

燃料価格上昇に対処するための  
燃料サーチャージ導入ハンドブック  
(第2版)

---

令和 5 年 3 月



# 本冊子の構成・目次

## ポイント1

### 燃料サーチャージ とは？

- 燃料サーチャージとは？
- 燃料サーチャージ設計のポイント
- 燃料価格の収受に向けて取組むこと

p.1

## ポイント2

### 燃料サーチャージ の算出

- 燃料サーチャージの算出手順
  - Step1 基準価格の設定
  - Step2 燃料サーチャージの改定条件の設定
  - Step3 燃費の把握
  - Step4 燃料サーチャージの算出

p.7

## ポイント3

### 燃料サーチャージ の届出

- 燃料サーチャージの届出書類
- 燃料サーチャージ届出書の作成ポイント 他

p.19

## ポイント4

### 荷主との交渉

- 交渉の成功要因
- 交渉を成功させるための事前準備
- 荷主・元請に対する交渉力向上のための練習 他

p.27

### 燃料サーチャージ 導入事例

- 広報とらっく記事

p.41

### 参考資料

- 燃料サーチャージ制導入に係る覚書
- 燃料サーチャージの計算シート
- 交渉が上手くいかない場合

p.49

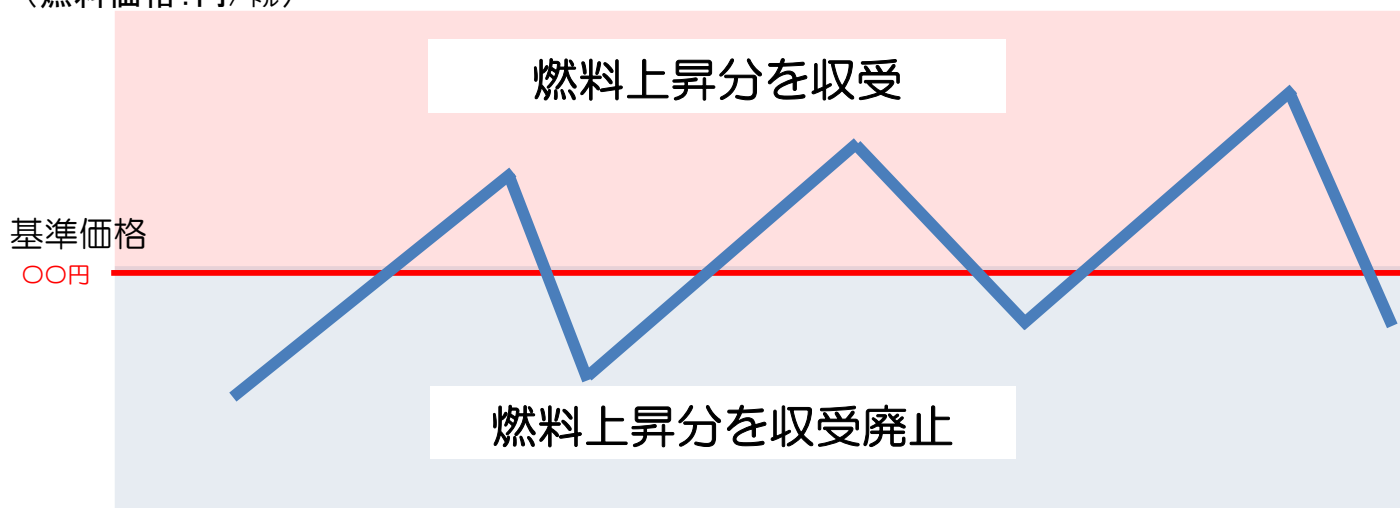
ポイント1

# 燃料サーチャージ とは？

# 燃料サーチャージとは？

- 燃料サーチャージは、燃料価格の上昇によるコストの増加分を別建ての運賃として収受するものです。
- 燃料価格が上昇したコストアップ分に対応する燃料価格変動調整金、燃料加算金、割増料金の位置づけです。
- 燃料サーチャージを「有効」にする基準価格を決めて、実際の燃料価格が「基準価格」を上回れば、燃料上昇分を収受し、逆に「基準価格」を下回れば収受しません。

(燃料価格:円/ℓ)



- 具体的には以下の計算式で算出します。
- 具体的な事例は12ページを参照してください。

## 距離制運賃

$$\text{燃料消費量} = \frac{\text{走行距離}}{\text{燃費}}$$

(ℓ) (km) (km/ℓ)

$$\text{燃料サーチャージ} = \text{燃料消費量} \times \text{算出上の燃料価格上昇額}$$

(円) (ℓ) (円/ℓ)

## 時間制運賃 (一日、半日等の貸切運賃)

$$\text{(一日当たり等の) 平均燃料消費量} = \frac{\text{(一日当たり等の) 平均走行距離}}{\text{燃費}}$$

(ℓ) (km) (km/ℓ)

$$\text{燃料サーチャージ} = \text{(一日当たり等の) 平均燃料消費量} \times \text{算出上の燃料価格上昇額}$$

(円) (ℓ) (円/ℓ)





# 燃料サーチャージの算出方法等が 国土交通省告示として、定められました！

これまで燃料サーチャージの算出方法は、国土交通省の通達で規定されていましたが、令和5年3月1日付けで国土交通省告示（第147号）として定められました。

## 燃料サーチャージの算出方法等

1. 以下の算出方法に基づいて算出するものとする。

基準価格：100.0円（※）

改定の刻み幅：5.0円

改定条件：改定の刻み幅5.0円/Lの幅で軽油価格が変動した時点で、翌月から改定する。

廃止条件：軽油価格が100.0円/Lを下回った時点で、翌月から廃止する。

計算式：（距離制運賃）

走行距離（km）÷燃費（km/L）×算出上の燃料価格上昇額（円/L）

（時間制運賃）

平均走行距離（km）÷燃費（km/L）×算出上の燃料価格上昇額（円/L）

※ 標準的な運賃の設定に係る原価計算においては、燃料費を100円として算出していることから、燃料サーチャージの基準価格も100円として設定している。各運送事業者が燃料サーチャージを導入する際は、「トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン」（平成24年5月16日最終改定）も参考にしつつ、当該運送事業者が自社の運賃の設定に係る原価計算において基準とした燃料費を燃料サーチャージの基準価格として設定することが望ましい。

2. 燃料サーチャージの改定条件と算出上の上昇額テーブルは下表のとおりとする。

調達している軽油価格	燃料サーチャージ算出上の代表価格	上昇額
基準価格	100.00円	—
～ 100.00円	廃止	
100.00円超～105.00円	102.50円	2.5円
105.00円超～110.00円	107.50円	7.5円
110.00円超～115.00円	112.50円	12.5円
115.00円超～120.00円	117.50円	17.5円
120.00円超～125.00円	122.50円	22.5円
125.00円超～130.00円	127.50円	27.5円
130.00円超～135.00円	132.50円	32.5円
135.00円超～140.00円	137.50円	37.5円

調達している軽油価格	燃料サーチャージ算出上の代表価格	上昇額
140.00円超～145.00円	142.50円	42.5円
145.00円超～150.00円	147.50円	47.5円
150.00円超～155.00円	152.50円	52.5円
155.00円超～160.00円	157.50円	57.5円
160.00円超～165.00円	162.50円	62.5円
165.00円超～170.00円	167.50円	67.5円
170.00円超～175.00円	172.50円	72.5円
175.00円超～180.00円	177.50円	77.5円
180.00円超～185.00円	182.50円	82.5円

※ 代表価格は、刻み幅の0.5倍の額を基準価格に加算した額とした。

※ 上昇額は、（代表価格－基準価格）とした。

※ 軽油価格が185.00円/Lを上回った場合は、改定の刻み幅5.0円/Lの幅で代表価格及び上昇額を算出するものとする。

3. サーチャージ額算出のための車両燃費は以下のとおりとする。

車種	燃費
小型車（2tクラス）	〇〇 km/L
中型車（4tクラス）	〇〇 km/L
大型車（10tクラス）	〇〇 km/L
トレーラー（20tクラス）	〇〇 km/L

※ 〇〇は、各運送事業者において設定するものとする。

4. 時間制運賃を算出する上での条件（平均走行距離）は以下のとおりとする。

車種	8時間制	4時間制
小型車（2tクラス）	100km	50km
中型車（4tクラス）	130km	60km
大型車（10tクラス）	130km	60km
トレーラー（20tクラス）	130km	60km

5. 端数処理

端数処理として、円単位に小数を切り上げる。

# 燃料サーチャージ設計のポイント

- 燃料価格の上昇分（コストアップ分）を収受するには、以下の4つを決めます。

## 上昇分を収受する「**基準価格**」を設定する

- 燃料価格が上昇した場合、上昇分を収受する具体的な燃料単価について、取引先と協議して決めます。
- 燃料の基準価格とは、燃料上昇分を収受するスタートラインです。

## 「**燃料価格を決定する拠り所**」を決める

- 燃料価格は、購入単価、ガソリンスタンドや協同組合の燃料単価、統計情報、新聞などがあります。
- 取引先と共有する燃料価格は、自社の燃料調達価格を踏まえ検討します。

## 燃料価格上昇分の**収受方法**を決める

- 収受方法として、燃料価格に比例する計算式により求め、収受します。

## 燃料価格上昇分の**計算方法**を決める

- 収受方法に即した計算方法を決めます。

# 燃料価格の収受に向けて取組むこと

- 燃料価格が上昇し、コストアップとなった場合、燃料価格の収受に向けて以下の取組みをしましょう。

## 燃料サーチャージの導入を検討

- 「燃料価格が上昇したから大変だ！」と感じたら、燃料価格の上昇に伴う、燃料サーチャージの導入を検討しましょう。  
→ **ポイント2** **ポイント3** を参照

## 取引先に交渉する

- 取引先が燃料価格上昇分を転嫁してくれるよう、声を上げ、共有と共感を引出し、交渉することが最も重要です。  
→ **ポイント4** を参照

## 燃料上昇分を収受できない場合の対策も予め検討

- 交渉の結果、燃料上昇分を収受できない場合、取引先に対する対応策を予め決めておきます。「黙って引き下がる」だけでは、今後の事業経営にも悪影響があります。



ポイント2

# 燃料サーチャージ の算出

# 燃料サーチャージの算出手順

- 燃料サーチャージの具体的な算出手順は、以下の4つのステップにより算出します。

## Step1

### 基準価格の設定

- 燃料サーチャージは燃料価格の変動幅（上昇幅・下落幅）をもとに算出することから、変動幅を捉えるための基準価格（〇〇円/ℓ）を設定します。



## Step2

### 燃料サーチャージの改定条件の設定

- 燃料価格の変動に応じてその都度改定するのではなく、ある一定の価格帯を設定し、その価格帯における算出上の燃料価格上昇額を決めます。



## Step3

### 燃費の把握

- 燃料サーチャージを決めるために、自社の車両の燃費を把握します。燃費は車種別に把握します。



## Step4

### 燃料サーチャージの算出

- 運賃の建て方、燃料サーチャージの収受方法等に即して、燃料サーチャージを算出します。

- 燃料サーチャージを適用する基準価格を決めて、実際の燃料価格が「基準価格」を上回れば、燃料上昇分を収受し、逆に「基準価格」を下回れば収受を中止します。

### 基準価格の決定方法（例）

- 例1 取引開始時点の燃料価格（統計等）
- 例2 取引先と合意できた燃料価格
- 例3 過去10年間の平均燃料価格
- 例4 「標準的な運賃」算出の基礎となった軽油単価100円  
（消費税等含まない）

### コラム1

燃料サーチャージ設計時の基準価格、燃料価格は、どのような調査、統計を基礎にすべきか？

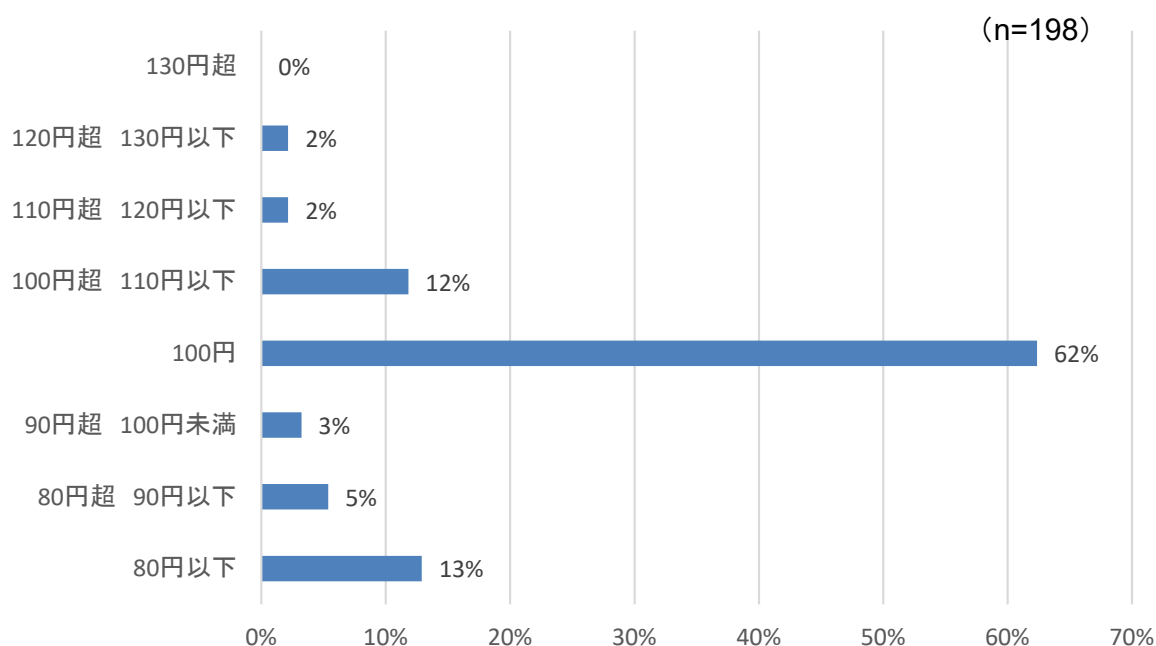
- 燃料価格の基礎となる統計データに、特に決まりはありませんが、取引先と共有する燃料価格は、自社の燃料調達価格を踏まえ検討します。
- 例示として、資源エネルギー庁の一般小売価格、全日本トラック協会調査※、新聞等の出版物、WEBサイトから入手できるデータが活用されます。（※会員事業者のみに公開）

### コラム2

「標準的な運賃」での燃料単価は？

- 標準的な運賃の策定にあたって、燃料費については、変動幅が大きく、その変動分の収受は燃料サーチャージにより対応することが適切であること、また、燃料価格が概ね100円前後で推移しており、サーチャージの計算上も100円を単価とする方が計算が容易であることから、標準的な運賃の策定にあたっての燃料費単価は100円とされました。

## 参考：全ト協の調査では基準価格100円が多い



### コラム3 基準価格は、消費税、軽油引取税等を含めるか？

- 基準価格は、消費税及び地方消費税（消費税等）を含める方式、含めない方式があります。
- 軽油引取税は、必ず含めます。
- 国土交通省の届出書のひな形は、消費税等を含めない方式で作成されています。一方で、石油情報センター・統計調査の一般小売価格は消費税等を含めています。
- 基準価格として、消費税等込みの指標を採用するか、消費税抜きの指標を用いるかによって、燃料サーチャージを請求する際の消費税等額の計算方法が異なるため注意が必要です。



- 燃料価格の細かな変動に応じてその都度改定すると事務負担が大きいため、価格変動が一定以上の大きさになった場合に、適用する価格帯が変化するようにします。
- 以下の表は、適用時の軽油価格を5円幅で設定しています。  
(下図①)

燃料価格の「改定する刻み幅」を決めます。長距離輸送で燃料消費量が多く、影響が大きい場合には、燃料の刻み幅を5円より小さい刻み幅で設定すると効果があります。

### 燃料サーチャージ届出用紙

1. 以下の算出方法による。

基準価格 100.00 円

改定する刻み幅 5.00 円

石油情報センターの週間統計データによる

前月のいつの時点の燃料価格に依拠するかも、合意してください。月平均価格、最終週の価格、月末時点の価格など、具体的に定めます。

改定条件：改定の刻み幅5.00円/Lの幅で軽油価格が変動した時点で、翌月から改定する。

廃止条件：軽油価格が100.00円/Lを下回った時点で、翌月から廃止する。

計算式 距離制運賃：走行距離 (km) ÷ 燃費 (km/L) × 算出上の燃料価格上昇額 (円/L)

時間制運賃：平均走行距離 (km) ÷ 燃費 (km/L) × 算出上の燃料価格上昇額 (円/L)

2. 燃料サーチャージの改定条件と算出上の上昇額テーブルは下表のとおり。

適用時の軽油価格	燃料サーチャージ 算出上の代表価格	上昇額
基準価格	100.00 円	—
① ~ 100.00 円	② 廃止	
100.00 超 ~ 105.00 円	102.50 円	2.5 円
105.00 超 ~ 110.00 円	107.50 円	7.5 円
110.00 超 ~ 115.00 円	112.50 円	12.5 円
115.00 超 ~ 120.00 円	117.50 円	17.5 円
120.00 超 ~ 125.00 円	122.50 円	22.5 円

適用時の軽油価格の価格幅を設定します。

基準価格を下回った場合、燃料サーチャージ分を「廃止」します。

①の価格幅の中央値を燃料サーチャージ算出上の代表価格として設定します。代表価格として、価格幅の上限値、下限値を設定することもできます。

## コラム

算出上の燃料価格上昇額を5円刻みの中央値(2.5円)ではなく、最大値(5円)に設定できるか？

- 燃料価格上昇額の金額の刻み設定には、決まりや制限はありませんので、自由に定めることができます。
- 実務では、取引先との話し合いにより、金額の刻み幅を決めるにあたって、刻み幅の修正を求められる場合もあります。この点、「トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン」(国土交通省)に即した設計をしたほうが理解が得られやすい場合があります。

「トラック運送業における燃料サーチャージ緊急ガイドライン」(国土交通省)ダウンロード先



クリックすると読み  
み先を表示します

## MEMO

- 燃料価格上昇による燃料サーチャージを算出するために、「車型別の平均燃費」を使います。

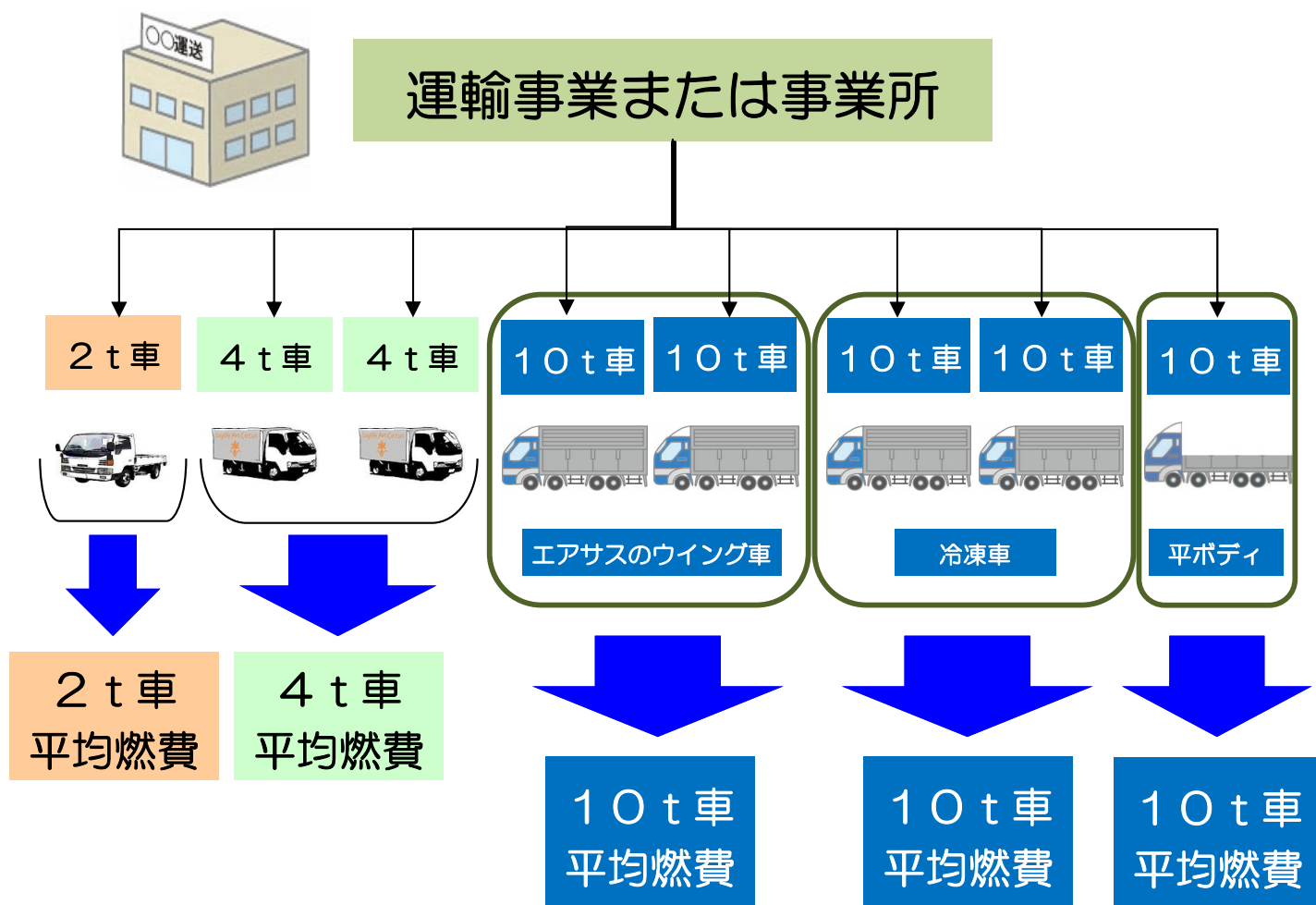
車種×車型別に平均燃費を算出しましょう

○車種：

小型車、中型車、大型車、トレーラ

○車型別：

バン、冷凍車、冷蔵車、ダンプ車、タンク車、バルク車、塵芥車、海上コンテナ等



## 燃費の活用事例

### 事例1 標準的な運賃算出時の平均燃費を活用

複数の登録年度の車両があり、燃費が大幅に相違するため、標準的な運賃算出の際の燃費（国土交通省）を活用している。

取引先からも、国土交通省の調査データのため、受け入れてもらえている。

なお、一般道利用と高速利用でも、燃費が相違するが、一律に国交省データを活用している。

参考：国土交通省の運輸審議会資料

燃費	小型車：7.9km/L	大型車	：3.7km/L
	中型車：5.9km/L	トレーラー	：2.9km/L

### 事例2 自社燃費を活用

ダンプ車、ミキサー車、クレーン車など、特殊車両が多いため、車型別に平均燃費を算出し、取引先に提示、理解を得ている。

国土交通省が提供していない車型の燃費は、自社の燃費データを蓄積し、平均値を求め、取引先からの理解を求めると効果的である。

- 燃料サーチャージの計算式は、「走行距離÷燃費×燃料価格上昇額」です。

### 燃料価格上昇による燃料サーチャージの算式

燃料消費量 (ℓ) = 走行距離 (km) ÷ 燃費 (km/ℓ)

燃料サーチャージ (円) = 燃料消費量 (ℓ) × 算出上の燃料価格上昇額 (円/ℓ)

例：前提条件

- ・車種：大型車
- ・燃費：3.7km/ℓ

東京都  
世田谷区

185 km

静岡県  
焼津市

### 燃料消費量の算出

$$185 \text{ km} \div 3.7 \text{ km/ℓ} = 50 \text{ ℓ}$$

(走行距離) (燃費) (燃料消費量)

### 燃料サーチャージの算出

$$50 \text{ ℓ} \times 50 \text{ 円} = 2,500 \text{ 円}$$

(燃料消費量) (燃料価格上昇額) (燃料サーチャージ)

# 距離制運賃における燃料サーチャージの算出方法

## 「燃料価格ベース」で考える

○平均走行距離に基づき算出します。

$$\text{燃料消費量 (ℓ)} = \text{走行距離 (km)} \div \text{燃費 (km/ℓ)}$$

$$\text{燃料サーチャージ (円)} = \text{燃料消費量 (ℓ)} \times \text{算出上の燃料価格上昇額 (円/ℓ)}$$

## 距離制運賃 計算例 (1ヶ月)

○この計算例では、月間の燃料サーチャージを、1回当たりの往復走行距離を基礎に算出した「1運行当たり燃料サーチャージ」に月間輸送回数を乗じて算出しています。

### 算出の条件

・基準価格	100.0円
・適用 燃料価格	145.0円
・燃料上昇額	45.0円

車種名	1回当たり 往復走行距離 (a)	平均燃費 (b)	燃料上昇額 (c)	1運行当たり 燃料サーチャージ (a÷b×c)=(d)	月間輸送回数 (e)	月間請求額 (d)×(e)
小型車	90 km	7.9km	45.0円	512.7円	11回	5,640円
中型車	120 km	5.9km	45.0円	915.3円	5回	4,580円
大型車	180 km	3.7km	45.0円	2,189.2円	6回	13,140円
トレーラ	250 km	2.9km	45.0円	3,879.3円	8回	31,040円
合 計						54,400円

※ 端数10円単位に切上げ処理

## コラム 「運賃比率ベース」で考えることもできます

○運賃比率による燃料サーチャージは、運賃に対する転嫁率を乗じて、算出します。

$$\text{燃料サーチャージ (円)} = \text{基本運賃額(円)} \times \text{転嫁率 (\%)} \ast$$

※転嫁率は燃料価格ごとに詳細に設定

# 時間制運賃における燃料サーチャージの算出方法

## 「燃料価格ベース」で考える

○ 平均走行距離に基づき算出します。

$$(1日あたり等の)燃料消費量(\ell) = (1日あたり等の)走行距離(km) \div 燃費(km/\ell)$$

燃料サーチャージ(円)

$$= (1日あたり等の)燃料消費量(\ell) \times \text{算出上の燃料価格上昇額(円/\ell)}$$

○ 荷主等と継続的に契約している場合、平均走行距離を1日、1ヶ月、半期あたり等の期間実績で算出します。月極めで運賃を決めている場合、毎月の走行距離を把握します。1運行毎に時間制運賃を適用する場合、1運行当たりの平均走行距離を把握します。

## 時間制運賃の計算例

### 2 t 車の燃料サーチャージ

- 車 種：2 t 車
- 燃 費：8km/ℓ
- 月間平均走行距離：8,000km
- 燃料価格上昇額：20円

$$8,000\text{km} \div 8\text{ km}/\ell = 1,000\ell$$

(平均走行距離) (燃費) (燃料消費量)

$$1,000\ell \times 20\text{円} = \mathbf{20,000\text{円}}$$

(燃料消費量) (燃料価格上昇額) (燃料サーチャージ)

### 10 t 車の燃料サーチャージ

- 車 種：10 t 車
- 燃 費：4km/ℓ
- 月間平均走行距離：12,000km
- 燃料価格上昇額：20円

$$12,000\text{km} \div 4\text{ km}/\ell = 3,000\ell$$

(平均走行距離) (燃費) (燃料消費量)

$$3,000\ell \times 20\text{円} = \mathbf{60,000\text{円}}$$

(燃料消費量) (燃料価格上昇額) (燃料サーチャージ)

## コラム 「運賃比率ベース」で考えることもできます

○ 運賃比率による燃料サーチャージは、運賃に対する転嫁率を乗じて、算出します。

$$\text{燃料サーチャージ(円)} = \text{基本運賃額(円)} \times \text{転嫁率(\%)} \ast$$

\ast 転嫁率は燃料価格ごとに詳細に設定

# 個建て運賃における燃料サーチャージの算出方法

- 個建て運賃における燃料サーチャージは以下の通りです。

## 個 数

$$\begin{aligned} & (\text{燃料サーチャージ}^{\ast 1}) \div (\text{積載可能個数} \times \text{平均積載率}) \\ & = 1 \text{ 個 (ケース) 当たり燃料サーチャージ} \end{aligned}$$

## 重 量

$$\begin{aligned} & (\text{燃料サーチャージ}^{\ast 1}) \div (\text{最大積載重量 (トン)} \times \text{平均積載率}) \\ & = 1 \text{ トン当たり燃料サーチャージ} \end{aligned}$$

## 容 積

$$\begin{aligned} & (\text{燃料サーチャージ}^{\ast 1}) \div (\text{最大積載可能容積 (m}^3\text{)} \times \text{平均積載率}) \\ & = 1 \text{ m}^3 \text{ 当たり燃料サーチャージ} \end{aligned}$$

※1 燃料サーチャージは、1 車両・1 運行当たりの金額



ポイント3

# 燃料サーチャージ の届出

# 燃料サーチャージの届出書類

○ 届出は事後届出制となっておりますが、届出を済ませた上で、交渉にのぞむことが荷主へのアピールにつながります！

## 燃料サーチャージ届出書類

○ 以下の2つの書類を作成し、運輸支局に提出します。

- ① 運賃料金変更届
- ② 燃料サーチャージ書類

燃料サーチャージ届出書類  
を作成



地方運輸支局へ届出



荷主等への申入れ、交渉の展開

様式 1

事業者番号	
-------	--

令和 年 月 日

運輸局長 殿

住 所  
氏名又は名称  
代表者の氏名  
電 話 番 号

## 一般貨物自動車運送事業の運賃及び料金設定（変更）届出書

一般貨物自動車運送事業の運賃及び料金を下記のとおり設定（変更）したので、  
貨物自動車運送事業報告規則第2条の2の規定に基づき届出いたします。

### 記

1. 氏名又は名称及び住所並びに法人にあっては、その代表者の氏名  
住 所  
氏名又は名称  
代表者の氏名
2. 事業の種別
3. 設定し、又は変更しようとする運賃及び料金を適用する運行系統又は地域
4. 設定し、又は変更しようとする運賃及び料金の種類、額及び適用方法  
種 類 貸切運賃 燃料サーチャージ（別添1のとおり）  
新) 運賃及び 一般貨物自動車運送事業に係る標準的な運賃（令和2年国土  
料金の額 交通省告示第575号）のとおり  
(適用) 北海道 東北 関東 北陸信越 中部  
近畿 中国 四国 九州 沖縄  
適用方法 別添2のとおり  
旧) H2運賃 H6公示運賃 H9公示運賃 H11公示運賃  
その他（別添3のとおり）
5. 実施日  
令和 年 月 日より実施

# 燃料サーチャージ届出書の作成ポイント

## 1 基準価格

○ 基準価格とは、燃料サーチャージを適用する燃料単価で、契約開始時の燃料単価等を活用します。

## 2 改定する刻み幅

○ 燃料価格の上昇に応じて算出できるようにするために、改訂する刻み幅を設定。5円または10円で設定します。

## 3 改定条件

○ 基準価格を超過した場合、いつから新単価を適用するか設定します。

## 4 廃止条件

○ 燃料価格が基準価格を下回った場合、いつから燃料サーチャージを廃止するか設定します。

## 5 計算式

○ 自社の運賃の建て方に応じて計算式を設定し、個建運賃にも計算式を設定します。

## 6 適用時の軽油価格

○ 基準価格から刻み幅を踏まえ、価格帯を設定します。

## 7 算出上代表価格

○ 基準価格の平均値を算出します。

## 8 上昇額

○ 「 $\text{上昇額} = \text{代表価格} - \text{基準価格}$ 」の算式で求め、燃料サーチャージ計算に活用します。

## 9 燃費

○ 自社の車両の平均的な燃費を記載します。  
【参考：国土交通省運輸審議会資料（標準的な運賃）】  
燃費 小型車：7.9km/L    大型車   ：3.7km/L  
      中型車：5.9km/L    トレーラー：2.9km/L

## 10 時間制運賃の算出条件

○ 時間制運賃を算出するための条件として、平均走行距離を記載します。

# 燃料サーチャージ届出書

● 国土交通省のひな形を活用して簡単に素早く届出できます。

QRコードから燃料サーチャージ届出のひな形をダウンロードできます。

## 燃料サーチャージ届出書



1. 以下の算出方法による。

1

基準価格 100.00 円 石油情報センターの週間統計データによる

2

改定する刻み幅 5.00 円

3

改定条件：改定の刻み幅5.00円/Lの幅で軽油価格が変動した時点で、翌月から改定する。

4

廃止条件：軽油価格が100.00円/Lを下回った時点で、翌月から廃止する。

5

計算式 距離制運賃：走行距離 (km) ÷ 燃費 (km/L) × 算出上の燃料価格上昇額 (円/L)  
時間制運賃：平均走行距離 (km) ÷ 燃費 (km/L) × 算出上の燃料価格上昇額 (円/L)

2. 燃料サーチャージの改定条件と算出上の上昇額テーブルは下表のとおり。

6 適用時の軽油価格	7 燃料サーチャージ算出上の代表価格	8 上昇額
基準価格	100.00 円	—
～ 100.00 円	廃止	
100.00 超 ～ 105.00 円	102.50 円	2.5 円
105.00 超 ～ 110.00 円	107.50 円	7.5 円
110.00 超 ～ 115.00 円	112.50 円	12.5 円
115.00 超 ～ 120.00 円	117.50 円	17.5 円
120.00 超 ～ 125.00 円	122.50 円	22.5 円
125.00 超 ～ 130.00 円	127.50 円	27.5 円
130.00 超 ～ 135.00 円	132.50 円	32.5 円
135.00 超 ～ 140.00 円	137.50 円	37.5 円
140.00 超 ～ 145.00 円	142.50 円	42.5 円
145.00 超 ～ 150.00 円	147.50 円	47.5 円
150.00 超 ～ 155.00 円	152.50 円	52.5 円
155.00 超 ～ 160.00 円	157.50 円	57.5 円
160.00 超 ～ 165.00 円	162.50 円	62.5 円
165.00 超 ～ 170.00 円	167.50 円	67.5 円
170.00 超 ～ 175.00 円	172.50 円	72.5 円
175.00 超 ～ 180.00 円	177.50 円	77.5 円
180.00 超 ～ 185.00 円	182.50 円	82.5 円

※燃料サーチャージの算出上の代表価格は、刻み幅の 0.5 倍とした。

※燃料サーチャージの上昇額は、(算出上の代表価格－基準価格)とした。

9

3. サーチャージ額算出のための車両燃費は以下のとおり。

車種	燃費
小型車	7.9km/L
中型車	5.9km/L
大型車	3.7km/L
トレーラー	2.9km/L

10

4. 時間制運賃を算出する上での条件 (8時間・4時間制、1日当たりの平均走行距離)

車種	8 時間制	4 時間制
小型車	100.0km	50.0km
中型車	130.0km	60.0km
大型車	130.0km	60.0km
トレーラー	130.0km	60.0km

5. 端数処理等

端数処理として、円単位に小数を切り上げた。

## コラム1

標準的な運賃を届出しているが、燃料サーチャージの届出も必要か？

- 標準的な運賃で届出をしている場合でも、別途燃料サーチャージの届出が必要です。

## コラム2

現在の燃料価格を下回る「基準価格100円」で届出することは可能か？

- 現在の燃料価格を下回る「基準価格100円」で届出することができます。

## MEMO

# 燃料サーチャージの届出（ひな形）

- 燃料サーチャージ届出書の作成に際して、ひな形（国交省）の数字等を変更する場合、以下の「燃料サーチャージ届出シート」をご活用ください。

○ QRコードから燃料サーチャージ届出書作成シートをダウンロードできます。



## 条件設定シート（作成例）

### 燃料サーチャージの前提条件

基準価格	100.00円	独自に設定したい 価格を入力
改定する刻み幅	5.00円	
燃料価格の根拠	石油情報センターの週間統計データ	例

車種	車両燃費
小型車	●●km/L
中型車	●●km/L
大型車	●●km/L
トレーラ	●●km/L

根拠となるものを入力  
例示  
・全日本トラック協会の軽油調査  
・協同組合からの購入価格  
・新聞掲載の燃料単価 他

車種ごとの燃費を入力

### 時間制運賃を算出する上での条件

（8時間・4時間制、1日当たりの平均走行距離）

車種	8時間制	4時間制
小型車	100.0km	50.0km
中型車	130.0km	60.0km
大型車	130.0km	60.0km
トレーラー	130.0km	60.0km





ポイント4

# 荷主との交渉

# 交渉の成功要因

- 燃料価格の上昇に伴い、燃料サーチャージ導入、運賃引上げなど、交渉に成功しているトラック運送事業者の共通点には、どのようなものがあるでしょうか？
- 全国の50両未満のトラック運送事業者に対して、ヒアリング調査を行ったところ、交渉に成功している事業者には共通点がありました。その交渉成功の要因は以下の通りです。

## 交渉成功の要因

### 成功要因 1

取引先との信頼関係が強く、取引先はトラック運送事業者を変更できない(これが最も重要です)

### 成功要因 2

創意工夫で、取引先からの満足度が高い

### 成功要因 3

他社との差別化を追求(他社と異なるポジショニング)  
→ 特に、輸送品質向上、ドライバー教育の徹底

### 成功要因 4

経営を計数で把握、数字が頭の中に入っている  
→ 原価意識が高い

### 成功要因 5

何事も、問題への対応スピードが速い  
→ スピード経営

### 成功要因 6

運送事業者側から取引先を選別する意識が強い

# 交渉相手に理解してもらおう

- 交渉相手である荷主に対して、燃料サーチャージについての理解を深めてもらうために、資料を準備して簡潔に説明できるようにします。

取組事項	内 容
交渉に向けた 事前準備	<ul style="list-style-type: none"><li>• 燃料サーチャージや標準的な運賃に関する説明用資料を準備します。（次ページ参照：全日本トラック協会作成のパンフレット・広告を利用します）</li><li>• 燃料サーチャージ等について理解を深め、簡潔に説明できるようにします。</li><li>• 荷主からの質問に対して、的確に回答できるように想定問答集を作成しておきます。</li><li>• 交渉相手と契約している輸送の実態を踏まえ、どこに問題があり、何を改善すべきか明確にしておきます。</li></ul>
交渉先 での説明 (初期段階)	<ul style="list-style-type: none"><li>• 取引条件見直し交渉の初期段階では、燃料サーチャージや標準的な運賃の説明とともに、自社でも人材確保や処遇向上に課題があり、取引条件の見直しが急務だという点を共有化します。</li><li>• 燃料価格上昇によるコストアップなど厳しい状況を丁寧に説明し、取引条件の見直しを依頼していきます。</li><li>• 相手を説得するのではなく、実態を理解してもらい、困りごとを共有化する心構えを持ちましょう。</li></ul>

# 取引先への説明に活用する資料

## 適正な運賃・料金の收受 燃料サーチャージへの ご理解をお願いいたします

いくら荷物を運んでも赤字では、事業を継続できません。トラック事業者が減少すると、輸送の円滑な状態は維持できません。輸送が滞る日常を考えると、燃料の円滑な状態は維持できません。コンビニ、スーパーに食品が無い！地方の農産品、水産品が都会に届かない！日本経済がとまってしまうのでしよ！

燃料価格の高騰に、76%が20両未満の小規模事業者の集まりであるトラック業界は、運賃・料金の値上げのための交渉さえできないことがあります。

24時間365日、国民生活を支えるため、日夜走り続けるトラックドライバーは、全産業平均より2割長い労働時間、1割少ない賃金のため、新しい担い手が集まりません！  
**トラックドライバーの労働環境改善が必須です！**  
各社知恵を絞りとかり繰り返して必死に事業を継続していますがもう限界です！

燃料価格  
高騰

2023年4月から  
月60時間超  
割増賃金率50%への  
引き上げの対応

2024年問題  
時間外労働の上限規制  
960時間への対応

国内輸送の92%を担うトラック輸送はいま最大の危機！  
各社の事業継続につながる問題です

国土交通省

JTA 全日本トラック協会



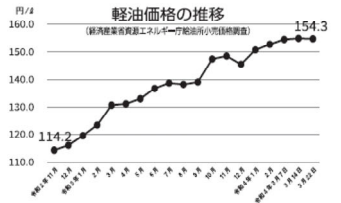
燃料サーチャージパンフレット  
燃料サーチャージパンフレット  
燃料サーチャージパンフレット

## 荷主・元請 事業者の皆様 不当な運賃・料金の据え置きは コンプライアンス違反の可能性があります

燃料費等輸送コスト上昇分の運賃転嫁に対し、  
協議なく不当に据え置く  
**買ったとき**

独占禁止法や  
下請代金法違反となる  
おそれがあります

貨物自動車運送事業法による  
荷主・元請事業者等への  
働きかけの対象となります



政府は「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」を策定し価格転嫁対策に全力で取り組んでいます

JTA 全日本トラック協会 都道府県トラック協会 国土交通省

広告

## 安定した輸送力を確保するため、「標準的な運賃」にご理解ください。

新型コロナウイルス感染が拡大するなかでも、経済活動を止めないため、トラックドライバーは日夜働き続けておられます。しかしながら、少子高齢化や労働環境の厳しさをゆえに慢性的なドライバー不足に陥っております。こうした状況を打開するため、国土交通省は貨物自動車運送事業法に基づき、令和2年4月、「標準的な運賃」を告示しました。トラックドライバーの労働条件を改善し、ドライバー不足の解消を図り、安定した輸送力を確保するため、法令を遵守して持続的に事業を行ううえで参考となる運賃を固く示したものです。持続可能な物流を実現するため、荷主の皆様、「標準的な運賃」の趣旨にご理解いただき、ご協力くださいますようお願いいたします。



■標準的な運賃は、次の二次元コードからご覧いただけます。  
■トラック 標準的な運賃にて検索して下さい。

JTA 全日本トラック協会 国土交通省

荷主業界紙 広告

## 令和2年4月 トラック輸送の「標準的な運賃」 が定められました

国土交通省では、トラックドライバーの労働条件の改善・ドライバー不足の解消を図り、安定した輸送力を確保するため、トラック運送事業者が法令を遵守して**持続的に事業を行う際の参考となる標準的な運賃の告示**を行いました



トラック輸送の「標準的な運賃」に  
ご理解・ご協力をお願いいたします

国土交通省 JTA 全日本トラック協会

荷主向けパンフレット

## トラック輸送の「標準的な運賃」が定められました ～持続可能な物流を実現し、荷主の皆さんの輸送ニーズに適確に対応するために～

令和2年4月、国土交通大臣によりトラック運送業の「標準的な運賃」が告示されました。トラックドライバーの労働条件の改善・ドライバー不足の解消を図り、安定した輸送力を確保するため、法令を遵守して持続的に事業を行ううえで参考となる運賃を固く示したものです。トラックドライバーは、新型コロナウイルス感染拡大の状況の中でも、エッセンシャル・ワーカー(※)として経済を支えています。荷主の皆様におかれましては、持続可能な物流の実現に向けて、引き続きご理解・ご協力をお願いいたします。

(※) 英語で「不可欠」を意味するエッセンシャル・ワーカー(労働者)を組み合わせた言葉。



標準的な運賃は、以下のQRコードからご覧いただけます。



トラック 標準的な運賃で検索して下さい。  
トラック 標準的な運賃 検索

JTA 全日本トラック協会 国土交通省

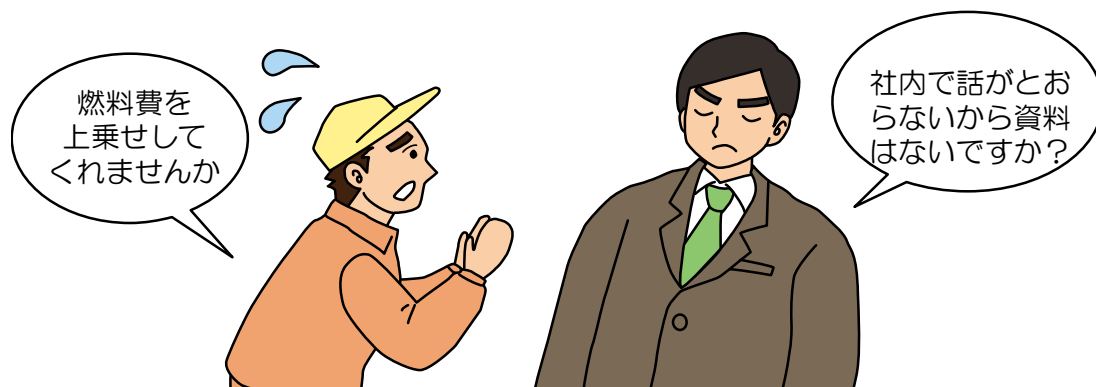
荷主業界紙広告

入手先



# 交渉では客観的、具体的データが必要

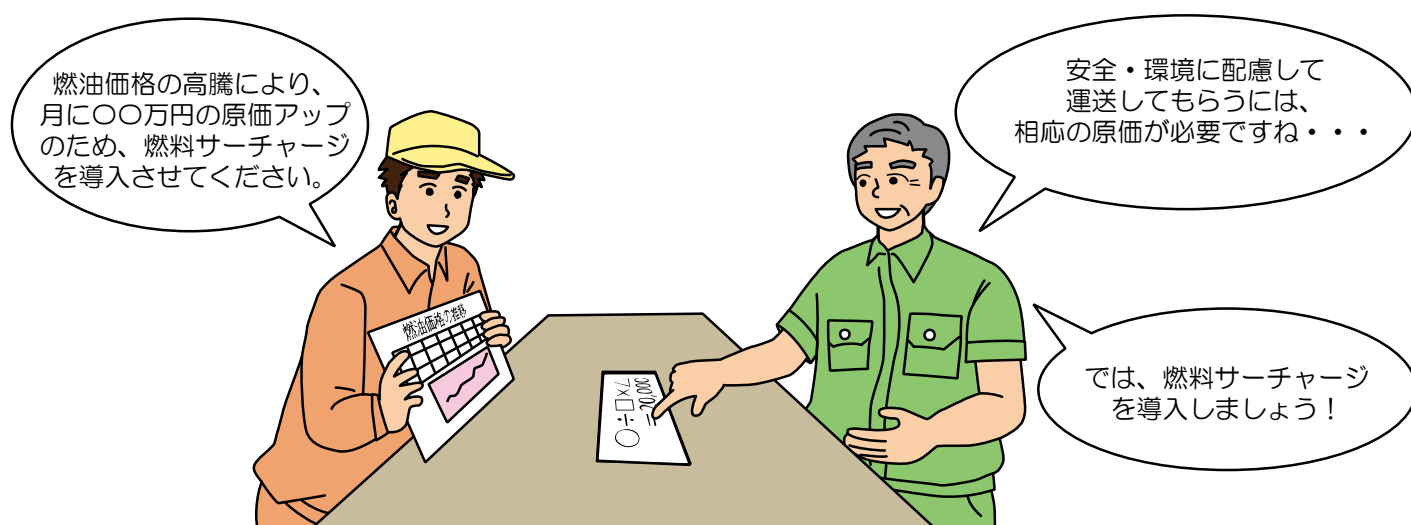
燃料価格が上昇したので、「お願い」だけでは取引先は対応してもらえないケースが多い



ポイント：  
具体的なデータを示さずに交渉しても効果は薄い

○「軽油価格が高騰しているから燃料サーチャージを導入してほしい」と交渉しても、荷主は自らの計算で燃料サーチャージを算出できない場合がほとんどです。トラック運送事業者側より、具体的な根拠、計算過程も示すことが効果的です。

燃費、燃料消費量、燃料価格など、客観的データを提示し、地道な交渉をしましょう



ポイント：  
客観的、具体的データを提示し、交渉すると効果的

○ 燃料上昇額を踏まえ、燃料サーチャージを算出、具体的に数字を示し、理解を求めることが重要です。



# 交渉を成功させるための事前準備

- 取引先と交渉を行う場合、事前の準備が極めて重要です。
- 事前準備として、主に4つの段階があります。

## 交渉を成功させるための事前準備

### ステップ1： 交渉に向けた現状分析

○交渉の事前準備として、現状分析を行います。取引先の状況（赤字、黒字）、運送の特性、自社における取引シェアなどについて分析します。

### ステップ2： 取引関係のポジショニング分析

○交渉の成否を分けるのは、取引先にとって自社はどのような存在か。つまり、自社のポジショニングについて、多面的な視点から分析します。

### ステップ3： 燃料費上昇による影響額（燃料サーチャージ）の算出

○燃料費の上昇による、取引先別、運行ルート別の影響額（燃料サーチャージ）を算出します。

### ステップ4： 交渉資料の作成

○話合いの際に、重要ポイントを正確に理解してもらうために、資料を作成します。取引先に提示すべき資料、提示すべきでない資料の選別が重要です。

# ステップ1：交渉に向けた現状分析

- 取引先への交渉の事前準備段階では、取引先と自社についての以下のような現状分析を実施してください。
- 燃料サーチャージは交渉次第で、導入の可否が決まるため、交渉を成功させるために、入念な準備作業をしましょう。

## 交渉に向けた現状分析

分析対象	分析内容
自社の 現状分析	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 自社における取引先別の売上比率を把握し、取引依存度を確認。取引依存度が高いと、交渉力は弱くなるため、交渉をどのように展開するか、適切にご判断ください。</li><li>・ 自社の財務状況を把握します。燃料価格の上昇により、損益状況はどうか、燃料価格1円の変動でどのくらいの損益への影響があるか計算します。</li><li>・ 現状、新規取引先が開拓できる見込みがあるか検討しましょう。</li></ul>
取引相手の 現状分析	<p>○ここでは取引先の視点で考えていきます。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 取引相手の財務状況を把握します。業績が悪く、赤字の場合、交渉しても失敗に終わる可能性が高くなります。</li></ul>

# ステップ2：取引関係のポジショニング分析

- 「取引先から見た自社の位置づけ（ポジション）」を分析します。取引先（荷主、元請事業者）との交渉を成功させるには、取引先との取引関係を分析することが必要です。
- 交渉に成功している事業者は、「取引先から運送事業者を変更できない、または変更したくない」と思わせる仕組みをつくり、強固な信頼関係があるという特徴があります。

## ステップ3：燃料費上昇に伴う影響額 （燃料サーチャージ）の算出

- 燃料価格上昇による影響額（燃料サーチャージ）を算出し、交渉に向けた準備を実施します。取引先別、運行ルート別に燃料費上昇に伴う影響額（燃料サーチャージ）を算出し、取引先への交渉に活用できるデータを整備しましょう。

## ステップ4：交渉資料の作成

- 燃料サーチャージの導入等に係る交渉では、資料無しに、口頭だけで交渉しても成果はあがりません。
- 交渉のための資料を準備しましょう。

### 効果的な交渉資料の準備

- 荷主、元請事業者への挨拶文
- 燃料価格の動向に関する資料
- 燃料価格の上昇による影響を端的に示す文書



# 荷主、元請事業者への挨拶文①

- 燃料サーチャージの導入依頼に際して、挨拶文を作成します。燃料サーチャージを示した文書だけでは唐突であり、窓口担当者以外が読んでもらうことを想定して作成します。

## 挨拶文の例①

〇〇御中

令和〇年〇月〇日

〇〇市〇〇町〇〇  
株式会社〇〇運送

燃料サーチャージ導入ご検討のお願い

拝啓 貴社ますますご盛栄のこととお喜び申し上げます。平素は、格別のご高配を賜り、心より感謝申し上げます。

さて、円安、ロシア軍事侵攻による原油高などにより、燃料価格が上昇しております。

これまでも、燃料費の高止まりを受け、できる限りの企業努力を実施してまいりましたが、現在の燃料価格は企業努力の限界を超えた水準になっており、大変厳しい経営を強いられております。

当社の窮状をご理解をいただき、燃料サーチャージの導入をご検討いただけますと幸いです。

敬具

## 事例：荷主ごとに挨拶文を作成

挨拶文については、何度も交渉して依頼する取引先（売上比率が大きく特に慎重に対処すべき荷主）と通知文を発出する取引先とで、内容を変え対応している。

挨拶文の文案は、取引先の担当者、課長、部長、役員、社長と読まれる重要な文書であるため、慎重に作成している。

## 挨拶文の例②

〇〇御中

令和〇年〇月〇日

〇〇市〇〇町〇〇  
株式会社〇〇運送

### 燃料サーチャージ導入のお知らせ

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

現在、原油価格の高騰と円安の進展も相まって、原油をはじめとするエネルギーコストや原材料価格の上昇により、経営は厳しい状況が続いています。政府では燃料費、労務費、その他経費の上昇分を適切に転嫁できるよう、「パートナーシップによる価値創造のための転嫁円滑化施策パッケージ」が取りまとめられ、適正な取引が求められています。

弊社ではエコドライブ（経済走行）の励行や諸経費の削減など様々な自助努力を行って参りましたが、依然として歯止めのかからない燃料価格の高騰は、もはや企業努力の限界を超え、トラック運送事業者の経営の根幹を揺るがす、非常に厳しい状況に至っております。

弊社といたしましては、最近の燃料調達コスト上昇分を燃料サーチャージとして別建て料金として国土交通省に届出し、燃料価格高騰に緊急に対応するため、令和〇年〇月〇日より燃料サーチャージを導入させていただいておりますので、何卒ご理解賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

# 燃料価格の動向に関する資料

## 軽油価格（一般小売価格）の推移



## 燃料価格の上昇による影響を端的に示す資料

### 取引先に提示する資料作成のポイント

- 取引先との取引開始時期とその時点の燃料価格
- 燃料価格の上昇額（基準額と現在の燃料価格の差）
- 毎月の取引額に対する燃料サーチャージの算出
- 燃料サーチャージ設計の重要項目（基準価格、計算方法等）

### 燃料価格上昇によるサーチャージの記載例

契約開始時期	平成〇年〇月	軽油価格	100円/ℓ
現在の燃料価格	令和〇年〇月	軽油価格	130円/ℓ
燃料上昇額	30円/ℓ		
運行1回当たり燃料サーチャージ	走行距離 500km ÷ 3.7km/ℓ × 30円 = <b>4,054円</b>		
月間の燃料サーチャージ	4,054円/回 × 平均運行回数10回 = <b>40,540円</b>		

# 荷主・元請に対する交渉力向上のための練習

- 荷主、元請事業者との交渉を成功させるには、事前に練習しておく効果的です。社内で社員同士が取引先の担当者に見立て、資料を説明したり、質問に回答したりと、実際の場面をイメージして練習しましょう。
- 交渉では、一方的に要求をお願いするのではなく、穏やかな姿勢と温和な話し方で、丁寧に説明します。交渉はコミュニケーションそのもので、互いに理解、納得できるように進めていきます。

## 交渉力向上のためのトレーニング

### 取引先の回答に対する応酬話法

- 荷主等は、燃料サーチャージ導入等を認めれば、それだけコストアップになり自らの経営も厳しくなります。
- 最初は、「うちも大変だから」「そんなの言うてくるのは、おたくだけだよ」「うちも原材料の上昇分は転嫁できてないから」などと言われます。そうした回答を受け、諦めてしまうケースも多く見受けられます。
- 交渉は断られた時点が本当の開始時点となります。断られてから地道に粘り強く交渉した事業者が、交渉を成功に導くことができます。

### 社内のスタッフを相手に練習します

- 荷主等との交渉では、いかに理解と共感を得ていくかが重要です。
- お願いする側が高圧的な態度で臨めば、取引解消につながる可能性が高くなります。
- 交渉開始の段階で、社内のスタッフを相手に、練習しておくことも効果的です。

### 信頼関係を基礎に、繰り返し対話する

- 交渉力は現場での実践を通して、多くを学ぶことができます。荷主の担当者、責任者等と日頃、何気ない会話をして信頼関係を構築することが何よりも重要です。
- 日頃の信頼関係を基礎に、交渉に失敗しても、何度も繰り返し話をもっていくことで成功につながる可能性があります。

# 取引先との信頼関係を強固にしましょう

- 取引先との信頼関係は、交渉を成功させるための、極めて重要なポイントです。取引先からみて、「運送事業者を変更できない」関係を構築していくことが必要です。
- 燃料サーチャージの導入に成功している事業者の共通点は、荷主との信頼関係が強固で、荷主からも「運送事業者を簡単に変更できない」関係を築いているケースが多いです。

## 取引先との信頼関係を構築するには？

- 1 取引先とは、経営者とドライバー（現場）の2階層で信頼関係を構築する
- 2 取引先との接点となる、ドライバーの礼儀作法（挨拶、所作、会話等）は非常に重要である
- 3 高い輸送品質と自社にしかできない他社との差別化をする（意図的に差別化したサービスを提供する）
- 4 何事にも誠実に取引する  
（信頼を得るには、誠実な対応）
- 5 自社から他社へ変更できない関係を築く
- 6 具体的に何をすれば、取引先からの信頼を得ることができるか、ドライバーを含め、荷主ごとに具体的な行動計画を立案する
- 7 日ごろから荷主の御用聞き、困りごとの把握、コミュニケーションを大切にする



# 燃料サーチャージ導入事例 ～広報とらっく記事から～



# 運賃改定・燃料サーチャージ

規模およそ13億円の運送会社である。燃料価格高騰以前は、売上額に占める人件費や燃料費等の必要経費の割合は97%で、同社が永続的に事業を展開するために必要な、売上の3%ほどの利益が確保できていたという。

力によつて、同社では上昇分の荷主への転嫁を回避したという。しかし、その後一層軽油価格が上昇したことにより、同社は荷主への転嫁に踏み切ることを決めた。

「燃料費の増大が加速することした。荷主と交渉を進めていく」

## 燃料サーチャージへの理解促進を図り「荷主向け文書」を作成し必要性を説明

同社では3年12月の段階で、荷主に対して、燃料価格上昇による同社の経営への影響を説明するとともに、燃料サーチャージの導入を求めるための文書を作成した。文書作成にあたっては、

荷主に燃料サーチャージの必要性を理解してもらうために、荷主にとつて分かりやすい表現を心がけたという。例えば、同社が保有する車両の割合をみると、大型車が4割、中型車が4割、小型車が2割である。荷主によって使用している車両が異なることから、例えば中型車を多く使う荷主向けには、燃料1リットル当たりの平均走行距離を5・5キロとすると、トラックの平均走行距離等の数字を変え、それぞれの荷主の実態に合うような文書を作成した。

「まずは交渉に向けた下準備をしっかりと行い、納得度の高い形で相手へ説明していく必要がある。当然、交渉は一度で済むことはなく、何度も行わなければなりません。ここぞという時には経営者が自ら荷主先に乗り込み、荷主側の社長や営業所の最高責任者など、キーマンを説得していく必要があります」(同)

また、「交渉成功に向けては、常日頃からの、経営者と荷主側のキーマンとの信頼関係構築も欠かせません」と青山会長

「まずは交渉に向けた下準備をしっかりと行い、納得度の高い形で相手へ説明していく必要がある。当然、交渉は一度で済むことはなく、何度も行わなければなりません。ここぞという時には経営者が自ら荷主先に乗り込み、荷主側の社長や営業所の最高責任者など、キーマンを説得していく必要があります」(同)

「燃料価格高騰分を適切に転嫁することができず、わが国の物流を支える我々トラック運送事業者の経営が成り立たなくなってしまうと、困るのは商品を送る側です。『我々はわが国の物流を支えるエッセンシャル・ワーカーだ』との思いを強く抱き、自信と誇りをもって荷主との交渉に取り組んでいけば、きっと道は開かれるに違いないでしょう」(同)

我々は「エッセンシャル・ワーカー」  
自信と誇りを胸に荷主に立ち向かおう

同社では燃料サーチャージ導入への交渉の結果、7割ほどの荷主から何らかの形で要望を受け入れられたという。

燃料サーチャージの導入に成功した事業者については、これまでの適用運賃の中で基準としていた燃料価格について、1リットル当たり85円〜100円と荷主によって幅があったが、それを1リットル当たり100円に統一した上で、それを上回った場合に燃料サーチャージ額を加算することにした。燃料価格が1リットル当たり100円に戻った段階で、燃料サーチャージ額の加算は終了となる。

なお、一部の荷主では、月ごとに燃料サーチャージ額を変動させるのではなく、一律30円に設定しておく、燃料価格が大きく変動した場合には扱いについて改めて相談してほしいとしたところもあった。また、燃料サーチャージ制の導入ではなく、運賃の改定を行い、そこ

株式会社 ●●●●● 様  
代表取締役 ●●●●● 様

毎度お世話になっております  
貴社コロナ感染拡大の中日々知恵を凝らしご清栄のことと拝察いたします  
このような中、ご承知のように車両燃料費の高まりが続いております  
弊社も乗務員共々省燃費運転を心がけてはおりますが、効果は限定的であります  
貴社との現在適用運賃、燃料が87円/リットル〜100円/リットルの時に取り決めた価格  
現在は130円/リットル〜150円/リットルで推移しております(消費税込み価格)  
そこで下記の燃料サーチャージの導入をお願い申し上げます

\* 下記条件  
① 1リットル当たり5.5キロメートルの平均走行距離  
② (月平均1リットル当たりの単価)・100円=A(差額)  
③ A/5.5キロメートル=B  
④ B×走行距離

例 A=40円(価格140円の時) B=7.3円/キロ  
一日走行200キロとすれば 200×7.3=1460円/日  
一月当たり28日稼働 1460×28日=40880  
一月当たりのサーチャージ料金=40880円×7台=286160円/月  
1リットルの単価は東京都月公表の値を採用  
算出・請求方法は月末一括方式  
距離計算は弊社乗務員の日報を基礎とします

以上燃料価格が100円に戻るまでの間、導入お願い致します  
2月度分より導入希望

株式会社 ●●●●●  
代表取締役 ●●●●●  
2022/●/●

燃料サーチャージの導入を求めるための文書を作成し、荷主に配布した(図は中型車を多く使用する荷主向けの内容)

「例えば、燃料価格が4割上がった場合、自社にとつてどれだけ負担が増えるのかを明確に答えられる荷主はそれほど多くありません。文書により、荷主にとつて分かりやすい説明を行い、燃料サーチャージ導入の必要性をご理解いただけるよう工夫しました」(同)



同社は埼玉県内に3営業所を構えており、建材や精密機械、自動車部品などの輸送を行っている

同社では燃料サーチャージ導入への交渉の結果、7割ほどの荷主から何らかの形で要望を受け入れられたという。

燃料サーチャージの導入に成功した事業者については、これまでの適用運賃の中で基準としていた燃料価格について、1リットル当たり85円〜100円と荷主によって幅があったが、それを1リットル当たり100円に統一した上で、それを上回った場合に燃料サーチャージ額を加算することにした。燃料価格が1リットル当たり100円に戻った段階で、燃料サーチャージ額の加算は終了となる。

なお、一部の荷主では、月ごとに燃料サーチャージ額を変動させるのではなく、一律30円に設定しておく、燃料価格が大きく変動した場合には扱いについて改めて相談してほしいとしたところもあった。また、燃料サーチャージ制の導入ではなく、運賃の改定を行い、そこ

企業プロフィール

社名 株野村運送  
本社所在地 埼玉県入間市南峰407-6  
代表者 代表取締役 野村 孝博  
設立 昭和34年12月1日  
資本金 2,600万円  
社員数 110人(うちドライバー95人)  
車両数 103台



# ヤージ導入事例特集

## 危機的な燃料価格高騰を乗り切るために

### 今こそ燃料サーチャージ導入に向け交渉を

#### 第1回

#### (株)野村運送 (埼玉県入間市)

昨今の燃料価格高騰により、経...ことが困難になります。

営況が悪化しているトラック運送...そこで本企画では、経営強化事業者は少なくありません。適正に向けた、トラック運送事業者による運賃・料金の収受を通じて、運送...の運営改定・燃料サーチャージ導入事業者の経営を持続可能なものへの取り組みを紹介します。今回は、していくことができなければ、わ...埼玉県入間市の(株)野村運送における国のトラック物流を維持していく...取り組みを紹介します。

#### 燃料価格高騰を受けて利益が圧縮 会社を守るために荷主への転嫁に乗り出す



青山 定雄  
代表取締役会長

令和3年からの燃料価格高騰に伴い、燃料費が増大したことから、その分利益が圧縮され、このままでは同社の経営が持続できなくなる事態が見込まれた。軽油価格が10%程度上昇した3年8月の時点では、燃料使用量削減などの懸命な経営努力

し収支バランスが悪化し、たことで、運賃改定や燃料サーチャージの導入は、当社の経営を守り抜いていくためには何としても成し遂げなければならぬ、必要不可欠なものとなりました。当社では昨年12月以降、荷主との交渉に向けた準備を着々と今年に入り、同社では荷主との交渉を順次進めていった。青山会長は、交渉に向けた心構えを伺うと、「まず荷主側の物流業務担当窓口と交渉相手がイコールかどうかを見極めた上で、運賃に対して決定権をもっているキーマンと交渉を行うことが大切だ」と述べた。また、「交渉の前にはまずしっかりと原価計算を行い、交渉を進める上で、荷主側の会社との交渉は、日頃からの荷主側との話の中、どの程度の上乗せを求めているかを検討して、

その後、順次荷主の業務担当窓口に対し、担当者あてと社長あての文書を出し、同社における燃料価格高騰への対応について説明。併せて、国

#### 欠かせない「キーマンとの信頼関係構築」 経営者が自身の言葉で協力を訴える

は語る。トラック運送業界の美情や今後の業界の見通しなどについて折に触れて語り、キーマンの業界への理解を醸成して、おろくことが、交渉の際に活かされてくるという。

「交渉の際のポイントと受受することで運送事業者の経営が安定すること」を述べた上で、運賃・料金の適正収受が安全な物流サービス提供に繋がると、結果的に相互の訴えている。

「燃料価格高騰自体は多くの荷主の方に理解されていますし、大手荷主企業を中心に、燃料サーチャージ制や『標準的な運賃』についても知っておられました。しかし、経営環境が厳しい荷主も少なくなく、『運賃を上げるとは別問題』と考えていた荷主もいました」(同)

「キーマンとの交渉の際には、青山会長は『わが社はこの危機的な燃料価格高騰を、さらなる省燃費運転の推進などといった自助努力はもちろんのこと、貴社の理解・協力も得た上で乗り切りたいと考えています』と語った上で、『貴社に対して、まだ燃料サーチャージ導入や運賃改定を申し入れてこない運送事業者は、貴社と共存共栄を図る気持ちが多く、他に良い条件の話があれば鞍替えしようとしている事業者です。わが社は、これらも貴社と継続して取引をお願いしたいと考えています』と訴える。そして、運賃・料金を適正に受受することで運送事業者の経営が安定すること



# 運賃改定・燃料サー

半田社長が同社に入社したのは、昭和59年のことである。同年、創業者である父親の半田正光氏

## 「運賃の安さに頼らない」事業運営に向けて 「自社の強み」に徹底的に磨きをかける

荷主に対して運送会社が効果的な提案をして

もつていなければ、新しいサービスを提供することはできない。荷主への提案を受け入れてもらうための素地づくりとして、半田社長はまず「従業員対応の商品化」に取り組んだ。

同社においても、かつては「トラック野郎」気質のドライバーが少なくなかったという。半田社長はドライバーに対して「自分たちが変わらなければ、当社は生き残っていくことができない」と説得を重ね、社会人としての基本的なマナーから学ばせた。その結果、同社の従業員の誰もが笑顔で明るく丁寧に対応する

同社の状況を改善し、「ただ運ぶだけ」の運送会社ではなく「お客様に感動を与えることができる輸送会社」を目指した（半田社長）

社風を確立することができた。その上で、同社では「荷主の潜在的ニーズの具体化」に取り組んだ。運送会社の提供するサービスが「ただ運ぶだけ」で提供される輸送サービス品質に差がないのであれば、荷主が運送会社を選ばない判断基準は「運賃の安さ」になりがちである。

運送会社は仕事を失う不安から運賃・料金の値上げには踏み込まず、荷主の言い値で仕事を請け負わざるを得なくなり、運送会社は荷主よりも弱い立場で居続けることになった。また、他の運送会社と「運賃の値下げ」で対抗し続けていけば、適正な利益を確保することができず、結果的に自分

たちの首が絞まってしまつてメリットのある、今また、同社の確かな技術力と蓄積されたノウハウが、荷主から高い評価を得ることとなった。

なお、同社では協力運送会社に業務を依頼することも少なくないが、「同社と同様に、高い技術をもつている運送会社であること」が依頼のポイント



業利益減に直面した。そこで、2年半ほど前に同社では荷主に対して、営業利益減をカバーするための運賃の値上げ交渉を実施。その結果、運賃の10〜15%程度の増額を確保することができた。

その後、生産年齢人口減少に伴う人件費高騰に見舞われたこともあり、同社では今年1月から2月にかけて再度運賃交渉を実施。その結果、運賃の10〜15%程度の増額を確保することができた。

また、同社では、輸送効率を高める過程において高い技術力をもつ協力会社に輸送を依頼するケースも多いが、荷主から受け受けている運賃が値上げできた場合には、同社が依頼している協力運送会社に支払う運賃も同じように増額するようになっている。

「トトラック運送業界全体が労働力不足に苦しんでいる中で、運送会社が労働力を確保できなければ、わが国の経済活動を支えるトラック物流を維持することができなくなります。それは、荷主に値上げに結び付けていくことが何よりも大事な

最後に、これから運賃交渉に臨もうとしている運送事業者に対して、半田社長からアドバイスをお願いしたい。

「トトラック運送業界全体が労働力不足に苦しんでいる中で、運送会社が労働力を確保できなければ、わが国の経済活動を支えるトラック物流を維持することができなくなります。それは、荷主に値上げに結び付けていくことが何よりも大事な

また、同社では、輸送効率を高める過程において高い技術力をもつ協力会社に輸送を依頼するケースも多いが、荷主から受け受けている運賃が値上げできた場合には、同社が依頼している協力運送会社に支払う運賃も同じように増額するようになっている。

## 荷主と運送会社が対等の立場で ドライバーの労働環境改善の実現を目指す

最後に、これから運賃交渉に臨もうとしている運送事業者に対して、半田社長からアドバイスをお願いしたい。

「トトラック運送業界全体が労働力不足に苦しんでいる中で、運送会社が労働力を確保できなければ、わが国の経済活動を支えるトラック物流を維持することができなくなります。それは、荷主に値上げに結び付けていくことが何よりも大事な

企業名	株式会社ウナン
所在地	栃木県宇都宮市屋敷町1030-4
代表者	代表取締役社長 半田 臣一
設立	昭和47年2月1日
資本金	5,000万円
社員数	63人（うちドライバー28人）
車両数	50台







# 運賃改定・燃料サー

め、ドライバーの労働環境や所得水準を改善させることができなければ優秀な人材の確保は難しい。6年4月からは、働き方改革関連法に基づき、罰則付きで時間外労働が規制強化されることから、長距離・長時間運行を維持していくことが難しくなってくる。また、ドライバー1人当たりの労働時間の減少に伴い、荷主との運賃交渉によつて賃金時間単価を上げていかなければドライバーの所得がさらに減少するため、このままではドライバーを確保できず、モノが運べない状況に陥りかねない。

## 同社が作成した説明資料

令和 4年 7月 7日

〇〇〇(株) 御中

白金運輸株式会社 配送事業部  
営業部長 〇〇 〇〇

2024年問題等への対応について

冒頭は、個別のご心配を聞き、心より深く御礼申し上げます。貴会社との信頼、地域社会と成長させて頂いていることが私どもにとって何よりも大切なことであると認識しております。また、私どもも白金運輸株式会社では、昭和49年の設立以来、経営理念の「あなよし わたしよし みんなよし」に沿って、物販という社会に欠かせない業務に責任と誇りを持ちながらお務めを心掛けてまいりました。

また、物販サービスは、エコシステムとして社会に必要なものと位置付けられたことからも改めて身の引き締まる思いです。物販は人間の体に例えると血管に当たる血脈を誇りながら生きてこそ健康な身体が維持され、輝く生命の循環（社会の循環）を支えられる循環なのです。健康や生活の質、夢や未来、社会の発展に寄与していただくことは私どもの誇りです。これからは循環を大切に育んでいきたいと思います。

このように、物販業界では「人手不足」や「ドライバーの高齢化」といった課題があり目を遠くすることによって生じています。また加えて、改善基準や、2024年問題といわれる経済情勢の観点からは、ドライバーの労働時間短縮が必須であり、現状の事業体制のままでは、1運行（1人）の距離を短縮する対応を迫られると想定しております。

また、急激な原油価格の上昇ももたらした燃料価格の高騰によって、経営環境はまさに危機的状況に陥り、環境負荷軽減のために実施している低炭素車の導入や労働環境の改善に取り組む中で、人件費の上昇やコストアップ要因も重なって事業運営を取り巻く状況が大変難しく、輸送の安全確保の維持が困難な状況となっております。

このように、御社よりお願いしております物販業務についても現状サービスを維持し、継続して提供させていただきます。

今後ともお客様の信頼を重んじて安定した良質な輸送サービスをご提供させていただきたいので、ご理解ご協力をお願い申し上げますようお願い申し上げます。お客様に対する物販品質を維持しながら事業を継続していくためには、労働環境の改善とための運賃適正化が必要ですので、厚くご理解ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

1 運賃適正化を推進します  
令和4年4月から働き方改革関連法に基づきトラックドライバーの時間外労働の上限規制が適用されます。白金運輸株式会社においても36協定を結んだ場合でも900時間までとなり労務管理や労務費の増加も懸念されることから、労務に適合させる為には必要となる新たな運賃体系を構築し、御守守を最優先とした調整を始めております。

2 運賃適正化の取組を推進します  
高い、市場の物販上には「物販費を抑えられた状態が望ましい」という考えが根付いてきました。上昇する運賃を踏まえて、これまで以上に安全に運行し、同時に安全に対する規制や取り組み、管理の強化からも管理コストが増加してきているため、事業運営に余裕がなく、ドライバーの待遇改善や新たな採用、車両・設備の更新や先端技術の導入など業務の持続に必要な運賃適正化（運賃の適正化）が求められています。御社の課題になっております。

3 持続可能な物流を推進します  
物販業界は、前述した通り人手不足が深刻化しており労働環境と待遇の改善が急務です。物販を確保し続けることが出来ることのないよう更なる体制の充実に努めてまいります。

4 次の時代の運賃適正化を推進します  
輸送の効率化・適正化を図るべく、ベストケースやドライバーの負担軽減など観点からあるべきの仕組みを構築し、ドライバーの負担軽減に貢献し、SDGの精神に則り、持続可能な物流、引いては持続可能な社会をイメージしてこれからもより良い未来に向けて取り組んでまいります。

SUSTAINABLE GOALS

以上

JTF 日本トラック協会 国土交通省

「運賃適正化はみんなのために」  
日頃から対話を重ね運賃交渉成功に結びつける

同社には取引のある荷主が二百数十社あるが、そのうちの約100社で売上高の9割を占めるといいます。同社が荷主との取引の中で大切にしているのが、「荷主の困りごとに積極的に対応し、日頃から荷主の役に立つよう行動する」ということである。そのために、同社の営業担当者は小まめに荷主を訪れ、荷主のニーズを

「2024年問題」など、当社では「あなたよ」を経営理念として、荷主からの信頼を大切に、同社の営業担当者が困った際に、その解決に向けて

「2024年問題」に対しては、同社が作成した説明資料は、別掲の通りである。説明資料では、「業界の抱える課題を解決し、持続可能な安定した良質な輸送サービスを維持していくためには、ドライバーの労働環境改善と運賃適正化が必要」として、2024年以降も「トラック物流が消滅してしまうと、荷主は原材料の仕入れが止まり、製品が作りたくても作れない」、さらに出荷ができず、「売りたいくても売れない」という事態に陥つてしまいがちだと考えられています。書面を上乘せして収受するケースが多いです」(同)

「運賃適正化はみんなのために」といって、暗面化された資料がないと話ばかりしても、荷主担当者が決裁権を行使し、荷主はなかなか聞く耳をもつてくれません。資料ではあまりネガティブになりすぎず、「物流を守っていくためには、これまでとは違う新しい物流を作っていく必要がある」と、荷主にとってメリットのある内容を積みながら、将来にわたって輸送「SHIROGAN」の共感を果たす。

同社では、輸送の効率化・適正化を図るため、岩手・静岡間の中継を訴え、多くの参加者から共感を果たした。

「最先端動向セミナー」にも登壇。製造業関係者に対して、「物流クライシス」への移行が欠かせないと説明した上で、それを実現させるためには「次の時代の運賃適正化」が必要だと訴えていく。運送業者が荷主への説明責任を果たし、荷主にご納得いただけるよう、運賃交渉の成功は決して見込めないでしょう」(同)

企業プロフィール

社名 白金運輸(株)

本社所在地 岩手県奥州市江刺瀬瀬字沼館39

代表者 代表取締役社長 海鋒 徹哉

設立 昭和49年12月

資本金 8,625万円

社員数 270人(うちドライバー145人)

車両数 145台

取材協力 白金運輸(株) 海鋒徹哉代表取締役社長 加藤大営業管理部営業企画課課長、齋藤潔同課長代理



# チャージ導入事例特集

## 「2024年問題」に立ち向かうために

### 荷主への説明力を高めて適正運賃を獲得

#### 第3回 白金運輸株（岩手県奥州市）

昨今の燃料価格高騰により、経費が困難になります。状況が悪化しているトラック運送業者は少なくありません。適正にに向けた、トラック運送業者による運賃・料金の收受を通じて、運送する運賃改定・燃料サーチャージ導入事業者の経営を持続可能なものにする取り組みを紹介します。今回は、していくことができなければ、我々岩手県奥州市の白金運輸株（株）が国のトラック物流を維持していく取り組みを紹介します。



同社では輸送の効率化・適正化を図るため、中継輸送などの取り組みにチャレンジしている

資料の作成を進めました（海鋒社長）

#### 運賃交渉のツールとなる資料を作成 共通認識を固め同じ内容で説明できる体制に



海鋒 徹哉 代表取締役社長

を説明する資料を作成。それを阻むためには、トラック運送事業者と荷主が営業管理部営業企画課が営業管理部長と、同課が中心となって資料作成にあたった。

「モノが運ばなくなると、貨物にダメージが与えられ、それが荷主への営業対応に悪影響を及ぼす」として、当社では説明にあたる従業員が約20人

#### 輸送サービス維持に必要な「運賃適正化」

##### 荷主に新たな運び方を提案し協力を要請

白金運輸株（海鋒徹哉 代表取締役社長）では、「2024年問題」への対応を図るため、令和3年度から運賃改定への取り組みに力を入れている。トラック運送業界は全産業平均に比べて労働時間が長く、所得は低い

在籍し、荷主企業とのコミュニケーションを重ね、荷主から厚い信頼を得ていた。しかし、営業担当者間に、業界の現状や課題に対する共通認識がなかったため、営業担当者によって説明の内容にばらつきが出るおそれがあった。そこで、説明資料作成にあたっては、荷主に説明する内容を軸を明確化するため、説明にあたる担当者へのヒアリングを重ね、営業担当者間の認識の溝を埋めていった。同社の見解をまとめた説明資料ができあがると、同年夏からは荷主への説明の仕方に関する説明会を営業所ごとに開催。全ての営業担当者が、同じ内容で説明できるようにした。

トラック物流の実現に向けた前向きな提案をするように心がけています。また、説明に際しては、紙ベースでの資料が欠かせない。運賃本体に燃料価格高騰

また社会貢献もできるようなになります。運送事業者にとり、「2024年問題」は実に頭の痛い問題であり、荷主のご理解をいただきながらこの難題を乗り越え、2024年以降も「みんなよし」となるようにしていきたいと考えています」（同）

運賃交渉にあたっては、同社の営業担当従業員が説明資料を携えて、順次荷主企業に訪問し、荷主との説明・交渉を行った。1回目の交渉では、同社の営業担当者が現場の所長などの荷主担当者との交渉。その後の決裁権者との交渉では、海鋒社長が交渉に向くことも少なくない。

現時点では主要荷主との交渉が一巡しており、約6割の荷主から段階的な運賃アップを含め、何らかの回答をもらっている状態だという。



# 參考資料

# 燃料サーチャージ導入に係る覚書

- 燃料サーチャージ導入にあたり、覚書を締結しましょう。締結できない場合には、書面で確認書として交付してください。

## 例示

※この覚書は国土交通省告示「燃料サーチャージの算出方法等」を参考に作成しています。

## 燃料サーチャージ導入に係る覚書

株式会社〇〇（以下「甲」という）と、株式会社〇〇（以下「乙」という）は、令和●年4月1日に契約した運送委託契約第〇〇条に基づき、燃料サーチャージを導入する。

### 第1条（燃料サーチャージ制の諸条件）

燃料サーチャージの算出のための基準価格、改定幅、改定条件、廃止条件、計算式を定める。

基準価格 100.00 円 石油情報センターの週間統計データによる

改定する刻み幅 5.00 円

改定条件：改定の刻み幅5.00円/Lの幅で軽油価格が変動した時点で、翌月から改定する。

廃止条件：軽油価格が100.00円/Lを下回った時点で、翌月から廃止する。

計算式 距離制運賃：走行距離（km）÷燃費（km/L）×算出上の燃料価格上昇額（円/L）

時間制運賃：平均走行距離（km）÷燃費（km/L）×算出上の燃料価格上昇額（円/L）

### 第2条（燃料サーチャージの改定条件による算出上の上昇額テーブル）

前条の項目及び燃料サーチャージの改定条件により、算出上の上昇額テーブルを定める。

適用時の軽油価格	燃料サーチャージ 算出上の代表価格	上昇額
基準価格	100.00 円	—
～ 100.00 円	廃止	
100.00 超 ～ 105.00 円	102.50 円	2.5 円
105.00 超 ～ 110.00 円	107.50 円	7.5 円
110.00 超 ～ 115.00 円	112.50 円	12.5 円
115.00 超 ～ 120.00 円	117.50 円	17.5 円
120.00 超 ～ 125.00 円	122.50 円	22.5 円
125.00 超 ～ 130.00 円	127.50 円	27.5 円
130.00 超 ～ 135.00 円	132.50 円	32.5 円
135.00 超 ～ 140.00 円	137.50 円	37.5 円
140.00 超 ～ 145.00 円	142.50 円	42.5 円
145.00 超 ～ 150.00 円	147.50 円	47.5 円
150.00 超 ～ 155.00 円	152.50 円	52.5 円
155.00 超 ～ 160.00 円	157.50 円	57.5 円
160.00 超 ～ 165.00 円	162.50 円	62.5 円
165.00 超 ～ 170.00 円	167.50 円	67.5 円
170.00 超 ～ 175.00 円	172.50 円	72.5 円
175.00 超 ～ 180.00 円	177.50 円	77.5 円
180.00 超 ～ 185.00 円	182.50 円	82.5 円

（出所）「燃料サーチャージ届出書」（国土交通省）

※燃料サーチャージの算出上の代表価格は、刻み幅の 0.5 倍とした。

※燃料サーチャージの上昇額は、（算出上の代表価格－基準価格）とした。



### 第3条（サーチャージ額算出のための車両燃費）

サーチャージ額算出のための車両燃費を次の通り定める。

車種	燃費
小型車	●●km/L
中型車	●●km/L
大型車	●●km/L
トレーラー	●●km/L

### 第4条（端数処理等）

端数処理は、円単位に小数を切り上げるものとする。

### 第5条（請求）

乙は甲に対して、本覚書に定めた方法により、燃料サーチャージ額を算出し、運送委託契約書第○条に定めた運賃及び諸料金の請求書に記載して、請求書を提出する。

### 第6条（支払時期）

甲は乙の請求書により、運送委託契約書第○条に定めた支払期日までに指定口座に入金する。

### 第7条（燃料価格が基準価格を下回った場合の対応）

燃料価格が基準価格を下回った場合、甲は乙に対して燃料サーチャージの支払いをしない。

2 燃料価格が基準価格を下回っても、運賃の引下げはしない。

### 第8条（改廃）

燃料サーチャージについては、必要に応じて協議の上、改廃する。

甲 住 所 東京都新宿区四谷○丁目○番○号  
事業者名 株式会社○○  
代表者名 ○○ △△

乙 住 所 神奈川県横浜市港北区新横浜○丁目○番○号  
事業者名 株式会社□□  
代表者名 ×× □□

# 燃料サーチャージ試算例

下表は、国土交通省告示「燃料サーチャージ算出方法等」の前提条件により、標準的な運賃に対する燃料サーチャージ額を試算したものです。

【算定式】 走行距離÷燃費×燃料上昇額

## 燃料サーチャージの算出シート

- 右のQRコードから、燃料サーチャージが試算できる算出シートがダウンロードできます。
- 燃料サーチャージ算出の前提条件として、黄色セル2カ所(燃費、車種)を設定します。車種はプルダウンリストから選択してください。
- 算出シートには、「標準的な運賃+燃料サーチャージ」を算出できるシートもあります。



前提条件	燃費→	3.70km/リットル	車種→	大型車
------	-----	-------------	-----	-----

「標準的な運賃」に対する燃料サーチャージ

### I 距離制運賃

区分 燃料上昇額	大型車									
	5円上昇	10円上昇	15円上昇	20円上昇	25円上昇	30円上昇	35円上昇	40円上昇	45円上昇	50円上昇
キロ程										
10 km	30円	60円	90円	110円	140円	170円	190円	220円	250円	280円
20 km	60円	110円	170円	220円	280円	330円	380円	440円	490円	550円
30 km	90円	170円	250円	330円	410円	490円	570円	650円	730円	820円
40 km	120円	220円	320円	440円	550円	650円	760円	870円	980円	1,090円
50 km	150円	280円	410円	550円	680円	820円	950円	1,090円	1,220円	1,360円
60 km	180円	330円	490円	650円	820円	980円	1,140円	1,300円	1,460円	1,630円
70 km	190円	380円	570円	760円	950円	1,140円	1,330円	1,520円	1,710円	1,900円
80 km	220円	440円	650円	870円	1,090円	1,300円	1,520円	1,730円	1,950円	2,170円
90 km	250円	490円	730円	980円	1,220円	1,460円	1,710円	1,950円	2,190円	2,440円
100 km	280円	550円	820円	1,090円	1,360円	1,630円	1,900円	2,170円	2,440円	2,710円
110 km	300円	600円	900円	1,190円	1,490円	1,790円	2,090円	2,380円	2,680円	2,980円
120 km	330円	650円	980円	1,300円	1,630円	1,950円	2,280円	2,600円	2,920円	3,250円
130 km	360円	710円	1,060円	1,410円	1,760円	2,110円	2,460円	2,820円	3,170円	3,520円
140 km	380円	760円	1,140円	1,520円	1,900円	2,280円	2,650円	3,030円	3,410円	3,790円
150 km	410円	820円	1,220円	1,630円	2,030円	2,440円	2,840円	3,250円	3,650円	4,060円
160 km	440円	870円	1,300円	1,730円	2,170円	2,600円	3,030円	3,460円	3,900円	4,330円
170 km	460円	920円	1,380円	1,840円	2,300円	2,760円	3,220円	3,680円	4,140円	4,600円
180 km	490円	980円	1,460円	1,950円	2,440円	2,920円	3,410円	3,900円	4,380円	4,870円
190 km	520円	1,030円	1,550円	2,060円	2,570円	3,090円	3,600円	4,110円	4,630円	5,140円
200 km	550円	1,090円	1,630円	2,170円	2,710円	3,250円	3,790円	4,330円	4,870円	5,410円
200km超～500km以下 20km毎の加算額	60円	110円	170円	220円	280円	330円	380円	440円	490円	550円
500km超 50km毎の加算額	140円	280円	410円	550円	680円	820円	950円	1,090円	1,220円	1,360円

### II 時間制運賃

区分 燃料上昇額	大型車									
	5円上昇	10円上昇	15円上昇	20円上昇	25円上昇	30円上昇	35円上昇	40円上昇	45円上昇	50円上昇
基礎額										
4時間 60kmまで	30円	170円	250円	330円	410円	490円	570円	650円	730円	820円
8時間 130kmまで	110円	360円	530円	710円	880円	1,060円	1,230円	1,410円	1,590円	1,760円
加算額										
走行キロ10kmを増すごとの加算額	20円	40円	60円	80円	100円	120円	140円	160円	180円	200円

※ 燃料価格に消費税は含まれません。

**燃料サーチャージは、各事業者において、自社車両の燃費や各社が定める燃料の購入価格や基準価格に基づき、算出してください。**



# 交渉が上手くいかない場合

- 交渉を拒否したり、不当に価格を据え置くことは買ったときにあたります。



具体的な事例を行政機関に相談することも重要です。

## 下請かけこみ寺



下請かけこみ寺は、中小企業庁の委託事業です

中小企業の取引上の悩み相談を相談員や弁護士が受け付けます。



「下請かけこみ寺」は、下請取引の適正化を推進することを目的として国（経済産業省 中小企業庁）が全国48か所に設置したものです。本部（全国中小企業振興機関協会）と各都道府県に設置された中小企業振興機関に設置されています。



公正取引委員会

Japan Fair Trade Commission

### 違反行為情報提供フォーム

（買ったたきなどの違反行為が疑われる親事業者に関する情報提供フォーム）



国土交通省

輸送・荷待ち・荷役などに関する輸送実態把握のための意見等の募集について



---

---

燃料価格上昇に対処するための燃料サーチャージ導入ハンドブック（第2版）

発行年月 令和5年3月

発行 公益社団法人全日本トラック協会

東京都新宿区四谷三丁目2番5号

TEL 03-3354-1009（代表） FAX 03-3354-1019

URL <https://jta.or.jp>

---

---

禁無断転載