



今週のお薦め

EUにおけるロビー活動

K・ヨース、F・ヴァルデンベルガー 著／平島健司 監訳

日本経済評論社
3150円/174ページ

profile

Klemens Joos
EUTOP Group社長。
Franz Waldenberger
ミュンヘン大学教授（経営学・日本研究）。

EUの意思決定プロセスと働きかけ方を知る一冊

評者
山縣裕一郎
シニアライター

EUは、加盟国を拡大させ、統合度合いを深化し、大きなコミュニティとして、その存在感を増している。環境や食品の安全、競争秩序など、世界に対する新たなスタンダードの提案も多い。EU域内へ工場進出、輸出をする多くの日本企業にとって、EUとの“対話”は重要なテーマだ。

本書はEUの意思決定の仕組みとプロセスを解析し、どのようにEUに働きかけるか、具体的に述べたユニークな一冊だ。本書でいうロビー活動は、利益代表活動の枠内でEU諸機関に効率的に接近する方法である。

ロビイストはただ“陳情”するのではなく、自分の持ち情報をブリュッセルの意思決定者に提供し、決定のプロセスにおいてそれを考慮してもらうことである。こうした行為はEUでは正当であり、望まれる行為であるという。企業はロビー活動で競争上の不利を回避し、または優位性を獲得する。

EUの加盟国ではなく、異文化の外様である日本が、どのようにEUに食い込むかが、本書の問題意識でもある。

欧洲連合では欧州委員会のみが法案提出権を持ち、欧州理事会で決議・意思決定される。したがって、利益代表にとつて具体的な法案の採決する理事会への働きかけは重要なだ。

欧州委員会は企業にオープンであるが、委員は多忙であり、裁量を与えられ法案の起草に影響ある低・中ランクの職員にアプローチすることになる。

欧洲議会は加盟国が25カ国に増える中で重みを増してきている。議員は法案を提出する委員会に働きかける力があり、議員やそのスタッフとの交流は欠かせない。EUにおける日本のロビー活動はまだ歴史が浅いが、対EUロビーを専門とする著者による本書からは、具体的で貴重なアドバイスが得られる。

Article in the Japanese business weekly magazine *Toyo Keizai* (section “Recommended reading of the week”) from 08 October 2005

Recommended reading of the week

Lobbying in the EU

K. Joos, F. Waldenberger

Profiles

Klemens Joos, President of the EUTOP Group

Franz Waldenberger, Professor at the University of Munich (Business Administration and Japanese Studies)

Knowledge guide to participate in decision-making processes in the EU

Reviewer Yamagata Yutaro, Senior Writer

The EU has increased the number of its Member States, further enhanced its level of integration and strengthened its presence as a large community. It sets many new standards worldwide in areas such as the environment, food safety and competition rules. For many Japanese companies that build factories in the EU or export to the EU, 'dialogue' with the EU is an important issue.

This book offers a unique analysis of the EU's decision-making mechanisms and processes and provides concrete guidance on how to work with the EU. The lobbying activities described in the book show how to effectively represent one's interests to the various EU institutions.

Lobbyists should not simply reflect the mood of the moment, but should present their own information to decision-makers in Brussels with the aim of being taken into account in the decision-making process. Such measures are legitimate and desirable within the EU. Companies use lobbying to avoid competitive disadvantages and gain competitive advantages.

Another central theme of this book is how Japan, as a non-member of the EU and an outsider to this culture, can succeed in penetrating it.

Within the European Union, only the European Commission has the right to propose legislation, which is then decided upon by the European Council. It is therefore important for stakeholders to lobby the European Council when drafting legislation.

The European Commission is open to businesses, but the commissioners are usually very busy, so it is necessary to approach lower and middle-level officials who have discretionary powers and can influence the drafting of legislation.

The European Parliament has become increasingly influential with the increase in the number of Member States to 25. Members have the power to influence the committees that draft legislation, which is why cooperation with MEPs and their staff is essential. While Japan's lobbying within the EU is still relatively new, this book, based on practical EU lobbying experience, offers concrete and valuable advice.