

- ① 前回参加者のご感想・今回参加者の問題意識等共有
- ② 物流の概況、2024年問題について
- ③ 改正物流法について
- ④ トラック運送事業の原価、標準的な運賃等について
- ⑤ 原価の見える化「高速道路料金」、NAVITIMEのサービス
- ⑥ トラックGメンについて
- ⑦ 参考資料紹介
  - ⑦-1 最近のトピック（各省報道発表資料等）
  - ⑦-2 事前にいただいた問題意識等（詳細）
  - ⑦-3 物流効率化に向けた取組み紹介
  - ⑦-4 物効法改正に関する荷主説明会 Q & A

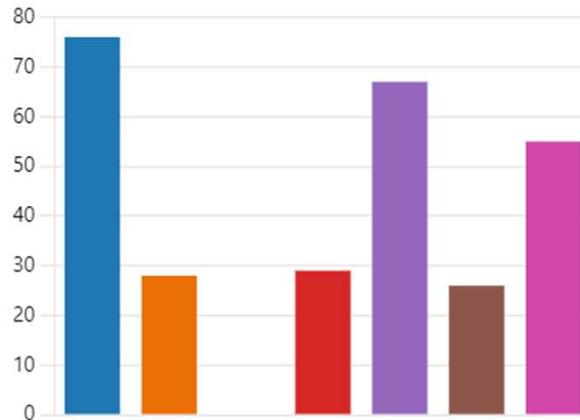
# 前回参加者の感想(第11回[6/21日開催]のアンケート結果より)

説明会参加人数 約229名※、アンケート回答数42件 (回答率18.3%) 7/1時点

※運輸局関係者除く

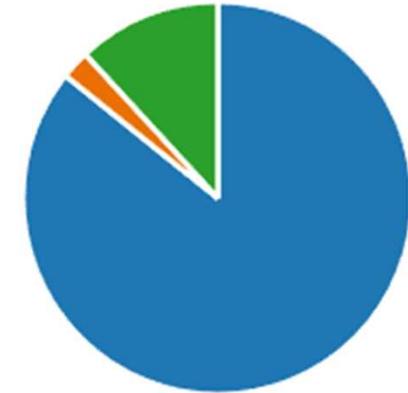
## ○参加者種別 (複数回答あり)

- トラック運送事業者
- トラック運送事業者 (元請事業者)
- トラックドライバー
- 貨物利用運送事業者
- 発荷主事業者
- 着荷主事業者
- その他



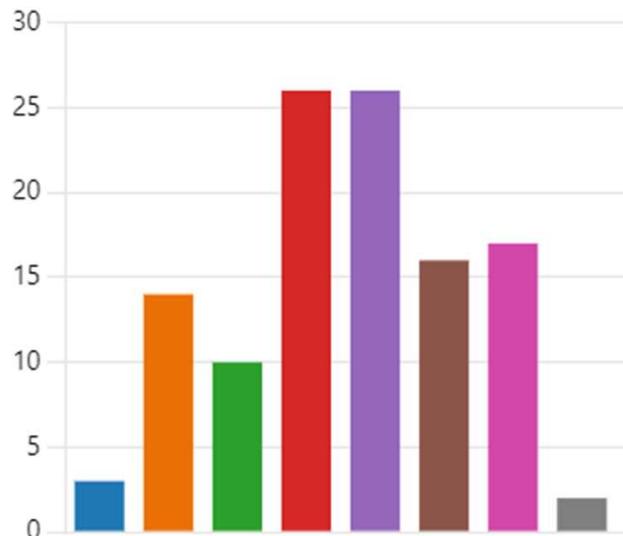
## ○活用度「今回の説明内容は今後業務に役立ちそうか？」

- 役に立つと思う 36
- 役に立つとは思えない 1
- 良くわからない 5
- その他 0



## ○興味深かったテーマ

- ① 前回参加いただいた皆様のご...
- ② 最近のトピック (各省プレス発表...
- ③ 事前にいただいた問題意識等
- ④ 2024年問題の背景、物流への...
- ⑤ トラックGメン制度、新たな方針...
- ⑥ ハコベル株のサービスについて (...
- ⑦ 原価計算・運賃交渉(交渉編)に...
- ⑧ 参考資料紹介
- 特にない
- その他



## 具体的な感想

- 発荷主が多く参加され、運送会社の実態に同調する意見が多い事に、理解が深まっていると認識できた。着荷主の問題を発荷主も声を上げていることが改めて理解できた。発荷主との商談の際、着荷主への交渉に必要な法令等の情報支援をする事で、産業界の周知に繋がっていくのではと考えた。(トラック運送事業者)。
- 価格交渉力強化については提案のタイミングが重要だということ(元請トラック運送事業者)。
- 荷主側で予算を立てる前に交渉を行うことを推奨して頂いていると知りましたので、今後急で無理を要する価格転嫁が減ることに期待します(発荷主事業者)。
- 法改正の動きを取りまとめて社内報告する必要あり、知識が深まった(発・着荷主事業者)。

# 運賃改定交渉、業務効率化の参考情報

## トラック運送事業者

値引かれる前提で高めに設定して、落とすところで落ち着けば成功というところもあります。言えることは、方面別は一部ありますが、▲20%～▲30%の差が落とすところとなっています。（業界によっては、▲40%の大手企業も散見されます）

**良い返事をもらえない荷主に対して、数年かけての段階的な運賃値上げを提案して成功した例がある。**

運賃改定交渉を先月（2024年5月）に行いました。その際に「着荷主指定の運送会社を使ったらどうかと着荷主から打診があった」とお客様から伺いました。着荷主指定、となると荷卸しにも優先性ができ、我々一般運送会社としてはさらに待機時間が長くなるのではないかと心配になりました。

**運賃改定交渉については、標準的な運賃までは到達できなかったが、多くの荷主様に対応いただいた。社内で値上交渉に必要な詳細資料等を用意して交渉。最終的には断る勇気をもって対応。**

運賃の改定はそこそこ進んだが、そこから物流の効率化に進んでいかない。運賃の改定は荷主が比較的大企業が多いのである程度はご理解いただけたがそこで終わってしまう。

## 発荷主事業者

値上げ理由が分からない、上がったから上がりましたでは無く、**何が何時から幾ら迄上がったのでこの分の差額を値上げしてくださいとして、値上げを再提出の依頼を受けた事が有ります。**

**発荷主として、専用便契約の運行状況を可視化したく、動態管理システム導入を物流企業に進めたところ、前向きに検討頂けることとなった。**

## 行政書士

一社、運賃交渉資料の作成支援をさせていただきました。旧標準運賃70%、60%であったところ、5月末交渉でそれぞれ1割アップ（78%、65%）＋施行は7月からでしたが**4月まで遡り差額の請求をも認められました。**10月にはもう一度交渉の機会を設けて下さることになり、旧標準運賃80%、70%を目指しております。**算出根拠を求められるわりにそちらはあまり目を通すことなく、むしろ「車両の特殊性と継続保持の危機感を共有して頂けたことのほうが大きな要因では？」**と社内分析されているようです。

# 今回参加者の問題意識共有(主なもの)

## トラック運送事業者の皆さんから

「商慣行の見直し」、「運賃、料金、賃金関係」、「現状の厳しさ」、「状況の変化」、「物流効率化（モーダルシフト）」

(具体的なコメント)

- ・2024年問題を進めた結果、大手荷主様は内製化を図り、自社便・白ナンバートラックに変えてきております。
- ・モーダルシフトは結局の所、ドライバーの負担を減らすというより陸送の仕事を奪ってるだけではないかと思ってしまう。

## 元請トラック運送事業者の皆さんから

「商慣行の見直し」、「運賃、料金、賃金関係」、「物流効率化（物流DX[デジタル化、機械化・自動化]）」

(具体的なコメント)

- ・末端の下請事業者への適正な運賃還流を行う施策（多重下請構造の是正）であることは理解できるが、荷主側に対し強制力がある内容に転換して欲しいと思います。※当然、商品への価格転嫁に運賃上昇されることも理解は出来る。（国民全体で考える必要有り）

## 発荷主事業者の皆さんから

「商慣行の見直し、荷主・消費者の行動変容」、「運転者確保」、「物流効率化（中継輸送）」、「その他物流効率化」、「課題感、情報共有」

(具体的なコメント)

- ・会社として、解決しなければならないことは積極的に行わなければならないが、末端の納品先までの取引先に関係している会社では、まだ解決するには時間と関係している会社が一丸と進めて行かないと解決が厳しい所もあると思います。

## 着荷主事業者の皆さんから

「商慣行の見直し、荷主・消費者の行動変容」、「物流効率化（物流DX[デジタル化、機械化・自動化]）」、「運賃、料金、賃金関係」、「物流効率化（共同輸配送）」

(具体的なコメント)

- ・作業の自動化が重要になると考える。また、着荷主からのリードタイム延長も必要と考える。現状午後にデータを受信し、夕刻から夜間にかけて仕分を行い、翌日午前中に納品しているため車両手配・人員手配の無駄が発生している。後1日リードタイムが長ければ、無駄が省けると考える。

## その他の皆さん(ソフトウェア開発事業者、地方公共団体、行政書士)から

「商慣行の見直し」、「物流効率化（モーダルシフト）」

(具体的なコメント)

- ・上流の価格転嫁 運賃交渉を行おうとしても上流が価格転嫁できていないと、運賃料金は荷主にとってただの経費でしかないので、商品価格も含めた上流が価格転嫁できていないと交渉の余地がないです。