

米国アジア通商戦略の展望

佐々木 高成 *Takanari Susaki*

(財) 国際貿易投資研究所 研究主幹

中国やインドを中心とするアジア地域の台頭について、米国ではこれまで中国に対する貿易赤字の急拡大、米国産業と中国製品との競合、インドや中国などに対するサービスのアウトソーシングなど主として経済の特定分野や貿易、軍事、安全保障等の個別分野に焦点が当てられてきた。しかし、最近ではアジアの台頭を米政府は従前に比べより包括的な戦略上の課題として取り上げるようになってきており、米国の通商政策にもその影響が及びつつある。

1. アジア台頭の戦略的意味に 強い関心

米国の国家情報委員会 (National Intelligence Council, NIC) は 15 年後の世界情勢の予測、分析を定期的に行っており、その最近の報告書 *Mapping the Global Future* が 2004 年 12 月に公表されている。同報告は 2020 年時点の世界情勢を予測、分析

したものであるが、前回の報告 (*Global Trends 2015*) が経済のグローバル化を取り上げているのに対して今回報告では中国とインドというアジア大国の台頭が米国の権益や世界情勢に及ぼす影響に焦点をあてているのが特徴である。同報告では中国やインドが世界経済に大きなインパクトを与えると見られる理由として、「巨大な人口を有するがゆえに、たとえ一人当たり所得水準が現在の欧

米並みに達しない段階であっても、国全体の集合では巨大な経済パワーとなる」、うえ、グローバル化が進展する今後の世界では技術移転も加速化するため「15年後に中国やインドが技術分野で世界のリーダーとなりうる条件を十分に備えている」と見ている。

同報告の見方で注目されるのは、「台頭するグローバルな経済パワーというものは、かつては先進国に限られていたが、中国やインドは途上国がそのまま世界の経済大国となる点がこれまでと大きく異なる」という視点である。途上国でありながらグローバルな経済大国になることは制度上の脆弱性や経済効率の悪さ、効率の悪い市場を残存させていることを意味し、それがグローバルなリスクとなる可能性を秘めている。

中国やインドがグローバルな経済大国になる時点でも途上国の性格を強く残していることが不安定性をもたらすという考えはブッシュ政権高官の発言にも見られる。例えばゼーリック国務副長官は中国は途上国であり、多くの弱点を抱えているとし

たうえで(注 1)「中国は平和的台頭と言うが、中国の狙いについて不安がつきまとう」とも述べている。

同様の認識は有力エコノミストにも見られる。F.バーグステンは中国が今後とも基本的に途上国であり、これまで前提としてきた米国との類似性・同質性という経済秩序と異なる環境に米国が直面するという見方を示している(注 2)。

また、アジア大国の台頭が不安定性を伴うという考え方はカーター政権時の大統領補佐官だったブレジンスキーにも共通している。ブレジンスキーは「2020年には世界の大国は米国、EU、中国、日本、インドという順になり(注 3)、地政的中心が16世紀以来初めてアジアにシフトするという根本的な変化をもたらす」(注 4)とみるが、アジアは欧州と異なり安全保障体制の弱さ、ナショナリズムの勃興、等によって不安定だと言う。

先述の F. バークステンは中国が米国を上回る世界経済の牽引力を発揮しつつあり、いずれ東アジアの台頭が世界を3ブロックに分ける懸念があると述べ(注 5)、中国などの台頭が引き起こす東アジアの経済秩序

の変化が今後戦略的にも米国にとって重要な意味を持つことを示唆している。

2. 米中経済関係の方向性

—米国は貿易面で対中依存を強めているか—

米国にとって東アジアとの通商関係が占める比重は急速に重みを増しているが、それは米国の貿易全体の中でどのような位置付けなのか、他地域と比べてどのように変化してきているのか。米国の対アジア通商関係や政策動向を展望するうえで、これらの事実を把握する必要がある。

米国において対中貿易赤字の急増に対して米国産業界や労働組合等が反発を強めていることや保護主義的の圧力、元切り上げ圧力が高まっているのは中国などを始めとする低労働コストの国からの輸入によって米国内製造業が打撃を受けているためである。事実、米国の地域別貿易赤字をみると 2004 年の対東アジア赤字は赤字総額の 5 割弱を占めている。ただし、NAFTA や欧州に対しても米国は赤字を悪化させているのであって、1995 年以降の赤字増加分は NAFTA が約 800 億ドル、対 EU が約 1,000 億ドルと東アジアの増加分に相当する。

表 1 米国の地域別貿易収支 1990—2004 年

(単位：100 万ドル、シェア)

輸出	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
東アジア	104,917	174,466	194,490	174,143	168,383	179,226	199,628
EU25	104,253	125,921	168,181	161,931	146,621	155,170	172,622
NAFTA	111,342	173,518	290,290	264,721	258,393	267,335	300,715
世界	392,976	584,742	781,918	729,100	693,103	724,771	818,775
輸入	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
東アジア	182,658	294,275	424,191	380,450	397,896	423,483	497,668
EU25	100,284	134,180	226,901	226,568	232,313	253,042	281,959
NAFTA	121,544	206,470	366,765	347,606	343,703	359,655	412,261
世界	495,260	743,543	1,218,022	1,140,999	1,161,366	1,257,121	1,469,704
収支	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
東アジア	-77,741	-119,809	-229,701	-206,307	-229,514	-244,257	-298,040
EU25	3,969	-8,259	-58,720	-64,637	-85,692	-97,872	-109,336
NAFTA	-10,202	-32,952	-76,475	-82,885	-85,310	-92,319	-111,547
世界	-102,284	-158,801	-436,104	-411,899	-468,263	-532,350	-650,930

(出所) 国際貿易投資研究所「ITI 財別国際貿易マトリックス」より作成
(原資料) 米国貿易統計

東アジアは日本、中国、韓国、台湾、香港、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイの合計。

東アジア経済・産業関連の報道や米国の消費者が目にするメード・イン・アジア製品の多さから、米国の貿易相手としての東アジア地域の比重が圧倒的に高いと想像しがちであ

るが、実際の米国輸出入における東アジアの地域別シェアは 1990 年代前半と比べても最近数年は下回っているのが現実である。(注 6)

表 2 米国の財別、地域別輸出 1990—2004 年

(単位：100 万ドル、%)

財	地域	1990	シェア	1995	シェア	2000	シェア	2004	シェア	04/90 比
機械機器	東アジア	46,977	23.2	91,540	29.1	121,554	26.4	115,127	25.8	245.1
	ASEAN	12,897	6.4	27,500	8.8	35,310	7.7	34,709	7.8	269.1
	NAFTA	63,086	31.2	98,849	31.5	166,405	36.2	162,437	36.4	257.5
IT 部品	東アジア	13,446	37.4	31,025	43.9	49,524	42.7	41,938	45.8	311.9
	ASEAN	5,669	15.8	14,163	20.0	20,957	18.1	17,968	19.6	317.0
	NAFTA	9,380	26.1	17,992	25.4	35,244	30.4	27,391	29.9	292.0
原材料	東アジア	23,596	31.5	30,396	28.2	21,808	17.9	27,367	20.0	116.0
	ASEAN	2,312	3.1	4,688	4.3	3,505	2.9	4,557	3.3	197.1
	NAFTA	21,732	29.1	33,440	31.0	56,550	46.4	59,996	43.9	276.1
機械機器	世界計	202,102		314,165		459,624		446,029		220.7
IT 部品	世界計	35,929		70,734		115,881		91,478		254.6
原材料	世界計	74,801		107,875		121,955		136,516		182.5

(出所) 表 1 に同じ。IT 部品の定義は「ITI 財別国際貿易マトリックス」での分類に基づく。IT 部品は機械機器に含まれる。原材料とは鉱物性燃料、卑金属・同製品、繊維・同製品を含む「その他原料及びその製品」。

表 3 米国の財別、地域別輸入 1990—2004 年

(単位：100 万ドル、%)

財	地域	1990	シェア	1995	シェア	2000	シェア	2004	シェア	04/90 比
機械機器	東アジア	110953	50.2	196028	52.7	276820	46.8	307790	47.7	277.4
	ASEAN	14111	6.4	40596	10.9	57021	9.6	50460	7.8	357.6
	NAFTA	55918	25.3	99868	26.8	184608	31.2	184756	28.7	330.4
IT 部品	東アジア	21980	66.4	60635	73.9	81323	70.8	63871	72.0	290.6
	ASEAN	5477	16.5	16227	19.8	27065	23.6	16219	18.3	296.1
	NAFTA	7063	21.3	11924	14.5	18031	15.7	12856	14.5	182.0
原材料	東アジア	37006	22.4	44875	21.3	64496	17.9	81921	17.0	221.4
	ASEAN	7121	4.3	9709	4.6	16343	4.5	19068	4.0	267.8
	NAFTA	42093	25.5	66264	31.4	112990	31.4	143991	29.9	342.1
機械機器	世界計	221148		372103		591024		644737		291.5
IT 部品	世界計	33097		81995		114860		88689		268.0
原材料	世界計	165352		211141		359460		480840		290.8

(出所) 表 1 に同じ

米国の商品貿易における他地域と比べた東アジアの位置づけをみるために、機械機器、機械機器の一部をなすIT部品と原材料という3つの財に分けてNAFTAと比較しよう。期間はHS分類での貿易統計が入手できる1990年以降2004年までである。またアジアの中でも中国やNAFTAとの競合が予想されるASEANを地域として含めた。その結果は第2～4表であるが、以下の事実が観察される。

米国の輸出を見ると、機械機器では1990年に比べ東アジアがシェアを高めたが依然としてNAFTAのシェアは東アジアを10%強上回っている。IT部品に限るとNAFTAもシェアを高めているが東アジアのほうがシェアで上回っているうえにさらに拡大している。

これとは対照的に原材料では1990年代にNAFTAのシェアが急速に拡大しほぼそのまま推移しているが、逆に東アジアはシェア低下が目立つ。ASEANのパターンは東アジアともNAFTAとも異なり、機械機器も原材料も90年代前半にシェアを高めたがその後は伸びていない。

なおIT部品の米国からASEANへの輸出規模は対東アジア輸出のおよそ半分を占める。

他方、機械機器の地域別輸入をみると東アジアからの輸入が世界全体のおよそ半分を占める状態がつづいており、東アジアが調達先として圧倒的な強さがある。この傾向はIT部品に限るとさらに強調される。逆に原材料の調達先としての東アジアは低下傾向にあり、NAFTAがシェアを維持している。IT部品の調達先としてのASEANは近年NAFTAを上回るようになってきている。米国の財別対中貿易を分析した米国の議会調査局によれば(注7)、中国は繊維、衣類、玩具等の労働集約的な財で競争力を持つだけでなく、外国資本が設立した製造拠点から輸出されている電子機器、家電製品、自動車部品などでも今後輸出が増加することが見込まれる。因みに同報告は財別にみた米国輸入における対中輸入のシェアが急増している主要品目として事務機器(2004年の輸入シェア38%)、通信機器(同28%)、半導体を含む電子機器・同部品(同16%)、建築部材・照

明機器(同 54%)、家具・同部品(39%)等を挙げている。

米国の貿易で NAFTA から中国にシフトしているのかどうかを見るために財別の輸出入を中国(統計上は中国と香港を合算している)、メキシコと比較してみると、ほぼ東アジアと NAFTA でみられた傾向が国についても当てはまることがわかる。これらの事実から次のようなことが言えると思われる。

- 1) 輸出入総額ベースでは米国の貿易は輸出も輸入もともに東アジアと NAFTA への集中傾向がみられる。つまりその分欧州などの他地域のシェアが低下している。
- 2) 東アジアは機械機器における米国の輸入先として圧倒的な重要性をもち、その中で中国が急速にシェアを高め、2004年にはついにメキシコのシェアを上回った。
- 3) しかし、機械機器においても NAFTA は依然として重要な輸入先としての位置を維持している。
- 4) 東アジアは IT 部品を含めた機械

機器の輸出市場としての重要性もたかまりつつある。しかしこの傾向は IT 部品を除き NAFTA の犠牲という形ではなく、つまり NAFTA に取って代わる形ではなく進展してきている。

- 5) NAFTA は米国からみて原材料の調達先、販売先としての重要性を高めつつあり、上記4)と併せて NAFTA の統合効果が現れているのではないかと考えられる(注8)。

結論として米国は今のところ NAFTA からアジアにシフトしたとはいえず、とりわけ NAFTA 内で原材料における相互依存強化の傾向が見られる。しかし、今後の貿易拡大の主軸となる機械機器での東アジアの重要性は急速に増大していること、特に輸入における東アジアのシェアが増大しているのは米国産業の中国依存の規模と深さが増していると言ってもよい。

このことは同時に米国産業が自己の競争力確保のために中国の生産拠点を活用している姿をあらわしている。米国の権益という場合にこうし

た広義の米国権益も米国としては無視できないであろう。また、米国にとっては急成長するアジア経済の果実を享受することの方がより重要な確保すべき権益である。

3. 米国アジア通商政策の方向性 — 中国の影響力増大への対応 に力点

米国行政府、議会、産業界、シンクタンク等の関心が中国、インドを始めとするアジア台頭とその影響、そしてこれに米国はいかに対処すべきか、という課題に向けられてきている中で米国のアジア通商政策もまた従来とは異なる地政的戦略要因が目立つようになってきている。

1) 米国ビジネス権益の確保、推進

米国のアジアにおける通商政策を従来支配してきたのは米国産業界の利害、権益である。米国が中国のWTO加盟を後押ししたのも中国が国際経済に統合することを促すのが米国や国際通商体制にとって望ましいという抽象的な理由もさることながら、米国産業界自身がそれによっ

て中国を生産拠点として利用したり、巨大なビジネス機会を持つ市場としてそこに参入することが狙いだったし、産業界の利益になるからという現実的な理由があったからこそである。

このような産業界の権益保護という要因の重要性は依然として変わっていない。米国が中国との通商交渉やASEAN諸国との2国間FTA交渉、さらには日米間の通商交渉などで求めるものは基本的に米国産業界の利害に基づく「米国のビジネス機会の拡大」ということにつく。日本が経済連携協定で盛り込むキャパシティービルディングなどの経済協力的側面はあくまで援助の枠組みで行われFTAには登場しない。

ビジネス機会の拡大という場合、その内容は多様であるが、①米国製品やサービスの販売を規制する、あるいは規制する効果を持つ制度や政策の変革、自由化、②投資保護など投資規定、③米国多国籍企業の競争力の源泉として重視する効率的なサプライチェーン構築、ビジネス支援サービスの活用を可能とするような

ビジネス環境、制度の整備、等を中心とし、対シンガポール FTA 等、FTA の内容にその典型をみることができる。

2) 内部からの自由化支援戦略

近年米国のアジア通商政策で顕著になっている傾向が相手国の内部に自由化、経済改革を目指す勢力を間接的に支持あるいは長期的にそうした流れに導くことを狙っていることである。例えば、中国の各省ごとに異なる煩瑣な国内規制の存在は中国市場を細分化し経済効率の向上を妨げる。これを自由化することは最終的に中国自身にプラスになるうえ、これをビジネス機会として捉える中国企業もでてくる。そうした企業、産業に対して米国産業や政府は協力関係を結ぶなり啓蒙活動などを通じてグラスルーツの自由化へむけた活動を展開している。また、別の例として、木造の個人住宅に関する建築基準はアジア諸国では従来なかったに等しいが、北米の建築基準を制度としてまるごと導入する動きも一部にみられる。これはこの動きによって北米の企業は他地域の企業に比べ

有利になるが、他方一部アジア諸国においてそうした基準を採用することから利益を得る国内グループが存在することも背景としてある。したがって北米基準の採用を促進することは当該国の国内の利益でもあると説得できることになる。

このようないわばソフトなアプローチは対中国にとどまらず、ASEAN 諸国や日本などとの交渉にも見られる。米国の交渉姿勢の背後にある考え方は交渉戦略として相手国の内部に存在する変革力、変革勢力との協力が有効だということにとどまらず、より基本的な社会哲学に基づいた姿勢だとも解釈できる(注9)。

USTR はその年次報告の中で「中間階級を拡大し政府に対する独立したビジネスの重要性を増すことが重要である」と述べているが(注10)、ここで言わんとしているのは政府の政策決定に当たってより独立したビジネスの発言力が増せば、政治的動機に基づく政策決定ではなくビジネス目的や動機が反映される、ということである。そのことは米国自身の経済運営システムや価値観に近づく

ことになる。また、同時に相手国内部に対する米国の説得力も増すと、いう効果も生み出すであろう。

4. ASEAN・FTA 交渉に込められた二重の狙い—米国主導の自由化と地政学的戦略の背景

1) 経済制度改革

もともと米国の ASEAN・FTA が米国の産業界の提言や活動から生まれたことから（注 11）理解できるように、ASEAN 各国との FTA は米国内国籍企業のビジネス機会拡大が本来の狙いである。従って米国が求める経済制度改革といっても米国企業のビジネス機会を増大させるような改革を促すことになる。そのために FTA の結果生じる自由化、経済改革もさることながら FTA 交渉開始に至るまでの過程も米国政府は非常に重視している。例えば、米国は FTA を開始する条件として金融市場開放を交渉対象にとりあげるべきだというように様々な圧力を掛けることが可能である。ゼーリック通商代表（当時）は「二国間、地域自由貿易協定の交渉、またこれに続く継続的モニ

タリングと施行は広範な経済改革を惹起し、定着させる手段を提供する」と述べているが、まさにそのために FTA を活用している。とりわけ交渉相手国が米国と比べ経済規模に大きな差がある場合の FTA の有用性を米国は活用していると言うべきであろう。二国間 FTA において米国が求める方向への経済改革、市場自由化を相手国に受け入れさせる力の源泉は何と言っても米国市場の規模、先進性もつ力と米国企業の対外投資である。

そもそも米国はこれまで農業のように米国自身にも痛みを伴う制度改革を必要とする場合は WTO 等の二国間交渉を利用し、二国間や地域 FTA の場合は米国自身自らの痛みを伴う制度改革を前提とした交渉に臨んだことはないに等しいといっても過言ではない。NAFTA では米国自身の制度改革は原産地規則などの国境措置に限られ政治的にセンシティブな内国海運などは見送られている。カナダにとって唯一意味ある制度である NAFTA の紛争処理規定はカナダから見て機能不全とも呼ぶよう

な状況にある。20年戦争と呼ばれる米加針葉樹材紛争をめぐり米国は NAFTA パネルの決定を受け入れず、カナダからは米国が自分に都合の悪い NAFTA 裁定を無視するのは自己撞着に他ならないとして深刻な批判を浴びている。こうした例が示すように米国の通商政策におけるユニラテラルな性格は払拭しがたいものがありその意味で連続性がある。また NAFTA の原産地規則は自動車、繊維、電子機器産業などの要求を反映するために非常に複雑な規則となってしまうが、これも NAFTA メンバー国の外圧に伴って自己の制度を改変したのではなく、自国産業の要求に従ったと考えるのが自然である。

2) 中国台頭への対抗戦略としての意味

アジアにおける中国影響力増大への対抗手段として FTA がどのような意味を有するのかを検討する前に、米国は中国がアジアで台頭することが米国の権益に影響をあたえる諸側面をどうとらえているだろうか(詳細は本誌「中国大国化が米国権益に及ぼす影響」No.61を参照)。これらは主として①資源・エネルギーをめ

ぐる対立の可能性、②中国の対外的影響力増大が米国の人権政策等の外交目的と衝突する可能性、③米安全保障上の権益に触れる可能性、④中国とアジア諸国が特惠的貿易取り決めを行い、これが結果的に米国企業を排除する効果をもったり、米企業に不利に働く、つまり差別的な扱いを受けることへの懸念、より広い意味で世界の経済成長をリードするアジア地域から米国が排除されることへの懸念がある(注12)。

このうち、最後の④について米国とアジア地域との FTA(米国と ASEAN は既に国ごとの自由化進展状況に応じた FTA にいたる針路というべき AEI を 2002 年 10 月に発表しているが、2005 年 11 月 17 日、ASEAN 全体を対象とした包括的 FTA についてもその前提となる地域的 TIFA 締結に向けた作業を開始すると発表した(注13)。これはアジア経済統合が中国主導の形で進展することに対する牽制効果をもっていると考えられる。

まず、先に挙げた米国排除、米企業差別の懸念については FTA を

ASEAN 等と締結することにより中国・ASEAN・FTA と同等の待遇を求めることが可能となるし、締結後も紛争処理などの手続きを通じて状況をモニタリングすることもできる。

FTA は財の貿易自由化という点でも企業活動に大きな影響をあたえるが、企業の競争力を左右する各種ビジネス支援サービスやビジネスに関する諸制度という面でいかに自国企業を有利にするかという「制度、基準の陣取り合戦」という側面を有している。この点で ASEAN が中国主導の諸制度ではなく米国主導の諸制度に調和することが重要であり、TIFA 交渉のように FTA 締結以前からの協議、事前交渉の過程を通じる制度改変圧力行使が中国の影響力に対抗する力となりうる。この側面をよく表しているのが米シンガポール FTA 交渉におけるロジスティック・サービスなどのサービス分野の扱いであり、米国はこの FTA においてシンガポールの郵政事業について米国型の事業、サービスに対する差別が生じないような規定を導入したうえで新規サービスは自動的に自由化の

対象となるネガティブリスト方式の採用を求め合意している(注 14)。

また、先述したように FTA 交渉における米国の力の源泉は広大な米国市場と米企業による対外投資から生じる投資受け入れ国へのメリットである。米国はこれをしてことしながら中国の周辺地域に対する FTA を誘引として、米国の政策目的に沿う政策誘導を行うことができる。これは FTA の戦略性に着目した経済的勢力均衡的アプローチと言えるであろう。日本や韓国との FTA の可能性について議会などで議論されているのも同様の発想に基づく。また、米国は中国自身に対しても中国の輸出が最終製品や部品の輸出先として米国市場にますます依存してきていることに対して懸念を覚えつつもこの中国の依存性を逆手にとって対中圧力的手段とすることができるのである。

5. 中国に求めるステークホルダーとしての責任論

これまでみたように、米国の対アジア通商政策は大筋として 90 年代半ば以降続いている中国の国際経済

への統合促進という路線、方向性を維持している。

しかし、ここ数年では急速な中国経済の台頭を反映して中国を中心とするアジア生産ネットワークの拡大、そしてますます地政学的要因が混じるようになってきたアジア地域の経済秩序再編の動きに対して米国の通商政策もまた大局的・包括的戦略に基づいた対応を迫られており、FTAを通じる貿易自由化もそのような意味合いを色濃く反映している。

米国の対中国戦略は基本的に「中国指導者は地域格差、社会改革、等における中国自身の脆弱性を認識しており、国内問題に対処するためにも良好な国際環境を必要としている」(注15)、つまり米国に挑戦して米国と深刻に対立するに至ることはないだろうという大局観にたちながらも、中国が経済力に見合った政治的影響力を行使し自らの権益を前面に出そうとする意思を明らかに持っていることも認識している。従って中国が米国権益と衝突することがないよう、その政策を導いていくことが米国の役割だという考えである

(注16)。これは別の表現を使えば、「中国の力をいかにアジアの安定に向けさせるか」という問題意識だといえよう。ブレジンスキーは「米中共通の利益を戦略対話によって追求していくべき」(注17)だと述べているが、現ブッシュ政権のゼーリック国務副長官はまさにこの戦略対話(Strategic Dialogue)の推進役を担当している。同副長官は「中国に対して米国人は大きな不安や警戒感をもっている」との警告を発し、中国に次のようなメッセージを送っている(注18)。

- 1) 競争激化、海賊版の横行、知的持参権の侵害、為替操作、重商主義的な産業政策など米国のビジネス界には中国に対する警戒感が混じった見方が広がっている。
- 2) 問題国家に対する中国の関与など中国の外交意図の不透明性、等はリスクを増大させ、多くの国はヘッジしようとする。誰も中国の平和的台頭に将来を委ねようとはしないだろう。
- 3) 米国市場は中国に対する 1,620

億ドルもの貿易赤字を受け入れることはできない。保護主義圧力は増大しつつある。

- 4) 中国の石油確保戦略に対する不安。
- 5) 中国が力の優位をめざすのであればアジア地域の不安は高まる。
- 6) 米国、日本、中国は地域およびグローバルな課題について協力すべきである。歴史認識は重要だが中国の歴史認識にも問題がある。歴史家による3方向の対話 (three-way dialogue among historians) を開始することで誤解を解くようにすべき。

同氏は総括として「中国が国際システムの責任あるステークホルダー(注 19)となることを促すべきである。つまり単にメンバーであることにとどまらず一緒に国際システムを維持するよう努力することが求められる」と述べている。

ゼーリック発言は米中戦略対話で取り上げられているテーマを示唆しており、以下のように米国が問題と

する中国の行動、政策について大局的かつ包括的に提示することにその狙いがあったと考えられる。

- 1) 米国の関心事、対中関係の見方、展望を明確な形で示したこと
- 2) 中国に対しても政策の目的などを問いただし、透明性を高める狙い

米国はもともと政府の政策に関してその基本方針や政策課題、あるいは目標などを年次報告や政策アジェンダのような形で公表することを活発に行っており、USTR が公表する Policy Agenda に限らず、対外経済関係では中国の WTO 遵守状況報告、諸外国の為替操作状況報告、諸外国の貿易障壁報告等の定期的な政府報告などを通じて米国が諸外国の通商政策や慣行の何を問題視しているのかが明らかになる。また最終的な政府決定にいたるまでの過程も透明性が高い。

これは諸外国が米国の社会的諸制度が求める価値や原理について、それを受け入れるかどうかという問題は別にして、少なくとも理解するのに貢献している。ある意味で米国が重視する理念についてメッセージを

常に伝えていると言えよう。このような自国の政策理念の明確化、その内容を対外発信していく能力はグローバル化の時代、経済統合の理念が問われる時代にあって重要性を増している。

ゼーリック発言の背景にあるもうひとつの要因として、米国が中国との戦略対話を進めるにあたって戦略対話であるからには自国の利益、関心事を大局的に、包括的に提示し、同時に中国にも同じことを求めるからと思われる。さらに米国の姿勢は米中関係における交渉において中国が何を重視し、交渉を進展させるには何が重要か、等国際交渉における国民性、あるいはその国に独自のパターンに関して長年研究をつづけており(注 20)、その成果が反映されているのではないかと想像される。即ち「中国人が評価する長期的な対中関係の維持への関心や真摯さを示す提案」として米国の立場をより広い展望の中で提示したと考えられる(注 21)。

中国台頭の戦略的意味について「不気味な大鍋のような不安」が米国側に存在することから、中国が言

う「平和的台頭」が実際にそうなのか、米外交評議会の中国専門家 Elizabeth Economy は包括的に分析している(注 22)。こうした分析の狙いはエネルギーから経済、通商、環境問題、人権、軍事問題、対アジア外交などにいたるまで俎上に載せて議論をする点で米中戦略対話によせる米国の視点と共通する。

こうしてみると、米国が中国に戦略対話に応じている狙いは、例えば中国と共通の利害を有する問題について戦略分野ごとにある種の取引を行う、あるいは共に国際経済秩序を構築するということにあるのではなく、むしろ米国が考える望ましい国際秩序、米国を利する秩序に中国を如何に組み込むか、即ち中国の制度的、経済的变化を如何に促すか、という考えが基礎にあるのではないかとと思われる。

注 1 U.S. Department of State, Remarks by Robert Zoellick, Deputy Secretary of State, Beijing, August 2, 2005

注 2 C. Fred Bergsten, "A New Foreign Economic Policy for the United States",

- eds. Bergsten et al “The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade”. Institute for International Economics, January 2005
- 注3 プレジンスキーは 1997 年の著書 The Grand Chessboard: American Primacy and Its Geostrategic Imperatives の中で大国という言葉を国際的な力関係を大きく変える能力と意思を有する国という意味で使っている。
- 注4 Zbigniew Brzezinski, “America and the New Asia”, transcription of the Michael Oksenberg Lecture March 9, 2005
- 注5 C. Fred Bergsten, “A New Foreign Economic Policy for the United States”, eds Bergsten et al “The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade”. Institute for International Economics, January 2005, p4
- 注6 米国貿易における東アジアのシェアが上昇していないにも係わらず、米国内で通商面の対中批判や中国が主導すると見られている東アジア経済圏形成の動きに対して産業界からも懸念が発せられるのは何故か。その原因は他の東アジア地域に取って代わり中国のシェアが急増しているという事実と、また財別でみた IT 財のシェアの変化がある。さらにはシカゴ連銀の研究(William Testa, Jay Liao and Alexei Zelnev, “Midwest manufacturing and trade with China”, The Federal Reserve Bank of Chicago, Essay on Issues, November 2003 同研究によれば、米国における中国製品の輸入浸透率は全米で 1997 年の 0.017 から 2001 年の 4 年間で 0.027 へと上昇している) が示すように米国製造業においては中国製品の輸入浸透率が全米的にも上昇してきていること、既に輸入浸透率が高い家具、繊維等の特定産業が存在すること、等からも米国の対中依存は質的な意味でも増大している。
- 注7 Thomas Lum and Dick K. Nanto, “China’s Trade with the United States and the World”, Congressional Research Service, April 29, 2005
- 注8 このことに関連して W. Dobson は中国は資源ではカナダと補完関係にあり、自動車、産業機械等ではカナ

ダ、メキシコとも中国と競合していないため影響が軽微なものにとどまっていると指摘している。Dobsonはその原因として自動車や機械機器は販売される地域において生産される傾向があるためとしているが、自動車部品等については将来中国からの輸出品との競合が生じる可能性があると分析している。同氏はまた輸出品との競合による失業について先進国では輸出品よりも技術革新こそが失業の主要な要因であるとする説に対して、中間財等では輸出品との競合が失業の原因となっているとの最近の研究を紹介している。Wendy Dobson, “Taking a Giant Measure: Canada, NAFTA and an Emerging China”, C.D. Howe Institute, September 2004

- 注 9 佐々木高成「中国大国化が米国権益に及ぼす影響」本誌 No.61、p17
- 注 10 United States Trade Representative, Overview and 2005 Trade Policy Agenda, March 1, 2005
- 注 11 佐々木高成、「米国通商政策における FTA」、本誌 No. 52、p15
- 注 12 貿易への影響という狭義の効果に限っても F.バーグステンによれば、

東アジアブロックが形成された場合米国の輸出が 250 億ドル減少する効果があるという。C. Fred Bergsten, “Embedding Pacific Asia in the Asia Pacific : The Global Impact of an East Asian Community”, Speech at the Japan National Press Club, September 2, 2005

- 注 13 日本経済新聞 2005 年 11 月 18 日
- 注 14 佐々木高成「東アジア通商戦略をリードする米物流産業」本誌 No.57
- 注 15 Robert Zoellick, “Wither China: From Membership to Responsibility?”, Remarks to National Committee on U.S. - China Relations, September 21, 2005
- 注 16 こうした考えは当然ながら国務省に多い。例えば Eric G. John, Deputy Assistant Secretary, East Asian and Pacific Affairs, “The United States and Southeast Asia : Development, Trends, and Policy Choices”, Statement before the House International Relations Committee, Subcommittee on Asia and the Pacific
- 注 17 Zbigniew Brzezinski, “The Grand Chessboard : American Primacy and Its Geostrategic Imperatives, 1997
- 注 18 Robert Zoellick, “Wither China: From

Membership to Responsibility?”, Remarks to National Committee on U.S. - China Relations, September 21, 2005

注 19 ステークホルダーとは企業が組織が事業を行うにあたって何らかの利害関係を有する者を指し、例えば株主や社員に限らず顧客やサプライヤー、場合によっては地域コミュニティのメンバーなども含む広い概念である。

注 20 外国の文化、国民性の研究成果を対外政策に利用する米国の手法は第二次大戦中における日本研究をはじめ有名だが、戦後についても対中、

対ソ連など膨大な研究が連邦議会の資料などに蓄積されており、国務省では関連機関である国務省外交研究所 United States Institute of Peace でこの分野の研究が継続されている。

注 21 Richard H. Solomon, “Chinese Negotiating Behavior : Pursuing Interests Through ‘Old Friends’”, United States Institute of Peace Press, 1999

注 22 Elizabeth Economy, “China ‘s Rise in Southeast Asia : Implications for Japan and the United States, Japan Focus, October 6, 2005

表 4 米国の財別、地域別輸出入収支 1990—2004 年

(単位：100 万ドル)

財	地域	1990	1995	2000	2004
機械機器	東アジア	-63976	-104488	-255266	-192663
	ASEAN	-1214	-13096	-21711	-15751
	NAFTA	7168	-1019	-18203	-22319
IT部品	東アジア	-8534	-29610	-31799	-21933
	ASEAN	192	-2064	-6108	1749
	NAFTA	2317	6068	17213	14535
原材料	東アジア	-13410	-14479	-42688	-54554
	ASEAN	-4809	-5021	-12838	-14511
	NAFTA	-20361	-32824	-56440	-83995
機械機器	世界計	-19046	-57938	-131400	-198708
IT部品	世界計	2832	-11261	1021	2789
原材料	世界計	-90551	-103266	-237505	-344324

(出所) 表 1 に同じ

表5 米国の財別、地域別輸出 1990-2004年

(単位：100万ドル、%)

財	地域	1990	シェア	1995	シェア	2000	シェア	2004	シェア
機械機器	世界	202102	100	314165	100	459663	100	446029	100
	中国+香港	5002	2.5	12535	4.0	17454	3.8	26533	5.9
	ASEAN	12897	6.4	27500	8.8	35310	7.7	34709	7.8
	メキシコ	14684	7.3	23363	7.4	60271	13.1	57988	13.0
IT部品	世界	35929	100	70734	100	115881	100	91478	100
	中国+香港	1215	3.4	3344	4.7	6287	5.4	9907	10.8
	ASEAN	5669	15.8	14163	20.0	20957	18.1	17968	19.6
	メキシコ	3019	8.4	7217	10.2	20328	17.5	17614	19.3
原材料	世界	74801	100	103875	100	121955	100	136516	100
	中国+香港	2713	3.6	5526	5.3	5256	4.3	10920	8.0
	ASEAN	2312	3.1	4688	4.5	3505	2.9	4557	3.3
	メキシコ	5797	7.7	10472	10.1	24350	20.0	22121	16.2

(出所) 表1に同じ

表6 米国の財別、地域別輸入 1990-2004年

(単位：100万ドル、%)

財	地域	1990	シェア	1995	シェア	2000	シェア	2004	シェア
機械機器	世界	221148	100	372103	100	591789	100	644737	100
	中国+香港	5779	2.6	17067	4.6	41654	7.0	94501	14.7
	ASEAN	14111	6.4	40596	10.9	57021	9.6	50460	7.8
	メキシコ	14501	6.6	35356	9.5	83921	14.2	89959	14.0
IT部品	世界	33097	100	81995	100	114860	100	88689	100
	中国+香港	1161	3.5	4515	5.5	10687	9.3	18389	20.7
	ASEAN	5477	16.5	16227	19.8	27065	23.6	16219	18.3
	メキシコ	3134	9.5	6043	7.4	11603	10.1	8941	10.1
原材料	世界	165352	100	211141	100	359460	100	480840	100
	中国+香港	11777	7.1	18101	8.6	28812	8.0	47447	9.9
	ASEAN	7121	4.3	9709	4.6	16343	4.5	19068	4.0
	メキシコ	9183	5.6	15343	7.3	31461	8.8	39878	8.3

(出所) 表1に同じ

表 7 米国の財別、地域別貿易収支 1990—2004 年

(単位：100 万ドル、%)

財	地域	1990	1995	2000	2004
機械機器	世界	-19046	-57938	-132126	-198708
	中国+香港	-777	-4532	-24200	-67968
	ASEAN	-1214	-13096	-21711	-15751
	メキシコ	183	-11993	-23650	-31961
IT部品	世界	2832	-11261	1021	2789
	中国+香港	54	-1171	-4400	-8482
	ASEAN	192	-2064	-6108	1749
	メキシコ	-115	1174	8725	8673
原材料	世界	-90551	-107266	-237505	-344324
	中国+香港	-9064	-12575	-23556	-36527
	ASEAN	-4809	-5021	-12838	-14511
	メキシコ	-3386	-4871	-7111	-17757

(出所) 表 1 に同じ

図 1 米国の地域別輸入シェア 1990—2004 年

