

**労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する  
自主行動計画**

令和6年6月27日

**BS サミット事業協同組合**

Ver1.0 令和6年6月27日

Ver1.1 令和6年8月1日 2.④ 表中問い合わせ先記載変更

## 行動計画策定の目的

- 自動車産業は100年に一度の大変革期にあり、低炭素化を目指す自動車の技術革新はこれまでに急激なものである。日本の自動車保有台数は 8200 万台を超え過去最高となる中、令和3年 3 月末の平均車齢は 8.84 年、平均使用年数は 13.87 年と高齢化が進む。また、EC 販売の進展は貨物輸送量の増大をもたらす貨物車両の更なる増加が見込まれる他、働き方改革によるドライバー不足から貨物車両の自動運転化に強い期待が寄せられている。こうした背景により自動車整備業への社会的ニーズはかつてないほどの高まりを見せるが、反面、生産年齢人口の減少、自動車整備専門学校への入学者数の大幅減少により自動車整備業界は働き手の供給が著しく減少していることから整備士の高齢化が進行するなど、整備業界は働き手の確保に苦慮する状況が続いている。
- こうした状況の中で、自動車整備業が自動車ユーザーの安心安全を担保する社会的使命をこれからも持続的に果たしていくためには、働き手の確保・教育訓練・設備投資が最重要課題であり、その実現のためには自動車整備に係る「適正な取引価格」と、整備士をはじめとする自動車整備業従事者の「処遇改善」が必要不可欠である。
- 自動車整備事業者と取引先は、実際の取引を通し「共存共栄」の精神のもと、相互の課題・困り事等を共有し、双方で協議を重ね、自動車ユーザーの安心安全を確保するために不可欠な雇用・賃上げ促進・投資といった課題に共に取り組むことが重要である。こうした取り組みに際しては法令等の遵守を大前提としながら、これを更に前に進め、業界全体で健全な取引環境を構築することが全ての土台となる。こうした取り組みにより自動車整備業の事業継続と技術革新を促し、進化し続ける自動車の発展を支え、安心安全な自動車社会の発展に寄与することができるのである。
- 以上のような考え方のもと、BSサミット事業協同組合では政府の基準等に留意しつつ、組合員企業に対し合理的な価格決定、下請代金の支払い適正化、保険修理費用の適正化をはじめ、これらの基準の内容実現のための行動のあり方を示すとともに、その実践のため自主行動計画を策定した。

BS サミット事業協同組合  
理事長 磯部君男

## I.組合員が取り組むべき行動

### 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 ※1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望ましい取引慣行を普及定着させるため、自動車整備業における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、中小企業庁が定める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。

- 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。

---

※1 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

- 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

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)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いる。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とを踏まえ、自動車整備事業者が発注者になる場合に採るべき行動/求められる行動を次のとおり示す。

### 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、以下のような取組を推進する。

- 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。

### (参考)

自動車整備事業者を対象としたアンケート調査で、技術料・工賃のうち労務費相当額の7割以上を価格転嫁できた21事業者のうち、価格転嫁できた理由を「発注者に労務費の上昇や取引価格引上げに対する理解があったから」と回答した事業者は13事業者(61.9%)であった。

逆に、6割以下しか価格転嫁できなかった50事業者のうち、価格転嫁できなかった理由を「発注者に労務費の上昇や取引価格引上げに対する理解がないから」と回答した事業者は17事業者(34.0%)であった。

### 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。

(参考)

自動車整備事業者を対象としたアンケート調査で、発注者と価格交渉を行った81事業者における価格交渉実施の経緯は「発注者からの申し入れ」が8事業者(9.9%)と最も少なかった。

### 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ち切りなど、不利益を受けるのではないかと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、受注者からの申し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いる。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おり、労務費の適切な転嫁のために受注者として採るべき行動/求められる行動を次のとおり示す。

### 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。

- 本部提供のレバーレート計算エクセルシート等を活用し、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。なお、労務費指針では、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が例示されている。

(参考)

技術料・工賃のうち労務費相当額の7割以上を価格転嫁できた21事業者のうち、価格転嫁できた理由を「詳細な見積書を提示したから」と回答した10事業者(47.6%)は「発注者に労務費上昇や価格引上げに対する理解があったから」と回答した13事業者(61.9%)に次いで2番目に多かった。

### 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、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。

(参考)

自動車整備事業者を対象としたアンケート調査で、発注者と価格交渉を行った81事業者における価格交渉実施の経緯は「受注者からの申し入れ」が49事業者(60.5%)と最も多く、次いで「価格交渉を定期的実施」は21事業者(25.9%)であった。

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こと。

○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。

相談内容	相談窓口の例	
	本府省等	地方事務所等
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)	国(地方経済産業局)、地方公共団体(産業振興センター等)	
	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)	
	下請かけこみ寺	
	商工会議所・商工会	
労務費指針の記載内容に関する質問	公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課	
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 <sup>※2</sup>	公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課	取引課又は内閣府沖縄総合事務局総務部公正取引課
下請代金法上の買ったたきの考え方についての相談 <sup>※3</sup>	公正取引委員会事務総局経済取引局取引部企業取引課	下請課又は内閣府沖縄総合事務局総務部公正取引課
	中小企業庁事業環境部取引課	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
損害保険会社の支払う修理代金やその価格交渉に係る情報提供	国土交通省「損害保険会社との間における修理代金や価格交渉等に関する情報提供フォーム」  ※問い合わせ先はBS サミット組員専用ホームページ他に記載	

※2 各窓口の電話番号は、<https://www.jftc.go.jp/soudan/soudan/yuetsutekichii.html> 参照。

※3 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・受注者の双方が採るべき行動/求められる行動を次のとおり示す。

#### 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や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。

(参考)

自動車整備事業者を対象としたアンケート調査で、発注者と価格交渉を行った81事業者における価格交渉を行った結果の記録方法は「口頭で確認するのみで記録等は取っていない」が42事業者(51.9%)と最も多く、「自社が書面に記録している」は29事業者(35.8%)、「発注者が書面に記録している」は8事業者(9.9%)であった。

価格交渉を行った結果の発注者との共有方法は「自社から発注者に記録を共有している」と回答した事業者は19事業者(23.5%)となっており、「自社の記録はあるが発注者とは共有していない」と回答した事業者が9事業者(11.1%)あった。「発注者から自社に記録が共有されている」は8事業者(9.9%)であった。

### 4 BSサミットに求められる取組

自主行動計画の実効性を確保するため、次の取組を推進する。

#### ① 教育・人材育成の推進

組合員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を実施する体制の整備に努める。

## 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、BSサミットおよび組合員整備事業者、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、セミナーの開催やホームページを通じ、組合員整備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組等を周知する。

## 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組合員整備事業者の取組についてフォローアップを行う。

## 5 結び

各関係団体は国からの指導に基づき自主行動計画を策定後、組合員整備事業者の取組状況のフォローアップ結果を踏まえ、労務費の価格転嫁を促進するための更なる取組を検討し、この行動計画を改訂していくことが重要である。

また、本ガイドラインは事業者間の取引を対象としているが、自動車整備業においては、一般個人自動車ユーザーとの取引が多数であり、賃上げを適切に達成するためにはその取引においても労務費の価格転嫁を図る必要がある。よって国土交通省、関係団体において、労務費の価格転嫁の重要性について必要に応じて一般個人自動車ユーザーに対しても周知を行っていくことが重要である。

以 上