

1. 両国関係の変化と新しい事業機会

この章では日本との2国間関係がオーストラリアに持つ長期的重要性の概要を述べ、豪日関係が両国に対して極めて高い相互利益を将来にわたってもたらす潜在的可能性を持つ理由について述べる。規制緩和、情報通信技術の広範な浸透その他の様々な要因により、両国経済には大きな変化が現われている。こうした変化によりこれまで両国関係の基調を成してきた旧来の相互補完関係が活性化され、日本がオーストラリアの最大輸出相手国であることは将来も変わりそうにない様相である。またこのような変化によりソフトウェア、バイオテクノロジー、教育サービスなどの様々な分野で新しい相互補完関係が生まれてきている。こうした変化とそれに伴う新たな事業機会の出現により両国経済はより急速かつバランスのとれた将来の経済成長に向かっていていると言える。

1.1 確かな足掛かり

この10年間日本から絶えまなく流れてくるのは暗い話題ばかりであった。断続的不況を伴う10年間にわたる経済停滞によって経済先進国ニッポンの評価も下落してしまった。両国関係の専門家でなければ日本経済は既にオーストラリアに対する役目を終えたとすら考えかねないが、このような早急な判断は現実からはまったくかけ離れたものである。

日本は長年にわたってオーストラリアの最大輸出相手国であり、絶対額では引き続き成長を続けている。オーストラリアからの輸出はこの10年で65%近い成長を見せている。日本は世界第2の経済大国であり、ASEANや中国に比べてもその年間消費高はまったく比較にならず、無二の規模の輸出市場となっている。オーストラリアの総輸出額の2割が日本向けである。図1にあるように、オーストラリアは2000年に日本に対して総額255億豪ドルの商品・サービスを輸出しているのである。これはヨーロッパ向け・ASEAN全域への輸出の1.25倍、米国向けと比べても1.6倍、中国向け輸出の4倍近くにのぼる。

図1：相手先別オーストラリアからの商品・サービスの輸出（1990および2000年）

(INSERT FIGURE 1 HERE)

出典：オーストラリア統計局 www.abs.gov.au

第二次大戦後の豪日通商関係は、2つの国がそれぞれの経済の利点を活かして相互に利益をもたらしてきた最良の例のひとつであろう。日本はオーストラリアで比較的効率良く産出される一次産品を必要とし、オーストラリアは日本で製造される高品質の物品を必要としてきたからである。オーストラリアにとってこれほど利益があり強固な2国間関係は他に殆ど存在しない。

単なる2国間の通商や投資を超えて、両国の間には戦略的経済関係が育ってきた。まず第一に、両国は多くの公式条約・協定を通じて2国間の経済関係に高い優先順位を与えてきたことが挙げられる。例えば1957年の通商協定や1976年の基本的友好協力条約は、安定的かつ比較的開放的な貿易環境を提供したばかりか両国間の政治経済上の共通の利害と密接な両国関係の維持に対する意欲を明確に表明し、戦後の両国関係に極めて重要な役割を果たしてきたと言える。

この戦略的経済関係はまた、豊かで安定した経済的に発展した地域を目指すという両国共通の関心に基づいた地域的側面も強く持っている。こうした目標に向かって、両国はこれまでにGATTを、そして現在はWTOという枠組みの振興に協力してきたのである。豪日両国はまた東アジア地域の経済発展および世界経済への参加の振興にも重要な役割を果

たしてきており、これを最も明確に示したのがAPEC設立における両国の協力であろうが、こうした努力は他の数多くの分野にも見受けられるものである。

数少ない特殊な例外を除くと（日本側では農産物、オーストラリア側では自動車、衣類、靴類）豪日間で取り引きされている物品のほとんどには輸入関税がかかっていないか、最低限の課税が行なわれている（表1）。

表1：日本とオーストラリア 平均輸入関税額（2000年）

(INSERT TABLE 1 HERE)

出典：APEC事務局、日本・オーストラリア向け2000年個別行動計画

サービス分野においては、豪日両国はサービス産業にも通商・投資上の原則を適用しようという地域内の多国間イニシアチブにおける主要参加国である。両国とも「サービスの取引に関する一般協定」に調印しており、特定の取引分野に関する詳細な一覧表をいくつも提出済みである。日本はサービス産業、特に専門職能サービス分野に関しては依然数多くの貿易障壁を維持しているが（図2）、協定期間においては通信産業など重要なサービス産業の規制緩和の積極的推進国であった。日本における近年の構造改革（以下に詳述）により、従来閉鎖的であったサービス産業分野にもかなりの自由化や規制緩和の動きが見られるようになってきた。比較するとオーストラリアのサービス産業分野は開放的と言える。

図2：オーストラリア、日本、APECにおけるサービス産業分野における閉鎖性の指標
(INSERT FIGURE 2 HERE)

注：パーセンテージが高い程市場閉鎖性が高い。100%＝自由競争から完全に閉ざされた市場；0%＝完全開放された市場。指標は1997年から2000年までの期間に適用。
出典：各種〔脚注1〕

1.2 両国関係の変化

しかし豪日両国経済は、両国の経済・社会構造に大きな影響をおよぼした様々な要因により近年大きく変化してきた。

規制緩和

まず、豪日両国ではそれぞれの政府が政策緩和による企業の競争力強化を漸次推進した結果多大な規制緩和の動きが起きてきた。付録A1には、産業全般にわたる輸入関税や金融財政改革から産業分野別の規制緩和や自由化の動き、さらに最近のニューエコノミー振興を狙った政策に至るまでの両国における政策緩和の過程の歴史を簡略にまとめた。このような規制緩和のオーストラリアにおける影響範囲やインパクトは極めて後半に及んでいる。これに対して日本では規制緩和の動きは遅々としているものの、少なくとも従来日本経済に政府が果たしていた圧倒的な役割の縮小については相当程度状況は改善されたと言える。

オーストラリアにおける規制緩和プロセスは、オーストラリア経済の構造と生産性全体に多大なインパクトを与えた。〔脚注2〕一次および二次産業への政府援助の減少と三次産業分野での広範なミクロ経済学的構造改革により、オーストラリアのサービス産業は国内経済活動の主要な源泉となるまでに成長してきた。サービス産業は現在では総生産高の72%を超えるまでになったが、これは1980年には58%であった（図3）。輸出高の内訳もこれに伴い多様化が進み、サービス業と製造業はそれぞれ全輸出高の4分の1程度を占めるようになっている〔脚注3〕。

同様に日本における規制緩和のプロセスは比較すれば困難を伴い不完全なものとは言え産業構造の多様化を助長してきたが、この点での主要な要因は実際は経済成長率の停滞

にあると言った方が良いでしょう。日本におけるサービス業が国内総生産高（GDP）に占める割合は依然として62%程度でオーストラリアなど他の先進経済に比べて低いが、農業や製造業の生産高が占める割合はこの10年の間相当程度減少してきている（図3）。また日本がサービスを輸入する割合も増加傾向にある。規制緩和はこの傾向をさらに強固なものにすると思われる。

図3：豪日のGDPに占めるサービス業の割合（1980-2000年）
(INSERT FIGURE 3 HERE)

出典：オーストラリア統計局 www.abs.gov.au

日本での規制緩和により外国からの日本経済への参入もより容易になってきている。会社法規が改善され法人の構造にこれまで以上の柔軟性が導入され、合併や株式取得（いわゆるM&A）の際の障害は取り除かれ、また企業のリストラも奨励されるようになってきた。法人税や個人所得税率は切り下げられ（法人税率の最高は46.4から40.9%に、個人所得税の最高は65から50%に切り下げ）、税制改革も部分的に行なわれた。会計規則も改善され、連結決算制、市価標準会計制度、貸借対照表上での退職給付金債務額の計上などへの移行が見られるようになった。監査役の独立性の向上により企業ガバナンスも改善している。官公庁レベルでの業務手続にも改善が見られる。輸入手続を例にとると、1991年に平均で168.2時間かかっていた船舶による輸入商品の税関通過は1998年には平均で86.7時間にまで短縮している〔脚注4〕。

このような諸変化の結果、外国企業の日本における事業活動が活発化した。M&Aも増加し、1999年には362億米ドルで対前年比2倍半を超えるまでに達している。また日本への直接投資もこの数年で約5倍に成長している（図4）。

図4：日本への外国からの直接投資（1992-2000年）
(INSERT FIGURE 4 HERE)

出典：大蔵省 www.mof.go.jp

この直接投資は金融分野における米国からの投資、主に自動車産業を中心とする製造業への米国およびヨーロッパからの投資、そして通信産業に対するヨーロッパからの投資に支えられている。しかしオーストラリアからの直接投資も金属産業を中心に1999年には一挙に100倍以上増え、66億円（1億1千万豪ドル）にまで達している。過去わずか1年半の間に35を超えるオーストラリア企業が日本市場における拠点を開設している。この約半数が金融、ITおよび通信分野で、残りは農業と製造業となっている。

ニューエコノミー

いわゆる「ニューエコノミー」の登場は両国経済に極めて大きな衝撃を与えた。豪日両国でのニューエコノミーの政策上優先順位も高く、これは両国の政府がニューエコノミーの奨励・援助政策を様々な形で導入していることから伺える（主要な政策の概要については付録A2を参照）。ニューエコノミーとは、狭義においてはハードウェア、ソフトウェア、サービスを含む情報通信関連の技術（ICT）の開発・生産を指している〔脚注5〕。広義においては既存の企業や企業分野へのICTの導入・適用も指し、その場合企業・市場・団体組織やひいては経済そのものの構造改革に至る多大な可能性を秘めていると言える。

豪日両国はICTにおける主要なバイヤーであると共にユーザーでもある。国際通貨基金（IMF）によればオーストラリアは世界第2位のICT消費国（GDPの8.5%）であり、これは米国・日本をも凌ぐものである（両国ともGDPの約7.5%）〔脚注6〕。

絶対額においては日本が世界第2位のICT消費国であり、オーストラリアは世界第10位、東アジア地域では日本、中国に次いで第3位となっている〔脚注7〕。

ICTにおける多額の消費はとりもなおさず高レベルの利用を意味する。図5は米国などのICT先進国に比した場合の利用パターンの概観（インターネットの利用度、学生のインターネットへのアクセス、人口一人当りの回線容量、マルチメディアの内容量に分類）を示すものである。

図5：豪日両国におけるICTの利用状況
(INSERT FIGURE 5 HERE)

出典：OECD「知識経済：事実と統計」（2000年）

オーストラリアはこうした新技術の利用に関しては極めて優秀である。インターネット商取引に関しては既に世界でも10指に入る上、家庭へのコンピュータの浸透率とインターネットの利用度では世界でもトップクラスに位置するからである〔脚注8〕。またインターネットへのアクセス費用やインターネット商取引の際のサーバー・セキュリティに関しては世界第3位とされている〔脚注9〕。

一方日本におけるICTの利用は他の先進国に比べてその進展の速度が遅く、これは大きな政策課題となってきている。特にインターネット接続費用の高さについては広く懸念の声が上がっている。にもかかわらず過去2年間で日本におけるインターネットの浸透度は急速に上昇したが、これは主に携帯電話によるインターネット利用の人気の上昇によるものと見られる。郵政通信省によれば、2000年には家庭へのインターネット浸透度はそれまでの11%から19.1%に増加した。一方従業員300人以上の企業への浸透度は80%から88.6%へ増加している〔脚注10〕。2000年末の時点でNTTドコモのiモードに代表される携帯電話ベースのインターネット利用者は約4百万人にのぼると見られている。

両国におけるICTの利用は中小企業でよりも大企業の方が顕著である〔脚注11〕。カギを握るのは、豪日両国（日本では比べてそれほどではないにしろ）におけるオンライン商取引の急速な成長である。企業間（いわゆるB2B）のオンライン商取引はオーストラリアでは既にかかなり確立されたものとなっている。企業によるインターネットを通じた売上高は1999年7月から2000年6月の1年間で約51億豪ドルで、このほとんどはB2B取引と見られている〔脚注12〕。これは総売上高の約0.4%を占める。オーストラリアおよびニュージーランドにおけるB2B取引（電子データ交換を含む）は2000年には約170億豪ドルで、この大半は製造業、運輸業、金融サービス、建設業などの大企業のものであった〔脚注13〕。

2000年11月の時点でオーストラリアには283の「オンライン市場」があった。こうしたオンライン市場の多くは大規模なものである。例えば資源産業においてはその資材調達の為のオンライン市場としてクォドレム（Quadrem）を設立しているが、ここでは年間約2千億豪ドルの取引が見込まれている。

オーストラリアにおけるB2B取引は、電子データ交換ではなくインターネットを通じて急激に成長すると見込まれている。この傾向は通常電子データ交換に参加できない中小企業にとっては有利なものと言え、また結果として企業間競争の激化にも繋がると思われる。ボストン・コンサルティング・グループによれば、B2Bオンライン取引は2005年までに2千350億豪ドルに達するものと予想されており、これは企業間の製品・サービスの総売上高の約22%にあたる〔脚注14〕。同時にオンライン市場の数そのものは減少が見込まれている。

日本におけるB2Bオンライン商取引の規模は2000年には約22兆円（3千6百億豪ドル）で、1998年と比べて約2倍半、しかし企業間商取引の総額のうちわずか数パーセントであったと思われる〔脚注15〕。2005年にはB2Bオンライン取引は110兆円（1兆8千億豪ドル）に達すると予想されている。この大半は自動車産業と電子技術・IT関連企業に集中しており、食品産業が遠く離れて第3位となっている。

「オンライン市場」は日本でも成長を見ている。日本自動車業界ネットワーク・エクステンジ（JNX）を例にとれば、2001年3月までに200社の参加が見込まれており、中小の自動車部品製造業者の参加も可能になっている。こうした動きは海外からの競争激化に刺激されている側面もある。JNXの場合、米国での同様の動きに対応して設立されたという経緯がある。

豪日両国では、B2Bだけでなく企業対一般消費者（B2C）、一般消費者同士（C2C）のオンライン商取引への基盤整備も始まってきている。B2CやC2Cオンライン取引は比較的小規模なものであるが、その動きは既にオーストラリアの方が日本でよりも進んでいる。2000年なかばの時点でオーストラリアの小売総売上高の約0.3%がインターネットを通じてのものと見られている。オーストラリアの成人人口の約6%が商品・サービスの購入にインターネットを利用しており、この大半は中年層の高収入所得者と思われる。しかし2000年なかばの時点でオーストラリアにおける全家庭の約3割がインターネットを利用しておりその比率はさらに上昇していることからこの市場の成長余地はかなり大きいと思われる〔脚注16〕。

B2CやC2Cオンライン取引については日本でもかなりの成長の余地があると思われる。携帯・自動車電話に代表される無線通信技術の開発・一般消費者による利用における日本の先進ぶりを考えるとこの分野での日本での進展は特に重要と見られる。B2Cオンライン取引については、携帯電話のさらなる普及や回線容量の増大・デジタルTVの普及に助けられ2005年までに現在の5倍の成長を遂げ、13兆円（2千億豪ドル）規模に達すると見られているほどである。日本でのB2Cオンライン取引の成長を阻害する要因のひとつは既存の流通業者からの抵抗であろう。実際トヨタ自動車のようにB2Cオンライン取引の為にウェブサイトを設置したにもかかわらず流通業者からの圧力の為に情報提供のみを行なうウェブサイトに変更を余儀無くされた例すらある。

最後に、政府行政レベルへのオンライン・アクセスはオーストラリアでは既に相当程度に進んでおり、幅広い行政サービスがオンラインでアクセス可能になっている。これらのサービスには、連邦政府発注の業務契約への入札、税務申告、光熱費の支払、また州によっては出生証明書、車誨の登録や運転免許の申込などが含まれる。日本ではやや立ち遅れているが、政策急務としての認識が高まっている。

経済的条件

この十年間の豪日両国におけるマクロ経済的状況も両国経済の変容に大きな影響を与えてきたが、その内実は大きく異なっている。1990年代にオーストラリアはかつてない経済成長を経験したが、日本は対照的にかつてない不況の嵐に見舞われた（図6）。1992年から2001年の10年間におけるオーストラリアでの実質GDPの平均成長率は4.1%、その直前の10年間の平均成長率は2.9%となっている。これに対して日本では1992年から2001年までの10年間における実質GDPの平均成長率は1.1%で、その直前の10年間の平均成長率は4.1%であった。

図6：豪日における実質GDPの平均成長率（1992-2001年）

(INSERT FIGURE 6 HERE)

出典：IMF「世界経済の見通し」（2001年）統計付録・表2 www.imf.org

1990年代の好景気は、オーストラリア経済に新たな活力を吹き込んだ。アジア経済危機からの悪影響をおおむね受けずに経済成長を続けてこれたという事実は、オーストラリア経済が近年いかに大きく変化したかということの良い証拠と言える。新旧を問わずオーストラリアの輸出業者は世界各国で新市場の開拓に成功し、また多くの外国企業がオーストラリアにアジア太平洋地域の本部を設置するようになった。

一方日本における経済停滞は、長年にわたって続いてきた企業制度を破壊したり商慣行の変更を余儀無くする結果を招いている。例えば多くの日本企業では外国人アドバイザーを受け入れるようになってきているし、系列会社システム、終身雇用や年功序列制などは以前のように万能を誇ることはなくなっている。10年間に及ぶマクロ的経済停滞の結果事業運営経費も大きく減少し、これは東京都における法人向け賃貸料の半減という統計に端的に現われている(図7)。株価がバブル経済最盛期の1989年に比べてわずか30%にまで下落してしまった現状では、これはまた日本企業の買収コストが極端に低下したことも意味している。

図7：既存のビルディングでの東京都におけるオフィスの賃貸料の推移
(INSERT FIGURE 7 HERE)

出典：日経データベース

こうした様々な変化(規制緩和、ニューエコノミー、マクロ経済面からの影響など)が豪日の2国間関係に与えた影響は極めて大きい。ほとんどの局面では肯定的な結果が生まれている。大きく分けると次の3つの傾向が指摘できる：

- 2国間の通商関係の基幹となる旧来の相互補完関係の強化；
- 将来にわたる新事業機会をもたらすと見られる新たな相互補完関係の進展；そして
- 両国におけるより急速かつバランスのとれた経済成長の見通し、およびその結果として、両国の企業・投資家にとっての市場・事業機会の拡大の見通し。

1.3 旧来の相互補完関係の強化

豪日経済の変化は両国間の旧来の相互補完関係を強化する結果となった。

規制緩和

日本における特定の規制緩和により、日本市場で長期間にわたって活動してきたオーストラリア企業にも様々な新事業機会が訪れている。例えば近年のエネルギー産業の規制緩和の結果、オーストラリアからのエネルギー輸出に対する需要の大幅増加が期待されることから、こうした企業が享受する可能性のある恩恵には多大なものがある。日本は電力市場だけでも年2兆5千億豪ドルを超え、米国、中国に次いで世界第3位のエネルギー消費国である。2000年3月に日本は電力市場のほぼ3分の1を自由競争に開放した結果、大量電力消費者である法人顧客はその電力供給元を自由に選べるようになった。

この規制緩和の狙いは、OECDで最も割高な日本のエネルギー価格の低減によりエネルギー需要を創出し、結果としてオーストラリアからのエネルギー輸出需要の促進にもつながるというものである。今後10年間の電力需要の予測年間成長率は平均約1.8%と見られている。こうした需要の伸びにより、石炭・天然ガス・ウランへの需要増加が継続的に期待できる。既に日本のガス・電力会社からは、ノースウェスト・シェルフ液化天然ガス輸出プロジェクトの年間4百万トンにのぼる生産拡張計画に対して長期的支持を取

りつけている。さらに日本における石炭火力の発電能力、およびそれに伴う燃料炭に対する需要は平成21年度までに倍増すると予測されている。

同様に金融サービスの分野においても、いわゆる「金融ビッグバン」の規制緩和政策、中央および地方行政における財政状況の逼迫、より精度の高い金融サービスへの需要の増加、人口の急速な高齢化〔脚注17〕等の諸要因により、オーストラリアの金融機関にとって利益になる可能性のある、次のような様々な新しい事業機会が生まれてきた：

- 資金運用：金融ビッグバンの3つの柱は、外国企業が日本国内の資金運用業務にアクセス可能になったこと、退職給付金の会計処理（より効率的な資金運用の必要が出てくる）、退職給付の際の現価方式の導入、の3点である。したがって特にこうした分野に事業経験のあるファンド・マネジャーにとっては格好の事業機会と言えよう。
- 民間資金調達および民営化の動き：日本では中央政府・地方自治体ともに歳出面で極めて困難な状況を迎えており、近い将来財政赤字の圧縮を厳しく迫られるものと見られる。こうした状況は（公共財政支出に対する）民間資金調達や民営化過程に経験を持つ金融サービス・経営サービス企業に対する新たな事業機会をもたらすであろう。
- 投資家向けの商品開発：日本の投資家は今まで以上に広範でかつ精度の高い資金運用形態を求めている。この点でオーストラリアの金融業各社は日本市場に適用できる多くの経験を持っていると言える。例えば、財産信託その他の信託業務や株式への直接投資などである。

上に挙げたような分野では既にオーストラリアの金融機関が活発に事業を行っており、僅か5年前には存在すらしなかった事業機会の出現を物語っている。他国の外国企業もこの分野への参入を始めており競争は激化しているが、市場の全体規模の大きさを考慮するとたとえ市場シェアが小さくとも相当額の事業収入をあげることも十分可能である。

ニューエコノミー

いわゆるニューエコノミーの発展は、豪日間の旧来の相互補完関係の強化にもつながる可能性が高い。というのは長年にわたって豪日間の通商貿易の基幹となってきたような企業は往々にしてICTを最も積極的に取り入れている企業でもあるからである。もちろんこれにより当該企業の生産性も向上し、国際市場競争力の維持に一役買っていることは言うまでもない。

具体的には広範なICTの採用はこうした企業の事業方法や将来戦略を変容させつつある。ICTの利用により、企業自身のリストラが促進され、また国内・地域内・国際市場での事業展開の細分化と再組織が促進される。つまりコスト削減と収益増加の為、事業内容の部分的リストラを行なおうとする際に柔軟性が生まれてくる。鉱業（囲み1）と銀行・金融業（囲み2）を例としてあげるが、こうした例は他業種にも多く見られる。

囲み1：鉱業

ICTの導入はオーストラリアの資源産業に劇的な影響を与えた。条件さえ整えば現在では採鉱作業を完全に機械化することも可能で、その場合地表下で働く必要があるのは保守作業員だけである。かつての管理事務所は今ではハイテクそのもののコンピュータ室になってしまい、鉱山の近くに設置しなければならない理由がなくなってきたためさらなる人件費の削減が可能になった。資源産業各社では資材調達にも「オンライン市場」を積極的に利用しており、これにより今まで以上に広範囲な資材供給元の確保・資材品質の均一化

ならびに向上が可能になったと考えている。もちろんこうした改善は直接収支改善に響いてくる。

囲み2：銀行・金融業

銀行・金融業でのICTコストは他業種よりも高い反面、経営コストを大幅に削減する効果がある。例えば支店で銀行員を通して預金や引出しの手続をした場合に比べると、ATMあるいはインターネットを介しての顧客一人当りの同様の手続にかかるコストはATMの場合約5分の1、インターネットの場合では1%以下である。こうした電子の手続は当然スピードも速い。オーストラリアの銀行各社は広汎にICTを採用しているが、日本ではまだ立遅れが目立つ。インターネット・バンキングにおいてはオーストラリアは世界でも先進国と言える。

ICTの利用により、企業では在庫管理の改善・経営コストの削減・（インターネットを使った場合）調査費の削減なども可能になる〔脚注18〕。ICTの導入で豪日両国における輸送・流通システムも大きく様変わりした。すなわち従来になかった形で時間・コスト共に削減できる決済が可能になり、これは例えば日本におけるコンビニエンス・ストアのような新業種にも影響を与えている。こうした変化は消費者・企業両者に対するコスト削減につながりそのプロセス自体が新業態を生み出すに至っている。オンライン・ショッピングやカタログ・ショッピングの人気の拡大に伴い倉庫業や流通業の分野にも新たな事業機会が生まれている。資材供給の均質化を求める企業ではオーストラリアにおけるコープロキュア（CorProcure）のように「オンライン市場」の利用が活発化し、資材調達先の簡素化が可能になった。いわゆる「オールドエコノミー」企業の事業戦略がICTの導入によって変化していった良い例はオーストラリア・ポスト（囲み3）、日本でならセブンイレブン（囲み4）などであろう。

囲み3：オーストラリア・ポスト

オーストラリア・ポストではその長期的生き残りの為にはICTの導入が不可欠であると早くから考えてきた。同社ではICTの利用によって、「単に郵便の大量配達を行なう機関から一般消費者・法人顧客のための双方向・単方向のメッセージ送付をすべて行なう企業へ」というイメージ転換を図っている。

このためにオーストラリア・ポストでは次の3つの主要な分野にそのニューエコノミー企業戦略の焦点を絞っている：1. より低価格でオンライン資材調達のハブを開発・提供し、既に13の大企業と連携し「オンライン市場」コープロキュア（CorProcure）を設立した；2. 既存の商品・サービスの配達をオンライン業務を通じて拡張し、2000年8月からオンラインでの請求書支払いを可能にするポスト・eパーセル（Post eParcel）およびインターネットを通じた人材派遣サービスであるポスト・ロジスティックス（Post Logistics）を試験的に立ち上げる；3. 現在の商品・サービスと同内容のものを電子データとして提供するための研究開発への投資。同社はオーストラリアで最も収益率の高い企業のひとつ。

囲み4：日本のセブンイレブン社

セブンイレブンは日本国内だけで7000件のコンビニエンス・ストアを持っている。その店舗と在庫管理用のインフラは、単にソフトドリンクやファーストフード、雑誌などを販売するためだけに使われているわけではない。顧客は同チェーンの全店舗でATMを使って請求書支払が出来、しかもこれは通常銀行で行なうより速く営業時間も銀行よりもずっと長い。またセブンイレブンではその店舗と在庫設備を使って宅急便の配達も行なっており、これにはインターネットを通じてオーダーされた商品も含まれる。

I C Tの導入は市場構造そのものも変化させ始めている。例えば日本市場参入を図る金融機関は、不良債権に対する不透明感やリストラに伴う人事問題の可能性などから日本の銀行や保険会社を直接買収するようなことには消極的であるが、インターネットを使って最大限に現地事情に即した金融サービスを提供していくことについては極めて積極的であったりする。

インターネットの利用は市場に関する情報を廉価に入手する際のカギになってきており、このことがまた海外からの市場参入に対する障壁の低下につながっている。この現象は日本の商社のような仲介的立場にある企業に大きな影響を与え始めている（囲み5）。結果として多くの企業がこうした仲介者に対する依存を止め、流通システムの簡素化に向かい始めているからである。食肉業から鉱業に至るまでこうした現象は幅広く起こり始めている。

囲み5：日本の商社

日本の商社は従来仲介者として貴重な商談上の情報提供を行なうことによって収益を上げてきたが、インターネットの登場によってこうした業務は殆どなくなってしまった。コスト削減の必要に迫られ、企業はこうした情報の調査を自力で行なうようになってきているからである。

そこで商社側は、投資・資源配置・資金調達などにおける仲介業としてのイメージ変換を図るようになってきた。ベンチャー資本やI T関連の子会社を設立し、世界各国の企業への戦略的投資を行なっている。その結果商社の収益のかなりの部分がこうした投資による配当から上がるようになってきている。資源配置機能もその大部分がB 2 Bオンライン商取引やオンライン調達（あるいは流通）センターへと移行している。そしてインボイスや資金調達など、金融サービスへとその重点を移しているのである。

1.4 新たな相互補完関係

豪日の2国関係における旧来の産業分野に対するインパクトに加えて、豪経済に生じた大きな変化によって日本市場でその技術的利点を十分に活かしかつ日本企業のビジネス上のパートナーとしても相応しいような新たな企業群がオーストラリアに登場してきた。日本経済の変化によりこうした新しいオーストラリア企業が日本に輸出する商品への需要は増加し続けている。結果として旧来からの相互補完関係に加えて新たな両国間の相互補完関係が創出され、その両方がさらに新たな事業機会を作り出している。

オーストラリアは「オールドエコノミー」の国であるというラベルは日に々々現実と食い違うものになってきている。本報告書の研究グループが行なった多方面の企業との協議討論においても、ソフトウェアからバイオテクノロジーに至るまで、多くの豪企業がその技術や才能を活かして国際的競争力のある商品・サービスを作り出している例が数多く報告されている。

ただし、こうした企業が日本市場への進出・参入を図る際に直面するであろうハードルは農業や資源産業においてかつて先輩企業が直面したそれよりもさらに高い可能性が強いということを忘れてはならない。オーストラリアは石炭・鉄鉱石・天然ガスや農産物の場合のような絶対的な強みをバイオテクノロジーやソフトウェアの分野で持っているわけではないからである。それどころかこうしたニューエコノミー関連の企業各社は、既存の日本企業はもとより市場シェアの拡大・維持を狙う他の外国企業からも激しい市場競争にさらされるであろう。とはいえ、事業機会には膨大であり、競争機会にはむしろ積極的に掴んでいかなければならない。

ソフトウェア

オーストラリアが生産するコンピュータ関連のハードウェア製品は1999年現在で3兆千億豪ドル程度であったが、これは国際的なレベルでは決して大きな方ではない（OECD諸国の中では最小規模のICT関連製造産業）。しかしソフトウェアとコンピュータ関連のサービスに関しては、相当の力を持っていると言える。表2に示す通りオーストラリアには約1万8千のICT関連企業があり（その殆どは中小規模）、1999年現在でその全収入額はほぼ6兆2千億豪ドルに達している。

表2：オーストラリアのICT関連産業
(INSERT TABLE 2 HERE)

出典：オーストラリア統計局、8126.0

これらの企業は特にマスメディア関連（最先端の音声関連、アニメーション関連など）・フォトニクス・量子力学・インターネット関連・医療および教育関連・通信関係のプログラムなどに強みを発揮している。囲み6・7には日本市場に大きく展開している中規模のオーストラリアICT関連企業の実例を挙げた。

囲み6：レイク・テクノロジー社

レイク・テクノロジーは日本市場にその製品を成功裡に輸出しているオーストラリアの中規模企業の典型例と言える。デジタル音声関連の企業である同社にとって、現在では日本が最大の市場になっている程である。

レイク・テクノロジーの製品は音声関連技術における最先端の研究開発努力から生み出されたものである。同社ではこの技術を大手のエレクトロニクス関連企業にライセンス供与している。例えば同社では通常のヘッドフォンに映画館並みの高品質音声を提供する技術を開発し、ドルビー・ラボラトリー社にライセンス供与している。また音響関連の研究用プログラムについてはNHK、ソニー、NTTドコモなどの大手日本企業や研究機関への売込みに成功している。

日本市場に対する同社の企業戦略は本報告者研究グループが面接した、同様の成功を収めている他の企業とも共通するものであった。まず、世界で通用する一流製品を生み出すことが第一歩である。続いて米国市場での成功を通じて世界的に通用することを日本市場にアピールする。さらに日本国内の特定企業との関係構築によって現地で代理店となってくれるパートナーを開拓する。ただし知的財産権の保護は怠らない。例えばレイク・テクノロジーの場合、多くの基本特許や専売特許などである。そして顧客との緊密な連絡を忘れず製品が特定の顧客ニーズに常にマッチしているよう心掛ける。

こうした企業戦略の結果、レイク・テクノロジーでは現在ドコモ、ソニー、サンヨー、シャープなどの大手日本企業との契約関係を持つに至っている。

囲み7：スパイク・サイバーワークス社

スパイク・サイバーワークスも、日本市場で最先端の製品を提供しているオーストラリア企業の良い例である。同社は多数の日本企業に対してそのオンライン商取引の立ち上げにおけるコンサルタント業務を提供している。その業務内容としては、デジタル化戦略、マーケティングや実際の運営に関するコンサルタント業務、インターネットやオンライン取引関連技術の立ち上げおよび活用、双方向技術に関するトレーニング、デジタルビデオ技

術などが挙げられる。同社はシドニー、メルボルン、東京および香港に事務所を持ち、150人を超える従業員を擁している。

ただし他のオーストラリア企業の場合とは違い、同社では日本国内に総勢35人を超える比較的大規模な拠点を確立するという戦略をとっている。日本における事業経費の高さや時として困難な事業環境については認めるものの、同社では高い製品力と日本市場に足場を築くために必要な長期的投資に対する企業姿勢がさらに将来の事業機会につながるという企業理念を持って日本市場に臨んでいる。

ソフトウェアやサービス関連のこうした相対的競争力は、多数の米国やヨーロッパの大手ICT関連企業がオーストラリア国内に研究・事業拠点を開設していることから伺える。アルカテル、AOL、ブルーガム、BMC、シスコ、コンパック、ダスコム、エリクソン、ヒューレットパカード、IBM、レックスマーク、ルーセント・テクノロジーズ（ベル・ラボラトリーズを含む）、マイクロソフト、モトローラ、ノーテル、ノヴェル、オラクル、フィリップス、SAP、ジーマス、サン・マイクロシステムズなどがこうした企業である。例えばフィリップス社では、最終的には本国オランダに転送の上特許申請をしているものの、ソースコードをオーストラリアの拠点で作成していたりする。

日本は先端技術の主要産出国であるにも関わらず、オーストラリアにおけるこうした拠点はキャノン、富士通、NEC程度にとどまり比較的小規模なものである。こうした現状の背景には、ICT関連技術は基本的に製造業を中心とする事業活動であり、かつニューエコノミー関連の新展開はすべて米国が発信地であるという日本企業の態度にも一因があると思われる。いずれにせよ、日本企業はオーストラリアにおける事業機会を逃していると言って良いであろう。

バイオテクノロジー

バイオテクノロジーはオーストラリアが重要なニッチを確保するのに成功してきた分野のひとつである。バイオテクノロジーの分野には人体医療（バイオメディックス）、農業、環境や資源産業、食品加工、遺伝子組換えや遺伝子情報産業などが含まれる。オーストラリアは世界でも最先端のバイオテクノロジー国であり、最近の技術革新の例としては体外受精治療、世界初のインフルエンザ治療（「リレンザ」ワクチンの開発）、競走馬等の筋肉組織損傷の修復用の薬剤、バイオフィラワー、害虫駆除関連の技術などが挙げられる。またこの他にも廃鉱の汚染処理、水質・大気汚染、汚水処理や下水等の浄化と再利用など、環境管理関連の分野でも様々な技術革新を見ている。

バイオテクノロジーという産業分野は研究開発が最も重要な分野である。オーストラリアに約65ある「協調研究センター」（CRC）のうちの約半数が農業または医療関係の研究に携わっている。また急成長を続ける産業分野であり、事業上のパートナーを切望している分野でもある。バイオテクノロジーという言葉が事業内容にかなり厳密に適用した場合でもこの業界には現在150から200社が存在しており、年20から30社の割合で成長を続けている。

バイオテクノロジー分野は製薬会社を含めた日本企業が強い関心を持つ（あるいは持つべき）分野である。オーストラリアのバイオテクノロジー産業は研究開発が中心であり、その商品化については未だ経験が十分とは言えない。これに対して日本企業は研究開発の商品化については既に経験豊富と言え、オーストラリアの民間企業あるいはCRCに対する潜在的な事業上のパートナーと言えよう。オーストラリアのバイオテクノロジー産業は日本のそれに比較した場合大規模と言ってよい。日本の人口・経済はオーストラリアのその約6倍あるが、バイテク関連の企業数は約2倍にとどまっているからである。

研究開発

研究開発のコストが比較的安くかつ製品の品質や労働力の技能レベルが比較的高い（少なくとも米国のそれと同等程度）という事実を活かして、より一般的な意味でもオーストラリアには新たな産業が次々に育ってきている。

バイオテクノロジー研究開発のコストがその良い例であろう。表3にはアーンスト&ヤング社によるコスト比較の試算を示してみた。人件費、資本経費、経営経費や管理費の点から見ると、オーストラリアは日本よりもすべての分野で、米国と比べても殆どの分野で低いことが分かる。この、「低コスト・高品質」はオーストラリアの情報通信関連産業の大部分にあてはまる特徴である。また金融・コンサルタント業界にもあてはまることは、シドニーがアジア太平洋地域の重要な財政拠点になっていることから立証済みといっていよい〔脚注19〕。

表3：バイオテクノロジー研究開発における事業コスト比較

注：通貨単位はすべて豪ドル。「電話料金」は各国における各々の国に対する3分間国際通話コストの平均。「電力料金」は産業用料金で、kWhあたりのもの。「航空運賃」は各々の国へのビジネスクラス運賃の平均。研究開発コストは農産物・食品、バイオテック・医療、製薬、医療診断、および臨床実験の各分野の平均。

出典：アーンスト&ヤング社、ヘイ・グループ、および戦略的産業研究基金「オーストラリアのバイオテクノロジー産業における特定分野コストの基準比較研究」（2001年）（産業科学資源省の機関「インベスト・オーストラリア」への報告書、同年1月）

いくつかの企業からは、研究開発を進める上でオーストラリアが特に日本企業に対して効率的な国である理由が、技能的に優れた人材と比較的低廉な人件費の他にも数多く挙げられている。そのひとつは、韓国を除けばオーストラリアは世界でも有数の日本語能力を持った国であるということがある。日本国内のICT関連企業の中には優れた日本語能力を持ったオーストラリア人を雇用しIT分野の研修を受けさせて日本人顧客に対応しているところもある。ある会社では、日本でのエチケットや礼儀の重要性を理解しているということから観光ガイド出身者を優先的に雇用している程である。

また特に米国にも事業拠点を持つ企業の中には、オーストラリアでは産業スパイ活動が少ないことから知的財産の流出リスクが小さいことを挙げるものもあった。

3番目の利点として、例えばかつて携帯電話の場合に実際にあったように、オーストラリアは新製品やサービスのテスト市場として優れているということもある。これにはいくつかの理由があるが、オーストラリアの消費者は総じて新製品に対する冒険心が旺盛であること、オーストラリアは小さな人口の割には裕福な国であること、そしてヨーロッパや北米市場からの距離の為仮に新製品に対する反応がオーストラリアで良好でなくともその後の企業活動に対する悪影響が少ないこと、などが挙げられる。バイオテック関連企業からはまたオーストラリアの移民人口の高さが製薬関係や医療関係製品のテストに適した社会的条件と言えるという意見も寄せられている。

1.5 今後の成長の機会

これまで見てきたような豪日両国経済における変化やそれによる事業機会はさらに急速かつバランスのとれた両国の経済成長につながり、ひいては両国にとっての市場の拡大、両国の企業および投資家にとっての事業機会の拡大にもつながる。

規制緩和

規制緩和を例にとれば、これにより経済の柔軟性が増加し、成長性も増加する。また生産上の障害や人的物的資源のミスマッチのリスクを減少する。さらに経済成長性の増加によって、インフレの懸念なく経済成長が達成できる〔脚注20〕。

オーストラリアにおいては、規制緩和、生産性、経済成長との相互関係が経済改革プロセスの主要な推進原理であった。1996年にオーストラリア生産性審議会は次のように述べている：

「オーストラリア産業の生産性は、政府の政策や行政がコスト意識、革新性や生産性に対する刺激を長年にわたって弱め、あるいは歪めてきたために不利な条件下に置かれてきた。改革が必要なこうした政策や行政が、多くの個人や組織を正当な競争活動から保護し、生産性の向上に対する要因を排除してきたからである。経済全般にわたる競争活動の活発化がよりよい経済活動のカギと見られている。」〔脚注21〕

じっさい、高生産性に対する刺激を提供することで政策緩和が過去10年の豪経済の高成長に果たした役割には疑念の余地がない。この規制緩和期における豪経済の成長率は極めて例外的なものであった。農業以外の分野では、1990年代前半の経済成長率は平均で実質1.2%（見かけ上では2%近く）であった。これは、90年代以前の10年間に比べても大きな改善である〔脚注22〕。

日本では、規制緩和の継続は最重要課題である。多くの評者によれば、継続的な構造改革なくしては現在の日本経済におけるマクロ経済的諸問題の解決はあり得ない。OECDの予測によれば、構造改革が行なわれなければ日本経済の潜在的成長率は1%にまで低下すると見られている〔脚注23〕。すなわち構造改革が行なわれなければ、2020年までには日本の国民一人当たりの所得は現在のレベルのヨーロッパのそれの約21%上から21%下に一気に低落することになる。OECDでは、実効性のある規制緩和によって日本の国民所得は6%近く増加すると予測している。日本の経済企画庁ではこの数値はさらに高く、GDPの10%にのぼると見ている。

ニューエコノミー

同様に長期的に見た場合、ニューエコノミーにも、企業内外の様々な経済プロセスの改善により日本経済の生産性および成長率を向上させる可能性が秘められていると言える〔脚注24〕。

多くの企業が既に資材調達を行なっている、あるいはこれから行なうことによって多額のコスト節減につながるとしているB2Bオンライン商取引の分野は実測の難しい事業活動であるが、インターネットはこの分野での生産性向上に極めて大きく寄与する可能性があると言えよう〔脚注25〕。ゴールドマン・サックス社によると、B2Bオンライン商取引は今後10年間で豪日の経済成長に0.25%程度の上乗せを期待できると見ている

〔脚注26〕。これは中期的に見た場合相当レベルの上乗せである。すなわち、2010年までにはGDPに対する約2.5%の上乗せであるから、オーストラリアでは15兆豪ドル、日本では1千2百80万兆円にあたる。豪日両国における政府機関の予測も同様である〔脚注27〕。一般消費者や政府のオンライン経済活動を含めればこの成長性向はさらに高いものとなる。

B2Bオンライン取引に加えて、ニューエコノミーは在庫管理の点から企業活動を大きく改善する潜在的可能性を秘めているが、いくつかの例外を除けば大多数の企業における在庫コストは主要なものとは言えない。したがってこの分野における潜在的なコスト節減はB2Bオンライン取引の拡充によってもたらされるそれを超えることはないと思われる。

同様に、長期的に見ればB 2 Cオンライン取引による流通コストの節減は予想されるものの現時点でのコスト節減はB 2 C取引の立ち上げコストに比べて大きいとは言えない。