

東日本大震災被災者の方々へ心よりお見舞い申し上げます

交渉の秘訣

いまこそ聞きたい！
運賃改善交渉の秘訣

運賃改善の機運が高まる中、「いまがチャンス」と交渉に乗り出す事業者も多い。だが、日本能率協会コンサルティング経営「小沢勇夫本部長は、「いまが特別なタイミング」とは言わない。ドライバー不足や燃料価格高止まりだけを切り所とした交渉はうまくいかない」とみる。運賃交渉を成功させるには、荷主にもメリットをもたらす事業者の「技術力」をアピールすることが不可欠という。

(松井 悠)

日本能率協会コンサルティング
経営「小沢勇夫本部長」

小沢 勇夫 本部長

人や油をネタにしない

「技術力」アピールが鍵

「ドライバー不足と燃料価格の高止まりを背景に、いまが特別なタイミング」とは言わない。ドライバー不足や燃料価格高止まりだけを切り所とした交渉はうまくいかない」とみる。運賃交渉を成功させるには、荷主にもメリットをもたらす事業者の「技術力」をアピールすることが不可欠という。

昨年未は車両不足で、荷主から「値段はいくらでもいいの」で運んでほしい」と依頼を受けた事業者も多かった。景気回復の追い風も受け

「運賃交渉をめぐる環境が変わりつつある」のは確かだ。

の、それが直接値上げにつながるわけではない。物量の減少で稼働効率が落ちており、固定費の分、単位当たりのコストが上昇。荷主は「運賃単価の防衛」の思いを強くしているという。

り込んだ配車を行い、車の台数を減らすといった独自のノウハウ、物流のプロの「技術力」を生かした高品質サービスを提供できているか。

「荷主は事業者の提示するコストを比較検討する(同)ため原価管理の仕組は欠かせない。荷主は、物流のノウハウ



小沢 勇夫氏 (おざわ・いさお) 昭和34年生まれ。58年早大法卒。平成元年日本能率協会コンサルティング入社。入社以来、一貫して物流部門のコンサルティングを担う。

「運賃交渉をめぐる環境が変わりつつある」のは確かだ。とはいえ、スポット貨物が主で、それ以外の運賃交渉となると「荷主の反応は良くはなっていない」とみる。また値上げには至っていないという。

「荷主に頼られる事業者になっていくか。これも交渉に重要な要素」(同)。例えば、出荷実績に照らし合わせながら、季節ごとの変動を織り込んだ配車を行い、車の台数を減らすといった独自のノウハウ、物流のプロの「技術力」を生かした高品質サービスを提供できているか。

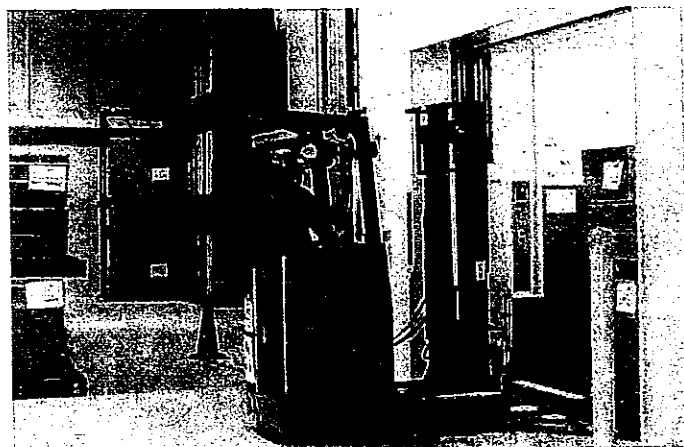
「荷主は事業者の提示するコストを比較検討する(同)ため原価管理の仕組は欠かせない。荷主は、物流のノウハウ

「荷主は事業者の提示するコストを比較検討する(同)ため原価管理の仕組は欠かせない。荷主は、物流のノウハウ

依然残る。各社は、交渉成功への切り口を模索しているのが実情だ。

交渉の機、熟してはいない。こうした状況に対し、小沢本部長は「運賃交渉のための機が熟したとはいえない」とする。荷物が運べない状態が出てきたことで、一部の荷主は変化を認識し始めたもの

「荷主に頼られる事業者になっていくか。これも交渉に重要な要素」(同)。例えば、出荷実績に照らし合わせながら、季節ごとの変動を織り込んだ配車を行い、車の台数を減らすといった独自のノウハウ、物流のプロの「技術力」を生かした高品質サービスを提供できているか。



高品質サービスで荷主の物流を改善することが売り上げにつながる (写真はイメージ)

コストの構成要素示せるか

また、なぜいまの運賃が説明できているか。車両償却費、人件費はいくらで稼働率、回転率ほどの程度か。コストを構成するさまざまな要素を把握し示しているか。

「荷主は事業者の提示するコストを比較検討する(同)ため原価管理の仕組は欠かせない。荷主は、物流のノウハウ

「荷主は事業者の提示するコストを比較検討する(同)ため原価管理の仕組は欠かせない。荷主は、物流のノウハウ