

# 【レバーレートコラム その2】

## レバーレート算出、そして指数対応単価を上げる

岐阜車協事務局

### 1. レバーレートコラム その2

- ・レバーレートを上げ賃金アップについて

### 2. 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支援体制について

### 3. 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

## 【レバーレートコラム その2】

さて先日、最低賃金が31円アップと報道されました。そして、10月から適用されます。これは時給930円に対して、3.3%アップですので、月給の場合、23日×7.5時間＝5,348円の月給を上げることに相当します。

時給930円の方が31円上がることで、時給1,500円の方であれば時給50円アップとなります。つまり、月給に換算すると8,630円のアップとなります。

そして、日本は円安が続いています。その影響で輸入品が値上がり物価高となっています。

但し、年末頃に円高に反転しますが、10月度の商品値上げを押さえることはできません。

よって、現時点では、消費者物価指数は2.3%ですが、今後、世界情勢により変わると思いますが、今年度は少なくとも2.5%程度の消費者物価指数になるものと予想されます。

そこで、消費者物価が仮に2.5%上昇した場合、1世帯当たりの家計負担を計算すると、年間換算+10万円増（<2人以上世帯>）になります。平均的家庭の年収を400万円とした場合の計算です。

一般的に、物価高分の給料アップを最低でも希望します。仮に、月額25万円の給料の方であれば、消費者物価2.5%分をそのままアップする場合、6,250円アップとなります。但し、これはあくまでベースアップであり定期昇給は含んでいません。

前回のコラムで説明しましたが、この30年間の物価上昇率は、9.3%（1.093%）です。ベースアップ相当は30年間で110%ですが、定期昇給率は毎年1%以上求められます。

しかし、物価が上がるとなるとベースアップ分の賃金も併せて上げる気運が高まってきます。仮に、定期昇給率が1%とすると2,500円です。合計8,750円アップとなります。

実際にこれまで、デフレが続く物価上昇はあまり考えなくても良かったため、景気が悪いという理由で、現実には給料をわずかにしか上げてきませんでした。が、次年度は問題となります。

また、車体整備事業所においては、物価上昇により事業経費が増加します。

電気代などのエネルギー費、ガソリン代、また、設備や工具の値上がりなど様々な事業経費が増加すると予想できます。

そして、これからインフレとなりますので、毎年物価が上がるものと予想されます。

現実的に、毎年の物価上昇となると、継続的な経費削減は困難であり、今まで通り経費削減を主体とした経営では、到底対処できない環境に激変します。

よって、収益を増加する経営体質に経営改善する必要性があります。作業効率を上げ、稼働率を上げ、収益を上げる。そして、何より工賃を上げなければ経営が困難になります。

そこで、改めて経営を見直します。そのためには、まずは自社レバーレートを算出し経営状

況を把握することから始めます。→ ※ 環境調査研究班が講習会を開催します。

そして、経営を見直し、収益目標を立て、目標とする自社レバーレートを定めます。

また、自社レバーレートを算出する最大の目的は、指数対応単価を上げるためです。

損保に対するレバーレートを上げるための交渉資料となります。

なぜ必要なのか？例えば、普段アジャスターと協定する際に、見積書を提示して交渉します。

見積書が交渉の資料となります。そして、交渉においてその根拠を説明し協定します。

それと同じことです。根拠のある交渉資料がなければ、説明することができません。

物価が上げている。とか。電気代が上がった。とか。これらも交渉する根拠の一つですの

で、資料がなくても交渉不可とはなりません、しかし、それは、わずか3%程度の話です。

現在、指数対応単価が7,000円以上であれば、3%アップできれば7,210円になり

ます。この3%の交渉は各自で可能ですので、組合の支援は必要ありません。

2度目の交渉を行えば、7,430円、3度目の交渉を行えば、7,650円になります。

しかし、組合員様の指数対応単価が6,000円～6,500円であるならば、例えば3%前後の交渉をした場合、最大で6,700円がひとつの目安となります。

これでは、不十分ではないでしょうか？

今後の健全な経営を考え弊組合の目標は、7,500円以上を前提にしたいと考えています。

つまり、最大1,500円のレバーレートアップを達成する交渉戦略が必要です。

交渉戦略の一つとして、自社レバーレートを算出することは面倒ですが、一人ではなく同じ目標を持つ組合仲間と共に一緒に行動することで、この壁を乗り越えたいと思います。

そして、次の交渉戦略として

一般的に商品の値段が上がると、販売数量が下がる可能性があります。

同様に、工賃（レバーレート）を上げれば仕事量に影響することが考えられます。

この考えが頭の隅にあり、元請け先に対して工賃を上げる交渉ができませんでした。

つまり、**レバーレート交渉が出来ない悪循環の要因となっています。**

そこで、元請け先が納得し協力が得られるレバーレート交渉が必要です。

岐阜車協は、各組合員が算出した自社レバーレートで協定できるように支援します。

その他、想定される課題を仲間と一緒に検討していきましょう。

続きは、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支援体制について