

# WTO 新ラウンドの行方と課題

日本機械輸出組合  
米州・欧州市場投資委員会

## 目次

W T O新ラウンドの行方と課題.....	1
I. はじめに - 本報告書の目的 .....	1
II. 基本姿勢 .....	1
1. 短期的効果 .....	2
2. 長期的効果 .....	2
3. WTO への挑戦への対応 .....	3
4. 経済界の果たす役割 .....	5
5. FTA との関係 .....	6
III. 既存イシュー .....	7
1. ダumping .....	8
2. サービス貿易 .....	9
3. 農業 .....	11
4. 鉱工業品関税 .....	12
IV. 新規イシュー .....	13
5. 投資ルール .....	13
6. 電子商取引 .....	14
7. 競争法、労働基準、環境 .....	15
V. まとめ .....	16
8. 新ラウンドの行方 .....	16
9. 日本にとっての成果 .....	17
10. その他の考慮点 .....	17

# WTO新ラウンドの行方と課題

東京大学大学院総合文化研究科教授  
米州・欧州委員会主査 小寺 彰

## I. はじめに - 本報告書の目的

本年(2001年)11月にドーハ(カタル)でWTOの新ラウンドの開始を宣言するための閣僚会議が開かれる。1999年12月に開催されたシアトル閣僚会議でラウンドの開始が宣言されるはずであったが、WTO加盟国で合意できず、いわば「仕切直し」である。

1980年代のGATT後半期以来、紛争解決手続の整備によってWTO/GATT諸協定の拘束力が強まり、WTO諸協定上のルール(WTOルール)に対する関心が政府のみではなく、企業サイドからも強まっている。貿易についてはWTOルールが万能のような感を、ダンピングやセーフガードを含む多くの分野で持たれているのが現状である。WTOルールが企業の業績を左右する重要な要素となり、それに対する認識が深まってくると、既存ルールをいかに遵守するかという観点と同時に、自分たちに都合の良い、または使い勝手の良いルールを作り、ビジネスを有利に運ぼうと考えるのも無理からぬことである。

国際ルールは国内法とは違って、単独で決定できるものではなく、関係国の合意が必要である。とくにWTOでは、協定作成も含めて、GATT以来コンセンサスによって意思決定を行ってきた。つまりWTO加盟国、とくにWTO/GATTを従来からリードしてきた4極諸国(日、米、EU、加)とりわけ米国、またWTO加盟国の圧倒的多数を占める開発途上国の意向がWTOの意思形成に大きな位置を占めてきた。したがって、日本政府や日本企業にとって都合の良いルールが米国や開発途上国の意向とぶつかると、それが採用される成算は低い。

本報告書では、新ラウンドをめぐる現在の情勢がどのようなものであり、その情勢のなかで、日本企業がどのような果実を得られるか、またその課題は何かを分析することを目的とする。

## II. 基本姿勢

WTO新ラウンドをめぐる現段階の情勢を個別的に検討する前に、日本政府・企業がどのような姿勢で新ラウンドに臨むべきかを検討することにしたい。日本政府・企業が新ラウンドに臨むための基本姿勢は、端的には「何をとるか」である。

「とる」ものについては、短期的な視点のみならず長期的な視点からも考える必要があ

る。ラウンド終了と同時にすぐに効果が発生するもの（短期的効果）と、すぐには効果が発生しないが徐々に発生するもの（長期的効果）がある。その双方にきちんと目配りしなければならない。

## 1. 短期的効果

短期的効果の第1は、「市場アクセス」の改善である。ここでいう「市場アクセス」とは、GATS 16条の「市場アクセス」規定をさすのではなく、端的に自国企業の市場開拓機会の増大をさす。自国企業が競争力を持つ分野についてある国の関税が下がれば、その国で自国産業が販売できる商品の数量は増える。自国産業の輸出数量の増加が自国の利益だという「重商主義」的な考え方は現在でも根強い。このような「重商主義」は、現在では、一方では企業利益によって裏付けられるが、他方では雇用によって推進される。多くの先進国にとって「失業問題」は政治的に重要な課題であり、そのため雇用確保は政府にとって重要な政策目標である。他国に大きな輸出市場を確保することは企業収益、ひいては雇用確保に大きく寄与する。逆に自国市場を閉鎖することは国際競争力を欠く企業にとっては収益を確保することになり、同時に雇用喪失の防止につながる。WTOは、国際競争力のある企業が収益を上げ、その雇用を増加させることを加盟国相互の交渉によって実現する仕組みである。したがってラウンドによって自国が競争力をもつ産業の生産品について他国の関税率の引き下げに成功すれば「短期的なメリット」を得たことになる。このような対象は関税のみならず「非関税障壁」といわれる種々の国内産業保護の役割を果たす法令やその他の措置についても当てはまる。

今回の新ラウンドで日本がこの観点から狙っているのは、詳しくは後述するが、ダンピング防止（AD）協定の改訂と投資ルールの策定である。AD協定はすでに存在するが、依然として日本企業が海外でAD提訴に悩まされ、必ずしも適正に発動されていないという状況である。AD協定の改訂によってAD措置の発動が適正に行われれば、日本企業の海外における活動環境の整備に資することになる。

現在のWTOシステムは、投資については、サービス分野とGATT3条4項および11条1項を敷衍した「貿易関連投資措置（TRIM）」という限られた事項についての規制しか行っていない。それ以外の事項について広く投資に関する国際ルールを作成し、日本企業の海外における活動環境の整備を図ろうというのが、投資ルール策定の狙いである。

## 2. 長期的効果

長期的効果とは、WTO体制が維持されることである。WTO体制は今や自明の国際レジームとなったが、第2次大戦前には2国間で通商協定が結ばれていたに過ぎず、多数国間の国際貿易レジームはなかった。第2次大戦後にGATTが発足したが、当初は現在のWTOのように規制力の強いレジームではなく、関税譲許を除くと、規制力は弱かった。それが、

東京ラウンドにおける「非関税障壁」の撤廃・軽減交渉と同時に実施された紛争解決手続の整備によって格段に強いシステムに進化し、さらに改善・強化されて現在の WTO になった。

このような WTO システムの存在は貿易立国を目指す日本にはかけがえのないものである。諸国は WTO / GATT の自由貿易を指向する基本政策によって各国の貿易措置の自由化を図ってきた。その中で日本および日本企業は大きなメリットを享受してきた。その最大のもは、貿易がきちんとした法の規制のもとに置かれ、予測可能性の高い状況の中で実施されたことである。この点は本年のネギ等 3 品目のセーフガード措置を念頭におけば容易に理解できよう。

ネギ等 3 品目について、日本は 5 月に WTO ルールに則って暫定セーフガードを発動した。セーフガードに先行して発動しうる暫定セーフガードは WTO・セーフガード協定上も認められたもので、セーフガード協定に合致すれば、いくら被害を受けても他国は代償的な貿易制限措置（報復措置）を執ることはできない（暫定セーフガードではなく、セーフガードの本発動の場合も、輸入の相対量の増加の結果ではなく、絶対量の増加の結果として執られたときは、3 年間は報復措置を執ることはできない。セーフガード協定 8 条 3 項）。しかし、WTO 未加盟の中国は、日本のセーフガード発動に対して、それによるネギ等の輸入減少額を上回る額の自動車・携帯電話の輸入制限措置を日本に対して実施した。しかし日本と中国の間には貿易を規制する条約としては日中通商協定しかなく、その中にはセーフガードを規定した条項もなく、また協議以外の紛争解決手続もない。日本政府は中国政府に対して、中国の措置が日中通商協定 1 条に規定される最恵国待遇原則に違反すると主張したが、他方中国政府は、日本の発動した暫定セーフガード措置が同条に違反すると主張し、完全な水掛け論に終始して、日本の暫定セーフガードの発動も、また中国の輸入制限措置も続いている。この日中の関係は、WTO システムがない場合に諸国がどういう事態に悩まされるかを端的に示している。中国が WTO に入った後に同種の措置をとれば、日本政府は中国を WTO 紛争解決手続に訴えればよいし、逆に中国は日本の措置が WTO 協定違反だと考えれば WTO 紛争解決手続に訴えることができる。いずれにしても予測可能性は格段に高まるのである。

しかも政治的には貿易保護勢力の力が各国で強く働き、自由貿易主義は、「漕ぎ続けないと倒れる自転車」によく例えられるように、ややもすれば後退する傾向をもつ。このような状況のなかで、自由貿易によって利益を享受する日本および日本企業は、WTO システムが存続し続けること自体が大きな利益である。WTO システムがなくなり、国際貿易の秩序が崩壊するような事態を避けるという目的のために、日本は WTO システムを維持・発展させること自体を至上目的と考えるべきである。

### 3. WTO への挑戦への対応

WTO を維持するためには、2 つのレベルでの WTO システムへの挑戦に応える必要があ

る。それは開発途上国および NGO からの挑戦である。

#### (1) 途上国配慮

開発途上国は、WTO 発足までは、GATT 上の義務は負いながらも、AD 協定等の他の補助協定には加わらず、GATT 体制へのコミットは部分的なものにとどまった。WTO が発足すると、WTO の対象が従来の物品の貿易からサービス貿易、知的財産権に広がると同時に、補助協定による規律も従来より精緻なものになったが、開発途上国はそれらの義務を一括受諾する (single undertaking) ことを迫られた。開発途上国の WTO へのコミットは一挙に拡大し、全面的なものになったのである。ウルグアイラウンド交渉では、先進諸国は、開発途上国の一括受諾が途上国の経済成長を促進すると力説していた。

しかし、WTO が発足した後も開発途上国の経済成長は遅々たるものであり、逆に先進国との間の経済格差は増大した。また WTO ルールに照らして途上国の措置が紛争解決手続に訴えられることも増えた。1999 年に新ラウンドの開始準備が始まると、開発途上国は「実施問題」という形で、思惑がはずれたことへの不満を主張し始め、新ラウンドでの対処を強く要求した。

もう一つ、WTO の意思決定手続も途上国の不満の種だった。WTO の決定は従来からコンセンサスで行われてきた。しかし、実態はアメリカ、EU、日本に加えて、途上国中の有力国であるインドやブラジル等で案をまとめ、その他の国はそれを追認するというものであった。このような少数国による決定権の独占への不満は、とくに途上国に強く、1999 年シアトル閣僚会議では、この不満が、先の「実施問題」とも相まって爆発した。これが WTO の「透明性」の問題の 1 側面である (もう一つ NGO の主張する「透明性」問題については後述)。

シアトル閣僚会議後、WTO 加盟国は「実施問題」と「透明性」という 2 つの課題の解決が重要だと考え、前者については途上国の「能力涵養 (capacity building)」が、また後者については WTO 機関の意思決定手続の改善という形で問題が整理された。「能力涵養」は、従来の WTO / GATT がルールを作成し、加盟国に遵守を求めることを主たる任務としてきたのに対して、途上国が WTO ルールを守る態勢作りの必要性を説くという、新たなアプローチである。ただし、先進国、または WTO が何を加盟国に提供することが有効な「能力涵養」に当たるかはまだ手探りの状態である。WTO ルールは世界の貿易ルールさらには経済ルールとして機能することが重要である以上、世界の圧倒多数を占める途上国が WTO に背を向けるという事態は避けなければならない、また途上国を貧困に追い込むような WTO ルールには国際的な正統性はない。途上国にとって有益なルールを作ることともに、途上国がルールの内容を十分に理解し、それを遵守することによって高い経済成長を達成できるような方策を、真剣に考える態度がなければならない。

#### (2) NGO

WTO / GATT は、それによって各国経済が緊密に結びつけられ、また企業が多国籍的な

展開を行うためのインフラストラクチャになったことは疑いをえない。「国際経済のグローバル化」の重要な要素は、このような各国国民経済の相互依存関係の増大と相互の緊密化と多国籍企業の一般化である。このことによって、先進国が高い経済成長を遂げたことは否めないが、他方、グローバル化の進行が著しくなった1990年以降、先進国内においても所得格差の増大が顕著になった。グローバル化の負の面が顕在化したのである。

このようなグローバル化の負の側面を代表したのが各国のNGOである。彼らは「市民社会」を代表していると称して、反グローバル化の活動を行った。まず標的となったのが、1995年からOECDで交渉されていた「多数国間投資協定(MAI)」である。先進国を中心とした世界の投資の自由化の実現を目指したMAIは、各国NGOの反グローバル化の訴えがきっかけとなって失敗に終わった。そして次に狙われたのがWTOである。1999年のシアトル閣僚会議には、NGOが各国からシアトルに集まり、新ラウンドの開始反対を訴えてデモを繰り返した。

NGOの主張は、国際経済のグローバル化の進展によって、多国籍企業が大きな利益を得たが、他方、各地の弱者が大きな不利益を蒙ったというグローバル化批判と、WTOの活動に「市民社会」の声が反映されていないという国際的な民主化の要求である。

たしかに、グローバル化に負の側面があることは否めず、その最たるものが国際レベル・国内レベルの貧富の拡大である。しかも一部の各国官僚が事実上、国民生活の細部まで規定するWTOルールを決めているとしたら、WTOルールに正統性があるかという疑問は当然起こる。新ラウンドがより一層のグローバル化の進展を促すことは否めず、上記の負の側面への対策を講ずる必要がある。新ラウンドで交渉を進めていく際には、この点への取り組みが不可欠である。

#### 4. 経済界の果たす役割

新ラウンドに対して、経済界の期待は今までにないほど強い。WTOルールが企業の海外進出の環境改善の役割を一方で果たし、他方で国内の産業構造の変革を迫るものである以上当然のことである。とくにWTOルールがさまざまな分野で一般原則を定めるにとどまらず、細部にまで踏み込む以上、実際に経済活動を行っている企業の意見を無視してルール作りを行うことはできない。海外進出の観点からは、企業がどのような困難に直面しているかを知らなければ、環境改善に有効なルール作りは不可能であろう。また国内産業構造の変革の観点からも、企業がどのようなビジネスチャンスを期待しているかの省察なしに将来の産業の「在り方」を決めることはできない。他方、経済政策を決め、国際交渉に臨み、ルール作りを実際に担うのは、政府当局者である。ルール作りを実際に行う「官」とルールの対象である現実を熟知する「民」連携の必要性は、このようなルールの性質とその作成手続にある。有効な「官民連携」の仕組みを作れるか否かが、交渉の行方に大きな影響

を与える。

他方で押さえておかなければいけないのは、ルールが交渉で決まるために、日本企業の要求が 100 パーセント満たされることはあり得ないことである。たとえば鉄鋼業を中心にアメリカの AD 措置に悩まされている日本企業は多数にのぼる。新ラウンドで AD 問題を交渉対象とすることに日本政府が強い姿勢を堅持したのは、このような要求を受けてのことであった。しかし、後述するが、AD 問題が交渉項目になったとしても、交渉が日本企業に有利に進むか否かは予断を許さない。この点は投資ルールについても同様である。自分たちがこれだけ強力な働きかけを行ったのに、結果がこれだけかという失望を日本企業関係者が交渉後に抱くことを危惧する。国際交渉は労力の割に得られる果実は少ない。それでも着実に少ない果実を得ておくことが重要だと悟る必要がある。

最後に企業の多国籍化のために、日本企業の利益と日本国の利益が合致しない場合が出てきたことにも触れておくべきであろう。戦後まもなくの時代には、日本企業が海外進出できるように後押しをするのが日本の利益であった。しかし、すでに海外に進出し多くのノウハウを得た企業にとっては、進出先の国への海外から企業進出が容易になることはマイナスかも知れない。たとえば、ある国が高関税であるためにわざわざ当該国に工場を作ったのに関税が下げられたら、何のために工場進出したか分からなくなってしまうだろう。このような状況ではそもそも何が日本国の利益かも判然としなくなる。

個々の企業は、自分たちの利益が最大化されるよう行動するのだろうが、政府当局は日本国の真の利益が何なのかを突き詰める必要がある。抽象的には WTO 体制の維持は譲れない点であろうが、それを越えた細部については、世界経済の将来の姿をどのように描くか、そのビジョンこそが重要である。このようなビジョン策定において、世界で広く企業活動を行っている日本企業関係者の経験と知恵は重要である。企業の短期的な利益と同時に、遠い将来を見通した世界経済のビジョンをしっかりと構想しておくべきであり、そのための民間企業関係者の貢献は重要である。

## 5. FTA との関係

1999 年のシアトル閣僚会議の失敗以降、日本では FTA (自由貿易地域) への関心が高まり、シンガポールとの FTA については条約交渉も実質的には終了した。WTO と FTA はどのように関係づけられるべきであろうか。

すべての国に対する自由・無差別な貿易上の待遇の付与を基本原則とする WTO 体制と構成国間にかぎっての貿易自由化を目指す FTA は、対立的な性格をもつ。しかし、企業の市場アクセスの改善という観点からは両者は共通する。つまり、WTO によって日本企業の海外進出が促進され、活動環境も改善されるのと同様に、FTA でも、構成国に限られるが、同様の目的が目指される。1999 年に WTO 新ラウンドの開始宣言に失敗すると、日本の経済界が FTA を主張し始めたのは偶然の一致ではない。市場アクセスの改善については、WTO と FTA は相互代替性をもつ。



しかも現代では FTA に関心を持つ国が増えてきていることにも注意する必要がある。戦後一貫して EU ( 当時は EC ) は旧植民地を中心として FTA を結んできた。他方、アメリカは GATT による自由化を優先させ、1980 年台に米加 FTA を結ぶまでは、FTA に対して消極的な姿勢をとってきた。しかし、アメリカも米加 FTA から NAFTA に発展させ、現在は南北アメリカ全体を対象にした、FTAA ( 全米自由貿易地域 ) の交渉を進めている。アジアにおいてもアセアン諸国はすでに AFTA ( アセアン自由貿易地域 ) を発足させている。AFTA 等の途上国間の FTA は NAFTA ほど完成度の高いものではないが、世界各国が FTA に対して従来と比べて積極的な姿勢をとっていることは否めない。しかも FTA は関税同盟とは違って、ネットワークのように広がる傾向をもっている。たとえば、日本との FTA 交渉を終えたシンガポールは同時にアメリカ、オーストラリア、メキシコ等と FTA を設定することを望んでいる。この構想が実現すれば、シンガポールは、これら諸国とも個々に FTA が設定される。またメキシコは一方でアメリカと、また他方で EU とすでに FTA を設定しており、これらと並んで将来シンガポールとの間にも FTA が設定されるかもしれない。FTA を指向する諸国が多くなり相互に FTA を設定していくと、多くの国と FTA を設定する諸国 ( FTA の世界 ) と、FTA を設定できず、WTO 協定によって関税等の自由無差別な貿易体制をとるにとどまる諸国 ( WTO の世界 ) に分裂する可能性がある。

日本が WTO / GATT 体制から多くの利益を享受してきた以上、「FTA の世界」と「WTO の世界」が極端に 2 極化しないように努める必要がある。そのためには、「WTO の世界」の魅力を高める必要がある。とくに日本は、農産品を関税措置によって保護しているために、関税を廃止することが要求される FTA を次々に結ぶことはできない。つまり、日本は、「WTO の世界」が諸国から魅力あるものとみなされるようにより一層の努力を傾注する必要がある。

### III. 既存イシュー

1994 年 GATT 以下の物品の貿易に関する諸協定、GATS、TRIPS など、現在 WTO 体制内で協定によって規律されているものを「既存イシュー」と呼ぶことにする。WTO / GATT 体制は、多角的交渉 ( ラウンド ) では、GATT に加えて新たな協定を次々に作成してきたが、同時に既存協定の改正を通じて対象事項の規律強化を図ってきた。たとえば 1960 年代のケネディーラウンドで作成された AD 協定は、1970 年代の東京ラウンド、1980 年代から 90 年代に欠けて行われたウルグアイラウンドで細かな規律が付け加えられ、現在の AD 協定に発展した。今回のラウンドでも既存協定の見直し・規律強化は重要課題である。以下では、既存イシューのうち重要なものを検討することにしよう。

## 1. ダumping

新ラウンドで日本政府がもっとも力を入れているのが、後述の投資ルールと並んで AD 措置である。1999 年のシアトル閣僚会議が失敗に終わった直接の原因は、アメリカ政府がダumpingを交渉項目に入れることに強く反対したことにあった。この時点では、日本政府が EU および途上国を巻き込んだ「大連合」の結成に成功し、アメリカの孤立化が際だった。

アメリカの政権は、その後、ダumpingの国際規制に強硬な反対の態度をとる民主党から共和党にかわり、姿勢は若干柔軟化した。依然として反対の姿勢をとっていると言われる。同時多発テロの前の段階では、最終的にはアメリカ政府も交渉項目とすることには同意すると見られていたが、同時多発テロ後は、反テロ陣営、とくに西側陣営の結束を示すためには、AD 問題を交渉項目とすることに固執すべきではないという議論が西側陣営からも出てきており、AD 問題が最終的に新ラウンドの交渉項目となるかどうかは微妙になってきている。

日本政府は、アメリカや EU で日本企業が恣意的な AD 措置を執られてきたという認識のもとで、AD 措置の恣意性をできるかぎり排除するために AD 協定の規律強化を目指してきた。このような日本政府の意図は実現できるのだろうか。筆者は、AD 問題が交渉項目として取り上げられたとしても、AD 措置の大幅な規律強化は難しいと考えている。

最近 AD 措置について、途上国が AD 措置をとるという興味深い現象が生まれている（通商産業省通商政策局編『2000 年版不公正貿易白書』[2000], pp.496-498.参照）。従来、途上国はアメリカや EU において、自国産品がダumpingだとされて、大きな被害を受けてきたが、昨今では自国への輸入品について AD 措置をとる、いわば「AD ユーザー」となっている。日本政府はアメリカ政府に働きかける際に、アメリカが途上国の AD 措置に悩まされていることを指摘して、AD を交渉項目にすることはアメリカにとってもメリットがあると説得してきた。

この点に関連して考えなければならないのは、途上国の AD 措置に関する WTO 紛争解決手続の提訴案件では、誰が見ても明白に AD 協定に違反する措置を途上国がとっていることである。アメリカも AD 措置について頻りに WTO 紛争解決手続に提訴されてきたが、アメリカの事案は、不公正または恣意的だという印象を受けても、それが AD 協定違反だと主張するには大変な努力が要るケースがほとんどである。日本政府は、このようなアメリカの AD 措置を念頭において、それらが AD 協定に違反することが一目で分かるような規定の作成を狙っている。しかし、現在の AD 規律すら満足には守れない途上国が、開発政策の観点から AD 措置の「有用性」に気付いたのである。

このような状況にある途上国が、現行 AD 協定の規律強化に賛成するだろうか。また EU は AD 措置については現在日本政府と歩調を揃えている。しかし、EU は従来アメリカと並ぶ「AD ユーザー」であった。このような状況を前にして筆者を襲うのは、AD がうまく新ラウンドの交渉項目に採用されて交渉が始まったとすると、今度はアメリカ、途上国、そ

してEUの「AD大連合」が生まれ、反ADの立場に立つ日本やシンガポールが孤立してしまうという悪夢である。

このような状態に陥らないようにするためには、AD交渉に過大な期待を持たず、ウルグアイラウンド以降新たに明らかとなったAD協定の不備を補正するという姿勢に徹することである。従来から日本政府は、AD措置そのものが経済学的に正当化できないものであって、できれば制度の廃止が望ましいという主張を行ってきた。この主張はアカデミックな場では大きな支持をえようが、WTOの場で多数の賛同を得ることはない。この主張は速やかに撤回し、「濫用防止」のための必要最小限の改正を目標とすべきである。他方で、「ADユーザー」となった途上国がAD協定を十分に理解できるような「能力涵養」を積極的に実施することが望ましい。さもないと現行AD規律の緩和すら議論の対象になる恐れがある。

現行AD協定が、WTO紛争解決手続に関してAD措置発動当局の裁量を広く認める旨を定める「審査基準」の規定を持ったために、AD措置の運用をWTO紛争解決手続が審査する余地が狭まったという思いが、ウルグアイラウンド後一部に持たれた。しかし、その後のWTO紛争解決手続の判断は、それが杞憂であったことを示した。AD措置の「濫用防止」に対しては、AD協定の規制強化とともに、WTO紛争解決手続へのAD措置の提訴が有効だということがはっきりしたのである。AD措置の「濫用防止」に対して、AD協定の改正が唯一の途ではないことを自覚して、地道な取り組みを続けることが必要なのである。

## 2. サービス貿易

ウルグアイラウンドでGATSが作成されることによって、WTO内でのサービス貿易の規律が始まった。しかし、GATSの対象とするサービス業は、金融や運輸、電気通信に典型的に見られるように、各国の経済・社会基盤を構成するために、従来は厳しい政府規制の下に置かれていた。そのため、GATSでは、サービス全体の規制枠組みをGATS本体として規定し、自由化を「深堀」する分野を特定し、分野に即したルールを付属書または各国の提出する約束表の形として加盟国に約束させた。ウルグアイラウンドで特定され、実際に「深堀」されたのは、電気通信と金融であった。

GATSは両分野を除くと、単なる枠組み協定でしかななかったために、農産品と並んで、ウルグアイラウンド終了時に2000年から交渉を始めることに各国が合意した(ビルトインアジェンダ)。新ラウンドは農業とサービスだけの交渉だと広がりがなく、利害が対立してまとまらないだろうという思いから、これら2分野に加えて広範な分野の交渉を行うという声が強まり、新ラウンドの準備が始まった。このような経緯から、1999年に新ラウンドの開始に失敗したにもかかわらず、サービスと農業の交渉は予定通り2000年からすでに始まっている。もちろん広いアジェンダでの交渉を強く主張した日本やEUは、2分野だけの交渉だけで終わることを危惧しているために、両分野ともに実質的には交渉は進んでいない。

交渉の中から浮かび上がってきたのは、新ラウンドの交渉の主題は GATS の枠組みの改善と特定の分野の一層の「深堀」、特に後者が交渉の中心になりそうなことである。具体的な交渉分野としては、すでに相当な「深堀」ができていた電気通信および金融両分野と並んで、エネルギー（電力を含む）、環境サービス、エクスプレス・デリバリーさらには教育まで交渉候補となっている。

このような交渉を進める際に注意すべき点は、日本のターゲットが 2 つあり、それぞれアプローチが異なることである。GATS は 2 分野について深堀をしたと書いたが、それは先進国に限っての話である。電気通信や金融について、先進国もまた途上国も約束表を提出したが、先進国の約束が国内産業の規制緩和を実質的に進めるものだったのに対して、途上国の約束はきわめて形式的なものにとどまった。このような状況は新ラウンドでも変わらないと予想される。

まず日本および先進国のサービス業についての考え方である。これらの諸国については、「深堀」の対象となる分野は、約束次第で当該分野の様相が大きく変わることが予想される。たとえば現在小口電力は特定企業が地域独占的に供給している。東京電力が関東一円に供給しているという具合である。しかしロンドンでは、各家庭が契約する電力会社を選ぶという仕組みがすでに出来上がっている。現在の電気通信の「マイライン」の仕組みを念頭におけば分かりやすい。日本をはじめとする先進国の電力供給システムが現在のロンドンのような形になるのか、日本の現在のシステムの細部の修正ですむのか。つまり「深堀」分野については、GATS サービス交渉が将来のサービス産業の「姿」を決めるのである。もちろん自由化が基本政策であるが、自由化を実施していくための途は一つではなく、複数存在する。サービス業の未来の「姿」をどのように描くかが、この面でのサービス交渉では中心となる。サービス業が今も昔も各国の経済・社会インフラを構成することに変わりがない以上、問題を単なる「国際交渉」のレベルで行うべきではない。

他方、途上国に対しては、特定分野であっても強い義務を課すことは難しい。この面では、現在日本企業が直面している問題の一部を解決するツールとして「サービス交渉」に臨むべきである。日本企業が世界的に優位に立つ製造業が海外進出する際にもサービス業を行う環境が整備されているか否かが進出に当たっての重要ポイントである。たとえば生産した商品を円滑に消費地に輸送するためには、販売会社の設立が必要だろうし、また運輸・通信サービスを自由に利用できるかどうかとも生産活動を円滑に実施できるかどうかの鍵となる（日本機械輸出組合『投資とサービスの国際規律と自由貿易協定：平成 11 年度貿易・投資自由化対策事業（米州・欧州委員会報告書）』[2000],p.13.参照）。このようなサービス事業の環境改善を図るためには、透明性と最恵国待遇の確保という GATS 上の最低限の義務だけでも確保できるかどうか重要な意味をもつ。透明性とは対象国の法令の内容が的確に分かるようにすることである。「人の支配」が続く国が途上国には多いが「人の支配」は予測可能性を低下させ、企業の安定した活動を妨げる。「法の支配」のためには、法令の内容が何かがきちんと分かることが必要であり、それが実現すれば企業活動が相当円滑に行えるようになる。最恵国待遇の確保は、日本企業が他国系の企業と比べて不利な

待遇にならないようにするためである。途上国が開発政策を実施していくために民族企業等を優遇せざるをえず、その意味で、自国企業を外国企業と平等に扱うという「内国民待遇」を約束することは難しい。しかし、内外差別を前提として、外国企業相互の間の扱いを平等にすることは、内国民待遇ほどには難しくはない。この両点は当然のことであって、それでは途上国に対する要求としては低すぎるという批判もあろう。しかし、これらだけでも改善されれば、海外進出した企業の活動環境の改善に相当に寄与することは間違いがない。

これ以外の点については、途上国が自国の経済政策を対外的に表示する掲示板として約束表を捉え、どの程度自由化を行うかを決定する際には、先進国が支援していくべきであろう（能力涵養、capacity building）。サービス産業の自由化が外資を呼び込むきっかけとなり、それを通じて国内における同種産業の能力向上に寄与したり、また国民所得の拡大に結びつくことは、国際経済学の教えるところである。しかし、国民生活の経済・社会基盤が外国企業に握られることに対する危機感も途上国には強い。結局、どのような形でサービス産業の自由化を進めるかが、キーポイントであり、この点にこそ「能力涵養」による途上国支援が果たすべき役割がある。そしてある分野において自由化を実施すると途上国が決めれば、その意思が堅いことを GATS 上約束し、表示すればよい。途上国の約束が GATS 上のものであれば企業も安心して投資し、進出することができる。このことが GATS 上の途上国の約束を増大させることに繋がれば最善であろう。途上国が自主的に約束できるように先進国がさまざまな支援措置を講じていくことがその前提である。交渉の成り行きで、何かなんだか分からずに途上国が約束し、その結果思わぬ事態が発生したということは、是非とも避けなければならない。

### 3. 農業

農業は、サービスと並ぶ「ビルトインアジェンダ」であるが、サービス業以上に、交渉は進んでいない。農業については、カナダ等のケアンズグループと米国が貿易の一層の自由化を主張し、それに対して、日本、EU 等が抵抗するという図式がずっと続いている。日本政府が農業には経済面以外の多面的な機能があり単純な自由化には馴染まないという「多面的機能論」を主張しているのは、特に有名である。

新ラウンドにおける自由化の主張は、第 1 に輸出補助金の削減、第 2 に関税引き下げである。しかし、興味深いのは、日本が農業保護を高関税という水際措置によって行っているのに対して、EU はアメリカとともに輸出補助金によって国内農業保護を行っていることである。その意味では、EU と日本は農業保護という総論では一致しても何を守るかという点での一致はない。他方、農業補助金についての利害は、EU とアメリカに一致点がある。この点は、シアトル閣僚会議の場でも、アメリカが自由化積極論のケアンズ諸国の主張を、他方 EU が日本の主張を抑えて、AD 問題さえまともなれば新ラウンドの宣言ができる状態になっていたことにも示されている。農業の水際措置を守るためには、日本政府は韓国等、

少数の国と利害をともにしているにすぎない。

「多面的機能論」はサービス貿易の「文化論」と同じ性格をもつものである。自国の産業自体を守ることが、国土または文化の維持に役立つという主張だからである。しかし、水際措置によってしか農業を守ることができないのだろうか。たとえば輸出補助金を含む補助金の供与は WTO 協定上も許されており、EU や米国は補助金によって農業保護を図っている。また経済学的にも、必要な補助金を供与した方が、どの程度のコストが農業にかかるかがはっきりして良いという意見が強い。このような状況の中で、現在の日本の農産品、とくに米に対する関税率を守ることは至難であろう。すでに述べたが、日本が FTA を結ぶことが難しい主因は水際措置によって農業を守っていることにある。日本政府が農業保護の仕組みを水際措置から補助金を主としたものに変えれば、WTO 上有利な交渉が進められるばかりか、FTA に耐える国内体制にも転換していくことに連なるのではないだろうか。

#### 4. 鉱工業品関税

ラウンドが開始される以上、従来同様に鉱工業品の関税引き下げ交渉も実施される。先進国では数次のラウンドを経て、鉱工業品の関税率がすでに相当程度引き下げられており、今回の新ラウンドではあまり注目されていない。しかし、途上国には鉱工業品について高関税を課している国がまだまだあることに注目すべきである。この問題は、一つは途上国の開発政策から、また一つは FTA との関係から検討しなければならない。

途上国が鉱工業品に対して高関税を課するのは、国内産業の保護育成のためである。高関税ゆえに当該国での現地生産を選んだ企業も数多くあり、企業によっては高関税の維持こそが企業の利益に繋がると考える向きもある。ここでは国家対国家の利害対立ではなく、進出済み企業と未進出企業との利害対立がある。この問題は、さきに述べたサービス貿易交渉と同じ観点から問題を処理すればよい。もう一つ忘れてはいけないのが、第2の FTA との関係である。すでに述べたように日本が FTA を結ぶのはなかなか難しいのが現状である。他方、EU は多くの FTA を結び、アメリカは NAFTA 以降 EU との FTA 締結も可能な状況である（この点については日本機械輸出組合『国際経済自由化の構造：平成10年度貿易・投資自由化対策事業（米州・欧州委員会報告書）』[1999],pp.10-14.参照）。EU やアメリカが鉱工業品について高関税を採っている途上国と FTA を結べば、日本企業に大きな被害が生まれる。すでに EU がメキシコと FTA を結んだために、メキシコに進出している日本企業が調達部品の関税の有無で EU 企業と競争上太刀打ちできなくなりつつあるという不満が表明されている（現在日本の産業界で FTA への期待が語られる一因は、このメキシコ問題にも起因している）。したがって、鉱工業品についての途上国の関税引き下げを求めることは、FTA によって日本企業がすでに受けている関税上の不利益、または将来蒙ることが予想される関税上の不利益を減少させる方法である。この点でも地道な取り組みが肝要である。

## IV. 新規イシュー

新ラウンドでは種々の新規イシューが交渉候補となっている。これらがどのような性質のものであり、どのように取り組むべきかを検討してみることにしよう。

### 5. 投資ルール

投資ルールは日本政府が早くからリードしてきた項目であり、貿易を対象にする WTO に新たなる一般的な投資ルールを組み込むことが目指されている。投資ルールの作成は、OECD で MAI (多数国間投資協定) の交渉が進んでいた時期から囁かれていた。しかし、1998 年に MAI の交渉が失敗に終わると、日本政府はそれに代わるものとして、WTO 内での投資ルール作成にきわめて熱心になった。しかし、MAI が目指した高水準の投資自由化を WTO 投資ルールが実現できるものではないために、MAI の旗振り役であったアメリカ政府は WTO 投資ルールに対しては冷淡な態度を執った。他方、開発政策への制約を恐れる途上国、とくにインド、マレーシア等アジア諸国は、もともと MAI に対して批判的な態度を執ってきたが、WTO 投資ルールに対しても同様に反対のまたは消極的な態度を採った。日本政府は EU の支持を得て投資ルール交渉を開始しようと積極的な働き掛けを行い、アメリカ政府の賛同も得たようであるが、依然としてパキスタン、インド等の反対の姿勢が続いている。

第 1 に、MAI に対する反対は途上国ばかりではなく、NGO を中心に先進国内で拡がり、最終的にはアメリカ国内でも反対の声が挙がり、その結果交渉が決裂したことを思い出す必要がある。NGO の声が強くなった現在、MAI 交渉を WTO で再開するという印象が持たれると、その時点で投資ルール交渉は止まると見なければならぬ。したがって、WTO 投資ルールは MAI とは性質を異にすることを明確にしなければならない。第 2 に押さえておかなければいけない点は、GATS との関係である。GATS は、「サービスの越境取引」等と並んで、海外におけるサービス事業の展開(拠点設置)を「サービス貿易」と捉えている。この「拠点設置」の規律は投資規律である。つまり、GATS はサービス業の投資自由化を含んでいる。したがって、WTO 投資ルールを作成するためには、GATS との関係を整理する必要がある。

これらの諸点を踏まえると、投資ルールにはいくつかのアプローチがあることが分かる。投資ルールは、大きく 外国からの投資自由化を義務づける規律と 投資財産の保証に分けられる。投資自由化とは外国からの投資制限を撤廃することである。投資財産の保証とは、財産収用に対する金銭賠償の確保や送金の自由のように、投資した財産が投資先国の手で毀損されないようにすることである。そこで投資ルールの第 1 のアプローチは、投資財産の保証を主眼にすることである。投資財産の保証は GATS に規定がなく、GATS

との調整は不要である。第2は、投資自由化をおもな目的とすることである。第2のアプローチによると、サービス業の投資規律を含むGATSとの調整は不可避であるが、投資ルールの対象を鉱工業として、GATSと同一の規定をおけば、この問題は回避される。

第1のアプローチは、従来諸国が結んできた二国間投資協定(BIT)との関係が問題になる。BITはすでに世界で1,300以上結ばれてきており、独自の世界を構築している。投資財産保証に力点をあげれば、BITを数多くの結ぶ国、たとえばドイツ、アメリカには投資ルール作成のメリットがない。

第2のアプローチは、途上国との開発政策との関係が問題になる。しかし、GATS同様に、途上国は最低限、最恵国待遇供与と透明性だけの義務を負い、残りの義務は途上国が選択的に受諾するという「漸進的アプローチ」をとれば途上国には大きな負担にならない。ただし、このアプローチだと途上国にも高水準の自由化を要求したいアメリカ政府の期待を満たすことはできない。

いずれにしても投資ルールは、まだどのような仕組みを作るかも決まっておらず、旗振り役の日本政府の構想力が問われよう。

## 6. 電子商取引

電子商取引はウルグアイラウンド後に一般化した取引形態であり、今後国内的にも、また国際的にも重要性が増すことが予想される。このような性質を持つ取引についてWTOの場で国際ルールを作ろうというのが、新ラウンドの「電子商取引」の課題である。ここでの課題は既存のGATT、GATSと調整しながら、電子商取引が円滑に行われるような国際ルールを作ることである。電子商取引については、それがそもそもGATTの世界に属するか、またはGATSの世界に属するかという基本的な問いかけがある。しかし、この問題は、GATTにおいて諸国が統一的な義務を負っているのに対して、GATS上は諸国は選択的な義務しか負っていない点に注目した議論である。たとえば、GATTではすべての国の義務である内国民待遇義務が、GATSでは加盟国の選択的な義務だということを思い浮かべればよい。つまり電子商取引に関する国際ルールが出来上がったときに、諸国は一律的な義務を負うのか、それとも選択的な義務にとどまるのか。

この点は、問題の性格によると答えざるをえないであろう。国際ルールとしてどのようなものが必要かを具体的に考え、それがWTO加盟国に一律義務づけることが可能か否かを考えるほかない。ア prioriに電子商取引がGATTかGATSかという選択を迫り、それによって義務の一律性または選択性を一挙に解決することは不可能である。

電子商取引に関するすべてのルールがWTOで作成されるものでもない。基本的にWTOは貿易を対象にし、さらに経済法的な側面まで射程に収めることはできる。しかし、純粋に商取引的な側面や民事手続的な側面はWTOの射程の外である。何がWTOで策定するに相応しい分野かも合わせて考える必要がある。



## 7. 競争法、労働基準、環境

新規交渉事項としては、これ以外に、競争法分野、労働基準分野、環境分野がある。

### (1) 競争法分野

競争法分野は、EU が強く交渉分野として採用を提唱してきたもので、日本政府も EU に同調してきた。すでに GATS の基本電気通信分野では、競争法的な発想を伺わせる、支配的事業者の相互接続義務や、内部相互補助の禁止を先進国は約束している（参照文書）。しかし、これはあくまで外国事業者の市場アクセスを改善するための約束であって、市場競争そのものを目的とした規制ではない。それに対して EU が狙っているのは、各国に競争法導入義務を創設することであり、いわば TRIPS において知的財産権の保護義務を創設したのと同じ発想に基づいている。貿易自由化を実現するための社会の基本的なインフラストラクチャとしての競争法を国際的に定着させることが、その狙いである。

しかし、各国競争当局は、競争法が WTO 体制に組み込まれるとしても、WTO 紛争解決手続において個別的な事案の処理の適否を扱わないことに合意している。従来は WTO / GATT 紛争解決手続は、おもに国家の個別的・具体的な事案処理の審査を通じて WTO 規律を徹底してきた。にもかかわらず、競争法分野では当初から個別的な事案を紛争解決手続で取り扱わないことに WTO 加盟国間に一致がある。また日本や多くの先進国はすでに独占禁止法を有しており、WTO が競争法の制定義務だけを課するのであれば、それによって制度改善を要求されるのは途上国だけになる。WTO で目指される競争法ルールがこのような性格のものにとどまるとすれば、先進各国に対してもつインパクトは大きくないと考えて良からう。むしろ危惧されるのは、従来から EU が競争法の問題を国際場裏に持ち出す場合は、アメリカ競争法の域外適用を抑えることを直接の目的としている場合が多かったことである。競争法の域外適用はアメリカにとっては AD と並んで、またはそれ以上に譲れない問題である。競争法の交渉の中で、「域外適用問題」が持ち出されれば、無用のデッドロックが発生するとも限らない。この点を十分弁えて交渉に当たるべきであろう。

### (2) 労働基準

労働基準はシアトル閣僚会議で途上国を硬化させた原因の一つである。労働組合を有力な支持基盤とするクリントン・アメリカ大統領（当時）はシアトル会議の最中に労働基準が貿易の重要問題だと力説し、労働基準の交渉項目としての採用に強く反対してきた途上国を刺激した。

しかし、労働基準については長く ILO が国際基準作りをしてきた。また労働基準の高低によって生産コストが左右されるか否かも実証されていない。さらに労働基準の高低はすぐれて各国の経済発展段階を反映している。このような状況の中で、アメリカと、EU・日本の間の足並みも乱れている。

この課題も、競争法同様に途上国に義務を課すことを第 1 義的にするものであり、交渉

の行方は混沌としている。日本政府は、労働基準は従来通り ILO によって処置すべきだと説いてきており、さしあたりこの方針を変更する理由はない。

### (3) 環境

「貿易と環境」は1980年代後半から論争が始まり、それを受けて GATT/WTO 内に「貿易と環境」委員会を設けて検討を続けてきたものである。この問題に対して、途上国は環境保護の優先を図るのは「隠れた保護主義」であると主張し、環境保護の重要性を説く先進国と対立してきた。このような政府間レベルでの対立のために、実際に環境措置が貿易制限的に働く場合、または環境保護のために貿易制限措置を利用する場合の WTO ルール適合性については、WTO 紛争解決手続で判断が集積して、貿易と環境措置の調整基準が徐々にはっきりしつつあり、またそれによって NGO を中心とする環境保護勢力からの WTO/GATT 批判に应运してきた。新ラウンドでは、すでに WTO 紛争解決手続で「確定判例」として固まった基準を超えて、WTO ルール適合的な環境保護措置の基準作りが話し合われようが、従来への対立が繰り返される可能性が高い。実際には WTO 紛争解決手続で結晶化した「判例法」の規定化が精々ではないだろうか。

## V. まとめ

### 8. 新ラウンドの行方

WTO 新ラウンドの開始は間違いないと考えて良い。第1に、シアトル閣僚会議の轍を二度踏むことは WTO 体制への信頼性を損なうことは、等しく加盟国や WTO 事務当局に認識されてきた。ドーハ閣僚会議は新ラウンドの開始を宣言するだけで、そこで新たな義務を加盟国が負うものではない。シアトル閣僚会議では、交渉の方向性を詳しく示す宣言案作りを行おうとして閣僚会議前には宣言案がまとまらず、3日間の閣僚会議での討議に委ねられたが、失敗に終わった。したがって、今回はできるだけ簡単な宣言を作成することが心がけられ、おおむね合意が出来上がっていると伝えられる。もちろんこのことは、多くの事項を宣言後の交渉に委ねることを意味するわけで、新ラウンドの開始が宣言されても交渉が迅速に進む保証はない。第2に、9月に起こった同時多発テロの影響である。ニューヨークを襲った同時多発テロは、世界各国、とくに先進諸国の結束の強化を促した。WTO 新ラウンドは、先進国を中心にした世界各国の結束を示す場と現在では認識されている。

交渉期限は3年程度に設定されよう。新ラウンドは新規の交渉分野を多数含み、また途上国・NGO 問題等多面的な課題に取り組みなければならない。ドーハ閣僚会議によって新ラウンドは交渉が始まるだけである。交渉は、ウルグアイラウンドと比べてもより一層大きな困難が予想される。一分野だけでは交渉が妥結するのが難しい場合であっても、いくつもの分野の交渉を組み合わせるとして諸国の利害の錯綜した一つのパッケージにまとめ上げ、

全体の交渉の妥結を可能にする手法がとられることになる(パッケージディール)。ただしこの原則をあまり頑なに考えると交渉が行き詰まることもある。パッケージディールを原則としながらも、現状に合わせた柔軟な取り組みが望ましい。たとえば、従来通りの条約形式を採るものについても、すべての加盟国が加わるべきものと(多数国間条約)の他に、そうでないもの(複数国間条約)も設けるべきだろうし、また GATS の枠組み協定部分については、ガイドラインのような法的拘束力のない形式で規律の深化を目指すことも考えるべきである。とくに途上国には負う義務を自主的に選択できるような工夫が望ましい。また内容的にも、新規分野については枠組み協定にとどめるとか、一部の交渉はラウンドの妥結後も継続させるといった工夫である。

## 9. 日本にとっての成果

日本および日本企業が短期的な効果が期待できるのは、AD 協定と投資ルールであるが、既述のようにあまり大きな成果は望めない。逆にサービス交渉や農業交渉では、日本市場の開放が強く要求される可能性が高い。その意味では日本および日本企業にとっては「守りの交渉」になると言って良い。しかし、このことは、重商主義的な視点からだけ評価すべきではなく、むしろグローバル化した国際社会に対応できる国内の産業構造の変革のきっかけが新ラウンドによって与えられると考えるべきであろう。外圧を利用して国内の構造改革を促進するために新ラウンドを利用すると考えれば、新ラウンドは絶好の機会と言える。

そして国際的には何よりも WTO 体制がより一層強化されることが、新ラウンドの最大の果実であることを再度確認する必要がある。

## 10. その他の考慮点

新ラウンドに臨むにあたっての重要ポイントで今まで触れなかったことをいくつか挙げて本稿を閉じることにしよう。

まず第一は中国問題である。今や世界の生産基地となった中国の WTO 加盟が今年末にも実現しようとしている。日本および日本企業にとっては、短期的な成果の観点からは、新ラウンドより中国の WTO 加盟の方が大きいと言える。中国は新ラウンドでも途上国サイドに立って大きな役割を果たすことが予想される。中国が新ラウンドの途上国の声を増幅し攪乱要因となる可能性も十分覚悟する必要がある。

とくに中国は WTO 加盟によって大きな利益を得られると考えている節がある。しかし、短期的には中国の WTO 内での行動には強い批判が加えられ、中国が WTO 加盟を期待はずれだと考える可能性は高い。もし不幸にもこのような状態になれば、中国は途上国と語られて、新ラウンドの自由化交渉の進展を阻止する形で行動しよう。中国が WTO 体制にうまく適応できるかどうかは新ラウンドの命運を占うような気がしてならない。

第二に、ウルグアイラウンドの困難な交渉を乗り切ったのは、日米 EU のラウンドにかける熱意にあったといえる。ウルグアイラウンドでは、この三極が準備段階から結束して行動したにも関わらず、交渉妥結まで丸 9 年を要した。新ラウンドは準備段階から三極の足並みは乱れた。途上国の間で WTO 不信の声があがり、途上国の大国中国が WTO に新たに加わる以上、三極の結束はウルグアイラウンドより重要だと言える。同時多発テロをきっかけに三極の足並みは揃ってきたが、この結束をどこまで維持しえるかが新ラウンドの行方を占ううえで極めて重要である。

第三に、経済界のスタンスである。企業の短期的な利害は国単位で一致しなくなってきたことは、すでに鉱工業品の関税引き下げ問題でも述べた。いわば世界的な自由化を推進する原動力は、世界レベルで産業界をリードする先進企業群だといってもよいのかも知れない。これら先進企業群は国家の枠を越えて連携し、世界的な自由化を推進すべく、それぞれの母国政府に働きかけることを考えてもよい時期に来ている。サービス産業については、自由化推進のための世界的な民間連合組織がすでに出来上がり、アメリカ政府や EU 委員会に強い働き掛けを行っている。日本企業もグローバルな企業連携の中で、日本政府の枠を越えた国際的なロビー活動を実施する時期に来ているのではないだろうか。

反グローバリゼーションを謳う NGO は国境を越えた国際的な働きかけを行っている。自由化の旗手たる先進企業もこのような NGO に似た働きかけを行うべきであろう。反グローバリゼーションを声高に主張してもグローバリゼーションを止めることはできない。グローバリゼーションは IT 技術等の現代技術のたまものだからである。しかし、グローバリゼーションには光と影の部分がある。我々は光の部分をもっと輝かせ、他方影の部分を意識的にカバーしていく必要がある。そのためにはグローバリゼーションによって不利益を被った勢力を代表する人たちとともに、それによって利益を得た企業が、国際場裏で存分に議論を交わし相互理解を深めることが必要である。目立たないように静かにしようという意識が日本企業には強いように見受けられるが、企業自身の立場を国際的にきちんと訴えることが、引いては国際社会の利益増進に繋がることを肝に命ずべきであろう。