

今春以降も強含み

物流会社の主導による荷主企業との運賃交渉が進んでいる。過去一〇年以上にわたり、運賃交渉は荷主側の要請による値下げがテーマだった。物流会社側から荷主に対して値上げ交渉を持ちかけるのは、バブル期以来のことだ。

このたび本誌は荷主企業と物流会社を対象に、今春の運賃交渉と今後の実勢運賃動向に関する緊急アンケート調査を行った(十三頁詳細)。これによると、昨年末から今春にかけて、主要協力会社/主要荷主との運賃交渉を行った、もしくは交渉中とする回答者が全体の七割以上に及んでいる。

しかも大部分が値上げ交渉だ。同アンケートの物流会社の回答を見ると、この時期に八三・三%が主要荷主・元請け事業者との運賃交渉を行い、交渉が妥結したケースでは三三・三%が値上げを実現している。交渉して値下げを受け入れたのは一七・六%にとどまっている。

今後の運賃見通しも強含みだ。貸し切り便、積み合わせ便、宅配便のいずれについても、荷主企業と協力物流会社の双方が、今春以降の新年度の運賃を横這いか値上がりと予測している。値下がりも予測する声は全体の一割程度に過ぎず、前年比で三%を超える下げ幅を予測する回答者は皆無だった。

運送サービス商品別の動向を詳しく見ると、貸し切り便では荷主の七三・三%が昨年末から今春にかけて運賃交渉を行い、交渉が終了したうちの二四・二%が値上げを受け入れている。さらに今春以降の新年度の運賃も、全体の二八・九%が値上がりも予測し、値下げ予測の一・一%を大きく上回っている。

積み合わせ便と宅配便の運賃は、いずれも似たよう

第1部

本誌緊急調査「今春の運賃交渉」

昨年秋以降、積み合わせ便と宅配便の運賃は上昇を始めている。今春以降も引き続き値上がりも予想されている。一方、貸し切り運賃は値上げと値下げが交錯している。中型車以下の近距離輸送で下値抵抗力が強まる一方、大型車の幹線輸送は依然として下落傾向にある。(大矢昌浩)

な動きを示している。運賃交渉をしていない荷主が、積み合わせ便で三九・五%、宅配便で五一・五%と大勢を占めているものの、交渉が妥結したケースでは値下げは皆無で、値上げを認めた荷主が約三割に上っている。

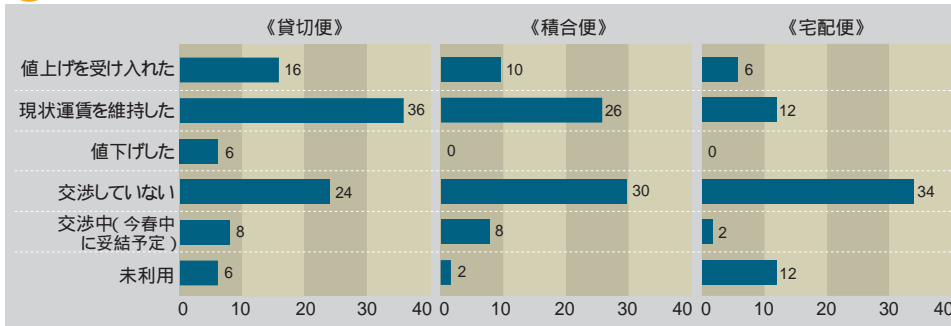
現状の実勢運賃は、貸し切り便と積み合わせ便は昭和六〇年届け出運賃の水準にあるようだ。また宅配便の最低価格帯の、異常値を除いた平均価格は四四八円だった。このほか貸し切り便、積み合わせ便とも運賃体系に国土交通省の基準運賃ではなく独自タリフを採用しているという回答が多かった。宅配便でも全国一律運賃を適用しているケースが一九・四%に達した。

スポット運賃は下落傾向

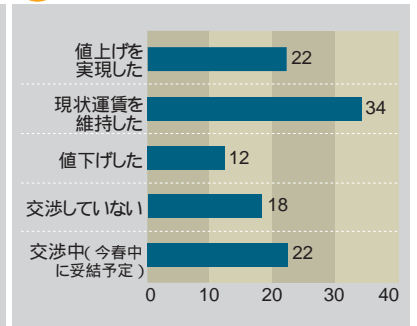
今回のアンケート結果にも見られるように、運賃相場は潮目は確実に変わってきている。ただし、反騰の兆しがあるのはあくまで常用の運送サービス商品であって、幹線輸送のスポット運賃は、また違った動きを示している。

東京で帰り荷の幹旋業、いわゆる“水屋”を営むT氏は「現状でも東京発大阪の大型車のスポット運賃は七万円前後で取引されている。基準運賃の半額近い水準だ。大型に比べれば中型や小型は比較的堅調に推移している。スピードリミッター規制で大型は制限速度までしか出せなくなった。それに対して中型・小型は規制の対象外で、取り締まりも緩いので実際はもつと出せる。そのため急ぎの荷物は大型を使わずに、車両を分散させて走らせる荷主が多く、車両も不足気味だ。それでも運賃相場が上がっているという実感は全くない。昨年末、そして今年三月の繁忙期もスポット運賃の実勢価格は例年並みで推移してい

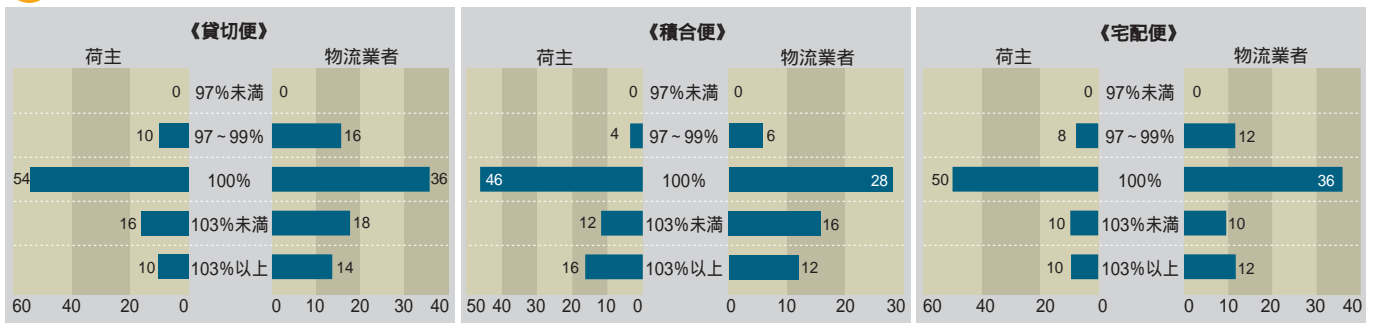
昨年末から今春にかけての主要な協力運送会社との運賃交渉の結果は？（荷主が回答）



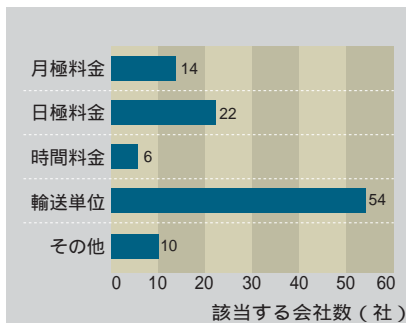
荷主との交渉結果は？（物流企業が回答）



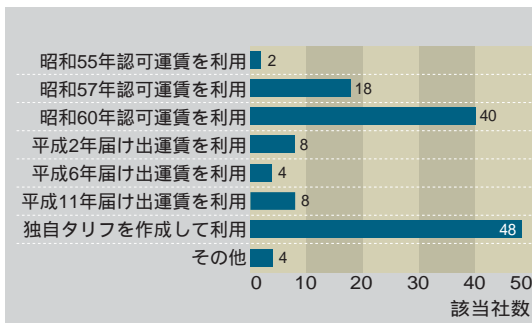
今春以降の新年度の運賃は対前年比でどう変わると予測していますか？（荷主＆物流企業が回答）



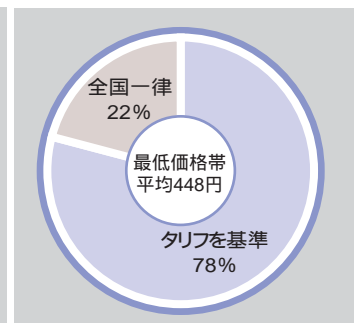
現在、利用している貸切便の運賃体系は？（荷主が回答）



現在、利用している積合便のタリフは？（荷主＆物流業者が回答）



宅配便の料金体系は？（荷主＆物流業者が回答）



未記入・未回答・複数回答があるため、各設問の回答者数の合計は必ずしも有効回答数とは一致しない（編集部）

「るといっ。もともと東京発のスポット輸送用のトラックは、地方の生産拠点から消費地に向けて完成品を運んでくるトラックが多いため、日頃から供給がダブっている。さすがに中堅以上の運送会社は、帰り荷でも法外な安価では受けられないようになってきているものの、中小の運送会社には、空で走るよりマシンだとダンピングを吞んでしまつところもある。

そうした運送会社のなかには貨物保険はもちろん、社会保険にも加入せずに劣悪な条件でドライバーを酷使している問題業者が少なくない。車両の整備状況も怪しい。大型トラックで多発している重大事故の温床とも指摘されているが、安い運賃を目の前にすると、多くの荷主がリスクを意に介さなくなる。

帰り荷を前提にしたダンピング運賃でも、いったん契約が成り立つと、その数字が勝手に一人歩きしていく。帰り荷相場が足を引っ張り、往きの運賃が上がらない。帰り荷を探している車両と安い運賃を求める荷物をマッチングする求車求貨システムの普及が、こうした動きに拍車を掛けている。

実際、長距離トラックのスポット運賃は、往路の運賃であつても帰り荷が確保できて初めて成り立つ水準で取引されている。付加価値に欠ける単純なスポット輸送は価格競争が避けられない。ダンピング価格で走る運送会社がなくならない以上、相場の上がりようがない構造になっている。

軽油高騰の影響は限定的

軽油価格の高騰もスポット運賃の相場には、全く影響を与えていない。全日本トラック協会の資料（平成十六年版経営分析報告書）によると、一般運送事業者の売上高に占める燃料費の比率（燃料費比率）は

荷主

燃料費高騰による運賃値上げについて、かつて値下げ要請に応じてもうた物流業者に対しては値上げを認めた。船舶については話し合いなしで値上げされた。(食品メーカー・次長) 値上げ要請の話は事前の予想に反して少なかつた。今のところ値上げによる影響は軽微。(食品メーカー・課長)

物流会社に運賃の削減ばかりを要求するのが難しい状況にある。値下げを続けてきたし寄せとして、ドライバーの質の低下を招いているように思う。(食品メーカー・課長)

物流会社から運賃値上げの要請はきているが、物流会社を集約し、取引量を拡大することで値上げを抑えている。(消費財メーカー・マネジャー)

弊社は通販事業を手掛けているが、現状では複数の毛配業者が競合する状況にはなっていない。運賃の値上げを受け入れるつもりはないが、その一方で運賃を競合させることは必要だと考えている。(通販事業・マネジャー)

元請け運送会社として契約している数社の中で、微妙に違っている運賃体系を今後は統一していきたい。(メーカー・課長) 最近の運賃が上昇傾向にあり、荷役料・保管料などは競争の激化によって下降傾向にあるようだ。(中間流通・ロジスティクス担当)

物流子会社

原油高騰がさらに進んでも運賃への転嫁はそれほど進まないと思う。理由は、業界が足並みを揃えられない、強気で交渉して取引を失いたくないという業者側の気持ちが高い、ヤマトや佐川を除けば、「コストアップ分の運賃転嫁を荷主に認めさせるほどの輸送サービスを提供していない、現実にはまだ運賃アップの交渉にはどこも物流会社も来ていない。(物流子会社・専務)

車両を確保するのが厳しくなってきた。輸送パートナーからの運賃値上げ要求を承諾して車両を確保しなければ、荷主にに対して提供するサービスが落ちてしまう。荷主に状況を説明して、輸送費の値上げ交渉を行わなければならないようになってきた。(物流子会社・主任)

親会社からの値下げ要求は頻りに寄せられているが、下請法の問題もあって支払い運賃の値下げは難しい。他社がどのような活動をしているのかが気になる。(物流子会社・係長) 荷主に協力して数年前の不況時に値引きしていたものを戻した。燃料費の高騰に応じた値上げという側面もある。(物流子会社・営業)

燃料費の高騰は、輸送の効率化を進め、仕組みを変えても吸収できない金額に達している。しかし、同じ資源を原料にしている石油化学系の荷主でさえ、理由は理解しても競争意識からなのかコストの現状維持に必死。一般的な値上げへのコンセンサスを得るため、路線便大手の値上げ表明に期待してい

る。(物流子会社・営業)

とくに大手運送業者からの値上げ要望が強く、交渉中だが受け入れられない。しかし顧客(荷主)に対しては値上げ交渉の余地があると思っている。(物流子会社・営業所所長)

物流専門業者

現在、提供しているサービス機能を進化させることを大前提に、常態化していた荷主側の業務上のコストアップ要因を指摘して値上げを実現した。(物流会社・営業)

輸配送業者の足並みが揃わないため、依然として「値上げ」取引の他社への移行」という悩みがつきまとうている。(大手運送会社・営業本部)

運賃交渉の結果、取引がなくなつた仕事もあるが、それでも仕方がないと考えている。お断りする仕事は、そもそもその運賃(コスト)では赤字だった場合が多い。利益改善のために売上が減ることは、経営判断の選択肢の一つ。今後は、このようなことを通じて物流業者の二極化がますます進んでいくのだと思う。(運送会社・社長)

軽油単価高騰に対する時限的な値上げは別として、運送事業者の淘汰が進むまでは今後も運賃水準の向上は期待薄と考えている。対策としては、拡販活動と協力会社提携を進めて、物量・車輛数ともにパイを大きくして運行密度を高め収益率を上げる、オフショア作業の開発により収受料金の向上を図る、といった取り組みを考えている。(中堅物流会社・グループ長)

顧客(荷主)の所在エリアにより、運賃動向には差異がある(とちがごとく)と首都圏は強含み、関西圏などはまだまだ弱いとの感触あり。外資系荷主の場合は、「コスト削減提案を毎年求められるため、値下げ提案を当方から実施している。ただ提案するときにゲインシェアリングやプロセス変更なども認められるため、一概に値下げとも言えない。(中堅物流会社・社長)

出庫商品の九九・九%を宅配便と路線業者を使って全国発送している。運送業者からは、昨年末より運賃値上げがアナウンスされている。具体的な交渉はまだ行っていないが、いつ動き出してもおかしくない状況。その際に要求してくるアップ率は0%を超えると思われる。(倉庫業・社長室室長)

最大荷主の料金設定を昨年から変更した。一部車建扱いから個建設に変更し、全体で約3%の値下げとなった。今後は燃料費のアップなどによる単価改定を申し入れていく予定。(物流会社・業務室長)

いまだに運送業界にタンピングの体質が残っているように感じる。今後の運賃については上昇傾向に向かうと思われるが、当社としては市場がどのように推移するか様子見というスタンス。従って向こう半年間は、荷主に対して運賃値上げ交渉をする予定はない。(物流会社・社長)

平成十六年度で一一・二%だった。昨春秋に三割軽油が値上がりしたとすると、本来なら約四%の運賃値上げが必要になる計算だ。

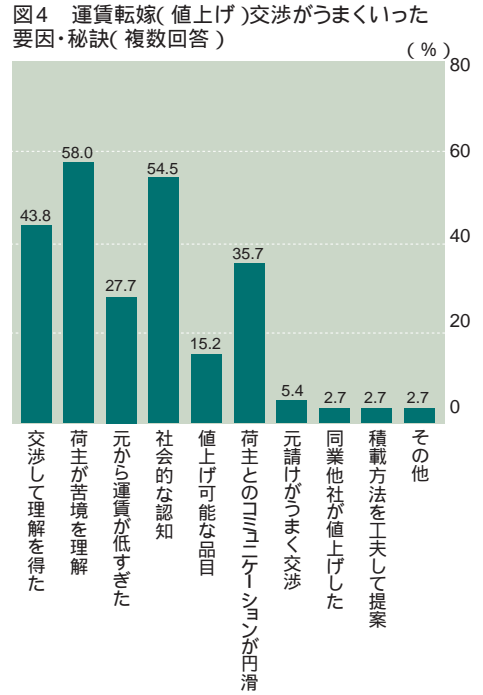
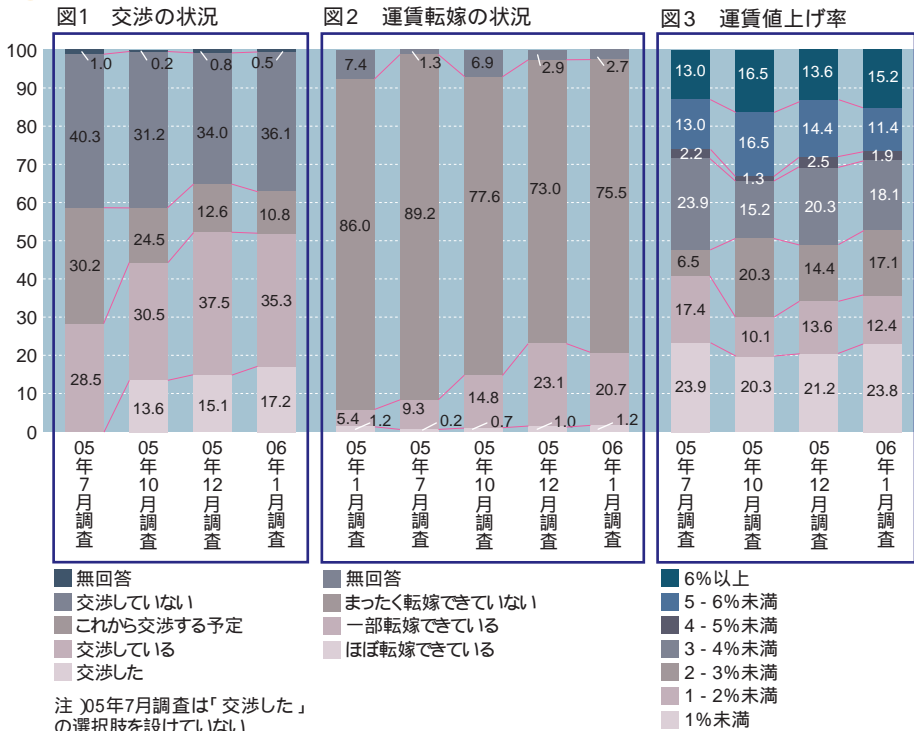
これに伴いトラック運送業界では、燃料の値上がり分を通常の運賃とは別に荷主から徴収する「燃料サーチャージ(燃料特別付加運賃)」制度をトラック運賃にも適用しようという動きがある。海上輸送や航空輸送では既に実施されている制度で、二月末には全ト協がトラック運送向けに作成した同制度の「概要」をまとめ、全国に配布した。

しかし実効性はほとんど期待できない。そもそも業界団体が値上げの数値的な目安を示すのは、談合として独占禁止法に抵触する恐れがあり、「概要」は何ら強制力を持たない。サーチャージ制度を導入するかどうかは、各事業者の判断に任せるしかない。しかし現在の物流業界には、先頭を切って同制度の導入に動くプライスリーダーは見当たらない。

大手物流会社の経営幹部は「それじゃあ燃料が下がった時には運賃を下げてくれるのかと荷主に反論されるのは目に見えている。そもそも燃料高騰の影響を受けているのは荷主も一緒。しかし、ほとんどの荷主が製品価格に転嫁せずに自分で吸収している。運送会社だけが大変だと訴えても説得力はない」とハナから諦めている。

それでも常用契約の運賃交渉では、軽油の高騰が物流会社にとっての武器の一つにはなっている。今春の運賃交渉で値上げを実現した物流会社の多くが、その理由に軽油問題を上げている。しかし、もともと中堅以上の物流会社の燃料費比率は、中小が大部分を占める一般運送事業者の半分以下しかない。仮に軽油が倍に値上がりしたとしても収受運賃に転嫁できる金額は知れている。

全日本トラック協会「軽油価格の影響と運賃転嫁に関する調査結果（平成18年2月版）」



注)05年7月調査は「交渉した」の選択肢を設けていない

調査の方法

本誌購読者と取材協力者の中から抽出した約2000人にアンケートの電子メールを送信し、156人から回答を得た。送信対象者の抽出方法は、まず最初に、勤務先でLOGI-BIZを購読している人、もしくは取材協力者のうち、本誌編集部がメールアドレスを把握している人たちを選択。ここから今回の調査の趣旨に合わない人たち(個人あるいは勤務先や所属部門が物流とは無関係の方など)を除外し、さらに同一企業の同一事業所に勤務する方々への重複送信を避けるように調整。このようにして絞り込んだ約2000人に対し、3月7日夜に調査表をメールで一斉に配信した。

回答企業のプロフィール

メーカー	《回答荷主企業の業態》		《回答荷主企業の事業規模》		《回答物流企業の事業規模》	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合
メーカー	36社	18%	年商30億円未満	12社	年商30億円未満	30社
中間流通(卸・商社)	20社	10%	30億円以上～100億円未満	13社	30億円以上～100億円未満	10社
小売/サービス/通販/SPA(製造小売り)	11社	6%	100億円以上～300億円未満	12社	100億円以上～300億円未満	9社
物流子会社	14社	7%	300億円以上	42社	300億円以上	21社
その他	3社	2%	未回答	5社	未回答	2社

人手不足で運賃高騰

それよりも、運賃水準に対してはるかに大きな影響を与える問題が顕在化している。ドライバーをはじめとした人手不足だ。昨年からの物流企業が新規に募集をかけても必要な頭数が揃わなくなってきている。やむを得ず物流会社が物流現場向けの人材派遣を利用するケースが増えている。これを受けて軽作業の人材派遣市場は倍々ゲームの急成長を見せている。その市場規模は現在約五〇〇億円に達していると言われている。そのうち約七割が物流現場向けだ。

軽作業人材派遣大手のフルキャストの岡田努取締役営業本部長は「物流会社からの派遣の依頼は加速度的に増えている。現場の人手不足がかなり深刻化しているのがうかがえる。当社にとっては追い風だが、問題は人材確保だ。賃金相場がジリジリと上がっている。その結果、当社が顧客に対して請求する派遣の日当も昨春秋以降、三割～八割の幅で値上げをせざるを得ない状況になっている。この春以降も賃金相場は月を追うごとに上昇しそうだ」という。

来年春には車両総重量五トン以上・十トン未満の「中型自動車免許」の新設も控えている。総重量八トンで仕切られている現在の普通免許の上限を、五トンに引き下げようというものだ。狙いはトラックによる重大事故の抑制にあるが、これによってドライバー労働力の需給が、さらにタイトになるのは必至だ。物流企業の売上高に占める人件費比率は約五割、備車分の人件費を含めると実質六割に上る。その影響は燃料費の比ではない。人件費の高騰は運賃を直撃する。ドライバーの賃金を引き下げて、なおかつ人手を確保する妙手でもない限り、現状の運賃はもはや維持できない。