

報告 3

東アジア通商政策の行方―交渉学的見地から―

田 村 次 朗

菅野先生から私だけが法律学科ということでご紹介いただいたのですが、私の専門をまずご説明し、今回の私の役割を考えながらご報告をさせていただきます。私は独禁法などの経済法、WTO（世界貿易機関）などの国際経済法を専門にしております。それから、ハーバード留学時代から研究を続けている交渉学という専門も担当しております。

今回、このテーマの中で、WTO（世界貿易機関）とFTA（自由貿易協定）、EPA（経済連携協定）の関係について見てみたいと思います。これらの枠組と、その位置づけを考慮しながら、どのように交渉していくのかに関しては、先ほどから小此木先生、我部先生のお話にも、いろいろなお考えが出ていましたので、関連づけた話ができればと思っています。

小此木先生のお話の中では、新しいグローバルガバナンスの必要性が出てきました。例えば北朝鮮という要素から東アジア全体のバランスの問題とか、またアジアに限らずグローバルな問題もあります。また我部先生がおっしゃったように、アメリカ自体が一国で全世界の警察を担当するという時代から、もう少しバランスを取りながら維持していくというシフトが起きている。つまり国際社会の安定化のための国家間のコラボレーションが必要になってきているということです。

これに関しては、コンフリクトマネジメントという考えすなわち紛争解決をマネージする能力が必要になってきます。紛争処理を行うことに関して、ハーバード大学では、一九七〇年代からロースクールの交渉学

研究所で、ロジャー・フィッシャー教授の交渉学が開設されました。今や交渉学は、ロースクールに限らず、行政大学院、ビジネススクールでも教えられています。

フィッシャー教授は、日本語タイトルが『ハーバード交渉術』という本で有名です。簡単に言いますと、世の中のほとんどが駆け引きで交渉であるのに対して、双方の立場を理解し、相互の利益を最大化する交渉を提案しています。それを原則立脚型交渉といいますが、この考えが交渉では非常に重要であるといわれています。例えば具体例を挙げますと、キューバ危機を乗り越えたときのケネディ大統領の判断は、この交渉学のロジックを使ったといわれています。またエクアドルとペルーの国境線の争いで、マウア大統領はハーバード交渉学を実践することによって問題解決をしたという例などがあります。

交渉は非常に分野横断的な話であり、私は法律が専門の人間なので、今日、このお三方のような著名な国際政治学者の方々の前で、その分野のコメントは差し控えたいと思いますが、交渉学という視点から考えられる点があるのではないかと思っています。ここでは

国際経済法の分野で、説明をさせていただきます。

GATT・WTOの枠組が、まずなぜ成功したのかということを考えますと、これは交渉学というミッシヨンという共通の目標があったからです。それは自由貿易という目標です。世界ではブロック経済が横行していたが、この共通ミッシオンを掲げて、それに各国が利益を感じるから参加してきたのです。そしてそういう利益があるからこそペナルティーの仕組みまでえて受けるようになったのです。

たとえば、中国も制度の壁を乗り越え、WTOに加盟してきました。加盟したいというラブコールを中国側は出し続け、やっと認められたのです。そこまでしてなぜ入りたいのかというと、自由貿易というミッシオンを共有することによって、自分たちの利益が得られるという考えがあるからです。ただし、WTOの成功はいくら共通のミッシオンがあるといっても、細部を見れば複雑な問題を抱えており、そんなに簡単に合意できるものではありません。そこでいろいろな交渉の手法があります。有名なのはウルグアイ・ラウンド当時のダンケル事務局長が出した「ダンケル・テキ



田村次郎 法学部教授

スト」という、各国の利害をいろいろとバランスを取りながらまとめ、最終案を一括受諾することを提案し、各国に受け入れさせて、WTOを成立させた手法です。もちろん、今、WTOは新課題を中心に暗礁に乗り上げている状況ですが、それは、ミッションを共有することによる問題解決ということでも、その共有されていたはずのミッションに対して、いろいろ異った思いが出てくると、求心力は失われるのでしょうか。そこで出てくるのが、交渉学でBATNAという概念ですが、これは日本語に意識すると「最善の代替案」とな

ります。この代替案としてFTA（自由貿易協定）がまた注目され始めたのです。FTAという代替案があることによって、WTOにおける諸条件が悪ければ、FTAの方がいいのではないかという選択肢をとり、そこでWTO共通のミッションは色あせてしまい、求心力を失うという問題が出てきます。

この問題に対しては、日本は非常に賢明な手法を考えたのではないかと思っています。それは、EPA（経済連携協定）で、FTA（自由貿易協定）とは性格を異にする考え方です。例えばアメリカがNAFTA（北米自由貿易協定）を締結した際の衝撃的な話があります。カナダとアメリカはほとんど同レベルの家であるということで協定は結びやすかったのですが、メキシコを入れるときには、デイスプリング・メキシコといって、メキシコにルールの仕組みを教育するという非常に強い姿勢で臨みました。アメリカは市場の魅力を材料にして、強気の交渉を行ったといわれています。

ただ、日本が、FTA交渉を通じて同じような交渉ができるかというと、これは他の先生の方がお話し

い話ではありますが、多くの国が日本とF T Aを結ぶといつても、一方的に不利になる可能性が高いので勘弁してもらいたいという思いがあるわけです。そこでE P A（経済連携協定）という考えが出てくるのです。これは交渉学的に見ても共通のミッシヨンの中に、貿易ルールのなハードなものと経済協力的なソフトなものを組み合わせて、ある程度格差を調整する協力をするかわりに、F T Aの締結を促す手法です。日本はF T A競争に出遅れていたのですが、現在ではE P Aを通じて相当な勢いでアジアを中心に協定を進めています。

東アジア共同体という大きな夢に向かっては、まだまだ道のりは険しいですが、数年前までの日本の遅れを考えますと、多くのアジアの国をE P Aに取り込むことができました。これも原則立脚型交渉に近いものであるということになりますが、実は日本の近江商人の「三方よし」という考え方と同じではないかと考えています。これは「自分よし、相手よし、世間よし」の三つが成立する交渉ができたときに、持続可能な交渉が成立するという考え方で、ハーバードのロジャ

ー・フィッシャー先生がおっしゃっている考え方と共通点が多いといえます。その下にシャピロ先生という方がいらつしやり、私たちも一緒に共同研究をさせていたいただいているのですが、シャピロ先生の「ピョンド・リーズン」という、英文タイトルの本が、『新ハーバード流交渉術』というタイトルで日本では出版されています。日本の「三方よし」の交渉手法は、フィッシャー先生の考えに非常に近いとシャピロ先生もおっしゃっています。

またハーバードの交渉学は、福澤諭吉先生のコミュニケーション論とも密接な関係があるということが共同研究でわかってきました。福澤先生は「人間（じんかん）交際」という言葉を使つていらつしやいます。人間交際と書いて人間（じんかん）という、非常に面白い読み方をなさっています。その人間（じんかん）交際とは、人はコミュニケーションを取りながら答えを出していくことではないかと思ひます。近江商人は、一五世紀頃から栄えてきたのですが、実は世界に名だたる日本の商社や代表的な企業には近江商人の系統が多いことからそのすごさがわかります。

私が、九〇年代前半にワシントンで研究していた時に聞いて驚いたのですが、アメリカは政府がお金を出してアメリカ版の商社をつくらうとしたのです。この試みは失敗しました。地道な信頼関係を作りながら商売を行うという手法は、意外に困難であることのです。日本は信頼を勝ち得る交渉を通じて商売を忍耐強くやってきたということがいえるでしょう。

ここで、東アジアを考えたときに、日本は、駆け引きの關係に陥りがちな FTA よりも、EPA という連携協定により建設的な關係を産み出しました。これは交渉学的に考えてみても、日本の発想は豊かだったと思います。すなわち、自分たちの利益だけ主張したら、各国ともみんな受け入れられないということになるので、相手への影響を考えると、日本も相当譲歩しなければならぬことになるが、日本は双方の利益のバランスを考え相互に発展性のある交渉をしていたのです。

また、政府のトップレベルの立場にいらつしたある議員の方から聞いたのですが、日本は国際交渉の場で、大きな役割を果たしていないように思われるが、

日本の発言に対しては、多くの国がその内容を信用できるとして真剣に聞いてくれるそうです。

多くの国は、非常に体裁のいいことをいいますが、実行力という面では疑問が多いところがあるのに比べ、日本は信頼関係をつくるべく有言実行の姿勢で、結果を出しているということのようです。

国分先生の東アジア共同体の新聞記事も読ませていただいたのですが、その中に歴史認識、政治体制、経済発展、文化、宗教、価値観等の相違がいろいろと指摘されていました。こういう文化の違う世界におけるクロス・カルチュラル・ネゴシエーション（異文化交渉）という交渉があるのですが、特定の分野に限らず、様々な分野の研究者が横断的な視点を持ち、議論に参加することが大切なのではないかと思います。

今の日本政府が国際交渉をする場合には、国内の省庁間における交渉でまず争いがあり、そしてさらに国家間で争いがある。それぞれのレベルで交渉学の考え方が浸透していれば、もっと建設的な、原則立脚型、「三方よし」の交渉ができるのではないかと思っております。そういうこともあり、慶應の法学部では法律、

政治、そして教養の各分野の方々とともに、コミュニケーションとしての交渉の高い水準の教育を、今までを経験を踏まえた上で形にしていけることができないかと考え、取り組み始めています。

小此木先生がおっしゃっている北朝鮮の瀬戸際戦略は、非常に危険な交渉方法で、挑発に乗ってしまうと後戻りできないということになってしまっています。このような問題も交渉学上、研究がなされているテーマで、今後の発展が期待されます。瀬戸際戦略は、本当はそこまで相手を追い込んではいけないう交渉学ではないわられていて、追い込んでしまうこと自体、小此木先生もおっしゃったように、高いリスクを伴います。先ほど触れたキューバ危機でも、アメリカとキューバは、まさに瀬戸際で、極限まで対立していたのですが、ケネディ大統領は、側近からさまざまなアドバイスを受けていました。そこでこの危機的状況をうまく回避するための手法を駆使し、海上封鎖というリスクの少ない形で、対立する相手の真意を確認しながら最適な結果を出せたということで、交渉学でも大変参考になるケースとなっています。こういう交渉学を研究する重要な

性を理解していただき、アジア、そして日本でも研究が進み、東アジアが、多くの課題を乗り越え、「三方よし」の交渉を通じて共同体の形成に向っていくことで、夢の実現の可能性が高まっていくのではないかと心より期待しております。

（司 会） 田村先生、どうもありがとうございました。交渉学というのは、私はちよつと不勉強でよく存じ上げなかったんですが、軍事力に依存しないでどうやって地域を安定させていくかというときに、交渉学という発想は、非常に示唆的だと思いました。それでは、続きまして国分先生にお願いいたします。