



ForumK

□東京事務所
〒100-8981 東京都千代田区永田町2-2-1
衆議院第一議員会館1211号室
TEL:03-3508-7132 FAX:03-3502-5870

□丸亀事務所
〒763-0082 香川県丸亀市土器町東1-129-2
TEL:0877-21-7711 FAX:0877-21-7701
E-mail:marugame@keitaro-ohno.com

□観音寺事務所
〒768-0022 香川県観音寺市本大町1797-2
TEL:0875-23-1231 FAX:0875-25-9539
E-mail:kanonji@keitaro-ohno.com

衆議院議員 自民党香川3区支部長

大野敬太郎

物価高騰対策等の政策立案のため地元チェーンストアを現地視察する大野敬太郎支部長



党中小企業調査会で岸田総理へ申し入れ

■経済の基本認識
連日のように食材の値段が上がったという報道に接して感じるように、消費者目線では、物価高を乗り越えるため、企業には給料を上げてほしいと願うのは当然です。政府も産業界に賃上げを求めています。しかし企業としてみれば、資材や燃油高騰でただでさえ苦しい中で、人件費に回す余力は到底ないと感じるはずです。だから政府の賃上げメッセージも地方の中小企業では冷めた目線で見られる。

大野：昨年末から本年5月までの党中小企業政策調査会での17回にわたる議論と、経済財政の基本方針文書である骨太方針に向けて提言について、報告したいと思っていますが、その前提となっている経済認識から触れたいと思います。（私は、伊藤達也調査会長、福田達夫事務局長のもとで社会課題解決ワーキンググループとして参りました。）

中小企業政策と地域社会課題解決

ただ、よくよく考えると、30年間に及ぶデフレと低成長で、値段というものは上がってはいかないということが日本人の骨の髄まで沁みついてしまっているのではないかと。ここが本質的な問いになります。

結論から書けば、資材や燃油高騰があっても、売値に転嫁できれば経営は安定化するはず。ただ、転嫁をする最終消費財の価格は当然上がるので、経済全体で考えれば消費者は困り、消費が減退し、経済が回らなくなる。ではどうするか。企業には、資材や燃油の上昇に加え、人件費の上昇分も加味して、転嫁したいくことが必要という結論になります。

一方でこうした転嫁構造が進んでも対応できない業種が、政府調査を仕事としている業種です。公共事業受注比率の高い建設業などですが、そこは資材価格が上昇して転嫁しようにも転嫁先が行政なので、行政が転嫁に応じないとどうしようもない。行政の価格設定は、まず市況価格を調査して、無駄遣いをしないように予定価格を決めてから、競争入札をかけます。業者にとってみれば、落札したのはいいのものの、仕事を始めたら既に資材が上がっているということもあり得ます。現在、スライド制度で市況価格の調査頻度を上げて対応していますが、私はそもそも目標物価と目標賃金上昇を定めて、先んじて転嫁を受け入れるべきであると考えています。

また一方で政府の本質的役割は、そういう構造的転嫁が可能になるよう、経済状況をマクロ政策でしっかり支えていくことです。金融政策で雇用環境を維持し、財政政策で総需要を確保しておくことの2つが柱です。そのうえで、転嫁を進めるための元請けに対する「下請けからの転嫁依頼は積極的に対応して！」というメッセージを発出すること、それでも非協力的な元請けは社名公表を含めた措置を講じること、などです。



党中小企業調査会で西村経済産業大臣へ申し入れ

更に細かく言えば、産業の川上から川下までで転嫁に差があり、一番弱い立場の下請けは転嫁に苦しむので、調査をしっかりとすることも重要になります。

考えてみれば、かつてバブルの頃までは、日本は世界経済をけん引できる勢いがありました。しかしそれ以降、成長はストップ。一方で海外は、少しずつ成長し、今ではアメリカの平均所得は日本の2倍近くだと言われます。海外の賃金が上がっているのは、売り上げが伸びるからです。それはとりもなおさず売値が上がってきているということ。日銀がよく言う2%の物価上昇が望ましいという状況です。ところが、日本では値段は上げてはいけないと思ひ込んでいます。

大手企業の内部留保が膨らんでいることが話題になることがありますが、大まかにいえば、これは海外で稼ぎ貯めている。国内市場の魅力がなくなっている。国内市場を感じるから海外がメインになっていきますが、厳しい言い方をすれば魅力がない市場にしているのは産業界側なのだという認識があまりない。適切な値段で売って従業員にも給料をしっかりと出すことで消費も強くなり、経済は回るようになるはず。2012年に安倍政権が発足した当初から、こうした状況を作ろうと政策を断行してきましたが、誤算があったのが雇用構造とコロナの2つ。働こうとする人が増えてきたのは良かったのですが、正規の女性と高齢者が増えた。そこにきて、本格的に強気になれない企業が、調整しやすいからと、こうした新しい人材を非正規とし

大野敬太郎 profile



大野敬太郎 WEB
http://keitaro-ohno.com/

《略歴》昭和43年11月1日生まれ。さる年さそり座O型。丸亀在住・本籍豊浜。座右の銘は先憂後樂。好きな作家は塩野七生と司馬遼太郎。坂出附属中(ブラバン)・丸亀高校(テニス・器械体操)・東京工大卒・同大学院修士修了、後に東京大学博士号取得。富士通研究所、米カリフォルニア大学バークレー校客員フェロー、東京大学産学官連携研究員、大臣秘書官、議員秘書などを経て自民党衆議院議員候補者公募に応募。自民党香川3区支部長就任。2012年、第46回総選挙にて初当選。現在当選4回。

《これまで》政府…防衛大臣政務官、内閣府副大臣(経済安全保障、防災等)。党…副幹事長として党運営に携わる一方、安全保障・外交・財務金融・産業・科学技術イノベーション・知的財産・宇宙・航空・農業・社会的事業など多くの政策立案に従事。衆議院…地方創生・外交・安全保障・財務金融委員会。議員連盟…人口減少対策、農村基盤整備ため池小委員会、和の住まい議連、保険・証券議連、量子技術推進議連、サービサー議連等の事務局。議員外交…フランス・イスラエル・ヨルダン等の議員連盟の事務局を務める。

《現在》党副幹事長・経済安全保障推進本部事務局長など。

採用していきました。そして正規も非正規も賃金は上がったものの、正規より比較的賃金の安い非正規の人数が増えたので、全体的な賃金は上がらなかった、という第一の誤算がありました。その後こうした雇用市場の構造問題は2020年頃には一巡するであろうと思っていたところに、コロナという第二の誤算があり、完全に頓挫してしまったの認識が共有されています。

本質的には、物価高を産業の中で吸収する構造を作り出すことが必要で、転嫁構造が進んで賃金も上がれば、本格的なデフレマインド脱却のきっかけになると思っています。そしてその後、コストプッシュインフレが収束するであろう来年に照準を合わせて、新たなブリストフェーズの政策をしつかりと用意しておく必要もあると思っています。

社会的課題解決事業

自民党中小企業調査会提言

提言の基本認識は、人口減少で人手不足と後継者不足という構造的課題の中で、

1. 物価高を乗り越えるための方策(上記の認識と共通)、資金繰り支援、事業再構築や生産性向上の支援という基本的かつ対症的、帰納的な視点での政策ツールの提言とともに、

2. 地域経済の好循環をどのように生み出せるのかという演繹的視点の政策提言です。そこで、中小企業・小規模事業者を4つの類型に分けて、それぞれに合致した支援策を講じ、これらの相乗効果で地域全体の価値向上に誘導することを提言しています。具体的には、①グローバル型(海外展開で外需を獲得し中堅企業に成長する群)、②サプライチェーン型(品質でサプライチェーンの中核企業に成長する群)、③地域資源型(地域資源を活用し付加価値の高いモノ・サービスを提供する群)、④地域コミュニティ型(地域の生活や社会を支え地域の課題解決に貢献する群)です。

その中で、地域経済の好循環を生み出し拡大するための政策として、3つの柱を立てています。

第一は、①や②のように地域でスเกลアップを目指す中堅企業に對して、M&A等の経営戦略支援や輸出・海外展開、イノベーション、人材・資金面の支援を重点的に投入する「100億円企業」支援。第二は、社会課題解決を新たな市場として見立てた新しいタイプのビジネスに積極的に挑戦する企業に對して、インパクト投資の拡大を中心とした支援を講じる「セブエ企業」支援。第三は、③や④のように地域では不可欠な企業に對して、切れ目ない継続的な事業再構築や生産性向上の支援。どの柱も重要なものですが、その中で、特に第二の柱について注力しておりましたので、触れておきたいと思っています。

1. 基本指針・行動指針策定

社会課題を事業として解決しようとする企業(ソーシャルビジネス)の重要性は、5、6年前から指摘をし、党内でも議論を続け、政策提言もして参りましたが、ここ1

2年で急激に脚光を浴びています。そこで、この期に、しっかりとステークホルダーの役割を明示するべく、基本指針と行動指針を策定することを政府に求めています(実はここ数年温めていたアイデアです)。

主要なステークホルダーは、もちろん住民ですが、その他、社会課題解決企業自身と共に、自治体、地域金融機関、投資家、大企業、中間支援団体などですが、それぞれ果たすべき役割を、対象となる地域や分野、規模等の違いも踏まえて整理することが必要です。

2. 中間支援団体を中核としたインパクト投資も見据えたモデル事業実施

社会課題解決事業の実施は、言うは易く行ふは難し、なのですが、まずはモデル事業を実施し、そのうちに横展開を図ることを求めています。当然、インパクト投資の仕組みを積極的に活用すること

3. 認証制度の仕組みの検討

社会課題解決事業の最大の難しさは、地域社会の合意形成にあります。怪しいと思われたら終わります。怪しいと思われない健全な社会課題解決事業者を認証する仕組みを検討すべきです。基本的には行政が評価する絶対座標の認証と、関係者の間で評価する相対座標の認証が必要と思っています。ここは長らく議論をしてきたもので、難しい課題ではありますが、やり遂げたいと思っています。

4. 事業拡大に向けた中小企業補助金の活用

原則として、社会課題解決事業には補助金はいれないのが基本ポリシーです。なぜならば、補助金を入れれば入れるほどダメになっっていくからで、そのことは以前から指摘して参りました。そうは言っても、インシャルコストとしてどうしてもかかる費用を支援することは検討すべきということ、既存の施策に社会課題解決事業者の枠を設けることを考えました。

5. インパクト投資・融資の普及促進

何よりも社会課題解決のビジネスは、資金調達をどうするかが最初の課題になります。通常のモノ

やサービスのビジネスであれば、収益を得るまでにそれほど長い時間ばかりかもしれませんが、社会課題自体が市場であるので、息の長い資金調達が必要になり、通常の融資や投資は合致しないことが殆どです。そこで、社会課題解決事業に合致した資金供給の在り方自体を創設すべきだとの結論です。

6. コーポレートガバナンスコード活用のための取組

世界のMNOの資金を大企業が呼び込み、大企業が地域の社会課題解決事業の支援に繋げていくメカニズムを念頭に、大企業がメリットを享受できるようにするためにコーポレートガバナンスコードを活用することを提言しています。しばらく改定は行わないことになっていますが、既存のものを活用するメカニズムの構築を提言しています。また当然、改訂されることになったら、しっかりと反映していくことも求めています。

7. 企業版ふるさと納税制度や地域活性化企業人制度等の活用

最後に、社会課題解決事業に対する大企業の資金面や人材面の投資を促していく有効なツールとして、企業版ふるさと納税(人材派遣型を含む)や、地域活性化起業人制度等の一層の活用を図ること

を求めました。また、休眠預金制度の更なる活用を、本年予定されている5年見直しの機会を捉えて推進することも求めています。



大野敬太郎の活動に是非ご協力ください!



ポスター・後援会新聞・運営資金などでガッツリとサポートしたい!

ポスター掲示や新聞配布等につき、地域でお世話頂ける方を募集中です。また会費制の ForumK 正規会員を随時募集中です(入会申込書有り)。詳しくは WEB か事務所まで。

政治や経済などに関する勉強会に参加しつつスマートにサポートしたい!

西讃地域は太宝会、中讃地域は大志会として、地域や日本のあるべき姿をご来場いただいた皆様と共に議論する会です。奮ってご入会ご参加ください。

イベント情報や政治動向、大野の視点をタイムリーに知りスパッとサポートしたい!

時事問題や政治動向を大野独自の視点でいち早く不定期で皆様にメールニュースとしてお届けしております。入退会は自由で、もちろん無料です。是非お試し下さい。