



## 日スペイン関係の活性化に向けて —市民社会からの提言—

文責：Mario Esteban

(王立エルカノ財団アジア太平洋地域首席研究員、マドリード自治大学教授（東アジア研究）)

### テーマ<sup>1</sup>

日スペイン関係をリードする関係者（多くはスペイン人の社会的アクター）との議論を踏まえた、二国間関係緊密化のための提案

### 概要

ここ数年間で日本とスペインとの関係は顕著に強化されてきており、特に2013年6月から2014年7月にかけて実施された「日本スペイン交流400周年」（以下、「交流年」）の期間中はめざましいものであった。この二国間の接近は、両国社会が両国間の相互理解と協力関係の下での緊密化を強く求めたことや、多くの公的機関の二国間関係を再活性化させようとする努力によって実現したものである。この報告書は、両国間における企業活動、科学技術、教育、文化及び観光の分野における交流を活性化させることを目的とした一連の考察と関連づけながら、こうした成果を後押ししようとするものである。ここで示されている提案はそれぞれの分野ごとに特化したものとなっているが、それは分野ごとに特徴が異なるからである。その中でいずれの分野においても共通して求められているものがある。公的機関が社会の要求をよりよく吸い上げること、公的機関のイニシアティブに関するより多くの情報と評価、関係者間の一層の調整、横断的な活動の促進、そして持続的な関係を構築できる個人間の交流といったものである。これらの提案は、二国間関係に携わる数十の人たちに対して行われたインタビューやアンケートに基づいており、これを基にして、特に日本側の考えをより一層取り込んだ深い議論がな

#### 1

本報告書の作成は西日財団から委託されたものであり、本報告書は第17回日本・スペイン・シンポジウムにおいて発表されることとなっている。筆者より、本報告書の作成にあたり知見を頂きご協力いただいた全ての方に感謝申し上げます。以下、敬称略。

Abderrazzak Douhal, Adrián Hierro, Agustín Sáenz, Akihisa Dambara, Álvaro Schweinfurth, Amadeo Jensana, Ana Domínguez, Ana María Goy, Ángeles Valbuena, Angels Pelegrin, Antonio Garrigues, Antonio Gil, Antonio Molins, Arben Merkoçi, Aurora Baena, Avelino Corma, Beatriz Marco, Carles Gasòliba, Carlos Martínez, Carlos Rubio, Carlota Álvarez, Carmen Pérez, María Coriseo González, Diego Cazorla-Amorós, Eduardo Mascarell, Eva Pou, Fernando Delage, Fernando García, Fernando Martín, Florentino Rodao, Francisco Rodríguez-Reinoso, Germán Bejarano, Gloria García, Gonzalo Robledo, Hiroyuki Ueno, Ignacio Niño, Ignacio Luque, Inmaculada Corcho Gómez, Iñaki Parrón, Jaime Gorbeña, Javier Villalba, Joaquín Silvestre, Joël McConnell, Jorge Lasheras, José Luis Manzanares, Juan Bisquert, Juan Leña, Juan Manuel Suárez, Kayoko Takagi, Kimio Kase, Lorenzo Torres, Lluç López, Luis Vidal, Luis Villa, Mar de Miguel, Marc Bernabé, Marc Martí, Margarita Vila, María Aparici, Mario Aparicio, Menene Gras, Miguel López-Quesada, Mika Nozaki, Minoru Shiraiishi, Miquel Mateu, Nazario Martín, Norbet Leuret, Octavio Llinas, Óscar Ramos, Patricia Gamarra, Pedro Serena, Pelayo Rodríguez, Pilar Cabañas, Pilar Garcés, Rafael Bueno, Ricardo García, Rocío Lansac, Sabine Schwanz, Salvador Rodríguez, Santiago Herrero, Sofía Rodríguez, Susana García, Teresa Lizaranzu, Tomás Belenguer, Tomás Zumárraga y Tsunehiko Tamura.

本報告書におけるいかなる誤記についても、その責任はもっぱら筆者にのみ帰属する。

されることが期待されている。

## 分析

「交流年」が成功裏に幕を閉じ、日本とスペインそれぞれの社会の間の関係を強化するための次のステップについて考える時期に来ている。その考察は、両国政府間の優れた政治的調和及び共通の関心事項と共通の価値観からなる密なネットワークを基礎として、日スペイン友好通商航海条約締結150周年を迎える2018年までの二国間関係の拡大・強化を謳った「平和、成長及びイノベーションのためのパートナーシップ」の枠組みの中で行われる。周年行事が日本では強く意識されることを考慮すれば、この150周年が、「交流年」と同様に、二国間の絆をより一層強固なものとすることは疑いない。

近年、日本とスペインとの関係が明らかに強化されてきているにもかかわらず、二国間関係をフォローしている人々から見ると、両国間には未だに具体化されていない潜在性が眠っているように感じられる。我々はありうべき全ての分野での協力を未だ実現できておらず、それは“関心”、“情報”及び“手段”の欠如の3点に集約され、それらは相互に関連するものである。必ずや利益をもたらすであろう相互協力が可能な両国の多くの主体は、その可能性を追求しようとしていないのが現状である。というのも、それによってもたらされる利点に気づいていなかったり、現実の、あるいは想定される障害を前にすぐにあきらめてしまっているからである。この報告書は、特に企業活動、科学技術、教育、文化及び観光といった分野に焦点を当てつつ、二国間の相互作用を活性化させるために、市民社会レベルの様々な視点からなされる考察を通じて、これらの障害を克服することを目的としている。各分野によって特徴が異なることから、提言はそれぞれの分野別に紹介されている。いずれの分野にも共通して提示されている課題は以下のとおりである。公的機関が社会的要求をよりよく吸い上げるにはどうしたらよいか、公的機関のイニシアティブに関してより多くの情報・評価を得られるようにすべきことは何か、主体間の調整及び横断的な活動を促進するにはどうすればよいか、持続的な関係を構築できる個人間の交流を増やすにはどうしたらよいか。

## 【企業】

主に対日スペイン輸出の増加及び多様化に基づいて二国間貿易収支のバランスが取れているだけでなく、日本企業はこれまで以上にスペインの技術開発に関心を示しており、さらに、第三国における日西企業間の連携又はプロジェクトへの共同参加に対する関心が高まっているなど、日西企業関係の強化を提案するにあたり潜在的に有利な状況にある。

対日スペイン輸出及び投資については、スペインの農産品セクターが影響を受けている植物防疫上の制限や、政府調達及びサービス市場といったスペインの多国籍企業が頭角を現している分野へのアクセスを妨げている規制など、市場アクセスに伴う複数の障壁が明らかな妨害となっている。したがって、これらの分野において重要な進展を可能にするためには、日EU間自由貿易協定を推進することが最適である。

これらの支障にも関わらず、自動車部品、水処理、スマート・シティ、ハビタット、代替エネルギー、アパレル、履物、ワイン、オリーブ油、魚介類、肉類、医薬品や高齢者向け産業全般など、対日スペイン輸出を拡大する重要な機会は存在する。これらの機会を活用するには、まず、困難であるという理由から却下するのではなく、スペイン企業が日本市場に挑戦してみることである。

日本の市場及び産業ネットワークに対する知識を深めることはこの挑戦の助けとなるため、企業は企業内学習を提供する大学・ビジネススクールとの協力拡大を求めている。スペイン企業の労働者育成を拡大する努力の中で、欧州委員会がファイナンスする「日本向けEUビジネスマン研修プログラム（ETP）」に労働者が参加する可能性を模索する必要がある。さらに、リヤドロ、ロエベ、アドルフ・ドミンゲス、インディテックス（ザラ）、マンゴ、フェリックス・ソリス、フレシネやトレスなど、日本で顕著な成果を挙げているスペイン企業の成功事例の紹介は他の企業への刺激剤にもなる。成功企業の経験からすると、日本市場に参入するためには品質と持続力が不可欠である。日本人は大変要求が高い消費者であり、社会的知名度のあるブランドや商品を好むため、それに当てはまる市場のニッチを模索する必要がある。スペイン企業が主に日本に輸出している分野（食品、アパレル及びハビタット）においてフランス及びイタリアを上回るスペイン商品のイメージを打ち出すことでニッチ市場の模索を容易にすることが可能である。「マルカ・エスパーニャ」（スペイン・ブランド促進政策）はこのラインに沿って取り組み続けるべきである。しかし、日本市場は規制やマーケティングの観点から複雑なビジネス慣行を有しており、一般的には地元のビジネス・パートナーを設けるだけでなく、同パートナー、顧客、流通業者や地元消費者との密なコンタクトが強いられるため、現実的に認知された質の高い商品を提供するだけでは不十分である。長期的な関係が築ければハイリターンが期待できるが、日本に初めて参入する際にこれだけの努力を惜しまない企業でなければ向いていない。

複数の分野及び国におけるスペイン企業の高い技術力及び長い経験について認識し始めている日本企業が増加していることに加え、スペインの企業・調達業者の素晴らしい経験とノウハウ並びに有利な融資条件、さらに、日本の世界各国における影響力の増大により、日西企業間の協力はラテンアメリカやアジアだけでなくアフリカといった第三市場に向けられることが多くなっている。また、2013年10月に署名された、共同事業のファイナンスを目的としたスペイン投融資庁（ICO）及び日本国際協力銀行（JBIC）との間の覚書、さらに、ラテンアメリカ及びアジアへの進出を模索している日本及びスペインの企業間の情報交換・経験共有を目的としたがスペイン輸出・投資促進機構（ICEX）及び日本貿易振興機構（JETRO）との覚書が、これらの民間イニシアチブの実施を容易にしている。これらを受けて、エネルギーやインフラといった分野で競争力のあるプロジェクト又はオファーを提供するために、スペイン及び日本の企業が参加するコンソーシアムの設立が大変魅力的となっている。三菱商事と総合新エネルギー事業者アクシオナ及び港湾運営会社TCBグループの連携など、これらのイニシアチブは既に成果を挙げ始めている。

日本市場への進出または第三国における日本企業との連携を考えている企業は、既存の支援手段のより広範な普及や日本企業パートナーの模索を支援する取組みなど、その

他の有益な公的イニシアチブを活用することもできる。特に中規模企業を対象に、EUの措置や日西企業間協力の容易化に向けられた措置を含む、利用可能な国際化推進メカニズムに関する情報を提供することが必要である。なお、それぞれの市場に関心を示している両国企業のビジネス内容や規模の違い、また、第三国での連携に関心を示している両国企業の規模の違いから派生する困難を克服することを目的に、日西企業間協力の容易化に向けられた措置を強化する必要がある。その意味では、日西経済合同委員会の再開は素晴らしいニュースである。また、在京スペイン経済商務事務所と日本の公的機関・企業との連絡の密接化や、現在様々な団体に分散している二国間関係に関心を示しているスペイン及び日本の企業を纏め、一機関としての影響力を高めることができる二国間商工会議所の設立も期待される。

日本投資のスペインへの誘致については、先ず法的安全性の水準を高めることが望ましい。ビジネス展開の際に非常に保守的である日本投資家の決定を左右する重要な要因である。スペインのアキレス腱ともいえる、企業活動に関わる行政手続きの軽減も必要である。貿易長官室、カタルーニャ州政府及びマドリード市といった公的機関、並びに同公的機関と企業協会や駐西日系企業幹部といった民間団体との間の更なる調整も、日本投資誘致に向けた具体的なイニシアティブである。

### 【科学技術】

科学技術に関わる各種世界ランキングにおいて、日本が上位に位置しているという点から考えても、日西間科学技術協力の拡大がスペインに潜在的な利益をもたらすことは明らかである。科学技術水準、科学技術分野への投資額、研究開発に携わっている企業の数、どれをとっても日本はスペインの水準を遥かに上回っている。日本の科学技術制度は、研究開発革新活動の企画化（具体的には、戦略的な分析に基づいて策定され、適切な追跡・評価メカニズムを含む、国際協定を結ぶ際の国・分野を特定するスキーム）や、企業にとってのスペインのレフェレンスとなり得るものである。スペインの民間セクターは、長期に渡り官民両機関間の研究協力体制を築き上げ、中長期的なプロジェクトをファイナンスし、革新的な新ビジネスの展開を進めている日本企業を参考にすべきである。富士通によるマドリード自治大学のスポンサー講座など、スペインでこれらを実践している企業は既に存在する。この意味で、独自の技術開発に躊躇せず、短期的な結果主義に基づかない関係を構築するという観点から、スペインの企業は第一歩を踏み出すべきである。

日本の科学技術イノベーション総合戦略が特定している優先事項、スペインの科学技術制度の強み、さらに、両国の社会が直面している問題を考慮に入れると、二国間科学技術協力を具体化することに適した特定の領域は以下のとおりである：（１）医療、環境、エネルギーやインフラに向けたニューマテリアル及びナノテクノロジー、（２）ロボット学、人工知能及びエキスパートシステム、（３）移植や食品に向けたバイオテクノロジー、（４）バイオ医療及び社会サービスの両観点から見た高齢化、（５）原子力安全及び放射性廃棄物処理、（６）電気自動車、（７）融合技術など。さらに、日本で「国際優秀キャンパス」に指定されている6つの大学との交流も促す必要がある。



二国間科学技術協力を強化するにあたり直面する潜在的な問題は、日本がスペインの技術力を過小評価していることである。スペインには、科学技術分野のプロモーションに大きく取り組まなければならないという課題が残っている。そのためには、スペインの並外れた科学技術施設、「セベロ・オチョア優秀センター」指定施設、「国際優秀キャンパス」指定大学、有数のサイエンスパーク、最も知名度の高い技術センター、移植でレフェレンスとなっている病院などを日本に紹介することを目的に、潜在的に競争力のある施設の見直し、特定化及び集約化を実施することが重要である。例えば、カナリア大望遠鏡とすばる望遠鏡の利用時間の交換・買取を通じて、両国に有益となる取組みが実現する。最近設立された在日スペイン人科学者協会も、日本におけるスペインの科学技術プロモーションに貢献することができ、スペイン人科学者によるプロモーション活動への参加が推進される。また、在京大使館への科学担当官の派遣も、同プロモーションに貢献することになる。科学担当官の派遣は、周辺諸国も利用している手段であり、広報文化担当官以上に自国の科学技術イノベーション制度を効率的に普及することができる。

日西間の科学協力を推進するにあたり、共同プロジェクトの数を増加させることが不可欠である。短期的には、ナノテクノロジー及びニューマテリアルに関わる日西協力プロジェクトを継続させることが最も効果的な措置となる。2009年から2011年にかけて、3ヵ年共同プロジェクトのファイナンスに向けた3つの公募が実施され、2014年には最後に実施された公募のプロジェクトが終了するが、重要な成果が得られたものもあるにも関わらず、継続される見込みはない。同プロジェクトを評価した上で、効率の良い成果が得られ、将来的な展望が期待されるものについては、ファイナンスし続ける必要がある。日本の研究者グループは、知識を共有することに難色を示すことが多く、秘密主義的傾向が強く、共通の短期的プロジェクト・ビジョン及び目標を定めることが難しいため、必要な基盤が整った段階でプロジェクトを終了させることが、結果として共同研究の効率的推進の大きな機会を失うこととなる。両国の関心が一致している分野でも、プロジェクトを評価するに適した指数を盛り込みかつ結果を出したプロジェクトの延長を見越した、同様の公募が開催されるべきである。また、これらの公募では、プロジェクト実施段階における一参加者の一方的な目標の変更が認められるべきではないものと考えられる。

両国の研究者の交流を強化することも、共同プロジェクトの数を中期的に増加させることにつながる。スペインの公的研究機関や大学は、日本の機関と多くの協定を結んでいるが、それを始動させるための資金が不足している場合が多い。シンクロトロン、融合施設やMRI装置など、スペインではアクセスが難しい機器の利用が可能となるという意味では、たとえ両国の水準が同じ分野であったとしても、研究者交流は、明らかにスペイン人研究者の経験を豊かにするものである。また、スペイン人研究者が日本で得た育成及び地元企業との交流は、より広範囲な技術ビジョンを研究に与えるため、これらの交流は、多くの場合において技術開発に反映されるものである。

スペインと交流が無い日本の研究機関は、他の国を訪問することを好むため、スペインの研究機関が日本との協力を考えているのであれば、日本での研究滞在を通じて交流を始める必要がある。従って、シニア研究者を対象とした短期的プログラム及び主にス

ペイン人科学者を対象とした1年間までの長期的なプレドクター及びポストドクター・フェローシップ制度を設けるべきである。我々の経験からすると、日本人科学者がスペイン人科学者と交流すると、スペイン人の高い知識レベルを認識し、中期的には独自の財源を利用しながら日本の研究グループに招き、協力体制を立ち上げたスペインの研究機関を視察する傾向があると言える。

共同研究に携わる両国研究者の数の拡大を通じた科学技術協力は、中期的に企業活動の活性化にも繋がる。研究者は両国企業のコネクションという役割を担っており、企業が共同プロジェクト（理想としては合同コンソーシアム）に取り組むきっかけとなっている。また、科学技術協力の利益を倍増するためには、企業の参加は不可欠である。研究開発イノベーションの推進は、企業関係の活性化と密接に関係しており、研究機関及び企業の双方による技術の応用及び商品の実用化に向けた徹底した対話が存在する場合は、特にそうであると言える。スペインには、両国の研究者及び技術関連会社の関係を容易にするための複数のイニシアチブが存在するが、まだ十分に知られていないため、その普及拡大が優先課題である。その第一歩が、スペイン政府・産業技術開発センター（CDTI）の日本代表事務所であるスペイン・ビジネス・アンド・テクノロジー・オフィスの活用である。同事務所は、日本で技術パートナーを模索しているスペイン企業を支援し、新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）の公募に関する情報を普及している。また、その他に利用できるプログラムとして、日西機関間の技術開発、イノベーション及び技術移転に関する共同プロジェクトの実施に向けられたCDTIとNEDOが締結したジャパン・スペイン・イノベーションプログラム（JSIP）も挙げられる。なお、ソフト・ファイナンスや補助金といった魅力的な条件を提供しているだけでなく、既存の支援プロジェクト数以上の資金力を有しているにも関わらず、申請件数は少ないため、CDTIのスペイン語版ホームページ上に記載されているJSIPの説明の中に、英語版同様、優先的なファイナンス条件を具体的に説明する必要がある。最後に挙げられるものとして、ロボット学、光ファイバーのサステナビリティ、海洋エネルギー利用、地震予測技術などの分野でシナジー効果を生み出し、共同プロジェクトを開発することを目的とした、「EDITE（効率・デザイン・イノベーション・技術＝スペイン）」があり、企業プラットフォームを通じて日西企業間が連携を結んでいる。

## 【教育】

互いを知ることで両国関係を飛躍的に促進させることができる。ここ数年で両国関係は重要な進展を経験したが、両国の社会に関する知識は、特にスペインにおいて限られている。この事実はスペインの日本とのつながりが他のヨーロッパ諸国より弱いことの表れである。互いを知る努力の中で、中心となる軸を教育に置くべきである。なぜなら、教育は両国間の架け橋を構築する際に強固な基盤を提供し、大きくかつ持続性のある結果を出してくれるからである。そのために、基本的には専門家及び若者のための教育に力を入れるべきである。

日本に関する専門知識及び日本語教育への需要はここ数年、スペインにおいて急増した。しかし、それに応えるだけの熟練したプロフェッショナルの数は不十分である。日本の公共テレビ放送の国際チャンネルであるNHK WORLDが放映する日本語の講義が良い例であるが、イー・ラーニングのプログラムや視聴覚教材の広報や制作を通じてこの問題

を部分的に補完することができる。一方、同メディアの効果は非常に限定的であり、スペイン社会全体に日本の知識を伝達することができる専門家育成が早急に求められている。優先すべき分野は何かを把握し、量より質に重きを置いた行動計画を決定した上で、専門家の育成が実行に移されるべきである。また、専門家の数と雇用機会のバランスがとれていなくてはならない。早急に進展が必要な分野は、日本語及び日本学の教師、翻訳家及び通訳である。

両国の言語教育における主要な課題は、増加する言語学習の需要に対応するだけの十分な資格を持った人材が不足していることである。スペインでは現在5千名の日本語学習者がおり、2009年から22%、2006年から44%増加した。しかしながら、上級以上のクラスがないため、多くの学習者は初級者のクラスを終えてもそれ以上の学習ができない。大学で正規の学士号を取得するための日本研究の学習計画も言語の習得には十分ではない。よって、専門に特化したコースを設置するための教師の育成及び両国間の交換留学プログラムの発展が重要である。以上の提案を実現するために、セルバンテス協会及び国際交流基金が諸大学及び日本スペイン文化センターのような専門機関と協力することができるだろう。また、より多くの語学学校において日本語が学習できるようにすべきである。これにより教師の質が保証され、比較的短期間で適切なレベルに達した学習者の数を飛躍的に伸ばすことができる。

日本の多くの大学が研究、教育、言語及びスペイン文化の広報に従事してきた伝統を有する。240の大学にてスペイン語の講義が開講されており、そのうち19の大学はスペイン語に特化した学部を有している。一方、欧州地域でも珍しいことに、スペインでは東アジアの専門の学部はおろか、それに類する学部も存在しない。日本においては、ドイツ語とフランス語のように大学でのスペイン語の講義数が500に到達するようにし、入学試験にスペイン語を選択可能にし、またはDELE（外国語としてのスペイン語検定試験）を選択科目の単位として認定するためにどのような方策をとれば良いか考えるべきである。また、スペインでは日本研究の教育に特化した機関の不足を補強し、これらの機関同士及びカウンターパートとなる日本の同様の機関との協力を強化することが必要であろう。他方、スペインにおいてこれを実現できなければ、現存の知識レベルを上昇させるような博士課程の創設及び研究プロジェクトの発展は非常に難しいであろう。

専門家を育成し、スペインにおける日本研究を発展させるためには、研究及び調査のための滞在、学生及び教師の交換留学、日本の機関におけるインターンシップ・プログラムが必要である。滞在には様々な期間が考えられるが、育成を目的にしたプログラムについては言語の集中講座を含む長期滞在が必要であろう。教師による交換留学については、スペインにおける同分野の知識に関して初期の全体像を把握するための日本研究の専門家の受け入れが早急に必要である。さらに、現存する日本研究の学習計画を言語教育を主体とした計画に修正すべきである。そうでなければ、同研究の専攻の卒業生らが日本語で日本に関する研究及び調査を深めるのに十分な言語のレベルを確保できないだろう。

両国の大学間での単位互換協定、ビザ取得手続きのサービスの迅速化及び高度化等、現存する事務手続き上の問題に加えて、学生、教師及び研究者の移動に際する主な障害は、手段の欠落である。その移動を促進するための調査のコンソーシアムまたはネットワーク創出に向けた提案が必要であると同時に、資金源についても提示しなければならない。また、既に在スペイン日本大使館が行っている日本の公私の団体が提供する奨学金と交換留学の方法に関する広報を拡大させることに加え、特にスペイン側がその機会を拡張する必要がある。この意味では、日本で強いつながりを持つスペイン企業の何社かがスペイン人学生及び研究者に奨学金を提供することが理想である。彼らの日本での滞在は両国の相互理解につながる。また、それをきっかけに、彼らは日本語や日本文化の教育を受け続け、研究テーマや二国間関係について研究することができる。あるいは日本研究の専門家がスペインに来訪し、同分野の教育及び研究を強化するための講義を行うことができる。

教育一般の協力関係強化のため、在京スペイン大使館に教育担当を配置することも興味深いだろう。なぜなら、在北京のスペイン大使館に同担当が置かれていることで日本での教育分野の発展の可能性が奪われているからである。同担当は日本におけるスペイン語教育普及においてより高い効果をあげることができるだろう。最も重要な分野はビジネス・スクールである。同分野は経営を始めとした二国間関係の他の分野とも明らかな相乗効果がある。また、高い教育レベルを有したスペインのビジネス・スクールの国際化の経験に日本側が興味を示している。

長期的な視点から、子どもや若者向けのイニシアチブの提案も必要である。なぜならば、彼らは両国関係の未来であり、学習に生き活きとした経験が伴えば、日本及びスペインの言語や文化の学習について高いモチベーションを維持することが可能であるからだ。彼らは、現在の我々の想像以上のレベルにまで両国社会の距離を近づけることができる。具体的には、カサ・アジアの「竹の学校（エスクエラ・デ・バンブー）」のような知的教育プロジェクトを増やすことが望ましい。中学校及び高等学校においては、基本的に日本側から提供されている現存の奨学金及び交換留学プログラムの広報により力を入れるとともに、特にスペイン側でできる限り同プログラムを拡大する必要があるだろう。この意味において、選択科目としてのスペイン語のクラスを有し、その数が急増している日本の中学校150校とスペインの中学校の間での生徒及び教師の交換留学のプロジェクトを促進させることは効果的であろう。現在はまだ実現していないが、スペインにおいて日本語を外国語の選択科目として中学校及び高等学校で学べるようにすべきである。そのような学校ができれば両国の人的交流促進において日本で既にスペイン語の講義を持つ学校の素晴らしいカウンター・パートとなるだろう。その意味で、日本語教育の需要が顕著であり、成長が早い年代に活動を広げることにより、国際交流基金も非常に重要な役割を果たすことができる。また、日本は既にヨーロッパ諸国7カ国とワーキング・ホリデー制度の協定を締結しているが、スペインとの同制度の開始は両国の若者交流を促進させるために有益であろう。



## 【文化】

言語教育及び専門的な知識の発展は優先すべき事項であるが、文化の普及についても言及すべきである。文化の広報は社会の広報と同義であり、観光や商業といった分野とも明確な関わりがある。さらに、文化は両国の国民から高い期待が寄せられていることから、協力関係の強化が確実な分野である。

文化は両国の全体的な関係深化を促進する役割を果たしている。公的機関が支援する文化プログラムは戦略的な方法で（目的、方法、的確なフォローアップを持って）決定されるべきであり、担当者の個人的な意向に左右されるものであってはならない。どの分野の文化が公的な権力からの強力なバックアップが必要であるか決定する際に、受け手の意見がより反映されるべきである。我々ではなく受け手が興味を持つ文化を輸出すべきである。そうでなければ、他国が様々な大衆の需要に上手く適応し、より良いイメージを伝えることに成功する一方で、我々は受け手から独立し、実際の需要を満足させることなく、常に同じイメージを投影させるという過ちを犯すことになる。それを避けるためには、信頼できる現地の文化エージェントの意見を収集すること必要である。これらのエージェントは現実的かつ持続可能な形で、公的機関とのコンタクトを強化し、さらには何らかのアドバイスを提供してくれるだろう。そして、より革新的で大胆な表現を用いて、大衆文化の存在感を高めながら、現在進められている文化政策をより一層多様化させるだろう。また、文化の広報及び伝達に新技術を使用し、事業の情報を広報するだけでなく、経験を写真及びビデオでソーシャル・ネットワークを通じて共有することが必要となるだろう。東京でコレクションのごく一部を公開し、訪問者により豊かな経験をしてもらうために日本の企業と協力して展示に新技術を導入したルーブル美術館の取り組みは、スペインの美術館も参考にできる興味深い企画であろう。

一方で、文化事業自体の広報に加え、共同での創作プロセスを促進させなければならない。同プロセスは両国のアーティストの関係構築を促し、より強固で一過性に終わらない交流へと実を結びうるものである。大きな可能性を秘めている分野は食である。日本におけるスペイン料理及びスペインにおける日本料理の人気は急上昇しており、同分野での活動における費用のやりくりは可能である。両国の機関が歴史的なつながりに関するドキュメンタリーあるいはフィクションのシリーズを共同でプロデュースすることも、費用は高くつくが効果は高いだろう。

異なる公私の文化団体の協力及び調整は両国の文化交流の活発化につながる。助成金を増加させるのではなく、両国の文化のアクター間でコンタクト先を提供し合い、事業の広報につながるように機関が支援し、普及に努めることが必要である。例えば、国際交流基金は日本語のテキストをスペイン語に翻訳するための寛大な支援プログラムを有している。しかしながら、スペインの出版社の多くが日本語の著書を英語またはフランス語から翻訳し出版している。基本的には小さな出版社であるが日本語から直接翻訳する努力を行っているスペインの出版社に対して、賞金こそなくても何らかの賞を授与することによってその長所を認めるべきである。これにより、他の出版社は直接翻訳することが正しい方法であることを自覚できる。あるいは、日本語から直接スペイン語に翻訳した作品に対して賞を授与すること、また、スペイン文学賞の翻訳部門の大賞を初めて日本の翻訳作品に授与することも考えられるだろう。また、他の実践的な例では、日

本及びスペインの文化の普及に従事する公的な団体が有するメディア（ホームページ、メーリングリスト、ソーシャルネットワーク、パンフレット等）に、同団体が直接援助をしていないが両国の相互理解を深めることに寄与すると思われる事業の情報を掲載することが考えられる。

言語教育の重要性は否定できないものの、同教育は必ずしも文化的ステレオタイプの克服に十分寄与するわけではない。スペインで日本語と日本文化の発信に従事してきた機関及び日本における同カウンターパートが伝統的に事業を展開している地域以外でより多くの文化普及活動をすることが望ましい。これにより、スペインのバルセロナ、マドリード及びサラマンカ、そして日本の東京及び大阪といった大都市以外での地域に活動が広がっていくのである。

### 【観光】

観光業界によると、日西間観光交流の拡大において最大の障壁となっているのは直行便がないことである。ヨーロッパの主要観光先の中でスペインは唯一日本との直行便がない国であり、フランスとの週55便、ドイツとの週49便、英国との週35便及びイタリアとの週15便とは対照的である。しかし、この大きなハンディキャップにも関わらず、スペインはドイツとフランスに次いで、日本人がヨーロッパで好む三番目の国となっている。2013年にスペインを訪問した日本人観光客数は374,000人と史上最多（ママ）を記録し、本年度はその記録が塗り替えられることが予想されている。しかし直行便が実現しなければ、観光客数の増加には限りがある。したがって、日本と南米（主にブラジルとアルゼンチン）を接続する国というスペインのイメージも強化しながら、この状況を改善することが重要である。

訪日スペイン人観光客数の増加も、直行便の開設に寄与することになる。この意味では、両国間の観光交流において最もバランスがとれていない点であり、スペインにおいて旅行先としての日本をプロモーションするためにさらなる取組みが必要であることは明らかである。両国の人口と購買力に差があるとはいえ、スペインを訪問する日本人観光客が日本を訪問するスペイン人観光客（約4万人）の9倍に達していることの説明にはならない。この状況を改善するためには、スペインの旅行会社の観点から言えば、日本の観光プロモーション担当機関からスペイン語での観光情報の提供があり、この機関に接触した際により多くの提案がなされるとよい。さらに、「Visit Japan」とTurespaña（スペイン観光庁）との協定は、スペイン人観光客が日本にもっと注目するような共同の取組みを可能とするだろう。

また、現状では、日本でのスペインの観光企業のプレゼンスはほとんどないが、これが大きくなれば、両国の観光交流の活性化に寄与することは間違いない。まず、スペインの観光企業が、日本におけるプレゼンスを強化したいと考えているのかが問題となる。もしそうであれば、市場を調査し、活動を中期的に継続させ増加させるための現実的な目標を設定することから始めなければならない。一方、スペインの観光関係企業の間には、日本企業との協力を強化したいという要望が多いことは明らかである。例えば、スペインのインバウンド業界は日本で観光商品売り込むのは困難だと主張してお

り、また、スペインのホールセラーはスペイン人観光客のニーズ（言葉、食事、アテンド等）に対応できる信頼できる受入れ会社を日本で見付けることが困難だと主張している。したがって、両国の企業間取引（B2B）をさらに促進するなどによって、公的機関が日本の企業・機関との間で有しているコミュニケーション・チャンネルをスペイン企業に提供することが大変有益となるだろう。日本における観光マーケティングの支援を目的としたTurespañaによるセミナーの開催などが一例である。

スペインの観光セクターの観点から見ると、旅行先としてのプロモーションよりも具体的な商品の商業化が必要とされている。スペインのインバウンド業界は、全般的に、日本人観光客の特徴に適応した商品を提供すべきだろう。スペインのインバウンド業界は、適切な対応が欠けているという不満を認識することで、そのサービスの内容を拡大することができるし、テーマ（食文化、建築物、文化、スポーツなど）別で、年齢、購買力に即した旅行目的に適した新たな旅行パッケージの提供を始めることができるだろう。さらに、日本語で提供されるサービスの増加や、日本人観光客のスタイルや習慣に見合ったサービスの提供も行うべきだろう。

その意味では、公的機関の努力の大半は、主に知識の提供を通じて、スペイン観光業界が日本人観光客に適応することを促すことに集中すべきである。実際のニーズが分からなければ魅力的な商品を提供することも困難なため、公的機関が日本人旅行者の特徴を徹底的に分析し、その情報を地元観光業界に普及することが一例として挙げられる。

日本人観光客の活性化に向けた公的な施策を打ち出すに当たっては、伝統的な観光市場に向けられる通常の見込みだけでなく、特定の計画やプログラムを策定することが不可欠である。これまで最も成功しているイニシアチブは、カタルーニャ州政府及びマドリッド市がそれぞれ打ち出した「プラン・ハポン」で、治安、日本語での観光情報提供や日本人観光客に対する特別な対応に重点を置いたものだった。しかし、マドリッド市の治安の観点から言えば、マドリッド統計庁はヨーロッパで最も安全な街は同市であると発表しているにも関わらず、多くの日本人はスペインが安全な国ではないと感じている。したがって、日本人観光客の性質に対応するための多大な努力を投じたカタルーニャ州及びマドリッド市は、今後、その対応についてのフォローアップと情報の普及といった取組みを行わなければならない。加えて、トレドやミハスといった町における日本の象徴である桜の木の植樹や、コリア・デル・リオやエスパルティエナスといった町の日西関係の歴史での側面を教えるなどの、日本人旅行者に向けて実施されている特別の取組みも大変ポジティブなインパクトを与えている。

日本でスペインをプロモーションするに際しては、より身近な視聴覚メディアの利用や展開を進める必要がある。これは、日本人観光客のスペインでの体験を見せるテレビのリアリティ番組といった伝統的な手法のほか、日本人がスペインを訪れた際に独自に撮影したコンテンツのインターネット、ソーシャルネットワーク、ブログでの紹介などを通じて行うことができるだろう。これらのイニシアチブは、日本のテレビ局や制作会社との接触、コンクールの開催、あるいはプロモーション目的の招待旅行などを通じて具体化することができるだろう。

## 結論

この報告書で取り上げられたアイデアが、実行に移されることとなれば言うまでもなく、少なくとも議論を深める参考として、日スペイン関係をリードする公的機関や民間団体にとって何らかの利益となることが望まれる。この報告書が二国間のより詳細な分析につながれば、きわめて生産的であったと言えるだろう。そのような分析とは部門別の合意を形成しうるものであり、ある分野の活動について両国が共同して優先事項に掲げ、それを達成するための手段を計画し、その手段を実行に移す約束を両国間で行うというものとなろう。このような合意は、両国において、時間をかけて作成される文書以上に、公的機関や市民社会におけるより具体的な反応を喚起しうるだろう。いずれにしても、この報告書において検討された考察によって最終的に得られるもの以上に、こうした考察それ自体が、日本国民との関係強化を望むスペイン社会の声を捉えた反響板として必要なことなのだと考える。