トラック運送事業者の適正取引推進のための

燃料サーチャージ導入事例集

社団法人 全日本トラック協会

目　次

はじめに ----------1

１．トラック運送事業者における燃料サーチャージ導入状況 ----------2

２．導入成功のポイント ----------6

３．導入事例 ----------9

４．参考資料 ----------32

軽油価格について ----------32

ガイドラインについて ----------32

適正取引に関する相談について ----------33

協会の取り組みについて ----------33

サーチャージの計算方法について ----------33

運送原価把握のポイントについて ----------36

はじめに

軽油価格の乱高下が続いています。平成 20 年 3 月には国土交通省から「トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン」が発出されましたが、このガイドラインは、取引関係の上で立場の弱いトラック運送事業者が荷主企業と運賃の値上げ交渉を行う際に心強い後ろ盾となるものです。

一方で、平成 20 年 9 月以降、世界的に景気が冷え込んだことから、コスト転嫁のタイミングを逸し、サーチャージを導入できずにいるトラック運送事業者もあるかと推察されます。

燃料サーチャージ制度は、「かかった燃料コストを適正に積算し、その増加分を荷主企業にご負担いただく」ものです。契約時点の原価構造と比較し、当初トラック運送事業者が積算した水準よりも軽油価格が高ければその分は運賃を引き上げ、逆に低くなれば下げるという、理にかなった仕組みです。

多くのトラック運送事業者にとって、現在の軽油価格の水準は、荷主企業と運賃を取り決めた時点の価格よりも高いものとなっています。軽油価格の乱高下によるコスト変動のリスクを回避し、目の前にある事業経営の苦境を乗り切るには、トラック運送事業者の皆さんが、適正な原価計算をもとにコスト転嫁をはかれるよう、荷主企業を説得・交渉することが必要です。

この冊子は燃料サーチャージの仕組みを導入し、荷主の理解のもと運賃を適正水準に近づけることに成功したトラック運送事業者の実例を集めたものです。実例から浮かび上がったことは、各社とも原価計算をきちんと行い、自社の経営指標を第三者でもわかるよう数字で示し、経済走行等の自助努力の結果を添えて、それでもコスト増となっているという状況を荷主企業に対して根気強く説得していたということでした。

燃料サーチャージの導入は、トラック運送事業者における適正運賃収受の第一歩です。本冊子をご覧になる皆さんにとって、１つでも多くの参考となるポイントが、この事例集の中にあれば幸いです。

なお、本事例集は国土交通省貨物課及び流通経済大学物流科学研究所 小野 秀昭 教授の監修のもとに作成しました。また作成にあたっては、お忙しい中、数多くのトラック運送事業者の皆様に貴重なお話をお聞かせいただきました。末筆ではございますが、ここにあらためて御礼申し上げます。

平成２１年１月

社団法人　全日本トラック協会

1. トラック運送事業者における燃料サーチャージ導入状況

燃料価格の高騰が続く中、荷主に対し立場が弱く、競争の激しいトラック運送業界の実情を踏まえて、国土交通省は「トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン」（平成 20 年 3 月）を策定し、その導入を働きかけています。これを受けて、全日本トラック協会では燃料サーチャージの普及状況を把握することを目的に、6 月と 10 月に実態調査を実施しました。

＜アンケート調査の概要＞

① 6 月調査　・調査時期　：平成 20 年 6 月 9 日～ 20 年 6 月 30 日

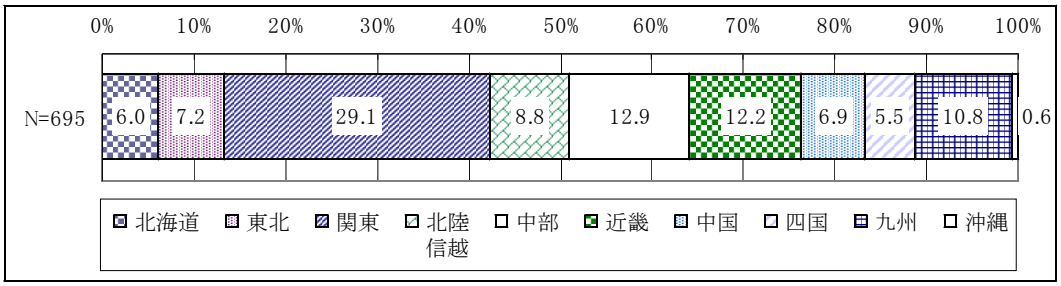
（参考）　・対象数と回収数：全国 1,500 事業所に配布し 737 票を回収（回収率 49.1%）

② 10 月調査　・調査時期　：平成 20 年 10 月 11 日～ 20 年 11 月 7 日

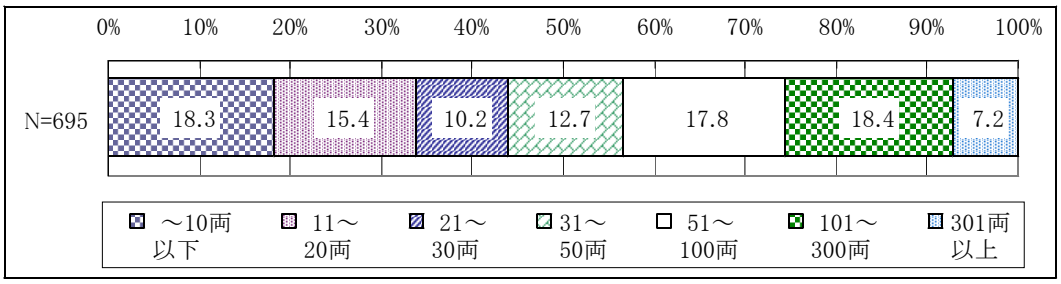
・対象数と回収数：全国 1,498 事業所に配布し 695 票を回収（回収率 46.4%）

③回答企業の概要（10 月調査）

図表１　回答事業者の地域ブロック（10 月調査）



図表２　回答事業者の保有車両台数

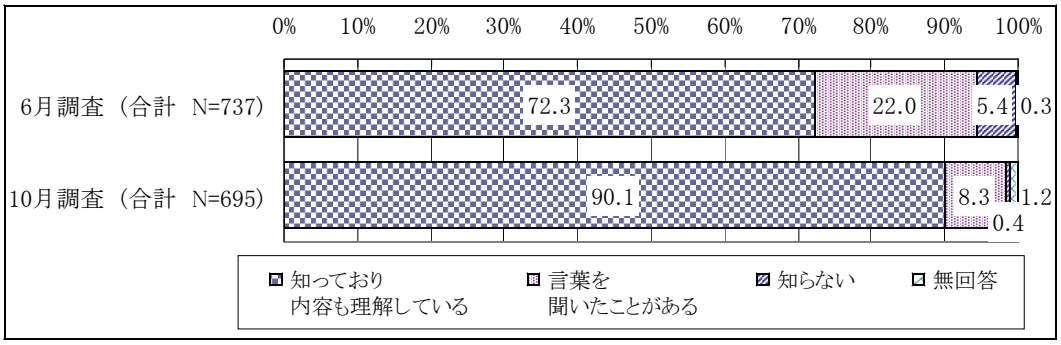


注：以下、特に注記のない場合は、10 月調査のデータです。

■「燃料サーチャージ」の言葉は浸透している

「燃料サーチャージ（燃料特別付加運賃）」という言葉を知っているかをきいたところ、「知っており、内容も理解している」は 90.1%で、認知度は高まっています。

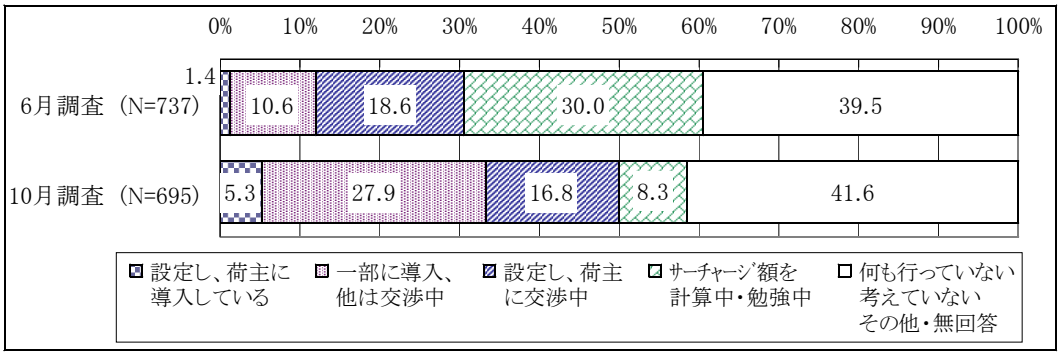
図表３　「燃料サーチャージ」の言葉の認知度



■燃料サーチャージを導入する事業者が増えている

燃料サーチャージの導入実態については、「燃料サーチャージを設定し、荷主に導入している」は 5.3%、「一部の荷主には燃料サーチャージを設定・導入しているが、他の荷主に対しては交渉中である」は 27.9%で、合わせると 33.2%の事業者が導入実績を示しました。４カ月前と比べると、21.2 ポイントも上昇しています。

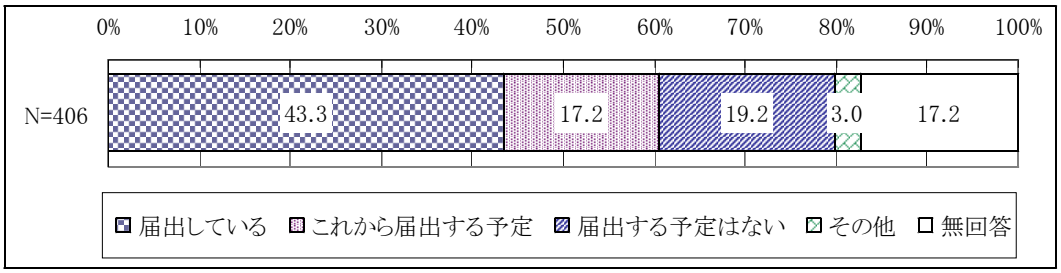
図表４　燃料サーチャージの導入状況



■届出する事業者も増加している

燃料サーチャージの適用方法、運賃・料金の額を記載した「運賃料金設定（変更）届出書」の届出状況については、「届出している」が 43.3%、「これから届出する予定」は 17.2%です。

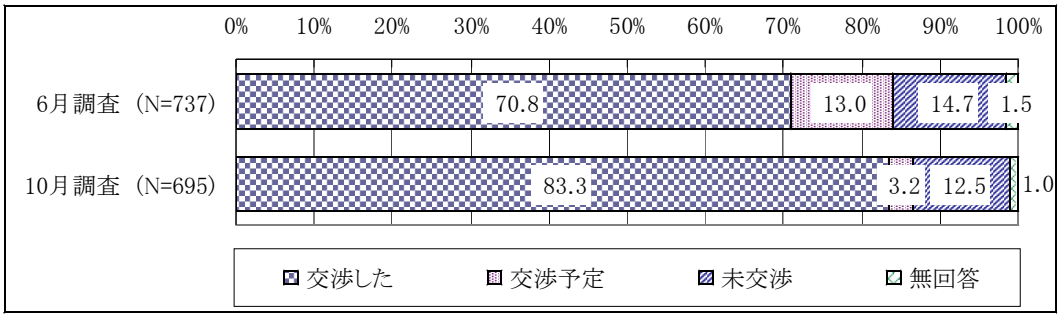
図表５　燃料サーチャージの届出実態



■燃料コスト増に対し、運賃交渉や運賃値上げができた事業者は確実に増加

荷主との運賃値上げ交渉については、「交渉した・交渉している」が 83.3%で、４カ月前（6 月調査）と比べて 12.5 ポイントも上昇しました。

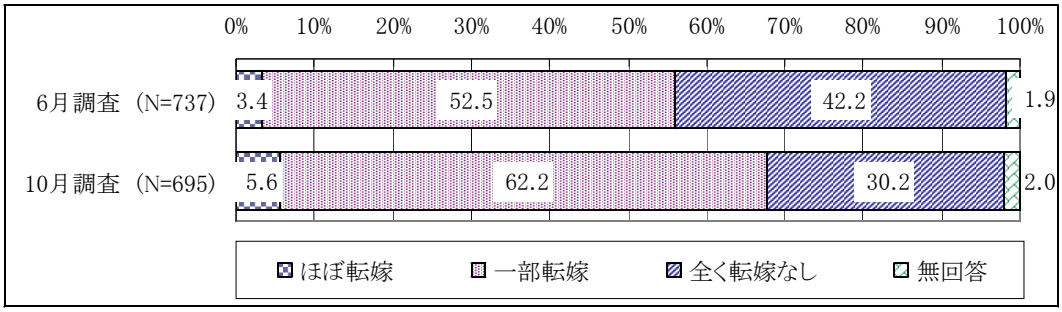
図表６　運賃値上げ交渉の状況



注：荷主とは、真の荷主、元請運送の荷主の両方を含む（以下同様）。

燃料の高騰分のコストを転嫁できているかについては、「ほぼ転嫁できている」は 5.6%と少数ですが、「一部転嫁できている」（62.2%）と合わせると 67.8%を示し、４カ月前より 11.9 ポイントも上昇しました。

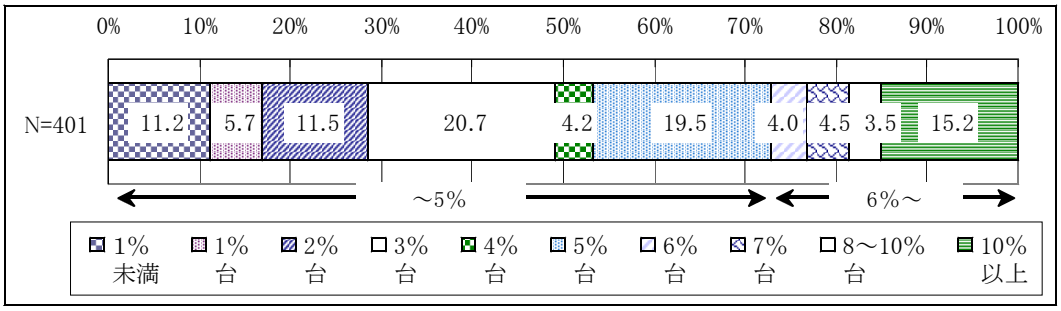
図表７　運賃値上げの状況



■転嫁している事業者では、平均で５％程度の値上げを行っている

「ほぼ転嫁できている」「一部転嫁できている」とした事業者に、平成１６年時点（軽油の値上がりが顕著となる前）と比較して運賃がどの程度値上げできたかをきいたところ、回答分布では５％台までの値上げが７割超を占めました。値上げ率の平均は 5.1 ％でした。

図表８　運賃値上げ率（平成１６年の水準と比べて）

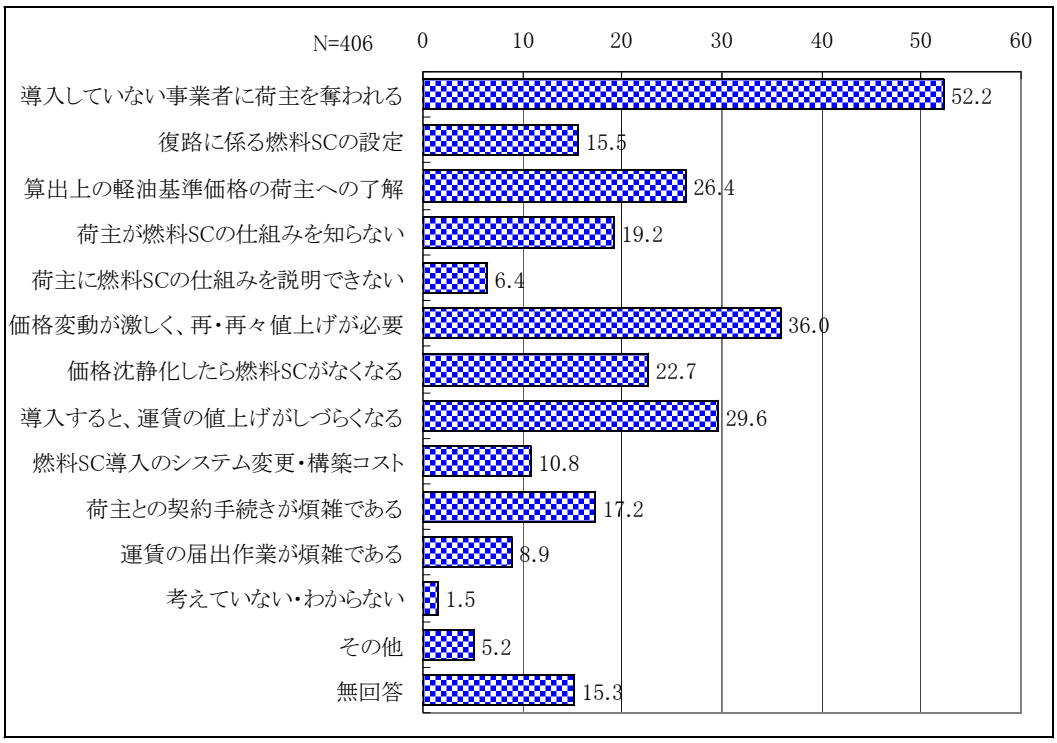


■荷主と交渉する際には「他の事業者に荷主を奪われるのでは」という懸念も

荷主へ燃料サーチャージを提案する場合や交渉する場合の問題点としては、「燃料サーチャージを導入していない事業者に荷主を奪われる懸念がある」が最も多く 52.2%を示しています。

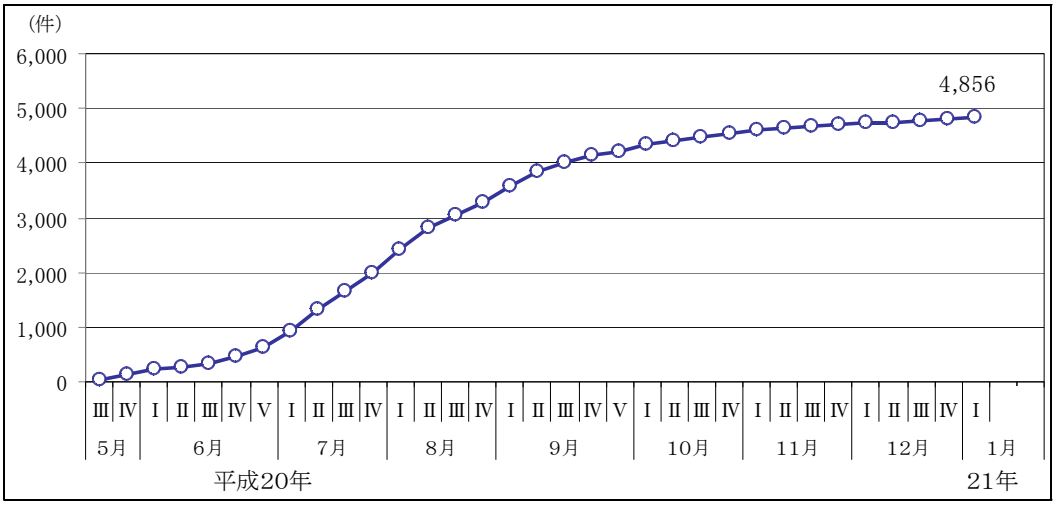
次に、「軽油価格変動が激しく、再値上げ、再々値上げが必要になる」が 36.0%、「燃料サーチャージを導入すると、運賃本体の値上げがしづらくなる」が 29.6%、「算出する上での軽油の基準価格を荷主に了解してもらえない」が 26.4%で続いています。

図表９　荷主との交渉の際の問題点（複数回答）



なお、燃料サーチャージの届出件数は、平成 21 年 1 月 13 日時点で 4,856 件となっています。

図表１０　届出件数の推移



資料：国土交通省

2. 導入成功のポイント

燃料サーチャージを導入するトラック運送事業者は確実に増加していますが、それでもまだ、導入していない事業者が大半です。アンケート結果にもみられるように、トラック運送事業者が導入をためらう背景として「他社に荷主を奪われる」「価格変動が激しく、再値上げ、再々値上げが必要になる」「導入すると運賃の値上げがしづらくなる」などの問題点があります。

では、燃料サーチャージの導入に成功したトラック運送事業者では、どのように問題を克服していったのでしょうか。今回実施した事例調査からは、以下のようなポイントが成功要因として浮かびあがってきます。

図表１１　成功のポイント

■コスト増を取引先に転嫁するばかりでなく、社内でも吸収できるよう自助努力している

トラック運送事業者が「値上げしてほしい」と言っても、荷主は「はい、そうですか」とは、なかなか了承してくれません。荷主は、値上げに至るまでの前提として、アイドリングストップ、経済走行の励行など、トラック運送事業者が燃料消費量を抑える努力をどれだけしてきたかを確認します。

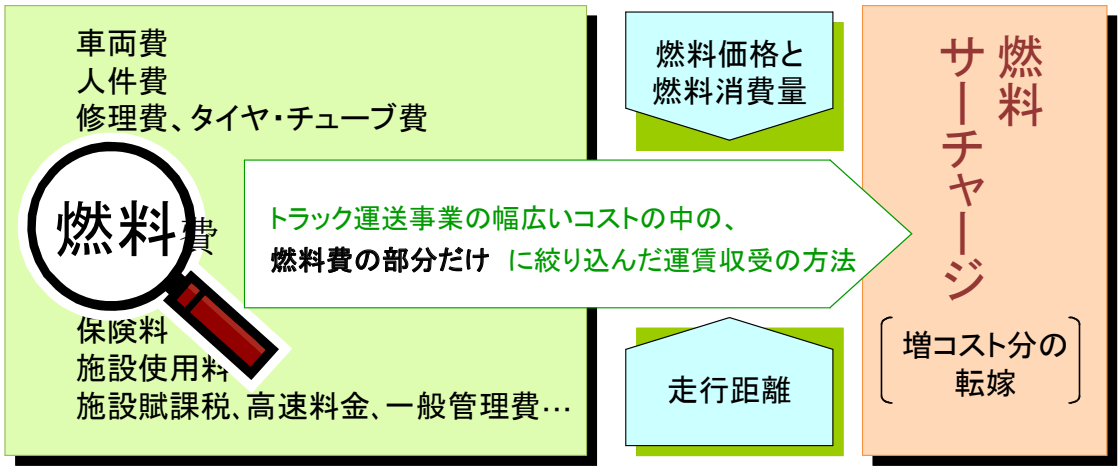
燃料サーチャージの導入に成功している企業では、すでに経済走行に取り組んで久しく、さらなる効率アップは限界である中、場合によっては新たに低燃費車両を導入するなどの設備投資にも踏み込んで、自助努力の結果を荷主にアピールしていました。

■原価計算をきちんと行っている

原価計算への取り組みは、かねてよりトラック運送業界の経営管理に不可欠なものとされていますが、いまだ取り組んでいない事業者が多いのも現実です。燃料サーチャージの導入に成功している企業では、いうまでもなく、原価計算をきちんと行っていました。

原価計算には、たしかに労力がかかります。しかし「原価管理は難しい」と考えるトラック運送事業者でも、自社の車両の走行距離、燃料消費量といった限られたデータなら把握できるはずです。燃料サーチャージの運賃額自体は、この基本的な２つのデータと軽油単価の値上がり額がわかれば計算できるものであり、それ自体は決して難しいものではないのです。

図表１２　燃料サーチャージは燃料費の部分だけに絞り込んだ運賃収受の方法



なお、運送原価把握のポイントを参考資料（P.36）に掲載しています。

■荷主とのコミュニケーションを重視し、相互理解をはかっている

問題は次のステップです。計算ができても、荷主に対して燃料サーチャージの必要性を繰り返し説明しているか、自社の状況を理解してもらえるよう資料をつくったりコミュニケーションをはかっているか、パートナーとしてお互いを認めあっているか、といった点が問題となります。

燃料サーチャージの導入には、トラック運送事業者の現状をきちんと理解してもらうことが欠かせません。導入に成功している企業では、燃費改善等の努力や現状のトラック運行にかかる原価計算の結果を資料として整え、その上で、現在の運賃水準では受託し続けることが難しく値上げが必要なのだということを重ねて説明していました。

事例によれば、普段から荷主の担当者とコミュニケーションをもち、日常の改善提案等を頻繁に行っている実績があると、荷主も耳の傾け方が変わるそうです。困った時だけお願いにあがるのではなく、普段からの取り組み姿勢が重要と言えます。

■サービスで差別化している

これまで運賃が長期にわたり下落してきた背景には、荷主優位の取引環境という問題に加え、トラック運送業界内部の問題、つまり多くの事業者が「安値競争」をしてきたことがあると考えられます。

規制緩和が進み、トラック運送事業者が増えたことで競争環境は厳しさを増しました。「同じサービスなら安い方」が選ばれてきました。

一方、燃料サーチャージの導入に早期から成功している企業では、輸送サービスの差別化に熱心であるという傾向が窺えました。輸送商品に対する専門的な知識、各種認証や資格の取得、積合せサービスの展開など、差別化の方策は多様です。荷主側は「他社に委託するのは不安」と考え、トラック運送業者側は「当社でなければお客様が満足するサービスを提供できない」と自負している、そんな関係を構築していました。

トラック運送会社の実情をきちんと理解していれば、荷主もそうそう値上げ要請を無視できないものです。荷主とトラック運送業者の双方が堅い信頼関係にあれば「他社に荷主を奪われる」といった心配は相当解消されると考えられます。

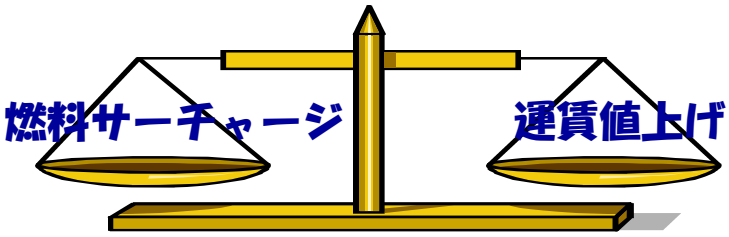
■運賃の値上げとサーチャージ導入を併せて取り組む

本来、トラック運送業界が望む「適正運賃」は、人材育成や環境・安全等の規制強化にも対応できる設備投資、納税、配当等の原資となるものです。燃料価格の高騰分を転嫁できない状況では適正運賃の収受は難しいと考えられます。

ベースとなる運賃を現在の原価に近づけることは、最も基本的な取り組みです。一方で、燃料サーチャージは「諸処の事情により運賃を上げてもらえないのであれば、燃料コスト増分だけでも急ぎ転嫁させて欲しい」という、いわば緊急避難的な制度なのです。

今回の事例調査でも、一部の企業では、ベースとなる運賃の値上げも並行して取り組んでいました。

図表１３　どちらも重要　運賃の値上げと燃料サーチャージ



■元請・下請の協力体制

トラック運送業界は元請・下請取引が多く、「真の荷主」から遠い位置にある事業者がたくさんいます。それゆえに、真の荷主と接点のある元請運送事業者は責任をもって運賃転嫁の交渉をすることが求められます。また、燃料サーチャージは実運送に掛かるコストの増分を転嫁するものです。下請運送事業者でも、自らの原価計算をきちんと行い、これを元請に示して、元請が真の荷主と交渉する際の材料にできるよう、お互い協力して交渉することが必要です。

■燃料サーチャージはトラック運送業界の適正取引の試金石

今は厳しい経営環境ですが、軽油価格が高騰したこのタイミングは、これまで「縁の下の力持ち」であったトラック運送業界にスポットライトが当たったチャンスでもあります。まさに注目されている時だからこそ、これを契機として、燃料サーチャージの導入について荷主を説得し、さらにはトラック運送業界の現状を理解してもらうことが必要です。荷主との対話・相互理解の端緒ともなる燃料サーチャージ制度の導入は、トラック運送業界にとって、今後の適正取引の試金石であると言えるでしょう。

3. 導入事例

＜掲載事例一覧＞

社名	事業	台数	導入時期	運賃の種類	軽油の基準価格（㍑あたり）	ポイント	ページ
Ａ社	一般 特積み	301 両 以上	H20.4 ～	特積み 貸切	65 円	・粘り強い交渉 ・現場を熟知する物流マンのコミュニケーション力	10
Ｂ社	一般	約 50 両	H17 ～	貸切	73 円	・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	12
Ｃ社	一般	約 150 両	H18.4 ～	個建て	80 円	・透明性の高い運賃 ・別建て請求を導入しやすい土壌	14
Ｄ社	一般 特積み	約 250 両	H20.7 ～	貸切	65 円	・輸送効率やコスト水準を数字で示す ・全車両にデジタコ導入	16
Ｅ社	一般	約 100 両	H20.7 ～	貸切	68 円	・サーチャージ導入を契機に事業者の経営実態を知ってもらう	18
Ｆ社	一般	約 100 両	H20.8 ～	貸切	78 円	・協力事業者への委託運賃にサーチャージを導入	20
Ｇ社	一般	301 両 以上	H19 ～	個建て	100 円	・積合せ個建て運賃に料率方式のサーチャージを導入	22
Ｈ社	一般	約 20 両	H20.4 ～	貸切	86 円	・社会的な認知度の高まりでサーチャージ導入が加速	24
Ｉ社	一般	約 40 両	H20.10 ～	貸切	70 円	・燃料サーチャージの導入は荷主とのコミュニケーションのチャンス	26
Ｊ社	一般 特積み	301 両 以上	H20.6 ～	特積み 貸切	63.7 円	・改良トンキロ法による軽油使用量の基準値を活用	28
Ｋ社	一般	約 50 両	H20.8 ～	貸切	120 円	・運賃値上げと燃料サーチャージを併せて導入	30

＜Ａ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　～

事例のポイント

・経済走行を励行、全車にデジタコ導入、燃料等データ管理を徹底。

・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、毅然と交渉をすすめた。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

燃料サーチャージ＝（ 軽油価格※1 － 基準価格６５円／㍑※2） × 走行㌔ ÷ 燃費

※１　軽油価格：毎月の軽油の平均購入価格（Ａ社実績）を利用。

※２　基準価格：軽油価格が 65 円／㍑となった場合には廃止。

■導入方法

・特積み、一般とも６５円／㍑を基準として、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ている。一般貨物の荷主の約７割に対して値上げに成功、ただし全額転嫁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、荷主と個別協議している。

※　荷主ごと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している。

・元請や取扱事業者に対しては、手数料率を下げてもらう等も含め、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（軽油価格が 130 円／㍑の場合）

・５％程度（原価計算では、本来は１０％程度の値上げが必要）

（2）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

・荷主との交渉用の資料として、燃料価格高騰が原価に与える影響を計算した（原価計算書の整理）。また、経済走行など、社内的にできることはやり尽くしている、という姿勢を数字で示すため、燃費データを整理し、提示した。

■交渉のポイント、成功要因

・根気強い交渉を行った。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。
・経済走行を励行した。全車にデジタコを導入し、日々管理を徹底した。燃費は他社の開示データと比べ良かった。
・燃料サーチャージ導入のお願いを文書として示したが、これには回答期限（20 日、1 カ月など）を明示し、短期間での交渉を目指した。交渉事のため結果として 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。
・取引先に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も不可欠だった。

■その他

・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、荷主を説得する上で有効であった。
・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ことも、交渉を後押しした。

■会社概要	特別積合せ運送事業、一般貨物自動車運送事業
■取引先の状況	特積み：グループ企業 一　般：食料工業品メーカー、日用品メーカーほか
■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
■資本金・保有車両台数	1 億 7 千万円・301 両以上

＜Ｂ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　～

事例のポイント

・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、馴れ合いではなく、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。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

燃料サーチャージ　＝（ 軽油価格※1 － 基準価格７３円／㍑※2）　× 走行㌔※3 ÷ 燃費※4

※１　軽油価格：毎月の軽油の平均購入価格（Ｂ社実績）を利用している。

※２　基準価格：導入の前年（H16 年）の平均価格で、68 円／㍑とした。ただし、値上がり額すべてを荷主に転嫁するのではなく、Ｂ社としてもコスト吸収を行うことを示すため、自助努力単価として、5 円を上乗せしている。このため、実質の基準価格は 73 円／㍑となる。これは、燃料サーチャージ導入以来、固定している。

※３　走行キロ：近距離（片道 350km 以下）については往復換算としている。

※４　燃　　費：4 トン車で 4km ／㍑を基本ルールとするが、運用は荷主によって異なる。

■導入方法

・燃料サーチャージの適用にあたっては、筆頭荷主については毎月変動額の見直しを行うが、他の荷主は、半期、あるいは四半期ごとの見直しとしている。

・Ｂ社の筆頭荷主は、一部上場の鋼管メーカーである。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。

・Ｂ社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：①輸送サービスの差別化を行いにくい　②業界の景気が悪い　など。

（２）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

・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労する。そこで、荷主担当者が説明しやすいように（担当者になりかわって）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、運賃とは切り離したかたちでの負担を求めた。

■交渉のポイント、成功要因

・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、好成績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 ／㍑まで改善した。
・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。

■その他

・原油価格の高騰は直接的な燃料の高騰に収まらず、包装資材など副資材の間接的な値上げにつながっている。今後はこの分の補填への理解をどのように図っていくかが課題である。

■会社概要	一般貨物自動車運送事業
■取引先の状況	鋼管メーカー
■サーチャージ導入時期	平成 17 年から
■届出状況	―――
■資本金・保有車両台数	1 千万円・約 50 両

＜Ｃ社（東京都）＞

透明性の高い運賃なら燃料高の影響も明確

～　別建て請求を導入しやすい土壌　～

事例のポイント

・個建て運賃への燃料サーチャージ導入のため、Ｃ社全体の燃料総使用量にかかるコスト増額を荷主の売上シェアで按分する方式を採用。

・Ｃ社の運賃システムは、活動原価基準の考え方（物流ＡＢＣ）に基づくものであり、コストの別建て負担にかかる前例もあったことから、燃料サーチャージの別建て請求にも理解を得やすかった。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

燃料サーチャージ ＝ 燃料総使用量（㍑）※1 ×（月末軽油価格※2 － 基準価格８０円／㍑ ※3 ）
× 売上シェア

※１　燃料総使用量：Ｃ社全体の燃料使用量（月間）、年１回見直し。

※２　月末軽油価格：Ｃ社の軽油調達単価、毎月見直し。

※３　基　準　価　格：80 円／㍑。平成 17 年の軽油価格（70 円／㍑）に、10 円／㍑のＣ社自助努力を上乗せ。

■導入方法

・Ｃ社は大手酒販店を親会社とし、その物流部門が独立して設立したものである。現在 22 社の酒販店から受託した貨物の積合せ輸送を行っている（共同配送）。

・業務店向けの共同配送を行うことができる競合トラック運送会社は少なく、荷主からみれば他をもって代え難いサービスであるといえる。

・都市内輸送が中心（１都４県）であることから、距離程でサーチャージ額を算出するのではなく、Ｃ社全体の燃料総使用量にかかるコスト増額を荷主の売上シェアで按分する方式を採用した。

（２）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

・個建て運賃の設定については、活動原価基準の考え方（物流ＡＢＣ）のもと、運送距離、配送先条件、品目、配送ロット、専用伝票使用の有無等を配送先ごとに厳密に評価したものとなっている。運送原価についてオープンにしていたため、燃料価格の上昇データや燃料消費量のデータ等についても理解してもらえた。

・日ごろから車両別、配送先別等の効率分析を詳細に行っていたことが役立った。

■交渉のポイント、成功要因

・早期取り組み（平成 18 年春～）が奏功し、基準価格を荷主側に理解してもらった。

・燃料消費量等の実績をもとに「指標を毎月見直すように」との要請があれば、対応できないこともないが、荷主はそこまで要求してこなかった。

・荷主が「理解しやすいデータ」で説明することもテクニックの一つ。

荷主がスムーズに理解するデータ 軽油調達価格 （外部要因のデータ）	←→	理解に時間がかかるデータ 燃料消費量、走行キロ、燃費等 （内部資料・精査に時間がかかる）

・荷主である酒販店は、一部については自ら配送業務を行っている。軽油価格の上昇によるコスト増は、自社で運送していることもあり、負担感に対する意識は高かった。その意味では燃料価格高騰の「苦しさ」は共有されていたが、とはいえ簡単には OK は貰えず、上記の「導入するにあたっての社内での準備」が功を奏した。

・サーチャージは個建て運賃の値上げではなく、あくまで燃料価格分の負担増と理解された。これまでにもカレット（空ビン）の処理費用の別建て負担にかかる前例があり、これを引き合いにすることで、燃料サーチャージの別建て請求でも理解を得ることが容易となった。

■その他

・軽油価格がこれ以上上昇すると、荷主の負担にも限界があると考えられる。

・毎年十数台発生する新車への転換では、今後は天然ガス車両の導入を考えている。

■会社概要	一般貨物自動車運送事業
■取引先の状況	酒販店 22 社 （酒販店及びその取引先に対して飲料・食品を配送）
■サーチャージ導入時期	平成 18 年 4 月以降
■届出状況	―――
■資本金・保有車両台数	4 億円超・約 150 両

＜D社（茨城県）＞

輸送効率やコスト水準を数字で示す

～　全車両にデジタコ導入　～

事例のポイント

・保有車両全車にデジタコを導入。各ドライバーの意識が高まって走行燃費は大幅に改善した。

・荷主が困っているときには最大限協力したり提案したりする。そうすることによって荷主とのコミュニケーションは円滑になる。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

燃料サーチャージ･貸切

＝　（軽油価格 ※1 － 基準価格６５円／㍑ ※2）× 走行㌔ ÷ 燃費

燃料サーチャージ･積合せ　＝　貸切サーチャージ（円）×　荷主別のトンキロシェア（%）

※１　軽油価格：本来は毎月の軽油の調達価格をみて変動額を決定したいが、荷主によっては物流予算をもっているところもあり、頻繁な変動額の変更を嫌う。このため３カ月スパンで変動額を取り決めている。

※２　基準価格：全社的なルールとしては、65 円／㍑を廃止条件とする。ただし荷主によっては契約更新時期が異なり、運用は柔軟。最近値上げしたところでは、基準価格を高めに設定しないと荷主も受け入れてくれない。実際には 100 円／㍑で取り決めしているところが多い。刻み幅は 10 円。

■導入方法

・サーチャージを導入した運賃の種類：一般貨物（貸切、積合せ）

※　特積みについてはタリフの変更で対応（例：S60 年→ H2 年のように、タリフ自体を値上げ変更）。

・一般貨物のサーチャージの仕組み一般（貸切）については国土交通省の計算シートにのっとって作成。一般（積合せ）については１両あたり増コストを、当該積合せ荷主の積載トンキロシェアで案分。

・D社では、保有車両全車にデジタコを導入。各ドライバーの意識が高まって走行燃費は大幅に改善した。荷主もトラック運送事業者の自助努力を評価し、サーチャージ導入に前向きになった。

■平均値上げ率（軽油価格が 130 円／㍑の場合）

・サーチャージ額を含めると、運賃は全距離帯平均で４～５％アップ、長距離では 10 ～ 12 ％程度アップ。

（２）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

・荷主の説得では、何度も訴えかけ、交渉することが重要。はじめは「他社からは値上げの申し入れなどない」と突っぱねられたが、少しずつ耳を傾けてくれるようになった。また現状の輸送効率やコストがどのようになっているかを数字で示すことも重要。

・Ｄ社では、
①全荷主に値上げの案内文を提出し、
②軽油使用量を方面（距離）別・車種別に計算し、
③軽油価格の変動額を乗じて「コスト増額」として提示した。

・数字として示したとたん、荷主も理解してくれるようになった。合意が得られたら、「確認書」（覚書）として書面交換した。数値については３カ月ごとの見直しを明記した。

■交渉のポイント、成功要因

・コミュニケーションの基本は、頻繁に顔を出して、何度も交渉すること。また自分が困ったときにお願いにあがるだけでなく、荷主が困っているときに、最大限協力したり提案したりする。そうすることによって荷主とのコミュニケーションがはかれるようになる。

■その他

・軽油価格の基準時点について、荷主側では「契約更新した直近の時期（すでに軽油値上がりが相当レベルまで進んだ時点）」を主張する場合が多い。継続契約で、実際には 10 年も前の原価計算に基づく運賃なのに、たまたま更新が今年の４月だった、というようなケースでは大きな問題となる。この場合、原価計算の基準年はあくまで 10 年前であり、サーチャージの軽油基準価格とは異なる旨、丁寧に正確に説明しなければならない。

■会社概要	特別積合せ運送事業、一般貨物自動車運送事業
■取引先の状況	約 250 社、直荷主との契約が約 8 割
■サーチャージ導入時期	平成 20 年 7 月以降
■届出状況	平成 20 年 6 月
■資本金・保有車両台数	9 千万円・約 250 両

＜Ｅ社（埼玉県）＞

自助努力の限界

～　サーチャージ導入は運送原価や事業者の経営実態を知ってもらうチャンス　～

事例のポイント

・今まで荷主は運送会社の原価などに興味を示さなかったが、今回の軽油価格急騰は荷主に運送原価や運送事業者の経営実態を知ってもらうチャンスなので粘り強く交渉した。

・下請運賃へのサーチャージ導入促進には、①元請が責任をもって交渉すること　②契約内容の透明性を高め真の荷主にコスト構造を知ってもらうことが必要である。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

燃料サーチャージ　＝　（平均価格※1　－基準価格６８円／㍑※2　）　×　走行㌔　÷　燃費※3

※１　平均価格：毎月軽油購入の実情にあわせて設定。

※２　基準価格：基準とする軽油価格は、平成 15 年平均の 68 円／㍑として設定。

※３　燃　　費：車種別に設定。2 ㌧車 7km ／㍑、4 ㌧車 5km ／㍑、10 ㌧車以上 3.3km ／㍑。ただし、同じ車種でも、輸送距離や待ち時間の発生状況により燃費効率を変えるなど、輸送事情を反映した設定としている。

■導入方法

・貸切運賃について、基本運賃とは別にサーチャージを収受している。

・燃費計算の透明性や経済走行の励行などの指摘があったが、以前から取り組んでいるエコドライブや ISO 取得実績などで理解してもらうことができた。

・サーチャージを適用している荷主は今のところ２社（家電部品、塗装メーカー）で、68 円／㍑を超える値上がり分の満額を頂いている。

・一方、サーチャージを要請したものの、「毎月の変更では予算管理や検証等が面倒」との判断で、基本運賃の値上げを選択した荷主も 10 社程度ある。この場合、基本運賃に対し３～５％の値上げが実現。

・サーチャージ適用と運賃値上げの双方を合わせれば、売上の約６割の荷主で転嫁できた。

（2）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

・導入までの段取りとして、原価計算書、サーチャージの届出書、荷主ごとの輸送事情に基づく燃費効率の分析結果などを準備した。

■交渉のポイント、成功要因

・燃料費の急激な高騰は、トラック運送事業者の自助努力の限界を超えている。このままでは廃業に追い込まれるという意識で臨み、回答期限を設け、だめなら撤退も辞さない覚悟で交渉した。

・今まで荷主は運送会社の原価などに興味を示さなかったが、今回の事態は運送原価や運送事業者の経営実態を知ってもらうチャンスでもあり、粘り強く交渉した。

・運賃に対して 7 %の値上げを満額として交渉しているが、荷主事情も考慮せざるを得ない。

・トラック協会の「軽油価格推移表」は、オーソライズされた資料として役立った。「届出」も公的な動きとして、荷主の理解深耕につながっている。

■課題

・Ｅ社が元請の場合、運賃値上げができた分は下請に対してもきちんと値上げしている。しかし、Ｅ社が協力会社として車両を提供している一部の元請は意識が低い。ある大手運送会社（元請）では、Ｅ社が 5 月に 40ft 海上コンテナの輸送（220km、44,000 円）について＋ 5,000 円のサーチャージの要請を行ったのに対し、返答が得られたのは 4 カ月もあとで、かつその内容は「現行 44,000 円の運賃を 10 月より 44,400 円に改定（+400 円）する」というものであった。元請の言うとおりに運賃を改定してしまうと、その時点での燃料価格をベースとした原価計算を認めることになりかねないため、Ｅ社では値上げを断った。

・下請運賃は値上げが進まない。元請は責任をもって値上げ交渉をすることが必要である。また、取引が多段階で真の荷主が遠い場合、どこまでが実運送のコストで、元請の役割とそれに見合った料金はどの程度である等、契約内容の透明性を高め、真の荷主にコスト構造を知ってもらうことが必要である。

■会社概要	一般貨物自動車運送事業
■取引先の状況	家電部品、塗装メーカー（サーチャージを導入できた荷主）
■サーチャージ導入時期	平成 20 年 7 月以降
■届出状況	平成 20 年 6 月
■資本金・保有車両台数	2 千 6 百万円・約 100 両

＜Ｆ社（愛知県）＞

協力事業者への委託運賃にサーチャージを導入

～　長期的にみて不可欠なステップ　～

事例のポイント

・協力事業者へのサーチャージ導入は、長い目でみれば川上に対する運賃値上げの交渉材料となるものであり、輸送サービスの安定供給のためにも不可欠なステップである。

・荷主を説得するには、各社の輸送原価を示すことが必須。トラック業界では、輸送原価をきちんと把握し、それを運賃に反映していく習慣を定着させることが必要である。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

燃料サーチャージ

＝（平均価格※1 － 基準価格７８円／㍑※2 ）× 距離程（km）※3 ÷ 燃費※4

※１　平均価格：算定月の前々月以前３カ月間の移動平均（８月算定の場合は４、５、６月の３カ月平均）

※２　基準価格：基準とする軽油価格は、愛知県トラック協会の公表資料（H17.4.ローリー平均価格 78.1 円／㍑）を参考に、78 円／㍑として設定。

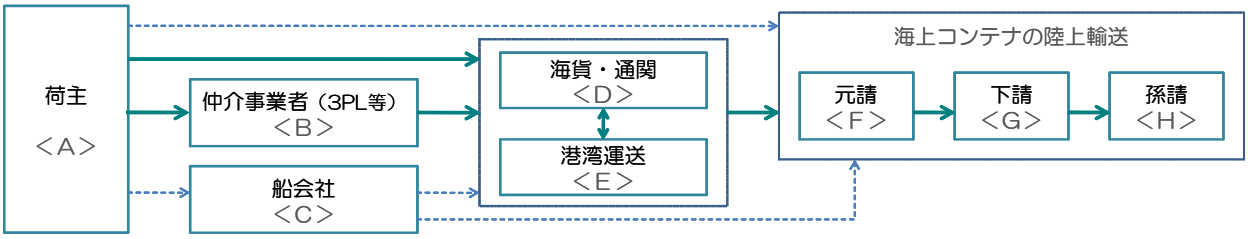
※３　距離程　：コンテナ特例法によりラウンド距離を基準に計算。

※４　燃　費　：車種別に設定。4 ㌧車 4.5km/㍑、10 ㌧車 4.0km/㍑、14 ㌧車 3.5km/㍑、トレーラ 2.36km/㍑、重トレーラ 1.7km/㍑。

■導入方法

・基準となる軽油価格は 78 円としてるが、実際に荷主と交渉する場合は個別交渉。燃費についても、完成車メーカーなどでは輸送ダイヤを組んでおり輸送効率がよい。その場合はトレーラで 3.0km/㍑として計算するなど柔軟に設定。

・海コン輸送の取引は多段階であり、事業者数からいえばほとんどが下請・孫請（下図のＧ・Ｈ）。事業者の多くは「真の荷主」と交渉できない。サーチャージ導入の可否は元請次第。



・８月以降、Ｆ社は荷主に対してサーチャージを導入開始すると同時に、元請としての責任を果たすため、協力事業者にもサーチャージを導入している。

■平均値上げ率（軽油価格が 130 円／㍑の場合）

・収受運賃の平均値上げ率は３～５％程度、下請への支払い運賃の値上げ率は４～５％程度。

（２）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

・Ｆ社では平成 17 年ごろからサーチャージ導入への取り組みに着手していた。しかし当時はほとんどの荷主が反応してくれなかった。

・平成 20 年 3 月にガイドラインが出されたことを契機として再度サーチャージ導入に注力した。

■交渉のポイント、成功要因

・交渉にもテクニックが必要である。荷主に陸運のコスト構造を理解してもらうには、それなりの時間がかかる。相手も通常業務で忙しいため、一度にたくさんの情報をもっていっても、下手をすれば後回しにされてしまう。このため提案資料はできるだけ単純でわかりやすいものを準備した。「後で読んでもらう」のではなく、渡したその場で理解して頂けるもの、そして、回数を重ねることも重要なので、小出しに作成した。

・協力事業者にサーチャージを導入した結果、８月以降、大幅な支出増加となった。それでも、長い目でみれば川上に対する運賃値上げの交渉材料となるものであり、輸送サービスの安定供給のためにも不可欠なステップであると考える。

・協力事業者には、各社の輸送原価の明細を付けたＦ社向けの値上げ要請文書を作成するよう指示した。しかし、スムーズに対応できた事業者は少数であった。トラック運送業界では、輸送原価をきちんと把握し、それを運賃に反映していく習慣を定着させることが必要である。

・県ト協の海コン部会がリーダーシップを発揮して届出を指導したことが奏功し、県内届出の約半数は海コン関連の事業者である（９月時点）。

■会社概要	一般貨物自動車運送事業
■取引先の状況	商社、海運貨物取扱業者など
■サーチャージ導入時期	平成 20 年 8 月以降
■届出状況	平成 20 年 6 月
■資本金・保有車両台数	8 千万円・約 100 両

＜G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 ～

事例のポイント

・チルドで積合せをできるトラック運送事業者は限られている。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ので、有利に交渉をすすめることができた。

・荷主によっては、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事情もあることから、取引先ランクにあわせて導入タイミングを柔軟にした。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

燃料サーチャージ･貸切

＝　（軽油価格※1　－　基準価格１００円／㍑※2）　×　固定係数０ ２５％※3

×　当月運賃請求額

※１　軽油価格：毎月の軽油価格は、客観性のあるデータとして、石油情報センター（財団法人日本エネルギー経済研究所）の公表価格を利用。

※２　基準価格：本来は 80 円／㍑だが、100 円／㍑まではG社の自助努力によるコスト吸収と位置づけた。100 円／㍑以下となった場合には廃止。

※３　固定係数：原価計算（営業コストに占める燃料コスト比率）から算出された係数。

■導入方法

・G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である。そのため、軽油価格が 100 円／㍑を上回った場合に、上回り額に固定係数（0.25 ％）を掛け、運賃請求額に乗じるという方式（運賃総額に対する料率方式）を採用した。

■平均値上げ率（軽油価格が 130 円／㍑の場合）

（計算例）

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

サーチャージ額　＝　（130円-100円）×0.0025×1,000千円　＝　75,000円

もとの運賃に対する値上げ率　＝　7.5%

（２）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

・平成 19 年から取引先に対し、文書で一斉に値上げのお願いをアナウンスした（２回）。もちろん全荷主（約 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社ずつ個別交渉した。配送コース分析の結果をもとに、固定係数を 0.20 ％まで下げる交渉余地を与えた。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した。

・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した。

■交渉のポイント、成功要因

・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事業者は限られており、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（大手）では難航している。

・毎月の軽油調達価格は、実績データではなく、石油情報センター（財団法人日本エネルギー経済研究所）の公表価格を利用した。客観性のあるデータで、荷主もその都度インターネットで確認できる点がよい。

・燃料高騰は、これまで運賃交渉を行おうとしてもきっかけの得られなかったトラック運送事業者にとって、千載一遇の好機である。「交渉のカードができた」くらいの積極的な姿勢で、トラック運送事業者の実情を理解してもらうことに努めるべきである。

■会社概要	一般貨物自動車運送事業
■取引先の状況	チルド品ベンダー約 800 社
■サーチャージ導入時期	平成 19 年から
■届出状況	平成 20 年 4 月
■資本金・保有車両台数	5 千 5 百万円・301 両以上

＜H社（広島県）＞

社会的な認知度の高まりでサーチャージ導入が加速

～　8割の荷主に導入　～

事例のポイント

・これまで何度値上げ交渉をしても受け入れてもらえなかったが、平成 20 年 3 月の国土交通省のガイドライン発出後、コスト転嫁が進みやすくなった。

・値上げをあきらめてはいけない。荷主に対して、各社が主導的に交渉すべき。その際には原価計算や経済走行の励行等の自助努力は不可欠。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

貸切（距離制）燃料サーチャージ

＝　走行㌔　÷　燃費　×　（調達実績単価　－　基準価格 ※1）

貸切（時間制）燃料サーチャージ

＝　月間軽油使用量※2　×　（調達実績単価　－　基準価格 ※1）

※１　基準価格：届出基準は 86 円／㍑、ただし運用は荷主ごとに異なる。

※２　月間軽油使用量：過去１年間の平均値、コースごとに設定。

■導入方法

・平成 20 年 3 月の国土交通省のガイドライン発出を契機に、ある荷主（塗料メーカー）から、H社が値上げを持ちかける前に、運賃値上げの積算提示を行うよう指示された。

・当該荷主とは貸切契約であったことから、過去１年間にさかのぼって軽油の使用量を精査し、月間の平均使用量を求め、これに１㍑あたり 50 円を乗じて燃料サーチャージとすることとした。

（２）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

・平成 19 年まではいくら値上げを要請しても荷主に受け入れてもらえなかった。

H18 年　10 %の値上げ要請　・・・・・　却下
H19 年　5 %の値上げ要請　・・・・・　却下

・しかし、平成 20 年 3 月の国土交通省のガイドライン発出を契機に、再度挑戦することとした。その結果、

H20 年 4 月　基準価格を 65 円／㌧とし＋ 50 円／㌧のサーチャージを要請
・・・・・　一部の荷主（塗料メーカー）は承諾、筆頭荷主は承諾せず
H20 年 5 月　基準価格を 85 円／㌧とし＋ 30 円／㌧のサーチャージを要請
・・・・・　筆頭荷主（生活用品メーカー）でも承諾

■交渉のポイント、成功要因

・筆頭荷主（取扱物流量の約３割）は基準価格＋ 30 円／㌧であったが、他の荷主（二番手以降の荷主の合計、約５割）は基準価格＋ 50 円／㌧で承諾してもらえた。この結果、約８割の荷主でサーチャージ導入となった。

・残りの２割の貨物は、もともとの運賃ベースが相対的に高水準であったことから、まだサーチャージ導入に至っていない。

・平成 20 年に入り、軽油価格が短期間に暴騰したため、せっぱ詰まってやる気になった。

・値上げをあきらめてはいけない。荷主に対して、各社が主導的に交渉すべき。その際には原価計算や経済走行の励行等の自助努力は不可欠。

→　「運賃 10 %アップして‥‥」等のどんぶり勘定では説得力がない。
数字を丸めず端数がでるくらいの細かさで示すべきである。

■会社概要	一般貨物自動車運送事業
■取引先の状況	生活用品、什器・備品、プラスチック製品、塗料などの荷主
■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 7 月
■資本金・保有車両台数	1 千万円・約 20 両

＜Ｉ社（北海道）＞

燃料サーチャージの導入はコミュニケーションのチャンス

～　荷主にトラック運送業界を理解してもらう　～

事例のポイント

・燃料サーチャージの導入を契機に荷主とコミュニケーションをはかり、トラック運送業界の窮状を理解してもらうチャンスとするべきである。

・サーチャージ導入は元請が運賃交渉のフロントに立って強力に推進すべき。また、下請運送事業者も、原価計算を行って、自らの値上げの必要性を元請に対して交渉すべき。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

燃料サーチャージ　＝　（軽油価格※1　－　基準価格７０円／㍑）×　走行キロ※2　÷　燃費※3

※１　軽油価格：日経商品指数を利用。70 円／㍑は平成 17 年の平均値。
日経商品指数を利用するのは、実調達価格よりも客観性のある（荷主が自分で確認することができる）指標であるため。

※２　走行キロ：近距離は往復距離で計算。

※３　燃　　費：Ｉ社の 4 ㌧車の平均実績は 5.0km ／㍑、2 ㌧車の平均実績は 6.0km ／㍑。

■導入方法

・貸切運賃に燃料サーチャージを導入した。

・全車デジタコを導入していることから、輸送データを詳細に把握・分析できる。これによりドライバーの意識も高まっている。

・引越貨物は一般消費者が顧客で、専門的なコストの説明は難しく、サーチャージ制度はとらない。

■平均値上げ率（軽油価格が 130 円／㍑の場合）

・計算例＜札幌市内～士別（約 180km）を４㌧車で走行の場合＞

（130 円／㍑－ 70 円／㍑）　×　（180km × 2 ※）　÷　5.0km ／㍑　＝　4,320 円

※　上記の例の場合、近距離のため、距離程 180km に対し往復距離で計算

・燃料サーチャージの導入ができた取引先における平均値上げ率：　５～６％程度

（2）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

・輸送データを前提に、荷主を説得することが重要だった。サーチャージ導入を諦めている会社の多くは努力不足というケースも多い。

■交渉のポイント、成功要因

・燃料サーチャージの導入は営業活動の一環と捉えている。これを契機に荷主とコミュニケーションをはかり、トラック運送業界の窮状を理解してもらう良いチャンスになると考えている。

・本来は、基本運賃を値上げしたい。しかし、運賃値上げというと荷主は交渉のテーブルについてくれない。

・一方、“サーチャージ＝コスト増分の補填”であれば、説明しやすい。もちろん燃料だけでなく車両もタイヤも値上がりしており、サーチャージのみでは不十分である。

・１社では基本運賃を値上げしたパターンと、サーチャージを導入したパターンの両方を準備し、荷主に選択してもらったケースもある。

■その他

・今後の課題としては、軽油価格が下がった局面での運賃交渉が考えられる。一部の荷主では、「サーチャージを導入するなら基本運賃を下げて」といってきたところもある。基本運賃を値上げした顧客の場合、軽油価格の変動によっては再度値下げ要請される危険性もある。

・北海道は多層取引（元請下請取引）が顕著である。業界の底上げのためには、まずは元請が運賃交渉のフロントに立って強力に推進すべきである。また、下請運送事業者も、原価計算を行って自らの値上げの必要性を元請に対して交渉すべきである。

・主体的に動かなければ運賃は上がらない。

■会社概要	一般貨物自動車運送事業
■取引先の状況	機械、家電、消費財、引越貨物など
■サーチャージ導入時期	平成 20 年 10 月以降
■届出状況	平成 20 年 7 月
■資本金・保有車両台数	1 千 7 百万円・約 40 両

＜Ｊ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　～

事例のポイント

・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。

・これによって特積み貨物へのサーチャージの適用を容易にするとともに、特に省エネ法で定める特定荷主等から理解が得られやすくなっている。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

燃料サーチャージ

＝ 当月の総発送重量（㌧）　×軽油使用量の基準値（㎘／㌧）※1 × 軽油価格の変動額（円／㎘）※2

・特積み・一般とも、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。

※１　軽油使用量の基準値：たとえば、札幌～東京特積み運行の場合、Ｊ社の標準的な車種・距離・積載率に基づき算出すると 10.1 ㎘／㌧となる（幹線輸送を除く）。

※２　軽油価格の変動額：燃料基礎額を 63.7 円／㎘（H15 年度）とし、現在の軽油価格（札幌地区の 24 社平均・北ト協データ）との差を変動額とする。

※３　軽油使用量の基準値、燃料基礎額は各荷主と個別に決定。

■導入方法

・特積み貨物への適用を容易化することを目的に、サーチャージ額の算出に改良トンキロ法による軽油使用量基準値を活用している。

■平均値上げ額（軽油価格が 130 円／㎘の場合）

＜計算例：札幌～東京の特積み運行、月間５㌧の出荷の場合＞

当月の軽油使用量（㎘）　＝　当月の総発送重量（㌧）　×　基準値(10.1㎘／㌧)
＝　5　㌧　×　10.1　㎘／㌧
＝　50.5　㎘

サーチャージ額（円）　＝　軽油価格の変動額（円／㎘）×当月の軽油使用量（㎘）
＝　(130円／㎘ － 63.7円／㎘)　×　50.5　㎘
＝　3,348　円

（２）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

・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

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）

があった。フェリー航路の再編では、首都圏での陸送コストが増加し、さらに陸送距離の長距離化によりトラクタの回転率も下がった。Ｊ社ではトレーラ１台あたり５万円のコスト増（トータル年額でみれば２～３億円のコスト増）となった。

・加えて、④平成 20 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。

・Ｊ社としては、平成 19 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。

■交渉のポイント、成功要因

・テレビ・新聞報道等による社会的認知度の高まりが奏功した。さらに夏以降は監督官庁から荷主への協力要請もあり、燃料サーチャージの受け入れが促進された。

・平成 20 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。

・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、車両ごとに計算するサーチャージも導入している。その場合は往復距離を基準に交渉する。

■会社概要	特別積合せ運送事業、一般貨物自動車運送事業
■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 年から　運賃ベースの値上げ（主にフェリー利用分）、 H20 年 6 月から　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
■資本金・保有車両台数	1 億円・301 両以上

＜Ｋ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　～

事例のポイント

・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ＣＯ$_2$削減の努力、安全管理の徹底をはかっている。

・Ｇマーク、グリーン経営等の認証取得、ドライバーへの各種資格取得の奨励等を通して他社との差別化をはかり、自負をもって営業交渉している。

（１）燃料サーチャージの計算方法・考え方

■計算式

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＝（軽油価格※1－基準価格１２０円／㍑※2）　×　走行㌔　÷　燃費

※１　軽油価格：軽油の調達価格はＫ社の購入実績。

※２　基準価格：①の値上げができた場合の基準価格。値上げができない場合は基準価格を下げる。

■導入方法

・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㌧車 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。平均走行実績は 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/㍑を上回った額×走行㌔÷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	3,500kmまで			＝	600,000 円
距離割増	100円／km		(5,000km-3,500km)×100円	＝	150,000 円
					750,000 円
◎運賃の値上げ＋燃料サーチャージ（軽油価格　１３０円／㍑として）					
運賃の値上げ	月極運賃	３％アップ	600,000円×0.03	＝	18,000 円
	距離割増	１０％アップ	150,000円×0.10	＝	15,000 円
燃料サーチャージ	軽油上昇額×走行㌔÷燃費				
			(130円-120円)×5,000km÷6.0km／㍑	＝	8,333 円
					41,333 円
			合計		791,333 円
			もとの運賃に対する値上げ率	（	5.5% ）

（2）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

・荷主は値上げを簡単に了承してくれるわけではない。K社では値上げの裏付けとして、原価管理を徹底した。また、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した。

・ドライバーの経済走行は最近始まった取り組みではない。すでに「効率化の限界」とも思われる水準まできていた。それでも、一人ひとりがたゆまぬ努力を続け、着実に燃費をのばしていった。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。

■交渉のポイント、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している（届出基準価格の 100 円／㍑を適用）。

・K社では、かねてより輸送サービスの差別化をはかっている。

＜例＞

①Gマーク、グリーン経営等の認証取得

※　Gマーク（貨物自動車運送事業安全性評価事業）は取得率が１割程度であり、希少価値のある認定である。

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。他の事業者で同様のサービスができるところは少ない。

・安全対策及び省エネ対策を可能な限りつくしており、さらに差別化されたサービスが確立していることから、自負をもって営業活動を行うことができた。

■会社概要	一般貨物自動車運送事業
■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	平成 20 年 8 月以降
■届出状況	平成 20 年 7 月
■資本金・保有車両台数	1 千万円・約 50 両

4. 参考資料

トラック協会では、燃料高騰対策をはじめ、トラック運送事業者の経営改善や経営管理に役立つ資料を多数作成しています。多くのものがインターネットで公開されたり、無料配布されていますので、是非活用してください。ホームページ http://www.jta.or.jp/

＜軽油価格について＞

■「軽油価格推移表」（全ト協）

http://www.jta.or.jp/member/keiyu/kakaku.php（パスワードは「広報とらっく」１面左上の４桁数字）

全日本トラック協会では、購入形態（スタンド、ローリー、カード）別の軽油価格を毎月公表していますので、自社の取引価格の参考になります。

■石油情報センターの価格情報

http://oil-info.ieej.or.jp/index.html（財団法人日本エネルギー経済研究所・石油情報センター）

軽油の一般小売価格が月次・週次でインターネット上に公表されています。石油情報センターは、公平・公正な立場で石油に関する情報を提供していますので、荷主のご担当者にご覧いただくことで、理解促進に役立ちます。

＜ガイドラインについて＞

■「トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン」及び「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン」について

http://www.mlit.go.jp/jidosha/jidosha_tk4_000004.html（国交省へのリンク）

①「トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン」

国土交通省では、平成 20 年 3 月 14 日に、トラック運送業における燃料サーチャージ制の導入を促進するため、公正取引委員会と協議の上、作成・公表いたしました。このガイドラインには、導入にあたっての考え方や、貸切運賃における距離制・時間制のサーチャージ導入の具体例や算出方法が記載されています。

②「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン」

トラック運送業においては、荷主、元請事業者、下請事業者間の取引の適正化を図るため、平成 16 年度から下請代金支払遅延等防止法及び独占禁止法物流特殊指定が適用されています。また、こうした法律による規制に加えて、政府で取りまとめられた「成長力底上げ戦略」及び「経済財政改革の基本方針 2007」等において、業種ごとに適正取引を推進するためにガイドラインを策定することが決定されました。このため国土交通省では、公正取引委員会と協議の上、平成 20 年 3 月 14 日にガイドラインを公表いたしました。このガイドラインにはトラック運送業における望ましい取引事例や問題点を整理しています。

＜適正取引に関する相談について＞

■適正取引相談ホットライン　TEL：0570-055-109

http://www.mlit.go.jp/common/000017297.pdf（国交省へのリンク）

トラック運送事業者からの燃料サーチャージ制導入にあたっての疑問点、適正取引に関する相談を受け付けています。全国のどこからおかけいただいても、最寄りの運輸支局等につながります。ホットラインの詳しい内容については上記ホームページをご覧ください。

＜協会の取り組みについて＞

■燃料高騰対策

http://www.jta.or.jp/sub_index/genyukoto.html（全ト協）

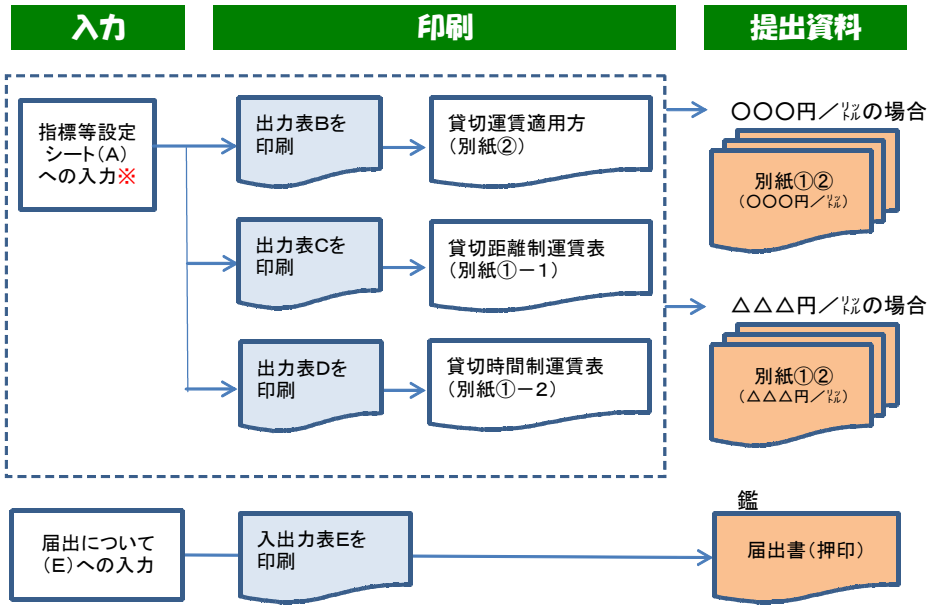
これまで協会が推進してきた燃料高騰対策を一覧として紹介しています。

＜サーチャージの計算方法について＞

■「トラック運送業の燃料サーチャージ算出シート」

http://www.mlit.go.jp/jidosha/jidosha_tk4_000004.html（国交省へのリンク）

燃料サーチャージ算出のためのエクセルファイルです。算出シートは、貸切トラック算出用、特積みトラック算出用の２種類があります。ファイル内は、複数枚のシートに分かれています。運賃料金設定（変更）届出書の記載例も掲載しています。ファイルは、一旦ご自身のパソコンにダウンロードしてから、ご利用ください。下図は貸切トラックでの算出作業の流れです。



動作環境は WindowsXP 以上の OS を搭載したパソコンで、Microsoft Excel2002 以上をインストール済みのもの（推奨）です。

■以下は貸切トラック算出用シートの活用例です。

・Ａ社の基準価格：荷主と運送契約を締結した時点の 65 円/ﾘｯﾄﾙ（2003 年 2 月スタンド価格）
・現在の軽油価格：108 円　・改定する刻み幅：10 円　・算出上の代表価格：刻み幅の中間値
・端数処理：10 円単位に切り上げ　・使用車種と燃費：4 ﾄﾝ車（5.3km/ﾘｯﾄﾙ）、10 ﾄﾝ車（3.5km/ﾘｯﾄﾙ）
・時間制の場合の 1 日当たり走行距離：4 ﾄﾝ車（100km）、10 ﾄﾝ車（120km）　・月間 23 日稼働

注：「トラック運送業における下請・荷主適正取引推進ガイドライン（付属資料）」P23 ～ P25 の導入例より

（ 別紙①－１ ）

例

燃料サーチャージ（貸切トラック距離制運賃）

作成年月日： 平成20年10月1日

算出条件　基準とした軽油価格　65 円
現在の価格　108 円　（100 円超 ～ 110円までの価格帯）
算出上の軽油価格　105 円
算出上の上昇額　40 円

単位：円

距離＼車種	1トン車まで	2トン車まで	3トン車まで	4トン車まで	5トン車まで	6トン車まで	8トン車まで	10トン車まで	12トン車まで	14トン車まで			
算出に当たって前提とした燃費（km/L）	－	－	－	5.30	－	－	－	3.50	－	－	－	－	－
10 km まで	－	－	－	80	－	－	－	120	－	－	－	－	－
20 〃	－	－	－	160	－	－	－	230	－	－	－	－	－
30 〃	－	－	－	230	－	－	－	350	－	－	－	－	－
40 〃	－	－	－	310	－	－	－	460	－	－	－	－	－
50 〃	－	－	－	380	－	－	－	580	－	－	－	－	－
60 〃	－	－	－	460	－	－	－	690	－	－	－	－	－
70 〃	－	－	－	530	－	－	－	800	－	－	－	－	－
80 〃	－	－	－	610	－	－	－	920	－	－	－	－	－
90 〃	－	－	－	680	－	－	－	1,030	－	－	－	－	－
100 〃	－	－	－	760	－	－	－	1,150	－	－	－	－	－
110 〃	－	－	－	840	－	－	－	1,260	－	－	－	－	－
120 〃	－	－	－	910	－	－	－	1,380	－	－	－	－	－
130 〃	－	－	－	990	－	－	－	1,490	－	－	－	－	－
140 〃	－	－	－	1,060	－	－	－	1,600	－	－	－	－	－
150 〃	－	－	－	1,140	－	－	－	1,720	－	－	－	－	－
160 〃	－	－	－	1,210	－	－	－	1,830	－	－	－	－	－
170 〃	－	－	－	1,290	－	－	－	1,950	－	－	－	－	－
180 〃	－	－	－	1,360	－	－	－	2,060	－	－	－	－	－
190 〃	－	－	－	1,440	－	－	－	2,180	－	－	－	－	－

（ 別紙①－２ ）

例

燃料サーチャージ（貸切トラック時間制運賃）

作成年月日： 平成20年10月1日

算出条件　基準とした軽油価格　65 円
現在の価格　108 円　（100 円超 ～ 110円までの価格帯）
算出上の軽油価格　105 円
算出上の上昇額　40 円

別＼車種	種別	1トン車まで	2トン車まで	3トン車まで	4トン車まで	5トン車まで	6トン車まで	8トン車まで	10トン車まで	12トン車まで	14トン車まで			
算出に当たって前提とした燃費（km/L）		－	－	－	5.30	－	－	－	3.50	－	－	－	－	－
1日当たり基礎額	8時間制	－	－	－	760	－	－	－	－	－	－	－	－	－
	4時間制	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－
月間基礎額	8時間制	－	－	－	18,870	－	－	－	－	－	－	－	－	－
	4時間制	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－

注1　端数処理としては、10円単位に端数を切り上げした。

年　　月　　日

○○○○ 運輸局長 殿

住　　所　東　京　都　○　○　○　○
事 業 者 名　○ ○ ○ ○ 運 送 株 式 会 社
代 表 者 名　○　　○　　○　　○　　印
電 話 番 号　　***-***

例

運賃料金設定（変更）届出書

貨物自動車運送事業報告規則第2条の2に基づき、運賃及び料金を設定（変更）したので、下記のとおり提出します。

記

1.　氏名又は名称及び住所並びに法人にあっては、その代表者の氏名

氏 名 又 は 名 称　○○○○運送株式会社

住　　所　東京都○○○○

代　表　者　名　○○○○

2.　事業の種別

一般貨物自動車運送事業（特別積合せ貨物運送を除く）

3.　設定（変更）した運賃及び料金を適用する運行系統又は地域

全国

4.　設定（変更）した運賃及び料金の種類、額及び適用方法

種　　類　燃料サーチャージ（燃料特別付加運賃）

運賃及び料金の額　別 紙　①－１、①－２

適　用　方　法　別 紙　②

5.　実施年月日

平成２０年１０月１日より実施

6.　変更を必要とした理由

燃料価格の高騰は、自社のコスト削減努力だけでは吸収できない水準になっていることから、軽油価格の変動に応じた燃料サーチャージを、荷主の理解をもとに収受することで、経営の健全化を図りたいため。

＜運送原価把握のポイントについて＞

燃料サーチャージの算出をはじめ、経営課題の抽出や改善対策の検討を行うには、運送原価や運行効率、従業員の労働生産性などを計数によって把握し、それをもとに評価・改善活動を行うことが重要です。ここでは「中小トラック運送事業者のための経営改善対策ガイドブック」（全ト協）http://www.jta.or.jp/keieikaizen/keiei/keiei_kaizen_guidebook.html から運送原価把握のポイントを抜粋・紹介します。

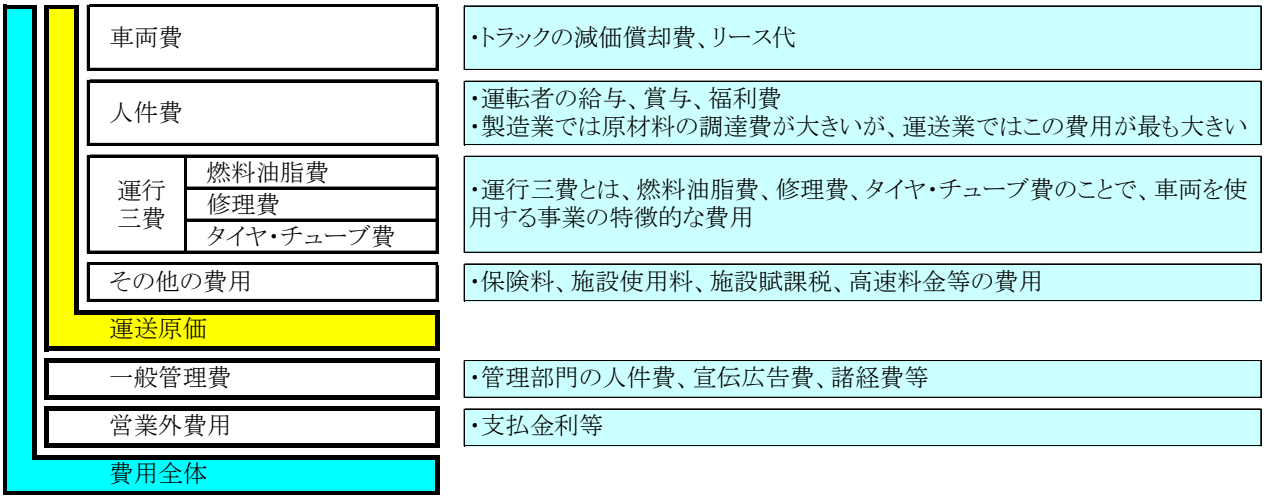
＊　＊　＊

運送原価に把握については、「何のために把握するのか、手間がかかるし、損益計算は決算の時に経理で計算しているのに‥‥」といった声も聞かれそうです。しかし、経営管理で重要なのは、「原価を上回る価格（運賃）でサービスを提供し、適正な利益を上げること」です。営業担当者が荷主と契約する場面で、自社の運送原価を正確に知らないまま交渉することは非常に危険なことであることを認識してください。

■費用の構成に沿って順に把握する

トラックを運行するために重要かつ金額の大きい経費には、①車両費、②人件費、③運行三費があります。さらに、一般管理費、営業外費用など様々な費用がありますが、まずはその構成を頭に入れた上で、順を追って把握していきます。

図表１４　運送原価の構成



■費用額の大きい費目は入念に把握する

すなわち、車両費、人件費、運行三費について、とくに入念に把握します。

■把握する対象期間は１カ月（１日）が望ましい

貸借対照表や損益計算書などの財務会計（半年、１年の単位）と異なり、原価計算ではコスト削減の取り組みや運賃水準の評価、採算性分析などが目的になるため、１日や１カ月の単位が望ましいと考えられます。１日、１カ月という単位であれば、改善活動もタイミング良く行え、また活動の評価も速やかにできるようになります。

■コストは車両１台あたりで把握する

運送事業全体でコストを把握することは、事業損益の分析等それなりの意義がありますが、運送原価の把握では、さらに一歩すすんで、車両１台ごとに損益を把握します。車種により運送原価は異なりますので、それごとに運賃やドライバー人件費等と対照させることが大切です。

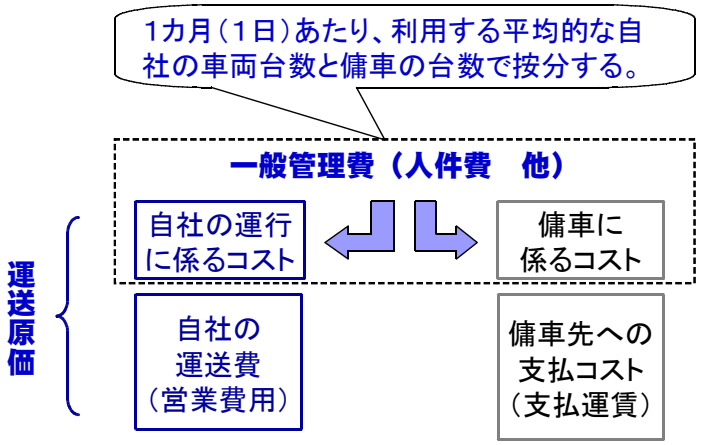
■傭車費用はどうするか　（運送原価に含めない）

下請事業者に運送を委託する場合、そのコストは運送原価には加えない方がよいと考えられます。傭車は利用運送という別事業であり、コスト構造が全く異なるからです。このため、両方の事業を行っている場合には、下請事業者への支払費用のほか、一般管理費についても

①自社車両の運行に係るコスト

②傭車に係る管理コスト

に分離して運送原価を算出します。当然ながら、運送原価と運賃収入を比べる場合には、自社の車両による運送収入と傭車による運賃収入を分けて考えます。



■把握した原価によって、業務を管理しコスト削減をはかる

運送費と一般管理費のそれぞれの費目について削減できる余地を検討します。これには何らかの目安がないと判断が難しいため、自社の費用構成比をトラック運送業界の平均的な費用構成比と比較したり、自社の過去の数値と比較（時系列比較）したりします。

こうして、突出している費目が把握されたら、その要因の洗い出しと具体的な改善対策を検討します。

■把握した原価によって、運賃を見直し再設定する

車種別の運送原価に一般管理費や適正利潤を加えて現状の運賃水準を評価・改定します。

トラック運送事業者の適正取引推進のための燃料サーチャージ導入事例集

発行日　平成２１年１月

発行　社団法人 全日本トラック協会
〒 163-1519　東京都新宿区西新宿 1-6-1　新宿エルタワー 19F

TEL　03-5323-7109（代表）　FAX　03-5323-7230

URL　http://www.jta.or.jp/

禁無断転用・転載

2009.02.13500