

金融危機のさなか、米国では公的資金を投入された金融機関の経営者が高額報酬を受け取っていたことで世論の大きな批判を浴びた。市民の怒りは、米金融規制改革法案の推進力にもなった。

日本では上場企業で10年3月期の報酬が1億円以上の役員が公表され、波紋を呼んだ。日産自動車とソニーの外国人経営者の報酬が8億円超に上

報酬8億円は高額か

東京大公共政策大学院副院長 伊藤 隆敏

り、驚いた人も多いだろう。

だが、8億円程度の報酬は欧米の大手製造業では当たり前だという。例えば、赤字に苦しんだ米



フォード・モーターのムラリーCEO（最高

経営責任者）は09年に1790万ドル（約16億円）を受け取っている。これに対し、トヨタ自動車の張富士夫会長の報酬は1億3200万円である。

欧米の製造業に勝る技

術を編み出し、優れた業績をあげてきた日本企業の多くで、経営者の報酬は欧米の企業より低い。欧米の経営者の報酬が高すぎるのか、日本の経営者の報酬が低すぎるのかのどちらかだ。

業績の悪い会社を立て直し、企業文化の転換を図る。このような説明があれば、8億円は国際基準からみても決して高くない。そうすると、好業績の日本企業の日本人経営者の報酬が低すぎるということにならないか。高額報酬を避けるの

は、社員の平均給与からの倍率を低くすることで社員の帰属意識を高められる、という日本的なメリットがあるのかもしれない。

しかし、グローバル経済の中、日本の優良企業は欧米企業と競い、外国人を使いこなすことも必要になってきた。責任を持った速い決断も不可欠になる。低すぎる報酬は、必要なリスクをとらない経営に傾かせる恐れはないか。高額報酬の開示は、いろいろな問題を提起している。