インド政治経済の最新動向：インドビジネスのさらなる展開のために

2016年３月14日、一般財団法人インド経済研究所と海外投融資情報財団（JOI）は、国際協力銀行（JBIC）の後援を得て、表題のセミナーを共催いたしました（www.joi.or.jp で動画配信中）。本稿では当日の概要を一部ピックアップしてお届けします（文責：JOI）。

インド政治動向

広瀬 崇子（専修大学法学部 教授）

民主国家インド

インドで理解すべきはまずその「多様性」であり、この多様性を作りだす要因は、宗教、カースト、言語にある。宗教ではヒンドゥー教徒81％に対しイスラム教徒が14％。カースト差別撤廃のため導入された低カースト層向け優遇措置があり（「留保制度」と呼ぶ）、適用拡大を求める運動を起こす層もいる。言語は大きく分けると北インドがヒンディー語などのアーリア系、南がドラヴィダ系言語であり、両者は言語学的にも大きく異なっている。

インドは1947年の独立以来、一貫して民主主義国家であり、議員内閣制、複数政党による競争選挙制度が確立されている。2014年総選挙で圧倒的勝利を収めたインド人民党（BJP）は、伝統的に上位カーストを代表するヒンドゥー色の強い政党。モディ首相率いるBJPは現在、下院で過半を占めるが、上院は昨年のビハール州選挙でのBJP敗退により、上院・下院でねじれ現象が解消されず、内政に難しいかじ取りが迫られている。

連邦制であり、憲法で州と中央の管轄事項と共管事項が明確に規定されている。農業、電力、教育などの事項はほぼ州の管轄であり、州の権限が大きい。

専修大学法学部 広瀬崇子 教授

インドの政党

現在の政権与党であるBJPはRSS（民族奉仕団）というヒンドゥー至上主義の社会団体を母体とする右派政党である。モディ首相、アミット・シャーBJP総裁もRSSの出身。経済自由化政策に積極的だが、ナショナリスト的な側面もある。

インド国民会議派はインド独立運動を主導したアジア最古の政党である。中道左派で、伝統的に弱者層から支持を得る。ガンディー家への依存、汚職問題が続き、組織力を低下させた。全国政党以外に特定の州で強い地域政党が多数存在し、2014年総選挙時に認定された地域政党数は39（BJPなど全国政党数は６）。州ごとにみると、会議派対BJP、会議派対地域政党などさまざまな対立パターンがある。昨年のビハールのように反BJPで協力、連合し、BJPに対抗する動きも出てきている。

モディ政権の動向と課題

モディ首相をひと言で表すと、メディア戦略に長（た）けた、プラグマティックなナショナリスト。対外政策、経済政策などはイデオロギーに関係なく、実利的、効率的に進めている。経済面、科学技術面で「強いインド」を志向。日本の科学技術への信頼度は高い。アジア的価値を重視し、在外インド人を動員してのヒンドゥー・アピールもうまい。

内政はねじれ現象による法案停滞など課題が多い。中低所得層取り込みを狙い、全家庭に銀行口座を開設するというプロジェクトを進めている。行政職は中央より州への帰属意識が高く、州の管轄事項に中央の意向は通りにくい。来年のウッタルプラデシュ州、グジャラート州の州議会選挙結果が注目される。

外交面ではバランス外交の姿勢を維持。中国の脅威への対抗もあり、多国間協議への参画にも従来ほど抵抗感がみられない。外交政策は内政と異なり、比較的BJPモディ政権が自由にできている印象がある。

インドにおけるインフラ開発の現状

大矢 伸（JBIC 企画・管理部門 業務企画室参事役、
前ニューデリー首席駐在員）

現状と課題

インドは日本企業の事業展開先としてその成長性が高く有望視されながら、インフラの未整備が大きな課題と認識されている。インド第12次５カ年計画では、2012～17年の期間でインフラ整備に総額約55兆ルピー、およそ１兆ドル規模の投資が必要とされ、うち48%をPPP含む民間投資で期待されている。

インドにおけるインフラ開発に共通する課題を何点かあげると、まず用地取得の困難さがある。2013年制定の土地収用法の改正がなかなか進まないことに加え、土地登記制度が古く整備が遅れている。もう１点が環境許認可に時間がかかること。そのほか、過去数年の入札案件における過当競争の結果、地元インフラ企業のオーバーレバレッジが進んでおり、同時に銀行のインフラ融資エクスポージャーも積み上がったことからPPP投資にブレーキがかかったという側面もある。

電力セクター、道路セクター

インドの電力セクターは2015年12月末現在284 GWの規模（キャパシティ）があり、構成は石炭約173GW、ガス約24GW、原子力約5.8GW、水力約43 GW、再生可能エネルギー約37GWである。プレーヤーは中央が74GW、州98GW、民間112GWと、民間による発電資産の保有割合が高い。2003年制定の電力法により発電、送電、配電の３事業が分離されている。

課題のひとつは燃料供給で、石炭の国内産出を増やそうとインド政府系の石炭採掘会社による増産計画が進められている。もうひとつは配電会社の問題。低タリフによる逆ザヤ現象で配電会社は電力を売れば売るほど赤字となる一方、需要側では電力不足が続き、配電会社の財務改善が急務とされている。ガスは国内供給量が落ち込み新規ガス田開発もあまり進んでいない。LNGによる輸入ガスの価格も安くないために発電だとなかなか採算が取れにくい状況。

太陽光は積極的な導入計画があり、2022年までに100GWが目標とされている。再エネ全体で太陽光100GW、風力60GWほかで計175 GWが目標。導入促進スキームには中央ベースのものと州ベースのものがあり、石炭火力と組み合わせるスキームと、Viability Gap Fundと呼ぶ補助金スキームがある。

JBIC 大矢伸 前ニューデリー首席駐在員

道路セクターはPPPトール型で相当整備したが需要が見込めるやりやすい案件はすでに実施され尽くした感もあり、ここ３年ほどはEPC主流できている。最近これを再度民活スタイルに戻そうという動きがあり、需要リスクの一定額を年金のように政府が負担し民間事業者のリスク低減を図るアニュイティ型、補助金とアニュイティもつけるハイブリッド型など新しいモデルも出てきている。

最近の動き、ケルカーレポート、ECB規制など

PPP制度見直しのため設置されたケルカー委員会からケルカーレポートという提言が公表されている。当レポートではセクターごとの独立した規制委員会の設置、モデルコンセッションアグリーメントの形式的な一律適用が適切でない場合の紛争解決の仕組み構築などが議論されている。

ECB（対外商業借入）規制に関しては、非居住者によるルピー融資の許容ほか規制緩和の進展を歓迎するも、インフラ向け長期借入で平均借入期間10年以上との要件は長すぎるとのことから改善を要望する声が強い。

インドビジネスのさらなる展開のために

KeyNote 1　榊原 英資
（インド経済研究所 理事長）

インドの経済成長率は2015年に7.3%、2016年に7.5%（IMF予測）と、人口3000万を超える国としてはすでに中国を抜いてトップとなった。2050年時点の世界のGDPは、プライスウォーターハウスクーパースによると中国がNo. 1、そしてインドがアメリカを抜きNo. 2になると予測されている。

19世紀初め1820年時点では中国とインドが世界のGDP

インド経済研究所 榊原英資 理事長

全体のほぼ半分を占め、さらに16世紀までさかのぼれば両国で世界のGDP全体の７割を占めていたという推計も鑑みると、両国はエマージング・カントリーというよりも「Re-emerging Country」、再び勢いを取り戻しつつある国といえるだろう。中国は今後人口減少期を迎えるのに対し、インドは今後も人口が増加し、2050年時点で中国より４億人ほど多い17億人前後になると見込まれている。

インフレ抑制を成功させたラグラム・ラジャン印中銀総裁がモディ政権でも金融政策に手腕を発揮し、高成長実現に貢献した。今後も高い成長率が見込まれるインド経済は、日本にとって重要な市場となる。ただ日本企業がインドでビジネスをするのはそう簡単ではない。インドの経済、社会をひと言で表すと「多様性」。同質性を重んじる日本とは対極の国だ。中国や東南アジアとは大きく異なる点、留意すべきだろう。

KeyNote 2　豊福 健一朗

（インド商工省産業政策推進局ジャパンプラス）

ジャパンプラスはインド商工省内に設置された日本企業

インド商工省ジャパンプラス 豊福健一朗 氏

専用投資相談窓口で、インド進出を検討中の企業の皆様、およびすでに進出した企業の皆様の支援を行っている。インド進出はハードルが高いといわれるが、本日は日本企業の皆様がもっと進出しやすくなるように、３点ほど助言させて頂きたい。

インドで事業を拡大する理由として内需の成長ポテンシャルの高さをあげる日本企業は多い。いまだ低所得の人々が多いインドで、インド人向けの製品、あるいはインフラをどう開発していくのか。

まず１点目。日本人が出張ベースでインド人のニーズに合う製品開発をしようといっても限界がある。インド人は優秀で人口も多い。まずは日本でインドの方を採用し、日本本社で日本人と一緒に仕事ができるような仕組みを検討頂くのが第一歩かと考えている。

２点目。現在、日本には中国やベトナムなど海外からの技能実習生が18万人ほどいるが、インドからの実習生というのはほとんどいない。将来インドでの工場展開、インフラ建設を検討されるなら、この技能実習制度を使って、日本人技術者とインド人技術者に一緒に仕事していただくということも推奨したい。

最後に３点目。駐在時の生活環境面でのハードシップがよく指摘されるインドだが、一部エリアではあるものの、グルガオンなどのようにここ数年で急速に整備され、日本人駐在員とその家族が多数住む街もできてきている点、申し添えたい。

パネルディスカッション

パネラー：榊原 英資（インド経済研究所 理事長）、
豊福 健一朗（インド商工省ジャパンプラス）、
広瀬 崇子、大矢 伸

モデレーター：菅谷 弘（インド経済研究所 理事）

菅谷氏　日本企業のインドビジネスのさらなる展開のために、まず大矢さんからご意見をいただきたい。

大矢氏　日本企業が戦略上考慮すべき点としてまず３点。榊原教授も述べられたように、近い将来インドには非常に大きな市場が出現すること。次に、現状インドの低価格志向は強いが今後もそうとは限らないこと。最後に、投資環境が整備されてくると企業間競争はさらなる激化が見込まれ、先行事例をみていると、今、投資しないこともリスクになり得ること。

菅谷氏　インド市場は確かに難しく、将来的な志向の変化も見据えたマーケティングが重要。豊福氏が指摘するように、そうした戦略の中ではインドの方々との協業が不可欠で、人材教育が大切となる。

豊福氏　マルチスズキは、現地の職業訓練校への支援協

力で人材育成に成功している例。インドは一部エリートを輩出するトップ校が多い反面、技術者の養成がまだ手薄。農村労働人口が、製造業やインフラセクターに流動化していく必要がある。

大矢氏　メイクインインディアを構成する幅広い労働者の教育が必要で、そのために初等教育、中等教育、職業訓練が重要な点については、同意見。

菅谷氏　メイクインインディアで何が変わったか？

豊福氏　インド財閥から日本製造業事業者を紹介してほしいというアプローチが出てきた。モディ首相周辺の財閥に声をかけると関心をもってもらえるだろう。また、電気電子分野の投資インセンティブが、他国に例がないほど手厚くなっている。これまでは自動車中心だったが、電気電子の分野での進出が増える可能性が出てきた。

パネルディスカッション

菅谷氏　欧米企業がすでに進出している日用品やヘルスケアといった分野はどうか？

豊福氏　日用品のマーケットは確かに拡大しており、地方の需要も大きい。ただインドは土地が広く人口が分散しているので、日本企業独自で販売網を地方に構築するのは難しい。製造は日本企業、販売はインド企業と一緒に行うといった方法なら、日本企業にもチャンスはあるだろう。ヘルスケア、特に製薬についてはうまくいかないことが多いが、インド企業に原料や中間体を製造してもらって、それを日本に輸入して最終製品にするというビジネスモデルでうまくいきそうな事例がある。製薬の場合は、各国規制があるので最終製品は販売地で製造するのがよいが、中間体はインド企業が安くつくることが可能。これが、日印のひとつの協力のかたちと思われる。

菅谷氏　インフラ分野で日本企業が出られない理由は？

大矢氏　比較的日本が強い電力分野でもなかなか進出できていないが、これは、トール型の道路分野も同様だが、すでにマサラ風味というか、インド型のPPP制度ができ上がっていて、インド企業が積極的にリスクをとって参画していたために外資が参入できなかったという部分が大きい。しかし、インド企業もインド地場銀行もやりすぎたということで現在インド型PPPが反省期にあり、外資が出やすいよう制度変更がなされれば、日本企業にとっては事業機会の拡大につながる可能性はある。

榊原氏　インドのIT企業の社外取締役を経験したが、他の社外取締役はだいたい４、５社以上の社外取締役を勤めていた。インドでは少数のビジネスエリートが存在し、日本企業が進出する際は、そのような人々にコンタクトしてアドバイスを受けることが有益。向こう側からアプローチしてくるような人々とコンタクトをもってもあまり意味がない。インドでは、ビジネスエリートがトップダウン型の意思決定をすることが多く、企業間の決定も同様にトップ同士で決まることが多い。この点も念頭におく必要があろう。

菅谷氏　インドでは州政府間の企業誘致の競争が激しくなっているが、進出する際の州の選び方、州政府との付き合い方で、アドバイスをいただきたい。

豊福氏　州政府の方々をその組織、役職だけで見て判断し、物事を進めようとしても難しい。最終的には人となりが重要で、用事がなくてもチャイ（お茶）だけ飲みにいくなどして何度も通う、他の方から評判をうかがうなど人の見定めが必要。もうひとつ重要なのが州の政治動向を把握しておくこと。選挙後に政権が変わったら前政権時に進んでいた話が妨害されるケースもある。また、土地については村ごとに特定の政党色があり、選挙の結果次第でその地でのインフラのでき方が変わったりする。広瀬教授の話も参考に、政治についてよく勉強したうえで州政府と付き合っていくことが重要。特定政党が長期政権を維持する州より、政権がころころ変わる州は難しい。

菅谷氏　大きく変わりつつあるインドでビジネスを追いかけることは難しいことに間違いない。ある方が、インドで成功する秘訣は、PatientとDeep Planningと言っていた。何に対するPatientかというと、「すべてについて」とのこと。Deep Planningについてだが、日本企業は調査にお金をかけたがらないが、インドではしっかりした調査会社もある。調べたいことを洗いざらい調べてもらうことが大事。調査費用は、撤退費用よりも安く済む――これがインド。成功するためにきちっとした調査をしてインド市場を攻めていただきたいと思う。