

# 賃上げは企業の責任

## 各国の事情を尊重するのが真のグローバル

**社員の半数の家計が赤字**  
 電機労働者懇談会が昨年から実施している春闘アンケートに、ルネサスからは21名の回答がありました。家計の収支については、黒字という回答がわずか1名、借金をしたり貯金を取り崩すなど赤字

# ルネサス懇

<発行者>  
 ルネサス関連労働者懇談会  
 (ルネサス懇)  
 〒142-0043  
 東京都品川区二葉2-20-8染野ビル2F  
 (電機労働者懇談会気付)  
 (03)6421-5323

### 大手電機は1万8千円要求

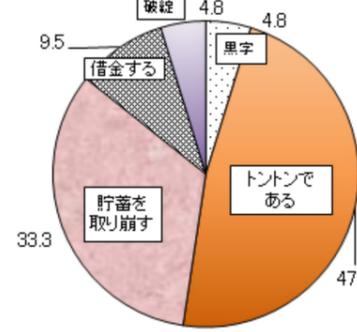
今年の春闘で電機連合は1万8千円以上のベースアップ要求を決めました。昨年は1万7千円、2年前は1万3千円、3年前は7千円でしたので、4年間の通算では5万5千円となります。物価上昇傾向がまだまだ続いていることから、労働組合の賃上げ要求は当然のことと言えます。

しかしルネサスは賃金制度改定にあたり原資を維持(ベースアップゼロ)としていて、今年もまたベースアップを行う意志を示していません。これでは他の大手電機との給料格差はどんどん増すばかりです。

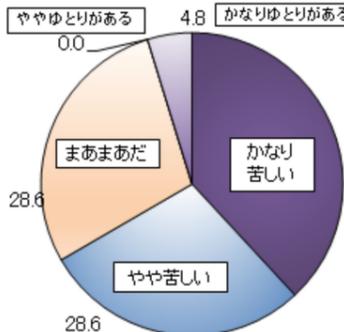
### 社員の半数の家計が赤字

電機労働者懇談会が昨年から実施している春闘アンケートに、ルネサスからは21名の回答がありました。家計の収支については、黒字という回答がわずか1名、借金をしたり貯金を取り崩すなど赤字

現在の家計の収支は？



生活実感はどうか？



は、「かなり苦しい」と「やや苦しい」が合わせて2/3を占めていて、社員の生活が圧迫されている様子が伝わってきます。自由記述でも、会社の賃上げを行わない姿勢を批判するものが多くみられました。

春闘アンケートに寄せられた声 (一部抜粋)

- 物価が上がっている状況でベースアップを行わない、諸手当を廃止するなど、会社の利益が従業員に正しく還元されていない。
- 社員を大切に思わない賃金低減・交代手当削減・〇年祝い金制度廃止等々を行われ生活は苦しくなるばかり。
- 社会責任を無視した悪質な体質である。企業規模が大きい分、社会に与える影響が大きいのが特に悪質である。
- 10年以上もの間リストラを続け、ベースアップも行わず、ひたすら日本人の社員をいじめ続けてきた
- ルネサスの昇給停止はひどい。

**春闘こそはグローバル**  
 柴田CEOは以前、「日本企業はグローバルと言いつ割に賃上げの議論だけはすくくローカルだ」「ベースアップなど日本以外ではほぼ聞かない」と発言しました。確かにベースアップや、それを要求する春闘と言つ慣行自体は、日本に独特のもので、その背景には、産業別の労働組合が主体である海外に対し、日本は企業別労組が主体となっているということがあります。さかのぼれば、戦後GHQの指導によって労働

**労組は賃上げ要求を**  
 そもそもこのような状況で、労働組合が賃上げ要求をしないということが、グローバルの基準から逸脱しています。ルネサスグループ連合は、会社の顔色を窺うかのように賃上げ要求が出来ないのは何故なのか、その原因を明らかにして、対策し、ベースアップ要求をしていくべきです。

# タイミング事業売却をどう見る？

**IDTのタイミング事業売却**  
 2月5日に会社は、旧IDT社に由来するタイミング事業をS i Time (サイトタイム) 社に売却すると発表しました。売却額は30億ドル(約4680億円)で、現金と株式を半分ずつ受け取るかとされています。  
 タイミング事業は、2024年度の売上が304億円だったとされています。ルネサス全体の売上の2.3%であるため、大きな影響はないように見えます。  
 IDTを買収する直前の2018年、当時の有価証券報告書によると同社の事業は「コミュニケーション」と「非コミュニケーション」に分かれていました。おそらくタイミング事業は前者に該当していたと推測します。前者の売上は全体の約3割でしたが、収益は残りの7割の事業と同等でした。現在まで事業規模に変化はないようですが、営業利益率は52%であり、依然高収益です。以上から、同事業の売却は売上高よりも損益への影響が大きそうです。  
 また、度重なる企業買収で2兆2千億円まで積み上がった「のれん」が実態を伴っているのかについて、改めて問われる機会になるかも知れません。

**損失の穴埋めも目的？**  
 昨年度の業績は、518億円の最終赤字となりました。しかし営業利益は依然として2千億円を超えており、受注は年度を通じて回復傾向が続いているなど、本業は堅調です。最終赤字となった最大の原因は、ウルフスピードの経営破綻によって生じた減損損失額2376億円の計上にあります。しかしこの損失額は最悪の場合を先に計上したものであり、今後の同社の動向によって一部は取り戻せる可能性を残しています。  
 タイミング事業売却によって入る現金2340億円は、くしくも(？)ウルフスピードによる損失とほぼ同額となっています。現在のルネサスの方針にとってタイミング事業は決して不要な事業ではないはずですが、あえて売却した理由は何か。ルネサスがIDTを買収したときの買収額は67億ドルでした。今回、その中の高収益事業の売却が30億ドル(半分は株式)と言つのは、少し買い叩かれた感が否めません。(参考にナスダック指数は、当時から約3倍となっています。)

## 今鏡 CURRENT MIRROR - 見下せば見下すほど、もっと見下す -

2019年にルネサスは国内社員だけを対象に千五百人リストラしました。その後、このリストラを指示したのが旧インターシル出身の役員だったという話を聞きました。当時は武蔵も豊洲も過密状態で、とくに豊洲は7.5メートルの机に8名が座っていて、まるで二ワトリの厩舎の様でした。この様子が欧米の役員の中には、「アジアの遅れた社員どもが労働集約的な仕事をしているから利益が上がらないのだ」とでも映ったのではないかと考えたものです。  
 ここ数年、物価上昇が続く中で一切ベースアップをしないルネサスは、賃金水準の地盤沈下が止まりません。ところが会社は、最終赤字を計上しながら、今年も株主へは508億円もの配当金を出すと言います。  
 結局、会社にとって日本国内の社員は、賃上げなど必要のない存在として見下されているということに違いありません。BTOの基準が国内だけ90分なのも同じです。我慢して、耐えていれば事態が好転するなど期待するのは間違いで、我慢するのをみんなで止めるべきでしょう。

**ルネサス懇**  
 ルネサス関連労働者懇談会 2026年2月 No.59  
 E-Mail: renesaskon@gmail.com  
 Web site: http://www.renesaskon.net/  
 住所: 〒142-0043 東京都品川区二葉2-20-8 染野ビル2F 電機労働者懇談会気付  
 TEL: 03-6421-5323 FAX: 03-6421-5324

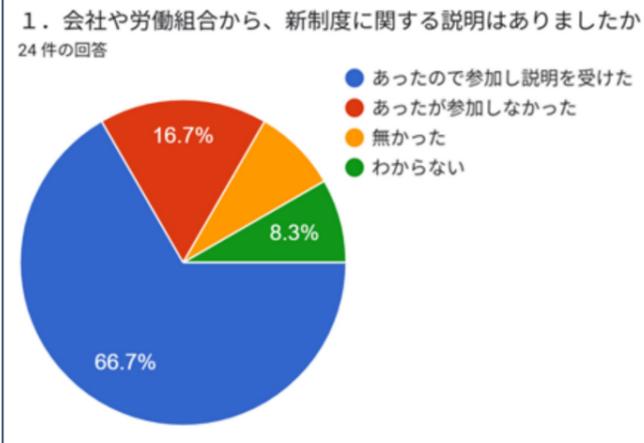
**一人でも入れる 困ったら**  
**電機・情報ユニオン**  
 〒142-0043 東京都品川区二葉2-20-8 染野ビル2F  
 Tel: 03-6421-5323, Fax: 03-6421-5324 Email: denkiunion@gmail.com

# ルネサスの新人事処遇制度アンケート結果報告

1月25日から2月6日にかけて、WEB上で「ルネサス新人事処遇制度アンケート」を実施しました。結果について報告いたします。（全回答結果についてはルネサス懇のホームページに掲載しています。）

## 関心の高い方から多数の回答

同アンケートには24名の方から回答がありました。質問1では、社内の説明会への出席状況を確認しました。回答者のうち、実に2/3の方は、社内での制度説明の機会に参加されたという事でした。したがって今回の結果は、社員の中でも、特に高い関心を持った方々が多く回答されたものであることをご確認ください。



をする理由」で、「社員の疑問が払しょくされたかどうか」「会社の意図」と続いています。

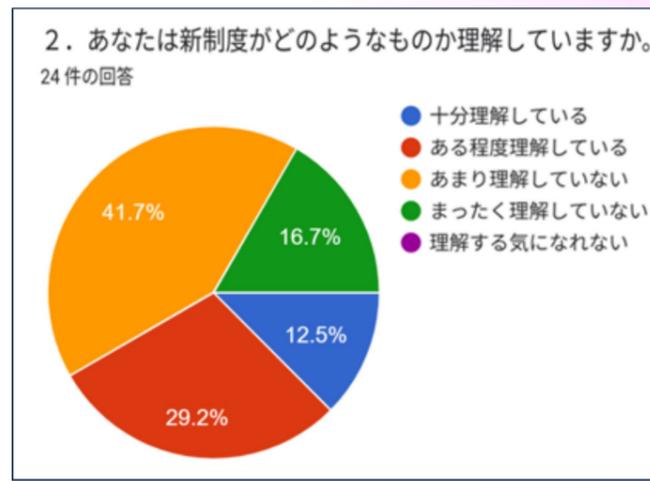


## 賃上げをしない会社への疑念

新制度でどのようなデメリットがあるかという質問6では、「ベースアップが行われない」が最も多く、次いで「年収が減る社員がいる」が多いという結果でした。

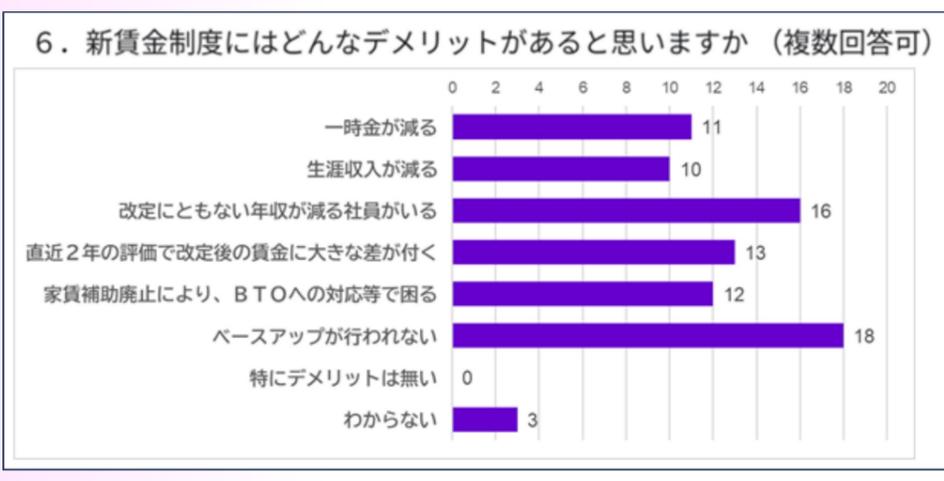
## 制度内容は理解されていない

この回答者構成と対比をなすのが、新制度の理解度（質問2）の結果です。「あまり理解していない」と「まったく理解していない」の合計が6割近くとなりました。関心の高い方々をもってしても、理解するのが難しい様子が見て取れます。



## どんなことが理解できないか

では、具体的にどんなことが理解しにくいのでしょうか。質問3の回答からは、会社の出している数字と、労働組合が認めている新制度のメリットについて、それらの信ぴょう性が疑われているのが判ります。次いで高かったのが、「制度改定



つまり総合すると、賃金改定を口実にベースアップを行わず、しかも一部の社員の年収を下げようとしている会社の意図に対して疑問が持たれていると言えそうです。自由記述では、「わざと分かりづらくして従業員を煙に撒こうとしているのではないか」という意見もありました。会社はトランスペアレントをきちんと実践する必要があると言えます。

## 借金経営とコロナ特需

昨年のルネサスは、6年ぶりに赤字を計上しました。前年赤字だった2019年を思い出すと、この年は約7千億円でIDT社を買収しました。買収の費用をすべて借入金で調達したため、この年からルネサスは莫大な負債を抱える借金経営へと変わりました。

その3年前の熊本地震では、顧客に生じた供給不安から、需要が過熱気味となっていました。これが下流の過剰在庫となって需要が反転したことで、2019年度は前年比で約5%の売上減少となった年でもあります。

しかもIDTの社員千八百人の人員増と辻褃を合わせるように日本国内社員をリストラしてもいけません。（早期退職と自然退職などで2千名以上が退職したと見られています。）

売上が増えず、ばくちのようなM&Aで莫大な借金を抱え、早期退職を繰り返し、先が見えない不安な中で、翌年にはコロナの蔓延が世界を脅かすという事態になった訳です。

## ルネサス365に経営者の進退がかかるか

そのコロナ禍が半導体業界にとつて、かつてないほどの追い風になったことは周知の通りです。この5年間、会社の業績は好調で、通算で1兆4千億円の営業利益を上げています。しかしコロナ禍での需要増というのは、2019年時点では誰も予想できなかったことであり、ルネサスにとっては意図せぬ幸運であったことは間違いありません。

## 過去の経営破綻時は、どのような状況だったのか

ルネサスエレクトロニクスが発足した2010年当時、合併前のルネサステクノロジとNECエレクトロニクスは両社合わせて1378億円もの赤字を計上していました。これはリーマンショックによる世界的な経済危機の影響によるものでした。そして会社統合の初年度は、ただでさえ企業統合という難しいスキーム

の遂行で苦労している中で、秋口からは急速に円高が進み、1ドルは約80円と言われ、かつてない超円高となりました。そこへ年明け3月に発生した東日本大震災で国内経済が大打撃を受けるとともに、ルネサスも那珂工場が被災するという事態に見舞われました。さらに同年はタイの洪水や欧州経済危機にもなる需要減もあり、外的環境は逆風の嵐でした。こうして翌2012年に、ついに事実上の経営破綻へと至りました。

## 未だ成長戦略は成し遂げられていない

以上の歴史を振り返ると、統合当時の経営者がダメで、現在の経営者が有能だという見方は、フェアではないように思われます。むしろ心配なのは、コロナ禍や円安と言った他力の効果による好業績が、何かの成功体験のように錯覚されて、M&Aで莫大な借金を抱えることの危うさに鈍感になっているかも知れないことです。本業を成長させると言う意味では、いまだウィングコンボ以上の事は何も成し遂げてはいないのではないのでしょうか。

## ルネサス365に経営者の進退がかかるか

2年前に売上高わずか400億円のアルティウムを8900億円で買収しました。高値づかみだと言う批判もありましたが、同社の強みのUX（ユーザーエクスペリエンス）を具現化したルネサス365によって、この分野で周回遅れだったルネサスが、急速にトップ集団に追いつこうとしていると信じています。

デバイス単体のビジネスから、より高次のビジネスへの移行は、まだ個社だった20年前から目指していたことです。また、2013年の変革プランでは、「キットソリューション」「プラットフォームソリューション」として目標に掲げていました。現在は更に進化して、ユーザー側がもっと楽に自由に設計し使用できる環境を構築しようとしています。これにより、本来にオーガニックな成長ができるのかどうか、今後のルネサスの浮沈と、柴田CEOの進退がかかっているものと思います。