

明治大学国際総合研究所「第32回 EU 研究会」議事録

- 開催日：2017年7月20日
- 会場：明治大学駿河台校舎
- 基調報告：木村福成（慶應義塾大学経済学研究科委員長・経済学部教授）
- テーマ：「日本－EU EPA 大枠合意の意義とインパクト」

基調報告：「日本－EU EPA 大枠合意の意義とインパクト」

1. 逆風の中の大枠合意

日 EU EPA は7月6日の第4回日 EU 定期首脳協議で大枠合意が確認された。

交渉は非常にロートーンで進められてきた。日 EU 交渉と同時に進んでいた TTIP¹への反対が EU 各国内で強く、EU 側は交渉の途中経過を一切発信したくないという姿勢になっていたため、日 EU 交渉についても情報ブロックは厳しかった。それが今まだ完全にはまとまりきっていない段階でも、大枠合意として発表したというのは、EU の置かれている立ち位置が変わってきたということが大きいだろう。即ち、EU 内で反グローバリズムが強くなってきたことと、アメリカが TPP を離脱することである。その逆風の中だからこそ、EU にとって、他のパートナーと関係を深めて自由貿易アジェンダを進めていくというのは大事なメッセージである。

EU は今まで様々な国と FTA を結んでいるが、殆どのケースは「アメリカが FTA 交渉を開始したので、EU も交渉し始めないとアメリカに対して不利になる」というモチベーションであった。日本との交渉開始もそうである。それが今回は逆に、「アメリカが TPP を離脱したことにより、EU がグローバリズムの旗手にならねばならない。またそうすることが EU 全体の統合を強化することになる」という、今までとは違ったロジックでの動きであるのが面白い。

2. 内容

外務省が web サイトに公開しているファクトシートから何が読み取れるか、TPP と比較しながら考えていきたい。

（参照：<http://www.mofa.go.jp/mofaj/files/000270758.pdf>）

¹ 大西洋横断貿易投資パートナーシップ協定 (Transatlantic Trade and Investment Partnership)。アメリカ合衆国と EU の間の協定。

2-1. 市場アクセス

2-1-1. 物品市場アクセス

◆日本市場へのアクセス

全体での関税撤廃率はまだ出ていないが、おそらくは TPP と大差ない数字が出てくるだろう。しかし農産品主要 5 品目、特に米と麦については、TPP とは守り方が異なっている。

・米

TPP では現行の保護体系は守りながら、アメリカとオーストラリアに強制輸入枠を設定したのに対し、EU に対しては何もせず現行のまま、自由化の例外となった。

・麦

米と同様に麦も、日本では国だけが輸入できる体制になっている。日本政府は購入価格にマークアップを乗せて国民に売っている。TPP ではそのマークアップを半分程度にすると約束したが、EU に対してはそうではなく、ある数量までは関税を下げるが、それを超えたら元の関税を適用するという、関税割当で対応。TPP よりも緩い自由化と言えるだろう。

全体の関税撤廃率が出ていないということは、その他の小さな品目で交渉が終わっていないのかもしれない。TPP 以前はそれらにも関税が残っていたが、TPP ではクリーンアップした。皮革・履物などは同和問題とセットになっており、ずっと関税が残っていた品目だが、これも長期的に撤廃することが決定した。TPP 交渉を通して、自由化に耐えられる体質になってきたと言える。

◆EU 市場へのアクセス

日本と同様に、工業製品については 100%関税撤廃され、即時撤廃分が 38.5%から 81.7%に上がる。自動車も 8 年目に撤廃されるので、25 年かかる TPP よりも早い。10%という関税はそれほど高くはないかもしれないが、韓国車との競争の中で、これが撤廃されるというのは政治的なメッセージとして非常に大きい。

2-1-2. 物品以外の市場アクセス

詳しいことは書かれていないが、大事なのは、サービスと投資のところに「ネガティブ・リスト」方式²を採用していると書かれていること。どれくらいネガティブ・リストが出てくるのかを見ないと自由化度はわからないが、枠組みとしては高いレベルのものを採用しているということになる。

² 原則全ての分野を自由化し、例外とする措置や分野のみをリスト化し明示する。

2-2. ルール分野

関税のほうと比べてルール分野については、項目はたくさん上がっているが整理されておらず、明らかに交渉が終わっていないのが見て取れる。ただカバーしている範囲は TPP 並みになっている。いくつか項目が上がっている中で、特に興味深いものを取り上げてみる。

◆投資

日本はこれまでいずれの EU 加盟国との間においても投資関連協定を結んでいなかったため、投資ルールが設けられることには意味があるだろう。

ISDS³については日 EU で協議中とあるが、周知の通り EU は ISDS を嫌っている。EU のロジカルな根拠としては、プライベートな存在である投資家がいきなり第三国に存在している紛争解決機関において国家を訴えるというのはいかたがましいのではないかといいもので、それならば仲裁人の透明性が確保され、控訴も可能な二審制の、ISDS に代わる新しい紛争解決機関を作るべきだと主張している。日本でも ISDS に対する批判は少なくないが、新たな機関を作るコストの高さは見過ごせない。

しかしそもそも日本企業は ISDS を殆ど利用できていない。日本企業が ISDS を利用したケースは今まで 1 件か 2 件程度しかない。既に世界の企業は使っているということを見ると、日本企業も使って戦えるようにならなければいけないだろう。EU は ISDS に対して「ノーリターン」という強い言葉で拒否しているため、日 EU の交渉でそのまま ISDS が入る可能性は低いだろうが、新たな紛争解決機関でも戦えるように覚悟しておかなければいけない。

◆国有企業

詳しくは書かれていないが、非常に重要なルールだと思われる。例えば国有企業や指定独占企業が政府からの補助金を貰っている場合、同じ市場で民間企業と争ったときに有利になってしまう。市場競争は平準化しなければならないというのが基本的な思想である。

国有企業の条項が入った協定は TPP が初めてであり、TPP では、補助金を貰っているが故に競争力が強くなっているという疑いがある場合には、補助金を貰っていないという情報を公開しなければならない。

3. 他の通商交渉への影響

◆対アメリカ

³ 投資家対国家の紛争解決。投資受入国の協定違反によって投資家が受けた損害を、金銭等により賠償する手続を定めた条項である。

トランプ政権になって以来、皆が彼に自由に発言させないように努めているが、安全保障・貿易・環境についてはなかなか縛り切れない。鉄鋼に対する輸入制限なども、アンチダンピングやセーフガードで制限するならともかく、「安全保障上必要」と言われるとどうしようもない。輸入制限されるより、輸出振興したいと外向きに比重を移動してほしい。日 EU・EPA が発効すると日本市場・EU 市場へのアクセスという意味で、アメリカ企業が相対的に不利になることで、アメリカもちゃんと協定を結んでほしいというアメリカ国内からの動きが出ることを期待している。

◆TPP11

アメリカが TPP を離脱したことにより、モチベーションが十分でない国もある。それらの国はひとまず措いておき、11-αで作ってしまうというのが今大事なポイントだろう。

◆RCEP

RCEP の交渉はなかなか進んでいない。インドが関税撤廃に関して非常に後ろ向きで、関税撤廃率 40%程度しかできないと言っている。それはいくら何でも低すぎる。中国はその陰に隠れて、基本的にはなるべく自由化の約束はしたくないというスタンスでいる。ASEAN 自身は既に関税撤廃率 90-95%を達成しているので、それほどモチベーションは高くない。

結局のところ要になるのは日中韓である。それにも拘らず日本政府のほうにもあまりやる気が見えない。日 EU 交渉が少しでも RCEP の追い風になれば良いと思う。

質疑応答およびディスカッション

■ ISDS や国営企業などルール分野の条項について国内で摩擦が起きるリスクは？

日本国内でも ISDS に反対する人は少なくないので、別の紛争機関を作るという EU の案は、そういう人達にとっては理屈で言えば好ましいはずだが、実際のところはわからない。

国有企業については、日本ではあまり抵抗はないだろう。逆に EU 側で、フランスなど国有企業の多い国では摩擦が起きているかもしれない。それが交渉に影響している可能性はある。TPP ではそのために、国有企業が自国内でサービスを売るときは適用しないなど、例外をたくさん作った。日 EU ではどのように進めていくのか注目している。

- 先進国に残っている関税は既に限られており、関税率も低く、対 GDP 比で考えると大した金額ではない。それでもこのようなメガ FTA を進めていく意義を、どうアピールしていけば良いか？

確かに関税だけ見ると、経済効果が大きいとは言えない。しかしこのような FTA で一番重要なのは、事業環境が安定して安心してビジネスができるようになることや、国同士の結びつきが強くなるといった、数量化できない部分だと思う。数字にならないものをアピールしていくのは難しいが、日 EU EPA についての報道でよく見られるような、ワインやチーズが安くなるなどと言っているだけでは説得力はないだろう。