

## 国土交通省の国際関係業務について

講演者：日 笠 弥三郎

（国土交通省・大臣官房参事官〔国際統括室・地域戦略担当〕）

報告者：吉 村 祥 子

（関西学院大学国際学部教授）

### 1. はじめに

今日は、国土交通省の国際業務や自分がいろいろな国際会議に出たときの話を紹介した後、最後にコミュニケーションの重要性について話したいと思います。

国土交通省は 2001 年、運輸省、建設省、北海道開発庁、国土庁が一緒になってできた省で、職員数は局も合わせて約 6 万人いるという、大きな所帯の省庁です。私は、鉄道局、航空局、国際局にそれぞれ 2 回行ったことがあり、現在は国際局の参事官として仕事をしています。

国交省は東京以外にも地域に根ざした部署が多く、とても国内向けの仕事の多い官庁ですが、最近は国際的な仕事も増えています。日本政府の外交というと、外務省がやっているイメージですが、経済外交については、外務省だけでは全然足りないのが実情です。そのため、外務省は外交全体を統括し、実際は各省庁が実務的なことを実施するという形になっています。国交省は、日本国内でも国際関係においても非常に実務的な仕事をしています。

### 2. 国土交通省での仕事

#### 2-1. 東ティモールの独立運動

私は 1999 年の東ティモールの独立運動のときに海上保安庁にいたのですが、そのとき、ティモール沖に巡視船が派遣されました。なぜか。住民投票を実施するため、国連の関係機関が投票監視のため、またジャーナリストを含めた多くの日本人が現地に滞在していたわけです。しかし、独立に反対する人たちが騒いで滞在している日本人が危険な状態になるかもしれないという話があったため、万が一の時に備えて秘密裏に巡視船を出してほしいということになりました。実際には在留邦人は航空機で脱出し、巡視船の出番はありませんでしたが、私は日本にいて、船を派遣する前に調査のため先遣隊を派遣したり、巡視船上の海上保安官と連絡を取り合いながら、現地の状況や在留者の安否を確認したりしていました。

今は自衛隊の船もどんどん海外に派遣されるようになっていますが、以前でも、例えば、1998 年にはインドネシアで暴動があり、日本のチャーター機で多くの人が帰ってきたことがありました。こういうことは海外で本当に起こり得るということで、外務省、防衛省、海上保安庁の人を含めて、どうやったら安全に退避できるかを考える計画策定に取り組んだこともあります。

#### 2-2. 航空交渉

航空交渉では、どれぐらいの便数を飛ばすか、どれぐらい人を運べるようにするかといったことを決めています。これは、空港に容量の制約があるからです。そのため、ある程度コントロールしなくてはなりません。日本のエアラインと海外のエアラインのバランスを取ることで、権益を分け合うとともに

に、島国である日本と海外の渡航手段を確実に確保するということをしています。

ただ、最近では空港が新設・拡張されて容量が大きくなり、余裕が出てきたことから、路線はどこでも飛ばしていいとか、輸送力は細かいことを言わないとか、そういった自由化についての航空交渉もしています。4～5年前、羽田から国際便を飛ばすようになったときも、海外の航空当局と交渉しました。各国皆、羽田に乗り入れたがるのですが、要望の便数が一番多いのは隣国の中国と韓国、次いでアメリカでした。便数の多さは、飛行機を使う皆さんがどこに行きたいか、どこで仕事をしたいかによって大体決まっているということです。

### 2-3. 鉄道の売り込み

次に、鉄道の売り込みです。東南アジアの国は今、高速鉄道の整備に力を入れています。2年前にタイで開かれたシンポジウムに国土交通大臣とともに参加し、当時のインラック首相に一生懸命売り込みをしたことを思い出します。

高速鉄道に関する交渉を国がやっているのは、巨大なインフラであり、国がお金を出す以上、国が決めることが多いからです。向こうの大臣や首相に会って、「ぜひ日本のものをよろしくお願いします」と売り込みをするのですが、その国に合ったオーダーメードのものを売らなくてはなりません。ライバルの国のシステムは価格は安いのですが、日本は価格が高くても、長く使えて故障もしないし、きちんとメンテナンスも行うというところが強みだと思っています。

インドでは、日本の ODA で地下鉄が造られました。ニューデリーの地下鉄は日本の地下鉄と変わらず、普通に人が並び、女性専用車両などもあります。次は新幹線も必要になる時が来るかもしれないということで、高速鉄道セミナーにも参加しましたが、当時インドのグジャラート州の首相（現モディ首相）は高速鉄道に一生懸命であることが分かりました。また、インドは大変エネルギー国であることを実感し、こんな国に新幹線が走ったら、本当に面白いと思いました。

### 2-4. APEC の交通実務者会合

最後に、私が団長として参加したものに、APEC の交通ワーキンググループという、交通の実務的な専門家が集まる会議を紹介します。東日本大震災の年の6月にオーストラリアで開催され、日本の現状をアピールしたいという思いから、地震から得た教訓のような形で特別にプレゼンをしました。

このとき一番困ったのは、福島原発の放射能汚染の問題が世界中で起こっていたことです。いろいろな検査でちゃんと証明されたものだけを輸出するというをやっていたのに、自動車部品ですら「福島原発の事故で汚染されているかもしれませんから」と言われるようなときだったので、そうした懸念を払拭したいという思いがありました。

国内のあらゆる港で放射能濃度や放射線量を測っていることをアピールし、その結果がパリやベルリンと全く変わらない値であることを説明しました。その結果を表示している国交省のホームページを PR したり、4月の終わりには仙台で、もうプロ野球が行われて現地の人達が復興のために頑張っていることも紹介しました。このときのプレゼンはいろいろな意味で上手くいったと思っています。

## 3. 交渉とは？

国際交渉は、ディベートのように勝った負けたではなく、お互いに何か譲り合ったりしながら、最終的にはトータルで win-win になることをめざします。政府の交渉には2種類あり、バイラテラルという2国間の交渉と、会議体の大きな会議でいろいろな国が入るマルチラテラルがあります。分かりやすいのはバイラテラル交渉で、国によってスタイルが違うのが面白いです。とくにアジアの人たちは、あまり対立しないように、「みんなでできることをやりますか」という感じで交渉することが多いです。

中国の場合は政府と党が分かれているので、交渉がとても大変でした。10年以上前、日本と中国のある協定の締結にトライしたことがあります。最初は、政府機関同士お互いの立場をずっと主張して全く動かなかったのが、毎日夜に酒を酌み交わすうちに半歩ずつ話が進んでいったのです。しかし、最終的には何も成果がないまま終わってしまいました。後で外務省の人に聞いたら、「最後に党に相談しにいったら、駄目と言われたということではないか」と言っていました。中国は国が大きいので、国内の関係者がものすごく多く、一度決まったことを変えるのはとても大変だということが分かりました。

それに比べると、韓国はとても立場が分かりやすく、交渉の上ではフレキシブルです。中国、韓国と日本は外交上いろいろ難しいとよく言っていますが、意外と我々実務的には淡々と仕事をしています。アジア人同士は、2国間交渉では飲食の場も活用しながら交渉することも多いです。一方、アメリカやEUとの間の交渉は、どちらかと言えば理詰めでやっていくということが多いかもしれません。

#### 4. インスタント外交官

私が一時的に外務省に出向して「インスタント外交官」をしていたのは、スイスのジュネーブでの話です。国際労働機関（ILO）で船員の条約の採択に関わることなど、交通に関する会議の担当をやっていました。ここはまさにマルチの交渉をするところです。マルチは、それぞれが国を背負っていて、別々のことを言うので、落としどころが読めません。自分が一生懸命発言しても、その後ずっと他の国の発言を経ると、違ったことになっていることがよくありました。

結局、根回しが大事で、休憩時間のときなどを活用して仲間作りをするということがとても重要です。ランチやコーヒープレイクの場で「自分はこうに思っているのだけど」と説明し、お互いの意見を確認し、仲間作りをするのが、マルチの交渉での基本です。また、会議によって主要国は異なるので、その主要国をいかに押さえられるかが大事です。

また、会議は意外と人で決まるという部分があります。例えば、スピーカーが強烈だと、仮に小さな国でも大きなインパクトを与えられる場合もあります。自分の経験では、フランスやインドに、流れを変えるのがとても上手い人がいたりしました。日本の思ったとおりに議論が進んできたなと思ったら、突然フランスの人が手を挙げて、「ジュネーブではいろいろな天気があつてね」と、関係ない話を延々としはじめるのです。そうしてお茶を濁したり、けむに巻いたりして、最終的には反対するということをされることもしばしばありました。

ここで書いてあることは、外務省の人から、国際業務にあまり携わっていない他省の人たちに対し、こうしたら良いという助言みたいなものです。例えば、相手と話すときは「the shorter the better」。短く、とにかく繰り返ししゃべれば、何となしに分かってくれることもあるということです。ほかにも、会議のときは、流れができてしまう前、冒頭に話してしまえば、流れを気にしなくてもよくなるとか、国際機関の裏方である事務局の人たちは何でも知っているので、その人たちの胃袋をつかんでいろいろ内情を教えてもらうなどといったコツを教えてもらいました。

#### 5. コミュニケーション

私が最近まで携わっていた、日本とEUの経済連携交渉の中で、鉄道に関する交渉が大きな問題になりました。EU側は、日本の鉄道はヨーロッパで売れるのに、ヨーロッパのものは日本になかなか入れないから、日本は閉鎖的だと盛んに言うのです。しかし、実際にそんなことはなくて、ヨーロッパ側の企業努力が足りないのが真実です。もっと大きな視点で、EUも日本も力を合わせることができれば、もっと世界の鉄道をリードできるのではないかと思います。

実は日本側も交渉で取りたいものがありました。JRは国鉄から民営化されたのに、政府に課せられているWTO条約の義務がかかっていたのですが、1年間ほど一生懸命交渉して取り払うことができま

した。このとき、何が難しかったかという、ヨーロッパは日本の安全規制が厳しくて、参入障壁になっているのではないかと言うのです。ヨーロッパの鉄道はそれほどたくさん人が乗らないからかもしれませんが、日本の鉄道はラッシュ時に一本でも止まると、とても困るということが、文化や常識の違いから、ヨーロッパの人たちはなかなか理解できないのです。

そこは結局、コミュニケーションの問題になってしまいます。相手の文化から、相手がどういう生活をしているかを見ながら、相手に分かってもらわないと、結局うまくいかない。言葉はクリアにして伝えなくてはいけないし、相手が分かっているかどうかを質問しながら確認することも大事です。

## 6. おわりに

最後になりますが、仕事をするときに大事なのは、「相手を思いやる心」だと思います。伝える相手が普段からつきあっている人であれば特に問題なく通じますが、そうでなければ、この人はどんな人かというのを考えて、すんなり分かってもらえるようにどうすればいいか、ちゃんと通じているかを気に掛けることが大事なのです。

また、どんな話をするかを先に言って、相手に準備する気持ちの余裕を与えるとだいぶ違います。不意打ちをしないということです。結局は、相手にどうやって伝えるか。相手の様子を見ながらやった方がうまくいくということです。

この中には、日本人や留学生も含めて、いろんな人がいると思いますが、学生時代に多様な人と付き合っ、たっぷりある時間を効率を求めず、贅沢に使ってほしいです。それが学生の一番の特権であると同時に、その経験は、将来、人との関係をどうしていくかという点で、とても役立つと思います。

## 質疑応答

(Q1) 韓国から来た国際学部1年生の学生です。コミュニケーションについて、日本人には本音と建前がありますが、韓国と日本の交渉の場でも日本の方は建前に交渉するのでしょうか。本音と建前の比重をどのように取るのが一番いいのでしょうか。

(日笠) なかなか悩ましい問題ですが、日本人はお酒を飲むと本音を話しやすいし、多分あなたのようにとても日本語が上手だと、相手も本音で話しやすくなります。一般的に、外国の方が、自分の国の言葉で話してくれるとうれしくなりますよね。日本に来て日本語を話してくれるとうれしいのです。

交渉の場合、あまり建前ばかりやっていると、絶対に進みません。これは多分、人種に関係なくそうです。一方で、初めから本音を言ってしまうと、これも意外とうまくいきません。会議の場では本音と建前は完全に分けます。分けないと、逆に一貫性がなくて、その国の人たちの立場は、何が本当なのだとすることで混乱します。

(Q2) 国際学部1年生の学生です。マルチラテラルの交渉の場で、ある国が流れを変えるために別の話をして、それから自分の結論に持っていくという話がありました。日本の交渉をする方たちは、あまりそういう手段は取らないのでしょうか。

(日笠) 人にもよりますが、ずっと外交官をやっている人などで、ちょっとした短いストーリーや例え話から始めて上手にやるような人はいました。

一般的に、日本人は会議で延々としゃべることが嫌いです。一方、ヨーロッパには、効率が悪くても、きちんとみんなで議論したということをととても大事にする文化が、明らかにあります。国際会議や国際機関といった、いろいろな人がいるところの場合は、とにかくみんなが意見を必ず言って、必ず聞きます。だから、そういうのに慣れていた方が良く、日本でも何もしゃべらないよりは、取りあえず意見を言うということが大事かもしれません。