

# ICCLC NEWS

公益財団法人国際民商事法センター  
第 71 号 2020 年 6 月

## HEADLINE

本号では、2020 年 1 月 29 日に JA カンファレンスホールで開催されたアジアビジネスローフォーラム設立記念「アジアにおけるビジネスと法」を取り上げました。日本ローエイシア友好協会、公益社団法人商事法務研究会及び当財団による共催のもと、アジアビジネスローフォーラムが、主催したもので、約 90 名の参加がありました。

(目次)

開会挨拶	日本ローエイシア友好協会会長	小杉 丈夫	.....	2
来賓挨拶	前最高裁判所長官	寺田 逸郎	.....	3
基調講演	「東アジア情勢と日本 — 貿易環境と政治情勢を中心として —」	.....		6
	立命館大学客員教授	藪中 三十二		
パネルディスカッション	「アジアにおけるビジネスと法」	.....		17
パネリスト	内閣官房内閣参事官	佐藤 勝		
	JICA 国際協力専門員	磯井 美葉		
	イオン株式会社 法務部国際法務グループマネージャー	渡邊 奈緒美		
モデレーター	元ローエイシア会長	鈴木 五十三		
閉会挨拶	元法務省法務総合研究所長	酒井 邦彦	.....	31
司会	松尾総合法律事務所 弁護士	菊間 千乃		

【資料】 (リンクをクリックすると資料を閲覧できます)

- ・ パネルディスカッション「アジアにおけるビジネスと法」
- ・ 「経協インフラ戦略会議」とインフラ分野における今後の戦略と課題
- ・ ODAによる法整備支援
- ・ アジア進出子会社の管理と法務支援
- ・ アジアにおけるビジネスのソフトインフラとしての法の支配と最近の動向

(司会) 皆さま、大変お待たせしました。ただ今よりアジアビジネスローフォーラム設立記念シンポジウム「アジアにおけるビジネスと法」を開催します。本日は大変お忙しいところ、本シンポジウムにご参加いただき誠にありがとうございます。本日司会を担当します弁護士の菊間千乃と申します。よろしくお願いいたします。

まず最初に、開会に当たり、アジアビジネスローフォーラム設立発起人の一人である日本ローエイシア友好協会会長の小杉丈夫より開会のご挨拶です。

## 開会挨拶

### 小杉 丈夫 (日本ローエイシア友好協会会長)

皆さん、こんにちは。お忙しい中、本日のアジアビジネスローフォーラム設立記念シンポジウムに多数ご出席いただき、本当にありがとうございます。見渡すと、最高裁から深山最高裁判事も来ていただき、このような形で設立の記念式を行うことを大変光栄に思っています。

本日のシンポジウムは、共催団体として日本ローエイシア友好協会、国際民商事法センター、商事法務研究会と、三つの団体が名を連ねています。日本ローエイシア友好協会は、アジア太平洋地域の国際法律家団体ローエイシアの日本の個人会員の団体です。また国際民商事法センターは、法務省のアジア法整備支援を民間からサポートしている公益財団法人です。商事法務研究会は、企業経営に直接関係する法律事務の調査研究等を主たる目的としている公益社団法人です。こういう団体が共催という形で、プログラムに発起人として名前も出ている酒井邦彦弁護士、鈴木五十三弁護士、さらに、ここにお名前は出ていませんが商事法務研究会理事の松澤三男氏、そして私が加わって、4人がコアメンバーでこういう会を始めることになりました。

設立の目的ですが、アジアの重要性はもう長い間言われていて、多くの日本人がアジアと日本の法律関係に関わっています。このようにせつかく有意義なことがたくさん行われていながら、もう一つ知識、経験の共有する議論の場がない。人の交流、ネットワークも不足しています。今日ご出席の青山善充先生は、日本の司法外交の一環として、日本にアジアに冠たる国際仲裁センターをつくらうということで大変ご苦勞をされています。そういう共通基盤が欠けていることが、ご苦勞をされている一つの理由ではないかと思っています。そこで、「人の交流、ネットワーク、情報の交換という場をつくれないうか」というのが私たち発起人の考えでした。今日のシンポジウムのご案内の中にも書きましたが、三つの分野の架け橋になろうということを考えました。一つ目は、いうまでもなく、日本とアジアという地域的な関係です。二つ目が官民学という官と民と学者、特に私どもは企業の方にもう少しこういう場に入っていただくような形、仕組みができないだろうかと考えました。三つ目がシニア、われわれ古い世代と若い世代との懸け橋になりたい。若い方がいろいろアジアに関心を持っているけれども、これを取り込むような仕組みができていないのではないかと、ということで、そういう三つの架け橋ということを目標に掲げました。そういう意味で、本日の講演会のキーワードは「架け橋」と「フォーラム (広場)」ということです。

では一体何をやろうというのかといいますと、今考えているのは2~3カ月に1回小規模の研究会をやる。30~40人の規模で、講師の講演の後に懇親会、議論、討論というようなことをやる。そして1年に一遍ぐらいは今日のような大きなシンポジウムができないか。まずこの辺から手を付けたらどうかと考えています。

実は数年前からこういうことに実際に着手をして、小規模 (15~20人ぐらい) の勉強会を8回やりました。去年の7月には日比谷公会堂地下ホールで「知財・司法改革シンポジウム」を開催し、前特

許庁長官の荒井寿光さんをはじめとする講師をお呼びし、150人ぐらいの人が集まりました。去年の11月には、本日もご出席の法務省大臣官房国際課長の柴田紀子さんをお願いをして、4月に行われる予定の「京都コンgres」や柴田さんのアジアでの国際機関での勤務ご経験等を話していただきました。そのような小規模の形の研究会を夕方に、人がたくさん集まれるような形で交流していくことを頭に置いています。それが発展すれば、法律雑誌に成果を発表するなどいろいろと考えられると思いますが、まずそういうことから手を付けていきたいと考えています。

私は、ローエイシアについては1977年以来40年以上お手伝いをしています。日本政府の法整備支援も1996年からもう20年を超えるお手伝いをしています。今申し上げているような形でのフォーラムをつくっていくのはなかなか難しいことだと思っています。大海に一滴のしずくを落とすようなことになるかもしれませんが、発起人一同、心を合わせてこういうものをつくっていきたいと考えているので、皆さまのご理解、ご参加、ご協力をお願いする次第です。

受付でご案内しているように、この講演会の終了後、懇親会も準備しています。人の交流、情報交換、ネットワークというものも私どもが考えている企画の中では大変重要なものですので、ぜひこういうところにもご参加を頂ければありがたいと思っています。

開会に当たり、簡単ですが、ご挨拶といたします。本日はどうもありがとうございます。

(司会) 小杉丈夫より開会のご挨拶をさせていただきました。

本日はこのアジアビジネスローフォーラムの船出を祝って、多数のご来賓の皆さまにご出席いただいています。ご来賓を代表し、前最高裁判所長官の寺田逸郎様よりご挨拶を頂戴したいと存じます。寺田様、よろしく申し上げます。

## 来賓挨拶

### 寺田 逸郎 (前最高裁判所長官)

今日はこの非常にフレッシュなアジアビジネスローフォーラムの開会と発足ということでお招きいただき、大変光栄に思っています。

本日、私は発足するこのフォーラムの発起人である小杉先生、鈴木先生、酒井先生のお三方の友人の一人として、お祝いを申し上げるというよりは、むしろエールを送ろうと思って来たわけです。

お三方は古くからの友人ですが、基本的に私と同年代の皆さんです。小杉先生は私からすると大先輩という感じでご指導いただいているのですが、鈴木先生はほぼ同年代です。酒井先生は本当はよく見ると私の後輩なのですが、私が先輩扱いしてもらったことが1回もないので、ほぼ同年代ということにさせていただきたいと思います。この同年代のお三方が、こうやって新しいものをつくり出そうとされているのを大変にうれしく思う次第です。

お三方もそうですし、私もそうなのですが、実質的に働いているのは、終わったばかりの平成の30年にほぼ重なるわけです。平成の30年はどういう時代だったかを仕事を辞めてからいつも考えるわけですが、普通に考えれば、もう皆さんよく言われているように、第1には非常に災害の多い時代でした。平成2年の雲仙普賢岳の火砕流から始まり、最後の水害まで、その間に二つの大きな大震災もあり、水害も幾つかあり、噴火もありということで、大変災害に印象付けられた時代だったわけです。それは日本がグローバルな環境に徐々に置かれたということがあるわけですが、日本にはその他、これに関連するわけですが、バブル経済の崩壊に伴って非常に苦しい時代だったということもあるかと思っています。第3は情報化社会の到来です。Windows95の発表に始まり、平成年間に大変に

ネット時代の進展があったわけです。それに加えて、日本では少子高齢化が大きな柱でクローズアップされているわけです。

こういう時代を生きてきたわけですが、私どもも実は仕事を始めるときから、何か挨拶を書くときには必ず社会経済情勢の変化で大変苦境に陥って頑張らなければいけないというような挨拶をするのですが、社会経済状況の変化というのは何かというのはよく分からなかったわけです。しかし、平成時代の中頃には今言ったようなことが明らかになり、極めて状況が変わってきたことがよく分かるようになりました。企業や職場の人間関係も随分変わりましたし、働いている人の中身も随分変わりましたし、家庭における人間関係も随分この間に変わったといわざるを得ないわけです。

柱となるようなことを幾つか挙げましたが、こういう状況を前提として平成の間には政治改革、行政改革、司法制度改革という大きな改革が常に行われてきたわけです。ある意味では、平成というのはそういう改革の成果を試された時代だったと言えると思います。

私ども法に携わる者は、こういう状況に置かれて、政治改革はともかく、行政改革、司法制度改革の関係、あるいは、先ほども申し上げたようなバブルの崩壊に伴う関係で大変多く立法させられたわけです。昭和の時代の法の世界というのは、比較的落ち着いていて、どちらかという裁判がクローズアップされる時代だったと思います。大きな公害事件、薬害事件などの損害賠償事件を中心に、裁判の救済における位置付けが非常に大きかったわけです。判例の時代とっていいかどうか分かりませんが、裁判の注目度が非常に高かった時代です。これに対して、平成は相対的に立法の時代だったと思います。私どもの関係でも、先ほど申したように、災害の対応にも多くの立法がなされたし、先ほどご紹介があった深山最高裁判事もおいでになっていますが、倒産法制の整備、それからグローバルな市場に対応するために会社法の改正が何回も行われるという状況は皆さんもご承知のとおりです。加えて、司法独自のものとして司法制度改革の大量の立法が、今日もおいでの大野前検事総長を筆頭として、いろいろなところから人材を投入してできてきたわけです。

非常に忙しい時代でした。ただ、忙しいとって第3の立法時代と言われるわけですが、私は必ずしも明治の立法あるいは戦後直後の立法とは少し趣が違うのではないかと考えています。それは内容的に、この立法の中にそれまでのいろいろな壁が少しずつ崩されてきたことが明らかな点の一つです。もう一つは、立法に参加するメンバー構成がだいぶ昔と変わってきた。その二つで、これまでの立法が多かった時代とはやはり一線を画すのではないかと思います。

具体的には、例えば消費者契約法等で差止請求が消費者団体によって行われるわけですが、こういった立法は、それまでの行政と民事がはっきり分かれていた時代にはなかなか起こりにくかった改正です。これもそういう動きに突き動かされてできてきたわけです。裁判所もこの消費者契約法に限らず、いろいろなところで差止請求の立法の下に置かれるようになったわけです。また犯罪被害者が刑事手続きに大変大きな役割を演ずるようになりました。犯罪被害者保護法という法律ができたわけですが、その法律の下に民事関係の損害賠償もこの刑事手続きにおいて行われるというような、民事と刑事の壁も破られるようになりました。あるいは、青山先生のご専門の民事訴訟法においても、それまでの学説あるいは実務の積み上げとはやや異なり、スピードアップするためには2年で一番は終わらせる。あるいは、日本のプレゼンスを高めるためには高等裁判所に知財に特化した裁判所をとというような、非常に発想を異にするものも導入されてきました。バブルの解決のために調停制度を利用する特定債務調停や、児童虐待の度重なる問題に対して対応するために児童虐待防止法ができたわけですが、ここでは警察や裁判所など行政機関を中心にいろいろなところが協力し合っているという、だいぶ壁が破れた法律が登場したわけです。

こういう法律の登場に、今までとは違って関係者、特に国民の利害関係者の皆さんの参加が非常に多かったというのがこの時代の特徴です。それが議員を通じて、議員立法という形で結実したということも言えるわけです。

先ほど戦後の立法あるいは明治時代の立法と違うと申しましたが、実は内容的に近いのが大正時代の立法ではないかと私は思っています。今、最後に申し上げた特定債務調停や児童虐待の法律、それから民事訴訟法のスピードアップのための改正などは大正時代に行われた法改正でした。時代背景も、よく見ると第一次大戦後のバブルの崩壊が5年で起きて、都市の集中あるいは産業の工業化が非常に進展したのが大正時代でした。ただし、大正時代も平成と同じように、バブルの崩壊後関東大震災に見舞われ、世界大恐慌に見舞われて、非常に苦しい時代を送ることになったわけです。並行して大正デモクラシーという普通選挙法の成立に導いた動きもあって、日本が大変成熟した時代ではあったわけですが、同時に苦しい時代でもありました。それはちょうど今の平成と重なるような気がしているわけです。

問題は、大正時代に今のわれわれのライフスタイルを確立したとも思われるわけです。10銭均一のお店、あるいは観光客の急増で旅館が足りないというようなこともその時代の風俗として描かれています。こういうやや前向きの形が成熟し切らなかったのが、第二次大戦に向けてのいろいろな動きです。それはご説明するまでもなく、当時の大きな存在として日本に軍部があったからです。平成の今も、私はネット環境等で非常に直接民主主義的な動きもあり、裁判員制度を見ていると、非常に国民の間の議論に対する成熟を感じるわけです。しかし軍部はありませんから、「ありません」と言い切ると異論がある方がいるかもしれませんが、戦前のようなことはないということです。しかし、非常に懸念する壁が、軍部の代わりに二つあります。一つは、多分これから藪中先生がお話になる、アジアの大国を中心とする国際情勢の面です。どうしても相対峙していると相手に似てしまいます。日本が民主主義的な傾向を伸ばそうとすることを、スピーディーな対応を求めるあまり、これに逆行する動きに変えてしまうという力をいろいろな周辺の国は持っているわけです。それにどう対応するかが一つの問題であろうと思います。もう一つは、別の面でGAFAといわれるデジタルプラットフォーマーの大きな存在です。個人の自由がそういう環境の中で果たして生かされるのかということが大きな懸念材料です。

私たちは決して大正の終わりごろの人と同じような立場に置かれているわけではありませんが、同じように対応していかなければならない壁が前に見えるわけです。それに対応するためにどうすればいいのか。一つのヒントは、小杉先生がおっしゃったように、どういう形であるにせよ議論を深めていくことが大事だろうと思います。先ほども立法のところで申し上げましたが、やはりこれまでの内輪の議論でない議論が大変大事だと思います。立法の場合には、それは新たな議員立法に特徴的に表れるように国民からの圧力・要望というものでしたが、裁判の中でも非常に刑事裁判は元気ですが、その理由の一つは裁判員という別の要素が導入されたことによるのではないかと思うわけです。そういう意味で日本は、内輪の議論ではない、他者を求めながら進んでいかなければならないのだらうと思います。そういうことをお考えになって恐らく小杉、鈴木、酒井のお三方はフォーラムを立ち上げられたのだなと私は理解しています。理解しつつ、かつ、これについて大いに期待します。先ほど三つの面でいろいろな橋渡しをされたいと言われましたが、橋渡しというのは必ずしも結び付けるだけではなくて、いろいろな対立をはっきりさせることも非常に大事な役目です。そういう内輪でない議論を持てる場として、この新たなフォーラムが今後、日本の社会に一つの大きな存在として役に立っていかれることをお祈りして、私のお祝いの言葉とさせていただきます。

す。ありがとうございました。

(司会) 寺田様、ありがとうございました。平成を立法の面から振り返っていただき、その中で令和の時代に新しく始まるこのアジアビジネスローフォーラムがどういう役割を果たしていくのかということをお話を聞きながら、きっと参加の一人一人いろいろ考えるところがあったのではないかと思います。最初は日本の中で議論をし、アジアで活躍している皆さんが日本人の中で情報を共有するということから始まると思いますが、日本を理解してもらうこと、あとはアジアを私たちが理解する、そのきっかけになるようなこのフォーラムであってほしいというエールであったと理解しました。ありがとうございました。

それでは、基調講演に移らせていただきます。基調講演は藪中三十二様にお願いをさせていただきました。藪中様は元外務事務次官で、わが国の外交問題のエキスパートとしてメディア等でも大変ご活躍をいらっしゃいます。本シンポジウムのテーマである「アジアにおけるビジネスと法」ということでもふさわしいお話を頂こうと思っています。そこで本日は「東アジア情勢と日本—貿易環境と政治情勢を中心として—」というテーマでお話を頂きます。藪中様、どうぞよろしくお願い致します。

## 基調講演

### 「東アジア情勢と日本 —貿易環境と政治情勢を中心として—」

#### 藪中 三十二 (立命館大学客員教授)

皆さん、こんにちは。ただ今ご紹介いただいた藪中です。実は私は、こういう立派な会でお話をさせていただくのは本当に不協和な人間で、「嫌だ、嫌だ」とだいぶ申し上げたのですが、「いいから」と言われて参りました。というのも、元々法律とか何とかというものはまともに勉強したこともないからです。そういう人間が皆さまのような立派な経験を積んでおられる法律家あるいはそういう関係の方々のお話をするというのは、とても荷が重いわけです。そうはいっても、せっかくの機会なので、「アジアにおけるビジネスと法」ということでいえば、よくよく考えてみれば、私は外務省にいたときに、割とアジアとの関係で仕事をしていました。そういうことを踏まえて、少し今思っていることもお話をさせていただければと思います。

この1週間、実は私にはイベントフルというか、いろいろなことがありました。1週間前には合宿をやったのです。これは、私が今やっているグローバル寺子屋「藪中塾」という変な名前の寺子屋なのですが、そこの冬の合宿をやりました。それから、月曜日には、兵庫県の非常に立派な公立の兵庫高校で、1年生と話をしました。実は今年で6回目で、恒例になってしまったのですが、1年に1度行って、40人の、非常に優秀な高校生と話をします。それから、昨日は立命館大学でパレスチナとイスラエル。外務省が珍しくよいことをしていて、22年間、毎年パレスチナとイスラエルから5人ずつ若者(30~40代)を呼んで、1週間~10日、一緒に過ごさせるのです。日本としての取り組みとしては、そういうことで中東和平について何らかの貢献ができないかなと。多分スタートはそういうことだったと思います。これで3年目になるのですが、私がモデレーターという格好で、大学で学生と話をさせています。それが昨日あったのです。今朝ニュースが出ていますが、トランプ大統領が中東和平について、アメリカの提案をした。しかし、中身はもうめっちゃくちゃなのです。あんなものはきちんとした提案という格好にはならないだろうというのは、完全にイスラエル、親イスラエルだからです。パレスチナ側は出た瞬間に「これは駄目だ」と反応した。一番喜んでい

はエバンジェリカル (Evangelical)、アメリカの中では福音派の人たちです。これは大熱狂的に「これはいい案だ」と言っています。イスラエル寄りの提案なので、これが基礎になるわけではないのですが、パレスチナの人間とイスラエルの人間と話をしてみるとなかなか面白いのです。特に私の場合は、何か面白くないと仕方がないなと思って、けんかというか、相当議論させています。昨日も、殴り合いとまではいきませんでした。かなり本音の議論をしていました。ついてきた外務省の人間が、「こんなことになるとは思っていませんでした」と驚いていました。でも、そういうことをやることによって、少しでも相互理解ができるのではないかという思いなのです。

今日はこうして寄せていただいたわけですが、グローバル寺子屋というのが何をしているのが少し関係するので話をさせていただきます。思いというのはまさに日本がアジアや世界というところと関わり合いを持っていく、持っていかなざるを得ないという状況の中で、私も役所を辞めてから約10年になるのですが、大学で教えています。立命館大学と大阪大学で教えているのですが、そこで、学生からの要望として、「先生、講義だけでなく、何かやってくださいよ」、「せっかく何か外交交渉とかやってきたらしいので、そうであればその経験も聞かせて下さい」ということがありました。私自身も、もう少し堂々と世界に出て行って話ができるような人間を育てたいと考えました。

今、日本中にグローバル人材養成講座のようなものがありますが、僕から言わせれば名前だけではないかというところが結構多いと思うのです。そこで私は、とにかく議論をさせようと、それだけをやっている。だから、そういう場を提供しているだけで、私自身は横で、彼らが議論するのを聞いているだけです。結構、熱心にやります。土曜日丸々1日かけて、そのための準備もします。それは月に1回ですが、僕はいつも「speak outしろ。speak out in logicだ。結果としてoutstanding performanceと言われるようになれ」と、彼らに課題を与えています。これは日本語で言うとなかなかうまくいかないのです。英語でわざわざ言っているのです。「そういうふうになれ」と言うのですが、speak outを日本語にすると「あいつは口数は多いわ」となるのです。「speak out in logic」と言うと、「先生、あれは論理的に話せということですか？」と言うのですが、そうではない。結果としてのoutstanding performanceというのはもうご承知のとおり、「目立ちたがり屋」と。だから口数は多いわ、理屈っぽいわ、目立ちたがり屋だということになる。日本では「絶対にあいつとは友達になりたくない」とか、社会でも会社でも「あんなの」「あいつは」という感じになるのです。しかし、世界に出て行ってやる時には、そういう必要がある。日本にいればみんな同じ考え方というか、バックグラウンドは違ってもそれほど大きく違わない。食べているものも、着ているものも、あるいは習慣、宗教、いろいろな格好で共通のものが多い。ただ、世界へ行けばいろいろな変化がある。いろいろな多様性がある。そこではlogicというか、理屈立った、論理立った話をするというのが一つの共通語になる。「それは人間力だ。魅力がなければいけない」とか難しいことを言うのですが、それはその上のお話です。そのようなことをやっています。

今日は、その中で、兵庫高校での話も交えてお話をさせていただきたいと思っています。これは極めて私にとっては楽しかったのです。そこでは何を問いかけたかということ、今日の本題ではないのですが、非常に関係すると思うのです。先日、東京で日米安保条約60周年記念行事がありました。私は寺子屋で行けなかったのですが、翌日の新聞を読んでいると、日米同盟は安倍首相の言葉で言えば「これは永遠なり」的な話で、日本人一人一人も「それは当然でしょう」、日米安保条約があるのが日本にとっては極めて自然なものだという受け止め方があるかと思えます。私はあえて問いかけて「本当ですか？」と。「皆さん本当にそう思っているのですか？」という問いかけを高校1年生にしたのです。

そして、背景を説明しました。今、世界で起きていることは何だということですが、日本にいれば、「そんな藪中さん、どうせ商売で言っているのでしょう。いっぱい大変なことが起きているなんて言えば、いろいろなところからお呼びがかかるのではないか」という類で言われるかもしれませんが、全くそうではないのです。世界で何が起きているかをきちんと頭に入れておかなければ、日本はおかしいではないですか。過去75年間、今までわれわれが慣れ親しんできたシステムが、今ガタガタと音を立てて壊れつつある。それが、今世界で起きていることなのだ。私自身はそういう理解なのです。

それは何かというと、私は二つのインフラと私は呼んでいます。一つはアメリカを中心とした同盟関係、もう一つは多角的な自由貿易体制です。同盟関係は世界の平和を維持する、その下支えとなるシステムです。多角的な自由貿易体制は、国際経済、経済の発展を支えてきたシステムです。私はざっとそういうつくりをつくってみたのですが、その二つが今ガタガタと音を立てて崩れつつある。それはもちろん、America Firstのトランプ大統領です。ただ、よくよく考えればトランプだけではないということではあるのですが。

今何が起きているかということ、同盟関係ではNATOができて70年ちょっとです。それが中核ですが、ヨーロッパにおいてはアメリカとヨーロッパの国々との相互防衛の条約がある。アジア太平洋にはそういう機構はありませんが、中核は何といても日米の安保条約、日米同盟関係であることは間違いない。それ以外にアメリカは2国間で韓国やオーストラリアなどと結んでいる。しかし、圧倒的に日米安保条約がアジアでは大事だということだと思います。

われわれはその60周年を今祝ったわけですが、NATOについてはご案内のとおり、フランスのマクロン大統領は「NATOはもう脳死状態にある (brain death)」と言いました。あるいはドイツのメルケル首相は「もうアメリカに頼れない。ヨーロッパは自分たちで守らなければいけない」と公の場で言っている。これが今起きていることなのです。同盟などというのはまさに信頼関係ですから、公言するということはそれだけそのNATOについての信頼・権威というのが失われるということです。なぜ言っているかということ、いくらトランプ大統領に言っても、トランプ大統領はNATOへのコミットメントをしないからです。それは確かにNATOだけの問題かもしれません。「敵は誰か」と言ったら「プーチンか。それは俺ができる」と、こういう話なのです。それで「大体ドイツは自分でお金をちゃんと防衛費も払わないで、それで貿易黒字というか、お金ばかりためている。だからいかなのだ」というような話が起きている。そのときに、わが日米安保条約に基づく日米同盟関係は安泰なのかどうか。私が随分危機感をあおり立てるのは、今までやってきた仕事からいってもちょっとおかしいのではないかとされるかもしれませんが、私が申し上げているのは世界で何が起きているかということです。

これはトランプだけではないと言いましたが、前任のオバマ大統領が「We are not anymore world's policeman」と言っています。それはなぜかということ、基本的にアメリカ国民が「もうよそうよ」と。

「our boysを戦場、外国に出して血を流すようなことはやめよう」というのが6割以上の今アメリカ国民の世論です。それを踏まえてオバマ大統領は「We are not anymore world's policeman」と言い、トランプ大統領は「America First」と言っているのです。ですから、そういう状況にあるときに果たして日米が引き続き今までどおり、「日米安保条約は、安倍さんがうまくやっているから、トランプを飼いならしているからいいのだ」ということで本当に大丈夫かという問いかけがあると思います。

一方、多角的な自由貿易体制というのは、私は実はウルグアイ・ラウンド交渉をやったときにジ



ユネーブにいましたが、多角的な自由貿易体制でずっとやっていこうとしてきました。それが60年代はケネディ・ラウンド交渉。70年代は東京で閣僚会議を開いての東京ラウンド。80年代はウルグアイ・ラウンド。その後、ようやく94年にそれがまとまってWTOが出来上がります。今までずっとそこでやってきた。それが今トランプ大統領の時代においては、多角的な自由貿易体制はアメリカの八千数百億ドルの赤字の元凶だと言わなければならない。彼にとってみれば、せいぜいがbilateral、場合によってはunilateralで、もうmultilateralということではない。これが今起きていることです。

これから11月に大統領選挙がありますが、トランプ大統領がそこで終わればまだいいのかもしれない。でも、どうも今の状況であればそれが続く。トランプ大統領が再選される可能性が結構ある。しかも、実は民主党の候補の間でも、左寄りというか、よりリベラルな人ほど「もうそんなのはよそうよ」という意味でいうと、外へour boysを出すというのは反対だし、多角的な自由貿易体制も基本的には反対です。だから、アメリカが中心として過去75年間築き上げてきた体制が大きく崩れつつあるのです。

「ではどうするのか」と学生に問いかけたのです。「それにも関わらず日米同盟関係を一生懸命やっていった方がいいのだ。だからこそもっと強くしていく」という考え方。あるいは「日本は自前の防衛力をもっと持たないと勝負にならないのではないか」。あるいは、3番目として「アジア等々の国々ともっと協力関係を結んでいく」と。もちろん2番目も3番目も日米安保条約を維持しながらということはありません。それを破棄してということではなくても、それだけに頼れないからその補完として、自前のもっと強い軍隊、あるいは強い防衛力を持つ。あるいはアジアの国々との協調関係をもっと模索した方がいいのではないかと。事前に彼らは僕の本を読んでいたので3番目が一番多かったのですが、40人の中で5人が「日米同盟関係をさらに維持する」、15人が「いや、これはもう少し自前の防衛力を」と、そして20人以上が「アジアとの関係」と言っていました。なかなか面白い議論があったのです。

今日はそういうことを含めて、これから日本はどういうふうと考えていったらいいのか。東アジアあるいは全体としての世界の中での環境における状況と、日本がそこでどういうふうを考えていくのかということ少し話をさせていただきたいと思います。

もちろん東アジアといいながら、アメリカが非常に大きな意味で影響力を持ってきているのは間違いない。そこで起きていることですが、まず米中関係がどうなっているのかというのがあります。米中関係においてトランプ大統領の役割が大きいのです。彼は関税を大幅に引き上げることを瞬間に決めるからです。その結果として何が起きるかというのがあります。今回起きた1月15日は、一応、米中の合意がありましたが、あれは一応の休戦にすぎないと思います。トランプ大統領の頭の中をのぞいて見ると、米中関係については二つのことをバランスしながらこの1年間やってきた。一つはtough on China（中国に厳しく当たれ）。もう一方においては、株価、経済が非常に大事だと。ですから、片方をやり過ぎると株がどんと落ちるとというのが、おととしの12月にあったことです。「これはいかな」と思って、また「米中、話をするんだ」という格好でやってくる。そういうバランスなのです。私は去年からずっと言っていますが、今回起きたことも本格的な解決ではない。ただ、tough on Chinaということである、3700億ドルに当たる中国からの輸入については高関税を維持するのです。去年2500億ドルについては25%の関税にした。あとの1200億ドルについては15%の関税をかけた。「それだけは中国がいろいろ言うから、少し下げてやろう」というので7.5%にした。ただ、2500億ドルについては25%は残ったままです。ですから全体として3700億ドルで約20%関税を引き上げたのが残るのです。われわれは慣れっこになっていますが、「まあ、うまくいった」

ということなのですが、何のことはない、去年の5月から比べるとそれだけの関税が引き上がっている。これがずっと続いていくということなのです。

習近平氏がなぜそれを受けざるを得なかったかという、これ以上もっとやられると大変だと。「あと2000億ドル、3000億ドルについて関税をどんと引き上げる」と言っていたので、それをやめさせた。そういう意味はあったわけです。ただ、本質的な解決になっていない。もちろんそこでの本質的な解決は何かということです。トランプ大統領は数字だけなのです。その代わりにというのは、「アメリカがこれ以上関税を引き上げない代わりに、2000億ドル輸入します」ということを中国にコミットするのです。今後2年、今までよりも2000億ドル以上たくさん輸入しますと。これは「できるのか？」というのがあります。これは多角的な自由貿易体制からいうと大変問題なことです。数値・数量をコミットするなどというのは、基本的な多角的な自由貿易体制、われわれがいろいろ営々として築いてきたルールからいうと大変問題があるわけです。しかし、米中が合意してしまうと「うーん」というような格好で、誰がそこで「WTO違反だ」と言ってどこへ持っていくか。持っていったところで、ソーシャル委員会も機能していないというのがWTOですから、「うーん」というような話なのだろうと思います。いずれにせよ、そういうことが今回起きた。

ただ、もっと大きなことは、米中間の対立構造だと思います。トランプ大統領は数字と言いましたが、輸入の赤字、貿易の赤字があって、それをどうするかですが、基本的にはより大きなアメリカと中国との対決構造がある。rise of China（中国が台頭してきた）。それに対してどういうふうに向き合うのかというのが、今アメリカの中でずっと議論がされていることです。オバマ時代というのはエンゲージメント政策で、関与していくということでした。中国と関与すれば、中国が大国になっても責任ある大国になるだろうと。ステークホルダーという議論をよくやっていました。それが、オバマ時代の8年間。今日はそれは間違いであったと。中国は何ら国際的にルールを守って、協力的なプレイヤーとしてやるということにはなかった。引き続き共産主義体制であると。これはもう変わらないのです。それ以上に今起きていることは、中国がアメリカから技術を盗んでいくことです。「盗んで」というのが一つのキーワードです。知的財産権の保護をきちんとやっていないと、また中国に出ていったアメリカの企業に「全部技術を開示しろ」と要求される。そして、中国の企業がアメリカの企業を買いに来ている。結果として、どんどん技術を盗んでいく。その上で、それにぼんと補助金を付ける。もう一つのキーワードは「産業補助金」です。日本も随分言われました。産業政策という時代があり、日本が少しは強かったころによく言われた懐かしい言葉です。今回中国はもっと本格的に補助金を付けて、その上でさらに「国营企業だ。うんぬん」という。だから、補助金を付けるのをやめさせ、国营企業についてもっと改革をしろというのがアメリカの本丸です。もちろん知的財産権の保護というのがありますが、今回は知財については、「中国はここをやっていますよ」というぐらいで少しお茶を濁している。本丸である補助金うんぬんについては、全然手が付かなかった。それを守るために習近平氏は、仕方がないという格好で2000億ドルの輸入増も含めた今回の合意に達したということです。

これから何が起きるかという、引き続き米中の対立構造が続いていく。より激化していくかもしれない。一つの鍵になるのは、今までのことは単なる経済だったのが、経済でのやり取りというのが貿易であれ投資であれ、それが安全保障の問題になっている。だから、安全保障条項を引いて、関税を引き上げているわけです。それはまさに安全保障上の問題だと。そしてファーウェイがその代表選手になっています。まさに中国が技術を盗んで、ファーウェイがそれを盗んできて、あるいはそこに大きな金を付けて、随分強い力になっている。第5世代における競争は完全に負けるのでは

ないか。今止めなければいけないと。そういう意味でいうと、産業の今後の行方を決するのがまさにこのハイテクでの争いであり、それは国防とも関係する。まさにインターネットは国防省からの研究で出ているわけですが、国防にとっても大変な脅威であると。ですから、完全に安全保障と経済が結び付いているというのが今の状況だろうと思います。また、アジアにおいてはアメリカと中国の対立構造というのは今後も続いていくだろうと思います。

そういう中、日本はどう考えたらいいか。どちらに付くのか。アメリカに付くに決まっているということはあるのですが。今ドイツが大変難しい状況に置かれているのです。それはドイツの5Gのネットワークにファーウェイを入れるかどうかです。これについては、アメリカは当然安全保障上問題なのだから、ドイツに「入れるな」と非常にあからさまに言っています。他方、中国は「分かってるだろうな」と言うわけです。つまり、「おまえのところの」という言い方でやっていますが、ドイツの車、フォルクスワーゲンにしてもメルセデスについても、まさに「中国でもうけてるよね。分かってるよね」ということを言われていて、この2カ月ぐらいの間で、ドイツがどちらの方に決定をするのか。今、そういう状況にあるようです。

それから、それも含めてのアメリカとEUとの貿易関係です。今年もまた、少しがたがたする状況があり得ると思います。その中では自動車関税というのは、「これはさすがにトランプ大統領でもやらないだろうな」とみんな思っているのですが、あの人を金曜日の夜に一人にすると何をするか分からないというところがあって、「油断できないよね」という話があります。

それで元に戻して、アジアにおいてですが、日中関係は日本はどうしたらいいのかということですね。日中関係については、非常に珍しいことが今起きています。去年の6月に習近平氏が日本に来て、安倍首相と話をし、今年の桜のころに国賓として日本に来るという話を基本的に合意したのです。今それは日本の国内では、「いろいろな問題を抱えているあの習近平さんを国賓として日本に招くということでは本当によいか？」という議論が、時々新聞を見るとそういう報道も出ています。

われわれはどうしたらいいのかをちょっと考えた方がいいと思うのです。国賓として招くかどうかというのが一つです。また、報道によると、第5の文書をつくるのかどうか。「日本は慎重に事を運んだ方がいい。そんな文書づくりなんかしない方がいい」という考え方が政府部内では随分言われているという報道もあります。これは全部報道ベースで申し上げていますが、私は見ました。私自身はどう考えるかということですね。日中首脳会談があると、中国側は「日中韓では四つの基本文書がある」と言うのです。そういうのがあると、私が首脳会談に出ているときも、首相などがご覧になって「おい、四つの文書って何だ」という話です。日本側はあまり四つの文書などは気にしない、というか、頭にないのですが、向こうは割ときっちり、それこそ理論的にとか積み重ねとか、今までの約束事はそれはそれなりに重視するのです。

四つの基本文書というのはご承知だと思いますが、第1が1972年、田中・周恩来のときの日中共同声明、二つ目が1978年の日中平和友好条約、第3は1998年に江沢民国家主席が訪日したときの日中共同声明、そして第4が2008年に胡錦濤国家主席来日時につくった文書です。それで今度、第5の文書をつくるかどうかということですね。皆さんはどう判断されるか。このごろ講演などに行くと、この間も数百人いましたが、ちょっと聞いてみたのです。「中国を信用できますか」あるいは「中国を信用できませんか」という問いかけをしたら、見事100人が100人「信用できない」なのです。中国は信用できないが今日本国民の中では、何か全会一致みたいなムードがあるのです。「信用できないからそんな文書をつくらない方がいい」「信用できない。そんな国の国家主席を国賓として招くのか」というのが、中国に厳しいタカ派、保守派というのですか、言い方はよく分かりませんが、

そういう方々を中心にあるようです。

私自身は、それは全く違うと思います。外交をやってきた人間としては「こんなチャンスはない」と思うのです。今はむしろ中国が日本にアプローチしてきているのです。どちらかがいろいろなことを要求する・求めるというのがありますが、今回の場合には明らかに日本との関係をより協力的なものに進めたいというのは中国側の思いなのです。それには理由があります。日本を好きだからとか、日中友好関係のためというわけではない。いつまでも続くか分からない。これもそうです。ただ「今としては必要だよ」と。これは彼ら相当トップ、首脳陣、首脳部の間で議論をして「やっ払いこう」と決めた大政策なのです。もちろんその背景には米中関係が厳しい。だから日本と関係を良好にしたらいいかどうか、どのぐらいの影響があるのかどうか、その辺の議論はあると思います。もう一つは中国経済です。経済の動向が決定的に6%を切っていくとなったときにどうするのだというのは、今中国の共産党本部としては一番悩んでいるところです。だからこそ、相当、いろいろな格好で目配りをしないとイケない。そういう中で、日本との関係を今はちょっと良好にしていこうというのが彼らの決定だったと思います。そうであれば、日本にとってこれほどいいチャンスはない。というのは、われわれの側からいろいろな格好で要求ができるからです。招待すればです。原案というのは日本側がつくれます。第5の文書であれば、私ならば目いっぱい書いて出します。「さあ、これどうだ」と。もちろん、その前に国賓として招いた方がいいのかどうかというところがありますが。唯一、少し留保しておかなければいけないことは香港です。これから訪日までの間に、この間の台湾のことを含めて香港で何があるか。デモがもっと過激になる可能性があって、それを抑えにかかり、死者が出るというようなことになると、果たしてそのまま訪日という格好につながるのかどうか。ですから、われわれは「そういうことは駄目ですよ」ということを事前におこななければならぬと思います。その上で、来るときには第5文書をつくる。それこそが日本の外交にとっては滅多にない、非常に外交的には有利な状況にある。何ができるかは分かりません。

ただ、ここで一つだけ強調しておきたいのは、2008年の日中東シナ海油ガス田共同開発についての合意です。2003年から私はずっと交渉をしていたのですが、東シナ海についての共同開発の合意を日本と中国との間で2008年の6月に公表しています。外務省のホームページにもあります。それは何かというと、国連海洋法条約を盾にして、中国は従来から、「海域をどうやって決めるのだ」といったときに、国連海洋法条約で350海里まで大陸棚延伸しているときには主張できると。沖縄トラフという沖縄のほぼ西側まで、とあそこで深くなっていますから、それまでが大陸棚であると。だから全部自分たちが主張できると、こう言っていました。南シナ海については彼らは「明の時代からあれはうちの海だ。国際的に何といわれようと、知ったことではない」と、ずっと突っぱねているわけです。ですからフィリピンとの紛争で、仲裁条約に基づいて、あの仲裁裁判所が決めて「こんなのは駄目だよ」と言ったときも「全くああいうのは紙くずだ。明の時代から自分たちの海である」と言っていた。これに対して、東シナ海はどういうかということ、さすがにそうはいわなくて、国連海洋法条約をベースにして大陸棚の延伸議論できているのです。そして、沖縄トラフというか、沖縄までほぼ自分たちの海であると。それに対してわれわれは、「よく国連海洋法条約を読んでみる。読めば、二つの国が向き合っているときには話し合っ決めてなさいと書いてある。そうであれば、大体は中間線だよ、どの国でも。例えば中国とベトナムで決めた水域においても中間線です。やっていますよね」というようなことを言って、この議論は大体5分で終わっていたのです。2003年から毎年。それが、2008年の6月に動いたのです。実は2007年の12月に福田総理が訪中するときに一気

に動いたのです。元々案としてはわれわれも言っていたのですが、東シナ海の北の方の小さな水域で「共同開発をしよう」と合意したのです。その共同開発の合意した水域の中を中間線が走っているのです。だから、法律家からご覧になるとよく分かると思うのですが、それは日本が主張してきた中間線をベースにして東シナ海の水域を確定しよう。もちろん東シナ海の南には尖閣があります。「尖閣があるから駄目ではないですか」ということはありますが、尖閣があってもそういう合意をしたということなのです。かつ、それは2008年の5月の、胡錦濤国家主席が来たときの日中の第4の文書においては、「東シナ海を平和と友好・協力の海にする」とされている。「何が本当かな？」という話なのですが、そうあるのです。だから、その第一歩としての共同開発なのです。

これが合意できたのですが、その後、条約にはなっていないのです。私は、条約というのは役所的な話で、それは課長さんがやればよいというぐらいのイメージなので、次官同士の間で話し合っ、私と王毅さんでやったのですが、まとまりました。あとは「ペーパーワークをこなさいよね」ということです。ただ、ペーパーワークをやること自身、条約をすること自身が、非常に政治的な意味合いがあって、中国の中では随分不評だったのです。人民解放軍がすごく外交部を怒るのです。

「なぜこんなに日本に譲ったのだ」と。それはそうですね。何となく東シナ海全部、沖縄の近くまで「自分の海だ」と言っていたのが半分になり得るわけですから。それで「ちょっと待った」ということになったのです。その間の日中の首脳会談では、「あれは合意である」と。しかし「ちょっと待ってくれ」と。条約交渉を待ってくれというので何年か続いていて、ようやくやろうとしたら2010年の10月には、ご記憶かどうか分かりませんが、漁船が海上保安庁の船にぼーんとぶつかってきた事件がありました。あれも、まさに私から言わせれば「つぶしに来たな」というタイミングだったのです。条約化交渉をつぶしに来たと。その後、国有化の問題とかいろいろあって、何もうまくいかなくなって、かつ、その後に習近平体制になった。すると、その後、日中首脳会談は全然開かれなくて、「せっかくの合意だったけれども、もう駄目かな」と思っていました。

この2年間、実は日中首脳会談は3回開かれているのです。第1回目はお互いに全然笑顔も何もなかったのですが、2回、3回と笑顔はなかったときでも、この3回をよくよく読んでみると、2008年の東シナ海に関する共同開発を合意として確認して、必要な協議をやりましょうというのが合意の内容なのです。つまり、中国としては、東シナ海、日本との関係では「まあ半分で割っていこう。海を折半しよう」という意味合いを込めている。それだけの大きな決定を彼らがしてやったということはもう間違いないと思うのです。2008年のあれを合意として確認すると。残念ながら日本の新聞を読むと、それは日中首脳会談の後の1行にしか書いてないのです。「東シナ海問題、ガス田のことについては継続協議になった」と。だから、何のことか全然分からない。何の意味合いも全く分からない。また、読者からしても「何も伝わってこない」ということです。

問題はこれからなのですが、私から言わせれば、今年の春に習近平国家主席が来るのであれば、そこまでに条約にしろというぐらいの勢いでやってほしい。そのぐらいの勢いで、少なくとも第5の文書についてはきちんと日本の主張を書き込む。こんないいチャンスはないと思います。

もう一つは韓国との関係があります。これをどういうふうにか考えた方がいいのか。これはもうご案内のとおりです。もう何をか言わんやで、「韓国側が言っているのはおかしい。大体徴用工の問題などというのも全部解決済みではないか」と。これはこれで僕はいいと思うのです。1965年の日韓基本条約。請求権に関する協定があって、あそこできちんと処理されているということで、突っぱねるといふか、日本としてきちんとした姿勢を取っておけばいいと思います。

ただ、では韓国といつまでもけんかしておいた方がいいのかどうかという問題、もう一つは、韓

国がどうしてもあれほどしつこいというか、いろいろ嫌な人たちなんだという雰囲気がある。テレビ局の人に申し訳ないが、行くと「韓国問題をやろう」と言うのですが、私は「そんなのは嫌だ」と言って帰ってくる時もありました。韓国のことをやって、韓国のことを批判すると視聴率が上がると。困ったもので、「それは日本人のみんながそう期待しているからだ」と言うのです。

1965年の日韓基本条約締結はそのとおりなのですが、韓国は、あれでうまくいかないから日本が輸出管理を強化したと。これは日本政府も「そのようなことはなかった」と言っています。「それはたまたまタイミングであって、今まで韓国がきちんとした輸出管理体制を取っていないからこういう対応をするのだ」と。向こうはそのタイミングがあったので、「まさに徴用工の問題で問題になっているときに、こういうふうになったから」というふうに受け止めています。それでGSOMIAの問題にきたと。ここはですから、元に戻せばいいのです。ちゃんと日韓の間で話し合いをして、本当にきちんとした輸出管理体制が取れているかどうか。今こういう問題があるよねと。ようやくこの話し合いが開始されたわけで、僕はあれは非常によかったです。あれを積み重ねていけば、基本的に韓国側がきちんとしたリスク管理体制を取ることが確認できれば、それは元に戻りますということで、相当問題が解決する。その上で日韓関係を進めていく。そういう意味で日韓関係が少しは前へ進むと思います。

ただ、無理やり、いろいろな格好で徴用工についても解決をしようという無理があります。大法院の判決に何が書いてあるかというと、植民地支配というのは不法なものだった、違法である。だからその違法行為に対して慰謝料を払えと。それが大法院判決なのです。そうであれば、1対1対1とか何か訳の分からない案で、韓国の企業と韓国政府と日本企業がお金を出すと。韓国側が出して、韓国側の被害者が満足するはずはない。これは慰安婦のときと似たような話で、彼らがどう判断するかということになっている。絶対に反対すると、もう見えているわけです。だから、そこはきちんとそのようなことはあまり無理をしないで「65年」と言うしておく。ただ「どうしても現金化をされると困る」ということはちゃんと行って、そういうことができないような格好で日本と韓国との関係を進めていくというのが、私は正しい方向だろうと思うのです。

もう一つだけ言えば、なぜ彼らがしつこいか。「大体おかしい。あんないつまでも」というのが、今、韓国に対する多くの日本人の思いだと思います。それから、1910年の日韓併合条約が合法か違法かという議論。実は、これは1965年にもあったのです。65年に日本は「当然合法ですよ」と言い、向こうは「違法だ」と言う。それで結果は、まとめるための算段というか、役人的な知恵で、「もはや無効である」ということで、無効だったか有効だったかよく分からない格好で処理をしたということです。今の政権からいうと、保守派對、今の革新派というか、保守派は「朴正熙政権がいかんだ。だからそこでまとめたそういう協定は大体おかしいのだ」ということを言いたいのです。われわれとしては一つだけ頭に入れておかなければいけないのは、確かに1910年日韓併合条約が有効であったかどうかと。今さら議論をしても仕方がない話ではあるのですが、実は1910年のときには韓国にはもう外交権がなかった。1905年のときに日韓第2次協商で日本は外交権を韓国から取っているのです。それが1905年なのです。伊藤博文が出て行って。それで、そのときに嫌々サインした5人の閣僚を「乙巳五賊」と、今でも韓国で言われています。その人たちの財産が2000年代に入って、そうやっていろいろな格好でその後日本と協力してためたお金は全部没収をします。これは2000年代に入ってやっているのです。法律ができて。それぐらい、韓国の中での戦い、韓国の中での民主化革命みたいなものです。「こちらにそれを持ってきても駄目だよ」というのはあるのですが、ただ、一応その辺は少しだけ日本人も頭の中に入れておくといい。もちろん、こちらの都合でいいこ

ともやってあげたという人も結構いるのですが、植民地化時代に。だから、植民地かどうかというものの「あんなイギリスがやったような悪いことではないよね」と日本人の中にあると思います。要は、韓国側の中でどういうふうを受け止められているかということについては、少し思いをいたす必要があるのではないかと思います。

そこで、もう少し幅広い、「アジアにおけるビジネスと法」と少し関係する話を別の観点から申し上げたいと思います。私自身は、実は幾つかのことで日本とアジアとの協定、条約とかいろいろなことで協力したり、話をしたり、交渉したことがあります。一つはTACの条約です。これは東南アジア友好協力条約という、1976年にASEANをつくるために彼らでつくった条約です。ASEANの発足のための条約ですが、それを2002年に開放するのです。「域外の国、どうぞ入ってください」と。日本は初め、「嫌だ」というか、「入って何の意味があるのか」と。大体、「そんなところに日本が入って何の意味があるか」と言ったときに、中国がさっと入るのです。私は担当の局長だったのですが、ASEANとの会合にめったに行けなくて、1回行った方がいいよと言われて行きました。そうしたら、分かったのです。「入れば何の問題もないよ。入らないと、中国がやっているのに、日本はASEANを軽視している」と。日本とASEANとの関係というのは、そういう意味ではすごくASEANの国々というのはウェットなのです。僕が行っただけで、随分喜ばれました。私は局長です。相手は10カ国の次官ですが、「よく来てくれた」と言うわけですが。向こうも、僕は6者協議とか何かやっていたから、「こいつは忙しいのによく来てくれた」ということで喜んで迎えてくれたのです。かつ、それはその数カ月後にはASEANで初めて域外においてASEANの首脳会合をやる。日ASEAN特別首脳会合というのを2003年の11月にやる。小泉首相のときです。ASEANの思いというのがあるのです。「俺たちが域外に出ていく。そのときにはまず日本だよ」と言ったにも関わらず、日本が四の五の言って、条約に加わらないというのを聞いて「これはいかな。入ろう」と決めて、省内はみんな反対していましたが、「自分が責任者だ」と何か訳の分からない議論で押し切って入ったことを覚えています。

やはり、われわれとしてはASEANを常にケアしていく、大事にしていく。ASEANは日本がアジアと関わりを持つ中で極めて大きな財産だと思います。われわれが1978年から、時の福田総理が新たなASEAN外交ということで「Heart to Heart（心と心の外交）」と言い、それ以来非常にASEANの経済発展に人づくりなどで協力してきたのです。ですから、今、ASEANの国々の中では日本に対する信頼は非常に高いのです。感謝しているのです。

ところが、ここ数年間は大きな違いがあります。ASEANの中で2013年と2017年ぐらいで、世論調査を外務省がしました。「一つの国を挙げなさい」ということで、初めは日本は33%で、圧倒的に日本が1番でした。その次にアメリカか何かがあり、中国が5%でした。33対5だったのです。それが2017年には、日本は23%、中国は15%、アメリカが確か14%という感じです。かなり迫ってきている。しかし、やはり今でも日本を一番信頼しているというのがASEANの国々なのです。これはやはり大事にしていく。ただ、彼らは「日本と中国がけんかしている。『どちらに付くのだ』ということだけはやめてくれ」と言うのです。それは「心は日本にあります」と。「our hearts go to the Japan」と言うのです。「心だけあっても駄目だな」という話なのですが。それで、貿易相手としても、あるいは大国が怖いと。一番いいのは日本と中国が一定の協力関係を結んで、その上で中国をチェックしてほしいと。法を守るように、ルールを守るようにチェックしてほしいと。それがASEANの思いなのです。だからそういう意味でいうと、今まさにいいチャンスが来ているのです。

ASEAN+3という言葉がありました。ASEANと日中韓の協力関係です。これは、ずっと日本が主

導してきたのです。日本はASEAN+3のリーダーだったのです。これはまさに私は担当でやっていましたが、思いとしては日本がリードしていると。それがまさにASEANと+3の間での自由貿易協定と。私自身も、そういう協定のずっと交渉をしました。

今、RCEPという交渉があります。これはもう少し広げて、ASEAN+3にオーストラリア、ニュージーランドとインドを含めたのです。東アジアサミットという格好にもなりました。その間での自由貿易協定です。それで今インドがうまくいきません。インドがいろいろと四の五の言って、「入る？ 入らない？」「入らない」ということで、日本にとってみれば、やはり民主主義国家であるインド。中国とのカウンターバランスとしてのインド。「これがないと困るよね」とか、あるいは「中国が主導する体制になると困るよね」とか、いろいろな思いがそこにあることは間違いないのです。私もインドが入った方がいいと思いますが、実際にやってみるとインドが入るとなかなか大変です。日ASEANでやっていたとき、あるいはASEAN+3でやっていたときと比べると、時間が倍以上かかるのです。というのは、インド人がずっとしゃべっていて終わらないからです。それはそれとして、常にオープンにしておく。「インド、入ってください」と。その中で、僕はインド抜きのRCEPをまずスタートしたらどうかと思います。やはり日本がもっとこの地域で、まさにアジアにおけるビジネスあるいは法律ということでいうと、その基礎になり得る。それはどこまで高いレベルの自由貿易あるいは新たないろいろな貿易環境に即したようなルールができるかどうかですが、今、結構いいものが出来上がっている。まずは、それをやろうではないか。それが一つの大きな意味での基盤になるのではないかと思うので、ぜひお話をしておきたいと思います。

最後になりますが、人の移動です。実は日本とインドネシア、日本とフィリピンとか、自由貿易協定、経済連携協定を交渉してまとめた、私は責任者だったのですが、向こう側から言われたのは人の移動、「介護士について入れてくれ」と。それで私は大失敗しました。当時の厚生労働省と話をしている、受け入れは「単純労働者は駄目だ。プロフェッショナルでなければ駄目だ」と。それで結果的に無理やりつくってくれたのが、「介護福祉士であればいい」ということだったのです。僕は「第一歩で、あれでいいかな」と思っていたのですが、ミスマッチが起こった。それは、インドネシアなりフィリピンで大学を卒業しているプロフェッショナルで、介護の経験がある人が日本へ来ることを認める。そして3年間やってみて、介護福祉士の試験を受けて、通ればそのままいいという制度ですが、やっている3年間というのはまさに介護の現場で働くわけです。相手は大学出のエリートです。インドネシアであれ、フィリピンであれ。だから無理やりああいうのをつくったのは僕は失敗だったなと思うのです。今ベトナムでは「やはり韓国の方がいいのではないか。日本に本当は行きたいけれども、日本に行くといひどい目にあう」という話が伝わっているわけです。何人もの人が自殺をしています。だから、外国人労働者を受け入れるのであれば、もう少しまともな体制をつくる。これからのアジアの中でいろいろな法律面・ビジネス面でのことでありますが、実際の友好関係を含めていけば、そういう体制をつくる。この間、法律が改正されましたが、あれでうまくいくとは必ずしも思っていないということを申し上げて、ぜひ問題提起をさせていただければと思います。

私などがこのような偉そうなことを申し上げて本当に申し訳ありません。ただ、せっかくの機会を頂いたので、いろいろと思いを申し上げました。どうもありがとうございました。

(司会) 藪中様、どうもありがとうございました。面白かったですね。対中関係に始まって、日中関係、日韓関係、アジアにおける日本の立ち位置を考える大きなヒントを頂いたのではないかと



思います。

それでは、この後、パネルディスカッションに移らせていただきますが、少し休憩を取らせていただきます。

## パネルディスカッション

### 「アジアにおけるビジネスと法」

パネリスト 佐藤 勝 (内閣官房内閣参事官)  
磯井 美葉 (JICA 国際協力専門員)  
渡邊 奈緒美 (イオン株式会社 法務部国際法務グループマネージャー)  
モデレーター 鈴木 五十三 (元ローエイシア会長)

(司会) それでは、後半のパネルディスカッションに移らせていただきます。テーマは「アジアにおけるビジネスと法」です。パネルディスカッションのモデレーターは、アジアビジネスローフォーラムの設立発起人でもある鈴木五十三 元ローエイシア会長が務めます。

パネラーの皆さんをご紹介させていただきます。内閣官房内閣参事官の佐藤勝様、JICAの国際協力専門員の磯井美葉様、イオン株式会社法務部国際法務グループの渡邊奈緒美様。それぞれのお立場から、アジアにおけるビジネスと法についてお話を頂いた後に、パネルディスカッションを行わせていただきます。それでは鈴木先生、お願いいたします。

(鈴木) どうもありがとうございます。冒頭、小杉会長から挨拶をいただきましたが、寺田前長官、藪中先生からも大変に貴重なお話を頂いて、発足にふさわしい、大変刺激的で力強いエールを頂いたと思っています。発足後初めてになります。このパネルディスカッションを進めさせていただきます。「アジアにおけるビジネスと法」をパネルテーマにして、初めに佐藤内閣官房内閣参事官から「経協インフラ戦略会議とインフラ分野における今後の戦略と課題」ということで、国から見たインフラ戦略に占めるビジネスと法についてお話させていただきます。

次に磯井美葉弁護士、JICAの国際協力専門員から「ODAによる法整備支援」ということで、これまで培われてきたこととともにこれからの法整備支援について、皆さんとこれらを共有していきたいと思います。

三つ目が渡邊イオン株式会社国際法務マネージャーに「アジアの進出子会社の管理と法務支援」ということで、企業法務の観点からのお話をいただきます。

最後に時間がありましたら、私の方でお三方のまとめと、それに関連するアジアでの動向をお伝えし、その後、フロアの方々との意見交換ができればと思っていますので、よろしくをお願いします。

それでは、佐藤参事官、始めていただければと思います。

### 「経協インフラ戦略会議」とインフラ分野における今後の戦略と課題

#### 佐藤 勝 (内閣官房内閣参事官)

私は元々、外務省出身です。今日はアジアということですが、1994～1996年にベトナムの日本大使館、2007～2009年までインドネシアの大使館で政治部長として勤務していました。当時、ベトナムはドイモイ(刷新)ということ、日本の明治維新から学びたいという話を外務次官などから直接聞いたりしました。今日のフォーラムはそういう意味では法制度整備支援などというお話も出て

くるかと思えます。

私の今の立場は経協インフラ戦略会議を担当しています。これは菅官房長官がヘッドでODAの関係省庁や経済官庁からなる閣僚会議で、2013年の安倍第2次政権発足以来44回、毎年5~6回、やっています。これはアベノミクス、成長戦略の中で、少子・高齢化などで国内市場が伸び悩む中、海外で日本企業のインフラ海外展開を進めていこうと。ODAもあれば、それ以外の民間の案件、あるいはJBICやNEXIなどいろいろと公的ファイナンスがありますが、そういうものをしっかり使っていこうということによってやってきました。その投資はまさにアジア、インド太平洋、アフリカ大陸など、現在あるいは将来の成長センターであるこうした地域でしっかりビジネスを取っていこうということです。

海外インフラ展開は当初、インフラ輸出戦略を7年前の2013年につくり、輸出だけではないということで海外展開という言葉を使ってきましたが、KPI（政策目標）として2020年は、日本企業の受注額30兆円を目指して全力で取り組んできています。最新のデータでは2017年で23兆円ということで、何とか拡大基調は維持していて、われわれの部屋では全力で2020年の目標達成に向けて頑張っているところです。

その中で30兆円という目標以外に、アジアも含めて各国の首脳と会談をされる際に総理からトップセールスをして頂くということも行っています。日本のインフラはこんなに性能がよくて、長持ちする。後で「質の高いインフラ」という原則が出てきますが、インフラを提供する側と使う側双方にとってWin-Winであるということをやっていただく。例えば2017年は総理に30回のトップセールスを首脳会談などを使ってやりました。最近ではロシアのハバロフスク空港の運営権を日本の企業が受注したということもありました。

「経協」は「経済協力」の略で、「経協インフラ戦略会議」といいますが、これまで計44回開催しています。アジア、ミャンマーやASEANなどに総理が訪問する際に、事前に外務省が中心になってその訪問の際の目標や意義を議論してみようということで、いろいろと準備してもらい、閣僚会議でどういう戦略を打ち出していくか議論してきました。その後はアジアという地域以外にも、電力や水、道路など、さまざまなセクター毎の戦略を霞ヶ関の各省庁につくってもらう。そこはみんな議論するというをやってきました。非常に活発な議論が行われていて、最近では東南アジアでもスマートシティの試みが進んでいます。どうやれば日本がこうしたスマートシティ造りに貢献していけるかなど新しいテーマも取り上げています。

7年間、この戦略をやってきたわけですが、インフラ市場を巡る環境も時代と共に本当にめまぐるしく変わってきています。内閣官房では今年の夏から多くの企業にヒアリングを行い、アジアを含めてインフラ市場がどのように変化してきているのかを分析しました。

一つ目は、旺盛なインフラ需要は引き続きあるけれども、アジアのそれぞれの地域毎にニーズが違う。日本でいい物をつくっていても、現地に持って行って、そのままのスペックで売ってもうまくいかない。ニーズに対応したインフラを提供できる能力が必要である。

二つ目は市場競争の激化です。中国や韓国、新興国のキャッチアップがものすごく進んでいます。日本はいい物をつくりましたが、どんどん同じものを安くつくれる企業が増えていきます。あるいは合従連衡によって中国もどんどん企業が統合され、規模の経済、経験の経済、情報の経済を活用しているが、日本企業もそれに対応していかななくてはいけない。

三つ目には、SDGsなど地球規模課題があります。2015年に国連において国際目標ができました。また、DX（Digital Transformation）が世界的に非常に進んでいる。GAFAsや日本もSociety 5.0という

試みにも取り組んでいます。そういうところをどのように海外に展開していくのか。

四つ目は地政学リスクへの対応です。これは一言でまとめていますが、国際関係が複雑化していることにどのように国として対応していくのか。米中の問題やイギリスのEU離脱、あるいは中国の一帶一路というアプローチにどのように向き合っていくのか。こういうことも課題として出てきています。

さらに、ハード系のインフラ以外にも、いろいろなインフラ展開の布石となる人づくりや法律、あるいは日本のいろいろな法律ができて魂が入らないといけませんので、そういうノウハウをどのように展開していくかインフラ類型ごとに考えていく必要があります。

一つ目の類型は、基本的にインフラ製品を売りきっておしまいというものです。また、建物を現地に立てて、完工して何年か瑕疵担保の期間が終わったら客先との関係がおしまいというものです。

二つ目は中長期的にコミットしていくパターンです。現地で立てた工場を支援していくとか、電力プラントを運営、メンテナンスしていくような場合です。そうすると、客先との付き合いが長期になるので法律紛争も増えてくると思います。

今はこの一つ目のパターンから、二つ目のパターンへの移行が進んでいる世の中になっていますので、お客さまと常に現地で付き合い続ける。それに基づいて、いろいろな紛争が出てくるという構図になっています。

あとは都市開発です。今日はイオンさんが来ておられますが、現地で住宅や工業団地を整備したり、複数のインフラを複合的に整備するというような場合に、相手国の土地利用制度、例えば30年間その土地を借りた後の権利関係が曖昧である。そういうところで政府がしっかりサポートして、相手国政府に掛け合って交渉してほしいという要望として民間企業からは出てきています。

最近1~2年の経協インフラ戦略会議で取り上げたテーマですが、基本的に目的は一つで、いかにインフラを提供する日本企業の競争力を維持・向上させていけるか、あるいは競合相手と差別化していくかということです。その一つの回答が、自分にはないものを持っているパートナーと組んでいく第三国連携です。これにはいろいろな意味があります。現地で事情が分からないときに、現地政府との交渉など現地の事情を知っている信頼できる現地パートナーを何とか見つける必要がある。そういう時に政府が人脈ネットワークを使ってお手伝いをする。あるいは、もう少し高次のレベルでは、例えば日本とインド企業が連携してアフリカ市場に進出する。あるいは日中企業が連携して、東南アジア市場を協力する例がある。そういう場合に、われわれとして守るべきインフラ提供のスタンダードというものがありますので、そこをちゃんとチェックしながら、相手をしっかり選んで連携していくという話です。

もう一つは長期的なコミットメント、製品を売っておしまい、あるいは建てて瑕疵担保が2年たって撤退ということではなくて、現地でスーパーを運営したり、発電所を維持管理したり、インフラ事業会社の経営に参画したりするということで、法的な問題が増えてくることであろうかと思えます。

今申し上げたハードインフラ以外にソフトインフラも、これからますます重要となります。これまでインド・太平洋地域において日本がある意味、戦後、雁行の先頭を走ってきたわけですが、これからは中国とは資金量では太刀打ちできない状況が現実としてあります。そういう中で、量も大事ですが、これから質で勝負していくためには日本の法制度、人材育成、運営ノウハウなどが大事になっていくと思います。既に戦後日本は戦後賠償から始まって、人材育成ということで法制度整備支援を進めてきています。この点についてはJICAの磯井先生がおられるので、詳細はお譲りした

いと思います。

あと毛色が違った話として、これは日本企業があまり強い分野ではなかったのですが、これからは物を売る、製造業だけでは勝てない場合には、やはりアイデアで勝負していく世の中になっていくのではないかと。ESGなど環境の新しいルールができつつあります。例えば、ヨーロッパの企業などはEUの中で新しい規則を作り、それを満たさない製品は入れない状況ですが、一部米国企業などはそれに合致する製品を作って、それが現状では基準の緩いアメリカ国内でも売れるようにカリフォルニア州でロビー活動を行い、カリフォルニア州の州法を変えて、基準を厳格にし、他の日本企業など環境基準を満たせない会社が入りにくい状況ができるということが起きる。逆に言うと、ルールを新しく作ることで、ビジネス拡大に取り組むということが起きていて、日本もこういうルール形成でビジネス拡大に取り組んでいく必要があるのではないかと。一つ、ベトナムの事例ですが、日本のアモルフラス変圧器というのは非常に省エネ効率が高いもので、これを粘り強くベトナム政府に説明したところ、それが評価されて彼らの政府調達基準として採用して頂きました。それがベトナム全土に採用され、今ではそれがラオスに展開する動きとなっています。これは州法ではないしISOでもないのですが、相手の調達基準という分野でも法律の専門家としての知見が生かすことができるのではないかと思います。

もう一点、昨年米中両国を含むG20首脳が承認した質の高いインフラ投資原則があります。質が高過ぎて高い物を売るというイメージをお持ちになる方もおられるかもしれませんが、これをブレークダウンしていくと、相手国の雇用につながるかどうか、相手国への技術移転が伴うかどうか、あるいはSDGsに貢献するかどうか、あるいはインフラ展開地域の連結性が強化されるかどうか、あるいは長い目で見て経済性が高いか、環境配慮、災害への強さはどうか、社会的弱者への配慮はなされているか、債務の持続可能性は大丈夫かということもきちんと掲げた原則です。これは去年、大阪で合意されたので、今年からは政府としては実践、普及していくフェーズに入っていくのではないかと考えています。まずは人材育成が重要となります。JICAはアジアを含めて世界各地で人材育成スキームを展開していますが、こういう取り組みから始めていきたいと考えています。

最後にスナップショット的に、われわれとして取り組んでいることをご報告させていただきたいと思います。やはりインフラ転化に取り組む企業の皆さまにとっても裨益する取り組みとして、一つは日本の法令制度を知ってもらう。いろいろとビジネスをする上で日本企業の方も日本の法令を前提として相手と話をしたいと思います。いかに日本企業が公正・公平な法制度の下で、活動しているかということを知ってもらうことが必要だと思います。現在、内閣官房では法務省の主導によって、日本の主要法令の国際発信、英文化に取り組んでいます。

もう一つは国際仲裁の話です。JICAの円借款、無償資金協力等の資金協力文書の中に、日本商事仲裁協会（JCAA）に言及しています。国際仲裁は国際取引での紛争解決のグローバルスタンダードであり、インフラ整備としては不可欠な制度です。アジア各国は官民を挙げて、自分の国への積極的な国際仲裁の呼び込みを行っています。利用件数も飛躍的に伸びているのですが、日本での利用件数がまだ少ない。JCAAという組織がありますが、2017年度は17件です。他方、シンガポールの国際仲裁センターが452件、香港の国際仲裁センターでは297件となっています。日本企業に取っても紛争が起きたときに、海外ではなく日本でやった方のコスト面でのメリットも大きいと思います。日本のODAスキームの中でも日本の国際仲裁を広めていきたいと考えています。

## ODAによる法整備支援

### 磯井 美葉（JICA 国際協力専門員）

私からは「ODAによる法整備支援」ということでご紹介致します。先ほどソフトインフラの整備でもあるというご紹介を頂きました。私自身は弁護士ですが、現在はJICAで国際協力専門員というアドバイザーの立場で業務をしており、法整備支援に常勤で関わって13年余りになります。その間にモンゴルに2年、カンボジアに1年行き、本部でもいろいろな案件に関わらせていただいています。

JICAは国際協力機構、日本政府のODAを実施する独立行政法人で、ハードなインフラの整備もありますし、医療・教育などさまざまな分野の案件を実施しています。いわゆる法整備支援に関しては、1990年代の早い頃から途上国の法律づくりや制度改善、法律人材の育成などという支援を本格的に開始しています。

スライド2は、現在までに取り組まれた案件を盛り込んだアジアの地図です。法整備支援の始まりは、1990年代にソ連が崩壊して多くの国が市場経済化に向けて方向転換をしていた時代に、ベトナムがその時の民法を市場経済に適したものに改正したいということで、当時のベトナムの司法大臣から、日本の民法学者でおられる森島昭夫先生にご相談があったのがきっかけと言われていています。このときに民法の改正という支援を始めたわけですが、その後も民事分野、商事分野を中心として、法整備支援、人材育成などを実施しています。これはまさにビジネス法の整備でもあると思っています。

もう少し、どういうことをしてきたかをご紹介しますと、まず、民法の起草や改正を支援する案件が幾つかの国にあります。皮切りはベトナムですが、そのお隣でちょうど虐殺と内戦から復興の途上にあつたカンボジアからも、ぜひ日本に支援してほしいという要望があり、その他にもラオス、中国、そしてネパールも、内戦状態にあつたところから復興して法改正をする中で、日本が他の国に法整備支援として民法の支援をかなり行っているということをご覧になって、たつて日本に要請をしてこられたということです。

民法は民間の経済活動の土台になるもので、そういう基盤をつくる支援であつたと思います。特に社会主義国や旧社会主義国では、元々は財産も企業も国有ということで民間の経済活動はなかつたわけですが、そういう中に民間の経済活動を入れていく土台を作つたと言えると思います。

他に、民法に関連して、土地登記や担保法制なども対象にきています。これも経済活動や生活の基礎になる財産権を正當に保障するための保障制度だと考えています。

土地に関しては、国によって所有権ではなく利用権という国もありますが、実体はかなり似ている部分があります。カンボジア、ベトナムなどでは登記法令の支援もしています。土地登記に関しては、こういう法整備支援でできた関係をもとに、法務省さんでも独自の予算で、例えばミャンマーや東ティモールなど、幾つかの共同研究のプロジェクトをされています。

また、担保がきちんと設定され、実行されて金融が円滑に動くことも非常に重要だと思っています。2015年に策定されたSDGsの中でも、財産権の保障や金融のアクセスの改善といったことがゴール1やゴール8の中でうたわれています。スライド3に載せている写真は、左からカンボジアの民法、カンボジアの登記簿の書式、ベトナムでの初期のセミナーの様子です。

この他に知的財産権や倒産法、競争法、労働法というようなさまざまな法令の整備、あるいは実務改善の支援も行っています。これらは特に企業の経済活動を円滑にするための環境整備ということができると思います。

知的財産権に関しては、ベトナム、インドネシアなどで長年にわたつて、特許庁様にもご支援を

頂き、特許商標の審査などの手続きを円滑にする支援とか、最近はさらに進んで、法務省や弁護士の方々にもご協力を頂いて、裁判手続きに進んだ後の紛争手続きの改善や人材育成などを行っています。

この他、特に途上国では法令の整合性があまり保たれていないということもあって、そういうことを向上する支援や、紛争の処理を改善する支援も重要と考えて、これまで幾つかの案件が行われてきました。

外国の企業の方々には、直接には途上国の裁判所や調停などをご利用されることは少なく、間接的なものになるかとは思いますが、やはり、相手国の中の紛争処理、経済活動が円滑になれば多くのメリットがあると思っています。ベトナム、カンボジア、ラオス、モンゴルなどで民事訴訟法の整備や裁判実務の改善、調停制度の導入などの活動をしています。写真はミャンマーのごく最近の調停セミナーと、インドネシアの知的財産権の判例集を載せています。

こういう活動をする中で、企業の皆さまからも、例えばカンボジアの法律が日本と似ていて分かりやすいとか、法務省やJICAのWebサイト、特に法務省はこれまでの成果などが充実しているのですが、こういう国々の法律に関する情報があって助かるというコメントも頂いています。現場のプロジェクトやJICA本部に対しても、支援対象国の法制度に関するご質問を時々頂くことがあります。

また、ODAによる政府間援助ということで、相手国の政府の中核にいる関係者の方たちと一緒にやっていますので、そういう方々と日本企業の方々との意見交換の場を設け、接点を持っていただいています。途上国側からも、制度のユーザーである日本企業の方々のご意見は大変貴重で、法整備支援における制度改善にも非常に有益なものと思います。

このようにこれまで日本がやってきた法整備支援は、どちらかというところとベーシックな部分のものではあるのですが、それは同時にビジネス環境の整備に向けたものでもあったと考えています。

しかし、当初は特にあまりそういう面を前面に出していなかったところもあります。それは特にソ連崩壊直後の中欧、東欧などで、欧米がむしろビジネス的な動機で、競うように援助をやったことに対する反省や、法整備支援は主権侵害にならないのかという批判があつたりしたこともあって、日本としてはあまり経済的な動機を持ってやっているように見られてはならないという意識で進めてきたところがあります。しかし、権利保障や法の支配を進めることと、ビジネス環境の整備というのは矛盾するものではなく、この分野における権利保障や法の支配ということも非常に大切だと思いますし、それによって途上国の適切な経済発展が進められることになると思います。

特に2013年5月に法整備支援の基本方針の改定があって、重点として意識すべき項目の中に、それまで入っていなかった「日本企業の海外展開に有効な貿易投資環境の整備」が入りました。それまでは、ある国の法整備支援をするときに参考にするために、日本企業の方からご意見をお聞きすると、「相手国に対して、日本の利益のためにやっている」と誤解を招くようなことをみだりにしてはいけない」というお叱りを頂いたりするようなこともあったのですが、そこからすると、かなり雰囲気が変わってきたと個人的には感じました。元々、ODAは税金を用いる事業でもあって、日本の経済的な国益も追求しても良いのではないかということでこういうものが入ったのかと思います。

現場の方では賛否の議論もあつたことはあつたのですが、これまでやってきたことも、これからやっていくことも、日本のみを優遇するのではなくて、全ての人にとってのビジネス環境の改善であり、途上国の経済成長も後押しするものとして、受け入れられていると思っています。

相手国の経済発展を目指すための要因として、ビジネスの発展も重要だと思いますが、他方で外資や企業が搾取して儲かれば良いということでは長い目で見て持続性がないと思います。市民の基

本的な権利の保障のための制度、あるいは法の運用を監視し、正当な権利を実現するための紛争処理制度ということも、経済成長にとって非常に重要なものだと考えています。

これまでの日本の法整備支援の特徴をご紹介します。それは、法令や教材などの成果品ができることだけではなく、現地の人材育成を非常に重要視してきたということです。つまり、日本が明治維新以降に外から法制度を学びつつ、カスタマイズして試行錯誤を重ねてきたことが、今のグローバル化時代の途上国の状況ともシンクロするわけですが、当時の、ただ制度を輸入するのではなく、カスタマイズをして、実際に運用する人材を作るという発想が、今の法整備支援にも通じていると思います。

そして、実施体制にも、そういう考えの反映だと思のですが、日本の国内の関係者が一体となって、さまざまな角度から連携して支援していることも、他の国際機関などと比べた日本の特徴だと思います。これまでJICAで行ってきた法整備支援は、法務省、日弁連、最高裁、今回の共催でもある国際民商事法センター、特許庁、公正取引委員会、多くの大学や先生方など、さまざまな国内機関のご協力を頂いています。図のような形で現地に弁護士、法務省、裁判所からの人材を2年ほどの任期で派遣し、国内ではその該当分野の研究者の先生方を中心にアドバイザーグループを作って支えていただいています。JICA事業はどの分野もこういう専門家の力をお借りするのですが、特に法整備支援ではこういう国内機関の連携の強さが、他の先進国あるいは国際機関の支援と比べても、特徴的な部分ではないかと思えます。それによって非常に高い効果と途上国の信頼を得ていると思えます。

特に、日本で行う研修は、本当にさまざまな国内の関係機関の方々にご協力を頂いています。国際民商事法センターと法務省、日弁連などには、年間たくさんの研修を受け入れていただいています。初期のころは国際民商事法センターの会員企業の方々も、研修の中で途上国から来られた方々と協議に参加されたりしたとお聞きしています。最近はその研修そのものの議論の中に直接参加していただくことは少なくなっているかもしれませんが、こういう政府間援助で相手国政府の中核にいる方々がたくさん来日しますので、適切なテーマがあるときには日本でセミナーや意見交換会を、今でも時々させていただいています。最近ではラオスの民法をご紹介します機会や、インドネシアや中国の状況について意見交換をお願いした会がありました。こういう形でも、法整備支援の成果を日本社会にも還元できればと思います。

また、日弁連でも弁護士会を対象にした研修や、司法アクセスをテーマにした研修を受け入れていただいています。今日のご来場の方々の中に弁護士の方も結構いらっしゃるからお聞きしたのですが、弁護士会の活動としてそういうことに取り組んでいますので、もしご関心があったらぜひ私までご一報ください。

途上国では弁護士がまだビジネスとして未発達なところがあり、結果として地位も弱いので、その役割を十分に果たせていないということもあります。そういう途上国の弁護士と日本の弁護士が関係をつくり、先方の能力強化をするとともに、日本とのビジネスでも窓口になってくれるような人が育ってきてくれればと思います。

これまで基本的な法令や制度の支援が多かったのですが、今後はそういう法制度が実際に人々の生活の中で良く機能していくことが求められていくと思えます。SDGsの16が司法アクセスや実効的な制度の構築を掲げています。また、ゴール8では持続可能な経済成長ということもあります。そういうことをより意識しつつ、相手国のニーズに合わせて案件を進めていくことになると思えます。

一方で、四半世紀になるわけですが、若い人材も育っているものの、まだ現地では腐敗の問題も

あり、またそれがビジネスの障壁になっているとも思います。こういうものは解決が非常に難しいのですが、昨今よくある、国を超えた贈収賄の取り締まりや、消費者からの関心、ビジネスセクターからの力もお借りして、これまでの成果と連動しつつ進めていければと思っています。そういう連携についてもこちらのフォーラムに期待したいと思っています。

私の報告は以上です。ありがとうございました。

## アジア進出子会社の管理と法務支援

### 渡邊 奈緒美（イオン株式会社 法務部国際法務グループマネージャー）

私からは「アジア進出子会社の管理と法務支援」ということで、各国に子会社を進出させている企業として、われわれのアジア展開についてお話しさせていただきます。

当社グループのアジア展開ですが、1985年にマレーシアのマハティール首相からお声掛けがあった関係で、クアラルンプールに1号店を出店したのが最初と聞いています。その後、海外展開はタイ、香港、中国と続いて、現在はアジアを中心に14カ国で展開しています。

事業は小売り事業の他、ショッピングセンターの運営、金融、アミューズメント、ファシリティマネジメント、プライベートブランド商品がありますので、これを各国ナイズした形で開発企画している会社、物流相手に関するサポート企業等があります。

海外子会社の数は、現在68社となっています。子会社の大半がアジアに位置していますので、他のグローバル企業に比べると子会社を管理しやすい環境のはずではあるのですが、業態にばらつきがある関係で、また、日本において親子上場をしている子会社傘下の孫会社も多くあり、管理に当たっては試行錯誤が続いています。例えば現在、武漢において発生しているコロナウイルスの関係でも、業態が小売り事業、ショッピングセンター、アミューズメント、ファシリティマネジメントとばらばらの業態で出店していますので、全く異なる対応をする必要もあって苦心しています。

今回、このような場で悩みを共有させていただき、ニーズの一部なりとも官・学の観点からサポートを頂いたり、既に体制を構築されている他社の分野からもご支援を頂けたりすると心強いと思っています。

子会社の管理という観点では、1985年の出店からつい最近まで、日本においても現在のようにコーポレートガバナンスの議論が成熟しているような環境ではありませんでした。われわれの中でも特に香港、マレーシア、タイにおいては上場していたこともあって、できているのであえて管理しないという、よくある話がしばらく続いていました。転機は先行した金融事業の進出展開を追いかけるように、2011年ごろに小売り事業中心として中期経営計画でアジアシフトを掲げて、積極的かつ大規模にアジアに進出を始めたころです。そのころは、子会社管理責任について日本でも議論もだんだん成熟してきて、子会社管理責任があるところについては明確になってきたと思っています。われわれは手探りとはいえ、海外子会社への支援をそのころから開始し、事業としてのアジア進出から比べると管理部門としては大きく遅れを取ったという感は否めません。

われわれの現在のガバナンス体制は、子会社の管理に関するガバナンスの体制は二重のスリーディフェンスラインを採用して実行しています。しかし、昨年、孫会社において残念ながら会計不正を発生させ、取締役会が機能不全に陥っていたり、それを是正するはずだったスリーディフェンスラインの一部が機能していなかったという反省も踏まえて、昨年は再発防止策を掲げています。該当企業や上場親会社を超えて、広くグループ全体でこの問題に取り組む。各子会社にリスクマネジメント委員会の設置を義務付けるとともに、子会社全体のリスクを管理する持ち株会社のリスクマ



ネジメント委員会による二重のリスクマネジメント体制を運用し、二度とグループ内で同様の事態を発生させないように進捗管理を行っています。どうしても縦割りになりがちな当社グループですので、今回はあらゆるコンプレット部門が一堂に会して情報共有を行い、一つの目標に向かって進捗管理を行って相互監視を行う態勢を取っています。不祥事後始末ではあるのですが、結果として飛躍的にガバナンスの在り方が向上するきっかけになればと思います。この対策は大変ではありますが、可能な限り海外子会社も含めて適用させていく環境にあります。会社の機関に関する制度や個人情報に関するルールの整備状況も含めて、各国がばらばらな中ではありますが、アジアの子会社の管理を大きく1段階進める契機と考えています。

現在のわれわれの環境は、主要事業である小売業を中心として、日本人の責任者とローカルスタッフに対して支援を行っています。現地から疑問を提起させる、問題点を報告させるといった子会社起点の連携と、本社提案による勉強会や相談会の実施という2方向のコミュニケーションをベースとしています。実務実態や法改正に関する情報がないままでは本社からのQを出すということはいかなかなか難しいので、国際民商事法センターや顧問の弁護士の先生からの示唆、他国で生じている問題事案をベースにして、海外子会社とのコミュニケーションを実施しています。トップマネジメントのコミットメントを形にするために、年に1度は現地法に詳しい弁護士の方々にご協力いただき、役員向けのコンプライアンス研修を実施しています。先ほどお話にもあった贈賄は必ず入れるようにしています。

こういう形を通して、現地の子会社サイドとしては自らのコンプライアンス体制の構築を図る。日本の親会社である当社としては子会社管理のために必要な情報を得る。それぞれの目標に向かって、まだ道半ばではありますが、相互に協力、すなわち管理と支援を行うような関係ができつつあります。当社ではマネジメントをローカルに任せるという、良い意味での社内用語で「連邦制経営」を取っています。これが当地のお客さまのためにはベストと考えていますので、将来的にはその国の方にその経営をお任せすることにはなると思うのですが、この点、経営層が日本のガバナンスを理解して、日本でのコミュニケーションが可能な現時点ですら、なかなか適切な形での取締役会の運営やあるべき定款案の立案が非常に難しく、なかなか時間がかかる状況です。この過渡期の間にしっかりと補強しておかないと、ローカライズが進捗すればするほど子会社ガバナンスの必要について、理解を得にくくなる恐れがあると思っています。

グループガバナンスを念頭に置いた子会社の機関設計が求められている中で、われわれが実施しなければならないことをどのように教育していくか、共有していくかということは各国、各社、各人の特性を見極めた上で一つ一つ、会話を続ける努力を継続しています。そうすることで、取締役やそれに類するポジションを委ねている方々が、本社からの適切な支援を得ながら思いきり当地で経営手腕を発揮していただけたらと思っています。それが結果的には該当国の従業員の方々のためにもなると考えています。

日本の親会社であるわれわれは、現在、社外取締役として参画いただいている方々から厳しい指導を受けていて、良くも悪くもガバナンスの重要性については経営陣が一番理解している状況があります。そういう経営陣が陣頭指揮を執る今こそ、連邦制経営を下支えするガバナンス体制を強固なものとするチャンスだと考えています。

グローバル企業としての歴史の長い他社様は恐らくそういう整備も完了しているところもあると思いますので、こういう場を通じながら日系の他社事例を積極的に学んでいきたいと思っています。それが結果としてグループ全体の意識と知識の向上につながっていかれると思っています。

今回、いろいろな法整備等に関わっている方、またはアジア諸国についてさまざまな見識をお持ちの方々がいらっしゃるので、少し困っているという細かいことをご紹介します。と思います。

例えば一つ目、トラブルが生じたときや契約上の解釈の迷いが出る時、裁判例が公開されていなかったり、一部だったりという国があります。これは正直、民間の力ではどうにもならないので、何とかならないかと思っています。特に専門家の意見を現地で求めても、公にされていること、条文に書かれていること以上の意見をしにくいという状況があって、総花的な助言にとどまってしまうことがあります。そうすると企業として次の行動を取るというのはなかなか不安定な場合がありますので、ここは一つ何かあればと思っているところです。

また、土地についてはいろいろな民法支援も入ってくださっているし、初期登記制度についてもいろいろご支援を頂いていますが、その先の賃貸借の流れの中で相続の観点で乱雑になっていたり、節税の観点から何をしたのか、われわれが借りようと思っている物件をなかなかクリーンに確認することができません。また、その確認をする過程でなぜ確認をするのかという説明にお互いにフラストレーションをためているような部分もあります。なぜそういうところまで確認をしなければいけないのかというところの理解ぐらがあると、お互いにコミュニケーションがしやすいという部分があります。これも現地担当者、また、われわれの悩みの種となっています。

外資規制に関する部分や許認可のところ、これも要否が可能かどうかも含めてコメントの統一見解が見いだせない部分もあって、不安定なものが多いです。恐らくインフラのような大きなものは積極的にご支援が入るのでしょうが、小売業をやっていると大きなものから小さいものまで山のよう許認可があり、小さい部分についてもなかなか難しい部分があります。ただ、JICAやJETRO、各省庁の皆さまが取りまとめてくださっている情報は、これをスタートさせるに当たっては非常に助けになっています。今後とも継続していただければありがたいと思っています。

日本にいながら仕事をしている上での肌感ですが、日本やその他の国の支援を受けて達成しようとしていることが、現場担当者のレベルまではなかなか届きにくい環境があると思っています。当社社内においても同様なことが頻繁に起きるのですが、例えば当局の中でも大方針が策定されてそれを実務に落とし込む際に、市民に接する担当官がどのように教育されているのか。また、国民にどのように周知されているか。そういう部分で日本を含めた法令支援国による支援が現地法の適用のための教育まで及ぶとなれば、外資として進出しているわれわれとしては非常に心強いと思っています。

少し切り口を変えますと、海外子会社の本部スタッフの離職率が高いという悩みがあります。特に1人や2人の少人数のローカルスタッフで構成されている法務部においてその傾向が強い。恐らく法務部門の仕事を評価してもらいやすい風土ではないということもあるのですが、一方で法務部門の方も比較的狭い仕事領域として捉えてしまう部分もあります。問題解決に当たる視座の問題かもしれないのですが、イオンとしてお客さまのためにわれわれはどうするべきかという視点を今後どのように法務部スタッフ等を教育していくか。また、一步踏みこんだ提案力や法務としての会社全体に対する指導力を自分の仕事としていないという部分もあります。もちろんこれはわれわれが自ら社内で教育はしていくわけですが、もし、アジアの中で日本のこのような場、ビジネスの世界において法律に関わるローカルの法務スタッフや弁護士の方々が、地域社会とともに育つ企業集団、この企業法務に向かってどのように取り組むべきかを議論する場があれば、現地で孤独に悩んでいる企業法務の方、弁護士さんがほとんどですが、そういう方の支えになるのではないかと思います。

最後になりますが、アジアに進出する子会社を有する日本企業としては、当局による実務を法令に合わせて実行可能にするための支援や、主要テーマに関するシンプルな形の各国別比較表や現地実務の実態、法令のその後の改正の予測。先ほど佐藤参事官からのご説明のあった逆バージョンの主要法令の和訳・英訳の必要性。これに関する企業からのニーズは極めて高いと思いますし、既存のものもありがたく活用させていただいています。ジェネラルなものについてはそういう対応をしていただくと、民間企業としては自らの特殊な部分にフォーカスして対応していくことができます。これは結果的に、アジア諸国の皆さまの暮らしに役立てると思っています。

実はわれわれカンボジアの1号店を出店したところに、さまざまな法律をまじめにやりながら対応していたところ、全く価格も周辺の小売業の価格に見合いませんでしたし、競争にならずに非常に苦労したこともありました。また、その法律を守ろうとしてもなかなか守れない、どうやってやればいいのかと。それを守るための業者を見つけてくるとか、そういうところで苦労したこともありました。そのときにカンボジアの当局の方からのお話で、「イオンと一緒にカンボジアも成長したい」というお話を頂いてすごく励みになったことがあります。恐らくJICAさんなどは日々、そういう言葉を励みにしながらやっておられるのだらうと思います。ぜひ、そういう話は共有していただきたい。それは結局、民間としても非常に励みになりますので、今後も引き続きお願いしたいと思えます。

(鈴木) 渡邊さん、どうもありがとうございました。佐藤先生、磯井先生ありがとうございました。

最後になりましたが、法の支配とビジネスの関係について、私は最近アジアの何人かの法律家と会い、多少話をしましたので、ご紹介して、どういう感じかということ共有したいと思えます。

## アジアにおけるビジネスのソフトインフラとしての法の支配と最近の動向

### 鈴木 五十三 (元ローエイシア会長)

香港では先日、「Ceremony of Opening of Legal year 2020」と言い、2020年の法律年間の記念式典が開かれました。香港のシニアカウンセラー、バリスターたちが勢ぞろいしました。そのときの写真を見ると、一番前の真ん中に最高裁長官、並んで、左側に司法長官、右側がバリスターの会長、ソリシターの会長が並んでいます。シニアのバリスターと裁判官がほとんど一堂に会しました。これだけの人が一堂に会するとなかなか壮観で、各長官、会長たちが新年の祝辞を述べるということが毎年行われています。ちょうど香港のデモもありましたし、中国との関係で香港はどうなるのかという注目を集めていたところ、外国から多くの法曹関係者を招いてこの会が開かれています。

そのときに、マー最高裁長官は新年の挨拶において、法の支配にとっては司法の独立が重要であるということを強調しました。続けて、裁判官はその職責を果たすにおいて、法律と法律の精神以外の何ものをも考慮してはいけないと、政治も経済も考慮外であると明快に述べたことが印象的でした。実はアジアの他の国に行きますと、裁判官はもう少しいろいろなことを考えて判決を出すことがあるのですが、香港の長官はいろいろな事情全てを考えた上で、こういう立派な演説になっていました。

また、女性の司法長官は、香港における仲裁の奨励について語りました。特に国際仲裁の奨励ですが、大きく二つの点で特徴的でした。一つは、中国とのビジネスにおいて仲裁地として香港がますます重要になっているということでした。中国とのビジネスの紛争解決は、香港でできることの証左として、中国と香港との間で協定が成立し、仲裁手続における暫定措置の執行に関する新しい

制度が中国と香港の間で使えるようになったということを強調していました。もう一つはICSID（「国際投資紛争解決センター」）という投資仲裁機関との連携です。ICSIDは会社の方々に関心をお持ちだと思いますが、企業が外国の投資家として投資国に入っていったときに、投資の受け入れ国から例えば収容や差別を受けた場合、直接、仲裁に訴えられるという制度を主に担当している世銀の機関です。ICSIDの仲裁手続を香港でも実施できるようにすると言っていました。

香港の司法長官は世界に向かって、自分たちは中国との紛争も解決するし、アメリカ発の投資仲裁についてもできるのだということを訴えていて、ビジネス法における香港の役割の重要性を表明していました。

香港のバリスターは、イギリスのバリスターの伝統を受け継いでいます。実はこのときに香港のデモに参加した人たちが大量に逮捕されて、その人たちの裁判をどのように迅速に行うかということが香港法曹界の重要な課題だったようです。それに対して香港のバリスターの会長は、「少数者弁護こそ、バリスターの仕事なのだ」ということを強調して、イギリスの非常に古い法律家の話を引用して説明していました。

他方、ソリシターの会長はもう少しビジネスに近い考え方をします。中国との関係でもバリスターに比べて、中国との関係を良くしようというのがソリシターの基本的な立場です。例えば、デモ隊が火炎瓶を投げたりするのは表現の自由からみても度を超えていると述べていました。

全体を見ますと、壮観な記念式典に香港のいわば司法全体が集まってこの行事を行い、それぞれの立場でそれぞれの発言をする。非常に香港の司法がまとまって香港を支えているというのが、恐らく外国からの参加者の印象だったと思います。私は「日本から来たビジネスにとってデモの混乱による影響がないのか」と聞いたところ、「こういう司法があるので、何ら心配はない」という答えが返ってきました。

次にビジネスにとっての法ということで、マレーシアの弁護士に、「弁護士から見て、日本のビジネスがマレーシアに入っていく上で何を考えるべきなのだ。公正な司法を提供してくれるのか」と聞いたところ、復帰したマハティールの下で、法の支配が非常に尊重されるようになり、その結果、マハティールは「**Anti-Corruption Commission（腐敗取締委員会）**」を再活発させていると答え、「腐敗に対して敏感になっていて、日本のビジネスはそういう意味で心配が要らない状態になっている」と言っていました。

二つ目の質問として、「裁判所が公正な判断をしてくれるのだろうか」と言うと、「それは仲裁条項を勧める」と言っていました。さらに「仲裁はコストがかかるではないか」と言ったら、「少額事件には調停があります」と言っていました。それが恐らくマレーシアの本音かもしれません。

三つ目に「他に何かあるか」との質問には、「中小企業（SME）のマレーシアへの進出については政府がよいプログラムを持っていて、特に国際的な直接投資についてサポートするプログラムがあります」と述べていました。恐らく受け入れ国の実務家から見てビジネスとの関係で、ここでは腐敗と仲裁とSMEのサポートが重要だと思っていたようです。

腐敗については、マレーシアがマハティール政権の下で腐敗防止委員会を活発化させて安心しろということになっているのですが、実は香港も30年ぐらい前は相当ひどかったと言われていました。ところが「**Independent Commission Against Corruption**」の活動があって、かなりアジアの国々の中では先進的にこの問題が解決されて、ビジネスから見ると香港での行政規制や司法制度はそれほど不透明ではないと思われていると思います。

腐敗というのは、実際に現地に投資をしていく際のいわば参入障壁になっています。入り口では

行政、出口では先ほどの紛争解決制度の整備があるわけですが、カンボジアで24人も死んでしまうホテルの崩落が1月4日にありましたが、ビルディングが壊れた背景には大きな問題があるのだと言われていました。それは何かと言うと、ホテルの崩壊において日本で言うと建築基準法がちゃんとしていない。その建築基準法がちゃんとしていない背景には、行政腐敗があつて、**Corruption**があるからだというように、メディアは主張していました。

先ほどイオンさんの報告には「不明瞭な外資規制」があつたかと思いますが、特に行政規制の強い側面の事業については、この問題が必ずあるというように思います。G20大阪サミット2019の原則6も、この腐敗防止については取り上げられていました。

他方、東南アジアも含めてのアジア諸国では良い司法の競争というか、うちに来れば大丈夫という競争が盛んです。私の経験だけで言うと、一つはマレーバ・インジャンクションという仮処分をとった事件と、もう一つは日本の破産管財人をそれぞれの国で承認してもらって管財行為をやってもらうという二つの点で、同一の事件を三つのフォーラムに申し立てました。香港・シンガポール・カナダでは、その結果、命令が発令されるまでの間にかかった期間は、香港はバリスターとソリシターの二段階代理がありますので、最初に事件を頼みに行くのはソリシターで、ソリシターがバリスターを選任して、バリスターが裁判所にインジャンクションの申し立てをするという手順を踏みました。

シンガポールは弁護士しかいませんから、一つの事務所に行けば全部やってくれます。カナダもロイヤーしかいませんので、ロイヤーが全てやってくれるということです。時間的な順序で言うと、マレーバ・インジャンクションも破産管財人の承認も申し立てから発令までシンガポールが一番期間が短かった。その次が香港で、一番長かったのがカナダということになりました。カナダの場合は審訊期日の条件など、デュープロセスについての考慮が働いたのだと思います。もちろん、香港、シンガポールも、デュープロセスについては大変意識的なのですが、それを早くしようという意識が裁判所の中にもありました。

インドの弁護士にも聞いてみました。インドの弁護士がすぐに言ったのは、「仲裁の判断が承認されるようになった。これを日本の会社が使えるよ」というので、第一三共事件を挙げていました。この事件はシンガポールの仲裁判断がインド人実業家に対して約600億円の支払を命じ、インドにおいてその執行承認がデリー高裁で出た事案です。他方、シンガポールで並行して仲裁判断の取消訴訟がありました。けれども、そちらの方も棄却されて、結局は執行されることとなります。

インドのメディアは、国際的なビジネスは仲裁判断を使うことができるというメッセージを發しました。インド最高裁判所は、執行の拒絶を求めたインド人実業家に対し、「**It is not about individual honour, but it doesn't look good for the country's honour**」。「これは君たちの個人的な名誉の問題ではないのだ。こういうことが起きたのは、国として恥ずかしいことなんだよ」ということを、手続きの中で述べたということです。これは先ほど、香港のマー長官が裁判所は経済問題も含めて、法に書いている以外に従わないと言っていたのに比べると、かなりリラックスした正直な発言だったと思います。これもやはりインドの弁護士が、インドへの投資招致に向けた制度の整備の一つとして、仲裁の問題を扱っているということだと思いました。

結局、いろいろな意味で越境紛争の解決は非常に重要な問題であるという意識が各国の弁護士において意識されているようです。これは多分、ビジネスの方は現地の弁護士と打ち合わせをするときに出てくる一つの要素ではないかと思います。

それで、仲裁を使うわけですが、仲裁は基本的にはマレーシアの場合だと裁判所よりも仲裁の方

がいいというアドバイスでした。現地フォーラムの裁判所よりも仲裁の方がいいというのが、ASEANの国にはあるようです。インドも結局、仲裁合意を奨励するというような傾向にあるようです。

そのときに、確か経協インフラの方では準拠法を日本語にするというように提案いただきました。仲裁機関をJCAにするというご提案をいただいているとお聞きしています。確かに日本のビジネスが向こうに出ていったときに、準拠法と、仲裁地共に日本になることが重要で、そのために仲裁条項の提案が使われることが望ましいと思います。

もう一つは越境紛争の場合にビジネス的に重要なのは、恐らく投資協定仲裁だと思います。投資協定仲裁は、特に国が関係した事業、契約において、投資協定仲裁を入れておくことによって紛争の事前防止になります。有名な幾つかの事件がありますが、実際には投資協定を結ばれていない国で、かつ、仲裁合意をしないで事業を行ったが故に紛争解決が非常に不利になったという事案があります。投資協定仲裁があれば、いざというときに仲裁合意をしなくても、それがプレッシャーになるので、結んでいる方が日本のビジネスにとってはやりやすいのではないかと思います。

実は仲裁については仲裁機関を日本にするというお話もありましたが、例えばマレーシアなどは二国間仲裁協定では自国の仲裁機関も、ICSIDと並んだ仲裁機関として使えるということを明記しています。この投資協定仲裁は恐らく越境した投資問題について非常に重要な紛争解決制度になっていくだろうということで、中国の一带一路でも相当、意識されています。一带一路は現状では法律でもないし約束事でもない、一つの政策宣言ですが、非常に大きなお金が関与していて、特に中国に限らず投資家のお金がそこで投資される状況になっています。必ずこの一带一路においても、投資協定仲裁のシステムが使われるようになると理解されています。

それだけではなく、一带一路の関係では、中国は先ほどの香港との間の協定による仲裁制度の提起、あるいは深圳などの国際商事裁判所をつくることによって、「紛争解決はここにお任せ下さい」ということを言っています。

こういう背景で私が感じたのは、現在、ビジネスの関係で大きな問題になっているのは司法の独立を前提にした腐敗防止、そして越境的な紛争の公正な仲裁、紛争を解決する制度であると思いました。

これで最後になりますので、私のまとめを終わらせていただいて、ディスカッションに入りたいと思います。

では、パネラーの方に一言だけでも言っていただければいいと思うのですが、今のアジアビジネスローフォーラムの活用で、何か思い付いたものがあったら一言でも結構ですと言っていただきたいと思います。もちろん、必ずしもフォーラム自身の能力に似合わないリクエストもあるかと思いますが、言っていただければ非常にためになりますので、よろしくお願いします。佐藤先生からいいですか。

(佐藤) 本日のお話は非常に参考になりました。内閣官房にいと、現場でどういうことが実際に起きているかは所管官庁から間接的に民間企業が直面している課題についてお聞きすることはありますが、こういうアジアビジネスローフォーラムのような機会に、今日はイオン様のお話で1985年からとにかく現地に行って展開されているお話、苦労についてお聞きしました。こういう現場の苦労されている話とか、私もインドネシアにいたときには税制がコロコロ変わって、日本企業は非常に苦労されているという話をお聞きすることもありました。現場には大使館、総領事館、JETRO

などのオフィスもありますので、そういうところを活用していただきつつ、このフォーラムにも官民の連携の一役を買っていただけるとありがたいと思いました。

(鈴木) 磯井先生、もし、可能であれば中国のことでも新しいことがあれば話していただければと思います。

(磯井) こちらのフォーラムに期待したいこととも関係するのですが、今、ODAとして法整備支援を各国に展開しているのですが、特に中国に関しては、近日中にODAが終了することになっています。今後は、支援ではなくて2国間の交流、あるいは地域も含めた交流という新しいステージになっていくと思います。これまで中国とは、信頼関係に基づいて、非常に突っ込んだ議論、いい活動をしてきていると、手前みそのようですが、思っています。そういう関係を、もっと幅広い皆さんにも担って交流していただいて、引き続き日本とアジアの国々の良い関係を築いていきたいと思えます。

(渡邊) 今回は正式な設立というところで、お祝いのセレモニーなところもあるのでこういう場なのでしょうが、もう少し簡単に気軽なディスカッションができるようになればいいと思っています。われわれも、こういうことができたらいいいのに、あんなことができたらいいいのに、でも民間だけではできないなというところが、大きなインフラとかではないですけども、たくさんあります。こういう、いろいろなところから皆さんが参加される場が引き続いていくと、非常にありがたいと思えます。

(鈴木) どうもありがとうございました。本当は皆さんにもう少しお話を聞きたいし、また、フロアからもぜひお話を聞きたかったのですが、時間になりましたので、パネルディスカッションとしてはこれで終わらせていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

(司会) ありがとうございました。パネラーの皆さん、ありがとうございました。それでは、終了の時間が迫ってきましたので、最後にアジアビジネスローフォーラム設立発起人でもあります、元法務省法務総合研究所長の酒井邦彦より、閉会の挨拶をさせていただきます。

## 閉会挨拶

### 酒井 邦彦 (元法務省法務総合研究所長)

本当はもう少しパネルディスカッションがこれから白熱するところだったのですが、時間になってしまって申し訳ございません。

本日は皆さん、お忙しいところ、お集まりいただき、本当にありがとうございました。スピーチを頂いた寺田様、藪中様、パネリストの皆さま、素晴らしいお話を頂き、おかげさまでわれわれのフォーラムもここで無事に発足することができました。

今日、寺田様、藪中様がくしくも「本当の議論が必要なのだ」と言われました。われわれがこのフォーラムをつくったのは、まさに本当の議論をできる場をつくり、そこで人を育てて世界に羽ばたいてもらおうという趣旨です。そのためにこのフォーラムのネーミングをどうしようかというときに、誰でも参加できる広場がいいだろうという、古代ローマの「フォーラム」という名前を付け

させていただきました。しかも、日本で一番緩い組織というか、誰でも参加できるという組織にしようということで、何も縛りがなく参加できると。これから定期的に開かせていただきますが、国際民商事法センター、商事法務研究会のホームページを見ていただくと、次回のフォーラム開催が出ています。名前とメールアドレスだけを登録していただくと、そこにわれわれからご参加の通知をさせていただくことになっています。もし、まだお名前とEメールアドレスを登録されていない方は、できればこの商事法務研究会か国際民商事法センターに連絡をしていただけたらと思います。

これから定期的にフォーラムを開催し、そこには政府からJICA、JETROなどもお呼びしたいのですが、企業や学者の方、法律家の方、どういう方でもお呼びして、かなり自由な議論をさせていただきたいと思っています。それぞれテーマを決めてそのテーマにおいて日本の第一人者にお声を掛けて来ていただいて、しかもできるだけただで来てもらうようにして、基調のお話をした後、みんな議論する場にしたいと思っています。また、将来的にはできれば外国の政府の方や法律家の方も呼んで、話し合いができるような機会も設けられたらと思っています。

このフォーラムを支えていただけるのは皆さま方ですので、ぜひ、これからご協力、ご支援を賜りますことをお願いして、私の挨拶に代えさせていただきます。今日は本当にお忙しいところをありがとうございました。

(司会) 以上をもちまして、本日のシンポジウムを終了いたします。最後までお付き合いいただきまして、誠にありがとうございました。

公益財団法人国際民商事法センター

〒107-0052 東京都港区赤坂 1-3-5 赤坂アビタシオンビル

TEL : (03) 3505-0525 FAX : (03) 3505-0833

E-mail : icclc-sa@js5.so-net.ne.jp

担当 : 青木