

第1章

東アジアFTA構想の視点と日本・中国の役割

木村 福成

はじめに

世界の他地域に大きく遅れをとっていた東アジアのFTA網の形成も、いよいよ本格化してきた。東アジア各国は域内外諸国との間で次々とFTA締結交渉にはいり、そのいくつかはすでに署名・発効にいたっている。今後問われることになるのがFTAの内容である。東アジア経済においてはヨーロッパや北米とは異なる形の実態面での経済統合が進行しており、またその背景となっている各国の政策環境にも独自のものがある。これらの東アジア経済の特色を踏まえた政策面の経済統合を設計していくこと、また、それを踏まえて東アジア域外の国々との関係を再構築していくことが、今後の課題となってくる。

東アジアあるいはASEAN+3は、1990年代以来の国際的生産・流通ネットワークの形成を踏まえ、ごく自然にひとつの統合単位として認識されるようになってきた。域内国の政治的指導者や政策担当者たちは、当面の「戦術」に関してはさまざまな意見を有しているが、最終的には東アジア全体を包括する地域統合を実現すべきとの「戦略」は共有するようになってきている。これは、この地域のこれまでの複雑な歴史的経緯や多様な政治的・文化的背景を考えれば、決して当たり前のことではない。経済関係の深化が先行する形で、人々の時空間認識が変わっていったのである。

しかしながら、東アジアが経済統合を超えてより深い統合へと向かっていく道筋はいまだ定まっていない。日本では、東アジア諸国の政治体制や発展段階のばらつきが大きいことから、経済面の統合は積極的に進めるが

政治・軍事等に関する対話は慎重に進めるべき、すなわち当面は政経分離すべきとの考え方が有力である。しかし、東アジア諸国のなかには、「東アジア共同体」あるいは「東アジアサミット」といった枠組みにむしろ積極的に政治的な意味を込めていきたいという考え方も存在する。とりわけ中国の場合には、そもそもASEANとのFTA締結交渉を進める最大の動機が政治的なものであったことから当然のこととして、直接的な経済効果よりもむしろ近隣に友好国を作るといった政治的な目的の達成に重きを置くことになる。短期的にはとても解決できそうにない日中間の政治摩擦を踏まえると、東アジア経済統合に向けての日本の進むべき道は決してやさしくない。

日本としては、政治・軍事に関し手足が縛られてしまっているとすれば、経済外交を有効に活用するしかない。そしてそれはかなり有効な手段でありうる。日本以外の東アジア諸国が締結しつつあるFTAは、関税障壁撤廃を主たる内容とするものにとどまっており、世界に類をみない国際的生産・流通ネットワークを発展させてきた東アジア経済の特質を踏まえたものとは必ずしもなっていない。このことは、東アジアにおいて一定の地位を確保したいと考えている日本にとって、願ってもない好機を提供している。日本企業は国際的生産・流通ネットワークの構築に主導的役割を果たしてきたし、また日本政府も経済協力政策等を通じてそのための政策環境作りを行ってきた。中国や韓国には今のところそのような経験の蓄積がない。政策面での東アジア経済統合の基本構造を設計することは、現状では日本のみがなしえる役割なのである。その責務を貫徹することにより、東アジア経済の一層の繁栄をもたらすことができ、さらには、現状ではまだ卓越した国際競争力を有している日本企業の将来の地歩を確保することも可能となる。まさに今、われわれは、戦略的に行動することが求められている。

本章ではまず、第1節で東アジア経済統合の性格を現代の貿易理論の進展を踏まえながら分析し、東アジアにおける生産・流通ネットワークの重要性について論ずる。第2節では、東アジアの発展途上国が抱える通商政策課題について概観し、東アジア独自の経済統合の設計の必要性を主張す

る。ついで第3節では、本格的に動き始めたASEAN自由貿易地域(AFTA)、および2004年11月に締結されたASEAN・中国FTA(ACFTA)のモノの貿易に関する合意書の内容を概観し、その意義を評価する。それを踏まえ、第4節では日本の採用すべきFTA戦略を論じ、最後に第5節で日中FTA交渉に向けての展望を提示する。

第1節 東アジア経済統合の性格

東アジアでは「政策面の経済統合」は未成熟であるが「実体面での経済統合」は進んでいる、としばしばいわれる。これはとくにヨーロッパの経済統合との対比で主張されるのであるが、しかしそこでいう実体面での経済統合とはヨーロッパのそれとはかなり性格を異にするものであることをしっかりと認識しておく必要がある。

ヨーロッパ、とりわけ西欧先進国間における実体面での経済統合の性格については、近年の国境効果(border effect、国境によってモノ・生産要素などの移動が妨げられる効果のこと)の研究あるいは集積の理論に関する実証研究が明らかにしつつある。純理論的定義による経済統合とは、すべての財・生産要素・技術・規模の経済性を決定する要素などが摩擦なしに移動できるような均衡と同等(equivalent)の均衡が実現できる状況を指す⁽¹⁾。たとえば、生産要素は国境を越えて動けないにもかかわらず要素価格均等化をとまう均衡を達成する標準的ヘクシャー＝オリーン・モデルは、そのような均衡を生み出すモデルの一例である。こういった純粋な経済統合が実現された状態と西欧先進国の状況とはどのように乖離しているのだろうか⁽²⁾。西欧先進国間では、財・生産要素等あらゆるものが相当程度自由に動ける状態になっている。しかし、そのなかで最も動きにくいのが消費者である。その次に動きにくいのが差別化された製造業品(あるいはサービス)である。ここから、消費者に近いところに差別化財生産者の集積が生まれる。これらに加え、モデルによっては、差別化財生産の部分に規模の経済性が想定され、さらには賃金上昇や交通渋滞などの形であらわれてく

る混雑効果（congestion effect）が導入される。

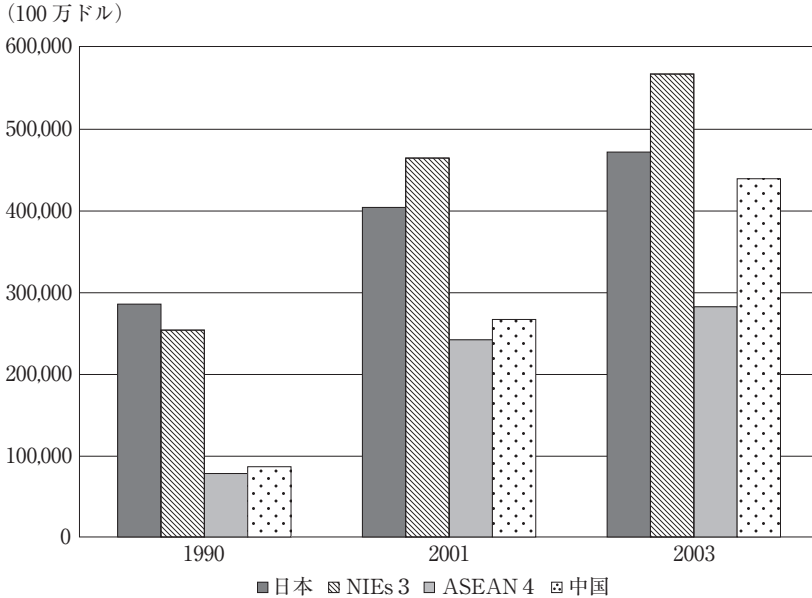
このようなヨーロッパの経済統合と現状の東アジアの経済統合とは大きく異なっている。確かに、東アジアで実態的な経済統合が進んでいるという主張を支持する事象は数多く観察される。東アジア域内貿易比率の急速な上昇、垂直的ではあるが産業内貿易の爆発的增加、企業活動の国際化と国境をまたがる生産・流通ネットワークの形成などは、経済統合が進んでいることの証左である⁽³⁾。しかし一方で、構成国の発展段階や所得水準は大きく異なり、財価格とりわけ非貿易財価格や賃金水準などの乖離は極めて大きい。その意味では、純粋な経済統合均衡とはまだまだほど遠い状況にある。東アジアで展開されている国際的生産・流通ネットワークは、構成国の発展段階・所得水準の違いをむしろ利用する形で展開されており、その意味で経済統合が深化しているといってもヨーロッパとは全く異なる経路をたどっている。

東アジア経済における国際的生産・流通ネットワークのメカニズム、なかなかずく企業レベルの意思決定を説明する枠組みとして、筆者は「二次元のフラグメンテーション・モデル」を提唱している⁽⁴⁾。詳しい説明は本章の補論に回すが、この理論枠組みにより、各企業がなぜ生産工程を分散立地させるのか（ディスタンスの次元でのフラグメンテーション）、企業内のみならず企業間にまたがる生産・流通ネットワークを形成するのか（ディスイнтеグレーションの次元でのフラグメンテーション）、それらを支える政策環境はいかなるものであるのかを、整合的に理解することができる。また、東アジアにおいて、企業レベルでの生産活動の分散立地と、産業・マクロレベルでの生産活動の集積形成とが、同時に進行していることも、この理論枠組みのなかで整理することができる。

東アジアではとくに機械産業を中心に生産工程分散立地と集積の形成が盛んになり、国際的生産・流通ネットワークが形成されていった。アメリカとメキシコの間、ドイツと中東欧諸国の間にも類似の国際分業が発達しつつあるが、東アジアほど大規模で多くの国にまたがったものは未だかつてなかったといえる。

東アジアにおける生産・流通ネットワークの現状を鳥瞰するために、東

図1 東アジア諸国の対世界輸出の推移

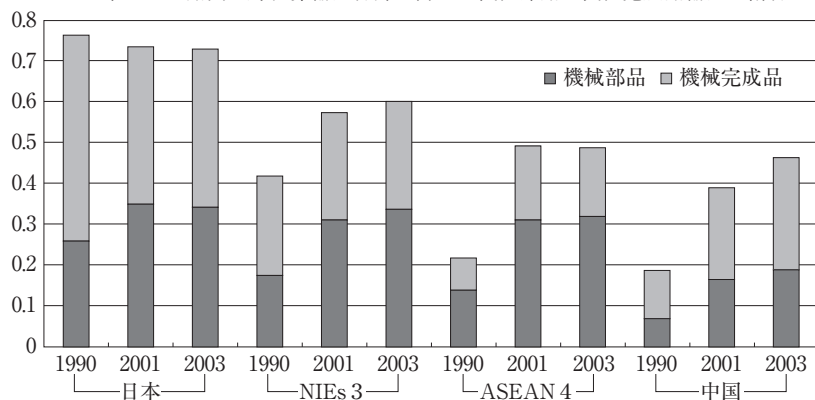


(出所) 安藤光代氏による集計。原データはUN COMTRADE。

アジア諸国の国際貿易パターンの推移をみておこう⁽⁵⁾。図1は、日本、NIEs3（韓国、香港、シンガポール）、ASEAN4（マレーシア、タイ、フィリピン、インドネシア）、中国の対世界輸出額を1990年、2001年、2003年について示したものである。東アジア全体の対世界輸出成長率は、年率で、1990－2001年が6.3%、2001－2003年が13.1%であった。中国の台頭はいうまでもないが、日本、NIEs、ASEAN4の伸びも顕著であることがわかる。

輸出の伸びの過半は、機械類（一般機械、電気機械、輸送機械、精密機械の合計）の輸出の爆発的拡大によって説明される。図2は、日本、NIEs3、ASEAN4、中国の対世界輸出に占める機械部品、機械完成品の割合を図示したものである⁽⁶⁾。日本の輸出は以前から機械類に大きく偏っているが、1990年代を通じてとくに機械部品の輸出の割合が高まっていったことがわかる。NIEs3、ASEAN4、中国も、機械輸出比率の増加は著しく、なかでも機械部品輸出の伸長が顕著である。フラグメンテーションは機械以外の

図2 東アジア諸国の対世界輸出合計に占める機械部品・機械完成品輸出の割合



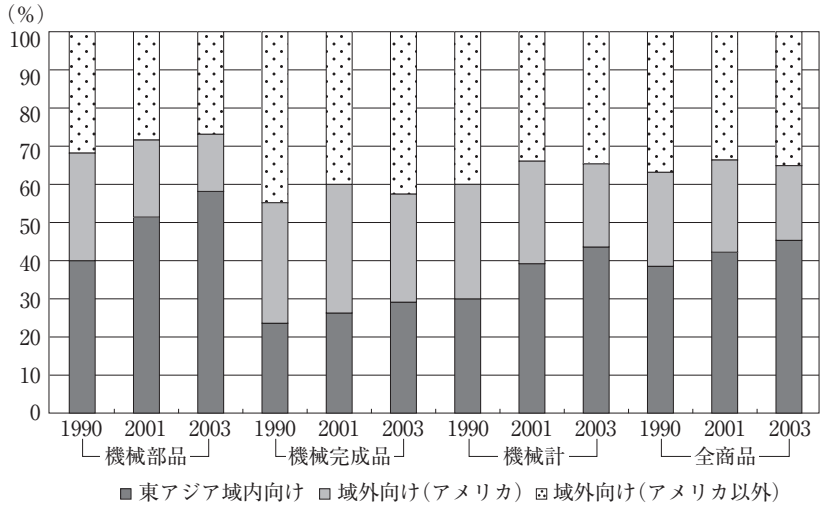
(出所) 安藤光代氏による集計。原データは UN COMTRADE。

産業部門，たとえば繊維・衣料などでも観察されるが，金額的には機械産業が圧倒的な存在となっていることがわかる。

機械部品，機械完成品，機械計および全商品について，東アジア諸国の輸出の仕向地別割合の変化をみたのが図3である。全般に，東アジア域内向け輸出の割合が増加しており，全商品計では2003年に44.7%に達している⁽⁷⁾。とくに域内向け輸出比率の高さが目立つのが機械部品である。東アジアを舞台として工程間分業が盛んに行われ，国際的生産ネットワークが形成されていることが，ここで確認できる。機械部品の東アジア域内向け比率は2003年には57.5%となった。なお，機械部品は完成品となるまでに何度も貿易されていることも考えられ，それが全体の域内貿易比率をある程度押し上げている可能性もある⁽⁸⁾。

ここでもうひとつ注目しておきたいのは，輸出市場としてのアメリカの重要性の相対的な後退である。アメリカ向け輸出の比率は，全商品計でみると，1990年の24.9%から2003年の20.2%へと減少している。これは絶対額での輸出の減少を意味するものではないが，東アジア諸国の輸出の伸長の大きな部分が東アジア域内向けとなっていることは明らかである。機械完成品のみを取り上げれば，比率は下がってはいるが2003年で28.7%と，アメリカのシェアはまだ大きい。しかし，ここで示した数字は，国際貿易と

図3 東アジア諸国の機械部品・機械完成品輸出の仕向地別割合



(出所) 安藤光代氏による集計。原データは UN COMTRADE。

いう形でデータに表れた部分のみを集計していることに注意したい。東アジア諸国の国内で完成品となり、その国内市場で消費されている分は、ここでは勘案されていない。この分を勘案すれば、東アジア諸国の機械産業の最終財市場のだいたい半分は東アジア市場自身となっており、アメリカを最終市場とする割合はせいぜい2割程度、と推測することができる。ここからも、東アジア経済の一体化が進んでいることがみて取れる⁽⁹⁾。

第2節 東アジアの工業化推進のための通商政策課題

東アジア経済が独自の発展を遂げた背景には、いくつかの要因が考えられる。まず、日本、韓国、台湾の機械産業企業の国際競争力が強かったことは、確かに国際的生産・流通ネットワーク形成の必要条件のひとつであっただろう。また、日本の下請制度や台湾の水平的サブコントラクティング、香港・広東間の委託加工といった企業間関係構築の伝統が東アジアに

存在したことも、生産ネットワークの形成を促進する一要因と考えられる。さらにそれらに加え、直接投資受入国の政策体系も欠くことのできない要因であったことを忘れてはならない。

ASEANと中国は1970年代以来、輸入代替型製造業と輸出志向型製造業の両方を同時に育成するといういわゆる複線型工業化戦略（dual track industrialization strategy）を採用してきた。日本、韓国などの先行国と異なるのは、どちらのタイプの製造業についても直接投資によって入ってくる外資系企業を積極的に利用した点にある。そして、1980年代半ばから1990年代前半にかけて、後者すなわち輸出志向型製造業に大きく傾斜していくことになる。ASEANにおける開発戦略の転換は、必ずしも当初から包括的に設計されたものではなかった。しかし、1980年代半ばの国内経済の不調、そして1990年代前半からは直接投資を強烈に引きつける中国の台頭に対応する形で、外資積極誘致策が対症療法的に積み重ねられた結果、新たな開発戦略がなし崩し的に実現していった。

輸入代替型製造業と輸出志向型製造業の双方を同時に育成するためには、互いに相矛盾する政策体系を両立させなければならない。輸入代替型製造業は、地場系企業を育てるにせよ外資系企業を誘致するにせよ、狭隘な国内市場、劣悪な生産環境を克服するだけのインセンティブを与えることが必要となる。多くの場合、それは、関税その他の貿易障壁を立てて国内市場を海外市場から分断し、国内価格をつり上げて超過利潤を享受させることによって実現される。必要な障壁の高さは、地場系企業を直接育成するよりも外資系企業を誘致する方が低くて済むが、その代わり現地への技術移転等は遅れることになる。目論見どおり国内生産が開始された場合にも、最低効率規模以下の生産量しか確保されないことが多く、また、国内市場の規模が小さければ小さいほど高い貿易障壁が必要となり、市場の歪みも大きくなる傾向がある。さらに、部品調達をすべて輸入に頼るのではなく現地調達に切り替えようとするならば、その部分にも保護が必要となり、それが下流部門の歪みをさらに大きくする。こういったことから、輸入代替型製造業の育成には、複雑な保護と規制の組み合わせが必要となってくる。

一方、輸出志向型製造業の場合には、全く異なる政策体系が要求される。衣料産業のように地場系企業を育成するにせよ、電気・電子産業のように外資系企業を誘致するにせよ、輸出をするためには国際競争力のある製品を作り出し、しかも外国市場へのアクセスを確保しなくてはならない。そのためには、当たり前なことだが、立地の優位性の各要素を総合的にみて世界でもっとも優れた生産環境、あるいは危険分散を考えるとすれば世界で第2の生産環境を実現しなければならない。上流部門の貿易保護の負担を負わせることなどをやっていたのでは、このような環境はとうてい実現できない。

この相矛盾する政策要請を何とか両立させるために導入されたのが、たとえば輸出品製造のための輸入原材料免税措置 (duty drawback system) である。実際の運用において細かいトラブルの多い政策ではあるが、一部の産業に対する保護の悪影響が輸出志向型産業に及ぶことを部分的に回避するという意味で、一定の役割を果たしてきた。1980年代後半以来の直接投資円滑化措置、1990年代後半の半導体関連部品の関税撤廃などと相まって、輸出志向型製造業のための環境整備にある程度役立ってきたといえる。ちなみに、ASEANの関税負担率（関税収入総額を全輸入額で除したもの）を計算してみると、各国とも1990年代に顕著に低下しており、フィリピンを除くASEAN主要国および中国では4%以下の水準に達している⁽¹⁰⁾。これは、外資系企業を核とする輸出志向型経済活動、それを通じた国際的生産・流通ネットワークへの接続が各国経済の重要な部分を占めるようになってきたことを意味する。

現在のASEANおよび中国の開発戦略上の課題は何であろうか。とくに外の世界とつながっている製造業の部分に関していえば、2つの大きな課題が挙げられよう。第1は、輸入代替型製造業の再編成である。貿易保護による輸入代替型製造業育成は、自動車、家電、さらに国によっては鉄鋼、石油化学、製薬などの分野で行われてきた。しかし、タイの自動車産業などのごくわずかな例外を除き、長年の貿易保護の継続にもかかわらず、国際競争力の獲得は達成されていない。このような産業は、さらなる直接投資を受け入れる可能性がほとんどないだけでなく、輸出志向型で外とつな

がっている産業の足を引っ張る形となってきた。政治的に対応の難しい産業となってしまうこれらの産業であるが、何らかの時点で国境を越えた再編成が必要であることは、各国の指導者もよく理解している。

第2の課題は、国際的生産・流通ネットワークのさらなる活性化と集積の形成である。各国指導者が必ずしも明示的、主体的に意識していないことであるが、国際的生産・流通ネットワークと自らをいかに接続するか、いかにして集積を形成して産業構造を安定化させるかは、東アジアの発展途上国にとってきわめて重要な政策課題である。本章補論で解説してある二次元のフラグメンテーション理論に引きつけて整理すれば、2種類の生産費用削減をいかに実現するか、2種類のサービスリンク・コスト（輸送費、電気通信費、さらにはもっと抽象的な意味でのコーディネーション・コストなど）をいかに低下させるかが課題となる。

2x2のマトリックスのそれぞれにどのような政策が関連しているのかを表1に示した。従来、産業単位の比較優位に基づく工業化が議論の中心であった時代には、右上の立地の優位性の向上、とくに低賃金労働の供給と天然資源へのアクセスのみが強調される傾向があった。もっと精緻な工程間分業の段階になると、それ以前には途上国には到底立地し得なかった工程も移転されてくる。それを可能にするためには、同じ立地の優位性であっても、技術許容能力やインフラサービス供給等の重要性が増してくる。あわせて、輸送・電気通信インフラ等の地理的な距離を克服するためのサービスリンクの充実が決定的に重要となってくる。さらに、東アジアのように企業間取引をも含む精緻な生産・流通ネットワークを発展させていくためには、他企業との企業間アウトソーシングを可能とするような経済環境が求められていくことになる。

東アジアにおけるFTAの内容も、これら2つの政策課題に貢献する形でデザインする必要がある。第1の輸入代替型製造業の再編成については、FTAにおける関税撤廃によってかなりの程度実現できる。これは世界のどの地域におけるFTAの場合にも共通の課題であり、何をしなければならぬかは明確である。問題は、第2の国際的生産・流通ネットワークの活性化の部分である。東アジアは国際的生産・流通ネットワークの形成に

表1 二次元のフラグメンテーションと政策課題

	生産ブロックを結ぶ サービスリンク・コスト	生産ブロック内の 生産コスト
第1種 フラグメンテーション [地理的距離の次元]	<p>地理的距離から生ずるコストの軽減</p> <p>(関連政策：輸送・電気通信インフラの整備，流通の効率化，貿易円滑化，コーディネーション・コストの節減など)</p>	<p>土地の優位性から生ずるコスト節減のさらなる実現</p> <p>(関連政策：賃金水準・資源へのアクセスなどの強みを生かす生産環境整備，電力その他エネルギー，工業団地等インフラサービス投入コストの軽減，技術許容能力の向上など)</p>
第2種 フラグメンテーション [企業のコントロール力の次元]	<p>企業のコントロールが失われることから生ずるコストの軽減</p> <p>(関連政策：潜在的取引相手に関する情報収集コスト・モニタリングコストの節減，契約の公正性・安定性の確保，紛争解決メカニズムの整備，その他一般的な法制・経済制度の整備など)</p>	<p>「反」内部化から生ずるコスト節減のさらなる実現</p> <p>(関連政策：外資系・地場系企業を含む多様な潜在的取引相手の誘致・育成，サポーターディングインダストリーの強化，多様な契約形態の許容，情報の不完全性の克服など)</p>

(出所) 筆者作成。

において最先端を行っているわけで、FTA形成に当たっても東アジア固有の工夫が必要となってくる。

第3節 AFTAとACFTAの評価

東アジアでは、日本を含むFTAよりも先行して、すでにAFTAとACFTA（モノの貿易に関する部分）が締結され、実施に移されている。これらの協定がどれだけの実効性を有しているのか、これから展開される東アジア経済の統合にどこまで影響力をもちうるのかを検討しておくことは、今後の日本のFTAあるいは経済連携協定（EPA）戦略を考えるうえで不可欠の作業である。ここでは、3つの角度からの検討が求められる。

第1に、関税の削減・撤廃という観点からみて、両協定がどの程度の実効性を有しているのかを評価する必要がある。AFTAとACFTAは、発展途上国同士のFTAということで、通常のGATT第24条に基づく政策規律が課されず、事実上、授權条項（enabling clause、発展途上国に対して一時的にGATT上の義務の不履行を認める条項）の下での協定となっている。GATT／WTOの規律が先進国のFTA並みにつけられていないとすれば、実質的にどこまで実効性をもつ貿易自由化が進展しているかを確認する必要がある。

AFTAの特恵関税である共通効果特恵関税（Common Effective Preferential Tariff: CEPT）の枠組みにおいては、1993年から段階的関税引き下げを開始しているが、実際に特恵関税が利用されるようになったのはごく最近である。CEPTでは、ASEAN原加盟国については2008年1月1日までに一部の品目を除いて関税をゼロにするとしている。つまり、特恵関税が始まってから関税ゼロとなるまでに15年を要する協定となっている。このことは、GATTによって課される「10年以内」という政策規律については授權条項を盾に遵守していないことを示している。しかし一方で、CEPTが取り扱っている品目数は、原加盟国については97～100%となっており、「実質上のすべての貿易」の自由化を行わなくてはならないとするGATTの基準を楽々とクリアしている。また、当初は原産地証明書（フォームD）の取得に手間がかかるなどの問題によってCEPTの利用は低水準に止まっていたが、2003年頃からはCEPTの利用も急速に拡大している。2004年、タイの輸出についてはASEAN域内輸出のうち27.5%がCEPTを利用したものとなり、マレーシアの輸出についての同比率も15.5%となっている⁽¹¹⁾。AFTAは、関税に関するかぎり、完全に無税となるのには時間がかかるものとなっているが、品目の包括性という意味では自由化度の高いFTAであると評価できる。輸入代替型製造業の再編への影響という点では、自動車や家電を中心に、すでに大きな成果を上げつつあると考えられる。

一方、ACFTAの関税に関する部分、すなわち中国とASEAN10カ国との「包括的経済協力枠組み協定のモノの貿易に関する合意書」では、中国と

ASEAN先発6カ国については2010年1月1日まで（貿易分類HS〔ハーモナイズド・システム〕の6桁ベースで最大150品目までは2012年1月1日まで）、ASEAN後発4カ国については2015年1月1日まで（最大250品目までは2018年1月1日まで）に、関税を段階的に撤廃しゼロとするスケジュールが示され、2005年7月から漸次関税撤廃が開始されている。ただし、その対象となるのはノーマル・トラック（通常品目）のみであり、それ以外はセンシティブ・トラック（自由化に時間を要する品目）に含めることができる。問題は関税撤廃を先送りできるセンシティブ・トラックの範囲である。中国とASEAN先発6カ国については、最大400品目、2001年の貿易統計換算で輸入総額の最大10%まで、その他4カ国についてはさらに多くの部門を、センシティブ・リストに含めてよいと定めている。しかも、センシティブ・リストの品目のうち4割あるいは100品目までは、特別センシティブ・リストに入れてよいとしている。そして、センシティブ・リストの品目については2012年までに20%、2018年までに0-5%への関税引き下げ、特別センシティブ・リストの品目に関しては2015年までに50%までの引き下げが必要と規定されている⁽¹²⁾。

GATT／WTOの規律に照らしてみると、ノーマル・トラックの品目について関税ゼロとなるタイミングはAFTAよりも遅いが、しかし「10年以内」という要件は満たすことになる。また、自由化が先送りされる最大400品目または輸入総額の10%という水準も、AFTAよりもかなり低い自由化度であると評価されるが、90%程度を一応の目途とする「実質上のすべての貿易」という基準はほぼ満たす。ACFTAは、とりあえず、GATT／WTO規律を意識したものとはなっていると評価できる。ただし、センシティブ・リスト、特別センシティブ・リストにあげられた品目数とその内容をみると、化学製品、鉄鋼製品、自動車、自動車部品、自動二輪などの製造業を中心にかなり広範な自由化例外が認められることがわかる。したがって、少なくとも今後数年に関しては、大きな影響を生むFTAとしては働かないものと予想される。

第2に確認を要するのは、関税削減・撤廃以外の構成要素がどのようになっているかである。ASEANでは、AFTAと並行して、1998年にASEAN

投資地域（AIA）枠組み協定が結ばれた。そこでは、ASEAN域内投資については2010年まで、域外からの投資については2020年までに、一部の分野を除いて投資を自由化し、内国民待遇も与えることが定められた。その後、前倒しで実施していくことが数次にわたって合意されている。しかし、実際には、各国の国内法ですでに定められている自由化水準を上回る約束をしている部分は大きくなく、実効性には限界があると考えられている。その他の分野についてもASEANの経済統合に向けての活動は充分に行き届いているとはいえず、結局はAFTAによるモノの貿易の自由化にスコープが限定されているものと評価しうる。中国・ASEANも、今後サービス貿易等について交渉するとしているが、どの程度実効性のある協定となるのかについては疑問が残る。中国の対ASEAN経済協力については、CLMV諸国（カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナム）を中心に注目すべきものがあるが、全体としてはそれほど大きなものではない。関税削減・撤廃以外の経済統合の要素はほとんど手当てされていないというのが、AFTA、ACFTAに関する状況といえるだろう。

第3に、AFTA、ACFTAが今後の東アジア経済統合の設計にどの程度の影響力をもちうるかを検証しておく必要がある。AFTAは、ASEAN独特の哲学を反映して、FTA、関税撤廃といっても、全体の大筋の枠組みを決め、それに沿う形で緩いピア・プレッシャー（「仲間からの圧力」のこと）のなかで政策目標を実現していく方式を採ってきた。まず、関税品目を関税引き下げ適用品目（IL）、一時的除外品目（TEL）、一般的除外品目（GE）、センシティブ品目（SL）に分けることとし、それぞれの分類に含まれるべき品目の割合を決め、それぞれの分類についての関税撤廃スケジュール、CEPTの導入の大枠を決める。そのうえで、それぞれの分類に含まれる品目の選択は各国に任せ、CEPTの適用は互惠原則に従うものとする。各国の事情による実施の多少の遅れは黙認しつつ、しかし統合への意志を確認して実施を促していく。このような一見強制力の弱い統合枠組みはとうてい実効性を発揮し得ないであろうというのが、ほんの数年前までの大方の見方であった。しかし、CEPTの利用が活発化しつつある現在、そのような批判はもはや妥当ではない。中国の脅威に対抗せねばならないという強

いインセンティブが働いたとはいえ、何しろAFTAの枠組みは成功した。

ACFTAも、関税撤廃の仕組みとしてはAFTAに極めて類似した方式を採用することとなった。先にも述べた通り、関税品目は、ノーマル・トラック、センシティブ品目、高度センシティブ品目に分類され、それぞれの分類の自由化スケジュールが提示され、各国はそれぞれの分類に属する品目を独自に決定する。実施が多少遅れても、それほど目くじらを立てず、やんわりとピア・プレッシャーをかけながら実施を促す。このような政治経済学的費用の少ない方式が採用されたのである。

また、原産地規則についても、AFTAは加盟国のいずれかの原産である原材料、部品等が40%以上であればASEAN原産品とみなすという簡明なルールを適用している。累積付加価値40%以上という基準は、世界的にみても決して高いものではない。また、輸出国の政府機関が原産地証明（フォームD）を発行する方式も、おそらくは発展途上国同士の貿易に適したものと考えられる。ACFTAも、原則として同様の方式を採っている。

このように、関税撤廃方式および原産地規則に関しては、AFTAとACFTAによって東アジア経済統合の選択肢のひとつが提示されていることを、日本としてもよく認識しておくべきである。

第4節 日本の役割

ここに来てAFTAは、少なくとも関税削減・撤廃に関しては、例外の少ないFTAとして機能し始めている。ACFTAは、当面の関税削減・撤廃の効果はそれほど大きくはないものと予想されるが、関税撤廃方式や原産地規則については大筋AFTA方式を踏襲しており、それが東アジア標準となっていく可能性が強くなった。現在交渉中の韓国・ASEANも基本的には同様の方式を踏襲していると伝えられる。

一方、日本は、東アジアにおける先進大国として、東アジアの経済統合に主導的役割を果たしていきたいとの希望をもち続けてきた。そして、日本・シンガポール新時代経済連携協定（JSEPA、2002年1月署名、同年11月

発効)、日本・メキシコ経済連携協定(日墨EPA、2004年9月署名、2005年4月発効)、日本・マレーシア経済連携協定(2005年12月署名、2006年7月発効)、日本・フィリピン経済連携協定(2006年9月署名)と実績を積み重ね、またタイ、インドネシアともすでに大筋合意に達している。それらの協定には、関税撤廃のみならず、東アジア経済の特質を踏まえた貿易・投資円滑化や制度作りの枠組み、産業協力などの要素がふんだんに盛り込まれている。

しかし、日本は、東アジア全体の経済統合について、明解な全体構想を提示することに必ずしも成功していない。まずは個別に踏み込んだ交渉が可能な二国間交渉から始めて高いレベルの統合を目指そうとの方針そのものは必ずしも間違っていない。しかし現実には、相手国別の交渉上の事情によって協定の内容がばらついてきて、全体の方針がみえにくくなっている。ご都合主義の積み上げではなく、大方針をもって行動していると東アジアの人々からみてもらうためには、いくつかの軌道修正が必要である。

第1に、日本が締結しているFTAの自由化度が低いと思われることの痛手は大きく、何としても避けなければならない。農業等のセンシティブ・セクターを保護することそのもののコストは、日本経済全体に大きな影響を及ぼすほどのものではない。しかし、日本が自由化例外品目を大幅に設定することとなると、交渉上の規律は当然のこととして弱くなってしまう。FTA交渉においては、通常の通商交渉と同様に、交渉担当者は自らの国内の調整費用を最小に食い止めつつ、相手国から最大の譲歩を得ようとする。途上国側が自らのセンシティブ・セクターである輸入代替型製造業に対する日本の矛先をかわそうとするならば、日本の弱点である農業を突いてくるのは当然である。交渉で弱みを握られてしまったら、輸入代替産業再編成のための関税撤廃など肝心なところが進まなくなってしまう。

また、日本の場合、貿易障壁を残す部分と完全撤廃する部分とを明確にせず、交渉相手国に対する特惠的輸入数量制限を設けて交渉を妥結しようとする傾向がある。メキシコとの経済連携協定では、交渉で問題となった豚肉、オレンジジュース、牛肉、鶏肉、オレンジ生果について、メキシコ

からの特惠輸入枠を拡大するという形の部分的自由化を約束するにとどまり、メキシコからの日本の輸入の86-87%しか完全な自由貿易とならない。フィリピンやマレーシアとの経済連携協定では、90%以上の自由化は達成できそうであるが、砂糖類、鶏肉、パインアップルなどについてやはり特惠的数量制限が設けられる見込みである。特惠的数量制限は第三国に対し特惠関税以上に差別的であり、貿易自由化を促進したものと国際的に認められない。これでは、少なくともモノの貿易の自由化については“dirty FTA（自由化度の低いFTA）”であると非難されても仕方ない。

FTAは、すべてのセクターを完全に自由貿易とすることを求めるわけではない。コメなどごく少数のセンシティブ・セクターを設定することは許されている。要は、二国間交渉の機会主義的交渉に任せるのではなく、自ら自由化する分野と例外扱いする分野との仕分けを明示し、高い自由化度を達成するように戦略を組み直すべきである。少なくとも貿易量の95%以上、できれば97%、98%について完全に自由貿易とすることができるよう、貿易保護にメリハリをつけるべきである。WTOのドーハ・ラウンド交渉が遅れている今日、農業交渉の妥結を待たず、自ら行動を起こす必要がある。

第2に、東アジア経済の特質をさらに伸ばしていくためには、関税撤廃にとどまらず、東アジアのビジネス環境をさらに改善し、国際的生産・流通ネットワークをさらに活性化するためのさまざまな諸策をFTAに盛り込んでいかねばならない。投資ルール、知財保護法制整備などの制度作り、実践的な貿易・投資円滑化措置、国対国のみならず民間企業と国の間の紛争解決メカニズムの確立など、日本がアイデアを出さなくては実現しえない政策改革が数多く存在する。これらの要素は、これまでの日本のFTA交渉のなかにも含まれているのであるが、交渉相手国ごとに少しずつ異なる妥協点を探っているため、いったい何が最終的に望まれるパッケージなのか、どのような協定が東アジア経済統合のベスト・プラクティスとなるのかがはっきりしなくなっている。当初の目論見では、韓国およびASEAN先進国との間で上記のような要素をふんだんに盛り込んだハイレベルのFTAを結び、来るべき中国とのFTA交渉のために高いハードルを

準備するというものであったはずである。しかし、韓国との交渉は止まってしまっているし、ASEANとのFTAもそのまま真似るべきものとなっているかどうかは疑問である。

これはある程度はプレゼンテーションの問題とも考えられる。相手国別に交渉パッケージは少しずつ異なってきたとしても、日本として本来目指すべきと考えているのはどのような要素を含むFTAなのかを別途明確にアナウンスするならば、まだまだ日本が統合デザインにおいて主導権を握ることができる可能性もある。すぐにすべてを実現するのは難しいとしても、日本が考えているビジネス環境整備とは何なのか、そこで究極的に望まれる政策パッケージは何であるのかを、明確に提示しておくことも必要であろう。一層の理論武装が求められる。

第3に、二国間FTAをいかに多国間FTAへと発展させていくか、また、どのように政経のバランスをとりながらより深い統合へと向かっていくのか、といった点についても、日本は方針を明確にしなくてはならない。

日本は、是非とも東アジアの多国間経済統合に関与していかなければならない。二国間FTAをただ積み上げていけばよいのか、それとも多国間FTAも並行して追求しなければならないのか、という議論が霞ヶ関にあると伝えられるが、後者を採らなければならないことは明らかである。現在の論点は、第三国経由の原産地規則の問題というやや矮小な問題に限定されてしまっている。それももちろん大切だが、もっと重要なのは、東アジア諸国が地域全体の統合を望んでいることである。そしてまた、これは経済の実態にも合っている。ASEAN全体、さらには東アジア全体の統合をデザインしていくことは、日本がやろうと思えばできることであるし、またやらなければならないことである。

昨年から開始されている対ASEAN・FTA交渉が当面の試金石となる。ここでは、いくつかの判断のポイントを示すことができる。まず、関税削減・撤廃と原産地規則についての全般的方針を明らかにする必要がある。最も政治経済的コストの小さい方法は、ACFTAに倣い、基本的にAFTA方式に近い枠組みを用いてモノの貿易の自由化を進めるというものである。しかし、これで満足せず、ACFTAよりもさらに実効性があり自由化の速

度も速い協定を作りたいということであれば、まずは日本自身がセンシティブ・セクターの改革を進める意志を示す必要がある。よもや、農業等の国内産業保護のためAFTAやACFTAのレベルの自由化さえできないなどということは、絶対にあってはならない。次に、関税削減・撤廃以外の部分については、最終的に目指すべき政策改革目標のリストを提示し、それに向けて各国が漸次改革を進めることができるようなプログラムを組むことが求められる。さらに、東アジア諸国に供与する経済協力等のインセンティブを多国間と二国間のそれぞれにうまく分配しておく必要がある。

これらの経済的課題を着実にこなしていくことが、東アジアにおける日本の政治的地歩を強化することにもつながっていく。居心地のよい東アジアを作るためには、目先の部門ごとの交渉事に目を奪われるのではなく、ミクロ的な政治圧力に妥協するのではなく、戦略的に行動していくことが求められる。

第5節 結語——日中FTAへの道

日中がFTAを結ぶことには幾多の障害が存在する。靖国参拝問題に限らず、政治上の対立点は数多い。政治体制の違いも大きい。アメリカの反応も心配である。いざ交渉に入れば、お互いに多くのセンシティブ・セクターの問題に触れざるを得ない。しかし一方で、両国の経済関係の深まりは著しく、また、互いに東アジアの雄として地域の安定と発展に責任を負っている。日中FTAが何らかの形で出来上がらなければ、東アジア全体の経済統合は完成しない。これらのことも、両国は十分に理解している。お互いにタイミングを探り合い、また有利に交渉を始められるよう環境整備に精を出しているというのが現状であろう。

日中FTAに対する日本企業の期待は高い。東南アジアの場合と異なり、中国においては、日系企業は圧倒的に大きな影響力をもつアクターとは必ずしもなっていない。また、歴史的経緯と国民性から、中国は一般に国内問題に対し外からの圧力を受けることを極度に嫌う。FTA交渉は、こうい

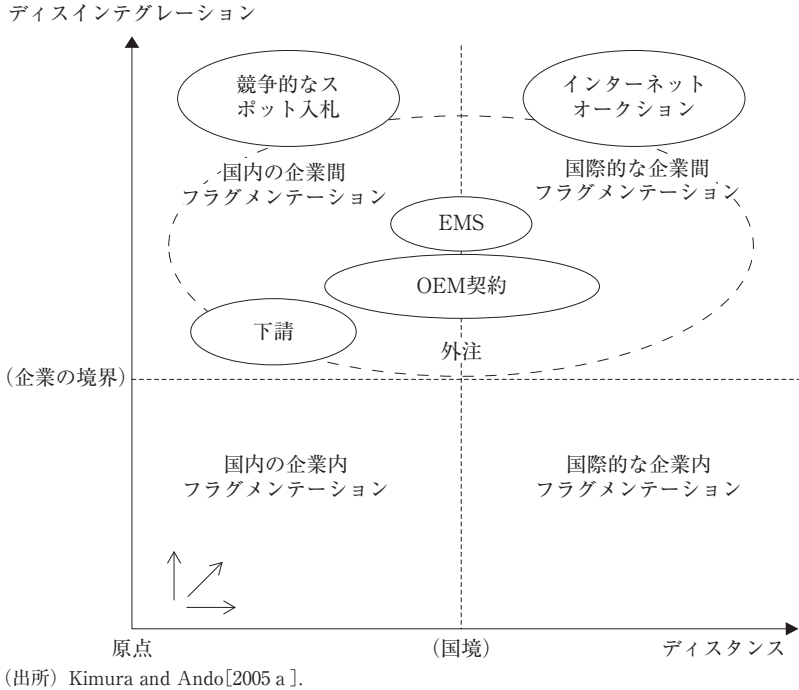
った壁を打ち破って中国の国内政策に何らかの働きかけを行い、ビジネス環境を改善できるかもしれない希有な機会である。あからさまな二国間ベースの政治圧力は中国人が最も嫌うところであるが、韓国や東南アジア諸国を巻き込みながらうまく論理を組み立てれば、全く勝算がないわけではない。

中国とのFTA交渉が始まる日もそう遠くない。その時に、中国側が、「ついに日本も我が軍門に下った」と感じるか、あるいは「日本の先導する統合規律に合わせるには相当の努力が求められる」と考えるか。これは、その後の日本の東アジアにおける地位を考えるうえで大きな分かれ目となる。国の勢いが異なり、また政治・軍事に関しては手足を縛られてしまっている日本が頼れる政策手段は、経済外交くらいしかない。FTAそのものはたかがFTAであるのだが、それも日本にとっては重要な政策のひとつなのである。内容面で東アジア経済統合を先導することが求められている。

補論 二次元のフラグメンテーション理論と経済活動の分散・集積

もともとのフラグメンテーション（分散立地）というアイデアは、1カ所で行われていた生産活動を複数の生産ブロック（production block）に分解し、それぞれの活動に適した立地条件のところに分散立地させることを意味していた。これに、企業の境界（boundary of firm）方向のフラグメンテーションを追加したのが二次元のフラグメンテーションである（図4参照）。地理的な距離を表す横軸方向のフラグメンテーション、企業支配、あるいは企業活動のディスインテグレーション（非統合）を表現する縦軸方向のフラグメンテーションとも、(1) フラグメントされた生産ブロックにおける生産費用の節約と(2) フラグメントされた生産ブロック間を結ぶサービスリンク・コストの発生、という相反する2種類の費用を同時に勘案し、総コストの節約になる時にのみ企業によって選択される。東アジアの場合、国ごとの立地の優位性の違いから来る生産費用節約、他企業へのアウトソ

図4 二次元のフラグメンテーション



ーシングによる生産コスト節約の機会が豊富に存在する。そして、その利点を打ち消さない程度にまでサービスリンク・コストが低下している。これが、東アジアにおける爆発的な工程間分業の発達の背景にある経済・政策環境である。

東アジアの場合、さらに、分散立地と集積形成の同時進行がみられる。分散立地と集中立地はある場合には逆の方向を向いたベクトルであるが、一定の条件下では相互に関連し合って進行する。東アジアにおける集積形成の経済論理は、フラグメンテーションと密接に関連している。第1のリンクは、サービスリンクそのものに存在する規模の経済性である。多くのサービスリンクの要素は、大きな固定費用を有しており、変動費用分はごく小さい。とくに途上国の場合、インフラ整備状況や政策環境等々が全土に渡って一様に整備されていくわけではなく、むしろ特定の地方、都市、

工業団地の単位でサービスリンク・コストが下がっていく。そこには、細分化された生産ブロックが多数集積していくことになる。

第2のリンクは、企業間フラグメンテーションと距離の関係から生ずる。企業の境界を越えたフラグメンテーションを行う場合、取引相手をいかにモニターするかが問題となる。品質の安定性や納期が厳しい部品・中間財であればあるほど、取引相手には地理的に近くに立地してもらう必要が生じてくる。図4でいえば、北西の部分に、フラグメンテーションと集積が同時に起こる可能性が生じてくることになる。

〔注〕

- (1) 経済統合の純粋な定義については標準的な国際貿易論の教科書、たとえば Helpman and Krugman [1985] や木村 [2000: 125] における「統合された世界経済均衡 (integrated world economy equilibrium)」概念を参照のこと。
- (2) 集積の理論およびヨーロッパの経済統合に関しては Fujita et al. [1999], Baldwin et al. [2003] を参照してほしい。
- (3) アジアにおける国際的生産・流通ネットワークの形成については Ando and Kimura [2005], Kimura and Ando [2005b] を参照されたい。
- (4) 詳しくは Kimura and Ando [2005a]。また、フラグメンテーション理論一般については Jones and Kierzkowski [1990], Deardorff [2001], Arndt and Kierzkowski [2001], Cheng and Kierzkowski [2001] を参照のこと。
- (5) 以下では、日本、NIEs3, ASEAN4, 中国の合計を「東アジア」とみなしている。なお、NIEsには本来、台湾を加えるべきであるが、用いた国連データからは台湾のデータが入手できないので、ここには含めていない。
- (6) 国際貿易商品分類 (HS) 6桁レベルでの「機械部品」「機械完成品」の定義については Ando and Kimura [2005] 参照。
- (7) 今回のデータには残念ながら台湾が含まれていないが、それを加えると、同比率は50%を超える。
- (8) このような現象を拡大効果 (magnification effect) と呼ぶこともある。Yi [2003] 参照。
- (9) ここでいう東アジア市場のなかで特に急速な成長が見込まれるのが中国市場である。市場としての中国の求心力は、今後しばらくの間は、間違いなく高まっていくことであろう。最近の中国事情については丸屋ほか [2005] 参照。
- (10) 木村 [2002] 参照。
- (11) 助川 [2005] による。
- (12) 3つのAnnexを含む協定全文はASEAN事務局のホームページに掲載されている (<http://www.aseansec.org/16646.htm>)。

〔参考文献〕

〈日本語文献〉

木村福成 [2000] 『国際経済学入門』 日本評論社。

—— [2002] 「グローバル化下の発展途上国の開発戦略——新たな開発モデルを提示する東南アジア——」 (高阪章・大野幸一編『新たな開発戦略を求めて』 日本貿易振興会アジア経済研究所)。

助川成也 [2005] 「ASEANの対外経済戦略とそのインパクト」 (馬田啓一・大木博已編『新興国 (BRICs・ASEAN) のFTAと日本企業』 ジェトロ [日本貿易振興機構])。

丸屋豊二郎・丸川知雄・大原盛樹 [2005] 『メイド・イン・シャanghai——躍進中国の生産と消費——』 岩波書店。

〈外国語文献〉

Ando, Mitsuyo and Fukunari Kimura [2005] “The Formation of International Production and Distribution Networks in East Asia,” in Takatoshi Ito and Andrew K. Rose eds., *International Trade in East Asia*, NBER-East Asia Seminar on Economics, Volume 14, Chicago: The University of Chicago Press.

Arndt, S. W. and H. Kierzkowski [2001] *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, Oxford: Oxford University Press.

Baldwin, Richard, Rikard Forslid, Philippe Martin, Gianmarco Ottaviano, and Frederic Robert-Nicoud [2003] *Economic Geography and Public Policy*, Princeton: Princeton University Press.

Cheng, L. K., and H. Kierzkowski [2001] *Global Production and Trade in East Asia*, Boston: Kluwer Academic Publishers.

Deardorff, A. V. [2001] “Fragmentation in Simple Trade Models,” *North American Journal of Economics and Finance*, Vol.12, Issue 2, July, pp.121-137.

Fujita, M., P. R. Krugman, and A. J. Venables [1999] *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge: The MIT Press.

Helpman, Elhanan and Paul R. Krugman [1985] *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, Cambridge: The MIT Press.

Jones, R. W. and H. Kierzkowski [1990] “The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework,” in R. W. Jones and A. O. Krueger eds., *The Political Economy of International Trade: Essays in Honor of Robert. E. Baldwin*, Oxford: Basil Blackwell.

Kimura, Fukunari and Mitsuyo Ando [2005a] “Two-dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics,” *International Review of Economics and Finance*, Vol.14, Issue 3, pp.317-348.

- [2005b] "The Economic Analysis of International Production/Distribution Networks in East Asia and Latin America: The Implication of Regional Trade Arrangements," *Business and Politics*, Vol.7, Issue 1, Article 2.
- Yi, Kei-Mu [2003] "Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade?" *Journal of Political Economy*, Vol.111, No.1, pp.52-102.