



JETRO

サービス産業豪州進出ガイドブック

現法設立、店舗展開、現地雇用等における法務・労務について

日本貿易振興機構（ジェトロ）

ビジネス展開支援課・シドニー事務所

2023年3月



本ガイドブックに関するお問い合わせ先

日本貿易振興機構（ジェトロ）
ビジネス展開支援部ビジネス展開支援課



BDA@jetro.go.jp

シドニー事務所



SYD-BD@jetro.go.jp

■ 報告書の利用についての注意・免責事項

本報告書は、日本貿易振興機構（ジェトロ）シドニー事務所が現地法律事務所のKatsuda Synergy Lawyersに作成委託し、2023年3月に入手した情報に基づくものであり、その後の法律改正などによって情報が変わる場合があります。掲載した情報・コメントは作成委託先の判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。また、本報告書はあくまでも参考情報の提供を目的としており、法的助言を構成するものではなく、法的助言として依拠すべきものではありません。本報告書にてご提供する情報に基づいて行為をされる場合には、必ず個別の事案に沿った具体的な法的助言を別途お求めください。

ジェトロおよびKatsuda Synergy Lawyersは、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロおよびKatsuda Synergy Lawyersが係る損害の可能性を知らされていても同様とします。

はじめに

オーストラリアは、移民を中心とした持続的な人口増と、安定的な経済成長が今後も見込まれている。そういった中、サービス産業などに関わる日本企業は、豪州市場への関心度を高めている。

本ガイドブックは、特に外食・小売り・理美容業といったサービス産業を豪州で展開するにあたっての基礎知識や注意事項をまとめたものである。進出形態、営業ライセンス、物件探しや現地雇用の注意点、ビジネス撤退時における手続き等、幅広い情報を含めている。

本ガイドブックが、豪州でサービス産業を既に展開している日系企業、または今後の進出を検討している日本企業の一助となれば幸いである。

目次

1. オーストラリアへの進出形態
2. 現地法人の設立
3. ジョイントベンチャー
4. 法人登録をせずに進出する場合
5. 事業体の構成
6. 事業の許認可やライセンス
7. 消費者保護法
8. 輸入業者が気を付けるべきこと
9. 電子商取引の注意点
10. フランチャイズ契約とライセンス契約
11. フランチャイズ契約の留意点
12. 商品やサービスの規格
13. 物件探し
14. リース契約の基本項目と注意点
15. 現地人材の雇用
16. 基本の労働条件
17. 雇用と注意点
18. 商標、法人名、ビジネスネームの違い
19. 知的財産権 進出前に確認したいこと
20. 商標登録とその必要性
21. ビジネスの撤退
22. 会社の解散
23. ビジネスの売却

1 | オーストラリアへの進出形態

- 進出形態は主に以下の7つが考えられる。

関連政府機関

Australian Securities and Investments Commission (ASIC): www.asic.gov.au

1. 100%子会社の現地法人

単独100%出資で、ASICに現地法人を設立する方法。

※ サービス産業では、次のメリットから多くの日系企業が現地子会社を設立するかたちで進出している。

- 決算が独立している。
- 本社と独立した法人でリスクが切り離れる。
- 現地法人を持つことで信用を得る。
- 本社の取締役が善管注意義務を負わない。

2. 登録外国会社（支店）

外国法人事態を支店としてASICに登録する方法。
現地法人同様に活動できる。

3. 駐在員事務所

活動は市場調査や連絡活動に限定される。ASICへの登記は必要なく、法人格は有しない。

4. ジョイントベンチャー

2つ以上の法人などが共同で事業運営を行う。パートナー企業と共同で合弁会社を設立する場合と、契約のみで事業を行う場合がある。

5. パートナーシップ

2人以上の個人または法人が共同で事業を営む方法。
個別の法人格を持たず、資産や損益は分配され、債務や義務は無制限の連帯責任になる。

6. トラスト（信託）

トラストの受益者になることでトラストが行う事業に参画し、利益の分配を受ける方法。

7. 各種契約

フランチャイズ契約やライセンス契約、生産委託契約、販売代理店契約などを現地事業体と締結する方法。

2 | 現地法人の設立

- 設立の要件のハードルは低いが、取締役のID確認のプロセスが煩雑。時間的猶予を持った設立が望ましい。

会社設立の要件



- 取締役1名以上。18歳以上であれば国籍などは問わない。
 - ※ 取締役は、ID (取締役個人識別番号) の登録が必要。
 - ※ 取締役の内、1名は現地在住の取締役を任命すること。
- 豪州国内に住所を有すること。
- 資本金 1 豪ドル以上
- 出資者 (株主) 1名以上
- 登記費用 443豪ドル (2023年3月現在)

登録外国会社を選択する場合のメリット

オーストラリアで行う事業によっては、大きな資本金を持ち、また事業で実績がある日本法人を申請者とする方が新設する現地法人に比べて特別な許認可を取得しやすく、また、公共事業の入札が有利になる。このような場合には、登録外国会社を選択するのがよい。

3 | ジョイントベンチャー

- 合併会社を設立するIncorporated JVと、契約を交わすのみのUnincorporated JVがある。

Incorporated JV



メリット

- 当事者の責任は有限で、合併会社の株取得にかかった資金に限定される。

デメリット

- 本社やグループ会社との連結決済は不可。
- 合併会社にて取締役の善管注意義務を負う。

Unincorporated JV



メリット

- 税務において当事者はそれぞれ独立している。
- JVの運用とガバナンスにおいて会社法の影響を受けず柔軟性が高い。

デメリット

- 第三者に対しては、往々にして共同で責任を負う。

4 | 法人登録をせずに進出する場合

現地企業・パートナーとの契約

ASICに登録しない外国法人として、現地の法人と契約を締結する方法。ライセンス契約、生産委託契約、販売代理店契約、また合併会社を作らない契約のみのジョイントベンチャーなどがある。

オーストラリアに駐在員を置いたり現地採用をせず、かつ役割はパートナー企業との関りに限定されるのであれば有効な方法である。

例)

- 商品ブランドのライセンスは付与するが、事業展開には関与しない。
- 商品の販路開拓や販売は、販売代理店に一任する。
- ジョイントベンチャーでの役割は技術提供のみ。

オーストラリア国外で完結する商品販売

消費者がオーストラリア国内にいる場合でも、売買がオーストラリア国外で完結している場合は外国法人として販売できる。

ただし、国外で完結している売買で購入者が個人の場合は、購入者による個人輸入の扱いになる。また、オーストラリアの消費者向けにマーケティングを展開することはオーストラリアでビジネスを行っているものとして、支店登録の義務が発生する恐れもあるので、ビジネスモデルとして成り立つか十分な検討が必要である。

デメリット

オーストラリアでの登録がなく、何か問題が発生した場合は国際係争になる。責任者がオーストラリアに駐在せず、資産の差し押さえなどもできないため、取引相手としてリスクが高いと考えられる傾向にある。

5 | 事業体の構成

- 法人格を分けることで効果的なリスクマネジメントを達成できる場面がある。

1. 資産価値のあるものは、所有者と使用者を分ける

使用者側が負債を負っても所有者の資産は守られる。

- 商標の所有者と利用者
- 土地の所有者と土地を使用して事業をする者
- 製造工場の設備の所有者と製造業者



2. 訴訟リスクや負債リスクのある事業は店舗やプロジェクトごとに分ける

一つの店舗やプロジェクトで負債を負っても他の店舗やホールディング会社の資産やビジネスは守られる。

- リース契約や従業員を抱える店舗
- ジョイントベンチャーのパートナー契約を締結する会社

デメリット

会社が増えるため、会計や事務手続きが煩雑になり、また、オペレーションコストも増える。メリットとのバランスを取りながら決めるのがよい。迷う場合、事業プランを基に弁護士に相談するのがよい。

6 | 事業の許認可やライセンス その1

- 商品やサービスを提供するための許認可やライセンスは、主に各州政府が管轄している。各行政機関のウェブサイトの情報を活用しつつ、問合せするとよい。

NSW州の政府機関のライセンス関連ページ

- フェアトレーディング
- 保健省
- 酒類・カジノ管理委員会
- 食品安全委員会
- NSWサービス (RSA)

情報収集に行き詰ったら

管轄の行政機関が分からない場合は、まずは事業を行う州・準州のフェアトレーディングに照会するのがよい。総合的な案内をしてくれる。

ライセンスや許認可の種類は多岐に渡るため、ワンストップで全てのライセンスや許認可に対応している専門家は少ない。但し、付随的なサービスとして特定のライセンスや許認可の申請代行やリサーチを請け負う弁護士事務所やコンサルティング会社は多いので、専門家に適宜相談するのがよい。

リサーチのポイント

事業ライセンスや許認可の取得が必要な場合、取得にかかる期間も十分に調べるのがよい。

ライセンスや許認可によっては、スタッフや監督者が特定の資格を保持していることが条件であることも少なくない。日本での資格や経験を活かすことができるのか、もしくは、現地の有資格者を雇用する必要があるかなど、ビジネスプランや時間軸にも影響がある。



6 | 事業の許認可やライセンス その2

■ サービス産業の許認可やライセンスの一例

	事業 ライセンス	スタッフの 資格	地方自治体への 通知	現場責任者の 任命など	管轄・規定
レストラン・ ケータリング	不要	不要	✓	✓	食品安全委員会
食肉、水産食品 、乳製品、卵の 加工、販売、輸 送	✓	不要	✓	✓	食品安全委員会
酒類の提供や 販売	✓	✓ RSAの資格	✓ 要許可	✓	酒類・カジノ管 理委員会
医薬品	✓	✓ 商品による	✓	✓	保健省
マッサージ店、 エステサロン	不要	✓ 施術内容による	✓	不要	保健省
理髪店	不要	✓ 職務経験も可	✓	不要	フェアトレーデ ィング

地方自治体への通知

オーストラリアには、500を超える地方自治体（カウンシル）がある。地方自治体は、地域のサービスや治安、環境保全、インフラ整備などを統治する役割がある。そのため、アルコール販売など地域の治安に関わるライセンス取得には地方自治体の許可が必要であったり、開業の際には地方自治体へ通知が義務付けられたりする。それぞれの地方自治体で所定のフォームが異なるので、各地方自治体のウェブサイト内で必要なライセンスの通知書を検索するか、直接地方自治体に問い合わせるのがよい。

7 | 消費者保護法 その1 (概要)

- 消費者保護法では、大きく分けて5つの分野で消費者の保護をしている。

関連政府機関

オーストラリア競争・消費者委員会 (ACCC)

1. 不当な契約の禁止

誤解を招く行為や表示の禁止。
消費者が一方向的に不利な契約の禁止。

2. 消費者の権利

品質保証の水準に達していない場合、消費者は、修理、交換、返金いずれかの救済措置が受けられる。
販売者、製造者、輸入者がそれぞれ責任を問われる。

3. 製品の安全規制

安全基準の義務化、製品安全リコール、死傷事故の報告義務、製造物責任の規定。

4. 訪問販売・電話販売

マルチ商法、複数価格設定、紹介販売の規定。
訪問販売や電話販売での嫌がらせや強要の取り締まり。

5. 割賦販売契約

デポジットを含む、複数の支払い回数に伴う売買契約の規定と取り締まり。



7 | 消費者保護法 その2 (品質保証)

- 商品やサービスは、
“**妥当な品質**”であること。



十分な安全性、耐久性、機能性があり、欠陥がなく、傷や破損がないこと。

- その商品やサービスに一般的に期待される機能や効果が備わっているか。
- 消費者が特定の目的を伝えた後に購入した場合、その目的を果たす品質があるか。
- 販売員の説明とおりの機能や色などの外観と一致しているか。
- サンプルやデモンストレーションで使用した商品やサービスと一致しているか。
- 価格から期待される耐久性があるか。

販売者は、一定期間の商品の修理、交換、返金などで補償が求められる。

注意：

保証の期間は、商品の性質や価格を考慮して期待される妥当な期間となり、メーカーの任意の保証期間とは異なる。

8 | 輸入業者が気を付けるべきこと

- 製造者が海外にいる場合、消費者が製造者を訴えるのは難しいため、輸入業者が製造者と見做され消費者に対して商品の安全や品質に責任を負う。

輸入業者は製造者とみなされる

消費者保護法の下では、実際の製造者がオーストラリアに事務所を持たずに海外にいる場合、輸入業者が「製造者」とみなされる。つまり、製造上の不具合と思われる場合でも顧客に対して救済措置を講じる必要がある。

チェックポイント



- 取り扱う商品が、オーストラリアの商品規格、安全規格を満たしているか確認して販売する。
- 商品に破損や欠陥がないか、確認する。
- 輸入業者と実際の製造者の間の契約では、実際の製造者が責任を負うような契約内容で輸入する。

9 | 電子商取引の注意点 その1

- インターネット上で商品やサービスを販売する電子商取引（EC）で注意すべき法令とポイント



個人情報保護法

ウェブサイトが利用者の名前や連絡先などの個人情報を収集する場合、多くの場合プライバシーポリシー（個人情報保護規定）の策定を求められる。プライバシーポリシーには、ウェブサイトでどのような個人情報を収集するのか、個人情報の管理、使用用途を明確にし、個人情報の開示や訂正、削除の要求への対応が求められる。



ダイレクトマーケティング

ウェブサイトの利用者が未承諾のEメール、SMSメッセージや広告を受信することを防止するスパム法がある。受信者の合意を得たか、広告メールで社名や連絡先が明確になっているか、配信停止機能が付けられているかなどの確認が必要である。

9 | 電子商取引の注意点 その2



船舶法・郵便法

特定の液体や危険物、新鮮な果物や野菜を含む生鮮品は郵送できない。また、電子商取引ビジネスに利用する宅配便会社には独自の制約がある。例えば、ガラスは割れると危険なため、運送会社によっては発送できない場合がある。ビジネスを立ち上げる前に、商品を合法に発送できるかどうか確認するのがよい。



利用規約

実店舗がない分、クレームや苦情はACCCやフェアトレーディング（消費者相談センターの役割も担う）に報告されやすいといえる。簡単にアクセスでき、分かりやすい利用規約で、返品、返金、解約の条件や期間を説明することが大切である。



10 | フランチャイズ契約とライセンス契約

- 自社以外で店舗展開する方法として、フランチャイズ契約やライセンス契約によるブランド拡大が考えられる。フランチャイズ契約では、フランチャイザーのブランドに対するコントロールが大きいのが特徴である。

	フランチャイズ契約	ライセンス契約
マーケティングプラン	ネットワーク上で統一される。マーケティングのレベルや種類など詳細な仕様が含まれることが多い。	独自のマーケティングプランで行う。
運営方法やシステム	具体的な指示があり、統一される。例えば、オペレーションのシステム、制服、内装、店舗の立地など。	柔軟で独自のものを開発、採用が可。ライセンスされたIPを独自のIPと一緒に使用する柔軟性などもある。
パフォーマンス	管理される。例えば、最低限の売り上げ基準やKPIの設定。	管理されない。特定の基準への準拠はほとんど要求されない。
料金	継続的なロイヤリティの発生。マーケティング料やロイヤリティ、その他の継続的な手数料を支払うことが多い。	単発のライセンス料が発生する。知的財産権の使用料に留まるが多い。
知的財産権の使用	大部分を使用する。フランチャイジーは、フランチャイザーの知的財産の大部分を使用し、一般に同じビジネス名と商標で取引する。	特定の権利の使用に留まる。ライセンシーは、商標やソフトウェア、テンプレート化された文書など、決められた特定の知的財産を使用する。

11 | フランチャイズ契約の留意点

- フランチャイズ経営は、ブランドのコントロールを可能にする一方で、加盟店とのパワーバランスにおいては強者であるため、不当なフランチャイズ契約にならないように守るべき規則が定められている。



フランチャイズに関する行動規範（Franchising Code of Conduct）

フランチャイズ契約において遵守すべき行動規範が定められている。ライセンス契約であっても実態がフランチャイズ契約とみなされれば適用される。フランチャイズ契約の条項と当規範の間に矛盾がある場合、当規範が適用される。本規程の要件に従わない場合、罰則の対象になる。

規範の内容

- 特定の情報の開示
- クーリングオフ期間
- 紛争解決の方法
- 誠意ある対応
- フランチャイジーを解約する際に行うべき必要な手続き



12 | 商品やサービスの規格

- 商品やサービスの規格は様々な法令や判例、民間団体により決められている。ここでは、それらの規定の情報提供や遵守を監督する主な機関や団体を紹介する。

Australian Competition & Consumer Commission (ACCC)

商品の安全規格全般

(**Product Safety Law**) を規定する連邦政府機関。

Therapeutic Goods Administration (TGA)

www.tga.gov.au

医薬品、医療機器などを規制し、製品の評価、査定、監視を担当する連邦政府機関。

※ **対象** : 医薬品、医療機器、生物学的製剤



Standards Australia

www.standards.org.au

国際標準化機構 (ISO) と国際電気標準会議 (IEC) による、オーストラリアで最も権威のある独立・非営利の商品規格規定団体。

※ **対象** : 建築資材、通信・E-Commerceサービス、健康・医療サービス、食材・食品、教育サービス、消費財全般など。

13 | 物件探し その1

- 空き商業物件の多くはウェブサイトに掲載されているが、人気の物件や新規商業施設の中には、市場に出回る前に不動産業者が実績のある企業に売り込むこともよくある。また、既存のリースを引き継いで物件を確保する方法もある。

ウェブサイトで探す

よく利用されるウェブサイト

www.realestate.com.au

www.domain.com.au



不動産業者に依頼する

現地の土地勘があり、特定の業界にネットワークがある不動産業者に物件探しのサポートを依頼するのもよい。

- 特定の業界に強い。
- 特定の地域に詳しい。
- 日本語での対応が可能。

※ 契約成立時にサービス料が発生することが多い。

13 | 物件探し その2

既存のリースを引継ぐ

オーストラリアでは**店舗賃貸借契約を途中解約できない**のが日本と大きく異なる。そのため、既存のテナントが入居中の物件を引き継ぐかたちで物件を確保する方法もある。同業者からの引継ぎであればビジネスや内装、設備、備品を含めて買い取ることもよくある。そのため、ビジネス売買のウェブサイトや仲介業者を利用することも有効な方法だ。もし、特定の物件に入居したい場合、その物件を管理する不動産業者やビジネスオーナーに店舗賃貸借契約の譲渡やビジネス売買を打診するのもよい。



14 | リース契約の基本項目と注意点 その1

- 気に入った物件が見つかったら、大家の不動産業者を通してリース（店舗賃貸借契約）の条件を確認・交渉する。基本のリース条件のポイントを理解して交渉すべきだ。



家賃と毎年の上昇率

- 家賃交渉では、近隣の同じような物件の家賃との比較、借主の事業実績が交渉材料になる。
- 家賃を下げることは物件の価値を下げることに直結するため、大家には敬遠される。代わりに、最初の数カ月の家賃を無料にする**フリーレント**や、**内装費を大家が負担する**条件などの取り決めが行われることが多い。
- 毎年家賃が4%前後か物価上昇指数に連動して上昇するのが相場である。



アウトゴーイング（経費負担）

家賃に加え、大家の経費を実費負担するのが一般的であるが、負担の範囲はバラつきがある。固定費として、負担の範囲と年間の概算は交渉の段階で確認すべきだ。

注意：コンサルティング費用など不確定要素の大きい経費はアウトゴーイングから除外するのが賢明である。含む場合でも、コンサルの目的を限定的に定義するなどの工夫が必要である。

注意：エアコン等大きな設備の修理費や買替費用なども除外するのがよい。

14 | リース契約の基本項目と注意点 その2



リース期間と更新オプション

長期リースがあると内装費を投資したり、ビジネスを売却しやすいなどのメリットがある。一方で、**リースは途中解約ができない**ため、リースを引き継ぐ新しいテナントを探さない限り、ビジネスの撤退が困難になる。長期リースを確保をしつつ、撤退のリスクマネジメントをするには、短期リースを複数回更新できる“オプション”を付けるのがよい。

例) リース期間3年を基本とし、更に3年のオプションを2回付けることで、計9年のリース契約を確保しつつ、最初の3年で撤退することも可能。

個人保証人



取締役の個人保証を求められることが多いが、免除するよう交渉するのがよい。日系企業の場合はブランド力や実績をベースに交渉力もあるので、単純に免除されることも多々ある。譲歩が必要であれば、個人保証の代わりに保証金（セキュリティーデポジット）を増やしたり、親会社の保証を提示するなどが考えられる。どうしても個人保証を大家から求められる場合は、親会社と個人保証を提供する取締役個人の間で免責契約を締結するなどの対応をする企業もある。

14 | リース契約の基本項目と注意点 その3



原状回復義務

退去時に原状回復が求められるが、その範囲や水準を確認するのが望ましい。壁の修繕や塗装は一般的だが、中には内装をすべて取り除き、床や天井の張替などが義務付けられていることもある。居抜きで入居する場合はリース開始当初の状況が不明なことも多く、特に注意が必要である。



営業許可・ライセンス

特定の目的での利用や、内装にはカウンスル（地方自治体）の許認可やライセンスが必要になるが、ランドロードは許認可やライセンス取得に一切責任を負わないのが一般的だ。許可が下りなければリースも解約できる条件にするのがよい。

※ 物件のデベロップメント・アプルーバル（通称“DA”）を取得して既存の許認可を確認すべきだ。前のテナントが必要な許可を全て取っているとは限らない。

事例) 前のテナントが、店頭外のスペースにもテーブルを並べて飲食店を営業していたが、飲食店の営業許可のみで、外のスペース使用は無許可だったことが、リース契約後に明らかになった。その後、数カ月でカウンスルの許可は無事とれたものの、当初の想定よりも売り上げが下回る開始になった。

14 | リース契約の基本項目と注意点 その4



保証金

通常は、3～6カ月程度の保証金が求められる。



覚書 (Heads of Agreement)

リースの基本事項について取りまとめた覚書を基に、大家の弁護士がリース契約書を作成する。一度覚書で取り交わされた内容を変更することは原則できない。覚書に署名をする前に弁護士のアドバイスを得るのが鉄則といえる。



デポジット

交渉を進めるにあたりデポジット（前金）の支払いが求められる。急いで支払わず、もし交渉が決裂した時にデポジットは返金されるのかどうかなど、条件を確認する必要がある。

15 | 現地人材の雇用 その1

求人の方法

- **求人サイトへの広告掲載**

現地ウェブサイト: www.seek.com.au

日本人コミュニティのウェブサイト: www.jams.tv
nichigopress.jp



- **LinkedIn**

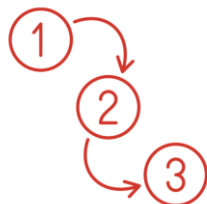
※ LinkedInを利用してヘッドハンティングする企業も増えている。求人サイトを見るのは仕事を探している人だけだが、仕事を探していない優秀な人材にリーチするのによいだろう。また、オーストラリアは転職文化が根付いているので、そのようなヘッドハンティングを期待してLinkedInのプロフィールを作成している働き手も多い。

- **リクルーター**

- 紹介された人材を雇用した時点でサービス料が発生する。サービス料の相場は、年俸の20~25%程度である。
- 採用した人材の雇用が継続しなかった場合などにリクルーターの責任はどうか、契約書の確認が重要である。

15 | 現地人材の雇用 その2

採用時の手順



- 面接後にリファレンスチェック（身元確認や前職への確認）や就労できるビザの確認などを行い、雇用契約書を交わして雇用の開始となる。
- 労基所に該当する役所への届出や就業規則作成の義務はない。
- 事業所と労働者の口約束でも雇用を開始することができるが、雇用契約書は作成するのが鉄則といえる。就業規則は一定の従業員数に増えてきた段階で設けることが推奨される。

参考ウェブサイト



Fair Work Ombudsman
www.fairwork.gov.au

法定労働条件の説明を始め、雇用に関する法律情報や各種テンプレート、賃金計算機などのツールも充実している。ただし、労働者に寄り添った情報提供であるため、解雇など機微な法解釈が必要になる場面では、参考にしつつも専門家にアドバイスを求めるのが賢明である。雇用契約書のテンプレートなども使用をお勧めしない。

16 | 基本の労働条件

全ての労働者に適用される労働条件は、主にフェアワーク法に定められている。

勤務時間	所定労働時間は、週平均38時間が上限。残業時間は妥当な範囲で認めらる。 ※ みなし残業時間を年俸に含めることはできるが、固定の残業時間に労働を強制することはできない。
各種有給・無給休暇	年次有給休暇（4週間）、個人（疾病・看護）休暇（10日）、特定の地域活動やボランティア活動を支援する休暇（無給）、忌引き（都度2日）、育児休暇（1年以上勤務の者のみ無給・12カ月）、ロングサービスリーブ（10年以上勤務の者に2カ月の有給。州法の定めによる。）
法定休暇	各州の祝日は公休日
解雇	普通解雇の最低通知期間は1週間（1年未満勤務）から5週間（45歳以上で5年以上勤務）。整理解雇手当は、4週間分～16週間分の給与。
年金積立金	基本給とボーナスの10.5%。2025年までに12%に引き上げられる予定。 ※ 日系企業駐在員は、二カ国間協定により支払いを免除できる。
最低労働賃金	21.38豪ドル～（2022年7月1日現在） ※ 雇用主は源泉徴収の義務がある。カジュアル（臨時労働者）は25%の割増になる。

モダン・アワード

上記の法定労働条件に加えて、特定の業界や職種毎に労働条件を定めたモダン・アワードがある。残業や週末勤務割増賃金や労働時間、休憩時間、各種手当、有給の買取、給与支払いのタイミングなど細かな規定がある。雇用の開始にあたっては、どのモダン・アワードが適用されるのかを知り、その内容に沿った雇用契約を締結する。

役立つウェブサイト： [連邦政府による基本労働条件の説明（日本語版）](#)

17 | 雇用と注意点 その1

雇用形態



- 雇用や勤務時間が保証され、各種有給が付与されるなど、長期勤務を想定したフルタイム、パートタイム従業員と、それらの保証や労働者としての権利の一部が付与されないカジュアルに大別される。
- 有期雇用は上限2年。

賃金



- 職種や職務レベルによって異なる最低賃金が設けられているが、おおむね21.5～30豪ドルの水準である。
- 各種割増賃金も職種や業界によって定めが異なる。多くは、残業割増賃金は50%、土曜日は25%、日曜日は100%、祝日は150%割り増しになる。

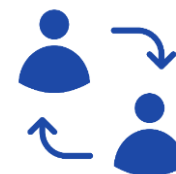
ボーナス



- ボーナスやコミッションは、一般的には支払われないことの方が多いが、取締役や営業など職種によっては業績に連動した成果報酬として支給されることもある。日系企業の場合は、日本の慣習を反映し、従業員全員に一律のルールで支給している事業所も見受けられる。

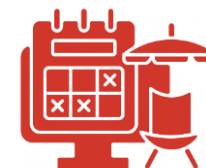
17 | 雇用と注意点 その2

転勤や異動



- 勤務地や職種・職務内容も雇用契約の重要事項の一部と考えられ、雇用主都合による一方的な転勤や職種変更はできない。これらの可能性がある場合は雇用条件として契約書に盛り込んでおくことが重要である。

有給休暇



- 有給休暇は消滅しない。未消化の有給休暇は離職時に払い出しをすることになる。計画的に消化するか定期的に一部払い出しをすることが望ましい。

個人休暇



- 疾病・介護・看護目的で取得可能。
- 個人休暇の払い出しは不要だが、消滅しない。
- メンタルヘルスが理由で消化される事例も増えている。従業員の精神面の健康へのケアの重要性が高まっている。

17 | 雇用と注意点 その3

在宅勤務



- オーストラリアでも在宅勤務を認める事業所が増えている。また、従業員側も在宅勤務を権利と捉える考えも出てきている。在宅勤務を何日間認めるのか、また、出社はいつでも指示できるのかなど、事前に取り決めるのがよいだろう。
- 在宅勤務を認めることで、自宅も職場と捉えられ、労災が発生する可能性がある。自宅に安全な労働環境があることが前提となる。

退職金

- 退職金の支給は一般的ではない。ただし、雇用主都合で解雇する場合は、雇用主の裁量で整理解雇手当相当の金額を支給を約束することで円満退社にすることもある。

解雇

- 雇用開始から6カ月以内であれば、最低通知期間の1週間で解雇事由なしに解雇できる（従業員が15人未満の場合は12カ月）。
- その後も、正当な解雇事由と適正な手順を踏むことで解雇できる。

18 | 商標、法人名、ビジネスネームの違い その1

商標（トレードマーク）

商標は、IP Australiaに登録された文字列やデザインで、ビジネスネーム、ブランド名、商品名、キャッチコピーやロゴデザイン、そしてそれらの組み合わせを含む。



※ 実務のヒント

文字列（ブランド名）がロゴに含まれている場合は、ロゴとしてだけでなく、文字列とロゴでそれぞれ登録することでより確実にブランドを守ることができる。

18 | 商標、法人名、ビジネスネームの違い その2

法人名（カンパニーネーム）



法人名は、ASICに登録された個別の法人の会社名である。社名はASICに届出を出して有料で変更できるが、ACN（Australian Company Number）は変更されない。

実務のヒント：同一の法人であるかを識別する際、社名ではなくACNを比べる。

ビジネスネーム



ビジネスネームは、ビジネスを行う上で使用するビジネスの呼び名である。法人だけでなく個人事業主などの事業体でも取得できる。また1つの事業体が複数のビジネスネームを取得することも可能だ。ビジネスネームとして登録していない名前で事業を行うことは禁止されている。

実務のヒント：複数のビジネスネームを使用することで、同一の事業体で複数のブランディングを展開することもできる。

19 | 知的財産権 進出前に確認したいこと

商標、法人名、ビジネスネーム、それぞれ登録や登記が可能かどうか、ビジネスプランを立てる際にリサーチするのが望ましい。もし、登録や登記ができないのであれば、その名前の使用を開始する前に、ビジネスプランやブランディングを再検討する必要があるだろう。



関連政府機関

IP Australia : www.ipaustralia.gov.au

連邦政府機関で、特許や商標、デザインなどの知的財産権の申請の受付や審査、また、登録への異議申し立てなどに対応する。

20 | 商標登録とその必要性

- 社名やビジネスネーム、商品名はブランディングにとって大切な名称である。排他的、継続的に使用する権利を主張するには、他人より先に使用したり、法人登記やビジネスネーム登録するだけでは不十分で、商標登録が必要だ。

事例：

シドニーで成功した飲食店Aと酷似のビジネスネームとロゴを使用してケアンズで飲食店Bが開業。多くの人々が飲食店Aがケアンズにも進出したと勘違いし、インスタのフォロワー数も獲得した。飲食店Aはビジネスネームを商標登録していた。ロゴは複数のパターンでIP Australiaに商標登録していたため、すぐに飲食店Bに警告文書を送り、飲食店Bはレストラン名とロゴの一切の資料の使用を迅速に取りやめた。

事例：UGG

オーストラリアのお土産としても有名なUGGブーツ。商品名を商標登録していなかったために、UGGの名前で同様の商品を販売するビジネスが多発したが、それを止めることはできなかった。最初に商標を使用した者ではなく、登録をした者が権利を持つ。



21 | ビジネスの撤退

- 解散から清算には、さまざまな手続きが必要で時間もかかる。ビジネスの撤退に伴う会社の解散を決断した場合、どのような手続きが必要かを確認し、時間と費用を見積もりたい。専門家のサポートを検討して、慎重に進めるのがよい。

法人格の消滅に必要な清算手続き

業務の終了

解散時にまだ終わっていない業務を完了させる。具体的には、取引先との締結済み契約の履行や従業員との雇用契約の解消などがある。

債権の回収

取引先への売掛金や第三者への貸付金があれば回収する。

財産の換価処分

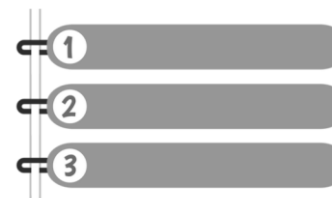
不動産や車両など、会社の財産を売却して資金化する。

債務の弁済

買掛金や借入金、レントの未納などがあれば支払う。

残余財産の分配

会社の財産を換価し、債権者に債務を弁済してもなお財産が残る場合、株主に残余財産を分配する。



22 | 会社の解散

- ASICに登録解除の申請をしてから約2カ月で清算が完了する。ただし、清算に必要な届け出や債権債務の整理など全てが完了する期間は、ケースバイケースだ。事業規模が大きく、取引先や会社の資産が多ければ、より綿密な計画が求められ、清算が長期間にわたる場合もある。

会社解散の手続きの流れ

- 株主総会の特別決議による解散決議
- 最後の税務申告
- 各種登録のキャンセル
 - PAYG withholdingやGSTなど税務関連の登録
 - Australian Business Number
 - ビジネスネーム
 - ライセンスや許認可など
 - 各種保険
- 銀行口座の閉鎖
- 保持すべき資料の確認
- 会社の登録解除



23 | ビジネスの売却

- ビジネスを売却することで、事業にかかわる契約や登録、ライセンスを一つの取引で同時に終了したり名義変更できるため、効率が良い方法といえる。また、ビジネスを会社の財産として資金化することもできる。

ビジネスの売却により完了する主な手続き

- 事業ライセンスの譲渡
- リース契約の譲渡
- サプライヤー契約の譲渡
- 機材や設備、ストックなどの売却
- 従業員の雇用契約の終了
- 顧客リストの譲渡
- SNSアカウントの譲渡



注意：

日系企業の場合、オーストラリア撤退後も、ブランド自体は引き続き日本や他国で使うことが多い。その時は、ビジネスネームや商標などは売却の対象にせず、店舗名やSNSアカウントの名前を変えることを条件に入れるなど定めるのがよい。