

クローズアップ輸送業界2024年

第19回 公取委の指針に基づく 効果的な運賃交渉の進め方



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。運送業コンサルタント歴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賃金制度改革(日本法令)』。資格 中小企業診断士、日本物流学会正会員など

人材不足の課題に対して賃上げは有効な手段ですが、その原資の確保には労務費※の適切な価格転嫁が必要です。昨年(2023年)の11月末、公正取引委員会(以下公取委)から「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」が発表されました。この指針は、適正な価格転嫁に向けて発注者と受注者が取るべき行動を示しているものです。今回は同指針のポイントについて解説します。

※運転職・作業員(現業職)などの人件費。給与や法定福利費、福利厚生費、賞与(1/12)、退職金(積み立て月額)など。

指針に沿った運賃交渉が成功のポイント

公取委から発表された「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」では、適正な価格転嫁に向けて発注者と受注者、それぞれに取るべき行動を求めています(右記)。

なお、道路貨物運送業は労務比率が高い上位業種および価格転嫁率が低いワースト業種の中に含まれており、「問題が大きい業種」と指摘されています。また、公取委は「(荷主企業が)同指針に沿った行動を行わないで公正な競争を阻害するおそれがある場合には、独占禁止法および下請代金法に基づき厳正に対処する」と付け加えています。

今後、公取委は同指針に基づいて監視を行うため、運送事業者が荷主企業と運賃交渉を行う際には、同指針に沿って進めることが効果的です。

指針が求める、発注者と受注者が取るべき行動

〈発注者〉

- ・受注者から取引価格の引き上げを求められなくても、定期的に協議の場を設けること
- ・受注者が最低賃金上昇率などの公表資料を用いて希望する価格については、合理的な根拠があるものとして尊重すること など

〈受注者〉

- ・労務費の転嫁交渉において使用する資料は、最低賃金の上昇率などの公表資料を用いること(労務費以外のコストも同様に公表資料を活用) など

成功率アップ! これからの運賃交渉の進め方

① 労務費の価格転嫁を交渉する際は、「最低賃金の上昇率」を使用する

- ② 前回の運賃取り決め時点と現在の地域別最低賃金を比較して上昇率を算出(例:15%)
- ④ 労務費が運賃全体に占める割合を算出(例:4トン車40%)
- ⑥ 収受運賃の必要上昇率を②×④で算出(例:15×0.4=6%)

② 労務費以外の燃料費、タイヤ費などの価格転嫁を交渉する際は各コストの上昇率を使う

- ② 燃料費の場合は軽油価格推移の公表データから前回の運賃取り決め時点からの上昇率を算出(例:35%)
- ④ 燃料費の運賃全体に占める割合を算出(例:26%)
- ⑥ 収受運賃の必要上昇率を②×④で算出(35×0.26=9%)



なお、「標準的な運賃」も活用すべき公表資料と指摘されており、運賃交渉時には必ず標準的な運賃で計算した金額も示して交渉しましょう。