



慶應義塾大学ビジネス・スクール

ボーナスコミュニケーション

5

渡辺勉 28 歳。国立大学の経済学部を卒業後、米国系投資銀行の日本法人で働くようになってもう 6 年になる。大学の同級生の多くは、日本の大企業や中央・地方の役所へと就職する中、「実力主義」という言葉に何となくではあるが引き付けられ、大学の掲示板で募集していたインターンを経て、外資系金融の世界へ新卒で飛び込んだ一人である。

10

イメージ通り、最初の数年は早く一人前にならないといつクビにされるか分からない、という暗黙のプレッシャーに追い立てられるようにがむしゃらに働いた。が、3 年もすると業務にも慣れ、近頃はそれなりに業界を泳ぐ要領も心得た感じになり、自分だけでなく、多少は周りを見る余裕も持てるようになってきた。映画『ウォール街』に出てくる“Greed is Good”という名言(?)は若干一人走りにも感じられるが、それでも「お金を追い求めるのが当然」とされるこの世界の片隅で、今のところ何とか生きながらえている。

15

とにかく稼ぐことが正義とされるこの業界では、会社の報酬制度もそれを強く反映している。クレジットカードの支払方法に夏・冬のボーナス払いがあるが、日本企業では年 2 回ボーナスが支給されることが多いだろうか。業種やその時々業績によってその額は異なるだろうが、通常は月々の基本給 12 か月分を年 2 回のボーナス合計が大きく上回ることはまずないと言っていいだろう。

20

それに対して渡辺がいる業界では、Base Salary といわれる基本給に対して年 1 回、会社の会計年度終了後数か月以内に支給されるボーナスは、お情け程度のごく僅かな額の人もいれば、基本給の数倍をもらう人も珍しくない。それは同じ会社であっても、人によって、所属する部署によって大きく異なり、またそれも年によって大きく変動するのが普通である。その意味で、日本の安定的大企業に勤める友人たちと比べると、収入は安定的でないといえ、まあそうかもしれない。

25

企業会計上、3 月が年度末であることが多い日本の大企業と違い、欧米の金融機関はカレンダー

本ケースは慶應義塾大学ビジネススクールの大藪 毅と MBA 卒業生が取材をもとに作成したものである。社名や人名およびその発言・行動については特定を防ぐため変更している部分がある。なお、その内容に関して組織や個人のあり方や行動については是非を問うものではない。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクールまで (〒 223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉 4 丁目 1 番 1 号、電話 045-564-2444、e-mail:case@kbs.keio.ac.jp)。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法(電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない)による伝送も、これを禁ずる。ケースの購入は <http://www.bookpark.ne.jp/kbs/> から。

30

Copyright © 大藪 毅 (2021 年 10 月作成)