2012年3月3日Nease-Net　TPP参加が日本企業に及ぼす影響　　山邑陽一　―１―

商社のリスク管理担当が社内から、同様な交渉参加の相談を受けたら、否と答える。

TPP交渉参加につき交渉中各国の了解を得る目的が、アジアでのビジネスのルールの確立への参画だとしたら、参加は無意味である。アジアでの最大の貿易国は中国であり、せっかくWTOに加盟し、そのルールを遵守して貿易を伸ばしている中国を抜きにして、アジアでの新しいビジネス・ルールは作れず、作るべきではない。中国が参加するまでは、中国に先を越されることもない。「日本は堂々としていればいい」(E.Vogel・2010・尖閣諸島での中国漁船問題の直後)。

歴史を顧みれば、1990年代に東欧各国の社会主義政権が自壊していく以前に、自由主義圏ではグローバリズムが進行し、共産圏の崩壊後に、諸国間の競争はいっそう激しくなった。新興国は先進国の富裕な生活の後を追い、豊かな生活を求めて改革開放・外資誘致を進め、マルクス＝エンゲルスならぬマルサス（人口論）＝エンゲル（エンゲル係数）の時代、各国が地球上の資源（人・もの・カネ）を奪い合う時代となった。

古代世界の富を一手に集めたローマ帝国に憧れる米国は、キリスト教立国・民主主義立国の仮面を捨て、教理に反する戦争と民主主義に反する放漫な自由を武器に、方便を選ばぬ拝金主義・物質主義につき走り、19世紀の遺物である富国強兵政策のもと、冷戦後も中国の脅威を強調して日本に基地を置き続け、「思いやり予算」や武器売買で利点の多い日米同盟を死守しようとている。韓国議会で問題になった国家訴訟条項を含め、米国に有利な結末に終らせる予定の、TPP交渉への参加も要請している。

いつまでも冷戦下の感覚で、日本に不利益を押し付け続ける米国との同盟を続けるよりも、将来の危惧をなくするためにも、まだ尖閣諸島問題以外に具現化した問題が少ない隣国中国との、対話と理解のパイプの確立が急務であろう。日本はまず、将来を考えて隣国中国とのパイプを太くしながら、一方で、米国との悪いしがらみを、時間をかけて丹念に排除していくことが必要で、前者を先行すべき問題と考えて、私はいま日本国民として、北京の大学院の客員教授をしながら、それに努力している。

米国では最上層の１％の人が、富の25％を保有している。企業では、日本なら利益を経営者・従業員と株主が分け合うところを、米国では経営者がまず巨額の報酬を享受し、残りを株主・従業員が得る。高額所得者には優遇税制があり、これが貧富格差を助長し、金融業のような個人の利益を高めても国富を高めない業種に、高額所得者が多い。この事実がウォール街デモを誘発する。格差社会と訴訟社会(alleged litigation言い掛り・negative campaign足引きが多い)が、今の米国社会・国家の病理である。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　―２―

オバマ大統領は「中間所得層の創出」を唱え、野田首相は「分厚い中間層復活」を唱える。日本にはかつて「分厚い中間層」が存在したが、「復活」を唱えねばならぬほど中間層が薄くなった。企業活動のためのビジネス・ルールが、国家資本主義のもとで国家間交渉事項となり、政府が日米構造協議の外交交渉に失敗し、米国型のさまざまなビジネス・ルールが侵入したのが一因で、これもTPP参加反対論・交渉過程可視化要請の根拠の一つである。TPPが入ると国内法にも優先するから、なおさらである。

中国もまた、全地球的な競争原理の国内への浸透と、国内所得配分の公平の両立に悩んでいる。経済の全地球化が、自由と平等・公平が両立せずに相反する現状を生む。アジアにEUのような共同体を作り、米国が仕掛ける過度な自由競争（free and unfair trade）や金融資本主義の波を防ぐことが喫緊である。

長年日本は輸出立国を実践し貿易黒字を享受してきた。大震災直後から円高が始まり、また震災の影響で輸出が減り、昨年は31年ぶりに貿易赤字となった。円高により貿易立国は終焉を告げ、海外投資立国の時代になろう。海外生産により輸入が増え貿易赤字が増えるが、工場の海外移転により移転先国で市場が拡大し、これが輸出に貢献するという、好循環を創出し続ける仕組みを、日本企業は構築し続けねばならない。そのためには、日本の若者たちの海外勤務・海外留学の意欲と、優れた外国人材の日本への誘致・定着を促す必要がある。貿易と共に投資もまた重要な協議対象となろうが、両分野ともEPAなど2国間協議によることが、日本と相手国との双方の国益に適う。

「日本辺境論」で知られる内田樹氏は、「行過ぎたグローバル化に対する抵抗は国民経済の再構築という形で組織されるはずだし、世界の国々は数年以内にアンチグローバリズムにかじを切ると私は予想している。」という（2012年1月12日毎日新聞）が、同感である。各国はもはや、江戸期の日本のような鎖国に戻ることはできないから、行過ぎたグローバル化の波を防ぐための防波堤に囲まれた、大きな経済ブロックに分かれるであろう。米国を中心とする自由競争原理の諸国による経済圏、独・仏を中心とするEUの経済圏、日中韓3国を中心とするアジア太平洋経済圏などである。

このような構図の中で、日中両国の果たすべき役割は、今後の世界経済の発展にとりきわめて大きい。日本で活躍する中国人の学術研究者・高度技術者・経営管理者は（その逆も）ますます増えて、両国の互恵関係の発展に寄与する。安全保障・人権外交も達成される。間違えて米側のブロックに入れば、ローマ帝国末期に似た現在の米国の道徳的腐敗の餌食となり、日米ともに滅亡する。殺人国家が人権外交を展開する米国の臆面の無さ。米国はまじめに働け。悔い改めよ。国家は慢心により滅びる。

TPPが日本企業・日本社会に与える、懸念される影響　　　　　　　　　　　―３―

欧米とくに米国の商法は極端な採算重視で、企業活動に最大限の自由を要求する。

相手の弱い立場を利用する。ゲームの理論で相手を弱い立場に追い込み、勝負する。

欧米の覇道は勝利に執着し、強きを助け弱きをくじき、強者が戦利を分けあう。

企業内でも、経営者への分配比率が極めて大きく、企業内で貧富の格差を作り出す。

軍商一致・富国強兵で、強い軍隊が強い経済を生む。「武家の商法」が横行する。

長期に亘る植民地経営・帝国主義で旨みを得続けてきた後の、商道徳の退廃である。

日本の窮状に乗じ福島原発に欠陥浄水槽を売りつけた米仏の商法には、舌を巻く。

日本の商人道はつねにwin-winの精神を尊ぶ。時には採算抜きで弱きを助ける。

日本の武士道は「義を見てせざるは勇なきなり」・強きをくじき弱きを助ける。

日本に特有な業種・総合商社もまた、戦後この精神でアジア諸国の発展に貢献した。

日本綿花（現双日）は、外国商館の専横から日本の紡績業を守るために設立された。総合商社は国家経済との結びつきが強いために、外資の横暴を避けることができた。

業種によらず日本企業のこのような活動が妨げられるなら、TPP参加に反対である。

TPPは米国式「武家の商法」

ISD条項＝外資が損害を被ったと判断した時、相手国政府を提訴できる条項や、ラチェット条項＝現状の自由化より後退させないという規定、が要求される危険が高い。

これら2条項を利用すれば、米国が日本市場に参入を有利に展開できる権利を米国に与えてしまう可能性がある。例えば、保険・医療分野で、米国の企業が日本市場への参入が難しい時に、差別されたとして日本政府を提訴できる権利を有することになる。厄介なのは、TPP条項、つまり条約法は国内法より上位なので、日本の国内法や制度まで変更されかねない可能性がある。当然、日本も同じことができる権利を有する訳だが、日本の商品は米国で現地生産されており現地化も進んでいるので、日本企業がISD条項やラチェット規定を行使する可能性は現状低いと判断する（伊藤正先生）。

ISD条項は、米韓FTA批准時に韓国の国会で大きな問題となった。

TPPは、日本企業が最もしたくないビジネスの仕方を、日本に押し付けるものである。

各種格付けやISOは江戸時代の身分格差・石高格差。ギリシャ危機も米国の仕掛け。

上杉鷹山を尊敬しながらも実践できない米国。武力でしかカルタゴに勝てないローマ。

TPPの個別の交渉分野では、上記の保険・医療分野だけでなく、農業分野（モンサント社の遺伝子交換種子など）など、さまざまな問題の可能性が指摘されている。

外資企業の社会的責任遵守(CSR)などは要求すべきで、議論をつど公開すべきである。

参加国とのEPA・日中韓FTAを先行させて、TPP交渉に反映させよ　　　　―４―

TPPが米国式「武家の商法」だとすれば、EPAは日本式商人道である。豪州はTPPよりもEPAを先行させることを希望し、これがTPP交渉にもよい影響を与えることを期待している（駐日ミラー豪大使談・2012年2月10日産経エクスプレス）。TPP交渉参加の承認を日本がマレーシアに求めた報道（NHKテレビ）の中で、マレーシアの人が、日本が交渉に参加すると米国の主張を牽制してくるから、日本の交渉参加に賛成だといっていた。豪州やマレーシアの側に立って、彼らと共同で、彼らの主張の

実現に努力すれば、アジア・大洋州の友人たちから大いに感謝されよう。それ以外の国も含めて、彼らはいずれも、元欧米の被支配国・植民地国だからである。

また、日中韓FTAを先行させることは、交渉作戦に大いに寄与する。米国が韓国とのFTAを結び、また今回日本にTPP参加を呼びかける最大の理由は、日中韓を分離して中国を孤立させることにあると思われるから、日中韓FTAを先行して、その成果をたえずTPP交渉の場面で引用することは、アジアに軸足を置く日本の立場を、米国に対し明確に知らせることになる。外交力で、もう一度アジアに頼られる日本になろう。

語学だけでなく、日本経済の現状とビジネスとに精通した交渉担当者を選定せよ

昔よくいわれた、英語屋さんとか、イエローヤンキ―とかいった人たちを丹念に摘出して交渉団から外し、日本経済と日本商人道に精通した、愛国的な交渉担当者を選べ。

ロナルド・ドーア（ロンドン大学）やビル・トッテン（在日の米国ビジネスマン）など、知日欧米人のアドバイスも得た方がよい。英語は聞き取りと文章力は完璧であるべきだが、対話は、日本語で細部に至るまで正確に意思を伝えた方がよい。英語での対話(dialogue)がそのままdebateになって言い負かされる、といった結果は避けたい。

ハーバード流交渉術（原則の堅持・ぶれないこと）を習得し利用せよ

フィッシャー＆ユーリー『GETTING to YESハーバード流交渉術』(三笠書房、1990)を読め。その27ページに、ソフト型・ハード型交渉術の対比表がある。米国は「武家の交渉術」で、ハード型で臨んでくる可能性が高い。日本がこれに対してソフト型で望めば、｢第3の開国｣は｢第２の敗戦｣に終わる。ハード型で対抗すれば、永遠に結論が出ない。それでも敗戦よりは、はるかに良いが。そこで、同書33ページが提案する原則立脚型を用いればよい。その際日本が立脚すべき原則は｢アジアに軸足｣である。

（『国際商取引学会年報2010年第12号』レクシスネクシス・ジャパン・2010,154-166ページ所載の拙稿「総合商社の契約交渉」も上記書を引用している。）　　　（終わり）