

【製粉 2023春闘 目指すべき一時金水準案】

1. はじめに

2023春闘では、製粉は会社申入れにより「労使協議方式」での春闘交渉を行うこととなります。一時金要求案は策定しませんが、1月31日～2月1日開催の第7回中央執行委員会において「協議で目指すべき水準」を討議し、決定しました。

2. 目指すべき一時金水準案策定にあたっての基本的な考え方

日清労組の一時金要求案策定にあたっては、「生活給的側面はあるものの、業績反映要素も加味して決定すべき」を基本的な考え方としています。この考え方はこれまで日清労組が一貫して取ってきたスタンスであり、今後もこの考え方に基づいて要求案を決定していくべきと考えます。また、具体的な作成にあたっての考え方である「前年妥結実績を起点に、当年度の業績と前年度との比較により決定すべき」についても踏襲すべきと考えます。

今年度は一時金要求を行わないにしても、組合として目指すべき水準については、これまでの考え方に則って検討すべきと考えています。

3. 今期業績の推移

(製粉連結)

当初計画	95億円	(前年差 + 5億円)
第2四半期決算時点の通期業績見通し	160億円	(前年差 + 70億円)
第3四半期決算時点の通期業績見通し	160億円	(前年差 + 70億円)

(※) 前年差とは、前年の第3四半期決算時点の通期業績見通しとの差を表します。

(製粉国内5社)

第3四半期決算時点の通期業績見通し	104億円	(前年差 + 2億円)
-------------------	-------	-------------

<交渉指標の補正と読み替えについて>

会社より前年と本年の交渉指標について2021年度と2022年度が同じ条件となるように補正と読み替えの考えが以下の通り示されました。労使で内容を確認した上で、組合としてこれを了承しています。

昨年と今年を比較すると、

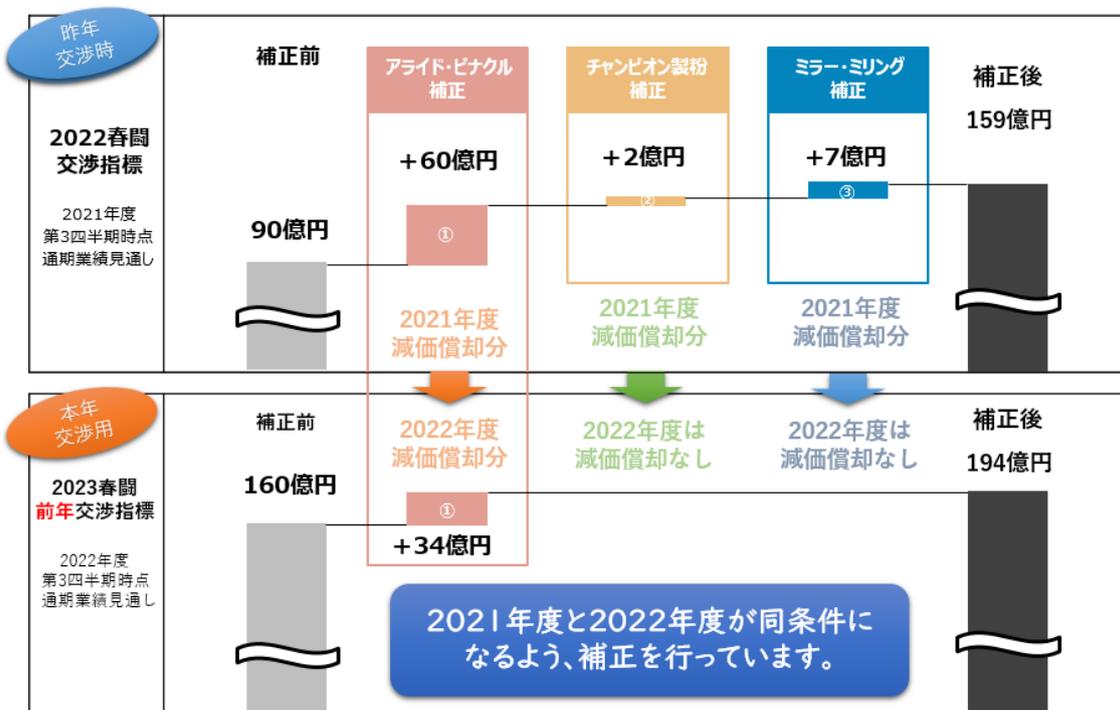
- 1点目に、今期はAPの減損を行いましたので、これが行われなかったと仮定
 - 2点目に、今期はチャンピオン製粉の減損を行いましたので、これが行われなかったと仮定
 - 3点目に、昨年でミラー・ミリングの減価償却が終了していますので、昨年も今年も減価償却がなかったと仮定
- 以上の補正について組合として了承しています。

これにより、製粉連結ベース（従来指標）での交渉指標は下記の通りとなります。

前年交渉指標：159 億円

本年交渉指標：194 億円（前年 + 35 億円）

（イメージ図）



4. 目指すべき一時金水準の検討経緯

<製粉連結ベース（従来指標）>

本年交渉指標は194億円です。前年妥結実績は5.8ヵ月であり、本年交渉指標は前年交渉指標159億円に対して+35億円となります。一時金の基本的な考え方や「業績が上がれば一時金も上がり、業績が下がれば一時金も下がる」という労使共通の認識からすると、今春闘では前年妥結実績を上回る要求が可能と考えました。

「どの程度の要求水準が妥当か」を検討するため、まずは「過去の妥結実績」を振り返り

ました。本年交渉指標は、補正の影響で数字が高く、直接参考となる水準の交渉指標はありません。そのため、+35億円という「増益幅」について分析しました。当社は業績連動制ではありませんが、過去の増益時の一時金の上がり幅、減益時の一時金の下がり幅も参考になります。

たとえば 2021 春闘の妥結結果を見ると、▲31 億円という減益幅に対し、妥結月数は▲0.4939 ヲ月下がっています。一時金が業績に直接比例するのであれば、同様な上がり幅も考えられます。但し、2021 春闘はコロナ禍が直撃し、国内海外とも過去最低水準の業績（海外は赤字）でした。減益割合も 2020 春闘対比で 70%を切っていたこともあり、今期業績とはももとのベースが異なる状況です。ほかに 2016 春闘では、+16 億円の増益に対し+0.1437 ヲ月の上り幅であり、+35 億円であれば単純比例なら+0.3143 ヲ月となります。但し、この時は 5.9 ヲ月台から 6.0 ヲ月台となり、6 ヲ月を超える水準の上り幅はゆるやかになることは想定する必要があります。

こういった「過去の妥結実績」や「増益幅」を参考にすると、本年交渉指標に対する要求水準としては、6.1 ヲ月～6.3 ヲ月程度が考えられます。幅が広がってしまうため、ここで、根拠の伴った要求水準とするために、194 億円の「業績の中身」を分析したうえで、総合的に判断することとしました。

製粉連結で増益とはいえ、その中身としては、ふすま及びミラー・ミリングを中心とした海外業績となります。これらは穀物相場の高騰や為替の円安効果、北米市況の改善といった外的要因により良化した側面が強いといえます。また、一丁目一番地施策である「国内のシェアアップ及び販売収益回復」と「アライド・ピナクルの業績改善」は、10 月の麦価据え置きや各種コスト上昇もあり、厳しい状況にあります。アライド・ピナクルの業績は、減損計上後も大きく回復はしていません。ふすま及び海外事業を除くベースで見ると、業績の改善はまだ限定的といえ、これまでの春闘や労使協議の経緯を踏まえると、経営として厳しい見方をしていると推察されます。

しかし、我々組合としての見方はどうでしょうか。今期も継続して新型コロナ感染の拡大と抑制が繰り返される中で、感染症対策を徹底しながら、「主要食糧等の安定供給」のために全組合員が貢献してきました。業績のうち国内ベースの利益は 104 億円ですが、ふすまの貢献もあるとはいえ、水準としてはコロナ前に回復しています。この業績に至るまでの貢献は、全部門の組合員でいえますが、中でも工場やサイロの現場において、業務の性質上、感染症対策としての在宅勤務が困難な中で、人々の生活に欠かすことのできない食料の供給のために、エッセンシャルワーカーとしての役割を果たしてきたことは特筆すべき貢献といえます。原料品位が悪い中で製造成績は計画よりも良い状況であり、動力コストが大きく上がる中で、組合員の努力がこの業績に貢献していることは間違いありません。営業部門でも、顧客の市場環境が非常に厳しい中での営業活動が続き、苦しい状況が継続

している中での会社施策への理解と協力を主張しなければなりません。極めて厳しい環境下で、組合員が努力を積み重ねてきた業績の価値を主張できれば、業績の中身が非常に厳しいとはいえ、+35億円の増益に相応しい水準として、6.2ヵ月を目指すことは可能と考えました。

では、6.3ヵ月はどうでしょうか。今期業績を数字だけでとらえれば、あり得ない水準ではないと考えます。しかし、6.3ヵ月を目指す水準とするには、業績の内容自体が相応に伴っていないければならず、現状の業績の中身を考慮すると困難との考えに至りました。

今春闘においても非常に厳しい交渉になると考えられますが、これまでに各職場で組合員が積み重ねた努力を余すところなく主張し、194億円という業績の価値を十分に主張することができれば、6.2ヵ月の水準を目指すことは可能であり、正当かつ妥当であるとの結論に至りました。

<国内ベース（会社提案指標）>

国内5社連結のベースは、104億円となります。過去に国内5社単体で要求と妥結を行ったことはなく、これまでの指標を直接参考にはできません。

過去10年程度の国内業績平均を確認したところ、およそ102億円となりました。つまり、今期の国内業績は数字をとらえると概ね製粉としての平均的な業績に近いと言えます。業績の中身としてはふすまの貢献が大きく、楽観できないことは事実であり、会社はその点について厳しい見方をすることは想定されます。

過去10年間の妥結実績を単純に平均してみると、5.9976ヵ月となりますが、海外業績が赤字となり、マイナス影響を大きく受けた3年間（2020~2022春闘）を除くと6.1187ヵ月となります（この中にも海外の影響はありますが、プラスマイナス双方の影響があり、全てを除いて考えることは困難です）。今回の業績数値が平均的な業績と考えれば、会社の言う「製粉社員にふさわしい業績」はこの周辺にあるのではないかと考えました。

一方で、今期業績は製粉組合員にとっても決して満足できる水準ではなく、6.2ヵ月を超える水準を目指していくことには違和感がありました。結果として、グループ本社及び、製粉連結ベースと同水準となりますが、6.2ヵ月という水準を目指すことが、今後の製粉組合員のモチベーションにつながり、会社に対しても正当と主張できる最大の水準であると判断しました。

5. 2023春闘 での目指すべき一時金水準案

2023年度年間一時金として、2023年4月定期昇給及び賃金改定後の組合員新基準

内賃金の6. 2ヵ月分とする。

6. 最後に

なお、春闘では一時金に関する議論に留まらず、現在の会社を取り巻く環境や業績の自身についても確認していきます。

以 上

* 補足資料（今までの交渉経緯）

	業績（交渉ベース）	妥結月数
2004 下期	120 億円	6.1770 ヲ月
2005	131 億円（+11 億円）	6.2813 ヲ月
2006	128 億円（▲1 億円）	6.2724 ヲ月
2007	124 億円（▲4 億円）	6.2289 ヲ月
2008	125 億円（+1 億円）	6.2449 ヲ月
2009	143 億円（+18 億円）	6.3953 ヲ月
2010	171 億円（+28 億円）	6.4974 ヲ月
2011	150 億円（▲21 億円）	6.3990 ヲ月
2012	121 億円（▲29 億円）	6.1489 ヲ月
2013	122 億円（▲1 億円）	6.1363 ヲ月
2014	123 億円（+9 億円）	6.1878 ヲ月
2015	104 億円（▲19 億円）	5.9163 ヲ月
2016	118 億円（+14 億円）	6.0600 ヲ月
2017	123 億円（+5 億円）	6.1687 ヲ月
2018	126 億円（+3 億円）	6.1878 ヲ月
2019	129 億円（+3 億円）	6.1932 ヲ月
2020	117 億円（▲16 億円）	5.9794 ヲ月
2021	63 億円（▲35 億円）	5.4855 ヲ月
2022	90 億円（+27 億円）	5.8 ヲ月相当
2023		

- （ ）内は、前年交渉ベースとの差異。
- 2006 春闘における交渉ベースの前年差▲1 億円は、前年補正分（2 億円）を戻した業績と比較したものの。

- 2013 春闘における交渉ベースの前年差▲1 億円は、前年補正分（2 億円）を戻した業績と比較したもの。
- 2014 春闘における交渉ベースの前年差+9 億円は、プレミックス事業移管分（通期で 8 億円）の読み換えをした業績と比較したもの。
- 2020 春闘における交渉ベースの前年差▲16 億円は、アライド・ピナクル買収に伴う収益及び費用、ミラー・ミリング特別損失計上に伴うのれん償却減少による経常利益増加分について、本年交渉ベース及び前年交渉ベースのそれぞれを読み換えした業績同士で比較したもの。
- 2021 春闘における交渉指標の前年差▲35 億円は、前年補正（計+23 億円）を戻した業績 94 億円で 2019 年上期のミラー・ミリングののれん償却費分（4.0 億円）を補正し読み替えた 98 億円と比較したもの。
- 2023 春闘は、現時点で指標が確定していないため空欄としている。