

【インド視察に参加して】

このたび、2026年2月にグルガオン、ニムラナ、ベンガルール、チェンナイを巡るインド視察に参加する機会をいただきました。私が駐在するシンガポールは、東南アジア、南アジアをつなぐ広域ビジネスハブとして、多くの企業の地域統括拠点が集積しており、インドとの経済的結びつきも強い国です。こうした背景のもと、シンガポール駐在員事務所長として本視察のお声かけをいただき、参加する機会を得られたことは、インド市場への理解を深めるうえで大変意義深いものであったと感じております。

本視察では、現地に進出している日系企業や工業団地運営機関、インド企業への訪問を通じて、インド市場の実態やビジネス環境について多角的に理解を深めることができました。本稿では、その概要と現地で得られた示唆についてご報告いたします。

【インド北部：製造業の集積と進出環境】

まず訪問したニムラナ工業団地では、自動車関連産業を中心とした日系企業の集積と、工業団地政策の成果を確認することができました。同団地では、日系企業向けの優遇措置やインフラ整備を背景にサプライチェーンが形成されており、現在では重要な製造拠点として機能しています。

一方で、水資源の制約や労務管理の難しさといった課題も見受けられ、進出にあたっては立地条件や事業環境を慎重に見極める必要があると感じました。



<ニムラナ工業団地運営機関>

【ニムラナ工業団地に所在する日系企業の実態と課題】

現地日系企業へのヒアリングでは、インド事業の黒字化には一定の時間を要するケースが多いとのが印象的でした。この話を伺った企業の代表者からは、価格競争の厳しさや品質とコストのバランスへの対応が重要であることが示されました。

また、労務管理や人材確保の難しさも共通した課題として挙げられました。人材の流動性が高く、安定した組織運営には給与だけではないマネジメントの柔軟性と工夫が常に求められる点が特徴的だと感じました。

さらに、現地企業の多くがコストを重視する傾向にあり、日本企業が強みとする高品質製品であっても、価格競争力の確保が重要であるという指摘が強く印象に残っています。

<日本人が多く居住する
グルガオンの高層住宅>



【インドにおけるビジネス機会の広がり】

一方で、インドにおけるビジネス機会の広がりも感じられました。製造業の立ち上げ支援やエンジニアリング分野では需要拡大が見込まれており、それに伴い、制度対応や認証取得支援といった付加価値の高いサービスへのニーズも高まっています。

ある日系企業の方は、インドを中国の代替拠点とする動きが一定程度見られるものの、コスト面では依然として中国の優位性残り、単純な代替ではなく、用途や戦略に応じた使い分けが求められると仰っていました。