

(議事録)

満木部会長 それでは、ただいまから第2回埼玉県自動車小売業最低賃金専門部会を開催いたします。

 本日の出席委員の状況について、事務局から確認をお願いいたします。

賃金室長補佐 出席状況を報告します。

 公益代表委員3名、労働者代表委員3名、使用者代表委員3名、合計9名です。以上です。

満木部会長 本専門部会の出席状況は、ただいまの報告のとおり、最低賃金審議会令第6条第6項に定める委員の3分の2以上が出席されていることから、本専門部会は有効に成立しておりますことを確認いたしました。

 なお、本専門部会は、会議は非公開、議事録を公開といたします。

 また、本専門部会の議事録の確認者をあらかじめ御指名させていただきます。公益代表は私、満木が、労働者側は柿沼委員、使用者側は須藤委員にお願いしたいと思います。

 次に、配付資料の確認と説明を事務局からお願いいたします。

賃金室長 配付資料の確認と併せて、説明をさせていただきたいと思っております。

 お手元にお配りしております次第を1枚開きまして、資料の目次がございます。目次に合わせて読み上げますが、不足等ありましたら、挙手をお願いします。

 No.1になりますけれども、自動車小売業の賃金の最低額の定めに関する労使間の協定、申し合わせ等の内訳ということになっております。労側から7月中旬に、労働局へ、特定最賃の改正の必要性があるという申出がありました。その申出の抜粋をここに添付しております。中身に関しましては、賃金の最低額の定めに関する労使協定の協定金額と、最低賃金の改定が必要であるとの機関決定が行われている労働組合の、それぞれの労働時間を記載しております。

 続きまして、資料No.2になります。これは、9月8日の第1回の合同専門部会の中でもお示しさせていただいた資料の一部になります。自動車小売業の基礎調査の中での引上げ額・引上げ率・影響率の早見表ということになっております。

 続きまして、資料No.3になります。8月の異議審を経て、9月1日に埼玉県最低賃金が928円から956円ということでの公示をさせていただいております。この10月1日に改正発効ということになっておりまして、その金額を入れ込んだ形での特定最賃と埼玉県最低賃

金の表になっております。

以上が、簡単ですが資料の説明になります。

あと、お手元に、各労使からの御意見等を踏まえたペーパーを御用意しております。

以上です。

満木部会長

ただいまの事務局説明について、御質問等ございますか。

特にございませんか。

では、続きまして、自動車小売業の他局の審議会の答申状況について、分かっているならば事務局から教えてください。

賃金室長

自動車小売業に関しましては答申が出ているところがございますが、参考までに別の業種等で答申が出ているところが兵庫と大阪でありますので、金額等をお示しさせていただきたいと思っております。

兵庫局におきまして、電子部品・デバイス・電子回路製造業、電気機械器具製造業、情報通信機械器具製造業最低賃金の答申が、プラス28円の930円、同じく大阪で、プラス28円の994円、あと、業種が電子関係とは異なりますが、兵庫局で、計量器・測定器・分析器・試験機・測量機械器具製造業最低賃金が、プラス28円の931円、大阪におきまして、はん用機械器具製造業、生産用機械器具製造業、業務用機械器具製造業等々の最低賃金が、プラス29円の997円ということになっております。

以上です。

満木部会長

それでは、議題（1）の埼玉県自動車小売業最低賃金の改正決定に入りたいと思っております。

本日は、部会長報告をまとめることを予定していますので、円滑な審議に格段の御協力をお願いいたします。

まず、本日の協議形式ですが、昨年度は全体協議からスタートして、行けるところまで行ってから個別協に移行しましたが、今年度もこの進め方でよろしいでしょうか。

（「異議なし」の声あり）

満木部会長

それでは、まず、全体協議ということで始めます。

まず、労側委員からお願いいたします。

柿沼委員

我々としては、基となる指標については、自動車総連が集計をしている販売部門の春闘の賃上げ率でありますけれども、それぞれの時給額に対して賃上げ率を計算したときに、ここの端数を切捨てて捉えて、

それぞれ2020年度の、本来上げるべきだった差分ということでは13円、今年の賃上げ率から算出する必要額ということでは18円、合計31円の引上げを求めていきたいと考えております。

満木部会長

何か補足意見とか、あるいは御質問とかございませんでしょうか。現段階ではないですか。そうしましたら、続きまして、使側委員からお願いいたします。

須藤委員

使用者側でございます。従来、自動車小売業につきましては、使用者側は、新車及び中古車の販売台数の1月から7月までの増加率を用いたもので、提示をずっと続けてきたわけでございます。

昨年度を振り返ってみますと、その販売台数自体は、元年度の比較で新車が17%のマイナス、中古車が3.6%のマイナスと、大幅に台数自体が減ったという数値でございます。そういう中において最終的に昨年度は、埼玉県の地域最賃のプラス2円、また、今後の自動車業界等の発展等を踏まえまして、最終的にはプラス5円ということで決定をしたところでございます。

そういう状況を踏まえまして、今年度を考えてみたところでございます。

まずは、台数の数字ですけれども、新車につきましては、プラスの7.3%、中古車につきましてはプラスの3%という微増でございます。特に1月から7月までの合計がそういう数字ですけれども、直近の販売台数に目を向けてみますと、新車の7月だけの対前年度比較をしますと6.8%のマイナス、8月の新しいデータを見ますと、1.8%のマイナス、中古車の7月が13.7%のマイナスということで、全体としては、新車7.3のプラス、中古車はプラスの3%ですが、ここ直近のところでは、少しマイナス傾向にも行っているということで、今後、下半期の行方が、大分心配をされているところでございます。

また、加えまして、車自体の需要が大分回復しつつあるというのは、我々も認識しているところですが、半導体の備品不足、また、コロナ禍による影響で、東南アジアで車の部品の供給不足ということで、ほぼ全メーカー、大規模な生産調整を実施せざるを得ない状況になっております。またそれがいつ頃までに回復するのかという、期間も見いだせない状況でございますので、生産が難しいとなると、その販売も難しいということにつながってくる。今後の雲行きが厳しいというところでございます。

そのため、コロナ禍等により先行きが見通せず、景気動向も依然としてなかなか不透明であると。そういう中におきまして、使用者側としましては、現時点では、事業の存続、雇用の維持に注力すべきであると考えております。

そういう状況ですので、3年度の最低賃金につきましては、経済状況を考えますと、昨年度とほぼ同じような状況でございますので、プラス・マイナス・ゼロの962円、または、同じ状況の中で、昨年度はいろいろありましたけれども、最終的にプラス5円という決着がありましたので、その数字を足して967円、ここが使用者側として最初をお願いをするところでございます。

といいましても、次の数字を出しているところでございます。このようなコロナ禍という、昨年度とほぼ経済状況も同じという中で、中央審議会の地域別最賃の目安が、昨年度につきましては現行水準を維持、今年度につきましては、何回も根拠を聞いていただきましたけれども、なかなか分からないということで、そういう中でのプラス28円ということで、大分その目安自体に幅が出ています。それを受けて、十分審議した結果、埼玉県的地賃は、昨年度がプラス2円、今年度がプラス28円ということで決定されております。その辺は、十分やはり考慮していかなくてはならないと。産業別は、地域的地賃と違うやり方があると言っても、やはりそういう部分を全く無視はできないと考えております。

こういう地賃の状況、埼玉県においての過去の決定状況、また、労働者の皆さんの御意見等も踏まえますと、3年度の特賃については、昨年度プラス5円となりましたけれども、今までと同じような伸び率と計算した考え方でいった架空の数字を基に、今年の伸び率を掛けるという、仮定の水準をベースにして掛け算をしますと、プラスの18円、プラスの1.9%の980円が妥当ではないのかと考えているところでございます。以上でございます。

満木部会長

これに対する補足意見とか、あるいは労側からの御質問事項とか、そういったものはありませんでしょうか。

佐野委員

労働者側と使用者側の説明で、確認したことがあるんですが、まず労側から。2021年の目標の賃上げ率というのは、20年と同じですか。これは間違いないですか。

柿沼委員

はい、間違いないです。

佐野委員

分かりました。ありがとうございます。

それから、須藤委員さん、いろいろ取りまとめていただいてありがとうございます。ただ、今、自動車小売は収益の半分がメンテナンスなんです。もう販売だけじゃない。販売というのは、どっちかというところボディーブローで効いてくるんです、単年度よりも。新車だと売ってもあまり利益が出ない。メンテナンスで稼がなくてはいけない。だ

から、販売台数が減っていくと、後々影響していくけれど、単年度だけだとこれは理由にあまりなりません。だから、もっとディーラーの方たちのヒアリングをしていただきたい、来年以降。

実際、自分で車を買って感じるのは、ディーラーによって値引きが大分違う。だけどメンテナンスは、一生懸命サポートしていただけるのはありがたい。「これがちょっと悪くなっていますから。」と言われると、「まあ、しょうがないな、直さない」と、そのぐらい熱心にやっています。そういう活動の状態なのです。

もちろん中小企業の方々にも意見を聞いているというのは分かっていますけど、新車の部分で言ったら、ディーラーの方たちじゃないですか。

特定最低賃金の委員さんに残念ながらディーラーの人が出ていないので、そういう情報も入れたところで、経営実態のところを御説明いただきたい。確かに販売数量だけで見ると、おっしゃるとおりだと思うんですが、ディーラーさんの収益構造と認識が合わないんです。

須藤委員

正しい御意見かと思えます。例年からの数字を基に説明をさせていただきましたけれども、実態を表すのであれば、1つの指標だけではなく、複数の指標及び現場での生の意見、これはきちんとやるべきだと、それは思います。

佐野委員

毎年ではないけど、この自動車小売に携わらせていただいた感覚として、経営実態が変わっていると感じています。

須藤委員

非鉄とか、そちらのほうのいろんな指標はあるんですけど、どうしても、この自動車小売に対しては、ほかと似たような部分がなかなか見いだせない。また来年度に向けまして、皆さんのいろいろな御意見をいただきながら、また使用者側の中でも、より適切な指標が台数以外にあるのか、どうヒアリングすればいいのか、そこは十分研究させていただいて、つなげていきたいと考えております。

柿沼委員

佐野委員がおっしゃっていることも、ごもっともだと思っています。特にここ数年で、自動車の販売店の業態は大きく変わってきて、やはり人口も減っているのも、車の販売自体では、なかなか台数の確保はもう難しいということから、基盤収益と我々では言っていますが、そういったサービス・メンテナンスのところできっかりと事業の収益を確保するという体制に変わってきています。ですので、今の実態、数年前までは、確かに販売台数を見ていけば、それなりに企業収益が捉えられる状況だったんですけども、ここ数年大きく変わって

きていて、ちょっと見方を変えなくてはいけないのかなと、我々も思っています。

ただ、須藤委員がおっしゃるとおり、サービス・メンテナンスの収益を示す公になっている指標というものはなくて、なかなか、我々もそれを探していますが、実態としては指標がない。今日労働者委員がお二人いますが、それ以外の販売店の方にも、収益状況を、この特定最賃に臨む前にはヒアリングをさせていただいて、臨んでいるというのが実態です。

今回ヒアリングをしていく中でいきますと、この1～7月の販売台数でいけば、前年比は107.3%と、去年よりも新車の販売は伸びています。ただ、一昨年、コロナ影響を受ける前と比較すると、89.1%という数字が算出されます。コロナ前と比べれば、確かに台数は売れていないんですけども、各企業の収益状況を聞くと、それでも黒字を確保しているということを伺っております。そこからいけば、しっかりとサービス・メンテナンスで収益を上げられる体制に変わってきているということからも、一概にこの台数だけでは見えないんじゃないかなと思っています。

そういった、数字として見えない部分ではありますけれども、業績としてはしっかり確保してきているという状況ですので、我々としては、この31円というところの引上げが妥当だと思っています。

佐野委員 私もなかなか、この数字というのは難しいと思います。だけど、何か共通的にできるものを探していただきたいと思います。

満木部会長 使側の考え方についてお伺いしたいんですけども、「従来の方法で算出した仮定の増加額に今年度の増加率を基に算出した18円」というものがあるんですね。

須藤委員 はい。

満木部会長 そうすると、それは、去年は5円アップだったんですけど、従来の方法で算出した仮定の増加額というのは、5円ではないということですか。

須藤委員 17円。

満木部会長 17円。そうすると、去年の仮定の増加額というのは17円であったけれども、5円の増加にとどまっているということなんだけれども、今年の部分については、もう単年度で18円だけということなんですか。去年の17円のところを5円で済んだという部分については、考

慮しないということですか。

須藤委員 はい。昨年はそれで決定されていて、その部分を遡って見るというのは、ちょっと考えづらいと思います。

満木部会長 ただ、地賃が、去年はもう本当に、言ってみればゼロベースでやっていて、それで、今年は28円と来たのは、単年度で28円というのはとても考えられないので、ある程度、去年はとても低かったという部分をやっぱり考慮しての28円なのではないかなと思うんですけども、労側の考え方は、去年の部分というのを考慮しているわけですよ。

柿沼委員 はい、そうです。

満木部会長 ですから、ある程度使用者側にもそういった視点を持つということについては、どうですか。

須藤委員 去年は去年で、いろいろ事情がありますけど決定はされているわけですので、その部分を今年に追加するというのは、ちょっと考えておりません。

満木部会長 基本的な考えが、労側と全然違っていますが御意見もらえますか。

野口委員 いいですか。

満木部会長 野口委員。

野口委員 今おっしゃった部分というのは、基本的にそういう前年を引きずる形の考えを持つというのが、通常なんですか。

満木部会長 通常ではないですよ。去年と今年というのは。

野口委員 単年単年で基本的には考えるわけですよ。

満木部会長 基本的には考えてきました、今までは。

野口委員 今おっしゃった部分というのは、特例で考えるということですか。

満木部会長 そうです。去年と今年は、コロナの影響ということを考えたのではないかと思うんです、地賃ベースなどでは。

野口委員 県最賃の28円の算出根拠というのが不明瞭なので、そういう説明があらかじめあれば、また考え方は変わったと思います。

須藤委員 28円の中に、例えば去年の10円があって、今年これがあって28円という説明が、国の中央に聞いて返ってくれば、28円の中には去年のもあると分かるんですけども、それもなかったというのは事実ですよ。

佐野委員 特定最賃は、去年はそれぞれの言い分があり、これまでの考え方とは異なるところで金額が決まりました。地賃が低いから特賃も出せない、引きずっているんです、去年は。

今までは、コロナ以前は、地賃は地賃、特賃は特賃でやっていました。最近では地賃の上昇率が高かったんですが、去年はコロナで。従来だったら多分17円のところ、5円になったわけですよ。それを労側は言っているわけです。

私は28円というのは、確かに根拠がない、須藤委員さんがおっしゃっていたように何もないと思いますが、去年はゼロ円回答しているわけですね、本省のところで。28円というのは2年間でそのぐらいの金額にしなくては、政府としては難しいだろうというような金額だと推測しています。コロナ禍だから、経済状況が悪いから、一生懸命今、政府がいろいろやろうとしているじゃないですか。

だから、2年間は異例だとしても、もうあとは、正常化になったら引きずることはしないでほしい、けどこの2年はトータルで考えてほしいと、ほかの審議でも特賃でも言いました。

そうでないと、一方的に労側に負担を強いることになります。28円というのは、国として最低賃金が世界的に低いと言われている中で、上げていかななくてはならないという意思表示だと思うので、それを目指していろいろと価格浸透を図ろうという中で、十分そういう金額を意識して審議してほしいと思っています。

柿沼委員 よろしいですか。今、佐野委員からあったように、今年の、昨年の差分と合算をするというのも異例ですけども、去年の5円というところも、通常とは全く違って、異例の金額決定だったと思っています。本来使用している指標を1回外して、実態値と、あと新型コロナウイルスの今後の先行きの不透明感、そういったところを加味して、5円という金額で結審したのが実態です。

そういったことから、本来は、単年度、過年度で金額を決めていくべきものでありますけれども、今年については、昨年度の本来上げるべきだった金額との合算で見えていかないと、業界の魅力であったり、

人材確保、公正競争の確保、そういった観点からも非常に隔たりが出てきてしまうと思っていますので、今年については、本当に異例ですけども、昨年の分を加味した形で金額を決定していきたいと、我々は思っています。

須藤委員

我々としても、説明もさせていただきましたけれども、上がった金額と伸び率で言えば、プラス5円という数字が、従来からいくと出てくるんです。それだと、2年間の中で、地賃との関係もあるし、どうだろうかということで、先ほど部会長のほうからも質問がありましたとおり、前年度、仮定の数字がということで、前年度の仮定を17円にして、5円でなくて17円にして、そこに率を掛けていることによって、そういう部分をきちんと見ていこうというのが、我々の主張でございます。全く見ていないのではない。

佐野委員

須藤委員の発言自体を通すと、去年の数字が異常だったということが前提です。17円を取ったということはそういう理屈になる。

須藤委員

いや、そういう数値を我々としては取らない限り、数字が近づかないので、なるべく全会一致の下に、一番お互いが妥当だというところに落ち着かせるために、5円からのスタートではなく、架空の数字を置いた18円ということで、議論を進めていただければという数字で出したところで、絶対17円を承知していたとかそういうことではなく、2年間で合計としての数字をよりよくするために、考え抜いて出した仮定の数字なんです。

満木部会長

でも、去年5円で決まったというのは、地賃が2円しか上がっていないので、という部分は多々あったと思うんですよ、本審の議論で。そうすると、地賃が2円しか上がっていないので、従来でやれば17円になるかもしれないけれども、5円で労側は我慢してくれという議論だったように、大ざっぱに言うとそんな感じだったと思うんですよね。

そうすると、今年は地賃は28円上がっているんだから、今度、使側はそれをちょっと考えてくれというふうに、逆になりませんか。今年地賃は関係ないというのは。

須藤委員

その28円の根拠が2年分だとかそういうのが分かれば、そういう考え方もあるんですけども、普通の状況からは……、ちょっと多めのものがぼんと出たところだけで、それが何か分からない中では、なかなかその28円を基に何か考えるとかということは。もともと埼玉県は、地賃と産業別をそれなりに分けて議論した部分もありますので、この2年間だけは、やはり合算した中でどう考えるか、そう

いう形で、我々としてはそういう持っていく方をしたということなんです。

鈴木委員

1つよろしいでしょうか。多分、去年も実際のデータ、労側であれば賃金の引上げ率でしょうし、使側であれば、日銀の短観ですとか鉱工業生産指数を基に算出すれば、恐らく5円よりも大きく上がったと思うんです。しかし、先行きの見通しが不安だという、将来のデータのないものを踏まえて、5円というところに決着をしたんだと思います。となると、今年はやっぱりデータに戻さないと、結局、先行きの分からない、根拠のないものを前提に審議をすると、今回のような、そもそも入り口のところでの意見の食い違いというのが、出てくるんだと思います。なので、これからの見通しとか、ここにも書いてありますけれども、やはりそれはちょっと脇に置いておいて、実際のデータに基づいて金額を審議していかない限り、先に進まないという問題が生じているのかなと思っています。

では、去年と今年をどうやって扱うのか。要は単年度主義にするのか、この2年は特殊な状況であるから、昨年の実績も踏まえて、きちんとした金額を審議していくのか。そこには、やっぱり将来の見通しだとかというのは、もう脇に置いておかざるを得ないものだと思うんです。

見ると、去年の状況は、必ずしも自動車の小売に関しては、そんなに市場が悪かったわけではないと思います。先ほど柿沼委員からの御説明もありましたように、その業界の中の収益構造も変わっているという実態もある。データはなかなか出てはこないんですけども、実態もある。そうすると、少なくともここで使側が提示された金額よりももう少し上の金額であっても、2年間の実績から見ると、審議のスタートとしてはあり得るのではないかという考えは、個人的には持っています。

やはり一度今までのやり方を変えてしまうと、これだけ混乱が生じるというのを、皆さんも体感したのかなと思いますので。

佐野委員

結局、去年も今年もそうですけど、中賃の金額に影響されているんです、間接的に。従来だったら中賃は20円近い金額を出してきたと思います。それをゼロにせざるを得なかったというか、何も回答しなかったと、去年は。私は、去年はゼロというぐらいだったから、今年は10円ぐらいかと思ったんですけど、案に反して28円でした。去年と今年はまだ、地賃のベースになる中賃の考え方が、2年度でトータルで考えざるを得ない異例の状態だなという感覚になっています。

去年、私は自動車小売は担当していませんでしたが、ほかの部会に出たときは、柿沼さんがおっしゃったように、地賃が低いので意識的

に大幅な妥協をしたような審議をしていただいたと思っています。それは、使用者側でも非常にありがたく、重く受け取っていただいているだろうと思っています。

特に特定最賃は、労使の協議においてそれが決まるのが原則で、我々公益というのは、本来はあんまり出しやばるべきじゃないと思うんですけれども、少し方向性が膠着しているので、ちょっと意見として言わせていただきました。

須藤委員

皆さんの各委員さん、部会長さん等が言われたこと、この一、二年はやはり合計してという感覚は持つべきだと思います。我々としても、去年5円は5円だからというのは一応置きましたけれども、それを使わずに、5円ではなく17円を使って掛け算をしているという、一致に向けて、2年間全体を見て、きちんとその分を反映させていただいています。そうでなければ、今年も計算上はプラス5円になってしまいますというのは、一応確認のためにきちんと言わせていただいて、2年間をどうするかというのは、議論の中に当然今後あっていいとは思いますが。

我々が信義則に反しているわけではないことを、まずは理解してもらいたいと思います。

佐野委員

部会長、ちょっと労側に質問させていただいていいですか。

満木部会長

はい。

佐野委員

柿沼委員以外のお二人はディーラーの方々ですよ。経営陣は交渉の際、去年を踏まえてどういう判断をされていましたか。

ちょっと柿沼委員がおっしゃっていましたが。

松田委員

よろしいですか、私から。松田でございます。

先ほどから使用者側の方が言っているところも、もちろん当社で言うところの社長、経営が言っているところもあるんですけれども、我々としましては、やはり経営方針の中にバリューチェーンカバー率というのが、ここ近年も言っておまして、今までは、先ほど柿沼さんがおっしゃいましたが、新車の販売台数と収益だけで、ディーラーはやっていたような会社の状態でございます。自動車業界全体がそうだったと思うんですけれども、それだけではやはり収益は上がらないということで、U-CAR事業、サービス事業、新車の事業という3本柱にそれぞれの事業を分けて、新車の収益だけには頼らない構造をつくらうと収益確保というところで、今一番比率が大きいのはサービス事業です。先ほど佐野委員もずっとおっしゃっていただいております。

けど、やはりサービスが基本となっているというところが非常に大きいです。

経営もそういった形で、社員に、もうそういった事業体制はよくないということ言っているの、我々会社も社員も組合も、そういった形で動いているというのがあります。労使の協議としましては、認識は同じように、新車販売のこの数字だけではなくて、各事業の収益で話をしましょうということで、協議のほうはさせていただいております。

これは当社だけではなくて、私、関東ブロックを、全部で16社の労使協議をやらせていただいておりますけれども、どこの経営も、やはりそこは同じ、バリューチェーンカバー率というところに重きを置いて、新車の販売台数、収益に全てを左右されるのではなくて、保険の手数料、サービスの収益、U-CAR事業という形でそれぞれを見ていきたいと思いますということで、協議はさせていただいております。

ここ近年、当初始まったときは、バリューチェーンカバー率87%を目指しましょうということから始まったんですけども、トヨタのほうでいきますと、ウエルカムサポートというものを附帯させていただいて、新車販売から36か月、また、36か月が経過してから24か月のメンテナンスパックプランという形を取らせていただいております。それが軌道に乗ってきて、実際、今もうバリューチェーンカバー率が、97%近くまでずっと推移をしているような状況が続いております。そういった中というのは、先ほど申し上げましたとおり、やはりサービス事業が非常に大きな基盤となっているところですね。

なので、我々から言わせていただきますと、もちろん営業スタッフも事務スタッフも大切ですけども、それだけ今サービスに特殊技術、資格、経験が迫られていて、高負荷が一番かかっているのは、実際にはやはりエンジニアになってくるといったところが、結びついてくるのかなというところがあります。なので、自動車小売の中で再三申し上げておりますけれども、やはりエンジニアにスポットを当てさせていただきたいということで、お話しさせていただいております。

坂田委員

先ほどの話を聞いていますと、これは、自動車業界の構造にも非常に起因している部分があります。私はディーラーと専門工場を営んでいますから、もう手に取るように分かるのですけれども、やはり今までの専門工場というのは、ディーラーが販売した車を整備する専門工場として生きてきたわけです。それはもう皆さん、知っていると思います。

松田委員が言っているように、今の販売については、人口減少、車

減少社会の中で、車を1台でも多く販売しなくてはならないので、どうしても値引きを多くしなければならないので、メンテナンスパックを付けて販売をします。メンテナンスパックは車検から法定点検やオイル交換全て60ヶ月や72ヶ月のパックになっており、また、クレームはメーカー系列のディーラーでしか整備が出来ないので一般の整備工場では出来ません。その結果、整備の仕事が激減しているのが現状です。現実的には、埼玉県の車は増えておりますが、整備工場は、そのような一つの困り込みの中で非常に苦しんでいます。去年、私はここで埼玉県の整備工場は、4,005工場という話をしましたが、すでに本年、3960工場になってしまっています。100%全て我々専門工場が減少しております。それは後継者問題や整備士の確保の問題がありますけれども、世界を代表する自動車メーカー系ディーラーの立場で見るか、あるいは専門工場の立場で見るかということをお案して頂かないと、この問題は理解できないと思います。

柿沼委員 よろしいですか。

満木部会長 はい。

柿沼委員 坂田委員がおっしゃっているところもあると思いますけれども、我々がこの特定最賃の金額を審議するに当たって、やはり各企業の支払い能力というところが、観点として必要だと思っています。そこを示すものが、事務局から出ている影響率だと思っています。

今年、先ほどの配付資料の中にもありましたけれども、影響率を見ていくと、どの金額を見るかにもよるんですけども、仮に地賃と同額の28円を見たときに、2.2%の影響率と。これ、埼玉のほかの4業種の影響率と比較しても、自動車小売は非常に低いんです。これは、各企業、特にこの集計でいくと、30人以下の企業に対しての調査、小規模に対しての調査の中でいくと、実際により高い整備力、サービスの提供だとか人材の確保だとか、そういった観点からも、もちろん特賃の影響もあると思うんですけども、各企業が人をしっかりと採るために、賃金を上げてきているという実態があるかと思っています。もちろん厳しさはあるんですけども、もう業界として、賃金を上げて優秀な人材を確保しなければ、今後先行きがないというのが、こういった点からも見えると思っています。

そういったことから、今年しっかりと、去年だけではなくて、大きく引上げをして、業界としての魅力につなげていかなければいけないと思います。

坂田委員 もう一つ、ディーラーと専門工場の大きな差というのは、働き方改

革の中で、年間休日がディーラーは120日前後ありますが、専門工場は100日以下がほとんどです。ですから業界に若者が来ていただくのには、賃金も大事ですけれども、働き方改革も業界としてしっかりとやっていかないと、格差があり過ぎるのですよね。このことも私はわかってもらいたいし、やはり働き方改革、特に御家庭を持った若い人は、非常に奥様、家庭を重視していますので、やはり辞職率の一番の原因というのは、休日が少なく、夜遅くまで働く、こういうことに非常に影響があるのです。

賃金の問題と、もう一つは働き方改革をしっかりと進めて、大企業並みの年休だとか、そういうものが取れるようにしていかななくてはいけないと思います。その双方をやっていかないと、若者が我々のところに戻ってきてくれないと思います。

柿沼委員

よろしいですか。この自動車の特に整備でいけば、これまでは、本当に自動車が好きで、自動車をいじっているんだったら、仮に労働条件が厳しくても、賃金が低くても、好きでやっているんだから俺はいいんだという人が非常に多くて、成り立っていた業種だと思っています。ただ、もう車が趣味ではなくて、道具の時代になってきていて、そういう点でいくと、仕事の面からも、好きでやるではなくて仕事として、生活として成り立つのかというところが、大きな就職の観点になってきているのが今だと思うんですね。

そこでいくと、やはり最初に就職活動をする中では、もちろん労働条件、休日だとか、労働時間だとかという観点もありますけれども、やはり一番最初に気にするのは、賃金が幾らもらえるのか。生活するためにはやはり賃金が必要になりますので、その観点が非常に大きな比重だと思うんです。

そういった面からからしても、しっかりとこの特定最賃も含めて引上げをしていかないと、幾ら労働条件をよくしても、入る前はなかなか分からないところなので、今後の人材確保の観点からいけば、この賃金をしっかりとここで上げないと、5年、10年たったときに、それこそ坂田委員がおっしゃっている中規模、小規模の整備工場は、どんどん廃業をしていかなければいけないということになるかと思っていますので、ここ、今年については、例年とは違いますけれども、昨年の方も加味して、しっかりと本来の特定最賃であるべきだった時給額に、戻していかなければいけないと思います。

佐野委員

ちょっとよろしいですか。

満木部会長

はい。

佐野委員

確かにディーラーは、前は売るだけでよかったので、恐らく自動車修理の人の仕事とあまり競合するところは、あったにしろ影響は少なかったと思うんですけども、だんだん囲い込みで、少なくとも36か月とか、次の本車検まで、もうパッケージになっていますよね。これは事実で、影響を受けていると思います。

問題は何かというと、経営努力をしない会社は資本主義の世界ですから、残れないというのがありまして、その経営努力をしないところの悪さを、勤めている労働者のほうにしわ寄せしてはいけないと、私は一番感じるんです。もちろん最終的にはそこの勤務している人が、賃金を取るのか、雇用を取るのかということはあるとは思いますが、腕に自信がある人だったら、ほかに流れてしまうかもしれない。

ちょっと脱線しますが、地賃のときの議論で、日本では支払いのことがよく言われますが、諸外国はないんです。それは、あるべき金額の議論をすべきだということなのですが、日本は比較的支払いのところもやっている。特定最賃というのは、柿沼委員がおっしゃったように、かなり支払いを意識した議論をしていると思うんですけども、かといって、どこまでも残すために、労働者はどうでもいいのかということ、今後、ディーラーに近いところの人たちとの賃金格差が広がってしまうので、それも望ましくないと。だから、どこで押さえるのかというのはあると思うんです。

だから、厳しい言い方をすると、経営努力しないところは残れないというのは、それが現実だと思います。そういうところは、賃金もちょっと考えていただきたいと思うんですが。

坂田委員

日本の車が世界に、特に中古車が評価をされているというのは、それは車の性能が優れているのもあると思いますけれども、車の使用時のメンテナンスが道路運送車両法の中できちっと決められていて、それを日本人は忠実に守って乗るから、10年たっても20年たっても日本の車が高く売れる理由ではないかと思うんです。要するに、第三者に渡ったときに、故障せずに長く乗れる。そういう、歴史的な積み重ねの中で、日本の車が評価されてきているわけです。

メンテナンスの重要性というのは非常に大事な話で、性能の維持は品質であり環境性能や人命にかかわる全ての社会活動に影響を及ぼす事なのです。それは製造メーカーだけの力で成しえる事ではなく、多くの専門工場とディーラーが積み重ねてきた日本の自動車メンテナンスの功績であり、日本自動車工業界及び自動車整備振興会の統計が示す日本車の強みなのかなと思います。そうしたことも考慮していただきながら、業界の魅力をどうやって伝えていき、若者が就労していただけるようになるかということで、働き方改革をしっかりと進められ

るようなものにしていかなくてはいけないと思います。

非常に格差があり過ぎるということは、現実だと思います。あるメーカーでは仕事があふれて、やり切れなくて、予約以外は全て断ったり、検査員が過労で病気になったり、そういうところだってあるわけです。それは、構造的な問題だと思います。

佐野委員 私も、忙しいところは、協力をさせていただいているメンテナンスの会社があるんじゃないかと思っています、ディーラーのところ。結局、どこの産業でもそうなんですけれども、自ら努力しないところは駄目です。

坂田委員 そうですね。

佐野委員 潰れる会社は潰れる理由があります。連鎖倒産は意外と立ち直れることがあるんです。債権が回収されなくても、自分の力があるから。そういうところは立ち直れるんですけど、もう、自力がなくなったところは絶対復活することができない。資本主義では生きられないですね。

坂田委員 それをどう話し合って、ソフトランディングができるかということだと思います。レベルを上げていくというか、底上げするというかですね。

満木部会長 はい、野口委員。

野口委員 話が付随しますけれども、この自動車業界というのは、当然、新車・中古車を扱うメーカー系のディーラー様から、いわゆる専門店、修理工場、整備工場、もう裾野はかなり広い状況ですよ。全国でも、いわゆるメーカー系ディーラーさんを外して、いわゆる専門店の販社様というのが、把握が実際取れない。ただ、社数で見ると、おおよそ3万5,000とか4万社ぐらいはいらっしゃる。ただ、今、車というのはコンピューター制御になっているものですから、何か不具合が起きても、要は故障診断機がないと対応できない。それに関しても、メーカー様であれば、メーカー出資の下で運営がなされている部分もありますので、そういう機材の提供等に関しては進むでしょうけれども、専門店のほうでそこまでできるかという、なかなかできない。

そうすると、やっぱり客の囲い込みも、先ほどから話が出ていますとおり、新車から3年パック、5年パックとかという形で、要はメーカー系ディーラー様に関しては、新車から3年もしくは5年という部分は、お客さんが逃げないようにしている。

逆に専門店さんは、そのはざまを縫って商売をしているという部分がある、当然、もともとの立ち位置がもう変わっているという部分があると思います。専門店様においては、いわゆる労組がある販社さんって、まずないですよ。少人数のところもありますし、そこそこ拠点を持って経営なさっているところもありますけど、大体が家族プラス社員さん数名という部分でやっているところがありますし、特に専門店さんに関しては、特色を持って、例えば何とかの専門店とかという形で、今どこでも車はありますから、その中で特色づけをしないとイケない。

あと、先ほど来話が出ているとおり、若者に関しては車を道具として見ていますから、先ほど坂田委員なんかも言われていますけれども、職場の環境、要はそういった部分の根本的な見直しも必要でしょうし、あと、逆にこういう場でも、いわゆるメーカー系ディーラーの方の、いわゆる労組がある企業様はもちろんあれでしょうけれども、いわゆる専門店さんの方もこういったところに入らないと、多分そういう実態というのがスタッフの方は分かり得ない。要は、一部の車好きという方は少数いますけれども、それで従事している方もいますが、大方は回り回って携わっているという状況ですから、当然、離職率もあるという部分がありますので、この辺は、先ほど来話が出ているとおり、どこを起点として考えるかという部分が、こっちで見るか、こっちで見るかで全然変わると言うんですよね。

だから、難しいと思うんですけど、従事される方の環境、あとは経営される方の企業努力ももちろんですけども、その辺を加味した形でというのを、当然、論点にされている部分があると思うんですけども、経営努力だけでは成り立たない、車の販売構造というものがあるというのは、やっぱり論点の根底にあってしかるべきだと私は思います。

安澤委員 ちよっとよろしいですか。

満木部会長 はい。

安澤委員 安澤と申します。よろしく申し上げます。

先ほど来、坂田さんからの働き方改革のお話がありましたけれども、これ、当社の話になってしまいますと、今、時間管理も言われてきており、何か、やっぱり限られた時間の中でどう効率よくやろうというのを踏まえて、社員も取り組んでおります。その中で、販売・サービスといるんですけども、営業マンとメカニックがいるんですけども、その中でも、例えば1人のお客さんに対しても、サービスの仕事はサービス部門だけではなく、販売は販売だけではなく、もう全員で

一緒になって取り組もうという、それで、きっちり結果を出して、きっちり早く帰ろうというのを目標に、念頭に置いてやっている状況なんです。

その中でも、やっぱり一番は人材不足なんです。販売にしてもサービスにしても、本来の業務に支障を来しているのが現場の現状であります。本来、販売、売る人間は売る、サービスはサービスでやると前は分かれていたんですけど、今は実際これが統一してきて、もし人がいれば、それなりに、従来は売るなら売る、サービスはサービスと分けられたんですけども、一番は人材がないというのを踏まえた上で、なおかつ効率よくやらなくてはいけないというのを踏まえた中で、取組をやっておる状況であります。

何が言いたいかという、やっぱり人がいないと。若者が入社してもすぐ辞めてしまうというのが課題となっております、退職者の意見としては、やっぱり日々の業務と賃金が見合っていないですとか、他業種のほうが稼げるという意見を、私は聞いております。そういう観点からしても、やることも今増えている状況、なおかつ車の最新化にも伴って、様々な資格だったり、一概に辞める方の理由というのは全部が全部ではないものの、今後、若い方、整備資格を持っていない若い高卒の方でも、自動車業界に携わる魅力を伝えていきつつ、それに見合った賃金設定にしていかなければ、人材確保もできないと考えております。

各社、これはディーラー、個社さんでも専門店さんでも変わらない課題だと思うんです、人材不足について。そのためにも、人材不足の観点からも、やはり特定最賃の金額については少しでも上がっていかないと、業界全体が厳しくなってくるという懸念はしておりますので、ちょっとそれを申し伝えさせていただければと思いましたが、よろしく願いいたします。

以上です。

松田委員 いいですか、私のほうから。

満木部会長 はい。

松田委員 先ほど坂田委員からおっしゃっていただいたように、モーターズとディーラーのところで、30年前は、地場、整備業者さんの顔の広さとお客さんの保有台数があって、我々はモーターズ屋さんから仕事を依頼して新車を売って、また、整備をお願いしてという時代が、共に本当にその地場を支えてきたという時代だったと思うんですけど、なかなか今のディーラーから出てくる車自体が、特殊技術者じゃないと触れないような車になってきて、野口委員がおっしゃっていただい

たように、トヨタだったらトヨタにしかない専用ソケットを刺さないと、故障探求ができないというふうになってきていますので、なかなか他社には触らせられないような技術がもう出来てしまっている。それは各メーカーさんがそうだと思うんですけども、そういった中で、我々自身も非常に苦戦しておるところです。

御存じのように2年前に豊田章男さんが突然、終身雇用の時代は終わった、これからトヨタも弱肉強食になっていくだろうと、メディアではっきり言いました。そんな中で、いち早く企業努力をして、どういった形で残っていけばいいのかというのを、それぞれ個社の経営が考えてやってきて、今、コロナ禍の2年目に入っているというところなんです。

そんな中で、今、安澤委員がおっしゃっていただいたように、やはり人手不足が非常に大きな妨げになっているところなんです。本当に分刻みでしか仕事ができない環境がありまして、一切の余裕がないです。ロボットのようにエンジニアが動いていて、15分、30分間隔にお客様が来る、待たせてはいけません。

やりがい、車が好きで車を直したいというよりは、修理屋ではなくてチェンジニアになっていて、時間を決められた中でチェンジできる人が優秀だという判断をされてしまっている、そこの業界の体制もあるんでしょうけれども、やはり人を確保し、定着させて、魅力を向上させていくというところのラストになってくるのは、やはり人手不足であり、それを解消させるための賃金という形が大きい。

先ほどからおっしゃっていただいていますけど、休みもない、夜遅くまでやっている。我々自動車業界も、ディーラーでもそうなんですけれども、ほかの業態と比べてまだまだ3Kであり、魅力ない職種になってくるので、だからこそそこにスポットを当てて魅力を上げていくためには、今いる人たちが満足して、その家族も満足して、自動車業界で働いていてよかったと思ってもらえるような賃金を、やはり確立していかななくてはいけないんじゃないかと、私は思っております。

まずはベースとしてそこにあるからこそ、人が集まる。そして、その重要な特殊なものを触れるんだ。柿沼委員がおっしゃってましたけれども、我々の業態、命を預かっている。我々はもう本当に、病院の先生じゃないですけど、カードクターですよ。我々の技術、スパナ1本で、人の命が幾らでも変えられるんです。

先ほど来から出ております働き方改革は、非常に重要だと思っています。ただ、働き方改革をしてから賃金を上げるのではなくて、今いる人たちを守って、拡大していかななくてはいけない、維持していかななくてはいけないという観点でいきますと、まずは今いる人たちをどう守れるかにスポットを当てて、それから、その中で働き方を改革していかなきゃいけない。本当に喫緊の課題で、急務なんじゃないかと思

っていますので、そういった観点も踏まえて審議させていただきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

以上です。

満木部会長

柿沼さん。

柿沼委員

まず、使用者側の委員の皆さんと認識を合わせたい、確認をしたいというのは、今年の経済の状況でいくと、業種業態によって非常に収益にばらつきがある状況だと思えます。俗にK字回復と言われていて、本当に、特に分かりやすいところでいくと、飲食店などは営業自体もできなくて、なかなか収益が上がらないという状況かと思えます。

この自動車小売、自動車の販売、また整備の業種については、今までもお伝えした数字、また使用者側が捉えている数字からしても、K字の上にも上がるほうの業種に入っていると思っているんですけども、まず、そこはどのように捉えていらっしゃるでしょうか。

須藤委員

全体としては、下ではなく上のほうの部類には入るかと思えます。もちろん個々には、同じ業種でも、販売として下のところもあるとは思いますが、全体としてどっちかといえば上のほうの方向で、需要が増えていますし、実際の台数も増えている部分がありますので、それはそういう形だと私は感じています。

柿沼委員

ありがとうございます。須藤委員がおっしゃられたように、個社ごとに見ると違うところもありますけれども、業種全体でいけば、K字の上の線の業種に入っていると思っています。そこに加えて、今現在の状況でいけば、上の線ですよ。それで、人材の確保、今、こちらほうからお伝えしていますが、特に我々としてフォーカスを当てたいのは、整備士、エンジニアであります。その方々が、現在の特定最賃の金額で、国家資格をわざわざ取って就きたい仕事になるのかというところが、大きな観点だと思うんです。

本来あるべき国家資格まで求める仕事からすると、単純に私なんかを考えれば、時給1,000円を超えるものでないと、なかなか、じゃあ、整備士になろうと思っていただけないと思うんです。そういったところからも、資格を有するということが、また、その資格を取るには、業務の実績、実務に携わった年数も求められると思います。単純に今日来て、そのまま仕事を独り立ちできるのではなくて、本当に2級であつたり、今1級も要りましたよね。そういった資格まで取るとなると、5年とかいう年数をかけて、仕事を続けていただきながら、本当に1人で1台の車を完全に整備できるという人に育てなければいけないという観点からすれば、ぜひ、本来あるべき金額が幾らなのかとい

うところも踏まえて、今年の引上げ額を考えていただければと思っています。

佐野委員 ちよつとよろしいですか。

満木部会長 はい。

佐野委員 あともう一つ考えてほしいのが、今年の地賃もそうなんですけど、実際の労賃の引上げというのは、なかなか納得してくれないという議論が出たと思うんですけども、政府も今回は、公取も動き出したり、いろいろしていると思うんですけど、この自動車小売も全てそろっているわけではないんですけども、ほかと比べて価格の弾力性というのは高いですよ。エンドユーザーが個人とか会社であるけど、賃金が上がると、次のときにはこれだけ上がっているからというのをやっていると思うんですけど、ほかのところだと、階層が上だからなかなか上がらないという、そういう弾力性のところを業界でよく考えれば、比較的人件費の上げ幅を乗せやすい、できるかどうかは別として、乗せやすい業態だということはあるとは思っています。

柿沼委員 その点でいくと、逆に我々のメーカー系のディーラーは、整備費用が設定され開示されているので、なかなか、逆に規模が大きいほうが弾力性がなくて、中小の整備工場だとか専門店のほうが、その辺の価格転嫁は、非常に弾力性は高いんじゃないかと思います。

佐野委員 できるかどうかは別ですが。

柿沼委員 そうです。

満木部会長 ほかに御意見ございませんか。
個別に入りますか。

佐野委員 そうですね。

満木部会長 はい。では、個別協議に入りたいと思います。
そうすると、まず労側からお伺いしたいと思います。

(個別協議)

(再開)

満木部会長 労側に、先ほどの使側の24円までならということでお伝えしたん

ですけれども、もう一度全体協議に戻しまして、直接のやり取りで協議していただくという方法を取ることにいたしました。

それで、まずは使側のほうで、なぜ24円までなら考えることができるのかをよく御説明していただいて、労側の御意見をお伺いしたいと思います。

須藤委員

全会一致に近づけるために、我々も、基本的には根拠を出せる範囲の中で、金額も計算しながらやってきたところですよ。なかなか労働者側と数字が合わないということで、公益委員の御助言も受けながら、24円という数字をあてさせていただきました。

輸送機械と自動車小売は違うという話もありますが、過去の経緯等を見ますと、自動車小売は輸送機械の引上げ額にほぼ同じ金額、及び一、二円下回っている時期があったというようなものがありますので、輸送機械と自動車小売はそれなりにリンクするところもあるということで、我々としての歩み寄れる最大限の数字ということで、24円を提示させていただきました。

満木部会長

これに対して労働側のほうの御意見。

柿沼委員

まずは、当初の金額から歩み寄っていただいたということには、感謝したいと思います。ただ、我々が思っている金額とはまだ乖離がありまして、何点かお聞きしたいんですけれども、まず、自動車の販売台数は数字として出ておりまして、その辺も加味して、当初から金額を検討いただいたということですが、先ほどの全体の議論の中でもあったサービス・整備・メンテナンスでの収益について、使用者側としてどのように捉えているのか、引上げ額に加味する部分としてどう考えているのかということは、お聞きしたいと思います。

須藤委員

全体の収益の中のサービスの割合の数字は持っていませんが、台数だけではなく、そちら側にシフトしているというようなことを伺いますと、サービス部分の、メンテナンス部分のウエートも高くなりつつあって、そちらの部分の収益もそれに合わせて出ているのではないかと、いうふうに捉えています。

我々として、この24円というのは、それを加味しているのかということでございますけれども、当初のプラス5円をプラス18円にして、24円にしたというところの中で、そういう部分も反映させていただいているというふうに御理解いただければと思います。

満木部会長

坂田委員さんは、自分の会社の中だけで言うと、例えば販売による利益とか、あとはサービスとかメンテナンスとの関係の収益とかとい

うのは分かるんですか、差というのは。

坂田委員

販売は競争が激しくなっていますし、中古車の相場が2割から3割上がっています。それで、非常に利益が薄くなっています。

サービス面においても、設備投資など、先ほど言ったように、今度は特定整備とあって、今まで我々の整備業としての国の認可というのは、分解整備でしたが。分解整備に、特定整備という電気制御装置、自動運転は除くということになっているんですけども、その認証を取らないと、新しい車には手をつけてはいけません。

既に、特定整備の資格は1級整備士ですけども、国が暫定的に、2級整備士の主任者に特定整備の研修を受けて、合格した者についてはその資格を与えるということで、特別法で対応して、それで、黄色い看板で宣伝していましたが、今度は緑の看板になります。分解整備プラス電気制御装置で、自動運転は除くという、特定整備の認証になりました。

これから発売される車については、電気制御装置の診断機、スキャンツールを通して国交省のサーバーとつないで、製造した、数字と、今の現状が合っているかどうかを確認しないと、車検が通らなくなりました。そこで、設備投資ができなかった場合には、今までの分解整備事業は、古い車しか整備ができないということになります。ですから、2024年には相当な選別が行われると思います。今、人の教育と設備投資、その新しい特定認証制度に対して設備投資ができなかったら、専門はもう仕事が出来ません。そういう観点からしても、非常に厳しい状況は続いています。

佐野委員

ちょっと専門的に聞きしていいですか。今、カーボンニュートラルで考えると、将来的には電気とか水素とかをやっていますけど、そうなったらもっと違ったことになるんですか。今、説明をしていたようなこと、整備とか。

カーボンニュートラルでガソリン車が結局なくなっていくって、あとは、軽油を入れている昔からのディーゼルとか、ああいう車がだんだんなくなっていくって、電気自動車とか水素とかにシフトをだんだんしていくというのが今、時代の流れですけど、そうした場合に、今のおっしゃっていただいたような整備の内容も、また違ってくるんでしょうか。

坂田委員

またそうですね。資格がプラスされますよね。それともう一つですね……。

佐野委員

特定整備士というのは、今の状況の車の展開の中の範囲内という感

じになるんですか。ガソリン車というか。

坂田委員

ですから自動運転は除くと書いてあるんです。

それと、もう一つは環境問題で、廃棄物の処理が非常にお金がかかるようになっていきます。今までの想像した以上に、値段が上がっています。経営に対する、圧迫というのは非常に大きなものがあります。

OBD車検とって、今年の10月の1日からOBD車検が始まり、安全サポート技術のついた車が発売されて3年後、2024年には車検が来るわけです。その車検をするにはOBD車検とって、電気診断器だとか、あるいは特定整備に関わる基準を満たした工場でないと、検査ができなくなるんです。

もちろんデジタル社会になって、その後には、もう車検証だとか、そういうものも全部なくなりますから、ここ2・3年で、設備と人に投資をしないといけないと思います。

柿沼委員

よろしいですか。

満木部会長

はい。

柿沼委員

あともう一つお聞きしたいのが、先ほどの説明の中でいくと、輸送用機械器具の引上げ額というところを加味して、24円ということでありましたけれども、過去は、輸送用機械器具とこの自動車小売は、ほぼ時給額同額で来ていたものが、この3年、もしくは4年ぐらいですかね、徐々に徐々に輸送用機械器具と金額差が出ているという状況になっています。

そこでいくと、まさにその業界にいらっしゃる坂田委員であったり野口委員にお聞きしたいのが、輸送用機械器具の仕事の内容と、自動車小売で整備とかをやられている方の仕事の内容って、そんなに違うんですか。整備をしている方のほうが、業務として簡単なんでしょうか。

我々が思っているのは、輸送用機械器具、特に分かりやすいところに行く、完成車の工場で行くと、整備士の方の業務内容って、溶接、組立て、塗装、あとは完成検査、こういったいろいろな車体を組み立てている複数の部門のノウハウであったり技術を持って、整備士の仕事をされているとされているんです。なので、ここからいくと、せめて輸送用機械器具と時給額で同額にするべきだと思っています。今回の引上げ額と同等というところまでは御提示いただきましたけれども、我々としては、これまでに差の開いた輸送用機械器具との時給差を、詰めるべきだと思っています。

先週、輸送用機械器具の専門部会があって、今年24円の引上げを

すると。そこでいくと、10年とか前までは、自動車小売と輸送用機械器具製造部門の時給というのは、ほぼ同額でずっと推移して、逆に自動車小売が下回った後には、それを盛り返すような審議がずっと続いてきて、ほぼ同額を維持してきたんですね。

ただ、ここ数年は、須藤委員が先ほどおっしゃったように、輸送用機械器具を越えられないという受け止めを使用者の方がされていて、徐々に徐々に毎年1円ずつの差が開いて、今、実際4円の、時給額にして4円の差が開いています。

坂田委員 それは構造的な問題だと思います。業界の格差が少ないのが輸送機械だと思います。自動車業界というのは格差がものすごくありますから、その格差の問題だと思います。

佐野委員 私、輸送用機械器具製造業の監査をしたことがあるから分かるんですけど、零細は零細です。全部が大会社ばかりじゃないです。下請先に行くと、本当に部品だけを作っている会社が多いから、もう格差は大きいですよ。下請だけで見ると、3次、4次、5次ぐらいまで行きますから。

だから、そこで一番問題になっているのは、価格転嫁がなかなかできないこと。構造的な問題は同じようにあります。

坂田委員 ただ、現場で見ていると、そういう格差が開いているなというのは、業界の中の格差というのはあると思います。

柿沼委員 須藤委員は、どのように捉えていますか。

須藤委員 過去の経過があるわけでありますので、開かせようという気持ちはもちろんないんですが、過去の分までこのときに合わせるような動きというのは、もう少し分析した後がいいと思います。

佐野委員 幾らまでを今のところ考えていらっしゃるのか。そこをおっしゃっていただいたほうがいいと思うんですけど。

柿沼委員 我々としては、まず自動車小売の業種は、先ほどの全体の中でもあったようにK字の上の線だということ、それと、実際に働く仕事の内容からすると、先ほど伝えたように、実際に自動車を組み立てる複数の部門の知識・技能を有して、整備士の方は仕事をされているということ、そういったところからしますと、現時点では28円までは腹を持っております。

佐野委員 ちょうど3円ずつ解消されたということですよ。21が24円で、31円が28円で、ただ、4円差があるといえますか。

須藤委員 もう我々としては、何回も議論を重ねて24円まで考えましたので、もうこれが精いっぱいというふうに思っています。輸送用とこのことを言えば差を開かないことで。自動車小売との関係は別な議論をきちんとしなくてはならないと思います。

佐野委員 よろしいですか。4円というのはちょうど過去の分等を取り返す金額だと思うので、意向としては、少し格差を縮めたいという意向があるわけですね。

柿沼委員 はい。それはあります。
ただ、我々が今腹に持っている28円でいくと、輸送用機械器具の24円は、別に結果としてその金額になったということで、そもそもその間を詰めるために、28円とか31円とかというのを考えているわけではなくて、先ほど言ったようにK字の上の線だということであれば、地賃よりも、同額もしくはそれ以上の引上げをしても、支払い能力等々も含めて、この自動車小売の業態では耐えていけると思いますし、そこを耐えれば、しっかりと優秀な人材を確保して、業界として魅力のあるものになっていくと思っので28円でありますので、別にここで全部取り返したいからその設定をしたというわけではないということは、御理解いただきたい。

坂田委員 我々も、あえて輸送機械は、その数字がそこにあるからに近いか、何も根拠なく、はい、21円、2円と言ってしまうのがないので、24円というのを持ってきたところでございます。

また、あまり言うところ、何かいつもマイナスなことばかりに聞こえたら申し訳ないんですけども、例えばK字についても、基本的には先ほど私も言いましたけど、全体としてはこうですけど、こういうところもあるし、最低賃金の話をするというのは、どちらかというと、こういうところの支払い能力とかもちゃんと見なくてはならない部分も、考慮したという点もあります。

去年、地賃は2円だったところで、自動車のほうは5円ですね。だから、加味しないと、そのまま28円というのはどうなのかと思うところはあります。

満木部会長 何か御意見あれば、言っていたらいい。

柿沼委員 よろしいですか。

満木部会長 はい。

柿沼委員 今、須藤委員がおっしゃられたK字の下のラインにいる企業、そこで働く人たちも加味しなくてはいけないというのは、もちろん私たちも思っていて、それをどう捉えるかについては、先ほどお伝えしたように、やっぱり影響率で指標としてしっかりありますので、そこで見るとべきだろうと思っています。ここでいけば、もう明らかにその影響率が他の業種よりも非常に低くなっておりますので、1,000円に乗っかる38円の引上げをしたとしても2.5%ということでは、十分28円の引上げまでは、支払い能力としては、全く支障がないとは言えませんが、支障がないレベルだと思っていますので、何とか御理解をいただきたいと思います。

須藤委員 影響率に関しましては、全体としては、おっしゃられたとおり、影響は少ないほうだと思います。

満木部会長 野口委員。

野口委員 先ほど来話が出ていますが、当然この小売、整備関係というのは、メーカー系ディーラー様から専門店様、修理工場・整備工場様、むしろ零細企業のほうが多いと私は思います。今おっしゃっている部分というのは当然、メーカー系出資のあるディーラー様で、労組がある会社に関しては、それなりの企業体の体力があると思うんですけども、目を向けて、例えば中小零細のところではそれができるかと。それは当然企業努力もあると思うんですけども、だから、そこも勘案した形は、当然必要かと私は思います。それができる企業、できない企業が当然あります。当然、企業努力は必要ですが。

柿沼委員 そこを勘案しているのがこの影響率ですが、事務局の方に説明をいただければと思います。

賃金室長 9月8日にお配りした基礎調査結果ですけれども、これは、毎年全国でやっている調査でして、企業規模が30人未満の事業所を対象に調査をしております。その調査結果を基に、自動車小売業に埼玉県内で就労している数に復元した形で、基礎調査結果として、総括表や早見表というのをお出ししておりますので。

野口委員 その県内の30人未満の企業のうち何社に実施したんですか。

賃金室長

全社を対象にするわけにはいきませんので、今回の抽出した対象事業所598社に対して、6月1日現在の企業様の、事業者様の賃金は幾らですかということをお尋ねして、回答を得た結果になっております。

柿沼委員

よろしいですか。今、事務局の説明があったように、この影響率については、企業規模の小さなところ、我々の労働組合があるような企業ではなくて、ほぼ小規模の会社に対して調査をした賃金を基に算出をされているということでは、今言った事業の体質的に厳しいところを見ても、仮に28円上げたとしても、2.2%という影響率だと。これが大企業を見れば、もっと率は下がります。小さなところを見てもこれだけの影響率というところから考えれば、先ほど来、伝えているように、支払い能力としては十分に埼玉の自動車小売は耐えられると、我々は捉えています。

須藤委員

全体を見て、影響率は低いというのは資料でも確認できますので、これをもって絶対できないとかということはなかなか難しいと思いますが、ちょっと事務局に確認なのは、例えば影響があるようなところというのは。

賃金室長

9月8日にお示しさせていただいた総括表の中には、規模別というところの区分や、あと県南、県北、県北という熊谷とか行田とか、あと秩父、あちらの範囲になるんですけど、そういう意味では、そういう差は当然のことながら、県北のほうが影響が高い。つまり、それだけ県南のほうは、賃金構造的にも高いけれども、比較の上では県北のほうは低いという差は出てきます。

あと年齢別の区分もございますので、年齢的に見ると、やはりいわゆる昔でいう定年制60歳ぐらいまでの方は金額は高いけれども、60歳を超えると、少し下がってくるというような傾向はありますけれども。

須藤委員

全体の傾向がそうやって読めるというだけで、例えば1つの販売店とか企業に、何かすごい多い人数がいるとか、そういうことは分からないわけですね。

賃金室長

取りまとめて全体の傾向を見るということがスタンスです。

須藤委員

分かりました。

この表を見ると、1円も上げなくても1.2%影響があるんですから、去年も確認させてもらったんですけど、既に962円を違反して

いるところが1.2%あるわけですね、実際に、もう現実として。

賃金室長 そうです、自動車小売の962円を下回っている会社が1.2%。

佐野委員 他の特賃に比べてこの業界はよく守っていただいていると思います。

須藤委員 だから、本来の整備士とか、営業される本来の一番メインでやっている働き盛りの年齢の方というのは、それなりの金額を頂いていて、それで、先ほど1つの例として言った、定年で1回辞められた方とか、そういう方への影響ということですね。

柿沼委員 あとは、やはり会社でいけば、入社直後が最も賃金としては低くなりますので、18歳で高校を卒業した方も対象には入ります。この年収で見ても、そういった方もおりますので。

須藤委員 年齢別で見ると、そういう方もいらっしゃいますか。

賃金室長 入社したてという区分はありませんが、18から19という区分があるので、そこはやはり、どうしても金額的には低い傾向があります。

柿沼委員 そういった点からも、この特定最賃でしっかりとこの業界の最低限の賃金水準を上げることで、魅力の向上につながって、高校を卒業して自動車整備士になろうと思っていただける人が増えるということにつながっていくと思うんです。

須藤委員 確かに、自動車産業を盛り上げるためにベースを上げるというのは、本当に重要なことだと思います。あとは上げ幅ということになると思いますが。

満木部会長 全体で詰めておきたいことは、ほかにございませんか。大丈夫ですか。もう1回個別協議ですかね。今までどおり労側からでよろしいですか。

柿沼委員 労側のほうで。

満木部会長 そうですか。では、また個別協議ということで。

(個別協議)

(再開)

満木部会長

それでは、部会を再開いたします。

金額が、使側は25円、労側では26円ということで、なかなか最後の1円のところで折り合いがつかなかったので、公益委員で協議いたしました。

それで、理由としては何点かありまして、この自動車小売業の産業としては、自動車の販売台数のみならず、トータルに業績を考えると、メンテナンス部門、サービス部門の充実もあり、決して業態としては悪くないと、むしろ回復傾向にあるという部分、それから、影響率がかなり低くて、企業としての支払い能力という点でも、問題は少ないのではないかという部分、それから、去年、コロナの影響もありまして、労働組合があつて春闘賃上げができていない労働者と、最低賃金に張りついている労働者との格差があつて、それを少しでも底上げすることによって格差を縮めたいという部分、それから、いろいろ厳しい部分はあるけれども、経営側の経営努力によって改善できる余地があるなどを勘案しまして、公益見解としては、26円の引上げ額が妥当ではないかという結論に至りました。

この点について何か御質問等ございますか。

それでは、令和3年度の埼玉県自動車小売業最低賃金は、引上げ額26円、引上げ率2.70%、時間額988円とすることで、いかがでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

満木部会長

それでは、採決に入ります。引上げ額26円、引上げ率2.70%、時間額988円とすることで、結論としてよろしいでしょうか。

(挙手全員)

満木部会長

ありがとうございました。

発効日は、令和3年12月1日とするということよろしいですか。

(「はい」の声あり)

満木部会長

ありがとうございます。全会一致で議決したものと認めます。

それでは、部会長報告書(案)を配付してください。

(事務局より各委員に専門部会長報告書(案)配付)

満木部会長

それでは、部会長報告(案)について、事務局から読み上げをお願いいたします。

賃金室長

令和3年9月22日、埼玉地方最低賃金審議会、埼玉県自動車小売業最低賃金専門部会部満木祐子から、埼玉地方最低賃金審議会佐野会長宛ての報告書になります。

当専門部会は、令和3年8月2日、埼玉地方最低賃金審議会において付託された埼玉県自動車小売業最低賃金の改正決定について、慎重に調査審議を重ねた結果、別紙のと通りの結論に達したので報告する。

なお本件の審議に当たった専門部会の委員の下記のとおりである。公益代表委員、佐野勝正、鈴木奈穂美、満木祐子。労働者代表委員、安澤昌弘、柿沼聡、松田史弘。使用者代表委員、坂田秋雄、須藤喜弘、野口雅之。

別紙を読み上げます。

埼玉県自動車小売業最低賃金。1、適用する地域。埼玉県の区域。2、適用する使用者。前号の地域内で自動車小売業（二輪自動車小売業（原動機付自転車を含む）を除く。以下同じ。）、当該産業において管理、補助的経済活動を行う事業所又は純粹持株会社（管理する全子会社を通じての主要な経済活動が自動車小売業に分類されるものに限る。）を営む使用者。3、適用する労働者。前号の使用主に使用される労働者。ただし、次に掲げる者を除く。（1）18歳未満又は65歳以上の者。（2）雇入れ後3か月未満の者であって、技能習得中の者。（3）清掃または片付けの業務に主として従事する者。4、前号の労働者に係る最低賃金額。1時間988円。5、この最低賃金において賃金に算入しないもの。精皆勤手当、通勤手当及び家族手当。6、効力発生日。令和3年12月1日。

以上です。

満木部会長

ただいま事務局から部会長報告書（案）を読み上げていただきました。原案のとおりでよろしいでしょうか。

（「異議なし」の声あり）

満木部会長

原案のとおり部会長報告書が承認されましたので、案を消していただき、本審議会に提出することといたします。

部会結審に対して、労働基準部長より御挨拶があります。

労働基準部長

本日は誠にありがとうございました。

ただいま、本部会の最低賃金改正につきまして、全会一致による部会長報告を作成いただきました。委員の皆様方には、昨年度からコロナ禍におきまして、審議の運営に多大なる御不便をおかけしたところでございます。このような状況におきましても、本日も、労働者側代

表委員、使用者側代表委員、各委員のイニシアチブをしっかりと発揮いただき、また、公益委員におかれましては、円滑な審議の運営に御尽力いただきました。本日の部会報告につきましては、その賜物と存じております。改めて御礼を申し上げます。どうもありがとうございました。

満木部会長

それでは、議題（２）はその他です。
まず、委員の先生方から何かございますか。
ないようでしたら、事務局から何かございますでしょうか。

賃金室長

今後の予定について申し上げます。
９月２９日午後２時半から本審の委員の皆様には御出席いただき、第８回本審を１４階会議室で開催する予定です。この本審において、各部会報告を一括審議していただき、その結果、答申を頂きますと、異議の申出の公示を行い、異議の申出があった場合は１０月１８日に異議審を開催、再審議を経まして、１０月２８日に改正決定の官報公示を行い、効力発生は１２月１日水曜日となります。

満木部会長

では、以上をもちまして、本日の第２回埼玉県自動車小売業最低賃金専門部会を閉会いたします。
皆様、長時間にわたりどうもありがとうございました。

— 了 —