国際通貨研究所
2023年4月26日

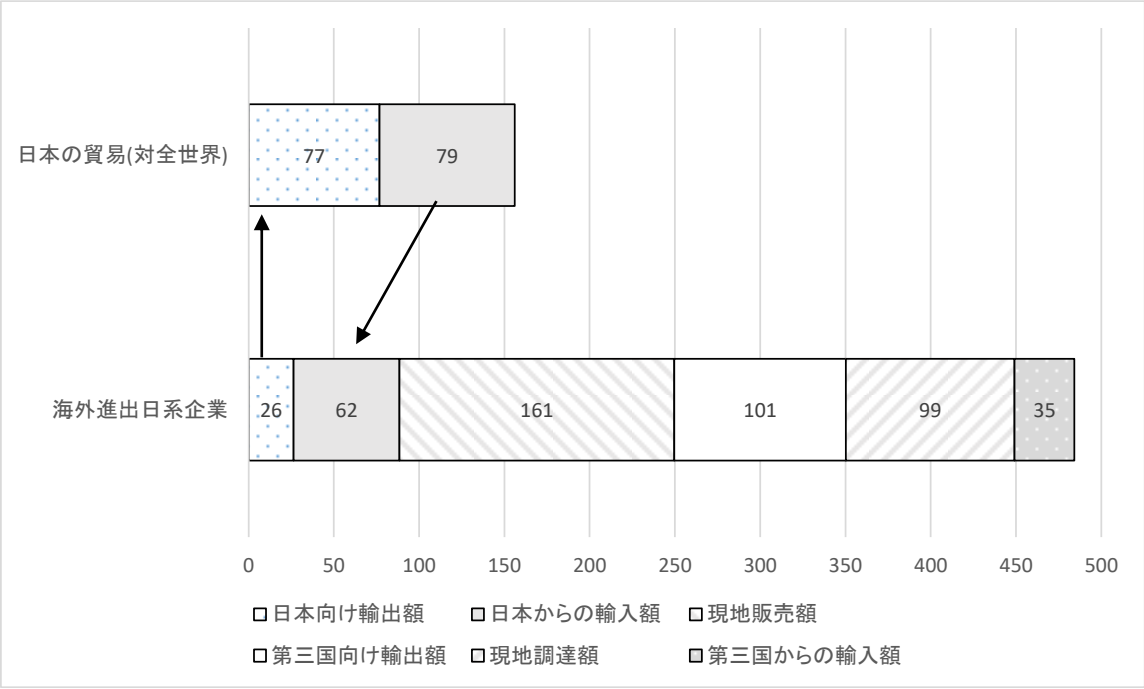
# インド進出日本企業の経済活動とその課題

佐藤隆広
（神戸大学経済経営研究所）

Research Institute for
Economics and Business Administration
CELEBRATING 100 YEARS IN 2019

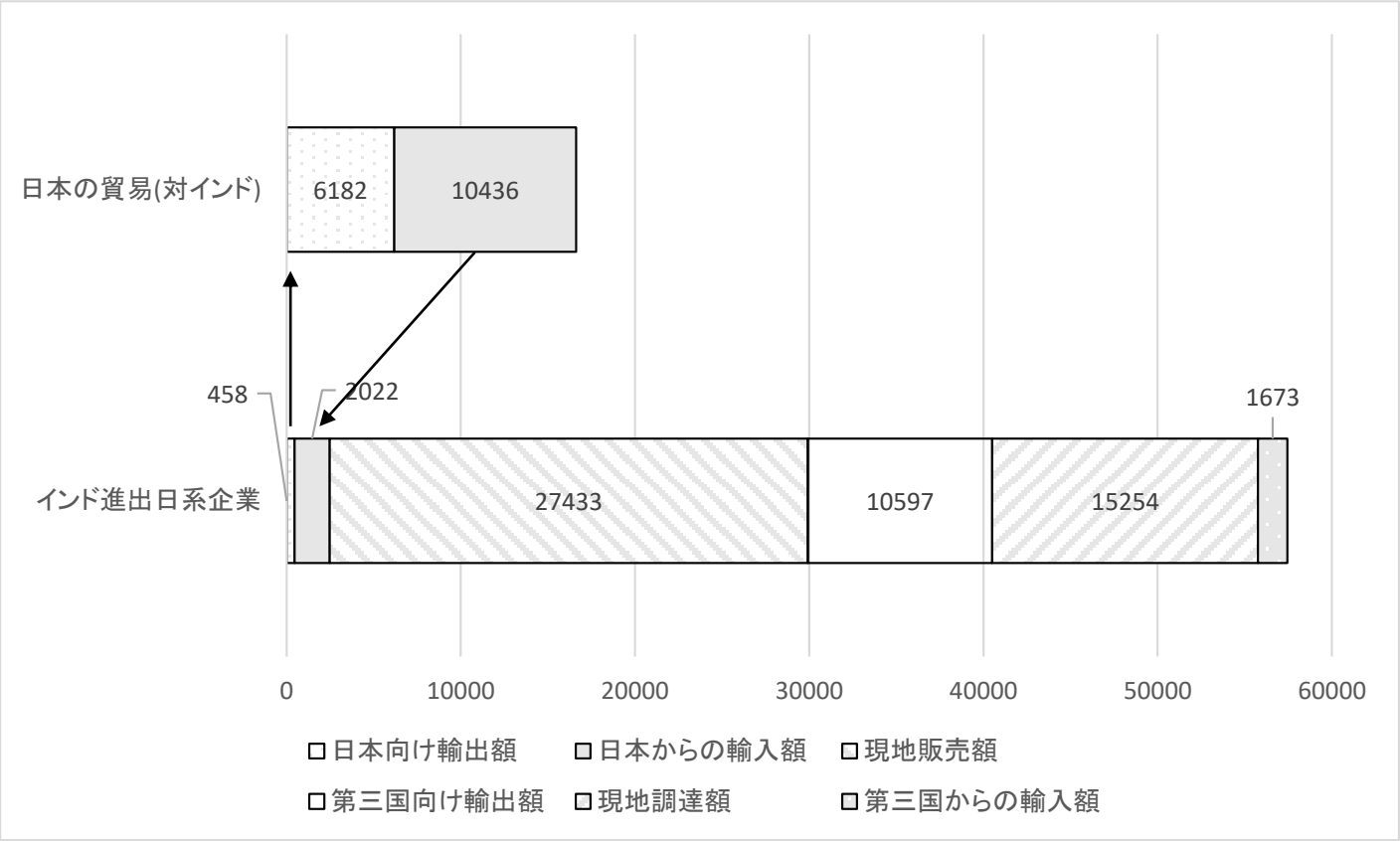
# はじめに

- 自己紹介：現在、神戸大学の教員です。同志社大学で勉強をし、博士（経済学）の学位は大阪市立大学でとりました。専門は開発経済学です。1991年からインド経済研究を開始し、30年以上が過ぎました。2011年から日印経済関係の研究をスタートさせ、今日報告するような**インド進出日系企業の経済行動**に強い関心を持っています。
- 最近書いた本：**佐藤隆広・上野正樹編『図解インド経済大全』白桃書房、2021年1月11日**。インドビジネス関係者の方々に、大変ご好評いただいており、現在、第3刷になりました。ご笑覧いただければ幸いです。




資料：貿易統計は財務省「貿易統計」、企業統計は経済産業省「海外事業活動基本調査」より作成。いずれも2017年度。

- 日本の輸入総額は77兆円、輸出総額は79兆円。
- 海外進出日系企業の日本への輸出額は26兆円、日本からの輸入額は62兆円（**日本の輸出総額に対する割合は8割弱**）。
- 日本の貿易総額が156兆円に対して、**日系企業の経済活動総額は484兆円（日本のGDPに匹敵、貿易額の3倍以上）**。




- 日本のインドからの輸入額は6182億円、インドへの輸出額は1兆円。
- インド進出企業の日本への輸出額は458億円、日本からの輸入額は2022億円。
- 日本の対印貿易総額が1．7兆円に対して、日系企業の経済活動総額は5．7兆円（貿易額の3倍以上）。

# はじめに（続き）

- 海外進出をしている日本企業の規模の巨大さ！
- 日本経済の構造変化：貿易収支で「稼ぐ」段階から所得収支で「稼ぐ」段階へ←日本企業のグローバルな経済活動。
- インド経済にとっての日系企業←スズキとホンダがインド自動車産業を牽引。４輪の生産台数は世界第４位（２０１８年）、２輪は中国を抜いて世界最大。
- **日本経済にとっても、インド経済にとっても、進出日本企業の動向はすでに重要であるし、今後、その重要度がさらに高まる可能性がある。**
- 本報告では、過去２０年間にわたるインド進出日本企業活動に注目したい。

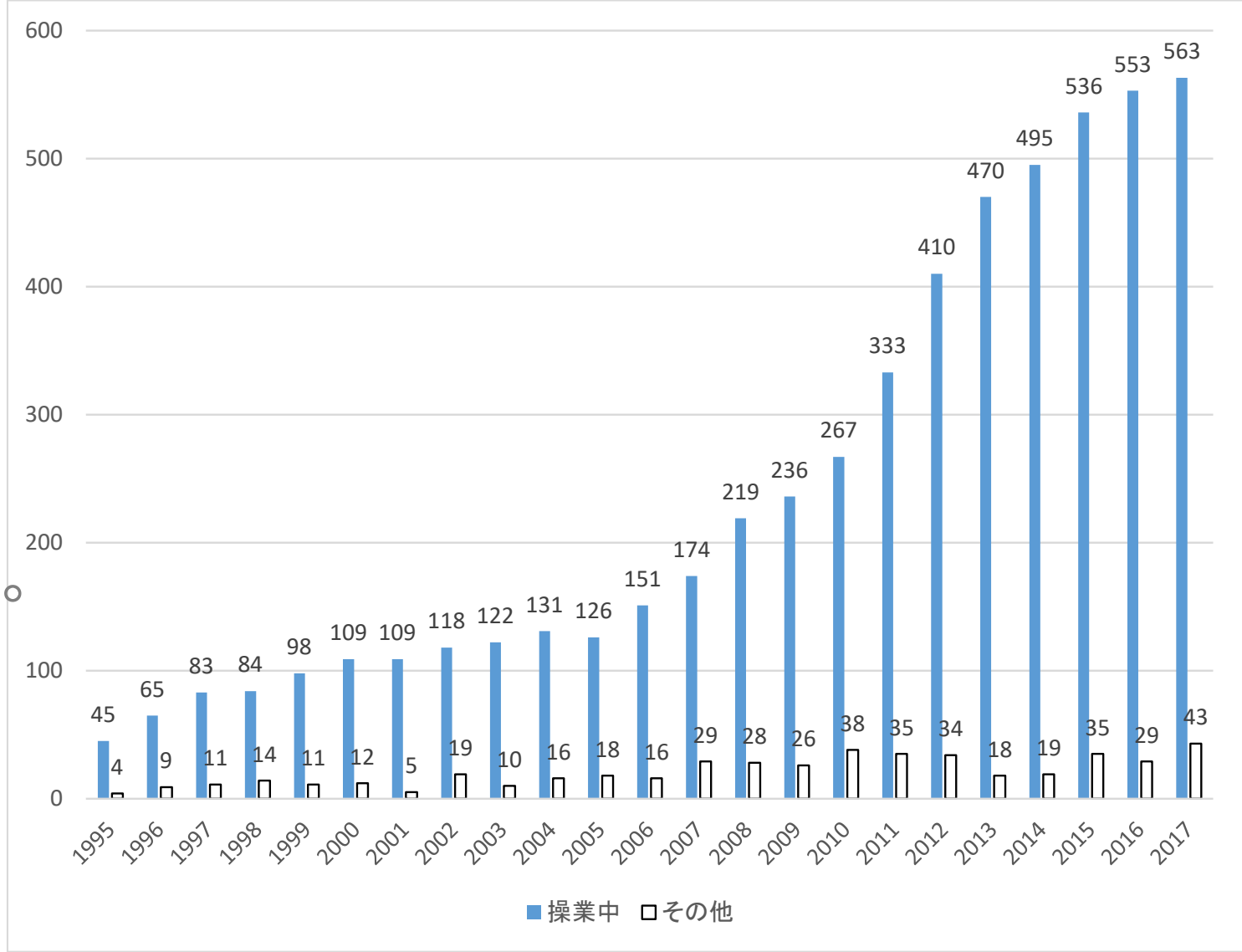
# インド進出日系企業の軌跡：1995年度～2017年度

利用する資料

1. **経済産業省『海外事業活動基本調査』（海事：カイジ）の企業データ。**「毎年3月末時点で海外に現地法人を有する我が国企業（**金融・保険業、不動産業を除く**）（**海外現地法人とは、海外子会社と海外孫会社を総称していいます**。海外子会社とは、日本側出資比率が10%以上の外国法人をいい、海外孫会社とは、日本側出資比率が50%超の海外子会社が50%超の出資を行っている外国法人をいいます。）」（http://www.meti.go.jp/statistics/tyo/kaigaizi/gaiyo.html#menu01）
2. 経済産業省から企業データへのアクセスを許可してもらい、特別に集計した（**加藤篤行・金沢大学准教授代表の基盤研究（c）19K01624の研究成果の一部である**）。企業データに添付されている資料によれば、『海事』の公開された報告書での数値とは必ずしも完全には合致しない。
3. １２枚のスライドを通じて、過去２０年間にわたる進出企業の軌跡を確認したい。

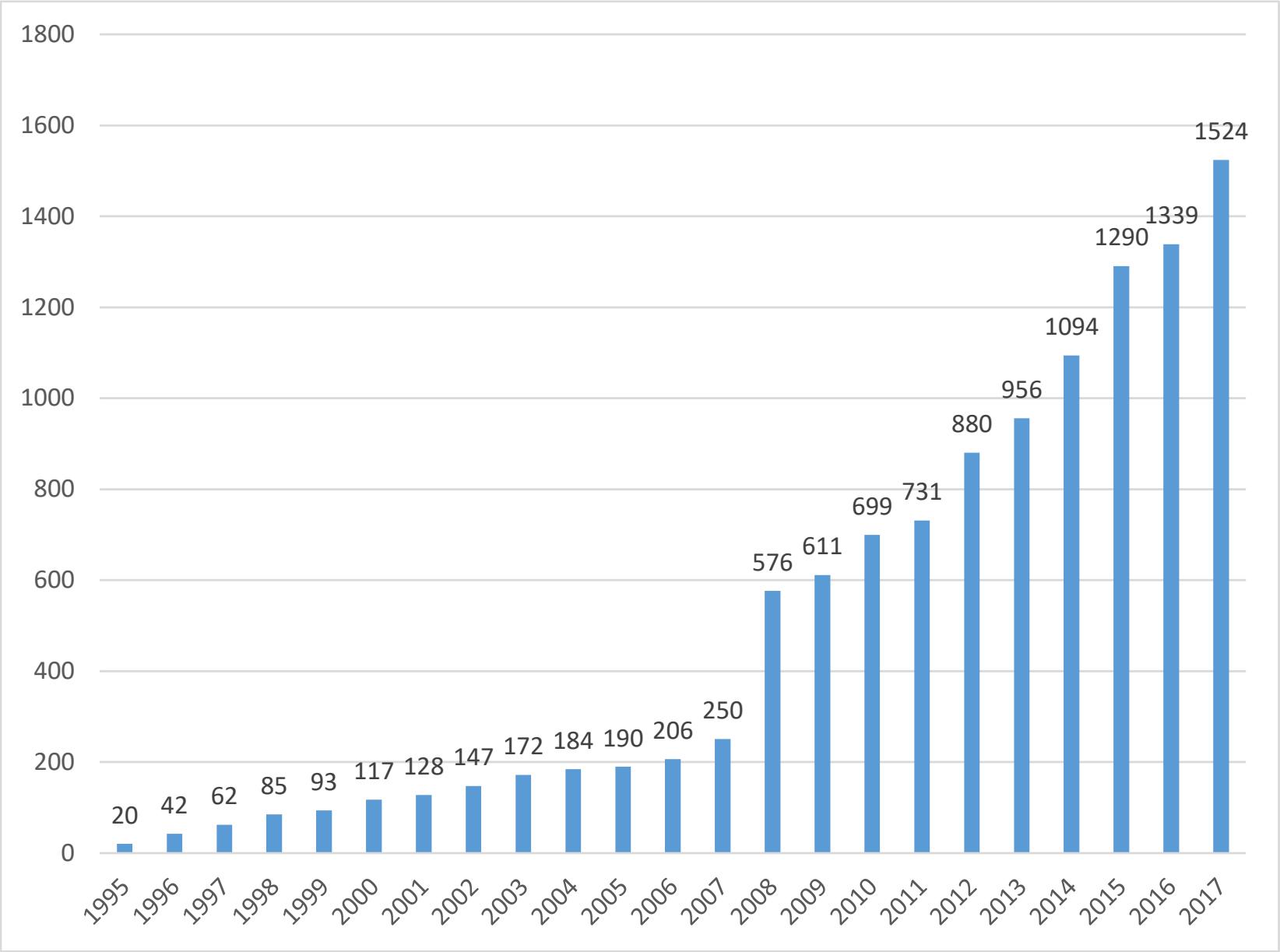
# インド進出日系企業数の推移

- 1995年度の45社→2017年度の563社へ。
- 在インド日本国大使館とジェトロの「インド進出日系企業リスト」では、2008年の550社、2017年の1369社、2021年の1439社となっている。『海事』でカバーされているインド進出日本企業は、大企業の海外子会社・孫会社が多い。



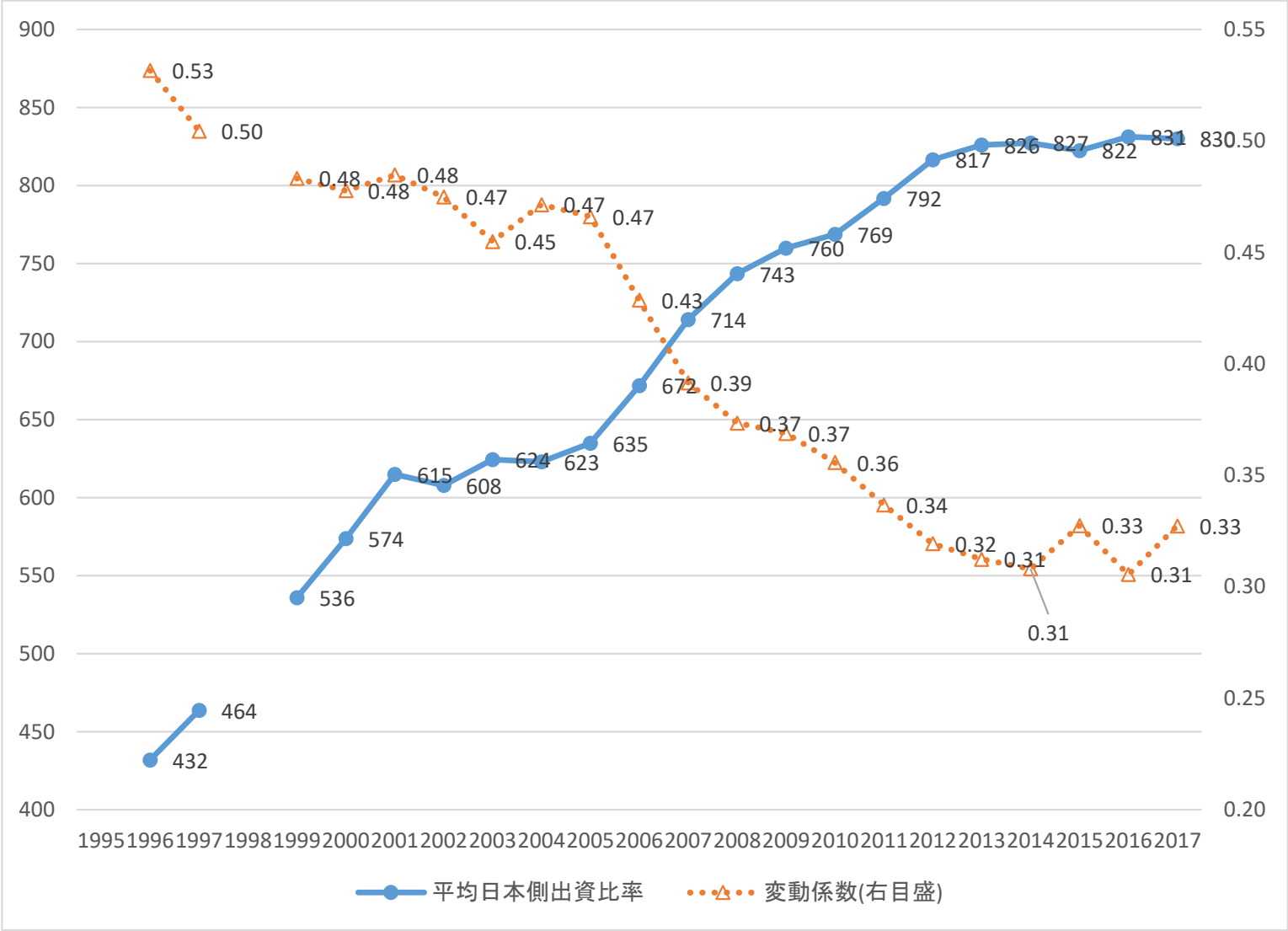
# 資本金額

- 1995年度の200億円→2017年度の1．5兆円へ。



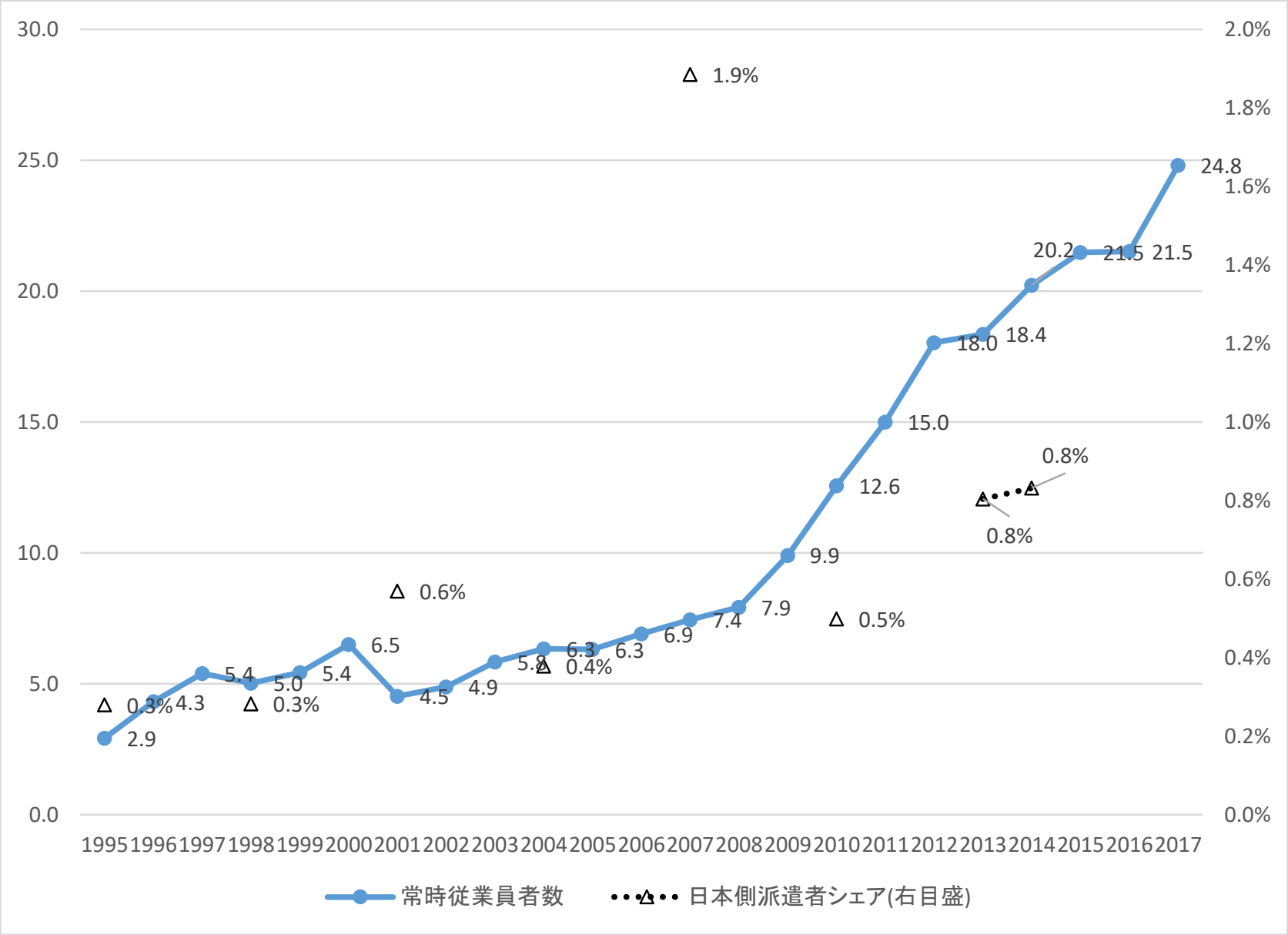
# 平均でみた日本側出資比率

- 1995年度の43%→2017年度の83%へ。



# 従業員数

- 1995年度の3万人→2017年度の25万人へ（8倍）。
- 課題（1）ホワイトカラー：離職率の高さ、（2）ブルカラー：戦闘的な労働組合運動、（3）日本型雇用慣行の適用の難しさ

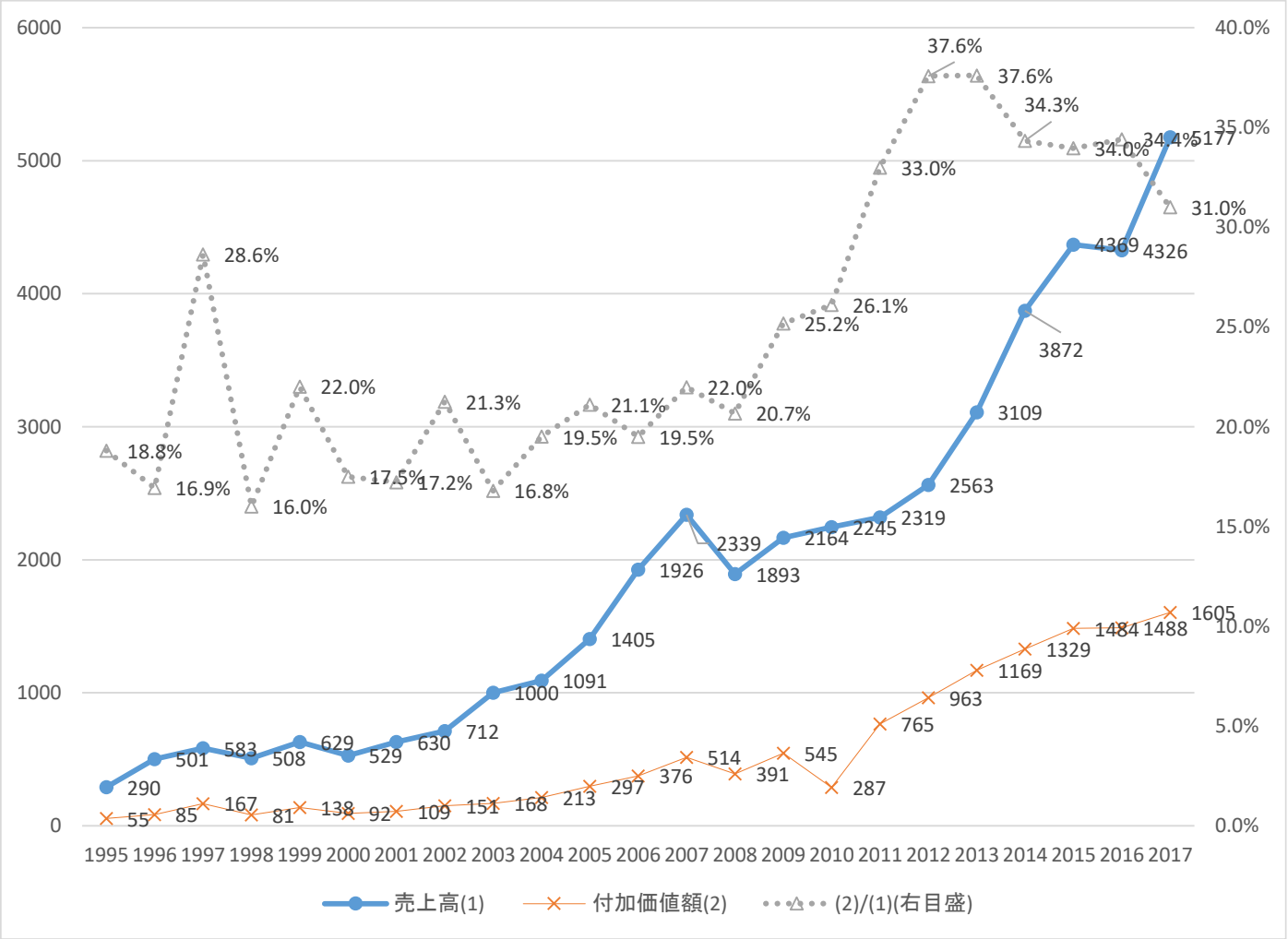


## 売上高

- 1995年度の2900億円→2017年度の5．2兆円へ（14倍）。

## 付加価値額（＝GDP）

- 550億円→1．6兆円へ（30倍！）。
- 同期間での日本の名目GDPはわずか6%しか成長していない

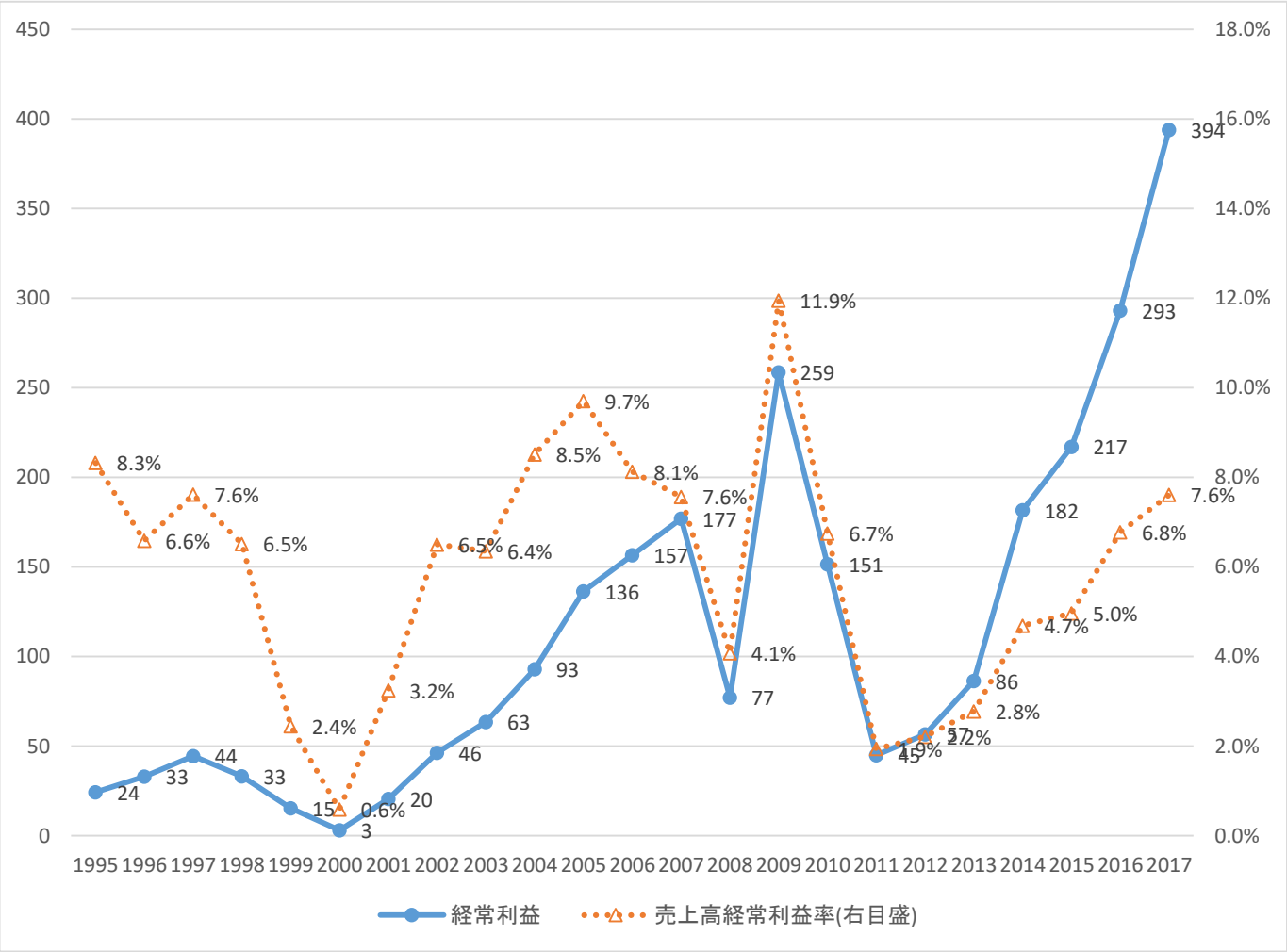


## 経常利益

- 1995年度の240億円→2017年度の3940億円へ。

## 経常利益率

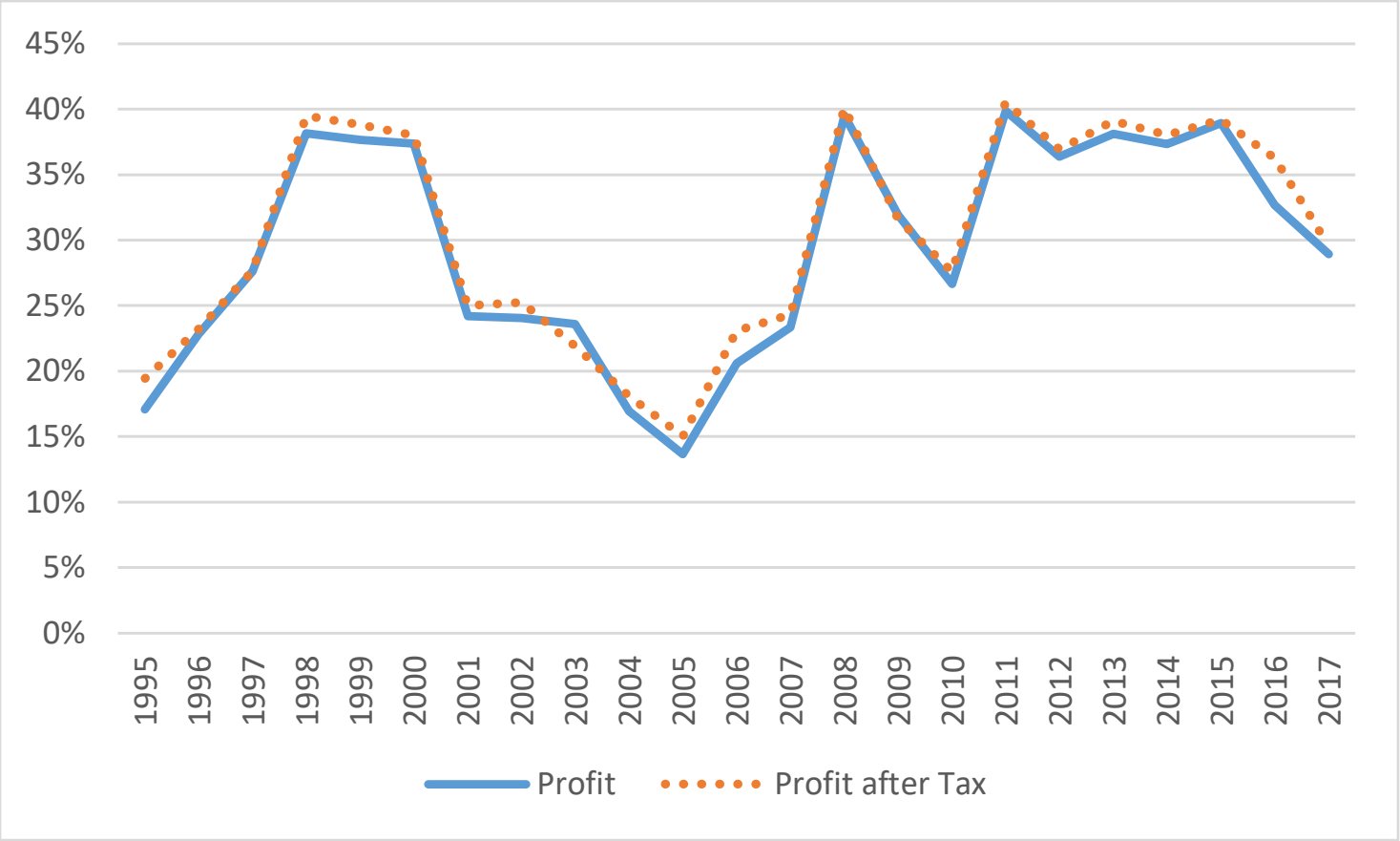
- 極めて変動が激しい。
- 2017年度で7．6%。**しかし、つぎのグラフに注意。**



赤字企業の割合

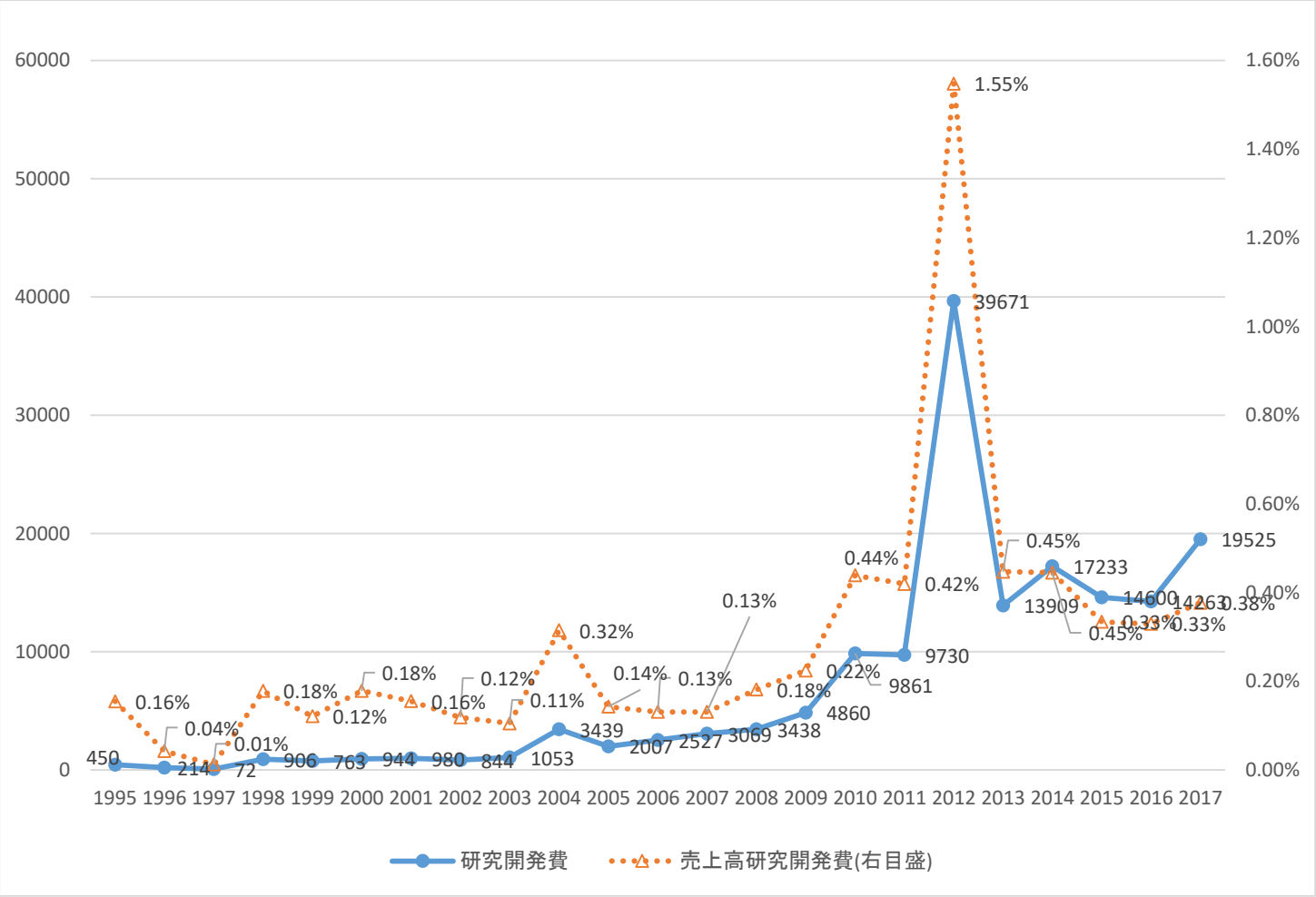
- 変動が激しい。
- 2011～2015年度までは4割弱。
- 2017年度は3割。

**インド市場は、地場・外資・日系の三つ巴の極めて厳しい市場競争で特徴付けられる。**



研究開発費

- １995年度の4．5億円→2017年度の195億円（200倍）。
- 売上高でみて2017年度の０．４%程度。

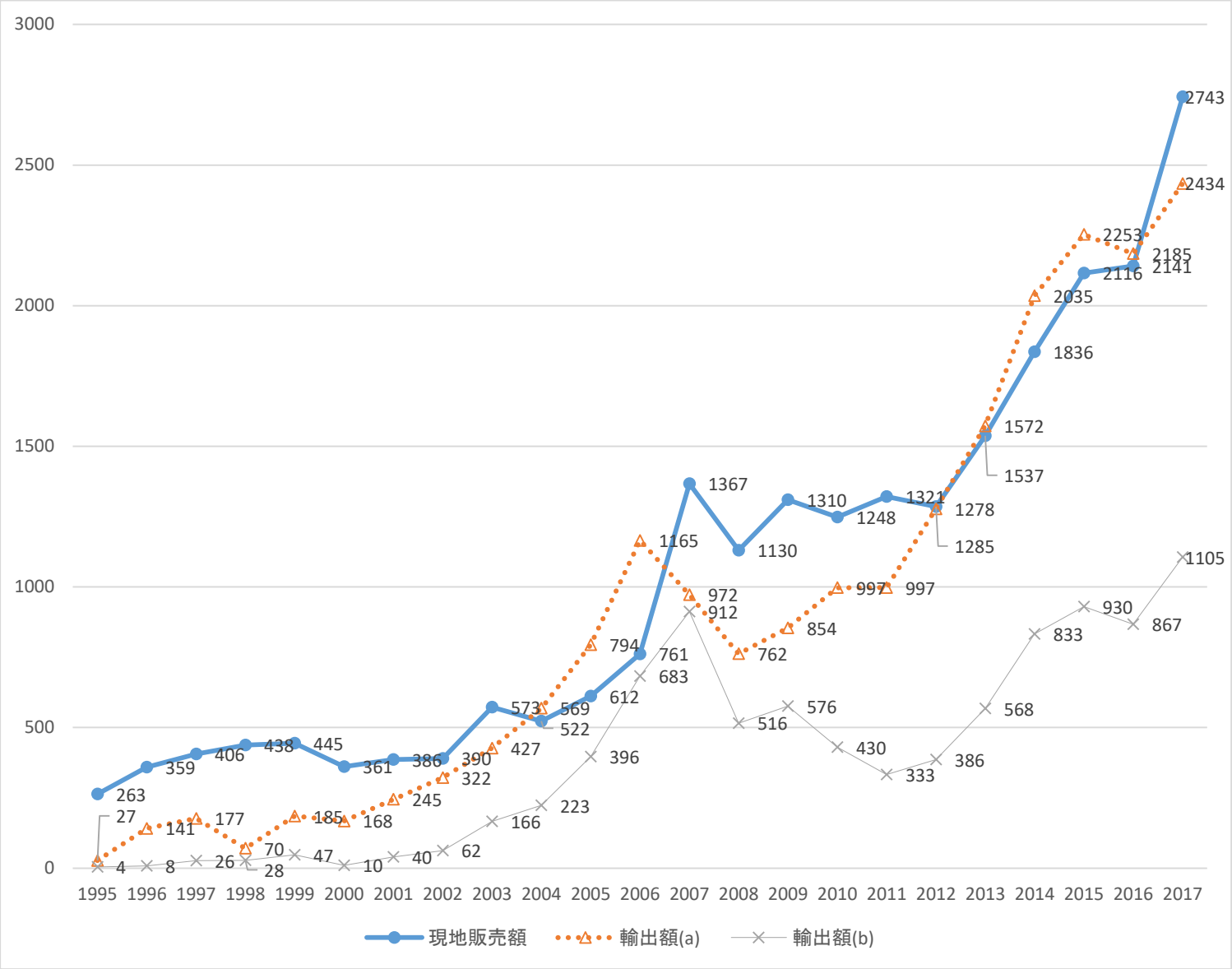


輸出額(a)

- 1995年度の270億円→2017年度の2．4兆円へ(100倍)。

現地販売額

- 1995年度の2630億円→2017年度の2．7兆円(10倍)。

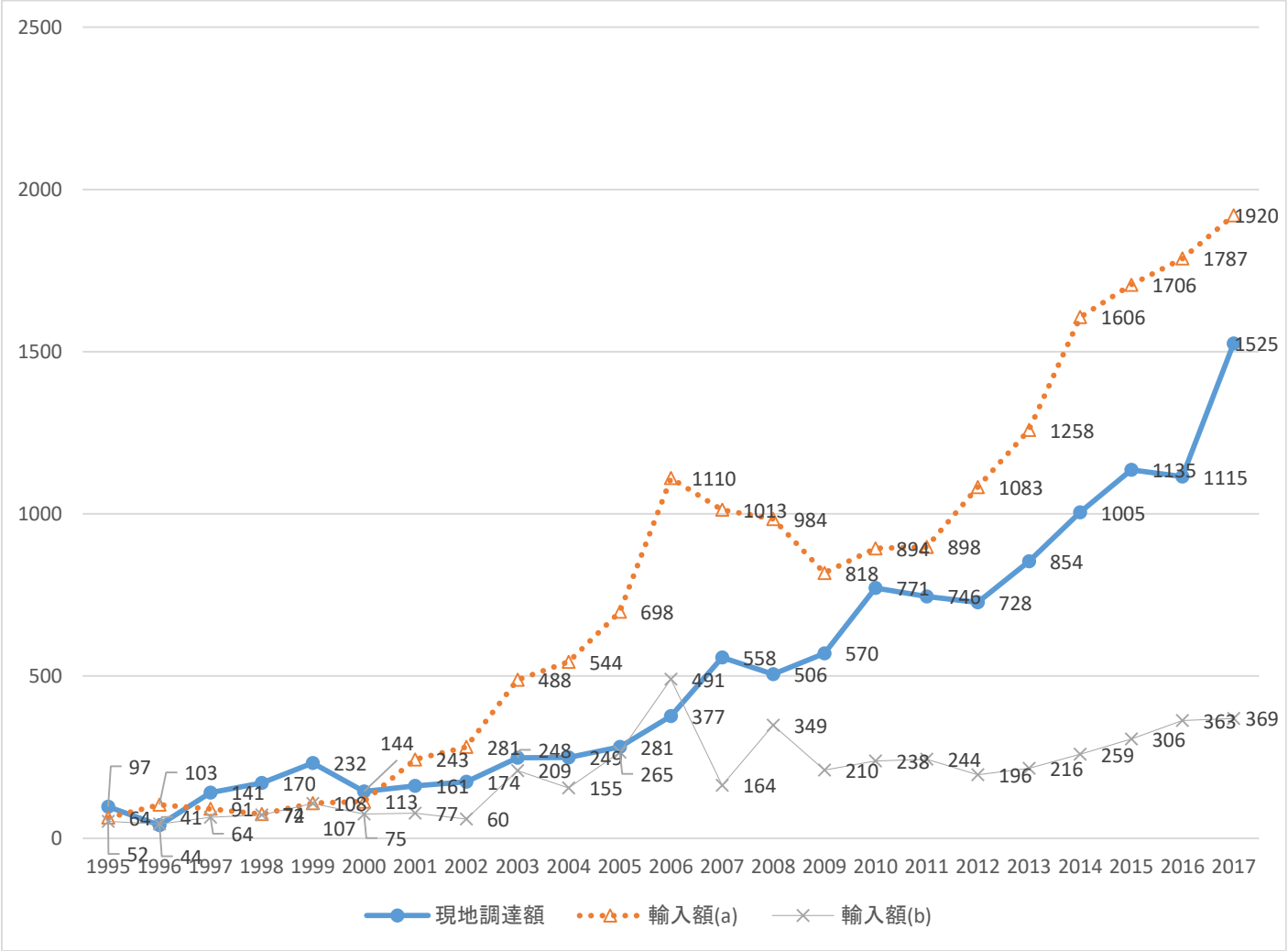


輸入額(a)

- １995年度の520億円→2０17年度の1．９兆円へ。

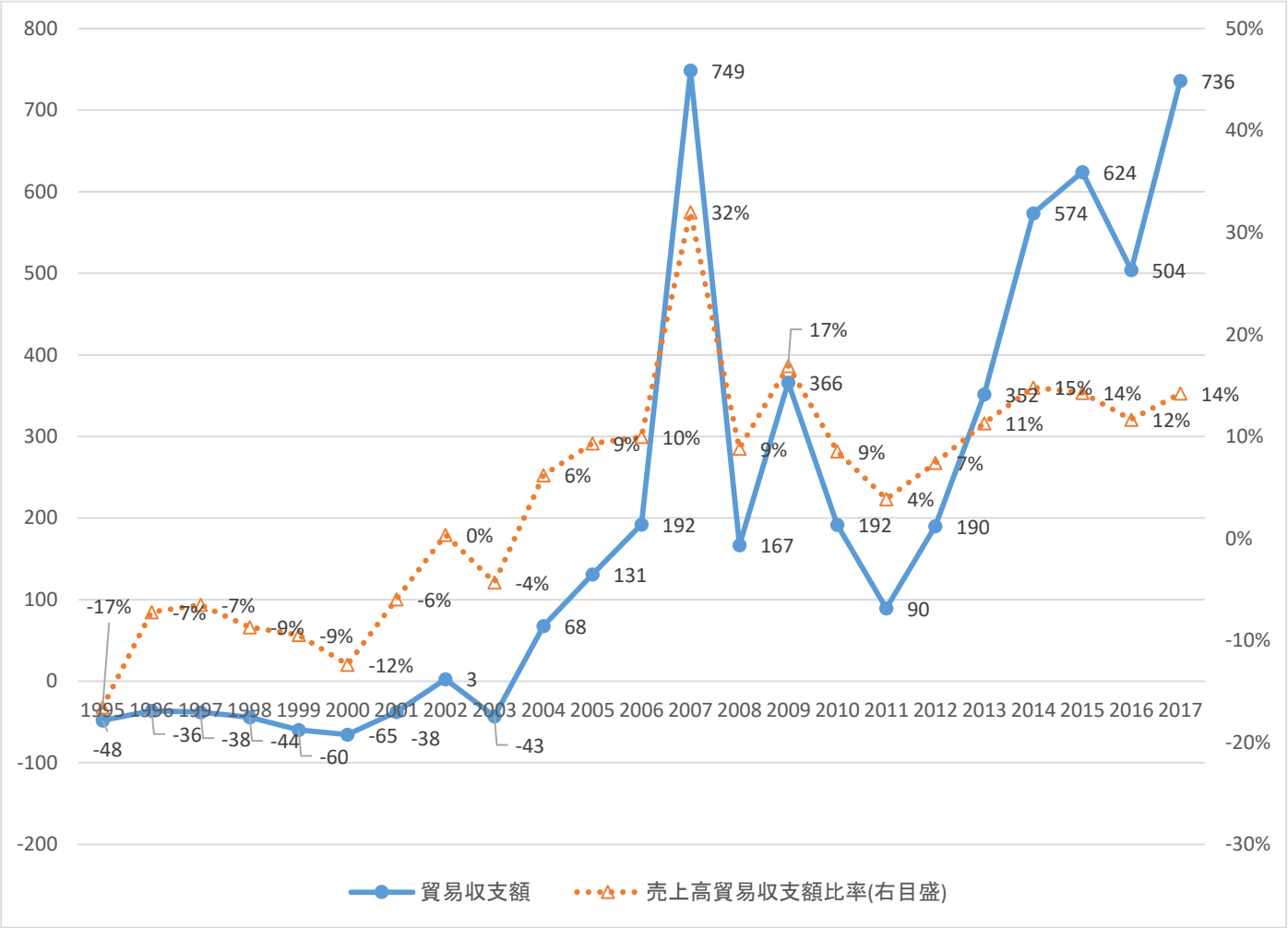
現地調達額

- ９70億円→1．５兆円へ。



# 貿易収支額((b)系列を利用)

- 1995年度の**480億円の赤字**→2017年度の**7360億円の黒字へ**




貿易黒字の背景:

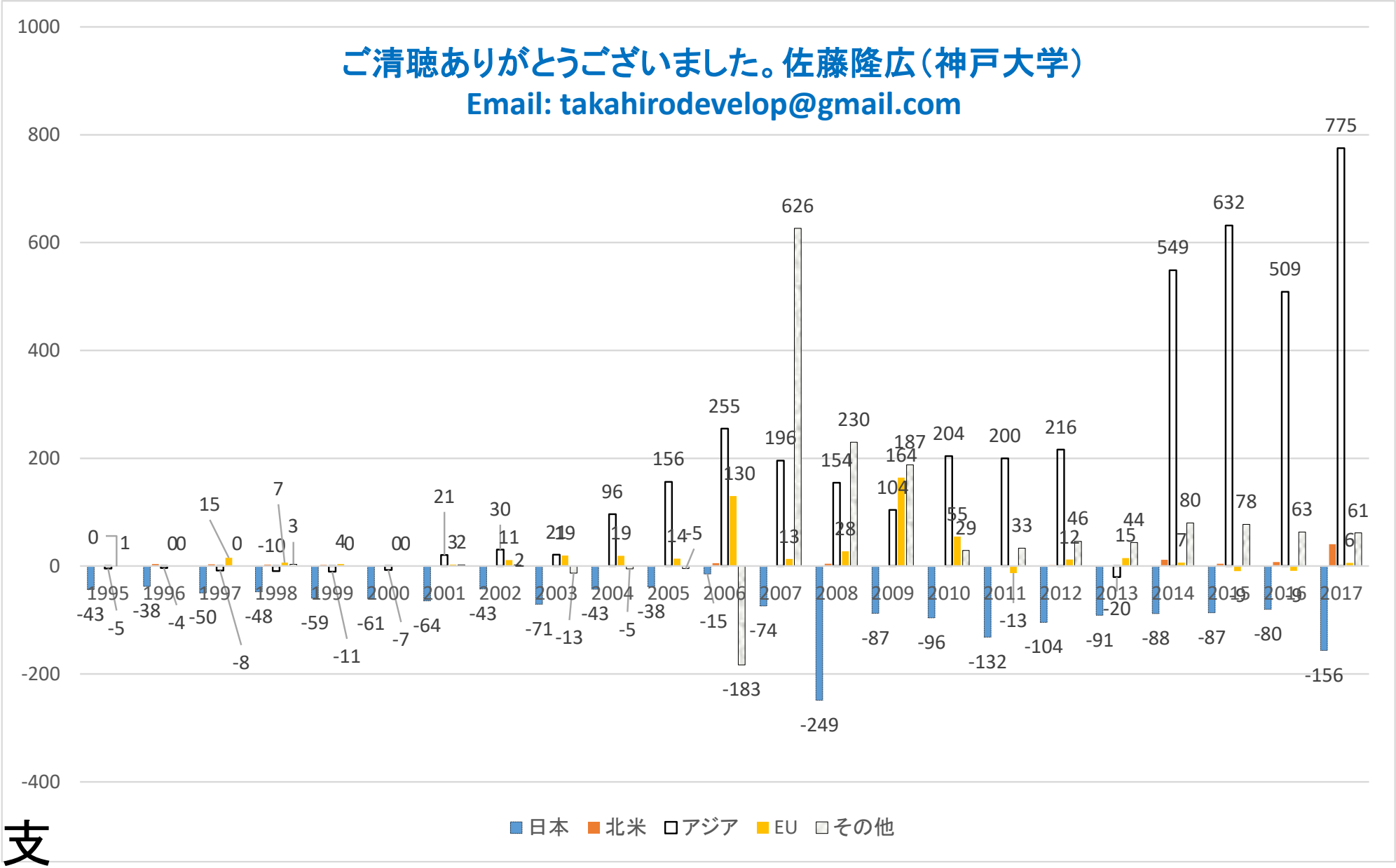
自社あるいは協力会社の製品を輸入して、インド市場で販売する

→為替リスク大

→現地調達を進める　and/or

→輸出も同時に行い、為替リスクに対応

⇒輸出拠点としてのインド




# 貿易収支

- ２０１４年以降、対アジア（日本を除く）で大幅黒字、対日本で赤字という構造になってきた→「世界の工場アジア」との接合へのうねり。