

軽油価格の影響と運賃転嫁に関する調査 (20年9月調査結果)

社団法人全日本トラック協会

【概要】

原油相場（WTI、先物）は7月の最高値（1バレル＝147.3ドル）の後は反落し、現在90ドル前後で推移している。

トラック運送業界が調達する軽油価格は、8月時点では最高値を示し、1リットルあたり148.93円（スタンド）、143.58円（ローリー）、148.12円（カード）と前月に比べて4円前後の上昇となった。対前年同月比では45.8円高、15年度平均比では79.9円高となっている（全ト協調べ、ローリー）。

このような中、（社）全日本トラック協会では、軽油価格の高騰に対して、トラック運送事業者の荷主との運賃値上げ交渉の状況、運賃転嫁の実態等について調査した。

アンケート調査結果によると、軽油の値上がりが収益の悪化に影響しているトラック運送事業者の割合は99.3%となっている。燃料費のコスト増について、荷主に対し運賃値上げの交渉を行っている事業者は75.1%、また一部でも運賃転嫁ができた事業者は51.1%で半数を超えた。これらの事業者の値上率の平均は4.5%であった。

運賃転嫁の方法としては、現行の運賃単価自体を値上げする方法が最も多いが、燃料サーチャージ（燃料特別付加運）を新たに設定する方法も39.4%と急上昇している。

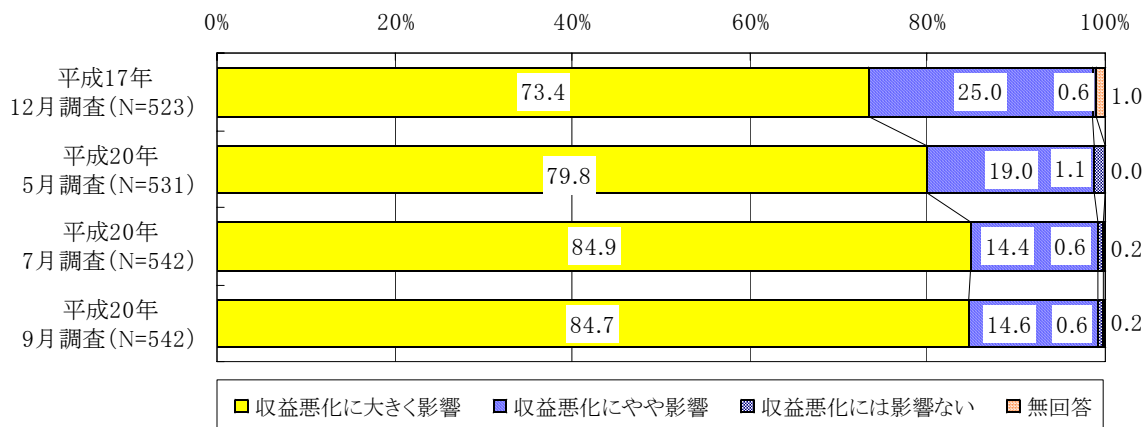
運賃転嫁の交渉がうまくいった要因としては、軽油の値上がりが社会的に認知されてきたこと、何回も交渉して理解を得たからなどが挙げられる。

- ・ 今回の調査時期：平成20年9月17日～20年10月7日
- ・ 配布数と回収数：全国842事業所に配布し542票を回収（回収率64.4%）

1. 軽油の値上がりが収益に与える影響

軽油価格の値上がりが収益の悪化に影響しているかどうかについては、84.7%の回答者が「収益悪化に大きく影響している」と回答している。軽油価格の上昇に伴って高い割合を示している。「やや影響」（14.6%）を合わせると99.3%の回答者が影響を受けている、とみている。

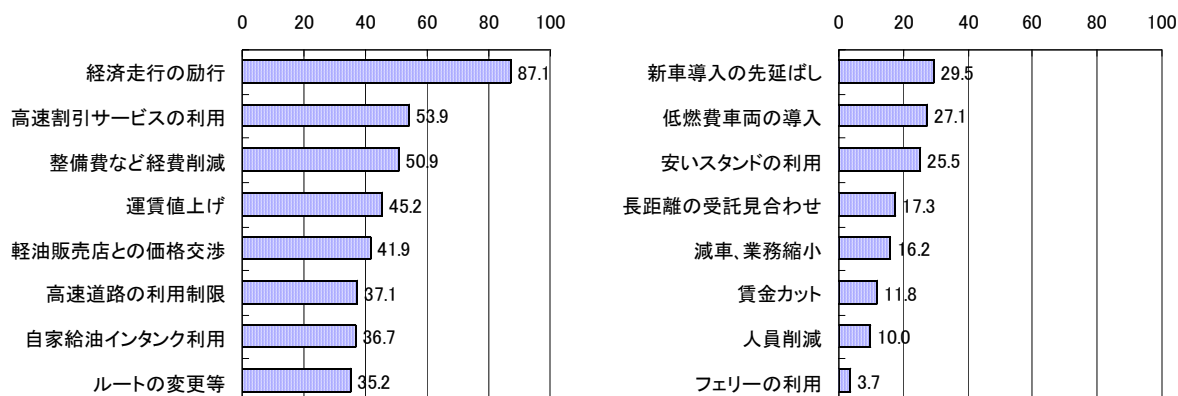
図表1 軽油の値上がりが収益に与える影響



2. 軽油の値上がりへの対応策

軽油価格の値上がりに対して、実際に講じられている対応策としては、「アイドリングストップ、経済走行の励行」が最も多く 87.1 %であった。「高速道路料金割引サービスの利用」(58.9%)、「整備費、一般管理費などの経費の削減」(50.9%)などがこれに続く。

図表2 軽油の値上がりへの対応策（複数回答）

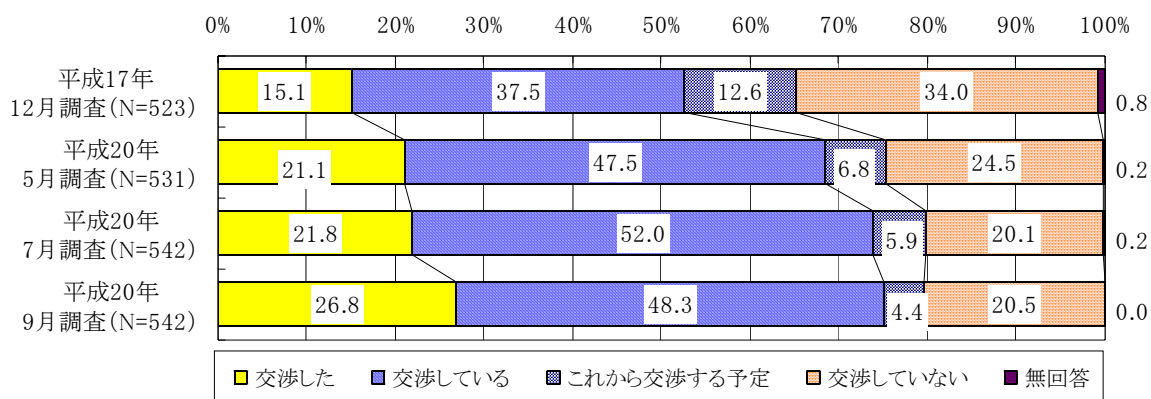


3. 運賃値上げ交渉の状況

軽油価格の高騰によるコスト増分について、主たる荷主に対し運賃値上げ交渉をしているかどうかについては「交渉した」が 26.8 %、「交渉している」が 48.3 %で、合わせると 75.1 %の回答者で交渉を実際に行っている状況が窺えた。

一方、「交渉していない」とする回答は 20.5 %である。

図表3 交渉の状況

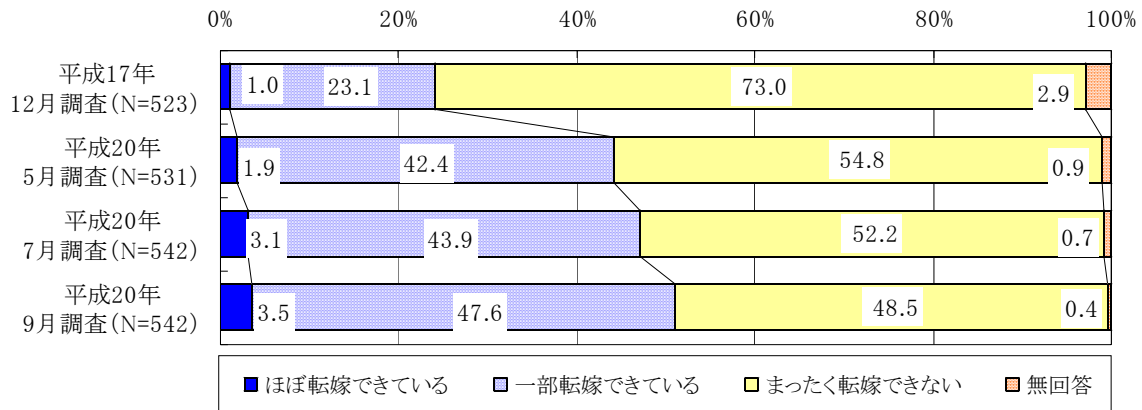


4. 運賃転嫁の状況

主たる荷主との運賃値上げ交渉において、軽油価格の高騰分のコストを荷主に転嫁できているかどうかをきいたところ、「まったく転嫁できない」は 48.5 %であった。

一方、「ほぼ転嫁できている」は 3.5 %、「一部転嫁できている」は 47.6 %で、合わせると 51.1%と前回から 4.1 ポイント上昇し、初めて過半数を超えた。

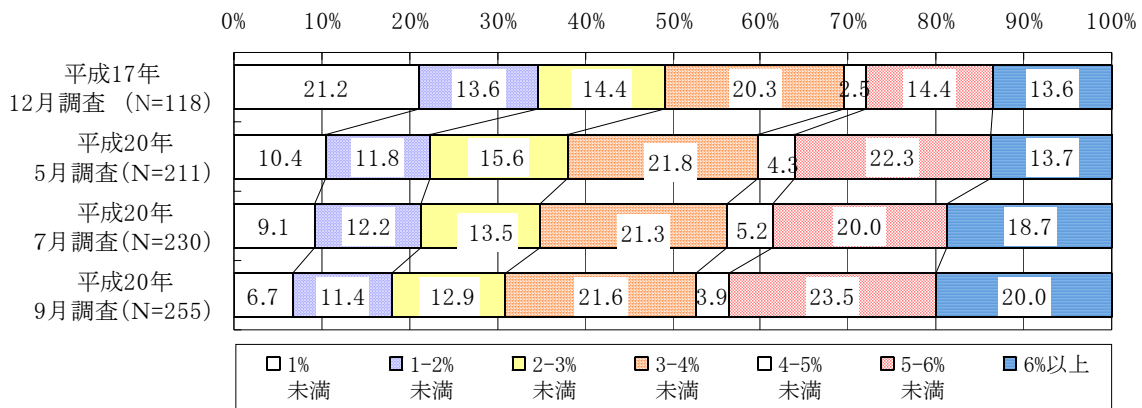
図表4 運賃転嫁の状況



5. 運賃値上げ率

「ほぼ転嫁」「一部転嫁」できたとする回答者に、運賃改定により1年前の同時期と比べてどの程度値上がりしたかについて聞いたところ、「5-6%未満」が最も多く23.5%であった。平均では4.5%の値上げとなっている。

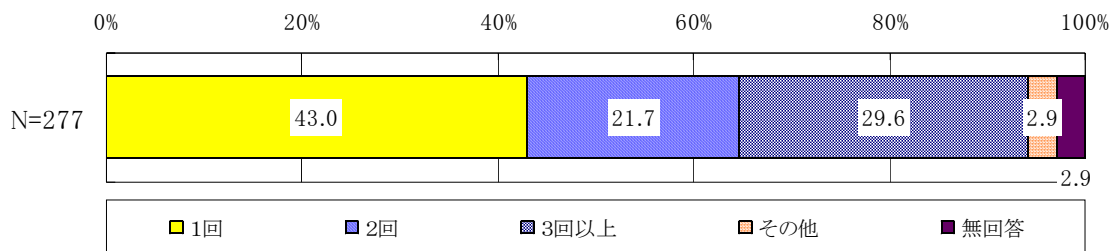
図表5 運賃値上げ率



6. 運賃改定の回数

「ほぼ転嫁」「一部転嫁」できたとする回答者に、この1年間に同一の荷主で何回運賃改定(値上げ)したかについてきいたところ、「1回」が最も多く43.0%であった。「2回」(21.7%)、「3回以上」(29.6%)という事業者もあった。

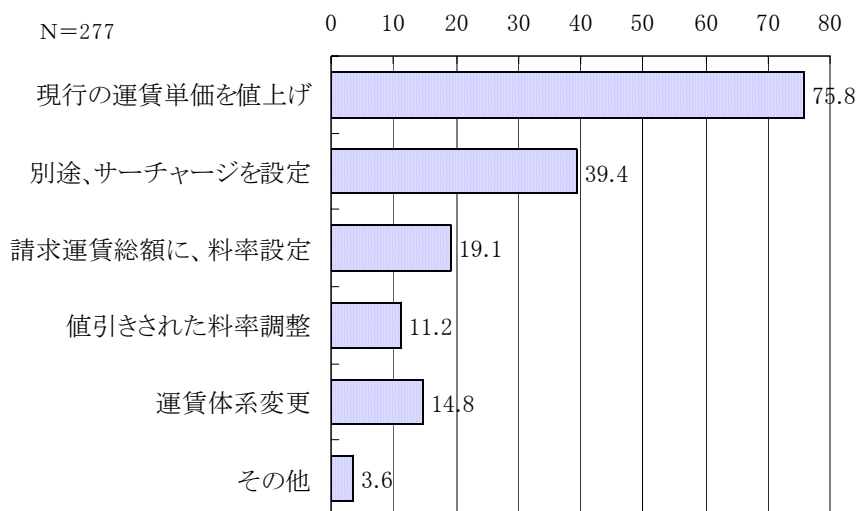
図表6 運賃改定の回数



7. 運賃転嫁（値上げ）の方法

軽油価格の高騰分のコストを荷主に「ほぼ転嫁できている」「一部転嫁できている」とした回答者に、コストの転嫁の方法をきいたところ、「現行の運賃単価自体を値上げした」が最も多く75.8%であった。「現行の運賃とは別途に、サーチャージ（燃料特別付加運賃）を設定した」は39.4%で、前回から10ポイントも増加している。

図表7 コスト転嫁の方法（複数回答）



8. 運賃転嫁（値上げ）交渉がうまくいった要因・秘訣

運賃転嫁（値上げ）交渉がうまくいった要因・秘訣としては、「軽油値上がりが社会的に認知されてきたから」（79.8%）、「何回も交渉して、理解を得たから」（58.8%）「荷主がトラック業界の苦境を理解してくれたから」（58.1%）などの回答比率が高い。「日頃から荷主とのコミュニケーションが円滑だったから」（39.7%）がこれに続く。

図表8 運賃転嫁（値上げ）交渉がうまくいった要因・秘訣（複数回答）

