

提 言

投資とサービスの海外事業環境の改善に向けて

「投資とサービスに関する WTO 新ルール」調査アンケートの分析と提言

2000 年 8 月

日本機械輸出組合

目 次

提言 投資とサービスの海外事業環境の改善に向けて	
- 「投資とサービスに関する WTO 新ルール」調査アンケートの分析と提言 -	
はじめに 1
既存の枠組みで対処できる事項 3
A WTO 協定の枠組み	... 3
1 GATS	... 3
2 TRIM	... 9
3 知的財産権関係	... 10
B 地域的枠組み	... 12
1 二国間投資協定・自由貿易協定の締結・強化	... 12
WTO での新規取り組みによって対応すべき事項 14
A 投資ルール	... 14
1 投資ルールの意義	... 14
2 基本原則	... 15
3 高水準の原則	... 15
B その他	... 15
おわりに 17
A 包括的多国間ルール制定を目指して	... 17
B 既存の多国間協定の拡充 - GATS を中心に	... 17
C 二国間ルール拡充 - アジア中心に地域自由貿易協定・投資協定の策定・拡充	... 18
「投資とサービスに関する WTO 新ルール」調査アンケート - 調査項目および結果 -	
調査目的 20
はじめに 21
海外企業活動の自由化 26
海外企業活動の保護 36
紛争解決 40
その他 42
最後に 46

提 言

投資とサービスの海外事業環境の改善に向けて

- 「投資とサービスに関する WTO 新ルール」調査アンケートの分析と提言 -

日本機械輸出組合

はじめに

投資に関する国際ルールの整備拡充に「2 段アプローチ」 - GATS 等既存の WTO の枠組みや二国間協定等の地域的枠組みの利用と WTO での包括的な投資ルールの作成 - が有効

21 世紀に向けて世界経済のグローバル化と情報化が急速に進展する状況にあって、我が国機械産業としては、投資に関する国際ルールの整備拡充を強く希求しており、この観点からは、WTO ミレニアムラウンド交渉がサービス・ルール等のビルトインアジェンダ（以下 BIA）とともに、包括的な投資ルールの策定も含んだより広いパッケージで迅速に開始されることが望ましい。

包括的な投資ルールについては、OECD 主導による初の包括的な多国間投資協定を目指した MAI の交渉が失敗したばかりの今日、WTO での包括的な投資ルールの早期作成には困難が指摘され、また種々対立を抱えて WTO ミレニアムラウンドの開始が大幅に遅延し、ミレニアムラウンドについての明確な展望を欠く状況になっている。

そのため、一方では、投資ルールを含む広いパッケージでの交渉が進まない以上、BIA であるサービス・ルールの GATS（サービス貿易に関する一般協定）の交渉だけを進めるのはミレニアムラウンドが BIA だけで終わってしまう可能性をもたらす以上、得策ではないという有力な主張がある。他方では、既存の枠組みである GATS、さらには TRIM（貿易関連投資措置に関する協定）、また二国間協定や地域経済統合の枠組みが一定の有効性をもち、広いパッケージでの WTO ミレニアムラウンド交渉に先駆けて、これらの選択肢を十分に検討すべきだという声も強い。

海外における本邦企業の活動環境を改善するためには、包括的な投資ルールの作成が最善であることは言うまでもない。しかし、現在の状況の中では、包括的な投資ルールの作成作業がただちに完了するということを想定できない以上、それまでの暫定的な繋ぎとして、GATS の改正等、既存の WTO の枠組みや二国間協定等の地域的枠組みを有効利用することによって、本邦企業の活動環境の当面の改善を図り、それを梃子にして包括的な投資ルール作成を促進するという「2 段アプローチ（two trucks approach）」が有効である

う。

GATS は、ウルグアイラウンドの BIA の一つとされ、2000 年 2 月から準備交渉がスタートしていること、次に、米国をはじめ GATS 交渉に対する反対は比較的少ないため、本交渉はミレニアムラウンドで検討される項目の内、交渉に対するコンセンサスが得やすい数少ない分野である。もちろん TRIM の改定交渉は BIA ではなく、交渉開始が容易とは言えない。

また二国間協定等の地域的枠組みは、日本をはじめとする関係国が交渉を進める意思を固めるか否かに依存しており、WTO の動きとは独立に作業を開始することができる。

このような2段アプローチをとるためには、第一に、GATS 等の既存の WTO の枠組みや、二国間協定等の地域的な枠組みによって、どのような企業の要望には応えられ、また、どのような要望には応えられないかを、そして第二には、既存の WTO の枠組みや地域的な枠組みによって応えられない要望が、投資ルールではどのような形でかなえられるかを明らかにすることが必要である。本提言の目的はまさにこの点にある。

この作業は、包括的な投資ルール作成前に投資ルールに関してなしうことのメニューをはっきりとさせると同時に、その限界を示し、そのことを通じて包括的な投資ルールの意義を明確にすることを目的とするものである。2段アプローチをとることは、包括的な投資ルールが当面は不要だと宣言することと受け取られるおそれがあるが、そのような受け止め方は誤りである。包括的な投資ルールの作成前において、GATS 等の既存の WTO の枠組みや二国間協定等の地域的な枠組みによって政府がなしうことを示すことが本提言の一つの目的であることは否めないが、他方 GATS 等の既存の WTO の枠組みや二国間協定等の地域的な枠組みの限界を示すことによって、本邦企業の活動環境の改善のためには包括的な投資ルールが必要不可欠だということを立証し、ミレニアムラウンドの立ち上げを応援することこそが本提言の第1の目的であることを確認しておく必要がある。

本提言では、まず、当組合会員を対象としたアンケートから抽出された問題点を、既存の枠組みで対処できる事項と新しい枠組が必要な事項を場合分けして検討する。前者に該当するものとして、WTO 協定の枠内では GATS と TRIM が、また、WTO 協定枠外として二国間協定や自由貿易協定が挙げられる。後者に該当するのは、WTO の包括的な投資ルールである。

アンケート結果を分析することによって本邦企業が海外事業において直面する問題を整理し、それらの問題に対してそれぞれの協定にどのような解決案を講ずることが可能かを示し、提案してゆくことにしたい。

既存の枠組みで対処できる事項

A WTO 協定の枠組み

1 GATS

GATS とは、ウルグアイラウンドの結果 WTO 諸協定の一つとして作成された「サービス貿易に関する一般協定」(General Agreement on Trade in Services)の略称であり、サービス貿易に関する国際ルールである(WTO協定附属書 1-B)。この協定が作成されたのは、金融、運輸、通信、建設、流通等のサービス分野の国際取引(サービス貿易)が急激に増加していたにもかかわらず、既存のOECD「経済的貿易外取引自由化コード」や「資本移動自由化コード」では自由化義務が不十分であるばかりか、適用範囲がOECD加盟国に限られ自由化効果が不十分であったこと等が理由として挙げられる。

GATS は、155 業種を含むすべてのサービス貿易に影響を及ぼす政府の措置を対象とし、またサービス貿易は4つのモード(越境取引、国外消費、海外拠点の設立、人の移動)に分類される。このなかで特に重要なのは、海外拠点を通じてサービスが貿易される形態であり、これはサービス産業の投資を対象としていることにほかならない。

GATS では、一方では最恵国待遇原則等の諸ルールをあらゆる分野に適用されるものとし、他方では内国民待遇原則等の諸ルールを各国が特別に約束した分野(特定約束分野)だけに、また義務を特定して適用されるという枠組みが採用された。サービス分野は従来は政府の規制が厳しく及んでいたために、最恵国待遇原則等の緩やかな義務はすべての分野に及ぼす一方、内国民待遇原則等の厳しい義務は、各国が約束する特定分野に限定したのである。

GATS はウルグライラウンド終結時に2000年から交渉を行なうことを約束していたBIAである。今回、交渉アプローチの方法については、各国の見解の相違があるものの、GATS 交渉自体に対する各国の対立は比較的少なく、2000年2月の会合から準備交渉が動き出している。そのためGATSは、ミレニアムラウンドにおける検討予定の項目の内、交渉妥結可能性が最も高いものである。

a あらゆる分野のサービス貿易に関して守るべき項目

[問題]

最恵国待遇原則=MFN (GATS2条)の問題

アンケート結果から、最恵国待遇原則の問題としては「許認可に関する差別的待遇」の問題が挙げられる。

許認可に関する差別的待遇 (Q II-5)

本アンケートでは、自動車の製造販売規制の問題としてカナダのオートパクトが指摘された。本措置では、米加自動車協定に基づきカナダが BIG 3 とその関連メーカーの完成車に限定して卸売りサービスに関して他のメーカーより優遇するという内容を含んでいる。このような差別的待遇は、WTO の最恵国待遇や内国民待遇原則上問題であり、最近 WTO パネルに引き続き上級委員会の判断でも WTO 違反と最終判断が下された。

また、他の差別的待遇の問題として、途上国の流通業を中心とする問題も指摘されている。

透明性 (同 3 条)の問題

透明性の問題としては、「関連法令等の明確な公表」、「関連法令等の明確性」の問題が挙げられる。

関連法令等の明確な公表(Q II-1)

本アンケートにて関連法令等の明確な公表がなされていないと指摘された国は、アジアが中心である。その中には、WTO 加盟国のみならず、非加盟国(現時点での中国、ロシア)を問題視する回答も寄せられた。

関連法令等の明確性(Q I-6-1)

回答によると、各国の法令(例：税法、輸出管理令)が不明確なため、企業活動が円滑に行えないとの指摘が寄せられており、問題である。

[提案]

①MFN : 免除(留保リスト登録)項目撤回を要求

MFN (最恵国待遇原則) の原則違反は企業の自由な活動を阻害する恐れがあり、GATS 上では原則 10 年以内の免除の撤回が要求されていることから、GATS で許容されている免除登録の速やかな削減を要求すべきである。また、具体的な違反措置に対しては WTO の紛争解決手続を通じて是正を要求すべきである。WTO の紛争解決手段の実効性が発揮された例として、先述のカナダ・オートパクトの問題がある。

透明性 : WTO 紛争解決手続の利用

今回のアンケートによると、企業側にとっては途上国の法令、適用指針等の不明確さが依然として問題であることが浮き上がっており、自由な企業活動を阻害する大きな要因となっている。そこで、透明性の問題に対する提案としては、GATS が各国法令の明確な公表を要求している以上、違反措置によって企業が不測の損害を被っている場合は、第一に、国が WTO を通じて透明性の確保を要求してゆくことが不可欠である(GATS3 条 5 号)。第二に、このような通報によってでは事態が十分には解決されない場合には、WTO の紛争解決手続を通じて積極的に是正要求をしてゆくことも考えるべきであろう。

ただし、3 条 2 項は「情報の公表が実行可能でない場合」を認め、その場合には「公に

利用可能」であればよいとし、何が「実行可能でない場合」か、また「公に利用可能」とは何かを指示していない等、現在の GATS 3 条は非常に曖昧だと言える。この曖昧さのために途上国の法規の透明性が確保されていないとも考えられる。このような曖昧さをなくし、加盟国が法令、適用指針等の公表を実質的に義務づけられる内容を、GATS の補助協定、WTO 決定や指針等を作成して盛り込むことを考えるべきであろう。透明性の要請に関しては WTO 紛争解決手続に訴えて是正を図ることに対して一部に困難を感じる向きがあるが、それは現在の GATS 上の透明性に関する規定では加盟国の義務がかならずしも厳密に特定されているとはいえないためである。GATS 上の義務の曖昧性を補助協定等によって明確化して改善することは、透明性に関して WTO 紛争解決手続を通じて是正を求めることを容易にする途でもある。

b 約束内容に応じて守るべき項目

〔問題〕

GATS の対象とするサービス分野（たとえば金融や通信）は、従来は各国が厳しい規制を行っていた分野であり、GATS 締結と同時に内国民待遇をはじめとする厳しい義務をただちに課すことは現実的ではないと考えられた。そこで内国民待遇義務等については、締約国が守ることを約束した分野だけに適用することとした。このような仕組みのために現在の GATS は枠組みができたにすぎず、その拡充は今後の交渉に委ねられていると言える。

内国民待遇原則＝NT(同 17 条)の問題

NT（内国民待遇原則）はサービス貿易において、外国のサービス事業者と自国のサービス事業者を区別しないことを意味するが、サービス産業では、とくに外国事業者の参入を制限する法制をとってきた国も多いために、サービス貿易において NT を実現することは容易なことではない。なお、「外国資本の制限」は GATS 上は市場アクセスの問題として処理されているが、原理的には NT の問題と見ることのできるものでもある。

NT の問題としては、「許認可に関する差別的待遇」がある。

i) 許認可に関する差別的待遇(Q II-5)

アンケート結果で指摘された点として、途上国における流通サービスに関する許認可の問題が挙げられる。「許認可」(Q -5) 関係の問題は、「サービス需要者として直面した問題」(Q -9)でも指摘されている。これまでの自由化約束状況については、WTO 加盟国である主要なアジア途上国(例：マレーシア、インドネシア、タイ、フィリピン、インド)では、「流通サービス」分野の多くが自由化約束されていない点で問題である。

②市場アクセス＝MA(同 16 条)の問題

MA（市場アクセス）とは、これまでの GATT/WTO には存在しなかった新しい概念であって、内国民待遇原則と並び、サービス貿易自由化の不可欠な要素と考えられている。MA は、形式上内国民待遇が認められても、市場が外国企業に対して開かれていない限り

外国企業によるサービスの提供が難しいために、国内規制のうち需給調整等の量的側面からの規制を加盟国が採用することを禁じて市場自体を開くことを目指すものである。

現在の GATS で加盟国に禁止されている措置は、次の通りである。「(a)サービスの提供者の数の制限」、「(b)サービスの取引総額又は資産総額の制限」、「(c)サービスの事業の総数又は指定された数量単位によって表示されたサービスの総産出額の制限」、「(d)特定のサービスの分野において雇用され又はサービス提供者が雇用する自然人であって、特定のサービスの提供に必要であり、かつ、その提供に直接関係するものの総数の制限」、「(e)サービスが合弁企業等の法定の事業体を通じサービス提供者によって提供される場合において、当該法定の事業体について特定の形態を制限し又は要求する措置」、「(f)外国資本の参加の制限」。

MA が規定されたのは、サービス貿易の場合、物品の貿易とは異なり関税のような国境措置より国内措置の方が障害となる可能性が高いこと、ウルグアイラウンドでは内国民待遇原則のみで市場の自由化を図ることへの危惧があったためである。ただし、途上国を中心に、特に越境取引の場合には内国民待遇の付与は直ちに外国のサービス提供者の参入を意味し、それだけでも自国のサービス産業の保護が難しくなるという危惧を抱く国が存在し、MA の導入への反対があった。

③質的国内規制(同6条)の問題

GATS では、国の規制のうち量的性格をもつものが市場アクセス(GATS16条)によって規律された反面、質的性格をもつ規制については、特定約束分野についても、きわめて緩やかな規律が実施されたにすぎなかった。GATS 6条は、「一般に適用されるすべての措置であってサービスの貿易に影響を及ぼすものが合理的、客観的かつ公平な態様で実施されることを確保する」(1項)こと等若干の義務を負うにとどまる(MAの一つである「(e)サービスが合弁企業等の法定の事業体を通じサービス提供者によって提供される場合において、当該法定の事業体について特定の形態を制限し又は要求する措置」は質的規制と性格づけた方が適当なものであって、MAとして締約国に義務が課されているものがすべて量的規制だという訳ではない。その意味では MA と質的規制を規定する GATS 6条が概念的に整然と切り分けられているのではない)。

市場アクセスまたは質的国内規制の観点から、次のような問題点が浮かび上がる。

i)投資前の許可、規制、優遇の問題(Q II-4)

アンケート結果から、非メーカー、メーカーのサービス業部分が海外進出を断念した要因として、投資前の許可、規制、優遇の問題が挙げられている。また「サービス需要者として直面した問題」(Q II-9)としても、「出資比率」制限が問題として取り上げられている。

ii) TRIM に対応する加盟国の措置要求(Q II-6-1、6-2)

今回のアンケート結果で、非メーカーの指摘が多かった TRIM 対応項目として、「ローカル・コンテンツ」「輸出入均衡要求」がある。両者は企業の自由な活動を阻害する大きな要因であるが、両者とも、市場参入後の企業活動を制限する規定である。

従って、現在の TRIM は物品の貿易だけを対象にしており、非メーカーに対しては TRIM

規制事項を実質上サービス分野に適用できるように、内国民待遇原則、質的国内規制（又は市場アクセス）の問題として禁止することは、自由な企業活動を促進させるために望ましい。

iii) TRIM に対応しない加盟国の措置要求(Q II -6-5、6-6、6-8、6-9)

物品の貿易に関しても現在 TRIM 外となっているパフォーマンス要求の内、非メーカーから「自国民雇用要求」「国籍条項」「合併要求」について問題があるとの指摘が多かった。事業者に対する「自国民雇用要求」「国籍条項」や「合併要求」はサービス貿易の自由な展開を阻害するものであり、GATS においても禁止されることが望ましい。

またパフォーマンス要求とは言えないが、各国の出入国規制の在り方も円滑な事業活動の観点から問題と感ずる向きが多い。

〔提案〕

自由化項目の拡大：

各国に要求する共通項目として、更なる自由化項目の拡大が挙げられる。特にその内、各国に求めたいのは、以下の項目である。

第一は、流通サービス(distribution service)である。本アンケート結果によると、流通はかなり不満の多い項目であり、特にアジア諸国に関する問題の指摘が最も多かった(Q -4：投資前の許可、規制、優遇)。また、後述する内国民待遇の問題点として、マレーシア、タイ、フィリピン、インドネシア等、アジア諸国における流通を問題として指摘する回答が多かった(Q -5)。

GATS において流通サービスの自由化約束は、遅れている分野の一つであるが、アジアの主要な WTO 加盟国の内、「流通サービス」分野の自由化約束はほとんどなされていない。流通に対する差別的規制が進出先国での自由な企業活動を不当に制限するおそれがある以上、途上国の流通サービス分野について積極的に自由化を求めていくべきである。

第二は、電気通信サービス(telecommunication service)やエネルギーサービス(energy service)である。これらの分野は、公営企業の独占下にあたり、民営化が行われていても政府の独占的な権益が継続していたりして外資の参入に制限が設けられている場合が多く、市場原理が欠如してサービスの非効率や能力不足の弊害が生じている。これは特に途上国で顕著で、本アンケート結果によると、「進出時にサービス需要者として直面した問題の内でも最も深刻なもの」(Q -9)として、電力、エネルギーといったインフラ未整備の問題が多く指摘されている。

第三は、金融サービス(financial service)である。これは、第二の物理的インフラと並んで、サービス貿易の自由化に欠かせないインフラである。金融市場が外資に開放されず、国際的に通用するリスク管理体制や効率経営が不備である場合、進出企業の現地での資金調達の困難と高コスト、高インフレ、為替変動への対応能力不足等の問題が生じ、延いては通貨危機や対外送金制限などへと発展するおそれがある。近年、アジアを襲った通貨危機への対応もあり、韓国のように金融分野の自由化が促進されたところもあるが、引き続き自由化項目の拡大を求めてゆく必要はあると思われる。

義務の内容：MA（マーケットアクセス）等：

MAに関する問題点として、投資前許可、規制、優遇の問題が挙げられる。この問題は、自由化約束の範囲内ではMAの問題であるが、MAが特定約束であるために、途上国がMAを約束している範囲はきわめてわずかであり、途上国のMAに関する約束を増加させるように働き掛けることが必要である。また国籍要求や出入国規制は、サービス貿易を阻害する点でGATS上問題とすべき事項である。

約束の分野および義務の範囲については、アジア諸国を中心に開発途上国は、約束することに消極的な姿勢をとることが多い。加盟国間のリクエスト・オファー方式で、各国がそれぞれ負うべき義務について約束する、という従来の方式では、なかなか約束分野や約束内容が増えないという懸念も強い。むしろこれらの諸国に対しては、分野横断的に一定の義務を課すというアプローチ（ホリゾンタル・アプローチ）によって、これらの諸国の約束を増やす方法も検討に値しよう。

③電子商取引サービス(e-commerce)

GATSのミレニアムラウンド交渉では、電子商取引サービス(e-commerce)に関する新たな条項を設けることが必要である。本アンケート回答企業の75%が対外進出時にサービスに従事しており(Q-4)、現在は電子商取引を利用していない企業の方が多いが(Q-6-2)、近い将来「電子商取引」の急速な発展が見込まれる。

アンケート結果によると、「電子商取引による越境取引での政府規制」(Q-6-2-1)の部分で、政府規制の問題に実際に遭遇した企業は皆無であったが、「遭遇する可能性が強い」という懸念を抱いている企業が全体の1/3も存在している。従って、電子商取引はこれまでWTOの明示的な対象項目ではなかったが、電子商取引が不当に阻害されるような措置を各国がとらないようにGATS上のルール策定が必要であろう。

また、「海外との電子商取引を行なう上での問題点」(Q-4-1)を尋ねたところ、「違法なコピー商品の氾濫」と「技術独占による事業活動阻害」を問題視する回答が多かった。この点はGATSではなく、貿易関連知的財産権協定(TRIPS)によって対応することが必要であろう。

電子商取引はGATSのみに関わるのではなく、TRIPS、さらにはGATTにも関係する面をもっており、電子商取引という角度から望ましい原則・ルールを考案し、原則・ルールの対象の性質に応じて、GATS、TRIPSそしてGATTに振り分けていくというアプローチが望ましい。

c 紛争解決

〔問題〕

アンケート結果によると、紛争解決手段の多くは当事者間協議であり、相手国の裁判制度や仲裁制度などの司法手段に頼る場合は少なかった(Q-1-1)。次に、「紛争解決の満足の有無」(Q-1-2)にて、紛争解決経験のある企業の内、約6割が解決内容に不満と回答

し、これを非メーカーに限定すると、100%が不満足と回答しており、深刻である。更に、「収用・国有化に対する補償の満足度」(Q -1-2)においては、「補償がなされない」不満が100%であり問題である。

従って、既存の紛争解決方法への不満は大きく、何らかの改善が必要である。

〔提案〕

紛争解決が必要な GATS 関連問題については、政府がそれらを積極的に取り上げ、WTO の協議 (GATS 22 条)及び紛争解決 (同 23 条) 手続を通じて是正要求を行うことを積極化すべきである。例えば、既存の紛争解決方法に対する不満足度が高かった非メーカーの問題に関しては、内国民待遇原則の適用要求や外資規制の撤廃等 GATS 上の義務違反がある場合には、積極的に WTO 紛争解決手続に提訴してゆくべきである。

2 TRIM

GATT 発足時のルールであるGATT1947 においては内国民待遇原則及び数量制限禁止原則に違反する投資措置は禁止されていたが、禁止される投資措置の範囲が明確でなかったため、ウルグアイラウンドでは、貿易関連投資措置(Trade- Related Investment Measures=TRIM)の規律について交渉を行い、合意されたのがTRIM協定(WTO 協定附属書1-A の一つ)である。これは、貿易を制限する可能性のある投資関連措置について国際ルールを策定することを目的とする。だが、内容はあくまで貿易関連の投資措置に限定されており、WTO 体制の枠内で国際投資を包括的に規制するものではない。

TRIM の特徴としては、内国民待遇と輸入制限に該当する貿易関連投資措置をとってはならないとする。GATT3、11 条違反の投資関連措置(TRIM)の内、4 種を禁止措置として例示する(2 条)。しかし、途上国については一定の条件下に一定期間、本原則からの逸脱することができる(4 条)。更に、TRIM 違反の既存措置撤廃への経過期間を設置(5 条 2 項)しており、先進国は 2 年、途上国は 5 年、後発途上国 7 年である。但し、後二者については、経過期間が延長可能である(5 条 3 項)。また、TRIM 委員会の設置(7 条)と、物品の貿易に関する理事会による WTO 協定発足から 5 年以内の運用レビュー実施を規定する(9 条)。

1996 年 12 月のWTOのシンガポール閣僚会議では、貿易と投資の作業部会設置が決定され、かつWTO 協定でも 5 年以内の運用見直しが規定されている点で、TRIMは BIA(ビルトインアジェンダ)ということのできるものである。しかし、ミレニアムラウンドに向けて提出されている各国提案を見る限りでは、新しい TRIM ルールを積極的に作ってゆこうとする動きは少ない。TRIM適用に関して複数の途上国から出された延長要請程度の提案しかなく、TRIM 上の義務を厳格化するための交渉を開始することは容易ではない。WTO 内ですでに協定があることをもって、ただちにそれを進めていくのが容易だと言えない例の一つである。

[問題]

今回のアンケート結果から、TRIM関連ではどのような点を是正すべきかについて検討を行ったところ、以下のような問題点が抽出された。

投資パフォーマンス要求

投資パフォーマンス要求の問題は、TRIM 範囲内のものと範囲外のものに分けることができる。前者の内、特に「ローカル・コンテンツ」(Q II 6-2)、「輸出入均衡要求」(Q II 6-2)に関しては、メーカー・非メーカー共に不満が多く、早急に是正を要求すべき問題である(Q II -6-1、6-2)。他方、現行TRIMの範疇ではないが、ウルグアイラウンド時に TRIM でカバーされるパフォーマンス要求とすべきかどうか話されたが、結局、合意には至らず、TRIM協定から外された積み残し項目があった。このうち、本アンケートの中で企業側から弊害多いと指摘の多かった「合弁要求」、「輸出要求」、「自国民雇用要求」、「輸入制限」要求(Q -6-5、6-6、6-8、6-9)については、TRIMへの導入を引き続き要求してゆくべきである。

「国籍要求、出入国規制」、「経営幹部への現地人登用」

「国籍要求、出入国規制」(Q II -7)、「経営幹部への現地人登用」(Q II -8)については自由な企業活動を著しく制限する点で問題である。

[提案]

TRIMに関しては、第一に、現在 TRIM に規定されている投資パフォーマンス要求の是正を加盟各国に求めてゆくことである。TRIM範囲内の4分野の内、アンケートでは弊害ありとの指摘が多かった「ローカル・コンテンツ」、「輸出入均衡要求」の問題については、WTO の物品貿易理事会でのレビューや WTO 紛争解決手続を通じて各国に是正要求すること等で改善を図ってゆくことが望ましい。経過期間中の措置については、物品貿易理事会でのレビューや TRIM 委員会を通じてできるかぎり早期の撤廃を要求してゆくべきである。

第二に、TRIM範囲外であるが、弊害多いとの指摘が集まった投資パフォーマンス要求の「合弁要求」、「輸出要求」、「自国民雇用要求」、「輸入制限」については、TRIM 適用の延長要請が相次いでいる中では、なかなか TRIM への取り込みが難しいところであるが、将来的には TRIM の範囲拡張に努め、WTO の規制範疇に組み込んで措置是正を要求していくべきである。

第三に、WTO の紛争解決との関係では、現在、TRIM 関連問題は自動車関連措置が中心である。しかし、その他分野の TRIM 関連措置に関しても WTO の紛争解決手段をより積極的に利用すべきである。

第四に、アンケートでも指摘が多い中国やロシアといった、WTO 未加盟国については、現時点では WTO 協定を前提にした対応は不可能である。この点からも、中国やロシアについては早期のWTO加盟が望ましく、我が国としてはその実現のためにさまざまな助力を行ってゆくべきである。これらの諸国が WTO 未加盟の間は、BIT 等 WTO 以外の二国間協定等を通して事実上 TRIM 上の義務が実現できるように努力してゆくべきである。なお、日本とロシアの投資保護協定では、きわめて限定的ながら、一部 TRIM 禁止規定が入っている。

3 知的財産権関係

TRIPS とは、貿易関連知的財産権措置 (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) のことを指す。これは、ウルグアイラウンドの結果、GATT/WTO の一協定になったものであり、大別すると、基本原則、権利保護の最低基準、エンフォースメント、紛争解決規定に分かれている。保護の対象分野は、特許、著作権、意匠、商標、地理的表示、半導体集積回路配置権、非公開情報という知的財産権全般にわたっている。

[問題]

① TRIPS 上の問題: 不正商品や特許権の盗用等

アンケートの結果、進出先国の知的財産権保護水準が海外投資活動に影響を与えると回答した企業が全体の 1/3 (Q -3) もあり、保護水準の如何は企業活動に与える影響が大きい。また、保護が不十分な分野として、メーカーではデザイン(意匠)やマーク(商標)などの識別標識を盗用した不正商品問題の指摘が多く、非メーカーでは全体的に保護が不十分との回答がなされていることから、TRIPS 協定が存在する今日においても、世界的には知的財産権保護が不十分なところが多い。保護が不十分な地域として、メーカー、非メーカー共アジアを挙げる企業がほとんどであり、中国・香港との回答が最も多く問題である。(Q V-3-1)

② 電子商取引上の問題: IP 侵害、過度の独占による弊害

「海外との電子商取引を行なう上での問題点」(Q -4-1)として、最も多かったのは、ネットを通じた違法なコピー商品の氾濫を懸念する声であった。それと並び、ビジネスモデル特許等の基本技術独占による「技術独占による事業活動の阻害」への懸念も多く出された。

[提案]

TRIPS との関係では、経過期間の延長を主張して TRIPS 協定の完全な履行を行っていないアジアの途上国を中心に本協定の速やかな履行を要求すべきである。特にアジア諸国に対しては、依然として多い不正商品に対し水際措置によるエンフォースメント強化等を積極的に要求すべきである。

また、電子商取引との関係では、アンケートによると電子商取引の増加と知的財産権問題との関連性があると考えられる企業が多かったこと、今後の電子商取引の発展を鑑みると知的財産権の効力は一国内にとどまらず独占による事業活動阻害の影響が大きいとの懸念が強いことがある。この点は、すでに「1 GATS」で述べたように、WTO において電子商取引の国際規制の在り方という観点から検討したうえで、TRIPS に盛り込むべき条項は TRIPS の改正としてその中に挿入すべきである。

B 地域的枠組み

1 二国間投資協定・自由貿易協定の締結・強化

二国間協定等の地域的協定は、WTO 枠外の事項を規律する場合、WTO 非加盟国との関係を規律する場合、WTO 上許容されている、自由貿易協定(FTA)または関税同盟(CU)協定を締結する場合に有効である。

現在、日本が取り組んでいる二国間協定は、大別すると2つある。一つは NAFTA のような高いレベルの投資自由化を実現できる自由貿易協定 (FTA) (例：シンガポール FTA 構想) 締結に向けての動きであり、もう一つは、従来型の二国間投資保護協定 (BIT) 締結 (例：日中投資保護協定) の動きである。

BIT についても、従来のもは投資保護に主眼を置いてミニマムレベルでの投資促進を目指すものであるが、最近では、MAI をモデルとして、単に投資保護だけではなく、投資自由化 (パフォーマンス要求の禁止や投資前の内国民待遇) を保証しようとするものまで出てきている。後者の代表は、現在韓国と交渉中の BIT であり、将来 FTA を締結することまで視野に入っている。

FTA については、シンガポール以外にも、韓国やメキシコ、チリについて検討の動きがある。韓国との FTA については、韓国側からの提案を受けて共同研究が行われたが、日本のみならず韓国にも少なからぬ懸念があり、従来型ではない高水準の BIT が結ばれたとしても FTA 締結までの道のりは未だ遠いのが現状であろう。メキシコとの FTA は、本年7月にメキシコが EU との間に FTA が発効し、日本製品は北米製品との間のみならず EU 製品との関税格差による競争力の低下の問題に直面していることもあって、わが国機械業界として早期締結を望む声が急速に高まっている。

日本としては、EU や NAFTA を筆頭にして地域経済統合の動きが活発化し、FTA や BIT のネットワークが世界的に拡大している中で、今後より多くの国と二国間交渉を締結してゆく方向にあるが、その中で、特に本邦企業の進出時に問題が多いアジア諸国(例：タイ、フィリピン、マレーシア、インドネシア、インドなど)やメキシコなどとの間に、WTO 協定を補完する性質をもつ二国間協定締結交渉を積極的に行なってゆくべきである。

更に、既存の二国間協定の改正も必要である。中国との間には 1989 年に発効した「日中投資保護協定」があるが、法令の明確な公表を要求する透明性条項が存在しない点、また事業活動についての内国民待遇が与えられていながら(3条2)、議定書2で「公の秩序、国に安全又は国民経済の健全な発展のため」に差別的な待遇を与えることを認めて、実質上内国民待遇原則を骨抜きにしている点が問題である。

本協定の主眼は投資保護であるが、更なる対外投資促進のためには、透明性条項のような投資自由化規定を盛り込むことが必要である。近年の対中投資が減少傾向にあるのは、中国の法規の透明性が不十分なことが大きな要因になっている。また、関連法令の透明性要求と並び、関連国内法制などの「適正で公平な運用」を要求する文言が存在していない点は問題である。「適正で公平な運用」という規制の枠がない以上、運用如何によっては、進出企業に対する恣意的な運用が

行われる危険性がある。現行の第3条に関連法令の「適正で公平な運用」を要求し、本協定議定書の規定する関係法令の運用が恣意的なものにならないような歯止めが必要である。

また内国民待遇については、その制限条項のうち「国民経済の健全な発展のため」という文言は削除して、内国民待遇が実質的に保証されるように要求すべきである。

現在 FTA の締結の動きが世界的に活発化する中、NAFTA や EU 等うまく機能している FTA や CU では地理的・経済的結び付きが成功要因となっており、日本企業の主要進出先であるアジア地域との FTA の可能性を真剣に検討すべきである。世界的に見ると、FTA を結んでいない国は日本や韓国等少数であり、最近では EU とメキシコのように地域を越えた FTA も結ばれてきている。FTA は、WTO 協定上は最恵国待遇原則の例外ではあるが、それが世界全体の自由化を押し上げ、ひいては WTO における自由化規律を推進するものであることも一般に承認されているところである。FTA によれば、関係の深い諸国と、物品の貿易のみならず、サービス貿易、投資ルールについて日本の要望を反映させた制度作りが可能である。今まで FTA を結んだ経験のない日本がただちに複数国と FTA を結ぶというのは現実性が薄いだが、わが国の機械業界ではアジアやメキシコなどの国との FTA の早期締結に対するニーズが高まっている。企業の海外における事業環境の整備の観点からは、FTA の可能性を有効な選択肢として積極的に検討することが望ましい。その点では、比較的の問題の少ないシンガポールとの FTA は早期に実現し、将来の FTA のモデルを明確化することが望まれる。

W T Oでの新規の取り組みによって対応すべき事項

A 投資ルール

1 投資ルールの意義

．においては、GATS や TRIM や TRIPS の既存の WTO の枠組みや二国間協定等の地域的枠組みについて、本邦企業の活動環境の改善の観点からの提言を行った。たしかに製造業についても海外に進出する際には、現地に販売会社を設立して現地での生産活動を円滑化するなどの方策を講じており、現地でサービス事業を円滑に実施できる環境を整備することが現地での生産活動を支援することは間違いのない点であり、その面からは GATS の整備拡充が一定の役割を果たす。しかしながら、製造業の本来的な活動である物品の生産活動自身はサービス事業ではなく、それゆえにこれらの生産活動は、GATS の整備拡充をいくら行ってもその射程に入ってくるものではない。つまり GATS の整備拡充が製造業に対してもつ意味は間接的な環境整備にとどまることは正直に認めざるをえない。このような限界性は、TRIM や TRIPS についても同じように当てはまる。

他方、二国間協定等の地域的枠組みは、WTO 整合性が確保される限り、どのような事項を盛り込むことも可能であり、特に製造業の活動環境の整備は WTO で投資ルールが出来上がっていない以上、若干の GATS 規定を除くと WTO 整合性をほとんど気にする必要はなく、その意味で協定の内容は協定交渉を行う国に大幅に委ねられていると言える。しかしながら、現在までに日本が結んできた BIT は投資前の自由化義務を課すものがないなど、その義務の程度は低い。また BIT ごとに紛争解決手続は一応置かれているが、今までにそれらが利用されたこともなく、W T Oのような強力な紛争解決手続を備えているわけではない。

これらの点を考えると、W T Oの枠組みの中に、製造業への投資を全般的にカバーする投資ルールを盛り込んだW T O投資協定の作成が必要不可欠であることが分かる。言うまでもなく、TRIM は製造業を全般的にカバーする協定であるが、その規制範囲は著しく狭い。

製造業界にとって、GATS の整備拡充が一定の意味をもつものである以上、それに無関心であってよいはずはない。この点は二国間協定等の地域的枠組みや TRIM についても同様である。しかし、製造業界の観点からは、それらには明らかに限界があり、製造業の海外投資の円滑化および保護の観点からは、W T O投資ルールの作成に向けて真剣な取り組みを開始することが不可欠である。

投資ルールを考える場合に、アメリカが要求し、MAI (多数国間投資協定)によって実現が目指されたような高水準のルールが必要不可欠か、それとも開発途上国が受諾しやすい低水準のものでも足りるかを検討する必要がある。

2 基本原則

低水準の投資ルールにも含まれる基本原則は、最恵国待遇原則と透明性原則である。

アンケートからは、すでに GATS の最恵国待遇原則や透明性原則を検討した際に、企業活動関連法令等が明確に公表されていない点や法令等の差別的な運用が、特にアジア地域で事業活動を行っている企業からは、非製造業、製造業を問わず問題点と指摘されていた。繰り返し述べたように非製造業については、この点の改善は GATS によって可能になるが、製造業については投資ルールの作成を待たなければならない。

アンケート結果からは、少数の企業ながら、在外資産の収用を経験した企業があり、その中には、金銭補償なしに終わったケースも報告されている。在外資産の収用を GATS の範囲で国内規制の問題として解決することは論理的には不可能ではないが、サービスの貿易の自由化を目指すという GATS の目的からは若干迂遠であることは否めない。しかし、投資ルールである二国間投資協定の本来の目的が、在外資産が無補償で収用されることを防ぐことだったことから示されるように、在外資産の保護は投資ルールによりなじむ事項である。

3 高水準の原則

投資ルール上の高水準の原則としては、第 1 に内国民待遇原則がある。次にすでに TRIM の一貫として議論したパフォーマンス要求の禁止を挙げることができる。後者は TRIM の一環として保証を得ることも可能であるが、製造業についての投資自由化（投資前の内国民待遇）や投資後の内国民待遇は投資ルールによってはじめて保証されるものである。したがって、この点に関して、アンケートにある製造企業の必要性に応えるためには高水準の投資ルールが必要だということになる。

このように本邦企業の海外における事業環境を改善するという目的からは、高水準な投資ルールが望ましいが、他方、最恵国待遇原則や透明性の確保が実現されるだけでも本邦企業の海外事業活動にとっては大きな改善だと評価できる。GATS もウルグアイラウンド交渉ではほぼ枠組みの作成に終始し、その実質化は次期のラウンド以降に委ねられた。この GATS の経験を踏まえれば、投資ルールについても幅広く開発途上国が受け入れられるものをまず作成し、その後に拡充強化は徐々に進めていくというアプローチが現実的であり、このようなアプローチをとっても企業には大きなプラスと評価されよう。

B その他 Capacity Building

多くの企業からは開発途上国で活動するに当たって途上国のインフラ未整備(電気、道路、通信等)問題が進出を妨げる要因として挙げられている。これは WTO プロパーの問題というより、むしろ世界銀行グループや各国の ODA などによって対応すべき開発政策の問題

である。しかしながら、従来の WTO は、加盟国に自由化義務を課すことによって国際経済の自由化を推進しながら、他方途上国には、その義務の一部を免除することによって優遇し、開発に貢献することを目指してきた。しかしながら昨年のもレニアムラウンドの開始を宣言することに失敗したシアトル閣僚会議では、WTO に加盟しても豊かになれない途上国の不満が爆発した。

このような現状に照らして、途上国のインフラ未整備を評価すれば、WTO 協定上の義務に関して先進国と途上国とで義務の程度を変えるだけでは、問題が解決されないことがインフラ未整備という事態からも示されていると言える。つまり WTO 自身が途上国の様々な能力（インフラ等のハード面での能力のみならず国内経済運営のノウハウ等のソフト面での能力）を涵養できるような施策を講ずるべきである。その際には、WTO の側から国際援助機関や国のプロジェクトと連携を強化することを真剣に考慮すべきであろう。

おわりに

A 包括的多国間ルール制定を目指して

本アンケートの結果、進出先国での様々な規制のために進出が困難な分野・国が依然として多く存在すること、既存の紛争解決方法に対する不満度が高いこと等、海外での自由な企業活動が制限される場面がまだまだ多いことが分かった。その点を改善するために、企業側には、既存のルールでフォローできない点を補うための、包括的な国際ルール策定へのニーズは強い。

MAI が頓挫した今日、包括的多国間投資ルールを策定できる場所としては、やはり WTO が最適であろう。これまで投資に関する包括的な国際ルールが存在しなかったことを鑑みると、日本政府が主張する新投資ルール策定は大きな意義のあることである。投資ルールを含む、ミレニアムラウンドに対して日本政府が主張する広いパッケージを、当組合は引き続き支持してゆきたい。

同時に、現在の WTO ミレニアムラウンド交渉を巡る不透明な動向からすると、新投資ルール策定に対する各国のコンセンサスを得るには相当の時間を要すること、かつ MAI 失敗の直後というタイミングの悪さなど様々な不確定要因を勘案すると、包括的な新投資ルールの作成に先だって、複眼的視点から、企業が抱えている問題点を少しでも早く改善する次善の策として、GATS 等の WTO の既存の枠組みや BIT 等の地域的な枠組みを可能な限り利用して、当面の問題の改善を図るべきであろう。

B 既存の多国間協定の拡充 GATS 中心に

本提言では、既存の枠組みで対処できる事項と新しい枠組みが必要な事項に場合分けしてそれぞれ検討を行った。更に前者は2つに分けられるが、これは WTO 協定の枠内である GATS や TRIM、TRIPS 拡充型と WTO 協定の枠外にある二国間協定等の地域的協定の枠組みである。後者は、これら前者の枠組みで扱いきれない点をフォローするべきものという位置付けである。

本アンケート結果によると、企業が期待する「ミレニアムラウンド重点項目分野」(Q) としては、「投資」がメーカー、非メーカーともに、交渉項目として期待が高いのに対し、「サービス貿易 (GATS)」については、メーカーは、非メーカーと比較すると期待がさほど高くなかった。そこで、最初に GATS、次に TRIM を適用してアンケートで寄せられた問題をどこまで対処できるのかを検討した。

その結果、GATS や TRIM の拡充によってでも、多くの改善要求がカバーできることが分かった。また WTO 協定の枠組みでカバーできない点についても、多くの問題点はアジア地域にあり、これは二国間協定の締結・強化でカバーできる点があることも分かった。ただし、それらでカバーできない部分も依然として多く存在することも事実であり、包括

的な新投資ルール策定が重要である。

日本政府が提言する包括的な投資ルール策定が、企業側の問題を解決する上で最も漏れが少ない点でベストである。しかし、WTO 交渉を巡っては先述のような複雑な事情があるが、次善策として検討した幾つかある現実的手法のなかでは、GATS を中心をもってゆくべきであろう。理由として、先述の通り多くの問題が GATS でカバーできること、WTO ミレニアムラウンド交渉で最も進展が進みそうな BIA がサービス貿易交渉であること、アンケート回答企業の 75%以上が海外での企業活動の形態として、「サービス」を業として実施していること、特に「電子商取引」の発達など益々サービス取引の重要性が増加していること、また、TRIM に対しては途上国からの延長要請が相次いでおり、TRIM 拡充は困難であること、更に WTO 交渉に影響力を持つ米国提案が投資や「電子商取引」を GATS のモードに取り込んでしまおうという考えであることなどが挙げられる。

GATS 交渉における具体的要求としては、第一に、重点交渉分野として、流通、電気通信、エネルギー、金融、電子商取引を積極的に検討すること、次に TRIM の投資パフォーマンス要求規制を GATS に取り込むこと、第三に、途上国中心に投資自由化約束の範囲拡大を求めることなどが挙げられる。また GATS に関しては従来、WTO 紛争解決手続が十分活用されているとはいえない状況にある。GATT だけではなく、GATS についても WTO 紛争解決手続を今後は積極活用することが重要である。

C 二国間ルール拡充 アジア中心に地域自由貿易協定・投資協定の策定・拡充

GATS 拡充では解決できない製造業独自の投資問題に対しては、二国間ルール拡充を通じて、ある程度の対処はできる。本アンケート回答企業の第一の進出先がアジア地域（全体の半分弱）であり、かつ、問題の多くがアジア地域で生じているという回答結果であった。また、世界的に地域経済統合の動きが活発化し、さらにそれを越えて FTA のネットワークが拡大している中で、日本製品は関税格差による競争力の低下の問題に直面している。そのような企業側の問題意識を鑑みると、経済的・地理的結び付きの深いアジア地域中心に、さらにメキシコなどの重要な国を含め、二国間ルール締結に向けて尽力することは、WTO 協定の不足を補い、本邦企業の自由な海外活動をサポートする面で大きな意義をもとう。

従って、二国間ルール拡充として要求すべき点は、第一に、日中投資保護協定など既存協定の改正、第二に、交渉が予定されている韓国、シンガポール等との自由貿易協定の締結、第三に、フィリピン、タイ、インドなど問題点が多く指摘されながら、協定締結のアクションが現在表面化していないアジアの国々との二国間協定の早期交渉開始、第四に、それ以外のメキシコ、チリなどの重要な国との投資協定（BIT）・自由貿易協定（FTA）締結の実現である。

FTA を含む二国間協定については、わが国機械業界としてはアジア諸国やメキシコをはじめとする多数の国との間で迅速に締結されることを強く望むところである。しかしながら、国毎に経済的発展状況や文化的背景が大きく違い、日本についても農業などの産業分野によっては開放が必ずしも容易でないという事情が絡むため、従来型の BIT はともかく、

高水準の自由化を規定する BIT や FTA を、迅速に多くの国と締結することは難しい要因が存在することも事実であろう。

このような課題を十分に認識した上で、WTO の場での多国間投資ルールの作成とともに、二国間ルールの拡充にも最大限の努力を傾注すべきである。

以 上

「投資とサービスに関する WTO 新ルール」調査アンケート

—調査項目および結果—

日本機械輸出組合

調査目的

現在、WTO ミレニアムラウンドを巡る状況として、前回のウルグアイラウンド終了時に次回交渉のビルトインアジェンダ(BIA)とされたサービス貿易ルール(GATS)については交渉が始まりつつある。他方、投資に関する新ルールの検討については、日本政府をはじめ何力国からは交渉提案されているが、各国のコンセンサスが得られるかどうか、現時点では不透明な状況である。ミレニアムラウンドの交渉結果は、グローバルな事業展開を行っている日本の機械産業にとって、大きな影響を与えることが見込まれる。従って、本調査の目的は、投資及びサービスに関する日本機械輸出組合加盟及び関連企業の意見を収集することで、交渉に対する企業側の意見整理を行い、要求を明確化することで、今後の交渉に対する意見具申に活用することである。尚、本アンケートは平成 12 年 2 月 16 日から 3 月 9 日に実施されたものである。

はじめに

- Q: -1 (事業形態)
- Q: -2 (資本金規模)
- Q: -3 (従業員規模)
- Q: -4 (海外での企業活動形態)
- Q: -5 (進出地域)
- Q: -6 (越境取引の経験の有無)
 - Q: -6-1 (越境取引の不都合)
 - Q: -6-2 (電子商取引による越境取引)
 - Q: -6-2-1 (電子商取引による越境取引での政府規制)

海外企業活動の自由化

- Q: -1 (関連法令などの明確な公表)
- Q: -2 (関連法令などの適正で公平な運用)
- Q: -3 (行政当局の対応問題)
- Q: -4 (投資前の許可、規制、優遇の問題)
 - Q: -4-1 (投資規制がなければ進出したい分野や国)
- Q: -5 (許認可に関する差別的待遇)
- Q: -6-1 ~ 13 (投資関連パフォーマンス要求)
- Q: -7 (国籍要求、査証及び出入国規制)
- Q: -8 (経営幹部への現地人登用)
- Q: -9 (サービス需要者として直面した問題)

海外企業活動の保護

- Q: -1 (収用・国有化)
 - Q: -1-2 (補償の満足度について)
- Q: -2 (緊急時の問題 戦闘や国家緊急事態)
- Q: -3 (海外事業からの撤退経験の有無)
 - Q: -3-1 (撤退時の問題発生の有無)
 - Q: -3-2 (撤退の原因)
- Q: -4 (送金の自由)

紛争解決

- Q: -1 (紛争経験の有無)
 - Q: -1-1 (紛争解決手段)
 - Q: -1-2 (紛争解決の満足の有無)

その他

- Q: -1 (環境規制と企業活動の制限)
- Q: -2 (環境規制と差別的待遇)
- Q: -3 (進出先国での知的財産権保護水準)
 - Q: -3-1 (保護が不十分な地域と分野)
- Q: -4 (電子商取引の増加と知的財産権問題の関連性の有無)
 - Q: -4-1 (電子商取引増加と知的財産権問題の関連性の有無)

最後に

- Q: -1 (重点交渉希望項目)

質問の構成は、第一に、「はじめに」としてアンケート回答企業の事業形態や海外進出先での活動形態など、回答企業の活動状況を把握するための前置的な質問である。第二に、「海外企業活動の自由化」として、関連法令などの明確な公表といった透明性の問題、投資パフォーマンス要求の問題など進出先での企業活動に対する規制状況に関するものである。第三に、「海外企業活動の保護」として収用・国有化及び補償など企業活動を円滑に行うための保護が十分なされているかどうかの質問である。第四に、「紛争解決」としてこれまで企業が利用してきた紛争解決手段やその満足状況に関する質問である。更に「その他」では、進出先での環境規制や知的財産権の保護など進出企業が直面すると思われる問題について尋ねている。そして、「最後に」では、企業側が期待する重点交渉希望項目について尋ねることで、企業側のニーズがどこにあるかを明確化し、日本政府の交渉姿勢に対する提案となれば幸いである。

そこで、以下では、アンケートの質問票の順番により、回答結果をまとめた。

はじめに

アンケートは全組合員企業 360 社に送付され、回答企業は 131 社(内、有効回答は 126 社)であった。

Q: -1: 事業形態 (最も当てはまる主力業種)

(製造業)		(非製造業)	
電子・電気機器	20 社	商社・卸売業	40 社
情報・通信機械	5 社	小売業	0 社
事務機械	5 社	その他	11 社
工作機械	6 社		
建設機械	3 社		
重電気機械	3 社		
繊維機械	3 社		
自動車	1 社		
電子・自動車部品	1 社		
その他	33 社		
製造業計	80 社	非製造業計	51 社

回答企業 131 社の内訳は、メーカー80社、非メーカー51社である。回答企業の業種は質問項目 13 種全てにそれぞれ存在しているが、主な業種としては、メーカーの場合、上位 3 業種として「電子・電器機器」(20 社)、「工作機械」(6 社)、「情報・通信機器」(5 社)、「事務機器」(5 社)である。また、非メーカーの場合はほとんどが「商業・卸売」(40 社)である。

Q: -2: 資本金規模

1千万円以下	2社	1億円超～5億円以下	15社
1千万円超～5千万円以下	5社	5億円超～10億円以下	5社
5千万円超～1億円以下	6社	10億円超	95社

大企業が多く（1位：10億以上の95社、2位：1～5億の15社）上位2つで全体の83%を占めている。

Q -3: 従業員規模

100人以下	15社	1,001人～5,000人	35社
101人～500人	30社	5,001人～10,000人	11社
501人～1,000人	16社	10,001人以上	23社

従業員規模は、第1位が1,001～5,000人(35社)、第2位が101～500人(30社)、第3位(10,001以上)が23社である¹。

Q: -4: 海外展開している企業活動形態²

製造業	16社
サービス業	33社
製造業+サービス業	62社

約半数(62社)が「製造業+サービス業」を営んでおり、「サービス業」と回答した企業(33社)と合わせると、何らかの形でサービス業に直接関与している企業は全体の75%である。尚、「製造業」と回答したのは16社であり、製造業のみ従事している企業は選択肢の中で最も少なかった。

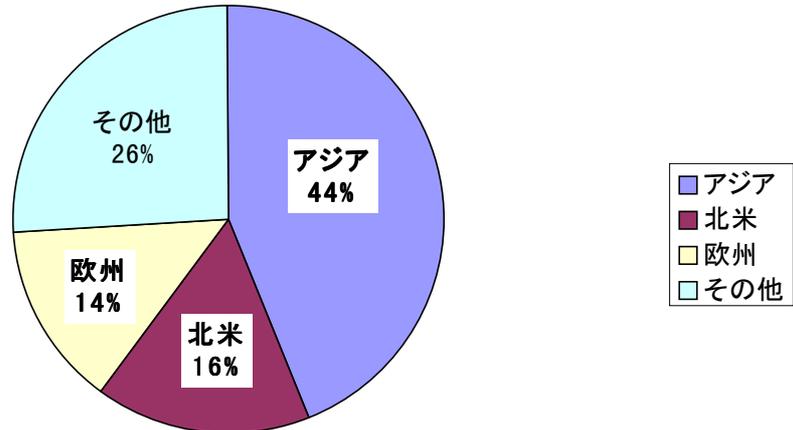
Q: -5: 海外展開している国・地域(複数回答可)

全回答620ヶ国(複数回答)の内、第一位の進出先はアジアの**44%**(274回答)であり、次に北米(メキシコを含む)16%(102)、欧州(東欧を含む)14%(87)と続いている。

¹ 資本金が1億円を超える企業が全体の9割を占める(Q -2参照)のに対し、従業員数が101人～500人と少なく回答した企業が多かったのは、分社化の進展等、企業形態上の理由からと思われる。

² 企業活動とは、単なる出資でなく、主体的に事業活動を行なっている**対外直接投資**を対象とする。

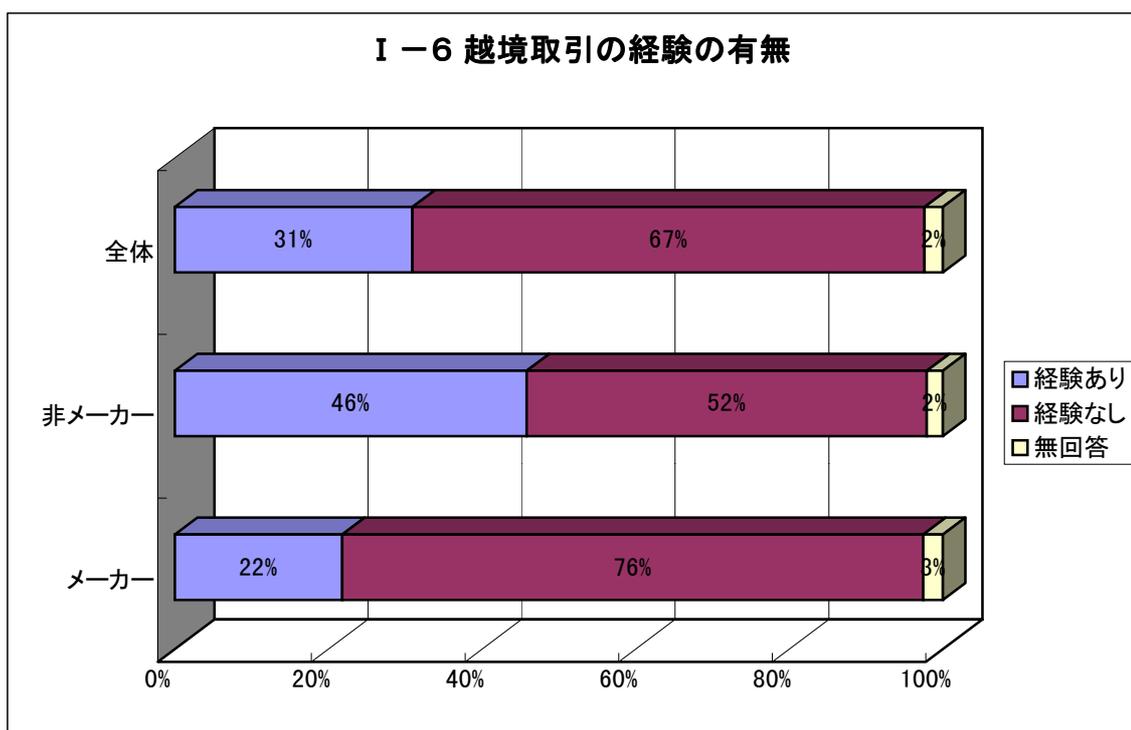
I - 5 進出地域



Q: -6 : 海外との越境取引を行うサービス業を日本国内又は海外で営んでいるか(例: オンライン取引で海外に居住するユーザーから受託する場合、カタログショッピングで、海外居住者に商品を販売する場合、海外に居住するユーザーに対し電話やインターネットを通じメンテナンスやアドバイス等のサービスを行う場合、等)

実施経験あり	24 社
現在は行っていないが、検討中である	15 社
実施も検討もしていない	84 社

国内又は海外で越境取引を行うサービス業を実施もしくは検討中の会社は、**31%**(39 社)である。メーカーと非メーカーに分けた場合、メーカーでは越境取引経験がないと回答した企業が約**8割**(59 社)であり、越境取引に対する**消極的な姿勢**が窺える。一方、**非メーカー**の場合は**46%**(22 社)が実施中もしくは検討中と回答し、メーカーに比べ**積極的な姿勢**が特徴である。



以下の 2 問は、越境取引を「実施している」若しくは「現在は行っていないが、検討中である」との回答者のみ。

Q: -6-1: 越境取引に関する何らかの不都合の有無

不都合がある	4 社
現在は無いが、そのおそれはある	11 社
不都合はない	18 社

海外との越境取引に関心のある企業の半数近くの 45% (15 社、Q -6 の有効回答のみ対象) が問題もしくはおそれありと回答している。メーカーでは「おそれあり」(7 社) と「問題あり」(2 社) で過半数(52%)である。逆に、非メーカーは「不都合はない」(12 社) が過半数(54%)であることから、ここでもメーカーの消極さと非メーカーの積極さという対照的な傾向が読み取れる。背景には両者の収入に対する基本的差異が考えられる。本アンケートでは、非メーカーのほとんどが「商社・卸売業」である(Q -1 参照)。商社・卸売業の場合、商品を仕入れ販売することを通じた手数料収入が本来の収入元であることから、多少のリスクはあっても少しでも儲けになるビジネスチャンスへの挑戦は厭わない傾向になる。一方、メーカーの場合、一定の利ざやを確保した後の価格で商品を市場に出して収入を得るのが本来の姿勢であることから、利ざや確保ができるようなより安定的かつ慎重な姿勢で取引を行う傾向になる。

更に具体的な懸念又は遭遇する問題として、「税制(例：移転価格税制での国際間評価差異)」、「セキュリティ(例：ネット犯罪、情報漏洩)」、「物流」、「販売地域設定」、「取引先の与信管理」、「輸出管理令上の問題」、「メンテナンス」、「Dispute Handling」等が寄せられた。

Q: -6-2: 現在行なっている、若しくは検討中の越境取引は電子商取引の形態をとっているか?

はい	15社
いいえ	18社

電子商取引による越境取引実施中の企業は、前問で越境取引実施経験あり、又は検討中と回答した企業(39社)の内、38%(15社=メーカー9社、非メーカー6社)であり、現在では電子商取引を利用していない企業の方が未だ多い。但し、招待的には大きな発展が見込まれる。

「はい」と回答者のみ回答

Q: -6-2-1: 海外との電子商取引を行なう上で、企業活動を阻害する外国政府規制に遭遇したこと、若しくは遭遇する可能性の有無?

遭遇したことがある	0社
遭遇する可能性が強い	5社
いいえ	9社

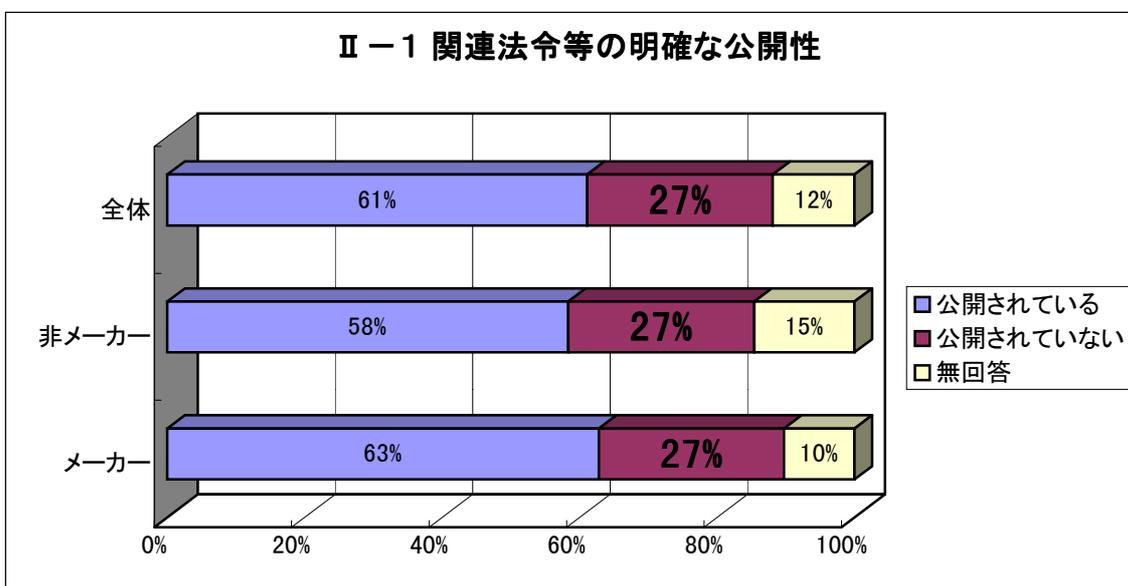
実施中 15社(前問参照)のうち、電子商取引関連政府規制の問題に「遭遇したことがある」は0社であり、自由回答でも問題への言及は特になかった。最も多かった回答は「いいえ」(9社)であるが、次いで「遭遇する可能性が強い」(5社)との懸念が33%と多い。

以上より、電子商取引が**発展途上の取引形態**であるため、企業側には**規制への具体的イメージはない**が、本取引自体を把握しきれていないが故の**漠然とした不安**がアンケート回答から読みとれる。

海外企業活動の自由化

Q: -1: 進出先の国では企業活動を行なっていく上での関連法令等が明確に公表されているか?

「明確な公表がない」と回答したメーカーは 27% (21 社)、非メーカーでは 27% (13 社) でほぼ同程度である。地域としては、アジアが圧倒的(約 7 割)で、国別では、「中国・香港」(11 社)、「インドネシア」(7 社)、「ロシア」(6 社)、タイ(4 社)、マレーシア、フィリピン(各 3 社)、台湾、インド、メキシコ(各 2 社)の順である(複数回答)。具体的には、「法令公開が不十分」、「解釈がまちまちで明確でない」といった問題が寄せられた。



	メーカー	非メーカー	計
公開されている	49	28	77
公開されていない	21	13	34
無回答	8	7	15
計	78	48	126

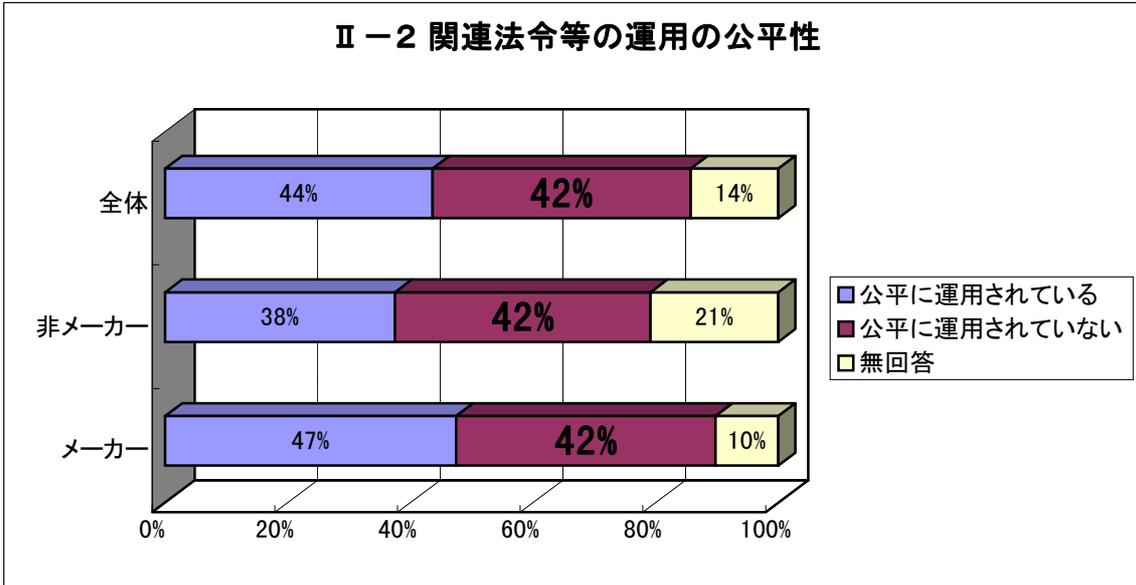
地域・国名	メーカー	非メーカー	計
北米(メキシコを含む)	3	0	3
欧州	3	5	8
東欧	0	1	1
ロシア	3	3	6
その他	0	1	1
アジア	32	16	48
中国・香港	7	4	11
台湾	2	0	2
韓国	1	0	1
タイ	2	2	4
フィリピン	2	1	3
インドネシア	6	1	7
マレーシア	3	0	3
インド	1	1	2
アジア: 国名記入なし	7	2	9
その他	1	5	6
中南米	2	0	2
中近東・アフリカ	4	2	6
計	44	23	67

Q: -2: 進出先の国では**企業活動**を行なって行く上での**関連法令等**が**適正で公平に運用**されていると感じるか?

「適正で公平な運用でない」と回答したのは 42%(55 社)である。メーカーは、42%(33 社)で、非メーカーは 42%(20 社)である。地域では、全回答 96(複数回答)の内、アジアが約 7 割(67)を占めている。国別では、トップが「中国・香港」(20 社)で、次いで、韓国、タイ、フィリピン、インドネシア(各 5 社)、ロシア(4 社)、インド(3 社)であった。

具体的には、「法律の整備・運用」と「差別的待遇」の問題が挙げられている。前者としては「法律上の解釈・運用が不透明」、「法令の未整備や不備」が挙げられ、分野としては「法人税」、「アンチ・ダンピング税」等の税法問題が中心である。他方、後者としては「途上国の貿易・投資政策」、「米国の AD」、「EU 統一後の不都合への懸念」が挙げられている。

Ⅱ-2 関連法令等の運用の公平性

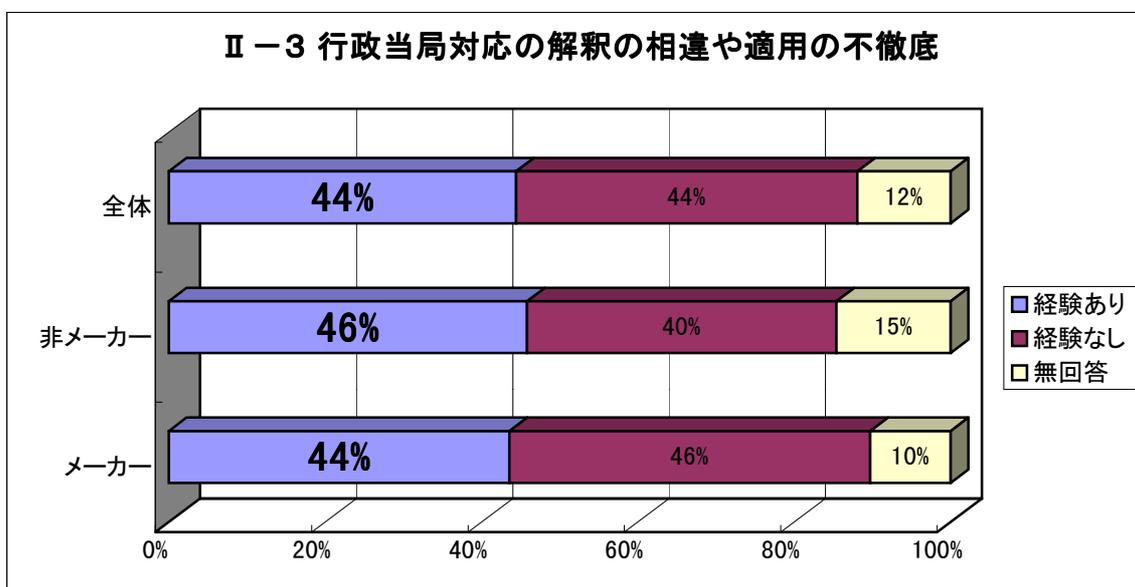


	メーカー	非メーカー	計
公平に運用されている	37	18	55
公平に運用されていない	33	20	53
無回答	8	10	18
計	78	48	126

地域・国名	メーカー	非メーカー	計
北米	6	0	6
アメリカ	2	0	2
メキシコ	1	0	1
北米: 国名記入なし	3	0	3
欧州	5	5	10
EU	1	0	1
東欧	0	1	1
ロシア	1	3	4
欧州: 国名記入なし	3	0	3
その他	0	1	1
オセアニア	1	0	1
アジア	40	27	67
中国・香港	10	10	20
台湾	1	0	1
韓国	1	1	2
タイ	3	2	5
フィリピン	4	1	5
インドネシア	5	0	5
マレーシア	2	0	2
インド	2	1	3
アジア: 国名記入なし	12	6	18
その他	0	6	6
中南米	4	1	5
中近東・アフリカ	4	3	7
計	60	36	96

Q: -3: 企業活動関連の法解釈、手続、許認可決定等に関する現地行政当局間での解釈の相違や法令適用の不徹底等の問題

許認可プロセスにおける解釈の相違等の「行政当局の対応問題」は、**44%**(56社)の企業が肯定する。内訳としてはメーカー44%(34社)、非メーカー46%(22社)である。地域としては、全86回答(複数回答)の内、「**アジア**(全体・個別国合わせて)」が67%(58社)で約**7割**、次に「**NAFTA**(全体・個別国合わせて)」の9%(8社)であった。国別では、トップが「**中国・香港**」(14社)で、次が「**インドネシア**」(6社)、インド(5社)、フィリピン(3社)である。具体的には、「**税法上の解釈の相違**」を指摘する声が多いが、次に「**税関での解釈の相違**」を指摘する声も多い。



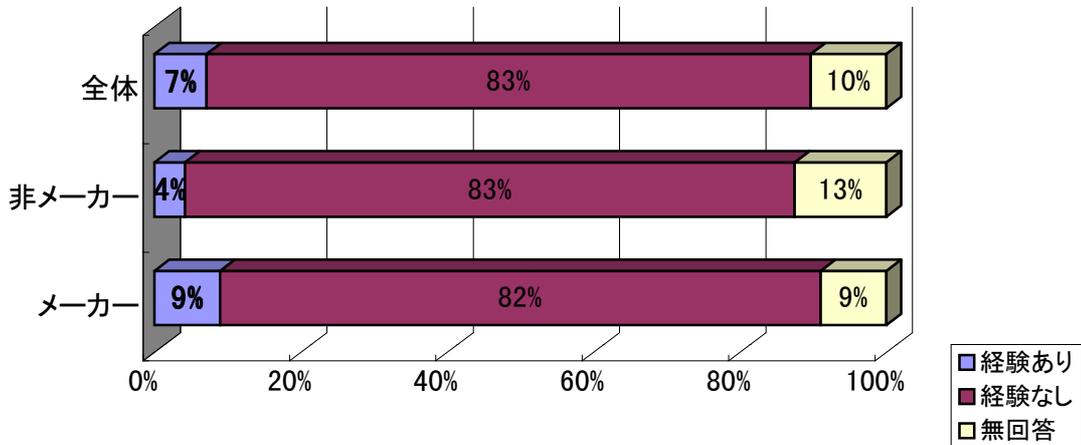
	メーカー	非メーカー	計
経験あり	34	22	56
経験なし	36	19	55
無回答	8	7	15
計	78	48	126

地域・国名	メーカー	非メーカー	計
北米(メキシコを含む)	7	1	8
欧州	6	3	9
EU	2	0	2
東欧	0	1	1
ロシア	0	2	2
欧州:無記入	4	0	4
オセアニア	1	0	1
アジア	32	26	58
中国・香港	7	7	14
台湾	1	0	1
タイ	1	1	2
フィリピン	1	2	3
インドネシア	3	3	6
マレーシア	2	0	2
シンガポール	1	0	1
インド	1	4	5
アジア:無記入	15	6	21
アジア:その他	0	3	3
中南米	5	0	5
中近東・アフリカ	2	3	5
計	53	33	86

Q: -4: 海外事業計画の際、投資受入国の投資規制により進出を希望した事業に進出できなかったことはあるか?

「投資前の許可、規制、優遇」問題のため、進出できなかった経験を持つ企業は僅か7% (9社)である。内訳としては、メーカーでは8.9%(7社)、非メーカーは4%(2社)であり、メーカーの方が非メーカーの2倍以上の比率で断念した経験がある。業種では、販売等の流通サービスが最も多い。

Ⅱ-4 投資前の許可、規制、優遇の問題



	メーカー	非メーカー	計
経験あり	7	2	9
経験なし	64	40	104
無回答	7	6	13
計	78	48	126

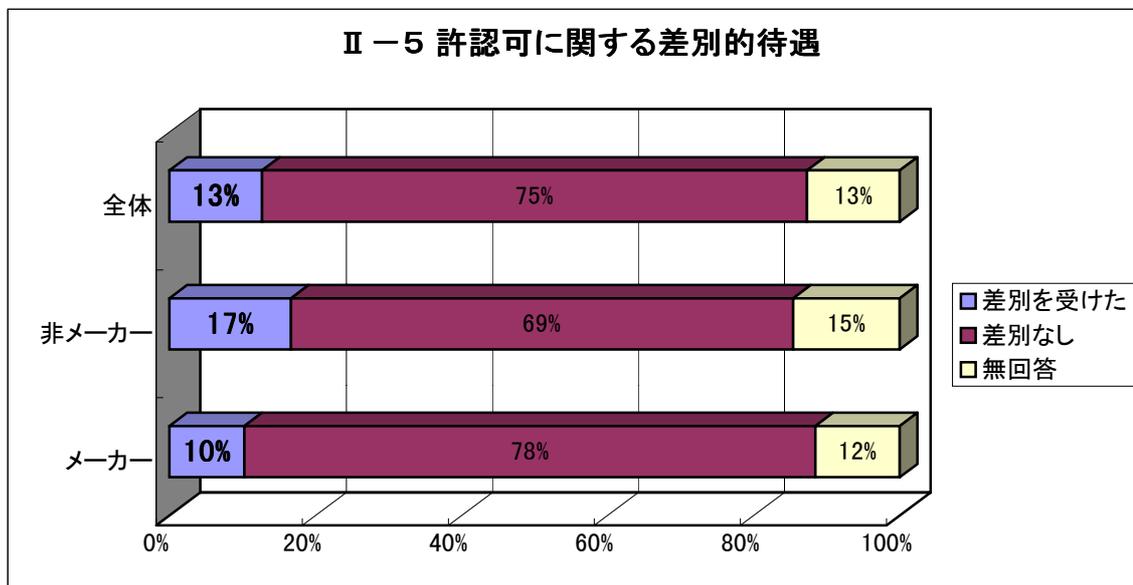
Q: -4-1: 海外で投資規制がなければ有望分野として進出したい事業とその国

前問 9 社の内 5 社から回答が寄せられた。「投資規制がなければ進出したい国」(複数回答)は、「中国」(5 社)、「インドネシア」(2 社)、「ベトナム」(1 社)の順となっている。分野では、「流通」(4 社)が指摘されている。(Q -4 参照)

Q: -5: 海外進出の際、ある業種への参入や関連手続等を巡り、受入国政府が日本企業に与える待遇が現地企業や日本企業以外の外国企業に比べ差別的な待遇だと感じられたことはあるか?

「差別あり」と回答した企業は 13% (16 社)で、メーカーでは 10%(8 社)、非メーカーは 17%(8 社)である。内、11 社が差別の内容として、「現地企業との差別」=内国民待遇違反を挙げている。更に、1 社は内国民待遇違反と最恵国待遇違反両方の差別を挙げている。また、差別的待遇の理由としては、「外資規制」が最も多く指摘され、国別では「マレーシア」、「タイ」、「フィリピン」、「インドネシア」の回答であった。更に、業種では、「流通業」が最も多く、「情報サービス」も挙がっていた。そして、自由回答としては、「バイ・アメリカン法」や「法人税の税率に不公平感(EU)」、「不動産取得制限(サウジ・

インドなど)、「支店設立制限(中近東のスポンサー制度)」といった問題が指摘されている。



	メーカー	非メーカー	計
差別を受けた	8	8	16
差別なし	61	33	94
無回答	9	7	16
計	78	48	126

「差別を受けた」と回答したもののみ回答

Q: -5-1: そのような差別的待遇は現在も継続しているか?

前問の 16 社全てが差別的待遇が継続していると回答している。地域ではアジアが 88%(14 社)であり、国別では「中国・香港」(4 社)、「インドネシア」(3 社)、「インド」(3 社)、「北米」(2 社。内 1 社はオート・パクト絡みでカナダの問題である)となっている(複数回答)。

投資関連要求(パフォーマンス要求)

Q: -6: 以下の各要件について投資に際して進出先の国から賦課若しくは強制された経験

メーカーと非メーカーそれぞれ上位に位置づけられる重要項目のほとんどが重複している。

TRIM 禁止範囲内と範囲外の項目を分けた場合の特徴としては、前者で比較的重要度

が高いのは「ローカル・コンテンツ」(6-1)、「輸出入均衡要求」(6-2)の2点である。他方、後者では、「輸出要求」(6-5)、「輸入制限」(6-6)、「自国民雇用要求」(6-8)、「合弁要求」(6-9)である。

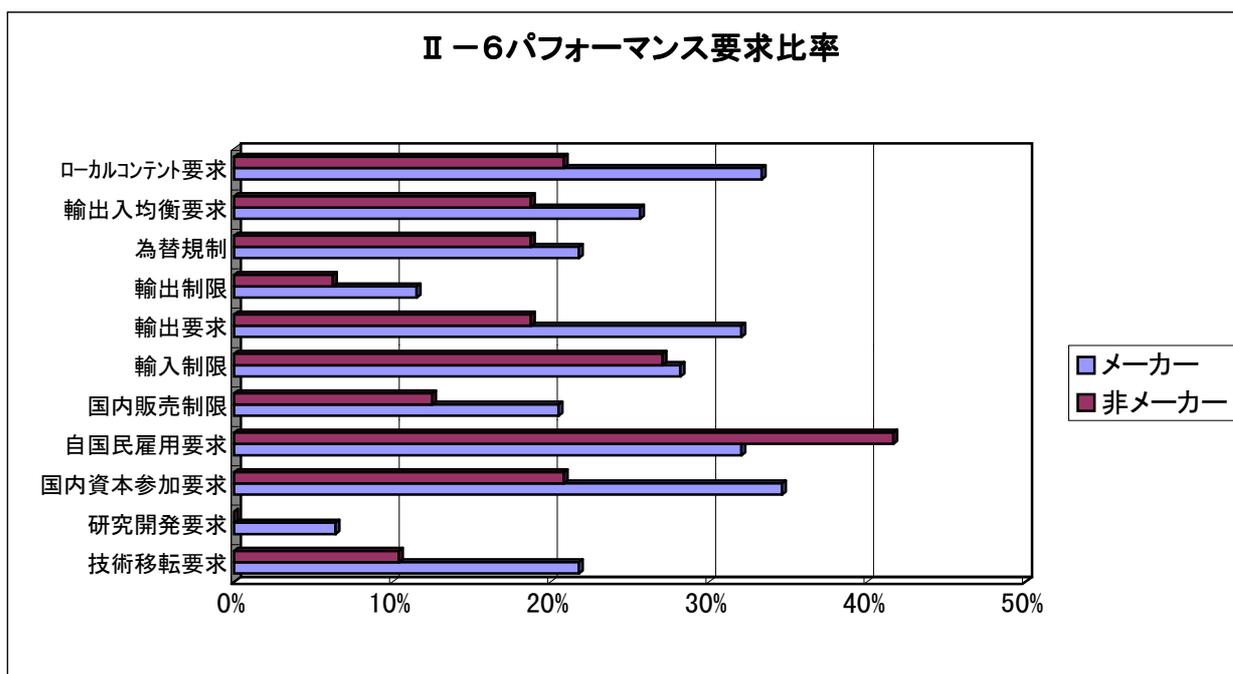
他方、メーカーと非メーカーの特徴としては、メーカーは全体に満遍なく問題が指摘されている。これに対し、非メーカーでは「自国民雇用要求」(6-8)が他の項目と比較してかなり多い。

A. TRIM(貿易関連投資措置)での禁止範囲内の問題

ローカル・コンテンツ要求	36社
輸出入均衡要求	29社
為替規制	26社
輸出制限	12社

B. TRIM 範囲外の問題

輸出要求	34社
輸入制限	35社
国内販売制限	22社
自国民雇用要求	45社
国内資本参加(合弁)要求	37社
研究開発要求	5社
技術移転要求	22社



メーカー、非メーカー別に内訳として上位5項目をそれぞれ挙げると
 <メーカー> <非メーカー>

1.合併要求(TRIM 外)	27 社	1.自国民雇用要求(TRIM 外)	20 社
2.ローカル・コンテンツ(TRIM)	26 社	2.輸入制限 (TRIM 外)	13 社
3.輸出要求(TRIM 外)	25 社	3.ローカル・コンテンツ(TRIM)	10 社
4.自国民雇用要求(TRIM 外)	25 社	3.合併要求 (TRIM 外)	10 社
5.輸入制限(TRIM 外)	22 社	5.輸出入均衡要求 (TRIM)	9 社
		5.輸出要求 (TRIM 外)	9 社
		5.為替規制 (TRIM)	9 社

「その他」の措置として、自由回答は3件で、「ローカル・コンテンツ」(6-1)、「合併要求」(6-9)、後述の「国籍要求、査証及び出入国規制」(-7)関係である。具体的な回答としては、「インドネシア：プロジェクトの入札・実施段階でローカル・コンテンツの Maximization を要求」(6-1)、「外国単独資本は合併企業に比べ、政府の意向に従わない場合、差別の可能性(許認可に時間が掛かる or 交渉が難航)」(6-9)、更に「EU：域外の国民には Work Permit が必要」(-7)といった声が寄せられた。

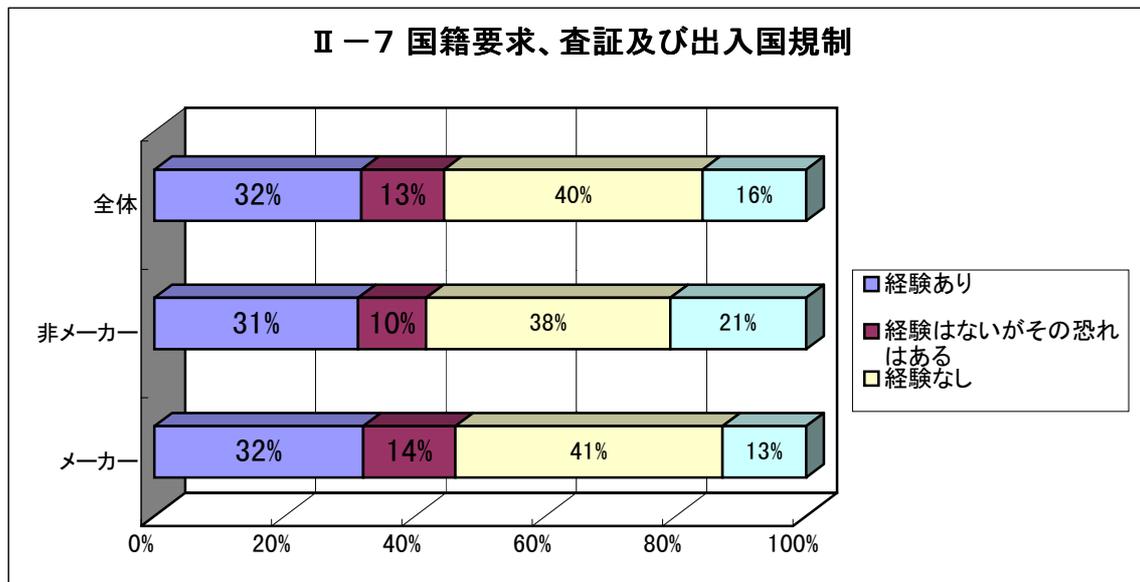
C. 投資優遇措置とセット(抱合せ)での要求

Q: -6-13: 税制面などで外資の優遇措置の供与とセット(抱合せ)で上記投資関連要求された経験

「投資優遇措置とのセットでの要求あり」と回答した企業は11%(14社)であり、メーカーは14%(11社)、非メーカーは6%(3社)である。内容としては、「輸出要求」(4社)、「ローカル・コンテンツ」、「輸出入均衡」、「国内販売制限」(各1社ずつ)である。

Q: -7: 海外進出先の国で、貴社の関係者及びその家族の入国・滞在・労働許可に関して何らかの制限・不都合の遭遇

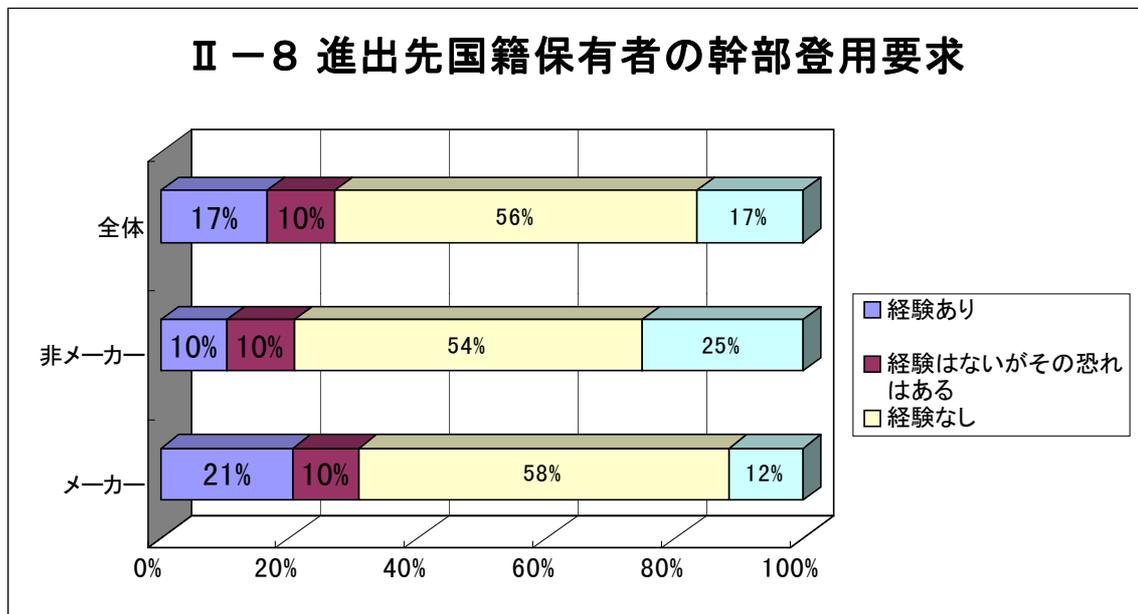
国籍要求、査証及び出入国規制に遭遇もしくはそのおそれがあると回答した企業は45%(56社)である。メーカーは46%(36社)、非メーカーは41%(20/48社)が問題視していることから、現在も引き続き自由な海外企業活動への妨げになっていると言える。



	メーカー	非メーカー	計
経験あり	25	15	40
経験はないがその恐れはあり	11	5	16
経験なし	32	18	50
無回答	10	10	20
計	78	48	126

Q: -8: 海外進出先の国で、同国籍保有者の経営幹部への登用の要求

「経営幹部への現地人登用」の要求があるもしくはそのおそれがあると答えた企業は全体の27%(34社)であり、メーカーは31%(24社)、非メーカーは20%(10社)である。



	メーカー	非メーカー	計
経験あり	16	5	21
経験はないがその恐れはあり	8	5	13
経験なし	45	26	71
無回答	9	12	21
計	78	48	126

Q: -9: 海外進出先での企業活動上、サービス消費者（もしくは需要者）として直面したサービスの問題について最も深刻と考えるもの

回答傾向としては「許認可」、「インフラ未整備」、「パフォーマンス」の3つの問題

に分類できる。

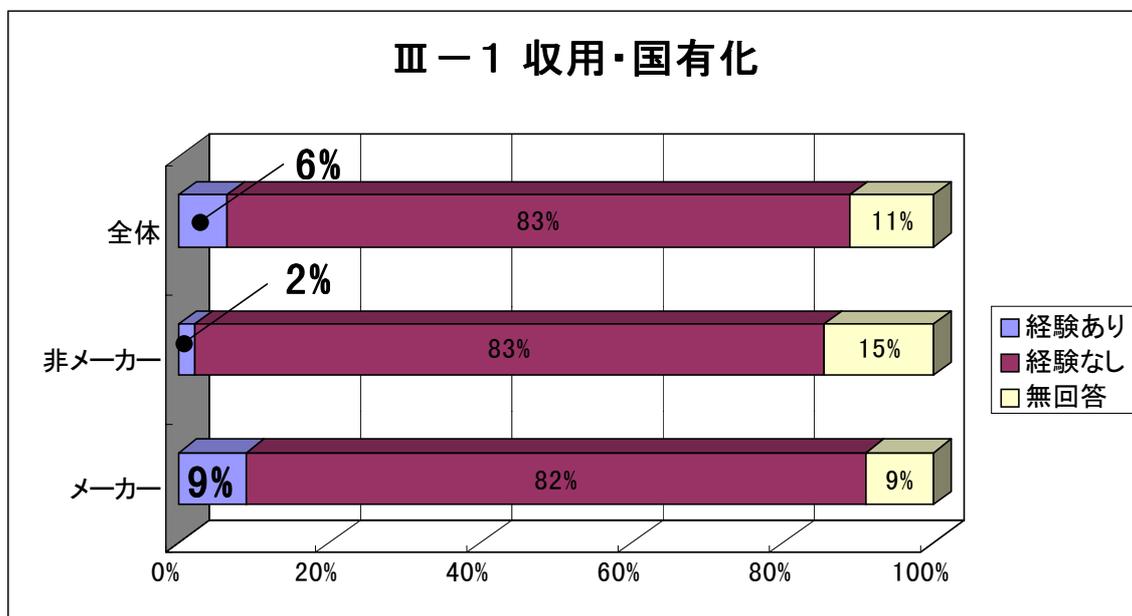
第一に、許認可の問題には、「マレーシア投資許認可委員会の許認可プロセス」、「中近東のスポンサー制度による支店設立制限」、「労働許可記入等が困難」、「支店設立の制限」がある。第二に、インフラ未整備の問題には、「途上国での通信、電力、交通・物流網など」、第三に、パフォーマンスの問題には、「輸入規制」、「出資比率」、「国籍条項」、「通貨の兌換性」の指摘がなされている。

海外企業活動の保護

収用・国有化

Q: -1: 貴社が海外進出先で投資した財産や収益が、進出先の政府によって収用・国有化された経験

収用・国有化の経験があると回答した企業は6%(8社)で全体の比率としてはあまり多くはない。内訳としては、メーカーが9%(7社)、非メーカーが2%(1社)で、メーカーの遭遇比率は非メーカーの4倍以上である。



	メーカー	非メーカー	計
経験あり	7	1	8
経験なし	64	40	104
無回答	7	7	14

計	78	48	126
---	----	----	-----

「経験あり」と回答した8社のみ回答

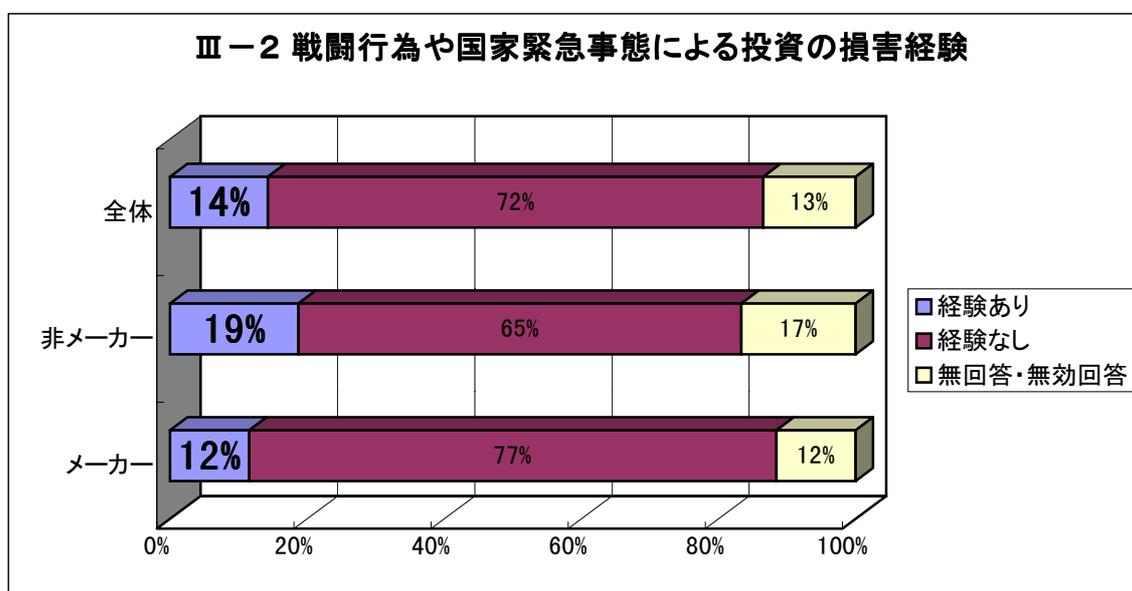
Q: -1-2: 相手国の対応は、法令に基づく補償などが行なわれ、納得できる内容か?

補償がない	4
法令に基づいておらず、かつ補償がない	2
不満ありとのみ回答	1
無回答	1
計	8

相手国の対応に不満ありと回答した企業は7社で、前問で収用・国有化経験ありと回答したメーカーの全てである。具体的不満としては「補償がない」(4社)であった。

Q: -2: 海外進出先での投資が戦闘行為や国家緊急事態による損害

国家緊急事態による損害経験がある企業は14%(18社)である。メーカーが12%(9社)、非メーカーが19%(9社)である。

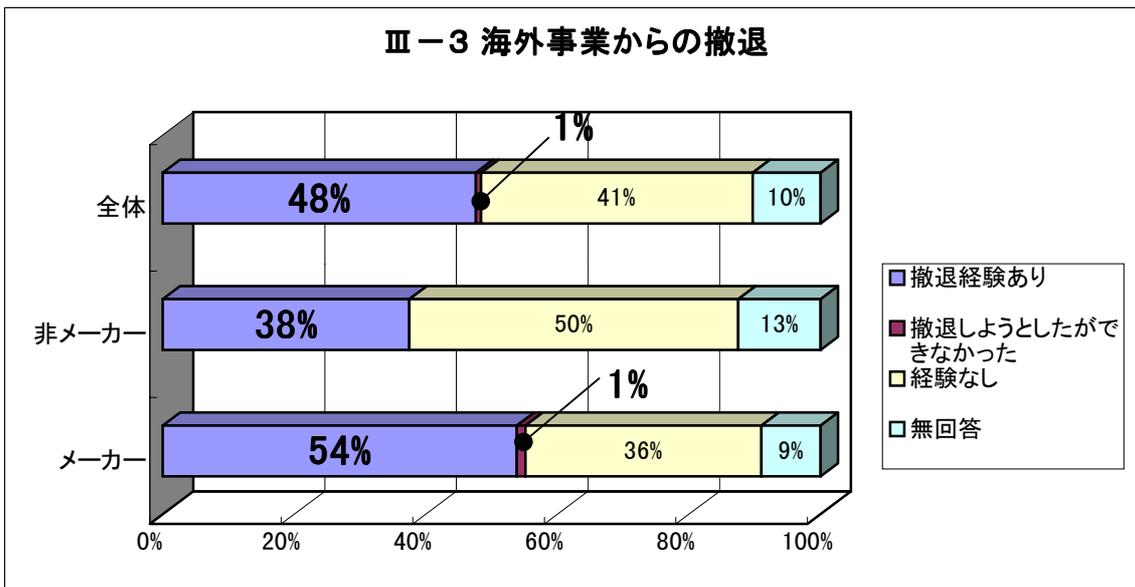


	メーカー	非メーカー	計
経験あり	9	9	18
経験なし	60	31	91
無回答	9	8	17

計	78	48	126
---	----	----	-----

Q: -3: 過去に海外展開している事業からの撤退経験

撤退「したことがある」(60社)と「しようとしたができなかった」(1社)を合わせて約半数(49%)の企業が経験あり。メーカーの場合には55%(43社)、非メーカーは38%(18社)であって、メーカーの比率が高い点が特徴である。



	メーカー	非メーカー	計
撤退経験あり	42	18	60
撤退しようとしたができなかった	1	0	1
撤退経験なし	28	24	52
無回答	7	6	13
計	78	48	126

撤退「したことがある」「しようとしたができなかった」と回答した者のみ回答

Q: -3-1: 撤退時の問題 (複数回答可)

前問の撤退したことがある及びしようとしたができなかったと回答した企業のうち、22%(14社)が問題発生の経験があると回答している。メーカーでは20%(9社)、非メーカーでは27%(5社)である。具体的には、「工場設置などの財産が適正価格で譲渡できず」(7社)、「合併企業の現地企業又は政府側から撤退同意が得られず」(5社)、「現地政府からの許可を取得できず」(4社)、「損害責任などをめぐる法的対立」1社、「時間がかかる」(1社)であった。

Q: -3-2 : 撤退の原因(複数回答可)

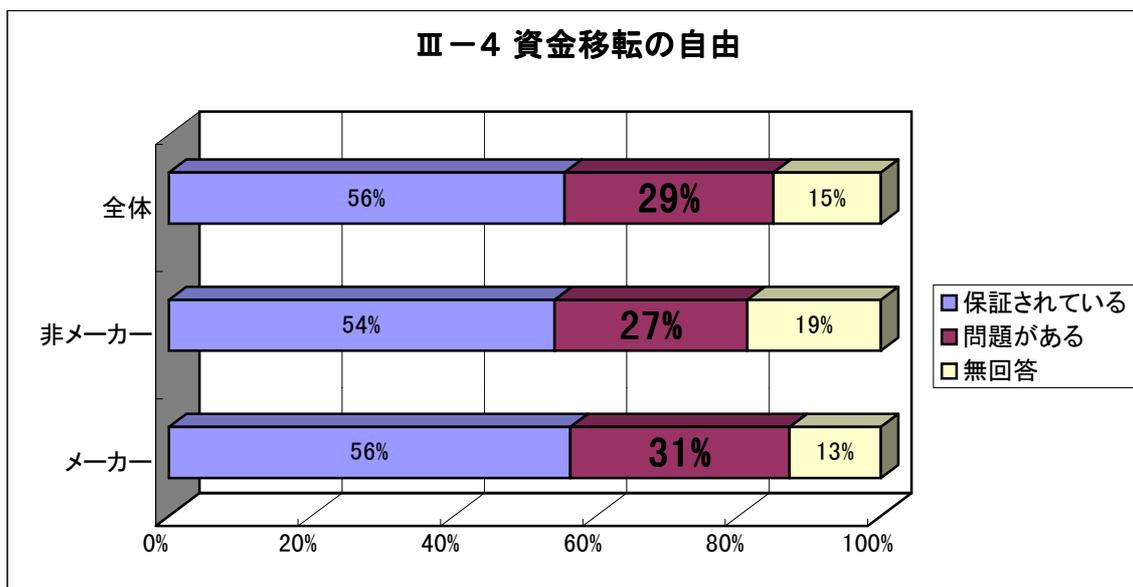
	メーカー	非メーカー	計
事前の現地市場調査不足	7	6	13
法制度変更・未整備のため事業環境が劣悪	2	5	7
現地出資者との経営方針等の食い違い	7	3	10
企業収益の悪化	32	15	47
その他	10	2	12
計	58	31	89

撤退原因としては、メーカーでは「企業収益の悪化」(32社)が圧倒的に多い。次に「事前の現地市場調査不足」「現地出資者と経営方針の食い違い」(各7社)、「法制度変更・未整備」(2社)が挙げられている。非メーカーでも「企業収益の悪化」(15社)がトップで、「事前の現地市場調査不足」(6社)、「法制度の変更・未整備」(5社)、「現地出資者との食い違い」3社であり、メーカーよりも法制度の問題を原因として重視している点が特徴である。

Q: -4 : 投資受入国と日本間、若しくは第三国間での支払い、送金等の資金移転の自由の保証

支払、送金等の資金移転の自由が保障されていないと回答した企業は、29% (37社)で、メーカーは31% (24社)、非メーカーは27% (13社)である。理由としては「規則の突然の変更」(19社)が最も多く、次が「規則の恣意的運用」(10社)である。また、「外貨移転・送金制限」として、「中国」(2社)、「インド」(1社)、「ベトナム」(1社)、「ブラジル」(1社)が挙げられている。

Ⅲ-4 資金移転の自由



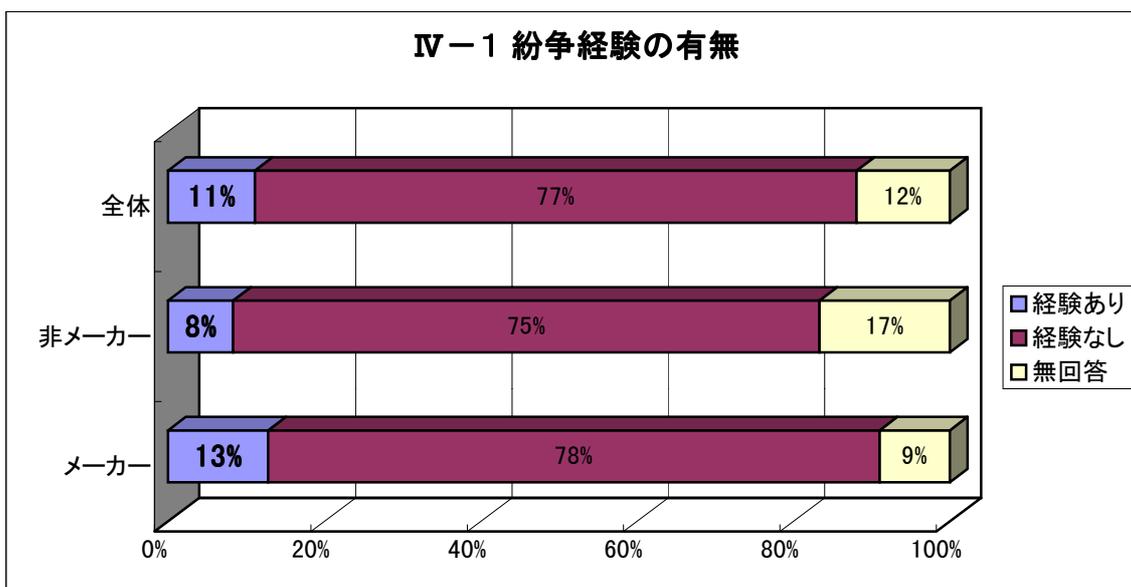
	メーカー	非メーカー	計
保証されている	44	26	70
問題がある	24	13	37
無回答	10	9	19
計	78	48	126

紛争解決

Q: -1: 進出国の政府又は地方当局との間の紛争経験

紛争経験ありと回答したのは 11%(14 社)である。メーカーは 13%(10 社)、非メーカーは 8%(4 社)であり、メーカーの方がやや多い。具体的紛争としては、「借地権の返還の対価交渉」、「法人税(外貨ポジション)申告での Tax Clearance が未解決(イランの税務当局と申告レートの取り方を巡る見解の相違)」が挙げられた。

IV-1 紛争経験の有無



	メーカー	非メーカー	計
経験あり	10	4	14
経験なし	61	36	97
無回答	7	8	15
計	78	48	126

「経験あり」と回答した者のみ回答

Q: -1-1: 紛争解決手段

	メーカー	非メーカー	計
当事者間協議	5	3	8
相手国の国内裁判制度	1	1	2
仲裁	1		1
二国間協議	1		1
その他	2		2
計	10	4	14

メーカー、非メーカー共、「当事者間協議」(メーカー5社、非メーカー3社)が第一であるが、「相手国の国内裁判制度」(メーカー1社、非メーカー1社)が次に利用されている。メーカーでは、場合によって「仲裁」(1社)や「二国間協議」を利用するという回答があった。「二国間協議」と答えた企業の内、二国間協議のみとしたのが1社、併用した手段として「当事者間協議」や「相手国の国内裁判制度」を挙げた企業が各1社ずつであった。

Q: -1-2: 紛争解決は満足できるものであったか?

紛争解決経験ある企業の内、紛争解決が不満足と回答した企業は57%(8社)であり、約6割が不満を持っている。内訳としてはメーカーが4割(4社)であるのに対し、非メーカーは100%(4社)であり、不満が顕著である。従って、現行の紛争解決の仕方に対してはメーカー、非メーカー共、不満は多いと言えよう。

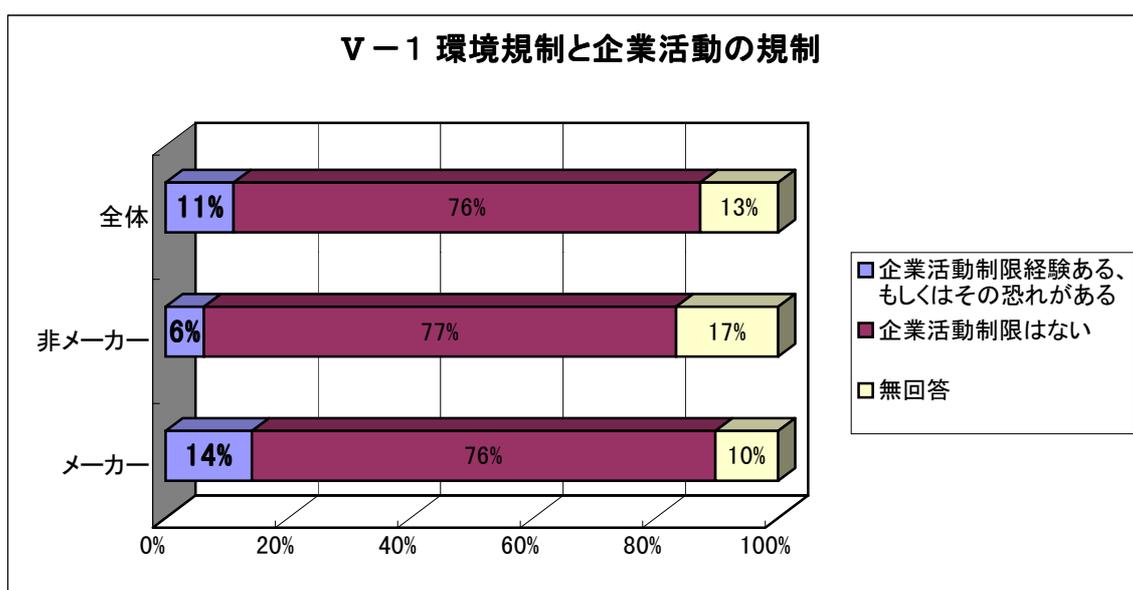
その他

環境規制と企業活動の制限

Q: -1: 海外での企業活動上、環境規制が企業活動制限と感じられた経験もしくはその恐れ

環境規制が企業活動の制限となると回答した企業は11%(14社)であり、内訳はメーカーが14%、非メーカー6%であった。メーカーは廃棄物資回収等コスト面で直接影響を受けることもあり、非メーカーの2倍以上環境規制に対して sensitive である。

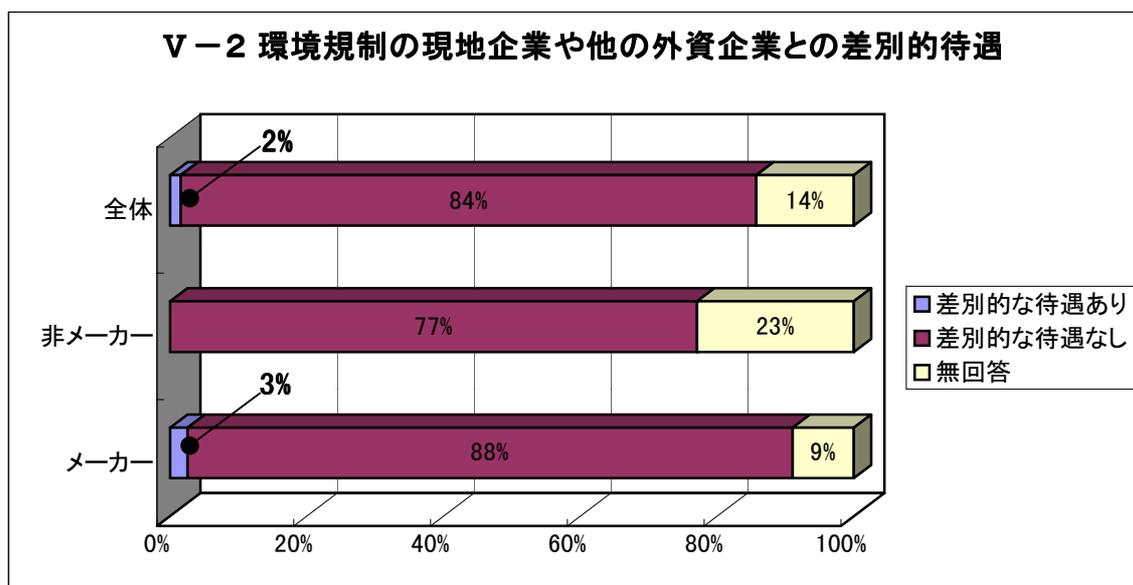
しかし、企業活動を制限する環境規制の問題として顕在化しそうなものは、現状では限りなく少なく、規制の過度の強化に漠然と懸念を抱いている企業が多いようである。



	メーカー	非メーカー	計
企業活動制限経験がある、若しくはその恐れがある	11	3	14
企業活動制限はない	59	36	95
無回答	8	8	16
計	78	48	126

Q: -2: 海外での企業活動の際、環境規制を巡り、進出先の政府が日本企業に与える待遇が現地企業や日本企業以外の外国企業に比べ差別的な待遇だと感じられたことはあるか？

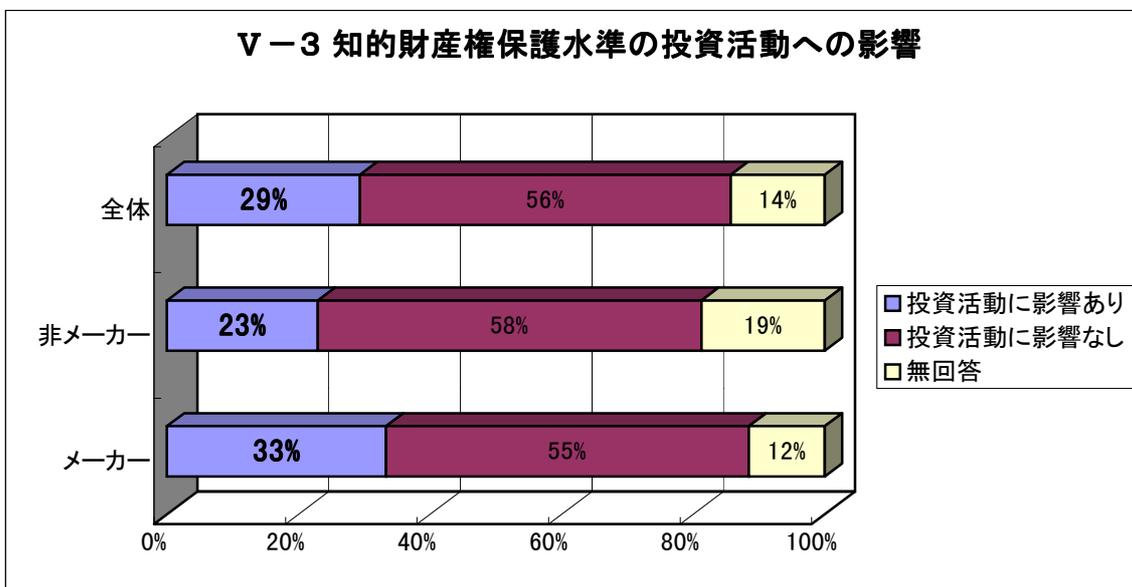
環境規制が差別的な待遇であると回答した企業は2社(2%)である。共にメーカーであり、内1社は現地企業との差別を指摘する。



	メーカー	非メーカー	計
差別的な待遇あり	1	0	1
差別的な待遇なし	70	36	105
無回答	7	12	18
計	78	48	126

Q: -3: 進出先国の知的財産権保護水準が投資活動を決定する上で影響を与えると考えるか？

進出先国の知的財産権保護水準が海外投資活動に影響を与えるとする企業は29%(37社)であり、全体の1/3程度が影響するとの回答であった。内訳としてはメーカーが約3割(33%)、非メーカーが約2割(23%)で、メーカーの関心の方が非メーカーに比べてやや高



い。

	メーカー	非メーカー	計
投資活動に影響あり	26	11	37
投資活動に影響なし	43	27	70
無回答	9	10	19
計	78	48	126

前問で知的財産保護水準が「投資活動に影響を与える」と回答した者のみ回答

Q: -3-1: 現在、知的財産権保護が不十分と感じる分野のうち、海外投資活動に最も深刻な影響を与える分野、問題の国・地域

メーカーの場合、問題の中心は盗用が容易なデザイン(意匠)や商標等の識別標識を利用した不正商品である。地域では、アジアがほとんどである。非メーカーの場合、全体のサンプルが少なく正確でないかもしれないが、バラツキなく全体的に保護が不十分である。地域は、アジアがほとんどである。国別ではメーカー、非メーカー共、中国・香港が第一である。

知的財産権保護が不十分として指摘が多かった分野と地域は以下の通りである。

1) 分野

<メーカー>

1.意匠(デザイン)	24社
2.商標・商号・サービスマーク	21社
3.特許権・集積回路配置権	10社
4.ノウハウ	9社
5.著作権	4社

<非メーカー>

1.特許権・集積回路配置権	6社
1.商標・商号・サービスマーク	6社
1.ノウハウ	6社
4.意匠(デザイン)	5社
5.著作権	4社

2) 国・地域

<メーカー>アジア(60社)

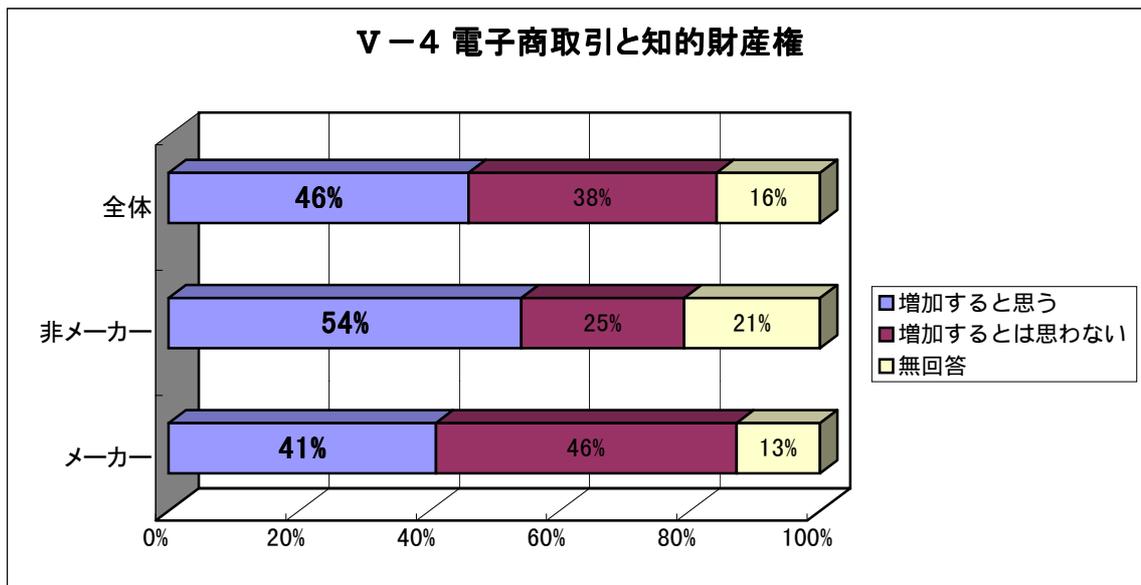
1.中国・香港	13社
2.インドネシア	5社
3.タイ	4社
アジア(国名指定なし)	26社

<非メーカー>アジア(25社)

1.中国・香港	12社
2.台湾	3社
2.ロシア	3社
4.インドネシア	1社

Q: -4: 企業活動上、今後は電子商取引の増加に伴う知的財産権関係問題は増加すると考えられるか?

増加すると回答した企業は46%(58社)である。メーカーは41%(32社)、非メーカーは55%(26社)で過半数である。電子商取引はサービス業にとって、ビジネスチャンスの飛躍的拡大可能性を有しているため、非メーカーの方が関心度が高いと思われる。



	メーカー	非メーカー	計
増加すると思う	32	26	58
増加するとは思わない	36	11	47
無回答	10	11	21
計	78	48	126

今後電子商取引の増加に伴い「知的財産権関係の問題が増加する」と回答した者のみ回答

Q: -4-1: 海外との電子商取引を行なう上での問題

知的財産権の保護の問題に比べ、「技術独占による事業活動阻害」を懸念している企業が多いのが特徴である。

< 海外での電子商取引を行う上での問題の内訳 >

違法なコピー商品の氾濫 29 社(メーカー17 社、非メーカー12 社)

技術独占による事業活動阻害 27 社(メーカー15 社、非メーカー12 社)

具体的には、「ビジネスモデル特許」(3 社)、「セキュリティ」(2 社)、「Liability」(1 社)が挙げられる。

最後に

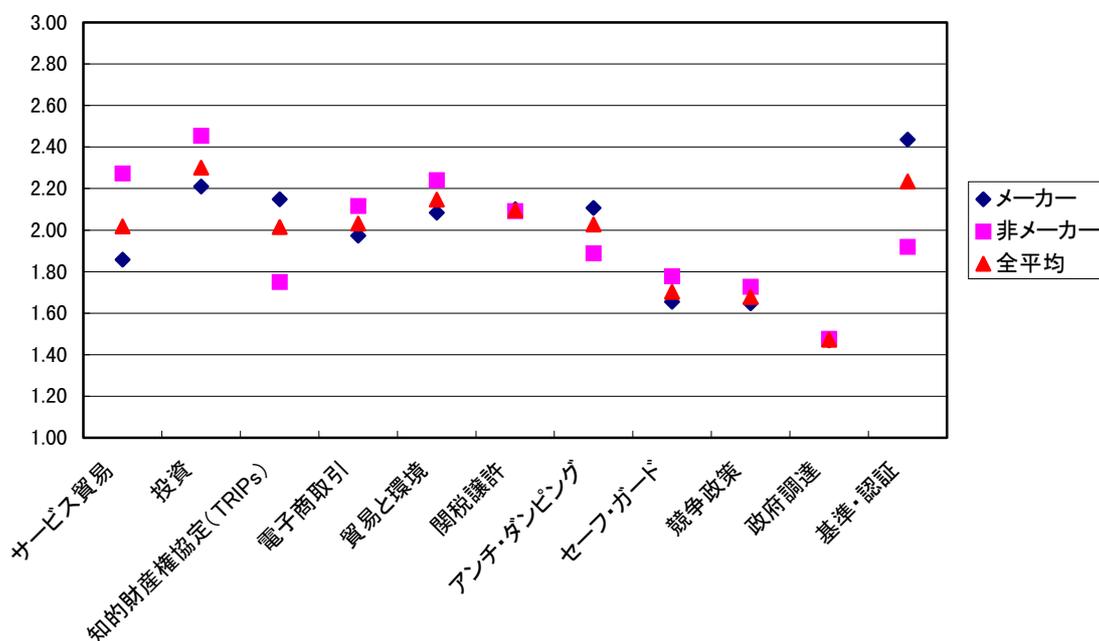
Q: -1: 特に重要と考える WTO ミレニアムラウンド交渉項目

1) 交渉重要度 (加重平均の観点)

メーカー、非メーカー両者の共通点としては、「投資」問題に対する関心の高さである。しかし、それ以外の特徴については、以下に述べるような違いもみられる。

まず、メーカーでは「基準・認証」を筆頭に「投資」、「TRIPs」、「AD」、「関税譲許」といった製造業に直接関係する分野が重要である。ところが、非メーカーの場合、「投資」、「関税譲許」の点では共通するが、メーカーとの違いとして、「サービス貿易」、「貿易と環境」、「電子商取引」といった新しい分野の問題に対する関心が高いことである。

図VI 交渉重要度



<メーカー>		<非メーカー>	
1. 基準・認証	2.44	投資	2.45
2. 投資	2.21	サービス貿易	2.27
3. 知的財産権協定 (TRIPs)	2.15	貿易と環境	2.24
4. アンチ・ダンピング	2.11	電子商取引	2.12
5. 関税譲許	2.10	関税譲許	2.09
6. 貿易と環境	2.08	基準・認証	1.92
7. 電子商取引	1.97	アンチ・ダンピング	1.89
8. サービス貿易	1.86	セーフ・ガード	1.78
9. セーフ・ガード	1.66	知的財産権協定 (TRIPs)	1.75
10. 競争政策	1.65	競争政策	1.73
11. 政府調達	1.47	政府調達	1.48

2) 交渉項目の理解・関心度 (回答率の観点)

加重平均の場合、重要視する企業と重要視しない企業とのバラツキがある場合、交渉重要度が高い値にはならない。例えば、AD (アンチ・ダンピング) のように、ダンピング対象項目もしくはなるおそれを抱える企業にとっては大いに關心ある項目であるが、当事者以外の企業にとっては、重要視すべき問題ではない。

そこで、ここでは交渉項目に対する企業側の理解・関心度がそれぞれの項目についてどの程度であるかを回答率の観点から分析を行った。つまり、交渉項目の中で関心や理解の高い項目と回答率の高さが正の相関関係があると仮定して、回答率の高い順に抽出を行った。その結果、メーカー、非メーカー両者共通として、ADが最多であった。理由としては、ADは、本邦企業による輸出の場面で遭遇する機会が従来から多い貿易制限措置であること、ま

た、WTO 設立後に各国の A D 提訴の活発化等で企業側の関心や理解度を高めたことなどが要因と思われる。そして、メーカーでは、AD と並び T R I P s が 6 割と高く、企業側に馴染みのある項目と言える。加重平均の重要度ではさほど上位にはこない両者であるが、先述のように、当該分野に関心が高い企業とそうでない企業との格差が大きいからであろう。その他、非メーカーでは、**電子商取引、貿易と環境**といった**新しいテーマに比較的高い回答率**の傾向がみられる。

<メーカー>		<非メーカー>	
1. 知的財産権協定(TRIPs)	60%	アンチ・ダンピング	56%
2. アンチ・ダンピング	60%	電子商取引	54%
3. 関税譲許	51%	貿易と環境	52%
4. 基準・認証	50%	基準・認証	52%
5. 投資	49%	知的財産権協定(TRIPs)	50%
6. 電子商取引	49%	サービス貿易	46%
7. 貿易と環境	46%	投資	46%
8. サービス貿易	45%	関税譲許	46%
9. 競争政策	44%	競争政策	46%
10. 政府調達	41%	政府調達	44%
11. セーフ・ガード	37%	セーフ・ガード	38%

以 上