

貿易制限が交渉の脅しに

グローバル化が進むことで、多くの企業は多大な利益機会を確保することができると期待する。この20年ほどの間に、日本企業は海外の市場で利益機会を拡大してきた。また、海外から安価で低コストの原材料を輸入して利益を上げてきた。

しかしグローバル化に伴い海外依存度が高くなるほど、企業が抱えるリスクも大きくなる。関税などで海外への輸出が困難になれば大きな損失となるし、海外からの希少な原材料が届かなければ生産活動ができないこともある。問題なのは、グローバル化の進展をきつ



伊藤元重の

エコノウオッチ

かけに、戦略的に輸出や輸入をブロックする行為が行われることである。これを「グローバル経済の武器化」と呼ぶことにしよう。

武器化の最もわかりやすい例はトランプ関税である。米国の大きな市場は世界中の企業にとって重要な輸出先である。もし関税などによって輸出がブロックされれば、経済的な損失は大きい。そこで「自分の言うことを聞かなければ関税を引き上げる」というのは、交渉の有効なメッセージとなる。特定の国に対して狙い撃ちとなる関税引き上げは世界貿易機関（W

国際ルールで抑制議論を

TO)のルール違反であるが、トランプ政権にとってはそんなルールよりも目先の成果を上げることの方が重要であるように見える。

関連して、中国が日本へのレアアースの輸出を止めると言った大騒ぎになったことを記憶している読者も多いだろう。

貿易制限を交渉の脅し

レアアースのチョークポイント(choke point)

に使っているのは、米国だけではない。中国は米国の関税政策への対抗措置として、レアアースの輸出を制限することをほのめかしてきた。レアアースが十分に手に入らないと自動車の生産が止まるといわれ、その生産において中国は大きなシェアを押さえている。中国からのレアアースの輸出が制限されれば、米国だけでなく世界全体の自動車や電子部品の生産に深刻な影響が及ぶ。2010年に尖閣諸島の問題に

ポイント(choke point)を中国が押さえており、それが国際交渉の脅しとして使われている。グローバル化が進むほど、米国や中国のような大国はサプライチェーンで、より多くのチョークポイントを握ることになる。レアアースのような希少資源だけでなく、医薬品の原料から自動車の一部の部品まで、中国がチョークポイントを押さえられる原材料は多数ある。

制限に弱い立場になる。だから、輸出や輸入の制限が国際交渉の脅しとして利用されるリスクが高まる。グローバル化が進むことは、それによって貿易利益が拡大することと、貿易交渉の武器化が広がるという「もろ刃の剣」となる。トランプ関税や米中摩擦は、こうした問題の深刻さを明らかにした。

もちろん、輸出や輸入を制限することは交渉を有利に運ぶ手段とはなるが、自らを傷つける刃ともなる。そうしたグローバル化の武器化が広がらないよう、国際ルールの設定が必要となる。そうした方向で議論が進むことを願いたい。

(東京大学名誉教授)