

このたび、福岡貿易会インド経済視察団の一員としてインドを訪問し、工業団地、日系企業、現地関係機関、スタートアップ支援機関など、多様な現場を視察する機会を得た。短期間ではあったが、北部と南部の双方を訪問したことで、インドの成長性と地域ごとの産業特性を立体的に理解することができ、大変有意義な視察となった。

今回の視察を通じて特に印象に残ったのは、インド市場の規模や成長力の大きさだけでなく、地域ごとに異なる産業集積と事業環境の特徴である。北部では、製造業を中心とした日系企業の進出が一定の集積を形成しており、既存のサプライチェーンや企業間連携を背景として事業基盤が築かれている様子がうかがえた。一方、南部では、自動車関連産業、先端産業、スタートアップなどの動きが活発であり、同じインドの中でも産業構造や市場との向き合い方に違いがあることを実感した。



＜スリシティ工業団地＞(Sri City)



また、現地で多くの関係者の話を伺う中で、インドは単なる成長市場というだけではなく、現場起点で解決すべき課題が数多く残されている市場でもあったと感じた。とりわけ工場や産業インフラの現場では、停電や電力品質、設備の安定運用、復旧対応の迅速化といったテーマが依然として重要であり、こうした領域には今後も継続的な需要が見込まれると考えられる。成長市場であるからこそ、現場課題を的確に捉え、それに対応する具体的な価値を提示できる企業に機会があることを改めて認識した。

さらに、視察を通じて感じたのは、提案においては技術そのものを説明するだけでは十分ではなく、導入によってどのような課題が改善され、どのような効果が得られるのかを、現場の運用イメージに即して示すことが重要であるという点である。現地では、設備の自動化、省人化、遠隔監視、復旧時間の短縮などに対する関心が高く、技術の優位性よりも、適用場面と導入効果を具体的に示すことの重要性を強く感じた。

人材面でも多くの学びがあった。インドには若く優秀な人材が多く、将来性の高い市場であることは間違いないが、その一方で採用競争や人材流動性の高さも現実的な課題として存在している。したがって、進出を検討する際には、市場規模や成長性のみを見るのではなく、信頼できる現地人材や運営体制をいかに構築するかという視点が極めて重要であると感じた。



＜BESCOM＞

(カルナータカ州電力配電会社)