

## 経営のヒント

今春から運賃値上げや作業料、待機料などを新たに請求する交渉を進め、「古くからの定期契約の荷主の75%と契約改定した」事業者がいる。これは取材時（10月29日）の契約改定率である。その時点で「内示が出ている荷主もあり、まだ交渉していない荷主もある」という状況だった。

この事業者は保有台数が約60台なので、普通の中小運送会社である。昨年の改定標準貨物自動車運送約款の施行後、すぐに運賃・料金改定を届け出た。実際の契約改定交渉は新年度から開始した。「新規契約した取引先は、最初から新しい運賃・料金、スポットはその都度、新しい運賃・料金を適用している」。

肝心なのは、長年にわたって定期契約で取引してきた荷主だ。まず、「附帯作業などが徐々に増え労働時間が長くなっているの、どれだけ困っているかをデータで示した」。交渉では燃料サーチャージを切り口にしている。同社

物流ジャーナリスト 森田 富士夫

### 第220回 荷役料や待機料などを契約書に明記

はこれまでサーチャージを請求していなかったの、新たにサーチャージを導入するための交渉である。次には標準運送約款の改定に伴う諸作業料や荷役料、待機時間などを新たに請求する交渉。さらに過労死防止関連違反に対する行政処分の強化などについても説明する。

だが、全取引先と一斉に交渉するのはなく、「1社ずつ順番に集中して交渉して結論を出してから、次の取引先との交渉を開始する」という方法で進めてきた。全社を対象に同時進行で交渉を進めるのは難しいこともある。だが、それだけではない。「交渉が決裂すれば撤退する覚悟で臨んでいるので、やむを得ず取引を停止する

こともあり得る。すると、売上減少分を新規開拓でカバーしなければならぬ」からだ。減少した売上を穴埋めできる見通しが立つたら次の取引先と交渉するというものである。

幸いなことに、取材時点では1社からも撤退せずに、75%の取引先と契約改定できている。これは機械的に交渉に臨むのではなく、柔軟に対応しているからだ。契約改定したなかには、「燃料サーチャージだけ新たに請求することになったケース、また運賃値上げとサーチャージの両方を実現し、さらに契約書の中に運賃とは別に荷役料（作業料）や待機料を明文化した取引先などがある」という。なお、荷役料や作業料、待機料は30分以内の場合は請求しない。それを超えると30分単位で請求するような契約だ。待機時間に関しては、管理者がドライバーから連絡を受けて「今主の担当者に連絡するようにしている」という。

契約改定には、交渉の段取り、進め方、「落としどころ」の柔軟性などが必要だ。