

皆さんこんにちは。今までの発表から理解できることというのは、非常にクリティカルなお話もありましたし、非常にポジティブなお話もありましたけれども、それから分析的なものも含めて、クリティカルな状況が二つ特にあるのではないかと思います。歯に衣を着せることなく言わせていただくと、イタリアのポジションというものが、日本のランキングの中で、パートナーシップとしてビジネス関係、経済関係など、そういう環境の中で、まだ我々が自慢できるものではない、23番目ということですので、あまり高い位置にある訳ではないということをお認めする必要があります。そして我々が魅力をもっと高めることによって日本からの投資を高めることが我々に求められていることではないでしょうか。

今皆さんと共に評価してきていることについて、やはり構造的な問題もありますし、それから方法論、文化的違い、そのようなことも挙げられます。しかしこのような我々が諦めなければならないことを今申し上げるつもりは全くありません。当然、自己批判というものはする必要がございますけれども、我々は今までイタリアのイメージをある形で、ペドロネ大使からお話がありましたが、経済にとって非常に重要な部分で支援をしてきました。例えば機械の分野、それからインストルメンタルの分野は日本では強く、日本市場に入り込みが成功しておりますけれども、イタリア企業に対し十分な支援をしております。さらにそのイタリア企業が自立して独立していけるよう、また成長していけるようにさらなる努力を惜しまないことをお約束いたします。

日本の側からは今までお話がありましたように、改良していかなければならない、評価していかなければならない一連の問題というものがございます。日本は世界経済の中で第二位ということでもありますけれども、それだけのポテンシャルを持った国が投資に対するオープン性が低いというところ、またインポートに関しましても、ECDの国の中でGDPに対する輸入の割合が最も低いというデータもございます。他のファクターとして評価しなければならないのは、将来性に向けて、地理的な問題もあると思いますけれども、アジア近隣諸国に向けられている、そしてそれが遠隔地にあるけれども非常にポテンシャルの強いEUからの投資、そちらとの経済交流が多少犠牲になっているということ、これについては十分な評価を行う必要があるのではないかと考えております。我々も組織として、これらの問題を解消すべく努力していく必要があると思います。

最も魅力あるパートナーとして日本の皆様から大きく興味を引きたいと考えている訳でございます。我々にとりまして日本の市場というものは、関税障壁、非関税障壁がまだ存在していること、これは非常に大きな問題であり、EUの中では我々が直接介入することができるような部分については、日本のパートナーの方々に対して感受性をもっと高めていく活動を進めていく必要があるのではないかと考えております。これも文化的な問題、コミュニケーションの問題というものが背景にあるかもしれませんが、努力は弛まず行っていきます。

それから制度といたしまして、イタリア企業に対する支援ということで、日本の企業

に対して、イタリアでの投資について常に皆さんに手を差し伸べていきたい、そしてワークショップなどを作り上げることによって、日本とイタリアの距離をさらに近づけていくということが必要だと考えております。

商品の販売ということだけではなく、ジョイントベンチャー、投資、他の部分で我々が共に手を取り合っていかなければならないのは、第三諸国でのアクティビティーの問題です。例えばバルカン諸国、EUの新メンバーロシアを含めて、その他の新加盟国などの市場については、非常に幅広く深い協力関係というものが日本とイタリアの間で取ることができるのではないかと考えております。従ってそういう部分に関して企業家同士の協力関係、コラボレーションが行えるように我々も支援を惜しみません。

イタリアの投資を観察してみると、我々はやはりさらにイタリアに投資をするために、文化促進を行っている最中でありまして、イタリア投資局などの手段も使って、日本のパートナーからのイタリアへの投資の促進を進めております。

アンブロセッティ社が発表した報告書ですけれども、その報告書によって、我々がやらなくてはならないことを的確に指摘をなされているのではないかと思います。我々はゼロから始まる訳ではありませんけれども、このパートナーシップを見直すことによって、再度我々の協力関係というものを総合的に強化していくことを目指していくことが必要だと思います。