

v おはようございます。増山と申します。経済産業省でヨーロッパ担当の課長をしております。私、政府の中でニックネームがございまして、政府の中のラテン人、あるいはイタリア人と最近呼ばれております。この半年間の間にイタリアに5回参りまして、先ほどのペドロ―ネ様、あるいはザッパ様、様々な人々とのお付き合いを深めることに成功いたしました。

私、実は20年前に日イタリアビジネスグループの設立に、非常に若かったですけれども、携わりました。今20年を迎えたということを思って感慨深いものがございます。当時イタリアは日本の車に対して年間3000台の数量制限を設け、いろいろな形で、ある意味障壁があった。一方いかに民間ベースで理解を深めて、ビジネス界の協力を深めていくかということで、このビジネスグループがスタートした訳でございます。

昨日来からイタリアのマーケットあるいは日本のマーケットで成功されている企業の方がたくさんいるというのを聞いて、非常に心強く思いました。具体的にはユーロテック、あるいは先ほどご説明があったブロンボ社、あるいはイタリアの中で成功されている各社、日本の企業の方。先ほどご説明があったように、それぞれに課題があり問題があると思えますけれども、それを乗り越えてお互いの強みを出し成功されていることに、深い敬意を表する次第でございます。

ちょっと思うのは、具体的な苦情、コンプレインをお互いの場で言い合うのは非常に大事だと思います。関係を密にするためには率直にコンプレインを言い合うということも大事だと思います。日本とイタリアはともにG8メンバー国です。EUは世界で最大のマーケットを持つ、非常にパワフルな経済主体となっております。しかもEUというのは、新しい分野、化学、環境、あるいはイノベーション、あるいは安全の面においても世界に対してリーダーシップを発揮している。制度を作る面においてもリーダーシップを発揮している。あるいは制度の面でヘグモニィを達成しようとしている。ということで非常に重要な役割を持っている訳でございます。日本とイタリア、あるいは日本とヨーロッパが議論をする場には、ただコンプレインをぶつけ合うだけでなく、それが第三者、具体的に言うと中国でありインドであるという人々にどういうインプリケーションを与えるのか。インプリケーションを与えた上でどういう制度を作ればいいのか、イマジネーション、まさしくイノベティブな精神をもって議論を進めていくのが大事なのではないかと痛感しております。

日本人に最も欠けていること、おそらくそれはコンセプチュアルに物事を考えていくことだと思っております。日産の会社を買収したあるフランス人の有名な社長がおっしゃっていましたが、日本人にある宿題を一週間で与えると必ず3日前、4日前にピシッと返ってくる。フランス人に与えると3日後に返ってくる。ただそこでもって日本は満足してはいけない。フランスはその3日間の間に非常にコンセプチュアルな、その制度が第三者にも適用できるような制度を作るということを言っておりました。従って言いたいことは、日本とヨーロッパがともに協力すると、第三者に対して最も適用可能な制

度ができるのではないかとのことでございます。

実は日本とEUの間で、先ほどペドロ・ネ様からもご紹介ありましたが、産業界同士、ヨーロッパの各国経団連の間でエコノミックアグリーメントを結ぶべきではないかという議論がございます。それは単なる関税の問題のみならず、WTOで残念ながら議論がされていない環境問題、イノベティブな問題、イノベーションの問題、知的財産の問題、あるいは食品の安全面の問題、工業製品の安全面の問題についても議論しようじゃないかという意見が日本の経済界、またヨーロッパの経済界からも議論が出ております。

残念ながらこのようなイノベティブな考えに対しては、保守的な方が日本の中にもいらっしゃいます。ややもすると、日本にヨーロッパが負けてしまうのではないか、あるいはヨーロッパに日本が負けてしまうのではないかというゼロサムゲームで考える方がいらっしゃいます。ただあえて申し上げますと、おそらく経済統合を進めていく中で大事なことは、最も難しい市場で最も自由に競争する、そこがイノベティブになる秘訣であるかと思えます。そうやって日本とヨーロッパが共に切磋琢磨し協力することによって、第三の中国、インドに対して新しいモデルが提示できるのではないかと思う訳でございます。

最後に一点だけ、先ほど投資について日本が2%、ヨーロッパが10数%、対内直接投資ですね。皆様非常に残念なことに数字というのはややもすると、イギリスの元首相がおっしゃっていましたが、雄弁な嘘をつきます。日本は残念ながらEUメンバー国のようなものを持っておりませんので、外からくる融資は2%でございます。ヨーロッパの数字なりは、EUの加盟国の中からも外からの投資も含めた数字でございます。

申し上げたいのは、そういう数字に惑わされることなく、まず日本に来ていただいて、日本の市場は今チャージングでアジアに対するエイドインにもなっておりますので、是非日本市場で最先端の消費者の嗜好に合った、最先端の製品を作っていただくということが、おそらくアジアにおけるヨーロッパのヘグモニーに繋がるのではないかと思います。以上でございます。ありがとうございます。