

ディーラーの钣金塗装事情

～「下請け軽視」と「損保の買い叩き」の限界点～

指数対応単価 8,777円のリアル

長年変化のなかった指数対応単価にメスが入り、全国の钣金塗装工場の工賃が上昇したことは記憶に新しい。その一方で、ディーラーはどのような状況になっているのかを知る人間は限られている。

自動車業界において、ディーラー（正規販売店）の钣金塗装部門は、長らく「恵まれた環境にある」と見なされてきた。最新の設備、安定した入庫、そしてメーカー直系のブランド力。一般の工場から見れば、彼らは業界のピラミッドの上位に映るところもあるだろう。

しかし、現場の実態はまったく異なる。本誌が全国のディーラーの钣金塗装担当者を対象に実施した事前アンケートにおいて、現在の指数対応単価の平均は【8,777円】という結果が出た。前述の指数対応単価の見直しが始まったことや、物価や光熱費の高騰により、一般の钣金塗装工場でも9,000円、10,000円台への単価引き上げを実現している工場が増えている中で、この数字は決して「恵まれた強者」のものとは言えない。

アンケートの自由回答には、現場の悲痛な叫びが並んだ。「1万円ベースで提示しても、実際は下げられて9,000円前後で協定させられる」、「地域の基準だからと、8,500円前後で押し切られる」、「写真代や産業廃棄物処理費用を一切認めてくれない」。

なぜ、適正な単価引き上げが進まな

いのか。アンケートで「単価引き上げの障壁」についてたずねたところ、最も多かった回答が「保険会社との協定が難航する」で63.6%に上った。次いで「協力工場（外注先）との工賃バランスが難しい」が27.3%と続いた。自社の努力や技術向上だけではどうにもならない「外部との関係性」が、単価アップを阻む巨大な壁となっている実態が浮き彫りになった。

では、ディーラー側はただ泣き寝入りしているだけなのだろうか。『単価引き上げや材料費転嫁の交渉に当たり、保険会社へどのようなエビデンスを提示しているか』（**グラフ1**）という問いに対しては、「光熱費や材料費（塗料等）の高騰データ」を提示しているとの回答が70.0%でトップ。次いで「従業員の待遇改善や給与アップのデータ」（40.0%）、「設備投資の実績（水性塗料対応、4輪アライメント、ADAS対応設備など）」（30.0%）と続いた。各社とも、自社の経営状況や最新設備への投資といった重い負担を客観的データとして必死に提示し、理解を求めている姿勢がうかがえる。

しかし、これだけのエビデンスを示してなお、「塗料やシンナーなどの材料費高騰分を保険請求等に適切に転嫁できているか」という問いに対し、「まったくできていない」と回答したディーラーは半数近くの45.5%を占めた。損保会社からの理解に苦しむ買い叩きと、旧態依然とした協定の壁の前に、ディーラー内製工場も苦しんでいるのである。

設備投資に 重くのしかかる現実

さらに、今回のアンケートでは、座談会本編の議論の裏に潜む「次世代技術への対応と設備投資」というもう一つの重い課題も浮き彫りになっている。『特定整備（電子制御装置整備）やOBD車検、ADAS（先進運転支援システム）対応に向けた設備投資や教育の負担感』をたずねた設問では、「非常に負担に感じている」、「やや負担に感じている」と答えたディーラーは合わせて82.5%に達した。先進安全自動車の普及に伴い、修理には高額なスキャンツールやエイミング設備、さらには専用の作業スペースが不可欠となっている。しかし、それらに掛かる莫大なコストを、現状の低い工賃単価では回収できないといういびつな構造が、でき上がりつつある。

こうした八方塞がりの状況は、経営層の判断にも暗い影を落とす。『自社における今後の钣金塗装事業の方向性』についての設問では、「事業拡大・積極投資」と前向きな回答をした企業はわずか18.2%にとどまった。最も多かったのは「現状維持（できれば維持したいを含む）」（54.5%）であり、次いで「事業の縮小、または完全外注化を検討している」という後ろ向きな回答が27.3%を占めた。

世間からは潤沢な資本を持つと思われがちなディーラーであっても、钣金塗装部門は利益率の低迷と設備投資の重圧に耐えている。そして、その受け皿となるべき外注先（協力工場）もま

テーマ 1

損保会社と単価交渉のリアル

「一般整備と钣金塗装で 工賃が違うのはおかしい」

——本日はご多用のところ座談会にご参加ありがとうございます。今回は完全匿名ですので、保険会社や社内の上層部への愚痴も含め、現場のリアルな数字をぜひ本音で語っていただきたいと思います。

さっそくですが、事前のディーラーアンケートでは指数対応単価の平均が「8,777円」という結果が出ました。皆さんの現在の提示単価と、損保会社との交渉の現状からお聞かせください。まずA社さん、いかがでしょうか？

A社 当社は東海地方のトヨタ系ディーラーです。レーバーレートは、トヨタ車で税別10,000円、レクサスで税別14,000円です。今年の5月に損保♣社、損保◆社、損保♠社と協定して

います。

——10,000円ですか。これは損保側も認めているのでしょうか？

A社 いえ、当然こちらが提示しているだけで、損保からの回答は損保♣社が8,310円、損保♠社が8,390円といった具合です。当然、この金額で作業はできないので、すべて個別交渉になります。そもそも10,000円に設定した背景には、自社レーバーレートの意味合いだけでなく、「一般整備のレートに合わせたい」という思いがあるからです。

B社 当社もまったく同じ理由です。当社は中部・北陸地方のホンダ系ですが、単価は今年から9,000円を掲げています。同じ会社で同じ給与をもらっているのに、整備士の工賃が9,000円で钣金塗装が低い単価なのはおかしい

と思っています。

一般客に対しては9,000円で提示しているのに、保険を使うと安くなるなんてどう説明するべきか悩むほどです。

A社 そうですね。整備エンジニアと钣金エンジニアに違いはないはずですから。

——B社さんは9,000円提示に対して、損保側はいくらで提示してくるのですか？

B社 損保♠社は7,990円を提示してくる予定と聞いています。なので1台1台、都度交渉することになります。損保♣社は特にシビアで、7,800円程度を提示してきますね。そこから「真ん中を取って8,500円ではどうですか？」みたいな言われ方をよくされます。9,000円で気持ちよく協定してくれたパターンはほとんどありません。

C社 おっしゃる通りです。また、指数についても、古い車は余分に手間が掛かったりするのに、そういうことを無視して「自研センターの指数がこうだから」と聞くことすらありません。

——何年間その対応を続けてきたんだ、という怒りがありますよね。

参加者プロフィール

企業	エリア・系列	自社レーバーレート
A社	東海地方・トヨタ系	トヨタ車: 10,000円 レクサス: 14,000円
B社	北陸地方・ホンダ系	9000円
C社	中部地方・日産系	9000円
D社	東北地方・日産系	9000円