

日本を終わらせないための 成長戦略



甘利 明
Amari Akira
経済再生担当大臣

佐々木 迅
Sasaki Hayashi
公益社団法人日本通信販売協会 (JADMA) 会長
株式会社QVCジャパン代表取締役社長

安倍内閣が推進している「3本の矢」作戦の1本、成長戦略を担当している組織は産業競争力会議だ。具体的な政策は2013年半ばには発表される予定だ。現在、日本の産業分野で年率10%前後で成長している通信販売。急速に発展しているネット通販(楽天のようなネットモール)を除いても、通販全体の売り上げは2011年で5兆円を超えている。2012年の統計はまだ出ていないが二桁成長は間違いないだろう。佐々木迅・JADMA会長はテレビショッピング業界の雄:QVCジャパンの社長でもある。今後、政府の成長戦略と通信販売業の接点も増えてこよう。2013年3月12日に佐々木会長が甘利大臣を訪ね、日本の成長戦略について話し合った。

(文責+司会:天野昭/写真:新井誠)

ベンチャー精神の 興隆こそ 成長戦略には不可欠だ

——政府の成長戦略の進捗状況について簡単に説明してください。

甘利 2013年2月26日に第3回産業競争力会議、および第4回日本経済再生本部会議が開催されました。安倍総理は会

議の中で「成長戦略については、第2回産業競争力会議で議論された政策課題に関して、関係大臣に速やかな対応をお願いをしたい。その際、成長戦略を効果的かつ整合的に進めるべく甘利経済再生担当大臣と個別の進め方、内容ともよく調整していただきたい」とのお話がありました。さらに「本日は、甘利大臣からあった国際展開戦略の提案について、関係大臣は甘利大臣と連携して検討してい

ただきたいと思います」と念押しされました。2013年半ばには経済成長戦略の具体策を提示できるように作業を進めていきます。

——安倍政権の政策の骨子はいわゆる「3本の矢」ということで、①大胆な金融政策、②機動的な財政政策、③民間投資を喚起する成長戦略、ということです。具体的には日本銀行と政府の関係のレジームチェンジが進んでいますし、「機動的な財政政策」については、リーマンショックを除けば過去最大額となる13兆円という補正予算を成立させました。

甘利 今後引き続いて成長戦略を展開することで持続的な日本の経済成長につなげていきます。議論すべき主な重点課題は次のようなものです。

- ・産業の新陳代謝の促進
- ・人材力強化・雇用制度改革
- ・立地競争力の強化
- ・クリーン・経済的なエネルギー需給の実現
- ・健康長寿社会の実現
- ・農業輸出拡大・競争力強化
- ・科学技術イノベーション・ITの強化

これらの重点課題は、過去2回の産業競争力会議における安倍総理から担当大臣に出された指示に基づいたものです。指示のポイントは簡単にまとめれば次のようなこととなります。

- ・規制改革の推進
- ・イノベーション/IT政策の立て直し
- ・経済連携の推進
- ・責任あるエネルギー政策の構築



甘利 明
経済再生担当大臣

- ・地球温暖化対策の見直し
- ・産業の新陳代謝の円滑化
- ・若者・女性の活躍推進
- ・攻めの農業政策の推進
- ・資源確保・インフラ輸出戦略の推進
- ・クールジャパンの推進です。

——これらの重要課題の指摘および各担当大臣に対する指示については、民主党政権でも掲げられていたことです。

甘利 確かにその通りです。目新しいことは何もありませんが、民主党政権時代にはこれらの殆んどが「お題目」に終わっていて、実現していないことです。先月号の本連載記事でも申しあげたように、これらの課題をクリアしないと日本が終わってしまうということです。自民党がなくなるということなんかどうでもいいのですが、日本を終わらせてはならないのです。ですから我々は安倍政権発足後からロケットスタートしてデフレ脱却に取り組んできました。優秀な官僚を叱咤激励し、日本および日本国民の課題を解決し、力強い日本経済、日本外交を生み出そうと日夜がんばっているわけです。今回の場合も以前同様の障壁があります。しかし、TPPに象徴されるような課題も、いたずらに参加を躊躇していたら、大きく国益を損ねることになります。成長戦略もこれらの壁を突破してこそ実現するものだどと覚悟して取り組んでいます。

通販の売り上げは5兆円を超えてもなお成長を続けている

佐々木 掲げられている成長戦略のなかでいちばん共感するのは、規制改革と産業の新陳代謝の円滑化です。規制改革ではすでに司法による判決もでていますが、医薬品の通信販売など規制改革・規制緩和の兆しが出てきています。そしてなによりもベンチャー起業を盛んにすることです。その人材も粘り強いベンチャー資金も足りません。

甘利 そこんなんですよ、日本では起業率も低ければ廃業率も低い。若者からベンチャー起業精神が失せていることが気がかりです。

佐々木 JADMAの正会員は520社（2013年3月1日現在）で、通販全体の2011年の売り上げは5兆円を超えました。楽天のようなネットモールを除いた売上額です。5兆円が多いか少ないかを問うより注目していただきたいのは、その成長率です。当面、年率二桁の成長は確保できると考えています。

——通信販売（カタログ販売）の嚆矢はイギリスです。18世紀の後半、ウースター、リバプールなどの田舎の町から始まりました。郵便制度が確立されたからです。アメリカでは19世紀に入り郵便制度や鉄道網が整備されてからシアーズ&ローバックやモンゴメリー・ワードのような後の巨大なGMSが誕生しています。アメリカの場合は拠点はシカゴでした。いわゆる通信販売は地域の物産品も売り、多くの雇用を地域に生み出してきました。

甘利 農業輸出力拡大・競争力強化という点でも、農産物の販売ルート（チャンネル）の多様化や自由化という視点でも、生産者自身による通信販売、ネット販売など地域ブランド販売はもっと盛んにすべきです。



佐々木 迅
公益社団法人日本通信販売協会（JADMA）会長
（株）QVCジャパン代表取締役社長

佐々木 通販は全国の顧客をターゲットにしています。地理的な制約をほとんど受けません。JADMA会員では、福岡県の企業が多いのです。ジャパネットたかたさんも、もともとは長崎県の佐世保が拠点のベンチャー企業です。

——佐々木会長のQVCジャパンも10年余りで1000億円近い企業に成長し、雇用1500人以上を抱える千葉の「地場産業」になっています。

佐々木 十数年前には存在すらなかったのですから、驚きです。

甘利 私は知財立国に力を入れてきました。クールジャパン政策などもその一環ですが、情報・運輸・金融などのインフラが充実している日本だからこそ短時間で成功したのでしょうね。これから佐々木さんのような起業家がどんどん出てきてほしいですね。

佐々木 それには日本のベンチャーキャピタルは気が短か過ぎます（笑）。

甘利 忍耐強い支援が必要ですね。

佐々木 JADMAが支援している「ライフ・アシスト・ポイント」も消費刺激策として是非検討いただければと思います。韓国が1999年に導入しアジア通貨危機を乗り越える契機となったシステムです。今後とも日本の成長戦略を無にしないためにもがんばってください。

甘利 日本を終わらせないためにがんばります。

