

# 積載率向上のためには 荷主企業の協力を得ることが必要です

前号まで、荷主企業との運賃交渉を行う上で欠かせない「運送原価」の把握についてお話してきました。今回から応用編として、自社の利益を残すためには、具体的にどのような取り組みが必要なのかについて紹介していきます。今月は、積載率を向上させ利益につなげる取り組みについて、船井総研ロジ株式会社の鈴木敦大氏に解説してもらいます。

## 積載率を向上させるための取り組み事例

積載率を向上させるには、運送事業者と荷主企業の双方の取り組みがなければ効果はありません。下記にそれぞれが実施すべき内容を紹介します。

### 運送事業者が取り組むべきこと

#### 同じ荷姿の荷物を極力取り扱う

荷姿が同じであれば、トラックにどのくらい積めるのか明確に分かります。しかし実際の荷姿はダンボールや紙袋、缶、パレット品などさまざま。これらを混載して運ぶ際には、荷崩れなどを考慮しなければならず、積載率の低下は避けられません。積載率の向上には、極力同じ荷姿の荷物を取り扱うことが必要になります。

#### 配送ルートの見直し

配送ルートの多くは、過去に配車担当者が作成したものがベースになっていると思われれます。道路状況や軒先条件などは日々変わるため、都度ルートの見直しが必要ですが、それを行っている運送事業者は少ないように感じます。配車シミュレーションなどを活用して見直し、現状よりも最適なルートを使用することが積載率向上につながります。

### 荷主企業に取り組んでもらうこと

#### 商品の形状を統一してもらう

先程述べたように、荷姿が異なると積載率は低下します。自社で選別することに加え、荷主企業に荷姿を統一してもらう交渉も必要です。その際には、例えば「荷姿を統一することでコスト削減になる」というように、荷主企業にとってどのようなメリットがあるのかを伝えることで、交渉がスムーズになります。

#### 最低運賃(最低ロット)を設定させてもらう

最低運賃(最低ロット)が決まれば、一度における発注数量が増えるため必ず積載率は向上されます。ただ荷主企業にとっては、少量の場合に配送単価が上昇するため、なかなか納得してもらえないでしょう。自社の置かれている環境(例えば人手不足で厳しい経営環境)などを伝えながら交渉することで、納得を得られやすくなります。

以上が積載率を向上させるための取り組み事例となります。自社で取り組めていないこと、荷主企業に交渉すべきことを精査してください。利益を残すために大切なのは、まず行動に移すことです。