

# お金の振り回されないうために、お金の強くなるろう

問題。年収700万円の会社員にかかる人件費、必要な売上はいくら?

ミドルからのキャリア相談では、「自分の市場価値も労働市場の実態も、驚くほど知らない」と感じる人がしばしばあります。大企業で勤めあげ一定の役職に就いている人ほど、自己認識と市場評価のギャップが大きい。

典型的なのが、給与の認識です。大手メーカーで課長を務める年収800万円のミドルの事例を紹介しましょう。「早期

## 連載

### 『「人が育つ現場」考』第77回

株式会社 FeelWorks 代表取締役  
青山学院大学兼任講師 **前川孝雄**



前川孝雄 = FeelWorks 代表取締役 / 青山学院大学兼任講師。大阪府立大学、早稲田大学ビジネススクール卒。2008年に人材育成の専門家集団(株)FeelWorks設立。日本郵政グループをはじめ約400社・団体を支援。『働きがいあふれる』チームのつくり方(ベスト新書)、『コロナから氷河期』(扶桑社)、『50歳からの逆転キャリア戦略』(PHP研究所)、『本物の「上司力」』(大和出版)、『人を活かす経営の常識』(FeelWorks)など著書多数。最新刊は、『50歳からの人生が変わる痛快!「学び」戦略』(PHP研究所、2021年11月)

退職して転職を考えています。年収は現状維持か、100万円ダウンの700万円までなら」とのこと。

しかし現在の年収は、初任給を低く抑え、徐々に給与が上がる年功序列ゆえに得られているもの。本人の今のスキル・や外注費などを除く営業粗利益です。中小製造業の労働分配率は50%程度であり、人件費1050万円確保には営業粗利益2100万円が必要になります。製造業の営業粗利益率は30~70%程度と幅があり、2100万円

料負担だけでも約3割かかっており、うち半分の2倍弱~3倍超の売上貢献が必要。つまり、年収700万円の要求は、自分の採用で会社の売上年間30000~7000万円増やせると宣言するのに等しいのです。こう説明すると、大半の人は胸を張って「年収700万円を」とは言えなくなりますが、低金利&インフレ時代、貯蓄から投資を模索する若者たち

超低金利やインフレが進む中、貯蓄から投資へ関心を寄せる若者が増えつつあります。先日、20代後半の若手

ビジネスパーソンから相談を受けました。現在は大企業に勤める共働き夫婦ながら、将来が不安。多くの企業が終身雇用からジョブ型雇用へと切り替わりつつあり、自社も例外ではない。非正規で働く同世代の友人は、不安定雇用で結婚すらままならない。人生設計を会社任せにしている職場の上司やミドル世代を見るにつけ、自分はこのままでいいの

か悩む。今やスマホでも簡単に投資取引ができて、そこで、不透明な将来に備え投資を模索しているというのです。伝統的な大企業のミドル世代は、年功賃金の安定収入があり、定年後も公的年金と企業年金も期待できる。したがって、自身のマネープランも、会社の経営状況も、あまり心配せず日々の仕事に打ち込んでこられました。

しかし、日々の暮らしに「読み・書き・算盤」の力が不可欠なように、ビジネスパーソンなら、要不可欠なビタミンを食物から摂り込むように、人生に必要な不可欠なお金の知恵をこの講座から摂り込んで欲しい」との願いが込められています。昨今では、NISA(少額投資非課税制度)の恒久化と非課税期間の無期限化の動きも出てきています。「貯蓄から投資へ」を謳う政府も、国民の金融リテラシー向上に積極的に乗り出しているのです。

私がお勧めの会社では、「ガラス張り経営」を実践し、全社員に月次決算を共有し、経営状況を全て開示しています。日々のお役立ちによる売上、原価・外注費、給与原価になる営業粗利益、労働分配率、職種・役割ごとの貢献割合、賞与捻出の仕組みも明示されています。結果、社員一人ひとりは、会社の業績と連動して、自身の賞与額が算出できるようになります。顧客や市場への貢献と、お金の繋がりが可視化されるので、上司の評価に拠るところなく、自分がいかに働けばいくら稼げるのか明確です。役員報酬や経営の巧拙も詳らかにするため、経営者にとってはシビアかもしれませんが、大切な社員を会社の数字に強いプロに育てるために続けています。

お金の無知で無頓着なままでは、お金の振り回される働き方、人生になりかねません。ただし、会社はお金を稼ぐことが目的ではなく、顧客や社会への貢献が第一義であるべきです。日々のお金

「役割」に徹すれば  
マネジメントは  
うまくいく

**本物の  
上司力**

前川孝雄 著

このまま、「平凡な上司」に  
甘んじるか、  
それとも、「新たな自分」で  
進んでいくか?

True "boss  
ability"

金庫や日銀などが開講するeラーニング講座「マネジタ」をご存じでしょうか? 受講期間5週間のプログラムでは、経済の仕組みや金利等金融の基礎から、ライフプランの作成、借入、資産

形成、保険、金融トラブルまで網羅しています。同講座には「身体に必要な不可欠なビタミンを食物から摂り込むように、人生に必要な不可欠なお金の知恵をこの講座から摂り込んで欲しい」との願いが込められています。昨今では、NISA(少額投資非課税制度)の恒久化と非課税期間の無期限化の動きも出てきています。「貯蓄から投資へ」を謳う政府も、国民の金融リテラシー向上に積極的に乗り出しているのです。

私がお勧めの会社では、「ガラス張り経営」を実践し、全社員に月次決算を共有し、経営状況を全て開示しています。日々のお役立ちによる売上、原価・外注費、給与原価になる営業粗利益、労働分配率、職種・役割ごとの貢献割合、賞与捻出の仕組みも明示されています。結果、社員一人ひとりは、会社の業績と連動して、自身の賞与額が算出できるようになります。顧客や市場への貢献と、お金の繋がりが可視化されるので、上司の評価に拠るところなく、自分がいかに働けばいくら稼げるのか明確です。役員報酬や経営の巧拙も詳らかにするため、経営者にとってはシビアかもしれませんが、大切な社員を会社の数字に強いプロに育てるために続けています。