

オーストラリア

投資先としての魅力を探る

ジェットロ シドニー事務所 平木 忠義

オーストラリアは市場の小さな高コスト国として知られ、それ故に新興国などとの比較では日本企業のビジネス展開先として、ウエートが低くなりがちである。本稿では、高賃金などのデメリットをチャンスと捉える視点を紹介する。日本企業にとっては、農業、地域開発といった新たな分野がビジネス機会となりそうだ。

高コスト体質

オーストラリアは石炭、鉄鉱石、天然ガスをはじめとする豊富な天然資源や観光資源に恵まれた資源大国である。近年は経済成長にやや減速傾向が見られるものの、新興国の経済成長による資源需要の増大は、同国に過去最大ともいわれる資源ブームを引き起こした。尽きることのない資源需要がこの国の経済を支える。加えて、移民の増加を主要因とした人口の増加は、緩やかではあるが市場を拡大させている。先進国として政治の安定や確立された社会保障制度を有し、長期にわたる経済成長や市場拡大を維持する。多くの企業や投資家から安定的な投資先国として認識されているゆえんだ。

しかし、近年のオーストラリア向け投資には停滞傾向が見られる。トムソン・ロイターによれば、同国への合併・買収（M&A）は2011年の611億米ドル（全世界の6.2%）をピークに減少し、13年は243億米ドル（3.8%）にまで縮小している。同国の対内直接投資は、グリーンフィールドといわれる新規設立よりも、M&Aによる進出形態が多いため、M&Aの減少が対内直接投資に与える影響は大きい。

投資先としてオーストラリアの投資環境をどう評価するか。経済成長が安定しているため、中長期的な見通しが立てやすい。だが、国内市場規模は2,300万人と小さい。製造、販売拠点として考えた場合、確立さ

れた労使環境によって人件費をはじめとするコストが増大しており、それが事業の設立や継続を難しくさせている。

ジェットロが実施した「在アジア・オセアニア日系企業実態調査（2013年度）」によれば、投資環境上のデメリットとして「人件費の高騰」（79.4%）、「不安定な為替」（33.9%）、「土地／オフィスの不足、地価／賃貸料の高騰」（28.0%）、「労働争議・訴訟」（25.4%）などが挙げられている。

デメリットをチャンスに

一見するとオーストラリアは市場規模の小さな高コスト国であり、投資先国としての有望性ではアジア地域と比較して色あせて見える。だが、現実には投資先国としての魅力も多い。まず、挙げられるのが「低いカントリーリスク」である。前出の調査でも、投資環境上のメリットとして「安定した政治・経済情勢」を挙げた企業が75.5%に上る。

同国は政治的にも経済的にも安定している。これは企業に安定的な経営基盤を与えることとなる。加えて「駐在員の生活環境が優れている」（43.1%）、「言語コミュニケーション上の障害の少なさ」（38.3%）、「インフラ（電力・運輸・通信など）の充実」（26.1%）などがメリットとして挙がる。アジアの新興国の多くで課題として挙げられている項目である。

「人件費の高騰」をはじめとするコストを取ってみても、急速に上昇するアジア地域と比べれば上昇率は小幅であり、将来的な見通しを立てやすい。オーストラリア統計局が発表した家計所得統計によれば、年間可処分所得が1万5,000超～3万5,000米ドル（1万5,600超～3万6,400オーストラリア・ドル：以下、豪ドル）となる上位中間層と3万5,000米ドル（3万

6,400 豪ドル) 超の富裕層の割合は 11/12 年度 (7 月～翌年 6 月) は 95.1% にまで拡大している。特に富裕層の人口は 05/06 年度に上位中間層の人口を上回り、11/12 年度は全人口の 59.1% に相当する 1,310 万人にまで拡大している。人口 2 億人を超す巨大市場として注目を集めるインドネシアでも富裕層人口は 361 万人 (10 年) にすぎない。

購買力のある富裕者層の存在は安定的なハイエンド市場を提供する。日本では中間所得層に人気がある「やよい軒」「ユニクロ」「無印良品」「一風堂」などだが、ここオーストラリアでは高級品を提供する企業として名が知られる。これら既進出日本企業は富裕者層に狙いを定めているとみられる。

やよい軒を例に挙げよう。日本で 590 円の「サバの塩焼定食」は、当地では 26 豪ドル (約 2,470 円、1 豪ドル=約 95 円) と約 4 倍以上だ。同社は、コスト高にどう対応しているのか。良いものを適正価格で提供するだけでなく、店舗の立地や内装、提供する材料やサービスの質をさらに高め、上質な日本食を提供する店として進出。結果的にそれが当地で受け入れられた。購買力のある顧客は提供されたサービスの質を理解し、それに対価を支払う。高賃金などによるコスト高はあっても、ワンランク上のサービスを提供することで、安定的に拡大する富裕層中心の市場確保に成功している。一見不利に思われるビジネス上の難点も、捉え方によってはビジネス機会となり得るのだ。

14 年 7 月 8 日、安倍晋三首相は日本の総理大臣として 7 年ぶりに同国を訪問、日オーストラリア経済連携協定 (日豪 EPA) に署名した。日豪 EPA が発効した場合、同国の日本からの輸入額の約 99.8% (13 年オーストラリア貿易統計) と、日本の同国からの輸入額の 93.7% (13 年財務省貿易統計) が無税化する。加えて、投資についても同国政府が事前認可を必要とする基準額を 2 億 4,800 万豪ドルから 10 億 7,800 万豪ドルまで引き上げることとしている。このように日豪 EPA は両国市場へのアクセスを大幅に改善し、両国間における貿易・投資の一層の促進が期待される。

農業にも商機

農業も有望な投資分野と考えられる。昨今のアジアを中心とする経済発展や人口増加に伴う食糧安全保障

は重要課題となっている。オーストラリアは農業国として課題解決の一翼を担うことが期待される。アジアの食料・食品市場の拡大は大きなビジネス機会となり、農産品の競争力の高い同国は農業分野における投資のポテンシャルを有している。

最近の日系商社の農業分野への投資事例としては、14 年 2 月に住友商事がエメラルド・アグリビジネス・グループ (EAG) の全株式を取得することで、穀物集荷および販売を手掛けるエメラルド・グレインを完全買収した案件がある。6 月には三菱商事が、在シンガポール農産物商社オラム・インターナショナルが保有するオーストラリアの穀物事業会社オラム・グレイン・オーストラリアの株式 80% を融資金など含め約 64 億円で取得することに合意している。特にオラム・グレイン・オーストラリアは、年間 100 万トン超の穀物を取り扱うニューキャッスル港の輸出施設ニューキャッスル・アグリ・ターミナルの株式 32.5% を保有するため、三菱商事の穀物の集荷機能が一層強化されるものとみられる。

オーストラリア政府は 14 年 6 月、北部地域開発に関する政策検討用提案書を発出した。これによれば、アジアとの地理的接近性を有する南回帰線の北側地域に当たる西オーストラリア州北部、北部準州、クイーンズランド北部の北部地域について、①インフラ開発、②土地利用の改善、③水供給の改善、④貿易・投資促進、⑤ビジネス環境改善、⑥教育・研究などの促進、⑦ガバナンス強化——を柱とする開発を進める。同地域を食糧やエネルギー、教育や高齢者介護といったサービスのいわばトレードハブとして機能させることで、拡大するアジア市場の成長を取り込み、北部地域の経済発展を促すことを目的としている。

日本人が持つオーストラリアのイメージはというと、石炭、天然ガス、鉄鉱石といった天然資源や、コアラ、カンガルー、ビーチといった観光資源に偏っている。日本とオーストラリアの関係は、長い歴史によって熟成度を増しているといえる。成熟した関係は互いを熟知することで成り立つものだが、オーストラリアにはまだまだ日本人の知らない魅力やビジネス機会が潜む。

成熟関係にあるからこそ視点を変えてみることも必要ではないか。

