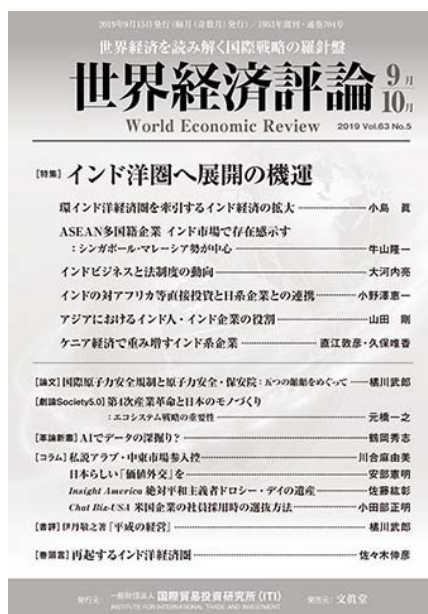


本論文は

# 世界経済評論 2019年9/10月号

(2019年9月発行)

掲載の記事です



世界経済評論

## 定期購読のご案内

年間購読料

1,320円×6冊=7,920円

6,600円

税込

17%

送料

無料

OFF



定期購読  
期間中

富士山マガジンサービス限定特典

※通巻682号以降

### デジタル版バックナンバー読み放題!!



世界経済評論 定期購読



☎0120-223-223

[24時間・年中無休]

お支払い方法

Webでお申込みの場合はクレジットカード・銀行振込・コンビニ払いからお選びいただけます。  
お電話でお申込みの場合は銀行振込・コンビニ払いのみとなります。

Fujisan.co.jp

雑誌のオンライン販売

# インドの 対アフリカ等直接投資と 日系企業との連携



ジェットロ・ニューデリー産業調査員 小野澤 恵一

おのざわ けいいち 2007年経済産業省入省。主にエネルギー政策、通商政策等の政策企画・立案に従事。留学（コロンビア大学公共政策大学院修了）、石油流通課課長補佐、大臣官房総務課課長補佐を経て、2018年6月よりジェットロ・ニューデリー産業調査員・（兼）経済産業省参事

インドは90年代以降の対外直接投資規制緩和に伴い、欧米や近隣諸国への直接投資を徐々に増やしてきた。インドにおいて対外投資は、国内産業流出・雇用機会消失に対する懸念が聞かれる一方で、特にインドが強みを有するソフトウェア産業や、医薬品、繊維・衣料品等における輸出とのシナジーが見られることから、経常収支の観点から見ても促進することが合理的である。また、経済成長の観点からも、インド企業がグローバル・バリュー・チェーンを構成する一環として、対外直接投資を通じた市場拡大や、資源獲得、規模の経済の追求、ブランドや知財等の資産へのアクセス確保が不可欠である。

日印の投資先地域分布を見ると、アフリカにおいてインドの投資が日本を上回っており、アフリカで日印協力を進めることにより日本が得られるメリットは大きい。昨年10月のモディ首相訪日時、首脳間でアフリカ・ビジネス拡大のためのビジネス・プラットフォーム設立に向けた準備を歓迎する旨が確認された。アフリカはインドと多くの社会課題を共有しており、インドのイノベーションを横展開できるポテンシャルがある。日印で協力して、手頃な価格帯のソリューションを提供し、アフリカの経済・社会発展に貢献することによって、日印アフリカがウィン・ウィン・ウィンになることを目指すべきである。

## I インドの対外直接投資動向

### 1. 投資先の国・地域の状況について

インドの対外直接投資は、対内直接投資に比べれば約半分の規模であるものの、着実に増加傾向にある。インド財務省の統計によると、過去5年間の対外直接投資額は年間平均350億USD。これは、1995年から1999年の累積が5.9億USD、2000年から2004年の累積が7.6億USD、2005年から2009年までの累積が717

億USD、2010年から2014年までの累積が503億USDであったことと比べて、急速に対外直接投資が増加していることを示している。

インド中央銀行の統計において2017年の投資先国についてみると、①シンガポール(26.3%)、②米国(18.8%)、③モーリシャス(12.2%)、④英国(10.3%)、⑤オランダ(6.9%)、⑥UAE(5.5%)、⑦スイス(4.1%)であり、ここまでの合計で84%である。シンガポール、モーリシャス、オランダ等の租税回避地の占める割合が多く、最終的な投資先国はここには出

ていないことが見て取れる。

そこで、FDI Market のデータを活用して、最終的な投資先国の分析を試みる。2014 年から 2018 年までの累積でインドの対外直接投資額は合計で 632 億 USD であり、この内訳としてのシェアは以下の通りである。① UAE (18.6%)、②米国 (10.3%)、③英国 (8.3%)、④豪州 (8.1%)、⑤バングラデシュ (6.3%)、⑥中国 (4.7%)、⑦スリランカ (3.8%)、⑧オマーン (3.3%)、⑨フィリピン (2.7%)。ここまでの合計で 66% に及ぶ。地域別に纏めると、①アジア (33.6%)、②中東 (26.0%)、③欧州 (17.4%)、④北米 (11.8%)、⑤アフリカ (8.4%)、⑥中南米 (2.9%) である。やはり UAE、バングラデシュ、スリランカ等の近隣国と、欧米の先進国への投資割合が大きい。歴史的にも関係が良くはない中国への投資が大きいのは意外に見えるが、実は対内直接投資においても 2014 年から 2018 年の金額ベースで米国に次いで 2 位であり、近年急速に経済関係が深化していることが見て取れる。

次に、分野毎に件数のシェアをまとめると、①ソフトウェア・IT サービス (27.6%)、②ビジネスサービス (15.1%)、③金融サービス (5.1%)、④医薬品 (4.5%)、⑤自動車部品・自動車 OEM・金属 (それぞれ 3.7%)、⑧通信 (3.3%)、⑨不動産 (3.2%)、⑩化学 (3.0%) である。ここからいくつかの特徴が見て取れる。まず、件数ベースでの上位 3 分野は 2004 年から 2008 年及び、2009 年から 2013 年の分析においても不動であり、インドが強みを持つ IT・BPO ビジネスの拡大や、欧米の多国籍企業を中心として研究開発におけるインドとのビジネスの繋がり強化の動向を反映していることが見て取れる。ソフトウェア・サービスの輸出

は、インド中央銀行によると 2017 年度において 1,313 億 USD に上り（海外関係会社を通じたサービス輸出も含む）、インドの経常収支を支える重要な主軸産業となっていることから、対外投資はインドにとって投資額以上のインパクトが中長期的に発現していると言える。また、インド輸出入銀行は、投資先国と品目の関係を分析したうえで、インド企業の対外直接投資は、輸出と強い相関関係にあることを指摘している。具体的には、中南米への医薬品（対外直接投資全体の 28.6%）、欧州への繊維・衣料品（対外直接投資全体の 14.7%）等、インド企業が市場獲得を意図して対外投資している動向が見て取れる。

## 2. インドの対外直接投資のインド経済への影響に関する議論

日本では中長期的な人口減少を踏まえた海外市場獲得と、途上国等の成長市場の取り込みの観点から対外直接投資が成長のために必須の手段であることは論を俟たない。一方で、インドでは市場開放が 1990 年代まで遅れていた経緯があり、他国以上に規模が大きく成長著しい国内市場に注力することも一定の合理性を持ちうるケースがあるため、対外直接投資による効果について分析する研究が多数存在するところ、以下主要な研究成果の概要を示す。

(i) Dunning and Lundan (2008) は、対外直接投資のメリットとして、①新規市場獲得、②資源獲得、③効率性の追求（経営リソースの最適化や規模の経済等）、④国内に存在しない戦略資源の獲得（ブランド等）等を指摘している。

(ii) Nagaraj (2009) は、インド企業が先進国に直接投資するのは特許等やブランド名、優

れたマーケティング手法、マネジメントスキル、サプライチェーン等の無形資産へのアクセスを確保する効果があるとともに、国家間の貿易障壁がある場合、相手国に投資して市場にアクセスする場合もあると指摘している。

(iii) Das (2013) は、インド企業の対外投資による国内でのパフォーマンスに対する影響について統計的分析を行った。これによると、インド企業による輸出が増え、研究開発も強化されるとの結論が導き出されている。他方で、国内での投資や生産量、雇用、原材料輸入、資本財輸入には優位な差は見られなかった。

(iv) Chawla (2015) も同様にインド企業の対外投資による国内での活動への影響を統計分析したところ、全要素生産性には優位な差異が見られなかったのに対して、売上と輸出には優位な増加が確認された。

(v) Roy and Narayanan (2019) は、海外投資に取り組む企業を3分類し、①租税回避地を通して海外投資する企業、②租税回避地を使わずに投資する企業、③①と②の両ルートを使用する企業のそれぞれについて、海外投資とインド国内の企業のパフォーマンスとの関係を統計的に分析した。①租税回避地を通して海外投資する企業については、国内企業のパフォーマンスにマイナスの影響が見られたのに対して、②租税回避地を使わない企業は、売上や、流動比率等に優位な改善が見られた。また、③租税回避地を部分的に使う企業は、国内の営業利益についてポジティブな影響が見られた一方で、売上は下がる傾向が見られた。

こうした研究に関心が寄せられるのは、対外直接投資が国内産業の海外流出や、雇用創出機会消失に繋がっているのではないかとの単純な懸念があることの現れである。また、多国籍企

業が低税率国を活用し、その課税所得を人為的に操作し、課税逃れを行っている可能性に懸念が寄せられているともいえる。なお、インド政府は、本年6月にBEPS防止措置実施条約(MLI)に署名予定であり、税源浸食と利益移転の問題に取り組む姿勢を鮮明にしている。こうした論点を除けば、いずれの研究結果からも、企業の国内租税回避的な循環投資を除けば、対外直接投資は国内でのパフォーマンスにも概ねポジティブな影響が確認されている。世界的に見て企業活動がグローバル化する中で、グローバル・バリュー・チェーンの一部に入ることにより競争力を付けることが不可避であり、対外直接投資はそのための有効な手段であることが裏付けられている。

### 3. 対外直接投資関連規制の自由化に係る経緯

インドでは、独立以降、国内投資の外資開放が遅かったのみならず、対外直接投資についても非常に厳しい規制が長年続いていた。まず1969年に、インド政府は対外直接投資に係るガイドラインを発表したが、当時認められていたのはターンキー・プロジェクトへのマイナー出資のみであり、しかも現金送金すら認められていなかった。その後1978年に、商工省は海外投資先企業での利益の一部を強制的にインド親会社に配当として還元する規制を導入した。

1991年に、インド政府は自由化、民営化、グローバル化の3点を柱とする経済改革を実施し、海外投資についても促進する方向に転換した。この時に海外投資に係る自動ルート(Automatic Route)が導入された。しかしながら、海外投資の上限は200万USDまで、現金送金は50万USDを超えないことが要件であった。



1995年に、対外直接投資に係る申請窓口が、インド中央銀行 RBI に一元化された (Single Window Clearance)。また、ファストトラックルートが創設され、原則の投資限度額が 200 万 USD から 400 万 USD に引き上げられた。このファストトラックの恩恵を最も受けたのはソフトウェア産業であり、グリーンフィールド投資のみならずブラウン投資のための企業買収が急拡大した。

2000年には、FERA (Foreign Exchange Regulation Act) が FEMA (Foreign Exchange Management Act) に置き換わり、これに伴い投資上限が年間 5000 万 USD まで引き上げられた。また ADR (American Depositary Receipts) や GDR (Global Depositary Receipts) を通じた投資 (株式に対する投資ではなく、信託を介して間接的に投資するスキーム) による投資が認められるようになった。2002年には投資上限が更に 1 億 USD まで引き上げられた。

2003年には、出資比率 100% の案件でも Automatic Route での申請が可能となった。また、インドの銀行が、インド企業の海外法人 (部分出資先の企業や子会社) に融資することが可能となった。2007年には融資限度額が純資産額の 400% まで緩和された。また、Liberalized Remittance Scheme (LRS) により、海外駐在員による国内送金上限額が 10 万 USD から 20 万 USD まで緩和された。

2014年7月、RBI は融資額が 10 億 USD を超える場合には、純資産額の 400% 未満であっても事前承認を求めるようになった。また、RBI は自動承認ルートではない個別承認ルート (例えば資源、エネルギー等の分野に係る投資が対象) について、Unique Identification Number の発行プロセスを自動化した。

この通り、インドは 90 年代以降、徐々に海外投資規制を緩和してきた。これに加えて、商工省投資促進部が中心となり、東南アジアや東欧、アフリカ等にインド企業の入居を奨励する工業団地の整備を進めるなど、海外進出の後押しを進めている。また、法人税と配当課税の二重課税排除を目的とした租税条約の締結等を積極的に進めている。

#### 4. インド政府の輸出促進政策

前述のとおり、インド企業による対外直接投資は、輸出の延長の帰結として起こることが多い。インド政府は、歴史的な経常収支改善の文脈及び、国内産業育成による雇用改善の意図から、輸出を振興してきている。2015年に DOC が発表した「貿易政策 Foreign Trade Policy (Fy2015-Fy2019)」には以下のような代表的な輸出インセンティブがある。

(a) MEIS (Merchandise Exports from India Scheme)

特定品目をインド国内で製造し輸出する際に、材料輸入の関税の一部を控除するスキーム。輸出額に一定の率を掛けた金額について関税控除証 (Duty Credit Scrips) が発行され、当該権利の売買も可能。商工省商務部 DOC (DG of Foreign Trade) が担当している。

(b) Duty Drawback of Service Tax

インド製品を輸出するために要した輸送費についてサービス税の 3% を控除するスキーム。中小企業には 5% の上乘せあり。財務省 Ministry of Finance (Department of Revenue の Central Board of Indirect Taxes and Customs) が担当している。

(c) EPCG スキーム

インドで輸出製品を製造するために資本財を

輸入する際に、関税を控除するもの。控除額の6倍を6年以内で輸出することが条件。商工省商務部 DOC (DG of Foreign Trade) が担当している。

しかしながら、これらの輸出支援制度は WTO ルールに違反し、競争を歪めているとの指摘が出てきている。2018年3月、米通商代表部 (USTR) は、WTO の紛争解決手続に沿ってインド政府に協議を申し入れた。米国の主張によると、インドの輸出支援スキームによってインド企業は数千社が合計で年間70億ドル以上の利益を受けている模様。

WTO ルールにおいて輸出補助金は、受領する企業に不公正な経済上のメリットが生じるため禁止されているが、開発途上国に対する例外が一部認められている。具体的には、Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (ASCM) において、一人当たり収入1000ドルに達するまでは輸出補助金の支給が認められている。WTO 事務局によると、インドは2015年にこの水準に達したとされており、USTR はインドが引き続き輸出補助金を継続しているのは WTO ルールに違反すると主張している。USTR によるとインドは現在でもこのような制度を拡大させていると主張している。具体的には、①輸出促進対象品目が、当初に比べて8千品目以上追加され、当初に比べてほぼ倍増しており、②特別経済特区についても2000年から2017年の間で6%増加し、2016年には特区からの輸出額が、インドの輸出総額の30%相当の820億USDまで拡大した。これに対してインドは、ASCM の27条において8年間のフェーズアウトが準備されているため直ちに輸出支援スキームを停止する必要はないと主張している。なお、著者がインド政府関係者

から得た情報によると、商工省は MEIS を WTO に整合する形式に改めることを検討している模様である。例えば、SEZ もこれまで輸出と紐づいた形で入居企業への利益が配賦されていたところ、これを雇用創出型のスキームに改めること等が検討されている模様である。

## II アフリカへのビジネス展開における日印協力のポテンシャル

### 1. 日印の補完関係が期待されるアフリカ

日印それぞれの投資実績において補完関係にある地域を抽出することにより、日印連携のポテンシャルがある地域を明らかにしたい。表1は、2003年1月から2019年3月までの日本とインドそれぞれの地域別の投資額・件数の累積及び、そのシェアである。日本はアジア及び北米向けの投資が全体の約7割を占めており、それぞれ投資額ベースで61.9%と13.7%である。他方でインドは、地理的に近いアジアは確かに32.8%と一番多いものの日本ほどの偏りがなく、また中東(19.1%)及びアフリカ(18.6%)も多い点の特徴である。中東とアフリカは日本の投資が最も少ない地域であり、投資の絶対額で見ても、中東では日本の1.2倍、アフリカでは日本の2.6倍の投資実績がある。アフリカには歴史的に印僑が多く、現地ネットワーク活用のポテンシャルがあると言われるが、それに加えて最近の投資実績で見ても、日印の補完関係が成り立つ可能性の最も大きい地域であることが裏付けられる。

### 2. インド企業のアフリカへの直接投資の状況

インドによるアフリカ投資の国別内訳を表

表1 対外直接投資の日印比較 (2003年1月～2019年3月累積)

地域	日本				インド			
	投資額 (百万 USD)	件数	投資額 (%)	件数 (%)	投資額 (百万 USD)	件数	投資額 (%)	件数 (%)
アジア	578,160	7,617	61.9%	52.2%	80,648	1,260	32.8%	27.6%
北米	128,485	2,210	13.7%	15.1%	20,209	674	8.2%	14.8%
西欧	62,873	2,332	6.7%	16.0%	26,896	1,047	10.9%	22.9%
中南米	62,868	961	6.7%	6.6%	10,294	225	4.2%	4.9%
東欧	47,315	938	5.1%	6.4%	15,422	209	6.3%	4.6%
中東	37,720	269	4.0%	1.8%	46,917	704	19.1%	15.4%
アフリカ	17,282	275	1.8%	1.9%	45,798	448	18.6%	9.8%
合計	934,702	14,602	100.0%	100.0%	246,183	4,567	100.0%	100.0%

出所：fDi Intelligence データベースより著者編集。アミ掛け部分は日印比較において優位にあることを示す。

表2 インドの対アフリカ直接投資の国別内訳 (2003年1月～2019年3月累積)

対象国	件数 (件)	件数 (%)	投資額 (百万 USD)	投資額 (%)	雇用効果 (人)
南アフリカ	90	20.1%	5,203	11.4%	11,971
ケニア	47	10.5%	2,125	4.6%	9,192
ナイジェリア	45	10.0%	6,541	14.3%	13,741
エジプト	37	8.3%	5,392	11.8%	13,285
タンザニア	32	7.1%	833	1.8%	3,933
エチオピア	25	5.6%	2,076	4.5%	20,587
ガーナ	20	4.5%	2,254	4.9%	6,869
モーリシャス	19	4.2%	489	1.1%	1,984
ウガンダ	16	3.6%	668	1.5%	1,361
ザンビア	15	3.3%	1,457	3.2%	4,737
モロッコ	13	2.9%	988	2.2%	8,158
モザンビーク	11	2.5%	8,176	17.9%	3,169
ボツワナ	10	2.2%	156	0.3%	867
コンゴ民	8	1.8%	378	0.8%	862
ジンバブエ	8	1.8%	3,114	6.8%	3,678
ルワンダ	7	1.6%	220	0.5%	1,007
マダガスカル	5	1.1%	361	0.8%	797
セイシェル	4	0.9%	166	0.4%	528
その他	36	8.0%	5,201	11.4%	10,888
合計	448	100%	45,798	100%	117,614

注：アミ掛け部分はコモンウェルス（英連邦）加盟国

出所：fDi Intelligence データベースより著者編集。

表3 インドの対アフリカ直接投資の産業別内訳 (2003年1月~2019年3月累積)

分野	件数 (件)	件数 (%)	投資額 (百万 USD)	投資額 (%)	雇用合計 (人)	雇用平均 (人/件)
金融サービス	55	12%	592.6	1%	1,263	22
ソフトウェア・IT サービス	49	11%	631.3	1%	5,008	102
通信	37	8%	3,362.9	7%	4,221	114
ビジネスサービス	36	8%	489	1%	10,199	283
自動車 OEM	35	8%	1935	4%	19,200	548
石炭・石油・ガス	23	5%	18628	41%	3,113	135
医療	21	5%	276	1%	1,518	72
医薬品	17	4%	353	1%	2,533	149
化学	16	4%	5650	12%	6,322	395
産業機械	16	4%	235	1%	3,308	206
消費者製品	15	3%	135	0%	3,730	248
金属	14	3%	2638	6%	7,774	555
プラスチック	14	3%	1824	4%	8,687	620
食料・たばこ	11	2%	2448	5%	6,773	615
繊維	11	2%	1317	3%	15,756	1,432
その他	78	17%	5,284	12%	18,209	3,632
合計	448	100%	45,798	100%	117,614	262

出所：fDi Intelligence データベースより著者編集

2に示す。2003年1月から2019年3月までに少なくとも448件、約450億USDの対アフリカ投資があり、累積の雇用効果は約11.7万人に及ぶ。南アフリカ、ナイジェリア、モザンビーク等の資源国が投資額・件数ともに上位を占めているとともに、ケニア、タンザニア、エチオピア、ガーナ等の東部アフリカをはじめとするコモンウェルス（英連邦）の枠組みに属する国が上位に多く見られる。

分野別に見ると（表3）、石油・ガス等のエネルギーセクターの存在感が強く、金額ベースで全体の約4割を占める。特にONGC Videsh Limited, Oil India Limited等の公営企業や、Reliance, Essar Africa Holdings等の民間企業による資源国への投資が活発である。また、大

規模案件としては、通信分野で2016年にBharti AirtelがZain Telecomに107億USDの巨額投資を実施し、アフリカ15か国での通信事業を手中に収めることとなった。件数ベースでは、金融サービスにおいて、SBI（State Bank of India）やICICI Bank等の大手銀行が多数支店開設しているほか、zomato（南ア）、wipro（南ア）等のソフトウェア・ITサービス産業の進出が相次いでいる。

また、雇用吸収力の多い自動車やプラスチック、繊維等の分野の進出により、ローカル経済の発展にも寄与している。自動車では、Mahindraが10か国（南ア、エジプト、ケニア、ナイジェリア、ガーナ、エチオピア、モロッコ、チュニジア、ザンビア、ガンビア）に工場・拠点を持



ち、Tataが8カ国（ガーナ、ナイジェリア、南ア、モーリシャス、ザンビア、ケニア、モロッコ、セネガル）に工場・拠点を有している。プラスチックは、エジプトを中心として、TCI Sanmar Chemicals, Dhunseri Petrochem and Tea Limited, Uflex 等による投資実績がある。繊維は、エチオピアを中心に、ShriVallabh Pittie Group, Arvind Mills, Raymond Group, Karli International, CLC Industries, Tata International 等が進出している。

これに加えて、医療、医薬品、消費財等の事例も増えてきている。医療分野では、Apollo Hospital Groupが8カ国（ナイジェリア、ウガンダ、ケニア、ガーナ、エチオピア、タンザニア、ザンビア、モーリシャス）に展開し、Healthcare Global Enterprises (HCG)が2010年に6カ国（ガーナ、ナイジェリア、ブルンジ、ルワンダ、ウガンダ、タンザニア）に展開した。医薬品分野では、Hester Biosciences（於：タンザニア、エチオピア、ケニア）、Aanjaneya Lifecare（於：ウガンダ、タンザニア）、Sun Pharma（於：エジプト）、Cipla（於：南ア、アルジェリア）といったインド企業がアフリカで存在感を示している。消費財では、アーユルヴェーダ関連製品のDabur Indiaが、モロッコ、南ア、ケニア、エジプトに拠点を有しており、2017年にはGodrejがモザンビークに工場設置した。著者がGodrejに確認したところ、現地のニーズにカスタマイズするためには、現地企業や現地ブランドと提携して進出することが重要とのことであった。

### 3. インド政府によるアフリカとの関係強化に係る取組

インド政府は最近、アフリカとの関係を強化

する姿勢を鮮明にしている。モディ首相は、昨年7月、ウガンダを訪問した際に、アフリカにインド大使館を18箇所設立する旨を表明した（当時アフリカ全土に29箇所しかなかった）。また、この時モディ首相はウガンダ議会でアフリカとの関係強化に係る演説を行い、この中でアフリカとの関係強化に係る以下の10原則を示した。①アフリカはインドにとってトッププライオリティであり、重点的にエンゲージする。②開発に係る協力はアフリカ側のプライオリティに沿って行うこととし、アフリカ側が受け入れ可能な条件で実施する。インドは地元の人材育成協力を協力し、地元の機会創出に協力する。③インド市場をアフリカに開放する。インドはアフリカへの直接投資を拡大させる。④インドが経験したデジタル革命をアフリカに共有し、持続可能な開発目標（SDG）の達成を支援するとともに、アフリカの若者により多くの機会を提供する。⑤インドはアフリカの農業の生産性向上のために協力する。⑥インドはアフリカと共に気候変動対策に緩和と適用の両面から取り組むとともに、国際秩序の維持に貢献する。⑦インドは国際連合による平和維持活動を支持し、テロや原理主義者への対応におけるアフリカとの協力を拡大していく。また、サイバーセキュリティの構築にも取り組む。⑧海洋産業改革（ブルー・エコノミー）により多くの機会が創出される。インドとアフリカは、全ての国に利する形でのオープンで自由な海洋の維持のために協力していく。協調的で包括的な形で全ての関係者を利することが必須。⑨インドはアフリカの若者の志を支援するとともに、グローバル化の進展に伴う相互利益のための貢献を支持する。⑩インドとアフリカは植民地主義への挑戦という経験を共有している。両者は今

後も平等な国際秩序のために協力していく。インドは国際秩序がアフリカに平等な地位を与えるように求めていく。

この10原則から見える特徴は、インドがアフリカとの間で、欧米による植民地支配からの独立という経験と、多くの社会課題を共有していることである。インドで起きたエネルギー・農業・医療等の分野でのイノベーションはアフリカの経済・社会的発展に寄与しうるものであり、なおかつ低価格でそれを実現する能力もアフリカへの貢献に不可欠である。

#### 4. アフリカ・ビジネスに当たっての日印協業の類型と事例

ここまで見てきた通り、インドにとってアフリカの重要性は高まっており、日印間での協業のポテンシャルが高いため、日印で協力してアフリカ・ビジネスを拡大していく動きが表明されるのは当然の帰結である。2018年10月、日印両首脳は、アジア・アフリカ地域における日印ビジネス協力プラットフォームの設立に向けた議論を歓迎する旨を表明した。アフリカ・ビジネスにおける日印連携の可能性は概ね以下4種類に分類できる。

##### (i) 在インドの日本企業によるアジア・アフリカ地域への輸出

インドに展開する日系企業は、従来主にインド市場への供給を行ってきたが、近年、輸送機器産業やその他の産業において、アジア・アフリカ地域への輸出を行ったり、これを目指したりするものが出てきている。日本企業によるグリーンフィールド直接投資によるものに加え、インド企業への出資、買収と日本企業の技術を活用した製品のアップグレードを通じるなどして、輸出を実現、企図している日本企業も増え

てきている。これらはインド生産拠点をインド国内市場向けだけではなく、輸出拠点としても位置づけるものと言える。ジェットロが調べたところ<sup>1)</sup>、インドの乗用車市場でシェアトップのマルチ・スズキは自動車を、東芝トランスミッション・アンド・ディストリビューション・システムス・インディアは変圧器を、アフリカ各国に輸出している。また、ダイキン・エアコンディショニング・インディアは2018年からインド製エアコンのアフリカ輸出を開始し、アフリカの代理店の技術者をインドに招き、技術研修を開始している。

##### (ii) 日印企業の協業によるアジア・アフリカでのプロジェクト実施

日本企業とインド企業が、製品、サービス、技術、ノウハウなどを補完し合うことにより、アジア・アフリカでのプロジェクトを実施することは有効である。日本企業によるインド内外からの輸出やプロジェクト立案・運営能力に、インド企業からの輸出あるいは現地での土木・建設作業請負を含むEPCとりまとめ、途上国での活用に適した機器・技術などを組み合わせ、発電プラント事業、太陽光エネルギー事業などでアジア・アフリカ地域でのプロジェクトを完成させるものがある。

##### (iii) 日印企業によるアジア・アフリカでの共同投資

上記の(ii)を含む日印協力プロジェクトへの投資を日印で共同して行ったり、運営(O&M)を共同して行ったりするものがある。

##### (iv) スタートアップ・デジタル分野の協力

製造業に加えて、スタートアップ・デジタル分野での協業のポテンシャルもある。アフリカでは道路等のインフラが未発達である一方で、デジタル技術の活用による社会解決及びリープ

フログ成長が出てきていることから、インドのスタートアップがその成功体験を横展開する余地は大きい。日印のスタートアップや VC 等の協力を促進して、当該分野の日印協力を深めていくポテンシャルが期待される。

## 5. インド政府に期待される取り組み

こうしたアジア・アフリカ地域の日印ビジネス協力を深めていくに当たって、インド政府の取り組むべき課題がある。まず、アジア・アフリカ地域におけるこれらの日印ビジネス協力を進めるに当たっての環境整備・機運の醸成として、アフリカ地域（及び原材料・部品供給国）とインドとの FTA の締結等による貿易の自由化・円滑化、インド ECGC 及びインド輸銀の一層の活用のための施策などが期待される。

また、インド国内における産業政策・投資環境整備の推進は非常に重要である。例えば、インドでの製造に当たって、人件費ではインドはアジアの中でも競争力を保っている一方で、一部の部材がインド国内で調達出来ないために、中国、アセアンに比べて部材調達コスト面で負けているのが実態である。特に電子部品関係はアジアのメーカーがインドに進出していないためインド国内のメーカーが育っていない。現調

化が進まない限り、輸入関税（ただし電子部品は無税）、輸送費、インドの通貨安による為替リスクのハンディキャップを持つことになる。従って、インドの製造業の強化、日本からの直接投資の推進、インドにおけるインフラの強化、行政手続の合理化・迅速化などのビジネス環境の改善、インド産業のグローバル・サプライ・チェーンへの一層の統合、在印自動車裾野産業の一層の育成等が必要である。

日本が強みを持つ自動車産業に関してみると、インドからの輸出を増やしていくに当たって、日本のメーカーが世界標準の品質・納期を遵守するためには、サプライヤーの能力向上が必須であり、ここに日印で協力して取り組むべきである。特に、金属加工（鋳造、機械加工）、プラスチック成型等のレイヤーの産業群を強化することが今後の輸出強化に必須と言える。インド企業は、既に一定の価格やエンジニアリングの観点から十分な競争力があるが、日本企業を介在させることで、より広大な輸出市場が獲得でき、またグローバル競争に勝ち残る品質を獲得できる。

### [注]

1) <https://www.jetro.go.jp/biz/areareports/special/2019/0501/e1c68dca045d5950.html>

## インド関連の論文・報告書等のご紹介 (2)

(一財) 国際貿易投資研究所の調ホームページ (<http://www.iti.or.jp/>) からアクセスすることができます。

5. 「自由貿易体制の拡大・深化に備え輸出産業強化に注力するインド～インド自動車部品の事例～  
(季刊 国際貿易と投資 107 号、2017 年)
6. 巨象インドのグローバリゼーション～ ICT 時代の好機と時間を要する進展～  
(調査研究シリーズ 41 号、2016 年)
7. モディノミクスと日印経済関係拡大への期待  
(季刊 国際貿易と投資 100 号、2015 年)