

Japan Bulletin

日本関連ニュース一覧

Volume 58
第 58 号

Japan – India Business Insight

日印ビジネス洞察

February 2022
2022 年 2 月



インド日本の関係と取引 India Japan Relationship and Deals

インドの Vedanta 社は、AvanStrate 社支援の元で、地元需要向けに 28-65 ナノメートル (nm) の半導体チップを製造へ。

India's Vedanta supported by AvanStrate to make 28-65 nanometer (nm) semiconductor chips for local demand

インドの資源コングロマリットである Vedanta 社は、28nm-65nm 半導体チップ製造に投資しますが、これは現地の需要がこの範囲のテクノロジー需要があると見ているためです。Vedanta 社が 2017 年に買収した日本のガラス基板メーカー、AvanStrate がこの取り組みの先頭に立つこととなります。

Indian natural resources conglomerate Vedanta will invest in manufacturing 28nm-65nm semiconductor chips because this is the range for which it sees local demand. AvanStrate, a Japanese glass substrate manufacturer that Vedanta had acquired in 2017, will be spearheading this initiative.

「AvanStrate 社のマネージング・ディレクターである Akarsh Hebbar 氏は、次の様に述べました。「インドでは、28 ナノメートル以上の技術を導入、インドは、今、そして、今後数年間に必要とする技術に集中する最適な位置にあります。「私たちは、28~65 ナノメートルの範囲でフィージビリティ（実行可能性調査）を進めています。月産 4 万枚を超えると、規模の経済性が見えて来るため、月産 4 万枚から 8 万枚の製造量を目指します」。

"We are in the perfect place in India to bring the 28 and above nanometer technologies to focus on what India needs right now and for the next few years," said Mr. Akarsh Hebbar, Managing Director of AvanStrate. "We are running the feasibility on 28-65 nanometer range. When we go northwards of 40,000 wafer production a month, we start seeing economies of scale, and so we are trying to do between 40,000 and 80,000 per month."

ヴェーダント社は、携帯電話、家電、自動車などの分野をターゲットにすることを目指しています。ヘバー（Hebbar）氏によれば、今年の中・下旬に工場を着工、2026 年迄に量産に入る計画だと言う事です。Vedanta 社のこの分野への参入計画は、インド政府が同国への半導体投資を促進するために大規模な奨励策を発表した事を受けてのものであります。又、Tata 社など他の数社も関心を示していると伝えられており、Intel 社など世界的なハイテク大手も現地生産を開始する計画を発表しています。

Vedanta aims to target the mobile phone, consumer electronics, and automobile sectors. Mr. Hebbar said that the plan is to begin construction by the middle or end of this year and enter mass production by 2026. Vedanta's plan to enter this segment comes after the Indian government announced massive incentive schemes to boost semiconductor investment in the country. Several other companies like Tata, have also reportedly expressed interest, while global tech giants like Intel have announced their plans to begin local production.

ヴェーダント社は、金属、鉱業、石油・ガス、テクノロジーなど、多様な事業ポートフォリオを有しています。液晶ディスプレイ用ガラス基板を製造する AvanStrate 社のほか、光ケーブルやファイバー、ネットワーク設計、ソフトウェアに特化した Sterlite Technologies 社も保有しています。ヘバー氏は、同社が描く大きな将来像は、半導体に止まらなると説明しました。

Vedanta has a diversified business portfolio across metals, mining, oil and gas, and technology. Besides AvanStrate, which makes glass substrate for LCD screens, the company also owns Sterlite Technologies specializing in optical cables and fiber, network design, and software. Mr. Hebbar explained that the bigger picture that the company envisions goes beyond semiconductors.

ヘバー氏は「インドは電子製品を 100%輸入に頼っていますが、それを減らして行きたい」と語りました。「バリュー・チェーンの中で最も重要な電子部品は、ガラスと半導体です。私たちは、世界の電子機器製造のハブとなる電子機器クラスターを一カ所に集めるために、ここ（インド）に来ました。何故なら、インドは世界人口の 25%を占め、エレクトロニクスの最大消費者の一つであるだけでなく、現在の考え方とスキル・セットから見て、この様な設備を構築するのに適した位置にあるからです。マザー・ガラス、ガラス工場、パネル、そして半導体チップと言う様に、エレクトロニクス全体を視野に入れていきます」。

"India is 100% dependent on imports for electronic goods, and we want to see that reduce," Mr. Hebbar said. "The most important electronic components in the value chain are glass and semiconductor. We are here to build an electronic cluster of a global electronic manufacturing hub in one place. India needs to start doing that locally because not only are we 25% of the world's population, one of the largest consumers of this electronics, but we are also well placed to build something like this with our current mindset and skillset. So, we look at not just semiconductor as something we want to foray into – we want to go into electronics as a whole, which is mother glass, glass fab, panel, and our semiconductor chip."

半導体チップ製造は、世界最大手の企業でも最も困難な分野の一つであり、必要な技術も多岐に度りまです。ヘバー氏も、ゼロからエコシステムを構築するのは簡単ではなく、ヴェーダンタ社はこれを実現するために国際的なパートナーとの協力を意欲的であるとの考えに同意を示しています。ヘバー氏は、「私たちは、技術パートナーとのコラボレーションを望んでいます。彼らは私たちに技術やプロセスを提供してくれるでしょう。彼らは長年に渡る経験を持っており、我々は彼らが持っている正しい方法とセットアップの仕方を正確にコピーしたいのです。彼らのノウハウやインフラをインドで展開したい、と考えています。人材とエコシステムを構築するのは簡単ではありませんが、Vedanta 社には計画があります。短期的にはサプライチェーンから始める予定で、既にサプライチェーン企業数社に話を聞いています。その中には、インドに来る事を希望する企業もあれば、原材料の輸入に協力する企業もあります。また、長期的には、インドをエレクトロニクスのハブにするためにサプライチェーンを現地化し、クラスター（機能集団化）化を構築したいと考えています」。

One of the most daunting aspects of semiconductor chip manufacturing for even the largest global companies is the technology required. Mr. Hebbar agreed that building an ecosystem from scratch isn't easy and Vedanta is keen to collaborate with international partners to achieve this. "We are willing to collaborate with technology partners," Mr. Hebbar said. "They would be providing us the technology and process. They have years of experience, and we want to copy the exact method right and the setup that they have. We want to expand their know-how and infrastructure to India. Building the talent and ecosystem isn't easy, but Vedanta has plans. They would begin with the supply chain in the short run, for which they have already spoken to several supply chain companies. Some of them are willing to come to India, while others are willing to help import raw materials. We have the tax schemes and local logistics, which will be extremely important to mitigate the challenges, Mr Hebbar added and in the long run, we expect to localize the supply chain that will make India the hub of electronics, and that is the cluster we want to build."

政府の優遇措置や需要を生かそうとする企業が増えれば、ヴェーダンタ社は厳しい競争に晒されるかも知れません。この事を認識しながらも、ヘバー氏は、今の所、この構想の実現可能性を重視していると言います。「目下の所、私たちの計画は、全体的な実現可能性に裏打ちされています」とは、ヘバー氏の言。「ガラスで言えば、月産 4 万枚から 6 万枚程度。半導体の場合は、ビジネスとして成立するので、4

万~8 万枚の量生産と考えています。ディスプレイと半導体の両方で、市場の 45~50%程度を取り込めます。ですから、両方を揃える事で、市場の需要に対して良い供給が出来る様になります」。

As more companies try to take advantage of the Government incentives and the demand, Vedanta may face stiff competition. While acknowledging this, Mr. Hebbar said that they focus on the feasibility of the initiative for now. "Our plans right now are more backed by the feasibility of the entire thing," Mr. Hebbar said. "When we look at glass, we look at about 40,000 to 60,000 panels per month. We'll look at 40,000 to 80,000 units in semiconductors because that makes sense business feasibility-wise. This captures about 45-50% of the market both in display and semiconductors. So having both in place will give us a chance to offer a good supply to the market demand."

インド市場での需要は当面堅調に推移する事が予想され、暫くはヴェダント社は国内の顧客に焦点を当てる事になります。提携する企業が海外の顧客を持つ可能性もあり、その場合、インドに施設を設置した上で、ヴェダント社がその顧客にサービスを提供する検討を行う事もあります。政府や民間企業が関心を強く寄せている事から、インド半導体チップ製造の将来への旅は、これからが本番なのかも知れません。勿論、その道のりには幾つかの課題があり、企業がそれをどう克服するかが成功を左右します。そのためには、世界の大手メーカーとの提携が不可欠と見られます。

Demand in the Indian market is expected to remain strong for the foreseeable future, and for now, Vedanta's focus will remain on customers within the country. The companies they partner with may come with overseas customers and, if that happens, Vedanta may consider serving them once a facility in India is set up. With so much interest from the Government and private sector, India's journey into semiconductor chip manufacturing may be about to take off. Obviously, there are several challenges on the way, and how companies overcome them would determine their success. Partnerships with major global manufacturers would be an essential part of this.

日印国交樹立 70 周年記念祝賀会。

Celebration of 70th anniversary of diplomatic relations between Japan & India

2022 年は、日本とインドの国交樹立 70 周年に当たります。この年は、一年を通して祝賀行事が行われる予定です。東京ではランチョン・ミーティングが開催され、インドと日本の外務大臣であるスブラマニヤム・ジャイシャンカール氏と茂木敏充氏が出席、日本の著名な脚本家である鈴木智氏が挨拶に立ちました。鈴木氏は、「思い出を語り、現在に思いを馳せ、未来を描く機会である」と述べました。日本とインドの正式な国交関係は 1952 年に始まりました。第二次世界大戦後、インドは日本が国際社会に復帰するためには名誉と平等が確保されるべきだと考え、多国間サンフランシスコ平和条約ではなく、二国間の平和条約締結を選択しました。これが長年の友好関係の礎となっています。しかし、国交樹立以前から、ビジネス、学術、文化の交流を通じて、両国の人々の親善は深く根ざしていました。

The year 2022 marks the 70th anniversary of the establishment of diplomatic relations between Japan and India. The entire year will be marked by celebratory events. Accordingly a luncheon meet was organized in Tokyo Japan & was attended by Foreign Ministers of both India & Japan i.e. Mr. Subrahmanyam Jaishankar & Mr. Toshimitsu Motegi respectively and the said meet was also graced & addressed by Mr. Satoshi Suzuki, a renowned Japanese screenwriter. Mr. Suzuki mentioned that this is an opportunity to reminisce, be mindful of the present and envision our future. Formal relations between Japan and India began in 1952. After the Second World War, instead of signing the multilateral San Francisco Peace Treaty, India opted for concluding a bilateral peace treaty with Japan, considering that honour and equality should be ensured for Japan to rejoin the international community. This is the cornerstone of our long-standing friendship. But even before the establishment of diplomatic relations, the goodwill between the people of the two countries was deeply rooted through business, academic and cultural exchanges.

1951年、インドがニューデリーで第1回アジア競技大会を開催した際、日本選手を招待しました。第二次世界大戦後、初めて日本の国旗が掲揚された機会の一つでした。この経験は、国の再建に奮闘していた日本人の心を癒しました。70年に渡る重層的な交流を経て、両国の関係は「戦略的、且つ、グローバルで特別なパートナーシップ」へと発展して行きました。

In 1951, when India hosted the first Asian Games in New Delhi, it invited Japanese athletes. This was one of the first occasions where the Japanese flag was hoisted after Second World War. This experience soothed the minds of Japanese people who were struggling to rebuild their country. After 70 years of multi-layered exchanges, the relationship between our two countries grew into a Special Strategic and Global Partnership.

両国のパートナーシップは、アジアと世界の平和、安定、発展を促進するための、お互いの貢献に対する深い尊敬の念に基づいています。両国首相のリーダーシップの下、我々は、自由で開かれたインド太平洋（FOIP）、及び、その他の様々な地球規模の問題のために協力する事が出来る自然なパートナーとしてお互いを認識しています。

Our partnership is based on a deep respect for each other's contributions in promoting peace, stability and development in Asia and beyond. Under the leadership of both prime ministers, we recognise each other as natural partners to work together for a Free and Open Indo-Pacific (FOIP) and various other global issues.

また、人と人との交流の歴史も古く、6世紀迄遡る事が出来ます。日本に仏教が伝来し、752年にはインドの僧、菩提僊那が東大寺の大仏の開眼供養を行いました。19世紀末、明治維新の頃、日本は産業の近代化のため天然資源を必要としていました。多くの日本人がインドに渡り、綿花や鉄鉱石などを購入しました。また、芸術家同士の交流も特筆すべきです。ノーベル文学賞受賞者ラビンドラナート・タゴールと日本の哲学者、岡倉天心との交流もその一つです。

We also have a long history of people-to-people exchanges that can be traced back to the sixth century. Buddhism was brought to Japan and, in 752, an Indian monk, Bodhisena, performed the consecration ceremony for the Great Buddha Statue at Todai-ji, which is one of the most important temples in Japan. Fast-forward to the Meiji Restoration in the late 19th Century, Japan needed natural resources to modernize its industry. Many Japanese travelled to India to purchase cotton, iron ore, etc. The exchanges among artists should also be mentioned. This includes an interaction between the Nobel Laureate in literature Rabindranath Tagore and Okakura Tenshin, a Japanese philosopher.

70周年は「100周年に向けた未来造り」をテーマに掲げています。今年の私達の指針となるマントラとなります。私達は、共に未来を創造し、100周年という節目、そしてその先へと進んで行こうと言うメッセージです。私は、未来は私たちのパートナーシップに大きな可能性を与えてくれると強く信じています。

The 70th anniversary is based on the theme 'building a future for our centenary.' This is the mantra that will guide us this year. The message is that we will together create our future and propel ourselves towards the 100th anniversary landmark and beyond. I strongly believe that the future offers enormous possibilities for our partnership.

第一に、我々はアジアの民主主義国家として、世界の平和と繁栄に貢献するため協力する事が出来ます。我々は、共通の価値と伝統と言う強固な基盤に基づき、政治的、経済的、戦略的利益を共有しています。我々は、ルールに基づく自由で開かれた国際秩序を構築する努力を続けています。サイバー・セキュリティ、宇宙、経済安全保障を含む安全保障問題において、我々が協力出来る分野は数多く存在します。

First, we, as democratic countries in Asia, can cooperate to contribute to global peace and prosperity. We share political, economic and strategic interests based on the firm foundations of common values and traditions. We are continuing our efforts to build a rules-based free and open international order. There are a plethora of fields that we can cooperate in security issues including cyber security, outer space and economic security.

第二に、経済的な関係を更に強固にする事が可能です。日本は長い間、インドに対する最大の ODA（政府開発援助）供与国でした。最近で言えば、ムンバイ-アーメダバード間の高速度鉄道プロジェクトがその一例です。又、日本はインドへの最大の投資国の一つでもあります。両国は、社会インフラやコネクティビティ（関係性）を強化するため、他国との経済協力も推進して来ました。私たちの経済パートナーシップは、インド太平洋地域の経済、そして、世界経済を更に強化する事が出来ます。

Second, our economic relations can be further augmented. For long, Japan has been the largest ODA (Official Development Assistance) donor to India. One of the most recent and ongoing examples of our collaboration is the Mumbai-Ahmedabad High-Speed Rail project. Japan is also one of the largest investors in India. Both countries have also promoted economic cooperation in other countries to enhance social infrastructure and connectivity. Our economic partnership can further strengthen the economy of the Indo-Pacific, as well as the world economy.

第三に、文学、映画、音楽、スポーツ、学術などの文化交流は、両国関係をよりよく理解するために不可欠なものです。インドで日本語の学習者が増えていると聞き、嬉しく思っています。私は、この様な両国の若き情熱が、将来、更に強い友好関係を築く礎になると確信しています。

Third, cultural exchanges including literature, movies, music, sports and academics are essential for our relations, enabling a better understanding. I am delighted to hear that the number of Japanese learners is increasing in India. I firmly believe that these young, ignited minds of our countries will be the foundation of an even stronger friendship in the future.

コロナウイルスの大流行にも関わらず、私達の絆は続いています。直接会っての交流は減ったかも知れませんが、決して絆が弱くなった分ではありません。私たちの長い歴史がそれを証明しています。未来への共通のビジョンも、決して揺らがないでしょう。デジタル技術を活用し、新しい革新的な方法で連絡を取り合う事で、私達はパンデミック（疫病蔓延中）の最中でもパートナーシップを強化する事が出来るのです。日本の著名な脚本家である鈴木 智氏は、両国の外務大臣が出席した昼食会の最後に、この特別な年である 2022 年に幸多かれと祈念し、次の様に述べました。両国の国民にとって思い出深い年になることを願っています、と。

Despite the coronavirus pandemic, our ties continue to flourish. Even though the number of in-person interactions may have been impacted, this in no way does this imply that our ties have weakened. Our long history substantiates that. Our common vision for the future will never be affected. We can strengthen our partnership even during the pandemic by utilizing digital technology as a facilitator of new and innovative methods to stay in touch with each other. Mr. Satoshi Suzuki, a renowned Japanese screenwriter concluded the luncheon meet attended by both the countries foreign ministers by extending my best wishes for this special year 2022. He further hoped it turns out to be memorable for our countries and people.

大阪ガス株式会社がインドの都市ガス配給市場に参入。 Japan's Osaka Gas Co enters India's urban gas distribution market

日本の大阪ガス株式会社は、海外成長戦略の一環として、シンガポールの AGP インターナショナル・ホールディングス（AG&P）社の現地法人に出資、インドの都市ガス販売市場に参入したと発表しました。

As part of its foreign growth strategy, Japan's Osaka Gas Co announced that it has joined India's urban gas distribution market by investing in the local unit of Singapore-based AGP International Holdings (AG&P) as a part of its overseas expansion drive.

インド政府は、気候変動に対応するため、同国のエネルギー・ミックスに占めるクリーン燃料の割合を、現在の 6%から 2030 年迄に 15%に引き上げる目標を持っています。このため、インドの天然ガス市場は、需要の急増が見込まれています。

To address climate change, the Indian Government aims to increase the cleaner fuel's share of the country's energy mix from the current 6% to 15% by 2030. Thus, India's natural gas market is expected to see a boom in demand.

日本第二位の都市ガス事業者、大阪ガス株式会社と、国有企業である海外交通インフラ投資法人（JOIN）は、AG&P 社のインド法人に最大で 1 億 2 千万米ドルを出資することを目指しています。

Osaka Gas Co, Japan's second-largest city gas supplier & Japan Overseas Infrastructure Investment Corporation for Transport & Urban Development (JOIN) a state-private entity, both aim to invest up to US\$120 million in AG&P's Indian unit.

AG&P ユニットは、12 地域で 8 年間のガス独占販売権と 25 年間のインフラストラクチャー・ライセンスを保有しています。大阪ガスは、まだ出資比率を明らかにしていませんが、インドがアジアにおける重要な成長地域であると言及しています。大阪ガスのシニア・ゼネラル・マネージャー、カッツ佐藤氏は記者団に対し、「インドで、再生可能エネルギーの様な他の商業的機会を求める事も目指している」と語りました。

The AG&P unit has eight-year exclusive gas sales rights in 12 geographic areas, as well as 25-year infrastructure licenses in those areas. Osaka Gas Co, has not yet disclosed how much stake it would hold, however mentioned that India was an important growth area for the company in Asia. Mr. Katz Sato, senior general manager of Osaka Gas, told reporters, "We also aim to seek other commercial opportunities in India, like renewable energy."

2030 年迄に経常利益を 3 倍にするという長期目標に向け世界展開を開始し、海外貢献が利益全体に占める割合は、2017 年の約 5%から三分の一に迄拡大しました。

The company has begun a worldwide expansion to meet its long-term goal of tripling its recurring earnings by 2030, with foreign contributions accounting for one-third of overall profit, up from roughly 5% in 2017.

TVS グループの Sundaram Auto Components Limited (SACL) 社が、日本プラント・メンテナンス協会 (JIPM) より総合的設備管理 (Total Productive Maintenance : TPM) 優秀賞を受賞。

Sundaram Auto Components Limited (SACL) a TVS group company receives Total Productive Maintenance (TPM) Excellence Award presented by Japan Institute of Plant Maintenance (JIPM)

TVS グループ企業でプラスチック自動車部品メーカーの SACL 社は、マイソール工場が日本プラント・メンテナンス協会 (JIPM) の「TPM」優秀賞のカテゴリーで認定されました。今回の受賞により、SACL は世界 24 社、インド国内 6 社の受賞企業の仲間入りをしました。

SACL, a TVS group Company & a Plastic auto component manufacturer, has been recognized in the category of 'TPM' Excellence Award presented by Japan Institute of Plant Maintenance (JIPM) for its Mysore Plant. With this award SACL joins the elite list of other 24 companies globally and six within India to be conferred this award.

JIPM の TPM 賞は世界的に高く評価されており、SACL がマイソール工場での設備の故障防止、品質向上、標準化を通じて品質と生産効率の向上に取り組んでいる事を証明するものです。TVS グループはインドにおける TPM 導入の先駆者であり、そのグループ会社である SACL が追随するのは当然の流れでした。

JIPM's TPM Award is coveted globally and is a testimony to SACL's commitment to improving quality & production efficiency by preventing equipment breakdowns, enhancing the quality of equipment & standardizing the equipment at Mysore plant. With the TVS group being a torch bearer of TPM implementation in India it was natural for its group company SACL to follow suit.

SACL の Rajesh Oommen 社長は、「チームは、TPM の全体的な枠組み導入、浸透、標準化に熱心に取り組み、その結果、損失を最小限に抑え、生産性を向上する事が出来ました。今回の受賞は、チームの更なる業績向上に繋がるでしょう」と述べています。

Mr. Rajesh Oommen President of SACL said "The team has worked diligently to implement, imbibe, and standardize the overall framework of TPM, which has resulted in higher productivity by minimizing losses. This recognition will further inspire the team to achieve higher performance."

インド工科大学 (IIT BHU) が日本の新潟大学と協定を締結。

Indian Institute of Technology (IIT) BHU signs agreement with Niigata University of Japan

IIT (BHU) と新潟大学は、教育、共同研究、講演会・シンポジウム開催、学生・教員の交流・協力を推進するための協定に調印。この学術・研究協力は、友好国である両国の距離を縮める事になりそうです。

An agreement has been signed between IIT (BHU) & Niigata University Japan to promote exchange & cooperation in education, joint research, holding of lectures and symposiums, exchange of students / faculty members. This academic and research collaboration is likely to bring two friendly nations closer.

IIT (BHU) 当局によれば、学生は母校によって選抜・推薦されるとの事です。両者は、同数の学生が交換出来る様努力するものとしています。両者はまた、単位取得認定、教育・言語、授業料免除、住居などについても協議をしました。

According to the IIT (BHU) authorities, the students will be selected and nominated by the home university. Both parties shall endeavour to ensure that an equal number of students are exchanged. Both the parties also discussed acquisition and recognition of credits, language of education, tuition fee waiver, housing etc.

IIT (BHU) のディレクターである Pramod Kumar Jain 教授と日本の新潟大学の牛木辰男学長は、オンライン契約調印式で「この取り組みは、両校の強い協力関係を築くのに役立つだろう」と述べました。

During the online agreement signing event, the Director of IIT (BHU) Professor Pramod Kumar Jain & President of the Niigata University Japan Professor Tatsuo Ushiki said “the initiative will help to establish strong collaboration between the two institutes.”

IIT (BHU) の学部長である SB Dwivedi 教授が、IIT (BHU) で提供されているユニークなコースとその歩みから続く伝統を紹介、学部長 Vikash Kumar Dubey 教授が IIT (BHU) の研究活動について詳細に説明しました。

The Dean (Academic Affairs) of IIT (BHU) Professor SB Dwivedi highlighted unique courses offered at the Institute & its old heritage followed by a detailed presentation by the Dean Professor Vikash Kumar Dubey on research activities at IIT (BHU).

新潟大学のグローバル・エンゲージメント副学長である坪井望教授が、新潟大学の概要、連携の可能性、パンデミック、及び、ポスト・パンデミック状況内での学生交流、既存の連携についてプレゼンテーションを行いました。会議では、ディスカッションも行われました。IIT (BHU) のディレクターと新潟大学の学長は、両者間の強力な協力関係を築く必要性を強調しました。

Professor Nozomu Tsuboi, Vice-President, Global Engagement, Niigata University, Japan gave a presentation on general introduction of the Niigata University, possible collaborations, student exchange in pandemic & post pandemic situation & existing collaborations. A discussion session was also held during the meeting. The Director IIT (BHU) & President of Niigata University emphasized a need to build a strong collaboration between the two sides.

日本経済 Japan's Economy

日本政府、燃料価格抑制のため石油卸売業者に初めて補助金を支給か。 Japan Government to subsidize oil wholesalers for first time to curb fuel prices

日本の萩生田光一産業大臣は、「政府は、最近の原油価格高騰を受け、石油燃料価格抑制を目的とした石油産業助成制度を初めて実施する」と述べました。萩生田氏は記者会見で、2022年1月最終週の全国のレギュラー・ガソリン平均小売価格は1リットル当たり170.2円となり、13年振りの高水準に達し、2021年11月に導入した補助金制度の開始に必要な170円の基準値を上回ったと述べました。

Japan's Industry Minister Mr. Koichi Hagiuda said “the Government will implement for the first time its oil industry subsidy program, which is aimed at curbing petroleum fuel prices following a recent surge in oil prices.” The nation's average regular gasoline retail price was 170.2 yen per liter in the last week of January 2022, reaching its highest level in over 13 years and topping the 170-yen threshold required to launch the subsidy scheme introduced in November 2021, Mr. Hagiuda told a press conference.

このプログラムでは、ガソリン、軽油、灯油、重油の急激な値上げを抑える目的で、29 の石油販売業者と輸入業者に1週間、1リットル辺り3.4円の補助金が支払われる事になっていると言う事です。萩生田氏は「石油製品価格については地域差が見られるものの、この制度により卸売価格上昇を抑え、各地域での更なる急激な価格上昇を防ぐ事が出来ると期待している」と述べました。

Under the program, a subsidy of 3.4 yen per liter will be paid to 29 oil distributors and importers for a week with the aim of keeping them from sharply raising their prices of gasoline, diesel oil, kerosene and fuel oil, according to the Ministry. "As for petroleum product prices, regional differences have been seen, but I expect this program to suppress wholesale price rises and prevent further sharp price hikes in each region," Mr. Hagiuda said.

補助金規模は、ガソリン小売価格の変動に応じて2022年2月3日迄に見直す、と言う事です。同省関係者は記者団に対し、補助金の枠組みは2022年3月末迄有効であると述べました。同省関係者は、最近の原油価格上昇について、オミクロン、コロナウィルス変種が経済に与える影響は一時的であるとする米連邦準備理事会の見解に加え、産油国の供給懸念や、ウクライナの軍事的緊張が高まっているためと述べています。

The size of subsidies will be reviewed by 3rd February 2022 according to changes in retail gasoline prices. The subsidy framework will be effective until the end of March 2022, a ministry official told reporters. The ministry official attributed the recent oil price rises to the U.S. Federal Reserve's view that the impact of the Omicron coronavirus variant on the economy will be temporary as well as supply concerns in oil-producing nations and growing military tensions in Ukraine.

この補助金制度には、市場を歪めるものであり、政府の過剰介入であるとの批判があります。日本の石油業界は、日本の燃料価格の高さの原因を一連の石油関連税であると言及しています。財務省によると、2020年第2四半期から10%の消費税が課税される前の1リットル当たりのガソリン小売価格の50%以上を税金が占めています。

The subsidy program has been criticized as a market-distorting measure and an excessive intervention by the Government. The Japanese oil industry has blamed a series of petroleum-related taxes for the country's high fuel prices. According to the Finance Ministry, taxes account for over 50% of the retail gasoline price per liter before a 10% consumption tax is levied as of the second quarter of 2020.

「この措置は、（ガソリン価格の高騰が）パンデミックからの経済回復の重しにならないよう、激変による痛みを和らげるための暫定的かつ緊急措置に過ぎない」と関係者は述べました。政府は2022年3月迄の今年度補正予算で、補助金制度のため800億円を確保することを決定しています。

"This measure is just a tentative and emergency step to ease the pain from radical changes so that (the surge in gasoline prices) would not weigh on the economic recovery from the pandemic," the official said. The Government has decided to set aside 80 billion yen for the subsidy program in its supplementary budget for the current fiscal year through March 2022.

ソフトバンク、日本発の投資促進を目的とした「ビジョン・ファンド」チームを拡充。 SoftBank to expand Vision Fund team for channelizing more Japanese investment

ソフトバンクグループ株式会社は、ビジョン・ファンドの日本投資チーム拡大を計画しています。これ迄日本の投資家には殆ど資金を投入して来ませんでした。スタッフを増員し、ディール・メーカーを強化する予定の様です。

SoftBank Group Corp. plans to expand the Japan investment team for its Vision Fund, adding staff and stepping up deal-making after putting little of its money into its home country in the past.

創業者の孫正義氏は、最初のビジョンファンドで約 1000 億ドル（11 兆円）を調達、2 回目のビジョンファンドに 510 億ドルを割り当てていますが、投資の殆どは海外、特に米国と中国で行っています。国内のベンチャー企業への投資は 2 件のみです。しかし、その状況は変わり始めています。松井健太郎氏が統括するビジョン・ファンド日本チームは、現在の 4 名規模を更に拡大するため、積極的に採用活動を展開しています。ソフトバンク・インベストメント・アドバイザーズの広報担当者によれば、アナリスト、アソシエイト、バイス・プレジデントのポジションを募集していますが、今後の採用数の目標は決まっていないと言う事です。

Founder Mr. Masayoshi Son raised about \$100 billion (¥11 trillion) for his first Vision Fund and has allocated \$51 billion for a second, but he has made most of his investments overseas, particularly in the United States and China. Only two of his investments have been in domestic startups. That is beginning to change however. The Vision Fund team in Japan, overseen by Mr. Kentaro Matsui, is actively hiring to expand beyond its current size of four members. It's looking to fill positions for analysts, associates and vice presidents, although there is no fixed target for the number of hires in the future, according to a spokesperson for SoftBank Investment Advisers.

ソフトバンクのポートフォリオの地域別内訳は、米州が 42%、欧州が 28%、中国が 15%となっています。しかし、中国政府はテクノロジー企業に対する規制を段々強化しており、ソフトバンクは今後、投資先を多様化する必要があるようです。

The regional breakdown of SoftBank's portfolio is 42% in the Americas, 28% in Europe, and 15% in China. However, the Chinese Government has increasingly tightened regulations on technology companies and SoftBank will likely need to diversify its investments in the future.

「日本は世界第 3 位の経済大国であり、高成長を続けるハイテク企業にとって魅力的な機会を提供している」と、松井氏は質問に対して回答文書で述べています。「特にバイオ・テクノロジーやフロンティア・テクノロジーなど、現代経済の成長を牽引する分野では、日本は技術革新の中心地として台頭して来ていると考えています。我々は日本の成長を注意深く追跡し、この地域における我々のチームとプレゼンスを拡大する機会を引き続き探して行きます」。

“Japan is the world's third largest economy and presents a compelling opportunity for high-growth tech companies,” Mr. Matsui said, in written response to questions. “We believe Japan is emerging as a center of technology innovation, particularly in sectors such as biotech and frontier tech, which are poised to drive growth in the modern economy. We are tracking its growth closely and will continue to look for opportunities to grow our team and presence in the region.”

ソフトバンクの日本での投資は、医薬品の新興企業であるアキュリス・ファーマ LLC に出資したことです。又、スニーカーやストリート・ウェアのオンライン・マーケットプレイスを運営するスタートアップ、SODA Inc. にも投資しています。ブルームバーグのインタビューで、アキュリス CEO の綱場一成氏は、ビジョン・ファンドによる投資は新興企業にとって重要で価値があると述べました。又、ビジョン・ファンドが投資した米国の睡眠に特化した企業との提携を検討していると述べましたが、対象企業名は明言しませんでした。

SoftBank's made one investment in Japan by taking a stake in the pharmaceuticals startup Aculy's Pharma LLC. It also invested in SODA Inc., a startup that operates an online marketplace for sneakers and street wear. In an interview with Bloomberg, Aculy's CEO Mr. Kazunari Tsunaba said the investment by the Vision Fund was important and valuable for the startup. He said the firm is considering an alliance with a U.S. sleep-focused company that Vision Fund has invested in, without specifying the target name.

本田技研工業とエネオス・ホールディングスは、3200 億ドル規模の藻類市場の可能性に注目。

Algae market potentially worth \$320 billion attracts Honda Motor Co. & Eneos Holdings Inc

石油精製会社エネオス・ホールディングスと本田技研工業は、化石燃料の代替となる微細藻類の可能性を利用、食品や消費財を提供しようと、35 以上の日本企業や機関が連携して取り組んでいます。グループは、「MATSURI」(Microalgae Towards Sustainable & Resilient Industry) という新たな取り組みのもと、マレーシアで大規模な藻類養殖を実現するため必要な植物プランクトンの需要を創出を目指しています。

Oil refiner Eneos Holdings Inc. and Honda Motor Co. are among a group of more than 35 Japanese companies and institutions that have banded together to try to tap the potential of microalgae to help replace fossil fuels and to provide an array of food and consumer goods products. By banding together under an initiative called 'Matsuri' (Microalgae Towards Sustainable & Resilient Industry), the group is hoping to create enough demand for the phytoplankton to make a large-scale algae farm viable in Malaysia.

培養施設は、シンガポールに本社を置く Chitose Bio Evolution Pte. Ltd. が、日本の新エネルギー・産業技術総合開発機構の資金援助を受け、マレーシアのボルネオ島で 5 ヘクタールの試験場を建設しています。微細藻類は、トウモロコシや大豆など、世界の食糧の一部となっているバイオマス燃料の代替となる可能性があるため、世界中の新興企業や既存の企業が投資を行なっています。チトセ研究所の執行役員である星野孝仁氏によれば、一般的に使用されている藻類の一つであるクラミドモナス属は、大豆の約 8.7 倍の二酸化炭素を吸収する事が出来ます。

The growing facility would be built by Singapore-headquartered Chitose Bio Evolution Pte. Ltd., which is constructing a 5 hectare trial farm on the Malaysian part of Borneo Island, with financial support from Japan's New Energy and Industrial Technology Development Organization. Startups and companies around the world have been investing in microalgae because of its potential to replace biomass fuels such as corn and soybeans, that are part of the global food supply. One commonly used algae genus, Chlamydomonas, can absorb about 8.7 times more carbon dioxide than soybeans, according to Mr. Takanori Hoshino, an executive officer at Chitose Laboratory Corp.

問題は、商業的に競争力のある規模で藻類を栽培し、処理することです。過去数十年間に、世界中で藻類燃料の新興企業が倒産したり、バイオ燃料製造から撤退しています。今回、日本の研究者グループが協力し合うことで、力を結集して大規模養殖を実現させる事が期待されています。Center for Climate and Energy Solutionsによれば、食品、飼料、燃料、化学分野における藻類製品は、2030年には合わせて年間3200億ドルの市場になる可能性があり、過去10年間、藻類の餌となる水槽に砂糖を加えて培養する製品がブームになっています。殆どのプロジェクトは食品や化粧品の原料に焦点を当てていますが、大きな到達目標は自動車やジェット燃料を作るための対費用対効果の高い製造方法を見つけ出す事です。

The problem has been to grow and process algae at a scale that would be commercially competitive. Dozens of algae-fuel startups around the world have gone bust or retreated from trying to make biofuel over the past decades. By banding together, the Japanese group's members hope to use their combined demand to make a large-scale farm viable. Algae products in the food, feed, fuel and chemical sectors could have a combined annual market of \$320 billion in 2030, according to the Center for Climate and Energy Solutions, and the past decade has seen a boom in cultivated products, typically by adding sugar to tanks of water to feed the algae. While most projects are focused on food and cosmetic ingredients, the big prize is to find a cost-effective way to make auto and jet fuel.

15年以上前からバイオジェット燃料に取り組んできたエネオス社は、2025年にチトセの製造が稼働し、藻類を使ったバイオ燃料の商業生産を開始する事を目指しています。Hondaは、藻類の利用可能性についてはまだ研究段階であり、独自に培養調査も行っていると言う事です。「主に電動化が難しい航空機用燃料や樹脂製自動車部品への藻の利用を想定している」と同社は電子メールで答えています。

Eneos, which has been working on bio-jet fuel for more than 15 years, aims to begin commercial production of algae-based biofuel once Chitose starts operation in 2025. Honda said it is still at the research stage for possible uses for algae and is also conducting its own investigation into cultivation. "We are mainly expecting to use algae as a fuel for aviation, which is hard to electrify, as well as resin autoparts," the company said in an email.

Matsuri コンソーシアムは、燃料・溶剤、プラスチック原料であるナフサの代替品として、藻の利用を検討している三井化学株式会社など、6つの化学会社も参加しています。副社長の松尾ひでき氏は、「化学原料のナフサをバイオ由来のものに置き換え、二酸化炭素排出量を削減するほか、多くの家庭用品をバイオマス由来の製品に転換する事が出来る」と語りました。他のグループ・メンバーも、印刷、食品、化粧品、医療など、様々な用途での藻の利用を検討している。しかし、大きなハードルはコストになります。藤田氏は、「拡張した拠点が稼働すれば、1キログラム当たり300円程度で藻類を生産出来る様になる」と予測しています。

The Matsuri consortium also includes half a dozen chemical companies, including Mitsui Chemicals Inc., which is considering using algae as an alternative to naphtha, a feedstock used to make fuels, solvents and plastics. "By replacing chemical-based naphtha with a bio-based one, we can reduce carbon dioxide emissions and also convert many household products to biomass-derived products," said Vice President Mr. Hideki Matsuo. Other group members are investigating using the algae in applications as varied as printing, food, cosmetics and medical industries. Still, the major hurdle is cost. Fujita predicts that Chitose will be able to produce algae for about ¥300 per kilogram once its expanded site is up and running.

ルノー・日産・三菱自動車工業が「2030年電気自動車（EV）提携」を発表へ。 Renault, Nissan & Mitsubishi Motors Corp to unveil '2030 Electric Vehicles (EV) alliance'

ルノー（SA社）、日産自動車、三菱自動車の3社は、電気自動車（EV）共同開発のため投資額を3倍に増やす計画であると、計画を知る2人の関係者がメディアに語りました。既存の自動車メーカーが新たな競争相手からの圧力と、EVへの需要シフトが予想される最中、日仏連合は協力関係の深化を模索しています。

Renault SA, Nissan Motor Co. and Mitsubishi Motors Corp. plan to triple their investment to jointly develop electric vehicles (EV), two people with knowledge of the plan told the media. As established automakers face pressure from new competitors and an expected shift in demand toward EVs, the French-Japanese alliance is seeking to deepen cooperation.

3社は今後5年間で200億ユーロ（2兆5800億円）以上をEV開発に投資する計画を発表する予定。2030年迄に、5つの共通プラットフォームに支えられた30以上の新しいバッテリー駆動EVを開発する予定であると言う事です。これは、グループが既に電化に費やした投資100億ユーロに加えて行われると、計画を知る2人の関係者は述べています。

The three are expected to announce a plan to invest more than €20 billion (¥2.58 trillion) over the next five years on EV development, the sources said. By 2030, the alliance is expected to come up with more than 30 new battery-powered EVs underpinned by five common platforms, they said. That is in addition to €10 billion the group has already spent on electrification, said the two people with knowledge of the plan.

関係者によれば、「Alliance to 2030」計画は、自動車メーカー間の協力関係強化を示す事を目的としており、電動化とコネクテッド・モビリティに関するビジョン共有を強調するものだという事です。5つの共通プラットフォームは、2030年迄に各社が開発・発売する予定のEVの90%をカバーする見込みと、関係者は述べています。3社連合は、既に4つのEV共通プラットフォームを開発、部分的に展開されています。一つは、日産自動車の新型「アリア」やルノーの「メガヌ」などのEVを支えるもので、もう一つは日産と中国市場のパートナーである東風（社）、そしてルノーのダチア・ブランドによる手頃な価格のノーフリルカー（基本形のみ）を支えるものです。残りの2つは、日本では「軽自動車」と呼ばれる軽小型車と小型商用車用のプラットフォームに使われます。

The Alliance to 2030 plan aims to show intensified cooperation among the automakers, highlighting a shared vision on electrification and connected mobility, one source said. The five common platforms are expected to cover 90% of EVs the companies are expected to develop and launch by 2030, the sources said. The three-firm alliance has already developed and partly deployed four common EV platforms. One underpins EVs such as Nissan's upcoming Ariya and Renault's Megane EV, while another supports affordable no-frills cars by Nissan and its China market partner Dongfeng, as well as for Renault's Dacia brand. The other two are platforms for micro minis — called 'kei cars' in Japan — and light commercial vehicles.

2010年代半ば迄に、ルノー社は自社の設計した小型EV用の第5共通プラットフォームを展開する事を目指している、と関係者は述べています。日産は既に、CMFB-EVと呼ばれるこのプラットフォームとその他の標準化された部品を使用し、日産（社）のコンパクトカー「マイクラ」の電動化を決定、ルノー社は同じプラットフォームをベースにした同様のEV車を登場させる見込みです。マイクラEVは2020年代半ば迄に発売されると予測されています。

By mid-decade the alliance aims to deploy a fifth common platform for compact EVs designed by Renault, the sources said. Nissan has already decided to use this platform, called CMFB-EV, and other standardized components to electrify the Nissan Micra compact car, while Renault is expected to come up with a similar EV car based on the same platform. The Micra EV is projected to be released by the mid-2020s.

関係者によれば、各社は小型 EV を同サイズのガソリン車と同程度の価格にしたい考えとの事。電池やその他の主要部品も共通化する予定。計画では、2030 年迄にフランス、英国、中国、日本で合計 220 ギガワット時の電池容量を生産するための設備投資を共同で行う予定、と関係者は述べています。電池の標準化と共有化により、アライアンス（連合）は電池の製造コストを半分に削減する事を期待しています。また、日産が開発を進めている固体リチウム・イオン電池技術も共有化される見通し。

According to sources, the automakers hope to make compact EVs as affordable as gasoline-fueled vehicles of similar size. The automakers are expected to use common batteries and other key components. The alliance plans to jointly invest in capacity to produce in France, Britain, China and Japan a total of 220 gigawatt hours of battery capacity by 2030 under the plan, the sources said. By standardizing and sharing batteries, the alliance expects to cut battery manufacturing costs in half. The alliance is also expected to share solid-state lithium-ion battery technology, which Nissan has been developing, they said.

予定では、昨年秋にルノー、日産、三菱の首脳が日本で行われたイベントで 2030 年計画を発表する予定でしたが、日本でのコロナ（COVID-19）が蔓延急増、発表が延期されました。3 社はいずれも独自のハイブリッド技術を持ち、キー・パーツやシステム共有は殆どありません。関係者は、調達・開発での協力が限られているため、グループ内でコスト削減を実現出来るかどうかに懸念がある、と指摘。

The plan had been for the leaders of Renault, Nissan and Mitsubishi to announce the 2030 plan last autumn at an event in Japan, but the announcement was postponed because of a surge in COVID-19 in Japan. The three automakers all have their own hybrid technologies with few shared key parts and systems. Sources noted that the limited cooperation in sourcing and development has raised concern within the group about the ability to achieve cost savings.

日産（社）は 2021 年 11 月、5 年間で 2 兆円を投じて自動車の電動化を加速、2030 年迄にガソリンと電気ハイブリッド車と 15 台の EV を含む 23 台の電動化車両を発売する計画であると発表。日産は 2030 年迄に EV と e-Power ハイブリッドを含む車両構成の半分以上を電動化する、としています。ルノーは、ルノー・ブランドを 2030 年迄に欧州で 100%電動化すると発表しましたが、同社関係者は、この目標は欧州以外の市場やダチアなど同グループの他のブランドには適用されないと述べています。

Nissan said in November 2021 it planned to spend ¥2 trillion over five years to accelerate vehicle electrification, launching 23 electrified vehicles — including gasoline-electric hybrids and 15 EVs — by 2030. Half of Nissan's vehicle mix will be electrified by 2030, including EVs and e-Power hybrids, the company said. Renault has said its Renault brand will be 100% electric in Europe by 2030, but company officials said the target does not apply to markets outside Europe and the group's other brands, such as Dacia.

日銀の元幹部が「デジタル円の金融政策への活用」に警告。

Former officials of Bank of Japan warn the Bank against using digital yen as a monetary policy measure

デジタル・マネーの研究を主導してきた元日幹部銀職員によれば、日銀はデジタル通貨の発行を金融政策の選択肢と見なすべきではない。その様にすれば、経済に深刻な打撃を与える可能性がある、として

います。元日銀金融決済局長である山岡浩巳氏は、「デジタル通貨があればマイナス金利がより効果的に機能するという声もあるが、私はそうは思わない」と述べました。

The Bank of Japan shouldn't view the issuing of a digital currency as a monetary policy option as doing so could severely damage the economy, according to a former Bank of Japan official who led research into digital money. "Some say that negative interest rates could work more effectively with a digital currency, but I don't think so," said Mr. Hiromi Yamaoka, the former head of the Bank of Japan's financial settlement department.

山岡氏は、日本の決済システムがデジタル・マネーの助けを借りて変身する必要があるのは明らかだが、中央銀行がデジタル円を使って政策上のレバレッジを高めると言う考えには全く反対だ、と述べました。日銀が現在行っている中央銀行のデジタル通貨に関する研究では、金利の適用が議論の重要な部分を占めることになる。この研究は、中国が北京冬季オリンピックでより多くのユーザーに中央銀行デジタル通貨（CBDC）を紹介し、本格的な立ち上げに向けて更なる一歩を踏み出す中で行われています。日銀関係者の中には、デジタル通貨は、これまで殆ど全ての手段を用いてきた日銀に取って、より効果的な（経済）刺激策への扉を開く可能性があると言う人もいます。

Mr. Yamaoka said that while it's clear Japan's payment systems need to change with the help of digital money, he was totally against the idea of the central bank using a digital yen to gain extra policy leverage. The application of interest rates will be a key part of discussions during the Bank of Japan's ongoing research into central bank digital currencies. Those studies are taking place as China takes a further step toward a full-scale launch of its Central Bank Digital Currency (CBDC) by introducing it to a wider range of users at the Beijing Winter Olympics. Some Bank of Japan watchers say a digital currency could open the door to more effective stimulus tools for a bank that has used almost everything available in its toolkit.

しかし、山岡氏はデジタル円の利用が経済に浸透すれば、家計や企業がマイナス金利の影響から逃れるのは難しくなる、と言う意見です。現在、民間のデジタル通貨プロジェクトを主導している山岡氏は、CBDCにマイナス金利を適用するメリットは明確ではないと言う考えです。今日の1ドルが明日には99セントになると分かっているにもかかわらず、家計がより多くのお金を使うかどうかは疑問だと言う事です。

If use of a digital yen became widespread in the economy, it would be harder for households and businesses to escape the influence of negative rates, they say. Mr. Yamaoka, who is currently spearheading a private sector digital currency project, said the benefit of applying negative interest to a CBDC isn't clear cut. He doubts households will spend more money even if they know a dollar today will become 99 cents tomorrow.

寧ろ、この動きは中央銀行の重要な任務である通貨価値の安定に対する懸念を引き起こし、最悪の場合、経済に悲惨な結果をもたらす可能性がある、と同氏は指摘。中国や他の国の中央銀行によるデジタル通貨利用の進展は、日本銀行がデジタル通貨に対応するのに時間はかからない事を示していると、山岡氏は述べました。

Instead, the move could trigger fears over the stability of the currency's value, a key central bank mandate, with disastrous consequences for the economy in a worst case scenario, he said. The progress made by China and central banks in other countries shows that the BOJ has no time to lose in getting up to speed on digital currencies, Mr. Yamaoka said.

中国はオリンピック北京大会に先立ち、選手や観客にデジタル人民元を配布しており、外国人に対する仮想通貨の魅力が試される最初の大きな試練となっています。日本の鈴木俊一財務相は「中国が先行していることは承知しており、デジタル人民元を巡る一連の動きを注視して行く」と述べました。日銀は

今年、デジタル通貨発行に関する第2段階の実験を開始する見込みです。同行は今の所独自のデジタル・マネーを発行する計画はないが、CBDC の必要性が突然生じた場合に備えて準備しておく必要があるとしています」。

China is rolling out its digital yuan to athletes and spectators ahead of the Beijing games, the first major test of the virtual currency's appeal among foreigners. Japan's Finance Minister Mr. Shunichi Suzuki said "he is aware that China is ahead of the race and will be closely watching developments over the digital yuan. The Bank of Japan is expected to start a second phase of experiments on the issuance of a digital currency this year. The bank has no plan to issue its own digital money for now, but says it must be ready in case the need for a CBDC suddenly arises."

山岡氏は、国内大手銀行を含む 74 の企業・団体が構成される民間デジタル通貨フォーラムの議長を務めています。このフォーラムでは、4月から始まる年度内に、企業間で利用するための民間デジタル通貨を発行する予定。「現在の決済システムがこの儘ではいけない事は明らかです。より良く、より安くすることが皆の利益」と山岡氏は語りました。

Mr. Yamaoka chairs a private sector digital currency forum of 74 companies and entities, including the nation's biggest banks. The forum plans to issue a private digital currency for use among them in the fiscal year starting in April. "It's obvious that the current payment system can't stay as it is now. It's in everyone's interest to make it better and cheaper" Mr. Yamaoka said.

ヒュンダイ、オンライン限定のオール電化プランで日本に再上陸。 Hyundai jumps back into Japan with an online-only all electric plan

現代（ヒュンダイ）自動車は日本で最後に自動車を販売したのは 2009 年で、長年に渡る不本意な販売の末に撤退してしまいました。そして今、韓国トップの自動車メーカーが復活。しかし、今回は捻りを加えて、電気自動車（EV）のみを、しかもオンラインで販売することになりました。

The last time Hyundai Motor Co. sold a car in Japan was in 2009, when it pulled out after years of dismal sales. Now, South Korea's top automaker is back, but with a twist: It's only going to sell Electric Vehicles (EVs), and only online.

現代自動車のチャン・ジェフン CEO はインタビューで、「同じ過ちを繰り返さないために、多くの準備をして来た」と述べました。「我々は顧客を知り、市場を知り、適切な商品と適切なブランドを持つべきである」とし、チャン氏は、自動車メーカーの起亜とジェネシス・ブランドを含め、2026 年に世界で 170 万台の EV を販売する目標を達成するため、東京で正式に発表される日本市場への回帰を期待しており、目標は最近 100 万台から更に引き上げられました。既存企業と新規参入企業に取って、電動化と自動化という 2 つの力が、これ迄は攻略不可能と思われていた新たな市場への大胆な進出を促していると言う事です。

"We have prepared a lot, not to repeat the same mistake," Mr. Jaehoon Chang, Hyundai's CEO, said in an interview. "We should know customers, we should know the market, with the right product and the right brand." Mr. Chang is counting on the push back into Japan to be formally unveiled in Tokyo to reach his goal of selling 1.7 million EVs globally in 2026, including the carmaker's Kia and Genesis brands, a target that was recently increased from 1 million. For incumbents and new entrants, the twin forces of electrification and automation are fueling bolder moves into fresh markets that, up until now, might have seemed impenetrable.

現代自動車は日本で何台の EV を販売するののかの目標を立てているのかは明らかにしていませんが、以前の進出時のガソリン・エンジン車の販売台数 15,000 台を上回る事は間違いないと見られています。「韓国で EV が大きく伸びたので、日本でも同じ事がもっと早く起きると期待しています」とチャン氏は語りました。昨年デビューし好評を博した小型スポーツ・タイプ多目的車「Ioniq 5」が、競争の激しい日本の自動車市場に再び参入するヒュンダイ（現代）をリードするとの事。この車は、日本のトップ 2 の自動車メーカーが今年発売する他の 2 つのバッテリー・ベースと EV は真っ向から対決する事になります。トヨタ自動車の「bZ4X」、日産自動車の「Ariya」が対抗車です。

While Hyundai hasn't disclosed how many EVs it aims to sell in Japan, it's definitely more than the 15,000 gasoline-engine cars sold during its prior foray. "We've experienced huge growth on the EV side in Korea, and we're expecting the same thing will happen even faster in Japan," Mr. Chang said. Leading Hyundai's charge back into Japan's hypercompetitive automobile market is the 'Ioniq 5', a compact sports utility vehicle that debuted last year to wide acclaim. The vehicle will go head-to-head against two other battery-based EVs being rolled out this year from Japan's top two automakers: Toyota Motor Corp.'s bZ4X and Nissan Motor Co.'s Ariya.

昨年の電気自動車登録台数 8,600 台強の大半はテスラ社の輸入モデルで、日本での EV 普及はまだ僅かだが、米国、欧州、中国に追いつく兆しが見えて来ています。最近の調査では、自動車購入希望者の 4 人に 1 人が EV 購入を検討している事が明らかとなり、充電ポイントが全国各地、更には新築のマンション・プロジェクトにも設置されつつあります。

Even though EV uptake in Japan remains miniscule, with the bulk of the 8,600-plus registrations last year consisting of imported Tesla Inc. models, there are signs the country might be on the cusp of catching up with the United States, Europe and China. One out of every four potential car buyers is considering an EV, a recent survey showed, while charging points are popping up around the country, even in new condominium projects.

現代自動車の CEO の言う所によれば、昨年 450 万台が販売された日本市場での EV は、どの自動車メーカーもスタートラインは同じ。過去に 2 度日本に滞在し、市場を肌で感じて来たチャン氏は、「現代は Ioniq ブランドで EV メーカーとしてのあり方を再定義するチャンスだ」と語りました。サムスン電子がスマートフォン「ギャラクシー」で日本の消費者を取り込む際に、同じ様な戦術を取ったからです。現代自動車が不在だった数年間に、サムスンと LG 電子は、韓国企業が気紛れな市場として知られる日本市場に参入し、成功が可能である事を証明した、としています。

As far as Hyundai's CEO is concerned, the starting line is the same for every carmaker when it comes to EVs in Japan, where 4.5 million vehicles were sold last year. That gives Hyundai a chance to redefine itself as an EV manufacturer under the Ioniq marque, said Chang, who has first-hand knowledge of the market, having lived in Japan twice in the past. If the strategy sounds familiar, that's because Samsung Electronics Co. used a similar tactic to win over Japanese consumers with its Galaxy smartphone. During the years when Hyundai was absent, Samsung and LG Electronics Inc. proved that it's possible for South Korean companies to break into, and even thrive, in the notoriously fickle market.

「この（日本の）市場は非常に洗練されており、日本の顧客は車をよく知っているため、全てに対して高い基準を持っています」とチャン氏は述べました。「サムスンや LG から学んだのは、ブランドと製品戦略です」。EV のシェアが 1%にも達していないこの国で、日本の消費者がレトロ・フューチャーなデザインの「Ioniq 5」を受け入れるかどうかを推し量るのは難しい。コンパクト SUV とは言え、車体は決して小さくはない。狭い道路や狭い駐車場が多い日本では、現代自動車のガソリン・エンジン車が 10 年以上前に人気を得られなかった理由の一つとして挙げられている課題である。サムスンと LG の成功にも

拘らず、韓国の消費者は日本車を好むが、韓国の自動車メーカーより遥かに高価な EV を購入するのは抵抗があるかも知れないと、ソウルの韓国投資証券会社のアナリスト、キム・ジヌ（Kim Jin-woo）氏は指摘しています。

“We know this market is very sophisticated and the Japanese customer, they have higher standards for everything because they know cars,” Mr. Chang said. “What I learned from Samsung and LG is that it’s about the brand and the product strategy.” Still, in a country where EVs haven’t managed to reach a market share of even 1%, it’s difficult to gauge whether Japanese consumers will embrace the ‘Ioniq 5’, with its retro-futuristic design. Although it’s a compact SUV, the vehicle isn’t exactly small, a challenge for the country’s narrow roads and tight parking spots, one of the reasons cited for Hyundai’s gasoline-engine cars failing to gain traction more than a decade ago. Despite Samsung and LG’s successes, the country’s consumers might still be reluctant to buy an EV a far more expensive purchase from a South Korean automaker because of their preference for Japanese cars, according to Mr. Kim Jin-woo, an analyst at Korea Investment & Securities Co. in Seoul.

インド・ニュース India Economy

2022-23 年度インド連邦予算概要。

A brief synopsis of Indian Union Budget for Financial year 2022-23

ニルマラ・シタラーマン財務大臣は、2022 年 2 月 1 日に 2022-23 年度連邦予算を発表、インド独立 75 周年から 100 周年迄の今後 25 年間の「Azadi ka Amrit Kaal（新しい仕事を始めるために幸先の良いタイミング）において、経済の舵を切るための基礎固めと推進力を提供することを目指しています。

Hon’ble Finance Minister Nirmala Sitharaman presented Union Budget for the Financial Year 2022-23 on 1st February 2022 which seeks to lay the foundation & provide impetus to steer the economy over the ‘Azadi ka Amrit Kaal’ of the next 25 years – from India at 75 years of independence to 100 years.

今年の連邦予算は、以下の優先事項の順位で成り立っています。

This year’s Union Budget rests on the following priorities:

- 道路、鉄道、空港、港湾、大量輸送、水路、物流インフラという 7 つのエンジンの力により、経済成長と持続可能な開発のための変革的アプローチを行うとする首相の提唱する「成長力」を発表。

PM Gatishakti a transformative approach for economic growth & sustainable development, driven by 7 engines namely Roads, Railways, Airports, Ports, Mass Transport, Waterways & Logistics infrastructure

- 農業、食品加工、MSME（零細中小企業）、技能開発、教育、メンタル・ヘルス、女性の地位向上、万人のための水と住宅、村落、北東インド、貯蓄とデジタル・バンキングの動員などのセクターの包括的な開発。

Inclusive Development for sectors like Agriculture, Food Processing, MSME, Skill Development, Education, Mental Health, Women Empowerment, Water & Housing for All, Villages, North-Eastern India, Mobilization of Savings & Digital Banking

- 生産性向上と投資。その内容は、ビジネスと生活のしやすさ、グリーン・クリアランス、e パスポート、都市開発、公共交通機関活用、情報技術による土地記録管理、IBC（破産倒産法）によるクロス・ボーダー倒産処理、政府調達、アニメ、ゲーム、テレコム、輸出促進、国防における自立。

Productivity Enhancement & Investment including Ease of Doing Business & Living, Green Clearances, e-Passports, Urban Development, Use of Public Transport, Information Technology based management of Land Records, Cross Border Insolvency resolution under IBC, Government Procurement, Animation, Gaming, Telecom, Export Promotion & Self-dependence in Defence matters

- 人工知能、地理空間システム、ドローン、半導体、及び、そのエコシステム、宇宙経済、クリーン・モビリティ・システムなど今後脚光を浴びる機会の紹介。

Sunrise Opportunities such as Artificial Intelligence, Geospatial Systems & Drones, Semiconductor & its eco-system, Space Economy & Clean Mobility Systems

- 太陽光発電などへのエネルギー転換と気候変動対策、カーボン・ニュートラルな経済への転換

Energy Transition & Climate Action such as Solar Power & Transition to Carbon Neutral Economy

- 公共投資、効率的な設備投資、グリーン・ボンド、GIFT（グジャラート国際金融技術）シティー推進、ベンチャー・キャピタルとプライベート・エクイティ投資、ブレンディッド・ファイナンス、デジタル通貨導入、設備投資のための国家資金援助などの投資資金調達。

Financing of Investments including Public Capital investments, Effective Capital Expenditure, Green bonds, Impetus to GIFT city, Venture Capital & Private Equity Investment, Blended Finance, introduction of Digital Currency & Financial Assistance to States for Capital Investment

直接税の面では、納税者が誤りを修正するための最新の ITR(所得税登録) を提出する機会、障害者の減税、協同組合の代替最低税率とサーチャージ引き下げ、適格新興企業の設立許容期間を 1 年延長し税制優遇を受けられる様にしました。州政府職員の NPS（国家年金制度）口座への雇業者拠出金の税額控除限度額引き上げ、新規に設立された製造企業への優遇税制、仮想資産譲渡による所得への 30%の課税、繰り返しの控訴を避けるための訴訟管理改善などが、主な提案として挙げられました。

On **Direct Taxes** front, opportunity to taxpayers to file updated Income Tax Return (ITR) for rectifying errors, tax relief to persons with disability, reduction in alternate minimum tax rate & surcharge for cooperative societies, extension of allowable period for incorporation for eligible startups by 1 more year to avail tax benefit, increase in tax-deduction limit on employer's contribution to National Pension System (NPS) account of State Government employees, newly incorporated manufacturing entities to be incentivized under concessional tax regime, income from transfer of virtual assets to be taxed at 30% & proposing better litigation management to avoid repetitive appeals, are some of the key proposals.

間接税の観点からは、経済特区での関税行政の技術主導化、資本財・プロジェクト輸入の関税率 7.5%、関税免除の見直しと関税の簡素化（350 以上の免除を提供）、関税率調整による国内電子機器生産促進、農業部門向け機器・工具の免除の合理化、鉄スクラップの免税延長、燃料混合促進のための追加物品税などが主要提案として挙げられました。

From an **Indirect Taxes** perspective, customs administration in Special Economic Zones (SEZs) to be fully technology driven, tariff rate @ 7.5% on capital goods & project imports, review of custom exemptions & tariff simplification with > 350 exemptions to be provided, custom duty rates to be calibrated to provide a

graded structure to facilitate domestic electronics manufacturing, rationalization of exemptions on implements & tools for agriculture sector, extension of custom duty exemption on steel scrap & additional excise duty to be levied on fuel to promote fuel blending, are some of the key proposals.

一言で言えば、政府は、社会経済的・政治的責任に対する国民の信頼を維持しつつ、パンデミック後の経済回復に伴う産業界への期待のバランスを上手く取って行くものと見られます。

In a nutshell, Government has smartly balanced expectations of the industry in the wake of economic recovery post the pandemic while maintaining public confidence viz-a-viz. its socio-economic-political responsibility.

インド国鉄、2030年迄に炭素排出量ゼロを目指す。 Indian Railways committed to producing net zero carbon emissions by 2030

世界第4位の規模を誇る鉄道網であるインド国有鉄道は、国内最大の電力消費会社の一つです。2020年には牽引負荷（列車）用に約184億1000万ユニット、非牽引負荷（オフィス、鉄道駅など）用に23億3800万ユニットを消費しています。

Indian Railways, the world's fourth largest railway network in terms of size, is one of the largest electricity consumers in the country. It consumed approximately 18,410 million units for traction loads (trains) and 2,338 million units for non-traction loads (office, railway stations, etc) in 2020.

毎年1兆104.5億ルピー近くを電気代に費やしており、総事業費の7%近くを占めています。毎日2,400万人の乗客を輸送し、オーストラリアの人口より僅かに少ない13,000本の列車で亜大陸を約67,956キロメートルを縦横に走行しています。更に1日辺り330万トンの貨物を輸送、2020-21年には1億2,000万トンに達するため、必要な燃料は膨大な量となります。従って、インド国鉄は膨大な二酸化炭素排出量を抱えています。

It spends nearly Rs 11,045 crore every year on electric energy bills, accounting for nearly 7% of total operating expenses. It transports 24 million passengers every day slightly less than Australia's population across the subcontinent on 13,000 trains covering approximately 67,956 kilometers. Add another 3.3 million tonnes of freight per day, 1200 million tonnes in 2020-21 and the fuel requirements are massive. The Indian Railways, therefore, has a massive carbon footprint.

鉄道省によれば、国営輸送会社は2014-15年から2018-19年の間に1億1545キロリットルの高速ディーゼルを使用しました。インドの運輸部門は同国の温室効果ガス排出量の12%を占めており、その内、鉄道は約4%を占めています。インド国鉄が輸送する貨物の量を2015年の約35%から2030年までに45%に引き上げ、輸送による総排出量を削減するとの事。

The national transporter used 115.45 lakh kiloliters of high-speed diesel between 2014-15 and 2018-19, according to the previous railway ministry. India's transport sector contributes to 12% of the country's greenhouse gas emissions with the railways accounting for about 4% of these emissions. Indian Railways to increase the amount of freight moved by the Indian Railways from about 35% in 2015 to 45% by 2030 to reduce overall emissions from transportation.

インド国鉄は、再生可能エネルギー調達拡大、輸送網の電化、エネルギー消費削減など、グリーン化と脱炭素化のために多方面からアプローチを行っています。インド国鉄の目標は、2030年迄に炭素排出量を「ネットゼロ」にすることです。この目標を達成するための野心的な計画を立てています。この計画には、2023年12月迄に鉄道網ネットワーク全体を電化するという重要な目標が含まれています。2024年迄にインド国鉄の完全電化を目指す、総電力需要は約3,400メガワットに増加すると予想されます。それが実現される頃には、100%電化された鉄道輸送システムとしては世界最大規模となります。第二の柱は、電力需要を満たすために、太陽光発電を利用する事、環境に優しいインフラを整備する事、ミクロ・レベルのクリーン化を推進する事です。

Indian Railways is taking a multi-pronged approach to go green and decarbonize from increasing its sourcing of renewable energy to electrifying its traction network and reducing its energy consumption. The body's goal is to become a 'net-zero' carbon emitter by 2030. And it has ambitious plans to accomplish this goal. The plan includes a significant goal of electrifying the entire network by December 2023. With complete electrification of Indian Railways targeted by financial year 2024, total traction requirement is expected to increase to around 3,400 Megawatt. It will be the world's largest 100% electrified rail transportation system by then. The second pillar consists of using solar power to meet its electricity needs, as well as having an environmentally friendly infrastructure and a micro level cleanliness drive.

2021年1月現在、合計42,354路線キロメートルが電化。電化に力を入れ、インド国鉄はディーゼル車の消費量を大幅に削減しています。今後は、牽引用と非牽引用の両方で20ギガワットの太陽光発電を導入する予定です。コロナ(COVID-19)のパンデミックの際、インド国鉄は2020年7月にマディヤ・プラデーシュ州ビナに1.7MWの太陽光発電所を建設しました。

A total of 42,354 route kilometer has been electrified, as of January 2021. Due to its increased focus on electrification, the Indian Railways has witnessed significant reduction in its diesel consumption. It plans to install 20 Gigawatts of solar for both traction loads and non-traction loads. During the COVID-19 pandemic, the railways built a 1.7-MW solar power plant in Bina, Madhya Pradesh, in July 2020.

このプロジェクトは、国営企業 Bharat Heavy Electricals Ltd (BHEL) と共同で設立され、機関車が牽引する鉄道架線に直接電力を供給する世界初の太陽光発電所となります。インド国鉄は、太陽エネルギーで牽引力を賄い、環境に優しい交通機関を目指します。インド国鉄は、太陽光発電を導入し、環境に配慮した交通機関になることを目指しています。同省は、ハリヤナ州ディワナで2.5メガワットの太陽光発電プロジェクトを立ち上げ、州の送電ユニットとの接続を実現しました。また、Bhilai (Chhattisgarh) では、50メガワットの容量を持つ3番目のパイロット・プロジェクトに着手しています。

The project, established in collaboration with the state-owned Bharat Heavy Electricals Ltd (BHEL), is the first solar energy plant in the world to directly power railway overhead lines, from which locomotives draw traction power. The Indian Railways is committed to using solar energy to meet its traction power needs and becoming a fully green mode of transportation. It has decided to build massive solar power plants on its vacant land. The Ministry has started up a 2.5 Megawatt solar project in Diwana, Haryana, with state transmission unit connectivity. Work on a third pilot with a capacity of 50 Megawatt has begun in Bhilai (Chhattisgarh).

太陽光発電は、発電所のあるチャッティースガル以外のインドの各州のトラクション変電所に伝送される予定です。発電された50メガワットの電力は、列車の動力として使用される予定です。この発電所では、州を跨ぐ送電料金を発生させません。サヒババード駅のプラットフォーム・シェルターとして、16kWの太陽光発電所が設置されており、Central Electronics Limited によって運用されています。

The solar power will be wheeled to traction substations in Indian states other than Chhattisgarh, where the plant is located. The 50 Megawatt of power generated by the plant will be used to power trains. This plant will incur no interstate transmission fees. A 16-kW solar power plant has been installed as platform shelter at the Sahibabad Railway Station by Central Electronics Limited.

太陽光発電所がシェルターを兼ねると言う発想は、インド国鉄では初めての試みです。プラットフォーム・シェルターと屋上太陽光発電所を合わせたコストを削減し、非牽引需要に対応する太陽光発電を提供出来ます。鉄道省は 960 以上の駅にソーラー・パネルを設置、鉄道駅のエネルギー需要に太陽光発電で対応しています。又、550 の鉄道駅の屋上に 198 メガワットの太陽光発電パネルを設置するための入札が行われています。

This is a first-of-its-kind initiative in Indian Railways where a solar power plant has doubled as a shelter. This will reduce the combined cost of platforms shelter and rooftop solar plants and provide solar power to meet the non-traction demand. The Railways Ministry has installed solar panels at over 960 stations and is using solar power to meet railway station energy needs. Bids have also been submitted for 198 Megawatt solar power panels on the rooftops of 550 railway stations.

同省は、太陽光発電事業者向けのモデル入札書類に、鉄道代金不払い時の信用状（LoC）の発行や、支払い遅延に対するペナルティーなどの規定を盛り込みました。これは、民間企業の事業参加を促すためのものです。インドでは、貨物を鉄道に移行し、トラックの使用を最適化して、2050 年迄に国内総生産の 14~10%の物流コストを削減、二酸化炭素排出量を通常シナリオと比較して 70%削減する事が可能と見えています。これは、クリーンで弾力性があり公平なエネルギー、及び、モビリティ・システムを構築するために政府や業界のリーダーと協力している RMI インド社が、政府系シンクタンクである Niti Ayog の活動ために最近行った調査によるものである、との事です。

The Ministry has included provisions for a Letter of Credit (LoC) in the event of railway payment default, as well as a penalty for late payment in the model bidding document for solar power developers. This is to encourage the private sector to participate in the project. By shifting freight to rail and optimizing truck use, India can reduce logistics costs from 14-10% of Gross Domestic Product and carbon dioxide emissions by 70% by 2050 compared to a business-as-usual scenario. This was according to a recent study conducted for Niti Ayog by RMI India, which collaborates with government and industry leaders to create clean, resilient and equitable energy and mobility systems.

生命保険会社（LIC 社）の評価額は 86.5 億ドル、世界で最も評価されている保険ブランド第 10 位。

Life Insurance Corporation (LIC) tenth most valued Insurance brand globally with \$8.65 billion valuation

2022 年 3 月迄に初の新規株式公開（IPO）を控えている保険会社 LIC 社は、ブランド評価報告書によれば、評価額が 86 億 5600 万ドル（約 6472.2 億ルピー）で国内最強、且つ、（国内）最大の権威ある保険会社であり、世界でも 3 番目に強い保険ブランドとなっています。ロンドンを拠点とするブランド・コンサルティング会社、ブランド・ファイナンスによれば、LIC の市場価値は 2022 年には 4 兆 3400 億ルピー／592 億 1000 万ドル、2027 年には 5 兆 8900 億ルピー／786 億 3000 万ドルとなるとされています。LIC のブランド価値は、世界の総合ブランド・ランキングでも 32 位上昇、2020 年の 238 位から 2021 年には世界で最も価値のあるブランド 206 位となりました。

LIC, which is all set to launch its first Initial Public Offer (IPO) by March 2022, is the strongest and the largest Statutory Insurance Company in the country with a valuation of \$8.656 billion (around INR 64,722 crore), which also makes it the third strongest insurance brand globally, according to a brand valuation report. According to the London-based Brand Finance, which is a brand consultancy, the market value of LIC will become INR 43.40 lakh crore / \$59.21 billion by 2022, and INR 58.9-lakh crore / \$78.63 billion by 2027. LIC's brand value also climbed in overall global brand rankings by 32 places to become the world's 206th most valuable brand in 2021, from 238th slot in 2020.

この評価額によると、LIC社は2021年の評価額が86億5500万ドルで、世界的に上位100社の保険会社の評価額が6%減少した2020年の81億1000万ドルから6.8%増加、国内最大、且つ、最強のブランドとなっています。同法人は、競合他社の中でブランド力では84.1点と第1位であり、世界的にはイタリアのPoste Italiane、スペインのMapfreに次いで第3位、また世界的に最も評価されている保険ブランドでは第10位の位置にあります。

According to this valuation, LIC is largest and strongest brand in the country with a valuation of \$8.655 billion in 2021, which grew by 6.8% from \$8.11 billion in 2020, when the value of top 100 insurers declined by 6% globally. The corporation ranks first in brand strength amongst the competitor set with a score of 84.1 and it ranks third in brand strength globally after Poste Italiane of Italy and Mapfre of Spain and is also the 10th most valued insurance brand globally.

興味深い点は、国有保険公社のブランド価値は昨年6.8%増加しましたが、その他の上位100社の保険会社のブランド価値は2020年の4624億ドルから2021年には4330億ドルへと6%減少。上位10社の内5社もが中国の保険会社で、Ping An Insurance（中国平安保険）はブランド価値の26%が低下を記録したものの、世界で最も価値のある保険ブランドとして浮上しました。米国はトップ10に2社、フランス、ドイツ、インドがそれぞれ1社ずつランク・インしています。

Interestingly, the state-owned insurance corporation gained in brand value by 6.8% last year, all other top 100 insurers saw their brand value decline by 6% from \$462.4 billion in 2020 to \$433 billion in 2021. Of the top 10 as many as 5 are Chinese insurance companies, with 'by Ping An Insurance' emerging the world's most valuable insurance brand, despite recording a 26% drop in brand value. The US has two companies in the top 10, while France, Germany, and India have one each in the list.

これにより、LIC社は国内保険会社で唯一、最強のブランド・ランキングと最も価値のある保険ブランド・ランキングのトップ10にランク・インしました。この評価額では、LIC社の2021年の時価総額は、ドル換算で2020年の537億1000万ドルから僅かに減少して512億ドルとなり、ルピー換算では2020年の38兆2兆ルピーから1.2%減少して37.5兆ルピーになる可能性があります。

This has LIC becoming the only domestic insurer to rank in top 10 list strongest brands and top 10 most valuable insurance brands. At this valuation, LIC could have commanded a market cap of \$51.2 billion in 2021, marginally down from \$53.71 billion in 2020 in dollar terms and in rupee terms it could be INR 37.5 lakh crore in 2021 down 1.2% from INR 38.2 lakh crore in 2020.

同ブランド・エージェンシーは、LIC 社の企業価値は 2022 年末迄に 43.4 兆ルピー（約 592 億 1000 万ドル）に達し、2027 年には 58.9 兆ルピー（約 786 億 3000 万ドル）の企業になると予測しています。LIC 社は 2014 年以來 151%成長をしており、年率 14%成長で推移しています。2020 年から 2021 年にかけて、ブランドの 3 つの柱全てにおいて LIC 社はプラスを維持、特にブランド・パフォーマンス指標では 11%という大きな伸びを記録しています。4 年間の安定的な減少の後、LIC 社のブランド力は 2018 年～2021 年の間に約 14 ポイントと急激に上昇しました。

The agency forecasts that LIC's value will touch INR 43.40 lakh crore / \$59.21 billion by the end of 2022, and become INR 58.9-lakh crore / \$78.63 billion company by 2027. LIC has grown 151% since 2014 clipping at 14% annually. LIC percentage across all three pillars remains positive between 2020 and 2021 with a notably large growth of 11% in brand performance measures. After four years of steady decline, the brand strength of LIC shot up by nearly 14 points between 2018 - 2021.

ニュース・ソース

Source – Hindustan Times, Times of India, Japan Times, The Hindu, Moneycontrol, Economic Times, Livemint, NDTV

About Us

KrayMan Consultants LLP社につきまして

クレイマン・コンサルタンツLLPは、インドへの進出、会計、監査、税務、規制、取引方法の助言、人事サービスを専門とする会計・アドバイザー会社です。

弊社は、以下の団体のメンバーとなっております。

- **インド日本商工会(JCCII)**–400社以上の日系の会社が加盟しており、日本企業の活動支援をしております。
- **プライム・アドバイザー・ネットワーク(PAN)**、英国が拠点の会計士及び法律家の団体であり、60カ国以上が参加しております。
- **クロスボーダー・アソシエイツ(CBA)**、ドイツが拠点のM&A活動に特化した団体であり、100カ国以上が参加しております。

当社は、公認会計士、カンパニー・セクレタリー、MBA、弁護士、原価計算士などの専門家で構成されるチームを擁しており、顧客の皆様にタイムリーでプロフェッショナル、高品質なサービスを提供致します事をお約束します。

KrayMan Consultants LLP

KrayMan Consultants LLP is an Accounting & Advisory Firm specializing in India-Entry, Book-keeping, Audit, Taxation, Regulatory, Transaction Advisory & HR services

We are members of following associations:

- ***Japan Chamber of Commerce and Industry in India (JCCII)*** – an organization of more than 400 Japanese companies working towards the welfare of Japanese companies in India
- ***Prime Advisory Network (PAN), United Kingdom*** - a network of Accountants and Lawyers with presence in more than 60 countries
- ***Cross Border Associates (CBA), Germany*** - specializing in mergers & acquisitions activities having presence in more than 100 countries

We have a team of dedicated professionals including Chartered Accountants, Company Secretaries, MBAs, Lawyers and Cost Accountants who are committed in providing timely, professional and quality services to our Clients.

弊社の日本ビジネス

日本-インド間の投資参入は、私たちにとって重要な重点分野です。経験豊富で資格を持った専門家チームが、日本の顧客様にインドでのビジネス展開をアドバイスしております。私たちは、製造業、貿易、サービスなどの分野で、インドに進出した日本企業を主に支援しています。私たちは、質の高いクライアント・サービスを提供する事に重点を置いています。

Japan Business at KrayMan

The Japan-India investment entry is a key focus area for us. We have a team of experienced and qualified professionals advising Japanese Clients on doing business in India. We are largely assisting Japanese companies in India across sectors like manufacturing, trading & services. Our focus is to deliver High Quality Client Service.

Connect with us:

Head Office - India

KrayMan Consultants LLP

1170A, 11th Floor, Tower B1, Spaze i-Tech Park, Sector 49, Sohna Road,
Gurugram – 122001 (India) インド

T: +91 (124) 4309418, Web: www.krayman.com/jp/

Japan Office

郵便番号 103-0014

東京都中央区日本橋蛸殻町2丁目11-2

オートエックス工藤ビル501

501 Auto X Kudo Building,
2-11-2 Nihonbashi-Kaigaracho,
Chuo-ku, Tokyo,
103-0014, Japan

EU Office

イタリア事務所

Corso Palestro, 50-25122 Brescia,
Italy

For any assistance please contact us at japandesk@krayman.com

Disclaimer

The information and opinions contained in this document have been compiled or arrived at from published sources believed to be reliable, but no representation or warranty is made to their accuracy, completeness or correctness. The information is only for general guidance and is not meant to be a substitute for professional, technical or legal advice in any manner.

本レポートで使用されている内容の英語版と日本語版の間に不一致があった場合は、英語版が優先とさせていただきます。

In case of any inconsistency between English and Japanese versions of the content used in this document, the English version shall prevail.