

公益財団法人 りそなアジア・オセアニア財団セミナー

2018年新春セミナー

# 世界の成長エンジン・アジア

～その成長をどう取り込むのか～

## 第一部「インド政治経済情勢概観」

<講師> 日本貿易振興機構（JETRO）  
理事 野口 直良 氏

2018年1月10日（水）

大阪商工会議所7階国際会議ホール

(司会) それでは、第1部「インド政治経済情勢概観」について、日本貿易振興機構(ジェトロ)理事の野口さまにご講演をお願いいたします。

野口さまのご経歴を簡単にご紹介させていただきます。野口さまは1987年同志社大学経済学部をご卒業後、当時の日本貿易振興会(ジェトロ)へご入会、ダッカ事務所所長、海外調査部、アジア大洋州課長、ニューデリー事務所所長、海外調査部長などを歴任され、2017年10月に理事に就任されました。特にニューデリー所長として約10年の勤務経験をお持ちで、一昨年2016年12月まで所長としてご活躍され、直近の情勢にも通じていらっしゃいます。皆さま、乞うご期待いただければと思います。

それでは、野口さま、よろしいでしょうか。お願い申し上げます。(拍手)

ただいまご紹介にあずかりましたジェトロの野口でございます。本日は、りそなアジア・オセアニア財団さまから大変貴重な機会を頂戴し、また、皆さまの前で新春早々お話をさせていただくことを大変うれしく思っております。1時間という大変短い時間でございますけれども、なにとぞよろしくお願いいたします。冒頭でございますが、ジェトロは大阪にも本部を据えておりまして、日ごろ大変皆さまからお世話になっていることをこの場をお借りしましてまず感謝申し上げたいと思います。

インドでございますが、ご案内のとおりアジアの中で注目されている国である一方、今はアメリカの政治の動きや、あるいはヨーロッパがああいうかたちでBREXITや、スペインではカタルーニャが独立の動きを示すという、いろいろな国際情勢のうねりの中で若干エアポケットの中に入ってしまったのではないかという感じがしております。

ただ、インドは、司会の方からご紹介いただきましたとおり私が昨年12月に戻ってきてこの1年の間、かなり動きを示しております。昔は、大国インドは歩みの遅い巨象であるというような言い方をされていたのですが、本当に今少しの間目を離すと相当な速さで物事を進めていると、かなり歩みの速い巨象になってきているのだろうという感じがいたします。

これは一般データでございます。本日お越しの皆さまはインドに対する基礎的な知識をお持ちでいらっしゃるという前提で、後ほど資料を見ていただきたいと思います。2011年の国勢調査をここに入れております。インドは10年に1回の国勢調査でございまして、次のものは2021年でございます。したがって、この12億人という数字はおそらく直近はもう既に13億人を超えているだろうと言われております。

また、宗教でございます。ヒンドゥ教が8割を切る。その対比としてイスラム教徒が伸びてきているということですが、おそらくこの数字もかなり変わってまいります。変わるのにはヒンドゥ教が減り、イスラム教が伸びるという構図です。インドの難しいところの一つは多言語、多民族というのがあるのですが、やはり宗教が明確に壁をつくるというところがあります。

州として今ここに挙げておりますものが29州あるわけでございますが、ほぼ言語で州の境ができたというふうにお考えいただいて結構なのですが、結果的に言語によらず宗教を見た時に例えば、イスラム教徒が比較的多い州というのがあります。あるいはステレオタイプのインド人というとターバンを被った方々となりますが、あれはパンジャブという州に本山を持つシーク教の人たちです。そうしますとパンジャブの人たちの中にシーク教徒が非常に多く存在するなど、宗教上での違いもでてくるわけです。

インドの旗を見てみますと、このオレンジ色はサフラン色と言います。サフランはご存じですね。ヨーロッパでもよく料理に使いますが、サフランはヒンドゥを意味する色でございます。他方、緑はイスラムの色、パキスタンの旗をご覧いただくとお分かりのとおり、緑というのはイスラムを象徴するものです。真ん中の白はほかの宗教を意味するものと併せて、この両者の融合を意味しております。ご存じのとおりマハトマ・ガンジーが国父と言われる中で、やはり彼が一番求めたのは宗教上の融合であったわけです。

その意味でインドというのは一つの宗教に特化しない世俗主義、セキュラリズム、セキュラリストと言われますが、そういった人間でないと国を統治できないと言われてきたのです。そのようなこともあって国民会議派と言われる政党は宗教色が無い政党というふうに言っていると思いますが、それが長い間政権を取ってきておりました。このあと紹介されますけれども、現首相のナレンドラ・モディ首相というのはそういった要件が求められるインドにおいて、ヒンドゥ至上主義の政党から出ているというのが今のインドの非常に大きな特徴だと思います。

こちらの方はコビンダ大統領と言いまして、2017年の7月に就任されたばかりでございます。ご存じのとおり、インドというのはカースト制度があるわけでございます。カースト制度というのはわれわれが学校で習うところの非常に大きく分けたバラモンやクシャトリア、バイシャ、シュードラという四つの区分けがあるというふうに言われますが、もう一つそこからはみ出たアウトカーストという分類があります。

そのアウトカーストの部分をダリットと呼んだりするのですが、実はコビンダ大統領は

そのダリットの出身でいらっしゃいます。カースト上は非常に低いというふうに言われているのですが、こうやって大統領にまで上り詰めることができる国、大統領自身の経歴としては法律を学ばれて弁護士の資格もお持ちになっているという非常に尊敬される方です。一時期はビハール州という州があるのですが、その州知事も務められたということでございます。

インドはこういう非常にフェアなシステムを取っているというふうに言っていると思うのですが、一つには申し上げたとおりナレンドラ・モディ首相がヒンドゥ至上主義の政党から出ている中で、どういった人を国のトップに据えておけばいいのかというのはやはり政治的に判断されたのだと思います。宗教上イスラム教の方が大統領に就いていた時期というのもあります。さすがに今回それはなかったのですが、やはりカーストで分けた時に最下層から大統領を引っ張り上げてくるということが今のナレンドラ・モディ首相にとっての一つの政治的な方便なのだろうというふうに思います。

ナレンドラ・モディ首相でございます。彼はよく新聞報道でも出ておりますが、若いころ大変苦学をされてお茶売りをやりながら勉強され大学を卒業しました、その後インドには民族奉仕団（RSS）と呼ばれる団体がありますが、ちょうど日本で言うとボーイスカウトのような活動から入っていく団体なのですが、ヒンドゥ教をベースにして社会に対して奉仕をするといったところの中で活動し、だんだんと頭角を現していったのですが、今回首相に就任されるまではグジャラート州というほとんどパキスタンにくっついている州の州首相をされておられました。

2012年当時、モディ首相が州の首相でいらっしゃった時に訪日をされる機会がありまして私も一緒に同行させていただいたのですけれども、印象としてまず、非常に精神性の高い方であるということです。州首相でいらっしゃった時には例えば、州政府の幹部を集めてまず政治的な話というよりは宗教的な話で説法をし、メディテーション（瞑想）のようなものもさせ、そういうアプローチを非常に大切にされていた方なのです。

また、その対比としてイスラム教徒を迫害したのではないかという嫌疑がかけられて約10年にわたってアメリカやイギリスへの入国を拒否されてきた方でもあったのです。それが2014年に首相に就任されたと同時にアメリカもイギリスも手のひらを返すようにウェルカムの姿勢を示したというところで、世界的にもモディさんという存在が一気に認知されたことはインドにとって一つの新しい時代の訪れを示す意味で大変よかったのだらうと思っております。

2014年5月に政権を発足させ、ちょうど昨年3年のタームが過ぎたところで、モディの3年はどうだったのかというレビューをする機会が結構ありました。残念ながら、その段階ではまだまだ十分な実績が出ていなかったのですが、3年が済んだ4年目から急に大きな動きが見えてきているのだらうと思います。ただ、私の個人的な考えとしていくつかこのあとご紹介させてもらいますけれども、まずモディ首相にとって一番重要なことは申し上げた29ある州の中をどれだけ自分よりの政治体制に仕上げていくかということであり、

インドというのは非常に民主的な国家であって各州の自治が大変認められているということで、共和国でありますから各州の集まりの連合体であると見ていいです。国会は上院と下院があって、今回モディ首相が首相になる前の下院選挙では久しぶりに単独政党、インド人民党（BJP）が過半数を取ったという画期的なことだったわけなのですが、それと対比をして上院がねじれ現象を起こす。要は、下院に対して上院ではBJPという政党がマイノリティになっていた。上院では各州の代表が選出されてくるわけですが、その中においてBJPがマイノリティだったということなのです。

ところが、この4年の間に29州あるうち11州を残して残りを全部BJPに塗り替えてきた。あるいは、BJPとアライアンスを組んだ政党というかたちで各州の政治体制を構築していった。これによって上院と下院のねじれが解消され、思う政策を非常に順調に遂行することができるようになった。その意味では政治的な懸案であったところを着実に改善し、政策の実現に向けていったということでございます。

オレンジ色の所がBJP、それから、緑の所が申し上げた国民会議派（ कांग्रेस ）が持っている州、その他はこの深い茶色が地場に根付いている政党が持っている所、あるいはこの赤く見える所は左翼政権が牛耳っている所で、以前はインドというわりと左翼政党が強かったのですが、今ではこのトリプラ州とケララ州の二つだけになったわけでございます。

さて、これは私の主観が混ざるのですけれども、モディ首相の3年を振り返った時にどうだったのか。私は、モディ首相はスローガンが挙げられるのが非常に上手だと、要はキーワードを作って今これを取り組むのだということをもまずきっちりと示される方であると思っています。

例えば、適切な就業機会の創出というのは、後にご説明させていただきますが、「メイク・イン・インド」というスローガンが挙げられているのを聞かれたことがあるかもしれま

せん。「メイク・イン・インド」という言葉そのものはインドで物を作ってくださいということなのですが、そのこと自体は実はモディさんの発想だけではなくて前の政権の時から製造業政策などでほぼ変わらないものとしてあったわけです。ところが、なぜここで急にモディさんが「メイク・イン・インド」というのを強調し、さらにアピールしてきたかというのはもう一つの懸案が別のところにあるのです。それがすなわち、就業機会の創出なのであります。

インドは農業立国でありましたので、労働人口のおそらく 5 割ぐらいが農業に張り付いている国です。ところが、GDP で見ますともう農業というのが 14%程度しか稼げ出せない。そこに労働力が固まっているのは言ってみれば、少ないパイをみんなで取り合うような状況です。それに対してどれだけ新しい就業機会を与えていくか。あるいは、農業から第 2 次産業のほうにコンバートさせていくか、そちらのところがモディ首相にとっての非常に重要な政治課題であるというふうに考えております。

それから、イノベーションの促進、アメリカのシリコンバレーは本当に IT の最先端のエリアではありますが、実際にそこで働いている少なからずはインド人の IT エンジニアであります。それを考えた時にアメリカにわざわざ行って、高いお金でいわゆる IT の製品やプログラムを開発することが果たして適当なのかどうかというところに立ち返った時に、インドはもっと持ち得る能力を世界に対して提供していかなければいけないのではないか。それから、イノベーションですから今までなかったもの、IoT や人工知能の話、そういったところの担い手もこれからはおそらくインドが担える確率が非常に高くなってきているわけです。そういったイノベーションの促進という意味でデジタルインドやスタートアップインドという趣旨を含んだスローガンを挙げています。

それから、インクルーシブな成長の促進、インドは 1 日 1 ドルで生活している人が 30% ぐらいいると言われているまだまだ絶対貧困層というレベルが固定化していて、これを解消するのは結構難しいです。ただ、このまま放置していいわけではないので、これまでモディ首相が挙げてきた政策の中には例えば、スワッチ・バラット、バラットはインドのこと、スワッチはクリーン（清掃）、クリーン・インドという標語を挙げました。クリーン・インドそのものはトイレをつくるなどということなのですが、まずはそういうことだけではなくて公衆道徳をしっかりとつくっていくのだということです。しかしインクルーシブな成長にはクリーン・インドだけではなく、例えば、国民皆口座制度というのを挙げております。モディ首相が政権を取られてから、もう既に 3 億人が銀行口座を

持つようになったと言われていました。銀行口座を持つというのは、言ってみれば政府の支援が確実に求められている人の所に渡るといことになるのです。

インドの場合はいろいろな階層があって、例えば、中央から流れた支援の資金が州を経由し、さらにその村のディストリクトやパンチャヤットと言われるようなシステムを経由していく中で、銀行口座を持っていないとみんな途中で中抜きされていってしまう。本当に求められている人のところにそういった資金が流れていかない。そういうことを解消するためにいろいろな政策を打っています。要は、包括的な成長を国民一体となって進めていくことが非常に重要であるということです。

それから、モディ首相が始めた非常に重要な取組みとして「私の思うこと」、これは現地という言葉ではマンキバートと言うのですが、マンキバートというのを月に1回ラジオを通じてモディ首相が自ら説明をされます。これまでこういったかたちで国民に対して首相の考えを直接伝えることはあまりなかった。それをモディ首相は非常に積極的にやられています。

それで、先ほど来、私が繰り返し申し上げました現在のモディ首相が属している **BJP** という政党はヒンドゥー至上主義の政党である。ところが、モディ首相がやっていることと言えば、例えば、イスラム教徒に比較的低所得の人が集まっているとすれば、そこに対してどうやって支援をしていけばいいのか、あるいは、それ以外の宗教の人たちやカーストの低い人も含めて、しっかりと支援をしなければいけないところにきちんと支援をしていけるような体制をつくっていく。これがもしかするとマハトマ・ガンジーが求めていたセキュラリズムの具体的な手法なのかもしれません。

その結果、先ほど申し上げました **BJP**、あるいは **BJP** がアライアンスを持っている州が増えてきているというのは、州選挙で勝ってきているというのはモディ首相のやり方を評価する人が増えてきているのだと、イスラム教徒が大半の州でもそういうことが起きているという意味では画期的なことなのだろうと思っています。

では、具体的にモディ首相がやったことで五つばかり、私がすごいなと思うことを申し上げますと、まず計画委員会（プランニング・コミッション）というのがインドにはありました。インドは独立以降、計画経済、半ば社会主義的な経済運営の仕方をしてきたわけです。計画経済の名の下に計画予算というのをこの計画委員会が牛耳って、例えば、どの州にいくら予算を配分するか、今必要なインフラ開発にはどういうふうに予算をアロケーションしたらいいかというような話を全部やっていたのです。ところが、当然政府には財

務省というのがあるわけで、財政の配分権は財務省が持たなければおかしい。それで、透明性を高めるためにモディ首相はまず計画委員会をやめました。これは非常に画期的なことだと思っています。

かわりに何を立ち上げたかという NITI Aayog と言いますが、NITI というのはヒンドゥ語の頭文字を取った言葉なのですが、国家改革委員会というような言い方なのです。各州の州首相が構成員となり、今後必要となる、国として求められる事業をつくっていく。それを政府に対してサジェスションをしていくというような場です。改革委員会の委員長として座っているのはモディ首相なのですが、その右腕として座る方々は著名なエコノミストであったりして、目的に応じてあまり固定化されない、既得権として権益が集中しないようなかたちで運営されていく。その意味においてこの改革は非常に大きかったというふうに思っています。

それから、鉄道予算と一般予算が実はインドは分かれていました。これはイギリスの時代に遡る 1929 年からずっと鉄道予算というのは別立予算で来ていたのですが、これが一つの非効率性を生んでいたということ、鉄道という事業の名の下に聖域ができてしまっていて、例えば、今回新幹線の事業、日本政府との間で議論する時にどれだけ鉄道省というのがハードコアな存在であったか。こういったものをまず一般予算の中に取り込んでしまって、鉄道の運営自体をまずしっかりと効率化させる。今までは上がり方を政府に配当というかたちで戻すなどやっていたのですが、これをまず平たくしました。

それから、計画支出と一般支出が今までは分かれていました。申し上げたとおり計画支出というのはインフラ開発のために使われる予算、あるいは配分されていく予算のようなものがあつたのですが、それに対して一般支出は公務員の人件費やその他諸々一般的な支出なのですが、これを合わせて必要などころに必要な予算をきちんと配分していく。それが予算の執行上、非常に効率的に回っていくという意味でモディ首相の先見性が出たというふうに思っています。

それから、外資規制の緩和、州政府の投資誘致活動の活発化、ここ大阪にもインドは総領事館を構えております。非常に活発な活動をされているわけですが、お仕事の結構大きな比重を各州から派遣されてくるデリゲーションのケアに充てられているのではないかと思います。まず投資プロモーションというのをしっかりとやる。外に対してぜひインドだけではなくて、ぜひわが州に、という活動を積極的にやっていく。そういう活動がモディ首相になってからずいぶんと活発化しました。

それから、高額紙幣の廃止、これは私が帰任する間近、今でも覚えています、11月8日の夜8時に突然のアナウンスで本日の12時、つまり、11月9日をもって高額紙幣2種類、500ルピーと1,000ルピーというのがあったのですが、この流通を停止しますということだったのです。後ほどこの話をまたできれば細かな話として差し上げたいのですが、高額紙幣というのは流通している紙幣の86%ぐらいのボリュームを占めている。その86%の流通をいきなり停止するというのは言ってみれば経済をまひさせるようなものなのですけれども、なぜこれを行ったのかということです。

一般的には、まずはテロリストの資金として流れているフェイクマネー（偽札）を解消するためである。申し上げた500ルピー、1,000ルピーというのは流通させている量のほぼ15%ぐらい多く町中に出ていた。まずそれを撲滅するという目的があるとされていました。あるいは、これは所得の低い人にはあまり関係がないのですが、結構所得の高い人たちというのは現金をため込んで節税をやっていた。要するに、地下経済がインドの経済の中で非常にボリュームを占めると言われる所以です。一説によるとGDPの7割近い額が地下経済ではないかと言う人がいたぐらいです。検証できる話ではないのですが、まずそここのところを一網打尽にしたいという気持ちもあったというふうに言われているのです。

私が思うのは、実は廃止の直後にウツタルプラデシュというインドで2億人ぐらい人口が固まっている州があるのですが、その州選挙が控えていたのです。政治資金というのは結構地下経済からわいてくるというふうに言われておりまして、一つの目的は野党の一大勢力であった国民会議派の政治資金を絶やしてしまう。それも大きな狙いだったのではないかというふうに私は思っていますが、この紙幣の廃止によってずいぶん経済が混乱しました。その影響は後ほどまたお話しします。

それから、物品・サービス税（GST）の導入というのがあります。グッツ・アンド・サービス・タックス。これはインドでビジネス環境の悪い部分として常に言われてきた複雑な体系を取ってきた間接税を一本化するものであります。中央が出すもの、地方が出すもの、物も州によって違っていたり、税率も異なっていたり、もう本当に企業活動をする上で大変な弊害になっておりました。これを解消しようと言いだしたのはこの政権ではなく前の政権からだったのですけれども、とうとう実現できなかったのです。それを着実に前に進めて、先ほど申した上院、下院のねじれを解消した上で実現にこぎつけたという意味ではこの五つの成果というのは、私は特筆すべきモディ首相の成果だと思っております。

「メイク・イン・インド」は前の政権からやっていたと申し上げたのですが、この

歯車でデザインされたライオンをモチーフにして、モディ首相はいろいろな国に出かけて行ってトップセールスをされています。これがインドの産業構造を転換していく一つの大きなスローガンとなっていて、いろいろな国で言っていますからだんだんと定着してきているという感じがしております。その結果、各国から今投資が集まってきております。

インドへの投資というのは基本的には製造業が中心だというふうに思っていたとしてもいいのですが、実はそれ以外に資源の分野、例えば、鉄鉱石や鉄の分野もあるのです。今後私はさらに伸びていくべきだと思っているのは第3次の分野、イノベーションというふうに先ほど申し上げましたが、そのところがもっと伸びていくべきなのだろうというふうに思っております。

細かな話をしていると時間が結構足りなくなりますので、就業機会の話を先ほどさせてもらいました。「メイク・イン・インド」の裏には就業機会を作り出すというのが大きなアジェンダなのだというふうに申し上げたのですが、インドの場合、今、2015年から2050年までの35年間が人口ボーナス期だというふうにお考えいただければと思います。

要するに、生産や消費に携わる人口がこの間最大化するわけですが、もし政府が無策であった場合、特に生産に関わる人口についてですが、失業者の山を築くだけに終始するのか、あるいは、その失業者になろうとする人たちにどうかたちで就業機会を与えていくのか、これが大きな分かれ目です。本来的には国内の資本がもっと就業機会を提供していくべきなのだと思いますが、残念ながら、インドはこれまでの経済の発展の過程で農業を中心とした1次産業からいきなりITの分野の3次産業に飛んでいったと、2次産業が中抜きされたかたちでこれまでの経済成長があったというのが実態です。その2次産業が就業機会を提供するに国内資本だけでやろうと思っても、それはやはり無理です。結果的に何をしなければいけないかという、外資をどれだけ有効に取り込んでいくかというのがモディ首相でなくとも今のインドの為政者に求められる非常に重要なポイントだと思います。

それから、成果としてGSTというのを挙げました。これまでインドというのは17に及ぶ間接税があったのですが、それを事実上、一本化したと言います。ただ、申し上げたとおり州が独自の間接税を持っていたということは、すなわち、各州に歳入として入ってくるものがあったということです。それを一本化して中央がコントロールすることによって何が最大のデメリットなのかという、州のバーゲニングパワーがなくなるということです。

例えば、日本企業の皆さんが特定の州に行った時に、おたくのプロジェクトは非常に有望だから税制面で少し有利な条件を出しましょうというような交渉がこれまでの州にはできなかった。ところが、これからはできなくなります。そういう意味では州には何ができるのかというところをちゃんと考えていかなければいけない。逆に言えば、各州の投資プロモーションが来た時に今までの条件と違ってこれから外国投資に対してどのようなメリットを提供できるのですかと、例えば、雇用の面で提供できます。いい条件というか、サービスをしていきますとか、あるいは、工業団地の中に入りたいのであれば、そこに入る時の価格を抑えますとか、いくつかオプションはもちろんあると思いますが、やはり結構大きい部分で税制の免除があったわけです。それができなくなるというのはある意味これからのインドはどこの州に行っても同じようになっていくのだなという気もしています。

次のページで見ますが、GSTは4段階に分かれます。5%、12%、18%、28%で、どのような商品がその税率に該当しているかというのを見てもらえればと思います。例えば、自動車部品などを外から輸入してきた時にかかる税率は18%です。このところが非常に目にする機会が多くなると思います。他方、28%というのが最高税率なのですが、このほかにも実は課徴金というか、プラスアルファで税金をかけてくるというのがあるのです。

それは何かというと、GSTにした結果、州が歳入として計上できてきた本来取れていた歳入が取れなくなった場合、中央政府がそれを補償しますという話があるのです。その補償の財源は何から取るのかというと、このGSTに加えてここでは課徴金のようなものを **Compensation Cess** という感じで上乗せしてくるのですが、物によっては290%のCessを乗せるものもあります。

例えば、たばこ関連、パイプといったものは、仮にGSTが28%だったとしてもCessとしてプラス290%が上乗せされるというようなものもあるのです。そこで上がってきた財源が州にばらまかれるというかたちになりますが、今鋭意、中央は州に対してきちんと補償を出すと言っているのですが、5年間猶予を寄越せと、5年かけてきちんとつじつまを合わせるからと言っている。その意味において、今、新しい税制が必ずしもインドの経済にとってうまい具合に回っているとはまだ言えない状況かもしれません。

ただ、企業活動はこれで活発化してくるのであれば、必ずプラスの面として表れてくるだろうと思います。例えば、今までのインドは州を越えて物を売る時にはセントラル・セールス・タックスという州が課す税金がありました。あるいは、物を調達する時には越境税というものを取る。そういったものがあるがゆえに、製品を売るのではなくて在庫とし

で移動させて各州で販売することで税金を低減させようという企業の取組みがあった。そのためには企業は各州にウェアハウスを建てなければいけないなど、非常なコスト増につながるような事象が今までインドには見られていたのです。それが今回の GST の導入によって解消される。そのことでたぶん企業活動というのは従前にも増してスムーズさが出てくるだろうというふうに思っております。

一方で、例えば、これは輸入関税の話ですが、100 のものを輸入した場合に基本税率 10% を乗せて 110 に対し、教育目的税というのは今回まだ残っています。それが上乗せされて 110.3 になり、それに対して物品・サービス税の 18% が乗ると実行関税率としては約 30%、これが 10% からスタートして仕上がりはやはり 30% ぐらいになってしまうという意味では、インドというのは物を安く作るという意味においてまだまだいろいろな障害がある。どれだけ地場から調達するのかということに関心がぶれていくということになるかと思っております。

インド経済についてですが、申し上げた高額紙幣の廃止というのは一つには奢侈品（しゃしひん）、例えば、高級車をインド人はローンを組んで買うのではなくて現金で買うのです。どこから出てくるのか、こんな札束をボーンと出して買うのです。その消費が今回の高額紙幣の廃止によって一気になくなりました。それで何が起きたかということ、自動車分野のセールスが非常に落ち込んだ瞬間があります。

その結果、2017 年の第一四半期（4-6 月）の経済成長率は 5.7% であった。第二四半期（7-9 月）が 6.1% というような感じで徐々に回復はしているのですが、やはり痛みを伴う改革だったということは否めません。ただ、今後 IMF の予測では 2017 年の仕上がりはおそらく 7.3%、2018 年は 7.7% の成長というふうに言われておりますので、またここに来てインド経済は活況を呈すると予測される場所ではあります。

外国投資の話を少しご紹介します。私が今でも問題になっていると思うのは、ほとんど自由化になっているのです。ですから、特に製造業の方が行かれる分にはあまり神経を尖らせなくてもいいのですが、問題はこの複数ブランドの小売がいまだに完全開放されていない。したがって、日本企業が例えば、ベトナムやインドネシアやタイにイオンさんや伊勢丹さんなどが行って複数のブランドを扱うような小売というのが成立し、そういうリアルな販売店舗があれば日本製品をもっとそこで紹介していったらいいのではないかと活動がインドはできない。

要は、日本が中心になったリテーリングシステムというのがまだ構築できない状況なの

です。もちろんまったくできないわけではないのです。出資比率を抑え、かつ地場からの調達率 30%要件を満たすなどいろいろなことがあるのですが、そういったものを乗り越えていって始めてそれが実現します。私はインドに今後日本企業が定着していく上で重要なのはこのリテールセクターが開放されて日本の製品がもっとインドの中になじんでいく、浸透していく必要があるのだろうというふうに思っています。

食の文化や、そういったところというのはなかなか越えがたい壁があるとは言いつつ、例えば、イタリアやフランスは非常に上手にやっています。リテールが開放されていないにもかかわらず、やり方というのはたぶん外国投資のこの制約を乗り越えるだけが問題ではなくて、マーケティングをしっかりと、どうやって PR をしてなど、そういうところでもあるのですけれども、まずはリテールセクターがしっかりと開放されることが重要なのだというふうに思っています。

そのような中、例えば、良品計画 (MUJI) さんなのですけれども、われわれからすると良品計画さんの品物というのはもちろん日本でも決して安いものではないと思いますが、非常にいいものを多種、多品目にわたって扱っていらっしゃる。このお店をインドで展開されています。ムンバイ、ニューデリー、あるいはベンガルール、昔のバンガロールですが、非常にうまく回り始めています。

要するに、取り組めば取り組めないことはない。まずそういうハードルがあるので大変だということがあってなかなか足が前に出ないのですが、こういう先人の方々のご苦労話も踏まえて、本日もロートさまからお話を伺えると思いますけれども、どうやってマーケットインしていくのかというところは各社さんの前例がだんだんと積み上がってきていますので、ぜひともそういうものを参考にしていっていただきたいと思っております。

及ばずながら、ジェトロでは EC (Electronic Commerce) を活用して日本の製品をまず紹介していくことでインド側に日本の製品のインポーターをつくって、それを Electronic Commerce で紹介していくというような取組みを今、始めております。昨年続いて今年も、今回は Flipkart というインドで最大の EC の会社に日本の専用ページを作ってもらいまして日本製品を紹介するキャンペーンを張る予定にしております。これは今月から始まりますが、ここに日本の製品、例えば、中小企業の方が作られている製品を紹介し、事前にインドの Electronic Commerce の中にお店を出す方に商品を見てもらって、値付けをしてもらって、そして、インドでテスト的にやってもらう。価格が合わなければ合うものにしていく。合うものにしていく過程におそらく次のアクションとして投資というのが入って

くるのだろうというふうに思います。

これは参考までなのですが、インドと一口に言っても北、南、西、東とそれぞれ  
の特性があります。どのような特性を持った分け方がされているか。これは私が書いたも  
のではないですが、ジェトロの駐在した人間がまとめたものがありますので、後でお時間  
がある時にお読みいただければと思います。

それから、先ほど高額紙幣の廃止によって自動車が大変打撃を受けましたと言いま  
しが、インドは自動車産業が非常に重要な産業です。日本にとっても重要ですし、世界に  
対してもインドは小型自動車の生産ハブであるということを高らかにずっとうたってきた  
わけです。要するに、自動車が好調であるうちはインドの経済がきちんと回り、消費も  
うまく回っているという一つのメルクマールになってきたということなのです。このよ  
うな生産拠点がインドにはあって、これの下に部品メーカーがぶら下がっているの  
ですが、実は価格を抑えるために部品メーカーというのは地場のメーカーが非常に重  
要視されているわけですね。昔はインドの部品メーカーというと本当に安かろう、  
悪かろうの代名詞のようなものしか作らなかったのです。ところが、今は結構な  
製品レベルを維持できています。例えば、日本の投資で有名ですけれども、マルチ  
・スズキさんは地場から、もちろん進出された日本企業さまからも調達されてい  
るのですが、純粋にインド企業からの調達率をまず上げることに非常に熱心に  
取り組まれています。

したがって、例えば、ジェトロが開催いたします現地でやるような部品調達商談  
会に日本の自動車メーカーさまも非常に興味を持って参加いただいています。こう  
いった部品を作れる者はいるかという感じで、見本を展示し、それなら作れると  
言っただけで手を挙げてくる企業と一緒に商談をしていくという、逆見本市と呼ぶ  
のですけれどもこのようなスタイルのもの、これはまだまだインドでは非常に有効  
な調達手段だと思っております。どのような車が売れ筋で、いくらでというのを  
少し写真と一緒に載せておりますのでまたご覧ください。

さて、そんなインドなのですが、実は 2030 年には全部の自動車を電  
気化しますということを当時の再生可能エネルギーの大臣が言いました。これを  
国際社会に対して言っていました。言っていましたというのは非常にネガ  
ティブな言い方なのですが、私がやはり心配しているのはインドというのはリチ  
ウム電池の工場もない所です。よく言うのは普通の自動車が 7 万点から  
の部品があるところを電気自動車にすると 3 万点ぐらいまで減ってしまう。  
では、これまで部品を作ってきた企業はどうすればいいのですかという

ころに考えが及んでいてこういうことを言っているのかなというのは非常に心配になります。

ただ、この方向性は間違っているわけではなく、例えば、昨今の PM2.5 の大気汚染の問題や、一つはやはりディーゼル車が排出する煙幕というのが悪影響を及ぼしている。これはやはり何がしかの影響があることは否めないのだろうと思いますが、そういうことを除いても、もしこの EV の分野でインドがイノベーションの先駆者としての機能を示せるのであれば、要するに、まったく更地の所に積み上げていくことがあれば、それによって非常に不利益を被る方がいたとしても、それを今後コンバートさせていく、別の産業に移していくことを一緒に考えていさえすれば、もしかすると EV の技術においてインドは世界でも頭抜けた存在になり得るというふうに思っています。

さて、時間もあまりなくなってきましたが、インドは唯一日本にとって首脳のシャトル外交が成立している国です。昨年9月にも安倍総理がインドを訪問され、ここに書かれているようなことを打ち合わせというか、シャトルですからその時に決めて何か成果をすぐに出すというよりは、昨年話したあの案件を今年確認しましょうという案件が話合われます。そのような中において、ここに書かれていることが比較的大きく取り上げられたわけでございます。

最初にインドからアフリカというところでございますが、やはりインドは東アジアの経済圏、例えば、ASEAN との FTA を持っている。日本とも FTA (自由貿易協定) を持っております。要するに、インドというのは ASEAN としっかりとサプライチェーンでつながっている国なのです。言ってみれば、東アジアというふうにくくった時にインドは西の外れというロケーションであります。さらに、ここから先インドをどうやって活用していくかという、中東やアフリカに対する前線基地がインドの重要な機能になってくる。これは実際にインド政府もそういうふうに変えようとしています。インドでアフリカの大きな会議が毎年開かれるのです。これは各国の首脳も来ますけれども、まずは商工レベルでの会議というのがあって、非常に大きなビジネスの会議です。そこにどうやって日本が一緒に入っていったらいいのか。

インドのマーケットで成功した企業さまというのは次の新興市場へより製品を合わせやすいと思います。アフリカにいきなり最先端のものを持っていくのが適切なのか。そういう分野ももう既にあるのですけれども。例えば、お名前を挙げれば日立建機さん、タタという財閥と組んでインドで生産されていますが、急に最新型のモデルをアフリカで展開す

るというわけではなくて、もう既にインドの市場の中で認知されたモデルをアフリカに持って行っていきます。インドの拠点からアフリカに対して物を出していくということが一つ大きな可能性としてあるのは本当に間違いのないところだと思います。華僑に対する印僑が非常に大きなネットワークを持っていて、インドのビジネスはもともとやりやすい場所と言われています。加えて、インドとしては環インド洋経済圏というのを今政府が押し進めております。環インド洋経済圏の中においてインドが重要なロールを示せるようにしていきたい。その中に日本と一緒に合わせて入っていければいいというのがインド側の考えでもあります。AAGC (Asia-Africa Growth Corridor) という標語を挙げておりまして、今その策定にも日本政府が絡んでいるような状況でございます。

あとは、安倍総理の訪印で絡めば、日本の新幹線の話、今の予定では 2019 年には建設が始まり、2023 年には何らかの商業運転が開始できるようなステージに持っていきたいということでやっております。これはトップセールスで取り組んできたこともあったので着実に前には進んでいるのですが、ここでやはり問題になるのは「メイク・イン・インディア」、どの鉄道の基幹部品をインドの中で作っていただけるのかというところで今その調整を盛んに進めております。ジェットロとしましても商談会、日本とインドの鉄道関連の企業のビジネスマッチングを通じて実際に生産拠点をインドに作れるような案件を作っていく、あるいは、インターネットを使った、これは自動のビジネスマッチングシステムなのですが、こういったものも今取り組んでいるところであります。

日本企業の進出、大変申し訳ないですが、皆さんのお手元にあるのは 1 年前の数字なのです。実はきのうこの数字を取りまして、プレゼンではこちらを使わせてもらいました。皆さんのお手元にはたぶん 1,305 という数字で入っているのではないかと思います、1 年間に 60 にながし新規進出が増えました。残念ながら三桁のオーダーで増えたわけではないです。傾向として日本の製造業がどういったところに比重を置いているのかというと、今まで自動車に多く集まっていたものが、やはりだんだんと IT のほうに振れていっています。

ソニーさんは社内開発拠点をインドにもっていて、そこの代表をされていた方がおっしゃっているのですが、申し上げたように本当に IT ナレッジを持っている人たちというのはアメリカなどにわざわざ行かなくてもインドにいるのだと。製造業を持ってきた時に自社の IT を活用した研究開発拠点を一緒に合わせ設置する。それをインハウスセンターと言いますが、そういうことができるならば、インドにおける製造業の可能性はもっと広が

る。

併せて、ジェトロが開催しましたセミナーで日本航空さんにご講演をお願いしたのですが、今、運行システムを含めて多くをインドの企業に外注されているのだそうです。要するに、インド IT 企業の強みというのは非常に速いスピードで物事を作っていく力があって、書類を整えてからでないとな前に進めない日本企業の体質と比べると本当にインドは速いアクションを起こしてくれる。世界の中でももうインドの航空システムに関わるプレゼンスというのは非常にしっかりしたものが出来上がっているというようなご説明をされていました。このスライドは日本企業の集積のために私どもジェトロもやっておりますが、日本専用工業団地というのをここに書かれている所でやっております。

これは 2016 年の日本からインドに向けてあった投資の概要でございます。細々としたものは抜きにして、こういったものが行ったのだなということでご覧いただければと思います。

インドは申し上げたように 1 次産業でやってきたところを、これから 2 次産業を厚くしていかなければいけない。ところが、そのための人材が実はあまりいないのです。きのうまで農業に携わっていた人を急に製造業に持っていけと言っても、それはもうもちろん無理な話です。それで、今、日本としてできることは進出をされている企業さまのお力をお借りして、日本式のものづくり学校というのを立ち上げていただいています。それが JIM (Japan-India Institute for Manufacturing) と言うのです。

例えば、スズキさんやトヨタ自動車さん、ダイキン工業さん、あるいはヤマハ発動機さんがもう既に自前で持たれていた教育プログラムを活用して製造業人材をさらに厚くつくっていく。それに対して日立建機さんや豊田通商さんも新たな動きとしてこれに参入していくということですが、これでは微力だと思うのです。要するに、大量の製造業人材が必要な中で日本企業が頑張っていたいただいてもたったこれだけの数ではもう間に合わない。これは今、製造業として入っていつている企業皆さんの力を合わせて製造業に携わる人材をつくっていかなければいけないのだというところはインド政府ももう少し考えたほうがいいのかなと、そういった人たちのために税制を少し見直すなどということがあってもいいのではないかというのは私の個人的な思いです。

こちらの数字は、皆さまのお手元に在アジア・オセアニア進出日系企業実態調査というかたちでお届けしているものの抜き書きでございます。インドは引き続き将来のビジネス拡大に対して非常に有望であるというようなことや、あるいは、先ほど理事長さまからも

少しご紹介いただきましたが、利益を生むのにはインドというのは特に中小企業の皆さまにとっては結構大変なのだというご説明があるのですが、一方で時間がかかっても 6 年、10 年かけてビジネスをされている方はやはりノウハウをだんだん得られて、8 割近い企業さまが利益を得られているということを見ますと、これはベトナムでも同じなのです。インドだけが特に突出したビジネスに対してひどい環境を持っている国ではないというふうには私は思っています。

これは調達率の話、先ほど申し上げましたコストを下げた製品を安くし、競争力をつけていく、マーケットの中でどうやってサバイバルしていくかという意味では地場からの調達は非常に大事であるという話をご紹介申し上げております。こちらは人件費の話がありますが、イメージとしてタイより安くインドネシアより少し高いぐらい、そのような感覚でおります。

あとは、輸出です。企業さまによってはとにかく 3 年間で黒字転換せよというのが本社からのオーダーというふうに言われるのですが、申し上げたとおり地場のマーケットだけを相手にしている限りはコンペティターとの競争が非常に厳しく、ローカルのメーカーというのは非常に強いです。加えて中国から安い日曜雑貨が入ってくる。それをどうやってしのいでいくかという意味において、だんだんとやはり輸出にシフトしていつている。輸出で稼ぐという発想がインド進出の企業の中にも出てきています。

引き続きアジア・オセアニアの中では輸出の比率は一番ビリなのですが、このドメスティックのマーケットだけで勝負しているという数の割合はだんだん減ってきているのが実態なのです。先ほどのアフリカへの話、あるいは ASEAN のほうへ逆に出していくなど、そういった活動を通じて輸出が盛んに行われるようになってきております。その上で活用できるのが FTA、今インドはこれだけの FTA を設けているわけでございます。

これは参考として後でご覧ください。これも参考としてご覧ください。今、インドの貿易構造がどうなっているか。インドは残念ながら、輸出財というのはあまり持っていないのです。いわゆるマニュファクチュアリングのほうから出てくる輸出財をもっと厚みを持たせていかなければいけない。そのために「メイク・イン・インド」というのがきちんとワークするであろうというふうにご期待しております。

ここはデリー・ムンバイ産業大動脈や日本政府が関わるプロジェクトでございまして、この L シェイプの中に今、日本企業はほぼ収まっておりまして、東側は何もないのです。今後はたぶんこの東側のケアを考えていかなければいけない時代に入っていくと思ってお

ります。東の話はしだすとキリがないのですが、例えば、カルカッタ、今はコルカタと言いますが、ああいったところのポテンシャルは非常に高いと思います。また、ジェトロのほうにいろいろお問い合わせいただければ参考になる情報を提供させていただくこともできますので、ぜひご活用ください。

これは日本専用工業団地、われわれが取り組んでいるもの以外にこういった候補に挙げられている案件があるということをお示しした図でございます。

それから、日本とインドのビジネスについては、実はインドから日本に来ている企業は東京界隈の話なのですが、今これだけあります。ここから先ほどのスライドに戻ると、こうした具体的な事例が生まれてきています。IT関係の企業が多いのですが、わざわざインドまで行かなくても日本にいるインド企業をうまく発掘して自社のIT関連のビジネスにつなげていくことができます。これはジェトロのプロパー職員なのですが、インド人のスタッフをインドから転勤させて、今、日本で活動してもらっています。日本語もペラペラです。彼がビジネスマッチングの間に入ってお手伝いさせていただきますので、こういった企業とビジネストークをご希望される方がいらっしゃったら、ぜひジェトロの大阪本部のほうにでもお話を持ってきていただければと思います。

ジェトロはこのようなかたちで先ほどのLシェイプに近いのですが、事務所を展開しております。ご出張でお出かけになる機会があれば、ぜひご活用ください。大変雑ぱくな話で、時間も超過してしまいまして申し訳ございません。本年もどうぞジェトロのサービスを有効に活用いただいて皆さまのビジネスに役立てていただければと思います。ご清聴大変ありがとうございました。(拍手)

(司会) 野口さま、ありがとうございました。それでは、ここから質疑応答のお時間とさせていただきます。せっかくの機会でございますので、野口さまへご質問を頂ければと思いますが、皆さまいかがでしょうか。挙手のほどお願いいたします。係がマイクをお持ちさせていただきます。せっかくの機会でございます。それでは、お願いいたします。

(質問者 A) 有用なご講演をありがとうございました。私はテクノアソシエのまつもとと申します。鋳工業と申しますか、機械部品や自動車・電気部品の専門商社でございます。東南アジアには複数国の拠点を持っている会社でございます。欲張りなのですが、三つほ

どご質問をさせていただければと思います。

34 ページに売上高に見るインドの輸出の比率というのを書いていらっしゃるのですが、これで見ると輸出型企業は少ないとおっしゃっています。東南アジアの面々が非常に興味があるというか、聞いてきてほしいと言っていますのが、今後中国がやってきたような経済特区の話や特殊な税制など、世界の工場になるような政策をインドは今から取っていくのかどうか、大きな輸出拠点になり得るのかどうかというのが一つです。

二つ目が輸出があって、輸入の話がきょうお聞きできているかなと思ったのですが、国内のインドの企業は輸入に関して東南アジア、先ほど FTA (Free Trade Agreement) がたくさんあるという話があったのですが、東南アジア、中国からの材料、部品、製品の輸入を今から必要としているのかどうか、それが二つ目です。

最後に、いろいろな日系の進出企業のリストをお見せいただきました。たくさん進出されているし、今からも出ていくと思うのですが、われわれのような専門商社、あとは物流会社のような企業が進出して成功を収めることができるのかどうかというのが興味のあるところでございまして、それに関するアドバイスが頂けるようであればお願いいたします。欲張って三つほどすみません。

(野口) ありがとうございます。まず、輸出の観点ですが、例えば、隣のバングラデシュには輸出加工区という本当に一国二制度をすっぱりと導入するという潔さがあって、例えば、日本の中小企業さまでもあそこで輸出生産をすることができる。したがって、このグラフの中でもバングラデシュは輸出が多い国になっているのです。

要するに、今までのインドは一国二制度を非常に嫌ってきたがゆえに、例えば、輸出加工区のような SEZ (Special Economic Zone) という制度を持っていながら、突然そこに法人税を免除しますと言っておきながら、オルタネートタックスと言って、それに相当する税金をあらかじめ払っておいてもらって、それを将来の税金の納税とコンペンセーションしてもらいますというようなことを突然に言いだしたり、企業さまにとっては非常にフラジャイルな制度をもった国なのだというふうに思われてしまいます。これは輸出に対してもっと国が真剣に取り組んでいかなければいけない。

進出日本企業は今、建議書もって政府に対して物を言うチャンネルがあるのです。輸出を考えていく企業さまが増えてくれば、そういったところについての声は非常に大きくなってまいります。私もご指摘をいただいた点というのは非常に懸念している点なので、今

後ともインド政府の方、もしきょう総領事館からお見えになっているのだったら、ぜひつないでいただきたいと思います。

それから、輸入でございます。輸入は申し上げた日用雑貨のレベルで言うと中国からのものがもう本当に多くて、例えば、いわゆるパパママショップと言われるようなところに並んでいるプラスチックの桶（おけ）のようなものですら地場のものではなくて中国のものが入ってきてしまうような所です。

それは何を意味しているかという、もともとインドというのは国産品運動のようなものがあつた国なのです。ついこの間、12月14日だったのですが、ご質問の趣旨と少し離れてしまうのですが、例えば、スマホに対して今まで関税が0%だったのにいきなり15%かけるようになったり、テレビやそういったものも倍の税率をかけるような20%にしたたり、えっと思うようなことをやるのです。もっともWTOの情報技術協定に加盟していないので、だからどうだと言われてもインドの勝手でしょうという話になってしまうのですが、こういうことをやっているともあまりインドという国が信用されなくなってしまう。これは困ったなとは思っています。

ただ、それは何を意味しているかという国内で生産をしてくださいということで、では、スマホでも何でもそうなのですが、国内で十分な部品が供給できるかというところできません。したがって、部品レベルでは輸入に頼らざるを得ない。東南アジアや中国からの関連のものが部品として入ってくることについては、これから私は「メイク・イン・インド」というのを標榜している以上、ますます伸びるといふふうに思っております。

それから、商社の機能としてどうでしょうかというお話なのですが、なかなかこれは申し上げづらいところもあるのですが、まずは企業さまの判断としてビジネスチャンネルに通じたパートナーを求められることを是とされるのかどうかというところ。是とされる場合であれば、パートナーを通じて既存のチャンネルを使ってうまく入っていくことができるのですが、ゼロからの開拓となるとまずはエリアを決めて本当に足で稼ぐような地道な活動をしていかざるを得ない。

ただ、お取り扱いの分野というのは機械部品などになるかと思いますが、工業会やそういったところを通じてまずはどのような需要があるのかというスタディをさせていただいた上で、必要なことがあればジェットロでも情報提供させていただけるのではないかと考えております。お答えになっているかどうか少し心配ですが、以上でございます。

(司会) ありがとうございます。それでは、ご質問をお受けいたしますが、いかがでしょうか。中央のほう、お願いいたします。

(質問者 B) この配付資料の 26 ページ、27 ページの日系企業の進出状況と対印投資の方向性という資料を拝見いたしまして、私は実は数年前にインドに駐在していたのですが、その当時からインドにいる日本人の数、企業の数等が中国企業や韓国企業と比べた場合にはるかに少なく、この推移を見ていましてあまり二次曲線的に増えていっていない。インドの中において日系企業で見た場合には慎重な姿勢もこういうふうないろいろな方向性もあるのですが、このままでは韓国企業ならびに中国企業に対して遅れを取るのではないかと、このところが非常に懸念をしております、まだこれが続いているのかという感じがいたします。

ジェトロさんとして、東南アジアその他を含めまして何がインドに対して日系企業がそこまで慎重なのか、そう爆発的に増えていけないのかというところの要因、それから、懸念されているところにつきましてご教示いただければと思います。

(野口) ありがとうございます。確かに企業の数の伸びとしては緩やかになってきていると思います。BRICS という言葉が紹介されて以降、急に日本企業の数が増えたのです。ところが、ある程度モデレートしてきたなと思うのは、一つは大企業さんの数という意味では私、結構もう出揃ってきていると思います。例えば、メキシコなどを見ましても日本企業数は 1,100 社なのです。アメリカの生産拠点に対して部品を供給する企業さんとしても 1,100 社です。

それから見ると遅ればせですけれども、このインドの急激な日本企業の集中というのは、私はきちんと評価するべきだと思います。次の伸びは中小企業さまがどれだけこのマーケットに対して入っていけるか。東南アジアとの違いはもうまさしくそこだと私は思っております。中小企業に対してどういう支援をしていくのかというところがジェトロとしても非常に大きなテーマになっているわけでございます。

あとは、韓国企業や中国企業がどうかということでございますが、もう釈迦に説法で大変申し訳ないのですが、中国とは 1962 年に国境戦争をやっているわけでございまして、インド人の中国に対する精神的なバリアというのは非常に大きなものがあります。今、盛んに言われる一帯一路の話でも、インドは日本と違って明確に拒否しました。11 月に印中

の高官レベルでの会議があった時に、インド側はこれを明確に拒否しました。

それだけ政治レベルではまだバリアのある国なのですが、民間のレベルで言えば、携帯電話はもうほとんどが中国製、中国の企業がインドで作っています。韓国は韓国で東南アジアにおいて日本企業に席卷された分、絶対にこの新興市場は負けないという非常に固い意志を持ってやっています。インドもファーストカム・ファーストサーブではないのですが、彼らが最初に来て自分たちの足場をつくったということは彼らにとって非常に大きなプラスだったのです。ですから、日本企業がその成功を見て後から追いかけていってもなかなかおぼつかないというのは事実だと思います。

そうであるならば、新しい分野で日本企業が今どうやって入っていくか。申し上げたとおり EV の話や、あるいは IT の分野でのイノベーションに関わる分野をインドと一緒にやっていくというのはまだ実は中国もインドも必ずしも図抜けている分野ではないと私は思っています。そういった新しい分野を見つけていくことも、日本企業のプレゼンスを改めて作り直す意味で重要な分野なのではないかというふうに思っております。

(司会) ありがとうございました。では、お時間もございますので、もしまだご質問等がおありの方は財団を通じてご連絡を賜りますようお願い申し上げます。では、野口さまへいま一度大きな拍手をお送りください。ありがとうございました。(拍手)

(第 1 部終了)