

経済交渉も外交交渉と同じだ。相手国が理不尽な要求をぶつけてきた時、どう対処するのか。小手先の妥協をすれば手を打つことができるのか、それとも相手は本気で日本を「たたこう」としているのか。この見極めを誤ると、大きな禍根を残す。日米貿易摩擦を例にとってみよう。

1980年代後半、日本経済は絶頂期を迎えよ

経済交渉と国家戦略

東京大公共政策大学院副院長 伊藤 隆敏



うとしていた。プラザ合意後の円高不況も克服し、自動車や半導体など日本の先端産業の躍進に米国は脅威を感じていた。

米半導体工業会は85年6月、日本の半導体産業は政府に守られて閉鎖的として、通商法301条に基づいて提訴した。交渉の末、86年9月に①日本市場での外国製半導体の参入機会拡大②日本からのダンピング輸

出が起きないように日本政府がモニタリング——を主な内容とする日米半導体協定が締結された。日本には①は努力規定、②も日本政府による輸出カルテルとして、良い「妥協」ができたとみる人もいた。

だが、87年には、第三国（香港）経由でダンピング輸出があったとして、さらに日本市場での参入に改善が見られないとして、米国は日本からのコンピューターやカラ

課すとした。日本は協定違反の事実はないと反論しながらも、報復に対抗措置を発動せず、GAT T（関税貿易一般協定）に提訴もしなかった。

その後、日本は日本市場での外国製半導体シェアを92年末に20%とする約束をさせられた。92年末に20%を達成、94年には協定も終結したが、およそ8年にわたり数値目標に苦しめられた。このような歴史を忘れることなく、日本は現在・将来の外交・経済交渉に臨むべきだ。