「分配のあり方問う」

「早く実行へ移そう。もう4回目はいいんじゃないか」。3月9日のトヨタ自動車の2022年春季労使交渉の第3回協議の直前。第1回協議で満額回答の意向を示していた社長の豊田章男は労組の賃上げ・一時金の要求に正式に満額で応えることを幹部に伝えた。

2年連続の満額回答だが、前年と異なるのは交渉回数だ。4回の予定だった労使協議は3回で終了し、早期妥結した。春季交渉の議論に時間を割くよりも事業に取り組みたいと、労使ともに判断した結果だ。トヨタ自動車労働組合執行委員長の西野勝義は「通年で労使の対話ができている。そこが理解されての回答であれば特段否定するものではない」と話す。

□　□

「成長と分配」を経済政策の中心に掲げる首相の岸田文雄は21年11月、コロナ禍前の業績を回復した企業に「3%を超える賃上げを期待する」と表明。トヨタの22年3月期の連結純利益は前期比11%増の2兆4900億円で過去最高に迫る見通しだ。賃上げ率は非開示だが、一時金については前年を約2割上回る高水準で政権の期待に応える形にもなる。

満額回答には取引先や自動車産業も含めた「分配」というメッセージもある。異例の展開を見せた労使交渉の内容に、その一端が垣間見える。

「『搾取』や『下請けいじめ』の言葉が胸に突き刺さっている」。2月23日、愛知県豊田市の本社で始まった第1回労使協議。会社側で調達担当幹部の熊倉和生がこう切り出した。取引先企業とのきしみが露呈してきたことを意識した発言だ。

「もう限界だ」。21年10月、愛知県の中堅部品メーカーの幹部はトヨタが示す生産計画にため息をついた。好調な受注に応えようと増産計画を作成しても、実際には半導体不足などが響き、当初計画を下回る事態が毎月のように繰り返されていた。この会社の不信感は増していた。

適切な生産計画を下請けに示せないにもかかわらず、過去最高に迫る利益を稼ぐ発注者に対し、「トヨタの『分配』のあり方が問われているのではないか」。業界内で利益独り占めともいえる状態への不満の声が聞かれるようにもなっていた。

取引先の在庫を買い取る、取引先に不必要な金型は廃棄してもらう、トヨタの生産計画の精度を上げる――。第1回の協議ではトヨタ本体の枠を超え、取引先も含めた生産性を改善する議論が盛り上がった。

豊田が交渉の中で満額回答について「自動車産業のすべての仲間へいい風が吹けば」と発言したのも、こうした議論の内容を受けたものだ。

そうした思いは行動にも表れる。2月24日、豊田は満額回答の方針を首相官邸で岸田に伝えた。「いろいろな人たちが報われるよう、ご尽力をいただきたい」。岸田は「流れをつくってもらってありがたい」と応じた。

□　□

トヨタが先陣を切った満額回答は他社にも波及した。3月9日には日産自動車やホンダも組合の要求に対して満額回答の方針を伝えた。16日には、日立製作所や東芝など電機の主要企業も賃上げ要求に満額で応えた。

共通するのは電気自動車（EV）シフトや、デジタルトランスフォーメーション（DX）への対応など事業環境が大きく変化していることだ。業績が回復する中で、人への投資という働き手への「分配」が強く意識された格好だ。日立執行役専務の中畑英信も満額回答について「会社が一丸となって成長に取り組むという特別な思いと期待を込めた」とする。

連合の18日時点の第1回集計によると賃上げ率は2・14%。第1回集計時点で賃上げ率が2%を上回るのは3年ぶりだ。コロナ禍前の水準に回復しつつあるものの、物価上昇率が今春に2%を上回るとの予測もある中、経済の好循環につながるかは不透明だ。

これから労使交渉が本格化する中小企業の賃上げへの影響も未知数だ。ある部品会社の幹部は「大手が単に旗を振っただけでは、良い回答をすることはできない」と語る。

ロシアのウクライナ侵攻で供給網の混乱が続くなか、取引先まで含めて生産性を向上できるか。その実現には持続的に賃上げできる環境整備が欠かせない。（敬称略）

◇

22年の春季労使交渉では労組の要求や会社の回答、議論の中身などに変化が見られる。労使交渉のニューノーマル（新常態）を追う。

ボードに書き込まれた労使交渉の回答状況（16日、東京都中央区の金属労協）

掲載日 2022年3月22日 日本経済新聞 朝刊 2ページ ©日本経済新聞社 無断複製転載を禁じます。