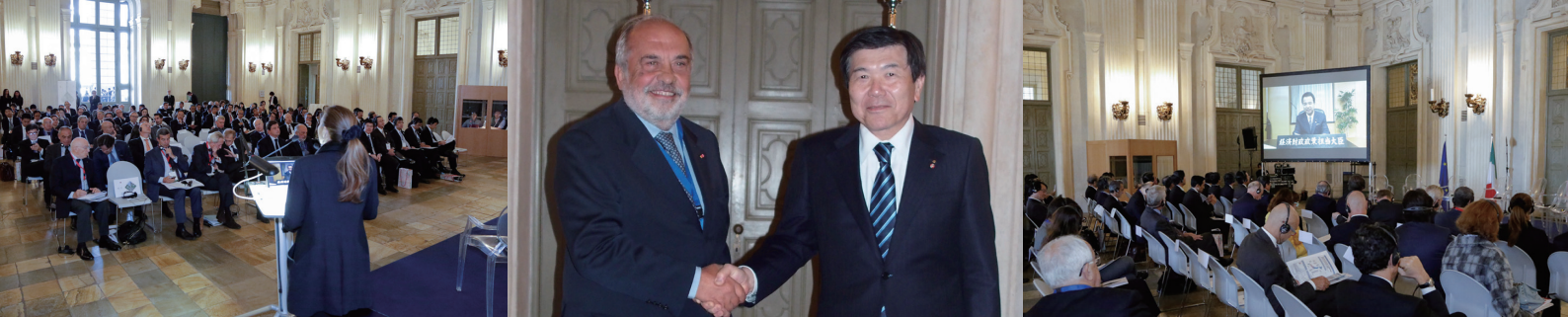


第26回 日伊ビジネスグループ合同会議 本会議 2014年10月28日 於：マダマ宮殿



Giorgio Zappa
IJBG イタリア側会長



飯島 彰己
IJBG 日本側会長



P. Fassino
トリノ市長



Licia Mattioli
President of Confindustria
Torino



Carlo Calenda
Vice Minister of Economic
Development



甘利 明
内閣府特命担当大臣
(経済財政政策)
(※メッセージビデオより)



石黒 憲彦
経済産業審議官



岩瀬 忠篤
農林水産省 食料産業局 次長



Riccardo M. Monti
イタリア貿易振興会 (ICE) 会長



宮本 聡
日本貿易振興機構 (JETRO)
副理事長



Domenico Giorgi
駐日イタリア特命全権大使



梅本 和義
駐イタリア日本国特命全権大使

会場の様子



受付



ウンベルト・アニエリ授賞式



懇親パーティ風景



First panel 「Japan and Italy, the Grand Tour of Big Events」



Umberto Vattani
伊日財団会長
(基調講演)



加藤 辰也
2015 年ミラノ国際博覧会
日本政府代表



Enrico Pazzali
CEO of Milan Fair



高橋 広治
日本政府観光局
パリ事務所所長



Alessandro Comoletti
President of
Federalberghi Piemonte



島田 博夫
株式会社シマブンコーポ
レーション名誉会長



Mario Sechi
(モデレーター)
journalist and former
director of "Il Tempo"

Second panel [Doing Business Together: examples and perspectives]



佃 和夫
三菱重工業株式会社
相談役



Riccardo Amoroso
Head of Solar Joint
Ventures, ENEL green
power



Luca Brunetti
Office Manager,
Sumitomo Corporation
Europe Ltd, Milan Branch
Office



Massimo Pugnali
Senior Vice President
Market and Business
Development of
Finmeccanica



湊 秀郎
イタリア三井物産社長、
在イタリア日本商工会会頭



Roberto Siagri
President and CEO of
Eurotech



Pietro Ginefra
(モデレーター)
Bank of Italy

Third panel [Extraordinary food: the chain of quality]



大西 茂志
全国農業協同組合中央会
常務理事



フランчесコ Farinetti
Eataly



田畑 彰久
いであ株式会社取締役



Piero Rossi Cairo
co-founder La Raia



小暮 真久
特定非営利活動法人
TABLE FOR TWO 代表



Nicola Levoni
President of Levoni Spa.



三宅 浩之
味の素株式会社
欧州アフリカ本部長



Fernanda Roggero
(モデレーター)
journalist Il Sole 24 Or

10/27 JETRO/ICE/IJBG共催 Smart Energy Seminar (於: Environmental Park)



10/27 ウェルカムディナー (於: マダマ宮殿)



10/28 フェアウェルディナー (於: トリノ自動車博物館)



10/29 産業視察 アレーニア・アエルマッキ



目 次

1. 日伊ビジネスグループについて	6
2. 日伊ビジネスグループ合同会議実績	7
3. メンバーリスト	13
4. プログラム	15
5. 日本側出席者一覧	18
6. 共同声明	20
7. 議事次第	28
8. プレゼンテーションスライド	124
9. プレスリリース	141
10. イタリア経済概況	142

IJBG について

日伊ビジネスグループ概要

Overview of ITALY-JAPAN BUSINESS GROUP

1. 設立の背景

日伊ビジネスグループ (Italy - Japan Business Group、略称 IJBG) は、1989 年に日本の三塚通産大臣 (当時) とイタリアのルイーゴ・エミリオ・プロイタ外国貿易大臣 (当時) との合意によって発足、主として、①貿易、②投資、③第三国市場協力の促進の為に民間企業を主体とした交流組織であり、日本は経済産業省、イタリアは外務省・外国貿易省の支援の下に運営されている。

2. メンバー

【日本側】

会 長 : 三井物産株式会社 飯島彰己 代表取締役社長
メンバー : 民間企業・団体 25 社、および賛助会員にて構成
後援 : 経済産業省
事務局 : 三井物産株式会社経営企画部海外室
歴代会長 : 1990-1999 年 大和証券 千野宣時会長
2000-2009 年 資生堂 福原義春名誉会長
2009/10 月-2014/3 月 三菱重工業 佃相談役

【イタリア側】

会 長 : ヴァイト・セツ社 ジョルジョ・ザッパ 社長 (2007 年-現在)
メンバー : 民間企業は主として各工業会会長会社および経済団体 (Confindustria/伊産業総連盟等) が参加。
事務局 : イタリア貿易振興会 (ICE)
歴代会長 : 1990-2004 年 フィアット自動車 ウンベルト・アニエッリ会長
2004-2007 年 ピニンファリーナ社 セルジオ・ピニンファリーナ会長

3. 活動内容

- ・ 1989 年秋以降、年一回の合同会議を日本、イタリア両国で交互に開催し、両国の経済および投資交流促進と日伊経済界の相互理解を深めるための意見交換を行っている。
- ・ 基本的な活動分野は、貿易、投資、人的交流および第三国市場協力であり、具体的には、市場分析、ジョイントベンチャーあるいは合併事業の可能性の追求、中小企業支援、ビジネス交流プログラムの実施等を行っている。
- ・ 成果:
 - ① 日本輸出入銀行と伊中期信用中央金庫との情報交換協定の締結
 - ② 伊産業総連盟 (CONFINDUSTRIA) とインドネシア (投資調整庁) 間での貿易・投資協定の締結
 - ③ ホッコニ大学への日本経済に係わる委託研究の実施
 - ④ 日伊貿易保険当局間の協力の構築
 - ⑤ リヨン・トリノ間高速鉄道トンネル工事に関わる日伊仏 (アルプ・ストネル社) 間の技術協力協定の締結
 - ⑥ ホスナ海峡横断地下鉄プロジェクトに関する情報交換および共同調査等
 - ⑦ 投資交流促進のため「イタリアにおける日本人に対する労働ビザ」発給諸手続きの改善等
 - ⑧ 伊 ICE・日本 JETRO による MOU 締結

以 上

2. 日伊ビジネスグループ 合同会議開催実績(第1～26回)

(1)第1回会合 89年10月24日 東京(通産省国際会議室)

- 日本側より松永通産大臣、鈴木通産審議官、千野会長等約50人、伊側よりルジェロ外国貿易大臣、アニェッリ会長等約40人が出席。(以下千野、アニェッリ両会長は省略)
- 欧州又は日本における産業協力、第三国市場協力、銀行・保険に関する協力等につき意見交換。

(2)第2回会合 90年10月24日 ローマ(外務省)

- 日本側より浅尾駐伊大使(武藤通産大臣のメッセージを紹介)等、伊側よりルジェロ外国貿易大臣等総勢約140人が出席。
- セッション投資拡大、人材交流、中小企業交流支援、情報提供システムの確立、文化交流等につき議論。

(3)第3回会合 91年10月30日 東京(経団連会館)

- 日本側より中尾通産大臣、岡松通政局長等、伊側よりアットリコ駐日大使、ペンサ外務省アジア担当全権公使等総勢約140人が出席。
- 若手ビジネスマン交換研修計画、情報交換システムの確立、投資促進、第三国市場協力につき討議。

(4)第4回会合 92年10月27日、28日 ローマ(外務省)

(引き続き、29、30日、ジェノバ[IRI]で分科会を開催)

- 日本側より渡辺駐伊大使(渡部通産大臣のメッセージを紹介)等約50人、伊側よりコロンボ外務大臣、ヴィタローネ外国貿易大臣等約150人が参加。
- 中小企業育成、投資成功事例、企業経営方法、新開発地域における協力、生活大国(ライフスタイル)と経済大国等につき情報交換。

<第三国市場協力会合開催> 92年5月29日 プラハ(旧共産党迎賓館)

チェコ・スロヴァキア側よりハヌス・チェコ産業大臣、ホルキフ・スロヴァキア産業大臣、科学アカデミー経済計画委員長、中央銀行総裁等約70人、伊側より約45人が出席。

(5)第5回会合 93年10月26日 東京(ホテル・ニューオータニ)

(本会合に先立ち22日、福岡で伊デザイン・セミナーを開催)

- 日本側より坂本通政局長、伊側よりガッリ駐日大使等、総勢約110人が出席。
- 第三国市場協力の促進、中小企業分野における協力、技術者交流プログラム、先端分野における協力につき意見交換。

<第三国市場協力会合開催> 93年10月28日 ジャカルタ(ヒルトン・ホテル)

- スハルト大統領を表敬訪問。
- インドネシア側よりハルタルト産業貿易調整大臣等及び日伊総勢約100人が出席。
- インドネシア投資調整庁並びに伊経団連(CONFINDUSTRIA)及びICEが貿易・投資協力協定を締結。

(6)第6回会合 94年10月27日 ローマ(外務省)

- 日本側より英駐伊大使(橋本通産大臣メッセージを紹介)等、伊側よりマルティーノ外務大臣等、総勢約130人が出席。
- 日伊政治経済情勢、中小企業交流、第三国市場(特にアジアにおいて、インフラ・プロジェクト等)協力会合等につき意見交換。

<第三国市場協力会合開催> 94年10月25、26日 チュニス(ホテル・アブナワス)

- アリ大統領を表敬訪問。
- チュニジア側よりガンヌーシ国際協力大臣等及び日伊総勢約 70 人が参加。
- 98 年 4 月、フォローアップとしてチュニジア観光省が在欧の日本の旅行会社関係者を招待。

(7)第 7 回会合 95 年 10 月 20 日 東京(ホテル・オークラ)

- 日本側より細川通商政策局長、伊佐山通商政策局次長、伊側よりドミニコ駐日大使等総勢約 110 人が出席。
- 日伊経済情勢、中小企業交流、第三国市場協力(今後の展開及びベトナムにおける協力の可能性)、貿易保険協力のフレームワーク構築に向けての取り組み、日伊協力の更なる展開につき意見交換した他、日伊BG規約を策定。

＜第三国市場協力会合開催＞ 95 年 10 月 23、24 日 ハノイ、ホーチミン

- ハノイではベトナム商工会議所(ボン副会頭)、国家協力投資委員会(スワン委員長)、国家計画委(フック副委員長)、チン官房長官を個別訪問。
- ホーチミンではソニーの工場、ホーチミン市協力投資委(ツー委員長)を訪問。

(8)第 8 回会合 96 年 10 月 28 日 ローマ(外務省)

- 日本側より佐野通政局次長、伊側よりファントツツィ外国貿易大臣、トイア外務政務次官等総勢 150 人が出席。
- 日伊経済情勢、ASEMフォローアップに関する日伊の協力、日伊投資交流の拡大、第三国市場協力(ASEMを踏まえ今後アジア重視を強調及びトルコにおける協力可能性)等につき意見交換。

＜第三国市場協力会合開催＞ 96 年 10 月 30、31 日 アンカラ、イスタンブール

- アンカラにおいては、政府関係者(カイズ財務庁長官、オズフィラット国家計画庁長官、オイメン外務次官)との小人数朝食会を実施し、また、その他政府機関(アイハン公共事業住宅大臣、クタン・エネルギー天然資源大臣、バルツチュ運輸大臣等)を個別訪問。
- イスタンブールにおいては、両会長がタラ DEIK 会長を訪問した他、OKAN、TEFKEN、BM、GURIS の各財閥と個別会合。

(9)第 9 回会合 97 年 10 月 24 日 東京(経団連会館)

- 日本側より堀内通産大臣(挨拶)、伊佐山通商政策局長、通産省宮田EU班長、(外務省より瀬木駐伊大使)、伊側よりプローディ首相(挨拶)、ファントツツィ外国貿易大臣他出席。
- 日伊両国の投資促進及び、フィリピンにおける協力の可能性について意見交換。

＜第三国市場協力会合開催＞ 97 年 10 月 28 日 マニラ(ホテル・シャングリラ)

- フィリピンの経済状況、投資保護政策について、政府関係者から話を聞くとともに、今後の日伊協力可能性案件として、電力セクター、運輸・交通分野についてBOT案件を中心に現在計画段階のプロジェクトの概要を聴取した。
- 千野会長、オニダICE会長、堀江長銀相談役及び在フィリピン伊大使の 4 名がラモス大統領を訪問し、IJBGの趣旨を説明するとともに、今後の協力を求めた。

(10)第 10 回会合 98 年 10 月 20 日 ローマ(Villa Madama)

- 日本側より高市通産政務次官(挨拶)、瀬木駐伊大使、田辺通産省欧州課長他。伊側よりディーニ外務大臣(挨拶)、ファントツツィ外国貿易大臣(挨拶)、トイア外務政務次官他。ゲストとしてルジェッロWTO事務局長他。

- 前回に引き続き日伊両国の投資促進及び、中小企業交流、イタリア南部開発、日伊の地方レベルの産業協力等について意見交換。
- 合同会合終了後、イタリア南部のフォッジャ、マンフレドニア、メルフィ、北部のピエツラ、トリベロの産業集積地を訪問。

(11)第 11 回会合 99 年 10 月 20 日 東京(赤坂プリンスホテル)

- 日本側より茂木通商産業政務次官(挨拶)、大賀ソニー会長、宗国本田技研会長、英鹿島建設常任顧問ほか。伊側よりマルテッリ外務政務次官(挨拶)、メネガッティ駐日大使ほか。
- 前回に引き続き日伊両国の投資促進および、「マルチメディア」、「食品加工」、「観光」分野での業界交流を実施。

(12)第 12 回会合 01 年 2 月 13 日 ローマ(イタリア外務省国際会議場)

- 日本側より中山経済産業副大臣(挨拶)、山本駐伊臨時代理大使、石川日本郵船特別顧問、英鹿島建設常任顧問ほか。伊側よりディーニ外務大臣(挨拶)、ダマート伊産業連盟会長ほか。
- 日伊両国の中小企業交流および投資促進、「人材育成」、「マルチメディア」、「環境と技術」の分野における業界交流を実施。
- 合同会合終了後、エミリア・ロマーニャ州の中小企業を訪問。
- 本会合より福原資生堂名誉会長が日本側議長を務める。

(13)第 13 回会合 01 年 10 月 23 日 東京(赤坂プリンスホテル)

- 日本側より古屋経済産業副大臣(挨拶)、大賀ソニー取締役会議長、室伏伊藤忠商事会長、宗国本田技研会長、田中直毅21世紀政策研究所理事長ほか。伊側よりマルツァーノ生産活動大臣、フォルゴミーニ・ロンバルディア州知事、ニューディ産業復興公社社長、メネガッティ駐日イタリア大使ほか。
- 日伊経済情勢、IT がもたらす産業構造の変化について、中小企業を核とした日本とイタリアの産業協力等について意見交換。
- 「マルチメディア」「ソフト産業」の分野における業界交流を実施。

(14)第 14 回会合 02 年 10 月 6 日 ベルガモ(コンベンションセンター)

- 日本側より佐野忠克経済産業審議官(挨拶)、林駐伊大使、宗国本田技研会長、石川日本郵船特別顧問ほか、東京商工会議所および東大阪商工会議所からのミッションもあり 118 名の参加。伊側はマルツァーノ生産活動大臣、フォルゴミーニ・ロンバルディア州知事、ダマート伊産業連盟会長、メネガッティ駐日イタリア大使ほか 134 名が出席。総勢 252 名が参加。
- 日伊間における一層の貿易促進と中小企業交流に期待が寄せられたように、日伊双方より中小企業の参加も得られ、過去最大規模の会議となった。
- 「日伊の経済動向」「ロボット工学と将来」「ユーロ元年」といったマクロ的なテーマのほか、「イタリア中小企業の成功の秘訣」「イタリアの企業を惹きつける日本企業ファシリティ」を考察。

(15)第 15 回会合 03 年 10 月 21 日 東京(帝国ホテル)

- 日本側より中川経済産業大臣(挨拶)、山口日本商工会議所会頭、大賀ソニー名誉会長ほか、東京商工会議所の協力も得て 123 名の参加があった。伊側はガラーティ生産活動省政務次官、チェルッティ伊産業総連盟副会長、ボヴァ駐日イタリア大使ほか 68 名が出席。総勢 191 名の参加者を数えた。
- 成長著しい中国市場を視野に入れての「日伊両国の経済動向」分析のあと、「環境問題」について討議し、日伊協力による第三国市場での事業展開まで考察した。
- 日伊の中小企業が 21 世紀を勝ち抜くための産学連携による新技術開発事例や両国進出企業の成功事例などを通じ、「日伊投資間交流および日伊産業連携」の問題点等について討議。

(16)第 16 回会合 04 年 11 月 4 日 トリノ(リンゴット・フィエレ国際会議場)

- 福原日本側会長が事情により参加できず、根本・日本郵船名誉会長に日本側団長をお務めいただき、日本側より宗国本田技研特別顧問ほか 100 名超が参加
- イタリア側では、急逝されたウンベルト・アニェッリ氏の後任会長にセルジオ・ピニンファリーナ氏が正式に就任しての初めての会合となった。本会議には伊側よりウルソ生産活動副大臣、モンテゼモーロ伊産業総連盟会長ほか 192 名が出席。
- 会議は、両国共通の問題である少子高齢化をも含んだ日伊経済動向の分析から、両国の先端テクノロジーの紹介および投資機会の創出に向けての議論が行われた。
- また、05 年の愛・地球博および 06 年のトリノ五輪に向けてのプレゼンテーションや「機械」「輸送」「観光投資」の 3 分野での分科会も開催され、参加者の関心を集めた。

(17)第 17 回会合 05 年 6 月 9 日 東京(東京プリンスホテル パークタワー)

- 日本側から中川経済産業大臣(挨拶)、根本日本郵船名誉会長、東京商工会議所副会頭・関家ディスコ会長ほか 96 名が参加。また、イタリア側からは、ガラーティ生産活動政務次官、クインティエリ伊貿易振興会会長以下 97 名が出席。
- 中国の台頭とともにますますボーダレス化する国際市場において、知的財産権から日伊両国のもつ「ブランド戦略」と“ものづくり”からみた「産業クラスター」協力等に議論が白熱した。
- また、特異な分野での技術開発協力や産業提携への提案やイタリア自動車業界におけるグローバルプレイヤーとしての技術開発の紹介が行われた。

<IJBG 愛知会議 分科会・合同セッションおよびレセプション 05 年 6 月 10 日>

○繊維・テキスタイル部会(一宮地場産業ファッションデザインセンター)

- “ファッション震源地”尾州・ビエッラの産業クラスター交流

○合同セッションおよびレセプション(名古屋東急ホテル)

- 松原名古屋市長、安井ブラザー会長、栗岡トヨタ相談役ほか日伊両国から約 80 名の参加者を数えた。
- 経済産業省・小川中部経済産業局長より「グレートナゴヤとイタリアの産業交流の可能性」について講演いただき、理解を深めた。

(18)第 18 回会合 06 年 10 月 12 日 カターニャ(「ジャンカルロ・ディ・カルロ」会議場)

- シチリア島での開催にもかかわらず、日本側より北村経済産業審議官(挨拶)、中村駐伊大使、根本日本郵船名誉会長、宗国本田技研特別顧問ほか、東京商工会議所からのミッションも加わり 62 名の参加。伊側はボニーノ貿易大臣、ロンバルディ県知事、スカパニーニ市長、ボヴァ駐日イタリア大使ほか 67 名が出席。総勢 129 名の参加があった。
- 日伊両国の経済概況のほか、「産業クラスター」や「先端技術」といった切り口からの日伊間協働でのビジネスモデルの構築や商標、製品のトレサビリティーの観点より知財についても継続的に考察を行った。

(19)第 19 回会合 07 年 6 月 13 日 東京(イタリア文化会館「アニェッリホール」会議場)

- 日本側より甘利経済産業大臣(挨拶)、KEN OKUYAMA DESIGN 奥山代表、塚本 JETRO 副理事長ほか 118 名が参加。また、イタリア側からはアゴスティーニ国際貿易省政務次官、ボヴァ駐日全権イタリア大使以下 40 名が来日した。
- 日伊間投資交流の展望について、3 つのセッションを設けパネラーによるスピーチとディスカッションを実施。イタリア進出日本企業の投資や金融活用による企業買収の事例、環境・バイオテクノロジー分野での日伊協働のビジネスモデルの可能性などを紹介した。
- 合同会議の翌 14 日には静岡県浜松市の産業クラスターの視察を実施した。

(20)第 20 回会合 08 年 5 月 7 日・8 日 ベニス・サンセルヴォロ島(ベニス国際大学)

- 日本側より萩原経済産業省政務官、中村駐伊日本大使、武藤前日銀副総裁ほか 90 名が参加。イタリア側からはカチャリ ベニス市長(挨拶)、ゾッジア ヴェネツィア県知事(挨拶)、ボヴァ駐日全権イタリア大使、モンテゼーモロ イタリア産業総連盟会長以下 161 名が参加した。
- 世界経済における日伊両国の展望を経済・金融面から考察するとともに、両国協力枠組みの強化に向け、経済連携協力の早期実現や気候変動問題への対応、知的財産保護の強化といった観点から協力していくことで一致した。
- 9 日には産業視察として、2 つの班に分かれトレヴィーゾ産業クラスター、ベニス産業クラスターへの視察を実施した。

(21)第 21 回会合 09 年 9 月 17 日 東京(イタリア文化会館「アネッツリホール」会議場)

- IJBG 発足以来始めて、ジョルジョ・ナポリターノ イタリア共和国大統領にご臨席賜りスピーチをいただいた。日本側より岡田経済産業省通商政策局長、安藤駐イタリア日本国特命全権大使、竹中平蔵元金融・経済財政政策担当大臣、飯村政府代表ほか 150 名が参加。イタリア側からはウルソ経済振興省副大臣、ゼニャ イタリア産業総連盟副会長、アルクーリ インヴィタリア CEO ほか 189 名が参加。
- 本年度より導入した4つの分科会の総括として、各ワーキンググループの代表によるスピーチ、ディスカッションを実施。現在実施している日伊企業間交流の発表や今後の方向性について討議し、今回の会合を総括したコミュニケ(日伊ビジネスグループ共同宣言文書)を公表した。
- 本会合を以って、日本側会長が福原義春 資生堂名誉会長より佃和夫 三菱重工業会長へと交代となった。

(22)第 22 回会合 10 年 10 月 29 日 ローマ(カピトリノの丘「ジュリアス・シーザーの間」)

- 日本側より甘利衆議院議員、石毛経済産業省顧問、安藤駐イタリア日本国特命全権大使ほか 98 名が参加。イタリア側からはアレマンノ ローマ市長、ウルソ経済発展省副大臣、スコッティ外務次官ほか 147 名が参加。
- 日本・EU 間における経済連携の重要性につき見解共有し、IJBG として、合同ハイレベルグループが経済協定の締結に向けての交渉における適切な条件を形成するよう促すことに合意した。
- 昨年度に引き続き、4つの分科会(中小企業交流、ビジネス環境整備、エネルギー、自然災害管理)の総括として、各ワーキンググループの代表によるスピーチ、ディスカッションを実施するとともに、今回の会合を総括したコミュニケ(日伊ビジネスグループ共同宣言文書)を公表した。
- 28 日には、2 班に分かれ産業視察(宇宙・防衛電子産業、製薬産業)を実施した。

(23)第 23 回会合 11 年 10 月 5 日 京都(国立京都国際会館)

- 日本側より門川京都市長、甘利衆議院議員、中富経済産業省特別通商交渉官、河野駐イタリア日本国特命全権大使ほか 110 名が参加。伊側からはクラクシ外務政務次官、ペトロネ駐日大使ほか 52 名が参加。
- 今回の会合を総括したコミュニケ(日伊ビジネスグループ共同宣言文書)を公表した。
- 第 20 回 EU サミットにて日 EU 間の経済連携の交渉開始の合意がなされたことに對し、IJBG としてこれを歓迎し、スコーピング作業の加速を要望する見解を共有した。
- エネルギーのセッションでは、震災後のエネルギー戦略が問われている日本と、国民投票で原発再稼動計画を凍結したイタリアの両国有識者より発表が行われた。
- 震災復興のセッションでは、被災地や原発で活躍するロボット、地震予知、海底地震波の観測・研究、地震発生後の事業継続に資する建築物等をテーマに有識者より発表が行われた。
- 4 日には、分科会(中小企業交流、ビジネス環境整備、エネルギー、自然災害管理)を開催した。
- 6 日には、2 班に分かれ産業視察(NEC 関西研究所、三菱重工神戸造船所)を実施した。

(24)第 24 回会合 12 年 10 月 24 日 カターニャ (カターニャ文化会館)

- 日本側より本多 経済産業大臣政務官、河野駐イタリア日本国特命全権大使、横尾ジェトロ副理事長ほか 53 名が参加。伊側からは、ミストゥーラ 外務政務次官、スタンカネッリ カターニャ市長、ペトロネ駐日大使ほか 87 名が参加。
- セッション A「ユーロ危機と対応策」、B「日・EU 経済連携と第三国協力」、C「技術革新と産業発展」、D「再生可能エネルギーとスマートシティ」、E「高齢化社会」、F「持続可能な食品産業のための新技術」の 6 つのテーマにてパネルディスカッションが行われた。
- 日 EU 経済連携協定 (EPA) 交渉の早期開始を念頭に、来春の日 EU 首脳会談に向け両国政府が前向きに取り組むことを求めた。
- 今回の会合を総括したコミュニケ (日伊ビジネスグループ共同宣言文書) を公表した。
- 25 日に産業視察としてセレックスエスラグ社、トレスン社、シチリア科学技術パークを訪問した。

(25)第 25 回会合 13 年 10 月 24 日 東京 (国際文化会館)

- 日本側より田中経済産業大臣政務官、河野駐イタリア日本国特命全権大使、宮本ジェトロ副理事長ほか 103 名が参加。伊側ではアルキ外務副大臣、ジョルジ駐日イタリア特命全権大使ほか 76 名が参加。
- 日 EU EPA セッションでは、シュヴァイスグート駐日欧州連合大使と経済産業省 鈴木通商政策教局長が登壇した。
- 「日伊エネルギー政策と未来への投資」、「高齢化社会とビジネス」、「両国の投資事例と経営論」の 3 つのテーマでパネルディスカッションセッションが行われた。
- 2013 年 4 月に経済連携協定 (EPA) 交渉が開始されたことを受け、IJBG はこれを歓迎し、日欧両政府が交渉を更に前進させ、協定を可及的速やかに締結することを求めた。
- 今回の会合を総括したコミュニケ (日伊ビジネスグループ共同宣言文書) を公表した。
- 23 日に JETRO にて IJBG・JETRO・ICE 共催のスマートエネルギーに関するビジネスワークショップを開催し、両国官民代表者による発表とネットワーキングセッションを実施した。
- 25 日にパシフィコ横浜で開催された展示会「Smart City Week2013」を視察した。

(26)第 26 回会合 14 年 10 月 28 日 トリノ (Parazzo Madama)

- 初代イタリア側会長であるフィアット社アニエリ氏の十回忌を記念しトリノで開催され、ヴィトロチセッ会長 ジョルジョ・ザッパ氏と三井物産社長 飯島彰己氏が共同議長を務めた。
- 日本側より石黒経済産業審議官、梅本駐イタリア日本国特命全権大使、宮本ジェトロ副理事長、岩瀬農林水産省次長ほか 67 名が参加。伊側ではファッシーノトリノ市長、カレンダ経済振興副大臣、ジョルジ駐日イタリア特命全権大使ほか多数参加。
- IJBG は、両国企業が幅広い分野で協業、共同事業を推進し、更なる拡大の重要性について一致した。現在交渉中の日 EU・EPA 交渉に関し、包括的かつ高いレベルの協定を実現するため、2015 年中の大筋合意を目指して、交渉を加速化させるよう、日本政府及び欧州連合に強く求める。
- 「観光促進」「ビジネス協業」「食」のテーマでパネルディスカッションセッションが行われた。
- 27 日に Environment Park にて、JETRO・ICE 共催の Smart Energy seminar を開催、両国官民代表者による発表と意見交換を実施した。
- 29 日に産業視察として Alenia Aermacchi 社を視察した。

以 上

3. 2014 年度 日伊ビジネスグループ 会員メンバーリスト

(会社名アルファベット順・敬称略)
2014 年 10 月時点

No.	会社・団体名	代表者		補佐役	
		役職	名前	役職	名前
会長	三井物産株式会社	代表取締役社長	飯島 彰己		
1	アサヒグループホールディングス株式会社	常務取締役 兼常務執行役員	池田 史郎	国際部門 課長	吉村 耕祐
2	千代田化工建設株式会社	代表取締役会長	久保田 隆	営業本部 営業第3ユニット 太陽熱・再生可能エネルギー ビジネス 開発チーム 部長	中村 博
3	株式会社日立製作所	執行役常務	田辺 靖雄	渉外本部 本部長	若林 邦広
4	いであ株式会社	代表取締役会長	田畑 日出男	取締役 経営企画本部長	田畑 彰久
5	株式会社 IHI	代表取締役会長	釜 和明	海外営業戦略部 渉外・調査グループ	古川 和雄
6	伊藤忠商事株式会社	相談役	渡邊 康平	プラント・プロジェクト部 部長	浅田 裕彦
7	日本貿易振興機構	副理事長	宮本 聡	企画部 事業推進主幹 (欧州・ロシア・CIS 担当)	梅津 哲也
8	コベルコ建機株式会社	顧問役	小谷 重遠	営業本部 海外部 シニアマネージャー	山下 善久
9	丸紅株式会社	代表取締役会長	朝田 照男	市場業務部 欧州・CIS チーム長	永田 賢祐
10	株式会社三菱ケミカルホールディングス	代表取締役社長	小林 喜光	常務執行役員 経営戦略室長	田中 良治
11	三菱重工業株式会社	相談役	佃 和夫	グローバル事業推進本部 海外事業推進部 部長代理	細野 真
12	三菱商事株式会社	代表取締役副社長執行役員	中原 秀人	企画業務部 欧阿中東 CIS チーム 部長代理	岡本 浩治
13	株式会社三菱東京 UFJ 銀行	副頭取国際部門長	守村 卓	執行役員 国際業務部長	新家 良一
14	三井物産株式会社	代表取締役副社長執行役員	木下 雅之	経営企画部海外室 シニアマネージャー	手島 純子
15	三井食品株式会社	代表取締役社長	長原 光男	営業統括本部 輸入開発部長	黒崎 悦央
16	株式会社三井住友銀行	検討中		Joint General Manager, Corporate Banking Department-I SUMITOMO MITSUI BANKING CORPORATION EUROPE LIMITED	緒方 善行
17	三井住友海上火災保険株式会社	シニアアドバイザー	秦 喜秋	経営企画部業務企画チーム 次長→経営企画部長	青木 康
18	株式会社三越伊勢丹ホールディングス	代表取締役社長執行役員	大西 洋	秘書室秘書担当長	高木 勝徳
19	株式会社みずほ銀行	常務執行役員 国際ユニット長	坂井 辰史	執行役員国際業務部長	安原 貴彦
20	ニチュ三菱フォークリフト株式会社	取締役社長	二ノ宮 秀明	管理本部 総務部 部長	松浦 英生
21	日本電気株式会社	執行役員常務	森田 隆之	政策渉外部 担当部長	千原 通和
22	日本ユニシス株式会社	特別顧問	島田 精一	事業クリエーション室 室長	倉田 菜生子
23	日本郵船株式会社	代表取締役会長	宮原 耕治	渉外グループ 渉外チーム長	原 周平
24	野村ホールディングス株式会社	執行役員・欧州地域 Co-CEO	柏樹 康生	野村インターナショナルイタリア支店 チェアマン & 支店長	今時 剛
25	シャープ株式会社	常務執行役員エネルギーシステムソリューション事業本部長	向井 和司	エネルギーシステムソリューション事業本部 イタリア事業改革チーム・参事	松田 直治
26	株式会社シマブンコーポレーション	名誉会長	島田 博夫	執行役員 管理部部長	下川 大介
27	株式会社資生堂	相談役	前田 新造	総務部 秘書室 渉外グループリーダー	藤川 優
28	住友商事株式会社	取締役会長	大森 一夫	地域総括部 部長代理	堀江 健治
29	サントリービジネスエキスパート株式会社	代表取締役社長	内藤 俊一	執行役員 SCM 本部 原料部長	横山 恵一
30	東レ株式会社	代表取締役社長	日覺 昭廣	国際部 欧米担当課長	太田 倫雄
31	八木通商株式会社	代表取締役社長	八木 雄三	代表取締役 専務	住吉 聡
32	ヤンマー株式会社	取締役経営企画部長	山本 哲也	経営企画部 マーケティンググループ専任部長	吉田 俊弘
33	全国農業協同組合中央会	会長	萬歳 章	常務理事	大西 茂志

(会社名アルファベット順・敬称略)
2014 年 12 月時点

(賛助会員)

会社・団体名	代表者		補佐役	
	役職	名前	役職	名前
日本ユニシス株式会社	特別顧問	島田 精一		

(後援)

経済産業省	通商政策局欧州課長	信谷 和重	通商政策局欧州課 課長補佐 (総括班長)	土屋 武大
-------	-----------	-------	-------------------------	-------

(オブザーバー)

イタリア大使館 貿易促進部	トレードアナリスト	岡本 理子		
日本・東京商工会議所	専務理事	中村 利雄	国際部 担当部長	西谷 和雄

(事務局)

三井物産株式会社 経営企画部 海外室	室長(事務局長)	森 泰憲
	シニアマネジャー	手島 純子
		西岡 祐子

**THE XXVI IJBG GENERAL ASSEMBLY IN TURIN,
Aula del Senato, Palazzo Madama**

- 9:30 Welcome address by the two Co-Chairman, Mr. G.Zappa and Mr. M. Iijima
- 10.00 Welcome address by the Mayor of Turin, the Hon. P. Fassino
- 10:10 **Political session**
- Ms. Licia Mattioli, President of Confindustria Torino
- Mr. Carlo Calenda, Vice Minister of Economic Development
- Mr. Akira Amari, Minister for Economic Revitalization (VIDEO LETTER)
- Mr. Norihiko Ishiguro, Vice-Minister for International Affairs, Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)
- Mr. Tadaatsu Iwase, Deputy Director General, Food Industry Affairs Bureau and Policy Research Institute, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
- Mr. Riccardo M. Monti, President of ICE
- Mr. Satoshi Miyamoto, President of JETRO
- Mr. Domenico Giorgi, Ambassador of Italy to Japan
- Mr. Kazuyoshi Umemoto, Ambassador of Japan to Italy
- 11:30 **Coffee break**
- 11:45 **First panel (Japan and Italy, the Grand Tour of Big Events)
(moderator Mr. Mario Sechi, journalist and former director of “Il Tempo”)**
- President of Italy-Japan Foundation Umberto Vattani, introduction of Mr. Mario Secchi - moderator
- Mr. Tatsuya Kato, Commissioner General of the Japanese Section, Expo 2015
- Mr. Enrico Pazzali, CEO of Milan Fair
- Mr. Koji Takahashi, General Director of Paris Office of Japan National Tourism Organization

Mr. Alessandro Comoletti, President of Federalberghi Piemonte

Mr. Hiroo Shimada, Honorary Chairman, SHIMABUN corporation

Mr. Koji Takahashi, General Director of Paris Office of Japan National Tourism Organisation

Mr. Luca Battifora, Presidente of ASTOI (Association of Italian Tour Operators).
TBC

13:15 **Lunch**

14:30 **Second panel (Doing Business Together: examples and perspectives)
(moderator Mr. Pietro Ginefra, Bank of Italy)**

Mr. Kazuo Tsukuda, Counselor, Mitsubishi HI Ltd

Mr. Riccardo Amoroso, Head of Solar Joint Ventures, ENEL green power

Mr. Luca Brunetti, Office Manager, Sumitomo Corporation Europe Ltd, Milan
Branch Office

Mr. Massimo Pugnali, Senior Vice President Market and Business Development of
Finmeccanica

Mr. Hideo Minato, President Mitsui & Co. Italia Spa

Mr. Roberto Siagri, President and CEO of Eurotech

16:30 **Third panel (Extraordinary food: the chain of quality)
(moderator Ms. Fernanda Roggero, journalist - Il Sole 24 Ore)**

Mr. Shigeshi Ohnishi, Japan Agriculture-Zenchu Executive Managing Officer

Mr. Oscar Farinetti, founder of Eataly

Mr. Akihisa Tabata, Chairman IDEA Consultant Inc

Mr. Piero Rossi Cairo, co-founder La Raia

Mr. Masa Kogure, Director Table for Two International

Mr. Nicola Levoni, President of Levoni Spa.

Mr. Hiroyuki Miyake, Corporate Vice-President General Manager, Europe & Africa
Division, Ajinomoto Group

18:00 **Final speeches by the two Co-Chairman**

18:30 Press Conference

5. 日本側出席者一覧 第26回 合同会議

NO.	参加者氏名	社名・機関名	部署名	役職
1	田畑 彰久	いであ株式会社		取締役 経営企画本部長
2	宮本 聡	日本貿易振興機構（ジェトロ）	-	副理事長
3	梅津 哲也	日本貿易振興機構（ジェトロ）		事業推進主幹
4	温井 邦彦	日本貿易振興機構（ジェトロ）	ミラノ事務所	所長
5	山内 正史	日本貿易振興機構（ジェトロ）	ミラノ事務所	所員
6	コルテッツイ ラファエッラ	日本貿易振興機構（ジェトロ）	ミラノ事務所	所員
7	鈴木 美保	日本貿易振興機構（ジェトロ）	ミラノ事務所	所員
8	加藤 辰也	2015 年ミラノ国際博覧会	-	日本政府代表
9	両角 智彦	丸紅欧州会社	ミラノ支店	支店長
10	富田 剛	丸紅株式会社	航空宇宙・防衛システム部	部長代理
11	山中 毅	イタリア三菱商社会社	-	代表取締役社長
12	佃 和夫	三菱重工業株式会社	-	相談役
13	細野 真	三菱重工業株式会社	グローバル事業推進本部	部長代理
14	城田 純	三菱重工業株式会社	グローバル事業推進本部	グループ長代理
15	市川 達也	株式会社三菱東京 UFJ 銀行	ミラノ支店	支店長
16	霜田 直人	株式会社三菱東京 UFJ 銀行	ミラノ支店	日系課長
17	長原 光男	三井食品株式会社	-	代表取締役社長
18	黒崎 悦央	三井食品株式会社	-	執行役員輸入開発部長
19	松木 孝一	株式会社三井住友銀行	-	欧州営業第一部長
20	秦 喜秋	三井住友海上火災保険（株）	-	シニアアドバイザー
21	青木 康	三井住友海上火災保険（株）	経営企画部	次長
22	安住 泰典	株式会社みずほ銀行	ミラノ支店	支店長
23	森田 隆之	日本電気株式会社	-	執行役員常務
24	千原 通和	日本電気株式会社	政策渉外部	担当部長
25	島田 精一	日本ユニシス株式会社		特別顧問
26	倉田 菜生子	日本ユニシス株式会社	事業クリエーション室	室長
27	今時 剛	野村インターナショナル	イタリア支店	チェアマン & 支店長
28	島田 博夫	株式会社シマブンコーポレーション	-	名誉会長
29	島田 節子	株式会社シマブンコーポレーション	-	-
30	藤川 優	株式会社資生堂	秘書室	渉外グループリーダー
31	ブルネッティ ルカ	欧州住友商社会社	ミラノ支店	支店長
32	石井 彰一	サントリーホールディングス株式会社	ロンドン支店	支店長
33	塩崎 修司	YANMAR R&D EUROPE S.R.L.	-	社長
34	大西 茂志	全国農業協同組合中央会	-	常務理事
35	大田 洋輔	全国農業協同組合中央会	農業対策部	
36	高橋 広治	日本政府観光局	パリ事務所	所長
37	三宅 浩之	味の素株式会社	-	常務執行役員欧州アフリカ本部長
38	小暮 真久	TABLE FOR TWO International	-	代表理事
39	笹本 愛子	TABLE FOR TWO International	-	
40	齋藤 精一郎	NTT データ経営研究所	-	所長
41	Yip Justin	Genuine education network S.r.l	-	教育コンテンツ統括
42	齋藤 由佳子	Genuine education network S.r.l	-	代表取締役社長
43	中村 圭勇	富山市役所	環境部環境政策課	主査
44	古田 秘馬	(株) umari	-	代表取締役
45	内藤 有紀	(株) umari	インターナショナル リレーション部	
46	ポッツ ジャスティン	(株) umari	インターナショナルリ レーション部	

47	田中 進	株式会社サラダボウル	-	代表取締役
48	千葉 大貴	(株) マイティ千葉重	-	代表取締役
49	横山 裕	公財)新潟観光コンベンション協会	-	事務局次長
50	飯島 彰己	三井物産株式会社	-	代表取締役社長
51	中條 和秀	三井物産株式会社	秘書室	社長秘書
52	石川 博紳	三井物産株式会社	-	常務執行役員欧州・中東・アフリカ本部長兼
53	大宅 一行	欧州三井物産株式会社	Corporate Administration Dept.	Deputy General Manager
54	湊 秀雄	イタリア三井物産株式会社	-	社長
55	剣 弘幸	三井物産株式会社	-	執行役員エネルギー第一本部長
56	藤吉 泰晴	三井物産株式会社	-	執行役員食品事業本部長
57	前原 創	三井物産株式会社	食品事業本部戦略企画室	
58	森 泰憲	三井物産株式会社	経営企画部海外室	室長
59	手島 純子	三井物産株式会社	経営企画部海外室	シニアマネージャー
60	石黒 憲彦	経済産業省		経済産業審議官
61	信谷 和重	経済産業省	欧州課	課長
62	川村 尚永	経済産業省	国際プラント・インフラシステム・水ビジネス推進室	室長
63	岩瀬 忠篤	農林水産省	食料産業局	次長
64	河本 健一	農林水産省	国際部	参事官
65	梅本 和義	駐イタリア日本国大使館		特命全権大使
66	山崎 雅生	駐イタリア日本国大使館		一等書記官
67	中山 陽輔	駐イタリア日本国大使館		二等書記官

6. 第 26 回 IJBG 合同会議 共同声明



日伊ビジネスグループ
第 26 回合同会議
2014 年 10 月 28 日
於： トリノ
共同コミュニケ（和訳）

1. 序文

第 26 回日伊ビジネスグループ(IJBG)合同会議は、トリノにて開催された。

IJBG は、イタリアと日本の産業間協力を行うための有用且つ効果的な二国間組織として、両国政府からもその重要な役割が認められている。

今後も IJBG は、両国が直面している共通課題の解決を目的とする極めて重要な二国間経済協力組織と捉え、連携していく。

2. 合同会議

第 26 回 IJBG 合同会議は、2014 年 10 月 28 日に、初代イタリア側会長であるフィアット社アニエリ氏の十回忌を記念しトリノで開催され、ヴィトロチセット会長 ジョルジョ・ザッパ氏と三井物産社長 飯島彰己氏が共同議長を務め、日本とイタリアのビジネスリーダーが一同に会する機会となった。

同会議の開催に際しては、日伊両国の公的部門及び民間部門を代表する以下の諸氏によって開会の挨拶が行われた。

- ジョルジョ・ザッパ、IJBG イタリア側会長
- 飯島 彰己、IJBG 日本側会長
- ピエーロ・ファッシーノ、トリノ市長
- リシア・マティオーリ、Confindustria V.P.
- カルロ・カレンダ、経済復興副大臣
- 甘利 明、経済再生担当大臣 日伊友好議員連盟会長（ビデオレター）
- 石黒 憲彦、経済産業審議官
- 岩瀬 忠篤、農林水産省 食料産業局次長
- ドメニコ・ジョルジ、駐日イタリア特命全権大使
- 梅本 和義、駐イタリア日本国特命全権大使

3. 総括と提言

IJBG は、二国間関係の更なる発展が重要であることを認識した。

IJBG は、両国企業が幅広い分野で協業、共同事業を推進し、更なる拡大の重要性について一致した。この点において、IJBG は、現在交渉中の日 EU・EPA 交渉に関し、包括的かつ高いレベルの協定を実現するため、2015 年中の大筋合意を目指して、交渉を加速化させるよう、日本政府及び欧州連合に強く求める。

IJBG は、2015 年にイタリア・ミラノで開催されるミラノ国際博覧会が、両国が強みを持つ観光・食の分野をはじめ、各種の分野で大きなビジネスチャンスとなることを再確認した。「食」の分野においては、人類共通の課題である「食料問題」に対し、日本食や「日本食文化」に詰め込まれた様々な知恵や技、そして例えばイタリアのワインのように、世界でも優れた評価を受けていて、いつでも日本市場において大きな存在感をもたらすことが出来、イタリアの食によって解決への貢献可能性があることが示された。イタリアの農産物は、健康面から十分に安全であるという点で突出しており、品質と風味の観点から人気がある。

地中海の健康的な食生活を、日本の健康的な食習慣に取り入れることにはメリットがある。

また、「観光」の分野では、両国間の観光促進に向けた様々な取組が紹介された。特に、ミラノ国際博覧会での日本館の出展による和食や日本文化等の発信により、日伊両国の観光客の増加の可能性が示された。

以上の通り、2015 年という年は両国にとって重要な年となる。ミラノ国際博覧会の成功と、日 EU・EPA の包括的な合意の達成に向けて、IJBG は、両国政府及び産業界に対して積極的な働きかけを行う。

4. 議論

●日本・イタリア間の観光促進

日本側から、2,000 万人の来場者が見込まれる 2015 年ミラノ国際博覧会について、観光とビジネスの好機と期待されているその概要を説明した。また現在、日本への観光客インバウンド政策と訪日イタリア人の動向を検証すると共に、1995 年に起きた阪神・淡路大震災から復興し、観光客の流れを作り出したその一事例を示した。

イタリア側は経済を刺激し発展させる為に、博覧会は観光客の流れを促進する両国にとって大変良い機会であると同意した。イタリアにとってミラノ万博は、歴史的な街を訪れる日本人旅行客を引きつける機会となるだけでなく、イタリア製品を、日本の消費者に広く知らせ提供する良い機会でもあると考えている。

●日本・イタリア間のビジネスの協業と第三国への進出

日本側から、日本の多様化する技術をイタリアからヨーロッパへ展開するアイデアを紹介した。また日本独自の業態である総合商社の変遷するビジネスモデルを時系列で紹介、またイタリア企業との幅広い分野での協業・共同事業の実例を示した。

イタリア側は、イタリアの高度な技術、ノウハウが必要とし、且つ利益を生むような、ハイテク、エネルギー削減、第三国向けの太陽エネルギーといった分野に協力の範囲を拡大する意志があることを表明した。

●食

日本側から、2015 年ミラノ国際博覧会では、人類共通の課題として、万博史上初めて「食料」がテーマとして取り上げられたその背景と、世界各国が提示する解決策はどういったものかを考察した。日本企業が欧州域内で展開する食のバリューチェーン事例を紹介すると共に、2011 年に発生した東日本大震災によって、放射性物質が広範囲に広がったことによる食品に対する国民の不安を解消するための施策事例を紹介。また世界的見地から 10 億人近くが飢餓・栄養失調で苦しみ、10 億人以上が食べ過ぎが原因で肥満状態にある、その深刻な食の不均衡を解消するための NPO 団体の施策を紹介した。

イタリアでは、健康と安全性といった食に関する問題は、イタリア、日本両国にとって、重要であることが論じられた。それは、単に国民の食事の質ということだけではなく、国際市場において勝ち残ることができるように、という経済的な理由も含まれる。

また、イタリア側は、自分自身が何を食べているかを知ることの重要性に消費者が気づき始めている世界で、生産、加工、流通といった全ての段階における「サプライチェーン」の再構築は、必ずそれぞれの国の卓越性を促進するものとなる点を強調した。

更に、食のトレーサビリティの重要性を強調して聴衆に良い印象を与えた。トレーサビリティは、健康と食の安全性を確実にするというだけでなく、質の面からも重要である。つまり、サプライチェーンを構築している全ての生産者を把握することは、質の認定標準を満たすために不可欠である。その標準が、有名製品の模倣品や「イタリアらしく聞こえる」ラベルのついた製品が市場に出回る危険性も排除できると推測される。

以 上



**ITALY-JAPAN BUSINESS GROUP
26TH GENERAL ASSEMBLY
OCTOBER 28, 2014
TORINO**

Joint Communiqué

1. Introduction

The 26th General Assembly of the Italy-Japan Business Group (IJBG) was held in Turin, Italy

The IJBG is recognized by the governments of both countries as a useful, effective bilateral organization that plays an important role in promoting industrial cooperation between the two nations.

We will continue to cooperate with the IJBG as we consider it to be an important entity for economic cooperation between Japan and Italy that aims to resolve issues that confront both nations.

2. General Assembly

The 26th General Assembly of the IJBG was held on October 28th, 2014 in Turin, Italy commemorating the 10th anniversary of the death of Umberto Agnelli, of Fiat Automobiles, who was also the first Italian co-chairman of IJBG.

The assembly was jointly chaired by Giorgio Zappa, chairman of Vitrociset S.p.A. and Masami Iijima, CEO of Mitsui & Co. which served as an opportunity for both Japanese and Italian business leaders to meet and exchange views.

On the occasion of the general assembly, messages were presented by a number of representatives of both public and private bodies in Italy and Japan.

- Giorgio Zappa, Italian Chairman, IJBG
- Masami Iijima, Japanese Chairman, IJBG
- Carlo Calenda, Vice Minister of Economic Development
- Piero Fassino, Mayor of Turin
- Akira Amari, Minister for National Strategy and Economic Policy, Director of Japan-Italy Parliamentary Federation of Friendship
- Norihiko Ishiguro, Vice-Minister for International Affairs, Ministry of Economy, Trade and Industry

- Tadaatsu Iwase, Deputy Director General, Food Industry Affairs Bureau, Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
- Domenico Giorgi, Ambassador Plenipotentiary of Italy to Japan
- Kazuyoshi Umemoto, Ambassador Plenipotentiary of Japan to Italy
- Riccardo Monti, Director of the Italian Trade Commission (ICE)
- Satoshi Miyamoto, President of Japan External Trade Organization (JETRO)

3. Summary and recommendations

IJBG recognizes the importance of further developing relationships between Japan and Italy.

IJBG agrees that it is important for industries of both countries to pursue further collaboration and joint operations in a wide range of areas. Accordingly, IJBG strongly urges the Japanese government and the EU to accelerate the Japan – EU FTA/EPA negotiations to realize a comprehensive and high-level agreement aiming to reach an agreement in principal during 2015.

IJBG reaffirms the significant business opportunities associated with EXPO Milano being held in Milano, Italy in 2015, with respect to the nations' shared strengths in tourism and cuisine and in many other business sectors. In cuisine, it was recognized that the nations had the potential to contribute to resolving critical food issues shared by mankind by drawing on the knowledge and methods contained in Japanese food and food culture, and drawing on Italy's promotion of Italian food worldwide recognized as excellent and ready to be massively presented on Japanese market, together with Italian wine. Italian agro food has also the distinction of being completely secure in terms of health standards and popular from the point of view of its quality and taste.

The healthy Mediterranean diet will be of benefit if integrated into the healthy Japanese eating habits.

In tourism, a variety of initiatives were introduced that aim to develop tourism between the nations. In particular, there would be potential to increase the number of travelers in both countries by introducing Japanese food, food culture and associated ideas through exhibition at the Japan Pavilion in EXPO Milano. As shown above, 2015 is an important year for both Italy and Japan. IJBG will work proactively with the industry and with the governments of both countries to promote the success of EXPO Milano and support the achievement of a broad agreement on Japan-EU/EPA negotiations

4. Discussion

- Japan/Italy tourism promotion: Japan and Italy, the Grand Tour of Big Event

Noting that approximately 20 million visitors are expected at EXPO Milano, the Japanese delegation outlined the excellent opportunity for Japan in terms of

both tourism and business. They also spoke about Japan's inbound tourism policy and trends in Italian tourism to Japan, and gave an example of how tourism was used as one means of stimulating recovery in the Osaka region after the Hanshin Earthquake of 1995.

The Italian delegates agreed that grand Events are worthwhile occasions to boost the flows of tourism in both countries, helping their economies to be stimulated and grow , as for Italy, using the Expo as an occasion to attract visitors from Japan, not only as a means of attracting incoming visitors toward the historical cities, but also to provide the Japanese consumers with essential information on Italian goods.

- Expansion of Japan/Italy business cooperation into other countries

The Japanese delegation introduced the idea of developing Japan's diverse technology beyond Italy into Europe. The representatives also gave recent examples of the constantly evolving business models of Japan's unique *sogo shosha* (general trading company), and introduced examples of the broad sectors in which they are collaborating and jointly operating businesses with Italian companies.

The Italian representatives expressed Italy's intent to broaden the field of cooperation in the sectors of high technology, energy saving processes and solar energy toward third countries, using Italian advanced technology and know-how in the areas where they are needed and are potentially profitable.

- Food

The Japanese representatives explained the background to choosing food—an issue common to all of humanity—as their theme for EXPO Milano for the first time in the history of the expo, and referred to measures being adopted by a range of countries around the world. They gave examples of how Japanese companies are developing business in the food value chain in the European region, and also described measures taken within Japan to allay consumers' concerns about food safety after widespread radioactive fallout after the Tohoku earthquake of 2011. Further explanation covered the activities of NPOs working to address inequality of food supply in a world where nearly 1 billion people struggle to obtain enough food to live even while more than 1 billion others are obese from overeating.

The Italian spokesperson claimed that health and safety related to food is of paramount importance to Italy as well as Japan , not only for the welfare of their citizens, but also for economic reasons and that is, to be able to remain competitive on international markets.

The Italian delegate emphasized that in a world where consumers are gaining awareness of the importance of knowing what they are eating, rebuilding the "supply chain" at all stages - production, processing and distribution, food products will unavoidably promote excellence in their own country.

The Italian representatives went further to impress upon the audience the importance of traceability as a means of not only ensuring the health and safety aspects of food , but also the qualitative aspects : the certainty of the origin of all the players that make up the supply chain is essential in meeting the certification standards of quality. The same standards which should eliminate the dangers of placing on the market imitations of well-known products and brands of the food itself, and that of confusion related to "Italian sounding" labelling.

ENDS

7. 議事次第

[同時通訳より文章化]

(司会)

皆さま、日伊ビジネスグループのジョルジョ・ザッパ、飯島彰巳 両会長です。

ザッパ会長、演台へお進みいただき、ご挨拶をお願いします。

開会宣言

G. Zappa

IJBG イタリア側会長

おいでいただいた皆さま、飯島会長、カレンダ副大臣、石黒経済産業審議官、ファッシーノ市長、そして、各機関の代表やパートナーの方々、こんにちは。第 26 回日伊ビジネスグループ合同会議にご参加いただき、ありがとうございます。私のご挨拶は短くするつもりですが、何よりも皆さまへの感謝の気持ちをお伝えしたいと思います。まずはこの町を代表するファッシーノ市長にお礼を申しあげます。市長は、トリノに我々の年次総会を招致するという構想にすぐに熱い賛意を示され、この町の由緒ある建物を議場として提供してくださいました。そして、カレンダ副大臣にも謝意を表します。副大臣のご出席は、日本の皆さまや日本国との関係を発展させることが我が国政府にとっていかに重要かを証しています。我々の活動に対する ICE の支援を約束してくださったモンティ ICE 会長にもお礼申しあげます。そして、伊日財団からイタリア産業総連盟にいたる日伊ビジネスグループのメンバーの方々に感謝を述べさせていただきます。これまで共に歩みを進めてこられたメンバーの皆さまは、両国の協力が実りゆたかな成果を生んでいることを身をもって証しておられます。とくに日本のトップ企業を代表するの方々、我が国とのパートナーシップを何よりも優先してくださった日本の皆さまには、特別な謝意を表したいと思います。ここでは、このパートナーシップが形成された過程を振り返ることはあえていたしません。昨日、日伊ビジネスグループの日本側会長を引き受けてくださった飯島彰巳氏にお目にかかり、また、飯島氏の前に会長を務められた佃氏とも再会をはたしたのですが、近年の活動内容や双方の協力が強化されてきた過程についてお話するのは、お二人が適任でしょう。飯島会長は、我が国に強い関心を寄せておられる日本有数のグループ、三井グループの代表でもあります。

ここで、このパートナーシップが始まったいきさつについて思い返してみたいと思います。皆さまご承知の通り、今回開催地としてトリノを選んだのには、日伊ビジネスグルー

プの創設者で、今年 10 周忌を迎える故ウンベルト・アニェッリ上院議員に敬意を表したいという思いがありました。ウンベルト・アニェッリ氏が、日本企業を恐るべきライバルとしてではなく、有望なパートナーと考えたことは、勇気と先見の明があったからです。私たちが共にこれほど長い道を歩んでこられたことは、この見方が正しかったという確かな証しといえるでしょう。全貌を把握するのは難しいですが、若干解釈の違いはあるものの、海外投資に関するデータを見れば結果は明らかなです。日本企業が投資したイタリア企業は、3 万人以上を雇用し、170 億ユーロを超える売り上げを上げています。イタリアエネルギー部門への大型投資については、皆さまもご存知の通り、飯島会長の会社が主導的な役割を果たしています。両国がそれぞれの知識と強みを融合させることによって生まれるビジネスチャンスはまだ数多くあります。たしかに伊日間の輸出入に関する近年のデータは芳しいとはいえ、また、状況は異なるものの、両国は成長においても幾つかの問題を抱えています。しかし、ビジネスチャンスは投資や買収に限られません。私は、第三国のマーケットでも共同で活動すること、そして、イタリアの中小企業の適応能力や専門性と日本の大企業の計画策定能力や世界的展開をマッチングさせることを考えています。イタリアの企業家たちの日本に対する関心はいまなお非常に強く、昨日、ANIE、JETRO、ICE が共同で開催したスマートエネルギーのセミナーにイタリア各地から 40 社が参加したこともそれを証明しています。このようなことから、私たちは日本側事務局と協議の上、合同会議のテーマの一つを協業とし、これまでの実績をあらためて確認するとともに、将来の展開を見据えることにした次第です。それは本日、テーマ 1 として取り上げられる観光と大規模イベントの開発や、農産物・食品など両国の優れた伝統や文化の深化にも関連しています。さらに私たちは、現在進行中の日本とヨーロッパの間の通商交渉を実際に支援しており、二国間組織として、それらの交渉が前進し、適時に結論にいたることを期待している旨を申し上げておきたいと思います。

本年は、数多くの日本の代表者、率直な発言をいとわない創意あふれるスピーカーやモデレーターが多数参加されており、期待も高まります。皆さまを通じて、本日の合同会議が、ゆたかな構想、ヒント、刺激、提案の場となることを願っております。また、それが実現されるものと確信しています。ご静聴ありがとうございました。

(司会)

ザッパ会長ありがとうございました。それでは、日本側会長飯島彰巳氏にご登壇お願いします。会長どうぞ。

飯島 彰巳

IJBG 日本側会長

皆さま、おはようございます。三井物産の飯島でございます。私は、本年 4 月に、ここ

におられる三菱重工業の佃相談役からバトンを受け継ぎ、日伊ビジネスグループの日本側会長に就任いたしました。本合同会議への参加は初めてとなりますが、皆さま、よろしくお願い申し上げます。

第26回日本イタリアビジネスグループ合同会議の開会に当たり、日本側を代表いたしまして、一言ご挨拶させていただきます。

イタリアが共同議長として本会議を主催いただくジョルジョ・ザッパ・IJBG イタリア側会長に、初めにお礼を申し上げたいと思います。ピエロ・ファッシーノ・トリノ市長、カルロ・カレンダ経済復興副大臣、ドミニコ・ジョルジ・駐日イタリア特命全権大使、マッテオ・トリノ工業連盟会長、ウンベルト・ヴァッターニ・元大使、リカルド・モンティ・イタリア貿易振興会会長、日本からも梅本・駐イタリア日本国特命全権大使、石黒・経済産業省審議官、岩瀬・農林水産省食料産業局次長、宮本・JETRO 副理事長他、たくさんの皆さまにご参加いただき、厚く御礼申し上げます。

早速ですが、両国の事務局が選定いたしました今回の合同会議の三つの議題について、お話しさせていただきます。

一つ目が、来年のミラノ万博や2020年の東京オリンピック・パラリンピックをてこととした観光促進、二つ目が、日本とイタリア企業の更なる協業と第三国への進出、三つ目が、ミラノ万博のテーマでもある食となります。それぞれの議題ごとに、素晴らしいスピーカーに本日出席していただいています。

ちなみに、イタリアからの食品と農林水産品の輸出総額は、年間約334億ユーロ（4.3兆円）、これに対して日本からの食品と農林水産品の輸出額は約42億ユーロ（5505億円弱）にとどまっています。イタリアを訪れる旅行者は年間4700万人を超えるとのことですが、日本を訪問する旅行者はようやく1000万人を超えたところであります。私はイタリアのスパゲティやアマローネのワインが大好きですが、日本食や日本酒も負けていないと思います。イタリアの素晴らしい観光地にも日本の観光資源は負けていないと思うのですが、これだけの差があるということは、日本はイタリアから学ぶことがたくさんあるはずだと、本日の会議に大いに期待しているところです。

さて、本年2月に誕生した若くて有能なレンツィ首相は、翌月の3月にオランダのハーグで行われた核セキュリティ・サミットの機会に、安倍総理と初めて会談されました。その後、安倍総理は6月にイタリアを訪問され、再度面談、また、約2週間前の今月16日にもアジア欧州会合（ASEM）出席のためミラノを訪問され、3度目の会談をされました。わずか8か月の間に、両国首脳が3度も直接面談することは極めて珍しいことであります。

皆さまご存じのとおり、両国は長きにわたり伝統的に友好な関係にあります。現在の両国首脳の親密な関係については、両国の外交面だけでなく、経済面でも相乗効果が大いに期待できることであります。相乗効果は既に起きつつあります。まず、レンツィ首相は就任直後の本年3月に行われた日伊首脳会談で、日EU・EPAに対して支持を表明されました。また、安倍総理は、6月のイタリア訪問で日EU・EPA交渉を加速化させ、2015年中

の大筋合意を目指したいとの考え方を伝え、欧州各国および EU 首脳との間で早期締結が重要という考えで一致いたしました。

イタリアは、本年 7 月から EU 議長国であり、また、モゲリーニ外相が近々、EU 外務・安全保障政策上級代表に就任する予定と伺っており、こうした状況から、イタリア政府が、今まで以上に日 EU・EPA の早期締結に向けて EU 内で後押ししていただけるものと、大いに期待しています。我々経済界といたしましても、このフォローアップをてことして、今まで以上に両国間の貿易や両国への投資活動を活性化させ、両国経済のみならず、世界経済の発展にも貢献してまいりたいと考えています。

こうした状況において、両国政府の支援の下に設立された二国間組織である IJBG は、両国のビジネスグループの交流の結節点として、今後ますます大きな役割と責任が求められるものと認識しています。その期待に応える一助として、日本側会長に本年 4 月に就任して以降、日本企業の会員数を増やすべくいろいろな産業分野で日本を代表する企業に働き掛け、新たに 9 社の新規会員を得ることができました。今後、会員企業が知恵を出し合い、本会の活動を今まで以上に活発化していきたいと考えています。イタリアと日本は、長い歴史に培われた固有の文化をそれぞれ有しており、両国の古都や数々の文化遺産・世界遺産が世界中の観光客を魅了し、引き付けています。

一方で、両国の文化の性格は大きく違っているように思います。イタリア文化は日々の生活を力いっぱい楽しむ生活文化、すなわち粋なファッション、気取らずに楽しめる料理、オペラやカンツォーネの音楽などがあります。一方、日本文化は生活を楽しむ以上に、精神の完成を目指す精神文化、すなわち一杯のお茶を飲むにも、部屋に花を飾るにも、また相撲や柔道のような格闘技などでも、精神の完成を求めていくことを重んじる文化であります。この文化の違いは、両国のものづくりにおいても強みに繋がっていると思います。例えば、イタリアは魅力的な食品やデザイン、独創性にあふれる自動車・工業製品、そしてファッション製品などを世界に供給し、一方で、日本は高品質で高機能の自動車や電子機器を低価格で提供し、共に世界中の消費者を引き付けています。それぞれの異なる文化を理解し尊重し合い、また、化学反応させることで、今まで以上に消費者を魅了するものづくりやことづくりへ繋げ、両国のビジネスグループがその強みと弱みをうまく補完し合いながら、協業や合併が生まれ、第三国進出へ共に乗り出す。本会議を通じて、その新たなきっかけづくりに貢献できればと考えています。

本日はこれから 18 時までの長丁場となりますが、盛りだくさんのスピーチやプレゼンテーション、そして議論を通して、参加いただいている両国を代表する皆さまに大変有意義なものになると期待しています。本合同会議が例年以上の成果を挙げ、日本イタリア経済関係が更に飛躍することを祈念して、私からのご挨拶とさせていただきたいと存じます。ご清聴ありがとうございました（拍手）。

（司会）

飯島会長、ありがとうございました。ここで、ファッシーノ・トリノ市長に登壇いただき、代表の方々にご挨拶していただきます。

開会スピーチ

P. Fassino

トリノ市長

皆さま、こんにちは。とりわけ、日本から来られた来賓の方々、会長、企業の代表者の皆さまに歓迎の意を表します。そしてもちろん、この町で開かれる会議にお集まりくださった多数のイタリア側関係者の方々にもお礼を述べたいと思います。

皆さまが今おられるこの建物は、トリノの歴史的建造物の一つで、1848年にはここで我が国最初の自由主義的憲法が発布されました。すぐ脇にあるパラッツォ・レアーレはサヴォイア王朝の宮殿、1861年の国家統一後にイタリア国王が居住した王宮でもあります。この近辺の建物や史跡は、イタリア最初の首都となり、150年にわたって国の経済・産業発展の原動力となってきた当市の歴史を物語っています。トリノはイタリアで最初の政治的首都となりましたが、その後、首都がローマに移ってからは、産業の都として国の活力を担う重要な役割を果たすようになりました。1世紀以上にわたってイタリアの工業発展を支え、自動車、通信、宇宙航空といったセクターやその他多くの部門の成長とともに、工業の中心地としてますます地盤を固め、国の工業化を牽引してきました。現在、イタリア第2の輸出地域であり、工業面でも引き続き優れた実績を上げています。さらに、ここ20年のあいだに当市は大きな変革を成し遂げました。もちろん工業都市であることに変わりはなく、それが当市の最大の特徴となっていますが、同時に、研究、イノベーション、テクノロジー分野における卓抜な拠点としての役割も担うようになったのです。すばらしい大学2校をそなえた大型学園都市としても発展を遂げ、10万人の学生の内、1万3千人は外国人です。文化を副次的なものではなく、町の発展に欠かせない基本的財産、発展の構成要素と捉え、文化事業に多額の投資を行っています。また近年、トリノは観光都市ともなりましたが、やはり文化が観光の発展を牽引しています。このような事をあらためて申し上げたのは、皆さまをお迎えしたトリノがどのような町なのかをご紹介したかっただけではなく、皆さまが合同会議の中心に据えた三つのテーマが当市にとっても大変重要に思われるからです。

今回のビジネスミーティングで皆さまが中心に置かれた第1のテーマは、両国間の観光に関する展望とその成長の可能性です。トリノは、長きにわたり観光にはあまり向いていないとされてきましたが、現在、改革のおかげで旅行者が日に日に増えています。イタリア政府観光局のデータによれば、10年前の2004年にトリノを訪れた人は100万人でしたが、

昨年 2013 年には 700 万人に達しました。このデータは、当市が大きく変化していることの証しといえるでしょう。したがって私たちは両国の観光事業の推進に大いに関心を寄せており、トリノの町も参画できると考えています。これについてはまず大使と話し合いました。同大使には、この場にもご臨席いただき感謝しております。同様にご臨席くださった在東京イタリア大使にもお礼申し上げます。

もう一つの側面は万博です。トリノは万博会場に近い最も大きな都市。トリノからミラノ万博会場までは高速鉄道で 30 分です。ミラノ万博は、トリノの戸口、庭先で行われる催しと言ってもいいでしょう。私たちは、万博を機に、その活動に深く関わり、トリノの町を振興したいと考えており、ミラノ万博と提携して 2015 年に向けた大規模なイベント計画を策定しました。食をテーマとしたイベント、文化イベント、スポーツイベント（2015 年、トリノは「ヨーロッパのスポーツの都」となります）、通商・経済関係のイベントなど、幅広い分野にわたるプログラムを用意し、ミラノ万博を訪れる何百万という旅行者に、トリノにも足を運んでいただきたいと思います。ミラノ万博にいらっしゃる日本の方々にも、この機会にトリノを訪れ、さまざまな催しを楽しみながら、この町を知っていただきたいと願っております。

3 番目は食品です。皆さまご承知の通り、イタリアの各州・各都市にはそれぞれ誇れる美食、料理の伝統、自慢の食品があります。トリノやピエモンテ州も例外ではありません。イタリアで開かれる味覚と食をテーマとした最大のイベント、Salone Internazionale del Gusto e Terra Madre（国際食品見本市と母なる大地）は、昨日閉幕しました。世界的流れとなっているスローフード運動はピエモンテ州を発祥の地とし、東京にある Eataly もトリノで生まれました。当市は、食の分野における昔からの伝統があり、もちろん当州にも、ワイン、チョコレート、コーヒー、郷土料理のすばらしい伝統があります。イタリアから日本へ、日本からイタリアへ旅行者が訪れる理由の一つに食への関心があることは、よく知られています。イタリア人は和食、日本人はイタリア料理に憧れます。極上の食の資産、幅広い層にわたる生産者、販売力をそなえたトリノとピエモンテ州は、その振興と発展に努めており、食をテーマとする 2015 年の万博は絶好の機会を与えてくれるでしょう。

最後になりますが、トリノと日本はとても強い絆で結ばれていることをお伝えしておきたいと思います。姉妹都市の名古屋とは長年にわたって協力関係にあり、今週も名古屋市の代表団がトリノを訪れています。当市と日本の文化団体との関係も時とともに発展してきました。この建物の背後にあるトリノ王立歌劇場はすでに幾度もの日本公演を果たし、2015 年にも東京公演を予定しています。その他の主要な文化団体も日本と緊密な関係を築いています。昨晚も話していたのですが、イタリアと日本の関係は、トリノの上院議員であったウンベルト・アニエッリ氏が会長職に就かれたことで飛躍的に活性化し、その勢いを増したということを忘れてはならないでしょう。アニエッリ家は一族をあげてイタリアと日本の関係を深めるために力を尽くしてきました。私たちも、あらゆる分野における伊日関係のさらなる深化に向けて努力する所存であります。イタリア政府を代表してこうし

たテーマを担当し、通商関係や海外投資の促進・支援に積極的に取り組んでおられるカレンダ副大臣にもここであらためてご挨拶申し上げたいと思います。私も以前に貿易相を務めておりましたので、これに関しては常に注意を向けており、大規模な通商・投資システムを開発し、発展させることが我が国にとっていかに重要かを承知しております。ですから本日、皆さまがこの議場にお集まりになったことを大変ありがたく思っています。先に申し上げた理由から、私は、皆さまをお迎えした者としてだけではなく、イタリアと日本、そしてトリノと日本の関係を一層深めていくために皆さまと協働することを切望する者として、ご挨拶させていただいた次第です。ご静聴ありがとうございました。

（司会）

市長、ご挨拶ありがとうございました。次に、イタリア産業総連盟国際化担当副会長、トリノ工業連盟会長のリーチャ・マッティオーリ氏に登壇し、皆さまにご挨拶願いたいと思います。

「Political Session」

Licia Mattioli

President of Confindustria Torino

皆さまこんにちは。各機関代表の方々や日伊両国の企業家の皆さまに、トリノとイタリアの企業家を代表してご挨拶できることを大変嬉しく思っております。この由緒ある私たちの町にようこそいらっしゃいました。先ほど市長も話されたように、トリノの素晴らしさは過去の歴史だけでなく、近年、そして未来にもわたっています。製造業において長い伝統を誇るトリノは、今後もこの部門における近代化を推進し、将来に向けて弛みない歩みが続けていくでしょう。今回の会議は、両国の関係にとって大変重要な機会になると思います。この場で現状が明確化されることで、より緊密で確固とした日伊関係が築かれ、多彩なプロジェクトが生まれることを願っております。両国には、労働文化、イノベーション創出への高い意識、クオリティ重視、現在の生産システムを育んだ長い産業の歴史、強い世界市場志向など、数多くの類似点があります。けれども両国を結び付けているのはそれだけではありません。昨晚も飯島会長に申しあげたのですが、日本の方々と話していて、私たちよりも日本の人たちのほうがイタリアの食に詳しいのに気づきました。もちろんイタリアでも和食は高く評価され、率直に申し上げて私たちも和食にはかなり詳しいです。おそらく和食は、高品質なイタリアの食材や、和食と同じように純粋で健康的なイタリアの食文化と、とても相性がいいのだと思います。

経済状況に話しを戻しましょう。イタリアの経済は内需不振で厳しい状況にあり、現在も、将来においても、国際化を進めることが基本的選択肢となっています。私たちにとってきわめて重要な市場である日本を、私たちは大いなる関心と、言わせていただけるなら、強い愛情をもって見守っています。私たちの地域は、以前からずっと国際化を進めていますが、この傾向を維持するには更なるパワーアップが必要です。なぜなら市場は、高度に専門化されたニッチ傾向をますます強めているからです。したがって成果を上げるには、このようなニーズを解釈し、正確に、そしてタイムリーに対応できるようにすることが必要です。ピエモンテ地域と日本の交易関係は、安定し、継続している点に特徴があります。昨年の輸出は、繊維、ファッション、服飾付属品、そして特に輸送機関を中心に2.4%増加。なかでも最も大きな比重を占める輸送機関は、34%という大幅な伸びを示しました。製造業は、私たちにとって、すべてを代表し牽引する部門です。しかし現在、残念なことに「メイド・イン・イタリア」の振興プロセスに支障が生じている状況で、早急に是正されることを願っております。実際、「メイド・イン・イタリア」の支援資金は、推定成長率1%ということで予定していた1億5000万ユーロの内、1900万ユーロしか計上されませんでした。政府にはこの点を早急に是正するよう要望します。すでにスタートしたプロジェクト、イタリア製品を世界に広める企業の支援に向けたこのプロジェクトから資金を引き上げるよ

うなことはあってはなりません。イタリアの企業家たちは皆このプロジェクトの成功に大きな期待を抱いているのです。

「メイド・イン・イタリア」の成功は、先端技術、イノベーション、研究開発を礎としていますが、創造性、デザイン、精緻な職人技もその糧としています。これらの要素は、他に類のない製品を生み、世界で知名度を高めるのに寄与しており、イタリアのスタイル、品質、美的センス、仕上りの良き理解者である日本の方々には特に高い評価をいただいています。その対象は有名ブランドにとどまらず、ニッチなブランドにまで及んでいます。なぜなら、日本の方たちは他の誰よりも先に、イタリアの中小工場の技術力や創作力を見出し、見極めるのにも長けているからです。私たちが基盤としている、他とは異なる独自の要素は幾つかありますが、それは創造的な面にとどまらず、技術的な面にも及んでいます。日本との技術交流は絶えず続いており、1980年代にはトヨタが打ち出したリーン生産方式、5S、TPMといった手法を学んだことが思い出されます。イタリアの大企業はこぞってこれを取り入れ、日本側の支援のおかげで今では日本企業と同様に応用できるようになりました。このように、イタリア企業も日本の技術や組織力を支えに大きく成長することができたわけで、今一度、皆さまにお礼申し上げます。

ファッシーノ市長も先ほどトリノ王立歌劇場の話をされましたが、私も、あの日本公演の際に東京に赴いた時のことを懐かしく思い出します。イタリアのオペラに日本の人たちは情熱を傾け、理解し、解釈し、私たちと同じようにオペラを愛していました。イタリアをこれほど近しく思ってくださいる皆さまには感謝の気持ちでいっぱいです。オペラの東京公演期間は本当に密度の濃い時間でした。イタリアから日本へ、日本からイタリアへ、両方向の交流を重ねることで、両国を繋ぐ協力の絆は一層強まることでしょう。

日本は、比類のない決断力、規律を誇る大国です。大胆で革新的な経済金融政策「アベノミクス」により、厳しい経済危機をも克服することができました。私のご挨拶の締めくくりとして、もう少しお話しさせて下さい。この時期、私たちは深刻な段階を克服しつつあり、今進めている強力な改革によって、イタリアの経済状況がまもなく改善され、世界の景気も回復に向かうことを願っております。日本に「アベノミクス」があるように、イタリアにも「レンフォルメ」（レンツィ首相の改革）がありますので……。

この重要な催しをトリノで開催できてとても幸せに思います。両国のビジネス界が集うこのトリノの会議が機会創出に繋がり、充実した新しい事業が生まれることを願ってやみません。私たちの町を選んでいただき、本当にありがとうございました。実りゆたかな会議となりますよう祈っております。

（司会）

マッティオーリ会長、ありがとうございました。では、カルロ・カレンダ経済開発副大臣に登壇いただきましょう。

Carlo Calenda

Vice Minister of Economic Development

石黒経済産業省審議官、日伊ビジネスグループ両会長、各大使、イタリア産業総連盟代表マッティオーリ副会長、トリノ市長、皆さまにご挨拶申し上げます。トリノ市長は、以前貿易大臣を務められておられた方で、当時、イタリアの企業家たちから非常に好感をもたれ、辞められた時には、皆にとっても残念がられました。今は私が同じような仕事に就いていますので、それでは困るのですが……。このようなことを申しあげたのも、トリノは国際性という DNA が脈々と流れる都市だということを日本の方々にお伝えしたかったからで、以前、私が企業 150 社に同行してモロッコに行った時も、モロッコの人たちから長年イタリア政府の大臣に会ったことはないが、今のトリノ市長には会ったことがあると言われました。これは市長が将来に向けた長期的な視野をもっておられることを意味し、大変重要なことだと思います。ですから私は今回この場に同席できて大いに満足しております。

ここで私は、イタリアと日本の関係というより、ヨーロッパと日本の関係という視点に立ってお話したいと思います。というのも、イタリアが EU 議長国となったこの 6 か月、私は EU 貿易担当相理事会の議長を務め、日本との重要な協定交渉を進めているからです。この協定の進展状況、ヨーロッパにとってのこの協定の意味、日本にとってのこの協定の意味を明らかにすることはお互いにとって有用だと考えます。

イタリアでは残念ながらほとんど話題になっていませんが、我々は今、世界の貿易体制の本格的な再構築を目の前にしています。順序立ててお話ししますと、イタリアや日本、そしてヨーロッパは、1990 年代初め頃から、いわゆる BRICs 諸国、発展途上国や新興国の生産経済を発達させるために、これらの国々との間の貿易障壁の不均衡を容認してきました。今では、これらの国々は消費経済に向かいつつありますが、先進諸国では障壁の不均衡により巨額の貿易赤字が発生しています。近年の貿易収支の推移を見ますと、西欧諸国は巨額の赤字を抱え込み、発展途上国は巨額の貿易黒字を溜めてきました。よく私は言うのですが、これは決して、成熟した工業諸国がうかつだったからではありません。イタリア、日本、ヨーロッパ、米国といった工業諸国が新たな消費地域を必要としていたからこそ、このような事態が生じたわけです。事実、消費地域が生まれるには、生産経済が成長し、消費経済に移行するというプロセス以外にはありません。このような推論の前提となったのが、大半が自由民主主義国家である先進諸国の大規模な投資(政治的投資も含む)であると思っています。すでに始まっているグローバル化の第 2 段階における不均衡の是正にあたっては、BRICS 諸国が我々の物品や投資に門戸を開くことが基本的条件となります。自然の成り行きであった不均衡は、当初は受け入れ可能で、正当であり、不可避なものでしたが、それもある一定のレベルまでだと言えるでしょう。それは、多角的貿易自由化、WTO 加盟 160 か国すべてが共通の開放プロセスを採用するという構想を掲げる「ドーハラウンド」によって保証されたはずでしたが、いまだ実現していません。WTO 創設以来、交

渉のラウンドは一つとして完結していないのです。正確に言うならば、通関手続きの調整、通関手続きの透明化という重要事項に関しては 11 月に終結しましたが、この協定にはインドが難色を示しており、米国からキューバまで 160 か国中 1 国でも反対を唱えれば、ラウンド全体がご破算になります。このシステムは機能しなかったし、成果も上げなかったのです。そして今、別な新しいシーズンが巡ってきました。このシーズンには、3 つのレベルの協定があります。第 1 のレベルは、グローバル化が最も進んだ段階、最も深化した段階です。自由貿易協定、すなわち、EU が日本と交渉している協定、日本が米国・太平洋諸国と交渉している環太平洋パートナーシップ協定、EU が日米交渉に加わっている他の諸国も含めて交渉している協定がこれにあたります。第 2 のレベルは、WTO の場での分野別協定、分野別複数国間協定、環境物品貿易協定、サービス貿易協定などで、締結したい国々だけを対象とするため、プロセスは単純です。最後がラウンドですが、ラウンドにはそれなりの価値があります。どのような価値と言え、譲歩はしたくないが、経済の国際化プロセスの内にはとどまりたいという諸国を繋ぎとめておくという価値です。前回の閣僚会議でバリ島を訪れた私は、このような国々のほとんどが、貿易により繁栄が生まれることを理解している発展途上国であることに興味を覚えました。国連のいわゆる「ミレニアム開発目標」が、貿易の門戸を広げることで達成できたことは偶然ではありません。これにより、ほぼ十億人の人々が貧困を脱することができました。なぜこのようなことを申しあげるかといえば、貿易自由化は至上のシステムではないにしろ、システムとして優れており、現状を正しく位置づけるのに役立つと思うからです。今、形成されつつあるのは、志を同じくする国々からなる巨大なマーケット。保護主義を拒否し、グローバル化の恩恵をバランスのとれた形で分かち合う用意のある国々の市場です。この大きな市場は、ヨーロッパと米国の間の交渉、カナダ、メキシコ、ASEAN 地域の主要地域を含む環太平洋地域 11 カ国と米国の間の交渉、EU が日本を始めとする ASEAN 諸国と交渉している協定からなる三角交渉の成果です。そしてこの地域は、世界の GNP の約 60%を占める自由貿易地域を構成します。この地域をまとめ上げ完成させるべき根本的理由はどこにあるのでしょうか？門戸を開放するよう BRICs 諸国に圧力かけるためです。BRICs 諸国では、消費経済に移行したメリットを自国内だけで享受したいという思いが非常に強いため、門戸開放は実現していません。

次に、非関税障壁について、閉鎖性の原因となっている地政学的緊張について見てみましょう。これはまさに時代の移り変わりで、日本と EU も当事者として巻き込まれてきましたが、現在、我々の交渉は順調に進んでいます。過去には、交渉の過程で非関税障壁を撤廃するという野心的な目標を掲げたことがありました。これが実現しなかった場合はヨーロッパ側がランデブー条項を適用できることになっていましたが、全会一致で、ランデブー条項は適用しないことになり、交渉はより迅速に再開できるようになりました。日本側がこだわった鉄道会社の対象除外要求に対するヨーロッパ諸国の重要な提案については、議長国イタリアが反対し、取り下げられたことを日本の方々に申しあげておきたいと思い

ます。いずれにしろ、EUは交渉を加速する用意があります。しかしここでのポイントは別にあります。それは、これらの交渉で米国が果たしている役割です。欧日間では進展が見られますが、ヨーロッパと米国の間の自由貿易協定 TTPI と、日本と米国を中心とする自由貿易協定 TTP は遅々として進んでいないからです。これは客観的に見て、ヨーロッパと米国における政治的リーダーシップの弱さにも一因があり、この点は致命的なリスクといえるでしょう。欧米は、この自由貿易協定の先に壮大な成果が控えていることを、世界に説明すべきなのです。それは、自由民主主義の危機に対する答えでもあります。1年ほど前の『エコノミスト』誌の表紙を思い出します。それは、「自由民主主義のモデルは、実際に成長モデルだったのだろうか？」というものでした。現在、この点が問題で、少なくとも一時期は、自由主義でも民主主義でもない体制の方が大きな成長を遂げているように見えた時代がありました。答えは、やはり、この広大な「地域」の構築にあります。このことは、米国との自由貿易協定に関係して不合理な形で台頭しているヨーロッパの反米主義とも無縁で、このような問題は、本来、自由貿易協定には存在しません。米国が、自国の制度組織上の必要性から、すべての交渉項目に関して圧勝することを求められていることとも無縁です。いずれの協定にも、必ず、基本的なバランスが求められます。ではなぜ、日本とヨーロッパの役割が重要なのでしょうか？ 逆説的に言えば、日本とヨーロッパの間には、「刺激的要因」、つまり交渉における問題点が、より少ないと思うからです。私たちは、ヨーロッパの一員としてこの交渉を加速しなければならないと考え、それが日本の利益にもなると思っています。当然存在する2つの経済システムの特殊性は認めた上で、調和のとれた協定を結ぶことができることを米国側に気づかせるためにも、この交渉を加速させるべきです。もう一度繰り返しますが、一方が他方に完勝することを前提とするような協定の締結は不可能です。いかなる大国もこれは受け入れられないからです。特に、日本、ヨーロッパ、米国はリーダーシップを求められていると思います。リーダーシップがとれなければ、2015年に協定を締結する機会は失われるでしょう。翌年の米国大統領予備選と本選が始まり、交渉が凍結されることにでもなれば、状況は大幅に後退し、世界の他のビッグプレイヤーに登場の機会を与えることになります。交渉の席につくたびに、ささいなこと、さほど重要でない交渉でも、この機を逃したら、次を担当するのは自分たちではなく、別の人間だという当然の事実を見落としてはなりません。昔からきわめて友好的な関係を維持している両国のビジネス界、政界は、現状より輸出が伸びる余地があり、今より交流を深める余地があり、観光や食品以外の分野においても重要な仕事をなしうる前提はすべて整っており、イタリアはEU議長国として、日本はTTPといった別の重要な交渉のメンバーとして戦略的な展望に立っているというメッセージを発すべきだと思います。いかなる理由があろうともこの機会を逃してはならないことを周知させるべきです。

先にお話しのあったレンツィ首相と安部首相の会談に同席した際に考えたことを述べてさせていただきます。経済構造のみならず、イタリアと日本には類似点が数多くあります。日本には大企業が多く、イタリアには中小企業が多くありますが、やはり、よく似て

います。両国が陥った落とし穴もよく似ています。人口減少のほか、様々な共通点があります。両国がたどっているプロセスも実に似通っていて、プロセスを共有しているかのようです。ただ、貴国が機動的に金融政策を操作できるのに対して、残念ながら、我が国の場合は、権限が若干小さいようです。このような共通点と、両国の深刻な問題に対する共通の理解から、二国間を超えた多国間という軸が生まれるのではないのでしょうか。観光や食品など、あらゆる重要なテーマに加え、グローバル化の第 2 段階で共に提示しうるテーマについても、本日議論できれば幸いです。ありがとうございました。

(司会)

カレンダ副大臣ありがとうございました。では、甘利内閣府特命担当大臣のビデオメッセージを紹介させていただきます。技師の方、映写を始めてください。

甘利 明

**内閣府特命担当大臣（経済財政政策）、日伊友好議員連盟会長
（ビデオメッセージ）**

日本イタリア友好議員連盟会長、そして経済財政担当大臣、経済再生担当大臣の甘利明でございます。

イタリア側のジョルジョ・ザッパ会長、そして日本側の飯島会長、そしてカルロ・カレンダ経済振興副大臣、ピエロ・ファッシーノ・トリノ市長をはじめ、ご参加いただいている日本・イタリア両国関係者の皆さま、新たな四半世紀に向けての第 26 回 IJBG 合同会議の開催をお喜び申し上げます。

今回は、イタリアは EU の議長国でありますし、かつ今月にはミラノで ASEM サミットのホスト国を務められるなど、欧州におけるイタリアの存在感がぐんと高まっている時期での開催となるわけであります。また、IJBG イタリア側の初代会長でありますジャンニ・アニェッリ氏の没後 10 年にちなみまして、10 年ぶりにトリノで開催されるということでもあります。この素晴らしい世界遺産でありますマダマ宮殿で開催されることから、私も参加できることを実は楽しみにしておりましたが、しかしながら、ご案内のとおり臨時国会の会期中であります。こうしてビデオを通じて参加させていただくことを、お許しいただきたいと思えます。

本年 6 月には、安倍総理がイタリアを訪問いたしました。私自身もこの 8 月に 2 年ぶりにイタリアを訪問いたしました。両国間での交流が活発に行わるとともに、両国とも経済成長と財政健全化の両立というなかなか困難な課題に取り組んでいます。

昨年の IJBG でも申し上げましたが、わが国はアベノミクスを推し進めていて、20 年近くにわたって続いてきたデフレは、現在解消に向かいつつあります。本年 6 月に改定した成長戦略に基づき、労働市場改革、そして輝く女性の活躍、イノベーション、ナショナル

システムといったものに取り組んでおり、これからまさに本番に入ろうとしています。昨年に、私は「真に“Japan is back.”と言えるためには、日本が世界経済のリード役に復帰していくことが必要である」と述べさせていただきました。これから世界経済をけん引していくためにも、日本と EU・EPA 交渉の早期妥結は極めて重要であります。

安倍総理は、今年 5 月と 6 月に訪欧いたしました際に、2015 年中の大筋合意を表明させていただきました。これは、各国の首脳からも支持を頂いたところです。日本政府としても全力で取り組んでいく所存であります。日本とイタリアの産業界を代表するこの IJBG から、引き続いて早期交渉妥結に向けて、大きな支援の声を上げていただいて、両国経済の一層の交流促進を図ることによって、日本とイタリアが世界経済をけん引する役割を果たしていこうではありませんか。

また、本年開催されるもう一つの重要なイベントはミラノ万博です。食がテーマであるこの度の IJBG 会合でも紹介されますが、最大級の規模で出展する日本館では、UNESCO の無形文化遺産となりました和食をはじめとする和食器などの伝統工芸品の展示を通じて、日本文化やクールジャパンの積極的な発信を行っていくと承知しています。日本政府といたしましても、ミラノ万博の成功に向けて、最大限の努力をいたしていきます。ミラノ万博を通じて、食の分野でも日本とイタリアが世界をけん引することができるのではないかと考えています。

本日は、両国の非常に実力のある企業が一堂に会しています。そうした企業が、世界各地で協力していくことによって様々な分野で世界をリードすることができると思っています。そして、両国の共通課題についての議論を通じて、IJBG が両国の産業界の大事な繋ぎ手としてその役割を担っていく。それが使命だと考えています。

最後に、この IJBG 合同会議の開催に向けた関係者の皆さまのご尽力に感謝申し上げますとともに、両国産業界の関係がお互いの社会や文化への相互理解を目指しつつ、様々な発展を遂げていくことを祈念いたしまして、私のご挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

(司会)

ありがとうございました。では石黒経済審議官どうぞご登壇ください。よろしくお願いいたします。

石黒 憲彦 経済産業審議官

ボン・ジョルノ。新たな四半世紀に向けた第 26 回日伊ビジネスグループ合同会議の開催に当たりまして、経済産業省を代表して、一言ご挨拶させていただきます。

昨日は、歴史と風格を感じさせる建物の中で、ザッパ会長、ファッシーノ・トリノ市長、

また本ビジネスグループのファウンダーの奥さままでございますマレーラ・アニェッリ夫人、ジョルジ在京大使、更に伊日財団のバッテリーニ大使、こうした方多々の大変なご歓待を頂きました。希望を申し上げれば、一つ一つのポーションをもう少し少なくしていただけると、もっと楽しめたなという気がいたします。ただ、本当にこの準備にかけまして、イタリア側の皆さま方が様々なご尽力を頂きましたことを、まずは御礼を申し上げたいと思います。

また、日本側からは飯島会長、佃前会長をはじめ、ご参加されている日本を代表するビジネスリーダーの皆さま方、また梅本大使、岩瀬農水省食料産業局次長など、政府関係者の皆さま、本会合の開催を心からお喜び申し上げます。また、カレンダ経済副大臣とは、実はこの早朝に非常に良いミーティングを持たせていただきました。国家機密に当たりますので、内容につきましてはお話しすることはできませんが、日本・イタリアの関係をより次のステップに持っていこうではないかということにつきまして、合意させていただいたということでございます。

今年は、両国の要人往来が活発化しています。6月には安倍総理が、9月には経団連ミッションがローマを訪問いたしました。さらに、先のミラノでは ASEM サミットにおける日伊首脳会談において、安倍総理からはレンツィ首相に来年中の訪日を要請したところです。私は総理の出張にお供することが多いのですが、今年5月のG7のサミットにおきまして、実はレンツィ首相が安倍総理にハイタッチを求める場面がありました。それぐらいケミストリーが合うお二人であるということです。私自身も、イタリア訪問は、本年はこれで4度目になります。6月のローマ訪問、7月のローマでの IJBG と伊日財団主催のセミナー参加、今月のミラノでの ASEM サミット、そして今回、歴史あるトリノでの本会合の出席となります。これらは、わが国がまさにイタリアを重視している一つの証左だろうと思います。

また、イタリアは ASEM サミットのホスト国、本年後半の EU 議長国と、EU において重要な役割を担っています。更に、外交面では、モゲリーニ外相が EU 外務・安全保障政策上級代表に就任予定です。金融面では、欧州中央銀行の総裁としてドラギ氏が活躍されておられます。産業界においては、ビジネス・ヨーロッパの会長としてマルチェガリア氏が活躍されています。EU におけるキーパーソンがイタリアから輩出されているということを感じます。

また、わが国にとって、イタリアは重要な経済パートナーです。近年、イタリアからわが国への輸出は伸びています。昨年の輸出額は過去10年で最大額となりました。特に、最近までトリノを本拠地としている FIAT 社の日本での新車販売台数は前年比20%の増加となり、過去最高を記録しています。このように、自動車やブランド品をはじめとして、イタリア製品は日本で親しまれています。

更に、近年、日本企業は積極的にイタリアに投資しています。新たに IJBG の日本側会長企業になられた三井物産は、テンパロッサ油田の権益を獲得いたしました。また、千代田

化工建設は、太陽熱発電デモプラントの実証運転をイタリア企業と共に実施しています。イタリア政府の投資促進政策である Destinazione Italia を通じて日本企業の投資が更に促進されることを、私どもは期待しています。

ここで皆さまに一つお伝えしたいことがあります。これまでも何人かの方が既に触れられましたが、2015 年が両国にとって非常に重要な年になるということです。先ほど副大臣からお話でしたが、一つ目は、2015 年中の大筋合意を目標に、日 EU・EPA の交渉を目指しているということです。イタリアを含む各国首脳とも、その目標を共有いたしました。日本とイタリアは、もともと補完的な関係だと私は思っています。EPA ができますれば、わが国消費者にとってイタリアの製品が更に身近になります。わが国企業にとっても、イタリアは更に魅力的な投資環境となり、両国経済界の交流は一層深まるものと確信しています。2015 年の大筋合意、そして早期締結に向けて、IJBG から引き続き強力な支援をお願いいたします。

二つ目は、来年開催されるミラノ万博です。ミラノ万博は、本会合のアジェンダの一つである「食」をテーマに開催されます。日本館では、世界遺産に認定された和食、そして日本食文化に詰め込まれた知恵と技によって、地球規模の課題の解決に向けた取り組みを積極的に示していきます。また、和食器等の伝統工芸品の展示や最先端技術の展示を通じて、クールジャパンを紹介していきたいと思っています。わが国は最大規模の日本館を出展し、ミラノ万博の成功に貢献したいと考えています。伝統技術と最新のハイテク技術のギャップと融合をお楽しみいただければと思っています。

1615 年、支倉常長を団長とする慶長遣欧使節団が、欧州との貿易開始を目的として、ローマを訪問いたしました。来年は、その 400 年後に当たります。こうした記念すべき年である 2015 年に、日 EU・EPA の大筋合意、また、ミラノ博の成功を期すということは、非常に意義深いものだと考えています。ここにいらっしゃる皆さまとの協力を通じて、2015 年を両国にとって実りのある年にしたいと思っています。グラツィエ・ミーレ。

(司会)

石黒経済審議官、スピーカーの皆さま、時間を厳守していただきありがとうございました。では、農林水産省の岩瀬次長をお迎えします。どうぞ。

岩瀬 忠篤

農林水産省食料産業局次長

農林水産省食料産業局次長の岩瀬忠篤でございます。この第 26 回日伊ビジネスグループ会合において、「食」がテーマとして取り上げられ、日本の農林水産省を代表してご挨拶できることをうれしく思います。特に、トリノ市長をはじめ、イタリア側の関係者の皆さまに御礼を申し上げたいと思います。

(以下スライド併用)

#1

イタリアと日本には、豊かで伝統ある食文化を有し農業・農村を大切にするという共通点があり、共通の価値観があると考えています。2016 年は両国の外交関係開設 150 周年の記念の年に当たり、両国の交流がますます拡大していますが、今年 6 月の日伊首脳会談では、食文化についても協力していくことが合意されました。

#2

せっかくの機会ですので、そもそも日本食とは何かについてご説明いたします。ご存じのとおり、日本は海に囲まれ、かつ急峻な地形の国土であり、アジアモンスーンの影響で温暖湿潤な気候です。私たちの先人たちは自然のダムである水田を通じて水を管理してきました。その自然的な特性を背景に、日本ではうまみ文化や発酵文化が生まれ、また、豊富で清らかな水を多用した料理法が生まれ、更に、各地域での郷土食が育まれてきました。こうした日本食のうまみがヨーロッパで再認識され、また、発酵食品など日本の様々な食材が紹介されるなど、あらためて自然に優しくヘルシーな料理として世界的に評価されています。また、日本食文化は世界の多様な食文化を受け入れ、国内で洗練され、発展してきました。こうした外国由来の日本食文化についても、世界に再輸出され、受け入れられてきています。

#3

このような中、日本政府としては 2012 年 3 月に UNESCO に「和食」の無形文化遺産の登録を申請し、昨年 12 月に登録されたところです。

#4

また、日本食が体に良いという客観的なデータもあります。PFC バランスのチャートをご覧ください。PFC バランスとは、食事から得られる人間にとって不可欠な三大栄養素であるタンパク質、脂質、炭水化物を、理想的な摂取カロリーを 100 としてまとめたチャートです。日本食の PFC バランスチャートは正三角形に近く、栄養バランスが良いことが分かります。

#5

ここからは、OECD「健康に関連する国別比較」のデータを紹介します。まずは平均寿命のデータです。日本とイタリアは男女とも長寿で、特に女性は世界トップクラスの長寿となっています。

#6

こちらは肥満率のデータです。日本は、男女共に肥満率が低いレベルとなっています。

#7

日本食は健康に良いというイメージをお持ちいただけたのではないかと思います。お寿司や刺身を中心としたイメージが強く、生の魚を食べるという点において、苦手意識を持っている方もいらっしゃるかもしれません。実際には、日本食でも焼き鳥、鉄板焼き、すき焼きなど、牛や鳥などを素材としたメニューも豊富です。また、イタリアにはイタリアワインがあるように、日本には日本酒があります。日本酒は、米粒を削ったものを原料に、ワインと同じ発酵・醸造方法を使った日本古来のお酒で、日本の食文化の上品さ、繊細さ、品質の粋を芸術の域まで高めたものです。しかし、日本食は健康に良さそうでおいしいのですが、お寿司、刺身、てんぷらなど高級なメニューが多く、高いレストランでしか食べられないものというイメージがあるかもしれません。

#8

しかしながら、日本食には、よりカジュアルなスタイルのものもあり、手ごろな価格でおいしく召し上がっていただけます。ラーメン、カレーなどは、もともとは中国やインドの料理から生まれたものですが、日本で日本食として展開し、日本ばかりではなく、現在では外国でも気軽に日本食のメニューとして楽しめるようになりました。

#9

日本では、食の伝統として、古くからお弁当の文化が普及しています。お弁当は、前菜からメイン、デザートまで日本食を一つにした「小宇宙」です。9月の国連総会の際に、安倍総理夫人にもご参加いただき、キャラ弁の写真展も行いました。

#10

日本の農林水産品・食品は、日本料理の食材としてばかりでなく、各国の料理の食材としてもご利用いただいております。各国の有名なシェフにお願いして、日本の農林水産物を利用したメニューの開発を進めているところです。特に、日本の果物は、ケーキやジャムといった加工用の食材としてばかりでなく、欧州の果物と比べても糖度が高く、そのままフレッシュフルーツとして、イタリア料理をはじめ多くの料理のデザートとして召し上がっていただけますので、是非お試しください。

#11

ここで世界に目を転じると、今後10年間で世界の食市場は340兆円から680兆円に倍増すると見込まれています。このような状況の中、フードバリューチェーンをグローバルに

構築していくことが農業・食品産業を活性化し、日本食を海外に広めていくための鍵であると考えています。

#12

フードバリューチェーンとは、付加価値の高いものを生産し、そのこだわりを消費者に提供するために、農産物の生産から貯蔵・加工・流通・消費に至る過程であり、その構築により、付加価値向上を通じた農家の所得増大、食品ロスや廃棄の削減、農業の競争力強化が図られます。農林水産省では、産官学で連携し、本年 6 月に「グローバル・フードバリューチェーン戦略」を策定し、本戦略の実行のため、官民連携で推進しているところです。

#13

次に、来年このイタリアで開催されるミラノ国際博覧会における日本館について、簡単にご紹介いたします。

#14

日本館の建築においては、「多様性のうつわ」として、日本古来の知恵と技を現代の日本の最先端技術を用いて応用し、伝統と革新が共存する木材等を活用した建築を表現します。日本のカラマツを使用しています。また、自然と共生する農林水産業をベースに、深遠な知恵と技とが凝縮された日本の食と食文化が、持続的な未来社会を切り開くことをアピールします。日本館パビリオンに設置された日本食レストランは、「Feel the Japan Passion」をテーマに、展示の理解を共感に変えるため、だし等の日本の優れた食を体験できる場として展開します。伝統的な日本食を提供する高級レストランと、多様で魅力ある日本の食文化を紹介するフードコートがあります。

#15

また、2020 年には、わが国において開催される東京オリンピック・パラリンピックが控えています。この機会に、和食・和の文化のおもてなしを国内外に広げていきたいと考えています。イタリアと日本は食の大国です。今後、食文化における両国間の交流が発展することを祈念して、私の発表を締めくくりたいと思います。ご静聴ありがとうございました。

(司会)

岩瀬様、非常に興味深いプレゼンテーションをありがとうございました。それでは、イタリア企業の国際化と海外での振興を目的とする機関、ICE イタリア貿易促進機構のリッカルド・モンティ会長に登壇願います。

Riccardo M. Monti
President of ICE

日本の友人の皆さま、石黒経済審議官こんにちは。イタリアと日本、その間にあるのは、パートナーシップ、友好、協力関係というよりも、ほとんどラブストーリーに近いと思います。長い歳月にわたり一貫して活動が続けてきた日伊ビジネスグループは、このラブストーリーを紡ぎだす大きな力となり、見事な模範となってきました。じつは、この日伊共同の活動を見習って、イタリアは他の国とも同様の活動を始めたところです。なぜなら、このグループの日本側とイタリア側が共に示す持続性、献身、誠意は、まさに相互協力の弾み車となってきたからです。

まずは最近の協力関係の概略についてお話したいと思います。消費税アップによるここ数ヶ月の景気後退など、この間の日本円と日本経済の大きな変動にもかかわらず、イタリアからの輸出額は、ユーロ建てでは減少しているものの、円建てでは同水準を維持しています。実際、約 30%も落ち込み、私たちを若干驚かせた医薬品部門の大幅な減少の影響を差し引けば、宝飾品から農産物・食品、ワイン、靴・履物類、自動車、機械にいたるまで、他のすべての部門の輸出は増加し、これまでと同じ水準を保っており、今後数ヶ月の間には更なる成長も期待できると思います。近年の不況でイタリアが最悪の危機に陥った時期にも、日本はイタリアへの投資を続けた数少ない国の一つでした。大変ありがたく、私たちは決してこのことを忘れないでしょう。この 5~6 年の間に、日本はイタリアに約 23 億ドルの投資を行いました。イタリアが投資相手国として魅力を失っていた時期だけに、この金額は大きなものでした。しかし全体を見渡した場合、過去 6 年間で日本が世界全体に投資した額は 6300 億ドルという巨額に上ります。この額に照らすと、イタリアへの投資はごく僅かで、私たちとしては更なる協力を望んでいます。日本企業もこの要望を充分理解してくださり、この数ヶ月間に、パルク、参天製薬、コニカ、ユーラスがイタリアに投資し、様々な取引が動き出しています。両国関係の強化の新たな段階においては、相互投資が原動力となることを確信しております。そのような協力関係を更に促進するために、ICE が今後 2 年間に実行したいと、実行することを申し上げたいと思います。私たちは次の 5 つの分野に努力を集中させます。

まず第 1 に、プロモーションへの投資を増やしたいと思っています。2014 年は、日本におけるイタリアのプロモーション活動が約 50%増となる予定です。そして来年は、「メイド・イン・イタリー」の特別基金が使えるようになるため、プロモーション計画を更に強化したいと考えています。また、イタリアに関する理解を一層深めていくために、プロモーションの対象分野も広げたいと思います。

これについては、今朝、石黒経済審議官、カレンダ副大臣ともお話しましたが、日本からイタリアへの大規模な招聘計画を策定したいと考えており、訪問先はイタリア各地、様々

な分野に及びます。私たちは、投資の形も含め、双方向に重点を置き、イタリア企業を日本に進出させる努力のみならず、新たな多数の日本の業者をイタリアに招き、各部門のイタリア企業に引き合わせたいと考えています。これは 2015 年から確実にスタートさせ、農産物・食品の大規模な計画にとどまらず、機械設備、靴・履物類、そして、協力を拡大すべき部門の一つである航空宇宙・防衛を始めとする多くの先端技術部門がその対象となります。

3 番目はミラノ万博。先ほど審議官ともお話しましたが、100 万人ほどが関わるミラノ万博に関連して ICE がめざすのは B2B のミッション招聘です。業者グループをミラノ万博に招き、ミラノを起点に、先端技術を駆使した農産物の処理加工やパッケージングを行う産業地域を訪れていただきます。例えば日本の米関連業者や畜産業者など、農林水産省が示された農産部門の関係者に、高度技術に基づく製法や、処理加工、機械、保存工程を紹介することもできるでしょう。私たちとしては、日本の方々と一緒に、万博とその後の訪問に招聘する 2～3 の産業部門を決めたいと考えております。これには、私が大いに尊敬している JETRO の助けをお借りしたいと思っております。ICE に相当する日本の組織 JETRO は、世界が認める高い信頼性、機能性、専門性をそなえた機関で、各国に細かなネットワークを張り巡らせています。このように第 3 のテーマは、万博に向けた B2B のプロモーション活動です。

第 4 のテーマは、オリンピック。大規模なオリンピック・プログラムの中で、イタリアは主役級の務めを果たすかもしれません。というのもイタリアは、オリンピックの多彩な分野に関係しており、例えば、次回リオデジャネイロのオリンピックでは、スポーツ設備、施設、用具、床張り・舗装などのほか、セレモニーの製作面にも関わり、トリノの会社 SIM は開会式を演出することになっています。したがって私たちも、こうした企業のプロモーションや紹介という特別な事業に取り組んでいます。はるか昔の 1960 年代、ローマ・オリンピックと東京オリンピックの橋渡しという役割がありましたが、ローマが全力で誘致をめざしている 2024 年のオリンピックに向けて、東京からローマへの橋渡しができればと願っております。

私たちが注力をそそぐテーマの第 5 番目は、かなり具体的な話になりますがご理解いただければ幸いです。私たちの仕事は、企業を日々サポートする実務なので、あまり抽象的にはならないのです。それは第三国における協力についてで、昨夜の夕食の際にもお話ししましたが、我が国には代替・再生エネルギー部門と輸送部門という二つの非常に有望なセクターがあります。イタリアは伝統的に、我が故郷の海である地中海の沿岸地域、エジプト、チュニジア、アルジェリア、リビアといった国々に広く進出しています。これらの国々は、エネルギーのインフラ、スマートグリッド、再生可能エネルギーに莫大な投資を必要としています。先週モロッコに赴いた際、モロッコ政府は、現在 2 % の再生可能エネルギーの比率を 2020 年までに 42 % に引き上げるという目標を掲げていました。そのためには、今後 5～6 年に広大な発電設備を設置する必要があります。イタリアはこれらの国々

で存在感を示しており、一方、日本の投資家はイタリアのこの部門に進出を果たしていることから、北アフリカ沿岸地域で両国が協働できる場が生み出せるのではないかと思います。輸送部門についても同様で、先に述べたように大型の事業や投資が行われています。

最後になりますが、より緊密で深化した日伊関係の新たな地平を切り拓くには、先ほど私が「ラブストーリー」と呼んだ、友情という大きな資産を礎に、目標を定め、緻密で繊細な作業を進めていかなければならないでしょう。このような努力においては、ICE と JETRO が中核的な役割を果たすことができると確信しております。ご静聴ありがとうございました。

(司会)

ありがとうございました。次は、JETRO 宮本理事長です。ご登壇お願いします。

宮本 聡

独立行政法人日本貿易振興機構副理事長

ただ今ご紹介にあずかりました、JETRO の副理事長の宮本でございます。ザッパ IJBG イタリア側会長、飯島日本側会長、ファッシーノ・トリノ市長、カレンダ経済発展省副大臣、モンティ ICE 会長、ジョルジ駐日イタリア大使、梅本駐イタリア日本大使、皆さまおはようございます。昨年7月、IJBG と伊日財団共催の下で、ローマで開催されました自由貿易セミナーに続きまして、本日、第26回 IJBG 合同会議におきまして、こうして発言の場を頂きましたことを、心より御礼申し上げたいと思います。

JETRO は昨日、本合同会議のサイドイベントといたしまして、昨年に続きまして、スマートエネルギーセミナーを共催いたしました。エネルギー使用効率化をいかに高めていくか。これは、特にエネルギー資源の輸入依存度が高い日本とイタリアにとって共通の課題であります。そして、この課題に応えるだけの最新の技術力を持ち合わせている両国が、この分野につきまして更なる協力の可能性の議論をしたこと、これは両国のみならず、同様の課題に直面している世界各国の経済あるいは社会にとって、大変意義のあることではないかと思っています。

日本とイタリアの具体的な協力事例も既に始まっています。例えば NEC は、電力配電会社の Enel Distribuzione にリチウムイオン電池システムを納入しましたし、また、東芝はローマ市配電・水道公社アチェアに二次電池を納入しています。昨今、日本からイタリアへの輸出は若干停滞気味ですが、その中でもスマートエネルギーに関連した電気機器、電池・蓄電池、こうしたものの輸出が大変大きく伸びていることは注目に値するところだと思っています。

一方、イタリアの対日輸出を見ると、先ほどモンティ会長のお話にもありましたが、伝統的な輸出品目である繊維、衣料品、皮革製品、その他に医薬品が顕著な伸びを見せてお

り、イタリア側の輸出超過が拡大を続けています。

まず、その要因の一つとしては、安倍政権の経済政策アベノミクスの効果により、日本の景気が上向き、国内消費が回復していることが挙げられます。安倍政権は今年の 6 月、日本の経済回復をより一層力強いものにするため、いわゆる日本再興戦略を改訂いたしました。JETRO はこの戦略の下、日本と海外の貿易投資交流を促進する事業に取り組んでいます。

その第 1 の柱は、対日直接投資の促進です。日本再興戦略では、2020 年までに日本の直接投資残高を倍増するという目標を掲げています。日本企業による貴国への投資は、昨年、機械部門、繊維部門、更には物流、鉄道部門、こうした新しい分野を含めて、前年比で 3.5 倍と大きく伸びています。これは、両国の経済の緊密化を示す大変好材料ではありますが、一方で、昨年末の両国間の投資残高を見てみると、残念ながらイタリア企業による日本への投資額は、日本企業によるイタリアへの投資額の 4 分の 1 程度にすぎません。両国の経済関係をより緊密に発展させていくためには、投資分野におきましても双方向の発展が不可欠だと考えています。

日本は、関東地方だけでもイギリスに匹敵する世界第 3 の経済規模を誇っており、世界で最も洗練され、そして何よりもイタリアブランドを愛する消費市場であります。日本は、イタリアにとってアジア諸国、あるいは日本が参加する FTA の参加国に対するゲートウェー、あるいはトレンドセッターとして役立つ国であります。更に、日本は世界に誇る製造業、そして優秀な中小企業を擁し、エネルギーの安定的な確保、効率化、あるいは高齢化、こうした課題に直面しており、まさにイタリアといろいろな面で共有することが多い国です。

もちろん、海外の投資を呼び込むには、日本側の更なる努力も欠かせません。まず、日本政府は世界で最も魅力的なビジネス環境を実現するため、例えば法人実効税率の 20% 台への引き下げ、あるいは国際戦略特区を通じた規制緩和などビジネスコストの低減に最優先で取り組んでいます。その他にも、コーポレートガバナンスの更なる強化、長年手がつかなかった農業改革への着手、あるいは総額 130 兆円に及ぶ公的年金の運用改善など、大胆な構造改革に取り組んでいます。また、こうした変わりつつある日本経済の姿を海外の皆さまに知っていただくためには、これまで閉鎖的でもうからないという固定観念を持ってきた日本のイメージを変える必要もあります。そのため、総理をはじめ、閣僚の方々が世界にトップセールスに飛び回っています。先々週イタリアがホストをされた、ミラノで開催された ASEM10 におきましても、安倍総理自ら、より開かれた魅力的な市場への変革をアピールしたところであります。

私ども JETRO は、大使館のご協力を得つつ、こうした外国からの資本の誘致の中核機関といたしまして、外国企業の日本進出を支援するワンストップセンターとしての役割を担っています。外国の企業が日本でビジネスを始める際、無料で利用いただけるオフィスを提供、あるいは対日投資に対する様々な情報、それから専門家によるコンサルタントのサ

ービス、こうしたものも提供させていただいています。昨年、JETRO と ICE は協力関係を強化するための覚書を更新いたしました。この協力関係を最大限に生かして、日本とイタリア双方向の投資の交流に取り組んでまいりたいと思っています。

次は、日本企業の海外展開の支援、あるいはこれを通じた日本とイタリアの産業協力の強化についてです。日本では、イタリアと同様、中小企業が産業を支える重要な基盤となっています。日本の経済の活性化のためには、海外での販路拡大、外国企業との事業提携を通じて、こうした中小企業あるいは地方企業が最大限その潜在力を生かしていくことが必要です。JETRO も、国内外のネットワークをフルに生かして、例えば海外の見本市への出店、貴国のバイヤー招聘（しょうへい）、商談会あるいはクラスター間同士の連携などを通じて、両国企業の交流を支援しているところです。また、その際、こうした協力は必ずしも両国間の市場にとどまらず、例えば EU 各国、更にはラテンアメリカ、アフリカ、こうした第三国での協力が含まれることは当然のことと言えます。

また、日本の農林水産品・食品の輸出促進にも力を注いでいます。まさに「食」をテーマとして、来年ミラノで国際万博が開催されますが、JETRO はその日本の公式実施機関ともなっています。日本政府と一体となって、この素晴らしい機会を最大限活用して、UNESCO 無形文化財にも選ばれた豊かな食文化、高品質で安全な農林水産や食品、食にまつわる伝統産品などを世界市場にアピールしていきたいと思っています。また、やはり世界有数の食文化を育んでいらっしゃるイタリアとの間でも、この食の分野でビジネス交流を積極的に進めてまいりたいと思います。

更に、こうした貿易投資、あるいは事業提携を一層円滑化するためには、やはり障壁の低減や共通のルールづくり、そのためのグローバルまたはリージョナルな制度的な枠組みの構築が何よりも重要です。その重要な柱となるのが、日 EU・EPA です。先ほど先のお話から、2015 年中の大筋合意を目指して交渉が加速化されていると承知しています。イタリアのリーダーシップにより、この EPA 交渉は更に加速化することを確認しています。その上で、EPA によって生まれる新たなビジネスチャンス、これを両国産業界がどのように生かしていくか。このような EPA の後を見据えた議論を開始すべき時期が来ていると思っています。

最後にはなりますが、今回の IJBG 合同会議の議論を通じて、日本とイタリアの直面する課題、あるいは強み、こうしたものをあらためて共有いたしまして、両国産業界が一層の連携強化に向けて結束する場となりますことを心より祈念いたしまして、私の挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。

（司会）

宮本理事長ありがとうございました。では最後の二つのスピーチをされる方をお呼びしましょう。まず、ジョルジ駐日イタリア大使どうぞ。

Domenico Giorgi

Ambassador of Italy to Japan

各機関を代表される方々、ご出席の皆さま、こんにちは。まずはこの催しの主催者の方々に厚くお礼申し上げます。イタリアを象徴する格調高いこの建物を私たちの会合の場としてくださったことを、心より感謝いたしております。この場所では更に、ビジネスグループの歴史の中で重要な役割を果たされたトリノの二人の傑出した人物、先ほど皆さまも回想されたウンベルト・アネッリ氏、そして、同氏の後継者としてビジネスグループの会長を務められたピニンファリーナ氏のことを想い返したいと思います。

私の前にお話になった方々は皆、ある一つのことを浮き彫りにされました。それは日本とイタリアの著しい一致、この歴史的段階において二国が多くの共通点を持っているということです。危機克服、成長軌道への回帰が必須であるという同じヴィジョンをもった両国首脳が1年間に3回も会ったという事実には象徴されるように、イタリアと日本は大変似ています。経済、社会面にとどまらず、安全保障を含む政治面も非常に共通しているのです。今後期待すべき重要な事項の一つが情報の秘密保護協定の締結であることも強調しておきたいと思います。協定が締結されれば、両国はきわめて重要な安全保障分野での産業協力プログラムをスタートさせることができます。午後には、この分野でのイタリアのトップ企業であるフィンメッカニカ（Finmeccanica）の代表が発言されるとのことで、楽しみにしております。これまで広範囲にわたるお話をしていただきましたが、私は現実的な側面の報告にとどめたいと思います。

まず、貿易ですが、通商関係の推移を見ますと、2012年は順調、2013年は好調に推移しました。2014年は若干停滞が見られたものの、おおむね堅調で、ICEのモンティ会長が述べられた通り、現状が維持されています。今後の通商関係の潜在力を展望しますと、日本は世界第3の経済大国であり、イタリアは7番目、現在は9番目かもしれませんが、潜在力は高く、方向を定めて邁進すべきでしょう。部門別に簡略に分析しますと、先にも指摘があったように、伝統的に両国間の貿易を支えてきた製薬化学部門において、理由は定かではありませんが、数量ベースではなく、金額ベースでの貿易の落ち込みが見られます。あまり知られていませんが、それは貿易額の約3分の1にあたります。部品や自動車を含む機械部門は順調、きわめて順調です。この部門でのイタリアから日本への輸出は堅調に推移し、イタリアの工業力、製造業の実力が裏付けられました。ファッション部門は微減で、やや停滞が見られますが、年後半の持ち直しが期待されます。農産物・食品は好調に推移し、一部は絶好調です。ワインは+8%、その他すべての農産物・食品の輸出も増加しました。この部門は今後も大幅な成長が見込まれ、12月には我が国のロレンツィン保健相、更には農林政策相が東京を訪れるため、重要な取り決めを結ぶことができたと願っております。これまでに何度か話題に上ったEUとの貿易交渉に関して付け加えますと、イタリアは議長国としての責務を十分に果たし、“scoping exercise”（交渉範囲を定める予備交渉）、

“scoping review”（交渉範囲の見直し）と呼ばれる段階に関する必要な見直しを経て、交渉を前進させ、一部の EU 加盟国の抵抗もあり難しい決断でしたが、鉄道部門における WTO のネガティブリストから日本を除外することにイタリアの議長が支持する旨の決断を行いました。議長交代の時期が迫る中、イタリアとしては、欧日協定締結のためのこの基本的プロセスに関して、来年の協定締結への道がつけられたことに満足しています。

投資についてもすでにお話がありましたが、2 年ほど前、私が日本に着任した際には、日本側がイタリアから投資を引き上げるといふかなりデリケートな 2、3 の問題に直面し、その内の 2 件については幸い解決しましたが、1 件については駄目なようでした。このような事実をあらためて持ち出したのは、現在、日本の企業家側の雰囲気が一変し、イタリアへの投資に対する関心が高まっているということを申し上げたかったからです。外国からの我が国への投資、米国から中国、インドへの投資が増加しているというニュースや兆候があるのは事実ですが、投資に関しては、日本も決定的な役割を果たせると信じております。企業家の皆さまを前にして、あえて詳細な話はいたしません、三菱、千代田、三井、日立、東芝、丸紅、NEC といった日本の大企業の代表の方々がこの場に同席されていることをあらためて申し上げておきます。これらの企業は、イタリアへの大規模な投資を行った企業、あるいは現在交渉中の企業、または間もなく締結することのできる企業で、資金面にかぎらず、技術面においてもきわめて重要な内容を持った非常に価値のある投資です。ビジネスグループの前回の会議から 1 年を経た今、これはお伝えできる最良の報告だと思えます。ビジネス界の頂点に立つ日本の企業の皆さまには心よりお礼申し上げます。

物理学、生体医学、数学といった従来の分野における科学技術の交流も順調です。両政府の首相の指示に基づき地球物理学と火山学の分野に関する重要な会合がまもなく開かれることをつけ加えておきましょう。イタリアと日本の地盤の特徴を考えれば、両国にとって共通の利益となるのは、火山学や地震学に関する協力です。15 日以内には、東京大学とイタリア国立地球物理学研究所が、火山噴火リスクの観測・測定に関する新技術の導入協定を締結する予定です。科学の重要な進歩を示すこうした技術は、両国だけでなく、幅広く役立つはずで、日本とイタリアはこの分野で世界の最先端を歩んでいます。

万博や観光についてもご発言がありましたが、日本国民にとって、一番旅行したい国がイタリアです。このデータはサプライズでした。全力をあげて更に促進していきたいと思えます。今年イタリアを訪れた日本人旅行者は約 50 万人、宿泊日数は 150 万日で、このデータは世界でもトップクラスです。イタリア人旅行者の訪日も増加していますが、数自体はかなり低レベルです。ただ、旅行先としての日本の人気は戻りつつあり、イタリア人旅行者や訪問者から、私が受ける電話、訪問、問い合わせの件数も絶えず増加しているという印象を受けます。万博に関しては 1 点だけ感想を述べたいと思います。イタリアと日本は、経済面より文化的な要素の強い「食」、それぞれの生活文化における「食」の役割が共通していると思います。これは、単なる経済データを超えた事実です。このような共通点を考えると、日本のミラノ万博への参加はきっと大きな成功を収めるでしょう。東京の

イタリア大使館は、この重要なイベントへの日本の参加を全力をあげて支援します。

次に文化交流についてお話したいと思います。繰り返しになるかもしれませんが、文化交流は、それが芽生えた時点から二国関係を牽引する原動力となります。2015年には、「金銭と美(Denaro e Bellezza)」という興味深いタイトルの大規模なルネッサンス／ボッティチェッリ展が開かれます。更に、チェントに所蔵される作品を集めたグエルチーノ展の開催も予定されています。ご承知の通り、チェントは、昨年エミリア・ロマーニャ州を襲った地震で被害を受けた町です。度々自然の大災害に見舞われる点も、両国は似ています。近代絵画については、現在、東京でデ・キリコ展が開かれており、来年にはモランディ展が予定されています。このようにルネッサンス時期の偉大な芸術のみならず、20世紀イタリアの傑作を紹介する展覧会も開催されます。

最後に、未来を一瞥してみましょう。2016年は、両国が公式に外交関係を樹立してから150周年にあたります。一方、両国の文化交流は、450年前、支倉常長や伊東マンショがルネッサンス後期のイタリアを訪れたことから始まりました。

トリノでの会議ですので、ぜひお伝えしておきたいのですが、イタリアと日本の公式な関係は、1866年、ピエモンテ出身のアルミニョン率いるイタリアの軍艦が日本を訪れ、外交関係樹立条約に調印した時から始まりました。その後、政府は、トリノからフィレンツェに移る途上でしたが、サヴォワ人すなわちピエモンテ出身の大使を日本に派遣しました。両国の関係樹立を記念する催しが2年後に開催される時には、昔、150年前に二人のトリノ人が果たした役割にちなみ、トリノの町が特別な役割を果たせることを願っております。

午後のテーマ別のミーティングでも、産業協力や食品分野の協力に関する豊かなアイデアやヒントが生まれ、有益な成果が得られますよう、深い関心と期待をもって祈念しております。皆さま、ご静聴ありがとうございました。

(司会)

大使、ありがとうございました。では、ポリティカルセッションの最後に、梅本駐伊日本大使にご発言をお願いいたします。どうぞ。

梅本 和義

駐イタリア日本国特命全権大使

これまでに多くの皆さまから、大変素晴らしいご挨拶がございました。私は、皆さまとコーヒブレークの最後の障害物になるというハンディキャップを負っていますが、是非短い期間ではございますけれど、お話を聞いていただければありがたいと思います。

ザッパ会長、飯島会長、佃前会長、ファッシーノ・トリノ市長、カレンダ経済振興副大臣、ジョルジ大使、モンティ ICE 会長、石黒経済産業審議官、そしてご出席の皆さま、2014年 IJBG 合同会議の開催をお喜び申し上げます。

先ほど来お話がありましたが、本年は両国首脳が大変緊密に交流した年でございます。レンツィ首相と安倍総理は、既に 3 度も首脳会談を行って、両国の更なる関係強化に向けた意見を交わしています。総理も、1 年間に 2 回イタリアを訪問されました。これは、地元の大使館大使といたしましては、それをお世話申し上げるので、少々仕事のしんどいところがございますが、しかし、総理が 1 年の間に 2 度もおいでになるということはめったにない、大変幸運な機会でした。

私もミラノでの首脳会談に同席させていただきましたが、両首脳はお互いを「マッテオ」「シンゾー」とファーストネームで呼び合い、非常に親しい雰囲気での会談でした。安倍総理からは、レンツィ首相に、是非来年に日本においでいただきたいということを申し上げ、レンツィ首相も是非そうしたいということで、これから具体的な日程の調整をすることになろうかと思っています。

このように、両国首脳が緊密な、強固な信頼関係で結ばれ、更なる関係強化の機運が高まっているということ、そしてミラノ万博も来年に迫っています。そういう中で、今般、観光、そして食といった更なる協力の深化のポテンシャルが高い分野を取り上げ、ご議論いただくということは、新たな四半世紀に向けたスタートとなる会合に誠にふさわしいことだと思っています。

本日のテーマの一つである観光および食について、簡単に申し上げたいと思います。観光交流の増大というのは、単に観光収入をもたらすということではありません。食を含む相手国の文化・伝統に触れ、相互理解を醸成し、それを通じてあらゆる面での関係を強化する重要な機会であると認識しています。当館は、これまで日本酒を含む日本食文化の魅力発信に尽力してまいりましたが、来年のミラノ万博の機会も捉え、多くの皆さまにわが国の素晴らしさを知っていただき、一人でも多くの方が日本においでいただけるように、引き続き取り組みを重ねてまいりたいと思っています。

先ほどジョルジ大使からお話がありましたが、イタリアには、50 万、100 万という数字の日本人がおいでになっています。しかし、イタリアから日本においでいただける方は、まだ数万人というレベルで、まだまだ少ないです。是非これを、同じとは一挙にはなりませんが、大幅に増やし、多くのイタリアの方に、日本に行って日本の姿を現実に見ていただき、日本食を日本で楽しんでいただく。そういう機会を増大する契機として、ミラノ万博を、私どもからすれば利用できればいいなと思っています。そして、今次会合がそのような方向に向けた第一歩となることを祈念しています。

もう一方のテーマである、ビジネス連携について申し上げます。日本には、インフラシステムの高い信頼性、あるいはエネルギー・環境技術といった点で素晴らしい強みがあると思います。その代表的な例は新幹線ではないかと思います。新幹線は本年開業 50 周年を迎えましたが、この 50 年間で車両事故による死傷者はゼロ、列車 1 本当たりの平均遅延時間は 1 分未満です。いかに列車の制御や運行管理システムの信頼性が高いかご理解いただけたと思います。

エネルギー・環境技術の例を挙げさせていただきます。例えば、アメリカ、中国、インドの石炭火力発電の効率を日本の石炭火力発電の効率並みに仮に改善することができると、省エネルギーを通じて、年間約 14.6 億トンの二酸化炭素の削減が可能と試算されています。これは、わが国全体の年間の排出量を上回るものです。

これらはほんの一例ではありますが、こういった日本企業の強み、それからイタリア企業の技術力、ブランド力、他地域への展開力といった強みが組み合わさることで、より魅力的な製品・サービスが生まれ、両国市場のみならず、アフリカやアジアといった第三国市場の持続的な発展にも貢献できるのではないかと信じています。具体的なビジネス連携が続々と生まれるよう、IJBG の取り組みに引き続き期待しています。

日本とイタリアは、現在それぞれ実力を十分に発揮できている状況ではないと思います。また、日本とイタリア間の貿易投資の数字を見ても、本来ある実力からはほど遠く、まだまだポテンシャルが多く眠っているのだと思います。是非そういうものをこれから一つずつ具体化に向けて進んでいくように、今回の会合に大きな役割を果たしていただけるとありがたいと思っています。

イタリア政府が鋭意取り組まれている労働市場改革、あるいはわが国との社会保障協定の早期の発効という面についても、企業活動を円滑にするという観点から、大変重要です。イタリア政府が取り組んでおられる諸改革の成功を大いに期待しています。また、私ども日本とイタリアの友好、相互理解の増進、関係強化という観点から、日本とイタリアの実力、日本とイタリア間の経済発展が本来持っているポテンシャルを妨げているようなものがもしあるとすれば、この障害を一つ一つ取り除くように、イタリア政府とも協力して努力していきたいと思っています。日本、イタリア双方の企業の皆さんも、もし障害に直面されたときには、是非日本とイタリア政府に、どんな細かい話でも結構ですので、ご連絡いただければ、私ども双方でできるだけ協力してこのような障害を乗り越えていきたいと思っています。

最後に、2015 年、2016 年に向けて一言申し上げます。2015 年は両国にとって更に意義深い年になると思っています。繰り返しになりますが、一つは、日本と EU の EPA です。2015 年中の大筋合意という目的については、レンツィ首相を含むヨーロッパの各国首脳と安倍総理は、その重要性について意見の一致をみているところです。これが実現するように、両国産業界の皆さまの引き続いてのご理解ご協力をよろしくお願いしたいと思います。

もう一つは、ミラノ万博です。日本館では、和食や食文化のみならず、長年培った農業や食料をめぐる技術等も積極的に示し、世界の持続的な発展に向けて貢献したいと考えています。本日ご参加いただいている経済産業省、農林水産省、JETRO の皆さまと共に、政府一丸となって取り組んでいますので、多くの皆さまのご来館をお待ちしています。

そして 2016 年は、日本とイタリアの外交関係樹立 150 周年の年になります。これもまた、日本とイタリアの将来に向けた更なる関係発展の大きな契機にしたいと思っています。その上でも、日本とイタリアの企業間の具体的なビジネス連携の進展が大変大事だと思って

います。今回の会合が実り多く、また相互の理解増進に大きな役割を果たされることを祈念して、ご挨拶いたします。ありがとうございました。

（司会）

梅本大使のご挨拶をいただきまして、ポリティカルセッションは幕を閉じさせていただきます。少々遅くなりましたが、コーヒースタンドといたしましょう。

First Panel : 「Japan and Italy, the Grand Tour of Big Events」

モデレーター : Mario Sechi

Journalist and former director of “Il Tempo”

(司会) 日本側のスピーカーの方々にもご列席くださるようお願いいたします。有り難うございます。では、ファースト・パネルを始めましょう。まず、ウンベルト・ヴァッターニ大使が、このパネルのモデレーター、マリオ・セーキさんをご紹介します。本来なら紹介するまでもない方ですが、やはりここで皆さまにご紹介いたしましょう。

(セーキ) 有り難うございます。

Umberto Vattani

President of Italy-Japan Foundation

では、会議の第2部を始めさせていただきます。トゥリズモ (turismo、観光) は、フランス語のトゥール (tour) を語源としていますが、旅程にしたがって幾つかの場所を巡る旅、事前に企画された旅行のことで、きまぐれに放浪する旅とは違います。観光はしかし、メディア、新聞、雑誌なしでは成り立ちません。情報は新聞雑誌等を通じて流されるからです。このようなことから、新聞の編集長を2度務め、イル・フォーリオ紙に執筆し、テレビでコメンテーターをなさっている高名なジャーナリストをモデレーターにお迎えできたことを大変誇りに思います。昨日王宮での会合に出席されなかった方々にあらためて申し上げますが、同氏は伊日財団からウンベルト・アニェッリ賞を授与されました。10周年にあたる今年、マリオ・セーキさんが受賞されたことを私たちはとても慶んでおります。

(セーキ) 有り難うございます。

(ヴァッターニ) 昨日も話していたのですが、私とマスコミの関係は、時にはぎくしゃくしたこともありました。それは、私に限ったことではなく、他の人たちも同じです。たとえば、カンタベリー大司教が初めてニューヨークを訪れた際のことですが、大勢のレポーターが近づき、質問を浴びせました。「大司教閣下、ニューヨークのアップパー・イーストサイドにたくさんある娼館についてどうお考えですか?」。この質問を受けた大司教は、一瞬考えた後、レポーターに問い返すことにしました。「ニューヨークのアップパー・イーストサイドには娼館がたくさんありますか?」。すると翌朝、ニューヨーク・タイムズ紙の

1面に載った見出しは、《ニューヨークを初めて訪れたカンタベリー大司教、「ニューヨークのアップパー・イーストサイドには娼館がありますか？」と質問》、というものでした。

こういったことも時にはありますが、今は大丈夫でしょう。参加者の皆さまは観光について語ってくださる大切な方々ですから……。観光が、いつ、どのようにして生まれたかということもお話しいただけるかと思います。ところで、イギリス人は観光の起源を18世紀のイタリア大旅行（グランツアー）からだと考えているようですが、じつは、1585年に日本の4人の大名がアレッサンドロ・ヴァリニャーノの案内でイタリア半島を旅したときに始まったのです。リヴォルノに着いた一行はシエナからローマに南下し、法王から歓待を受けた後、再び半島を北上して、ヴェネツィアに向かい、ポー河流域一帯を横断してミラノ、トリノまで行き、ここトリノに逗留してサヴォイア家の人達から歓待を受け、イタリアで3ヶ月過ごした後に、母国に戻りました。ですから、大旅行は、1585年に日本人が発案したといえるでしょう。

有り難うございました。ではマリオ、よろしくお願いします。

(セーキ) 有り難うございます、会長。皆さま有り難うございます。では、ルールをご説明しましょう。楽しく、興味深い会議をしていただく時間はたっぷりあります。第1のルールとして各出席者の持ち時間を5分間とし、その中でご自分が関心を寄せるテーマを紹介してください。私はそれをここにあるメモ帳に記し、トークや討議の対象とします。

皆さまそれぞれのテーマの紹介やトークに入る前に、5分間ほど、背景や状況についてお話しさせていただきます。私たちが話し合うのはもちろん観光についてです。しかし、観光は世界の中で孤立した分野ではなく、世界の様相、大変厳しい状況にある今世紀の変動に影響を受けています。私は書いたものを準備してきましたが、昨晚、よく眠つかなかったので、思いついた2、3の事項を書きとめておきました。

まず念頭に置いておきたいのは、私たちは、ヨーロッパとアジア太平洋地域との関係について話しているということです。なぜなら、現在、大きな関心を集める中心地「ホットスポット」となっているのが太平洋地域だからです。昨日の授賞式で、私は世界の資産の大部分が太平洋地域に移りつつあることについて触れました。太平洋地域とは、中国、日本、そして、以前には新興国とみなされ、今では充分に発展を遂げているアジアの虎と呼ばれていた諸国です。第1次世界大戦が始まった1914年から百年の歴史を経た2014年、このような状況にいたりました。百年目というのは偶然ではなく、また、このような状況になったのも偶然ではありません。いかに歴史が繰り返されるかが判ります。

歴史を振り返ると、1914年のすぐ後、1929年にウォールストリートが崩壊し、株式市場は暴落しました。それに続いて別の危機、1930年代の危機が発生し、1940年、ドイツは戦争に突入しました。これはヨーロッパの中枢を襲った危機、米国の危機でもありました。それからどうなったのでしょうか。1945年に戦争が終結し、平和が戻りました。その後、繁栄の時代が続き、ヨーロッパ、日本、アジアは苦勞しながらも再建に努めました。しかし

世界の覇権は米国が握り、米国の世紀となりました。前世紀が米国の世紀であったことは確かですが、1962 年になって若干きしみが生じ始めました。キューバのミサイル危機です。二極化した世界は、ソ連が均衡を破れば、きわめて不安定な状況が生まれることに気づきました。その危機を乗り越えた後の 1979 年、皆が忘れていた世界の向こう側が突然脚光を浴びました。イラン革命です。今日の勢力構図が思いだされますね。そしてホメイニ師がイランに帰国して 10 年後の 1989 年、今度は堅固と思われていた二極化世界が突然瓦解しました。ベルリンの壁が崩壊し、当時は米国の良き同盟者だったタリバンがソ連を破り、10 年間続いたアフガン戦争が終結しました。まさに歴史のパラドックスです。そして、いかに歴史が経済サイクルと交錯していることか。その後、どうなったでしょう。その後は、長い平和な時期が続きました。フランシス・フクヤマ氏は、「歴史は終わった」と述べましたが、じつは、別の歴史が始まろうとしていたのです。2001 年 9 月 11 日、ツインタワーが崩壊し、世界はまったく違う様相を呈するようになります。歴史のターニングポイント。驚くべきことです。このターニングポイントの後、どのようなことが起きたか……。タワーが崩壊した 2001 年の年末には米国によるアフガン侵攻、2003 年には 2 度目のイラク侵攻が始まりました。そして、イラク戦争が終結し、繁栄の時代が訪れたかのように見えた 2008 年、またしても 1929 年以来 2 度目の危機、ウォールストリートの崩壊が起きました。歴史は繰り返され、米国の世紀の終焉でした。こうして別の時代、太平洋の時代が始まります。すでにかなり弱体化していたヨーロッパ中心主義も終焉を迎えました。それから何があったかでしょう？ 2013 年、今世紀に非常に大きな影響を及ぼすと思われるフランチェスコ法王が選ばれました。2014 年には、新たに第 3 次イラク戦争が始まっています。日本はどうでしょうか。日本ではまさにこの時期、壮大な政治経済的実験であるアベノミクスがスタートしています。昨日申し上げた通り、「ジャパン・イズ・バック」です。これまで考えられていたように太平洋地域は中国だけではなくになりました。デフレを脱却した日本が再び主役として戻ってきたのです。

以上が現在の全体的な状況です。本日は、こうしたことが観光に及ぼす影響、イタリアと日本にとって期待できることについて話し合うことにしましょう。

有り難うございます。では始めましょう。

少し前に初めてお会いできた 2015 年ミラノ万博日本政府代表の加藤さんのお話をうかがいたいと思います。5 分間ですが、このテーマに関する考えをお聞かせ願えますか。どうぞ。

加藤 辰也

2015 年ミラノ国際博覧会日本政府代表

私の方からは、最初のテーマである観光（Grand Tourism）に関連して、先ほどポリティカルセッションの方で多くの方々が触れられたミラノ万博について、少しお話しさせてい

ただきたいと思っています。

#2

ミラノ万博は、「地球に食料を、生命にエネルギーを」というテーマに掲げて開催される初めての食の万博で、140以上の国と国際機関が参加し、会期中は2000万人以上の方々が万博会場を訪れると見られています。

#3

私どもは日本館の出展を担当するにあたり、「共存する多様性」という出展テーマを掲げて、日本の農林水産業や食を取り巻くいろいろな取り組み、日本食・日本食文化に詰め込まれた多様な知恵と技、こういった紹介を通じて、食料問題など地球規模の課題への貢献可能性についてメッセージを発信していきたいと考えています。

具体的には、自然共生型の農業、和食は「未来食」、地球規模の課題へのクリエイティブソリューション、そして食を彩る「クールジャパン」といった切り口で、日本館の展示を皆さまにお見せしていきたいと考えています。こういったことを一方的に押し付けるのではなく、来館者に実際に感じていただくことが大事と考えており、もちろん、最新技術を用いた演出やエンターテインメント的な要素を盛り込んで、十分楽しんでいただける内容にしていきたいと考えています。

#4

また、計画段階ではありますが、ミラノ万博に合わせて、日本の食や食空間を構成する伝統産品等のプロモーションを目的に、「ジャパン・プロモーション事業（仮称）」をミラノ市内で開催したいと考えています。現在、日本館の協賛企業を中心に、約1カ月間にわたってビジネス・プロモーション活動を行うという計画が検討されていて、これに合わせて、政府による日本食やクールジャパンの魅力発信、今日のテーマである訪日観光の誘致、そして日本館に関する情報発信といった幾つかの目的を達成するためのイベントを開催していきたいと考えています。

#5

イタリアから日本への食品・農林水産品の輸出に加えて、日本からイタリアへの観光客の渡航者数は多く、観光分野においてもイタリアの競争力は大変高く、日本にとっても参考になると考えています。

他方、健康への関心の高まりという要素もあると思われますが、イタリアにおいても和食の人气がとても高まっています。2013年にJETROが実施した調査によると、イタリア人の好きな外国料理の中で日本料理が第1位という結果が出ています。今後、日本が食の海外展開を図る上で、イタリア市場のポテンシャルはとても高く、食のみならずファッシ

ョンやデザイン、漫画やアニメといったエンターテインメントの分野でも日本への関心が高まりつつあると感じています。

従って、ミラノ万博とこの機会に合わせたビジネス・プロモーション活動の取り組みをきっかけに、相方向で人の往来がどんどん高まって観光分野が盛り上がり、合わせてビジネス交流も一層深まっていく、そういった好循環に繋がっていくことが理想的と考えています。

我々は2015年のミラノ万博への出展を大変楽しみにしていますし、日本館としてもミラノ万博の成功に貢献できるよう、しっかりと取り組んでいきたいと考えています。簡単ですが、私の方からは以上です。

(セーキ)

完璧です！すばらしい！ 時間もぴったりです。皆さん、このようにお願いしますよ。では次に、ミラノ見本市協会のCEOを務め、2015年万博においては重要というよりも中枢的な役割を果たしておられるエンリーコ・パッツァーリさんにお話し願ひましょう。やはり同じ時間で、よろしく。

(パッツァーリ) 4分30秒。

(セーキ) すばらしい。

Enrico Pazzali

CEO of Milan Fair

(パッツァーリ) 皆さま、こんにちは。我が国にとって過去20年間で最大となるこの観光プロジェクトをご紹介する機会を与えていただき、各機関代表の方々、主催者の皆さまに感謝いたします。さきほど、日本の代表者の方は万博という機会を、訪れる人たちに日本をプロモーションし、交流を図る機会としてとらえているとおっしゃいましたが、じつにその通りだと思います。

まず、具体的なお話しをする前に、2015年ミラノ万博のテーマに関する重要ないくつかの数字について述べさせていただきます。2015年の万博には、2つの大きな戦略的目標があります。第1の目標は、—これについてはセーキさんも賛同されると思いますが— 現在イタリアが非常に長期的な視野で捉えている重要課題についての大プロジェクトに取り組むという目標です。私たちは2015年の万博で、2050年という未来を見据えた推考、研究、定義、設計を始めようと考えています。2050年には、約50億と推定される世界の人口を養う食料を量的、特に質的に地球上で生み出すことができなくなります。2015年のミラノ万博は、5月1日に開幕しますが、10月1日に終了するのではなくその後も続き、地球の未来設計をスタートさせる予定です。私たちの孫や、孫の子供たちが住む地球の話です。

これがミラノ万博プロジェクトの最も戦略的な側面であり、文明の進歩に関する紹介を中心としたこれまでの万博、特に前世紀の万博と異なる点です。先ほどのお話にもありましたが、今は、進歩が退歩に取って代わられているような時代で、私たちはあらゆる手段を尽くして、過去とはまったく違う時代に対峙していかなければなりません。

万博プロジェクトの第2の目標は観光です。観光は、様々な民族の出会いの場です。万博のプロジェクトにイタリア政府は多額の投資(約13億ユーロ)を行い、民間企業も3億ユーロの資金を提供し、参加国が10億ユーロ以上を出資しますが、重要なのはミラノやイタリアに2000万人(内800万人が外国人)が訪れるということです。アジアに向けての大プロジェクト、またロシアや米国に向けての大プロジェクトですが、何よりも、参加147国すべてに、イタリアの美しさ、文化、そしてもちろん「食」を紹介し、その質の高さ、環境持続性、安全性と健康をアピールする絶好の機会となります。色々な体験をしていただき、感動を呼ぶような催しにすることで、更に多くの人を旅にいざなえるでしょう。

木と竹でできた4000平米を超える美しい日本館は、健康的な食、地球に食料を、といった万博のテーマを体現しているパビリオンの1つです。日本は、万博の会場外でもプロモーションを実施し、イベントを開催するために、ミラノの歴史的な建物、パラッツォ・デッレ・ステッリーネを選びました。その美しい建物内ホテルに日本の方々をお迎えするパラッツォ・デッレ・ステッリーネの会長も、この会議に列席されています。

これは素晴らしい機会、我々全員にとっての大きなチャンスです。共に働き、共に未来を築き、セーキさんが先に述べられたように、世界のあちこちで大きな紛争が勃発する時代とはちがう時代を生み出せるようにするチャンスです。それは平和のプロジェクト、民族のコラボレーションのプロジェクト、我々の子供達とその子の子供達の未来を構想する大プロジェクトとなるでしょう。有り難うございました。

(セーキ) 有り難うございました。パーフェクトです。グローバルな枠組みを示すことで、プロジェクトの戦略的価値をご理解いただけたと思います。パッツァーリさんが使われた最も重要な言葉は、「平和」です。万博も、観光も、安定と平和を必要としています。

高橋 広治

日本政府観光局パリ事務所所長

ボン・ジョルノ。日本政府観光局の高橋と申します。本日は、日本とイタリアの要人の方々を前にプレゼンする機会を与えていただきまして、どうもありがとうございます。私も日本政府観光局は、日本のインバウンドのツーリズムの実施機関でございまして、海外でプロモーション活動を行っています。

日本に来る外国人の方々の人数全体は、災害や経済危機といったことで沈み込みがあり、例えば 2009 年のリーマンショック、2011 年、こちらは記憶にあります東日本大震災、こういったところで沈み込みはありますが、2013 年には、長年の悲願でありました 1000 万人の大台を突破することができました。

#2

外国人の方の内訳は、韓国、台湾、中国が圧倒的に多く、ヨーロッパからの観光客は、イギリス (U.K.) とフランス、ドイツがそれぞれ 2%、1%ということで、イタリアはまだ 1%に満たない数字です。

#3

インバウンドツーリズムの日本の主な政策のポイントです。まず結論は、東京オリンピックが開催される予定の 2020 年に 2000 万人の外国人の方に来ていただくことを目標にしています。

そのための政策として、1 番目は、ビザの緩和です。こちらは、東南アジアの方々に対して主に実施しています。非常に効果が挙がっています。

2 番目は、特に東京羽田空港の容量の拡大です。日本は島国なので、ほとんどの方が飛行機で来られます。東京以外も含めて、空港容量の拡大は急務の課題です。

3 番目は、我々の仕事である外国でのプロモーション活動の積極化です。

4 番目は、アジアの方が対象になりますが、免税ショッピングの拡大です。

5 番目は、例えば Wi-Fi 環境の整備など細かい受け入れ環境の整備です。

最後、6 番目にクルーズを入れたのは、わが国でもクルーズが少しずつ増えてきたのですが、イタリアでは非常にクルーズが盛んであると聞いているので、イタリアのクルーズ産業の方にも日本の観光に興味を持っていただければと思っているからです。

#4

イタリア市場は、他国と同様にやはり 2011 年には大震災の関係で非常に落ち込んでいますが、昨年は 6 万 7000 人ということで、過去最高の訪日観光客を記録いたしました。青い部分が観光客です。観光客の伸びが支えているということです。

#5

イタリア人に人気のある都市は、やはり伝統的な京都、現代都市である東京、他は原爆ドームと海に浮かぶ島居がある広島です。そして、沖縄は少し遠いということで、なかなかまだ人数は行っていないですが、人気があります。

#6

シーズンとしては、4月の桜のシーズン、7～8月のバカンスシーズン、10月の紅葉とビジネスのシーズンがピークになっています。

#7

アジアの中でのイタリアの人気の行先は、中国、タイです。こちらは圧倒的な強さがあり、日本はまだ第4位ですが、なるべく早く10万人の大会は達成していきたいと思っています。

#8

我々のイタリアでの活動です。トラベルマーケットへの出展や広告などを実施しています。

#9

ポジティブ、ネガティブいろいろありますが、ポジティブはとにかく円安になっているということ、ネガティブはいろいろなリスクがあるということで、ターゲットとしては早めに10万人を超えるということを考えています。

是非日本にお越しください。どうもありがとうございました。

(セーキ) 非常に興味深いお話しでした。素晴らしい！

観光客やホテルのお話しをうかがいましたが、これに関しては最も適役と思われるピエモンテ・ホテル連盟会長アレッサンドロ・コモレッティさんにお話しいただきましょう。

Alessandro Comoletti

President of Federalberghi Piemonte

こんにちは。イタリアとピエモンテ州のホテル業者を代表して皆さまにご挨拶させていただきます。実際、観光客の方々は皆、どこかに泊まらなければならないわけで、それに関連して少しお話しさせていただきます。

日本からの観光客の流れは定着しており、年々増加を続けています。私の前の方々が話しされたように、来年は万博がありますので、間違いなくピークとなるでしょう。ヨーロッパの中でイタリアは、日本人々が最も多く訪れた国、行きたい旅行先としても1番に挙げられています。シニア層が最も好む町は、歴史、芸術、文化的な資産に富んだ芸術の町で、これに続くのが、現在大幅な伸びを示しているグルメ観光です。最近、ピエモンテ州のこの地域も、ランゲが有名になったことで、大ブレイクしています。25歳から30歳までの女性の間では、高級ブランド品、アルチザン製品で有名なショッピングの町ミラノが大人気です。若者にとっては、イタリアは卒業旅行先。またイタリアはロマンティック

クな国と考えられているようで、新婚旅行にもよく来られます。昔から人気のある旅行先は、南部からいうと、ナポリ、ローマ、フィレンツェ、ミラノ、ヴェネツィア。これらの町は今でも主な目的地となっています。しかし最近になって、同じように歴史と文化に富んだ二番手の都市の人気が高まっています。たくさんあるので、すべてを挙げることはできませんが、トリノもその内の1つです。午前中、市長が近代のトリノについて述べておられましたが、トリノの起源は、紀元前4世紀頃に遡り、2400年の歴史を誇っています。ローマ軍の野営地、古代ローマの町でしたから、当時の素晴らしい遺跡が数多く残されています。

先ほども申しあげたように、イタリアへの旅行者は多く、皆さんどこかに泊まらなければなりません。イタリア特有の星によるランク付けは別として、私はホテルを2つのカテゴリーに分けることにしています。一方は、国際基準に沿った大型のモダンなホテルと歴史的ホテル。歴史的建造物、古い邸宅、修道院、あるいは古い歴史を物語る壁に囲まれた建物に宿泊し、時に絶景を楽しむこともできます。しかし、イタリアにあるのはそれだけではありません。地域に根ざした民家などの小さな宿泊施設も数多くあり、親しみやすく、友人や親戚が歓待してくれているような気分を味わうことができます。施設そのものは、建築家が設計し、技術も急ピッチで進歩していますが、もてなしの秘訣は、長い歳月の中で培われるもので、父から子へと代々伝えられ、大学で学べるものではありません。もてなしは、その気持ちを心に宿しているかどうかです。イタリアを訪れた方々を最高の形でもてなすために私たちがすべきことは、国際基準を満たしつつ、それに加わる特別な何か、それぞれの真心を提供することだと思います。

まだ1分ありますか？

(セーキ) 完璧です。

(コモレッティ) 私は、もてなしの心とは、自宅で親族や友人を接待する際の気配りのようなものと考えています。例えば、高齢の叔母がやってきたとしましょう。彼女を出迎え、挨拶し、荷物を持ってあげ、「旅はいかがでしたか？」と尋ね、アットホームな気分になってもらうよう二言三言声をかけ、彼女のために用意した部屋に案内します。これが、私たち誰もが外国に行った時に感じたいと思う温かさです。私にとって、おもてなしとは……私たちが示すことのできるイタリア的な真心とは、我が国伝統の温かさの中に迎え入れ、自分の家にいるように憩いの時を過ごしていただくことです。有り難うございました。

(セーキ) 有り難うございました、すばらしかったです。

次は、シマブンコーポレーションの島田名誉会長です。どうぞ。

島田 博夫

株式会社シマブンコーポレーション名誉会長

神戸から参りました島田と申します。10 年連続してこの IJBG に参加していますが、スピーカーの役割を大変うれしく思います。今までのお話と少し違いますが、この観光が持っているツーリズムパワーというものが、私のふるさと神戸の再生のときにどのように役立ったか、ツーリズムパワーについてのお話を申し上げます。

#2

1995 年 1 月 17 日に、阪神大震災で、神戸を直下型大地震が襲いました。高速道路の崩壊、また、至るところで火事が発生して、約 6000 人を超える被害が出ましたし、25 万世帯の方が家を失いました。

#3

私どもが働いているシマブンという会社は、1909 年の創業から約 105 年たっていますが、同じようにこの大地震の影響で全壊いたしました。

#4

そしてこのときに、東神戸においては新しいまちをつくろうということで、HAT 神戸の建設が始まります。

#5

帽子のような格好をしているエリアが工場や遊休農地でしたが、これを全部取り壊して、約 3 万人の方が住むまち、4 万人の方が働く新しいまちをつくろうとしたのです。

#6-7

そして、当然シマブンも本社再建に向けて動き出したのですが、単にビルを建てるのではなく、新しいまちのために、地元のために、美術館、各種レストラン、診療所といったものを併設しながら、まちの再建に取り組んでいきました。

#8

結局、ツーリズムパワーというのは、新しい人の流れ、また大勢の人が集まるということで、賑わいのあるまちづくりということに尽きると思います。

#9

その一例として、神戸ルミナリエでは電飾のイベントを毎年続けています。これはイタ

リア人のヴァレリオ・フェスティという方の設計によるものですが、最盛期には1回で550万人ほど集めるだけの力がありました。

#10

シーズ・アジアは、神戸を発信基地として、アジア全域に防災教育を行っています。NPO を紹介します。

#11

もう一つの例は、ミュージアムロードです。北の方にある、ある美術館から、シマブンの美術館、そして HAT 神戸の中核にある県立美術館を結ぶ道路をミュージアムロードと市の方で制定いたしまして、道路の整備、また各種企画といったことで、新しい人の流れをつくっていきました。

#12

ツーリズムパワーというのは、先ほど梅本大使もおっしゃっていましたが、単なる観光、物見遊山ではなく、究極の平和産業であり、外交や経済を補完していく非常に重要な産業です。そして、最後の一言として、これを生み出すのは全て人間の力である、人間が生み出すものであるということが、このツーリズムパワーの本質であろうと思います。

#13

最後に、少し自己 PR になります。これは、私とトリノの深いご縁を1枚の写真で表しています。経済界の方ならどなたもご存じのセルジオ・マルキオンネさんです。彼から、2006年のウインターオリンピックの招待を受け、このトリノに参りました。そのときにいろいろな話があったのですが、彼から犬をプレゼントしようということで、日ならずして参りましたのが、「MARO」と名付けた犬です。日本では貴族が自分のことを呼ぶときに「まろ」と言うので、マルキオンネさんに対して失礼でなかろうという判断をしました。

そして、妻ともどもミュンヘンでマルキオンネさんに会い、犬が元気であることと、夫婦共にこの犬から幸せをもらっているという報告を申し上げて、マルキオンネさんがにこっとされたという写真です。

#14

自己 PR も含めましたが、ツーリズムパワーというものの違う側面をお話し申し上げまして、私の発表といたします。ご清聴ありがとうございました。

(セーキ) 島田さん、すばらしい。有り難うございました。

(セーキ) では、話し合いの時間が少し残されていますので、大変興味深いこれまでの発言を要約してみます。私は皆さまに全体的な背景や情况进行を紹介しました。真実ではありませんが、残念ながら、惨憺たる状況のように思われたかもしれません。しかし、このセッションで最も多く述べられた言葉は何でしたでしょうか。どなたか覚えていらっしゃるでしょうか。平和、平和です。様々な形や言葉で、ほとんどの方が「平和」を口にされました。私はこのことに非常に心を打たれました。例えば、加藤さんは、調和について語られましたが、平和が調和でなくて何でしょう。パッツァーリさんは、未来設計について発言されましたが、平和がなければ未来はありえません。更に、高橋さんは、観光政策について話され、私の発言を裏付けるかのように、観光客の流れに影響を与えた世界的な 2 つの事件について説明されました。1 つはリーマンブラザーズの破綻、もう 1 つは大地震と福島です。この 2 つの世界的な出来事は、私たちのこのテーマに大きな影響を与えました。コモレティさんは、もてなし、温かさ、すなわち平和、調和、安定についてお話になりました。最後に、島田さんは、平和を必要とする観光企画について触れ、締めくくられました。そうしたことをすべてが背景となるのなら、準備や整備も充分にする必要がありますね。ここで私はパッツァーリさんに万博の進捗状況をお尋ねしたいと思います。

(パッツァーリ) 今のところいたって順調です。開幕まで 6 ヶ月、あと数日で最終の 6 ヶ月間が始まります。プロジェクトは予定通り進んでいます。我々の仕事には遅れが付きものですが、誰かの到着が若干遅れたり、ガバナンスの変更に関するちょっとしたトラブルがあったりして少々遅れが見られるだけで、スケジュール通り開幕にこぎつけられると思います。2010 年の中国での万博の際も、この時期は多かれ少なかれ同じような状況でした。参加国が 130 カ国前後だった中国万博より、今回の万博の方が参加国ははるかに多く、147 カ国に上ります。私は、現在の状況の中で、皆が明るい平穏な時を過ごせるような、素晴らしい万博を開催できるとかなり楽観しております。

(セーキ) チケットの前売り状況はいかがでしょう。順調ですか？

(パッツァーリ) 順調です。現時点で、外国で 500 万枚以上売れているため、この面ではいたって順調です。私事になりますが、先日、子供を学校まで送って行った時、用務員（日本にあるかどうか知りませんが、登校する子供たちをケアする人です）が私に近づいてきて、「すみません、私には別の学校に通っている 2 人の子供がいますが、万博のチケットはどうすれば買えますか？」と質問されました。新聞の報道はそれほど芳しくないようですが、一般の人々は、まもなく開幕されるこの素晴らしいイベントに大きな期待を寄せています。

(セーキ) 加藤さん、万博に期待することをお聞かせください。日本のプロモーションです

か。 イタリアとのビジネス増進でしょうか。 かいつまんでお願いします。

（加藤）日本の食について、ここイタリアでもよく知られていると思いますが、加えて、その背景にあるいろいろなことを知ってほしいと考えています。イタリアと日本にはいろいろな共通点もあると思います。例えば、地方ごとに異なる豊かな伝統文化や食があり、観光の重要なポイントだと思いますが、おもてなしというようなお話もありました。日本の食や文化の背景にあることを感じていただきたいと思います。

また、日本からも多くの方にミラノ万博を訪れてほしいと思っています。イタリアは日本人に人気のある国なのですが、この万博で取り上げる食を通じて、より良くイタリアのこと、ヨーロッパのことを知ってほしいからです。より相互理解が進むよい効果が期待できるのではないのでしょうか。

（セーキ）よくわかりました。高橋さんには、観光客の流れに関する興味深い図表を見せいただきましたが、イタリア人が日本に期待すること、そして日本人がイタリアに期待することは何でしょうか。一言でお聞かせください。市場調査とは別に、あなたはイタリア人がどのような特色を求めているとお考えですか。そして、イタリアにどのようなことを求めますか？

（高橋）これは、先ほどまでのセッションの方々もよくおっしゃっていたのですが、日本とイタリアは、方向は逆なのですが、求めるものは恐らくほぼ同じで、それぞれが過去に培ってきた歴史や文化とともに、それと関連する食事も地方ごとに非常に豊かなバラエティがお互いの国にあるので、その辺を知ってもらうことです。また、実際に日本人、イタリア人が触れ合って、それぞれの国民の親切さや、どういうふうを考えてどういうふうに住んでいるのか、そういう生活に密着した体験をしていただく。実際に旅行博、トラベルマーケットでアンケートを取っても、やはり実際に文化やその国の生活を体験してみたいという意見が多いので、皆さま方が今までおっしゃっていたこととほぼ同じように、その国の人の生活を体験したいということニーズが多いと思います。そういう意味で、ミラノ万博は我々にとって日本の文化、食事をプレゼンテーションする非常に良い機会だと思います。

（セーキ）有り難うございました。興味深いことに、もう一つのキーワードが出てきましたね。「文化」という言葉です。私は、この言葉から別の言葉、「気質、気概」という言葉を連想します。島田さんのプレゼンテーションは神戸の地震体験を踏まえておられたため、私は大いに感銘を受けました。皆さま全員があ地震をよく覚えておられると思います。実際に経験された方もおり、私もあ地震についてはよく覚えています。島田さんもそうです。打ちひしがれた中から生まれたもの、それは、再建できた誇りであり、日本の

パワーです。そうですね？

(島田) この神戸というまちは、いかにも昔から開放的なまちのようですが、土地を市民が非常に愛しているという点では、日本の中でもトップレベルにあると思います。ですから、そういう市民が、地震があっても不幸な目に遭ってもまちから逃げ出しませんでした。また、特に私が深い関係のあった神戸製鋼という企業も 1000 億円の損害を得てどうなるかというときに、この神戸の復興とともに、企業もそれぞれの人間も新たに立ち上がろうという気概を持ちました。そこがまず出発点だったと思います。

当時、日本はまだ都市型の大きな災害の経験を持っていなかったもので、自衛隊の問題や行政の問題など、後手に回って対応が遅れた点はたくさんありましたが、その一つ一つの源流に、神戸のために、神戸をとにかく復活させようという気持ちがあったように思います。いろいろなイベントや、ルミナリエ一つ取っても、「よし、神戸のために、今度は周辺から人が行こう」ということで多くの人を集められたことが復興の大きな力になっていったと思います。

ですから、単なる遺跡があるとか、大きなイベントがあるということだけではなしに、その時々人の思いがこもった企画や、いろいろな行動が伴ってこそ、観光の真の力が発揮されるのではないかと思います。

(セーキ) 有り難うございました。素晴らしい、本当に素晴らしい討論でした。島田さんがおっしゃった中で、非常に重要な言葉を引用したいと思います。それは、「新たに立ち上がる」という言葉です。これは、日本の歴史から生まれた言葉だと思いますが、一部、イタリアの歴史にもあてはまります。戦後の我が国は、疲弊し、破壊され、希望のない国でしたが、その後 1960 年代に入ると、高速道路、原子力発電所が建設され、機械工学や化学の分野で先端を行くようになり、化学王国を築きました。その後このような活力は若干低下しましたが、イタリアは今、活力を取り戻しつつあると確信しています。私たちは、ただひたすらに自らを信じ、島田さんが言われたように、「新たに立ち上がる」べきです。このような討論に参加する機会を与えてくださったこと、そして名誉な賞をいただいたことに感謝いたします。皆さまと同席できたことは素晴らしいことでした。皆さまにとってもそうであれば幸いです。

有り難うございました。良い 1 日でありますように。

(司会)

皆さま、業務連絡です。第 1 部が終わり、遅れが完全に取り戻せましたので、5 分以内に、隣の部屋にお食事の用意をいたします。会議は、プログラム通りの時刻に再開いたします。皆さま、有り難うございました。

Second panel : 「 Doing Business Together: examples and perspectives」

モデレーター : Pietro Ginefra
Bank of Italy

(司会) 皆さま、それではセカンド・パネルを開始しましょう。テーマは、イタリア企業と日本企業のためのビジネス協力についてです。このパネルのモデレーターを務めていただくのは、イタリア中央銀行のピエトロ・ジネフラさんです。それではまず、ジネフラ氏のプロフィールについて、いつものようにヴァッターニ会長から簡単なお紹介をしていただきます。ヴァッターニ会長、どうぞこちらに。

(ヴァッターニ) それではこれから、皆さまが深い関心を寄せておられるセッションを開始します。と申しますのも、ジョルジョ・ザッパ会長がお話しされた通り、日伊ビジネスグループのコアビジネスであるこのテーマは、一国の企業家と、もう一国の企業家との出会いの場を広げることにほかならないからです。私がここで申し上げておきたいことは、もちろんそうしたビジネス協力にはたくさんの成功例があり、私たちもその点については満足しておりますが、それだけでは充分ではないという点です。つまり、私たちはやるべきことすべてをやりとげたわけではありません。そこでご紹介するイタリア中央銀行のピエトロ・ジネフラ局長ですが、彼は日本で 10 年間にわたってイタリア中央銀行駐日代表事務所所長を務めてこられました。皆さまもご存知のとおり、ジネフラさんは日伊ビジネスグループのセッションにも熱心に参加を続け、金融部門における日本とイタリアの関係のまさに推進役を果たしておられます。実際、私自身、外務省の合意のもとでジネフラさんが東京で開催なさった数多くのミーティングに参加し、そのご活躍ぶりを目にしています。そうしたミーティングは、日伊両国の協力関係の文字どおり新たなシナリオの 1 ページを開いてきました。この場を借りて、ジネフラさんにお礼を申し上げるとともに、今回のパネルに参加された方々、ゆたかな経験と手腕をそなえた皆さまに感謝の言葉を捧げたいと思います。では、お話を伺いましょう。有り難うございました。

(ジネフラ) 皆さまこんにちは。ヴァッターニ大使、紹介のお言葉を賜わり有り難うございました。また、ここトリノまでおいでくださった皆さまにもお礼を申し上げます。長い時間をかけてはるばるお越しいただいた日本の皆さまはもとより、ローマやミラノから足をお運びいただいたイタリアの関係者の方々にも感謝申し上げます。

午前のミーティングは、だれもが深く省察してみる価値があると私が考える、大変興味

深い内容を浮き彫りにしていました。すなわち、「地政学は経済学に打ち勝つ」ということです。まずカレンダ副大臣、つづいてマリオ・セーキ氏が強調しておられたのは、今世界で起きていることが、どれほど、変化、特に政治的变化につづく新たな均衡のあり方に左右されているかということでした。そして、そうした変化は、ビジネスのあり方や国際市場内での雇用配分の方法にも影響を与えます。お二人が語られた中で、私が特に改めて取り上げておきたいことは、1990年代半ばに起きた出来事、すなわち、中国のWTO加盟が認められたことです。これはその後に起きたことを理解するうえで最も基本となる点です。この新しいプレーヤーが市場に参入したことで、先進国は、東洋においても西洋においても、新たな役割を担うようになりました。それは新たなビジネスチャンスを生み出しましたが、明らかに、一部生産部門の後退を引き起こしたのです。

本日、私たちは、日本とイタリアの産業界という、とりわけ先進的な二つの産業システムが、いかに、アジア、ヨーロッパ、アフリカ、南米に生まれたビジネスチャンスを活用しうるかを論じるためにここに集まりました。そうした産業システムはテクノロジーの面で最先端であるだけでなく、海外進出においても先端的であり、すでに数十年前から世界市場に地歩を築いています。したがって、そこでつちかわれた専門的経験を共有することもできますし、場合によってはコラボレーションによって一層向上させることもできます。

この午後のパネルで、私たちが取り上げるのは、両国の生産力の様々な側面です。防衛産業という最先端の部門を取り上げる一方で、エネルギー生産分野の代表者、更には産業コングロマリットの代表者もお迎えしています。産業コングロマリットは日本では長い伝統をもっており、製品の流通市場への参入、原料市場への参入、ノウハウ市場への参入、いずれの面においても日本企業がビジネスチャンスをつかむうえで重要な役割を果たしています。それを可能にしている要因としてはこれらの大企業が誇る経済力の高さも挙げられ、実際、そうした財力が、ジョイントベンチャーの設立、企業買収、新たな生産力、グリーンフィールドといった取り組みを可能としています。

こうしたことを準拠枠としたうえで、これから参加者の方々にプレゼンテーションをお願いしたいと思います。まずは佃さんから始めていただきましょう。佃さんは、皆さまご存知のとおり、日伊ビジネスグループの日本側会長を長く務めてこられ、まさにこうした成果をあげるために両国がこれまで傾けてきた努力の価値をよくわかっておられる方です。その意味で、佃さんから是非うかがいたいのは、会長を務めてこられた期間に、どのように運営をなさったのか、どのような事業が実現されたのか、更には、変動の激しい社会情勢の中でどのような困難や成功があったかということです。といいますのも、活動を始められた2009年～10年という時期は、金融危機の直後であり、日伊両国はきわめて複雑な状況に置かれていたからです。

有り難うございました。佃さん、どうぞ。

佃 和夫

三菱重工業株式会社相談役

大変丁寧な紹介を有り難うございます。三菱重工の佃でございます。本日は、エネルギー分野を例に、イタリアと日本が共同して新たなビジネスを展開していくための展望についてお話ししたいと思います。

#2

これは、日本とイタリアの現在のエネルギーの状況がどうなっているかを示したものです。まず非常に特徴的なのが、エネルギーのリソースが、イタリアも日本も石油・ガス等が70~80%と非常に多いことです。そのエネルギーのリソースがほとんど輸入に頼っているということも似通っています。従って、電力のコスト、電気代が非常に高いということも似通っています。こういう状況から、日本とイタリアは、共同して電力の供給に関わるビジネスを展開していくことができると思っています。

#3

その理由は二つあります。一つ目は、イタリアも日本も非常に高い技術力を持っているということです。イタリアと日本がそれぞれ得意分野を持っていて、お互いが技術の面でも補完できる立場にあります。

二つ目は、日本の周りには、今どんどん発展を続けている東南アジアという巨大なマーケットがあり、イタリアの周りには、バルカン半島、北アフリカ、中東という巨大なマーケットがあるということです。このマーケットに対して、日本とイタリアが共同してビジネスを拡大していく可能性が大きく広がっていると考えています。

もう少し具体的に言えば、例えばバルカン半島には、皆さんご承知のように、褐炭という非常に低品質の石炭が非常に多く埋蔵されていますが、現在のままではこの褐炭は発電用にはなかなか利用できません。普通のボイラーでは利用できないのですが、今、日本で実用化を始めていて、もう実際にプラントが動きはじめている、石炭ガス化コンバインドサイクルプラントという技術を使うと、褐炭をボイラーで蒸し焼きにして、そのガスを使ってガスタービンを回し、その排熱で蒸気タービンを回すというように、非常に高効率に、なおかつ環境に対しても非常に優秀に発電することができます。このような技術を、イタリアと一緒に、もっと具体的に言えば、イタリアの人的なリソース、ネットワークという情報のリソース、資金力というリソースと、日本の最も得意とする技術とを一緒にして、バルカン半島あるいは北アフリカの諸国に対して大きくビジネスを展開できるチャンスがあるだろうと思っています。

#4-5

一つの具体的な例として、三菱重工は約 3 年前に ATLA というイタリアのガスタービン
をリペアする会社に投資して、40%の資本を獲得しました。三菱重工が今、売上を伸ばし
ている中東、北アフリカ地域に収めている我々のガスタービンのポピュレーションが増え
てきたので、このメンテナンスをサービスするために、どうしてもヨーロッパにサービス
の拠点が必要であるということで、今までイギリス等に持っていた拠点だけでは足りない
ということで、ATLA に投資しました。現在では、欧州だけでなく、中東および CIS、アフ
リカ等に対してサービスのビジネスを、ATLA と一緒になって広げているところです。

#6

一緒に仕事をしている中で、我々の社員が感じたイタリア人堅気ということについて申
し上げます。まず、エレガンスというものを非常に大切にします。日本人も、エレガンス
という言葉は大好きですが、イタリアの人たちもそれを非常に大切にします。また、イタ
リアの人はトラスト（信頼）を非常に大切に思っています。それから、チームワークとい
うことも大切に思っておられるということから、先ほど日本とイギリスの産業等のコンフ
ィグレーションが非常に似通っているというプレゼンテーションがございましたが、私は、
イタリア人と日本人のケミストリーも非常に似通っているのではないかと考えています。
この二つの国の人たちが力を合わせて新たなマーケットにビジネスを展開していくという
チャンスが今後も大いにあり得ると、私どもの経験から信じています。

つい最近、アメリカの GE が、フランスのアルストムというパワージェネレーションの分
野では非常に大きな会社を吸収合併しようと動きました。その動きに対して、我々三菱重
工はシーメンスと共同戦線を張り、それを阻止しようとしてしました。最終的には、GE が我々
の提案に対して、また新たなリバイズされた提案を持ち出してきて、我々が敗れることにな
りました。けれども、彼らのプロポーザルをリバイズさせたことによって、少なくとも
GE のヨーロッパにおける独占的な力を少し削ぐことができたのではないかと考えていま
す。これからも、恐らく同じような試みがなされて、なかなか GE の巨大な力が世界を制覇
するような動きを止めることが難しい。そういうときにこそ、ヨーロッパおよび日本は協
力し合って、お互いにマーケット、テクノロジー、覇権をシェアし合うということができ
るのではないかと期待しています。

これからも是非イタリアの人たちと共同して、マーケットに対する私たちのビジネスを
活発化していきたいと思っています。ご清聴有り難うございました。

（ジネフラ） 市場における日本とイタリアの協力関係の基本的特徴を説明していただい
たうえに、日本人のみならずイタリア人もいかに信用や信頼を大切にしているかについて
お話くださいました。有り難うございます。そもそも双方が互いに相手を信用しないよ
うな市場はこの世に存在しません。誰が、製品の品質に全幅の信頼とまではいなくても
それなりの信頼をせずに何かを購入するのでしょうか。誰もいません。エネルギーのような

複雑かつ必要不可欠なものであればなおさらのことです。そして、そのエネルギーについては、壮大な展開が見込まれます。なぜならエネルギーは、経済成長の基盤となる生産性の向上を決定づけるうえで最も重要な要素の一つだからです。生産性が向上しなければ、経済成長もありえません。この点につきましては、アモローゾ氏にバトンタッチいたしますので、近い将来のエネルギー需要拡大にそなえた三国間協力、特に日本を含めたトライアングルをどのように考えておられるのか、お伺いしましょう。

Riccardo Amoroso

Head of Solar Joint Ventures, ENEL green power

皆さま、こんにちは。私はリッカルド・アモローゾと申します。ENEL（エネル）グリーン・パワー社ソーラー・ドリーム・ベンチャー事業の責任者を務めております。本日は、イタリア企業と日本企業が共にビジネスを展開するというパネルテーマの一環として、ENEL グリーン・パワー社が再生可能エネルギー分野で行っている事業の内容について、アジア太平洋地域の将来の発展を見据えながら、現在私たちが取り組んでいる国際成長戦略を中心にお話ししたいと思います。

まずは、ENEL がどのような組織なのか、日本の方々もあまり明確なイメージはお持ちでないかもしれないので、簡単にご説明いたしましょう。ENEL は、全世界約 40 か国のエネルギー市場で事業を展開している国際的なプレーヤーです。在来型エネルギーと再生可能エネルギーの発電設備容量はほぼ 100 ギガワット、約 7 万人の従業員が全世界の 6,000 万人以上の顧客にサービスを提供しています。年間売上高は約 800 億ユーロ、エクイティすなわちキャッシュフローは年 160 億ユーロにのびります。このキャッシュフローによって、ENEL は投資額を大幅に増加させることができ、今後 5 年間に 260 億ユーロの投資計画を立てています。この計画は主に再生可能エネルギー、配電部門、配電網システムに向けられていますが、スマートグリッドや再生可能エネルギーの将来を考え、来年度の計画の見直しを図っているところです。というのも、260 億ユーロのうち約 60 億ユーロを再生可能エネルギーに向ける予定でしたが、この分野は更に投資を拡大する必要があるからです。

そしてもう一つ述べておきたいことは、こうした投資計画に関して、新興国への投資の比重が年々大きくなり続けている点です。再生可能エネルギーについていえば、私たちは将来の CAPEX（資本的支出）のほぼ 80%を新興国に投資するにいたっています。

ここにご紹介するのは ENEL として私たちが事業を行っている国々の全体図ですが、歴史的にみてイタリア以外ではスペインが挙げられ、エネルギー会社エンデサの買収により、発電設備容量は 24 ギガワットを超えました。エンデサの買収により、私たちは南米諸国にも一連の発電設備を得ており、チリでは約 6 ギガワット、アルゼンチンは 4 ギガワット、ペルーは 2 ギガワット、ブラジルは 1 ギガワットの設備容量を確保しています。更に北米でもアメリカに進出しており、ロシアでは一つの電力会社を買収しました。

ご覧いただいているのは、技術革新に関する現在と未来、正確にはその先の未来像であり、在来型エネルギーおよび再生可能エネルギーにおける、ENEL の主な環境対策重点地域を概観することができます。在来型エネルギーでいえば、CCS（炭素隔離貯留技術）、すなわち二酸化炭素貯留および水素発電設備を通じて、私たちは二酸化炭素やその他の汚染物質の排出量削減に関して明確なノウハウをもっています。一方、再生可能エネルギーについては、太陽熱発電というテーマに関する新型設備をそなえており、それがアルキメデスです。この事業には、日本の千代田化工建設やシチリアのソーラーパネル・メーカーのトリサンが参画しています。このように、日本企業とのパートナーシップの実績があり、シャープとの技術提携もありました。その他、アメリカでは、ハイブリッド、太陽光発電、地熱発電などのテクノロジーを提供しています。更に、将来の再生可能エネルギー・テクノロジーとしては、海洋エネルギーが挙げられます。私たちはトスカーナ州の沖合で、波の運動を電気エネルギーに変換するためのパイロット・プロジェクトを立ち上げました。これは ENEL の技術革新のたまものです。より具体的には、ENEL は再生可能エネルギーに専門に取り組む企業として、4 ギガワットの再生可能エネルギーの設備容量をもつグリーン・パワー社を設立することを 2009 年に発表しました。その後、このプラントを完成させた私たちは、新たな再生可能エネルギーの設備容量を毎年 1 メガワット、すなわち 1000 メガワットずつ増強させ続け、9 ギガワット、すなわち 9,000 メガワットを超えるまでになりました。また、地理的観点からみると、きわめて多様化している点も特徴で、17 か国において事業を展開しています。また、テクノロジーの面でも多様化が進み、水力、風力、太陽光、地熱、バイオマスなど数多くの発電形態に対応する多彩なテクノロジーのポートフォリオが形づくられています。

私たちがこうしたことを行った理由は何か。それは再生可能エネルギーという世界で成長著しいこの分野を最大限に活用したいという思いがあったからです。実際、一口に再生可能エネルギーといっても、そこには、他よりも成長率の高いテクノロジーや、他よりも大きな成長を遂げている領域もあります。それはまちがいなく太陽光と風力です。これらの数字で見ると、その規模はまだ小さなものですが、ここから得られるメッセージは、再生可能エネルギー市場全体の伸び率が年 6～9%とされる中、太陽光発電や風力発電に関しては、今後、年 10～20%の伸びが期待できるということです。つまり、太陽光発電や風力発電はとて成長率の高いテクノロジーなのです。地理的にみると、私たちがきわめて高い成長を遂げると期待している地域はアジアです。再生可能エネルギーの年間平均成長率が 5～9%であるのに対して、アジアにおける成長率は 8～9%になるものと期待しています。したがってこうした高い数値から考えると、2020 年には 1,000 から 1,100 ギガワットという著しく高い実績が見込まれます。設備能力について、ここで更に再生可能エネルギーの詳細を見てみると、太陽光エネルギーについては、今後 2020 年までに更に設備容量が増強され、2013 年末には 138 ギガワットだったものが 400 ギガワットに達するでしょう。こうした太陽光発電の容量増加は何に由来するものなのでしょうか。その大きな部分

を担うのが、アジア太平洋地域です。中国、インド、オーストラリア、その他のアジア太平洋諸国を合わせた容量は約 115 ギガワットとなりますが、北米、南米、アフリカ大陸の容量を全部合わせたものに匹敵するといえ、その大きさがわかりいただけるでしょう。

現時点では、ENEL、特に ENEL グリーン・パワー社はまだこの地域には進出していませんが、ご覧のように、ENEL グリーン・パワー社は時間をかけて地理的足跡を広げてきました。歴史的にはヨーロッパに始まり、南米、北米とつづき、最近では昨年のことですが、アフリカ大陸に広大な新しい市場を開拓しました。昨年、南アフリカに太陽光や風力発電による約 100 メガワットの電力供給の入札に参加し、落札したことで、きわめて大きな、新しい市場が私たちの前に開かれたのです。しかし今は、明日やその先の未来にも視野を広げ、過去には不足していた極東地域への対応についても挽回に取り組まなければなりません。極東地域は、これまでに見てきたとおり、きわめて大きな数字をもっており、決してなおざりにすることはできません。私たちはこれまで、すべてを同時に行うことができないため、極東には重点を置いてきませんでした。今や極東にも目を向けなければならない時期が来ました。そこで私たちは何をしたのか。市場魅力度や再生可能エネルギー部門の魅力度という観点から、様々な国の分析を行い、10 か国を取り上げました。この図表の右上に挙げてある国々です。私たちは更にこの 10 か国について、どの国が主要な条件を満たしているかを探し出すために研究を進めました。その要件は 3 つあります。すなわち、1 つ目は成長性、2 つ目は再生可能資源が潤沢に得られること、3 つ目は安定した規制の枠組みの存在です。これら 3 つの要件を総合的に考え合わせたくて、グリッドパリティや市場に応じた投資の観点からこれらの国々への投資を検討しました。そして、私たちが最初の開発に乗り出すべき地域として、次のような国を選び出しました。タイ、フィリピン、オーストラリア、マレーシア、インドネシア、ベトナム。そして私たちは目下、投資の機会を探りながら、デベロッパーと私たちが呼ぶ、現地の関係者、または現地で事業を営む国際的な関係者とのコンタクトを進めている段階であり、それと同時に、これらの地域において、アジア太平洋地域における私たちの成長・投資戦略を補完してくれるような国境を超えたパートナーを探しています。よろしければ、これを、共にビジネスを展開するという今日のテーマに関連づけたいと思います。この事例は、再生可能エネルギー分野での高い実績と、毎年新たに設備容量 1,000 メガワットを供給する実力をもったイタリア企業と、生産面や資金面で様々な特色をもった日本企業がどのような協力関係を結ぶことができるかについての一つの例となりうるものです。資金面というのはすなわち産業投資のことで、特にイタリアが進出している国々の再生可能エネルギー分野に出資をする可能性です。

本日のパネルテーマ「共にビジネスを展開する」ためのヒントとなれば幸いです。有り難うございました。

(ジネフラ) アモローゾさん、有り難うございました。アモローゾさんはすでに最初の

問題を提起なさったといえるでしょう。つまり、市場についての情報が十分に得られていない第三国にどのように進出すればよいのかという問題です。そこで、長年そうした市場のことをよく知り、助けとなってくれる人が、重要なビジネスパートナーとなるわけです。その人物が信頼できる人であれば、重要性は更に高まります。次にお話をうかがう住友商事のブルネッティさんは、日本企業で働いておられるイタリア人であり、そうした種類の業務をどのように行っていけばよいのかを、イタリア流の経営手腕と日本の資本によるビジネスを融合しながら、身をもって証明されてこられた方です。それではどうぞ。

Luca Brunetti

Office Manager, Sumitomo Corporation Europe Ltd, Milan Branch Office

皆さま、こんにちは。ルーカ・ブルネッティです。私は住友商事のミラノ支店長を務めております。住友商事で働くようになってからすでに 23 年が経ちました。本日は、過去 30 年間における、日本のいわゆる「総合商社」の組織モデルの変化についてお話ししたいと思います。そこでまず初めに、1960 年代、70 年代にさかのぼって典型的に見られた従来型のビジネスについて簡単に触れ、それからこのビジネスモデルが直面した危機や、貿易業務におけるいわゆる統合型投資の導入について、そして最後に今日の総合商社の活動についてご説明いたします。

まずは 30 年前にみられた従来型のビジネスモデルについて簡単にご説明いたします。すでに午前中に報告があったとおり、戦後のイタリアや日本の産業界はかなり壊滅的な状況となり、商社の業務は、日本のメーカーが世界の様々な国の市場に参入・進出していくための架け橋となることでした。したがって、この時期には、世界各地に商社の支店のネットワークが張り巡らされ、それによって、一方では、日本企業が生産に専念し、物作りのシステムを高め、品質の向上に注力できるようになり、また他方では、外国の顧客が、日本の仕入先との中継点として現地の商社を活用できるようになったのです。当社の歴史を例にとって、この時期の典型的な取引のタイプをご説明しましょう。当社のミラノ支店は 1976 年に開設されました。設立当初から私たちが第一に行ってきたことの一つは、住友化学という日本のメーカーから農薬を買い付けることでした。日本の住友商事が購入を行い、つづいて輸出業者として物流面での典型的な役割を果たしました。当支店は親会社から製品を買い取り、こちらも輸入業者として物流面での役割を果たしましたが、財務面でも、イタリアの顧客に対して支払期限を延ばす措置を講じました。それによって彼らは、自国内に連絡先をもち、かつまた、あまりタイトでない支払期限で、品質の高い日本製品を購入することができるようになったのです。

1980 年代から 90 年代にかけて、こうしたビジネスモデルは行き詰まりを見せるように

なりました。一つには、日本のメーカーが堅固な財務基盤を構築できるようになり、それによって海外にも直接自社の流通網を広げるようになったことが挙げられます。もう一つは、ドルと円の為替レートの変動により、日本製品の価格がそれまでよりも大きく値上がりしてしまったことです。あの時期、日本製品の価格は 70% も上昇し、その当然の帰結として、日本のメーカーは、効率的ではないビジネスの一部をカットし始めました。そんな中で総合商社は残念ながら、正直なところ、必要不可欠な存在ではなくなり、苦しい状況に追い込まれました。そこで総合商社がみせた当然の反応は、商社としてのツール、商社の最大の特色の一つを活用することでした。つまり、世界中の国々で時間をかけて構築してきたビジネス関係を活用したのです。その結果、総合商社が日本のパートナーや日本以外のパートナーと共に新たな生産スタイルへの投資を始めるようになったのは自然ななりゆきでした。あの時期、典型的な投資方法といえばジョイントベンチャーでした。商社が少数株主となる一方で、通常は外国のパートナーが多数株主となり、日本のパートナーは主にテクノロジーを供与する側にまわり、持株比率は低くとどめました。

ここで、こうした変化について二つの事例を簡単にご紹介しておこうと思います。一つは、ここトリノでの事例となります。話は 1986 年にまでさかのぼりますが、フィアット・グループが日立グループと共に、住友商事の支援のもとで、ジョイントベンチャーを設立しました。当時の社名はニューホラ...失礼、当時の名称はフィアット日立エクスカベーターズでした。2002 年、日立がジョイントベンチャーから撤退することを決定したため、私たちは住友と一緒にコベルコという新しいパートナーを提案しました。それによって生まれ、今日も事業を続けているのが、ニューホランド・コベルコ・コンストラクションです。本社はトリノ郊外にあり、昨日もここに来る途中で目にしました。残念ながら住友商事は 2006 年にこの投資からの撤退を決定しました。1986 年から 2006 年までの長期にわたり、住友商事は株主として会社の経営に加わるだけでなく、トレーダーとしても活動を行い、油圧部品など、様々なパーツをフィアット・グループに納入しました。更にはコンサルタントとしても尽力し、イタリアや日本のエンジニアが最終製品の実現に向けて協力し合ううえでの手助けをしました。

もう一つ、これと大変よく似た事例として挙げられるのが、三洋アルゴクリマ社のケースです。三洋アルゴクリマ社は、1991 年にノチヴェッリ家が経営するエルフィ社と三洋電機との間のジョイントベンチャーです。この場合もエルフィ社が最大株主となりました。三洋電機は大株主となりましたが過半数は超えていません。住友商事の持株比率は 10% でした。このケースにおいても、私たちの役割は、株主としてだけではなく、トレーダーとして協力することにありました。事業が行われた 20 年間に、ヨーロッパで最も優れた工場施設の一つ、ガッララーテの工場に様々なパーツを納入し、特に設立時にはイタリア企業が日本のモデルに従って構築した生産ラインの実現に向けて技術的支援を提供していました。

最後に、総合商社がこの 10 年間に直面してきた変化や、取り組んできた新しい組織作り

についてざっとご説明したいと思います。明らかに、グローバル化の波は、超効率的な生産モデルの推進力となっており、その勢いは今後もますます強まっていくでしょう。そうした中では非効率なものは存在しえず、したがって、総合商社の業務は、流通経路の川上を含めた構成員の全株式とまでいかなくとも、過半数の株式を取得することに向けられるようになりました。たとえば、住友商事の顧客のためにパーツを製造する会社を取得し、全世界で販売を行ったり、川下でも、まさに流通経路となる企業を買収し、消費者やエンドユーザーを支援するファイナンスを提供したりもしています。

それでは、最近の事例を二つほどご紹介して締めくくりとさせていただきます。一つはプーリア州に住友商事が設置したソーラーパーク。設置容量は9.2メガワットと、それほど大きなものではありませんが、住友商事としてはかなり大規模なものです。このプラントによって住友商事は、ヨーロッパ、すなわちイタリア、フランス、スペインの太陽光設備を合わせると、30メガワットの発電設備を手がけたことになり、この分野において最大の投資を行った総合商社となりました。私たちはもちろん、太陽光発電のみならず、おそらくそれ以上に風力その他の発電分野も含めて、エネルギー産業に多大な関心を抱いており、そのため、ヨーロッパ、特にイタリアは、この分野でビジネスを進めるうえできわめて興味深い潜在的パートナーと考えています。

もう一つご紹介したいケースは、イタリアとは関係ありませんが、私の見るところ、今日のビジネス協力の好例となるのではないかと思います。2年前、住友商事は、個人向けおよび法人向けに飲料水の供給を行っているイギリスの会社の取得を決断しました。この会社の名前はサットン・アンド・イースト・サレー・ウォーターといい、ロンドン南部とガットウィック空港に飲料水を供給しています。私たちは同社の全株式を取得しましたが、それは家庭／ビジネス用として、認可のもとで水を供給するというビジネスタイプに非常に興味をもったからです。私たちはすでにそうした経験をアメリカ、アジア、中近東で積んでいます。このビジネスは、他の国々でも同様のプロジェクトを展開できるような特色をもっていると考えています。ただし、正直なところ、イタリアでは無理でしょうね。現在の法制度を見るかぎり……。有り難うございました。

(ジネフラ) ブルネットさん、有り難うございます。ブルネットさんには、イタリア市場において総合商社がどのような役割を果たしてきたかについて、具体例を紹介していただきました。後ほど討議の際には、より細部にふみこんだお話をさせていただきますので、皆さまの考察の手がかりとなろうかと思います。では、これからフィンメッカニカのプニャーリさんにご報告いたしましょう。フィンメッカニカはご承知のとおり、近年における日伊ビジネスグループの中核的存在で、日本市場とは常に近い関係にありました。更にフィンメッカニカはアジア地域におけるビッグプレーヤーでもあり、韓国、マレーシア、オーストラリアに進出していますので、関心は高いはずです。それではプニャーリさんに、日本が今後果たすことになるかもしれない役割と展望についてお話しいたしましょう。

Massimo Pugnali

**Senior Vice President Market and Business Development of
Finmeccanica**

有り難うございます。通訳の方の仕事を奪うわけにも参りませんので、ここからはイタリア語でお話したいと思います。最後までお付き合いください。

業界は異なりますが、私たち、少なくとも私は、エネルギー産業、特に再生可能エネルギー産業における将来のビジネス協力の展望について、大きな関心をもってお話を聞かせていただきました。しかしこれは、日伊ビジネスグループ創設時からフィンメッカニカが熱意をもって関わってきた分野の一つでもあります。それは私たちが、世界をリードするガスタービンメーカーのアンサルド・エネルギー社の株主かつ親会社でもあったからで、アンサルド・エネルギー社は日本を始めとするアジアの国々の市場の成長に、大きなビジネスチャンスがあると見ていました。フィンメッカニカ・グループ側の事情がいろいろあり、現在アンサルド・エネルギー社は私たちのグループの一員とはなっていません。しかし、それは別として、日伊ビジネスグループを通じて展開されるビジネスチャンスも日々進化を遂げており、したがって、現在私たちのコアビジネスである航空宇宙・防衛産業もまた、日伊ビジネスグループの関心領域に入る資格が充分あると思うのです。

フィンメッカニカの事業規模や事業内容については、よくご存知ない方もいらっしゃるかもしれませんが、ここで簡単ご紹介をさせていただきます。フィンメッカニカは航空宇宙・防衛産業において世界のトップ 10 に入る大企業であり、従業員数は全世界で約 5 万 6,000 人、その大半はイタリアで働いていますが、イギリスとアメリカにも大きな生産拠点をもっています。更に、世界の半分で事業を展開し、営業拠点や販売拠点を設けています。昨年の売上高は約 170 億ユーロでしたが、それは 6 つの事業部門から得られたもので、私たちはそれをヘリコプター、航空機、宇宙、防衛システム、防衛用電子機器、輸送部門に分類しています。利益および売上を部門別にみると、売上高はご覧のとおり、ヘリコプター、防衛用電子機器、航空機の 3 部門に集中しており、昨年は売上高でも受注量でもこれら 3 部門だけで約 75% を占めています。それに対して、防衛システム、宇宙、輸送部門は売上高のおよそ 25% を占めています。ご覧のとおり、受注ポートフォリオは昨年の販売量の約 2.5 倍に達しており、このことは今後数年間のビジネスの継続性を保証しています。それぞれの事業部門について更に詳しくみると、ヘリコプター部門で世界をリードするのが、アグスタ・ウェストランド社です。同社はイタリア企業のアグスタと、これも業界のトップメーカーであるイギリスのウェストランドの合併によって誕生しました。防衛・保安部門では、私たちは基本的に 2 つの会社を運営しています。一つはイタリアとイギリスに基盤を置くセレックス社。実際には、この SELEX セレックス・エレクトロニクス・システムズ社は、イタリアとイギリスの歴史ある数多くの企業の合併による集合体で

す。いくつか名前だけを挙げておきますと、創業 150 年を迎えたばかりのフィレンツェのガリレオ社、イギリスではマルコーニ・ブランドで有名なマルコーニ社を買収しました。ジェノヴァでは、第一級のビッグネームである旧エレクトロニカ・サン・ジョルジョ (ELSAG) が SELEX セレックス・エレクトロニック・システムズ社に合併されました。やはりこの技術部門では、4 年前に買収した DRS テクノロジーズ社がアメリカに支社を置いています。同社は基本的にはアメリカの国防総省との取引を行っていますが、世界中の市場に進出していることは言うまでもありません。私たちがアエロナウティカと呼ぶ部門は、部品であれ航空機全体であれ、航空機の製造に携わる部門です。アレーニア・アエルマッキ社はこの部門のトップメーカーとして訓練の分野で事業を展開しており、訓練機の機体をフルラインで製造し、自社製品だけでなく、ジョイントベンチャーの製品、大手メーカーの一次下請けとしてタイヤ・ワンのような製品の製造にも携わっています。また、エアロファイター・コンソーシアムの一員であり、F35 統合打撃戦闘機 (JSF) の製造ではロッキード・マーチン社のパートナーでもあることを言い添えておきます。これについては、同機を購入した日本も、同じ開発計画をもっています。輸送用航空機の部門では C27J の製造を手がけ、エアロストラクチャーの製造部門ではボーイングやエアバスのファーストラインの納入を行っています。防衛システム部門については、基本的に 3 つの企業が担当しています。これも歴史ある企業であるオート・メラウ社は、艦砲や、装甲車・地上兵器の大砲製造のトップメーカーとして世界的に有名です。WASS も、攻撃／防衛用のアクティブ／パッシブ・ソナーによる水中探信システムの設計・製造に関して、150 年以上の歴史をもつブランドです。私たちはまた、ミサイルの製造を専門に行っているヨーロッパの MBDA コンソーシアムに資本参加しています。宇宙産業では、フランスのタレス・グループと業務提携を行っており、2 つのジョイントベンチャーとして具体化されています。すなわち、フィンメッカニカが統括するテレスパーツィオは、人工衛星のデータ管理および軌道への誘導を行い、フランス側が最大株主であるタレス・アレーニア・スペースは、人工衛星本体の製造に携わっています。最後に輸送部門ですが、この部門については、最近のマスコミ報道でご承知のとおり、私たちは目下撤退を検討しています。ただし、事前に選定し、鉄道部門の買収に興味を示しているパートナーからオファーが得られればの話ですが。この買収に興味を示している国際的な競合 2 社の一つとしては、もちろん日立の名前が挙げられます。というわけで、もしこの売却がうまくいけば、私たちは輸送部門から撤退することになりますが、それは、これほど重要な部門で事業を行うことへの意欲をなくしたからでも、この部門が超高度なテクノロジーと競争力をもった部門ではないと考えるからでもありません。それはただ単に、私たちのようなグループがこれだけ幅広く、多様化した部門をまたにかけて事業を行うのは不可能だからです。今後も、投資を必要としている分野の研究開発に投資を続け、テクノロジーで世界の業界をリードしていきたいと願っております。

それでは本日のテーマについても少し掘り下げていきましょう。日伊ビジネスグループのこの新たな会議が、両国政界のトップがこの数か月たびたび会談を重ねている時期に開

かれたというのは、この上ない好機を捉えたものといえるでしょう。過去には前例がなかったことです。多くのスピーカーの方が言及されていましたが、まさにこの歴史的な会談で、両国首脳間の「意図の共有」が示されたわけです。両国の首脳レベルでこうした会合がもたれ、議論が交わされたことで、私たちにとっては根本的な意味をもつ 2、3 のポイントが確認されました。すなわち、—これもすでに述べられていることの繰り返しとなって恐縮ですが、大切なことですので申し上げます— 一方では、ヨーロッパと日本の間での自由貿易に関する合意プロセスを加速させることに両国首脳が理解を示しました。まちがいなく、それが追い風となって、両国のビジネス交流を大きく前進させるでしょう。他方は、日伊両国間の合意という特徴がより強いもので、航空宇宙／防衛部門に関して、より自由な論議を可能にする合意がなされました。この部門はフィンメッカニカが事業を展開している部門であり、機密情報の取り扱いに関係する部門です。この合意は近々署名が行わなければならないものですが、この部門における両国の関係を支える要素として、両国首脳はそれを直ちに行うことが重要である点で意見が一致しています。フィンメッカニカは日本にとって新たな存在ではなく、日本の産業界にとってもニューフェイスではありません。これまでも語られていることですが、第二次大戦後、日本ではテクノロジー・クラスターが作りあげられたのに対して、イタリアで発展の担い手となったのは中小企業でした。しかし、フィンメッカニカはその中でも稀な例外の一つ、最新テクノロジーを駆使するテクノロジー・クラスターであり、日本の重工業や電子機器メーカーにも並ぶ存在です。思えば今も昔も、イタリアといえば、食品 (Food)、ファッション (Fashion)、家具 (Furniture) ばかりが話題の主演となってきましたが、これら 3 つの F だけでなく、イタリアと日本の交流の担い手の一つ、フィンメッカニカこそ、4 つ目の F であると私たちは言いたいのです。そして、フィンメッカニカの特徴となるもう一つの要素は、日本の先端企業がそうしてきたように、創業以来、常に先端テクノロジーやキーテクノロジー (KET) に投資してきたことです。そしてそれによってフィンメッカニカは、技術力やテクノロジー面でのリーダーシップを通じて世界の競合と競いながら、リーダーであり続けることができたわけで、これからそれは変わらないでしょう。

日本との関係を深めていくにあたり私たちは、あらゆる重工業メーカー、商社、電子機器メーカーとの間で、あらゆる種類の関係作りに取り組んできました。一例を挙げるなら、現在私たちは川崎重工業との間に協力関係を築いています。川崎重工業は、日本の海上自衛隊や南極大陸での科学調査活動に役立てられている AD+AW101 と名づけられた大型ヘリコプター・シリーズのメインコントラクターです。このモデルは日本の海上保安庁に納入され、AW139 は警察庁で捜索・救難用ヘリコプターとして稼動しています。また、様々なビジネス用モデルもあり、民需市場で約 40 機のヘリコプターを販売しました。その用途の内訳は法人用、VIP 用、EMS つまり救急医療用などです。つまり、日本のヘリコプター業界におけるフィンメッカニカの存在感はまちがいなく大きなものといえます。また、先進テクノロジーを駆使した新製品として、ヘリコプターと航空機の利点を合わせ持つ転換

式航空機がありますが、これには富士重工業がボディの開発段階から参加しています。私たちはすべての重工業メーカーと、パートナーという意味合いで、多かれ少なかれ仕事をしており、ボーイング 787 ドリームライナーもその一つです。こうしたことは明らかに大きなシナジー効果をあげ、強力な協力関係の構築へと結びついています。また、日本スペースイメージング社の協力のもとで、私たちは衛星画像の作成・販売・加工を行っていますが、これは自然災害、緊急事態、汚染などが生じた場合にも活用されています。また、三菱電機（メルコ）との間には、ドップラーレーダーを用いたヘリコプター用および航空機用の先進的なナビゲーションシステムに関する技術協力を実現させつつあります。同様に、忘れてならないのは、海上自衛隊用の様々な口径の大砲製造に関して築かれている、オート・メララ社と日本製鋼所の間の協力関係です。

さて、ここまで述べてきたことは、すべて過去のことと、今日、すなわち現在のことであります。おわかりのように主に単線的なもの、いわば純粋にイタリアと日本の間のことであり、たしかに両国の間では、きわめて積極的で興味深い生産的な協力関係が築かれています。しかし、実際のところ、私たちはここで終わらせるつもりはありません。イタリアと日本が抱える問題は、十分な大きさの市場、すなわち私たちのグループ全体の国際的スケールに見合う、そして成長への意欲を支える市場をもっていないことです。私たちはアメリカではないし、ロシアでも、中国でもなく、大きな国内市場はありません。したがって、これからも成長を続け、世界市場で生き残っていくためには、市場を広げ、新しい市場を開拓していく必要があります。新しい市場の拡大という点では、航空宇宙・防衛という特定の部門において、フィンメッカニカはすでに経験を蓄えており、世界中のあらゆる国々に進出し、成功を収めています。日本の企業は現時点ではこれほどの経験を積んでいませんが、商社は様々な国において事業に取り組み、大きな成功を収めています。イタリアも日本も集中的に行わなければならない、そしておそらくそのために協力し合わなければならないもう一つの課題は、研究開発への投資です。前にも述べたとおり、先端テクノロジーの開発には、しかるべきレベルの先進的リーダーシップを発揮しなければ、日本にせよイタリアにせよ、市場でますます攻勢を強めている新興国の経済にはとうてい太刀打ちできないでしょう。それぞれの国単独では投資を行うことはできません。なぜなら、私たちにしても両国の政府にしても、研究開発に費やすことのできる資源は常に縮小を続けているからです。そのため、一つの解決策としては、日伊両国の間で互いに理解し合い、市場に対する同じヴィジョン、同じ価値観を共有することが考えられます。それは佃さんが述べておられたように、互いに共感を分かち合うことで、イタリアと日本の間の「ケミストリー」という興味深い表現を用いておられました。そのための方法とは、財務面でもテクノロジー面でも、私たちの能力のプーリング&シェアリングが行えるようなこうしたキーテクノロジーを開発することといえるでしょう。

では、私たち双方が提供できるメリット、アドバンテージとは何でしょうか。フィンメッカニカはまちがいなく、双方にとってメリットのある市場への進出を可能にするような

ビジネス協力を進めるためなら、技術開発の成果を共有することに対して積極的です。それに、先ほども述べたとおり、私たちには世界市場で販売を行い、生き抜いてきた長い経験と自らの技倆があります。日本の企業は疑いなく私たちと同等の先進テクノロジーのレベルをもっていますし、ある分野では私たちを凌ぎ、また、ある分野では私たちの方が進んでいます。だからこそ、これについて共に、きわめて前向きに話し合うことができるのです。同様に、日本企業は研究開発に対するきわめて魅力的な投資システムをもっており、それをこの分野での私たちの投資と結びつけることが可能でしょう。そして、その場合でも、国際市場と対話する力をもっているのは、先ほども述べたとおり、住友商事をはじめ、丸紅や三井物産などの商社です。この時期に航空宇宙・防衛部門の企業と共に働く機会がめぐってきたのは、戦後から最近まで、日本の防衛関連企業が世界規模で事業を拡大しないようにある意味で制約を加えてきた武器輸出三原則が緩和されたからです。この新たな緩和によって、ようやく日本の防衛関連企業は周りを見渡し、近隣諸国でのビジネスチャンスに目を向け始めました。つまりこのことは、明らかに、途方もない市場のチャンスが訪れたことを意味します。日本の企業とイタリアの企業がそれぞれの科学技術力や専門能力を一つに合わせ、テクノロジーを共有すれば、手を携えて世界市場を開拓することができるでしょう。もちろん、今日、このきわめてコンペティティブな市場でこうした活動を展開するためには、私たちのそれぞれの国、それぞれの政府がこのプロセスを支援してくれることが条件となります。その点、私たちフィンメッカニカはまちがいないく、イタリア政府の外交政策、防衛政策、経済政策を支持していますし、当然、日本の企業も同様だと思います。一つの政治ヴィジョンの旗印のもとでビジネスレベルでの協力関係が実りあるものとなるには、こうした両国の「合意」が日本人とイタリア人との間にも存在する必要があります。私からのご報告は以上です。日本でのビジネスチャンスについては、まだお話ししたいこともあります。後ほどの討議の時にできればと思います。有り難うございました。

(ジネフラ) 有り難うございます。プニャーリさんには大変具体的なケーススタディーをご披露頂きました。そうしたケースを一つの足がかりに、私たちはビジネス協力をどのように始めればよいか、どのように事業を分担すべきかについて話し合い、アイデアを交換することができるでしょう。それでは、イタリア三井物産社長の湊さんにご報告頂きます。湊さんはミラノにお住まいですので、イタリアの現状について大変よくご存知でいらっしやいます。

湊 秀郎

イタリア三井物産社長、在イタリア日本商工会会頭

ボン・ジョルノ、シニョーレ、シニョーリ。ここからは日本語です。イタリア三井物産社長、在伊日本商工会会頭の湊です。本日は、当社のイタリアでのビジネスの実例を通じ、日伊のコラボレーションによるビジネスの可能性についてお話ししたいと思います。当社のミラノ事務所の開設は1960年、社員数は約50名、在イタリアの日本の総合商社では最大規模で、事業分野も幅広く、ファッションからエネルギーまで広い分野でのビジネスを行っています。では、各分野での取り組み例をご説明いたします。

#1

まず、ファッションです。これはイタリアの得意分野にて、当社でも1974年のValentinoの日本導入以来、イタリアとの主力ビジネスの一つになっています。現在の代表的ブランドはMaxMaraで、1990年に合併会社を設立し、知名度ゼロから年商150億円の日本最大の輸入婦人服ブランドに育てました。現在の最も新しい取り扱いブランドはTod'sグループのFayで、来年春から日本で販売が開始されます。日本市場はもちろん今後も重要ですが、当社では欧州ブランドを広く世界に販売していくことを目指しており、既に韓国向けにEtro、中国向けにFabiana Fillipiなどアジア市場への販売も始めており、今後はブランドへの戦略的投資も行って、ブランドのグローバル展開に貢献したいと思っています。

#2

次に、ALCANTARAです。東レとの合併企業で、当社は1995年に投資しました。もともとは日本の技術によるArtificial suedeの欧州の製造販売会社なのですが、イタリアの経営の下、ブランドとして進化し、自動車、消費者家電、ファッションなど様々な分野で世界的に認知され、販売されています。今年から日本向けにもメイド・イン・イタリーの商品の輸出を始めました。

#3

次に、化学品です。現状は日本の、と言ってもそのほとんどが欧州生産なのですが、機能素材をイタリアで内販するビジネスが中心です。これに加えて現在注力しているのは、イタリアの技術、商品を基に、イタリア発でグローバル展開を行うことです。最注力分野はまずグリーンケミカル、そして食品パッケージで、この分野ではイタリアは世界のリーダーです。特にグリーンケミカルは次世代を担うビジネスにて、M&G、Versalisなどの企業と検討を重ねています。

#4

続きまして、メディカルヘルスケアですが、現在は日本の製薬会社向けの医薬品の輸出が主力になっています。イタリアの高い医薬品製造技術に根ざしたビジネスと言え、メディカルヘルスケア分野は、社会的ニーズも高く、医薬品以外でのビジネスチャンスも多大です。今後当

社が出資しているアジアやトルコの大手病院チェーンと関連した病院周辺サービスなどで、欧州のパートナーと組むことなどを狙っています。

#5

次に、インフラ・機械で、まず輸送機械からご説明します。航空関係では、まず先ほどプレゼンをなさっていましたが、Finmeccanica グループの Agusta Westland のヘリコプターの日本向け輸出が挙げられます。当社取り扱いの AW139 は世界的ベストセラーであり、現在、海上保安庁、警察等に販売を伸ばしています。性能が最大の優位性ではありますが、もちろん客先への販売力、アフターサービスも重要であり、この分野での当社の 60 年を超える実績と経験がビジネス拡大に貢献しています。

船舶ビジネスでは、用船、新造船などで、d'Amico をはじめとする船会社と 1990 年代から取引があります。一昨年、この分野でのイタリア海運業への貢献が認められ、当社社長の飯島がイタリアから勲章を受勲される栄誉にあずかりました。

鉄道分野では、ご存じのとおり、日 EU 間の EPA 交渉で日本は市場開放を求められている分野ですが、当社は長年イタリア製の部品を日本の JR グループに販売しています。また現在、プーリア州の企業の保守・検査システムを JR グループに紹介中にて、大きな興味を持って導入を検討してもらっています。これは本当にいろいろな意味で画期的だと思っています。

ガス関連分野でも、イタリアの技術は世界最高レベルと言えます。当社は、イタリア製のガスレギュレーターを日本のガス会社に長らく納入しています。

#6

また、圧縮天然ガス（CNG）の自動車用タンクでも、当社はこの分野での世界的リーダーであるイタリアのファーマー社と、今年 4 月にタイで合弁会社を設立しました。ファーマー社との取引は、もともと東レの炭素繊維の販売から始まり、製品の日本・タイ向け輸出、それから今回の合弁会社設立に至っており、今後更に他の地域での事業展開に関係を発展させたいと思っています。CNG は、ご存じかと思いますが、ガソリンやディーゼルに比べて環境に優しい上、シェールガス革命によりコストの優位性が増しており、大注目分野になっています。

また、エンジニアリング分野でも、イタリアには、サイベム、テキント、テクニモントなど、世界的リーダーが存在します。当社ではこうした企業と共同して、中東、東ヨーロッパ、ロシアなどの第三国でのプラントやパイプラインなどの受注に注力しています。発展途上国での新規インフラの需要は莫大であり、ここにもたくさんのビジネスチャンスがあります。

#7

次に、エネルギー分野です。昨年の会議でご説明したとおり、当社はバジリカータ州のテンパロッサ油田に 25% 出資し、2016 年生産開始に向け尽力しています。1 日 5 万バレルの石油生産が長期にわたって見込め、イタリアのエネルギー問題や地元の雇用に大きな貢献ができると思っています。更に、エニ、エネルというイタリアのメジャー企業とは、全世界でのオイル

ガスの E&P ビジネスや再生エネルギーの共同事業のため、継続的に話し合いを続けていることも申し添えます。

#8

最後は、今回の IJBG のテーマでもある「食」です。現状は、ワイン、ビール、コメなどの日本向け輸出が主力ですが、今後こうした単なる食材の輸出入にとどまらず、日伊両国が誇る豊かな食文化を世界に発信するようなビジネスや仕掛けをしたいと思っています。これから、次のパートで小暮さんが発表される「Peace Kitchen」は日本の食文化の発信ですし、また日本やアジアにイタリアの食文化を発信するようなビジネスを、イタリア企業と組んで行うことも検討しています。

最後にまとめとして、当社でこのように多くの共同事業がイタリア企業とできているのか、私なりに考えた理由を述べさせていただきます。

まず、多彩なパートナーの存在です。イタリアには、小規模でもその分野では世界的リーダーという企業がたくさんあり、当社のパートナー企業は決して大企業に限りません。共同事業例として挙げたビジネスでのポイントは、一つ目は技術力と創造性、二つ目はエネルギーとサステナビリティ、三つ目は豊かな文化とブランドかと思いますが、多くの企業がこれらの点で優位性を持っています。また、長期的な視点でビジネスを考える点やものづくりへのこだわり、先ほどケミストリーといった話もありましたが、こうした価値観が共有できるということも大きな要因だと思っています。

もう1点は、グローバル化です。ビジネスのグローバル化は、ほとんど全ての企業にとっての課題と言えると思います。当社の持つ基本的な機能であるグローバルなネットワーク、総合コーディネーション能力、資金力などの機能がイタリアの企業によくマッチして良いコラボレーションができているものだと思います。

#9

私自身イタリアで仕事をする中で、日伊間のビジネスには、本当に多岐にわたる分野で、莫大な潜在力があると実感しています。日伊間の貿易はもちろんですが、第三国での共同事業には特に可能性を感じます。当社はイタリアにコミットしている日本企業の一つであり、

「360°business innovation」のコーポレートスローガンのとおり、事業領域の広さ、グローバルなネットワーク、多彩な人材と機能を持っています。今後ともイタリア企業と共同してどんどんビジネスをつくることで、両国の経済に貢献していきたいと思っています。ご清聴ありがとうございました。

(ジネフラ) 湊さん、有り難うございました。湊さんは大変重要なことを強調しておられました。企業はべつに大企業である必要はない、それどころかむしろ、単独では入り込めない複雑な市場にアクセスするために、日本の商社が提供するサービスをより効果的に利用できるのは中小企業であるということです。この点について、ユーロテック社代表取締役社長兼 CEO のロベルト・シアグリさんにお話しいただきましょう。ユーロテック社は数年前に日本の企業

を買収したことからもわかるとおり、日本に大きな期待を寄せている企業です。それではお願いします。

Roberto Siagri
President and CEO of Eurotech

有り難うございます。私は高性能コンピュータの現状についてテーマを絞ってお話ししようと思います。私のみるところでは、これはイタリアと日本が互いに関心をもっている領域ですが、それは一つにはこの市場セグメントにおける競争力を少し失いつつあるからだと思います。しかし、その反面、この市場は、未来の産業にとっての戦略的重要性がきわめて高いのです。

ではまず、ユーロテック社のことを手短にご紹介いたします。当社はヨーロッパに加えて、アヴネットの買収を通じて日本の東京と岡山を拠点に事業を展開しています。更にアメリカにも拠点を置いています。それでは、私たちの事業とは何か。当社の事業領域は二つ、きわめて小型で頑丈な、私たちがナノ PC と呼んでいる産業用計算機と、このスピーチのテーマでもある高性能コンピュータです。私たちは医療用、輸送用、防衛用、物流用、研究用と、様々な分野のためにこれらの計算機や製品を取り扱っていますが、本日は高性能コンピュータについてお話ししたいと思います。

高性能コンピュータの説明の前に、まずは顧客層について申しますと、当社の顧客としては、輸送、医療、IT、半導体まで、各種部門の日本の大企業が挙げられます。さて、スーパーコンピュータのテーマについてですが、なぜ、スーパーコンピュータは重要なのか。その理由は、宇宙物理学、化学、生物学など、様々な学問分野において、スーパーコンピュータがなければ研究が成り立たないからです。また、航空機や自動車の分野でも、空気力学や構造力学の観点からみて、スーパーコンピュータが絶対に必要です。更には、トレード・ファイナンスしかり、気象予測しかり、エネルギー分野での天然ガス&石油の採掘しかりと、それらすべてに関わってきます。そのために、特に、現在なしているその演算能力の高さにおいて、スーパーコンピュータはますます重要になってきているのです。スーパーコンピュータをめぐるもう一つの問題は、大変なエネルギー喰いであること、つまり、多くのエネルギーを消費することです。イタリアにしても日本にしてもエネルギーコストがきわめて高いため、とりわけアメリカのように電気代が非常に安い国と競合するためにも、きわめてパワフルで、なおかつ消費電力が少ない計算機を製造することがとても重要になります。エネルギーの重要性については、もう一つの原因があり、それを今からご説明しますが、このスライドを見てもおわかりのとおりです。演算能力が上がれば上がるほど、性能も向上し、それだけマシンは多くのエネルギーを必要とします。これが当社の製品ラインですが、現在では汎用型のスーパーコンピュータから、従来の数値演算の演算速度を高速化した、アクセラレータも備えたハイブリッドと呼ばれるタイプや、典型的な科学技術計算用のアクセラレータのみのタイプまで取り扱っています。これらのマシンは現在、これらの筐体、つまり、ご覧いただいている箱一つ当たり、100 から 200 キロワットの電力を消費します。そして現在は、1 秒間に 1000 兆回の演算を実行できるペタフロップスと呼ばれる世代となっています。5 年から 10 年後には、1000 ペタフロップス、つまり 1 秒間に 100 京回の演算を実行できるエクサフロップスを実現する必要がありますが、現在の電

力では不可能です。目標は消費電力が20メガワットの計算機を製造することですが、現在のテクノロジーではギガワットに近づくことも充分にあります。現在のペタフロップス級コンピュータは消費電力が1メガワットなので、まだ実用の範囲内ですが、将来のコンピュータが1ギガワットを必要とするとなると、とうてい実用化は難しいでしょう。他方、人間の頭脳は1秒間に1京回の演算が可能でありながら、わずか20ワットしか消費しないことを考えると、まだやれることはあるはずで、新しいテクノロジーを見だし、更なる飛躍を遂げられるはずなのです。このことは重要です。なぜなら、1秒間に100京回、すなわちエクサフロップスのスケールで演算処理を行うマシンの製造に成功すれば、産業イノベーションの効率性の面で大きな競争的優位に立つことができるからです。ここで一つ指摘しておきたいのは、現在、世界最大のスーパーコンピュータが設置されているのは中国であるということです。現在、中国は世界のどの国よりも多額の投資をスーパーコンピュータに対して行っています。かつては日本やアメリカが覇権を競っていましたが、現在のスーパーコンピュータ界の覇者は中国なのです。しかし工業的な観点からみると、まだここは到達点ではありません。

イタリアと日本の間でどんなビジネス協力ができるかという本日のテーマに戻るなら、私たちは岡山に、こうした電子計算機も含めた開発拠点を置いています。ここイタリアで構想され、日本で製造されていますが、私たちはこうしたスーパーコンピュータ・システムの設計だけでなく、完全なプロジェクトとしてソリューションを実現する力も備えています。それだけではなく、完全液浸冷却システムに基づくエネルギー効率向上の点においても文句なしのトップリーダーです。この完全液浸冷却システムを用いれば、空調も不要となります。つまり、従来型の設置の半分の電力消費で、世界中ほぼどこにでも設置が可能なスーパーコンピュータが製造できるということです。それが、将来のニーズに応えるうえでもきわめて有効な、ダイレクト・リキッド・クーリング（直接液冷）と呼ばれるテクノロジーです。以上の点を踏まえ、私たちにとってどのような協力がありえるのか。実際、私たちはこうした、液浸冷却にもとづいた、きわめて効率的なスーパーコンピュータ・テクノロジーをもっており、それは数値計算アクセラレータと組み合わせることできわめてイノベティブなものとなっています。私たちはイタリアの設計思想と日本の品質を融合する力を備えています。そんな私たちの助けになるものとは何でしょうか。私たちは小さな企業ですから、マシン自体にあらゆる種類のサービスを付加したり、計算機にストレージ機能を加えるといった形で、世界市場への進出力をもっと高めることは間違いなく助けになります。実際、私たちはストレージを手がけていないので、スーパーコンピュータの近くにはストレージ用の大型データバンクも置かれています。そして最後に、そのような形で、これらの多様な機能の一つにまとめることで、市場に本当の意味で革新的なソリューションを提供することができるのです。私の考えでは、近い将来、そうしたソリューションは、発展を遂げたい、しかも早急に遂げたいと願うすべての国々にとって必要なものとなるでしょう。なぜなら、スーパーコンピュータがあれば、現状では多くの時間を要し、きわめて高価でもある数多くのプロトタイプ制作や実験段階を飛び越えることができるからです。有り難うございました。

（ジネフラ） シアグリさん、有り難うございました。素晴らしいご発言が続きましたが、皆さんに議論を交わしていただく時間がまだ少しあります。これは皆さまにとって有益なことだ

と思います。これまで理論的な観点から評価・分析してきました。今度はもう少し実践的な観点から検討してみましょう。まずは商社からお願いします。イタリア企業のスカウティングを行ううえでどんな困難があったのか、そしてその問題は企業の規模や技術力に関するものなのか、それとも規制や法制度によるものなのかについて、これまでの経験をもとに、商社としての視点からお話しいただければと思います。それでは、どなたか……。

（湊） 先ほどプレゼンの際に申し上げたとおりで、イタリアの企業は、小さくても非常に優れている企業がたくさんあります。ビジネスのポイントは申し上げたとおりで、先ずは技術力、創造性です。次に日伊両国ともエネルギー問題が非常に大きな問題で、技術力も高いという点で、エネルギーです。もう一点はサステナビリティ、これはグリーンケミカルやCNGにも共通する部分ですが、こういう分野です。更にはイタリアの特徴と言える豊かな文化、ブランドです。企業の大きさに限らず、こうした点で優位性を持っている企業であれば、十分パートナーになると思います。

もちろん、ニッチ過ぎてなかなか発展性がないといった場合に関して、我々のような組織で取り上げるというのは若干難しさがあるかもしれませんが、非常に面白い技術や面白いブランドを持っているという企業であれば、決してその規模に限らず、パートナーになれると思います。

これは日伊両方に言えることだと思うのですが、両国とも低成長で、新興国の成長を取り込もうとしている中で仕方ないのかもしれませんが、目が新興国にいき過ぎています。先ほどからいろいろ日伊両国で補完できる部分が多いという話がありましたが、地場でイタリアの面白い企業をしっかりと発掘して、本社と共同しながら取り組んでいかなければいけないのかなと思っています。本社からではなかなか目が届かない案件を探すのは、私ども現地のイタリア三井物産の仕事と思っています。

（ジネフラ） 有り難うございます。では、ブルネッティさん。

（ブルネッティ） 私も湊さんのご意見はまったくその通りだと思います。ただ、若干のコメントをつけ加えておきたいと思います。たしかに、ご承知のとおり、イタリアは中小企業の比率が大変高いのですが、私たちが直面した最大の足かせの一つは、そうした規模の問題という以上に、イタリア企業家のメンタリティーに起因することが多いのです。それは消極的姿勢を言うわけで、もちろん、いちがいに一般化することはできませんが、特に、新市場への進出に投資が伴うときには、外国市場へのアプローチに対する消極的姿勢が見られます。一般的な見方からいえば、それはある種の慎重さといえます。更に、ときとして障壁になるものとして、場合によっては私たちの足をひっぱるイタリアの規制や法制度も挙げておきます。

（ジネフラ） ご意見有り難うございました。多少挑発的な形になりますが、この場でファイナンスの問題を提起したいと思います。ご承知のとおり、イタリア企業は自己資本不足な場合もありますが、その一方で、かなりリスクの高い部門で運用先を探している資本もあり、国債の利回りがあまり頼りにならない現在、リスクカーブに沿って行動するうえでの一つのイ

ンセンティブとなっています。そこでお訊ねしたいのは、こういうことです。商社の皆さんは、投資家の役割も果たしておられるわけですが、投資にあたってどのような種類の困難があったのでしょうか。特にリスク資産、つまりジョイントベンチャーの設立や、事業ポテンシャルのある企業買収の実行、それに加えて、様々な理由からそれらを放棄した経緯についてもお伺いしたいのですが。

（ブルネッティ） では私からお話しましょう。たしかに、大体のところは先ほどお話しした通りで、イタリア企業への投資プロジェクトを検討していると、その企業との折衝に際して困難が生じることがよくあります。イタリア企業は往々にして外国のパートナーを迎えることに消極的で、単独取締役や一家族が経営する企業の場合には特にそうです。もう一つの問題は、イタリアの法律や規制は、安心して投資をするための安定性や透明性に欠けていることが多いという点です。日本企業がイタリア企業に投資を行ったものの、当初に想定したものとはまったく違う情況に、突然あるいはかなり短期間で遭遇するということが、過去にはしばしばみられました。この二つの問題が最大の障害であると思います。

（ジネフラ） 有り難うございました。ではここで佃さんにお話しいただきましょう。佃さんのところでもいろいろなご経験をされたと思いますが、いかがでしたか？ イタリアの規制とか不安定な状況、あるいは資金といった面で問題があったかと思いますが、どのような体験をされましたか？

（佃） イタリアの魅力というのは、一つ目は、地政学的な位置です。ちょうどヨーロッパ、中東、アフリカに挟まれたところに存在しているということで、この地政学的な有利さはイタリアにとって非常に強みになっていると思います。

二つ目は、人的なリソースです。技術が優秀であると先ほど申し上げましたが、非常に人的なリソースに恵まれているというところが一つです。

三つ目に、資金力という面でも、僕はイタリアとお付き合いしていたら、それほど資金に枯渇しているという感じは全くしていません。例えば、こういうことを申し上げていいかどうか知りませんが、昔エネルがスペインのエンデサを吸収されました。あのとき、確か事業規模はエンデサの方がエネルの何倍というオーダーで大きかったのではないかと思います。そういうところでも、非常にチャレンジングに吸収されたということで、非常にびっくりした覚えがあります。

その三つの魅力を、僕は常に意識してイタリアの企業とディスカッション、あるいは商談をしてきたというふうに覚えています。これは、あくまで商談ですから、コラボレーションの商談、これも商談の一つなわけです。どういう合併をするか、あるいはどういう種類のジョイントベンチャーをつくるかをディスカッションする上で、成功しなかった例もございます。非常に残念な思いをしたこともありますが、これはそれぞれ企業の方針があり、これはどこの国、あるいはどこの会社とやるときもあることですから、これはこれではないかと思っています。イタリアの魅力ということはいつも変わらない、そういう魅力を僕は感じてきました。

(湊) イタリアの企業と取引する際に、トレードファイナンスを付けるということは、ある意味で簡単にできるのですが、別にそれでビジネスを拡大したいとは全く思っていません。一番やりたいのは、やはり第三国での共同投資です。新たに事業をつくって、そこに投資なりファイナンスをしていくのが一番わかりやすい。例えばプロジェクト案件では特にファイナンスが非常に重要になるのですが、こういう部分では当社はすごくお役に立てると思います。

イタリアの企業への投資というのも当然いろいろあり得るのですが、ご説明もあったとおりで、内部統制の問題であるとか制約要件もあります。もちろん当社も内部統制の改善や強化といった点などでもお役に立てるのですが、当社が出資する際には相当な高い基準を求めることになります。

(ジネフラ) 有り難うございます。こうした事業を展開するうえでは、国際的なマクロ経済の枠組みが常に重要となることは必然といえるでしょう。うまくいっている面もあるわけですから、あまり文句もいえません。未来はどうなるか、いずれにしても、今後のなりゆきにかかっています。そこで次に、地政学的にみても難しい課題であるエネルギー市場の展望をどう見ているか、アモローゾさんにお話をうかがいたいと思います。ご存知のとおり、シェールガスというものがある一方で、パイプラインをめぐる問題でロシアとの摩擦もあります。必ずしも流通や生産にかぎらず、技術的ノウハウの面も含めて、日本企業と協力関係を築くことによって、貴社はどのような形で状況を変えていけるのでしょうか？ また、貴社が思い描くシナリオとはどのようなものですか？

(アモローゾ) 私たちは、エネルギー面で成長を続けている市場において、その成長の機会を捉えようと努めています。人口や GDP が増加傾向にあり、その結果として電力需要の増加が著しい多くの新興国の市場があります。したがって ビジネスチャンスはふんだんにあります。先ほどアジア太平洋地域について述べましたが、そこは明らかにそうした状況が見られるエリアです。では、チャンスはどのようにすれば掴めるのでしょうか。私たちはイタリア企業と日本企業とが力を合わせることに価値があると考えています。つまり、一方には、再生可能エネルギー供給の長い実績とテクノロジーに関する揺るぎない経験とを兼ねそなえたイタリア企業があり、他方には、投資に関する高いスキルをもち、しっかりとした財務基盤の上で産業投資を行うことができ、しかもすでに足跡を残していて、その市場に地理的拠点をもっている日本企業があります。それは明らかに、新しい市場に参入し、事業を展開する際の基本的な要素です。

(ジネフラ) 大変的確で行き届いたお答え、有り難うございます。この議論につきましては、フィンメッカニカのご発言をもって終了いたします。フィンメッカニカはイタリアにとどまらず、世界的スケールで活躍するビッグプレーヤーですので、フィンメッカニカが右に動くか左に動くかを決めただけで経済のバランスを変えてしまうことは明かです。そのフィンメッカニカが日伊ビジネスグループに長年参加してこられたこと自体が、日本とのパートナーシップがいかに重要であるかを物語っています。しかし、今お訊ねしたいのは、こういうことです。何か困難には直面しましたか？ したとすればどのような種類の困難であったのか、また、誰

がその解決の助けとなるのでしょうか？ それは法規制やガバナンスの問題ですか？ それとも、必ずしも方針が一致しない企業同士の合意をめぐる問題でしょうか。

（ブニャーリ） ビジネスを行う上で困難がない国を見つけることは難しいと思います。しかし、日本が最も複雑な国の一つであるとは思いません。それどころか……。スピーチの際にも申し上げたとおり、航空宇宙・防衛産業についていえば、武器輸出三原則による制限がこれまでずっと続いてきたことで、別に熱意が欠けていたわけではなかったのですが、両国の協力が難しさはありました。それは、パートナーがいかなる投資を行おうとしても、そうした投資は、私たちが成立させたそれぞれの受注の中で完結させなければならなかったからです。たとえば、10年前に築かれた、EH101 ヘリコプターに関する、三井物産を介しての川崎重工業との協力関係を例にとりますと、毎年更新される予算の割当によって随時に1機ないし2機のヘリコプターの受注を受けましたが、追加費用込みで計算しなければならず、また、きわめて長いサプライチェーンと、きわめて長期にわたる交換パーツや製造パーツの調達、テクノロジーを日本のパートナーに移転する必要性といったものを前提にしなければならず、このようにして得られたあらゆる知識や協力関係を活用して、共同で作りあげたものを第三国に並行して販売することもできませんでした。つまり、このような状況は、両者の間に、よりオープンで実りのある協力関係を構築するうえでの障害を作りあげたのです。したがって、三原則の緩和によって投資を有効に活用できるようになることを大いに期待しています。日伊協力のもとでの投資を、今後、国際的な規模で活用していきたいと思っています。この点については、具体的な例として、航空機や艦船よりむしろ、ヘリコプターの設計・製造・納入に関して日本で行われている重要な競争入札が挙げられますが、そうした入札において私たちはまちがいに、今以上に緊密な協力を行うことができるでしょう。それは、互いの研究開発の成果や産業協力の活動を両者が共同で活用できる市場が海外にあることがわかっているからです。

（ジネフラ） 最後のご発言、有り難うございました。私たちは多くの議論を重ねて参りましたが、このセッションのキーワードは、国境を超えた投資を実現するための努力でした。それは決して単純なものではなく、文化、様々な規制、市場が提供するチャンス、マクロ経済の推移、為替レートの推移、経済成長率といったものを常に念頭に置く必要があります。また、そうした状況は常に安定しているわけではありませんが、それもまたグローバル化が生み出したものであり、すべてのプレーヤーにビジネスチャンスが増えたことを意味しています。ただし、あいにくチャンスにはつきもののリスクを管理できればの話ですが……。これまでの時間、一緒に過ごしてくださった皆さまに感謝申し上げます。

Third Panel : 「Extraordinary food: the chain of quality」

(司会) こんにちは。皆さま、どうぞお席におつきください。食品の品質と流通をテーマとした 3 つ目のパネルを始めたいと思います。では、これまでのように、ヴァッターニ会長に、今回のモデレーターを務めてくださる『イル・ソーレ 24 オーレ』紙のフェルナンダ・ルッジェーロさんをご紹介します。よろしくお願いいたします。

(ヴァッターニ) 血糖値が下がってくると、どうしても食事のことを考えますよね。当然のことです。その意味で、最後のパネルのメインテーマは食品でいくべきだと考えてくださった主催者の方々に感謝いたします。かなり多くのスピーチが予定されるこのセッションのモデレーターを務めてくださるのは、有力日刊紙『イル・ソーレ 24 オーレ』の食品部門責任者フェルナンダ・ルッジェーロさんです。権威ある『イル・ソーレ 24 オーレ』紙は、経済界全体に普及しており、事業や経済に関わる者でこの新聞を購読しないなどということはおよそ考えられません。イタリアにとって食品部門は、経済の根幹を支える柱の一つです。しかし、特に申し上げたいことは、それがイタリアの生産者の想像力、ファンタジーの証しでもあるということです。といいますのも、イタリア人が成しえたほど、農産物・食品を多様化させた国は他にないからです。それを証明する数字をご紹介しますと、フランスでは、約 50 のブドウ品種によってワインが作られているのに対して、イタリアでは 500 品種のブドウがあります。この数字を見ただけでも、イタリアの生産能力がどういふものであるかがお判りいただけるでしょう。ある意味で全世界の人々の心をとらえてきました。実際、料理の話になると、世界中どこにしようといふイタリア語が飛び交います。とりわけ私たちの友人である日本の人たちを夢中にさせているようです。そこで、一つ提案です。石黒経済産業審議官や日本大使、そして日本の ICE にあたるジェトロの代表者の皆さんは、日本は今、ミラノ万博の準備を精力的に進めているところだとおっしゃっていましたが、もし確実にインパクトのある演出を考えておられるのであれば、すぐにでも、他の国々の例にならって、プレゼンテーションを立案し、実施されたいかがですか。今朝見せていただいたような、すばらしいスライドを紹介なさるのもいいのではないのでしょうか。私たちだけでなく、広く世界中の人々に日本料理を知っていただく絶好のチャンスだと思います。

それでは、実りある会議を願うとともに、本日の「旅」の最後の道案内を務めてくださるフェルナンダ・ルッジェーロさんに感謝申し上げます。

モデレーター : Fernanda Roggero
journalist II Sole 24 Or

(ルッジェーロ) 有り難うございます。とりわけ、辛抱強い皆さまにお礼を申しあげます。たくさんのお話やスピーチのあった長い一日でしたが、少なくとも私たちのセッションでは、幸いなことに、誰もが興味をお持ちのテーマについてお話することになります。食べ物に関心を持たない人はいないですね。食べることに情熱を持っている人、それほどではない人、グルメ、そうでない人、と色々ですが、「食」はいつも私たちを結びつけます。特に二つの国、イタリアと日本を互いに結びつけています。お互いに、と申しあげたのは、日本食はイタリアで驚異的な成功を収めているからです。でも残念なことに、私たちイタリア人が日本食と聞いてすぐに思い浮かべるのは寿司や刺身。とはいえ、それだけではないことも、多彩な種類があって、とびきり豊かなものであることも十分に承知しております。残念ながらイタリアで日本食を提供するレストランは中国の人が経営していることも多いですが、今日はこれについては飛ばして進めましょう。

同じように日本でもイタリア料理に対する関心はきわめて強く、日本の方々はイタリアの食材や製品、レシピのことをじつによくご存知です。イタリア料理を紹介する番組の人気も高く、洗練された味覚をそなえ、イタリア料理のことをとてもよく知っておられます。レストランのシェフの多くはイタリアに渡り、イタリアで暮らし、星付きレストランで3か月どころか何年も修業を積んでから、日本に戻ると、イタリア料理のお店を開き、すばらしい料理を披露するのです。イタリアより、東京で食べるイタリア料理の方がはるかにおいしいなどということもよくあります。

それでは始めることにいたしましょう。2巡目の質疑応答のことも考えて、よろしければ、皆さんのスピーチ時間は最大で6分か7分に限定させていただきたいと思います。それではまず、全国農業協同組合中央会常務理事の大西茂志さんに最初のご報告をお願いします。

大西 茂志

全国農業協同組合中央会常務理事

ただ今ご紹介にあずかりました、全国農業協同組合中央会の大西でございます。私ども日本の農業協同組合は、農業の生産や販売に取り組んでいます、それを全国的に取りまとめている組織です。協同組合、実は本国イタリアで世界的にも極めて発展された国でもございます。そういう国で私どものお話をさせていただく、またこういう場をつくっていただくことを誠に感謝申し上げます。

本日、私の方からは、来年のミラノ万博のテーマに沿って、その課題をいかに解決していくのかという私どもの考え方と、ほんの少しではありますが、私どもの取り組みをご紹介させていただきたいと考えています。

#2

2015 年のミラノ博のテーマは、我々に対する問い掛けです。「良質の、健康に良い、持続可能な食料を全人類に十分に確保することは可能か？」ということです。世界各国がこの課題の解決策を提示するというのが今回の大きな目的だと考えています。私は、これから FAO のデータなどを用いて、それに対する解決策をご提示していきたいと考えています。

#3

これは、世界の耕地面積の状況です。世界の人口は、1960 年が 30 億人、本年 2014 年が 72 億人と、50-年間で 40 億人増加しています。更に 2050 年には 95 億人に達するといわれています。こうした中で、世界の耕地面積を見ると、1990 年以降 14 億 ha で頭打ちになっています。従って、この部分を単収の増加で賄ってきているというのが現状です。

一方、北アメリカを見ると、水資源の不足の問題や砂漠化、更には塩類集積による農地の機能の低下により、大幅に面積が低下しています。そういう点では、世界への食料供給への不安定化が現状としてはあるということです。

#4

次に、世界の穀物状況を見ていきます。コメ、小麦、トウモロコシ、大豆について、生産量と消費量を表現しています。真ん中で分けて左上が輸出国、右下が輸入国となります。

まずコメで見ると、世界の供給量の 54%を中国とインドが占めています。小麦は EU、中国、インド、米国が 60%を占めています。トウモロコシは米国、中国が 64%、大豆は米国、ブラジル、アルゼンチンで 84%という状況です。そういう点で言えば、極めて偏在した生産が起きているという状況です。大豆の右下に中国の大豆の輸入量を入れていますが、7000 万 t ということです。日本の主食のコメの消費量が年間 800 万 t 程度なので、そういう点では、ちょっとした変化がこの需給に大きな不安定をもたらすという構造があるということです。

#5

これは穀物の価格の状況です。2008 年に大きなピークを迎え、2012 年に米国で高温、乾燥、干ばつがあった以降は下降傾向にありますが、2006 年と比較すると、1.3~1.7 倍です。更に、輸出禁止や国際的な緊張があると、大きくこの価格が変動し、これもまた大変不安定な状況にあります。ミラノ万博のテーマにある持続的で安定的な供給というところに、まだこの不安を抱えているということです。

#6

では、これからの方策の一つの手掛かりをお話しします。これは、FAO が生産地域別の潜在的な生産能力と実際の生産力のギャップを評価したものです。アフリカ北部を見ると、

本来 100%ある生産能力のうち、40%しか力を発揮していません。従って、そのギャップは 60%ということになります。一番右の方に赤い丸を付けましたが、アフリカ、中央アメリカ、中央アジア、東ヨーロッパの地域の生産力を上げていくことが不安定化を消していくということになります。

#7

ここからは、私どもが考える解決策です。1 点目は、21 世紀は世界各国において自国での生産を最大化させる時代ということです。2 点目は、各国が自然的条件や歴史的背景の違いを踏まえた多様な農業の共存を認め合うということです。この二つが、食料の安定供給を確保していくということです。

#8

これは、来年のミラノ万博の各国の解決策です。米国では、文化、科学、ビジネスのリーダーということで、革新国としてのアピールをしていくということです。中国では、スーパーライスを中心とするハイブリッドライスによる希望の大地を表現していくと聞いています。アラブ首長国連邦では、代替可能エネルギーを大きなテーマとしていくということです。オランダでは、CO₂ を排出しない自動無人化トラクター等、最新技術を提示するということになっています。フランスでは、フランス農業の今の状況を挙げながら、自給率の向上や健康栄養食品の紹介をしていくと聞いています。マレーシアでは、持続可能な農業ということで、貧困の撲滅を大きなテーマに挙げると聞いています。

#9

ここからは、私ども JA グループの現在の取り組み紹介です。この前のセッションで、イタリアの中小企業の方からなかなかアグレッシブになっていないというお話がありました。我々日本の農業団体も、輸出を含め、世界各国に物を打ち出していくことが大変苦手でしたが、今、単に物を出すだけではなく、日本食をセットにして取り組みを開始したところです。日本で初めて本トリノ市発祥の EATALY が代官山にできたときに大変感心したのは、農産物ではなく、食文化をセットにして日本にアピールしているという点です。

一番上段は、香港の焼肉レストラン「和牛焼肉 純 (Pure)」で、すき焼きやしゃぶしゃぶ、焼肉を提供しています。去年の香港新規出店の中で、最優秀賞を受賞いたしました。今、2 号店がいよいよ開設されるところです。

米国のビバリーヒルズにある「Shiki」という創作和食レストランは、和牛はもちろんのこと、日本産のお米も含めて、日本食を提供しているところです。

シンガポールの「匠・花蝶」では、なかなか日本の料理人が育て切れないということで、特殊な技術を使い、日本で加工したものをそのまま各国にご提供して、できるだけ和食の板前さんの不足を解消しながら和食を楽しんでいただこうという企画を始めているところ

です。

以上、甚だ簡単ではございますが、私からのご提案とさせていただきます。ご清聴どうもありがとうございました。

(ルッジェーロ) 有り難うございました。日本の伝統料理については過去にも話題にされてきましたが、今では会席料理もユネスコの無形文化遺産に登録されました。イタリアにも地中海式ダイエットがあり、やはりユネスコの無形文化遺産に登録されています。日本から何かヒントを得られれば、それを一つの参考にすることもできるでしょうね。うまく作られたものを真似することは常に最善の選択ですし、ときには何かを創り出さなくとも、上手に模倣するだけでよい場合もあります。例えば、世界に日本料理を PR するために日本政府が行っている、よい意味で文字どおりアグレッシブなキャンペーンは、私が思うには一つの模範であり、私たちが真似るべき手本となりうるものです。

しかし、私たちもまた、ささやかながらも、いえ、それほどささやかでもないのですが、イタリアの高品質な食品を世界中に広め始めています。非常に大きなダメージを与える偽造品や「イタリア風」製品を廃絶させる唯一の方法が、本物のイタリア製品を世界に知ってもらうことだというのは私たちもよく判っています。なぜなら、伝統的製法でつくられた本物のモッツアレッラや上質のパスタ、そして、後ほどお話があると思いますが、しかるべき方法で作られたハム・サラミ類をひとたび口にしたならば、ただイタリアっぽいだけの食品にはとても戻れないからです。今日は、イータリーの代表取締役フランチェスコ・ファリネッティさんをお迎えしていますので、上質なイタリア製品をどのように世界に広めていったのかお話しいただきましょう。

Oscar Farinetti

Founder of Eataly

こんにちは。イータリー代表取締役のフランチェスコ・ファリネッティです。父オスカルはあいにく急用のために本日は出席できませんでしたが、皆さまにくれぐれもよろしくとのことでした。スライドはご用意しておりませんが、このすばらしい装置を使ってご報告をいたします。これはこうして外した方がよさそうですね……。

このたびはお招きいただき、まことに有り難うございます。今あなたがおっしゃられたことはまさにその通りで、真似をする、それも、すばらしいものの真似をするというのはとても大切なことで、私たちファリネッティ家の者は常日頃そう言っています。我々の人生は真似の連続だと。私たちは今世界中を飛び回っておりますが、じつは別の仕事から、回りまわってここにたどり着いたのです。と言いますのは、私たち一家は元々、ウニエウロという会社で電子関連製品の仕事に携わってきたからです。ウニエウロは家電製品の販売を専門に、イタリア全土に 107 の店舗をもっています。そんなわけで私の父は昔から日

本通で、熱烈な日本ファンでした。私は 1980 年生まれですが、87 年にわが家にゲームボーイがやって来た日のことをよく覚えています。当時、イタリアにはまだ出回っておらず、それがどういうものかも知りませんでした。私はたちまち夢中になりました。わが家ではとにかく日本の話題で持ちきりでしたので、2002 年に家業を洗濯機から食品に代えることを決断したとき、では世界中を回ってみようということになったのです。そして私たちはイタリアが圧倒的な競争的優位をもっていることに気づきました。会議の冒頭でも、ヴァッターニ会長がイタリアの生物多様性についてお話しくださり、有り難かったです。イタリアのブドウ品種とフランスの品種の数の比較という例を挙げておられましたが、実はその数の開きはもっと大きいのです！ 私たちの調べでは、フランスのブドウ品種がわずかに 50 なのに対して、イタリアの品種の数は 1250。ただし利用されているのは 500 種ほどで、フランスでは 50 品種を利用しています。

ここで、万博にちなんだお話をしましょう。というのは私たちがイタリアについて外国の人たちから学んだことを語っておきたいからです。日本は、私たちに対して最も大きく門戸を開いてくれた国です。実際、イータリーが最初に投資を行った国は日本でした。わが社は 2007 年にトリノのリンゴットに誕生し、後ほどリンゴットの自動車博物館にも足を運ばれると思います。本社は博物館のすぐ傍にあります。その後、このラグランジェ通りに 2 店目を出店、数日前には映画博物館にもカフェテリアをオープンし、初めて博物館内に店をだすことになりました。先ほど、最初の投資先が日本だったと申しましたが、それは偶然ではありません。と申しますのは、父オスカルは日本を旅して歩いている頃、いつも力強いメッセージを家庭に届けていました。「製品を知る」というメッセージです。私たちイタリア人はもっと世界に、こんなにおいしくて、こんなに優れた逸品の数々があることを語り伝えなければいけません。私たちは微力ながらも、万博ではとても重要な仕事をする予定です。面積 8,000 平方メートルにわたり設けられた生物多様性を生かしたレストランで、私たちは世界に向けて、イタリアはピッツァとパスタ、ローマとヴェネツィアだけではないことを発信します。ブドウに限らず、イタリアには動物種の数が 5 万 8,000 種、広大な中国には 2 万種。一方、花を咲かせる食用の維管束植物種は 7,000 種、イギリスは 1,000 種です。そして、そうしたきわめて貴重な資産は、栽培や飼育の技術を磨きながら歴史と伝統の中で作られていったものであることを、語りかけるつもりです。

今回のテーマに関して日本市場についていえば、日本の人たちはイタリア食品の大好家であり、その良さや製品を知ろうと努めてこられたので、知識も豊富です。それについては、私の父オスカルがワインの本を書こうとしたときのことをお話しましょう。イタリアの最も大切な資産の一つであるワインの生産量は、昨年、若干ではありますがフランスを上回り、生産量では肩を並べるにいたりました。金額ベースではイタリアワインが 47 億ユーロ、フランスワインが 112 億と、同じ生産量であっても倍以上の差をつけられています。つまり、価格を念頭に置いて仕事をする必要があり、そのためにはワインのことをよく知り、それを広く伝えなければなりません。父がワインの世界について語り、取り組

み、一冊の本にまとめなければならなくなったとき、父は林茂氏を呼びました。この本、『ヴィーノ・ティ・アーモ（ワイン、アイ・ラブ・ユー）』の名付け親となった林氏は、日本におけるイータリーの大切なパートナーであり、2009年9月に私たちが最初の投資を行った地である東京の扉を私たちに開いてくれた人物です。私が生まれたノヴェッロはアルバ近郊の小さな村ですが、この地の銘醸ワインに惚れこんだ林氏は研鑽を積み、私たちよりもランガの丘陵地について詳しくなり、それについて語るできるようになりました。そのようなことから、日本は私たちにとって、イータリーのビジネスモデルの国際性を検証するための最初のテスト国となりました。私たちが想定したのはこういうことです。イタリアは数字でみるなら、全世界の面積の0.50%、世界人口の0.83%にすぎませんが、調査によれば、194か国の人々が訪れてみたい国第1位としています。しかし、観光国ランキングでは第5位にダウンしてしまいます。では、彼らは何を望んでいるのでしょうか？イタリアの話を聞いたことがあるでしょうか？彼らはイタリアの体験をしたいと思っていても、イタリアがどんなところなのか詳しくは知らないし、そうした問いに答えられるような組織もありません。そこで、フェルナンダさん、あなたが先ほど話されたように、ほんのささやかな組織ではありますが、イータリーがあるわけです。少々数字を挙げておきますと、売上高は4億ユーロ。そのうち日本での売上高は、東京に8店舗、横浜に1店舗...ではなくて、東京に7店舗、横浜と大阪に1店舗ずつ、私は円の方が好きなので円換算で申し上げますと総額で10億円となりますが、これはユーロに換算すると1,000万ユーロであり、金額としてはそれほど額の額ではないものの、私たちにとってはとても大事な、とても信頼できる市場です。この市場で私たちは、海外では何よりも品質が勝利を収めること、そして常にその方向に進まなければならないことを学びました（もちろん、中長期的には価格競争というものがあり、イタリアでは残念ながら、あまりにも長い間そのような競争が見られました）。私たちは品質に焦点を当て、製品を「語る」ことを大切にしなければなりません。品質の向上をめざして日々仕事にはげむ農家や畜産農家、職人たち..... 私たちがイタリアで見たり聞いたりする極上のストーリーを語ることが、これらの製品の価値を高める決め手となるでしょう。

私は2009年9月、1か月にわたって東京の店舗のオープンに関わりしました。それから何度も日本に戻りましたが、今でもそのときの素晴らしい体験が思い出されます。それはワインに関係したことで、販売の話をしているので明るい話題もよいのですが、私たちイタリア人が向上させなければならない点、注意深く慎重な消費者に提案を行う際の心配りに関する話となります。（簡単に前置きしておきますと、私たちはワインメーカーも傘下に収めていますが、その中には、売上高約4,000万ユーロを誇り、『ワイン・スペクテーター』誌が世界のベストワイナリー100の中に選んだフォンタナフレdda社という重要な醸造会社があります。日本は海外への輸出先の第1位で、400万ユーロの販売高をあげていますから、私たちにとってきわめて重要な企業です。また、バラディンというビール会社も保有していますが、ここにもご出席されている方々の尽力のおかげで、きわめて重要な市

場を開拓しつつあります）。こうしたことをお話ししたのは、日本での私自身の個人的な体験を皆さまにお伝えしたかったからです。実際、2009 年当時が思い出されます。私たちはその 2 年前から事業を始めており、私は主にワインを担当し、販売に携わっていました。取り扱っていたバルベールのボトルは DOCG、モスカートは DOC でした。今でも思い出されますが、ある日、一人のお客様がお見えになり、2 本の違いが知りたいとおっしゃる。そこで私は、DOCG とは統制保証原産地呼称の略であり、これはバルベールという銘柄である旨を詳しく説明しました。すると、ではモスカートはとお訊ねになる。そこで、これはモスカートという銘柄であり、DOC とは統制原産地呼称のことだと申し上げました。すると、その大変注意深いお客様は、こうお答えになったのです。ああ、つまりモスカートには保証がつかないわけですね。そこで私は、日本の消費者に限らずイタリア人に説明することもなかなか難しいのですが、両者の違いを次のようにご説明しました。この 2 つのワインにはそれぞれロビー活動を行う団体があり、もちろん保証はされているのですが、バルベールのロビー団体の方がモスカートのロビー団体よりも強かった、それが呼称の違いになったのですと……。

このように、イタリアにはじつにたくさんの呼称があります。それは生物多様性という財産を大切に守ってきた地域の小規模な生産を保護しようという正当な思いから作りあげてきたシステムです。しかし、世界の農産物市場を仔細に分析することで、イータリーの中から生まれてきた提案が一つあります。というのも、私たちはイタリアの市場が、高い技術をもった立派な職人や生産者に支えられてきたことを知っているからで、市場はこれからも成長することが可能です。スピーチをするために私がしたように椅子からお尻を持ち上げ、私たちの製品のストーリーを語るために世界をめぐり歩くことで、私たち誰もが共に救われることになるでしょう。その時にはおそらく、私たちの商標、ブランドのシンプル化が、よりよい理解の助けとなるはずです。ブランドを礎に仕事をしようというわけですが、それは私の世代の功績ではなく、昔からあります。それこそが「メイド・イン・イタリア」。世界にイタリアの国旗を掲げて歩くようなブランドです。KPMG の調査によれば、ブランドとしての「メイド・イン・イタリア」は、コカコーラ、VISA に次いで、世界で 3 番目によく知られているとのこと。私たちイータリーは、日本での開店のあとは、世界第 3 位の観光都市であるニューヨークに店を開きました。マンハッタンのショップに続き、シカゴ、ドバイ、イスタンブールでの開店を終え、現在はニューヨークの新ワールド・トレード・センターでのオープン計画が進行中です。これは 7 月の話ですが、1 月にはブラジルのサンパウロでの開店、そしてモスクワでの開店が控えています。そして、私たちの大切な宝、食品という大きな財宝のことを語り伝えるこれらの舞台を通して、メイド・イン・イタリアを表現しようとしています。私たちがしなければならないのは簡単なことです。メイド・イン・イタリアを語ること。けれども、それを語るには、それを知らなければなりません。

日本の店舗のオープンのときに、スタッフの若者たちと話し合いながら得た経験もあり

ます。日本には、私たちと共に働く 150 人の若者たちがいますが、私たちは微力を尽くし、最初のオープンにあたって、数のうえでは、一つの会社としてなしうる最大の製品輸入に取り組みました。すなわち、きわめて重要な拠点と位置づけられる最初のショッブを代官山にオープンするために、2,000 点の製品を輸入したのです。それはすばらしい修練の道場となりました。また、これから先どのような道を歩めばよいか、その答えもそこに見いだしました。すなわち、中小規模の生産者のために、輸出の際の手続きをめぐる事務作業が少しでもスリムでシンプルになるように手助けをすることであり、その場合は、当然ながら ICE のような組織、政府、大使館に協力していただかなければならず、実際、そうしていただいておりますが、更に多くの高品質な生産者のために市場の扉を開くには、今以上のご協力が欠かせません。その一方で、私たちの分析によれば、本物の「メイド・イン・イタリア」の供給がなされていないためにまだ顕在化していない需要が、今なお非常に多く存在しているのです。そして、残念ながら、供給が行われないがゆえに、偽装パルメザンチーズが生まれました。データを挙げると、イタリアからは 340 億個のパルミジャーノ・レッジャーノが輸出されているのに対して、イタリア風の偽装品は 600 億個が出回っていると見積もられています。

したがって、食品に関するこうした側面に光を当てることは、イタリアにとってはもちろんのこと、誰にとっても大切です。パートナーのことや、事業を行う場所についてよく知ることも大変重要です。私たちにとって日本での事業の立ち上げはすばらしい経験であったと同時に、大変困難な体験でもありました。実際、私たちは最初の店舗で、ロケーションの選択を誤り、その場の興奮にまかせて代官山にオープンしてしまったのです。そこはフリースタANDING型の大変広い店舗で、総面積は 1,500 平方メートルありました（これはつまり、東京としてはきわめて広いという意味であり、数字で比較すると、トリノだったら賃貸料の面からいっても 5 万平方メートルを超える店に匹敵します）。私たちが得た手応えからすると、フリースタANDING店としてはきわめて重要なロケーションのはずだったのですが、実際には、金曜日と土日には多くの人出がある一方、平日はそれほど客の入りがなかったのです。そこから言えることは、様々な関係者や機関が、海外に進出して市場を見つけたいと考える企業家を支援し、適切なロケーションを見極める手助けをすることが必要不可欠だということです。その後、幸いにも私たちは戦略を変えました。ですから、もし日本に行かれる機会がありましたら、私たちの店舗はモールやショッピングセンターの中や地下鉄の構内に見つけることができます。もちろんいずれも、人の往来がとても多い場所です。日本で 1,000 万ユーロの食品の売上をあげている私の経験について、もう少し注釈をつけ加えさせていただくなら、私たちが取り扱っている商品分野は大半がサルーミ（食肉加工品）とチーズで、サルーミについてはレヴォーニさんが説明してくださると思いますが、約 90%が店頭販売、残り 10%がレストランへの卸売りです。それに続く販売カテゴリーはワインですが、これは非常に重要な分野です。日本の人たちは立派なワイン通で、私たちは日本で活躍する企業や輸入業者と多くの仕事をしていますが、

彼らはイタリアワインへの強い願望、というよりワインですから強い渴望を人々に伝播しています。第3のカテゴリーはもちろんイタリアのグロッサリーで、オリーブオイル、ベーカリー製品、パスタなど、成長を続けています。私たちは日本に大いに期待していますが、それは何よりも最も重要な、そして最も信頼できるビジネスの舞台だからです。私たちが更なる投資をしたいと考える世界のこの地域については、当面ソウル店のオープンに向けて取り組んでいるほか、シンガポール店についても話を進めています。それは、信頼できる品質をもった製品を届けたいと考えるビジネス関係者にとってこの地域にはなお参入の余地があると信じているからです。こうした市場において最も大切なのは信頼をかけることで、その点については、私たちイタリア人は大いに学ぶことがあると思います。私はいつも代官山での経験をお話するのですが、代官山の店は2つの側面がオープンスペースの小さな広場に面し、私たちはその広場に商品棚を置いていました。それはリンゴットの店の前の広場に商品を並べた棚を置くようなものです……。実際のところ、もしリンゴットの広場に棚を置きなどしたら、棚さえもなくなるでしょう。ところが日本では当然のごとく、誰もが、お金を払っていくのです。こうしたきわめて健全な市民意識というものは、私に言わせれば、イタリアにおいても未来に向けての導きの光、一つの模範となるべきものです。私たちにとってそれは、しっかりとした道德規範の一つとして、製品をより深く分析するうえで、また、私たちのストーリーの中に取り入れるうえでの支えとなりました。私たちのストーリーは、大使がすでに述べておられたように想像力、ファンタジーを原点としています。私たちイタリア人はファンタジーに富む国民と世界から思われているようですし、また、そう思われるように努めています。一方、私たちの協力者である日本人については、2007年からここで二人の日本女性が働いていて、とても素晴らしい人たちです。二人が携わっているのは製品の輸入プロジェクトですが、私たちにそのための手法や厳格な姿勢、個人にではなく社会全体に対する敬意というものを教えてくれます。これはルールよりも大事で、強固なものです。それはここで私が学んだ教えですが、私たちはそれを仕事の中にも生かそうとしていますし、最終的にはレストランやグロッサリーでの仕事にも生かされるはずです。ごめんなさい、時間ですので私の話はここまでにします。有り難うございました。

（ルッジェーロ） まさしく、あの父にしてこの息子ありですね（笑）。2巡目が予定されていますので、またご発言いただけるでしょう。では、日本の2人目のスピーカーとして、総合コンサルタント会社、いであ株式会社取締役の田畑彰久さんをご紹介いたします。日本に進出したいと考えるイタリア企業のために、参考となるようなお話やアドバイスがいただけることと思います。ではお願いします。

田畑 彰久

いであ株式会社取締役

ただ今ご紹介にあずかりました、いであ株式会社の田畑でございます。弊社は、社会基盤整備の形成と環境保全の総合コンサルタントであり、社会基盤整備や環境保全にかかわる企画、調査、分析、予測評価から計画・設計、維持・管理に至る全ての段階において、お客様のニーズに常に最適で付加価値の高いサービスを提供できることを強みとしています。海外事業の一例としては、海外協力・融資事業における環境社会配慮の確認調査などを実施しております。また、環境中や食品中の有害微量化学物質の分析について数多くの実績があることから、海外の方々から日本の食品中の放射性物質についてご質問を受けることが多く、今回、事務局の方からも、イタリア側の参加者がそのようなことに関心を持っているとお聞きしましたので、本日は「東日本大震災後の食の安全・安心 ～日本における食品中の放射性物質への対応について～」と題して、日本の食品は安全・安心であり、放射性物質については政府によって適正な管理がなされているということについてご説明させていただきます。

#2

皆さまご存じのとおり、2011年3月11日に発生した東日本大震災とその津波によって、福島第一原子力発電所から核燃料に起因する放射性物質が広範囲に広がりました。食品群につきましては事故後すぐに暫定規制値が適用されましたが、その後より一層の食品の安全と安心を確保する観点から、厚生労働省は食品群の放射性セシウムの暫定規制値を見直し、2012年4月1日に新しい基準値を設定しました。この新たな基準値は、飲料水が10Bq/kg、乳児用食品とミルクが50Bq/kg、一般的な食品が100Bq/kgとなっており、科学的な知見に基づいた国際的な指標に沿って、「年間線量1mSvを超えないこと」を前提として設定されております。1人当たりの自然放射線量は年間2.1mSvであることから、この年間1mSvというのは非常に厳しい基準であると考えます。

#3

次に、日本における食品中の放射性物質対策について、ご説明させていただきます。先ほどの新基準の制定に合せて、各地方自治体は、政府が策定した「対策に関する手順」に沿って、食品サンプルについて検査を実施しております。検査は全て出荷前に行われ、基準値を超えるサンプルがあった場合には、その食品をロットごとに回収して廃棄します。仮に、基準値を超える食品が地域的に広く検出された場合には、地域や品目ごとに出荷制限が行われ、流通がストップされます。もしかなり高い濃度で発見された場合は、自家栽培など食べることを、摂取も制限されます。これは全て流通前の検査なので、基準値を満た

さない食品が万が一あった場合でも、確実に市場には出回らないような適切な対策が実施されています。この表の中にリファレンスを書いておりますが、これら全検査の結果は、全て厚生労働省のウェブサイトで、「食品中の放射性物質への対応」として公表されているので、詳しく内容についてお知りになりたい方は、厚生労働省のホームページあるいは各省庁のホームページをご覧ください。

#4

ここまでお話ししたサマリーですが、日本が設定している基準は、国際的な指標に沿った上で、子どもも含めた全ての年齢の方に対応した基準値を設定しています。各自治体では、検査計画に基づいて多数の検査を実施し、その結果は全て公表されています。原発事故に由来する放射性物質は、年々減少しており、現在は極めて低いレベルにあります。基準値を上回るものは、ごく一部に限られていて、野菜や果物、穀物、家畜の肉、牛乳など、ほとんどの食品からは検出されていません。基準値を超過した場合には、地域や品目ごとに出荷を停止しており、しっかりと政府によって管理され、市場に流通するということはありません。

#5

最後に、食品衛生検査登録機関としての当社の役割についてご説明させていただきます。ホテルやレストランなどの飲食サービス業では、自社の扱う食材中の放射性物質の検査を、我々のような第三者機関に依頼して、安全なのですが、更に利用者に対して安全・安心という情報を提供している企業もあります。当社は、厚生労働省より食品衛生検査の登録機関として認可を受けており、その第三者機関として、ホテルで扱う食材や輸出用の乳製品、乳幼児食、魚介類などの検査を積極的に実施して、国民の食の安全・安心に貢献しています。

#6

これで私の発表を終わります。ご清聴ありがとうございました。

（ルッジェーロ） 有り難うございました。放射能で汚染された地域で生産された食品に対する管理体制は、きわめて厳格なものであるということですね。そこで、興味深い話をご紹介しますのですが、最近目にした、挑発的ともいえる試みのことです。10 日ほど前、一人の日本人アーティストが、ロンドンの有名な現代美術展フリーズ・アート・フェアで、スープを作品として展示しました。スープは「福島のスープ」と名づけられていて、作品のタイトルは『このスープを飲んでみませんか？』。このスープは実際に来場者に振る舞われました。この作品のコンセプトは、こうした食品がもはや汚染されておらず、完全に安全であることをわかってもらうことにありました。先ほどの「語る」ということでい

ば、素晴らしい語り方だと私は思います。イタリアに話を戻しますが、このセッションで私が大変気に入っていることの一つは、少なくともイタリア側代表が 3 人ともとても若いということです。私を除いてですが（笑）。そうした若さは、企業の若返りをよくあらわしているのではないのでしょうか。では、ピエロ・ロッシ=カイロさんにスピーチをお願いします。ロッシ=カイロ家は様々な産業分野で活躍をしておられますが、今回はワインについてのお話をうかがいます。と言いますのは、10 年前、ピエモンテ州南部に、バイオダイナミック農法によるワインを生産する会社、ラ・ライア社を設立なさったからです。

Piero Rossi Cairo
co-founder La Raia

皆さん、こんにちは。私は一つの賭けについて、お話をしたいと思います。それは 2003 年、私の家族がラ・ライア農園を買収したときに行った賭けのことです。ラ・ライア農園はバイオダイナミック農法を行っていますが、設立当初は生産をしていなかった……より正確に言えば、ワインは生産していましたが、ボトル売りはしていませんでした。したがって、私たちは完全にゼロから出発したのです。この農園は……すみません、スライドをスタートさせます……この農園はバイオダイナミック農法にもとづく生産を以前からしていたわけではなかったのです、まずこの農法への転換を行わなければなりませんでした。今では、約 30 万本を生産しています。手がけている 3 種類の白ワインはすべて、ピエモンテ固有の土着品種、コルテーゼというブドウを原料としています。それがガヴィと呼ばれるワインで、更に、少量ですがバルベラという銘柄の赤ワインを生産しています。いずれもスティルワインです。

バイオダイナミック農法の導入にあたっては何年もかかり、最も権威のある認証機関でバイオダイナミック農法のブドウを認証する唯一の機関でもある DEMETER の認証を取得できたのは 2007 年のことでした。私たちがこのような歩みに到達できたのは、イギリス人の夫と共に農園の経営に乗りだした、あの地で暮らす私の姉のおかげで、私もその後、経営に加わりました。先ほど、一つの賭けと申し上げましたが、それはゼロから出発という賭けであるとともに、私自身にとっての賭けでもありました。私はもともと農業の世界に縁はなく、それまでずっと別の仕事にたずさわってきたからです。つまり、民事弁護士を 5 年間務めた私が、この農園の仕事に携わることを決断したのはつい最近のことなのです。それはフランチェスコ・ファリネッティが述べておられたように、品質に全力をそそぐことこそ、付加価値を得るための方法だと信じているからであり、その付加価値とは、大地に敬意を払うという前提から出発するバイオダイナミック農法を通して得られるものです。それは、今こうして皆さんに語りかけているように、語られるべきもので、また、そうした大地への敬意は、農薬を使用しないという姿勢によって示されています。ご覧のように、雑草が育つために、ブドウ樹列の姿は完全ではなく、除草剤が用いられる多くのブドウ樹

列とは対照的です。また私たちは輪作を行っています。農園ですから、ワインを生産するだけではなく、穀物、特にスペルト小麦を栽培し、また、ピエモンテ固有の品種であるファッソーナ種の牛を飼育しています。そのようにして私たちは、品質の点で他に抜きん出た、様々なタイプの製品を提供しようと努めているのです。私が特に気に入っている事例を挙げておきましょう。私たちはこの場所に、まさに天然のオアシスを作り上げました。そのため、養蜂業者が私たちの土地でハチミツを作らせてほしいと頼んできます。この土地は、私が見る景色そのままに、つまり、毎朝、目を覚まして窓から眺める景色そのままに、健康そのもの。異業種の間繋がりという点からみても健康的です。フランチェスコは先ほど大変いいことを述べておられました。高品質な製品は、そのことが語られてこそ高品質な製品となる、ということで、日本の消費者のニーズにも通じています。日本の消費者はきわめて進化し、洗練された方々で、自分が今味わっている製品の由来について知られることを求め、単なるピッツァを食べることに満足しません。どんな種類のトマト、どんな種類のモッツァレッラが使われているのかを知りたいと思うのです。それに対して私たちは、たえず答えようと努め、良質な製品を得るために土壌やブドウの品質に投資することこそが私たちの原点であると説明しています。そしてそれは、日本の消費者を納得させ、惹きつける材料となっています。私が思うに、こうした私たちの品質追求の姿勢は、常に純正さや純粋さを追求してやまない、日本の「本場」という考え方に少し似ています。製品が本物であることを常に求めているのです。販売量わずか 30 万本、微々たる規模の当社は、もちろん数字としてはフォンタナフレdda社などとは比較のしようもありませんが、そうした純正さによって消費者の意識をこちらに向けてもらおうと努めています。それで、先ほども申し上げたように、日本の消費者の方々に理想の姿を見いだしているのです。

最近、私たちはファリネッティのフォンタナフレdda社のそばにある農園を買収しました。パローロやネッピオーロを生産する農園です。ここでも私たちはバイオダイナミック農法の導入という賭けに取り組むことになるでしょう。何年もかかることはまちがいありませんが、いったん導入すれば、消費者はこうした製品のもつ付加価値に気づいてくれるものと確信しています。もちろんパローロは、もともと付加価値を備えたワインですから有利さもあります。一方、ガヴィはそうではありません。この名前を耳にしたことがある方が皆さまの中にどれほどいらっしゃるかはわかりませんが、パローロやネッピオーロはまちがいなくお聞きになったことがあるでしょう。これが、私が背負うことになった新たな賭け。自ら望んだこの重荷を今後何年も負うことになりましたが、勝利をもたらす賭けであると私は信じています。そして、メイド・イン・イタリー、特に農産品が、イタリアの中長期的な牽引役の一つとなることも……。有り難うございました。

(ルッジェーロ) 有り難うございます。世界は今、大きな問題をかかえています。互いに矛盾しあう二つの面が一つになっている状態、つまり、体重オーバーや肥満体の 10 億人

もの人間が食べ過ぎなどで健康を損なっている一方で、それとほぼ同数の 9 億人の人間が食べるものがなく、栄養不良の状態に陥っているのです。これは、もうこれ以上あってはならないことで、解決策をどうしても見つけなければなりません。そのために必要なのが、より生産性の高い持続可能な農業政策であり、食料の無駄を根本的に減らすことです。でも、もっとずっとありふれた日常的な行動、何十億もの人のささやかな行動が、大きな成果となって実を結ぶこともあります。

そこで次に、木暮真久さんをご紹介します。まさにこうした問題に取り組んでいる非営利活動法人、TABLE FOR TWO の代表、木暮真久さんにお話をうかがいたいと思います。

小暮 真久

特定非営利活動法人 TABLE FOR TWO 代表

Buona sera. Io sono Masahisa Kogure. Piacere.

(皆さん、こんにちは。私は小暮真久と申します。初めまして。)

イタリアに来て 3 カ月がたつのですが、これが僕のイタリア語の限界なので、ここから日本語でさせていただきます。今日、皆さんに、日本で始まった素晴らしい食に関する社会貢献の取り組みをご紹介します。と思っています。

#2

今、世界の人口は 70 億人ですが、そのうち 10 億人の人々が日々生活していく上で必要な食料を確保できないということで、慢性的な栄養不良に苦しんでいます。一方で、左側の非常に醜い写真がありますが、同数 10 億人の人たちが今度は食べ過ぎ、過食が元で肥満や生活習慣病になっているという、非常に皮肉な問題が起きています。食べ過ぎで体を壊している人がいる一方で、食べるものがないことが原因で命を落としている方々がいます。しかも、この人数が 10 億、10 億と、同数いるということなのです。

#3

我々は、この問題を非常に深刻に捉えています。今、世界では食べ物をめぐって戦争まで起きてしまっています。何とか我々の世代でこの問題を解決したいということで、考えたのがこの TABLE FOR TWO という仕組みです。問題の規模は非常に大きいのですが、我々が考えたこの仕組みは非常に簡単です。画面の上半分が食べ過ぎの先進国なのですが、この仕組みは、主に企業の社員食堂、カンティーンを借りて行っています。

TABLE FOR TWO が採用された会社のカンティーンにお昼に行くと、TABLE FOR TWO というマークの付いたメニュー、ご飯が提供されています。これは、通常我々が食べるご飯の量に比べて、20~30%少ないカロリーにセーブされています。日本では、「腹八

分、医者要らず」という素晴らしい言葉があります。今、通訳ボランティアの方が「難しいな」という顔をされたのですが、これは、食べる量を胃の中の 8 割に抑えておけば、決して病気にもならず医者が要らないという格言です。まさに TABLE FOR TWO メニューは、その腹八分に分量が抑えられています。この抑えた 2~3 割の分を、今度は食が足りないアフリカやアジアの最貧国に持っていきこうというのがこの TABLE FOR TWO の仕組みです。ただ、食料を物理的に輸送するというのは非常に非効率ですので、我々はそれを寄付金に代えています。この寄付金が、金額にするとアメリカの 25 セントです。25 セントではイタリアや日本で何も買えないと思いますが、アフリカに行くと、何と子どもが食べる学校給食 1 食になるのです。この TABLE FOR TWO のメニューを選んで食事をしていただくと、自分 1 人でご飯を食べるのではなくて、時間と空間を超えてアフリカやアジアの子どもたちと一緒に食事をする、つまり 2 人の食卓 (TABLE FOR TWO) という仕組みになっています。

#4

我々は、この仕組みを使って、世界の食の不均衡を解決していこうと活動してきました。2007 年に立ち上げをして、今までに 2800 万食を途上国に届けてきています。このイタリアは、アフリカに地理的にも近いということで、状況をご存じの方はたくさんいらっしゃると思いますが、我々が活動している地域の子どもの食事、1 日に 1 回何か口に物を入れられたらその日はラッキーというものです。口に入れると言っても、我々が食べるようなパスタや温かいご飯ではなく、畑になっている果物を口に入れる程度というのが彼らの食生活です。そういう空腹の状態、この地域の子どもの場合は 1~2 時間かけて学校に行かなければいけません。当然、学校に着いても空腹で意識を失ってしまうような子もいて、学校からどんどんドロップアウトしてしまいます。

#5

我々は、学校給食を提供することで、子どもたちの栄養状況を改善するだけではなく、また学校に戻ってきてもらおうとしています。当然お腹を空かせた子どもたちは、給食が食べたいがために、学校に戻ってきます。我々は、それがモチベーションになってくれてもそれでもよいと思っています。そのことで子どもたちが学校に戻ってきて、初めて初等教育を受けられるという、栄養の改善だけではなく、この子たちにとっては学校教育の機会が初めて得られるという効果も持っています。

#6

2700 万食を届けたとは言っているのですが、我々の支援活動はまだ点でしかなく、これをどんどん面に広げていかなければいけないと思っています。ということで、先ほど紹介した仕組みを、今、いろいろな企業に導入していただきたいということでやっています、

何と今、660 の企業が参加してくれています。これは、日本で最大規模の社会貢献活動になります。今回のフォーラムの幹事であられる三井物産さんは大手町の食堂で導入してくださっていますし、今回ご参加されている企業 15 社でこの取り組みが採用されています。三井物産さんからきちんとロゴを入れるようにという指示を受けましたので、ど真ん中に入れさせていただきました。

#7

この仕組みの素晴らしいところは、まず一つは、誰でも参加できることです。お昼にご飯を食べない方はいらっしゃらないので、食べるだけで社会貢献ができる。かつ、どんなに忙しいビジネスパーソンの方でも、自分の会社のキャンティーンに行くだけで参加できてしまう。更には、一方的なドネーションではなく、参加した人も健康になれるというメリットがあります。それから僕たちは、よくある何をやっているか分からないチャリティとは違って、1 食を 1 食に代えるという活動だけをやっているという分かりやすさがあります。

#8-9

これまでは食堂を中心に、キャンティーンを中心にやってきたのですが、今は、食が提供されるのであればどこでも TABLE FOR TWO は実施できるということで、日本を代表するようなレストランチェーンや、日本人の忙しい方がよくご飯を買うコンビニエンスストアでも導入されています。更には、日本の自動販売機でも、オンラインの会社でも導入されています。結婚式などでも、幸せを誰かのために分け与えたいという素晴らしいカップルもいらっしゃって、披露宴のメニューで採用されています。

#10

今、この日本で始まった活動が、世界 15 カ国に広まっています。ただ、残念なことに、まだイタリアでは活動が始められておりませんで、来年、ミラノ万博が開催されるということで、TABLE FOR TWO もこの機会にイタリアで活動を開始したいと思っています。その活動開始に当たって、今日、幹事でご参加されている三井物産さんと新しいプロジェクトをローンチさせようと思っています。それがこの「Peace Kitchen」というプロジェクトで、食を通じて世界平和をつくっていかうとしています。その中で、日本の食の素晴らしさ、伝統的な価値観といったものを伝えていきたいと思っています。

1 分程度の映像をお持ちしましたので、それを映させていただきます。

—映像上映（イタリア語）—

先日開催されたサッカーワールドカップでは、我々日本代表はイタリアから監督、マネ

ージャーを招いて挑戦したのですが、残念ながら予選敗退という結果に終わりました。イタリア代表も予選が突破できませんでした。サッカーはもう忘れましょう。食で、是非日本とイタリアで世界のリーダーシップを取っていきたいと思います。有り難うございました。グラツィエ・ミーレ。

（ルッジェーロ） 有り難うございました。PEACE KITCHEN（ピース・キッチン）。それ以上すばらしいものがほかにあるでしょうか。食べ物とは、それ自体、分かち合うことですからね。

先ほどフランチェスコ・ファリネッティさんが述べておられましたが、日本において最も愛されている食品の一つはサルーミ（食肉加工品）とのこと。その気持ち、よく判ります。そこで今度はレヴォーニ社社長のパオロ・レヴォーニさんに話をしていただきましょう。レヴォーニ社は伝統的というより、先見性をもった企業です。100年以上前から事業を営んできたレヴォーニ社は、卓越した製品加工の先駆けでもあり、現在の経営者が4代目になります。それではどうぞお願いします。

Nicola Levoni

President of Levoni Spa.

わかりました。皆さん、こんにちは。PEACE KITCHENのお話、とても興味深く聞かせていただきました。すぐに参加させてもらいます。じつにすばらしいアイデアですし、ここにフランチェスコ・ファリネッティさんもおられますから、ショップやレストランも参加すれば、まちがいなく、非常にポジティブなチャレンジとなるでしょうし、ひいては、世界中のイータリーの店でこのようなプロジェクトを展開することになるかもしれません。と言いますのは、イータリーのように、全世界でシステマティックに小売店を展開しているのはあまり例をみないからです。日本に関していえば、イータリーとの間に協力関係が確立しており、それはとてもよいことだと思います。

それでは、当社についてお話しいたしましょう。しかしその前に、少しだけ日本という特別な市場について、とりわけサルーミ部門に関してどれほど特別な市場であるか、お話ししておきたいと思います。先ほどまで一緒だったカレンダ副大臣とは、農産物・食品関連の会合の際に折りにふれて意見交換をしていますが、私は彼に常々申しているのです。“万博は私たちにとって大きなチャンスとなるでしょう。万博に参加する国々や前売チケットの数は多いです。しかし、訪れた人たちは、それぞれの国に帰ったとき、ミラノやイタリアで出会った食品を自国でも味わいたいと考えるのでしょうか……”。ひとつの例外もなくすべての種類のサルーミ製品を受け入れてくださる日本ようになって欲しいと思います。更に、ジョルジ大使ともお話ししたのですが、年末頃には署名が行われ、締結されることを両国が願っている契約文書があります。締結されれば、この大切な市場で、今ほどハ

ンドブレーキを引かずに前進していけるでしょう。サルーミ製品の売上高は 3,000 万ユーロですが、まだまだ成長の余地があります。現在はまだ、保健衛生等の規則といった問題があり、私たちは実際にはもっとスピーディーにできるのですが、少し速度をゆるめて進んでいるのです。速度をゆるめるということは、日本の消費者に私たちの全製品を存分に味わっていただけないということで、とても重要な意義をもつはずの文化交流の機会をも減らすことになります。実際、日本では信じられないほど歓迎されており、サルーミ製品を輸出している国の中で、その高い品質を評価してくれる国があるとしたら、それはまちがいなく日本です。モデレーターの方が先ほどもおっしゃったように、日本のイタリア料理店についても、それはあてはまります。1998 年に初めて日本を訪れた時、私も同じように思いました。輸出をしている私たちのような業者は、普通のイタリア人旅行者よりも、海外でイタリア料理に出会う機会が多いのです。というのも相手国のお得意様から招待を受けるからです。したがって日本ではとてもよい経験をさせていただいております。アジアの、そして全世界の国々が、消費者としても輸入業者としても、日本のようになってくれればと私たちは願っています。

次に当社のことをお話しいたしますが、ご覧のとおり、当社の商標には翼の生えた子豚の図柄が描かれています。このシンボルマークの由来についてご説明します。このシンボルマークは創業 103 年を数える当社の歴史とともに誕生しました。1911 年、私の曾祖父が当社を設立し、私どもで 4 代目となります。曾祖父は、ミラノのスパダリー通りにある有名な歴史的な高級食料品店ペックにおいて、フランチェスコ・ペックのもとで働いていました。ダルマチア出身のペックから肉の燻製の技術を学んだ曾祖父は、その技術を磨き、燻製の風味がことに好まれる地域、すなわち、イタリアの北部や北東部の国境付近で、自ら加工したサルーミ類の販売を始めました。現在では 300 種類を数えるサルーミ製品の数々は、すべて当社の畜殺所で処理され、更にさかのぼれば、当社の飼育場で育てられた豚を原料としています。当社の製品は、販売の伸びとともにその品揃えを広げ、成長してきました。イタリア半島と島嶼部において、新しい市場が開拓されたとき、例えばシチリアに進出したときには、新しい味の需要に応えなければなりませんでした。それはシチリアの顧客や当社のシチリアの営業マンから求められたものでした。そこで、その地域に生まれた需要に応える味を探求し、私たちの本社があるマントヴァでその味をつくりだしたのです。ご覧いただいている小さな写真が本社の建物、そしてこちらが 1911 年創業当時の曾祖父です。ここは今でもこのまま、壁も創業当時のままですが、650 人の従業員を雇用することで、もちろん回りの村は発展しました。というのも私たちは、多くの機械ではなく、多くの人手をかけ、多くのサルーミ職人や畜殺の専門家と共に仕事をしているからで、周囲の村は発展し、現在の人口は 3,000 人に達しています。ほとんどすべての家庭で、誰かしらが当社で働いています。

この私のスピーチは最後のほうですので、皆さんに少し肩の力を抜いていただくために、マンガでご紹介しましょう。日本ではマンガ文化が大変に栄えていると聞いておりますが、

今からお見せするのは、翼の生えた子豚のお話と私の曾祖父の生涯についての話です。曾祖父は、創業の 2 年後、展示会に自分のつくったサルーミを出品するためにロンドンにおもむきました。20 世紀の初めに、自分が手がけた食品をコンクールに出すためにはるばるロンドンに渡った曾祖父の姿をご想像ください。イギリス人たちは曾祖父にこう言いました。「豚に翼が生えたら、あんたが優勝するだろうさ」 そんなことは間違っても起こりっこないという、有名なイギリスの格言をもじって言ったわけですが、みごと優勝してしまっただけです。曾祖父の優勝の弁はこうでした。「豚が飛び立つようなことがあったら、品質については妥協してもいいですよ」。私たちがこのシンボルマーク、当社の商標の上の翼の生えた子豚を使うことになったのは、このエピソードにちなんでいます。ほら、ジャケットのここにもこのマークをつけています。

そしてこれが、曾祖父がわが家に持ち帰った有名なゴールドメダルです。当然のように彼はこれをタンスの中にしまいこむと、すぐに仕事に戻りました。曾祖父は自画自賛のような行為があまり好きではなかったのです。

これは最初の生ハム工場の一つですが、ご覧のように、生ハムは屋外に置かれていました。塩の揉み込みを行ったあとの製品を低温下で貯蔵するのに冬場の気温が利用されていたのです。その後、夏の気温の高い月には、製品を乾燥させるために屋外に出されました。もちろん現在では、衛生上の理由からも、一年中製品を提供するという意味からも、こうしたことはできませんが、これが伝統だったのです。

これは最初の写真でご覧頂いた本社の建物ですが、ここがいわば中心で、村全体がその回りに広がっています。この茶色をした屋根は、創業当時の本社屋の壁面の屋根そのままです。

これが当社の自慢の養豚場です。1963 年から豚の品種の選別を行っていますが、そのことを何より気に掛けていたのは叔父のパオロでした。叔父はいつも話していました。最高の品質の製品を作るための豚の品種が絶滅してしまわないかが心配だと。そこでこの飼育場が生まれました。広さは 100 ヘクタール。15 頭の雌と 3 頭の雄をグループにして放し飼いにしています。彼らを番わせることで、きわめて自然な形で品種の選別作業を行っているのです。家畜の健康は当然ながら、最高の品質の製品を作るために私たちが追求する最も大切な要件の一つです。10 年にもならない前のことですが、最初のイギリス人バイヤーが訪れ、家畜の健康状態の証明書を持っているかどうかを訊かれました。そこで私は直接彼らを当社に案内しました。というのも、私たちが作り出しているものは書類一枚で説明するよりも、直接お見せしたほうがいいからです。更に私たちはこの 100 ヘクタールの土地の中に一種のサファリパークを作り上げました。そこには 2,000 頭以上の雌豚が飼われていて、毎年たくさんの子豚を産みます。屋外で暮らしているため、きわめて野生的に育っており、とても丈夫で、耐久力もあります。したがって薬は必要としませんが、適切な給餌を行い、常に高い管理効率と衛生状態を保つように心がける必要があります。

ここが当社の畜殺施設です。イタリアで 2 番目の広さがあります。といっても大切な

は大きさではなく、作業の方法です。ご覧のとおり、この人たちは電動のこぎりを持っておらず、包丁を握っています。彼らは畜殺のプロフェッショナルであり、あらゆる部位のカットも包丁で行います。これが北ヨーロッパだと、どこの畜舎を訪ねてみても、包丁を使わず、もっとはるかに機械化された方法で作業が行われています。私たちのやり方はずっとこれです。先ほど職人について話しましたが、私たちの先祖は 100 年前には職人でしたし、私たちはそうした職人技を受け継ぎ、一つ一つの作業、つまりこうした「解体」作業や、その後のサルーミの製造という一連の生産工程の中に生かしています。そして、そうした工程の中で、大勢が共同して作業を行い、その経験を父から子へと伝えているのです。どのように養成しているのかと訊かれることがよくあります。食の安全性についての教育や、どうやっておいしいサルーミを作るかについての教育を行っていますが、最高の教育とは、その人をべつの人のそばに配属することです。実際、隣同士になったのが同じ家族の一員だったりすることもよくあります。

これはスパイスと肉の選別工程です。この二つを近くに置いたのは、最高品質のスパイスを挽く日がちょうど、肉を選別して挽肉にする日と同じだからです。高品質の肉と高品質のスパイスは決して対立し合うことはなく、どちらの風味も他方の風味を消すことはありません。これはとても、とても重要なことです。ご覧頂いているのは、これも手作業による加工の様子です。天然の腸に詰めた肉を手作業で縛っているところです。私たちは今でも今世紀初めに曾祖父がしていたように、そっくり同じ技術を駆使し、そして森で伐採した木材による櫓組みと同じ木材のおが屑を用いて燻製作業を行っています。所有日数は 2 週間ですが、この炭桶を用いていぶす作業が 48 時間、それから同じ部屋に 2 週間置き、更に 3 か月間熟成させます。これはまさに曾祖父が用いていた製法そのままです。先ほど 300 種類の製品を取り揃えていると申し上げましたが、その中でも輸出品の主力となっているのは、なんといっても生ハムです。私たちはパルマにある自社の生ハム工場生産を行っています。生産量はパルマ産生ハム 13 万本、サンダニエーレ産生ハムが 10 万本です。先ほど、万博とイーターリーが建設中のパビリオンのことが話題にのぼりましたが、そのパビリオン内には生産者協会の出展スペースが広くとられます。もちろん当社が加盟するサンダニエーレ生産者協会もその一つですので、当社も出展を予定しています。きっと、大勢の来場者が訪れてくださるでしょう。

日本ではマンガ文化が大変に栄えていると先ほど申し上げましたが、こんなものを見つけてきました。これはサルーミ文化のことを取り上げたマンガです。サルーミのことを物語のように説明するとしたら、これ以上のものはありません。すべての世代にアピールできる方法ですし、日本が得意とするものですから。私たちもこうした手法を取り入れるというのは、大変いい考えかもしれません。ここでは画像を 2 つだけご紹介しますが、グラナー・パダーノやパルミジャーノ・レッジャーノの製造の様子です。それから、クラテッロの作り方、食べ方、様々なレシピ。じつに楽しいマンガです。私の日本語はとても拙いものなので、セリフは読めませんが、絵として眺めるだけでも、とても楽しいです。

こちらは日本向けに選ばれた生ハムです。と申しますのは、日本は私たちの製品をとて
も歓迎してくださる市場ではありますが、規則が大変厳しいからです。ただ、その規則は
大変明確なものではありますが。大切なことは、私たちはこうした製品に情熱のすべてと
あらゆる技術を傾注しているということ、しかも、日本に送られる製品に関して、完璧な
安全性と製品管理の透明性の確保にも全力をそそいでいるということです。したがって、
飼育に始まり、畜殺から熟成が完了するまで、すべての製造工程にはトレーサビリティが
確保されています。更に最後の熟成工程においては、イタリアをイメージさせる旗が用い
られます。私たちが世界 60 か国の市場に進出している理由がここに 있습니다。

(ルッジェーロ) 時間がなくなってきたので、急いでお願いできますか。

(レヴォーニ) これで終わりです。これが最後です。ほぼ世界 60 か国に進出して、その
多くの国に拠点を作り、その上に旗を掲げました。他の多くの国では旗だけしかないので、
まだたくさん建設しなければなりません。先ほども申しあげたように、日本のような市場
がたくさんあることを願っています。有り難うございました。

(ルッジェーロ) 有り難うございました。残念ながら、私は最高のモデレーターにはな
れなかったようです。少し遅れぎみですので(笑)。でも、こうして様々な「味覚のファ
クトリー」を目にすることができたことは大変魅力的な体験でしたし、とてもお話をさえ
ぎることはできませんでした。それでは最後のスピーチを三宅浩之さんをお願いいたしま
す。私の発音、おゆるしてください。三宅さんは、日本有数の食品製造グループ、味の素株
式会社の欧州アフリカ本部長です。

三宅 浩之

味の素株式会社欧州アフリカ本部長

ロジェーロさん、ご紹介いただきまして、ありがとうございます。このパネルの中では
私が最年長ですので、最年長者の資格を私が是非確保したいと思っていますので、よろし
くお願いいたします。それから、ここで今お配りしていますが、これは弊社のポーランド
で作っているインスタントヌードルで、カップに入っています。これは、プレゼンテーシ
ョンの後半で少しお話ししたいと思っています。

恐らく、私の使命は、既に時間も過ぎていきますので、なるべく簡潔に速やかに終わると
いうことだと思いますので、この後の夕食がおいしく食べられるように、少しリラックス
したお話をしながら進めたいと思います。よろしくお願いいたします。それでは、進めたい
と思います。

#1

ご覧のとおり、フランスのパリも、街角にラーメンスープの香りが香る時代になってまいりました。

#2

今日は、このようなお話をする予定にしています。うま味のこと、それから弊社のヨーロッパ、アフリカでの活動です。

#3

先ほどから盛んに出ているうま味という言葉は、日本の和食が広まるとともに、世界の共通の単語になったということです。驚くべきことに、「UMAMI シャンパーニュ」というものまで既に発売されていて、大変なうま味のブームになっています。

#4

ただ、うま味には、最初に発見された 1908 年のグルタミン酸に起因する、驚くほどたくさんの方のサイエンスのバックグラウンドが付いています。最終的には、100 年かけてようやく、2000 年以降、人の舌、あるいは胃の中にあるうま味を感じるレセプターというものがきちんと発見されるに及び、第 5 番目の味ということが認知されたという経緯があります。更に、2014 年には、うま味のリッチな食品を取ると非常に充足感があり、食べる量を少なめに抑えることができるという研究が発表されています。先ほどのプレゼンテーションに、肥満の少ない国で日本、イタリアと出てまいりましたが、まさに、この 2 カ国はうま味の大国だということを、これから少しお話ししたいと思います。

もちろんグルタミン酸についての安全性に伴う様々な評価は十分に終えていて、1958 年の FDA、あるいは EFSA の承認に基づき、各国のレギュレーションに対応しています。

#5

イタリアですので、イタリアの食材はどうかということで探しましたら、こういうデータがございます。パルメザンチーズ、あるいは生ハムは、いずれもグルタミン酸が非常にリッチなうま味の元になっています。また、イタリアでソースに多用されるトマトは、熟するとともにグルタミン酸のコンテンツが増大するというので、まさにイタリアはうま味の宝庫の食材を使いながら食べてきたということが言えると思っています。

#6-7

それぞれの地域は同じです。グルタミン酸、イノシン酸の組み合わせの相乗効果のうま味の中で、日本もヨーロッパも中国も食生活を営んできました。既に古代ローマ時代の遺跡からは、ガラムという、いわゆる魚醤が発見されているということで、既に 3000 年ぐら

い前にイタリアでもこのようなものが調味料として使われていたということが明らかです。そういうイタリアはうまみの大国ということで、現在は様々なうまみの料理、レストランが隆盛を迎えています。

#8

弊社も、うま味につきましては正しい知識を伝搬するということを目標に、各地で様々なセミナーをしています。フランスでも日本文化会館やポール・ボキューズのインスティテュートで、うま味のセミナー等々を通じてシェフの方にきちんとうま味について語っていくという啓蒙活動を続けています。

#9

ここで少し、弊社味の素のヒストリーについてお話ししたいと思います。弊社は1909年に設立されました。1954年にヨーロッパ最初のパリ事務所を開設したのが欧州進出のきっかけでした。その後、1963年にAjinomoto-INSUDをイタリアに創設しました。これはジョイントベンチャーで、調味料の「味の素」を作る会社として、1978年まで操業しました。その後、ヨーロッパ各国での展開をへて、1990年にイタリアの会社を買収する形で、動物の餌に添加するアミノ酸を作る工場を再開しました。これも2009年まで操業しました。それらは、アミノ酸や調味料を中心とするBtoBのビジネスで、ヨーロッパのメーカーに原料として納める事業を続けてまいりました。それに加えて、2000年代に入ってから、コンシューマーフーズの方に軸足を移しながら拠点の展開をしています。

#10

地図上にプロットするとこのような形になりまして、全体で14拠点、およそ2500人の従業員を抱えながら展開しています。売上の85%はBtoB、残りの15%がコンシューマーフーズなので、これから我々の課題として、コンシューマーフーズをいかに伸ばしていくかということに大きく注力しているところです。それは、もちろん和食の追い風の下にということでもあります。

#11

一つ、その成功例をお話しいたします。それは、お手元にお届けしたインスタントヌードルです。これは、弊社とスペインの会社で共同開発したものです。弊社でいろいろなレシピを作り、マーケティング関係はスペインの会社ということで、インスタントヌードルのビジネスを始めました。スペインでは昨年から発売していますが、わずか1年間でトップブランドに躍り出てしまったという大変な社会現象に及ぶような大ヒット商品になりました。

イタリアでは、その同じコンセプトで、イタリアの方にもより喜ばれるようにというこ

とで、ビーフ味のヌードルを作りました。若者の間で爆発的にヒットしたということです。

#12

新しい市場をどうやってつくるかということが非常に重要なポイントになってまいります。地域的な展開で考えますと、一つはアフリカの展開を少しお話いたします。我々は西アフリカに進出して 25 年以上になるのですが、ナイジェリアでは 10g の小袋に入ったものを約 5 円という価格で売っています。ここの料理の特徴は、煮込みとお米と魚だしという三つのファクターです。この煮込み、お米、魚だしには、うまみ調味料が必ず合うというのが我々の経験則で、それもあり、ナイジェリアのビジネスは大変大きな規模に成長することができました。

#13

これはもう一つの例で、ガーナの栄養改善プロジェクトです。これは社会貢献事業の一環として始めていますが、生後 6~24 カ月の乳幼児の方に、アミノ酸、ミネラル、ビタミンを添加した「KOKO Plus」というものを与えて、おかゆに混ぜていただきます。そうすることで、栄養効率の改善をもって発育に資するという事業展開です。

総じて、新しい地域には新しい地域に合った事業展開が必要ですし、その土地に合った、食生活に合った味が必要だということで、和食、日本食いずれにしましても、将来は非常に明るい展開が期待できるのではないかと考えています。是非このような形でイタリアの会社とも様々なコラボレーションをしながら事業の展開を図っていきたいと思っています。どうもありがとうございました。

(ルッジェーロ) 三宅さん、有り難うございました。皆さん、どうぞインスタントヌードルをお召し上がりください。この機会を逃したら、どんな味なのかを知るチャンスはもうありませんよ(笑)。イタリアに向けてどのような製品が発明されることになるのでしょうか。ポーランドやスペインで製造しているということですが、どんな新製品がイタリアに登場するのか楽しみです。と言ったところで、ただ今の時刻は 6 時 10 分。予定の時間をだいぶオーバーしてしまいました。2 周目ができなくて申し訳ありません。皆さまのお話は、私たちと日本の方々が「おいしさ」について共通の感性と鑑識眼をもっていること浮き彫りにしました。実際、イタリア人と日本人は幸いなことに、味覚に対するセンスをそなえ、良いものや品質を上手に見分けます。ですから、どちらの側からでもいいので、食事会を企画されてはいかがですか。食卓は、きっと最高の交流の場となるでしょう。

有り難うございました。もう一度、予定時間を過ぎてしまったこととお詫びいたします。

閉会スピーチ

飯島 彰己

IJBG 日本側会長

閉会にあたり、日本側を代表して一言ご挨拶申し上げます。

今回は、私にとっては初めて参加する会議でしたが、皆様のご協力のお蔭で無事閉会を迎えることができました。イタリアと日本双方の政府関係者や経済界から総勢 110 名の参加者を得て、まる 1 日間にわたり、両国関係の新たな発展と協業の可能性について幅広く意見交換を行い、所期の目的を達成することができたと思います。

この場を借りて厚く御礼申し上げます。今回は、観光、イタリアと日本両国企業による協業、そして食、という 3 つ議題を掲げました。

これらは、従来あまり議論したことがないテーマでしたが、皆さまの関心が高く、有意義な議論を持つことができたと思います。今回の三つのテーマに関する議論を通じて共通していたことは、イタリアと日本の連携によるビジネスチャンスはたくさんあり、これまで以上に人が行き来する機会があふれていることだと考えています。この点に鑑みれば、現在交渉中の日本 EU・EPA が、2015 年中に大筋合意する意義は大きく、包括的、かつ高いレベルでの協定を目指し、交渉が加速されることを期待します。IJBG といたしましても、両国関係者に働き掛けをしてまいりたいと思います。

次回の第 27 回合同会議につきましては、皆さまを日本でお迎えできることを大変喜ばしく思っています。次回の合同会議に向け、今回の議論を基に、具体的なビジネスが少しでも多く実現され、イタリアと日本の両国産業間の関係が一層強力なものになっていくことを期待します。

最後になりますが、ザッパ・イタリア側会長、ブランドリーノ・イタリア側事務局長、ファッシーノ・トリノ市長の皆さまには、格別なご配慮を賜り、深く感謝申し上げます。普段では使用することが難しい会場での各種イベントは、日本側参加者にとっても大変貴重な経験となりました。初代イタリア側会長であるアニェッリ氏のゆかりの地であるトリノ市で本会が開催されたことを、本当にうれしく思っています。イタリアのものづくりの中心地トリノを今回訪れてみて、イタリアの文化と産業が有機的に結合した街という印象を受け、ますますイタリアが好きになりました。もちろん、本場イタリアのスパゲティを食べ、買い物も楽しむことができました。イタリアのワインやバッグがより安く日本に届けられるかもしれないという意味でも、EPA の実現を期待する声は大きいとも実感した次第であります。

終日、活発な議論を展開された参加者の皆さまに対しまして、心からお礼を申し上げ、私からの閉会のご挨拶とさせていただきます。ありがとうございました（拍手）。

G. Zappa

IJBG イタリア側会長

マイクを取りますが、2 分とお時間はとりません。まず、飯島日本側会長にお礼を申し上げます。飯島さんとは昨日初めてお目にかかったのですが、いろいろな意見を交換することができました。日伊ビジネスグループは飯島さんを日本側会長に迎え、私の友人佃さんがこれまでにつちかってきた経験を役立てながら、更なる発展を遂げるものと思います。この数年、日伊ビジネスグループのあらゆる活動の成功をめざし、私とともに力を尽くしてこられた佃さんのことを引き合いに出したのには理由があります。最後の 2、3 のセッションで、日欧間の貿易協定の話がよく出ていましたが、プレスリリースを作成しなければならなかったため、話のたびに私たちは少々フラストレーションを感じていたのです。これについては、私たちはきわめて前向きな考えをもち、楽観視していましたから。しかし、やはり政界等の代表者の様子からは、早期合意というのは、うかがい知ることはできませんでした。今日はプレスリリースはありません。が、良いニュースもあります。と申しますのは、少なくともイタリア側からも日本側からも、合意に到りたい、2015 年にこの協定の締結に決着をつけたいという強い意思が見られるように思われたからです。この協定は明らかに、二つの理由から、私たちの関係を変えることになるでしょう。一つ目の理由は、この協定がさらなる出発点となり、私たちの交流や、交易・産業面での関係をさらに推進する弾みとなるからです。次に二つ目の理由を言わせてください。皆さんは通貨発行ができる国の代表ですが、私たちは通貨を発行していない国にいて、EU 圏内におります。ですから私たちは、日伊ビジネスグループと二国間関係を代表して、投資や貿易収支の面で私たちの魅力の原点となるヨーロッパでのポジションを強化し取り戻すために、あらゆる力を尽くすつもりでいるからです。

そこで、日本側会長に提言したいのは、互いに万全の備えをするということです。日本で開催される来年の合同会議のためにも。たとえば、新たな機会、ビジネスチャンス私たちの産業の側から徹底的に掘り下げようという予備セッションも考えられます。協定の合意、……それについては私は楽観的に構えていますが……そこから生まれる機会を探り、次回セッションの議題を慎重に選びましょう。

これまでの話で、大勢お集まりくださった日本の皆さまへの感謝の気持ちをお伝えしたいと思います。

日本の方々のご協力に今一度お礼を申し上げるとともに、皆さまと今夜、東京での再会を願って乾杯したいと思います。有り難うございました。

First Panel Mr. Tatsuya Kato

The image shows the official logo for Expo Milano 2015. On the left, the word "EXPO" is written in a large, bold, sans-serif font. Below it, "MILANO 2015" is written in a smaller font, followed by the tagline "FEEDING THE PLANET ENERGY FOR LIFE" in a very small font. To the right of the text is a stylized graphic of the Japanese Pavilion, consisting of several vertical lines of varying heights. Below the graphic, the word "JAPAN" is written in a bold, sans-serif font, with "EXPO 2015 MILANO" in a smaller font underneath.

1. Agriculture creating global value
2. Japanese food is "food of the future"
3. Creative solutions contributing to resolving global issues
4. "Cool Japan" adding taste to food

Sponsor companies for Japan Pavilion
Providing place for business exchange through introduction of business activities, tasting events, demonstrations and business

[illegible]

314,239

Hoping to serve as a catalyst for more active business exchange between Italy, a country boasting overwhelming strength in food and tourism industries, and Japan.

THANK YOU

First Panel Mr. Koji Takahashi



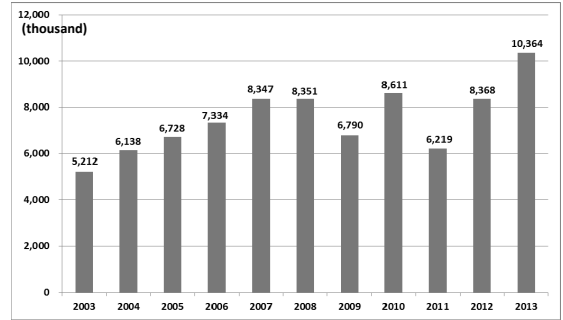
Inbound Tourism Policy in Japan and the trend of Italian tourists visiting Japan

Koji TAKAHASHI
Director-General, Paris Office, JNTO

Japan, Endless Discovery

JNTO Paris Office

Foreign tourists to Japan (Trend)



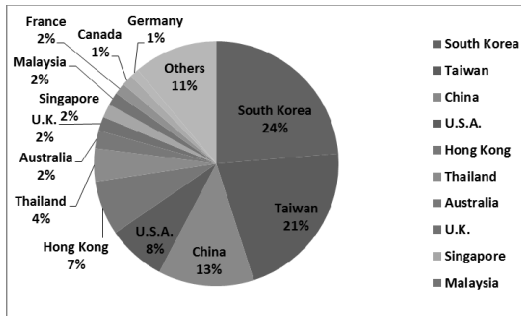
JNTO Statistics

Japan, Endless Discovery

JNTO Paris Office

1

Foreign tourists to Japan (Nationality)



JNTO Statistics

Japan, Endless Discovery

JNTO Paris Office

2

Major inbound tourism policy in Japan

1. Relaxing Visa requirement
2. More international flight from/to Tokyo-Haneda airport
3. More promotion in foreign countries
4. Expansion of tax-free shopping
5. More comfortable environment for foreign tourists
6. More opportunity for cruise

→Target: 20 million foreign tourists to Japan in 2020

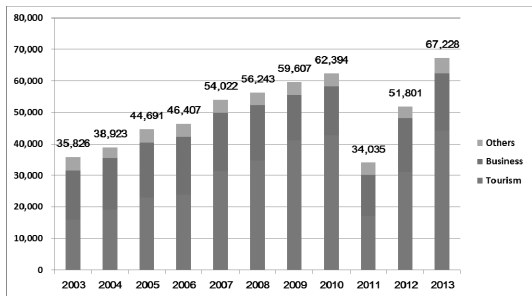
Japan, Endless Discovery

JNTO Paris Office

3

Italian tourists to Japan

(4th greatest in Europe after U.K., France and Germany)



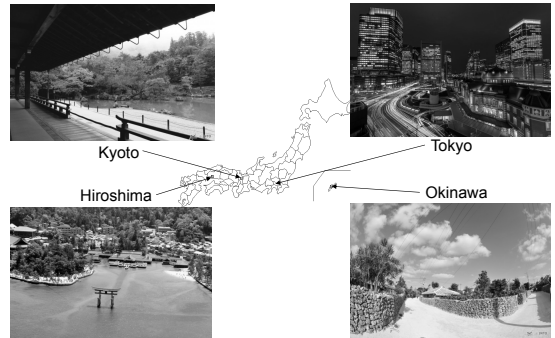
JNTO Statistics

Japan, Endless Discovery

JNTO Paris Office

4

Popular destinations for Italian tourists in Japan

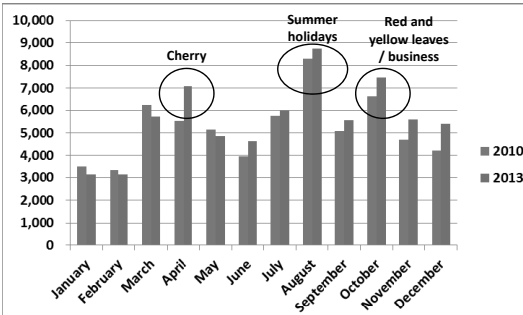


Japan, Endless Discovery

JNTO Paris Office

5

Popular travel season for Italian tourists to Japan

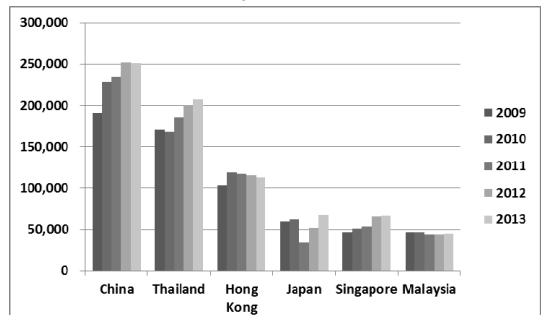


JNTO Statistics

Japan, Endless Discovery

JNTO Paris Office

Asian destinations by Italian tourists



JNTO Statistics

Japan, Endless Discovery

JNTO Paris Office

7

First Panel Mr. Koji Takahashi

Our activities in Italy



Media support



Travel Market



Advertisement



Website

Japan. Endless Discovery **JNTO Paris Office** 8

The circumstances of Italian travel market for Japan

■ Positive

- ① Decrease of the value of Yen
- ② Improvement of flight connection between Italy and Japan
- ③ More promotion in Italy

■ Negative

- ① Weak trend of Italian economy
- ② Various risks in international affairs (war, terrorism, disease, trouble in economy etc.)

■ Target

67,228 Italian tourists to Japan (2013) → 100,000 in near future

Japan. Endless Discovery **JNTO Paris Office** 9

Thank you for your attention. Visit Japan, please.



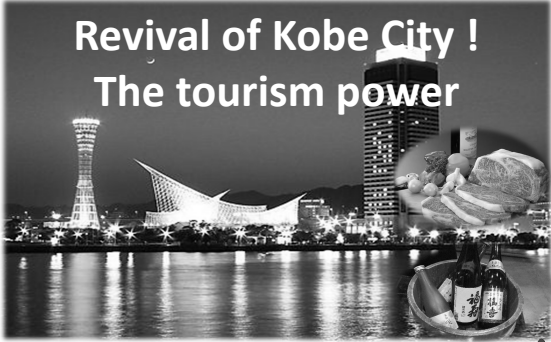


Japan. Endless Discovery.

Japan. Endless Discovery **JNTO Paris Office** 10

First Panel Mr.Hiroo Shimada

Revival of Kobe City ! The tourism power



Hiroo SHIMADA
SHIMABUN Corporation

Italy-japan business group

October 28th, 2014

Kobe Earthquake




Date	January 17 th , 1995
Scale	Magnitude 7.3
Missing or dead	6,437
Amount of Loss	Approx. 10 trillion Yen
Damage to buildings and structures	250,000

SHIMABUN Corporation Established in 1909




Revival activities from the earthquake



Coexistence with the local area

↓

Birth of new town named "HAT Kobe"
(The abbreviation of Happy Active Town Kobe)

Inhabitants' number	30,000
working population	40,000

"HAT Kobe"

1995



2014



SHIMABUN Corporation

**Shimabun reconstructed the head office building.
Completed in 2003**



Office tower
It has 16 floors above ground and 1 below.

The commercial building "BB Plaza"

- Art museum
- Restaurants
- Conference rooms
- Hospitals

BB Plaza



Art museum



Restaurants



Conference rooms



Hospitals

The tourism power

**New flow of people
Gathering of people**

||

"The excited city"

First Panel Mr.Hiroo Shimada

Kobe “Luminarie”



Number of visitors (in thousand)

'95	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	'03	'04
2,542	3,855	4,732	5,163	5,157	4,737	5,190	4,640	5,066	5,383
'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11	'12	'13	
4,358	4,650	4,043	3,755	3,650	3,434	3,421	3,401	3,541	

This is produced in cooperation with Italian and Japanese.

9

“Seeds Asia”

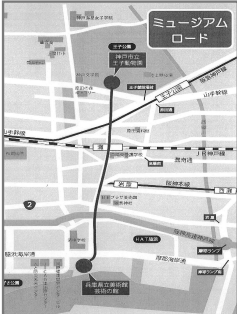


“Seeds Asia” sends the spread of disaster prevention education from Kobe.

© 2014 SHIMABUN Corporation

10

Museum Road



2010
The culture can be born and grown only by gathering of people.



© 2014 SHIMABUN Corporation

11

- The tourism power is produced by human being.

© 2014 SHIMABUN Corporation

12

2006 Winter Olympics in Torino



From Mr.Sergio Marchionne



MARO

© 2014 SHIMABUN Corporation

13

Thank you for your attention.
Grazie!

© 2014 SHIMABUN Corporation

14

Second Panel Mr. Kazuo Tsukuda

Perspectives for the energy-related new business
by Italy and Japan

Kazuo Tsukuda
Senior Executive Adviser
MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, Ltd.

October 28, 2014

1

The energy situation of Japan and Italy

	Italy	The data in 2011	Japan
Primary energy self-sufficiency ratio	19%		5% (not including nuclear power)
	Low in both countries. Extremely low in Japan		
Annual power generation and ratio of each power	The shares of gas are high in both, and is close to 50% in Italy		
	Annual power generation : 10¹⁰ kWh Japan Coal Petroleum Gas Hydro Nuclear Other 10.4 Nuclear Power is stopping all for reinforcement of safety measures now. The stop of Nuclear Power is supporting by reinforcement of the thermal power. Italy 1.2 1.2 1.2 3.0 The electricity (13% of power supply) importing from France, Switzerland is not included.		
Power grid	connected to Europe		closed in Japan
Power rate (\$/MWh)	High in both countries. Extremely high in Italy.		
	Industrial use	280	France (reference): 120 180
	family use	280	France (reference): 180 260
Basic Unit for Energy Energy consumption(Tonne of oil equivalent)/GDP(1 million US dollars)	The energy saving of both countries are the top-class of the world		
	80		80

2

Perspectives of the new business about 3E+S

Italy and Japan by utilizing ,

- Synchronous grid of Continental Europe,
- Deregulation of the electricity business of EU and others,
- Energy source diversification and energy-saving technology ,

may develop new business for the improvement of 3E+S of Italy and Europe and Neighbor countries.

Promotion of 3E+S

Energy Security Environment Protection Safety Economic Efficiency

Deregulation of the electricity business of EU and others.

Synchronous grid of Continental Europe
(Each countries have different energy resources)

Energy source diversification and energy-saving technology.

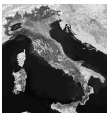
3

ATLA s.r.l. (Gas Turbine Component Repair Shop in Italy)

ATLA s.r.l.

1. Name : ATLA s.r.l.
2. Location : Turin, Italy
3. Foundation : 1978 (Capital participation in 2010)
4. Employee : 70
5. Last year turnover : > 17 Mil €
6. Business : Gas Turbine Hot Parts Repairs

ATLA has excellent reputations with more than 30 years experience in advanced gas turbine business market.



ATLA is an important Gas Turbine Hot Parts Repair Shop of MHI for EMENA Markets.

ATLA s.r.l. (Gas Turbine Component Repair Shop in Italy)

ATLA's Advanced Repair Technology of Gas Turbines

- Main Work Scope
- Machining
- Metal Forming
- Electro Discharge Machining
- Surface Treatment
- Welding / Brazing
- Heat Treatment
- Coating



5

The precious experience in co-operation with ATLA s.r.l.

- Outstanding creativity with Efficiency, elegance, and entertainment.
- Trust in their job, oneselves and company.
- No discussion without inspiration and actions
- Spontaneous harmony with others.
- High ability of each person in good team work.

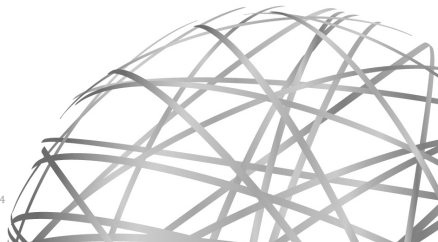
6

Second Panel Mr. Luca Brunett

Sumitomo Corporation Europe Limited
Milan branch

Sumitomo Corporation Europe Limited

*The shift of Japanese Trading companies' business model
in the recent 30 years*



As of Oct, 28th, 2014

Contents

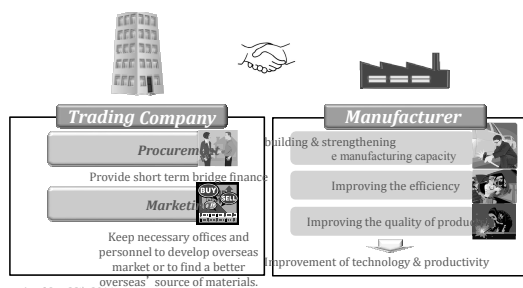
- 1960-70: the traditional business model.
- 1980-90: the crisis of the traditional business model and the introduction of Integrated Business Investments.
- 2000-14: how Sogo Shosha operates as of today in Italy and abroad.

*«THOSE WHO SURVIVE ARE THE ONES WHO MOST ACCURATELY PERCEIVE THEIR
ENVIRONMENT AND SUCCESSFULLY ADAPT TO IT»
R.C. DARWIN*

As of Oct, 28th, 2014

Sumitomo Corporation Europe Limited

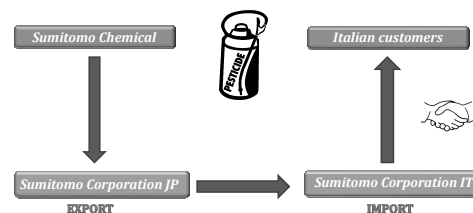
Development of Trading Companies The Traditional Business model



Sumitomo Corporation Europe Limited

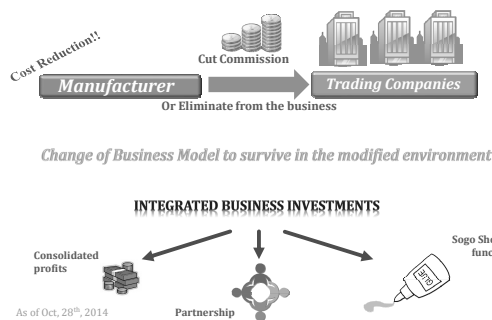
Development of Trading Companies The Traditional Business model

Example of traditional business model in Sumitomo Corporation



Sumitomo Corporation Europe Limited

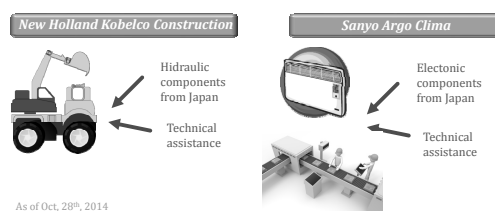
Development of Trading Companies The introduction of Integrated Business investments



Sumitomo Corporation Europe Limited

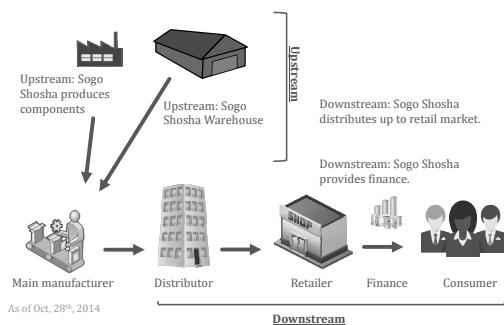
Development of Trading Companies The introduction of Integrated Business investments

Examples of Integrated Business model in Sumitomo Corporation



Sumitomo Corporation Europe Limited

Development of Trading Companies Upstream/downstream solutions providers - Investments (1)



Sumitomo Corporation Europe Limited

Development of Trading Companies Upstream/downstream solutions providers - Investments (2)

Examples of up/downstream solution providers and investments in Sumitomo Corp.



Photovoltaic farm

- Role as majority shareholder
- Capability to manage the business
- Financial control of the project
- Bridgehead for Italian energy market



Water distribution

- Role as unique shareholder
- Corporate strengths
- Focus on building and investing in infrastructures
- Experience in Americas, Asia and the Middle East

As of Oct, 28th, 2014

Sumitomo Corporation Europe Limited

Second Panel Mr. Luca Brunett

Development of Trading Companies

If you want to get in touch with us, you can contact with:

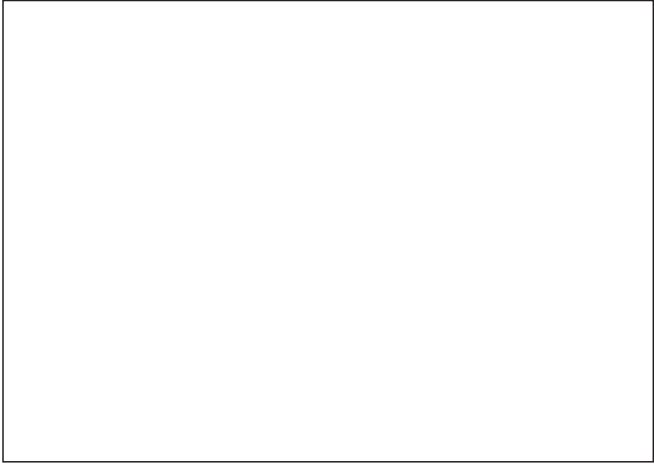
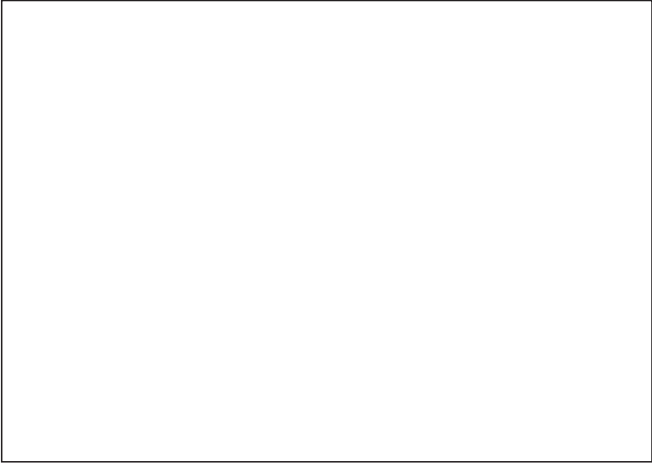
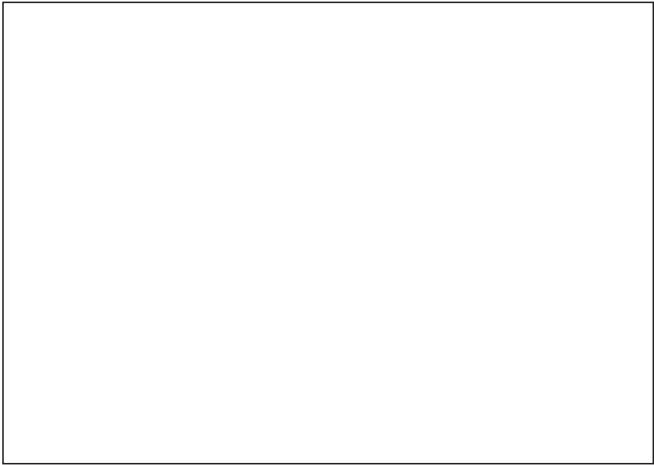
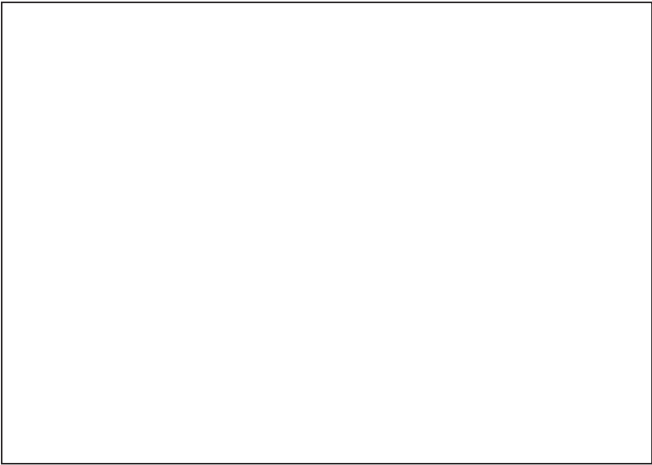
Mr. Luca Brunetti
CEO
Sumitomo Corporation Europe Ltd, Milan branch
Viale Piero e Alberto Pirelli 6
20126 Milano, Italy

Email: luca.brunetti@sumitomocorp.com
T: +39.02.6972237
M: +39.348.6901550

Sumitomo Corporation Europe Limited

 **Sumitomo Corporation Europe Limited**
Milan branch

Thank you for your time.



Second Panel Mr. Hideo Minato

Doing Business Together for Globalization

- Mitsui's Case-



28th October 2014
MITSUI & CO. ITALIA S.p.A.

FASHION

Italy to Japan
(Distribution partnership)



MaxMara: J/V from 1990



Fay



Les Copains

Italy to Asia
(Distribution partnership)



Etro (for Korea)



Fabiana Filippi (for China)

Global Partnership

Strategic investment in Brands
Distribution partnership in broader territory

Copyright © MITSUI & CO., LTD. All rights Reserved.

1



ALCANTARA

Joint Venture with Toray
Italian (he)art and Japanese Technology



ALCANTARA®

Global Brand as "Made in Italy"

Automotive
Consumer Electronics Products
Fashion

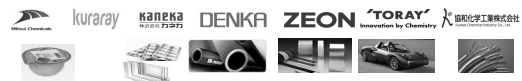
Copyright © MITSUI & CO., LTD. All rights Reserved.

2



CHEMICAL

Sales of Japanese value-added products



Collaboration with Italian key Companies focusing on:



Copyright © MITSUI & CO., LTD. All rights Reserved.

3



MEDICAL & HEALTHCARE

Contract Manufacturing (CMO) of Pharmaceutical Products
→ Collaboration in manufacturing of highly value added products.



Medical Service Business through our affiliated companies:

- IHH Healthcare Berhad (Hospital Chain in Asia and Turkey)



Copyright © MITSUI & CO., LTD. All rights Reserved.

4



INFRASTRUCTURE/PROJECT&MACHINERY

- Agusta Westland Helicopter Marketing & Maintenance For Japan
- Shipping business (Chartering, Brokering, Sales etc.) with d'Amico and other Italian companies
- Railway parts & Track Maintenance (Diagnostic System) for JR group companies
- Gas Regulators For Japanese Utilities Companies

Copyright © MITSUI & CO., LTD. All rights Reserved.

5



INFRASTRUCTURE/PROJECT&MACHINERY

-CNG Cylinder Business with FABER
*CNG (Compressed Natural Gas)



Faber's CNG Cylinder



Joint Venture in Thailand
Increased Importance of CNG because of Shale Gas

-Collaborations with Engineering Companies for EPC

*Our partners are Saipem, Technimont, Techint etc.

*EPC (Engineering, Procurement & Construction)

Increased needs for Infrastructure in the world :

Various plants, pipeline etc. in Middle East, East Europe, Russia...

Copyright © MITSUI & CO., LTD. All rights Reserved.

6



ENERGY

Investment in Italy: Tempa Rossa Oil Field



Start of production in 2016
Oil Production of 50,000 bpd
Contribution to Italy and Basilicata region

Collaborations with ENI & ENEL



Continuous dialogue to pursue joint energy business opportunities worldwide.



Renewable Energy Development in Asia/Africa

7

Second Panel Mr. Hideo Minato

FOOD

Italy to Japan

Beer

Olive oil

Wine

Food Culture to the World by Italy&Japan collaboration

"Peace Kitchen Project" @ EXPO Milano 2015

Official Participant

EXPO

MILANO 2015

WORLD'S EXPOSITION

ITALIA

JAPAN

Peace Kitchen.

Peace Kitchen.

Copyright © MITSUBI & CO., LTD. All rights Reserved.

8

360° business innovation.

MITSUBI & CO.

Third Panel Mr. Shigeshi Ohnishi

Global Food Issues

Ohnishi Shigeshi, Director,
Central Union of Agricultural Cooperatives (JA-Zenchu)

The Challenge stated by Expo 2015 Milano

"Is it possible to ensure sufficient, good, healthy and sustainable food for all humankind?"

⇒ Each country participating the Expo will come up with a solution to this challenge.

Official Participant

EXPO
MILANO 2015
NOURRIR LA PLANÈTE
ÉNERGIE POUR LA VIE

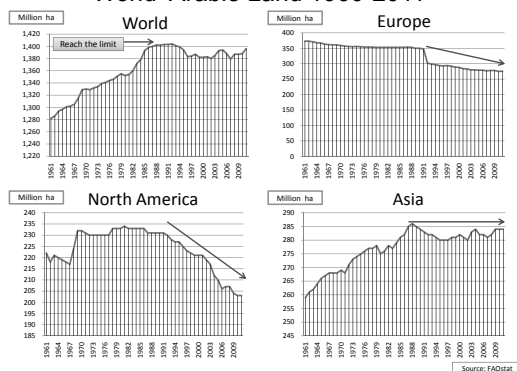


Italian Pavilion

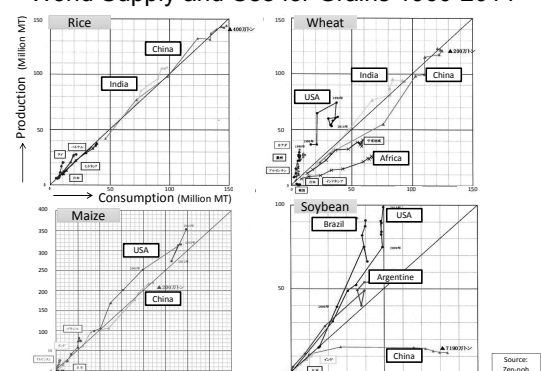


Japan Pavilion

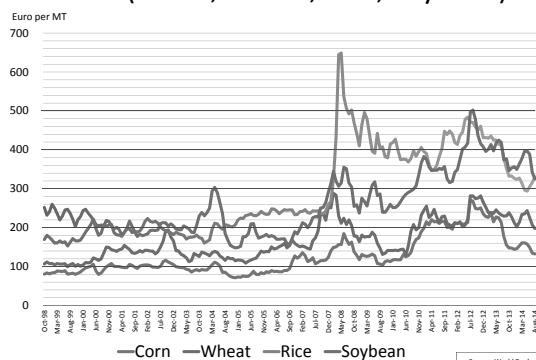
World Arable Land 1960-2011



World Supply and Use for Grains 1960-2014



Prices (Maize, Wheat, Rice, Soybean)



Importance of Maximizing productivity

Region	Actual yields in 2005 compared with potential yield (%)	Yield gap (%)
	Year 2005	
Northern Africa	40	60
Sub-Saharan Africa	24	76
Northern America	67	33
Central America and Caribbean	35	65
Southern America	48	52
Western Asia	51	49
Central Asia	36	64
South Asia	45	55
East Asia	89	11
Southeast Asia	68	32
Western and Central Europe	64	36
Eastern Europe and Russian Federation	37	63
Australia and New Zealand	60	40
Pacific Islands	43	57

Source: adapted from Fischer et al. (2010)

A solution proposed by JA-Group

"Is it possible to ensure sufficient, good, healthy and sustainable food for all mankind?"

The various types of agriculture in different countries and regions must be able to coexist and each country should encourage to maximize agricultural production in home country in the 21st century.

For that purpose, it is important for each country to acknowledge the diversity of agriculture resulting from the differences in the natural conditions and historical backgrounds.

Based on this notion, it is essential to ensure that the benefits of the multifunctionality of agriculture can be sufficiently reaped through sustainable production. It is further essential to secure a stable food supply, which is indispensable for human life.

Solutions by each country



USA



China



UAE



Holland



France

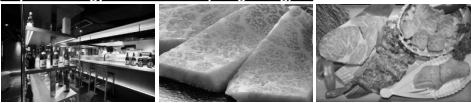


Malaysia

Third Panel Mr. Shigeshi Ohnishi

Expand Exports of Real Japanese food

Japanese Wagyu Yakiniku Pure (Hong Kong)

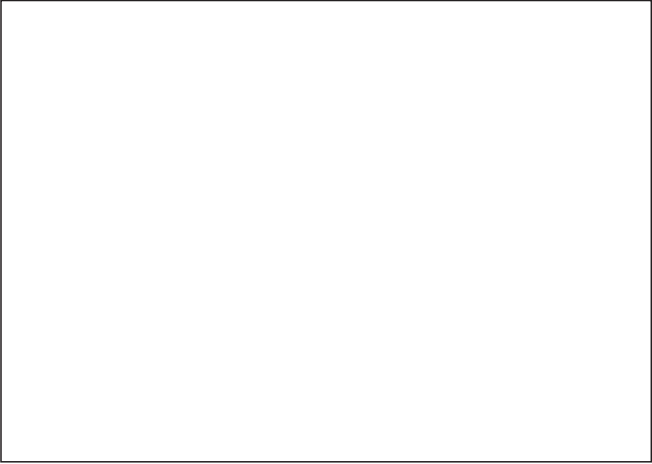
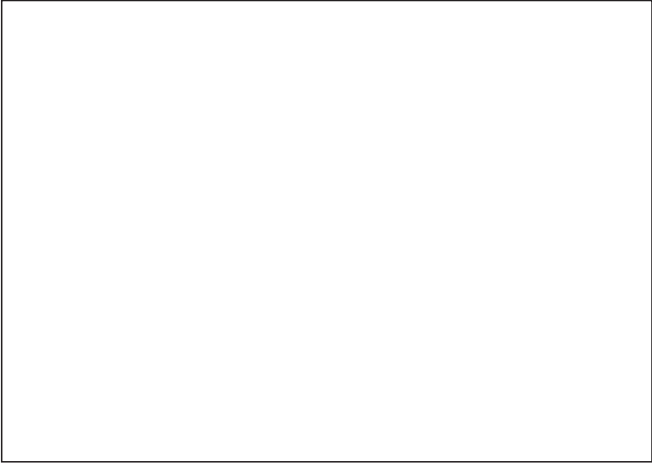
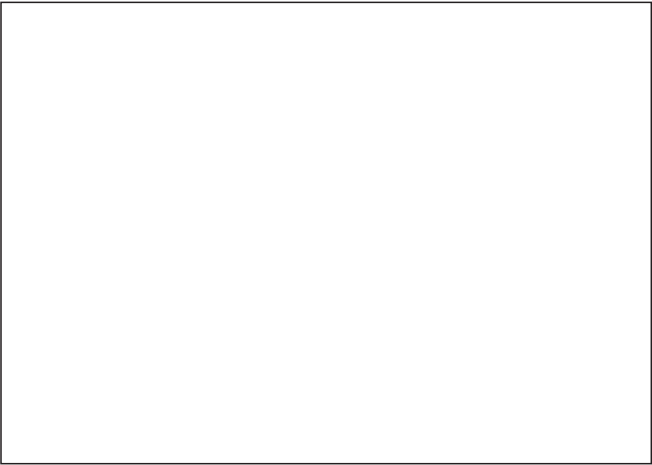
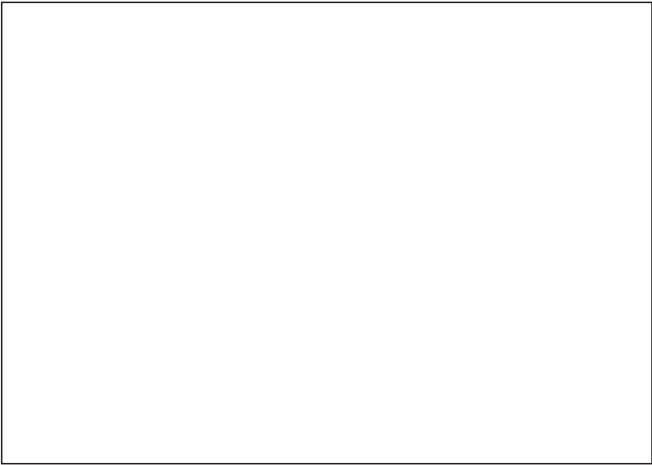
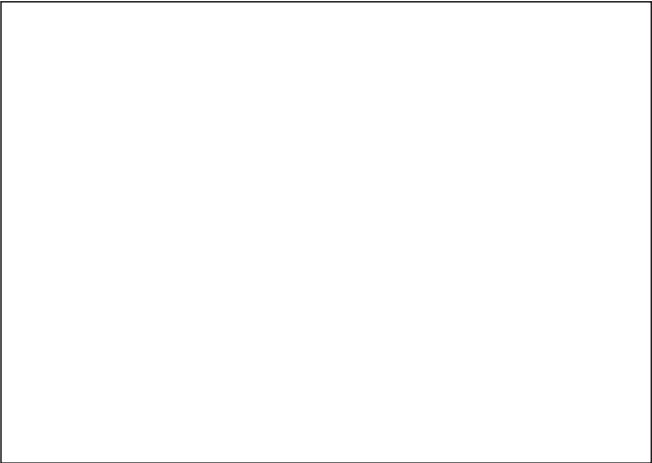


Shiki Beverly Hills (USA)



Takumi Kacyo (Singapore)





Third Panel Mr. Akihisa Tabata

Food safety and security after the Great East Japan Earthquake and Tsunami:

'response to radioactive materials in food in Japan'

IDEA Consultants, Inc.

IDEA Consultants, Inc.

1

Background

- Dispersion of radioactive materials from Fukushima Daiichi Nuclear Power Plant after the Great East Japan Earthquake in 11 March, 2011.
- Immediately after the accident: "Provisional regulation value for radioactive cesium"
- 1 April, 2012: "New standard value for radioactive cesium" (present)

Provisional regulation value		New standard value	
Food group	Limit (Bq/kg)	Food group	Limit (Bq/kg)
Drinking water	200	Drinking water	10
Milk, dairy products	200	Infant foods	50
Vegetables	50	Cattle milk	
Grains		General foods	100
Meat, eggs, fish, etc.			

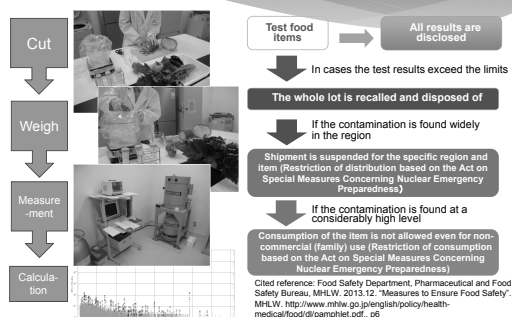
International Organizations (ICRP, etc.) set the annual maximum permissible dose from radioactive Cs from foods as 5 mSv. (radioactive iodine: 2 mSv/yr)

In accordance with international guidance based on scientific knowledge, maximum additional permissible dose was set to 1 mSv/yr (below 100 mSv in lifetime).
Note: yearly additional permissible dose does not include natural or medical radioactivity.

IDEA Consultants, Inc.

2

Measures taken in Japan



IDEA Consultants, Inc.

3

Summary

- ◆ A standard was set based on standard guidelines for all age groups including children.
- ◆ Number of tests are conducted by each local government, and all results are disclosed.
- ◆ The radioactive materials in food from nuclear power plant accident is decreasing and are presently at a very low level.
- ◆ Food exceeding standards are limited. Almost none are detected from food such as vegetables, fruits, grains, meat, and dairy products.

Reference: MHLW "Measures for Radioactive Materials in Foods". http://www.mhlw.go.jp/shinsai_jouhou/shokuhin.html

IDEA Consultants, Inc.

4

As a Registered Conformity Assessment Body of Food Sanitation Inspection



- There are enterprises in food service industries such as hotels and restaurants, which rely on third party organizations to analyze nuclear materials in food to provide safe food to their consumers and users.
- IDEA Consultants, Inc., provides services for radioactive materials testing of food used in hotels, dairy products for exports, infant foods, sea foods, and others (3,000 samples tested in 2013).

IDEA Consultants, Inc.

5

Thank you for your attention
Grazie !

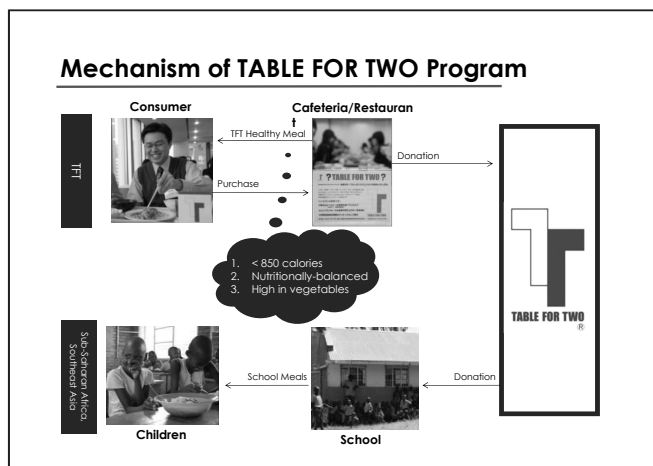
IDEA Consultants, Inc., is one of the sponsors of the Japanese pavilion for Expo 2015 Milano.



IDEA Consultants, Inc.

6

Third Panel Mr. Masa Kogure



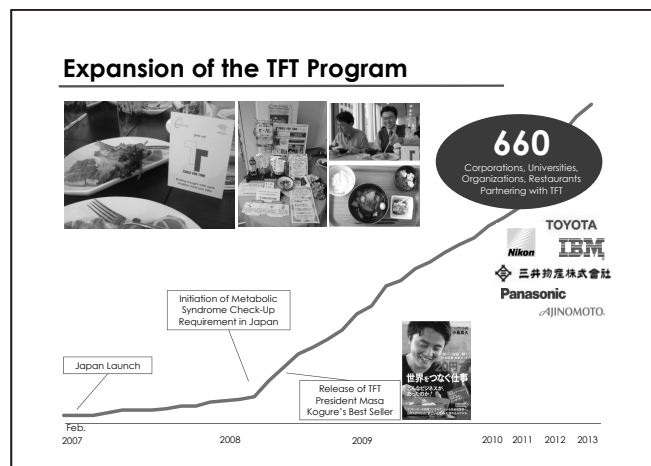
Accomplishment since 2007

28 million meals served in 7 years

to both sides of the **Table.**

Benefits on both side of the Table -2

- Improvement in health conditions**
School meals provide 1,200 calories in nutritional value
- Increase in school attendance**
Double the number of students in a year
- Improvement in national test scores**
42 out of 50 students passed the high school entrance exam



Benefits on both side of the Table -1

- Anyone can participate**
 - Everyone eats lunch
 - Allows you to think and eat well while doing good for society
 - 3 million people come in daily contact with TFT
- "Win-Win"**
 - One does good for oneself and for another less fortunate
 - Help companies to reduce/prevent obesity among employees
 - Significant effect of the implementation of "Metabolic Syndrome Check-up" in Japan
- Simple concept**
 - One for one concept
- Easy to continue**
 - No operating cost for participating companies
 - More than 95% of participants continue the program after the first 6 months

Beyond Corporate Cafeterias -1

Third Panel Mr. Masa Kogure

Beyond Corporate Cafeterias -2

E-commerce



"Bento Box" Delivery



Wedding



Book

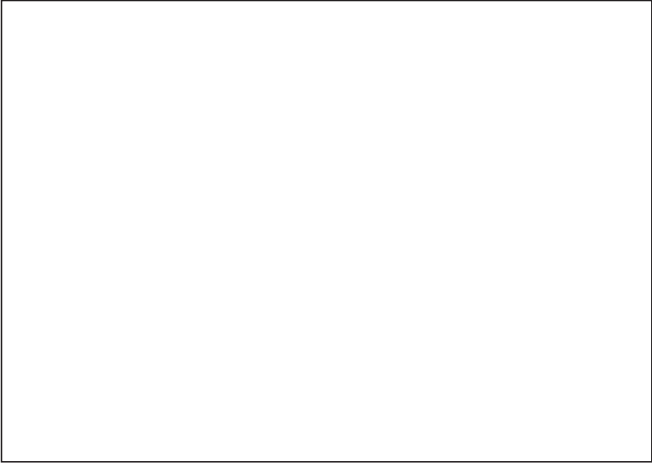
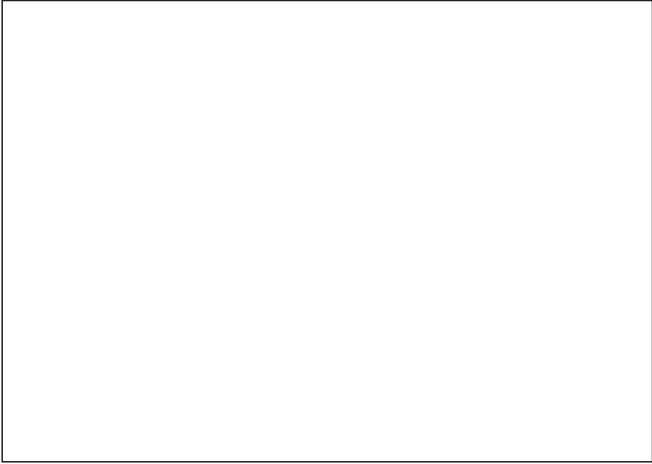
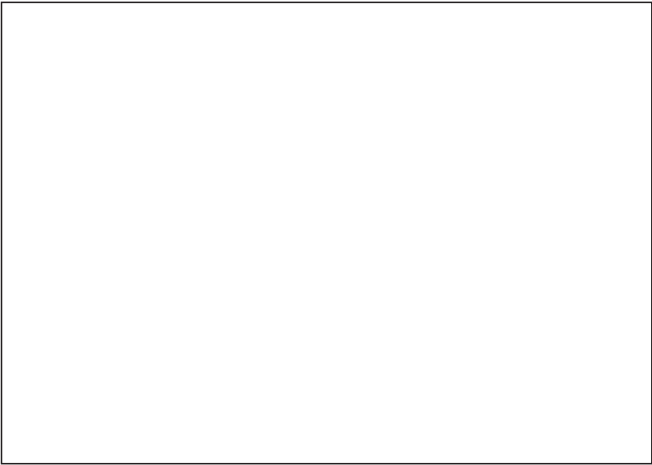
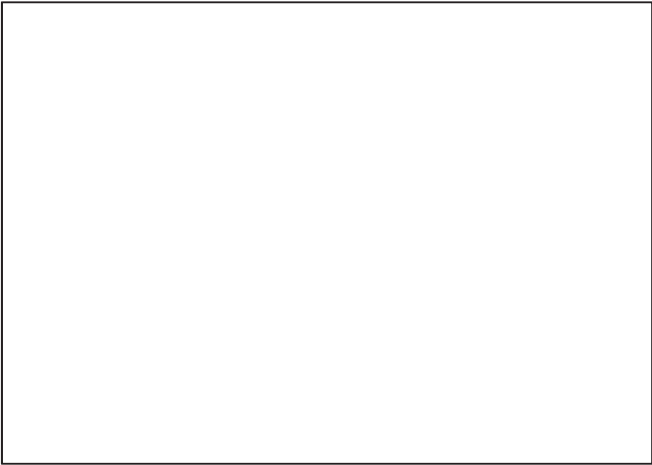


Now we are in Italy!



Peace Kitchen™





Third Panel Mr. Hiroyuki Miyake

Eat Well, Live Well AJINOMOTO & UMAMI



People lining up for the Ramen Week in Paris, Jan 2014

October 28, 2014 IBBG Conference
President Hiroyuki Miyake
Ajinomoto Europe SAS

Eat Well, Live Well.
AJINOMOTO.

Ajinomoto & Umami

Presentation Index

- I. Popularity of Japanese Cuisine & Umami in the world
- II. What is Umami?
- III. Ajinomoto Group History
- IV. New Generation of Products tailored to local South European taste
- V. Activities in Africa

I - UMAMI, an enduring tendency ?



Germany



USA



France

Japanese Restaurants & Food have become part of many countries' daily life, notably in Europe, USA, the Middle East and of course Asia.
Japanese cuisine designated Intangible Cultural Heritage by UNESCO in December 2013.

The word "UMAMI" gained popularity along.
But what exactly is UMAMI ?



UMAMI
Champagne



UMAMI Burger



UMAMI Vodka



UMAMI Paste

II - UMAMI : taste procured by Glutamate, Inosinate and/or Guanylate

A Brief History of "UMAMI"

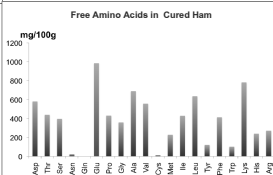
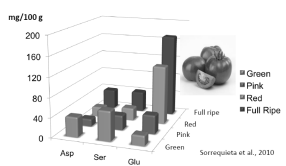
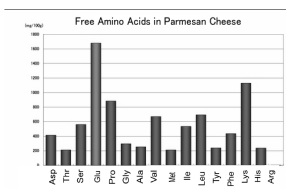
- 1908 Discovery of Umami (Glu.) as 5th taste by Prof. Kikunae IKEDA
- 1909 Birth of *Aji-no-moto*, umami Seasoning (Monosodium Glutamate)
- 1913 Inosinate discovered as 2nd Umami substance by Prof. Shintaro KODAMA
- 1957 Guanylate discovered as 3rd Umami substance by Mr. Akira KUNINAKA
- 2000 Discovery of the receptor of Umami on the human tongue, which confirmed scientifically **Umami as the 5th taste** (Miami University)
- 2006 Discovery of receptor inside the human stomach. (Life Science Institute of Ajinomoto Co., Inc.)
- 2014 Scientific proof of MSG appetite control effect through feeling of fullness (University of Sussex)



Long History of Monosodium Glutamate's Safety Qualification

- Since 1958 FDA and EFSA have repeatedly affirmed the safety of Monosodium Glutamate.
- 1960 Affirmation of the safety standard and Authorization by Japanese government
- 1987 JECFA (FAO/WHO) placed MSG in the safest category, "Acceptable Daily Intake (ADI) not specified"
- 2002 Food Standards Australia New Zealand conducted a review of the safety of MSG.

II - Free amino acids in our daily nutrition



II - UMAMI is a universal taste



Japanese taste



Dashi

Umami seasoning can be used in various cuisines of the world.

	Glutamate	Inosinate
JAPANESE DASHI	Kombu / Kelp	+ Dried bonito flakes
EUROPEAN BOUILLON	Onion / other vegetables	+ Beef, veal / other meats
CHINESE TANG	Chinese cabbage / leek	+ Chicken / Pork

Synergistic effect of Umami



Bouillon



European taste



Tang



Chinese taste

II - ITALY : another big country of UMAMI



Garum and liquamen In Ancient Rome (BC 753 - 1453)

Italy has known Umami for over 3000 years
Italy has many Umami rich products
Italy is discovering Japanese Food



Ramen, a very popular Japanese noodle, has arrived in Italy.



Gastronomic restaurant UMAMI in Bormio



JORDAN SUSHI in Napoli - chosen as Number 1 Sushi restaurant outside of Japan (by TRIPADVISOR in 2013).

II - UMAMI attracts the world



France : Maison de la Culture du Japon à Paris
Ecole Grégoire-Ferrandi, Institut Paul Bocuse

Seminars & Conferences on Umami, organized by the Ajinomoto group or by the Umami Information Center



USA



UK



Brazil



Nigeria



China



Peru with United Nations



Spain



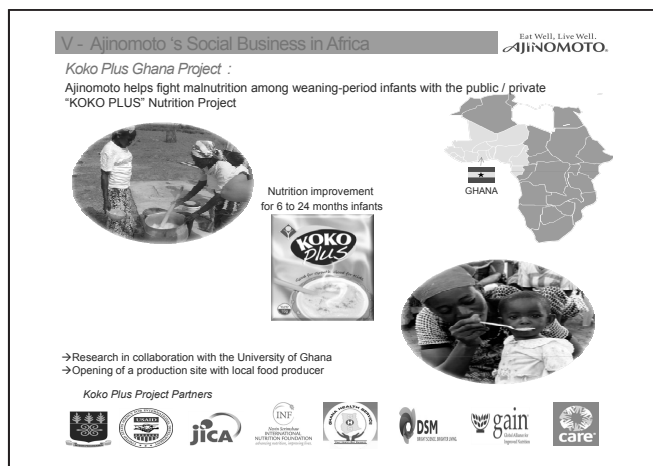
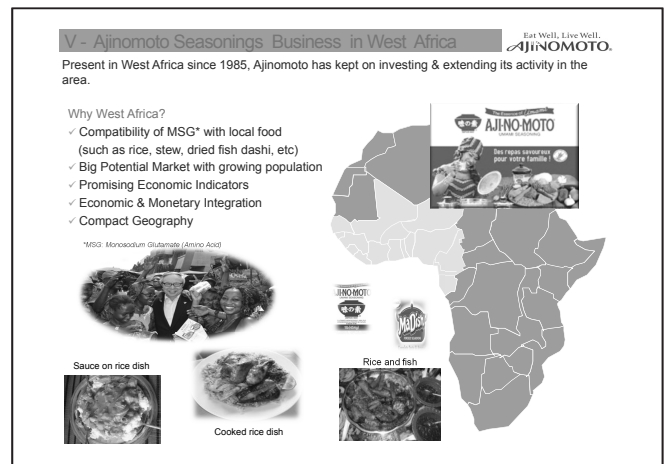
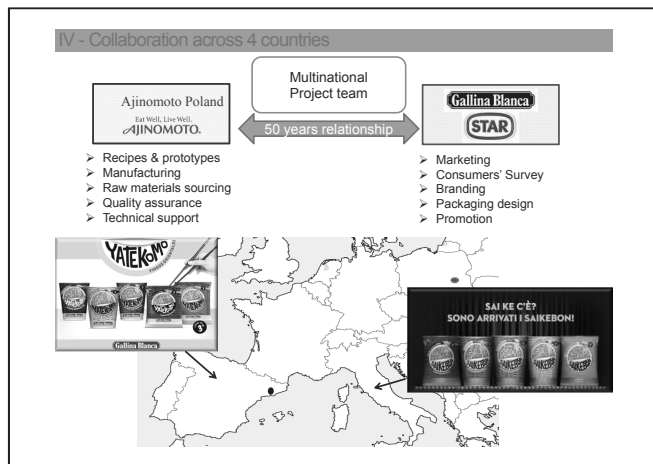
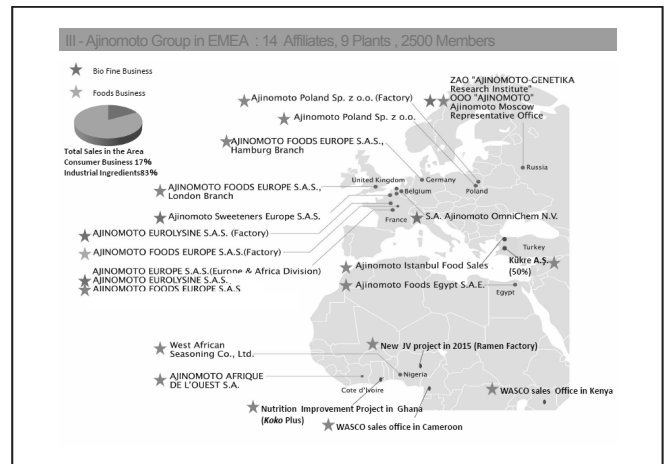
Turkey



Thailand

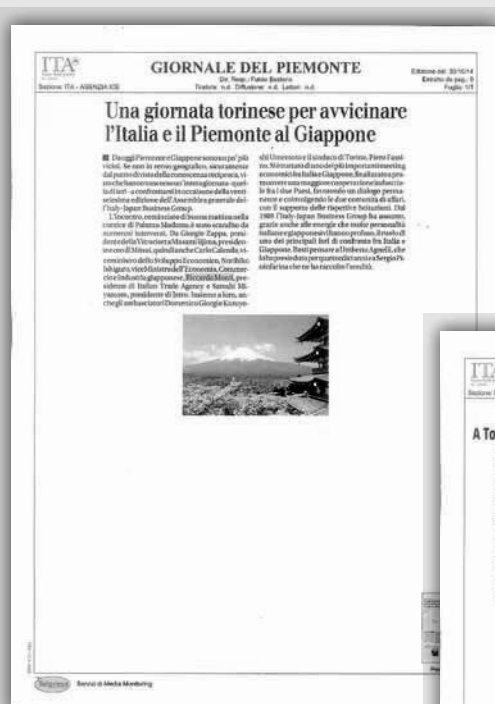
Third Panel Mr. Hiroyuki Miyake

III - Ajinomoto Group History		Est. Well, Live Well. AJINOMOTO.
1907	Dr. Ikeda, a Japanese Chemist, identified & developed UMAMI taste from Kombu seaweed	
1908	Dr. Ikeda acquired patent for manufacturing Umami seasoning (monosodium glutamate).	
1909	Entrepreneur Suzuki acquired a joint share of the patent with Dr. Ikeda.	
1917	Launched AJI-NO-MOTO® Seasoning Sales (Monosodium Glutamate)	
1917	Established S. Suzuki & Co. Ltd. (Ajinomoto Co., Inc. in 1946)	
1949	Post-war resumption of exports to Europe (mainly Switzerland)	
1964	Opened Paris Office (present Ajinomoto Europe sas)	
1961	Established Deutsche Ajinomoto GmbH in Germany (present Hamburg Branch of Ajinomoto Foods Europe sas)	
1963	Established Ajinomoto-INSUD S.p.A in Italy (dis. in 1978)	
1974	Established Eurolysine S.A. in France - animal nutrition - (present AJINOMOTO EUROLYSINE) as J.V. with ORSAN SA	
1975	Opened Vienna Office (closed in 1997)	
1976	Eurolysine S.A. opened Amiens Plant	
1983	Established J.V. NutraSweet AG in Switzerland (present Ajinomoto Sweeteners Europe sas) with The NutraSweet Company	
1985	Opened Representative Office in West Africa, Togo	
1989	Acquired S.A. OrmiciChem N.V. in Belgium - pharmaceuticals - (present S.A. Ajinomoto OrmiciChem N.V.)	
1990	Acquired BIOTALLIA Bioproducts S.p.A. - animal nutrition - (renamed AJINOMOTO BIOTALLIA S.p.A. divested in 2009)	
1991	Established West African Seasoning Co., Ltd. (WASCO) in Nigeria	
1993	Euro-Asparame sas (present Ajinomoto Sweeteners Europe) opened Gravelines Plant in France	
1999	Established Ajinomoto Poland Sp. Zoo - instant noodles, seasonings -	
2001	Opened Moscow Office	
2003	Acquired ORSAN SA in France - seasonings - (present Ajinomoto Foods Europe sas)	
2004	Established OOO "AJINOMOTO" in Russia	
2011	Established Ajinomoto Istanbul Food Sales Ltd. in Turkey - seasonings -	
	Established JV with Kikre SA in Turkey - seasonings -	
	Established Ajinomoto Foods Egypt S.A.E. in Cairo - seasonings -	
	Established AJINOMOTO AFRIQUE DE L'OUEST S.A. in Côte d'Ivoire - seasonings -	
2014	Opened WASCO Branches in Yaoundé, Cameroon & Nairobi, Kenya - seasonings -	
	Established MARUCHAN AJINOMOTO NIGERIA LIMITED , J.V. with Toyo Suisan - instant noodles -	



第26回 日伊ビジネスグループ合同会議が

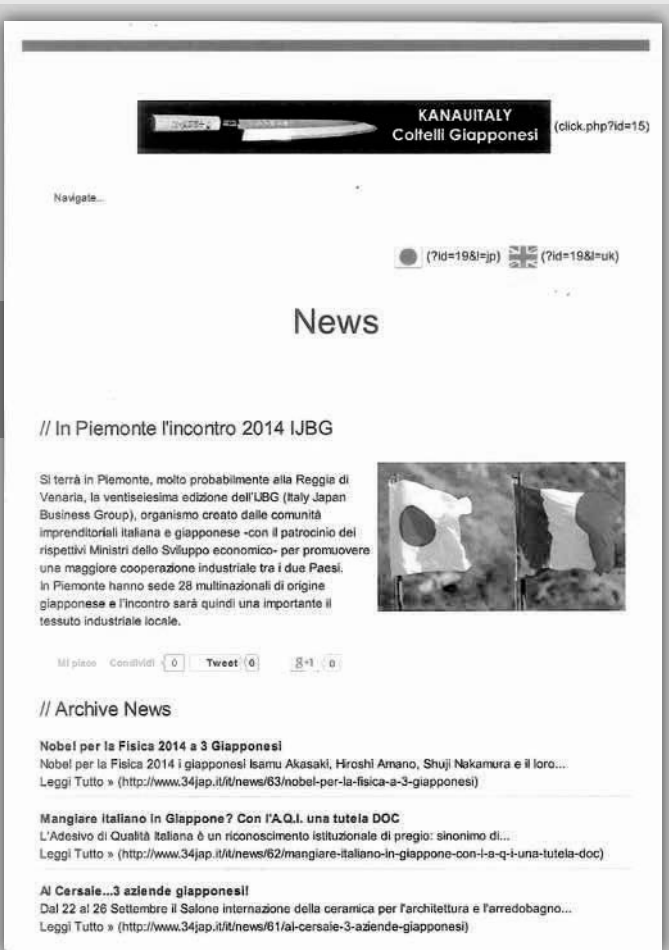
現地メディアに 紹介されました。



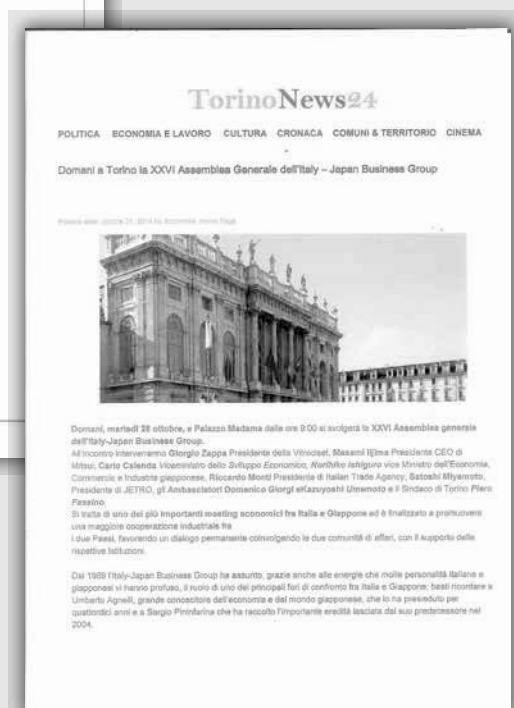
GIORNALE DEL PIEMONTE



GIORNALE DEL PIEMONTE



Threesixty



TorinoNews24

10. イタリア経済概況

基礎的経済指標

項目	2011 年	2012 年	2013 年
----	--------	--------	--------

GDP

実質 GDP 成長率	0.4%	△2.4%	△1.9%
名目 GDP 総額	2 兆 1,963 億ドル	2 兆 132 億ドル	2 兆 713 億ドル
一人あたりの GDP(名目)	37,031 ドル	33,915 ドル	34,715 ドル

消費者物価指数

消費者物価上昇率	2.9%	3.3%	1.3%
失業率	8.4%	10.7%	12.2%

国際収支

経常収支(国際収支ベース)	△473 億 300 万ユーロ	△40 億 6,000 万ユーロ	158 億 300 万ユーロ
貿易収支(国際収支ベース)	△173 億 7,800 万ユーロ	△170 億 3,500 万ユーロ	372 億 4,000 万ユーロ
外貨準備高	491 億 8,500 万ドル	504 億 9,900 万ドル	507 億 9,300 万ドル
為替レート (期中平均値、対ドルレート)	0.7194 ユーロ	0.7783 ユーロ	0.7532 ユーロ
輸出額	3,759 億 400 万ユーロ	3901 億 8200 万ユーロ	3,898 億 3,500 万ユーロ
対日輸出額	47 億 3,200 万ユーロ	56 億 3,200 万ユーロ	60 億 2,900 万ユーロ
輸入額	4,014 億 2,800 万ユーロ	3,802 億 9,300 万ユーロ	3,594 億 5,500 万ユーロ
対日輸入額	42 億 1,800 万ユーロ	31 億 9,000 万ユーロ	25 億 6,700 万ユーロ
直接投資受入額	246 億 9,100 万ユーロ	7,200 万ユーロ	124 億 3,600 万ユーロ

〔出所〕

実質 GDP 成長率、消費者物価上昇率、失業率、経常収支、貿易収支、輸出入額、対日輸出入額:EUROSTAT
 名目 GDP 総額、1 人当たり GDP、外貨準備高、為替レート:IMF

イタリアの主要商品別輸出入

(単位:100万ユーロ、%)

	輸出				輸入			
	2012 年	2013 年			2012 年	2013 年		
	金 額	金 額	構成比	伸び率	金 額	金 額	構成比	伸び率
機 械	70,439	71,597	18.4	1.6	22,495	22,282	6.2	△1.0
金 属 製 品	50,842	45,484	11.7	△10.5	37,782	35,164	9.8	△6.9
繊維・衣料品、皮革製品	43,101	44,971	11.5	4.3	26,526	26,534	7.4	0.0
輸 送 機 器	36,288	37,163	9.5	2.4	30,578	29,401	8.2	△3.8
食 品 ・ 飲 料 ・ た ば こ	26,086	27,468	7.0	5.3	27,295	28,037	7.8	2.7
化 学 品	25,343	25,514	6.5	0.7	35,788	34,667	9.6	△3.1
ゴム・プラスチック・非金属鉱物製品	22,597	23,218	6.0	2.7	11,517	11,687	3.3	1.5
電 気 機 器	19,939	20,227	5.2	1.4	13,299	12,874	3.6	△3.2
医 薬 品	17,240	19,625	5.0	13.8	19,737	20,569	5.7	4.2
燃 料 ・ 石 油 精 製 品	20,497	16,355	4.2	△20.2	10,588	12,232	3.4	15.5
コンピュータ、電子・光学機器	12,661	12,272	3.1	△3.1	25,474	22,171	6.2	△13.0
木材・木工品・紙製品・印刷物	7,635	7,763	2.0	1.7	9,248	9,212	2.6	△0.4
農 林 水 産 物	5,822	5,973	1.5	2.6	12,312	12,652	3.5	2.8
鉱 物 ・ 石 油 ・ 天 然 ガ ス	1,452	1,195	0.3	△17.7	74,262	59,339	16.5	△20.1
合 計 (そ の 他 を 含 む)	390,182	389,854	100.0	△0.1	380,292	359,454	100.0	△5.5

〔出所〕イタリア国家統計局(ISTAT)

〔注〕EU 域外貿易は通関ベース、EU 域内貿易は各企業のインボイスなどの報告に基づく。輸出は FOB 価格、輸入は CIF 価格。

イタリアの主要国・地域別輸出入

(単位: 100 万ユーロ、%)

	輸 出				輸 入			
	2012 年	2013 年			2012 年	2013 年		
	金 額	金 額	構成比	伸び率	金 額	金 額	構成比	伸び率
EU27	209,892	207,279	53.2	△1.2	201,563	197,657	55.0	△ 1.9
ユーロ圏	158,261	154,645	39.7	△2.3	162,572	159,211	44.3	△ 2.1
ドイツ	48,833	48,425	12.4	△0.8	55,130	52,955	14.7	△ 3.9
フランス	43,237	42,226	10.8	△2.3	31,580	30,332	8.4	△ 4.0
スペイン	18,310	17,150	4.4	△6.3	16,974	16,176	4.5	△ 4.7
ベルギー	10,341	11,407	2.9	10.3	14,545	15,041	4.2	3.4
非ユーロ圏	50,829	52,043	13.3	2.4	38,010	37,494	10.4	△ 1.4
英国	18,957	19,592	5.0	3.4	9,714	9,570	2.7	△ 1.5
アジア・大洋州	37,578	39,376	10.1	4.8	44,018	41,132	11.4	△ 6.6
中国(香港除く)	8,999	9,852	2.5	9.5	25,006	23,135	6.4	△ 7.5
ASEAN	6,613	6,802	1.7	2.9	6,408	6,573	1.8	2.6
日本	5,632	6,029	1.5	7.0	3,190	2,567	0.7	△ 19.5
韓国	3,463	3,805	1.0	9.9	2,825	2,359	0.7	△ 16.5
インド	3,346	2,975	0.8	△11.1	3,749	3,976	1.1	6.0
北米(NAFTA)	33,267	33,338	8.6	0.2	15,432	14,063	3.9	△8.9
米国	26,640	27,023	6.9	1.4	12,660	11,541	3.2	△ 8.8
アフリカ	18,986	20,435	5.2	7.6	35,222	26,915	7.5	△ 23.6
アルジェリア	3,785	4,268	1.1	12.8	9,015	6,275	1.7	△ 30.4
スイス	22,878	20,403	5.2	△10.8	10,972	10,520	2.9	△ 4.1
中東	19,172	20,029	5.1	4.5	24,915	20,080	5.6	△ 19.4
湾岸協力会議(GCC)諸国	12,088	12,481	3.2	3.2	10,803	8,935	2.5	△ 17.3
中南米	15,033	14,606	3.7	△2.8	9,838	8,958	2.5	△8.9
ブラジル	4,994	5,088	1.3	1.9	3,402	3,211	0.9	△5.6
ロシア	9,979	10,797	2.8	8.2	18,321	20,056	5.6	9.5
トルコ	10,591	10,084	2.6	△4.8	5,257	5,507	1.5	4.8
合計(その他含む)	390,182	389,854	100.0	△0.1	380,292	359,454	100.0	△ 5.5

〔出所〕イタリア国家統計局 (ISTAT)

〔注〕EU 域外貿易は通関ベース、EU 域内貿易は各企業のインボイスなどの報告に基づく。アジア大洋州は ASEAN+6(日本、中国、韓国、オーストラリア、ニュージーランド、インド)に香港および台湾を加えた合計値。EU27 向け輸出に輸出相手国を特定しないものが含まれるため、「ユーロ圏」と「非ユーロ圏」の合計とは合致しない。輸出は FOB 価格、輸入は CIF 価格。