

歴史的な工賃単価の大幅上昇 行政・車体整備業界・損保業界のかかわりから 単価上昇の背景を探る

直近3年間で10%以上 アップした指数対応単価

約30年間、凍りついたように動かなかった損保会社との協定時に用いる指数対応単価が、ついに上昇へと転じた。この長期にわたる価格の停滞は、1994年10月に公正取引委員会から団体間での価格決定が独占禁止法違反の恐れがあると、日本損害保険協会が「警告」、日本自動車車体整備協同組合連合会が「注意」を受けたことに端を発する。以来、事実上の価格の固定化を招いてきた。しかし、昨今の物価高騰など市場環境の変化を受け、30年の時を経てようやく動き始めた。

グラフ1は、本誌が調査した指数対応単価の推移。10年前に全国平均6,262円だった指数対応単価は段階的に上昇し、2024年には7,317円に達した。実に、1,000円以上の増加である。今年度はまだ調査していないが、後述する日車協連と大手損保会社4社との団体協約締結や、損保会社による消費者物価指数の上昇と労務費の価格転嫁などを加味した指数対応単価の引き上げなどから推測し、優に全国平均7,500円は上回ったと予想する。

グラフ1を見て分かる通り、特に2021年以降の単価の上昇が顕著である。その上昇率は、2015～2021年の6年間でわずか3.7%の伸びだったものが、2021～2024年にかけては

12.7%も上昇していた。はたして、この数年間にどのような市場に影響を与えるトピックがあったのか？ 行政、車体整備業界、損保業界それぞれの動きを時系列で振り返り、この歴史的な工賃単価上昇の背景を考察する。

世界的な物価高騰に端を発した 事業環境の急激な悪化

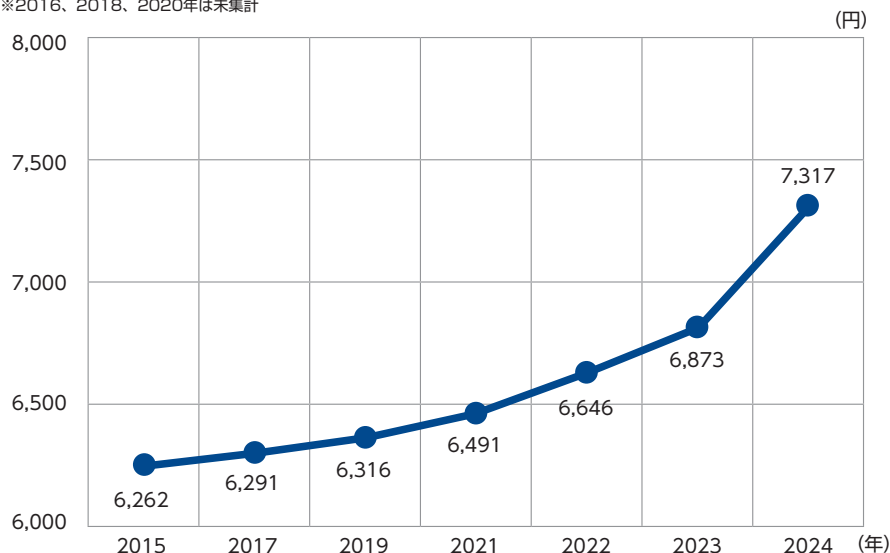
単価上昇の発端は2020年、日本のみならず全世界が未知なる経験に翻弄された新型コロナウイルスの感染拡大にある。翌21年にはコロナ禍による経済活動の制限から急激な回復基調によって需給バランスが崩れ、世界的に物価が上昇し始めた。さらに22年には、ロシアによるウクライナ侵攻をき

っかけにエネルギー価格や小麦などの食料品の価格が急騰。少し遅れて日本においても、円安の進行と輸入品の大幅な価格上昇に伴うコストプッシュ型のインフレが本格化した。

その影響はやがて鋳金塗装工場にも及ぶこととなる。修理作業に欠かすことのできない塗料類や副資材などが原材料価格の高騰を理由に値上げラッシュが続く。このほか光熱費や塗装ブースの燃料代などありとあらゆる物の値段が上がり、車体整備事業者の経営が逼迫した。もちろん、その費用を価格転嫁するべくアジャスターに指数対応単価の値上げを交渉するものの、損保会社各社は様々な理由を挙げて値上げに否定的な姿勢を貫いた。

グラフ1 指数対応単価の推移（本誌調べ）

※2016、2018、2020年は未集計



工賃単価に比例して拡大する事業者の責任を果たし、社会的地位を向上させる

日本自動車車体整備協同組合連合会



小倉龍一会長（右）と泰楽秀一副会長

長年据え置かれてきた自動車車体整備業界の工賃単価が、ついに歴史的な転換点を迎えた。全国平均は本誌推計で7,500円を超え、業界全体が上昇基調へと舵を切った。

この大きな変化の背景には、日本自動車車体整備協同組合連合会と損害保険会社大手4社との間で行われた、粘り強い団体交渉の存在がある。1994年以降、約30年にわたり停滞してきた価格交渉は、いかにして動き出したのか。そして、今回の協約は何をもたらしたのか、どのような課題を残したのか。

交渉の最前線に立った日車協連の小倉龍一会長と泰楽秀一副会長に、その舞台裏と今後の展望を聞いた。

——損保会社4社との団体協約締結に至るまでの背景、経緯について

小倉 かつては単組と損保協会の各支部が工賃単価を協議していたが、1994年に公正取引委員会から独占禁止法違反の恐れがあると警告を受けて以降、個別交渉となり、約30年にわたり工賃単価が据え置かれてきた。その結果、技術者の処遇改善が進まず、業界の人手不足や利益圧迫が深刻化した。

こうした状況を受け、車体整備事業者の経済的地位向上を目的に、2023年以降、法的な確認や関係省庁との連携を経て、団体協約の締結に向けた準備を開始。2024年には公正取引委員会から独禁法上の問題がないとの見解を得て、大手損保会社4社と正式に交渉をスタートした。約1年にわたる協議の末、2025年度の工賃単価引き上げなどを盛り込んだ合意に至った。

この協約締結は、長年据え置かれてきた工賃単価の見直しと、業界の課題解決に向けた大きな一歩となった。今後も継続的な協議を通じて、技術者の処遇改善や業界全体の健全な発展を目

指していく。

——交渉開始から締結に至るまでの間でポイントとなった場面は？

小倉 国交省へ各社との交渉について相談した際、単に消費者物価指数や企業物価指数といった指標をぶつけるだけでは交渉が平行線をたどることになると指摘を受けた。そこでより具体的に、設備投資の現状や産業廃棄物処理費用など、車体整備業特有のコストについて細分化して問題提起する方針へ切り替えた。何にどれだけ費用がかかっているのかを地道に提示したことが議論を前に進める力になった。

泰楽 各社との交渉の冒頭で、価格の高い低いではなく、あくまで工場の現状に見合った“適正な工賃”をともに話し合う立場であることを明確に伝えた。そのおかげで適正な価格形成を目指すという方向性について、4社とも認識を一致させることができた。これにより、単なる価格交渉の綱引きではない建設的な議論の土台ができたと考えている。

——損保各社との協約内容について

小倉 具体的な金額や上げ幅については、組合員に限った情報であるため公表は差し控えたい。

ただ、今回の交渉で得られた成果の一つとして、損保ジャパンとは我々が推進する先進安全自動車対応 優良車体整備事業者や優良塗装工場といった独自認定制度を評価し、工賃単価に反映させる仕組みを導入した。これは単なる価格上昇だけでなく、事業者の努力や投資が報われる具体的な道筋が示された点で画期的だと言える。

——今回の交渉における評価点・課題点は？

小倉 まず評価点は、何よりも損保会社の本社と直接交渉の場に着けたこと。そして一度きりでなく、継続的に協議していく関係性を構築できたことだ。30年閉ざされていた扉が開いたという意味で最大の成果と言える。

一方で二つの課題が残った。一つは車体整備業界独自の統計データの不在