

平成 21 年 1 月 10 日
パリ産業情報センター
駐在員 社本 朗

一般調査報告書

パリで大規模な日仏経済シンポジウムが開催されました

2008 年 12 月 9 日、日本経済産業省(METI)、日本貿易振興機構(JETRO)、在フランス日本国大使館、日本商工会議所、在仏日本商工会議所(CCIJF)、仏経済・産業・雇用省(MINEIE) 国庫・経済政策総局(DGTPE)、仏企業振興会(Ubifrance)、パリ商工会議所(CCIP)、パリ商工会議所日仏経済交流委員会(CEFJ)、在日フランス商工会議所(CCIFJ)の主催で、日仏経済シンポジウムが開催されました。

このシンポジウムは日仏経済交流 150 周年記念事業の一つとして、「現状と今後の挑戦」というテーマで開催されました。

シンポジウムでは、パリ商工会議所会頭及び日仏経済交流委員会会長であるピエール・シモン氏、在フランス日本国大使の飯村豊氏、仏経済・産業・雇用省国際関係局長のドヌリエ氏、日本経済産業副大臣の高市早苗氏のスピーチを皮切りに、日本商工会議所特別顧問(三菱商事会長)の佐々木幹夫氏 とルノー・日産社長カルロス・ゴーン氏の講演、2 つのラウンドテーブルが行われました。

今回は主なスピーカーの講演や発言内容をご紹介します。

<日仏経済協力の強化に向けて: 佐々木幹夫氏(日本商工会議所特別顧問、三菱商事会長)講演の概要>

日仏の経済関係を貿易面(2007 年)からみると、日本からフランスの輸出は自動車、電機、電子機器等の機械中心で約 84 億ドル、フランスから日本への輸出はワイン、バッグ、医薬品、航空機など約 100 億ドルとなっています。

直接投資額(2007 年)では、日本からフランスへは 4 億 7900 万ドル、フランスから日本へ 5 億 400 万ドルで、フランスから日本への投資額は 2006 年の 2 億 7400 万ドルから倍増しています。

日仏は双方の貿易・投資額が均衡しており、バランスの取れたよい経済パートナーと考えられます。

今後の日仏経済関係では、2008 年 7 月のフランスのフィヨン首相来日時に話題になった点として、地球環境、原子力、自動車産業、航空宇宙産業、バイオテクノロジー、ナノテクノロジーといった新技術を生かした産業発展が、両国の協力関係発展に寄与することが期待されています。

日本商工会議所の活動の中で、積極的に中小企業と組んでフランス及び EU 諸国に広げていきたいと考えているものに、ジャパンプランド育成があります。

フランス人は日本の伝統文化への興味関心が高く、造詣が深いと感じているので、ジャパンプランドが広く受け入れられやすいと期待しています。

日本商工会議所は日本経済産業省(METI)、その他の関係機関の後援を受けて、1

月 22 日よりパリにてジェパブランドの展示会を行います。

日本がフランスから学ぶべきこととして、感じていることを 2 つ挙げますと、1 つ目は、国際ルール作りにおける意見の発信、があります。

ICC(International Chamber of Commerce(本部パリ))の理事を務め、ICC ジャパン委員会の会長を務めていますが、ICC は信用状統一規則といった国際ルール作りでは大きな役割を担っています。

設立された 1920 年以降から、フランスは中心的な役割を果たしてきているので、日本も見習って積極的に国際ルール作りに参加していかなければならないと感じています。

2 つ目は、独創的なシステムの構築、であります。フランスは独創的な技術やデザイン、ビジネスモデルで世界をリードしてきており、イノベーションが得意なお国柄と感じます。

三菱商事もフランスの独創的なシステムで成功している JCDecaux 社と共に、日本各地で野外広告事業を展開していますが、これはよい成功例としてうれしく思っています。

日本は実用技術や経験において優れたものを持っています。

原子力やエネルギー、食料、水、環境といったこれから重要となる分野で、アジア・アフリカ等経済途上国で両国が技術や知見を持ちよりビジネスを展開していくチャンスが増えています。

150 年に渡る日仏の経済・政治交流を通して築いてきた相互理解と交友の財産を活用し、新しい交流の礎を今後も構築していきたいと考えています。



シンポジウムの様子

<ルノー・日産アライアンスの総括と将来への展望:カルロス・ゴーン氏(ルノー・日産社長)講演の概要>

ルノー・日産の 10 年のアライアンスを通して言えるのは、フランス、日本の両国には 2 つの文化があり、2 つの国民がいて、非常に異なっているということです。

多様性という言葉がありますが、これは豊かさを示しているもので決してハンディキャップを示しているわけではありません。

アライアンスを実現した今、総括して言えることは「ポジティブなもの」が形成されたということです。

産業分野において 2 社の企業がそれぞれハーモニーを持って一緒に働いていて、シナジー効果を求めてきたのがルノー・日産の例だと考えています。

このようなアライアンスは簡単なことではありませんでした。

多様性というものは扱うことが難しいものです。

人は似たものを好む傾向にあります。その方が楽だからですが、一方、自分が豊かになることはありません。

イノベーションを起こさないし、成長しようと努力しない、ということになりがちです。

多様性はイノベーションを起こすのに大切な要素だと考えています。

我々のアライアンスでは、お互いの違いをポジティブに見つけて利用しようと心がけてきました。

秘訣は「人の良識をビジネスに活用してきたか。」ということだと思います。

人の良識とビジネスの良識というのは、むしろ対極に位置するものですが、人の良識を前面に押し出せば、違いを保ちつつ、お互いのアイデンティティーを尊重するようになると思います。

本当の力は多様性から出てくると考えており、アイデンティティー、独自性を尊重すれば、アライアンスはうまくいくと思っています。

10 年来のアライアンスの中で学んだことは、多様性こそ力であるということです。

大きなプロジェクトを持って初めて多様性は力になるのであって、プロジェクトのない多様性は混乱を招くと思います。

これからの 10 年はこれまでの 10 年とは違ったものになるでしょう。

ただ守るべきことは、異なるアイデンティティー、違ったやり方、自立性を尊重し、これはよい、これはだめ、と決め付けないことだと考えます。

<ラウンドテーブルの概要>

ラウンドテーブルはメンバーを変えて 2 回行われましたが、今回は 1 回目のラウンドテーブルのスピーカーの一人、荒島正氏(トヨタ・モーター・ヨーロッパ社長)発言の概要以下に紹介します。

トヨタモーターヨーロッパの拠点はベルギー・ブラッセルにあります。

正直に言うと、もともとトヨタとしては欧州市場にはプライオリティーを置いていませんでした。つまり、第一に日本、次がアメリカというイメージでした。

欧州は、1990 年代後半まで輸入規制もあったし、トヨタの方針も、日米向けの製品を欧州に持ってきて売れば売るし、売れなければそれまで、という感覚でした。

その後規制がなくなったということもあり、トヨタとしては、優秀な技術をもつ欧州自動車メーカーがシェアを占める厳しいマーケットでも通用する車を作る必要性を感じ始めました。

そこで作ったのが「ヤリス」です。日本では不恰好で売れないと批判されましたが、欧州のみをターゲットに 1999 年に販売を開始しました。

仏バランシエンヌ工場の建設は、為替のリスクを避けて販売市場のそばでヨーロッパ人のデザインを使って生産した方が良い、という考えから実現されたものです。

2001 年から生産を開始し、他の車も生産していますが中心はヤリスということで、当初は 20 万台/年、現在では 27 万台/年、金額にして 9 億ユーロの投資を行っています。現在従業員数は 4 千人です。

欧州向け車のデザイン工場は、2000 年にブラッセルからニースの Sophia Antipolis 内に移転しました。

現在欧州に出している車のデザインはほぼすべて、このデザイン工場で、ヨーロッパ人、日本人のデザイナーによって行われています。

チェコのプラハから東へ 60km ほどのコリンという町では、プジョー・シトロエンとの合弁会社を設立し、そこでトヨタはアイゴ、プジョーは 107、シトロエンは C1 を生産しています。

小型車は台数が売れないと利益が出ないことから、共同で自動車を生産するという考えのもと、生産と開発をトヨタが担当し、プジョー・シトロエンが調達を行っています。

<まとめ>

シンポジウムには約 350 名の日仏政府関係者、在仏日本企業、日本に関心がある仏企業が集まり、会場は満席状態でした。

佐々木氏、ゴーン氏の 2 人の講演者を始め、政府、企業、大学のトップの方を集めたラウンドテーブルは日仏の今後の経済関係を探る上でいろいろなヒントにあふれていました。

自動車産業を基幹産業の一つとする両国ですので、お互い学びあえるところは学び、両国の多様性をポジティブなものに変えていければ、今後も経済面でいろいろな協力ができるのではないかと感じられたシンポジウムでした。