

## インド経済シンポジウム 2015

### ジャヤント・シンハ 国務大臣（財務担当） 基調講演

ご紹介いただき、ありがとうございます。

山崎達雄財務官、渡辺博史総裁、白石隆学長、ワドワ大使、シン大使館公使(経済担当)をはじめ、お集まりの皆さんとともに、今日このように親しくお話できることを大変うれしく思います。

根本的な経済改革が今インドで進行中ですが、このことについて三つのパートに分けてお話ししたいと思います。

まず一つ目は、モディノミクス最初の1年に何が達成されたのか、どんな成果があったのかということです。5月26日に政権1周年を迎えますので、とても良いタイミングです。二つ目は今後の優先課題についてです。これから何を達成したいのか、向こう1年に限らず、政権任期は5年ありますので、この先3年、4年の間に何を成し遂げたいのかをお話ししたいと思います。そして三つ目は、インドにおけるビジネスについてです。この間の経済政策でインド経済が変革を遂げようとしている中で、日本企業にとっても興味深い様々なビジネス機会が生まれていると思います。私自身は政治家というより民間で長年過ごしていましたので、インドで今起きていることは未曾有の状況であり、日本企業にとっても大きなチャンスになると思っていますので、このことについてお話しします。

第一に、最初の1年間でモディ政権は何を達成してきたのか。こちらに来る前にインドのマスコミの方々と話をしていたのですが、ジャーナリストは常に「ヘッドライン(主要項目)」を要求するものです。経済について、この1年でヘッドラインとして言えることは、ようやく成長の軌道に復したということです。ここ数年は軌道から外れていましたので、ようやく戻って加速を始めたところです。政権樹立の2014年5月時点では、マクロ経済は本当に手も足も出ない状況に置かれていました。多くの慧眼なエコノミストなどの評価では「ジャンク級」でした。GDPの伸び率が5%を切るという状態が2年連続で続き、これは25年ぶりという惨憺たる低水準です。人口動態的に見ても、若者がどんどん労働市場に入ってきており、民主主義のスイートスポットともいえる良い状況があるにもかかわらず、ほとんどリセッションの状態が2年も続いていました。この7年間は、インフレ率が7%から8%といった水準で高止まりし、経常赤字も3%から5%、財政赤字は6%であったのがようやく5%に下がったところでした。マクロ経済の観測筋からは、もうどうにもならない状況と見られていたわけです。

ですから最優先課題としては、マクロ経済の安定化を図るということでした。その結果、GDP成長率、財政赤字、経常赤字、インフレ率などのマクロ経済の指標が健全な状況に復しました。これはうれしいことです。グローバル経済の専門家の常識では、マクロ経

済の安定化には通常1年以上かかると言われています。1998年の前BJP政権やNDA(国民民主同盟)政権では、安定化に4年かかりました。我々は非常に幸運だったと言えます。石油価格と一次産品価格が目を見張るような下落を示したことで、日本と同じくインドも輸入国なので石油価格のこれほどの下落は、マクロ経済安定化のためにはきわめて有利に働きました。この「追い風」がなかったら、2年くらいはかかったかもしれません。

さて、インドの多くの経済人からこんなことを言われます——「経済状況はそれほど改善していないのではないか」、「業績は上がっていない」、「観測としてのGDP数値は上昇しても、われわれの状況は厳しい」などと。まさにそのとおりです。インド準備銀行のラジャン総裁が今年のこのシンポジウムで講演されたそうですが、中銀は非常にタイトな金融引き締めで、インフレという“ドラゴン”退治に打って出ました。これによって財政赤字は大幅に縮小したわけです。4.4%という数字で我々は引き継ぎましたが、おそらく5%を上回っていたのではないかと思います。この財政赤字を4%に下げました。財政をこれだけ圧縮したのです。しかも金融引締策ということになりますと、景気が悪いのは当然です。マクロ経済の安定化を図っている時期に収益が大きく伸びるということはありません。この1年はそういうことでした。しかし我々は金字塔というべき成果を上げました。これが基盤となって今後の成長を呼び込むことになるでしょう。

躊躇なくはっきりと申し上げたいのは、インドの産業のアーキテクチャを急激に大きく塗り替えたということです。インド経済史の観測者によると、これはマンモハン・シン前首相が1991年、財務大臣だったときに成し遂げた改革に匹敵するものと言われます。「ライセンス・ラージ」という言葉をご存じでしょうか？ 1980年代以前のインドでは、工場の拡張やビジネスと立ち上げる際には政府の許可を得なければなりません。これが「ライセンス・ラージ」で、民間企業はすべて政府によってコントロールされていました。1991年、画期的な予算によってこのライセンス・ラージが一掃されました。国際収支の危機と言われていた当時の状況で、それを乗り越えるために根本的な経済変革をマンモハン・シンは行ったのです。

この1年、インド経済のアーキテクチャにとって、税制改革、中央政府と州政府との関係の改善といった大きな改革が必要でした。『Wall Street Journal』や『Financial Times』などでも取り上げられたほどです。インドの国家機能として根本的に重要なことばかりでした。三つの課題がありました。第一に税収配分では、これまで無条件に国が68%、州が32%と分け合っていました。州の32%を42%に拡大しました。そして、国の省庁支出の三分の一を州に明け渡すという、国と地方の関係の根本的な改革を断行しました。二点目は、GST(物品・サービス税)です。これはすべての間接税、物品税、売上税、参入税などをGSTに一本化して税収を国と地方に配分するものですが、税徴収権力である国・地方の権限を一本化し合理化する抜本的な改革です。税が統一されることにより市場、サプライチェーンも統一され、国・州・市の許認可事務も一元化されます。この二つの改革は、インド国家の財政構造の一新、いわば配管そのものを変えてしまうということでした。新

聞等の大見出しにはなりません、これは画期的かつ深遠な変革であり、独立後 68 年間で最大の税制改革と言えます。

三点目は、防衛、銀行、保険など経済の重要分野で徐々に開放を進めたことです。例えば銀行部門では、ラジャン総裁もいろいろな施策を打ち出しています。支払銀行・小規模銀行 71 社が免許を得るための申請を行っています。さまざまなサービスを提供する小規模銀行・支払銀行は、一定の上限はありますが預金受け入れもできます。これは我々が進めている「プラダン・マントリ・ジャン・ダン・ヨジャナ(PMJJDY)」という国民一人一人の口座開設計画を受けた取り組みです。また、とりわけ国際的な企業人にとって大事なことです、クローニー・キャピタリズム(縁故重視資本主義)すなわちトップレベルではびこっている汚職腐敗を完全に廃絶しました。一つ事例を示しましょう。石炭鉱区割当はオークションでやってきましたが、これを今までにはないような透明性の高い開かれた形で実施しました、誰もが参加できるきわめてクリーンなオークション(入札)としました。クローニー・キャピタリズムはなくなり、国内外の投資家が同一の条件で参加できる環境づくりが進んだというわけです。政府を透明性の高いルールベースの組織とし、政府調達も開放する中で、ビジネスセクターについても政策主導型の透明性の高いものにしようということでした。

過去 1 年間、このような政策を実施してきました。新政権として大きな達成と言えるでしょう。モディノミクスとして達成したことに注目していただきたいと思います。マクロ経済の安定化、財政枠組みの変革、インド経済の劇的な開放を早いペースで進めました。そして政策中心型の透明性の高い腐敗のない国家にしたこと、ビジネス環境での平等性の実現など、外国企業にとっても重要な改革を行ってきました。

以上は政権初年度の取り組みですが、今後の優先順位はどうなるでしょうか。今年度は、重要な優先的課題に取り組んでいます。それは国民皆社会保障制度(universal social security program)です。現在のインドでは、貧困層は健康保険も年金も生命保険なく、銀行口座も所有しておらず、簡単に手に入れることができない状態です。そこで政府としては、まず最初のステップとして、全ての世帯の銀行口座所有を進めていきます。過去 1 年、4~5 カ月の短期間で集中的な取り組みを行い、1 億 5,000 万人が口座を開設しました。そのマッピング、分析により、インドのすべての世帯が銀行口座を持つに至っているという結果が得られています。全世帯が口座を持てば、生命保険、損害保険、年金、そして健康保険も提供することができるようになります。米国の大恐慌のとき、ルーズベルト大統領が社会保障制度を導入しましたが、それと同様のことを行っているわけです。また、19 世紀ドイツのビスマルクも同じでした。全国民を対象とする社会保障制度の導入により、極貧層の状態も改善することができると考えていますが、これは国家として非常に重要な課題であると認識しており、優先課題として引き続き力を入れていきます。銀行口座、保険、年金については私たち財務省の主管であり、何とか成功を収めたいと思います。

二つ目の大きな分野は公的投資です。財政赤字が 5%以上の高い水準となっていまし

たので、政府投資はなかなか進まず、資本支出によるインフラ整備ができていませんでした。インドのインフラは、鉄道、橋梁、港湾、電力、灌漑などを含め過去 5~6 年、投資が大幅に不足していました。しかしこのことは私たちにとってグッド・ニュースです。と申しますのは、これまで投資が不足していたのであれば、リターンが高いプロジェクトが多数あるということだからです。投資可能なプロジェクトがそこにあるということです。例を上げましょう。インドの鉄道の状況を見ると、乗客も貨物も同じ路線で輸送されており、その結果混雑しています。荷物は遅れるし乗客も不便を被っています。しかし、既存の線路の隣に新たな線路を建設し乗客と貨物を別路線にすることが可能であると分かりました。こうすれば、路線ごとに速度を変え、貨物の遅れも乗客の不便も解消します。鉄道分野ではそのための投資を現在行っていますが、きわめて高いリターンが期待できます。乗数効果も 5 倍ほど見込まれていて、経済を後押しする大規模な公的投資といえるでしょう。

公的投資の額としては、鉄道で 150~200 億ドルの追加投資、道路・橋梁・幹線道路について 150~200 億ドル、灌漑に 50~100 億ドル、港湾に 30~50 億ドルを投入してインフラ整備を進めたいと考えています。今後 1,2 年公的投資をさらに推進していきますが、これによって投資サイクルが始まり、セメントや鉄鋼、その他の民間投資も勢いづくと思込まれます。

三つ目の優先課題は、ご承知のように「メイク・イン・インド」です。製造業はとて優先順位の高い項目です。農業を離れ製造業に流れ込んでいる人々が多数いますので、私たちとしては製造業で雇用を創出しなくてはなりません。特にエレクトロニクスなどの分野では、インド国内でスマホやタブレット、コンピューターなど、中国から輸入しているものを国内で製造したいと考えており、業界団体に強くプッシュしているところで。また、スキルの改善、若年層の雇用、中国からの輸入より国内製造の方が有利になる税制体系の見直しを検討しています。インフラ整備もメイク・イン・インドにとってプラスになる重要な優先課題です。

四つ目の優先課題には、私もとりわけ注意を払っています。それは「イノベーション・インド」というプログラムです。インド経済が成長していくとグローバルな競争力を高める必要がありますが、それにはイノベーションを中心としなければなりません。インド経済で一つ素晴らしいポイントを挙げるとすれば、アントレプレナーシップが盛んであるということです。インドでは従来起業家精神が発揮されてきましたが、昨今では、E コマース、インターネットなどデジタル経済分野でアントレプレナーを輩出し成功を収めています。そしてあらゆるイノベーションが起こっています。例えば家庭用太陽光発電、オートバイ、その他さまざまなタイプのイノベーションが生まれています。日本に関連するイノベーションの例を上げましょう。私は政治家になる前は、ベンチャーキャピタリストとしてインド企業に投資を行っていました。求めていたのは、より入手しやすい価格の診断に使用する医療機器です。2 人の発明者、アントレプレナーが眼科用医療機器の開発

プログラムを持って私のもとにやってきました。糖尿病による網膜症、あるいは加齢に伴う緑内障、白内障などの正確な診断には高度な機器が必要ですが、機器の信頼性を保証するのは精密レンズです。しかしそのような精密レンズは高価で、世界中で2カ国しかつくり出すことができません。ドイツのツァイス、そして日本の企業です。くだんのアントレプレナーは、面白いことに、高価な精密レンズを使うと価格が跳ね上がるので、ニコンなどの高価なものではなく、安価なレンズを使ってコストを80%引き下げたいと言ってきました。1万ドルの機器を2,000ドルで作りたいというのです。安いレンズを仕入れ、インドの得意とする質の高いパターン認識のソフトを使って緑内障等の症状を診断できるようにする機器です。こういったタイプのイノベーションや発明がインドで生まれています。製品とサービスをとらえ直し、ビジネスをとらえ直してインドマーケットのニーズに応えようとしているのです。「イノベート・イン・インディア」では、国内のベンチャー・キャピタル存続のため、シーズ段階でも資金が提供されるように、また、アントレプレナーたちが開始している非常に興味深いビジネスに資金が提供されていくことを目的に取り組んでいきたいと考えています。

最後に、日本の皆さまにとってこれまで述べてきたことをどのように活用していただきたいのか、お話ししたいと思います。日本のビジネスマンの方々は皆、インドは大きなマーケットだから参入しなければならない、という話をされます。が、私はあえて異論を唱えます。インドをマーケットとして見るということは、インドが発展しているという現実を見ていないことになります。私はマッキンゼーの勤務経験もあり、日本企業を含めアドバイスをさせていただきましたので、ビジネス戦略についても少しは分かっているつもりです。インドをマーケットとして捉えるということは、インドの本当のポテンシャルとチャンスを理解していないことになります。これは、スズキとマルチとの違いです。インドに参入し、日本流のビジネスを行うとなると、日本で成功したビジネスをインドでも成功させるということになります。そして既存の製品について、新たに追加的なマーケットがあるという捉え方ですと、チャンスを逃してしまうことになります。というのは、全く同じ製品、例えばホンダアコードなど、アメリカや日本で販売されているものと同じ製品をインドでも販売したいということでは時間の無駄で、なかなか売れません。しかし、スズキ流の思考をやめて、マルチ流の思考法で全く別のビジネスを始める、つまり全く別の事業体で全く違う製品・サービスをインド向けに提供する、そうすればインドのチャンスを正しく捉えることができるようになります。インドが表しているのは、次のグローバル化の段階だと思っています。これを達成するためには、現在のビジネスをそのまま当てはめるとうまくいきません。将来のビジネスがどうあるべきかという観点が重要になってきます。マルチが生産している製品と現在のインド国内で生産されている製品は、インドネシアやナイジェリア、あるいはボリビアでも成功するかもしれません。こういった製品は、米国や英国では成功しないでしょう。しかし、チャンスを捉えたいのであれば、これからのグローバル化の波は英米とは違う国々から出てくるという認識が必要です。そのためにイン

ドに参入する、そして全く別のビジネスとして始める、独自のデザインを使い、独自の調達を行い、独自のファイナンスで事業を行っていく。そしてビジネスをローカル化、インド化することが重要です。そのような形でビジネスを行っていけば、次のグローバル化の波に乗ることができるでしょう。ですから、インドそのものがマーケットではなく、違う捉え方が重要になっています。もちろんインドも門戸を開放し、インフラ整備をはじめビジネスが行いやすい受入環境を整えていきます。しかし、ホンダ、スズキ、ダイキンがこれまで行ってきたような日本ビジネスではなく、インドビジネスを築くという方向に大きなチャンスが生まれるのです。