

## EU総合セミナー「EUの日本戦略」

日 時： 平成19年 6月 8日(金)

場 所： ひょうご国際プラザ 交流ホール

### 【講演内容】

《 講 師 》 欧州連合（EU）駐日欧州委員会代表部副代表  
シュテファン・アロイス・フーバー公使参事官

兵庫EU協会の皆様、そして御参加の皆様、このような機会を得て大変うれしく思います。また、温かい歓迎をいただき、ありがとうございました。

今日のタイトルを見ますと、若干少し疑わしい、そういうニュアンスも出てきております。日本とEUの関係、まだ完璧ではないのかどうかというその点でございます。

確かに、日本とEUは長きにわたりましてすばらしい関係を築いてまいりました。それに立脚をいたしまして、今日の午後は、我々のその関係がどれほど存在感を持っているのか、そしてまたよい成果、結果を生み出すのに我々はどれだけ体制が整っているのかということに焦点を当ててまいりたいと思います。

今日はたくさん写真を準備してまいりました。テキスト、文章ばかりでは退屈だと思います。いろいろな意味ある写真を通してメッセージを受け取っていただきたいと思ったからでございます。

まず、この新しいEUのロゴでございます。1957年から一緒という意味で、今年EUの50周年を記念しているロゴでございます。

私、確信を持っておりますのは、なぜ日・EU関係がこんなに堅いものになったか、それは互いから学ぼうという姿勢があるからだと思います。そういう意味から、2段構成で今日の話を進めてまいりたいというふうに思います。

1つ目は、日本とEUが共有をしている共通の基礎、価値観というものにハイライトを当てていくということ。そして2つ目は、我々がどのような成果を生み出してきたのか、日・EU関係を成功というふうに名づけることができるのかどうか、考えてみたいと思います。

1番目でありませけれども、4つのポイントに焦点を当ててまいります。お互いから学ぶ、共通のバリュー、価値観を持つ。価値観の共有ですね。そしてその後、我々が持っている対話の構造がどうなっているのかを見た後に、将来直面をしていく、我々にとっての共通の課題について話を進めていきたいと思います。

その後、2番目として日本とEUの関係、成功し得るのかどうかという観点から分析をしてまいりたいというふうに思います。かつては、通商問題ばかりであった対話がもう少し広範なパー

トナーシップへと移行してきていること。そして、EUの経験。EUは統合と、そして多国間主義というものを成長させてきたわけでありますけれども、その歩みを振り返っていこうということ。

そして3番目は、日本自体がその地域の統合と多角主義、多国間主義と、こういうものにどういう立場をとっているのか。そして、次にあるステップは何かということです。

私が思いますのに、よい関係というのはお互いがどれくらい学べるかという、その能力に多くを依存しているというふうに思います。

確かに、非常に高い政治的なリーダーたちだけに交流を任せておく。例えば、サミットがベルリンで開かれたばかりでありますけれども、ああいう人たちにだけ交流を任せておくというやり方によって、確かに共同宣言などのようなものが生まれてくる、そういう明確な成果というのが目に見えるかもしれませんが。しかしながら、我々がやはり希望するのは、若い人たちであったり、学生さんたちであったり、あるいはときには軍人であったり、あるいは皆様のような地域を束ねる協会の方々であったり、そういうレベルで交流することによってお互いを知る。お互いの制度を説明して、お互いのルールがどのような形でつくられてきたのかという、その背景を知ってもらうということが大切であると思っています。

よくその中で我々が気づくことでありますけれども、我々がお互いに知っている知識というのは、それは大変に広範なもののように思いがちですが、実際それをまとめてみると、非常に小さなものになってくるということです。

今、日本とEUの間で、じゃあどのような政策においていろいろな高いレベルで交流をしたり、セミナーを開いたり、交渉をしたり、そして相互の知識のレベルを高めるために行ってきたのかということを見てくれば、それがわかってくるのではないのでしょうか。

どこに集約されていくか、その一つが競争政策であります。競争というもの、これは非常に日本にとってもEUにとっても重大な施策上のテーマであるというふうに思います。中国、インド、このような新興国に加えまして、古くからの競争相手、韓国などとの競争が激化している。その中での競争力の維持というテーマであります。

ヨーロッパにも競争があります。3つの小さな例を挙げまして、この競争力というものを実際問題我々がどのように扱っているのか、対処しているのかを理解していただこうと思います。

実は、加盟国が27あるということは、一緒にその27の国々がいつも頭をひねってルールや、あるいは規則をつくっています。そのプロセスでは大変多くの数のロビーストのグループであるとか、あるいは関心を持っている、いわゆるインタレストグループという方たちとお話をする。その中で、さまざまな多様なアイデア、発想、意見というものを交換する中で、ベストプラクティスというものを引き出すということ、これが非常に得意になってきています。

1つ、環境という問題をここでとらえてみたいというふうに思います。

環境政策における競争力、これを一般的にEUの外の世界の発想でとらえるとすれば、環境の基準を一番低く抑えておいて、そして環境にかかるコストを低くして競争力を維持するという理解をされるでしょう。EUではそうではないのです。そういう考え方で進んではいません。

EUでは環境基準も、いわゆるミニマムスタンダード、EUレベルで最低のものを決めます。ですから、加盟国によってはばらつきがありまして、他の加盟国よりも非常に制限的な高くつく環境基準というものを持っているところが出てきます。

非常に驚くことに、EUの中で、では非常に一番高い厳しいレベルのスタンダード、環境基準を促進してほしいという声を声高に上げているのはどこか。実は、EUの加盟国の中で一番厳しい環境基準をしいている国の産業界なんです。他の国も同じように高いレベルの環境にフレンドリーな環境基準を適用すべきであると、そういう形で高く域内レベルをその一つにするべきだと声を上げているわけです。

この例からおわかりになるように、欧州委員会が何か新しい提案をするということになれば、それはEUのどこかの国のある一定の産業界からのサポートを強く得るというふうなことになるわけでありまして。ですから、その基準があるロビーグループとあるロビーグループの単純な、いわゆる戦い、競争、衝突の材料になるのではなくて、さまざまな複雑な利害を持ったグループの対話によって進められていく、つくり上げられていくというプロセスが誕生するわけです。

2つ目の例というのは、EUの中の立法過程に見ることができます。

法律をつくるときに、欧州委員会がまず法律案を提案する。いわゆるこの発議権というのは欧州委員会が独占している権利であります。グリーンブックあるいはホワイトブックというものをつくりまして、一番最初にその法案、法律の案の概略を公表いたします。そして、市民団体、ロビーストのグループなどなど利害関係者から意見を聞きます。他の利害を持った人たちがどういう考えを持っているのかということをもっと最初に欧州委員会として吸い上げるという作業をいたします。

皆さんはこう聞かれると驚かれるというふうに思いますが、その中で一番アクティブなロビーグループというのが米国、アメリカの商工会議所のグループなんです。

そして2つ目、我々が学び合っているその分野に進みますけれども、競争政策というものに当たります。非常にしっかりとしたお互い連絡のチャンネルを日本とEUは持っておりまして、それは私も欧州委員会の中にある競争総局という、そういう省のようなところと、そして日本の公正取引委員会との間の定期協議のことです。

この欧州委員会の競争総局も日本の公正取引委員会も同じように独立をした機関として、そして同じような考え方で、公正で、そして十分な競争を市場で確保する、それを保証するという、そのための施策を運営しています。

実務的に何をしているかということですが、ブリュッセルにありますEUの方の総局と、そして日本の公正取引委員会、その代表が定期的に会って意見交換をしております。そして、出てきているいろいろな実際の問題、ケースに対して意見交換、情報交換をしています。

同じような協力がIPRの世界、知的財産権の略でありますけれども、でも行っています。どういう形でIPRに協力をしているかということでもありますけれども、日本もEUもIPRも守る規則というものの、さまざまな多角的あるいは二国間の協定の中にきちっと盛り込もうという、その施策を実地に移しています。例えば、その例がWTOでありますけれども、世界貿易機関。これは多角的な貿易に関するアグリーメント、協定をつくらうとしているわけですが、それも一つであります。日本とEUがさまざまな国と、今二国間、総務的に進めております自由貿易協定、ここでもIPRのプロビジョン、規則をきちっと盛り込むということをやっているわけがあります。

あとの2つ、イノベーション、革新と雇用政策の分野におきましても、担当の欧州委員会の部局と日本政府の部局が常に対話を持っておりまして、お互いの政策についての説明をし合い、そしてお互いの政策の評価もし合っているところです。

ここで、いわゆる消費税、EUで言います付加価値税についてどのような話をしているか、御紹介してみたいと思います。

EU側におきましては、数十年もにわたってこのセールスタックス、いわゆるDATというもののイデオロギーからのディスカッションというのが続いてきました。DATというものが経済にとってプラスの働きがあるのか、そしてそれを通して、いわゆる雇用政策というものを設定、設置していく上で功を奏していくのかという点であります。同じような議論が日本でも消費税に関して進められています。

ここもお互いがお互いを非常に熱心に日本とEUは学ぼうとしています。いろいろな情報交換、意見交換をするだけではなくて、これまでにお互いが出してきた成果というものを分析するであるとか、どういうプロジェクトが進められているのかというのを精査に学び合うというか、代表同士が協議をしているわけがあります。

言うまでもなく、日本とEUの関係というのは共有の基本的価値観にのっとっているわけがあります。この価値観を共有している、これはスローガンの言葉、文言だけの重みを持っているわけではなくて、実際のことの意味において、中身においてお互いが共有をしているものだという事を私は力説したいと思います。

もちろん価値観を一致させているということがイコール違いがないというわけでは決してない。我々の間では違いがたくさんあるわけです。むしろ、ですから私はその違いに焦点を当てることによって、まだまだ日本とEUが互いに学べるという、そのお話を進めてまいりたいと思います。

民主主義という我々の共通の価値観、その立法過程のあり方を見ると、非常に興味深い発見があります。私も、欧州連合は各国が国の主権を移譲するという形で運営をしておりますけれども、その移譲先は閣僚理事会と並んで欧州議会というものに対しても行われているということです。

ここで、国会、議会にとっての日本とEUのパートナーシップは何を意味するのかということを考えてみたいと思います。

ちょうど先週、第28回目の日・EU議員会議が開かれました。これはどういうことかと申しますと、毎年30人前後の日本とEUの議員が一堂に会しまして、そして互いの政策についてのディスカッション、協議をいたします。単にこれは形式だけの、儀礼上のイベントではありません。せっかく来てくれた代表団に対してすばらしいランチをごちそうするとか、夕食会を準備するとか、そういう形式だけのものでは決してございませんで、2日間しっかりと仕事をする、そういう会議、イベントになっています。高いレベルの政治家がお互いに出会って、そしてそれぞれの政治的、政策的な議題について徹底した議論をしています。

日・EU関係がいかに力強いかということ、実は今回の議員会議が示してくれた、そういう要素がございます。ちょうどこの議員会議が開かれた週というのが松岡大臣の自殺が起きたときでございまして、日本の政界には非常に影が、雲がかかっていたと、暗雲が立ちこめていたという状況でございますけれども、にもかかわらず、その2日間と会議というのは全く何事もなかったかのように着々とすべて消化をされました。今、日本の国会では非常に難しい問題が山積をしております、儀礼だけの話し合いであれば、決して時間を割くことがなかったであろう多くの日本の国会議員の方々が2日間みっちりEU、欧州議会の代表団を相手に協議、ディスカッションをされました。このことは欧州議会の方の議員団が心より感謝をし、そして理解をしたところでございます、双方とも、日・EUの議員の交流というのがこのレベルまで深まった、いわゆる儀礼の交換ではなくて、互いの政策を形づくる上で話し合える、影響を持てるというレベルにまで進んだ、深まったことのあらわれだということ認識した2日間でございます。

もう一つの日本とEUの共通項というのが法の支配という体制であります。このあり方を日本の皆様に理解をしていただく、説明をするということであるんですけども、日本の皆様がヨーロッパのネゴシエーターとお仕事をされる、あるいは加盟国の代表とお話をされる、その相手方の頭の中には超国家的な法的な機関としての欧州司法裁判所というものがきちっと備わっている。そこにおける裁定であるとか、あるいはその裁定がEUレベルの、非常にマイノリティー、少数民族を保護するような、そういう内容のものであるということに対してきちっと理解があるといいですか、念頭にあるということ、そういうことを通して法の支配の確立性、あり方というものを理解していただいているというふうに思います。

この法の支配という一つのバリューでありますけれども、法治体制という意味では、ヨーロッパの方がやはり一歩先んじているということがあるというふうに思います。いわゆる超国家的な

法の支配というもの、いわゆるジャッジ、裁判官が集まった政府と時に我々が呼ぶような、そういう法制によって我々が日々執務を行うということに常にEUはなれ親しんでいるわけです。それに対して、まだ日本はみずからの国の法で裁かれたものよりも、その上に国際的な法が優先して適用されるという、そういう体制にはまだなれておられないということで、なかなかEUのコンセプト、法の支配というあり方というのを理解してもらうことは難題であります。

ここで環境問題のコンセプトということを考えてみたいと思いますが、ちょうどG8のサミットが開催されました。そして、安倍首相からも出てきた新しい環境への施策、アイデアというものがあります。もちろんその環境という問題をここでとらえて、日本とEUの環境に対する考え方がどう違うのかということをお話するという必要はないと思います。しかし、我々が環境に対して持っている姿勢、それを交換することによって、それをさらに何倍にも強いメッセージにして、そしていろいろな観点から世界においての政策へと広げていく、導入してもらっているという力になっているということをお我々は見たと思います。

そしてまた、もう一つの我々の共有の価値観、それは人権尊重というものであります。この人権尊重しているということは、基本的な価値観を共有しておりますけれども、すべての解釈において逐一全部日本とEUがじゃあ合意をしているか、同じ考え方かということ、そうではありません。

その違いのある一つの例として、死刑を挙げてみたいというふうに思います。少なくともEU側にとっては、日本が死刑に対してとっている立場というのは理解に苦しんでいます。

ですから、このように共通の価値観を持ちながら、立場の違いというのは残っているわけです。その違いというのは、例えば産業であればどういう方法が必要なんだろうとか、あるいはこの段階でどのような責任を負わなければいけないのだろうかということに関する考え方とか、あるいはコンセプト、そこが違うから、それが反映されて違いが出ているのだと思います。

それでは、我々の持っている定期的な協議の場がどのように実際に機能しているのかに話を進めていきたいと思います。

まず、この図は、ビジネス・ダイアログ・ラウンドテーブルと言われる非常に成功している協議、会議の図を表しています。文字どおり丸テーブルを囲んで財界のリーダーたちが協議をしているところです。ここでは、財界、産業界のリーダーに集まってもらって、お互い日本に対して、EUに対してどんな注文があるかというのを投げかけてもらいます。協議してもらいます。このミーティングからは常に多くのアイデア、勧告が出されます。たくさん出されますので、その後には専門家同士でそれを整理するという作業があるんですけれども、多くの場合、いわゆる行政的な、細かな、煩雑な手続を省いてほしいという、そういう内容の勧告が多いです。

2つ目が規制改革対話であります。対話を行うのは各省庁の専門官でありますけれども、まずそれぞれの日・欧の産業界からさまざまな、お互い、相手方の市場に対してこういうルールを直

してほしいとか、こういう規制をやめてほしいという注文が出されます。その注文をベースにして政府間で協議をしています。

あえてこの写真を選びましたのは、今規制緩和改革を一番EU側として求めておりますのが航空部門であります。非常に厳しい日本側の航空に関するルールにヨーロッパの航空会社が非常に苦労しているからであります。

このミーティング、外交官同士がきれいな言葉だけで形だけの話し合いをしているというところでは決してありませんで、きちっと準備をして、かなり具体的な要求をお互いに突きつけ合うという場になっております。通常、いい結果が生まれます。ときには非常に時間がかかり過ぎるという欠点はありますけれども、それによっていい成果が生まれてきています。

このように、専門官あるいは担当官レベルの会議に加えまして、トップのレベルでの会議、首脳会議も行っております。

1枚目を選びましたのは、私、オーストリア人でありますので、オーストリアが議長国をしておりましたときに、小泉首相、バローゾ欧州委員会委員長との間で首脳会談が開かれたそのときの図でございます。

次が今の新しい首脳陣による首脳会談であります。2枚目の方がちょっと深刻な顔をしていると思いますけれども、このようにトップレベルで政治的な対応をするということは、日本とEUの政治的パートナーシップのビジビリティがある、可視性があるという意味で重要だというふうに思います。

このように、一番トップの人たちが記者会見を最後にするわけですがけれども、そこに行き着くまでに、実はその陰で専門官、担当官が非常に緻密な作業をしまして、このような作業文書というのをつくり上げているんです。文字が小さいので、きっとお読みになれないと思いますけれども、読んでいただくことが私の目的ではありません。このように緻密に、実際の改善をもって首脳会談というものを開催しているということをおわかっていただきたかったわけでありまして。この例は税関の規定を改善していこうと、お互いの輸出品がよりスムーズに税関を通ることができるような、そういう協定をつくったときの文書でございます。

次に、共通のこれからの議題であります。ちょうど今週のベルリンで行います日・EUの首脳会談の、これは主軸となったテーマでございます。

1つ目がエネルギーの安定性ということでありまして。ロシアが最近になりましてああいう強い姿勢を見せ始めた。それだけが理由でこれがテーマの筆頭に上がっているわけでは決してありません。サミットでも、あるいは専門家レベルでもグローバル化が社会に与える影響ということをよく話し合っています。

EUも日本も人口の高齢化ということに頭を悩ませているということは共通です。最近では、日本とEUの間の科学技術、そして研究分野での協力というのは非常に増大しております。最近

の大きな例としてITER、国際熱核融合の研究プロジェクトがありました。その基本となる施設というのは日本ではなくてヨーロッパにつくることになったわけですが、それに対して日本が同意をした、協力をしたという経緯があります。

それでは、これまでの日本とEUの関係、特に日本とEUの間で、いわゆる協力のためのアクションプラン、行動計画というものが盛り込まれ、つくられて以来のEUと日本の関係の歩みというものを、これを成功であったというふうに位置づけられるかどうかです。

少し前までは、日本とEUの関係というのは全く貿易一辺倒でした。貿易のことばかり話していた。20年前には日本のある対EU輸出物資というのは、フランスのポアチエというところにあるポアチエ港にある特別な通関施設、そこを通らなければいけなかったという状況をつい思い出してしまう。お互いの商品に対して非常に狭き門をつくっていたといいますが、いじめ合いっこをしていたという、そういう時代ではなかったんでありませんか。

そして、ほかの国に比べて今の関係というのは非常にオープンになってきた、開放的になってきたというふうに思います。そして、今その地方国家主義というコンセプトで動いているEUにとりましては、実はEUがそれを成功させてきた、地域を統合して付加価値を生み出してきたという、その経験を見ていただいて、日本にもそれをやってみようというその意欲を、刺激を与えられればいいなというふうに感じております。

EUがこうして統合を前進させてきたことは、ありとあらゆる人を勝利者にした、ウィナーにしたというふうに我々は自負しているんです。それによって勝利した人は、もちろん加盟国でありますけれども、加盟国はその立場が上がりましたけれども、それだけではないEUの域外の国、第三の国にとっても勝利させたというふうに思うわけであります。1つのルールを持っているEUでありますから、その1つにだけ合わせれば、EU域内市場全部に対して、その市場に対して物を流通させたりすることができるという状況が生まれたという意味で、第三国にとっても非常にいい状況だと思います。

そして、日本の状況を見たときに、多くの点においてEUと似たようなところがあるというふうに思えるのではないのでしょうか。両方とも、日本もEUも世界に対して広く広く門戸を広げ続けていますし、また日本もEUも多角間主義といいますが、多国間主義を信奉しています。

今、日本もEUもそれぞれFTA、二国間での自由貿易協定というものを進めておりますけれども、その理由を1つ上げるとするならば、その一つとして多国間でなかなか前に進まないからということがあると思います。しかし、とはいえ両方とも多国間でルールをつくっていくこと、これにはしっかりと取り組むことには変わりありません。その多国間のルールづくりに対しても、我々の取り組みを決して緩めることはないと今申し上げました。その姿勢の一つのあらわれとして、WTOに対してそれぞれが新たな交渉ポジションをつくるときには、まずそれをEUとして日本に見せて、日本と相談をするという道筋をとっています。

また、ここでE Uが世界においてその立場を強く押しているという点にも言及したいと思いません。

もちろん日本のお話をする相手の人たちにこれを自慢して、そして、E Uはこんなにすばらしいんだよと、そういうことを言うためにこれを申しているというわけではありません。なぜこれを申し上げているかという、これによってE Uが日本との間の関係を変えていく、日本との関係が変わっていったということを理解していただくために申し上げます。

一つの通貨を持つということ、この効果は単にE Uの中で国々がより結束力を強めているという、その象徴としてということよりも、むしろ日本のような国に金融政策という意味でより大きな圧力を与える、そういう存在にE Uがなっているということを意味しています。日本との間で、単にOECDの枠組みだけではなくて、前においても我々の予算政策、財政政策に関して日本との協議をするわけであります。

そして、競争政策というその問題におきまして、これはユーロゾーンの中での競争ということであって、いわゆるポリシーメーカー、ユーロゾーンに参画をしている国々がどういうポリシーをつくるかという調整が必要であるということの意味するのであって、単にどこかの通貨の切り下げによって問題を解決するという状況ではなくてあります。そして、日本のオブザーバーの方たちもしっかりと見てとられているのは、ユーロゾーンの成長があんなに堅調である、経済成長が堅調である、その背景にはやはり財政規律というものと、そしてユーロに参加をしている国々の経済政策の調整、これがうまくいっているということのあらわれだということであります。

世界におけるE U、E U・イン・ザ・ワールド、これはつい最近にブリュッセルにあります欧州委員会がつくりました新たな戦略文書、コミュニケーション、そのタイトルだけに終わるものではありません。例えば、それは何を意味するかというと、日本との交流、対話の中で、我々がODAをどのように、より効果的に提供することができるか、その協力をしていくということも意味しています。

また、それは日本との間で環境政策についての話し合いを深めていくということも意味しているわけであります。欧州委員会はE Uの域内の環境政策に関して対外的な連絡、対外的な代表するという権限をゆだねられているからであります。

このようなさまざまな対話、協議において、日本とE Uは緊密な調整、協力を進めており、多くの場合、非常に似通った立場を持っています。話をする、意見を交換するという、そのレベルに日本とE Uの関係は立ち止まっているのではなくて、よりその中身を向上させる、いわゆる戦略的なダイアログ、対話をするというところに我々の関係を引き上げようとしています。それは、すなわち公正な通商、フェアトレードの話をするということにもなると思えます。

また、人道支援という意味での話し合いをするということにもなると思えます。その一つの例として、どちらかが病院をつくる、どちらかが道路を建設するという、そういう人道援助をする

と決めたときには協力をして、その道路が新しく建てられる病院まで続くようにという、そういう連携をしたいと考えています。

平和をつくるために、また紛争を回避、そして平和維持のための協力もしていくつもりです。皆様の頭の中からはもう消えてしまったかもしれませんが、ユーゴスラビア戦争の最後の方、終わりかけのところにおいて日本がバルカン諸国に対して提供した支援、これは欧州が大変に感謝をしているものであります。

最後に、まとめとして申し上げたいことがございます。

EUと日本の間には非常に長きにわたるすばらしい関係が構築されています。それは共有の価値観に基づくものであります。そして、この15年、16年におきましては、それぞれの違いがどこにあるのか、何をお互いから学び合えるのかということを中心に我々の関係を築いてまいりました。そして、我々の関係にいろいろな制度的な、あるいは構造というものをきちっと組み立ててきました。人々の交流、文化的な交流を通して、またビジネスの代表者に対話をしてもらう、必要な協定に調印をするという形で形づけてきました。

そして、この15年間、国会、議会の議員の間での会合を開き、首脳陣のレベルの会合を積み重ね、そして専門官の対話をしてきました。気候変動、地球温暖化、世界における平和の構築、人口の高齢化などなど、今後15年間我々が対処していかなければいけない、対応していかないといいない問題に欠くことはないと思います。

少し長く話し過ぎました。申しわけございません。

ありがとうございました。

### 【質疑応答】

質問 貴重な話をありがとうございました。

1点だけ、すごく聞きたいんですけど、絞って1点だけお願いしたいと思います。

イギリスがEUに加盟をしているんですけども、通貨についてまだ独自通貨を堅持しておられる。これ将来展望はどうなるのか。また、EUの他の国々はそのことに対してどういう評価を持っているのかについて教えていただきたいと思います。よろしくお願いします。

フーバー公使参事官 おもしろい質問をありがとうございます。

今の質問に簡単に答えるために、欧州中央銀行のトリシェ総裁の言葉をかりたいというふうに思います。アイルランドの人口1人当たりのGDPを見ていただきたい。それは今イギリスの1人当たりのGDPを抜いています。そして、一、二週間前の話だったと思います。ブレアー、ブラウン両氏に対して、何か間違っていると思いませんかという言葉投げかけています。

いずれにしましても、産業界の中から圧力が高まっています。その圧力の中には日本の投資家

の声も入っているわけであります。ですから、欧州委員会として何もやる必要はないと思います。椅子に座って静観していればいいと思います。そして、どんどんとユーロゾーンが強くなって、うまくいって、そして市場の力が将来的なイギリスのユーロへの参加の道筋を高めてくれるというふうに思っています。

#### 質問者

EUの将来についてお教えいただきたいんですけど、今日EU拡大で加盟国が27カ国になりました、今年の初めをもってですね。今後のどのような拡大計画というんですかね、可能性があるのか。例えばトルコの問題、クロアチアの問題、アゼルバイジャンの、そういうように東に広がっている。ひいては、ロシアの問題もあるでしょうけど。公使のお考えで結構ですけども、それぞれについて理由を述べてください。

フーバー公使参事官 オーストリアが入ったときもそうですけれども、そのときはフィンランド、スウェーデン等が反対をし、そしてEUが余りにも大きくなり過ぎるんじゃないか、EUの将来に対して大きくなり過ぎるという声があったことは確かであります。着実にいろいろな段階でEUが拡大を遂げてきたわけでありますけれども、だからといって、決してその後その門戸を閉ざしたことがないというのがEUの歴史であります。EUの条約を見ても、拡大に対してはその門戸を閉じないということ、これがうたわれているわけでありまして、決してその門戸が閉じられるという、そういうことはないと思います。

そこで重要なのがコペンハーゲン基準ということで、いわゆる新しい加盟国になる国が何を満たさなければいけないかという基準がやはり明確に守られていく。それさえあれば、新しい加盟国を迎え入れるということに対して、何らその態度が変わる、状況が変わるということはないと思います。

ですから、クロアチアがEUの加盟国になるというチャンス、可能性は高いというふうに思いますし、また今後、将来的に新しく加盟を求める声というのが出てきても当然だというふうに思います。そういう可能性も高いと思います。

しかし、2つの非常に難しい問題、これはクリアしていかなければいけないと思います。それはEU各国の市民の声をしっかりと聞くということでありまして。それは無視できない点であるということ。

そしてもう一つは、EU自体に受け入れる能力、吸収力というのがあります。それを超えるような形での拡大をし過ぎないということ、これは注意をするということは重要だと思います。

その中で、やはり周りにある国々、第三国との関係というのは大事にしていかなければいけない。EUの、いわゆる周辺地域、周辺にあるという状況になっているような国々に対しては、加

盟という形はとらなくとも、しっかりとした経済的・政治的パートナーシップというものが構築されますよというその道筋を示して、そしてしっかりと向こう側の確信を得ることが必要だというふうに思います。

個人的に、ロシアが加盟するというのは、先ほど申しました加盟条件に照らして、私自身はちょっと難しいかなというふうに思います。

トルコはデリケートな側面があります。非常に歴史的に特殊な位置づけにある国であります。カOUNシル・オブ・ヨーロッパ、欧州評議会の現加盟国です。最初からいる加盟国であるので、簡単に、あなたはヨーロッパの国ではありませんと言い切れない、そういう歴史的背景があります。NATOの加盟国でありますから、戦略的にもきわめて重要な国であります。ですから、デリケートと申し上げました。この将来の動き方に関しては、12月にEUの首脳陣が集まる欧州理事会で決められることになっております。この時期もそう遠くはないというふうに思います。まもなく来ると思います。

1つの加盟国だけの声で、ある国の新しい加盟が阻まれるというようなこと、これはない、あってはならないというふうに思います。ですから、今や、ある候補国が加盟国になるのかどうか、それを問うのではなくて、いつなるのか、いつ加盟できるのかということの問題だというふうに思うわけであります。あるとき、EUはもう10あるいは12もの加盟国を消化できない、受け入れられないというふうに多くの批評家が指摘をしたことがありましたけれども、歴史が証明をして、我々がそれを成し遂げてきております。

トルコも時間はかかることは間違いないと思います。しかしながら、トルコという国をヨーロッパの政策の非常に重要な幾つもの政策の中に盛り込むこと、あるいは欧州の統合というプロセスの中にトルコを参加させること、これが必要だと、これをしようという圧力というのは着実に高まっていて、これをいかに大きな重要な加盟国であっても、1国の力、2国の力でその高まっている圧力を今ここでとめるということは私はできないんじゃないかというふうに思っています。

#### 質問者

今現在、歴史的にユーロ高、円安ということで、非常に今ヨーロッパから日本へは来やすい状態になっているんじゃないかと思うんですけども、現実、やはりどうしても日本にはアジア諸国あるいはアメリカ、南米の外国の方が非常に多くて、ヨーロッパからは割とちょっと少ないんですね。そういう意味で、日本という国がヨーロッパ諸国から見て、もっと魅力的な国になるためには我々でどうしたらいいのかということ、フーバーさんの御意見をお伺いしたいと思います。これは観光国としてだけじゃなくて、経済的な問題からいろんなビジネスの問題、いろいろな問題を含めまして、質問させていただきます。

フーバー公使参事官 やはり言語の障壁というのは観光にとって大きいのではないか、観光だけでなく、投資であるとか、あるいはビジネスリーダーでの話し合いの中でも言語がやはり一つの壁になっているように思います。ですから、言語への投資を続けていただく。ホテルを中心とした観光サービスなどで、より多く英語でのサービスが提供できるようにするという、この努力は続けていかれるべきだというふうに思います。

1つ念頭に置いていただきたいのは、ある国、外国に対するイメージというのはとかく15年ぐらいおくられているということだと思います。ヨーロッパの一般の人が今の日本の現実をしっかりとらえているとは非常に思いにくいと思います。逆もしかりですから、皆様のようなEU協会というものを私どもは大事にしているし、またヨーロッパにおいても同じような協会を通して日本を知ってもらおうということが必要だと思います。