

県の支援施策を契機として 40年振りの運賃改定へ

会社概要 社名：非公開
設立：1972年
従業員数：15名

背景・きっかけなど／物価高騰が及ぼす悪循環と価格転嫁の必要性

同社は1972年設立の運輸業です。迅速かつ効率的な配送アプローチで品質と信頼性のある配送サービスを提供しています。

古くからの取引先は、運賃が40年前から改定できていませんでした。運送基本契約を交わしてはいますが、そちらも改定されていないため、必然的に価格転嫁は全くできていない状況にありました。

40年前の燃料代は60～70円前後を推移していましたが、現在は140円前後と約2倍です。タイヤなどの消耗品も同様に値上がりする中で、旧態依然の運賃であるため自社の経営状況は逼迫していました。

自助努力でコスト削減に取り組んではいますが限界があり、いよいよ価格交渉の必要性に迫られていました。

「運賃が改定されていないため、自社の利益率が低下していました。そのため、高い賃金で運転手を雇うことができず、悪循環に陥っている状況です。2024年問題もあり早期に賃上げできるだけの収益力確保が必要だと認識していました。」(代表取締役)

とはいえ、円滑な価格転嫁の実現に向けてどのように取り組んだらよいか、交渉に向けてどのような下準備が必要なのかといったノウハウが自社にないため、なかなか動けない状況でした。

県の支援施策を契機として価格交渉に向けて動く

こうした中、2023年12月頃、埼玉県の価格交渉ノウハウ獲得に向けた伴走型支援を知り、埼玉県中小企業診断協会の中小企業診断士から、価格転嫁の状況についてヒアリングを受けました。

面談を通して、第三者目線でのアドバイスや、価格転嫁に成功した県内運輸業の事例紹介を受け、価格交渉に向けて動くこととなりました。

「現在の物価高騰の状況は、ある意味自社にとって価格交渉のチャンスでもあるのではないか。入念に準備した上で、臆することなく果敢に挑戦しようという気持ちになりました。」(代表取締役)

<ポイント>

- 原材料・エネルギー価格の高騰は価格交渉のチャンスでもある
- 交渉前に根拠となる定量的資料を入念に準備
- 運賃改定のみならず価格交渉ノウハウの獲得にも寄与する

交渉のテーブルに向けて、根拠となる必要資料を準備

価格交渉に向けて準備した資料は、以下のとおりです。

- ① 運賃・料金の見直し嘆願書
- ② 燃料費の勘定科目別実績グラフ
- ③ 国内の消費者物価指数の推移データ(1980年～2023年)
- ④ 運送基本契約書
- ⑤ 労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針(公正取引委員会)
- ⑥ トラック運送事業者のための価格交渉ノウハウ・ハンドブック(国土交通省)



国土交通省
トラック運送事業者のための
価格交渉ノウハウ・ハンドブック

また、交渉のテーブルに着く際は、価格転嫁に成功した運輸業の事例を参考にして、話題に出すこととしました。

交渉の説得力を持たせるためにも、根拠となる自社の定量的資料の準備を入念に行い、5%～10%の運賃アップで妥協しないような気持ちで、交渉に臨むこととしました。

自社の試算では、物価高騰分を賄うには運賃の20%アップが必須であることから、25%の運賃アップで打診し、運賃の20%アップを着地点として考えました。

交渉の結果 運賃改定と価格交渉ノウハウの獲得

売上高構成比の高い取引先A社から交渉を開始しました。交渉により積荷1キロ当たり20%の運賃アップを実現しました。これにより、賃上げが可能となり、従業員待遇の改善が見込めることとなりました。

今回の価格交渉経験は自社の交渉ノウハウの獲得に大いに貢献する結果となりました。

「当初は、大手相手では交渉してもどうせ相手にされないだろうという思い込みも少なからずありましたが、自信を得ることができ、非常に有意義でした。」(代表取締役)

<企業からのコメント>

今回支援を受けて運賃改定を実現することが叶いましたが、もっと早く交渉すれば良かったと感じています。現状では、取引先の1社に対してのみ価格転嫁が実現した段階ですので、今回の価格交渉の経験則を生かして、他の取引先に対しても打診していく所存です。

そして、早期の賃上げを実施し、ドライバーを泣かせるようなことはせず、今後も社員を大事にしていきたいと考えております。