

こんにちは。まず最初に、いくつかの考察についてざっと、プログラムにそって6~7分に私のスピーチが収まるように、述べたいと思います。しかしその前に、この日伊ビジネスグループ会議開催に尽力して下さった2つの大企業に感謝したいと思います。それから副大臣、石毛氏、日本イタリア友好議員連盟の会長である甘利議員、ファッシーノ議員にもお礼を申し上げます。

私は2つの基本的な点についてコメントを述べたいと思います。一つ目は既に先ほども取り上げられましたが、ビジネス交流についてです。既にこれは国レベルではなく、欧州全体レベルとなりますので、日本と欧州連合の関係についてのこととなります。それから、「日本におけるイタリア」の2011年度のイベントについて、スライドをお見せしながらご紹介したいと思います。

まず第一点目ですが、これは私個人がイタリア大使としてではなく、既に欧州連合全体で感じていることですが、日本と欧州連合との関係は重大で、しかも易しくない点に達していると思います。この諸問題を均一的に乗り越えようとするのは難しいことです。まず2つの障壁があります。日本と欧州の工業界、というか経済は複雑で根底から変化している状況に対面しています。頭角を現してきているコンペティター、アジアで言えば中国、それだけでなくブラジルなどが、我々の工業界システムを窮地に追い込んできています。皆さんはご存じのように、欧州連合は日本の経済統合に関するイニシアチブについて、ハイレベルのグループを組織し、対応することにしました。このグループは既に活動を開始していますが、すぐに二国間に深く根ざす問題点に直面しました。認証システムだけでなく、貿易管理システムといったものが全く両者の間で異なるものだったのです。私自身は日本の輸入規制というものが、政府の選択として導入されたと考えている人は重大な間違いを犯していると思います。日本政府が国内産業を保護するために輸入規制をしているわけではありません。本当の問題は、貿易における取引関係の考え方というものが全く異なるものなのです。日本の税関はヨーロッパのそれとは全く違います。認証システムも違います。品質基準も違うのです。ですから問題は、システム、基準といったものを同質のものに整え、両国間貿易における取引がシンプルで迅速に運べるようにすることです。これが実現しなければ、イタリアと日本の関係は全体的にみたアジアと欧州の関係の中で疎外されていってしまう恐れがあります。ですからこれは日本政府、欧州政府が、大変難しく時にはいくつかの業界分野においては痛みを伴うかもしれませんが、政策として選択していかなければならないことでしょう。

外交的なことも考えずに、ざっくばらんに言いますと、真の問題というのは対立している対象というのが、日本の立場からみたものと、欧州の立場からみたものでは全く違うのです。日本が請願しているのは、主に関税です。二国間の貿易関係に負担となる輸出の際の関税を下げたいと言っているわけですが、欧州からは輸入規制撤去を求めています。これでは全く異なる、バランスの取れていないトレードオフだということが、皆さんもおわかりでしょう。というのも、関税といったものがもし撤去されれば、これを再導入するのはほぼ不可能です。でも輸入規制というのは、フレキシビリティがあるもので、厳しくしたり、緩和させたり、特に新しい法律などを作る必要もなく内容を変更させることができるものです。ですからヨーロッパがこの交渉においてリスクと感ずるのは、確実なものを提供するのに、不確実なものを得るのではないかということです。これは政府が責任を持って信頼できる政治的雰囲気を作り出し、合意を得るしかありません。

個人的にはこの経済統合は実現すると信じております。最近の欧州と韓国とでの合意が、日本政府にとっても刺激となり、実現の方向へ向かおうとしていると思います。日本の工業界も、この欧州と韓国の合意により、欧州市場における競争性が変化することをすぐに感じ取るはずで、別に新しいトピックとしてお話ししているわけではありません。これは明確かつシンプルな事実で、現在進行中の交渉においても何を基準とするかはっきりしてくるでしょう。

イタリアの日本の関係ですが、大変良好だといえます。ウルソ副大臣も先ほどおっしゃいましたが、まだポテンシャルを秘めており、さらに良くしていくことができるでしょう。イタリアと日本の2つの手工業のプロフィールは大変異なるので、我々の輸出能力を増大できるかは、すべて輸入規制削減にかかっています。ヨーロッパで既に成功を収めている日本企業にとっては、輸出増加は生産拠点移転の選択にかかっているといえ、私からみれば今まで実施したものよりさらに増やす必要があるでしょう。例えばシャープのシチリアの太陽光発電パネル工場はその好例といえ、ぜひとも他の企業にも見習って欲しいものです。我々の方としても可能な限り、投資に関するサポートをしていきたいと思えます。

最後にこちらのスライドで2分ほど、2011年の日本におけるイタリアについてのイベントについてお話ししたいと思います。ただ単に文化および経済商業関係の一連のイベントのプロパガンダというのではなく、イタリアがいかに簡単に日本においてそのイメージを表現できているかというのを見ていただきたいのです。イタリアの文化、芸術資産、それに特にライフスタイルというのを日本の観衆の皆さんが高く評価し、イタリアに対する好意を高めていってくれているのです。

「日本におけるイタリア」は今回で3回目を迎えますが、1回目は2007年、2回目は2009年とこちらにいらっしゃる前任者のマリオ・ポーヴァ氏によって開催されました。そしてこのたび2011年に次の3回目が予定されています。

大変質の高いイベントが揃っていますが、その功績は我々イタリア人のためではありません。これら開催イニシアチブはすべて日本の企業、スポンサーによってオーガナイズされ、資金も彼らが負担しているものだからです。我々政府関連機関ができることは、これらのイベント実現にできる限り便宜を与え、そこから生み出されるつながりをイタリアのもう一つの顔、テクノロジーや科学技術といった分野に向けるために協力することです。日本の皆さんはイタリアの消費財、ワインや食品、ライフスタイルというものをよくご存じですが、テクノロジーといった面はほとんどご存じないからです。例えば、イタリアの一番大きいシェアを占める対日本輸出産業分野は、ファッションでもなく、食品でもなく、ワインでもなく、機械工業です。そして現在非常にダイナミックにその成長を見せているのが、これもファッションではなく、化学および製薬分野です。日本は品質基準および検査が非常に高いレベル国です。ですからイタリアがその非常に複雑な市場システムを持つ日本に対し薬品を輸出できるということは、我々の成長ポテンシャルが使いこなされているといえるでしょう。

これらの文化イベントはトータルで1500万ユーロ程かかるものです。その資金は先ほども申しましたように、すべて日本側で負担されるものです。

2011年度のフォーカスはヴェネツィアです。一番のメインイベントはドゥカーレ宮殿の絵画作品の展覧会です。このスライドの一番目のものです。それからこの展覧会に関連して一連のヴェネト

州の産業に関するイベントを計画しています。ヴェネト州でも特にヴェローナ、ヴィチエンツァ、ヴェネツィアの産業を中心としたものです。

2 番目に重要なイベントはジョルジョ・モランディの展覧会です。代表的な油絵を 60 点、デッサン画を 20 点日本に持って行きます。3 番目がジョヴァンニ・セガンティーニ、4 番目がレオナルドと美のアイデアとなります。

ここで強調したいのは、これらの展覧会から日本のオーガナイザー達と協力して、文化・美術に当てられている焦点をライフスタイル、それにこれらの芸術作品が製作された時代の経済、産業条件などにも拡張していこうということです。

音楽に関しては 2 つの重要なイベントが企画されています。ボローニャ市立劇場と国立サンタ・チェチーリア・アカデミーのツアーです。

経済イベントも 2 つ企画されていますが、まず皆さんもご存じのように、そしてこのスライドにもありますように、この日伊ビジネスグループの会議は来年は日本で開催されます。そしてその前には、国際建築コンベンションが東京で行われますが、イタリアをそれに、イタリアの建築家団体、イタリア大使館とともにいくつかの並行イベントのオーガナイザーとして参入させることに成功しました。この並行イベントは公式プログラムの一環として行われるものです。日伊ビジネスグループについてはお二人の会長がいらっしゃいますので、私から何も言う必要はないでしょう。しかしこの建築コンベンションについては、こちらにいらっしゃるイタリア企業の方達にもぜひとも後援をお願いしたいと思います。我々は東京で一週間、世界各国から 2 万人の建築家達が集まるという素晴らしいステージに立つこととなります。このコンベンションは前回はトリノで行われました。そして来年は日本の首都で行われますが、この観衆達に我々の持つ最良のインテリア、建築技術、エンジニアリングを見せることができるチャンスです。このコンベンションに関連して、我々が重要な役割を果たすことができるイベントが 2 つあります。1 つはヴェネツィア・ビエンナーレ展のプレゼンテーションですが、皆さんもご存じのように昨年ビエンナーレ建築展のディレクターとして日本の偉大な女性建築家妹島氏が任命されました。2 つめの重要なイベントはインダストリアル・プロダクション展で、両者とも東京で開催されます。ご来場の企業の方達にも後ほどこのスライドをお渡しし、イベントの開催時期、こういったイベントを企画しているかなどをぜひとも知っていただきたいと思ひます。

以上です。どうもありがとうございました。