

# 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(概要)

- 事故車修理を行う車体整備業では人材確保が課題。そのためにも賃上げの原資の確保が重要であり、労務費等の転嫁を適切に進める必要がある
- 車体整備事業者は、新技術への対応など様々な課題に直面しているが、その一つである損害保険会社との価格交渉について、同業者が取り組むべき事項を指針として策定した

【参考】自動車整備業は、労務費の転嫁率が低い受注者の割合が高い業種「ワースト1位」（令和5年公正取引委員会特別調査）

## 1. 自社の責任と考えによる見積の作成

- ・ 見積の作成は、損害保険会社に委ねず、自社の責任で行うこと

## 2. 人件費等の上昇も考慮した工賃単価の提案

- ・ 工賃単価は、消費者物価指数のみならず 人件費等の上昇も考慮して提案すること

## 3. 作業時間の実態を踏まえた価格請求

- ・ 車両の状態が「指数」（標準的な作業時間）の前提と異なるなど、特殊事情がある場合は、個別交渉すること

## 4. 見積書、作業記録簿等の標準様式の使用

- ・ 修理内容、費用を明確化し、透明性をもって請求すること
  - 産業廃棄物処理費などかかった費用をなかつたことにしない
  - 不合理な総額割引は見積の妥当性を失わせるおそれがある

## 5. 代車費用の支払いに関する考え方の理解

- ・ 対物賠償責任保険における 代車費用の支払いの考え方を理解すること（無過失でなくとも過失割合に応じて代車費用が支払われる約款が多い等）

## 【国土交通省による対応】

- ・ 関係団体の協力を得ながら、車体整備事業者による上記の取組状況を確認
- ・ 金融庁、中小企業庁、公正取引委員会と連携して車体整備事業者による価格交渉の実態・課題等を継続的に把握

（一社）日本損害保険協会においても「修理工賃単価に関する対話・協議のあり方にかかるガイドライン」を策定

## 6. 透明性・公平性が疑われないような請求・説明

- ・ 価格の透明性・公平性を説明できるように、作業と請求を行うこと（恣意的に理由なく保険修理と、それ以外で価格を異ならせない等）

## 7. 損害保険会社との交渉における留意点

- ・ 損害保険会社と見解が相違する場合には、丁寧に説明し、損害保険会社に対しても丁寧な説明を求め、双方が建設的に対話すること
- ・ 保険の仕組みや賠償の考え方について説明を受け、理解すること
- ・ 「アシスタターや担当拠点には決定権がない」「地域相場で決まっている」等、不合理な説明で交渉が進まない場合は、必要に応じて、国交省の窓口に情報提供すること

## 8. 協定に時間を要する場合には依頼者に判断を仰ぐ

- ・ 1週間を超えて見解が相違する場合は、依頼者に対して損害保険会社が提示する保険金の範囲では修理できない旨説明すること

## 9. 依頼者に対する適切な情報提供

- ・ 求められれば、依頼者に対して 作業内容と見積を丁寧に説明すること（保険金による修理は「原状復旧」であること等）