

小杉道郎と申します。昨年東京で行われた日伊ビジネス交流会に続き、今年もこの席で発表の機会を頂きましたことを心から感謝申し上げます。昨年は会社設立の計画段階の説明を行いました、それから約1年が経過し、先月から商業生産を開始する段階になりました。ここに至る経緯には様々な問題がありましたが、その度々に日本イタリア大使館の皆様、インベスト・イン・イタリーの皆様、インダストリー・トリビスオの皆様に非常に多くの支援を頂きまして、ここまで来ることができたことを厚く御礼申し上げます。

まず私共のボンレックス・ヨーロッパという会社の概要と、設立の経緯を簡単に説明させていただきます。会社の概要としては製品では家具用の表装材、プラスチックフィルムなどを作っております。ベニスから60キロ、トリビスオから35キロほど北上しますと、一大家具の産業地帯が固まっております。家具メーカーを含む約200社を超える家具具財メーカーが集まり、私共のボンレックスという表装材の商品は、それらのお客様に提供するのが主目的であります。会社の規模としては、今年増資する予定ですが資本金は1千万ユーロ、総投資額として3千万ユーロ、日本円にして約五十億円であります。事業規模としては、今年スタートしたばかりですので、来年度は生産が4千2百万トン、販売が4千7百万ユーロ、日本円にして約75億円になると思います。

私共の親会社はCI化成と申しまして、日本の伊藤忠商事の資本の35%が入った伊藤忠系列の会社であり、プラスチックのフィルムを中心とした総合メーカーです。会社設立の理由としては、数年前からこの地域、イタリアなどのヨーロッパを中心として需要が増加し、慢性的な納期対応不足、生産不足となりまして、何らかの打開策として最終的に決定したのがお客様の近いところで生産し、より質の高いサービスを提供するというところで、この地域を選定しました。皆様もご承知のように、イタリアはデザイン発信の地でありまして、家具においてもまさにその通りであるといえます。デザインの最新の情報を商品にできるだけ早く取り入れることにより、その業界でのリーダーシップを図ることが目的であります。

設立の経緯については先ほど触れましたが、昨年4月にイタリアでの補充登録をし、6月初頭から工場の建設に入っております。11月から日本からの設備を設置し、工場が完成しましたのが今年の3月末、生産開始については約2週間前から商業生産という形で生産開始しております。

次にこの1年の私共の経験の中で困った点、そして良かった点について2、3点紹介します。困った点の1つは、長い申請の期間があることです。ビザについては昨日の駐韓大使の話、丸紅の方の話もあると思いますので、省略致します。

その他に工場建設にあたりますと、やはり一番大切なのがインフラの整備でありまして、電気、水、ガスなどの設備に非常に長い時間を費やします。特に代表される電気につきましては、申請したのが昨年4月、工事を始めたのが1月の末ということで、何と9ヶ月という時間が掛かってしまっています。その他、ガスも7ヶ月ほど要して費や

しております。つまり工場の進出を図るためには、そのような部分を改善することが必要となるのです。

また工場建設にあたりましては、日本からの応援部隊も常にこちらに常駐することになります。6ヶ月で90日というビザの制限を越えないように、常に計算をしながら日本とイタリアを行ったり来たりすることの繰り返しによって余分な資金を費やしたかと思えます。

そして実際に事業を始める段階に、昨日も話がありましたが法律の違いがあります。非常に多くの法律の違いがあり、例えば会計システム、労務システム、安全、環境、プライバシーとありまして私共独自では対応できず、今のところインダストリー・トリビスオから紹介して頂いた外部コンサルタントに頼らざるを得ない状況が続いています。この辺りも行政の方から支援を頂ければと考えています。

最後に良かった点としては、やはりこの地域は非常に勤勉で、特に工業系の若い人の素地が幅広く熱いものがあることが挙げられます。そのため産業系は安心して入って来ることができると思います。またトリビスオ大学に日本語学科がありますが、私共は日本語ができるイタリア人を3人雇い、通訳をしてもらいながら工事を進めていきました。それがなければ非常に難しかったと思いますので、非常に良かったと思います。

それにも増して冒頭でも紹介致しましたが、インベスト・イン・イタリアの皆様、インダストリー・トリビスオの皆様の絶対的な支援が得られたことが一番大きかったと思います。以上を改善できれば日本の中小企業の進出の余地も生まれてくると思うので、ぜひ改善の方向で進めて頂きたいと思えます。