



## 3月は「価格交渉促進月間」です

経営改善や賃上げの実現には、労務費、原材料費、エネルギーコストなどの上昇分を適切に取引価格に転嫁することが重要です。毎年3月・9月の「価格交渉促進月間」の機会に、適正な価格転嫁に向けて、荷主企業との価格交渉を行いましょう。経済産業省では、価格交渉に関する知識を基礎から学べるeラーニングや講習会を提供しています。ぜひお役立てください。

### 価格交渉のポイント

#### ①取引条件を明確にしましょう

まず取引条件に関するルールを定めた上で、価格設定方法などについて荷主企業と合意することが望まれます。

#### ②価格根拠を上手に伝えましょう

価格交渉では、燃料費、人件費などのコストに関する客観的なデータを提示し、価格の根拠を合理的に伝えることが必要です。

#### ③取引条件を明確にしましょう

発注者と取り決めたルールを着実に実行するためには、書面に取り決めを残すことが重要となります。

価格交渉の  
ノウハウついて  
詳しくはこちら



出典：経済産業省「適正取引支援サイト」、国土交通省「トラック運送事業者のための価格交渉ノウハウ・ハンドブック」



## 日々の運送業務の中で、困りごとありませんか？

国土交通省では、長時間の荷待ちや附帯業務の強要、豪雨時の配送依頼など、違反行為を行っている恐れのある荷主企業の情報を収集し、法に基づく荷主企業への対応の検討に活用しています。日々の運送業務の中で困りごとがありましたら、QRコードからリンク先にアクセスし、ご意見や事例を投稿していただけます。

### 以下、意見・事例として投稿いただきたい項目

- ①速度違反を惹起する恐れがある非合理的な到着時間の指定
- ②やむを得ない遅延に対するペナルティー
- ③積み込み直前に貨物量を増やすような急な依頼
- ④荷待ち時間の恒常的な発生
- ⑤依頼と異なる積み込み作業
- ⑥依頼にはなかったラベル貼り・検品などの附帯作業
- ⑦高速料金など費用の自己負担
- ⑧過度な貨物事故（つぶれ、破損、へこみ、こすれ、擦れなど）への対応
- ⑨異常気象によるトラブル
- ⑩その他、コンプライアンス的に問題と思われるもの

国土交通省の投稿サイトは  
こちらから

