

インド市場への新たな架け橋 関西日印協会の設立



企業レポート

池内 宏*

躍動するインド市場への新たな架け橋となるべく、私も一般社団法人関西日印協会は経済・文化両面でインドと関西を繋ぐ信頼されるパートナーとして、2024年12月25日に発足しました。特に、関西の中小・中堅企業及びスタートアップ・ベンチャー企業が、インドで成功を収めるために「必ず役に立つ」をモットーに運営しております。

先日の日経新聞に、「宇宙企業数でインドが米国に次ぐ2位に」「資金調達回数は日本や英国を上回る」「NASAをも上回る公的人材の厚さが強み」等、宇宙大国インドの記事が掲載されました。インドは近年、目覚ましい経済成長を遂げており、GDP総額では、2025年に日本を追い抜き世界第4位となり、2028年には米国、中国に次ぐ世界第3位の経済規模になる見通しであると言われています。2023年のGDP成長率は8.2%、年間GDP総額(名目)は295兆ルピー(約561兆円)と過去最高値を記録し、今後数十年さらに成長が続くと予想されています。インフラ整備や製造業の拡大、デジタル技術の革新に加え、平均年齢が28歳台であり、若年年齢層が成長のエンジンとなっています。国内製造業の拡大政策「メイク・イン・インド」とアジア諸国との貿易促進「ルック・イースト」、国内で製造する外国企業への「生産連動型奨励金(PLI)」スキームなどの優遇策は外国企業にとっても大きなビジネスチャンスとなりつつあります。

成長する中間層に支えられたインド市場に世界の注目

が集まる一方で、日本企業にとってはこの巨大市場へのアクセスは大変魅力的です。しかし、日本の約9倍の国土をもつ広大なインドでは、地域や州ごとに言語、文化、生活や商習慣が異なり、個人・地域間の経済格差も大きく、そのニーズは多様です。マーケット攻略には、各州・各都市への深い理解、豊富な経験と人脈、柔軟で粘り強い交渉力、適切かつ迅速な判断力が求められます。インドは、長きにわたり大英帝国の時代から、政治・経済・教育においてイギリスの教えを受けて発展してきた国であり、高いプライドをもつ国民国家であることを認識して対応することが求められています。

大手企業に比べて資金や人材の面でリソースが限られる中小企業・スタートアップ企業がインドに進出するにあたっては、慎重かつ戦略的なアプローチと徹底したリスク分析が必須です。

以下、インドビジネスを理解する上でのベースとなる知識として、「インドの概要」、「インドの投資環境」、そして、「インドの財閥について」、紙面の関係上概括的に説明します。

(1) インドの概要(数値は2024年時点のもの)(出所:日本国外務省、世界銀行)

- ・面積: 約330万Km²(日本の約9倍)
- ・人口: 約14.4億人(世界1位)
- ・GDP: 3兆5,500億ドル(世界5位)、1人当たりGDP2,485米ドル、2024年度GDP成長率予想7.0%
- ・大都市・都市圏人口: デリー: 1,870万人、ムンバイ: 1,990万人、コルカタ: 1,520万人、バンガロール: 1,080万人、チェンナイ: 1,010万人
- ・言語: 連邦公用語はヒンディー語。他に憲法で公認されている州の言語が21。英語は準公用語。
- ・宗教: ヒンドゥー教: 79.8%、イスラム教: 14.2%、キリスト教: 2.3%、シク教: 1.7%、仏教: 0.7%、ジャイナ教: 0.4% *インドの北と南や各州で比率は異なっている。
- ・政体: 連邦共和制



*Hiroshi IKEUCHI

1956年8月生まれ
神戸大学 経済学部
現在、一般社団法人 関西日印協会
事務局長
専門/情報科学
TEL: 06-6484-6677
FAX: 06-6484-6577
E-mail: h.ikeuchi@kansai-india.com

(2) インドの投資環境

JBIC が実施した日本の製造業直接投資アンケートによると、中期的な有望国としてインドは3年連続首位。2024年に実施したアンケートでは、インドは2023年度比10.1%増となる58.7%の得票率で3年連続の1位となりました。因みに、2位ベトナム31.3%、3位アメリカ26.2%、4位インドネシア25.4%、5位タイ18.8%、6位中国2023年度比11.0%減の17.4%です。インドは、直接投資の有望国として10.1%増の58.7%となっていますが、一方有計画率は2023年度比7.4%減の38.4%となっています。特に、中型・中小企業にとり、ハードルが高い状況です。

①投資における魅力

世界一位の人口大国、しかも生産年齢人口は当面増加の見込み。経済成長を背景に、所得は増加傾向にあり、中間層も拡大 (Euromonitor International の調査によると、一人当たりのGDPが15,000米ドル以上の上位中間層と富裕層が、2020年に9.6%-1.2億人であったものが、2030年には39.7%-5.7億人、2040年には72.3%-約11億人にまで増えると推定されています)。中東・アフリカ市場への輸出拠点となりえます。

②投資における留意点 (課題)

州によって異なるが、全般的に電力や道路などインフラ開発面での課題は依然あります。税制面では、州またぎ税の廃止 (GSTの導入) など改善傾向にありますが、州独自の税制などもあり、進出候補州の徹底した分析が不可欠。ワーカー賃金は、ASEAN地域に比べて決して安価ではなく、地域によっては労働者が不足、また労働問題なども発生しており、徹底した現地調査が必要です。また、現地企業は、既に低品質で低価格な製品を販売しており、コスト面で競争が激しくなっており、この領域での内需・輸出を睨んだ進出は厳しい状況にあります。

(3) インドの財閥について

昨今、Krutrim(クルトリム)、Zepto(ゼプト)、Oyo Rooms(オヨ・ルームズ)、Zoho(ゾーホー)、Razorpay(レイザーペイ)等のインド発のユニコーン企業への注目が高まっています。特に、GAFA等の米テック企業による投資の拡大がメディアで取り上げられることが多くなっていることから、インドのスタートアップの動向はかなり広く知られるようになってきました。一方、スタートアップではない既存企業についてはあまり語られていない印象があります。しかし、インドでは、戦前から強い影響力を持つ企業グル

ープ(財閥)が幾つか存在しており、これらの財閥の動向を知らずして、インド経済を理解することは、大きな失敗に繋がることにもなりかねません。歴代の政府首脳も、上手く財閥を活用、連携しながら、インド経済を発展させてきているのも事実です。

特に、インドでは、タタ・グループ、リライアンス・グループ、ビルラ・グループの3大財閥の売上高はGDPの10%近い割合を占めており、3大財閥以外にも各州で影響力をもつ大小財閥の動向は、投資に限らず進出を考える上で押さえておく必要があります。

・財閥の定義: 「同族支配」、「多角化」、「大規模寡占」

・成功している財閥の特徴: 「外資との提携」「技術獲得への高い関心」「戦略が国策と一致」「斜陽産業からの早期撤退」「新産業への早期参入」「財務戦略上の上手さ」「同業でのM&A」「選択と集中」「継承者教育」

・没落してしまった財閥の特徴: 「戦略が国策と不一致」「不正の摘発」「事業継承の失敗」「斜陽産業への固執」「外資に消極的」「閉鎖的企業文化」「過度な多角化」

①3大財閥

・Tata Group (タタ・グループ)

1868年に設立した綿貿易会社を始まりとする財閥です。現在は、10業種の主要企業30社でグループが構成されており、100社以上の子会社を有しています。総従業員数は100万人以上で、100ヵ国以上で事業を展開しています。タタ・グループの中核事業はIT、自動車、鉄鋼、電力です。最近では、電子部品・半導体製造へも参入しています。2023年のグループ連結売上高は、約1,650億ドルです。

IT: タタ・コンサルタンシー・サービス (TCS)。従業員数は61万人で、2023年の売上高は279億ドルでした。

自動車: タタ・モーターズ。インド最大の自動車会社で、ジャガーやランドローバーの親会社でもあります。2009年には約20万円で購入できる世界最安値車「ナノ」を発表し、世界を驚かせました。

鉄鋼: タタ・スチール。1907年に設立された製鉄企業です。2007年にイギリス・オランダのコーラス社を買収したことで、世界有数の製鉄企業に成長しました。

電気: タタ・パワー。100年以上の歴史を持つ総合電力会社です。発電・送電・配電などの事業を展開しています。

・ Reliance Group(リライアンス・グループ)

1960年創業。ディルバイ・アンバニーが一代で築いた財閥。現在、リライアンス・インダストリーズとリライアンス・ADA・グループで構成されています。

リライアンス・インダストリーズ: 中核事業は、石油やガス開発、石油化学、繊維事業、小売、デジタルサービス等。従業員数は約35万人、2024年のグループ連結売上高は約1,200億ドルで、インドで初めて時価総額が2,000億ドルを突破した企業。

リライアンス・ADA・グループ: 中核事業は金融サービス、通信、電力、不動産等。従業員数は10万人で、年間売上高は93億ドルを超えています。

ディルバイ・アンバニーが亡くなると、息子2人による後継問題が勃発し、今でも係争が続いています。

・ Aditya Birla Group (アディティア・ビルラ・グループ)

1857年にビルラ・グループが設立されたが、その後複数に分裂し、その中でも代表的なのが、アディティア・ビルラ・グループです。アディティア・ビルラ・グループは、アルミ、セメント、繊維などの事業を展開しているコングロマリットです。

40ヵ国以上で18万人以上の従業員が働いています。グループ連結売上高は約650億ドルで、海外売上比率が50%以上で、インド以外でも大きな利益をあげているのが特徴です。中核事業は、アルミ産業とセメント・繊維産業です。

アルミ産業: ヒンダルコ・インダストリーズでインド最大。

セメント・繊維産業: グラシム・インダストリーズ

②中堅財閥(カッコ内は旗艦事業)

ターナル財閥(BLIT: インド最大の製紙会社、電気)、マヒンドラ財閥(自動車、農機、工業団地)、バジャージ財閥(二輪車、四輪車)、ヒーロー財閥(二輪車、自転車)、キルロスカ財閥(電気、ポンプ製造、自動車部品)、ゴドレジ財閥(日用消費財、食品、電気他)、ジन्दル財閥(製鉄)、エッサール財閥(鉄鋼、石油、通信)、オペロイ財閥(ホテル)、ゴエンカ財閥(タイヤ、電気、カーボンブラック)、アダニ財閥(港湾事業)、ラルバイ財閥(繊維 - 世界三位のデニムメーカー、小売)、ムルガッパ財閥(農業、エンジニアリング、金融サービス)

筆者自身、1988年～1993年にボンバイ(現在のムンバイ)に伊藤忠商事の繊維担当として5年間駐在しました。その際に、リライアンス・インダストリーズのポリエステル綿の中国向け輸出、ポリエステル長繊維糸のイラン向け輸出、アディティア・ビルラ・グループ傘下のグラシム・インダストリーズのスフ綿(レーヨン綿)の中国向け輸出、ラルバイ財閥傘下のアービンド・ミルズのデニム生地 of 英国向け輸出の商売を新たに創出し、これら財閥グループのタフな交渉と同時に懐の深さを垣間見ることができたことは、今となっては貴重な経験であったと思います。最後になりますが、皆様も、恐れることなく遅れることなく、インドビジネス・進出に果敢にチャレンジしていただきたいと思います。よりチャレンジしやすくなるように、私共関西日印協会は法人会員の皆様の異なるニーズに寄り添って、適切にサービスを提供する協会運営を行っていきます。継続して、法人・個人会員を募集していますので、気軽にお問合せください。

