

流動化・個別化時代の賃金決定に関する調査研究（Ⅱ）

[研究メンバー]

主査	今野浩一郎	学習院大学教授
	山口登守	連合 総合労働局労働条件対策局 局長
	久保直幸	ゼンセン同盟常任中央執行委員、政策局流通・サービス担当
	宮島康彦	日本サービス・流通労働組合連合 福祉政策局 部長
	岩崎 馨	社会経済生産性本部 労働研究センター事務局長
	大木栄一	日本労働研究機構 副主任研究員
	畑井治文	福島学院短期大学情報ビジネス科 講師
	梶原昭一	労働問題リサーチセンター 調査役
	北浦正行	社会経済生産性本部 社会労働部長
研究員	湯沢和夫	社会経済生産性本部雇用システム研究センター副所長
	大倉英二	社会経済生産性本部社会労働部労働情報センター室長
	加藤 孝	社会経済生産性本部雇用システム研究センター課長
	鈴木義生	社会経済生産性本部雇用システム研究センター研究員
	小山昌泰	社会経済生産性本部社会労働部研究員
	大西孝治	社会経済生産性本部雇用システム研究センター研究員

[報告書目次]

- 第Ⅰ部 本調査研究の目的と方法
- 第Ⅱ部 仕事基準の賃金相場と調査方法の開発
 - 1、小売業における仕事基準の賃金相場
 - 2、仕事関連基準賃金層相場の調査方法の評価と課題
 - 3、調査方法の改善案
- 第Ⅲ部 アンケート調査の結果と分析
 - 1、調査対象企業の属性
 - 2、資格等級別の賃金相場
 - 3、職種別の賃金相場——営業・販売関連職種の場合

[内容要旨]

これからの賃金決定の主要な要素である仕事・能力に対する賃金相場の現状を明らかにし、企業内外での労使の賃金決定、労働移動や転職における公正性と納得性の向上に資する新たな賃金統計の作成とその社会的公開の方法を検討するために、平成 12 年度に調査方法の開発と課題の整理を行った。本調査研究では、前年度に開発した調査方法の適用拡大と残された課題の検討を

進め、より実践的な方法として確立するために継続調査と検討を行った。前回調査ではシステムエンジニア(SE)を、今回は営業職を調査することで、ホワイトカラーの代表的職務・職種が分析されたことになる。

(1) 調査研究の方法

前年開発した職種別賃金相場把握方法により、次の2つのデータをアンケート調査によって把握し、推定する。

- i)資格等級に対応する実在者の賃金（所定内）、
- ii)職種別該当者の等級別人数分布の構成比

○調査対象職種としては、前回調査で採用した基準（イ．一般企業にも広く存在する職種、ロ．職種概念整理が比較的容易、ハ．データ活用の面での汎用性が高い）を用いて、営業・販売職とした。なお、営業・販売職をその職務内容に応じ、次の6職種に区分した。

- i)セールスマネージャーⅠ、
- ii)同Ⅱ、
- iii)同Ⅲ、
- iv)セールスマネージャーアシスタント、
- v)専門営業販売職、
- vi)一般営業販売職

○調査産業は営業・販売職を主力の労働力としているサービス・流通産業とした。

(2) アンケート調査の結果と分析

1) 調査対象企業の属性

有効回答社数38社（回収率15%）の構成は、百貨店（63%）とスーパーマーケット（37%）の二つの業界を対象にしている。店舗数18.5店、売上高1554億円が平均企業像。平均従業員数（非正社員含む）は4175人で、雇用形態別には、正社員比率39%、非正社員比率61%の構成。非正社員が重要な戦力となっている。また正社員規模の大きい（2154人）百貨店と、店舗が多い（42.5店）が正社員規模の小さい（776人）スーパーマーケットという特徴がある。また、非正社員依存の大きいスーパーマーケット（非正社員比率75%）と小さい百貨店（同55%）、中高年比率の高い百貨店と低いスーパーマーケットという違いがある。学歴別には、百貨店（正社員の大卒比率39%）に比べスーパーマーケット（同45%）が高学歴である。

2) 営業販売分野の職種別賃金相場

i) 営業販売職種の資格等級

資格等級数を 11 等級と仮定して、一般営業職は 3.7 等級、セールスマネージャーアシスタントは 5 等級、セールスマネージャーⅢは 6.6 等級、同Ⅱは 8.0 等級、同Ⅰは 9.2 等級という社内ランクが形成されており、専門職としての専門営業販売職は 6.3 等級に格付けされている。

ii) 営業販売職種の賃金相場

職種別の所定内給与を職階に対応させると、一般営業販売職 213 千円、セールスマネージャーアシスタント 278 千円、セールスマネージャーⅢ335 千円、同Ⅱ419 千円、同Ⅰ477 千円であり、エキスパートの専門営業販売職 (318 千円) はセールスマネージャーアシスタントとセールスマネージャーⅢの中間に位置づけられている。

業態別に見ると、一般営業販売職と専門営業販売職については、百貨店に比べてスーパーマーケットの所定内給与は高い。しかし、セールスマネージャーⅢ、同Ⅱ、同Ⅰといった管理職レベルでは百貨店が高く、なかでも、セールスマネージャーⅡについては、スーパーマーケットが 367 千円であるのに対して、百貨店は 442 千円となり、業態間格差は 75 千円と大きい。賃金水準からみると、スーパーマーケットは営業販売の第一線社員を、百貨店は管理職を重視する賃金決定方式をとっている。