

# インタビュー

## 「日印関係の緊密化に向けて」 榎インド駐箚大使に聞く



榎 泰 邦 (えのき やすくに)

インド駐箚日本国特命全権大使

日本から見たインドの位置付けについてお伺いします。

日印関係については、政治・経済関係と共に国民交流が重要です。また、インドを日本、中国と並ぶアジアにおける三大国のひとつとして位置付け、三ヵ国間で友好的な協力関係を築いてゆくことが肝要です。

川口外務大臣（当時）は8月中旬に訪印の際、インドが、アジアのみならず、世界の安定と繁栄のために、大きな役割を果たす主要大国であるとの認識を示し、日印間でグローバルな協力関係を築いていこうとのメッセージを表明しました。この認識が端的に示されましたのが国連改革についてであります。中でも国連改革のコアとも言える安保理改革については、日印両国が新たな常任理事国にふさわしい国としてお互いを認め合い、ともに国連安保理改革の実現に努力することを確認しました。それまで日本が特定の国の常任理事国入りを支持したことはなく、川口大臣のメッセージはインドにとって最大のメッセージになったと認識しています。

インドは日本をどのように見ているのですか。

インドの外交上の視点からは、日本は歴史上、負の遺産のない国で、また、「善意に満ちた巨大な貯水池」のごとき、温かな親日感情があります。インドの独立を支援した歴史的経緯や、アジアの中で最も経済発展を遂げた国として日本に対して尊敬の念を持つ親日的インド国民も多くいます。ただ、経済面では、日本に対する高い期待感に比べ、日本が十分に答えていないとのフラストレーションも一部にはあります。

インドの経済状況についてどのように、認識されていますか。

日本の経済界において、インドは潜在成長性を秘めた重要な市場であるとの期待が過去たびたび高まりましたが、その都度、裏切られてきた経緯があります。しかし、インドの経

済成長は今度こそは本物であり、インドに対する期待感もここへ来て大きく膨らんでいるものと観察しています。

インドの年平均経済成長率は、1900～47年は0.1%でした。大幅な人口増にもかかわらず、1人当たり国民所得がマイナス成長に落ち込んだのは、植民地下において国力の疲弊を強いられた結果であります。その後、1947～79年は3.5%と人口増加率を若干上回る横這い成長で推移しました。これが、80年代、90年には、金融危機に陥った91年を除くと6%の成長を記録しました。

90年代の年平均6%成長は、年間10%前後の経済成長を続ける中国には及ばないものの、アジアの中では、中国、ベトナム、マレーシアに次ぐ、4番目の成長率です。その後、2000年に入って、年によって上下はあるものの基本的に7～8%成長の段階に入ってきています。

現在のインド経済は日本の1960年代前半の状況と類似しています。60年代前半に池田内閣の下、所得倍増計画を標榜した日本は、73年までに年率10%を超える高度経済成長を遂げました。当時の日本との類似点を挙げながら、インドの経済状況を4点に絞って説明します。

第1に起業家精神に溢れています。日本の60年代はソニー、松下、ホンダなどの神話が生まれた時代です。インドでも同様で例えば、世界でIT企業のベスト10に入らんとしているインフォシス社は、81年にたった7名のエンジニアで創業した企業です。合成繊維生地の商品であったリアライアンスは、いまや、石油化学分野を支えるインド最大財閥に成長し、電力部門への参入も視野に入れています。

第2に、インフラ整備が急速に進展しています。経済発展のためにはインフラ整備が重要です。日本は60年代前半に、世銀などより8.6億ドルの外部借入れを導入し、東海道新幹線をはじめ37の大型インフラプロジェクトを推進しました。インドもまさしく同様の状況にあり、道路、港湾、空港、電力など基礎インフ

ラ整備のために、外国資金を含め多額の資金を投入して開発を進めてきました。これが、外資を呼び込み、さらなる経済成長をもたらす循環が始まっています。このほか1,000億円を超えるメガ・プロジェクトが目白押しです。日本政府に対しては、ムンバイ～アーメダバード間500km新幹線プロジェクトのFS実施の要請が、JICAに出され、また、同時に、地下鉄の建設を含むデリー新都市交通システムの拡張のため、既供与分の1,500億円の円借款に加え、500億円の追加資金が要請されています。

第3にリーディング・インダストリーの存在です。60年代当時、製鉄、石油化学など重厚長大の基幹産業が、日本経済を牽引しました。力強い経済発展のためには、国際競争力を有する基幹産業が必要ですが、インドではIT産業が経済を牽引する基幹産業としての地位を固めています。

第4に大衆消費経済が花を開きつつありません。60年代の日本経済は、テレビ、洗濯機、冷蔵庫の三種の神器に象徴され、また、サラリーマンの平均月給の10倍に相当する販売価格40万円のカラーが売れました。インドでは、モータリゼーションが始まり、中堅従業員平均月給の10倍の販売価格48万円のマルチスズキ車の販売が急増しています。現在のインド国内乗用車総販売台数は年間60万台ですが、人口11億人弱の30%にまで増加しました3億人強の巨大な中間所得層の存在を考えますと、数年内に販売台数が100万台を超えることはほぼ間違いないと思われます。

去る5月の総選挙で、 kongress が勝利したことにより、BJPバジパイ政権が推進した「市場経済化政策」に変更は生じるのでしょうか。

それは杞憂でしょう。98年にBJP政権が kongress 主導政権にとって代わった際にも、同様の質問が当時の新聞紙上をにぎわせました。市場経済化政策を明確に打ち出したのは91年当時の kongress 政権であり、この政策



を加速化したのがBJP政権です。91年当時の大蔵大臣はマンモハン・シン現首相であり、当時の経済自由化を推進した経済政策チームが現政権の中枢を占めており、経済政策には変化はないと確信しています。インドは、91年に外貨準備が輸出の2週間分まで底を尽き、金融危機に見舞われました。モラトリアム国家に落ち込む寸前までに直面したわけで、外部経済からの影響に対し強靱なインドは、この金融危機の際に大きな衝撃を受けました。このときの危機感がインド官民に広く焼きついており、将来的にこの危機の再現を防ぐためには従来の社会主義的政策と完全に決別し、自由化政策を推進する以外に選択肢はないとの認識が定着したわけです。

インドでの事業推進上、どのような障害があるのでしょうか。

弱者保護としての社会主義的政策の残渣<sup>ざんさ</sup>があり、労働法上の問題が残っていること、税制が頻繁に変更されること、インフラが十分に整っていないことなどが問題ですが、インド政府もこれらの障害除去に取り組んでいます。

インドでの日本企業のプレゼンスは、ASEAN諸国、中国などに比べて小さいですが、この原因は何でしょうか。

インドが本格的な市場経済化政策を開始した91年は、ちょうど、日本のバブルが崩壊した年にあたります。90年代の失われた10年間、

日本企業がリストラを強化する中で、攻めよりも守りに注力したことが要因のひとつと考えます。また、90年代後半のインドをめぐる政治・外交危機も背景にあると思われます。リストラに注力した日本企業もインドへの投資を徐々に増やし、97年には日本からの対インド民間投資は5億ドルに達しましたが、98年にインドの核実験に対する経済制裁が発動され、さらに、2002年前半の印パ核戦争危機がインドへの関心に水を差したことも一因として挙げられます。すなわち、日本企業の投資相手国としてインドの政治・外交状況が十分整っていなかったことも否めません。

最近、日本企業のインドへの注目度が急激に高まっているのには、どのような背景があるのでしょうか。

2000年の森首相（当時）の訪印をきっかけに、日印外交関係が緊密化の方向に転換したことが基盤にあります。民間企業レベルでのインドに対する見方が、大きく転換したのは、昨年末からでしょう。BRICsという表現はゴールドマン・サックスが2002年10月に発行したレポートで初めて言及されましたが、それからインドが有望な市場であるとの認識が浸透するまで1年間という時間を要したということでしょう。

民間企業はインド市場に関し、間接的なチャンネルを通じて、インドを判断してきた傾向があります。

第1に中国関係ルートがあります。過去十数年間、日本企業は中国市場に人的・資金的経営資源を重点配分してきましたが、いっせいに中国市場に目が向いているときには、なかなかインド市場に関心を払う余裕がありませんでした。しかし、ここに来て日本のビジネス界の間にも、中国集中への警戒感あるいは、リスク分散の必要性の認識が高まってきており、「第二の中国市場」とも言うべき巨大市場のインドへの関心が高まってきました。

第2にASEAN関係ルートです。ASEANへ進出した企業が自己のビジネスの延長線上で、インドを捉え直したケースです。例えば、トヨタのアジアカー用のトランスミッション工場がインドで運営されており、16万基が生産されています。これらは主にタイに輸出されていますが、この10月にインドとタイの間でFTAのアーリーハーベストが合意されたことにより、自動車部品と家電製品は今後2年以内に関税が撤廃されます。こういった分野では、ASEAN進出の日本企業とインド進出の日本企業の間でのビジネスが急速に拡大しています。

第3に米国関係ルートがあります。米国のITソフト産業において、ソフトウェアのインドへのアウトソーシングが大きな比重を占めており、米国に行って初めて米国経済活性化にインド経済の活力が高く評価されていることを再認識する経済界のリーダーが多い状況です。

これらに加え、自らインド市場を調査し、直接的な情報を得て、インドへの投資を決定した企業も多くいます。その中には、注目に値する優良な中堅企業も出てきています。例えば、ペットボトルの成型機を生産しているASB社（本社：長野県小諸市）は、ムンバイ郊外に本格的な生産拠点を設けました。また、玩具用の小型モーターを生産する五十嵐モーター社は、チェンナイに生産拠点を建設し、いまやGM、フォードに自動車用のモーターを供給するに至っています。

三菱化学も高純度テレフタル酸の大規模な生産拠点をインドに建設し、増設を計画するにまで好調な投資事業を展開しています。また、スズキは、インドへ進出し大きな成功を達成した代表的な企業であることは言を待ちません。

本年8月に、川口外相、茂木IT担当相、中川経済産業相ミッシヨンの訪印が、相次ぎましたが、日印経済緊密化に向けて、政府にはどのような役割があるのでしょうか。

マクロとミクロの両面同時にワークする必要があると認識しています。マクロ面では、第1に、インドで現在起きていること、起きようとしていることをありのままに日本に伝えることです。日本企業の経営陣には、過去の官僚統制・社会主義的経済下のインドビジネスで大変な苦労を経験した方々が多く、なかなか理解されがたい面もあるでしょうが、インドが変化している事実を伝えることが必要です。

第2に、日印外交関係が民間の経済関係に大きな影響を与えることは否めないため、政府としては、民間のビジネス関係強化に資するよう、日印の外交上の強力な枠組み作りに尽力したいと考えています。例えば、核実験後、経済制裁措置を導入していたときと、安保理常任理事国入りにつき、相互指示している現在の日印外交関係との違いは大きいものです。

第3に、日印間の経済的障壁を除去し、経済交流の円滑化を促進するために日印政府がハイレベルな検討グループ(JSG)を形成することを検討しています。本年11月末のASEAN首脳会議で日印首脳会議が実現すれば、その際に、発足が表明されるものと期待しています。

さらに将来は日印間でEPA締結に向けた協力が必要でしょう。関税に注目したFTAよりはむしろ、関税のみならず投資・サービス・人の移動をもカバーするEPAの推進が肝要です。

ミクロ面では、インドは大きく変化していますが、依然として官僚主義国家の色彩が残っており、これが、ビジネスに影響を与える側面も大きいことは否めません。このことは逆説的に政府レベルでインド側に働きかける余地が大きいことを意味しています。大使館からの申し入れでビジネス環境改善にお手伝いできる領域も大きいように思えます。

日印経済関係が緊密化している中で、経済界にはどのようなことを期待されていますか。



わが国企業は、従来、中国やASEANに積極的に進出してきました。インドはますます発展する可能性を秘めており、5年間で1億人ずつ人口が増加することを考慮すると市場としての潜在力にも大きなものがあると考えます。そのことを正確に認識いただき、インド市場への事業展開を強化してもらいたいと願っています。BRICsレポートには、一人っ子政策を進める中国と異なり、若い人口構成を維持できるインドは2050年時点でもなお、5%の持続的経済成長が可能との見方を示しており、BRICsの中でも最も将来性を持った市場であると言及されています。

ただ、日本の9倍の国土と人口を擁するインド市場だけに、十分な準備もないまま中途半端な形での進出は禁物です。消費財などのブランド確立を例に挙げても、中途半端な取組では、良い結果は得られず、かえってマイナスです。本腰を入れた取組が必要であることを日本企業の本社の経営陣に、認識していただきたいと考えます。

中国が人治主義の国であるのに対し、インドは法治主義の国であります。インドで問題

になっている税務問題も最終的には訴訟を起し、司法当局に判断を仰ぐことができます。このことは逆にインド側も、契約をタテに取りまた法的手段を徹底的に利用してくることを意味します。口約束に頼ることはトラブルの原因であり、最初に十分煮詰めた契約書を取り交わすことがインドで事業展開を行ううえで重要でしょう。

インドでは既存商権を有する国内大手企業が存在していることが、外資に依存する中国とは異なる要素です。インドで事業活動を行う際には、既存のインド大手企業との関係について戦略を立てなければなりません。企業提携するのか、あるいは、独自路線を選択するのかは、企業の判断ですが、いずれの場合にでも、既存のインド企業は係わり合いを持つことから、これら企業への対応が不可欠です。先般、タタグループ、リアライアンス・グループの総帥と面談する機会がありました。その際、インドでの事業展開に際してはキーワードとして3つのCがあるとの話になりました。すなわち、Competition（競争）、Cooperation（協力）、Co-existence（共存共栄）です。

既存のインド企業を押しつけて、日本企業が100%の利益を獲得するとの方針は、インド市場では、受け入れられない考え方です。彼らと競争するにせよ、協力するにせよ、いずれの場合でも共存共栄の戦略が必要です。そのためには、本社の経営責任者がインド企業のトップと直接会って、擦り合わせをする必要があります。最近、本社からの責任者の訪印が増えてきましたが、ようやく、本社側も、インド市場が将来性豊かな大きな市場であり、取り組む価値のある市場であるとの認識が醸成されてきた証左であると心強く感じています。日本の企業の皆さんには、ぜひインドの実態を直接確認いただき、本腰を入れて事業展開に取り組むことを期待しています。

（10月18日 在インド日本国大使館応接室にて  
聞き手：広報グループ部長 篠原 博）