

3. 両国関係の発展に向けて

この章では、第2章で指摘した課題を企業・行政双方が解決していこうとする上での活動目標を詳述する。

本報告書研究グループが行なった協議による感触としては、豪企業には豪日2国間通商関係の促進にあたってまだまだ努力の余地がある。具体的には、日本における新事業機会を引き続き模索する、長期的事業関係における既存の投資を保護する、人員交換プログラムなどを利用してそのような長期的関係の構築・活性化を図る、日本企業との関係強化に向けてIT関連技術がもたらす新機会を積極的に活用する、日本語での商品・サービスの提供に向けた一層の努力を行なう、既存の事業協力の場を構築・強化し、また新たにオーストラリア企業のための「日本ICT交換機関」を東京に設立することも考慮する、などである。

豪政府も中心的役割を担っている。具体的には、「より緊密な経済的パートナーシップ」という形での豪日通商・投資促進条約(TIFA)の締結、豪日関係に対する確固たる支持の政府最高レベルにおける再確認、日本との公式協議の場におけるオーストラリア企業の最大限の関与の促進、通商関係における情報の欠如を克服する上での支援的役割の継続、などである。

豪日経済の近年の変化は、両国間の通商関係を大きく前進させその多様性を高める契機となる可能性を秘めている。第2章ではこの可能性を実現するために解決すべき諸課題について述べた。この章では、2国間関係の今後の発展に不可欠と研究グループが考える一連のイニシアチブについて述べたい。

このような活動目標はより急速かつバランスのとれた両国の経済成長にとって重要なものである。こうした目標は、この達成の為にミクロ経済的改革の継続、起業家や資産形成に向けたより強固な枠組みの構築、開放的で自由競争の盛んな市場環境の維持、特に教育や研究開発の上での人的資源のさらなる開発、などを奨励するものである。

3.1 オーストラリア企業にとっての展望

本報告書のカギになるメッセージは、日本における事業活動には時として困難を伴うこともあるだろうが、投資を厭わない豪企業にとって膨大な事業機会と多大な収益の可能性が待っている、ということである。表面的なマクロ経済レベルでの停滞状況の下で、日本経済に起こりつつある変化が豪企業に対する事業機会を質量共に空前の勢いで生み出しつつあるのである。そうした変化は旧来の相互補完関係を活性化し、また新たな相互補完関係を作り出しつつある。

こうした事業機会が豪企業にますます明白なものになっていくに連れ、より多くの豪企業が日本との取引を模索するようになるであろう。研究グループが行なった協議からの結論としては、このプロセスの促進に向けて豪企業ができることはまだまだ数多くある、ということであった。

企業は事業機会の模索に向けた自助努力をせよ

日本市場への進出の決定は各企業の判断するところではあるが、研究グループとしては特にハイテク製品・サービス分野のオーストラリア企業にとって、現在は日本市場での事業機会を模索する絶好のチャンスであると考えられるものである。

研究グループが行なった協議から明らかになったことは、多くの豪企業が持っている商品・サービスは実際に日本の消費者が望むような高品質のものである、ということであった。特にICT、バイテク、サービス関連などの分野で、かつてなく数多い豪企業が輸出売り上げを伸ばした北米や欧州市場からの投資の対象になったりしてきている。しかし多くの豪企業が日本への外国投資が急増している現時点でも日本市場進出への次のステップを踏み出せずにいる。

研究グループが行なった日本市場で大きな成功を収めている豪企業との協議の結果、次のような比較的単純なパターンが現われてきた。

- 第一に日本の顧客が望むような高品質な商品を用意すること
- 第二に、直接の売込みに加えて特に米国市場での成功など他国での事業の成功を通じて商品の品質の高さをアピールすること
- 第三に、日本に事業拠点を設ける必要を率直に認めること
- そして第四に、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し、日本市場独特の複雑さを克服する努力を行なうこと、である。

これらの他にも、現在では市場参入を援助するための様々なメカニズムが用意されている。こうしたメカニズムにはオストレードや各州政府が設けている通商事務所、様々な分野の専門知識を持ったコンサルタントやエージェント、産業界主導による定期的プログラムや調査などがある。

既存関係の維持と新関係の開拓

様々な豪企業の代表者が、短期的経費節減や株主に対する性急な配当努力への必要性よりも長期的関係における投資の保護を優先することがいかに重要であるかを説いている。両国経済が構造的変化を経験した困難な時期に事業関係を維持し続けてきた企業では、ここで事業活動を再構築あるいは拡張するための強固な土台ができているからである。今日の日本市場で大きな成功を収めている豪企業の多くは、日本側との関係を築くにあたって過去に先達が行なってきた努力があったればこそ現在の現在なのである。

現地でのパートナーシップは、どの国との通商関係でも重要なものである。日本市場においては、現地パートナー（あるいは現地事務所）が往々にして事業成功の必要条件となっているように見受けられる。多くの豪企業は、こうした関係の構築を困難で費用のかさむだけの事業活動と見ているようである。この見方には一面の真実もあるが、成功例から考えると、十分に価値のある投資と言えるのではないか。あるビジネスマンがいみじくも述べたように、「中国では1日で契約を取りつけても1週間でオジャンということもある。日本では契約を取りつけるのに1年かかるが、いったんとった契約は一生続く。」

研究グループでは豪企業が短期的経費節減や株主に対する性急な配当努力への必要性よりも長期的関係における投資の保護を優先することを促したい。過去に比べてその価値はやや減少したとは言え、日本市場においては長期的関係が現在でも重要だからである。

日本側相手企業との関係をより強固なものとする上で特に役立つと思われる方法のひとつは適正な形の人員の交換である。既に豪企業の中にはこうした人員交換プログラムを日本側相手企業と長年にわたって実施し、情報交換の促進や信頼関係の発展に成功してきているものもあり、将来のより緊密な連絡や相互支持への礎を築くことに成功している。

研究グループでは、日本側相手企業との関係を構築・活性化するにあたって、組織的な人員交換プログラムなどの実施を検討することを豪企業に促したい。過去の経験から、こうしたプログラムはホスト役企業の知的財産が十全に保護されるような形で慎重に行なわれねばならない。このような交換プログラムは、特定のプロジェクトや課題について行なった方が成功率が高いようである。また民間や政府からの大学機関などへの留学のように、第三者を通して行なうことも可能であろう。

ニューエコノミーの到来によって、従来の産業分野にある豪企業にも新たな事業関係を日本で開拓する機会が生まれてきており、往々にして今まで存在すら予想しなかったような顧客層に結びつく結果となっている。例えば、食品の安全問題を重視する日本のレストランやデパート業界では、オーストラリア側の食品生産者と直接B2B取引を行なおうというケースが増えてきている。同様に、独立旅行者は今までのように従来の日本にある旅行代理店などに頼らず、インターネットなどを利用して直接必要情報を入手するようになってきている。各企業においてはこうした潜在的な新事業関係が既存の事業関係に打撃を与えたりしないよう慎重に臨む必要はあろうが、少なくとも可能性を探り、また日本語表示などに対する設備投資も行なう必要がある。

ICTの進展によって、豪企業が日本側相手企業と新たな形で対応し、新しい事業関係が発展する可能性が生まれている。研究グループでは、従来からの仲介者を通さずインターネットを利用するなど、日本企業との関係を深める上において新情報技術がもたらす可能性を積極的に追求することを豪企業に促したい。

商品の現地化、事業の現地化 — 日本語の活用

日本企業が豪市場に参入して来る場合、英語での事業活動が当然とされる。であるなら日本市場で顧客ベースを築こうとする豪企業は、日本語で事業活動を行なう必要があることはむしろ当然と受け止めるべきであろう。にもかかわらず、多くの豪企業は依然として英語のみで事業活動を行なっている。日本の顧客を獲得出来る可能性があると思われるようなオーストラリアの商業ベースのウェブサイトの殆どにまったく日本語表示がないというのは懸念すべき現象である。翻訳作業に費用がかかることは事実であるが、いったん日本市場でのシェアが小さくとも獲得出来ればあつという間に帳消しになる経費であり、オーストラリア国内にも十分な能力を持った業者が多数存在する。

研究グループでは、特に日本語表示を活用し、豪企業がその商品内容を日本市場向けに現地化することを促したい。

協力関係

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鉱山・ビーチ・農場であったりする。もちろんこれも当たっているが、これだけにとどまらないこともまた事実である。オーストラリアのハイテク産業やサービス産業は、米国・ヨーロッパ・韓国やインドの同種の企業よりも激しく自己主張をして製品・サービスの供給元、あるいは投資対象としての可能性を強くアピールしなければならない。ただし日本市場すべてを対象にする必要はないわけで、豪企業がターゲットにしている特定の顧客だけに絞れば良いのである。

オーストラリアのハイテク産業やサービス産業は、日本での存在をもっと十分に宣伝する必要がある。既に日本市場で事業活動を展開している豪企業のやり方を見よう。農業、鉱業、観光業などの分野では、業界全体としてまとまることで日本でその存在を成功裡にアピールしてきた。研究グループでは、ハイテク産業やサービス産業が業界団体組織の設

立に対してより活発なイニシアチブをとることを促したいが、中小企業が圧倒的に多い産業分野ではこうした動きに困難が伴うことは理解している。

ICTやバイテク関連の企業では、業界団体の強化を図ることによりその利害を豪政府や海外に対して明確にし、日本やその他諸外国の市場構造や事業機会についての詳細な情報を収集し、同種企業同士が協議の場を持てるようにすべきである。「医療インフォマティクス協調センター」の実例がその好例であろう（囲み9）。

囲み9：医療インフォマティクス協調センター（CHIC）

CHICは国立の独立団体で利益目的でない組織であり、その目標は情報技術の応用による、医療産業分野における事業プロセスやひいては患者治療の改善の促進である。活発に成長を続ける医療ITの分野で、CHICは700強にのぼるオーストラリアの医療IT企業に対して国内外の市場に関する情報を提供すると共に豪医療IT生産者や消費者の通商使節団の派遣を促進している団体である。

CHICの職員はわずか12人、豪政府によって設立されたが、現在は独立して運営されている。豪医療IT企業の殆どがそのメンバーとして参加しており参加企業は定期的に国内外の市場情勢に関する最新情報の提供を受けている。CHICでは最近初めて日本の医療IT市場についての包括的調査結果を報告し、現在通商使節団の可能性について考慮中である。

医療ITの分野は、オーストラリアが世界的競争力を持っている産業分野である。豪日間の医療機関の構造的類似性から考えて、日本市場においては豪企業の特に米国の同種企業に比べての市場優位性は明らかかと思われる。CHICはこうした業界が自助努力によって日本のような世界的市場への参入を可能なものとしている好例である。

大手ICT企業、マコーリー銀行、とオストレードが米国市場参入を促進する目的で設立した非利益目的の組織である「シリコンバレーIT交換機関」と同様な形で、豪ICT産業は「日本ICT交換機関」を東京に設立することを考慮すべきである。こうした組織では事務所を構え、新規参入企業に対する情報提供や同種企業とのネットワーキングなどの機会を提供する。

研究グループでは、豪日事業協力評議会（AJBC）などの既存の協議団体がより幅広い参加者を求めている努力を支持し、こうしたプロセスのさらなる継続を促したい。このような団体は日本市場における多大な経験を持っており、市場情報、商慣行などに関する情報の提供の面で極めて有意義な役割を果たしている。

3.2 両国政府にとっての課題

豪日通商関係の持つ潜在的可能性を十分に実現していくにあたっては、豪政府の果たしていく役割もまた不可欠なものである。研究グループでは豪政府が次の3つの広汎なイニシアチブを実現することを促したい。

- 第一に、日本との政策関与の強化である。研究グループでは「より緊密な経済的パートナーシップ」という形での豪日通商・投資促進条約（TIFA）の締結を促したい。
- 第二に、豪政府は豪日関係に対する確固たる支持を政府最高レベルで再確認していく必要がある。実際的には、政府予算配分や省庁再編における通商関係の促進に向けたイニシアチブに対する汎政府的支持。

● 第三に、豪政府は通商関係における情報の欠如を克服する上で支援的役割を果たすべきであろう。これにはオストレードアやその他のネットワークング・プログラムを含む既に成功を収めている通商促進メカニズムに対する支持の明確化、および人員交換、業界団体の設立や語学学習プログラムなどの新たなイニシアチブが含まれる。

3.2.1 より緊密な経済パートナーシップ

戦後の豪日経済関係は、多国間および2国間の双方の側面を持つ法律および政策面の枠組みに支えられてきた。多国間関係においては豪日両国はWTOやその全世界的な視野からの活動を引き続き支持している。

2国間関係においては、1957年の通商協定や1976年の基本的友好協力条約に代表されるように両国は時に応じて通商関係の正式な強化を行なってきた。このような条約は2国間の貿易・投資関係の枠組みを設定した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〔脚注34〕。

しかし両国経済はこうした条約が締結されてから既に大きく変貌しており、また今後も変化が続くと思われる。サービス業の重要性が増大し、過去数十年における技術革新も目覚ましく、関係企業にとっては単なる市場アクセスではなく全体的な事業運営環境が課題となってきた。こうした変化を盛り込んだ新たな条約が必要な時期に来ていると言えよう。

研究グループでは、「より緊密な経済パートナーシップ」というコンセプトに基づいた、両国間の通商・投資活動の促進を目指した新たな条約の締結を促したい。ただしこのような条約は非差別的原則に基づき、他国の参加も可能なものとすべきであろう。豪日間の包括的通商・投資促進条約(TIFA)の締結は、両国経済の統合を深めていく上で妥当な次のステップと言えられると思われる。

両国間の対話の進展と公式レベルでの協力関係の推進に向けては、様々な分野が挙げられよう。

対話と協力に向けた要素

1. サービス関連

両国経済における変化の多くはサービス関連の分野で起きており、一層の政策対話や協力が両国産業の大きな利益となる可能性がある分野は数多い。

● バイテク関連。例えば「豪日バイオテクノロジー評議会」のような形で、技能開発を含めた両国間の協力強化、業界団体同士あるいは企業間の連携、双方向の投資やベンチャー資本の利用機会増大を促進するような2国間組織を結成出来るのではないかと。このような評議会では双方向の投資の拡大および共同投資基金なども視野に入れた了解覚書の調印を考慮してはどうか。また遺伝子組換え製品に関する知的財産権保護の為に2国間条約なども域内各国に対するモデルとなりうるのではないかと。

● 教育関連。対話・協力には多くの分野が含まれよう〔脚注35〕。例えば、研究機関、大学や企業間のより効率的協力を含む科学技術教育上の協力関係。成績評価に関する問題を含めたカリキュラム策定に関する意見交換。日本における豪高等教育サービスのマーケティングを含めた、高等教育に関する意見交換。高等教育機関・高校・専門学校間の協力関係。「アジア大平洋地域内大学単位移動制度」の拡充。大学での学習や技能訓練と英語

学習コースとの連携。日本における遠隔地教育。生涯教育の機会も含めた教育と観光の連携。豪大学に対する日本からの投資。そしてICTの教育内容や方法に対する影響などである。またオーストラリアにおける日本語教育のあり方についても、例えば小学校と中学校との間での日本語教育の連携のあり方、日本語能力を持ったITサポート要員の育成、産業界のニーズの特定などは検討の余地があると思われる。

● エネルギー・資源関連。豪資源関連企業は日本における電力供給の自由化、鉄鋼産業、新エネルギー源の推移などに関して多くの不確定要素を感じており、こうした問題に関する討論には多大なメリットがあると思われる。2国間の民間・政府レベルでの討議の場を設けてこうした問題を話し合い（例えば電力自由化の共同ケース・スタディであるとか）、将来の協力の方向を討議すべきである。これに加えて両国で温室効果ガスの排出量、温暖化対策や環境保護などの問題に対する政策・産業レベルからのアプローチについての討議を行なうことにもメリットがあるであろう。

● 金融関連。両国の民間・政府が2国間の、ひいては域内における高度なレベルでの金融統合を目指した討議を行なっていく余地がある。これには3つの要素がある。

1. 金融取引、決済プロセス、株式証券や通貨市場の取引基準、財政法規などの策定などを二国間で協調するための討議。これは例えば豪証券調査委員会と日本側相手機関との間の協力強化など、金融取引規制全般にわたる協議の一環としても良いであろう。

2. 既に豪・シンガポール間で行なわれているように、豪日間でも一方の株式市場から他方にアクセスが出来るようにする可能性を協議してはどうか。このためには今まで以上にオーストラリア側の金融商品の日本における紹介が必要となり、日本国内における展博などの開催も必要になってくるかも知れない。株式市場の民営化についても協力の余地がある。

3. 二国間のこのような協議は域内各国にも開放されるべきものである。四大市場グループ（豪日にシンガポール・香港を加えた四者）による協議の可能性があらう。また出来る限り民間企業も加えるべきである。

● 医療・高齢者介護関連。より緊密な政策協力、高齢者介護、コンピュータによる医療記録の管理、医療費支払システム、健康保険制度、医療訓練・教育（看護訓練を含む）、財政負担、医療ITにおける技術革新、遠隔操作による治療、研究開発など、さまざまな分野で協議を行なうことにより、豪日の民間・政府レベルに対して多大なメリットがあるう。

豪医療・高齢者介護問題省と日本の厚生省との間にはサービス向上に関する協力に向けたパートナー契約が調印されている。現在までのところその焦点は高齢者介護と精神障害者介護である。このパートナーシップはさらに正式な契約の調印によって強化されるべきであろう。それにより、両国閣僚レベルでのより定期的な意見交換、サービス向上を越えた範囲での対話協議、域内の医療問題に関する協力促進、両国間の医療機関の協力の促進、両国間の医療専門家の出入国の簡素化、医療機関・機関内のデータ等に対するアクセス、医療当局と関連機関との間での人員交換などが可能になる。

● 情報技術。両国間のICT関連企業間の連絡改善の必要がある。「豪日ICT評議会」のような形で技能開発、業界団体間の連携、企業間の連携やベンチャー資本などのICTに関する政策課題について調査報告を行なったり討論を促進するような二国間機関を設立する時期なのでないかと思われる。このような機関は企業側に対して報告を行なっていく必要がある。

● 科学技術。豪日間の科学研究における相互関係の改善が必要である。既存の政策協議の場は特定プロジェクトの認可などを中心としているので、独立機関として「豪日科学協会」のようなものを設立して科学分野での協力を振興したり、「科学技術に関する共同審議委員会」の政策策定能力を拡充するなどしてこうした場の充実を図るべきであろう。また「豪日科学技術基金」を、既に中国や韓国などにあるような形で設立することも考慮してはどうか。また（公・民を問わず）豪研究機関に対する日本からの投資誘導についても焦点を当てるべきである。たとえばCSIROでは既に大手日本商社と協力関係に入っている。CSIROと新設された日本側相手先であるAISTとの間の了解覚書の調印によってこうした協力関係に対する基盤が整備されると思われる。

● 通信関連。豪日両国の通信市場は、国営企業が独占するそれから多くの競争が起こっている現在の市場体制へと移行してきた。こうした変化は通信政策に関する様々な課題を協議する上で格好の基盤を提供する。例えば、既存の回線インフラに対する市場アクセスの規制の問題は両国の重要関心事である。同様に、生活面での政策目標が市場競争による悪影響を受けないよう両国政府は腐心している。通信サービスの効率的達成に関する共同研究調査なども考慮に値すると思われる。この中には、政策目標の検討、回線末端の顧客に対する問題、地方の回線許容量の問題や第3世代携帯無線技術の開発などが含まれるであろう。

● 観光関連。豪日両国は双方向観光の振興に焦点をあてても良いのではないか。カギを握るのは2002年の第二滑走路竣工以降の動静も含めた成田空港へのアクセス問題であろう。その他の課題としては、流通経路、インターネットの利用、公正取引に関する政策課題など、日豪の観光産業に近年生じた変化が挙げられよう。

また豪政府および企業は、変化しつつある日本人観光客の嗜好およびそれに対する豪企業の対応についても検討する必要がある。こうした検討課題の中には、ATCが豪観光業側の態度の改善に向けて現在以上の予算配置等が必要かどうか、またATCの海外での活動は民営化されるべきかどうかなどが含まれよう。

2. 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

より緊密な政策協力に向け、豪日両国で公正取引、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に携わる関係者には相互に関心を持つ課題に関して閣僚・高級官僚レベルで広汎な討議を行なっていく余地があると思われる。こうした討議は、まず両国における基本的な政策原則から始めて、例えば通信業界の自由化のような具体的な重要課題の討議に移してはどうか。政策上の枠組みを全般的に評価していく上でも具体的な課題に関する提言の面から見てもこうした討議の場に企業側が参画することは不可欠である。また消費者問題、およびプライバシー保護に関する政策についての討議にあたっては消費者団体代表者の参加が望ましい。

豪政府はオーストラリア側の公正取引消費者問題委員会と日本側の公正取引委員会との間での人員や情報の交換を促進するための二国間条約の調印を検討すべきである。また日豪両国とも、APECの市場競争原則を拘束力があるものとして正式に採用することも検討すべきであろう。

3. 投資

豪日両国は、得に情報通新技術、バイテク関連、食品加工といった分野での二国間投資を促進する方策を検討すべきである。

4. 製品規格や規格の適合

豪日両国は両国間の規格のできる限りの均一化に向けて努力すべきである。まずは、オンライン取引の際の規格や食品および薬剤製品における規格についての討議に焦点を絞るべきである。

● オンライン取引。オンライン取引に対する障壁の除去も含め、豪日両国におけるオンライン取引の国内および二国間における振興策についての討議を行なうには現在適当な時期に来ていると思われる。このような政策対話は、第2章で述べたような課題の多くを含むものとなろう。

オンライン取引の有無を問わず、契約上の問題についての豪日間の調停機関の設置を考慮する余地もあるのではないかと。

また、政策対話や政策協力はB2Bオンライン取引を行なっていく際の媒体の選択にもおよぶべきである。すなわち現在の日本でのB2Bオンライン取引は閉鎖的で高価なEDI・CALシステムに集中しており、開放的なインターネット中心のシステムではない。これによりオンライン取引のメリットが相殺されている面がある。

● 食品・薬剤製品。二国間協議は、賞味期限日、農薬残存量、有機栽培農産物、薬用食品、遺伝子組替え食品等の分野について、生産・表示・流通方法等の均一化を目指して行なうべきである。その他の優先的課題としては、製薬品の基準統一、加工食品や製薬品の品質検査規格の相互認定、園芸関係技術革新のノウハウの交換などが挙げられる。加工食肉製品などについては、関税基準の見直しも検討の余地がある。また遺伝子組替え食品や狂牛病など、食品安全性の分野に対する両国共同でのアプローチにも検討の余地があろう。高級官僚レベルでのあるいは両国の農業関係省庁間の定期的人的交流制度を設けることによってこうした課題への対応は改善されると思われる。

5. 通関手続

両国間の検疫・通関制度の完全コンピュータ処理化に向けた政策面・産業間の協力の増大が可能であると思われる。

6. 人的資源の移動

豪日間の人的資源の移動は次のようなイニシアチブを通じて増大出来ると思われる。

● 移住手続。行動目標としては3つ。まず第一に既に豪側が行なっているように、日本側でも長期事業ビザ取得者の配偶者には自動的に就業可能ビザを発給する。第二に配偶者の定義を同性愛の場合も含め正当な内縁関係まで含めるよう拡張する。第三に事業目的の移住者に対するより迅速な移住手続を可能にするため、日本がAPECカード制度（もしくは豪日ビジネスパス制度のように両国間の同様の制度）に調印する、である。

● 専門職能資格。両国が双方の専門技能資格を認定すれば二国間の事業活動はさらに活発になろう。まず看護師その他の医療資格、IT関連、教育関係の資格などが対象になると思われる。また弁護士会や会計士協会など、専門職能団体への外国人の参加を認めることも事業活動の活発化の促進につながるであろう。

7. オンライン行政活動

豪日間のオンライン行政活動の促進に向けた一層の政策協力には依然両国に多大な余地がある。両国企業は行政レベルとのやりとりが出来る限りインターネット上で可能になることを強く望んでいる。

8. 知的財産権

豪日両国は各々の知的財産権の保護強化に引き続き努力すべきである。

9. 政府資材調達

豪日両国における政府資材調達活動については透明性の増加に向けた努力の余地がある。

通商・投資促進条約

以上のように豪日両国間の一層の政策対話や正式の協力強化に向けた行動課題を列挙した。これら課題の多くは豪日間の公式の条約締結に向けた基盤となるものである。こうした条約の締結に関して次の4つの課題が残されている。

第一に、両国間対話の重要性である。経済変革が現出するに連れ、両国間には不確定要素や新たな政策課題が生じてくる。このことは政府・産業レベルで両国が新たな問題を共同で検討していく必要を意味している。こうした不確定要素の解決や対処策を模索する対話はそれ自体意義深いものである。研究グループではT I F Aの枠組み内外を問わず一層の政策対話は両国間の優先課題であり、こうした政策対話の推進を促したい。研究グループではしかし、こうした政策対話はまた、包括的通商・投資促進条約のように具体的かつ実効力のある目標に向けて行なわれればより効果的で一貫性もあると考える。

第二にこの条約の策定プロセスにはその直接の影響を受ける企業の側が出来る限り参画するべきである。この実現の為、研究グループでは政府代表および企業やその他利益団体の代表から成る作業グループがT I F Aの実施を検討していくことを促したい。

第三にこの条約は、明確な地域的および全世界的焦点を持っていなければならない。豪日両国は域内最大経済先進国であり従って両国の経済関係は地域的側面を持っている一方、両国の世界的貿易関係とW T Oへの参加から全世界的側面も持っている。

二国間関係の地域的側面が意味することは、豪日強力関係が東アジア地域における経済発展を助長する可能性をT I F Aが協調していくことが不可欠であるということである。この条約が豪日以外の二国間、あるいは多国間の条約における通商原則等の確立や改善に結びつくだけでなく、域内のより広汎な経済協力を可能にし、結果として豪日両国の戦略的経済利害の増大につながるからである。研究グループではT I F Aが豪日強力による域内経済発展を支持していることを明記するよう促したい。

また豪日経済関係の地域的および世界的側面が意味しているのは、国際的に開放された通商システムが両国の利害にとって最も望ましいということでもある。このために、研究グループではT I F Aが非差別的通商原則に基づき、他国の参加も可能な開かれた形のものであることが不可欠であると考えられる。

第四に研究グループではあくまで通商・投資促進条約の締結を提唱しているのであって、日本との自由貿易条約を提唱しているわけではない。原則的に自由貿易条約というものは関税の低減と貿易障壁の撤廃を目指すものであろう。もちろん日本側の産業分野の中には依然としてこうした障壁が残っているが、日本政府が特にコメを含む農業製品の貿易自由化に踏み切る用意が条約の種類を問わず出来ていない現状では従来の自由貿易条約の枠組

み下ではこのような問題はいずれにしても解決できない。最恵国待遇のような形で貿易障壁の撤廃に向けた交渉を行なっていくことは可能であろうが、二国間のこうした問題の主要な焦点はむしろ他の国も含めた交渉の場においてこそ討議されるものであろう。

関税や市場参入障壁などの課題はもちろん重要であるが、日本との通商関係から生じてくる問題の多くは単に関税や貿易障壁にとどまらないことは既に第2章で検討した通りである。TIFAの枠組み内で国家間の通商障壁の完全自由化を目指すことには限界があるであろうが、日本で実際に事業活動を展開している企業の大多数にとっては通商・投資の促進や通商制度の均一化の方が貿易制度そのものの自由化よりも重要な現実問題である。ただ同時に、研究グループとしては豪政府が日本その他の市場の自由化に向け、WTOなどを通して引き続き努力していくよう促したい。

3.2.2 新たな支持

オーストラリアは長年にわたって対日関係に対する政策面の支持を行なってきた。このことが通商関係の伸長の基調を成してきた。これを踏まえて、研究グループでは、予算配分・事業プロジェクト・海外訪問などの点で対日関係を全省庁が最優先課題とするよう豪政府の支持を促したい。

オーストラリアの殆どの省庁にはその代表者が海外の同様の省庁の相手先との様々な課題についての討議を行なえるような国際的プログラムが存在することがわかっている。我々の調査によればしかし、このようなプログラムや海外との連絡は多くの場合その個別の文脈でのみ行なわれている。例えば相手国の選択基準は往々にして当該省庁がどこから予算配分をそのプログラムに調達出来るかによっていたりする。またそのような予算は往々にして国内・国際援助機関からのものであるため相手国が発展途上国になりがちでもある。

もちろんオーストラリアのこうした協力関係の意義は否定できないが、研究グループとしてはこのようなプログラムを使って対日二国間関係の強化におけるオーストラリアの戦略的利害の増大が可能かどうかの検討を促したい。このためには両国関係に対する正式な支持表明が行なわれ、両国間の対話が実施され、また物的人的資源も必要とあれば配分されることが不可欠になってくる。この点は、特に日本との新たな相互補完関係が現出している分野にある医療・高齢者問題、産業・科学・資源関連、通信IT関連などの省庁で特に重要であろう。研究グループでは現行の国際市場開拓プログラムの監査を行ないその中に日本を含められるものがあるかどうかを調査することを提言したい。

このようなプロセスに伴って、総理大臣以下各閣僚や高級官僚については引き続き定期的に日本を訪問し日本側との連絡を保つべきである。こうした訪問は日本だけの訪問である必要はなく、他国への訪問途上に日本に立ち寄ることで構わない。いずれの場合でも豪企業にとっては格好のデモンストレーションとなる。

企業の果たすべき役割

豪日両政府は高級官僚・閣僚レベルで定期的な会合を行なっている。こうした会合の内容には両国の企業の活動に影響を与えるものが多いにもかかわらず、企業は殆どの場合直接こうした会合に参加することはない。研究グループでは、意義があると思われる場合は常に企業代表者が両国政府間閣僚会議やその他の二国間協議に参加するよう促したい。

両国企業の各々の政府への働きかけが活発化すれば、相互理解の増大につながり、ひいては事業機会も増大する。政府代表者がこうした経験に基づいた知識や連絡先などを民間側にきちんと伝えていくことが特に重要である。公式の打ち合わせなどへの企業側の参加の増大が望まれる。研究グループではまた、企業側に対する各省庁による内密の非公式報告

会等も行ない、その管轄分野における新たな展開などについての報告を行なうよう提言したい。こうした報告は可能な限り企業側が費用負担をすべきであろう。

3.2.3 情報の普及

企業が通商関係の発展の妨げになるような情報の欠如を解決するにあたって豪政府が果たすべき役割は大きい。本報告書で既に何度か触れてきているように豪産業界のあまりに多くの部分が日本市場を参入が困難すぎその努力に値しないと考えがちである。多くの場合このような印象は既に古くなってしまった経験に基づいているように見受けられる。もちろんこれは基本的に各企業の努力に任せるべきものであるが、豪政府にも果たしうる役割がある。

従来国内市場のみを頼んできたか北米や欧州市場のみに頼ることの多かった豪企業にアジア市場の重要性を説く上で、過去20年にわたって豪政府が果たしてきた役割は大きい。日本市場に対する企業努力においても、豪政府に同様の役割が求められている。研究グループでは日本に対する通商関係の維持・拡大における閣僚・官公庁レベルからの継続的努力を強く促したい。

よりミクロ的レベルでは、通商関係を阻害する情報障壁の低減において豪政府が果たす補助的役割が不可欠である。これには多くの側面が挙げられる。

オストレード

オストレードの存在はこの点で特に重要である。日本市場への参入を模索する豪企業に対する市場情報の提供におけるオストレードの果たす役割に対しては広汎な支持がある。研究グループでは、豪政府がこのような業務の継続を行なっていくことを強く促したい。またオストレードの役割の拡充についても多くの可能性があるだろう。

研究グループではオストレードがジェトロと協力して、豪日のICT（医療、教育ITを含む）およびバイテク関連企業の一覧や、チャットルームなどの対話型ウェブサイトに向けたインフラの整備も視野に入れた完全にバイリンガルなウェブサイトを立ち上げることを提言したい。

また研究グループでは、オストレードが日本に対する直接投資の価値を今まで以上に振興し、オーストラリア企業の市場進出を援助するよう提言したい。

さらに研究グループでは、オストレードが日本市場へのニューエコノミー分野での事業機会に関する情報提供を優先順位とすることを提言したい。これには東京以外の大都市や地方都市に関する情報、雑誌購読やメールオーダーの機会、業界誌紙に関する情報、ウェブサイト・オンライン関連の情報、オンライン・マーケティング関連の情報の提供などが含まれる。

ネットワーク構築プログラム

研究グループでは豪日の関係者間のネットワークを築き市場情報の提供を行なうようなネットワーク作りのプログラムに関して多くの肯定的なコメントを得ている。このようなプログラムには非公式のものから閣僚を先頭とした通商団まで様々なものがある。こうしたプログラムへの参加は、豪日通商関係の持つ可能性に刺激を与える効果的な触媒となりうるものである。最近の高齢者介護関連の通商団を例にとれば、訪問後着々と実績が上がっているように見受けられる。

研究グループでは、政府主導型のこうしたネットワーク作りの為のプログラムが往々にして個々の省庁の優先課題に左右された一貫性のないものになりがちなのではないかという懸念を持っている。研究グループでは、オーストラリアや日本政府とも協議の上将来の活動目標などに計画性を持った戦略的汎政府的アプローチの採用を提唱したい。理想的には、こうしたプログラムは政策対話の開催などとタイミングを合わせ、各使節団が過去の失敗や成功から学ぶものを得て出発していくようにすべきであろう。将来のこうしたプログラムはまた、日本におけるベンチャー資本の調達先についても焦点を絞るべきであろう。ICTやバイテク関連分野では業界内の裕福な個人などの資金協力の獲得が小規模企業の発展に欠かせないからである。

研究グループでは、こうしたプログラムへの中小企業からの参加は往々にして費用的に不可能であることも理解している。こうした問題に対しては、若干の資金援助を行なうメカニズムが存在する。研究グループではこのようなメカニズムを支持し、特にバイテク・ICT関連分野に対する拡充の考慮を強く促したい。こうしたプログラムが豪企業を日本に派遣した方が良いのか日本企業を豪側に招いた方が良いのかはケースバイケースであろう。例えば研究開発や複雑なITシステムの紹介などの場合、日本側を豪側に招く必要があるが、商品の紹介であれば市場参入の意思を明確にするためにも日本側へ出向くのが当然であろう。

人員交換制度

既に述べてきたように、適当な形で行なわれれば、日本相手企業との従業員交換制度は事業関係の強化に特に役立つ方法である。豪企業の中には、既に数十年にわたってこのような交換制度を運営し情報交換や信頼関係の強化に大きな成功を収めているものもある。

中小企業にとってはこのような制度は経費的に無理な面もあろう。研究グループでは現在教育研究関係分野で行なわれている交換制度を拡張しこうした通商関係の人員交換を含めることを考慮するよう提言したい。このような制度には豪日交流基金からの予算提供の可能性もあるのではないかと。

業界団体の育成

殆どの場合業界団体の運営は業界そのものの責任範囲である。しっかりした団体があれば各企業や業会全体の発展に寄与するものは大きい。既に述べたように中小企業にとっては特にそうであろう。研究グループでは、特にICT関連分野において、政府レベルからの援助が初期段階において行なわれることにメリットがあると考えられる。高齢者介護など非利益目的のものも多い周辺分野ではこうした援助からの触媒効果は特に高いのではないかと見られる。

言語能力

豪政府が通商関係を阻害する情報欠如の問題を最小限に食い止める効果的な方法のひとつが、日本語能力向上の奨励であろう。豪政府は連邦・州政府の両レベルで過去20年間にわたって日本語教育を大きく拡充してきた。これは政策上のサクセスストーリーと見られ、オーストラリアが持つ市場優位性のカギになっている。

にもかかわらず、多くの豪企業や官公庁では依然としてその製品情報、サービス内容、ウェブサイトの表示などを英語だけで行なっている。もちろんこれは基本的に各企業の責任であるが、研究グループでは豪政府の全レベルにおいて中小企業が日本語資料の利用を増大出来るような方策の考慮を提言したい。通商使節の派遣の際には、既に一部でこうした

動きも見られる。クイーンズランド州東南部のローガン市議会の例などは地方自治体によるこうした動きの好例である。

また研究グループでは重要性の高い政府関連情報はすべて日本語でも入手が可能になるよう提言したい。たとえばオーストラリア観光評議会のウェブサイトにおける日本語表示の拡充などである。当然予算の充当が必要になるだろうが、これにより独立旅行者のさらなる利用が期待出来るからである。