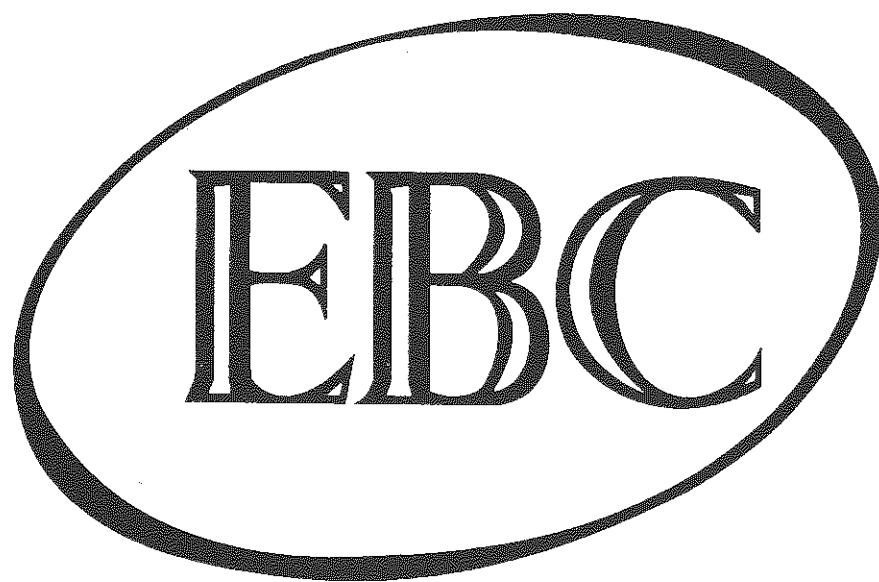




1996 年白書

日本語版



1996 年白書

日本語版

EBC 白書

高度に発達した日本経済は、現在グローバルな市場に大きな影響を及ぼしている。そして我々は日本経済をこのような成功に導いてきた力とはどのようなものなのかを、従来にまして理解する必要に迫られている。日本への参入を図る場合、欧米とは大きく異なるその文化・習慣が影響してくるのはもちろんだが、公式・非公式を問わず政府、官公庁、企業、産業団体、貿易協会、個人などの間に存在するさまざまなネットワークによって根本的に左右されている。米国の対日政治・経済戦略はそれなりの一貫した力学に基づいて展開されているが、一方欧州側はというと、時には一列となってまとまりを見せることもあるが、多くの場合利害のまとまりがつかないのが実情である。

欧州ビジネス協会 (EBC) はこのような日本の文化環境の下で活動しているため、当然ながら日本の政策決定や政策実施のさまざまな側面に接する機会が多い。本白書は日本市場におけるEBCのさまざまな経験を集大成したものであり、日本市場をより良く理解するための一助として、EU代表部、欧州各国政府、欧州企業の関係各位の参考となれば幸いである。

日本市場でのビジネスチャンスや障害を欧州側がどのように見ているかを要約しているという点で、本白書は直接日本政府に宛てたものでもある。また白書では、日本企業には開放されているのに同業の欧州企業には参入の途が閉ざされている分野にも焦点を当てている。白書は、特定の商工業分野でより公正な競争条件を整えるためには、政府はどのような施策を講ずればいいのかを提言している。

日本では規制緩和は本来国内向けの政治的理由で始められたものだが、規模とスピードの両面において、予想以上に広範な影響を欧州企業にも与えている。欧州企業の利害は日本企業と一致している分野は多いが、一方で利害が極端に対立する分野も多々ある。本白書ではこういった多様な差異を観察・記載している。1995年版の白書が発行されて以来、いくつかの分野では進展が見られたものの、EBCの産業別委員会の多くは進展はごくわずか、または全く変化なしと報告している。

EBCの目的は日本に対するバランスのとれた見方を紹介することであり、そのことが日本の企業風土に前向きな変化を呼び起こす触媒となることを願っている。全体を通じ各産業分野ごとの概要にはそれぞれ背景、主な問題点、提言を記述しているので、政府との建設的・発展的な対話のきっかけになるであろうし、ひいては欧州と日本の建設的な関係構築に資することになるかもしれない。

EBC ネットワーク

日本側行政機関

日本側業界団体
および協会



欧州
ビジネス協会

協議会

欧州各国在日
商業会議所会長

執行委員会

産業部門別委員会



在日欧州企業代表者

欧州各国在日商業会議所



在日欧州企業

欧州共同体委員会 (EC)
在日 EC 代表団

在日欧州各国大使館

在日欧州ビジネス協会（EBC）概要

1972年に設立された在日欧州ビジネス協会協議会は、EC各国商業会議所間の協力関係や調整を促進し、情報収集・交換のためのネットワークを発展・構築するとともに、ビジネス協会が日本の官公庁に対して発言する場合は、当該産業分野に関して十分に検討し尽くした統一見解で臨むことができるように図ることを目的としている。

非政治的組織であるEBCは、日本のマスコミはもとより政府や業界団体に対して欧州企業・欧州産業の利益増進のため活動を展開している。EBCは欧州共同体委員会（EC）と東京の代表部を通じて密接な協同関係を保っており、経団連を始めとする日本の各産業団体はもとより、日本の行政機関からも「欧州実業界の主要な同盟機構」として認められている。重要な問題が起こった場合でも、報復を恐れることなく、欧州企業や産業を代表して日本政府に提起することができる。

EBCは27の商工業部門に分かれた委員会を通じて活動している。各委員会へは大小さまざまな規模の企業から日本経験の豊かな幹部委員が参加している。これらの委員会は部門ごとに関連情報を収集・照合するとともに、市場の現況、法規、条例、規制緩和の進捗状況、通商や市場参入を妨げる制限措置や慣行などについて詳細な現状分析を行い、必要に応じてこれらについて日本の監督官庁と定期的な打ち合わせをもち、必要に応じてEU職員とも会合を開いている。さらに、欧州側の努力を十分に検討し尽くした整合性のあるものとするため、EBCを主な窓口として維持しながらも、個々の在日商業会議所や大使館とも協働関係を進めている。

在日EC代表団はこれらの部門別委員会やEBC協議会の定例会議に常に招かれて参加しているため、相互の意見交換は絶え間なく行われている。EBC協議会は日本政府との交渉のため来日したEU役員への事前のブリーフィングを行うため招かれ、交渉が終わると体験資料の聴取を行う。

EBCは在日欧州企業を代表する民間組織であり、EC加盟各国政府およびECの支援を受けている。資金的な支援は欧州各国在日商業会議所から得ており、個々の欧州企業からは自発的な寄付金を、そしてECからは補助金を受けている。

欧州ビジネス協会協議会役員

EBC 会長：	アラン・コワンヌ
EBC 副会長：	ルドウィック・チェリ
	エニイオ・チェッリ
	ルドルフ・チティル
	ニールス・ホーン
	ニルス・ホーンマーク
	イサベル・ユパール
	ウイレム・コーテカアス
	ラウノ・シロラ
	ピーター・ウッズ
事務局長：	ケル・ハメリン
協議会秘書：	メアリー・トラスト

発行：欧州ビジネス協会
〒106 東京都港区東麻布 1-10-14
ザ・タワー飯倉 301
TEL：03-5570-6880
FAX：03-5570-6881

編集者：ケル・ハメリン
制作・印刷：有限会社アルファテクト

売価：3,000 円
1996 年 6 月

目次

EBC 白書	5
在日欧州ビジネス協会 (EBC) 概要	7
日本における企業環境の現状	10
共通の問題と課題	12
系列	14
航空	17
宇宙	19
防衛	22
航空会社	24
動物用医薬品	27
投資顧問	32
自動車部品	38
自動車	43
銀行業務	48
化学品	53
建設	57
化粧品	61
切花	65
輸出促進	68
食品	71
保険	77
投資	84
リーガル・サービス	88
酒類	93
診断薬	98
医療機器	103
特許、商標および認可	105
医薬品	110
産業用原材料	114
証券	117
海運	124
連結納税制度	131
通信および情報処理	133
移転価格	139
EBC 産業部門別委員会	143
EU 各国の在日商工 / 商業会議所	156

日本における企業環境の現状

日本はアジアで最大の影響力をもつ経済であり、また世界有数の経済大国でもある。その経済規模、影響力、技術力、資金力からいっても、日本は従来にも増して世界の投資家や企業に理解される必要があり、またその挑戦に応じなければならない立場にあるといえよう。しかし現在、以下に列挙するように、日本も相応のさまざまな問題を抱えている国家であることも事実である：

- 1996年の始め頃からわずかながら回復の兆しを見せ始めたものの、多年にわたって厳しい景気の低迷に見舞われている。
- 失業率が徐々に上昇し、従来の日本的な基準からすれば受入れ難い水準に近づいている。
- いくつもの不動産関連の不良債務問題が、金融界のみならず国家の経済成長、ひいては世界の金融市場にまで悪影響を及ぼしている。
- (最近でこそ支持率は回復してきているが) 政府は比較的弱体であり、政治環境は不安定である。
- 競争力、特に基幹産業における競争力、が低下しているため、ますます多くの企業が合理化、合併、生産拠点の海外移転を進めざるをえない状況にある。
- 経済成長を促すため日本政府によって進められてきた規制緩和策が、経済に波乱を生み出している。
- 不動産価格や消費財価格の大幅な下落が未だに引き続き起こっているため、経済のデフレ化が着実に進行している。
- 多くの外国人投資家は未だに日本を閉ざされた市場と看做している。このような市場の閉鎖性はある種の産業に直接的に現われる場合もあり、また文化の差異や保守性によって市場参入を阻止したり、高価なものにしたり、困難にしたりと、間接的に現われる場合もある。

しかし、数年ほど前から根本的な変化が起き始めている。これらの変化は既に日本に対し文化的、社会的、政治的、経済的に影響し始めているのかもしれない。“新しい日本”が徐々に姿を現わすにつれ、その背後にある大きな変化は興味とある種の危惧の念をもって注目されている。

本来、規制緩和は国の経済と国民の利益のために実施される純国内的な事柄なのであるが、現在起きている根本的な変化の中でも、これが特に重大な関心事となっている。政治家や官僚の中で規制緩和を徹底して実施しなければと発言している人もいるが、最近欧州の実業界では、これはあまり当てにならないのではないかと不安視する声が高まっている。EBCとしては、日本側がこの重要な問題に対して従来に倍する真剣さで取組んで欲しいと考えている。

今までと同様、米国政府からの強い圧力で物事が変わっていくという点で、日米間の特殊な歴史的関係は日本の企業環境を左右する最大の要因として作用し続けている。この二国間での取り決めの結果として生ずる経済的变化を、EBCは注意深く見守っていく。しかし日本は自信をつけてきており、通商面でのウェイトも対米から対アジアへと移ってきているので、日米関係のバランスは徐々に変化していくであろう。

世界における日本の位置が新しい方向へ移行するにつれ、EUは日本との関係を強固にし、深めていくよう努力しなければならない、とEBCは痛感している。それが欧州の政治的・経済的利益を長期にわたって守っていく途なのである。

その技術力、工業生産力、世界屈指の経済力、そして対アジア貿易全体における圧倒的な優位性などを考えると、日本は欧州企業にとって未だ投資先として大きな魅力を持っている。しかし日本市場に参入できないのでは、どんなに意義ある世界戦略を立てても絵に描いた餅に終わってしまう。

共通の問題と課題

EBCの産業分野別委員会、米国商工会議所および日本の業界団体によって、以下のような幾つかの共通問題があることが確認された。徹底した詳細なリストとはいえないが、これらの問題は従来から欧州ビジネス協会が事あるごとに指摘してきたもので、諸規制、商慣行、投資に対するインセンティブの不足、二国間協定などに関連した問題である。

規制

日本市場における過剰な規制について、ほとんどの欧州企業は深く懸念している。さらに、関連法規、規則、とりわけガイドラインなどは表現が不透明なため特に外国人には分かりにくく、あいまいな点が多いので誤解を招く恐れがある。このように規制だらけの環境は欧州企業が日本で事業を拡大する上で阻害要因となるので、多くの企業はこの難しい市場への参入をためらっている。特に、幾つかの産業分野にとっては製品規格の統一が大きな問題となっており、日本人消費者にとって大きな利益となるような画期的な新製品や新技術があっても、日本へ導入できないケースさえある。

いくらか改善されたとは言え、幾つかの分野では極端に高い関税率がネックとなって市場参入を妨げている。

EBCは日本が進めている規制緩和の動きを注意深く見守っている。遅々とした進行具合、規制緩和が狭い範囲でしか行われないうこと、緩和策に徹底さと透明さが欠けていることなどから、重大な懸念とともにある種の懐疑が生まれている。

商慣行

EBCの各分野別委員会は、日本の商慣行を市場参入に対する最大かつ恒常的な障壁である、と常に看做してきた。特に、下記の点が指摘されている：

- 公式、非公式のカルテルの存在
- 企業系列の影響
- 入札時の操作

- 価格固定操作
- 複雑かつ統制された流通

しかし、幾つかのカルテルを解除することによって日本の官公庁はこの問題解決に向けて多少の前進をした、とEBCは認識している。

投資に対するインセンティブの不足

多くの新興アジア諸国が海外からの投資を奨励する各種の優遇措置（インセンティブ）を講じているのに対し、日本の行政機関は海外からの投資を誘致するための前向きな措置を何もとっていない。もし日本が優遇措置によって海外からの投資を奨励するという手段をとらずにいるならば、外国企業はいつまでたっても日本に投資したいとは思わないだろう、とEBCは見ている。このような事態は、外国企業にとっても日本経済にとっても好ましいものとはならないであろう。

二国間協定

日本と米国の二国間協議・協定については、これが他の諸国にとっては不利益になるということで、EBCの幾つかの委員会は懸念を表明している。すべての国は同等に取扱われなければならないというのが、従来から変わることのないEBCの見解である。

系列

「系列」という言葉は他の言語にはなかなか翻訳しにくい言葉である。かみ砕いた意味からすれば、系列という言葉に一番近い英語は、おそらく“link”（連結）“affiliate”（提携する）“connected to”（関連づける）といったところであろう。ごく単純化された形の系列とは、個々の団体がひとつのまとまりをもつグループ、一般的には序列的な組織（縦わりの序列か横割かは別として）、を構成している場合を指す。系列内の構成単位組織を相互に結び付けているのは、序列を通して前後・上下に往き来する資金と人材と個人の忠誠心の流れである。信頼と「持ちつ持たれつ」の関係が、構成単位組織の間に強力な相互支援態勢を生みだす。

似たような組織は他の国にも見ることができが、そのような企業グループは効率追及のために生まれたものであって、排他性を目的として作られたものではない。従って、定義的には独占禁止法に抵触することはない。

この意味で、EBCは「系列グループ」それ自体より、むしろそれらがもつ排他的な商慣行や行為を問題として提起していく。巨大な企業連合として結びついているこれらのグループは、とても排他的な協働関係で動いているため、外国企業による投資や市場参入に対してだけでなく、グループ外の日本人に対しても閉鎖的である。

系列グループ内での顧客と業者の関係、メインバンク制度、あるいは総合商社の役割なども、しばしば系列の持つ排他的な性質を支えている。

日本の伝統ともなっている顧客・業者間の協力関係は、契約よりもむしろ信頼関係に基づいて維持されてきた。それぞれの系列ネットワークは、そのメンバーである企業に対して“安全網”を用意してくれる仕組みになっているのである。消費者が裕福で、すなおで、金払いのいい時は、このシステムは高い小売値で製品を売って多くの利益を得るが、逆に景気の悪い時には、ある程度の安全と引き換えに低い利益を甘受するのである。市場を動かしている基本原理は価格競争だというのが欧米の概念だが、日本における顧客・業者の関係はそれとは大きく異なり、“お互いのための安全用網”、換言すれば系列企業がそれぞれ同時に保険者でありかつ被保険者であるというメ保証システムを最大の特徴としている。

このような長期的関係はもうひとつの利点をもっている。即ち、このような関係があるお陰で、グループ内の関連企業が顧客の業務内容の技術的側面だけでなく、競争入札の条件についても深い知識を習得できるようになることである。

長年にわたって製品の品質改善やコスト削減を支えてきた系列システムではあったが、数年前に日本で景気後退が始まった頃からその基盤はゆるぎ始めた。というのは、業者の中には外部の顧客を求めて系列の排他的結束を破るところが出てきたからである。とは言っても、こうした系列を越えた行動は、どちらかと言えば例外的事例にとどまっている。自動車業界を例にとってみよう。数年前に、日本自動車工業会（JAMA）、通産省（MITI）、公正取引委員会（FTC）および運輸省（MOT）の支持を受けて、自動車メーカー系列のあらゆるフランチャイズ契約が変更された。それによれば、ディーラーは何の恐れることもなく輸入車のフランチャイズを受けることができるようになったのだが、その時でさえも、金融的なつながり、会社間の関係、信頼、保守的な考えなどから、ディーラーの態度はなかなか変わろうとはしなかった。確かに保守性や長年の恩恵主義に基づいた忠誠心や信頼関係が余りにも強かったので、彼等はそう簡単に変えることができなかつたのであろう。換言すれば、系列支配下では表向きには変化が奨励されたとしても、実際には変化は極めてゆっくりとしか起きることができないのである。

この伝統的な顧客・業者関係のシステムがあるために、非系列企業、特に外資系企業は例え強い競争力をもっていても系列のネットワークを破って消費者にアクセスすることはなかなかできない。これは外資系企業にとって、日本の系列企業の傘下にある大手の製造企業グループ、関連下請け企業、流通ネットワークとのつながりを持っていない中間製品の分野について特に言えることである。

いわゆる“メインバンク”の支配力はかつてに較べれば弱まったとはいえ、今日でも使うなら「うちのグループ系列の金融機関」という強い傾向が残っている。このため外国の金融機関は、例えその商品やサービスが優れたものであっても、日本企業との間に公正な取引関係を築くのが難しい。

メインバンクの伝統は、系列企業間の株式持ち合い制度にまでつながっている。典型的な株式持ち合い制度の下では、メインバンクが融資先企業の筆頭株主となり、また国内あるいは国際シンジケートローン案件がある場合は、系列の証券会社が引受主幹事の地位を占める。このような結び付きは、その企業の子会社・孫会社にも同様に適用される。メインバンクによる支援は、経営不振に陥った企業に対する追加融資あるいは経営陣の派遣という形をとる場合もある。

ここでもまた、メインバンクを軸とした明白な長期的取引関係が存在するために、非系列の外国企業には競争に参入する余地がほとんど残されていない。これは特に投資銀行業務について当てはまる。この分野では大型の開発プロジェクトにつながる情報収集、調査能力、金融戦

略コンサルタント・サービスが、日本の銀行や証券会社によって系列グループのメンバー企業に対し無料で提供されているからである。逆に外国の投資銀行は、同様なサービスを有料でしか提供できない。これは彼等が“安全網”や“保証”を持たないため、彼等が投下した無料サービスが当該企業の日本側メインバンクによって長期的に報われるということがないからである。昨今の金融危機により銀行と産業部門との関係が幾分弱まって来ているようなので、金融サービスの利用や企業行動の基準をより競争的な観点から展開するため、日本政府が企業に対し系列の枠組みを超えて考えるよう行政指導することをEBCは歓迎したい。

普通メインバンクが系列グループ企業のうちのトップレベルの会社を“保証”するのに対し、同じ系列でもメインの商社の方は、貿易上の信用供与を通じてグループ内外の何千という周辺企業を“保証”する。従って、外国の“アウトサイダー”企業にとっては、系列内に組み込まれている中小企業にアクセスするのは依然としてむずかしいのである。

同じことは保険業についても言える。この分野では、系列グループ企業は当然のこととして同じグループ内の主な保険会社に仕事を流す傾向が強い。規制緩和の動きに関連して起こっているさまざまな懸念すべき問題を本書の保険業の章で取り扱っているが、それ以外にも系列問題は1994年の日米通商協定の中でも取り上げられている。しかし系列問題について研究を行うため調査会社を指名することについては両政府が決定しているにもかかわらず、興味深いことに20回の会合を重ね100時間を超える討論を経た後になっても、両者いずれもその代表を決めかねている状態である。本書作成の時点では、委託の条件は未だ合意には至っていなかったのだ。これは、この分野において事態がなかなか進まないこと、そして日本の保険業界とその系列の変化に対する抵抗を明らかに示す事例である。

EBCとしては、系列の慣行が急速に変わるとは思っていない。しかし本白書の分野別の章でも率直に述べているように、為替相場が大きく変動し経済の国際化が進む昨今、日本の産業・金融グループが商慣行の面でより開放的になり、外国の物事に対し目を向けることを奨励するために、日本政府が何らかの具対策を講じることをEBCは大いに歓迎する。より効果的な競争政策を確立するため、そして系列を横断して自らの市場における既存の構造と利益を確保しようという産業カルテルを撤廃するために、日本政府に対してEBCは特に公正取引委員会の権限強化を力説している。

航空

背景

日本航空、欧州航空機の購入実績なし

大型民間航空機の日本市場は世界有数の規模であるが、これまでほとんど米国に圧倒されてきた。エアバスは日本で運航している415機中51機で、シェアは12%、世界市場での平均占有率30%をはるかに下回っている。これは主として、最大手である元ナショナル・キャリアの日本航空（JAL）が、欧州製の航空機や現有機種向けエンジンを一切購入していないことに起因している。

航空機産業は“重工業”の一部

戦後いったん解体された日本の航空機産業は、それ以来かつての生産力の再建を目指してきた。しかし、同産業を構成しているのは航空機専門メーカーではなく、総合重工業会社の一部門としての航空機部門であり、その売上の70%は防衛産業に依存している。また民間部門の活動は米国メーカーの下請けに限定されている。通産省はこれまで国家プロジェクトの推進により航空機産業の独立性維持に努めてきたが、近年、超音速エンジンHYPRの研究開発やYSコンピュータ機、エンジン部門のプロジェクトを通じて国際協力を進めている。

問題点

政府の圧力

大型機とこれに関連するエンジン、装備品の分野では、政府・政府機関・産業界レベルで圧力を行使する米国メーカーが、欧州勢に対して圧倒的優位に立っている。

欧州メーカーの参入は僅か

産業界は影響力のバランスをとり、欧州との協力に前向きに取り組むメリットを理解してはいるが、依然とし

て米国メーカーをパートナーに選ぶ傾向が強い。エンジンとヘリコプターで若干の協力実績はあるものの、欧州と日本のメーカーの協力は実質的に無きに等しい。欧州との協力を最適と思われた70/100席のYSXプロジェクトも、1994年に米国メーカーに軍配が上がった。1996年初頭に至って通産省は、より小型の75席用機種での協力の可能性を改めて示した。

提言

公正な競争

航空機、エンジン、コンポーネント等の購入については、これに関わる日本政府・官公庁や企業は欧州に均等な機会を提供し、欧州メーカーが米国と公正な競争ができるよう保証すべきである。

不定期便

規制緩和は可能な限り推進すべきである。例えば、不定期便に対する60席という限度枠を拡大すれば、航空会社の業容拡大と航空機購入の両面でメリットがある。

協力推進の必要性

EBC航空宇宙部会は、エアバス大型輸送機A3XX, “SST”の機体・エンジン両分野など、将来のプロジェクトについての欧州と日本の協力は相互の利益になると考えている。そのためには、この業界では前例が無いことだが、日本企業は米国以外の国々との協力もある程度まで認めていく必要があるだろう。

宇宙

背景

先進宇宙産業国・日本

宇宙関連予算の総額がヨーロッパのそれに比して二分の一程度であるにもかかわらず、日本は宇宙分野では先進国の一つに数えられている。HII ロケットの打ち上げ成功により、日本はついに独自の宇宙輸送手段を獲得した。衛星分野では、年平均約1機の科学衛星あるいは技術試験衛星が製造され打ち上げられている。しかし、実用商業衛星については、スーパー301条を背景にした取り決めにより市場が開放された後は、米国が市場をほぼ独占している。

政府機関調達に頼る国内産業

その結果、欧米の趨勢とは逆行するように、日本の宇宙産業は商業部門が極めて小規模である。そのため各メーカーは科学技術庁の管轄下にある宇宙開発事業団(NASDA)や文部省宇宙科学研究所(ISAS)等の政府機関の調達に頼らざるをえなくなっている。

部品および地上局に限定された競争

日本の衛星メーカー3社は事業規模が小さいため、世界の衛星市場で競争するだけの力を備えていない。従って、これら3社はペイロード(搭載機器)、ソーラーパネル、地上局等の部品や構成要素に力を集中している。

日欧宇宙協力

これまでのところ日欧の宇宙関連企業の間では、注目に値する協力関係は樹立されていない。商業分野においてヨーロッパが収めた成果としては、アリアンスペース社が日本の衛星運用者にのたために行ってきた打ち上げ業務が目につく程度である。

自主技術確立政策

問題点

最近に至るまで、宇宙開発事業団はコストをほとんど無視して日本独自の技術開発を促進してきた。従って、そこには外国が協力する余地は事実上なかった。だが近年、予算削減への圧力が強まる中で、宇宙開発事業団はコスト重視への傾きを見せ始め、外国製品の購入を認めると同時にそれを促すようにさえなっている。

国内産業の保護

しかしそのような変化にもかかわらず、日本の企業は依然としてほとんど自立的な運営ができず、とくに研究開発分野では政府による契約を多くの企業が分配しているのが現状である。こうした状況の中では外国企業との協力は極めて難しい。この政策は日本企業を世界市場あるいは競争から隔離することになり、結局日本にとっても世界にとっても利益をもたらさないとEBCは考える。

また、宇宙産業の分野では政府機関が依然としてメーカーに対して強い影響力を持っているため、業界レベルで自主的に決定できる協議の範囲に限界があり、長期的な協力についての戦略も容易にたてられないという問題がある。日本の宇宙開発事業団と欧州宇宙機関（ESA）の間でも、さまざまな理由から、今までのところ協力的な協力はなされていない。

提言

国内宇宙産業の自主性の拡大

日本の政府機関は、国内メーカーがより柔軟かつ自主的な企業運営を行うことができるよう、必要な措置をとるべきである。

国内宇宙産業の効率化を促すため、日本の政府機関は業界レベルでの国際協力を助長すべきである。また、

ヨーロッパの規格が規制なしに受け入れられるよう取り計らうべきである。

政府間協力

打ち上げロケット、宇宙ステーション、遠隔計測、ナビゲーション、地球規模での情報インフラ等の分野での意義ある協力を可能にするには、日欧の政府機関が協力促進に向けて相互に努力することがなによりも必要である。

防衛

背景

予算

日本は、第二次大戦後に制定された平和憲法にのっとり、GNP（国民総生産）の約1%という比較的少ない防衛予算をとっている。しかし、日本経済の規模そのものが大きいため、防衛予算の絶対額はフランスやドイツ、イギリスに比べてかなり多い。

武器技術輸出規制

長年にわたり、日本では兵器産業が発達してきた。初めは外国からのライセンス製造や技術供与といった形が取られていたが、最近では独自の武器開発が進められており、自衛隊が必要とする装備のほとんどを供給できるようになっている。しかし自主規制で武器輸出を禁止しているため、輸出量は限られており、価格は世界市場の水準に比べて非常に高いものとなっている。

装備購入総額に占める輸入の割合は25%ほどで、そこには技術ライセンス料や部品の費用も含まれている。ほぼ米国に依る独占状態にある。

世界全体の傾向に違わず、日本の防衛装備予算も限られたものになっており、業界は非軍事産業の比重を高めようとしている。通産省は、防衛産業の下請けをしてきた中小企業が新たに非軍事分野に進出するのを後押しするプログラムを実施している。

問題点

武器輸出に関する自主規制は技術分野にも及んでいる。このため、日本の防衛庁や防衛関連企業は、米国を

除く外国の組織や企業に装備の仕様などを公開することを禁じられている。これは、ヨーロッパ企業の公開入札参加を非常に難しくしており、技術協力などは問題外という状況を作り上げている。

ニッチ・マーケットに押しやられるヨーロッパの防衛産業

ヨーロッパのメーカーに残された売り込みのチャンスと言え、あまり重要でない装備だけであり、それも他に日本または米国の競争相手がいない場合に限られる。これでは、ヨーロッパ企業に残されているのは僅かなニッチ・マーケットのみということになる。

冷戦の終結以来、防衛産業においては、自国政府の強力な後押しを受けた米国企業が、明らかに独占状態を作り出している。日本のような大国でこうした状況が蔓延していることをEBCは深く憂慮している。限られた方法であっても、何らかの形でこの独占状態を打ち崩すことが双方の利益のために必要であろう。

提言

技術移転の規制は緩和されるべき

EBCは、技術移転に関する規制が、ヨーロッパ企業に対しても米国と同じ程度まで緩和されることを求める。公開入札への参加を容易にし、また日欧産業間の協力を可能にするためである。

米国の防衛企業の圧倒的な強さに対しては、ヨーロッパ企業が対抗できるのはごくわずかな場合でしかない。例えそうであっても、業者の選定は政治的な理由によるのではなく、あくまでも内容の善し悪しで行うべきだと考える。

航空会社

背景

規制、指針、手続きにがんじがらめの航空会社

効率的な国際航空旅客・貨物輸送サービスは、日本のような先進工業国の経済活動にとって、きわめて重要である。日本と諸外国との貿易が拡大すれば、産業界の需要に応えるために航空輸送サービスの増大が要求される。しかし日本で営業活動を行っているヨーロッパの旅客航空会社や貨物航空会社は、以下に述べるような諸問題に直面しているため、効率の低下や多大なエネルギー・時間・費用の消費を強いられている。

規制過剰で一方的な手続き

運輸省が航空運輸サービスに求めているような厳格に規制された手続業務は、安全運航と市場の秩序を保つことを目的とする場合は大いに賛同できる。しかしながら、運輸省はじめ航空運輸に係る日本の監督官庁による過剰規制と専横な決定事項は、日本で営業する外国航空会社にとっては「障害」というより外ない。

問題点

成田における発着枠の不足と移動の非融通性

1990年12月以来、新東京国際空港公団は欧州航空会社の発着枠追加要請を、不足を理由に拒否してきた。日本政府は、国際航空運送協会（IATA）の会員が通常行ってきた、未使用発着枠の再配分を含む発着枠の譲渡を禁止している。運輸省と新東京国際空港公団が発着数の1時間枠及び3時間枠を改定しないかぎり、第二滑走路が完成するまでは、発着回数の増加は見込めない。香港やガトウィックのように滑走路が一本しかない他の主要空港でも、成田空港より多くの時間内発着数を認めている。

需給に即した価格設定の妨害

日本では、航空会社は旅客運賃をすべて航空局に登録しなくてはならない。しかしながら、運輸省は消費者利益のためでもなく、かといって需給を反映するわけでもない方法で、運賃価格レベルに影響を及ぼしてきた。現在の価格設定のやり方は産業界の現状を全く反映しておらず、また、欧州の自由化された運賃設定とも全く異なっている。

外国航空会社の販売における不利益

運輸省は全航空会社に正規のIATA運賃のみを適用することを要求し、また団体旅行については、たとえ実際の市場価格がずっと低い場合でも、運輸省の設定した安売り運賃の方を適用するよう要求している。いずれにせよ、すべての航空券面には航空会社のネット運賃如何にかかわらず、代理店に支払うべきコミッションのためのIATA運賃が明記されていなければならない。旅行代理店が決定する消費者への価格については、航空会社の影響が及ぶものではない。このように硬直した航空券販売価格設定構造があるために、航空会社は旅行代理店経由の販売については割引を制限せざるをえない。日本の航空会社と比較すると、外国航空会社は不利益を被っている。日本の航空会社は十分なスケール・メリットを背景に、子飼いの代理店や関連の旅行会社をネットした直接の販売網をもつ。より公平な競争は、消費者にネット価格での直接販売が可能になるような、価格設定に大幅な自由が認められてこそ実現される。

精算業務における非効率性

航空券の公的精算業務であるBSPにおける制約は、旅行代理店に航空会社への市場価格のネット精算を許さない。航空会社は二重の精算業務を行うことを強要され、それによる費用負担増にみまわれる。

大阪国際空港のターミナル使用料 は世界一

大阪に第二の国際空港を建設した費用は、着陸料とターミナル使用料を世界一高額なものにした。最近値下げされたとはいえ、これは暫定措置であり、後に再検討されるべきものである。

提言

- EBCは運輸省に対し、発着枠の割り当てに関する基本方針の明確な説明を希望する。
- IATAに確約した発着枠の譲渡及び抹消等の遂行の再確認。
- 旅客および貨物運賃を市場価格に近づけて調整し、再登録することに関し、また、適宜価格調整を行うための行政上の支援に関し、運輸省からの同意を得る。
- 現在の旅客と貨物の精算業務の規制を廃止、航空会社は独自の判断で精算設備の選択を行う。
- 関西国際空港会社および日本政府は、この新しいゲートウェイに、より多くの航空便増便をめざし、施設使用料の問題の公正な解決のために協力することを要請する。
- 1996年4月1日より、関西国際空港会社は埋め立て工事費の増大を理由に使用料を9%の増額を通知している。新東京国際空港、関西国際空港会社および日本政府は世界で最も高く、航空会社にとって多大な負担である法外な着陸料を減額する方策を検討すべきである。

動物用医薬品

背景

動物の健康を維持するための栄養剤

動物用医薬品とは、動物の健康を維持したり、食肉・牛乳・卵用の動物の飼育の経済効率をあげるために、畜産業者および獣医師が使用する動物用栄養剤・薬剤・生物学的製剤を指す。これらの製剤を使用するかしないかで家畜生産者の競争力に差が出てくる他、自給自足戦略を中心とする農業政策にも間接的な影響を与える。これらの製剤は、利用法を誤ると食品の安全性を損なう恐れがあるため、農林水産省（MAFF）および間接的だが厚生省（MHW）の厳しい規制を受けている。各製剤は、長期間にわたる申請・審査過程（例：新薬で1～2年間）を経てはじめて販売認可の登録ができる。これが日本市場へのヨーロッパ製剤の導入および進出の成功に影響を及ぼすため、EBC動物用医薬品委員会では主としてこのような規制状況に議論の焦点を当ててきた。

国外で得られた有効な科学的データは日本での申請目的には受け入れられていない

動物用医薬品の販売認可に関する日本の手続きは、国際基準と照らし、合わない独特なものである。日本国外で得られた科学データは、それが有効なものであっても、参照データとして以外は日本での認可申請の実証データとして受け入れられていない。従って、一般的に容認されている科学原則からすると、非常に適切さを欠く科学的データを出さざるを得ない状況にある。

日本の認可基準は、容認されている国際基準と相容れない

日本での認可条件が一般的に容認されている国際基準と整合性がないことと、認可には本当のところどんな要件が揃えばいいのか明確に分からないため、多大な経費を要する長期にわたる科学的試験が重複して行われるので、ヨーロッパの新薬は導入が非常に遅れる。

流通の制限

このような状況のため、ヨーロッパの多くのメーカーは、必要な設備を完備し、認可条件に精通している日本企業に、認可に必要な開発事業を委託することになる。通常このような開発事業は、製剤の流通権および販売権を与えることと引き換えに行われてきた。承認申請に必要なスタッフおよび設備を自前の投資で賄ってきた企業もある。この方法ならば、流通権を保持し、市場に直接参加することもできる。

EBC と ACCJ の緊密な協力

7年程前に組織されたEBC動物用医薬品委員会は、在日米国商工会議所の動物用医薬品小委員会と緊密に協力してきた。関連省庁に申し入れが行われた最初の大きな問題は、動物用医薬品の最大残留レベル（MRL）および1日摂取許容量（ADI）に関する基準原則を日本政府に受け入れさせることであった。この基準の受け入れは、世界貿易機構（WTO）協定を日本が批准することで確実となった。EBCは、これらの基準の実行に関する研究会に参加し続けている。さらに最近、EBCの打診に応じて、農水省の代表とEBCは、「国際獣疫事務局（OIE）」の指導の下、動物用医薬品の基準に国際的整合性をもたせるために積極的に協力し始めた。

問題点

日本国外で行われた長期安定性試験の結果を農水省は原則的には受け入れている。しかし、実際には、さまざまな細かい条件があり、また一般に条件の解釈の幅が狭いため、未だにこの試験は日本国内で繰り返さなければならない。

不必要なコスト

現在、対象動物で行う必要がある試験は、事実上すべて日本国内で行われなければならない。日本政府は、対

象動物で行われた有効な臨床試験、残留試験および安全性試験でも国外で行われたものは受け入れていない。その結果、不必要な経費がかかり、市場への導入が遅れる。このような試験を行うことが認可されている独立した研究機関の数は非常に限られている。例えば、生ワクチンに必要な試験の実施を許可されている研究機関は1つもないため、その企業部門への資本投資は企業にとって莫大なものになっている。また、動物試験が不必要に重複されれば、動物愛護の問題および実験動物倫理問題に関する企業の方針と相容れない場合がでてくる。

規格および検査方法の再設定

日本国外で開発された製剤の規格および検査方法は、英国薬局方やヨーロッパ薬局方、米国薬局方など、一般的に受け入れられている国際基準に基づいて設定されていることが多い。農水省は、この規格や検査方法の設定を日本薬局法に基づいて再設定すべきだと折に触れ提案しているが、これは経費のかかる無意味なことである。もしそうなれば、申請者は常に3種類の異なる製造ロットの製剤を使用して、規格および検査方法を日本国内で設定または再設定することが求められることになる。

定められている薬理試験は学問的興味を満たすに過ぎない

一般薬理試験に関する現行の条件は、適切なものとは言えない。摘出器官を用いた試験では、薬剤が体全体に及ぼす影響については限られた洞察しか得られない。対象動物への安全性や食品としての安全性については、薬理試験以外の試験項目で十分に正しく方向づけられている。例えば、畜産物中の薬剤残留について言えば、食品を通して摂取される量は最大無影響量（NOEL）のたった100分の1である。従って、規定の薬理試験は学問的興味を満たすためのものにしか過ぎない。米国やEU各国においても、このような一般薬理試験は求められていない。

製剤は発売前に何回もテストされる

日本政府は、国立動物医薬品検査所がすべての生物学的製剤、飼料添加用抗生物質および注射用抗生物質を製造ロットごとに検査し、販売を許可することを求めている。この要請は、たとえ薬剤が医薬品適正製造基準(GMP)に適合していても、すべてのものに適用される。その結果、市販前に3～4回試験を行う製剤もあり、試験および在庫の経費が増え、多くの製剤で適切な市販時期が短縮される。

試験方法の国際整合性

ADIやMRL、国際的合意、あるいは先達での規制撤廃についての通知に関する問題に関して、日本政府は関連問題も含めて対処していく意向を持っている、とEBCは状況から判断している。法律や既存の規定の改定が必要なものもあることは確かだが、これらの規定の解釈および運用を政府が改めていくことは充分可能であるという認識をEBCは持っている。

高度の安全性と有効性が立証された動物用医薬品が日本に供給されるであろう

日本政府が以下の勧告を速やかに受け入れれば、より高い安全性と有効性が立証された動物用医薬品が日本に供給できるようになる。速やかな受け入れによって日本の農業従事者の競争力を高め、すべての消費者、特に獣医およびその顧客に利益をもたらすだろう。

勧告

基準の最終的な一致によりこの問題は解決されるだろうが、日本国外で行われた有効な長期安定性試験を政府が受け入れることをEBCは勧告する。

- 日本国外で行われた確かな対象動物試験を政府は広く受け入れること。

- 一般に受け入れられている国際基準に則って有効性が確認された規格および検査方法を、政府は一貫して受け入れること。
- 一般薬理試験に関する条件を政府は撤廃すること。
- GMPの基準を政府はすべて完全に受け入れ、現在定められている反復的な出荷前試験を廃止すること。

投資顧問

背景

1980年代半ばまで、日本では年金資産の運用受託については国内の信託銀行と生命保険会社のみが受託機関として法的に認可を受け、完全な寡占状態にあった。同様に投資信託業務は、国内の証券会社の投資信託子会社によってほぼ独占されていた。

外資系信託会社の設立

1985年から1986年にかけて外資系信託会社が生まれたのを機に、環境に徐々に変化の兆しが見えてきた。合計9行（うち、米系6行、欧州系は僅か1行）に限定されたものであったが信託業務の認可が下り、その結果これまで国内信託銀行が享受してきた全ての業務に携わる権利を得た。

外資系投資顧問会社の誕生

時期を同じくして日系、外資系の投資顧問会社が相次いで設立された。日系の投資顧問会社はほとんどが国内の証券会社や銀行の子会社であり、長期的には将来の年金市場への参入を目指し、また短期的には潤沢な資金を背景に多くの企業が株式投資に手を染めた「財テク」ブームの分け前にあずかろうとしていたようだ。

一方外資系の場合、投資顧問会社の設立にはさまざまな動機があった。「財テク」ファンドの運用（通常それが主な要因ではなかったが）はもとより、日本の株式をより市場に密着した形で運用する機会を得ること、そして日本の機関投資家からの資金を海外市場で運用することなどが挙げられる。さらに、東京自体がもはや世界の金融市場の中で無視できぬ程大きな存在に成長したからだ、という単純な理由もあったであろう。

投資顧問会社に対し投資一任業務の認可が正式に下りたのは1987年であったが、二つの主要な分野、即ち年金資産（投資顧問会社による）とリテール・ファンド（投資信託会社による）への参入が事実上認められたのは1990年になってからのことである。

…そして投資信託会社について

日本における投資信託の運用は、ごく最近まで国内の証券会社系の投資信託会社によりほぼ完全な寡占状態にあった。1990年より外資系投資顧問会社の投資信託子会社の設立が認可され、数社（当初は全てヨーロッパ系）が発足した。また、最近になり投資一任、投資信託の兼業が認められたことにより、同一会社で投資信託と年金資産に携わる運用・管理が行えるようになった。しかし、投資信託の販売方法については、電話や郵便による投資信託会社による直接販売を規制する法律が特段存在しないにもかかわらず、歴史的には証券会社を通じて委託販売されてきており、機関投資家を対象に限定的に投資信託会社による直接販売が始まったのは極く最近のことである。

外資系企業に対する障壁はない

一面では国内における継続的な自由化の潮流を反映し、また一方では米国からの圧力の結果、日本市場への参入に関する規制は緩和されてきている。今日では、投資信託と年金資産等の投資一任業務を同一主体で行うことが可能となっている。日本国内に実質的に事務所を構える必要がある他は、外資系企業のみを対象とする特段の法的障害・障壁は存在しない。

問題点

年金資産受託運用に係る制限

欧州ビジネス協会の投資顧問委員会にとって当初からの主な懸案事項であった日本の年金資産の受託運用につ

いては、1990年に参入が認められたが、それは極めて限定的なものに過ぎなかった。日系、外資系双方の投資顧問会社に対し、年金資産のうち、いわゆる厚生年金基金分野に対する参入は認めたが、(日本の年金市場の重要な部分を占める)大部分の公的年金資産および適格年金資産については受託運用を除外されていた。また厚生年金基金についても、受託運用額、自主運用を行う際の基金の設立後の年数要件、自主運用原資に係る要件、さらに三分の一の残高割合規制等が課せられていた。

依然として低い外資系のシェア

日本の年金資産運用に通常適用される比較的低い運用報酬率と日本の顧客を獲得するのに要する甚大な営業努力を考慮すると、外資系の市場シェアが今日まで低かったのもさほど驚きに値しない。一方、年金市場に占める日系および外資系投資顧問会社のシェアを合計しても、運用可能資産(即ち厚生年金基金資産)の約4%程度なのである。このように、野村証券や日本興行銀行等の投資顧問子会社にとってさえも、歴史的に閉ざされてきたこの年金業界に浸透していくのは、非常に時間のかかるものだと言えよう。投資顧問会社の年金契約資産残高のうち外資系全体の占める割合は約8.8%であり、妥当な水準であると考えられる。1995年9月末現在、(日本で営業している21社のヨーロッパ系投資顧問会社のうち)11社が日本の企業年金よりの資産を受託運用しており、また、4社が公的年金資産の運用を受託している。しかしながら総契約資産残高は依然として低く、厳しい経営状況が続いている。

投資制限

年金資産運用には、所謂5-3-3-2という簿価会計基準に基づき運用比率規制が課せられている。この規制の下では、資産の50%が円建の「安全性の高い」資産(キャ

シュおよび債券等)、国内株式に30%位下、外貨建資産(株式と債券を合わせて)に30%位下、そして不動産に20%位下と運用制限が設けられている。この非合理的な規制は、変動する市場動向、年金債務と賃金インフレの連動性、個々の年金基金の成熟度等を考慮していない。

このことは、一つあるいはそれ以上の資産クラスについては特化していても、全ての資産クラスを網羅し切れぬ投資顧問会社にとっては、大変不利な状況だと言える。

合同運用

信託銀行や生命保険会社と異なり、投資顧問会社は顧客に合同運用口を提供することはできない。他の国々では合同運用専用ファンドに投資することにより、受託年金資産が小額である顧客に対しても、効率的な運用サービスが提供されている。

債権ファンド

投資信託業界の全ての株式ファンドは時価で評価されている。しかし、債券ファンドについては時価ではなく簿価による評価がなされている。これは投資家がファンドの時価資産に基づいた投資を行っていないことを示す。つまり新規投資家は、ファンドに実際より高くまたは低く投資していることになる。

特にファンドを時価より低い値段で購入した場合、彼等は本来は前の投資家に帰属すべき過去の利益を享受することになるが、これは健全とは言えず不公平である。これらのファンドを時価で評価することによって、はじめて全ての投資家が平等に取り扱われることになろう。

提言

1990年以來緩やかに進められてきた規制の緩和・撤廃によって、外資系・日系双方の投資顧問会社の参入機会は拡大した。中でも最近の出来事で特に注目に値するのは、昨年1月に発表された日米金融サービス協議の合意結果である。これによって、さらに幾つかの公的年金に対する門戸が開かれた。また厚生年金基金については、投資顧問会社を採用する際の基金設立後の年数要件を短縮すること、「三分の一」の残高割合規制を緩やかに撤廃すること、年金経理に時価会計基準を導入することが同意された。協定は大蔵省と米国財務省との間で取り交わされたものの、合意の結果は最恵国待遇に則って適用されることが明示された。この合意文書の文面と精神が完全に遂行されるかどうかについては今後も見守る必要があるが、現在のところ日本側はこの合意事項を尊重する姿勢を見せている。

これらの更なる合意事項にもかかわらず、投資顧問会社の年金市場参入と受託要件については未だに幾つかの制限が残されている。残念ながら現状では、年金市場の完全なる門戸開放が実現したとは到底言い難い。

年金基金の投資顧問会社に対する委託可能資産は従来のも三分の一から1996年度より二分の一へと緩和されるが、これらの制限自体が依然として投資顧問会社に対する差別であり、すべて撤廃されるべきであると考えられる。

- その他、適格年金、一部の共済組合また郵政省管轄の資金など従来信託銀行及び生命保険会社にのみ参入が認められてきた分野についても、完全なる門戸開放が望まれる。

- 投資顧問会社は年金福祉事業団の資産運用の機会を得たものの、投資顧問会社にとって大変繁雑で費用もかかる方法であった。関係者全員の利益のためにも、更なる参入方法の簡素化が望まれる。
- 「5-3-3-2」の運用比率規制については、受託者責任を原則とした一連の「プルーデント・マン」ルール等にとって変わるべきである。つまり運用者選定に際しては、年金基金側が従来の取引関係主体ではなく、あくまで運用者が一つあるいはそれ以上の専門分野において優れているか否かということに重点を置くべきである。
- 投資信託業界においては、すべてのファンドについて時価による評価がなされるべきである。

自動車部品

背景

系列制度

日本の自動車産業は世界自動車生産の35%以上を占めておりヨーロッパに次いで世界第2位であるが、40年間にわたって輸入品との競合から保護されてきた。自動車メーカー11社は、自らの影響力のもとで伝統的に組織化された（系列）国内部品サプライヤ等にもっぱら頼っていた。このような排他的系列制度の存在によって、海外部品サプライヤは1990年代前半まで日本の国内市場に直接参入することが不可能であった。しかしこのような歴史的な自動車メーカーと部品サプライヤの系図は現在もなお存続しており、海外部品メーカーの日本市場への参入を妨げている。1993年に日本に輸入されたOEM部品は全体の2.6%に過ぎず、スペアパーツを含めても2.2%にも満たない。

デザイン・イン・セミナー

1992年、自動車部品をめぐる日米貿易摩擦の結果、日本の自動車メーカーは自発的に部品購買計画を立てた。その計画とは、米国内プラント向け、日本国内向けを含め190億ドル相当の部品を米国より調達するというものである。日本自動車メーカーと米国部品メーカー間の貿易を促進すべくワンオンワン・ミーティング（4年に5回）デザイン・イン・セミナー等が集中的に開催された。

低下する市場シェア

一方、日本に拠点を置くヨーロッパの部品サプライヤは、日本のビジネス環境に起きている変化を認識することとなる。統計によると、輸入自動車部品市場における欧州メーカーのシェアは、1990年の38%から1995年の27%に低下している。つまりこの期間中、日本の巨額な貿易不均衡を是正する抜本的な改革がなされていなかっ

たという事である。ヨーロッパのOEMおよびアフターマーケット部品供給会社の活動をさらに強化するため、1993年にEBCに自動車部品委員会が設置された。

第1回ワンオンワン・ミーティング

第1回JAMA/CLEPA会議は1995年3月にパリで開催されたが、欧州サプライヤを同等に扱うという意味において大変有意義であったといえる。この会議の成功により、1996年6月にベルリンで第2回目の会議が行われる運びとなった。

日米合意をモニター

1995年6月に締結された日米自動車/自動車部品相互条約は、欧州にとっては不利な状況を生み出したようだ。この協定事項がどのように実施されていくのかを、自動車部品委員会は注意深く監視していく。

問題点

日本では部品サプライヤと自動車メーカーの間に緊密な関係があるため、自動車市場へ入り込むことは非常に困難である。近年欧州の部品サプライヤは長期的なビジョンに基づいて経営を進め競争力を高めてきた結果、高品質な製品を競争的な価格で供給できると確信している。

外国の部品サプライヤから部品を購入することに対して関心が高まっているのは心強い兆候ではあるが、日本の自動車メーカーが国内のサプライヤに対するのと同等の緊密な関係を結ぼうとは考えていないことは明かで、非常に低い輸入比率がこれを如実に物語っている。

強まる競争

この市場において競争が強まっているのは、日本の自動車生産が減少したことにも原因がある、とEBCは考

えている。しかし円相場が米ドルだけでなくエキュー（欧州通貨単位）に対しても高いことを勧案すると、ビジネス的な考え方からすれば輸入比率は現状レベルより高くなってしかるべきである。過去において日本の自動車部品の貿易黒字が増加傾向を示していたということは、経済の論理や常識に反する現象であり、日本市場がゆがんでいるという何よりの証左である。最近の貿易統計に多少の変化がみられることから、外国の部品会社に対して日本の自動車メーカーが以前より門戸を開いていくのではないかと希望を抱かせる。

規制緩和問題

しかしEBCでは、日本での輸入自動車部品のマーケットシェアは米国やヨーロッパに比較して未だに低過ぎると考えており、規制緩和をはじめ日本市場への参入を容易にするためのあらゆる努力を支持するものである。

EBCは今後も、欧州の部品サプライヤを差別し日本市場における彼等の活動を阻害するあらゆる二国間の動きを監視し、これに異議を唱えていく。

提言

これらの問題に取り組んでいくため、EBC自動車部品委員会では以下に掲げる努力を継続していく：

- 公正な貿易と公正な購買意思決定を促していくため、EC、CLEPA、各国ごとの業界団体、商工会議所などの欧州系組織と協力していく。
- 信頼関係と建設的な関係を産業レベルで築くため、JAMAの自動車部品小委員会を含む日本側の業界団

体とのコミュニケーションを図る。

- JAMAやCLEPAとの協力により、欧州の部品サプライヤと日本の自動車メーカーとの結びつきを促進させる。
- 欧州と日本の双方において、ワンオンワン・ミーティングやデザイン・イン・セミナーをさらに活発化させ、品質支援センターの活動を促進する。
- 日本における欧州技術センター設立をサポートする。
- 東京モーターショーをはじめとする見本市や展示会への欧州サプライヤの参加をより充実したものにし、東京モーターショーの際は欧州からの参加企業に適切なスペースを確保するよう働きかける。

EBCは上記に掲げた目標の結果をみるため、日本向けまたは日本から自動車部品の貿易をモニターし続けていく。

日本の地域別自動車部品貿易
輸入、輸出、黒字 (単位: 10 億円)

		1990	1991	1992	1993	1994 (1-6)	1994 (7-12)	1994	1995 (1-6)	1995 (7-12)	1995	Δ94/95 (1-6)	Δ94/95 (7-12)	Δ94/95
輸入	Total	309.6	335.6	352.6	310.6	155.5	169.9	325.5	175.2	183.5	358.7	+12.7%	+6.0%	+10.2%
	EU 15	117.6	120.8	124.5	93.5	44.3	44.6	88.9	45.7	51.0	96.7	+3.3%	+14.2%	+8.8%
	USA	115.4	123.8	128.6	124.5	67.4	71.7	139.1	73.1	69.4	142.5	+8.6%	-3.3%	+2.5%
	East Asia	45.6	63.1	72.8	67.3	33.3	41.4	74.7	45.2	52.9	98.1	+35.5%	+27.8%	+31.2%
輸出	Total	3,543.6	3,405.2	3,572.2	3,642.6	1,922.3	1,980.2	3,902.5	1,973.8	1,955.1	3,928.9	+2.7%	-1.3%	+0.7%
	EU 15	499.6	506.8	580.5	556.3	274.3	298.0	572.2	315.7	306.1	621.8	+15.1%	+2.7%	+8.7%
	USA	1,509.5	1,342.8	1,400.5	1,425.3	786.2	770.3	1,556.5	743.1	704.6	1,447.6	-5.5%	-8.5%	-7.0%
	East Asia	816.8	828.2	860.4	930.6	509.2	544.4	1,053.6	566.3	590.9	1,157.2	+11.2%	+8.5%	+9.8%
黒字	Total	3,234.1	3,069.6	3,219.6	3,331.9	1,766.8	1,810.3	3,577.1	1,798.6	1,771.5	3,570.2	+1.8%	-2.1%	-0.2%
	EU 15	381.9	386.0	456.0	462.8	230.0	253.3	483.3	270.0	255.1	525.1	+17.4%	+0.7%	+8.6%
	USA	1,394.1	1,218.9	1,271.9	1,300.7	718.8	698.6	1,417.4	669.9	635.2	1,305.1	-6.8%	-9.1%	-7.9%
	East Asia	771.2	765.1	787.6	863.2	475.9	502.9	978.8	521.1	537.9	1,059.1	+9.5%	+7.0%	+8.2%

日本の地域別自動車部品輸入シェア
(%)



Source: EBC/ACC Data Collection, Ministry of Finance

EBC/ACC Charts, %-Imports

自動車

背景

閉鎖された市場に自由化の波

今日、日本の自動車が国内外で強い競争力を保っているのは、過去に日本政府が国内産業保護の政策をとってきたことが大きな原因として挙げられる。1930年代中頃から70年代中頃までの40年間にわたって、日本の自動車産業は広範囲にわたって保護され続け、外国企業との競争を免れてきた。こうした政策を方向づけたのは、「自動車産業は名目上も事実上も、現在・未来を通じて日本人の手に委ねられるべし」と大胆に謳った1935年制定の自動車製造事業法である。

輸入車に対する保護主義的政策は、占領軍による統治が終わるとともに復活した。高率の関税、輸入品に不利な物品税制度、外貨規制や海外からの投資制限といった政策によって、欧米の自動車メーカーは、仮に参入できていれば日本の自動車産業よりも優位を占めたであろう時代に、日本国内に確固たる地歩を築く機会を与えられなかったのである。1960年代、欧州車メーカー各社が中心になって日本に生産拠点を確立しようと試みたこともあったが、結局は失敗に終わっている。

遅々として進まない輸入車の受け入れ

日本政府は国内の自動車産業が独り立ちできる力をつけ、国内市場が十分に成熟して初めて自動車輸入に対する障壁の軽減に着手した。それでも、完成車を輸入する際の外貨規制は1965年まで撤廃されず、最後まで残ったエンジン輸入に対する規制が撤廃されたのは、実に1971年のことである。1973年には海外からの直接投資の自由化や関税の段階的軽減がなされ、自動車とトラッ

クに対する関税は1978年にやっと全面的に撤廃された。しかし、この時には既に国内メーカーと海外メーカーとの日本市場での競争力は逆転していた。この間、2世代の若き日本人がほとんど輸入車を意識することなく育っていったことになる。市場の段階的な開放にも拘わらず輸入車が急速に市場に受け入れられなかったのは、こうしたこともひとつの原因となっている。

技術的規制緩和

1985年に発表された「輸入増大のためのアクションプログラム」に見られるように、近年日本政府は、乗用車の輸入を促進するために相当な努力をするようになった。物品税を消費税に切り替えたり、輸入車保険料を大幅に引き下げたりといった措置も輸入車の増加を促し、1990年代初頭までには車両の認証のための規制の多くが撤廃された。1995年、乗用車および商用車の対日輸入に関する基準認証制度が緩和されたことによって、事態は大きく進展した。昨年末、運輸省は、日本は1997年度中に自動車認証基準の相互承認に関する国連・欧州経済委員会1958年協定の改定版を批准すると公約した。この結果、長期的には欧州自動車メーカーは日本の技術基準に適合させるためのコストを削減できることになる。

1985年以降の輸入台数の増加

乗用車の輸入台数（海外で生産され、輸入された日本ブランド車を除く）は1985年の5万台から1990年の22万台へと着実に増加してきた。しかし、いわゆる「バブル経済」の破綻とともに輸入台数は自動車市場全体とともに減速し、1993年には15万8000台にまで落ち込んだ。その後輸入車市場は立ち直り、1995年には22万9227台を記録したが、そのうち欧州車は22万1187台を占め、前年度比29.5%の増加となった。

このような成長には幾つもの原因が挙げられる。輸入業者は価格を大幅に引き下げ、インフラの充実とブランド・イメージの普及・向上のために多額の投資を行ってきた。一方日本政府も、国産自動車ディーラーには海外メーカーならびに輸入車のフランチャイズを獲得することについてはディーラー契約上の自由があることを明確にするとともに、都市部の土地利用に関する規制を緩和して輸入車ディーラーが人口密度の高い住宅地で修理工場を設置し易いようにしたり、輸入を促進するための税制優遇措置も導入した。

それでも日本市場での輸入車シェアは相変わらず低い

それにもかかわらず、日本が今でも主要先進国の中で自動車輸入の割合が最も低い国であることに変わりない。日本のメーカーは1995年に西ヨーロッパ市場（欧州連合、ノルウェー、スイス）で10.6%のシェアを占めたが、軽乗用車を含めた日本の乗用車市場全体の中で純輸入車が占める割合は5.9%にしかすぎない。欧州自動車メーカーの生産台数は日本車の生産台数を相当上回っているにもかかわらず、日本で欧州車が1台売れるたびに、日本メーカーは西ヨーロッパで5.8台を販売している計算になる。

問題点

流通機構へのアクセス

- 日本車メーカーは閉鎖された市場のもとで独自の販売チャンネルを築くことができた。しかし、高い地価と土地利用に関する厳しい法律が更地やディーラー経営に適した一等地の取得コストを押し上げたため、外国メーカーが土地を取得し、ディーラー網を構築するのは極めて困難な状態である。
- 契約上禁止されていないにもかかわらず、国産車

ディーラーは輸入車の取り扱いに慎重になっている。今よりも輸入台数を増やすには、外国メーカーが特に国産車ディーラーの輸入車フランチャイズ獲得を通して販売ネットワークを構築する力があるかどうかに関心している。

日本特有の技術基準

- ・ 緩和されたとはいえ、未だ日本特有の技術基準に適合させなければならない点があるために、日本市場への進出コストと日本での販売コストが割高になっている。

提言

日本政府は以下の措置を実施すべきと考える。

- ・ 独占禁止法によって、日本ではどんな製品でも自由に扱うことができるのだ、ということを利用して国産車ディーラーに徹底させるよう、今後も努めること。
- ・ 輸入車を取り扱う自動車ディーラーでも利用できるよう、日本開発銀行の融資条件を改善すること。
- ・ 輸入車ディーラーに、例えば、輸入車の販売・整備の目的で取得する土地、建物や施設に関する不動産取得税と固定資産税を割り引くなどの税制上の優遇措置を与えること。
- ・ 輸入車の在庫積み増しができるよう、ディーラーに対する低利の融資を供与すること。
- ・ 輸入車ディーラーに対する銀行の与信条件を緩和すること。

- 政府および自治体の輸入車調達を増やすこと。
- 欧州委員会との二者間および国連・欧州経済委員会の枠組みの中で緊密に協力し、日本と欧州の認証手続き / 試験方法を統一すること。

銀行業務

背景

外国銀行の役割

日本における外国銀行の活動は江戸時代の末期に始まる。第二次大戦後、彼等は日本と諸外国との取引の取扱いにおいて指導的な役割を果たしたが、それ以来彼等の存在と活動はその時々事情に従って変わってきた。総合的に見て、日本における外国銀行の存在は日本の金融市場の国際化と発展に貢献してきたといえる。

金融業務の国際化(グローバリゼーション)

幾つかの欧州系銀行は1950年代に日本の金融市場への参入を果たしたが、大多数は1970年代半ばと1980年代初期に参入した。欧州系銀行の日本に対する戦略は金融業務の国際化(グローバリゼーション)の一環であり、邦銀による欧州市場への進出に対応するものであった。欧州系銀行は日本の経済・金融制度の自由化と国際化に加わろうと意図したのである。ある程度まで、彼等は市場の実体に引き寄せられたというより期待感から来るものであった。

極小な市場占有率

1981年3月現在、日本では約64の外国銀行が85の支店を通じて営業を行っていたが、そのうち24行すなわち37.5%が欧州系であった。1995年6月では90の外国銀行が142の支店を通じて日本で営業を行っており、うち欧州系は37行、すなわち全体の41.1%にのぼった。これに加えて3つの子会社と58の駐在員事務所が日本における欧州系銀行の進出に数えられる。1981年から1995年3月までの期間で見ると、国内融資と割引きにおける外国銀行の占有率は3.25%から1.8%へと低下する一方、預金面での占有率は0.93%から1.02%へと上昇した。

日本の当局による国内市場の規制緩和、自由化、そして国際化へ向けての公約は、欧州系銀行に日本参入を促す明確な動機づけのひとつであった。外国銀行は高度な金融商品、金融上の経験、手法、技術の革新性などを武器として市場に参入しようと意図したのであった。しかしながら時がたつにつれて、その進捗度、質、そして予想された改革から得られる利益に関して業界関係者が抱いていた期待が過大であることが明らかになってきた。

このようなありのままの現実によって、日本におけるあり方を見直した銀行も幾つか出てきたが、多くの欧州系銀行は、東京を真に第一級の国際的金融センターにするため、日本側当局との協力を強化することに前向きに取り組んでいるのである。

問題点

日本においては、銀行業務への外国からの参入者は経済的状況へ配慮するだけでは足りず、それ以外にも、政府が金融市場を管理する道具となっている複雑な法の網、規制や指導などさまざまな問題によって煩わされるのである。さらに金融システムの特長、特有な日本式会計基準や商慣習、高い営業経費と税金などがネックとなって、日本で業務を拡大しようという外国の銀行家の意欲を削ぐのである。

全体としては、日本政府は過去15年間にわたって銀行法や、金融システムに関して数々の変革を行ってきた。しかしこれらの変革は、状況を改善したというより、むしろ日本で営業している外国銀行の市場占有率を悪化させたのである。

オフショア・マーケット

- 東京のオフショア・マーケットは、国内市場とオフショア・マーケットの間に存在する過度に厳格な境界のために、未発展のままとどまっている。無担保円コール市場とCD市場における価格決定については、格付けが適正に反映されていない。債券現先取引にかかわる有価証券取引税は、さらに発展を妨げる要因となっている。ユーロ円のコマーシャルペーパーについては、未だに14日間のロックアップ期間（すなわち据え置き期間）が存在するため、市場への参加が難しくなっている。

債券市場

- 債券市場においては、政府保証債や地方債の流通市場をはじめとする幾つかの分野に改善の余地がある。流動性を確保するために取引は指標銘柄に集中し、価格体系における問題点の原因となっている。金融商品は十分には多角化していない。

外国為替市場

- 外国為替市場の発展は遅く、新金融商品が承認される過程についての透明性が欠けている。
- 金利派生商品の市場においては、会計慣習が国際的基準と異なっており、新金融商品における承認の過程が不明確である。

国際金融センターとしての東京

- 国際金融センターとしての東京は、ロンドンやニューヨークに比べて遅れている。東京には多くの金融機関があり、巨大資本が集まる資本・金融市場があり、高度に発達した通信と情報のネットワークがある。しかしながら、十分に多角化した資本と資金の市場を欠いており、また次のような問題点もある：

- 限定された取引量、当局への報告義務の程度、ファイアーウォールの存在。
- 金融機関による情報開示の不十分さ、国際的金融業務に精通した人員を確保することの難しさ。
- 他のアジア市場に比べ、現在は東京は最も重要である。しかし中期的には、シンガポールが、東京より上位を占めるという見方が広がっている。シンガポールは、外国金融機関によりよい収益見通しを与え、取引に関する制限も少なく、外国為替と資本取引に関する規制も少ない。

EBC 銀行業務委員会は日本当局に対し東京をアジアのもっとも重要な金融市場として維持するよう求める。結果として日本の当局が東京に対し必要な改善を行えば、東京は世界の最も重要な金融市場になり、円も国際貿易と金融においてより大きな役割を果たすことになるのである。

提言

全体的な評価としては、金融市場における規制緩和への努力は徐々に成果をあげつつある。しかしロンドンやニューヨークが達成した成果レベルに較べれば、十分とはいえない。現状では日本は未だ国際化（グローバルゼーション）からはほど遠い状態にある。その点を踏まえて、EBC 銀行業務委員会は次のような提言を行う：

- 改革は十分に透明でない。
- 日本の金融機関との競争条件は不公平のままである。

オフショア・マーケットと国内市場の境界

- 金融機関による情報開示は不十分のままである。
- 改革は、外国銀行の市場占有率や収益の向上に役立っていない。
- 国内市場とオフショア・マーケットの厳格な境界は、取り除かれることが必要だ。
- ユーロ円における14日間のロックアップ期間は、取り除かれることが望ましい。
- 金融商品のより一層の多角化が求められる。
- 値付け業務の充実と同様、決済手段の拡充が必要である。

債券

- サムライ債の発行コストを低下させることは、ユーロ債にならなくて必要だ。外国の私的金融機関による債券発行に対する規制を取り払うこと、そして流通市場を改善することもまた必要である。
- 会計基準を国際的な基準に合わせることを求められる。
- 当局への報告義務の軽減が求められる。
- 外国為替ブローカーへの制定手数料の慣習は改革されるべきだ。

化学品

背景

外資系企業は、日本の化学品業界において、重要な位置をしめている

ヨーロッパと米国に次いで日本の化学品産業は、ヨーロッパと米国に次いで世界第3位ランクしている。外資系企業は、販売、マーケティング、生産および研究などの面において重要な部分を占めている。約100社の欧州系化学品メーカーが日本で営業活動を行っている。そうしたメーカーの中の何社かは、アジア地域をカバーするため日本を事業拠点としている。またこれらのメーカーの大部分は、日本化学品工業会の活動に関与し、EBC化学品委員会のメンバーとなっている。

日本の化学品貿易収支は全体では黒字、欧州に対しては赤字

1995年度において、化学品の対日輸出額は、日本からの化学品輸入額を大幅に下回ったため、全体では日本の黒字となった。しかし、同年度における日欧の化学品貿易は、欧州の黒字となった。

今もなお残っている直接的・間接的障害

ここ数年、特にカルテルや輸入税率に関しては外資系企業に対する状況は改善されたが、それでもなお克服すべき相当数の直接的障害が残っている。

問題点

新規関税の実施はおそい

新たに関税率が10年間にわたって段階的に削減されることが決定されたにもかかわらず、高密度ポリエチレンおよびポリプロピレンに対する関税率は、欧州に比べて依然として高い。ところがこの関税率削減の実施はおそく、GATTの勧告に一致したものにはなっていない。このことは、ソルビトルなど他の化学品についても同様である。

関税は、CIF額のパーセンテージに対し計算されている

ポリマーに対する関税の現行の計算方式を簡略化する必要がある。関税率は、1キロあたりの円ベースで計算されているのである。この方式一般的とはいえ、通常の営業慣行からみて使いにくい。日本では製造されていない特殊アクリル繊維のような一部の製品には、重い輸入関税が残っている。

可燃ガスコンテナについては特殊な許可が必要である

可燃ガスの場合は、DIN、DOT、CSC、IMCOのような国際的に認定された基準に適合していても、内地運送用バルクコンテナの利用に際しては、今でも特殊な許可の取得が必要である。可燃ガスをコンテナに積む毎に、運送許可を得るために、そのコンテナの詳細な製造データを提出しなければならない。そしてこの許可の有効期限は、限られた日数しかないのである。

内地運送のコスト

日本における内地運送のコストは、他の先進国と比較して非常に高い。また、流通システムの複雑さがこの状況をさらに悪化させている。

極めて少ないトラックの最大積載量

トラック1台の貨物最大積載量は19トンと、他の先進国と比較して極めて少ない。

不足する倉庫とタンクヤード施設

有毒物質用の倉庫や無料のタンクヤード施設が不足している。このような状況は、多くの場合、特に外資系企業にとって不利である。

余り進んでいない規格の統一

たとえ欧米において既に登録済みのものであっても、日本で新製品や新物質を登録するには非常に時間がかかる。規格の統一は余り進んでいない。

輸入許可を取得するには、時間がかかる

厚生省が輸入許可を交付しない限り、医薬品原料の輸入はできない。許可申請書を提出してから許可がおりるまでの期間は、約18ヶ月である。同様の原料が既に輸入されているか日本国内で他のメーカーによって製造されているかを問わず、この期間は非常に長くなることがある。日本薬局方に記載されている原料であれば、許可をとるまでの期間は、だいぶ短縮（例えば4週間に）される。

対日直接投資への奨励策が不十分

対日投資コストが依然として極めて高いため、外国企業の直接投資を誘致するには、既存の奨励策では不十分である。外国化学品メーカーは高いポテンシャルを有し、アジアに対して投資する意欲も充分あるだけに、この事は特に重要である。一方で日本以外のアジア諸国が益々魅力的になっているので、これは日本にとって不利になる場合が多い。

公正取引のルール

従来のカルテルの大部分は正式に撤廃された。事業統合又は合併により設立された新しい会社の独占的地位を除いて、公正取引のルールはより忠実に実施されていると思われる。

提言

- 日本当局は、GATT勧告の枠内で、外国との関税率の統一を促進すべきである。
 - 現行の1キロ当たりの関税計算法を簡略化すべきである。
- 当該コンテナが国際的に認定されたものであれば、
- 可燃ガスの内地運送用コンテナの認可取得義務を撤廃すべきである。

- 日本当局は、内地輸送のコストを下げる為の対策を講ずるべきである。
- トラックの最大積載量を引き上げるべきである。
- 安全面だけではなく、外資系企業の市場参入を容易にするため、有毒物用倉庫および無料のタンクヤード施設を増設すべきである。
- 新規製品および新規物質に関する登録手続きについて、欧米との統一を図るべきである。
- 医薬品原料として使用されるファイン・ケミカルの輸入許可の取得に必要な時間を短縮すべきである。
- 外国企業の対日投資を誘致するための奨励策を講ずるべきである。

建設

閉鎖的な日本市場

背景

EBC 建設委員会は1993年に創設され、日本の建設市場における下記の分野を担当している：

- 建設資材の輸入。
- 建築技術、設計、エンジニアリング、コンサルタント業務。
- 総合建設。

1993年に約48兆円の規模になった日本市場は、1988年までは外国の建設業者に対してほとんど閉ざされていた。この年「大型プロジェクト協定」(MPA)によって、限定的ながら設計、建設市場の開放に道が開かれた。日本でのMPA方式は、1994年に「建設業界に関するアクションプラン」に変わった。これは、事前審査に合格した外国の建設、設計会社が5百万SDRを超える何件かの公共事業計画の入札に参加できるようにしたものである。

建築材料の輸入

問題点

建築材料の大半は、石や木材、プラスチック床材、セラミック・タイルといった未加工原料やバルク材料である。より斬新な省エネルギーの輸入部材、機器を使わせようとする、輸入業者も建築家も現場責任者を説得するのに骨を折る。使いたくない理由として最も多いのは、そのような製品があまり知られていないからというもの

で、その製品が日本の関係当局で承認を受けていたとしても、間違いなく施工できるかどうかについてはどの現場責任者も保証を渋るのである。

MPA プロジェクトで欧州企業に割り当てられたのはわずか1件

MPA での経験から、欧州の建設業者はその他の業者に比べて不平等な扱いを受けていることがわかった。MPA のプロジェクトで割当てを受けた欧州企業はこれまでに1社だけで、件数も1件だけである。日本の下請け業者は特定のゼネコンの仕事しか受けないのが普通で、その閉鎖的な機構の中に押し入っていくのはとても困難なことである。日本の官僚と企業の結びつきは非常に固いため、市場開放に向けた動きを促すような気配はない。

コンサルタント業はそれ独自では評価されない

日本の建築士免許を取得するには厳しい条件がある。例えば、申請者は海外で実務経験があり、日本での経験も3年以上なければならない。欧州の建築士や技術者は、先進技術、省エネルギー、廃棄物処理に豊かな経験をもっていることで国際的に定評がある。ところが欧州のプロフェッショナルは現在、日本の建設工事で重要な仕事をするには許されていない。また、日本でのコンサルタント業は、対象が民間であれ、公共であれ、他の工業国のように発展していない。余分なコストだと見なされているからである。

設計とエンジニアリングは建築費の中に一緒に含めるのが普通で、そのため別途に見積りを出すことは難しい。

現場の品質管理は社内の人間より社外第三者のプロジェクト・マネージャーの方が良い結果が得られる。ヨーロッパでは、品質管理はほとんどの場合、契約者で

ある建設業者と関係を持たない建築士あるいは専門技術者が行う。

提言

EBC 建設委員会は日本政府に以下の通り提言する：

建設資材

- 競争に耐え得る価格が出せるよう、運輸業界の規制を緩和すること。
- 海外の関係当局による建設資材規格、試験データを受け入れること。
- 材料仕様が政府各機関の間で異なっているのを調整すること。

総合建設

- 独立の試験機関で行う認定試験の手順を簡素化すること。
- 新しい公共事業入札制度を県や市町村等、地方自治体まで拡大すること。
- 事前審査システムを標準化すること。即ち、いずれの都市、いずれの公共機関であっても審査基準は同一でなければならない。
- 新入札制度適用が強制されない範囲の上限を引き下げること。
- 特定の何カ国かで実証されている外国技術の認可手続きを簡素化すること。

- 見積書に、品質を維持向上しつつコスト低減をもたらすような技術革新や代替案、プロセス、設計、材料を提案できるスペースを設けること。
- 海外における建設で優秀企業と認められている日本および欧州の国際的ゼネコン間の協力関係を促進すること。これは日本国内市場の競争力と革新にも、そして日本のゼネコンの海外発展のためにも、強いインパクトとなり得るものと考ええる。

設計・エンジニアリング・コンサルタント業務

- 欧州のいくつかの大学における建築工学のライセンスは日本の1級建築士免許と同等なものであることを認識すること。
- 入札価格内訳を公開させること、また、第三者である独立コンサルタントを起用し、複数入札による明確な価格で建設業界のコストパフォーマンスを改善すること。
- 代替機器との比較の基礎となる製品説明を充実させること。
- 社外コンサルタント会社の起用を促進すること。例えば、ゼネコンの原価管理においてコンサルタントの‘余分なコスト’を支出しても、全体としての大きなコストダウンになり得ること等。

化粧品

背景

輸入化粧品市場

日本の化粧品市場は1995年において1兆4千億円。海外品の輸入シェアは4%、欧州メーカーのそれは2.8%であった。輸入化粧品については、3.75%が百貨店を通して流通している。化粧品小売業者の多くは国内品の制度品を扱っており、そこでは輸入化粧品は販売されていない。制度品は日本の化粧品市場のほぼ65%を占めている。

安全性資料

化粧品の製造と輸入販売には厚生省の許可が必要とされる。輸入品も国内製品と同様、承認等を得るために処方等を提出しなければならない。

種別許可承認制度

化粧品の許可制度は種別許可制度（CLS）の採用により一部簡易化された。CLSは25種別に分類されており、各々の種別に許可基準内の成分リストをあげている。CLSのもとでは、その化粧品が該当する種別において許可済みの原料だけを使用している場合は、届出のみで製造あるいは輸入することができる。

一方、その原料が他の種別にあげられていても、該当する種別に含まれていない場合は、製品を製造あるいは輸入する前に承認を得なければならない。

時間と費用のかかり過ぎ、不透明性

CLS以外の原料を含んだ化粧品の承認には時間と費用がかかり、時として透明性に欠ける。たとえその原料がEUや米国で長期にわたって安全に使用されてきた実績があったとしても、許可が得られない場合があり、その理由が国際的に討議されることはない。

過去 8 年の間に種別許可基準の原料は約 2,500 になった。

1996年4月実施を目処とした規制緩和計画が、1995年3月に日本政府から発表された。その内容は：

- 化粧品の並行輸入の手続きを緩和する。
- 申請処理作業を迅速化するため、フロッピーディスクによる申請を認める。これは近々さらに推進される予定である。
- CLS の 25 種別をさらに減らす。
- 種別許可基準内成分の数を増やす。
- すでに世界で広く使用されている防腐剤の承認。

1999年までに厚生省はさらに、その許可制度をEUや米国のそれと整合させる方向で検討する。

規格の統一

相互理解促進と業界の規格統一を図るための国際会議が、2~3年毎にアメリカ、ヨーロッパ、日本の3極の工業会主催によって開かれている。次回会議は1996年春にアメリカのワシントンで開かれる。

問題点

並行輸入

並行輸入にのみ便宜を与えるような規制緩和は、既存のブランドが長期にわたって行ってきた投資に打撃を与える可能性がある。新規参入の会社が従来と同じような市場参入規制を受けなければならないのに対し、今回厚

流通制度への参入

生省がとろうとしている措置は既に輸入が許可されている製品に対してのみ便宜を図るものである。この案では輸入業者の扱いに不公平が生ずることになろうし、消費者の安全をいかに保証するかもはっきりしない。

通産省が先鞭をつけ、経済企画庁も実施している内外価格差調査には偏向があり、不十分かつ方法論にも問題がある。

日本は未だに、化粧品産業に対していわゆる制度品制度の商慣行を容認している。大手の国産ブランドメーカーと小売業者との間に結ばれているチェーンストア協定があるため、他者がその流通網に参入するのは著しく困難である。さらに、“大店法”や特別税制を背景とする現行の制度が、小売業者を保護している。これらの保護措置は業界を優遇するものであって、消費者を対象とはしていない。

輸入製品に必要とされる日本語表示の規制を“正規でない”輸入業者は守っておらず、当局は規制を公正に行っていない。

提案

化粧品、成分の許可制度については、評価基準などをEUや米国と統一すべきである。

規制緩和は実施されるべきであるが、登録手続きはすべての申請者や製品に対して同等に適用されるべきである。すべての輸入業者に対して公平で平等な対応がなされるべきであると考えらる。

製品の審査に重点を置き過ぎる一方、市場での製品の管理が充分でない。監視体制を充実することは、消費者の健康を損なう可能性のある偽物商品を排除するのに役立つ。

流通制度は輸入製品がより参入しやすくなるよう、流通制度を改善すべきである。

政府による内外価格差調査の必要性

日本市場において国産品、輸入品双方の価格に影響を及ぼしているガソリンや住宅、広告などの価格についても調査を実施しないのであれば、化粧品の内外価格差調査は今後行う必要はない。

切花

背景

輸入花の占める割合は市場全体のわずか6%である

日本の切花市場は世界最大の規模である。消費総額は'85年から'95年の間に4,000億円から8,000億円に成長した。最近まで市場は国内生産者によって支配されてきた。輸入花は市場価格ベースで約480億円の規模に成長したが、そのシェアは全市場の6%に過ぎない。その内、欧州から輸入される切花のシェアは、日本国内市場の2%にも満たない。

輸入シェア20%の可能性

日本では花に対する消費需要は、主に結婚式・葬式・ギフトといった特定の行事などが中心となっている。花が家庭での日常的消費支出の一部となっているヨーロッパと比較して、日本では家庭での花の消費がまだ少ない。ライフスタイルの変化によって今後この家庭消費が増えていけば、市場もさらに発展し、花の需要はこの先10年ほどで倍増する可能性があると思われる。日本の農業は農業従事者の高齢化が進み、後継者不足に直面しているため、国内生産者がこのような需要の増大に応じ切れないことは明らかである。西暦2000年以降には、輸入花の市場シェアは20%以上に成長する可能性がある。その際には、ヨーロッパからの対日輸出額は、市場価格ベースで1,000～1,200億円に達するだろう。しかし、これはあくまで日本の植物検疫システムと国際空港の体制が、次に示すように徹底的に改善された場合のことである。

EC代表団、各国大使館、EBCの東京における働きのお陰で、花の輸入手続きは改善された。植物防疫所の業務時間は延長され、植物防疫官の数も増員された。

事前検査システムでは基本問題の解決にはならない

1985年、日本とオランダの二国間交渉の結果事前検査制度が制定され、日本の植物防疫官によってオランダで花が検査されてから出荷されることとなった。この“出荷前検査システム”とオランダ花産業の強力な支援が相まって、オランダからの対日輸出は大幅に増大した。このように事前検査システムは輸出増に貢献はしたが、基本的な問題の解決には至っていない。植物検査についての規定がより柔軟なものになれば、オランダはじめEU各国からの輸出は2倍に伸びることができる。

国産と輸入切花価格との国際的な価格差が大きいこと、改善された物流システム、円高などから、本来輸入比率はもっと上がってしかるべきだった。しかし、非関税障壁によって日本の花市場への自由な参入が阻害されている。

問題点

全体的に不十分な空港設備

日本の大半の国際空港の設備では、急増する切花その他の生鮮輸入品に対応するには全く不十分である。

時代遅れの規制

日本の植物検査規定は時代遅れで、国際的に受け入れられている基準に合致していない。

植物防疫官の数は不十分であり、また幾つかの国際空港では検査の執務時間が限定されているため輸入花のスピーディーな流通の妨げとなって、明らかに有害な影響を与えている。

提言

- ・ 日本政府は、主な切花輸入国で実施されている検査システム業務の状況を詳細に研究すべきである。

- 先進国における“分離植物検疫システム”は、国連食糧農業機関（FAO）によって開発されたPRA（Pest Risk Analysis System）、すなわち病害虫危険度解析システムに基づいている。1992年FAO加盟メンバーは、国際植物保護会議において、正式に決定された“検疫すべき病害虫と検疫不要病害虫”の区別リストを採用した。ガット・ウルグアイ・ラウンド協定に基づき、合理的な科学的方法が開発され、システムを補完することができるようになった。まず、第1段階として日本当局は、日本と輸出国で一般的な虫（例えばアブラムシとあざみ虫など）に関しては、当該協定の最低水準を適用すべきである。
- 手続きのスピードを早めるために、検査能力を増やし、かつ検査可能時間をさらに延長すべきである。植物検疫と税関の間オンラインシステムを確立することによって、検査と通関の手続きを簡略化することが望まれる。
- 検疫で不合格になった花は燻蒸されなければならないが、それでは品質も低下しコストアップにもなる。他に良い消毒方法はないか、日本政府に調査するよう要請する。すべての国際空港において、保税上屋や仕分場所は改善が必要であるが、輸入量が最も多い成田においては特に重要である。
- 基本的に空港ではスペースが不足しているため、限られたスペースと人手を有効に使うため、農林水産省・運輸省・大蔵省は、貨物の取り扱い、検査・通関プロセスを統括的に処理するための抜本的な改善策を調査・研究すべきである。

輸出促進

対日輸出

背景

欧州ビジネス協会協議会は、EBCが積極的に委員会を設けていない分野における貿易問題を扱うために、輸出促進委員会を設立した。委員会は欧州の対日輸出とそのアクセス問題を扱っており、多業種からのメンバーで構成されている。

焦点の問題

輸出促進委員会は、1業種内あるいは数社に共通する問題を扱ったり、個別の問題にケースバイケースで対処する。

輸出促進委員会が行う主な活動は以下の通りである：

- 輸入手続き上の諸問題。
- 市場参入改善のための提言作成。
- 欧州共同体委員会 (EC) に「日本における市場参入の問題」—「State of Play」に関連する情報提供を行う。
- ECの貿易ミッションおよび輸出促進プログラム「ゲートウェイ・トゥ・ジャパン」を支援し、日本と馴染みの薄い経営者に呼び掛けを行うために種々の業種で専門家を提供する。例えば、
 - Sea Japan (海洋機器フェア)
建設機器および建設資材ミッション。

- 医療機器ミッション。
 - 家具ミッション。
 - 包装機器ミッション。
 - 廃棄物処理ミッション。
 - Cornet 96（建設関連フェア）。
- 輸出促進委員会は、日本の輸入障壁を軽減するために、有形無形の障害を克服することが必要と考えられる分野で、新委員会を創設するためのイニシアチブを取ることができる。
 - 輸出促進委員会は、必要に応じてメディアへ諸問題の発表を行う。
 - 輸出促進委員会は、ECのエグゼクティブ・トレーニング・プログラムを支援する。これは、若いエグゼクティブが日本で18カ月間日本語の語学研修を受講するプログラムである。

協力関係

輸出促進委員会は欧州ビジネス協会協議会に直接レポートする。協会は在日欧州各国の大使館と強い連携を保ち、在日欧州共同体委員会代表部（EC Delegation）とも緊密な協力関係にある。

日本の団体との協力

協会はメンバーを次のような種々の職務に派遣している。例えばFINDの理事会、ISO 9000の監査役への参加、JETROの輸入促進活動に対するアドバイザーとしての活動。

なぜ輸出促進委員会か？

日本には欧州の強力なプレゼンスが不可欠であり、そのために行う活動は既に日本市場へ進出している欧州企業に対する支援になると EBC は確信している。

食品

輸入食品の重要な市場

背景

日本は輸入食品の重要な市場であり、ヨーロッパの幾つかの国にとっては優先順位の高い輸出先である。日本の食糧自給率は30年間低下し続けた末、1994年にはカロリー・ベースで48%に落ち込み、数多くの生産物が日本に輸出されている状態である。1995年、食糧輸入は9.8%上昇して5.4兆円（515億ドル）になった。主な輸入相手国は米国、中国、オーストラリア、台湾である。

現在、日本の農産物分野に関与しているヨーロッパ企業数は、他の分野ほど多くはない。多くのヨーロッパ企業は現在、毎年開かれるFOODEXを通じて、それぞれの製品を日本の輸入業者に紹介している。

ECの支援により販売促進活動が開始された。例えば、チーズでは日本の消費者への手引となるようなパンフレットやビデオを使ったり、豚肉では日本の食肉加工業者向けにヨーロッパ産の品質を宣伝するセミナーが毎年開かれた。

日本の食品事業を規制している厳格な基準や法規は、国際基準と異なっているため、これから参入しようとする外国企業を広い範囲で妨げている。ヨーロッパ企業も、バラエティ豊かな製品揃いで多くの日本人がその良さをわかり始めているにもかかわらず、その影響を受けている。

最近日本は輸入の増加速度を緩めるため、すべての豚肉輸入に、ある程度の緊急輸入制限（セーフガード）の発動も必要であると考えている。

日本でミネラル・ウォーターの売上がこの10年間に大きく拡大したのは、ミネラル・ウォーターやナチュラル・ミネラル・ウォーターという外国のコンセプトに後押しされてのことである。1991年以降、家庭内消費量は劇的に増加し、1994年には1人当たり4.5リットルに達した。現在、輸入ミネラル・ウォーターは全消費量の3分の1以上を占めているが、ヨーロッパ産ナチュラル・ミネラル・ウォーターが大きなシェアを占めている。

問題点

FOODEX

1996年、欧州12カ国がFOODEXに参加した。使用面積は全体の25%、すなわち5千平方メートルに及んだ。外国企業にとって、日本企業に製品を紹介する手段としては非常に魅力があるにもかかわらず、1平方メートル当たりの出展コストでは、FOODEXはANUGAやSIALといった欧州で最も権威ある食品見本市の2倍以上となっている。

乳製品

チーズ、バター、ヨーグルト、アイスクリームなどの乳製品は、日本人の伝統的な食生活にはなかったものだが、着実に消費者の間に浸透してきている。さらに、食品産業や医薬品産業は、食品や薬品を加工する際、従来より多くの乳成分を使っている。

日本へ輸出される乳製品は厳格な輸入規制あるいは非常に高い関税、またはその両方によって、きわめて不利な状態に置かれている。近年GATTは輸入割当制度から関税制度への移行を打ち出したが、その結果バターなど幾つかの品目についての関税が著しく高くなった。

関税引き下げ計画からプロセス・チーズが除外された

ことにより、チーズ部門内での競争はバランスを欠いたものになるう。

乳製品から抽出する成分製品もまた、問題に直面している。高関税、関税区分、その場限りの割当量発表のため不法に起こる市場干渉が原因である。このような乳成分を含む調整品については、製品の定義、関税区分、検査や試験の基準といったことが問題になっている。また、乳成分を含む調整品の中には許可されていないものもある。

豚肉製品

一般的に、日本の豚肉生産は少数の大手企業による寡占下であり、流通と輸入もそれら企業によって行われている。ヨーロッパの輸出業者は相当程度まで商社に管理されている。

輸入品は、差額関税制度、または分岐点価格制度に従わなければならない。これは、輸入品に課税される関税を計算するのに使用される。関税を最低限にするため、輸入業者は輸入品の内容をうまく操作し、分岐点価格を超えないようにしなければならない。したがって、できる限り分岐点価格に近い値に評価されるよう製品を組み合わせ構成する。このような操作は、輸入拡大にとっての障害物である。

この差額関税制度の他にセーフガードがあり、輸入量があらかじめ取り決めた増加率を超えるペースで増えた場合、分岐点価格を引き上げることができる。1995年11月から1996年3月にかけて、豚肉の分岐点価格は23.6%引き上げられた。この引き上げにより、ヨーロッパ産の冷凍豚肉の価格は高過ぎることになり、全ての輸入が停

止した。その間、アメリカと台湾はチルド豚肉を輸出し続け、国産豚肉と直接競合した。したがって、セーフガードは初期の目的から明らかに逸脱し、ヨーロッパ産豚肉に対する差別的な制度として機能している。

ミネラル・ウォーター

日本のミネラル・ウォーターは、ヨーロッパ産のものとは水質基準の点で大きな違いがあるにもかかわらず、水源や殺菌（滅菌）処理方法の違いを無視したまま「ナチュラル・ウォーター」あるいは「スプリング・ウォーター」と呼ばれ、そのように表記されている。従ってこのような「ナチュラル」表示は、いかなる殺菌処理もしていない未加工製品を購入したいと思っている消費者の誤解を招いている。

ヨーロッパでは、ミネラル・ウォーターの水源を汚染から守るために、水源を囲む広大な地域を買収し、近隣の農工業活動を注意深く監視している。

ヨーロッパの法規はナチュラル・ミネラル・ウォーターを以下のように定義している：

- ミネラル・ウォーターとみなされるためには、その水が消費者の健康に役立つことが証明されなければならない。
- 同じ水源の水を複数の名称で販売することは認められない。
- 一方、日本では、同じ水源から採取しても別の会社が販売するのであれば、別の商品名のもとで販売することができる。

- ・「ミネラル」を称するには、いかなる殺菌処理も禁止されている。

提言

多種多様な輸入食品の中から日本の消費者に選んでもらうためには、より多くの中堅企業に FOODEX に参加するよう促す必要がある。EBC 食品委員会は、FOODEX の出展コストが他の主要な国際食品見本市と同等の水準まで引き下げられるよう、日本の当局に要請する。これによってはじめて、食品輸入を促進していくという日本側の政治声明に現実的な意味が加わるといえよう。

EBC 食品委員会は、乳製品、乳成分製品、乳成分を含む調整品に対する制約を日本の当局が緩和するよう要請する。制約は、輸入割当制度、関税水準、カテゴリーによる差別のいずれかを問わない。この意味するところは以下の通りである：

- ・ 乳製品の高い関税を引き下げること。1995 年から 6 年以内に関税を引き下げることが合意されたが、それでも課税額は高過ぎる。
- ・ 加工用チーズ生産のために日本のナチュラル・チーズ製造業者に認められた「免税」輸入品の量を増加させる。
- ・ 課税額引き下げ計画を、差別なしにあらゆるカテゴリーに拡大する。
- ・ 乳成分を含む調整品の区分を見直し、調査および検査体制の可能性を広げる。

豚肉製品

日本政府は、輸入増加を規制する方法として、在庫拡大や思惑買いを促進するような一時的手段を適用するのではなく、市場に混乱を起こさせない手段を見いださなければならない。例えある方法が不可欠と判断された場合でも、その方法を製品群すべてにわたって無差別に適用するのではなく、どの特定国産食品を保護するものであるかをより正確に定義すべきである。この観点から、EBCは豚肉のセーフガードを発動するにあたっては、冷凍肉を免除するような区別措置がとられるよう要請する。

一方、市場に調和を回復するためには、非合法的な輸入を中止することが非常に有効であることも証明されるであろう。

ミネラル・ウォーター

ヨーロッパ産ミネラル・ウォーターは加工（殺菌処理）されていない完璧な天然物なのだという情報を、健康に関心の高い消費者が十分に得られるようにすることを、日本政府に強く要請する。そのためには、加工水と未加工水との区別を商品分類的にもラベル表示上も明確にする必要がある。またヨーロッパのミネラル・ウォーターは、消費者の健康に有益であることが科学的に証明されて初めてその資格を得たのだ、ということを確認しなければならない。

あらゆる水源のミネラル・ウォーターのラベル表示に使われている「自然水」という言葉は、殺菌処理されたものとされていないものの違いを考慮した場合、不適当で誤解を招く恐れがある。

保険

背景

日本の保険市場は、生命保険では世界最大、損害保険では世界第2の市場である。1994年度の収入保険料は、約40兆円に達している。

日本市場における外国保険会社の収入保険料は、約2.7%を占めている。しかしこのうちヨーロッパ保険会社についてみると、収保は880億円で、市場占有率は0.2%に過ぎない。

これとは対照的に、ヨーロッパの他のG7諸国における外国保険会社の市場占有率は、次の通りである。

パーセント

(1) フランス	13
(2) ドイツ	13
(3) イタリア	33
(4) 英国	19

経緯

1992年に保険審議会は、関連する諸手続きと共に保険業法の改正を勧告する報告書を答申した。この答申に盛り込まれた提案の中には、日本市場で営業を行っている外国保険会社にとって歓迎すべきものもあるが、外国保険会社に不利益なものが多いと考えられた。外国保険会社の利益をより良く反映させていくために、生命保険会社、損害保険会社、保険ブローカーおよび再保険会社が集まり、欧州保険委員会を設立した。

第三分野

外国保険会社にとって最大の関心事は、生保・損保とも第三分野に相互参入できるという提案である。第三分野は主として傷害保険、疾病保険、および医療費用保険からなり、規制緩和がまだ問題になっていなかった時代に、日本市場で外国保険会社が技術開発した保険である。保険審議会の答申が出された頃、第三分野は外国保険会社にとっては取保の40%以上を占める重要な分野であったが、一方日本の国内保険会社にとっては、10%弱に過ぎなかった。

保険審議会の答申を受けて、1993年7月に外国保険会社は、ポジション・ペーパーを作成、発表した。同ペーパーにおいては、特に次の諸点を緊急に考慮するよう要請した。

- 第三分野は、我々が大きく依存している市場であり、主要な市場、すなわち自動車保険、火災保険、およびその他の物保険市場の規制緩和が実施されないうちは、第三分野の規制緩和には手を付けないこと。
- 保険会社により大幅な自由裁量をもたせ、一定範囲の商品については自ら設計し、ファイル・アンド・ユースの制度にすること。
- 生命保険と損害保険にヨーロッパと同じような法的定義を与え、それによって透明性を確保すること。

新法

改正保険業法は昨年議会を通過し、今年の4月1日に施行された。この間日欧間で協議がほとんど行われな

かったことは遺憾であり、もっと外国保険会社の意見がとり入れられてしかるべきであったと EBC 保険委員会は考える。

省令の公表が遅延したことならびに日欧間の協議がほとんど行われなかったことから、ヨーロッパの保険業界関係者は非常に不安を感じており、規制緩和実施の日程も公表されていないことを引き続き憂慮している。

問題点

料率と商品の自由化

- 1994年7月1日、ヨーロッパの保険市場が統合され、保険会社は自ら商品を生設計し、料率を算出することができるようになった。EBCは、今日の日本でも同様の措置がとられるべきであり、保険会社自らが新しい商品を生設計できるよう自由裁量を与え、併せて料率算出および販売方法を自由化すべきであると考える。
- 生命保険の料率設定の変更に対する大蔵省の1996年の新認可要件は、従来よりもずっと厳しく、市場全体にわたって統一料率が生まれるのではないかとEBCは危惧している。これは明らかに規制緩和の意図する方向とは逆行するものである。
- 料率算定会は独立かつ中立の団体であるべきであり、特に料率の策定と管理については独立性・中立性が要求される、とEBCは考えている。外国保険会社またはその他の保険事業団体は、料率算定会の会合に出席し、他の諸国の市場統計を提出することが認められるべきである。差し当たりEBCは、独占禁止法の適用除外を廃止する必要性について公正取引委員会が行った報告に注目している。

- 危険率を強制料率とし付加率を勧告料率とすることは、日本国内の大保険会社ほど規模のメリットを望むことができない小保険会社に大きな打撃を与える可能性がある。このような料率制度が導入される場合には、小保険会社に対して適切な保護対策が設定されなければならない。
- 新法の規定によると、大蔵省は新商品の料率条件の届出の日から90日以内に認否を書面にて回答しなければならないことになっている。しかしこの期間は30日に短縮されるべきである、というのがEBCの意見である。EBC保険委員会はまた、この認可申請は時期的な問題あるいは書類の要件不備を理由に拒否されてはならないと考える。
- EBCは、主要分野を自由化しないうちは第三分野の規制緩和は行わないという日本政府の約束を歓迎するとともに、当該規制緩和の詳細とその日程を公表するよう要請する。
- 日米保険協議では、該当する統計が日本国内に存在しない場合には、保険商品の認可に当たっては、その申請の妥当性を主張するのに日本国外の統計が認められるべきことが確認されている。EBCはこの協定を歓迎する。
- 生命保険販売システムの契約募集人1社専属の門戸を開放し、乗合制度も公平かつ平等のベースで実施されるべきである。
- 4月1日に実施された新政省令および行政ガイドラ

生命保険会社の販売網

保険仲立人

インに従えば、顧客に十分なサービスを提供していく保険仲立人の能力が制限されてしまう。

- EBCは、保険仲立人が日本当局が求める財務的、技能的要件を満たすならば、新商品、填補の範囲、料率、条件にもっと大幅な自由裁量が認められるべきであると考ええる。
- この提案では、保険仲立人が顧客の代理で保険を付け、保険料を集金し、クレームを保険会社と折衝し、保険金を顧客に支払うという彼等本来の業務ができないことに、保険仲立人は重大な関心を寄せている。
- ヨーロッパでは、保険会社の担保力を判定するのにソルベンシー・マージンを用いることが確立された慣行となっているため、EBCはソルベンシー・マージンの考え方が日本で導入されることを歓迎する。しかしながら、外国保険会社の支店は、財務的、法的に異なった基準で運営されているので、外国保険会社には別途の基準を適用し、親会社が世界で保有する資産を考慮するよう、EBCは要請する。
- 地震危険に対する予想最高損害額の評価に基づく準備金は、恣意的な判断で課せられるべきではなく、各保険会社の判断に委ねられるべきである。
- 提案されているソルベンシー・マージンの基準に土地の含み益を含めることは、ヨーロッパでは実務的には認められていない。この項目は保険会社の影響力が及ばない経済動向に依存し過ぎるので、ソルベ

ソルベンシー・マージン

ンシー・マージンの計算から除外するよう、EBCは要請する。

各種の準備金要件を満たすための資産

- 各種の準備金要件を満たすために外国保険会社が日本で保有する資産は、各社それぞれの資産運用に対する考え方によって選択する形式、種類の資産とするよう、EBCは要請する。さらに外国保険会社は、日本の保険会社と同じ海外投資の機会を与えられるべきと考える。

海外への出再保険料に対する課税

- 1992年に、大蔵省は出再保険料に対して課税する法案を提案した。法律に修正を加えて同案を実施することはその後延期されたが、最終的に同案を撤回したわけではない。EBCは現状を変えるいかなる方式にも反対する。

日米通商協定

EBCは本協定の当事者ではなく、現在までその交渉を監視し、介入する手段をもっていない。従ってEBCは、利害関係者はすべて積極的に交渉に加わり発言していく道が開かれるべきであると訴える。差し当たり、EBCは、系列問題を含む排他的な取引慣行の問題について調査が行われることに注目している。

提言

- EBCは、主要保険分野で大幅な規制緩和が実施される時まで、第三分野の問題は現状で凍結されるべきことを、引続き強く訴える。
- 生命保険会社が新しく設立する損保子会社が第三分野に参入することは、主要保険分野で大幅な規制緩和が実施される時まで禁止されるべきである。

- EBCは、保険会社に大幅な自由裁量を与え、自ら商品を生設計し、ファイル・アンド・ユースの制度を早急に拡大していくことを希望する。
- ソルベンシー・マージンに関しては、外国会社の支店には、別の基準が適用されるべきである。地震保険に関する予想最高損害額の算定は、個々の保険会社の判断に任せるべきである。
- 日本国外の保険引受実務と同じ方法で、保険をブレースし、保険料を集金し、クレームを保険会社と折衝して保険金を支払う保険ブローカー制を導入すべきである。

投資

背景

日本は世界第2の経済大国であり、その国内総生産（GDP）は他のアジア諸国の合計の約2倍にあたる。このように、日本は多くの欧州企業にとって魅力的な市場である。しかしながら、いくつかの重要な技術分野および知識・情報産業的分野における日本の優位性にもかかわらず、過去の対日直接投資（FDI：Foreign Direct Investment）は比較的制限されたものであった。

ヨーロッパの対日投資：900億円

1950年から1994年の期間中投下されたヨーロッパの対日直接投資額は累計で100億ドルに過ぎず、同期間における日本からの対欧投資金額に比べて約9分の1である。

この巨額の不均衡は、対日投資に対する日本の法律、社会構造および文化上の障壁によるところが大きい。

企業買収・合併

KPMGによると、1994年の外国企業による日本企業取得は44件のみにとどまり、公表された合計評価額は1,830億円である。アメリカ企業が最も活発で24件、それに対してヨーロッパ企業による取得は14件であった。これらの取り引きの大多数は家族経営の小企業を対象としたものだった。

EBCの責任

EBC投資委員会の主要な任務は、ヨーロッパからの対日投資を促進するための方策を推進することである。会議、講演および討議資料（ポジション・ペーパー）等でEBCは首尾一貫して対日直接投資に対する障壁の排除と有意義な優遇措置の導入を要求してきた。

問題点

日本企業の多くはしばしば企業グループを形成し、業務関係を強固にするため相互に株を持ち合っている。企業はそうした保有株を売却したげらない。これらの取り決めが多く企業の買収・合併の取り引きから締め出し、株価を不自然なものにしている。

外国人投資家は財務情報が不足しているために不利な立場にいる。日本の財務諸表では税務上の目的から、投資欠損、非控除経費や引当金の繰延べが可能になっている。その上、外部監査を受けるべき企業（明確には発行済資本金が5億円以上）の数は他の主要工業国と比較して少ない。

規制

日本の企業環境は、他の大多数の国々と比べてはるかに規制が多い。これは疑いもなく国内および外国企業の新規市場参入を妨げている。過去10年間に規制緩和と対日直接投資は密接な関連があった。

政府による制限

日本政府は「日本経済の円滑なる運営に重大かつ不利な影響を与える」と判断した場合、どの分野であろうと対日投資を制限できる。しかし実質的には、対日直接投資は個々の業界規制によって制限されることが多いといえる。

規制緩和5カ年計画が最近発表されたが、投資に対する優遇措置はほとんど示されていない。対日直接投資に対する既存の統制は、除外された経済分野では本質的に維持されている。

優遇措置

対日直接投資は、創業時に巨額な経費が掛かることと、早い時期に投資からの収益を見込むことが難しい点に特徴がある。これらの要素以外にも、人材確保から排他的な商習慣に至るまでさまざまな障壁が対日直接投資を阻んでいるため、結果として新興アジア諸国が経済の中心として頭角を現わすのを助けている。もし日本が多額の投資を引きつけようと思うなら、優遇措置が必要である。

EBCは、日本政府や(株)対日投資サポートサービスや日本開発銀行等の関連機関が行ってきた優遇措置供与のための尽力を、評価するものである。しかしながら、種々の計画に関連した広報活動は、優遇措置の真価と釣り合っていないとEBCは考えている。その上、これらの計画はしばしば、既に日本で活動している企業を除外している。

提言

企業買収合併

日本政府、銀行および資本市場は、個人株主の利益を尊重すること、合併あるいは業務提携に関して外国企業からなされる提案により開放的になること、より多くの情報を公開することなどを、日本企業に奨励すべきである。

財務諸表の外部監査は、資本金の限度を5億円から1億円に下げべきである。監査済みの財務諸表は公開されるべきである。

規制

日本政府は規制緩和の目標を、あらゆる分野でより積極的に遂行すべきである。これには、行政手続きを明確にし、明瞭性を促進し、日本企業と外国企業への平等な

取り扱いを保証する行政手続法の全面執行が含まれる。

外国人弁護士活動を制限する条項は廃止されるべきである。

優遇措置

日本政府は現在の優遇措置計画の効果と実績を系統的に再検討し、在日外資系企業全体に適用するよう枠を広げるべきである。日本政府は焦点を絞って努力すべきであり、政策を決定する際には外国企業の意見が考慮されるべきである。

より具体的には、我々は日本開発銀行に下記の点を勧告する：

- 創業費及び資金調達に対して融資すること。
- 中小企業への融資により重点を置くこと。
- 製造業だけでなく非製造企業を助成するためにも融資すること、ならびに商業銀行との協調融資を率先してとり行う点を考慮すること。

リーガル・サービス

背景

リーガル・サービスへの高まる需要

日本では、原則として法曹資格を有する日本の「弁護士」だけが法的業務を行うことを許されている。これに違反する者に対しては、刑事罰が課せられる。

この原則の例外として、1987年に初めて外国のロー・ファームによる日本事務所の開設が許可された。しかし、業務には種々の規制が課せられている。日本企業も外国企業も国際的取引あるいは紛争に関するリーガル・アドバイスをますます必要としているので、これらの規制は特に問題になる。

外国のロー・ファームは、日本で認可された「外国法事務弁護士」（外弁）と呼ばれる弁護士を通してのみ法的業務を行うことを許可されている。外弁は、資格を有する法域に関する案件についてのみ法的業務を行うことができる。

日本において外弁が業務を行っているヨーロッパの法律事務所は、その外弁が資格を有する法域においてビジネスを展開していたり、該当する法律に関わっている日本の依頼人に対する業務、そして、日本においてビジネスを展開している外国の依頼人が適切なリーガル・アドバイスを受けの際に、すでにつながりのあるヨーロッパの法律事務所の助力を受けたい場合にこのような依頼人に対する業務を、それぞれ行う。

問題点

ガットの交渉に関連して、アメリカとヨーロッパの弁護士たちは、日本において法的業務を行う際に発生するいくつかの問題点を指摘した。その結果、外弁法のあまり重要ではない点について修正が行われたものの、まだまだ十分とはいえない。主な問題点は下記の通りである。

原資格国における5年の職務経験は、外弁認可を受けるための必要条件である。この点に関しては、1995年の初めに条件が緩和され、5年の内の2年は日本における経験でも可とされたが、他の外国における経験は認められていない。

日本において最も必要とされている弁護士は、外国におけるビジネスのための法的職務経験を重ねた弁護士である。そのような弁護士が、日本以外の外国で職務経験を積むことはよくあることである。5年の職務経験は必要のない条件と考えられるが、一步譲ってこの条件を残しても、2年に対する規制は、ふさわしい弁護士を日本へ着任させる際のさらなる障害となる。

日本の弁護士だけが第三国の法に関するアドバイスをを行うことができる

出所先を明らかにすることにより、外弁は第三国から得たアドバイスを日本の依頼人に伝えることができるが、日本の弁護士たちは、現行の法のもとでは日本の弁護士のみが第三国の法を扱うことを許可されていると主張している。これは、いくつかの法域にわたる法的業務を効率よく調整し、依頼人に総合的なリーガル・アドバイスを与えることができるという点では国際的ロー・ファームの方が明らかにより有能であるにもかかわらず、日本の弁護士に依頼するよう依頼人に強いて いるように見受けられる。

外国ロー・ファームは日本法に関する法律事務を行いたいとは思っていない

ヨーロッパの国際的ロー・ファームは、日本の弁護士に依頼せずに日本法に関するアドバイスを行おうとは思っていない。国際的ロー・ファームに日本の弁護士のパートナーがいれば、その総体的サービスの一環としてアドバイスを与えることができ、ロー・ファームは日本において取り引きや投資を行っている依頼人により質の高いサービスを提供できるであろう。

提携に関する規制

1995年の法改正により外国のロー・ファームと日本の弁護士との間での共同事業が許されるようになったが、厳しい制限がついている。見せかけのパートナーシップで実際的ではない。

ロー・ファームによる日本の弁護士の雇用

もし外弁による日本の弁護士の雇用が許されれば、依頼人へのサービスが大幅に改善されるであろうが、これは禁じられている。出廷など限られた点に対する規制がある場合はあるが、日本のように雇用を禁じている国はほとんどない。

日本側当事者の立場を不当に強化

日本で仲裁を行う外国の企業は、契約の準拠法が日本法ではない場合も、種々の日本法のもと、実際問題として日本の弁護士に依頼しなければならない。例えば、日本の当事者が、仲裁地を日本とする仲裁条項を適用することに合意した場合、この法的規制が、紛争における日本側当事者の立場を不当に強化する。

規制は日本からビジネスを遠ざける

これらの規制があるためにロー・ファームは可能な限り仲裁地を日本に設定した仲裁条項を避けるよう依頼人にアドバイスせざるをえなくなるるので、これはビジネスの上で国際的ロー・ファームにとって有利に働く。その結果、ビジネスは、ロー・ファームが仲裁業務を許

されている香港その他の国で行われることになる。いずれにしても、この規制は依頼人にとって無益なもので、外国および日本の弁護士たちから日本におけるビジネスを奪うことになる。

仲裁

法務省と日弁連によって設立された研究委員会が現在仲裁に関する問題点を検討中である。同委員会は、1994年夏から証拠の検討作業を行っており、状況の改善が期待される場所である。

法務省は日弁連の支持がない限り動かない

ガット交渉を受けて、1995年の初めに外弁法が修正された。法務省は日弁連の支持がない限りそれ以上のことはしないつもりであるが、日弁連の支持は期待できそうにない。日本の弁護士は、国内案件についても、ごく少数しか商事案件を扱わない。日本の弁護士は、主に犯罪や不法行為を扱う。欧米の弁護士が求めている変化が現実のものとなれば(ほとんど大きな影響はないと思われるのに)、ロー・ファームが自分たちの分野にいずれ侵入してくるだろう、と日本の弁護士は主張している。

進展

海外投資を行っている日本企業にとって、交渉の初期段階で的確な国際的リーガル・アドバイスを受けることがますます重要になっている。この点をできるかぎり日本企業に理解してもらうことが必要である。そうすれば、彼等は日本の官公庁に改善を強く働きかけるようになるであろう。

本白書の創刊以来、現実として良い兆候が見えてきている。行政改革委員会はさらなる規制緩和を勧告し、法務省は新たに研究委員会を発足させる意図を発表した。この委員会が依頼人のニーズならびに弁護士の主張を代

表し反映するような構成となるよう、EBCは希望する。

市場を開放しないために自分たちがどれだけ多くのものを失っているのかということ、日本の弁護士自身も徐々に自覚するようになるとEBCは考えている。大手日本企業を含む多数の依頼人を抱える国際的ロー・ファームのために彼らが働く機会は、現在閉ざされている。

提言

- 職務経験要件の緩和または廃止。
- 外弁による第三国法取り扱いの許容。
- 外国ロー・ファームの日本事務所による日本の弁護士雇用の許容。
- 外国ロー・ファームと日本の弁護士との共同事業にかかわる規制の廃止。

酒類

背景

欧州の酒類産業は世界で最も優れ、また最も有名なアルコール飲料の多くを生産しており、品質の高さで広く認められているところである。

大きな酒税差別

近年市場浸透率が上がってきたとはいえ、著しく差別的な日本の酒税制度があるために、EUの蒸留酒製造業者による日本市場浸透率は未だ低い水準にとどまっている。実際、他の先進工業国では輸入蒸留酒の浸透率が30%なのに対し、日本市場では世界各国からの輸入を合計しても浸透率はわずか8%に過ぎない。

これとは対照的に、日本ではワインに適用されている酒税は輸入品を差別していないので、EUのワイン生産者は40%以上の市場占有率を確保している。

WTO パネル設立

EBC 酒類委員会の行動は、特に酒税の分野で欧州共同体委員会（EC）と欧州蒸留酒製造者協会（CEPS）から強力な支持を受けてきた。EBCとCEPSの意向を受けて、ECは1987年にガット委員会裁定を取り付けた。これによって日本政府は1989年と1994年に酒税格差の縮小を図ったのである。このような変化にもかかわらず、依然として大きな格差が存在しているため、1995年9月にEC、米国、カナダからWTOパネルにこの問題が提起された。

「ゼロ対ゼロ」合意

この他にもEBCのロビー活動が成果を上げた分野としては、輸入関税、GATTウルグアイラウンドにおける「ゼロ対ゼロ」合意に向けてのウイスキー・ブランデー

の関税撤廃および製品表示仕様がある。しかし、以下に説明する通り、これらの分野における成果をさらに進展させていくことは、EBCの優先課題である。

問題点

輸入蒸留酒に対する酒税差別

- 国産品優遇措置として続いている輸入蒸留酒に対する酒税差別は、消費者需要を抑えているとともに、欧州の製造業者による公正な市場アクセスを制限している。現行の酒税制度は明らかに1987年のGATT裁定に違反している。日本政府はこの裁定を受け入れたものの、全面的には履行していない。

ウイスキーとブランデーには焼酎の4～7倍の酒税

- 1987年、GATT委員会は、日本の酒税制度が国産品を優遇し輸入蒸留酒を差別していると判断し、すべての蒸留酒に対する酒税格差を最小限のレベルにまで縮小するよう求めた。日本政府はこのGATT裁定を受け入れたが、9年経った今日でもその一部が実行されたに過ぎない。ウイスキーとブランデーの酒税は焼酎よりも4～7倍、他のスピリッツ（ウォッカ、ジン、ラムなど）は焼酎の2～3倍になっている。

製品定義の曖昧さが日本の生産者に「漁夫の利」を促している

- アルコール製品の定義が依然として曖昧なため、欧州ならばそのような名称の使用は認められないであろう日本の製品（例えばウイスキーやリキュール）にも欧州式の名称が使用されている。これが日本の消費者に誤解を与え、また日本の製造業者は差別的酒税格差を享受するだけでなく国際的な仕様に適合してない製品の販売を許されている。

ホワイトスピリッツは「ゼロ対ゼロ」合意の対象外

- 日本の関税率は依然として不当に高い。GATTウルグアイラウンドで、日本政府は輸入ウイスキーとブ

ランデーの関税率を「ゼロ対ゼロ」ベースにすることを1993年に合意した。しかし、これは10年間かけて撤廃すべきであるとされた。一方、日本政府は輸入ホワイトスピリッツの関税の縮小または撤廃には合意していない。この関税は、日本で消費されているホワイトスピリッツの98%を占める焼酎と競争しようとしている欧州のホワイトスピリッツ製造業者にとって、大きな障害になっている。さらに、上記のように、関税の保護主義的意図と効果は、焼酎よりも2~3倍高いジン、ラム、ウォッカの税率によって補完されている。

酒類販売免許の制限

- ・大規模小売店舗法に基づいて、酒類販売免許は床面積10,000平方メートル以上の大型店舗だけに自動的に与えられている。このために欧州のアルコール飲料製造業者は、近代的で発展を続ける小売販路（ほとんどのスーパーマーケットやコンビニエンスストア）の大半で日本の消費者にアクセスすることが制限されている。

卸免許承認手続きが不透明で不平等

- ・大卸や卸など酒類卸免許には何種類かある他、アルコール製品の製造業者や輸入業者が営む販売事務所についてはそれぞれ別の免許取得が義務づけられている。免許承認の基準は明瞭ではない。さらに、現行の免許制度は規制が不平等なために曖昧になっている。

提言

すべての蒸留酒について純アルコール1リットル当たりの単一税率を

- ・日本政府は1987年のGATT裁定を全面的に実行し、焼酎を含むすべての蒸留酒の酒税格差を最小限に縮小すべきである。最も透明な方式は、すべての蒸留

- 酒について純アルコール1リットル当たりの単一税率を課すことである。

EBCは輸入品の優遇措置、特別な税率、市場シェアの保証を求めているのではない。すべての市場分野で公正な競争ができる平等な環境を求めているだけである。そうすれば日本の消費者は優遇税ではなく、味の好みに基づいて蒸留酒を選べるようになるので、彼等の利益にもつながる。

国際的な製品定義の採用

- EUや米国で定義され国際ワイン・スピリッツ連盟(FIVS)が奨励している国際酒類のための製品仕様レベルにまで、日本の製品定義を引き上げるべきである。しかるべき製品定義導入することにより、日本の製造業者にとって漁夫の利になっている租税の抜け穴を塞ぐべきである。

「ゼロ対ゼロ」ホワイトスピリッツへ拡大

- EBCは日本政府に対し、輸入ウイスキーとブランデーの関税撤廃と並行して、またそれと同時に、輸入ホワイトスピリッツの関税も撤廃するよう要請する。

大規模小売店舗法と酒販免許との関連

- EBCは、日本政府が大規模小売店舗法を緩和し、「自動酒販免許」の制限を現行の10,000平方メートルから3,000平方メートルに引き下げることを強く支持する。さらに、この制限以下の小売店に対しては単純で透明な免許承認基準を導入すべきである。

簡単で透明な酒類卸免許

- 酒類卸免許制度も、流通段階ごとの違いを明確化し、一貫性をもって透明に実行されるべきである。またすべてのアルコール飲料の製造業者と輸入業者

が直接、小売店に販売できるように規制緩和すべきである。さらに、免許は日本国内では「ボーダレス」とし、既存の免許取得業者が新規に支店を開設したり住所を変更する場合には、税務当局に届け出るだけで済むようにすべきである。最後に、簡単で透明な申請審査基準を確立すべきである。

診断薬

背景

日本における体外診断用品に関するマーケットデータ

1993年度の日本における体外診断薬の規模は2524億円であった。その内外資系企業のマーケットシェアは34%、又ヨーロッパ系企業の占める割合は17%である。

日本の薬事法下では体外診断用医薬品と医療用具は別項目として分類される

体外診断用品は、病院、私立検査所、及び血液センターの様な施設の臨床検査室において、患者血液の臨床検査結果を出す為に使用されている。しかしながら、日本の薬事法では、体外診断用品と医療用具は別物として扱われているために、これらの機器と試薬（体外診断用医薬品）は別々の項目として考えなければならない。

問題となる分類をされた体外診断薬

日本では体外診断用品は医薬品として区分されている。それ故厳密な許可申請が必要とされる。この許可申請にはいくつかの特別な質問が用意されている。

- いわゆる“ゼロ品”とされる区分2.2に相当する体外診断用医薬品は厚生省によって規定された期間6か月が通常の審査期間とされる。しかし、実際にはこの審査期間は約9か月を要する。
- 区分1及び区分2の一部の体外診断用医薬品に対しては、追加データ及び予研での検査及び、又は薬事審議会（調査会）が必要とされる。区分に関係なく予研での検査を必要とされる体外診断用医薬品は血液型判定及び輸血関連パラメーターである。
- 体外診断用医薬品は3ロットに関して少なくとも6

カ月間の安定性試験のデータを必要とされ、時間がかかる。

要求された規制緩和による経済的利点は下記の通り予測される。

- 日本企業も含む全ての企業に影響する直接的な登録費
100 - 200 億円
- 新発売延期による全企業の損失
200 - 400 億円
- 外資系企業の発売遅延によって生じる自国と比較してのマーケットシェアの損失
150 - 300 億円
- 外資系企業が登録費用回避の為、日系企業経由による販売によって生じる利益損失
100 - 200 億円

欧州に於ける IVD の承認

ヨーロッパでは IVD の状況は国によって様々である。フランスでは体外診断製品の承認には約4カ月と簡単である。ドイツに於いては、承認に試験が必要なのは血漿蛋白と感染症に限られる。他の欧州各国では AIDS や肝炎の様な重要な感染症や輸血時の検査に使用される体外診断製品を除いて、承認の必要はない。ヨーロッパでの承認は、将来—目下準備中であるが—輸血と主な感染症に使われる試薬にのみ要求される様になるであろう。

体外診断用医薬品分野での EBC の活動の歴史

EBC 委員会の医療用体外診断製品部門は 1986 年に設立された。その目的は 1985 年に導入された体外診断製

品承認に関する切迫した問題に対処する為である。EBCは4年前に、特に承認手続き関連での改善の為に、12の“問題領域”のリストを作成した。その問題のリストは後に8つに縮小されたが、在日アメリカ商工会議所（ACCJ）と日本臨床検査薬協会（JACR）によって“Working document”として認められた。そしてそのリストは非公式に厚生省へ提出された。またそれとは別に、JACRはACCJとEBCを含めて医薬品とは別に、IVDの区分を特定する考えを進める作業班を創設した。この申し出は1993年11月に厚生省へ提出された。

EBCの要請後の厚生省の規制緩和 についての動き

これらの要請は1995年2月にOTO（経済企画庁調整局市場開放問題苦情処理対策室）へ再度提出された。この折にEBCは又、1993年4月の欧州議会と評議会の第3草稿の指令に一致する様、体外診断用製品の分類の設立を要請した。OTOで棚上げになっていた要請に対する厚生省の回答は、届出制の為の体外診断製品認可基準の調査会を設立するという緩和の一つとしてアドバイスされた。

厚生省は又、EBCによって挙げられた8つの問題点に対して見解を示した。厚生省は、第一段階として、フロッピーディスクによる申請認可の為のデータを受け付けるという制度を導入した。これによって、申請手続の期間が短縮される事が期待される。

問題点

医薬品としてのIVDの分類

- 体外診断薬を医薬品として分類する事は、承認手続きが厄介で時間の浪費であると言う一般的な問題。

申請処理期間

- 現在の IVD、区分 2.2 の製品の平均審査期間は厚生省によって宣言された 6 か月を超え、承認書の交付までの時間を含めると 9 か月掛かっている。(1995 年調査結果)

国際標準及び規範

- 体外診断用製品製造業分野で、世界的な動向である標準や規範の GMP、ISO を日本でも採用する方向である。しかしながら、当局は、欧州のそれに必ずしも適合しない日本版の標準や規範を創る事が予想される。

提言

- 体外診断薬を医薬品から分離し、薬事法の枠内で、欧州委員会の指令にのっとり、一つの分類を設ける。IVD を別カテゴリーにする件は、届出制の設置に焦点が置かれているため今の所話し合われてはいないが、EBC の長期的な目標である。
- 体外診断製品承認申請の為の届け出制を創立する為、JACR と ACCJ は各々の委員会に於いて、又、三者会談を通して、この EBC の努力を援助する意向である。厚生省による調査会の為の時間枠はまだ 2 年間ある。
- しかしながら、EBC-CMD の要求により、1996 年 2 月 1 日より異なる業務を一人の薬剤師が兼務できるようになった。また、加速試験も受け入れられ、調査会及び予研の検査を必要とする製品の定義も明確化された。
- ISO9000/EN29000、及び GMP 等、国際基準に対す

る、日本国内の当局の対応は、三者会談を通して監視される。これは、さらなる官僚的障害を生ずる可能性のある別の基準を設ける事を避ける為である。

医療機器

背景

限られていた市場

先進性と優れた性能をもつヨーロッパ製の医療機器は、日本市場において長い歴史がある。しかしながら、新しいタイプの製品がまず西欧の企業から日本に紹介されると、それを模倣した製品や改良型製品が研究費を投ずることなく日本で作られてきた。このため歴史的に、日本市場における外国製品は模倣が難しい先進的なものか、もしくは模倣製品を作っても市場が小さく割に合わないものに限られていた。

貿易障壁廃止と市場アクセスの改善

健康保険制度が過去25年間にわたって改善されてきたことと、国内生産コストの上昇によって、ようやく外国企業はマーケットシェアを拡大する機会を与えられた。この間外国企業は、高い輸入関税、承認が下りるまでに要する長い期間、スペアパーツの通関に伴う困難な手続き等の貿易障壁によりコストが増大し、市場参入に遅れをとっていた。

EBC 医療機器委員会は1984年の発足以来、貿易障壁の緩和、廃止に取り組んできた。この間、日本政府各省庁の協力を得て、下記の分野で改善が実現した：

- 医療機器に関する関税の全面的廃止。
- 承認に要する期間の短縮化。
- 海外で得られた化学試験および電気試験データの受け入れ。

- 一部変更手続きの改善。
- スペアパーツの通関手続きの緩和。
- 政府機関との諮問方法の改善。

問題点

高性能医療機器を使用する医師、病院に対する優遇措置

商習慣の違う競争の激しい市場に新規参入しようとする場合に経験する困難さに加え、業界は性能の違う装置に対する政府の予算配分、医療保険制度によってモデルタイ別々に定められた医師、病院に対する診療報酬、規格の統一と相互認証等の問題に直面している。また、最近の政府入札方式の変更は、時として高性能機器の導入を阻害するものであり、不自由なものになっている。

提言

医療機器委員会からの提言は下記の通りである：

- 高性能医療機器を購入、使用する医師ならびに病院が、診療報酬システムに従って十分な補償を得ることができるようにする。
- 高性能機器の要求に対しては、政府予算の配分を増やすようにする。
- 規格統一を促進し、日本とヨーロッパの規格の相互認証を達成する。
- 政府入札方式の合理化を進める。

特許、商標および認可

背景

権利侵害の増加

近年の急速な経済界のハイテク化、すなわちコンピュータ化は、知的財産権の経済的価値を大きく増大させてきた。この結果、権利侵害行為の頻発が表面化し、恒久的権利保護機構を強化する必要性が生じている。

先進国・日本

日本は知的財産権システムを差別的に運用しかつ濫用しているとして、長年にわたって他の先進工業国から非難を受けてきた。ここ20年来、日本は外国の工業技術とノウハウに対する公平な保護者として、自らのイメージの改善に努力を払ってきた。広範囲にわたって知的財産権制度に関する法律の整備行ってきた結果、今日、日本はこの面における最先進国の一つになっている。

世界的協調

日本は世界的な協調に向けての大きな潮流に沿って努力を重ねるとともに、その一環として、最近知的財産権の貿易面で特別合意を締結したGATTやWIPO等の各会議に積極的に参加してきた。

警察と税関がとった強力な対策

知的財産権保護に関する法律やその適用を世界的に統一させていこう動きに呼応して、日本の特許庁は商標、特許登録申請制度の改善を図った。また知的財産の侵害行為に対しこれを排除すべく、警察と税関によって断固たる対策がとられてきた。1985年にコンピュータソフトウェアは著作権法によって保護されることが容認された。1990年6月29日には、不正競争防止法により営業秘密が保護されるようになった。1992年4月1日には、サービスマークの保護制度が導入された。1994年には侵

害者に対しての罰則が大幅に強化された。また、著名商標保護やデッドコピーの対応策も、同じく1994年に認められた。さらに、日本の特許を最初に英語で申請する権利、登録後の異議申し立て制度の導入そして修正手続きの緩和など、最近実施された日本の特許法改正によって日本の制度に対する従来からの酷評は大いに和らぐであろう。

法律の新規定は期待を抱かせるが、果たしてその適用の効果は？

こういった努力にもかかわらず、特許法の新規定を実際に適用した場合、それが期待されたほどに従来からの酷評を払拭してくれるのかどうかは、見守っていく必要がある。特許やコンピュータソフトを中心とした知的財産権への侵害行為に対する有効な法的手段が不十分であるという事実は、在日外国企業にとって障壁のひとつとして残されている。

問題点

- 日本において登録出願の平均的待機期間は、依然先進諸国の中では最長の1つに数えられている。
- 特許審査官の慢性的不足による仕事の停滞は(1991年から1994年にかけての増員にもかかわらず)、日本で出願されている大量の特許の申請により悪化している。
- 重複請求制度が使用可能であるにもかかわらず、出願手続きには限られた変更しか適応できない手法が広く用いられている。
- 審査期間の短縮を促したであろう決定文書の通知期限は、正式には特許審査官には課せられていない。

- 特許出願中の権利者には、権利侵害の疑いがあるものについての調査をする手段がない。
- 審査期間が長いうえ登録費用が高いため、意匠法はほとんど使用に適さなくなっている。
- 警察ならびに税関の多大な努力にもかかわらず、偽造品問題は根深いものとなっている。
- 民事においては、法廷費用が高いことや執行が難しいのはもちろんだが、権利者に還元される賠償金が情けないほど微少なことも、権利者が偽造品業者に対する法的処置を取りたがらない理由である。
- 類似性に関する特許庁の正式回答の遅れが、しばしば偽造品事件の早期解決の障害になっている。
- 税関での偽造品の調査は改善されたが、まだ多くの場合、偽造品の輸入業者は法的手続きの対象にはなりにくい。
- 並行輸入の自由化が、法を欺く名目としてかなり頻繁に偽造品輸入に利用されている。
- 近年改正された商標法ではワインとスピリッツに関しては原産地名を登録することが禁じられているにもかかわらず、日本における原産地名の保護はまだ不十分である。

日本の1994年におけるソフトウェアビジネスの67%は違法コピー

コンピューターソフトウェアの保護に関し、日本の関係当局は未だコンパイラソフトの問題に関しての最終見解を打ち出していない。さらにコンピューター分野に

おける著作権法の実施は難題として残されている。信頼できる情報によると(ビジネスソフトウェア協会調べ)、1994年には違法コピーがソフトウェアビジネスの67%を占めているとのことである。

提言

EBCは、知的所有権の分野で近年日本がとってきた政策ならびに全世界的傾向に沿った法・制度整備へ向けでの善処に満足している。新しく導入された法律によって、日本も他の主要先進諸国のそれに匹敵する制度を整えることができた。

このような改正にも拘わらずなお未解決である問題点については、引き続き日本関係当局の関心を喚起したい。

下記の点については特にさらなる対応を提唱したい:

- 広告審査の遅延をなくすることにより、特許の登録に要する全過程を最長18カ月に短縮する。
- 子細な修正を保護するために、特許の権利解釈の範囲を十分に広げる。
- 登録料と年間費を軽減するため、同一類の商品に限り複数の意匠出願が同一の書類にて行えるようにする。
- 特許権の不正使用に対する適切な防衛措置によって、侵害の疑いのあるものについては権利者が経過に関する情報を入手できるよう、法的あるいは行政的手段を講ずる。

- 保全処置命令の促進および簡略化。
- 侵害行為への有効な経済制裁の強化。
- 特許庁による類似判定の協力促進。
- 疑わしき並行輸入品についての立証費用負担を権利者と輸入業者とで分担する。
- 著作権者の積極的救済およびコンパイラーソフト問題についての明確な見解の導入。

医薬品

背景

市場規模世界第2位

日本の医薬品市場は、総額6.7兆円と世界市場第2位の規模を有する。そのうち医療用医薬品が全体の85%を占め、OTC製剤の市場はまだあまり大きくない。日本では、40社以上の外資系企業が研究・開発から製造、マーケティングおよび販売までの企業活動を展開しているが、その市場シェアは26%にとどまっている。国内メーカーが優位を占める中で、ヨーロッパ系製薬会社は市場の17%を確保している。

規制緩和に向けて協力しあう製薬会社と厚生省

厚生省（Ministry of Health and Welfare：MHW）は、何十年にもわたって医薬品市場を閉鎖し厳重に規制してきたが、1980年から徐々に規制を緩和し、市場を開放するようになってきた。現在、日本の医薬品市場は、海外の試験成績の受け入れ問題を除けば、開放されているとみなされている。

医薬品メーカーにますます圧力をかける厚生省

日本の医療費（1人当たりおよび対GDP比）は、他の主要OECD諸国と比べてあまり高額とはいえないが、厚生省は、健康保険（National Health Insurance：NHI）の極端な財政不足を補うため、医療費や薬剤費の節減を目的とした種々の対策を計画している。人口動態の急速な変化によって、2020年には国民の4分の1以上が65歳以上となり、健康保険に対する財政負担の増加が指摘されている。特に医薬品は医療費の支出を着実に増大させる原因となるとして、厚生省は健康保険制度を見直し、薬剤費引き下げ策を検討している。これまでのところ、厚生省と製薬会社との話し合いには改善がみられるものの、製薬会社には通常、こうした費用抑制策を協議する

公式な話し合いの場は与えられていない。

技術的要件に対するハーモナイゼーション

日本、米国および欧州連合 (EU) の政府および製薬会社の代表は、薬事規制のハーモナイゼーションに関する国際会議 (International Conference on Harmonization of Technical Requirements for Registration of Pharmaceuticals for Human Use: ICH) に参加している。1995年に横浜で開催された第3回 ICH (ICH3) では、海外の臨床試験成績の受け入れにおける人種的問題および GCP (Good Clinical Practice) のガイドラインに対する問題について、明らかに進展が認められた。次回の ICH は、1997年にブリュッセルで開催されるが、ここではこれらの問題点について最終的な結論を下す予定である。

問題点

海外臨床試験成績の受け入れ

現在、日本では新薬に関する臨床試験 (フェーズ I、II および III) はすべて国内で行うものとし、海外の臨床試験成績については単なる参考資料として受け入れているのが現状である。第3回 ICH ではある程度の進展がみられたが、製薬業界としては新薬に対する海外の臨床試験成績を利用できるのであれば、日本人に対する有効性および安全性を確認するため、日本でオープン比較試験を実施すればよいと考えている。これが許可されれば、新薬承認申請 (New Drug Application: NDA) 資料の作成に要する時間は約半分に短縮するが、現状では NDA 提出前における臨床試験がすべて完了するのに約4~6年の歳月を要している。

試験の繰り返し

医薬品を輸入する際、「医薬品の製造管理および品質管理に関する基準 (Good Manufacturing Practice: GMP)」に関する相互承認が両国間で得られていない場合は、輸

出国側で行われた品質管理試験に加え、輸入業者でも品質管理試験を実施する必要がある。残念なことに、日本は特定の欧州共同体諸国としかこうした相互承認を結んでいないが、現在、日本および欧州共同体諸国では現状の改善に向けて交渉が進んでいる。

中央社会保険医療協議会に製薬業界の代表が出席していない

厚生省の健康保険制度には、2つの諮問委員会が設置されている。その1つは中央社会保険医療協議会 (Central Social Insurance Medical Council: CSIMC) であり、もう1つは医療保険審議会 (Council of Health Insurance) である。医療保険審議会の特別委員会に製薬会社の代表が出席することは認められていたが、健康保険制度の問題を最終議決できる中医協への出席は許可されていない。

提言

- 製薬業界は、厚生省などの組織に対する働きかけを含むさまざまな活動を集中しながら、海外の臨床試験成績の受諾を実現するために科学的根拠を準備し、今後も ICH を支援すべきである。
- 欧州共同体諸国は国際間の相互承認を早めるため、現在の包括協定会議とは別に、医薬品のみの GMP に対する相互協定を得られるよう努めるべきである。
- 新薬に対する薬価が改善され、革新的医薬品にはより高い薬価を付けているが、「長期収載」医薬品およびジェネリック製品の取り扱いについては、保険医療における医薬品のメリットと同様、今後も討議されていくことであろう。製薬業界の代表は、中央

社会保険医療協議会でこうした討議に参加する公式
メンバーとして認められるべきである。

産業用原材料

背景

世界最大のニッケル市場

ニッケル、特にフェロニッケルは主にステンレス鋼の製造に使われる。ステンレス鋼の主な最終用途は、化学産業、食品加工産業、建設産業とともに家庭用器具、消費財である。ステンレス鋼の消費が順調に伸びてきたため、ステンレス鋼産業は着実な発展をとげた。実際に、ニッケル消費量では世界最大の市場である日本は、極めてダイナミックなステンレス鋼工業を擁し、世界一のステンレス鋼生産国となっている。その結果、同産業はニッケル需要の1/3を賄うため、輸入材料に頼っている。

エネルギーコストと労働コストが高い日本

日本にとって重要な国内ニッケル産業は、ニッケル材料を輸入せざるをえず、エネルギーコストと労働コストが高く、生産高の変動が大きいという問題を抱えている。

問題点

輸入関税制度で国内産業を保護

非常に競争的であるニッケル市場において、欧州の生産者をひどく不利な立場におく関税によって、日本のニッケル産業は依然として保護されている。日本はニッケル産出物に関税をつけた唯一の工業国であるということに注目してみることは大切である。本来輸入関税制度は国内のニッケル生産者（製造者）を保護するためのものだが、日本の製造業者はこれによって設備を近代化し、産出力を一定のペースで増していくことができた。日本のフェロニッケル生産者は、最近、東南アジアの急速に成長しつつあるステンレス鋼産業と長期の輸出契約を結び、生産を拡大させた。

GATTウルグアイラウンド協定の枠内で、日本政府は関税率低減させていくことを明らかにした。フェロニッケルに適用する関税率は、1999年末までに現在の半分、3.3%にまで低減される。しかし輸入税制度は輸入フィロニッケルの競争に依然としてかなり影響するので、これは全く不満足なものといえる。

日本政府は、GSP (Generalized System of Preference : 一般法則化された優先権) 免税割当てがあるために、フェロニッケル生産者(製造者)は関税から逃れている、と主張している。しかしGSPの真意は、ある種の国々の発展を促すことにあった。この点からすると、ニューカレドニア島から輸入されたフェロニッケルは、この制度に適格である。

しかしこの割当てによってカバーされた量は、全フェロニッケル輸入量の1/4に過ぎないことから、問題を解決したとはいえない。EBCの産業原材料委員会は、ニッケル、ステンレス鋼産業の現状について位置(ポジション)の把握が行われたうえで、輸入関税問題を解決するための処置がとられるべきだと確信している。

提言

日本のフェロニッケル生産者(製造者)は東南アジア市場へ本格的に輸出し始めたのだから、国内ニッケル産業の保護を続けていく必要があるのかどうか疑わしい。ちなみに、台湾と韓国はフェロニッケル輸入税の廃止を最近決定した。

この問題を解決するため、原料ニッケルにかかる輸入税を廃止するか、あるいは欧州企業への差別を止めるた

めフェロニッケルGSP割当て量を3倍とするよう、EBC
は提唱する。

証券

背景

現在日本で営業している外資系証券会社は50社を数える。欧州系証券会社は、下記の通りEU諸国（25社）とスイス（2社）を合わせて全体の半数を超える27社で、そのうち14社が東証の会員権を取得している。

出身国	会社数	東証会員数
イギリス	13	6
ドイツ	6	2
フランス	5	4
オランダ	1	0
スイス	2	2
	27	14

欧州系証券会社の活動は、概して債券、株式、各種デリバティブなど多岐にわたる商品の自己および委託取引などをはじめ、証券業務のほとんどの領域をカバーしているが、中には日本株のブローキングやデリバティブ取引など、1種類ないし2種類程度の特定分野に重点を置く証券会社も幾つか見受けられる。

日本株の市場出来高でみると、外資系証券会社（東証会員）のシェアは全体の20%から25%程度を占めるにまでに増加している。これは、同市場において外資系証券会社の実質的な地歩を獲得したことを意味するものである。ちなみに国籍でみると、欧州系が約半分を占め、残り半分は米国系である。他方、債券とデリバティブの市場での実績は、それらの市場の統計数値のばらつきが

大きいため、株式のそれよりも判定が困難である。

一般的にあって、これまで外資系証券会社にとって実質的な差別障壁となっていた各種の規制は、この何年かの間に相当程度まで緩和ないし撤廃されるに至った。その結果、当証券委員会が関係当局に改善を要望している規制等の多くは、今や日本の国内業者の意見と軌を一にするものとなっている。この傾向は現在も続いており、前回（1995年）の白書に挙げた要求項目のうち2つは今回は削除することができた。

- 従来、日本における民営化のための株式発行は、ほとんどが日本市場のみで行われるだけであったが、民営化の第2段階として、いよいよ国際的なトランシェの実施が企図されているとの喜ばしい報告が寄せられている。したがって、この件は（改善へ向けて）現在進行中と考えて、要求項目の中から一応外すことにした。
- ユーロ円債の還流制限、いわゆる「90日ルール」は、以下のような状況になっている：
 - 非日本企業発行のユーロ円債に対する90日ルールは昨年撤廃された。
 - 日本企業発行のユーロ円債に対する還流制限期間は、1996年4月1日より90日から40日に短縮され、さらに1998年1月1日をもって全廃の予定。

このように規制緩和への歩みは着実に進んでおり、

我々の要求項目が昨年に比べて増加しているのは、規制環境が悪化したためではなく、我々の注意を喚起する新たな問題が市場に見られるからである。

問題点

株式売出しにかかわる現行制度の問題

- 現在、民営化企業を含む企業の株式の公開売出し（IPO）価格は、入札によって決定する仕組みになっているため、いきおい価格は高めに設定されがちである。これは当該株式の市場価値を正しく反映しないので、適正に機能しているシステムとはいえない。

発行市場と流通市場でのシェアの乖離

- 債券および株式の国内発行市場における外資系証券会社のシェアは、流通市場でのそれに比べると、まさに微々たるものに過ぎない。具体的には、株式またはエクイティ物の発行市場における外資系証券会社の引受シェアはわずか1.5%ほどにしか満たず、東証での出来高が約20%を占めていることと比較すると、いかにも不釣り合いである。こうした乖離は日本市場だけにみられる極めて特異な現象であり、日本の証券会社が海外の発行市場で挙げている目覚ましい成果に比べ、差があり過ぎるといえよう。

IPOの投資単位制限

- IPOの投資販売単位（1投資家当たり購入単位）は非常に少額で、個人投資家よりも機関投資家を主な販売層としている外資系証券会社にとっては不便極まりない。

個別株式オプションの不在

- 個別の株式オプション取引に対する需要は多くあるにもかかわらず、その取引はまだ認められていない。最近、東証や大証で同取引の導入を検討中との

ことであるが、実現までにはまだ時間がかかると思われる。

旧態依然たる情報公開システム

- 企業業績の情報は、東証の業務終了後に報道機関に発表されているが、それが実際に公表されるのは翌朝（東京時間）になってからである。その結果、内部情報を入手したユーザーによって、結果的にそれがロンドン市場やニューヨーク市場の店頭市場などで東証の立会い時間外に利用されるというケースが見られる。

非居住者に門戸を閉ざす信用取引

- 日本の居住者は、株式の売買にあたって、当該取引価額のある一定率相当額の証券ないし現金を提供しさえすれば残額を証券会社から借りることができるという、いわゆる信用取引を認められているが、非居住者にはこれが認められていない。外資系証券会社の顧客の大半が非居住者であるという事実から考えると、信用取引制度のこうした規制は、外資系証券会社のみならずその非居住者顧客にとっても実質的な差別障壁であるといえる。

貸し株の制限

- 日本では株式の貸借はフリーマーケットとは言い難く、その結果、品借料はロンドン市場やニューヨーク市場のそれより高く、いわんやそれぞれの地元銘柄の品借料と比べるとはるかに高率である。

空売り制限

- 日本では株式の空売りは厳しく制限されている。このため、市場の資金流動性は低く抑えられ、とりわけ外資系証券会社にとっては、ビジネスの手かせ足かせとなっている。というのは、外資系証券の顧客の多くは東京マーケットでの取引を希望している

が、必ずしもネットでの買い持ちになることを好まない顧客も少なくないからである。

過剰な報告義務

- 証券会社の監督関係機関、すなわち大蔵省、日銀そして証券業協会が証券会社に義務づけている報告は、週単位のものをはじめ、月次、半期次および年次という具合に膨大な量にのぼる。これは証券会社にとっては厄介かつ不要な時間と労力を要する大きな負担であり、その結果、日本と外資とを問わず、すべての証券会社に余分な経費負担を強いるものとなってきた。この点について、大蔵省が見直しの方向に動き出したことは喜ばしいことであり、当委員会としてもそのための調査活動に協力しているところである。

電子決済システムの立ち遅れ

- 最新式の電子決済システム、いわゆるDVPシステムが既に稼働しているにもかかわらず、日本ではいまだにマニュアル式の受け渡しが決済手段の主流である。その原因としては、決済を行う信託銀行にとってはDVPシステムのほうが価格の面でメリットがあるが、他方顧客側にとっては、一律手数料のDVPシステムではマニュアル方式の場合と違って手数料のディスカウントが望めないという事情があるからである。このことが顧客にDVPシステムを敬遠させ、結果として取引コストを押し上げる一方、不必要なまでに取引高を押し下げる効果をも生んでいる。またその他にも、DVPシステムと比べて、マニュアル方式には人為的な決済ミスの可能性が高いという欠点がある。

投資顧問会社に対する非効率で不公平な規制

- 日本における適格退職年金の運用は、生命保険会社と信託銀行のみに独占的に運用が委ねられており、

また、その他の年金基金の投資運用に対する差別的な規制も依然として存在しているのが現状である。

効率的な債券決済システムの欠如

日本では、債券の決済のための効率的なシステムがまだ設置されておらず、それが健全な社債市場の発展を阻害する要因となっている。

提言

株式売出しにおける「引受」制度または「ブック・ビルディング」制度の導入

- 株式売出しにかかわる現行のIPOシステムは、可能な限り、英国や米国で一般的な制度である引受方式またはブックビルディング方式に変更されるべきである。

主幹事に対する外国証券会社への引受割当増加の奨励

- 大蔵省は、債券およびエクイティ物の引受主幹事に指導して、発行者が外国証券会社にもっと大きな引受シェアの割り当てを与えるよう努力させる。

新株発行時の少額割当制限の撤廃

- 現行のIPOシステムにおける、一投資家当たりの少額の株数割当規制は、少なくとも海外投資家に対しては撤廃する。

個別株式オプションの導入

- 本年度(1996年)中に個別株式オプションを導入する。

東証の業績情報伝達の電子システム化

- 企業の業績は、東証での発表後は直ちに電子通信システムを通じて入手可能となるようにすべき。

- 非居住者にも信用取引の門戸を開く。

- 貸株および借株市場の規制を緩和する。

- 空売りの認可
- 借株が実行可能な限りにおいて、空売りを認め、もって決済の迅速化を促す。
- 報告の軽減および簡素化
- 大蔵省が証券会社の報告義務内容の見直しを歓迎していることに呼応して、その他の監督関係当局は同報告義務負担の軽減化を図るべき。
- 電子決済方式への移行の促進
- 大蔵省のイニシアティブで、証券決済の電子システム方式への移行を推進すべき。具体的には、電子決済利用を希望する顧客には割引きを与えるよう、信託銀行に求めることなどである。
- 年金基金に対する不公平かつ非効率的な規制の全廃
- 年金基金の運用に関して、生命保険会社や信託銀行に比べて、一任勘定業務の認可の点で不利益を被っている投資顧問会社に対しては、現行の規制を全廃する。
- 効率的な債券決済システムの設置
- 欧州のセデルやユーロクリアーのような、債券決済のための現代的なシステムが考案・設置されるべき。そのために、在日外国証券会社の代表は、最終結論が下される前に、同システムの企画・立案のためのアドバイスを提供する機会を与えられるべき。

海運

背景

コンテナ海運業界

定期船、バルクキャリア、タンカー、客船、その他の特殊貨物運搬船など、日本に寄港している欧州の船舶にはいろいろのタイプがあるが、本白書ではEBC海運委員会が鋭意取り組んでいるコンテナ海運業界を主題として論ずることとする。

コンテナ貨物輸送の過半数は欧州船社で

現在、下記の欧州連合加盟国のコンテナ船社が日本へ寄航している。Compagnie Maritime d'Affretement (CMA)、DSR-Senator, Hapag-Lloyd、Lloyd Triestino、Mærsk Line、Nedlloyd Lines、P&O Containers、P&O Swire Containers. これらの他に、欧州のコンテナ船社としてはNorasiaとWilhelmsen Linesも含まれている。これら欧州船社の取り扱い量は、日本-欧州間の総量の50%を超えている。また、例えば日本-米国、豪州、ニュージーランド、アフリカおよび南米諸国間など、日本を基点とした諸外国との3国間輸送にも携わっており、その中で重要な役割を果たしている。

外国船社に対する差別待遇

コンテナ海運市場においては、欧州船社あるいは外国船社に対する差別待遇は名目上はないといえる。しかしながら、日本における外国企業が日常的に抱えている諸問題、つまり日本の国内産業優先策、自由競争に対する不可解で不思議だとしか言いようのない障壁などについては、外国船社もその例外ではあり得ない。

制限的かつ硬直的な港運事業の労働慣行

欧州船社および外国船社が直面している主要な諸問題は、ほとんどの場合、日本の海運業界にも当てはまる。問題は、つまるところ港運事業における制限的な労働慣

行である。それは港運業界とその協会の中での競争を失わせしめ、運営上の柔軟性を損なうことによって、非常なコスト高を引き起こしている。

日本港運協会による業界支配

港運事業に重要な影響力を及ぼしているのは日本港運協会（以下、日港協）である。日港協の会員となっているのは、船社を除くすべての主だった港運事業者である。日港協の方針・決定は、港運業者の事業運営のやり方をコントロールしている。これに匹敵するような並はずれて強大な組織は、世界中を見回してもないのではなかろうか。

EBC海運委員会は欧州船社の利益を代表し、EC代表団を通じてブリュッセルの運輸理事会と連絡を取り合っている。しかし日本においては、外国船舶協会がすべての外国船社を代表する唯一の組織となっている。EBC海運委員会のメンバーはすべて外国船舶協会執行委員会のメンバーであり、積極的にイニシアティブをとってその運営にあたっている。その活動には運輸省との定期協議をはじめ、日港協、日本船主協会、その他さまざまな港運業協会との協議が含まれている。

運輸省の関与

過去2年にわたって、運輸省は欧米の船社との“運輸フォーラム”を日本に設定すべくイニシアティブをとってきた。運輸省との対話の場が増えることは大いに歓迎すべきことではあるが、それによっての重要課題の解決に向けて明確な進展は何もなかった。

運輸省は港運事業活動を規制しているにもかかわらず、“それはあくまで民間の営利活動の範疇”であるとの解釈のもとに、課題への関わりを拒んできた。

EC 代表団からの積極的支援

ブリュッセルの運輸理事会の後援を受けて、EC 代表団の欧州船社への積極的な支援は著しい成果を上げた。例えば、数年前大いに物議をかもした提携運営基金の検収については、日港協を動かしてこれを撤廃させた。また 1995 年には、欧州連合は日本政府に対し事前協議とコンテナ貨物への全貨検量制に関し、口上書という形の外交文書を提出した。

管理下での競合

問題点

- ・ 高額なオペレーションコストを含め、港運に関する多くの懸案事項の根本に横たわる基本的な問題は、“管理下での競合”である。船社は日港協の承認がないとターミナルオペレーターを変更できないが、そういった承認が下されたことはほとんどない。結果として船社は取扱いの競合入札を求められないばかりか、ごくまれな場合を除いて、スケールメリットや効率化を図るためのオペレーション統合も不可能となっている。自由競争に対するこのような拒否は、広い範囲で影響を及ぼしている。請負業者側は労使双方とも、時代遅れとなったやり方や単なる現状維持でしかないやり方を排除する気も、合理化しようという考えもほとんどない。

EBC の会員船社は正面からこの問題におつかるのではなく、下記の懸案事項に焦点を当てていこうとしている。

人員削減等に対して行われる事前協議

- ・ 事前協議とは、日港協が事実上港運および船社への監督権を行使していく場である。これは、人員削減または労働条件に悪影響を及ぼす可能性のある変更については事前協議を行うという日港協と港運労働

組合間の合意に基づいて、コンテナ輸送が始まった時期に導入された慣行である。

事前協議で取り上げられる項目は、代替船といった非常に小さな事柄から、船社の新しいグループ形成によって発生するターミナルその他オペレーション上の重大な変更に至るまで、多岐にわたっている。

透明性の欠如

現行のシステムでは、船社は外船協会を經由して日港協へ申請を提出している。完全に不透明なやり方で、日港協は必要に応じて労働組合と“談合”し、その決定事項を通達する。そして結局は、船社はこのような決定を受け入れざるをえないのである。実際のところ、承認されないと分かっている申請を船社が提出するケースはめったにない。ターミナル・オペレーターと船社間の個々の関係に関する限り、現状をそのまま維持しようというのが日港協の方針である。これは現実として受け入れるほかないが、憤りを禁じえない。

事前協議検討中

事前協議のシステムはある程度の修正が行われる可能性があり、現在検討中である。しかし、現時点では、その結果や船社への影響がどのようなものになるかについては、はっきりしていない。

日曜荷役

- 清水港は例外、そしてその他の港については臨時作業のある場合を除くと、日本の主要なコンテナ港は日曜日は作業を行っていない。

追加費用

日曜荷役がないため、高価な設備であってもその使用は制限されてしまう。これは海上、陸上両方の混雑を招いてしまい、効率的な配船スケジュールを妨げる結果と

なっている。このため船社とその顧客にとってはコスト高を招き、近隣諸国と比べると日本の港湾の競争力の低下への一因となっている。日本の港は24時間体制が敷かれていないという現実が、海外の主要港と対比されて、この悪い状態に拍車をかけている。

例外事項としてではあるが、歴史的には日本では日曜荷役作業は認可されていた。しかし1992年までは、それは当然ながら事前協議方式を経た上での認可であった。日港協は、他の労働問題について生じた港運組合との争議の結果、それを撤回したのである。

EBC加盟船社を含む欧州の船社、連邦海運局、他の外国政府、日本の船社などによる再三の要求にもかかわらず、日曜の通常荷役を再開することに対しては何ら明確な進展がない状況である。

世界一高いオペレーションコスト

- 日本の港湾料金は、長きにわたり世界で最も高いものとなっている。この状況は円高のあおりを受け、ますます悪くなる一方である。オペレーションコストが円建てなのに対して海上運賃はドル建てであるため、日本国内の船会社は苦戦を強いられている。

外船協会では、日本の行政当局ならびに元請負業者に対し、異常なまでに高い日本のオペレーションコストについて問題提起しているが、今までのところコスト抑制の動きは見られない。しかし外船協会、EBCでは、これからもこの問題解決に積極的にあたっているつもりである。特に問題となっているのは水先案内料、曳船料、埠頭使用料、トン税である。

沿岸輸送

- 沿岸輸送とは、同一国内における港から港への物資もしくは旅客の輸送であると理解されている。

一般的に自国船だけがその運行活動を許されているものの、政府相互間の協定に基づいて若干の例外が存在している。

シャシー1台につき20フィーター2本のコンテナ運搬の禁止

- 長期にわたる討議にもかかわらず、シャシー1台で20フィーター・コンテナ2本の積載は、いまだに日本では許可されていない。一度に2本のコンテナを運搬すれば諸々のコストを軽減でき、作業を効率的に進めることが可能であろう。しかし現段階では、少々複雑な状況にある。というのも、問題解決に当たり見直さなければならない規則が、通産省、建設省、警察庁と多岐にわたっており、調整が行なわれてないためである。日本の道路交通法におけるシャシー1台当たりのコンテナの重量制限が、欧米の制限以下のため、コンテナターミナルからの運び出しには問題が付きものである。

提言

港運事業の開放

- 日本政府は港運事業の開放に大至急に着手する必要がある、とEBCは考える。港運事業の開放、すなわち船社に港湾施設、元請負業者の選択の自由を与えることは、コストの低下、生産性の向上につながるのである。ヨーロッパの船社のみならず、諸外国の船社が日本市場に競争力や魅力を感じなくなることは、海運業に大きな揺さぶりをかけるものであり、ひいては貿易国日本に多大な打撃を与えるものである。

事前協議

- このシステムは今までの慣行にのっとって行われているに過ぎず、不必要かつ時間の浪費である現在の承認手続きは排除すべきである。

日曜荷役および24時間態勢

- 暫定的に行われている日曜荷役を1996年前半には永続的なものとし、24時間の作業態勢を導入すべきである。

オペレーションコスト

- 日本の港湾が競争力を持ち直す程度まで引き下げる。

沿岸輸送

- 欧州船社は、自らのコンテナについてはそれが満載であろうと空であろうと、日本における沿岸輸送の自由を認められるべきである。

20フィーター2本のコンテナ運搬

- シャシー1台で20フィーター2本のコンテナ運搬が可能となるよう、日本の規制を改正する。

シャシー1台当たりの積載重量制限の緩和

- 道路交通法で定められているシャシー1台当たりの積載重量の制限をヨーロッパなみに緩和する。

連結納税制度

背景

市場の状況に応じてさまざまな形態で、多くの外資系企業が日本市場に参入してきている。その形態には連絡事務所、支店、子会社、合併会社などがある。

組織効率化に対する障害

日本企業も外資系企業も、経営持株会社および金融持株会社に対する法制上、税務上の制限によって、効率的に業務を行うという努力が妨げられてきた。

事業合理化の必要性

'90年代初めの景気後退期には、業務の合理化とリストラクチャリング（事業の再構築）に対する必要性が高まった。特に、経営陣や管理部門の人材の有効活用が、経済のあらゆる分野で期待されている。

また、技術進歩は新しい事業機会を生み出しているが、一方でめまぐるしく変化する市場環境に企業がすばやく対応するには、企業自身が事業の再構築をすることが不可欠になっている。

問題点

持株会社についての伝統的な禁止規制は、この問題に対する関心の厚みと近年実施されてきた調査研究の広がりを考慮すると、近い将来緩和されるかもしれない。

2つの主な税務問題

持株会社を解禁するために独占禁止法は改正されるかもしれないが、一方で税務問題への取り組みは進んでいないようである。

- 現行の規制のもとでは、どのように組織を改正しても、資産の移転によるキャピタルゲインによって、追加的な税負担を派生させる可能性がある。
- イギリス、フランス、ドイツにおいて企業グループに認められている連結納税制度を調査したところ、多くの国が各国の税務当局の利益を守りつつも、企業間の資産移転を可能にさせる必要性を認識していた。これらの国々では、この対策として、連結納税やグループ内での無税での資産移転が広く採用されている。

提言

認められた持株会社構想に関連しての連結納税制度

企業の合理化を支持し促進するために、連結納税制度を公正取引委員会の持株会社規定等に導入すべきである。

モデルとしての欧州のシステム

複雑な米国の連結納税申告制度より、むしろ企業グループの損益を連結するヨーロッパのシステムをモデルにすべきである。

通信および情報処理

第1部：通信に関する規制緩和

背景

欧州と郵政省間の継続的検討項目の一部である通信に関する規制緩和問題に関し、在日欧州ビジネス協会（EBC）は、規制緩和の進展速度および規制緩和のスケジュールが明確でない点を懸念している。EBCは特に、国際情勢の趨勢に沿って今後ともさらなる規制緩和の進展を期待するものである。

問題点と提言

相互接続および非関税ベース契約に関する交渉

- NTTとNCCの間の相互接続に関する規定が、特別第二種電気通信事業者にも適用されることが望ましい。

第一種電気通信事業者は、特別第二種電気通信事業者に対し、国際回線をホールセール・レートで賃貸すべきである。

運用契約の届け出義務

- 日本国内の企業と受信国の同グループに属する企業の間において、運用契約が依然として必要となっているが、この点は簡素化されるべきである。

料金およびサービス条件の公表義務

- 特別第二種電気通信事業者のサービスは、国民生活、経済、安全保障には関連するものではない。また、特別第二種電気通信事業者のサービスは、極めて競争が激しい状況下にある。最近、郵政省は第二種電気通信事業者に対する料金認可制度を緩和した

が、これらの料金の届け出義務が依然として残されている。特別第二種電気通信事業者の料金およびサービス条件の設定における自由に関しては、不特定多数の大口ユーザーに対して提供されるサービスの場合でも一切の規制をなくすべきであり、郵政省に料金を届け出る必要がない方が好ましい。従って、特別第二種電気通信事業者によるすべてのサービスは、料金およびサービス条件のいずれに関しても規制されるべきではない。

ブレイクアウト

- 郵政省は、1995年7月1日に改訂されたブレイクアウトに対する規定により、ブレイクアウト・サービスを第一種国際電気通信事業者のみに許可している。郵政省は、特別第二種電気通信事業者が国際専用回線の終端において、遠距離国側のPSTNによって国内通話または、PSTNを経由し、第三国への通話を完結するためのブレイクアウト・サービスを提供することを許可すべきである。

国際単純再販売 (ISR)

- 現在、国際私設回線の再販売は許可されているが、PSTN (VPN サービスも含む) への相互接続は許可されていない。郵政省は、PSTNの一端または両端に相互接続される国際私設回線の再販売に関する、残りの規制事項の見直しスケジュールを発表したが、1996年中にはISRへの専用回線の再販売に関する規制緩和を、郵政省がさらに進めることが望ましい。これに関する明確で詳細なスケジュールを直ちに発表すべきである。

付加価値サービス (VAS)

- VASに関しては定義をより明確にするとともに、技術的進歩とサービス提供範囲の拡大に合わせて修正すべきである。

外国人による第一種電気通信事業者の所有

- 外国人による第一種電気通信事業者の所有は現在制限されている。衛星を使用する第一種電気通信事業者に関する規制緩和との矛盾をなくすため、この制限も撤廃すべきである。

電気通信事業者の料金の届け出

- 現在郵政省は、第一種電気通信事業者に対し、料金の設定時と変更時に届け出て許可を得ることを要求しているが、このことは自由競争市場の理念に反している。規制緩和に関する1995年4月の文書では、見直しを行う予定であることが示されているが、この見直しでは、電気通信事業者は、新サービスの導入、新料金設定および料金の変更について、郵政省に対し単に報告するのみで良いことにすべきである。また郵政省は報告内容を記録しておくにとどめるべきである。

国際通話カードサービス

- 第三国への通話に関する規制が依然として残っているが、これらは主に、日本の第一種電気通信事業者と協議する必要性があるためである。郵政省に対しては、サービス・プロバイダーが、日本との間のあらゆる通話カードサービスを提供できるようにするために妥当な方法で、第一種国際電気通信事業者がこれらの交渉を行うようにして欲しいという要求がある。

中継国経由のトラフィックに対するIDC/ITJのルーティングについての規制

- 第一種電気通信事業者であるIDCおよびITJは、IDCおよびITJが直接的な運用契約を行っていない終端国へのトラフィックを第三国経由でルーティングすることを禁じられている。しかもIDCとITJは現在約100カ国と直接契約を行っており、新しい（より小さな）国に対する直接ルートを開設することがき

わめて不経済であるにもかかわらず、このような規制が行われているのである。この規制により、IDCとITJは、KDDに対し競争上不利な立場に置かれている。このような規制は廃止すべきである。

国内専用回線のPSTNへの相互接続

- 1995年に、国内PSTNの一端における相互接続が許可されたが、1996年中には郵政省が両端での相互接続に対する規制緩和措置をとることが望ましい。また、明確で詳細なスケジュールを直ちに発表すべきである。

副搬送波によるFMページング

- 公共FMラジオ放送の電波出力は現在、10Wに規制されている。しかし、日本において副搬送波によるFMページング分野での大規模で効果的な競争を実現するためには、できる限り早い時期に、この出力規制を100Wに緩和すべきである。この件に関する見直しのスケジュールは1996年中に発表されるべきである。

専用回線の半回路における料金上の差別待遇

- 専用回線の半回路に関しては、欧日間の料金に日米間と比較して差別待遇が一切あってはならない。

行政事業法

- 電気通信事業法に対する行政事業法の影響を明確にする必要がある。

第2部：機器の調達

背景

他国と異なる日本の規格

通信機器および情報処理機器の輸入に関し、状況を複雑にしているのは、通信機器に対し適用されている日本

の規格が、国際規格とはかなり異なることである。

国家の研究開発に対する権限を握る NTT

過去において日本電信電話公社（NTT）は、国家の通信分野での研究開発を振興する権限を郵政省から委譲されていた。また、国内通信ネットワークを構築する権限も NTT が持っていた。NTT は 8,000 名の技術者を雇用し、国内ネットワーク用の通信システムや通信機器の開発を行っている。しかし他の研究所、大学、民間企業では、これに匹敵するだけの戦力を通信分野の開発に投入する余力はない。10年前に行われたNTTの民営化後も、この状況は変わっていない。

問題点

NTT 規格への対応

NTT による規格独占の結果、実質的にインターフェイスとプロトコルも独占的なものになっているため、メーカーが機器を納入するには基本的な修正を行わなければならない。しかし移動通信の分野では、サービス機能などいくつかの点に関する公式規格が定められていない。これは、これらの規格がオペレーター間で内部的に規定されているからである。

NTT 規格に対する広帯域ネットワーク

光ファイバーを使用した将来の全国的広帯域ネットワークを、NTTの指針のみに従い設置していくことになると、NTTに支配された現在の状況が、ますますバランスを欠いたものになっていく恐れがある。従って、真の規制緩和と効果的な競争が行われなければ、日本における将来の通信分野の事業は不確実なものとなる。

製品に関する権利の縮小

現在までのところ、メーカーは NTT への新しい機器納入に関する入札に参加することができ、落札すれば NTT への納入業者として長期的に密接な関係を得ること

ができる。しかし、これは、メーカーが新製品の開発や改良を行う場合には、NTTからの詳細な指示に従わなければならないことを意味する。このような協調関係の中には、納入業者が第三者から調達してシステム内で使用する部品や機器の使用に関する部分も含まれているため、製品に関する納入業者側の権利が小さくなってしまふ。この点は、海外の納入業者だけでなく日本の納入業者に関しても言えることである。

提言

- NTTは、メーカーがNTTと共同開発した以外の機器でもNTTに納入できるよう、NTTのネットワークおよびネットワーク内部(V.51)に対するオープン・インターフェイスの提供を促進すべきである。
- 長期的には、新規電気通信事業者が適正規模の独自のネットワークを構築できるように促進することが有用である。

(備考：当文書は1995年12月に用意されたものである。現在、日本では規制緩和が進行中または導入されつつある状況にあるため、当文書が作成された時点では、ここで提言した問題点の一部に対しては対処されている可能性もある。)

移転価格

背景

二重課税のリスク

多国籍企業の移転価格への調整による課税標準の更生は、すでに他国で課税された所得に対し課税することになる。たとえ課税客体が同一でないとしても、グループとしての多国籍企業は、経済的に二重課税を被ることになる。

貿易障壁のリスク

二重課税は、国際貿易にとって潜在的な障壁であり、GATTのもとで排除されるべき多種多様の貿易障壁に、事実上として替わる可能性がある。

特に輸入について

輸入価格が高いと輸入会社の課税所得は低くなるが、これは、輸入関税が高い場合、移転価格が高いことから生じる関税収入で釣り合いがとれる。輸入関税が廃止された場合には、税務当局は、輸入会社の移転価格が高額過ぎるという理由で、輸入会社の課税所得を増加させることによって関税収入の削減を補填しようとする恐れがある。これは、輸入業を差別する結果になりえるし、また移転価格の認定から生ずる二重課税の経済的負担は、隠れた非関税貿易障壁となりうる。

OECDの移転価格ガイドラインの要点

このような問題はOECDの移転価格ガイドラインを遵守することによって減らさなければならない。またガイドラインが遵守されない場合は、その問題は大幅に悪化することになる。

問題点

法令準拠

明確な移転価格法令の導入以来10年になるが、この間日本の法令が常にOECDのガイドラインを遵守してき

たわけではないし、可能な限り二重課税を回避しようとしていたわけでもない。

調査

- 日本の規定のもとでの移転価格の調査は、比較可能な資料に基づくことができる。しかし、納税者が移転価格を決定する際に比較可能な資料が入手できないことがよくある。また、この資料は税務調査中においても納税者には開示されない。
- そのため、納税者は納税者自身の商取引上の判断とは異なる価格決定方法と決定価格に直面するばかりでなく、税務調査に使われた比較可能な資料に対して自主的な評価、あるいは異議の申し立てをすることもできない。このような透明性の欠如は、税務当局が、当局自身の判断に最も都合のよい比較可能な資料を恣意的に選ぶことを可能にしている。

しかし、OECDガイドラインは、このような曖昧さに直面する納税者の商取引上の判断だけでなく、各種の移転価格決定方法があり、また一定の範囲がありうることを十分に考慮した公平な調査を要求している。

立証責任

- 比較可能な資料を使用することは、立証責任を税務当局から納税者に移す結果にもなる。比較可能な資料が提示されることになると、納税者はなぜ自分の場合はそれと異なるのかを明らかにしなければならない。

他方でOECDガイドラインは、課税主権者が納税者に立証責任を課すと、その国に過大な所得を発生させよう

とする納税者の行動を導くことにもなるので、納税者にこうした負担を課さないよう求めている。

相互協議に先立つ税金の即時支払い

日本に限ったことではないが、税務当局は、相手国の税務当局と協議する前に課税する傾向がある。移転価格とは正確な科学ではないので、独立企業間価格やそれを決定する方法もほとんどの場合曖昧である。その上、各国の税務当局は独立企業間価格の条件につき、異なる決定を下すことがよくあり、最終課税決定額は、両当事者国の当局間の協議の後にいつも減額されている。

このような場合、即納の要求は納税者がたとえ異議を申し立てることを決めても、納税者から事業資金を奪うことになる。その代わりに担保を提供することで、この事態を避けようとしても、そのような担保提供は即納することとほぼ同額の資金コストがかかるため、実際の救済にはならない。

その上、特に日本には税務当局に対する異議申し立てや審査請求が棄却された後の専門的な財政裁判所がないので、即納を余儀なくされることは、提訴されたどの裁判にも不利な影響を与える。

非常に厳しい罰金

- たとえ納税者が、独立企業間価格を算出する努力をしたとしても、納税者は税務当局だけが知りうる比較可能な資料に基づく課税に苦しみ、その上、日本のシステムは延滞税に加えて10%ないし15%の過少申告加算税を課している。

これらの罰金は、納税者過失の有無にかかわらず自動的に課され、このような罰金が課されない国での過少申告を招くことにもなりかねない。これらは、明らかに

OECD ガイドラインと矛盾している。

最終的に、透明性、協議および明確な準拠法令規則の欠如は、移転価格調査により企業に課せられる管理業務の重荷をさらに増加させることになる。このような管理コストは、移転価格の調整から派生する二重課税に加えて、事実上三重の税金となる。

提言

- OECD ガイドラインを遵守すること。
- 独立企業間価格の調整は、納税者に事前に入手可能で比較可能な資料だけに基づくべきである。
- 移転価格問題については、国税通則法に税額と罰金の支払いに関する規則の例外を設けること。即ち、訴訟の結果が明らかになるまでは課税の決定を保留することを規定すること。罰金の賦課は過失がある場合に限定すること。
- 利益修正における二重課税の防止に関する EU 税制統合ガイドライン (90/436/EC) に従っている EU 各国との多国間合意に基づいて、税務当局間の時宜を得た相互協議を改善すること。

EBC 産業別委員会

EBC 航空・宇宙・防衛委員会

委員長：P・スベストル

会員：

アエロスパシアル
エアバス・インダストリー
日本アルカテル アイティエス
アリアンススペース東京事務所
ブリティッシュ・エアロスペース インターナショナル
ダイムラー・ベンツ エアロスペース東京事務所
ユーロコプター インターナショナル
フィンメッカニカ
マトラ マルコーニススペース
L'Air Liquide (Teisan)
ベネシー・ジャボン
ロールス・ロイス インターナショナルリミテッド
セクスタントアヴィオニク
スネクマ東京 リエゾンオフィス
トムソン シーエスエフジャパン

EBC 航空会社委員会

委員長 R・カプトゥア

会員：

ルフトハンザドイツ航空会社
エールフランス国営航空会社
アリタリア航空会社
オーストリア航空会社
ブリティッシュ・エアウエイズ
カーゴルックス航空会社
イベリア・スペイン航空
KLM オランダ航空会社
ルフトハンザ カーゴ AG
サベナ・ベルギー航空
スカンジナビア航空
スイス航空会社
ヴァージンアトランティック航空

EBC 動物用医薬品委員会

委員長：J・ステュワート

会員：

ソルベイ バイオサイエンス (株)
バイエル (株)
日本チバガイギー (株)
ヘーストジャパン (株)
ヤンセン・シラグ (株)
日本ロシュ (株)
日本ユクラフ (株)
ローヌメリュー
SDS Biotech K.K.

EBC 投資顧問委員会

委員長：C・ショウ

会員：

マーキュリー投資顧問 (株)
コメルツ・インターナショナル投資顧問 (株)
クレディ・リヨネ投資顧問 (株)
DB モルガン グレンフェル投信・投資顧問 (株)
ガートモア投資顧問 (株)
ヘンダーソン・インターナショナル・ジャパン (株)
ジャパン・ガンマ投資顧問 (株)
ジャーデン フレミング投信・投資顧問 (株)
クライノート ベンソン投資顧問 (株)
ラザード ジャパン アセット マネージメント (株)
ベアリング投資顧問 (株)
ナットウェスト投資顧問 (株)
パリバ投資顧問 (株)
ピクテ ジャパン (株)
ロスチャイルドアセット マネージメント ジャパン (株)
(株) シュローダー・インベスメント・マネージメント

EBC 自動車部品委員会

委員長：W・ハース

会員：

フロイデンベルグ & Co.
エーピージャパン (株)
エイヴィエル ジャパン (株)
フルニエ・グループ・ジャパン
レイモン・グループ
ビーエーエスエフ エンジニアリング プラスチック (株)
ベルトラン・フォール・ジャポン (株)

ボッシュ (株)
GETRAG
ヘキスト・インターナショナル東京 (株)
ホルビガー日本 (株)
ITT オートモーティブ・ヨーロッパ
ジョンソン・マッセイ
(株) セリク
カイバーレカロ (株)
ラビナル (株)
Lebranchu
Lectra Systems Japan, Ltd
レムフェルダーメタルワーレン・インタッィオ
ルーカス (株)
マニエーティ マレツリ
マンネスマン・ジャパン (株)
Michel Thierry S.A.
日本ミシュランタイヤ (株)
日本サンゴバン (株)
日本ソルベイ (株)
オスラム・メルコ (株)
ピレリ (株)
Plasto
ピー・エム・シー (株)
Recticel
シーメンス A G
日本シーカ (株)
Teksid
ヴァレオジャパン (株)
Waeles
ゼット・エフ・ジャパン (株)

EBC 自動車委員会
委員長 P・ウッズ
会員：

ローバージャパン (株)
ビー・エム・ダブリュー (株)
シトロエン・ジャポン (株)
フィアット・アンド・アルファロメオ モーターズジャパン (株)
インチケープ・ブジョー ジャパン (株)
メルセデス・ベンツ日本 (株)
ニコル・オートモービルズ (株)
オベル・ジャパン
ルノー・エクスポート・ジャポン

ルノー東京連絡事務所
ロールス・ロイス・モーターカーズ・リミテッド
フォルクスワーゲン・アウディー日本 (株)
ボルボ・カーズ・ジャパン (株)

EBC 銀行業務委員会

委員長：G・ボン・バレストレム

会員：

ドレスナー銀行
オランダ銀行
ブリュッセル・ランベール銀行
イタリア商業銀行
バンク オーストリア
パリ国立銀行
バークレイズ銀行
クレジット イタリアアーノ銀行
クレディ・リヨネ銀行
デン ダンスケ バンク
オランダ国際銀行
スウェドバンク
セントラル スペインアメリカ銀行
ユニバンク
ウェストドイッチェ・ランダスバンク

EBC 化学品委員会

委員長：A・コウンヌ

会員：ジャパン

ローヌ・プーラン ジャパン (株)
テイサン (株)
オルブライト・アンド・ウイルソン・リミテッド
Atochem
アクゾ ジャパン (株)
Ausimont
ビーエーエスエフ ジャパン (株)
バイエル (株)
ベーリンガー・マンハイム (株)
BP ジャパン (株)
日本チバガイギー (株)
Clariant
デグサジャパン (株)
ディー・エス・エム ジャパン (株)
エニケム (株)
Hoechst

Hüls
ヘンケル白水 (株)
アイ・シー・アイ・ジャパン (株)
Lonza
Merck
Nissho Berol
メルク・ジャパン (株)
ペトロフィナ ジャパンオフィス
シェルジャパン (株)
ソルベイ
Total

EBC 建設委員会
委員長：H・シオ
会員：

日本サンゴバン (株)
AEG Japan
アトランティスアソシエイツ (株)
Beazer Japan Co., Ltd
(株) サエラ
クレストラ・ハウザーマン (株)
カリー & ブラウン
ディックデグレモン (株)
FLS Japan Ltd
フロイデンベルグ & Co.
クローエジャパン (株)
GTM-International
ルグラン
Midas International
日本シーカ (株)
Osram-Mekco Ltd
ロカマット
シャール・ボヴィス・インク
(株) エスインターナショナルアーキテクツ
シプラスト
SEN
トラファルガー・ハウス
Trenite Van Doorne

EBC化粧品委員会

委員長：H・P・カペラー

会員：

パルファン・クリスチャン・ディオール・ジャポン (株)
シャネル (株)
クラランス (株)
(株) コスメロール
CTF マーケティング (株)
(株) エル・インターナショナル
ゲラン (株)
(株) ロレコス
マリコール ジャポン (株)
パルファム ジバンシイ (株)
パルファン・ニナリッチ・ジャポン (株)
(株) ピエール ファーブル ジャポン
シュワルツコフ (株)
タルゴ コスメティック ジャポン (株)
ウエラジャパン (株)
イヴ・サンローラン・パルファン (株)

EBC切花委員会

委員長：J・ヴァン・デル・ヴァルク

(株) サンバースト ファームス ジャパン

EBC輸出促進委員会

委員長：W・ディートリッヒ

会員：

ダイムラー・ベンツ日本 (株)
(株) イスパニア
ジャパン・イントリム・マネージメント (株)
インチケープ ジャパン (株)
(株) 東機貿
Roland Berger & Partner
ベルギージェネラル・グループ・ジャパン (株)

EBC食品委員会

委員長：J・ルベシュー

会員：

フランス食品振興会
ソリンター (株)
(株) アルカン

ベルギー農業協会
プレスブルージャパン (株)
ドイツ農産物振興会
ハーキュリーズ・ジャパン (株)
デンマーク農業理事会
ダノン インターナショナル ブランズ ジャパン (株)
MDフーズ イングレディエント ジャパン (株)
DMV Japan
フィンランドハウス
英国食品協会
フーデーン・ジャパン (株)
フランセクスパジャパン (株)
フレンチF&B ジャパン (株)
ベルチーズ (株)
ジョー・ウェリー・インターナショナル (株)
アイルランド政府商務庁
ポルトガル投資・観光・貿易振興庁
イタリア貿易振興会
ネスレ日本 (株)
日仏貿易 (株)
イーエスエスフード
ニッポンリーバ B. V.
ロイヤルグリーンランドジャパン
ペリエ ジャポン (株)
ブルターニュ地方貿易振興会

EBC 保険委員会

委員長：D・C・ヒューム

会員：

英国保険団
アリアンツ火災海上保険 (株)
ゼネラリ保険会社
A.G.F. 保険会社
アクサ生命保険 (株)
ペイン・クラークソン・ジャパン・リミテッド
コマーシャル・ユニオン保険会社
ケルン再保険 (株)
イーグル・スター保険会社
GAN 保険会社
ゲーリング・コンツェルン・アルゲマイネ保険会社
エイチ エイチ エル ジャパン (株)
ジャーディン・インシュアランス・エージェンシー (株)
ル・ブランド・ニコライ

マーカンタイル アンド ジェネラル再保険会社
ナショナルレ・ネーデルランデン生命保険 (株)
ロイヤル・エクスチェンジ・アッシュアランス
ロイヤル保険会社
スクール再保険会社
セジウィック ジャパン リミテッド
スカンディア AFS
ユニオン・デ・ザシュランス・ド・パリ・イ・ア・エール・デ
ウイリス・コルーン・ジャパン・リミテッド
チューリッヒ保険
ミネット リミテッド

EBC 投資委員会

委員長：F・ファン ティーン ホーヴェン

会員：

日本フィリップス
イタリア商業銀行
ローマ銀行
クレディト イタリアーノ銀行
Dr. ノイマン & パートナー有限会社
ギャンビイト インターナショナル
在日ドイツ商工会議所
(株) ハリファックス アソシエイツ
KPMG Centry Audit Corp
日本ロシュ (株)
(株) ローランド・ベルガー
シュローダーズ ジャパン リミテッド
ロイヤル ナイフェルダル テン カーテ社
フィンメッカニカ アジア・パシフィック
ピート マーウィック

EBC リーガル・サービス委員会

委員長：D・ベイカー

会員：

Lovell White Durrant
アレン アンド オーヴェリー
Ashurst Morris Crisp
ブルックハウス・ウェストリック・シュテーゲマン
クリフォード チャンス
デントン ホール
Freshfields
ジット ロワレット ノエル
ハーマン・ヘンメルラート& パートナー

ローランドウヴェル
Linklaters & Paines
Macfarlanes
ドクター・ノイマン&パートナー (有)
エス アンド イー リミテッド
Tokyo Aoyama Law Office
トレニテ・ファン・ドルネ

EBC 酒類委員会

委員長：M・ギルクリスト

会員：

ジャーデンワインズ アンド スピリッツ (株)
アライド・ドメク・スピリッツ・アンド・ワイン・リミテッド
ハイネケン・ジャパン (株)
(株) インターナショナル ディスティラーズ ジャパン
キリンシーグラム (株)
モエ ヘネシー・ルイ ヴィトン・ジャポン (株)
ピー・エム・シー (株)
レミージャポン (株)

EBC 診断薬委員会

委員長：U・デネケ

会員：

ベーリンガー・マンハイム (株)
テクカン ジャパン (株)
日本ビオメリュー・バイテック (株)
シーアイエスダイアグノスティック (株)
ヘキストジャパン (株)
日本ロシュ (株)
オルガノンテクニカ (株)
オーソ・クリニカル・ダイアグノスティック (株)
ファルマシア (株)
日本サノフィ (株)
セティ カンパニー リミテッド

EBC 医療機器委員会

委員長：E・リー

会員：

シーメンス旭メディテック (株)
エースクラブジャパン (株)
日本アグファ・ゲバルト (株)
日本ドレーゲル (株)
(株) エイヴィエル

ベーリンガー・マンハイム (株)
シーアイエス ダイアグノスティック (株)
ドルニエ メディカル システムズ (株)
Merck
日本エラメディカル (株)
日本ビーエックスアイ (株)
オールデルフト (株)
フィリップスメディカルシステムズ (株)
ラジオメーター (株)
スルザーメディカジャパン (株)
スミス インダストリーズ メディカル システムズ
テイサン (株)

EBC 特許、商標委員会

委員長：L・デュボワ

会員：

ジット ロワレット ノエル
ベカルト アジア
ドクターノイマン&パートナー (有)
在日ドイツ商工会議所
ペトロフィナ・ジャパン・オフィス
日本フィリップス (株)
エス・ウント・エー (有)

EBC 医薬品委員会

委員長：H・繁田

会員：

日本ロシュ (株)
アストラジャパン (株)
バイエル薬品 (株)
ベーリンガー インゲルハイム ジャパン (株)
ベーリンガー・マンハイム (株)
日本チバガイギー (株)
シーアイエス ダイアグノスティック (株)
デグサジャパン (株)
フルニエ・グループ・ジャパン
藤沢ファイソンス (株)
ヘキスト・マリオン・ルセル (株)
イタスコ A.G. レプリゼンタティブ
ヤンセン協和 (株)
ラボラトワール ゲルベ
メルク・ジャパン (株)
日本セルヴィエ (株)

日本グラクソ (株)
日本オルガノン (株)
日本ヘキスト・マリオン・ルセル (株)
日本サノフィ (株)
日本シェーリング (株)
日本ウエルカム (株)
ノボ ノルディスク ファーマ (株)
パスツール・メリュー血清・ワクチン (株)
ファルマシア (株)
(株) ピエール ファーブル ジャポン
ローヌ・プーラン・ローラー (株)
サンド薬品 (株)
セティ カンパニー リミテッド
セローノ・ジャパン (株)
ソルベイ製薬 (株)
スミスクライン・ピーチャム製薬 (株)
クノール ジャパン (株)
サンテラボ薬品 (株)
ユーシービージャパン (株)
ゼネカ (株)

EBC 証券委員会
委員長：P・マレー
会員：

ジェームズ・ケーベル証券会社
イービーエヌ・アムロ証券会社
ブリュッセル・ランペール銀行
BZW ジャパン証券会社
ビー・エヌ・ピー証券会社
バイエリッシェ・フェラインス
コメルツ銀行
クレディ・リヨネ証券会社
デンマーク銀行
ドイチェ・モルガン・グレンフェル証券会社
ディージー証券会社
ドレスナー・クラインオート ベンソン証券会社
HSBC 証券会社
インドスエズ キャピタル証券会社
ING ベアリング証券会社
ジャーディン・フレミング証券会社
ナットウエスト証券会社
パリバ証券会社
メースピアソン N.V.

SBC ウォーバーグ証券会社
シュローダー証券会社
ソシエテ ジェネラル証券会社
UBS証券会社
ユニバンク
西ドイツ証券会社

EBC 海運委員会

委員長：R・ニール

会員：

ジョン スワイヤ エンド サンズ リミテッド
ハバック ロイド リミテッド
マースク (株)
ネドロイド (株)

EBC 税務委員会

委員長：A・パウフラー

会員：

メルセデス・ベンツ日本 (株)
日本チバガイギー (株)
ジット ロワレット
ジャーデイン ワインズ アンド スピリッツ (株)
ピート マーウィック
ロイエンス アンド フォルクマーズ
ネスレ日本 (株)
日本ミシュランタイヤ (株)
プライス ウォーターハウス
サンドジャパン (株)
ドクトル・ゾンデルホフ法律事務所
フォルクスワーゲン アウディー日本 (株)

EBC 通信委員会

委員長：P・キャロル

会員：

ジーイーシー・マルコーニ (ジャパン) リミテッド
日本アルカテル アイティエス (株)
アリアンスベース社 東京事務所
バルコ (株)
ブリティッシュ エアロスペース インターナショナル リミテッド
日本BT (株)
ブル (株)
ケーブル・アンド・ワイヤレス・ジャパン (株)
コーラス・システムズ (株)
ダイムラー・ベンツ技術連絡事務所

ドイツ・テレコム (株)
フランス・テレコム (株)
ドイツ国立情報処理研究所
ジーエス・サフト (株)
ICL 日本支社
国際デジタル通信 (株)
ジェンキンソン アソシエイツ インターナショナル (株)
日本エリクソン (株)
ノキア・モバイルホン・ジャパン (株)
日本オリベッティ (株)
日本フィリップス (株)
PTT Telecom Netherlands
シュナイダー
エス・ジ・エス・トムソン・マイクロエレクトロニクス (株)
シーメンス (株)
テクノメン・ジャパン
テリア・アジア日本支社
テレコム・イタリア
トムソン CSF ジャパン (株)
日本ユニソース・ビジネス・ネットワーク (株)
ワンデル・ゴルターマン (株)

EU 各国の在日商工 / 商業会議所

ABC オーストリア・ビジネス
協議会

会頭 ホルスト・ミュラー
〒106 東京都港区元麻布 3-13-3
オーストリア大使館商務部内
Tel : 03-3403-1777
Fax : 03-3403-3407

常務理事
ヴォルフガング・キュング
〒106 東京都港区元麻布 3-13-3
オーストリア大使館商務部内
Tel : 03-3403-1777
Fax : 03-3403-3407

在日ベルギー・ルクセンブルク
商業会議所

会頭 ロラン・スイネン
ベトロフィナ・ジャパン・オフィス気付
〒102 東京都千代田区麹町
3-5-19 にしかわビル 6 F
Tel : 03-3237-1803
Fax : 03-3237-1804

在日英国商業会議所
商業会議所

会頭 グラハム・ハリス OBE
〒162 東京都新宿区神楽坂 1-2
研究社英語センタービル 3F
Tel : 03-3267-1901
Fax : 03-3267-1903
Email : bccj @ majic.co.jp
WWW : [http : //www.gate-uk.co.j](http://www.gate-uk.co.j)

専務理事
イアン・ド・ステインズ OBE
〒162 東京都新宿区神楽坂 1-2
研究社英語センタービル 3F
Tel : 03-3267-1901
Fax : 03-3267-1903
Email : bccj @ majic.co.jp
WWW : [http : //www.gate-uk.co.j](http://www.gate-uk.co.j)

在日デンマーク商業会議所

会頭
N・ホーン

専務理事
ラース・クリステンセン
〒100 東京都千代田区
丸の内 1-1-1 パレスビルディング
マースク株式会社気付
Tel : 03-3211-6359
Fax : 03-3211-6371

Finnish Business Council

会長 エーロ・アラヤースキ
エンソユーロカンファーイスト (株)
〒553 大阪市福島区 7-20-1
KM 西梅田ビル 8 階
Tel : 06-455-6811
Fax : 06-455-8811

在日フランス商工会議所	会頭 G・オスタン 〒102 東京都 千代田区六番町 5-5 飯田ビル Tel : 03-3288-9621 Fax : 03-3288-9558	専務理事 アラン・スラス 〒102 東京都 千代田区六番町 5-5 飯田ビル Tel : 03-3288-9621 Fax : 03-3288-9558
在日ドイツ商工会議所	会頭 R・ギュンドリング 〒102 東京都千代田区三番町 2三番町KSビル 5F Tel : 03-5276-9811 Fax : 03-5276-8736	専務理事 マンフレッド・ドランスフェルド 〒102 東京都千代田区三番町 2三番町KSビル 5F Tel : 03-5276-9811 Fax : 03-5276-8736
アイルランド政府商務庁	日本代表 D・コリンズ 〒102 東京都 千代田区麴町 2-10-7 アイルランドハウス 1F Tel : 03-3263-0611 Fax : 03-3263-0614	
在日イタリア商工会議所	会頭 D・デロレンズイ 〒102 東京都千代田区麴町 2-4 Kojimachi Tsuruya-Hachiman Bldg., 4F Tel : 03-5276-3388 Fax : 03-5276-3325	専務理事 エリアーノ・フィオーレ 〒102 東京都千代田区麴町 2-4 Kojimachi Tsuruya-Hachiman Bldg., 4F Tel : 03-5276-3388 Fax : 03-5276-3325
在日オランダ商工会議所	会頭 P・ワイスト	専務理事 Mr. T. Meyjes 〒100 東京都千代田区 有楽町 1-7-1 有楽町電気ビル北館 15F KLM オランダ航空気付 Tel : 03-3211-5390 Fax : 03-3211-5390

在日スウェーデン商工会議所

会長 J・ヘイニオ
〒102 東京都千代田区
紀尾井町6-12
紀尾井町福田家ビル
Tel: 03-5211-2101
Fax: 03-5211-2102

在日スイス商工会議所

会頭 H・ウェグマン
〒107 東京都港区赤坂1-11-30
CSタワー
Tel: 03-3587-1122
Fax: 03-3587-2266