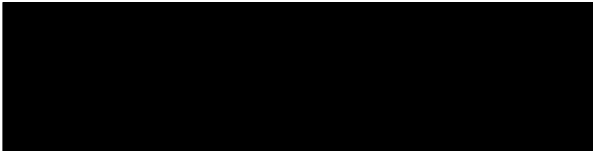


社外研修及び講習受講報告書

提出日	2025 年 10月 15日 (水)
所属及び役職	
氏名	
開始日時	2025年 10月 11日 (土) 15：00～
終了日時	2025年 10月 11日 (土) 19：00頃
研修名	令和7年度 第2回webkit研修・交流会（近畿）
研修会場	シティプラザ大阪
講師名	(株)創造経営センター 代表取締役社長 高橋 朋秀様

研修内容（概要）及び職場への落とし込み	
【変化の時代に考える運賃・コスト～適正原価に向けて～】 ----- ・ 運送業界の採算状況は改善傾向にある（2013年を底に利益は上向きの傾向） ----- しかし赤字経営・薄利がまだまだ多く（特に20両以下の運送会社） ----- 赤字の事業者は全体の40％地域ごとに差がある（関東37％・北海道40％・近畿41％） ----- その反面100両以上の事業者は黒字となっている ----- 赤字経営は適正原料ができていないため赤字になる傾向にある	

※足りない場合は裏面へ



情報が社内でバラバラの運送屋が多いため（①デジタコ管理②給料把握③労務管理

④売上請求⑤経営管理）①～⑤を共有している会社が今後生き残ると思われる。

⑤は荷主に運賃交渉するために必要なデータのため共有は必要。

【運賃交渉について】

・人件費・軽油単価は10年で共に約30%以上上昇

車両価格は2012年→2022年（大型1400万→2000万）（4 t 1000万→1200万）

修理代・タイヤも約30%上がっているため1運行でいくらかかるか試算する必要がある

まずは標準的な運賃を出し①自社の求める運賃②最低ラインの運賃から現行の運賃が

適正なのか社内をよく話し合うことが運賃交渉への一歩になる。

【どんな会社が衰退していくのか？】

計数管理ができていない・ドライバー教育ができていない・赤字経営は衰退していく

ローコストで経営が1番のカギ 効率+ロスを減らすことが重要！

【これから3年・5年の動向】

適正原価を下回る運賃・料金の制限や委託段階を2次受けまでに制限（現状厳しい…）

白トラの取り締まり等大きく変わると推測している。

変動費と固定費を分けて「採算の分岐点」がわかればどうやって利益が出るか

適正車両費を見ることが重要！