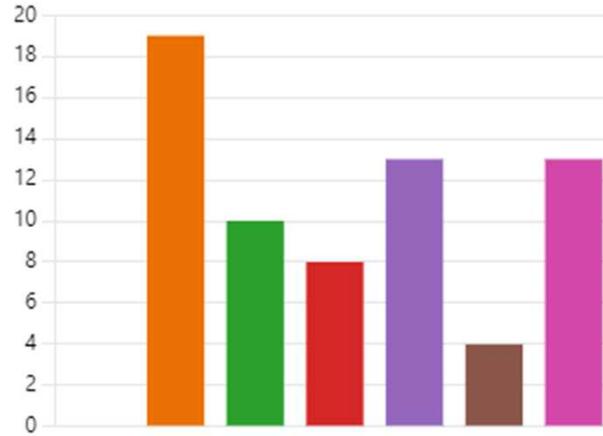


- ① 前回参加いただいた皆様のご感想
- ② 最近のトピック（各省報道発表資料等）
- ③ 事前にいただいた問題意識等共有
- ④ 2024年問題の背景、物流への影響、政府・国会の動き
- ⑤ トラックGメン制度、新たな方針について
- ⑥ ハコベル(株)のサービスについて（担当者説明）
- ⑦ 原価計算・運賃交渉(交渉編)について
- ⑧ 参考資料紹介
 - ・ 2024年問題への対策（政策まとめ、国会質疑等）
 - ・ 標準的運賃・標準貨物自動車運送約款・運賃交渉について
 - ・ 働きかけ・要請の実施事例
 - ・ 物流効率化に向けた取組み事例紹介

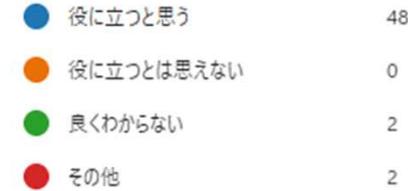
説明会参加人数 約276名※、アンケート回答数53件 (回答率19.2%) 6/11時点

※運輸局関係者除く

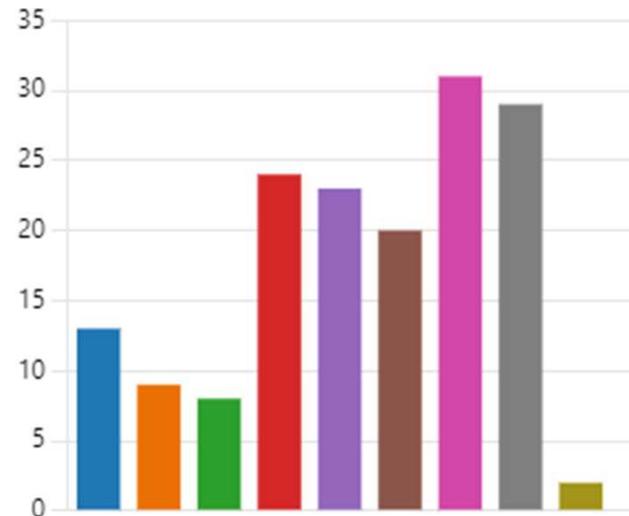
○回答者 (複数回答あり)



○活用度「今回の説明内容は今後業務に役立ちそうか？」



○興味深かったテーマ



具体的な感想

○様々な輸送手段の変化が、当社の事業にどのように影響するのか、また変化を見据えた事業方針を検討していく上で役に立つと考える。(トラック運送事業者)。
 ○荷主への改善要望・料金化・値上げの交渉において役に立つと思いました(元請トラック運送事業者)。
 ○車上渡し(FOT=Free On Truck)は民法上当然となっているとは言えないのではないのでしょうか。運送法の基本として、立法されたほうが良いのではないのでしょうか?このことが人々の慣習意識から抜け出せない、大元となっていると思います(発荷主事業者)。
 ○各テーマ説明を詳しく説明いただき、理解度が上がりました(発・着荷主事業者)。

具体的コメント（一部）

Q. 運賃改定交渉、業務効率化に関してご提供いただける情報があればお寄せください（成功例、失敗例どちらでも結構です。）。

○小さなことですが、乗務員情報の一元管理化に向けた業務効率化において、kintoneを試験導入していますが、非常に便利です。中規模の事業者様に向けて非常に有効的だと思います。（弊社のように何も無い状態であればですが・・・） **トラック運送事業者**

○一度にお願いせず、3年計画での値上げに成功。

（取引金額が大きいので顧客の負担を考慮しての措置） **倉庫事業者**

○運賃改定交渉はある程度理解もあり進んでいるが……。業務効率化についてはなかなか進まない、荷主は価格改定すれば問題解決と考えているようだ。運送事業者から問題を提起して、荷主がその解決のためにテーブルに着くような状況にならない **元請トラック運送事業者**

○1回当たりの輸送量を大型10t車から20t以上の輸送量へ変更。そのことにより、輸送回数を減少することができた。 **発荷主事業者**

○価格改定の交渉をする中で、企業担当者の状況の理解度に因るところが大きいものの、交渉が対現状のパーセンテージでの交渉となるため、絶対額の大きな大企業程、分母が大きいため値上げ割合が抑え込まれる傾向は否めず、荷主との間に物流子会社等が存在して交渉が多岐に渡ることで期間の長期化する傾向もある。 **発荷主事業者**

○バース予約システムを6月に導入する予定ですので導入後に提供します。 **発着荷主事業者**