



# とよしん 海外貿易投資ニュース

## 製造業のインド進出における新たな潮流

日系企業の進出先として、南東部のアンドラ・プラデシュ(AP)州や西部グジャラート(GJ)州が注目を集めている。土地代が安く、基礎インフラが整備されていることなどを理由に、両州に進出する企業はここ数年で増加している。投資増の背景には、日系企業が市場の大きさや産業集積だけでなく、州政府の対応や誘致姿勢をより重視していることがある。

＜製造業の拠点の約8割が4地域に集中＞

在インド日本大使館とジェトロが発表した「インド進出日系企業リスト」によると、インドに進出する日系企業は毎年増加しており、2017年10月時点で1,369社進出し、4,838拠点(注)を構えている(図1参照)。業種別では683社が製造業で、企業数全体の約50%を占める。生産拠点数は838に達するが、そのうち約8割が首都圏を中心とする北西部(デリー準州、ハリヤナ州、ウッタル・プラデシュ州、ラジャスタン州)、ムンバイ(マハラシュトラ州)、ベンガルール(カルナータカ州)、チェンナイ(タミル・ナドゥ州)の主要州に集中している。これは、自動車を中心とする日系製造業の多くが、大都市(顧客)へのアクセスやインフラの整備状況、サプライヤーの集積などを重視して、進出してきたことが背景にあると考えられる。一方で、AP州およびGJ州への進出企業数は増加傾向にあり、現在AP州には16社130拠点、GJ州には33社321拠点あり、生産拠点数はAP州が25拠点、GJ州が60拠点である(図2参照)。AP州では、南部のスリシティ工業団地に三井化学と東レが工場を建設中。またGJ州では、二輪車大手のホンダが2016年2月にスクーター工場を、四輪車生産を手掛けるスズキの100%子会社であるスズキ・モーター・グジャラート(SMG)が2017年2月に四輪車工場を稼働させた。SMGは2019年初めの稼働を目指して第2工場を建設中で、さらに第3工場建設も計画している。

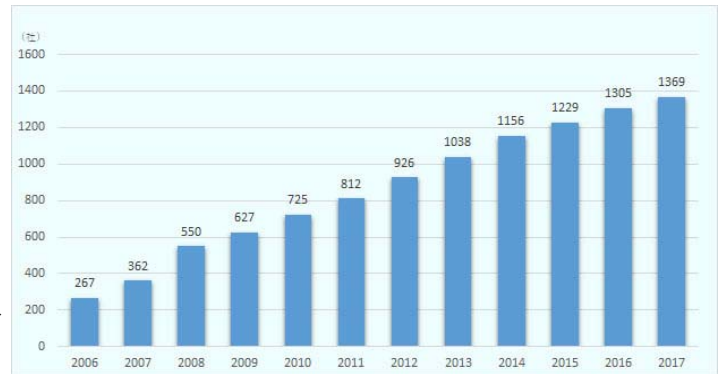
＜コストに加え、州政府の対応や誘致姿勢も重視＞

両州が日系企業から人気を集める理由として、第1に、土地代が安く、基礎インフラが整備されていることが挙げられる。AP州やGJ州の主要な工業団地の土地代は、先述した主要州の工業団地と比べ2分の1から10分の1ほどの価格になることもある。また、AP州南部の工業団地ではASEAN各地との連結性が良いタミル・ナドゥ州チェンナイ近郊の港湾を、GJ州の工業団地では国内最大の民間港ムンドラ港などを利用することができる。両州は道路整備や電力事情の改善にも力を入れている。第2に、州政府の対応を重視する日系企業が増えていることが挙げられる。インドでは、進出先を決定して土地を購入したものの、州政府の対応の遅さによって必要な許認可が下りず、着工が遅れ、操業開始までに時間がかかるといったケースも散見される。また、州政府が約束した補助金が実際に支払われていないとして、州政府との間でトラブルになった事例もある。こうした状況を踏まえ、日系企業は進出先州政府の対応の早さや透明性の高さを一層重視するようになった。実際に、AP州やGJ州で操業する日系企業からは「問題点を伝えれば、対応してもらえる」「州が発する工業団地の土地収用やインフラ整備に関し、協力的である」といった声が聞かれる。第3に、各州政府の投資誘致に対する積極的な取り組みの中で、AP州とGJ州が特に先進的な動きをしていることが挙げられる。AP州は他州に先駆けて、法人設立に必要な24の許認可を21営業日以内に処理する「Single Desk Portal」を立ち上げた。GJ州は、モディ首相が州首相時代に進めた政策により、インドで最もインフラが整備された州の1つとして知られる。また、インド商工省産業政策促進局(DIPP)が世界銀行の協力の下で実施した「州別ビジネス環境改革評価2017」(29州と7の連邦直轄領が対象)では、AP州が1位を、GJ州は5位を獲得し、ビジネス環境整備に向けた取り組みが高く評価されている。以上のように、日系企業が投資コストやインフラの整備状況に加え、州政府の対応や誘致姿勢をより精査するようになったことが、AP州とGJ州への日系企業進出の増加につながったといえよう。今後、大手の日系企業が新たに製造拠点を設ければ、サプライヤー企業などの集積が加速することも考えられる。加えて、AP州は新州都アマラバティの開発、GJ州はムンバイ～アーメダバード間的高速鉄道建設といった巨大インフラプロジェクトも進行する。大きなビジネスチャンスを求めて、両州への日系企業進出が増加する傾向はしばらく続きそうだ。

注: 当該州に本社を構える企業の数を「社」で表し、営業所や工場も含んだ数字を「拠点」としている。

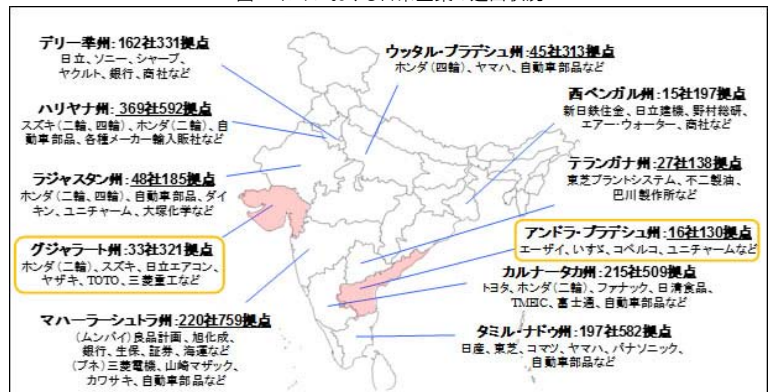
(出所:ジェトロ地域・分析レポート2018年7月30日「製造業のインド進出における新たな潮流」)

図1:インド進出日系企業数の推移



注1: 2006年は1月、2007年は2月、その他は各年10月時点。  
注2: 2014年と2013年の企業数は2015年調査時の修正値。  
出所: 「インド進出日系企業リスト2017」(在インド日本大使館、ジェトロ)

図2:インドにおける日系企業の進出状況



注: 2017年10月時点。  
出所: 在インド日本大使館・ジェトロ公表資料より作成。



アンドラ・プラデシュ州で投資誘致サミット「CIIパートナーシップ・サミット2018」に登壇するナイドゥ州首相(ジェトロ撮影)

注: 当該州に本社を構える企業の数を「社」で表し、営業所や工場も含んだ数字を「拠点」としている。

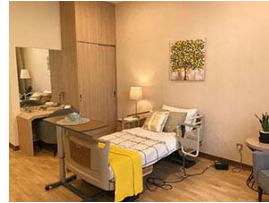
(出所:ジェトロ地域・分析レポート2018年7月30日「製造業のインド進出における新たな潮流」)

高齢化を見据えた新たな介護ビジネスへの挑戦(マレーシア)

高齢化が徐々に進むことが見込まれるマレーシアで、将来的にニーズが高まるとみられる介護サービスや老人ホームなど介護ビジネスの可能性を探った。同国で介護ビジネスを展開するために進出を決めた日本企業や、介護施設を運営する地場企業へのヒアリング調査を通じて、介護ビジネスに取り組む上での課題が浮かび上がった。他方、介護先進国である日本の企業に対して、現地では高い期待の声が上がっている。

<マレーシアで初となる日本企業の介護ビジネス>

ジェトロは2018年3月に発表した「ヘルスケア・ビジネスのASEAN展開に関する調査」の一環として、国内外で介護施設の企画、開発、運営管理を行うメディカル・ケア・サービス(埼玉県さいたま市)取材した。同社は2018年3月、マレーシアの首都クアラルンプールのアンパン地区に高所得者向け有料老人ホーム「レイ・セラヤ・レジデンス」のモデルルームをオープンした。モデルルームでのマーケティング調査を経て、今後の建設計画を具体化していく予定だ。日本企業の介護ビジネスは、マレーシアでは初という。マレーシアの高齢者(65歳以上)人口の比率は5.9%(2015年時点)とまだ低水準だ。同社東南アジア事業課主任の小田切雅治氏は「高齢化率が低く市場規模も小さいが、ポテンシャルは高い」と指摘する。高齢者率は2030年に9.7%へと上昇が見込まれている。小田切氏は「将来的に高齢化が見込まれるマレーシアにおいて、先行してビジネスを展開していきたい」と語る。同社は、日本全国297カ所で介護施設を運営する国内大手の1つ。主力事業である認知症患者向けのグループホームを中心に事業展開する。しかし、日本は2042年ごろを境に高齢者人口の減少が見込まれ、将来的な保険料の抑制も想定されるため、小田切氏は「保険収入に頼らない、海外ビジネスを展開していくことが必要」と考えた。保険外収入を得るため、中国・南通市で有料老人ホームを開設し、同施設では満床を達成するなど、海外での介護ビジネスは好調だ。



レイ・セラヤ・レジデンスのモデルルーム(居室)  
(メディカル・ケア・サービス提供)



レイ・セラヤ・レジデンスのモデルルーム(共有スペース)  
(メディカル・ケア・サービス提供)

<事業ライセンス制度と介護士資格制度が未整備>

マレーシアでの介護ビジネスは市場拡大が見込まれるが、課題もある。1つは、施設運営に係るライセンス取得や介護士資格に関して制度が十分に整っていないことだ。通常、マレーシアで介護施設を運営するためには、ライセンス(注1)を取得した上でローカル人材を雇用する必要がある。ライセンスを取得していない企業が運営する施設では、メイドの就労ビザで入国した外国人労働者が働いていたり、衛生管理・施設管理が行き届いていない場合や、サービスを提供できる体制が整っていない場合がある。ライセンスの取得申請手続きも煩雑であり、地場企業をパートナーにすることが必須となっている。サービス面での現地化は重要で、スタッフや運営方法など、現地に合わせたビジネスを行う必要がある。

<介護施設への入居に抵抗感持つマレー系やインド系>

マレーシアの下位中間層向けの介護施設を運営する、地場企業レカディア・プリマケア・センターのビジネス担当のアンドレ・ラトス氏は、「マレーシア人の高齢者介護に対する考え方は依然、保守的だ」と指摘する。民族による考えの差異もある。華人系では、自身で介護したくても家庭の事情などからやむを得ず、高齢の親を施設に入居させるケースが散見されているが、マレー系やインド系は高齢の親を施設に入居させることについて「尊敬の念がない」という考え方を持っており、根強い抵抗感がある。ジェトロが実施した「ASEAN9カ国健康長寿関連意識調査」(注2)においても、「家庭内の要介護者を誰がケアすべきか(複数回答)」という質問に対して、マレーシアでは92.5%の回答者が「子供」を挙げ、「民間の介護サービス提供者」と回答したのは14.0%という結果だった。一方、「自身が要介護者になった時、誰にケアしてほしいか」という問いに対しては、「子供」は85.5%、「民間の介護サービス提供者」は19.5%と、自分たちは介護施設に入居してもよいと考える人が徐々に増えている。



レカディア・プリマケア・センターの介護施設  
(レカディア・プリマケア・センター提供)

<日本企業の質の高いサービスに期待>

マレーシアでは、日本と異なり、公的な介護保険は存在しない。そのため施設入居費用を全額、自己負担できる層へのアプローチが必須で、介護保険がない前提でのサービス料金を設定する必要がある。高品質な介護ビジネスという観点から、約4人に1人が65歳以上という超高齢社会に突入している日本のノウハウが魅力となっており、マレーシア企業では日本企業との協業を望む声も多い。メディカル・ケア・サービスも、マレーシア進出時には多くの引き合いを受けたという。ラトス氏は「上位中間層以上を対象に、介護サービス付き住居ビジネスへの参入を検討しており、日本企業との協業を期待している」と話す。マレーシアでは訪問介護や訪問看護が行われており、富裕層はメイドを雇ってケアを受けることが可能なため、必ずしも施設が必要とされる状況ではない。しかし、同氏は差別化を図ればニーズはあると見ており、下位中間層向けとは全く異なるプレミアム施設での参入を考えている。その上で日本企業が提供する技術や質の高いサービス、ブランド力、従業員指導(時間を守り、労働に熱心に取り組む)などの点で期待しており、提携を希望している。マレーシアは、言語面においても英語がビジネスで使用可能なことから、日本企業にとってもハードルは低い。また、クアラルンプールを中心に高所得層が多く、日本企業のターゲット層へアプローチしやすいというメリットがある。質の良い介護サービスでは一日の長がある日本企業にとって、マレーシアは一定のビジネスチャンスがあるといえるだろう。

注1: 社会福祉局または保健省のライセンスが必要となるが、所管官庁は事業形態によって確認が必要。

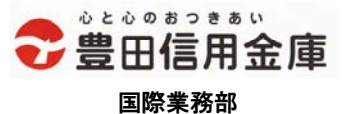
注2: 2017年12月にクアラルンプール市内で実施した健康・長寿に関するアンケート意識調査。20~39歳の一般男女200人が対象。

(出所:ジェトロ地域・分析レポート2018年7月30日「高齢化を見据えた新たな介護ビジネスへの挑戦(マレーシア)」)

外貨両替は、とよしんへ！当金庫では17通貨を取扱っています。

次のセミナー等をご案内させていただきました。

第11回 バンコク信金会	バンコク	信金中央金庫
第39回 香港信金会	広州	信金中央金庫
第24回 上海信金会	上海	信金中央金庫
食品輸出のための商談スキルセミナー	名古屋	ジェトロ
Thailand Taking off to New Heights タイ ~新たな次元へ飛躍	名古屋	タイ投資委員会、在京タイ王国大使館



国際業務部  
〒471-8601  
愛知県豊田市元城町1-48  
電話 0565-36-1381  
FAX 0565-36-1213