

EUTOP・ワンポイント

貴社の利益代表活動を構造的かつ持続的にサポート

市場競争で企業が成功するためには、関連市場、製品、イノベーション、従業員、競合といった要素に全力を注ぐ必要があります。その際に過小評価されがちなのが、企業を取り巻く政治環境との間のコミュニケーションの重要性です。しかし、政治が変化すると、多くの場合に企業は極めて大きな影響を受けます。例えば、税制や公課金、製造物責任、環境規制、輸出制限があります。その半面で、従来からの既存の利益代表手段は、その効果が過大評価される傾向があります。業界団体、企業代表部、広告・広報代理店、法律事務所を利用した場合、重要なコンテンツや理論の根拠を入手することは可能です。しかし、政策決定プロセスの枠内で決定権者と協力するという活動は、従来の利益代表手段の専門領域ではありません。複雑化するプロセスの枠組みの中で、従来方式の利益代表活動が提供できる可能性はもはや限界に達しています。昨今では多くの分野において、適正な規制がなされていないと感じる企業が増加しています。しかし、独自の利益目的を追求するための論拠が企業にないわけではないのです。そこで欠如しているのは、重要な政治的意思決



定プロセスに効果的に働きかける可能性です。EUおよび加盟国における公式・非公式な政治的決定プロセスは、遅くともリスボン条約以降、大部分のステークホルダーにとって実態の把握が不可能なものになりました。その結果、利益代表活動はパラダイムシフトを強いられています。中身（コンテンツ）と論拠（アーギュメント）は不可欠です。しかし、適切な人物から適切なターゲットパーソンに対して、場所・時間・方法を加味したうえでコミュニケーションを取らなければ何も始まりません。したがって、政治レベルで効果的にコミュニケーションを図るためには、少なくともコンテンツ能力と同等のプロセス能力が要求されます。プロセス能力がなければ成功は勝ち得ません。これは、家を建てる時の施工主の状況と似ています。たとえどんなに素晴らしい建築アイデアがあっても、それ自体が建築許可の入手や竣工時期の遵守を約束するものではありません。そのためには、

さらに建築家と工事管理者が必要になります。建築家はアイデアを具現化するための計画を立て、建築許可を申請・入手します。そして工事管理者が、工事を完成させるために必要な多々の作業をコーディネートします。

民間企業・組織の利益代表活動を家づくりに例えるなら、EUTOPは建築家と工事管理者の役割を果たします。EUTOPはOnePager®手法とプロセス・構造志向ガバメントリレーションズ（PSGR®）による構造的かつ持続的なサポートで、みなさまの利益代表活動を成功へと導きます。その際に主眼が置かれるのは、政治的決定プロセスにおいて企業利益を考慮してもらうためのプロセスを管理することです。なお、プロセスそのものは、企業と協力して作成する必要があります。工事管理者が個々の作業をコーディネートするように、EUTOPは従来からの既存の利益代表手段を効果的・効率的に活用しますが、家を建てる場合と比較すると、2つの点で大きく異なります。ひとつは、「工事現場・EU」がポルトガルからフィンランドまで、そしてアイルランドからキプロスまで、空間的に大きな広がりを持っていることで



す。そしてEU全体または各加盟国には、幾多の意思決定レベルがあり、多数のステークホルダーが存在します。もう一つの違いは、遅くともリスボン条約締結後のEUにおいては、一建築許可を担当する官庁とは異なり、企業にとってのターゲットパーソン、すなわち意思決定権者は一人だけではないという点です。多くの場合、決定に重大に関与しているのは欧州委員会、欧州理事会、欧州議会です。また、欧州理事会では全会一致から多数決方式へと、採決方法が変わってきています。すなわち、特定の措置を阻止したい場合、加盟国のうち一国だけに自社の主張を理解してもらうだけでは十分ではないのです。さらに、欧州議会には与党や野党の党派は存在しません。国内の議会とは異なり、欧州議会ではテーマごとに多数意見が新たに形成されます。全ての政党や党派をまたぐ場合も珍しくありません。

まとめ：企業は自社の論拠を、EUTOPは政治的プロセスを心得ています。
互いに協力することで成功を勝ち得ることができます。