

3. 海外に活路を見出す日本と米国

イ. 調査の目的

日本は 90 年代からデフレの状態にあり、いまだに「失われた 20 年」を払拭するには至っていない。デフレの脱却には大きな需要を見出し、それをテコに新たな成長軌道に移る必要がある。しかし、国内の需要は高齢化の進展から、自律的に拡大するには力不足である。

米国は 2007 年の金融危機や翌年のリーマンショックから、個人消費や住宅投資などが大きく低迷することになった。成長の低下から失業率が上昇し、所得の伸びが低迷した。欧州では債務危機が発生し、当面は財政再建が続くため、米国同様に消費や設備投資による内需主導の成長は難しい。

2012 年に入り、米国の企業収益が拡大し雇用にも明るさが見えてきているが、オバマ大統領は依然として輸出拡大による成長を掲げている。欧州はこれまでもそうであったように、これからも当分の間は輸出主導で経済成長を図らざるを得ない。

日本は、大震災対策から生まれる復興需要はあるものの、新興国の需要を取り込んだ成長は不可欠である。円高を契機に海外への投資は活発化しているし、海外の需要開拓は喫緊の課題である。この報告書は、こうした日本と米国の海外展開にあたっての課題と対応を取り扱っている。

ロ. 調査結果の概要

第 1 章 欧州債務危機と米国の景気情勢から見えること

EU はギリシャへの支援策に合意し、欧州の債務危機が一旦は回避された。ギリシャ支援策の実行により、1 つの山場を乗り越えたものの、ギリシャなどの財政再建がこうした支援策や財政規律の強化についていけないならば、ユーロ離脱もありえる。

また、スペイン、イタリアやフランスなどの主要国まで債務危機が重度に悪化するような事態になれば、ユーロ圏の解体の可能性がないわけではない。しかし、現実には、ユーロ圏を維持する試みが今後も続けられていくことになる。

米国経済においては、失業率が低下傾向にあり、企業収益が改善している。欧州債務危機が大過なく過ぎるならば、米国企業業績の回復は賃金の上昇、そして消費の拡大につながる。2012 年 2 月のギリシャ支援の合意で、その可能性は高まりつつある。

しかしながら、世界的な需要の低迷から、欧米を中心に各国とも輸出主導の景気回復を目指さざるを得ない。米国も輸出の拡大のためには、企業収益が好転していても、平均賃金を直ちに金融危機前のように引き上げる状況にはない。

したがって、米国においては、やや明るい材料が増える中で、失業率の低下や所得の増加が少しずつ好転し、緩やかに景気が回復していくものと思われる。

欧州債務危機の一時的な回避と米国経済の回復基調の兆しにより、円高の修正が 2012 年 2 月から進行している。日本の経常黒字の縮小傾向、及び日銀のインフレター

ゲットの目標設定(1%)と 10 兆円の国債買い入れが、円安への動きを後押ししている。

しかし、今後の日本の貿易赤字は修正局面を迎えることがあると思われるし、米国のバーナンキ米連邦準備制度理事会(FRB)議長は 2014 年までは金融緩和姿勢を維持すると明言している。

したがって、当面の間は、現在の円高の修正が進む中で、欧州債務危機の揺り戻しや原油価格のアップダウン等に応じて、円の動きは一進一退を繰り返す公算が高いと思われる。

また、欧州債務危機や米国の貿易赤字などを背景に、世界的な輸出競争が出現すると思われる。こうした中で、中国も含めて、TPP などの FTA の創設が一段と活発化することが予想される。日本としては、FTA の自由化率を高める努力が求められている。

第 2 章 2016 年の米国経済の地位の低下と中国の台頭

市場為替レートで換算した各国 GDP は、物価の低さから見かけの所得よりも大きい新興国の購買力を十分に反映していない。したがって、それに基づく我々のグローバル市場観は、新興国を中心に激しく変化する世界の購買力の実態から 10 年遅れている。そこで、今後の正確な海外市場戦略を描くには、各国の購買力平価 GDP の構造変化を把握することが不可欠だ。

IMF データによれば、中国の購買力平価 GDP は 2016 年には米国を逆転しトップに、インドは 12 年には日本を抜いて 3 位になると見込まれる。日本は、01 年には中国に抜かれ 3 位に、12 年からは 4 位に後退。日本を除く世界の上位 50 カ国の購買力平価 GDP は、95 年における日本の 10 倍から 16 年には 18 倍に拡大。

上位 50 位内のアジア・オセアニア各国の購買力は、95 年の日本の 2 倍から 10 年には 5 倍、16 年には 7 倍にも膨れ上がる。上位 50 カ国全体の購買力平価 GDP に占める地域別のシェアを見ると、アジア・オセアニアは 95 年の 26.1%から 16 年には 39.4%に急増。

これに対して、北米と西欧はその分だけ大きく減少する。アフリカはシェアを少し膨らませ、中近東は同水準。中南米はやや減少。16 年の上位 50 位内の国数でもアジア・オセアニアは 15 カ国と圧倒的だ。すなわち、これから 2016 年のアジア・オセアニアにおける購買力は、我々のイメージを大きく超えて拡大する。

1 人当たり購買力平価 GDP では、16 年にはシンガポールが 3 位、香港が 5 位に位置するなど、上位 30 カ国には日本を含めたアジア・オセアニアが 7 カ国も入る。その中で、日本は 6 番目にすぎなく、今後は一層のアジアにおける富裕層向け商品・サービスの販売増が見込まれる。

第 3 章 ドル安円高の背景とその動向

2011 年の半ばから 2012 年 1 月にかけての 70 円台後半の円高は、欧米経済の不振や債務問題から、一時避難先として円に対する需要が増加したために発生した。すなわち、円高ではなくドル安・ユーロ安なのだ。

もう少し長期的な観点から見ると、1998 年のリーマンショックから 2012 年初めま

でのドル安円高のトレンドは、基本的には日本のデフレに大きな影響を受けている。つまり、日本の物価が下落すれば、輸出競争力が高まり、貿易は黒字になる。これをもって、輸出で得られたドルを売って円を買う動きが活発化し、円は上昇する。

リーマンショックや欧州の債務危機により、先進国経済は景気の低迷に直面しており、金融緩和が続いている。こうした状況下では、各国間での金利格差が縮小し、日本と海外との金利格差を利用したキャリートレードや海外の金融商品への購入が停滞する。

こうして、日米の金利差による円の実需への影響が低下することにより、物価格差に基づく購買力平価説で計算された為替レートが説明力を増すことになる。

本章では、幾つかの日米における物価指標を用いて購買力平価がどのような動きを示すかを比較検討している。もしも、日本と米国との物価格差がこのまま拡大し続けるならば、購買力平価に基づく円レートは、長期的な上昇トレンドを示すことになる。

この傾向を修正するのは、一義的には日本のデフレ脱却による物価上昇である。さらには、主要国の景気動向と金融政策が挙げられる。バーナンキ議長は、2014年まで金融緩和姿勢を継続すると明言しているが、米国の景気回復に伴う金融緩和策の転換が行われれば、円高の本格的なトレンドの修正が始まると思われる。

第4章 米国の国際収支構造の変化

米国の経常赤字は83年頃から増加傾向にあり、96年にはピークを迎え、その後はやや縮小気味ではあるものの、依然として高い水準にある。経常赤字の主な理由は、継続的な貿易収支の赤字にある。

米国の貿易赤字は第2次オイルショックが発生した78年から増え始めた。ピークは06年の8,357億ドルの赤字であった。09年にはリーマンショックにより5,059億ドルの赤字まで縮小したが、10年には6,458億ドルの赤字と再び膨れ上がった。11年に入っても貿易赤字は増加傾向にあり、今後の貿易赤字が急速に減少する事態は想定しにくい。

経常収支の赤字傾向が続くとすれば、その埋め合わせのために資金が米国に投資される必要がある。そうならなければ、米国経済の投資・消費活動の資金が欠乏する。

米国の経常赤字問題の解決には、基本的には貿易赤字を削減しなければならないが、最近においては、海外直接投資による対外資産からの受け取りが外国企業の対米資産への支払いを超過することで、所得収支の黒字が拡大している。

所得収支の黒字は04年、05年に増加し、06年に減少した後、07年の後半から08年のリーマンショックまで拡大した。リーマンショック後は大きく落ち込んだが、それから四半期ベースでは徐々に増加を続け、11年第3四半期には2000年以降の最高額を記録した。

サービス収支においても、所得収支ほどではないが、四半期ベースで10年から11年にかけて黒字が拡大し続けている。

所得収支の黒字増の大きな背景として、BISも指摘するように米国の海外子会社の収益やブランド力が高いことが指摘できる。しかも、その収益力は国際収支統計で見

る限り増加している。

すなわち、所得収支の黒字が定着し、外国から米国への資金の還流が続くならば、米国経済に信頼感と好循環がもたらされ、米国の対外ポジション(経常収支あるいは対外純債務残高の赤字)の持続可能性が高まる。これを支えているのが、海外での米国企業の高収益構造である。

第5章 日本の経常収支の黒字は続くか

日本の経常収支は、85年から2000年までは、貿易収支の動きとほぼ並行して推移してきた。しかし、所得収支は01年から増加のテンポを速め、05年には貿易収支を上回り、09年まで経常収支の動きをリードするようになった。

10年の経常収支は、所得収支が減少する中で、貿易黒字の回復の影響を大きく受け、過去2年の黒字減から増加に転じた。しかし、11年に入り、貿易収支が1.6兆円の赤字転換することにより、経常収支は前年の17.1兆円から9.6兆円の黒字に縮小した。所得収支は前年の11.7兆円から14兆円の黒字に増大しており、経常収支の黒字を維持する上で、ますますその役割を高めている。

2011年の所得収支が堅調であったのは、直接投資収益が増加したことや証券投資の配当金収入が堅調であったことが大きい。直接投資収益の増加は、リーマンショック以降、円高を背景にM&Aが活発であったことや、2009年後半から急減した再投資収益が回復に転じたことも原因である。

また、05年から貿易黒字は低落傾向にあるが、2010年までは、所得収支の増加だけでなく、サービス収支の赤字幅縮小がその減少分を埋めてきた。96年を境にサービス収支を構成する輸送収支、旅行収支、その他サービス収支(建設、金融、特許等使用料など)がいずれも赤字幅を縮小し続けている。

その他サービス収支の中でも、特許等使用料が03年から黒字転換しており、しかも急速に黒字幅が拡大している。しかしながら、2011年にはサービス収支は前年の1.4兆円の赤字から1.6兆円の赤字と、赤字幅をやや拡大した

今後の貿易収支は、原油価格などのエネルギー価格が大きく上昇するならば赤字を続けることもありうる。しかし、貿易収支は2005年からの長期的な黒字の縮小傾向は免れないとしても、自動車などの輸出回復から短期的には赤字から黒字への転換の可能性はある。

もしも、所得収支が黒字幅の拡大を持続し、サービス収支の赤字がわずかでも削減するならば、ここ当面は経常収支の黒字基調を維持できると思われる。

第6章 日本と米国の海外展開と製造委託の特徴

日本企業は、これまで垂直統合型の生産システム(設計から製造、そして販売までの一貫した生産体制)を取り入れ、すり合わせによるモノ作りを得意としてきた。しかし、もはやコモディティー化(生産過剰で価格が安くなること)が進んだ商品は、外国企業への製造委託(アウトソーシング)を図らざるを得なくなっている。

日米のグローバル調達構造を比較した結果、日本企業においては、垂直統合型の生

産体制を反映し、米国企業と比べて親子間の取引が圧倒的に多いことが判明した。日本から米国への輸出の9割以上は、親子間の取引で説明できるのには驚かされる。

一方、海外へのアウトソーシングにおいては、米国企業の利用の割合が日本企業よりも1桁も高かった。なぜならば、米国が製造委託を多用できるのは、利益が上がらない部門から撤退し、より収益の上がる分門に転換するという企業文化があるためだ。日本は雇用重視と垂直統合型が基本のため、なかなか業種の転換が遅れてしまう。

それだけではなく、米国企業は設計デザインに基づく製造管理能力、さらには技術保護管理能力の高さを背景に、製造委託を発展させたのだ。これが、米国の親会社や子会社の利益率の高さに貢献している。

したがって、日本企業としては、アウトソーシングを高めるに際して、委託先への製造管理能力を高めることが喫緊の課題となる。相手企業へのチェックと相互交流を使い分け、信頼関係を築くことが、製造委託の要諦だ。

相手企業への厳しいチェックは、ある意味では製造面でのすり合わせの一種だ。アウトソーシングをしても、すり合わせの要素は残るのだ。さらには、日本企業の場合、資本の支出割合がそれほど高くない子会社にも製造委託を行うことが考えられる。

垂直統合型の生産システムにアウトソーシングを組み込むだけでは、日本企業の優位性を大きく発揮することにはならない。設計の段階から相手のニーズを的確に把握し、現地化した商品を生み出すことだ。これも、現地企業、現地スタッフとの適切なすり合わせから生まれる。さらに、メンテナンスなどを含む販売における日本企業のきめ細かなアフターサービスを組み合わせることだ。すり合わせ型のサービスの提供に関しては、日本企業は世界有数なのだ。

コモディティー化した商品はアウトソーシングするか撤退することになるが、その代わりに新規分野の開発と参入は不可欠だ。太陽光・風力発電、LED、エコ家電などのような環境・エネルギー分野。水ビジネスや都市開発などのインフラ関連。さらには、介護などで人の代わりとなりうるような複雑・繊細なロボットの開発において、世界をリードすることが望まれる。

第7章 グローバル化の第3の波を迎える日本

2008年末の日本企業の対外直接投資残高に占めるアジアの割合は、全体の4分の1に達した。日本のアジアへの投資依存度は米国よりも高いが、07年度の日本企業のアジア現地法人の利益率(当期純利益÷売上高)は3.6%にすぎなく、米国8.4%の半分以下であった。これは米国企業のように、効率的なビジネスモデルとブランド力を発揮していないためと考えられる。

日本の対外直接投資は、70年代から増加し始め、最初の大きな山は80年代後半に現れた。次の山は2000年代後半であったが、これは欧米市場だけでなく、アジアなどとの内外生産コスト差を埋めるための投資であり、新興国での現地販売の拡大を目指したものであった。リーマンショックを経た現在、中国への第4次投資ブームに見られるように、日本はグローバル化の第3の波を迎えている。

東日本大震災後も、米国の金融緩和が維持されるとの期待から円高が進展した。日

本企業の円高対応としては、為替予約やアジアなどの新規市場の開拓とともに、円高に耐えるような高付加価値な製品の開発が望まれる。

リーマンショックと東日本大震災を経験し、さらに円高下においては、日本企業には以下のような「新たなグローバル・ビジネス戦略」が求められる。

日本がこれまで結んだ FTA に加えて、アジアに広がる FTA のネットワークを活用し、自由化の恩恵を十分に享受することが望ましい。アジアでは 2010 年からさらに自由化が進展しており、AFTA や ASEAN 中国 FTA (ACFTA) などの ASEAN+1 と言われる第 3 国間 FTA をうまく利用する戦略が必要。

アジアにおける経済成長に伴い、中間所得層や富裕者層の所得が拡大している。特に将来的にはアッパーミドル層の増加が著しい。日本企業には富裕者からアッパーミドル、さらには中間層まで、満遍なくターゲットにすることが求められる。

大震災は日本のサプライチェーンを一時的に寸断した。世界経済フォーラム(WEF)の国際競争力レポートによれば、日本の強みはモノづくりのユニークなシステム(サプライヤーの数や質など)、特許出願や技術の革新力にある。したがって、高付加価値な部品生産の海外移転が進む前に、国内サプライチェーンの再構築を進めることが、空洞化を抑制するだけでなく、日本の国際競争力・ブランド力を維持・強化する上で極めて有効。

日本は自動車、家電、さらには素材・材料、部品の分野で高い競争力を持っているが、台中韓企業に激しく追い上げられており、一層の業種分野の選択と集中が必要である。したがって、環境・省エネ、サービス産業において、日本の高付加価値な技術・サービスを「新たな日本ブランド」として売り出すことが不可欠。また、台中韓企業の活力とアジア市場への知見を活用する事業連携(アライアンス)は、競争からウインウインの新たな関係を生むスキームとなる。

第 8 章 消える海外からの所得

日本経済の指標としてよく使われる GDP は、国内で生産される価値総額を表している。しかし、海外での活動から得られた所得である、「海外からの雇用者報酬、金融資産や土地及び著作権・特許権などからの財産所得、利子や法人企業の配当、再投資収益」、は GDP には含まれない。

これらの収支は「海外からの所得の純受取」であり、GDP に加えることにより、GNP(国民総生産)あるいは GNI(国民総所得)を得ることができる。すなわち、『GNP(=GNI) = GDP + 「海外からの所得の純受取」』となる。

日本の海外からの所得の純受取は、2008 年には 1,600 億ドル、09 年には 1,400 億ドルの黒字であった。米国は 09 年においては 400 億ドル、韓国は 44 億ドルの黒字、中国は 1,000 億ドルの赤字であった。

すなわち、日本は圧倒的に海外からの所得の純受取が大きい。GDP 比で、日本は 3% 前後であるが、米韓ともに 1% に満たない。日本の GDP 成長率は 08 年、09 年と低かったが、実際には海外からの所得を多く受け取っており、それを含む GNI の伸び率は米韓よりも高い。

原油や穀物価格の高騰により、日本の輸入価格は相対的に大きく上昇した。この結果、2003年以降、交易条件(輸出価格/輸入価格)が低下し(悪化)、自動車1台売って得られる原油の量が少なくなった。

つまり、今までと同じ輸出量ではより少ない輸入量しか得ることができない。同量の輸入量を得るためには、より多くの支払いが必要になり、所得が海外に流出することになる(マイナスの交易利得=交易損失)。

海外からの所得が交易損失で失われたものの、2010年までは財・サービス純輸出のGDP比(実質)が上昇した。その比率は、03年以前は1%台であったが、08年には80年以降では最も高い4.9%にまで達した。09年にはリーマンショックの影響から3.0%に落ち込んだが、10年には再び4.9%に戻っている。

この傾向が続けば、純輸出が交易損失を打ち消し、日本経済は「海外からの所得」の恩恵を大きく受けることが可能である。しかしながら、大震災を契機とした海外移転、欧州債務危機による世界的な景気の低迷、LNGなどの緊急輸入の拡大などの動きから、これからの純輸出の対GDP比は低下すると思われる。

今後の日本の海外からの全利得は、「海外からの所得の純受取」の動向に加え、「交易損失」と、「純輸出」に依存することになる。したがって、これからの海外から得られる所得は、交易条件の悪化と純輸出の減少から、より多く失われることになる。

第9章 拡大に転じた内外価格差

一般には、デフレと円高により日本の物価は下落していることから、海外との「内外価格差」は縮まっていると考えられている。しかしながら、実際には96年から縮小傾向にあった内外価格差は、2008年から拡大に転じた。

内外価格差は、「(日本で売られている価格)-(円換算の海外で売られている価格)」である。仮に、今ビッグマッグ1個が日本で320円、米国では4ドルで売られているとする。この時、内外価格差は12円(320円-308円(4ドル×77円/ドル))ということになる。

この内外価格差の比率は、次の式の展開からわかるように、ちょうど購買力平価を市場為替レートで割ったものに等しくなる[内外価格差比率=320円÷308円=320円÷(4ドル×77円/ドル)=(購買力平価(320円÷4ドル=80円/ドル))÷(市場為替レート(77円/ドル))=1.039]。

したがって、日本の内外価格差が08年以降に拡大した原因は、分子の購買力平価よりも分母の市場為替レートの方が円高(値が小さくなる)になったことに求められる。平たく言えば、日本の値段よりも円高の分だけ海外の値段の方が安くなったということである。

すなわち、非貿易財の生産性上昇により同部門の物価が下落し、07年まで日本と海外との物価比率は縮小したものの(購買力平価の値が小さくなる)、金融危機以降においては、貿易財部門における生産性の急上昇から輸出競争力が高まり、市場為替レートが購買力平価以上に円高になったためと考えられる。

高齢化社会を迎え、「生活実感」は以前にも増して重要な社会的、政治的なイシュー

になりつつある。生活実感を良くするには、非貿易財の価格を貿易財以上に下落させ、「内外価格差を再び縮める」必要がある。

このためには、「規制緩和」に「IT の利用拡大」及び「FTA の活用」を併用して非貿易財の生産性を高め、価格の低下に結びつけることが求められる。FTA は今のところ、消費者の生活実感よりは企業の海外への輸出に貢献しており、食料や生活の身の回り品などの価格を低下させ、消費者にもっと身近なものになることが望ましい。

円高メリットに関しては、原材料価格の上昇がその浸透を阻んでいる。さらにデフレの陰に隠れて、円高の還元が進まない面もある。円高メリットから、安くなった商品情報を提供するシステムが必要だ。

また、生活実感の改善には家計の収入を増やして、実質的な所得(購買力)を高める必要がある。賃金を引き上げて実収入を拡大するには、復興対策やエネルギー対策を通じて需要を盛り上げることだ(需給ギャップの解消)。さらには、利益の増加が見込める「アジアなどでの事業展開」の拡大も不可欠だ。

第 10 章 失われた 20 年を輸出で取り戻せ

大恐慌時も日本の 90 年代以降も、色々なデフレ対策を講じたが、結果として決定的なデフレ脱却に直結させることができなかった。これは、政策判断が適切でなかったことや、突然の経済ショックにより、個々の対策が十分に機能する環境を整え切れなかったということに起因していると思われる。

換言すれば、デフレからの脱却を可能にするような需要を十分に取り込むことができなかったということだ。したがって、日本の失われた 20 年を取り戻すには、爆発的な需要を生み出すアジア・オセアニアの成長力を取り込むことが不可欠である。

アジア・オセアニアの購買力平価 GDP は 1995 年～2010 年までは年間 1 兆ドル増えたが、2010 年～2016 年までは毎年 2.5 兆ドルも増加した。これは 1930 年代の大恐慌特需の 2010 年換算額の 3.2 兆ドルに近い規模を有しているということになる。

しかし、大恐慌特需は主に政府支出の増加を通じて米国の GDP そのものを引き上げたが、アジア成長特需に関しては、日本の成長に取り込まなければその効果は現れない。そのためには、アジア市場に積極的に投資し、同時に輸出を増やすことが不可欠となる。

大恐慌後の特需により米国は年平均 16.5%もの高成長を遂げたが、現在においては、日本はその 5 分の 1 でも成長に取り込めれば、毎年実質 3%以上もの成長を達成することも可能である。

輸出の促進に当たっては、金融支援の拡充、展示会や見本市への参加支援、アドバイザーによる貿易投資相談などの機能を充実させることは当然のことである。これに、日中韓 FTA に加えて、ASEAN+3(日・中・韓)や TPP の締結が実現すれば、一層のアジア・オセアニアにおける貿易投資の促進につながるものと思われる。

さらに、最も重要なことは、アジアのそれぞれの国の生活様式や嗜好に基づき、現地に受け入れられる商品・サービスを提供することだ。アジア向けの輸出においては、これまでは日本の基準やアジア全体向けのコンセプトで作られた商品が中心であった。

今後は、アジアのそれぞれの国の消費嗜好を考慮した商品・サービスの品揃えが必要になる。すなわち、かつての日本企業が欧米市場で試みたやり方を、アジア市場でも再現することだ。

そのためには、アジアの生活実態、味覚、商品・サービスの嗜好の特徴を各国ごとに調査・整備し、提供体制を拡充することが必要だ。アジアにおける富裕層や中間層の求める商品やサービス情報やバイヤーズ・リストなどを徹底的に把握し、的確に中小・中堅企業に伝えることが求められる。

第 11 章 TPP における米国・カナダの動きと日本の対応

カナダは、2010 年 3 月に TPP 交渉参加を TPP メンバー国に打診したが、米国とニュージーランドから拒否されたという経緯がある。これを受けて、カナダとしては①他の主要国の動きを見て、途中から TPP に参加するか、②全体の交渉を終えてからその損得を見極めたうえで TPP に参加するか、③TPP に参加しないで ASEAN+6 などの他の広域経済圏構想やアジアとの 2 国間ベースの FTA を模索するか、という 3 つの選択肢を抱えることになった。

しかし、日本の交渉参加の可能性が次第に濃くなる中で、第 1 のシナリオを選択する意思を固めるに至った。カナダが第 1 のシナリオを選んだとしても、米国議会が交渉前の事前の約束が必要との姿勢に固執する限り、カナダの交渉参加の要望が再び受け入れられない場合がありうる。

このため、カナダ政府は TPP 交渉前の何らかの事前の約束に対する用意はないとしながらも、知的財産権保護の立法化では米国の要求を呑んでいるし、小麦ボードの独占的な売買では法改正を進め、2012 年 8 月には廃止する意向である。

カナダはこうした準備を着々としており、他の交渉参加国の後押しが加われば、米国議会の承認を得られる可能性は高い。もしも、カナダが参加すれば、日本としては、農業問題はもちろんのこと、知的財産権保護や、医薬・医療問題などの分野での協力が可能になる。

これは、日本とカナダに互いの利益をもたらす。農業では、互いに譲れないところは共闘して死守することができるかもしれない。知的財産権保護では、TPP 参加国メンバーの間では死後 70 年派が多いが、日加はニュージーランドと組んで互いの利益を守ることが可能だ。

日加墨が交渉参加表明を行っても、直ちに 3 カ国が TPP 交渉に参加できるわけではない。交渉への参加には、米国を始め TPP 加盟メンバー 9 カ国の全てからその認可を取り付けなければならない。

TPP の第 10 回目の交渉は、マレーシアのクアラルンプールで 2011 年 12 月 5 日～9 日にかけて行われた。交渉のテーマは、原産地規則や投資、知的財産権などに関するものであった。第 11 回目はオーストラリアのメルボルンで 2012 年 3 月 9 日に閉幕した。

米国が失効している TPA(貿易促進権限)に基づき、交渉を開始する 90 日前に議会に通告しなければならないことを考慮すれば、日本、カナダやメキシコの交渉参加は最

短でも年央であり、それ以降に3カ国の交渉参加が検討・承認される可能性が高い。

もしも、米国が日本のTPP交渉参加の承認に手間取るならば、その分だけ日中韓FTAの交渉開始時期との時間的な差が縮まることになる。野田首相と中国の温首相は、2011年12月末に北京で首脳会談を行い、日中韓FTAの交渉開始に向けた検討の推進で合意に達した。

したがって、日加墨のTPP交渉参加、日中韓FTAの交渉開始が2012年～2013年にかけて進められるのではなかろうか。さらには、ASEAN++(RCEP)の交渉開始が加わる可能性もある。