

【資料6-2】

トラック事業者に対して 「運賃交渉」についてのヒアリング概要

令和5年2月24日

一般社団法人 兵庫県トラック協会
近畿運輸局 自動車交通部 貨物課
神戸運輸監理部兵庫陸運部 輸送部門

運賃交渉により値上げできた事例

- 新しい仕事の依頼があった場合は、「標準的な運賃」が武器になっていて非常に有り難い。交渉では、「標準的な運賃」をベースに交渉ができており、これまでよりも高い水準で収受できている。
- 「標準的な運賃」の届出を行っていないが、以前より自社独自で原価計算を行い、それを基に運賃交渉を行い、運賃をいただけているため。
- 荷主の中に、年末に公正取引委員会が公表された13社のうちの1社が該当していたが、その影響もあってか、運賃アップの内定をいただいた。

運賃交渉でうまく値上げが出来なかった事例

- 荷主に運賃交渉の結果、値上げに応じていただけたが、1ヶ月後には荷主から連絡がなくなり、他社に仕事が流れてしまった。
- 中小規模の荷主であればトップダウンでの交渉がしやすいため交渉が早く進むが、規模の大きい荷主においては、スムーズに進まない。
- コストの上昇分について値上げ交渉を行っており、感觸的には交渉に応じていただける見込み。ただし、肝心の人件費分までの値上げには至っていない。
- 値上げはその都度行い、毎回少しずつは上げていただいている状況。少しずつであるため、いただきたい運賃には達していない。

運賃交渉をすることが出来ない(行っていない)事例

- 先代から取引のある運賃値上げについて言い出すことが出来ずに、安価な運賃のまま据え置いている。
- 荷主側より燃料サーチャージの案内をいただくなど、今でも対応いただいている。

2024年問題への対応

- 一般道から高速道路の利用へシフトし、整備を専門業者に委託するなど運転者の労働時間を18%削減することができた。その一方で運転者の手当が数万円減った。
- 長距離はやめて地場輸送にシフトを行い、長距離輸送については協力会社に依頼している。
- 運賃を「車立て」から「個建て」にシフトし、運賃は下がってしまうが車両数のスリム化が図られた。
- 2024年に労働基準監督署がきちんと長時間労働を取り締まってくれただけだと、悪質業者は淘汰されると思う。また、新規参入の要件が緩く質の悪い事業者が次々と許可され、安価で運送を引き受けるのが後を絶たないため、参入要件を厳しくしてほしい。

下請け多層構造問題

- 最終的にどこの会社が運んだのか把握していない荷主もいるので、下請数を制限するなど、多層構造に一定の制限をかけていただきたい。
- 国には、大企業から下請け運送事業者にまで、円滑に価格転嫁をするための施策を行って欲しい。
- 他社が自社よりも安価な運賃を荷主に提案すれば、荷主はそちらと契約をするので、そうなれば自社はその事業者のアンダーで入り、もっと安価な運賃で運送をすることになるので、他社の運賃交渉が気になる。

その他の意見

- 中小企業においては、総務系なども含め、社長が全ての業務を行っており、運賃交渉をする時間もないし交渉力にも乏しいのが現状。今は運賃交渉より運転者確保の対応をしている。
- 地方部になれば荷主のパイが少なく、同業者で取り合いになる。
- 値下げ競争をするのではなく同年代の社長と荷物を分け合えるような協力関係の構築を検討中。
- 荷待ち時間について、出荷地点の荷主では改善が進んでいるが、着荷主側ではあまり進んでおらず、特に市場では生ものの荷卸しになるため、荷卸しのカラ予約も多く4～5時間待機することもある。