



インド経済視察

～高成長を続けるインド経済を体感する～



人口世界1位となったインドは近い将来、日本とドイツを抜いて名目GDP世界第3位の経済大国になると見込まれている。インドのビジネス環境や現地文化などを体感し、県内中小企業におけるビジネス展開の可能性を探る目的で視察を実施した。

視察概要

日程…11月9日～14日

視察先…インド

(デリー・ハリアナ州、ベ
ンガール)

参加者…会員企業経営者等9名

視察地1…デリー・ハリアナ州

① ジェトロ ニューデリー事務所

ジェトロは、インドに5カ所（ニューデリー、ムンバイ、ベンガール、チェンナイ、アーメダバード）拠点を置き、日系企業のビジネスを支援している。今回はニューデリー事務所を訪問し、インドの経済概況や日系企業の進出状況などを伺った。

インドは人口が世界第一位であり、2060年ごろまで人口増が続く、また2050年頃まで人口ボーナスも続く見込みで、豊富な生産年齢人口に経済成長の原動力が垣間見える。近い将来、日本やドイツを抜いて名目GDP世界第3位になる見通しだ。国内の経済水準に大きな格差があり、農村部から都市圏へ出稼ぎに出る労働者も多い。こうした動きから低所得者層の比率は年々減少傾向にあり、2040年には富裕者

層や上位中間層が人口の半数以上を占めるとする推計もある。

海外進出日系企業を対象とした調査で「今後1～2年の事業展開の方向性」に関する設問では、在インド日系企業のうち8割超が「拡大」と回答しており、全世界主要国の中でトップであった。その一方で、進出日系企業数は2018年頃から横ばいとなっており、大手企業の進出がひと段落し、さらには中小企業の進出が伸び悩んでいることが見受けられる。この背景には、インド税制の煩雑さや人件費の高騰、離職率の高さ等が要因として考えられる。



ジェトロでのブリーフィング

② ナガセインディア

ナガセインディアは化学品専門商社である長瀬産業(株)のインド子会社であり、1964年から輸出入商社として進出。2012年にはムンバイにラボを設立し、現地に見合った塗料用原材料を開発するなど、インド企業との取引拡大に向けて取り組んでいる。同社を訪問し、インドビジネスのポイントなどを伺った。

インドビジネスの課題として、製品の品質と性能、安全性に関するインド標準規格(BIS規格)取得の難しさが挙げられる。実質的には中国からの輸入抑制策として導入されたが、結果的に日本からの輸入も阻害している。規格取得には担当官を招聘し工場等の査察が必要で、時間とコストがかかり、日系企業の進出を阻む一因となっている。他にも、縦割り行政や不正の横行、根強く残るカースト文化等もインドビジネスの難しさだ。インド進出にあたっては、信頼できるビジネスパートナーの存在が非常に重要な一方、簡単には見つからないため、同社では中小企業のインド進出を手厚くサポートする事業も始めている。



ナガセインディアで現地ビジネスの課題をヒアリング

③ Asia Wise

Asia Wiseは法律や税務、知財など幅広い領域のサービスを提供しており、日本人弁護士が常駐する唯一の日系コンサルティングファームとして、日系企業の進出・現地ビジネスを総合的にサポートしている。同社では、労務面での注意点などを伺った。

インドでは非管理職にある労働者の保護が手厚く、簡単に従業員を解雇できない一方、従業員からの労働環境に対する要求が強く、労働契約に関する交渉も激しい傾向にある。

この他にも年10%程度の昇給や労働組合が組成された場合のストライキなど、日系企業を取り巻く労務面での課題は多く、将来のリスクを見据えた事前の対応が重要になってくるこのことであった。

④ YKKインド社

YKKインド社はYKK(株)のグループ会社である。アジアに複数ある製造拠点のうち、インドにて製造を担う同社工場を視察した。

工場は1997年に稼働開始し、金属や樹脂のファスナーなどを生産している。YKKグループの材料から製造設備、製品まで全てを自社で開発・生産する「一貫生産思想」に基づき、YKKインド社も事業運営を行っている。製造工程の排水はリサイクルしており、環境に配慮した工場となっている。

製造したファスナーは国内向けと加工輸出向けに販売している。インドの人口を踏まえると国内市場のポテンシャルは高い。インド市場の特徴として、金色のファスナーが好まれるほか、ジーンズの相場が1,000円程度と安価なため特別に求めやすい価格帯のファスナーを製造

している。

伝統的なインドの服装から洋装の普及が進むことで、今後更に同社製品に対する国内需要が増加し、国内販売の比率は高まる見込み。



YKK インド社社員と視察参加者

視察地2…ベンガルール

① 豊田通商インディア

豊田通商インディアは、金属加工、トヨタ自動車への部品供給、テクノパーク運営管理、病院運営など多様なビジネスをインドで展開している。

同社のグループ会社であるTTスチールサービスインディアの工場を視察した。コイルを加工した鋼板を

製造し、インド国内のトヨタ自動車をはじめとする日系自動車メーカーへ販売している。工場内では、インド人従業員に日本式のものづくりを教えるための工夫が随所に見受けられた。安全ルールを図にして掲示することで分かりやすくするほか、5S活動にも取り組んでいた。また、トヨタ生産方式にのっとり時間単位での製品搬出が求められる一方で、インド人は時間管理が苦手なことから搬出スケジュールを見える化し、納品に遅れが生じないようにするための工夫がされていた。



豊田通商インドアの事業ヒアリング後、工場視察へ

②セーレンインドア

セーレンインドアは、2013年からベンガールの近郊にあるマインソールにてカーシート生産工場を稼働している。同社の事業戦略や工場の概要を伺った後、工場内を視察した。

マインソールに工場を建てた理由としては、①水が豊富、②染色加工業の認可が取得できる、③土地購入ができる点が挙げられる。原材料のはほぼ全て国内調達し生産した後、完成品は南部地区だけでなく、北部（グルガオン周辺）と西部（グジャラート）へ営業倉庫経由での配送も行っている。

従業員はおよそ180名で、離職率は他社と比較すると低い傾向にある。現状では従業員一律に定期昇給しているが、いずれは加点主義で考課し、頑張る社員に報いる人事制度にしたい方針だ。インド人というよりIT高度人材をイメージしがちだが、製造業従事者はおおらかな性格の人が多く、マイペースで仕事を覚えていくため長い目で見る必要がある。また、人材教育に際しても、言葉で指示するだけでなく手本をやっ

て見せるなどの工夫が効果的のことであった。

製品の営業・販売面において、インド人は商談時に非常に厳しい態度で交渉してくるため、日本人では対応が難しい。そのため、インド人をパートナーとして雇い、インド流の営業販売を行うことも必要である。工場内では安全ルールなどを図示して掲示することで、インド人社員にも分かりやすく工夫されていた。また、倉庫では製品の在庫管理をシステム化するなどDXにも取り組んでいた。



セーレンインドアの工場外観

③リライアンス・フレッシュ

インド人の消費志向や流通関連の法規制を学ぶため、地元スーパー「リライアンス・フレッシュ」にて買い物体験し、インド式のプライスカードや、ベジタリアン向けの表示マークを確認した。



金沢大学の留学生協力ののもと、買い物体験



表示義務がある最大小売価格



ベジタリアン向けの商品を示すマーク

④ 日印商工会議所との交流

日本とインドとの教育・文化・経済交流に取り組み日印商工会議所の会員インド企業との交流会を開催した。人材派遣やプラスチックメーカー、ソフトウェア開発など6社が出席し、当視察参加者との交流を通じて、人脈形成と今後の日印ビジネスの可能性について模索した。

⑤ ナビスヒューマンリソース

2002年創業の同社は、インド人看護師を日本へ介護士として送り出すほか、事前準備として日本語・文化・ビジネスマナー教育も実施している。同社の事業戦略を伺った後、介護士の研修現場を視察した。

インドでは看護師が資格を所有しているにもかかわらず、その多くが看護師の職に就けず、就業できても初任給2万円ほどと賃金は高くない。日本での就労は生活や環境を大きく変えるチャンスとなるため、インド人看護師が同社に集まっている。福井県内においても、勝山市にある「さくら荘」にインド人材を介護士として18名送り出した実績があり、さらには同施設において初のイ



日本人講師による日本語の授業

ンド人管理職が誕生するなど、活躍している。

インド各州政府も日本で働きたいインド人を支援する施策を打ち出しており、補助金や無利子ローンなど付与して渡航・滞在を費用面でサポートしている。この背景には、日本で得た給与をインド国内に送金してもらうことで、州としての税収が上がることを見越している。

同社の新たな取り組みとして、インド人トラックドライバーの送り出しにも挑戦している。ドライバー不足の日本において外国人材の活用は喫緊の課題であると捉え、同社によると今年初めて同社のインド人ドライバーが特定技能試験に合格し、日本の在留資格を取得した。また介護士の分野でも日本から帰国したイン

ド人材のキャリア支援など、人材の育成に今後注力する方針である。



介護研修に臨むインド人

視察を終えて

デリー・ベンガールの市街地は、深夜早朝を除き常に交通渋滞が発生し、世界第一位の人口規模を体感させられた。急速な経済発展に人や街が追いついておらず、高層ビルが立ち並ぶ周辺をサリー姿の女性や野牛が闊歩する姿が印象に残った。

注目を浴びるインドだが、ビジネスの現場は行政・税務手続きの煩雑さや人件費の高騰、人材育成の難しさや離職率の高さ、脆弱なインフラなど、商習慣や文化の違いによるマネジメントの難しさを感じた。

インドに進出する日系企業数が2018年頃から横ばいとなった理由として、体力のある大手企業が進出し尽くしたことが背景にある。訪

問した日系企業の中には、業績の黒字化に10年程度の時間がかかり、事業を軌道に乗せるのに膨大な労力とコストがかかる」と述べるところもあった。成長が続くインド経済は非常に魅力的である一方、中小企業がインドへ進出するに際しては、長期的な目線での事業計画と入念な準備、信頼できる現地パートナーの存在が不可欠である。



インド経済視察参加者（世界遺産タージマハルにて）

【お問合せ先】

福井商工会議所 地域活性・振興課

TEL 0776(33)8253