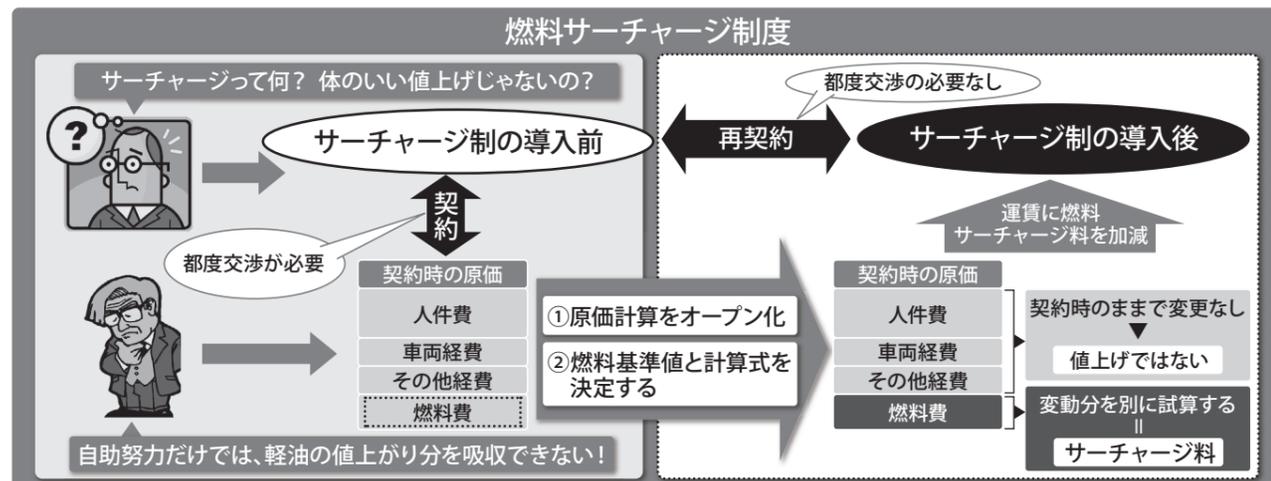


いまこそトラック輸送の 燃料サーチャージ制を考える

一般社団法人国際物流総合研究所 主席研究員 企画本部長 砂川 玄任

ロシアによるウクライナ侵攻が現実のものとなり、近年にない地上戦が繰り広げられ、自由主義国家の大半がロシアへの経済制裁を実施している。しかし、世界の経済はSCMでつながっており、ブーメランのように自国にもその影響は帰ってくるはずだ。つま

り痛みを伴う制裁である事を認識すべきだ。エネルギーの高騰はまさにあらゆるものの原価を押し上げ、経営を圧迫し、製造メーカーの製品の値上げにつながっている。我々運輸業はこの難局をどのように乗り切ればよいか真剣に捉える必要がある。



燃料サーチャージ制の目的

本来、燃料サーチャージ制とはどのような目的で設定されたのか。国土交通省の定義によると、「燃料サーチャージは、燃料価格の上昇・下落によるコストの増減分を別建ての運賃として設定する制度です」とある。要は上がることもあれば、下がることもあるという事だ。ここが重要なポイントである。一般的な「値上げ交渉」とは違い、お互いの自助努力ではどうしようもない、燃料の上昇・下落による経営の変動要因を和らげる目的であると認識する。つまり、この外部要因を運送事業者、荷送人、荷受人の三者で負担をして難局を乗り切る方策であると考えられる。本来、原価の上昇分は最終サービス受給者である消費者が負担すべき

ものだが、都度、物価に反映させる事は現実的ではない。まずは、荷主と物流事業者で燃料の変動に対する応分の負担を制度化しておくことが大きな目的で、そのためには、お互いに目的を理解し、「運賃とは別」に燃料の上昇・下落分を別建てで、プラス・マイナスをする料金制度が燃料サーチャージ制である事を理解する必要がある。

燃料サーチャージ制の導入状況

2020年4月に1リットル93円程度であった軽油価格は、22年3月時点で、概ね154円前後となっている。実に20年度に比べ約65%上昇（61円/リットル上昇）しており、経営に大きなダメージを与えていて、運輸業にとっては死活問題となっている。私は20年度に、燃料が安い、いまこそ、

経営を圧迫する外部要因である燃料サーチャージ制を導入するべきであるとセミナーを開催した。何故なら、石油のない日本にとって輸入に頼らざるを得ない状況である以上、この問題は将来的に発生するだろうと認識していたからだ。その時点で導入に向けて交渉のアクションを起こした運送事業者は少ない状況だが、国土交通省の調べでは、21年9月時点で20%を超え、燃料サーチャージ制の導入は拡大をしているとの報告がある。運送事業者は他力本願ではなく、自力本願で今後の経営不安である外部要因の燃料サーチャージ制を検討して、自社にとってどのような制度がふさわしいかを検討すべきだ。単なる値上げ交渉ではなく、制度として確立しておくことが最も重要である。

燃料サーチャージ制導入の 5つの手順

手順①

まず、自助努力を示す

自助努力無くして、誰も真剣に話を聞いてくれない。まずは、自社としての経費削減の取り組み（あるいは計画）をどのように取り組んでいるか具体的に説明を行い、どのくらいの効果を出しているかを、荷主に説明して理解を求める必要がある。エコドライブへの取り組みや実績、Gマークの取得、システム化への取り組みなどは良い事例になると思われる。決して、安易にこの問題に取り組んではいけないことを理解してもらう。

手順②

運送の原価計算を行う

契約時の運賃の原価構成がどうなっているかを明確に分析して説明する事で理解を得てもらう。燃料サーチャージ制とは、繰り返しになるが、契約運賃構成の一部であり、燃料部分の変動分を契約時の運賃とは別建てで、請求又は返還する仕組みである。しかし、運送事業者には様々な輸配送サービス形態があり、そのサービス形態にあった、荷主が納得する燃料サーチャージ制の計算式が必要となる。そのためにも、しっかりとした運賃構成の根拠を示す事が重要で、原価計算は必要不可欠のものとなる。是非、この機会に自社のサービス別運賃原価を標準化することをお勧めしたい。

手順③

荷主と自社の取引状況の分析を行う

実際、燃料サーチャージ制を導入しようとする、かなりのエネルギーを必要とする。しかも、取引の大きさや荷主の業種によってもその熱量は異なってくるため、かなりの時間を要す

る。あくまでも経営にインパクトを与えるターゲットを明確に定めて、計画的に取り組む必要がある、これを間違えると大きな損失を被る事にもなりかねない。荷主における自社のポジショニングはどうなっているか？ 他社との差別化はどうか？ 事前の分析が欠かせない。そのためには、荷主を説得するだけの資料を作成し、ストーリーを決めて、手順を確認し確実に成功させる事だ。ただ、説明してすぐ理解が得られると思うのは間違いであり、荷主にとっても痛みを伴う交渉であることから、理解が得られるまで何度でも交渉を行う事。

手順④

燃料サーチャージ制の計算式を決定する

そもそも荷主は燃料サーチャージ制をよく知らない場合が多く、単なる値上げとしかとらえていない場合がある。現に国土交通省の調べでは、燃料サーチャージ制の反映の仕方の70%が運賃として反映させていると回答している。国土交通省の燃料サーチャージ制の定義にもある通り、変動要因であるから、上がることもある、下がる時もある。運賃に反映をさせてしまうと単なる値上げになりかねない。運賃に反映した場合、下がった時にはどうするか、やはり、荷主が下げると言ってくるまで黙っているべきか？ これでは、不信感を買う事は間違いない。そうではなく、相互信頼を築くことが重要である以上、明確な仕組み、または制度が必要だ。輸配送サービス形態別に、燃料の基準料金を明確に定め、その基準料金に対して、一定幅の変動を超えた場合に、

運賃とは別枠でプラス・マイナスをして請求するための計算式である。

手順⑤

具体的に論理的な説明資料を作成する

荷主に対して、燃料サーチャージ制の趣旨や安定したサービスの提供を実現するためには、必要不可欠である事を納得してもらうためのストーリーを組み立てる。それに必要な実績や数値を入れた上で、荷主が納得できる資料をそろえ、お互いに相互信頼をベースとした制度である事を理解してもらう事が何よりも重要である。決して一方的な値上げ要請にならないように、安定した取引継続のためには必要な制度である事を、分かりやすく、お互いの納得のいく制度にする必要がある。どの部分が納得できないのか？ どのようにすれば安定した取引が継続できるかをよく話し合い、理解を深める事が今後の安定した取引につながると考える。

燃料サーチャージ制の留意点

重要な事は、燃料サーチャージ制は単なる値上げ交渉とは違い、制度としてお互いのパートナーシップを発揮できて、安定した輸配送を実現するための制度である事を認識してもらう。一方的にならないように根気よく、納得するまで説明をする心構えが必要である。事実、20年に交渉した結果、契約に至らなかった荷主であっても関係が良好になり、最近の燃料高騰時に契約に至った経緯も聞く。この機会に是非、燃料サーチャージ制の趣旨を理解して導入に向けたアクションを起こしてはどうか。

【略歴】(すながわ げんにん) 沖縄県石垣市出身。1975年(株)中京佐川急便入社後、佐川コンピューター・システム(株)に転籍し、ロジスティクスのシステム開発に従事。輸配送を中心とした物流全般の改善や生産性基準(KPI)を使った現場主導型の目標管理に取り組み、大きな実績を上げた。WMS、TMS、積付システム、出荷システム、トレースシステム、運賃計算、ドライブレコーダー等、宅配システム全般を得意としている。退職後、2010年一般社団法人国際物流総合研究所主席研究員企画本部長に就任、現在に至る。