

～地域の活性化で企業も労働者も元気に～

報告集

中小企業を元気に！ 第7回シンポジウム

新型コロナウイルスの感染拡大で問われた中小企業支援

- ◆ 2020年11月14日（土）13時～17時
- ◆ けんせつプラザ東京

全労連、全商連、東京地評、東京土建

全労連・全国一般、自治労連、JMITU、東商連

も く じ

【主催者あいさつ】

- 荻原 淳 東京地評 議長…………… 1

【問題提起】

- 吉田 敬一 駒澤大学 名誉教授…………… 3

【シンポジスト】

- 石渡 裕 中小企業家同友会 政策委員長…………… 8

- 北川誠太郎 東京土建一般労働組合 書記次長……………11

- 秋山 正臣 全労連事務局次長……………14

【コーディネーターまとめ】

- 吉田 敬一 駒澤大学名誉教授……………18

【閉会あいさつ】

- 川村 好伸 全労連副委員長……………24

主催者あいさつ

荻原 淳 東京地評 議長



皆さんこんにちは。大変忙しいところをご参加いただきありがとうございます。ご紹介いただいた東京地評議長の荻原です。主催者を代表し一言挨拶を申し上げます。

最初に触れたいことは、今回で7回目ですが、新型コロナ感染が再び拡大するなか、コロナ禍で初めて開かれるシンポになったことです。準備してきた実行委員会も大変ご苦労されたと思います。お疲れ様でした。感染防止に最大限配慮することから、参加人数を絞りオンラインでの参加もお願いすることとなりました。機器の不調などがあるかもしれませんが、ご理解とご協力をお願い致します。オンライン参加の皆さんも含め、最後までよろしくお願い致します。

次に、新型コロナの拡大と中小企業の事業との関係に触れたいと思います。新型コロナ拡大による緊急事態宣言が出され、営業の自粛や短縮、イベントの中止や延期など相当の犠牲を伴う決断を余儀なくされました。これは中小企業の経営を直撃し、事業の存続と将来へ向けた展望すら危うくする、危機的状況を突然もたらしたこととなります。国や自治体の対応は迅速とは言い難いものでしたが、労働者、事業者、国民の切実な訴えに押され、大規模な財政出動を含め緊急対応と具体的な施策を実施し、壊滅的打撃を避けるべく努力を続けています。しかし、コロナ終息がとても見通せないなかで、長期にわたる大規模な支出にどこまで対応できるかという問題があります。政府・財界の中には、コロナ危機に乗じてかどうかわかりませんが、中小企業の淘汰を促進するような論調も起こっており、とんでもないことです。

日本の中小企業が果たしてきた役割は大変大きなものがあります。最先端の高度な技術の開発

を担い、日本の産業の発展を推進してきた存在であることはもちろんですが、大多数の労働者と家族のいのちと健康を守り、生活を支え、地域の発展を支えてきたことにこそ、最も重要な存在意義があると私は考えています。地域に密接な自治体は、振興条例づくりや低利の融資制度や利子補給、そのほか様々な助成措置を展開してきましたが、大本にある国・自公政権では大企業偏重の産業政策、中小企業に極めて冷たい対応を続けています。防衛費は毎年増額されてきましたが、全国数百万の中小企業には護衛艦何隻分しかない予算が長年続き、しかも削減されてきているのが現状です。そこにコロナの危機が押し寄せました。今こそ真水の支援を大量に注ぎ込まなければ、淘汰をうんぬんする前にコロナによる死活問題が迫っているのではないのでしょうか。制度の抜本的拡充と予算の大幅増、現場の声と願いに応える緊急の対応を求め、企業経営者と自営業者、労働者が声を合わせ、運動を強めようではありませんか。

次にコロナ禍と働く者の問題です。中小企業で働く労働者にとっても、雇用と生活の不安、そして深刻な危機が目の前に迫っていることは間違いありません。現在コロナを理由とする解雇・雇止めが7万人を超えており、実態はおそらくこの何倍もあると思われます。名のある大企業が一斉に労働者解雇、事業廃止・縮小の方針や計画を打ち出しはじめました。雇用不安、社会不安を引き起こす身勝手なやり方を許してはなりません。日本の企業の大部分を占める中小企業が、コロナで立ち行かなくなれば、国民のくらしも日本経済も国の将来も危うくすることにつながる極めて重大な問題です。そこに働く数千万の労働者の生活と人権を守る思い切った政策の展開、財政の支出が今こそ求められています。政府と自治体の決断

を求めるものです。

これまでの大企業が最優先、富裕層優遇で中小企業や労働者に大変冷たい政治の大転換がどうしても必要だ、このことを強調したいと思います。多くの医療関係者、感染症研究者の懸命の努力が続いていますが、コロナ感染は今後も完全な抑え込みは難しく、世界的に流行を繰り返すというのが一般的な予測です。コロナ後を見据えるとともに、コロナとともにある現在の中小企業政策の抜本的転換、労働者保護の政策の拡充を実現すべきです。そのためには、新自由主義路線を押し進める今の自公政治を根本から変えて、すべての働く者、国民と中小・零細企業、自営業者を守り、みんなが元気になる政治に切り替えることが、最も近道であることを指摘しておきたいと思います。

最後に、本日のシンポについて簡潔にふれます。

コーディネーター、パネリストの皆さん、ご多忙のところ今日は大変ありがとうございます。コロナ禍での中小企業支援がどうなっているのか、どうすべきなのかが鋭く問われていますし、現状

はまだまだ不十分で行き届いていないということだと思います。中小企業への十分に効果的な直接の支援を継続・強化することによって、そこに働く労働者、労働組合も元気に活動ができ、安心して働き、暮らせます。企業も組合組織も活性化し強化・拡大できる。そういう方向にどうしたら結び付けていけるのか、大いに議論を進めていただければと思います。

私たち労働組合は、全国一律最低賃金制度の実現や最低賃金は1500円以上に、という運動を皆さんと力を合わせて推進し、圧倒的な国民世論をつくって、労働者も中小企業も元気になる日本をめざしています。そのために、中小企業経営の問題、支援措置をどう展開するかは、解決すべき最も重要な課題です。いくつかの具体的提案も出されており、それも含めて率直にご議論いただければと思います。

半日のシンポジウムですが、皆さんの最後までのご協力をお願いし、開会の挨拶とさせていただきます。よろしくお願い致します。



問題提起

コーディネーター

吉田 敬一 駒澤大学 名誉教授



はじめに シンポジウムの構成と狙い

この3月まで現役でした。「毎日が日曜日」の身になってほやほやですけれども、途端にこういうコロナの問題で大変な状況が起きました。今日のシンポジウムですけれども、サブテーマのところで「新型コロナウイルスの感染拡大で問われた中小企業支援」となっています。対症療法的には中小企業政策の問題点を明らかにしていくことが必要ですけれども、むしろ問題はアトキンソンとかの議論が、すなわち成長しない中小企業の淘汰論が、これからいろいろ出てきます。それゆえ、これからの国のあり方に関してきっちりスタンスを決めておかないと、気が付くと足場がなくなってしまう、ということになってしまうと思います。というのは、あとで最初の問題提起のところで言いますけれども、廃業が建設関係で増えてきています。日本は一応先進国と言われてはいますが、とくにイタリアやドイツなどの欧州の先進国の中で中小企業が頑張っている地域産業振興の基本はローカル循環です。ただし地域資本を活かしてものをつくっていく、ローカル循環の基本はあらゆる産業でローカル循環をやるということは不可能です。

ドイツ見てもイタリア見てもフランス見ても持続可能で豊かな国をつくっていく地域というのは、衣食住でローカル循環ができているかどうかということです。その基本が食と住です。ドイツ見てもイタリア見てもフランス見ても、地方都市、ローマとかベルリンなんかでも、新市街地を離れてみると民族文化のアイデアを活かしたような住まい、建物に住んでいます。現地の資材を使っています。残念ながら日本の場合には地方に行ったとしても、ほとんどが木材でなくて木のように見える合板で建てています。だから森は荒れる結果となっています。これは、効率性を高めていくためにはそのほうが早いわけです。合成物

質を使うと規格化、標準化が進んでいくし、資材そのものが規格化していくわけですから木の樹齢なんかはいらんわけです。こんなことをやっている地域密着型の食・住、地域生活文化を発信する業者がどんどんなくなっていく。そうすると、住むに値する地域ではなくなってしまう。だから若者はみんな、メインの大都市に出ていってしまう。すなわち亡国の道筋を今、新自由主義、市場主義の原理、グローバリゼーションが進んでいる。このあり方でよいのかどうかというスタンスをはっきり位置付けておかないと、アトキンソン理論で出てきた生産性原理に惑わされてしまうのではないかと、そういう大きなスタンスを考えつつ現状を生き延びていく必要性があります。こうした点を踏まえた上で、現状に対する対症療法的な問題点というのを考えていきたいと思っています。

今日はパネラーとしては、中小企業家同友会の政策委員会の委員長をなさっております神奈川の石渡さん、石渡さんは中小企業の立場を代表して参加していただいています。2番目の北川さんは東京土建ということで、東京土建は民商と似たような形になりますけれども、ただ、労働者の立場も踏まえているということで、自営業、労働者の立場で参加されています。石渡さんも建設土木に関わりの深いような調査の仕事もなさっております。ということで、珍しく中小企業分野でも街づくりに関りがあるようなお二方が揃っておられることとなります。最後は労働者の代表ということで全労連のほうから秋山さんにきていただいているということで、中小企業、それから自営業的な形、家族経営的な観点からの問題点とたたかいの方向性、それから労働者の立場からの問題点という形で議論は進められていくことになります。

最初に15分ほど私から簡単に問題提起をしていきます。今、一体何が起きているのか。世界

的にみな同じようにコロナ禍に喘いでいるわけですが、日本の場合、その特徴はどこにあるのかということのポイントを挙げて話していきます。

1、地域密着型中小企業の存立基盤を掘り崩しつつある新型コロナ危機

戦後最悪の経済危機としてのコロナ不況

まず、最初ですけれども、**図1**を見ていただきますと、内閣府の四半期ごとのGDP調査です。グラフに示されている年は、今まで大変なことがあった年のGDPの落ち込みをみたものです。一番左、2009年1-3月期、これはリーマンショックの後、一番落ち込んだときのGDPの状況で、対前年比、年率換算すると17.8%の落ち込みでした。これが一番大きなこれまでの落ち込みであったわけです。2番目の2011年1-3月期、これは東日本大震災があったときの影響が一番出たときが日本全体でみると年率換算5.5%のマイナスであったということです。次に地震よりも大きな影響が2014年4-6月期に出ています。これは5%から8%に消費税が増税されたときのGDPの落ち込みとなっています。2019年10-12月期がマイナス7%、これは8%から10%に消費税が増税されたときの落ち込みであった。去年の暮の状況です。

このあと、翌年1月からコロナの問題が進んできて、今年の4-6月期、5月に非常事態宣言で自由に出歩けない状況がありました。4-6月期が今回コロナ不況の底になるはずですが、これがリーマンを抜いて年率換算で27.8%という状況であったということです。今日の問題点というのは去年の消費増税から元に戻る前にコロナが来たということなので、ある意味、ほかの国と比べてみると消費増税の問題というのがダメージとして被さってきたということになります。こういう状況に今あるのだということです。

コロナ不況の二重構造

次に、日銀短観で見ると**図2**、日本経済が苦しんでいる、大企業を含めてどん底に落ちていったけれども、その落ち込みの度合いと回復のスピードを見てみると、製造業、非製造業ともに大

企業よりも中小企業のほうがダメージが大きくて回復の度合いも遅い。製造業を見ても、大企業と中小企業を見た場合、底の落ち込みは大企業はマイナス34%ですけれども、中小企業がマイナス45%と落ち込みがきつい。回復のスピードを見ても、製造業の大企業と中小企業を比べてみると、大企業のほうがスムーズに回復過程に入っていますけれども、中小企業のほうは足踏み状態になっておる。非製造業のほうもそうである。政府の景気判断基準は基本的に大企業のところをみてますから、景気は着実に回復過程に入ってきている、というのが基本になってくるということになります。

貿易構造にみる今後の懸念材料

こういう形で日本経済はボロボロの状態になってきている、ということですが、そういう状況にさらに上乗せする形で、今後の影響も出てくると思うのですが、2番目の貿易動向の問題点です。グラフでは**図3**、**図4**、**図5**のところですが、世界的に経済がどん底状態であった、当然貿易について見ても、つぶさにみると2020年1月以降マイナスになっています。毎月輸出も輸入もマイナスというのはこれまでの日本経済ではなかったわけで、このまま多分今年は1年間、貿易動向は不安定な状況が続いていくと思います。ただ、5月以降の状況を見ていきますと、5月、6月、7月、8月、9月、輸入のほうの落ち込みが大きくて、輸出のほうの落ち込みが順次回復過程に入っています。そこから比べてみると輸出も輸入も落ち込みの割合は減ってきているけれども、段々プラスに向かってきているけれども、輸入の戻りが遅いということは国内での需要がないからです。大体輸入するのは原材料とか消費財とか、日本でつくっても採算が合わんというのは今までも輸入していたわけですが、要するに輸入の回復が遅いということは内需が低迷状態になってきていることの反映です。

景気回復しない中小企業というのは主に内需関連のところが多いわけですが、結果的にここを見ると、何で内需が回復しないかという、国民の懐具合が悪いからであるということなの

で、景気回復の基本というのは大企業中心に設備投資を増やせというわけではなくて、まず安心して消費できるような形の雇用の保障と世帯所得の保障とか、あるいは高齢者対策を進めていく必要がある。税も社会保障も含めて、そういうのが成長に関係ない、成長の足を引っ張るということでむしろ逆の方向性が今進められてきている、ということは押さえておく必要がある。特に、回復過程に確かに入っていますけれども、輸出を見てみると、中国とアメリカへの輸出の伸びというのは大きい。図4、図5、これは世界全体への輸出動向と、対アメリカ、対中国を見たものです。特に図5を見てもらいますと、中国に対する輸出、輸入の伸びはアメリカに対するよりも非常に伸びてきているということで、現在では輸出も輸入も圧倒的に中国依存が高まってきているわけです。問題は中国から輸入しているのはアメリカから輸入したりほかの先進国から輸入しているのではなくて、あらゆるものが入ってきているわけですね。

例えば、うちで今年の4月にリフォームしようと思って大工さんに頼んだら、ベランダのステンレスの柵がないと、なんでそんなものがないんやと聞くと、中国から今まで購入していたから入らないという。だから日本と中国の貿易というのは大企業のIT関係とか自動車の部品とか、機械工業製品とともに食料品、農産物、衣類、雑貨、それから仏壇仏具なんかも中国依存が高くなってきている。それから建設関係でしょう。

非常に危険な状況ですが、日本の経済の仕組みが中国との経済循環抜きには動かない状況になってきている、その分野とリンクしてきているのが中小企業の地場産業のところが多い。大統領選挙でトランプが負けて良かったけれども、これから多分米中間の対立で今までの形では、中国との関係がぎくしゃくし出してくる。ということになると果たして今中国に依存しているような、日本からしたらお客さん、あるいは逆の面でも向こうからいろんな品物を送ってもらう、という双方向の関係、これは今、大手のほう在必死になって繊維製品ならミャンマーとか低賃金のアジア諸国に移していますけれども、工業集積のレベルから

すると話しにならないわけです。中国でも20年前からの開放政策の下でようやく今のレベルにきているわけですから。そうすると、ここを断ち切られた場合、完全に日本はアジアの中で孤立してしまう危険性がある。ドイツは完全にEUの中で存立基盤を固めています。というのは、戦争に対してきっちり反省したわけです。日本の場合は依然としてその点が曖昧であるということが問題です。ドイツはEUの中で中核の位置を占めているけれども、果たして日本がアジアの中で信頼関係に基づいたネットワークのコアになれるか、というのは今、問われてきている。そういう問題も多分これから大きく出てくる、ということを考えておく必要があると思います。そういう点で今のコロナの問題というのは目先の、仕事があるなしとか食うていけるかどうかだけでなく、このあとのことも十分に頭の片隅に入れて、いろんな交渉とか問題点の扱い方をやっていく必要があると思います。

Go To トラベルにみる政府の内需振興策の欠点

3番目、内需が増えないということで消費指数の動向はどうなっているのかというのを見たのが図6ですけれども、去年の9月、これは駆け込み需要で10月から消費増税ですから。そのあと、支出の動向で二人以上世帯は対前年比で見るとずっと落ち込みが続いてきているという状況がある。内需が膨らまないというのは当たり前です。必死になってGo Toとかやっていますけれども、あれは一過性の問題であって、しかもGo Toをやるのはいいけれども、営業効果があがっているのは値引き率の大きいところということで大手の旅館とか高級ホテルなど、値段の高いところに限っています。滅多に行かれんへん。

ところが、地域密着の普通の旅館とかはGo Toで行って割引をもらったって、そんなに値打ちがないということで5月のシーズンが来ても、地域のいろんな温泉地をみても、普通の地域密着の小規模な旅館というのは全然Go To効果はない、ということは大手のホテルとかチェーンというのはある意味、中央の大手資本や外資ですから、収益が地域内に還元される形での地域振興に全然

つながっていないという状況があります。

おまけに消費増税の影響がずっと続いてきて、その上に所得水準が上がらない、増税とか社会保障の負担の増大で、蛇口を広げないかんに国民生活のところに関しては蛇口を閉めかかっている、という状況がある。

小規模企業の存立基盤の危機

その結果、**図 8**、**図 9** を見てみますと、コロナの影響は中小企業のほうで、先ほど GDP を見ましたけれども、落ち込みというのは中小企業の中には非常に多い。中小企業の中でも非効率と言われて、打ち切れと言われていた小企業のところがダメージが大きい。これは**図 8** で政策金融公庫の月次動向調査を見たものですが、小企業、9月の見通しですら採算状況はまだ赤字のほうが多いからマイナス 36%という状況なんの赤字企業が非常に多い。中小企業レベルに引き上げて**図 9** に見るように赤字企業は9月時点で43%という状況で、国民の雇用の7割を占める中小企業のところが完全に疲弊してしまっているということが言えます。

こういう状況は日本経済全体ですけれども、大企業含めて大変だというのは**図 11** です。これは日本経済新聞9月のデータ、資料ですけれども、損益分岐点、100 というのはトントンです。100 を超えてるとするのは赤字になる。だから空運、JALとかANAですけれども、299%ということは売上が3倍以上にならんと黒にならん、ということなんで普通どう考えても90以上の損益分岐点ということになると、これはヤバい状況になるわけですが、かつてなかったような損益分岐点の状況で、これは人が動くことに関わっている業種とグローバルに売買されている品物、自動車とか鉄とかいうのがダメージを受けてきている、ということがわかります。

小規模企業層での異常な廃業の進展

問題提起の最後ですけれども、そういう中で休廃業、倒産。今のところは、倒産は増えていません。倒産は増えていないけれども、ヤバいのは廃業です。倒産というのはギリギリまで頑張るわけ

です。何とかやるやろうということで、あと三月頑張ったら何とかやるやろうということで無理して、赤字の状況でも続けようということなんで、景気循環からすると経営者は一応先をみて、もうちょいもうちょいと思えているわけなんです。

ところが廃業は裁判にはならんわけなんで、今やめたら迷惑がかからないというやめ方なんで、廃業が多いというのは展望がかなりなくなってしまっている状況です。こっちのほうが本当はヤバいです。

図 12 は、1-8月期の休廃業と倒産件数を去年と今年を比べたものです、東京商工リサーチ。休廃業はガーンと増えてますね。倒産は横ばい状態。だから倒産する前に踏ん切りをつけているという状況です。その多い業種はどこかというのは、**表 1** です。増加率で見ると一番多いのは金融・商品の先物取引業で、2番目に多いのは文化団体、音楽家の団体とか芸術系の団体なんかの割合が多くなっています。注意しなければいかなのは5番の設備工事業、6番目の総合工事業とか、10番目の職別工事業、この順位は増加率で見た順位なんで絶対数で見ると、大きなシェアをもっているのは、廃業の危険性が出てきているのは建設土木関係のところである。これは多分、小規模企業でかなりお手上げ状態になってきているところが進んできている、ここをいかれる。地震とか台風のとときとか、地域で対応していく能力がなくなってくるので、地域の生活の安全でみても非常に危険な状況があるということです。

図 13 は、中小企業が多い多いというけれども、特に潰す対象になっている小規模企業に関しては、中小企業白書19年版ですけれども、既にアベノミクスの下で12年から16年、小規模企業に絞った形で廃業が進んできています。小規模企業で開業も多いのは、大企業の本来正社員がやらかんものをなくしてしまって、ウーバーとか自営業者みたいな形にしておいて企業の負担を減らしていくという、ある意味、統計のズルをしている形になっています。

だから、新しい、新規の自営業者向けの、あるいは小企業向けのマーケットが開けてきたというよりも、大企業の産業構造転換の闇の部分

引き受けざるを得ないという形で表れてきている。それにしても、差し引き見てみると、日本で廃業が進んで店がなくなる、工場がなくなる大部分は 20 人以下の小規模のところでは既に進んでおいた。だから地域がどんどん疲弊化する状況となっています。この上、小規模企業を潰していくということになると大変な状況が生まれ

てくることになります。

これから、そういう困難な状況がある中でそれぞれの分野からお三方の代表的な発言をいただいて、今度は問題点を抉り出していきたいと思います。それぞれ 20 分程度を目安にして石渡さん、北川さん、秋山さんの順番でパネリスト発言をお願いしたいと思います。



「1社もつぶさない」覚悟で強力な中小企業振興策を



石渡 裕 中同協 政策委員長

20分ということなので、最初に同友会の政策活動、後半では自社が今どういうことをやっているのか報告をさせていただきます。

まず、中小企業家同友会は全国で会員が4万7千名です。平均的な会員の企業規模は従業員数でおおよそ30人です。資本金でいくとおおよそ1500万円という構成になっています。同友会ではどういったことをやっているかという、会員企業のいろいろな経営の実践を通していろいろな情報が得られるわけですが、それを例会という形で月に1度集まって経営の実践報告というのをするのです。その会社で上手くいっていること、あるいは上手くいかなかったことも含めて報告いただいて、その報告から得たことを自社で、会員企業でいろんなことを試してみたり、そういう形で良い会社をつくらうということを目指しています。その中で経営指針というものを大切なものと位置付けています。経営指針は経営理念と10年ビジョンと経営方針と経営計画を各社でつくらうという運動をやっています。多分会員の3分の1くらいのところで経営指針というものを成文化して社員とともに共有化して事業活動をやっています。そういったのが中小企業家同友会という会です。

新型コロナウイルス～第5次緊急要望・提言

資料の12ページを見ていただきたいんですけど、ここに「新型コロナウイルスに関する第5次緊急要望・提言」があります。第5次ということはそれまで第4次まで出してきたということです。これは10月に出したものです。まず、「I. 緊急対策」の1.として徹底的なPCR検査を拡大強化してほしい、ということ掲げています。2.として、このコロナが始まってからいろんな形の給付金とかそういうのが出てきていますが、持続化給付金とか家賃補助給付金、そういう

ものを一層拡充強化していただきたい。それから3.として、長期資本性ローンの充実ということで、これは企業が借入れを起こすと自己資本比率というものが下がって、その先更に金融機関等から融資を受けにくくなるんですけども、長期資本性ローンは、劣後ローンという言い方もされますけれども、これはお金の借入とか、それは資本として計上されるので資本が傷まないという形で、そのあとローンを金融機関等から借入するのがしやすくなるというもので、これは政策金融公庫等である程度中小企業でも使える、まだまだ使いにくいんですけど、以前と比べればそういったものが実現してきました。それから13ページのほうに移って、4.で雇用調整助成金の充実も、これはどうも第3次補正予算で12月で廃止ということにならないようですけども。

それから「II. 経済対策、今後の対策」ということでまず消費税を景気が回復するまで0%とするとか、それから今回の消費税ではインボイスということが、消費税を上げると同時に、あと1年半後から2年くらいですか、インボイスというのが導入されるんですが、これが導入されてくると、非課税業者なんか企業が取引から排除されるということが非常に懸念されるんですけども、吉田先生も言われましたけども、菅内閣になってアトキンソンさんとか竹中さんとか、そういう形の中で、日本の中小企業は生産性が低いということで、それを上げるんだということで数を減らしていこうといわれる可能性が強いわけですが、そのへんとも関わってくるかなということでインボイスの導入は延期ということを訴えています。

それから国や地方自治体の仕事の中小企業への発注ですとか、あと分散型の地域内循環をさらに進めてほしいとか、そんなことを第5次緊急要望では要望しています。これを中小企業庁とか政

党なんかにもお渡しして説明したり、そういったことをやっております。

中小企業は小幅回復するも先行きは全く不透明

次の 14 ページ、同友会では景況調査、同友会リサーチで DOR（ドール）Doyukai Research という言い方をしているんですけども、これを年に 4 回やっているんです。どういう状況なのかということで 7 月～9 月のものが出ています。

先ほど吉田先生が説明されたのと大体同じようなことになりましたが、まず業況判断（DI）が、マイナス 58、これまでこういう数字が出たことはあまりないのですが、それが 7 月に 45 ということで若干回復はしてきているのですが、45 というのもかなり悪い数字なので、大企業のように回復してきていない、かなり悪い状態が続いています。今後の見通しとして、マイナスの数字がさらに小さくなっていくと、かなり悪い状況が続くのかなとみたほうがいいんじゃないかと思えます。15 ページのほうの業況水準というのがありますけれども、全業種でマイナス 36.5 と出ていますけれども、見通しとしても良くないと同時に製造業でかなり悪いということが言えます。製造業で業況が良くないということができません。

それから、コロナ感染拡大ですけれども、日本でも毎日のように過去最高を更新しています。さらに気温と湿度が下がっていくと、この先どうなっていくのか想像できませんけれども、かなり厳しい状況になっていくとみるべきではないかなと思います。資料を出していますけれども、時間の都合でお話しできませんが、16 ページのところで 2009 年、2010 年リーマンショックです。落ち方は、マイナスでいくとリーマンショックのときの下までいっているのですが、ある 3 か月の落ち方でいくとリーマンショックのとき以上の落ち方になっている、ということで過去に経験したことがないような経済状況になっていますし、リーマンショックのとき以上、今後コロナがどうなるかわからないですけども、さらに厳しい状況になる可能性もあるとみておいたほうがいいんだらうと思います。

総合環境分析について

このあとが、弊社ですね。会社の名前が株総合環境分析と申します。水質を中心として土壌とか大気とか、そういったものの調査、分析の仕事をしています。本社が横浜で、東京の町田と群馬の 3 拠点に分析室を構えて環境の調査、分析の仕事をしています。私は 1976 年に大学を卒業して 30 歳になるちょっと前まで、約 7 年間サラリーマンをやって今の会社を興しました。それで会社を始めて段々社員数が増えてくるのですが、最初のうちはなかなか男性の社員は採れなかったですね。男性の社員というのは私のいことか、私が独立する前にその職場で一緒に、知っている人間は来てくれたのは何人かいますけども、なかなか男性は採れないことがあります。それは男性の中途採用の募集で 20 代の社員が少し採れるようになってきて、当然社員のほうが私より若いわけですから、会社の将来ビジョンが必要だと思ったときに、中小企業家同友会では、そういったものをつくる運動をやっていることを知りまして、入会しました。

弊社では経営指針をつくって 30 年になるのですが、今、第 6 次中期計画の終わりの年になっています。同友会に入って、それまでは新卒、大卒とか修士というのは採れなかったのですが、共同求人というのがありまして 93 年からは大卒、修士等は採れるような会社になってきました。経営指針の下で社員と経営指針を共有して、新卒も採りながら少しずつ企業規模を大きくしていったというのが弊社の現状です。

同友会に入って良かったなと思います。社員も会社がどういう方向に発展すべきか経営者と一緒になって考え、成文化して文書にしていく。

単年度計画というのは毎年、年間の経営計画が実行されて、うまくいったり、いかなかったりがありますが、そういったことも通して社員が実質的に経営に参加してくるということが同友会に入ったおかげで、やりやすくなったかなと考えています。

私も会社をつくったときに、社員から見たい会社をつくりたいと思っていたので、なかなか大企業でもやられてないことです。

私が会社を始めたときは、最初の 2、3 年は収入も低い状態が続きました。私の妻は東京の小学校の教員をやっており、子どもに対して扶養手当が付いてたんですけども、私の年収が多くなったときには付かなくなった。ただ、どっちが年収が多いかじゃなくて、扶養というのは両方の収入でやっているのだから、おかしいんじゃないかなと私は思った。大体主たる扶養者というのは男性のほうがなる場合が多いのですが、女性の場合で子どもに対する扶養手当ですね、うちの会社は主たる扶養者の場合は 1 人に対して 1 万 4,000 円出し、主たる扶養者じゃなくても 7,000 円を出しています。そういう中で女性の定着割合も最近は良くなってきました。そういったことが中小企業家同友会に入って、社員をパートナと考えて良い会社をつくっていくんだ、ということを学ばしていただいたことも一つの要因になっているかなと思います。

それから、中小企業の場合は事業を次の世代に継承していかなければならないんですけども、私もここでは代表取締役となっていますが、これは 1 か月前まで、今は息子が代表取締役になり今は取締役会長というかたちなのですが、中小企業が親族であろうと、社員であろうと、会社を引き継いでいくときに問題になるのが 2 つあるんですね。一つが株ですね。株をどう評価するのかと。中小企業の株というのは社会一般的に売買されませんから、仮に評価すると、例えばうちの会社でも資本金が 2000 万円自己資本がその 10 倍以上になっていますから、これを評価すると 10 倍とかそういう額になってくるんですね。それがまず、引き継いでいくときに、一般の上場企業み

たいに売り買いできるわけではないですから、それを評価するのはどういうものか。かなり、次の世代に引き継いでいくときに苦勞していくことになります。それから企業の借入に対して、代表者が個人保証というのをするんですね。個人保証というのは世界でみても、今だともう日本くらいしかないんじゃないですかね。企業が、借入というのは外国でもしますけども、それを代表者が個人で保証する。それを同友会は個人保証というのはやめるべきだという運動をやってきました。数年前に個人保証に対するガイドラインというのが出まして、一定の条件を満たせば個人保証をとらなくてもいいんじゃないかという方向性が出ましたので、都市銀行は無理ですけども、一部の地方銀行では保証をとらない融資というのも大丈夫とって来ました。うちの会社もやっと息子に引き継いんですが、会社は借入金がありますが、代表者が保証するという事は数年前からしていないので、そういう意味でも会社を引き継ぐということはやりやすくなったと思います。

同友会の中には三つの目的というのがあるのですが、一つは良い会社をつくろうということですね。これは会員の経験と知識を交流して企業の自主的、近代化と強靱な体質をつくろう。これを良い会社とっているんです。あと良い経営者になろうというのは、資質を高めて良い経営者になろう。それから、良い経営環境をつくろうということも謳っているんですけども、やっぱり 1 社では解決できない問題というのも沢山あるわけですから、そういったものを解決して、企業が存続発展するということを頑張っている団体です。

新型コロナウイルスへの対応策と運動の実践



北川 誠太郎 東京土建一般労働組合 書記次長

今、ご紹介いただきました東京土建書記次長をしています北川です、よろしくお願いします。私のほうからは東京土建は一般の労働組合なんですけども、建設に従事する方が加入する労働組合で、会員は11万人余りであります。ただ、この業界が一人、二人で会社、法人を経営されている方もかなりおまして、実際に東京土建に1万2千社を超える法人の事業所が入っています。個人加盟なのでその代表者も含めて個人加盟になるのですが、労働組合ですからその社長、経営者の方も現場に実際出ているという労働者性で労働者ということの位置づけで加入をされている、ということになります。ですから、このコロナ禍においても労働者の生活、賃金を守るといふことと同時に持続化給付金などの事業体を守る、といふところの相談も含めて対応していきたくという状況がありますので、経営者も労働者も混在している珍しい労働組合ということではありますが、そういう中で、手探りでこのコロナの中、半年間余り進めてきたとりくみについてご報告をさせていただきます。

緊急事態宣言前にとりくみを強化

3月の時点で東京都から、国からも緊急事態宣言で不要不急の外出禁止が出る以前に、東京土建ではコロナに向き合い、組合員に向き合って対応を進めていくという方針を出した。今では当たり前の対応ですが、その当時は事業所を閉める、銀行も窓口を閉めるという状況下にあるなか、東京土建は命や健康に携わる手続きをする一方、持続化給付金等の手続きをするのに窓口を開けないという選択肢はなかった。500人余りの専従書記からいろんな意見がありましたが、ここは組合員に向き合っていこうという方針を立てた。スローガンとしては、「だれも取り残さない」と。リーマンショックが起こったときには自ら命を絶つ

仲間も出てきたということがあり、スローガンはコロナに立ち向かっていこうという方針です。

だれも取り残さない

本部と支部で分けてとりくみを報告させていただきます。本部のとりくみ(1)では、仲間から寄せられる現場の情報で、例えばゼネコンでは朝礼は酷い密の状態で行われ、エレベータやトイレで、いつコロナのクラスターが発生してもおかしくない現場環境にあった。3月の終わり頃には志村けんがさんが亡くなり、ほんとに恐いという印象が広がるなか、建設現場では何も手が打たれてい状況下になか、多くの仲間から何とか現場の改善をしてほしいとの要望が出されました。

コロナの中での特徴は、正確な多くの情報が寄せられたことで交渉機能が果たせたことであります。ゼネコンの大成建設では、現場でコロナ感染者が出るとそこを閉じる。現場を閉じるのであれば、そこで働いている労働者の賃金補償が出るという関係になるのですが、1~2人、現場に出させ現場は閉所しないという考え方をする。現場はあくまでも稼働しているのでいろんな言い訳をして賃金補償をしない。

しかし、大きな問題は、現場で一人コロナが出ると現場で働いている他の人は、密の状態で作業をしているため、感染している可能性があるんです。賃金の補償がされないと生活するため、感染している可能性のある人が違う現場に行き、感染を広げていくことになる。

現場従事者の命と健康を守ると同時に感染拡大をさせないという意味でも賃金補償をさせることが非常に重要です。例えば7月11日に、大きく報道されましたが、現場におけるコロナの陽性反応、濃厚接触者15人が出て、翌日には13人の陽性者が出た。ところが、大成建設では現場名を公表しなかったのですね。後々の労災を認定す

の際の申請にも関わってくることで、現場が特定できないと多くの仲間から現場情報が流れ、もう隠すことはできなくなる。そのあと報道もされ、7月21日に日本郵政本社ビルの現場だとある程度特定して、現場のほうにコロナの対応の徹底と補償を行うように申し入れた。

情報提供ということで国土交通省にもその状況を伝えたところ国土交通省からの指導が入り、現場を閉所し賃金補償も行なわれていた。同時に国会議員に対して政治できちんと、問題があるということをゼネコン含めて全体的に指導してほしいことを要請。国会でも取り上げられた。

コロナで現場の閉所と賃金補償をセットの主張が国会でも共有される。国会出された次の日に、大成建設は下請業者を集めて休業補償の説明を行なった。東京土建から国土交通省に情報提供し、情報に基づいてゼネコンに指導する。結果報告が来る。まだ問題があれば報告する。正確で多くの情報を国も求めている。コロナが終息しても情報に基づいた交渉機構を強化していける教訓もできたのではないかと考えています。

現場でのPCR検査を求めるとりくみ

2点目でありませけれども、PCR検査です。先ほども出ていましたが、やはり現場でコロナ感染対策をきちんとやり、コロナ感染者を現場に入れないことが一番重要になってくる。

PCR検査を一度やってもまた2週間後にやらなくちゃいけない。大変な出費にはなりますが、建設現場でクラスターを発生させると多くの方が感染拡大していくことになる。PCR検査をきちんと行うということを訴えてきた。

(2)の真ん中あたりに下線を引いていますけれども、都議会議員は環境建設委員会や財政委員会など委員会でPCR検査の必要性を議論してほしい。これはイギリスの例ですが、その必要性から建設従事者にはPCR検査を徹底させていると。①では、コロナの感染が酷い状況でも作業を止められないエッセンシャルワーカー、現場に行かざるを得ない方についての検査は、自治体や東京都を含めて予算的な措置をしていく、それに基づいて現場の元請けが検査を行っていく。その必要性を訴

えた。その後、PCR検査費用に関して東京都は5億円から50億円まで広がった。今まで6~7回の補正予算が組まれています、さらに増額されていくだろう。建設現場におけるPCR検査に関してはまだ制度化されていないので、引き続き必要性を訴えていきたい。

仲間の声を国や都へ届ける

(3)では、やはり最初にお話しがありましたが、目の前の生活、仕事だけではなく、経済や業界にも目を向けて、国に対しても署名を行ってきた。

消費税をまずは5%にしよう。テレワークの住環境整備ということでのリフォーム助成。持続化給付金関係の期日延長などの要求を求めてきた。

建築資材も一番初めに影響が出たのは、中国で生産されている設備・機材が現場に入ってこなくなる。輸入に頼って国内で生産できない状況により、この業界が左右された。建設資材等の国内生産の後押しで署名にとりくんだ。

東京土建から多くの首都圏の労働組合、建設に関する埼玉、神奈川、千葉、国土交通労組を含め広がっていった。災害で大変な状況にある福岡、熊本にもコロナで苦しんでいる仲間と署名協力の輪が広がっていった。このような時期、組合員同志の連携の輪も広がっていったということがありました。

支部のところでは、次の20ページに表がありますが、9月の段階で持続化給付金等の相談は9千件弱、10月・11月含めると1万件はいると思うんですけども、相談を受けてきている。7月をピークに相談件数は減っておりますが、その下の表がありますが、支部のアンケートでは、6月・8月の比較で言うと、預貯金の取り崩しが増え、保険の解約、車を売るということで何とかしのいでいるという状況があります。相談件数は落ち着いてきていますが、まだまだ仕事や生活で苦しんでいる組合員の相談活動を進めていかなければならないという状況であります。(3)のところは、持続化給付金、国から委託されている業者がなかなか機能しない。よく税務の制度を知らない方がやっているために非常に時間がかかっ

て、放ったからしにされるという状況がありましたので、申請手続の円滑化を求めた要請も行ってきたというところもあります。

仲間の相談に向きあい組織化へ

22 ページ、東京土建は 36 支部あり、ここでのとりくみとして、例えば西多摩支部では、多くの自治体がまたがっており、そういうところに属している組合員数を表記する。14 人しかいないところも自治体の制度をきちんと調べたうえで、自治体毎の制度を全部つかみ、申請できるものをにしておくという考えを徹底してやっていった。

だれ一人取り残さないというのは、申請のことも含めて制度を知らないためにもらえるものももらえないで廃業、倒産する仲間を出さずに、いろんな運動と相談業務を進めていくと同時に内容をきちんと組合員さんに伝えていくことです。

ホームページや機関紙が大きな役割を果たすのですが、結果としては役員から役員へ、人から人に伝えるということが非常に重要であり、組織的にとりくみを進められたのかなと思っています。

結果、東京土建では、何かあったら組合に相談に乗ってくれることが未加入の仲間にも広がり

拡大につながっていく。脱退率は下がって拡大率が上がっていくという状況がありますので、基本的な組合員さん、建設従事者に寄り添っていくというとりくみは間違いではなかったのかなと考えております。

コロナへの現場対策と交渉機構の確立

最後になりますけれども、現場における対応の 4 点は、現在東京土建では、23 ページですが、4 点。現場に入る人にコロナ感染者がいないということを示すためにも PCR 検査。国土交通省の現場でのガイドラインを徹底させる。感染者がそれでも出た場合には現場の検証とそれにとまなう補償の徹底。コロナ後の後遺症に対しても労災の認定につなげていくという 4 点を掲げております。

コロナ禍では、非常に厳しい状況の中で多くの組合員から正確で多くの情報が寄せられ、それに基づいて 36 支部すべてがコロナに関する自治体要請行動にとりくみました。

組合員の声を自体に届ける、国や都にも届けるということでは、やはり仲間の相談を基本において情報を運動につなげていく。これからもコロナが終息後もこういう運動のところで交渉機構の確立を目指していきたいと考えております。

最低賃金の改善、中小企業の拡充で地域経済の活性化



秋山 正臣 全労連 事務局次長

全労連事務局次長の秋山です。よろしくお願いします。はじめに、ご承知のとおり全労連は労働組合として組合員の命と暮らしを守るということで活動しております。春先に労働相談のホットラインをやりましたし、「何でも相談会」の電話相談なんかもやってきました。ほんとうに悲痛な声が寄せられて、労働組合としてやらなければならないことが沢山あるな、ということを目に目に肌で感じています。先日、全労連・国民春闘共闘で冬の一時金の闘争状況について第1回集計を記者発表したところでありますが、多くのマスコミから注目を浴びました。私もその場に出ていたのですが、NHKや日本テレビでも報道されたようでありました。大幅に一時金が低下をしているということでしたが、リーマンショックの後にも同じようなことがあったのですが、そのあと賃金もダウンしていくと、そして長くデフレの時代になってデフレスパイラルとなってきました。今日のアベノミクスで少し経済が伸びたといわれていますけれども、労働者の賃金はほとんど上がってなくて、個人消費、内需が全然進んでいません。こういう状況を打破していかなければならない、という強い思いをもっています。ですので、この一時金闘争で負けずにたたかって、労働組合があればこそということで春闘を頑張っていきたいと思っています。そうした方針なんかについて話し合っているところです。ただし、賃金を引き上げていくためには、やっぱり大多数の労働者を雇用している中小企業が元気になければならないと思っていますので、このコロナ禍においても中小企業支援を拡充していくことが必要だと考えています。

東京商工リサーチのホームページを見ていましたら、日本地図にコロナウイルスの関連で破綻した状況というのがホームページに載っていました。都道府県別に負債額1千万円以上の破綻し

た企業数というのが出ておりまして、やはり東京でもかなり増えている。北海道も相当な数が出ているということがあります。月別の判明数も伸びていて高止まりの状況になっているというのがこの状況を見ていて思いました。同時に業種別に経営破綻しているグラフが出ていて見えますと、一番高い数字を示しているのが飲食業です。この飲食業というのが影響を強く受けているなと思います。先日も会議があつて遅くなって、ご飯を食べようと思って入った中華料理屋さんなんですが、私一人だけでご飯を食べている。40人くらい入れるような広いスペースのお店だったんですけども、お客さんがいないという状況がありました。夜遅くになれば電車に乗っている人も少ないという状況ですから、かなり飲食業への影響は大きいんじゃないかな、こんなことを改めて思ったところでもあります。こういう状況でありますから、何としても休業業というの、先ほど吉田先生もおっしゃったとおり増えているんですが、私たちとしては雇用を守ることが大切ですので、経営者の方にも頑張ってもらわないといけないです。そのために何ができるかという、雇用調整助成金を活用していただいたり、貸付制度も含めて雇用を守ることをしていかなければならないと思っています。

中小企業予算の増額を

レジメの24ページのところに入れさせていただいていますが、私たち全労連としても、何といっても中小企業予算の増額をさせることが一番大事だと思っています。中小企業庁の予算の推移は資料に入れておりませんが、経済産業省で計上されている当初予算、中小企業の予算というのは1,200億円くらいしかないですね。ただ、今年度は補正で4,000億円に増えてはいます。これは持続化給付金であるとか様々な助成金を含めて増

えているということでありますけども、それにしても僅かではありません。これをもっと抜本的に増やしていくということが必要です。

同時にその予算の中身を見ていくと、相変わらずというか、これもホームページに載っているのを見ていただければと思うんですが、新陳代謝という言葉や生産性向上、このことが非常に強調されているところ。これに乗れないところは淘汰をしていくという感じを強く思っています。今日のお話にも出てきたデービット・アトキンソン氏が成長戦略会議の委員に入ったということで、中小企業の定義の見直しということに着手をされているということでありますから、零細企業を含めて淘汰をしていくという政策の方向にいくんじゃないかということが懸念をされます。そうならないように私たちとしても声を上げていきたいと思えます。

さらに個人消費を高めていくという意味では賃金引上げ、特に底上げが必要だと考えておまして、最低賃金の引き上げを求めているかなければなりません。要求としては全国一律で1500円以上ということを目指していますので、それを実現するということになれば、かなり大きな負担が中小企業にかかるわけです。したがって、その資金の供与であるとか引き上げたことによる負担増となる社会保険料の免除をすとか税制改正、中小企業への優先発注、こういうことを進めていくということが非常に大事ではないかなと思っています。

それぞれ担当する省庁が違うところがあって全労連として要請をするときに、例えば社会保険料の事業主負担分免除という話しをすると、中小企業庁は「それは厚生労働省の話です」と答えます。厚生労働省で話しをすると、厚生労働省は保険の運営上、どうしても収支を考えないといけないわけですから、そう簡単に「うん」と言うわけがない。なので、中小企業庁が予算を出して厚生労働省のほうに払うという仕組みをつくらないと、現時点ではできないんじゃないかなと思っています。そういう調整の仕方を求めていくということが非常に大事ではないかなと思えます。

税制改正のところでは当然我々も消費税の引

き下げが大変重要な課題だと思います。ちなみに今年9月30日に来年度予算の概算要求が締切をされたところ。ご承知と思いますが、防衛省の当初予算要求額が文科省の予算額を上回ったんです。5兆円を超えたという報道がされていますが、ほんとにこんな予算でいいのかなと思えます。軍事大国への道、戦前の道を歩んでいるんじゃないかなと、非常に思えます。実は私も教員のとりくみに参加をして20人学級を実現させたいということを言っていますが、感染を防止するという意味でも学校で密になるようなものは避けていく、ということが必要ではないかと思えます。敵基地攻撃の能力を持つような予算をつくるのではなくて、文科省予算のほうをもっと増やしてほしい、そんな願いを改めてもったところがあります。

中小企業への直接支援

続けて中小企業の直接支援ということで、いま全労連が考えているところを少しご紹介しておきたいと思えます。25ページの上の「中小企業への直接支援」というところで項目としていろいろ書かせていただいています。一つは、最賃の引き上げに関わる原資の補助、貸付のしくみ創出というところです。どうしても中小企業が賃金を引き上げるといときに、吉田先生の資料にもあったと思えますが、中小企業は労働分配率が高いですから、新たに引き上げたときに回せる資金というのが厳しい状態です。この間、最低賃金の引き上げがあったんですが、多くの企業が四苦八苦されていたというところがあります。その資金を当面の間、ポンと国が貸し付けるか補助することがなければ現実的にはなかなか上げられないし、反対の声が大きいだらうと思えます。現実に今年の最低賃金が引き上げされなかったのは日本商工会議所の猛烈な反対運動によるものだったと思っていますので、反対をさせないためにも国による助成措置というのをつくっていかないとはいけません。社会保険料も負担が大きくなっています。法人税は、利益（黒字）にかかりますが、社会保険料は赤字、黒字に関わりなく負担が求められますので、零細企業にとって大変厳しいものがあります。

ます。フランスや韓国では負担する制度をもっているというの伺っていますので、日本でも負担軽減ということを考えることが必要かとおもっています。ということで例示的には4分の1から2分の1の負担軽減というのを一つの案として出させていただきます。全額負担免除にするかどうか含めて、いろいろ議論があると思いますが、そのへんはみなさんといろいろご意見を交換しながら打ち出していきたいと思っています。

それと消費税の引き下げは当然求めていかなければならないと思います。石渡さんがおっしゃっていましたインボイス制度、これの導入中止というのも非常に大事です。これが入れると零細企業は消費税の問題ではじかれていくということになります。全労連の構成単産の一つである自交総連の方から言われています。なぜそんなことを言うのかというと、タクシーの運賃の関係でも消費税がかかってくるわけですので、そこでインボイスというのをちゃんとしないと排除されてしまうことになりかねないからです。だからインボイスは反対だという声を出しています。私たちとしてもこのインボイスは導入中止ということ強く求めていきたいと思っています。

直接支援の関係では、事業承継税制の拡充などを含めて入っていますが、現実に事業所を営む企業さんというのはかなり苦しい、いろんな問題を抱えているというのがありますので、それを和らげるという意味でも事業承継税制をもっと拡充していくほうがいいと考えています。

公正取引の実現を

それと一番大きなところで思っているのは、「公正取引の実現」という課題です。適正な取引条件を確保するというのは非常に大事で、今日参加のところからも少し事例なんか報告いただければ有難いと思うんですが、中小企業に対しての契約で、契約書のないまま注文するであるとか、指値とか、支払い先延ばし、急な仕様変更など、取引慣行、こういうのが残っているということがありますので、こういうものをきちんとさせていくということが必要だと思います。また、独禁法で賃金協定を結ぶとカルテルになってしまう

るので、これは適用除外にすべきだと考えています。これは中小企業なんかも含めてですが、賃金と同じでないと企業間の競争というのは崩れてしまいますので、賃金協定はカルテルから除外すべきです。そして産業間の中での公正な競争に資するというふうにしていくことが必要だと思います。

公正取引の実現の最後が下請代金支払遅延等防止法の履行確保ということです。公正取引委員会がしっかりと体制を拡充してやっていくということが必要です。ただ、どこまで関与するかというのはちょっと難しさも若干もってはいえますけれども、今の体制はあまりにも脆弱かなと思います。全体的に日本は、公務・公共サービスの体制が脆弱ですのもっと拡充をすべきだ、というのが基本的な立場です。

地域における有効需要の創設

最後に、「地域における有効需要の創設」というところも設けています。社会保障分野などで中小企業支援というのがあります。今回のコロナの関係でも特に出ています、中小零細の病院であるとか介護事業所というのは経営が大変に厳しい状況になっています。ただでさえ診療報酬、介護報酬が限られているために他産業に比べて労働条件が低い状況になっていますので、ここはもっと改善すべきだと思います。介護なんかでいうと、私もついこの間、親の介護で思いましたけれども、もう大変です。私は依然、仕事の関係で保育園長と話しをしましたが、園長になっても最終的に年収は600万円か700万円しかいらない。保育士だと400万円台が中心でほんとうにいいのか、少子化の問題を考えれば、こういう産業で働く人たちの労働条件の底上げが必要だと思います。

そのため、報酬改定、保育の運営費の引き上げをはからないとできないというところがありますので、それを改定させていくということが一つあると思います。あと、地域経済を活発にしておくためには有効需要を地域地域によってつくっていくということが必要だと思います。計画的なインフラ整備ということもあげていますが、例え

ば道路の建設の関係では、依然として日本は高速道路を新しく造ることが中心になっていますが、そうではなくて転換をしていくということが必要です。既にある国道を走りやすいものにする、広げる。トンネルもいつ崩れるかわからないところを直していくとか、こういうことが必要です。数年前から言われていますが、地方の国道の中にはもう通れなくなったところもあります。トンネルがダメになったり、橋が渡れなくなったりというところがありますから、こういったものを計画的に整備していくということが必要だと考えます。この計画的なインフラ整備を地方であるということは、その地方地方でそれらを実行する技術者をつくるということでもあります。数年前に大雪が降ったときに問題になったんですが、豪雪地帯で除雪する作業員も段々減ってきているということがあります。それから、災害復興を考えると、千葉県の台風被害のところが未だに復興していませんし、大阪の北部地震で被害を受けた地域で屋根の修理が済んでなくてまだ残ったりしています。最近では建設従事者が少なくなっていて復興がなかなか進まないという状況があります。

住まいを確保するというのはほんとに大切なことですので、今、雇用が危ない中で住まいも失

ってしまう危険性をもつ人たちが増えていますから、雇用を大切にするためにも計画的なインフラ整備なんかもやっていく、ということが大切だと思います。

最後になりますけれども、私は公務の労働組合出身ですから、公務・公共サービスを充実させていくということが大変重要だと考えています。政府は今、菅政権でデジタル庁をつくり、デジタルで何でも申請できますよというんですが、結局やってもやっても時間がかかってなかなか進まない実態があります。持続化給付金のことが典型ですが、申請を出しても出しても、返ってくるのが遅いという話を聞きます。やはり窓口が近くないと、判断する側も正しいかどうかわからなくなってくると思います。今、NTTなんかは電話しても、なかなか電話が繋がらなくて待たされて待たされて、つながったと思ってもなかなか話ができない、進まない実態があると思います。

効率化の名のもとに集約されればされるほど、利用者は不便になっていくという現実がありますから、そうではなくて地域地域で解決できるような体制をつくっていくというように転換すべきだということを申し上げて、私からの報告とさせていただきます。

地域密着型中小商工業は地域生活文化の担い手

今日はかなり多様な論点が出てきました。石渡さんが中小企業の経営者の代表で発言されました。東京土建さんは、土建の組合ですけれども、法人も1万2千社ある、民商もそうですけれども、働きながら人を雇っているというのは、みなさん、ご承知のように中産階級ですわね。階級対立で言うと資本家、労働者、その間にあるのが中産階級、ドイツのマイスターとかイタリアのマエストロ、要するに金も出しているし、現場で自分も労働の主役になっているというのが中産階級の特徴になります。

ここの中産階級のところがきっちりと固まっている国というのが、大体地場産業がしっかりしておいて、民族生活、要するに歴史的に築き上げられてきた民族の特有の文化的生活が維持されている。だからドイツは機械工業に関してはマイスターの資格はないけれども、ドイツ風の生活、文化に関りのある領域、かつては125の業種に関してはマイスターの資格を持てと、これが大体衣食住に関わる場所です。イタリアはマエストロ。イタリアは業種別の組合が強いので、組合中心でそういう資格を与えている。ドイツ語文化圏というのはオーストリアとかスイス、オーストリア、スイスもドイツと似たようなマイスター制度があるんです。

この業者が担っている営業分野で、いわゆる固有の民族生活文化でなくて、万国共通のもの、例えば木造住宅ではなく合成建材のプレハブ住宅を使えばと完全に民族の個性がなくなってくる。日本も先進国ですから、企業の論理でGDPを増やしていくための本来の企業経営の役割ですが、国内で確保すべき財・サービスは何かという点を踏まえて、きっちりと各企業の下で働いている労働者階級とともに、地域密着の営業と生活が密着している中産階級、一定の規模を有する中小資本家が地域社会に安定した雇用と所得、必要

な財・サービスを提供する営業の柱になっておるといふ、三本柱をきっちり確保しているのが本来の持続可能な先進国、経済になっていく道筋です。

こういう国は基本的に地域の崩壊というのではない。そこでは地域社会というのは効率性を追及されない。だから、例えば日本は人口1億3千万弱で、今日も話しが出ていますように自治体が減ってきたんで、実際数は大体1700でしょう。1億2800万で自治体は約1700。ドイツは8千万人で自治体の数は一桁多くて1万2千あるわけです。イタリアは日本の人口の半分6千万で自治体の数が8千ある。ドイツやイタリアで効率性のために自治体が合併することはないわけです。

産業というのはローカル循環が生活を支える、雇用と財サービスの質を高めているんで、これはかなり地域特性がある、民族特性とともに地域特性があるわけです。それを支えるのが地域密着の中小企業である。日本の場合には大型合併が企業だけでなく自治体も進んできた、ということは自治体のシェアが広がっていくと、当然やたら多様な業種がいろんなところで集まってきたら、最も伸びるようなところに任せてしまうということになってしまう。という点でも日本の場合国のかたちというのをきっちりと考えていく必要性が中小企業団体にもあるし、労働者、業種団体にもある、ということが言えるのではないかと思います。

まとめ報告のところで、お手元のプリントの2枚目裏のレジメになりますけれども、1. で、中小企業の今日的意義ということに触れておきます。政府が評価するベンチャー型企業というのは、要するに自分の会社の利益だけを上げれば良いという形、特に株価資本主義になると、ベンチャー型というのは株が上がったら売り抜けてでしょう。会社を商品にするような経営者になると、会社が商品やから従業員も商品、要するに消耗品になるわけです。こういう社会になると大変なことになってしまう。そういう点では会社を商品にし

ない、本来の純粋な市場経済の基本に則った中小企業の経営者というものは、21世紀、コロナ禍、あるいはグローバル化の時代にますます求められてくるんだ、ということで中小企業の中身が問われてくる時代でしょう。

国民生活向上に向けた経済構造転換の課題

問題は2.です。コロナが、たぶん来年の今頃には収まってくる、ワクチンもできるだろうし、何か新しい方向性が出てくると思いますがけれども、その後、今までの日本経済が歩んできたグローバル化、それも外へ向かってのグローバル化一本やり、それから成長指向一本やりからぼちぼち、政府も言っているような形の本当の意味で。政府の言うことは、どうも現場に寄り添うとか、丁寧な説明と言いますが、言葉が軽くなってしまっただけで全然現場に寄り添ってないし、丁寧な説明で、説明自体やっていない形になっているので騙されたいかと思うんですけども。経団連自身も一昨日か、新成長経済戦略というのを出して市場原理主義への反省というのを出しているわけです。よく読んでみないとわかりませんが、一体どこを反省しているのかという問題もあります。基本的には政府の言葉と一緒に言葉の遊びに終わると思いがたけれども、我々としてはこれまでのような外へ向かってのグローバル化とか成長指向一本やりからぼちぼち方向転換する必要があります。

2015年の国連サミットでも持続可能性と言われて、政府のほうもSDGs「Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標）」、持続可能な開発目標ということになってくると、その目標が一体どこにあるんだ、ということが問題になってきます。そういうことを踏まえてこれからの日本というのは、人口が減るのは当然、これから少なるのはしかたない、というのは第二次大戦が終わったときに大体7500万人くらい、今のドイツと同じくらいの人口やったんです。それが僕らの団塊の世代でばあっと膨らんで1億3千万、これはイギリス一国分の人口が突然高度成長期に乗って来たわけなんで、安い価格の労働力がずっと出てくるわけです。そうしたら逆にそ

の人間は買い手になるわけです。大幅な人口増と労働力の異動に伴う世界数の増加は内需を驚異的に拡大しました。中国もそのプロセスが20世紀の終わりからあったわけです。内需拡大するのは当たり前、という時代があった。こんなことがいつまでも続くわけがないわけで、今、人口は減ってきていますからね。無理にGDP2%とか3%引き上げなかったとしても、ゼロ成長でもきっちりとその成果の再配分、福祉とか賃上げとか含めて行えば、人口が減っていくのですから一人当たりGDPは減らない。ゼロ成長で人口が減っていくことを前提にすると、ゼロ成長でも一人当たりGDPは増えていくわけです。問題は日本の場合は分配機構のところで大企業のほうに集まり過ぎであるということが問題ですから、そこに手を入れていけば、無理して成長せずに、熟成型であればよい。

成長志向から成熟志向へ

自動車にしても無理に世界ナンバーワンの台数をつくる必要はないんです。イタリアの場合の自動車メーカーが一人当たりの生産性が高いというのは中小企業中心でフェラーリやランボルギーニなどの中小企業が頑張っているからです。これらの企業は年間1万台もつくっていないわけです。0の数が一つ二つ違う。あそこはフェラーリにしたってマセラティにしたってランボルギーニにしたって、自動化・IT化は基本的に行わない。塗装なんかでも直線とか見たらトヨタのほうが良いわけです。手でやってたらどうしても丸みかとかが出てしまう、ところがそれは買い手にとっては、俺しかこの一台をもっていないという評価に繋がる。デザインとか色彩、フォルム、これはイタリアの民族文化・ルネッサンス文化が乗っかっているわけです。民族文化特有の付加価値が付いているわけです。だから、逆に言うとフェラーリやランボルギーニの開発陣にはベンツのSクラスは絶対につくれない。ベンツのSクラスというのは質実剛健でしょう。逆にベンツのSクラスとかBMWの7シリーズをつくっているドイツの開発陣はマセラティやフェラーリはつくれない。女にもてて何ぼやという車はドイツ人はつ

くる必要はないわけ。もっと質実剛健をつくるわけでしょう。日本のトヨタが必死になってベンツとBMW 7シリーズを打破するために開発したのがレクサスですけれども、ボンネットを開けたら勝負できるわけです。機能性でみたら。しかし販売価格でみると、どうしてゼロが一桁少ないのかというと、日本の機械工業製品の場合に民族文化が乗っかってない、色彩とかデザインとか。それを乗っけていくためにはまず内需のところで見える目がなかったらいかんわけです。

だから、日本人が本物の衣食住に接してればまがい物に乗っかるはずはないわけです。残念ながら日本の場合は安くて効率で走ってきたから、これだけ食文化が言われている割にナショナルチェーンがこんな大きな顔をしているのは、世界中の中で日本だけです。アメリカでもマクドナルドはあるけれども、飲み屋のナショナルチェーンはないでしょう。食をやられたでしょう。住でもそうです。どこ行ったってプレハブ住宅ばかり、中産階級でちょっと小金持ちがまがい物に住むかというわけです。まがい物は合成物質でしょう。うちの場合は天井、きれいに印刷してあるプリン合板、子供が10歳の時にあそこにジャニーズジュニアかなんかのポスターを張りおった。張るなと言ったけど、セロテープで張ったんです。剥がすと言ったけど、剥がすなと言ったんですよ。剥がしたら何が起こるかというセロテープにプリントがくっついて、ポンポンと白いボードが出てくる。確かにプリント合板のレベルは高いけれども、所詮はまがい物で、要するに使い捨てなんです。

衣食住で使い捨て、効率性を追求し始めると本当の人間の内面的な豊かさは実感できない。機械工業製品は表面的な豊かさを提供する。便利、快適、でも人間というのは便利、快適だけではダメなわけなんで、そうでなくて幸せとか共感を得るために、どこかで技能・熟練を駆使した温かみのある本物を確保しなければいけない。そこがローカル循環の基本になっていく必要がある。

3つの経済循環

お手元の資料でいくと表2、表3。表2は3つ

の循環、グローバル循環、ナショナル循環、ローカル循環の違いです。要するに、お金、人、加工や生産、それをどこで行ない調達していくのかということ、地域内でままとまっているか、国内でままとまっているか、グローバルか。日本は今あらゆる業種でグローバルにいつているわけでしょう。

20世紀の末まではナショナル循環やったから、トヨタも日産もホンダも国内でつくっていたから工場の地方移転はあり得たわけです。地域の個性は崩壊しても雇用を確保できたわけです。ところが21世紀に入ってグローバル循環になると、金も人も加工もグローバルで行うようになってきたためにトリクルダウンがなくなってしまったんです。要するに大企業は儲かるけれども、中小とか地域経済はダメになってしまった。今の段階でまだグローバル化とか成長戦略をやっておいたらますます地域は疲弊化してしまう。

振り返ってみて、本来の経済活動って何なんかな。日本ではエコノミーは経済、経済は「経世済民」の短縮形である。経は秩序立てる、織物の縦の糸の縦ですから、世の中を秩序立てて民を救う。要するに経済というのは国民生活向上のために存在しているのであって、憲法25条の内容を掲げているわけです。

それに立ち返ってみたら、もういっぺん反省しないといけないのは、3つの循環があるのは仕方ない、この3つの循環をうまく使っているのはドイツなわけです。ドイツは例えば自動車をみても、トヨタ型のフォルクスワーゲンがあります。グローバルで中国でもものすごく工場をもっていますね。しかしドイツはグローバル循環のフォルクスワーゲンだけでなくナショナル循環のベンツとかポルシェがおる。国内でつくことに値打ちがある。だからフォルクスワーゲンはフォルクスワーゲンがつくったら、どこでつくったって買うわけです。ところが、ベンツのSクラスを中国でつくったらだれも買わんわけです。メイド・イン・チャイナのベンツのSクラスといったら何の製造値打ちにもならんわけです。日本はそれが抜けている、というのはナショナル循環の意味合いがわかっていないわけです。

ローカル循環の基本は食と住

さらに衣食住に関してはもっと細かいローカル循環が必要になってくる。この3つの資本の循環をそれぞれの地域社会ですべてのところでもナショナル循環ができるわけでもないし、グローバル循環の拠点になるわけでもない。

では、ローカル循環の基本になる業種とは何か。ローカル循環で何をするのかというと、基本的には、昔は衣食住です。衣はかなり民族で共通化している一方で食と住に関してはかなり地域的な特徴が強い。どうしても日本の場合、雪国とか気候が温暖な地域、あるいは山国と海に近い地域とか、大きな違いがあるわけです。だから、食と住を基本にきっちり押さえなければ、人口が減ってきた場合、地域で生まれた人が住み続けられるような雇用は確保できるはずです。ドイツやイタリアの町村地域が、その典型例です。たしかに成長は急速にはしません、熟成型ですから。地域特性に応じてそういう形の経済をつくっていかないといけない。

そういう観点からすると表3のところ、これは僕がつくったんですけども、文化型産業と文明型産業がある。文明型産業というのは昔なかった。産業革命以降出てきたという産業です。自動車、家電というのは欧州の中世や日本の江戸時代になかった。他方で文化型産業というのはサルが人間になってからずっとあった産業です。衣食住、生活必需品のところ。

衣食住に関しては完全に地域性・民族性があるわけでしょう。海辺りか、山沿いか、風が強いのか弱いのかということ、あるいは何を食べるのか、どんな素材の住まいに入るのか。着るものに関してはどういう素材でどういう仕立てになるのか、というのはすべて民族的特性があるわけです。

文化型産業としての食住関連業種

そういう意味で文化型産業というのは民族文化の発信のポイントになってくる。ただし、こちらのほうはマーケットが狭いので量的な成長は遂げられない。なかなか地場産業とか、本来的な意味合いでの地場産業とか中小企業分野という

のは成長指向の産業では元々なかった、熟成指向です。

これが先進国で文化度が高まってくると、技能を活かした少ロット生産、だから高い、しかし個性があるということでブランドものになってくる。それで生きていこうとしているのがドイツとかイタリアとかフランスの産地ブランド製品である。日本の場合、産地はかつての繊維産業とか典型ですけれども、本物の素材を使わずに合成繊維とかに転換していった、そのデザインなんかもすべてヨーロッパ、イタリアとかフランスに乗っかってしまったから、量産型でまがい物の安くて生地の弱いものにのめり込んでしまった。そうすると、今度は日本の賃金が高くなってきたらアジアでつくればよい、ということでユニクロ型が伸びていく、ほんとにそれでいいのか、日本人の雇用をそれで確保できるのかということがありません。

文化型産業の再構築を

それで文化型産業がきっちりと根付いておるところというのは、表3の下の方にありますが都市景観のところを見た場合、“記憶を重ねる街づくり”になっていきます。特に建物で昔風の造りが残っているというのは、典型ではフランスとかイタリアとかドイツとか、そういう建物一つ見ると、街とか、考え方で記憶が重なってきているわけです。天然素材・高さ制限・色調の統一などで街並みが独特の雰囲気醸し出しています。歩いて楽しい街です。ただし、再開発とかはしないので経済・売上は急速に伸びない。日本の場合には残念ながら記憶を“消し去る街づくり”をやっているわけです。ブルドーザーで全部取っ払って、新しいニュータウンをつくっていく、それも合成建材とかを使っていくのが中心だから、ちょっと時代遅れになったらもういっぺん作り直していく。中心部に、変なところに高いタワーが建ったりということになっているので、記憶を消し去る街づくりをやっておったんでは、先進国型の持続可能な地域経済、地域社会ができていかない。国際的な観光文化都市にはなりえない。とすると、建設・土木産業で本来の仕事の評価が高

まることは、日本民族の生活文化の現在の水準というのが典型的に示されてくるような業種である、ということになります。

これに拍車をかけているのが図 16 です。要するに、日本ではヨーロッパと違って自治体合併がどんどん進んできている。自治体の担当する人口、面積、これがどんどん自治体の数が減るにつれて面積が広がっていく、人口が増えてくる。担当区域が増えていくと民生とか福祉とかは、ナショナルミニマムがきっちりとしていけばいいとしても、産業振興に関しては守備範囲が広がって多様な業種が、自治体が合併するたびに増えてくる。その上で財政危機の折で職員が減ってきているわけでしょう。小規模な市、町の場合、とても独自の産業振興が打てないわけです。そういう状況を放っておいていいのかどうか、ということもある。

岩手県住田町にみるローカル循環

ただし、その中でも大企業が出てこれないような地域に関してはローカル循環を中心にして、地域社会を支えていく新しいうねりというものがある。確実に残っています。要するに、合併をしない小さな村というのが、この間、いろいろ頑張っていますよね。自治労連が加入しているところですけども。感心したのは、今日は資料がついてないですけども、東日本大震災の被災地に入ったときに、民商とか同友会を呼んで現地に入ったときに、陸前高田市に入ろうと思って、盛岡のほうから自動車で行く途中に陸前高田に入る手前に住田町というのがあります。それまでは知らなかったんですけども、陸前高田市に最初に仮設住宅を提供したのは、実は住田町で、本来は県がやる仕事で、地方がやるだけの財政補填がないんですけども、隣の市やからやっとな。住田町というのは人口 1 万人もないようなところで森林しかないわけです。森林しかないけれども、気仙材というのがあって気仙材で船を造ったり、寺の建設をしたり、いわゆる本格木造住宅、本格木造住宅のほぞを切ってはめ込んで、ということなんで解体しやすいわけです。釘とかはできるだけ打たないわけです。そうすると、仮設住宅というの

はすぐにきっちりと組み立てるとともに解体することもすぐできる、しかも地場の気仙材でつくったもんやから、その東北の冬の条件とか夏の条件がわかっているから、暑いとき寒いときのケアの仕組みができています。仮設のプレハブを入れたところは夏になってきたら暑いんでクーラー、夏になったらジメジメするので追加の費用があったけれども、そういうのもなしでスムーズにいった。

最初は住田町というのは山林の材木と気仙大工しかなかったと、川上と川下しかなかった。でも、そこは自治体がしっかりしておったんで、ここは大企業が出てこない山の中なので、三陸の海のほうですから。そうしたら町にある物で勝負しなければいけません。そしたら気仙大工はおるし材木はあるけれども、中間工程を全部、県外とか県内に頼っていたのではあかんということで関連工程の整備に取り組んだ。またいい材木とかがあるわけやから、FSC の国際森林認証をとった。そして中間工程の大規模製材、ラミネ製材、中製材、プレ加工、ここの中間の行程を 20 年くらいかけて、町でつくったり、協同組合でつくったり、三セクでつくったりということで、20 世紀の終わりくらいから 21 世紀のはじめくらいには川上分野から川下分野までずっと連ねた。

そうすると、責任もって材木の品質の保障というのは出発点の山から保障できるわけです。それであると、本格木造の手法を使った立派な町営住宅も作った。普通の町にも町営住宅がありますけれども、早く出たいなというものでしょう。安いプレハブみたいなものだから。住田町の場合、住み続けられる本格木造の町営住宅で、これがずらっと並んでいるわけです。それ自体が見本市の会場みたいになっているわけです。新庁舎も木造でつくってこれも一つ、見本市みたいなもので。

その木造中心でやると端材が出てくる。それをバイオマスで農家のプレハブで野菜つくったりするのを、よそは灯油を燃やしているけれども、灯油は金出して出ていくわけだけれども、バイオマスで回したらタダになるんで、山の手入れもきっちりできる。基本は 7 千の人口で定住できればいいのである。ここは山の中だから、そんなに人

口を増やすことを考えても仕方ない。それで豊かな地域社会をつくっていったら、ここで生まれた人間が住み続けられていって楽しく死んでいける、本来の地域社会になるわけですね。

こういうのは何にもないところでも自治体と業者、職人とが連携ができていくと。循環型・内発的発展を目指している地域は、岩手県や島根県などの山間部とか大企業が出てこないところで、地域がしっかりしているところというのは存在しているということです。いっぺんに世の中変わりませんが、できるところから徐々に変えていくという運動を進めていく必要があると思います。

ただ、街並みの危機を典型的に示すのは寺や教会・神社など宗教施設です。ヨーロッパの場合、村があったらキリスト教の教会はコンクリートの教会というのは滅多にないでしょう。日本の場合、残念ながら都市部になればなるほどお寺や神社が鉄筋コンクリートになっていますね。鉄筋コンクリートになると寺の坊さんとか神社の神主は宗教活動が商売になっているわけです。となると、その地域社会はコミュニティがなくなってしまっている、ということになるわけなんです。

話はあちこち飛びましたが、中小企業にしかで

きない産業分野、実は 21 世紀以降の日本が先進国として豊かさとともに人間的に発展していき、人間味のある社会をつくっていくためにはなくてはならない産業基盤である。それはお金には換算できないんだということと、初めて成長志向から熟成志向の領域にキリスト教文化圏以外の国で挑戦するのは日本だけです。ドイツにしたってイタリアにしたってフランスにしたって全部キリスト教文化圏です。そうすると、日本がこれで失敗すると、アジアの国はモデルにする見本がなくなってしまうということになります。幸いなこと今のところコロナではアジア民族は感染率が圧倒的に低いとか、死ぬ人間も少ないとかありますけれども、民族による違い、特に文化的生活とは何か、そのための経済構造と主役は何かという点で日本が果たす役割は非常に大きなものがある。それを労働組合と中小企業とが手を取って新しいうねりを地域を単位としてつくっていく、という一つの到達点と課題がこのコロナという問題を踏まえて、今回のシンポジウムで議論できたのではないかと、ということでまとめの報告に代えさせていただきます。

閉会あいさつ



川村 好伸 全労連 副議長

長時間にわたってリアルで会場に参加いただいたみなさん、そしてオンラインで参加していただいたみなさん、ありがとうございました。シンポジウムのコーディネーターを務めていただいた吉田先生、中小企業家同友会の石渡さん、東京土建の北川さん、全労連の秋山さん、本当にありがとうございました。

今回のシンポジウムには、会場に35人、オンラインで25人、あわせて60人の方に参加いただきました。労働組合や全商連、個人、マスコミ、そして青森、秋田、山形、埼玉、神奈川からもオンラインで参加いただきました。

コーディネーターと4人のパネリスト、フロアからも発言をいただきまして、今回のシンポジウムで掲げた新型コロナ禍の下での中小企業への支援の状況、企業と労働者を元気にするために何が必要なのか、一定明らかにされました。そもそも国や地方自治体による中小企業対策そのものが脆弱である下にコロナ禍が襲ってきて大変な状況になっているわけです。

一方で、中小企業家同友会や全商連からは、国や地方に対して、自分たち仲間の声を届けて改善をさせてきています。東京土建の話にもありましたが、労働組合としての要求、あるいは地域の要求も含めて政府、自治体に要求して、一定の改善をはかってきています。

コロナの問題は寒くなるこれからが大変であり、とりくみの重要性が増してくると思います。今、臨時国会が開かれています。通常国会で措置した補正予算の予備費が10兆円あって、まだ7兆円残っています。これを中小企業支援にまわせという声をあげていかなければならないと思います。今日も語られましたが、PCR検査の拡充というのは欠かせないことです。医療や介護事業者への財政支援も、医療崩壊を起こさせない、介護崩壊を起こさせないためにも

不可欠な問題だと思います。持続化給付金あるいは家賃補助給付金などの継続給付も指摘されましたが、これはすぐにもできる話しですから、一緒に声をあげていきたいと思います。

会場発言で、全商連の方から自治体アンケートをとられたという話がありました。実行委員会でも共有させてもらって、地域から中小企業を元気にする、あるいは労働者を元気にするために何が必要なのか、一緒に力をあわせていきたいと思います。

それから消費税の減税とインボイスの課題についても共通して指摘されました。これは国民的課題ですから、力をあわせて共同していくことが最も大事なことになってきます。この点についてさらに互いの話し合いを進めたいと思います。同時に、この課題は国政の問題になるわけです。菅政権の下で成長戦略会議にアトキンソン氏を入れて、あるいは竹中平蔵氏を入れて、一体何をしようというのか、注視をしなければなりません。来年には必ず総選挙が行われます。市民連合は15の政策要望を立憲野党に出して、野党連合政権の実現が指摘されているわけです。大企業中心の政治を中小企業中心の政治に転換をしていく、そのための政治変革が求められていると思います。そのためにも私たち自身が地域から、今の産業構造を確認し、検証しながら、どういう政治が求められているのか、あるいは自治体の果たす役割は何なのかということを求めていく、共同を広げることが必要だと思います。これからもお互いに引き続き力を合わせていくということを申し上げて、本日のシンポジウムを閉会にしたいと思います。本当にありがとうございました。

地域の活性化で企業も労働者も元気に！

駒澤大学名誉教授 吉田敬一

1. 地域密着型中小企業の存立基盤を掘り崩しつつある新型コロナ危機

(1) 景気指標の異常な悪化 (図1・2参照)

(2) 貿易動向の特徴 (図3・4・5参照)

* 過度な経済グローバル化によるサプライ・チェーンの混乱

(3) 家計支出の動向 (図6参照)

2. 激変する中小企業の経営環境

(1) 中小企業の営業実態

① 消費増税以降、中小企業景況感は悪化の一途 (図7参照)

② 小規模企業の危機は深刻 (図8参照)

* 採算割れが続く中小企業 (図9参照)

③ 飲食・サービスの打撃大 (図10参照)

④ 異常な財務状況を示す業種別の損益分岐点 (図11参照)

⑤ 中小企業の転廃業・業態転換問題 (図12・表1)

⑥ 菅政権の下での生産性基準原理に基づく中小企業淘汰政策の懸念 (図13)

⑦ IT化・需要形態変化を軸にした業態転換：自社の需要の形態・動向の変化要因はあるのか？

* 中小企業が主役の地域密着型業種は付加価値が高く、アナログ経営が基本 (図14参照)

＜まとめ報告＞

持続可能な経済社会づくりと中小企業の役割—Think Globally , Act Locally ! —

1. コロナ禍を打開し持続可能な経済社会を切り拓く中小企業の今日的意義

* 良い会社とは：変化への対応能力・固有技術の先鋭化・財務体質の健全化

* 良い経営者とは：使命感・先見性・決断力

* 良い経営環境とは：地域に応じたローカル循環・ナショナル循環・グローバル循環の力点

2. グローバル化・成長志向から多様性を活かした経済構造と企業づくりへ

* 利益用途にみる中小企業の社会的意義（図 15 参照）

* 持続可能な経済社会を構成する 3 つの経済循環のバランス（表 2 参照）

* 先進国型の持続可能な経済社会を構成する文化型産業の主役は中小企業（表 3 参照）

3. ローカル循環型地域経済と自治体・振興条例の役割（図 16 参照）

4. コロナ危機を克服し新たな活路を切り開く中小企業の戦略的課題

* 基本は徹本業（固有技術の先鋭化）：本業にこだわらず、しかし本業を離れず

i 本質的機能、ii 追加的機能、iii 感性的・文化的機能、iv 意味的機能



民族生活文化の発信

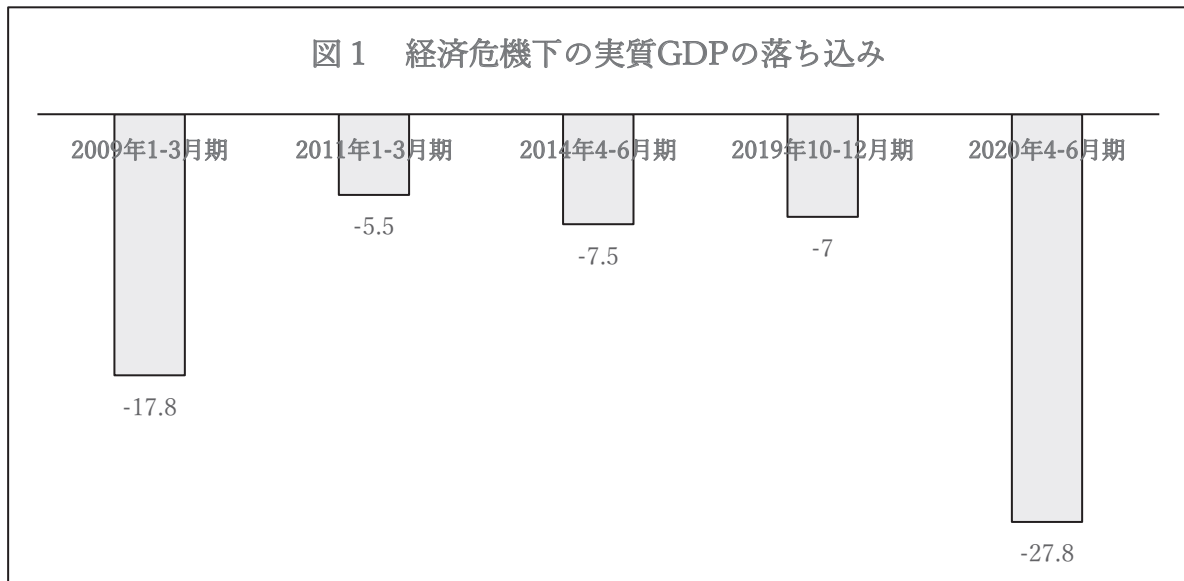


ステイタス・シンボル

* 業態転換の 3 つの道筋 1) 拡本業、2) 市場・用途転換、3) 脱本業

—Think Globally , Act Locally ! —

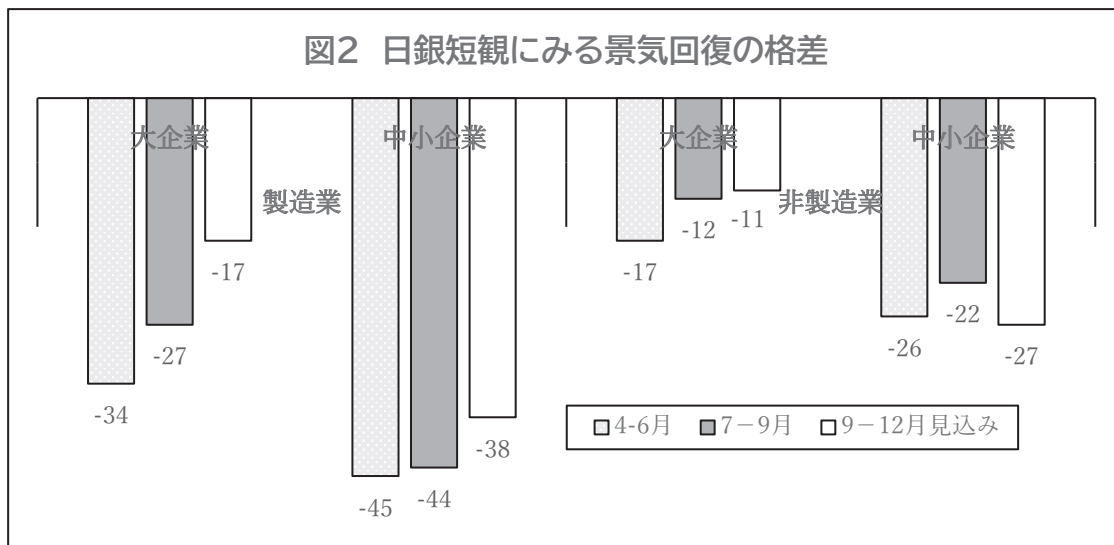
図1 経済危機下の実質GDPの落ち込み



注) 四半期結果を年率換算した数値 (対前年同期比)。2009年1-3月期はリーマン・ショック後。2011年1-3月期は東日本大震災、2014年4-6月期は消費税率8%へ引き上げ、2019年10-12月期は消費税率10%へ引き上げ、2020年4-6月期はコロナ危機。

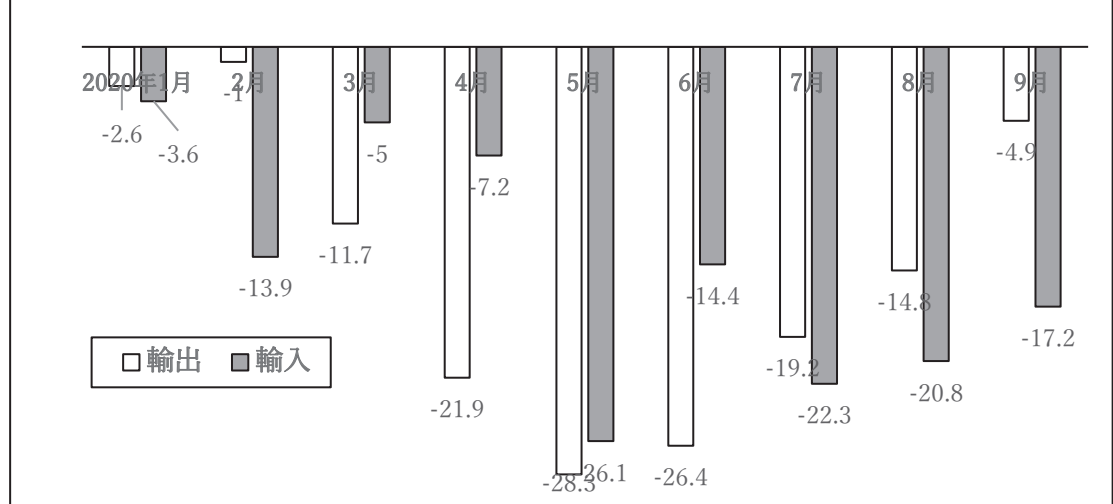
資料) 内閣府の各年時期の四半期GDP調査。

図2 日銀短観にみる景気回復の格差



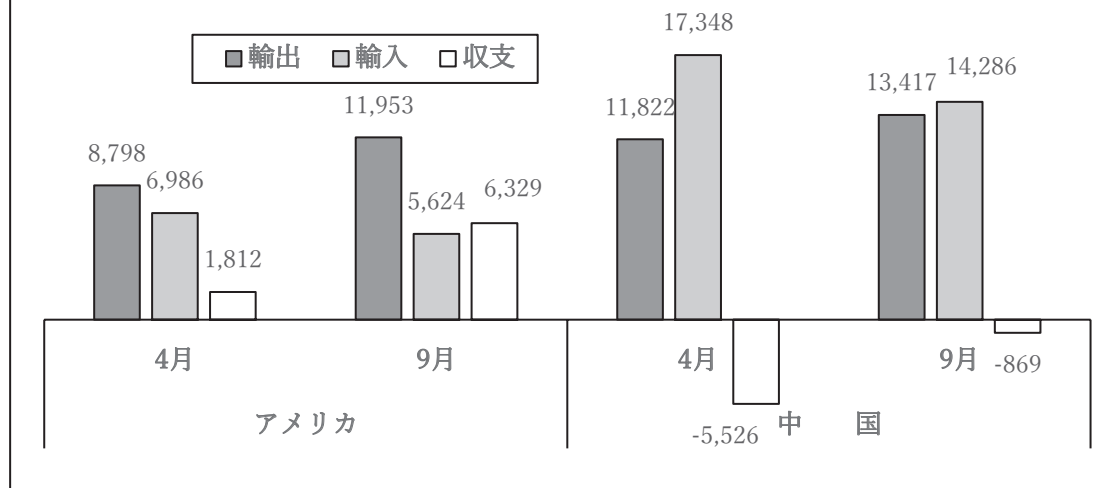
資料) 「日銀短観 2020年7-9月」2020年10月1日より作成。

図3 コロナ禍の日本の貿易（対前年同月比%）



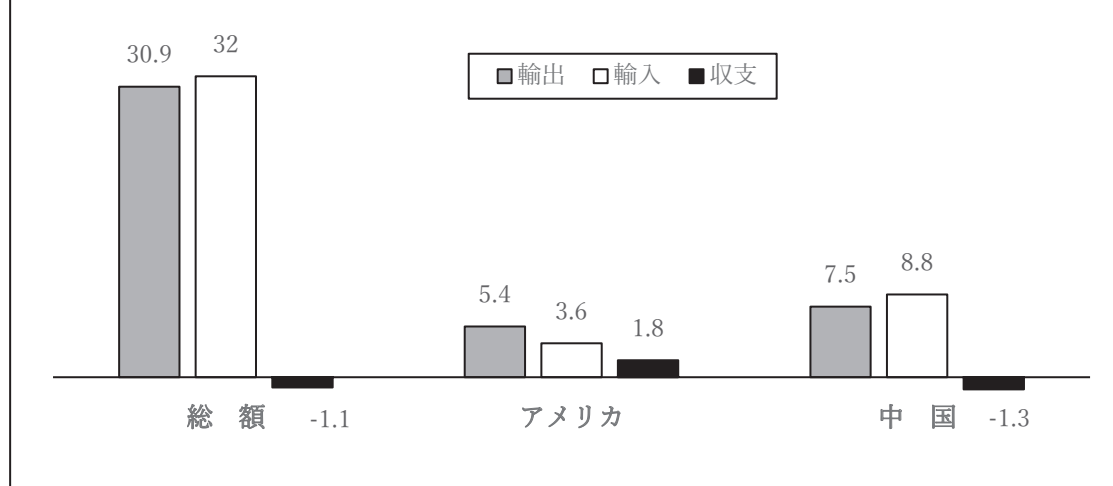
資料) 財務省「貿易統計」各月版より作成。

図4 コロナ禍の対米中貿易（単位：億円）

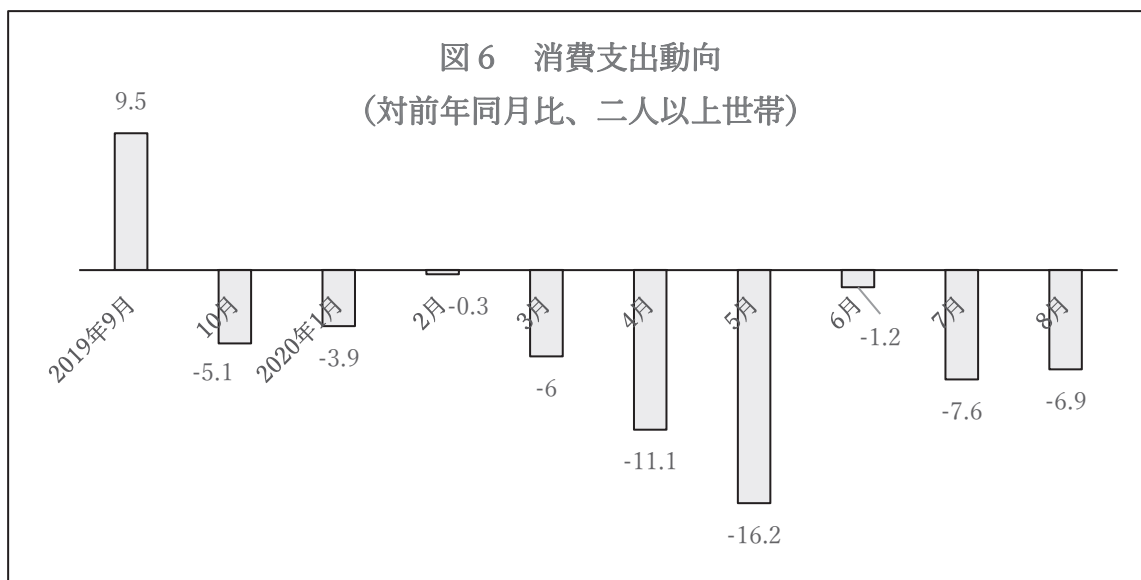


資料) 内閣府「2020年1-3月期・7-9月期四半期GDP速報」より作成。

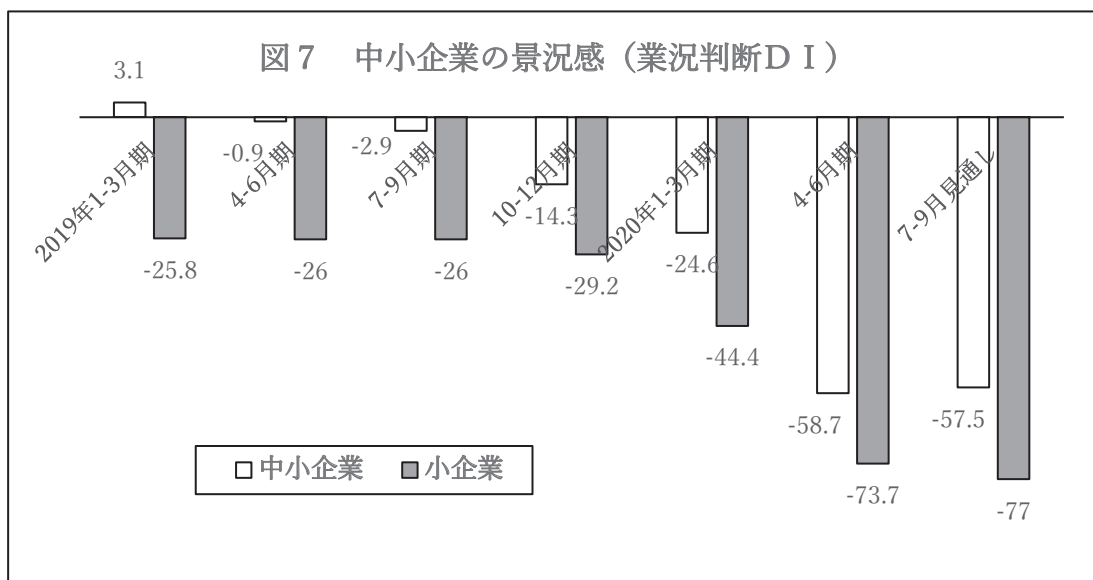
図5 2020年度上半期(4-9月期)の貿易収支（単位：兆円）



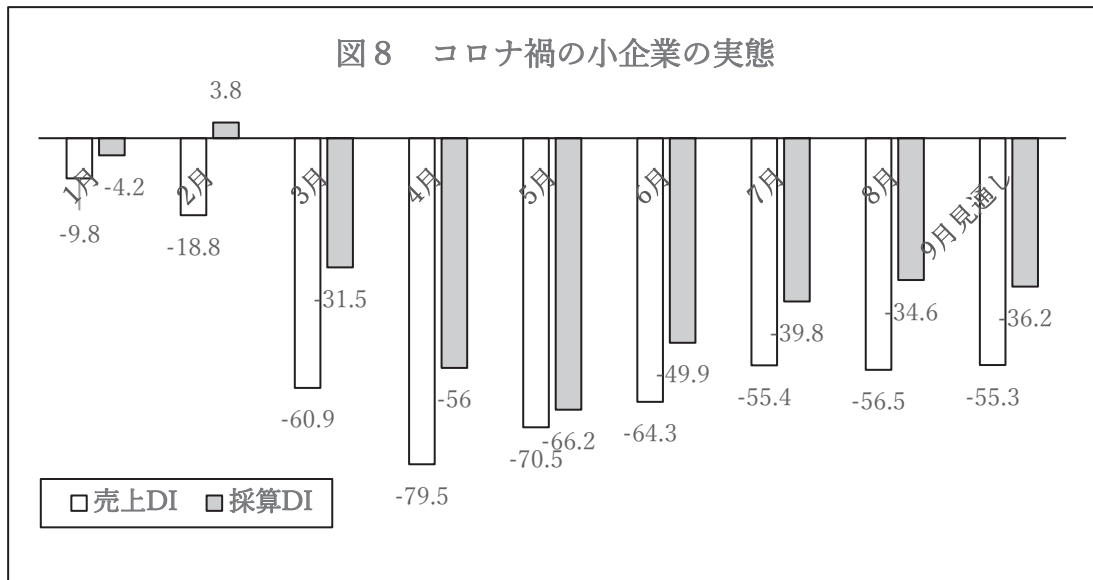
資料) 財務省「貿易統計」2020年上半期貿易統計（速報）、2020年10月19日より作成。



資料) 総務省「家計調査報告」各月文より作成。

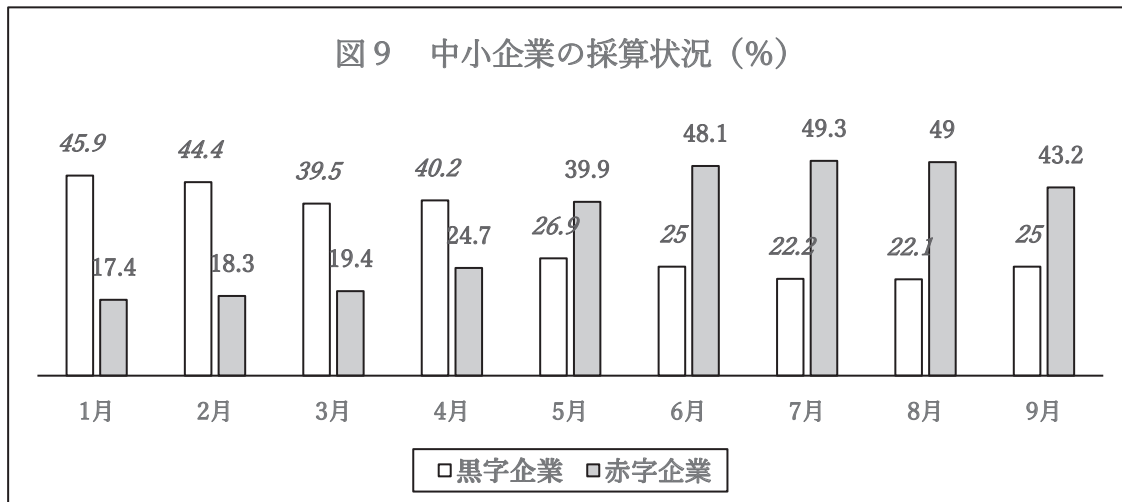


資料) 日本政策金融公庫「全国中小企業動向調査結果 (2020年4-6月期実績)」2020年7月22日より作成。

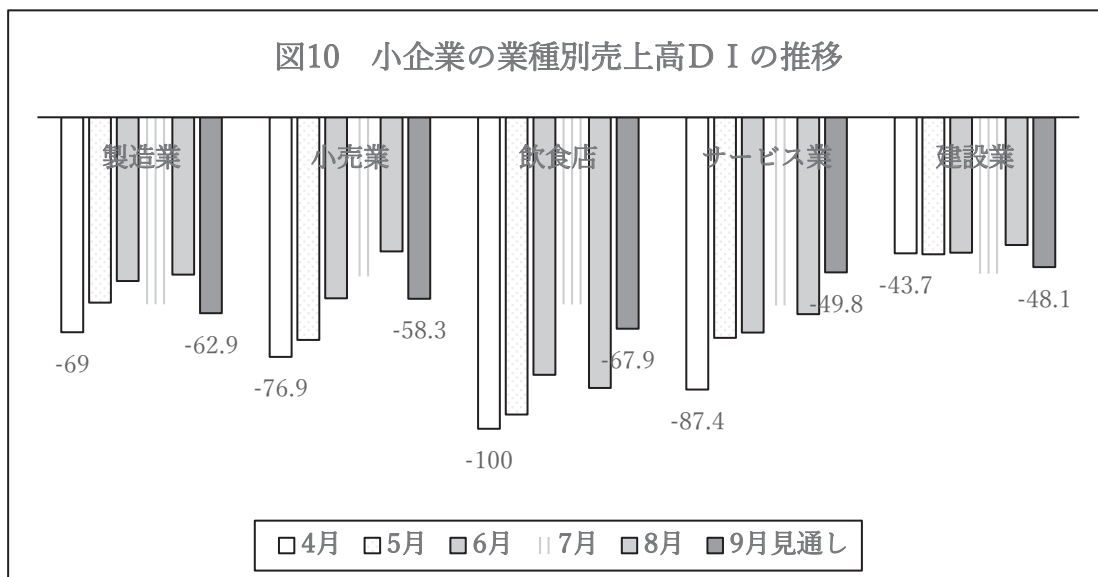


注) 製造業・サービス業建設業・運輸業は従業者 20 人未満、卸売業・小売業・飲食店は 10 人未満。
 売上 DI=増加—減少、採算 DI=黒字—赤字。

資料) 日本政策金融公庫「全国小企業月次動向調査 (2020 年 8 月実績、9 月見通し)」2020 年 9 月 18 日。

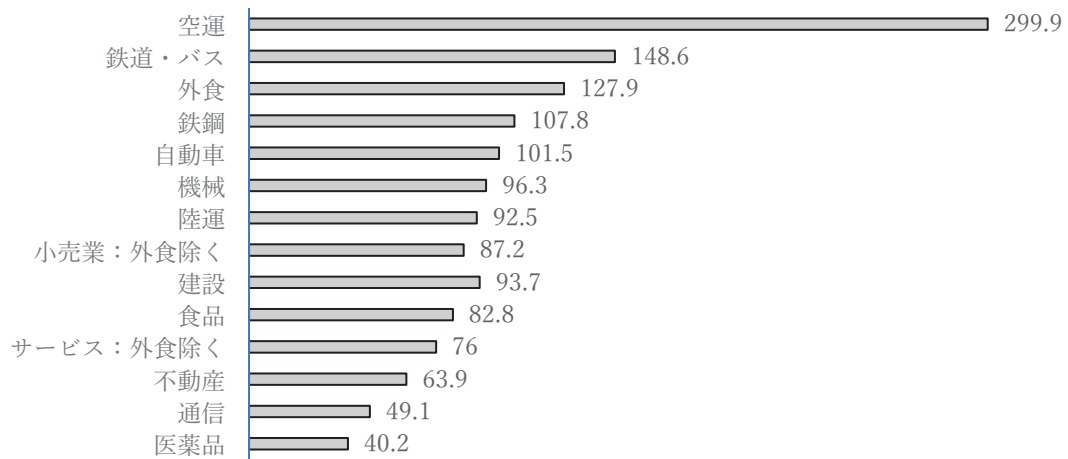


資料) 日本政策金融公庫「全国中小企業動向調査結果 (2020 年 9 月期)」2020 年 9 月 30 日より作成。



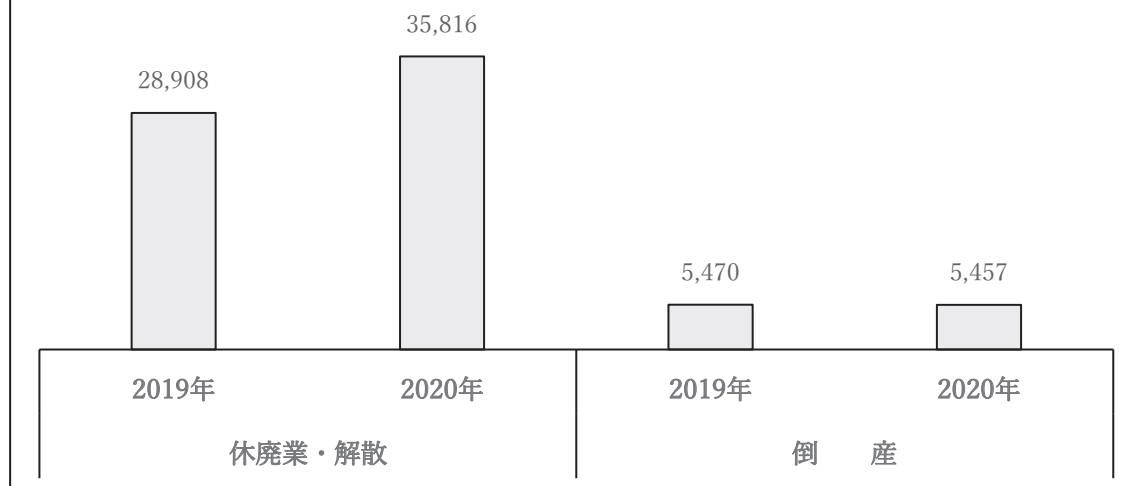
資料) 日本政策金融公庫「全国小企業月次動向調査 (2020 年 8 月実績、9 月見通し)」2020 年 9 月 18 日。

図11 主要業種の損益分岐点比率(4-6月期、%)



資料)「日本経済新聞」2020年9月19日付け、より作成。

図12 休廃業・解散、倒産件数(1-8月)



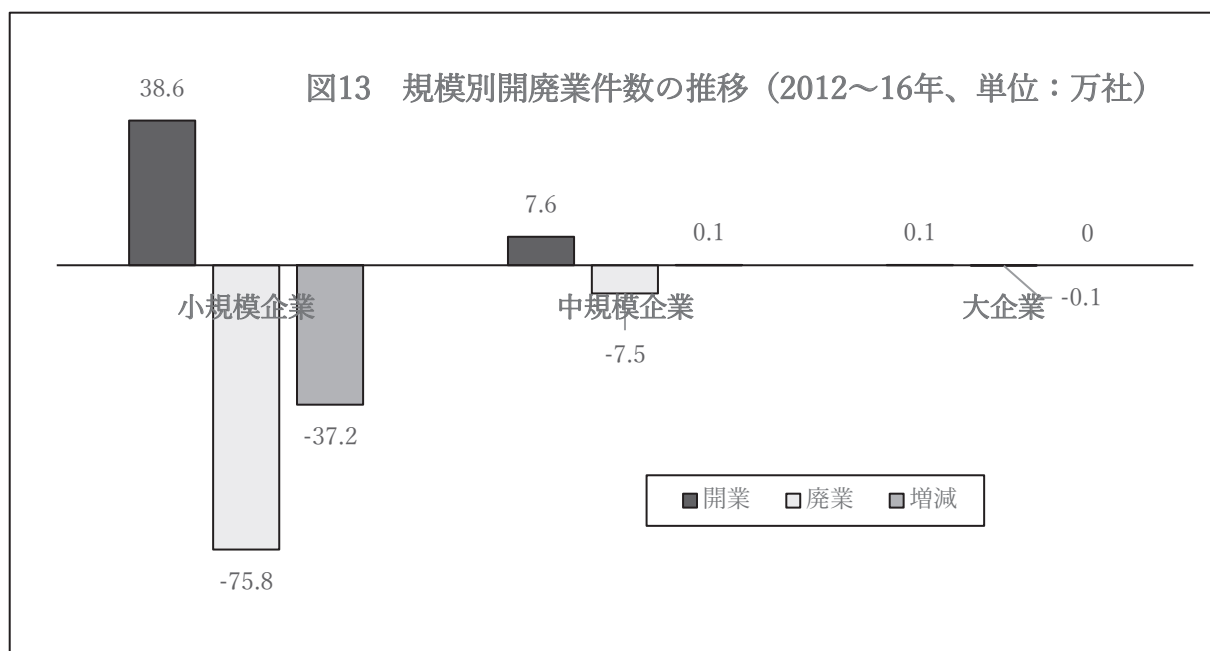
資料)東京商工リサーチ「2020年1-8月『休廃業・解散企業』動向調査(速報値)」2020年9月23日より作成。

表1 「休廃業・解散」増加率の上位業種

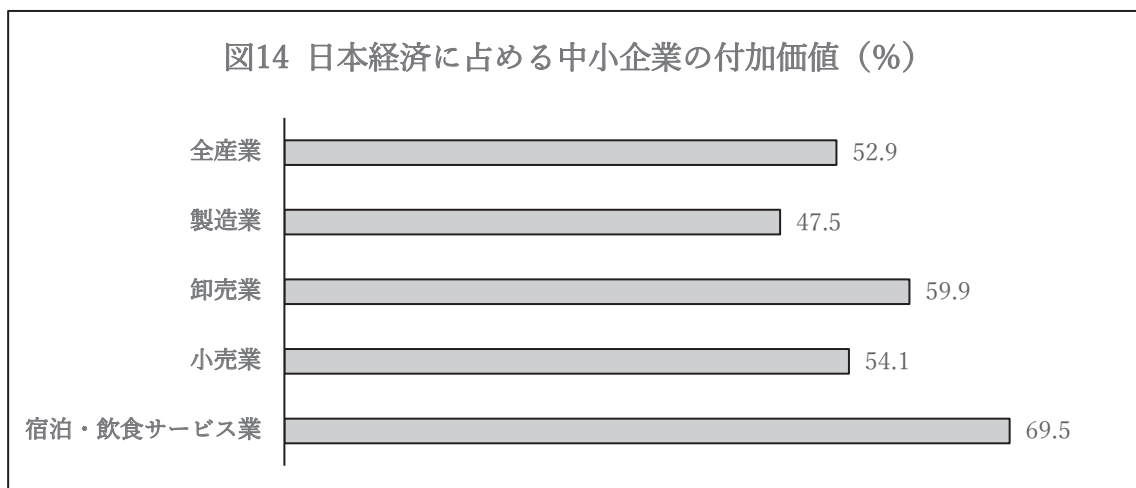
| 順位 | 業種 | 2019年 | 2020年 | 増加率(%) |
|----|-----------------|-------|-------|--------|
| 1 | 金融商品取引業、送品先物取引業 | 452 | 756 | 67.3 |
| 2 | 政治・経済・文化団体 | 1,186 | 1,813 | 52.9 |
| 3 | 飲食料品卸売業 | 499 | 706 | 41.5 |
| 4 | 専門サービス業 | 1,469 | 1,970 | 34.1 |
| 5 | 設備工事業 | 1,119 | 1,453 | 29.9 |
| 6 | 総合工事業 | 2,354 | 3,030 | 28.7 |
| 7 | その他の事業サービス業 | 771 | 985 | 27.8 |
| 8 | 技術サービス業 | 669 | 843 | 26 |
| 9 | 医療業 | 524 | 656 | 25.2 |
| 10 | 職別工事業 | 1,473 | 1,844 | 25.2 |
| 11 | 織物・衣服・身の回り品小売業 | 516 | 634 | 22.9 |
| 12 | 不動産取引業 | 1,084 | 1,328 | 22.5 |
| 13 | 不動産賃貸業・管理業 | 1,068 | 1,305 | 22.2 |
| 14 | 機械器具小売業 | 658 | 785 | 19.3 |
| 15 | 機械器具卸売業 | 658 | 775 | 17.8 |

注) 2020年1-8月の休廃業・解散企業が500以上の業種。

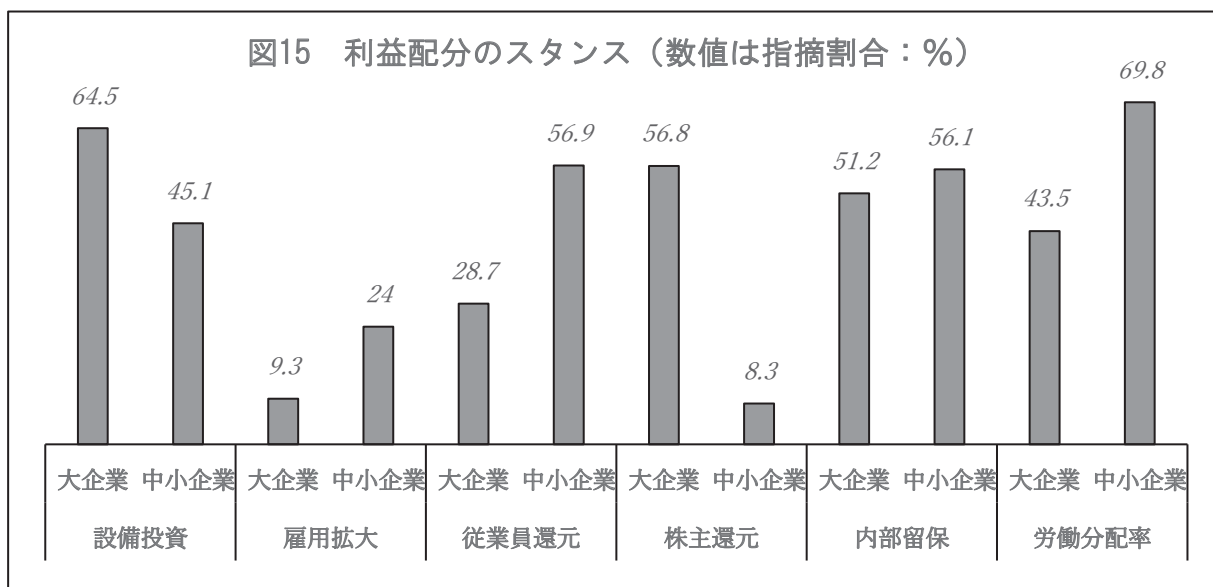
資料) 東京商工リサーチ「2020年1-8月『休廃業・解散企業』動向調査(速報値)」2020年9月23日。



資料) 『2019年度版中小企業白書』26頁より作成。



資料) 『2020年版中小企業白書・小規模企業白書』より作成。



注) 10項目の選択肢から3つまでの複数回答。大企業=資本金10億円以上 中小企業=1億円未満。

労働分配率の大企業は資本金10億円以上、中小企業は10億円未満の数値。

資料) 内閣府・財務省「法人企業景気予測調査」2019年第1四半期、労働分配率は「法人企業統計調査」2017年第2四半期調査より作成。

表 2 経済循環とは

* 資金調達 ➡ 労働力・原材料調達 ➡ 生産・加工

➡ 卸売機能 ➡ 小売機能 ➡ 売上代金の還流 ➡ 再投資の流れ

経済循環の3つのタイプ

生産・供給される製品・サービスの特性および市場規模に応じて

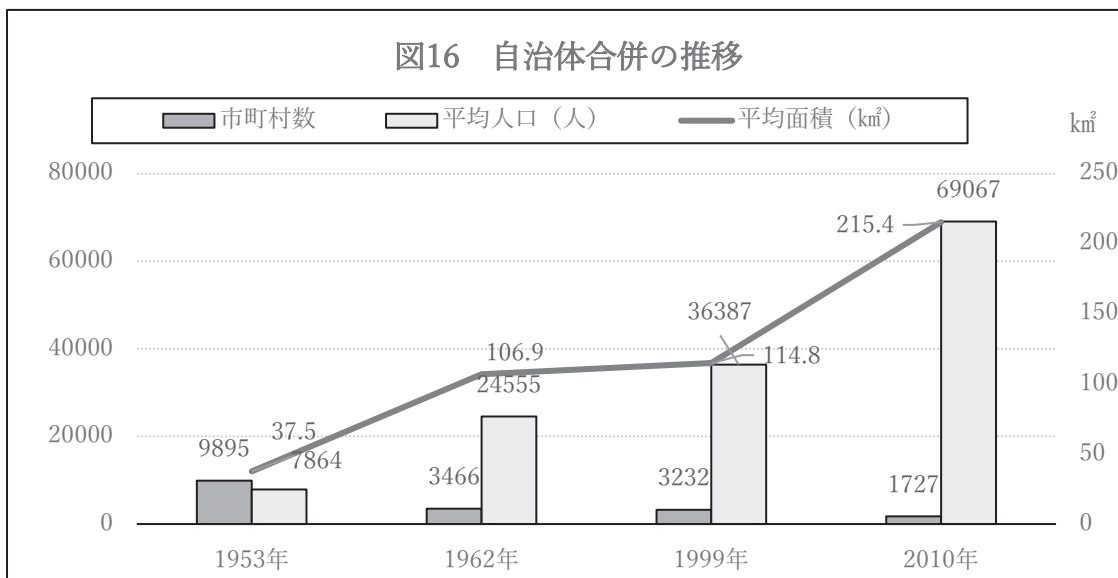
- ① ローカル循環：地場産業に代表される地域単位での企業間生産分業構造＝地域経済循環
 - i) 生産と市場が地域的に限定されたタイプ（地産地消型）
 - ii) 全国的な市場ニーズを持ち、生産過程はローカル循環を基本とするが流通過程を含めた循環を考慮するとナショナル循環を構成するタイプ（地産外消型）
- ② ナショナル循環：20世紀の国民経済レベルでの企業内地域分業構造＝国民経済循環
- ③ グローバル循環：トヨタに代表される世界的規模での企業内国際分業構造＝世界循環

表 3 文化型産業と文明型産業のイメージ

| | 文化型産業 | 文明型産業 |
|----------|-----------------|------------------|
| 産業部門イメージ | 衣食住などの生活必需品産業 | 自動車・家電などの近代的機械工業 |
| 製品の機能の特性 | 人間的生活の維持と質的充実 | 人間の手足・五感の機能向上 |
| 主要な素材の特徴 | 天然資源の活用 | 合成物質の開発・活用 |
| 生産力の特徴 | 技能・熟練の高度化 | 技術（機械体系）の進歩 |
| 競争力の源泉 | 地域生活文化と感性の獨創性 | 科学技術・知性の高度化 |
| 中心的な企業類型 | 地域密着型中小企業 | 大企業・ベンチャー企業 |
| 社会生活の機能 | 自然環境・コミュニティの持続性 | 生活空間の快適性・利便性の向上 |
| 資本の循環形態 | ローカル循環 | グローバル循環 |
| 都市景観の特性 | 記憶を重ねる街づくり | 記憶を消し去る街づくり |
| 産業の存在意義 | 幸せな社会の基盤（GNH向上） | 豊かな社会の基盤（GNP向上） |

（吉田作成）

図16 自治体合併の推移



資料) 「平成の合併による市町村数の変化」財務省より作成。

新政権への期待（会長談話）

「1社もつぶさない」覚悟での強力な中小企業振興策に期待します

世界や日本の経済がコロナ禍で大きな影響を受ける中、新政権が発足しました。日本国内においては、消費税率アップに続きコロナ禍で消費が落ち込み、民需は「壊滅的」状況となりました。弊社調査でも4社に1社が3割以上の売上減となっています。

「難局の克服への展開が求められるこのような時代にこそ、これまで以上に意欲を持って努力と創意工夫を重ねることに高い価値を置かなければならない。中小企業は、その大いなる担い手である」とした「中小企業憲章」にもあるように、中小企業は日本経済の根幹であり、企業数の99.7%、雇用の7割を担っています。

前政権は「中小企業・小規模事業者の存在意義や魅力等に関する正しい理解を広く醸成する機会を国民運動として提供していくため」として、「中小企業の日」や「中小企業魅力発信月間」を設定し、昨年の中会50周年には、首相より「中小企業の方々のやる気と知恵を生かし、地域資源などを活用した新商品・新サービスの開発や販売を促進するなど、政府としても中小企業政策に取り組んでまいります」とのメッセージをいただきました。

新政権においては、以下3点について積極的な対応を期待します。

1. コロナ禍を乗り切ろうと奮闘している中小企業、小規模事業者に対し、「1社もつぶさない」「雇用を守る」との観点で、いっそうスピードを上げて、その取り組みを進めること。
2. 日本経済の根幹を担う中小企業・小規模事業者の存在意義や魅力等に関する正しい理解を、広く醸成する機会を、「中小企業の日」や「中小企業魅力発信月間」に限らず設けるとともに、首相直属の省庁横断的機能を発揮する会議体や「中小企業担当大臣」を設置すること。
3. 生産性のみで評価するのではなく、一人ひとりがそのすばらしさを発揮し、多様性ある社会とするためにも、雇用を守り、地域経済を担う中小企業の育成・支援をすすめること。

以上

2020年9月16日

中小企業家同友会全国協議会

会長 広浜泰久

各位

中小企業家同友会全国協議会

会長 広浜 泰久

〒102-0074 東京都千代田区九段南4-7-16 市ヶ谷KTビル3F

電話 03 (5215) 0877(代) FAX 03 (5215) 0878

URL <https://www.doyu.jp>

中小企業の倒産・廃業を避け、雇用と日本経済を守るために 新型コロナウイルスに関する第5次緊急要望・提言

私たち中小企業家同友会全国協議会〔略称・中同協〕は、1969年（昭和44年）設立以来、自助努力による経営の安定・発展と、中小企業をとりまく経営環境を是正することに努めて参りました。

新型コロナウイルス感染症の拡大は、「大恐慌以来」とも言われるほど、各業界に未曾有の規模で極めて深刻な影響を与えており、多くの中小企業が倒産・廃業の危機に追い込まれる切迫した事態となっています。4～6月期の国内総生産（GDP）速報値は過去最大の落ち込みを示す結果となり、コロナ禍前の水準まで回復するには長期間を要するとの見方も少なくありません。

多くの中小企業は支援施策も活用しながら社員の生活・雇用を守るために企業継続に必死の努力を続けています。新型コロナウイルスの影響の長期化が予想される中、それに対応した新たな支援施策も含め、支援施策を一層拡充していくことが求められています。雇用と地域社会を守り、日本経済崩壊の危機を防ぐためには中小企業の維持・発展が不可欠であり、私たちは下記のような政策の実施を緊急に求めるものです。関係各位の早急なご協力、ご支援をお願いします。

記

《I. 緊急対策》

1. 経済・社会活動の本格的再開・継続のためにも検査体制の抜本的充実を

経済・社会活動の本格的再開・継続が中小企業の維持・存続のためにも不可欠である。そのためにもPCR検査の抜本的拡大・強化を行うこと。検査の結果を踏まえ、エリア・業種などを絞って自粛要請と補償を行うこと。医療機関への経営面での支援、医療従事者への支援を強化すること。

2. 給付金の拡充・強化

(1) 持続化給付金の継続・拡充

影響の長期化を踏まえ、1回限りではなく継続的に支給できる制度とすること。事業収入減少要件を緩和（拡充）し、より多くの企業を対象とすること。事業所単位での申請や店舗数等に応じた上限の引き上げなどを行うこと。創業間もない企業もより利用しやすい制度とすること。

(2) 家賃補助給付金の拡充

売上減少要件の対象期間を3～4月まで拡大すること。貸主が借主の代表取締役の場合や、貸主と借主が親族の場合も適正な家賃支払いを行っている場合などは対象にすること。

(3) 手続きの一層の簡素化・迅速な支給

中小企業の給付金、補助金等については手続きの簡素化などが一定行われつつあるが、当会実施のアンケートでは一層の簡素化、迅速な支給を望む声も多い。手続きの一層の簡素化を進めるとともに、給付金、補助金等などの申請手続きをサポートする仕組みを強化すること。

3. 多様な金融支援施策の拡充・強化

多様な中小企業が存在することを踏まえ、多様な金融支援施策の一層の拡充・強化を進めること。

(1) 長期資本性ローンの拡充

- ①8月3日に発表された「新型コロナ対策資本性劣後ローン」については、対象の拡充などが行われているが、より多くの中小企業にとって利用しやすいような長期資本性ローンになるように次の点について拡充・改善を進めていただきたい。①金利をさらに低減し、使いやすくすること。②協調融資をする地域金融機関は保証協会の保証制度も活用しながら利用促進を図ること。③一括返済ができない場合に、期限の延長もしくは借り換えができるようにすること。④金融機関において資本を減減させる取り扱いが無いものとし一括償還まで資本とみなすこと。

- ②中小企業の激減を防止し雇用を守るため、借り手が返済期限を決められる長期資本性ローン（永久劣後ローン）を創設すること。

(2) 「コロナ特別短期貸付」、「コロナ特別短期保証制度」の創設

今後の影響の長期化や第二波の影響により追加的に資金調達が必要となる局面も想定されることから、迅速に資金調達が行われる貸付・保証制度として「コロナ特別短期貸付」、「コロナ特別短期保証制度」を創設すること。

(3) 多様な金融支援施策の拡充・強化

実質無利子・無担保融資制度の継続、既往債務の条件変更や借換の促進、新継続型短期保証制度の拡充、手形貸付や当座貸越枠の拡充などを進め、多様な方法で金融面からの支援を継続・強化すること。

4. 雇用を守るための対策、雇用調整助成金の拡充・強化。安心して学べる環境

雇用調整助成金の特例（緊急対応期間）については、12月までの延長がされたが、今後、新型コロナウイルスの影響の長期化も懸念される。状況に応じて期間の再延長を適宜行うこと。また、働きながら学校・大学に通う若者たちの生活を直撃していることから、安心して学べる環境の整備を国レベルで行うこと。

5. 税金・社会保険料の減免など

「持続化給付金」「家賃支援給付金」「雇用調整助成金」などは課税対象となっている。経営が困難な中小企業などを支援することが目的であるので、給付金などは非課税にすること。域経済の崩壊・底割れを防ぐため、売上減少などの影響を受けた企業に対し、社会保険料の免除や法人税等の減免を実施すること。

6. 中小企業の新規事業などへの支援

長引く経済不況や「新しい生活様式」に対応するために、多くの中小企業が新規事業、新規業態へ展開に取り組んでいる。そのような企業に対する支援制度を拡充すること。テレワーク推進のための汎用PC購入についても補助の対象とすること。

さまざまな業界で事業免許などに基準資産等が設定されていることがあるが、現在の状況を鑑み、許認可の更新に必要な要件を緩和するなど特例措置を設けること。例えば旅行業では5年に1度旅行業登録更新が必要であり、今年度の更新については条件が緩和されたが短期間で基準をクリアするのは大変困難であり、多数の廃業が生れることが懸念される。次回の更新を免除するなどの特例を設けること。

《Ⅱ. 経済対策、今後の対策》

1. 消費課税の抜本的な見直し・インボイスの導入見送り

かつてないほどの規模での景気の減退が進む中、消費を喚起し、日本経済の立て直しを図っていくために、消費税について、景気が回復するまで税率をゼロ%とすること。その際には、中小企業のレジ設定や料金表・ホームページ改訂など必要な対応を支援すること。中小・小規模事業者の死活問題である適格請求書等保存方式（インボイス）の導入を見送ること。加えて、現在の消費課税は低所得者や中小・小規模事業者ほど負担が大きい逆進性の問題や消費税を販売価格にすべて転嫁できず事業所が負担する実態があり、抜本的な見直しを行うこと。

2. 国や地方自治体の地元中小企業への発注の増大

地域経済・社会の担い手である中小企業を守るため、国や地方自治体は地元中小企業への発注を大幅に増加させること。受注企業が下請企業に発注する場合は、発注先の企業も地元限定にすること。

また、付加価値増大のためには、デフレ経済から脱却しなければならない。安定的、継続的な需要拡大のための財政政策を推進すること

3. 地方分散型社会への転換、地域内の経済循環を促進する制度の支援

ポストコロナへ向けた経済政策において、早急に中小企業憲章、中小企業振興基本条例にもとづく、地域経済再生の短期、中期の計画をたて、実行すること。

今回のコロナ禍は大都市集中型の国土づくりの脆弱性を明らかにした。地方分散型社会への転換を進めるために、その担い手である中小企業の役割を重視し位置付けること。

地域内の経済循環を図ることが早期の経済回復につながる。地元の飲食店や生活関連サービス等における消費を促し、域内循環を図るような取り組みを全国的に促進し支援すること。

4. 中長期のビジョンの提起や議論

当会が会員企業対象に実施した調査では、新型コロナウイルス収束後のアフターコロナの経済・社会では、「デジタル化・IT化の推進」、「テレワーク・リモートワークの増加」、「地方分散型社会への転換」が進むとの回答が上位を占めている。一方で「経済格差・差別の拡大」が進むと見る人も少なくない。デジタル化や地方分散型社会の進展が経済格差の解消や人間尊重の社会につながり、国民が安心して暮らせるような新しい社会観・ライフスタイルを国として示して政策を実行していくこと。

以上

※当会が3月4日（第1次）及び3月31日（第2次）、4月20日（第3次）、5月25日（第4次）に発表した緊急要望（当会ホームページ参照）についても、未実現の内容については、引き続き実現に向けて取り組んでいただくことを重ねて要望します。 中小企業家同友会全国協議会 <https://www.doyu.jp/>

中小企業は小幅回復するも コロナ大不況の先行きは全く不透明

DOR134号（2020年7～9月期景況調査）速報（2020年10月7日発行）

※ DOR（ドル）とはDOYUKAI Researchの頭文字をとったものです
中小企業家同友会全国協議会(<http://www.doyu.jp>)

業況判断・業況水準・売上高・経常利益は小幅回復するも、なお低水準、厳しい次期見通し

業況判断DI（「好転」－「悪化」割合）は $\Delta 58 \rightarrow \Delta 45$ 、足元の景況を示す業況水準DI（「良い」－「悪い」割合）は $\Delta 49 \rightarrow \Delta 36$ 、売上高DI（「増加」－「減少」割合）は $\Delta 55 \rightarrow \Delta 47$ 、経常利益DI（「増加」－「減少」割合）は $\Delta 54 \rightarrow \Delta 44$ と、前回より小幅な回復が見られるが、景気悪化の傾向は続く。

新型コロナのパンデミック（感染症の世界的大流行）は勢いを増し、死者は103万人を突破した（2020年10月6日）。4～6月期のGDP（国内総生産）は、前期比年率換算で日本が $\Delta 28.1\%$ 、米国が $\Delta 32.9\%$ 、ユーロ圏は $\Delta 40.3\%$ と過去最悪を更新した。特に、米国経済は、新型コロナの感染は再び拡大し、雇用悪化も懸念される中、現在の回復は金融市場が期待よりはるかに脆く、二番底に向かっている可能性が高い（日本経済新聞、2020年9月29日付）。

業況判断DIを業種別に見ると、建設業が $\Delta 49 \rightarrow \Delta 34$ 、製造業が $\Delta 64 \rightarrow \Delta 61$ 、流通・商業が $\Delta 58 \rightarrow \Delta 44$ 、サービス業が $\Delta 58 \rightarrow \Delta 35$ と、マイナスが若干緩和した。地域経済圏別でも、北海道・東北が $\Delta 51 \rightarrow \Delta 50$ 、関東が $\Delta 60 \rightarrow \Delta 47$ 、北陸・中部が $\Delta 58 \rightarrow \Delta 46$ 、近畿が $\Delta 71 \rightarrow \Delta 55$ 、中国・四国が $\Delta 56 \rightarrow \Delta 38$ 、九州・沖縄が $\Delta 52 \rightarrow \Delta 38$ と、すべてがマイナス30～50に「回復」した。企業規模別では、20人未満で $\Delta 57 \rightarrow \Delta 42$ 、20人以上50人未満で $\Delta 59 \rightarrow \Delta 48$ 、50人以上100人未満で $\Delta 63 \rightarrow \Delta 49$ 、100人以上で $\Delta 59 \rightarrow \Delta 50$ と、全企業規模で規模に関係なく、最悪からマイナス40前後に戻した。

しかし、次期（2020年10～12月期）以降は、業況判断DIが $\Delta 45 \rightarrow \Delta 44$ 、業況水準DIが $\Delta 36 \rightarrow \Delta 42$ 、売上高DIが $\Delta 47 \rightarrow \Delta 43$ 、経常利益DIが $\Delta 44 \rightarrow \Delta 40$ と予測。危機は長期化の様相を呈する。次期の業種別の業況判断DIでは、建設業が $\Delta 34 \rightarrow \Delta 36$ 、製造業が $\Delta 61 \rightarrow \Delta 56$ 、流通・商業が $\Delta 44 \rightarrow \Delta 44$ 、サービス業が $\Delta 35 \rightarrow \Delta 36$ と、ほとんど同じ。新型コロナのワクチンと治療薬の開発が待たれるところである。

「地方の間屋としてコロナで元気になった」

採算面では、仕入単価DI（「上昇」－「下降」割合）が $6 \rightarrow 7$ とほぼ同じ。売上・客単価DI（「上昇」－「下降」割合）も $\Delta 10 \rightarrow \Delta 9$ とほぼ同じ。仕入単価DI－売上・客単価DIの差も $16 \rightarrow 16$ で横ばいとなった。金融面では長短の借入金増減DI（「増加」－「減少」割合）が前期を境に切り替わり、今期も借入金を思い切り厚くしている。短期借入金増減は $16 \rightarrow 22$ 、長期借入金は $22 \rightarrow 34$ と数値が上昇。

雇用面では、正規従業員数DI（「増加」－「減少」割合）は $\Delta 11 \rightarrow \Delta 15$ とやや減少し、臨時・パート・アルバイト数DIは $\Delta 21 \rightarrow \Delta 20$ と横ばいとなった。所定外労働時間DI（「増加」－「減少」割合）は $\Delta 51 \rightarrow \Delta 42$ と若干増加に戻した。人手の過不足感DI（「過剰」－「不足」割合）は $4 \rightarrow \Delta 7$ と前期初めてプラス側に来たが、今期再びマイナス側に。設備の過不足感DI（「過剰」－「不足」割合）も $\Delta 4 \rightarrow \Delta 7$ と再び不足感が強まった。

経営上の問題点では「民間需要の停滞」が $56\% \rightarrow 57\%$ と断トツの1位にある。最近上昇してきた問題点に「取引先の減少」がある。 $21\% \rightarrow 22\%$ で3位となった。前回凋落した「従業員の不足」が $16\% \rightarrow 20\%$ と、6位から5位に戻した。

会員からは、「1月以来、売上、利益とも前年をわずかですがクリアしてきました。地方の間屋としてコロナで元気になった。地域の食品スーパーにオープンで公平な、また情報を流して改めて信頼を確保し、これからの地元スーパーの価値を確認し、営業の自信を取り戻しつつあります（静岡、流通・商業）」など同友会会員らしい営業の自信を取り戻しつつある意見も聞かれた。

新型コロナで二番底リスク！中小企業は着実に経営計画を見直そう

日銀短観は「大企業・製造業」が $\Delta 34 \rightarrow \Delta 27$ と7ポイント改善し、景況感悪化に歯止めがかかったが、依然として低水準。「中小企業・製造業」も $\Delta 45 \rightarrow \Delta 44$ と横ばいの低水準となった。GDPは2020年4～6月期の実質成長率が年率換算で $\Delta 28.1\%$ となり、予測を上回る事態となった。

世界中が新型コロナの第2波・第3波の警戒感に揺れている。さらなる景気悪化の可能性が高まれば、二番底リスクを抱える。中小企業は着実に経営計画を見直し、どんな経営環境にも対応していこう。

*本文中断りのない限り、業況水準以外は前年同期比*詳細は2020年10月31日発行のDOR134号をご覧ください

【調査要領】

| | |
|--------|--|
| 調査時 | 2020年9月1～15日 |
| 対象企業 | 中小企業家同友会会員 |
| 調査の方法 | 郵送により自計記入を求めた |
| 回答企業数 | 2,294社より1,020社の回答をえた（回答率44.5%） （建設184社、製造業311社、流通・商業301社、サービス業209社） |
| 平均従業員数 | 役員を含む正規従業員40.27人 臨時・パート・アルバイトの数31.41人 |

中小企業は小幅回復するも先行きは全く不透明

主要指標

| 業況判断(前年同期比) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 16 I | II | III | IV | 17 I | II | III | IV | 18 I | II | III | IV | 19 I | II | III | IV | 20 I | II | III |
| 全業種DI | -3.4 | -5.2 | -4.7 | 1.5 | 2.8 | 5.0 | 10.4 | 13.5 | 3.0 | 4.2 | 5.5 | 6.9 | 2.7 | -1.7 | -2.7 | -13.0 | -30.9 | -58.2 | -45.4 |
| 好転 | 26.8 | 23.9 | 24.4 | 28.3 | 27.9 | 28.8 | 31.9 | 32.8 | 27.4 | 28.0 | 29.8 | 29.0 | 27.8 | 26.3 | 26.3 | 20.9 | 16.4 | 9.7 | 13.0 |
| 横ばい | 42.9 | 47.1 | 46.5 | 44.9 | 47.1 | 47.4 | 46.6 | 47.9 | 48.2 | 48.2 | 46.0 | 48.9 | 47.1 | 45.6 | 44.8 | 45.2 | 36.2 | 22.4 | 28.5 |
| 悪化 | 30.3 | 29.1 | 29.1 | 26.8 | 25.1 | 23.8 | 21.5 | 19.3 | 24.4 | 23.8 | 24.3 | 22.1 | 25.1 | 28.1 | 28.9 | 33.9 | 47.3 | 67.9 | 58.4 |
| 建設業 | -15.9 | -6.4 | -11.5 | -0.6 | 5.6 | -5.1 | 4.1 | 13.4 | -1.2 | 4.6 | 8.8 | 2.6 | 10.7 | 2.4 | 8.5 | -3.5 | -15.0 | -49.4 | -33.7 |
| 好転 | 19.9 | 23.1 | 19.7 | 26.2 | 28.0 | 21.4 | 27.9 | 28.7 | 24.4 | 28.2 | 30.6 | 27.5 | 32.0 | 25.9 | 26.8 | 23.2 | 19.7 | 9.0 | 13.0 |
| 横ばい | 44.3 | 47.4 | 49.2 | 47.0 | 49.7 | 52.3 | 48.3 | 56.1 | 50.0 | 48.3 | 47.7 | 47.7 | 46.7 | 50.6 | 54.9 | 50.0 | 45.7 | 32.6 | 40.2 |
| 悪化 | 35.8 | 29.5 | 31.2 | 26.8 | 22.4 | 26.4 | 23.8 | 15.3 | 25.6 | 23.6 | 21.8 | 24.8 | 21.3 | 23.5 | 18.3 | 26.8 | 34.7 | 58.4 | 46.7 |
| 製造業 | -1.0 | -13.5 | -11.5 | 0.0 | -0.4 | 3.7 | 13.6 | 15.1 | 4.2 | 7.8 | 5.6 | 8.4 | -4.4 | -7.4 | -16.1 | -24.6 | -39.3 | -63.8 | -60.8 |
| 好転 | 29.1 | 19.0 | 23.6 | 29.3 | 28.7 | 31.3 | 36.0 | 35.4 | 30.2 | 31.4 | 33.0 | 33.8 | 29.0 | 26.4 | 22.6 | 18.2 | 16.9 | 9.8 | 7.8 |
| 横ばい | 40.9 | 48.6 | 41.2 | 41.4 | 42.2 | 41.1 | 41.6 | 44.3 | 43.8 | 45.0 | 39.6 | 40.8 | 37.5 | 39.8 | 38.7 | 38.9 | 26.9 | 16.6 | 23.6 |
| 悪化 | 30.1 | 32.4 | 35.2 | 29.3 | 29.1 | 27.6 | 22.4 | 20.3 | 26.0 | 23.6 | 27.4 | 25.4 | 33.5 | 33.8 | 38.7 | 42.9 | 56.2 | 73.6 | 68.6 |
| 流通・商業 | -6.8 | -4.3 | -2.8 | -3.2 | -6.0 | 5.3 | 8.0 | 7.8 | 2.3 | 3.0 | 1.0 | 5.5 | -0.8 | -6.8 | 1.1 | -15.5 | -34.0 | -57.9 | -44.5 |
| 好転 | 24.1 | 25.2 | 23.9 | 24.5 | 22.7 | 26.9 | 29.8 | 31.0 | 26.9 | 27.8 | 27.7 | 24.5 | 23.6 | 22.6 | 28.3 | 17.4 | 16.6 | 10.3 | 14.7 |
| 横ばい | 45.1 | 45.4 | 49.3 | 47.9 | 48.7 | 51.6 | 48.3 | 45.8 | 48.5 | 47.4 | 45.7 | 56.4 | 52.1 | 48.0 | 44.5 | 49.6 | 32.8 | 21.5 | 26.1 |
| 悪化 | 30.9 | 29.4 | 26.8 | 27.6 | 28.6 | 21.6 | 21.9 | 23.2 | 24.6 | 24.8 | 26.6 | 19.1 | 24.3 | 29.4 | 27.2 | 33.0 | 50.6 | 68.2 | 59.2 |
| サービス業 | 10.5 | 8.8 | 11.0 | 14.0 | 18.8 | 14.7 | 14.4 | 20.2 | 5.7 | 0.5 | 10.5 | 12.1 | 12.9 | 9.5 | 4.9 | 0.6 | -28.1 | -57.9 | -35.4 |
| 好転 | 34.9 | 30.8 | 30.9 | 34.1 | 35.0 | 34.2 | 32.3 | 35.1 | 25.7 | 23.7 | 28.2 | 30.1 | 28.8 | 31.8 | 29.3 | 27.8 | 13.0 | 9.9 | 17.5 |
| 横ばい | 40.7 | 47.3 | 49.2 | 45.8 | 48.9 | 46.2 | 49.7 | 50.0 | 54.3 | 53.2 | 54.1 | 51.8 | 55.2 | 46.0 | 46.3 | 45.0 | 46.0 | 22.3 | 29.6 |
| 悪化 | 24.4 | 22.0 | 19.9 | 20.1 | 16.1 | 19.6 | 18.0 | 14.9 | 20.0 | 23.2 | 17.7 | 18.1 | 16.0 | 22.2 | 24.4 | 27.2 | 41.1 | 67.8 | 52.9 |

| 各種調査 業況水準 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------|------|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|-----|-----|------|-----|-----|
| | 16 I | II | III | IV | 17 I | II | III | IV | 18 I | II | III | IV | 19 I | II | III | IV | 20 I | II | III |
| DOR全国 | -2 | -6 | -4 | 5 | 0 | 1 | 9 | 18 | 10 | 5 | 8 | 12 | 4 | -3 | 0 | -3 | -23 | -49 | -36 |
| 短観(全規模) | 7 | 4 | 5 | 7 | 10 | 12 | 15 | 16 | 17 | 16 | 15 | 16 | 12 | 10 | 8 | 4 | -4 | -31 | -28 |
| 短観(大企業) | 13 | 12 | 12 | 14 | 16 | 20 | 23 | 26 | 23 | 22 | 21 | 21 | 17 | 15 | 13 | 9 | 0 | -26 | -21 |
| 短観(中堅企業) | 12 | 9 | 10 | 12 | 15 | 16 | 18 | 19 | 20 | 20 | 17 | 17 | 13 | 13 | 12 | 9 | -3 | -30 | -28 |
| 短観(中小企業) | 1 | -1 | 0 | 2 | 5 | 7 | 9 | 11 | 11 | 11 | 12 | 12 | 10 | 6 | 5 | 1 | -7 | -33 | -31 |
| 中小企業庁 | -29 | -27 | -27 | -27 | -29 | -22 | -22 | -20 | -25 | -20 | -22 | -20 | -25 | -20 | -24 | -27 | -36 | -68 | -57 |

| 業況水準 良いマイナス悪い割合% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|-------|-------|------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | II | III | IV | 17 I | II | III | IV | 18 I | II | III | IV | 19 I | II | III | IV | 20 I | II | III | 見通し |
| DI表 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | IV |
| 全業種 | -6.1 | -3.9 | 4.9 | 0.2 | 0.6 | 8.9 | 18.2 | 10.5 | 4.6 | 7.7 | 11.5 | 4.4 | -3.1 | -0.2 | -3.3 | -22.6 | -48.5 | -36.5 | -42.4 |
| 建設業 | -1.7 | -3.3 | 10.1 | 14.9 | -9.0 | 5.3 | 28.7 | 18.9 | 13.2 | 5.9 | 24.0 | 23.2 | 13.3 | 24.1 | 11.9 | 6.9 | -31.7 | -21.2 | -28.3 |
| 製造業 | -16.8 | -12.4 | 4.2 | -13.6 | -5.1 | 10.4 | 19.3 | 10.7 | 2.8 | 8.9 | 13.0 | -6.6 | -9.5 | -19.0 | -17.8 | -40.0 | -59.4 | -50.2 | -55.3 |
| 流通・商業 | -8.5 | -3.2 | -2.4 | -5.9 | -0.4 | -0.7 | 12.7 | 6.3 | 2.3 | 2.4 | 0.0 | -1.1 | -12.9 | -1.9 | -6.6 | -28.1 | -50.8 | -39.0 | -44.3 |
| サービス業 | 8.8 | 8.3 | 14.6 | 17.8 | 17.9 | 23.6 | 16.5 | 8.1 | 3.2 | 16.5 | 18.2 | 14.6 | 6.4 | 12.3 | 11.2 | -17.1 | -43.4 | -27.7 | -34.2 |

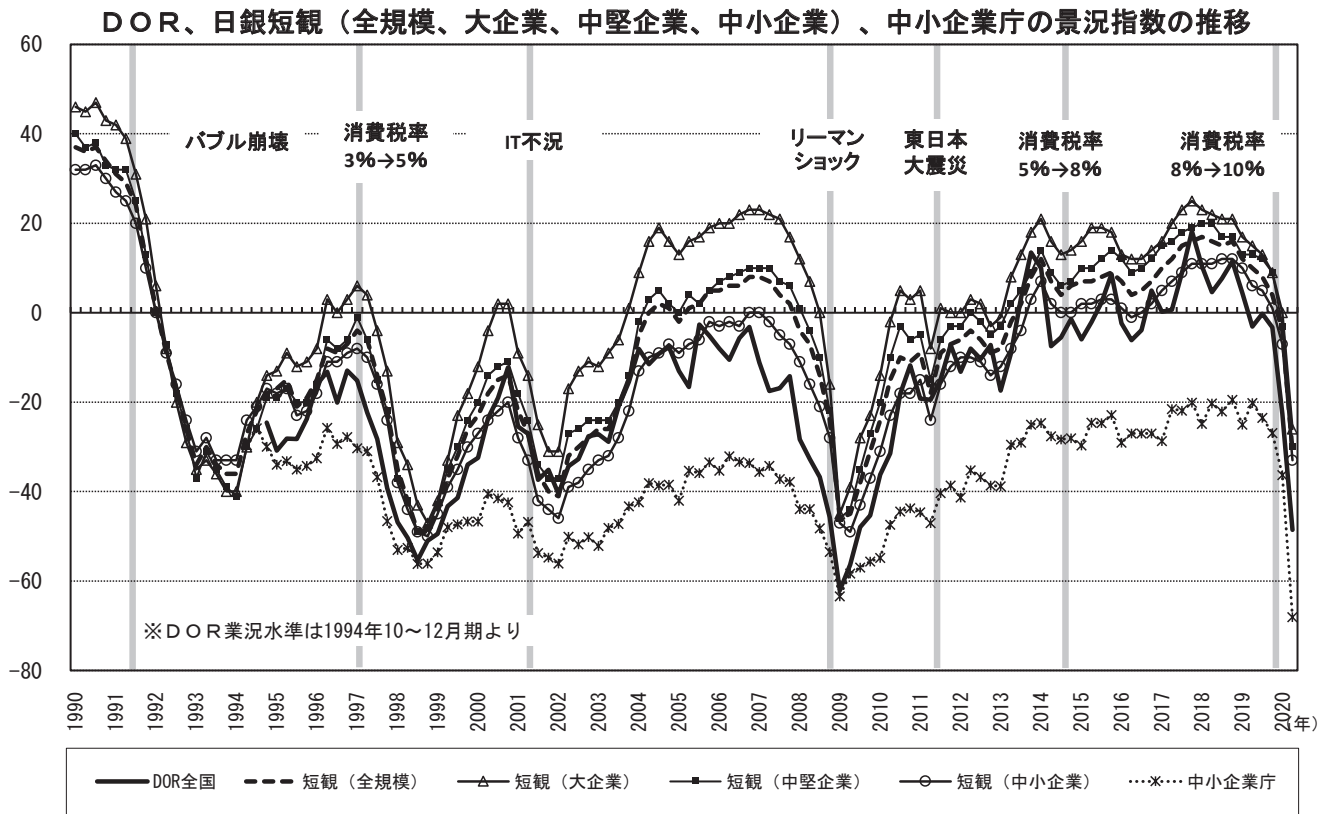
| 売上高(前年同期比) 増加マイナス減少割合% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|-----|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | II | III | IV | 17 I | II | III | IV | 18 I | II | III | IV | 19 I | II | III | IV | 20 I | II | III | 見通し |
| DI表 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | IV |
| 全業種 | -3.4 | -6.3 | 3.6 | 4.6 | 7.0 | 10.3 | 12.7 | 4.0 | 3.1 | 4.6 | 6.9 | 4.8 | -0.2 | -1.0 | -10.5 | -27.2 | -55.4 | -47.4 | -42.6 |
| 建設業 | -10.4 | -19.2 | -5.9 | 5.0 | -9.6 | 2.3 | 5.2 | -7.2 | 1.8 | -0.6 | 0.7 | 8.8 | 6.6 | 9.1 | -7.0 | -12.8 | -44.1 | -33.9 | -33.7 |
| 製造業 | -14.8 | -13.3 | 3.3 | 0.7 | 4.0 | 12.9 | 16.5 | 8.3 | 4.4 | 4.6 | 9.2 | -1.9 | -7.5 | -14.7 | -20.1 | -33.8 | -61.2 | -63.0 | -55.3 |
| 流通・商業 | 3.2 | -2.5 | -1.4 | -1.5 | 9.9 | 8.0 | 12.5 | 2.6 | 2.0 | 1.7 | 4.0 | 3.4 | -2.5 | 6.0 | -10.5 | -27.6 | -57.6 | -47.5 | -39.2 |
| サービス業 | 11.5 | 11.9 | 20.4 | 20.0 | 22.0 | 15.6 | 14.1 | 8.1 | 5.2 | 13.3 | 15.0 | 14.2 | 7.4 | 3.7 | 2.4 | -29.2 | -52.6 | -38.1 | -38.4 |

| 経常利益(前年同期比) 増加マイナス現象割合% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|-------|------|------|------|------|------|------|-------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | II | III | IV | 17 I | II | III | IV | 18 I | II | III | IV | 19 I | II | III | IV | 20 I | II | III | 見通し |
| DI表 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | IV |
| 全業種 | -3.4 | -2.5 | 1.6 | 0.9 | 5.3 | 6.0 | 10.6 | -1.0 | 0.5 | -1.6 | 0.0 | -0.7 | -5.4 | -3.9 | -10.9 | -25.4 | -54.2 | -43.7 | -39.6 |
| 建設業 | -8.5 | -9.9 | -4.9 | -1.3 | -9.6 | -0.6 | 14.9 | -11.1 | 2.3 | -0.6 | -2.0 | -1.4 | -0.6 | 5.5 | -0.7 | -14.0 | -42.1 | -30.3 | -31.5 |
| 製造業 | -11.4 | -3.8 | 4.7 | -2.5 | 3.1 | 9.2 | 10.3 | 2.0 | -5.0 | -6.6 | 1.4 | -4.8 | -12.1 | -15.9 | -24.2 | -32.6 | -61.4 | -56.5 | -51.1 |
| 流通・商業 | -0.3 | -4.4 | -4.9 | -5.3 | 9.6 | 2.7 | 4.7 | 0.8 | 2.3 | -1.7 | -5.2 | -1.5 | -9.0 | 0.4 | -12.6 | -27.4 | -55.9 | -45.8 | -36.5 |
| サービス業 | 9.6 | 9.2 | 11.1 | 17.6 | 14.7 | 11.2 | 15.9 | 0.6 | 6.4 | 6.2 | 10.0 | 8.6 | 5.4 | 2.5 | 4.7 | -22.3 | -50.4 | -35.0 | -36.5 |

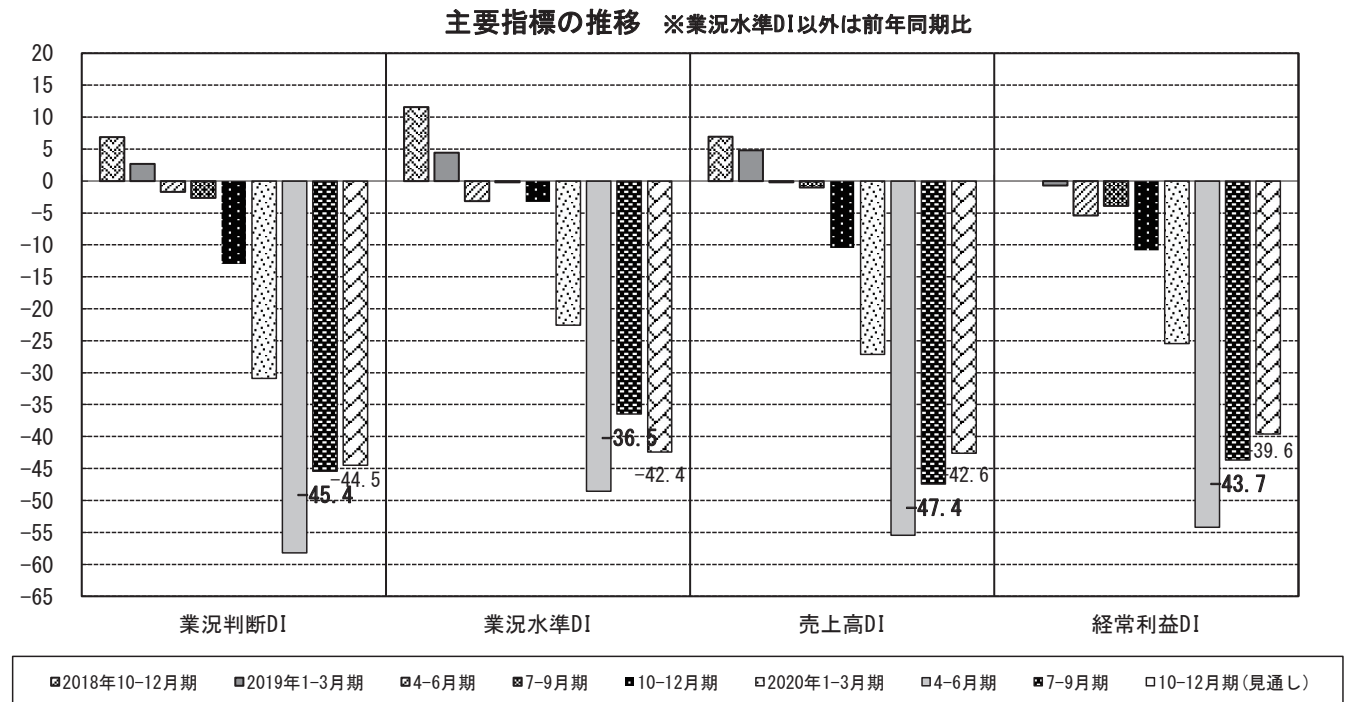
| 仕入単価(前年同期比) 上昇マイナス下降割合% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | II | III | IV | 17 I | II | III | IV | 18 I | II | III | IV | 19 I | II | III | IV | 20 I | II | III | 見通し |
| DI表 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | IV |
| 全業種 | 8.0 | 6.6 | 13.2 | 22.8 | 24.2 | 23.6 | 31.7 | 37.9 | 40.0 | 40.5 | 44.6 | 42.9 | 42.5 | 36.4 | 37.4 | 26.9 | 5.7 | 6.6 | 3.1 |
| 建設業 | 22.6 | 19.2 | 18.2 | 25.0 | 23.7 | 19.2 | 30.7 | 29.3 | 42.5 | 38.7 | 41.2 | 46.0 | 47.2 | 49.7 | 49.6 | 46.4 | 21.0 | 15.1 | 12.1 |
| 製造業 | 0.3 | 1.2 | 9.8 | 26.6 | 32.8 | 31.8 | 40.7 | 50.8 | 53.3 | 52.8 | 56.7 | 56.4 | 49.8 | 39.8 | 42.4 | 29.6 | 10.4 | 4.3 | 1.3 |
| 流通・商業 | 6.3 | 1.8 | 8.9 | 19.1 | 14.5 | 19.7 | 28.4 | 33.6 | 32.2 | 32.0 | 42.4 | 34.0 | 37.8 | 30.0 | 28.5 | 18.5 | -6.5 | 6.8 | 0.7 |
| サービス業 | 9.9 | 9.4 | 22.4 | 21.0 | 24.1 | 18.9 | 22.4 | 29.2 | 25.6 | 31.7 | 29.4 | 29.7 | 34.9 | 25.4 | 30.6 | 15.7 | 2.4 | 2.7 | 0.0 |

| 売上・客単価(前年同期比) 上昇マイナス下降割合% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|------|------|------|------|------|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|
| | II | III | IV | 17 I | II | III | IV | 18 I | II | III | IV | 19 I | II | III | IV | 20 I | II | III | 見通し |
| DI表 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | IV |
| 全業種 | -3.9 | -2.9 | 1.2 | 3.8 | 3.7 | 5.8 | 10.0 | 8.3 | 9.7 | 10.9 | 15.5 | 13.9 | 15.0 | 12.3 | 12.3 | 6.2 | -9.6 | -9.3 | -13.1 |
| 建設業 | 0.6 | -1.1 | 3.1 | 9.9 | 2.9 | 5.5 | 14.7 | 4.9 | 12.1 | 10.1 | 11.8 | 19.1 | 16.3 | 14.0 | 21.7 | 11.3 | -1.7 | -10.1 | -12.2 |
| 製造業 | -8.8 | -6.1 | -2.0 | -5.0 | 2.8 | 5.1 | 7.4 | 8.6 | 9.0 | 13.3 | 16.1 | 10.8 | 14.9 | 9.6 | 4.4 | 2.8 | -9.5 | -14.7 | -16.2 |
| 流通・商業 | -6.7 | -8.8 | -3.3 | 2.4 | 0.8 | 5.7 | 10.2 | 7.7 | 7.0 | 9.0 | 18.1 | 15.8 | 14.6 | 15.5 | 9.3 | 6.2 | -10.3 | -5.4 | -12.4 |
| サービス業 | 4.2 | 11.0 | 12.6 | 16.1 | 10.2 | 7.2 | 10.7 | 13.5 | 13.6 | 10.4 | 14.7 | 14.0 | 13.7 | 11.5 | 21.6 | 7.6 | -14.6 | -6.4 | -11.5 |

景況感、大きく下落



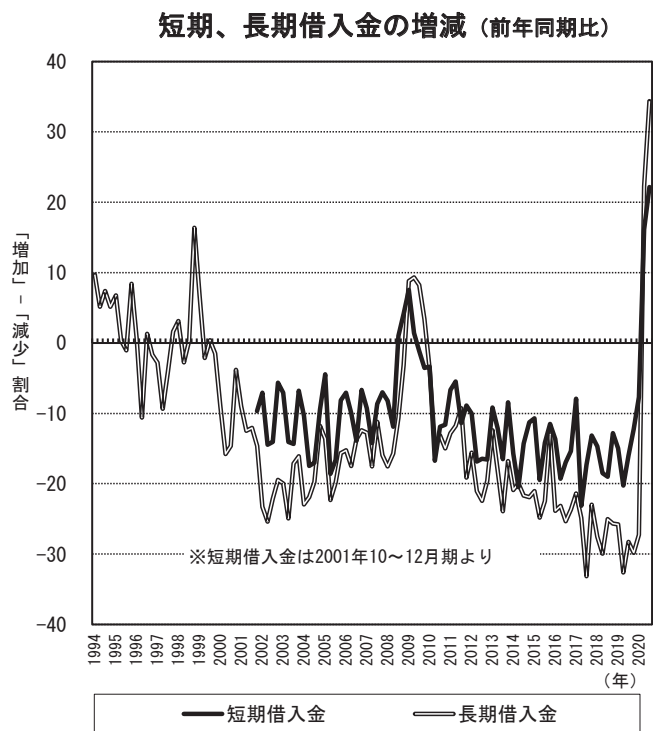
主要指標、前期より厳しさわずかに緩む



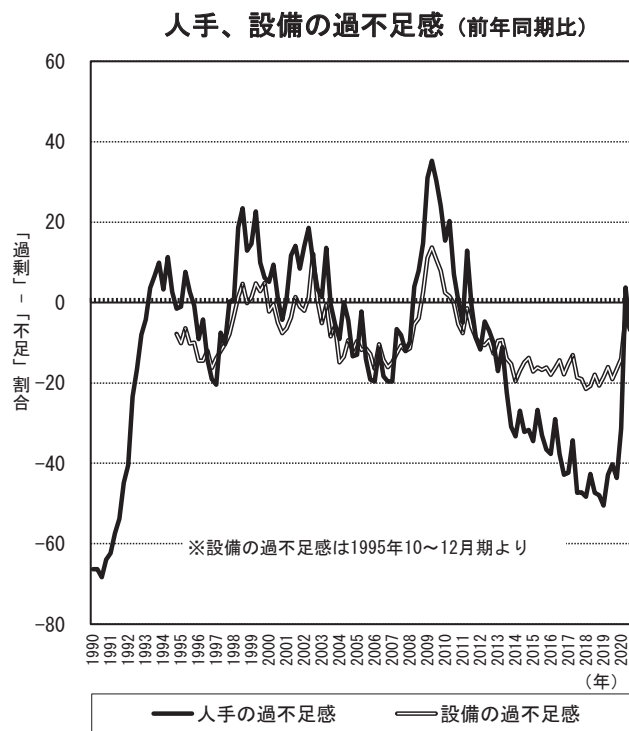
業況判断DI（前年同期比）「好転」－「悪化」割合
業況水準DI「良い」－「悪化」割合

売上高DI（前年同期比）「増加」－「減少」割合
経常利益DI（前年同期比）「増加」－「減少」割合

長期、短期借入金DI、ともに上昇続く

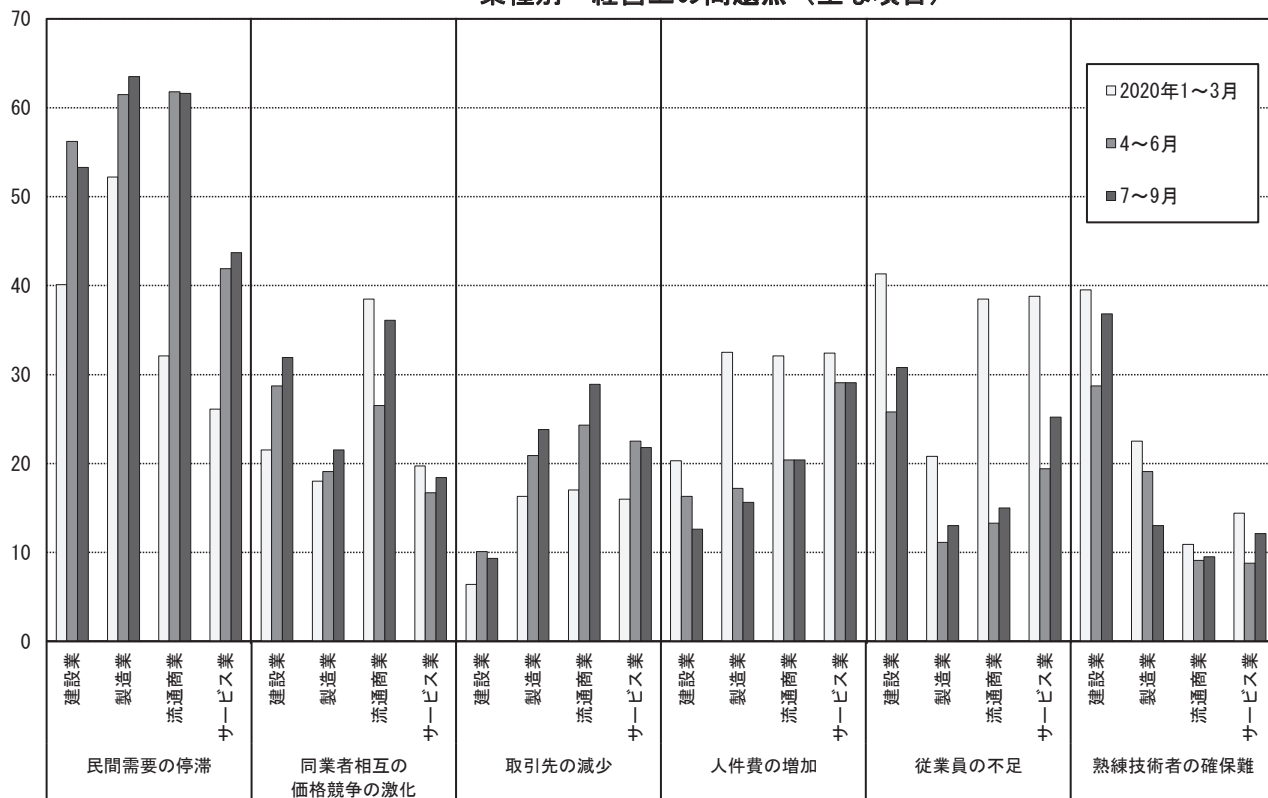


人材、設備の過不足感DI大きく変動



経営上の問題点 全業種で「民間需要の停滞」増加傾向

業種別 経営上の問題点（主な項目）



東京土建一般労働組合の新型コロナウイルスへの対応策と運動の実践

東京土建一般労働組合
本部書記次長 北川誠太郎

(1)本部では仲間からの情報をもとに要請行動を進めました

1)現場での新型コロナ対策と現場閉所に至る場合などの補償の徹底を進めました

東京土建ではゼネコン現場などでコロナ感染者が出た場合には、現場の閉所とそれに伴う補償をセットで元請けに要請をしてきました。

また、元請けが要請に応じない場合には国交省にも現場での状況について情報提供を行い、コロナ対応の徹底を要請することで国交省から元請けへの指導を交えて現場のコロナ対応と補償を徹底させてきました。仲間には東京土建の取り組みを広く知ってもらうために冊子を4万部作製し、仲間の抱えている問題の早期解決のために「東京土建への早期の相談」を呼びかけました。

【大成建設での現場におけるコロナのクラスター発生時の姿勢】

大成建設では現場を閉鎖すると補償問題が出ることから、「現場は少数の人数ではあるが動かしているので、現場の閉鎖に伴う補償は行わない」としてあくまでも現場従事者には工期の調整をしているだけであると説明をしていました。

【大成建設での現場におけるコロナのクラスター発生への対応】

7月11日～12日 大成建設の従業員2名の陽性反応と濃厚接触者15名が判明

7月14日 新たに13名の陽性者が判明

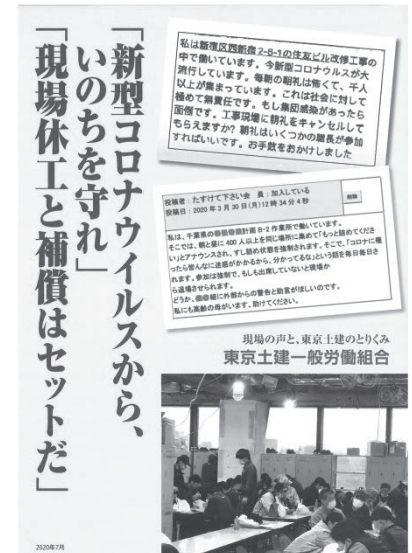
7月15日 大成建設の現場でのコロナクラスター発生について報道がされたが、現場が公表されずにいた。

7月21日 組合員からの多くの情報提供により現場(日本郵政本社ビル改修工事)であると推測した。仲間の声をもとに現場を視察すると現場内でPCR検査を実施していることを確認し、クラスター現場であることを特定した。大成建設からは休業補償の話はされていないことも判明した。そのため、この現場の従事者が他の現場に行っていることもわかり、コロナ感染拡大につながる恐れがある状態であることが判明した。

7月26日 **国交省へ情報提供を行うとともに、感染の拡大を防ぎ労災の適用などにつなげていくためにも現場名の公表と補償の徹底を強く要請をした。その結果、国交省から大成建設に補償をすることについて指導がされ補償が実施されることとなった。**

7月30日 国会議員に大成建設の現場でのクラスターに関するレクチャーを行い、**国土交通委員会で現場でのコロナ感染者が出た際の現場閉所は補償を行うことについて意見が出された。国会の場で私たちの主張が共有されることとなった。**

7月31日 大成建設が下請け業者を集めて、休業補償などについての説明が行われた。



2)現場での新型コロナ感染拡大を防ぐためにPCR検査の実施を求める取り組み

PCR検査については早くから国会でも政府関係者にPCR検査の実施を行う体制の強化と予算の確保が求められ、同検査の推進法も提出されましたが、国では「人のいのち」と「経済対策」のはざままで対応が遅れ遅れになっていました。東京都ではPCR検査の予算に5億円が組み入れられ、その後50億円に増額されました。自治体でもこうした都で補正予算が組み込まれたことを踏まえ、自治体でのPCR検査態勢が整えられてきました。東京土建でも多くの支部で自治体にPCR検査の体制強化や要請してきました。国のPCR検査の方策はいまだに遅れを取り戻せずにおり、100万人あたりの検査数は世界で150位程度の水準となっています。とても先進国として新型コロナ対策が機能をしているとは言えない状況です。

【建設従事者の現場入場する建設従事者へのPCR検査の実施を求める取り組み】

「PCR検査の建設従事者の実施について」都議会議員との懇談により6月14日、都議会における「環境・建設委員会」「財政委員会」においてPCR検査の必要性が意見としてだされ議論されることとなりました。内容はイングランドでの実例を挙げながら、①建設産業労働者は現場によっては新型コロナウイルスの感染期であっても作業を止められないエッセンシャルワーカーである、②感染拡大防止の点でも現場労働者が安心して働くためにも、建設労働者への定期的なPCR検査が必要である、などの内容となっています。その後、PCR検査にかかる予算の増額にもつながりましたが、建設従事者への実施はルール化されていません。東京都に対しては上部団体である「東京都連」での署名をとりくみネットでの署名とともに自筆での署名を進めました。

3)仲間の声を国や都への制度の創設と充実、建設業界の活性化につながる要請を進めました

仲間の声をもとに国に対しては大衆行動として、①建設業界の活性化につながる支援策として消費税5%への減税や在宅での住環境改善とコロナ対応のためのリフォーム助成、②仲間の仕事や生活を支えるための「持続化給付金」や「雇用調整助成金」などの充実と申請期日の延長などを要請項目に掲げ複数回にわたり取り組みました。大衆行動としての署名行動は「建設アクション」として、東京土建だけでやりきるのではなく首都圏の建設労組(埼玉土建、神奈川県連、神奈川県連、千葉土建、国交省労組や建交労など)や京都建労、そして災害で大変な状況にある福岡建労、熊本県労などにも仲間の生活と仕事を守る賛同協力の輪が広がりました。10月20日の署名提出行動では自民党、立憲民主党、日本共産党、社民党など8議員が参加し手渡しをしました。

また都知事や東京労働局に対し10回を超える要請を行い、労災更新の期日の延長や健診の実施と結果票の提出の延長などが実現しました。その他、建設業界を後押しするリフォーム助成などの創設などの要請は6回に及び継続的に要請行動を進めています。

(3)支部では相談活動を通じて仲間からの情報を集約し要請行動に連動させました

1)支部ではコロナの相談活動の中で対話を進め現場情報や要望などの聞き取りを展開しました

持続化給付金でみると(支部の相談状況アンケートにより)9月末までの持続化給付金の相談件数の累計は5488件となりました。持続化給付金の相談から3269件が申請につながり、給付決定となったのは2168件となっています。独立行政法人企業基盤整備機構の調査に基づく平均給付額を支部相談対応による給付の獲得状況を当てはめると28億3825万9072円が組合員に給付されることにつながりました。

支部相談件数

| | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 累計 |
|----------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 持続化給付金 | 181 | 954 | 1,300 | 1,491 | 865 | 697 | 5,488 |
| 雇用調整助成金 | 120 | 212 | 176 | 273 | 144 | 100 | 1,025 |
| 特別定額給付金 | 23 | 30 | 25 | 10 | 12 | 0 | 100 |
| 家賃支援給付金 | 0 | 0 | 0 | 246 | 342 | 246 | 834 |
| 融資 | 109 | 161 | 141 | 73 | 61 | 47 | 592 |
| 不払い・休業補償 | 16 | 21 | 12 | 8 | 6 | 3 | 66 |
| 自治体制度 | 90 | 97 | 85 | 216 | 134 | 38 | 870 |
| 税金、生活保護等 | | | | | 134 | 76 | |
| 小計 | 539 | 1,475 | 1,739 | 2,317 | 1,698 | 1,207 | 8,975 |

2) コロナに関する仲間の声や情報を全36支部で自治体への要請行動へつなげる

相談では対話を通じて現場の状況や要望などを聞き取り、自治体への要請行動に連動させました。自治体要請行動は全36支部で取り組まれ仲間の声を自治体に届けてきました。自治体への要請したものを具体的な制度にしていく為に支部では地域の状況を踏まえて、各党派や地域団体などの共同の取り組みや要請書をベースに請願書や陳情書などをふくめた複数回の要請、そして議会傍聴を進めることで多くの自治体で制度化する成果を得ることができました。

【江戸川支部の仲間の仕事生活調査の結果】

江戸川支部/新型コロナ関連アンケート

(質問) 仕事と暮らしの対策はどうしていますか？

| 回答項目 | 6月調査 | | 8月調査 | |
|------------|------|-------|------|--------|
| | 件数 | 構成比 | 件数 | 構成比 |
| 預貯金の取り崩し | 138 | 37.9% | 157 | 27.9% |
| 国等の助成制度 | 83 | 22.8% | 144 | 25.6% |
| 銀行融資 | 33 | 9.0% | 65 | 11.5% |
| 親族の援助 | 23 | 6.3% | 11 | 2.0% |
| 保険解約 | 5 | 1.4% | 15 | 2.7% |
| 車・資産売却 | 0 | 0.0% | 5 | 0.9% |
| 転職検討 | 7 | 1.9% | 5 | 0.9% |
| 副業 | 5 | 1.4% | 16 | 2.8% |
| 生活保護 | 1 | 0.3% | 3 | 0.5% |
| その他 | 13 | 3.6% | 8 | 1.4% |
| 対策なし | 56 | 15.3% | 134 | 23.8% |
| 総数(複数回答あり) | 364 | 99.9% | 563 | 100.0% |

3) 相談対応を行う中で確認された「申請実務」の課題を中小企業庁へ要請につなげる

目黒支部は5月31日(日)に休業協力金・持続化給付金申請相談会を開催した。共産党都議や世田谷税経センターや新婦人、民商などとの共催で行いました。この取り組みにより日本共産党と東京土建目黒支部で「家賃支援給付金」の申請における課題(例えば税申告で認められている賃貸に係る経費が認められない、賃貸契約が自動更新となっているため契約更新の証明と見なさない等)について経産省中小企業庁と一緒に要請することとなりました。さらに西多摩支部で持続化

給付金の申請における課題(8月末までは持続化給付金の申請時には申告書一覧に事業収入が未記入の場合、収支内訳書を添付し、給付金が支給されていたが、急に認められなくなり、審査の時間も大幅に長引いている)が報告されているため、本部と西多摩支部を含めた事例を持っている支部と再度、中小企業庁に持続化給付金の申請手続きの円滑化を求める要請を行いました。

(4) 仲間の相談に向き合うことで対話が増え組織強化につながりました

1) 仲間に組合での相談対応や支援制度の周知を図る

支部での8,000件を超える相談を成功させるために機関紙や群会議の討議資料、電話での対話、DMやジャンボはがきなど支部では様々な工夫と努力で仲間に相談を呼び掛けてきました。特に仲間に伝えていくということでは支部・分会・群の役員の協力が不可欠でした。西多摩支部では支部に所属する仲間の在住する自治体の支援制度を少数であっても資料を作成し、制度の周知を徹底することで申請漏れを出さない、支援制度を利用できない仲間を出さない取り組みが進められました。まさに建設アクションで掲げた「誰も取り残さない」とりくみが実践されることとなりました。

2) コロナ禍でのとりくみが組織強化につながる

コロナ禍におけるコロナ対応は組合活動の基本的な取り組み＝「組合が組合員に向き合う」形で進められたことが特徴です。そうした組織活動の取り組みが継続される中で「困ったことは組合へ」が広く周知され、仲間からの組合に対する信頼につながることとなりました。

コロナ禍での相談対応や自治体要請、そして仲間に知らせていく取り組みの流れは組合員との対話の機会を増やし、結果として組織強化の取り組みに大きく連動した取り組みとなりました。また、組合未加入の建設従事者に現場宣伝行動で組合への相談を呼び掛けて組織拡大運動と連動させた取り組みを進めました。

東京土建の組織動態では1月から7月の期間で脱退率は昨年の9.28%から8.34%に抑えられ、6月から8月のコロナ禍での拡大率も1.86%で昨年の1.73%を上回る到達となっています。

2020.9.3

西多摩地域内及び隣接する自治体の地元中小業者支援制度の比較

| 自治体名 | 事業名称 | 給付金額 | 売上減少等の条件 | 持続化給付金との併給 | 組合員数 |
|------|------------------|---------------------------|---------------------------|------------|------|
| 福生市 | 事業継続応援金 | 100,000円 | 国や都の融資制度利用、または国の持続化給付金の決定 | ○ | 343 |
| | 事業者緊急支援給付金 | 200,000円 | 30%以上 50%未満 | × | 819 |
| | 事業継続助成金 | 個人 100,000円 法人 20~50万円 | 10%以上 50%未満 | × | 356 |
| 青梅市 | 事業者支援臨時給付金 | 100,000円 | 15%以上 | ○ | 932 |
| | | | 国や都の融資制度利用、または国の持続化給付金の決定 | | |
| 瑞穂町 | 中小業者等事業継続支援給付金 | 上限 200,000円 | 20%以上 50%未満 | × | 279 |
| 日の出町 | 小規模企業者特別支援金 | 100,000円 | 20%以上 | ○ | 140 |
| 松原村 | 経営持続化支援金 | 200,000円 | 前年より売上減少及び商工会員 | ○ | 32 |
| 八王子市 | 事業継続緊急支援金 | 250,000円 | 70%以上 | ○ | 162 |
| 飯能市 | 小規模事業者等追加支援事業給付金 | 100,000円 | 20%以上 | ○ | 18 |
| | | | 20%以上 | | |
| 入間市 | 事業者応援事業補助金 | 100,000円 | 市内事業者 | ○ | 30 |
| 上野原市 | 中小企業等持続化特例支援金 | 100,000円 | 30%以上 | ○ | 23 |
| 山梨県 | がんばろう大月持続化応援支援金 | 100,000円 | 国の持続化給付金の決定 | ○ | 14 |

(5) 今後のコロナへの現場対策と交渉機構の確立

1) 新型コロナにおける現場対応の4点の柱(再掲載)

①現場にコロナ感染者を入れないためのPCR検査の実施

②国交省の現場でのガイドライン(8月25日の改訂版)の徹底

③感染者が発生した場合には現場閉所とそれに伴う補償を徹底

現場従事者の生活を守るためにも現場閉所に至る場合は補償を徹底させていく必要があります。補償が受けられない場合、感染リスクがある場合においても他の現場に行く可能性があり、感染を拡大することにつながります。

④コロナに感染した現場従事者は労災の認定につなげる

コロナに感染した仲間の生活を守るために労災の認定につなげていきます。そのためには現場名の公表によって労災申請における手続きの効率化を図れるようにしていく必要があります。労災認定の困難性について具体的に把握するためにも労災申請における具体的な事例の集積を図ります。各支部でも積極的に労災申請を進めていきます。

2) コロナ禍での多くの仲間からの情報をもとにした交渉の成果を教訓に今後の交渉機構の確立を目指します

コロナ禍での国や都、自治体、元請けに対する要請は仲間からの多くのそして正確な情報をもとに行われ、多くの制度や現場におけるガイドラインの策定、現場のコロナ対策や補償の徹底などの成果を得ることができました。コロナ終息後も仲間からの情報をもとにした交渉における教訓をもとに建設従事者の考えが反映される建設業界の産業民主化のための交渉機構の確立を目指していきます。

以上、引き続き、東京土建は生活と仕事に困っている仲間への相談活動を進め、国や都、自治体への制度創設・改善の取り組みを進めていきます。また組合に未加入の仲間に相談を呼び掛けながら組合加入につなげていきます。

最低賃金の改善、中小企業支援の 拡充で地域経済の活性化を

全国労働組合総連合
事務局次長 秋山 正臣

中小企業予算の増額を

- 中小企業庁の予算規模を拡大させること
- 最低賃金引き上げに係る当座資金の供与(助成金もしくは貸付)
- 社会保険料の事業主負担分の免除(厚生労働省との調整)
- 税制改正(消費税の引き下げ、事業承継税制)
- 中小企業への優先発注のしくみ拡充

中小企業への直接支援

- 最低賃金引き上げに係る原資の補助・貸付のしくみ創設
- 年金保険料の事業主負担分の減免(25%～50%)
- 健康保険料の事業主負担分の減免(25%～50%)
- 介護保険料の事業主負担分の減免(25%～50%)
- 雇用保険料の事業主負担分の減免(雇用安定事業分)
- 消費税の引き下げ、インボイスの導入中止
- 所得拡大促進税制の拡充(税額控除を50%に引上げ)
- 事業承継税制の拡充

公正取引の実現

- 適正な取引条件の確保
 - ・契約書の不在、後指値、支払先延ばし、急な仕様変更などの取引慣行の改善、適正取引条件の確保
- 独占禁止法の改正
 - ・価格協定と連動した賃金協定をカルテルの適用除外に
- 下請代金支払遅延等防止法の履行確保
 - ・公正取引委員会の体制拡充

地域における有効需要の創設

- ★ 社会保障分野などの中小企業への支援
 - ・診療報酬・介護報酬などの改定で賃金引き上げ、運営費の引き上げ
- ★ 有効需要の創設
 - ・計画的なインフラ整備など、地域で技術者などを養成
- ★ 大店舗立地法の見直し
 - ・一方的な撤退の規制、開店時間・休日などの規制強化
- ★ 中小企業への優先発注
 - ・受注機会を80%以上に設定、分割発注の増加、入札参加資格金額の引き下げ
- ★ 公契約法並びに公契約条例の制定
 - ・公契約法の制定、自治体での公契約条例制定、労働報酬下限額の設定
- ★ 小規模企業振興法の改正
 - ・振興基準を条文に付加、中小企業庁による監視の強化
- ★ 中小企業における労働力の確保及び良好な雇用の機会の創出のための雇用管理の改善の促進に関する法律の改正
 - ・事業協同組合等に対する助成金の申請簡素化・要件緩和