

車体整備実態調査アンケート分析に基づく考察資料

本資料は、「令和7年 車体整備実態調査アンケート報告書」のデータを基に、統計用語の解説、車体整備業界の現状と展望、および組合員が今後取るべき行動指針をまとめたものです。

① 統計用語解説：平均値・中央値・最頻値の実態と読み解き方

本報告書では業界の実態を正確に把握するために「平均値」だけでなく、「中央値」と「最頻値」が多用されています。それぞれの意味と、本調査における特徴は以下の通りです。

• 平均値 (Average)

- **定義:** データの総和をデータの個数で割った値です。
- **本調査での特徴:** 極端に数値が大きいデータ（大規模ディーラーや大型工場など）の影響を強く受け、数値が吊り上げられる傾向があります。例えば、総売上高の平均は約1.1億円ですが、これは業界の大多数の実感よりも高い数値となっています。

• 中央値 (Median)

- **定義:** データを小さい順（または大きい順）に並べたとき、ちょうど真ん中にくる値です。
- **本調査での特徴:** 極端な値の影響を受けにくいいため、業界の過半数を占める小規模・専門工場の「ごく一般的な実態」を示します。総売上高の中央値は5,454万円であり、平均値（約1.1億円）と大きな乖離があることから、中央値こそが「普通の工場の姿」を表していると言えます。

• 最頻値 (Mode)

- **定義:** データの中で最も頻繁に現れる（回答数が最も多い）値です。
- **本調査での特徴:** 業界内の「標準的な認識（コンセンサス）」を示します。例えば、国産車工賃単価の最頻値が2023年までの7,000円から、2025年には8,000円へ移行しました。これは「8,000円」が特殊な数字ではなく、業界の新たな標準として定着したことを意味します。

② アンケート調査結果を受けて：車体整備業界の今後の展望

調査結果からは、工賃単価の上昇というポジティブな兆しが見える一方で、構造的な収益不足と深刻な人材危機という厳しい現実が浮き彫りになっています。

1. 「工賃単価 8,000 円時代」へのシフトと経営の二極化

- 国産車工賃単価の中央値・最頻値ともに8,000円に達し、2020年からの停滞期を脱して構造的なシフトが始まっています。
- しかし、売上の実態を見ると、平均値と中央値の乖離が進んでおり、大規模工場と、売上1億円未満でかつ車体整備専門に近い小規模事業者（ボリュームゾーン）との二

極化が鮮明です。

2. 事業存続を脅かす構造的な赤字体質

- 平均モデルの試算において、営業損益率がマイナス 14.45%という赤字結果が出ています。
- 特に小規模事業者では、工賃単価のみならず塗装材料費（作業売上の約 13.5%相当）が原価を圧迫しており、実質的な手残り利益を減少させています。

3. 「50歳の壁」と技術承継の断絶危機

- 整備要員の平均年齢は約 49 歳、最頻値は 50 歳であり、あと 10～15 年で主力技術者が一斉に引退期を迎えます。
- 一方で、若手（20代・30代）は極端に少なく、技術承継が困難な状況です。

4. 労働環境格差による採用難

- 車体整備要員の平均年収は約 412 万円で、ディーラー平均（約 509 万円）と約 100 万円の格差があります。
- 年間休日も 99～105 日程度が主流であり、全産業標準やディーラー（115～120 日）と比較して少なく、若手人材から選択肢として除外される要因となっています。

上記 1～4 のことを考慮し、カーユーザーの安全安心を担保するための施策は人材確保や定着のために車体整備要員の処遇改善が喫緊の課題であり、最優先で赤字の解消及び年間休日 120 日を実現するために必要な**最低ラインの単価 10,293 円**を団体交渉で要求してまいります。また、単価だけで解消することではなく、取適法（旧下請法）の改正による元請事業者との取引関係の見直し、自研センター指数の検証結果や日車協連工数の公開、車体整備白書の発刊（令和 8 年度予定）など、優位性をもった交渉ができる環境を今後も構築してまいります。

③ アンケート調査報告書を活用し、組合員がこれからすべきこと

この「危機的な現状」を打破し、事業を継続させるために、組合員は本報告書を以下の 3 点において積極的に活用する必要があります。

1. 客観的データに基づいた「価格交渉」の実践

- 「8,000 円」は標準であるという主張: 取引先や保険会社に対し、「工賃 8,000 円は一部の高級店の価格ではなく、業界の最頻値（標準）である」ことをデータを用いて示し、単価是正を求めてください。
- 生存ラインの提示: 現状の 1 人あたり工賃売上（中央値 954 万円）では事業存続が不可能であることを伝え、適正な収益確保の必要性を訴える根拠としてください。

2. 「目標工賃単価 10,293 円」に向けた経営計画の策定

- 現在の赤字（14.5%）を解消し、さらに年間休日を 120 日に増やして人材を確保するためには、現行単価からさらに引き上げ、**10,293 円**のレバーレートが必要であると試

算されています。

- この数値は過剰利益ではなく「会社を存続させるための最低ライン」と捉え、中長期的な単価目標として設定すべきです。団体交渉でも **10,293 円**を要求していきませんが、自社の単価目標として設定することにより、自社の個別交渉における 2025 年度の最低価格を上回る単価目標とすることになります。

3. 塗装材料費および諸費用の適正請求

- 塗装材料費が過去 5 年間で高騰し、売上の約 30%を占めるのが業界標準（中央値・最頻値ともに 30%）となりつつあります。
- 従来の慣習にとらわれず、高騰する材料費の実費負担や、見積作成・協定等の間接業務（稼働率を 60%に押し下げる要因）に対する対価を適正に収益化する意識改革が必要です。

結論

本報告書は、業界が「待ったなし」の状況にあることを示しています。組合員各社は、このデータを単なる統計として見るのではなく、「自社の適正な対価を主張するためのツール（武器）」として活用し、工賃単価の是正と労働環境の改善（休日増・賃上げ）に直ちに取り組む必要があります。他の G7 加盟国の車体整備業界は適正な料金による収益化により設備を含めた事業への投資、労働環境の改善、車体整備要員の社会的地位の向上が実現されています。上位の加盟国（フランスやドイツ）の単価は日本の約 3 倍、中間の加盟国（イギリスやイタリア）でも 2 倍となっています。その国の車体整備要員の平均年収は 600~800 万円になっていることを考えれば、日本における目指す車体整備業界の目標が自ずと見えてくると感じています。