

# 事務所ニュース

社会保険労務士 光木事務所

ス ポ ッ ツ

## 賃上げ交渉は力と力の対決!?

### 相手事情に十分配慮すべき

大相撲のスキヤンダルは、收拾困難な様相を呈しています。プロのスポーツ選手は、一般大衆（特に子ども）にとっては、ヒーローです。そ

のヒーローが、勝負の結果をお金で左右させるなど、あってはならないことです。

不正を犯した（真相不明）大リーガーに対して、ファンの子どもが「嘘だといってよ、ジョー」と叫んだ話は、有名です。

スポーツは「筋書きのないドラマ」で、両者が全力を尽くして戦う結果、職業ライターでは思いつかないようなストーリーが生まれ、それが観客を感動させます。それなのに、八百長に加担した力士は、「最初は強く

当たって、それから後はその場の流れで」などと、事前に脚本まがいの打ち合わせをしていましたから、何をかいわんやです。

話は変わりますが、今年も春季賃上げ交渉の時期となりました。交渉の相手は毎年同じで、議論のテーブルにつく顔ぶれもおおむね同じです。労使双方が表向きは激しいことばの応酬をしながら、裏で「落とし所」を探るというのも、ありがちな話です。

「ガツンと当たった後で、最後はお互いに折れ合う線で…」、明白な合意はありませんが、例年の交渉パターンは両者の頭に入っています。

これは、「スポーツマンシップ」に照らすと、問題ありなのでしょうか。

プロ・スポーツは、人間の持つ技術・体力・精神力を至高の形で観客にみせるものです。競技の場では、相手の事情を慮って力を抜くような行為は許されません。しかし、賃上げ交渉は、労使双方からみて「最大多数の最大幸福」の実現を目的とするものです。交渉の場では、相手の事情に最上級の敬意を払う必要があります。

ですから、必要な情報をできる限りオープンにして、交渉に臨みます。お互いに歩み寄って、「落とし所」を探るのは正常な交渉過程です。

「労使の力による対決」といった言葉に踊られず、冷静で相互理解的な話し合いを望みたいものです。

2011

4

## 賃上げ率の定義

知つて得する



賃上げ額とは、昇給前と後の賃金の差額をいいます。この差額を昇給前の賃金額で除した値が、賃上げ率になります。ところが、この定義にはちょっと不明確な点があります。春だけでなく、秋にも昇格による昇給を実施する企業もありますが、その影響をどう考えるのかが問題の核です。

### 賃金実務

日本経団連の「昇給・ベースアップ調査」を例に、ご説明します。昇給・ベースアップの区別のある企業を対象にした集計結果によると、2010年の賃上げ額は5832円、賃上げ率は1・90%でした。内訳は昇給が5726円(1・87%)、ベースアップが106円(0・03%)となっています。

調査票の記入要領では、「昇給とはベースアップ以外の賃金総額をいいます。この中には昇格・昇進昇給も入れてください」と書かれています。ベースアップについては何も説明がありませんが、人事・労務用語辞典では「賃金曲線

上に昇給ではなく、賃金曲線(昇給曲線)そのものを上に移動させ、賃金表を書き替える昇給のこと。

## 秋季の昇格どう扱うか

経済や企業が豊かになった反映として、賃金全体の水準を引き上げるもの」といった趣旨の説明があります。

調査票には、それぞれ「①昇給、ベア前の所定労働時間の賃金」も示すものだと思っています。しかし、その数字を算定するためには、本当は、年1回の春の昇給以外の昇給額もすべて加算する必要があります。

このため、賃金の専門家の中には、「春の賃上げ額を計算する際には、昇格・昇進昇給分は除くべきだ」とおっしゃる方もいます。通常の賃上げ額がいくら、昇格・昇進昇給分(春以外に実施した分も含める)はいくらと、別個に計算すべきだというのです。

「昇格・昇進昇給も含めて」賃上げ額の把握が行われているのが実情です。まあ、それでも実態をかなり正確に反映する数字であるといつてよいでしょう。同じ基準を当てはめて、毎年、調査を積み重ねていけば、実務上、有用なデータであることは確かです。

「②昇給分」「③ベースアップ分」「④賃上げ合計」等を記載しています。

「②昇給分」と「③ベースアップ分」を合計したものが、そのまま賃上げ額になります。この「④所定労働時間の賃金」で割った値が賃上げ率になります。

一般の人は、賃上げ額・率といふと、1年前の春と比べて、どれだけ賃金が上がったのか、その数値を示したものだと思っています。しかし、その数字を算定するためには、本当は、年1回の春の昇給以外の昇給額もすべて加算する必要があるのです。