

軽油価格の影響と運賃転嫁に関する調査 (20年12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、金融危機が顕在化した9月以降急落し、現在40ドル台で推移している。トラック運送事業者が調達する軽油価格も11月時点で8月の最高値から3割程度下落し、1リットルあたり109.1円（スタンド）、102.6円（ローリー）、108.3円（カード）となった（全ト調べ）。

このような中、（社）全日本トラック協会では、トラック運送事業者における運賃値上げ交渉の状況、燃料コスト増の運賃転嫁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大きく影響しているとするトラック運送事業者の割合は78.2%で、前回の9月調査から6.5ポイント低下した。燃料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69.9%、また一部でも運賃転嫁ができた事業者は55.1%であった。これらの事業者の値上率の平均は4.6%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（燃料特別付加運賃）を設定する事業者も42.0%みられた。

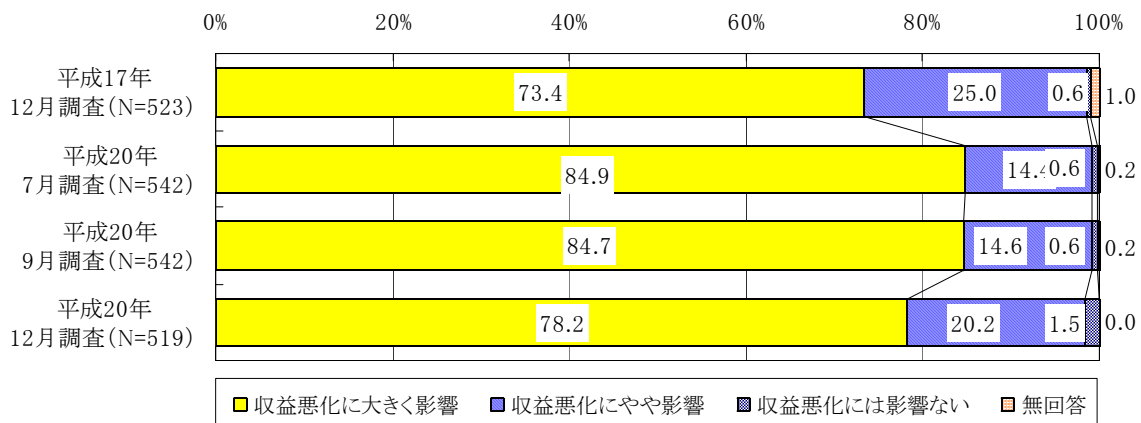
運賃転嫁の交渉がうまくいった要因としては、軽油の値上がりが社会的に認知されてきたこと、何回も交渉して理解を得たことなどが挙げられる。

- ・ 今回の調査時期：平成20年12月8日～21年1月6日
- ・ 配布数と回収数：全国835事業所に配布し519票を回収（回収率62.2%）

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、78.2%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。軽油価格の下落に伴って割合は低下している。「やや影響」（20.2%）を合わせると98.4%の回答者が影響を受けている、とみている。

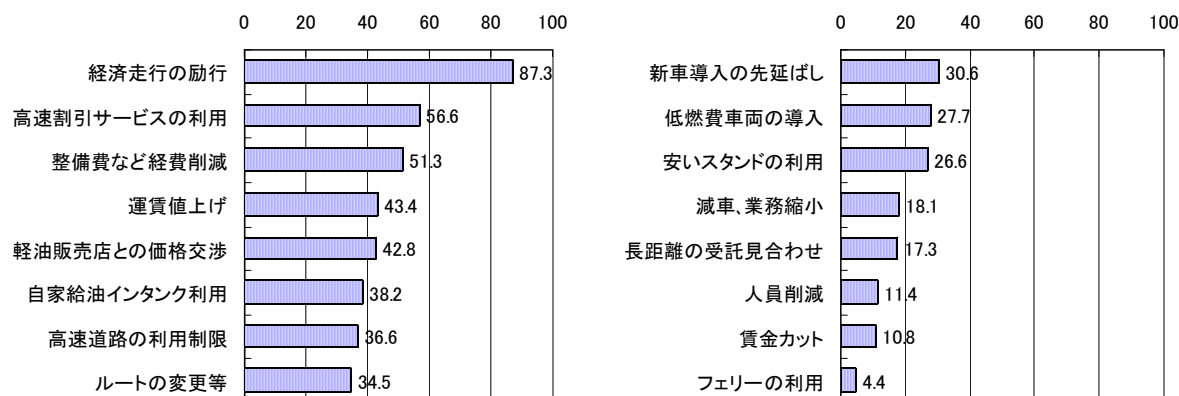
図表1 軽油の値上がりが収益に与える影響



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 87.3 %であった。「高速道路料金割引サービスの利用」(56.6%)、「整備費、一般管理費などの経費の削減」(51.3%)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）

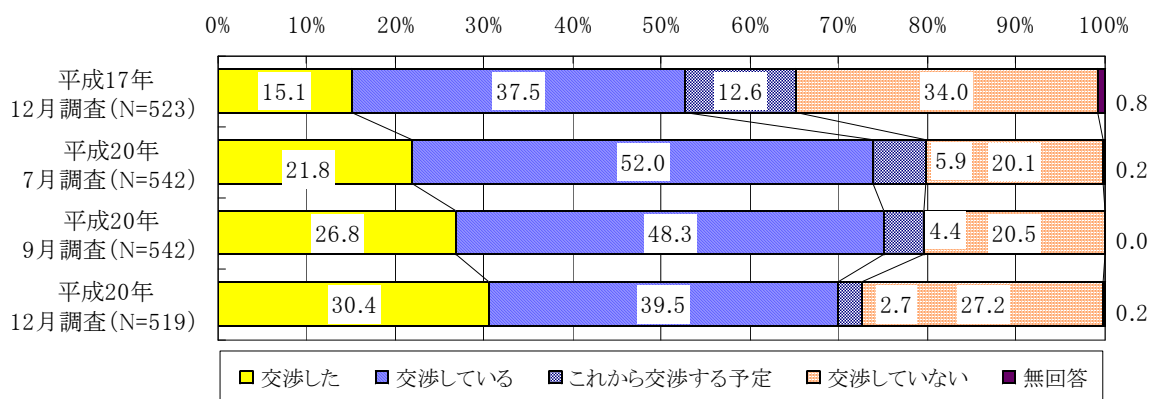


3. 運賃値上げ交渉の状況

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 30.4%、「交渉している」が 39.5%で、合わせると 69.9%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 27.2%である。

図表3 交渉の状況

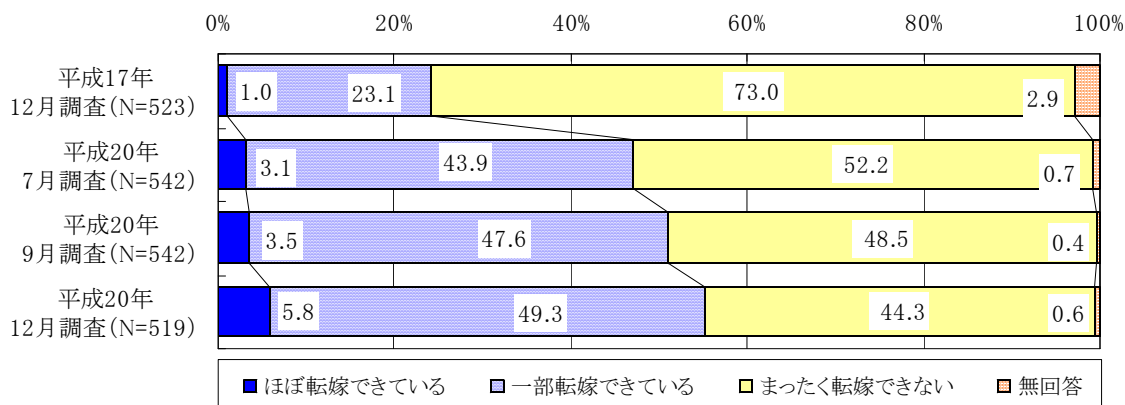


4. 運賃転嫁の状況

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 44.3%であった。

一方、「ほぼ転嫁できている」は 5.8%、「一部転嫁できている」は 49.3%で、合わせると 55.1%となった。

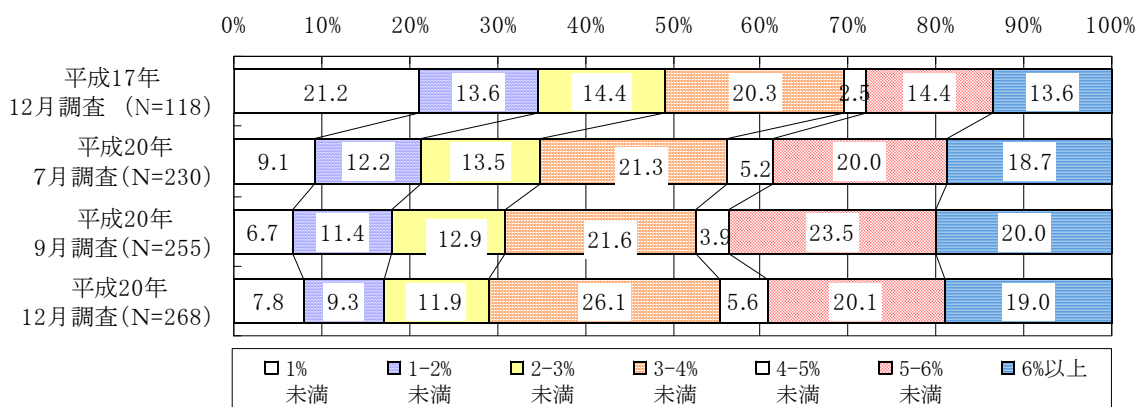
図表4 運賃転嫁の状況



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、「3-4%未満」が最も多く26.1%であった。平均では4.6%の値上げとなっている。

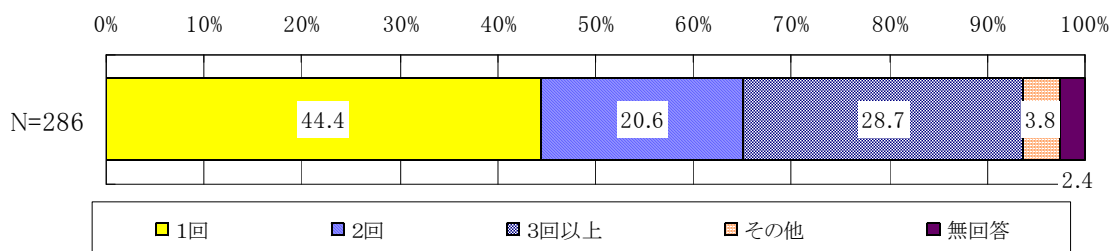
図表5 運賃値上げ率



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44.4%であった。「2回」(20.6%)、「3回以上」(28.7%)という事業者もあった。

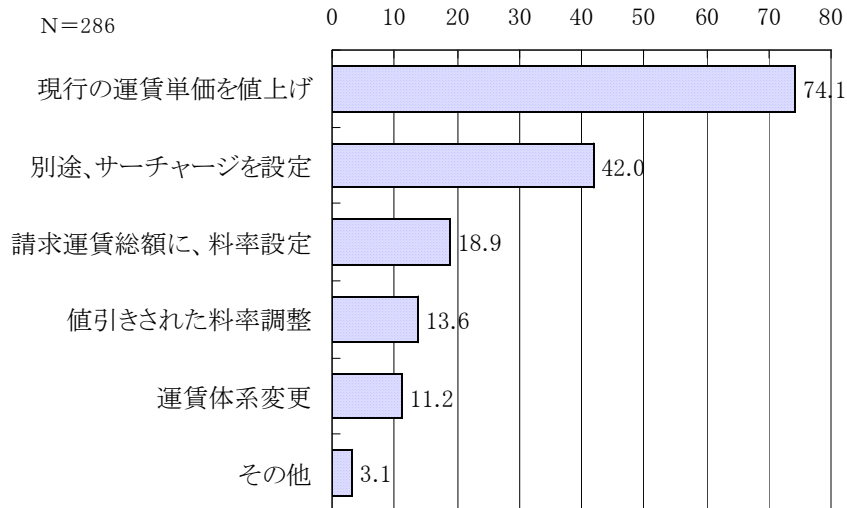
図表6 運賃改定の回数



7. 運賃転嫁（値上げ）の方法

「ほぼ転嫁」「一部転嫁」できたとする回答者に、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 74.1 %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 42.0 %であった。

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」（78.0 %）、「何回も交渉して、理解を得たから」（58.0 %）「荷主がトラック業界の苦境を理解してくれたから」（57.3 %）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」（39.2 %）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）

