

## 2. 通商関係における課題

この章では、豪日両国が規制緩和、情報通信技術、その他の変化がもたらす利益を現実のものとするために必要な10の課題を詳述する。これらの課題は、両国が相互に対して持っている認識の問題点、2国間関係の発展の為に必要な地域的意識、日本における行政の効率化、日本における公正取引、消費者問題、およびプライバシー保護に関する政策の強化、特に食品・製薬業界における共通規格の確立に向けた努力の必要性、両国経済の変化による業界分野別の諸問題、オーストラリア市場における日本からのベンチャー資本の欠如、日本における配偶者ビザの問題および特定技能や職能的専門団体に対する認定の欠如から生じる日本への人的資源の移動に関する問題、政府認可プロセス時の知的財産権の保護に関する問題、およびオーストラリアにおいて広範な日本語能力の十全な友好活用の必要性、である。

第1章では、規制緩和、情報通信技術の発達、その他の豪日両国経済における変化から生じた事業機会について検討した。オーストラリアの企業・政府・各種利益団体の代表者数百人との広範な協議を行なった結果、本報告書研究グループではこうした事業機会を現実のものとするための、少なくともオーストラリア側から見た必要課題を10項目特定した。

### 2.1 相互認識と焦点

研究グループが最初に特定したかつ最大の課題は両国経済における事業機会についての相互認識をアップデートする必要性である。近年両国における事業機会は、多くの関係者が考えているよりもさらに飛躍的に増加しているからである。

規制緩和、情報通信技術の発達、その他の変化によって新しい事業機会が生まれ、また現在も生まれ続けている。多くの企業がこうした事業機会を最大限活用しているが、こうした事業機会に対してまったく無知な企業があまりに多いのが実情であるという懸念は依然として拭えない。

2国間関係の推移を長年にわたって見守ってきた多くの関係者は、この核心となるのは両国における相互の経済に対する戦略的関与と通商上の関心の過去10年における低下にあると見ている。この現象を説明するのは簡単ではない。

日本側においては、いくつかの構造的要因が考えられる。日本における依然として圧倒的な認識レベルは、オーストラリアは農産物・鉱物資源および観光サービスのみの供給源である、というものである。第1章で述べたようにこれらの分野は依然日本経済にとって重要なものではあるが、以前程の重要性はなくなってきている。日本経済は多様化が進み製造業もハイテク関連分野やサービス業に移行し、これによって日本経済の資源依存性は低下してきている。このような構造的変化とともに米国・中国・東南アジアに対する通商関係の位置付けの変化も起きてきている。この結果オーストラリアは以前ほどの重要性はないと思われるようになってきている。

日本の企業・政府代表者に対してオーストラリア経済に起きている変化を継続的に知らせていく努力が必要である。旧来の相互補完関係は以前同様重要なものである。事実日本におけるエネルギー産業の自由化や技術革新により企業や市場そのものの効率化が進み、旧来の相互補完関係は強化されていると言ってよい。しかし同時にICTやバイオテクノロジーのような新しい相互補完関係も登場してきているにもかかわらず、日本企業の多くはこうした新傾向には無知なままである。したがって日本から見たオーストラリア経済を代表するイメージは相も変わらず農場・鉱山・ゴルフ場などということになる。もちろんこれも当たっているが、反面これにより日本側が逃している事業機会も相当数にのぼるといえるであろう。

オーストラリア側においては、また違った要因が考えられよう。豪企業の中には日本市場は高くつき過ぎ、参入が難しすぎ、過去10年の経済停滞の後では既に参入努力に値しないというようなステレオタイプがまだまだ多くまかり通っている。もちろん多くのステレオタイプにつきもののように、当たっている部分もあるが、またステレオタイプによくあるように極端に片寄った見方であり、近年日本経済に起こった変化を考慮したものとは言い難い。日本市場への参入は企業努力に値するのである（次の囲み8を参照）。

#### 囲み8：日本経済がオーストラリア経済にとって重要な理由

現在のマクロ経済停滞の状況下でもオーストラリア企業が日本市場に対する関心を失うべきでない大きな理由として少なくとも次の4つが挙げられる：

まず第一に、日本は全世界人口のわずか2%にもかかわらず、全世界のGDPの約7.6%、全世界の通商額の6.7%を占める世界第2位の経済大国であること〔脚注28〕。大阪府のGDPだけをとりても全豪のGDPの3分の2にあたるのである〔脚注29〕。日本の消費者一人当りの名目上可処分所得は約3万2千米ドル、これに比べて米国の場合約3万米ドル、オーストラリアではこの数値は約2万米ドル、中国にいたってはわずか3千3百米ドルに過ぎない〔脚注30〕。たとえ小さな市場シェアでも、オーストラリア企業に対する見返りは潜在的に大きいのである。

第二に、日本の消費者は高品質の商品・サービスに対する志向の非常に強い消費者である。したがって日本での成功は他国の市場での成功にもつながる。

第三に、場合によってはオーストラリア企業の日本での成功は近隣地域での成功が条件であり、場合によっては日本での成功が東アジア地域での成功のカギとなっている。つまり多くの豪企業のアジア地域での事業の成功にとって日本市場は不可欠の要素なのである。

第四に、日本市場の事業環境には近年多くの変化が現われ、多くの企業分野で事業コストの削減や事業環境の改善が見られている。こうした変化によって、豪企業が真剣に参入を検討すべき多くの新しい事業機会が生まれてきている。日本は消費者・産業を対象とする様々なハイテク分野や携帯電話の分野では世界でも最先端の市場である（第1章参照）。

企業レベルでの日本市場に対する関心の低下は、過去10年におけるオーストラリア企業における企業戦略や収益方針の転換にも原因がある。各企業トップが直面する配当性向の向上や株価の改善に対するプレッシャーは日に日に強くなっており、この結果企業トップは短期的利益の追求を余儀無くされている。日本市場への展開には多くの時間と長期的戦略が必要であり、数年間の契約ベースでその職務にあたっている企業トップにとってはコミットしにくい分野となってしまった。しかし日本での事業のように中長期的利益をもたらす市場に対して戦略的支店を失わないことがこうした企業トップには求められているのである。

企業各社は、日本での事業展開におけるリスクを十分に検討しなければならない。企業によっては日本はふさわしい市場でないという判断に至る場合もあろう。しかし豪企業が日本市場に参入できる事業機会は数多いということは変わらぬ事実である。

## 2.2 地域的焦点

豪日関係はそれ自体が重要なものであるが、両国経済の東アジア地域における規模を考えると地域的側面もまた否定できない。これは次の2つの面を持っている。

まず第一に、場合によってオーストラリア企業の日本での成功は近隣地域での成功が条件であり、また場合によっては日本での成功が東アジア地域での成功のカギとなっている。地域市場戦略を構築しようとするオーストラリア企業にとって日本は地域内での信頼性と市場参入の足掛かりを作りこうした戦略の実施にあたって重要な市場である。つまり、豪企業の日本における事業上の利益は域内の事業活動によってさらに拡大する可能性を持っている（あるいはその逆に域内の成功が日本での事業活動によって拡大する）。

オーストラリア最大の企業、テルストラを例にとってみよう。豪最大の通信会社である同社はアジア地域への急速な事業拡大を進めており、日本市場における相当規模の事業活動がアジアでの位置付けにおける必要条件と見ている。これまで同社はその技術レベルと財政面での優秀性にもかかわらず、豪市場の規模の小ささと遠隔性から日本企業にとって有力な事業パートナーとは見なされていなかった。しかし最近同社では香港のPCCW社との提携を発表し、これにより必要な事業規模・ブランドイメージを達成し、かつてに比べて日本市場での事業的関心が増大した。

その他のオーストラリアの大企業にとっても、これまでの企業実績に安住したり、国内市場にのみ焦点を絞った企業戦略は無意味なものになりつつある。企業や市場の国際化の進展に伴い、日本やアジア地域市場・ひいては国際市場に対する視野の欠落した豪企業は外国企業にとっての買収の格好の対象となるだけであろう。

第二に、企業側の焦点がアジア地域に移行するに連れ、政府・行政の視点もまたそのように移行せねばならない。同地域内の2大経済先進国として、豪日両国は協力関係を強化することにより東アジア地域におけるより急速かつバランスのとれた経済成長をさらに強固なものにすることが出来よう。これにより近隣諸国における経済成長と安定も振興されるという重要な側面もあるが、両国にとっては次の2点の直接的利益があろう。すなわち両国関係が政府・民間企業レベル双方でより緊密なものになり、重要な戦略的経済目標の達成が可能になる。またこれにより域内での両国の通商および戦略上の地位が向上し、1980年代のAPEC設立時における両国の協力がもたらした地位に近いものが確立されるであろう。

東アジア地域における両国間の協力関係は多くの側面を持っており、以下に述べるような課題は域内協力や域内での発展の為にプロジェクトへと進展する（そして進展されるべき）可能性を秘めている。例えばこれには域内金融市場の開発に向けた協力や効果的で一貫性のある公正取引や消費者問題政策の策定、世界最先端のICT関連インフラ・規制機関・オンライン行政プロセスなどの整備に向けた協力が含まれるべきであろう。

2国間関係におけるこのような地域的視点は日本におけるオーストラリアの戦略的あるいは政策面での優位性を増大する上で重要性を持っていると思われる。地域内の金融市場での協力を例にとってみよう。以下に述べるように、投資家が国内証券取引市場を使って域内の他の証券取引市場に上場されている株式の取引を行なえるようにすることによって地域内の株式市場のいくつかを統合することには大きなメリットがある。法制上のプロセスはオーストラリア、香港、シンガポールの間では比較的単純であるが、日本では関係法規が域内のそれとはかなり異なっているため問題はそう簡単ではない。こうした違いを乗り越えるためには、オーストラリアが単独で交渉しようとするよりも、域内の他国と協力して臨む方が明らかに打開の可能性が大きかろう。域内の金融上の協力には他にも多くの側面があり、オーストラリアがこうした動きに参画していくことは豪日の2国関係の促進の上でも重要な戦略的目標の達成につながるものである。

### 2.3 行政の効率化

どこの国であっても、それが事業許可の入手であれ、税務や商品・サービスの販売・調達であれ、企業と政府・行政との間のやりとりは多くの分野で不可欠のものである。そしてどこの国であっても企業側はこのやりとりが出来る限り単純・迅速かつ廉価であることを求めている。日本で活動しようとする豪企業にとってもこれは同じである。

この政府・行政とのやりとりの改善には、3つの課題が挙げられる。まず一般的に言って、殆どの企業がこうしたやりとりを出来る限りインターネットを通して行なうことを歓迎すると思われる。例えば書類の提出を行なう際に実際に該当官庁に出向かなければならないのは、費用・時間の点で極めて高くつく。オンライン行政プロセスの拡充によって認可プロセスそのものの透明性も増大し、既に他国で行なわれているように官公庁の窓口を一本化出来ればこうしたプロセスはさらに単純化出来る可能性もある。こうした改善を求めているのは日本で事業活動をしている豪企業にとどまらない。同様の課題は最近のIT戦略会議による報告書の中でも日本企業によって指摘されている（付記A2）。

日本に対する国際的な同様の手続にも簡素化の余地がある。税関検査の通過手続を完全にオンライン化出来れば、日本への企業の輸出活動の振興につながる。また豪日両国間での電子署名やプライバシー記号などに対する相互認識、ひいてはそのようなプライバシー保護関連の手続がEUのそれとも一貫したものであるようにすれば両国間のオンライン商取引はさらに充実したものになる〔脚注31〕。またオンライン取引かどうかを問わず豪日間の契約上の論争を調停出来るような機関の設立も考慮に値すると思われる。また日本がヘイグ条約に調印すれば法律的过程は当然簡素化が進むと考えられる。

日本の商法はこれまでにオンライン商取引を促進するために数回にわたって改正されてきているが、企業はさらに改正が必要であるとの見方をとっている。例えば、契約締結日時の明白化、サービス・プロバイダーの責任の明示、株主総会や関連情報の公示をインターネット上で行なえるようにすること、事業登記をオンラインで行なうことによる中央一本化、などである〔脚注32〕。こうした改善は当然国際法規とも一貫性のあるものでなければならないであろう。

最後に、豪企業の一般的な意見としては、次の2点を除くと特定の企業分野において日本企業と豪企業の取扱いに大きな差は見られない。第一の違いは官公庁の資材調達では日本の大企業が優遇される傾向がある上、往々にして調達は最初から決定済みであるとの印象が持たれていること。官公庁の資材調達プロセスは極めて不透明であり、豪企業は結果としてより小規模の資材調達物件を歓迎しがちである。第二点は省庁の中には外国企業とのやりとりが極めて多いにもかかわらず英語による情報開示や説明などが十分に提供されていないものがあるというもの。金融監督庁はこの一例であろう。もうひとつの例としては建築家の為の建築基準の英語での全文翻訳の不足で、これは特に建設関係のソフトウェア開発企業にとって重要な案件と指摘されている。

## 2.4 公正取引、消費者問題、およびプライバシー保護に関する政策

旧来の通商・投資上の障壁が減少するに連れ、今度は企業が商活動を行なう上での全体的な市場における枠組みがより重要になってきている。この際に不可欠なのが公正取引、消費者問題、およびプライバシー保護に関する政策の策定である。近年こうした政策分野では大きな改善が見られているが（付記A1）、外国・日本企業を問わずこの分野ではまだまだ改善が必要との見方が一般的である。

例えば通信分野では、日本における公正取引に関する政策は決して大きな成功を収めてきたとは言えない。NTT以外の競合企業に対する公正取引委員会からの支持にもかかわらず、日本における携帯以外の電話通信料金は依然オーストラリアや米国に比べても数倍高価なままだからである。

通信分野といえば、消費者問題政策の面でも大きな成功を収めてきたとは言い難い。同政策は事業認可を財政的に強固で回線網についての事業計画をハッキリ持った業者に限って与えるという形で実施されてきた（この事業計画は変更不可能）。こうした政策は柔軟性に欠けるばかりか企業に対する財政負担も極めて大きく、しかも開業後の制裁が何もないため消費者に対する保護は皆無に等しい。また市場内の競争も弱体化する。これに代わるものとして幅広く提唱されているのは、既に諸外国で導入されているような、強制執行可能な消費者保護憲章とより強力な規制機関の設立（オンブズマン、業界規制機関、あるいはその両方）である。

公正取引に関する政策が成功を収めていない企業分野のもうひとつは法律関係である。日本は営業認可を受ける弁護士の数に厳しい制限を設けており、たとえ日本語が堪能でも日本で開業している外国人弁護士は殆どいないのが現状である。法律的助言を求める際の困難さやコストの高さは日本市場参入を考える企業にとっての否定的材料のひとつであるが、問題は単にコストにとどまらず、アドバイスの内容も大きな問題である。往々にして外国企業が法律的アドバイスを求める法律事務所が実は相手側日本企業の法律事務所でもあるような事例が報告されており、外国企業側の利害が正当に代表されているのかどうかについての懸念が表明されたりしている。

日本の公正取引委員会ではインターネットの使用から生じた諸問題も検討すべきではないかと思われる。既存の流通業界は通常インターネットからの競争には強く反対の意を唱えている。このように既得権益を持った企業が流通上のコントロールを握っている場合、そうした流通上のネットワークに頼っている豪企業が既存の事業関係に代わるものとしてインターネットのような新しい流通機構を奨励することは否定的な結果を生むことも考えられる。例えば日本への観光サービス、食品・ワインなどの輸出業者は現存する流通ネットワークに大きく依存せざるを得ないが現時点ではインターネットの利用などの奨励は現在の事業関係を傷つける可能性があるとの懸念を抱いている。結果としてこれは自由競争の制限と同じ結果を招いている。

## 2.5 共通規格

豪日両国で販売活動を行なう企業は、国籍をとわずその製品規格が両国で出来る限り同様のものであることを求めている。これは食品および製菓業で特に顕著であるが、ソフトウェア、通信関係や医療関係などの幅広い分野でも同様に重要な課題である。

オーストラリアからの食品・酒類の輸出は順当に成長している。食品や製菓関係の製造・表示・流通規格の均一化や検査過程の均一化については、いずれも多くの改良の余地が残されている。

食品に関しては、企業側の意見としては使用期限日、有機栽培の定義、薬用食品の定義および表示、遺伝子組換え食品の定義・表示、農薬残存量の最低限レベルの設定、日本への輸出野菜や果物の沁蒸消毒・検査・検疫などについての規格の均一化が求められている。

また企業側の意見として、品質保証の相互認定も求められている。現在食品加工品と製菓製品については日本側での品質再検査が行なわれているからである。加工食品についての関税システムの明瞭化も求められている。肉類の輸出業者からは鮮肉類の関税システムは明確であるが加工品については不明確な点が多い旨の指摘がなされている。

オンライン取引についても同様の課題を検討すべき時期であろう。現在日本でのB2Bオンライン取引の殆どはEDIおよびCALシステムを通じて、車輪形に展開する中央親会社とそれに対するサプライヤーあるいは子会社という形の閉じたネットワーク上で行なわれている。そしてB2Bオンライン取引の成長もインターネットを通じてではなく、こう

したシステム、あるいはそのバリエーションを通して起こると見られている。このような閉じたネットワークは構築費用の高さからコスト節減は期待しにくく、他企業の参加の可能性もないため競争力の強化も期待できない。

## 2.6 企業分野別の課題

これまで述べてきたような問題点は、どの企業分野にもあてはまるものであるが、両国経済に起きた（あるいは引き続き起きている）変化は特定の企業分野のみに影響する場合もある。こうした変化によって幅広い分野で新たな課題が表面化している。こうした分野には農業、資源産業や観光業のような旧来の分野もあれば、バイオテクノロジー、教育サービス、金融市場、医療サービス、情報通信といったニューエコノミー関連のものもある。

### 農業

上記のような規格統一に関する重要課題に加えて、農業関係の幅広い分野で両国の協力が可能であろう。例えば、両国の食品業界にはオーストラリアあるいはアジア地域での食品加工事業に対する共同投資を検討する余地があるのではないかと。また遺伝子組換え農産物や食品についての共同研究や園芸産品に関する技術的専門知識に関する協力強化も可能であろう。また遺伝子組換え食品や狂牛病など食品安全面での両国間でのいっそうの政策協力も両国企業に利益をもたらすであろう。例えば両国の消費者保護の点からの政策の共同策定や、豪日両国の牛肉の安全性に関する共同声明なども可能であろう。

### バイオテクノロジー

国際的に有名な研究開発の努力に支えられ、オーストラリアのバイオテクノロジー産業は急速に成長してきたが、商品化能力の相対的な欠如がその成長を阻害している。日本でも優れた研究開発が行なわれてはいるが、その相対的な強味はむしろ製造分野と商品開発にある。この点から考えて豪日間には相互補完の余地があり、オーストラリア側バイオ企業にとって日本企業と協力して商品開発を行なう潜在的な事業機会が（知的財産の保護を前提とするが）多々あると思われる。また環境保全の面でもいっそうの協力の余地がある。

### 教育サービス

知識ベースの技術先進社会・経済が急速かつバランスのとれた経済成長を達成するためのカギが教育である。

情報通信技術と規制緩和は教育サービスにも大きな影響を与えている。教育内容がICT関連の話題を含むよう改変されなければならないばかりか、ICTは教授法そのものが大きく変わる可能性も秘めている。オーストラリアには既に世界的レベルにある教育・研究機関が基本的に日本・アジア地域諸国と同じ時間帯で活動していることから、オンライン教育サービスの提供についてはとりわけ有利な位置にあると言える。近年両国では大きな教育改革が行なわれ、特に日本では小渕内閣下で高等教育機関の改革・国際化が目論まれている〔脚注38〕。

こうした動きは、官公庁・教育機関・民間企業の各々のレベルでの日本側との協力の可能性を示唆する。こうした可能性には、英語教育（観光業やスポーツ産業との連携にも多大な可能性を秘める）の他、ビジネス・金融・ITなどの分野での職能訓練や資格取得が含まれる。専門資格の相互認定が進展するに連れ、カリキュラム内容やその開発についての協力の必要性も高まってくると思われる。

日本政府は生涯教育に現在優先順位を移しているが、オーストラリアはこの分野において既に多大な経験を持っていることは広範囲な大学およびTAFE（職業訓練校）システムと成人教育プログラムによって証明済みである。またオーストラリアは教育サービスにおける高い技術レベルを誇るだけでなく、低コストでのサービス提供についても実績がある。

## 金融市場

豪日両国はその規模と先進性においてアジア地域における金融市場の最先端にあるが、各々がまた独立して重要な金融センターとして機能している。両国の金融システムは自由化されているが、日本での自由化はごく最近のものでありまだ完了したとは言えない。両国のひいてはアジア地域としての課題は金融および人的資源にとって魅力的な供給元であり続けられるかどうかであろう。

これは次の2点から極めて重要な課題と言える。まず第一に、オーストラリアの金融機関は企業体力もあり、高収益で革新性にも富んでいる（オーストラリアはテレフォン・バンキングやインターネット・バンキングの最先進国のひとつ）一方、日本の銀行、保険や退職金運用業界の多くは多額の不良資産を抱え、低収益で革新性も低い。日本経済に対する信頼を回復し、経済再生を可能なものとしまたアジア地域での財政面でのリーダーとなるためには、金融機関の諸問題の解決が不可欠の課題である。オーストラリアの債務・株式市場は透明性が高いが、日本の債務市場は不透明で、株式市場決済は依然として実際の書類に依拠しており、また主要取引所は依然民営化に移行していない。日本の財政面での弱体ぶりはアジア地域で日本が金融上のリーダーとなる上での重大な障害になっている。

第二の課題は他地域における金融市場・金融機関が漸次巨大化・統合化・均一化を続けていることである。統一通貨ユーロの導入によりヨーロッパの金融市場・金融機関は規格統一化と協調を余儀無くされている。一方南北アメリカでは既に米ドルと米国の財政基準が圧倒的に通用している。これに対してアジアの金融市場や金融基準はいまだに細分化したままで、これはとりもなおさず地域への投資コストが高く、資本流動が低いということを意味している。したがって域内の金融基準や金融市場プロセスの均一化および各金融市場の連携に対する必要性はますます高まっている。財政金融上の教育や訓練などを含めたこうした面での豪日間のいっそうの協力には多くのメリットがあり、また地域全体に対する利益もある。

2国間および域内の金融面での統合は、各株式市場間の連携強化によっても促進される可能性が高い。オーストラリアとシンガポールの証券取引所では、2001年なかばまでに、各々の国の居住者が当該国の株式市場から相手国の株式市場に上場されている株式の売買ができるようにするシステムの確立を目指している。東京証券取引所がペーパーレス・トレーディングに移行し、民営化も完了すればこれと同様の協力関係が豪日間でも可能なのではないか。

## 医療サービス

情報通信技術や規制緩和は、豪日両国における医療サービスの提供や管理に大きなインパクトを与えている。高齢化の進む日本ではこのインパクトは特に大きい。病院への入院期間が短縮され、新技術によって治療法が廉価で安全なものになり、医療記録の管理や医療費の支払手続も効率化されている。オーストラリアは医療・高齢者サービスの面では先進国と言え、IT関連の医療サービスに対する用意なども含め多くの国に提供出来るノウハウを持っている（勿論まだ学ぶべき点も多いが）。

豪日両国は、医療や高齢者サービスの面で相互補完の関係にある。両国とも公共医療機関がその根幹にあり、限られた公的財源・資源の中での最上のサービスの提供をその命題と

している。これと好対照を成しているのが民間医療機関を根幹とする米国における医療サービスであり、そこでは基本的に患者の金銭的裕福さと提供されるサービスのレベルが直接的に結びついている。両国の基本的医療インフラから生じるニーズは似通っており、このことは行政・民間の両レベルにおける両国間での幅広い協力に対する強固な基盤が既に出来ていることを示唆している。こうした協力分野の中には、高齢者ケア（老人ホームなどを含む）、精神障害者ケア、IT関連の医療サービス、訓練、専門的医療サービスなどが含まれる。

## 情報通信

ICTは豪日通商関係におけるニューエコノミーと新しい相互補完関係の礎である。両国間のICTにおける相互協力を、科学技術における共同研究の増加、ICT関連資格・教育プログラムやカリキュラムの共同開発、企業間のミーティングなどを通して推進していくことが不可欠である。

## 資源産業

オーストラリアは石炭、LNGを初めとするエネルギー資源の主要輸出国であり、日本はその主要輸入国である。この旧来の相互補完関係は両国間の通商関係に強く反映されているが、日本における（不完全とはいえ）光熱産業の自由化、原子力発電からその他の発電方法への移行、日本の鉄鋼業界の構造変化、温室効果ガスの削減を目指す京都議定書、さらにはオーストラリアにおける主要資源供給企業の内部リストラなどの諸変化によって新たな不確実性とともに関国に利益をもたらさしめる事業機会も生まれてきた。

このような変化がどのように現実に交錯しているのか、一例を挙げてみよう。日本における光熱産業の自由化によってオーストラリアのエネルギー資源に対する将来需要について大きな不確実性が生じてきた。オーストラリア側供給元にとってはこれによって特定の電力会社やガス会社などと戦略的な関係を発展させる機会が生まれてきた。と同時に日本の鉄鋼産業はその生産拠点の一部を日本国外に移すことを考えており、一方オーストラリア側の資源供給産業はICT導入によって経営コストや資材調達コストの削減を行なう機会が生まれてきたため自身の事業内容のリストラを行なっている（先述の囲み3を参照）。こうしたことから関係産業すべてにとっての不確実性が生じ、このため関係者すべてが最新の状況を把握し出来る限り意思決定にかかわっていくことが不可欠になってきている。

こうした変化が生じるに連れ、エネルギー生成プロセスや鉄鋼生産の初期プロセスの一部を他国に移すことも可能になってくる。例えば中国などと比べた場合オーストラリアの生産技術は高品質かつ環境的にもクリーンであるから、オーストラリアがこの行先国になる可能性もある。しかし現実問題としてはこうした行動が各国の温室効果ガス排出量や電力生産量に与える影響を考慮せねばならない（鉄鋼生産過程で生じる余熱が電力生産に利用出来るため）ことから政策上の判断を待たねばならない。こうした場合の意思決定には両国の民間および政府双方による戦略的構想が必要である。

## 観光業

日本経済の構造的変化はオーストラリアにおける日本からの観光にも影響を与えている。これにはいくつかの特徴が挙げられる。

旅行者マーケットそのものがまず変化してきており、（いわゆるパッケージツアーに乗って来るのではない）独立旅行者の急増が見られる。このような旅行者は詳細な旅行・観光情報を必要としている。オーストラリア観光評議会（ATC）のウェブサイト为例にとれば、一般的な観光情報は日本語で表示されているが主要観光地についての詳細を掲載し

たページの多くは英語でしか表示されていない。このようなウェブサイトの翻訳やアップデートには多大な費用がかかるが、反面日本語表示が行なわれない限り日本人旅行者からの利用は見込めないであろう。

旅行者マーケットはさらに複雑化の様相を呈している。例えばかつてに増して多くの企業では、観光と英語やその他の教育訓練、スポーツ関係の訓練、あるいは医療訓練などを組み合わせた活動をするようになっている。いわゆる新婚旅行マーケットについても、両親の同伴が増えるなど変化が見られる。こうした場合旅行者にとっての最大関心事は安全と世代差を越えて楽しめるような多様な娯楽に絞られる。オーストラリアの観光企業はサービスの向上に重点を置いてこうした顧客嗜好の変化に対応した商品を用意する必要がある。

日本からの観光に関するもうひとつの制限要因は航空便数の少なさで、特にこれは成田空港からの発着スロット数の制限に起因するものである。2002年の第二滑走路竣工後この問題は部分的に解消されると思われるが、第二滑走路からは大型ジェット機の離着陸は期待できない。

日本における観光サービスや航空券販売・流通に関する競争の欠如も問題点のひとつである。販売・流通活動はごく少数の企業がコントロールしており、インターネットなどの代替販売・流通方式を利用しようとする旅行代理店や航空会社に対しては罰則が課せられるのが実情である。

## 2.7 ベンチャー資本

資金調達は企業の生命線と言えるが、特にICTやバイテク関連の新興企業にとってはベンチャー資本へのアクセスは重要な課題である。オーストラリア企業には一般的に見て資金調達に対する問題点は殆どないと言って良い。これはICTやバイテク関連企業のベンチャー資本へのアクセスについても同様であるが、研究開発の内容を商品化する際のいわゆる起業資金の確保（個人投資家から、あるいは業界内の裕福な個人、他企業、あるいは政府補助による）に際して往々にして困難が伴うとは広く言われていることである。

残念な点は、オーストラリアで活動する日本のベンチャー資本企業が殆どないことである。我々研究グループの知る範囲では、豪企業にベンチャー資本を提供している日本の金融機関は野村グループのJAFCO社ただ一社である。同社では、顧客として登録されている企業にベンチャー資本、コンサルタント業務および株式市場上場手続に関するサービスなどを組み合わせて提供している。商社の中にもベンチャー資本を提供するものがある。資本提供は歓迎されるべきことであるが、商社の場合は事業活動に積極的に参画することは少ない。日本のベンチャー資本が日本国外の大学などでの研究活動に資金提供を直接行なう例はあるが、オーストラリアに対してはまだ例がない。

オーストラリアのICT・バイテク関連産業の育成と対日通商関係の拡充にとって、より広範囲からの積極的なベンチャー資本の参加は重要なカギである。金融仲介業者や商社の介在は、その事業内容から考えて日本国内の製造業、ICT関連企業、製薬企業その他についての業界知識が期待出来る点から重要であると言って良い。オーストラリア市場に対する日本のベンチャー資本家の関心をいかに維持するかが課題であろう。

## 2.8 人的資源の移動

オーストラリア企業の一般的な見方は、日本との間の人的資源の移動は難しくないというものである。短期（3ヶ月）事業ビザや観光ビザは日本到着時に発給されるし、中長期の事業ビザ発給には多少の時間がかかるものの人員の移動を妨げる程ではない。

しかしオーストラリア企業人が日本への転勤を考える場合重要な課題が2つある。まず第一に配偶者に対する中長期ビザの発給が結婚している相手に限られることが挙げられる。オーストラリアでは内縁関係は極めて一般的であるにもかかわらず、（同性愛の内縁関係も含め）こうした内縁関係の場合は日本での配偶者ビザの発給対象とならないからであり、豪企業人の中にはこうした点に難色を示すものもある。

第二に、配偶者ビザの発給条件下では、配偶者は働くことが許されていない点である。外交官の場合を除くと、勤労許可は別途申請せねばならない。オーストラリアは配偶者ビザに勤労許可を自動的に含めている数少ない国である。日本がこの点に関する互恵的許可の方向に移行すれば豪企業人の日本への移動はさらに容易になる。

豪企業としては日本側のより迅速な旅券処理にも期待したいところである。APECカード制度を利用すればあらかじめ登録してあるAPEC域内のビジネスマンは税関通過などが電子的に迅速処理される。日本はこの制度に参加していない。同制度に対する日本の参加あるいは同様の2国間制度（「豪日ビジネス・パス」）の設立により、ビジネス目的の旅行者が旅券処理を迅速に行ない煩わしさが軽減することが期待出来る。

最後に挙げておきたい2つの重要な要因は、特に事業上必要となるような資格の認定と職能専門団体への参加である。サービス業での貿易通商の成長とICTの発展により、技能資格の相互認定の拡大が極めて重要になってきている。看護師その他の医療関係資格、IT関連および教育関連の資格などがこの良い例であろう。企業によっては日本国内の業界団体に外国企業が参加しようとする際の困難を指摘するものもある。日本証券取引協会、日本会計士協会、日本弁護士会などがこの例としてあげられているが、弁護士会についてはオーストラリアでも事情は同様と言える。

## 2.9 知的財産

日本は強固で効率的な特許制度を持った国と見られているが、多くの豪企業は知的財産権の保護については絶えず警戒を怠れないとしている。豪企業は往々にして特許権や著作権の使用許可についてルーズ過ぎ、また研究内容や製品技術の内容の十分な保護を確立しないうちに明らかにしてしまうようなことが多い。

また日本政府の規制プロセスが企業の知的財産の露呈につながってしまうような場合も見受けられる。例えば金融業界では、外国企業が事業許可を申請している商品の内容が認可プロセスの一環として競争相手である日本企業に開示されてしまう。

## 2.10 日本語

日本語理解能力の高さは、オーストラリアが日本と関係を築く上での大きな利点のひとつである。この能力を維持しさらに高めていくことは日本市場に対するオーストラリア経済の相対的優位性の維持上不可欠であるが、日本語に対する関心の低下が昨今懸念されている。この現象はオーストラリアばかりでなく日本にとっても懸念すべき問題であろう。

日本市場で事業展開を考える豪企業はその商品を現地環境に十分に合ったものにする必要がある（豪市場での事業展開を考える日本企業がその商品を現地環境に合わせて英語化するのと同様である）。これはすなわち豪企業がオーストラリア国内での広範囲かつ高レベルの日本語能力の活用ができることが肝要である。また語学力をICT、バイテク、科学研究や医療研究等の専門技能と組み合わせしていく必要もある。