

軽油価格高騰による経営危機を乗り越えるために

連載企画

燃料サーチャージ等導入の取組におけるポイント

57 『よさこいチーム「とらっく」地方車』
高知県トラック協会街で見かけた
おもしろトラック

高知県で毎年8月に開催される「よさこい祭り」は、高知県を中心に全国から約200チーム・1万5千人の踊り子が出演する盛大な祭りだ。この「よさこい祭り」に、高知県トラック協会青年部会が運営するチーム「とらっく」(一般社団法人高知県トラック協会)が参加している。

トラック運送業界のPRとイメージアップを目的に、平成2年に結成され、毎年よさこい祭りに参加するほか、県外のイベントにも積極的に協力するなど、活発な活動を展開している。今では、全国的にも人気・実力ともにトップのよさこいチームだ。本場高知県の「よさこい祭り」は、毎年8月9日の前夜祭を皮切りに10、11日の本祭、そして12日の全国大会および後夜祭まで、4日間わたって高知市内で開催される。この祭りには、地元



の各種業界、コミュニティなどが踊り子チームを編成して参加する。各チームはトラックに飾りつけた地方車(じかたしゃ)に先導され、踊り子が列を組み、市内各地の競演場・演舞場や繁華街などで「よさこい鳴子踊り」を舞う。各チームは、趣向を凝らした衣装や踊りを披露し、全体のコンセプトのほか、踊りの華麗さや技などを競う。

10人の審査員が衣装、楽曲、踊り、進行、地方車などを総合的に審査。優秀なチームには「よさこい大賞」、「金賞」などが贈られる。チーム「とらっく」は常勝チームで、今年は「御喜楽烈々」をテーマに金賞だったが、平成23、24年は2年連続で大賞、その前も5年連続で金賞を受賞している(写真左)。この人気・実力ともトップのチーム「とらっく」を先導し、指令塔の役割をするのが、この地方車。毎年、チームの衣装などにあわせて衣替えをする。祭りの期間中だけではあるが、警察の届出を基にこのまま公道でも走行できる。「地方車」はもちろん緑ナンバー。まさに、チームのシンボリックな車で、演舞中にはこの地方車の上でリーダーが歌い、踊り、踊り子を鼓舞する。よさこい祭りの勢いそのまま、トラック運送業界全体のイメージも引っ張ってもらいたい。

※このコーナーでは、読者の皆さんからおもしろトラックの情報を募集しています。これまでに紹介した「おもしろトラック」は、全日本トラック協会のホームページでご覧いただけます。

全日本トラック協会は9月13日、緊急正副会長会議を開催し、燃料価格高騰に対する諸施策を迅速かつ的確に実施するため、全下協および都道府県トラック協会に「燃料高騰対策本部」を設置することを決定した。中央本部は星野良三全下協会長を本部長、地方本部は都道府県下協会長を本部長として、「燃料サーチャージの導入促進」、「補助金制度創設」、「軽油引取税の減税要望」などの実現に向けた諸対策を積極的に推進することとしている。「広報とらっく」では、特に燃料サーチャージ導入促進の機運を盛り上げるため、燃料サーチャージ導入促進対策特集を不定期に掲載していくこととし、初回は、平成25年1月に全下協が発行した「燃料価格上昇に対処するための燃料サーチャージ導入等の対応ハンドブック」より、燃料サーチャージ導入の取組におけるポイントをとまとめた。なお、ハンドブックは全下協のホームページからダウンロードできる。

ポイント1
「分析力・管理力」

▼影響額の把握
燃料価格上昇により、事業損益にどのような影響があるか、詳細に分析する必要があります。その際は、会社全体の影響額のみで算出ではなく、そのために、取引先別、運行ルート別に影響額を算出し、取引先との交渉に活用できるデータの整備が求められる。

特に重要なのは、取引先別の影響額の算出。取引先別に影響額を算出することで、交渉の優先順位、取引先選別等に活用できる。燃料価格上昇による影響額を算出する際の基本計算式は「燃料消費量×燃料価格の上昇額÷燃料消費量」(走行距離×燃費)で算出できる。

燃費(L/km)は、車種別の「燃費」と平均燃費を算出する。例えば10トン車にも、エアサス車・冷凍車、平ボデーなど複数の種類があるが、燃費が異なる場合がある。

ポイント2
「取引関係構築力」

▼変更できない関係
燃料サーチャージの導入にあたっては、自社の分析力・管理力だけでなく、取引先との関係構築力が非常に重要。取引先からの強固な信頼だけでなく、取引先からみて他の運送事業者よりも

▼ポイント3
「交渉力」
▼事前準備が重要
燃料サーチャージの導入

変更できないような関係を築くことが重要。交渉に成功している事業者は、一言でいえば「取引先から運送事業者を変更できない」、「または変更したくない」と思わせる仕組みを作り、強固な信頼関係ができていくという特徴がある。荷主から「運送事業者を変更できない」という関係構築力が必要。第1段階は交渉の事前準備、第2段階として交渉、第3段階として交渉成果の取りまとめ、第4段階として随時見直しすることなどが挙げられる。

取引先である荷主・元請事業者と交渉を行う場合、第1段階の「事前準備」が重要。事前準備には、主に5つの段階があり①交渉に向けた現状分析(取引先の経営状況「赤字、黒字」)の運送特性、自社における取引シェアなどについて分析

▼断られてからが交渉
交渉力の向上には「取引先の回答に対する応酬態度」が重要で、社内のスタッフなどを相手に練習するところから始める。荷主等は燃料サーチャージを認めれば、

自社のコストアップとなり経営を圧迫する。このため、最初は「うちも大変」「交渉にきたのはおたがうだけ」「うちも材料の上昇分は転嫁できない」などと言われるのが普通である。こうした回答を受けて諦めず、何度も交渉を繰り返す。地道に粘り強く交渉した事業者が交渉を成功に導いている。

また、交渉では、一方的に要求を突き付けるのではなく、穏やかな姿勢で温かな話し方で、資料を基に丁寧に説明していくことが肝要である。

さらに、サーチャージ等の導入に係る交渉の時だけ訪問するのではなく、日頃から信頼関係を構築しておくことが重要。信頼関係を基礎にあれば、何度でも話し合っていくことで成功に繋がることもある。

▼中長期的視点から
燃料サーチャージなど、燃料価格上昇分を運賃転嫁していくためには、自社業務の分析力・管理力を基礎に、取引先との信頼関係を強固なものにしていくことが交渉成功のための重要なポイント。

交渉を展開しても、運賃転嫁できず赤字が継続することが見込まれる場合には、取引の見直しを視野に入れることも必要。日頃から自社の強みを発揮できる分野で取引先を充実させておき、優良な取引先を構成していくことが重要である。

ポイント4
「取引先選別力」
▼断られてからが交渉
交渉力の向上には「取引先の回答に対する応酬態度」が重要で、社内のスタッフなどを相手に練習するところから始める。荷主等は燃料サーチャージを認めれば、

自社のコストアップとなり経営を圧迫する。このため、最初は「うちも大変」「交渉にきたのはおたがうだけ」「うちも材料の上昇分は転嫁できない」などと言われるのが普通である。こうした回答を受けて諦めず、何度も交渉を繰り返す。地道に粘り強く交渉した事業者が交渉を成功に導いている。

燃料サーチャージ等の導入に係る交渉を成功させるための事前準備

交渉準備1：
交渉に向けた現状分析

○交渉の事前準備として、現状分析を行います。取引先の状況(赤字、黒字)、運送の特性、自社における取引シェアなどについて分析します。

交渉準備2：
取引関係のポジショニング分析

○交渉の成否を分けるのは、取引先にとって自社はどのような存在か。つまり、自社のポジショニングについて、多面的な視点から分析します。

交渉準備3：
適正運賃の水準を判断するための原価計算

○燃料価格上昇を踏まえた適正運賃の水準を算出します。この場合、原価計算を実施し、損益分岐点を把握します。

交渉準備4：
取引先別・運行ルート別の原価に対する燃料価格上昇の影響額の試算

○燃料価格の上昇は、取引先別、運行ルート別にどのくらいの影響があるか試算します。交渉にすぐに活用できる計算を実施します。

交渉準備5：
交渉資料の作成

○交渉を成功させるための資料を作成します。取引先に提示すべき資料、提示しないほうがよい資料があります。

2013・10・1

こちら広報室
四季折々
▼四方を太平洋、日本海、オホシツク海で囲まれた北海道は、都市と山に囲まれた地域にあり、北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。

北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。

北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。

北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。

北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。北海道は、自然の恵みと、人々の営みとが調和した土地です。



イラスト：小林純子

「仕事力アップ～働けるツボを知ろう」

鍼灸師 竹村文近

③ 万能のツボ『合谷』

治療はしつかりと調整しておかなければならない。左側のほつれたも腫れだし、頭痛もひどくなってきた。自然と人差し指と親指の間、ツボ『合谷』を一生懸命強く揉んでいた。爪楊枝で脳の「百会」のツボを刺激し、そのままだにたっていた。そのままだにたっていた。そのままだにたっていた。そのままだにたっていた。

最近、ドラッグストアなどでも手軽に購入できる、お灸やカイロを使った効果的なセルフケアを分りやすくツボとともに説明していきます。

「クラウド」って？こんなにやさしい
導入企業続々!!
選ばる3つの理由!!
請求管理
配車管理
車両安全管理
車両運行管理
車両動態管理
1.234一元管理
2.常に最新バージョン
3.バックアップは万全

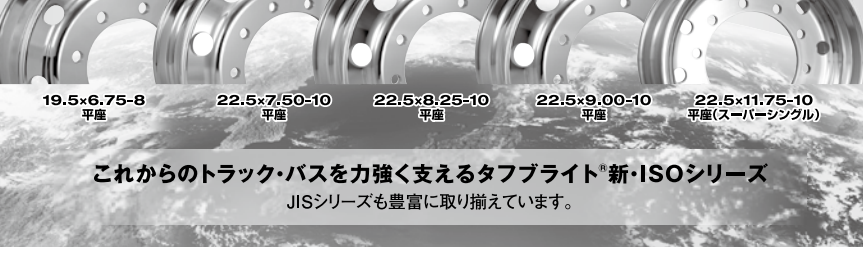
インターネットを利用したクラウドサービスのラインナップが充実してきました。運輸総合管理システム「トラックメイト」をはじめとしてデジタルタコグラフ、倉庫管理システムをご提案。
株式会社 タイガー
http://www.tiger-inc.co.jp
お問い合わせは佐野まで
お気軽にご連絡ください
03-5283-7232

トラック・バス用アルミホイールのパイオニア 新日鐵住金
地球環境にやさしい「タフブライト」

新日鐵住金は1980年に国内で初めてトラック・バス用の一体鍛造アルミホイールを商品化しました。軽量化による燃費削減とCO₂削減は、皆様のお役に立つと同時に地球温暖化対策にも貢献します。

「軽・強・美」三拍子揃った一体鍛造高強度アルミホイール「タフブライト」。

「タフブライト」は新・ISOにも対応しています。



これからのトラック・バスを力強く支えるタフブライト®新・ISOシリーズ
JISシリーズも豊富に取り揃えています。

軽 軽量化による燃費削減とCO₂削減。

●積載量増加(大型10トン車)で約170kg。
●積載量増加(中型5トン車)で約100kg。
●(バス)下重の軽減により、スチールホイールに比べ最大で2%の燃費向上(AJF委託テスト値)。
●トラックで年間約1.9トンのCO₂排出削減(計算値)(計算前提条件:年間走行距離18万km、燃費35km/L、消費電力1.4kWh/時)。

強 強靭で安定した品質の製品を供給

●国内で唯一一体鍛造車輪を製造している当社が、新幹線車輪と同じ品質レベルで製造。
●鍛造ホイールに比べ、2〜3倍の耐久寿命。

美 国内最高水準の確き

●ダイヤモンド加工による光沢度30%アップ(実測値)。

最新型・一体鍛造
タフブライト

新日鐵住金株式会社 交通産機営業部 産機・ロール室
〒100-8071 東京都千代田区丸の内二丁目6番1号 丸の内パークビルディング
TEL 03-6867-6904 http://www.nssc.co.jp/