

## インド概況（2024年11月）

### 日本政府、今後5年間でインドに2兆7,700億ルピー（約4.9兆円）超を投資へ

日本とインドの10年間にわたる戦略的グローバル・パートナーシップの一環として、日本は今後5年間でインドに2兆7,700億ルピーを投資する計画であると、中根在ベンガルール日本総領事はベンガルール・インド商工会議所（BCIC）が主催した日印ビジネスサミット（IJBS）で発表した。同氏は、戦略的経済同盟国としてのインドと日本の重要性の高まりを強調した。

両国は長年にわたり強固なパートナーシップを築いており、それぞれが協力関係から利益を得ている。今年は両国の特別な戦略的グローバル・パートナーシップ締結10周年にあたり、その一環として、日本は今後5年間でインドへの融資や投資を通じて2兆7,700億ルピーの投資を行うことを目指している。

この成長を支援するために、カルナータカ州政府はチェンナイ・ベンガルール産業回廊沿いのヴァッサナラサプラに新たな日本工業団地を建設する計画である。また、このサミットでは、両国の中小企業間の関係強化にも焦点が当てられ、技術移転、合併事業、市場アクセス、技能開発などの分野に特に重点が置かれた。インドと日本の経済関係が成長を続ける中、両国は投資の増加、産業の拡大、技術交流から利益を得ることが期待される。

### ニデック、南インドで初となるエアコン向けモーター工場を開設

ニデックインドはインド南部アンドラ・プラデーシュ州スリ・シティ工業団地において、エアコン向けモーターの工場を開設した。同社は、グループ全体で既にインド国内に7つの工場を有しており、今回のスリ・シティ工場の開設で8カ所目の生産拠点となる。なお、同社のインド南部での生産拠点設立は初めてとなる。工場の規模は5,000平方メートルで、2025年1月の生産開始に向け準備を進めている。当初は年産300万個を予定しているが、早ければ2025年中に同400万個に拡大したいと計画している。

同社によると、インド国内のエアコン需要は、2025年で1,000万台、2030年には3,000万台と急速な成長が予想されている。特にインド南部の市場拡大を見据えて、チェンナイ近郊には地場のボルタス（VOLTAS）やハベルズ（Havells）など、大手エアコンメーカーが集積する。日系では、ダイキンがスリ・シティ工業団地内に2023年8月から工場を操業させており、三菱電機は2025年中の生産開始を目指して、タミル・ナドゥ州に工場を建設している。

開所式であいさつに立ったニデックの小部博志取締役会長は「本工場開設はニデックのインドに対するコミットメントを示すもの」と述べた。また、カルナータカ州フプリに5,500万ドルをかけてニデック モーション アンド エナジー（Nidec Motion & Energy）の工場を建設中で2025年に開業を目指すなど、インドでさらなる投資を進めていくと明らかにしている。

## インドにおける多様な産業分野で新たなビジネスチャンスを探る日本企業代表団来印

日本経営士協会（JMCA）と株式会社インボックスが率いる 12 社の日本企業代表団が、このほど 8 日間のインド訪問を終えた。代表団は、情報に基づいた投資決定を行うことを目的に、ニューデリー、デリー首都圏、ハイデラバード、ムンバイを訪問し、これらの地域のビジネス環境と生活様式を調査した。社長、最高経営責任者（CEO）などの経営幹部が代表として参加した。

JMCA の代表である谷健太氏は、3 月に 20 社もの日本企業をインドに招いた同様の視察団の成功が、今回の視察団実施の動機となったと述べた。以前の視察団には、農業、保育園、自動車部品、電子商取引など、さまざまな分野の企業が参加していた。

今回は、半導体製造、物流サービス、財務会計、住宅建設・管理など、幅広い業界の企業が参加した。また、書類保管・破棄サービス、医療従事者向けビジネスコンサルティング、節税対策、小売不動産、コンピューターシステム開発なども視察。さらに、日本とインドの国際的なビジネス関係の構築に携わる企業や旅行代理店も参加し、多様な協力の可能性が示された。

この訪問は、インド市場に対する日本企業の関心が高まっていることを浮き彫りにし、将来的にさまざまな分野でパートナーシップが結ばれる可能性への道筋をつけた。

## インドと日本が協力し、製品認証と国際競争力を強化

2024 年 11 月 19 日、日本品質保証機構（JQA）の小見地俊彦 JIS 認証部次長兼企画課長を団長とする JQA 代表団が、チェンナイの国家試験所（NTH）を訪問した。

今回の訪問は、NTH の試験所および施設の能力を評価し、JIS 規格の厳格な要件を満たすことができるか、また、NTH の高度な試験インフラが、特に日本への輸出向けインド製品の認証にどのように活用できるかを確認することが主な目的。

代表団は、認証する製品の半分以上が鉄鋼関連であることから、インドの鉄鋼製品の試験に強い関心を示した。この分野は、インドの鉄鋼メーカーが JIS 認証を取得し、日本および世界市場でより魅力的な製品を提供できる貴重な機会となる。代表団は、NTH の最先端の試験施設、特に高電圧試験室の高電圧試験設備に感銘を受けた。また、NTH の幅広い試験能力が、さまざまな工業製品を対象に、グローバルな品質保証基準を満たしていることを認め、インドおよび日本の両産業にとって理想的なパートナーであると評価した。

今回の訪問は、NTH と JQA の有望なパートナーシップの始まりを意味する。認証製品に対する世界的な需要が高まる中、今回の提携はインド製品の品質と市場競争力を高め、NTH とインドの製造業者が国際市場、特に日本市場で成功を収めるのに役立つことが期待されている。このパートナーシップは、国際貿易を強化し、産業分野における製品認証と品質保証の新たな機会を開拓する可能性を秘めている。

## デンソーと T-Hub（テランガーナ州政府のスタートアップインキュベーター）が覚書（MoU）を締結

テランガーナ州政府は、インドの自動車産業におけるイノベーションを推進するため、日本の自動車部品メーカーであるデンソーとスタートアップインキュベーターの T-Hub が提携すると発表した。イ

インドが世界第3位の自動車市場になることが確実視される中、今回の提携により、デンソーの専門知識がテランガーナ州のダイナミックなスタートアップエコシステムにもたらされる。これは、持続可能で先進的な自動車ソリューションの分野で主導権を握るという州のビジョンに沿ったものである。

MoUは、テランガーナ州のIT・産業大臣 D. Sridhar Babu氏とデンソーのインドCEOである飯田氏の立会いの下で署名された。T-HubのT-Connectプラットフォームを通じて、デンソーはインドで最も革新的な自動車関連スタートアップ企業数社と協力し、新しいアイデアを生み出し、課題に取り組み、デンソーの次世代自動車技術に対するビジョンに沿ったソリューションを見出す予定である。

また、デンソーはT-Hubが主導するメンターシップ・プログラムにも参加し、デンソーのリーダーがグローバルな業界の洞察を共有しながら、画期的なソリューションを開発しているインドの起業家たちから学ぶ予定。

T-Hubの暫定CEOであるSujit Jagirdar氏は、この提携はテランガーナ州が世界の自動車業界のリーダーたちを惹きつける力を持ち、インド独自の自動車ニーズに対応するソリューションを共同開発するためのプラットフォームを構築できることを示すものであると強調した。また、飯田氏は、この提携はデンソーがイノベーションの推進とインドの自動車業界における現地人材の支援に尽力していることを示すものであると強調。「この提携により、スタートアップ企業は研究開発リソースや技術的専門知識にアクセスできるようになり、事業の拡大に役立てることができる。」と述べた。

## インド、造船業拡大に向け日本・韓国との戦略的提携を計画

日本と韓国の企業はインドの造船所への投資に関心を示しており、港湾・海運・水路省はすでに複数の銀行（主に外国の銀行）と融資の確保や保証人としての役割について協議を行っている。各造船所への投資額は2,533億7,000万ルピー（約4,500億円）から4,222億9,000万ルピー（約7,500億円）になると予想されている。

インドは、これらの外国投資家に対して、官民の企業との合弁事業や、彼らが設立する造船所への出資などの選択肢を提示することを検討している。また、同時に州政府と中央政府、またはそのいずれかによる共同での土地提供というモデルも検討されている。オリッサ州とアンドラ・プラデーシュ州は、新規造船所の主な立地先として選定されており、マハラシュトラ州とグジャラート州は、既存造船所の拡張用地として検討されている。

## みずほフィナンシャルグループ、インドのプライベートエクイティおよびベンチャーキャピタル市場への進出を計画

みずほフィナンシャルグループは、インドのプライベートエクイティおよびベンチャーキャピタル市場への参入を検討しており、来年の事業開始を計画している。日本の銀行は、有力なディーラーメーカーと提携し、グローバルおよびローカルの銀行が採用している戦略と同様に、クレジット・ファイナンスや資産管理など、幅広いサービスを提供することを目指している。同行は、プライベートエクイティ投資、フィナンシャル・スポンサーに重点的に取り組む予定であり、投資先企業への資金調達の確保、買収や資産売却に関する助言、投資家が成功を収めた際の資産管理などのサービスを提供できる関係を構築することを目指す。

以上