

POLICY MAKERS LAB

建設業における
中小企業の
海外展開に向けた
政策案について

Author: 安部 拓朗



Policy makers lab Managing Partner

安部 拓朗

PROFILE

1988年愛媛県生まれ。首都圏にて塾講師となる。30歳の転機に、地元へとUターン。現在の(株)愛亀にてIKEEグループ企画チームとして海外事業部業務を兼任。

過年度に環境省の海外展開 FS、UNDP のリサイクル調査委託、JICAのビジネス化、今年度は経産省のインフラFSを受注、現在は インフラFSの担当および海外展開事業全般、海外法人経理を行う。

海外事情に触れるにつれ、業界の抱える課題解決とともに、海外における日本のプレゼンス向上を思うようになった。

要旨

本論文は、建設業における中小企業の苦境を救うために、海外展開を促進する立場で論を述べている。コロナ禍の影響もあり、この3~5年で建設業における中小企業の現状は厳しいものとなった。国内市場も縮小する中で、海外展開という拡大市場に目を向け、それを促進するのは国益となる。そのためには、FS調査の改善から外国人再採用強化、税制改正等まで「海外展開パッケージ」となる複数の政策を同時並行的に打つ必要がある。中小企業の苦境を救いながら、ODAの在り方をはじめとする日本のプレゼンス向上を図る提案である。

キーワード

建設業、中小企業、海外展開、ODA、JETRO



目次

1. 現状認識	39
.....	
1.1. 背景と課題	39
1.1.1. 建設業の特性と重要性	39
1.1.2. 建設業の抱える課題	41
1.1.3. 建設業の中小企業の抱える課題	43
.....	
2. 政策提言	46
.....	
2.1. 海外展開支援の既存機関の強化・協働・融合	46
2.2. 海外展開人材育成業務の促進	47
2.3. 質の高いインフラ補修技術の海外定着 FS 調査	48
2.4. 外国人材採用における規制緩和	49
2.5. 海外進出の投資に関する税制改正	50
2.6. 海外進出におけるロゴ使用権の販売	50
2.7. 新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画への追記	51
.....	
3. 結論	52
.....	
3.1. まとめ	52
.....	
参考文献	53



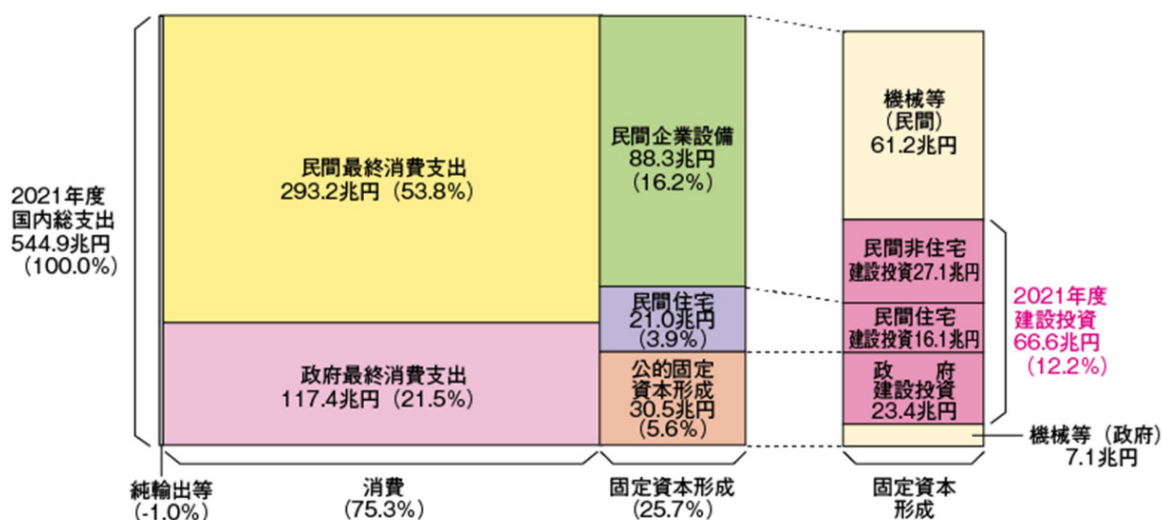
建設業における中小企業の海外展開に向けた政策案について

1. 現状認識

1.1. 背景と課題

1.1.1. 建設業の特性と重要性

建設業界における2021年の投資額は66.6兆円で、国内総支出の12.2%(全体の約1/8)を占める巨大市場となっており、公共財を生み出す働きも担っている。



出所:日本建設業デジタルハンドブック

また、建設業が担う大きな役割に人材の受け皿がある。高卒人材約100万人のうち20%の約20万人は就職をする。その受け皿として、建設業は全体の求人の約2割を担う。



産業分類		令和5年3月
A,B	農・林・漁業	3,287
C	鉱業, 採石業, 砂利採取業	430
D	建設業	81,187
E	製造業	141,870
F	電気・ガス・熱供給・水道業	2,106
G	情報通信業	3,202
H	運輸業, 郵便業	29,435
I	卸売業, 小売業	51,884
J	金融業, 保険業	2,284
K	不動産業, 物品賃貸業	5,016
L	学術研究, 専門・技術サービス業	8,043
M	宿泊業, 飲食サービス業	21,100
N	生活関連サービス業, 娯楽業	17,129
O	教育, 学習支援業	695
P	医療, 福祉	44,536
Q	複合サービス事業	4,113
R	サービス業(他に分類されないもの)	27,335
S,T	公務, その他	152
合計		443,804

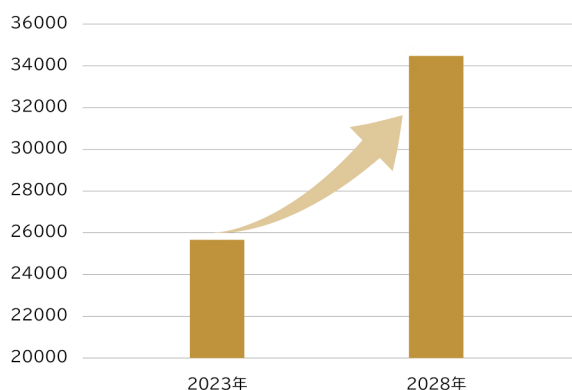
出所:厚労省令和4年度「高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職状況」
<https://www.mhlw.go.jp/content/11800000/001103687.pdf>

建設業にはそのほかにも多くの役割がある。

例えば、社会資本の創出である。社会資本の発注者は当然国であるが、そこに民間の立場で請負、製造を行うのが建設業だ。景気の調整の役割も公共事業の増減によって担うことができている。特に、公共事業の発注の多かった高度経済成長期に製造された社会資本は、老朽化が進んでおり、維持補修が必要となってきた。また、災害復興や防災についても重要な役割を担う。地方に根ざす中小企業は、災害対策・復興のメインプレイヤーである。災害の一次対応、融雪も含め、欠かすことはできない。防災・減災はまごうことなきインフラである。災害時の対応協力に関する協定を民間企業と結んでいる自治体も多く、民間企業のほとんどは地方の中小企業だ。

さらに、海外需要も大きく増加することが予測されている。世界のインフラ建設市場は2023年に2兆5,664億1,000万米ドルと推定され、予測期間中に6.27%の年平均成長率(CAGR)で成長し、2028年には3兆4,790億2,000万米ドルに達すると予想されている。

世界インフラ建設市場規模(現在と予測)



出所: Mordorintelligence
<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/infrastructure-sector>

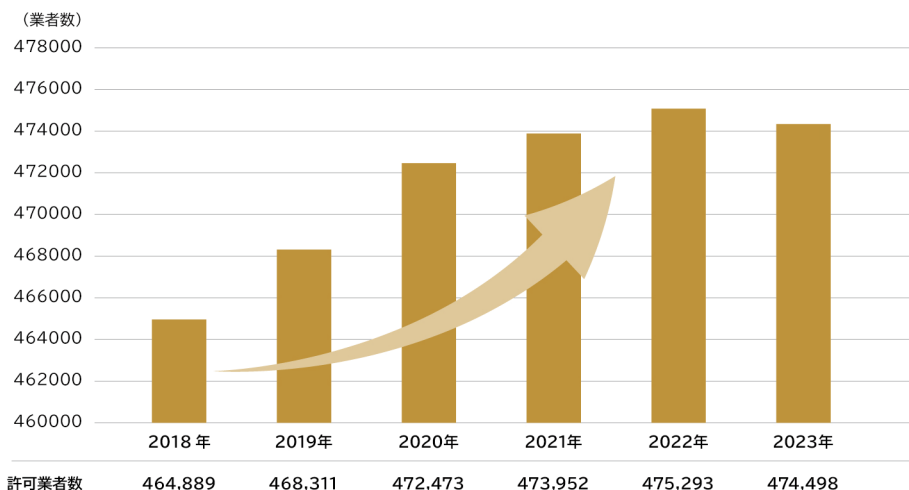


1.1.2. 建設業の抱える課題

建設業は許可が必要な業種だが、昨年までの4年間は連続で増加している。これは、統計を始めた2000年以来初めてのことである。

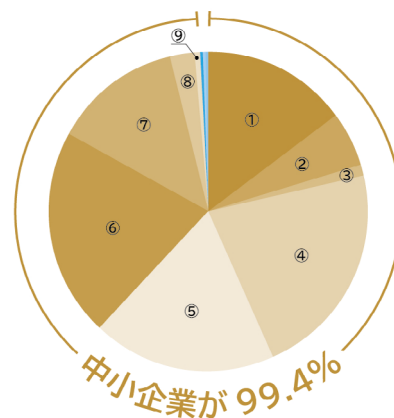
2023年3月末の全国の建設業許可業者数は、474,498 業者であり、5年ぶりの減少と国交省の資料に記載されている。

建設業許可業者数



出所:国土交通省 2023年5月24日プレスリリース<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001610919.pdf>

資本金階層の別	許可業者数	構成比
① 個人	70,920	14.9%
② 資本金の額が200万円未満の法人	25,488	5.4%
③ 資本金の額が200万円以上300万円未満の法人	5,739	1.2%
④ 資本金の額が300万円以上500万円未満の法人	104,096	21.9%
⑤ 資本金の額が500万円以上1,000万円未満の法人	89,525	18.8%
⑥ 資本金の額が1,000万円以上2,000万円未満の法人	99,510	20.9%
⑦ 資本金の額が2,000万円以上5,000万円未満の法人	62,373	13.1%
⑧ 資本金の額が5,000万円以上1億円未満の法人	12,238	2.6%
⑨ 資本金の額が1億円以上3億円未満の法人	2,950	0.6%
⑩ 資本金の額が3億円以上10億円未満の法人	1,225	0.3%
⑪ 資本金の額が10億円以上100億円未満の法人	923	0.2%
⑫ 資本金の額が100億円以上の法人	306	0.1%



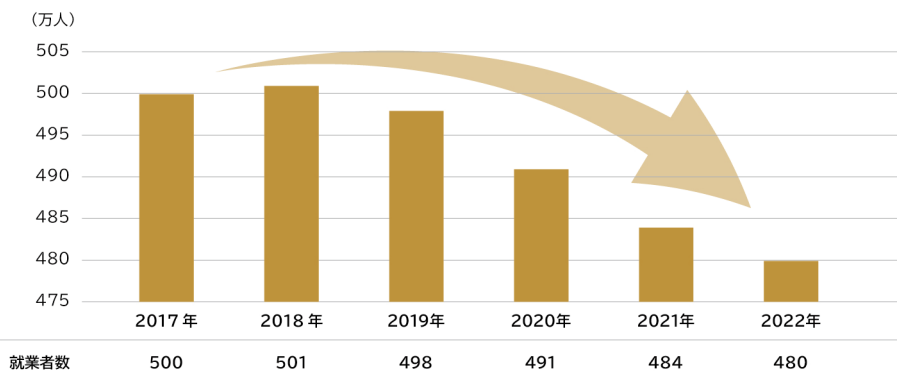
出所:建設業許可業者数調査の結果について<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001478910.pdf>

その中でも、資本金が1000万未満の企業が約6割を占め、いわゆる零細企業と言われる事業者が多いのが現状だ。

さきほど、業者数が増えていると説明したが、就業者数はこの4年間で減少の一途をたどっている。また、高齢者の割合も全産業平均を大きく超え、若年者の割合も、全産業平均から大きく下回っている。

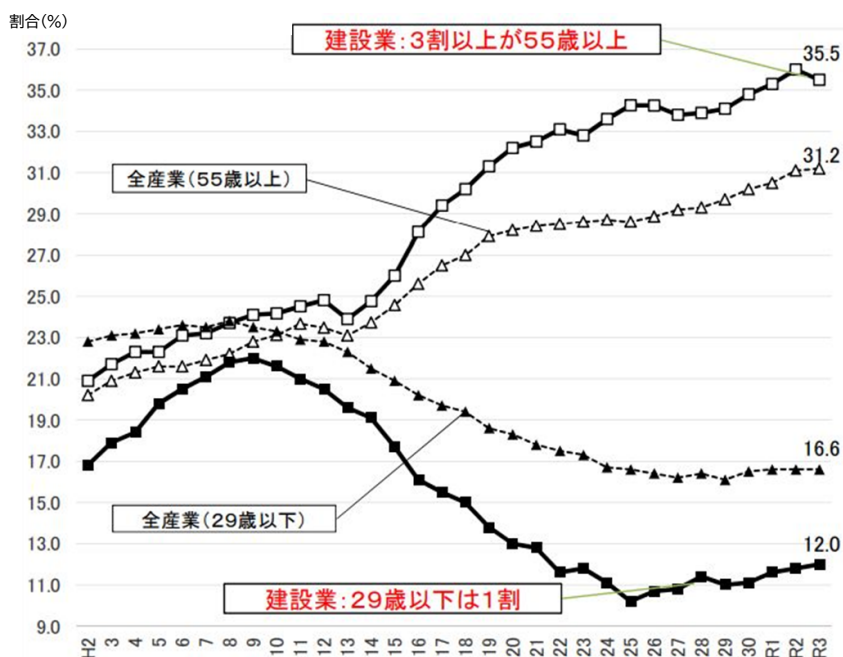


建設業界における就業者数



出所:労働力調査 基本集計<https://www.e-stat.go.jp/dbview?sid=0003031426>

年齢階層別の就業者割合



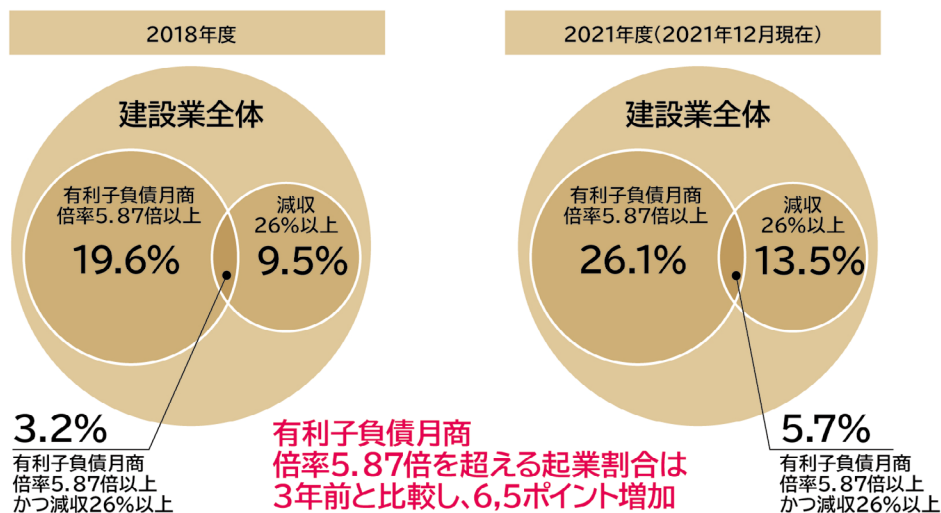
出所:国土交通省「最近の建設業を巡る状況について」

https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/const/content/001493958.pdf

また、帝国データバンクによると建設業における破綻リスクで有名なモノが2つあり、それは有利子負債の月商倍率5.87以上と減収26%以下である。コロナ禍の影響で、この3年どちらも増加し、どちらも満たす企業が全体の5%を占めることになった。



建設業の破綻リスク先割合



出所:帝国データバンク「建設業の業界動向調査(2021年)」
<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p220114.pdf>

1.1.3. 建設業の中小企業の抱える課題

建設業における、中小企業の課題は内側の課題と外側の課題に分解できる。

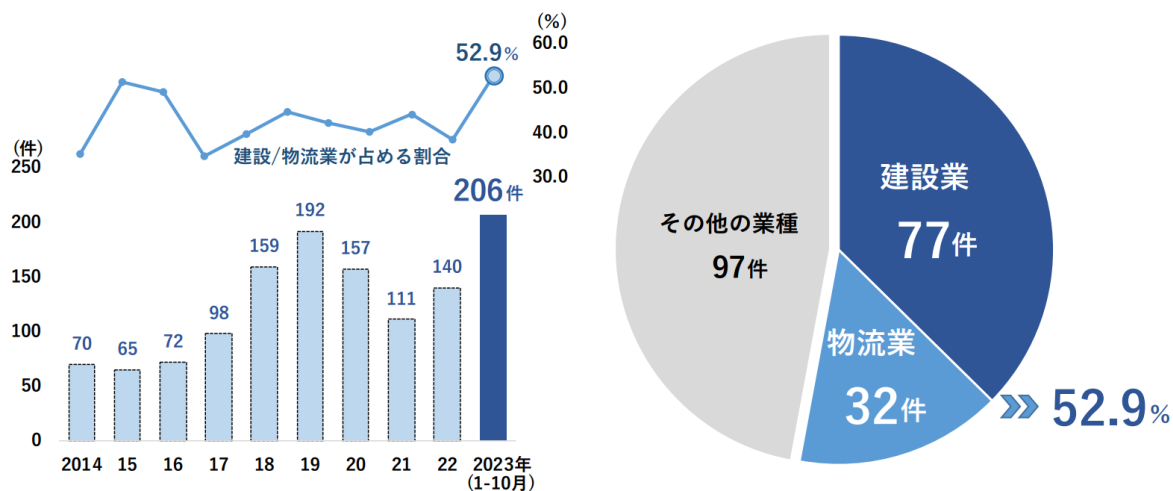


出所:筆者作成

まず内側の要素を構成するのは、人材不足とキャッシュフロー、資金繰りだ。

次のグラフは人材不足による倒産件数の推移と業種別割合である。全業種の総数も増加しているが、建設業の割合は三分の一を占め、昨年の倒産件数34件をすでに二倍以上上回っている。

人手不足倒産 年間推移・業種別割合



出所:帝国データバンク「人手不足倒産の動向調査(2023年1-10月)」
<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p231104.pdf>



そもそもの人手不足の中、海外へ挑戦する中核人材を確保することは容易ではない。中小企業は、短期に収益を上げやすい部署が優先されるため、収益創出までに時間がかかる海外事業に従事する人材の確保は優先度が下がりがちである。また、建設業における会計基準「工事完成基準・工事進行基準・収益認識基準」が、国際財務報告基準IFRSと差があることも問題の一つだ。例えば、日本の工事進行基準は原価に比例して売上を比例させる方式を採用しているため、未完成工事の売上(利益分)を年度末に計上することができるが、IFRSでは原価回収基準の方式であるため、年度末に計上できるのは原価分までの売上のみであり、利益は計上できない。他にもIFRSは日本の会計基準と大きく異なる点が多いため、中小企業にとってはそもそもIFRSを学習すること自体にも大きな負担がかかる。大手企業は、IFRSに準ずるようになったが、非上場の中小企業は日本の方式で事業を行っているため、経理財務スタッフの中でIFRSに対応できるスタッフが育っていないのも問題である。

キャッシュフローの問題は、一般的に、建設業は着手から引き渡しまで長期にわたるため、持ち出しが多く、現預金不足に陥りやすい状況のことを指す。月末締め翌月末払い等が通常の企業に多い決済スケジュールだが、建設業はそもそもの受注から納品が複数月にわたり、大型の案件では単年度の工事も存在するので、完成するまでは費用を支払い続けなければならない、通常の小売業や製造業と比較しても、売上までのスパンが長くなる。そのため建設業では通常、前渡金保証によって対応している。しかしながら、受け取れる前渡金は40%までとなっており、余裕資金がある状態にはなりにくく、新規事業創出などは難しいのが現状だ。資本金が少ないことも併せて、有利子負債が増えやすく、財務状況が不安定になりやすい。

人材不足に関しては、業種を問わず、中小企業の抱える課題となっている。まして海外展開については、海外事業部署の設置や、専門的な人材の採用や育成自体が中小企業にとって困難である。本課題は中小企業政策審議会でも、テーマに挙げられている。

////////////////////////////////////
【2022年第 35 回 中小企業政策審議会 総会 激変する世界・日本における

今後の中小企業政策の方向性資料1-1】

(c)海外展開への支援

人口減少等により縮小する国内市場において、価格転嫁も難しい事業者を取引先とする中小企業にとっては、海外への展開、市場獲得が重要であるものの、心理的ハードルの高さ、社内人材・海外ビジネス情報等の不足、自社ブランドの未確立等の様々な課題が存在する。さまざまな支援を講じているが、最終的に KPIを達成するためには、国の支援に頼らず、中小企業が自走化して海外展開できることが必要となる。

このため、自社商品の強みの発掘・コンセプト作り・プロモーション等への支援を行う。また、製品開発・販路開拓関連の補助金等を活用した中小企業へ(プッシュ型で)専門家診断の実施や、意欲ある者への計画策定・実施等のハンズオン支援を行い、世界に通用する中小企業の発掘・磨き上げを図る。

更に、中小企業が、海外専門家等とのネットワーク構築・交渉の進め方等の能力を獲得し、海外ビジネスを自律的に展開できるよう、また、地域中小企業の域外販売機能を担う事業者が、地域の海外展開を担う即戦力となるよう、海外販路開拓高度人材の育成を検討する。

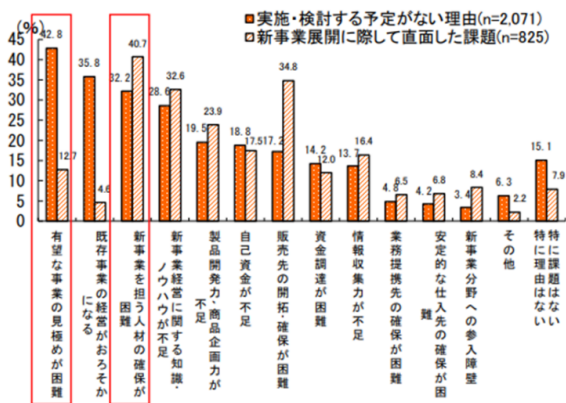
////////////////////////////////////



中小企業における中核人材不足

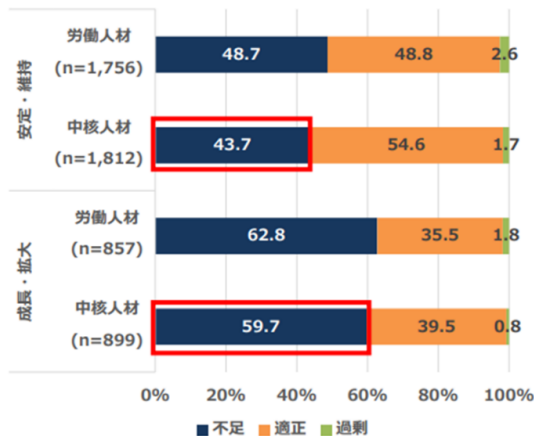
- 経営戦略、新事業展開等の企画立案、プロジェクトの遂行能力を担う人材（＝中核人材）の不足が、成長・拡大を目指す企業において課題と認識される。
- 実際の中小企業経営の現場でも、経営者又は中核人材における有望な事業の見極めの困難さや、経営の知識・ノウハウ不足により、新規事業展開等の取組が阻害されていると推察される。

人材難は新事業展開の課題に



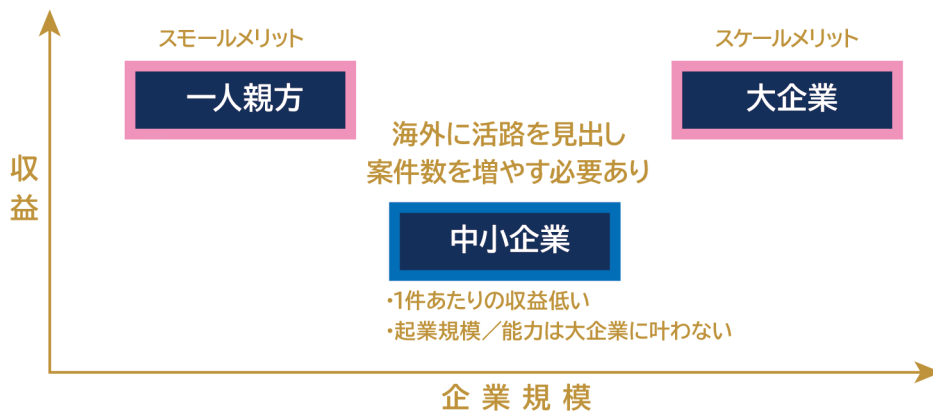
【出所】中小企業庁『2013年版中小企業白書』第2部第2章 <第2-2-14図> p.114

事業展開の方針別に見た、人材過不足状況



【資料】中小企業庁委託事業「中小企業・小規模事業者の人材確保・定着等に関する調査」(2016年11月、みずほ情報総研(株))より作成

次に外部の課題についてである。そもそも、日本の人口減少が避けられない以上、一定規模の市場は残るにしても、縮小することは否めない。その中でも、大企業にはスケールメリットがあり、一人親方などにはスモールメリットが存在する。最近では、大企業も、地方の入札に多く顔を出すようになり、地方に根ざす中小企業を脅かすようになってきている。





2. 政策提言

これらの背景を踏まえた課題を解決するためには、何か一つの方策だけでは足りない。多くの政策の組み合わせによるパッケージが必要となる。各政策について以下詳述する。

2.1. 海外展開支援の既存機関の強化・協働・融合

中小企業の海外展開といえば、独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)を想起すると思う。一方で国交省にも、中堅・中小建設企業海外展開促進協議会(JASMOC)と呼ばれる海外展開支援の枠組みが存在している。両方で支援範囲が重複すると効率的ではない。両者を比較すると、JETROの方がより知名度も高く、企業の支援実績も豊富である。そこでJASMOCをJETROに統合することを提案する。具体的には、JASMOCのノウハウをJETROへ共有しつつ、従来JETROに交付金を出していた経産省に加えて国交省からもJETRO交付金を出すことで、建設業部門をJETRO内に作成し、支援を強化する。国交省では単独で海外展開に約22億の予算が計上されているので、そのうち5億分と、新規獲得の追加予算10億分を合わせた計15億円程度をJETROへ交付してはどうかと考える。例えば、各国の法令調査も労働法や税法に加え、建設法のような業界に特化した法律の調査や翻訳にも取り組んでもらいたい。また、補助金交付先の企業の事業成果フォローアップ調査等も、JETROの47都道府県に存在する利点を活かし、大企業の単発プロジェクトに加えて、地方中小企業が長期的に現地進出を成功させている事例を集積広報してはどうだろうか。また現在JETRO関連のみならず、補助金の事業成果フォローアップ調査は、補助金毎に公募して採択された民間の執行団体毎によって実施されているが執行団体を横断して調査資料の情報統合ができておらず非効率である。そこで海外展開系補助金の追跡調査をJETROに集約するスキームを整えれば、現状分析や対応策の検討が容易になると考える。

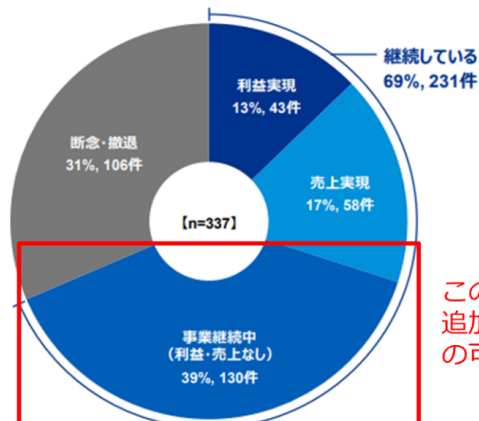
例えば独立行政法人国際協力機構(JICA)の企業状況紹介資料「2021年度アンケート調査結果の分析報告書」を見ても、課題分析や解決策を考えるには情報は足りない。多角的な情報をJETROに集約し、分析や対応機能を強化すべきである。

対象国における海外ビジネス展開の継続状況

- ・事業継続中と回答した事業のうち、約7割の企業がビジネス展開を継続と回答した。
- ・事業継続中と回答した事業のうち売上を実現した事業については、多くの事業が売上1億円未満と回答した。

対象国でのビジネス展開（取り組み中も含む）を継続していますか？

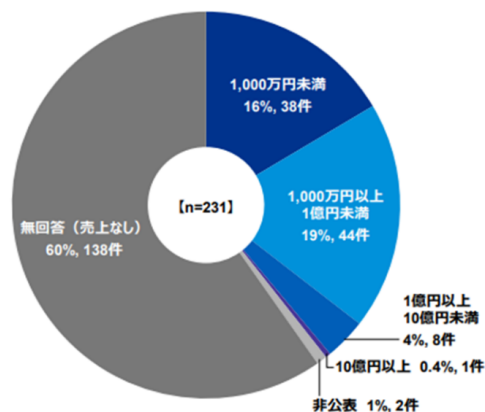
事業対象国でのビジネス展開の継続状況



この層への追加施策の可能性

対象国において、JICA事業に関連した海外ビジネス展開に係る現在の売上（これまでの累計）をお教えください。

事業対象国での売上計上 ※ビジネス展開の継続状況で「継続している」と回答した事業数



出所: JICA「2021年度アンケート調査結果の分析報告書」

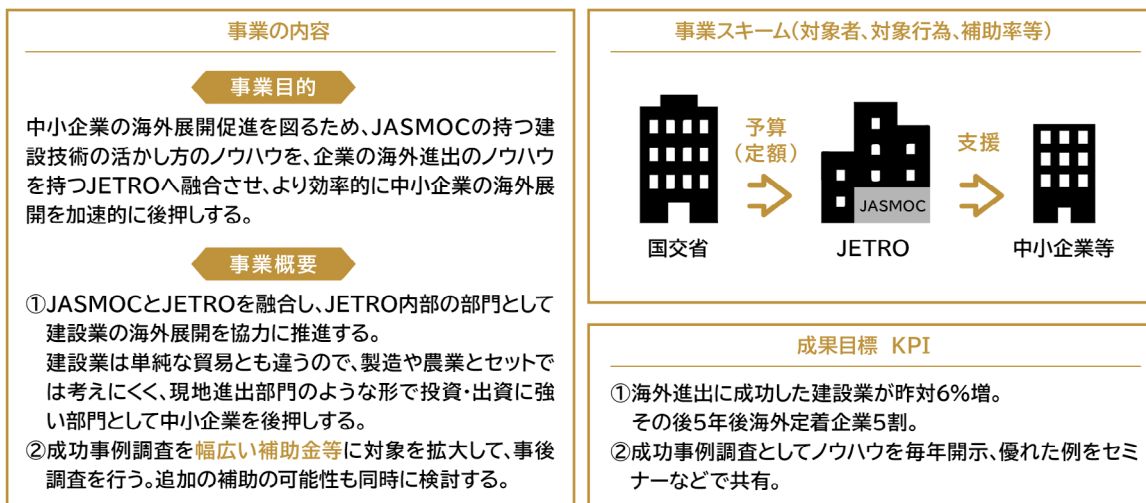
https://www.jica.go.jp/Resource/priv_partner/case/ku57pq00002avzny-att/post_monitoring_2021.pdf



JASMOcとJETROの融合強化(仮称)

予算概算要求額 15億円+5億円

国交省総合政策局国際政策課



出所:筆者作成

2.2. 海外展開人材育成業務の促進

JETROは中小企業の中核人材育成を行う講座を用意している。しかしながら、より改善が必要な部分がある。製造業を主体とし、機械食品日用品と業種別に講習を行うのだが、これはもったいない分け方である。唯一地域別になっている、アフリカは非常に効果的で、魅力あるものだった。業種と言うより、進出希望先別に行った方が効果的なのは地域ごとの文化・環境・習慣をはじめとする学習が効率的に行うことができ、同地域の情報共有も同時に受講する企業間で行いやすくなるためである。業種が被らないため、コア技術の開示も可能なアフリカの優位性はかなり大きいものだった。そこで各大陸別に1回ずつ増やすことで、異業種の交流によって化学反応・シナジーの発生を生み出す。初級コース⇒上級コースとして、JETRO中小企業海外ビジネス人材育成塾出身者向けでより実践的内容にシフトした育成プログラムを追加する。これは各コースを代表し、各大陸の日本企業のプレゼンスを伸ばせるような人材育成講座を追加するのが良いと考える。有料コンテンツとして5万円(JETROメンバーズは半額)なども検討していいと

<p>○初級コース</p> <p>現在の内容をベースに初めての取引を想定。 大陸・地域市場別のコースに再編。 アフリカ・ヨーロッパEU・北米・中南米 太平洋島嶼・アジア(ASEAN)・ユーラシア(他) 中国・インド 9コースに分類。各地域2回を基準に計18回実施。</p> <p>プログラム</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. eラーニング(貿易実務オンライン講座)(必修) 2. 基礎研修(必修) <p>⇒共通内容と地方別内容に分けて共催も検討。</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 個別添削指導(必修) 4. 海外現地専門家による指導(必修) 5. 仕上げ研修(必修) 6. フォローアップ研修(選択制) 	<p>○上級コース</p> <p>大陸・地域市場を牽引しうる人材育成。 アフリカ・中南米・アジア(ASEAN) ユーラシア(他)・先進国・中国・インド 7コースに分類。各地域1回を基準に計7回実施。 参加者のネットワークとシナジーを有効活用。 課題の研究や研修も参加者の主体的動きを活用。</p> <p>プログラム</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 最新情報研修(必修) 2. 課題共有・解決研修(必修) 3. 個別添削指導(必修) 4. 海外現地専門家による指導(必修) <p>⇒外部機関にも協力を仰ぐ。</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. 仕上げ研修(必修) 6. フォローアップ研修(選択制)
--	--

出所:筆者作成



また、小さな費用負担についてだが、海外渡航者用ワクチンについても補助・助成があると良いだろう。現在の海外渡航者向けのワクチンは複数存在するが、実際にその数は4種~10種類に上り、そのどれもが自費診療であり(厚労省検疫所「海外で健康に過ごすために(FORTH)」参照)、会社負担や個人負担なのが現状だ。1人あたりの負担は4~8万円程度と想定される。会社が負担することも義務では無いため、個人が判断を任せられ、接種しないケースもあれば、自腹で接種するケースも存在している。リスク管理上は、接種する方が良いものであり、安心して出張・赴任するための制度を作成しなければならないと考える。海外渡航者用ワクチンおよび、海外旅行感染症外来の診察・接種・処方代に対し助成・補助金を交付。実費相当の75%を充当してはどうだろうか。その際は不正受給を防ぐ趣旨で支給対象を個人ではなく会社にする事で、会社の管理監督の強化も図ることができる。残額の25%は会社が負担することで、個人の負担を0にすれば、不安を解消して業務に臨むことができるだろう。本スキームはインフルエンザ接種の補助と同様で各会社からは健康保険組合へ請求をあげるのが良いのでは無いかと考える。予算規模は一人平均4.5万円×1万人=4.5億円+事務経費0.5億円の総額5億円程度を見込む。



2.3. 質の高いインフラ補修技術の海外定着 FS 調査

政府開発援助(ODA)の使われ方についても、一つ提案したいと思う。海外で話を聞く限り、日本のODAは大変有意義に使用されている。しかしながら、ODAで作られたインフラが適切な維持補修を受けられないことで、想定よりも早く傷むことも散見される。確かに、経済産業省「質の高いインフラの海外展開に向けた事業実施可能性調査事業」ではインフラの維持補修に係る調査費用もカバーしているが、ODA入札事業に付随した形とはなっていないため、ODA入札事業の維持補修に係る調査の実質的な政策手当は不十分である。

そこで、新規のODA入札(有償・無償)の建設案件に付随する海外定着(現地法人or支店設立)に関するFS調査補助(委託)金を用意すべきだ。他国との差別化にもなり、ODAの国際貢献のあり方にも直結する。つまり、製造したインフラの維持補修も継続して受注できるような海外定着の方法を模索できるような仕組みにするべきである。その場合、技術に秀でた【技術に関する大臣賞(例:ものづくり大賞を取っている企業、技術開発支援の補助金に採択されている企業、建設マスターの所属している企業など)受賞など】中小企業を優遇するべきである。(補助率を1/2から2/3へ上昇することや、委託の場合、評点における優遇をつけるなど)

また、そうした中小企業とジョイントベンチャー(JV)を設立している場合には大企業も対象とすることで、ODA入札案件への中小企業参入も進むのではないかと考える。ODAの瑕疵期間やその後の維持補修に関する費用も一部(3分の1)補填すると良いだろう。

ODAの維持・改修の入札案件を立てるFS調査の際は、長期的な現地へのコミットを担保するために、支店または現地法人の設立を行う中小企業を優遇するとよいと考える。キャッシュフローなどの観点から、中小企業のみ前受金の支払いを簡便化して許可する(決定額の30%程度)ことや、補助金の確定検査や事後精算払いを待たずに中間報告時に任意で中間払いの精算を可能とする必要がある。現在の補助金に関する前払金の制度は使用しにくいものであり、財務基盤の弱い中小企業にとっては利用しにくいものとなっている。また、多くの関連補助金は事業対象を一か国のみとしているが、事業の横展開性等を鑑みて、引き続き周辺国マーケット調査も可能とするべきである。

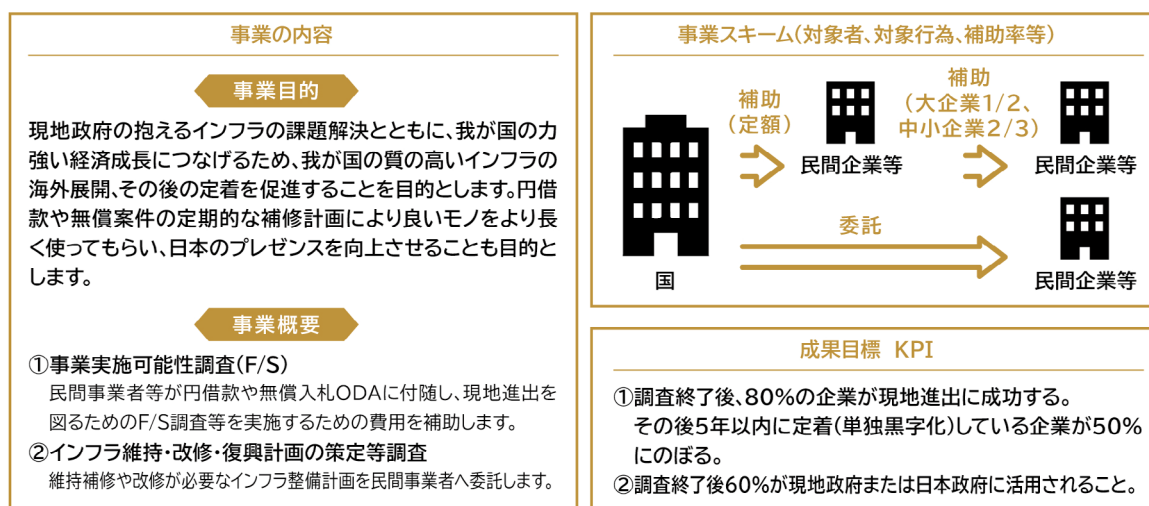


以上を踏まえ、下記のような政策を提案する。すなわち、実現可能性調査に一件当たり3~7,000万(平均5,000万程度)を10件、および維持補修設計に係る一件当たり1億円の補助事業を5件で、合計10億円規模の政策案である。

質の高いインフラ補修技術の海外定着FS調査(仮称)

予算概算要求額 10億円

中小企業庁創業・新事業促進課
貿易経済協力局貿易振興課



出所:筆者作成

2.4. 外国人材採用における規制緩和

現在の労働人口不足を補うためには、在留資格の拡充を図るべきである。現在の高度外国人材向けの在留資格に当たる「技術・人文知識・国際業務」という枠組みでは、十分に補うことができていない。特に問題になるのは、学歴・専攻と業務内容についてだ。例えば、工学部出身以外は建設業における施工管理業務に就きにくいのが現状である。大学の専攻と業務内容の関係性がチェックされている。一方で日本人の採用者は、業務内容と学部が紐づいていないのが一般的である。実際は大卒レベルならどのような業務分野でもある程度は容易に理解・学習可能だ。はたして専攻内容をそのまま仕事にしている人など日本にどれほど存在しているだろうか。そこで、大学の専攻にかかわらず、各業界の業務に関わる国家資格を3年以内に取得という条件で緩和したらどうかと提案したい。例えば、建設業ならば、二級土木施工管理技士補など(問題文が日本語で記載されるので、日本語能力にも関わり、有意義だと推察される)。これをもとに、技能実習でもなく、「技術・人文知識・国際業務」でもない狭間の就労ビザが生まれると考える。



2.5. 海外進出の投資に関する税制改正

まずは各種税制改正に向けた有識者会議の開催を目指すべきだと考える。その中で、次のような税制について改革を検討していくべきだ。

◆改革を検討する税制項目

・連結納税(グループ通算制度)の拡充

現在は内国法人100%出資のみが制度の対象だが、中小企業のみ、海外投資分出資比率に合わせて連結可能にすると良い。

・配当金への課税の免税

現在も減税になっている配当金への課税に関して、中小企業のみ、投資分に対する配当金へ国内の課税5%を10年間免税するように拡充する。

・租税条約の結ばれていない国の場合

租税条約の早期締結に向けて取組を加速し、10年をめどに特に発展途上国で締結を目指す。

・出資金および貸付金(いわゆる親子ローン)の特別償却

出資および、貸付金(ただし子会社のみ)を償却資産とみなす。出資時に半額を海外子会社出資特別勘定(仮名)という資産を増やし同額を非課税の海外子会社出資特別益(仮名)として計上する。出資⇒貸付と交換可能とする。

例)仕訳	1,000万 出資金	1,000万 預金
	500万 海外子会社出資特別勘定	500万 海外子会社出資特別益

この場合、特別勘定に対して2つの選択肢を与える。

A:即時特別償却をする。

B:5年の償却資産と見なす。⇒定額法で20%とする。

どちらの場合も、税法上の損金算入とするものとする。

税法上も、経理上も損益の非対称性が問題とはなるが、海外展開を促進するという目的の税制優遇として提案した

2.6. 海外進出におけるロゴ使用权の販売

海外展開を図る上で、中小企業単独ではネームバリューなどが足りないケースが多々存在する。技術力は十分でも、交渉相手に話を聞いてもらうために、そしてそこに説得力を持たせるためには、大きな看板が必要なのである。そこで、JETROやJICAのロゴの使用权を販売することを提案する。もちろん、企業のスクリーニングやロゴ使用に係る契約締結は必要だが、過去に各組織の補助金や調査を委託され遂行した企業には、優先的に許可を与えると良いと思う。その後、一年ごとに財務諸表の提出義務やヒアリング調査を各組織が行えば、悪用を防ぐことにもなり、同時に海外活動のヒアリング調査もできると考える。



2.7. 新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画への追記

これまで記載した内容を、新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画へ挿入し、実現可能性を上昇させる必要がある。例えば以下黄色背景の文言を追加してはいかがだろうか。



元の文章:「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」(令和5年6月閣議決定)

2. 企業の海外ビジネス投資の促進

日本の成長力強化及び経済安全保障の観点から、政府として、中小企業による製品開発や販路開拓を含め、技術と意欲ある企業の海外ビジネス投資をサポートすることが重要である。「海外ビジネス投資支援パッケージ」に基づき、**既存機関の強化・協働・融合などにより**日本が優位性を持つ技術の在外公館を通じた海外でのPRや、商工会議所を通じた支援メニューの広報等、政府ワンチームによる海外ビジネス投資への支援を図るとともに、**税制改革などのリスク軽減策を目指して有識者会議を立ち上げ**、在外公館等の連携の実績、支援の成功の実績等をベンチマークし、半年ごとに進捗状況をフォローする。

(4) 高度外国人材の呼び込み

経済のグローバル化、デジタル化が進む中、世界的に高度人材の需要が高まっており、各国間の人材獲得競争が激化している。他方、日本の高度人材のうち国外で生まれた者の割合は1%に過ぎず、英国23%、米国16%、ドイツ13%と比べ、著しく低い水準にある。その要因として、外国企業や外国人駐在員を対象とした調査では、言語の壁に加え、行政手続も含めた生活インフラの使いにくさ、税率等の課題が指摘されている。こうした課題を踏まえつつ、我が国の強靱性(レジリエンス)という優位性を活かし、高度外国人材の受入れ拡大を進める。本年4月、新たな在留資格制度として、高度人材の中でもトップレベルの能力のある人材、世界でトップレベルの大学を卒業したポテンシャルの高い若者を対象とした制度を創設した。**同時に、現在の在留資格の見直しを図り技能実習と高度人材の狭間にいる外国人材の受け入れも増加させる必要がある。**加えて、高度外国人材呼び込みに向けた税制や規制等の制度面も含めた課題の把握・検討を行い、必要な対応を行う。

⑤ 中堅・中小企業の振興

地域の良質な雇用を支える成長意欲のある中堅・中小企業を振興するため、人手不足の解消に向けた省人化投資の支援や経営戦略作り、人材の獲得・育成・定着に向けた取組や外需獲得、M&A、イノベーション等の取組について、予算・税制等により、集中支援を行う。**また租税条約の未締結国においては、税務能力向上への協力を通じ、税負担の公平性を担保し租税条約の締結を急ぐ。**

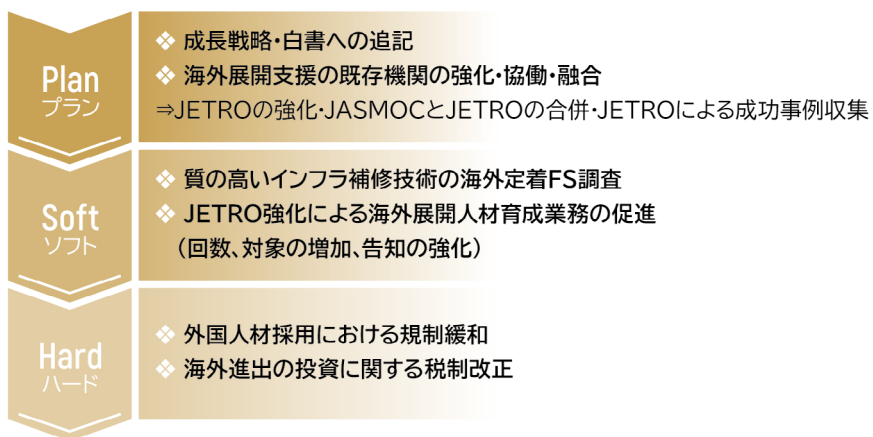




3. 結論

1. まとめ

これまでの政策案をまとめると次のようになる。



出所:筆者作成

これらを建設業における中小企業の海外展開パッケージと名付け、政府が強力に後押しすることで、某国などにも負けないプレゼンスの獲得に役立つと確信する。



参考文献

日本建設業デジタルハンドブック

<https://www.nikkenren.com/publication/handbook/index.html>

厚労省令和4年度「高校・中学新卒者のハローワーク求人に係る求人・求職状況」

<https://www.mhlw.go.jp/content/11800000/001103687.pdf>

Mordorintelligence

<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/infrastructure-sector>

国土交通省 2023年5月24日プレスリリース

<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001610919.pdf>

国土交通省 建設業許可業者数調査の結果について

<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001478910.pdf>

労働力調査 基本集計

<https://www.e-stat.go.jp/dbview?sid=0003031426>

国土交通省「最近の建設業を巡る状況について」

https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/const/content/001493958.pdf

帝国データバンク「建設業の業界動向調査（2021年）」

<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p220114.pdf>

帝国データバンク「人手不足倒産の動向調査（2023年1-10月）」

<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p231104.pdf>

2022年第35回中小企業政策審議会

<https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/shingikai/soukai/2022/220622HS.html>

JICA「2021年度アンケート調査結果の分析報告書」

https://www.jica.go.jp/Resource/priv_partner/case/ku57pq00002avzny-att/post_monitoring_2021.pdf

P O L I C Y M A K E R S L A B

Policy makers lab Journal vol.4

