



Australia Japan Business
Co-operation Committee
● AJBCC

新しいフロンティア
ビジネスコラボレーション
日豪関係の視点から

不定期連載
2020年8月

インターネットやデジタルプラットフォームの広範な利用により国境を超えたコミュニケーションや情報の普及が活発化する中、さまざまな形によるコラボレーションの機会が増えています。

共通の目標を達成するために協働する「コラボレーション」は2020年のパンデミックによってさらに重視されるようになり、「総力結集」はビジネス界の新しいマントラになりそうです。ただし、事前に決めておくべき複数の前提条件やさまざまな問題が生じた場合の対処策が明確になっていなければ、こうしたコラボレーションが成功する可能性は非常に限られてきます。

「総力結集」を成功に導く基本となる前提条件は信頼でなければなりません。オーストラリアと日本の経済関係は長きにわたる信頼関係に基づいたものですが、この関係を活用するためには、日豪間で事業を行う企業はコラボレーションをどのように効果的に利用すればいいのでしょうか。既存の事例からどんなことが学べるのでしょうか。

第一段階の目標

本プロジェクトの最初のステップとして本稿では、コラボレーションの既存事例の把握と分析を行いました。特に**企業による**コラボレーションに焦点をあてていますが、包括的な政府間の事例や純粋に学術的なものもいくつか含まれています。

「コラボレーション」とは一定の決まった形をもたない言葉ですが、第一段階では集めたデータに基づいてこの定義を試み、いくつかの形態に分類します。

第二段階の試み

本稿をもとに本プロジェクトの第二段階では、このデータの中から選んだ一部の事例に対象を絞り、こうしたコラボレーションの結果どのような課題が生じたかをみていきます。どんなことがうまくいき、どんなことがうまくいかなかったか、成功に至るまでにどんな面に注意・対応しなければならなかったか、どんなスキルが役に立ったか、双方チームを混合させることが重要だったかどうかなど、幅広い側面からこうした課題を検討していきます。

本プロジェクトの全体的な目的は、日豪間で事業を行う企業によるコラボレーションを促進し、こうした企業に成功を収めていただくことです。この過程で、ご紹介する事例から得られる学びがお役に立てば幸いです。

豪日経済委員会CEO
デービッドHジェイコブズ AM

第一段階の調査結果は本書10ページのセクション3に要約されています。

1. 総力結集

現在のパンデミックの影響により、コラボレーションが増えた保健医療セクターでは「総力結集」の良い例がいくつも見られます。

コラボレーションはこうした分野では珍しくありませんが、これ以外の主要経済分野では比較的少ないと言えます。ただし、コラボレーションを求める傾向がより広範囲で生じていることを示す事例が近年見られるようになってきています。この理由は何でしょうか。これには次のようないくつかの要因が影響を及ぼしていると考えられます。

- デジタルプラットフォームにより国を超えたつながりと情報の普及がこれまでより増え、迅速化したこと
- スタートアップ企業の急増と、俊敏な商品開発方法や従来のサービスを破壊する革新的サービスを利用したいという既存企業の関心が高まっていること
- 商品を市場に出すスピードを迅速化するためにコラボレーションが利用されていること

ただし、ビジネスコラボレーションを成功させるには多くの課題が避けられません。そうした課題には例えば次のようなものがあります。

- コラボレーションを支えるための効果的な運営構造や枠組みの確立
- 企業文化の違いへの注意や対応
- プロジェクトチーム全体における信頼の構築
- 求める成果を達成するために必要な期間の現実的な設定

またコラボレーションの開始時に得てして見逃すことがあるのは、同じ目標をもちながらも関心や動機の異なる各参加組織は、結果としてそれぞれ違う利益を得ることになるという点です。

「コラボレーション」は多くの異なる形態をとり得るため、意味がはっきりしない言葉ですが、複数の組織が一緒に活動し、一つの組織だけでは手の届かない、あるいは実現不可能な共通の目標の達成を目指すことと捉えることができます。

リソースが集まるため、参加組織はお互いの弱点を補完したり、リソース不足を補ったり、お互いの強みを活用したりすることで1組織だけでは実現が困難な、もしくは実現不可能なことの達成が可能となります。参加組織はリソースだけでなく、リスクも共有します。

それでは、コラボレーションの形態をより具体的に明示化するにはどうすればいいでしょうか。

コラボレーション調査

「コラボレーション」を定義するために、特にコラボレーションは日豪関係にもあてはまることから、豪日経済委員会(AJBCC)は公になっている日豪間の事例をまとめてみました。

2. コラボレーションの背景

当委員会は日豪間の事例として111件のコラボレーションプロジェクトからデータを集めました。収集データの詳細は本稿セクション3に記載されています。

こうしたプロジェクトを分析した結果、コラボレーションの目的をもとに次の8つの基本的タイプに分類できることがわかりました。

1. 共同研究開発 / 共同調査 / 共同パイロットスタディ / 共同フィージビリティスタディ
2. 新市場や新規販売網へのアクセス
3. 天然資源やエネルギーの開発(天然資源やエネルギーの確保)
4. サプライチェーン構成要素の獲得(サプライチェーンにおける原料調達、新規インフラや施設の建設など)
5. 先方プロダクトへのアクセス(ライセンスや買取その他の契約によるプロダクトや技術、知的財産へのアクセス)
6. 二国間の関係強化(政府間の連携の枠組み構築など)
7. 資本へのアクセス(資本や資金の調達)
8. 研修や技能向上

共同
研究開発

新市場

天然資源

サプライ
チェーン

プロダクト

二国間
関係

資本

研修

収集データの事例には、この**8つのカテゴリー**の複数にあてはまるコラボレーションもありましたが、当委員会の分析で各事例の**もっとも重要な形態**だと考えられるものを表2.1にまとめました。

もっとも重要だった

これによると、もっとも重要だったのはカテゴリー1(**共同研究開発 / 共同調査 / 共同パイロットスタディ / 共同フィージビリティスタディ**)とカテゴリー6(**二国間の関係強化：連携の枠組み構築**)でした。

カテゴリーは

共同研究開発と

二国間の関係強化...

注意を引いたのは純粋にカテゴリー7(**資本へのアクセス：資本や資金の調達**)だけに基づいたコラボレーションがなかったことでした。

表2.1 コラボレーションのもっとも重要なカテゴリー

カテゴリー	事例数	割合
1. 共同研究開発	32	29%
2. 新市場や新規販売網へのアクセス	17	15%
3. 天然資源やエネルギーの開発	10	9%
4. サプライチェーン構成要素の獲得	8	7%
5. 先方プロダクトへのアクセス	17	15%
6. 二国間の関係強化	23	21%
7. 資本へのアクセス	0	0%
8. 研修	4	4%
合計	111	100%

資料:AJBCC - 日本語および英語の公表資料から集めたデータ

...**資本へのアクセス**だけを理由としたコラボレーションは皆無

ただし前述したように、こうしたコラボレーションにはいくつかの側面を等しく有するものもあり、このためこの8つのカテゴリーの複数にあてはまる事例もあります。

...新市場や新規販売網

へのアクセスが
大きく増加

このため表2.2では、複数のカテゴリーを選択した結果をまとめました。ここでも**共同研究開発** / 共同調査 / 共同パイロットスタディ / 共同フィージビリティスタディの割合が事例の中で45%と最大でしたが、**新市場や新規販売網へのアクセス**が大きく増加し、39%となっています。

この2つのカテゴリーは次の**二国間の関係強化**(政府間の連携の枠組み構築)や**先方プロダクトへのアクセス**(ライセンスや買収その他の契約によるプロダクトや技術、知的財産へのアクセス)よりも大幅に多くなっています。

表2.2 コラボレーションのカテゴリー

カテゴリー(複数選択可)	事例数	全事例に占める割合*
1. 共同研究開発	50	45%
2. 新市場や新規販売網へのアクセス	43	39%
3. 天然資源やエネルギーの開発	12	11%
4. サプライチェーン構成要素の獲得	11	10%
5. 先方プロダクトへのアクセス	27	24%
6. 二国間の関係強化	31	28%
7. 資本へのアクセス	15	14%
8. 研修	5	4%

注意:

1. 合計が100%にならないのは複数のカテゴリーにあてはまる事例があるため
2. 割合欄の数字は各カテゴリーが全事例111件に占める割合

資料: AJBCC - 日本語および英語の公表資料から集めたデータ

コラボレーションがよく行われている分野

表2.3はコラボレーションプロジェクトを産業別に分類したものです。

豪統計局のANZSIC産業コードを使った分類では、**製造業**がもっとも多く、把握したコラボ事例の19%を占め、次は**電気・ガス・水道・廃棄物処理サービス**の14%でしたが、残りの産業セクターでも広範囲に及ぶ事例が見られました。

製造業、電気・
ガス・水道・
廃棄物処理サービス
が上位セクター...

上位の2セクターについては、製造業の事例には食品製造や製薬、各種部品や農機具の製造がみられ、電気・ガス・水道・廃棄物処理サービスでは再生エネルギー関連が多くみられました。

表2.3 コラボレーションプロジェクトの産業別分類

セクター	事例数	割合
農林水産業	9	8%
鉱業	11	10%
製造業	21	19%
電気・ガス・水道・廃棄物処理サービス	16	14%
建設業	6	5%
卸売業	0	0%
小売業	0	0%
宿泊・外食産業	0	0%
運輸・郵便・倉庫業	7	6%
情報・メディア・電気通信	5	5%
金融・保険サービス	8	7%
賃貸・不動産サービス	0	0%
専門・科学・技術サービス	10	9%
事務管理サポートサービス	1	1%
行政・公共安全	2	2%
教育・訓練	5	5%
保健医療・社会補助サービス	8	7%
芸術・レクリエーション	2	2%
その他のサービス	0	0%
合計	111	100%

注意:豪統計局のANZSIC産業コードによる分類
資料:AJBCC - 日本語および英語の公表資料から集めたデータ

双方がコラボレーションにもたらしたものは？

コラボレーションの根本的な側面の一つは、各参加組織がコラボレーションにそれぞれ何をもたらすかです。日豪双方がもたらすインプットのカテゴリーには次の7つがあると捉えられます。

1. 資本や資金
2. 専門的知見や技術
3. 原材料や資源
4. 販売網や物流網
5. 連携するという約束
6. 人材
7. プロダクトやサービス

ビジネスコラボレーションにもたらしたインプットには日豪間に違いが...

表2.4ではビジネスコラボレーションにもたらしたインプットに日豪双方でいくらか違いがあることが伺えます。

日本側からのインプットに資本や資金が多かったことや、オーストラリア側で多かった原料や資源の提供がこの国の強みを反映していることは当然と言えますが、豪企業のインプットとしてプロダクトやサービスが上位に上ったことは、日本側がオーストラリアのイノベーションへのアクセスを求めていることを表しています。他方、日本企業のインプットでは、販売網や物流網も上位に上りました。

表2.4双方がビジネスコラボレーションにもたらした最大のインプット

インプット	日本側のインプット	豪州側のインプット
資本や資金	21%	10%
専門的知見や技術	52%	45%
プロダクトやサービス	5%	18%
販売網や物流網	17%	8%
原材料や資源	1%	14%
連携するという約束	2%	2%
人材	2%	3%
合計	100	100%

注意：パーセンテージは少なくとも企業1社が参加したコラボレーションの事例数
資料：AJBCC - 日本語および英語の公表資料から集めたデータ

参加組織

コラボレーションの参加組織は企業、学術機関、政府、その他(非営利団体など)というセグメントに分類しました。

表2.5はコラボ事例の**70%以上**に企業が参加していたことを示していますが、特に企業間のコラボレーションは事例の約50%に及んでいません。次に多かったのは政府間のコラボレーションでした。

...コラボ事例の
70%以上に
企業が参加...

興味深いことに、日本の学術機関がオーストラリア企業とコラボレーションを行った事例はありませんでした。

表 2.5 コラボレーションに参加した日豪組織のセグメント

コラボレーション参加組織		組織数	割合
企業:		79	71%
内訳			
企業間	50		
企業と政府	10		
企業と学術機関	9		
企業と非営利団体	4		
企業と複数組織 ¹	6		
政府 ²		14	13%
学術機関 ³		8	7%
その他 ⁴		10	9%
合計		111	100%

1 ほとんどの事例では参加組織は二者だけだったが、三組織以上が参加したコラボレーションもあった

2 政府間のコラボレーション

3 学術機関間のコラボレーション

4 非営利団体のコラボレーションなどを含む

資料：AJBCC - 日本語および英語の公表資料から集めたデータ

また次の表2.6では、事例のほぼ70%が同じセグメントに属する組織間のコラボレーションだったことを示しています。

表2.6 コラボレーションの多様性

コラボレーション	事例数	割合
参加組織のセグメントが日豪双方同じもの	76	68%
参加組織のセグメントが日豪間で異なるもの	35	32%
合計	111	100%

資料：AJBCC - 日本語および英語の公表資料から集めたデータ

参加組織の規模

企業によるコラボレーションの、次に挙げる上位3カテゴリーに属する事例を分析した結果、次のような傾向があることがわかりました。

カテゴリー1 **共同研究開発**/ 共同調査 / 共同パイロットスタディ / 共同フィージビリティスタディ

カテゴリー2 **新市場や新規販売網へのアクセス**

カテゴリー5 **先方プロダクトへのアクセス**(ライセンスや買取その他の契約によるプロダクトや技術、知的財産へのアクセス)

- 事例では特に日本側で大企業の参加が非常に多かった。
- オーストラリア側でも大企業の参加は多いが、中小企業の参加も少なくない。こうした中小企業はすべて日本の大企業とコラボレーションを行っている。
- オーストラリアの学術機関は日本とのコラボレーションをより積極的に求める傾向が見られ、日本の学術機関がオーストラリアとのコラボレーションを求める傾向は比較的少ない。

3. 第一段階の要約

- 主に日本もしくはオーストラリアの企業が参加した(70%超)日豪間のコラボレーション事例111件を把握
- コラボレーションの形態を次の8カテゴリーに分類
 1. 共同研究開発 / 共同調査 / 共同パイロットスタディ / 共同フィージビリティスタディ
 2. 新市場や新規販売網へのアクセス
 3. 天然資源やエネルギーの開発(天然資源やエネルギーの確保)
 4. サプライチェーン構成要素の獲得(サプライチェーンにおける原料調達、新規インフラや施設の建設など)
 5. 先方プロダクトへのアクセス(ライセンスや買収その他の契約によるプロダクトや技術、知的財産へのアクセス)
 6. 二国間の関係強化：(政府間の連携の枠組み構築など)
 7. 資本へのアクセス：(資本や資金の調達)
 8. 研修や技能向上
- コラボレーションに双方がもたらしたインプットの種類を次の7カテゴリーに分類
 1. 資本や資金
 2. 専門知識や技術
 3. 原材料や資源
 4. 販売網や物流網
 5. 連携するという約束
 6. 人材
 7. プロダクトやサービス
- コラボレーションを産業別に分類
- 参加組織の属性を把握(付属文書1参照)

付属文書 1： データの収集、分類、基本的分析

分析対象のデータはコラボレーションの事例111件から集められた。こうした事例の約80%は2015年から2020年までの5年間に確立されたものである。

データの情報源は、コラボレーションプロジェクトの実施の意図について発表した日本語もしくは英語の公表資料である。

表A1はこうしたコラボレーションに参加したオーストラリア側組織をセグメント別に分類したもので、その内訳は企業が50%を超え、政府がほぼ20%、学術機関が20%だった。

表A1 オーストラリア側参加組織のセグメント別内訳

豪州側のセグメント	組織数	全体に占める割合*
企業	46	52%
学術機関	18	20%
政府機関	17	19%
非営利団体	8	9%
合計	89*	100%

*111件の事例に基づくが、事例の中には3組織以上が参加しているものもあり、また複数のコラボレーションに参加している組織もあった。

資料：AJBCC - 日本語および英語の公表資料から集めたデータ

上記の表と下記の表A2を比較すると、日本側の参加組織の構成比率がオーストラリア側とかなり違うことがわかる。日本側では参加組織の3分の2以上が企業で、次に多かったのは政府機関だが、政府機関の割合はオーストラリア側よりも低かった。

表A2 日本側の参加組織のセグメント別内訳

日本側のセグメント	組織数	全体に占める割合
企業	60	67%
学術機関	10	11%
政府機関	12	13%
非営利団体	8	9%
合計	90*	100%

*111件の事例に基づくが、事例の中には3組織以上が参加しているものもあり、また複数のコラボレーションに参加している組織もあった。

資料：AJBCC - 日本語および英語の公表資料から集めたデータ

産業セクター

次の表A3はオーストラリア側参加組織を産業別に分類したものである。

表A3 オーストラリア側参加組織の産業別内訳

豪州側参加組織の産業別内訳	組織数	割合
農林水産業	4	4
鉱業	7	8
製造業	11	12
電気・ガス・水道・廃棄物処理サービス	9	10
建設業	2	2
卸売業	0	0
小売業	0	0
宿泊・外食産業	0	0
運輸・郵便・倉庫業	1	1
情報・メディア・電気通信	3	3
金融・保険サービス	5	6
賃貸・不動産サービス	0	0
専門・科学・技術サービス	8	9
事務管理サポートサービス	1	1
行政・公共安全	11	12
教育・訓練	20	22
保健医療・社会補助サービス	6	7
芸術・レクリエーション	1	1
その他のサービス	0	0
合計	89	100%

資料：AJBCC - 日本語および英語の公表資料から集めたデータ

次の表A4は日本側参加組織を産業別に分類したものである。

表A4 日本側参加組織の産業別内訳

日本側参加組織の産業別内訳	組織数	割合
農林水産業	5	6
鉱業	2	2
製造業	19	21
電気・ガス・水道・廃棄物処理サービス	7	8
建設業	3	3
卸売業	8	9
小売業	0	0
宿泊・外食産業	0	0
運輸・郵便・倉庫業	4	4
情報・メディア・電気通信	4	4
金融・保険サービス	6	7
貸貸・不動産サービス	0	0
専門・科学・技術サービス	9	10
事務管理サポートサービス	2	2
行政・公共安全	7	8
教育・訓練	10	11
保健医療・社会補助サービス	3	3
芸術・レクリエーション	1	1
その他のサービス	0	0
合計	90	100%

資料：AJBCC - 日本語および英語の公表資料から集めたデータ

付属文書2: 定義と事例

A: コラボレーションのカテゴリーと事例

1: 共同研究開発 / 共同調査 / 共同パイロットスタディ / 共同フィージビリティスタディ

このカテゴリーの定義：

さまざまな目的の研究や調査を共同で実施するもの

これには新しいプロダクトや技術の開発や、既存のプロダクトや技術のさらなる開発が含まれる。

このカテゴリーに属する具体例：

- **帝人とAEV**：帝人の素材とノウハウに、軽量なシャーシ、サスペンション、ステアリングなどを開発するAEVのエンジニアリング力を組み合わせ、車両向け軽量化技術を共同開発。AEVのモジュール型車両を基盤として使用。
- **パイオトレックとCSIRO**：携帯電子機器やドローンおよび自動駆動車向けの次世代リチウム電池技術を共同開発。両者の技術を利用して最高の安全性と長寿命を兼ね備えたLIBの5年以内の開発と量産化を目指す。
- **ヤンマーと京都工芸繊維大学、デザインファクトリーメルボルン(スウィンバーン大学)およびSUGARネットワーク**：四者間のコラボレーションにより有機農家の作業時間と労力を削減する農機を共同開発。土壌サプリメント散布機Nu-tanは土作りの準備を効率化する。ヤンマーが始めたこのプロジェクトは、現在同プロダクトの量産化へ移行中。
- **タケダとBioCurate**：新しい治療法と薬品の発見と開発の迅速化を目標として武田製薬とBioCurate(モナッシュ大学とメルボルン大学の合弁事業)が商業と科学における双方の専門的知見を共有。

2. 新市場や新規販売網へのアクセス

このカテゴリーの定義：

コラボレーションによって参加組織が先方の販売網を活用した新市場参入を果たすもの

このカテゴリーに属する具体例：

- **エーザイとCogstate**：エーザイがCogstateの株主となって同社の商品開発に資金を提供するほか、同社商品の日本での販売と販売促進を行う。Cogstate側は自社商品が日本市場に出るようになるほか、商品開発の資金を増やすことができる。
- **三井物産とCarbon Revolution**：三井物産の事業網を活用してCarbon Revolutionが日本とアジア諸国の自動車市場に進出。原材料の調達や炭素繊維のリサイクル、物流面での協力、貿易や機器向け融資などに三井物産の影響力のあるネットワークが利用される。三井物産は持続可能な世界に貢献する事業に注力しており、Carbon Revolutionの軽量ホイール技術(4割軽い)がその考え方に合致。

3. 天然資源やエネルギーの開発

このカテゴリーの定義：

天然資源(ガス、石油、石炭など)やその他のエネルギー資源(水素エネルギー、再生エネルギー、木質バイオマスなど)を共同で開発するもの

コラボレーションやパートナーシップに関与することで参加組織が天然資源やその他のエネルギー資源の供給確保

このカテゴリーに属する具体例：

- **九州電力とTransborders Energy**：共同研究合意書を交わし、浮体式液化天然ガス生産設備(FLING)の開発、輸送が困難なガス資源の利用を可能にし、新規LNG供給源の開発を目指す。九州電力をパートナーとすることでTransborders EnergyはLNGの顧客を確保できるほか、国際協力銀行からの低金利融資が受けられる。
- **川崎重工とAGLおよび諸政府(その他)**：川崎重工が中心となった水素サプライチェーン(HESC)プロジェクトにAGLが参加。AGLのLoy Yang鉱山の褐炭を液化水素に変換して日本に輸送するもので、日本政府とビクトリア州政府のほか、民間企業コンソーシアムも参加。

4. サプライチェーン構成要素の獲得(サプライチェーンにおける原料調達、新規インフラや施設の建設など)

このカテゴリーの定義：

参加組織がサプライチェーンの要素を獲得するもの(先方/サプライヤーからの原材料調達、先方の物流網の利用、燃料ターミナルや穀物受取施設などサプライチェーンの新機能構築など)

このカテゴリーに属する具体例：

- **兼松とKIPG(Kangaroo Island Pure Grain)：**兼松によるサイロの改修や購入という設備投資が同社によるKIPGへの出資につながる。これによりKIPGは資本と兼松のグローバルネットワークへのアクセスを獲得し、兼松は高品質の農産物と新事業を確保。両社は日本市場向けにそら豆のプレミアム商品を共同開発。現在では兼松はこれを日本だけでなく日本以外のアジア市場にも輸出。
- **三菱商事とCoogee Chemicals：**南オーストラリアに新規軽油ターミナルを建設するための合弁事業。これにより三菱商事はオーストラリアで軽油の供給・販売事業を確立するという目標を達成する。

5. 先方プロダクトへのアクセス(ライセンスや買取その他の契約によるプロダクトや技術、知的財産へのアクセス)

このカテゴリーの定義：

参加組織がその販売網や資本といったリソースと引き換えに、先方のプロダクトや技術、ノウハウ、知的財産を獲得するもの

ライセンス契約とはプロダクトや技術、知的財産の先方による製造、商業化、販売促進、販売を許可するものを指す

このカテゴリーに属する具体例：

- **富士フィルムとCynata：**富士フィルムはCynataの幹細胞を用いた再生医療製品を開発、製造、販売する独占ライセンス契約を獲得。
- **アステリアとImagine：**アステリアはさまざまなIoT機器をつないで制御する自社のGravioに、Imagineの大規模表面センサー技術を組み入れる。このコラボレーションにより、Imagineはより迅速に日本市場参入を果たせるようになるほか、両社は建物やインフラに関するより高いレベルのインテリジェンスを開発できるようになり、これがスマート社会の構築や高齢社会への対応に役立つ。

6. 二国間の関係強化:(政府間の連携の枠組み構築など)

このカテゴリーの定義:

日豪双方の参加組織が日豪関係の再確認と強化を目的として連携すると合意するもの
特定産業や特定のトピックについて連携することに合意し、そのための枠組みを設定するもの

この典型的な例と考えられるのが政府間の連携協定

日豪双方が協力して宇宙関連のプロジェクトなど国家レベルのプロジェクトを実施する場合など

特定の産業や技術、プロダクトを促進するため、もしくは協議を行うためにイベントを共同開催

このカテゴリーに属する具体例:

- **JAXAと豪防衛省および豪宇宙庁:** JAXAの小惑星探査機「はやぶさ2」の再突入カプセル回収計画。豪宇宙庁が着陸許可に必要な手続きをコーディネートし、豪防衛省と豪防衛科学技術機構もJAXAを支える。
- **JOGMECと西オーストラリア州政府:** 日本への鉱物資源の安定供給と日本からの西オーストラリア州への投資促進を図ることに合意。JOGMECは特に、今後需要拡大が予想されるレアアースを生産しているMt Weld鉱山プロジェクトに関心がある。
- **日本政府とオーストラリア政府:** 二酸化炭素を主な原料として炭素繊維などの商品の製造に利用したり、建設や農業に利用したりすることを目的に日豪が協力してカーボンリサイクル技術を共同研究。第一回カーボンリサイクル産学官国際会議の最後に両国大臣が協力覚書に署名。オーストラリアは同日開催された第二回水素閣僚会議にも出席。

7. 資本へのアクセス:(資本や資金の調達)

このカテゴリーの定義:

参加組織が共通の目標を達成するために先方に資本や資金を提供するもの

このカテゴリーに属する具体例:

- **日産とCSIRO、Delta Electronicsおよびビクトリア州政府:** ビクトリア州政府の助成金を受けて日産、CSIRO、Delta Electronicsがソーラー充電システムの共同研究を実施。CSIROの技術が搭載されたDelta Electronics製造のソーラー充電ステーションを同州日産自動車本社に設置して行う。電気自動車の所有がもたらす環境面での利点とコストの削減を確認し、再生エネルギーの利用を最大化することでこうした利点をさらに向上させることが研究の目的。ビクトリア州政府の助成金額は21万ドル。
- **三井物産とAltus:** Altusの操業する木質ペレットの製造工場と倉庫施設および積出港出荷設備を拡張するために三井物産が同社に融資を行う。日本で伸びている木質バイオマスの需要を満たすために10年間の長期販売契約も締結。

8. 研修や技能向上

このカテゴリーの定義:

コラボレーションが研修や職業訓練、技能向上の機会を提供するもの

このカテゴリーに属する具体例:

- **JAびえいとタスマニア州政府:** 美瑛町農業共同組合とタスマニア州が連携し、同州農業の生産と研究を拡大。タスマニア州農家が北海道の多様な備蓄種子を利用して新しい野菜の栽培・輸出機会を築く。気候が似ているため日本市場向けの野菜栽培に同州は理想的。双方農家の技能向上と知識の交換も行われている。

B. インプットのカテゴリーの定義

1. 資本や資金

共通の目標達成を財政面で支えるために、参加組織がコラボレーションプロジェクトの資金として資本や資金を提供するもの。投資や助成金、政府や業界団体による資金提供などがある。

2. 専門的知見や技術

参加組織がコラボレーションに専門的知見を提供するもの。これにはある分野や産業におけるノウハウや知識、知的財産およびそうした専門的知見に基づいて築かれた技術が含まれる。

3. プロダクトやサービス

参加組織がプロダクトやサービスを提供し、これと引き換えにその他のリソース、多くの場合は販売網や物流網を得るもの。プロダクトがコラボレーションを通じてさらに開発される場合もある。

4. 販売網や物流網

一方の参加組織が自社の既存販売網や物流網を提供し、これを他方が事業拡大のために活用するもの。これは日本とオーストラリアだけに限らず、アジア市場に及ぶ場合もある。

5. 原材料や資源

参加組織がコラボレーション向けの製造に必要な天然資源や原材料などを提供するもの

6. 連携するという約束

参加組織が特定の産業や分野のために連携すると約束するもので、多くの場合、協力覚書が交わされる。

7. 人材

参加組織が人材を提供するもの。これには出向や、交換留職や交換留学、技能向上や訓練を目的としたワークショップなどがある。



Level 26, 44 Market Street
Sydney NSW 2000 Australia

www.ajbcc.asn.au

View all AJBCC Reports

Subscribe to
AJBCC's Japan Business Alert



著作権：本書は出典元が明記されていれば、転載・複製ができますが
事前にご通知いただければ幸いです。

