

【レバーレートコラム その3】

レバーレート交渉できる組合の支援体制について

岐阜車協事務局

さて、指数対応単価を上げるためには、自社レバーレートを算出し、次に、アジャスターとレバーレート交渉をすることが必要です。そこで、交渉に不慣れな組合員様に、組合はレバーレート交渉支援サービスを展開します。

まずは、指数対応単価がアップしたことを想像しましょう。

1. 事業主や従業員の給料を毎年上げられます。
2. 設備投資を改善できます。
3. 労働条件を改善できます。
4. その他

※ダメもとでも、やってみる価値があります。

1. ～4. を達成するために、見積りする際、レバーレートを変えることから始めます。

例えば、7, 500円の指数対応単価で見積書をアジャスターに提示します。

認めないと返答されたら「組合に認定された自社レバーレート」です。とお答え下さい。

そして、この自社レバーレートを認めないのであれば組合と交渉してください。と伝えます。

その後組合は、貴社の自社レバーレートに関し、アジャスターと交渉することができます。

具体的に、組合が認定した貴社の自社レバーレートに関し代理交渉を行います。

アジャスターの対応は「協定拒否や支払い拒否」などが予想されます。

「この自社レバーレートを認めない」場合、組合はレバーレート裁判で争います。

そして、アジャスターは自分で対応できないと判断します。ので、アジャスターから損保に交渉相手が変わり裁判となります。《概略は以上のような流れとなります。》

【レバーレート交渉支援サービスについて】

1. 自社レバーレート算出のお手伝い
2. レバーレート交渉に関する勉強会の開催
3. レバーレート交渉の代理（適正技術料組合員として認定、交渉支援します。）
4. レバーレート裁判の実施（レバーレート裁判費用は組合負担）

3. レバーレート交渉の代理について、支援の詳細をご説明いたします。

- 1) 岐阜車協認定制度により、貴社のレバーレート（適正技術料）を組合が認定します。
- 2) 岐阜車協独自の自社レバーレート算出式により、直需を受ける際のレバーレートを組合が認定します。（ディーラーなどの下請け時のレートと異なり3割値引きしません。）

4. レバーレート裁判の実施について、支援するシステムの詳細をご説明します。

- 1) 組合のレバーレート算出について損保が認めるよう裁判で争います。
- 2) レバーレート裁判費用は組合で対応します。

3. 4. の詳細は、指数対応単価アップ交渉術勉強会にてご説明します。

続きは、レバーレートコラム その4

交渉に使う組合認定のレバーレートについて