自動車整備業における労務費の適切な価格転嫁に向けた

自主行動計画

一般社団法人　日本自動車整備振興会連合会

２０２４年6月２８日　策定

２０２４年１０月２３日　改訂

本自主行動計画策定の経緯及び目的

- 令和５年の春季労使交渉の賃上げ率は約３０年ぶりの高い伸びとなったものの、急激な物価上昇に対して賃金の上昇が追いついておらず、この急激な物価上昇を乗り越え、持続的な構造的な賃上げを実現するためには、特に我が国の雇用の７割を占める中小企業がその原資を確保できる取引環境を整備することが重要である。

- 令和５年１２月に公正取引委員会がとりまとめた「令和５年度独占禁止法上の「優越的地位の濫用」に係るコスト上昇分の価格転嫁円滑化の取組に関する特別調査」（以下「特別調査」という。）では、コスト構造において労務費の占める割合が高い業種では、原材料価格やエネルギーコストに比べて労務費の価格転嫁が進んでいないという結果が得られた。これを踏まえ、内閣官房及び公正取引委員会は労務費の転嫁の在り方について、「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」（令和５年１２月内閣官房及び公正取引委員会、以下「労務費指針」という。）をとりまとめた。

- 労務費指針では、労務費の転嫁に係る価格交渉において発注者及び受注者それぞれが採るべき行動/求められる行動を１２の行動指針として取りまとめており、自動車整備業における発注者及び受注者は、同指針の内容も踏まえて引き続き適正取引を推進することが重要である。

- 国土交通省は、従来から関係団体や関係省庁と連携して自動車整備業の健全な発展に取組んでいるところ、同事業における取引適正化を一層促進するため、「自動車整備業における自主行動計画策定のためのガイドライン」をまとめた。

- 当該ガイドラインは、事業者間で取引を行う自動車整備事業者を傘下に持つ自動車整備業の関係団体を対象とし、特別調査の結果、自動車整備事業者に対するアンケート結果、自動車整備業における課題等により実態を把握した上で、自主行動計画に記載するべき内容を示すことを目的とし、業界全体で積極的に適正取引に向けた取組を推進するために、当該ガイドラインを活用して各関係団体が適切に自主行動計画を策定することを要請している。

- このため、当該ガイドラインを基に、自動車整備業における労務費の適切な価格転嫁に向けた自主行動計画を取りまとめたものである。

各整備事業者における取り組み

各整備事業者においては、以下に記載する発注者、受注者、発注者・受注者の双方に求められる取り組みを実践することにより、労務費の適切な転嫁を推進することが重要である。

１　発注者としての適正取引推進に向けた取組

（１）重点課題[※3]等に対する取組

独占禁止法や下請法を遵守し公正な取引環境を実現するとともに、適正取引や付加価値向上につながる取引慣行を定着させるため、取引環境の改善に向け取り組む。

① 価格決定方法の適正化について

受注者との取引における価格の決定にあたっては、以下の取組を推進する。

○　受注者から原材料費・労務費・エネルギーコスト（燃料費、電気料金等）などの上昇に伴うコスト増に起因する取引価格の見直しの要請があった場合、または、受注者からの要請の有無にかかわらず、発注者がこれらの影響を勘案し必要と認めた場合は積極的に価格転嫁に向けた協議の場を設け、十分に協議をした上で取引価格を決定する。特に原材料費やエネルギーコストの高騰があった場合には、適切なコスト増加分の全額転嫁を目指すものとする。

○　書面による交渉など、発注者及び受注者の双方が契約内容等を確認できる体制を構築する。

○　発注者と受注者の双方が協力して生産性向上などに取り組み、その結果生じるコスト削減効果を基に、寄与度を踏まえて取引価格に反映するなど合理性の確保に努める。

○　自己の一方的な都合により契約で定めた対価の減額、一方的に著しく低い対価での取引の要請を行わない。

○　受注者に責任がないにもかかわらず、一律に一定比率で単価を引き下げて下請代金の額を決定しない。

② 支払い条件の改善について

価格のみならず、支払方法も取引先の事業活動に大きな影響を与えることを認識し、振興基準などを踏まえ、受注者と十分に協議し、受注者の資金繰りにも配慮するため、代金支払方法について以下の取組を推進する。

※3 平成 28 年に中小企業庁が公表した「未来志向型の取引慣行に向けて」に定める重点課題

○　現金による支払を基本とする。
○　受注者の申し入れがあれば、支払いサイトを短くするなど柔軟に検討する。
○　やむを得ず約束手形による支払を行う場合のサイトは６０日を目標とする。また、手形に係わる割引料等のコストについては下請代金の額と分けて示す。
○　政府方針を踏まえ、約束手形を利用している場合には、令和８年までに廃止を実現する。

③ 働き方改革の影響による発注側の適正なコスト負担状況について

発注者として、働き方改革の推進を阻害する取引慣行の改善を図るため、以下の取組を推進する。

○　発注者は、自らの取引に起因して、受注者が労使協定の限度を超える時間外労働や休日労働などによる長時間労働、これらに伴う割増賃金の未払いなど、労働基準関連法令に違反するようなことがないよう、十分に配慮するよう努める。
○　また、やむを得ず、短納期又は追加の発注、急な仕様変更などを行う場合には、発注者が適正なコストを負担する。
○　発注者は、受注者の働き方改革を阻害し、不利益となるような取引や要請は行わないよう努める。

（２）労務費の転嫁を進めるための取組

特別調査等の結果、自動車整備業はコストに占める労務費の割合が高い業種である一方、労務費の転嫁率が低くなっており、その理由として発注者の理解が得られていないこと等が挙げられている。

これらを踏まえ、自動車整備事業者が発注者になる場合は、次に示す「採るべき行動/求められる行動」を推進するとともに、必要に応じて「パートナーシップ構築宣言」の実施および宣言内容の着実な履行、取引先への周知に努める。また、宣言ひな形の改定や事業環境の変化などを踏まえて見直しを行うように努める。

※「パートナーシップ構築宣言」：事業者が、サプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指し、「発注者」側の立場から、「代表権のある者の名前」で宣言するものです。
パートナーシップ構築宣言では、下記の（１）（２）を宣言します。
（１）サプライチェーン全体の共存共栄と新たな連携
オープンイノベーション、IT 実装、グリーン化　等
（２）下請企業との望ましい取引慣行（「振興基準」）の遵守
特に、取引適正化の重点５課題について宣言します。
①価格決定方法、②型管理などのコスト負担、③手形などの支払条件、
④知的財産・ノウハウ、⑤働き方改革等に伴うしわ寄せ。

① 本社（経営トップ）の関与

発注者の経営トップが、労務費上昇分の取引価格への転嫁を受け入れていく具体的な取組方針及びその方針を達成するための施策について意思決定する等経営トップのコミットメントが求められており、以下の取組を推進する。

○　労務費の上昇分について取引価格への転嫁を受け入れる取組方針を具体的に経営トップまで上げて決定する。
○　経営トップが同方針又はその要旨などを書面等の形に残る方法で社内外に示す。
○　その後の取組状況を定期的に経営トップに報告し、必要に応じ、経営トップが更なる対応方針を示す。

② 発注者側からの定期的な協議の実施

多くの場合、発注者の方が取引上の立場が強く、受注者からはコストの中でも労務費は特に価格転嫁を言い出しにくい状況にあることを踏まえ、積極的に発注者から協議の場を設けることが、円滑な価格転嫁を進める観点から有効かつ適切であることから、次の取組を推進する。

○　受注者から労務費の上昇分に係る取引価格の引上げを求められていなくても、慣行に応じて１年に１回や半年に１回など定期的に労務費の転嫁について発注者から協議の場を設ける。

③ 説明・資料を求める場合は公表資料とすること

受注者からの労務費の転嫁の求めに対し、発注者が労務費上昇の理由の説明や根拠資料の提出を求めること自体に問題はないが、受注者が転嫁の要請を断念せざるを得ないような過度に詳細な理由の説明や根拠資料を求めたり、受注者が明らかにしたくない内部情報に係る説明や根拠資料を求めたりしないこと。

○　特に、受注者が公表資料を用いて提示して希望する価格については、これを合理的な根拠があるものとして尊重する。

④ 要請があれば協議のテーブルにつくこと

取引上の立場が弱い受注者より労務費の転嫁の協議を求めると契約の打切りなど、不利益を受けるのではないかとの心配から協議を持ちかけられないといった状況を避けるため、次のとおり取り組む。

○　受注者から労務費の上昇を理由に取引価格の引上げを求められた場合には、

協議のテーブルにつく。

○　労務費の転嫁を求められたことを理由として、取引を停止するなど不利益な取扱いをしない。

⑤ 必要に応じ考え方を提案すること

受注者が、納得して受け入れられる具体的な理由や要請額の算定方法が分からない場合において、次の取組を推進する。

○　発注者は、受注者からの申入れの巧拙にかかわらず受注者と協議を行い、必要に応じて労務費上昇分の価格転嫁に係る考え方を提案する。

２　受注者としての労務費の適切な転嫁に向けた取組

特別調査等の結果、自動車整備業では取引価格の引上げを要請した理由に労務費のコスト上昇を含めた事業者の割合が低く、労務費の上昇を理由に価格転嫁を行っても十分な引上げが認められなかった事業者の割合が高くなっており、その理由として競合他社への転注や取引停止を示唆された、説得できる根拠資料を提示できなかった等が挙げられている。

これらを踏まえ、労務費の適切な転嫁のために、事業者間の取引において受注者になる場合は、次に示す「採るべき行動/求められる行動」を推進する。

① 根拠とする資料

発注者との価格交渉において根拠資料を示す必要がある場合には、次のとおり取り組む。なお、受注者の自主的な判断で自社の労務費の状況を発注者に示すことを否定するものではない。

○　レバーレート算出ソフト等を活用し、適切な原価計算を行う。
○　人件費等の原価の上昇を示すデータは公表資料も活用する。

＜公表資料の例＞
都道府県別の最低賃金の上昇率、春季労使交渉の妥結額やその上昇率、
厚生労働省が公表している毎月勤労統計調査に掲載されている賃金指数、
給与額やその上昇率、総務省が公表している消費者物価指数、
ハローワーク（公共職業安定所）の求人票や求人情報誌に掲載されている
同業他社の賃金等

② 値上げ要請のタイミング

受注者から労務費の転嫁の交渉を、業界の慣行に応じて１年に１回や半年に１回などの定期的な協議の場を活用する他、価格交渉を申し出やすいタイミングを捉えて積極的に行うため、次の取組を推進する。

○　交渉のタイミングについて以下の例を参考にする。
・発注者の会計年度に合わせる（発注者が翌年度の予算を策定する前）
・定期の価格改定や契約更新に合わせる
・最低賃金の引上げ幅の方向性が判明した後
・年に１回の発注者との生産性向上の会議を利用

③ 発注者から価格を提示されるのを待たずに自ら希望する額を提示

多くの場合、発注者の方が取引上の立場が強く、先に価格を提示されてしまえば、その価格以上の額を要請すること、また、交渉によりその要請額を実現する

ことは非常に困難になることを踏まえ、次の取組を推進する。

○　発注者から価格を提示されるのを待たずに受注者側からも希望する価格を自ら発注者に提示する。

④ 相談窓口の活用

労務費の上昇を理由とする価格転嫁の交渉については、受注者としてもどのように臨めばよいか戸惑うことも多いため、必要に応じて相談窓口を活用する。

○　発注者との取引関係を踏まえ、次の相談窓口を適切に活用して情報を収集する。

<table>
<tr><th rowspan="2">相談内容</th><th colspan="2">相談窓口の例</th></tr>
<tr><th>本府省等</th><th>地方事務所等</th></tr>
<tr><td rowspan="4">価格交渉・価格転嫁の相談（好事例の紹介、転嫁の考え方、参考情報の提供など）</td><td colspan="2">国（地方経済産業局）、地方公共団体（産業振興センター等）</td></tr>
<tr><td colspan="2">価格転嫁サポート窓口（全国47都道府県に設置しているよろず支援拠点に設置）</td></tr>
<tr><td colspan="2">下請かけこみ寺</td></tr>
<tr><td colspan="2">商工会議所・商工会</td></tr>
<tr><td>労務費指針の記載内容に関する質問</td><td>公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課</td><td></td></tr>
<tr><td>独占禁止法上の優越的地位の濫用の考え方についての相談※4</td><td>公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課</td><td>取引課又は内閣府沖縄総合事務局総務部公正取引課</td></tr>
<tr><td rowspan="2">下請代金法上の買いたたきの考え方についての相談※5</td><td>公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課</td><td>下請課又は内閣府沖縄総合事務局総務部公正取引課</td></tr>
<tr><td>中小企業庁事業環境部取引課</td><td>経済産業省の地方経済産業局又は内閣府沖縄総合事務局経済産業部</td></tr>
</table>

※4 各窓口の電話番号は、https://www.jftc.go.jp/soudan/soudan/yuetsutekichii.html 参照。
※5 各窓口の電話番号は、https://tekitorisupport.go.jp/inquiry/ 参照。

３　発注者・受注者の双方に求められる取組

労務費の適切な価格転嫁のため自動車整備業における発注者・受注者の双方において、次に示す「採るべき行動/求められる行動」を推進する。

① 定期的なコミュニケーション

多くの場合、発注者の方が取引上の立場が強く、受注者からはコストの中でも労務費は特に価格転嫁を言い出しにくい状況にあることを踏まえると、日頃から、些細な話でも気軽に相談できる関係を築けていなければ、受注者の置かれている環境の変化などに適時適切な対応が行えず、対応が後手に回るといった弊害が生じることも考えられることから、発注者及び受注者の双方が定期的なコミュニケーションをとれるよう、次の取組を推進する。

○　発注者としては、毎年３月と９月の価格交渉促進月間やこれまでに行ってきた定期的な会合を利用して、発注者及び受注者との間で定期的にコミュニケーションをとるスキームを用意し、受注者が置かれている状況等を日頃から把握するように努める。

○　受注者としても、日頃から積極的に発注者とコミュニケーションをとり、価格転嫁のことを含めて何でも相談もしやすい関係を構築するよう努める。

② 交渉記録の作成、発注者と受注者の双方での保管

価格交渉を行う都度、協議内容を記録し、発注者・受注者双方が確認して残すことは、双方の認識のズレを解消し、トラブルの未然防止に役立つため、発注者・受注者双方は価格交渉の記録の作成及び保管の取組を推進する。

日整連における取り組み

前述の各整備事業者における取り組みを促進するため、日整連は以下の各施策を推進する。なお、各整備事業者はその取引実態や価格転嫁の状況等に応じた取り組みが必要となるが、整備事業者はその多くが中小・零細企業であり、全事業者が同じ温度感で対応できるものではないことから、各施策の推進にあたってはこれらに留意しつつ進める。

①教育・人材育成の推進

整備事業者が人材育成等を通じて業務規程、業務マニュアル、社内ルール等の整備・見直しを適切に実施できるようにするため、適正取引に関する講座や研修の実施体制の整備に努める。

（具体的な取り組み）

・　国土交通省の「働きやすい職場環境ガイドライン」（令和６年３月）を受け令和６年６月に策定した「自動車整備士等の働きやすい・働きがいのある職場づくりに向けた好事例＆ポイント」を、各整備事業者に展開し、活用してもらうことにより、各整備事業者の取り組みの更なる推進・適正化を促す。また、各自動車整備振興会等において、会員事業者向け研修会等の機会をとらえ、当該資料の説明を行う。

※「自動車整備士等の働きやすい・働きがいのある職場づくりに向けた好事例＆ポイント」：国土交通省のガイドラインを補完する資料として、整備事業者が今後対応すべき働きやすく働きがいのある職場づくりに関する取り組みの好事例や事業計画・経営ビジョンの策定方法、設備投資による職場環境の改善・向上等について説明したもの。

・　指定自動車整備事業における事業場管理責任者等経営に携わる方を対象とし、事業の適正運営を目的として事業場管理責任者や主任技術者、自動車検査員の職務、指定整備事業の一般的な業務の流れや主な注意点などをまとめた「指定整備事業適正運営マニュアル」（平成１９年４月初版作成）について、引き続き、関連法令改正等必要に応じ都度改訂しつつ、これを用いて指定整備事業の適正運営を推進する。

②普及啓発活動

自動車整備業における適正取引の促進に向けて、業界団体および傘下団体・事業者、関係業界が連携して普及啓発に取り組むことが重要であるため、会員事業者向け研修会やホームページを通じ、傘下団体・事業者に対して自主行動計画や関係法令、労務費指針等の周知を行うとともに、必要に応じて発注者を含む関係業界へ適正取引に向けた取り組み等を周知する。

（具体的な取り組み）

・　整備事業者の経営状況・財務状況の把握や過去の実績を踏まえての現実的な目標が定められているか等を、自社の財務データ等を入力すること等により簡易に検証できる「経営自己診断システム」（独立行政法人中小企業基盤整備機構）について、引き続き当会ホームページ等で紹介し、整備事業者におけるその活用を促進する。

・　平成２７年３月に作成した、整備事業者における適正なレバーレートの算出や財務状況の蓄積等に活用できる「レバーレート算出ソフト」（Ｅｘｃｅｌ）について、令和６年度に、より簡易に算出できるよう改修するとともに、自社における人件費の妥当性について厚生労働省調査結果を活用した比較検証を行えるよう機能追加を行い、整備事業者におけるその活用を促進する。

・　令和６年度に、一般的な定期点検整備時に発生し得る料金の項目について料金算定方法等を整理したマニュアルを作成し、整備用レバーレート算出方法の改めての周知と併せて、料金適正化の促進を図る。

・　各整備事業者における定期点検や一般整備等の整備技術料算出の参考として作成している「標準作業点数表」のより一層の活用を促すため、これを掲載している「ＦＡＩＮＥＳ」の利便性向上を図る。

・　平成２７年３月に作成した「メンテナンスリース実施における留意点」について、引き続き、当該資料を活用した適正取引の推進を行うとともに、資料の内容について見直しが必要かどうかを確認し、必要に応じて改訂を進める。

※「メンテナンスリース実施における留意点」：メンテナンスリースを契約する際の注意点として、適切な作業料金か、作業量に合わせた人員を組めるのか等、安定的に事業経営をする際の確認事項など、実際にメンテナンスリースを請け負い、成果を上げている整備事業者にヒアリングした好事例を取りまとめた資料。

③定期的なフォローアップの実施

自主行動計画が着実に浸透するよう、レバーレート等の実態を把握するための定期的な情報収集、国等が実施する調査の結果の活用等により、整備事業者の取り組みについてフォローアップを行う。

（具体的な取り組み）

・　毎年実施している自動車整備業の実態調査を、今後もレバーレートに関する

調査も含め継続的に実施し、自動車整備事業者の実態把握に努める。

※「自動車整備業の実態調査」：自動車整備業の総整備売上高や従業員・整備要員の年齢や給与等について把握するとともに、調査結果を元に業界の現状や自社の強みや弱みを把握し、今後の改善点を理解することを目的とした資料「自動車整備白書」及び「図で見る自動車整備白書」を発行している。また、令和５年度版では、レバーレートのボリュームゾーンや算出方法等について調査し、メンテナンスリースも含め実態を把握できる資料とした。

④継続的かつ速やかな情報提供

整備事業者における法令遵守及び労務費の適切な価格転嫁に適切に対応するために必要な情報を継続的かつ速やかに提供する。

（具体的な取り組み）

・　整備事業者が、発注者、受注者、発注者・受注者の双方の立場として認識すべき法令や労務費指針、国土交通省が策定したガイドライン等の継続的な情報提供を行い、また、制度等の改正・変更等があった際には速やかな情報提供を行うことにより、各整備事業者における取り組みを推進する。

結び

国土交通省が策定したガイドラインは、事業者間の取引を対象としているため、顧客の多くが一般の個人ユーザーであり近隣同業者の整備料金を意識せざるを得ない整備事業者には馴染まない点もあるが、日整連の自主行動計画における「経営自己診断システム」や「レバーレート算出ソフト」等の活用により、自社の置かれた状況や経営状況、価格転嫁が可能な業務や適正なレバーレートの把握、労務費の上昇等について認知することは重要である。

また、メンテナンスリースや法人との契約を行っている整備事業者においては、自社の労務費等コストの上昇があった場合には、その根拠書類を用意するなど準備を整え、当該契約の見直しについて契約先と協議の場を設け、価格交渉を行い適正な取引を行える体制を維持することが必要であり、価格交渉に際しては、価格転嫁をサポートする機関（よろず支援拠点など）に相談することも有効である。

物価や部品価格が高騰している今こそ、自社の労務費適正化を図ることにより、本来行うべき自社設備のメンテナンスや入れ替え、従業員の給与アップも可能となり、事業の更なる発展に繋がる。

自動車整備業における１００年に一度の変革期である今、これを機会と捉え、整備事業者が、健全経営実践のため、労務費の見直し、適切な価格転嫁を心がけられるよう、業界団体としてバックアップを継続的に行っていく。