

クローズアップ輸送業界2024年

第16回 荷主企業に応じた 運賃交渉資料作成のポイント



小山 雅敬（こやま まさのり）

大阪大学卒、都市銀行、シンクタンク、損害保険会社勤務後、株式会社コヤマ経営設立。運送業コンサル歴30年以上、指導企業数3千社超、講演・執筆多数。著書に『運送業経営相談室（日本法令）』『実例に基づくトラック運送業の資金制度改革（日本法令）』。資格 中小企業診断士、日本物流学会正会員など

2024年問題を乗り切るためには適正な運賃料金の受取が必要であり、運賃交渉を成功に導くためには「運賃交渉資料の作成」が必須です。その際、荷主企業のタイプや要望事項に応じて記載内容を検討することが重要になります。以下に資料作成のポイントを紹介するので、参考にしてください。

〈運賃交渉資料 作成のポイント〉

①資料冒頭部分に「挨拶文とお願いの主旨」を記載

- ・日頃の感謝を述べた後、輸送業務を取り巻く「コスト高」や「雇用環境の厳しさ」を記載
- ・さらに、2024年問題を控えて人材と車両の確保がますます困難になる状況を記載
輸送の維持には、適正な運賃・料金の受取が不可欠である点を強調して協力を求めます。

②荷主企業のタイプによって記載内容を検討

●「運送会社の自助努力を気にする荷主企業」の場合

- ・弊社のこれまでの企業努力について、「安全対策」や「燃費の改善」「人材確保対策」「人材教育」などの項目ごとに具体的な取り組み内容を列記
現状が努力の限界であり、運賃改定のお願いに至った旨を記載します。

●「運賃改定の要因を知りたい荷主企業」の場合

- ・「主なコストアップ要因について（運送原価上昇の主要因）」として、「燃料費」や「タイヤ」、「人件費」など主要コストの価格上昇の推移をグラフで明示し、前回運賃取り決め時点からの上昇率を補記
人件費は最低賃金の推移で説明しても結構です。荷主企業によっては、コスト上昇率からそのまま運賃の引き上げ必要額を算出して提示する方法でも構いません。

●「車両別運送原価の明示を求める荷主企業」の場合

- ・「運送原価の現状について（採算割れの実情）」として、現在受託している業務の運送原価を車格・コースごとに算出し、現在の運賃との乖離幅を明示
- ・次に「標準的な運賃との比較について（届け出運賃との比較）」として、自社の届け出運賃が「標準的な運賃」である旨を伝え、届け出運賃に沿って計算した場合の価格と乖離幅を明示

③運賃改定（お願いする改定内容）について記載

- ・今回お願いする運賃の引き上げ幅と実施時期を明示

④最後に補足の一文を記載

- ・参考資料として「2024年問題」の簡単な概要と最近の政府の動き（荷主・元請けに対する労基署や公取委、国土交通省などによる監視強化）について記載

以上のように運賃交渉資料を作成し、
荷主企業と誠実に交渉すれば成功確率が高まります！