

インドビジネス展開の魅力と視点

2026年7月6日

JICAインド事務所

佐藤 陽介

構成 (Structure)

1. インド概観
2. インドのポテンシャル
3. 日本とインド
4. JICA Biz@インド



1. インド概観

1. インド概観：全体像

- 人口：約14.5億人(2024：世界第1位)
人口増加率：0.9%
25歳未満人口：43%
cf. 世界：40%、日：21%、中：28%、越：37%
- 国土：面積329万km²(≒露を除くヨーロッパ)
28州、8中央政府直轄地
- 民族：アーリヤ族、ドラビダ族、モンゴロイド族、等
公式700以上、広義では2,000超の民族。
- 宗教：ヒンドゥー教(80%)、イスラム教(14%)、
キリスト教(2%)、シーク教(2%)、仏教(1%)、
ジャイナ教(0%)
- 識字率：82%(cf.世界88%)
- 言語：ヒンディー語(連邦公用語)の他、21の公認言語と2千の方言



1. インド概観：経済

■ 名目GDP：約3.9兆ドル（cf.日本：4.0兆ドル）

■ 一人当たりGDP：2,711ドル

（cf.日本：32,476ドル、中13,313ドル、タイ7,492ドル、マレーシア12,541ドル、越4,536ドル、バングラデシュ2,622ドル）

■ GDP成長率：6.5%（世界で最も高い成長水準、cf.日本：0.1%）

アジア経済見通し総括表（短期）

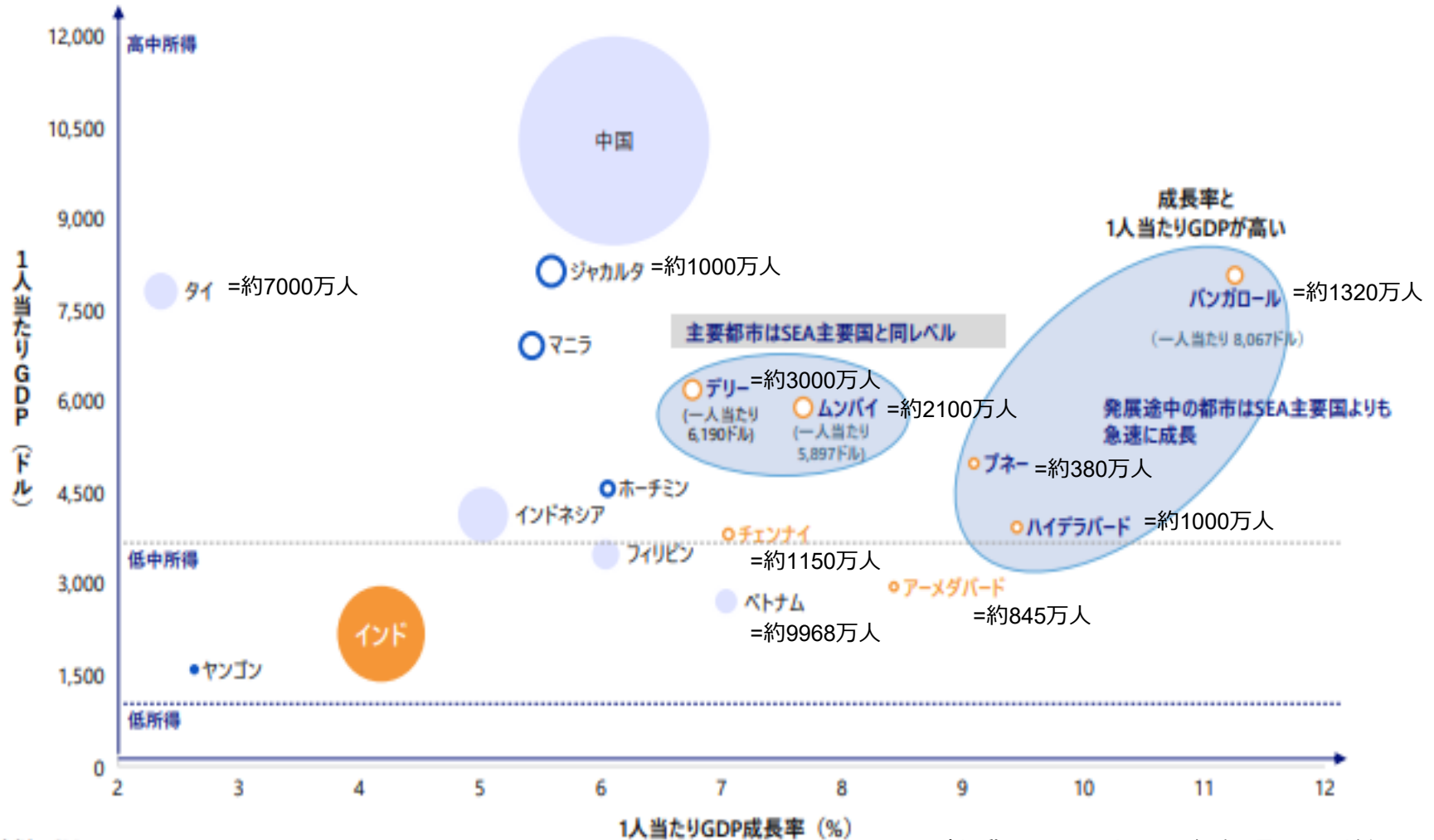
（単位：％）

	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年 (見通し)	2026年 (見通し)
アジア	6.2	5.2	▲ 0.6	7.6	4.2	5.6	5.2	4.6	4.3
中国	6.7	6.1	2.2	8.4	3.1	5.4	5.0	4.4	3.8
NIEs	3.1	2.0	▲ 0.4	6.0	2.3	1.5	3.1	1.5	1.7
韓国	3.2	2.3	▲ 0.7	4.6	2.7	1.4	2.0	0.9	1.6
台湾	2.9	3.1	3.4	6.7	2.7	1.1	4.6	1.8	1.6
香港	2.8	▲ 1.7	▲ 6.5	6.5	▲ 3.7	3.2	2.5	2.3	1.8
シンガポール	3.5	1.3	▲ 3.9	9.7	3.8	1.8	4.4	2.2	2.0
ASEAN5	5.4	4.9	▲ 3.4	3.4	6.0	4.4	5.0	4.4	4.7
インドネシア	5.2	5.0	▲ 2.1	3.7	5.3	5.0	5.0	4.7	4.9
タイ	4.2	2.1	▲ 6.1	1.6	2.5	2.0	2.5	2.1	2.3
マレーシア	4.8	4.4	▲ 5.5	3.3	8.9	3.6	5.1	4.2	4.2
フィリピン	6.3	6.1	▲ 9.5	5.7	7.6	5.5	5.7	5.4	5.7
ベトナム	7.5	7.4	2.9	2.6	8.5	5.1	7.1	5.2	6.1
インド	7.3	4.6	▲ 5.9	9.4	6.5	8.8	6.7	6.3	6.3
オーストラリア	2.8	1.9	▲ 2.0	5.4	4.1	2.0	1.1	1.5	1.8
(参考) NIEs + ASEAN5	4.5	3.8	▲ 2.2	4.4	4.6	3.3	4.3	3.3	3.6
(参考) 中国を除くアジア	5.9	4.3	▲ 4.0	7.0	5.7	6.0	5.5	4.9	5.0

（注）実質GDP成長率（前年比）。網掛けは予測値。平均値はIMFによるGDPシェア（購買力平価ベース）により算出

(参考) インドの都市の高い所得水準

- インド全体では低中所得国ではあるが、主要都市は既に東南アジアの高中所得都市と同等の所得水準に達しており、人口規模も大きく、かつ、一人当たりGDP成長率も高い。



円の大きさ：GDP
 国＝実質GDP成長率2019年（一部の国はCY19を考慮し、その他の国は2019～2020年度）
 都市＝名目GDPのCAGR 2014～2019年

(出所) NRI：インドマクロ経済の見通し、対印FDIの動向と欧米投資家のプラクティス

1. インド概観： JICAが実施するインド事業

- 日本にとりインドは最大の円借款受取り国（2004年度以降数年の例外を除く）、インドにとり日本は最大の二国間ドナー。
- 現在約120件の事業を展開中。うち円借款（88件 実施中）が最大ウェイト。技術協力は増加傾向、無償資金協力は3件。
- セクターは、運輸が最大（約54%、高速鉄道、DFC、メトロ他）。そのほか水、農業・森林が代表的協力分野。近年、保健が増大傾向。電力は伸びず。
- 拠点はデリー（1か所、日本人は25名、インド人45名）。このほか、中央・州政府機関を中心に専門家、ボランティア、コンサルタント等を派遣。

■ 累計額（億円）

円借款	技術協力	無償資金協力	海外投融資
85,313	1,256	532	937

■ 累計派遣人数（人）

インド人研修員	日本人専門家・調査団	海外協力隊
8,967	12,611	283

注）2024年度末時点

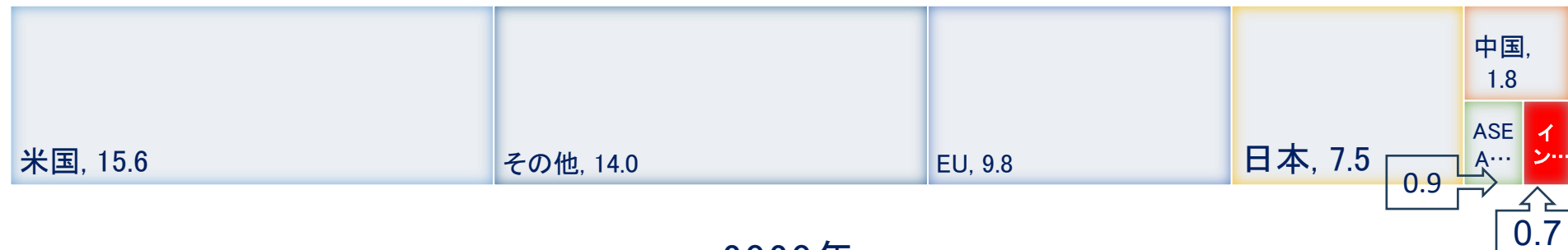
2. インドのポテンシャル

2. インドのポテンシャル： 経済規模

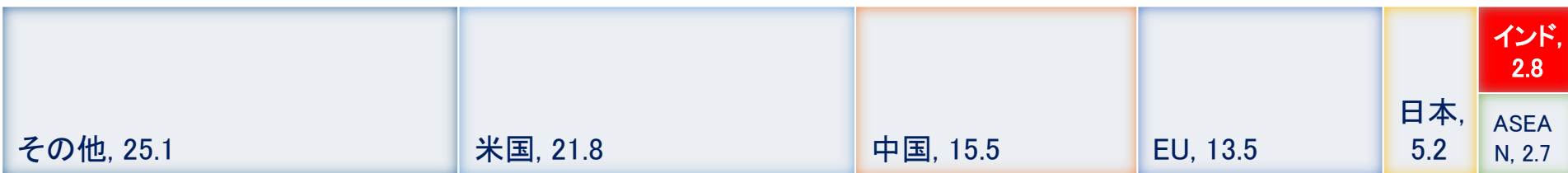
■ 人口、所得増を背景とした国内需要を中心に、6～7%程度の底堅い成長が続く見通し。2040年に日本+ASEANの規模まで成長するとの予測も。

<各国、地域の世界実質GDP(1兆米ドル)推移>

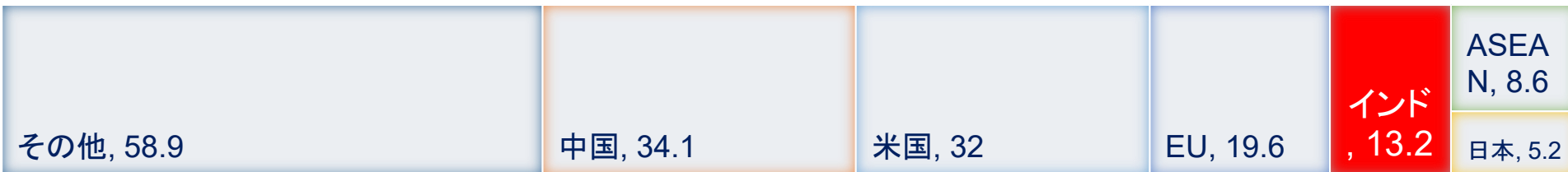
2000年



2020年



2040年



2. インドのポテンシャル：人口規模

- インドは世界最大の人口(14.5億人)、人口の中央値は28歳。(cf.中国:38歳、日本:48歳)、2050年すぎまで人口ボーナス期が続く見通し。
- 今後、中間層が大きく増大していく見込み。約4.3億人(2020年)⇒約7.2億人(2030年)⇒約10億人(2046年)に増大との試算も。

(出所: [インド経営大学院ウダイプール校PRICE研究所\(2023年\)](#)) ※中間層(約85～約510万円と定義))

Consuming class	Income class (Rs. '000 at 2020-21 prices)	Population (million)			Population (%)			Annual growth (%)	
		2020 -21	2030 -31(P)	2046 -47(P)	2020 -21	2030 -31	2046 -47	2021 -31	2031 -47
Destitutes	<125	196	79	25	14	5	2	-8.6	-6.9
Aspirers	125- 500	732	568	184	52	37	11	-2.5	-6.8
Middle Class	500-3,000	432	715	1,015	31	47	61	5.2	2.2
Rich	>3,000	56	169	437	4	11	26	11.7	6.1
Total		1,416	1,532	1,661	100	100	100	0.8	0.5

(P): Projections (Refer to Annexure 5 for the methodology used in the forecast)

Source: ICE 360° Surveys (2014, 2016 and 2021), PRICE

2. インドのポテンシャル: 人材

■ 人材供給の膨大な潜在性

- 2035年の出生者数予測(2175万人)は、中国(841万人)の2.6倍、日本(77万人)の28倍強(国連、2024)



超トップ層

IIT優秀層

トップ層
有力国公立大卒
(大卒10%程度)

一般大卒層

年間1千万人大卒(含院)

熟練ワーカー層

一般ワーカー層

A. 高度人材層

- 世界有数の高度人材輩出国(STEM人材の28%はインド人という見方も。)
- 年間150万人の新卒エンジニア
- 内15万人が有力国立大卒(IIT卒約2.5万人)
- 超トップ層は年収1千万～数千万円でGAFA等へ
- ただしIIT生も就職難(2024年は約4割が就職先未確定)、平均年収340-430万円程度。

B. 技能実習/特定技能層

- 年1千万の大卒相当者(日本は59万人)
- 技能実習/特定技能も大卒相当が多い
- 都市若者失業率は約17%(全国10.2%)
- 事務職月収11万円程度(デリー)

C. 現地産業人材

- 年間1,200万人の新規労働力供給に対し、500万人程度の雇用創出のみ。
- 技能訓練が全労働者の5%以下。
- 人材確保は、進出日系企業的一大課題。
- ワーカー月収7万円程度(デリー)

2. インドのポテンシャル：社会課題

- インドでは社会課題解決の様々な取り組みが行われているが、課題のスケールが大きく、広範に亘り未解決な社会課題がある。

<例>

□ 大気汚染

- 世界で最も汚染された都市ランキング (AQI、2024年)で、上位10都市のすべて、上位100都市中94都市がインド。デリーの住民は8年以上寿命が縮小との研究も。



□ 保健

- 8割の公的医療機関の質が政府が求める水準に達していない。農村部でアクセス可能な距離に医療機関がある世帯は4割に満たない(2024年)。



□ 水

- インドで安全な水道水を供給できる都市は約10%。インドの河川の約50%以上が汚染状態。



2. インドのポテンシャル:なぜ「インド」なのか？

1) 「巨大市場」ではなく“課題が大きい”、“価値”が響く。

- 市場・人口が多いから売れる、ではない。困りごとが深い領域が多く、「刺さる解決策」は広がりやすい。
- 「インド進出の決め手は巨大市場とその課題の大きさ」(Sagri社 永田元CSO)

2) 人材が“安い”ではなく、“厚い・強い”＝勝てるチームを組める

- “安く作る”より“強い人材”で速く作る。インドは「開発の主戦場」になり得る。
- 「米国のエンジニアも優秀だが、インドのチームも同じくらい優秀だ」「サンフランシスコほど採用競争が激しくなく、高品質な人材を取りやすい」(Zepto社(インド) Aadit Palicha氏(CEO))

3) ユーザー/現場のフィードバックが濃い＝Product Market Fitが前倒しになる

- 有意なフィードバックが得られる。公開→反応→改善、の回転が速い。
- 「Chrome Web Storeに公開したら、開発者から毎週大量のフィードバックが届いた」「それはAPIを巡る“世界共通の課題”だと分かった」(Postman社 Abhinav Asthana氏(共同創業者))

2. インドのポテンシャル:なぜ「インド」なのか？(続き)

4) “過酷な現場”がテストフィールドになる

- コストへの要求の厳しさ、未舗装路などのインフラ不全、農村環境など“現場の厳しさ”がそのまま鍛錬になる。ここで耐えるものは、他国でも通用しやすい
- The Ultimate Testing Ground for “Mobile Mover” (Mobile Mover＝農作業の運搬を助ける小型機械)－The harsh, unpaved terrains of rural India provide the perfect environment to test the true limits of our hardware. (M2Labo社:加藤由里子(Founder & CEO))

5) 外国投資家を含めスタートアップ企業向けファイナンスが厚い(資金調達がしやすい)

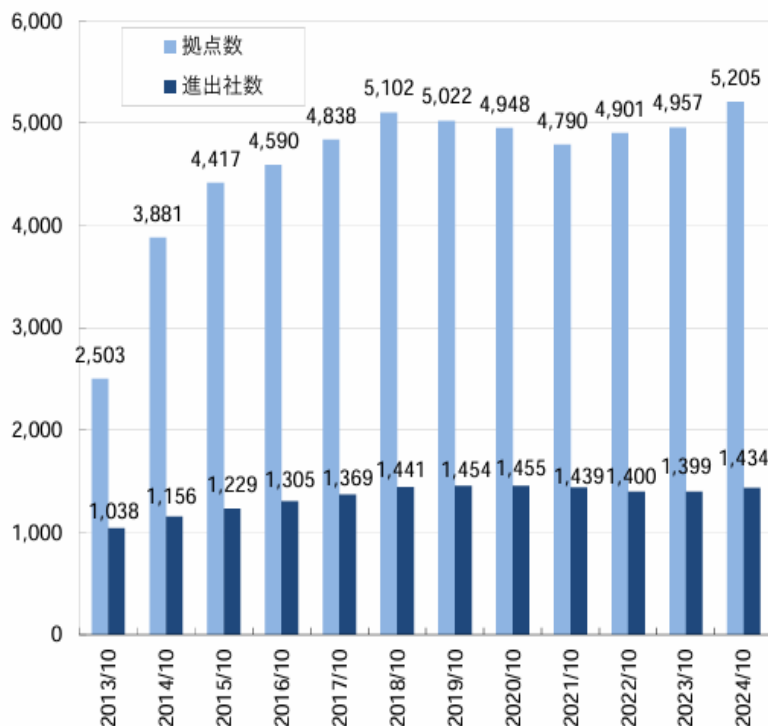
- ここ数年で、海外投資家はインド市場で投資から回収までのサイクルを実体験し、国内でも政府系FoFを起点にVC・PE・ファミリーオフィスが拡充。
- 結果として、国内外双方の資金が機能する構造が形成され、成長局面で資金を取りに行きやすい環境が整ってきている。
- 「インドは、日本よりも資金調達と事業拡大(スケール)の機会が大きい」
(M2Labo社:加藤 由里子(Founder & CEO)他)

3. 日本とインド

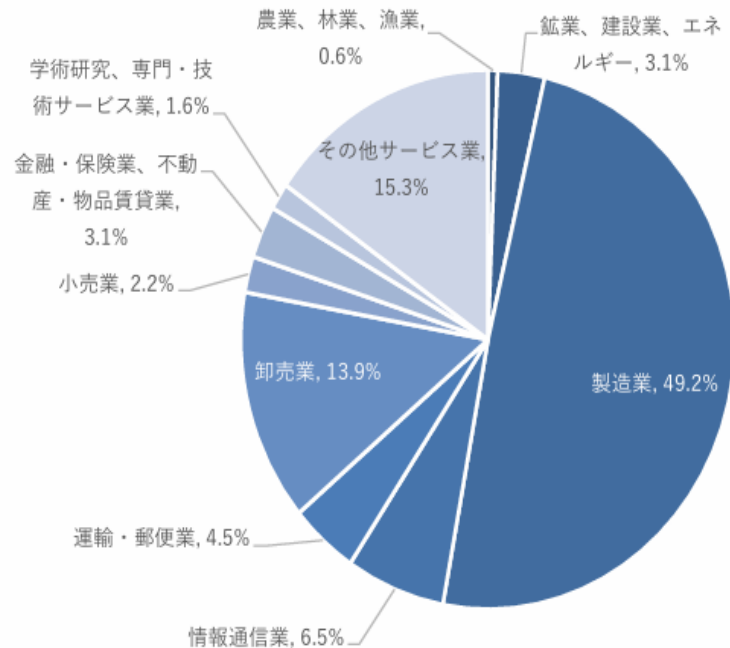
3. 日本とインド： 日本企業進出動向

- 2024年10月時点で1,434社で、過去7年間ほぼ横ばい。拠点数は徐々に増加し、2024年度は過去最高(5,205拠点)。
- 大手デベロッパー等の大型投資案件が相次いで発表され、半導体・電気電子分野に注目が集まる中、今後は進出件数は増加していくとの声も。

日系企業 進出件数 (2024年)



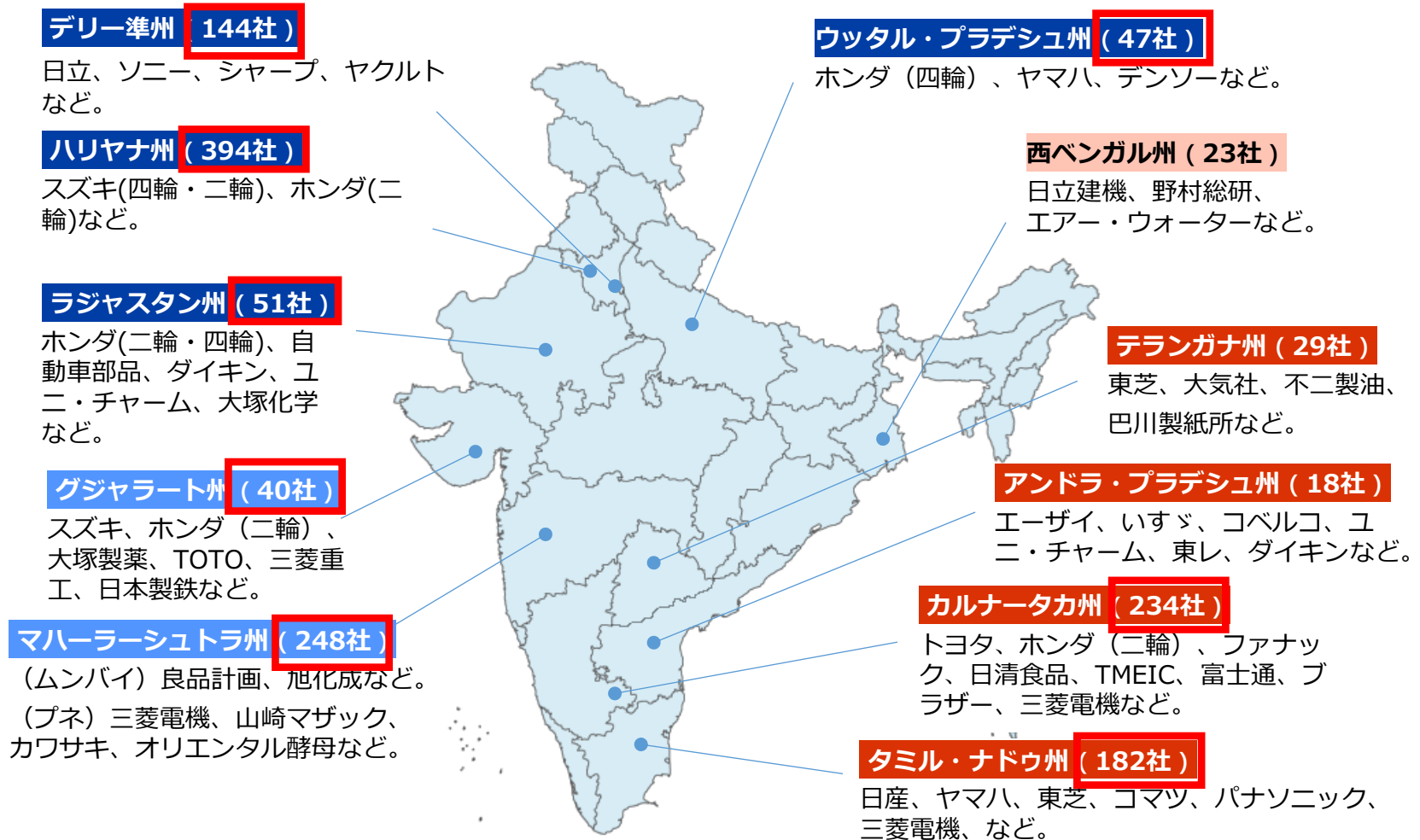
日系企業 業種別内訳 (2024年)



出所: みずほ銀行国際情報戦略部
「インド投資環境」(2025)

3. 日本とインド： 日本企業進出分布

- デリー近郊、グジャラート州、ラジャスタン州、マハラシュトラ州、カルナタカ州、タミルナド州に集中傾向。



3. 日本とインド： ASEANとの比較（日本企業進出）

- インドは人口、今後の人口の伸び、人口の平均年齢いずれの数値も、ASEANの主要投資先国であるタイ、ベトナム、インドネシアと比較して潜在性が高い。
- それにも関わらず、インドへの日系企業の進出数は必ずしも大きくない。

	インド	タイ	ベトナム	インドネシア
人口（2024）	14億5,001万人	7,167万人	1億99万人	2億8,349万人
人口予測（2030）	15億2,500万人	7,121万人	1億426万人	2億9,587万人
年齢中央値（2024）	28.4歳	40.3歳	33.4歳	31.1歳
進出日本企業数	1,434社（2024）	6,083社（2024）	2,243社（2024） ※JETRO海外進出企業実態調査の対象企業数	1,482社（2024） ※JETRO海外進出企業実態調査の対象企業数
2016年からの進出日本企業増加数	129社	1,295社	958社	481社
2025年の日系企業の営業利益見込み（アンケート結果）	黒字（75.5%） 均衡（10.8%） 赤字（13.7%）	黒字（63.3%） 均衡（19.8%） 赤字（16.9%）	黒字（67.5%） 均衡（14.9%） 赤字（17.6%）	黒字（69.1%） 均衡（15.4%） 赤字（15.4%）
今後1～2年の事業展開の方向性	拡大（81.5%） 現状維持（17.2%）	拡大（38.7%） 現状維持（55.6%）	拡大（56.9%） 現状維持（38.2%）	拡大（45.9%） 現状維持（48.5%）
Ease of Doing Business Rank（2000）	63位	21位	70位	73位

3. 日本とインド： インド投資環境の課題

- JETROの2025年度海外進出企業実態調査では、
 - ①税制・税務手続きの複雑さ(67.1)、②行政手続きの煩雑さ(許認可等)(60.0)、③人件費の高騰(58.2)、④電力インフラの未整備(50.3)、⑤道路インフラの未整備(48.2)が課題として示されている。
- このほか、用地取得の困難さ、独特な商慣習(代金回収の難しさ、契約・約束よりも人間関係重視、計画性のなさ、時間感覚)や、特に中小企業などにとっては、現地での日本企業ネットワークの薄さ、生活環境(食事、娯楽、大気汚染)等も課題視されることが多い。



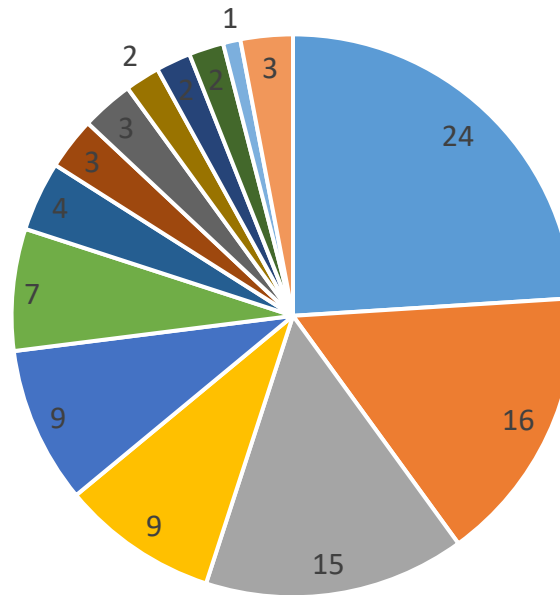
3. 日本とインド： 潮目の変化（多数の黒字企業の出現 等）

- かつては、「インド市場は非常に難しく、黒字が出ない」という声の方々にあったが、近年、変化が出始めている。
- JETRO (2025)によれば、2020年には日系製造業の30.2%しか黒字を見込んでいなかったが、2024年には83.1%に達した。
- ただし、成功企業は長期の取り組みが実を結んできていることが見て取れる。黒字を見込んでいる企業の特徴は、進出後10年以上経過していること。進出後10年以上経過している企業の9割近くが黒字見込みと回答。（5年以内の企業では5割にとどまる。）
- 成功企業に共通する要素－現地のいいパートナーを見つけ、独特な商慣行に慣れ、地場企業との苛烈な競争において差別化の要因を見出し、インド政府の保護主義的な規制（BIS規制など）に適応し、インド人社員に権限委譲し、現地市場ニーズに適応（VE（バリューエンジニアリング）的な視点を徹底的に問い、「顧客提供価値」を現地の文脈で再定義）＝「現地化」を徹底－体制を確立し、軌道に乗せていくには、10年単位での時間がかかることを示唆している。
- なお、日本政府の『日印産業共創イニシアティブ』でも示されている通り、インドをアフリカ等他のグローバルサウス市場向け投資・ビジネス拡大の拠点と位置付ける見方も広がりがつつある状況。例えばJETROのレポートによると、アフリカ進出のパートナーとなりうる第三国企業として、インドが南アフリカ共和国を押さえて、首位フランスの次に躍り出た。実際にダイキンなど日本企業がインド生産品をアフリカへ輸出するといった動きも。

4. JICA Biz@インド

インド国分野別JICA Biz採択件数

件数（計100件）



■ 水の浄化・水処理

■ 環境・エネルギー

■ 廃棄物管理

■ 産業振興

■ 情報通信技術

■ 保健医療

■ 職業訓練・産業育成

■ 教育

■ 福祉

■ その他

■ 農業

■ インフラ整備・運輸交通

■ 都市開発・地域開発

■ 防災・災害対策

JICA Biz実施中案件マップ

■ラジャスタン州(1件)

◇シンチレータからPET装置
までの一貫製造にかかわる
ビジネス化実証事業
((株) C&A / 宮城県)
(2026年3月～ 2029年5月)

ニーズ確認調査

0件

ビジネス化実証事業

1件

普及・実証・ビジネス化事業
(中小企業支援)

1件

普及・実証・ビジネス化事業
(SDGsビジネス支援)

0件

■テランガナ州(1件)

◇高効率水環境改善シス
テム普及・実証・ビジネ
ス化事業 (ティビーアール (株) / 愛知県)
(2024年9月～2026年
12月)

2026年7月現在
JICAとの契約中案件2件

200km

対象国水環境・衛生分野における開発ニーズ(課題)

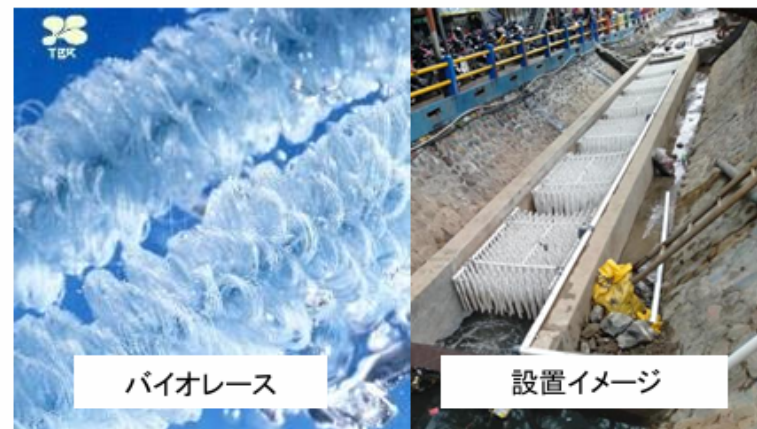
- 家庭排水や産業排水等が公共用水域に未処理のまま排出され、水環境や衛生環境が悪化
- 経済成長に伴う急激な都市化の結果、上下水道等の都市基盤インフラの整備が遅れており、水環境・衛生環境の改善策が必要

提案製品・技術

- 高分子系の糸を放射状・ループ状にした「バイオレース」を用いた微生物による浄化機構
- 安価で丈夫な素材であり、長期間使用することが可能であり、水路等に浸漬するだけで汚濁物質除去効果が発現

案件概要

- 契約期間: 2024年9月～2026年12月
- 対象国・地域: インド国テランガナ州ハイデラバード市
- 相手国実施機関: ハイデラバード都市上下水道公社
- 案件概要: 水質汚濁の進行している都市河川の流入水路を対象に、バイオレースを用いた水環境改善システムに関する普及・実証・ビジネス化事業を行い、生活排水対策や民間工場の排水処理のビジネス展開を図り、インド国の水環境や衛生環境の改善への貢献を目指す。



開発ニーズ(課題)へのアプローチ方法(ビジネスモデル)

- 現地政府機関が計画した河川浄化施設に対してバイオレースを販売
- 民間工場排水処理施設に対してもバイオレースの導入による処理の高度化を提案
- 現地販売代理店を活用した営業展開の実施による販路の拡大

対象国に対し見込まれる成果(開発効果)

- 提案製品を用いた河川浄化施設の適正な稼働
- 現地政府職員による提案製品の適正な維持管理方法の習得
- 現地政府機関による他河川の水質汚染問題における提案製品の適用計画の立案
- 地域住民の河川環境改善活動において、提案製品を活用した水質改善活動を実施

対象国職業訓練・産業育成分野における開発ニーズ(課題)

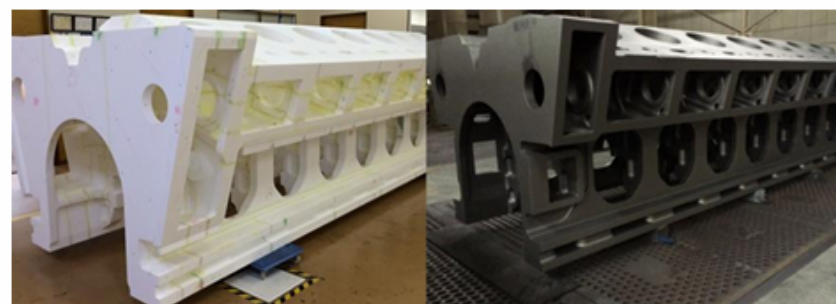
- ・ 鋳造技術の実践的な職業訓練が不十分であり、高度な実践的技術を持った技術系技能労働者が不足している。
- ・ 製造業の基盤となる重要な役割を担う鋳物製品の品質が低い。
- ・ 環境配慮および高度な品質管理のノウハウを持つ、ものづくりマネジメントの経営人材が不足している。

提案製品・技術

- ・ 発泡スチロール模型が溶湯に置換されるフルモールド鋳造法(FMC)と、3Dプリンターで砂型を直接製作するダイレクトモールドینگプロセス(DMP)による鋳造技術を有する。
- ・ 鋳造工場の中堅幹部となる人材の育成を目的する鋳造カレッジの運営に長年携わっているため、鋳造技術の基礎である冶金学や日本式製造業(設計、生産管理、検査、加工)に関する研修が可能である。

本事業の内容

- ・ 契約期間: 2022年2月～2024年12月
- ・ 対象国・地域: インド国カルナタカ州ベンガルール市等
- ・ カウンターパート機関: インド国カルナタカ州技能開発局、KGTTI
- ・ 案件概要: インドにおける高度な鋳物製造技術者育成のための鋳造コースをKGTTIに設置し人材育成を通じて、品質の高い鋳物製品の製造技術と、環境配慮型の日本式マネジメントを普及・実証することで、製造業の基盤を強化し、Make In India, Skill India 等インド国推進政策の目標達成に貢献する事業



フルモールド鋳造法による量産品

開発ニーズ(課題)へのアプローチ方法(ビジネスモデル)

- ・ 現地に鋳造総合研究所(現地法人)を設置し、高品質な鋳物製品の研究・分析を実施する。
- ・ 現地パートナー企業と顧客企業との間でエージェント契約を締結し、鋳物製品の委託製造や、品質検査および品質向上サービス等の技術コンサルティング事業を展開する。
- ・ 想定する主なクライアントは、インド国内の産業機械メーカーや自動車メーカー及び日系メーカーで、将来はインドを拠点に周辺新興国市場にも同様にビジネス展開を目指す。

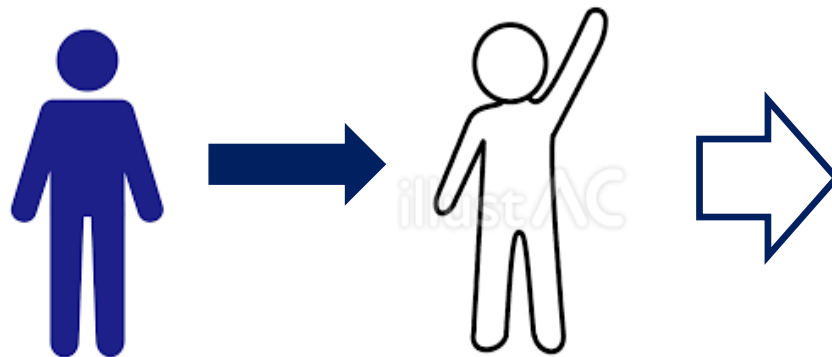
対象国に対し見込まれる成果(開発効果)

- ・ CP機関のKGTTIに鋳造学科(鋳造コース)を設置し、鋳物製造技術者を育成することで、インド鋳物産業の品質向上のための基盤が構築される。
- ・ 鋳造技術および日本式製造業に関する実践的な職業訓練を実施・普及することで、周辺産業含めた製造業従事者のスキル向上によるキャパシティビルディングが達成される。
- ・ 実践的な鋳造技術、冶金学基礎および日本式製造業の環境配慮と品質検査手法を研修できる講師が育成される。

私たちが目指しているもの

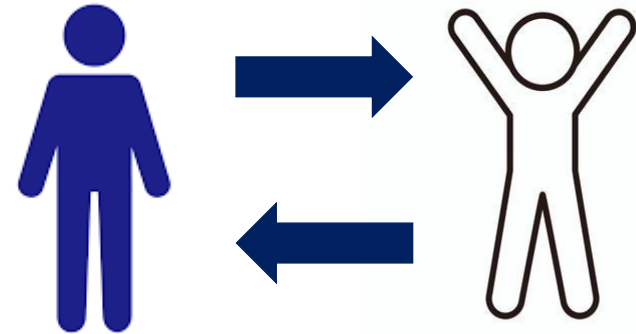
■ 相手国と日本の双方の課題に同時に対処する協力 (双方向型課題解決 (Interactive Problem Solving))

<従来>



支援
(一方向)

<これから>



協創
(双方向)

JICAが関心を持っているインドの共創領域例

- いま私たちが、共創のパートナーを探している領域の例をご紹介します。
- ただし、共創可能性はこれらに限りません。インドで挑戦したい事業者の皆様はお気軽にお声がけください。

＜共創領域例：すべてインドの課題×日本の課題解決を念頭＞

- 1) 半導体製造エコシステム整備(とりわけ人材育成)
- 2) 医療機器、テクノロジー(デジタルヘルス他)開発
- 3) 高品質な農産品の生産
- 4) 森を増やし、社会に木造建築や製品を広げていく(WX: Wood Transformation)
- 5) 製造業人材育成の枠組み構築
- 6) エンターテインメント産業(漫画、アニメ、VFX、ゲーム)の基盤整備等々...

Area of Interest



インド国JICA Biz実施の留意点

- インド政府関係者がODA関連で海外へ渡航（日本への渡航を含む）する際にはインド政府内の承認が必要となり、同承認の取得は極めて困難であることから、本邦受入活動の実施は原則不可（民間人を招へいすることは可）。
- 事業実施に際し、中央省庁及びその傘下機関をカウンターパートとすると、文書のやり取り等で年単位の時間を要することもあり、事業の円滑な実施が困難となる可能性が高い。公的機関をカウンターパートとする場合は各州政府、市政府、大学研究機関等とすることを推奨。

ありがとうございました。
ご質問/ご相談がございましたらJICA
インド事務所(佐藤/世古)までご遠慮
なくお寄せ頂けますと幸いです。

佐藤 : Sato.Yosuke@jica.go.jp

世古 : Seko.Hidehiro2@jica.go.jp