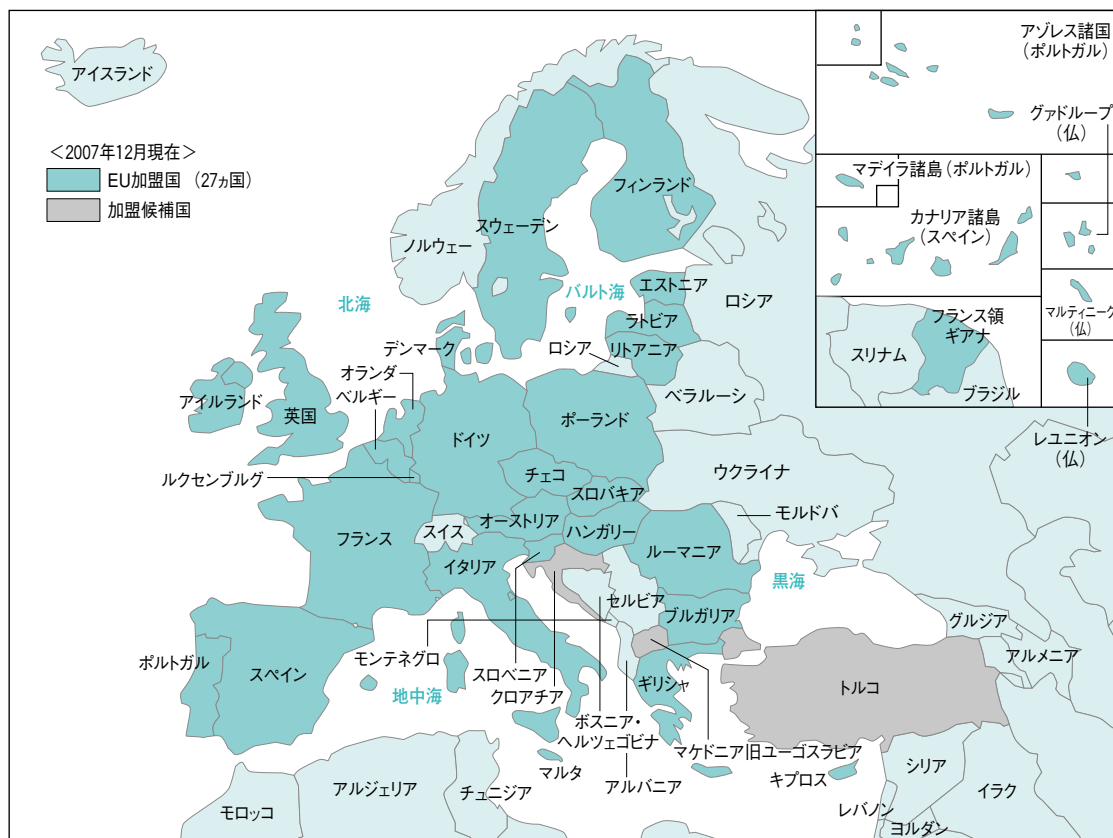


座談会

深化・拡大を続ける欧州経済と 商社のプレゼンス



【出席者】(敬称略)

長谷部 雅也

(はせべ まさや)
独立行政法人日本貿易振興機構 (JETRO)
ロンドンセンター次長

新海 雄二

(しんかい ゆうじ)
豊田通商英国会社 副社長

秋山 勇

(あきやま いさむ)
伊藤忠欧州会社 経営企画部長

松浦 清

(まつうら きよし)
双日欧州会社 欧州・ロシアNIS統括室室長

郡司 和朗

(ぐんじ かずろう)
丸紅欧州会社 CFO

若林 稔久

(わかばやし としひさ)
欧州住友商事会社 業務企画部長

(司会)

小町 千治

(こまち ちはる)
欧州三井物産会社 Director兼CAO

野間 治

(のま おさむ)
英国三菱商事会社 CFO兼CAO

1. はじめに

野間(司会) 本日は、「日本貿易会月報」の欧州特集における座談会の開催にあたり、欧州市場全体を見ておられる商社の皆さんにお集まりいただいた。また、日ごろより日系企業がお世話になっている日本貿易振興機構（JETRO）にもご参加いただいた。座談会は、「深化・拡大を続ける欧州経済と商社のプレゼンス」をテーマに開催させていただく。EUは、今年（2007年）で50周年を迎え、今日27カ国の加盟国を抱えるダイナミックな連合体となっている。この拡大により、人口で約5億人、米国に匹敵するGDPを有する世界最大の経済圏となり、欧州の魅力と重要性が再認識され始めている。本日は、欧州市場の魅力が見直されている昨今、日本は欧州経済圏との交流拡大に向けて、何ができるのか、何が求められているのか。その課題や、商社が果たしていく役割等について討議したい。

初めに自己紹介を兼ねて欧州とのかかわりについてご紹介いただきたい。

長谷部 JETROロンドンセンターには、現在次長は2人おり、私は調査と輸出促進事業、総務・経理などを担当している。ファッション、デザインから、日本食までさまざまな日本製品などの輸出促進、また、英国経済や環境、移民に関する規則などのさまざまな規則、労働市場などの調査を担当している。

秋山 当社の欧州ブロック管轄地域は西欧、中東欧、北アフリカのマグレブまでを含んでいる。私自身の出身は機械で中近東・アフリカや東欧でのプラント案件を長いこと担当してきた関係もあり、欧州にはよく出入りしていた。ロンドンを拠点にしたプラント情報収集センターに1993年から98年まで駐在し、2度目となる今回のロンドン駐在は、以前と全く違うミッションで2007年4月より赴任している。

郡司 2007年4月から丸紅欧州会社のCFO(Chief Financial Officer)として赴任した。役割はコーポレートスタッフ部門の統括である。当社には支配人制度があり、欧州支配人の管轄地域は、中東欧・バルト三国含む欧州、およびウラル以西のロシア、ウクライナとなっている。

小町 当社も非常に広域で、欧州、中東、アフリカの120カ国を管轄地域としていることから、当社内ではEMEA (Europe, the Middle East and Africa) 本部と称している。欧州にはCIS諸国を含み、ベーリング海峡までと非常に広域の運営をしている。役職は、欧州三井物産会社のCAO (Chief Administrative Officer) で、レニングラードで語学研修の経験があり、次にペレストロイカの時期にモスクワに駐在した。その後、デュッセルドルフに駐在し、今回は2007年4月から英国に赴任しており、西欧勤務としては2回目となる。もともとは化学品の出身であるが、現在は業務を担当している。

新海 豊田通商英国会社で副社長を務めており、職能関係を主に見ている。ロンドンに赴任して来たのは2004年10月で3年経過したところで、その前が豊田通商欧州会社におり、本社はブリュッセルにあって1年3ヵ月ほど赴任していたので、通算で4年3ヵ月といったところである。

松浦 英国に赴任してきたのが2007年7月で、4ヵ月程度たったところである。双日欧州会社の欧州・ロシアNIS統括室の室長として、コーポレートの統括、営業支援、商品部門にまたがる情報発信などが役割となっている。英国に赴任する直前まで本社では経営企画部に所属していた。

若林 欧州住友商事会社の業務企画部で、欧州域内での営業支援、企画・調整業務等を担当している。欧州総支配人傘下としては欧州および北アフリカが対象地域となっている。入社以来、東京で投資管理、リスク管理、企画業務を担当し、2007年5月から初めての海外駐在ということで英国に赴任してきた。



英国三菱商事会社
CFO兼CAO
野間 治氏

野間(司会) 英国三菱商事会社のCFOとCAO (Chief Administration Officer)、ならびに欧州のコーポレートスタッフ・セクションを束ねるポジションを務めている。当社の場合、欧州の担

当にはトルコが入る。英国に赴任したのが2004年4月で3年半ほどたった。

2. 欧州経済の現状と課題

野間(司会) まず、欧州経済の現状あるいは課題について、JETROの長谷部さんからお話を伺いたい。

長谷部 11月9日に欧州委員会から秋季経済予測が発表された。2007年のEU実質GDP成長率は2.9%と春季経済予測と変わらず、かなり強気にみている。ユーロ圏では2.6%と発表している。2008年、2009年の成長率については、EUが共に2.4%、ユーロ圏ではそれぞれ2.1%、2.2%と、春季経済予測から0.3ポイントの下方修正を行っている。これは2007年8月以降のサブプライムローン問題の影響により、EU市場に不安定感が増しているということを考慮している。今回の予測は、春季予測に比べ経済成長の減速が予測されているものの、良好なグローバル経済、雇用環境の堅調な推移、個人消費の好転などが緩やかな経済成長をもたらすとの見方を示したといえる。

需要項目では、内需と外需が共に拡大してい

る。アジア、中東欧向けの輸出が好調であり、設備投資も比較的好調で、個人消費が順調に推移している。特に、内需の強さが経済成長に強く結びついている。2006年の輸出入額は10%以上伸びており、直接投資も対外が35%増、対内では42%増と、貿易の拡大に加えて直接投資も大幅な伸びを記録した。この動きは2007年に入っても基本的に続いている。

ECB (欧州中央銀行) は、この11月も利上げを見送り、この半年ほど政策金利は4%のまま据え置かれている。インフレ圧力もあることから、サブプライムローン問題に関する市場の不透明感がなくなり、市場が正常化してくれば追加利上げの可能性はあるものの、基本的には金融市場の混乱とユーロ高、あるいは原油等の資源高といった景気の下ブレリスクも抱えながらユーロ経済は進んでおり、極めてかじ取りが難しい状況にある。

EU全体の課題としては、第5次EU拡大の完了でEU統合は一段落したことから、今後もさらなる経済成長をめざすには、通商戦略の強化



英国LME市場と、この市場を活用して非鉄金属取引を行う三菱商事関連会社のトライランドメタル社

が重要になる。EUは2006年10月に新通商戦略を発表し、アジア諸国との通商関係を強化していくという方針を打ち出しており、それが韓国やインド等とのFTAの締結に向けた交渉開始の動きにつながっている。

また、労働力の移動の問題も課題だ。人の移動は、EU法が保障する基本的自由の一つであるが、EU27ヵ国体制での完全な人の自由移動は2014年1月までは実現しないのではないかと。中長期的に見ると、EUの人口は2020年ごろをピークに徐々に減少していくといわれる。ドイツ、ポーランド、ラトビア、イタリア等が減少国で、一方、英国は当初から労働市場を開放しており、多くの移民が流入し、自然増と合わせ年率1%程度人口が増加している。こうした中で、ビジネスは西から東へ、労働力の移動は東から西という動きが相当活発である。中東欧諸国では、熟練技術者をはじめとした労働力の確保が大きな問題になっており、西欧のドイツなども一部業種で人手不足が深刻化している。今後は労働力、とりわけ熟練労働者の確保が各国で重要な課題になるであろう。

新海 人手不足という点については、当社は東欧ではポーランド、チェコに拠点があるが、EU統合で人材が西欧に流れていることもあり、労働コストも上がり、確かに採用は難しい状況にある。

秋山 中東欧諸国は廉価で質の良い労働者が問題なく供給されると期待されていたが、現在は随分様子が変わっている。労働力不足に加え、賃金も相当上がっている。しかし、中東欧諸国の労働者の質を、識字率と教育水準等の指標で計る指数で見た場合、世界約120ヵ国中でポーランドが15位、スロベニアが20位、ハンガリーが35位、チェコが38位となるそうであり、日本の21位と比べても遜色なく、やはりその能力は魅力的である。

野間(司会) トップが交代したドイツやフランス

の経済状況は
いかがか。

長谷部 ドイツ経済は好調であり、その一つの証左が2006年の財政赤字がGDP比1.7%と急速に減少したことである。2011年には財政均衡を達成することを、2007



日本貿易振興機構
ロンドンセンター次長
長谷部雅也氏

年7月の閣議決定で決めている。また、2007年1月に付加価値税の引き上げを実施（上限が16%から19%に）し、これが市場にどのような影響を与えるかと注目されていたが、今のところそれほど大きな影響は出ていない。一方で、法人税の引き下げ（約39%から30%弱に）も2008年1月から実施される予定である。メルケル首相は2009年11月までが任期であるが、支持率は過去最高の75%と相当の人気がある。

一方、フランスは、サルコジ大統領が2007年5月に就任し、従来は首相が内政を担当するという形を打ち破り、公務員年金改革、医療費自己負担増など大統領自身がかかなりの内政改革を実施している。また、内政改革でもう一つ注目している点が、法定労働時間35時間制の改革であり、ストを回避しながらどのように変えていくか、サルコジ大統領の手腕の見せどころである。また、残業手当に対する社会保障費の減免を2007年10月から実施しており、労働者の手取りがアップして、実際に消費の拡大につながるのかということも注目される。こうした景気対策を通じて、財政の均衡より景気拡大の重視を優先させている。フランスの2007年度成長率は1.9%くらいが見込まれているが、一方ドイ



双日欧州会社
欧州・ロシアNIS統括室室長
松浦 清氏

ツは2.5%と、フランスは非常に脅威、あるいは驚きを持って見ている。フランスはなんとか2%程度は達成したいというのが、今の経済政策上の課題ではないか。

野間(司会) EUの拡大について、第5次EU拡大の完了で一段落というコメントがあったが、トルコあるいはバルカン諸国などは、今後どのような動きになるとみているか。

長谷部 トルコは、キプロス問題や経済格差の問題、また、宗教の違い等もあり、まだ時間がかかるのではないかとみている。またバルカン諸国では、スロベニアが加盟を果たしているが、その他の国ではクロアチアが加盟交渉を開始し、マケドニアも加盟候補となっている。しかし、国内の法制度、経済体制の整備等の課題があり、具体的な加盟の見通しは立っていない状況だ。

3. EUの地域経済協定への取り組みと日本への影響

野間(司会) 次に、EUがさらなる経済成長に向けて取り組む通商戦略について、双日欧州会社の松浦さんから説明をお願いしたい。

松浦 先ほど長谷部さんが欧州経済の課題で触れられたように、EUは2006年10月に新たな通商戦略を発表し、これまでの通商戦略を転換して、競争力の強化と経済的利益の重視をめざし、ASEAN、韓国、インド、中国といったアジア

諸国とのFTA締結の推進を明示した。

新通商戦略における対外政策の目標は、①非関税障壁の除去、②資源アクセスの確保、③知的財産権の保護や公共調達透明性向上などの貿易における新分野を重視することの3点である。この新通商戦略に基づく具体的な行動計画の一つが、FTA締結の積極化である。これまでもEUは、域外国とのFTAを積極的に締結してきたが、その相手国は経済的支援や連携強化を目的とした中東欧のEU加盟候補国やアフリカなどの旧宗主国関係諸国であった。新通商戦略においては、従来のこれらの地域に加えて、経済的利益を重視して締結相手国を選定するという質的転換が図られた。この新たな選定基準に基づき、市場規模と成長性で注目される新興国とのFTA締結を優先することになり、中でもアジア諸国を重視する新しいタイプのFTA戦略が推進されている。

EUがFTA締結相手国として想定している地域・国は、日本がFTA/EPA締結交渉中の相手国や、将来的に検討している国と重なる。また、EUを輸出市場とする日本との競合相手国でもある。現在EUでは、乗用車に10%、薄型テレビ14%、複合機6%等と高関税が適用されているが、例えば、EUと韓国とのFTAが締結され、



双日が出資するフィンランドの食品包装向けナイロンフィルム等の製造会社のバイアクシス・オーワイ社

これらの関税が優遇・撤廃されれば、日本製品のEUへの輸出減少が危惧され、日本国内メーカーの海外移転が加速することにもつながるであろう。ただ、他方、EUで活動する日本企業にとっては、EUが締結するFTAによって、新たなビジネス・チャンスが生まれる面もある。

野間(司会) 日本とEU間の経済連携協定の動きはいかがか。

松浦 欧州委員会は、日本とのFTAはWTOドーハラウンド交渉に影響を与える危険性があること、日本は関税上の市場アクセスの問題が少ないこと、EUの貿易相手国としては5番目で、そのシェアは5%強にしかすぎないこと、またEUから日本への直接投資は少なく約5兆円（日本からEUは14兆円）と遠い存在であること等から、日本とのFTAには消極的であるといわれている。ただ、投資、サービスをはじめ経済活動にかかわる各種の法・制度の規制緩和や透明性の向上には関心を持っているようである。

日本は、東アジアを中心にFTA/EPAを結んできたが、今や米国、EU、中国など大きな相手国・地域とのEPAを考える時期にきているといわれている。日EUのFTA/EPAを考える際、新しい国際経済秩序への模範となるような切り口が求められており、従来の関税削減等の貿易分野に加えて、環境問題解決型、知的財産権、各種規制調和や新たな共通規制・制度構築への協力等の非関税分野を包含するEPA/EIA (Economic Integration Agreement: 経済統合協定) が求められている。商社の活動にしても、日本の取り組みにしても、このような点を理解し、ビジネス・チャンスにしていけるべきではないかと考えている。欧州の特長として世界をけん引するような部分で金融の中心、環境対応、さらに国際会計基準といったものがあり、われわれ欧州に駐在している者として、こういった点を日本に向けてアピールすることが大事であり、また商社としての商売にもつなげていく面であると思う。

長谷部 日本とEU間のEIAについては、2007年6月のBDRT（日・EUビジネス・ダイアログ・ラウンドテーブル）での合意を受けて、日EU双方の民間ベースで日EU間のEIAに前向きに取り組むことになった。日本側は産業界によるタスクフォースを10月に設置して、JETROが事務局を務めている。大市場圏を対象にした初めての取り組みで、すでに2回会合が開かれた。今後は、なるべく早く日本側の考え方を取りまとめ、EU側とすり合わせることになると思われる。

野間(司会) EUがASEAN、韓国、インドなどとのFTA締結を優先するという中で、日本がやや劣後することがあるということだろうか。

長谷部 米韓FTAが合意に至り、またEU韓FTA交渉が進んでいる。欧州市場において日本企業が劣後することのないようにしていくことが重要であり、JETROとしても政府と連携しつつ支援していく。

4. 深化・拡大を続ける欧州市場と商社のプレゼンス

(1) 大欧州経済圏市場のビジネス環境

野間(司会) 次に、欧州市場のビジネス環境、あるいは具体的に各社でどういうビジネスをしているのか、何をしようとしているのか、商社の役割とは、商社のプレゼンスとは、このあたりについて、お聞かせいただきたい。最初に、欧州市場のビジネス環境について、欧州三井物産会社の小町さんから伺いたい。

小町 サブプライムローン問題の影響により下方修正はあるものの、欧州経済は2008年も引き続き好調な経済を維持するであろう。フロンティアである中東欧、周辺国のロシアを中心に、CIS諸国も好調であり、EU27カ国は大変恵まれた環境にある。EUにおける商社のビジネスモデルの中心が、産業原材料のメーカーへの供



欧州三井物産会社
Director兼CAO
小町 千治氏

給であることから、商売の中心は中東欧にかなり移ってきている。自動車および家電、特に薄型テレビのメーカーが急速に中東欧、特にポーランド、チェコに進出している。その反面、労働力不足の問題が相当深刻になっ

てきている。今後は、ルーマニア、ブルガリア、さらにはトルコへの工場進出の加速に注目しているが、トルコへの進出が少し早いであろうとの実感を持っている。トルコはEUに未加盟ながらも、EU側はすでに関税による部分的優遇でその経済圏に取り込み、オペレーションしていると認識しており、トルコに注目している。また、ここ1~2年で急速に、「マーケット・ロシア」という言葉が浸透している。自動車や家電など非常に広範な消費者向けの商品が売れている中で、今後どういう体制を敷いていくかが課題であると認識している。

野間(司会) 対EU戦略において、今後注目されている点はどのようなことであろうか。

小町 今後の注目点は3つあるが、まず環境戦略である。欧州共通エネルギー政策が発表され、2020年までのさまざまな部分で目標値が設定されている。この動きは、環境分野をビジネスに、競争力につなげていこうというのがEUの戦略ではないか。したがって、この動きを商社ビジネスにどのように取り込んでいくのが課題となる。特に、日本の技術が先行する再生エネルギーをどのようにEUに取り入れていくのか。また、対ロシアエネルギー戦略から生ずるであ

ろう新ルート・パイプラインの敷設などに注目している。

2つ目は農業政策である。EU予算の中で、半分弱が農業予算であり、農業補助金は非常に手厚く扱われている。特に、輸出補助金はEU周辺の農業国を取り込んでいく時に大きな武器でもあった。この輸出補助金を2012年にまでに廃止していこうとする動きがある。そうなった時に、この予算をその後はどのように使っていくのか、当然、政治的な動きが出てくるであろう。農業政策と、その変化に伴う政策に注目していかなければならないと考えている。

3つ目は、エネルギー問題である。EUのロシア戦略は、非常に友好を装いながらもクールに代替供給先を考えているわけであるが、英口の外交関係の悪化は、史上最悪だといわれている。このあたりが、今後どのように展開していくのか、また影響を及ぼすのか、これに注目していきたい。

若林 ドイツは今年のサミットを環境サミットと位置付けるなど環境政策に非常に熱心であり、EU全体をこの分野でリードしている。電力会社に対する風力など再生可能エネルギーの買い取り義務、石油会社に対するバイオ燃料の混合義務化など、先進的政策も多く、結果として再生可能エネルギーが全発電量の12%を占め



三井物産のポーランドにおける風力発電事業

ているとのことである。この流れはEU全体に広がっており、環境関連技術に強みのある日本企業は、この分野でのビジネスに引き続き期待できるのではないかとみている。

(2) 商社ビジネスの現状

野間(司会) 次に、欧州における個々の商社ビジネスについてご紹介いただく。まず豊田通商英国会社の新海さんからご紹介いただきたい。

新海 連結経営の推進を基本方針に、商品本部の海外戦略をベースとして各拠点長が地域戦略を策定する体制になっている。商品本部が海外拠点を含めた連結ベースで長期経営計画、年度計画を策定し、本部全体の業績に対して責任を負う体制を採っている。欧州総支配人は置かず、広域経営については、海外担当地域役員がそれぞれの担当地域を持ち、全社方針と各商品本部の海外戦略の整合性を図っている。

欧州の拠点としては、豊田通商欧州会社と豊田通商英国会社の2現地法人を置いている。豊田通商欧州会社は、ベルギーを本社とし、ドイツ、チェコ、ポーランド、トルコ、イタリア、フランス、オランダに拠点を配し、豊田通商英国会社が英国をカバーするとともに、トヨタグ

ループの工場進出地域などに拠点を構えている。豊田通商英国会社は、トヨタグループおよび関連会社への金属、機械、自動車生産部品、化学品等



豊田通商英国会社 副社長
新海 雄二氏

に活動している。その他、欧州全域に自動車ディーラー網を構築し、川下への展開を図り、現状の45店舗から2010年には66店舗をめざして拡大中で、2008年中には50店舗を超える勢いである。現状、ディーラーを設置している国はCIS諸国を含めると11カ国になる。また、特殊な事例として、英国ダービーにてタイヤとホイールの組み付け事業を行っている。メーカーの技術支援を受け、タイヤの品質を保証し、発注、物流、在庫の生産管理業務も兼ね、自動車メーカーに順立て生産・納入（複数の車種を混流生産し、納品するためのシステム）を行っている。

今後の経営戦略としては、基本方針は物流事業強化と環境事業の拡大に注力することである。物流事業では、物流センターや部品組み付け事業など、拠点、機能の拡充を推進する。環境事業では、フランスおよびチェコで展開中の金属スクラップ事業、およびポーランドのアルミ溶湯事業の体験を活かして、他地域への横展開を図ることにしている。

また、当社の特徴として、現状は自動車関連の扱いが多いが、会社方針として今後、非自動車部門の取り扱い拡大を掲げている。特に化学品の分野では、中欧進出の薄型テレビメーカーへの取り組みに力を入れる。需要好調に伴う中



豊田通商のポーランドにおけるアルミ溶湯事業



欧州住友商事会社
業務企画部長
若林 稔久氏

組み、将来的には材料の現地生産も視野に入れている。

野間(司会) 続いて、欧州住友商事会社の若林さんからご紹介いただきたい。

若林 従来はドイツ住友商事、フランス住友商事等地域組織ごとの横割り独立採算制を軸に運営していたが、EUの統合進展に合わせる形で、2004年に欧州域内に縦割りの商品部門制度を導入した。8つの商品部門をベースに地域を横断する事業活動を実施している。この組織運営に合わせて、人事制度もナショナルスタッフの汎欧州評価制度、汎欧州グレード制度を導入して、この面でも全欧州で横断的な制度を入れている。これまでは各国の独立法人がそれぞれ独自の人事制度を有していたが、それを統一化した。加えて、コーポレート機能（財務、経理、リスクマネジメント、IT等）もロンドンに一元化した。現在、欧州におけるコーポレート部門の日本からの派遣員は全員ロンドンに集中しており、大陸には1人もいない。

最近の特徴的な営業展開として、EU経済圏の東方拡大に伴う取り組みと環境ビジネスへの取り組みが挙げられる。まずハンガリーでは、日系自動車メーカーの隣接地に、ジャスト・イ

欧での薄型テレビ生産急増に対応し、原材料である合成樹脂およびその他部材の供給スキームの構築による新規コアビジネスの組み立てを計画し、特に日系メーカーに対して重点的に取り

ン・タイムで部品を供給するための物流倉庫を設け、さらに簡単な組立加工も行い、2007年からは大型プラスチック部品の成型製造事業もスタートさせている。顧客のニーズに合わせて徐々に機能の進化を図っている。チェコでは、エアコンや薄型テレビの日系メーカーが進出するにあたり、この隣接地にやはり物流プラットフォームを設けて、それをベースに関係する営業部門が連携を取って、メーカーが必要とする部品、材料をジャスト・イン・タイムで供給するというビジネスを行っている（物流倉庫のサービス提供、機械設備、合成樹脂、アルミ板、鋼材等）。関係する営業部門の連携強化のためにタスクフォース方式を採っており、商社の総合力を発揮する形で顧客の幅広い要請にこたえている。ハンガリー、チェコ以外の他中東欧諸国での横展開にも取り組み始めている。また、北海を活動の中心としていた取引先の石油メジャーが中東・CIS地域での開発を活発化させることに伴い、CIS地域において鋼管のサプライ・チェーン・マネジメントのサービス提供を開始したり、ロシアで自動車産業の集積が進むことに対応して、欧州企業と組んで同産業への部品・部材供給事業の設立の可能性を住友商事の



欧州住友商事のハンガリーにおける
大型プラスチック部品成型製造工場

CIS地域組織と共同で探っている。

環境ビジネスでは、CO₂の排出量が少ない超々臨界用ボイラー向けの特長管を火力発電機器メーカーに提供している。また、太陽光モジュールの日本からの輸入販売を行っているが、自ら太陽光発電事業者として活動すべく、スペイン、ギリシャなどで事業化プロジェクトを進めている。また、燃焼済みウラン保管用の原子力キャスク（使用済み燃料貯蔵用容器）の取り扱いも行っている。燃料電池関連技術を有するイタリアのベンチャー企業に出資し、欧州の技術を活用することにも取り組んでいる。

(3) 今後の対欧事業戦略（重点分野）と 商社に期待される役割

野間(司会) 続いて、今後の対欧事業戦略について、まず伊藤忠欧州会社の秋山さんから説明をいただきたい。

秋山 当社は、2007年度から推進中の中期経営計画において、「^{ラインズ}LINEs」というキーワードを重点開発分野に位置付けている。具体的には、Lが『ライフ&ヘルス・ケア』、Iが『インフラストラクチャー』、Nがナノ・バイオ等も含めた『新技術・新素材』、Eが『環境および新エネルギー』、そしてこれらの事業を総合してさらなる『シナジー』(S)を追及しようということが全社の戦略である。

欧州における今後の注目株として、当社の事業戦略にも合致するのが、これまでの討議の中でも出ていたが、環境と新エネルギーの分野である。代表的なのは太陽光発電関連事業や再生可能エネルギーで、EUが掲げる廃棄物処理目標達成のための1ソリューションである廃棄物焼却処理発電（EfW：Energy from Waste）分野で積極的な取り組みを行っている。廃棄物処理に関しては、国により進ちょくの度合いがかなり異なるが、遅れている英国において、2005年、2006年に廃棄物焼却処理発電施設一括請負

契約を受注し、今後、廃棄物焼却処理発電事業への参画をめざしている。

野間(司会) 次は、私から、当社の事業戦略における重点分野について説明させていただく。

重点分野の1つは、地域的な面で東方へ拡大する欧州市場をどのように取り込んでいくのか、2つ目は、個別の事業分野で環境関連分野にどのように取り組んでいくのかである。まず、EUの東方拡大に伴い、企業の直接投資も東へと伸び、結果として中東欧の経済を下支えし、さらなる投資を呼び込むという構図になっている。当社のビジネス展開もこれまでは西欧中心であったが、2004年度にEUへの10ヵ国一括加盟が見え始めたあたりから、この成長市場を取り込むべく、中東欧の地域対応を重点戦略に置いてきた。基本方針は、長年西欧で培ってきたビジネスモデルを拡張展開していくことであ



伊藤忠欧州会社
経営企画部長
秋山 勇氏



伊藤忠商事が現在英国で建設中の
レークサイドごみ焼却発電所

り、化学品取引が中核である。また、自動車取引も東方市場では非常に大きく伸びており、厳密に言うとは欧州域外になるが、ロシアあるいはウクライナが今や重要マーケットといった位置付けになっている。東方の市場対応を強化する目的で、2006年にルーマニアのブカレストとセルビアのベオグラードに新しく2つの拠点を設置した。ルーマニアは開設2年目になるが、機械、化学品、炭素製品、自動車などのビジネスが少しずつではあるができて始めている。ベオグラードは周辺の旧ユーゴ諸国も視野に入れて設置したが、本格的にビジネスが立ち上がってくるには、もう少し時間がかかるであろう。

環境関連分野については、EUは排出権市場をいち早く創出・運営し、再生可能エネルギーの導入にも政策的に対応する等、世界をリードする存在となっている。環境分野で事業を展開していくには、規制やルールが前提条件となるが、その意味では欧州は最もマーケット環境が整備されているといえる。排出権ビジネスには、排出権の「創出」と「販売」の両面があるが、前者は創出余力の大きい中東欧や中央アジアでプロジェクトを発掘しており、一方、後者は需要の高い西欧の電力会社などに向けて行っている。

再生エネルギー関連では、太陽光発電の分野で、日本製の太陽光パネルを欧州向けに販売している。現在、世界的に深刻なシリコン原料不足のためにパネルの供給が需要に追いついていない。当社も次の展開として太陽光を利用したIPP事業への参加をにらみ、パイロットプラント案件を検討している。

野間(司会) 拡大する欧州市場において期待される商社の役割、商社のプレゼンスを今後どのように考えていけばよいであろうか。

小町 商社のビジネス・チャンスは、これからも相当多くあるであろう。中東欧諸国への自動

車や家電などの日系製造企業の進出を中心に、まだまだ発展の余地があるが、西欧と中東欧、あるいはロシアをはじめとするCIS諸国とを結ぶ物流網の整備が大きな課題となる。また、環境関連では、バイオ燃料、風力発電、太陽光発電でビジネス・チャンスがあろうが、CO₂削減で避けて通れない原子力発電に取り組めるかが、非常に大きなテーマだと考えている。また、CISや南欧での資源開発、インフラ整備、繊維を中心としたファッション、ライフスタイル・ビジネスも根強く続くであろう。

一方、金融・不動産ビジネスでの存在感アップが課題である。特にSWF（Sovereign-Wealth Fund）の巨大化が進んでいく中で、商社がどこまで入り込んでいけるか分からないが、少なくともこの動きをしっかりと把握しながらビジネスにつなげていく必要があるだろうと考えている。

秋山 太陽光パネルの基礎素材であるシリコン・モジュールメーカーへの投資や、同じく太陽光を利用した発電設備、ソーラー・パーク事業への参画などは、商社の強みを活かせる分野であると考えている。欧州は再生可能エネルギーの開発で世界をリードする市場であり、各種制度を含むビジネス環境が整っている。原料調達・製造・卸売や輸出といった国境を越えたバリューチェーンの構築や大型プロジェクト組成といった商社機能を発揮できる事業分野である。また、欧州発信のビジネスについては、小町さんも触れられたように繊維や生活関連の欧州ブランドは非常に付加価値が高く、日本市場のみならず、アジアでの展開においても商社が架け橋となるビジネスがこれからも期待できると考えている。

若林 中東欧については賃金の上昇が深刻であるが、一方で所得の向上により今後、消費者層が厚く構築されることが期待される。現在の欧州の生産拠点という位置付けから、消費地とし

での位置付けへの移行の中で、日本企業にも従来と違った形のビジネス・チャンスが期待できる。商社においても金融機能を使った消費者向けサービスなどが考えられるのではないかな。

野間(司会) これは欧州に限ったことではないが、貿易から投資へという流れは変わらず、さらに強まっていくであろう。単に、新しい市場、商品を客先に紹介していくことにとどまるのではなく、共にリスクをとって事業を創造していくという一歩踏み込んだ役割が、ここ欧州でもますます求められてくる。われわれもこれに応じられるように、情報発信能力とリスク管理能力のさらなる強化に努めていきたいと考えている。

5. 今後の日欧経済関係の展望

(1) ビジネス上の問題点

野間(司会) 今後の日欧経済関係の展望について話を進めたい。まず交易拡大に向けて日本が、日本企業は何ができるのか、何をすべきか。こういった点から現状の課題を丸紅欧州会社の郡司さんから説明いただきたい。

郡司 EUの深化と拡大によって欧州経済は安定的な拡大を続け、米国をしのぐ巨大経済圏となっている。その好景気の原因力は、欧州企業によるEU域内での貿易、投資の拡大にあり、中東欧の域内新興国との間でいち早くビジネスメカニズムを確立させてきた欧州企業の優位性は非常に高い。域外企業がEU市場で貿易を拡大していくには難しい環境にあるといえる。そのような環境下において、日本企業が欧州でのビジネスを拡大させていくには、中東欧を絡めたEU域内での生産・販売・物流のバリューチェーンを確立させて、域内ビジネスの深化を図っていくことが重要である。そのうえで欧州企業との連携や、域内事業への投資を促進し、現地化を加速させていくことが必要であると考え

る。

そうしたビジネス展開を図っていくうえで、現在検討されているEIAの締結を通して、貿易のみにとどまらず相互にビジネス全般の環境改善を図っていくことが、日欧双方にとって非常に有益な取り組みといえる。



丸紅欧州会社 CFO
郡司 和朗氏

EU統合と言っても、通貨、法律、会計等々すべてが域内で統一されているわけではない。EU域内で複数国にわたってビジネスを展開していくには、米国での事業展開と比べてさまざまな面で障害が出てきている。税務面では、EU域内での国をまたがった連結納税制度のようなものがまだ認められていない。税制は国によって当然異なるので、移転価格税制の取り扱い一つをとってもまちまちで、企業側にとって大きな負担となっている。会計面においても同



丸紅が取り扱う英国ブランド「グローブトロッター」



様で、各国で会計基準が異なるので、企業側にかかる事務負担は重い。また、EU市場への上場を行う場合など、国際会計基準と日本基準との同等性評価の問題が解決されていないので、追加的情報の開示に多大なコストがかかってしまう。ほかにも、滞在労働許可の手続きの簡素化や処理の迅速化等々、ビジネス環境の改善を日欧双方で図っていく課題は多い。また、新化学品規制（REACH）等の環境政策への対応であるが、これら規制に対しては社会的責任として真摯に対応しなければならない。ただし、企業側への過度な負担や貿易制限につながらないように日欧双方向での前びろな対応が求められている。さらに、欧州でのビジネス拡大を図る一方、欧州企業のアジア等への展開において連携を図っていくことも、今後、重要な取り組みになってくるであろう。

(2) ビジネス環境整備における

政府等の取り組み

野間(司会) 次にビジネス環境整備にかかわる政府等の取り組みについて、JETROの長谷部さんから説明いただきたい。

長谷部 欧州におけるビジネス環境整備はこれからますます重要になる。JETROでは次の3点を重点事項として考えている。1つは、日EU間のEIAであるが、民間からこの話が出てきて、これを政府間のテーブルに持っていくことを、提言しようというものである。JETROとしても政府と連携しながら関連情報を収集し、日本企業の皆さんに提供していきたいと考えている。

2つ目は、新化学品規制、廃電子・電気機器リサイクル（WEEE）指令、電気・電子機器における特定有害物質使用制限（RoHS）指令、エネルギー使用製品（EuP）指令等の環境規制、

および安全保障貿易管理についてであるが、この点に関しても政府と連携しながら日本企業のビジネスが不利にならないように情報提供等で支援していきたい。

3つ目は、移民法の改正の動きである。特に英国におけるポイント制度の導入の動きについて懸念している。まだ詳細がはっきりしていないところがあり、いずれ移民局から発表があるだろう。フランスでは、フランス語ができない駐在員に対する300時間のフランス語の研修義務付けという動きがある。人の移動が活発になるにつれて、移民の規制という動きが出ているが、われわれ駐在員も影響を受ける可能性があることから、この動向はかなり注視していきたいと考えている。

若林 新化学品規制については、当社においても現在コンサルタントを入れ、取扱商品の総レビューを行っているところである。化学品関連以外の営業部隊にも広く理解をしてもらわねばならず、その社内への啓もう、登録作業・管理、その後のフォローにおいて相当の手間、コストがかかることを懸念している。結果として日本企業のEUへの輸出減にもつながりかねない話であり、また運用の細目はまだこれからということなので、より現実的かつEU域内企業と比べて不公平なものにならないように、日本としても働きかける必要があると思う。

野間(司会) 本日は欧州の現場で働いている皆さまにお集まりいただき、深化・拡大を続ける欧州における商社のプレゼンス等について語っていただいた。欧州を、商社活動をアピールする良い機会にできたら幸いである。本日はお忙しいところ長時間にわたりありがとうございます。

（11月12日 英国三菱商事会議室にて開催） **JF TC**