

Contemporary India Forum

Quarterly Review

現代インド・フォーラム

No. 69

2026年 春季号

<https://www.japan-india.com/>

特集：日印経済関係

Japan-India Economic Relations

日印間の開発協力（政府開発援助）の現状と展望

The Current State and Future Prospects of Japan-India Development
Cooperation (Official Development Assistance)

松本 勝男（一橋大学客員教授）

Katsuo MATSUMOTO (Visiting Professor, Hitotsubashi University)

日本企業の対印進出：その現状と展望

Japanese Companies' Expansion into India: Current Status and Outlook

鈴木 隆史（日本貿易振興機構（ジェトロ）ニューデリー事務所 所長）

Takashi SUZUKI (Chief Director General, JETRO New Delhi)

[エッセイ]

インドの大きな成長可能性とスズキの取り組み

Huge growth potential of India and Suzuki's initiative

齊藤 欽司（スズキ株式会社 参与）

Kinji SAITO (Councilor, Suzuki Motor Corporation)



公益財団法人 日印協会

The Japan-India Association



※本誌掲載の論文・記事の著作権は、公益財団法人日印協会が所有します。

※無断転載は禁止します。(引用の際は、必ず出所を明記してください)

※人名・地名等の固有名詞は、原則として執筆者の意向を尊重しています。

※政党名等の日本語訳は、筆者が使用しているものをそのまま掲載しています。

※各論文は、執筆者個人の見解であり、文責は執筆者にあります。

※ご意見・ご感想は、公益財団法人 日印協会宛にメールでお送り下さい。

E-mail : partner@japan-india.com

件名「現代インド・フォーラムについて」と、明記願います。

現代インド・フォーラム 第69号 2026年春季号 2026年4月1日発行

発行人 齋木 昭隆

編集 現代インド研究センター (堀本 武功 小島 眞 多賀 政幸)

発行所 公益財団法人 日印協会

〒102-0083 東京都千代田区麴町 1-6 麴町保坂ビル 6F

TEL: 03(6272)4408 E-mail: partner@japan-india.com

ホームページ: <https://www.japan-india.com/>

日印間の開発協力（政府開発援助）の現状と展望
The Current State and Future Prospects of Japan-India Development
Cooperation (Official Development Assistance)

松本 勝男（一橋大学客員教授）

Katsuo MATSUMOTO

Visiting Professor, Hitotsubashi University

インドに対する開発協力は、「日印特別戦略的グローバル・パートナーシップ」の重要な柱の一つであり、円借款を中心に技術協力や海外投融資など多様な支援が行われている。開発協力の需要は大きいですが、インドの経済規模が拡大する中、実施上の課題として、日本の強みと互恵性、対象事業の選定方法、旗艦事業の円滑な進捗が挙げられる。これらの課題には、各対応策を着実に実施することが必要である。今後は、現在の協力規模を維持しながら、地政学上の観点や開発効果を重視した支援分野の検討、日印が連携した形での第三国支援の推進、成功事例の他国への適用の各取組が期待される。

Abstract: Development cooperation toward India constitutes one of the central pillars of the Japan–India Special Strategic and Global Partnership. Japan has extended a wide array of assistance—including technical cooperation and private sector investment—with yen loans serving as the principal instrument. Although the demand for development cooperation remains substantial, several implementation challenges have surfaced as India’s economic scale continues to expand. These include ensuring consistency with Japan’s comparative advantages and mutual benefits, establishing appropriate methods for selecting target projects, and securing the smooth progress of flagship initiatives. It is essential that appropriate measures be steadily pursued to address these issues. Looking ahead, while maintaining the current scale of cooperation, Japan is expected to undertake initiatives such as identifying priority sectors with an emphasis on geopolitical considerations and development impact, promoting collaborative support for third countries under Japan–India partnership frameworks, and applying the successful cases to other national contexts.

はじめに

日本がインドの第二次 5 か年計画（1956 年～1961 年）を支援する目的で 1958 年に初

の円借款を供与して以来、政府開発援助（以下、開発協力と言う。）は今日に至るまで両国の関係構築に重要な役割を担ってきた。特に経済自由化によりインドの経済成長が著しく進展した 2000 年代以降、日本の開発協力は拡大し、数々の国家事業の実現に貢献してきた。

インドに対する開発協力は、「日印特別戦略的グローバル・パートナーシップ」の重要な柱の一つであり、2025 年 8 月の首脳会談でもその長年にわたる成果について改めて確認された¹。また、同会談に伴い発表された「今後 10 年に向けた日印共同ビジョン：特別戦略的グローバル・パートナーシップの 8 つの指針」の多くの項目に開発協力が密接に関係している。

インドの経済規模が日本を越えて世界第 4 位に拡大しつつある一方、国内一人当たりの GDP は 3 千ドル弱であり、貧困層数は未だ約 1.8 億人に上る²。この人数は全世界における貧困人口の約 3 割弱を占める規模であり、インドへの開発協力は 2 国間の関係強化にとどまらず、世界全体の貧困削減や持続可能な開発目標（SDGs）の達成にも寄与する。

以上を踏まえ、本稿では、最近のインドに対する開発協力の規模や内容を概観し、実施上の課題や対応策について触れた後、今後の展望について筆者の見方を記述する。

I. 対インド開発協力の現状

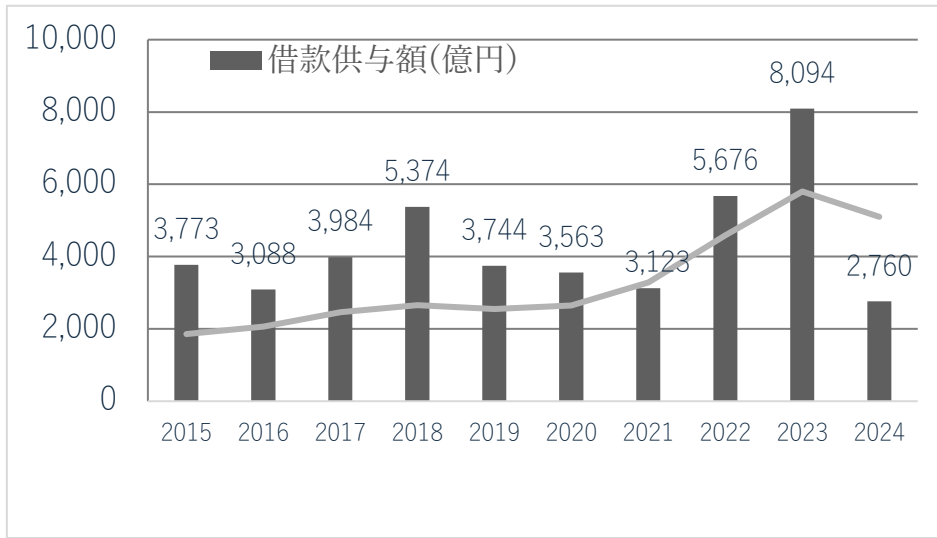
1. 円借款

インドに対する開発協力の大部分は円借款が占めている。これは公共インフラ整備に関する需要が大きく、かつインド政府の債務返済能力が高いためである。実際、インド政府が返済不能（デフォルト）に陥ったことは過去一度もなく、現在の公的債務は GDP の約 8 割に達するものの、その約 9 割が中長期の国内債務であり、国際通貨基金（IMF）も債務返済に持続性ありと判断している³。

最近の円借款供与総額と実際の貸付実行額の推移を図 1 に示す。年度により変動があるが、供与総額は概ね 3 千億円以上を毎年維持している。変動の理由は、両国関係機関による諸手続きの進捗に加え、特に大型事業への融資が当該年度に含まれるか否かによるためである。

後者の例では、1 案件当たりの費用が大きい高速鉄道事業や地下鉄事業が該当するが、これらの事業では工事進捗に応じて借款を複数回に分けて供与する「輪切り」を採用しているため、その供与年度に該当した場合に総額が大きくなる傾向にある。

図1. 対インド円借款の実績（年度毎）

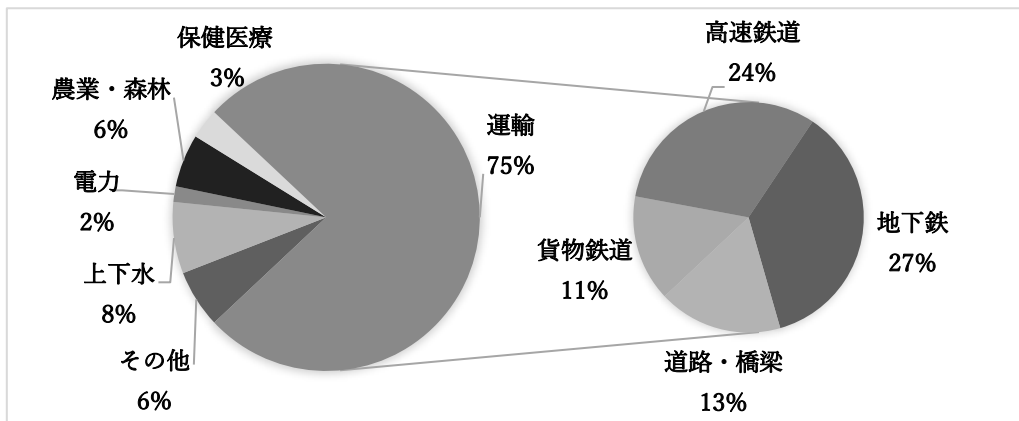


出典)「国際協力機構 (JICA) による対インド協力概要」(JICA 南アジア部南アジア第1課、2025年8月作成)

円借款の対象分野は、運輸、上下水、農業・森林、保健医療、電力など多岐に亘り（図2）、上述の通り、費用の大きい鉄道事業を含む運輸の割合が最大になっている。現地で実施中の案件数は2024年度末で計84事業に上り、対象国中最も多い。

2024年度は、「ムンバイメトロ 3号線建設事業（第五期）」、「デリー高速輸送システム建設事業（フェーズ4追加借款）（第一期）」、「タミル・ナド州投資促進プログラム（フェーズ3）」、「チェンナイ海水淡水化施設建設事業（第二期）」、「アッサム州における養殖推進及び生計向上事業」、「パンジャブ州生物多様性及び自然資源保全事業」、「効果的な森林管理のための能力強化事業」の計7件に対して円借款が供与された⁴。なお、事業名に（第何期）とあるのは、「輪切り」の第何回目の供与に当たるかを指す。

図2. 分野別円借款供与累計額（2015年度～2024年度の累計）

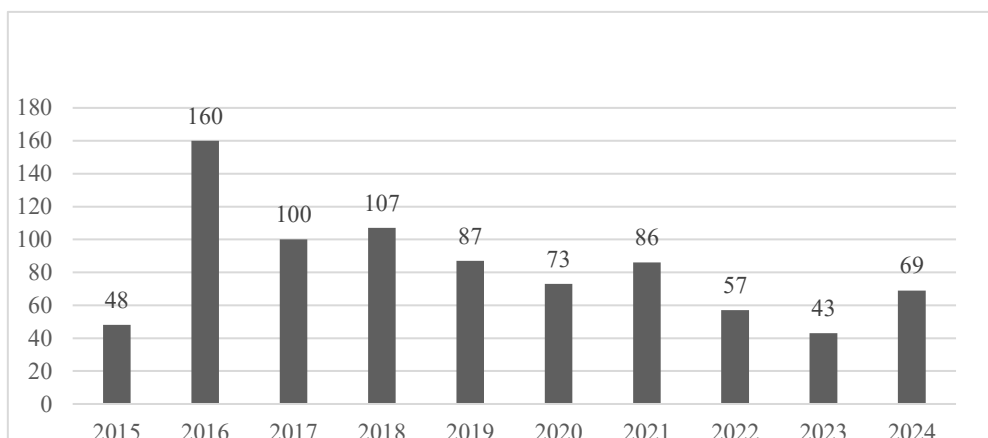


出典) 同上

2. 技術協力

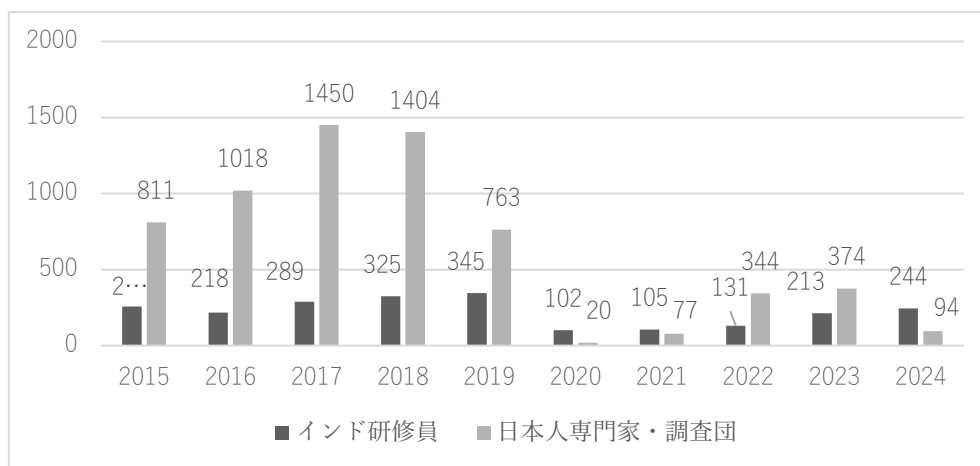
技術協力は日本からの専門家派遣と日本国内での研修が主な内容であり、2015年度以降の協力金額と派遣・研修人数は図3及び図4の通りである。派遣・研修人数については、コロナ蔓延時に著しく減少した後、少しずつ増加している状況である。

図3. 対インド技術協力実績（年度別、億円）



出典) 同上

図4. 人材派遣及び受入れ実績（年度別、人）



出典) 同上

現在実施中の主な技術協力には、インド製造業の経営幹部を育成する産官学共同事業、インド工科大学ハイデラバード校を対象とした共同研究や奨学金事業、高速鉄道事業の運営人材研修などが含まれる。いずれも日本の技術や知見を活用した協力である。

インドに対する技術協力の数は、2024年度に実施中のものが計15件（但し、本邦研修除く）に上る。中には円借款対象事業の効果向上を目的としたものが含まれ、上述のインド工科大学ハイデラバード校や高速鉄道の他、ウッタラカンド州山地災害対策、ヒ

マーチャル・プラデシュ州作物多様化に係る技術指導等が実施されている。

3. 海外投融資

海外投融資は民間企業向けであり、インドでもその実績が増えつつある。インドでは、開発課題の解決に取り組むスタートアップ等の企業活動が活発であり、インパクト投資が盛んに行われている⁵。

インドに対する海外投融資の実績として、2020年度から2024年度までに計8件、約6百億円の投融資が実施された。投融資の種類は融資と出資であり、内訳は、銀行向け融資が計6件、ファンド向け出資が計2件となっている。

銀行向け融資対象には、低所得者向け住宅ローンを扱う pnb Housing や女性の金融アクセスを促進する Northern Arc が含まれる。ファンド向け出資では、環境社会面の開発課題解決に従事する中小企業向けの Neev Fund や deep-tech スタートアップ向けの投資を扱う Rebright Partners が対象である。

4. 海外協力隊事業

2025年7月時点で日本から派遣中の協力隊人数は、日本語教育 11名、スポーツ指導 2名、コミュニティ開発、竹工芸、職業訓練（マーケティング）が各1名ずつの計16名となっている。実績が示す通り、最近では日本企業の進出やアニメの影響で日本語教育の要望が高くなっており、大学等の教育機関や地方の経営協会が派遣先である。

インドへのボランティア派遣の開始は1966年に遡るが、外国人の滞在に係るインド政府の方針により、1979年から2006年まで派遣が中断された。2006年4月から日本語教育と柔道隊員に職種を限定し再開され、2008年には保健医療、農業分野への派遣が可能となった。このような経緯もあり、他国に比べ派遣人数は多くはないものの、最近では少しずつ増加する傾向にある。

5. その他

開発協力の実績では、上記に加え、インドへの中小企業進出支援や科学技術面の協力等が含まれる。前者はビジネスモデルの検証や進出計画策定に関する支援であり、最近の事例では、交通規制機器の実証、小型家電の再利用技術、乳がんの早期発見手法などが対象となっている。

後者は日印の大学等が行う共同研究に対する協力であり、具体例として施肥量の抑制と温暖化防止に寄与する生物的硝化抑制（BNI）機能を強化したコムギ品種の育成に関する研究等への支援が挙げられる。右研究は日本の国際農林水産業研究センターや鳥取大学等とインドのインド国立農業研究所や国立農業研究所等が共同で実施しているものである。

II. 実施上の課題と対応策

1. 日本の強みと互恵性

インドの開発需要は膨大であり、日本の開発協力に対する要望は未だ大きい。従来通りの支援を継続する意義について改めて強調する必要性が高まっている。すなわち、インドの経済規模が拡大する中、開発面への貢献に加え、地政学上の意味や日本の利点について納税者が理解できる説明が求められている。

この内、利点の面では、開発協力事業への日本企業の参画に加え、インフラや制度の整備による両国間の投資や貿易の促進、科学技術協力による温暖化対策等への貢献、さらに留学や技能研修による人材育成を通じた日本の産業界への寄与などが挙げられる。加えて、日本の独自の技術や経験が開発協力に直接寄与していることを説明できれば、支援の意義付けが補強される。

また、安全保障の観点で互恵性に資する開発協力を行えば、外交手段として新たな価値付けになる。そのような「戦略性のある」事業を両国が選定し実施することで、開発協力の意義が重層的なものになる。

2. 対象事業の選定方法

最近の支援分野をみると、運輸網など伝統的な公共インフラに加え、気候変動対策、自然災害予防、学術分野の共同研究、事業の効率化に資するDXなど対象が多様化している。現在の協力規模や開発効果の面を前提とした場合、両国の優先事業を今までよりも明確な基準で選定する必要がある。

日本政府の「対インド国別開発協力方針」（2023年11月）では、「包摂的かつ持続可能な成長」の実現に向けた強固な基盤作りへの協力を基本方針に掲げ、共創による産業の発展強化、多層的な連結性の強化、クリーンな社会経済開発が重点分野とされている。

今後は、同方針や上述の意義付けの観点を踏まえ、事業の計画段階から優先分野に関する日本側の考えを伝達しつつ、具体的な「オファー」も積極的に行い、対象事業のロングリストを作成することが得策である。その際、特に両国の互恵性や外交面の戦略性に基いた事業は、周辺国への影響など、開発以外のインパクトも考慮した上で選定することが肝要である。

3. 旗艦事業の円滑な進捗

円借款で実施される大型案件は、両国政府の注目度が高く、円滑な実施が開発協力の評価を高める。この点で日本は多くの実績があり、インド政府の信頼は篤い。

旗艦事業と目される地下鉄事業では、デリー地下鉄を筆頭にコルカタ、チェンナイ、アーメダバード、ムンバイ、ベンガルールで路線が続き、現在はビハール州パト

ナで新規建設が行われている。同じくデリー～ムンバイ間の貨物専用鉄道はほぼ完成し、アーメダバード～ムンバイ間の高速鉄道事業は土木建設が着々と進行中である。また、開発の遅れた北東部への支援では、インド政府のアクト・イースト政策を後押しする形で国道整備を中心とした事業が進んでいる。

これらの事業では、住民移転、建設事業者の選定手続き、事業地の環境対策等に起因する問題により遅延が生じる場合がある。旗艦事業の問題は両国の懸案事項になる恐れがあり、円滑な進捗のために細心の努力が必要である。

解決策の検討には、高速鉄道事業のように両政府関係機関による合同委員会や実務者会合を通じて課題や論点を細かく議論し、合意した内容を実行している例もある。現場では様々な取組や工夫が実施されているが、関係機関の意思疎通を図り、実施計画の不断の見直しや各種課題への迅速な対策を施すことで事業を滞りなく進めることが肝要である。

Ⅲ. 今後の展望

1. 協力規模と対象分野

両国の友好関係やインドの開発需要に鑑みれば、従来の資金規模や人員数での協力が当面続く見通しである。他方、円借款については借入国の与信集中の問題があり、要望があっても金額を増やすことは容易ではない。このため、年間3千億円程度の融資規模を念頭に上述の互恵性、日本の強み、開発効果などの視点を反映した事業形成や採択が求められる。

対象分野として、連結性の強化に資する運輸分野への協力は今後も有望であるが、鉄道分野での人材育成のように単にインフラの建設だけでなく、施設の効率的な運営を可能にするソフト面の支援が有効である。このため、円借款と技術協力のより一層の連携など、日本側の柔軟な取組が期待される。

また、安全保障分野に寄与する協力について、速やかに両国間で検討を進めることが肝要である。既存の北東部開発やアンダマンニコバルでの協力は、すでにその文脈に沿ったものとの解釈が可能であるが、開発協力の戦略的な活用について率直な対話が望まれる。

開発効果の観点では、インパクト投資が盛んなインドでは、民間資金の動員による協力の重要性が増している。この観点でディープレックなどのスタートアップ企業を対象とした海外投融資の拡大は協力の幅を広げるためにも意義が高いと言えよう。

2. 第三国支援の拡大

グローバル・サウスとの連携強化の観点では、日印が協力して他の途上国を支援する枠組み強化に期待したい。インドは円借款に類似したソブリン融資（Line of Credit）

や研修生の受け入れ等を通じて、途上国への協力を拡大しており⁶、特にアフリカとの関係強化に力を入れている。

日印が連携してアフリカ支援を行えば、資金面や技術面の補完が可能であり、開発インパクトの向上とともに対象国との関係強化に寄与する。この取組は日本政府が 2025 年 8 月に発表した「インド洋・アフリカ経済圏イニシアチブ」の文脈にも合致し、双方の強みと持ち味を生かした協力が実現できれば、連携の意義や動機も高まる。

協調融資など資金面での連携には調整に時間を要するため、技術協力を通じた三角協力から開始することが現実的である。すでに現タリバン政権前の時代にアフガニスタンに対して両国による三角協力の実績がある⁷。インドに研修生を招聘し、日本の専門家も参加する形で行う共同事業であれば、すぐにでも検討が可能である。

3. 開発実験国としてのインド

開発に焦点を当てた場合、インドはいくつかの面で特徴的かつ魅力的な国である。例えば、産業面でサービス業の拡大が著しいこと、開発課題の解決に市民団体やスタートアップ企業が多数従事していること、草の根活動から制度改善まで革新的な工夫の事例が多いこと、企業の社会的責任（CSR）が法制上義務化されていることなどが挙げられる。

革新的な事例では、ヒンズー教の僧による貧困世帯への食糧配布が今や毎日百万人に給食を提供する規模になったアクシャ・パトラ財団⁸の活動、カースト制に挑戦する形で簡易トイレの普及を実現してきたスラブ・インターナショナル⁹の足跡、貧困層に無料で治療を行うアラビンド眼科病院¹⁰の運営手法等、数多くの実績がある。

このように先進国とは異なる開発過程や開発課題への革新的な取組手法だけでも調査や研究の対象として価値があり、日本が他国を支援する場合に活用できる素材が豊富に存在する。「壮大な開発実験国」であるインドの事例から学び、それを開発協力の実践に生かすことは日本にとって意義ある取組と言えよう。

おわりに

現モディ政権は、独立 100 周年となる 2047 年までにインドの先進国入りを目指して掲げている。実際に経済規模は拡大しつつあり、国際社会での存在感は今後益々高まる見込みである。

他方でインフラ開発を含め、国の基盤整備の需要は未だ大きく、日本の開発協力は今後もインドの発展を支える有効な手段になり得る。本稿で記した実施上の課題や対応策を踏まえた協力を通じ、両国のさらなる関係強化を図ることができれば、国際社会における影響力を相互に強めることが可能となる。

すでに過去 70 年にわたり両国間で継続されてきた開発協力は、外交面、経済面、社

会面で重要な役割を担ってきた。移り変わる国際情勢の現状に鑑みれば、この取組を今後どのように互恵的かつ戦略的に用いるのか、改めて検討する時期が到来していると言えよう。

¹ 外務省「日印首脳会談及びワーキング・ディナー」

https://www.mofa.go.jp/mofaj/s_sa/sw/in/pageit_000001_02363.html

² World Bank, “Spring 2024 Poverty and Equity Briefs -India”

<https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/publication/poverty-and-equity-briefs>

³ IMF India: 2025 Article IV Consultation-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for India, November 6, 2025

[India:2025 Article IV Consultation-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for India](https://www.imf.org/en/Publications/Article-IV-Consultations/Press-Releases/2025/11/06/india-2025-article-iv-consultation-press-release-staff-report-and-statement-by-the-executive-director-for-india)

⁴ https://www.jica.go.jp/information/press/2024/20250327_11.html

https://www.jica.go.jp/information/press/2024/20240702_31.html

⁵ 松本勝男『インドビジネス ラストワンマイル戦略』（日本経済新聞社）2021年9月

⁶ 松本勝男「日印協力イニシアチブ」の形成について」（『現代インドフォーラム』No. 57、2023年春季号）

⁷ 例えば、水文・気象情報管理分野の第三国研修。

https://www2.jica.go.jp/ja/evaluation/pdf/2019_1900546_1_s.pdf

⁸ <https://akshayapatra.com/>

⁹ <https://www.sulabhinternational.org/>

¹⁰ <https://aravind.org/>

執筆者紹介



松本 勝男

Katsuo MATSUMOTO

一橋大学客員教授／国際協力機構上級審議役
Visiting Professor, Hitotsubashi University／
Vice President, Japan International Cooperation Agency

一橋大学法学部卒業、コロンビア大学国際公共政策大学院修了、東京大学工学系研究科博士（学術）。東南アジア地域や南アジア地域の開発援助業務に従事。2012年から駐在を含め通算10年ほどインドへの開発協力に携わる。著書に『インドビジネス ラストワンマイル戦略-SDGs 実現は農村から-』（日本経済新聞出版社）、『日本型開発協力 途上国援助はなぜ必要なのか』（ちくま新書）がある。

日本企業の対印進出：その現状と展望
Japanese Companies' Expansion into India: Current Status and Outlook

鈴木 隆史（日本貿易振興機構（ジェトロ）ニューデリー事務所 所長）

Takashi SUZUKI

Chief Director General, JETRO New Delhi

近年、日本企業のインドへの関心は急速に高まっている。本稿では、インド経済の構造変化、モディ政権下の政策動向、日系企業の進出状況を整理し、富裕層市場、デジタル・製造分野、人材活用を中心に、今後の対印ビジネスの可能性と課題を展望する。

Abstract: In recent years, India has emerged as a key destination for Japanese companies seeking sustainable, long-term growth. This paper analyzes the evolving landscape of Japanese business activities in India against the backdrop of the country's robust economic performance, demographic advantages, and policy reforms under the Modi administration. It highlights major structural changes, including digitalization, the rise of affluent consumers, and industrial policies such as "Make in India" and "Atmanirbhar Bharat." While challenges remain such as regulatory complexity, regional disparities, and employment issues. The paper demonstrates that India is no longer merely a low-cost production base or a future market, but a multifaceted platform for innovation, R&D, and human capital utilization. Drawing on recent trends and concrete examples of Japanese corporate activities, this study discusses future opportunities in advanced manufacturing, digital technologies, consumer markets, and talent collaboration, offering insights for companies considering deeper engagement with India.

はじめに

コロナが収束の兆しを見せ始めた 2021～2022 年ごろより、日印関係に大きな変化が起き始めた、ように思われる。インドは大きな被害を出しながらも、コロナ下で「自立したインド」というスローガンを掲げた国づくりを打ち出し、様々な社会活動のデジタル化を推進し、2021 年後半から急速な経済回復、その後も堅調な成長を維持

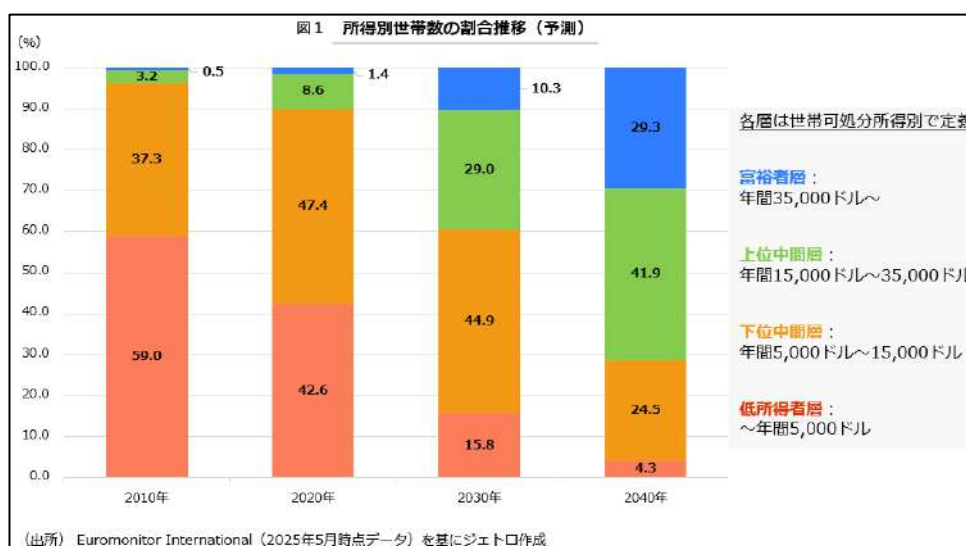
する。このあたりから、むしろ「日本がインドを見る目」が変わってきた、と感じる。最近では、日本企業本社、それも錚々たる大企業の経営層がジェットロへも続々と来訪され、皆さんが口にするのは「中長期的な成長を見込める国・市場がインドしかなくなってしまった」という言葉。また、日印首脳の往訪時のアジェンダも、この10年で様変わり。2025年8月末のモディ首相訪日時の日印政府間の主な合意事項には、「半導体、AI、スタートアップ、次世代モビリティ、宇宙」など、先進技術のテーマが並ぶ。2014年にモディ氏がインド首相として初めて訪日した際に開催したセミナーのタイトルが「インドでつくろう、メイクインインディア」というシンプルなタイトルと、製造業投資環境の紹介のみだったことを思い返すと、両国政府のアジェンダにも大きな変化が起きている。

I. 真に注目を集めはじめたインドのポテンシャル

ここ数年で高まる日本企業のインド関心だが、その理由として「堅調な経済成長」を聞くことが多い。そもそも、インドは過去数十年にわたり、平均6%程度の経済成長を続けてきたアジアの中でも最も堅調な国であったことも事実である。しかし、過去に2桁成長を記録し、日本企業の進出スピードも速かった中国やアセアン主要国と比較して、常に目立つことがなかった存在がインドだったかもしれない。多くの日本企業関係者の「今の」インド観を聞いて感じるのは、日系ビジネスが振るわなくなってきた中国やアセアン主要国との比較において、真にインドの可能性に関心が集まり始めた、ということである。

国際通貨基金（IMF）の推計によると、日本の名目GDP（国内総生産）が2026年にインドに抜かれる見通しとなったことが報道されたばかり。2029年の予測では、ドイツも抜いて世界3位の経済規模となる見込みである。¹一方で、1人当たり国民所得（GNI）は2024年時点で2,650ドルにとどまる。他のアジア諸国との比較ではカンボジアに次いで最貧レベル、日本の1970年代初頭と同程度、である。²しかしこれがインドの実態ではない。特にデリーやその近郊のグルグラム、ムンバイ、ベンガルールなど大都市の様相はシンガポールやクアラルンプール、バンコクに匹敵、もしくはそれ以上の発展ぶりだ。「格差」を理解すること、はインドの捉え方の重要な要素であり、例えば、州別の1人当たりGDPは600~5,000ドル前後と約10倍差、³インド北部のビハール州やウッタル・プラデシュ州の水準と、デリー準州や南西部の州の水準は大きく異なる。ひとくくりに「インド市場」と捉えることができない点は、これからインドビジネスを始めようとする日本企業が最初に迷わされる事象でもある。

この経済成長のベースとなるのはもちろんインドの人口動態である。2023年に中国を上回り人口世界1位になったと推計され、人口増は2060年頃まで続くとされる。さらに、年齢中央値が2024年時点で28.4歳と若く、2050年頃まで生産年齢人口が増える「人口ボーナス期」が継続する見込みだ。⁴一方、インドがこの分厚い若年層のアドバンテージを活かしているかという点、そうではない状況もある。インド統計局の調査によると、2025年4月時点の15～29歳の若年層の失業率が13.8%であるところ、⁵ある研究機関の調査によると2023年-2024年の大卒以上の人材の失業率は30%超、というデータもある。^{6,7}高等教育を受けたからといって、必ずしも良い仕事に就けない状況は長期的には社会不安に直結していく深刻な課題である。これら複雑な構造の中で、間違いなく言えるトレンドが「富裕層の拡大」である。図1のとおり、2020年に1.4%に過ぎなかった富裕者層は2040年に29.3%まで拡大する見込みである。⁸コロナ前の検討では「時期尚早」と思われた日本企業のインド向けビジネスアイデアも、今は通用するかもしれない。価格も品質も高いものを求める層が確実に増加しているのは今後の日本企業の新たなビジネスチャンスだと言えるだろう。



日系企業は既に台頭するインドの富裕層をターゲットとした新たなビジネスを展開しており、富裕層向けの住宅開発投資はその好事例だ。2018年に住友商事がマンション開発事業を開始したことを皮切りに、丸紅、三井不動産、阪急阪神不動産、などが続々と参入している。また、富士フィルムは2021年にAI画像診断を活用した人間ドックセンターをベンガルールにオープン、一回の受診料は日本円換算で3万円を超えるが、既にインド国内拠点5カ所を設けており、インド発のグローバル事業として、

タイなどアセアン諸国にも7ヵ所の拠点を展開、5年後には世界100拠点体制とする計画である。

II. モディ政権の12年と日系ビジネスへの影響

2014年に誕生したモディ政権は強力なリーダーシップにより、国内では様々な法制度改革を実現、さらなる改革を進めながら、外交面でも昨今の混乱する世界情勢の中で、インドの立ち位置をより強固なものにしている。モディ首相は独立75周年に当たる2021年に国家発展目標「Viksit Bharat (Developed India)」を発表し、独立100周年の2047年までにインドが先進国入りする、というビジョンを掲げる。そして、モディ政権のこれまでの取り組みやその成果を振り返ると、その方向性や背景を最も端的に表すキーワードが「デジタル社会」と「自立したインド」であろう。

まず、デジタルについては日本のマイナンバー的な国民IDカード(Aadhaar)の普及とともに、デジタル決済の爆発的な拡大がおり、補助金や給付金の迅速な電子送金や公的サービスのオンラインも実現され、いまやインド自体が世界有数のデジタル金融包摂国家となったことは周知の事実である。1990年代から米国IT産業のオフショア先として発展し始めたインドのIT産業だが、昨今ではAI分野における高付加価値領域の開発事業へ移行しつつある。こうした流れの中で急成長した電子決済サービス会社・PAYTMは日本のPAYPAYに技術供与する立場であることはよく知られているが、もはやデジタル分野では日印の産業や技術の上下関係が逆転したと言っても過言ではないだろう。2020年以降、楽天、メルカリといったIT関連企業のほか、メガバンク、自動車ほか製造分野の日系企業もIT開発拠点をインドに設置する事例が増える。富士通は2021年ベンガルールにAIと量子コンピューティング技術に取り組む研究開発拠点を設置するなど、最先端分野におけるインドITと高度人材の活用も進みつつある。米国IT企業には30年遅れ、ではあるが、日印のデジタル産業連携がついに始まったと言えるだろう。

もう一つのキーワード「自立したインド」(Self-reliant India / Atmanirbhar Bharat)だが、コロナ禍の2020年に行われたモディ首相の国民向け演説で経済対策とともに初めて謳われた国家方針である。インドが外国依存を減らし、経済、産業、防衛、技術などあらゆる分野での戦略的な自立を目指す考えであり、モディ氏が2014年首相就任時にぶち上げた製造業振興策「メイク・イン・インディア」の上位概念のみならず、「インドの国造りの基本理念である」との位置づけになろう。インドにおけるビジネスや投資を検討するうえでも、この基本理念(自国第一主義)を理解し、実際の計画に落とし込めるかどうか、が成否のカギであり、様々な変化やビジネス上の

トラブルの「予見性」を高めることにもつながると考えている。

「メイク・イン・インド」のほうだが、雇用創出と貿易赤字削減を狙うとしながら、サービス業中心の産業構造に変化は見られず、GDP 産業別構成比で製造業比率 25%を目標としながら、現状の 14%、は 2014 年当時から変わらない。⁹ コロナ禍を契機に存在感を増したのは、電子決済などデジタル金融や宅配など、サービス分野で急成長したスタートアップであり、雇用創出は引き続きサービス分野で生まれている。既にユニコーン企業となった料理宅配サービス業・ZOMATO は同社だけで 40 万人の配達員を雇用しており、配達員は都市貧困層が多いそうだが、地方からの出稼ぎも含め、日雇い、週雇い、といったギグワーク雇用である。インド人の働き方、も変わってきたという事例でもある。また、さらに皮肉な結果となっているのは貿易赤字で、インド経済が好調であればあるほど輸入が増える、メイク・イン・インドを進めれば進めるほど、インド国内で調達できない部材などの輸入が増える、という状況が続いている。

これに対してインド政府は、2020 年より、電子、医薬品、医療機器、自動車、特殊鋼、通信機器、IT ハード、家電、食品加工、繊維、太陽光、電池、ドローンなど 14 分野を対象とした大型インセンティブ（生産連動型優遇策、PLI）や、各州政府が独自に優遇策を設定し、新たな産業への投資誘致の取り組みを進めており、実際に、太陽光の分野ではインド地場企業による設備製造が段階的に実現し、脱中国、が進みつつある。昨今の大きな話題になっているのはインドにおける半導体製造で、米国のマイクロン・テクノロジーが 2026 年 2 月よりグジャラート州での後工程拠点で商業生産を開始したばかり。同じくグジャラート州ではインド財閥タタと台湾企業が合弁で行う前工程の工場建設も進みつつあるほか、既にインド国内で 8 件の半導体製造プロジェクトが中央政府の認可を受けている。このように具体的な商業プロジェクトが立ち上がりつつあるなか、半導体の製造装置や材料、周辺サービスなどを得意とする日本企業が営業／サービス拠点を設立するなど、積極的に活動を始めている。遅々としながらも、半導体のみならず、インドで作れなかったものが確実に作れるようになっているのは事実であり、その意味では、前述のインセンティブの対象分野は、日本企業の投資のみならず、日本企業の製品やサービス売り込みの可能性が高まる有望分野、とも言えるだろう。

国内産業振興に向けた投資誘致の一方、インド政府が力を入れるのが国内産業保護、実質的には、最大の輸入相手国である中国からの輸入削減であり、インド標準規格（BIS）の強制認証の対象を拡大（最多時で計 700 品目）することで、メイク・イン・インドと脱中国、を推し進めている。対象品目になると、国産品・輸入品を問わず、インドへの輸入、インドでの販売にあたり事前の認証取得が必須となる。認

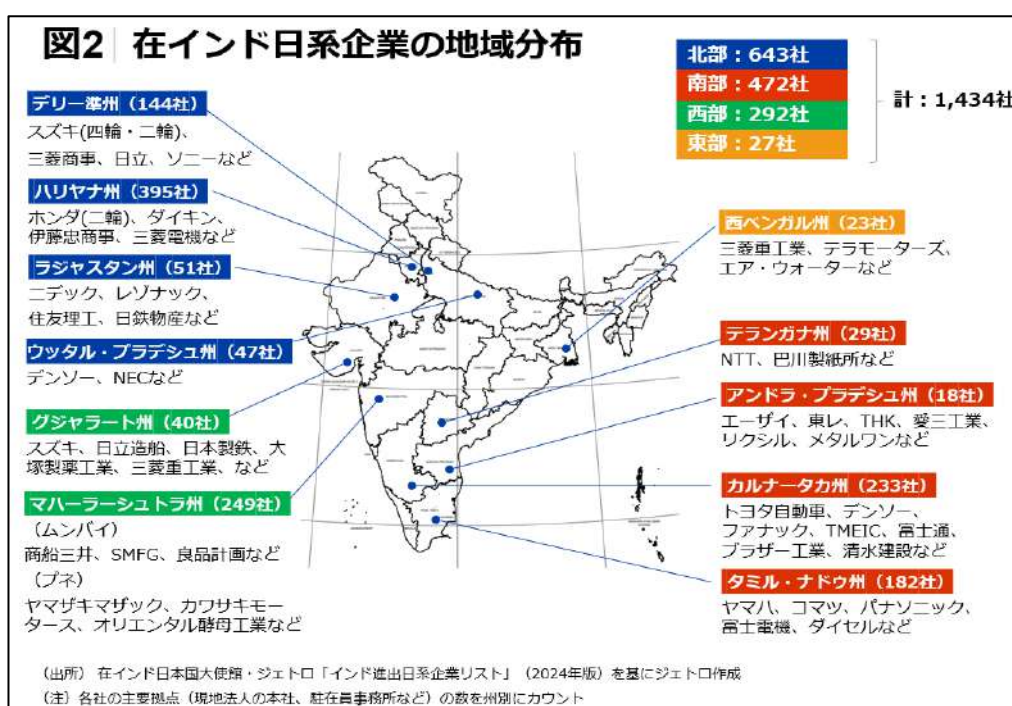
証取得の申請は製造業者によって行われ、インド国外にある工場に対してもインド政府の検査官の現地査察が求められるが、印中関係が悪化した2020年以降、両国の人の往来は実質的に難しくなったため、在中国の工場にはインド政府検査官が行くことはなく、認証も下りない。トランプ大統領の関税障壁、に対して、モディ首相は非関税障壁で、と言ったところである（インドはそもそも平均関税率も高いのだが）。日本企業、在インド日系企業の事業に与える影響も大きく、ジェトロにもこの2年近く、寄せられるお困りごとの多くがこのBIS関連、という状況である。しかしながら、2025年11月以降、一部のBIS対象品目を取り消したり、施行を無期延期する決定（計50品目ほど）が出るなど、あらためて国内産業振興と脱中国のバランスを見直す動きが出てきたところだ。

Ⅲ. インドの日系企業の変化、これからインド進出の可能性

筆者がジェトロ職員としてインドに初めて出張したのが1997年で、その当時から「眠れる巨象インド」といったキャッチフレーズとともに「市場としての人口の大きさ」のみ、が日本企業のインド関心であったと記憶している。これは、同時期の中国やアセアンへの日本企業進出が低廉豊富な人材を活用した生産代替地、輸出加工から始まっていたことと対極的であった。その後、インドの日系企業はインド政府の求める「メイク・イン・インド」を着々と進め、今やインドが得意とするデジタル技術・人材の活用、グローバル研究開発拠点など、そのインドの「使い方」は多様化しつつある。ジェトロが毎年行っているアンケートの結果を見ても、「世界で一番元気の良い日系企業はインドにあり」ということが言える。営業利益見込みが黒字の企業割合は、2025年で75.5%と示され、黒字比率は4年連続で7割超、さらに、今後1~2年の事業展開方針で「拡大」とする企業が81.5%と全世界の中でもトップの水準であり、¹⁰冒頭に記した日本企業の経営幹部の言葉を裏付ける結果である。また、前述の「脱中国」の動きは日系企業のビジネス障害になっている反面、他国市場にはない良いビジネスチャンスを与えてくれる面があるのも事実だ。ある日系企業は「中国企業の影が見えないインド市場は我々にとって非常にやりやすい市場だ」と明言する。

好調な日系企業が増える一方、その数がなかなか増えないことも事実である。2024年10月時点での進出企業数は1,434社（5,205拠点）¹¹だが、その数は2018年以降横ばいである（コロナ禍では過去初めて減少）。難しい市場であることは間違いなく、上述の既存日系企業の多くが10年以上をかけて、やっと黒字化している、という事実もある。また、日系企業が増えない要因の一つとして言われるのは、「中小企業のインド進出が少ない（全体の15%程度、ジェトロ調べ）」ということである。中小企業のイ

インド進出が進まない限り、数や業種の広がりには期待できないが、何事にも時間と手間とコストがかかるインド事業は確かに体力のない中小企業向きではないだろう。日系企業の地域分布も、基本的には全体の9割近くが主要都市であるデリー、グルガオン、ムンバイ、ベンガルール、チェンナイ、のみに集積しており、中部、東部、北東部にまだまだ進出の余地がある。進出日系企業の業種は、約半数が製造業であり、主には自動車関連、というところに大きな変化はまだ見られない。「中小企業」、「新たな進出地域」、「非自動車分野」、の3つが今後日系ビジネスに期待されるキーワードであろう。



まず、業種については、少しずつだが多様化しつつある。巨大な食品市場では、日清食品(カップヌードル)、亀田製菓(スナック)、ヤクルト(飲料)、サントリー(ウイスキー)、人口動態の観点では、ユニ・チャーム(おむつ)、ピジョン(ベビー用品)、小売りや外食の分野でもユニクロ(進出して3年で黒字化したのは当地で大きな話題となった)、MUJI、ニトリ、セブンイレブン、等。ローソンが2027年をメドにインド進出、というニュースはつい最近のことである。地域についても、消費財分野では大都市のみならず、地方都市に販売を拡充する動きがみられるほか、製造・IT・研究開発・顧客開拓など様々な目的でプネ(マハラシュトラ州)やハイデラバード(テランガナ州)といった日系企業が少ない地域への関心も増えている。コロナ明け以降、ジェトロへ来られるお客様の数(特にまだインドへ進出していない企業)は

急増しており、日本の自治体が率いる視察ミッションの数が増えたことも特徴的である。これら視察ミッションには地元の中小企業経営者の方々が必ず参加されており、具体的にはならないまでも将来的なインドビジネス関心は拡大する一方である。

おわりに

そして最後に触れる日本のインド関心のトレンドが「インド人材」である。特に、前述の地方自治体や中小企業経営者の方々からお聞きするのが日本の「人材不足」。これを補う人材として、インド人材への注目が集まっている。日本で学ぶ留学生の状況がよく表しているが、中国人留学生が12万人を超える一方、インド人留学生は約1,600人にすぎない。¹² 人的交流は最も基本的な要素であるにも関わらず、日印関係に最も「欠けていた」部分であり、これが発展しない限り、ビジネス関係の深化も実現しない、と危惧している。「人的交流」は日印政府間の直近のアジェンダとなっており、ジェットロはここ数年、日本企業の海外活動や研究開発に資する「インド高度人材」のインターン／新卒直接採用のサポートや、インド大学とのネットワーク構築による共同研究の推進など、「インドの強み」を日本企業に取り込んでもらうことに特に力を入れている。

インドは、中国やアセアン主要国が見せた急成長とは異なり、産業の多角化、高度化のスピードは決して速くはなく、様々な多様性で細分化される市場、輸入に対する規制も多く、決してこれまでの海外展開の「勝ち筋」が通用する国ではない。しかし、「巨象インドの緩い歩み」がもたらしたのは、世界経済の急激な変化にも左右されない「旬の長い国」としてのインドである。日印ビジネスのモメンタムがさらに盛り上がるこれから、ジェットロは日本企業がインドに対するコミットメントをさらに高め、新たな勝ち筋、を見つけるためのサポートを強化してまいります。

¹ International Monetary Fund (IMF), World Economic Outlook Database, October 2025

² World Bank Open Data

³ Government of India, Census of India 2011

⁴ United Nations, World Population Prospects 2024 Revision, July 2024

⁵ Periodic Labour Force Survey (PLFS) May 2025

⁶ Nisha Holla, India Could Age Before It Becomes Rich, ORF, March 2026

⁷ Rahaman & Laskar, IJFMR Vol.7, Issue 4, July-August 2025

⁸ Euromonitor International, data as of May 2025

⁹ Ministry of Statistics and Programme Implementation (MOSPI)

10 ジェトロ「2025年度海外進出日系企業実態調査（全世界編）」

11 在インド日本国大使館・ジェトロ「インド進出日系企業リスト」2024年版

12 2024年度独立行政法人日本学生支援機構「外国人留学生在籍状況調査結果」

執筆者紹介



鈴木 隆史
Takashi SUZUKI

日本貿易振興機構（ジェトロ）ニューデリー事務所 所長
Chief Director General, JETRO New Delhi

1994年にジェトロ入会。アジア諸国とのビジネス振興業務を中心に担当し、ナイジェリア、ベルギー、バングラデシュ、などの駐在を経験。2022年よりインド・ニューデリー事務所長。

<職歴>

1994-1996年 ジェトロ入会 展示部展示調整課／一般見本市課

1996-1998年 福島事務所

1998-2000年 海外貿易開発協会（JODC）出向

2000-2002年 ラゴス事務所長

2002-2005年 ブリュッセル事務所ダイレクター

2005-2009年 貿易開発部貿易開発課 課長代理

2009-2013年 ダッカ事務所長

2013-2015年 途上国貿易開発部アジア支援課長

2015-2018年 企画部海外地域戦略主幹（南西アジア）

2018-2022年 ベンガルール事務所長

2022年- ニューデリー事務所長

[エッセイ]
インドの大きな成長可能性とスズキの取り組み
Huge growth potential of India and Suzuki's initiative

齊藤 欽司 (スズキ株式会社 参与)
Kinji SAITO
Councilor, Suzuki Motor Corporation

Abstract: Suzuki's business expansion in India has been realized by consistent Government policy for 30 years to keep inviting foreign direct investments and supporting all companies well, which will be a strong reason for trusting India for further investment.

Recent development of people's ID (Aadhaar) and digital public infrastructure including UPI (QR code payment directly between bank accounts) are used by all people in India including villages. Availability of 1 billion smartphones and 93% coverage of 4G internet at the cost of 10GB=1USD along with quick lending system to ordinarily people in villages will provide huge potential economic growth of 'Next' billion people in India.

はじめに

私どもスズキは1982年から40年以上にわたってインドでの自動車製造・販売の事業をさせていただきました。その経験と、現在起こっている急速なITインフラ整備の実態から、インドの驚くべき成長可能性と、私どもの取り組みについてお話したいと思います。

I. インド政府の一貫した産業政策に育てられたスズキの自動車事業

スズキは1982年にインド政府と合弁でマルチ社 Maruti Udyog Ltd. をインド政府74%スズキ26%出資で設立し、年間に5万台程度の乗用車が販売されていたインド市場で、10年以内に10万台/年に到達し、90%以上の現地調達率を目指すプロジェクトを始めました。インド政府の様々な支援もあり、また、マルチ社の現地人経営陣とスズキの共同経営によって、インドのお客様に受け入れられる小型車を、良い品質、廉価で提供し、インド全土をカバーし信頼されるサービス工場のネットワークを築くことによって、事業開始から生産販売を拡大することができました。また、生産販売台数の増加によって、部品を現地で生産する部品メーカーが増加しました。これにより、1988年には早くも年10万台を達成し、1980年代末には部品の現地調達率が90%に達しました。

1992年に、インド政府が積極的に外国資本をインドに誘致して産業の拡大を目指す方針 Economic Reform を開始し、マルチ社はスズキの増資により出資比率が政府50%:スズキ50%になりました。1994年には生産能力を10万台から20万台に拡大、それでも1995年(25万台生産)には、お客様が注文をしてから納車まで1年以上を要

する状態でした。1996年ごろから他の外資系自動車メーカーがインドで現地生産を開始し、マルチも生産能力を拡大、1999年にはマルチが40万台を販売するまで成長しました。

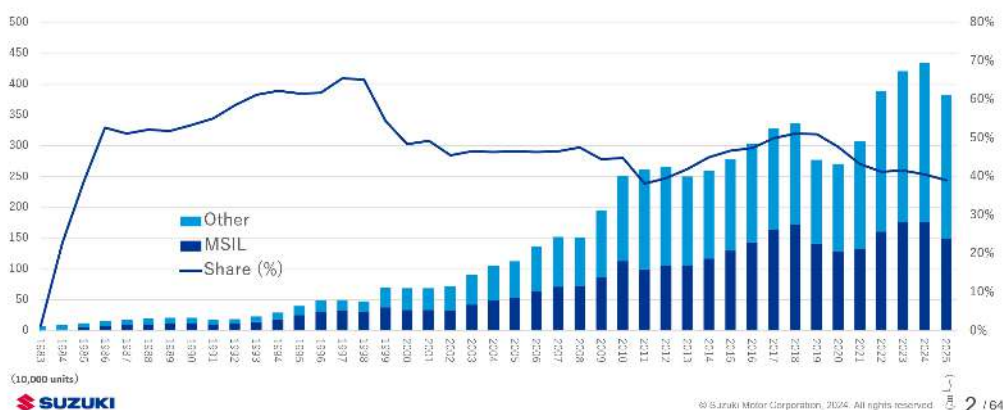
2000年、BJPを中心とする連立政権の下で、国有企業の民営化、政府保有株の売却が進められました。マルチ社については、これまでの政府50%：スズキ50%の出資を2002年にスズキの増資引き受けにより政府46%：スズキ54%に変更しスズキが責任をもって経営する体制とし、翌2003年にマルチ社をインド株式市場に上場して、政府保有株を数回に分けて売却しました。インドの世論が、自動車会社の経営を自動車メーカーに任せ、政府保有株の売却による資金で公共投資を進めるという方向に向かったためです。

1992年以降、インド経済は、海外からの投資に支えられ、継続的に安定して発展拡大を遂げています。インド国内乗用車販売台数の推移を見れば常に安定して拡大を続けるインド市場の強さと将来性が認識できると思います。インド国内での量的拡大は、製品のコスト、品質を強くし、インド生産車両をアジア、中東アフリカ、南米、欧州、日本に輸出する競争力を生みました。2024年度のスズキのインドでの自動車生産は223万台、そのうち33万台が輸出されています。インド政府が目指すMake in Indiaが、自動車産業では現実のものになってきています。スズキが全世界で生産する自動車は340万台、その3分の2にあたる223万台がインドで生産され、インドはスズキの世界への供給拠点になっています。2030年代には、スズキはインドでの四輪車生産を年400万台に引き上げる計画です。

インド乗用車販売台数の推移

2024年度 市場規模 434万台 (前年比 102.9%)

マルチスズキ: 176万台 (前年比 100.1%) シェア 40.6%



インド経済が、どうしてこのように継続的に拡大発展を続けてこられたのか？について、あるインドの大学の学長さんと話をしたことがあります。驚いたことに彼の見解と私の意見は一致し、即ち「インド政府が、1992年以來30年以上にわたって、政権がどう変わろうとも、一貫して、外資を積極的に誘致し、その投資を促進助成し、規制緩和を続け、拡大を推奨する政策をとってきたこと、ブレなかったことだ」ということでした。政権が कांग्रेस (国民会議派) → 中道連立 → BJP 連立 → कांग्रेस連立 → BJP と変化しても、国の産業政策はブレずに企業活動を支えてきたのです。これは他の国々にはない、インド事業の将来を信じるに足る、重要な要素であると思います。

II. 2018年以降の大きな変化～デジタル公共インフラの急拡大～

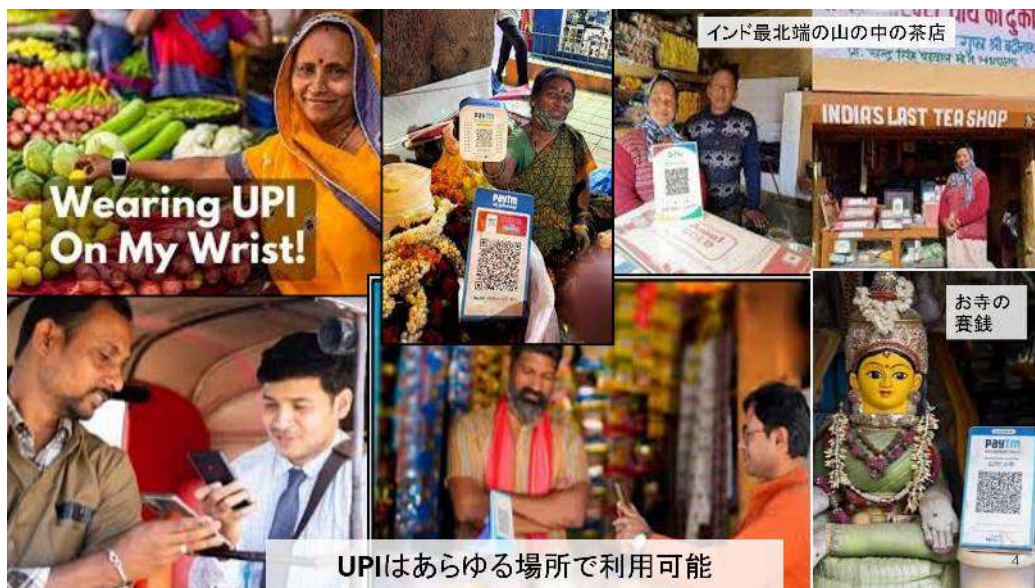
さて、日本のほとんどのの方が知らない驚くべき事実があります。それはここ数年のインドのデジタル公共インフラの急激な発展です。

インドには今 10 億台以上のスマホがあります。私は現在、インドの農村部を定期的に訪問していますが、農村で壁のないような家に住む方々でも、一家に 2 台以上のスマホがあります。しかも 4G のインターネットの電波がインドの 93% の家まで届いており、そのデータ使用料は月に 10 ギガで 150 円、日本の約 10 分の 1 です。村の子供たちもテレビではなく、スマホで動画を観ています。私も日本の会議にインドの村からオンライン出席します。

日本のマイナンバーにあたる身分証明書 Aadhaar アーダールは、現在 14 億人の人口のうち 13 億 5 千万人が登録、顔、目、指紋の生体認証付きです。しかも大人はみんな銀行口座を開設してこの身分証明書にひもづけています。政府が給付金を国民に配るときには、国民の銀行口座へ直接送金しますが、これにより政府はボタンを押して 2 分以内に 5 億人の口座に送金することができます。(APB=Aadhaar Payment Bridge) (日本で給付金を受けとるには封書で案内が来て、受け取りまで数ヶ月。)



インドで今、現金で買い物をする人はほとんどいません。飲食店でも、路上の野菜売りでも、お寺の賽銭でさえも、支払いはスマホの QR コード決済 (UPI=United Payment Interface) で、自分の銀行口座から相手の銀行口座に即時に送金されます。送金手数料は無料。クレジットカードさえも不要です。1日に 5.3 億回の支払が、地方の村を含むインド全土で起こっています。



UPIはあらゆる場所で利用可能

身分証明書アーダールのシステムに付随して、各種の証明書類をデジタルで保管してスマホで表示できる機能 Digi Locker や、生体認証（顔、瞳、指紋）でどこでも本人確認できるしくみ e-KYC があり、銀行に行かなくても、スマホで銀行口座のお金を動かし、お金を借りることもできます。金融機関は AI を使って、人々の銀行口座の動き（日々の全ての買い物、資金の受け取りが記録されている）を審査して、15分でクレジットスコアを決定し、村の自宅にいる女性に数万ルピーの事業資金を即時貸し出すというようなことができるのです。（ULI=United Lending Interface）

インドの空港は、大都市だけでなく中都市でも大きくて最新デザインの空港に変わりました。トイレも匂いしません。とてもきれいです。何よりも、乗客は、顔認証システムで空港ビルに入り、今後は出発ゲートでも顔だけで搭乗できるようになります。（Digi Yatra）（これはアーダール登録をしたインド住民だけが使用できます）

企業が個人の金融データ等を見る場合には本人の許可が必要で、しかも一定の時間でデータは消去されます。政府さえも無断で見ることはできないしくみで、個人のプライバシーが最重要の管理点になっています。（DEPA=Data Empowerment and Protection Architecture）2009年から導入が始まったアーダールでしたが、その後このシステムの、個人の権利、プライバシーについての合憲性が問われました。5年をかけて司法で審議され 2017年に最高裁が合憲判決を出し、その後経済生活を活性化するための構築が急拡大、インドの人々に受け入れられました。その結果、インドは農村部を含めて、デジタルインフラを活用して、これまで不可能であったことが新たな事業となり、就業機会、増収機会が生まれています。かつてインドは経済規模は大きい成長が遅い「眠れる巨像」と言われていましたが、今はその巨像が走り出したと感じています。

この身分証明のしくみと、QRコードでの銀行口座間送金などのデジタル公共インフラを、インド政府は世界各国に「どうぞお使いください」とオープンにし、すでに20か国以上がこのシステムの一部や全部を採用する検討をしています。このシンプルで安全で安価、プライバシー重視のシステムは、将来の世界の標準になる可能性をもっています。

Ⅲ. Next Bharat Ventures の取り組み～次の10億人の就業と所得向上を目指す～

1. Next Bharat Ventures (NBV)の設立とその活動

スズキは2025年までに、インドで3300万台の自動車を生産し、3000万台をインド国内で販売しました。これらのクルマが全部現在使われているとしても、14億人の人口に対して2%でしかありません、10人が共用してくださっていると考えると3億人の人々にしか届いていません。つまりインドには、10億人以上の、まだ私たちが到達していない「将来のお客様」がおられるということです。私どもにとってだけでなく、インド経済のさらなる発展は、この「次の10億人」がどれだけ多く、どれだけ早く経済活動に参画していくか?にかかっています。

2022年から、すでに共同研究を行ってきたIITハイデラバード校の先生方や学生さんたちと一緒に、Suzuki Innovation Centreを運営し、インドの社会課題の解決、特に農村の人々、都市部の個人事業者の人々(リキシャの運転手さんや路肩のお店方々)の、就業、所得向上をもたらす事業や、それを行う起業家をどのように支援できるのか?をスタディしてきました。

その結果、このような社会課題の解決のためには、その課題解決に事業として取り組む社会起業家=Impact Entrepreneursを支援するファンドを設立し、この起業家に出資し、様々な経営支援を行うことが必要だということになりました。2024年にNext Bharat Ventures (NBV)の1号ファンド=40百万ドル(全額スズキ出資)を設立しました。このファンドの社長には、この構想を最初からリードしてきた、インド人社員のジンダル氏(Vipul Nath Jindal IITハイデラバード校から2019年にスズキに入社)を任命し、活動を開始しました。活動拠点は、グジャラート州のGIFT City、ベンガルール、ハイデラバードにあります。

NBVは以下のような活動を行っています。

- ① 半年に1回、応募する約1400社の起業家の中から、面接、現場訪問等を経て、「この社会的事業を続ける強い意志」を持つ起業家を15社程度選出し、3週間の合宿研修を経て、出資する起業家を選ぶ=これが社会起業家支援の活動の最初の部分です。
- ② 上記の活動資金を支えるための利益を創出するためのファンドオブファンドへの出資
- ③ インド国内、日本とインドの間で、NBVの活動を支援してくださる方々のコミュニティを作り、起業家を支援する人々を増やしていく活動。
- ④ インドと日本の間を、もっとつなげていくための活動(日印の大学間、インドのスタートアップと日本企業のマッチング、日本企業のインドでの事業拡大に協力等)

2. NBVが支援する起業家の例 Maniktsu Argo社

NBVが支援する社会起業家のひとつ、オリッサ州カラハンディを本拠地とするManiktsu Agro社は、元ムンバイの銀行員だったJayantiさん(女性)が故郷の村に帰り、農家(綿花栽培)の収入アップのためにはじめた「やぎの銀行」です。妊娠している雌のヤギ2頭をローンで農家に持ってもらい、それが2年のうちに12頭に増え、うち6頭を会社が買い取り、他の6頭は農家に持ってもらおうという方法です。彼女は、廉価なワクチン・医薬品の開発と導入、小屋の監視カメラを使ったきめ細かなヤギ飼育の指導、データ分析による管理、ヤギの死亡保険導入等で、ヤギの飼育中の死亡率を40%→10%と劇的に改善、農家のヤギ経営を確立しました。今ではこの起業家は、3つの州で24,000頭を飼い、8000の農家の収入を2.5倍に伸ばしています。



これら起業家の成功例を見ると、インドの持つ課題=事業機会が豊富にあることに加えて、科学的な改善と IT・デジタルインフラの活用が、その事業の成功確率を上げ、拡大と利益確保=持続可能性に大きく貢献していることがわかります。インドの地方の社会課題解決は、もはや「地道な小規模の活動」ではなく「急速に拡大する事業」になり得ると言えます。NBV は、その社会課題解決の事業を、寄付等の資金提供という形でなく、あくまでも社会起業家が事業としてこの活動を成り立たせ、自立して持続可能な事業となるように支援していきます。

IV. 次の 10 億人＝農村経済を飛躍的に発展させる事業分野

Next Bharat Ventures はインドの次の 10 億人の経済を発展させるために次の分野に重点的に取り組んでいきます。

- ① 村落の人々の就業機会を作り、収入を増加、安定させる事業。特に就業率の低い、村落の女性の就業を促す事業。農業、牧畜、手工芸品等。
- ② 村落から都市部へ農作物や製品を運ぶ手段が、今は全く不足しています。また、村落には日常品の買い物をする店や配達網がありません。運搬、倉庫、デリバリーの分野、ロジスティクス分野の事業が求められています。
- ③ 農村の人々が作りだす、価値ある食品や手工芸品を、高価値の製品として販売してくださるネットワーク。
- ④ 農村や都市部の低所得の方々に事業資金を貸し出す金融業。これまでの金融機関は、企業の勤め人にしかローンを提供しませんでした。しかし、今は、個人の銀行口座の 3 年分の記録を AI が解析し、15 分でその方のクレジットスコアを出すことができ、インドのデジタルインフラによって、スマホに貸付ができるようになっています。この金融業に参入する企業は、まだまだ少ないのです。
- ⑤ インドの人々の生活を不必要に苦しめる病気に対して、村落の人々にも安価で必要な診断・治療ができるヘルスケア関連事業。
- ⑥ 女性の社会参画を広め、身障者の方々の高い能力を引き出し、就業機会を作っていく事業。

おわりに

インドは、既存の事業分野においても大きな発展が期待されますが、次の 10 億人の経済を底上げしていく上記の事業分野は、参入した企業が少ない、未開拓の分野です。これは日本企業の皆さまにとっても、大きな事業機会です。どうか、まずは企業のトップの方がインドにお出かけになられ、「成長するインドの農村」を肌で体験し、インドと日本の両方を発展させる活動を始めていただければと思います。

執筆者紹介



齊藤 欽司
Kinji SAITO

スズキ株式会社 参与
Councilor, Suzuki Motor Corporation

1981 年スズキに入社。1999 年インド事務所長。
2002 年マルチスズキインディア社営業担当取締役。
2015 年常務役員 海外四輪事業本部長。
2021 年取締役専務役員、海外四輪・マリン・二輪事業管掌。
2024 年 6 月より参与、Next Bharat Ventures 等を担当、現在に至る。。