

る。

カナダ最大の対日輸出品目である石炭（昨年の輸出額五億八千九百万ドル）や初めて日本に輸出されることになったLNG以外に、銅（昨年の対日輸出額三億五千四百万ドル）、アルミニウム、ニッケル、亜鉛、鉛、モリブデン、塩化カリなども重要な対日輸出品で、これらも当セクションの担当。

また石油化学の分野でも、日加間のつながりが急速に強まりつつある。日本は石油化学製品を高価な石油を精製して作り出しているが、カナダが豊富な天然ガスから加工したエチレン誘導品などを購入して使えばずっと安くつく。カナダにとっては市場の確保、資源の付加価値の向上、日本にとっては安定供給源の確保となり、今後の発展が有望視されている。石油化学の担当はカンキ一等書記官（兼務）と清原商務官（兼務）。

### 林産・機械・第三国プロジェクト担当



G.スコット2等書記官  
●林産製品 ●建材 ●一般機械 ●第三国プロジェクト

カナダの対日輸出総額四十三億ドル（一九八〇年）のうち、林産品は約十一億ドルで、全体の約四分の一を占める。



矢崎安弘商務官 ●森林資源 ●紙・パルプ ●建築資材 ●(2x4工法) ●第三国プロジェクト

このセクションで扱っている林産品は木材、ハウジング（2x4関係）、

建材、チップ、紙パルプの五分野。

ハウジング分野は日加協力関係の成功例の一つによくあげられるが、当セクションも2x4（ツーバイフォー）の普及には長年の間、尽力してきた。一九七四年には2x4工法が建設省によってオープン化され、また2x4製材も農林規格で公認された。今日では日加住宅委員会が設置されて、政府レベルで情報交換を行っているし、BC州林産審議会東京事務所でも2x4工法の技術セミナーを業界向けに開いたりしている。

以上のほかに、窓枠、ドアなどの木製品の輸出も今後力を入れていきたい分野。一般機械関係では林業、建設、包装機械がこれまでに輸出されている。

今後進展を期待しているのが、第三国向けの共同プロジェクト。まだ実績は多くないが、当セクションでは東南アジア、中東などにおける日加双方の企業間協力の可能性を探っている。

### 一般消費財・広報・トレードセンター担当

カナダの消費財は、洗練されたセンスをもち、一つ一つ丹念に仕上げられた物が多いことはよく知られている。消費財担当は、食品以外の一般消費財の輸出振興を目的としたさまざまな仕事を手がける。

扱っている製品の三本柱は繊維製品（毛皮等）、スポーツ用品（スポーツウェアを含む）、医薬品・医療機器。ファッション性とクラフトマンシップが特徴の繊維製品は、毛皮だけでも一般消費財の



M.ヒューバー1等書記官  
●一般消費財 ●広報 ●トレード・センター統轄



大橋康一郎商務官  
●一般消費財

対日輸出の四分の一を占めて比較的稳定した関係ができています。このセクションが力を入れようとしているのは、カナダにすぐれた製品がありながら、日本には紹介の遅れている医療関係だ。医薬品はインシュリン

や動物医薬などが原料として輸出されており、代理店数社の設定にも成功している。医療機器は放射線関係などに世界的に認められている有力メーカーがあり、今後その紹介に大いに力を入れる方針。手初めとして今年十一月にカナダ・トレード・センターで医薬品・医療機器の展示会を日本で初めて開いた。

三本柱のほかにインテリア、宝飾品、ギフト商品、日用大工品、キッチンウェアなどにすぐれたものがある。今後はカナダが得意とする製品分野で技術ライゼンスや合併事業の推進も考えている。

カナダ・トレード・センターで行う展示会の企画・運営はこのセクションの仕事の大きな比重を占める。展示内容は海洋開発機器、電子・通信機器などのハイ・テクノロジー製品から毛皮、宝飾、などの一般消費財や食品にいたる輸出可能性の強い分野全般。毎回の展示会には、もちろん各分野の製品担当者が協力する。現在までのところ業界を対象とする専門

展示会だが、将来はカナダの文化や国民生活などを一般の人に紹介する催しも考えている。

商務部関係の広報資料、技術資料全般を作成することも、主要任務の一つ。定期刊行は季刊の「カナダ通商ニュース」（発行部数約二万部）。毎月カナダ産業の重要テーマを中心に、さまざまな分野の新製品をカラー写真とともに紹介した産業情報誌で、カナダ企業の代理店募集記事なども載る。そのほか各分野の担当者の協力の下にテーマ別のパンフレットや資料を作成する。

広報とカナダ・トレード・センターは、商務一般の矢部商務官がヒューバー一等書記官と一緒に担当している。

### カナダ原子力公社駐日代表事務所



Dr. W. R. トーマス  
駐日代表

カナダの発電用原子炉 CANDU（キヤンドウ）炉は、稼働率の高さ、燃料コストの安さ、安全性などで国際的に高い評価を得ているが、これを開発したのがカナダ原子力公社。CANDU炉のマーケティングも担当している。

駐日代表の仕事は、日本政府の原子力関係諸機関、電力会社、あるいは産業団体などにCANDU炉についての技術的な説明を行ったり、情報を提供することにある。また、日本の原子力の最新情報についてカナダの関係機関に情報を送ることも、仕事の一つだ。