

軽油価格の高騰と運賃転嫁に関する調査
アンケート分析結果（平成 23 年 9 月調査）

平成23年10月27日

目 次

1. アンケート調査要領	1
(1) 調査の目的	1
(2) 調査の対象	1
(3) 調査の実施	1
(4) 回収結果	2
2. 回答事業者の特性	3
(1) 資本金規模	3
(2) 保有車両台数	3
(3) 運送事業の種類	4
(4) 元請・下請の状況	4
3. 軽油価格値上がりの影響	5
(1) 軽油価格の値上がり収益に与える影響	5
(2) 軽油価格の値上がりへの対応策	7
(3) 荷主への運賃値上げ交渉の状況	8
4. 運賃転嫁の状況	12
(1) 運賃転嫁できているか	12
(2) 転嫁できた荷主の業種	14
(3) 運賃値上げ率	15
(4) コスト転嫁の方法	16
(5) 転嫁できていない荷主の業種	17
5. 協会や行政による支援策	19
6. フリーアンサー	20

1. アンケート調査要領

(1) 調査の目的

平成16年春以来の急激な原油高を受けて、20年3月に「トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン」をはじめとした軽油価格高騰対策が策定されたが、リーマンショックを契機に下落が進んだことから、トラック運送事業者での運賃転嫁や燃料サーチャージ導入の取組もペースダウンした。

しかし21年4月から軽油価格は再度の上昇に転じており、燃料コストの増加が再びトラック運送事業者の経営を圧迫する状況となっている。

このため、改めて軽油価格高騰対策を進める必要があると考え、燃料価格の高騰がトラック運送事業者の経営に与える影響、運賃転嫁の状況などの実態把握アンケート調査を実施した。

(2) 調査の対象

全国の貨物自動車運送事業者の中から①特別積合せの許可を受けている一般貨物自動車運送事業者（以下「特積」という）253事業者（所）と、②①以外の一般貨物自動車運送事業者（以下「一般」という）663事業者の計916事業者に調査票を送付した。

本調査は本社調査が基本であるが、一部多地域展開している大手事業者については、各地域における所管事業所も調査票送付対象となっている。

(3) 調査の実施

方 法 : メール便による配布、郵送による回収
調査期間 : 平成23年9月 9日 アンケート発送
平成23年9月23日 回収締切
平成23年10月5日 同日到着分までを反映

(4) 回収結果

図表 1 地域・事業種別回収状況

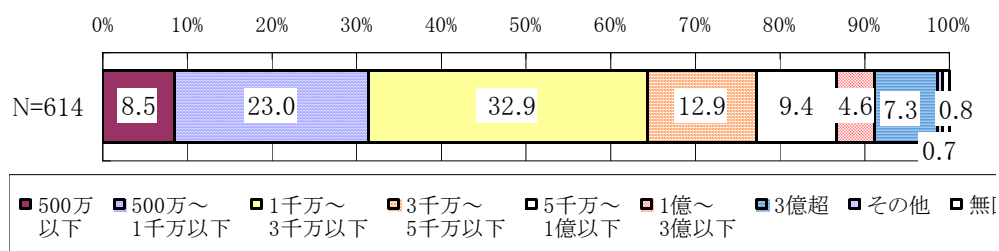
地 域	合 計		
	発送数	回収数	回収率
北海道	59	41	69.5 %
東 北	65	41	63.1 %
北陸信越	61	44	72.1 %
関 東	275	177	64.4 %
中 部	120	89	74.2 %
近 畿	116	81	69.8 %
中 国	66	44	66.7 %
四 国	48	34	70.8 %
九 州	92	54	58.7 %
沖縄	14	9	64.3 %
合計	916	614	67.0 %

2. 回答事業者の特性

(1) 資本金規模

資本金別にみると、「1千万円超～3千万円以下」が32.9%と最も高い割合を示す。「500万円超～1千万円以下」(23.0%)がこれに続く。「3億円超」の法定大企業は7.3%となっている。

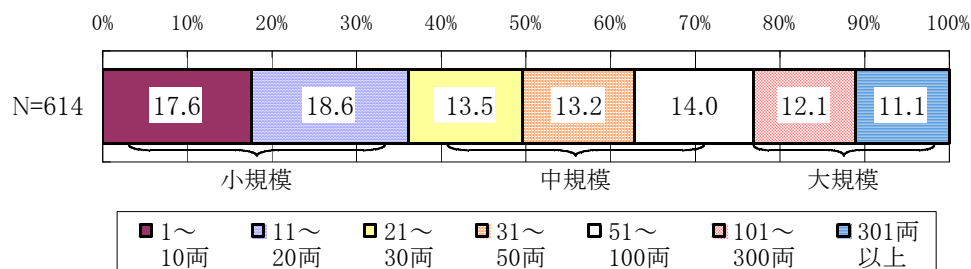
図表2 資本金規模



(2) 保有車両台数

保有車両台数をみると、「1～10両」が17.6%、「11～20両」が18.6%となっている。各規模とも1割以上のサンプル数となっている。

図表3 保有車両台数



なお、本アンケートの車両台数規模別の分析では

20両以下：小規模事業者

21両以上100両以下：中規模事業者

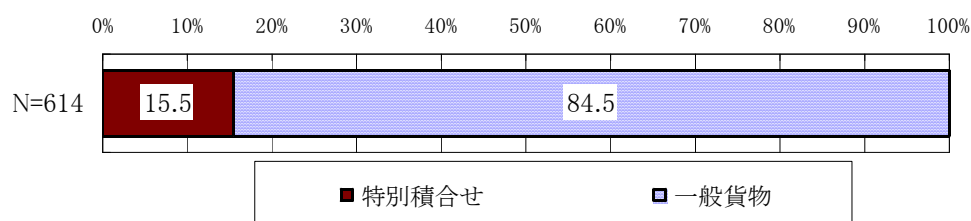
101両以上：大規模事業者

として分析する。

(3) 運送事業の種類

運送事業の種類をみると、「特別積合せ貨物運送」を行っているものが15.5%、「特積み以外の一般貨物自動車運送事業」を行っているものが84.5%となっている。

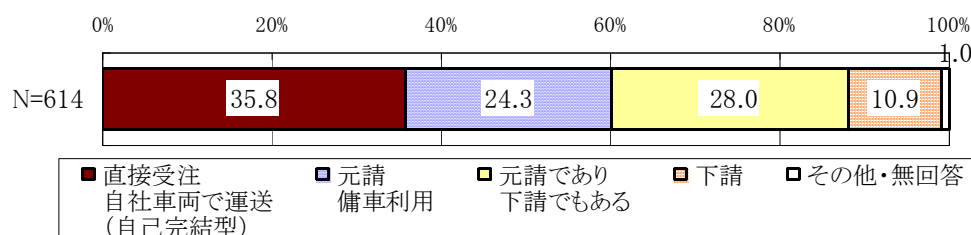
図表4 運送事業の種類



(4) 元請・下請の状況

運送契約の状況として、元請・下請の別をきいたところ、「荷主から直接受注し、ほぼ自社車両で運送」（自己完結型）が最も多く35.8%であった。「元請であり、下請でもある」（28.0%）がこれに続く。

図表5 元請・下請の状況



3. 軽油価格値上がりの影響

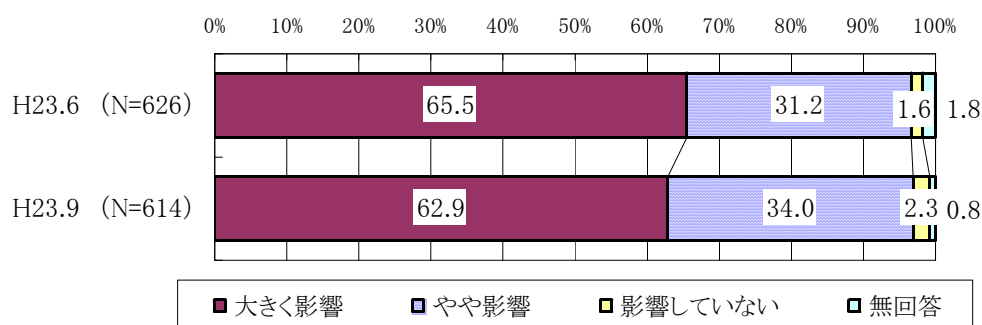
以下では、昨年秋から現在までの軽油価格急騰（平成22年10月～現在）について、対応状況等をきいた。

（1）軽油価格の値上がりが収益に与える影響

軽油価格の値上がりが収益の悪化に影響しているかどうかについては、62.9%の回答者が「収益悪化に大きく影響している」と回答している。「やや影響」（34.0%）を合わせると96.9%の回答者が影響を受けている、とみている。

平成23年6月の時点と比べると、「大きく影響」とする回答は2.6ポイント低下している。一方「やや影響」は2.8ポイント増えている。

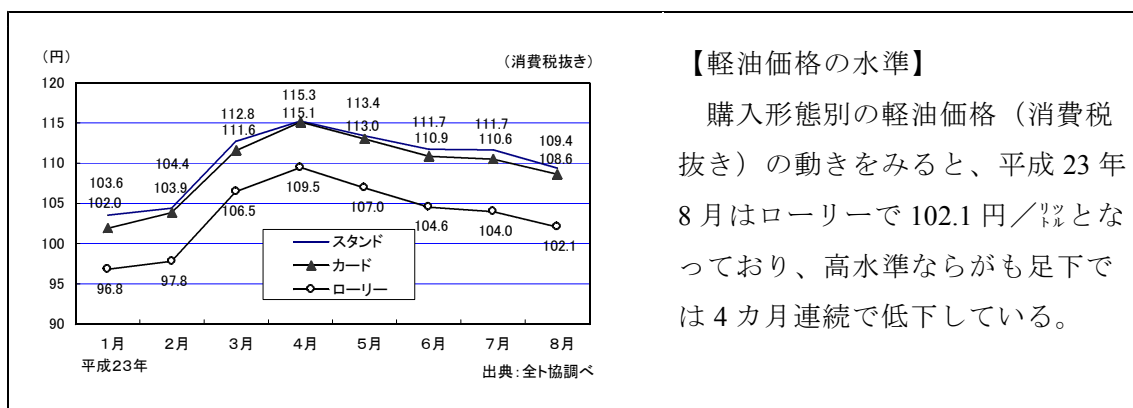
図表6 軽油価格の値上がりが収益に与える影響



地域別では、北海道、九州では8割以上が「大きく影響」と回答している。関東では「やや影響」の比率が相対的に高い。

車両台数規模別では、中規模で「大きく影響」とする回答比率が相対的に高い。

元請・下請別では、自己完結型では、「大きく影響」とする回答比率が相対的に低い。



【軽油価格の水準】

購入形態別の軽油価格（消費税抜き）の動きをみると、平成23年8月はローリーで102.1円/リットルとなっており、高水準ながらも足下では4カ月連続で低下している。

図表7 軽油価格の値上がりが収益に与える影響
(地域別)

地域別	大きく影響	やや影響	影響していない	無回答	合計
北海道	33	8	0	0	41
	80.5	19.5	0.0	0.0	100.0
東北	29	11	1	0	41
	70.7	26.8	2.4	0.0	100.0
北陸信越	27	16	0	1	44
	61.4	36.4	0.0	2.3	100.0
関東	84	84	6	3	177
	47.5	47.5	3.4	1.7	100.0
中部	60	27	1	1	89
	67.4	30.3	1.1	1.1	100.0
近畿	49	29	3	0	81
	60.5	35.8	3.7	0.0	100.0
中国	29	14	1	0	44
	65.9	31.8	2.3	0.0	100.0
四国	25	8	1	0	34
	73.5	23.5	2.9	0.0	100.0
九州	44	9	1	0	54
	81.5	16.7	1.9	0.0	100.0
沖縄	6	3	0	0	9
	66.7	33.3	0.0	0.0	100.0
合計	386	209	14	5	614
	62.9	34.0	2.3	0.8	100.0

(車両台数規模別)

車両台数規模	大きく影響	やや影響	影響していない	無回答	合計
小規模	128	84	7	3	222
	57.7	37.8	3.2	1.4	100.0
中規模	166	78	4	2	250
	66.4	31.2	1.6	0.8	100.0
大規模	92	47	3	0	142
	64.8	33.1	2.1	0.0	100.0
合計	386	209	14	5	614
	62.9	34.0	2.3	0.8	100.0

(元請・下請別)

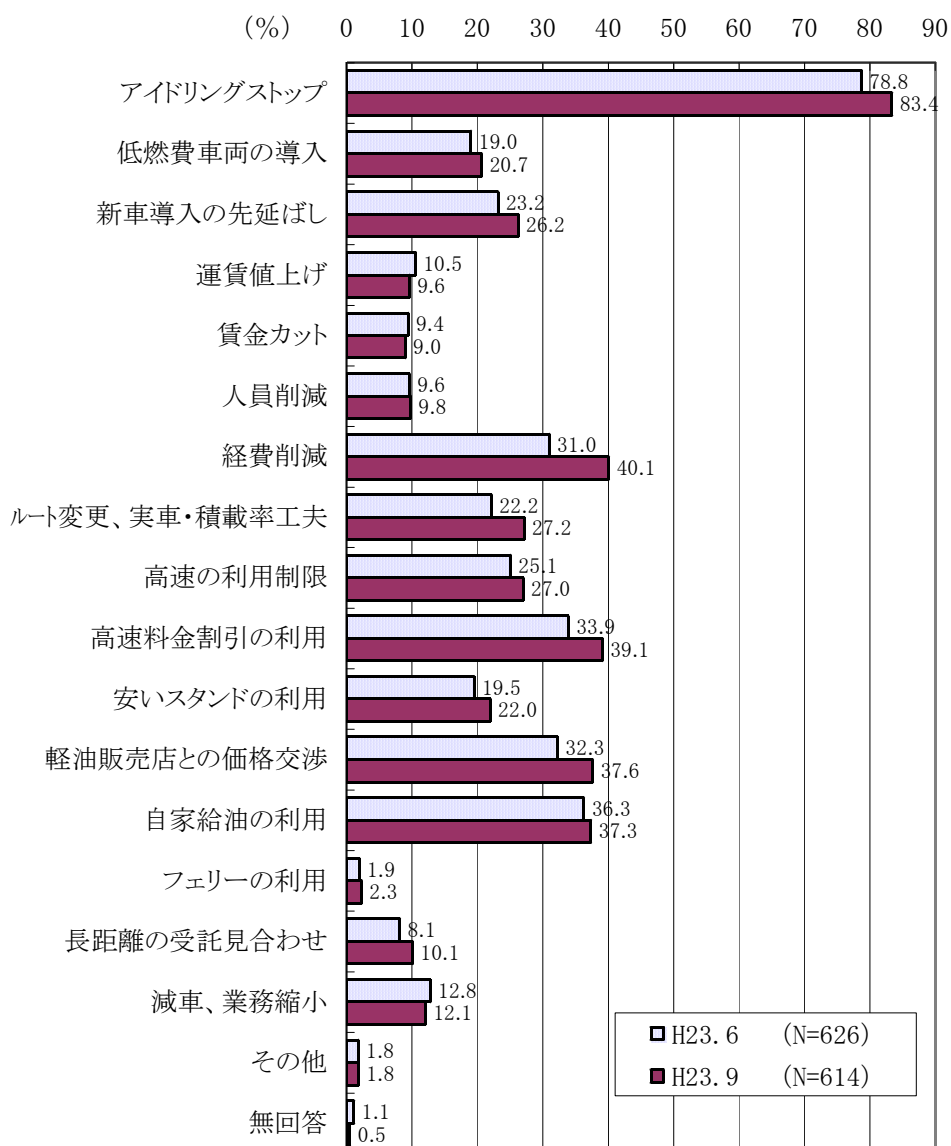
元下タイプ	大きく影響	やや影響	影響していない	無回答	合計
自己完結	127	82	9	2	220
	57.7	37.3	4.1	0.9	100.0
元請・備車利用	90	53	4	2	149
	60.4	35.6	2.7	1.3	100.0
元請で下請	122	49	1	0	172
	70.9	28.5	0.6	0.0	100.0
下請	43	23	0	1	67
	64.2	34.3	0.0	1.5	100.0
その他・無回答	4	2	0	0	6
	66.7	33.3	0.0	0.0	100.0
無回答	386	209	14	5	614
	62.9	34.0	2.3	0.8	100.0

(2) 軽油価格の値上がりへの対応策

軽油価格の値上がりに対して、実際に講じられている対応策としては、「アイドリングストップ、経済走行の励行」が最も多く 83.4 %であった。「整備費、一般管理費、金利等の経費削減」(40.1%)、「高速道路料金割引サービスの利用」(39.1%)、「軽油販売店との価格交渉」(37.6%)「自家給油・インタンクの利用」(37.3%)などがこれに続く。

平成 23 年 6 月の時点と比べると、ポイントが高くなっている項目が多く、特に「整備費、一般管理費、金利等の経費削減」は大きくポイントを伸ばしている。

図表 8 軽油価格の値上がりへの対応策（複数回答）



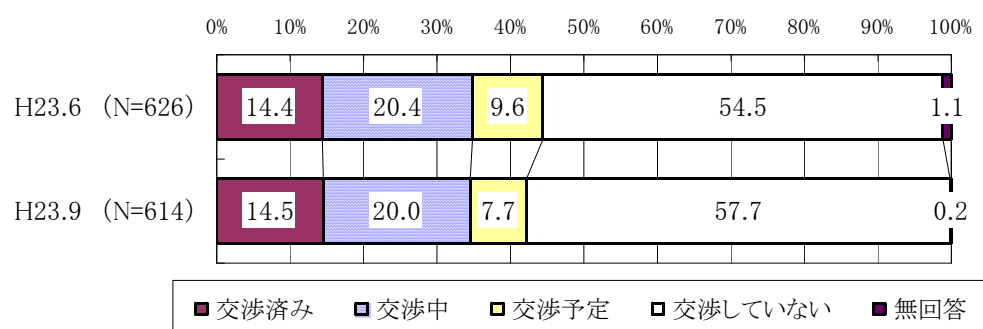
(3) 荷主への運賃値上げ交渉の状況

①交渉の状況

軽油価格の高騰によるコスト増分について、主たる荷主（取引額の多い荷主）に対し運賃値上げ交渉をしているかどうかをきいたところ、「交渉した（交渉済み）」が14.5%、「交渉している（交渉中）」が20.0%で、合わせると34.5%の回答者で交渉を実際に行っている状況が窺えた。一方、「交渉していない」とする回答は57.7%にのぼる。

平成23年6月の時点と比べると、「交渉中していない」が3.2ポイント増えている。

図表9 交渉の状況



とくに、「交渉していない」とする回答者を地域別、規模別、元請・下請別にみると以下のようになっている。

地域別では、沖縄、中国などでは「交渉していない」とする回答比率が相対的に高い。

車両台数規模別では、規模が小さくなるほど「交渉していない」とする回答比率が高い。

元請・下請別では、下請型及び元請であり下請でもある事業者型で「交渉していない」とする回答比率が相対的に高い。

図表 10 交渉の状況
(地域別)

地域別	交渉済み	交渉中	交渉予定	交渉していない	無回答	合計
北海道	12	11	2	16	0	41
	29.3	26.8	4.9	39.0	0.0	100.0
東北	1	13	2	25	0	41
	2.4	31.7	4.9	61.0	0.0	100.0
北陸信越	10	14	1	19	0	44
	22.7	31.8	2.3	43.2	0.0	100.0
関東	28	24	16	109	0	177
	15.8	13.6	9.0	61.6	0.0	100.0
中部	8	19	5	57	0	89
	9.0	21.3	5.6	64.0	0.0	100.0
近畿	13	17	11	40	0	81
	16.0	21.0	13.6	49.4	0.0	100.0
中国	5	7	2	30	0	44
	11.4	15.9	4.5	68.2	0.0	100.0
四国	1	9	3	20	1	34
	2.9	26.5	8.8	58.8	2.9	100.0
九州	9	9	5	31	0	54
	16.7	16.7	9.3	57.4	0.0	100.0
沖縄	2	0	0	7	0	9
	22.2	0.0	0.0	77.8	0.0	100.0
合計	89	123	47	354	1	614
	14.5	20.0	7.7	57.7	0.2	100.0

(車両台数規模別)

車両台数規模	交渉済み	交渉中	交渉予定	交渉していない	無回答	合計
小規模	32	25	16	149	0	222
	14.4	11.3	7.2	67.1	0.0	100.0
中規模	36	45	18	151	0	250
	14.4	18.0	7.2	60.4	0.0	100.0
大規模	21	53	13	54	1	142
	14.8	37.3	9.2	38.0	0.7	100.0
合計	89	123	47	354	1	614
	14.5	20.0	7.7	57.7	0.2	100.0

(元請・下請別)

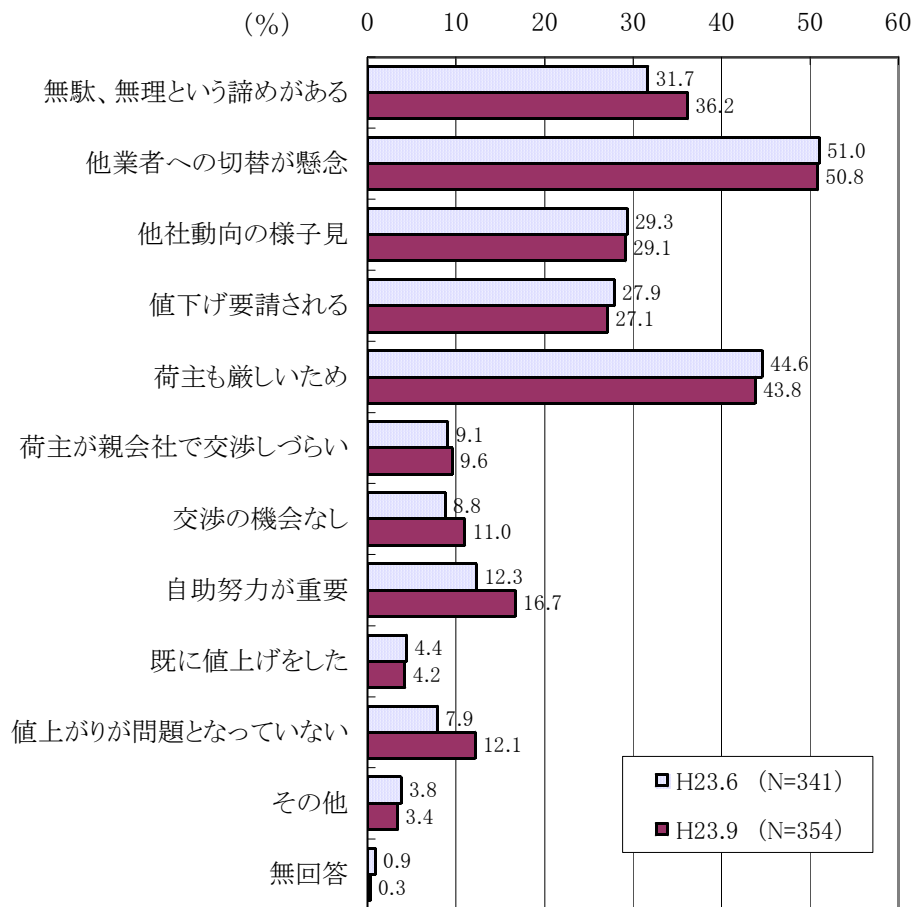
元下タイプ	交渉済み	交渉中	交渉予定	交渉していない	無回答	合計
自己完結	36	43	14	126	1	220
	16.4	19.5	6.4	57.3	0.5	100.0
元請・傭車利用	27	35	14	73	0	149
	18.1	23.5	9.4	49.0	0.0	100.0
元請で下請	21	30	12	109	0	172
	12.2	17.4	7.0	63.4	0.0	100.0
下請	5	12	7	43	0	67
	7.5	17.9	10.4	64.2	0.0	100.0
その他・無回答	0	3	0	3	0	6
	0.0	50.0	0.0	50.0	0.0	100.0
合計	89	123	47	354	1	614
	14.5	20.0	7.7	57.7	0.2	100.0

②交渉しない理由

「交渉していない」と回答した事業者に交渉しない理由をきいたところ、「他業者に切り替えられるという懸念があるため」が最も多く 50.8 %であった。「荷主も厳しいため」も 43.8 %と高い比率を示す。「無駄である、無理であるという諦めがあるため」（36.2 %）がこれに続く。

平成 23 年 6 月の時点と比べると、「無駄である、無理であるという諦めがあるため」「自助努力が重要であるため」「値上がりが問題となっていないため」の比率がやや高くなっている。

図表 1 1 交渉しない理由（複数回答）



とくに、「交渉しない理由」を規模別、元請・下請別にみると以下のようにになっている。車両台数規模別では、規模が大きくなるほど「他社の動向を様子見している」とする回答比率が高い。

元請・下請別では、下請型では「無駄である、無理であるという諦めがあるため」「真の荷主と交渉の機会がないため（荷主が運送会社）」とする回答比率が相対的に高い。

図表 1 2 交渉しない理由（複数回答）

（地域別）

地域別	無駄、無理という諦めがある	他業者への切替が懸念	他社動向の様子見	値下げ要請される	荷主も厳しいため	荷主が親会社で交渉しづらい	交渉の機会がなし	自助努力が重要	既に値上げをした	値上がりが問題となっていない	その他	無回答	合計
北海道	7	10	3	4	6	2	0	3	2	3	2	0	16
	43.8	62.5	18.8	25.0	37.5	12.5	0.0	18.8	12.5	18.8	12.5	0.0	100.0
東北	5	13	5	7	7	3	3	5	2	5	2	0	25
	20.0	52.0	20.0	28.0	28.0	12.0	12.0	20.0	8.0	20.0	8.0	0.0	100.0
北陸信越	6	7	8	5	8	1	2	5	2	4	1	0	19
	31.6	36.8	42.1	26.3	42.1	5.3	10.5	26.3	10.5	21.1	5.3	0.0	100.0
関東	43	50	27	34	51	10	6	20	3	10	5	0	109
	39.4	45.9	24.8	31.2	46.8	9.2	5.5	18.3	2.8	9.2	4.6	0.0	100.0
中部	25	33	21	15	23	6	6	6	1	6	0	1	57
	43.9	57.9	36.8	26.3	40.4	10.5	10.5	10.5	1.8	10.5	0.0	1.8	100.0
近畿	10	19	16	9	19	2	5	5	0	6	0	0	40
	25.0	47.5	40.0	22.5	47.5	5.0	12.5	12.5	0.0	15.0	0.0	0.0	100.0
中国	10	10	7	5	15	4	6	6	3	4	0	0	30
	33.3	33.3	23.3	16.7	50.0	13.3	20.0	20.0	10.0	13.3	0.0	0.0	100.0
四国	9	12	6	7	11	2	0	1	0	0	0	0	20
	45.0	60.0	30.0	35.0	55.0	10.0	0.0	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
九州	10	23	10	9	12	2	9	7	2	5	2	0	31
	32.3	74.2	32.3	29.0	38.7	6.5	29.0	22.6	6.5	16.1	6.5	0.0	100.0
沖縄	3	3	0	1	3	2	2	1	0	0	0	0	7
	42.9	42.9	0.0	14.3	42.9	28.6	28.6	14.3	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
合計	128	180	103	96	155	34	39	59	15	43	12	1	354
	36.2	50.8	29.1	27.1	43.8	9.6	11.0	16.7	4.2	12.1	3.4	0.3	100.0

（車両台数規模別）

車両台数規模	無駄、無理という諦めがある	他業者への切替が懸念	他社動向の様子見	値下げ要請される	荷主も厳しいため	荷主が親会社で交渉しづらい	交渉の機会がなし	自助努力が重要	既に値上げをした	値上がりが問題となっていない	その他	無回答	合計
小規模	59	75	26	38	65	17	19	21	6	17	6	0	149
	39.6	50.3	17.4	25.5	43.6	11.4	12.8	14.1	4.0	11.4	4.0	0.0	100.0
中規模	56	80	47	41	71	14	15	29	5	19	4	1	151
	37.1	53.0	31.1	27.2	47.0	9.3	9.9	19.2	3.3	12.6	2.6	0.7	100.0
大規模	13	25	30	17	19	3	5	9	4	7	2	0	54
	24.1	46.3	55.6	31.5	35.2	5.6	9.3	16.7	7.4	13.0	3.7	0.0	100.0
合計	128	180	103	96	155	34	39	59	15	43	12	1	354
	36.2	50.8	29.1	27.1	43.8	9.6	11.0	16.7	4.2	12.1	3.4	0.3	100.0

（元請・下請別）

元下タイプ	無駄、無理という諦めがある	他業者への切替が懸念	他社動向の様子見	値下げ要請される	荷主も厳しいため	荷主が親会社で交渉しづらい	交渉の機会がなし	自助努力が重要	既に値上げをした	値上がりが問題となっていない	その他	無回答	合計
自己完結	43	58	32	31	59	13	2	21	5	11	5	1	126
	34.1	46.0	25.4	24.6	46.8	10.3	1.6	16.7	4.0	8.7	4.0	0.8	100.0
元請・備車利用	19	34	22	17	32	4	4	17	3	15	3	0	73
	26.0	46.6	30.1	23.3	43.8	5.5	5.5	23.3	4.1	20.5	4.1	0.0	100.0
元請で下請	44	65	40	39	51	12	18	14	7	13	2	0	109
	40.4	59.6	36.7	35.8	46.8	11.0	16.5	12.8	6.4	11.9	1.8	0.0	100.0
下請	21	21	9	9	12	4	15	6	0	4	2	0	43
	48.8	48.8	20.9	20.9	27.9	9.3	34.9	14.0	0.0	9.3	4.7	0.0	100.0
その他・無回答	1	2	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	3
	33.3	66.7	0.0	0.0	33.3	33.3	0.0	33.3	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
無回答	128	180	103	96	155	34	39	59	15	43	12	1	354
	36.2	50.8	29.1	27.1	43.8	9.6	11.0	16.7	4.2	12.1	3.4	0.3	100.0

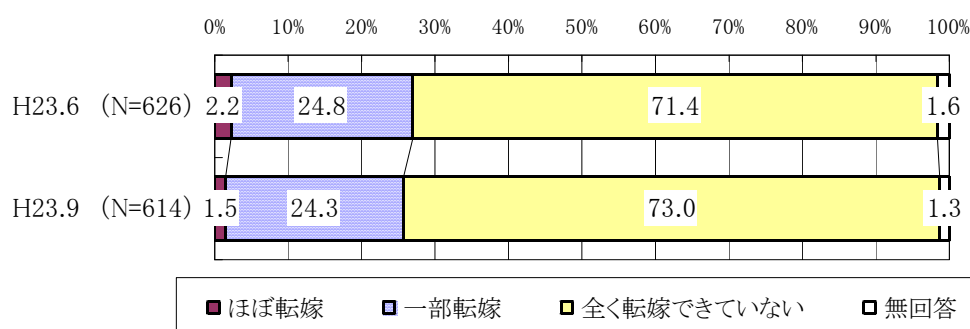
4. 運賃転嫁の状況

(1) 運賃転嫁できているか

主たる荷主との運賃値上げ交渉において、軽油価格の高騰分のコストを荷主に転嫁できているかどうかをきいたところ、「まったく転嫁できていない」は73.0%であった。一方、「ほぼ転嫁できている」は1.5%、「一部転嫁できている」は24.3%であった。^{*1}

平成23年6月の時点と比べると、「全く転嫁できていない」とする回答が1.6ポイント増えている。

図表13 運賃転嫁の状況



運賃転嫁の状況を、地域別、規模別、元請・下請別にみると以下のようになっている。地域別では、北陸信越では転嫁できている事業者（「ほぼ転嫁」「一部転嫁」の合計）の比率が相対的に高い。

車両台数規模別では、大規模では転嫁できている事業者（「ほぼ転嫁」「一部転嫁」の合計）の比率が相対的に高い。

元請・下請別では、下請型で「全く転嫁できていない」とする比率が特に高い。

*1 実際に交渉をしている事業者（「交渉済み」(N=89)、「交渉中」(N=123)の合計回答数212事業者）に絞り込んで集計した運賃転嫁状況は、「ほぼ転嫁できている」が2.4%、「一部転嫁できている」が46.7%で、合わせると49.1%となる。

<交渉した事業者による集計>

車両台数規模	ほぼ転嫁	一部転嫁	全く転嫁できていない	合計	合計
小規模	4	20	32	1	57
	7.0	35.1	56.1	1.8	100.0
中規模	1	32	46	2	81
	1.2	39.5	56.8	2.5	100.0
大規模	0	47	27	0	74
	0.0	63.5	36.5	0.0	100.0
合計	5	99	105	3	212
	2.4	46.7	49.5	1.4	100.0

図表 1 4 運賃転嫁の状況

(地域別)

地域別	ほぼ転嫁	一部転嫁	全く転嫁できていない	無回答	合計
北海道	0	12	28	1	41
	0.0	29.3	68.3	2.4	100.0
東北	1	6	33	1	41
	2.4	14.6	80.5	2.4	100.0
北陸信越	1	14	29	0	44
	2.3	31.8	65.9	0.0	100.0
関東	5	42	129	1	177
	2.8	23.7	72.9	0.6	100.0
中部	0	21	68	0	89
	0.0	23.6	76.4	0.0	100.0
近畿	0	24	56	1	81
	0.0	29.6	69.1	1.2	100.0
中国	1	8	33	2	44
	2.3	18.2	75.0	4.5	100.0
四国	0	9	24	1	34
	0.0	26.5	70.6	2.9	100.0
九州	1	12	40	1	54
	1.9	22.2	74.1	1.9	100.0
沖縄	0	1	8	0	9
	0.0	11.1	88.9	0.0	100.0
合計	9	149	448	8	614
	1.5	24.3	73.0	1.3	100.0

(車両台数規模別)

車両台数規模	ほぼ転嫁	一部転嫁	全く転嫁できていない	無回答	合計
小規模	6	40	173	3	222
	2.7	18.0	77.9	1.4	100.0
中規模	2	52	193	3	250
	0.8	20.8	77.2	1.2	100.0
大規模	1	57	82	2	142
	0.7	40.1	57.7	1.4	100.0
合計	9	149	448	8	614
	1.5	24.3	73.0	1.3	100.0

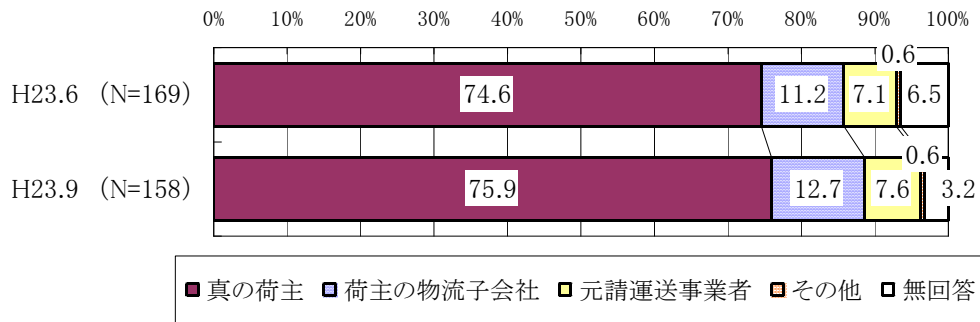
(元請・下請別)

元下タイプ	ほぼ転嫁	一部転嫁	全く転嫁できていない	無回答	合計
自己完結	6	49	163	2	220
	2.7	22.3	74.1	0.9	100.0
元請・備車利用	2	55	90	2	149
	1.3	36.9	60.4	1.3	100.0
元請で下請	1	35	133	3	172
	0.6	20.3	77.3	1.7	100.0
下請	0	8	58	1	67
	0.0	11.9	86.6	1.5	100.0
その他・無回答	0	2	4	0	6
	0.0	33.3	66.7	0.0	100.0
無回答	9	149	448	8	614
	1.5	24.3	73.0	1.3	100.0

(2) 転嫁できた荷主の業種

「ほぼ転嫁できている」「一部転嫁できている」とする回答者に、転嫁できた主たる荷主は真の荷主なのか、元請運送事業者かの別をきいたところ、メーカー、卸、小売、建設などの「真の荷主」が75.9%を占めた。「荷主の物流子会社」(12.7%)、「元請運送事業者」(7.6%)がこれに続く。

図表15 転嫁できた荷主の業種①



転嫁できた荷主の具体的な業種（荷主の物流子会社や元請運送事業者が荷主の場合は貨物の所有者の業種）は以下の通り。

図表16 転嫁できた荷主の業種②（3件までの複数回答）

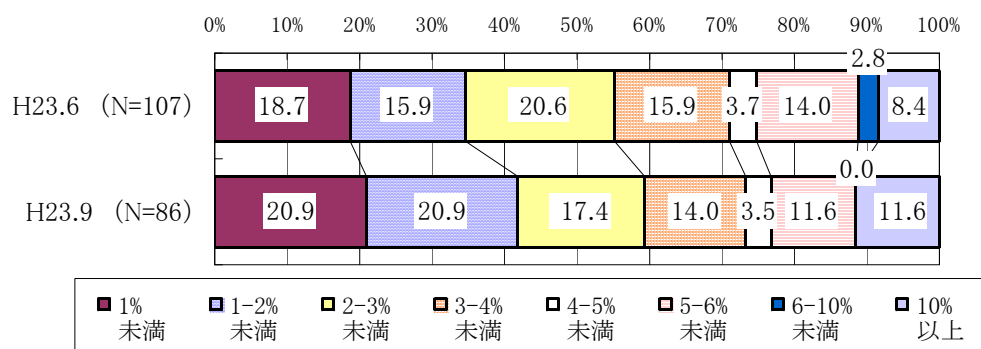
荷主の業種	回答数	割合	荷主の業種	回答数	割合
100 農業	9	5.7	701 卸売業 各種商品卸売業	6	3.8
200 林業	0	0.0	702 繊維品卸売業	1	0.6
300 漁業	0	0.0	703 化学製品卸売業	3	1.9
400 鉱業	0	0.0	704 鉱物・金属材料卸売業	0	0.0
500 建設業	9	5.7	705 一般機械器具卸売業	2	1.3
601 製造業 食料品、飲料・飼料・たばこ製造業	33	20.9	706 自動車卸売業	5	3.2
602 繊維工業、衣服・その他繊維品製造業	4	2.5	707 電気機械器具卸売業	2	1.3
603 木材・木製品、家具・装備品製造業	7	4.4	708 その他の機械器具卸売業	0	0.0
604 パルプ・紙・紙加工品製造業	9	5.7	709 建築材料卸売業	2	1.3
605 出版・印刷・同関連産業	3	1.9	710 再生資源卸売業	1	0.6
606 化学工業(化学肥料、化学薬品、塗料等)	19	12.0	711 衣服・身の回り品卸売業	2	1.3
607 石油・石炭製品製造業	10	6.3	712 農畜・水産物卸売業	2	1.3
608 プラスチック製品製造業	6	3.8	713 食料・飲料卸売業	5	3.2
609 ゴム製品製造業	3	1.9	714 医薬・化粧品卸売業	0	0.0
610 なめし革・同製品・毛皮製造業	0	0.0	715 家具・建具・じゅう器卸売業	2	1.3
611 窯業・土石製品製造業	4	2.5	716 その他の卸売業	2	1.3
612 鉄鋼業	8	5.1	801 小売業 百貨店	0	0.0
613 非鉄金属製造業	3	1.9	802 量販店、総合スーパー	4	2.5
614 金属製品製造業	10	6.3	803 食品スーパー	2	1.3
615 一般機械器具製造業	4	2.5	804 その他のスーパー	0	0.0
616 電気機械器具製造業	6	3.8	805 コンビニエンスストア	1	0.6
617 情報通信機械器具製造業	0	0.0	806 ドラッグストア	0	0.0
618 電子部品・デバイス製造業	7	4.4	807 家電専門店	1	0.6
619 輸送用機械器具製造業	4	2.5	808 その他小売業	3	1.9
620 精密機械器具製造業	11	7.0	900 飲食店	0	0.0
621 その他の製造業	13	8.2	1000 公務	3	1.9
			1100 個人、一般消費者	1	0.6
			1200 その他の業種	13	8.2
			0 無回答	18	11.4
			総計	158	100.0

(3) 運賃値上げ率

「ほぼ転嫁」「一部転嫁」できたとする回答者に、運賃改定により1年前の同時期と比べてどの程度値上がりしたかについて聞いたところ、「1%未満」「1～2%未満」が最も多く、ともに20.9%であった。平均では3.1%の値上げとなっている。

車両台数規模別に値上げ率をみると、小・中規模での値上げ率が相対的に高い。

図表17 運賃値上げ率



図表18 運賃値上げ率（規模別の最大・最小・平均値）

車両台数規模	データ数	最大	最小	平均
小規模	24	12.0	0.1	3.6
中規模	27	12.3	0.5	3.8
大規模	35	12.5	0.0	2.1
合計	86	12.5	0.0	3.1

図表19 運賃値上げ率（元請・下請別の最大・最小・平均値）

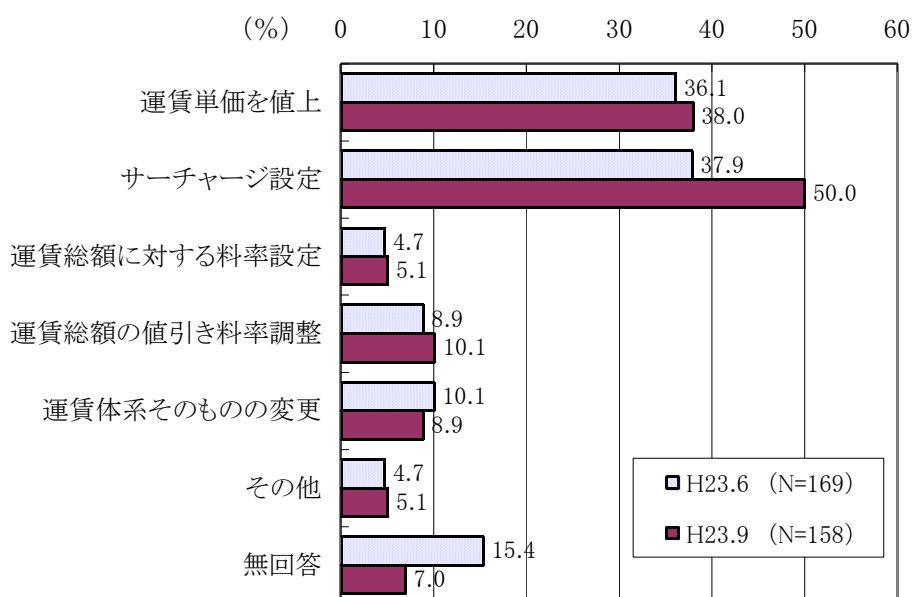
元下タイプ	データ数	最大	最小	平均
自己完結	32	10.1	0.0	2.7
元請・備車利用	28	12.3	0.1	3.7
元請で下請	20	12.5	0.1	2.6
下請	5	12.0	0.1	4.1
その他・無回答	1	0.3	0.3	0.3
無回答	86	12.5	0.0	3.1

(4) コスト転嫁の方法

軽油価格の高騰分のコストを荷主に「ほぼ転嫁できている」「一部転嫁できている」とした回答者に、コストの転嫁の方法をきいたところ、「現行の運賃とは別途に、サーチャージ（燃料特別付加運賃）を設定した」が最も多く 50.0 %であった。「現行の運賃単価自体を値上げした」（38.0 %）がこれに続く。

平成 23 年 6 月の時点と比べると、「サーチャージを設定した」が 12.1 ポイントも高くなっている。

図表 20 コスト転嫁の方法（複数回答）



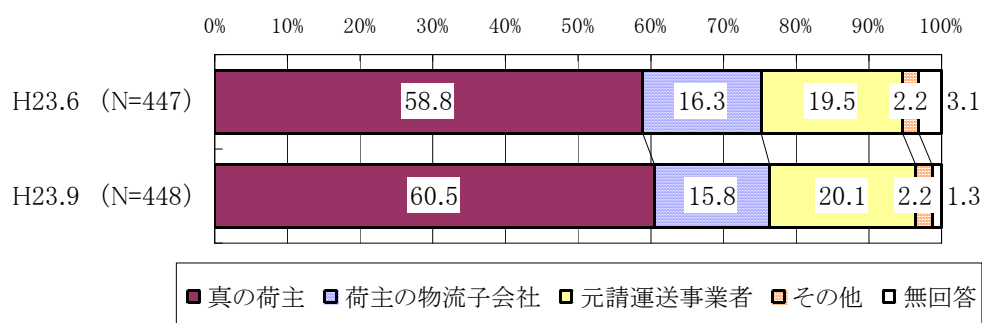
「その他」としては、

- ・委託料の見直し
 - ・高速料金を負担してもらう
 - ・解体工事見積価格を変更
- などの回答がみられた。

(5) 転嫁できていない荷主の業種

軽油価格の高騰分のコストを荷主に「全く転嫁できていない」とする回答者に、転嫁できていない荷主は真の荷主なのか、元請運送事業者かの別をきいたところ、メーカー、卸、小売、建設などの「真の荷主」が60.5%であった。「荷主の物流子会社」(15.8%)、「元請運送事業者」(20.1%)がこれに続く。

図表2-1 転嫁できていない荷主の業種①



転嫁できていない荷主の具体的な業種（荷主の物流子会社や元請運送事業者が荷主の場合は貨物の所有者の業種）は以下の通り。

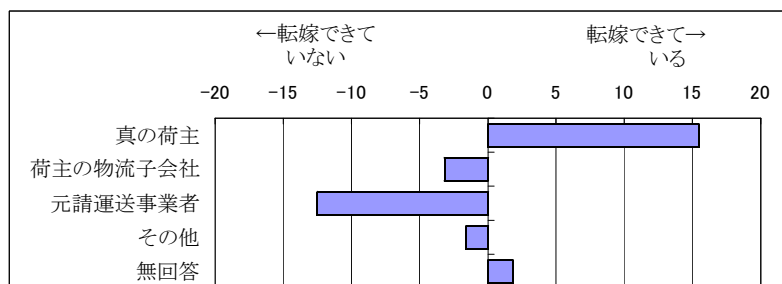
図表2-2 転嫁できていない荷主の業種②（3件までの複数回答）

業種	荷主の業種	回答数	割合
100	農業	27	6.0
200	林業	5	1.1
300	漁業	2	0.4
400	鉱業	3	0.7
500	建設業	50	11.2
601	製造業 食料品・飲料・飼料・たばこ製造業	108	24.1
602	繊維工業、衣服・その他繊維品製造業	16	3.6
603	木材・木製品、家具・装備品製造業	20	4.5
604	パルプ・紙・紙加工品製造業	41	9.2
605	出版・印刷・同関連産業	19	4.2
606	化学工業(化学肥料、化学薬品、塗料等)	31	6.9
607	石油・石炭製品製造業	17	3.8
608	プラスチック製品製造業	23	5.1
609	ゴム製品製造業	6	1.3
610	なめし革・同製品・毛皮製造業	1	0.2
611	窯業・土石製品製造業	26	5.8
612	鉄鋼業	21	4.7
613	非鉄金属製造業	17	3.8
614	金属製品製造業	31	6.9
615	一般機械器具製造業	20	4.5
616	電気機械器具製造業	22	4.9
617	情報通信機械器具製造業	5	1.1
618	電子部品・デバイス製造業	8	1.8
619	輸送用機械器具製造業	26	5.8
620	精密機械器具製造業	25	5.6
621	その他の製造業	43	9.6
701	卸売業 各種商品卸売業	20	4.5
702	繊維品卸売業	3	0.7
703	化学製品卸売業	4	0.9
704	鉱物・金属材料卸売業	2	0.4
705	一般機械器具卸売業	0	0.0
706	自動車卸売業	5	1.1
707	電気機械器具卸売業	5	1.1
708	その他の機械器具卸売業	2	0.4
709	建築材料卸売業	13	2.9
710	再生资源卸売業	1	0.2
711	衣服・身の回り品卸売業	2	0.4
712	農畜・水産物卸売業	8	1.8
713	食料・飲料卸売業	19	4.2
714	医薬・化粧品卸売業	4	0.9
715	家具・建具・じゅう器卸売業	4	0.9
716	その他の卸売業	8	1.8
801	小売業 百貨店	7	1.6
802	量販店、総合スーパー	19	4.2
803	食品スーパー	12	2.7
804	その他のスーパー	1	0.2
805	コンビニエンスストア	8	1.8
806	ドラッグストア	3	0.7
807	家電専門店	4	0.9
808	その他小売業	13	2.9
900	飲食店	2	0.4
1000	公務	8	1.8
1100	個人、一般消費者	6	1.3
1200	その他の業種	41	9.2
0	無回答	32	7.1
総計		448	100.0

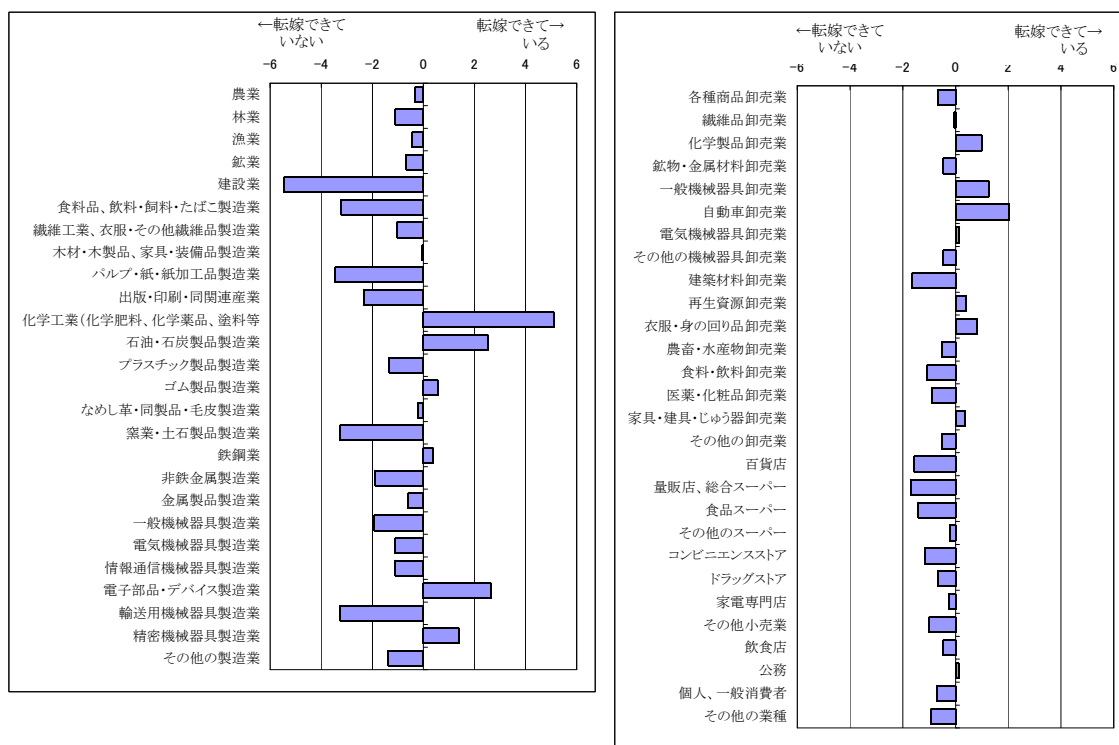
運賃転嫁指標（転嫁できている業種の割合(%) - 転嫁できていない業種の割合(%)) から業種別の状況をみると、「真の荷主」では相対的に転嫁が進んでいるが、「元請運送事業者」では進んでいない。

具体的な業種（荷主の物流子会社や元請運送事業者が荷主の場合は貨物の所有者の業種）としては、建設業、食料・飲料・たばこ（製造業）パルプ・紙・加工品（ H ）、印刷・出版、窯業・土石製品（ H ）、輸送用機械器具（ H ）などでは転嫁が進んでいないが、化学工業（製造業）、石油・石炭製品（ H ）、電子部品・デバイス（ H ）、自動車（卸売業）などでは相対的に転嫁が進んでいる。

図表 2 3 業種別の運賃転嫁指標①



図表 2 4 業種別の運賃転嫁指標②



注：運賃転嫁指標は、荷主の業種毎に以下の式によって算出している。

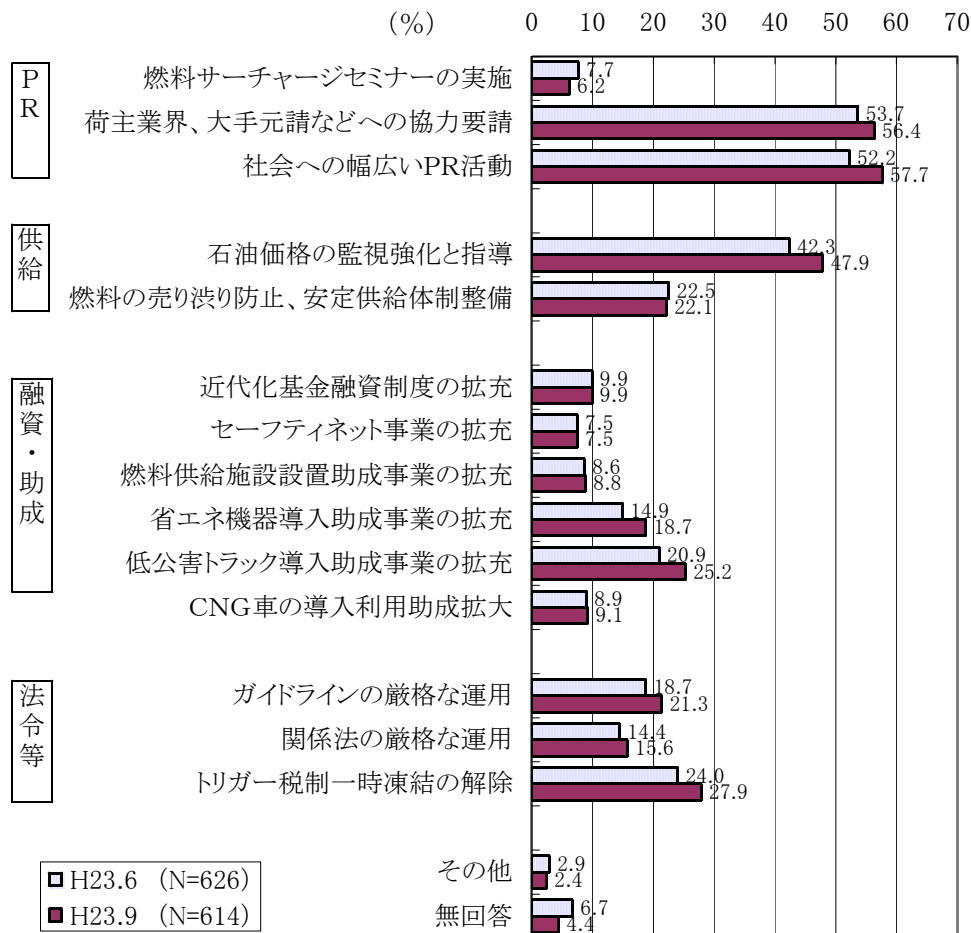
$$\text{運賃転嫁指標} = \text{転嫁できている業種の割合}(\%) - \text{転嫁できていない業種の割合}(\%)$$

5. 協会や行政による支援策

運賃転嫁対策に関して、行政やトラック協会にどのような支援を望むかについてきいたところ、「社会への幅広いPR活動」が最も多く57.7%であった。「荷主業界、大手元請運送会社などへの協力要請」（56.4%）「石油製品価格の監視強化と不当な価格への指導」（47.9%）がこれに続く。

平成23年6月の時点と比べると、「社会への幅広いPR活動」「石油製品価格の監視強化と不当な価格への指導」は5ポイント以上、「低公害トラック導入助成事業の拡充」「燃料価格高騰時の「トリガー税制」一時凍結の解除」「省エネ機器導入助成事業の拡充」も3～4ポイント高くなっている。

図表25 協会や行政に望まれる支援策



その他の回答としては、

- ・ 暫定税率撤廃
- ・ 各荷主に対し、行政及びトラック協会の直接指導
- ・ 官庁、トラック協会主催の講習会、研修会の各支部単位開催 等の意見があった。

6. フリーアンサー

(燃料コスト高、運賃転嫁に関する意見、自社の取り組み、課題など)

- ・石油元売り業者の軽油価格の値決めが何度も変えられる等、不当に価格が高値に固定されている。全ト協で公取に申し入れを行って欲しい。
- ・農業関係の仕事が多く、運賃値上交渉は他社との連携が必要。
- ・行政の支援など焼け石に水、望みなどない。
- ・円高となっているのに軽油は一向に安くならない。
- ・経済走行、アイドリングストップ
- ・高速をなるべく使わない。
- ・運賃転嫁の取組は既に一巡しており協力的な荷主から受け入れてもらっており、更に値上げ要請は困難になってくる。今後省エネの取組を強力に推進して経費削減に努める。
- ・燃料急騰時は荷主へのコスト転嫁が難しい状況とタイムラグがあるため、急激に変化した場合は税（引取税）の軽減措置を検討願いたい。
- ・「運輸事業振興助成法」成立。民主党政権もようやく実状に添った方向となりつつある。軽油取引税の撤廃等、弾力的な取組で経済に活力を与えて欲しい。
- ・省エネ運転講習会に取り組んでいる。
- ・個人別経費の管理（目標値、対前年比3%）…個人に意義付け。東北エリアの高速道路無料化が終了したことを十分にPRした上、運賃転嫁に強く取り組んで行きたい。
- ・待機中のアイドリングストップ運動（強制ではない）
- ・荷主は軽油高騰に対して意識がなく、全く転嫁できないのが現実。
- ・自社の経費削減も限界があり、未来運送業が魅力ある業界になるためには、適正運賃を頂かないと若者は離れるばかり。
- ・税の部分の何とかできないか。
- ・自由競争で荷主や下請け生き残りを考えているのでコスト削減を求めてくる。どのようにすれば生き残れるか教えて欲しい。
- ・エコドライブやデジタコ導入で燃料費の節約。
- ・燃料・コスト高運賃低下に対応する為、経費の削減を今まで以上に。車輛の点検整備車検などますますすすめないと先に進んでいけない。
- ・20年以上前より、燃料コスト高の影響が直接ある長距離輸送を一切停止し、1日の運行距離が平均100～140km程度の地場輸送に切替え、燃料コストの経営に対するリスクの軽減を計ってきた。
- ・社会全体として長距離輸送の県単位での中継と輸送情報の一元化を達成して、コンビニと同様に一車輛当たりの売上を情報と時間で賄える様な仕組みに変えていく必要を感じる。
- ・一日の時間軸を3等分し業界全体が単位車輛当たりの稼働時間を8時間として運行し、1車輛が3人のドライバーにより24時間稼働した場合、業界全体の車輛は現在の3分の1ですみ、資源の保護と、ドライバーの就業状況の改善となる。
- ・デジタコによるエンジン回転オーバー注意の音声アナウンス等によるエコ運転への取組（燃費改善）。
- ・昨年、2年前より営業部長に値上交渉をした（メーカーもその当時は営業成績も良かった）が良い回答を頂けず、社長に事情説明を行い運賃値上を直接に交渉。後日社長の判断にて500万円の援助を受け非常に助かった。今日はメーカーも円高等で輸出もおもうように行かず運賃値上げは無理。
- ・荷主自体の業績が悪いとなかなか難しい（荷主100%の子会社のため）
- ・燃料サーチャージ分の運賃への取り組み。

- ・燃料が下がり始めたので難しいのでは。
- ・荷待ち時間のアイドリングストップ（休憩室などの積極的な利用）毎月の車輛毎での燃費算出による対策。
- ・タイヤのコスト見直し。
- ・東日本大震災の影響が予想外に大きい。新規事業開拓、新規の取引先拡大に力を入れていかなければならない。
- ・経営環境が悪く荷主に交渉出来ない。
- ・現在全ての物の価格の決定は原価の積算でなくなっている、個別のコストで考えられなくなっている。
- ・運送というサービスの自社での商品化（買いたくなる）を考えているが、夢で終わりそう。
- ・軽油税の見直し。32円10銭の引き下げをお願い。
- ・燃料チャージを制度化し、毎月の金額又は数値を協会が公表し荷主に強制できればいい。（海運運賃のBAFのように）
- ・参入会社が多いので、サーチャージ実施は難しい感がある。
- ・トリガー条項の発動を強く要請する。
- ・やはり全て（業界）が同一の方向に歩調を合わせないと一企業の取組では限界がある。
- ・省エネ運転等。
- ・弊社はLPG車が大半を占めており、特別な影響はない。
- ・経費削減などあらゆる取組を行っているが、我々を取り巻く環境が厳しいなかで、燃料サーチャージ導入に各社ばらつきがあり。あまり効果がないような気がする。
- ・区域輸送とは異なり、路線ではお客様の理解を得る事が困難。また、一件当たりの影響も小さく、労力の割に得るものが少ない状況となっている。
- ・軽油価格は依然として高止まり傾向であることを認識し、顧客との交渉に取り組んでいる。
- ・長期に渡る燃料高、かなりの影響がある。
- ・まずは無駄の見直し、従業員の意識改革。
- ・新規のお客様には現行の燃料価格でのサーチャージ登録。
- ・原価計算が出来ない会社が多く、コストを下げても対応できない運賃になってきている。
- ・本当に苦しい、どんな対応もできない。
- ・賃金カット。
- ・運賃が下がり、燃料が上がり、利益が減るばかり。なんとかして下さい。
- ・暫定税率の撤廃を要望。
- ・運輸業界内でも燃料コスト高による運賃転嫁について盛り上がり欠けるのでは？
- ・去る7月、公正取引委員会が、地方の一零細企業者の私共まで困っている事はないかとのアンケートを賜り、ご支援の手を差し向けてくれた。全ト協の働きによるとのこと。感謝。
- ・目下同業の団体で原価計算書を荷主様に提示して運賃転嫁にご理解を頂く様、この問題と取組中。（いつも掟破りが出てくるが）
- ・燃料高は社会全体の経済を悪化させるので業界全体でPRに努力して欲しい。
- ・元売り4社に対し協会として強く要請すべき。
- ・運賃値上交渉をしているが、全く転嫁できない。
- ・自社での取組として、デジタコを取り付ける準備をしている。
- ・LEVOを活用して補助金を利用する。リース料の支払と燃費削減の比率が最終的に経費削減につながるかが、これからの課題。
- ・石油価格の安定した指導を国が指導するべき。
- ・安いときに備蓄を多くする為、施設を多く作るべき。
- ・一般車のガソリン値上げはメディアで取り上げても、軽油は取り上げられないので、ト

- トラック物流が困っている事はメーカー担当者は知らない。
- ・トラック協会でも一本化になっていない。もっとメーカーに危機感を与えるようなPRをして欲しい。
 - ・今では運賃転嫁はできない。全ト協という大きい団体で、少しでも安い燃料などの購入を会員に提供できるようにお願いしたい。
 - ・オイル、タイヤといった車輛運行に欠かせない部品の高騰も社会的には負担である。
 - ・震災により三分の一の車輛数で再起を図っているが、荷主の協力で内容の良い経営に変化している。災い転じて福となす。
 - ・この度の震災で当社も被害を受けているが、それ以上に荷主工場が被災し、生産が止まっている。運賃が発生していないので転嫁する以前の問題である。
 - ・事業者の安定経営、又環境対策からも、運輸当局が定める運賃ガイドが必要ではないのか。現在、自由競争からはメリットが何も生まれない。価格破壊前の運賃ガイド体制を検討して欲しい。
 - ・ドライバーに対しての指導及び教育。
 - ・円高還元を望む。

図表 2 6 参考：購入形態別軽油価格の動き（平成 2 3 年 8 月現在、消費税抜き価格）

