

おはようございます。ただいまご紹介に預かりました丸紅の園部でございます。丸紅の欧州支配人という立場でロンドンに駐在しており、イタリアを含む欧州、そして東はロシアやウクライナ、南は北アフリカ地域までを担当しております。本日はこのような機会を与えていただきまして、誠にありがとうございます。

昨年4月にロンドンに参りまして以来、欧州を含めた多くのビジネスマンの方々から、一体総合商社は何なんだとよくご質問を受けました。ということで私からはまず最初に、丸紅のような総合商社という日本独特の企業の形についてお話をさせていただきたいと思っております。そして次に本題であります、イタリアにおいてのビジネスの課題をお話させていただければと思っております。

当社丸紅の創業は江戸時代末期の1858年でございます。従って今年はちょうど創業150周年になります。丸紅は1889年に最初の海外拠点をアメリカのサンフランシスコに設立し、その後世界大戦等、紆余曲折ございましたが、日本経済の発展と共に成長して参りました。ここイタリアに拠点を置きましたのが1962年でございます。ちょうどローマオリンピックの直後ということになると思っております。その後、一貫して日本とイタリアの経済交流に関わりながら、本日に至っております。

丸紅を含めた総合商社は、戦後日本においては日本の経済発展にとって不可欠でありましたエネルギー・鉱物資源、精神技術の導入、食糧の安定輸入等の任務を担うと共に、日本製品の海外輸出の先駆者として海外市場を開拓し、日本経済の発展に貢献してまいりました。

今日丸紅は世界70カ国以上に拠点をもち、多彩な取引先とのネットワーク、多種多様な分野における情報、そしてビジネスノウハウを持つ人材の活用によりまして、仲介業者としての商取引機能ばかりではなく、ファイナンス、リスクマネジメント、事業投資、市場開拓、ロジスティックス等の幅広い機能を提供いたしております。これら多岐にわたる機能を総合的に活用することで世界における様々な発電所やブランド建設、インフラ整備、資源開発など、各種の大型プロジェクトでもオーガナイザー、機器供給者、事業投資家、及びメインコントラクターとしてさまざまな役割を演じております。このように丸紅を含む日本の総合商社とは、きわめて広範な商材とビジネスホテルを有している、世界でも類を見ないユニークな様態と言えるかもしれません。

なお当社は商品産業別に11の営業組織を持っており、食糧、ライフスタイル、紙パルプ、並びにエネルギー、金属資源、輸送機、電力インフラ、プラント船舶、開発建設、金融、物流等、ほぼ全産業に対応できる体制を敷いております。イタリアにおいてもほとんどの分野で何らかのビジネスにおいて接点を持たせていただきたいと思いますと考えております。

さて本題ですが、イタリアに長年拠点を構えビジネス活動をさせていただいております我々が、日伊両国間の機材交流のさらなる発展のために必要と感じていることを提言させていただきたいと存じます。

まず日本企業派遣者のビザに関する問題でございます。これは昨日も中村大使からお話がありましたし、他の方々からも言及がございましたが、我々として企業からの要望ということでございますので、ここでまた改めて提言させていただきたいと考えます。

各国それぞれイタリアを含めて事情、背景がございます。恣意の法律が出来ている中で、尊重しなければならないことは言うまでもありません。しかし貿易や投資などの経済活動を通して、極度の雇用を創出し技術の発展に資すると共に、経済発展に貢献する可能性のある日本企業が、経済幹部、中核となる社員や技術者を駐在させようとしても入国ビザや滞在許可がいつ取れるかわからないということでございますと、見通しが立てられないケースがあまりにも多く日本企業を悩ませているのも事実でございます。

欧州が EU として国境が下がっている現在、実際に EU のどの国に拠点を構え、あるいは投資をするという判断をする時に、駐在員のビザや滞在許可証に不安がないことは反対要素となると考えます。ちなみに多くの日本企業が支持しておりますドイツでは、企業の派遣者はまず入国を済ませ、その後短期間でビジネス用の滞在許可が取得可能な制度が導入されております。日本企業にとって必要な時に企業派遣者が入国でき、また交替することができるということは、経営の立場から言ってもきわめて重要であることは言うまでもございません。

この問題は法律や制度自体もさることながら、多くの実務を抱えている担当窓口の混乱がその原因の一つとなっているのではないかと考えております。従いまして私の提言といたしましては、一定の任期を終えたら帰国することがわかっている企業派遣者とその家族につきましては、申請後短期間で入国査証が取得でき、かつ生活に不可欠な滞在許可証と住民 ID カードが取得可能となる企業駐在員向けの申請窓口及びルートの新設をご検討いただきたいと思います。

次に日本とイタリア間の社会保険協定の早期締結に向け、是非ご尽力いただきたいと思います。社会保険の締結は主として、社会保険料の二重払いの回避と支払い期間の通算を可能とするものであり、特に社会保険料の二重払いは企業にとっても駐在コストという形で大きな負担となっております。イタリアはすでに EU 諸国はもちろん米国、カナダ、欧州などの国々ともすでに社会保険協定を締結していると聞いております。日本もアメリカ、カナダ、英国、ドイツ、フランスといった諸国とはすでに社会保険協定を締結しておりますが、残念ながら G7 の中ではここだけが未締結となっております。また G7 以外ではベルギー、オランダ、チェコとも条約は締結しております。日本とイタリアの間でも昨年より交渉は開始したということですが、社会保険協定の締結が早急に実現されることを願っております。

最後に今申し上げた 2 点の他にも業種によっては通関や各種規制緩和など個別に様々な問題の解決が待たれる事柄が存在すると思っております。しかしそれらを実際に解決に導いていくためには、日伊双方の関係機関による問題点のフォローや話し合いを 1 年に 1 回ではなく、継続的に協議できる場を作っていくことが有効ではないかと考えております。

例えばきめ細かい協議が可能となる日伊双方の関係機関が中心となるワーキンググループのような枠組みを作っただけならば、双方のビジネス環境を改善することに繋がり、日本とイタリア両国の経済交流のさらなる活性化に繋がるのではないかと考える次第でございます。どうもありがとうございました。