

Quarterly Journal of Public Policy & Management

季刊 政策・経営研究

2016

Vol.3

特集 環太平洋パートナーシップ(TPP)協定

Special Edition : Trans-Pacific Partnership (TPP)



三菱UFJリサーチ&コンサルティング

C O N T E N T S

環太平洋パートナーシップ (TPP) 協定

1 「普遍性」と「個別性」

On Universalism and Particularism

中谷 巖

Iwao Nakatani

7 国際貿易・投資ルールの将来

The Future of International Trade and Investment Rules

国松 麻季

Maki Kunimatsu

17 TPPの概要と日本経済への影響

An Outline of the TPP and Its Effect on the Japanese Economy

中田 一良

Kazuyoshi Nakata

32 環太平洋戦略的経済連携協定 (TPP) が
日系企業活動にもたらす影響

Impacts of the Trans-Pacific Partnership (TPP) on Japanese business activity

半田 博愛

Hiroyoshi Handa

45 なぜTPPが必要なのか

Why Is the TPP Necessary?

鈴木 明彦

Akihiko Suzuki

シンクタンク・レポート

71 地域福祉の担い手の形成条件に関する一考察

Conditions for Increased Participation of Local Welfare Service Actors

水谷 衣里

Eri Mizutani

84 証券化を一步前から考える

An Objective View of Securitisation

中野 昌治

Shoji Nakano

「普遍性」と「個別性」

～TPPを分析するためのひとつのヒントとして～

On Universalism and Particularism: Another View for the TPP Controversy

1 | 芸術に見る「普遍性」と「個別性」

劇作家の山崎正和氏は『装飾とデザイン』（中公文庫2015年）のなかで、人間には「普遍への志向」と「個物への固執」という対極的な2つの意志があり、それが人類の文明史を特徴づけているという興味深い議論を展開している。

たとえば、建築の世界を見ても、ル・コルビュジェの簡潔で極限にまで機能性を追求した「普遍化された」デザイン（たとえば「サヴォワ邸」）とガウディの猥雑極まりない曲がりくねった曲線で装飾された「個別性の強い」建造物（たとえば「サグラダ・ファミリア」）を比較すれば、人間が一方で「普遍的」なものを、しかし他方では「個別的」なものを求めているらしいことを容易に確認できるだろう。たしかに、人間は、簡潔な、どこにでも適用できる基本形を一方で希求しながら、他方ではそれに飽き足らず、そこに自分自身の個性を反映させたいという欲求を抑えきれないものらしい。

実は、この「普遍性」と「個別性」への2つの対極的なものを求める人間の性質はあらゆるところに噴出しているように見える。目、鼻、口、耳を備えた「人間の顔」という概念は普遍性を持つ。これは人種の違い、性別、年齢を超えて普遍的に存在している。しかし、現実には目の前にいる人間の顔はひとりとして同じではない。すべての人間はひとりひとり個別的である。

別の例を考えよう。正三角形は普遍的な概念だが、現実世界では厳密に正三角形の形をした個物は存在しない。プラトンをはじめとする古代ギリシャの哲学者は、いわゆる「イデア」こそ物事の本質であって、現実にはわれわれが目にするものはイデアの「模写像」にすぎないと考えた（山崎正和同上書。75頁）。

これは芸術論の素人である私の仮説にすぎないが、ギリシャではいかにイデアに近いものを現実に創り上げることができるかを問い、それを実践することが芸術的行為の目的だったのではないだろうか。たとえば、ヴィーナスの彫像は「美しい女性」のイデアを具体的に目の前に創り上げようという彫刻家の必死の努力の結果であった。しかし、そのようにして創り上げられた数多くのヴィーナス像は2つとして同じものにはならなかった。

しかし、イデアにできる限り近づけることが芸術だという考え方は、ギリシャ芸術に大きな制約を課したのではないだろうか。なぜなら、現実の世界においては、イデアで表現しきれないものがあまりに多いからである。やがて、芸術家たちは、イデアとしてのヴィーナス像を徹底して追い求めることをあきらめ、自分が造るヴィーナス像に自分自身の個性を反映させようとしはじめた。もっと言えば、現代的な考え方のなかには、イデアに代表される完璧な普遍性を追い求めるのではなく、あえて欠落した部分を残すことによって、人間の想像力を掻き立て、造形物の中にダイナミックな動きを生み出すことでかえって物事の本質を浮き彫りにすることが芸術の仕事でさえあるという見方もあるようだ。



たとえばルーブル美術館所蔵の「ミロのヴィーナス」像には腕がない。右腕は上腕部で切れており、左腕は付け根からもぎ取られている。つまり、完全な形の裸像を見ることはできない。しかし、逆説的だが、もし完全なヴィーナス像が現代まで残っていたとしたら、ミロのヴィーナス像がこれほどまでに多くの人を魅了することはなかったのかもしれない。欠落した部分があることによってそれがわれわれの想像力を掻き立て、ヴィーナス像を一層魅惑的なものにしたのではないだろうか。『徒然草』第137段には、「花は盛りに、月は隈なきをのみ、見るものかは」とある。桜は満開の時だけ、月は満月の時だけに見るものだろうか。そうではない。それでは風流ではない、というわけである。

2 | グローバリゼーション」と「ローカリゼーション」

「普遍性」と「個別性」という概念は、ビジネスの世界でも適用できる。個々の企業の競争力というのは、普遍的なルールに則り、その機能的・効率的な利点についてはそれをしたたかに利用しながら、いかに独自の（個別的な）強みに磨きをかけるかという点にかかっている。個々の企業までがひたすら普遍性を追求するならば、それは自滅行為になるであろう。なぜなら、その企業は他の競争相手との「差異化」に失敗してしまうからである。

このことは「グローバリゼーション」と「ローカリゼーション」との対比にも通じる議論である。グローバル化が進めば進むほど、他方でローカルな文化に固執しようとするのは人間の常である。普遍的な価値やルールが浸透すればするほど、それに反発するかのようなローカルな考え方が生まれてくる。イデオロギー的に見ると、コスモポリタン志向の強い人はグローバル化の重要性を説き、ローカルな文化を軽視しようとするが、ナショナリズム志向の強い人はローカルな事物の重要性を強調しようとするあまり、逆にグローバル・スタンダードが持つ普遍的な側面を無視しようとする。

しかし、大事なのは、「普遍性」と「個別性」のバランスである。グローバルな世界にも通じ、そこでの普遍的なルール（公正な競争ルール、国際会計基準等）をうまく活用しながら、ローカルな文化が持つエネルギーを自身の創造力の源泉にする、という考え方が必要である。要は「普遍性」と「個別性」のバランスこそ重要なのであって、どちらかに偏りすぎると成功はおぼつかないということなのではないだろうか。

日本という国の歴史を振り返ってみると、ほとんどの時代において、日本人が「普遍性」と「個別性」の間をさまよい、両者の均衡をどう保つかということに専ら苦心してきたことが分かる。生涯にわたって、日本人のアイデンティティを探し続けた本居宣長はこのテーマにこだわり続けた。そうしてでき上がったのが44巻に上る彼のライフワーク『古事記伝』である。

3 | 本居宣長の「からごころ」

本居宣長は『玉勝間（たまがつま）』の中で次のように述べている。

「漢意（からごころ）とは、漢国のふりを好み、かの国をとふとぶのみをいふにあらず。大かた世の人の、万の事の善悪是非（よさあしさ）を論（あげつら）ひ、物の理（ことわり）をさだめいふたぐひ、すべてみな漢籍（からぶみ）の趣なるをいふ也。さるはからぶみよをよみたる人のみあらず、然るには、書といふ物一つもみたる

ことなき者までも、同じこと也。そもからぶみをよまぬ人は、さる心にはあるまじきわざなれども、何わども漢国をよしとして、かれをまねぶ世のならひ、千年にもあまりぬれば、おのづからその意世の中にゆきわたりて、人の心の底にそみつきて、つねの地となれる故に、我はからごころもたらずと思ひ、これはから意にあらず、当然理（とうぜんのことわり）也と思ふことも、なほ漢意（からごころ）をはなれがたきならひぞかし。」（丸山眞男著『丸山眞男講義録 第七冊 日本政治思想史 1967』東京大学出版会 1998年 284ページより孫引き）。

本居宣長は、中華文明を普遍的なものとして崇めてきた当時の日本人がいかに知らず知らずのうちに「からごころ」に染まってしまっているかを嘆いている。自分の意見が絶対正しいと思って滔々^{とうとう}と自分の主張を述べる人の多くは、実は知らないうちに中華文明に汚染されており、実は彼の主張の多くはどこかの「漢籍」（中国人の書いた文献）に載っているものなのだというわけである。また、「漢籍」を読んでいない庶民といえども、実は同じことであって、長い間に中国風のものの考え方が社会に流布してきたために、「からごころ」から脱却できないというのである。

自分たちが知らず知らずのうちに普遍的な文明に飲み込まれてしまい、日本独自の文化（やまとごころ）を忘れてしまっている。その現実を直視することが必要であり、それこそ「からごころ」を脱却し、「やまとごころ」を取り戻す出発点になるというのが本居宣長の主張である。ここにも鮮明に中華文明という「普遍性」と日本文化という「個別性」が対比されており、知らず知らずの間に「普遍性」の虜になっているだけでなく、自分が「普遍性」の虜になっていることすら気が付かないでいるさまを嘆いている。

ここで本居宣長を持ち出した理由は、彼の指摘がそっくりそのまま戦後日本人にも適用しうると考えられるからである。「からごころ」の相手国は中国からアメリカに移ったけれども、多くの日本人は第二次大戦敗戦直後にマッカーサーが持ち込んだ「アメリカン・デモクラシー」の思想を驚くほど素直に受け入れ、戦争以前の日本文化を「前近代的」「非道徳的」なものとして否定もしくは無視してきた。現代日本人の多くは、「からごころ」ならぬ「えびすごころ」の虜（「アメリカかぶれ」といった方が分かりよいかもしれない）になってきた。本居宣長に倣って言えば、現代日本人も自分自身が「えびすごころ」にとらわれていないかどうかを自問自答し、自分自身を取り戻すべきだということになる。

4 「文明」（普遍性）を支えるのは「文化」（個別性）である

なぜわれわれはそれぞれの民族が持つ個別「文化」に固執しなければならないのだろうか。その理由はなかなか厄介ではあるが、あえて言うと、人間は個人としては生きていけず、必ず特定の文化共同体の一部として生きるものだからである。共同体から完全に独立した理性的個人というものは、西洋啓蒙思想が生んだ、あくまで抽象的な概念であって、生身の人間はすべからず共同体によって育まれ、共同体の規範の呪縛の中で生活している。

逆に、文明というものはそれぞれの地域に根差した固有の文化の中から、「普遍性」のある部分を取り出し、異なる文化圏においてもその妥当性を認められたものの集合体と解釈できる。したがって、文明は「文化の上澄み

を寄せ集めたもの」と言えるかもしれない。文明は地縁・血縁から解放され、常に都会的であり、特定の地域共同体の束縛を受けないし、その中身は機能的で、明確なロジックで説明できる場合が多い。

以上のような説明を受け入れるとすると、文明は放っておくと時間とともに衰退すると考えられるだろう。なぜなら、それは特定の文化との関係が希薄化するため、大地からの養分を吸収することができないからである。どこでも普遍的に通用する価値観は、逆に言えば、特定の地域共同体が持つ独自の強烈なエネルギーとは無縁であるが故に、そのエネルギーを吸収することができず、長期的には衰退していく運命にある。文明が存続し、発展するためには、どこかで大地の養分を吸収する仕掛けを必要とすると言ってもよいだろう。文明がその力を維持し、発展していくには個別文化が持つエネルギーを吸収し続ける必要があるということである。

シュペングラーが『西洋の没落』の中で主張したかったことのひとつは、それぞれの地域に根差した個別の文化は大地の栄養を吸収しながら育っていくが、大地から切り離されて、地域性がなくなり、普遍的な文明になってしまったものはもはや大地の養分を吸収することができなくなる。それ故に、それぞれの地域に根差す個性の強い文化がそのエネルギーを文明につぎ込むというプロセスが必要になる。そうでなければ、やがて文明は没落していく。別言すれば、「文明」には生命が宿っていないから栄養を与え続けなければ枯れていく。それに対して、大地に根差す「文化」は植物が育つように生命力を持ち続けているということになる。

したがって、個別文化の役割のひとつは、放っておけば衰退していく文明に生命の息吹を注ぎ続けることなのである。個別の文化を忘れ、普遍的な文明に飲み込まれているだけではやがて文明は衰退していく。逆に、普遍的な文明に飲み込まれ、個別文化を顧みなくなれば、その文化は滅んでいくということになる。たとえば、日本人が「えびすごころ」の虜になって、日本の歴史がこれまで創り上げてきた独自の文化を顧みなければ、やがて日本独自の文化は消滅していく。独自の文化を忘れ、普遍性の高いと思われるその時代時代の文明にかまけているだけでは、その国もしくは民族は衰退していつてしまうだろう。本居宣長が「からごころ」という言葉を使って日本人に警告を発した真意はそこにあったのではないだろうか。

5 | TPPをどう考えたらよいのか

アメリカでは大統領選挙の年ということで、共和党のトランプ候補と民主党のクリントン候補が激しい論戦を展開しているが、その中のテーマのひとつがTPPの是非である。トランプ氏は自由貿易によってアメリカの製造業が疲弊したとして、TPPには反対している。他方、ヒラリー・クリントン氏も労働組合の支持を取り付けるため、TPPには慎重な姿勢を示している。つまり、どちらの候補が大統領になっても、これまで推進されてきたTPPは今のままでは批准されない公算が大きくなってきたということだ。この動きをどう理解すればよいのだろうか。

結論を先取りするならば、アメリカが戦後主導的な役割を果たしてきた自由貿易体制という普遍的ルールは、アメリカ経済の相対的地位の低下によってもはや普遍的ルールとしての地位を維持できなくなってきたと考えられるということである。つまり、アメリカ社会の産業競争力の低下という個別事情が自由貿易思想という普遍的ルールに優先するようになったということである。

ここで2点指摘しておきたい。まず、自由貿易というのは経済覇権国が作り上げるルールであって、経済的弱者も利益を得ることができるという理論構成になってはいるが(リカードの比較優位の法則)、実際は、経済覇権国が最大の受益国として意図的に作り上げたルールだということである。

そもそもアダム・スミスやリカードの言う自由貿易思想が現実普遍的なルールとして確立するきっかけになったのは、1846年のイギリス議会による穀物法廃止であった。それは産業革命の勃興によって、イギリスが世界経済の覇者となり、自由貿易を推進する方が保護主義的な穀物法を維持するよりも国全体としては利益が大きいと判断したからである。その後、2度の世界大戦を経て、圧倒的な経済大国となったアメリカが主導して、GATT(関税と貿易に関する一般協定)、WTO(世界貿易機構)を経て、自由貿易が普遍的なルールとして認められるようになっていった。

アメリカが覇権国として君臨していた時代には、ほかのどの国も自由貿易思想を正面からは否定しなかった。自由貿易によって被害を受ける自国の産業については、自由貿易の例外として特例を認めてくれるように働きかけることがせいぜいであった。

もう一点。覇権国が弱体化すれば自由貿易という「普遍的」ルールは変質し、各国の「個別的」事情が優先されるようになるということである。WTOという多国間自由貿易交渉はアメリカの経済弱体化とともに後退し、いまや、TPPという特定のブロック内における自由貿易体制に道を譲ったのだが、しかし、実はその部分的な自由貿易体制であるTPPですら、アメリカは反対し始めたということである。2015年に一応の決着を見たTPP交渉の過程で、アメリカ側が自国の自動車産業保護を執拗に求めていたことは記憶に新しいが、第2次世界大戦直後のアメリカなら到底想像できない光景であった。そして、今回の大統領選挙においても、トランプ、クリントン両候補とも、TPP反対の論陣を張るに至って、誰もがアメリカの経済的凋落を実感したのであった。

TPPの議論を通じて明らかになってきたことは、自由貿易思想が普遍的なルールとしてその地位を失い始めたということである。経済覇権国のアメリカが自由貿易思想に対して保護貿易的なスタンスを取り始めたからである。それでは、世界はこれから保護主義的色彩を強めるのであろうか。また、それは望ましいことなのであろうか。

日本が普遍的ルールとしての「グローバル・スタンダード」に適応すべきだと考えている人は多い。普遍的ルールに対応することこそが進歩的だとする風潮も強い。しかし、それだけでは十分でない。なぜなら、TPPの例に見られるように、「グローバル・スタンダード」は国際的な政治経済情勢によって動くものだからである。アメリカの経済的凋落によってWTOは力を失い、TPPもその運用にあたってはさまざまな条件が付けられるようになってきた。普遍的なルールと見られてきた自由貿易は今や普遍的ルールとしての地位を追われようとしていると言えるだろう。

それでは、自由貿易体制は崩壊するのだろうか。世界は再び保護主義に走ると見るべきなのだろうか。しかし、がちがちの保護主義は経済戦争を招き、国家間の対立を生む。これはわれわれが20世紀前半に嫌というほど味わった歴史的経験である。

日本にとって重要なことは、自らを普遍的ルールに適合させるだけではなく、世界に通用する新たな「グロー

バル・スタンダード」を創り上げるというグローバル・ルールメーカーとしての発想である。たとえば、すべてを自由化しなければいけないという従来の新自由主義的発想ではなく、それぞれの国が持つ個別事情に対してお互いに「相互承認」を与えるという発想をもとに新たな国際経済秩序を再編成するという考え方を打ち出していくというのはどうであろうか。この「相互承認」は、がちがちの保護主義に組みしただけでなく、各国、民族が持つ固有の文化や伝統を相互に承認しつつ、それを前提に穏やかな自由貿易体制を構築していくという考え方である。

以上を整理すれば、次のようにならうか。すなわち、「普遍性」が「個別性」を押しつぶすのではなく、「普遍性」の合理的な部分は活用しながらも、「個別性」が「普遍性」に生命を吹き込んでいくという発想が必要ということである。「普遍性」が常に絶対の真理を示しているわけではなく、自由貿易体制のように、時代によってルールを変えていくことで時代に適合させ、その普遍的な価値の延命を図ることが必要なのである。

国際貿易・投資ルールの将来

～デジタル経済に関するE15イニシアティブの動向～

The Future of International Trade and Investment Rules: Activities of the E15 Initiative Regarding the Digital Economy

戦後の国際貿易体制の中心であったGATT/WTO体制は、引き続き無差別主義に基づく基本的な貿易ルールや有効な紛争処理機能等によって、法的なインフラを提供するものではあるが、自由化交渉の面ではドーハ・ラウンドの不調により相対的に^{かげ}翳りをみせている。これに代わり、TPP等「メガFTA」が発現し、FTAや投資協定がさらに影響力を増しているところであり、国際経済秩序を支えるルールは転換期を迎えているといえる。

近年、IoTやビッグデータ等が経済や産業に与えるインパクトの大きさが広く認識されるに至り、デジタル経済はますます重要となっている。インターネットを基盤とするデジタル経済の拡大にともない、国境を越えるデジタル取引を促進するルール整備が求められている。事業者や消費者に対する信頼性を向上し、保護主義的な措置を制限することが、健全なデジタル経済の発展にとって必須であるが、これに対し、現在の国際貿易・投資ルールは有効な規律を有しているとはいえず、対応を迫られている。国際有識者会議「E15イニシアティブ」は、デジタル経済に対する国際貿易ルールの政策オプションを提示し、各国政府や産業界等への働きかけを行っており、グローバルな秩序の形成に向けて一定の貢献が期待される。



The GATT/WTO system, which has played a central role in the post-war international trade regime, has continuously provided a legal infrastructure that establishes basic, non-discriminatory trade rules and offers an effective mechanism for dispute settlement. With respect to free trade negotiations, however, the disagreements at the Doha Round have cast a shadow over the system. Meanwhile, the world is witnessing a period of change with regard to the rules that maintain international economic order as mega-FTAs, such as the TPP, and other free trade and investment agreements increase their influence. In recent years, the impact of the Internet of Things and big data on the economy and industry has been widely recognized, and the digital economy is becoming increasingly important. As the Internet-based digital economy expands, there is a need to put in place rules that promote cross-border digital transactions. For the digital economy to develop soundly, it is necessary to improve the confidence of business operators and consumers and to limit the use of protective measures. However, the current international trade and investment rules do not effectively exert discipline toward that end. Proper remedies are thus urgently needed. The E15 Initiative, an international expert body, proposes policy options for international trade rules involving the digital economy and encourages actions by national governments, industries, and other entities. The E15 Initiative is expected to contribute to the establishment of this global order.

1 | はじめに

国際経済秩序を支えるルールは転換期を迎えている。戦後の国際貿易の中心として多角的貿易体制を規律し推進してきたGATT/WTO体制は、ドーハ開発アジェンダ(ドーハ・ラウンド)の不調により驕りをみせている。これに代わり、二国間・複数国間の地域貿易協定(自由貿易協定(FTA)と関税協定を含む)や国際投資協定(IIA)が急速に拡大し、環太平洋パートナーシップ(TPP)協定をはじめとする「メガFTA」といわれる巨大市場を包含するFTAが出現しつつある。世界市場を包みこむ経済秩序がGATT/WTOほぼ一色であった時代から、地理的な範囲を変えながら何重にも新たな貿易投資制度が上塗りされてきたのがここ30年ほどの動きといえるが、これから数年の間に、地球上の広範囲をカバーする強力な制度が発効し、地色であったGATT/WTOの色が薄まることになる。

秩序の規律の対象に目を向けると、戦後GATTの下では国境を越えて移動する財の中心は専ら物品(モノ)であり、水際での関税と数量制限の撤廃を通じたモノの移動の円滑化が主眼であった。1995年のWTO協定発効にともない、モノに加えて国境を越えるサービスと知的財産が規律の対象となり、自由化交渉もモノとサービスの越境移動について行われることとなった。また、WTOには包括的な規律が存在しない投資については、3,000以上のIIAが世界を網の目のようにカバーしていることに加え、TPPを含むFTAのなかにも投資自由化と投資保護に関する規定が含まれている。このように規律対象の射程を広げてきた国際経済のルールは、近年、デジタル経済への対応を迫られている。インターネット上で国境にかかわらず展開される経済活動に対して、貿易投資ルールの延長上でいかなる規律を設けるべきかという課題に対し、これまでの存在した通信サービスの自由化や電子商取引に対する関税モラトリアムといった国際的な取決めでは不足であり、これを越えた対応が必要となっている。

本稿は、国際貿易・投資ルールのデジタル経済への対応について検討するための素材を提供することを目的とする。そのために、まず、国際貿易・投資ルールの現状を確認したうえで、過渡期にある国際貿易・投資ルールについて提言を行う国際的な有識者会議「E15イニシアティブ」の活動概要に触れ、そのなかのデジタル経済に関する意見書の内容を紹介する。

2 | 国際貿易・投資ルールの現状

(1) 多数国間貿易体制の成立と限界

第二次世界大戦の終結前、従来の孤立主義を改めた米国の主導により構想された国際経済秩序は、貿易、為替および投資の自由化を基本とするものであったが、この根底には大戦の原因となったブロック経済に対する強烈な反省があった。当初、国際通貨基金(IMF)や世界銀行と並んで構想された国際貿易機関(ITO)は成立には至らず、紆余曲折を経て、物品貿易の関税を引き下げるための関税交渉を実施し、その成果を実行するために最小限の規定だけが「関税及び貿易に関する一般協定」(GATT)として1947年に発効した。以来50年近くにわたり、GATTは世界貿易体制を担う規律と自由化交渉の場を提供してきた。1960年代までは、鉱工業品の関税引き下げ交渉を通じた貿易の自由化がGATTの機能の中心であったが、1970年代には基準認証や政府調達、補助金といった貿易に関連する国内制度についてのルールが整備されるようになった。さらに、1986年から開始されたウルグアイ・ラウンド交渉では、物品貿易に関連するルールが強化されるとともに、サービス貿易や知的財産権に関する規律が設けられ、自由化交渉の対象も鉱工業品に加えて農産品やサービス貿易へと広がった。ウルグアイ・ラウンド交渉の成果として、1995年1月にWTO協定がGATTを内包して引き継ぐかたちで発効し、正式な国際機関としてWTOが発足した。

WTOの発足後20余年が立ち、この間、紛争処理機能の活用により貿易紛争の解決が進んだこと、中国やロシア等の大国を含む新規加盟が進んだこと等により、WTO

を中心とする国際貿易体制の強化は進んでいる。しかしながら、貿易自由化や新たなルールの策定の進捗には限界がある。WTO設立後初めての包括的な交渉であるドーハ・ラウンドは、2001年11月に立ち上げられて以来、決裂と交渉再開を繰り返し、貿易円滑化等において部分的な合意を見たに過ぎない。WTO交渉における意思決定は全会一致が基本となるが、ウルグアイ・ラウンド交渉当時123カ国であった交渉参加国・地域の数が増え、新興国を含む多様な経済・社会情勢の国々が交渉を通じて利害調整を行う際の困難は大きく、妥結の見通しが無いまま今日に至っている。

(2) WTOと地域経済協定(FTA/EPA、関税同盟)の関係

GATT/WTOの規律の中心となる原則は無差別原則で

ある。無差別原則は、加盟国が他の加盟国と第三の加盟国を差別しない(すなわち等しく最もよい待遇を与える)「最恵国待遇」と、加盟国の領域内で自国産品や内国民と他の加盟国の産品や他国民を差別しない(すなわち他の加盟国民にも内国民と同じ待遇を与える)「内国民待遇」の2つの原則から成る。しかし、GATTの時代から特定の加盟国の間に限って貿易の自由化を進める地域貿易協定は、内国民待遇の原則の例外として認められてきた。その際の条件として、地域貿易協定の中の実質的にすべての貿易を自由化すること(すなわち、選択的に一部の分野の関税等を残存させないこと)、地域貿易協定の外の国に対する障壁を高めないこともGATTに規定されている(GATT第24条)。

「実質的にすべての貿易の自由化」という要件は、「実質

図表1 多数国間および二国間・地域の世界貿易ルールの動き

多数国間の動き		二国間・地域の動き	
1946年	GATT発効。最恵国待遇を原則とするが、その例外として地域貿易協定を認める。		
1947年	GATTジュネーブ交渉		
1949年	GATTアヌシー交渉		
		1960～70年代	FTAや関税同盟は欧州において発展(EU、EFTA等)
1973～79年	東京ラウンド交渉		
1986～94年	ウルグアイ・ラウンド交渉	1992年	ASEAN自由貿易協定発効
		1994年	北米自由貿易協定発効
1995年	WTO協定発効	1995年	EU拡大の始まり
1997年	基本電気通信サービス、金融サービスなど分野別交渉	1990年代半～	FTAが世界で急速に拡大。地理的に遠い国同士、経済発展段階が異なる国同士のFTAの締結多数。
		2000年	東アジアは「FTA真空地帯」(世界でFTAを持たないのは日、韓、中、台湾、香港の5カ国・地域のみ)
2001年	ドーハ・ラウンド開始	2001年	米ヨルダンFTA等発効
		2003年	日シンガポールEPA発効
		2004年	韓チリFTA、米シンガポールFTA等発効
2005年	ドーハ・ラウンド交渉期限延期	2005年	日メキシコEPA発効
		2010年	ASEANが「ASEAN+1」構築
		2012年	米韓FTA発効
2013年	第9回WTO閣僚会議貿易円滑化など合意		
2015年	第10回WTO閣僚会議で交渉継続を合意	2015年	TPP大筋合意。「メガFTA時代」へ
		2016年	日EU・EPA、米欧FTA交渉中

出所：各種資料より筆者作成

的」という一定の留保の余地がありながらも、農業分野も含めたすべての貿易の自由化を迫るものであり、日本にとって国内的な調整の必要をとまなう根拠となってきた。日本にとって最初のEPA相手国が農産品輸出がほとんどないシンガポールであったのもこのためである。

GATT発効以来WTOに^{たすき}襷を渡すまで、多数国間の貿易ルールは順調に発展してきたが、近年、地域貿易協定の影響が急速に高まっている(「図表1 多数国間および二国間・地域の世界貿易ルールの動き」参照)。

(3) WTOを先取りするFTA/EPA

多くのFTA/EPAは、WTOにすでに規定が存在する関税削減・撤廃、サービス貿易の障壁緩和・撤廃、原産地規則やセーフガード等の貿易ルール、知的財産のルール、紛争解決等を含む。FTA/EPAの方がWTOに比して低い関税率やより開放されたサービス貿易市場、より緻密で厳格な貿易ルールや新たな規律分野を有する内容となっており、このようなWTOより発展した部分を「WTOプラス」という。WTOプラスが大きいFTAほどレベルが高いものと評価され、TPPについては最もレベルが高いFTAのひとつであるといえる(「図表2 WTO、一般のFTA/EPAおよびTPP協定」参照)。

新たな規律分野として、投資、競争政策、政府調達、電子商取引、環境、労働等のルールを持つFTA/EPAも多い。WTOのドーハ・ラウンドにおいて新たな規律策定の対象となったものの、まだ合意に至っていないのが、投

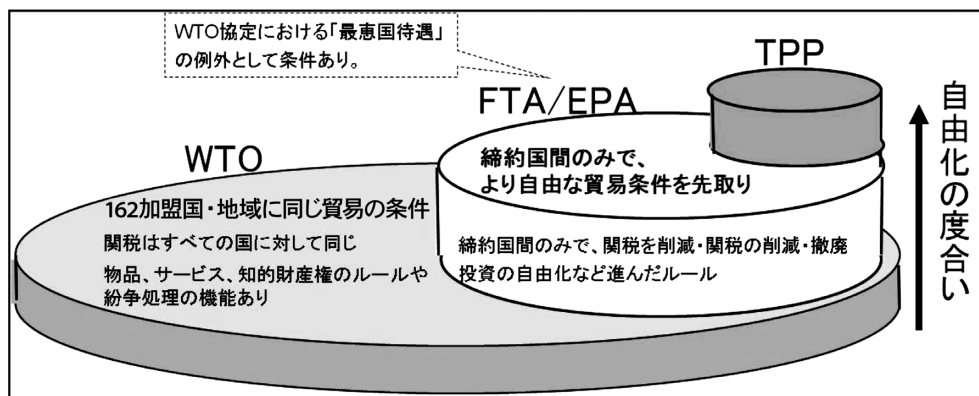
資、競争、貿易円滑化、政府調達の透明性、電子商取引、環境等であり、大所帯のWTOで合意を得るのに時間がかかっている間に、FTA/EPAがその内容を取り先取りしているかたちである。

WTO加盟国は自国が地域貿易協定に参加する際にはWTOに通報する義務を負うが、これまでWTOには400以上の地域貿易協定が通報され、現在も280程度の地域貿易協定が発効中である¹⁾。

(4) 国際投資の規律

国境を越える直接投資に関するルールは、GATT/WTOの枠外で進展してきた。戦後まもなく1950年代から、自国の投資家や投資財産を、収用や国有化等から保護するために二国間投資協定(BIT)を締結する国が出始めた。ただし、1969年には世界で72件、1979年には165件と、締結国は限られていた。その後、1980年代以降、世界の海外直接投資は拡大し、投資後の財産の保護や新たな投資の自由化の重要性が高まり、1989年には385件であったBITは、1999年には1,857件へと飛躍的な増加を遂げた。二国間および複数国間の国際投資協定(IIA)は、2014年末には2,926件となったが、投資に関する規律がFTA/EPAの中のひとつの「章」として組み込まれている場合も多く、それを加えると2014年末で3,271件のIIAが存在し、世界を網の目のように覆っている。日本も書名や合意が済み、発効待ちの協定を含み、40以上のIIAを有している。

図表2 WTO、一般のFTA/EPAおよびTPP協定



出所：各種資料より筆者作成

他方、WTOにおいては未だ包括的な投資に関する規律はなく、貿易関連投資措置協定 (TRIMs 協定) において、投資受入国が自国産業保護の観点から外国からの投資を受け入れる条件として、国産品の購入や使用を要求すること (ローカルコンテンツ要求) を禁止する等、限定的な規定を設けているに過ぎない。ドーハ・ラウンドにおいて投資分野は、競争や政府調達との透明性と並び、準備交渉を開始する対象とされたものの、2003年には交渉開始が先送りされ、WTOでの規律策定は期待できない状況となった。

3 | 国際貿易・投資ルールにおけるデジタル経済

国際貿易・投資ルールは、ここ10年ほどのデジタル経済の急速な進展を前提とせずに構築されてきたため、当然ながらデジタル経済に対応しきれていない。

(1) WTOにおけるデジタル経済関連の動き

WTOの枠組みにおけるデジタル経済に関連する進捗が皆無なわけではない。まず、1995年、WTO協定の一部としてサービス貿易に関する一般協定 (GATS) が発効し、インターネットを介したサービス提供が自由化の対象として包含された。同じGATSの枠組みで、デジタル経済を支える通信インフラに関わる基本電気通信サービスに関する合意が成立している。また、IT関連の製品 (ハード) に関する貿易自由化については、29加盟国・地域が合意した情報技術関連産品 (コンピュータ、計算機、電話、ファクシミリ、記憶媒体ディスク、ディスプレイ等144品目 (HS6桁ベース)) の関税撤廃に関し、1996年の第1回WTO閣僚会議 (於シンガポール) で宣言され、その後、中国、インド、ロシア等が加わり82加盟国・地域が参加している。さらに2015年12月の第10回WTO閣僚会議 (於ケニア) で、対象品目を拡大する交渉が妥結し、201品目について53カ国・地域が関税を撤廃することとなった。

電子商取引に関しては、WTOにおいて、米国の提案を受け、1998年の第2回閣僚会議において「グローバルな電子商取引に関する閣僚宣言」が採択され、電子的送信

物に関税を賦課しないという原則 (モラトリアム原則) および電子商取引に関する貿易問題を包括的に検討するための作業計画を策定することが合意された。WTOでの検討は、WTO協定のなかにすでに存在していたサービス、物品、知的財産、開発それぞれの観点からなされ、既存枠組みを超えた横断的な視点の重要性は認識されながらも、WTO全体としての議論の収束はみられていないのが現状である²。

(2) FTA/EPAにおけるデジタル経済に関連する動き

WTOで決着を見ていない電子商取引に関し、日本のEPAを含む複数のFTA/EPAが先取りして規定を設け、電子的サービス提供は、電子的手段であっても他の手段であっても等しくサービス貿易規律の適用を受けるべきであるとの技術中立性、デジタル・プロダクトの無差別待遇、関税モラトリアム、コンピュータ関連設備の所在地に関する要求の禁止等について規定している。

そのなかでも進んだ内容を持つTPPの電子商取引章は、デジタル・プロダクトの無差別待遇や国境を超える情報移転の自由の確保するとともに、サーバ等のコンピュータ関連設備の現地化要求の禁止等、電子商取引を阻害するような過剰な規制が導入されないよう各種規律を規定している。また、電子商取引利用者の個人情報の保護、オンライン消費者の保護に関する規律を定める等、消費者が電子商取引を安心して利用できる環境の整備についても規定している。デジタル・プロダクトについては、「デジタル式に符号化され、商業的又は流通のために生産され、及び電子的に送信されるコンピュータ・プログラム等」と説明されている³。TPPの電子商取引章ではまた、これまで日本のEPA等には規定が見られなかった「国内の電子的な取引の枠組み」についても規定があり (TPP協定第14.5条)、UNCTRAL電子商取引モデル法 (1996年) と「国際契約における電子的な通信の利用に関する国連条約 (e-CC)」 (2005年) に整合する国内法の維持を締約国に義務付けている (TPP協定第14.5条第1項)。また、努力規定ながらも、(a) 電子的な取引に対する不必要な規制の負担を回避すること、(b) 電子的な

取引のための自国の法的枠組みの策定において利害関係者による寄与を容易にすることを各締約国に求めており(同第2項)、関連する国内法の整備について他国の利害関係者の意見提出を認めていくという一定の方向性を示すものとなっている。さらに、「情報の電子的手段による国境を越える移転」については、各国は自国の規制上の要件を課し得ることは認めながらも(TPP協定第14.11条第1項)、事業の実施のために行われる場合には、情報(個人情報を含む)の電子的手段による国境を越える移転を許可すること(同第2項)、各国が政策上、正当な目的を達成するためには情報の移転を制限してよいが、貿易に対する偽装した制限とならないよう、また、目的達成のために必要である以上の制限を課さないよう義務付けている(同第3項)。この規定により、デジタル・プラットフォーム等の国際的な事業者が、国境を越えた情報の移転を図る際、不必要な制限を受けないこととなる。

以上の通り、貿易投資枠組みにおいては、先進的なFTAにおいてデジタル経済に関わる必要な規律の一部のみがカバーされ、プライバシーや安全性(サイバーセキュリティ)といった問題は、国内規制に委ねられている状況である。こうした国内規制について、日本を含む各国がそれぞれ整備に向けて検討を行っている⁴。

4 | E15イニシアティブにおけるデジタル経済に関する貿易投資ルールへの提言

(1) E15イニシアティブとは

E15イニシアティブとは2011年に「貿易と持続的発展のための国際センター(ICTSD)」と、ダボス会議の主催で知られる「世界経済フォーラム(WEF)」の共催により設立された有識者会議であり、グローバルな貿易投資秩序の強化に向け、政府や産業界、市民社会に資する戦略的な分析や提言活動を行うべく、世界的な専門家や研究機関の英知を結集させることを目的としている⁵。今日、数多くのFTA・EPAやIIAが出現し、TPP等のメガFTAが新たな国際経済秩序の先鞭を切るなか、ここ10年のドーハ・ラウンドの停滞は、多数国間の貿易秩序を提供してきたWTOが新たな問題に対応する能力が減退

していることを示しているという危機感の高まりがE15イニシアティブ設立の背景にある。

E15イニシアティブでは、独立した立場で参加する375名の有識者が全18の作業部会において検討を行い、提言活動を行っている(「図表3 E15イニシアティブの作業部会のテーマ」参照)。検討対象となるのは、これまでの貿易投資体制下では設定されていなかった複数分野に関わるテーマや、WTOやFTA/EPAにおいて規律や交渉の場があるものの、実態の変化を受けて異なる視座での議論の必要性が高まっているテーマ、さらには貿易投資体制そのものに関わるテーマ等である。

E15イニシアティブは2016年1月のダボス会議においてテーマごとに多くの提言を公表し、つづく2016年から17年にかけては、提言に基づき政策決定者やその他の関係者との対話を深めていくこととしている。

(2) デジタル・エコノミーに関する提言

E15イニシアティブのデジタル経済作業部会は、コロンビア大学国際公共学部長のメリット・ジャノー教授のリーダーシップの下、ICTSDコミュニケーション・戦略担当専務理事のアンドリュー・クロスビー氏が議長を、ブルッキングス研究所シニア・フェローのジョシュア・ポール・メルツァー氏が共同議長を務め、約20名の欧米アジアの専門家が参加のうえ、提言書「国際貿易におけるインターネットの機会最大化⁶」をとりまとめた。

同提言では、まず、デジタル取引(digital trade)とは何かを確認し、続いて、デジタル取引とデータフローのインターネットの拡大について現状を分析し、そのうえで、デジタル経済において貿易を最大化するための政策の選択肢を示している。

提言が示す主な点は以下の通りである。

「国際貿易におけるインターネットの機会最大化(2016年1月公表)」(抄訳)

1. デジタル取引とは何か

ここ10年のデジタル経済の進展により、越境取引や投資において新たな機会が創造され、大小さまざまな

図表3 E15イニシアティブの作業部会のテーマ

作業部会のテーマ	主な議論の内容
農業・食料安全保障	持続可能で効率的なグローバル市場の構築に向けて必要な要素や、食料安全保障の促進を可能とする国際貿易ルールの選択肢を提言。
クリーン・エネルギー技術*	クリーン・エネルギー技術の利用促進の阻害要因や機会について検討し、貿易制度の改善点も踏まえ、気候変動に対応するための技術活用のための政策オプションを検討。
気候変動*	気候変動と貿易の関係に関する検討、気候変動に資する貿易制度にするための改善点の特定。
競争政策*	企業のグローバル化や貿易拡大を受けた競争政策と貿易政策の関係の検討、貿易と競争のよりよい相互作業を促進するルールのオプションを検討。
デジタル経済*	デジタル経済の拡大による変化、データの越境移動やデジタル貿易を促進するための短期および長期の調整のあり方の検討。
採取産業	鉱業・エネルギーの貿易の大きさを受け、天然資源への公正なアクセスを確保しながら採取産業を成長させるための貿易投資枠組みの検討。
金融と開発	持続的開発のための貿易と金融の役割、キャパシティ・ビルディングの効果的な方法の評価、低所得国やLDCのための特惠貿易制度の検討。
漁業・海洋*	不法漁業への対応、持続可能な公的または民間の規格、持続可能な漁業のための支援の検討。
WTOの機能	最近20年のWTOの機能や、今日的なグローバル貿易制度の課題や機会の評価。効果的な多数国間交渉の方法の検討。
グローバル貿易投資の基本設計	グローバルな貿易投資制度に関する問題提起と対話の実施を通じた政府のニーズや意思決定のあり方等に関する情報集約。
グローバル・バリューチェーン(GVC)	GVCが貿易構造に与える影響、望まれる政策のあり方、異なる経済発展段階の国々のGVCへの参加と利益の最大化の方策等の検討。
産業政策*	製造業の再活性化のための新たな産業政策と貿易制度に関する検討。製品の多角化のための貿易投資制度の検討、産業政策受け入れのために必要となるFTAの規律等の検討。
イノベーション	貿易とイノベーションの関係、イノベーションに対する経済のグローバル化の影響、知識経済やデジタル環境化で必要となるイノベーション支援策の検討。
投資政策*	21世紀型直接投資や多国籍企業の活動、投資法・投資政策レジームの構造の分析を実施。今後、マルチ・ステークホルダーとの対話を行う。
地域貿易協定*	地域貿易協定の増加と統合による課題と機会の把握、地域貿易協定の広がりや深化の影響の分析、多角的貿易体制への地域貿易協定の取り込みの方法の検討。
国際規制調和*	国際規制調和の協力の利益、二国間・複数国間の統合に対するWTOの役割の検討。
サービス	グローバル経済におけるより包括的なサービス秩序のあり方の検討。
補助金*	既存ルールの評価、問題点の特定、改善の方法等の検討。

注：*印は日本人メンバーを含む作業部会
出所：E15イニシアティブ ウェブサイト

新たなビジネスモデルが出現した。インターネット、データ、移動性、デジタル化等が進んだことは、製造業やサービスの提供、生産および使用にも大きな影響をもたらした。

グローバル・バリューチェーンにより越境取引が変容し、膨大なデータが公的・私的なネットワークを通じて国境を越えることとなった。国境を越えるデータの移動はグローバル・バリューチェーンにとって不可欠であり、グローバル・バリューチェーンの副産物としてさらにデータが大量に国境を越えることにもなっ

ている。こうしたことから、データプライバシーやセキュリティ政策といった経済・規制政策と、貿易政策との交わりが注目される。インターネットはグローバルな公共財であると同時に、各国の主権の管轄領域でもある。各国のデータ利用に関わる政策は外部性を有するものである。貿易ルールが水際から内国規制へと焦点を移していることを背景に、デジタル貿易とデータや情報の規制は重要性を増している。

デジタル貿易は国境を越えたインターネットによる検索、購入、販売および物品やサービスの提供を含む

ものとし、さらに、デジタル取引を可能にするインターネットアクセスおよびデータの越境移動も対象とする。

2. デジタル貿易とデータフローの拡大

①インターネットの拡大と貿易への影響

デジタル取引の推進力のひとつはインターネットアクセスの拡大である。2015年末までに、320億人がオンラインにアクセスできるようになり、うち20億人は途上国からのアクセスとなる。しかしながら、40億人はオンラインのアクセスは得られず、その90%は途上国の人々である。また、モバイルからのインターネットアクセスが急速に拡大していることも特徴である。

国際貿易、経済成長および雇用に対しても、インターネットは影響を与えている。インターネットへのアクセスと越境データ取引が国際貿易に影響を与える例として、facebookやAirbnb、Alibabaといったグローバル企業の出現により、国境を越えて顧客データが集められ、移送されるようになっていること、こうしたビッグデータがイノベーションや生産性向上、経済競争力の源泉となっていること等が指摘される。さらに、新たに出現しているIoTは膨大なデータが集約される源泉となっている。この他、B2Bの拡大、事業者による国境を越えた消費者へのアクセス、中小企業にとっての機会の拡大、途上国の機会の拡大等が指摘される。

②インターネットが貿易に与える影響

インターネットの拡大は、サービス貿易の重要性を高めることとなる。たとえば、インターネットを介して専門職業サービスを国境を越えて提供できるようになる等、サービスの取引が広がる。また、ハードで取引されていたソフトウェアがオンラインで取引される等、製品とサービスの境界線が曖昧になる傾向もある。こうした場合、WTOにおいて物品貿易の規律を提供するGATTよりサービス貿易のルールであるGATSの方が自由化の度合いが低いことが問題となる可能性がある。

また、インターネットに進展により、デジタル化が

サービスにより製品の付加価値を高めている。たとえば、キャタピラーのトラックは、リアルタイムのロード情報の活用により燃費を最小化するといった機能を兼ね備えるようになっている。

インターネットは、消費者保護の多様化、金融の安定、健康や安全性といった国内規制分野にも影響を与えている。デジタル取引が重大な影響を与える規制分野としてプライバシー分野が挙げられる。各国のプライバシー規制の相違を管理する方法がないため、輸出国にとっては個人情報保護を強力な規制の対象とするインセンティブが働いている。欧州プライバシー指令における、「適切な」レベルの保護がなされない国への個人情報の送信の禁止はこの一例である。デジタル貿易に対して市場を開放することは、国内または域内のプライバシー保護法に対する影響に関連する。規制に対する外部からの影響に対応する方策を講じなければ、政府はより厳しい規制を設けるインセンティブを持つことになる。

デジタル取引と知的財産ルールのバランスも重要であるが、TPPにおいては、知的財産権の保護や行使は、技術革新の促進や技術移転や普及に資するよう、権利と義務との間の均衡（バランス）に資するべきとの規定が設けられており、前進であると評価できる。

③インターネットアクセスの増加、デジタル取引のための環境整備

デジタル取引拡大に向けての環境整備を検討する際、念頭に置くべき規制は3類型ある。第1は、事業者や消費者にとって信頼性を高める規制や組織を構築することであり、これには紛争処理機能、決済システム、消費者保護法、個人情報保護等も含まれる。第2は、オンラインで入手できる情報や国境を越えるデータの移動を制限する保護主義的な規制である。サーバ等のコンピュータ関連設備の現地化要求（データ・ローカライゼーション）や国内産業保護のためのインターネットコンテンツのアクセスの制限等は、抑制または禁止する必要がある。第3は、デジタル取引の阻害要因とな

る既存の国内規制であり、たとえば、医療分野における規制レベルの相違等が挙げられる。こうした分野においては国際的な協力が必要となる。

3. デジタル経済において貿易を最大化するための政策の選択肢

デジタル経済の貿易を最大化するため、4分野に関して18の政策オプションを掲げる。

① WTO ルールの最大化とアップデート

政策オプション1：WTO貿易円滑化合意がデジタル貿易を支持するものとする。たとえば、透明性の向上のための関連法令に関する情報公開や税関プロセスの迅速化等によって、デジタル貿易を促進するものとする。

政策オプション2：電子商取引に対する関税不賦課のモラトリアムを恒久的な合意とする。

政策オプション3：WTOにおける電子商取引作業プログラムをより拡大し、デジタル貿易を対象とする。

政策オプション4：WTOの機関（たとえば貿易政策審査制度）または外部専門家が加盟国・地域のデジタル貿易に関連する措置やWTOにおける約束との整合性を毎年審査する。

政策オプション5：WTOのITA拡大交渉を妥結する。

政策オプション6：WTO通信サービスの参照文書をアップデートし、インターネットにおける競争促進的規律とする。

政策オプション7：デジタル貿易に関してGATSの約束が適用されることを加盟国・地域に確認させる。

② デジタル貿易合意 (Digital Trade Agreement) の交渉

政策オプション8：米欧FTA (TTIP) や新サービス貿易協定 (TiSA) において、デジタル貿易ルールについて交渉する。また、WTOにおいて複数国間デジタル貿易合意を策定する。

政策オプション9：サービスの市場アクセス約束の対象に越境データ移動を含める。

政策オプション10：越境データ移動をGATS第14条

に基づく例外の対象として認めただけで、安全保障例外に限定して運用する。

政策オプション11：データ・ローカライゼーションを要求しない約束をする。

政策オプション12：知的財産ルールと紹介責任者保護についてバランスのとれたルールを採用する。

③ デジタル貿易分野での規制協力の拡大と深化

政策オプション13：デジタル貿易によって影響を受ける分野の規制協力を発展させる。

政策オプション14：デジタル決済サービスの規制を発展させる。

政策オプション15：デジタル貿易の紛争処理機能を発展させる。

④ 政府、産業界およびNGOのデジタル取引支援に向けた協調

政策オプション16：デジタル取引のデータ収集と使用を発展させる。

政策オプション17：デジタル取引に関する政府と民間の協力を発展させる。

政策オプション18：途上国におけるデジタルインフラ整備のための資金援助を拡大する。

4. 結語

現在の国際貿易投資ルールや規範は、デジタル貿易の拡大や、プライバシー保護といった、相反する複数の目的の間で舵取りを行ってはいないもの、開かれた場であるインターネットや国境を越えるデータの移動について適切な支援を提供できていないわけではない。この提言書においては、政府、産業界、NGO等が、新たな規制協力や経験共有に取り組むための広範な選択肢を提示した。その目的は、インターネットとグローバルなデータ移動による機会が完全に実現されるための包括的な国際貿易ルール、規範およびフレームワークの策定である。

E15の主催者であるICTSDと欧州のデジタル産業団体であるデジタル・ヨーロッパは、以上の提言に基づき、

2016年6月にはブラッセルにおいて政策対話を実施しており、活動はより広い関係に対する周知や働きかけの段階に入っている。

5 | おわりに

本稿では、世界経済ルールについて貿易投資を中心に経緯を追ひ、デジタル経済という今日的な問題への対応が迫られている現状を確認した。さらに視座を高めると、地球環境、貧困撲滅、公衆衛生といった多様な地球規模

の課題が出現し、貿易投資を超えたグローバル・ガバナンスの改善や急務となっている。

戦後、今日まで発展してきた貿易・投資ルールは国際経済関係の重要なインフラであり、今後も維持と発展に貢献することが必要ではあるが、その秩序が転換期を迎える今日、日本が強みを持つ分野を中心に、新たなルールや秩序を描き出すグローバルなデザイン力の発揮が期待される。

【注】

¹ <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>, WTO “List of all RTAs in force” (2016年6月20日最終閲覧)。

² 経済産業省通商政策局編「不公正貿易報告書 2016年版」p.872。

³ 内閣官房TPP政府対策本部「環太平洋パートナーシップ協定 (TPP協定) の全章概要」2016年11月5日。

⁴ 日本においては、たとえば産業構造審議会新産業構造部会の中間報告において、第4次産業革命における知的財産政策の在り方、第四次産業革命に対応した競争ルールのあり方の整理、第4次産業革命に対応した規制改革のあり方等が、未来に向けた経済社会システム再設計における対応方針に含まれている。産業構造審議会新産業構造部会「新産業構造ビジョン 中間整理」2016年4月27日。

⁵ About E15, The E15 Initiative, <http://e15initiative.org/about-e15/>

⁶ Joshua P. Meltzer on behalf of the E15 Expert Group on the Digital Economy, Maximizing the Opportunities of the Internet for International Trade, January 2016
<http://e15initiative.org/publications/maximizing-opportunities-internet-international-trade/>

TPPの概要と日本経済への影響

An Outline of the TPP and Its Effect on the Japanese Economy

WTO (World Trade Organization、世界貿易機関) のドーハ・ラウンド交渉が行き詰まり、世界全体としての貿易自由化が停滞する中、各国はFTA (Free Trade Agreement、自由貿易協定) の締結を積極的に進めている。近年は特に「メガFTA」と言われる、多数の国が参加する経済規模が大きなFTAの交渉が注目を集めている。

2016年2月に署名されたTPP (Trans-Pacific Partnership、環太平洋パートナーシップ) は、メガFTAの代表的なものであり、関税の原則撤廃という高い水準での貿易自由化と貿易・投資に関するルールづくりを特徴とする、21世紀型の経済連携協定とよばれる。TPPの交渉分野は広範囲にわたり、その目指すところは、関税の撤廃等を通じて、域内におけるモノ、人、資本、情報の国境を越える動きを可能な限り円滑にして、域内の競争条件をできるだけ平等なものとするにあると言える。そして、競争の促進を通じて、生産性を引き上げ、経済成長へとつなげようとしていると考えることができる。

TPPが日本経済に与える影響としては、貿易の活発化や税関手続きの効率化等を通じて、実質GDPを長期的に押し上げる一方、農業では安価な輸入品の増加により生産額が減少すると見込まれている。

政府は、TPPの大筋合意を受けて「総合的なTPP関連政策大綱」をまとめた。農林水産関連分野の施策のほか、TPPの活用の推進に向けて、中堅・中小企業への情報提供や相談体制等の整備といった支援策が盛り込まれている。今後は、こうした取り組みを、企業のニーズに応える形で効果的に推進していくことが課題となる。そうした中、TPPに期待される効果がもたらされるかは、企業がTPPを活用して企業業績の拡大へとつなげることができるかにかかっていると言える。



With the WTO Doha Round negotiations stalled and progress in trade liberalization at the global level come to a standstill, countries have actively been making free-trade agreements (FTAs). In recent years, particularly, mega FTAs—large FTAs with a number of participating countries—have been attracting attention. Representative of mega FTAs is the TPP signed in February 2016. The TPP is characterized by its rule-making on trade and investment and a high degree of trade liberalization (elimination of tariffs in principle), and is classed as a twenty-first century trade agreement. A wide range of areas are subject to TPP negotiations, the goals of which are to make cross-border movements of goods, people, capital, and information as smooth as possible through the elimination of tariffs and other measures and to make the competitive conditions of the free trade zone as fair as possible. The TPP is intended to increase the participants' productivity and economic growth by promoting competition. In the case of the Japanese economy, the TPP is expected to reduce the value of agricultural production due to increased cheap imports but raise real GDP in the long run through vitalized trade and efficient customs procedures. In response to the basic TPP agreement, the government of Japan prepared the General Principles of Comprehensive TPP-Related Policies. The document includes not only policies for agriculture, forestry, and fisheries, but also supportive measures for promoting the utilization of the TPP, for example, by creating a system to provide information and consultation to small and medium-sized firms. Future challenges include effectively promoting these policies and measures in a way that satisfies the needs of firms. Against this backdrop, whether the results expected of the TPP will materialize depends on firms' success in taking advantage of the TPP to improve their performance.

1 | 世界における FTA の潮流

(1) 停滞する WTO での貿易自由化

世界経済は、第2次世界大戦後、貿易自由化を進める中で成長を遂げてきた。世界全体での貿易自由化を推進するものとして、かつてはGATT (General Agreement on Tariffs and Trade、関税及び貿易に関する一般協定)、現在は、その機能を引き継ぐ形で1995年に設立されたWTO (World Trade Organization、世界貿易機関)がある。

WTOでは現在、2001年に立ち上げが決定されたドーハ・ラウンドの交渉が行われている。貿易円滑化等合意が得られた分野は、2013年にバリ・パッケージとしてまとめられた。しかしながら、関税の引き下げ等、他の交渉分野においては、先進国と途上国の対立等から、全体としては未だに合意に至っていない。こうした中、2015年末に開催されたWTO閣僚会合では、今後の交渉の進め方について先進国と途上国で意見が分かれた。先進国は、長期間にわたる交渉にもかかわらず成果が出ていないことから、今後も交渉を進める意義を疑問視している。他方、貿易自由化を自らの経済発展につなげたい途上国は交渉の継続を希望した。ドーハ・ラウンドの先行きはいっそう不透明感が高まっていると言える¹⁾。

(2) 世界で増加する FTA

WTOでは、すべての加盟国に対して関税等において同等の待遇を与える最恵国待遇を基本原則とする。このため、特定の国との間でのみ関税を撤廃するFTA (Free Trade Agreement、自由貿易協定)、FTAと比べると幅広い分野をカバーするとされるEPA (Economic Partnership Agreement、経済連携協定)は、WTOでは例外的なものと位置付けられており、より高い水準での貿易自由化が求められている²⁾。

FTAを締結して関税が撤廃された場合、輸出先で関税がかからないため、FTAを締結していない国よりも価格面で有利になり、輸出の増加が期待できる。これがFTA締結のメリットのひとつであり、各国はFTAの締結によ

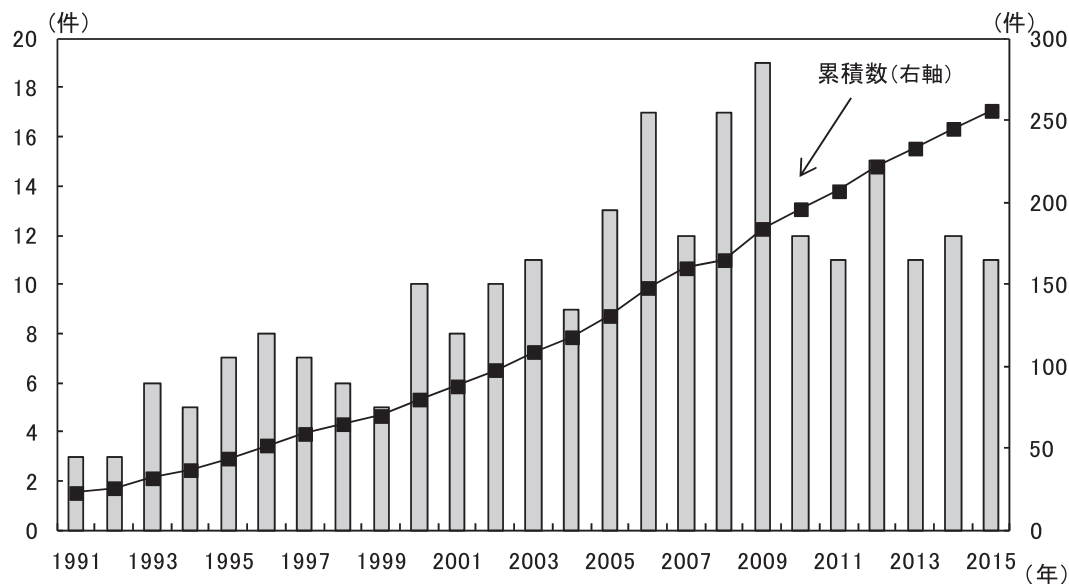
り、貿易・投資の自由化を推進して、生産性を向上させ、経済成長へとつなげようとしている。特に、新興国の中には、海外からの直接投資を呼び込んで、輸出拠点となることを目指し、FTAの締結に積極的な国もある。また、経済規模の小さな国は、内需中心の経済成長には限界があることから、外需の取り込みが重要となる。こうした観点から、FTAの締結に積極的な国もある。また、FTAは、締結相手国を自ら選定することができ、交渉に参加する国がそれほど多くないこと等から、交渉が比較的スムーズに進むという特徴がある。

FTAは、締結によるメリットが強調される傾向にあるが、締結しないことによるデメリットもある。輸出競合国がFTAの締結を進める中で、自国がFTAを締結しないしていると、輸出を行う点で相対的に不利な状況に陥ることになるからである。そうした状況を回避するために、輸出競合国がFTAを締結している国と、FTAを新たに締結しようとする国も出てくる³⁾。こうしたことから、世界全体での貿易自由化の進展が停滞する中、二国間あるいは複数国間におけるFTAは世界において増加している(図表1)。

FTAは、古くはEEC (European Economic Community、ヨーロッパ経済共同体)、1994年に発効したNAFTA (North American Free Trade Agreement、北米自由貿易協定)等があるが、アジアにおいては2000年代に入ってから締結が活発化した。アジア太平洋地域におけるFTAの締結状況をみると、ASEAN全体では、中国、韓国、日本、インド、オーストラリア・ニュージーランドと個別にFTAを締結しており、アジアの自由貿易圏におけるハブのような存在となっている。

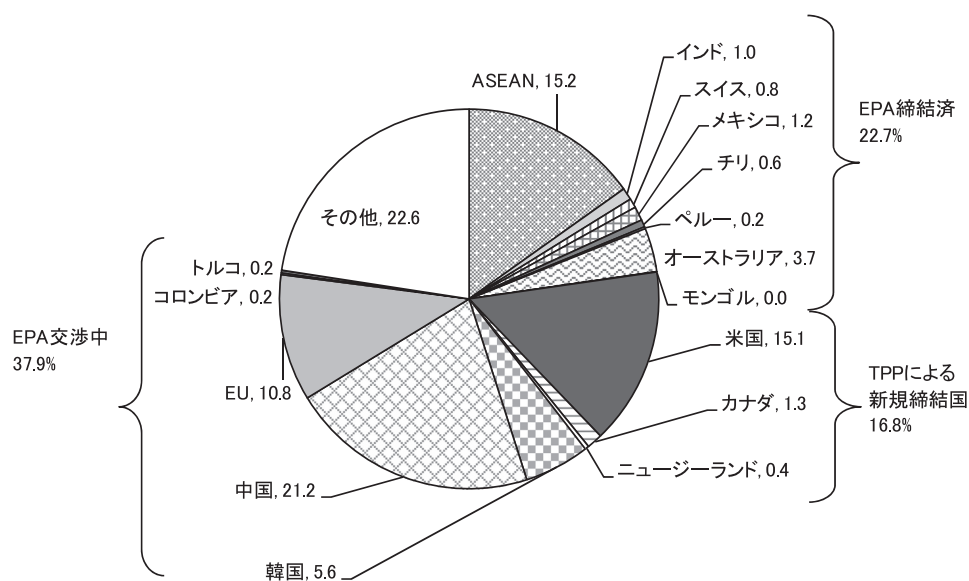
韓国は、米国、EU、ASEANといった経済規模の大きな国・地域とFTAを締結しているほか、中国とのFTAを2015年末に発効させた。この結果、韓国のFTAカバー率 (FTA締結国との貿易額が貿易総額に占める割合) は6割を超えており、日本や台湾等を除く主な貿易相手国とFTAを締結していると言える。中国は、ASEAN、韓国のほか、台湾、香港、オーストラリア、ニュージーランド、

図表1 世界におけるFTA/EPAの発効数



注：WTOに通報されているもののうち現在発効中のもの。2016年4月時点。
出所：WTO RTA databaseより作成

図表2 日本のFTAカバー率



注：2015年の貿易額に基づく
出所：財務省「貿易統計」より作成

スイス等とFTAを締結している。

日本は、ASEANやインド以外に、メキシコ等の中南米諸国とEPAを締結しているほか、オーストラリアとのEPAが2015年に発効した。ただし、日本のEPA締結国の多くは、ASEANやオーストラリアを除けば、日本との貿易額が小さな国が多いことから、日本のFTAカバー

率は2割程度にとどまっている。TPPが発効すれば、日本にとって貿易額が大きな米国が加わることから、FTAカバー率は4割に上昇することになる(図表2)。

(3) 交渉が進むメガFTA

アジア太平洋地域では、二国間・地域でのFTAの締結が活発に行われていると同時に、複数国が参加するFTA

の交渉も行われている(図表3)。TPP(Trans-Pacific Partnership、環太平洋パートナーシップ)以外に、ASEAN10カ国に日本、中国、韓国、オーストラリア、ニュージーランド、インドの合計16カ国が参加して交渉が行われているRCEP(Regional Comprehensive Economic Partnership、東アジア地域包括的経済連携)がその代表的な例である⁴。RCEPは、2012年11月に交渉の立ち上げが決定され、2013年5月に第1回交渉会合が開催された。RCEPには、ラオス、ミャンマー、カンボジアといったASEANの中では経済発展段階が遅れている国やインドが参加していることから、貿易自由化の水準はTPPと比較すると低いものになりそうである。

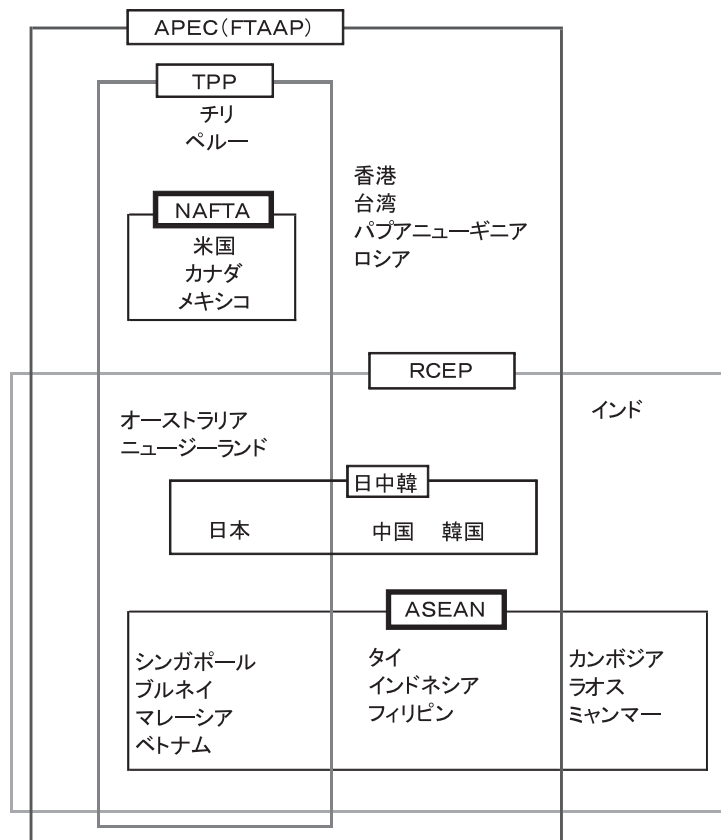
また、現時点では実際に交渉が行われているわけではないが、APEC(Asia-Pacific Economic

Cooperation、アジア太平洋経済協力)は将来、自由貿易圏(FTAAP、Free Trade Area of Asia-Pacific)を創設する構想をもっており、そのベースとなるものとみなされているのが、TPPとRCEPである。

TPP、RCEPのように、多数国が参加する経済規模の大きなFTAはメガFTAと呼ばれ、近年、交渉が活発に行われている。その背景には、企業活動のグローバル化が進展する中、効率的なグローバル・サプライチェーンの構築が進んでおり、二国間・地域のFTAでは企業はそのメリットを十分に生かすことができなくなっていることがあると考えられる。

TPP、RCEP以外のメガFTAとしては、日本、中国、韓国の3カ国で交渉が行われている日中韓FTAがある。アジア太平洋地域以外では、日本とEUの間のEPAや、EUと米国の間のFTAであるTTIP(Trans-Atlantic

図表3 アジア太平洋地域における自由貿易圏構想



Trade and Investment Partnership、環大西洋貿易・投資パートナーシップ)の交渉が行われている。TTIPは、経済規模の点ではTPPを上回っており、合意に至れば、世界最大規模のFTAということになる。WTOにおける世界全体での貿易自由化の進展が停滞する中、TPPをはじめとするメガFTA、特に米国やEUが参加するものは、それが世界経済に及ぼす影響を無視できないこともあり、世界の注目を集める形となっている。

2 | TPPの特徴

(1) TPPとは

TPPは、ブルネイ、チリ、ニュージーランド、シンガポールの4カ国の間で2006年に発効したEPA(P4協定)を母体としている。これらの国は、アジア太平洋地域に位置しており、経済規模が小さく、貿易自由化に対して積極的な国であると言える。この枠組みに、2010年3月に米国、オーストラリア、ペルー、ベトナムが加わって、8カ国での交渉が開始された。その後、同年10月にマレーシアが交渉に加わり、2011年には日本、カナダ、メキシコが交渉参加の意向を表明し、2012年からカナダとメキシコ、2013年からは日本が交渉に参加した。そして、2015年10月に大筋合意に達し、2016年2月に署名が行われた。

TPPは、関税の原則撤廃という高い水準での貿易自由化と、貿易・投資に関わるルールづくりが特徴であり、21世紀型の経済連携協定とよばれている。その特徴を踏まえると、TPPの目指すところは、関税の撤廃等を通じて、域内におけるモノ、人、資本、情報の国境を越える動きを可能な限り円滑にして、域内の競争条件をできるだけ平等なものとするにあると言える。そして、競争を通じて、生産性を引き上げ、経済成長へとつなげようとしていると考えることができる。

なお、現在、TPP参加国では、発効に向けて、国内手続きが行われている。TPPの発効に向けて、すべての参加国の手続きが署名の日から2年以内に終わらない場合、TPP参加国のGDPの合計において、85%を占める、少なくとも6カ国以上の国で国内手続きが終了すれば、その60日後に発効することになっている。このことは、TPP参加各国のGDPの規模を考慮すると、実質的には、発効に向けて日本と米国の国内手続きが終了することが不可欠であることを意味している。

(2) TPP参加国の概要

TPPに参加している12カ国の経済規模についてみると、米国、日本で合わせてTPP参加国全体の約4分の3を占めており、両国の存在感が目立つ(図表4)。経済発展段階を表す指標のひとつと考えることができる1人あ

図表4 TPP参加国の人口と経済規模等

	人口	GDP		一人当たり GDP	日本の貿易総額 に占めるシェア	備考(日本との経済連携協定)
単位	万人	億ドル	TPPでのシェア(%)	ドル	%	
米国	31,913	173,481	62.0	54,360	15.1	
日本	12,712	45,962	16.4	36,156	—	
カナダ	3,550	17,838	6.4	50,252	1.3	
オーストラリア	2,361	14,420	5.2	61,063	3.7	日・オーストラリアEPA発効済
ニュージーランド	456	1,979	0.7	43,457	0.4	
チリ	1,782	2,587	0.9	14,517	0.6	日・チリEPA発効済
メキシコ	12,539	12,979	4.6	10,351	1.2	日・メキシコEPA発効済
ペルー	3,142	2,029	0.7	6,457	0.2	日・ペルーEPA発効済
ブルネイ	41	171	0.1	41,525	0.2	日・ブルネイEPA、日・ASEAN EPA発効済
マレーシア	3,060	3,381	1.2	11,050	2.6	日・マレーシアEPA、日・ASEAN EPA発効済
シンガポール	547	3,064	1.1	56,010	2.2	日・シンガポールEPA、日・ASEAN EPA発効済
ベトナム	9,073	1,859	0.7	2,049	2.2	日・ベトナムEPA、日・ASEAN EPA発効済
計	81,175	279,748	100.0	—	29.7	

注：2014年時点、日本の貿易総額に占めるシェアは2015年のもの。

出所：IMF "World Economic Outlook Database" (2016年4月)、財務省「貿易統計」より作成

たりGDPの水準に注目すると、オーストラリア、米国、日本等先進国の水準は3万ドル以上と高い一方、ベトナムは2千ドル程度である。このように、TPP参加国には経済規模、経済発展段階等の点から、多様な国が参加していることが分かる。また、ベトナムは市場経済システムを導入しているとはいえ、社会主義国であり、国営企業の存在感が大きいといった特徴がある⁵。

なお、もともと4カ国でスタートしたTPPが現時点で参加国が12カ国に拡大しているように、TPPは「開かれた」自由貿易協定といった特徴をもっている。TPPが大筋合意に至った時点で、韓国、インドネシアをはじめとするアジアの国が参加への関心を示している。こうした動きを受けて、TPP参加国は、新たに参加を希望する国に対する審査基準について、検討を進める方向であり、今後、TPP参加国は増加する可能性が高い。

(3) TPP交渉分野

TPPの交渉分野は、関税、サービス貿易、投資にとどまらず、政府調達、知的財産といった分野のほか、日本がこれまでに締結したEPAでとりあげたことのない「労働」、「環境」も含まれる等、多岐にわたる(図表5)。以下、協定の章立てに基づいて交渉分野について簡単に見ていくことにする。

「物品市場アクセス」では、関税の引き下げについて定めている。「原産地規則及び原産地手続」では、関税引き下げの対象となる原産品とみなされるための基準等が定められている。「税関当局及び貿易円滑化」では、税関手続きの効率化を図ることとされている。非関税障壁となりかねない「衛生植物検疫措置」、「貿易の技術的障害」では、透明性の確保等が定められている。

サービス貿易や投資に関しては、国内企業と海外企業を平等に扱うという内国民待遇を原則とし、規制を緩和する一方、各国が例外とする分野を設けている。「ビジネス関係者の一時的な入国」においては、ビザの発給に関して透明性を高めることとされている。「電子商取引」では、電子商取引に関するルールが定められている。

「政府調達」、「競争政策」、「国有企業及び指定独占企業」

は、政府部門に関するルールについてである。「政府調達」では、政府関係機関が公共事業等を発注する際に海外の企業が入札に参入できる基準額等を定めている。「競争政策」は競争法令の制定等について、「国有企業及び指定独占企業」では、国有企業と民間企業の対等な競争条件を確保するための規律がそれぞれ定められている。

知的財産では、WTOのTRIPS協定(Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights、知的所有権の貿易関連の側面に関する協定)をベースとしつつ、権利の保護を強化する形となっている。「労働」、「環境」では、貿易や投資において有利となるように基準を緩和することを禁止すること等が定められている。

このほか、貿易・投資の自由化によるメリットを大企業だけでなく中小企業も享受できるように、情報提供等を行うことが「中小企業」で規定されている。また、協定の解釈の不一致等を原因とする紛争を解決するためのルール等も定められている。

3 | TPPの大筋合意の概要

(1) 関税分野の合意の概要

TPP参加国の自由化率(関税が最終的に撤廃される品目の割合)は、日本は95%、日本以外の国では99%あるいは100%となっている(図表6)。工業製品については、最終的にはすべての参加国でほとんどの品目で関税が撤廃されることになっており、このうち発効時に関税がゼロである品目は、新興国では7~8割程度、他の国では9割以上となっている。もっとも、米国では、自動車の関税(2.5%)は25年目に、トラックの関税(25%)は30年目に撤廃されることになっており、長期にわたって関税が維持されるものもある。

日本がこれまでに締結したEPAにおける自由化率(10年以内に関税を撤廃する品目の割合)は最も高いケースでも90%程度であったので、TPPでの自由化率は日本にとっては、高いものであると言える。

それでも、日本の自由化率が他の参加国と比較して低

図表5 TPPの交渉分野

	章(分野)	概要
1	冒頭の規定及び一般的定義	TPP協定が締約国間のその他の国際貿易協定と共存することができることを認める。また、本協定の二以上の章に使用される用語の定義を定める。
2	内国民待遇及び物品の市場アクセス	物品の貿易に関して、関税の撤廃や削減の方法等を定めるとともに、内国民待遇など物品の貿易を行う上での基本的なルールを定める。
3	原産地規則及び原産地手続	関税の減免の対象となる「TPP地域内の原産品(=TPP域内で生産された産品)」として認められるための要件や証明制度等について定める。
4	繊維及び繊維製品	繊維及び繊維製品の貿易に関する原産地規則及び緊急措置等について定める。
5	税関当局及び貿易円滑化	税関手続の透明性の確保や通関手続の簡素化等について定める。
6	貿易救済	ある産品の輸入が急増し、国内産業に被害が生じたり、そのおそれがある場合、国内産業保護のために当該産品に対して、一時的にとることのできる緊急措置(セーフガード措置)等について定める。
7	衛生植物検疫(SPS)措置	食品の安全を確保したり、動物や植物が病気にかからないようにするための措置の実施に関するルールについて定める。
8	貿易の技術的障害(TBT)	安全や環境保全等の目的から製品の特性やその生産工程等について「規格」が定められることがあるところ、これが貿易の不必要な障害とならないように、ルールを定める。
9	投資	投資国間の無差別原則(内国民待遇、最恵国待遇)、投資に関する紛争解決手続等について定める。
10	国境を超えるサービスの貿易	内国民待遇、最恵国待遇、市場アクセス(数量制限等)に関するルールを定める。
11	金融サービス	金融分野の国境を超えるサービスの提供について、金融サービス分野に特有の定義やルールを定める。
12	ビジネス関係者の一時的入国	ビジネス関係者の一時的な入国の許可、要件及び手続等に関するルール及び各締約国の約束を定める。
13	電気通信	電気通信サービスの分野について、通信インフラを有する主要なサービス提供者の義務等に関するルールを定める。
14	電子商取引	電子商取引のための環境・ルールを整備する上で必要となる原則等について定める。
15	政府調達	中央政府や地方政府等による物品・サービスの調達に関して、内国民待遇の原則や入札の手続等のルールについて定める。
16	競争政策	競争法の整備と締約国間・競争当局間の協力等について定める。
17	国有企業及び指定独占企業	国有企業と民間企業の競争条件の平等を確保する国有企業の規律について定める。
18	知的財産	特許権、商標権、意匠権、著作権、地理的表示等の知的財産の十分で効果的な保護、権利行使手続等について定める。
19	労働	貿易や投資の促進のために労働基準を緩和すべきでないこと等について定める。
20	環境	貿易や投資の促進のために環境基準を緩和しないこと等を定める。
21	協力及び能力開発	協定の合意事項を履行するための国内体制が不十分な国に、技術支援や人材育成を行うこと等について定める。
22	競争力及びビジネスの円滑化	サプライチェーンの発展及び強化、中小企業のサプライチェーンへの参加を支援すること等について定める。
23	開発	開発を支援するための福祉の向上や、女性の能力の向上、開発に係る共同活動等について定める。
24	中小企業	中小企業のための情報、中小企業がTPP協定による商業上の機会を利用することを支援する方法を特定すること等を定める。
25	規制の整合性	加盟国毎に複数の分野にまたがる規制や規制の透明性を高めること等を定める。
26	透明性及び腐敗行為の防止	協定の透明性・腐敗行為の防止のために必要な措置等に関するルールに関わる事項等を定める。
27	運用及び制度に関する規定	協定の実施・運用等に関わるルールなど協定全体に関わる事項等を定める。
28	紛争解決	協定の解釈の不一致等による締約国間の紛争を解決する際の手続について定める。
29	例外	締約国に対するTPP協定の適用の例外が認められる場合について定める。
30	最終規定	TPP協定の改正、加入、効力発生、脱退等の手続き、協定の正文等について定める。

出所：内閣官房TPP政府対策本部「環太平洋パートナーシップ(TPP)協定の大筋合意について」(平成27年10月)

い水準にとどまっているのは、農林水産物における自由化率が81%と低いためである。これは、米、麦類、牛肉・豚肉、乳製品、サトウキビ等の甘味資源作物といった重要5品目については、関税の撤廃を回避するという国会の決議もあり、交渉の結果、関税が維持されたものが多

くあるためである。

農林水産物の中で、日本がこれまでに締結したEPAにおいて関税が撤廃されることがない品目は834あり、このうち重要5品目は586である⁶。TPPでは、重要5品目では439品目、重要5品目以外では27品目で関税が

図表6 TPP参加国の自由化率

(単位：%)

国名	日本	米国	カナダ	オーストラリア	ニュージーランド	シンガポール
全品目	95	100	99	100	100	100
工業製品	100	100	100	99.8	100	100
農林水産物	81	98.8	94.1	100	100	100

国名	メキシコ	チリ	ペルー	マレーシア	ベトナム	ブルネイ
全品目	99	100	99	100	100	100
工業製品	99.6	100	100	100	100	100
農林水産物	96.4	99.5	96	99.6	99.4	100

注：品目ベース、HS2007に基づく。

出所：内閣官房TPP政府対策本部『TPPファクトシート「農林水産分野」』、経済産業省「環太平洋パートナーシップ協定（TPP協定）における工業製品関税（経済産業省関連分）に関する大筋合意結果」より作成

図表7 日本の農林水産物の関税引き下げ等に関する合意内容

品目	合意内容
米	・米国、オーストラリアに国別枠を設定 米国：発効時5万トン（当初3年維持）⇒7万トン（13年目以降） オーストラリア：発効時0.6万トン（当初3年維持）⇒0.84万トン（13年目以降）
小麦	・米国、カナダ、オーストラリアに国別枠を設定。マークアップを9年目までに45%削減 米国：発効時11.4万トン⇒15万トン（7年目） カナダ：発効時4.0万トン⇒5.3万トン（7年目） オーストラリア：発効時3.8万トン⇒5.0万トン（7年目）
牛肉	・セーフガード付で関税削減（現行38.5%⇒発効時27.5%⇒10年目20%⇒16年目以降9%）
豚肉	・セーフガード付で関税削減。高価格品に対する従価税は現行4.3%⇒発効時2.2%⇒10年目以降0% 低価格品に対する従量税は現行482円/kg⇒発効時125円/kg⇒10年目以降50円/kg
乳製品	・バターはTPP枠を設定（製品ベースで発効時3188トン⇒6年目以降3719トン） ・チーズは、CHEDA、ゴーダ、クリームチーズ等は関税を段階的に削減し、16年目に撤廃

出所：内閣官房TPP政府対策本部「環太平洋パートナーシップ協定（TPP協定）の概要」、農林水産省「TPP農林水産物市場アクセス交渉の結果」により作成

維持されることになっており、これまでに関税を撤廃したことがない品目に限ると、関税が維持される割合は、重要5品目では約7割となっている。

しかしながら、他のTPP参加国からの市場アクセス改善に関する要望も踏まえ、重要5品目のうち米や麦類については、国別の輸入枠が設けられることになっているほか、牛肉、豚肉については関税は撤廃されないものの、削減されることになっている。乳製品についてもチーズ等で関税が削減されるものや、撤廃されるものがある（図表7）。

重要5品目以外では、野菜、果物、魚類等で関税が最終的に撤廃されるものがあるほか、ワイン、ケチャップ等のトマト加工品でも時間をかけたうえで関税が撤廃され

ることとなっている。

工業製品では、銅、亜鉛、鉛等の非鉄金属は11年目に関税が撤廃される（一部は即時撤廃）ほか、プラスチック原料や有機化学品等の化学製品では関税が即時撤廃される。最終消費財では、衣類等の繊維製品は一部を除いて、関税が即時撤廃される⁷。ハンドバッグ等の皮革製品や履物では、国内産業を保護する観点から関税が撤廃される時期は11年目または16年目となっている。

関税の削減・撤廃をはじめとする市場開放は、他のTPP参加国でも行われる。農林水産物では、米国は、日本から輸入する米や牛肉について、時間をかけたうえで関税を撤廃する。それまでの間、牛肉は無税の輸入枠が設定されることになっている。このほか、日本酒について

は、すべての参加国で関税が撤廃される。非農林水産物では、陶磁器、タオル等で関税が撤廃される。品目によっては、日本がEPAをすでに締結している国において、関税の撤廃時期が前倒しされるものもある。

このように、TPP参加国間で関税の削減・撤廃が行われるものの、TPPが発効した場合に、日本からTPP参加国向けに輸出するすべての品目が、輸出先での関税の削減・撤廃の対象となるわけではない。一般にFTAにおいて関税の削減・撤廃の対象となるためには、各FTAにおいて原産地規則で定められている基準を満たす必要がある。その基準には、関税分類変更基準や付加価値基準があり、付加価値基準では、輸出品における自国の付加価値の割合が一定以上であることが求められる。TPPでは、付加価値基準について、完全累積制度が採用されており、たとえば、日本から部品を輸入して、マレーシアで加工・組立を行い、他のTPP参加国に輸出する場合、日本とマレーシアの付加価値割合を合計できるようになっている。TPP参加国の付加価値割合を足し合わせることで、原産地基準を満たしやすい形となっている。

また、原産地品であることを証明する場合、日本の商工会議所等が証明する「第三者証明制度」や輸出を行う企業自らが証明する「自己証明制度」があるが、TPPでは「自己証明制度」が採用される。自己証明制度は、第三者証明制度と比較すると、手続きにかかる時間が短いといったメリットがあるとされている。

このほか、TPPでは、税関において通関手続の迅速化等が図られることになっており、急送便の場合には貨物の到着後、6時間以内に引き取りが可能となる。

(2) 非関税分野の合意の概要

サービス、投資については、内国民待遇や最恵国待遇が原則として適用されることになっており、参加各国はこうしたルールの適用の例外とする分野をリスト化する形となっている（ネガティブリスト方式）。この方式では、規制の内容が明確になることから、WTOにおける、各国が自由化するサービス分野をリスト化するポジティブリスト方式と比較すると、透明性や予見可能性が高いとさ

れている。

サービス分野では、数量制限の禁止のほか、内国民待遇等の例外とされた分野においてはラチェット条項が置かれており、自由化の程度が後退しないような仕組みとなっている。また、サービス業への参入にあたり、進出先国において拠点の設立を要求することが禁止されている。

TPPでの合意を受けて、海外企業に対する参入規制が緩和されることになるものの、ネガティブリスト方式が採用されているように、すべての分野で規制が緩和・撤廃されたり、拠点設置要求が禁止されたりするわけではない。日本は、社会事業サービス（保健、社会保障、社会保険等）、初等および中等教育、エネルギー産業、放送業、土地取引等については引き続き、規制を維持するとともに、ラチェット条項の対象外としている。また、弁護士、会計士等については、各国が定める要件を満たす必要があり、資格をTPP参加国間で相互認証することにはなっていない。つまり、TPP参加国の外国人が日本で弁護士業を行う場合、日本の弁護士の資格を保有していることに加えて、事務所を日本に開く必要があることになる。

投資分野では、進出先の政府による代償をとまわらない不当な収用措置に対して、企業は進出先の政府を、国際仲裁機関に訴えることができるISDS (Investor-State dispute settlement) 条項が盛り込まれている。ISDS条項はTPPに特有のものではないが、ISDS条項が盛り込まれたことにより、投資家にとってはリスクが軽減することになる。

ISDS条項に関して、TPPでは、企業による濫訴を防ぐため、申立て期間を一定の期間（3年6ヵ月）に制限する規定等が置かれている。このほか、進出先の政府による措置が、公共の福祉といった正当な目的を有しており、差別的でない場合には、基本的にはISDSの対象外とされている。

政府調達分野では、TPP参加国のうち、WTOの政府調達協定（GPA、Agreement on Government Procurement）において海外の企業に市場を開放して

いる国は日本、シンガポール、米国等にとどまっている。TPPの合意内容に基づき、GPAに参加していないベトナム、マレーシア等でも新たに政府調達市場が開放されることになる。

国有企業および指定独占企業分野では、商業活動を行っている国有企業等に対して、海外の企業との競争において、有利となるような優遇措置を与えてはけないといった規律が定められている。国有企業に対する規律は、WTO協定において定められていないことから、TPPにより、TPP参加国の企業は他の参加国の国有企業と対等な競争条件を確保できることになる。ただし、TPP参加各国は、特定の規律について、特定の国有企業等に対して適用の例外とすることを定めている。

ビジネス関係者の一時的な入国では、ビザの手続きの迅速化・透明性の向上が図られることになる。ここでいうビジネス関係者とは、企業に勤務する人、投資家、研究所およびその家族等であり、単純労働者等は対象外となっている。また、国によっては、滞在期間が延長されるといったケースがあり、たとえば、ベトナムに入国する短期の商用訪問者（サービス販売の交渉目的）は、滞在期間がこれまでの90日から6ヵ月になる。

知的財産分野では、WTOの取り決めよりも知的財産の保護が強化される形となっていると言える。著作権の保護期間について、TPP参加国では少なくとも作者の死後70年とされることになっている。日本では映画は現時点で公表後70年（その著作物が創作後70年以内に公表されなかったときは、その70年）であるが、書籍等は原則として著作者の死後50年であり、TPPにより20年延長されることになる。これにより、著作者の権利が強化されることになる一方、著作権の保護期間が終了した作品をこれまでビジネスに活用していた場合には制約を受けることになる。また、著作権の侵害にともなう損害賠償金額について、法定損害賠償額が導入されることになるほか、著作権侵害に対して、著作権者以外の人が裁判を起こすことができるようになる（非親告罪）。もっとも、非親告罪化により、パロディ等の二次創作が委縮してし

まう懸念があることから、日本では、その対象は、著作権侵害による被害額が大きな額である場合等に限る方向のようである。

このほか、TPPでは、商標に関する国際約束である「マドリッド議定書」または「商標法シンガポール条約」の締結が義務化される。TPP参加国の中にはカナダ、マレーシアのようにどちらも締結していない国があり、これらの国が商標に関する国際約束を締結することにより、日本の企業は当該国において商標登録が行いやすくなる。農林水産物等の地理的表示（GI、Geographical Indication）については、相互に保護したり、認定したりするための手続きが定められ、海外においてもブランドが保護されやすくなる。

4 | TPPが日本経済に与える影響

（1）経済全体への影響

TPPは、さまざまなルートを通じて日本経済に影響を与えるが、関税の削減・撤廃といった貿易面を通じた影響について考えてみる。輸出面では、他のTPP参加国の関税の削減・撤廃により、日本の輸出環境は改善すると考えられる。もっとも、日本の主要輸出品である機械類や自動車の関税率は、TPP参加国の一部の新興国を除くと、すでに数%と低い水準となっている。さらには、日本の製造業では自動車をはじめとして、海外現地生産が進展している。このため、他のTPP参加国の関税が削減・撤廃されても、全体としては日本の輸出が大きく増加するとは考えにくい。

ただし、品目によっては日本からの輸出が増えるものもあると考えられる。たとえば、輸出全体に対する規模は小さいものの、農林水産物やタオル等は、関税引き下げが輸出増加のきっかけとなる可能性がある。

輸入については、日本はすでに工業製品の関税率は低く、TPPでは農林水産物を中心に関税の削減・撤廃が行われる。日本が重要5品目と位置付けているものの中では、米や小麦は国別に輸入枠が設定されることになっており、ニーズに応じて輸入が増加する可能性がある。牛

肉は関税が引き下げられることになっており、輸入が増加することも考えられる。もっとも、牛肉は、関税の削減にあたり、輸入の急増に備えたセーフガードが設けられている。これにより、輸入が急増した場合に、関税率を一定水準に引き上げることができるようになっている。また、牛肉の関税は発効時には38.5%から27.5%に引き下げられるものの、その後の引き下げ幅は小幅なものとなっている（関税率は10年目で20%、16年目以降は9%）。こうしたことから、輸入は長期的に見ると増加する可能性はあるものの、輸入数量が短期間のうちに急速に増加するとは考えにくい。

また、関税が削減されても、為替レートの変動がその効果を打ち消してしまう可能性もあり、たとえば輸入品の購入者価格の下落といった、消費者の目に見える形で効果が現れにくくなることも考えられる。

以上から、輸出、輸入については、貿易自由化を通じて、いずれも増加する可能性はあるものの、大きく増加することにはならないだろう。

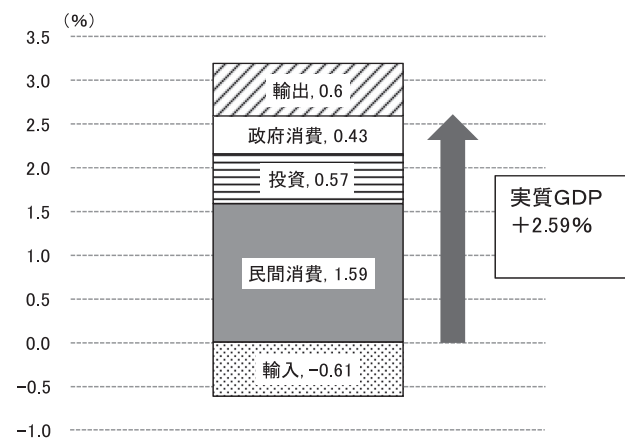
輸出と輸入が増加する結果、GDPはどのような影響を受けるのだろうか。政府は、TPPの合意に基づき、関税が削減・撤廃されるとともに、税関手続きの効率化が進んだ場合に、日本のGDPがどの程度押し上げられるかを試算している。それによると、TPPは日本の実質GDP

を最終的に2.59%押し上げ、雇用者を80万人近く増加させるとされている（図表8）。

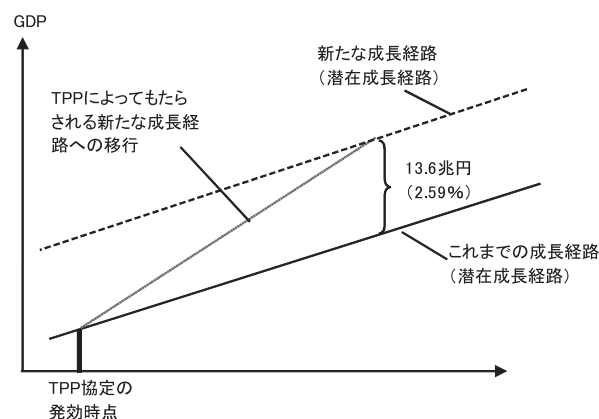
もっとも、この試算は、TPPをきっかけに、経済の「好循環」が働くことを想定していることに注意が必要である。つまり、TPPにより、貿易自由化、税関手続き等の効率化が進んで、生産性が上昇し、それにとまって実質賃金が増加する。そして、実質賃金の増加が雇用の増加をもたらし、家計所得の増加につながる。これが最終的に個人消費を押し上げるというメカニズムが働くこととされている。したがって、政府が想定するような「好循環」が生じない場合にはTPPがもたらす効果は期待したほどには大きくならない可能性もある³。

TPPの合意内容に基づいて関税の削減・撤廃を行うと、日本の実質GDPは長期的には増加する一方、関税収入は減少することになる。日本の関税収入は2014年度で約1兆円であり、このうち3,190億円がTPP参加国からの輸入にかかるものである。政府試算によると、TPPにより関税収入は最終的に2,070億円減少する見込みである。国の一般会計の税収は、2014年度で約54兆円であり、TPP参加国からの輸入にかかる関税収入の減少額は税収全体の0.4%程度にすぎない。したがって、TPPに基づいて関税の削減・撤廃を行っても税収に与える影響は小さいと考えられる。

図表8 TPPが日本の実質GDPに与える影響（政府試算）



出所：内閣官房TPP政府対策本部「TPP協定の経済効果分析について（概要）」
（平成27年12月）より作成



出所：内閣官房TPP政府対策本部「TPP協定の経済効果分析について（概要）」
（平成27年12月）より作成

(2) 海外ビジネス環境の改善

TPPは、特徴のひとつが貿易・投資に関するルールづくりにあるように、その効果は、関税撤廃等に基づくGDPの押し上げだけにとどまらない。ルールの設定がもたらす効果は、定量的に把握することは困難であり、前述の政府試算においても考慮されていない。しかしながら、ルールが整備され、透明性や予見可能性が高まることは、企業に恩恵をもたらすと考えられる。

まず、サービス・投資分野でTPP参加国のうち新興国を中心に規制緩和が進められることから、日本企業にとっては、海外でのビジネスチャンスが拡大することになる。このほか、ビザの発給の迅速化、透明性の向上等も海外でのビジネスの円滑化に寄与するだろう。

また、実際に日本企業がISDS条項を用いて進出先の政府を国際仲裁機関に訴えることはほとんどないかもしれないが、こうしたルールが導入されることにより、進出先の政府から不当な扱いを受けるリスクが軽減されることになる。他方、日本はこれまでに締結したEPAにおいても、ISDS条項が盛り込まれたことはあるが、締結相手国から提訴されたことはこれまでない⁹。こうしたことを考慮すると、ISDS条項の導入により、日本が他のTPP参加国の企業から訴えられる可能性は低いと言えるだろう。

知的財産の保護の強化は、日本企業にとって海外でのビジネス環境の改善につながると考えられる。特許庁「2015年度 模倣被害調査報告」によると、日本企業の模倣被害件数は、中国、台湾、韓国、ASEAN諸国といったアジアで多く見られており、日本企業にとってはそれだけビジネス機会が不正に奪われているということになる。アジアでのTPP参加国は現在、マレーシア、シンガポール、ベトナム、ブルネイにとどまっているが、これらの国において知的財産侵害に対する取り締まりが強化されれば、その動きが他のアジア諸国に広がることも考えられる。また、地理的表示(GI)をはじめとする知的財産の保護の強化により、日本のブランド力が維持され、競争力の強化につながると期待される。TPPにより、他の

TPP参加国において商標の登録等が行いやすくなることも日本企業にとってはメリットと言えるだろう。

(3) 産業別に見た影響

TPPは、関税の撤廃、非関税分野での自由化等を通じて、さまざまな産業に影響を及ぼすと考えられる。その中で影響が大きいと考えられるのは、農業である。日本の農業は、農業従事者の高齢化等を背景に、生産額は減少傾向にある。こうした中、関税が削減・撤廃され、安価な輸入品との競争が激しくなると、打撃を受けることが懸念される。

政府の試算では、TPPの大筋合意を受けて2015年11月に取りまとめられた「総合的なTPP関連政策大綱」に基づき、生産性向上等を目的とする「攻め」と、畜産業を中心とする保護の強化といった「守り」の対策が講じられることが前提となっている。たとえば、米については、安価な輸入米の増加にともない、国内での販売価格の低下を防ぐため、政府が国産米を買い取ることにしている。畜産業については、赤字を補てんする割合を従来よりも高めると同時に、法制化することとしている。

こうした政策が実施される結果、主要な品目の生産量はいずれも維持されると試算されている¹⁰。しかしながら、関税の削減・撤廃により安価な輸入品が流入し、国内の販売価格が低下すると見込まれることから、生産額は農林水産物全体では、約1,300～2,100億円減少するとされている(図表9)。

もっとも、日本政策金融公庫「平成27年度下半期 消費者動向調査」により、消費者の食品の購入に対する意識を見ると、「割高でも国産を選ぶ」と回答した消費者の割合は、米では74.4%であるのに対して、牛肉は59.0%、豚肉は59.8%にとどまる。こうした消費者の意識を考慮すると、安価な牛肉については、需要が国産品から輸入品へシフトする可能性はないと言い切れないだろう。

TPPは、農業に対してマイナスの影響だけをもたらすわけではない。近年、農林水産物の輸出額は円安といった要因も加わって、増加が著しい。日本の農林水産物(アルコール飲料、たばこ、真珠を除く)の輸出相手国に占め

図表9 TPPによる農林水産業の生産額への影響（政府試算）

品目名	生産減少率 (%)	生産減少額 (億円)	品目名	生産減少率 (%)	生産減少額 (億円)
米	0	0	合板等	0	219
大麦	0	4	あじ	0	6 ~ 12
小麦	0	62	さば	0	6 ~ 11
砂糖	0	52	いわし	0	24 ~ 48
牛肉	0	311 ~ 625	ほたてがい	0	27 ~ 54
豚肉	0	169 ~ 332	たら	0	4 ~ 8
でん粉原料作物	0	12	いか・干しするめ	0	10 ~ 19
牛乳乳製品	0	198 ~ 291	かつお・まぐろ類	0	57 ~ 113
加工用トマト	0	1	さけ・ます類	0	40 ~ 81
かんきつ類	0	21 ~ 42			
りんご	0	3 ~ 6			
鶏肉	0	19 ~ 36			
鶏卵	0	25 ~ 53			
農産物計	-	878 ~ 1516	林水産物計	-	393 ~ 566

出所：内閣官房TPP政府対策本部「農林水産物の生産額への影響について」（平成27年12月）

るTPP参加国のシェアの合計は3割近くを占めている。これらの国の関税の削減・撤廃をはじめとする市場開放は、日本の農林水産物の輸出のさらなる増加のきっかけとなると考えられる。ただし、関税が削減・撤廃されたとしても、相手国・品目によっては検疫の関係で日本から輸出できないケースがある。関税の削減・撤廃の効果を輸出の増加へとつなげるため、輸出の増加が期待されるものから優先的に検疫に関する交渉を進める必要がある。

日本の関税の削減・撤廃は、農業だけでなく、食品製造業等に対しても影響を及ぼす可能性がある。こうした業種では、海外から原材料を安く調達できる可能性がある一方、チョコレート、ビスケットといった菓子類や加工食品等の関税も撤廃されるため、輸入品との競争が激しくなることが考えられる。外食産業等では安価な輸入品の調達という選択肢が広がるメリットが生じるだろう。

製造業では、他のTPP参加国の関税の削減・撤廃により、関税支払額の節約という点で恩恵を受ける業種があり、とりわけ自動車製造業ではその効果が大きいと見られる¹¹⁾。日本の自動車製造業では海外現地生産が進んでいるが、現地の子会社が自動車生産にあたって必要となる部品の中には日本から輸入するものもある。こうした部品には、現在、他のTPP参加国では数%の関税がかかれており、それを消費者に転嫁できない場合には、日

本企業が結果として負担していることになる。TPPにより自動車部品にかかる輸入関税が撤廃されると、関税負担が軽減されることになる。

非製造業では、他のTPP参加国における規制緩和等により、恩恵を受ける可能性がある業種がある。マレーシア、ベトナムでは、コンビニやスーパーといった小売業で規制が緩和され、海外の企業が参入しやすくなる。特にベトナムは人口が9千万人と規模が大きく、人口の年齢構成も若いことから、今後、需要が伸びると考えられ、日本企業にとっては、ビジネスチャンスが拡大することになるだろう。また、マレーシア、ベトナムでは金融業でATMの設置等に関する規制が緩和されるほか、ベトナムでは電気通信業、広告業、マレーシアでは輸送業等で規制が緩和される。

政府調達分野での合意により、マレーシア、ベトナム等の一定金額以上の公共工事等の入札に、新たに日本企業が参加できるようになる。また、チリ、ペルーでは入札の参加基準となる金額が引き下げられる。実際に、参入機会がどの程度増えるかは不明であるが、インフラ輸出の増加を目指す建設業にとって、海外における政府調達市場の拡大は好ましいことと言える。

なお、日本はすでにGPAにおいて、海外企業に市場開放を行っており、内閣官房編「平成26年度版 政府調達における我が国の施策と実績」（平成27年3月）による

と、海外企業からの調達割合は案件ベースで2.9%、一般競争入札における海外企業の落札率は1.8%となっている。日本のTPPにおける市場開放は基本的にはGPAと同様に、対象となるのは国、都道府県、政令指定都市、関係機関である。地方公共団体では、政令指定都市以外の市町村は対象外となっており、政府調達分野についてはTPPによる影響はほとんどないと考えられる。

5 今後の課題

FTAは締結すればよいというわけではなく、実際に企業に利用されてこそ、期待された効果が生じる。日本貿易振興機構「2014年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」によると、日本がEPAを締結している国・地域と貿易を行っている企業のうち、当該EPAを利用している企業の割合は4割程度となっている。企業規模別にみると大企業は54.7%であるのに対して、中小企業は33.2%であり、利用率は中小企業で低い。

日本企業が輸出する場合に、FTAを利用しない理由としては、大企業、中小企業とも「輸出量または輸出金額が小さい」といった回答企業が多くなっている(図表10)。

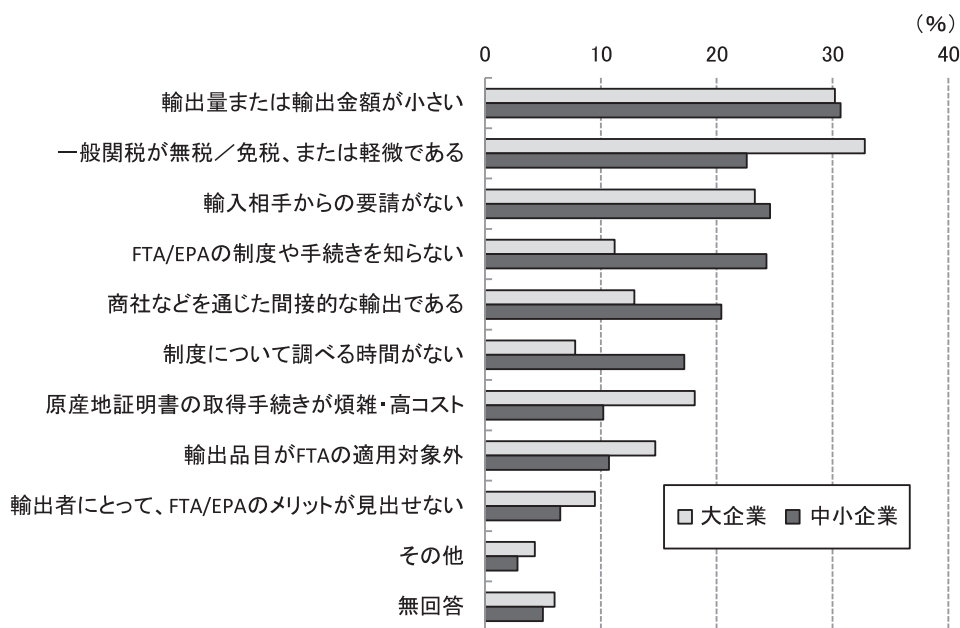
中小企業が大企業と比較して、FTAを利用しない理由として多く挙げているのが「FTA/EPAの制度や手続きを知らない」、「制度について調べる時間がない」等である。

こうしたアンケート結果は、中小企業はFTAを活用できる場合においても十分に活用できていない可能性があることを示唆している。TPPでは「中小企業」という章が設けられているように、中小企業も含め、できるだけ多くの企業によって活用されることになれば、効果はより大きくなる。

グローバル化が進展する中、日本では大企業だけでなく、中小企業も海外に進出するようになってきている。日本貿易振興機構の調査によると、中小企業が海外に進出する際に課題になっていることとして、「現地でのビジネスパートナー(提携相手)」、「海外の制度情報(関税率、規制・許認可等)」、「海外ビジネスを担う人材」、「現地市場に関する情報(消費者の嗜好やニーズ等)」が挙げられている。

TPPの大筋合意を受けて、政府がとりまとめた「総合的なTPP関連政策大綱」は、TPPの効果を日本の経済再生、地方創生に直結させるために必要な政策や、TPPの

図表10 FTAを利用しない理由



出所：日本貿易振興機構「2014年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」(2015年3月)より作成

影響に対する国民の懸念を払拭するための政策の目標を明らかにするものとされている。具体的には、農林水産分野の施策のほか、TPPの活用の推進に向けて、中堅・中小企業への情報提供や相談体制の整備や、中堅・中小企業等の新市場開拓のための総合的支援体制の強化といった支援策が盛り込まれている。こうした取り組みを、中堅・中小企業のニーズに応える形で効果的に推進していくことができるかどうか、今後の課題となる。

日本は今後、人口が減少することが見込まれており、内需が伸びづらくなる中、海外需要を取り込むことが課題のひとつとなる。TPPは貿易の自由化や海外でのビジ

ネス環境の改善を通じて日本企業にとってビジネスチャンスを広大させるものであり、海外需要の取り込みに寄与すると考えられる。国内においては、関税の削減・撤廃により輸入品が増加して、競争が激しくなる業種や企業もあるだろうが、そうした競争は、自らの強みを再認識する機会ともなり、それが海外需要の取り込みの強化につながると期待される。TPPが日本経済にとって期待されているような効果をもたらすかどうかは、企業がTPPを活用して企業業績の拡大へとつなげることができるかにかかっていると言える。

【注】

- ¹ ドーハ・ラウンドでの交渉は停滞しているものの、貿易自由化の推進においてWTOがまったく機能していないわけではない。2015年末には米国、EU（28ヵ国）、日本、中国、韓国、台湾などWTOに加盟する53のメンバーが参加して、新たに情報通信機器の関税を2024年1月までに撤廃するITA（Information Technology Agreement、情報技術協定）交渉がまとまっている。
- ² 実際に締結されているFTAの中にはEPAと大きな違いがないものもある。本稿では、基本的にはFTAと表記し、個別にEPAと呼ばれているものについて言及する場合にEPAとする。
- ³ 経済産業省（2006）によると、こうした効果はBaldwinにより「ドミノ効果」とされている。
- ⁴ RCEPには中国が、TPPには米国が参加しているものの、両者には日本、オーストラリア、シンガポール等が参加していることから、必ずしも互いに排除するものではないと考えられる。
- ⁵ このほか、マレーシアは、マレー人を優遇するブミプトラ政策をとっているといった特徴がある。
- ⁶ 交渉で用いられたHS2007による。TPPの合意内容は、最終的にはHS2012に基づくものとなっており、HS2012によると、関税を撤廃したことがない品目は901であり、このうち重要5品目は594である。
- ⁷ なお、日本はTPP参加国の中では、ベトナムから衣類や皮革製品を多く輸入しており、日本の衣類の輸入額に占めるベトナムのシェアは1割程度である。日本はベトナムとEPAを締結済みであり、ベトナムから輸入する衣類についてはすでに関税が撤廃されている。したがって、ベトナムから輸入する衣類については、TPPによる関税撤廃の影響を基本的には受けないと考えられる。
- ⁸ TPPがGDPを押し上げる効果については、世界銀行も試算を行っており、2030年までに日本の実質GDPは2.7%程度押し上げられるとされている。これは、政府の試算と同程度の結果である。
- ⁹ これまで国際仲裁機関に訴えられたケースでは、産業別では資源関連が多く、訴えられた国は新興国が多いといった傾向が見られる。
- ¹⁰ 試算の対象は、関税率10%かつ国内生産額が10億円以上の品目であり、後述する輸出の拡大にともなう生産額の増加の可能性は考慮されていない。
- ¹¹ 政府によると、他のTPP参加国の関税撤廃により、これらの国において日本の工業製品を輸入する際にかかる関税の減少額は最終年度で4,963億円となっている。このうち自動車と自動車部品の合計は2,890億円であり、全体の6割近くを占める。

【参考文献】

- 石川幸一・馬田啓一・高橋俊樹編著（2015）『メガFTA時代の新通商戦略』、文真堂
 馬田啓一・浦田秀次郎・木村福成（2012）『日本のTPP戦略』、文真堂
 経済産業省（2006）「通商白書2006」
 内閣官房TPP政府対策本部「TPP分野別ファクトシート」、内閣官房TPP政府対策ホームページ、2015年12月アクセス

環太平洋戦略的経済連携協定(TPP)が 日系企業活動にもたらす影響

Impacts of the Trans-Pacific Partnership (TPP) on Japanese business activity

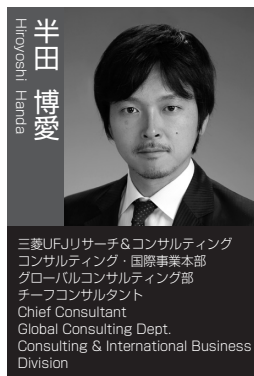
環太平洋戦略的経済連携協定（以下TPP）交渉は、2015年10月にアメリカ合衆国のアトランタで開催されたTPP閣僚会合において大筋合意が発表された。

経済力・軍事力を背景に、2049年の建国100周年を見据えながらチャイニーズスタンダードによる世界の覇権を狙う中国に対して、グローバルスタンダード、いわゆる自由競争の維持・拡大を狙うアメリカ合衆国を中心に、アジア大洋州でブロック経済を構築することで中国へのけん制作用を期待する意味合いが強い、バランスオブパワーの概念が盛り込まれた協定とTPPを位置づけることができる。

アジア大洋州でグローバルスタンダードを維持できなければ、アジアインフラ投資銀行（以下AIIB）および一帯一路構想を掲げ、ユーラシア大陸を中心にチャイニーズスタンダードの浸透を図る中国に対して世界的な対抗軸が不在となる恐れが出てくる。対抗軸不在となれば、中国の世界における影響力は拡大の一途をたどり、従来のグローバルスタンダードの転換が迫られる可能性が出てくることを鑑みると、2016年11月6日のアメリカ合衆国大統領選挙でよほどの波乱要因がない限り、TPPは正式発効の方向に進むだろう。

TPPの正式発効は、日系企業にとっては大きく3つの影響をもたらす。メリットとしては、事業規模の拡大と、生産拠点見直しによるコスト削減の2点が挙げられる。一方、デメリットとしては、海外輸入品の増加にともなう競争激化・収益性悪化の可能性が挙げられる。具体的な影響については産業ごとに異なるものの、特に影響を受ける可能性がある分野として食品分野が挙げられる。

食品分野においては、国内市場では重点5品目を中心に、各業界の川上から川下まで海外輸入品の増加にともなう収益性悪化の影響を被る可能性が想定される。もちろん、その影響は政府の各種支援措置により軽減される可能性もあるが、ただでさえ貿易自由化率が他のTPP加盟国と比べて低い状況を鑑みると、積極的な支援措置を講じる余地がどの程度あるのか疑問だ。そのため企業活動の観点からは、政府の各種支援の充実を待つよりも、米国やオセアニア等への海外への生産拠点移転や、調達コストのコントロールを目的とした海外調達拠点の強化に取り組むことで、中長期的な競争力強化を志向することが重要となるだろう。



三菱UFJリサーチ&コンサルティング
コンサルティング・国際事業本部
グローバルコンサルティング部
チーフコンサルタント
Chief Consultant
Global Consulting Dept.
Consulting & International Business
Division

A basic agreement through the Trans-Pacific Partnership (TPP) negotiations was announced at the TPP ministerial meeting held in the U.S. city of Atlanta in October 2015. The TPP can be considered an agreement that adopts the balance-of-power concept, with the strong implication that the agreement will keep China in check by forming an economic bloc in the Asia-Pacific region. Based on economic and military might, it centers on the U.S., which aspires to maintain and expand the global standard of so-called free competition, to counter China, which aims for a global hegemony based on the Chinese standard as it approaches the centennial of its founding in 2049. Failing to maintain the global standard in the Asia-Pacific region risks the absence of a global counterbalance to China, which is attempting to permeate the Eurasian continent with the Chinese standard under the Asian Infrastructure Investment Bank and the Belt and Road Initiative. Because China's global voice will gradually grow, potentially creating pressure for a change in the conventional global standard unless there is a counterbalancing voice, the TPP will likely be moved toward officially taking effect so long as no significant destabilization results from the U.S. presidential election, which will take place on November 6, 2016. The TPP officially taking effect would have three broad impacts on Japanese companies. In terms of benefits, it would expand the scale of business and reduce costs through a review of manufacturing centers. Despite this, it would be potentially disadvantageous if it leads to stiffer competition and a deterioration of profitability due to an increase in imports from overseas. While the specific impacts would vary by industry, the food industry is particularly vulnerable to this possibility. In the food industry five key products in the Japanese market, both upstream and downstream, would likely suffer deteriorated profitability with an increase in imports from overseas. This impact would, of course, be mitigated by a range of government assistance measures, but considering that Japan's trade liberalization rate is low compared to that of other TPP member states even at the best of times, it will be important to seek to bolster medium-term competitiveness by shifting U.S. and Oceania production centers overseas and working to strengthen overseas supply centers, rather than waiting to see what capacity the government has to pass and fulfill proactive assistance measures.

1 TPPが注目される背景

TPPの源流は、2002年にメキシコのロス・カボスで開催されたアジア太平洋経済協力会議（以下APEC）首脳会議でチリ、シンガポール、ニュージーランドの3カ国間で交渉が開始され、交渉の途中で参加を表明したブルネイを加えた4カ国の経済連携協定に端を発する。当該4カ国はいずれも経済成長のために自国産品の輸出強化の重要性が高い国であり、各国が強みを持つ資源を軸に相互補完する意味合いが強かった。

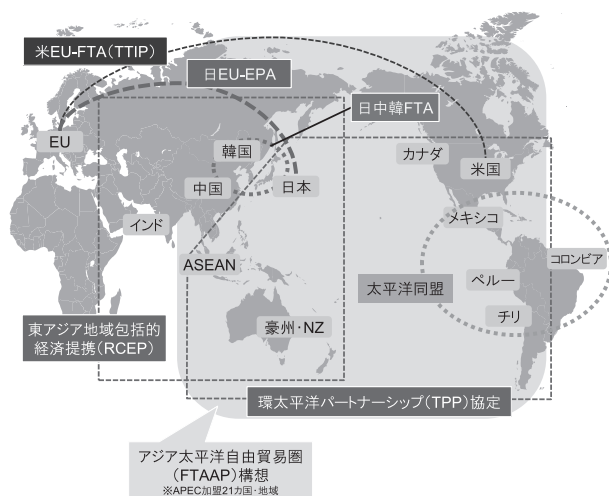
その潮目が変わったのは、2008年2月のアメリカ合衆国通商代表部代表（当時）のスーザン・シュワブ氏によるTPPに対する投資と金融の交渉への参加である。その目的は、中国のアジア大洋州における経済的・軍事的影響力の抑制にあり、具体的には2つの要因が推察される。1つ目は、アメリカ合衆国を発端としたサブプライムローンによる景気後退が鮮明となる一方、中国は引き続き高い経済成長を維持し、中長期的に経済力で脅威となる時期が早まる可能性が出てきたことである。この時期は、中国が2000年前半より対前年比で経済成長率二桁を達

成し続けていた時期であり、アメリカ合衆国の政府当局としては、当該ペースが続けば、人民元高も相まってアメリカ合衆国に対する経済的台頭が早まると判断したと想定される。

2つ目は、中国の経済成長は同国の軍事力の拡張をもたらし、尖閣諸島等、アジア大洋州における軍事的影響力を増大させていたことにある。アメリカ合衆国は2003年のイラク戦争以降、中東地域に軍事力を集中しており、その隙を突いて中国がアジア覇権を拡大していた。とりわけアメリカ合衆国にとって軍事的脅威と感じたのは、中国軍のアメリカ合衆国空母攻撃用の対艦弾道ミサイル（東風21）の開発着手と、ロシアから超音速長距離爆撃機バックファイアー（Tu-22M）の導入を表明した2007年にある。東風21が完成すれば、アメリカ合衆国の台湾戦略の見直しが必須となることに加え、中国軍がTu-22Mを保有することになれば、アメリカ合衆国本土空爆が現実味を帯びてくることとなった。

アメリカ合衆国は、TPPの従来の枠組みを利用し、中国のアジア大洋州における経済的・軍事的影響力を排除すべく、南シナ海の安全保障を求めるベトナムや、経済的

図表1 締結もしくは交渉中のメガFTAと環太平洋戦略的経済連携協定（TPP）の位置づけ



経済協定名	GDP		人口		国・地域数
	兆ドル	対世界構成比(%)	億人	対世界構成比(%)	
環太平洋パートナーシップ(TPP)協定	28.0	36.3	8.0	11.3	12
東アジア地域包括的経済提携(RCEP)	22.6	29.2	34.5	48.6	16
日中韓自由貿易協定(日中韓)	16.4	21.2	15.5	21.7	3
日EU経済連携協定(日EU)	23.1	29.9	6.3	8.9	29
EU米国間の包括的貿易投資協定(TTIP)	35.9	46.5	8.2	11.6	29
日本が参加するメガFTA TPP+RCEP+日中韓+日EU	62.0	80.2	44.8	63.1	49
米国が参加するメガFTA TPP+TTIP	46.5	60.2	13.1	18.4	40
EUが参加するメガFTA 日EU+TTIP	40.5	52.4	9.5	13.4	30
中国が参加するメガFTA RCEP+日中韓	22.6	29.2	34.5	48.6	16
ASEANが参加するメガFTA (TPP)+RCEP	43.5	56.3	39.8	56.0	21
アジア太平洋自由貿易地域(FTAAP)	44.1	57.0	28.3	39.8	21
世界	77.3	100.0	71.1	100.0	189

出所：IMF、JETRO

結びつきの強い北米自由貿易協定(以下NAFTA)圏、一定の経済力を誇り、地政学的にもアジア覇権を狙う中国に対する前線基地となり得る日本を取り込みながら加盟国を増やす動きは、まさにアジア大洋州におけるブロック経済の構築の様相を呈している。

このような背景からも、アメリカ合衆国は、TPPを中国けん制のための一機能と位置づけていると見ることができるだろう。

2 | 中国による TPP への加盟可能性

TPPに対して、アメリカ合衆国主導による中国へのけん制効果としての機能が期待される中、中国はTPPをどのように評価し、対峙しようとしているのであろうか。中国の基本的な戦略としては、表向きはTPPには加盟せずにTPPがもたらす影響を幹極めつつ、水面下でアメリカ合衆国および親米国への対抗軸を形成するための活動を活発化すると見られる。

中国の国家発展・改革委員会は、2015年4月に第13次5ヵ年計画編成作業始動記者会見を開催した。その際に、徐林発展計画司長は「アメリカ合衆国が主導するTPP、TTIP¹といったハイレベルの自由貿易・投資ルールは、わが国の将来の発展に対して深遠な影響を及ぼす。」と発言していることから、TPPが中国にもたらす影響を真剣に見極めようとしている姿勢がうかがえる。

ただ、TPPを脅威ととらえつつも、当面は習近平政権の権限掌握の一環として国有企業を強化する必要があるため、そもそも国有企業改革を加盟条件のひとつに据えるTPPへの参画は難しい状況にある。加えて、2013年の国際標準化機構(ISO)総会における張曉剛氏の理事長就任等、国際競争ルールでチャイニーズスタンダードの浸透を狙う中国にとって、アメリカ合衆国主導のグローバルスタンダードの競争ルールを受け入れることは本来的には積極的でない側面もある。

そのため、TPPによる影響が想定されつつも、TPPと対峙することが不可避な状況下にある中国としては、グローバル覇権を巡る新たな対抗軸の形成に腐心する戦略

を採るだろう。その具体的な方策として、TPP締結国との二国間FTA締結によるTPP経済圏の効力の弱体化と、「一帯一路構想」とAIIB設立にともなう世界各国との関係強化が挙げられる。

TPP締結国との二国間FTAについては、日中韓FTA交渉や2015年6月のTPP締結国であるオーストラリアや、今後参加を表明している韓国とのFTA締結等が挙げられる。TPPとは経済協定上の検討項目が異なるものの、これらTPP陣営に近い国と新たに経済協定を締結することで、TPPによるブロック経済化の抑制に一定の効果を上げることになるだろう。

2014年11月に習近平中国国家主席が提唱した一帯一路構想は、ユーラシアを結ぶシルクロード経済ベルトと、中国、東南アジア、スリランカ、アラビア半島の沿岸部、アフリカ東岸を結ぶ海上シルクロードの2つの地域で、インフラ整備、貿易促進により一大経済圏を構築しようとする構想である。すでに対象国約60カ国の他、ASEAN等当該地域における国際組織も支持を表明する等、中国の内需や投資を基点にさらなる経済発展を図ろうとする国々から一定の期待を持って受け止められている。一帯一路構想のインフラ整備に対する資金についても、習近平中国国家主席が2013年のAPECで提唱したAIIBが2015年12月に発足し、北京とイラクのバクダッドを結ぶ鉄道が初融資先になる等の動向が見られる。このように、インフラ整備に向けた具体的な実績も表れつつある点も、一帯一路構想への期待が高まっている要因と考えられる。

アメリカ合衆国は、インド、オーストラリア、フィリピン、ベトナム等と太平洋・大西洋でのシーレーンにおける経済・軍事面での連携を強化し、すでに海上シルクロードでは中国の影響抑止に向けた活動が活発化している。一方中国は、欧州とすでに中国武漢発の鉄道で自動車・家電等を中心とした貿易拡大が進展しており、さらに鉄道インフラを中心に各国との関係強化を図っていることを鑑みると、まずはアメリカ合衆国および親米国家の影響が及びづらいシルクロード経済ベルトを優先し

で活動していると考えるのが妥当だろう。

3 | TPP の概要

(1) TPP の特徴

TPPは、メガFTAの枠組みとして、アジア大洋州では中国が主導権確保を握る東アジア地域包括的経済連携（以下RCEP）と比較されることが多い。そこで、RCEPとの相対比較の観点からTPPの制度的特徴を整理したい。

①貿易自由化率の高さ

RCEPでは、一国の全貿易品目のうち、関税がなく自由に貿易できる品目数の割合である「貿易自由化率」が80%に留まることにに対し、TPPは貿易自由化率が最高95%を超えることになる。ただし、日本を除く11カ国は99%以上の品目で関税撤廃する方針であり、日本の貿易自由化率は相対的に低く、大筋合意以降、日本の自由化率が変動する可能性につき留意する必要がある。

②検討項目の包括性の高さ

TPPは、RCEP等従来のFTAの通商協定の枠組みで対象としてこなかった政府調達、環境、労働、国有企業等

図表2 主要なメガFTA、AECの交渉参加国と交渉分野

- アジア太平洋経済協力会議(APEC)での経済連携構想で2006年に米国が提案。米国は将来的に中国を含めてTPPの参加国をAPEC全体に拡大することを構想
- 一方で、中国はRCEPでの主導権確保を狙いつつも、交渉が難航。当初は2015年末までの大筋合意を目指していたが、農業分野での関税率引き下げに難色を示し大筋合意に至らず。また、**TPPやFTAAPの交渉分野に対してRCEPの貿易自由化率は原則80%と限定的**。広域FTAの基盤にならない可能性がある

項目	RCEP	FTAAP	TPP
物品貿易	●	●	●
サービス貿易	●	●	●
投資保護・自由化	●	●	●
知的財産	●	●	●
競争・国有企業	●	●	●
電子商取引	▲	●	●
政府調達		●	●
環境		●	●
労働		●	●
紛争解決	●	●	●
基準認証・規制協力		●	

出所：JETROをもとに三菱UFJリサーチ & コンサルティング分析

まで幅広く統一ルールを設けることで、よりグローバルスタンダードでの企業活動が求められることになる。これら枠組みは、どちらかと言えば新興国の企業活動ルールの向上を意図しており、たとえばマレーシアやベトナムにおける公共事業への外資系企業の入札参画や、国有企業の活動制限や民営化等にもなう国有企業活動領域への新規参入等、日系企業にとっても既存の国内ルールに近い形で新たな事業機会が生じることになる。

(2) TPP の概要

内閣官房TPP政府対策本部が2015年10月5日に公表した「環太平洋パートナーシップ協定（TPP協定）の概要」において、TPPの大枠の方向性が示された。大きくは「TPP協定の意義」「市場アクセス交渉の結果」「ルール分野の概要」の3項目から成るが、2016年2月のTPP参加表明国による署名以降、ルール分野の概要のうち、TPP交渉で示された方向性と、各国法制度との整合性の調整が重要論点となる。

個別分野の詳細については各国の今後の合意形成が待たれるが、TPP制度の中でも最も経済活動に影響を及ぼすと想定される物品市場アクセス（関税率）に関する各種制度の概要は以下の通りである。

①原産地規則の統一

TPP特恵税率の適用が可能な12カ国内の原産地規則（物品の原産地「国籍」を明らかにすること）を統一することで、事業者の制度利用負担を緩和する。

②自己証明制度の適用

従来は事業者が国内の商工会議所で手続を行っていたが、TPP適用にともない輸出者、生産者、輸入者が自ら原産地証明書を作成することが可能となる。

③付加価値基準（工業品等）

工業品では付加価値基準が適用され、複数の締結国における付加価値の足し上げ・累積により、規定の水準を満たし、原産品として認可されやすくなる。そのため日系メーカーにとっては、TPP締結国内における既存の生産拠点の維持と同時に、TPP非締結国からの生産拠点移転可能性が見込まれる。

図表3 TPP交渉で検討されたテーマ

	No.	分野	規定内容
関税率 関連項目	1	物品市場アクセス	・ 関税撤廃や削減の方法について ・ 内国民待遇など物品の貿易を行う上での基本ルール
	2	原産地規則	・ 関税の減免対象となる原産地の認可基準と証明制度など
	3	貿易円滑化	・ 貿易規則の透明性向上、貿易手続きの簡素化など
	4	衛生植物検疫	・ 食品安全の確保、動植物の病気感染の防止措置について
	5	貿易の技術的障害	・ 製品や生産工程における規格が、貿易上の不執拗な障害になることを防止
	6	貿易救済	・ 特定製品の輸入増加によって生じる国内産業への被害を、国内産業保護のために一時的にとることが可能な緊急措置
	7	政府調達	・ 内国民待遇の原則や入札の手続きなどのルール
競争ルール 関連項目	8	知的財産	・ 知的財産の十分な保護、模倣品や海賊版に対する取締り
	9	競争政策	・ 貿易・投資の自由化から得られる利益の保護のため、競争法、政策の強化・改善、政府間の協力について
	10	越境サービス	・ サービス貿易に対する無差別待遇や数量規制など、貿易制限的な措置に関するルールの設置について
	11	一時的入国	・ 貿易・投資などのビジネスに従事する自然人の入国および一時的な滞在の要件や手続きなどに関するルール
	12	金融サービス	・ 金融分野の越境サービスの提供について、金融サービス分野での特有の定義やルールについて
	13	電気通信	・ 通信インフラを有する主要サービス事業者の義務など
	14	電子商取引	・ 電子商取引のための環境・ルールを整備する上で必要となる原則など
	15	投資	・ 内国民待遇、最恵国待遇、投資に関する紛争解決手続きなどについて
	16	環境	・ 貿易や投資促進のために環境基準を緩和すべきでないことなどについて
	17	労働	・ 貿易や投資促進のために労働基準を緩和すべきでないことなどについて
	18	制度的事項	・ 協定の運用などについて当事国間で協議などを行う「合同委員会」の設置やその権限などについて
	19	競争解決	・ 協定の解釈の不一致などによる締約国間の紛争を解決する際の手続きなどについて
	20	協力	・ 協定の合意事項を履行するための国内体制が不十分な国に技術支援や人材育成を行うことなどについて
	21	分野横断的事項	・ 複数の分野にまたがる規制や規則が、通商上の障害にならないよう規定を設置

出所：内閣官房TPP政府対策本部

④関税番号変更基準（食品等）

主に食品分野では、出品のHSコードと材料のHSコードとを比較し、両者がいずれかのレベルで異なれば、材

料のすべてまたは一部が非原産材料であっても輸出品は出品の原産地と認められる。

(3) TPPの正式発効までのスケジュール

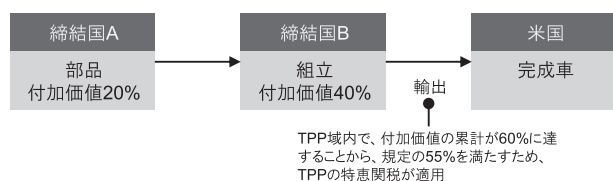
TPPは、2016年2月4日の署名以降、各国における議会承認手続きが開始された。通常TPPは、すべての現署名国が国内法上の手続きを完了させた段階で、寄託者であるニュージーランドに通報した日から60日後に発効することになる。

ただし、すべての現署名国の合意形成が必要となると、正式発効に向けたハードルが高くなるため、TPPの大筋合意では、但し書きで「署名から2年以内(2018年2月4日以前)にすべての現署名国が通報しなかった場合、TPP域内のGDP総額(2013年)の85%を占める、少なくとも6カ国が国内手続きを完了させた旨を通報すること」を明記していることから、アメリカ合衆国、日本、現加盟国4カ国(ブルネイ、チリ、ニュージーランド、シンガポール)の計6カ国に加え、カナダ、オーストラリア、メキシコのうち1カ国で国内手続きを完了させることが現実路線となる。

図表4 付加価値基準の事例

(事例)「完成車」の対米輸出のケース

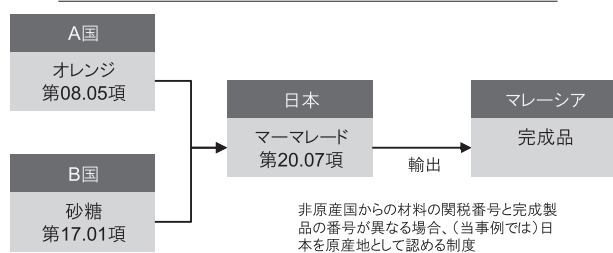
※域内の部品や組み立ての付加価値の合計が全体の55%以上を満たす場合に限り、関税が優遇される



出所：内閣官房TPP政府対策本部、税関ホームページ

図表5 関税番号変更基準の事例

(事例)「マーメイド」の対マレーシア輸出のケース



出所：内閣官房TPP政府対策本部、税関ホームページ

4 TPP 正式発効に向けた主要国の国内手続概況

TPPは2016年2月に署名されて以降、各国国内手続が順調に進めば署名日から2年以内で正式発効する見通しであるが、そもそもTPP参加国は、国内手続を推進するうえでどのような状況にあるのだろうか。ここではTPP正式発効の鍵を握る主要国を中心に俯瞰していきたい。

結論としては、アメリカ合衆国大統領選挙の行方次第ではあるが、アメリカ合衆国がTPP国内手続を完了することができれば、署名後2年以内での締結は実現性を帯びると見ている。

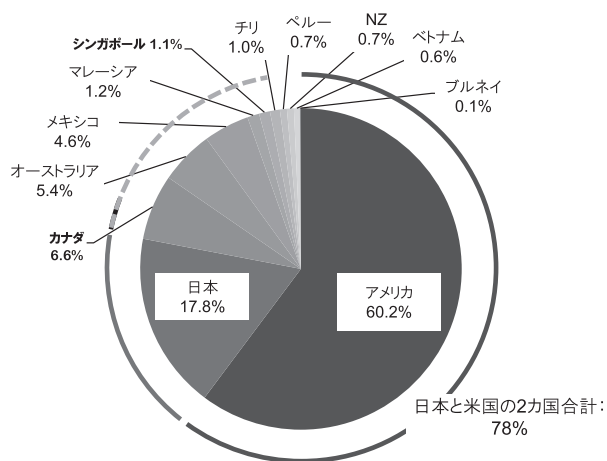
(1) 最重要国

①アメリカ合衆国（2013年GDPの60.2%を構成）

TPP締結に向けて想定されるリスクとして、2016年11月のアメリカ合衆国大統領選挙の行方が試金石となるだろう。共和党は、2016年5月3日の米中部インディアナ州予備選でドナルド・トランプ氏（以下トランプ氏）が勝利し、テッド・クルーズ氏が選挙戦からの撤退を表明し、トランプ氏が指名獲得を確実にした。民主党は依然として選挙戦が繰り広げられているも、ヒラリー・クリントン氏（以下クリントン氏）優勢の状況にあり、バーニー・サンダース氏による大逆転劇がない限りはクリントン氏が指名を獲得する見通しである。

仮にトランプ氏が大統領に就任する場合、公約でTPPに反対を表明している以上TPPの正式発効は暗礁に乗り上げる可能性が高い。また、クリントン氏も当初TPP賛成の立場から翻って、雇用の増加、賃金の増加、安全保障の強化をTPP正式発効の3条件と位置づけている。クリントン氏が大統領に就任すれば、実務レベルで再びTPP正式発効を推進する声も聞かれるが、リーマンショック以降の堅調な経済成長や、ここ数年の失業率の改善、安定したインフレ率等マクロ指標を見る限りはアメリカ合衆国民の生活水準は豊かになる一方、所得格差の拡大による不公平感の是正に神経を尖らせざるを得ず、TPP正式発効に向けた慎重な舵取りが求められることには変わりないと思われる。

図表6 TPP締結国における経済規模の割合



出所：IMF「World Economic Outlook Database」

②日本（同17.8%を構成）

TPPの正式発効は、農林水産業の保護とのバランスを見極めつつも、中国の経済的・軍事的台頭にアメリカ合衆国と共同で対峙するうえで重要な政策課題と位置づけられる。ただし、足元アメリカ合衆国の大統領選挙の行方次第でTPPの検討方針が変わる可能性があることに加え、2016年7月に予定されている参議院選挙を控えて選挙公約からTPPの文言を外すなど、国内世論を見極めつつ慎重対応することが予想される。

(2) 重要国

アメリカ合衆国と日本に加え、TPP正式発効の条件である「原署名国の2013年のGDPの合計の85%以上」を満たすうえで一定のGDPを達成しているカナダ、オーストラリア、メキシコのTPPを巡る足元の動きについても押さえていく必要がある。

③カナダ（同6.6%を構成）

自動車産業を中心に、総輸出額の約7割をアメリカ合衆国が占めるカナダにとって、NAFTAに次ぐ自由貿易圏への参画は、日本等アジアを中心に新たな市場を開拓するうえで有効な手段と評価されてきた。特に資源系の日本市場への輸出増への期待は高く、アメリカ合衆国大統領選挙の行方を横目で見つつも、基本的には産業界を中心にTPP加盟に前向きな姿勢を採っている。

ただし、2015年11月に、それまでTPP加盟を推進

してきた保守党のハーパー政権から自由党のジャスティン・トルドー政権に移行したことで、不透明なTPP交渉過程の棚卸しやパブリックコメントの実施等しかるべき手続きを踏みながらTPPの正式発効の是非を慎重に検討する方向で進んでいる。

なお同国は、後述するオーストラリア等農産物輸出国14カ国とともに、農産物貿易の自由化を主張する「ケアンズグループ」を構成している。

④オーストラリア（同5.4%を構成）

カナダと同様ケアンズグループに所属しており、英国との貿易減少後は貿易額の大きい国を中心に二国間FTAを推進、主要輸出品である農作物を中心に徹底した関税撤廃戦略を採る国でも知られる。すでにアメリカ合衆国と日本とはFTAを締結しており、TPP参画による経済的恩恵は限定的という評価もある。たとえば2016年1月に世界銀行が公表したレポートによれば、オーストラリアの2030年までのGDP押し上げ分が0.7%増に留まると指摘されている。

ただ、牛肉等一部品目の関税障壁の緩和によるさらなる輸出拡大が見込まれることは間違いなく、加えてアジアオセアニア地域との政治的・経済的関係の強化に向け、TPPを一手段として活用する方向にあると推察される。

⑤メキシコ（同4.6%を構成）

NAFTAを通じてTPP締結国内でも最も経済力の大きいアメリカ合衆国との貿易関係を強化してきたが、オーストラリアやニュージーランド等先進国に加え、マレーシアやベトナム等今後経済発展が見込まれる新興国に対して主力の自動車・通信機器を中心に輸出機会が増えることもあり、TPP加盟に対しては経済団体含め総合的に賛成の立場を採っている。

主要輸出品である自動車に関しても、域内調達率でおおむね45%以上の水準を維持できたため、メキシコ以外の国から直接アメリカ合衆国に輸出することによる事業機会の損失にも一定の歯止めをかける方向で調整が進んだことも加盟に前向きな要因として挙げられる。

5 | TPP 正式発効が日系企業活動にもたらす影響可能性

それではTPPの正式発効は、国内外における日系企業の企業活動に対してどのような影響を及ぼすのだろうか。もちろん、日系企業の中でも手がけている品目・サービスは各社各様であり、本格的な影響の検証に向けては各社ごとのサプライチェーンの現状を踏まえ、関税率の変化に加え、為替リスクや各国産業政策等を総合的に評価する必要がある。

そのため本稿では、個別品目を深掘するのではなく、国内および海外での主要セクターに焦点を当てながら、日系企業の活動に対する影響の可能性について考察を加えていきたい。

（1）TPP 正式発効による影響の基本的な考え方

TPPの正式発効は、TPP域内のすべての企業にとって①クロスボーダーでの事業規模拡大と損失可能性、②サプライチェーンの再構築によるコスト削減可能性の2つの影響要素を持つ。ただ実態としては、企業の活動エリアによってこれらの影響要素を重視する背景は異なると考えている。たとえば日系企業の場合、日本国内では海外輸出にともなう事業規模拡大が期待される一方、米国やメキシコ、オーストラリア等からの安価な品目が輸入されることにより国内競争が激化する可能性がある。そのため日系企業としては、単に事業規模拡大を志向するのみならず、来るべき競争に備えていかにコスト削減を実現できるかもあわせて検討する必要がある。

一方海外での活動の場合、日系企業にとってはTPP参加表明国において関税削減効果を最大限享受するための最適な生産拠点の見直しを検討する機会と位置づけることができる。ただし、ベース関税が低い場合は、そもそも為替レートの変動で吸収される場合もあるため、その生産拠点移転効果は慎重に見極める必要がある。

以上の基本的な考え方を踏まえ、まず「国内企業活動」と「海外事業活動」に分類し、前者は特に事業規模拡大と損失可能性、後者は生産拠点の再構築という観点を中心にTPP批准の影響可能性について考察する。

（２）国内企業活動への影響可能性

TPP 正式発効による全品目の貿易自由化率は95%超に上る中、農林水産物についても従来の経済協定以上の関税撤廃の流れに組み込まれることとなった。特に日々の食生活に影響の大きい重要5分野（米、麦、甘味資源作物、牛肉・豚肉、乳製品）は総品目数586品目のうち撤廃品目は174品目に留まり、関税撤廃率は29.7%に抑えられた。品目数の観点だけで見れば関税維持が保たれたようにも見えるが、品目ごとの関税撤廃状況を見ていくと、特に「豚肉」、「乳製品」、「麦」の3分野においては原料分野も含め関税が撤廃され、サプライチェーン全体、ひいては各業界全体に影響を及ぼす可能性があると考えている。

これら食品分野の海外輸出に関しては、2010年に経済産業省内にクール・ジャパン室が開設され、以降クールジャパン戦略のもとで日本の食の海外発信強化が図られたり、2014年より農林水産省主導のもとでグローバル・フードバリューチェーン戦略が推進され、当該戦略の中で食のインフラ輸出と日本食の輸出環境の整備が謳われる等、官の支援が追い風となっている。ただし海外輸出に関しては、各社によってマーケティング戦略も異なるため、その具体的な方向性については今後のTPPの動向を見極めつつ、ベストプラクティスを収集・整理しつつ分析・研究を進めていきたいと考えている。

そのため本稿では、まず上記3分野における具体的なマイナスの影響可能性について焦点を当てることとしたい。

①豚肉分野

豚肉分野は、2000年のBSE（牛海綿状脳症）問題や2004年の鳥インフルエンザ問題等の発生による需要が増加する一方、養豚農家の減少にともなう生産量の伸び悩みが続いている。この需給ギャップを埋めるために、従来より海外からの原料調達が行われており、ハム・ソーセージ、ベーコン等の加工品向けとして豚肉が輸入されてきたが、TPP 正式発効にともない、輸入豚肉に課せられてきた従課税・重量税が10年目で完全撤廃されることとなった。これが実現すれば安価な豚肉の輸入が進む

図表7 TPPで関税を撤廃する品目数

分類	品目数	関税を撤廃する品目数	関税撤廃率
全品目 （日本が輸入する農林水産物と工業製品の合計）	9,018	8,575	95.1%
農林水産物	2,328	1,885	81.0%
関税撤廃したことがないもの	834	395	47.4%
重要5品目 （米、麦、甘味資源作物、乳製品、牛肉、豚肉）	586	174	29.7%
重要5品目以外 （特産畑作物、果樹・野菜、鶏肉、林産物、水産物等）	248	221	89.1%
関税撤廃したことがあるもの	1,494	1,490	99.7%

出所：内閣官房TPP政府対策本部

ことになる。

食肉加工事業者の観点からは、原料調達コストを引き下げつつ、商品販売価格を維持することでマージン拡大を志向するも、大手加工食品ベンダに規模で太刀打ちできない中堅・中小事業者が輸入豚肉を使用して商品販売価格を値下げする動きが広がれば、「商品販売価格の下落による収益性悪化→食肉加工事業者の輸入豚肉の調達増→ノンブランド豚を中心とした養豚業者の事業縮小・倒産→輸入豚肉への依存拡大」といった収益性悪化のサイクルが生まれるだろう。

中でも特にマイナスの影響を受けやすいのは、中堅・中小の食肉加工事業者であろう。総合商社が一部出資するような大手食肉加工事業者の場合、総合商社のネットワークを活用しつつ、調達力を活かし一定程度的コスト削減を図ることが可能である。加えてその資金力をもって、海外の原料調達拠点を新設・強化する戦略も採りうるため、自助努力による調達コストのコントロール余地は大きい。一方、中堅・中小食肉加工事業者の場合は、大手食肉加工事業者と比べて調達コストが割高となり、かつ自前で海外に調達拠点を設けるための体力も限られる傾向にあるため、価格競争が厳しくなる結果、ブランドや技術力等で独自の立ち位置を見出せない限り、業界内での生き残りが難しくなる可能性も出てくるだろう。

②乳製品分野

乳製品分野は、安定供給と中小酪農家の交渉力強化の

図表8 TPP批准にともなう影響想定品目別将来展望仮説

分類	主要品目	関税		将来展望仮説	要因
		現行	TPP批准後		
豚肉群	原料・一次加工 豚肉・豚くず肉 (生鮮・冷蔵・冷凍)	従価税 4.3% 従量税482円/kg	撤廃 (10年目)	・養豚・精肉事業者減少に伴う海外豚肉の流入加速	・価格競争力の低いソムブランド豚事業者(養豚・精肉)の海外産豚肉への代替
	二次加工 豚肉調製品 (ハム、ベーコン等)	従価税 8.5% 従量税614円/kg	撤廃 (11年目)	・中堅・中小食品ベンダの収益悪化 ・食品業界全体の収益力の低下	・大手商社からの出資受入や現地生産による調達競争力を持つ大手食品ベンダと異なり、中堅・中小食品ベンダは調達コストが割高となり易い ・中堅・中小食品ベンダを中心とした海外産豚肉への切り替えに伴う価格の下落
牛肉群	原料・一次加工 牛肉	38.5%	9% (16年目)	・養牛・精肉事業者の減少に伴う海外牛肉の流入加速	・価格競争力の低いソムブランド牛事業者(養牛・精肉)の海外産牛肉への代替
	二次加工 牛肉等調製品	10-50%	撤廃 (16年目)		・但し、牛肉は豚肉と比べブランド化が進んでおり、代替は緩やか
穀物群	一次加工 小麦粉	マークアップにより国内農家を保護	マークアップの45%削減	・中小製粉メーカーの収益悪化	・小麦農家の減少により小麦輸入自由化を促進。国家貿易がなくなれば、中小は従来よりも高い価格で小麦粉を購入せざるをえなくなり、収益悪化につながる
	二次加工 マカロニ、スパゲティ	30円/kg	12円/kg (9年目)	・業界全体の低収益化	・川下のパスタ、マカロニなどの加工品ベンダが安価な輸入品との競争が激化
乳製品群	一次加工 ナチュラルチーズ (チェダー、ゴダ等)	29.8%	撤廃 (16年目)	・事業ポートフォリオの縮小	・関税撤廃による価格競争激化、チーズ向け乳価の低さを背景とした一部競争力のある商品を除いたチーズ生産量の縮小 ・結果的に、チーズの副産品のホエイの生産量も減少
	二次加工 プロセスチーズ	40%	0% (11年目) ※枠内のみ		
	一次加工 ホエイ	25%	撤廃 (21年目)	・業界全体の収益悪化	・輸入ホエイが乳飲料に使用されることによる牛乳小売価格及び収益性の悪化(但しホエイの撤廃時期は20年以上先の話のため、足下の影響は限定的)
	一次加工 牛乳	30%	—		

出所：三菱UFJリサーチ & コンサルティング分析

観点から、生乳の流通を農協(JA)が一手に担ってきたが、近年は政府規制会議で抜本改革が唱えられる等、TPPと同時並行で規制改革が進んでいる分野である。詳細な影響については、TPPと同時に規制改革の動向も踏まえる必要があるが、本稿では、あくまで現時点の要素を加味したうえで特に影響を受ける可能性がある品目として、「チーズ」「ホエイ」「飲用牛乳」の3点に焦点を当てたい。

まず目を向けるべきは、国産チーズの生産量の減少可能性である。チーズは生乳に酵素を加えて凝固したものをカードとホエイに分離し、カードを熟成させたものが加工・販売されている。チーズは、乳を固めて発酵熟成させたナチュラルチーズと、ナチュラルチーズを原料としたプロセスチーズに大別されるが、TPPが正式発効すると、プロセスチーズの原材料として使用されるナチュラルチーズの関税29.8%が正式発効後16年目で撤廃され、より安価な海外産チーズが市場を席巻するようになる。加えてプロセスチーズの枠内関税40%もTPP正式発効後11年目で撤廃される見込みとなっており、そうすればチーズ産業全体で価格競争が激化し、収益性が

悪化することが考えられる。

国内チーズ事業者が収益性悪化によりチーズの生産量を減産することになると、連産品であるホエイも減産することになる。ホエイは国内市場の流通量が明確に把握されていない品目だが、生クリームの代替原料や、乳飲料(コーヒー牛乳、いちご牛乳等)に用いられることが多い。

国内乳業メーカーは、チーズ等の一部製品分野での厳しい戦いに備え、生乳を加熱殺菌した飲用牛乳、およびはっ酵乳(ヨーグルト)、加工乳(低脂肪乳等)・乳飲料等の分野に注力する動きが見られる。特に牛乳のプレミアム化は足元で見られる顕著な動きであろう。ただ、国産ホエイが減少すると、輸入ホエイが増加し、ホエイを原料として使用する乳飲料の低価格化が進む可能性がある。乳飲料は、飲用牛乳と末端消費価格差で一定水準が維持されているため、乳飲料の低価格化は、結果的に飲用牛乳の低価格化をもたらす、当該品目でも低収益化につながる可能性がある。

海外ホエイは、タンパク質含有量25%未満のものが

TPP正式発効後16年目、45%以上のものが同6年目に撤廃される等、時限措置が設けられているが、長期的にこれら安価なホエイが流通するようになれば、経営資源を高付加価値分野に振り向けたはずの戦略そのものが成り立たなくなり、乳製品業界全体が厳しい環境に置かれることとなるだろう。

③小麦分野

小麦分野については、小麦農家、製粉（加工）事業者といったサプライチェーン全体で影響を受ける可能性が想定される。TPP交渉により、輸入小麦に対する枠内関税は維持されることとなったが、マークアップが45%削減されることとなった。マークアップとは、国産小麦農家の経営所得安定対策のための財源として使用されており、国産小麦農家の保護という観点では関税と同義である。近年のマークアップは年間約800億円であるが、この約半分が削減されるとなると、国産小麦農家の経営基盤が弱体化し、結果的に国産小麦の生産量が減少し、結果的に海外小麦に依存せざるを得ない構造となる。

加えて製粉メーカーは、国産小麦よりも調達量や品質

が安定している海外産を好む傾向が強く、国産小麦農家の減少により政府への影響力が減少すれば、自然と海外小麦の優位性が高まることとなるだろう。

また、製粉・加工分野では、大口市場でかつコモディティ的要素の強いスパゲティ、マカロニの重量税がTPP正式発効後9年間かけて段階的に削減されることから、競争環境の激化が予想される。すでに製粉業界は高度経済成長期の400社超から、足元では約50社程度に集約されているものの、これら小麦、製粉両分野で価格下落圧力が強まれば、さらなる業界再編は避けられない。業界最大手の日清製粉でこそ2013年のニュージーランドのチャンピオン製粉の買収や、2014年のカーギルグループ等からアメリカ合衆国4製粉工場の買収を実施する等、海外調達先の強化を進めているが、日清製粉以外で調達拠点を拡充に向けて積極的な投資を進めている企業は限定的である。

（3）海外企業活動への影響可能性

海外企業活動については、国内企業活動の重点5品目のように、特定品目・分野にその影響を絞ることが難し

図表9 主要な食品類のベースレートと撤廃時期（出し地：日本、仕向地：米国）

	品目	HSコード(2010)	ベースレート	撤廃期間	輸出入のトレンド
肉・乳製品	牛肉(生鮮および冷蔵)	02011050	10%~26.4%	0~16年目撤廃	
	牛肉(冷凍)	02021050	10%~26.4%	0~16年目撤廃	●撤廃までの期間は、無関税の輸入枠を新設。発効初年度は3,000トン
	鶏肉(七面鳥、生鮮・冷蔵・冷凍)	02072540	10%	5年目撤廃	
	ミルク及びクリーム(濃縮、乾燥、砂糖などの甘味料を加えたもの)	04022905	17.5%	10年目撤廃	●
	ヨーグルト	04031005	20%	10年目撤廃	
	ホエイ及び調製ホエイ	04041008	13~14.5%	10年目撤廃	
	バター、デイスプレッド	04052050	10%	10年目撤廃	
	フレッシュチーズ	04061002	10%	10年目撤廃	
	おろしチーズ、粉チーズ	04062015	10~20%	10年目撤廃	
	プロセスチーズ	04063005	10~20%	10年目撤廃	
青果類	ブルーベインドチーズ	04064044	12.8~20%	10年目撤廃	●
	リーキ(生鮮・冷蔵)	07039000	20%	10年目撤廃	
	カリフラワー(生鮮・冷蔵)	07041040	10~14%	5年目撤廃	
	芽キャベツ(生鮮・冷蔵)	07042000	12.5%	5年目撤廃	
	にんじん、かぶ(生鮮・冷蔵)	07061005	14.9%	10年目撤廃	
	アスパラガス(生鮮・冷蔵)	07092090	21.3%	10年目撤廃	
	セルリー(生鮮・冷蔵)	07094020	14.9%	10年目撤廃	
	ほうれん草(生鮮・冷蔵)	07097000	20%	10年目撤廃	
	冷凍野菜	07101000	11.2~14%	5年目、10年目撤廃	
	乾燥野菜	07122020	21.3~29.8%	10年目撤廃	
	カッサバ芋	07141020	11.3%	5年目撤廃	
	パパイア、メロン、すいか(生鮮)	08071910	12.8~29.8%	10年目撤廃	
	ストロベリー	08111000	11.2%	5年目撤廃	
	ブルー(乾燥)	08132020	14%	5年目撤廃	
	トマト調製品	20021000	12.5%	10年目撤廃	
	野菜調製品	20049085	11.2~11.4%	5年目、10年目撤廃	
	ジャム、フルーツゼリーなど	20071000	10~29.8%	5年目撤廃	
	トマトケチャップその他のトマトソース	21032040	11.6%	10年目撤廃	

注：生鮮食品、加工食品の内、米国向けのベースレートが10%以上の品目に絞り込みの上表示

出所：経済産業省ホームページを基に三菱UFJリサーチ＆コンサルティング作成

いため、日系企業にとって産業の裾野の広い分野(自動車分野、食品分野、アパレル分野、家電分野)に焦点を当てながら考察を加えていく。

①自動車分野

自動車分野については、そもそも完成車の関税撤廃率が軒並み1桁前半に留まり、為替の方がサプライチェーンに影響を及ぼす傾向が強い中、完成車メーカーがTPP正式発効をトリガーとして生産拠点をドラスチックに変えることは想定しづらい。そのためサプライヤーがTPP正式発効の影響をどのようにとらえているかが重要な論点となるが、自動車部品分野については部品数が多岐に渡ることに加え、生産拠点の選定要素も関税率以外に多数の要素をもとに検討されることから、ここではTPP正式発効により今後想定されるトレンドに留める。

■メキシコへの生産拠点移管・強化

メキシコは、1994年よりNAFTAの一員として北米向けの完成車・自動車部品の供給拠点と位置づけられていたことに加え、2000年にEUとFTAを締結、2005年4月に日本との経済連携協定を締結し2015年4月までにほとんどの分野で関税が撤廃されたこと等から、先進国を中心とした巨大市場へのハブとして機能しつつある。

サプライヤーにとっては、巨大市場へのアクセスという観点からは魅力的だが、TPPの原産地基準は55%とNAFTAの域内付加価値比率62.5%と比べて低いため、TPP域内で原産地基準を満たすことができればあえて生産拠点をメキシコに設けなくとも関税撤廃の恩恵を受けることが可能となる。メキシコの位置づけについては、輸出拠点として事業規模拡大を志向するか、販売拠点として位置づけるかを中長期的な投資回収の観点から見極めることがポイントとなるだろう。

■他国への生産拠点移転リスクを踏まえたタイのTPP加盟可能性

中国との関係を強めてきたタイも、今後少子高齢化社会を迎え内需が大幅に伸びることが難しく、かつ近隣諸国の経済発展にともなう外資企業の投資に凌ぎを削る中、中国に次ぐ輸出先であるアメリカ合衆国との関係を

反故にすることは妥当な判断ではない。

仮にTPPへの加盟が滞ると、今後世界の一大輸出拠点としてさらなる脚光を浴びるメキシコに生産拠点を移転もしくは強化する動きが出てきて、結果的に自動車産業でも輸出競争力を失う可能性も秘めている。2016年6月1日には、ソムキット副首相が訪日の際に「新メンバーを受け入れるのであれば、タイはすぐに参加する」と明言し、TPP参加国に協力を求める考えを明らかにした。自動車産業を中心とした輸出産業に依拠している以上、農業従事者に一定の配慮を示しつつも、最終的にはTPPへの参加に傾く可能性は一定程度存在していると考えられる。

タイがTPPへの加盟を実現するためには、当然ながらアメリカ合衆国との関係を構築していくかが重要な鍵を握る。タイで2014年5月の軍事クーデターが発生して以降、アメリカ合衆国はタイの軍事政権誕生を批判し、タイでの軍事演習を中止する等、両国間の関係が冷え込みつつあった中、中国がインフラ開発等で急速に影響力を拡大した。そのためアメリカ合衆国は、軍事政権には批判的ながらも、バランスオブパワーの観点から中国へのけん制を目的として再び軍事面を中心にタイとの関係を保ちつつある。2016年2月にタイで開催された多国間共同軍事演習「コブラゴールド」にアメリカ合衆国が参加したことも象徴的な事例だろう。

②食品分野

食品分野については、前述の通り重点5品目でさえ輸入品の増加による競争激化が予想される分野である。国内企業活動の食品分野では、関税撤廃および官との連携によるマーケティング強化につき取上げたが、ここではコスト削減に焦点を当て、とりわけベトナムの生産拠点としての優位性について取り上げたい。

ベトナムでは、従来より日系加工食品メーカーを中心に現地食品加工メーカーへの委託生産が行われてきたが、TPPに正式発効すれば、少なくとも日本-ベトナム間双方で輸入関税が撤廃されることになる。たとえば魚介類では、関税率が10%に上る品目もあり、加工食品も魚介類と同様関税率が二桁に上る品目が存在しており、

これら品目の関税があわせて撤廃されれば、二重の関税コスト削減が実現し、日本国内でも価格競争力を強化することが可能となるだろう。また、エビ等一部輸出品についてはアメリカ合衆国政府の反ダンピング措置等により輸出量に制限がかかってきたが、競争ルールの共通化にともない、これら政府当局による障壁も解消されれば、日本以外にアメリカ合衆国等の市場へのアクセスも容易となると見られる。

ベトナムは、メコン地域におけるエビや、ベトナム中部のカツオ等豊富な水産品を誇ることに加え、気候の良いダラットでも、豊田通商等日系企業の技術導入により野菜の生産が盛んになっており、品質の改善が進んでいる点も追い風である。

また、ベトナム自身約9,000万人の人口を抱えており、最大都市のホーチミンではすでに1人あたりGDPが5,000USDを突破、近年日本食レストランを含めた近代流通が急速に普及しており、ベトナムで生産した製品・商品を内需向けに展開していくことも好材料となろう。

③アパレル分野

アパレルに関しても、食品と同様ベトナムが生産拠点の受け皿として機能することが期待される。従来アパレルの一大生産拠点だった中国の近年の急速な賃金の上昇を受け、ベトナムやミャンマー、バングラデシュ等、より低賃金の国に生産拠点がシフトしつつあった。賃金上昇圧力に加え、アパレルの関税率は、品目によっては20-30%に上る等他の品目と比べても高いこともあり、TPPにおけるヤーンフォワード制度の導入もあいまって中国からの生産拠点の移転が加速することが予想されている。すでに台湾、香港等の大手アパレルメーカーもベトナムでの工場投資を拡大している模様である。

賃金という観点だけで見れば、ベトナムはミャンマー、バングラデシュには及ばない。しかし縫製等の成熟度に加え、高関税の撤廃によりアメリカ合衆国や日本等の市場にアクセスできるようになれば、高品質の商品の一大輸出拠点として機能することが期待される。

ただし、ベトナムはアパレルの上流分野（製糸）を自国

で十分に賄うことができないという課題を抱えており、ヤーンフォワード制度を満たすためには今後上流分野の自国調達を強化する必要がある。2015年に伊藤忠商事が大手素材事業者であるVINATEXと資本・業務提携を締結する等、TPPを見越した動きが顕在化しつつあり、今後ベトナム国内で上流から下流まで一貫してアパレル製造機能を担うことが期待されている。

④家電分野

家電分野については、最終製品を中心にすでに関税が撤廃されている品目が多く、新たな関税撤廃メリットが限定的な分野である。加えて家電分野は携帯電話やテレビ、パソコン等世界的にも生産拠点が中国に集中しており、中国自体が家電製品の一大サプライチェーンとして機能している。以上を鑑みると、TPPが正式発効されても、あえてサプライチェーンや生産拠点の見直しを検討する余地は小さく、自動車分野や食品分野に比べて影響は小さいと考える。

6 | おわりに

これまで、TPPの背景や制度概要を整理しつつ、日系企業活動に対する影響につき主要産業に焦点を当てながら現時点での考察を加えてきた。総括すると、主要産業の中でも、国内外活動の観点から、とりわけ食品分野への影響には特に注視しつつ、状況変化に応じた措置が必要となる。

食品分野においては、まず第一に今後の政府支援等も含めながら国内産業にどの程度の影響が生じるか、慎重に見極めることが重要となる。ただし、従来聖域と言われていた重点5品目でも、日本以外の参加国の貿易自由化率が軒並み99%で、日本が同95%超に留まる中、今後の国内手続を進める過程で貿易自由化率を維持できるかは不透明な点もあるだろう。加えて日本ではすでに川上の農業生産人口の減少にともない国内品だけでは需要をまかなえない状況となっていることを鑑みると、今後輸入品への依存度は増加の一途を辿ることは避けられない見通しである。

そのため、国内産業への影響見極めと同時並行で、先行して生産拠点としてのベトナムや、調達先としての先進国への機能移転等を鑑みつつ、バリューチェーン全体で生産コストの削減余地を検討していくことがより重要となる。これらの取り組みに関しては、現在は企業体力のある大手食品加工メーカーに限られているが、中長期的には中堅・中小食品加工事業者同士が調達コスト削減を目的とした海外調達先との提携等の動きが現れることも想定される。

自動車分野では、コスト削減の観点からサプライチェーンを再考するうえで、「一大生産拠点としてのメキシコ」「タイのTPP加盟可能性とその時期」をどうとらえるかが重要になるだろう。具体的には、すでにメキシコへの生産拠点移設・強化が進む中、日系自動車産業が集積しており、TPP締結国内に生産拠点が移転する可能性を懸念するタイが本気でTPPに加盟してくるか、その動向について注視する必要がある。

また、アパレル分野については、TPP域内のみで鑑み

ると、中国からの生産拠点シフトが進むベトナムに利があると考えられる。ただし、アパレル分野はワーカー賃金の変動に影響を受けやすく、仮に食品加工分野等も含めてベトナムの軽工業分野への投資が相次ぎ、ワーカー賃金が一気に上昇するようなことがあれば、ミャンマーやバングラデシュ、スリランカ等TPP未締結国でも、総合的に製品コストの安価な国に生産拠点をシフトしていくことも想定されるため、中長期的な賃金動向を視野に入れた生産拠点配置が重要となるだろう。

2016年11月のアメリカ合衆国大統領選挙に向けて、当国におけるTPP国内手続のスタンスが不透明となっているため、足元では各国の国内手続の進捗がトーンダウンをした印象を受けている。ただ、現実にはTPPが正式発効すれば、関税撤廃時期は品目によって異なるものの、徐々に影響が及んでくることを避けられないのは間違いなく、本稿を通じ、日系企業が中長期的にサプライチェーンのあり方を検討されるうえでの一助となれば幸いである。

【注】

¹ TTIPとは、EUとアメリカ合衆国の包括的貿易投資協定（Transatlantic Trade and Investment Partnership）の略称

なぜTPPが必要なのか

Why Is the TPP Necessary?

リーマンショック前には世界経済の活況によって隠されていた問題点が、リーマンショックによって一気に顕在化してきた。世界経済はショックから立ち直っているが、米国も欧州も中国もそれぞれの新たな立ち位置を模索している。

日本も例外ではない。リーマンショック前までの日本経済は、輸出の拡大に支えられ2%程度の成長を続けてきたが、リーマンショック後は、輸出主導の成長メカニズムがうまく働かなくなり、ほとんど成長しない状態が続いている。

政府は、アベノミクスによって経済を元気にしようとしているが、金融緩和、財政出動、成長戦略という3本の矢は実はオーソドックスな経済政策の組み合わせである。日本経済の構造変化に直面して、アベノミクスは期待されたような成果を発揮できないままである。

日本経済の先行きに対する閉塞感が強まっている。少子高齢化が進む中で潜在成長力が低下していることは受け入れないといけない面もあるが、競争なくして成長はない。経済政策も、金融緩和、財政出動、成長戦略というこれまでの常識から発想を転換して、競争志向的な政策に切り替えていく必要があろう。

TPPはそうした政策転換のきっかけになりうるものだ。日本経済の先行きに対する悲観論が漂う中で、TPPについてもマイナスのイメージでとらえられることが多い。しかし、守りに徹していても成果は出てこない。競争に積極的に参加していくことによって道が開けてくる。TPPを、閉塞感を打ち破り、日本経済が復活するきっかけにしていかなければならない。



The collapse of Lehman Brothers unleashed problems that had previously been hidden behind a bustling world economy. As the world economy has recovered from the shock, the United States, European countries, and China have been exploring their new standing in the world. Japan is no exception. Before Lehman's collapse, the Japanese economy had grown by approximately 2% per year due to expanding exports. After the shock, however, this export-led growth mechanism faltered and the economy has experienced little growth since. The Japanese government has tried to energize the economy with so-called Abenomics, but its "three arrows" (monetary easing, fiscal stimulus, and growth-oriented strategies) are in fact a combination of orthodox economic policies. In the face of the structural changes in the Japanese economy, Abenomics has been unable to produce expected results. There is a growing sense of hopelessness about the future of the Japanese economy. As population aging advances, we must accept, in some respects, the country's declining potential for growth, but we must also remember that an economy does not grow without competitiveness. Japan's economic policy should probably shift from the conventional approach (monetary easing, fiscal stimulus, and growth-oriented strategies) to a more competition-oriented approach. The TPP could be an opportunity to start such a policy transition. Because of pessimism about the future of the Japanese economy, the TPP is often viewed negatively. However, sticking to defensive measures will not yield positive results. Active participation in competition opens various possibilities. Japan must make the TPP an opportunity to bring an end to its sense of hopelessness and revive its economy.

はじめに

長きにわたる厳しい交渉を経て TPP (環太平洋パートナーシップ) が合意に達し、今年 2 月に署名された。通常であれば、このあとは参加各国が批准や法規制の改正等、国内の手続きを進めて発効を待つだけのはずだが、最大の参加国である米国の批准が危ぶまれている。共和党候補のトランプ氏、民主党候補のクリントン氏ともに TPP の合意内容に反対を表明しているからだ。

仮に米国が批准しなければ、「TPP 参加国の GDP 合計の 85% を占める、少なくとも 6 カ国以上が批准」という発効基準が満たされないことになる。果たして TPP はきちんと発効するのか。そこに世の中の関心が集まっている。それはそれで大きな問題なのだが、本稿では、なぜ TPP が必要なのか、という点をあらためて考えてみたい。

成長力が低下し悲観的なムードが広がりやすい日本では、TPP によっていったい輸出はどの程度増えるのか、また輸入品との競争がさらに厳しさを増すのではないのか、といった面から TPP の評価が議論されている。しかし、TPP が持つ意義はそうした表面的な事象にとどまるものではない。TPP は、さまざまな面において競争を促進することによって、日本経済を覆う閉塞感を打ち破るきっかけになると期待できる。

まず第 1 章で、リーマンショックを境にした世界経済の変化について整理してみる。世界経済の変化は日本経済にも影響を及ぼす。第 2 章では、リーマンショック後に顕在化してきた日本経済の変化を概観する。第 3 章では、こうした変化をきちんと理解しないままに、従来型の経済政策が続けられているのではないかという問題意識に立って、経済政策の問題点を考えてみた。

以上のような分析を踏まえて、第 4 章では、日本経済に今必要なことは、従来型の財政・金融政策による景気対策や政府の成長戦略の策定ではなく、競争志向的な発想であることを論じる。最後に第 5 章では、競争志向的な TPP のスタートを前向きにとらえていくことが、日本経済復活ののろしになることを指摘したい。

1 | リーマンショックを経て変貌した世界経済

リーマンショックを境に世界経済にさまざまな変化が現れているが、これらの変化はリーマンショックの前から生じていたと考えられる。リーマンショック前の世界経済のバブルとも言える活況によって隠れていた問題点が、リーマンショック後に一気に顕在化してきたと言った方が適切だろう。

(1) 世界経済は 3% 成長へ

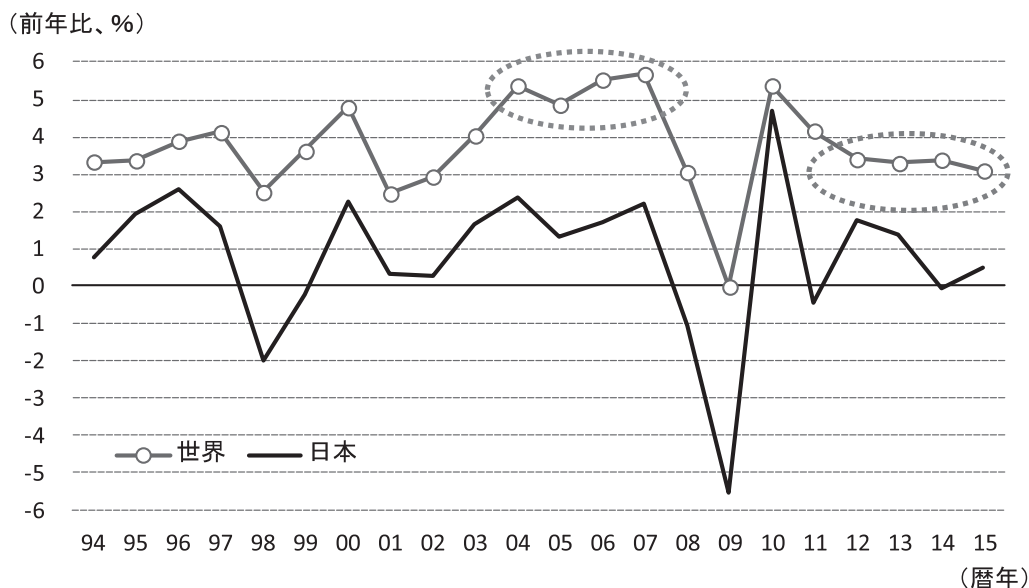
リーマンショックを経て世界経済は減速している。リーマンショック前の数年間の世界経済は 5% 程度の高い成長を実現していたが、リーマンショック後の成長率はゼロ% から 5% に大きく変動し、3% 台前半での推移が続いている (図表 1)。リーマンショック後しばらくは、ショックが落ち着けばまた 5% 成長のトレンドに戻るとの見方もあった。しかし、世界経済の潜在的な成長力は徐々に低下していると考えられるべきだろう。

少子高齢化は日本だけの現象ではなく、世界全体に広がっている。図表 2 は生産年齢 (15 ~ 64 歳) の人口が全人口に占める割合 (生産年齢人口比率) の推移を国別に見たものである。これを見ると、日本はバブルの頂点であった 1990 年ごろに、米国はリーマンショックを挟んだ 2005 年 ~ 10 年の間に、そして中国は 2010 年ごろにピークをつけて、それぞれ低下してきている。

生産年齢人口比率が高まっているということは、生産活動に従事している現役世代の割合が上昇していることを意味しており、成長力は高まりやすい。一方、少子高齢化の進展等により生産年齢人口比率が低下してくると、成長力が弱まってくる。世界経済の成長を引っ張ってきた国々が成長のピークを迎える中で、世界経済の潜在的な成長力は低下してきたと考えられる。

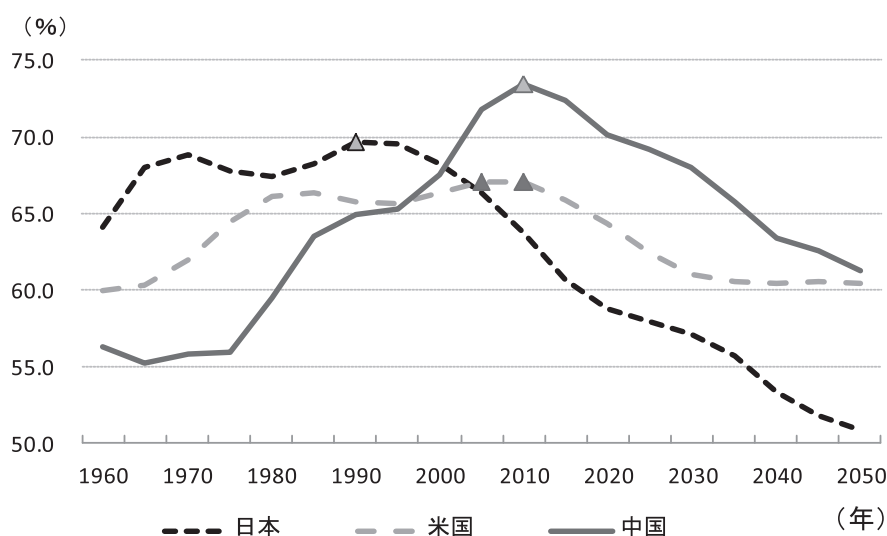
にもかかわらず、リーマンショック前に世界経済が高い成長を実現した理由としては、①米国経済が個人消費を中心に堅調な拡大を続け、経常収支赤字を増加させながら輸入を拡大させていたこと、そして②米国に向けて日本や中国等多くの国が輸出を拡大させていたこと、さ

図表1 減速する世界の経済成長率



出所：IMF、内閣府

図表2 次々とピークアウトする各国の生産年齢人口比率



注：生産年齢人口比率(%)＝生産年齢人口÷総人口。図中の△はそれぞれの国における同比率のピークを示す。
出所：国連

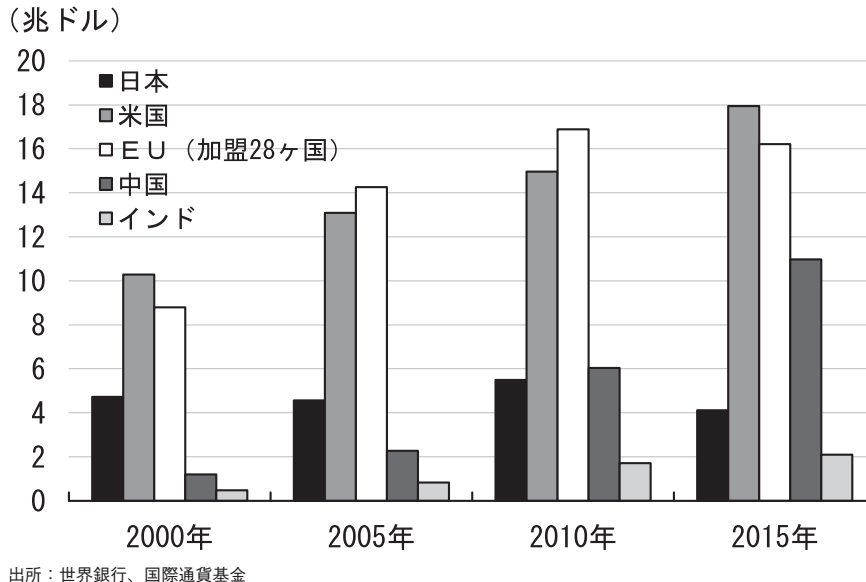
らに③米国の株式、国債、社債等の購入を通して海外から米国に資金が還流し、経常収支赤字の拡大が持続可能であったこと、等複合的な要因が考えられる。

しかし、米国の経常収支赤字の拡大を梃子にしたこのような世界経済の成長メカニズムはもはや機能しなくなった。世界経済のバブルは終わりを告げ、経済成長ペースは、高齢化の進展に見合った潜在的な成長ペースに減

速してきたと考えられる。そして、世界経済の成長力の低下は、個々の国や地域に対して、リーマンショック後の新たな立ち位置を探すという課題を投げかけることになった。

図表3は、米国、欧州、中国等各国・地域のGDPの規模の推移を5年ごとに見たものである。米ドルに換算した規模を比較したものであるから、その時々為替水準

図表3 世界の主要国・地域のGDPの推移



に影響されることには注意が必要だが、リーマンショックが与えた影響は国・地域によってさまざまであることが分かる。結果として、リーマンショック後にそれぞれ模索していかなければならない立ち位置も異なるものとなってこよう。

まず、米国はリーマンショックの震源地であり、リーマンショック後の成長率は一時減速したのだが、その後はリーマンショック前と同様に底堅い成長を保っている。これに対して欧州は、ユーロの導入に加えて欧州統合の拡大や深まりを背景に存在感を増し、GDPの規模は米国を上回るようになったが、リーマンショック後は経済の減速が続いており、2015年のGDPの規模はユーロ圏による影響もあって、10年に比べて縮小し米国を再び下回っている。

中国もリーマンショック後の経済成長ペースは低下しているが、それでも10年間でGDPが倍増するペースでの成長が続いており、また人民元が上昇傾向で推移していたこともあって、中国経済の存在感は急速に拡大している。ちなみに、インドは世界第9位の経済大国であり、生産年齢人口比率もまだ上昇しており、今後も高い成長が期待されている。しかし、GDPの規模比べてみると10年前の中国経済の規模にすぎない。

(2) 米国は世界経済のエンジンではない

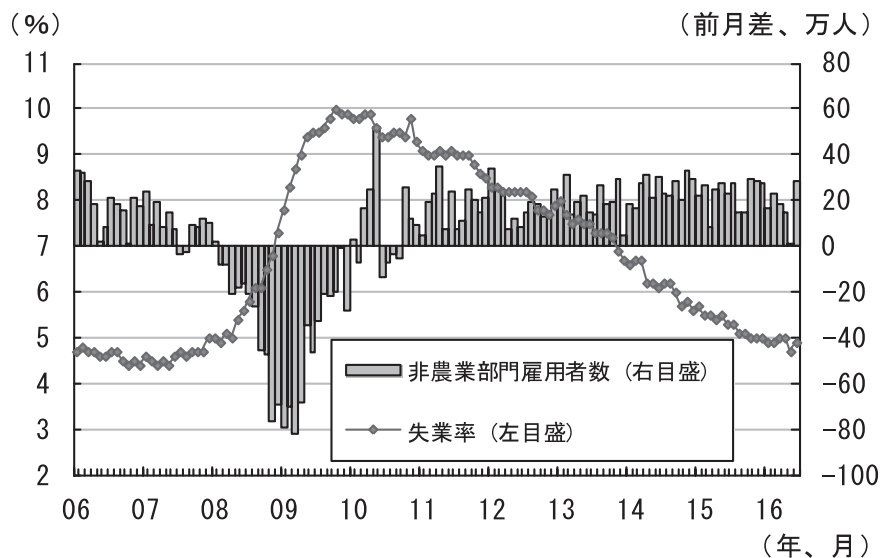
米国はリーマンショックの震源地であったにもかかわらず、経済成長の減速は一時的なものととどまり、その後はしっかりした成長軌道を維持している。この理由としては雇用の回復が挙げられる。米国では個人消費がGDPの7割を占めており、雇用者数が拡大を続けていれば、個人消費も着実に増加して経済成長を牽引する。

米国の失業率は、リーマンショック前は4%台前半で推移していたが、リーマンショックを経て2009年10月には10%まで上昇した(図表4)。しかし、その後の失業率は低下傾向を続け、現在は5%前後とほぼ完全雇用の状態となっている。

また、雇用者数の増減を見ると、リーマンショックを挟んで大きく減少したが、2010年になって増加基調に転じ、その後6年間ほぼ一貫して増加が続いている。図表4に示されたリーマンショック前後の雇用者の減少(08年から09年の逆三角形の部分)は合計すると900万人近くに達したが、その後の雇用者数の増加(10年中ごろからの増加)を合計すると1400万人を超えており、リーマンショック前後の雇用者の減少数を大きく上回っている。

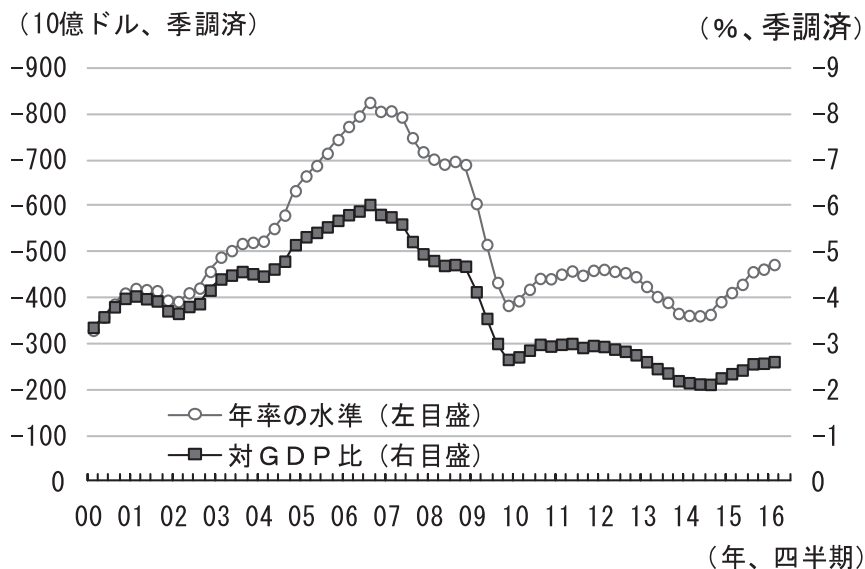
このように雇用が回復して経済も底堅く推移している

図表4 米国の雇用情勢は着実に回復



出所：米労働省

図表5 リーマンショックで半減した米国の経常赤字



出所：米商務省経済分析局 (BEA)

米国だが、リーマンショック前後で経常収支の動向は大きく変化している。図表5は米国の経常収支赤字とそのGDP比の推移を示したものであるが、リーマンショックを境に赤字が半減していることが分かる。経常収支赤字の減少の一因として、米国内での原油生産が増加して輸入が減少したことが挙げられる。しかし、より構造的な要因として、個人消費など国内需要の増加が輸入の拡大

をもたらしながら米国への輸出拡大の機会を世界に提供する、という構図が描きにくくなっていることが指摘できる。

米国はかつてのような世界経済の成長エンジンではなくなってきたようだ。リーマンショック後の米国経済の立ち位置は、米国はもはやかつてのような世界の警察官ではないという外交上の立ち位置と相通じるものが

ある。

(3) 統合の熱気が冷めた欧州

リーマンショック前までの欧州経済は、共通通貨ユーロの導入に象徴される統合の熱気の中で、比較的高い成長を遂げてきた。また、統合の内容も経済的な結びつきが一段と深まり、政治統合の色彩が濃くなってきた。しかし、リーマンショック後の欧州は、ショックの震源ではなかったものの、世界的な金融市場の混乱の影響を大きく受け、経済活動にもマイナスの影響が広がった。ユーロ導入国の中でも特にギリシャ等周縁国の経済が変調をきたし、国債の信用力が低下する等、財政・金融不安が広がってくると、欧州経済の低迷は一段と深刻になったようだ。

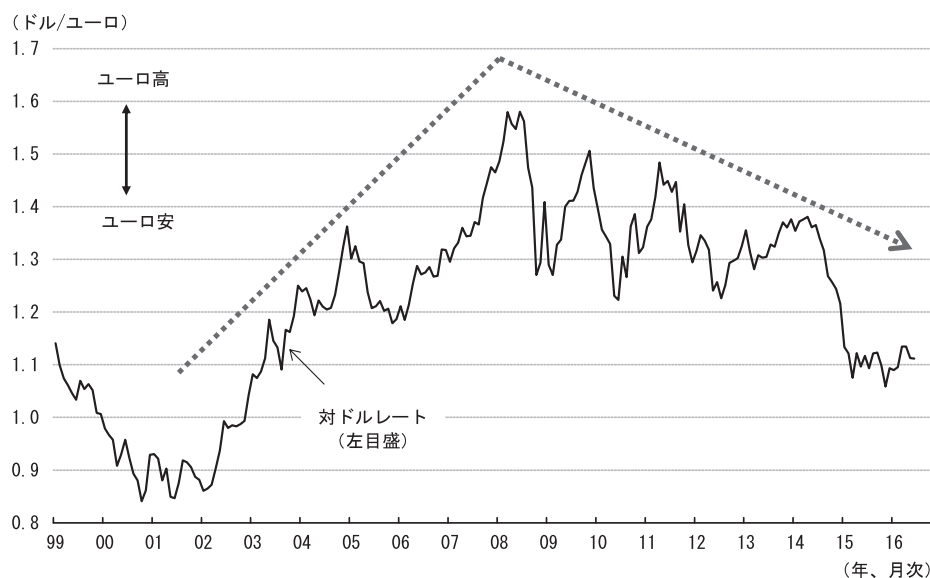
こうした欧州経済の変調は、共通通貨ユーロの価値の変動によく現れている。導入以降リーマンショック前まで価値が増価していたユーロだが、リーマンショック後は減価基調を続けている(図表6)。統合によって米国に匹敵する経済規模をものにし、共通通貨ユーロの導入で統合のエネルギーを高め、世界経済における存在感を高めた欧州であるが、統合によるひずみが顕在化する中で成長のエネルギーが減じているようだ。

リーマンショック後の欧州は、広がりすぎた、あるいは深まりすぎた統合のひずみに悩まされる状況が続いており、こうした状況はこれからも続くだろう。財政健全化をめぐるEUとギリシャの対立、英国のEU離脱の動き等は、統合を後退させる流れが広がっていることの表れと言える。統合の推進というエネルギーを失った欧州は、ギリシャ等周縁国の問題や英国のEU離脱問題等を抱えたまま、まずは経済・金融の安定化を図ることが課題となっている。

ギリシャの問題は解決していない。ギリシャ政府(国民)はこれ以上の財政緊縮に対して生活水準が低下するとして反発が強い。一方、IMFやEUは無条件で支援を続けるわけにはいかないので、緊縮を求めてくる。ギリシャの経済成長力が弱いことを考えれば、問題は簡単に解決しそうにない。

一方で、ギリシャ国債の信用不安が再燃しても、その広がりを防ぐ仕組みができています。具体的には各国政府の合資により設立された欧州安定メカニズムであり、ECB(欧州中央銀行)が準備した国債の無制限買取プログラムである。どちらも発行市場や流通市場から国債を買入れることができる。つまり、ギリシャのリスクを民間金融

図表6 ユーロの価値の変動に表れる欧州経済の変調



機関ではなく公的機関が引き受けることによって、数年前に起きたような金融システム不安、財政・金融不安の再燃を防ぐことができる。

英国のEU離脱問題も簡単に決着がつく問題ではない。残留・離脱の賛否を問うた国民投票は、英国国民が統合に参加することがプラスに働くという考え方と政治的統合に組み込まれることを嫌う考え方に二分されていることを明らかにした。離脱を政治的に決定する議会の議員の多くは残留を支持していた。辞任するキャメロン首相の後任はメイ氏に決まったが、離脱を正式に決定し、EUへ通告する日程もまだはっきりしない。

離脱交渉も難航が予想される。離脱後もEUと英国との間で新たな枠組みを模索することになるであろうが、できれば統合のメリットは残したい英国と離脱した方が得だという前例を作りたくないEUとの間で厳しい交渉となりそうだ。結論の見えない長期の交渉になるであろうという不透明感、そして英国経済にすぐに現れそうなマイナス効果の予感とが相まって、金融市場は大きく変動した。

しかし、それでも金融市場の混乱が欧州や世界経済全体に広がらないようにする危機管理が、各国中央銀行に

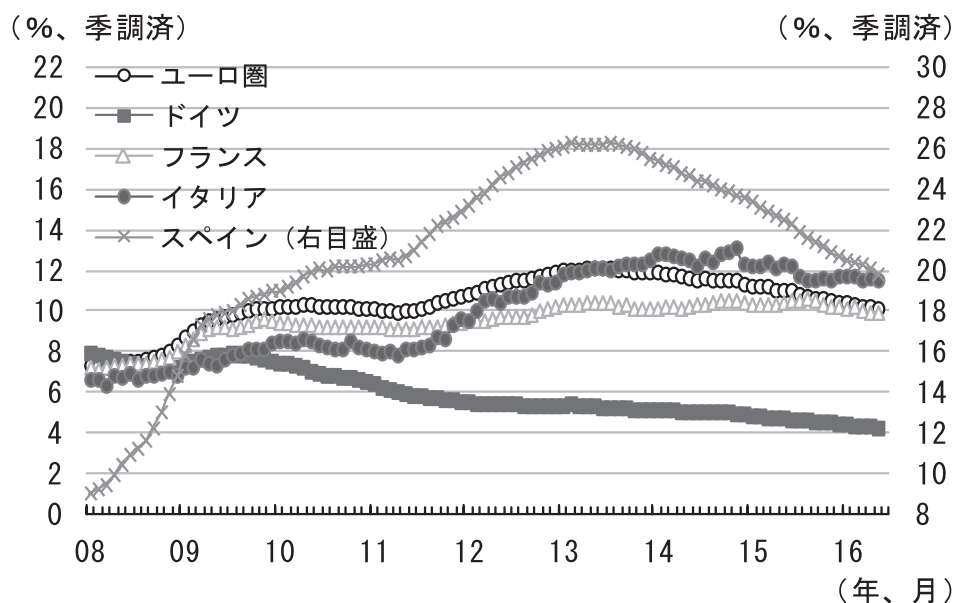
よる資金供給を含めて準備されている。離脱問題はしばらくは不確定要因として注意が必要であるが、金融市場の混乱はひとまず収束し、危機的状況に陥ることは今のところ回避されている。

もっとも、危機を回避できたとしても、リーマンショックを経て、欧州が統合の進展を成長のエネルギーにすることが難しくなったことに変わりはない。停滞が続く中で経済の安定を実現するというのが、リーマンショック後の欧州の立ち位置のようだ。ユーロ圏の失業率は2012年ごろの12%から今は10%程度に低下してきているが、相変わらず高水準だ（図表7）。周縁国であるスペインの失業率はピーク時の26%からかなり低下してきたが、それでもまだ20%程度だ。リーマンショック後の欧州経済の状況は、緩やかに低下しているものの高水準で推移している失業率に象徴されていると言えよう。

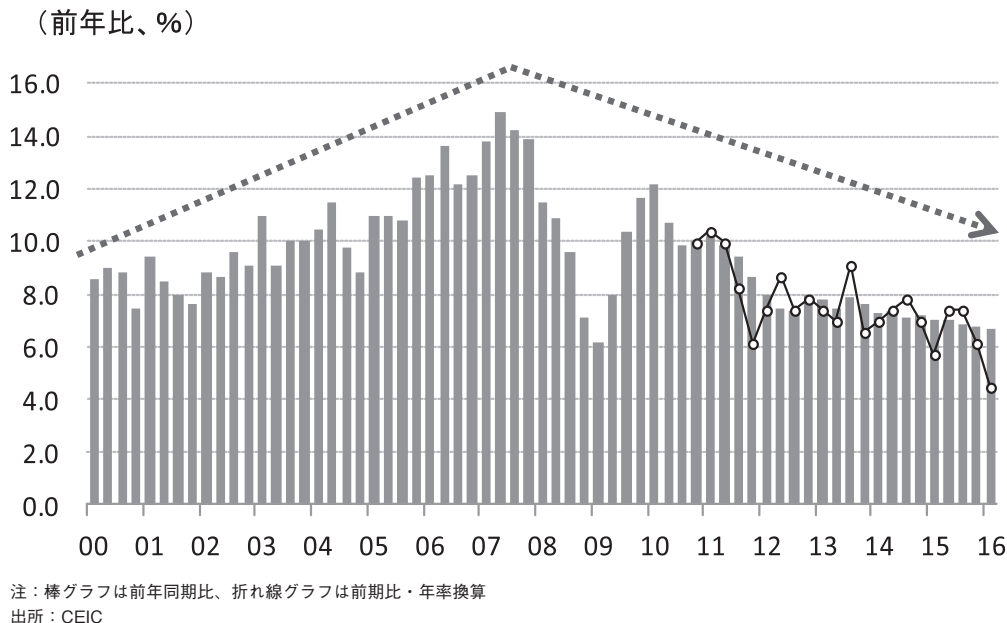
（４）存在感は増したが、成長率は低下する中国

リーマンショックまでは成長率が上昇トレンドにあった中国であるが、リーマンショックを経て経済成長率は低下トレンドに転換した（図表8）。リーマンショック直後は4兆元の経済対策を打ち出して経済成長率を高める

図表7 低下しても依然として高水準である欧州の失業率



図表8 リーマンショック後に低下トレンドに入った中国の経済成長率



ことに成功したが、その対策が結果として過剰供給力の問題を生み、経済政策は引き締めモードに転換した。その後は引き締めの影響もあって経済成長ペースは減速が続いている。

こうした中国経済の減速は一時的なものではなく、構造的な変化ととらえるべきだろう。世界経済が高い成長を遂げている時には、安い労働力を活用して世界の工場として成長していくことが可能であった。中国での投資機会を求めて海外から資本が流入し投資主導で高い成長を遂げることができた。しかし、世界の経済成長率が減速し、中国の供給力の拡大を吸収できるだけの需要の受け皿がなくなった。同時に中国国内で人件費が上昇し、国際競争力が低下してくると、これまでの成長メカニズムが働かなくなってきた。

投資主導の高度成長が終わりを告げると、個人消費主導の成長に移行してくる。かつての日本経済がそうであったように、この経済構造の変化は成長力の低下をともなうものである。特に中国の場合は、すでに見たように、2010年ごろには生産年齢人口比率が低下に転じており、消費主導の成長力は強くない。中国経済の減速が構造的な流れになっているところで4兆元の対策を打ち

出しても、一時的な景気の過熱を生むだけで、供給力の過剰という大本の問題は一層深刻になってしまった。

中国政府は、このようなリーマンショック後の経済環境の変化を十分に認識していると思われる。今年採択された第13次5ヵ年計画(2016～2020年)では「小康社会」を20年までに達成させるとしている。小康社会とは、ゆとりのある社会という意味であり、高成長ではないが安定的な成長を目指すという意味合いがあると考えられる。小康社会という言葉はかなり前から使われていたものだが、第12次5ヵ年計画でも2020年の小康社会実現が目標として掲げられている。これに合わせる形で胡錦濤主席(当時)は、20年のGDPを10年の2倍にすることを目標として示した。

10年間でGDPを倍増するというと、日本の所得倍増計画を連想して高度成長を目指すというイメージを抱いてしまうが、そうではない。2010年の中国の実質経済成長率は10%台であり、胡錦濤主席によってGDPを2倍にするという目標が掲げられた11年の成長率も9%台であった。10年間でGDPを2倍にするためには年平均で7%程度の成長を続けていけばよい。つまり、この目標を掲げたということは、経済成長率が低下していくこ

とを想定していたことになる。ざっくりしたイメージで言うならば、10%成長していた経済を10年後には5%成長程度にまで徐々に低下させるというイメージを描いていたことになる。

中国経済は減速を続けたが、それでも他の国に比べれば高い成長を続けてきた。この結果、中国経済の存在感がリーマンショック後も急速に増していたことは、すでに図表3で見た通りである。2010年に中国は日本を抜いて世界第2位の経済大国になったわけだが、5年後の2015年には日本の2～3倍の規模になっており、数年のうちに米国や欧州の経済規模に近づいてくるだろう。ドル換算して比較しているので、為替の変動が影響していることは考慮しないといけませんが、中国の存在感は大きい。中国の毎年のGDPの増加額はインドネシア国のGDPに匹敵する。

リーマンショックを境に中国は小康社会を目指して徐々に成長率が低下する国になったが、経済大国としての存在感が増し、世界経済は中国経済の動向に大いに影響されるようになってきた。今、減速する中国の代わりを務められる国はいない。それだけに中国経済の減速の

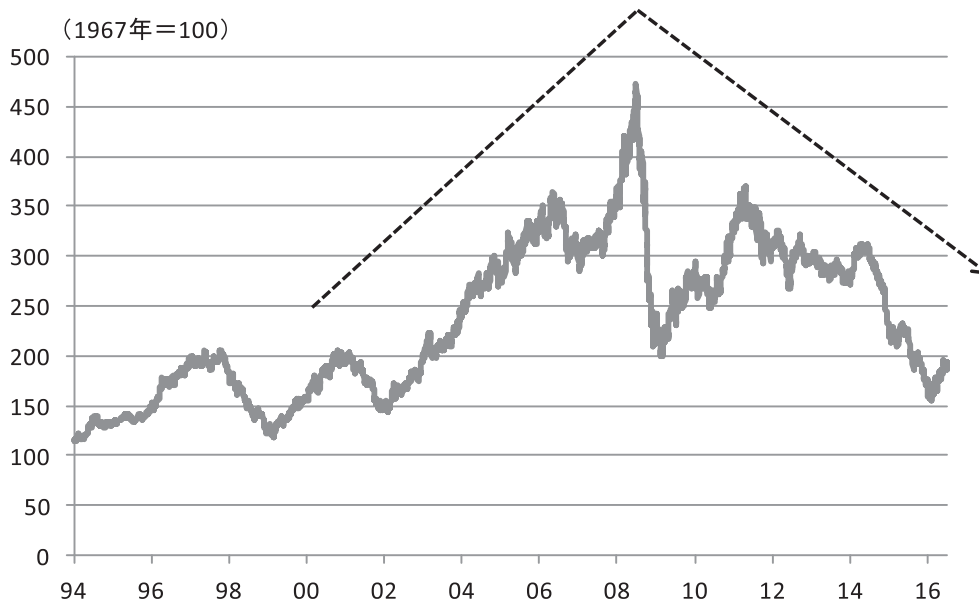
影響が世界経済の先行きにとって問題となってくる。

(5) スーパーサイクルが終わった商品市況

リーマンショックを境にした世界経済の構造変化は商品市況の動きによく現れている。商品市況は経済活動の加速・減速を反映しながら変動する。経済活動が活発になれば、さまざまな資源に対する需要が拡大し、商品市況は上昇する。逆に、経済活動が減速してくれば、商品市況は低下する。鉱山開発、作付面積の拡大といった供給側の対応は時間を要するので、商品市況はまず需要動向を反映して変動することになる。もちろん、かつてのオイルショックのように、生産国側が協調して供給を絞り込めば、商品市況は大きく変動するが、最近はそうした動きはあまりない。

代表的な国際商品市況の指数であるロイター・コアコモディティーCRB指数の推移を見ると、2002年ごろから長期的な上昇トレンドが続いていた(図表9)。これは通常の商品市況の変動とは違うという見方から「スーパーサイクル」と呼ばれるようになった。なぜ商品市況は長期的な上昇トレンドに入ったのか。1990年代に商品市況が低迷した時に資源開発が低調になり、供給力が乏

図表9 スーパーサイクルが終わった商品市況～ロイター・コアコモディティーCRB指数～



出所：Thomson Reuters

しくなったところに、中国、ブラジル、ロシア等新興国の経済成長率が高まって資源需要が急増した。資源需要の増加はさらに続くとの思惑も加わって、商品市況が上昇基調を続けることになった。

商品市況の上昇トレンドはリーマンショックで転換点を迎える。リーマンショック後に暴落した商品市況は、中国が4兆元の経済対策を打ち出したことによって再び上昇する。しかし、前述の通り4兆元の対策の効果は一時的であり、中国経済は長期的な減速トレンドに入っていく。中国経済の減速に合わせて商品市況も低下トレンドが続いている。

こうして2002年から始まった商品市況のスーパーサイクルは終わりを告げた。商品市況のグラフ(図表9)と中国の経済成長率のグラフ(図表8)を比べてみると相似形のような推移をしている。新興国、中でも中国経済の動向が商品市況に大いに影響したことがうかがえる。世界経済の潜在的な成長力の低下、それと軌を一にした商品市況の低下は、世界的にインフレ圧力を抑えることになり、緩和的な金融政策と相まって、世界的な低金利状態をもたらしている。

2 | リーマンショック後の日本経済

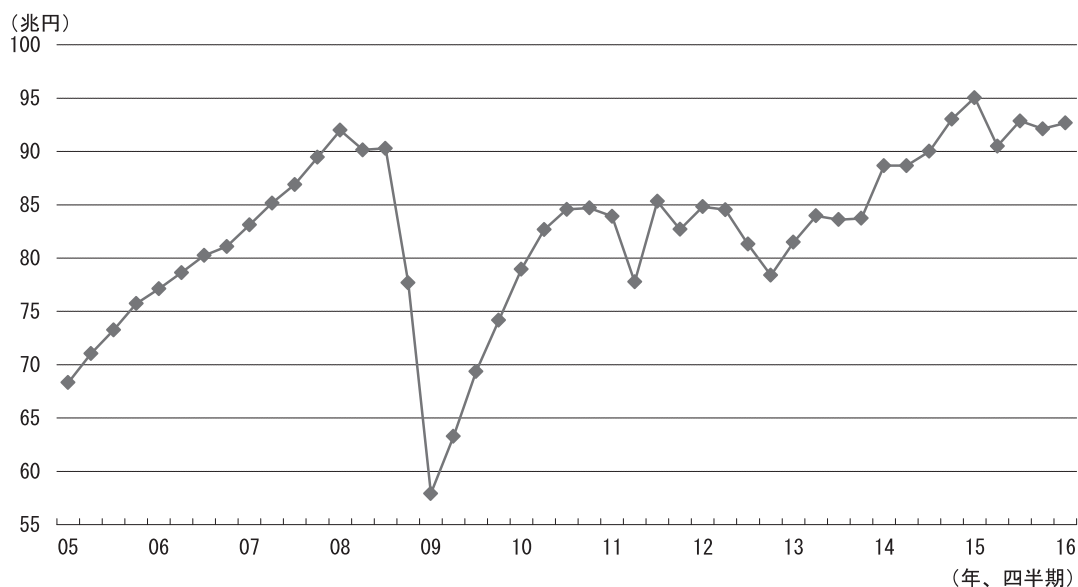
リーマンショックを転換点にして世界経済は大きく変貌してきた。日本経済は、リーマンショックの当事国ではなく、欧州に比べれば金融市場を通じた影響は限定的だったかもしれない。しかし、世界経済の減速は、輸出の拡大に依存した成長を続けてきた日本経済に影響を与えないわけにはいかない。

リーマンショック前までの日本経済は、輸出の拡大に支えられて2%程度の成長を続け、いざなぎ超えとも呼ばれた戦後最長の景気回復を実現した。一方、リーマンショック直後は世界経済がゼロ成長を記録する中、日本経済は大幅なマイナス成長を余儀なくされた。こうした短期的なショックに加え、リーマンショック後の日本経済の成長パターンは、それまでとは異なるものに変容してきているようだ。

(1) 輸出の景気けん引力が弱い

輸出はリーマンショックによって大きく減少した後、2009年初を底に急速に回復した。しかし、リーマンショック前の水準に戻ったところから、あまり増加していない(図表10)。一時的に増加することもあるが、リーマ

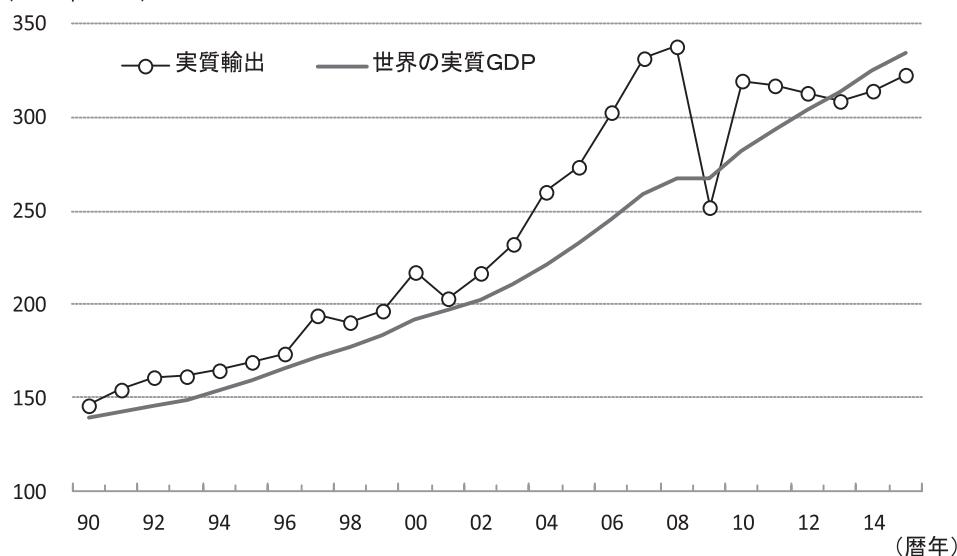
図表10 輸出：リーマンショック後の落ち込みから急反発した後は横ばい



出所：内閣府「四半期別GDP速報」

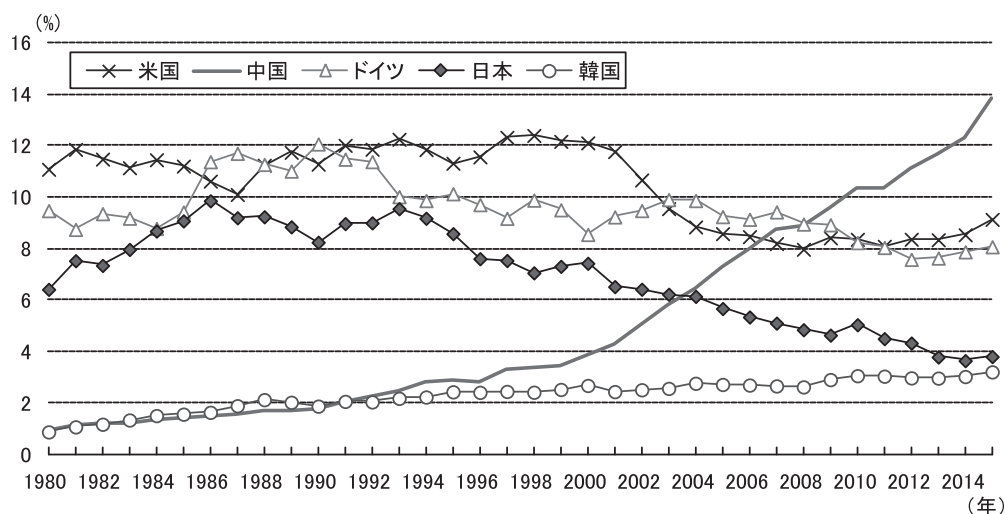
図表11 リーマンショック後は世界のGDPと日本からの輸出が連動しない

(1980年=100)



出所：日本銀行「実質輸出入の動向」、IMF「World Economic Outlook Databases」

図表12 日本の輸出の世界シェアのピークは80年代半ば



注：世界輸出額に占める各国の金額（ドルベース）シェア
出所：WTO「Statistics Database」

ンショック前のように順調に拡大して、経済成長を牽引する構図にはなっていない。

輸出が拡大しない理由としては、まず世界経済の減速が考えられる。日本の輸出の拡大は、円安によってもたらされるのではなく、世界経済の成長にともなう日本からの輸出機会の拡大によってもたらされてきた。ただ、リーマンショック後も、減速したとはいえ世界経済は成長を続けている。これまでであれば日本からの輸出がも

う少し増えてもいいのではないかと。リーマンショック後は、世界のGDPと日本からの輸出との間に見られた連動が弱まっているようだ（図表11）。

中国をはじめとする新興国の輸出競争力が増してくる一方、国内での設備投資が伸び悩み、海外での投資のウェイトが高まっている。日本の輸出競争力は質・量ともに低下してきている可能性がある。世界の輸出に占める日本の輸出のシェアは86年をピークに徐々に低下してい

る(図表12)。日本からの輸出が大きく拡大していたリーマンショック前の時期でも日本の輸出シェアは低下トレンドを続けていた。為替が円安であろうと円高であろうと、日本の輸出シェアはほぼ一貫して低下している。

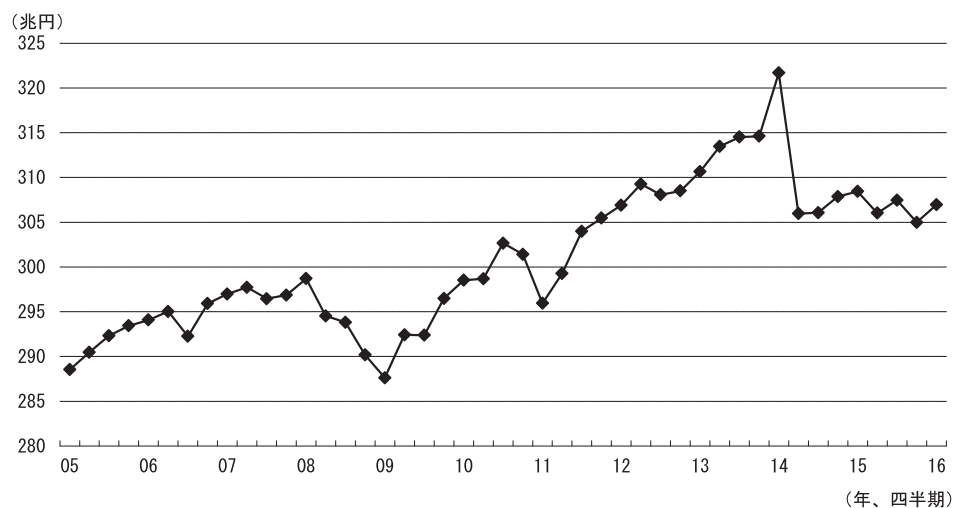
リーマンショック前は世界経済が30年ぶりの高成長を遂げていたので、日本からの輸出が拡大し、輸出競争力の低下が表に出てこなかった。しかし、リーマンショック後に世界経済が減速してきたことによって、日本の競

争力の低下が隠しきれなくなってきたのではないか。かつてのように、輸出の拡大を起点とした経済成長が実現しないとすると、日本の経済成長にとっては大きな問題となる。

(2) 意外と堅調だった個人消費

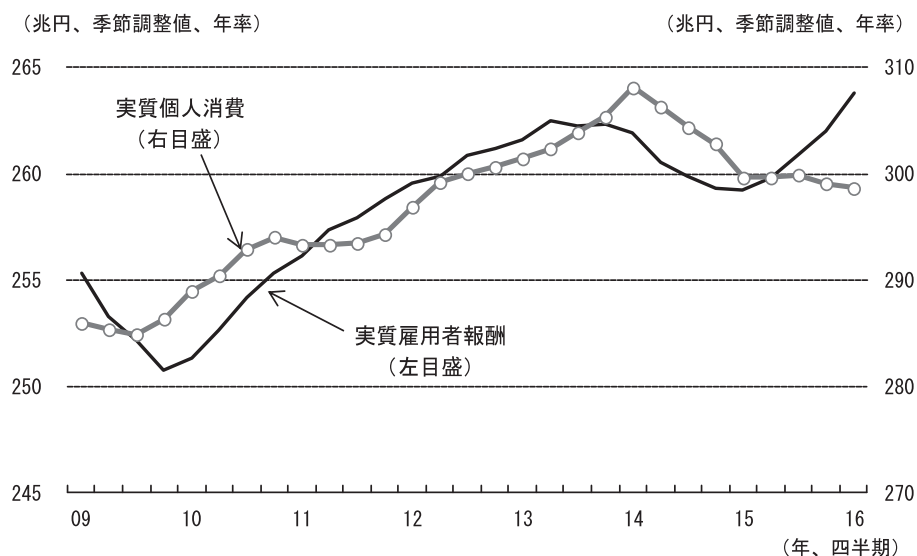
リーマンショックが日本経済に与えたインパクトは大きく、通常であれば安定している個人消費ですらも減少を余儀なくされた(図表13)。しかし、ショックの影響が

図表13 個人消費：リーマンショック後は堅調に回復。消費増税で下方シフトし横ばい



出所：内閣府「四半期別GDP速報」

図表14 個人消費は所得の動きに連動

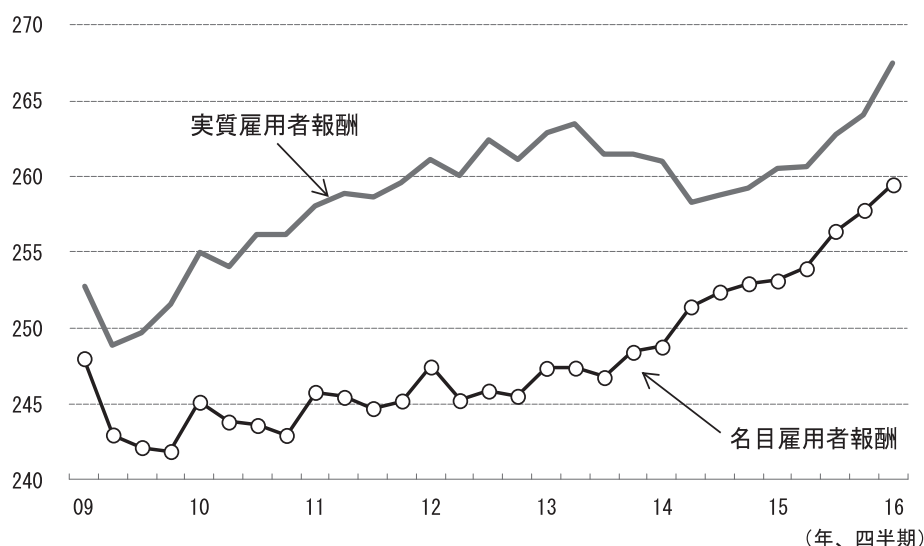


注：後方4四半期移動平均

出所：内閣府「国民経済計算年報」

図表15 デフレによって押し上げられていた実質雇用者報酬

(兆円、季節調整値、年率)



出所：内閣府「国民経済計算年報」

一巡した2009年以降、個人消費はしっかりと拡大を続けた。前述の通り輸出主導の景気回復が難しくなる一方で、個人消費が景気の下支え役を果たしていたことになる。意外な感じがするかもしれないが、実質雇用者報酬もリーマンショック後一時的に落ち込んだものの、その後は回復している。個人消費の拡大は雇用者報酬の動きに連動したものであり、その意味においては不思議なことではない(図表14)。

もっとも、名目の雇用者報酬は実質ほど増えていない。リーマンショック後にボーナスの削減、雇用調整等によって名目雇用者報酬は大きく減少した。その後ショックの影響が落ち着くにつれて、1人あたりの名目賃金は下げ止まり、雇用者数の増加につれて名目の雇用者報酬も拡大したが、拡大ペースは緩やかである。実質の方が雇用者報酬の伸びが高いのは、デフレが続いていたため実質の雇用者報酬が物価下落分だけ名目よりかさ上げされることになったからだ(図表15)。

リーマンショック後、世界的にインフレ圧力が後退し、日本ではデフレが続いていた。また、世界経済が減速する中で輸出市場においては、競争力を高めた新興国との競争が一段と厳しくなっていた。こうした状況下で賃金

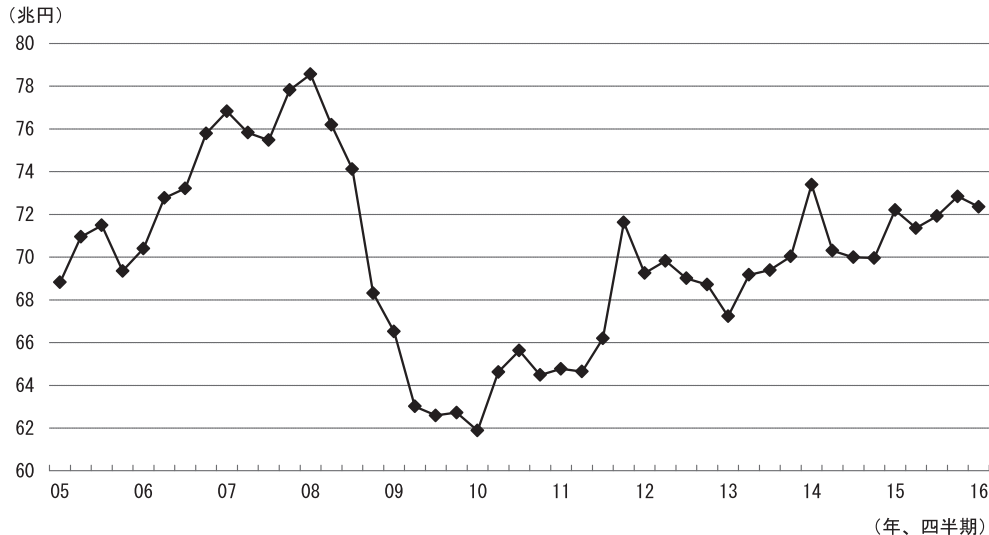
を上げることは難しい。賃金がほぼ横ばいで推移する中、物価の下落が実質所得を拡大させ、消費の増加を可能にしたと言えよう。

最近、個人消費が弱いという指摘がなされているが、消費増税前の駆け込みを除けば、個人消費は2013年ごろから弱さが現れているのではないかと。8%への消費増税の影響が残っていると、節約志向が広がっている等、さまざまな理由が挙げられているが、実質雇用者報酬が伸び悩むにつれて、個人消費も頭打ちになっていると考えるのが自然であろう。名目の雇用者報酬の増加ペースが高まる一方で、実質の雇用者報酬が伸び悩んでいるのは、物価が上昇しているからである。デフレを前提にした経済活動が続く中で、物価上昇に対する脆弱性が高まっているのではないかと。これについては後ほど検討する。

(3) 設備投資の回復は緩やか

設備投資もリーマンショックによって大きく減少した。輸出や個人消費が2009年初めを底に回復してきたのに対して、設備投資が底打ちしたのは2010年になってからであった。底打ちした後は増加基調を続けているが、そのペースは緩やかであり、いまだにリーマンショック前の水準を下回っている(図表16)。経常利益が過去

図表16 設備投資：非常に緩やかな持ち直しが続いている



出所：内閣府「四半期別GDP速報」

最高水準で推移しているのに、設備投資がなかなか元に戻らない。「日本企業はお金をため込んでいる」、「もっと積極的に投資すべきだ」といった意見も聞かれる。

しかし、企業は、利益が出たから設備投資をするのではない。利益が見込めるから投資をするのだ。「設備がフル稼働なので設備の増強が必要だ」、あるいは「この新商品を導入すれば投資に見合うリターンが得られる」。そうした経営者の見極めがなければ、設備投資は出てこない。投資を行うという決断があって、その次のステップとして投資資金の調達が問題になってくる。この時、利益が出ていれば、借入れをしなくても投資ができるので、投資がしやすくなるのだが、「利益の増加＝投資の拡大」というわけではない。

かつて経済成長率が高かった時は、投資機会が豊富にあり、資金の調達に目途が付けば投資が実行された。そういう時代であれば、利益の拡大に応じて設備投資が拡大したはずだが、今は投資機会を見つけることが難しくなっている。

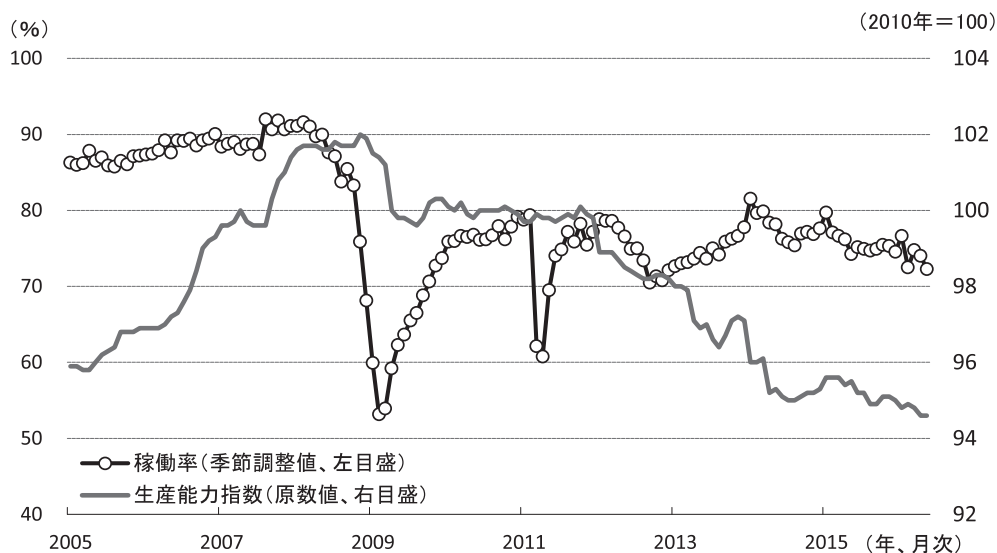
まず設備稼働率が低い。図表17は、設備稼働率の推移を見たものである。リーマンショック前には設備稼働率が90%程度に達しており、設備投資が拡大する環境があった。リーマンショック後に50%台半ばまで大きく低

下した設備稼働率は、その後持ち直したものの、2010年以降は70%台後半、ほとんど横ばいで推移している。この水準では生産能力を増強しようといった投資はあまり出てこない。まして、徐々にではあるが生産能力が低下しているにもかかわらず、設備稼働率が上がってこないのであれば、なおさら生産能力を拡大するような設備投資には踏み切りにくい。

新たな製品を投入するための投資は設備稼働率とは関係なく出てくるが、新興国の競争力が質・量ともに高まっている中、新製品の開発における競争も当然のごとく厳しくなっている。かつてのように大量生産につながるような新製品はなかなか出てこないもので、設備投資の規模も小さくなっていく。また、新製品の導入当初は国内で生産していても、いずれマーケットに近い海外で生産することになる。設備投資をするにしても、国内ではなく海外でという状況はこれからも続くだろう。

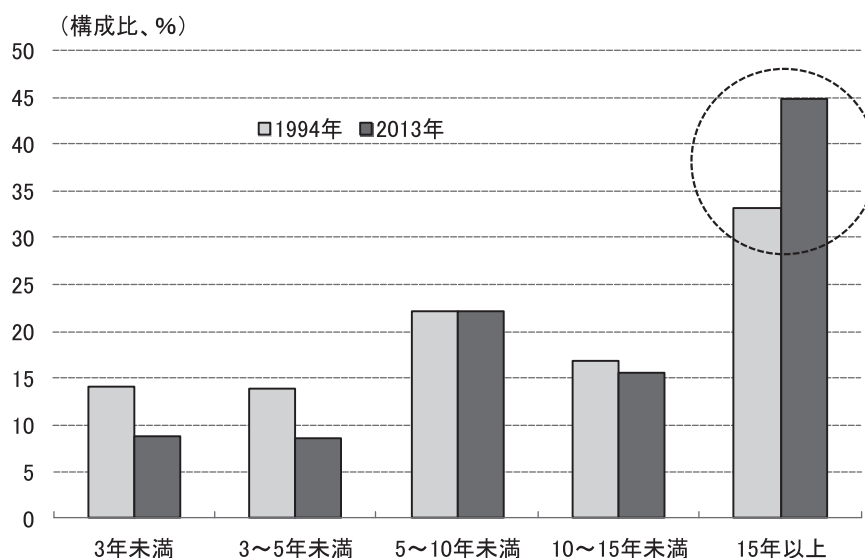
もっとも、国内での設備投資が減少しているというわけではない。設備投資が抑制されているため、既存の設備の使用年数が長くなっている。図表18は、生産設備の保有期間別の構成比を示したもののだが、2013年は94年と比べると保有期間が5年未満の新しい機械の割合が減る一方で、15年以上保有している機械の割合が高まっ

図表17 リーマンショック前の水準を回復していない設備稼働率



注：設備稼働率は稼働率指数（2010年=100）に2010年の実稼働率である76.7%を乗じて算出
出所：経済産業省「鉱工業指数」

図表18 老朽化した設備に対する維持更新ニーズは高い



注：「平成6年特定機械設備統計調査」と比較可能な機種のみを対象としている
出所：経済産業省「生産設備保有期間等に関するアンケート調査」（2013年5月）

ている。老朽化した設備の拡大を背景に維持更新投資に対するニーズは拡大しており、設備投資は緩やかな増加が続いている。

(4) 顕在化する供給制約

1970年代前半に高度成長が終わりを告げて以降、バブル崩壊、リーマンショック等を経て日本の経済成長率はしだいに低くなってきた。経済成長率の長期的な低下

傾向は、もっぱら、国内・海外の需要の伸び悩みで説明することができた。しかし、最近では供給力の制約も顕在化してきているようだ。前述の通り、設備投資が国内ではあまり出てこなくて、海外での投資のウェイトが高まってくると、日本から輸出しようとしても生産能力が足りないという問題が出てくる。もっとも、設備稼働率がまだそれほど高くないので、全体としては供給力が過

剰な状態にあるというのはすでに見た通りである。もし必要ならば設備投資をすればいいだけの話だ。

それとは別に、少子高齢化が続く中で、労働力の制約、つまり人手不足がより大きな問題になってきているのではないか。先日、近所のレストランでお昼を食べることにした。ランチといっても午後2時過ぎなのでそんなに込んでいないはずなのだが、レストランの前には人が並んで待っている。出てくるお客さんはいるのだが、いっこうに案内してもらえない。窓から中をのぞいてみると、半分は空席であり、食器が片付けられていないテーブルもある。

何が問題かという働いている人が足りない。満席になれば40人は入れるレストランでウェイトレスはひとりだけだ。注文を取って、食事を運んで、会計して、食器を片づけて、さらにお客さんからの追加の注文を取る。こうしたことをひとりですべてやっていると回らない。交替でお昼休みを取る時間帯だったらしく途中から2人になったが、どうも2人とも慣れていないようで、うまく仕事が回らない。人材を十分に確保できないこと、つまり人的資源の供給制約が、経済活動のボトルネックになっているように思えた。

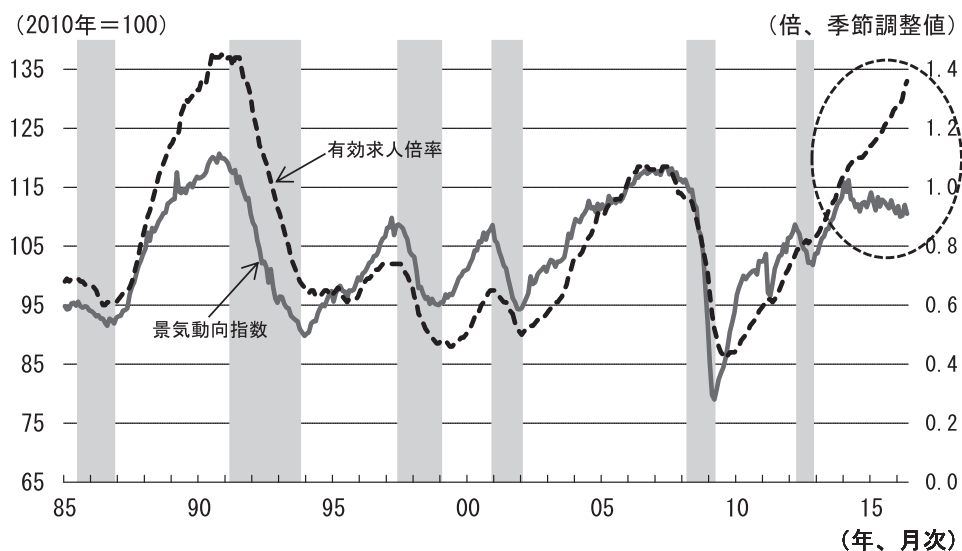
これはある店での出来事にすぎないが、日本経済全体でも同じような状況が広がっているのではないか。失業率が低下し、有効求人倍率が上昇しており、雇用環境は改善していると言われているが、こうした指標の動きも人手不足の現れとすれば手放しでは喜んでいられない。有効求人倍率は、景気に敏感な指標として景気動向指数の一致指数の系列として採用されている。しかし、最近はどうも景気動向をうまく反映していないようだ。

図表19は、景気動向指数の一致系列(CI)と有効求人倍率の推移を見たものである。かつては、有効求人倍率が上昇するときは、景気も回復して景気動向指数が上昇し、有効求人倍率が低下している時は、景気が後退して景気動向指数も低下していた。しかし、最近是有効求人倍率が上昇を続ける一方で、景気動向指数は2014年になって低下気味である。有効求人倍率の上昇が景気の回復を意味するとは言い難い状況となっている。

(5) 物価の上昇に対して脆弱

デフレにも助けられて、リーマンショック後の個人消費は実質ベースで見ると結構しっかり推移していたが、消費税率引き上げ前の駆け込みと反動で大きく上下した。その後は横ばい圏での推移が続いており、停滞気味

図表19 有効求人倍率が上昇しても、景気動向指数は下向き



注：シャドー部分は景気後退期
出所：内閣府『景気動向指数』、厚生労働省『一般職業紹介状況』

である。消費増税前の駆け込みと反動を除いてみると、消費の伸び悩みが始まったのは2013年ごろのようだ。その背景にあるのは、消費増税の影響も含めた消費者物価の上昇である。実質雇用者報酬が伸び悩むにつれて消費も頭打ちとなっている。デフレのもとでは実質ベースで見ると押し上げられていた個人消費であるが、物価上昇に対する脆弱性を一段と強めていたということもできよう。

アベノミクス登場後、名目雇用者報酬の増加ペースがやや高まっているが、実質の雇用者報酬は伸び悩んでいる(図表15)。これは円安の影響で輸入物価が上昇し、消費税率引き上げの影響も加わって、消費者物価が上昇したためである。幸いにして、原油価格はじめ資源価格が下落したため物価が再び上昇しなくなり、足元では実質雇用者報酬も持ち直してきているが、ここ3年程の頭打ち傾向は脱していない。2%の物価目標は達成していないが、消費増税の影響も含めた物価の上昇は個人消費にとってはマイナスに作用したと言える。

もっとも、原油価格が急落して消費者物価が上がらなくなったので、個人消費は腰折れせずに停滞程度ですんでいるとも言える。名目賃金が多少は上がるようになったとはいえ、小幅な上昇にとどまっている。物価上昇に対する脆弱性はこれからも続くだろう。中国経済の減速は続いているが、原油等資源価格は下げ止まりからやや反発してきている。資源価格はしばらく低い水準での推移が続くそうだが、多少なりとも上昇してくれば、消費者物価を押し上げる要因となるので注意が必要だ。

3 | アベノミクスでは変わらない日本経済

リーマンショック後の日本経済は、従来型の成長メカニズムがうまく働かなくなり、定常状態が続いている。政府は、アベノミクスの政策効果によって経済を元気にしようとしているが、思ったような成果が出てこない。

アベノミクスは従来型の経済政策と基本的な考え方は同じである。金融緩和、財政出動、成長戦略という3本の矢は、実はオーソドックスな経済政策の組み合わせで

ある。金融緩和を大胆に展開したという点が特徴と言え、円安・株高が急速に進展したものの、日本経済が活力を取り戻したというわけではない。

(1) 公共投資は消化するのが大変

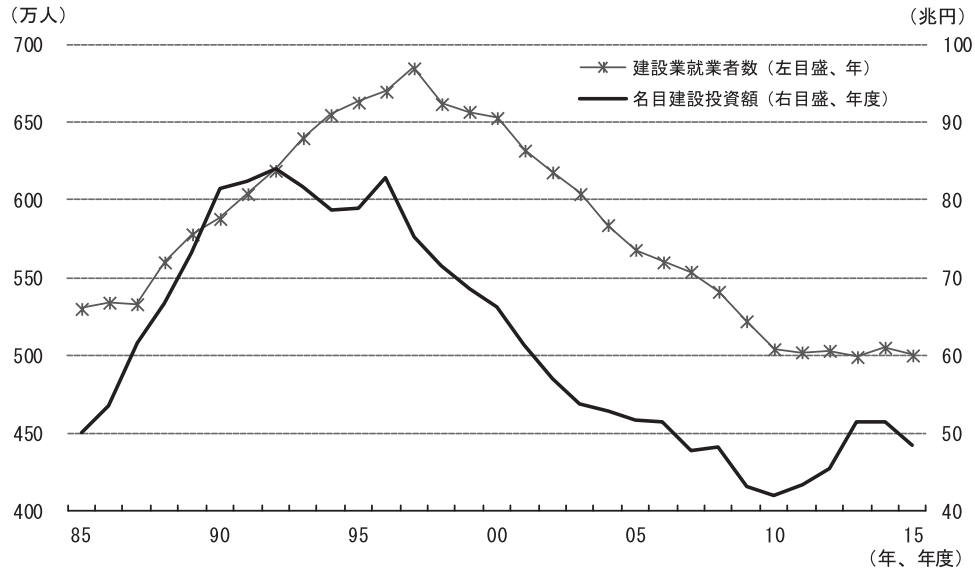
高度成長期が終わって以降の日本経済においては、需要不足との戦いが主たるテーマであった。公共投資の増加等財政支出の拡大は、需要不足を補う政策手段としてよく使われてきた。公共投資の拡大は、個人消費や設備投資等の需要を誘発する乗数効果がかつてのようには働かず、経済を刺激する効果が低下していると言われている。

それでも、公共投資が追加されることによって需要は確実に増加し、経済成長率が押し上げられる。公共投資のウェイトは低下したとはいえ、GDPの5%程度を占めている。前年に比べて公共投資が10%増えれば、経済成長率は0.5%押し上げられる。たとえば、リーマンショック直後のような需要の急減に対して、財政出動によって需要を追加することは、経済活動の腰折れを防ぐという意味では効果的かもしれない。

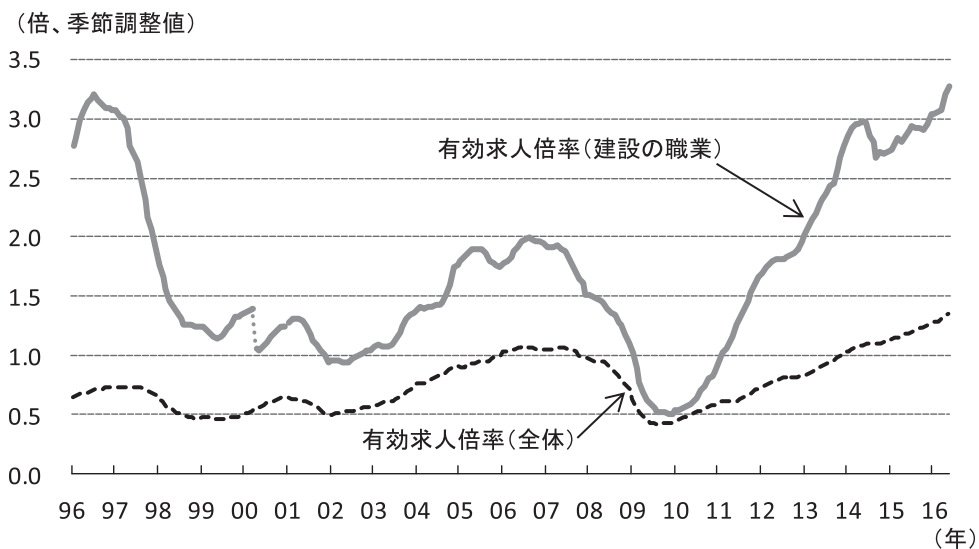
ただ、その効果は一時的であり、公共投資を拡大し続けると、成長力を押し上げる効果は続かない。巨額の財政赤字を抱える日本において公共投資を増やし続けることは難しい。持続的な成長を実現するために公共投資等の財政支出に依存するという政策は現実的ではない。

最近では別の問題も出てきている。公共工事を追加しても円滑に消化できないという問題だ。90年代初めにバブルがピークをつけて以降、建設投資金額は減少基調が続いている。過剰な供給力を抱えた建設業は雇用者の数を減らしながら過剰供給力を調整してきた(図表20)。ここ数年は、東日本大震災の復興需要、さらには東京オリンピック関連のプロジェクト等建設投資は持ち直している。これまでリストラに努めていたこともあり、建設関連での人手不足は急速に強まっている。有効求人倍率が景気動向指数の動きと乖離して上昇を続けていることはすでに見たが、中でも建設関連の有効求人倍率は大幅に上昇しており、人手不足が深刻なことがうかがえる

図表20 雇用者の削減によって過剰供給力を調整してきた建設業



図表21 建設関連で特に深刻な人手不足



(図表21)。

人手不足が続く中で公共工事の発注を増やしても、受注できる企業が少なくなり、受注されても円滑に工事が進まない可能性がある。人手不足感が強まり、建設関連の就業者の賃金は上昇するものの、公共工事の拡大が経済成長率の押し上げにスムーズにつながりにくくなっている。

(2) 金融政策はもう限界

公共投資の拡大という財政政策による景気刺激策と並んで、金融政策においても度重なる金融緩和によって需要の拡大が図られてきた。

通常であれば、金融緩和は政策金利の引き下げを意味する。日本における政策金利は、かつては日本銀行が金融機関に貸し出しを行う場合の金利である公定歩合であ

り、数年前までは金融機関同士で資金を融通しあうコール市場の無担保コールレート（翌日物）であった。いずれにしても金利体系の大本になる金利を政策金利として引き下げることによって、預金金利をはじめとする銀行にとっての資金調達コストを低下させ、貸出金利の低下を促すというのが金融緩和のスキームである。結果として、貸出が拡大し経済活動が活発になれば、金融緩和の効果があったということになる。

バブルが崩壊した後、日本の政策金利はほぼ一貫して低下してきた。すなわち金融緩和が続いていたことになるが、経済成長率が低下傾向を続けていたことを考えると、金融緩和が景気刺激効果を期待通りに発揮していたとは言い難い。金融を緩和すべきだという政府や政治家からの圧力、マーケットやメディアからの催促に押される形で金融緩和を繰り返してきたが、一時的に株価が上がったり、円安が進んだりという金融市場への影響があったものの、実体経済にはほとんど影響がなかったのではないか。

景気が過熱して資金需要が旺盛な時には、金利の引き上げという金融引き締め策が効果を発揮する。金利を上げすぎて経済を冷え込ませてしまうというリスクはあるが、効果が出ないということはない。しかし、資金需要が低迷している時に多少金利を下げてでも借り入れ需要はなかなか増えてこない。大幅に金利を引き下げれば、資金需要は拡大するかもしれないが、度が過ぎればバブルが再燃する。小刻みに金融緩和を繰り返してきたことによって、バブルを引き起こさない代わりに、金利の引き下げ余地がないゼロ金利状態に至ってしまった。

もはや金融緩和の余地がないという状況に追い込まれて考え出されたのが量的緩和である。金利の下げ余地がないのであれば、世の中に出回るお金の量を増やせばよいということだが、これは無理がある。資金需要が低迷しているところに、無理に資金を供給しようとしても、お金は世の中に出ていかない。金利を下げてもお金を借りようという人がなかなか増えないのに、金利の下げ余地がなくなってきたのであれば、いくらお金が余ってい

ますと言ったところで借り入れを増やそうという気持ちにはならない。

量的緩和と言っても、実際に目標として採用された指標は、金融機関が日銀に預けている日銀当座預金残高であった。その後、黒田総裁のもとで2013年4月に始まった量的・質的金融緩和では日銀当座預金残高に市中で流通している現金を加えたマネタリーベースが目標となったが、現金の増加はほとんど期待されておらず、実質的には日銀当座預金残高が目標となっている。

たしかに、日銀当座預金残高は当座預金に利息をつける等無理をすれば増やすことは可能であった。だから、政策目標として採用されたのであろうが、日銀当座預金が拡大することと世の中に出回るお金の量が増えて経済活動が活性化されることはまったく別である。今や、マネタリーベースの規模は380兆円まで膨らんでいるが、経済活動が活発になっているわけではない。

2014年10月に強化された量的・質的金融緩和政策では、年間80兆円のペースでマネタリーベースを増加させることになり、同時に同じ金額で日銀が保有する長期国債の残高が増えていくように買い入れを行うようになっている。つまり、日銀が長期国債を金融機関から買い入れ、金融機関がそのお金を0.1%の金利が付与される日銀当座預金に預けることによってマネタリーベースの増加目標が達成される構図になっていた。

しかし、このスキームにも限界が出てきた。長期国債の保有残高を年間80兆円増やそうとすると、償還を迎える国債が年間40兆円あるため、120兆円の国債を買い入れないといけない。これは長期国債の年間発行額（新発債＋借換債）に相当する規模である。日銀は、買い入れた国債を満期まで保有するので、市中に出回っている国債の量（流動性）が少なくなってくる。買入れ規模をさらに増やすような追加金融緩和を行うことはもちろん、この規模での買い入れを続けることにも無理があるとの指摘がなされるようになってきた。

こうした量的・質的金融緩和政策の限界を解消することを目的に本年1月に導入が決定されたのがマイナス金

利政策(「マイナス金利付き量的・質的金融政策」)である¹。残念ながらこの政策にも金融緩和効果は期待できない。日銀が高値で買い入れてくれる国債の利回りはマイナス金利となっているが、通常の預金金利や貸出金利は多少低下しているものの、マイナスにはならない。

量的金融緩和もマイナス金利も、金利の低下余地がなくなっているという金融政策の限界を打ち破ることはできない。「金融を緩和すれば景気が良くなる」という過去の常識は通用しなくなっている。

(3) 円安になっても輸出が増えない

金融緩和は、貸出金利の低下によって借入れが拡大して、経済活動が活性化することを目指すものだ。しかし、日本では、金融を緩和することによって円安が進むことに対する期待も強いようだ。前述の通り、国内の資金需要が低迷する中、金融政策による通常の景気刺激効果は期待できないのだが、それでも円安が進むことによって輸出が拡大し、経済成長率が高まるとの期待は根強い。

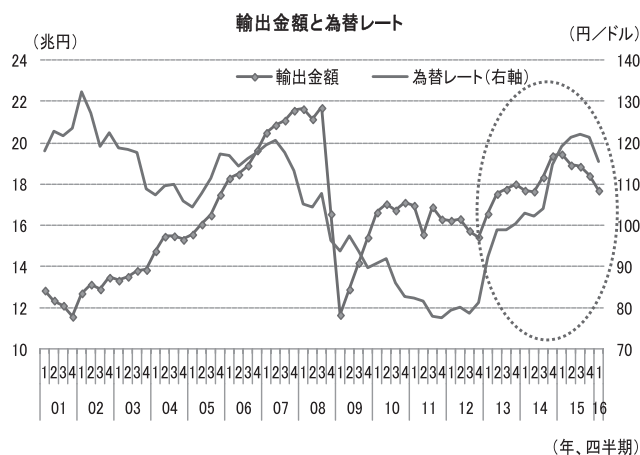
金融を緩和すると為替が安くなる理由は、2国間の金利差に基づくものだ。相対的に金利が低い国の通貨の方が為替は安くなる。金利が低い方がその通貨を保有することによって得られるメリットが小さいからだ。また、金融政策がより緩和的な国の方が金利が低下するので、為替は安くなるということになる。

もっとも、実際にはそんな単純な話ではない。マイナス金利政策の導入によって日本の金利は低下したが、円安は進まなかった。その理由を考えると、次のような円高要因があった。まず、米国の金利も追加の引き締め観測の後退により低下していた。また、原油価格の下落が影響して日本の貿易赤字が縮小し、経常黒字の水準が高まった。さらに、安全通貨として円を購入するというニーズは依然として強かった。

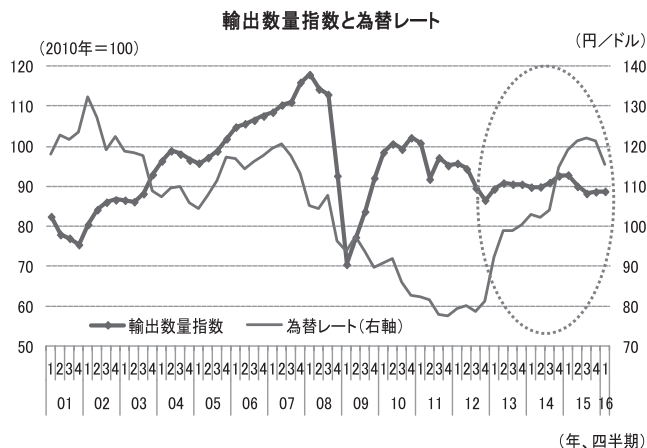
このように、金融を緩和したからといって円安が進むとは限らないのだが、仮に円安が進んだとして輸出が増えるのか。その答えは、輸出を金額で見ると数量で見ると異なってくる。円安になると円建てで見た輸出金額は確実に増加する(図表22左図)。現地通貨で計算した輸出金額が同じであっても、円建てに直せば円安が進行した分だけ膨らんでくる。一方、数量ベースで見た輸出は円安が進んでも増加するとは限らない(図表22右図)。

輸出企業が円安の進展を受けて現地での販売価格を引き下げれば、販売数量がある程度増加するだろう。しかし、どの程度増加するかは分からない。価格弾力性の低い商品であれば、多少価格を引き下げても販売数量はほとんど変わらず、販売金額が減ってしまうかもしれない。販売金額が増えるかどうかははっきりしないのであれば、

図表22 円安で増える輸出金額、増えない輸出数量



注：輸出金額は季節調整値
出所：日本銀行資料、財務省「貿易統計」



注：輸出数量指数は季節調整値
出所：日本銀行資料、内閣府資料

価格を下げないで円安のメリットをフルに享受した方がよいと考えるのは自然だ。結果として円安が進んでも輸出数量は増えないことになる。

実際には、円安が進んでも現地の販売価格を下げるという行動はあまりとられてないようだ。円安が進むと円建てで見た輸出金額は増加し、輸出企業の収益が改善し、株価の上昇要因となる。アベノミクス登場後に企業収益、株価にこうした影響が現れたのは間違いない。しかし、これでは実質の経済成長率は高まらない。企業収益の拡大が設備投資の増加につながれば別だが、輸出金額が増えただけでは設備投資を増やす理由にはならない。

金額ではなく輸出数量が増えないと実質経済成長率は高まらない。また、輸出数量が増えて工場の稼働率が高まらなると設備投資の増加につながってこない。円安で輸出金額が増えただけでは好循環が働かないということだ。円安になれば輸出が増加するという常識は、円建ての輸出金額で評価すればその通りだが、輸出数量で考えれば通用しないことになる。

(4) 2%の物価目標に対する疑問

デフレ、すなわち持続的な物価の下落が始まったのは、円高が進んだ90年代中頃である。それから20年が経過しようとしているが、この間の経済成長率が低かったこともあって、デフレ＝景気低迷というイメージが定着している。そして、デフレを脱却すれば、日本経済は元気になるという考え方が常識として広く認識されている。

物価が上昇してインフレ期待が増してくれば、実質金利が低下するので、設備投資や住宅投資にプラスの効果がある。あるいは、価格が下がるまで消費を先延ばししようという行動もなくなるので、個人消費が増加する。こうした、デフレ脱却、あるいはインフレのメリットは実際に起こるのだろうか。

アベノミクス登場後に円安が進行し、消費者物価は1%程度上昇した時期があった。そこに8%への消費税率の引き上げがあり、消費者物価の上昇率は3%台に高まった。その後、原油価格が急落したことが影響して、消費者物価は上がらなくなったのだが、物価が上がってい

た間に何かプラスの効果が出てきたというわけではない。たしかに、増税の影響を除けば、消費者物価の上昇率は目標の2%に達していたわけではないが、デフレ脱却に意味があるというのであれば、たとえ1%でも物価が上昇してインフレ期待が高まってきたのであれば、それに見合ったプラス効果が出てくるはずだ。

実際には、設備投資や住宅投資に消費者物価の上昇がプラスに作用したとは思えない。すでに見てきたように、設備稼働率がリーマンショック前の水準を大きく下回る70%台半ばで推移する中、設備投資の増加は緩やかなペースにとどまったままだ。住宅投資は、消費増税前の駆け込みとその後の反動減で大きく変動したが、消費者物価の変動によって大きく影響を受けたとは考えにくい。それよりも、住宅価格や住宅ローン金利の水準が、住宅投資に与える影響の方が大きいはずだ。

個人消費は、物価の上昇がマイナスに効くとも考えるのが自然だ。物価の先高観があるから早めに購入するという消費行動は、お金に余裕がある人には当てはまるかもしれないが、多くの人にとっては、物価が上昇したことによる実質所得の目減りが消費を抑制する要因として効いてくる。デフレを脱却すれば経済が元気になるという常識も現実の世界には当てはまらない。

4 | 経済政策も発想の転換が必要

経済政策におけるこれまでの常識は通用しなくなっている。円安とインフレを実現することによって経済を活性化しようとするアベノミクスも例外ではなく、期待されていたような効果は出てきていない。

効果があるはずの経済政策に実は効果がないということになれば、日本経済の先行きに対する閉塞感が強まってくる。経済政策もこれまでの常識から発想を転換して考えないといけないようだ。

(1) 財政・金融政策で潜在成長率は上がらない

景気に対する不安感が高まってきたり、円高が進んだりとすると、当たり前のように財政政策や金融政策による景気対策の必要性が叫ばれてきた。実際にそうした対策

がこれまで何度となく打たれてきたが、効果が上がらないどころか、財政赤字の拡大や金融政策の限界といった負の側面が広がっている。公共工事に携わる人が不足しているところに、公共工事を追加しても、人手不足というボトルネックが深刻になるだけだ。

財政・金融面からの景気対策は効果があまりない、あったとしても一時的である。こうした認識は以前からあったのだが、それでも景気対策が必要だとされてきた。最近でも、「アベノミクスの第一の矢(大胆な金融緩和)と第二の矢(機動的な財政政策)で時間を稼いでいる間に第三の矢である成長戦略を打ち出す」といった解説がなされていた。もっともらしく聞こえるが、これまで何回時間稼ぎをしてきたことか。

アベノミクスでは金融緩和を大胆に進めたが、それは貸出の増加という従来型の効果を期待するというよりも、円安による輸出拡大効果、デフレ脱却による経済活性化を目指したものであった。それでも、前章で見たように、円安やデフレ脱却が日本経済にプラス効果を与えるという考え方には疑問がある。

財政政策や金融政策で日本経済の潜在成長力を上げることができない。一時的に景気を押し上げる効果があるとしても、財政赤字の拡大や資産運用利回りの低下といった社会的コストを払ったうえでのことだ。リーマンショックの時のように経済活動が急速に収縮するような事態が発生したときであれば、そうしたコストを払ったうえで緊急避難的な政策発動の意義が認められるかもしれないが、景気梃子入れと称して毎年のように行うものではない。

リーマンショックの時の大型の経済対策は緊急避難的な対策として効果があったとしても、経済が落ち着いてくれば、そのために払ったコストを回収することを考えなければならない。具体的には、悪化した財政構造を立て直しであり、金融政策の正常化に向けた出口に進むことだ。

安定的な財源を確保して持続性のある社会保障の充実を図り、同時に将来の世代に付けを残さないように財政

赤字の拡大を抑える。そのために、消費税率を10%へ引き上げる。ということで三党が合意したのも、財政構造の再建が必要との認識に立ってのものだ。消費増税の延期は、社会保障制度の基盤をさらに脆弱にするとともに、将来へ負担を先送りしてしまう恐れがある。

(2) 成長分野を見つけるのは民間企業

そもそも、成長戦略なるものは本当に日本経済の成長力を高めることができるのか。内閣が変わるたびに、というよりも最近では毎年のように作成されている感のある成長戦略であるが、いつも期待に始まり失望に終わる。

なぜ、成長戦略に対する期待は尽きないのか。それはまず、経済成長率が低下しているからだ。1970年代前半に高度成長が終わって以降、日本の経済成長率はほぼ右肩下がりでも低下を続け、最近ではマイナス成長も珍しくはなく、平均すればほぼゼロ成長という状態が続いている。なんとか昔のような高度成長の時代、所得が右肩上がりで増えていた時代に戻りたいという願望を多くの人が持っている。

そして、かつての高度成長が政府の経済政策によってもたらされたとの認識が根強いことも、成長戦略に対する期待を強める要因だ。高度成長期には池田内閣の「国民所得倍増計画」をはじめとしていくつかの経済計画が策定された²⁾。そこでは高い経済成長率が目標とされ、しかもその計画を上回るような高い成長を達成してきた。あたかも、素晴らしい計画のもとで日本の高度成長期が実現したかのように見えるが、それは誤解だ。

たしかに、「国民所得倍増計画」は、当時の経済環境をきちんと分析し、10年間で所得を倍増させることは可能だという結論に到達したうえで、それを国民に提示した、という点で高く評価されるべきものだろう。しかし、今の時代に所得倍増計画を提示したからといって、経済成長率が高まるわけではない。

経済計画は95年に村山内閣によって策定された「構造改革のための経済社会計画」が最後となる、その後は計画という言葉が使われなくなり。2000年代になると、経済計画に代わるものとして「成長戦略」が策定されるよ

うになった。しかし、名前が変わっても、政策によって経済成長力を押し上げようという発想から抜け出せない。経済成長を実現するのは政府ではなく、民間セクターである。政府にできることは、民間セクターが活動しやすいような経済環境を整えることだ。「国民所得倍増計画」に学ぶべきは、高度成長期のような高い成長目標や見通しを提示することではなく、今の日本経済を取り巻く環境をしっかりと分析するという基本の姿勢だろう。

(3) 政府がやるべきこと

それでは政府がやるべきことは何か。まず、日本経済の現状をしっかりと認識することだ。診断が正しくなければ、必要な処方箋は作れない。

日本では、少子高齢化という大きな環境変化が進んでおり、日本経済は定常経済とも言える状況になっている。高度成長が終わって以降、国内需要の伸びは徐々に緩やかなものになっている。80年代終わりのバブル景気、2000年頃のITブーム、2000年代中ごろの戦後最長(いざなぎ超え)の景気回復等一時的に経済成長率が高まることはあっても、長期的な低下トレンドからは抜け出していない。経済成長率の低下に合わせて、物価も上がらなくなり、低下することも珍しくなってきた。

こうした状況に直面して、日本経済は需要不足という病にかかり、デフレに陥ったという診断がなされたわけだが、そう単純ではない。少子高齢化は需要の伸びを抑えると同時に、若年労働力の減少によって供給を抑制する。相変わらず低成長が続いているのに、人手不足が深刻になっているのはこのためだ。日本経済は、これまで続いていた需要不足という問題に加えて、供給不足という新たな問題にも直面するようになってきた。

これまで、もっぱら需要不足に対応することを目的に財政支出を拡大し、金融緩和を続けてきた。しかし、供給不足という問題が広がる中で人手不足のために公共工事が円滑に消化できないという問題が出てきている。また、財政赤字の拡大は、今後さらに高齢化が進んで社会保障支出の拡大が予想される中にあって、社会保障制度の持続性、安定的な財源の確保という面で深刻な問題となっ

てくる。

一方、金融政策では、発行された長期国債の3分の1を日銀が保有し、さらにマイナス金利まで導入されるという事態に陥り、社会全体で資金の運用が極めて難しくなっている。高齢化社会では老後の生活に備えた資産の蓄積が重要であるが、今の金融政策のもとでは安定的な資産運用先がどんどん失われている。

財政政策も金融政策も短期的な景気刺激のために使うのは慎むべきだ。低成長が続いていると言っても、日本経済が危機的状況に陥っているわけではない。少子高齢化がさらに進展する将来のことを考えるのであれば、財政政策は財政構造の健全化をめざし、金融政策は異常な金融緩和からの出口に向かわないといけな

5 | なぜTPPが必要なのか

日本経済の先行きに対する見方が悲観論に傾き閉塞感が漂う中で、TPPについても、日本の既存の産業にとって脅威になるかもしれないといったマイナスのイメージでとらえられている。しかし、守りに徹していても成果は出てこない。競争に積極的に参加していくことによって道が開けてくる、と考えるならば、TPPを使って閉塞感を打ち破り、日本経済復活のきっかけにしていこうという発想が必要だろう。

(1) 競争しなければ、成長しない

かつてのような高成長は望めない。財政政策も金融政策も目先の成長率を高めるために使うべきではない。政府の成長戦略も期待できない。それでは、日本経済は何もできないまま成長力の低下に甘んじないといけな

のか。たしかに、少子高齢化という大きなうねりには抵抗できない面もある。出生率が上がってきたとしても、それが人口構成に影響してくるには数十年単位の時間が必要だ。つまり、潜在的な成長力が低下していることは甘んじて受け入れないといけな面もあるということだ。しかし、競争力を高めていく努力はいつの時代においても必要だ。

個人、企業、国、あらゆるレベルで競争することを通して成長が実現する。個人レベルでは自己啓発で専門能力を高める競争がある。企業レベルでは、価格競争もあれば、品質の競争もある。研究開発の競争や製造技術の競争もあれば、アフターサービスにおける質の競争もある。

国レベルでは、インフラ整備、さまざまな規制・制度、さらには税制といった面での競争がある。インフラや諸制度が経済活動を行いやすいものであれば、世界中から企業や人が集まってくる。規制緩和や制度改革、税制の変更の必要性が経済成長の観点から議論されるのはこのためだ。

(2) TPPを日本経済復活ののろしに

「競争なくして成長なし」であるが、競争にはルールが必要だ。TPPは、米国、日本を含む12カ国でスタートする予定だが、日本を除く参加11カ国との貿易額は日本の貿易総額の3割前後に達する。TPPによって共通のルールが整備されることは、日本経済にとっては重要な競争のフィールドが確保できたことを意味する。

また、TPPは関税が原則的に撤廃される高いレベルでの貿易自由化を目指すものである。日本の自由化率は、農林水産品の一部で関税が維持されたこともあり、95%と他の参加国より低い。それでも日本がこれまで締結してきたEPA(経済連携協定)の自由化率を大きく上回るものである。

輸入の自由化が進むことによって、これまで守られてきた品目の中には輸入品との競争が厳しくなるものもあるが、原材料や部品をこれまでより安く調達することによって競争力が増す企業も出てくる。一方、輸出の自由化が進むことは、日本からの輸出にとってはプラス材料であり、新たに輸出が可能になる品目も出てくるだろう。海外現地法人で生産を行っているメーカーにとっては、日本から供給している部品にかかる関税がなくなり、負担が軽減されるケースも出てくる。

TPPがカバーする分野は財の貿易取引の自由化にとどまらず広範にわたる。サービス貿易、投資、金融サービス、電子商取引、政府調達、知的財産、ビジネス関係者の

一時的入国、労働、環境等さまざまな分野で共通のルール作りが進んだ。これは、企業にとっては海外でのビジネス環境の改善につながると同時に、海外でのビジネス参入・拡大のチャンスになる。

このように、TPPはさまざまなビジネスチャンスを提供するものだ。個々の企業がこのチャンスを積極的に活かしていくことが、日本経済を覆う閉塞感を打ち破るきっかけになるだろう。もちろんそこで待ち受けている競争は厳しいものであろうが、競い合うことによって得られるものも大きいはずだ。

おわりに ～守りに徹しても道は開けない～

長きにわたって低成長が続いたことで、日本人のマインドが委縮している。ひたすら円安と株高が続くことを念じて、政府・日銀に対してもそれを実現するための対策を期待してきた。その結果が、巨額の財政赤字とマイナス金利であるが、皮肉なことにそれがまた将来に対する不安を拡大させることになる。守りの姿勢に徹することが、将来に向けての投資に対しての慎重な姿勢を助長する。

守りに徹しているのも、TPPについても負の側面がことさら強調されている。安い輸入品が拡大して国内の競争する産業がダメージを受ける。日本からの輸出にかかわる関税はもともと低いので自由化のメリットは大きくない。米国向けの自動車やトラック等の輸出にかかる関税は長期にわたって維持されるので当面メリットがない。こうした指摘は間違いではないが、TPPのような協定において、ある国に一方的に有利な取り決めなどあり得ない。有利になるものもあれば、不利になるものもある。

守りに徹していても道は開けてこない。TPPの意義は、貿易自由化や取引にかかわる広範なルールを決めることによって、競争の環境を整えることである。オリンピックと同様にそこに参加して競い合うことに意義がある。オリンピックでも日本人にとって不利なルールもある。ルールの決定から関与することが重要なのはもちろ

んだが、いったん決まったルールであれば、そのルールを前提にして競い合うことが勝利につながる。

攻めの姿勢に転換して、競争に積極的に参加することが重要である。TPPも、レベルの高い相手と競争できる

最新の競技場が生まれた、と前向きに評価することが重要だ。攻めの姿勢で競争にどんどん参加することが、日本経済の競争力を高め、潜在成長力を高めることになる。

【注】

¹ マイナス金利付き量的・質的金融緩和政策の内容・問題点については、拙稿「マイナス金利政策を導入する必要があったのか～必要なのは「デフレ脱却論」からの脱却～」季刊政策・経営研究2016vol.2を参照されたい。

² 経済計画や成長戦略については、拙稿「成長戦略は必要なのか～成長戦略が経済成長率を高めるという幻想～」季刊政策・経営研究2013vol.1を参照されたい。

地域福祉の担い手の形成条件に関する一考察 ～南医療生活協同組合の実践から～

Conditions for Increased Participation of Local Welfare Service Actors: Activities of the Minami Southern Medical Health Co-op in Aichi Prefecture

家族と企業に多くを依った従来の日本型セーフティネットが行き詰まりを示す中、地域社会における支え合いの重要性はますます高まりつつある。都市部における孤立化や、地方部における過疎高齢化の進展、あるいは政府部門による課題解決の限界という状況の中で、あらゆる地域において、地域福祉の担い手を自然な形で増やしていくことは喫緊の課題と言えよう。

本論では、愛知県を中心に活動する南医療生活協同組合の実践を通じて、地域において、民により担われ、形作られていく地域福祉の担い手の形成過程をみてゆく。これを通じて、地域社会において困難に直面している人々の暮らしの課題解決に向けて、自ら積極的にコミットメントしようとする地域福祉の担い手をどう育んでいけるのか、その際に求められるポイントは何であるのか、分析する。

結語では、主体性のある地域福祉の担い手形成のためには、①協議の場への参加、②イニシアチブの移譲と意思決定層への登用、③身近な社会課題の気づきを得る機会の創出と、解決に向けた具体的なアクションの積み重ね、の3点が重要であることを述べる。この3つの条件により、地域福祉の担い手は、「自らこそが暮らしに困難を抱える身近な人々の課題を解決する主体である」、という認識を醸成していくと考えられる。

キーワード： 担い手形成、セーフティネット、支えあい、医療生協



The Japanese-style social safety net relies heavily on families and companies, and as its limitations become apparent, the importance of mutual support systems in local communities is increasing. In the face of various problems, including social isolation in urban areas, depopulation and aging populations in rural areas, and limits of the government sector in problem-solving, local communities must urgently increase the number of local welfare service actors naturally. From observations of the activities of the Minami Medical Health Co-op in Aichi Prefecture, this paper examines the process of promoting the participation of local welfare service actors, who are local residents helping to provide welfare services. With a focus on problem-solving for people facing difficulties in their local community, analysis is conducted to answer two questions: how to support highly committed people in becoming local welfare service actors and what factors are important in doing so. This paper reaches the conclusion that there are three key factors in increasing the number of proactive local welfare service actors: (1) residents' participation in relevant meetings, (2) transfer of initiatives and assignment of decision-making positions, and (3) creation of opportunities to recognize local-level social issues and implementation of concrete actions aimed at problem-solving. These factors are considered to promote recognition that local welfare service actors proactively solve problems for neighborhood residents who face difficulties in their lives.

Keywords: local service actors, safety net, mutual support, medical co-op

1 はじめに

本論では、愛知県名古屋市南部、知多半島全域、三河地域の一部を中心に活動する南医療生活協同組合（以下、南医療生協と略記）の実践を取り上げ、地域において、民により担われ、形作られていく地域福祉の担い手の形成過程をみてゆく。これを通じて、地域社会において困難に直面している人々の暮らしの課題解決に向けて自ら積極的にコミットメントしようとする地域福祉の担い手をどう育てていくのか、その際に求められるポイントは何であるのか、分析を行う。

近年のわが国における社会的格差と貧困の拡大は、家族と企業に多くを依った日本型セーフティーネットの行き詰まりを示している。不安定雇用の増大や雇用形態の多様化、失業率の向上、世帯構造・家族構成の変化と多様化が進む中で、家族・職場における従来の相互扶助には限界が生まれている。しかし社会の多様化が進む中で、政府部門が社会のニーズにきめ細かく対応することは難しく、また対応はおろかニーズそのものをそもそも把握することが難しいのが現状だと言える。

こうした社会背景の中で、地域社会において、日々の暮らしの中から自然に当事者のSOSやニーズをつかみ、当事者性を持って課題解決に取り組む地域福祉の担い手を自然な形で増やしていくことは、大変重要な課題である。一方で、このことは、都市部においても地方部においても、大変難しい課題だといえる。高度成長期以降の長期にわたり継続した地方部から都市部への人口移動の結果、現役世代はもちろん引退世帯ですら地域的なつながりは希薄になっている。逆に地方部においてはそもそも人口減少や高齢化率の上昇がかつてないスピードで進み、地域での暮らしを維持することそのものが大変難しい状況にある。こうした中では、地域に住み続けるうえでの日常的生活課題を、日常的な情報交換の中で、自主的・自発的にどう解決していくか、そしてそうした行動に主体的に取り組む当事者が、どの程度地域に層として存在しているかが問われると言える。

本論では、こうした問題意識に基づき、南医療生協の実践を取り上げる。論述においては、まず南医療生協の概略として、事業や組織構造の概要、設立における歴史的背景や現在に至るまでの発展経緯を追う。次に、南医療生協において広範な組合員参加による経営が可能となった要因と地域への定着過程についての詳細をみてゆく。これを通じて、地域福祉の担い手が、個別具体的な取り組みの中から、主体性を持ち文字通りの『担い手』としてどのように立ち現われるのか、そのための条件とは何なのかを現実と照らし合わせて分析する。

2 事例～南医療生協とは

（1）医療生協とは

南医療生協に関する論述に入る前に、医療生協について述べておきたい。医療生協とは、「消費生活協同組合法（生協法）」に基づき設立された法人で、医療・福祉事業を中心に活動する生活協同組合を指す。医療生協における一般的な事業としては、病院、診療所、老人保健施設、訪問看護ステーション、通所リハビリ、通所介護、訪問介護、居宅介護支援、高齢者住宅等の医療福祉施設の運営等が挙げられる。日本医療福祉生活協同組合連合会によれば、わが国には2015年3月末現在、109の医療生協が存在し、組合員総数は288万人程度である¹。

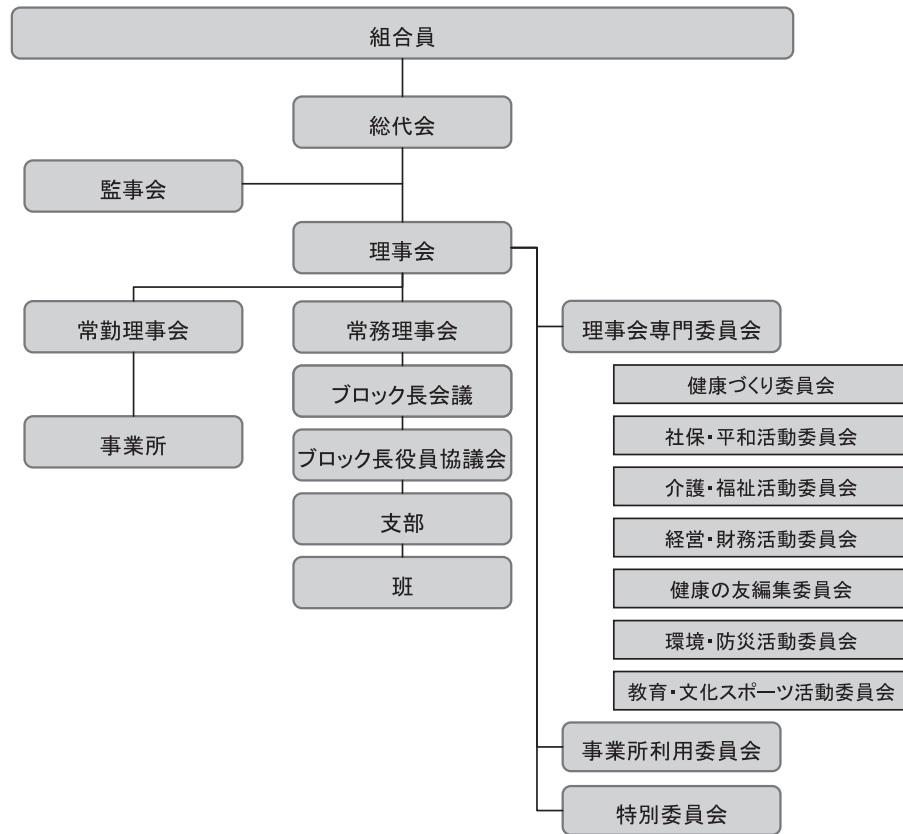
（2）南医療生協の概要

1961年に誕生した南医療生協は、名古屋市南区・緑区、東海市、知多市を中心に名古屋市内南東部4区、16市町村を11ブロック、85支部にわけ運営されている。医療だけでなく、介護、保育等も含め56事業所を運営している。

2015年度時点で、組合員数は7万9千人。愛知県に在住・在勤するか、所在している組織であれば誰でも組合員になることができる。

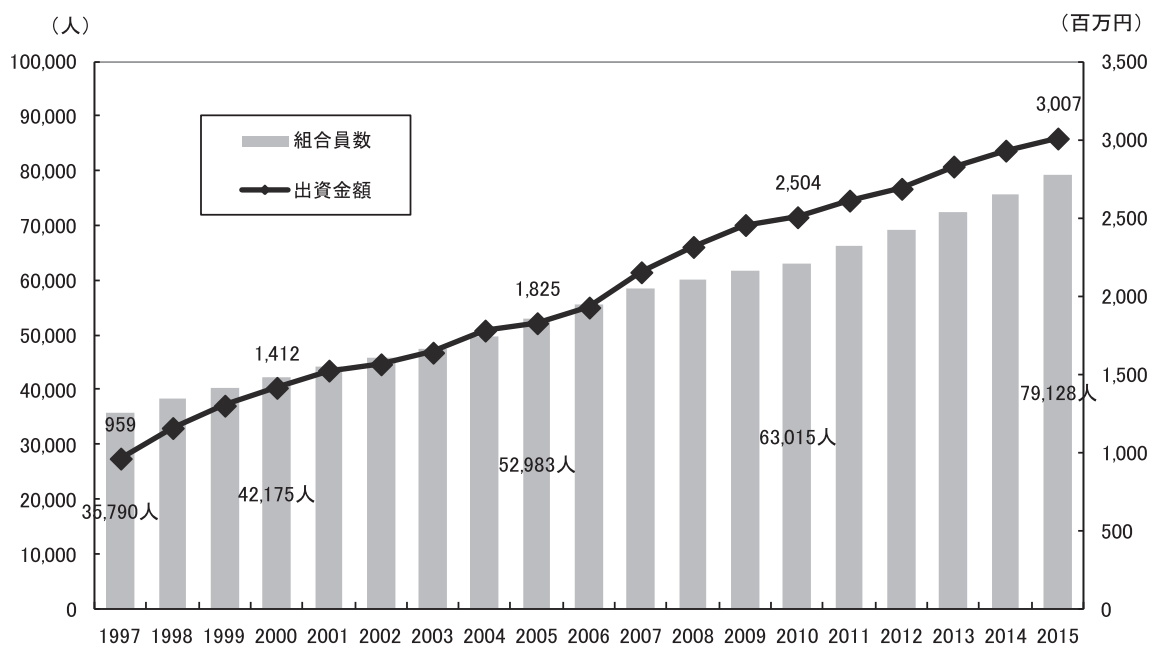
活動の最小単位は組合員3人以上で構成される“班”で、2015年には1,223班が年間合計1万1千回を超える班会・学習会を開催した。班は、地域の仲間が集まって行う地域班と、趣味等が共通する仲間が地域を超えて

図1 南医療生協 組織図



出典：2012年度総代会資料別冊を参考に筆者作成

図2 組合員数および出資金額



出典：南医療生活協同組合総代会資料をもとに筆者作成

集まるサークル班の2種類があり、組合員は複数の班に入ることも可能である。班活動は、地域で気軽に仲間を増やし、無理なく楽しく続けることが目標とされ、登録制で組合員ならば誰でも作ることができるが、班会を年に1回以上開催しない場合は登録取り消しとなる。すなわち上述した1,223はすべて、活動を継続している班だと言える。

支部は、200人以上の組合員が在住し、10以上の班があり、運営委員を引き受ける組合員が5名以上いる場合に立ち上げることが可能である。地理的な範囲は、小学校区よりも小さい程度から市レベルの広さまでさまざまである。支部ごとに運営委員が選ばれ、その数は2015年度時点で611名を数える。各支部からは支部長が選出され、支部長会を構成するとともに、年に1度支部総会を開催、運営委員・年間方針・予算の確認を行っている。

ブロックとは複数の支部が束ねられたもので、11に分かれたブロック単位でも役員が選出され、ブロック長会が開かれている。

(3) 設立に至る経緯とその後の展開

1) 設立のきっかけ

1953年7月、当時の星崎村（現名古屋市南区星崎地区）に位置する蒼龍寺の一角に、貧しい住民を救済するためのセツルメント活動の一環として臨時の診療所が開設された。その後、医大生と地域の青年たちにより運営協議会が設立され、同じく近隣に所在する常德寺に場所を移し、初代の星崎診療所が常設の医療機関として開設された。翌年、医療生協として組織化することに挑戦するも、会員数が足らず、この時点では医療生協の立ち上げを一度断念することになる。

それから6年後の1959年9月26日、東海地方を伊勢湾台風が襲う。死者・行方不明者合わせて5,000人以上、被災者は30万人を越える激甚災害をもたらした伊勢湾台風によって、名古屋市南部は甚大な被害を受けた。

名古屋市南部は、江戸時代以降に干拓により新田開発された土地で、名古屋港に面した海拔ゼロメートル地帯が広がっている。周囲には山崎川・天白川・大江川といっ

た複数の河川が存在し、伊勢湾台風の際にはこの河川に沿って貯木場から材木が流出、大雨による浸水被害だけではなく、大量の材木が付近に広がっていた木造家屋に衝突したため家屋倒壊が激しく、名古屋市南部は壊滅的な被害を被った。これを受けて、全日本民主医療機関連合会が中心となり、星崎地域において緊急救援活動を実施。復旧期には前述のセツルメント活動の担い手と協力し支援を行った。そしてこの支援活動の中心となった医療従事者と住民計308人の組合員により設立されたのが、南医療生活協同組合であった。

2) 地域社会の変化と南医療生協

70年代～80年代の南医療生協の活動の展開は、同地域の大気汚染による公害問題と切り離すことはできない。南医療生協が初期に活動の中心としていた名古屋市南部地域は、名古屋南部大気汚染公害の発生地域である。

同地域は、伊勢湾台風からの復旧期には、かねてから進展していた名古屋港開発が加速し工場進出が進み、繊維工業を中心とする工業地帯へと変化していった。さらに高度成長期には中部電力や東海製鉄（現：新日本製鉄）、大同特殊鋼等の操業が相次ぎ、重化学工業の一大集積地へと変貌を遂げていった。同地域には地方出身者も含めた工場労働者が多く集住、こうした中、1960年代には工場ばい煙による大気汚染が深刻化していった。工業地帯の形成とともに進んだ道路網の整備も大気汚染の深刻化に拍車をかけた。1970年代には三重県四日市市と名古屋市南部の工業地帯を結ぶ国道23号線の全面開通や、国道1号線の交通量増加等も加わり、名古屋市南部では工場ばい煙と自動車の排気ガスを要因とする大気汚染公害が一層深刻化していった。南区内においては、柴田地域を中心に、「柴田ぜんそく」と言われる健康被害が深刻化、喘息の罹患率が向上した。こうした中で、南医療生協は公害闘争においても医療的見地から積極的な関与を果たしていった。さらには老人医療費無料化運動、乳幼児医療費無料化運動等も含め、地域社会の医療を守る取り組みを独自に進展させてきた。

(4) 組合員参加を軸とする独自のセーフティーネット構築に至る過程

50年以上にわたる歴史を持つ南医療生協であるが、1990年代後半から現在までの10年あまりで、地域社会における役割は急速に変化していった。変化とは、医療を主とする事業体から、総合的な福祉サービスの提供主体へと自らを革新させていったこと、これと並行して地域における独自のセーフティーネットを構築していったことを指す。ではこうした変化はどのようにして生まれてきたのか。

1) 福祉事業への参入に向けた組織内部での検討プロセス

まず福祉事業への参入に向けて、南医療生協がどのように検討を重ねていったのか、そのプロセスをみていく。

90年代後半、介護保険法の施行を目前に南医療生協においても福祉分野の充実の必要性が言われるようになっていった。しかし医療を中心に事業を推進してきた南医療生協にとって、介護事業への参入には理事層も含め慎重な意見も少なからずあったという。そこで、南医療生協では介護の「事業化」の前に、地域で実際に組合員相互の支え合い活動を広げることと、これと並行して南医療生協が考える今後の福祉事業のあり方について、話し合いを重ねることになった。

この結果、2000年から支部単位で福祉活動を広げることが目的に「1支部1福祉運動（通称：いっぴく運動）」が始まった。これは、地域の支部ごとに近所の高齢者が気軽に集まり楽しめるたまり場を作るのが目的で、お茶会や食事会、誕生日会、ものづくりのイベント等多様な形態がある。

こうした取り組みを踏まえて2003年5月に開催された第40回通常総代会では、2003年～2006年にかけての南医療生協としての活動の方針を示した「組合員・地域の人々との協同でつくる南医療生協の新世紀プラン」（以下、新世紀プランと略称）が示された。同プランでは、事業ビジョンとして「今までの保健・医療のスタンスから、介護・福祉までのトータルな事業複合体づくりを

目指す」という方針が示され、「文字どおり、地域で生まれ、育ち、くらし、老後から終末に至るまでの生活文化の質的向上を保健・医療・介護・福祉の分野から事業と運動を統一してすすめていく。」として、プランの冒頭に介護・福祉事業計画を班・支部活動が活発な地域から実現してゆく方針が示された。

2004年には、「介護・福祉事業推進百人会議（飛躍人会議）」を開始。これは、当時42あった支部の組合員代表、職場代表、患者会、ボランティア等が参加し1年半にわたり開催されたもので、毎回80名を超える参加者が集まった。この段階での飛躍人会議では、南医療生協による老人保健施設と特別養護老人ホームの建設を目指し話し合いが行われていた。しかし2年にわたり名古屋市に対して建設許可申請を行ったものの、大型老健施設・特養施設の建設が許可されなかった。この経験の後、南医療生協は、支部活動、ブロック活動が活発な地域を中心に、小規模多機能福祉施設を建設するという方針へと舵を切った。

2005年度の総代会では、「1ブロック1介護福祉事業づくり運動（通称：いちぶいっかい運動）」が提案された。そのうえで「介護・福祉事業推進百人会議（飛躍人会議）」を「ブロック百人会議」として進化させ、ブロックごとに必要な介護福祉事業とは何か、具体的に検討していった。

以下、支部・ブロック単位で福祉活動や施設建設がどのように進展していったか、事例に即して見てゆきたい。

2) 支部・ブロック単位の福祉活動の進展

i) 例1：グループホームなも（星崎ブロック）

グループホームなもは、南医療生協が初めて取り組んだ介護施設である。全8室の認知症対応型グループホームで2004年に開設された。

星崎ブロックは、星崎支部を含む10支部からなるが、グループホームなもは、星崎支部における「1支部1福祉運動（通称：いっぴく運動）」を契機に立ち上げられた。星崎支部では、当初、毎週金曜に定例のお茶会を開催。その後昼食会に発展し、折り紙や食事づくり等をしながら、毎回10数人が集まる会になった。この食事会を主催し

ていたのは、星崎地域に住む女性Aさんで、現在は南医療生協の副理事長を務めている。この食事会に集まる高齢者に認知症が目立つようになったことから、認知症対応型のグループホームの設立を考えるようになったという。

さらに星崎ブロックでは、2003年4月にヘルパーステーションほしざきがオープン。ブロック内の話し合いの中でも、グループホームの建設を要望する声が出始め、各地のグループホームをブロックメンバーで見学した。この結果、民家改造型のグループホームの設立をめざし、7月には設立準備委員会をブロック内に立ち上げた。

設立準備委員会のメンバーは、自転車で地域を回る「チャリンコ隊」を結成。何度も地域を回り、候補地を1軒ずつ訪ねながら、近所の住民との対話を重ねていった。結果、築60年の大きな農家の家屋を格安で借り受けることとなった。

準備委員会メンバーは、さらに家屋の改修費用を自ら集めて回った。その総額は1千万円である。当時、ブロック全体で年間200万円程度の増資を集めていた星崎ブロックにおいて、数ヵ月で1千万円の出資を確保するのは容易なことではなかったという。しかし、設立に向けた着工式への近隣住民の招待、頻繁な見学会の開催、周辺散策を含む星崎の歴史を知るツアーの開催等多様なしかけでグループホームなものの設立趣旨や地域における意義を説明する機会を創出していった。何より候補地の選定段階から繰り返し地域を回り、1軒1軒の家庭に対面しながら、設立への思いを丁寧に説明しながら出資や増資を呼びかけたことによって、改修に必要な額を調達するに至った。

ii) 例2：生協のんびり村（東海ブロック）

①概要

生協のんびり村（以下のんびり村）は、グループホームほんわか、多世代共生住宅あいあい長屋、小規模多機能ホームおさぼり、地域交流館おひまち、喫茶ちゃらといった小規模な福祉施設が集まった複合的な福祉エリアで、東海市加木屋町に位置する。東海ブロックは、名古屋市

に隣接する東海市の9支部からなり、組合員数は8,226人である（2012年度時点）。

のんびり村は、「1ブロック1介護福祉事業づくり運動（通称：いちぶいっかい運動）」とその後の2005年4月からの東海ブロック百人会議での議論をベースとして立ち上げられた。

のんびり村の800坪を超す広大な土地は、組合員だった農家の女性からの貸借である。当時東海市内には南医療生協が運営する富木島診療所、訪問看護ステーションいずみ、ヘルパーステーションいずみ等があり、この女性の夫が認知症を患い寝たきり生活が続いた際、往診や介護サービス等を通じ南医療生協のサービスを受けていたことから、土地活用についての意思表示があり、固定資産税を賄う程度の安価で貸借された経緯を持つ。

2006年1月には加木屋介護福祉計画推進委員会が発足。毎月1回のペースで検討を重ねた。その結果、地域に必要な福祉・介護の複合施設を建設することを明確に定めた。

②開村に向けた取り組み

さらに加木屋介護福祉計画推進委員会と南医療生協の理事会が話し合いを重ね、開村に向けて次の目標を定めた。ひとつは、東海ブロックの組合員を2年間で5,900人から7,000人へ、支部数を5から10へと増加させること、もうひとつは建設費の一部として6,000万円の出資を集めることであった。10支部7,000人という目標から107プランと名付けられたこの運動は、当時の東海ブロックにとって相当に高いハードルであった。

東海ブロックでは、ブロック内の運営委員等が参加する合宿での議論を経て、2006年7月には、夕方6時から7時半にかけて各家庭を訪問する「夕焼け訪問」を開始。のんびり村構想について説明し、協力を呼びかけた。通常、南医療生協では支部ごとにおかれた運営委員が自分の居住地の近くの家庭を訪問する形式を採るが、夕焼け訪問の際にはひとつの支部の訪問行動にその他の支部の組合員が協力し、支部を超え皆で訪問する形式を採った。各支部の担当者が訪問ルートを準備し、協力支部に

説明を行ったうえで各家庭を訪問する手順となったことで、自らの居住地の状況をより客観的に理解する最良の機会となったという。訪問行動後は振り返りを行い、成果はもちろん失敗や難しさも含めて地域からの反応を共有した。これにより各自がより主体的に地域での呼びかけを行う意欲が喚起されていった。夕焼け訪問は、建設予定の各施設の地域内の利用ニーズを把握したり、ボランティアや働き手を探す機会にもなった。何より地域を回することで、のんびり村に対する思いを地域住民に語る機会を得ることができたという。

支部ごとのイベントも多く実施された。中でも2007年7月にのんびり村の予定地で開催された夏祭りでは、その日までの増資の呼びかけが功を奏し、1日で1,017万円を集めるに至った。こうして地域に対してのんびり村構想の意図やそこに込めた思いを丁寧に語っていくことで、協力者が増え、それに応じて出資が集まっていった。

この結果、2007年度中には増資目標の6,000万円を達成。組合員数も1,100人増の7,000人となった。

これを受けて2008年11月にはグループホームほんわかが開設、翌年4月には小規模多機能ホーム、多世代共生住宅、喫茶、集会施設が同時に開設を迎えた。建設途中では内装ワックスがけやウッドデッキづくり、庭造り等に組合員が関わった。現在も建物の日常的な維持管理や各施設の運営に組合員がボランティアで積極的に関わっている。

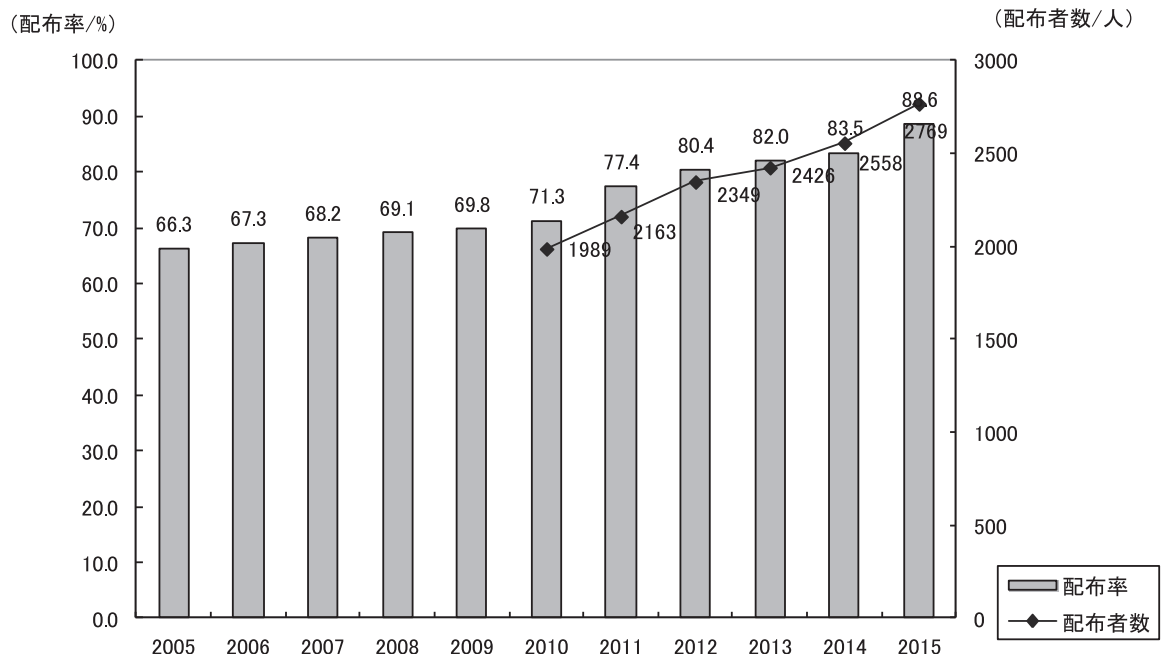
3) 地域支え合い活動の展開

このように、支部ごと、ブロックごとの議論と実践から生まれた施設建設が活発になる一方、南医療生協全体での取り組みとして、地域内での医療サービスと福祉サービスをつなぐための支え合い活動が進展していった。具体例としては、南医療生協機関紙『健康の友』の配布と「おたがいさまシート」を活用した見守り活動が挙げられる。

i) 「健康の友」の配布

機関紙『健康の友』は、組合員が自発的に発行しているもので、月1回の定期発行を基本としつつ、総代会や大きなイベントやニュースがある際には特別号が発行されている。2015年時点で2,769名の組合員の協力によ

図3 機関紙「健康の友」配布者数と配布率



出典：南医療生活協同組合総代会資料をもとに筆者作成

り毎月4万部が手渡しで配布されている。1名あたりおむね10～20世帯程度を訪問しているが、配布ルートは各支部の運営委員が考え、組合員の新規加入と脱退を踏まえて常に自主的に見直されている。

機関紙の配布率の推移をみると、2005年には66.3%だった配布率は、2010年には7割を越え、2015年度には88%を越えている。

ii) おたがいさまシートの活用

「おたがいさまシート」は、生活面での不安を抱える組合員を地域内で支える仕組みである。独居の高齢者に対しては『健康の友』の配布時に“おたがいさまシート”を同封し、生活面での困りごとを聞き出す。また南医療生協が運営する医療機関を受診した際にもおたがいさまシートが活用される。具体的には、医師や看護師等が患者との会話の中で生活上の懸念を感じた場合、おたがいさまシートに懸念点を記入、地域支え合いセンターを通じて居住地の組合員に協力を求めながら、日常生活支援や見守り活動を行う形をとっている。実際に外来診療の予約日に現れなかった独居老人宅に、病棟からの連絡を受け組合員が安否確認に赴いたケース、国際結婚した夫婦の妻が死去した後、外国籍の夫と残された子供の生活支援を地域の組合員が行ったケース、独居高齢世帯のゴミ出しのサポート、買い物のサポート、班会への誘いを通じた孤立化の予防の実例等がある。2015年時点で、おたがいさまシートの活用例は延べ193件に上る。

南医療生協では、このような生活支援を「暮らしのネットワークづくり」ととらえている。この取り組みの根底には、顔が見え手が届く範囲でのネットワークを日々の積み重ねにより構築していくことが、組合員の暮らしの安全につながるという考え方がある。またこうした取り組みは、日常を支えるのみならず、災害時も含む緊急支援の際にも活用できると考え、組合員のネットワークづくりを推進しているという。

機関紙の配布は組合員が自主的に行っている。おたがいさまシートは、医師・看護師等も含む医療従事者と地域の組合員との連携・協力がなければ活用が難しい。生

活圏における日常的な福祉活動と組合員を中心とする担い手づくりが、南医療生協の独自のセーフティーネットの構築を可能にしていると言える。

3 | 変化を促した要因～組織の変化と成長がどのように促されてきたか

2000年代に入り、地域に必要な医療・福祉サービスを、各種施設建設といったハード整備と、支え合い活動やボランティアに代表されるソフト整備の双方により充実させてきた南医療生協であるが、こうした変化はどのようにして促されてきたのか。その要因を、経営上の外部環境の変化と、南医療生協自身の内的な変化の双方から見てゆきたい。

(1) 外部環境の変化

1) 医療経営をめぐる環境変化

まず挙げられるのは、診療報酬の算定方法の変更等、医療を生業とする事業体であるゆえに直面した環境変化である。

1970年代、わが国の診療報酬制度はオイルショック後の物価上昇にともない大幅な引き上げが行われ、74年には35.0%、76年には9.0%、78年には11.6%という上昇を見せた²。さらに南医療生協の活動エリアのうち名古屋市南部と東海市は、1973年に制定された「公害健康被害の補償等に関する法律」における、大気汚染の影響による疾病が多発した地域（いわゆる第1種指定地域）に該当し、診療報酬が70年代当時は1点20円と倍であった。しかし、南医療生協においてはこうした外部環境にもかかわらず、赤字経営が常態化していた。

経営を逼迫させた要因として、剰余や収益に対するアレルギーがあったこと、および人件費が過度に膨らんでいたことという2点があったという。前者について、現在の経営層からは、「当時は“経営”という感覚は皆無だった」、「医療生協は儲けてはいけない」、「協同組合であること、医療生協であることがある種の免罪符のように機能していて、“経営については考えなくてもよい”という雰囲気」が漂っていた」という声が聞かれた³。後者について、90年代前半までは、「医療生協として運動を引っ張るの

は給与を得て働いている職員である」という考え方が強かった、という声があった。現在は地域社会に暮らす組合員とコミュニケーションを図りながら、組合員主導で運営に取り組む南医療生協であるが、当時は組合員をけん引する役は職員であるという考え方があった。こうしたことから、運動の担い手として職員を積極的に増やしてゆく必要性にかられ、結果として人件費が膨らみ、そのことが赤字経営の常態化の一要因となっていた。

80年代に入ると、社会保障関係費の抑制策が講じられ、診療報酬についても引き上げを抑制する傾向が強まっていった。さらには90年代のバブル崩壊とその後の経済の低迷は医療保険財政に大きな影響を与え、2002年にはマイナス改定も行われる等、どの病院においても経営のあり方が問われる時代へと突入してゆく。そうした中で、南医療生協はかねてからの累積赤字もあり、さらに苦しい状態が続いていった。2003年5月に開催された第40回総代会では、2002年診療報酬改定により、医療収入が前年比で3億円以上の収入減となったこと、これを受けて南生協病院のみで前年比2億円の減収、法人全体で1億7千万円を超える減収となったことが報告された。こうした状況から理事手当の10%カット、常勤理事の年収5%カット、当時支出全体の54.6%を占めていた人件費の見直しを行う等の経営改革に着手せざるを得なかったという。

2) 高齢化社会の進展と地域における福祉ニーズの顕在化

次に挙げられるのが、高齢化社会の進展と地域における福祉ニーズの顕在化である。大都市名古屋においても高齢化は毎年進展しており、なかでも南区の高齢化率は26.1%と16区内で最も高い(平成25年1月時点)⁴。名古屋市の人口は平成9年以降一貫して増加傾向にあるが、南区は昭和40年代をピークに一貫して減少している。その一方で世帯数は増加を見せ、1世帯あたりの構成員数は減少が顕著である⁵。前述したいっぽく運動を通じて、組合員の実感としても高齢単身世帯の増加が認識されており、こうした地域社会の変化の実感によって、組

合員は福祉ニーズを実感し、自らの生活圏に必要な福祉サービスをどう作ってゆくか、という点に関心を向けていった。

(2) 南医療生協の内的な変化

1) 組合員の量質両面からの変化

南医療生協の内的な変化としてまず挙げられるのは、担い手たる組合員の量質両面からの変化である。変化を促してきた要因としては、班単位、支部単位の活動の活発化により地域の担い手が生まれる土壌を耕してきたことと、組織改革と並行しながら地域から生まれた担い手を理事等への要職に積極的に登用してきたことの2つが挙げられる。

i) 地域の担い手を生む土壌づくり

南医療生協にとって活動のもっとも基礎的な単位である班は、2000年代中ごろから飛躍的に増加した。また支部についても増加傾向が見られる。

これにともない運営委員数も増加した。2000年に365名だった運営委員は2007年には400名を突破、2015年には611名の運営委員が活動に協力を行っている。

また南医療生協では90年代後半からそれまで病院や診療所単位であった支部組織を、居住地域ごとの支部組織へと変更した。これにより、組合員の生活圏により近い形での支部づくりが可能になった。支部分割は班の拡大、機関紙配布協力者の確保、運営委員の担い手の確保が揃わなければ実行できない。つまり、支部を分割するということは、地域の中での担い手を見つけ育てる行為と直結している。

さらには2000年以降、福祉施設の誕生に合わせて支部の分割が行われるケースが頻繁に見られる。前述したグループホームと生協のんびり村の2つはその典型例である。そしてこうした動きを後押ししているのが、1支部1福祉運動(いっぽく運動)や1ブロック1介護施設運動(いちぶいいかい運動)である。

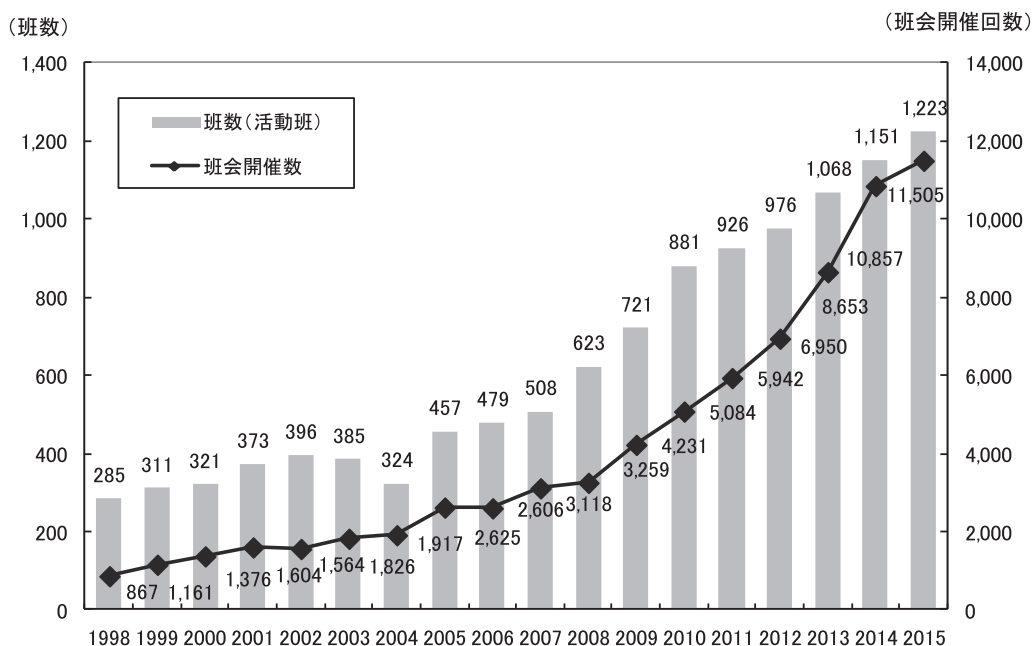
まずいっぽく運動として、組合員が自らの生活圏である支部単位での福祉運動を気軽に始める。それを契機に

生活圏に存在する福祉ニーズを感じたり、そのニーズに自ら応える体験をする。これによって組合員に能動性が広がり、活動の担い手が広がってゆく。しかし気軽な活動や日常的な支え合いだけでは満たされない福祉ニーズ

もやはり存在する。これに対してはブロック単位での事業化を進め、課題解決を図ってゆく。これがいちがい運動である。

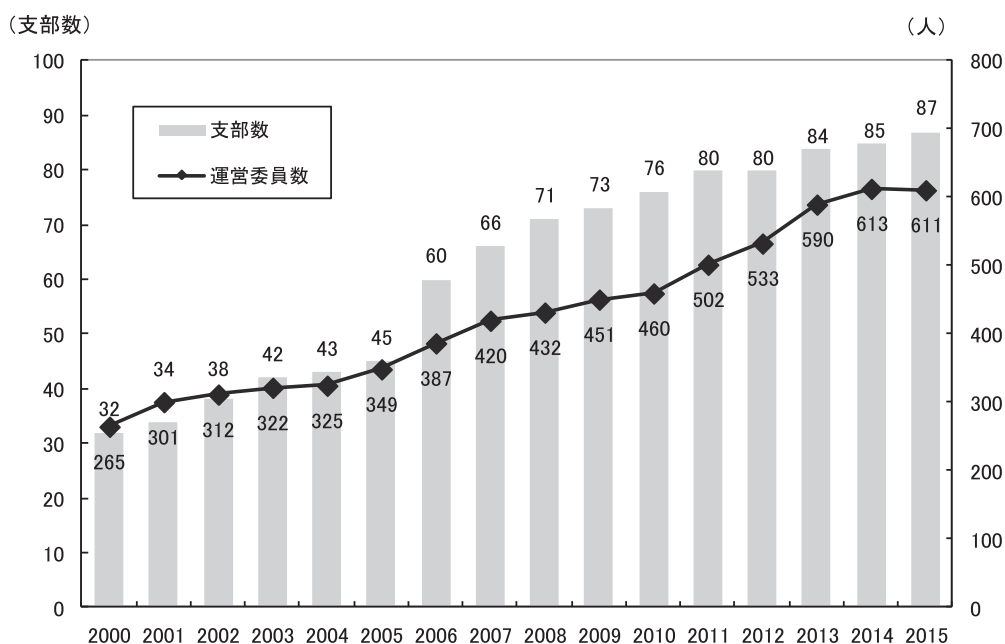
このように福祉分野における運動を進めるにつれて、

図4 班数および班会開催数の推移



出典：南医療生活協同組合総代会資料をもとに筆者作成

図5 支部数および運営委員数の推移



出典：南医療生活協同組合総代会資料をもとに筆者作成

支部単位での福祉運動を推進しながら事業所の立ち上げにつなげ、その両方の過程を通じて担い手を発掘してゆくというサイクルが確立されていった。さらにはこうした過程を経て生まれた担い手は、施設を建設して活動を終わらせるのではなく、その後も施設運営に積極的に関与したり、機関紙配布やおたがいさまシートの活用等を通じて、地域にセーフティーネットを構築する主体として重要な役割を果たすようになった。

ii) 組織改革と組合員の意思決定層への登用

2点目について、90年代後半から目指す事業と運営のあり方について、理念的な整理が進られてきた。機構改革を進める中で、定款の見直しや再整理、あるいはブロック長会議の新設等地域の声を吸い上げる機会を創出していった。並行して、理事の選任方法も変えていった。それまでは関連する業界団体や地域団体等からの推薦により理事を選ぶ形をとっていたが、結果中高齢の男性が中心となり、政策論議や観念的な議論に時間が割かれ、現実には組合員の暮らしをどう守るかという点に議論が及んでいなかった。そこで支部分割や福祉施設の立ち上げ等、地域で具体的な福祉活動を展開してきた運営委員やブロック長を理事という形で積極的に登用する方針を持った。結果運営委員として地域での支え合い活動を担ってきた組合員、特に中高齢の女性が積極的に意思決定層へ登用されていき、会議時間帯も夜から昼へと徐々に変更されていった。これによって、地域の現場で活動し、活動を積み上げている人を登用することで、地域の協力者を開拓し、組合員の輪を広げることができるとともに、支え合い活動の理念を実践に反映させることが容易になり、組合員の“普通の暮らし”の実感を踏まえた運動が展開できるようになった。

2) 資金調達面の変化

次に挙げられるのは、資金調達における考え方の変化である。前述した新世紀プランでは、介護施設や診療所等の事業所を設立する際には、土地代と建設費の双方を出資金によって賄う方針が明確にされた。介護福祉事業においては、用地および建設資金の30%～100%が確

保され、事業所周辺で1,000人から2,000人程度の組合員増が見込まれた地域について、計画を具体化する、という方針が示された。

それ以前にも診療所の改修の際、組合員からの増資を募り、改修費用を確保するといった取り組みはあった(1998年、東海市に所在する富木島診療所の改修においては、2,000万円の増資を実行)。しかし、介護福祉事業に関して経営方針として明示的に示されたのは初めてのことであったという。

実際、2004年に開業したグループホームなもでは“チャリンコ隊”を組織した組合員が空き家を探し、改修費1,000万円の全額を出資で集めた。2008年の生協のんびり村では、土地は組合員からの廉価の貸与で確保し、建設費の一部として6,000万円の出資金を集めた。こうした実践を踏まえ、南医療生協ではある種の経験則として、1億円以下の建設費であれば全額を、それ以上の場合は必要資金の30%を組合員からの出資でまかなうことが原則とされた。

南医療生協としては、自己資本率を常に30%程度に保つことを経営目標としている。また出資金は南医療生協の年度の総予算の20%、余剰金は10%程度とすることが目指されている。2000年代以降、南医療生協では組合員の活動が活発で人数も多い地域から率先して事業所を開設するという方針が明確にされた。しかし、事業所や施設を建設する際、増資なしに数億円を投じると、結果として法人全体の自己資本率を引き下げてしまう。すると、他地域で新たな事業を始めるのが難しくなり、事業の展開可能性を掴むリスクが生まれる。こうしたことから、診療所や介護施設を地域で必要とするならば、組合員自らがそうした要求を実現するために動き、積極的に増資を集めるという方針に切り替えられた。この結果、組合員の運動への参加はいっそう活発になった。地域に立脚したニーズに応えているため、施設開設直後から利用者や収益の見込みも立ちやすくなるという効果も生まれた。この結果、経営陣が中心となり経営をしていた場合に比べて、事業所の黒字化が容易になった。

このように、組合員による出資は経営的な意味から見ても大きなアドバンテージとなる。しかしより本質的には、“出資”という行為によって、地域における主体者を作り出すという点が重要である。実際、ヒアリングでは「お金を出すことは主体者を作ることに繋がっている。南医療生協という組織を支えるためではなく、組合員の『暮らし』を支えてくれる主体者を作り出すこと。地域で困っている人がいれば自ら支えにでかけてくれる人を作り出すこと。そうやって地域の隅々で活動してくれる人がいて初めて、組合員の暮らしを支えられる。」という認識が示された⁶。

4 | むすび

ここまで、南医療生協における実践を通じて、地域社会において、当事者性を持つ地域福祉の多様な担い手どのように登場してきたのか、そのプロセスをみてきた。

こうした取り組みの経過を踏まえると、地域福祉の担い手が能動性を持って立ち現われる、その条件が少しずつ見えてくるように思われる。

1つ目の条件は、“協議の場への参加”である。南医療生協は、医療サービスの提供者としての立ち位置から、地域社会における総合的な福祉サービスの提供主体へと自らを革新させていった。この過程では、支部レベル、ブロックレベルでの話し合いを始め、飛躍人会議等の場づくり等、目標や行動計画を組合員がともに作り上げるというプロセスが豊富に含まれている。つまり、話し合いを重ねることで、当事者意識が芽生え、活動の担い手が再生産されていると言える。

2つ目は、“イニシアチブの移譲と意思決定層への登用”である。90年代以前の南医療生協で支配的であった考え方、すなわち運動のけん引役は職員であり、職員によって組合員を組織化し運動を盛り上げるという考え方が、福祉事業への展開過程において、地域の組合員にイニシアチブを譲る方針へと舵が切られた。組織経営においては、支部分割により運営委員の数を増やし、中高齢の女性を中心に、地域で福祉活動を積極的に行う組合員

を、積極的に理事等の意思決定層に登用していった。結果、医療生協の内部で頻発していたイデオロギー的な論争を排し、地域社会のニーズを経営側として受け止め、事業につなげることが可能となった。

3つ目は、“身近な社会課題への気づきを得る機会の創出と、解決に向けた具体的なアクションの積み重ね”である。南医療生協では、福祉事業の展開において、“事業”としてのサービス展開を先行させるのではなく、組合員の生活圏での福祉活動を活発化させることを通じて、組合員自らが身の回りの困りごとやニーズに気づき、支え合いの主体として立ち現われるよう工夫を凝らした。その結果、支部単位・ブロック単位での活動が充実していった。さらに活動が進み、地域内のより深刻なニーズに直面し解決の必要性に対する認識が深まると、その段階で個別の福祉施設の建設へと進めていった。個別の福祉施設の建設においては、土地や建設費を組合員自らが調達することが、組織内である種ルール化・一般化され、当たり前のこととして受け入れられるまでになった。さらにこうした過程を通じて能動性を有する組合員が増えたことで、施設建設という、時限的かつある意味非日常的な局面だけではなく、日常的な支えあい活動も充実していった。日常的な支え合い活動を仕組み化する方法として、機関紙の配布やおたがいさまシートの活用等も積極的に行われ、医療と福祉との連携が現実のものとなった。

南医療生協の強みは、生活から生まれる要求を、組合員自ら実現している点にある。これについて南医療生協では「要求追求型から要求実現型へ」と表現している（成瀬：2012、大野：2011）。ここでは、要求追求型とは、組織としての南医療生協に個々の組合員が個別に必要なサービスを一方的に要求することが、要求実現型とは、組合員自らが地域社会に必要なサービスを知恵と労力と資金を持ち寄って実現することが含意されている。こうした組合員の自治的な取り組みは、結果として組合員相互のエンパワメントにもつながり、新たな担い手の登場を促している。

南医療生協は、病院という限られた空間で医療行為を

提供する主体から、生活の質の向上や地域での暮らしを支える環境づくりを行う主体へと組織を変貌させていった。そしてこの過程には、「南医療生協」という組織の構成員のコミットメントが深く関係している。そしてここでいう組織の構成員とは、医師や看護師、介護職等の専門職や事務スタッフといった、病院等で雇用されているスタッフだけではなく、地域の現場で、暮らしに立脚した小さな取り組みを行う多様な組合員が含まれている。そしてこれらの担い手は、「協議の場への参加」、「イニシアチブの移譲と意思決定層への登用」、「身近な社会課題への気づきと、解決に向けたアクションの積み重ね」によっ

て、次第にその主体性を発揮し、自らこそが、暮らしに困難を抱える身近な人々の課題解決の担い手であるという認識を形成していった。この「協議の場への参加」、「イニシアチブの移譲と意思決定層への登用」、「身近な社会課題への気づきを得る機会の創出と、解決に向けた具体的なアクションの積み重ね」こそが、民によって担われ、形作られていく地域福祉の担い手の形成条件であると考えられる。そしてこの3点を地域福祉の実践の場で意識的に創出していくことが、主体性を持ち地域社会に存在する福祉的課題の解決に取り組もうと考える担い手を形成していくうえで、重要だと考えられる。

【注】

- ¹ 日本医療福祉生活協同組合連合会ウェブサイトから (<http://www.hew.coop/about/gaiyou>) 2016/05/23
- ² 国立社会保障・人口問題研究所 日本社会保障資料Ⅳ (1980-200) 4.薬価・診療報酬
<http://www.ipss.go.jp/publication/j/shiryou/no.13/data/kaidai/04.html>
- ³ 2013.9.12 南医療生活協同組合 理事へのヒアリングから
- ⁴ 名古屋市人口動態調査から <http://www.city.nagoya.jp/shisei/category/67-5-5-7-0-0-0-0-0-0.html>
- ⁵ 名古屋市南区人口動態調査から <http://www.city.nagoya.jp/minami/page/0000030791.html>
- ⁶ 南医療生活協同組合 地域支え合いセンターに対するヒアリングから

【参考文献】

- ・大野京子 (2009) 「組合員参加による介護・福祉事業づくり—南医療生協の実践—」、『生活協同組合研究』、398：41-47
- ・大野京子 (2011) 「南医療生協の『ささえあい たすけあい 地域だんらんまちづくり』」、『住民と自治』、578：26-28
- ・成瀬幸雄 (2012) 「医療・介護・福祉・安心のまちづくり—つながりあい・ささえあい・たすけあう“地域だんらん”まちづくり」、『協同組合経営研究誌』、638：62-70
- ・西村一郎 (2009) 「地域だんらんの場づくり—南医療生協『生協のんびり村』—」、『生活協同組合研究』、402：60-67
- ・西村一郎 (2011) 「協同っていいかも？—南医療生協いのちがやくまちづくり50年」、合同出版

証券化を一步前から考える

An Objective View of Securitisation

全知全能ではないわれわれにとってすべてのリスクを検討することは不可能であり、社会生活を過ごしていく際に「割り切り」は必要不可欠である。そして証券化を含め金融商品は仕組みによって成り立っているが、これは割り切りができる組み合わせによって成り立っているといえよう。割り切りの先には（想定外の）リスクがあるが、これは実は関係当事者にとって想定したくないリスクと認識すべき場合が多い。割り切りをどこで行っているかについてまったく注意することなく仕組みや理論に依存することはリスクを増加させるおそれがある。これが金融においても問題を惹起する可能性があり、そして実現したのが先の金融危機の発端となったサブプライム・ローンの証券化問題といえると思う。

このような視点に立って証券化の前提である統計的手法、またリスクの売り捌き、信用格付、オフバランスシート、規制に関して一步前から検討を試みた。



三菱UFJリサーチ&コンサルティング
前代表取締役副社長
Former Deputy President of
Mitsubishi UFJ Research and
Consulting Co., Ltd.

Lacking omniscience, survival requires that we ignore some details when we make decisions, and we choose to ignore those that seem inessential. Financial techniques, including "securitisation" are structured, to a certain degree, under the assumption that "seemingly inessential matters" will be ignored. This neglect of such matters leads to the expansion of unexpected risk. This type of risk can be described as lying in "deliberately untouched" areas. When we fail to account for the fact that we are ignoring seemingly inessential matters and relying, instead, solely on structures and theories, we increase the possibility of risks related to these ignored areas. This may cause serious problems, with insufficient securitization of sub-prime loans as a particular example.

1 | 導入にかえて。流動化という言葉

現在の金融手段のなかで証券化は大きな位置を占めるようになっている。また先の金融危機がサブプライム・ローン問題と呼ばれる証券化商品の問題をきっかけに始まったことも記憶に新しい。証券化の金融技術に関する解説は多く出されているが、一方で証券化金融技術の一步前の部分に注目した議論はあまりないようだ。意外にこの方面からの議論も面白いのではないかと思ひ議論を展開したいが、その前に本邦で使われる流動化という言葉から証券化が目的とするところを少々考えておきたい。

本邦には「資産の流動化に関する法律」があり、その第1条には「この法律は、特定目的会社又は特定目的信託を用いて資産の流動化を行う制度を確立し、-----、資産流動化の一環として発行される各種の証券の購入者の保護を図る-----。」と述べてあり、証券化は資産流動化の一環としての位置付けがなされている。

では、流動化とは何であろうか。同法2条2号には「この法律において「資産の流動化」とは、一連の行為として、特定目的会社が資産対応証券の発行若しくは特定借入により得られる金銭をもって、-----」との規定があり、資産に対応した証券発行等によって資産を金銭化することをもって証券化とされている。

証券化の英語はsecuritisationである。一方、流動化を英語に直訳すればliquidationの語になるだろうが、この語は英語圏の金融では証券化の意ではなく会社清算の意に使うことが通常かと思う。おそらく、日本において流動化の語が意図するところを英訳すると、monetisationになるかと思う。monetisationは、もともととは貨幣を鑄造する意であったが、金融関連では事業を収益化する意でも使われ、さらにはある事業や資産を金銭化する意でも使われている。

本邦で流動化という場合、金銭的価値を現時点においてほとんど生みだしておらず、まるで固定化している資産（固定資産ではない。念のため）を証券化という手段に

よって流動化し、結果として金銭的価値を生み出させるということを意味しているのは、上述の通り資産の流動化に関する法律の規定からも明らかであろう。当事者にとって証券化は流動化させること自体が目的ではなく、そのすぐ先にあると思われる金銭化を目的にしており、資産のなかに眠っているように見える金銭的価値を顕現させることを意味しているのは明らかであろう。流動化（証券化）は使用価値を交換価値に変換する作業といえる。

また国土交通省のウェブサイトでは流動化（証券化）の仕組みを、「資産の流動化は、資産を保有する者が、特定の資産保有を目的とする別の主体（特別目的事業体＝SPE：Special Purpose Entity）を設立して、そこに当該資産を移転してその資産が生み出す将来のキャッシュ・フロー（これ以降「CF」という）を原資に資金調達を行う手法」¹としている。重要な点は流動化（証券化）が資金調達の方法ということである。

原権利者は特別目的事業体への売却によって売却資金を得るが、特別目的事業体は購入した資産（を使った事業）の将来のCFを返済原資にして資金調達を行い、原権利者への代金支払の資金とする。この特別目的事業体の資金調達が流動化であり、証券の発行の形態によって資金調達を行えば証券化である。なお、特別目的事業体は原権利者とは異なる法律主体であり、原権利者が特に保証等を行わない限り、特別目的事業体の資金調達の責任を原権利者は負わないことは重要な点である。

証券化とは交換価値としての金銭的価値を顕現させる（多くの場合には使用価値を交換価値に変換する）ことによって資金調達を達成することを目的とするものであることを押さえておきたい。

2 | 統計的手法と証券化。サブプライム・ローンの証券化を例に

証券化を簡単に説明すると上述のように、会社や自然人（原権利者）の持っているある資産（原資産）を特別目的事業体/会社（信託等を使い会社を使わない証券化もあるが、以降は特別目的会社の語を代表として使用する）に

譲渡し、この特別目的会社が譲渡を受けた資産のCFに依拠した証券を発行して資金調達を行うことをいう。原権利者は特別目的会社に資産を譲渡（流動）することによって売却代金を受け取り、当該資産を金銭化したことになる。発行した証券の利払いと元本返済は原資産が生み出すCFから充当され、原権利者は基本的に発行された証券の利払いや元本返済の義務を負わない。投資家は原資産が生み出すCFを専ら信頼して証券化商品に投資するわけである。

このCFの確実性に関しては、原資産が多くの案件から構成されるプール型のポートフォリオの場合には統計手法によって分析される。この確認手段である統計手法について考えてみたい。

まず住宅ローンの証券化を例に考える。住宅は比較的高額であることから、これの購入者が全額自己資金で購入することは難しいことが多く、住宅の購入者が金融機関からの借入を行うことが頻繁に見られる。

この住宅ローンの集合体（ポートフォリオ）を特別目的会社が購入して証券化する場合、重要なのはこの住宅ローンのポートフォリオが将来生み出すCFがどの程度確実かということである。ポートフォリオの名目的なCFは個々のローンのCFを加算すれば算出できるが、将来において確実と考えても良い当該ポートフォリオのCFは前提を置いて推測するしかない。

証券化において将来のCFの確実性を分析する際に用いられる前提は、統計的分析手法に依拠すれば一定の条件の下ではかなりの確度で将来の確実性を予想できるということである。過去に観測されたCFの確実さと今後観察されるCFの確実さには、一定の条件の下ではそれほど大きな差は発生しない事を前提としている。この前提ではたとえば過去一定年限の債務不履行率や支払遅延率を分析すれば、今後の債務不履行率や支払遅延率は相応に予想できるということとなる。

過去、太陽は東から昇っておりおそらく今日も太陽は東から昇るであろう。またピサの斜塔から落とす2つの石は過去もそうであったようにおそらく今日も石の重量

と関係なく同じように落ちることが観察されるであろう。米国プラグマティストのパーズは「あらゆる探求者が最終的に同意するように運命づけられている見解こそ、われわれがいう真理ということの意味である」²と述べているが、これは科学的真理を含めた真理に対する現代人の典型的な考え方であろう。現代人にとって真理とは事象に関して最も適切と認識される説明のことであろう。たとえば物体の落下速度 v は gt （ g は重力加速度、 t は時間）と表すことが最も適切であり、これが真理と認識される。そして統計的手法は多くの場合、帰納的な検証方法を数学的に補強し社会現象の分析にも強力な武器として利用されている。

（ちなみに、落下速度を $v=gt$ と表すことが適切であり真理であっても、そもそもなぜそうなのかとか、重力はなぜ存在するのかというような、状況の記述・説明以上のことを求めることは意味のない問いとして現代では問うことを回避することが通常と考える）

住宅を購入した人がそのために借り入れたローンの集合体／ポートフォリオが支払う将来の確実さを過去実績によって推し量るというものは、もちろん統計学的に支持されうるものであるが、その確実さはサイコロを振って1が出る確率は1/6であるということより確実性は低そうである。統計的分析では、証券化の対象とする住宅ローンのポートフォリオには何百、何千の借入人がおり、個人個人の行動を予想することはできないが、全体としての支払いの確実さの統計的結論は当該集団の支払いの確実性の姿を表しており、これは当該集団の内容の入れ替えが多少あっても当該集団の性格に変化がなければ、過去・現在と将来とでは大きく乖離しないとする。

この考えは生命保険の保険料の算出にも使われる大数の法則、すなわち人為的な操作を行わない完全確率のもとでは実験数を増やせば事象の発生確率が本来の数字に収斂するとする法則の利用である。サイコロを何度も振ってみると、たとえば1が出る割合は1/6近くに収斂し、1/6が本来の確率の数字であることが確認できるはずである。これは、サイコロがちゃんと作られているこ

とという前提をつければ(「ちゃんと」の定義は存外難しいが)、あらゆる人が同意できることであろう。しかしある住宅ローンの借入人の集合において債務不履行に到る確率は5%であると統計的に算出された場合、これはいかなる前提において当該集団の示す債務不履行率として本来的であると同意できるのであろうか。このときまず問題なのは統計的に算出された5%という数字よりも「集団」の定義であろう。

住宅ローンのポートフォリオを証券化する前段としての分析の場合には、住宅ローンのポートフォリオの本来的債務不履行率や支払遅延率のような数字は当該ポートフォリオが十分大きい場合には簡単に変化しないと前提されている。たとえばこのとき思い浮かぶ疑問として、(イ) 集団の性格が簡単には変化しないというときの同一性・近似性とはなにか、(ロ) ポートフォリオが固有の傾向を持つ場合はどうか、等があろう。

(イ) 数学的・統計的に2つの分析対象となる集団が同一もしくは近似であると認定することは、結局判断に基づく恣意的な結論といえるのではないか。たとえば5分前のチーズの塊と5分後の現時点におけるチーズの塊は同じように見える。確かに今のチーズの塊と5分前のチーズの塊は、たとえば「食事する」という観点でいえば同一と認識できるであろう。しかし化学的状況を精密に計測する必要がある場合には同一とはいえないし、近似といえるか否かも必要とさせる精密度によって異なるであろう。結局近似であるか否かの判断は2つのものの差異・偏差をどこまで無視してもよいかという判断によって決定される。したがって、証券化にあたって数学的・統計的分析によって集団Aと集団A'が近似であるか否かを判断する際には最後のところで恣意性を免れ得ない。

上記では比較する集団の性格が同一・近似であるか否かという確率計算における分母の「集団」の同一性について考えたが、もちろん分子である事象の定義についても考える必要がある。たとえばサイコロで1が出る状態はおそらく誰の眼にも明らかで、サイコロで1が出るという事態の定義に疑問の余地はないように思われる。し

かし債務不履行はどうであろうか。たとえば、一般的に支払期日に支払いができなくても直ちに債務不履行とは認定されず、その後一定期間を経過しても支払いがなされない場合に始めて債務不履行が認定される。この一定期間はその契約地における慣習的な期間によることが多い。

期日に支払いが行われない場合は支払遅延として管理されることになるが、支払遅延と債務不履行の差は社会慣習によって決定された遅延期間の差によって区分された恣意的なものといえるであろう。恣意的な区分ではあるが支払遅延と債務不履行では程度の違う分断された対応が行われる。しかし一方では支払遅延と債務不履行には連続的につながった状況がある。唐突かもしれないが虹を例に上げたい。虹において赤とオレンジの間に線があるわけではなく、連続して変化しているがわれわれはこれを赤とオレンジに区分している。赤とオレンジをどこで区分するかは恣意的な割り切りであろう。虹の赤とオレンジの区分を所与のこととして認識する場合には赤とオレンジの連続性が見えなくなる。支払遅延と債務不履行でも似たような状況が起こりえる。

また債務不履行と認定される事象でも、個別事象ごとに状況が異なるわけであり、同じように債務不履行と認定するか否か場合によってはかなり恣意的といえるのではないだろうか。

この恣意性が社会において適切と認められる場合に社会活動が円滑に行われ、証券化の場合には金融商品としての証券化商品を効率的に作ることに資しているのは間違いない。ただし円滑性・効率性と安全性・安定性が必ずしも両立しない場合がある。

(ロ) これも例を上げて考えてみる。この住宅ローンのポートフォリオが十分大きくても、たとえば仮にポートフォリオが年金生活者を主な対象としているローンの集合体である場合、年金制度の動向によってはこの住宅ローンのポートフォリオの債務不履行率が大きく変化すると予想されるが、これをどう推定するか。このポートフォリオの過去の状況を調べてこれの債務不履行率を算

出しても、過去になかったような年金の制度変更の影響を推測することは難しい。少子高齢化の傾向のなかでの年金制度の改変は過去になかったようなことになる可能性がある。したがって仮に専ら年金生活者を対象とする住宅ローンの証券化を試みる場合、われわれは未知のリスク要因を抱えていることになる。そもそもそのような偏りのあるポートフォリオは証券化の対象にしないとの判断もあろうが、簡単に商機を諦めないのが金融であり、今後の年金受給者の増加のなかでこのような商品が開発されるかもしれない。

さて上記を踏まえて思い出されるのは、先の金融危機のきっかけとなった米国サブプライム・ローン問題である。サブプライム・ローン/サブプライム・モーゲージとは米国において通常の住宅ローン(プライム・ローン/プライム・モーゲージ)を借りることができない層を対象にして高めの金利が設定された住宅ローンであり、サブプライム・ローン問題とはこのサブプライム・ローンを証券化した証券を多くの投資家や金融機関が保有しているなかで、この証券化商品について信用不安が生じ、これが金融不安につながったとされるものである。したがって、サブプライム・ローン問題に関して検討すべき点はなぜ多くの投資家や金融機関がこのサブプライム・ローンの証券化商品を保有したのかという点と、なぜこの証券化商品が信用不安を起こしたのかの2点であろう。前者については後者の問題である信用不安の可能性を(意識的にもしくは無意識的に)無視して高い利回りを求めたためといえよう。そこで問題は後者に集約されると考え、ここでは後者についてやや詳しく考察する。

サブプライム・ローンは通常の住宅ローンであるプライム・ローンを利用できない層向けの商品であり、プライム・ローンに比較して債務不履行リスクが高く、もともとは広く機関投資家が保有するようなものではなかった。ただし低い信用力しかないサブプライム・ローンであっても証券化の手法によりたとえば優先・劣後の構造をつくれば優先部分は高い信用力を持つことができると考えられた。

単純化して例を上げれば5%の債務不履行率が本来的であるとされる場合に、劣後15%、優先85%の仕組みを作れば、15%の劣後部分で将来の債務不履行による損失を十分取り込めると考えられるので、85%の優先部分の予想債務不履行率は極めて低くなり高い信用力を持つと判断されたわけである。

また2000年代前半の住宅バブルによってこのサブプライム・ローンの信用リスクは2005年頃においては低めに見えていたといえよう。そのなかでサブプライム・ローンは大量に作り出され、これが大量に証券化されて広く金融機関や投資家に販売されたわけである。その後住宅バブルの終焉とともに低めの状態となっていたサブプライム・ローンの住宅バブル崩壊時における本来的な債務不履行リスクが顕現し、サブプライム・ローンを組み込んだ証券化商品の急速な価格の下落、さらには実際に債務不履行が起こったわけである。

このサブプライム・ローンの顧客開拓には押し売りのようなものがあつたとか、顧客の信用力確認が甘かった等の反省があるが、これらの反省とは別にそもそもサブプライム・ローンの証券化の過程に反省すべき点はなかったのだろうか。前章で述べた通り、この部分にも反省すべき点があると考えたい。

過去の事象を統計的に分析し、この結果を使って将来の事象を予想して金融商品の仕組みを作り上げることはどのような場合に適切と思われる商品設計が可能なのであろうか。大数の理論を応用した生命保険事業は長年にわたって収益を上げており、確かにある国の死亡率は突然変わらない。ところがサブプライム・ローンにおいてはその統計的に算出された債務不履行率が短期のうちに大きく変化したのである。

サブプライム・ローンの証券化が活発化するのとはサブプライム・ローン取引が活発化するときである。ではサブプライム・ローン取引が活発化するのとはどのようなときであろうか。これは、不動産市況が好調で少々信用力の劣る購入者であっても積極的にサブプライム・ローンを売り込もうとするときであろう。したがって、サブ

プライム・ローンの残高が積みあがり、これを証券化することが活発になるときは、不動産市況が好調で証券化の対象となるサブプライム・ローンのポートフォリオは好調な住宅市況に支えられて低めの債務不履行率を示している可能性が高い。そもそもサブプライム・ローンは借手の予想される収入では債務不履行率が高く、この高い債務不履行率を補うために対象物件の値上がり益によって債務の返済を行うことが期待されていたわけであり、これが成り立つ市況において積極的な販売活動が可能な商品である。

人は現状を永遠と勘違いすることがよくある。いかなる状況も需要と供給の均衡点であり、バブルなるものは基本的にないと考える向きもあろう。好況時にはどうしても楽観的・強気な感情に支配されてこれが永続すると考える傾向にある。統計的分析はあくまでも分析の手段であり、この分析結果をどう解釈するかについて解釈者の主観が影響することを排除することは極めて難しい。

したがって、証券化の商品設計者が詐欺的な行為を行わなくても、市況の状況に対して強気であれば（そして金融商品の設計者は強気で、とにかく商品を作り上げることが使命と感ずることが多いであろう）、このとき分析結果は強気に解釈され、それに従って商品設計されるであろう。たとえばバブル進行時にはバブル調整局面のシナリオは当然想定するとしても、バブル崩壊のシナリオを設定することは商品設計者にとっても商品設計者の属する会社にとってもなかなか難しく、したがってバブル崩壊時には「想定外」の債務不履行率が発生することになる。

またサブプライム・ローンの証券化商品の問題において、一次証券化商品を集めてこれを再度証券化し、これによって創出された二次証券化商品を集めて再々度証券化し、これによって創出された三次証券化商品をまた証券化するというような、証券化商品を集めてこれをさらに証券化する手法が問題となった。この証券化を繰り返す手法が複雑で投資家には理解しがたい面はあったとしても、証券化がその抛りどころとする統計的思考方に

従って整齊と行われている限り、特に不正があったわけではない。

証券化の対象になっている資産がサブプライム・ローンという通常では住宅ローンを借りることができない層を対象にした商品であり、したがってサブプライム・ローンのポートフォリオには偏りがあったことであるのは前述の通り。この偏りを一定の前提を置いて対応するリスク緩和手段を講じることになるが、このときこのような同一の偏りをもった商品を集めて二次・三次の証券化を繰り返せばリスク緩和策はどんどん追加されるが、それでも設定された前提を超えた想定外のリスクはある。そもそも、一定の仕組みを作ることはその仕組みの外に想定外を作ることであり、そういう意味では想定外とは想定したくない事象といえなくもない。

仕組み商品の設計にはこのような（仕組みを作るときに前提としたことを超える）想定外の事象が必ず付いて回ることをここでは押さえておきたい。

3 | リスクの売り捌き

証券化の経済的利益のひとつに、リスクの売り捌きがあるとされる。上記のように証券化によって原権利者が完全に原資産に係るリスクから解放されるか否かの問題はあるが、証券化は少なくともかなりの原資産に係るリスクを投資家に分配される仕組みであることは間違いのない。

たとえば、自動車ローンの場合を考えてみると、たとえばB社が米国で販売促進のために自社製の自動車の購入者にローンを供与した場合、このB社の米国での販売金融に係る貸出残高が巨額になる場合がある。この巨額になった貸出のポートフォリオをB社が自身で抱えるよりも、これを証券化し、このリスクを理解する投資家に販売する方が、全体としてリスクが分散され、社会全体にとってはよい状況となるとの考え方がある。

IMFは2006年の報告書で、

"There is growing recognition that the dispersion of credit risk by banks to a broader

and more diverse group of investors, rather than warehousing such risk on their balance sheets, has helped to make the banking and overall financial system more resilient.”

と述べ³、証券化によるリスクの投資家への分配機能は金融制度の耐性向上に資するとの考えを示している。

この2年後の2008年にサブプライム・ローンの証券化商品の問題を契機に金融危機が発生したわけで、この2006年のIMFの意見は謬見との見方が多い。しかし、特定の金融機関や金融会社がその資産のなかにリスクを積み上げるよりも、これを投資家に売り捌いてリスクの保有者を分散させる方が、金融システム全体の耐性を向上させるとの議論は一見正しいように思える。それでは、サブプライム・ローン問題の場合はどこが違っていたのであろうか。

サブプライム・ローンに関していえば、前述の通りそもそも通常の住宅ローンを借りることができない人たちが対象にし、多くの場合不動産価格の上昇益によって借入を中途返済することを予定しており、不動産市況が急激に悪化した場合には返済が滞る可能性が高いものであった。これの証券化に際しては、当然ストレスをかけて少々の市況の悪化に耐えられるだけの保全策がとられていたわけであるが、問題のひとつは検討対象の事象をどのように想定しこれにどの程度ストレスをかけたかである。証券化は金融商品である以上、一定の経済的利益を生み出す必要があり、たとえば10年に一度の事態にまで可能性を広げて商品の期待収益を吹き飛ばすような対策をとることは難しいし、また10年に一度の事態か否かの判断も前提の設定のやり方によって異なる場合がある。稀であると判断される事態の可能性を想定外と呼べばそうであろうが、これは実は想定可能であるが金融商品の設計上は想定したくない事態である場合が多いと考える。

換言すると証券化商品の設計者は金融商品であることによって求められる経済合理性を理由に仕組みの構築の際に、想定外のことがあることを想定しながらも、こ

れを割り切ることによって済ましてしまっていたのである。また投資家は投資家で商品内容の分析・検討をどこかの段階で切り上げて投資決定を行ったのである。証券化はロケットを火星に到達させるのとは違い、ほとんどすべてのリスクの可能性を考えてこれに関して対応を行うことはありえない。もちろんロケットの打ち上げであっても、すべてのリスクの検討とそれへの対応を考える場合、いつまでたってもロケットが打ち上がらないわけであり、ロケットの設計者・作成者・運行者もなんらかの割り切りのうえで行動しているわけであるが、証券化の場合には、ロケットの場合より時間的かつ金銭的制約があり、関係者が経済合理性の成り立つどこかの時点で割り切りを行って商品設計・作成を終了させ販売活動に移る必要がある。また投資家も無限に投資商品の内容を検討するわけにもいかず、どこかで割り切って投資をする・しないを決定する必要がある。

なお金融商品の例でいえば仕組み商品だけでなく、もちろん通常の金融商品にも割り切りはある。たとえば、無担保・無保証の社債の場合を考えてみると、一見発行体である会社は一個の物のように思われ信用力は所与のように感じられる。しかし会社は証券化の仕組み以上に複雑な仕組みの組み合わせによってなっており、一個の物というわけではない。たとえば会社の企業統治の仕組みさえも会社の信用力に影響を及ぼす可能性がある。したがって、発行体である会社はその信用力の向上のために無限の努力をすることが可能であるが、無限の努力は会社の経済合理性から許されるものではなく、会社はどこかでこれを割り切る必要がある。また社債の投資家も発行体である会社の信用分析をとことん追究することは、投資判断の迅速性や経済合理性から許されるものではなく、どこかで割り切る必要がある。

若干余談になるが、割り切りとリスクに関して二点追加しておきたい；

(イ) 証券化商品のような仕組み商品の場合には、この割り切りが見えやすい。繰り返しになるが、証券化の設計者はどこかで割り切りを行わないと商品が完成しない。

投資家はその分析をどこかで割り切らないと投資できない。金融商品の設計・分析において、シナリオを無限に設定するわけにもいかないの、シナリオの選定において割り切りが必要であり、この割り切られたシナリオのなかで仕組みが設計され、投資家によって分析されている。もちろん、商品設計者と投資家で設定するシナリオが異なることがあり、これは投資家が投資を行わないとの決定をする背景のひとつとなる。ちなみに金融商品における金融商品の設計者・販売者と投資家の間の情報の非対称性の問題は、特にプロの投資家の場合には、情報の非対称性の問題とされるものが実は割り切りにおけるシナリオの相違という側面がある場合も多いのではないだろうか。

(ロ) 証券化商品のような仕組み商品の場合、仕組みとその構築にあたっての割り切りが見えやすいということがある。ちなみにこの割り切りが見えやすいことによって、仕組み商品は通常の金融商品よりも同じ予想債務不履行率を示す場合にでも、リスクが高いとみなされ投資家に販売する際に仕組みプレミアムと呼ばれる割増しの金利を加える必要がある。ただ前述の通り会社は仕組みと割り切りの塊であり、この会社の信用に依拠する普通社債に通常は仕組みリスクを認識しないことは奇妙なことともいえよう。

さてこのような割り切りの議論を踏まえると、リスクを特定の金融機関や金融会社に集中させるより広く投資家にリスクを分散保有させる方が金融制度全体の耐性が増すことは、一義的には正しいが、分散させるリスクはどのように分析され、どのように割り切られているのかを売り捌きの前に検討することは重要であることが分かる。割り切りによって検討することを省略したリスクがあることを考えもしないで、これを多くの投資家に分散させるのは危険である。割り切りの外は想定外と呼ばれるが、割り切りをどこで行うかは通常は想定可能事項である。サブプライム・ローンの証券化の問題発生原因は、想定外の不動産市況の悪化であったとされるが、商品設計の段階でどこまで不動産市況の悪化を織り込むかは決

め事である。

サブプライム・ローンのリスクの売り捌きに関する教訓は、言葉としては矛盾に聞こえるが、想定外のことをまったく想定せずに、リスクを分散させることは危険であるということになると思う。

4 | 信用格付

信用格付とは、各企業の負債返済能力を格付会社が判断して行うものであり、企業は資本市場から資金調達を行う際、通常格付会社から投資適格以上の格付を取得していることが投資家対策上望ましいとされる。たとえば、米国の格付会社である、スタンダード・アンド・プアーズ社(S&P)の長期債務格付は最高のAAAから最低のDまでの段階に分かれており、一般にはBBB-以上の格付を投資適格と称し、BB+以下を投資非適格と称している。

先に述べたような5%の債務不履行率の予想に対して15%の保証や劣後を設定することによって債務不履行リスクの緩和を図るような証券化における仕組みの妥当性は一般の投資家には分かりにくく、また自らの検証が難しいことから、通常の社債の場合以上に証券化商品の場合には格付会社によって付される信用格付が投資家によって重宝なものとなることが多い。格付会社による信用格付は前世紀に米国において鉄道会社はその設備投資資金を調達するために社債を発行した際に、この鉄道会社の発行する社債の信用力を投資家に分かりやすく説明する事業として始まったとされている。投資家には分かりにくい信用リスクを分かりやすく投資家に説明することを業として継続しているわけである。

さて、先年のサブプライム・ローン問題においては、いくつか格付会社の問題が指摘されている。たとえば、証券化商品への格付が格付会社の大きな収益源であったことから格付が甘めになった懸念がある(ただし格付会社は発行体から手数料を得て格付を付与するという業務形態であり、そもそも手数料を払う先に厳しい評価をできるのかとの問題は過去からある)。さらに証券化商品の

設計者と格付会社が個別の格付について議論を行っていたこと、格付会社が証券化商品の設計者が使ったデータをそのまま使っていたことや、信用格付を信用リスク以外にも適用されるがごとくに誤認させたこと等々について指摘されている。これらについては、各国当局からの規制が課されるとともに、過去の問題について罰金が課され、また格付会社自身による行動規範の見直し等が生じている。

このように特に金融危機以降、格付会社の問題が各種指摘されているが、一方で投資家による格付の利用は大きく減少しているとは思えない。現在でも為替資金取引を行う相手方の格付が一定以上というような内規を持っている中央銀行が多いし、多くの機関投資家も格付を投資対象選定の際の基準のひとつにしている場合が多い。このため、発行体の側においても社債の発行における格付の取得は重要であり、特に証券化商品において公募される場合に格付の取得がなされていないことは稀である。なぜであろうか。

端的に言えば、格付が平明でそのうえ大外れはしないと多くの投資家に依然として思われているからであろう。格付会社は民間企業であり、また格付会社が問題を指摘された際の抗弁として表現の自由を主張していることから、格付の恣意性が明らかになっており、投資家が格付会社の信用格付を全面的に信頼することは考えられない。一方で多くの投資家は、格付を全面的に信頼できないにしても平明で大外れはしないだろうと思っている。その意味で格付は相変わらず大きな影響を持っているといえよう。

格付の平明さを言えば格付はAAAやAaa（ムーディズの場合）のような単純な記号で表されており、投資家が投資検討対象数を制限するときに便利である。たとえば証券化商品についての門前払いの条件を格付を使わずに行おうとすると、対象となる証券化の仕組みの例示や、証券化の対象の例示、債務不履行率の例示やこれに対する保全手段の例示等を行う必要があり、極めて煩瑣である。投資家にとって格付の高低によって門前払いを行う規定

を作り運用することが簡単であることは格付の利点と認識されよう。また門前払いに使うのであれば、大外れさえしなければ、多少の恣意性や不正確性は問題ないと考えられる。その結果格付が相変わらず影響力を持っているのであろう。

われわれは往々にして大きな影響力のあるものを正しい（ことに近い）と判断することが多い。これはひとつの割り切りといえるかもしれない。多くの投資家が格付を利用すれば格付の影響力が増し、その結果人々にとっての格付の外観的信憑性は増すのではないか。このとき証券化商品を売りたいアレンジャーは、皆がある程度信頼して外観的信憑性がある格付を無視することはできないので使わざるを得ず、もしくは積極的に高格付を取得して販売促進につなげようとするであろう。このようにして市場において格付があることが当然との状況を継続させている。

5 | オフバランスシート

証券化の利点のひとつは、資金調達でありながらオフバランスシートとなる可能性があることとよくいわれる。そもそもなぜ企業はオフバランスシートを選好するのであろうか。

一般的に企業は借入が少ないほど、優良企業とされる傾向がある。たとえば、本邦においてトヨタ自動車やパナソニックが無借金経営を誇ったことがそのよい例であろう。借入が少ないほど優良企業であるとの見方は、借金は悪であり自己資金で事業ができることは素晴らしいとの定見が支えているものと思う。実は資本効率の面からは借入がゼロであることは必ずしも良いわけではないが、この資本効率の議論は本稿の目的ではない。

負債の大小が大きく影響するもののひとつは格付会社による信用格付である。上述のように少なくとも投資家がなんらかの意味を見出して格付を使っている現状においては、証券の発行体としては格付に大きな配慮を払わざるを得ない状況であろう。

信用格付は各企業の負債返済能力を格付会社が判断し

て行うものである。格付会社から投資適格以上の格付を取得していることが投資家にとっての投資検討の要件になっていることが多く、したがって債券の発行体にとっては格付会社から投資適格の格付を取得できるか否かによって、発行する債券の売れ行きに大きな差がでる。投資非適格格付（一般的にBBB－/Baa3未満）の債券に投資する投資家は、少数派と考えられている。最近投資非適格もしくは格付を有しない企業の社債発行が欧米で盛んになっているとの報道があるが、このような報道も社債市場において格付が投資適格か否かについての差が厳然として存在し、投資適格な債券への投資が主流であることの証左である。さもないと投資非適格債の人気上昇にニュースとしての価値はないことは明白であろう。

格付は企業を定量的かつ定性的に分析して決定されるが、定量分析において借入額は大きな部分を占めると考えられている。企業はその財務目標として格付会社による信用格付を投資適格で維持することを掲げることがあるが、このとき借入額が格付に大きく影響することから、たとえば net debt/ebitda （「純借入」÷「金利・税金・減価償却前利益」）のような指標を一定の数字以内にすることを掲げていることがある⁴。

このように格付が重要であり、この格付の判断には借入額の多寡が大きく影響する場合、企業はなるべく借入を減らそうとするが、それができないときには、会計上対象資産である原資産がオフバランスシートとなる証券化による資金調達を検討候補のひとつとする。証券化が借入と同程度に近い効果と効率性をもち、かつ会計上、原資産がオフバランスとなることによって原権利者が受け取る現金が借入と認識されないのであれば、企業は借入よりも証券化による資金調達が好むことになる（もちろん、証券化によってオフバランスシートを達成するための費用がオフバランスシートの効果よりも大きいときには、企業は証券化を選択しない）。

借入を証券化で代行させることができれば、企業が現在の格付を維持する際に許容される借入の額が実質的に増える可能性があり、また証券化によるオフバランス

シートの効果によって格付が上がるのであれば、上位格付を得ることによって投資家の信頼が増すとともに、借入可能金額が増加することになる。

オフバランスシートは、証券化の対象となる原資産が特別目的会社に売却されることによって実現する。原権利者が受け取るお金は借入金ではなく売買代金であるとの構成をとる。売却によって原資産が特別目的会社に移り、特別目的会社はこの原資産の生むCFを使って利払いと元本償還を行う証券を発行し、この証券の発行代り金が特別目的会社から原権利者への売買代金支払いに充当されるわけである。

原資産を特別目的会社に売却することによって原資産の（交換）価値が顕現するわけであるが、売買の定義は一見簡単ようで実はそうでもない。会計・税務・法律において売買と認定される範囲が若干異なることがある。特に証券化ではその仕組み構築のうえで、原権利者と原資産の関係を原資産の引渡し後において遮断することが難しいことにある。証券化が金融上の効率化を追求すれば売買と認定されない場合がある。

たとえば証券化の場合には、原権利者は形式上対象資産を売却するが実質的にはそのまま対象資産に対して支配力を維持したい場合が多い。たとえば不動産の証券化の場合、原権利者は対象不動産を活用する事業者となることが多いであろう。投資家の側からいっても、原権利者が対象資産に関与し続ける方が安心できる場合が多い。原権利者が原資産のリスクを取り続ける仕組みであれば、投資家は当該資産に問題があっても原権利者が手放すのではないと認識することが多く、この資産を使った証券化商品への投資家にとっての安心度が増すことになる。

また原資産のももとの保有者である原権利者は、証券化の対象となった原資産のことをよく分かっており、そもそも当該資産を保有することによって生じるリスクを取っていたわけである。したがって証券化の仕組みの中で証券化商品の債務不履行率を下げて高格付を取得するために一定限度債務不履行のリスクを取る者が必要な

場合には、原権利者がもっとも容易かつ安価に当該リスクを取ることができる者と考えられる。こうして原権利者が証券化の仕組みのなかに保証人の形で組み込まれることがある。ただこのような場合、売却後も原資産に関するなんらかの利益もしくはリスクが原権利者に残ることになり、このとき当該資産の売買とされる行為は本当に売買であったのかという疑問が発生する。

このように売買でありながら金融商品としての合理性も追求するという、二兎を追う形の場合、金融としての経済合理性を追求すればもう一方の性格が否定されることになる場合が多い。二兎を追う形の金融は「何々（たとえば、売買）の形態をとるが実は金融である」との構成を取り、前者による会計処理を行うことによって借入であることを消そうとするものである。別の例をあげると、リース（特にファイナンス・リース）が典型的であり、ここで少々リースの例を検討しておきたい。

6 | リースの例

リースは一見賃貸借契約のように見える。ちなみに日本民法の601条では、「賃貸借とは当事者の一方がある物の使用及び収益を相手方にさせることを約し、相手方がこれに対しての賃料を支払うことによってその効力を生ずる」との規定があるが、日本のリース会社の事業団体であるリース事業協会は、本邦においてリース取引の大部分であるファイナンス・リースに関して、「ファイナンス・リースの法的性質について、基本的な要素は賃貸借的側面にあり、ファイナンス・リース契約は賃貸借を中核とし、金融・サービスの側面をも包括した契約類型である」⁵と述べ、ファイナンス・リースは単純に賃貸借に収斂するというわけではないとの見解を明らかにしている。

ファイナンス・リースの定義について日本では直接的な法律の規定はないので、ここでは、とりあえず会計基準にその定義を求める。日本の会計基準ではファイナンス・リースとは「リース契約に基づくリース期間の中途において当該契約を解除できないリース取引またはこれ

に準ずるリース取引で、借手が当該契約に基づき使用する物件（以下「リース物件」という）からもたらされる経済的利益を実質的に享受することができ、かつ、当該リース物件の使用に伴って生じるコストを実質的に負担することとなるリース取引」⁶との規定がある。

また、同じく会計上ではファイナンス・リースと認定される要件として（1）リース料総合計の現在価値が物件の購入価格の90%以上、もしくは（2）中途解約不能なリース期間が物件の法定耐用年数の75%以上（ただし例外あり）、等々が述べられている⁷。

すなわちファイナンス・リースはリース料で物件購入費用のほとんどを回収する、もしくは、物件の耐用年数のほとんどをリース期間で使い切るようなリースである。

この2つの点を展開させると、「ファイナンス・リースにおけるリース料は賃貸借による賃料と異なり、各期における利用の対価ではなく、調達費用等によって計算される金額（総額）であり、各期において支払われるリース料は、この総額を元に計算される」⁸との結論が導かれるわけである。このファイナンス・リースが本邦でリースと言う場合に指し示されている商行為の大部分である。このファイナンス・リースは賃貸借には単純に収まらず、金融・サービスの側面をもった契約として発展させようとの意志が業界にあり、その一方でリースの基本性格は賃貸借のままとして賃貸借の場合に認められるオフバランスシートや貸手の法律上の優位な地位を維持したいという、矛盾する2つを追求して二兎を追おうとした。すなわちリースは賃貸借を中核としながらも特に金融という側面をもって発展した形態であるが、これはリースが事業として発展を図るにあたって、金融業としての経済合理性を志向したためであろう。

ちなみにリースを賃貸借と認定できる場合には、リース物件は貸手の所有物であり、当該物件は貸手のバランスシートに資産計上され、借手はこれを資産計上することとはなく、また将来の予定される賃料債務を債務計上する必要もない。借手が必要なのは、毎回のリース料支払いを費用計上するだけであろう。また法律上は会社更正

において賃貸料は共益債権とされ、一般債権よりも有利な扱いを受ける。

ところで賃貸業であれば、貸手は物件の使用権を借手に移転しているが、賃貸借の開始時、賃貸借の期間中、そして賃貸借の終了時のすべてに所有する物件に関して極めて強い関心と関与を行い、賃貸料はまさに物件利用の対価との認識を持つ。一方リースの貸手は、もちろんリース物件の所有権を有しているが、リース料は専らリース物件の取得に関し貸手が支払った費用を回収するために設定しようとする。そしてこの費用を回収しかつ利益を上げることができるのであれば、当該リース物件の状況にさほど関心を示さないことが経済的に合理的である。これがファイナンス・リースであり、そのときリース料は物件利用の対価から物件に関わるファイナンスの返済に変貌する。このときファイナンス・リースの貸手は法律が前提とする賃貸借の貸手の状況よりは、延払・割賦売上の売り手の状況に近いと言えるであろう。

またファイナンス・リースの場合には、リース物件を通常の場合には在庫として持たない。ファイナンス・リースはリース物件の耐用年数に近い比較的長期の期間で設定され中途解約が実質できないことから、転々と賃貸が繰り返されることを想定していないこと、または、リース料の合計金額をもって貸手がリース物件を購入することに要した金額を回収できることを原則として設計されている。このようにファイナンス・リースには通常の賃貸借に比較して経済的効率性を高めるように設計され、物件の陳腐化リスクや借手を次々に見つけることのリスクを負う賃貸借の貸手としての側面は減少している。

このようなファイナンス・リースに関して最高裁判例⁹は、ファイナンス・リース取引で借手が倒産した場合、リース料債務は契約の成立時に全額が確定することから、リース物件の使用とリース料の支払との間に通常の賃貸借における対価関係はないとして、リース料は賃貸借で認められている共益債権ではなく、一般の更正債権になるとして、借手倒産時におけるファイナンス・リースの賃貸借性を認めない判断を下した。このような、ファ

イナンス・リースの賃貸借の性格を否定する動きは、法的な賃貸借における共益債権という優位性をリースから奪う。またこのようなリースのファイナンス化は賃貸借であれば認められる会計上のオフバランスシートの扱いも、ファイナンス・リースにおいては認められない状況を招くことになったわけである。

以上リースについて記述したが、金融商品が二兎を追う場合一兎も得られないひとつの例としたい。証券化でもそうであるが商品設計者が金融商品の経済合理性を追求しつつ金融以外の商品性も追及しようすると、社会一般から見ると一種の逸脱と認定される場合があるということであろう。商品設計者は経済合理性の追求において一種の割り切りを行うが、この割り切りが社会一般の認識と相違している場合がある。

7 | 証券化と規制

サブプライム・ローン問題を契機として、証券化に各種規制をかけるべきであるとの議論がなされている。この議論は、原権利者になんらかのリスクを負わせ続けるべきであるとの議論、格付会社になんらかの規制をかけるべきとの議論、証券化の手数料の問題についての議論等々がある。このなかで、原権利者に一定のリスクを残置させることに関しては、オフバランスシートの実現が困難になる可能性もあり議論が分かれている。

証券化は投資家の募集方法が公募でも私募であっても結局は特別目的会社を使って投資家から資金を集めて金融を行う、一種のノンバンク業務を行うわけである。ノンバンク業務は銀行業務類似業務としてなんらかの規制を行うことが経済社会の安定のためには必要なことが多くなっていると考ええる。

かつてのように銀行には重い規制、ノンバンクは規制外という状況は必ずしも社会にとってよいことではないと認識されつつあると考える。

証券化は特別目的会社を使うが、この資本は最低限でありまた特別目的会社への保証や優先劣後によるリスク緩和処置も最低限に設定され、経済合理性を徹底的に追

求した仕組みが通常である。一般的な会社形態で運営される通常のノンバンク会社に比較しても、金融の効率性が徹底的に追求されている。このように合目的性を追求した仕組みは、想定外のリスクに対して脆弱な可能性があることは今までの議論で明らかであろう。通常の会社は仕組みの塊ではあるが証券化の仕組みほど合目的ではなく、どこかに遊びの部分があり、これが想定外のリスクが発生した場合の緩衝材になる可能性があるが、証券化にはこの遊びの部分が少ない。したがって想定外のリスクに対する緩衝材を附加させるべく、適度な公的規制が証券化に対して課されることは社会的に有益であるとする。ただしいかなる規制も割り切りの産物であり、規制を作ればこの規制を超えたところに想定外のリスクがあることは忘れてはならない。

8 | 終わりに

以上において証券化商品という金融商品を一步前から見て、金融商品と社会の関係を見たつもりである。証券

化のような仕組み金融商品は割り切りによって成り立っていることがよく見えるが、実は金融全体、さらには社会全体にも割り切りは不可欠であり、これによって内在される想定外（もしくは、想定したくない）リスクがあると考えたい。

たとえばある取引のリスク検討をどこまで行うかについては先天的な決まりはなく、その時々、時間と場所における人々の認識に左右され、かつこの認識には幅がある。取引関係者はこの認識の幅のなかで、おそらく取引の設計上最も合理的・効率的と思われるところで取引内容を構築することになるだろう。一方この取引に問題等が発生した場合の判定者は、多くの場合そのときの時間と場所における認識の幅のなかでもっとも適当と思われる判断を取り上げるであろう。このとき前者と後者が一致する確証はない。われわれは固定化できない流動的な状況のなかで商品・取引を固定化しようと努力していることを認識すべきであろう。

【注】

¹ 国土交通省のサイト <http://tochi.mlit.go.jp/chiiki/securitization/doc1-1.html>

² 植木豊 編訳 「プラグラティズム古典集成」 作品社刊 193ページ

³ 2006年4月のIMF “Global Financial Stability Report” Chapter IIの冒頭部分

⁴ たとえば、フランスの大手電力ガス会社である、GDF Suez（現 Engie）はその2014年2月27日のプレスリリースで、同社の2014年の財務目標のなかで “Net debt/Ebitda ratio below or equal to 2.5x and “A” credit rating maintained” と述べている。

⁵ リース事業協会発行、月刊リース2011年2月号の「ファイナンス・リースの典型契約化に対する見解」同事業協会法務委員会作成による

⁶ 2007年企業会計基準第13号

⁷ 2007年企業会計基準適用指針16号より適宜抜粋

⁸ 民法（債権法）改正検討委員会2008年9月23日の「ファイナンス・リース」の改正試案[第4準備会報告]の9頁から引用

⁹ 最高裁判例。平成7年4月14日

次号予告 2016年10月発行予定

特集：「Creative Aging（仮題）」

既刊

2015 vol.2・3（通巻第34・35号）

特集：2020年東京オリンピック・
パラリンピック競技大会

2015 vol.4（通巻第36号）

特集：急増する東南・南アジアの留学生

2016 vol.1（通巻第37号）

特集：首都直下地震・南海トラフ
巨大地震にどう備えるか

2016 vol.2（通巻第38号）

特集：オープンカレッジ

<http://www.murc.jp/thinktank/rc/journal/quarterly/>

Quarterly Journal of Public Policy & Management

季刊 政策・経営研究

2016 vol.3（2016年3号）通巻第39号

**2016
Vol.3**

発行責任者：藤井 秀延 代表取締役社長

中谷 巖 理事長

編集長：太下 義之（政策研究事業本部）

編集委員：鈴木 明彦（調査本部）

三浦 秀樹（コンサルティング・国際事業本部）

国松 麻季（政策研究事業本部）

加藤 三貴式（会員・人材開発事業本部）

本誌掲載記事のご照会は

三菱UFJリサーチ&コンサルティング

革新創造センター（広報）までご連絡ください。

連絡先：TEL03-6733-1653（東京）

編集・発行

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社

東京 〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2

オランダヒルズ森タワー

TEL：03-6733-1000 FAX：03-6733-1009

名古屋 〒461-8516 名古屋市中区葵1-19-30

マザックアートプラザ

TEL：052-307-1110 FAX：052-307-1126

大阪 〒530-8213 大阪市北区梅田2-5-25

ハービスOSAKA

TEL：06-7637-1500 FAX：06-7637-1501

E-mail：info@murc.jp <http://www.murc.jp>

印刷・製本 株式会社 カントー

2016年7月発行

（禁無断転載複写）落丁本・乱丁本はお取り替えいたします。

本号では、モノの関税だけでなく、サービス、投資の自由化を進め、さらには知的財産、電子商取引、国有企業の規律、環境等、幅広い分野で21世紀型のルールを構築しようとする経済連携協定「環太平洋パートナーシップ（TPP）協定」を特集している。

しかし直近の新聞報道によると、米大統領選で民主党の指名獲得を確実にしたクリントン前国務長官が、6月21日に、経済政策について演説した際に、現行のTPPに反対し、関係国と再交渉する考えを示している。

また、日本においても7月10日に参議院議員選挙が実施される等、TPPを巡る政治的な動向は日米両国において予断を許さない状況となっている。

さらに、TPPと直接に関係するわけではないが、英国で6月23日に実施された欧州連合（EU）からの離脱が残留かを問う国民投票の結果、離脱支持の勝利となった。この結果を受けて、EUは英国との離脱交渉と同時並行で、包括的な経済・貿易協定の新しいルールを締結するための検討に入ったとのことである。

世界の情勢においてはこのように反グローバリゼーションならびに保護主義的な機運が高まっており、先行きの不透明な状況にあるが、一方で、もしもTPPが締結された場合、日本の社会や経済、そして個々の企業にはいったいどのような影響があるのかという論点については、まだ十分な議論が尽くされているとは言えない。

そして、そもそもTPPのような多国間の経済連携協定が、多様性が肝要とされるこれからの世界の中で、いったいどのように機能するのか／またはしないのか、についてもほとんど議論がなされていない。

こうしたことから本号ではTPPを特集しているが、国内外の政治的な動揺が収まった後に、あらためてTPPについてじっくりと再考する際の参考となれば幸いである。

編集長 太下 義之

コラム サーチ・ナウ

サーチ・ナウは政策研究事業本部の研究員が個々の専門分野で得た知見を元に政策提言や社会動向に対する推察などを、わかりやすく読み切りサイズで定期的に執筆・公表しているコラムです。

社会の「今」を鋭い視点で切り開く多彩なコラムを是非、一度ご覧ください。

（http://www.murc.jp/thinktank/rc/column/search_now）

三菱UFJフィナンシャル・グループの総合シンクタンク



三菱UFJリサーチ&コンサルティング

〒105-8501 東京都港区虎ノ門5-11-2
TEL : 03-6733-1000

