

# 第6回トラック輸送適正取引推進パートナーシップ会議 説明資料 ～トラック運送業における原価計算について～

平成24年8月6日



# 目 次

1 原価割れ受注の実態とその理由	2
2 運送原価計算の実施状況	3
3 運送原価計算の実施レベル	4
4 運送原価計算結果の活用の効果	5
5 運送原価の活用方法	6
6 車両別、取引先別の運送原価の計算例	7
7 中小トラック運送事業者のための原価意識向上セミナーの概要	8

# 1 原価割れ受注の実態とその理由

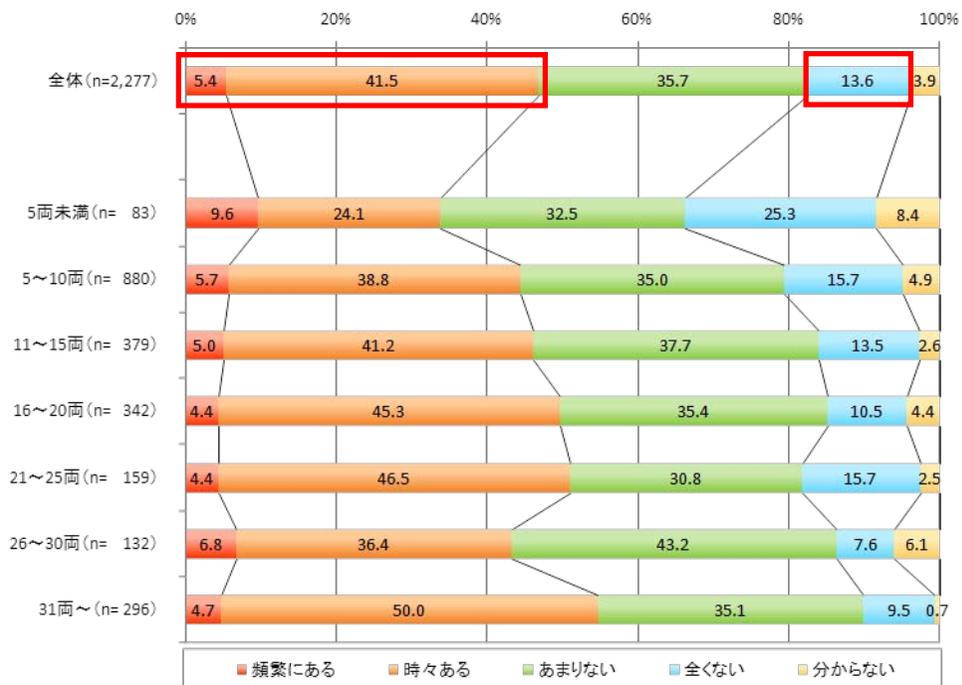
## 原価割れ受注の実態

- 「運送原価を無視した仕事の受注」について「運送原価を無視した受注がある」とする事業者（「頻繁にある」+「時々ある」と回答した事業者）は、5割弱となっており、運送原価を無視した受注は、少なくとも約半数の事業者が経験しています。
- 公正な取引環境を確保するためには、運送原価計算を行い、運送原価を踏まえた受注をすることが望まれます。

## 原価割れ受注の理由

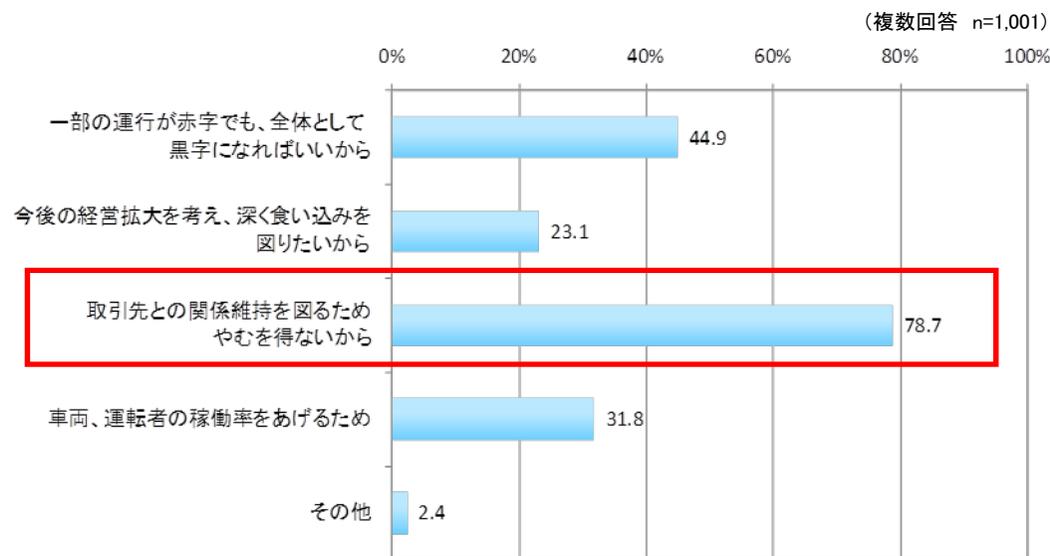
- 「運送原価を無視した仕事の受注がある」と回答した事業者の「運送原価を無視して仕事を受注する理由」は、「取引先との関係維持を図るためやむを得ない」とする回答が78.7%と最も多く、「一部の運行が赤字でも、全体として黒字になればいいから」（44.9%）、「車両、運転者の稼働率をあげるため」（31.8%）となっています。
- 運送原価計算をしている事業者でも、取引先との関係維持のため原価割れの受注をするケースが多くあります。

### 運送原価を無視した受注の有無



「トラック産業における経営実態調査」(国土交通省、全日本トラック協会、2011年)

### 運送原価を無視した受注の理由



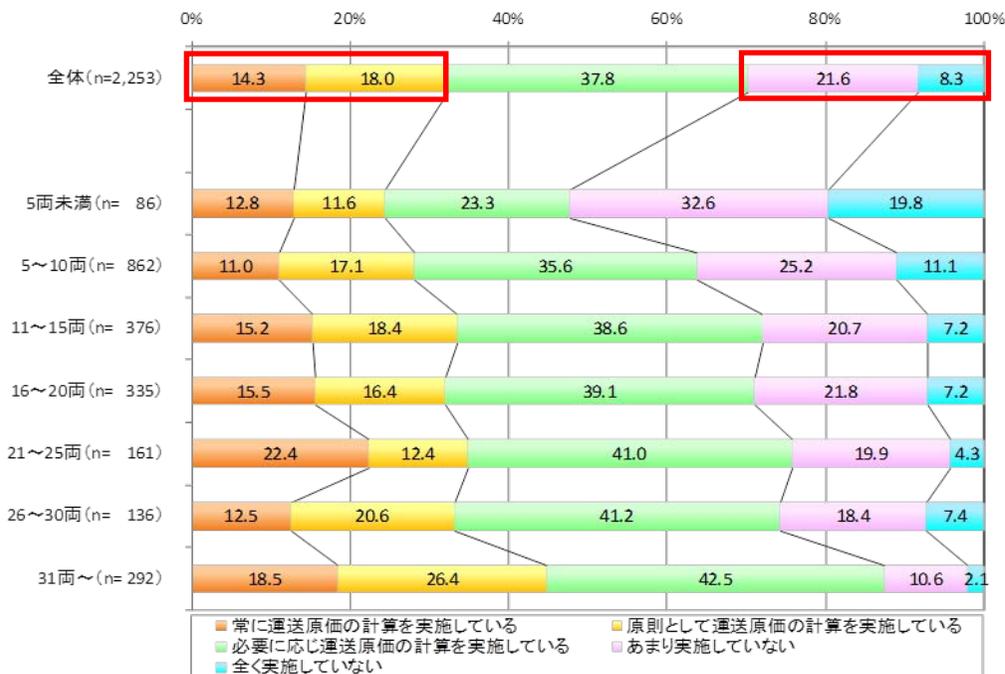
「トラック産業における経営実態調査」(国土交通省、全日本トラック協会、2011年)

## 2 運送原価計算の実施状況

### 運送原価計算の実態…実施状況

- 「通常運送原価の計算を実施している」事業者（「常に運送原価の計算を実施している」「原則として運送原価の計算を実施している」と回答した事業者の合計）は、全体の3割強であり、「通常運送原価の計算を実施していない」事業者（「必要に応じて運送原価の計算を実施している」「あまり実施していない」「全く実施していない」と回答した事業者の合計）は全体の7割程度となっています。
- 車両台数別には、車両台数が増加するほど「実施している」とする回答率が増加し、車両台数が少ない事業者ほど「実施していない」傾向が示されています。

### 運送原価計算の実施状況



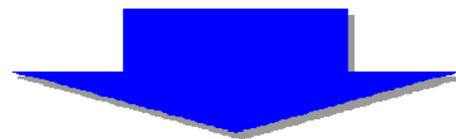
「トラック産業における経営実態調査」(国土交通省、全日本トラック協会、2011年)

### 「勘と経験」による原価計算

○トラック運送業界では、原価計算を実施して、荷主等との交渉、運送費用の削減等に向けた取組みに活用しているケースはまだまだ少ないのが実態です。

○原価計算を実施していない場合、過去の実績、勘と経験で自己流の原価計算を行い、運送原価を把握し、円滑に事業運営しているケースがあります。

○どんぶり勘定で運送原価を把握していると、貨物取扱量に変化が生じた場合や新規取引受注の場合には、適切に対応できません。



○「勘と経験」に基づく運送原価計算でなく、運送費用に基づき、自社の業務特性に即した適切な運送原価計算を実施し、経営基盤を強化していくことが重要です。

# 3 運送原価計算の実施レベル

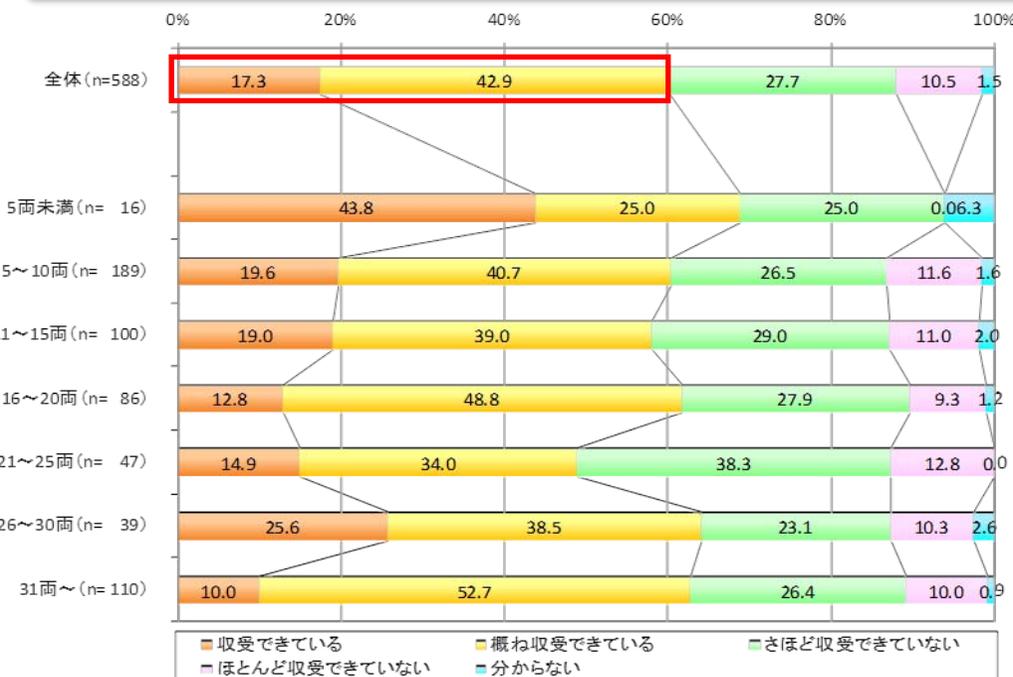


# 4 運送原価計算結果の活用の効果

## 運送原価計算の実態…運賃の収受状況

- 運送原価の計算をしている事業者（「常に運送原価の計算を実施している」または「原則として運送原価の計算を実施している」と回答した事業者）を対象に、運賃の収受状況について質問しています。その結果、「原価を超える運賃を収受できている」とする事業者（「収受できている」+「概ね収受できている」と回答した事業者）は全体の6割強と、原価計算を行った場合には、運賃の収受状況は、相対的に良いと考えられます。
- 「5両未満」は「収受できている」とする回答が43.8%と多く、「31両以上」では、「概ね収受できている」とする回答が52.7%と多い傾向。
- 車両台数別による顕著な相関は見られません。

## 原価計算を実施した場合、運送原価を超えて運賃収受できているか



「トラック産業における経営実態調査」(国土交通省、全日本トラック協会、2011年)

## 主な効果

### 効果1: 運送原価を超える運賃の収受

- 昨今の厳しい事業環境では、運送原価を超える運賃の収受が難しい状況です。荷主・元請による一方的な値下げ要請に対して、どこまで引き下げることが可能か、運送原価計算によって積み上げた数字を把握しておくことが効果的です。

### 効果2: 効果的な運行費用の削減

- 運送原価を把握し、管理者、ドライバーは、具体的な運行費用の削減目標を共有化し取り組むことができます。
- 上記により、効果的に運行費用を削減することが可能です。

### 効果3: 効率的な運行管理の実現

- 運行費用を削減しつつ、効率的な運行管理を行うことで、同じ費用水準で、より多くの運行（運送）ができ、走行距離当りの費用、1回当りの運送費用等を低減させる効果があります。

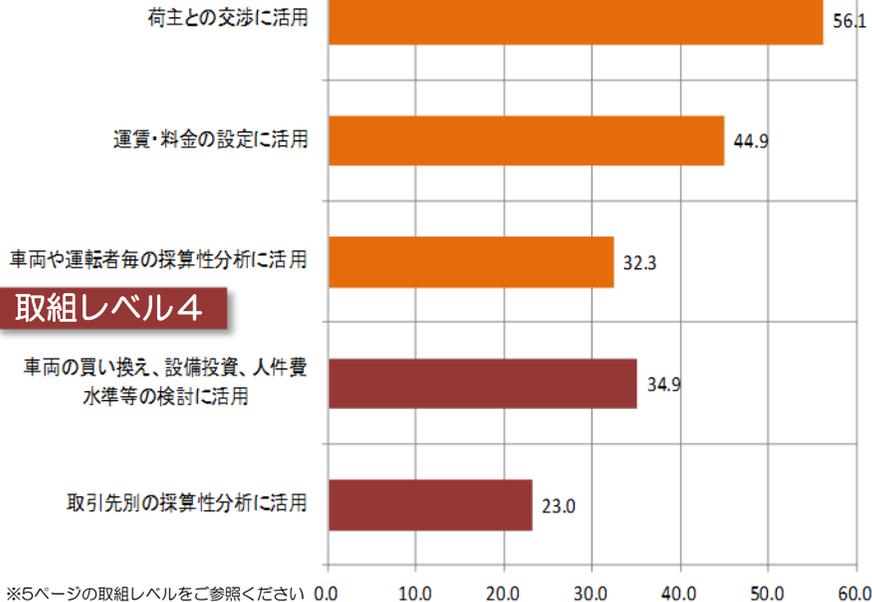
# 5 運送原価の活用方法

## 運送原価計算結果の活用

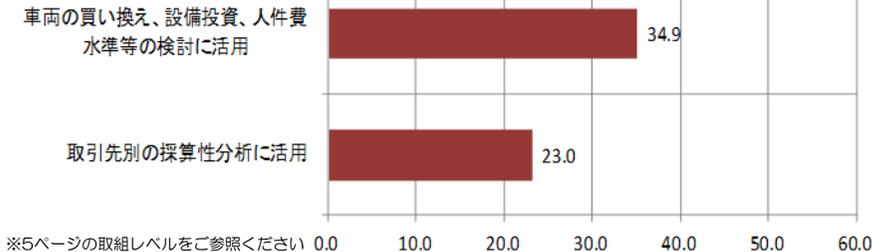
○「通常、運送原価の計算を実施している」事業者を対象に、原価計算の活用方法を質問した結果、最も多い回答は「荷主との交渉に活用している」（56.1%）、次いで「運賃・料金の設定に活用している」（44.9%）、「車両の買い換え、設備投資、人件費水準等の検討の参考としている」（34.9%）、「車両や運転者毎の採算性分析に活用している」（32.3%）の順となっています。

原価計算結果の活用方法（複数回答 n=865）

### 取組レベル3



### 取組レベル4



※5ページの取組レベルをご参照ください

「トラック産業における経営実態調査」(国土交通省、全日本トラック協会、2011年)

## 主な活用方法

### 活用1: 損益状況のチェック(モニタリング)

○運送収入とそれを得るため運送原価について、現在データを随時入力することにより、車両別、取引先別の損益状況を随時チェックすることができる。(市販の原価計算ソフト)

### 活用2: 運賃設定: 荷主・元請に対する運賃交渉に活用

- 取引先別の収支状況を踏まえ、営業方針の見直し、運送内容の再提案を実施できます。
- 新規契約では、受注の可否を素早く判断できます。
- 継続契約における荷主・元請に効果的な運賃交渉が展開でき、効果的な運賃・料金設定に活用できます。

### 活用3: 改善活動: 運送費用の削減への取組みに活用

- 運送原価の計算を踏まえ、荷主ごとの採算、車両や運転者ごとの採算の分析を行うことができます。
- 上記の分析結果を踏まえ、具体的な運送費用の削減方策を検討することができます。
- 効率的な配車管理、ドライバーの配置、帰り荷の確保など、効率的な運行への見直しに活用できます。

# 6 車両別、取引先別の運送原価の計算例（1カ月）

■ 車両別の運送原価計算と取引先別の運送原価計算を実施した例です。

	車種	走行距離	実働率	営業収入 (円)	燃費 (km/ℓ)	燃料消費量 (ℓ)	燃料費 (円)	その他 (円)	一般管理費 (円)	運送原価 (円)	営業利益 (円)
荷主A	2t車	2,354km	80%	450,000	9.0	262	28,771	340,979	65,250	435,000	15,000
	2t車	5,412km	75%	480,000	9.5	570	62,665	340,979	73,500	490,000	-10,000
	10t車	3,541km	90%	850,000	4.5	787	86,558	340,979	126,000	840,000	10,000
小計							177,994	1,022,937	264,750	1,765,000	15,000
荷主B	10t車	2,521km	70%	700,000	5.0	504	55,462	340,979	108,000	720,000	-20,000
	10t車	2,012km	60%	610,000	5.5	366	40,240	340,979	94,500	630,000	-20,000
	10t車	1,942km	50%	520,000	5.2	373	41,081	340,979	75,000	500,000	20,000
小計							136,783	1,022,937	277,500	1,850,000	-20,000
荷主C	2t車	852km	30%	250,000	10.2	84	9,188	340,979	39,000	260,000	-10,000
	8t車	321km	20%	285,000	8.6	37	4,106	340,979	45,000	300,000	-15,000
	10t車	2,314km	60%	600,000	5.3	437	48,026	340,979	82,500	550,000	50,000
小計							61,320	1,022,937	166,500	1,110,000	25,000
合計							376,097	3,068,810	708,750	4,725,000	20,000

中小事業者が大部分を占める現在のトラック運送業界においては、荷主等との運賃交渉力が弱く、一方的に運送原価割れの運賃を提示されても受注せざるを得ない事が多い。昨今の燃料価格高騰においても、コスト増分を運賃に転嫁ができない事業者が多く、適正運賃収受のための荷主交渉力の向上が持続可能な事業経営にとっての大きな課題となっている。

これに対して、現在の業界では、運送原価の計算を実施している事業者は全体の3割強(※)と未だ少なく、過去の実績や『勘と経験』による自己流の原価計算に留まっているのが現状である。

そこで、「**事業全体／車両単位／取引先や業務単位**」毎の原価水準を適切に把握し、**損益管理(モニタリング)や業務改善に活用するための原価意識向上セミナーを開催し、原価水準に見合った運賃収受のための交渉力の向上、更には運送事業者の総合的な経営改善を図る。**

※ 「トラック産業における経営実態調査」(国土交通省・全日本トラック協会、2011年)

## 【1】これまでの取り組み【平成24年6～8月】

全国47都道府県にて開催された、国土交通省との共催による「燃料サーチャージ導入促進セミナー」の中で、荷主交渉のための原価計算のあり方をテーマに、原価計算の基本的考え方や必要性理解を図るための説明を行い、適正運賃収受のための原価計算に関する基礎的知識の定着を図った。

## 【2】事業者ヒアリングに基づく事例調査【8～9月】

原価計算をふまえた損益管理やコスト改善を実現し、荷主に対して収益確保が可能な運賃交渉を行っている先進的事業者に対して、実体験に基づいた効果検証や実務上の交渉ノウハウを調査するためのアンケート及びヒアリングを各地で実施する。

## 【3】中小トラック運送事業者のための原価意識向上セミナーの開催【9～3月】

【2】の調査事例等をふまえて作成したテキスト類等を使用し、運送原価計算の周知理解を促進するため、普及率が低い傾向にある車両台数50両未満の中小零細事業者を主な対象としたセミナーを開催する。

規模は全国30カ所を目安とし、参加者負担のないよう平日に加え土曜等の開催も検討。従来までの『勘と経験』による自己流の原価計算から、運送費用に基づき、自社の業務特性に即した適切な運送原価計算を実施できるようサポートする。

これにより、**運送原価データを基にした客観的数値を運賃交渉に取り入れる事が可能となり、更に取引先別の採算性分析や設備投資等の経営判断の適正・迅速化を促進することで、中小零細事業者の経営基盤強化と市場構造の健全化を目指す。**