

————— パネルディスカッション：パネリスト報告 —————

〈戸堂氏〉

東京大学の戸堂と申します。国立国会図書館で客員調査員を務めております。本日のパネルディスカッションではコーディネーターを担当します。それでは早速ですが、3人のパネリストの皆さまからお話をいただきたいと思います。まずは渡邊先生、よろしく申し上げます。

〈渡邊氏〉

ただ今ご紹介にあずかりました慶應義塾大学の渡邊頼純でございます。どうぞよろしく申し上げます。ボールドウィン先生のお話を東京で聴けるということは大変ありがたいことで、先生におかれましてはジュネーブよりわざわざお越しくださいませ誠にありがとうございます。知的なチャレンジを多く含む興味深いお話をいただき、感謝申し上げます。

私は、ボールドウィン先生の話を受けまして日本のEPA政策、あるいはTPPに日本がどのように向かっていくべきかについて10分間でお話しします。普通私はジョークからスピーチをはじめますが、既に50秒の時間が経っておりますので、とてもジョークを言っている暇はありません。(会場、笑)早速本論に入らせていただきます。

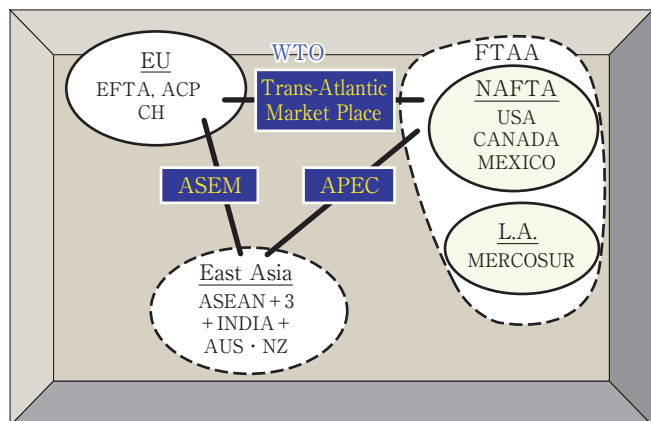
私は【図1】のように世界経済を見ています。つまり、3つのメガ・リージョンがあるということです。それはEU、米州、そして東アジアです。それぞれ、EUの経済規模は16兆ドルくらい、アメリカもNAFTAということで見ると同じく約16兆ドル、東アジアはだいたい12兆ドルくらいの経済規模です。それぞれが世界経済をけん引する重要な役割を担っていると言えます。

EUは関税同盟からスタートし、そして単一市場を経て、現在は通貨も27か国の内17か国でひとつになっている経済統合体です。NAFTAも非常に重要な貿易協定となっている。東アジアでも現在、地域協定が進行中です。例えばASEAN+3（ASEAN+日本、中国、韓国）、またさらにASEAN+3に、オーストラリア、ニュージーランドとインドを加えたASEAN+6といったいくつかの枠組みが同時に東アジアという地域を作ろうとしています。このような状況です。

グローバル化とリージョナライゼーション（地域化）とボールドウィン先生がおっしゃいましたが、グローバル化と経済の地域化が同時進行しているということが現在の世界経済の特徴ではないかと思えます。

このように経済の地域化が進んでいる状況を見ますと、我々には1930年代の世界経済のブロック化が思い起こされるかもしれません。ですが幸いなことに、現在は3つのメガ・リージョンの土台となるものがあります。それが何かと言いますと、WTOです。3つの地域でそれぞれ統合が進みつつも、WTOがそれぞれに規律とルールを提供している。交渉

図1 3つのメガ・リージョンとWTO体制



のためのフォーラムも提供している。さらには、これは大きなインパクトを持ちますが、紛争の解決手段を提供しているということが挙げられます。これらをベースとして認識いただいて、話を進めていきたいと思えます。

東アジアの統合の特徴です。これは必ず、"De-facto" ベースの統合、つまり「事実」ベースの統合と言えます。一方でヨーロッパの統合は"De-jure" つまり「法律に基づく」統合です。ヨーロッパが"De-jure"で制度を数多く作っていく、"Institution driven Integration"（制度の主導による統合）だとすると、東アジアは"De-facto"の"Business driven Integration"（ビジネスの主導による統合）だと言えます。

統合のきっかけはプラザ合意であると言えます。1985年の9月、初めて大々的な日本の円の切上げ、つまり円高ドル安が制度として定着します。この結果日本の企業は海外、特にASEAN諸国、台湾、韓国、中国に出て行って、部品の製造を行うようになりました。このような形で円高のネガティブな効果を減殺しようとした。これが東アジアの統合の一つの重要な背景になっていると思えます。その結果、ボールドウィン先生のお話にもあったとおり、プロダクション・ネットワーキングができてきます。例えば【図2】は自動車の場合ですが、日本では、非常に洗練された、コンピューターで制御されるような燃料噴射システム等を作って、あとの部品は東南アジア等で製造したものをを用いるというような体制があります。私の言葉で言いますと、「最適供給体制」が東アジアにできていると考えます。

その結果として、【表1】で見ますとおり、1980年代の冒頭は30パーセント台の前半であった域内貿易の比率が2003年、04年になってきますと既に50パーセントに達しています。さらに輸入の場合で見ると50パーセントを超えるということが見えてきます。特にNAFTAと東アジアとを比較して興味深いことは、東アジアは輸入の域内貿易比率が2003年にほぼ60パーセントに達しているのに対して、

NAFTAは40パーセントくらいでしかない。つまり、東アジアの地域統合は非常に輸入傾向が高いという性質をもって統合が進んでいると指摘できます。これに対応すべく日本政府も産業界からの依頼を受けてEPA、つまり日本版FTAを作りはじめます。

日本版FTAの場合、もちろん市場へのアクセスも重要な要素になっておりますが、それ以外にも、政府調達、人の移動、競争政策、ビジネス環境整備、2国間協力、そして非常に重要な投資があります。ですので、日本のEPAは包括的なFTAと言われて

図2 日本の自動車産業：アジアにおける「最適供給体制」

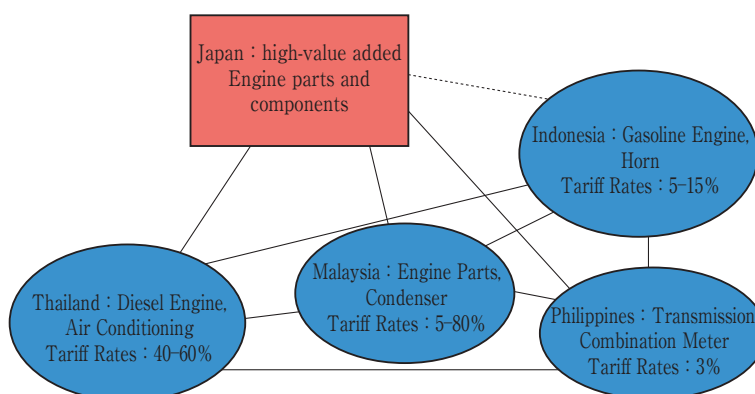


表1 域内貿易比率 (%)

		East Asia	EU (15)	NAFTA
Export	1980年	33.9	61.0	33.6
	2003年	50.5	61.4	55.4
Import	1980年	34.8	56.9	32.6
	2003年	59.7	63.5	39.9

Source: Japan Economic Journal (5/11/2004)

表2 日本のEPA概要

		Trade in goods			Trade in service				Investment				Government Procurement	Intellectual Property	Competition	Improvement of Business Environment	Cooperation	Energy and Mineral Resources
		Market Access	SPS/TBT	Mutual Recognition	Market Access	National Treatment	MFN Treatment	Movement of Natural Person	National Treatment	MFN	Prohibition of performance requirements	Dispute Settlement between state and investor						
ASEAN	Vietnam	○	○		○	○		○			○				○	○	○	
	Philippines	○		○	○	○	○	○	○	○				○	○	○	○	
	ASEAN	○	○														○	
	Brunei	○			○	○	○	○	○	○	○					○	○	○
	Indonesia	○			○	○	○	○	○	○	○			○	○	○	○	○
	Thailand	○		○	○	○	○	○	○	○	○			○	○	○	○	
	Malaysia	○	○		○	○	○	○	○	○	○			○	○	○	○	
	Singapore	○		○	○	○		○		○	○	○	○	○	○			
Latin America	Chile	○	○			○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○		
	Mexico	○	○			○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	
Europe	Switzerland	○	○		○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			

おり、まさにボールドウィン先生が言われた、貿易、投資、サービス、ネクサスに匹敵するものだと思います。これをトヨタ自動車に引きつけて言うと、貿易、投資、サービス、ネクサスとすることができるかもしれません。(会場、笑) 笑っていただきましてありがとうございます。

次の【表2】はより詳細に、どの2国間のEPAがどの分野をカバーしているかということを示したものです。

こちらは後でゆっくりご覧になっていただければと思いますが、要約して申し上げますと、日本が取り組んでいるEPA、またはそれを背景とした東アジアの地域統合は“Business driven”である。そして“De-facto”の統合を、生産ネットワークをベースに行っている。そのような中で日本としてどうやってFTAを推進していくかということで、今から10年前になりますが、2002年の12月に外務省が初めてFTAポリシーペーパーを出しております。そこで一番強調されていることは、日本はEPAをFTAの代替物とは考えていないということです。WTOによるマルチの自由化をEPAでサポートしていく、あるいは補完していくことを第一に考えています。

【表3】は、日本がこれまで交渉した16の国と地域です。下線を引いた国と地域が13ありますが、すでにEPAを発効しています。そしてこれら13の国々との貿易は日本の貿易の17パーセントを占めています。ですので、まだまだFTAまたはEPAをやっていく余地があります。その中でも特に重要なものがTPPであると思います。【図3】は、APEC(Asia-Pacific Economic

Cooperation アジア太平洋経済協力) の範囲のFTAAP(Free Trade Area of the Asia-Pacific アジア太平洋自由貿易圏) ですが、2010年の横浜APECにおきまして、2020年頃までにFTAAPを達成するという目標が掲げられました。このような合意ができて、日本もそれに向けて進んでいます。詳細は適宜、【図4】をご参照ください。

東アジアにおいては、ASEAN+3、ASEAN+6、さらにはTPP、あるいはFTAAPというように、いくつかの自由化に向けたフレームワークが、重層的に、同時に進行していると思います。これを「競争的な自由化」と呼びたいと思います。つまりこの競争的な自由化により、自由化の質をより高めている、それによって2020年にはAPECの範囲で自由貿易地域を作っていこうという動きが進んでいると思います。

【図5】は、日本のこれからのEPAの方向性を示しているつもりです。上は、東アジアの国々とより深い地域協定を進めていく、そこでは特にカンボジア、ラオス、ミャンマーといったような、ASEANの中の後発国があります。それらの国に対してはキャパシティ・ビルディングや様々な協力、経済支援を提供していくことが求められていると思います。他方、TPPの方は“rule-oriented approach”と書きましたが、

表3 日本これまでのEPA/FTAの成果

- ・ Japan-Singapore EPA (in force since 2002.11)
- ・ Japan-Mexico EPA (negotiations started in 2002.11, in force since 2005.4)
- ・ Japan-Malaysia EPA (in force since 2006.7)
- ・ Japan-Chile EPA (negotiations started in 2006.2, in force since 2007.9)
- ・ Japan-Thailand EPA (agreement in substance 2005.9, in force 2007.11)
- ・ Japan-Indonesia EPA (negotiations started in 2005.7, in force 2008.7)
- ・ Japan-Brunei EPA (negotiations started in 2006.6, in force 2008.7)
- ・ Japan-ASEAN EPA (negotiations started in 2005.4, in force 2008.12)
- ・ Japan-Philippines EPA (agreement in substance 2004.11, in force 2008.12)
- ・ Japan-Switzerland EPA (negotiations started in 2007.5, in force 2009.2)
- ・ Japan-Vietnam EPA (negotiations started in 2007.1, signed 2008.12)
- ・ Japan-India EPA (negotiations started in 2007.1, agreed in substance 2010.10)
- ・ Japan-Peru EPA (negotiations started in 2009.5, agreed in substance 2010.11)
- ・ Japan-Korea EPA (negotiations started in 2003.12, suspended in 2004.11)
- ・ Japan-GCC EPA (negotiations started in 2006.9)
- ・ Japan-Australia EPA (negotiations started in 2007.4)

図3 APEC地域に広がる自由貿易

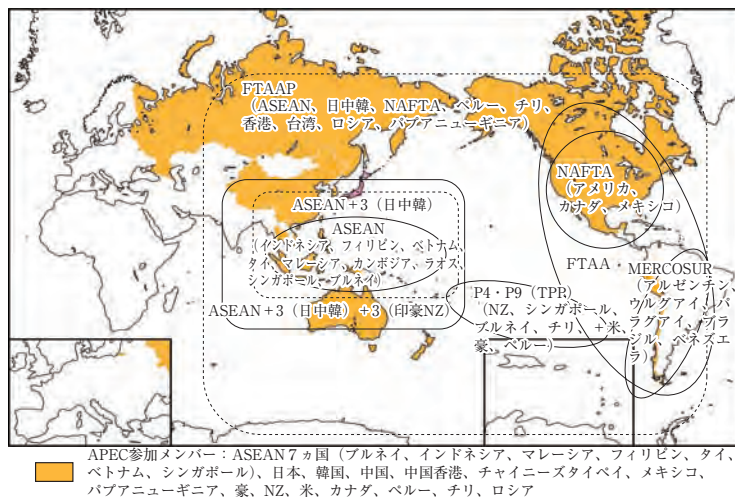
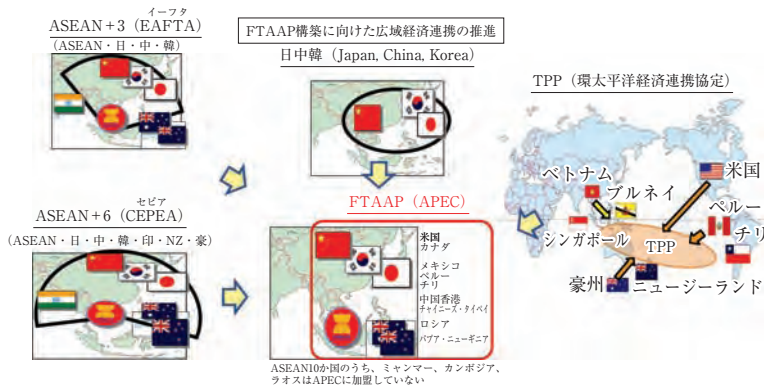


図4 FTAAP(アジア太平洋自由貿易圏) 構想の実現に向けた具体的取組

- ・ 日中韓FTA、ASEAN+3 (EAFTA)、ASEAN+6 (CEPEA)、TPP等の広域連携をFTAAPにつなげる。
- ・ 日本は、2009年12月に新成長戦略（基本方針）において、以下を閣議決定。「2020年为目标にFTAAPを構築する。我が国としての道筋（ロードマップ）を策定する」

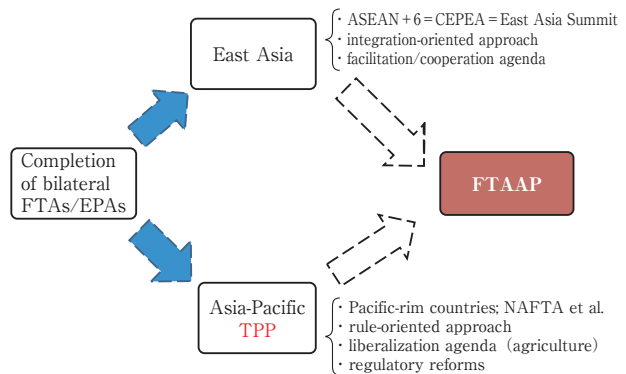




やはりWTOのドーハ・ラウンドが凍結されたような状態ですので、貿易の新たなルールをTPPの中で作っていくことだろうと思います。このように、東アジアの流れと、TPPの流れが合流するとFTAAPができるわけで、日本としては、日本のEPAとTPPのうまい組合せによってシナジー効果を作っていくと考えることができると思います。

まとめですが、日本のTPP参加は非常に重要だと思います。特に2つ目のポイント、つまりAPECは法的な拘束力を持っていませんが、ある意味アジア太平洋における貿易と投資の受け皿になっている点が重要です。その受け皿に属している21の国と地域の中の、9の国と地域がTPPに参加表明しています。さらにTPPはオープンですので、将来的には韓国や中国も入ってくる可能性がある。そういう意味で、ルール作りの中に日本が入っていくことは重要で、ルール作りにおける日本の貢献がまさに現在期待されていることであろうと思います。時間が参りましたのでここで終わります。どうもありがとうございました。(拍手)

図5 アジア太平洋地域における日本のEPAの方向性



〈戸堂氏〉

ありがとうございました。では次に、エンビズテックの服部代表にお話をいただきたいと思っています。それでは服部代表、どうぞよろしくをお願いします。

〈服部氏〉

服部でございます。ポールドウィン先生、渡邊先生、有意義な話をありがとうございます。私はこれから水ビジネスについて話をしようと思います。水ビジネスを従来の言葉で表現すると「上下水道事業」と言えるでしょう。この上下水道事業は、歴史的にさかのぼれば、古代ローマにさかのぼることができる大変長い歴史を持つ産業です。ところが最近改めて「水ビジネス」と呼ばれるようになり、脚光を浴びる産業になりました。それには理由があります。まずその

表4 「水道（下水道）事業」から「水ビジネス」へ：背景は官民連携（PPP：Public Private Partnership）

	資産保有	資金調達	運営管理	民間の収入	契約期間
Private(民) ↑	所有権移転型 民営化	民間	民間	利用者からの 水道料金	(無期限)
	コンセッション	公共	民間	利用者からの 水道料金	20~30年
	リース	公共	民間	利用者からの 水道料金	10~15年
	包括委託 性能発注 管理契約	公共	公共 (一部民間)	公共からの 委託料	2~5年
↓ Public(官)	一部委託 仕様発注 アウトソーシング	公共	公共 (一部民間)	公共からの 委託料	~1年

理由についてご説明したいと思います。

皆さんはPPP(Public Private Partnership パブリック・プライベート・パートナーシップ) について御存知でしょうか。日本語では官民連携などと訳されます。【表4】は、PPPの諸形態とそれぞれにおける公共と民間の関わり方を示しています。グラフの下に行くほど事業に対する公共の関与が大きいことを示し、上に行くほど民間の関与が大きいことを示しています。

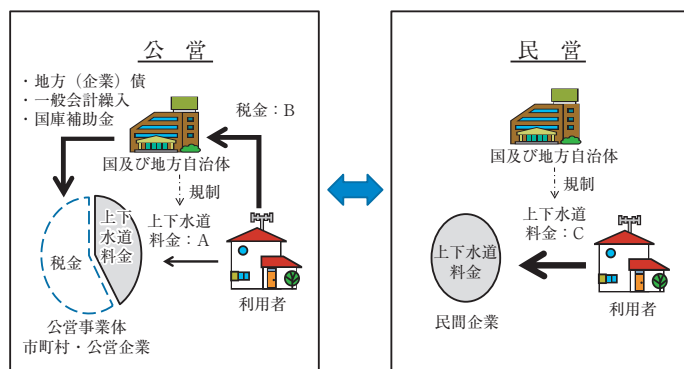
一番上にあるのが、所有権移転型の官民連携です。これはいわば、完全な民営化です。PPPには、この完全民営化以外にも、コンセッション（免許）やリース（期間契約での貸出）といった様々な形態が含まれます。従来、上下水道事業では諸外国において公共が基本的な事業運営を行ってきました。しかし1989年にイギリスで上下水道事業を完全民営化しました。1990年代に入りますと、アルゼンチン、フィリピンやチリといった海外の様々な国々が、コンセッションやリースといった事業形態を利用するようになりました。すなわち、経済やサービスを向上させるために、公共の事業の一部を民間に移転して事業を実施する。これらの諸形態をPPPと総称して言います。

つまり、これまで公共が中心であった上下水道の運営で、海外では民間による運営が広がってきました。これが水ビジネスと呼ばれ、世界の中で脚光を浴びる産業となった経緯です。

PPPが進展すると、事業の運営に様々な変化が現れます。典型例のひとつがコストの回収方法です。皆さんは毎月、または2か月に1回水道料金を支払っていると思います。皆さんの多くは、この水道料金が、上下水道に関わるすべての費用を賄っていると考えているかもしれませんが。しかし、日本の事例についてはかなり違います。日本で現在上下水道事業を運営しているのは市町村であります。市町村で発生する一部の費用は皆さんの水道料金で賄われています。しかしそれ以外の少なからぬ部分は、【図6】で左に示すとおり、税金によって賄われています。

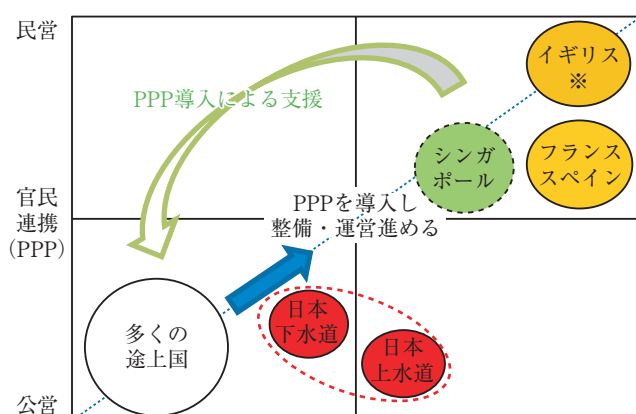
しかし、PPPが進展して民間の関与が一定以上まで高まると、税金の投入はなくなります。

図6 PPPの伸展とコスト・リカバリーの変化



服部聡之著「水ビジネスの戦略とビジョン 日本の進むべき道」(2010年4月) 丸善出版111頁図48

図7 水道事業の運営形態と各国のポジショニング



ゼロ・コスト・リカバリー 部分的コスト・リカバリー フル・コスト・リカバリー  
 ※ イギリスのイングランド、ウェールズを指す。(スコットランド、北アイルランドを除く)  
 服部聡之著「水ビジネスの戦略とビジョン 日本の進むべき道」(2010年4月) 丸善出版110頁図47

つまりこの段階で、上下水道事業は水道料金のみを原資として運営されることとなります。その結果、見かけの上では水道料金が値上がりすることもあります。しかし、実質的なコスト全体を見れば、競争原理の導入によって低下することが見込まれます。【図6】の右では、コストの低下を円の大きさが縮小することで示しています。

以上のことを念頭に置いていただいて、諸外国ではどのように水道事業が運営されているのかをお話します。【図7】は、【表4】と【図6】を組み合わせたものです。グラフの縦軸は民間と公共の関与の度合いです。グラフの横軸はコストの回収において水道料金の占める比率を表しています。横軸を右に行くほどコストの回収に占める水道料金の割合が高い。左に行くとコストの回収において、水道料金の占める割合が低い。すなわち水道料金以外のいわゆる税金が使われているということです。先ほど、1989年にイギリスが水道事業を完全民営化したと話をしました。このグラフでは右上に位置づけられます。フランスとスペインはコンセッションやリースといった事業形態を数多く利用しています。国民の約半分は民間運営による水道事業サービスを受けています。最近ではシンガポールが国内に民間企業を育成して事業を運営しています。これらの国々に対して、日本はグラフ中央下に位置づけられます。繰返しになりますが、日本の水道事業は市町村が運営しています。コストの回収において水道料金が占める割合は先進国の中では決して高くありません。

これら先進国に対して、途上国は、グラフ左下の位置づけになります。途上国では上下水道事業の運営は公営または国営です。発生する費用の多くは、水道料金ではなく、国による直接の投資、あるいは税金、あるいは一部は先進国からの支援という形で賄われています。しかし途上国の中には、1990年以降、増大する水需要を満たすためにこれまでのやり方ではなく、PPPを導入して、つまり民間の資本と技術を導入して事業を行う国々が現れました。その状況を青い矢印で示しました。これらの途上国を支援しているのは、既にPPPを導入して水道事業を行っている先進国の民間企業です。これは非常に重要な事実です。

水ビジネスでは、ボールドウィン先生や渡邊先生が言及された自動車産業または家電産業とは異なる3つの特徴があります。第1に、購入者が最終消費者と異なるという点です。購入者は輸入を行う政府であったり、地方自治体であったりします。第2に、輸出国側には運営事業者がいるということです。この運営事業者はイギリス、フランスの政府や民間企業です。日本では市町村です。そして第3に、水ビジネスではサプライ・チェーンが比較的シンプルであるということが挙げられます。水事業での機械、施設、装置は、タンクやパイプといったいわばバルキーな構造体です。あるいは、ポンプや攪拌機等の重厚長大な設備が特徴です。したがって、いわゆるローテクパーツが占める割合が高く、サプライ・チェーンは比較的シンプルになります。この3つの特徴を有する水ビジネスにおいては、自動車産業や家電産業と異なる成長戦略が必要です。

まず1点目は貿易の問題です。貿易問題においては政府調達のルールが重要になります。輸出国側は、当然ながら外国資本に対する市場の開放を求めます。反対に、輸入国側は自国企業の産業育成という観点から、自国の産業または地元の産業の保護を強く求めます。交渉の妥協点としては、輸出国と輸入国の民間企業同士がコンソーシアムを作る、あるいはジョイントベンチャーを作ることが予想されます。

2点目は経済政策問題です。これまでのところ、PPPを推進している国にとっては民間企業の自由競争が政策の基本中心でありました。しかし今後はこうした動きばかりではなく、輸出

国において、国や地方自治体が、国営企業あるいは公営企業といった形で、自国内では独占的な事業運営を行いながら、政治力をもって、輸入国に輸出攻勢をかけてくるのが十分起こり得ます。つまるところ、新自由主義と国家資本主義、あるいは公共資本主義と言った方がいいかもしれません。こうしたイデオロギー的な対立が十分起こり得ると思います。

3点目は、先ほどサプライ・チェーンがシンプルだという話をしましたが、ビジネスモデルについても、輸入国と輸出国の2国間というシンプルなモデルが成り立ちうると指摘できます。つまりハードウェアのサプライ・チェーンはシンプルですので、輸入国に輸出国の運営事業者あるいはエンジニアリング会社が資本と事業運営ノウハウを提供するというモデルです。輸出国の企業が提出するのは、カネとノウハウです。その移動に関しては、地理的な制約はあまり受けません。むしろ、言葉の問題を含めた文化的な要素、あるいは歴史的な要因や政治的な要因が水ビジネスでは支配的な要因になります。

最後に、日本の取るべき戦略ということで私の意見を述べたいと思います。私の提案は昨年4月に刊行した著書に「7つの提言」という形でまとめています。時間の制約もありお話しできることも限られますので、ご関心がある方はそちらをご覧くださいと思いますが、私の提案の基本は、成長戦略という観点からは、日本は自国内においてさらにPPPを進めるべきだということです。日本国内で企業を育成して、育成された企業が海外に事業を展開していくべきだということです。そのことは、現在市町村が行っている上下水道事業において、経済、経営や財務といった視点から第三者が評価を行って、一定の水準に達しないものに関しては、PPPの促進を義務付けるといった政策も必要かと思います。これらのことを突き詰めると、規制の主体と事業の主体が完全分離することになります。PPPの推進、第三者評価の導入、そして規制と事業主体の完全分離、これら3つを提案させていただき、私のお話の締めくくりとさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。(拍手)

#### 〈戸堂氏〉

ありがとうございました。今後日本はインフラ輸出に力を入れていくべきだという意見もありますが、そのような立場に対して大変貴重な示唆をいただけたと思います。それでは最後になりますが、山口専門調査員、お願いします。

#### 〈山口氏〉

国立国会図書館の山口でございます。私は、国際経済や国際ビジネスという話とは少し離れて、国土政策の側面から見た成長戦略の課題というテーマで話をさせていただき、後ほど討論に参加させていただきたいと思います。

国土政策というものは、皆さまもご承知のこととは思いますが、様々な要素を含んでいます。例えば、産業の配置ですとか、都市計画ですとか、農村の整備などがあります。日本国の領域におよそ1億2000万の国民が住んでいて、その国民の生活が成り立つため、あらゆる側面から総合的に計画し国土を整備する政策が国土政策であると言えます。

国土政策は、本日のテーマとなっています成長戦略とも深い関連がありますので、国土政策の視点から、日本の成長戦略についてお話をしたいと思います。

私の話では4点について主に話をしたいと思います。国土政策の環境、国土政策と成長戦略の方向性、東日本大震災後の状況と課題、そして今後の成長戦略への視点です。なお、本日の



報告は私個人の見解であり、組織の見解ではありませんので、その点、ご了承ください。

まず、国土政策を考える上で現在の重要な要素について述べます。ひとつ目は、本日のポールドウィン先生の話にありました、経済のボーダーレス化です。各国経済の地理的な分散、様々な形態の分業化などがますます深まっていることが指摘できます。それが地域的に顕著なのは、アジア地域です。我が国にとっては近隣諸国ということで、特に重要な要素となっています。

2つ目に、日本国内の要素としては、やはり何より少子高齢化が進んでいることが挙げられます。少子高齢化の進行により、我が国では数年前より人口減少が見られており、これが今後の国土政策の重要な鍵になってきます。加えて、先ほどの経済のボーダーレス化とも関連しますが、ボーダーレス化の結果、我が国の企業の海外展開が進み、日本国内で産業の空洞化も問題となっています。

3つ目に、財政の制約です。現在、国債の発行残高が年々膨らんでいる状況にあり、財政の再建が重要な課題になっています。これは、国土政策における制約の要因になると思います。

それでは、現在までに国土政策がどのような変遷を経てきたかについて話をしたいと思います。1960年代から80年代にかけては、「国土の均衡ある発展」というキーワードが使われ、大都市への集中を避ける政策が取られました。そのために大都市中心部への工場や大学の立地が抑制され、地方への投資・開発が促進されました。皆さまのご記憶にもあるかもしれませんが、新産業都市、テクノポリスや地方拠点都市を指定し、産業・経済を振興し、人口を維持・増加させるといった政策が取られました。これらの政策はある程度の効果があったのかもしれませんが、80年代末から現在に至るまで、東京一極集中の傾向が続いています。

90年代に入り、国土政策の動向には変化が見られました。2000年代に入り、その変化は顕著になりました。それは何かと申しますと、経済のボーダーレス化が進む中、いかに海外の企業を日本に引き付けるか、または日本企業を国内に留めるのかという観点から、企業誘致のためのインフラ・環境整備が積極的に行われるようになったことです。特に大都市圏で多くの再開発が行われました。それに歩調をあわせるように、最近発表された新成長戦略でも「大都市圏の再生」であるとか「大都市圏のインフラ整備を重視する」といった考え方が強調されています。

しかし、昨年2011年3月11日の東日本大震災が、国土政策に再び変化をもたらしました。震災によって生じた広範囲に及ぶ被災地をどのように復興させるかが国土政策にとって大変重要な課題となっています。またその中には福島第一原発の事故による放射能汚染という難しい問題も横たわっております。加えて、今後起こりうる大規模災害への対策を強化していくことが優先的な国政課題として浮上しました。

また震災では、国内企業のサプライ・チェーンに被害が生じ、生産がストップしたり、市場への供給が滞ったりする事態が発生しました。その結果、国内産業の海外移転の懸念が生じており、対応が必要とされています。これらの課題に一度に直面することとなったのですが、その一方で、先ほど述べましたとおり財政が大変厳しい状況にあり、大きな制約となっています。

今後の成長戦略に関して重要と思われるポイントを4点、整理しました。

第1に、災害対策と成長戦略の間で、いかに相乗効果を出していくのかという点です。災害対策は、一面ではリスクに対するコストと捉えられがちですが、成長戦略と矛盾するものではないと思います。震災に対する企業立地面での不安を軽減するとともに、建設業だけでなく幅広い産業を振興する効果もあると考えます。防災対策や復興の過程で、新しい技術を開発する

ことや新しい事業モデルを採用することにより、新たな知的財産やビジネスモデルを生み出すことも可能となるでしょう。この過程では官民の連携協力や民間企業が活動しやすいように制度を整備することが必要となると考えます。それがスムーズにいくためにも、災害対策と成長戦略のリンクを積極的に検討することが重要になります。

第2に、機能分散と組織・システムの再構築です。将来想定される大規模災害に対して、機能分散がひとつの対策として提案されています。特に、東京に集中している政府機関のバックアップを別の地域に準備することなどが挙げられます。政府組織の再編を通じて、機能の効率化も促進できるのではないかと考えています。

第3に、海外からの企業誘致と拠点整備です。この点は震災の前後でも変わらない我が国の経済戦略です。ただし、海外の企業の誘致を促進するためには、日本が抱える災害リスクをいかに低減するのかということがひとつの課題として浮上しました。

最後に、インフラ産業などを中心とした海外市場への積極的対応です。先ほど、服部代表の話にもありましたが、インフラ産業は世界的に大きな潜在市場があり、我が国企業にとってのチャンスです。そのような意味で、震災復興を通して我が国のインフラ整備の力を示し、日本列島をインフラ整備のショーウィンドーとすることで海外市場にアピールすることができると思います。

駆け足で話をしてきましたが、我が国が現在直面している震災からの復興、そして将来の大規模災害への対策、それと成長戦略をいかに繋いでいくのかということが、ひとつの鍵ではないかと考えます。以上をもちまして、私の考えの表明とさせていただきます。(拍手)

## ———— パネルディスカッション：ディスカッション ————

### 〈戸堂氏〉

ありがとうございました。それではボールドウィン先生及びパネリストの皆さまとのディスカッションを始めたいと思います。先ほどの休憩時間に集めさせていただきました皆さまからのご質問をざっと見させていただきました。圧倒的にTPPに関するご質問が多く、かつTPPに関して非常に懸念されている、どうすればいいのかというようなご質問が多くありました。そのような事を踏まえまして、ディスカッションではできるだけ皆さまのご関心のある分野に関してお答えできるようにしたいと思います。まず私からTPPに関連して4人のパネリストの皆さまお一人お一人に質問をさせていただいて、お答えいただきます。その後、パネリスト同士で質問またはコメントがありましたら、質疑応答を行います。そのようにディスカッションを進めたいと考えております。

まず、私からボールドウィン先生にひとつご質問させていただきます。先生のご講演の重要なポイントのひとつに、21世紀型貿易が20世紀型貿易とは違って非常に複雑化したため、より厳格な、深い規律が必要であると話されました。反面、私の理解では、ボールドウィン先生はTPPに対して、やや懐疑的に考えている、そして慎重に行動した方がいいと日本に対して提言されていると理解しました。21世紀型の貿易に必要な規律というのはTPPのような枠組みでこそ可能であるという考え方があると思いますが、それに対してご意見いただければと思います。

よろしく願いいたします。

#### 〈ボールドウィン氏〉

ご質問ありがとうございます。おっしゃるとおり、TPPはまさに21世紀型の規律に基づいた協定だと思います。そしてTPPのように2国間ではなく複数の国によって成る多極的な協定は、より深い規律を結ぶのに非常に適していると思います。様々な国が同時並行的に進むことができますし、日本を中心に置いてそれぞれの国と2国間協定を結ぶよりも、一気に規律の形成を進められるという利点があると思います。もしドーハ開発アジェンダが予定されていたように2011年に妥結されていたならば、TPPは21世紀型の多国間貿易のための規律作りの完璧な始点となったと思います。間違いなく今後の潮流はそのようなものになると思います。例えばヨーロッパは単一市場という形で、より深い規律を保っています。そしてヨーロッパを取り巻く国の間でもその規律が守られています。そして近年、それらの規律を“Pan-European cumulation system”（汎欧州原産地規則）〔EC、EFTA、中・東欧諸国間において、同じ原産地規則を導入しているFTA締約国間であれば、域内国の原材料を輸出国の原産品として使用することを認めるために1997年に導入された制度。同制度はトルコ等にも適用が拡大されており、現在は“Pan-Euro-Mediterranean cumulation”（汎欧州・地中海原産地規則）と呼ばれる。〕という形でまとめ、2国間ではなく広い範囲の国々でその規律を守っています。ですので、私もそのようなご意見は非常に正しいと思います。

ただ、私自身の話の中でのTPPへの懸念は、各地域の中でTPPが何なのかを誤解してしまうことによって問題が起きるのではないかということです。また、日本はTPPに参加したうえで、TPPの目的が地域内で誤解されないために、追加的な措置を取るべきだということも、改めて述べておきたいと思います。ひとつは、渡邊先生もおっしゃっていたような、EPA戦略の継続です。他には、日本のASEAN諸国とのEPAを多極化することです。それはアジアのサプライチェーン・マネジメント協定と換言できます。この協定は、TPP参加に加えて、既存のEPA協定を多国間で締結するものです。これが質問の直接の答えになっているかわかりませんが、ある程度対応できているのではと思います。

#### 〈戸堂氏〉

それでは次に、渡邊先生に関連した質問をお尋ねしたいと思います。ボールドウィン先生が言うように、TPPをもう少し注意深く考える必要があるという意見があります。現実には、TPPの交渉過程はまだ日本に関しては始まっていないので、国民の中には、一旦交渉が始まったら、すべて受け入れなければならないと考えていらっしゃる方もいると思います。そこで国際交渉の経験が豊富な渡邊先生に2点お伺いしたいと思います。第1にEPAの交渉の事例について、交渉の決定過程をお話いただけますでしょうか。第2に、日本の要求をアメリカに対してどのくらい通すことができるのかについて、お考えも入れていただきながら具体的にお伺いできればと思います。

#### 〈渡邊氏〉

はい、戸堂先生ありがとうございました。非常に難しい問題です。まず、交渉過程が始まったら抜けられないのではないかとありますが、原則的には、交渉というのはすべてが終わ



るまでは何も終わりません。これは英語でいえば“Nothing is agreed until everything is agreed.”です。色々な部分合意があっても、全体として合意して、そして閣僚や大臣がサインをする、adoption(採択)と言っていますが、採択した段階ではその政府間の合意ができたという訳です。ですから、いくつかの段階があって、大臣が署名する前の段階でこの全体のパッケージは日本にとってメリットがないということであれば、その段階で政府として交渉を降りることができます。その次の段階で、その政府・大臣は署名したけれども、それを国会に持ってきてratification(批准)に入る。もう一回、今度は選挙で選ばれた議員の先生たちが、批准の手続きでもう一度精査して判断するというチャンスがあるのです。そういう意味では、交渉とは、交渉に入ってしまったら、その結果がすぐ適用されて、国民生活に影響するものではないと思います。

それから、今は署名の段階や、批准の段階で交渉を降りるという可能性もあると言いましたが、個々の部分合意をとりつけていくプロセスで交渉を降りることもできます。例えば、工業品の関税を撤廃するプロセス、農業産品の関税削減のプロセス、補助金のプロセス等、交渉分野はTPPの場合24あり、市場アクセスをひとつにくくったとしても21あります。その21の分野それぞれに作業部会という名の交渉グループがあり、それぞれの作業部会に日本から出ている交渉官がいます。そして、それぞれの作業部会で交渉官たちが、「これではうちはもうやっつけられない」ということで席を立つ、ということは可能です。ですから実務的な交渉官のレベル、閣僚のレベル、そしてさらに批准のレベル、いくつものレベルでチェックできるので、そういう意味ではまず交渉してみないことには最終的な姿は見えません。私は実際に政府交渉官としてメキシコとのEPA交渉をしましたが、逆にメキシコ側に、我々は日本側のこのオファーは国内にまったく説明できないと席を立たれたことが何回もあります。それもある種のプリンクマンシップ〔プリンクマン：瀬戸際政策を実行する人〕で、交渉の戦術のひとつです。ですから交渉していく上では、より中長期的な戦略と短期的な戦術とを複雑に組み合わせながら交渉をしていかなければなりません。

これについて、日本の対米外交姿勢は弱いから駄目であると、そういう立場からTPP交渉に反対される方もいらっしゃいます。しかし思い出していただきたいのは、1995年の日米自動車摩擦、日米自動車部品摩擦です。あの時、日本は初めてアメリカに対してノーと言いました。つまりアメリカの自動車部品や自動車を一定の数量買わなかったらアメリカが制裁を加えると言ってきた。それに対して当時の橋本龍太郎通産大臣が、そのようなことをしたらWTOに訴えると反論しました。皆さんの中に覚えていらっしゃる方もいるかと思いますが、橋本総理は剣道をされますから、竹刀をミッキー・カンターUSTR(United States Trade Representatives 米国通商代表)にお渡しになった。その写真は、その後長く橋本龍太郎事務所に貼ってありましたが、まさに象徴的な写真です。日本は初めてアメリカに対してWTOの紛争解決手段に言及してノーと声をあげました。それ以降、日本とアメリカの貿易摩擦は極端に減りました。日米の間でWTOのルールにしたがって紛争解決するということを明確にしたことにより、つまり日本が法に基づいた問題解決を出したことにより、アメリカがいわゆるスーパー301条〔1988年米国包括通商法の対外制裁条項のひとつ〕という、一方的なアメリカの通商法による制裁を控えることになりました。

日本の経済外交も、これ以降さらに成長しています。その後、EPAも13本まとめたので、日本政府の中にもEPA交渉のノウハウは相当蓄積していると思います。



以上のような理由から、日本は交渉が始まっても、例えばアメリカやオーストラリアの言いなりになるということはない、とお答えしたいと思います。

#### 〈戸堂氏〉

ありがとうございます。今の話からTPPはすでに決定されているもので、それに対してイエスカノーかという選択をするというのではなく、まだまだボールドウィン先生のお考えにも対応できる可能性があるということがわかりました。大変貴重な情報であったと思います。ありがとうございます。それでは次に、服部代表にビジネスの立場から、TPPというものが特に上下水道、あるいはそれ以外のインフラに関してどのように役に立つのかについて、具体的にお教えいただければと思います。よろしく願いいたします。

#### 〈服部氏〉

具体的にということですので、私の専門の水ビジネスについてお話します。成長戦略の中に水ビジネスを位置づけて営業展開を図ろうというのであれば、当然TPPは重要な要素になります。

先ほど私がお話ししたように、日本の水ビジネスがどういう状況にあるのかというと、まだグローバル化していない段階にあります。したがって家電や自動車産業のようにすでにグローバル化していて、そのグローバルな状況の中でどう生き残っていくかという産業とは少し視点が違います。したがって水ビジネスの観点で言えば、TPPは今日の問題ではなく、明日、明後日の問題となります。今日の問題は日本国内において水ビジネスがいかに体力をつけるかということだと思えます。

ダルビッシュ選手が今年大リーグに挑戦します。皆さん期待していらっしゃるかと思うのですが、おそらくすばらしい活躍をすると思うのです。これはダルビッシュ選手が日本の国内で実力をつけて、実績を積んで、その実績で海外に行くからそう考えるのです。まさに日本の水ビジネスも、これから実力をつけていくための努力をしていかなければならないと思えます。

渡邊先生によると、24のワーキンググループ（交渉グループ）がTPPにあるということですが、水ビジネスの観点から中長期的に考えると、先ほどその中で重要なのは政府調達と申し上げました。もうひとつあるとすれば投資だと思えます。政府調達に関してはTPPが関連する、しないに関わらず、日本はWTOの政府調達協定を結んでいます。ですので、下水道の事業に関しては、日本の企業と外国の企業を差別することはできません。都道府県と政令指定都市がこの対象となっております。ですから外国の、私が以前勤めていたヴェオリアウォーター社が千葉県の下水道の事業に参入することができるのです。そのような観点からすると、日本はすでに市場開放しています。TPPに加盟しようとしている国の中では、アメリカ、シンガポールが既に同じような政府調達協定を結んでいます。それから既に高い経済成長率を達成しているマレーシアやこれから高い成長が見込まれるベトナムですとか、それらの国に対して、日本は市場を閉じないようにしてくれという立場にあります。そのため、日本にとって政府調達はバーゲニング・チップ〔交渉を進めるのに有利な材料〕になると思えます。

それからもうひとつ、投資に関してですが、ご存知のとおり、日本の水関連企業に関して、外国の資本がM&A(Merger and Acquisition 合併と買収)をすることに対する実質的な規制は今ありません。これも、日本は市場開放しているという意味でバーゲニング・チップになると思

います。

海外の企業が日本に対して直接投資する可能性の度合いですが、日本の事業は企業ではなく、市町村が運営しているとお話ししました。したがって、海外からみると、日本企業を買収する関心の高い海外企業は多くありません。逆に日本から見ると、海外の企業の経営に投資を通じて参加することで実績を作っていくというチャンスが多くあると思います。そのような観点から投資は重要な項目であると思います。

これは既に海外の企業に投資を行っている例ですが、日本の企業数社が合同で、イギリスのUnited Utilities社と、同社が保有するオーストラリアのUnited Utilities Australia Pty. Ltd.社という大手の会社を買収したり、あるいはチリの手企業に日本の企業が出資をしたりしています。そういう観点からTPPは、今日の問題ではないにしても、水業界としてもバーゲニング・チップのひとつととらえて、明日明後日の準備をしていく必要があると思っています。

#### 〈戸堂氏〉

ありがとうございました。たいへん具体的なお話で分かりやすかったと思います。それでは最後に山口専門調査員に、TPPが国土政策、例えば地方の建設業などに与える影響、もしくは建設業の海外進出に与える影響についてご意見がありましたら伺いたいと思います。

#### 〈山口氏〉

建設業だけの問題ではないと思いますが、国土政策を考える立場とすれば、TPPの問題は悩ましく思います。なぜ悩ましいかというと、TPPや各国とEPAを結んで日本に産業を立地させていくことと、農村や漁村など地方のあり方も含めた総合的な国土政策の間で、バランスをとることが必要だからです。

TPP、あるいは他の種類の連携協定といったものの重要性は明らかです。なぜなら、日本を世界のビジネスセンターのひとつとして成り立たせるためには、やはり各国とEPAやTPPを多角的に結んで、日本に産業を立地させることで世界と様々な関係を持てるという環境を作る必要があるからです。他方で国土政策という視点からは、やはり農村漁村山村や地方都市も含めて、そこに成り立っている生活を急激な変化にさらすことで一種の社会崩壊を招くような事態は避けたいと考えます。

そうした面から、例えば農業の問題については、我が国として今後農業がどのように再生していくのか、経営規模の拡大などの各種の方策をきちんと確立した上で、TPPやEPAに参加すべきだと思います。その際、先ほど渡邊先生の話でありましたが、交渉過程ではこちらの主張についても通すことができる可能性が十分あるという話ですので、必要な条件を十分検討した上で、交渉に織り込んでいくべきだと思います。

その中のひとつに建設分野の開放もあるかと思いますが、それによって地方の建設業に出てくる影響も違ってくると思います。ですが、いずれにしても産業の振興と国土政策の間のバランスという意味では悩ましい部分であると思います。

しかし、ボーダーレス化した経済の中でネガティブな対応を見せるべきではないと思います。あとは、今後のRTAの条件が具体的にどのようなになっているのか、そして我が国として、国内でどのような対応が可能なのか、さらに、条件の交渉においてどのように対応するのか、両者の組合せの問題であると思います。

## 〈戸堂氏〉

ありがとうございました。4人の方々にご質問させていただいたおかげで、問題点も含めてTPPに関しての考えがクリアになってきたかと思います。それではもしスピーカーの4人の方々の中で、お互いの話に対して質問もしくはコメントがおありの方は、ぜひ発言をお願いしたいと思います。それでは渡邊先生お願いいたします。

## 〈渡邊氏〉

戸堂先生、ありがとうございます。私はボールドウィン先生のお話に関していくつか申し上げたいのですが、時間の関係でひとつだけに絞って質問をしたいと思います。

それは、なぜアメリカがTPPに関心を持ったのか、ボールドウィン先生のお考えを承って非常に面白かったのですが、気になるのはその動機が経済的動機と地政学的動機に分けられるというところです。

地政学的動機についていうと、ひとつは、アメリカが積極参加してくることによってアジアのハーモニーが崩れるというようなことをおっしゃったと思うのですが、このアジア太平洋には先生が言われるようなハーモニーというものは存在しているか、私は必ずしも自信を持って言えません。例えば、冷戦構造が世界からなくなっていく中で、この東アジアにはまだ非常に厳しい冷戦構造が残っていると思います。特に朝鮮半島は、北朝鮮の核問題、日本の場合は拉致問題もごございます。ですから、その北朝鮮という非常に不安定な要素を抱え込んでいる東アジアにあってはなかなかハーモニーというのは難しい。そして六者協議で朝鮮半島の非核化を含めた議論をしようとする、なかなかうまくいかない。やはり北朝鮮はアメリカとの一対一の話をしたいと思っているようです。そのような問題がひとつある。

それから中国の軍事的な拡張の問題もやはり大きいと思います。特に去年の8月だったでしょうか、中国海軍が初めて航空母艦を試験航海させています。このようなことは日本にとっても、あるいは東南アジア諸国にとっても心配の種となっております。したがって健全な民主主義国家アメリカが、この地域に一定の関心を持ち、軍事的な面も含めてコミットしてくれるということがこの地域にとっては不可欠である。つまりアジア太平洋全体のハーモニーを維持するためには、アメリカ合衆国の関与が非常に重要であると考えます。

それからもうひとつは、ルールの中でもアメリカの関与が重要だと思えます。ドーハ・ラウンドはなぜうまくいかなかったのかというと、ドーハ・ラウンドが市場アクセス・ラウンドに集中しすぎたからだと考えます。そして、その裏には、アメリカ自身がウルグアイ・ラウンドで行ったサービス・知的財産権・貿易関連の投資という新しい3つのルール、これをウルグアイ・ラウンドでアメリカは熱心に促進したのですが、一方、ドーハ・ラウンドでは貿易と競争・貿易と投資・政府調達透明性の3つのイシューについてアメリカは決して熱心ではなく、その結果、ルール交渉の部分が小さくなり、市場アクセス・ラウンドのようになってしまい、その中で、ドーハ・ラウンドの中の取引ができなくなった、という状況があったかと思えます。そういう意味ではアメリカがTPPを通じて新しい貿易のルール、例えばそれは政府調達のルールであったり、あるいは投資であったり、あるいは競争政策であったり、そういったことについてアメリカが関心を持ってくれるというのは、ある意味で将来WTOのルール・メイキングに繋がってくる可能性すらも示唆すると思えます。ですから、アメリカが再びルール・メイキングに興味を示してくれたということは喜ぶべきではないか。そしてTPPでその交渉がうまく

いけば、それをWTOの次のラウンドに移し替えていくことで、ボールドウィン先生のおっしゃっている地域主義の多国間化はまさにTPPを通じてWTOに流していく、そのようなパターンで可能になると思います。この2点について先生にお答えいただければ幸いです。

#### 〈ボールドウィン氏〉

渡邊先生、コメントとご質問ありがとうございました。まずこのアジア地域に緊張感が漂っていることは否めません。この地域内の経済力、軍事・外交政策の変動の結果として、避けられないことなのだと思います。また、この地域に対するアメリカの関心に大きな意味があることは確かです。どのようにして、TPPのメリットある内容が誤解されないようにしていくか、他の国に誤解されないようにしていくかが肝心だと思います。いくつか措置はあります。例えば日本とカナダ、メキシコの3国がTPPに早期のうちに参加して、TPPを確かに多極的で、オープンなものにすれば、TPPを脅威と考える国も少なくなると思います。そして日本がTPPに参加するならば、例えば中国や韓国等とのFTAにもオープンな姿勢を取ることにつながると思いますし、ASEAN域内の合意についても同様でしょう。さらに、このようなオープンな規律をWTOにまで持っていく事ができましたら、TPPがアジア域内の一部に地政学的脅威と見なされることはないかと思います。日本はそれについて検討する必要があります。TPPを他国にとっての脅威にする必要は全くありません。TPPのような協定は必要不可欠です。そしてまたアメリカの企業にとってはTPPのようなものが必要不可欠になっている、米国議会で多極的、あるいは2国間の協定は否決され、もはやTPPしかない、そう考えていきますと地域内の国にTPPが誤解されないようにする必要があると思います。

#### 〈戸堂氏〉

ありがとうございます。お二人の議論の中で、最も違う点は、おそらく渡邊先生はTPPによってむしろWTOが動き出す可能性があるとお考えなのに対して、ボールドウィン先生はTPPとWTOを両方進めることによって、よりうまくいくというお考えだという点だと思います。そこでお二人の先生に、TPPがWTOの先駆けとなりうる・なりえない可能性と理由をもう少し詳しくお聞かせ願いたいと思います。よろしく願いいたします。

#### 〈渡邊氏〉

はい。戸堂先生ありがとうございます。実は、TPPというのはAPECをbed（下敷き）として生まれてきています。例えば、WTOのウルグアイ・ラウンドは1999年にまとまっておりますが、1993年のシアトルAPECがウルグアイ・ラウンドの終結に非常に重要なインプットをしたということは、ボールドウィン先生もよくご存じではないかと思います。これはAPECの成功のひとつとして今も語り継がれていることです。APECの国々のGDPを集めると大体世界の6割くらいになると言われておまして、このAPECの国と地域がグローバルな貿易に関して自由化を進めていこうとインプットしたことがウルグアイ・ラウンドの終結につながってくると、APECにはそういう可能性がありました。

そのAPECのなかで更に質の高い自由貿易圏を作ろうとする国が今TPPを作っています。ですので、TPPの参加国が今9ですけれども、これから13になり14になりと、21の国と地域に限りなく広がっていけば、それがクリティカル・マス〔全体の趨勢を決定するほどの多数派〕を



形成するでしょう。つまりAPECの中でTPPに参加する国が増えれば増えるほど、世界貿易の中で、貿易の自由化と透明化を目指すグループのクリティカル・マスが形成されるということです。その中で市場アクセスだけではなくて色々なルールが形作られていく。他方、ヨーロッパはヨーロッパでクリティカル・マス作りをしています。ですから、そのTPPのクリティカル・マス作りと、EUがやっているクリティカル・マス作りを調和させていく場が必要になると思います。それがWTOの次のラウンドになると思われます。そのように考えると、TPPはWTOに重要なインプットを与えることになるかもしれないと考えています。

〈戸堂氏〉

ありがとうございました。それではボールドウィン先生お願いします。

〈ボールドウィン氏〉

ご質問ありがとうございました。まず、私が今まで話してきたように、より深い地域協定は21世紀型の貿易を通して、世界各地の本社型経済国によって推進されてきました。ヨーロッパでも、連合協定（Association Agreement）によって深い規律というものが出来上がっていききました。またアメリカを中心にNAFTAのような規律が立てられましたし、日本主導でもEPAやCEPA(Comprehensive Economic Partnership Agreement 包括的経済連携協定)のような深いレベルでの様々な協定が締結されました。最終的に、これらの規律を多国間化し、少なくとも一部はWTOに反映することが望ましいことだと思います。そしてもしTPP締結がオープンな形で行われれば、間違いなく反映させることができると思います。しかし、今のところ交渉はアメリカ主導で進んでいます。NAFTAモデルのように秘密裏に行われているようですので、多国間のシステムには移行していないように見えます。ですから日本やカナダのような国が参加し、例えばNAFTAとEPAモデルをどこかで融合することができたら、TPPをWTOに反映させるひとつのきっかけとなるのかもしれませんが、ただし、今のところそのような兆候は見えていないかと思います。

〈戸堂氏〉

ありがとうございました。なお、既にいただいておりますいくつかの質問をまとめさせていただく形でパネリストの皆さまに質問しています。できる限り会場の参加者の皆さまの質問を反映させております。

次の質問に移ります。やはり多くの方々が質問されていたのがTPPの日本の農業に対する影響ですが、それについてスピーカーの方々にご意見があればお伺いします。例えば、ボールドウィン先生には、ヨーロッパの状況と比べて日本の農業がどうなるかということを含めてお答えいただければと思います。それではボールドウィン先生から、もし何かありましたらお願いいたします。

〈ボールドウィン氏〉

幸いにして「私は日本経済の専門家ではありません」とスピーチを始めさせていただきました。そして言うまでもなく、日本の農業産業については専門家ではありません。しかしながら教授という立場で、マイクもありますので、ここで何も言わないという選択肢がないのも事実

ですね。(会場、笑)

まず、TPPは農業に例外措置を入れ込んでいくことになると思います。今のところTPPが農業でマーケット・アクセスにどのような結果をもたらすのかは見えていません。しかしながらアメリカは何らかの例外措置を求めるでしょう。そうでなければ議会通过しない。ピーナッツ、砂糖、そして綿花も含まれるかもしれません。カナダも同じように、自国のセンシティブな農業製品について例外措置を求めるでしょう。ですから日本にも同じことを認めてくれるに違いありません。最終的にどの国のどのセクターがその例外措置の対象となり、また外されるのかはわかりません。しかし最低限言えるのは、TPPの最終形は、P4と呼ばれる4か国が交渉を始めたオリジナルのバージョンのように決してならないということです。オリジナルは、ニュージーランド、シンガポール、チリ、そしてブルネイの小国同士、お互いに貿易を行っていないところが始めたもので、すべてのセクターを自由化しようとしていました。TPPでそのような交渉が行われないということは、ほぼ断言できます。

日本の農業はやはりヨーロッパではなくスイスの農業のようにならなくてはいけないと思います。スイスの農業はあまり競争力がありません。農業分野では、EUよりも圧倒的に保護が強いからです。しかしながら一部の農業製品は輸出しています。ニッチ（市場の間隙）的製品です。このような形態が日本の選択肢なのかもしれない。

あるいは、例えば新鮮な野菜や果物のような、まだ地産地消の強い農作物は完全にはグローバル化しておらず、スペインやイタリアのライバル国産のものと渡り合っています。ですから日本の農業の行きつく先はそのような形の農業かもしれません。スイス型、もしくは北ヨーロッパ型の農業になるのかもしれません。それ以上の詳細は今この場では私からお話しできません。もちろん省庁レベルでは、以上のような研究がされていると思います。

#### 〈渡邊氏〉

ありがとうございました。やはりボールドウィン先生は素晴らしいプロフェッサーですね。日本の専門家ではないとおっしゃいましたが、専門家ではないかな、と思うくらい非常にピンポイントで説明してくださったと思います。やはり、今のTPPで問われているのは、日本の農業が変われるかどうかということであると思います。これまで日本は13のEPAを結んで、発効させてきましたが、ほとんど日本の農業を改善する・改革する刺激にはなりません。つまり、非常に難しい部分、非常にセンシティブな部分をすべて避けて相手とうまくEPAを妥結してきたということだと思います。

一例を挙げますと、私が交渉したメキシコの場合、関税の撤廃率は、日本側は88パーセント弱、相手のメキシコの場合撤廃率は98パーセントです。つまりメキシコ側はほとんど100パーセントに近い、実質的にすべての関税を日本に対して10年間で撤廃するのに対して、日本は関税撤廃できない部分を12パーセント残したのです。これは考え方によっては、少なく出してたくさんもらったわけですから、日本は交渉上手だとほめてもいいかも知れませんね。しかし他方では関税撤廃が12パーセントできていないというのは果たして先進国として恥ずかしくないのかと言われた場合にはやはり恥ずかしいと思います。日本のEPAの関税撤廃率はほとんど相手の途上国が95パーセント以上で、日本は95パーセント以下が多いです。そして、保護対象はほとんど農業です。メキシコの場合ですと、日本のメキシコからの輸入の11パーセントは豚肉です。その豚肉に関しては関税を半分に、特恵関税を適用する関税割当を与えることで、

満足してもらいました。ですから肝心の豚肉の保護をしている差額関税制度、この豚肉のレジームで最も保護主義的であるこの差額関税制度については何の手もつけられないまま今日に至っています。そして、TPPでは今ボールドウィン先生がおっしゃったように、差額関税制度もおそらくまわりの国から提案されています。そうすると、いよいよ日本は改革の矢面に立たされると思います。日本の農業は保護されることによってここまで落ち込んできたと思います。ですから、これから日本の農業を再興するためには国際的なマーケットを意識して、オランダ・スイスのように、たとえ耕作面積は狭く、国土も狭くても、輸出を伸ばすことによって自給率を上げていく、といったことをしなくてはなりません。ですからその意味では日本の農業を強くする、あるいは日本の農業を改革・改善していくきっかけをTPPは与えてくれるのではないかと思います。そのために、段階的引下げ、例えば関税の撤廃や削減を10年の枠の中で少しずつ行っていくこと等が必要だと思えます。この段階的引下げを受け入れる用意があることは、アメリカからも聞こえてきています。アメリカにも一定の柔軟性が出てきている、と理解できます。ですから今こそ、痛みを伴わないEPAではなく、痛みを伴うTPPで日本の農業をより良くしていくという見方、考え方が必要なのではと思います。

#### 〈戸堂氏〉

ありがとうございました。では少し分野が違って申し訳ないですが、もし服部代表の方から、水ビジネスの立場から日本の農業に対して何か言うことができればお願いいたします。

#### 〈服部氏〉

おっしゃるとおり農業問題は私の専門ではなく、農業について直接語る立場にないので、パスをしたいところなのですが、水ビジネスに関連して言うと、農業問題というのは食料問題だと思います。ご存知のとおりお米を作るのにも水が大量に必要です。ましてやその穀物を食べる牛肉を作るのにも大量の水を使うわけです。ですから、水はこれからこの21世紀の農業問題も含めて、非常に重要な問題になると思います。

それで渡邊先生もボールドウィン先生も先ほどおっしゃったのですけれども、個人差はありますが、日本の得意とするビジネスは、瞬発力や爆発力のあるものではなくて、コツコツ型のビジネスだと思うのです。技術を精緻化したり、きめ細かいサービスを提供したりすることが日本に適したビジネスの形だと思うのです。そうした意味で農業と水ビジネスは似たところがあるという印象を受けます。水ビジネスの例で言えば、装置を小型化したり、あるいは省エネをしたり、あるいは非常にきめ細やかなメンテナンスをして40年、50年設備を維持するということは、日本人の強みを最も活かしたビジネスのひとつではないかと思います。

これまで水ビジネスでは、装置を作って輸出するというのが中心でした。ところが今の水ビジネスはサービスなのです。水を作るというサービスの輸出、つまり日本人が海外に行ってオペレーションをして相手国の水を作るというビジネスモデルなのです。先ほど申し上げたように、メンテナンス・オペレーションをするサービスは日本人が得意としているサービスだと思います。そういう観点から見れば、TPPは農業に関しては非常に厳しい状況にあると思いますけれども、これを機会ととらえて準備を進めていくべきであると思います。少なくとも水ビジネスではそういう観点でとらえています。ちょっと農業とは直接の関連はないかもしれませんが、水ビジネスの立場からお話させていただきました。

### 〈戸堂氏〉

的確にお答えいただきました。ありがとうございます。それでは最後に山口専門調査員の方から、追加的に何かございましたらよろしく願いいたします。

### 〈山口氏〉

私もこの問題にはそれほど造詣が深くないので何と答えたらいいかと思うのですが、ちょうどボールドウィン先生がおっしゃったように、プロフェッサーは生徒に何か聞かれたら何でも答えなければならないのと同じように、国会図書館の調査員は議員に聞かれたら何でもすぐ書庫に飛び込んで調べなければなりません。また、総合調査室にいますと、各担当の方の研究成果を垣間見る機会もあるので、聞きかじりもまじえながら、自分なりに考えるところを申し上げます。

農業についてはある種の楽観論が一部にございます。米を輸出しているケース、あるいはボールドウィン先生が例に出されましたある種の牛肉をアメリカに輸出しているケース等です。これらは非常に話題になりますが、農業生産全体から見ると非常に微々たる割合に留まっています。そして米作について、確かに日本もまだ生産性を上げる余地が十分にあり、例えば個々の農家ではなくひとつの集落を単位として生産を行うことで生産性・利益が増すという試算もあります。しかし、実際には個別農家の規模拡大や集落の共同化・一体化が進みにくい状況が現場ではあります。そのように考えると、時間というのは非常に重要な要素ではないかと思えます。短期間に現状を改善するのは難しい状況にあるということをお忘れではないと思えます。そうした立場も考慮し、日本はTPPに対応し、交渉を進めていくべきかと思えます。

それからもうひとつ、各国の農業政策の相違です。単に関税の問題だけではなく、ドーハ・ラウンドがうまくいかなかった要因のひとつとして、例えば補助金のあり方など、各国での農業政策の違いがあったと思えます。それらの整理も必要だと思います。アメリカは広大な農地があって生産性が高そうですけれども、かなりの補助金をもらいながら生産しているという事実もありますので、各国間で農業政策の調整について議論し、公平な競争条件を整える必要もあると思えます。

さらに大きな見方をすれば、食料の問題は人類にとってベーシックな問題で、貿易の問題というよりは、世界全体が食料を供給できる状態をいかに作るか、いかに食料供給を安定させるかということをお改めと考えたうえで、流通の仕組みとしての貿易制度の在り方が検討されるべきだと思います。

### 〈戸堂氏〉

ありがとうございます。もっとお聞きしたいこともありますし、まだ質問も若干残っていますが、残念ながら時間が近づいておりますので最後に私から一言述べさせていただきます、終わりたいと思えます。

まず私がボールドウィン先生の講演で非常に力づけられたのは、スイスから来た高名な先生が日本人の技術力を高く評価し、タクシーに乗ったり、レストランに行ったりしたら全然違うと評価してくださったことです。そのような高いポテンシャルを認めていただけてありがたく思えますし、日本人として大変誇りに思えます。反面、そのような長所を完全に活かし切れていないとのお指摘もいただいたのは非常に残念です。長所をうまく活かすことで、日本は必ず



や復興する、もしくは、復興を超えた高度な成長を成し遂げることができると考えております。

そのためには、やはり本日の議論にあったように、色々な留保条件があるにしろ、やはりグローバル化は必要なのではないかと考えます。私はTPPに対して賛成派であり、グローバル化に対して肯定的な議論をしているのですが、もともとそのような考えを持ったのは、実はボールドウィン先生の理論的な研究成果によるものであります。先生の論文のひとつに、国際貿易が経済成長に与える影響について議論したものがあります。その論文では、貿易の障壁を下げ、国境を越えた技術・知識の伝播が起これば、経済成長を遂げることができると示されています。その考えに基づき、実証的な研究を行いましたところ、おおむね貿易を活発にすることによって経済成長率が上がるという傾向が見て取れました。したがって、私はグローバル化し、海外の知恵を取り込み、海外と競争することによって日本が強くなっていくと思っております。もちろんその中で、先ほど出てきたようなアメリカとの交渉、そして農業問題などをうまく調整しながらグローバル化できたらと思っています。

もう少し議論したい気持ちはあるのですが、時間が来てしまいましたのでこの辺で終わりにさせていただきますと思います。本日はお忙しい中、多数ご来場くださりましてありがとうございます。(拍手) また、スピーカーの皆さまには長時間のディスカッションをありがとうございました。

#### 〈司会〉

戸堂先生、後半の進行をありがとうございました。時間の制約もありましてパネリストの皆さまのご発言、ディスカッション、フロアからのご質問とご回答をすべてまとめた形で進行させていただきました。ちょうど予定の時間となりましたので終了とさせていただきます。

本日はボールドウィン先生、戸堂先生、パネリストの皆さま、そしてブースで長時間にわたりまして同時通訳をしていただきました井戸恵美子さん、石橋弥生さん、どうもありがとうございました。心からお礼を申し上げます。関係者の皆さまに拍手をお願いいたします。(拍手) 皆さま、本日はお忙しいところ多数ご来場くださりまして、ありがとうございます。以上をもちまして本日の国際政策セミナーを終了させていただきます。