

PART

# 4

## 見積り編

52 指数対応単価

55 レーバーレート

56 元請け先別レス率

60 損保会社・保険代理店への紹介手数料(マージン)

61 直近1年間における車両販売実績

62 直近1年間における自動車保険販売実績

## PART4

# 指数対応単価

## 損保会社



このほど、修理工場が裁判で保険会社と争い、従来よりも高いレートが認められたことを受け、各地でレーパーレートや指数対応単価について議論が深まっている。そうした中での調査

だったが、指数対応単価の全国平均は6,316円だった。以前に同様の調査を行った全国見積り事情パート I（2010年発行）では6,341円だったことを考えれば、意外にも値上げの要請につい

ては慎重な様子うかがえた。

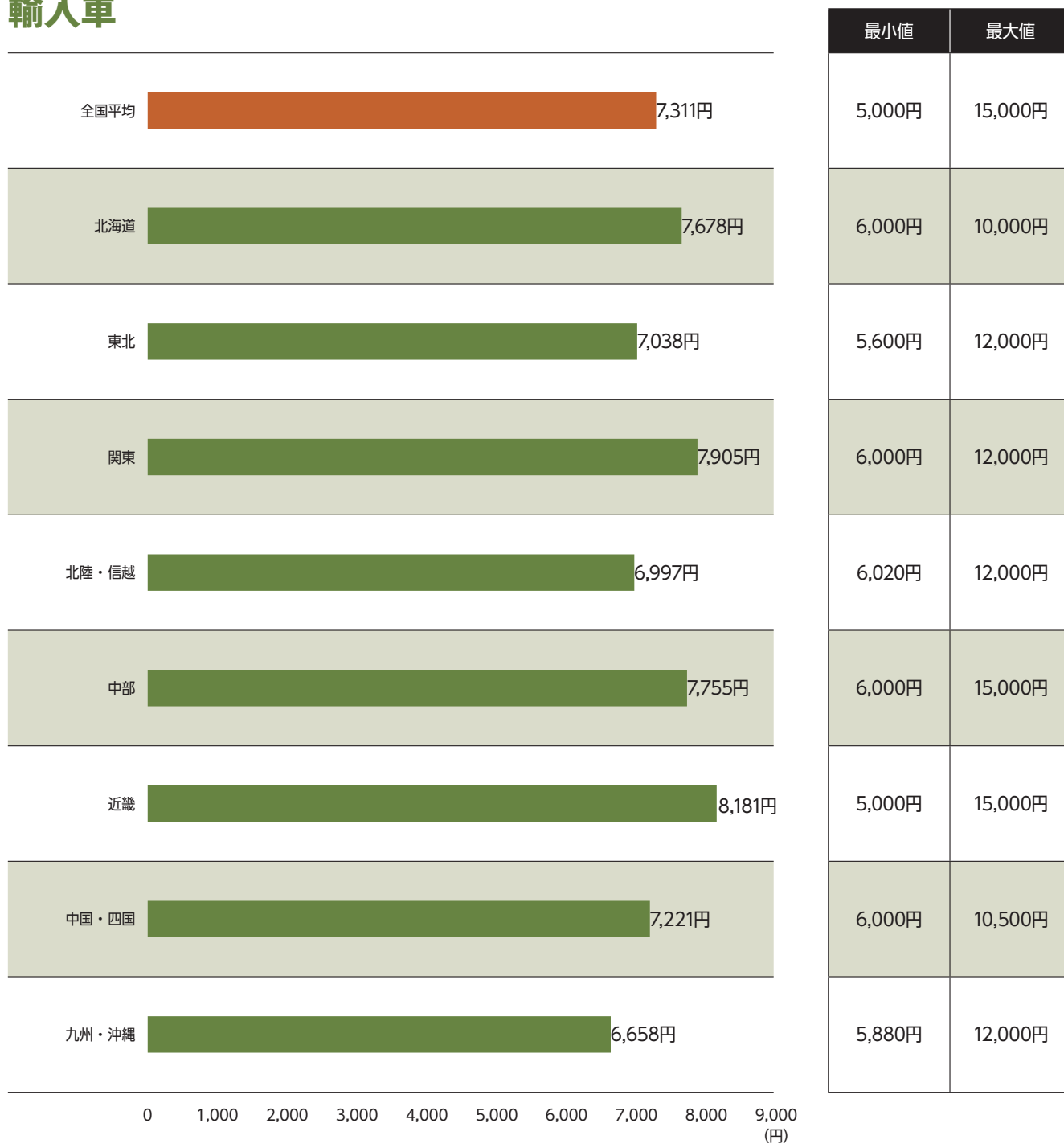
このほか、一般客では6,425円、輸入車では7,311円となり、業界の慣例通り指数対応単価よりも高い値で取引されている。

## 一般客



# PART4

## 輸入車



## レーバークレジット

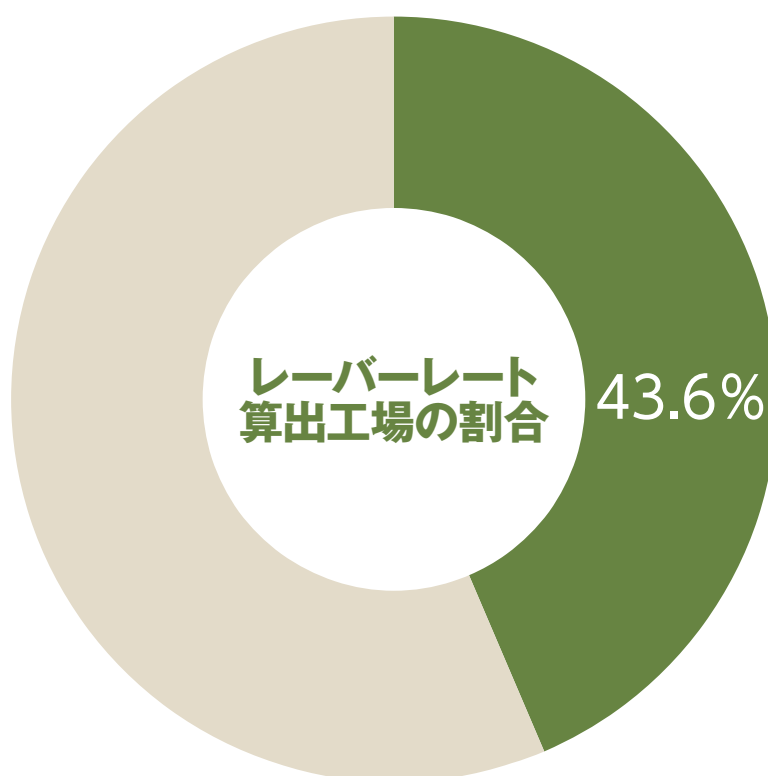
自社のレーバークレジットを算出している工場は43.6%と低い値が出た。いまだに半数以上の工場が自社のレーバークレジットを算出していない。

しかしながら、本誌2015年増刊号

で行った調査ではレーバークレジットを計算している工場が32%だったことを踏まえると、意識の高まりが見て取れる。

自社の経営状態の把握はもちろんだ

が、指数対応単価の交渉には自社のレーバークレジットを把握しておくことが最低条件となる。まだ着手していないという工場は、急いで計算していただきたい。



	損益レーバークレジット	売価レーバークレジット	利益率
全国平均	6,556 円	7,028 円	7.2%
小規模	6,663 円	7,127 円	7.0%
中規模	6,397 円	7,159 円	11.9%
大規模	6,588 円	6,768 円	2.7%

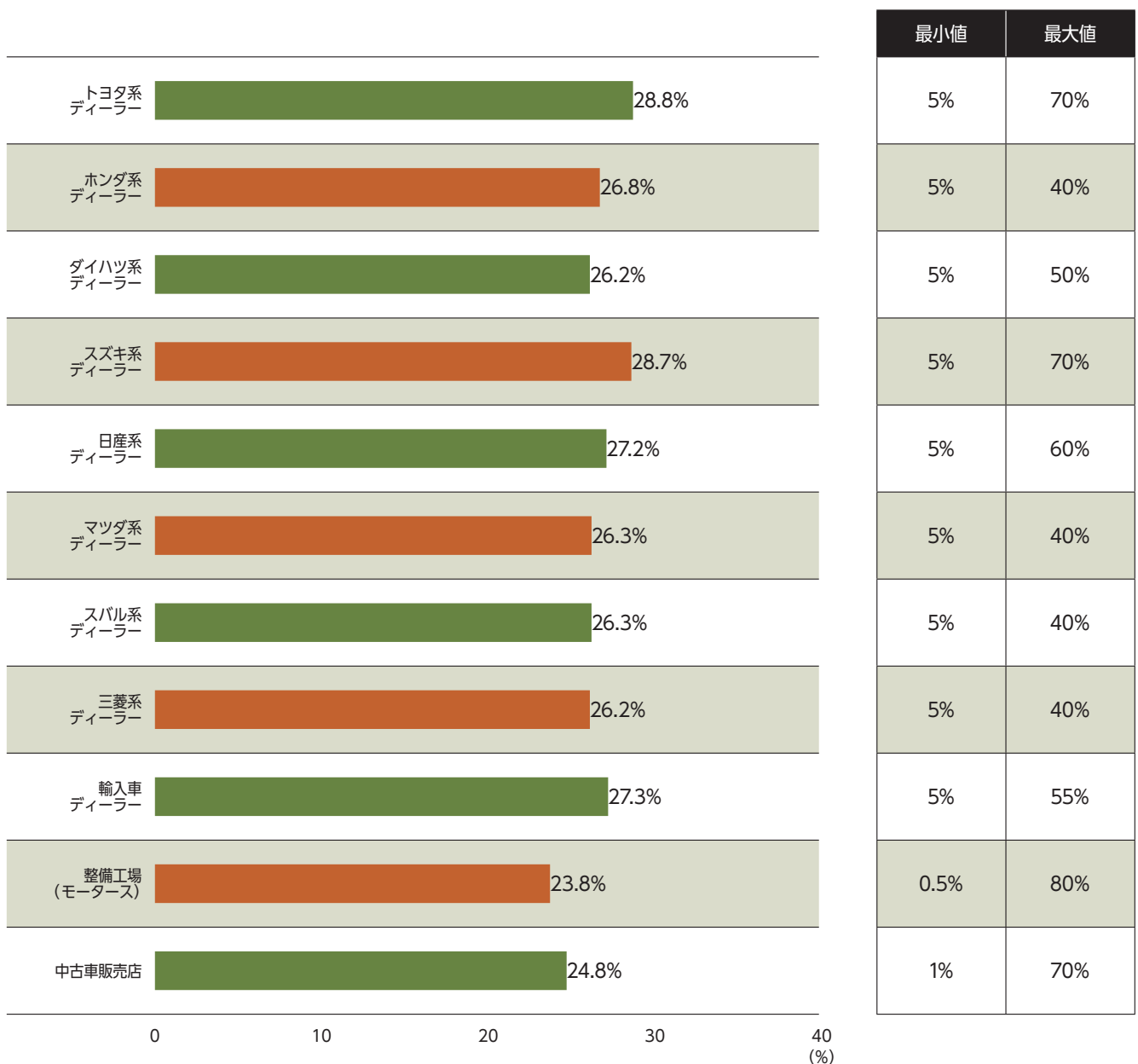
## 元請け先別レス率

元請け先別レス率の最大値において異常に高い数値が出ているが、これは自社の手元に残る割合と勘違いした、あるいはグループ企業間の取引など特殊な環境のものと思われる。平均する

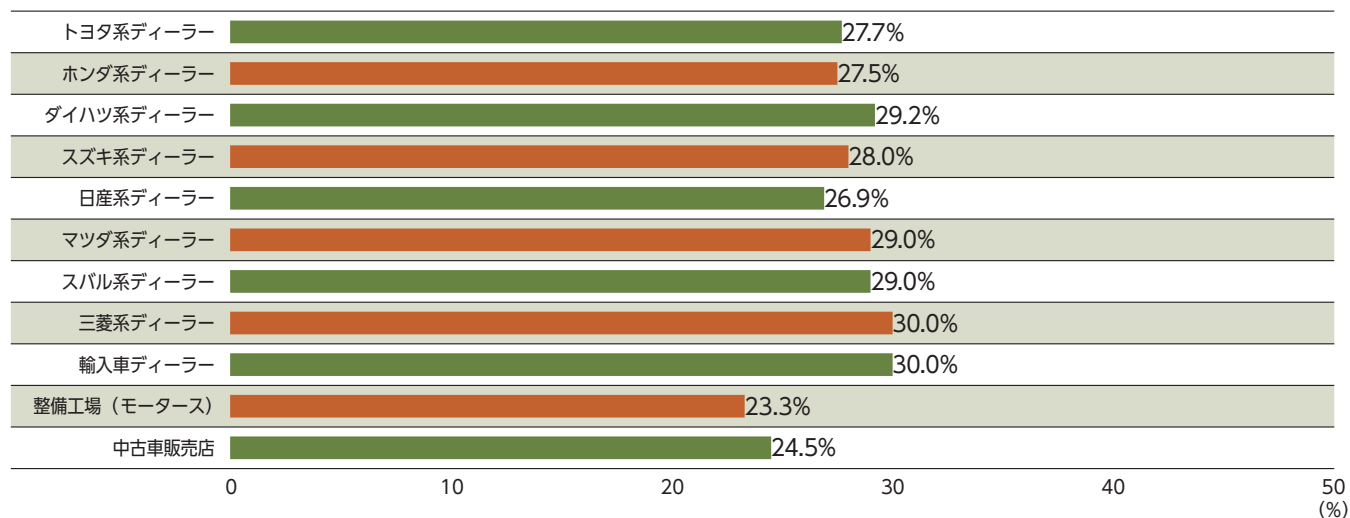
と25～30%で推移しているが、近畿と中国・四国は30%以上のレス率で取引されていた。

5年前と比較したレス率では、「上昇した」への回答が6.7%あり、この

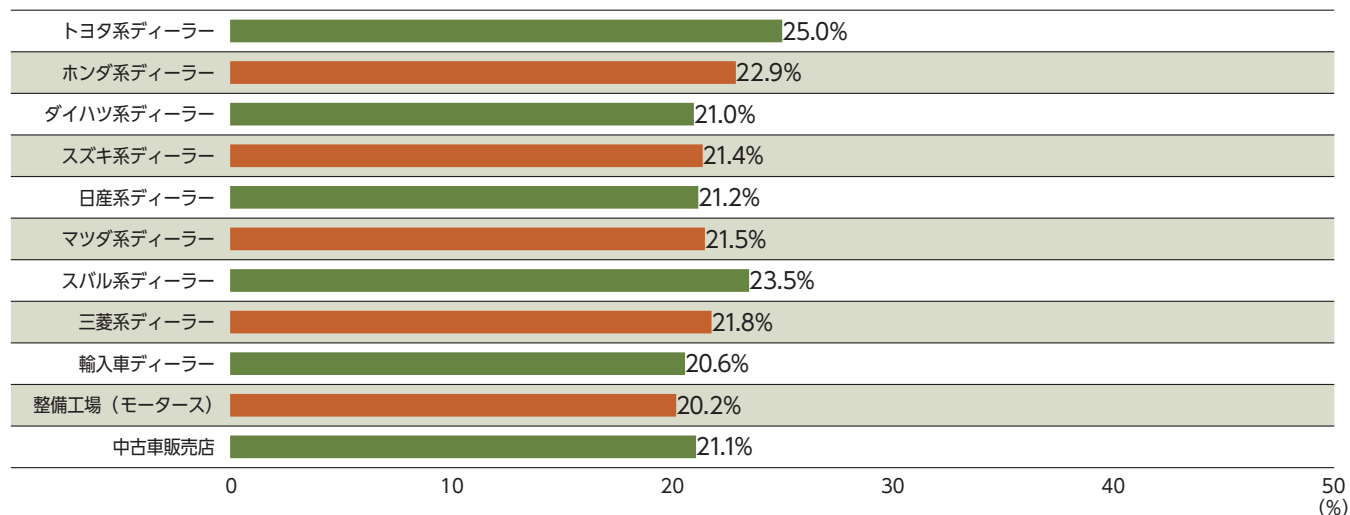
ところ上昇基調にあると考えられる。ただし、レス率の上昇は元請け先からの要請なのか、工場側から一定の入庫数を確保した上での交渉なのかで見え方は変わってくる。



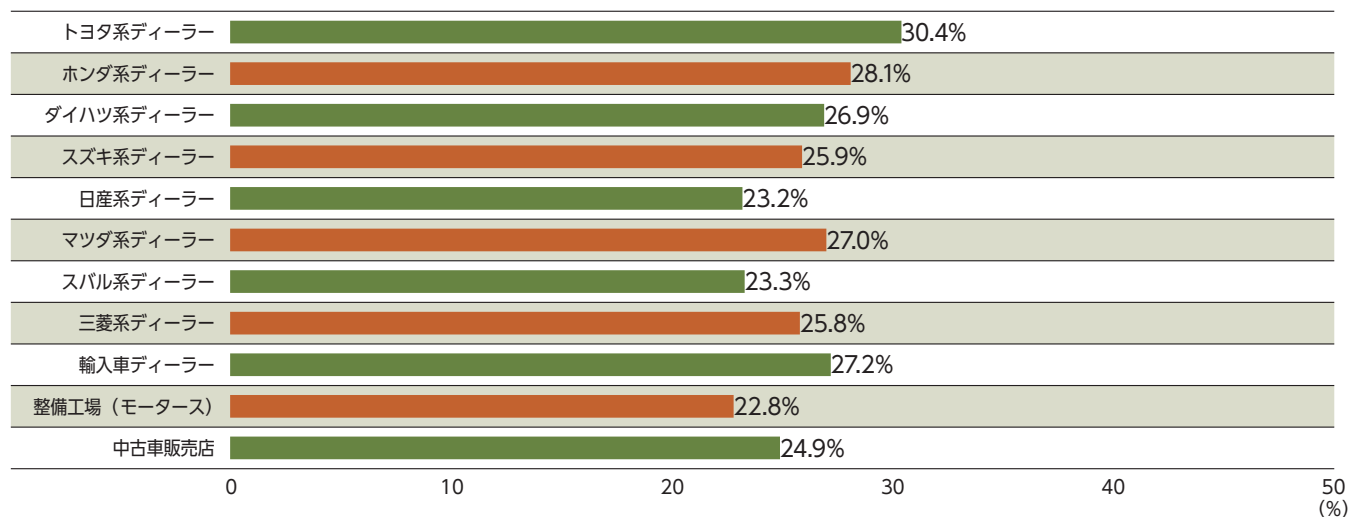
## 北海道



## 東北

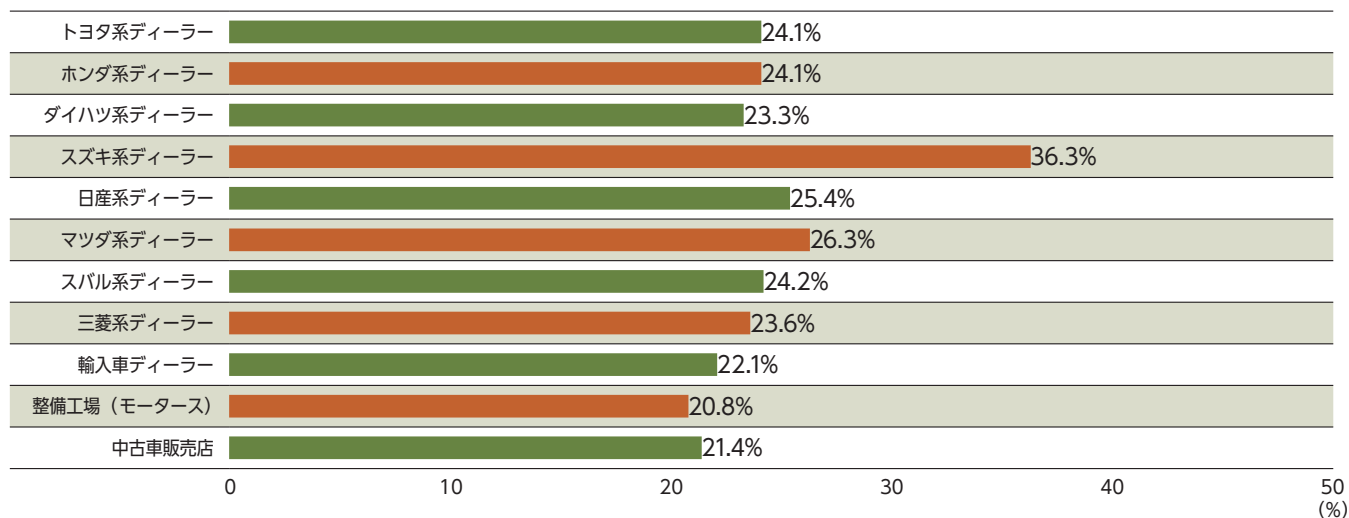


## 関東

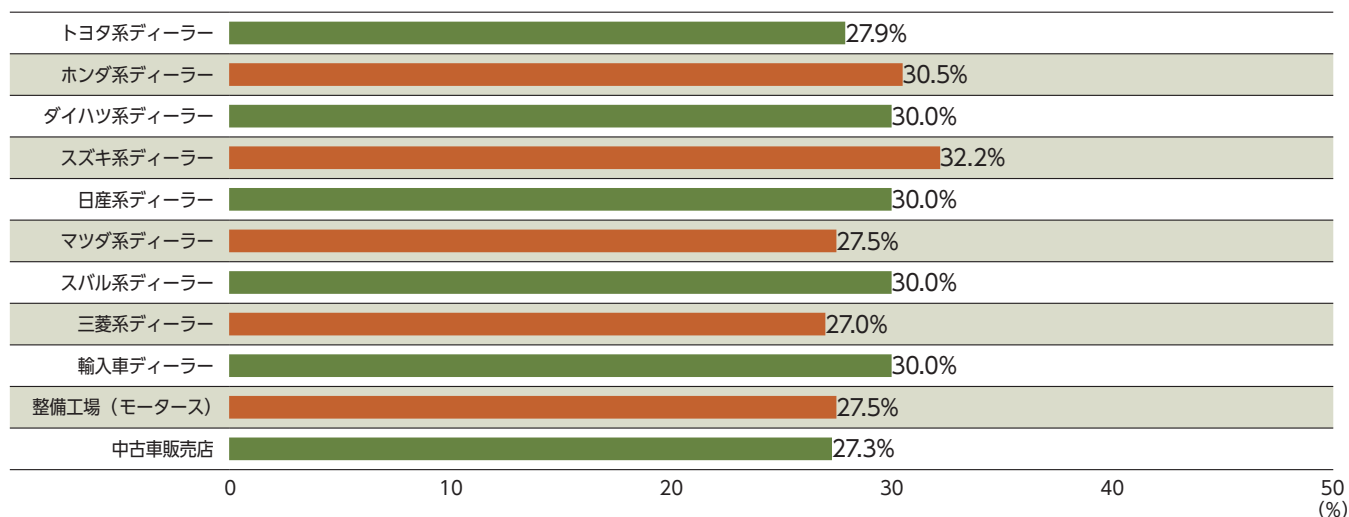


## PART4

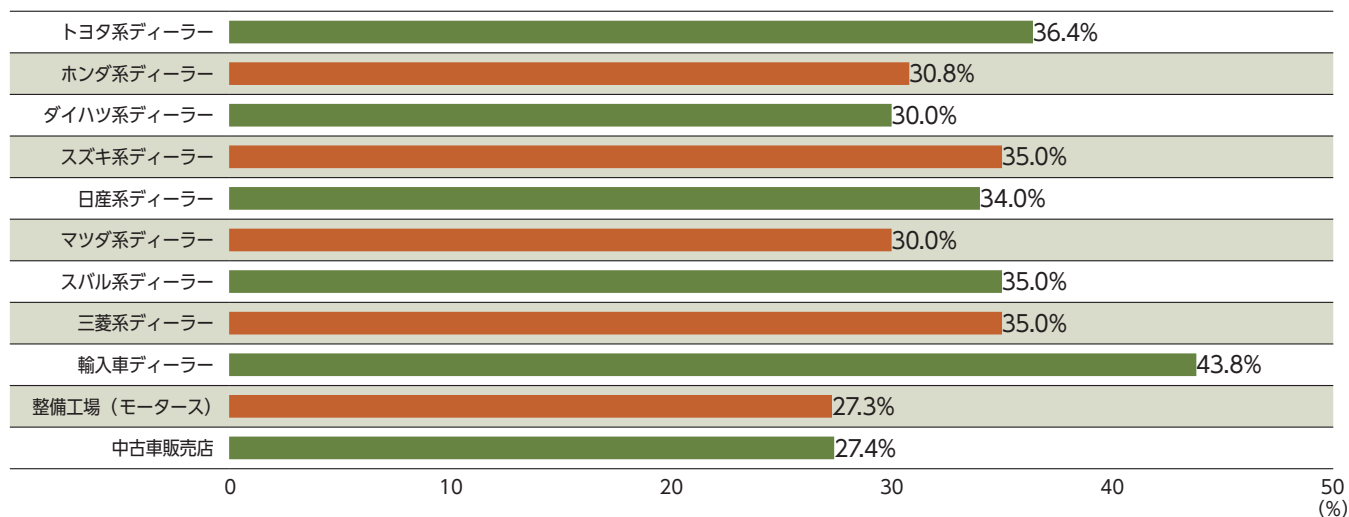
### 北陸・信越



### 中部

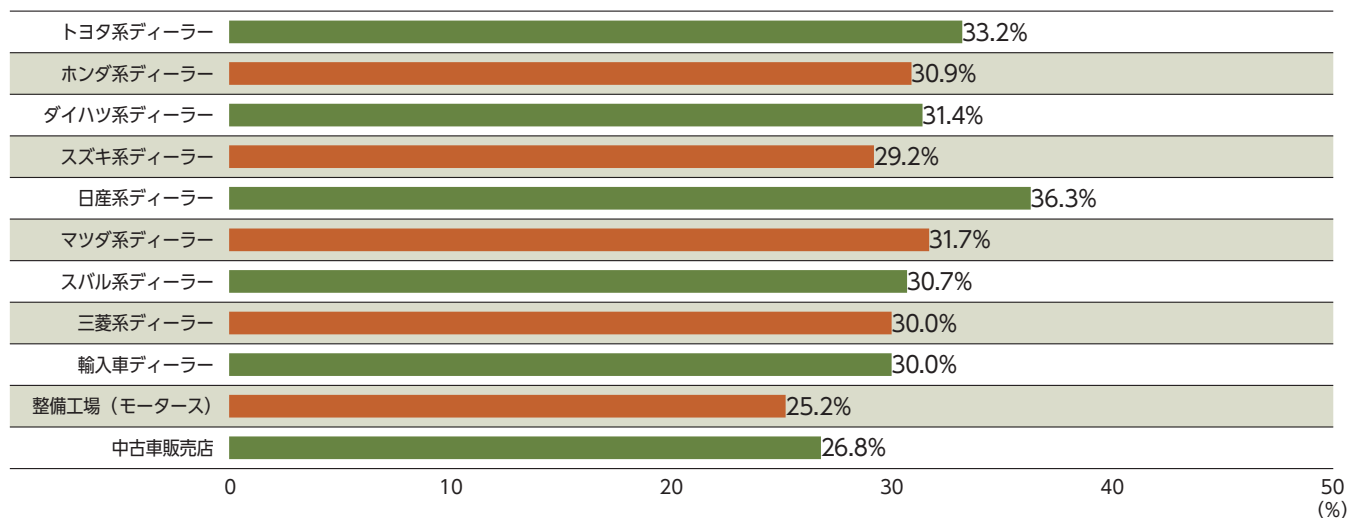


### 近畿

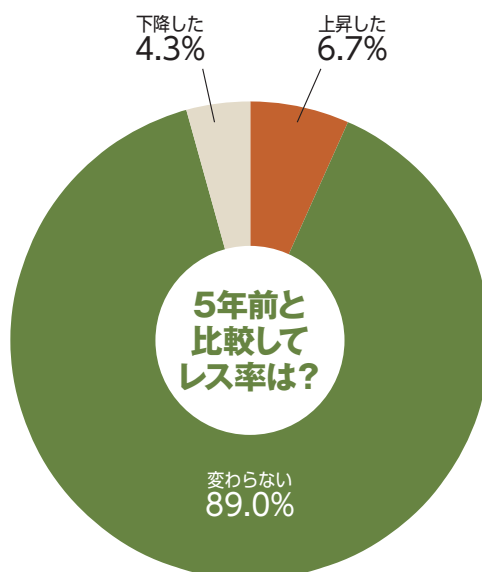
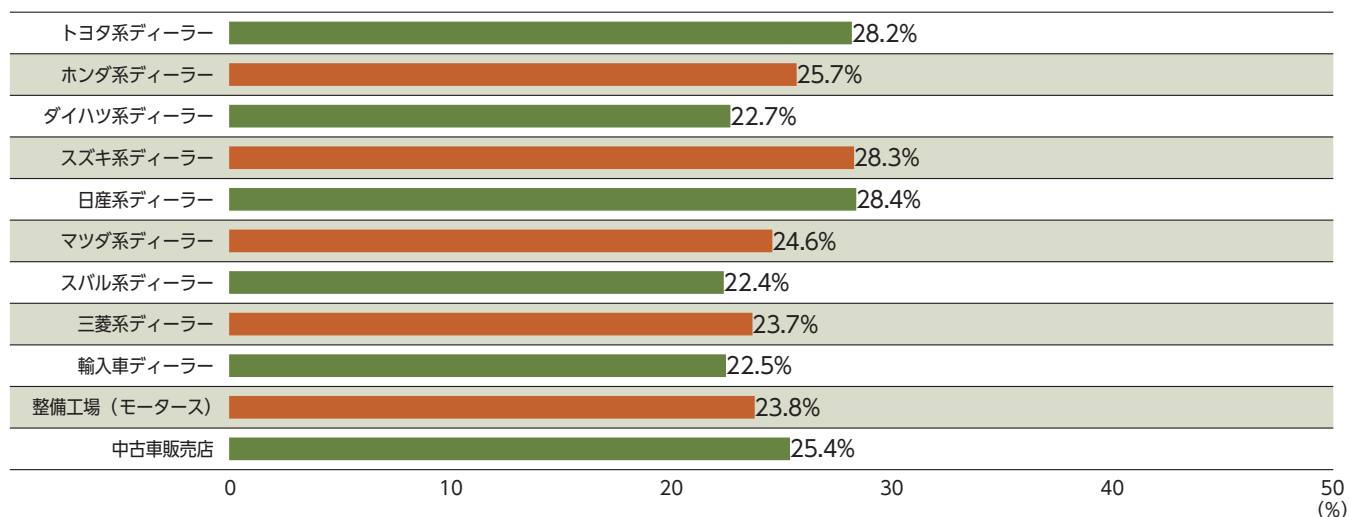




## 中国・四国



## 九州・沖縄



## PART4

# 損保会社・保険代理店への紹介手数料（マージン）

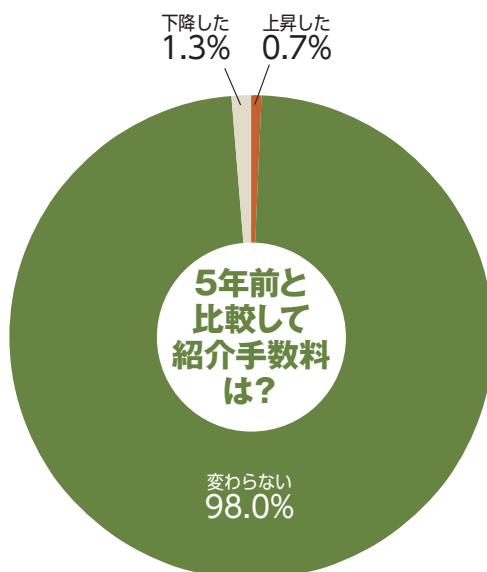
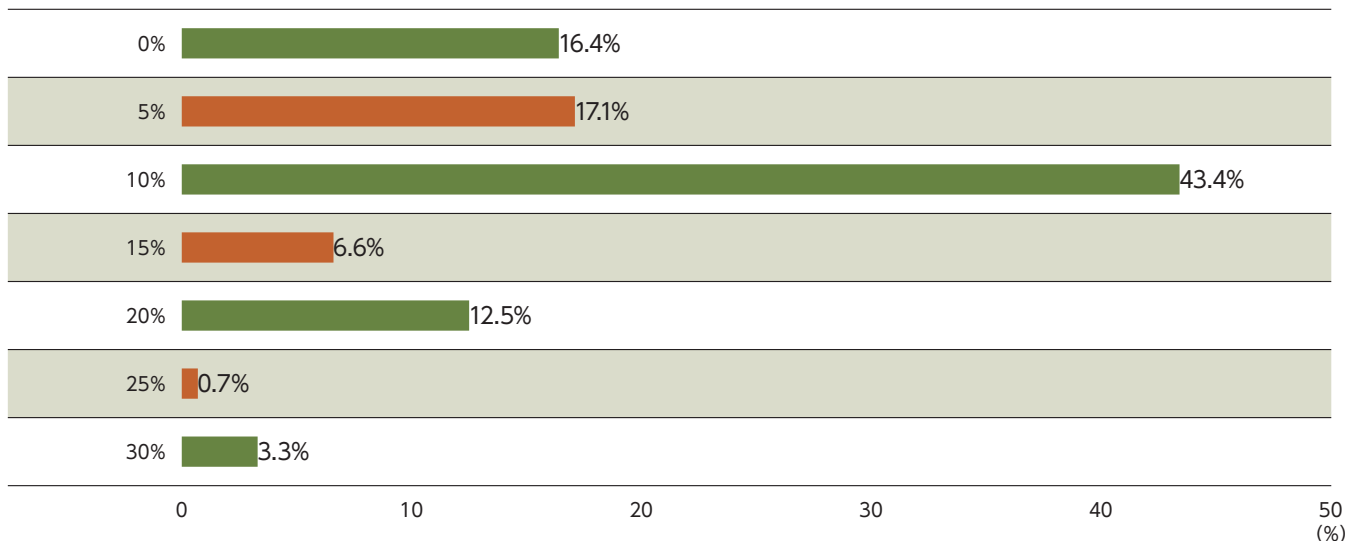
損保会社・保険代理店への紹介手数料は、「10%」が43.4%で最も多かった。DRPなどで受けた保険仕事は本来、カーオーナーの保険金から支払われるものであり、レスがあること自体なじ

まないが「0%」は16.4%と、もはや少数派となっている。

本来、保険金はカーオーナーが工場に修理を依頼するための原資であるべきだが、保険会社が支払い保険料の低

減のためにレスを設けることは、仕方がないことかもしれない。だが、それをカーオーナーが聞いた時、どう感じるのか想像しなければなるまい。

平均 9.8%



## 直近1年間における車両販売実績

車体修理工場にとって、車販がまだ根付いていないことがよく分かる数値となった。20台未満は新車販売で69.7%、中古車販売で65.9%と圧倒的な割合を占めていることからそれが

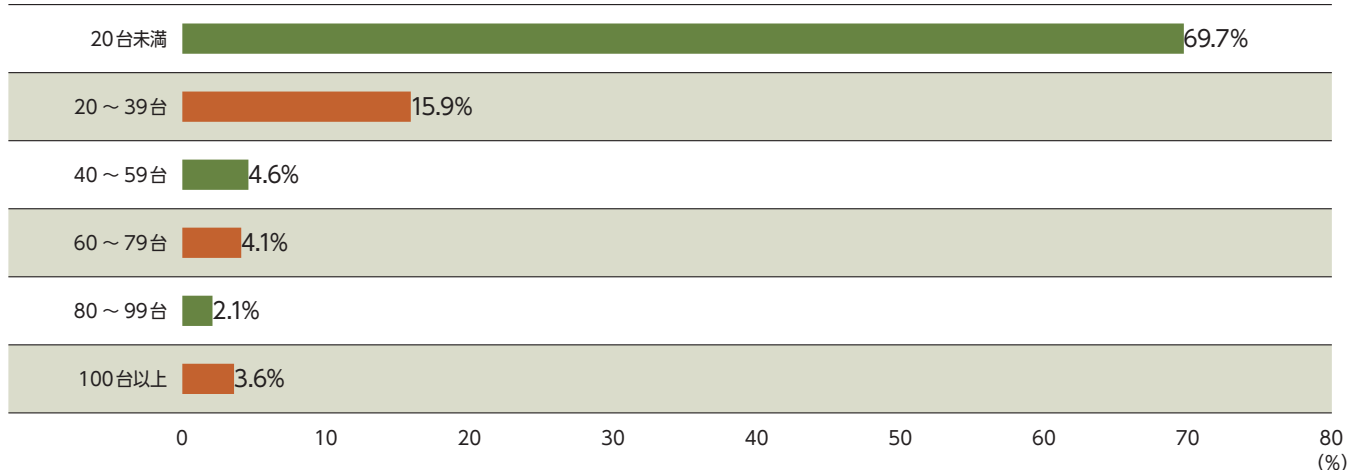
よく分かる。年間販売実績が20台未満ということは、従業員に付いている顧客や、代車などが月に1~2台程度売れている状況である。

車販を今後成長させたいのならば、

十分な顧客管理をしながら月販台数を増やしていくべきだが、それにはどうしても専任者が必要で、人手不足の昨今、やりたくてもできていない部分もあると見られる。

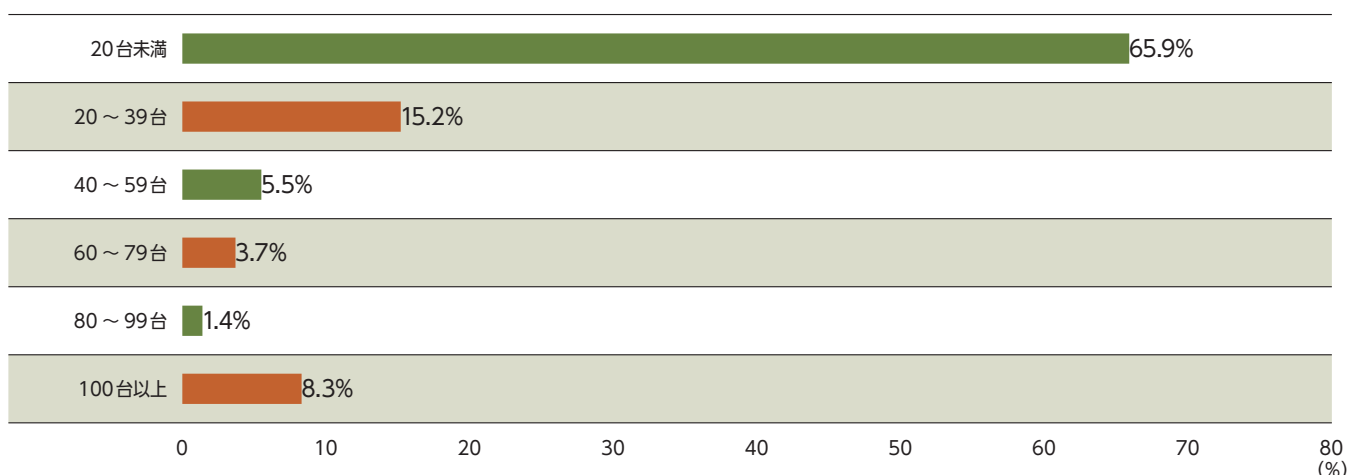
### 新車販売

平均 22.2台



### 中古車販売

平均 36.7台



## PART4

# 直近1年間における自動車保険販売実績

自動車保険は、車両の入れ替え時や車検がなければ実績を伸ばすことは難しい。そうした意味で車販や車検の件数と密接なかわりがある。それは数字にも表れており、50件未満が半数

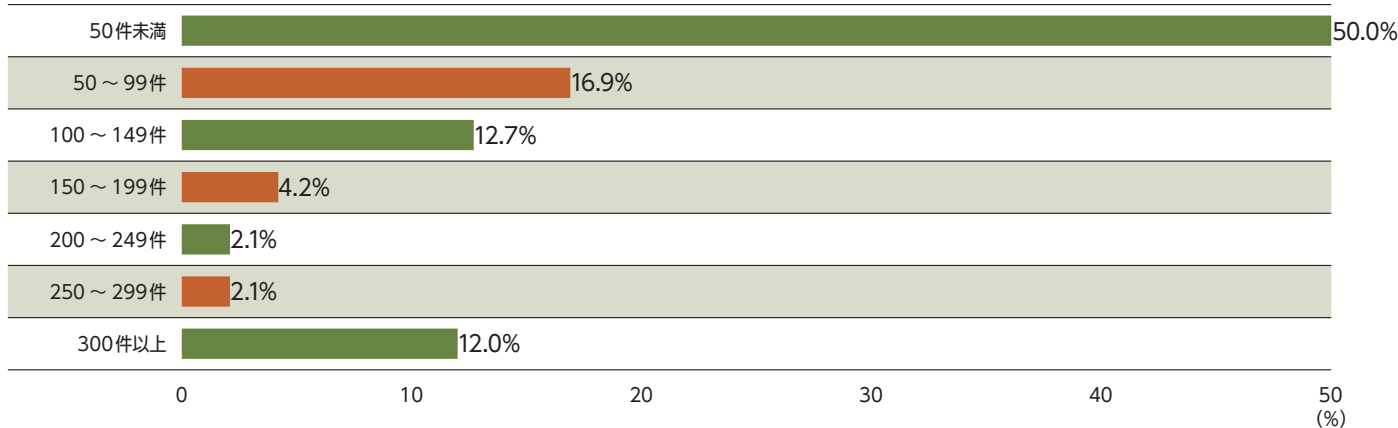
を占めている。収入保険料も250万円未満が41.1%となり、獲得件数と矛盾しない。

なお、2,000万円以上の中には一部極端に大きな実績を収めた回答者があ

り、平均金額と件数を大きく押し上げた。回答いただいた母集団の実態とは少々乖離が見られるので、数字の判断には留意願いたい。

## 年間保険契約獲得件数

平均 223.7件



## 年間収入保険料

平均 2,575.5万円

