

「取適法」施行で加速する労務費転嫁

車体整備業界に求められる価格交渉への意識改革

労務費の価格転嫁を推進させる取適法への改正

事業者間における価格転嫁及び取引の適正化を図るための「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律」が昨年5月16日に成立、同23日に公布。この改正により、法律名が「下請代金支払遅延等防止法（下請法）」から「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律

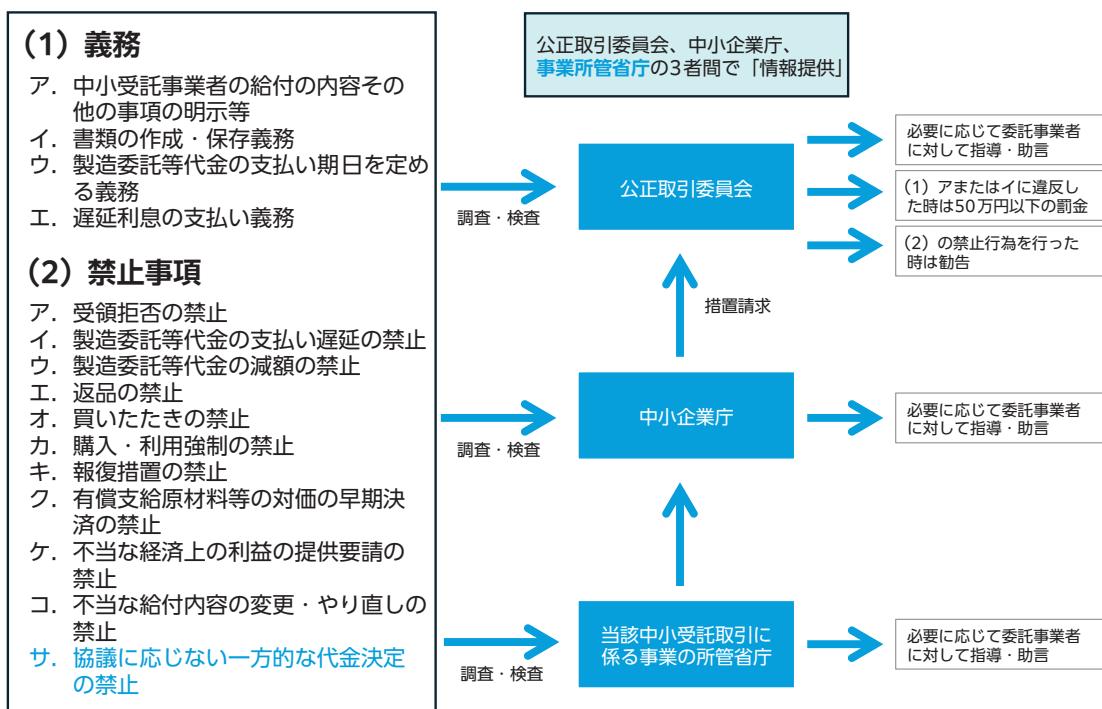
（取適法）」に改められ、今年1月1日から施行された。

改正の背景には近年の急激な労務費、原材料費、エネルギーコストの上昇があり、2023年11月29日に内閣官房と公正取引委員会が「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針（労務費転嫁指針）」を策定するなど政府主導により中小企業の構造的な価格転嫁が推進されている。そして、それを阻害する恐れがある従来の商慣習の適正化を図り、価格転嫁をさらに進め

ていくことを目的に、このたびの法改正が行われた。

主な改正内容には、用語の見直し、適用基準への従業員基準の追加、対象取引への特定運送委託の追加、協議に応じない一方的な代金決定の禁止など禁止事項の追加、事業所管省庁に権限を与える面的執行の強化、などが挙げられる。特に、協議に応じない一方的な代金決定の禁止は、委託事業者に対して強く言えない中小受託事業者にとって労務費の価格転嫁を推進する上で

図1 委託事業者の義務、禁止事項、調査、勧告等



も大きな意味を持つ改正だと言える(図1)。

労務費転嫁指針の認知度と価格転嫁率は比例する

取適法の施行に併せて、労務費転嫁指針も1月1日に改正された。新たに公正取引委員会が実施した特別調査の結果などを踏まえた価格転嫁の好事例を追加したほか、取適法の改正に伴う記載内容の見直しが行われている。

この指針の中で、車体整備事業者を含めた自動車整備業は、特段の対応が必要な労務費重点21業種に該当しており、指針が策定された2023年当時の調査では、労務費の転嫁率(転嫁の要請に対して引き上げられた金額の割合)が41.5%で全業種の中でワースト1位だった。

新たに公表された公正取引委員会の特別調査では、指針の認知度調査が行われており、発注者・受注者の立場を問わず59.6%が知っていたと回答。さらに、労務費の上昇分を価格に転嫁できた受注者においては、指針の認知の有無で16.5ポイントの差があり、指針に目を通し、理解した上で委託事業者と価格交渉するのが望ましいと報告されている。

しかし、指針の認知度調査において自動車整備業は全体平均を下回る45.1%で、労務費重点21業種の中でワースト2であった。指針の認知度の高さと価格転嫁率は比例関係にあると報告されている中、この結果から自動車整備業では他業種に比べて価格転嫁が進んでいないことが推察される。

それを裏付けるかのように、本誌読者アンケートでも同様の結果が得られた。昨年8~9月に行った調査において、労務費転嫁指針の通達を受け、元請け先にレス率改善の交渉をしたかをたずねたところ、「交渉していない」

が60.7%、「そもそも通達を知らなかった」が13.5%となり、実に4社に3社の割合で価格転嫁のための行動を起こしていないことが明らかになった(グラフ1)。

自動車整備業を所管する国土交通省では、独自に車体整備事業者向けに「車体整備の消費者に対する透明性確保に向けたガイドライン」と「車体整備事業者による適切な価格交渉を促進するための指針」を発表するとともに、労務費転嫁指針についても再三、関係各所に通達してきた。しかし残念ながら、全事業者にまでは周知が至っていないようだ。

整備士の処遇を改善し、その労務費を価格転嫁につなげることは、国交省の重点施策である人材確保と育成において最重要課題である。業界の発展のためにも、すべての事業者に改正され

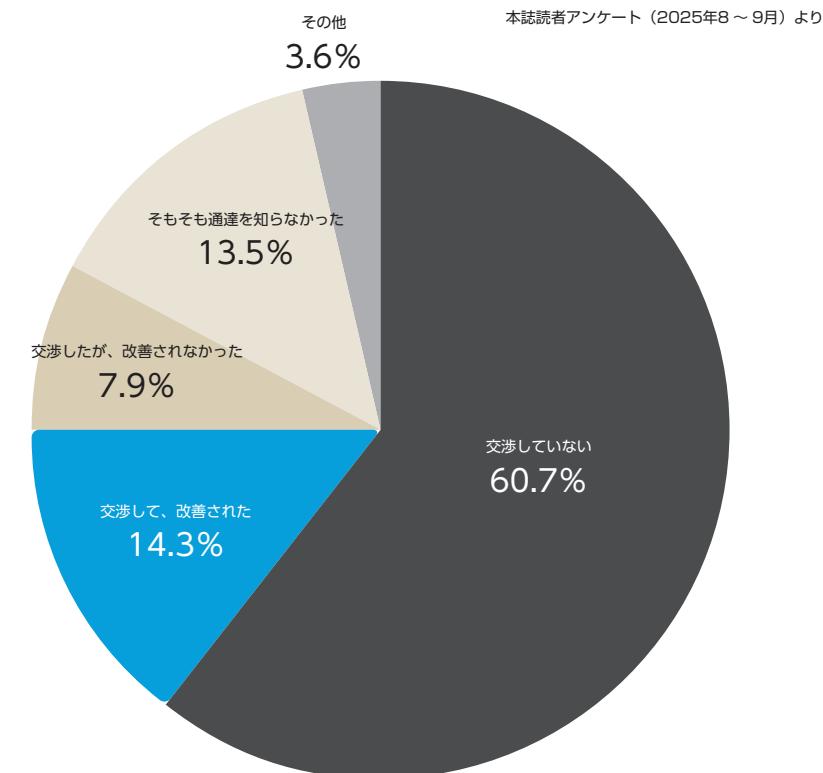
た取適法ならびに労務費転嫁指針の確認を願いたい。

業界特有の商慣習が取適法の違反行為に該当する恐れ

昨年末には、ショッキングなニュースが飛び込んできた。九州のディーラー2社が代車の無償提供による下請法違反で勧告を受けたことは、すでに新聞などのメディアで報じられていたが、12月22日付で公正取引委員会と中小企業庁から「自動車ディーラー及び車体整備事業者間の取引における下請法違反被疑事件の集中調査の結果について」が発表され、この2件の勧告以外にもディーラーに対して160件の指導が行われていた。

指導の対象となった主な違反行為には、書面の不交付・記載不備、支払い

グラフ1 労務費転嫁指針を受けてのレス率交渉の有無



遅延、買いたたき、不当な経済上の利益の提供要請、の4つが挙げられており、資料では公正取引委員会から具体的な改善のための取り組みも示されている。また、車体整備業界特有の商慣習にも言及されており、発注者と受注者のほかに修理代金を算定し支払う損保会社の存在が、より取引の流れを複雑化させていた（図2）。

興味深いのは買いたたきの事例。車体整備事業者と損保会社との修理代金の交渉において、当初の金額から値引きしたにもかかわらず、協議することなく一定のレス率を掛け合わせた金額を定めていたディーラーに指導が入っている。一般的に修理委託の範囲外で代金決定の取引が行われるのは極めてイレギュラーなケースであり、これまで当たり前だと思っていた商慣習が実は、違反行為であったことが明るみになつた。

車体修理市場の7割以上が保険修理案件である業界にあって、ディーラーだけでなく、中古車販売店やカー用品店、ガソリンスタンドなどからの修理委託にも同様の事案が多数あると推測

される。損保会社も交え、業界全体で保険修理案件の修理委託時の適正取引のあり方を考える必要があるだろう。

また、不当な経済上の利益の提供要請の事例においては、代車の無償提供だけでなく、取替作業に伴い発生した不要部品の廃棄を車体整備事業者に無償で行わせないよう指導されていた。昨今、産業廃棄物処理費用の請求が一部で認められていることを受けての指導だと考えられる。費用計上できない事業者は、委託事業者に協議を持ち込んでみると良いだろう。

据え置かれたままの レス率の改善も 業界の課題の一つ

公正取引委員会の集中調査の結果において、レス率の具体的な数値までは言及されていなかった。そこでレス率の現状を探るため、8～9月に調査した本誌読者アンケートによる元請け先別のレス率の割合と平均がグラフ2。

国産車ディーラーでは、およそ半数がレス率30%と回答し、平均レス率は27.0%だった。整備工場、中古車

販売店、同業者では、レス率20%の回答が増え、全体平均よりも低い傾向にあった。

反対にレス率が高い傾向にあったのが輸入車ディーラー。レス率50%以上の回答が最多となり、平均レス率は37.9%だった。真偽は不明だが、中にはレス率60%、90%といった回答も見られた。

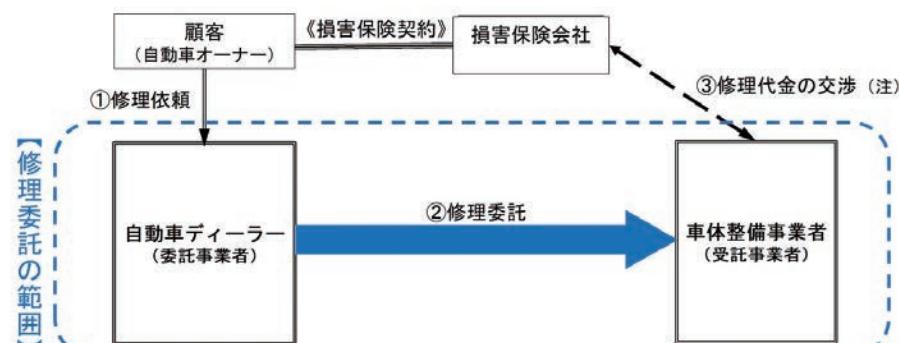
同じく3年前と比較したレス率の変動をたずねたのがグラフ3。レス率のない直需志向の事業者からの回答も含まれるが、「変わらない」への回答が76.6%集まつた。2019年に本誌で行った業界動向アンケートにおいても同様の設問があり、比較してみたところ、ほとんどレス率は変わっておらず、大きな変動は見られなかった。

前述の通り、集中調査の結果において、業界の商慣習であるレス率30%が高い、低いなど数値に関する言及はされていない。むしろ、その数値こそ発注者・受注者で適正かどうか協議すべきだろう。

車体整備事業者にとってレス率の多寡は、利益の源泉である工賃売り上げ

図2 ディーラーと車体整備事業者間における修理委託の流れの一例

（公正取引委員会・中小企業庁「自動車ディーラー及び車体整備事業者間の取引における下請法違反被疑事件の集中調査の結果について」より抜粋）



（注）「③修理代金の交渉」は自動車の修理委託の中で必ず車体整備事業者が行うものではなく、取引の内容によって車体整備事業者が行う場合がある。

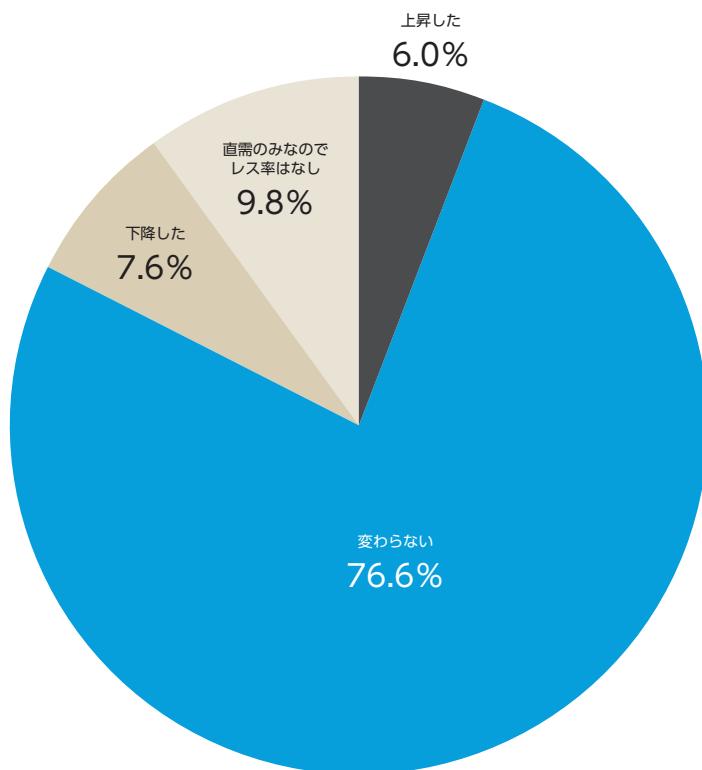
に直結する重要な要素である。工賃単価や作業工数の交渉も大事だが、据え置かれたままのレス率の改善も事業者の課題の一つに挙がる。取適法ならびに労務費転嫁指針に基づき、委託事業者と交渉のテーブルに着きたい。

次ページ以降、公正取引委員会ならびに中小企業庁、国土交通省に法改正の意義や今後の適正取引に向けた取り組みなどの話を聞いている。また、法改正に伴う修理委託時のオペレーション変更や車体整備事業者とのレス率の協議についてディーラーや中古車販売店などにヒアリングした結果をまとめている。

物価上昇に負けない賃上げは、政府の重点施策であり、このたびの法改正ならびに公正取引委員会と中小企業庁の調査は、中小・零細が大多数を占める車体整備業界にとって追い風であることは間違いない。取適法と労務費転嫁指針の理解を深め、法律を盾に憶することなく委託事業者との協議に臨み、現場で汗水垂らして働く技術者たちの処遇が改善されることを願う。

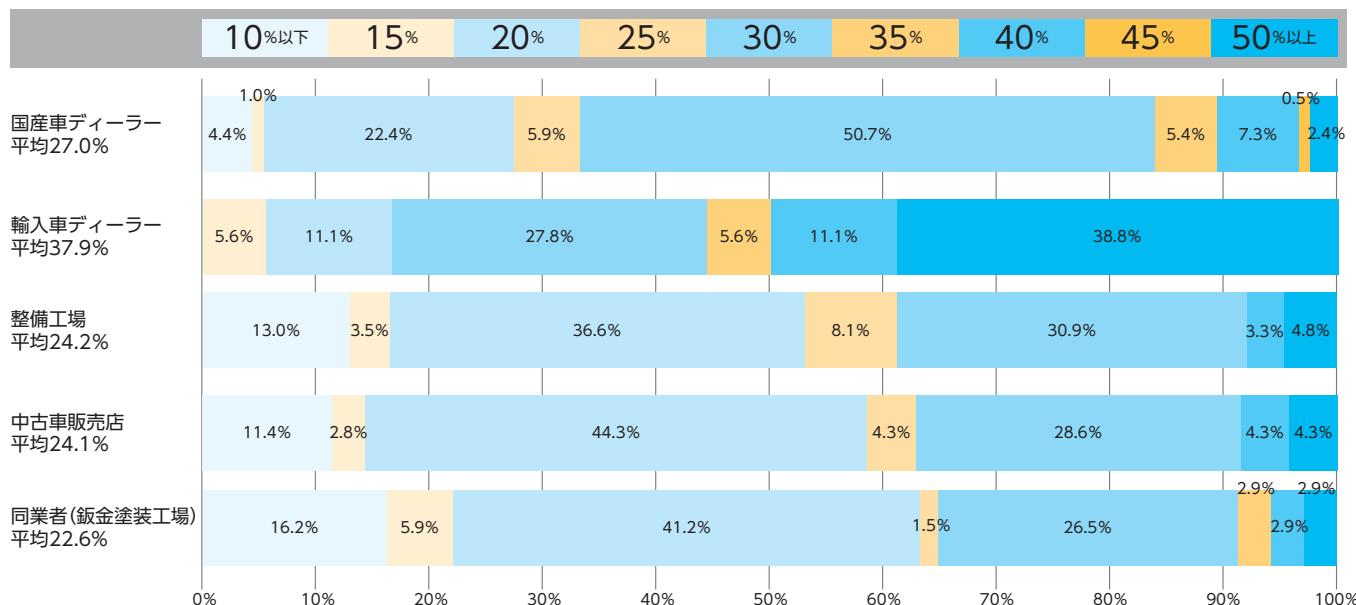
グラフ3 3年前と比較したレス率の変動

本誌読者アンケート（2025年8～9月）より



グラフ2 元請け先別レス率の割合と平均

本誌読者アンケート（2025年8～9月）より



対等なパートナーとしての取引関係が業界全体の賃上げと人材確保につながる

(写真左から)



公正取引委員会事務総局 経済取引局取引部
執行連携担当企画官

武田雅弘 氏

同 企業取引課 課長

柴山豊樹 氏

経済産業省
中小企業庁 取引課 取引調査室室長

杉山春男 氏

同 課長補佐

三牧義也 氏

——まず初めに下請法改正に至った背景をうかがいたい

日本はデフレ状態が続き、金利や賃金が上がらない状態が30年以上続いてきた。だが、コロナ禍以降の需要の高まりや、2022年2月から始まったロシアのウクライナ侵攻などにより物価の高騰がこれまで以上に顕著になり、その物価高に対応するためには賃上げが必須となっていた。

そのためには、従来から続いていた受注者に対してしづ寄せが来るような商慣習を見直す必要があった。これによりサプライチェーン全体が賃上げができるようにすることを目的に法改正を行った。

——昨年12月22日付の「自動車ディーラー及び車体整備事業者間の取引における下請法違反被疑事件の集中調査の結果について」の詳細と、今後の適正取引のあり方について

この調査は、特定の業種・業界における違反行為を集中的に調査し、迅速

に指導などを行う新たな取り組みの一環として、昨年4月以降に実施されたものである。

今回、公正取引委員会と中小企業庁がディーラーと車体整備事業者の分野に対して横断的に調査を行ったのは、ディーラーとの取引に関して修理委託を請ける車体整備事業者からこういった被害を受けているなどの情報が実際に多数寄せられていたことがきっかけとなり、調査に乗り出した。

そもそも広義の意味で修理委託の取引は、どの業界においても通常の業務として認知されている。しかし、車体整備業界の取引構造は特有の複雑さを抱えており、カーオーナーから修理依頼を受けたディーラーが、車体整備事業者に業務を再委託する。さらに、ここに損害保険会社が介在することでより問題が複雑化してゆく。修理代金の交渉に損害保険会社のアジャスターが関与するものの、契約上の当事者はあくまでディーラーと車体整備事業者であり、このねじれが下請法が禁じる様々な違反行為の温床となっていたと推察される。

——今回の集中調査の報告の中で、主な違反行為の傾向と改善のための取り組みが示されていた。詳細を教えてほしい

主な違反行為の傾向として「書面の不交付・記載不備」、「支払遅延」、「買いたたき」、「不当な経済上の利益の提供要請」の4つに分けられることが明らかになった。

中でも書面の不交付・記載不備においては、損害保険会社と車体整備事業者が修理代金を算定し、協定が締結されるまで代金が確定しないという業界固有の商慣習が問題であることが判明した。これでは、請け負った作業が最終的にいくらになるのか分からず、車体整備事業者にとっては極めて不利な条件となっていた。

このような商慣習が横行していることを受け、発注時に代金の額を定めることが困難な場合において、具体的な金額を定めることとなる算定方法を記載するように指導した。例としては、「代金=工賃（レーバーレート×作業

時間) + 部品代 + 諸費用 - ディーラーの利益」といった記載例を報告書にも示し、まずは書面で取引条件を明確にすることが、あらゆるトラブルを防ぐ第一歩だと考えている。

— 支払い遅延についてはどのような事例があったか

支払い遅延も深刻な問題だと認識している。取適法では、給付を受領した日から起算して60日以内に支払い期日を定め、その日までに代金を支払うことを義務付けている。

しかし、前述の通りの商慣習によって損害保険会社との交渉が難航し代金の決定に時間がかかったことや、車体整備事業者からの請求書提出が遅れたことなどを理由に、支払い期日までに代金が支払われない事例が複数あった。

— 買いたたきでは、悪質なケースもあったと聞いている

コストが上昇しているにもかかわらず、価格見直しの要請がない事業者に対して協議すらせずに価格を一方的に据え置くケースが見受けられた。さらに、損害保険会社との交渉で修理代金が引き下げられた際、ディーラーが車体整備事業者と協議することなく、その修理代金から一方的に自社の利益として一定率を差し引いた金額を代金とする、といった悪質な事例も確認されている。

そのため、ディーラーと車体整備事業者間で協議した上で、修理代金を決定するように指導した。

— 不当な経済上の利益の提供要請はどうか

このケースでは、修理車両の工場へ

の引き取り・納車、不要部品の廃棄などを無償で行なわせている事例や、ディーラーが顧客に貸し出すための代車を車体整備事業者に無償で提供させていた事例が確認されている。実際、集中調査での2件の勧告は、代車の無償提供要請の事案であり、車体整備事業者の利益を不当に害さないように指導を徹底したところだ。

— このたびの法改正に伴い、事業所管省庁にも指導・助言の権限が与えられた。今後、省庁間の連携はどのように進めていくつもりか

自動車整備ならびに車体整備業界においては、国土交通省がその役割を担っている。そのため、このたびの法改正が絵に描いた餅にならないよう、改正以前から国土交通省をはじめ、経済産業省、金融庁といった関係省庁と情報共有を進めてきた。今後は、同法の調査のノウハウを各省庁と共有するための研修会を開くほか様々な連携を強化し、各省庁がそれぞれの立場から業界の取引適正化を促していく環境を整えていく。

— 「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」について、本誌読者に調査したところ、交渉していない、本指針を知らないという回答が多い数あった。これらを踏まえ、受注者が取るべきアクションとは

労務費の適切な価格転嫁は取引適正化の柱となる。しかし、自動車整備業における同指針の認知度は全体の平均59.6%を大きく下回っているのが現状である。この指針を理解し、交渉に活用することは非常に有効で、実際に指針を認知している受注者のほうが価格転嫁が認められやすいという報告も

挙がっている。

取適法において、協議に応じない一方的な代金決定が禁止された今、受注者が声を上げやすい環境は整いつつある。ぜひ、受注者には発注者に対して交渉の声を上げていただきたい。もし発注者が交渉に応じず、一方的に価格を据え置くようなことがあれば、取適法違反となる。

— もし、実際に違反が疑われる行為を受けた場合、事業者はどうすれば良いか

勇気がいる行為だとは思うが、最も重要なのは公正取引委員会または中小企業庁に申告してもらうことである。申告者の秘密は厳守され、不利益が生じないように配慮される。我々も書面調査や取引Gメンによるヒアリングなど能動的に情報を収集しているが、すべての事業者の声を拾えるわけではなく、当事者からの直接の声がより迅速で的確な対応につながる。

— 最後に、車体整備業界に向けてメッセージを

今回の集中調査は、業界に深く根付いていた不透明な商慣習を是正することを目的にしている。ディーラーと車体整備事業者は、もはや単なる発注者と受注者という上下関係ではなく、対等なパートナーとして適正な取引関係を築いていかなければならない。それが、業界全体の貢上げや人材確保、ひいては持続可能な発展へつながっていくと考える。

取適法の施行を契機とし、業界全体で旧来の慣習を是正し、健全な未来を築いていくことを強く望んでいる。

公正取引委員会や中小企業庁との連携を強化

適正取引の推進で 業界の労務費の 価格転嫁を加速させる



国土交通省
物流・自動車局 自動車整備課
自動車整備技術情報分析官

田村大輔 氏

——昨年12月22日付で公正取引委員会と中小企業庁から、これまでのディーラーと車体整備事業者間の取引において違反行為が散見され、2件の勧告と160件の指導が行われたと報告されている。所管省庁として今後、ディーラーなどの委託事業者と車体整備事業者間における適正取引のあり方についてどのように発信し、どのようにモニタリングしていく考えか

発信については、昨年12月22日の公表を受けて、自工会、自販連、日整連に対して取適法の遵守を徹底するよう注意喚起する文書を発出したところだ。昨年4月と9月にも同様の通達をしており、改めて遂行してほしいとお願いした格好である。

今回、公正取引委員会からこのような公表があったことは重大な事案であると認識している。これを契機に、発信の仕方についてなど国交省として何ができるかが今後の課題と考えている。

モニタリングについては、各地の運輸支局が従来行っている業務にプラスαとして、どういった取引が行われているかを見ていくことになるだろう。

——取適法違反と疑わしい事案があつた場合の相談窓口については？

車体整備事業者から見て、明らかに取適法の違反であろうという時は、公正取引委員会または中小企業庁の窓口に伝えていただきたい。

国交省としては、従来から設けられている情報提供窓口を活用していく考えだ。これは対損保のみならず、ディーラーなどとの中小委託取引についても情報を受け付けているので、こちらに送っていただきても構わない。日車協連とBSサミットには、その旨をすでに通達している。

——法改正に伴い、事業所管省庁にも指導・助言の権限が付与された。当該取引の所管省庁として今後、公正取引委員会ならびに中小企業庁とどのような連携を図っていく予定か

従来は、ピンポイントに事案があつた時のみ対応に当たり、恒常的な連携ではなかった。取適法に改正され、今後は中小委託取引のノウハウを公正取引委員会及び中小企業庁から得ていく

ことになると思う。

また国交省としては、従来業務の指導や場合によって監査といったことを行ってきたが、その中で中小委託取引にも着目し、その上で公正取引委員会と中小企業庁と情報共有を図っていきたい。

このたびの調査による2件の勧告と160件の指導というのは、氷山の一角ではないかと懸念している。やはり事業者間同士での協議が足りなかったという問題があるだろう。

——「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」について、本誌読者に調査したところ、交渉していない、または指針を知らなかったという回答が多数あった。今後どのようにして労務費の価格転嫁について周知していくつもりか

関係団体には通達したところだが、その先の所属組合員などにまで情報を行き渡らせることの難しさを感じる。今後も業界誌などメディアの力を借り、労務費転嫁の指針を周知していきたい。

公正取引委員会が発表する価格転嫁の取り組みに関する特別調査の結果において、自動車整備業は労務費転嫁指針の認知度が直近では45.1%だった。これは自動車整備業全体の数字のため車体整備業界だけではないが、労務費重点21業種においてワースト2である。この特別調査では、労務費転嫁指針を知っている事業者のほうが取引価格を上げやすいという結果も報告されており、伸びしろがあるとも言える。

また労務費転嫁指針には、どう交渉すれば分からぬ場合には、委託事業者側が中小受託事業者をきちんとフォローするように記載されている。このほか改定された指針には、交渉のベストプラクティスが多数追加されたので、ぜひ目を通してください。

——今後、車体整備事業者が委託事業者から同法の違反行為、または違反の懼がある行為を受けた際、どのように対処すべきか

直接、公正取引委員会または中小企業庁の窓口に情報提供いただくのが一番早い。もちろん、国交省の情報提供窓口にも情報をいただければ、我々が関係各所と連絡を取り合い、その情報を活用しながら指導もしていく。窓口は整えてあるので、ぜひ連絡いただきたい。

——適正取引の実現に向けた業界全体の動きについて一言

業界からは、これまで下請法に対する

意識があまり向いていなかった、という率直な声も聞く。国交省としても、人材確保と育成を重要施策に掲げ、整備士の待遇改善を推進している。このたびの取適法施行を契機に、同法への理解を深め、公正取引委員会と中小企業庁からノウハウを得て、労務費の価格転嫁を進めていきたい。

しっかりと皆で取り組めば、一気に状況は良くなるはずだ。国交省としても協力を惜しまず、業界全体を俯瞰しながら各団体と一緒に適正取引の実現を考えていきたい。

国自整第197号
令和7年12月22日

一般社団法人日本自動車工業会 サービス部会長 殿

国土交通省物流・自動車局
自動車整備課長

自動車整備業における適正取引のさらなる徹底について

自動車整備業における下請事業者に対する適正取引について、令和7年4月30日付け国自整第32号及び令和7年9月2日付け国自整第116号において会員企業に対し、次の点に留意するよう周知徹底を依頼したところです。

このよう中、本日、公正取引委員会及び中小企業庁より、令和7年4月以降実施した「自動車ディーラー及び車体整備事業者間の取引における下請法違反被疑事件の集中調査結果」が公表されました。貴会におかれましては、会員企業に対して、集中調査の結果を周知するとともに、整備作業を外注する場合等における下請事業者に対して公正な競争を阻害するおそれのある行為をしないよう、改めて徹底をお願いします。

記

1. 労務費指針に沿わないような行為をすることにより、公正な競争を阻害するおそれがある場合には、私の独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和二十二年法律第五十四号）及び下請代金支払遅延等防止法（昭和三十一年法律第百二十号）に抵触する恐れがあること。

2. 下請事業者に対して、親事業者が自己の一方的な都合により契約で定めた対価の減額を行うこと、一方的に著しく低い対価での取引を要請する等の行為をしないこと。

3. 下請事業者に責任がないにもかかわらず、親事業者が一律に一定比率で単価を引き下げる下請代金の額を定める等の行為をしないこと。

4. 親事業者は下請事業者に対して、次の費用を適切に支払うこと。
(i) 親事業者と下請事業者との間で交換部品を運送する費用
(ii) 不要となった部品を廃棄処分する費用
(iii) 下請け事業者が修理顧客に代車を貸し出した場合の費用

国自整第198号
令和7年12月22日

日本自動車車体整備協同組合連合会会長 小倉 龍一 殿

国土交通省物流・自動車局
自動車整備課長

損害保険会社が自動車車体整備事業者に支払う修理代金に関する
情報提供窓口の活用について

令和6年8月19日付け事務連絡において、損害保険会社が自動車車体整備事業者に支払う修理代金に関する情報提供窓口（以下、「情報提供窓口」という。）の設置について、周知したところです。

このよう中、本日、公正取引委員会及び中小企業庁より、令和7年4月以降実施した「自動車ディーラー及び車体整備事業者間の取引における下請法違反被疑事件の集中調査結果」が公表されました。

情報提供窓口は、自動車車体整備事業者と損害保険会社との取引のみならず、自動車ディーラーとの取引も対象としておりますので、この点、会員企業に対して、改めて周知をお願いします。

ディーラーなど修理委託事業者の動向

取適法の施行を受け、ディーラーなどは自社顧客の事故車両を
钣金塗装工場に修理委託する際のオペレーションやレス率に変更点はあったのか?
国産車・輸入車ディーラー、中古車販売店、ガソリンスタンド（SS）に
現状と今後の対応をヒアリングした。

国産車・輸入車ディーラー

まず、全国各地のディーラーで組織される日本自動車販売協会連合会（自販連）では、公正取引委員会と中小企業庁の集中調査の公表を受け、国土交通省及び経済産業省から自販連に対して調査結果とともに、受託事業者の公正な競争を阻害する恐れのある行為をしないように会員企業へ周知徹底するよう要請を受けた。これに対して自販連は、かねてからコンプライアンスの徹底に取り組んでいるとし、改めて会員企業に対し、自動車整備における適正取引を含めた法令遵守の徹底をより一層求めた。

話を聞いた関西某ディーラーにおいては、取適法施行後に修理委託のオペレーションに変更はないとした上で、従来より契約を結ぶ協力工場との年1回の面談、60日以内の支払い、トラックなど特殊な車両を除き自社での見積り作成及び協定、自社からの代車提供など法令遵守に努めてきた。レス率は基本35%で、年1回の面談時に協議した上で設定。このほか面談時にはレス率以外にも意見交換しており、良好な関係を築いている。

しかし、公表された調査結果で示された産業廃棄物処理費用においては、これまで損保会社に請求したことがなく、今後は情報を集めつつ、案件発生ベースで逐次、対応を検討していく。

また、協力工場から協議の依頼があれば真摯に対応するとした。

同じく集中調査の中で「不当な経済上の利益の提供要請」として指導された代車費用、引き取り・納車費用、産業廃棄物処理費用について、とまどいの声が聞かれた。関東某ディーラーAでは、これらの費用を誰が負担するのかなど契約書に明記されていなかったため、契約書の見直しなどを社内で協議。また、前述の関西某ディーラーと同様、これまで産業廃棄物処理費用を見積り計上しておらず、国交省の透明性確保のガイドラインの内容も確認した上で、対応を検討していく予定。

レス率に言及するディーラーもあり、関東某ディーラーBは2年前の4月からレス率30%を20%に下げた。内製工場だけでは処理できないところを協力してもらっている点を反映する格好で、今後は協力度合いや処理台数に応じてレス率を15%にするなど柔軟な対応も検討している。

関東某ディーラーCもまた、昨年レス率を33%から30%に変更した。今後は、年1回開催する協力工場を集めた説明会でレス率の改定をアナウンスし、その後に各社と個別協議していく計画とのこと。

中古車販売店

全国に拠点を構える某中古車販売店Aでは、钣金塗装はすべて内製してお

り、ガラス交換作業のみ外部に委託している。オペレーションについては、事前に見積書をもらい、その金額で発注書を発行。納品書もエビデンスとして発行し、それらをすべてシステムで一元管理する体制が整っているため、取適法施行後に変更した点はない。ただ、集中調査の結果を受け、改めて全社員に対してWeb学習や各部門のミーティングにおいてコンプライアンスの徹底を周知した。

同じく全国展開する某中古車販売店Bは、従来より取適法の内容に即したオペレーションを行っていたため、特段の変更点はないとした。集中調査の結果については、「書面の不交付・記載不備」に対し、発注書の発行漏れがないように改めて全社員に啓蒙した。

ガソリンスタンド（SS）

全国で油販事業のほかに車検・整備、钣金塗装サービスを運営する某社は、取適法施行後、各支店での注文書の交付の見える化、自社作成のコンプライアンスチェックシートに項目追加、全社員対象の研修を行った。また自社で運営する内製工場では、1月度の会議の際に説明及び指導を行い、法令遵守を再確認した。

レス率は10～25%の間で設定。作業内容に応じて都度、レス率の協議を行っており、今後も協力工場と密に協議を重ねていく予定。

「下請け」から「対等なパートナー」へ 車体整備業界が迎える歴史的転換点

2024年度版の自動車整備白書によると、事故整備売上高は1兆1,198億円だった。事故車修理の損傷形態は様々で、保険を使用した中・大ダメージから、保険を使わずに修理する軽補修や小ダメージまで存在する。それら損傷形態の構成比率を踏まえた上で平均修理単価を25万円と仮定すると、年間修理台数は約450万台と推計され、そのうち約8割が車販や車検のユーザーの囲い込みによってディーラーや中古車販売店、整備工場などに入庫していると予想される。

次に、事故車修理を外注に出す修理委託率を推計したい。過去の本誌取材において、トヨタ自動車の2023年度の鈑金塗装総入庫台数は約89万台、内製工場における処理台数は約50万台で、内製処理率は56.7%だった。鈑金塗装を内製化するディーラーが比較的多い傾向にあるトヨタでさえ、総入庫台数の約4割を協力工場に修理委託しており、他のカーメーカーの内製化戦略と鈑金塗装の設備を持たない中古車販売店、整備工場の軒数を考慮し、修理委託率を60%と仮定した。

その結果、ディーラーなどの委託事業者から鈑金塗装工場に修理委託されている車両は年間約216万台と予想。さらに、損保会社からの入庫紹介も含めた鈑金塗装工場への直接の入庫も加えると、年間修理台数約450万台の半数以上が全国各地の鈑金塗装工場で処理されている計算となり、車体整備業は自動車業界を影で支える重要な産業であることが改めて分かる。

昨年、日車協連が大手損保会社4社と団体協約を締結するなど工賃単価は

大きく上昇した。国交省もまた、「車体整備の消費者に対する透明性確保に向けたガイドライン」と「車体整備事業者による適切な価格交渉を促進するための指針」を発表するなど、車体整備事業者向けの人材確保と育成の施策を強く推進する。

加えて、このたびの取適法施行と労務費転嫁指針の改正、そして公正取引委員会と中小企業庁のディーラーと車体整備事業者間の取引の集中調査の結果である。これまで優れた技術力を持ちながらも、元請け・下請けの上下の関係から技術料を安く買いたたかれてきた過去がある。安定した仕事量を確保するために、50%以上のハイパレスを不本意ながら受け入れたこともあっただろう。また、ディーラーの一時の内製化推進によって一方的に契約を打ち切られ、やむなく廃業の道を選ばざるを得なかった同業者がいたことも忘れてはならない。

そのような長年の商慣習を経て、ようやく鈑金塗装工場とディーラーは、元請け・下請けの上下の関係から対等なビジネスパートナーへと変わろうとしている。取適法と労務費転嫁指針を

把握した上で、憶することなく取引先とレス率の改定などの協議に臨んでほしい。そして、技術者の処遇を改善し、国の基幹産業である自動車業界を支える次代の技術者の育成に努めていただきたい。

しかし、眞のパートナーとなるには、それ相応の資格がいる。その根底にあるのがコンプライアンスだろう。ADASが普及する中、バンパー脱着が伴う車体整備作業において、電子制御装置整備認証の取得は必須として、年々厳しさを増す労働安全衛生法関連の法対応も充分に備える必要がある。改善された収益は、技術者の給与のみならず、法関係の対策費にも充て、町工場からディーラーなどと対等に渡り合える“企業”へと成長を遂げてもらいたい。

事業環境は年々厳しさを増しているが、政府の後押しもあり今、鈑金塗装工場には間違いなく追い風が吹いている。自動車業界を支える業界の一員である自覚を持ち、この千載一遇のチャンスを活かして車体整備業界の地位向上につなげてほしい。

(長谷川明憲)

