

資料2

トラック運送事業者の 燃料サーチャージ導入事例

＜燃料サーチャージ導入成功企業 一覧＞

	事業	所在地	台数	サーチャージ導入時期	運賃の種類	軽油の基準価格(??/円)	サーチャージを導入した荷主の概要	事例の特徴
H社	一般	東京都	約50両	H17～	貸切	73円	鋼管メーカー (一部上場)	<ul style="list-style-type: none"> 輸送品質の向上に努めるとともに、燃料の高騰状況、燃費、輸送原価への影響等の説明資料を整備し、サーチャージなどを運賃と別に付加して荷主負担を求めている。 長年の取引において、馴れ合いでなく、ビジネスライクに割り切った何でも話せる取引関係を築いている。
T・M社	特積み一般	東京都	約130両 (単独)	H20.4～	特積み貸切	65円	特積み企業(グループ)、食料工業品、日用品等の直荷主	<ul style="list-style-type: none"> 経済走行の励行、全車にデジタコを導入、燃料等データ管理を徹底している。 現場の支店長クラスが荷主の部長クラスに何度も足を運び、根気強く窮状を訴えた。また、経営トップ会談も必要に応じて行い、取引の撤退もやむを得ないといった毅然とした姿勢で臨んでいる。
S社	特積み一般	北海道	301両以上	H20.6～	特積み貸切	63.7円	道内、道外企業全般	<ul style="list-style-type: none"> 改正省エネ法で利用している改良トンキロ法によって燃料消費量を算出し、適用している。これによって、特積貨物のサーチャージの適用を容易にするとともに、特に省エネ法対象事業者等から理解が得られやすくなっている。
D社	一般	愛知県	301両以上	H19～	個建て	100円	チルド品ベンダー 約800社	<ul style="list-style-type: none"> サーチャージタリフを設定することが困難な個建運賃であるため、運賃総額に一定の係数(0.25%)を乗じる方式を採用している チルドで積合せが可能であることを交渉において有効に活用している。
M社	一般	福岡県	約50両	H20.8～	貸切	120円	金属製品 商社	<ul style="list-style-type: none"> 燃料費等のデータをとり続けるなど原価管理を徹底し、燃費向上及びCO2削減の努力、安全管理の徹底を図っている。 ①Gマーク、グリーン経営等の認証取得 ②各種資格取得の奨励(玉がけ、クレーン、危険物取扱いなど)を行うなど他社と差別化を図っている。

H社(東京都)

荷主との強い信頼関係 ～ 高い輸送品質とビジネスライクな取引関係 ～

【会社概要】

- ・一般貨物自動車運送事業
- ・資本金:1,000万円
- ・保有車両台数:約50両

【取引先の状況】

- ・鋼管メーカー(一部上場)

【サーチャージ導入時期】

- ・平成17年～

【燃料サーチャージの計算方法・考え方】

燃料サーチャージ=基準価格(73円/ℓ)を上回った額 × 走行キロ ÷ 燃費

- ・軽油価格:毎月の平均購入価格(H社実績)
- ・基準価格:導入の前年(H16年)平均価格、68円/ℓ
- ・自助努力単価:5円(導入以来固定)
- ・燃費:4トン車で4km/ℓ(届出基準、運用は荷主によって異なる)
- ・距離:近距離(片道350km以下)については往復換算
- ・筆頭荷主については毎月変動幅の見直しを行うが、他の荷主は、半期、あるいは四半期ごとの見直し
- ・鋼管類の扱いには、傷はもちろん、水濡れ、埃、汚損などの厳禁、時間指定、取り下ろし手順の遵守といった厳しい輸送品質が求められる。このため、荷主ごとにドライバーを固定し、長年教育してきた。そうした輸送品質が評価されており、筆頭荷主の物流量の5割を扱っている
- ・鋼管以外では、食品の輸送も行っているが、これらではサーチャージを導入できていない。
理由:輸送サービスの差別化を行にくい、業界の景気が悪い

【導入にあたっての工夫・成功要因】

- ・当初、基本運賃の値上げでの対応を考えたが、運賃値上げとなると荷主の窓口担当者が上司への説明に苦勞する。そこで、荷主担当者が説明しやすく(担当者になりかわって)燃料費の高騰状況、燃費、輸送原価への影響等の説明資料を整備し、運賃とは切り離れたかたちでの負担を求めた
- ・荷主からは燃費効率向上を求められた。このため、毎月、ドライバーに車両ごとの燃費を算出させ、好成绩ドライバーを表彰した。その結果、ドライバー各人の意識が高まった。燃費効率の良い新型車両の導入も行った結果、現在では6.4km/ℓまで改善した
- ・筆頭荷主とは40年来の取引があり、馴れ合いではなく、ビジネスライクに割り切った何でも本音で話せる関係を築いてきた
- ・以前から、特殊なスキルを要する荷役作業については、基本運賃とは別建てにして料金収受してきた。時間指定についても早朝割り増し等を適用するなど、ビジネスライクに付加料金を請求・収受していた。別建ての運賃・料金に対する理解を得やすい土壌が整えられていた

T・M社(東京都)

～ 粘り強い交渉 ～ 成功のカギは、現場を熟知する物流マンのコミュニケーション力 ～

【会社概要】

- ・特別積合せ運送事業
一般貨物自動車運送事業
- ・資本金:9,000万円
- ・保有車両台数:約130両

【取引先の状況】

- ・グループ企業(特積み)
- ・食料工業品メーカー、日用品メーカーほか(一般)

【サーチャージ導入時期】

- ・平成20年4月ごろから

【届出状況】

- ・平成20年4月

【燃料サーチャージの計算方法・考え方】

燃料サーチャージ = 基準価格(65円/ℓ)を上回った額 × 走行キロ ÷ 燃費

- ・特積み、一般とも65円/ℓを基準として、運賃値上げ交渉を行っている

・一般は値上がり額・輸送距離・燃費から増支出分を算定し、運賃の値上げの幅を決める。一般貨物の荷主の約7割に対して値上げ成功。交渉事につき満額確保されているわけではない

・特積みは輸送距離や輸送ロットがその都度異なるため算出方法が難しい。このため、支店ごとに、前年の燃油費からの増支出分の総額を値上げ目標の総額に設定し、荷主と個別協議

- ※ 荷主毎に力関係や荷主事情も異なるため、全体としてどれだけカバーできるかを追及
元請や取扱事業者に対しては、手数料率を下げてもらおう等も含め、柔軟に交渉
値上げ幅には差があるものの、特積みの約9割の荷主に対して実質値上げに成功

- ・平均値上げ率 = 5%程度 (原価計算では、本来は10%程度の値上げが必要)

【導入にあたっての工夫・成功要因】

- ・導入するにあたっての社内での準備:原価計算書の作成、燃費データの整理 など
- ・根気強い交渉:支店長クラスが運賃値上げのお願い文書を荷主の部長クラスに持参し、窮状を訴えた。経営トップ会談も必要に応じて行った
- ・経済走行の励行:全車にデジタコを導入し、日々管理を徹底した。燃費も他社の開示データと比べ良かった
- ・お願い文書には、回答期限(20日、1カ月など)を明示し、短期間での交渉を目指した。交渉事につき結果として1カ月以上かかったこともあるが、緊急性を理解していただくためには回答期間を明示する必要があった。理解してもらうには当然のことながら、何度でも足を運ぶといった粘り強い交渉が不可欠であり、一方的な通知ですむわけではない。現場の支店長が普段からよく接触している荷主ほど、理解が早く成功率が高かった。取引の撤退もやむをえないといった毅然とした姿勢が不可欠
- ・荷主が燃料サーチャージに理解を示してくれた最大の要因
 - ①燃油高騰の状況はあらゆる面で社会問題化しており、やむを得ないといった認識があった。国土交通省のガイドライン発出は有効であった
 - ②物流事業者の撤退や倒産などの報道で、荷主が車両の供給力の逼迫を感じはじめていた

S社(北海道)

改良トンキロ法による軽油使用量の基準値を活用 ～ 特積み貨物への適用を容易に ～

【会社概要】

- ・特別積合せ運送事業
一般貨物自動車運送事業
- ・資本金:3億円超
- ・保有車両台数:301両以上

【取引先の状況】

- ・道内、道外企業全般

【サーチャージ導入時期】

- ・H19年～運賃ベースの値上げ
(主にフェリー利用分)、H20年6月
～幅広くサーチャージとして適用

【届出状況】

- ・特積み:平成20年5月
- ・一般:平成20年6月

【燃料サーチャージの計算方法・考え方】

・特積み・区域とも、改正省エネ法で利用している改良トンキロ法(車種・積載率・輸送重量・輸送距離により燃料使用量を算出する方法)を用いて、荷主別に燃料使用量を計算し、これに軽油価格の変動額(現行燃料単価－燃料基礎額)を乗じる

・軽油使用量の基準値:10.1ℓ/トン ※札幌～東京特積み運行の場合、S社の標準的な車種・距離・積載率に基づき算出

・燃料基礎額 :63.7円/ℓ(H15年度)

・現在の軽油価格 :札幌地区の24社平均(北ト協データ)

<計算例:札幌～東京の特積み運行、月間5トンの出荷、現在の軽油価格が130円の場合>

$$\begin{aligned} \text{当月の軽油使用量(ℓ)} &= \frac{\text{当月の総発送重量(トン)}}{\text{トン}} \times \text{基準値(10.1ℓ/トン)} \\ &= \frac{5}{\text{トン}} \times 10.1 \frac{\text{ℓ}}{\text{トン}} \\ &= \mathbf{50.5} \frac{\text{ℓ}}{\text{トン}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{サーチャージ額(円)} &= \text{軽油価格の変動額(円/ℓ)} \times \text{当月の軽油使用量(ℓ)} \\ &= (130 \frac{\text{円}}{\text{ℓ}} - 63.7 \frac{\text{円}}{\text{ℓ}}) \times 50.5 \frac{\text{ℓ}}{\text{トン}} \\ &= \mathbf{3,348} \text{ 円} \end{aligned}$$

・なお、改良トンキロ法により算出される軽油使用量は、陸上輸送に付随する軽油の使用量であり、結果として輸送原価上昇分の全体を補填するものとなっていない。そのため、一部の貸切トラックでは、車建でのサーチャージも導入。その場合は往復距離を基準に交渉

【導入にあたっての工夫・成功要因】

- ・北海道を本拠地とする特積み会社にとって、本州－北海道間の輸送は、JR貨物、あるいはフェリーを使わざるをえない。このような中、近年の燃料高に伴い、①航送料金の値上がり ②燃料調整金の発生 さらに、③フェリー航路の再編(平成19年4月から苫小牧－東京の一部路線廃止、大洗に集約)が行われ、首都圏でのドレージコストが増加、ドレージ距離の長距離化によりトラックの回転率も下がった。S社ではトレーラ1台あたり5万円のコスト増(年額でみれば2～3億円/年)となった。加えて、④H20年に入り、軽油価格の値上がりがさらに勢いを増してきた
- ・S社としては、H19年まではフェリー料金の値上がりによるコスト増分の転嫁に主軸を置いた交渉(方針としては基本運賃の値上げ)を進めてきたが、①～④のような複合的なコスト増の対策として、運賃値上げと燃料サーチャージ導入の両輪でコスト吸収をはかるべく、取り組みを強化した
- ・テレビ・新聞報道等による社会的認知度の高まりが奏功、さらに夏以降は監督官庁から荷主への指導もあり、燃料サーチャージの受け入れが促進した
- ・H20年9月からは、他社特積み会社でもサーチャージ導入が積極化し、お願いしやすくなった

D社(愛知県)

積合せ個建て運賃に料率方式のサーチャージを導入 ～ オンリーワン・マーケットの強みを発揮 ～

【会社概要】

- ・一般貨物自動車運送事業
- ・資本金:5,500万円
- ・保有車両台数:301両以上

【取引先の状況】

- ・チルド品ベンダー約800社
(小売りDC向け配送に特化)

【サーチャージ導入時期】

- ・平成19年～
- ※ 17年に期間限定協力金を導入したが、同制度はサーチャージ導入と同時に廃止

【届出状況】

- ・平成20年4月

【燃料サーチャージの計算方法・考え方】

燃料サーチャージ

$$= \text{基準価格 (100円/ℓ)} \text{を上回った額} \times \text{固定係数} \times \text{当月運賃請求額}$$

- ・D社の運賃は個建て運賃であり、それぞれにサーチャージタリフを設定することは困難。そのため運賃総額に対する料率方式を採用した
- ・100円/ℓを基準価格とし、それを上回った場合、1円/ℓごとに、運賃請求額に一定の係数(0.25%)を乗じて請求する。(係数は輸送原価等から算出)
- ・毎月の軽油調達価格は

(計算例)

石油情報センターの公表価格
を利用 → 客観性のあるデータ

当月運賃請求額	軽油価格(1ℓあたり)		係数
	基準価格	今月の調達	
1,000,000円	100円	130円	0.25%

$$\begin{aligned} \text{サーチャージ額} &= (130\text{円}-100\text{円}) \times 0.0025 \times 1,000\text{千円} \\ &= \mathbf{75,000\text{円}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{もとの運賃に対する} & \\ \text{値上げ率} & \quad (\quad 7.5\% \quad) \end{aligned}$$

【導入にあたっての工夫・成功要因】

- ・H19年から取引先に一斉に文書で値上げのお願いをアナウンスを実施(2回)。もちろん800社に対して一気に導入できたわけではない
- ・交渉のスタンスとしては、①小規模荷主に対しては撤退覚悟で臨んだ(赤字を重ねるよりも撤退を選んだ)。結果として19年12月の時点で、取引先数の5%程度を失った。その一方で、一度撤退したのち戻ってきた荷主もあった ②大口荷主に対しては、1社ずつ個別交渉。配送コース別に分析し、その結果をもとに、交渉を行っている。とくに大きな荷主に対しては社内プロジェクトチームも組成
- ・荷主によっては「物流予算」を設けている。燃料サーチャージが急遽発生し、予算変動することに耐えられないという個別の事情もある。このため、取引先ランクにあわせて、導入タイミングについても柔軟に対応
- ・荷量の少ない荷主の場合、積合せできなければコスト増になるのは目に見えている。チルドで積合せをできるトラック運送会社は限られており、有利に交渉をすすめることができた。荷主数でいえば9割程度までサーチャージ導入に成功。しかし残り1割の荷主(超大手)では難航
→ ジレンマ = 小売価格に転嫁することで出荷量(輸送量)が減ってもよいか

M社(福岡県)

運賃値上げと燃料サーチャージを併せて導入 ～ 原価計算に基づく運賃改定を基本方針として交渉 ～

【会社概要】

- ・一般貨物自動車運送事業
- ・資本金:1,000万円
- ・保有車両台数:約50両

【取引先の状況】

- ・金属製品、紙製品、印刷用インキ、建材、学校給食など

【サーチャージ導入時期】

- ・金属製品商社に対しては平成20年8月請求分より

【届出状況】

- ・平成20年7月

【燃料サーチャージの計算方法・考え方】

- ・燃料サーチャージを導入した荷主(金属製品商社)とは、3年前から4トン車60万円/台(平ボデー車・月極貸切、走行3,500km/月まで、1km超ごとに100円割増)の契約となっていた。平均実績は5,000km/月。
- ・今回の軽油価格高騰に際しては、①運賃の値上げ(月極運賃3%アップ、距離割増10%アップ)、②燃料サーチャージ(基準価格120円/ℓを上回った額×走行キロ÷燃費)の2本立てで実施。

■従来の運賃(5,000km/月の場合)

月極運賃	3500kmまで	=	600,000
距離割増	100円/km	(5,000km-3,500km)×100円	= 150,000
			750,000

■運賃の値上げ+燃料サーチャージ(軽油価格 130円/ℓとして)

運賃の値上げ	月極運賃 3%アップ	600,000円×0.03	= 18,000
	距離割増 10%アップ	150,000円×0.10	= 15,000
燃料サーチャージ	軽油上昇額×走行距離÷燃費	(130円-120円)×5,000km÷6.0km/ℓ	= 8,333
			41,333

合計 **791,333**

もとの運賃に対する値上げ率 (**5.5%**)

【導入にあたっての工夫・成功要因】

- ・原価計算に基づく運賃改定を基本方針として交渉しつつ、軽油価格の乱高下にも対応できる燃料サーチャージの仕組みを導入した
- ・ベースとなる運賃の値上げができない荷主に対しては、軽油の基準価格を下げて交渉(届出基準価格の100円/ℓを適用)
- ・荷主は値上げを簡単に了承してくれたわけではない。値上げの裏付けとして、原価管理を徹底、ドライバーの運転日報、燃費ランキング・安全運転ランキング、危険予知トレーニングの実施記録などの管理資料を毎月作成。車両の買い換え(低燃費車、軽量化による荷量の増トン)も進めた
- ・差別化をはかった ①Gマーク、グリーン経営等の認証取得 ②資格取得の奨励(フォークリフト、玉がけ、クレーン、危険物取扱い etc.) など
 - ドライバーが多様な資格を保有していると、荷主繁忙期に庫内作業を併せて受託可能となり、重宝される
 - 安全対策及び省エネ対策を可能な限りつくしているの、自負をもって営業活動を行える