

2004年1月26日

日本国際問題研究所
研究員 渡辺 松男

エジプトとの FTA について

要 約

2003年9月、東京にて開催された、「日本・アラブ対話フォーラム」(座長:橋本元総理)第一回会合において、エジプト(及びサウジアラビア)側より、日本との FTA 締結の打診が行われた。これに対し、日本国際問題研究所として、エジプトとの FTA について、現地調査に基づき検討した。

近年エジプトは、国内産業の活性化と投資促進を企図し、1990年代より FTA(自由貿易協定)を積極的に推し進めている。特に本年より発効する EU との連合協定は、エジプト経済だけでなく、エジプトに進出する第三国(日本を含む)の企業にとっても無視できない影響が予想される。

今般エジプトが日本との FTA に関心を示した背景には、上記の経済的なメリットと共に、既に協定を結んだ EU に対してのカウンターバランスを取ること、また中東地域における大国として、経済連携を通じ、日本との関係の深さを示すという、政治的、象徴的意義が存在することは押さえておくべきである。

ただし、現時点で、エジプト政府からの公式な打診は行われておらず、該国政府としての関心の度合いは不透明である。

現在の日本とエジプトの経済関係は、後者の経済停滞を反映し、必ずしも緊密ではない。仮に FTA によって関税削減などを実施しても、短中期のマクロ経済への追加的な効果は極めて限定的であると思われる。

だが、上述の通り、エジプト - EU の FTA によって、EU 製品に対する関税が今後段階的に削減されていく。このエジプト市場において、通常に関税に直面する日系企業の競争力は、EU 企業に比べて大幅に低下することは明らかである。既存の現地日系企業からは、日・エジプト FTA によって、価格競争力を維持したいとの意見は強い。

なお、日・エジプト FTA 交渉の予想される交渉分野として、コメを含む日本への市場アクセス、エジプト側の制度改革(通関手続きなどの非関税障壁)などが含まれる。

以上のことから、今回の提言は以下の通りである。

日本にとって、エジプト市場の潜在性と、広義の経済圏として中東地域の重要性は無視できない。既存の日系企業の遺失利益、及び農業部門など国内の利害を考慮に入れつつ、「守備的」 FTA を早いタイミングでエジプトと結ぶことは、考慮に値する。

エジプトとの FTA について 目次

要 約	1
1 はじめに - エジプト経済概要	2
2 エジプトの FTA - 基本戦略と進捗状況	3
(1) エジプトにとっての FTA の基本戦略	3
(2) FTA の進捗状況	4
(3) FTA 政策を推進する上での障害・問題点	6
3 我が国の対応 - 考慮すべき点	7
(1) 日本 - エジプト貿易・投資の現状	7
(2) 日・エジプト FTA - 予想される交渉の主なポイント	8
(3) エジプト及び日本のメリット	9
図表	11

1 はじめに - エジプト経済概要

近年エジプトは、EU との連合協定をはじめ、FTA (自由貿易協定) を積極的に押し進めている¹。これは後述の通り、FTA を通じて国内産業を活性化させると共に、EU などの大きな市場へのアクセスを確保することにより、投資先としての魅力を高めることなどを目的としている。

エジプトは、日本、中国、インド、スリランカとの FTA に関心を示しており、インドとスリランカの間では既に交渉が始まっている。このようななか、2003 年 9 月、日・アラブ対話において、エジプト(及びサウジアラビア)から日本へ、FTA 設立の打診が行われた²。本稿は、エジプトの FTA 政策を概観し、日・エジプト FTA の効果及びそのあり方について考察する。構成は以下の通り。本第 1 部の後半でエジプト経済を概観し、第 2 部ではエジプトの FTA 政策の基本戦略と、1990 年代からの各国・地域との協定の締結状況、及びエ

¹ 本稿は、筆者が 2003 年 12 月にエジプトで行った政府機関などへのインタビューに基づいている。この現地調査の実施にあたっては、アジア経済研究所、在カイロ日本大使館、日本貿易振興機構の多大なご支援をいただいた。なお本稿内容は、筆者個人の見解である。

² ただし、本日時点で、政府間ルートでの公式の打診はない。

ジプトの問題点を検証する。これらを踏まえ第 3 部では、日本・エジプトの経済関係の現状をみたくて、エジプトとの FTA 交渉で予想されるポイントと日本にとってのメリットを検討する。

エジプト経済は、1990 年代半ばに年平均 5% 程度の成長を達成した。だがその後 90 年代末より、石油輸出余力の低下、輸入拡大による外貨不足、銀行の不良債権、財政赤字の拡大、ルクソール事件および 9.11 テロ事件による観光収入の減少等によって、景気が停滞している³。

GDP(表 1 参照)のなかで主要な位置を占める観光部門は 2002 年より回復傾向にあるものの、農業生産の停滞や輸出産業の伸び悩み、高い失業率や貧富の差の拡大といった構造的問題を抱えている。

エジプトの主要貿易品目は、輸出では石油・天然ガス(18.5%)、綿糸・綿織布(10.3%)、観光(5.0%)、機械(4.6%)など、輸入品目は機械(総輸入額の 23.1%)、食品加工(15.1%)、野菜・食料(13.3%)、化学品(10.8%)、輸送機器(5.9%)である⁴。

貿易相手地域は、輸出入とも西ヨーロッパ、アジアが主要な位置を占め、北米がこれに続いている(表 2)。今後東欧諸国など EU の拡大が実現するにつれ、エジプトにとって EU の重要性はいっそう高まる。

以上のことから、エジプト経済は、農業、工業が一定の割合を占めつつも、レント(地代)に依拠する側面があるものであり、対外貿易も(米国市場を除けば)地理的な近接性によって相手国が決まっている。

2 エジプトの FTA - 基本戦略と進捗状況

(1) エジプトにとっての FTA の基本戦略

国内産業の活性化

関税・非関税障壁を撤廃することにより、外国企業との競争を通じて、国内産業を活性化し、真に国際競争力をつけ、エジプト経済の近代化・グローバル化に対応する。中長期的には多国間貿易交渉によって貿易自由化は現実のものとなることから、いずれにせよ他

³ 特に 97 年は、上述のルクソール事件による観光客の大幅な減少と、アジア金融危機による輸出およびスエズ運河収入の落ち込みが、エジプト経済を直撃した。その後いったん回復の兆しが見えたところ、2001 年の 9.11 事件の影響が、エジプト経済回復の芽を摘んだ。

⁴ 経常収支項目では、運輸サービス(総輸出額の 31.9%)がトップ。

国との競争は避けられない、との認識が存在する。

投資促進と既存利益の確保

中東・地中海地域の FTA のハブになることによって、投資先としてのエジプトの魅力を高めることが、FTA の主たる目的である。だが既存の（エジプト製品の）輸出を守るという側面もある。エジプトの主要貿易相手国は、既に多数の国と FTA を結んでおり、エジプトだけが FTA から外れると不利益を被る事になる。例えば、米国は近隣のヨルダンと既に FTA を結んでいるために、エジプト産の繊維製品はヨルダンの産品に比べて割高になり、米国市場での競争力を失ってきているという問題に対処するため。

だが他地域との経済連携を深めることは、エジプトにとって新たな投資獲得競争相手に直面することになる。例えば、（企業は消費地により近接した立地に生産基地を作ることから）東欧諸国は、欧州市場向けの生産基地として、エジプトにとって投資獲得の脅威となるだろう。

政治的含意

近年 FTA を含む地域経済連携は、時代の趨勢となっている。だがエジプトの FTA の文脈では、その経済効果を越えて、相手国との関係の強さを象徴する政治的意味合いが無視できない。すなわち経済的なつながりを担保することで、安全保障を確保する意図も存在する。また中東の大国としてのプライドから、FTA においても同地域での主導的な地位を確保することに意義を見出している。

(2) FTA の進捗状況

「エジプト-EU 連合協定」(Egypt-EU Association Agreement)

EU との間ではエジプト-EU 連合協定を 2001 年 6 月に調印済み⁵。エジプト及び EU 側のほとんどの国の批准は済んでいるが、残りの EU 加盟国（オーストリア、ギリシャ）の批准待ちの状況。本協定は、政治 人権・民主化など、貿易 農業、工業、及びそれらの中間財など、その他 知的所有権、競争政策、アンチダンピング、セーフガード、サービス分野などで構成され、2004 年 1 月より、貿易に関する取り決めが発効する。

⁵ 調印から実施に至るまで 2 年間のタイムラグは、エジプト国内の既得権を得ている民間企業の抵抗も、大きな要因である。

本協定は、EU 側の輸入割当が撤廃されておらず、結果として EU の交渉力に押されたとの印象はぬぐえない。だが、エジプト側の幼稚産業保護のための保護関税・セーフガードの設置可能などの条項が盛り込まれており、また EU の援助（通関手続きの改革、財政支援、金融政策支援など）がパッケージとなっている。

いずれにせよ、本協定の実施は、エジプト経済の状況にかかっている。確かに、本協定によって、EU・湾岸向け製品輸出基地として、エジプトの投資先としての魅力は上がる。だが実際には、少なくとも短期的には、競合する国内産業は壊滅的な打撃を被る可能性大。エジプトの最大の懸案として雇用問題が挙げられるが、短期的な失業増大が協定の実施に重大な障害となり得る。

対米国：「貿易投資枠組み協定」(TIFA: Trade and Investment Framework Agreement)

米国との間では 1999 年に、通関手続き円滑化、民営化、知的所有権、ガバナンス、銀行セクター改革などを内容とする TIFA に署名している。エジプト政府は、米国とのこれまでの関係の深さ、及び上記 EU との協定とのカウンターバランスを取るために、TIFA の FTA への格上げを協議してきているが、まだ合意に至っていない。

米国側は TIFA の完全実施を FTA 交渉の前提条件としているが、エジプトは FTA 交渉の中で TIFA に盛り込まれた事項を取り扱いたい意向であり、またエジプト経済が停滞しエジプト側の大幅な譲歩が期待できないことから、交渉は失速している。

EU と米国の交渉進展の違いは、両者の産業構造の違いも反映している。米国にとって(エジプトが比較優位を持つ)繊維部門はノース・カロライナ州などの主要産業であり、今年の米大統領選挙でも重要な州であることから、米国側としても簡単に開放できる分野ではないことも一因。

対アラブ：「大アラブ自由貿易地域」(GAFTA: Greater Arab Free Trade Area)

エジプトは、アラブ連盟が 97 年に合意した GAFTA⁶のメンバーになっている。それによると、加盟国間の関税は、98 年より 10 年間の移行期間中、毎年 10%の関税削減を行い、当初 2007 年までにはゼロ関税を実現するスケジュールになっている。(このゼロ関税は 2005 年 1 月 1 日に前倒しで実施されることに合意されている。)だが、実際の運用に当た

⁶ 構成国は、バハレーン、クウェイト、オマーン、カタール、サウジアラビア、アラブ首長国連邦、レバノン、エジプト、イラク、ヨルダン、シリア、リビア、モロッコ、チュニジア、アルジェリアの 15 カ国。ただしモロッコは 2000 年に離脱。

っては、非関税障壁、農業部門・幼稚産業保護のための例外品目、加盟国内の産油国と非産国の経済的な格差など、解決すべき問題が多い。

対アフリカ：「東南部アフリカ共同市場」(Common Market for East & South Africa)
エジプトは、94年に発足した COMESA (加盟 20カ国)のメンバーに、98年からなっている。COMESAは2000年10月までに加盟国間の関税をゼロにすることを目標にしていたが、アフリカの地域統合スキームの例に漏れず、実際に実行しているのは今のところエジプトを含む9ヶ国のみ。なお、加盟国の中でエジプトとの貿易額が大きいのは、スーダンとケニアの二カ国のみ。全加盟国との貿易額は、エジプトの総貿易額の1~2%に過ぎない。

その他の二国間貿易協定

エジプトは1990年12月にリビアとの自由貿易協定署名を初めとして、翌1991年7月にはシリアと、また90年代後半以降は、チュニジア(1998年3月)モロッコ(1998年5月)レバノン(1999年1月)ヨルダン(1998年12月)イラク(2001年1月)とのFTAあるいは特惠貿易協定を積極的に締結している。

(3) FTA 政策を推進する上での障害・問題点

エジプトとの取引に関する聞き取り調査で必ず耳にするのが、非関税障壁 (NTB) である⁷。中でも通関手続き、官僚機構の非効率と腐敗、恣意的な検査・認証及び法の解釈が挙げられる。

通関手続きに要する時間、汚職、抜き取りなど、問題が多く、エジプトでのビジネスのコストを引き上げる要因となっている。これに対し、USAIDが2002年より貿易・投資分野への技術協力として、税関改革プログラムを実施しているが、以下の問題点が指摘されている。

- 政府と民間の区分けを曖昧にしておくことで、税関業務に介在する既得権層の利益が存在。
- 知識・スキルの欠如：改革プログラムの長所・短所についての理解が不足すること

⁷ この NTB のコストが、貿易額の 10% に相当するとする研究も存在する。例えば、Konan, D.E. (2003) *Alternative paths to Prosperity: Economic Integration Among Arab countries*, Working Paper 77, Egyptian Centre for Economic Studies, Cairo. <http://www.eces.org.eg>.

とによる抵抗が存在（ただし抵抗の度合いは減りつつある）⁸。

- マネジメント能力が低く、業務の実態は様式が古く非効率である。また矛盾する手続きがいくつか存在し、資源の浪費がみられる。
- 政府のコミットメントの欠如。中長期的な貿易の拡大効果よりも、関税削減に伴う短期的な税収低下に対する関心が大きく、目標が必ずしも明確ではない。
- 政治的問題。過剰な労働力を抱えているものの、失業対策の面から人員削減が困難となっている。これにはワーク・シェアリング、人員の再配置で対応する方向。

非効率な官僚機構とその腐敗

輸入の 6 割を占めるアレキサンドリア税関では、現在も通関に 22 日要し、32 名の署名が必要とされ、22 部署が介在している。同じ内容の検査が異なる部署で何度も繰り返され、そのプロセスも人海戦術で極めて非効率であることが指摘されている。そのような措置を回避するための贈収賄などが発生するのは、想像に易い。

企業統治能力が低い。（実務の詳細に明るくない）トップセールス（大臣ベース）ですべてが決まってしまうため、必ずしもベストの契約 適切な購買品目の選定など ができるわけではないことも、エジプトの特徴として、多くの聞き取り調査で指摘されている。

3 我が国の対応 - 考慮すべき点

(1) 日本 - エジプト貿易・投資の現状

表 3 のとおり、両国間の貿易は、日本の輸出 5 億 700 万ドル、輸入 6900 万ドル（2002 年実績）で、日本側の大幅な貿易黒字となっている。日本からは、トラック・乗用車及び部品、建設用機械、電気機器などの工業製品の輸出、エジプトからは石油など原料の輸入が主体である。

日本の対エジプト投資は、（関税障壁に守られた）エジプト国内市場を主な対象とした先発グループと、東アフリカ・北アフリカなどの周辺市場をも視野に入れた後発グループの、二つのタイプに分けられる。ただ 1951～2001 年度累計の投資実績は、全体で 34

⁸ USAID のパイロット・プロジェクトとして、ダミエッタ税関の成功例がある。6 ヶ月間の改革プログラムによって、通関所要日数が平均 22 日から 4 日間以下になり、汚職が一掃された。

件 1 億 800 万ドルに過ぎず、近年のエジプト経済の不振を反映し、特に前者のタイプの規模は縮小傾向にある。

日本とエジプトの経済関係は、質・量ともに希薄であるといわざるを得ない。たとえば、ASEAN のなかでエジプトとほぼ同じ経済規模のフィリピンと比べると、日・エジプトの経済関係のサイズは圧倒的に小さい。また、その関係はそれぞれの比較優位に基づく財の交換が主であるのに対し、フィリピンとの間では、産業内貿易（例：半導体部品の輸出とその製品輸入）にみられる両国にまたがる生産ネットワークの存在など、深い経済的関係を反映している。逆にいえば、日系企業にとってエジプトは、少なくとも現時点では、市場としても投資先としても決して魅力的ではないことを意味する。

(2) 日・エジプト FTA - 予想される交渉の主なポイント

日本市場へのアクセス

- 現在の日本の関税レベルから判断し、単なる関税の撤廃による輸出の増加は限定的である。
- エジプトはジャポニカ米を生産しており、輸出能力は存在する。価格レベルは日本の価格の 1/10 で、エジプト側に強い輸出意欲があり、また日本の米輸入の関税化への関心も強い⁹。
- 柑橘類：検疫面で技術的問題があり、現行では困難。これについて、日本側の技術協力、認証などの対応が求められるであろう。

エジプト側の改善すべき点

関税の撤廃については、日本からエジプトへの貿易の増加はある程度見込まれるものの、その増加量は不透明である。これは i) エジプトの経済サイズから、関税撤廃が実現しても劇的な需要増は見込めないこと、また ii) EU が既にエジプトと協定を結んでおり、日本との FTA によって、EU からの輸入が日本製品に転換することはない。また為替レートの動向で、関税撤廃の効果が打ち消されることも考慮すべきである。

では FTA 交渉を行うとしたら、関税の問題と共に、交渉のテーブルにどのような問題を日本にとって乗せるべきか。それは下記(c)で挙げる日本のメリットを反映した、エジプト

⁹ エジプト米は品質面で劣っていることから、例えばタイと比べても大きな脅威にはならないと考えられる。ただし、日本の農業部門の保護が国内の政治的配慮から必要であるならば、エジプト・EU 協定にみられるように、それは可能である。エジプトに対し関税以外に特恵的な条件（e.g. 優先的な ODA 供与）などで対応できるのではないか。

の制度・ルール整備（税関手続き、投資手続き、課税ルールなど）による非関税障壁の撤廃であろう。ただこれは両国にとってプラスの効果はあるものの、相互認証など FTA 締結国（この場合日本）に差別的待遇を与えない限り、制度整備の恩恵は FTA パートナーだけでなく第三国も同様に得られる¹⁰。

(3) エジプト及び日本のメリット

エジプト側の FTA 基本戦略は先に述べたが、エジプトにとって日本との FTA については、より政治的、象徴的意味合いが大きい。すなわち、日本市場へのゼロ関税アクセスという「アナウンス効果」であり、またエジプトにとって「中東で最初に日本と FTA を結ぶ」という、政治的ステータスに意義がある。また、日本などの大国・市場と FTA を結ぶことによって、連合協定を結ぶ EU とのバランスを取るという意義もあるだろう。

また、日本との協定によって、（日本・シンガポールとの経済連携協定のように）先述の柑橘類の検疫問題に代表される日本側の貿易障壁の撤廃や、観光振興に関する協力など付帯利益も、エジプト側として期待できる。

他方、日本側にとっては、FTA による貿易・投資が新たに増加する可能性は小さいが、既存の日本企業の取引を防衛するという意義があり、また現地進出の日系企業からも、FTA 締結すべきとの意見も強い。

- EU 製品とのマージン格差：EU - エジプトの FTA によって、EU 製品との通常関税分（33%）の差は決定的であり、日本の自動車・部品など競合する業種では、大きな打撃を受けることが予想される。そのような事態になった場合、現在の対エジプトビジネスのボリューム及び収益性から判断し、エジプトから既進出の日系企業（特に製造業）が早々に撤退する公算が大である¹¹。

これは時間との闘いでもある。エジプト・EU の FTA は本年 1 月から、資本財、中間財、製品の順で関税が自由化される。EU 製品に対する関税の自由化は 2009 年頃から始

¹⁰ 例えばこのような制度整備は EU との協定プログラムに含まれており、日本は上記第三国としての恩恵を FTA の締結に拘わらず得られる。

¹¹ FTA によって関税（33%）が削減された場合、エジプトでの現地生産（投資）よりも日本からの製品輸入が増加するであろう。多くの企業は既に EU 内に生産拠点を持っており、欧州市場向けにはこれらの増強・工場を集約が起きると考えられる。この意味で、エジプトの FTA 戦略は、「絵に描いた餅」となる可能性は否定できない。

まることから、日系企業を防衛するためには、このタイミングに日・エジプト FTA を間に合わせる必要がある。

- 経済圏：数値化できない曖昧な問題ではあるが、メキシコと同様に、世界経済のなかでマージナルなところでこそ FTA が問題となる。元来エジプトは欧州との取引が大きいところ、今般の EU との協定によって、エジプトが EU 圏に取り込まれることになる。

日本にとって現状では決して重要とはいえないエジプト市場は看過するとしても、EU の囲い込みが湾岸まで及んだらどうなるかといった、長期の検討課題が存在する。またエジプトは EU、中東、アフリカへの窓口でもあり、日本にとってこれらの地域とのチャネルの選択肢を確保するうえでも、長期的にはエジプトは重要な国であると考えられよう。

- エジプト市場の評価：とはいえ、中東・アフリカ地域のなかで、エジプトは潜在的な市場として決して小さくない。人口 7000 万+ であることから、住宅、電力、水道、石油に加え、天然ガス、観光などの有望分野には、米国企業も興味を示している。また、治安も良く、中東地域の中では比較的オープンであるという点では、ビジネスがやりやすいとの評価も聞かれた¹²。国民所得が過去 10 年間に急速に伸びてきたことも考慮すれば、自動車・電気製品など、日本に国際競争力のある品目については、今後に期待ができる市場と考えられる。
- WTO 交渉との連関：エジプトは、WTO における「新分野（貿易円滑化、競争政策、投資、政府調達）」の交渉に反対する G20 のメンバーである。エジプトとの FTA 交渉に当該分野を包括し、途上国側の「穴を開ける」ことも期待できる。

最後に

FTA による追加的な経済効果そのものは、極めて限定的と考えられる。だが、日本にとって、エジプトとの FTA は、エジプトの政治的、経済的潜在性だけでなく、長期的な中東全体との経済関係に関わる問題であることを、認識せねばならない。同時に、日本として、米・欧と協力しつつエジプトの近代化・民主化を推し進め、公平かつ公正な社会を実現すること、及びそれらを通じた中東地域へのコミットメントは、数値化できないものの、戦

¹² 例えばサウジアラビアでは、現地人のパートナーが必要。

略的重要性が存在する。

加えて、既存の日本企業のビジネスを防衛することに意義を見いだすなら、日本の農業セクターの利害を計りつつも、「守備的 FTA」を、時間との闘いのなかで早急に締結することは検討されるべきであろう。

図表

表1 エジプト GDP 構成 (2001/02 年度)

部 門	構成比 (%)	備考
農業	16.5	野菜、食料など
工業	19.2	食品加工、繊維、機械、化学など
石油・製品	7.7	
電力	1.6	
建設	4.7	
運輸	9.0	
金融等	21.2	
ホテル・レストラン	1.4	
不動産	2.1	
政府サービス	15.8	

出所：エジプト貿易省「Monthly Economic Digest」（2002年11月）

表2 地域別貿易相手 (2002年1-9月)

	輸出先 (%)	輸入元 (%)
西欧	27.7	29.7
アジア	34.7	22.0
北米	8.2	15.6
東欧	5.2	10.3
アフリカ	5.1	4.0
中南米	0.4	5.0
その他	18.6	13.3

出所：エジプト貿易省「Monthly Economic Digest」（2002年11月）

表3 日本・エジプト経済関係

	貿易額 (\$100 万)	主な品目 (%)	進出企業数・業種
日本 エジプト	2000年 734	輸送機械 (40.2)	55 社(*1)
	2001年 578	一般機械 (22.0)	鉄鋼、製薬、自動車・部品、
	2002年 507	電気機器 (12.5)	空調機器など
エジプト 日本	2000年 157	石油・製品 (48.6)	4 社
	2001年 76	実綿・繰綿 (13.8)	航空、旅行、セラミック、
	2002年 69	繊維類 (8.6)	など
(参考)		半導体部品	455 社(*2)
日本 フィリピン	2002年 8460	データ出入力 装置	電気・電子、自動車など
フィリピン 日本	2002年 6540	半導体、発電装置	

出所：JETRO

*1：2000年6月時点。現在はこの半数程度に減少。

*2：2002年1月時点。

以上