The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	国際交渉に影響を及ぼす要因の分析枠組み : 利害関係・力関係・プロセスの観点からの分析
Author(s)	姫野, 勉
Citation	国際公共政策研究. 2007, 12(1), p. 13-26
Version Type	VoR
URL	https://hdl.handle.net/11094/6805
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

https://ir.library.osaka-u.ac.jp/

The University of Osaka

国際交渉に影響を及ぼす要因の分析枠組み
—利害関係・力関係・プロセスの観点からの分析—

An Analytical Framework for the Factors Affecting International Negotiations
—From the Perspectives of Interests, Power and Processes—

姫野　勉*

Tsutomu HIMENO*

Abstract

In order to devise a strategy to maximize a country's interests in international negotiations, one needs to deal with a challenge of examining a number of factors that affect the courses of development of international negotiations.

This paper presents an analytical framework for such examinations with three perspectives - interests, power and processes.

This paper aims to illuminate, with examples from real negotiations, not only how certain factors affect international negotiations, but also how they are interrelated.

キーワード：国際交渉、分析枠組み、利害関係、力関係、プロセス

Keywords：international negotiation, analytical framework, interests, power, processes

* 大阪大学大学院国際公共政策研究科教授

1．はじめに

政府間国際交渉において、自らの達成したい政策目標を実現するための戦略を立てる時、目標達成にとって障害となる要因及び活用できる要因を把握しつつ、対応策を考えることが有益である。

そのような作業を行う上で、交渉の対象となるテーマに関する各国の立場（position）の対立の構図の把握を行ことが有益である。しかし、立場というものは種々の理由・背景から主張されており、交渉の戦略を立てる上では、各国の立場の理由・背景の理解を通じて、利害関係（interests）の対立の構図を把握することが必要である。そうすることで、各交渉当事国が自国にとっての利益を最大化しようとする状況の下で、お互いの価値判断基準の差異を活用して、合意に向けてそれぞれの立場の調整を試みることができる。

交渉当事国間で立場の調整を行う際、それぞれがある時点で有している価値判断基準を前提にしてその基準に当てはまる利害関係にかかわる要因を変化させようとする際、また、その時点での価値判断基準を前提とするのでなく他国の価値判断基準を変えようとする際に、力関係（power）を活用することができる。力関係にかかわる要因は、自分が使おうと思わなくとも、他の交渉当事国が使うことが想定されるので、この視点を加えて戦略を検討することが必要である。

さらに、利害関係及び力関係にかかわる要因をもとにした立場の調整に影響を与える要因としてプロセス（process）にかかわるものがある。交渉をどのようなプロセスを使って実施するかによって、利害関係の調整が容易になったり困難になったりし、力関係にかかわる要因による影響力の行使が容易になったり困難になったりすることにより、交渉の展開に影響を与える。

このように、交渉の展開に影響を及ぼす要因を考える際には、利害関係、力関係、プロセスという３つの視点から検討することが必要である。

本稿では、国際交渉の展開に関する分析枠組みを取り上げた先行研究を踏まえつつ、多国間外交交渉の事例に照らして、上述の３つの視点から国際交渉戦略を立てる上での分析の枠組みを提示する。

2．利害関係

政府間国際交渉における交渉戦略を立てる上では、各交渉当事国が取る立場の理由・背景の理解を通じて、利害関係（interests）の対立の構図を把握することが必要である。利害関係の対立の構図を把握しつつ利害に関する各国の選好を明らかにすることにより、お互いの価値判断基準の差異を活用して利害関係の側面の範囲内での調整を行うことができる[1)]。

国家間交渉の戦略を考える際に力関係にかかわる要因は重要であるが、そのような要因を考える

1）自国の側で譲歩を行わずとも、他の交渉当事国が持つ価値判断基準を踏まえて、その時点でその交渉当事国が取っている交渉上の立場はその国自身の利益にかなっていないと説明して立場を変えさせる可能性もある。

前に利害関係にかかわる要因を考えることは、力関係にかかわる要因を用いることなく自国の目指す政策目標がどの程度実現できるかを考察する上で有益であるし、また、力関係にかかわる要因を活用して政策目標の実現を目指す局面においても、どのような力がどの程度必要かという点を考察する上で有益である。

この節で論ずる視点は、国家間関係を分析するに際して関係国が協調することに見出す共通の利害関係の要素を重視するリベラリズムの発想と共通するところがある。但し、本稿は、利害関係にかかわる要因及び力関係にかかわる要因の双方が重要であるという視点に立っている。

交渉分析アプローチの類型の中では、交渉における利害関係の合理的調整過程の分析を重視する意思決定分析（decisional analysis）アプローチが本節で提示する視点と共通部分を有する。フェン・オスラー・ハンプソン（Fen Osler Hampson）によれば、意思決定分析では、力の役割を強調する構造分析（structural analysis）と違い、バーゲニングを、対立する利害関係（interests）を有する当事者間の選好を明らかにすることにより、相対的なリンケージやトレード・オフを特定してパレート最適である等の解決をもたらす問題として扱うと説明している[2]。ウイリアム・ザートマン（I. William Zartman）は、意思決定アプローチは、当事国が自分たちが選好することを最大化し、不足と考えることを最小化するためにどのように協調することができるかを示すことができるもの[3]と述べており、バートラム・スペクター（Bertram I. Spector）は、意思決定分析について、当事国の選好という概念を中心概念として、国家の選好の調整とトレード・オフの評価を助けるものと説明している[4]。

ここで紹介した意思決定分析アプローチは、交渉当事者の行動を予測する上で利害関係という尺度を重視するという点で本節で提起する視点と共通するが、他の交渉当事国の有する価値判断基準の変化という側面にまでは及んでいない。交渉戦略を組み立てる上では、他の交渉当事国の価値判断基準を所与と見なして自国の利益を最大化するための選択を行うことのみならず、他の交渉当事国の価値判断基準を変えることにより自らの利益をより大きくすることが更に重要であるので、本節では、後者の視点を含めて提示する。

（1）価値判断基準の相違という要素

他の当事国の選好を推定して自国と他の当事国との間の調整を行う上で、同じ事柄に関するそれぞれの価値判断基準の相違に着目する必要がある。

ハンプソンは、その事柄自体をどの程度重視するか、実現可能性に関する評価の違い、リスクに対する考えの違い、時間との関連における判断の違いという点を例示している[5]が、それ以外にも、

2）Hampson, Fen Osler, *Multilateral Negotiations : Lessons from Arms Control, Trade, and the Environment*, The Johns Hopkins University Press, 1995, p.11.

3）Zartman, I. William（ed.), *International Multilateral Negotiation : Approaches to the Management of Complexity*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco, 1994, p.7 and p.214.

4）Spector, Bertram I., *Decision Theory, Diagnosing Strategic Alternatives and Outcome Trade-Offs*, in Zartman, *op.cit.*, pp.73-112.

5）Hampson, *op.cit.*, p.13.

形式と実質との比較、有形の利益と価値観・イデオロギーに照らした満足の比較といった点[6]でも価値判断基準の違いがあり得る。これらの点での価値判断基準の違いをもとに、相手にとっての価値を損なうことなく、自らが得る価値をより大きくすることができる。

それぞれの交渉当事国がどの事柄またはその事柄のどの側面にどの程度価値を置くかということは、各々の交渉当事国から見た主観的な判断であるので、それを推定することが必要になる。各国がどのような事柄にどの程度の価値を置いているかを分析する際に、事柄の分類の仕方は状況に応じて様々の選択肢があるが、大きな分類として、安全（security）、繁栄（prosperity）、精神的充足（psychological satisfaction）という3つの視点から検討することが有益である。安全という点は、国土の安全にとどまらず、広く自国民の安全ということとかかわり、BSEの恐れがある危険な牛肉を食べることを避けるといった例も含まれる。繁栄という点は、経済的な側面の価値である。精神的充足という点は、他国からの自国に対する評価に対する自国民の受け止め方といった側面を含む精神的な価値に関するものである。国際交渉に関連しては、これらの視点を含めて、様々な要素にかかわる得失を価値判断基準に照らして総合的に勘案する必要がある。1990年代前半の日米経済摩擦をめぐる交渉の際の状況のように、アメリカの交渉姿勢に対する日本国内の反米意識・嫌米意識が高まっている場合には、日本政府の交渉関係者として、ある内容で合意に達するかどうかを判断する際に、安全保障上の利益及び経済的利益という観点のみならず、そのような合意が日本国民の精神的な反発を招くかどうかも重要な判断材料となる。

（2）リンケージの活用

異なる案件を結び付けて交渉の局面を拡大することをリンケージ（linkage）という。

交渉当事国間で価値判断基準が異なることを活用して、ある案件に関する関係当事国の利害関係の状況に、別の案件に関するそれら当事国の利害関係の状況を重ね合わせることにより、それぞれの交渉当事国にとっての利益の水準を上昇させ[7]、合意を達成しようという場合に用いられることがある[8]。

世界貿易機関（WTO）の発足に至った国際的な貿易交渉の場であるウルグアイ・ラウンド交渉の例を取ると、サービス貿易、知的財産権、投資といった分野での自由化またはルールの強化に利益を見出したアメリカ等の主として先進国と、農業や繊維といった分野での先進国市場の開放、そして、アメリカや欧州諸国による輸出自主規制の撤廃といった分野での進展に利益を見出した多くの開発途上国の利害関係が全体のパッケージとして満たされたことにより、交渉が妥結したという

6）Fisher, Roger and William Ury, *Getting to Yes : Negotiating Agreement Without Giving In*, Penguin Books, 1981, pp.73-76.

7）パレート・オプティマルな範囲を広げるとも言う。

8）このような交渉を統合的な（integrative）交渉と称する。関係者が全体として得ることができる利益の合計が一定である場合、その分割はゼロ・サムの関係となり、このような状況での交渉は配分的（distributive）な交渉と言われるが、関係者が全体として得ることができる利益の合計が一定ではなく、関係者のそれぞれの得る利益をより大きくするウイン・ウインの状況を目指す交渉を統合的な交渉と言う。なお、リンケージについては、交渉をまとめたくない場合に、相手が受け入れられないと思う案件とのリンケージを行うことにより、交渉全体の進展をブロックするという場合もある。また、交渉のテーマの範囲内でのリンケージとテーマ外のリンケージという両方の場合がある。

のは、リンケージの例である。

オゾン層破壊物質の規制に関する交渉においては、オゾン層破壊物質を削減することによる人体への影響を抑えることに利益を見出した先進国と、オゾン層破壊物質が使用できなくなることによってより高価な代替物質を使わなければならない経済的な損失を先進国からの経済支援によって埋め合わせることに利益を見出した中国、インド等の反対派の開発途上国との間で合意ができた[9]ことがある。なお、温暖化問題をめぐる交渉では、中国、インド等との関係において、温暖化ガスの排出削減の約束と先進国からの経済的支援とを結びつけて合意を達成するという展開にはなっていない。

（3）価値判断基準の変化

各交渉当事国の価値判断基準を所与とした上で、達成可能な合意の内容を見つけ出すという作業とは別に、当該交渉当事国政府の価値判断基準自体が変わることが交渉の展開に影響することがある[10]。例えば、その国の中の誰にとっての価値が重要とされるかという点が変化する場合があり、そのような状況の例として、当該国の国内政治上の変化が要因となる場合がある。

地球温暖化問題との関係でのアメリカ政府の立場については、政権が民主党のクリントン政権（ゴア副大統領）から共和党ブッシュ政権に代わったことにより、京都議定書への参加に対する価値判断が大きく変わったこと[11]が挙げられるし、2006年の上下両院の選挙の結果両院で民主党が多数党となり、上下両院の地球温暖化対策担当の委員会の委員長がいずれも共和党議員から民主党議員に代わったことが、議会の政策の方向性に影響を与えており、それがまたアメリカ政府の立場に影響を与えているという例もある。

3．力関係

前節で述べたような交渉当事国の間の価値判断基準の違いを活用するだけではなく、相手の自主的な価値判断からは導き出せない立場を力関係（power）[12]の要素を活用することによって引き出すことも交渉の展開に影響を与える要因である。力関係にかかわる要因と利害関係にかかわる要因との関係には次の二種類の場合がある。一つは、それぞれの交渉当事国がある時点で有している価値判断基準を前提として、その基準に当てはまる利害関係にかかわる要素を変化させようとする場合であり、力関係にかかわる要素によって、考慮の対象に入る事柄のリンケージを増やし、そのこ

9）竹内敬二『地球温暖化の政治学』朝日新聞社、1998年、94－95頁。

10）価値判断基準がある国の中の要因で変わる場合と、外からの働きかけによって変わる場合があり、後者の場合に交渉における力関係にかかわる要因が影響を及ぼす局面となる。

11）高橋康夫「米国の離脱と歴史的合意―「ボン合意」に向けた国際交渉」浜中裕徳編『京都議定書をめぐる国際交渉　COP 3以降の交渉経緯』慶應義塾大学出版会、2006年、59－72頁。

12）力という概念の定義について、Zartman and Rubinは、「種々の利用可能な要素（resources）の活用をともない得る行動を通じて他者に対して自分が意図した効果を生じさせる能力の様相」というものを提示している。Zartman, I. William, and Jeffrey Rubin, *Power and Negotiation*, The University of Michigan Press, 2000, p.14.

とによってある国の利害関係に関する価値判断の結果に影響を与える場合と位置付けることができる。もう一つは、その時点での価値判断基準を前提とするのでなく、他国の価値判断基準を変えようとする場合で、相手国の国内の意思決定過程に影響を及ぼす場合と位置付けることができる。各国がどのような点に価値を置いた価値判断基準を有しているかを推定することには、力関係の要因を活用する場合の前提作業としての意義もある。

この視点は、力関係にかかわる要因に着目する点で、リアリズムの発想と共通するところがある。但し、本稿で扱う対象は、国家間交渉であり、軍事力等の物理的な力の実際の行使による国家間関係への対応とは区別して考える必要がある。

力関係にかかわる要因に着目するという点は、交渉分析アプローチの類型の中では、構造分析（structural analysis）アプローチと共通する視点である。ハンプソンは、構造分析アプローチは、典型的には、国際的なバーゲニングの問題を交渉当事国の力に関する利用可能な要素（resources）と能力の観点から扱う[13]と述べている。但し、本稿では、利害関係にかかわる要因と力関係にかかわる要因のいずれがより重要かという問題設定のもとで考察しているのではなく、それぞれが重要であるという考えに立ち、そして、力関係にかかわる要因についても、それが価値判断基準というメカニズムを介して利害関係に関する当事国の判断に影響を及ぼすことで交渉の展開に影響を及ぼすことにも着目する。

（1）必要な力に関する考察

力関係が交渉の展開にどのように影響するかを考察する前提として、交渉の展開を変えるために必要な力の程度に関して次の点に留意する必要がある。

第一点は、現状を変えて新たな合意を達成するために必要な力は、そのような変化を阻止するために必要な力よりも大きいという点である。交渉当事国間の全般的な力関係という観点からは現状を変える合意の推進派の力の方が圧倒的に大きいとしても、後述する意思決定方法の要素[14]から、反対派が阻止するためには推進派と同等の力を有していなくても良いという事情がある。

第二点としては、交渉の展開に影響を与えるために必要な力は、ある国が持っている一般的・全般的な力で判断されるのではなく、その国が当該交渉に投入する力で判断される点に注目して分析することが必要である。ハンプソンは、構造分析について解説する際に、強者が常に弱者に勝つとは限らないという点を取り上げているが、そこで取り上げているものは、弱者がバーゲニングの状況を自国に有利になるように操作する方法という観点である[15]。そのような要素も交渉に影響を与える要因ではあるものの、それ以前に、潜在力から言えば強者であっても、その力を実際に投入するか、または、投入するための具体的な準備を行わなければ、当該交渉との関係では強者ではない

13）Hampson, *op.cit.*, p.8.
14）本節（2）参照。
15）Hampson, *op. cit.*, p.9.

という点を認識することが必要である。

第三点としては、どの程度の力が必要かということは、目指す合意の重みによって変わるという点に留意する必要がある。合意の重みを軽くすることにより、抵抗する力を和らげ、したがって必要な力を少なくすることができる。しかし、同時に、合意の重みを軽くすると、そのような合意を支持する力が弱まり、必要な力を結集することが難しくなる場合があることに留意する必要がある。

合意の重みの調整方法としては、対象事項の範囲、対象国の範囲、対象事項に関する対象国による合意内容の充実度、執行力といった側面を調整することがあり、その具体的な選択により、抵抗を和らげつつ、支持を失わないようにして、交渉を前進させることが考えられる。

対象事項の範囲及び合意内容の充実度と関係する例としては、1995年から1998年まで経済協力開発機構（OECD）で交渉されたものの合意に至らなかった多国間投資協定（MAI）に関する交渉の展開がある。投資の自由化をめざした協定を策定しようという立場に対して、グローバリゼージョンに対する懸念、労働者保護や環境保護面での悪影響等を理由とする反対の立場が対立して、調整をするために種々の例外措置が協定案に盛り込まれることになったことが、推進力となっていた先進国の産業界の関心の低下につながり、支持する力が弱まったことが交渉失敗の要因のひとつとして挙げられている[16]。

執行力の点は、合意した内容の履行を後押しする仕組みが備わっているかどうかという問題と関連する。合意文書の記述内容としては充実していても、ある国が合意内容を履行しない場合に、履行しなくとも制裁措置が発動されるようなことがなければ、合意に対する抵抗は比較的弱くなるが、制裁措置が発動されるということになると、合意の前により慎重となり、抵抗する力がより大きくなる。WTOの発足により、それ以前とは変わって、WTOルールに反した政策措置を取っている場合に、そのような措置がWTOルール違反であるという認定が行われやすくなり、かつ、ルール違反の状況が是正されない場合に制裁措置の対象となりやすくなった[17]ので、このような状況の変化はWTOの下での新たなルール作りに対する抵抗を強める要因となっている。

（2）力を発揮する方法

①力の要素

交渉に用いられる力の要素には、物理的な力、経済的な力、理念の力、制度・ルールの力といったものがある。

物理的な力の例としては軍事力があるが、武力行使の脅しを受ける場合に限らず、別の国に対して安全保障確保の面で依存している場合に、別の問題（例えば、貿易問題）が安全保障面での関係に悪影響が及ばないように、依存している側が妥協するという場合もある。貿易交渉において、一方は安全保障関係への悪影響の可能性を考慮に入れていなかったが、他の交渉当事国が安全保障関

16）Henderson, David, T*he MAI Affair : A Story and its Lessons*, the Royal Institute of International Affairs, 1999, pp.28-30.
17）WTO紛争解決了解第十六条、同第二十二条等参照。

係とのリンケージを導入したことにより、自国の価値判断基準に照らして、安全保障面での当該国との関係を損なう不利益を価値判断の中に組み込むことが必要になった状況と考えることができる[18]。

経済的な力の例としては、要求を受け入れるなら援助するが、拒否するなら援助を行わないというような場面での資金の力もあるし、また、要求を受け入れなければ、自国市場から閉め出すという脅しが自国市場が持つ経済的魅力によって力となる場合がある。

ウルグアイ・ラウンド交渉を行うかどうかを交渉していた段階において、交渉を開始することについて合意ができた背景には、そのような交渉もできないのであれば多国間貿易体制を見限るべきという声がアメリカ国内で高まったことを受けて、そのような事態になるよりは多角的貿易交渉を行った方が良いという判断が働いた[19]が、輸入市場として大きな意義を持つアメリカの主張として、力関係にかかわる要因としては効果を持ち、交渉の展開に影響を与えた例である。

理念の力は、自らの立場をより普遍的な価値に沿ったものとして提示するような場合に現われる。この力は、他国の価値判断基準に影響を与えるというメカニズムを考える場合、他国の国内における意思決定過程において、精神的な充足という側面に影響を与えるということと関連する。

例えば、WTOでの交渉を考えると、自由貿易体制というものが市場の力を活用して各国の改革を後押しし、資源の最適配分を実現するとともに各国の発展に寄与するものだという考えに対する支持が強かった時には、交渉において自由化を求める立場を助ける力になったが、1990年代末に世界経済のグローバリゼーションの負の側面が注目され、自由貿易体制という理念に対する信頼が低下したことが交渉における力関係に影響を及ぼした[20]。その結果、新たな貿易交渉を開始する際に、「ドーハ開発アジェンダ」というように「開発」という語がタイトルに入れられたり、その他の点で「開発」という尺度を導入することに合意したことにより、交渉における各国の主張の力に影響が及んでいる[21]。

また、地球温暖化対策の交渉においては、開発途上国側は地球温暖化ガスの削減義務を負うことに反対する際に、これまでの温暖化ガスの排出量全体を見ると工業化が先行したに先進国が歴史的責任を負っており、先ずは先進国が責任を果たすべきであるという理念の力を活用した[22]。

制度・ルールが力の要素ともなる。国際法としてルール化されていること、当該交渉の場のルールとなっていること等[23]は力の要素として活用できる。

---

18) この例に見られるように、力関係の活用は、当該交渉のテーマの範囲内で行われる場合に限らず、当該交渉のテーマの範囲外で行われる場合もある。

19) Croome, John, *Reshaping the World Trading System - A History of the Uruguay Round*, Kluwer Law International, 1999, p.9.

20) Das, Dilip K., *The Doha Round of Multilateral Trade Negotiations : Arduous Issues and Strategic Responses*, Palgrave, 2005, pp.25-28.

21) *ibid.* pp.37-38によると、「ドーハ開発アジェンダ」交渉を開始した際の52パラグラフからなる閣僚宣言中にdevelopmentという語とdevelopingという語が合計63回使われている。

22) 気候変動に関する国際連合枠組条約の前文中に、「過去及び現在における世界全体の温室効果ガスの排出量の最大の部分を占めるのは先進国において排出されたものであること、開発途上国における一人当たりの排出量は依然として比較的少ないこと…に留意し」と記述されている。

23) ここで挙げた視点と共通するものとして国際機関等の交渉の枠組みを提供する場が有する構造、文化、手続等が交渉に与える影響に着目する組織分析（organizational analysis）アプローチがある。Kolb, Deborah M. and Guy-Olivier Faure, *Organization Theory : The Interface of Structure, Culture, Procedures, and Negotiation Processes*, in Zartman, *op.cit.*, pp.113-131.

ウルグアイ・ラウンドの結果、WTOの下では、紛争解決手続の自動化が進展したルールが導入されたので、WTOルールに整合的でない政策の是正勧告が当該当事国の反対で阻止されるということがなくなり、また、対抗措置の実施が行われやすくなったので、アメリカの一方的貿易制裁措置の実施が困難となった。このことにより、ウルグアイ・ラウンド当時であれば、交渉がまとまらなければアメリカが保護主義的な措置を取るという懸念が交渉を進める力になったが、現在は、そのようなマイナスのリスクがずっと小さいと受け止められていることが交渉の推進力を減らしている。

制度・ルールの要素として意思決定方式に関するものも重要である。意思決定方式には、多数決、コンセンサス方式等があるが、拘束力がある決定においてはコンセンサス方式が用いられる場合が多い。コンセンサス方式は全会一致とは異なり、明示的に反対する国がいなければ成立したとみなされる[24]が、それでも、多数決よりは達成が難しく、その分、反対する国がより大きな力を発揮することができる方式である。

②連合による力

個々の交渉当事国の力の要素を統合する手段が連合（coalition）の形成である[25]。

連合の力については、どのような連合が効果的に力を発揮するかという観点から、連合に参加する個々の国の力、連合に参加する国の数、そして、連合の参加国間の団結（internal coherence）という３つの側面が重要である[26]。

第一点目の連合を構成する個々の国の力については、当該交渉の展開に影響を及ぼす力の程度ということであり、強い影響力を有する国が参加しているほど、連合の力が大きくなる。

第二点目の数の点については、他の条件が同じであれば数が多くなるほど連合全体としての力は大きくなる。但し、次に述べる第３点目との関係もあり、数が多ければ多いほど効果的というわけではない。

第三点目の連合の団結という側面については、団結させる要因として、具体的利益の共有と、価値観の共有とがある。後者については、構成主義の視点と関係する。

ウルグアイ・ラウンド交渉において農業問題を中心的な交渉対象とする上でケアンズ・グループが成功した要因として、この連合の参加国全体として世界の農業貿易において持った重要性（上記の第１の要素）、農業貿易の自由化という具体的利益を共有する程度の高さ（上記の第３の要素）

24）WTOでは、「その会合に出席しているいずれの加盟国もその決定案に正式に反対しない場合には、…コンセンサス方式によって決定したものとみなす」というように定義されている。WTO設立協定第九条１項の注１。

25）ザートマン（*op.cit.*, p.9）は、交渉の展開を分析するアプローチのひとつとして、「パワー・連合分析」（power-coalition analysis）という区分を用いて、連合形成による力の行使を分析するものと紹介している。

26）Narlikar, Amrita, *International Trade and Developing Countries : Bargaining coalitions in the GATT & WTO*, Routledge, 2003, pp. 196-200. 及びOdell, John S., *Negotiating Trade : Developing Countries in the WTO and NAFTA*, Cambridge University Press, 2006, pp.13-14. 参照。なお、J.P.Singh, Coalitions, Developing Countries, and International Trade: Research Findings and Prospects, *International Negotiation* 11, (2006), pp.509-511. は、連合は交渉の場において力が分散している状況の方が影響力を発揮しやすいとしているが、これは、連合に参加している国の力が交渉の場全体の中で相対的により重要な意義を有している方が影響力を行使できるということであると考える。

等が挙げられる[27]。

2003年のWTOカンクン閣僚会議以来活動しているブラジル、インド等の開発途上国が参加しているグループで、農業分野でのアメリカ・EUという先進国の積極的な対応を要求するG20の重要性が注目に値する。いまやブラジルやインドという国は国際貿易交渉において重要な位置付けを得ているので、それらが参加しているグループの力は大きくなっており（上記の第1の要素）、かつ、農業交渉における具体的利益及び開発途上国の立場の主張の強化という共通の関心という両面で団結力が維持されており（上記の第3の要素）、重要な連合となっている[28]。

現在進行中のWTOの貿易交渉において、開発途上国の間の様々な状況の違いを勘案して、小規模脆弱経済国というカテゴリーを導入する等によって、求められる自由化に差をつけようという考えが出されている。現在までのところは、開発途上国の中でも一層の貢献を求められることが予想される中国、ブラジル、インド等の国が反対しており、WTOにおいては、国連において定義されている後発開発途上国（LDC）というカテゴリー以外に、途上国の中にサブ・カテゴリーを作らないという主張が主流ではある[29]が、この点は、交渉における力の要素に関連するものとして注目に値する。

地球温暖化交渉における例では、共通に有しているが差異のある責任（common but differentiated responsibility）という考えで先進国と開発途上国が持つ責任には差があるが、ともに責任を負っているという考え方をEUが提案したが、自国に大きな圧力がかかることを恐れた中国、インド等が開発途上国としては自発的約束すら受け入れないという立場で開発途上国側の立場をまとめたと見られている[30]。この局面において、中国やインドのような大排出国とそうではない開発途上国との間の団結が維持された（上記の3つの要素すべてが当てはまった）ことが、開発途上国側が一切の義務を拒否する上で力となった。

なお、連合の団結力と関連する点であるが、連合を形成する各国にとっては、連合の一員として行動するという制約により自国の立場を連合の中で調整しなければならない[31]ために、数の増加による連合全体の力の増加は個々の構成国にとって自国の利益を交渉結果に反映させるための力の増加を必ずしも意味せず、連合の一員として行動する利益が小さければ離脱する可能性が高くなる。

---

27) Higgott, Richard A. and A. F. Cooper, Middle power leadership and coalition building : Australia, the Cairns Group, and the Uruguay Round of trade regotiations, *International Organization* 44, (1990), pp.627-628. 及びNarlikar, *op.cit.*, p.199. 但し、Dupont, Christophe, *Coalition Theory : Using Power to Buiild Cooperation* in Zartman, *op.cit.*, pp.175-176. は、ケアンズ・グループは、米・ＥＣの立場に対してあまり影響を与えなかったという評価を行っている。

28) Narlikar, Amrita and Diana Tussie, *The G20 at the Cancun Ministerial: Developing Countries and Their Evolving Coalitions in the WTO*, Blackwell Publishing, 2004, pp.953-954. Sing, *op.cit.*, pp.507. Battisti, Jolanda E. Y., Julia von Maltzan Pacheco and Fabiana D'Atri, *The role of the G-20*, pp.104-107, in van Dijck, Pitou and Gerrit Faber (eds.), *Developing Countries and the Doha Development Agenda of the WTO*, Routledge, 2006

29) 2001年11月のドーハ閣僚宣言において小規模脆弱経済国の問題を特記した際も、これらの国の問題を検討することは、WTO加盟国の中にサブ・カテゴリーを作ることが目的ではないと記されており（パラ35）、その趣旨は、その後の重要な合意文書でも繰り返し確認されている。

30) 田邊敏明『地球温暖化と環境外交　京都会議の攻防とその後の展開』時事通信社、1999年、228頁。

31) この点は利害関係の調整の視点と関係する。

4．プロセス

利害関係及び力関係とかかわる要因をもとにした立場の調整に影響を与えるものとしてプロセス（processes）にかかわる要因がある。交渉をどのようなプロセスを使って実施するかによって、利害関係の調整が容易になったり困難になったりするし、力関係にかかわる要因による影響力の行使が容易になったり困難になったりすることにより、交渉の展開に影響を与える。

この視点は、交渉のプロセスが交渉の展開に与える影響に着目するという点で、過程分析（process analysis）アプローチと関連する。ハンプソンは、多国間交渉において統合的な結果がどのように達成されるかというテーマに取り組む上で主としてプロセスに焦点を当てるとして、連合、代表制、リーダーシップ、案件の分解と扱う順序等の項目を挙げている[32]。

以下では、ハンプソンが提示している要因を参考としつつ、特に、交渉プロセスのマネージメントの問題と深くかかわる要素につき、それらの要素が利害関係及び力関係とどのように関連しているかに触れつつ、交渉の展開に重要な影響を与える要因として提示し分析する[33]。

（1）交渉プロセスへの参加

交渉当事国による交渉プロセスへの参加の問題への対応によって、交渉当事国が互いの利害関係に関する認識を確認し、力関係の要因も加味して、利害関係を調整することが容易になったり困難となったりする。これは、交渉を経て合意が成立する上で、関係国の利害関係が十分に勘案されて結論に達したと思わせるだけのプロセスがとられたかどうかという観点からも重要な要素である。

交渉プロセスへの参加の問題は、正式な交渉会合に参加できるかどうかという問題のみではなく、非公式な少数国プロセスへの参加の可否という形でも現れる。交渉のプロセスの正統性を確保するためには関心国の参加を認める利点があるが、多数の参加国が一堂に集まって討議をしようとしても効率的ではないので、少数国による交渉も必要となる。

プロセスが自国の利益を反映するものとなっていないとして、参加できない国が反発し、理念の力を使って不当なプロセスだと批判し、制度・ルールの力を使って意思決定を阻むといったことが起こり得る。

プロセスのマネージメントの失敗例とされるのがWTOの1999年のシアトル閣僚会議である。シアトル閣僚会議の失敗の理由のひとつとして、グリーン・ルーム方式と言われる少数国による交渉プロセスに加わることができず、情報も十分に得ることができなかった多数の国がプロセスに不満

32）Hampson, *op. cit.*, p.19 and pp.33-51. なお、「過程分析」という表現を用いる分析アプローチの中には、政府等の内部における政策決定過程の分析に主眼を置くものもあるが、本稿では、政府と政府の間の交渉の局面にかかわるプロセスに着目している。

33）交渉のマネージメントと関係する要素として、本稿で挙げる以外に学習（learning）との関係を含む情報（information）の扱い方、リーダーシップといった要素もあるが、紙幅の制約から、ここでは3点に絞って提示する。ザートマン（*op.cit.*, p.9等）は、交渉分析アプローチのひとつとしてリーダーシップ分析も挙げている。

を持ったことが挙げられている[34]。

正統性と効率性の間のバランスを考えつつ、適当なプロセスを用意できるかどうかが交渉の進展に影響を与えるが、この問題への対処として、各種の連合の代表者が参加する間接代表制の活用等といった方法が考えられる[35]。

（2）段階的意思決定

一度に最終合意を達成することが現実的ではない場合に、段階的に意思決定を行うことが交渉を進展させる場合がある。途中段階での合意が法的拘束力を持つ形もあるし、そうではない形もあるが、制度・ルールの力が働き、後者の場合においても、一旦決定が行われたことによりその内容よりも後退することを抑制する効果がある。

段階的な意思決定が行われる状況としては、次のような場合がある。

ひとつは、交渉テーマの範囲が広いため、交渉参加国間の価値判断の違いを活用して合意が成立する組み合わせを見出す可能性が高まる面がある一方で、交渉の全体像が分かりにくくなり、また、さまざまな分野の技術的な内容を理解することが難しくなる面もあるため、交渉の各段階で比較的限定された論点に焦点を当てて、検討と決定を行い易くする場合である。このような場合には、いくつかのテーマごとに交渉グループを設け、担当者が合わせて考えることができる共通分野で組み合わせて、交渉を行い、意思決定を行う方法がある。

別の状況としては、交渉の対象となっている案件に関して客観的なデータが十分になく不確実性が高い場合がある。高い不確実性がある状況下での合意案に対する各国の評価は各国の予測に応じて幅があるものとなるが、内容の充実した合意案では自国の利益に与えるマイナスの影響に対する懸念が大きくて受け入れられない場合がある。そのような場合に、抵抗する力を弱めるために合意内容の充実度を引き下げ、その時点で可能な範囲での合意をまず行った上で、客観的なデータの収集・分析を進めることにより次の段階での更なる合意を目指すという方法がある。

さらに別の場合として、対立が大き過ぎるために、その時点では大きな合意ができない場合に、一致できる範囲での合意をまず実現して、それを確保した上で改めて更に交渉するという方法もある。これも抵抗する力を弱めるために合意内容の充実度を引き下げるという方法である。この場合、交渉当事国の利害の対立のバランスを踏まえて各段階でのテーマの組み合わせを決める必要がある。

オゾン層破壊物質規制交渉や温暖化対策交渉では、科学的な情報が不十分な段階で、かつ、交渉当事国間の対立が大きかったので、具体的な削減内容には立ち入らないまま削減方針に合意する枠

34）Das, *op.cit.*, pp.18-20.

35）ハンプソン（*op.cit.*, p.12）は、交渉において多くの国の異なる立場を調整する仕組みとしての連合の役割を重視している。ザートマンも、Zartman, I. William, Conclusion : Managing Complexity, *International Negotiation* 8, (2003), p.179. において、多国間交渉における種々の要素を単純化して体系化するプロセスとの関係で連合形成の果たす役割に注目している。

組条約[36] にまず合意した上で、その後に更に交渉を行って具体的な削減方法を議定書[37] で定める方法で段階を追って合意を実現した。

（3）期限設定

交渉においては、各国の立場の間の調整を行うが、自国の利益をできるだけ大きくし、その一方で自国の譲歩はできるだけ小さくしようとすると、自らが判断している受け入れ可能な合意案よりも自らにとって有利な合意案でなければ受け入れられないという立場を取ることが起こる。それぞれの交渉当事国がそのような態度を取れば、交渉当事国が受入れ得る合意可能な範囲が重なる部分が実際には存在しても、見かけの上では存在しないこととなる。このような状況を変えて、合意可能な範囲の重なりを顕在化させるための重要な方法が交渉の期限設定である。これは、交渉当事国が交渉の決裂によりもたらされる状況より実現可能な合意の方が自国の利害関係に照らして望ましいという判断に立って利害関係及び力関係に基づく調整を行うように促す仕組みである。

但し、その期限に信憑性（credibility）がなく、その時点で譲歩を提示しても、その後更に譲歩を要求されることになると考えると、十分な譲歩を行わず、その結果、可能であったはずの合意が実現しないことがあるので、期限の信憑性が重要である。

ウルグアイ・ラウンドの最終局面において1993年12月15日に設定された交渉期限が信憑性があるものと見なされるに至ったことが交渉妥結の重要な要因であった[38] が、ウルグアイ・ラウンド交渉及びドーハ・ラウンド交渉でも多くの期限が達成されておらず、情勢をよく見極めて設定する必要がある。

5．おわりに

本稿では、国際交渉の展開に影響を及ぼす要因を利害関係、力関係、プロセスという３つの視点に分けて解説し、さらに、これらの３つの視点の相互の関係も説明した。

これらの３つの視点は、交渉分析アプローチの議論の分類として用いられる意思決定分析アプローチ、構造分析アプローチ、過程分析アプローチという分類と関連する部分もあるが、本稿で説明したように、交渉の展開に影響を与える要因の分析の視点として、これらのアプローチとは異なるものである。

従来の交渉分析アプローチの議論においても、どのアプローチが一般的に最も現実の状況を体系だって説明することができるかを追求するということではなく、ある交渉の展開を分析する上で、種々のアプローチがそれぞれ着目する点がどの程度重要な働きをしているかということを明らかに

36）前者に関してはオゾン層の保護のためのウィーン条約であり、後者に関しては気候変動に関する国際連合枠組条約である。
37）前者に関してはオゾン層を破壊する物質に関するモントリオール議定書であり、後者に関しては気候変動に関する国際連合枠組条約の京都議定書である。
38）Croome, *op.cit.*, pp.305-331.

することに意義があるとされているが、ここで提示したアプローチは、利害関係、力関係、プロセスの3つの視点の相互の関係を勘案しつつ総合的に分析を行うという点に特徴があるが、上述の他の分析アプローチの有用性を否定するものではなく、それを補完するものと位置付けている。

また、利害関係、力関係、プロセスの3つの視点のうちのいずれが重要かということではなく、3つの視点のすべてを活用して分析を行って戦略を立てることが重要である。

実際の事例の分析への更なる適用を通じて、どのような場合にどの要因が大きな影響を与えたかを考察し、3つの視点にかかわる種々の要因の影響の仕方、相互の関係等につき、更なる検証・考察を行っていくことも重要である。

課題の一つとして、種々の交渉の場が持つ特徴の違いを本稿で挙げた3つの視点に照らして分析することにより、それぞれの場の特徴が交渉の展開に与える影響を明確化することがある。この分析結果は、それぞれの場で行われている交渉の戦略策定に活用できるとともに、あるテーマについて、どのような場ではどのような成果が期待できるか、または、期待できないかを示すことにより、種々の場を使い分けて活用するという戦略の策定にも活かすことができる。