

クローズアップ輸送業界

第23回 成功する運賃交渉と 失敗する運賃交渉の違いとは



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

今、運送業界は恒常的な人材不足に物流の2024年問題が重なり、労働条件改善に必要な運賃単価の引き上げが最重要の経営課題となっています。今回は運賃交渉における実態と、成功する交渉のポイントおよび失敗する要因について紹介します。

運賃交渉の成功に向けて高まる機運

国交省や公取委による荷主企業への監視・指導などにより、運賃交渉を取り巻く環境は整いつつあり、2024年度から25年度にかけては運賃交渉に集中して取り組むべき時期といえます。以下に成功につながるポイントと失敗する要因について挙げました。

1. 運賃交渉で成功する運送会社のポイント

①「運賃改定のお願ひ」を正式に書面で提出

→口頭での願ひは聞き流されて先方の経営層に伝わらない。

②より効果的な交渉方法を選択する

→例えば、ア、「標準的な運賃」と「現状で算出した運送原価」を提示して交渉したほうが効果的な荷主企業なのか？

または、イ、「主要コストの上昇率」を提示して、価格転嫁を交渉したほうが効果的な荷主企業なのか？

荷主企業の特徴を見極め、効果が出る交渉方法を選ぶ。



③必ず原価計算書を提示して運賃の見直しを依頼

→現状の運賃が不採算（限界利益マイナスなど）の場合は、原価で説明する。

④運賃以外の条件交渉も併せて行い交渉成果を得る

→荷役作業料の収受、高速料金の完全収受、手積み作業から機械積みへの変更など。

⑤物流関連2法の内容（運賃・料金の区分、契約書面化の義務など）を説明し、荷主企業にコンプライアンス遵守を要請

⑥元請け運送会社は、下請け事業者からの運賃引き上げ要望書を荷主企業に提示して運賃の見直しを依頼

→下請け事業者からの要請文書は荷主企業との運賃交渉に有効なツール。

⑦荷主企業と接する全管理者に運賃交渉の必要性和原価意識、運賃交渉方法を共有

2. 運賃交渉で失敗する要因

①元請け運送事業者に対する運賃引き上げ要請を躊躇する傾向が強い→要望がなければ元請けは荷主企業に伝えない。

②運送原価を算出していないため、具体的な運賃改定額を明示できない→数字の根拠が示されないため、荷主企業も本気で考えない。

③運賃交渉資料を提示せず、いつまでも口頭での依頼に終始している