

# 価格転嫁実践事例

「交渉」と「自助努力」の両輪で改革！運賃改定と燃費改善の徹底により、営業損失を55%圧縮し再生へ大きく前進

## 背景

売上の25%を占める主要取引先との交渉が難航。さらに同業他社に比べ高コスト体質であり、営業損失が続く危機的状況にあった。

## 支援内容と取組

よろず支援拠点に相談し、「コスト削減努力（自助努力）」を示すことで交渉力を高める戦略をとった。

- **車両別データの見える化**：ダンプ1台ごとの「原価計算表」と「燃費管理表」を作成。稼いでいる車両と足を引っ張っている車両を可視化した。
- **現場主導のコスト削減**：燃費データをドライバーに公開し、エコドライブを推奨。全社的な意識改革を行い、燃料費削減などの自助努力を徹底した。
- **データに基づく交渉**：「自助努力でも吸収しきれない赤字」を原価・燃費データで提示。根拠を示すことで、取引先の理解と納得を引き出した。

## 成果

社内のコスト削減意識が高まり、運送原価率が改善。これに運賃単価の改定が加わり、営業損失を前年比55%圧縮することに成功。抜本的な収益改善を実現した。

## 今後の展望

直近の決算前2ヶ月の取り組みで大幅な改善が見られた。今後は原価管理を企業文化として定着させ、適正運賃の維持と合わせ、次期決算での完全黒字化を目指す。

業種  
道路貨物運送業  
(運送業)



## 企業概要

従業員7名。ダンプ5台を所有。建築資材用土砂運搬業で、取引先は建設業者、同業他社。

## 成功へのポイント

- 1 自助努力（コスト削減）による信頼獲得
- 2 現場を巻き込んだ全社的な意識改革
- 3 データに基づく粘り強い交渉
- 4 経営危機感の社内外への共有