



Discounts on shipping costs

Testimony of a former truck driver

元大手運送会社ドライバーが
値下げ交渉の秘密を大公開！

在宅総代理ビジネス専門家
成田 光

【著作権について】

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【推奨環境】

このレポート上に書かれているURLはクリックできます。

できない場合は最新のAdobe Readerをダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

目次

第1章：はじめに

第2章：配送経費表

第3章：運賃交渉のポイント3つ

1. 発送先の地域場所を絞る。
2. サイズを絞る。
3. 担当ドライバーの負担を軽減するような発送方法を取り入れる。

第4章：やるだけ無駄な交渉

第5章：ドライバーと仲良くなろう

- ・ ドライバーと仲良くなる2つのポイント

1. 飲み物を渡す
2. 感謝を伝える

第1章：はじめに

初めまして、在宅総代理ビジネスの専門家 成田 光と申します。

- ・子育てを地元秋田でしたい！
 - ・母親の老後の世話したい！
- しかし地元は田舎のため仕事が無い！

という思いから、どこでも働けるネットビジネスに着目し、
輸入転売ビジネスを始め副業で月利94万円を達成。

2015年12月、売上5,247,108円、利益率が約18%、国際送料や関税、FBA納品代、アマゾン手数料を引いて粗利94万円

□	日付	注文商品売上	注文された商品点数	注文品目総数
□	2015/06/01	¥2,984,095	244	237
□	2015/07/01	¥3,241,414	303	293
□	2015/08/01	¥3,958,338	511	472
□	2015/09/01	¥4,176,988	510	475
□	2015/10/01	¥3,390,964	421	381
□	2015/11/01	¥3,567,387	402	378
□	2015/12/01	¥5,247,108	609	562

副業で大台の月利100万円は達成することは出来ませんでした、
現在は、12年間務めた大手運送会社を退職して独立。

海外メーカーとの独占販売契約を結び、ネットではライバルのいない販売をしつつ、大手実店舗への卸業務などをおこなっております。

詳細なプロフィールはこちらから

⇒ <https://zaitaku.crowd-funding.co.jp/profile/>

第2章：配送経費表

まずは下記の2つの表をご覧ください。

・通常運賃表

サイズ	北海道	北東北	南東北	関東	東京	信越	中部	北陸	関西	中国	四国	九州	沖縄
60	1188	864	756	756	756	756	756	756	864	972	1080	1188	1296
80	1404	1080	972	972	972	972	972	972	1080	1188	1296	1404	1836
100	1620	1296	1188	1188	1188	1188	1188	1188	1296	1404	1512	1620	2376
120	1836	1512	1404	1404	1404	1404	1404	1404	1512	1620	1728	1836	2916
140	2052	1728	1620	1620	1620	1620	1620	1620	1728	1836	1944	2052	3456
160	2268	1944	1836	1836	1836	1836	1836	1836	1944	2052	2160	2268	3996

・配送経費表

サイズ	北海道	北東北	南東北	関東	東京	信越	中部	北陸	関西	中国	四国	九州	沖縄
60	450	380	330	330	310	330	330	330	380	400	430	450	900
80	480	420	350	350	330	350	350	350	420	420	450	480	1400
100	520	450	370	370	350	370	370	370	450	450	470	520	1800
120	560	480	400	400	380	400	400	400	480	480	500	560	2200
140	590	510	430	430	410	430	430	430	510	510	530	590	2600
160	620	540	480	480	440	480	480	480	540	550	570	620	3000

この2つの表は、僕が務めていた運送会社の

東京から発送時のサイズ別運賃表と配送経費表です。

そして、2番目の配送経費表を注目してください。

この配送経費表こそが、値引きの目安、運送会社が赤字になる最低運賃です。

現在は、細かい金額の違いや多少の運賃変更があるかも知れませんが、イメージとしては、このような感じです。

この配送経費表を見て、どう思いますか？

「結構、値引き出来そうだな～」

そう感じませんか？

ですが、

運送会社も慈善事業ではないので、少しでも利益を取りたいと考えています。

配送経費表の最低ライン付近の運賃にするのは、

目安として月間発送個数が3000個以上は必要です。

僕達のような中小企業、個人事業者で、

月間3000個、1日100個の発送はなかなか難しいと思います。

ましてや、2017年頃の運賃値上げから、配送料の値引きが難しくなっております。

しかし、値引き交渉のポイントは、発送個数だけではないんです。

次の章では、

中小企業、個人事業主でも出来る

少しでも運賃を下げ経費を削減するノウハウ、

交渉のテクニックをあなたにお伝え致します。

第3章：運賃交渉の3つのポイント

今一度、通常運賃表と配送経費表をご覧ください。

勘の良いあなたはすぐに気づいたと思いますが、
小さいサイズより大きいサイズ程、運送会社にとっては利益が大きいのです。

つまり、**大きいサイズ程、値引きの交渉の余地がある**ということです。

多くの方がFBAを使って物販をしていると思いますので、
大きなサイズの値引きが出来たならば、FBA納品時の経費を大きく削減することが出来ます。

そして、**運賃交渉のポイントは、次の3つ**となります。

1. 発送先の地域場所を絞る。
2. サイズを限定する。
3. 担当ドライバーさんの負担を軽減する

順に説明していきますね。

1. 発送先の地域場所を絞る。

これは同じ場所に発送するFBA納品に、特に効果的です。

例えば、

「うちは、神奈川県を中心に全国に発送しています。

ですので、神奈川県以外は少しの値引きで構いませんので、
神奈川県を特に安くできませんか？」

と交渉するいいでしょう。

運送会社のドライバーさんは、

「神奈川が安くても、ほかの地域で利益が取れるから悪くないな」
と考えるはずです。

「うちはFBA納品ばかりで、全国に発送する事は無いから無理かな～」

と考えるかもしれませんが、

実際にビジネスをしていると、イレギュラー対応や税理士への資料送付などで、
月1～2個は何かしらで別地域に発送があると思います。

契約初月はあったほうがいいですが、別地域に毎月発送が無くても、
2ヶ月に1個でも発送があれば大丈夫です。

2. サイズを限定する。

これはメインの発送サイズを安してもらうかわりに、他のサイズの割引は控えめでOKとすることで、全体として発送経費を下げる事を目的とします。

例えば

「**うちは60サイズが中心です。**

80サイズ以上は少しの値引きでいいので、

60サイズだけ特に安く出来ませんか？」

「**うちは、ほとんどが120サイズ以上です。**

100サイズまでは値引き無しで構いませんので、

120サイズ以上を安くしてください。」

など、

値引き契約のサイズを限定することで、値引きを引き出し易くなります

3.担当ドライバーの負担を軽減する

一見わかりづらい方法だとは思いますが、

これは、ドライバーさんに、

「ちょっと利益は低いけど、
この作業量で発送荷物が増えるならアリだな」

と思わせる事がポイントです。

運送会社のドライバーさん達は、
基本給＋歩合給でお給料を貰っています。

安い運賃の荷物ですと、
利益は薄くなるので当然、1個あたりの歩合も安くなります。

しかし、手間がかからず荷物が増えるなら
多少利益が薄くなっても大歓迎なんです。

例として

- ・デジタル伝票で出荷する。

集荷時の作業量が劇的に下がりますので喜ばれます。

(ヤマトB2 佐川e飛伝 郵政ゆうパックプリント etc)

- ・発送の時間を早くする。

夕方16時以降は集荷のピークを迎えますので、

その前の比較的空いてる時間帯の14時～16時で集荷を依頼する。

ほかにも、

「基本的に営業所に持ち込むので安くしてください。」

という交渉の仕方もあります。

営業所に持っていくのですから、

ドライバーさんの負担はほぼゼロです。

営業所持ち込みは、ドライバーさんが一番楽な方法ですが、

ドライバーさんに歩合が付かない可能性もあるので、確認してみるといいです。

ドライバーさんに希望とこちらの希望の落とし所を探すイメージですね。

ちなみに、

「持ち込みで歩合って付くんですか？」となど確認する人はまずいないので、

「ん？この人詳しいのかな？」

「適當ことできないな。。」

と、ドライバーさんに一目置かれる可能性が高まるので、

機会があれば聞いてみることをおすすめします。

上記が簡単かつ有効な交渉の3つのポイントです。

第4章：やるだけ無駄な交渉

次に、僕が現役ドライバーだった時に感じていた、

「それほぼ無意味だよ？」という交渉方法をお伝えします。

それは、

・月間予定発送数を多めに申告することです。

これは、やっている方も多いと思います。

しかし、申告された運送会社のドライバーさんも、
素直に信じている訳ではありません。

発送個数を多めに伝えてくるのは値引きの常套手段だからです。

特に新規での契約の場合は、
実績が無いのでほとんど信じてもらえません。

ですので、

値引きの交渉カードとしてはあまり意味がないです。

それよりも、次にお伝えするノウハウを
実行して頂くほうが運賃交渉を進めやすくなります。

第5章：ドライバーと仲良くなろう

これは単純に

担当ドライバーさんとは仲良くなりましょう。

という事です。

どの運送会社でも、「自分の担当地域では、お前が社長だ。」

と、例えられるほど、担当ドライバーさんには裁量を持たせています。

もちろん全てを、担当ドライバーが決定できる訳ではありませんが、

基本的には、値引きも値上げもドライバーさん次第ということです。

僕達はインターネットで商品を購入した場合、

「ポチッとしたらすぐ届く」感覚で、

ドライバーさんもインターネット化の一部のような気になりがちです。

アマゾンで買い物をした時に、

不在で受け取れずに、再配達を依頼することがありますよね。

そんな時、

「再配達依頼したんだから再配達するのは当たり前」

そう思っていないですか？

確かに、仕事なので再配達するのは当然なのですが、
ドライバーさんにしてみたら1個の配達の作業量が2倍以上になっているんです。

なおかつ、もしも配達が出来ない場合は、歩合給が出ないので、
ある意味タダ働きになってしまうのです。

僕たちが気軽に「ポチッと」していても、
手元に届くまでの多くの人が関与しているんです。

僕もそうでしたが、ドライバーさんは

- ・ いいお客
- ・ 嫌なお客
- ・ いつも在宅のお客
- ・ いつも不在のお客

など、きちんと覚えています。

以前、僕の友人から、

「不要になったスタッドレスタイヤがヤフオクで売れたから、
タイヤを4つ発送したいのだけど、どうすれば安く送れる？」

という相談を受けた事がありました。

この友人は仕事が忙しく、いつも夜遅く帰宅するため、
ほとんど不在で再配達を頻繁にしている人です。

当然、いつも無機質に再配達を依頼していました。

そんな友人のドライバーに対する感想は

「うちに来るドライバーは、
ヤマトも佐川もみんな感じ良くないんだよな～」

でした。

いくら仕事とはいえ、いつも不在で、
当たり前のように再配達をするお客さんには、
ドライバーさんもいい気はしなかったと思います。

それが態度に出でしまっていたのでしょう。

もちろん、
その感情を態度に出すのはプロとして失格だと思います。

ですが、

「プロのドライバーとはこうあるべき！」という話ではないので、
そのことは一旦横に置いておきましょう。

さて、そのような状況で

「安くタイヤを発送したい」という相談に

僕は、集荷のドライバーさんに飲み物を渡すことを提案しました。

非常に簡単なことをしただけですが、
結果として、驚くほど安く送れたとのこと。

その後も、そのドライバーさんと顔なじみになり
多少の融通を効かせてくれるような仲になれたようです。

「ほんとに？

たかが飲み物一つで安くなったり、仲良くなったりするの??」

と、勘ぐりたくなると思います。

確かにこれだけだと、疑わしいですよね？

そこで、

値引き出来る理由と、
誰にでも出来るドライバーさんと仲良くなって得をする方法を
2つのポイントに絞ってお伝えしますね。

1.ドライバーさんに飲み物を渡す

2.感謝の気持ちを伝える

1. ドライバーさんに飲み物を渡す

友人の話でも出ましたが、これはかなり有効だと思います。

ドライバーは外で走って仕事をしていますから、
喉が乾いている時などは、本当に嬉しいものです。

普通に業務をしていて、飲み物をくださるお客さんは、
ほとんどおりません。

ですので、

「飲み物をくれた優しい人」と
ドライバーさんの記憶に強く残ります。

缶ジュースやペットボトル飲料などを渡していると、
返報性の法則により、ドライバーさんもお客さんに、お返しをしたくなります。

その結果、値引きや優遇を受けやすくなります。

思い出すと、僕もドリンクを頂いたお客さんには、
サイズ取りなど、ついつい甘くなっていました。笑

そして、ここでのポイントとしては、

「毎回、渡さない」です。

「え？ 毎回渡したほうが、仲良くなれるんじゃない??」

と思うかもしれませんが、

毎回、飲み物を渡していると、
こちらも義務感が出てきてしまいます。

さらには、ドライバーさんも

「あれっ？今日は無いの？」と感動が薄れてきますので、

ですので、
ランダムに3回に1回くらいの頻度で、渡すのがオススメです。

飲み物だけではなく、お菓子なんかもいいですね。

ただ注意としては、
ドライバーさんを引き止める形はやめたほうがいいです。

ドライバーさんが暇そうならいいんですが、
忙しい時に熱々のコーヒーやお茶を頂いても飲めないです 笑

嬉しいのですが、軽くヤケドしたこともありますので、
そのへんは臨機応変に飲み物あげてください。

2.感謝の気持ちを伝える

普段の配送業務中に

「どうも～」

「おつかれさま～」

と、言われることはあっても、

「いつもありがとうございます」

「いつも不在ですいません」

「いつも重い荷物でお手数お掛けします」

など、

感謝の気持ちを伝えて頂くことは、ほとんどありませんでした。

ですので、

一言、感謝の言葉を伝えるだけで印象に残ります。

初めてのドライバーさんと仲良くなろうとする時は、

「感謝の気持ちを伝える」

と

「飲み物を渡す」

この2つをセットで行うのが効果的です。

これでグッと距離が縮まります。

上記2つが

ドライバーさんと仲良くなる方法です

僕はこのノウハウで、

ドライバーさんにFBA納品の荷物に限り、

160サイズは税別600円にして頂きました。

FBA納品送料を約65%コストダウンすることが出来上りました。

この時は、

「FBA納品発送を安くして！！」

という交渉をしました。

ですので、FBA納品以外は安くありません。

60サイズは税別600円

80サイズは税別800円

100サイズは税別1000円

120サイズは税別1200円

140サイズは税別1400円

160サイズは税別1600円

と、ほぼ規定運賃です。

たまにしか発送の無いFBA納品以外の発送は、
ドライバーさんに稼がせてあげる気持ちでいるといいです。

僕たちは、何千個も発送のある大口顧客ではありません。

「持ちつ持たれつ」で行くのが最良だと考えています。

Win-Winの状態です。

お互いメリットが無いと、
ビジネスは続いて行くことが出来ませんからね。

ちなみに、上記の仲良くなるコツは、
ドライバーさんに限った話ではなく誰にでも有効な方法です。

- ・お気に入りのショップの店員さん達と仲良くなりたい。
- ・グループの人達と親密になりたい。
- ・仕入れ先との距離をもっと縮めたい。

など、対人関係ではどこでも有効なノウハウです。

どの運送会社も、
配送に関しての一番最初の窓口はドライバーさんです。

本社経由で営業専門の担当者が来るとしても、
いつもの担当のドライバーには必ずヒアリングしています。

「あの会社はどんな会社なの？」

「対応はどんな感じ？」

「いつも従業員は居る？」

など、会社の状況を現場の担当ドライバーに確認します。

その時、ドライバーさんと良好な関係を作れていたら、
僕達にプラスの情報を与えてくれるのは、想像に難くないですね。

僕達のビジネスは、

基本的に、ネットで完結しますが、その先には必ず「人」がいます。

その「人」を意識するだけで、結果は大きく変わる筈です。

是非、人と人の関係を意識して、このノウハウを実践して頂き、
ドライバーさんとの距離を縮めて、運賃の値引きを引き出してしてください。

この方法を取り入れて、
みなさまも稼ぎを増やして頂きたいと思います。

以上でこのレポートは終わりとなります。

今後のあなたのビジネスの参考になれば非常に幸いに思います。

在宅総代理ビジネス専門家

成田 光

■在宅総代理ビジネスブログ【在宅クラファン部】

<https://zaitaku.crowd-funding.co.jp/>

■連絡先：

info@narita-ko.com

■Twitter

https://twitter.com/narita_ko

■Facebook

<https://www.facebook.com/narita.ko1978>