

# クローズアップ輸送業界2024年

## 第7回 荷主企業との運賃・料金交渉のポイント



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

近年、大きな関心ごとになっている「輸送業界の2024年問題」。業界では働き方改革関連法が推進されており、2024年までに「時間外労働の上限規制【表】」をはじめ、労働時間に関する内容が見直される予定です。今後、人材確保や定着のために必要な費用が増えることは間違いなく、荷主企業との運賃・料金交渉が一層重要になってきます。

【表】「時間外労働の上限規制」の施行日と罰則

法令等の改正	施行日		罰 則
	大企業	中小企業※2	
【自動車運転業務】 時間外労働の上限規制 年960時間の適用※1	2024年4月1日		6カ月以下の懲役 または 30万円以下の罰金

※1対象：四輪以上の自動車の運転の業務に主として従事する者（営業用および自家用のトラック、バス、タクシー等の運転者）

※2運輸業の場合、資本金の額または出資の総額が3億円以下、または常時使用する労働者数が300人以下

### 社会背景を明確に伝え具体的な数字で交渉を

「ドライバー確保に関するコスト増加」や「燃料費高騰」など最近の大幅な経費増に加えて、2023年（時間外割増率の上昇）と2024年（ドライバーの時間外労働上限規制）にさらなる人件費増加要因につながる法改正が迫っており、運送会社

健全に事業運営を継続するためには適正な運賃・料金の収受が欠かせません。

現在、各運送会社が荷主企業との運賃・料金交渉を進めていますが、難航しているケースも多く見られます。その中でも、荷主企業との交渉に成功し、運賃・料金を改善した運送会社の成功事例をあげると以下の通りです。

### 荷主企業との運賃・料金交渉の成功事例

- 当該荷主企業の業務を担当する車両の運送原価を示し、損益の実態を丁寧に説明する。
- 燃料費高騰対策などに努力してきた経緯を説明し、自助努力の限界であることを伝える。
- 人材確保が極めて困難な状況を説明し、採用コスト増の実態を数字で説明する。
- 改善してほしい具体的な金額と、その根拠を明示する。
- 運送委託契約書と覚書により文書化して交渉し、その結果を明記する。
- 日頃から荷主企業と親密なコミュニケーションを図り、信頼を得ておく。

なお最近の運賃・料金交渉における成功事例を見ると、交渉ポイントを「社会的に増加要因が明確なコスト」と「働き方改革に伴う法規制厳格化（長時間労働削減など）」に絞って交渉すると、荷主企業の理解が得られやすい傾向があります。例えば右記の3点に関する交渉が比較的高い成功確率を示しています。

#### 成功につながる社会背景に絞った交渉例

- ①燃料費高騰によるコストアップ分の転嫁（この場合、燃料サーチャージの形式だけにこだわらない）
- ②待機料金の収受（待機時間の削減を併せて交渉する）
- ③高速利用料の収受（労働時間短縮に必要不可欠なコスト）