

第2分科会は「トラック業界の経営基盤の強化」をテーマに、事業主がどのように原価計算を経営に取り入れているのか、また、その計算方法や計算結果の活用方法などを討議した。具体例を交えながら、収益力のある持続可能な業界として発展させていくための方策を話し合った。(奥出 和彦)



山崎氏

樋口 原価意識を持って、もうかるというものでないし、適正運賃の収受も、すぐにもらえるというものはありません。そうした中で、どう原価の数字を利用して、利益やもうかる仕組みを作っているのか聞いてみたいと思います。原価計算への取り組みについて伺います。

吉里 当社は社員20人、車両12両で、人材育成能力が發揮できる環境づくりをしながら、講習会・勉強会への参加、ガラス張りの経営も心掛けています。決算書や請求書は見やすい場所に置き、従業員から質問があれば答えます。荷主や届け先いろいろな提案を行い、荷主に在庫管理、配送



中田氏

日時の調整や物量の調整に協力してもらっています。原価計算をやろうと思っただけでは、製造業の配送で、「相場」として元受けが定めた運賃で利益が出ず赤字が続いていたからです。会社存続に関わる事態

の標準作業時間を従業員と話し合い、決めてきました。標準の良い社員が損をしたように工夫しています。実作業を把握しながら従業員とコミュニケーションを取るようにしています。原価計算では、標準作業時間を基に実労働時間を算出していますが、残業代の未払いにならないように配慮しています。直接給与の1.25倍を人件費として計上します。

### 「時間管理」が一番大事 山崎

### データ分析専属を採用 中田

の中で、顧客が納得する営業のできる原価計算表を作成し把握するようにしました。車両別の燃料費表や燃料使用量表、走行距離・燃費などの燃料費と1両当たりの燃料費と1両当たりの走行距離表などを作るのが50%くらいですが、成っています。10ノウインの車両費表ではリース料、車検、点検、外注修理費、山崎 当社は社員132人、車両53両で冷凍冷蔵車問当たりから年間までのデータを作成。車両維持費表、人件費表なども活用し運賃交渉します。荷主(からもらう運賃)に反映できてい

# 原価計算で収益アップ

- 出席者(順不同)
- ヤマコーテクノ流通(静岡市駿河区)社長 山崎 高嗣氏
  - 中田商事(三重県伊賀市)社長 中田 純一氏
  - マルヨシ運輸(沖縄県浦添市)社長 吉里 国男氏
  - コーディネーター 樋口 恵一氏
  - 川崎陸送(東京都港区)社長

## 配送ルート変更も提案 吉里

中田 原価計算では、経理上の会計とは別の管理会計について社内ルールをつくりながら、車両別原価計算などを行い、管理者に伝えやすいようなシステムにしていきました。売り上げ重視の考え方を改め、創業5期目で売り上げは下がりましたが、利益は出ました。デジタルタコグラフの資料などがすぐに出るようになるなど、情報管理室の設置がターニングポイントになりました。

吉里 例えば、1号車ドライバーと2号車ドライバーが最速で配達して帰社した後に港まで行き、3・4号車のコンテナを下ろし、蔵入れの手伝いなどをしていきます。3・4号車の回転率を上げるため、車の回転率や人の回転率を上げることが様々な工夫をしているのです。



吉里氏

## 稼働率の概念持ち算出 樋口

山崎 NO、BADで話します。逆提案しながら交渉するわけです。いつまでという期限の設定をするようにもしています。



樋口氏

また、ドライバーの時間給制度を取り入れました。ドライバーの給与を売り上げに対する割合から時間給にして、売り上げと分離した形で給与を決める必要がありました。デジタルタコグラフなどもあり、できるよ

山崎 車両の回転率については、昼走って夜も走るという1車2輪番制という形とか、1日1ルートで片道3000キロくらいになると、ドライバーは2日で1