日本経済と地域中小企業

―賃金引き上げの重要性と中小企業をめぐる状況、課題

大門実紀史（元東京土建書記長）

※イラストは大門氏によるもの

元東京土建書記長で前参議院議員の大門さんが「地域の活性化で企業も労働者も元気に！」交流集会（11月5日）で講演しました。その一部を紹介します。（文責・見出し共に編集部）

再生のカギは「賃上げ」

ジェンダー平等の視点持って

日本経済再生のカギは、もう賃金引き上げだと、みんながそう言います。それではどうやって賃金引き上げるか。それは、労働組合の闘いと、政治の課題、制度政策です。そしてその両方に関わるのですが、非正規ワーカーが今や2100万人以上になっていて、このことが低賃金構造を固定化しています。これを解決しないと賃金は上がりません。非正規の7割は女性です。それは、これまでは事実として言ってきたのですが、なぜなのかと。なぜそうなっているのということは、今までは、わかってもいなかったかもわかりません。

よく分析してみると、それは性別役割分業を前提とした雇用慣行が戦前戦後を通じてあったと。つまり、夫は外で働いて家計を支える、妻は家庭で、育児や家事をやる。性別役割分業というのが、根深くあります。女性が働くということが社会的にどうとらえられてきたかというと、家計の補助だと。つまり、時間が余ってるから働いてる、だから賃金が低くても、いつやめてもらっても、家計は困らないでしょうと。女性労働というのはずっと低賃金で使い捨てが続いてきた。そこに非正規雇用という形態を通じた女性差別に他ならない。そういうとらえ方が非常に大事だと思います。

大門さん

根本にある女性差別

非正規の問題を深めると

春闘だけでなく全体見て改善を

したがって、非正規雇用の拡大というのは、格差と貧困を広げただけじゃなくて、ジェンダー平等も阻害してきたということです。これは、率直に言って、労働組合の女性部などいろんな方との懇談で教えてもらったんですね。この非正規雇用問題を深めていくと、女性、ジェンダー差別に行きつくということです。

その上で、同一価値労働同一賃金、均等待遇実現のためには、非正規雇用を改善することで、賃金を上げジェンダー平等を進めるということです。この点では、この間、マスコミも取り上げてきていますが、自治体における非正規公務員のうち、女性が7割、8割ですね。使い捨て、雇い止め、パワハラ、セクハラなど、大変な目にあっているということです。とりあえずこの春闘で上げるとか、それだけではなく、こういう全体を見て改善していかないと賃金は上がっていきません。

欧州の必ず上がるサイクル

産別闘争と協約の力

もう1つは、中小企業の賃上げです。今、中小企業が非常に大変な事態になってるということにまず触れたいと思います。物価高倒産が急増しています。東京商工リサーチの調べでは、9月の全国企業倒産は720件で、前年同月比で20パーセント増です。負債総額は同377・6%増の6919億4200万円。大変な事態になっています。物価高倒産を見ると、上半期で334件、前年同期で3倍近くなっています。これは価格転嫁できない問題や過剰債務問題も関わっています。

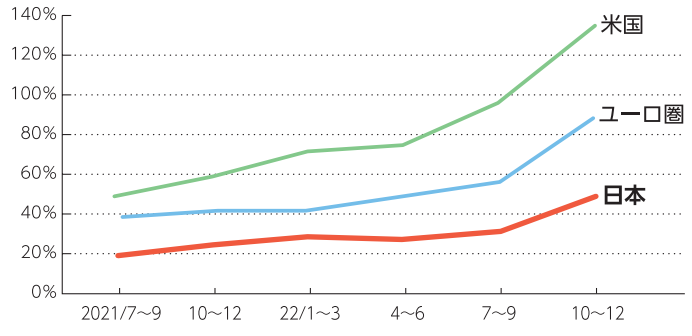
10月の日本商工会議所の調査では、原価上昇分を取引価格に4割以上転嫁できた企業が55・9%ですが、労務費増加分については全く転嫁できない「0割」が26・7%です。4分の1は全く転嫁できていません。全体として価格転嫁が厳しいなかで、労務費の増加分ほど価格転換しにくい。「賃金上げるんです」というと、発注側は「そんなものは経営努力でなんとかしろ」と。原材料費はともかく、賃金はなかなか認めない傾向があるということですね。

企業は必ず転嫁 消費者も承認

海外との比較がありまして、消費者物価に対する人件費、原材料費の転嫁率ということで見ると日本は48%、ユーロ圏は87%、アメリカは134%となっています（図1）。マクロの価格、物価水準で見ていますが、とにかく国際的にも日本は価格転嫁ができておらず、遅れています。これは産別闘争、協約の力があると思います。

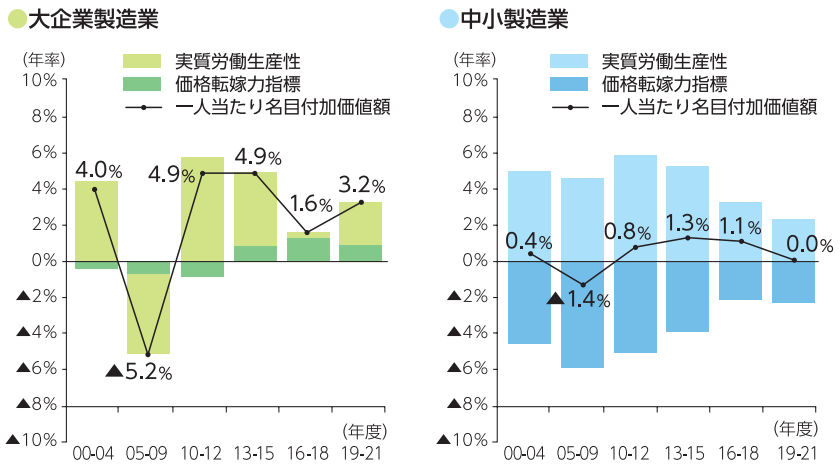
景気が過熱気味なアメリカの134%はあんまり参考にならないのですが、比べてほしいのは日本とユーロ圏です。これの違いは何か。やはり産別闘争、労働協約の力にあるという風に思います。わかりやすく言うと、賃金が先に上がるんです。まず、賃金を上げるのは当たり前なのです。これを決めたらもう上がるんです。そういう産業別闘争の強い力があるんですね。ヨーロッパでは基本的には労働組合が使用者側と契約を結ぶ。これ、労使で賃金を決めてしまうので、それはもう上がるんです。そして、そのままだと、そうですかというわけにいかないから、企業は必ず転嫁します。消費者だって、自分たちの賃金も上がるから、仕方がないねってことで認めるんですね。そういう関係が、もう基本的にあるということです。日本は、企業が儲からないと賃金上げられない。生産性上げないと賃金上げられない。こんな袋小路みたいなことずっとやってますね。この論理では永遠に賃金は上がりません。

図1 日本は米欧より価格転嫁が遅れている
（企業投入コスト増の消費者物価への転嫁率）



（注）100%超えはコスト増以上に販売価格が上昇
（出所）三菱総合研究所

図2 一人当たり名目付加価値額上昇率とその変動要因



資料：日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、「企業物価指数」、財務省「法人企業統計年報」
（注）資本金1千万円以上1億円未満を中小製造業、資本金10億円以上を大企業製造業とした。

「生産性が低い」のは

価格転嫁できないため

「中小企業は生産性が低い」という話があります。中小企業白書で、政府の資料に出てるデータを見ると、決して中小企業が大企業に劣っているわけではありません。価格を転嫁する力を見ると、中小企業の方が価格転嫁力がマイナス、弱いのです（図2）。その結果、1人当たりの名目付加価値、つまり生産性が低くなっているということです。

「中小企業の生産性上げろ」と偉そうに言うんだったら、価格転嫁させろと。その環境作れということを政府にも言わなきゃいけないのではないかということです。生産性が低いと言われる筋合いはないんですね。

中小企業の再生なしに、賃金全体の引き上げも日本経済の再生もありません。まず、外的要因であるコロナ、物価高で倒産しかけている企業に手を差し伸べねばなりません。そして消費税を減税し、インボイスはやるべきではないのは当たり前です。価格転嫁対策は、実効性のあるものが必要です。構造的な問題もあり一朝一夕にはいきませんが、その上で、大きなマクロ経済対策で一気に日本経済のあり方を問うべきではないかと考えています。中小企業支援、最賃引き上げの財源にもつながる「大企業の内部留保課税」など、引き続き提案していきます。