

6-2-2 I M T育成のために

I M Tを成功裡に導くためには、以下の点に配慮した実施プログラムが必要である。

(1) 入居企業・業種

(a) I M Tには外資、外資との合弁、地場企業が適切な配分で入居すべきである。

I M Tの目的の一つは地場企業の育成である。つまり、これまでの外資導入による効果の拡大をねらうものである。外資系企業と地場企業がI M T内に混在することによって各企業の経営者や従業員間のコミュニケーション、経営情報の交換や交流が容易かつ活発となる。これによって、特に地場企業の経営、技術水準の向上が図られる。

(b) I M T入居企業は最終製品組立メーカーだけでなく、中間財・部品供給メーカーも入居すべきである。

I M Tに集中立地することにより、入居企業間の取引関係は輸送時間などの理由により、I M T外に立地する企業より有利である。

入居企業間の取引・補完関係が活発になれば各企業の専門化が進み生産性向上につながる。— コスト低減効果。

また、入居企業間の競争意識が生まれ、製品の高品質化につながる — 品質改善効果。

(2) 企業間リンクエージの整備

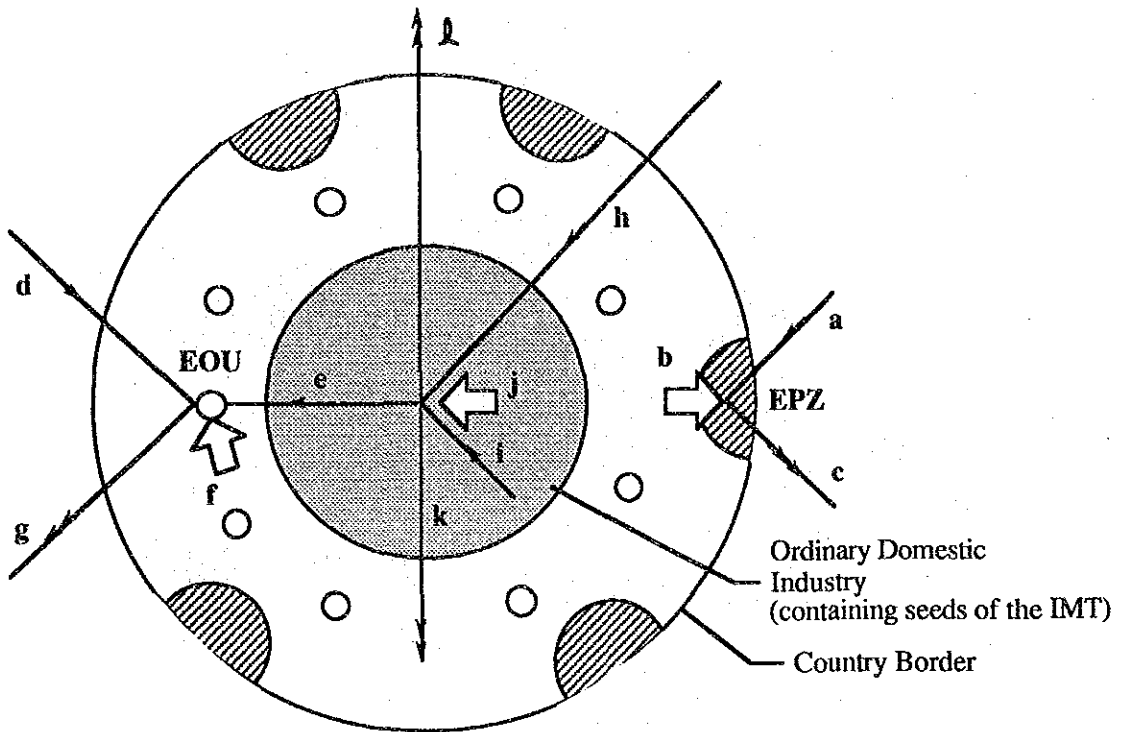
I M Tは、外資の生産技術・経営手法を索引車として地場産業の活性化を促すものであるから、I M T内の企業間リンクエージだけでなくI M T外の企業間リンクエージも改善・強化されなければならない。

(3) 外資導入のためのインセンティブについて

自由経済の原則から国際的に優遇措置（インセンティブ）はリーズナブルにすべしという風潮があるのは確かであり、また正論でもある。

但し、外資導入を促進し定着させるまでの初期においては、進出企業に最大限のインセンティブを与えるのが極めて有効な手段である。但し、I M T外の企業との不公平を是正するためには計画段階から効果を測定する手段を決め、成果に応じてインセンティブを低減させていき、将来的には自由競争とするべきである。

Current

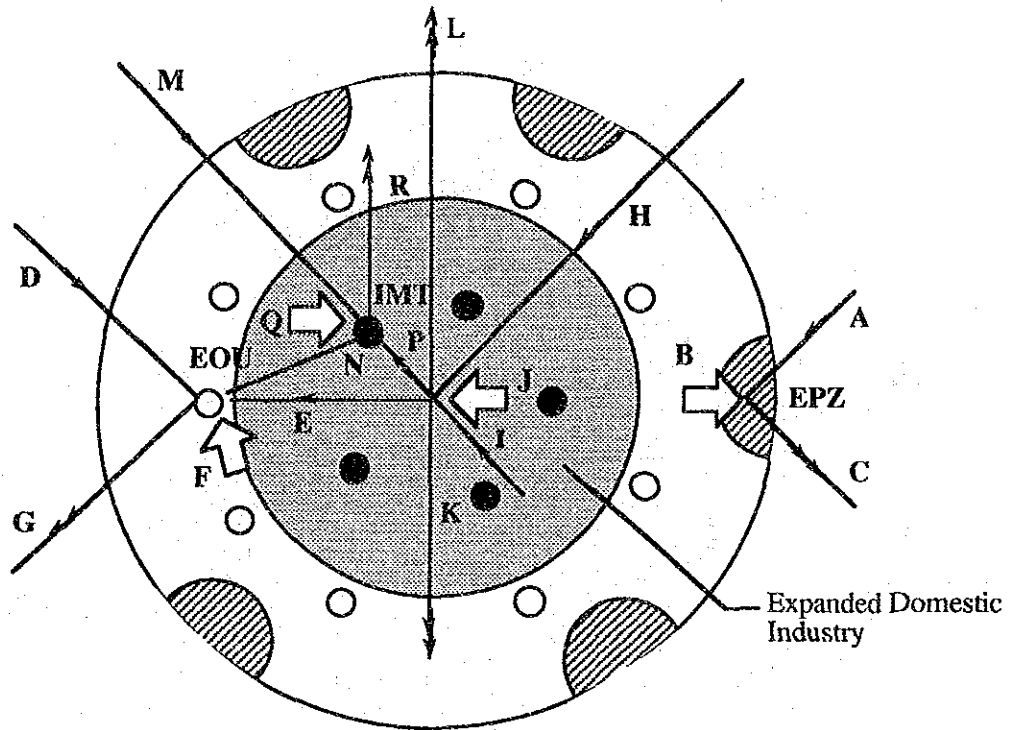


Legend

- | | | | |
|--------------|--------------------------------|---|--|
| Outer circle | : India | d | : Inflow to EOU from Abroad |
| Inner circle | : Domestic Industry | e | : Inflow to EOU from Domestic Industry |
| ⊙ | : Export Processing Zone (EPZ) | f | : Input to EOU |
| ○ | : Export Oriented Unit (EOU) | g | : Output from EOU |
| ⬅ | : Work Force & Infrastructure | h | : Inflow to domestic industry from Abroad |
| ← | : Input/Inflow | i | : Inflow to Domestic Industry from Domestic Industry |
| ↔ | : Output/Outflow | j | : Input to Domestic Industry |
| a | : Inflow to EPZ from Abroad | k | : Outflow from Domestic Industry to Domestic Market |
| b | : Input to EPZ from Domestic | l | : Outflow from Domestic Industry to Overseas Market |
| c | : Output from EPZ | | |

図 6-7 現在のインド産業構造

Future



TOTAL VALUE OF "K" & "R" > TOTAL VALUE OF "k"

Legend

- | | | | |
|--------------|--|---|---|
| Outer circle | : India | F | : Input to EOU |
| Inner circle | : Domestic Industry | G | : Output from EOU |
| ⊗ | : Export Processing Zone (EPZ) | H | : Inflow to domestic Industry from Abroad |
| ○ | : Export Oriented Unit (EOU) | I | : Inflow to Domestic Industry from Domestic Industry |
| ⬠ | : Work Force & Infrastructure | J | : Input to Domestic Industry |
| ← | : Input/Inflow | K | : Outflow from Domestic Industry to Domestic Market |
| ↔ | : Output/Outflow | L | : Outflow from Domestic Industry to Overseas Market |
| A | : Inflow to EPZ from Abroad | M | : Inflow to IMT from Overseas |
| B | : Input to EPZ from Domestic | N | : Inflow to Enterprises located within IMT from Outside |
| C | : Output from EPZ | P | : Outflow from IMT to Enterprises located outside IMT |
| D | : Inflow to EOU from Abroad | Q | : Input to IMT from Domestic |
| E | : Inflow to EOU from Domestic Industry | R | : Outflow from IMT to Domestic Market |

図 6-8 I M T 形成による将来の産業構造

記号の説明

- a, A : 海外からEPZへの原料、中間財、部品の輸入
- b, B : 国内からEPZへの原料の一部、労働力の調達、インフラ及びユーティリティーの提供
- c, C : EPZからの輸出
- d, D : 海外からEOUへの生産設備、中間財、部品の輸入
- e, E : 国内企業からEOUへの原料、中間財、部品の調達
- f, F : 国内からEOUへの原料の一部、労働力の調達、インフラ及びユーティリティーの提供
- g, G : EOUからの輸出
- h, H : 海外から国内企業への原料、中間財、部品の輸入
- i, I : 国内企業から国内企業への原料、中間財、部品の販売
- j, J : 国内から国内企業への原料の一部、労働力の調達、インフラ及びユーティリティーの提供
- k, K : 国内企業から国内市場への販売
- l, L : 国内企業から海外への輸出
- m, M : 海外からIMTへ原料、中間財、部品の輸入
- n, N : 国内企業からIMTへ原料、中間財、部品の供給
- p, P : IMTから国内企業へ中間財、部品等の供給
- q, Q : 国内からIMTへ原料の一部、労働力の調達、インフラ及びユーティリティーの提供
- r, R : IMTから国内市場への供給

(注) 小文字は「現在」を、大文字は「将来」を示す。

6-2-3 施設整備の前提条件

外資が魅力を感じる投資環境とは、生産基盤として必要なエネルギー、通信、水供給等が十分整備されていることに加えて生活条件も満足のいくものでなければならぬ。

基本的には以下の条件が整備されていることが望ましい。

(1) 生産基盤

- (a) 都市へのアクセスが容易であること
- (b) 労働者から技術者までの雇用が容易であること
- (c) 高品質の中間財、部品等が容易に調達できて、競争力のある製品を生産することが可能であること
- (d) 研究・実験施設が周辺に存在しており、これらの施設を利用して自社の製品の開発、品質管理ができること
- (e) 国内及び海外市場へのアクセスが容易なこと
- (f) 生産活動を支援する各種サービスが企業設立以前から得られること

(2) 生活条件

生活条件としては基本的に次の条件が整備されていることが望ましい。

- (a) 住宅、公共施設、商業施設が整備されていること
- (b) 余暇利用のアメニティー施設が整備されていること
- (c) 生活居住地での治安状況が良好なこと

整備水準の具体的展開は表6-2に示す。

表6-2(1) I M Tのインフラ整備

Description	Classification	Facilities and Services	Development and Service Quality as International Standard
Production Base	1. Factory buildings	Standard factories Offices	Factory buildings are accorded general view of the estate.
	2. Roads	Roads Parking area Street light	To delineate industrial roads and general roads Road network is hierarchical structure with sufficient wide, pedestrian walkway and green belt. Paved road can support heavy truck traffic and common tunnel for utility lines. Parking area provides sufficient cargo handling space. Street lights should be installed at appropriate distance and height.
	3. Water and sewer	Water supply Industrial water supply Drainage and sewerage treatment	Water quality must meet WHO standards or better. Water supply should be in accordance with demand. Industrial water should be recycled after treatment. Discharge water level should be in accordance with WHO standards or better. Sewage treatment facilities should be provided.
	4. Energy	Electricity supply Gas supply Gasoline/petroleum supply	Constant supply of high voltage electricity to meet the demand of enterprises. Gas supply equipment should be provided to each factory. Petro-stations should be provided.
	5. Telecommunications	Telephone Facsimile Telex Computer	Automatic international dial circuit should be provided. Communications equipment should be timely installed upon establishment of enterprises. Computers should be installed in the service center.
	6. Industrial waste	Solid waste treatment Toxic waste treatment	Solid waste treatment facility should be provided within or outside the estate. Industrial toxic waste should be separately treated from sewerage. Environmental standards should be in accordance with international standards.
	7. Auxiliary facilities	Cargo handling terminal Regulation ponds Maintenance/repair station Heli-port Fire station Rest facilities	Auxiliary facilities should be provided according to needs.

表6-2(2) I M Tのインフラ整備

Description	Classification	Facilities and Services	Development and Service Quality as International Standard
Management and Operation Services	1. Management services	Pre-production activities Finance and accounting Marketing Support for production activities	IMT service center should provide necessary services at one centrally located place as one-stop agency. Incubation function should be provided in the center, if necessary.
	2. Technical services	Calibration Test Design Test Research & Development Technical guidance	IMT service center should provide necessary services at one place as one-stop agency. Incubation function should be provided in the center.
	3. Manpower development	Vocational training center Technical training center Seminar facility Audio visual room	IMT service center should provide services at one place as one-stop agency.
	4. Information exchange services	Exhibition hall Conference room Gallery Information center	IMT service center should provide services at one place as one-stop agency.
	5. Common Services	Dispensary Dormitory Restaurants Parking Facilities Security Control Fire Fighting	IMT service center should provide services at one place as one-stop agency.

表6-2(3) I M T のインフラ整備

Description	Classification	Facilities and Services	Development and Service Grade as International Standard
Social Infrastructure	1. Transportation and Communication	Roads (trunk roads, etc.) Airports Railways Bus transports, etc. Harbours and ports	Road network is formulated from trunk road, secondary roads and other roads with pedestrian walkways and green belt. Commercial/residential roads should be separate from industrial roads used by heavy truck transportation. Trunk road should be accessible to international airports, ports and railway stations. Public transportation systems should be established in the town. Bus transports should allow commuting from the town to the estate.
	2. Public utilities and others	Water supply Drainage and sewerage treatment Electricity and gas Telecommunications Urban solid treatment	Potable water should be in adequate supply via secured sources and equipment. Road drainage systems should be provided. Mass sewerage treatment facility should be established. Electricity and gas should be in sufficient supply to meet all facilities needs. International and domestic communication systems should be established. Garbage collection system, disposal and treatment facility should be established.
Public Facilities	1. Commercial facilities	Department stores Shopping centers Hotels Office buildings	Residents can buy various goods and commodities of international grade. One-stop-shopping should be available. Quality hotels and facilities should be available for foreign businessmen. Business offices to support and promote manufacturing firms should exist
	2. Educational facilities	Universities Colleges and polytechnics Senior and junior schools Elementary/preschools	Supplementary or special classes should be available to foreign students. Qualified teachers and facilities should be available as an international standard.
	3. Social welfare facilities	General hospitals Specialised hospitals Sports facilities Community facilities	Advanced technical facilities and equipment should be available in general and specialised hospitals. Sports facilities such as golf courses, tennis courts, and swimming pools should be available.
	4. Public service facilities	Post offices Banks Administration offices Police Temples	Public service facilities should be located at convenience places Public service facilities should be clean, sanitary and well maintained through structured maintenance program.
	5. Amenity facilities	Recreation and amusement facilities Museums, theaters, etc. Parks Green belt	Families can enjoy the use of amusement facilities without fear. People can study Indian culture and view the latest movies from abroad. Amenity facilities should be clean and well-maintained.

表6-2(4) I M Tのインフラ整備

Description	Functional Classification	Development and Service Quality as International Standard
Housings	1. Class "A" Low Density	Flats with gardens or apartment houses with security services should be in accordance with international standards.
	2. Class "B" Medium Density	Flats with gardens or apartment houses with security services should be in accordance with international standards.
	3. Class "C" High Density	Houses are equipped with modern facilities.
	4. Class "D" High Density	Low cost housing is equipped with essential equipment.

第 7 章 投資需要

第7章 投資需要

本投資需要調査は、アンケート調査とインタビューを通じ、インドおよび海外の投資家のインドに対する投資動向を分析した上、モデル工業団地に投資する可能性が比較的大きい工業分野を明らかにすることを目的とする。これに加え、投資家がインドおよびモデル工業団地に参画する場合、投資家が望む条件を把握することも目的とする。

7-1 投資需要調査方法

7-1-1 投資需要調査対象国

投資需要調査対象国としては、モデル工業団地の実施国であるインドに加え、第4章に示したようにインドに対する投資の多さ、海外投資の経験と金額の多さ、技術提携に値する技術レベルの高さ、ハードカレンシーを調達し得る能力などを勘案し、日本、米国、ドイツを選定した。以下に調査対象国選定判断根拠を国別にまとめる。

(1) インド

本プロジェクトを円滑に遂行するためには、インド企業の投資動向に加え、モデル工業団地に対するインドの投資家の意見が重要な要素となる。一方、外国企業が合弁あるいは、技術提携を希望する場合、信頼できるインドのパートナーからの協力が不可欠である。また仮に、外資比率が100パーセント認められる場合でも、外国からの進出企業が事業を円滑に運営するには、何らかの形でインド企業からの協力を得ることが望ましい。従って、インド国内企業の投資家動向と投資に際しての意見を聴取することは不可欠である。

さらに、インドに進出した外国企業のインドでの投資、経営、工場運営、製品の販売などの経験に基づく意見を調査することは、インドに対する外国企業の今後の投資促進上の要因を把握する上で重要である。

(2) 日本

近年、日本の海外投資総額は最大手の一国であるが、インドに対する投資は余り大きくない。一方、東南アジア諸国へは多くの日本の資本・技術が投下され、このことがこの地域を急速に発展させた理由の一つであることは周

知の事実である。インド側も日本からの投資と技術移転が増加し、日本の企業経営、技術、生産管理方法などの移転により、インド工業の発展の助けになることを期待している。従って日本は、重要な投資需要調査対象国である。

(3) 米国およびドイツ

最近3年間の許認可ベースでは第4章に示したごとく、米国およびドイツは、インドへの投資の上位国となっている。この両国からの投資は、今後も引き続き上位国であることが期待されるため、この両国を投資調査対象国として選んだ。

7-1-2 調査方法

(1) 調査方法

投資需要調査では、国別にそれぞれの条件を考慮にいたした投資需要アンケートを作成し、郵便による発送と回収を行い、それを分析した。アンケートの作成には、回答率が高くなるような工夫をした。さらにコンピュータによるクロスセクション法なども利用しながら、投資家の意向が客観的に把握でき、またインドに対する投資可能性および問題点が抽出できるよう質問を設定した。

アンケート票の内容は、基本的には海外投資に関する項目とインドに対する項目およびモデル工業団地に係わる質問事項からなる。なお、アペンディックスには日本でのアンケート調査に用いた調査票を添付する。

さらに投資家の意見を汲み上げるために、インタビューによる調査を行った。調査方法の詳細は調査対象国によって異なるため国別にまとめるが、図7-1に調査方法の骨子をまとめる。

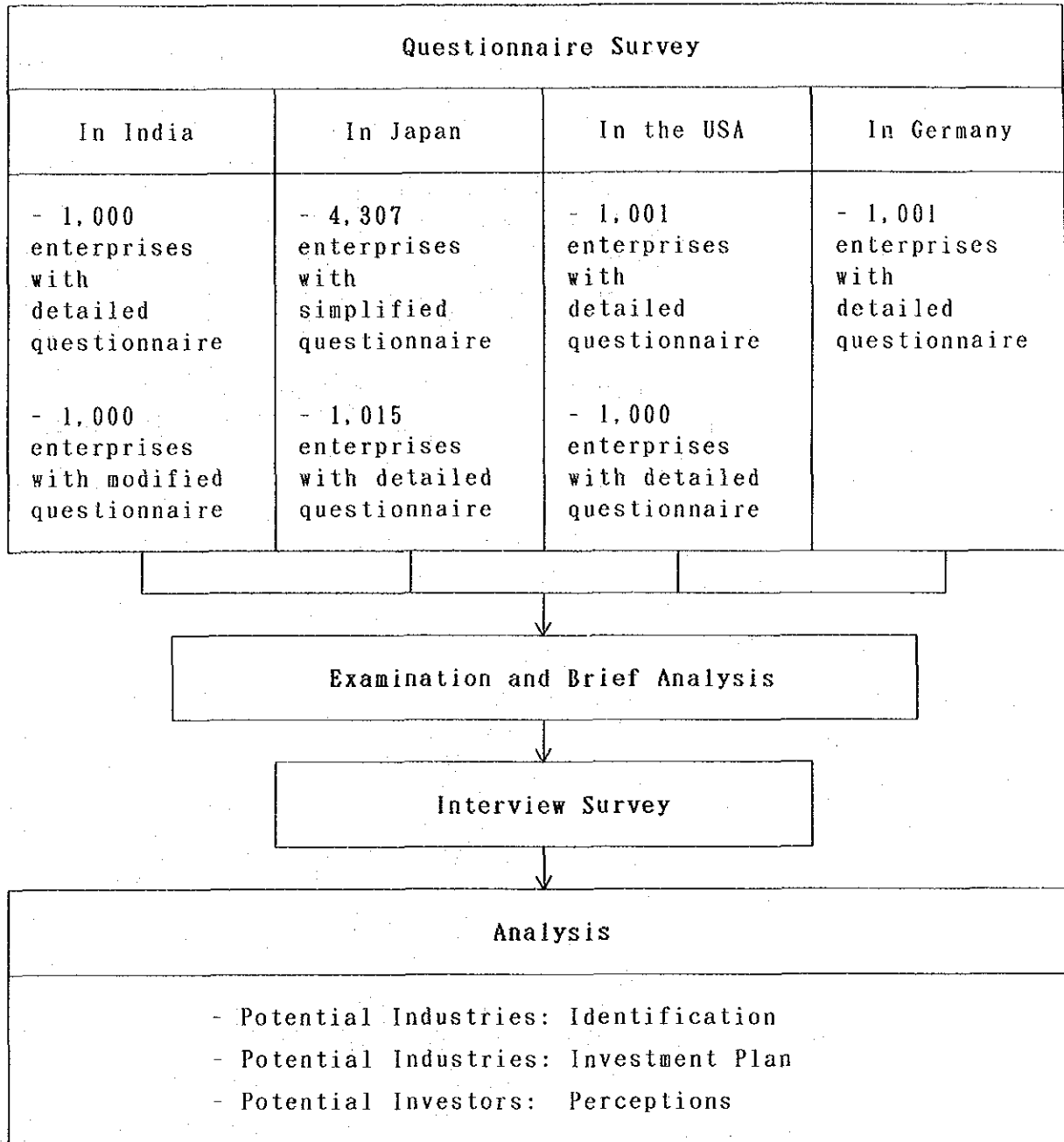


図 7-1 調査方法および手順

(2) アンケート調査対象企業

調査対象企業は主に製造業を対象とした。これら製造業の詳細を表 7-1にまとめる。

表 7-1 製造業業種別製造品目

食品加工	肉製品製造業、乳製品製造業、水産加工業 缶詰等、調味料、製粉、飼料、砂糖 パン・菓子、飲料、食用油等、めん類 その他食品
繊維業	紡績・合織、織物、染色整理・ほか繊維 アパレル
パルプ・紙	紙・パルプ、紙製品
化学工業	化学・肥料、曹達、染料 洗剤・油脂加工、塗料・インク 医薬品、香料・化粧品、写真感光材 プラスチック製品、 その他化学（発酵化学、合成ゴム、農薬他）
石油・石炭製品	石油精製、石油・石炭製品
ゴム・皮革製品	タイヤ、チューブ、ゴム製品
ガラス・土石製品	ガラス、セメント 陶磁器・土石（耐火物、研磨材、窯業製品）
鉄鋼	鉄鋼、鋳物・鋳鍛網ほか
非鉄金属	非鉄金属、電線
金属製品	洋食器、刃物、製缶、プレス加工その他
機械	工作機械・工具、農業機械、建設機械 繊維機械、食品機械、プラスチック加工機械 運搬設備、油圧空圧機器、ミシン・編機 冷凍機・空調機器、ベアリング ボイラー、原動機、金型、各種機械
電気・電子機器	電気・電子機器、電機・電子部品ほか
輸送用機器	自動車・同部品、車両、自転車、造船 航空機ほか輸送機
精密機器	測定機器、医療機器、光学機器・眼鏡 時計
その他製造業	貴金属・宝石製品、楽器、レコード 玩具、スポーツ用具、事務用品 事務・娯楽機器等、木材・木製品 家具・装備品、印刷 たばこ、漆器、その他雑製品

7-2 インド

7-2-1 調査のフレーム

インド企業の投資需要調査は、アンケート調査およびインタビューから成る。アンケート調査では、オリジナルの詳細版の他に、より多くの企業から回答を得るために簡易版を作成し調査を実施した。

(1) アンケート調査

(a) 対象企業

外国資本は、外国とのプロジェクトの進め方に対する理解力、販売力、会社の運営管理能力、政府に対する影響力、工場の円滑な運転等の面での安定した基盤を持つインド企業との提携を望むと考えられる。このような条件を満たす企業は比較的大企業に多いと考えられる。

インドの大規模企業は法的には Monopolies and Restrictive Trade Practice (MRTP) 法により様々な規制を受けているが、実質的にはインド経済に対して多大な影響力を持っている。さらに1993年2月にニューデリーで開催されたトレードフェア (Indian Engineering Trade Fair) に参加したインド国産資本企業は、インド国内におけるそれぞれの工業分野で積極的な事業展開を図っていると考えられる。従ってインド工業連盟 (C I I) の協力の基に、MRTPにより規制を受けている企業を主体にトレードフェアに参加した企業の中から選定して、アンケート調査を実施した。

詳細版：MRTP法の規制対象となる大規模製造業企業およびその関連企業 1,000社とした。

簡易版：第2次現地調査期間中にニューデリーで開催されたトレードフェア参加企業 1,000社とした。

(b) 調査方法

詳細版：郵便により調査票を配布し、郵便に返送とした。更にインタビュー調査時、アンケート表に沿って回答を得たケースもある。

簡易版：トレードフェアの会場にて各企業に調査票を配布し、フェアの主催者であるインド工業連盟を通じて回収した。

(c) 調査期間

詳細版：1992年12月～1993年3月

簡易版：1993年2月

(d) アンケート内容

具体的にはインド側と打ち合わせを行い、修正と追加等を行って以下を骨子とし、実施した。

i) 詳細版：以下の内容を骨子として質問を設定した。

- ・モデル工業団地構想の簡単な説明
- ・モデル工業団地進出希望の有無（希望業種、規模、提携先、販路、サイト等）および理由
- ・技術提携、合弁のいずれを望むか
- ・外資との提携の経験の有無
- ・外資との提携に対する意見

ii) 簡易版：詳細版の内容から、主要な質問を絞り込んでまとめた。

(e) 回収結果

詳細版：72社（回収率7.2パーセント）

簡易版：42社（回収率4.2パーセント）

合計：114社

(2) インタビュー調査

(a) 対象企業

前記アンケート調査（詳細版）対象企業のうち、インド主要都市（デリー、カルカッタ、マドラス、ボンベイ、プネー）およびその近郊に立地する企業64社を訪問し、インタビュー調査を行った。企業の選定はC I Iの推薦による。

(b) 調査方法

調査方法は訪問によるインタビュー調査とした。

(c) 調査期間

調査期間は第2次現地調査期間中とした。(1993年2月および3月)

(d) 調査内容

アンケート用紙回収後、その回答を分析検討し、調査団員が企業を訪問しインタビュー調査を行った。インタビューでは以下の項目に関する調査を行った。

- i) 回答内容の確認
- ii) 希望する業種・規模選定の理由
- iii) 提携先理由、同業他社(他国)との提携希望の有無
- iv) 調査対象国以外(英国、韓国、台湾等)の企業との提携希望の有無
- v) 原材料調達計画(輸入の必要性の有無、国産原料の場合は購入先等)
- vi) 製品の販売計画(国内販売経路、同業他社との競合、輸出比率等)
- vii) 技術提携あるいは合併を希望する理由
- viii) 外資に対し何を最も希望するか(資金、技術、経営手法等)
- ix) 外資の対インド投資を促進するためにインド政府/企業は何をなすべきか
- x) 投資および運営上の問題

7-2-2 調査結果

アンケートの集計結果にインタビュー調査の結果をつけ加え、テーマ別調査結果をまとめた。

(1) プロファイル

アンケート回答企業のプロファイルは以下の通りである。

本社立地地域

	詳細版		簡易版		合計	
北部 ¹	16社	22.2%	11社	26.2%	27社	23.7%
東部 ²	6社	8.3%	11社	26.2%	17社	14.9%
南部 ³	25社	34.7%	13社	31.0%	38社	33.3%
西部 ⁴	25社	34.7%	7社	16.7%	32社	28.1%
合計	72社	100.0%	42社	100.0%	114社	100.0%

注1：主にデリーおよびその周辺

2：主にカルカッタおよびその周辺

3：主にマドラス、バンガロールおよびその周辺

4：主にボンベイ、プネーおよびその周辺

業種

	詳細版		簡易版		合計	
食品加工	3社	4.1%	1社	2.4%	4社	4.6%
繊維	0社	0.0%	3社	7.1%	3社	3.4%
パルプ・紙	2社	2.7%	0社	0.0%	2社	2.3%
化学工業	6社	8.1%	3社	7.1%	9社	10.3%
ゴム・皮革	4社	5.4%	0社	0.0%	4社	4.6%
ガラス・土石	1社	1.4%	0社	0.0%	1社	1.1%
鉄鋼	5社	6.8%	0社	0.0%	5社	5.7%
非鉄金属	5社	6.8%	3社	7.1%	8社	9.1%
金属製品	0社	0.0%	1社	2.4%	1社	1.1%
一般機械	13社	17.6%	9社	21.4%	22社	25.1%
電気・電子	11社	14.9%	4社	9.5%	15社	17.1%
輸送用機器	19社	25.7%	6社	14.3%	25社	28.5%
精密機器	2社	2.7%	3社	7.1%	5社	5.7%
その他製造	0社	0.0%	4社	9.5%	4社	4.6%
その他の業種	1社	1.4%	5社	11.9%	6社	6.8%
合計	72社	100.0%	42社	100.0%	114社	100.0%

従業員規模

	詳細版		簡易版		合計	
300人以下	11社	15.3%	26社	61.9%	37社	32.5%
301～1000人	18社	25.0%	6社	14.3%	24社	21.1%
1001人以上	43社	59.7%	10社	23.8%	53社	46.5%
合計	72社	100.0%	42社	100.0%	114社	100.0%

輸出入の有無

	詳細版	
有り	66社	91.7%
無し	6社	8.3%
合計	72社	100.0%

注：簡易版では調査せず

(2) 投資計画

全回答企業 114社のうち、生産設備拡張あるいは新規工場の設立などの投資計画を持つと回答した企業は104社（91.2パーセント）であるが、うち73社（70.2パーセント）は3年以内に実行する計画である。

新規工場の立地を決定する際に重視する要件を調査したところ、表 7-2にまとめた結果を得た。最も重視されるのはインフラストラクチャーで、63.9パーセントの企業が最重要と考えている。また、政情、治安、労働力の調達、関連産業（サポーティング・インダストリー）の利用可能性もそれに続いて重視されている。優遇税制や補助金といった中央・州政府による優遇政策に期待する企業は比較的少ない。

表 7-2 新規工場立地の際に重視する項目

(n=72, Unit:%)

	Very Important	Important	Not Important	Score(0-2)* (Point)
Market				
Market Size	25.0	38.9	23.6	1.02
Access to Local MKT	19.4	50.0	20.8	0.98
Access to O'seas MKT	36.1	41.7	13.9	1.24
Factors of Production				
Availability of Raw Materials	29.2	40.3	18.1	1.13
Availability of Labour	40.3	44.4	5.6	1.38
Infrastructure	63.9	26.4	1.4	1.68
Supporting Industries	40.3	37.5	12.5	1.31
Others				
Government Incentives and Concessions	25.0	37.5	29.2	0.95
Social Security	52.8	34.7	1.4	1.58
Improving Corporate Image	13.9	38.9	29.2	0.81
Distance to Big City	20.8	44.4	29.2	0.97

Note 1: Average point calculated as TWO points for "Very Important", ONE for "Important", and NIL for "Not Important"

2: No Answer excluded

(3) 外国企業との合併・技術提携

回答企業 114社のうち、過去に外国企業と技術提携を行った経験のある企業は85社(74.6パーセント)、合併企業を設立した経験のある企業は69社(60.5パーセント)にのぼる。特に、従業員1,000人超の大企業はほとんどが技術提携もしくは合併事業を経験済みである。さらに今後、外国企業と合併あるいは技術提携を行う意向を調査したところ、表 7-3に示すように、多くの企業(77.2パーセント)が合併・技術提携とも可能と答えている。

インタビューによってもこれらの結果は裏付けられており、調査企業のほとんどは外資に対してオープンであり、多くが積極的に外資との提携を望んでいることがわかる。特に日本企業との提携を望む声が強く、この意味においては外国企業がインドもしくはモデル工業団地に進出した場合、合併を希望するインド側パートナーが全く見つからないという事態は考えにくい。

表 7-3 合併・技術提携の意向

(n=114, Unit:%)

Both J/V and Technical Collaboration	77.2
Only J/V	1.8
Only Technical Collaboration	5.3
Neither J/V or Technical Collaboration	7.0
Others	0.9
No Answer	7.8

また、合併・技術提携を実施するにあたっての希望条件として、出資比率、パートナーの事業規模、重視項目について調査した。表 7-4に示すように、出資比率については、自社が過半数を維持することにこだわる企業は2割に満たない。相手外国企業の規模は、信頼がおければこだわらぬとする企業が多く、大企業のみをパートナーとするのは少数である。また、相手企業の技術力、支払うライセンスフィー、商品のブランドネームの3者の中では、技術力が最重視される。ただし、消費財製造業では、ブランドネームを重視して提携相手を選ぶ、という企業が多かった。しかしながらインタビューではこれらの条件はすべて何を製造するか、また相手の技術水準がどの程度か等ケースバイケースで決めることであり、一概には答えにくいという反応が強かった。

表 7-4 合併・技術提携の希望条件

(n=63, Unit:%)

Partner's Equity Share	
Major (more than 50%)	22.2
Minor or Equal (50% or less)	17.5
Not Particular	28.6
Partner's Business Scale	
Big Company only	17.5
Not Particular, if reliable	54.0
Important Factor	
License Fee	1.6
Technology	57.1
Brand Name	7.9

Note: No Answer excluded

(4) モデル工業団地への参加意向

インド企業のモデル工業団地に対する関心度、参加意向に対する回答として、たいへん興味があり、参加したいと回答した企業は23.6パーセント、「検討に値する」54.2パーセント、「興味なし」16.7パーセントという結果であった。表 7-5に結果を示す。これを業種別にみると、モデル工業団地に80%以上興味を示した業種（参加したいと、検討に値するの合計）は、パルプ・紙、化学工業、鉄鋼、非鉄金属、輸送用機器の5業種である。さらに企業の規模別には、大企業ほどモデル工業団地に肯定的な反応を示しており、従業員1,000人超の企業のうち9割近くが興味を表している。

また、表 7-6に示すように、モデル工業団地の立地としては、多くの企業が既存の自社工場の立地する地域・州そのもの、あるいは近い方のサイトが望ましい、としている。なお、デリー地区（ノイダまたはグルガオン）が望ましいと回答した企業はその理由として、首都が近く事業を行う上で便利、インフラがカルナタカ州より良い等をあげている。一方、バンガロール地区（ビダディまたはサトヌール）を選んだ企業は、労働問題が少ない、気候が温暖等の理由を主にあげている。しかしながらサイトに関しては、もし外国企業と合併事業を行うのであれば、相手企業の意向に配慮するとの回答も多く、自社の立地する州や地域に固執する企業は少数である。

表 7-5 モデル工業団地に対する関心

(Unit: Number)

	Much Interest (23.6%)	Deserving Scrutiny (54.2%)	Beyond Consideration (16.7%)	No Answer (5.6%)	Total (100%)
Food Processing	1	1	1	0	3
Textile	0	0	0	0	0
Pulp and Paper	1	1	0	0	2
Chemicals	0	5	1	0	6
Oil & Coal Products	0	0	0	0	0
Rubber & Leather	0	3	1	0	4
Glass and Ceramics	0	0	1	0	1
Iron and Steel	2	2	1	0	5
Non-ferrous Metal	2	3	0	0	5
Metal Products	0	0	0	0	0
Machinery	2	8	1	2	13
Electric&Electronics	2	6	3	0	11
Transport Equipment	6	10	1	2	19
Precision Machinery	1	0	1	0	2
Others	0	0	1	0	1
Total	7	39	12	4	72

表 7-6 望ましいモデル工業団地立地

(Unit:%)

Present Location	Delhi Area	Bangalore Area	Others*	No Answer
North (n=27)	70.4	11.1	3.7	14.8
East (n=17)	17.6	5.9	35.3	41.2
South (n=38)	0.0	36.8	26.3	36.8
West (n=32)	3.1	43.8	21.9	28.1
Total (n=114)	21.1	28.1	21.1	29.8

Note: "Others" mostly refer to location of existing factories.

モデル工業団地に進出することを想定した場合、工場用地・建物共にリースよりも購入、あるいは自ら建設を望む企業が多いが、インタビュー調査によればほとんどが条件次第であると答えており、どちらかに固執する企業はほとんどない。

表 7-7 モデル工業団地進出の際の用地・建物利用の条件

(n=72, Unit:%)

	Purchase/ Own Construction	Lease	Yet to Decide	No Answer
Land	30.6	5.6	36.1	27.8
Building	36.1	2.8	33.3	27.8

(5) インド企業の望む条件

インド企業がモデル工業団地に参加する際、考慮する問題（投資環境、施設、サービス、制度等）は表 7-8の通りである。インフラ、中でも電力と通信を重視する企業が最も多いことから、モデル工業団地にはこれらの整備が最優先課題であると言える。

訪問インタビューでもモデル工業団地に対する要望の中で最も強かったのは十分なインフラ、特に電力供給が受けられることである。このことは、多くの企業が現状の電力事情その他のインフラに不満を持っているということを示しており、税制等の制度面での優遇策よりもとにかくインフラの整備がモデル工業団地にインド企業を誘致する際の最大のポイントとなろう。

表 7-8 企業がモデル工業団地に望む環境（複数回答）

(n=60, Unit:%)

Infrastructure	
Electricity	88.3
Water Resource	68.3
Telecommunication	86.7
Road and Railway	70.0
Airport and Harbour	28.3
Service Facilities	
Business Information Centre	41.7
Vocational Training Centre	21.7
Workforce	
Recruitment of Quality Labour	58.3
Labour Issues	45.0
Availability of Subcontractor	25.0
Others	
Social Security	50.0
Living Environment	51.7
Function of Surrounding Cities	30.0

(6) 外国企業の要望

在インド外国企業からの要望は第4章と添付資料にまとめた。

7-3 日本

7-3-1 調査のフレーム

モデル工業団地構想には、日本からの企業進出が不可欠である。本調査ではこの認識の下、日本企業を対象とする調査を最も詳細なものとし、第1次から第3次に分けて調査を行った。第1次は葉書による簡易アンケート調査、第2次は手紙による詳細アンケート調査、第3次はインタビュー調査とした。

第1次アンケートの目的を以下に述べる。

- ・多くの企業の意見を聴取する
- ・母集団を多くし、アンケート結果に客観性を持たせる
- ・第2次アンケートの回収率を向上させる

第2次アンケートは1次アンケート結果を参考とし、恣意的にインドに対して肯定的な意見を持つ可能性の大きい企業を選び、インドに対する投資家として詳細な意見を得られるべく実施した。従って1次アンケートの結果は、2次アンケートと異なり統計的に意味のある日本企業のインドに対する意見を分析することができ、一方2次アンケートではより詳しい企業家の意見を得ることができる。

さらにインタビューでは、アンケート内容の確認と投資家がインドに投資する可能性およびモデル工業団地に参画する意向、また投資家が望む条件などを把握することとした。

(1) 対象企業

モデル工業団地建設計画調査は、インドが目指す外資導入を通じた産業振興に資するべくマスタープラン策定を行うものである。具体的には、日本企業を初めとする外国資本を導入し、雇用機会の創出、技術・経営手法の移転を通じたインドの産業界全体のレベルアップ等を図るべく、外国企業を誘致できるような計画を策定することである。

従ってモデル工業団地に誘致すべき企業は、インドの工業開発に寄与する業種で、さらに工業開発計画との整合性がなければならない。そのためには調査対象企業を主に製造業とし、その業種は食品加工、繊維業、パルプ・紙、化学工業、石油・石炭、ゴム・皮革、ガラス・土石製品、鉄鋼、非鉄、金属製品、機械、電気・電子機器、輸送用機器、精密機器、その他製造業である。なお、第2次アンケート調査では、製造業をインドに導くプロジェクトオーガナイズ機能を持つ商社も調査対象とし、これに加え建設業の意見も参考とするため調査に加えた。

(2) 調査方法

(a) 第1次アンケート調査

第1次アンケート調査は、第2次アンケート調査を円滑に行うための有望業種を見つけだすことを目的として、製造業を中心に4,307社に対して往復ハガキによる意向調査を行った。

このために、民間調査機関の企業データ 120,000社から製造業企業 29,790社を選出した。この製造業を70業種別に振り分け構成比を算出し、この構成比をアジア進出企業数で補正した。さらに補正済み比率に基づき 4,307社を選定しアンケートを送付した。

(b) 第2次アンケート調査

第2次アンケート調査対象企業としては、第1次アンケートに回答してきた企業の内、海外投資に興味あるいは計画を持っている企業 429社に加え、上場企業の内、主に製造業1,161社から686社をランダム抽出し、合計1,115社を選定し詳細アンケートを実施した。

(c) インタビュー調査対象企業

企業インタビューは、第2次アンケート調査の結果、モデル工業団地に興味を示した企業10社、インド進出には興味あるがモデル工業団地には関心がない企業5社、海外進出には関心があるがインドには興味無い企業5社に対して実施した。さらに、既にインドに進出した日本企業10社には、インドに於いてインタビューを実施した。

(3) 調査期間

第1次アンケート調査：1992年11月から1993年1月

第2次アンケート調査：1993年1月から同年3月

インタビュー調査：1993年3月から同年5月

(4) 調査内容

(a) 第1次アンケート調査

インドの開放工業化政策とモデル工業団地構想の簡単な説明と共にインド国内の消費人口の大きさを強調して、近隣諸国の輸出加工区との違いを

アピールし、3～4年後にモデル工業団地に進出する意向が有るか否かを調査した。

(b) 第2次アンケート調査

第2次現地調査および第1次アンケート調査の回答を踏まえ、有望業種を中心として1,115社を抽出し、詳細な第2次アンケート調査を実施した。アンケート内容については以下を骨子とした。

- ・ インドの工業化政策の現状説明
- ・ 4候補地の特徴を含め、モデル工業団地構想の説明
- ・ 国ベース、州ベースの供与インセンティブの現状説明
- ・ 進出意向が有る場合
 - 業種、規模
 - 希望サイト
 - 進出形態（合弁、技術提携等）
 - 希望資本比率
 - 海外進出経験の有無
 - 希望するインド側パートナー
- ・ 進出意向がない場合
 - 海外進出希望がない場合理由
 - インドが候補地とならない場合希望進出先と選定理由
インドを希望しない理由

(c) 第3次調査（インタビュー調査）

第2次アンケート調査の回答を分析の上、30社に対してインタビュー調査を行った。この時点では第2次現地調査の成果としてインド企業の意向、既進出外資の意見を聴取しており、この結果を参考としてアンケート内容の確認に加え、意見の交換を実施し、進出希望企業の問題点の把握、期待する政策等の調査も行った。

(5) 回収結果

(a) 1次アンケートの回答率

全調査対象企業（4,307社）のうち回答してきた企業は812社であり、この回答率は19パーセントである。業種別にみるとゴム・皮革産業からの回答率が高く、一方石油・石炭産業からの回答率は最も低かった。

(b) 2次アンケートの回答率

全調査対象企業（1,115社）のうち回答してきた企業は250社であり、この回答率は22パーセントである。業種別にみるとガラス産業からの回答率が高く、一方パルプ・紙および石油・石炭産業からの回答率は最も低かった。

第1次および2次アンケートの回答率を業種別に表7-9にまとめる。

表 7-9 アンケート回答結果

(unit: Number)

	1st Stage			2nd Stage		
	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Mailed	Replied	Rate of Reply%
Food Processing	292	63	21.6	76	12	15.8
Textile	320	66	20.6	62	9	14.5
Pulp and Paper	60	8	13.3	8	1	12.5
Chemicals	413	78	18.9	133	29	21.8
Oil & Coal Products	20	1	5.0	6	1	16.7
Rubber & Leather	20	6	30.0	14	4	28.6
Glass and Ceramics	241	40	16.6	43	16	37.2
Iron and Steel	121	17	14.0	20	6	30.0
Non-ferrous Metal	121	24	19.8	30	4	13.3
Metal Products	565	100	17.7	92	19	20.7
Machinery	667	141	21.1	199	44	22.1
Electric&Electronic	583	97	16.6	165	37	22.4
Transport Equipment	283	74	26.1	103	27	26.2
Precision Machinery	300	55	18.3	63	16	25.4
Others	301	42	14.0	101	25	24.8
Total	4,307	812	18.9	1,115	250	22.4

7-3-2 調査結果

アンケートおよびインタビュー結果を調査項目別にまとめる。

(1) 第1次アンケート調査結果

第1次アンケート調査の主目的は、アンケートの回収総数を上げることに加え、詳細な第2次アンケート調査の回収率を上げるため、調査対象企業を選定することにあった。従って、第1次調査結果は、集計結果のみを以下に簡略化しまとめる。但し、1次アンケート調査では調査対象母集団選定にできるだけ客観性をもたせたので、その結果は統計的に意味あるものであると考える。

(a) 海外での事業展開

全回答企業（812社）のうち、今後の事業展開の予定・関心の有無にかかわらず既に海外に事業展開をしていると回答してきた企業は347社あり、それは42.7パーセントを占めている。

業種別にみると、既に海外に事業展開をしていると回答し企業の比率が高いのはゴム製品、皮革、化学工業などであり、反対に事業展開をしていないと回答した企業の比率が高いのは石油・石炭製、鉄鋼、金属分野である。

(b) 海外での新規投資展開

全回答企業（812社）のうち、過去に海外での事業展開の有無にかかわらず新規に海外事業展開の計画をしているのは約15.5パーセントである。

業種別にみると、海外に事業展開を計画していると回答している企業の比率が高いのはゴム製品、皮革、電気・電子、機械、輸送機器、食品加工などであり、反対に事業展開を計画していないと回答している企業の比率が高いのは石油・石炭製品、鉄鋼、金属などである。

(c) 海外投資の目的

海外進出の目的として日本への逆輸出、第三国輸出拠点および現地市場向け生産拠点の選択を行った。本モデル工業団地の特性から判断して、現地市場向け生産拠点を海外進出の目的として選定した業種は、主に化学工業、電気電子、輸送機器製造業などである。

(d) インド市場の魅力

インド国内市場に対して魅力を感じている企業は、本質問項目に回答してきた企業（812社）の内19.6パーセントを示したに過ぎないが、化学工業、ゴム・皮革、ガラス、鉄鋼、機械、電気・電子および精密機器製造業の25パーセント以上はインド市場に魅力を感じていると回答してきた。

(e) インドへの投資の可能性

インド市場への投資を考えた企業は、本質問項目に回答してきた企業（812社）の内45社、5.5パーセントを示した。化学工業、ガラス、機械、電気・電子機器製造業などはインド市場への投資の可能性の比較的大きい業種との結果を得た。

(f) 合併・技術提携の可能性

インド企業から合併、技術提携などの申し出があった場合、検討の可能性があると回答してきた企業は本質問項目に回答してきた企業（812社）の内128社、15.8パーセントを示した。特に、化学工業、ガラス・土石、機械、電気・電子機器製造業などはインド市場への事業展開の可能性の比較的大きい業種との結果を得た。

(g) インドの工業団地進出の可能性

インドの工業団地進出に興味を示した企業は、質問項目に回答してきた企業（812社）の内31社、3.8パーセントであった。進出に興味を持った企業数とその比率から判断すると、化学工業、ガラス・土石、機械、電気・電子機器製造業などはインドの工業団地への投資の可能性の比較的大きい業種との結果を得た。

(h) 1次アンケート調査結果集計

1次アンケート調査結果の肯定的回答を集計した結果をパーセントと絶対数で、表7-10にまとめる。

表 7-10 1次アンケート調査結果の質問別肯定的回答集計 (その1)

(Unit:%)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Total Reply
Food Processing	42.9	14.3	27.0	6.3	1.6	6.3	3.2	63
Textile	36.4	12.1	18.2	6.1	0.0	10.6	4.5	66
Pulp and Paper	37.5	12.5	25.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8
Chemicals	60.3	30.8	52.6	26.9	7.7	23.1	6.4	78
Oil & Coal Products	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1
Rubber & Leather	50.0	0.0	33.3	50.0	0.0	0.0	16.7	6
Glass and Ceramics	35.0	27.5	32.5	25.0	12.5	37.5	10.0	40
Iron and Steel	23.5	5.9	17.6	29.4	5.9	23.5	5.9	17
Non-ferrous Metal	41.7	16.7	33.3	12.5	4.2	12.5	8.3	24
Metal Products	29.0	6.0	18.0	7.0	3.0	9.0	1.0	100
Machinery	45.4	13.5	36.9	36.2	9.2	23.4	1.4	141
Electric&Electronic	49.5	21.6	44.3	20.6	9.3	16.5	5.2	97
Transport Equipment	43.2	14.9	43.2	14.9	2.7	13.5	2.7	74
Precision Machinery	30.9	12.7	23.6	29.1	1.8	9.1	3.6	55
Others	59.5	9.5	26.2	9.5	7.1	9.5	2.4	42
Total	42.7	15.5	32.9	19.6	5.5	15.8	3.8	812

Note: The numbers in the above table are the ratio of positive answers of questionnaire shown below:

Q1: Do you have experience in overseas investment such as establishing factory and technology tie-up in the past?

Q2: Do you have new plan for overseas investment?

Q3: What is your objective in overseas investment?

(Manufacturing base to local market)

Q4: Do you see Indian market is attractive?

Q5: Have you ever considered possibility to invest in India?

Q6: Do you look at possibility of joint venture and/or technology tie-up in case if proposed by Indian company?

Q7: Are you interested in making investment into IMT in India?

表 7-10 1次アンケート調査結果の質問肯定的回答集計 (その2)

(Unit: Number)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Total Reply
Food Processing	27	9	17	4	1	4	2	63
Textile	24	8	12	4	0	7	3	66
Pulp and Paper	3	1	2	0	0	0	0	8
Chemicals	47	24	41	21	6	18	5	78
Oil & Coal Products	0	0	0	0	0	0	0	1
Rubber & Leather	3	0	2	3	0	0	1	6
Glass and Ceramics	14	11	13	10	5	15	4	40
Iron and Steel	4	1	3	5	1	4	1	17
Non-ferrous Metal	10	4	8	3	1	3	2	24
Metal Products	29	6	18	7	3	9	1	100
Machinery	64	19	52	51	13	33	2	141
Electric&Electronic	48	21	43	20	9	16	5	97
Transport Equipment	32	11	32	11	2	10	2	74
Precision Machinery	17	7	13	16	1	5	2	55
Others	25	4	11	4	3	4	1	42
Total	347	126	267	159	45	128	31	812

Note: The numbers in the above table are the total of positive answers of questionnaire shown below:

Q1: Do you have experience in overseas investment such as establishing factory and technology tie-up in the past?

Q2: Do you have new plan for overseas investment?

Q3: What is your objective in overseas investment?

(Manufacturing base to local market)

Q4: Do you see Indian market is attractive?

Q5: Have you ever considered possibility to invest in India?

Q6: Do you look at possibility of joint venture and/or technology tie-up in case if proposed by Indian company?

Q7: Are you interested in making investment into IMT in India?

(2) 2次アンケート調査結果

アンケートの集計結果にインタビューの結果をつけ加え、テーマ別に以下にまとめる。

(a) プロファイル

アンケート回答企業のプロフィールは以下の通りである。

業種

	発送 (企業数)	返答	回答率 (%)
食品加工	76	12	15.8
繊維	62	9	14.5
パルプ・紙	8	1	12.5
化学工業	133	29	21.8
ゴム・皮革	6	1	16.7
ガラス・土石	14	4	28.6
鉄鋼	43	16	37.2
非鉄金属	20	6	30.0
金属製品	30	4	13.3
一般機械	92	19	20.7
電気・電子	199	44	22.1
輸送用機器	165	37	22.4
精密機器	103	27	26.2
その他製造	63	16	25.4
その他の業種	101	25	24.7
合計	1,115	250	22.4

従業員規模別アンケート回答企業は以下の通りである。

従業員規模

300人以下	56 社	22.4%
301人から1,000人	88 社	35.2%
1,000人以上	106 社	42.4%
合計	250 社	100 %

全回答企業の内、300人以下の規模の企業80パーセント、301人から1,000人では84パーセント、1,000人以上の企業では98パーセントの企業が海外取引を行っている。

(b) 海外進出の現状

1) 海外での事業展開

全回答企業（250社）のうち、今後の事業展開の予定・関心の有無にかかわらず、既に海外に事業展開をしていると回答した企業は201社（80.4パーセント）で、49社（19.6パーセント）は事業展開をしていないと回答している。

既進出企業201社の中で26社（12.9パーセント）は西南アジア諸国に事業展開している。

業種別にみると、既に海外に事業展開をしていると回答した企業の比率が高いのは機械、電気電子、輸送機器、化学工業などであり、反対に事業展開をしていないと回答した企業の比率が高いのは石油・石炭、パルプ・紙などである。

従業員規模別では、規模の大きい企業ほど海外で事業展開をしている比率が高い。

海外での事業拠点はNIEs、アセアン、米国、ヨーロッパなどが多い。

西南アジア諸国へは全体的に輸送機械、電気・電子、機械工業、ガラスなどの進出が多いが、地域別にみると進出の多い業種は次のとおりである。

西南アジア：輸送機械、電気・電子、機械工業、ガラス

NIEs：機械、電気・電子、輸送機器、化学工業、精密機器

アセアン：機械、電気・電子、輸送機器、化学工業、ガラス工業

中国：電気・電子、機械、化学工業

海外での業種別国別の事業展開を表 7-11にまとめる。

表 7-11 海外での業種別国別の事業展開

(Unit: Number)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	TTL
Food Processing	4	1	0	1	1	1	6	1	4	0	1	3	23
Textile	2	2	0	2	0	2	2	2	0	0	0	1	13
Pulp and Paper	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Chemicals	17	15	0	8	0	1	16	3	11	1	1	2	75
Oil & Coal Products	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Rubber & Leather	4	3	0	1	0	2	3	1	2	0	1	0	17
Glass and Ceramics	11	10	0	1	3	2	5	3	5	0	1	2	43
Iron and Steel	1	2	0	0	1	0	1	0	0	0	0	4	9
Non-ferrous Metal	1	3	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	7
Metal Products	9	5	0	0	0	0	3	0	1	0	0	8	26
Machinery	24	17	0	7	3	5	17	4	16	0	3	9	105
Electric Electronic	20	18	1	12	5	2	15	3	14	1	2	4	97
Transport Equipment	14	12	0	5	6	3	15	5	7	2	3	6	78
Precision Machinery	10	3	0	4	0	1	4	1	3	1	0	3	30
Others	18	16	4	12	7	12	12	11	9	4	2	4	111
Total	135	107	5	53	26	32	100	34	72	9	14	49	636

Note: Letters represent the following categories.

A: NIEs (Korea, Hong Kong, Taiwan and Singapore)

B: ASEAN countries (Thailand, Malaysia, Indonesia and other)

C: South West Asia (India, Sri Lanka, Pakistan and Other)

D: Other Asian countries

E: China

F: Australia and New Zealand

G: North America (Canada and the U.S.A.)

H: South and Central America

I: Europe (excludes former eastern Europe)

J: Former Eastern Europe and CIS

K: Middle East and Africa

L: Other

2) 海外での事業展開の形態

海外での事業展開の形態は合弁会社が最も多く、次いで技術供与、委託生産・加工が多い。

西南アジアに事業拠点を持つと回答した企業についてみると、進出形態としては有意差がみられなかった。

従業員規模別では、規模の大きい企業ほど合弁会社、100パーセント出資の子会社が多く、小規模企業では委託生産・加工、技術供与が多い。

海外での業種別事業展開の形態を表7-12にまとめる。

表 7-12 海外での業種別事業展開の形態

(Unit: Number)

	Group or J/V	Commission basis	Tech. Tie-up	Others	N.A.	Total
Food Processing	7	3	4	0	3	17
Textile	5	1	4	0	1	11
Pulp and Paper	0	0	0	0	1	1
Chemicals	23	8	19	1	3	54
Oil & Coal Products	0	0	0	0	1	1
Rubber & Leather	3	3	2	0	0	8
Glass and Ceramics	9	1	12	0	2	24
Iron and Steel	2	0	1	0	4	7
Non-ferrous Metal	3	1	1	1	1	7
Metal Products	8	1	4	0	9	22
Machinery	28	4	19	2	11	64
Electric & Electronic	28	5	15	1	5	54
Transport Equipment	18	2	19	1	6	46
Precision Machinery	10	5	6	1	3	25
Others	20	9	12	1	3	45
Total	64	43	118	8	53	386

3) 海外進出の目的

海外進出の目的は低コスト労働力の利用と現地市場の開拓・確保であることが多く、次いで日本への輸出と第三国への輸出などが目的としてあげられている。海外進出の目的を業種別に分けて表7-13にまとめる。

表 7-13 業種別海外進出の目的

(Unit: Number)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	TTL
Food Processing	7	13	7	1	1	9	12	2	4	0	1	3	60
Textile	6	8	2	2	1	6	6	6	0	0	2	1	40
Pulp and Paper	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Chemicals	29	68	12	13	15	20	24	12	29	9	5	2	238
Oil & Coal Products	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Rubber & Leather	10	17	2	2	3	3	5	2	7	4	3	0	58
Glass and Ceramics	26	34	5	3	5	7	5	8	6	7	18	2	126
Iron and Steel	3	6	0	0	2	0	1	1	0	0	0	4	17
Non-ferrous Metal	5	4	2	0	3	2	3	2	0	0	1	1	23
Metal Products	17	12	1	1	8	3	10	4	1	0	1	8	66
Machinery	49	94	8	10	12	43	26	20	27	17	11	9	326
Electric Electronic	58	82	11	35	27	27	33	21	27	16	15	4	356
Transport Equipment	35	72	3	11	30	12	22	14	12	10	7	6	234
Precision Machinery	24	21	5	8	1	12	12	8	7	4	2	3	107
Others	80	103	55	47	43	63	61	59	19	24	4	4	562
Total	349	534	113	133	151	207	220	159	139	91	70	49	2215

Note: Letters represent the following categories.

A: Low labor cost

B: Development of Domestic Market

C: Low feed stock price

D: Incentives for foreign investors

E: Supply of products to the group companies

F: Establishment of information center

G: Export of the products to Japan

H: Export of products to other countries

I: Avoidance of risks from the foreign exchange rate

J: Avoidance of risks from international trade friction

K: Others

(c) 海外進出予定企業

1) 海外進出の予定時期

全調査対象企業（250社）のうち、既に海外に事業展開をしているか否かにかかわらず、さらに事業展開の予定・関心がある企業（200社）についてみると、海外進出の予定時期は1年以内という企業が16.5パーセント、1～2年以内という企業が23パーセントで、3～5年以内という企業が17.5パーセント、5年先以降という企業が2パーセントで、39パーセントは時期は未定としている。

2) 海外進出予定地域

今後、さらに事業展開の予定・関心があると回答した企業の進出予定地域は中国が最も多く、32.5パーセント近くにのぼっている。これに次いでアセアン諸国が多いが、N I E s 諸国、ヨーロッパにも多くの企業が進出を予定しており、これら地域は北米よりも多い。

西南アジア諸国への進出予定があると答えた企業の業種は、化学工業、金属工業、ガラス工業、電気・電子工業などである。

3) 海外進出の形態

予定している進出の形態は合併（45パーセント）が最も多いが、技術提携の形態も18パーセント以上の企業が考えている。

4) 海外進出の目的

予定している海外進出の目的は、現地市場の開拓・確保であることが最も多く、次いで、低コスト労働力の利用、日本への逆輸出などである。このパターンを前述の既進出企業の場合と比べると、現地市場の開拓・確保が既進出企業の場合よりも少ないのを除いて、ほぼ一致している。

それぞれの目的に占める製造業の比率が多いのは以下の通りである。

低コスト労働力の利用	ゴム／皮革、ガラス・土石、
現地市場の開拓・確保	化学工業、ゴム・皮革、機械、 電気・電子、精密機械
日本・第3国への輸出	食品、繊維、非鉄金属、金属
安価な原材料の確保	食品、鉄鋼

表7-14に日本企業の地域別海外進出目的をまとめる。

表 7-14 地域別海外進出目的

(Unit: Number)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	TTL
NIEs	7	20	6	2	2	4	5	6	2	0	2	56
ASEAN	18	22	8	6	5	6	12	10	2	2	3	94
Vietnam	2	3	1	0	1	1	0	0	0	0	0	8
China	41	51	14	7	8	8	19	18	4	0	4	174
S.W. Asia	2	4	1	0	0	0	2	1	0	0	1	11
Australia	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
N. America	2	5	0	0	1	1	2	1	1	4	1	18
S. America	2	2	0	1	2	0	0	1	0	1	0	9
Europe	2	16	2	1	4	8	0	3	3	5	2	46
E. Europe & CIS	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
M. East	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Others	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2
Total	77	123	32	17	23	29	42	40	12	12	13	420

Note: Letters represent the following categories.

A: Low labor cost

B: Development of Domestic Market

C: Low feed stock price

D: Incentives for foreign investors

E: Supply of products to the group companies

F: Establishment of information center

G: Export of the products to Japan

H: Export of products to other countries

I: Avoidance of risks from the foreign exchange rate

J: Avoidance of risks from international trade friction

K: Others

(d) インド政府の経済自由化の認知度

インド政府が1991年に経済の自由化に踏み切り、外国資本の受け入れを積極的に進める方針へと大きく政策を変更したことを良く知っている企業数は、本質問に回答した企業200社の内32社(16.0パーセント)と少なく、多少知っているとは回答してきた企業は86社(43.0パーセント)、知らない77社(38.5パーセント)、無回答5社であった。このことは日本企業のインドに対する情報収集活動の不足とインド側の宣伝活動の不足を示している。

(e) インドへの進出意向

インドに進出する計画のある企業は22社(11.0パーセント)、関心がある企業61社(30.5パーセント)、無関心111社(55.5パーセント)、無回答6社であった。

海外進出をする際の検討要因について、下に述べる小項目を「政治・社会状況」「地理的条件」「現地市場規模」「産業・外資政策」「生産要素の現地調達」「インフラ」の6項目に大分類して、小項目をそれぞれに関し重視度を尋ねたところ、「政治・社会状況」が最も重視されているという結果が得られた。逆に最も重視度が低いのは、「地理的条件」であった。さらに、インドにおけるこれらの要因について企業がつけた評点をみると、「現地市場規模」に対する評価が最も高く、日本企業のインドへの投資を促進するためには、インドの市場規模の大きさをポイントすべきと考えられる。しかしながら図7-2に示すように、投資をする際の重視度の高い「インフラ」に対する評価はたいへん低く、多くの企業がインドのインフラは悪いと認識している。

なお、上記6項目の内分けは以下の通りである。

政治・社会状況

- ・政治の安定性
- ・治安
- ・労働問題
- ・経済状態

地理的条件

- ・気候風土
- ・日本からの距離
- ・輸出先との距離

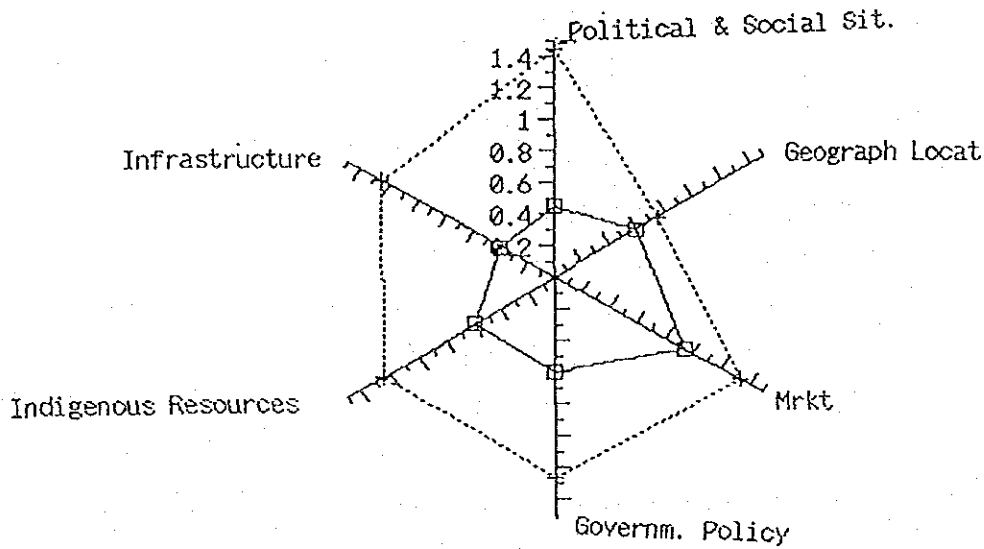
市場

- ・現地市場の規模

政策

- ・外資政策の一貫性
- ・法制度、許認可制度の簡明さ
- ・外資への税制上の優遇措置
- ・外資への税制以外の優遇措置

- | | |
|---------------|-----------------|
| 現地における生産資源の調達 | インフラストラクチャー |
| ・ 関連産業の利用可能性 | ・ 電力 |
| ・ 原材料の現地調達可能性 | ・ 水資源 / 上水 / 排水 |
| ・ 現地人中間管理職の利用 | ・ 通信 |
| ・ 労働者の質 | ・ 空港 / 港湾 |
| ・ 労働コスト | ・ 道路 |
| ・ 投資に関する情報の量 | ・ 鉄道 |



+ : General Importance □ : Evaluation on India

図 7-2 投資検討要因の重視度とインドの評価

Note: Scoring system is as follows.

General Importance	Evaluation of India
2: Very Important	2: Very good
1: Fairly Important	1: Fairly good
0: Not Important	0: Bad

インドに進出計画がある、または関心があると回答した企業の合計83社の内、インドで生産した製品の販売先に関する質問では、インド市場とする企業が多く60社を占める。

(f) 外国企業との合併・技術提携

今後、インド企業と合併あるいは技術提携を行なう意向を尋ねたところ、38企業が合併・技術提携とも可能と答えている。これに加え、3社のみが合併事業だけに可能性があるとは回答している。

インタビューによってもこれらの結果は裏付けられているが、インドへの進出では合併・技術提携相手を自ら探し投資しようとする企業は少なく、インドから申込があった場合、検討すると答えた企業が多い。

一方積極的にインド進出を考えている企業は、大別すると以下の通りである。

- ・親会社から進出を要請されている企業
- ・インドへ輸出している製品を何らかの理由によりインド国内で製造せねばならないと考えている企業
- ・既に東南アジアなどに進出済みなるも、現地の投資環境の変化で、新たに進出先を探す必要のある企業

このような積極的な企業でも、多くはインドへの進出では、パートナーの善し悪しとその力量が進出の成功のために重要であると認識している。特に中小企業はインドでの情報収集機能を持っているところは少なく、従って、現地におけるパートナー探しは企業の規模が小さくなればなるほど懸念されるようになる。

また、合併・技術提携を実施するにあたっての希望条件として出資比率、パートナーの事業規模、重視項目について質問した。出資比率については、自社が過半数を維持することにこだわる企業の数は21社、相手外国企業の規模は、信頼がおければこだわらぬとする企業が多く、大企業のみをパートナーとするとする意見は少数である。

(g) モデル工業団地への参加意向

日本企業のモデル工業団地に対する関心度をみると、32社がモデル工業団地に関心があると回答してきた。なお3社以上モデル工業団地に興味を示した業種は、化学工業、機械工業、電気電子工、輸送機器およびその他である。表7-15に第2次アンケート調査結果を基にした業種別モデル工業団地への意向をまとめる。

ただし、モデル工業団地の完成時期が4あるいは5年先と考えられること、また分譲価格など不明な点がある。従って、モデル工業団地への参加意向に関する日本企業のコメントとしては、詳細な議論・検討を行うには現時点ではプロジェクトが未成熟であり、興味を示すに止めざる

を得ないとの意見が多いことをつけ加える。また、インタビュー調査を行ったところ、モデル工業団地に参加することを前提に興味を示した企業はかなり小数であり、将来の潜在投資候補地の一つに過ぎないケースが多く見られた。

表 7-15 業種別モデル工業団地への参加意向
(Unit: Number)

	Interested	Not Interested	Total
Food Processing	1	1	2
Textile	0	2	2
Pulp & Paper	0	0	0
Chemicals	3	7	10
Oil & Coal Products	0	0	0
Rubber & Leather	1	1	2
Glass & Ceramics	3	6	9
Iron & Steel	0	1	1
Non-ferrous Metal	1	0	1
Metal Products	0	1	1
Machinery	5	11	16
Electric & Electronic	6	7	13
Transport Equipment	3	3	6
Precision Machinery	0	2	2
Others	9	5	14
Total	32	47	79

モデル工業団地の立地としては、デリー地区（ノイダまたはグルガオン）が望ましいと回答した企業は6社、その理由として、首都が近く事業を行なう上で便利、また国際飛行場との距離が近く便利であるとの理由をあげている。一方、バンガロール地区（ビダディまたはサトゥヌール）を選んだ企業は10社である。しかしながらサイトに関しては、どちらともいえないと回答してきた企業が最も多い。

(h) 企業の望む条件

- 1) 日本企業が海外投資する際に考慮する問題を大別すると、政治社会状況、地理的条件、市場、政策、現地における生産のために必要な人と物、インフラ、プロジェクトの収益性等である。これらの内、インドに対してはインフラ、中でも電力、水、輸送手段と通信の整備を重

視し、この点で劣っているとする企業が多いことから、モデル工業団地ではインフラの整備が優先課題である。インタビューでもインフラに対する懸念が強く、このことはインフラに不満を持っているということであり、インフラの整備がモデル工業団地に企業を誘致する際の大きなポイントとなろう。

また、政治・社会状況で、政治の安定性、治安、経済状態に懸念を示す企業が多い。更に、現地における生産のための前提条件のうち、下請け企業の利用可能性に疑問を持つ企業が多い。

- 2) 訪問インタビューでは、上記の事項に加え新経済政策等、知らない企業が多いことが判明した。この点を改善するには、インドに対する理解を深めることを目的とした宣伝活動が必要である。
- 3) 投資の主たる目的は、投資に見合った適切な収益を上げることであり、そのための税制、投資に係わる優遇措置など外資の導入を図っているアジア諸国程度以上の優遇策を期待するとの意見もある。この点では、IMTに対しては近隣諸国およびインド国内の他の工業団地との差別化を図った思い切った企業誘致政策、さらに能動的で強力な外資誘致運動が必要である。
- 4) 製造業での海外進出上の問題では、部品調達先など関連産業の未発達、賃金の上昇、労働力の確保・労務管理などの困難および現地の市場・商習慣・法制度などについての情報の不足があげられることが多い。
また中小規模の製造業での海外進出上の問題では、派遣する適当な人材の不足があげられている。
- 5) インドに対しては、社内での投資先としてのインドに対する優先度が低いといった問題は共通して多いが、現地におけるパートナーの問題、関連産業の品質管理の未熟等も多くあげられている。その他、労務管理などの困難、現地の市場・商習慣・法制度などについての情報の不足等が多くあげられている。なお、海外進出する際の投資環境などの情報の入手先は、取引先企業（商社など）が最も多くあげられ、次いで現地のパートナーが多い。
- 6) 業種別にはそれほど目立った差はないが、部品調達先など関連産業の品質については、機械および輸送用機械工業関連企業などが特に懸念している。

7-4 米 国

7-4-1 調査のフレーム

米国投資需要調査はアンケートおよびインタビュー調査から成る。なお、アンケート票の配布・回収作業、およびそれに続くインタビューの実施にあたっては、米国およびインドの企業に精通したインド系米国法人コンサルタントを起用した。

(1) アンケート調査

(a) 対象企業

製造業企業2,001社を下のリストより選定した。

- ・ Standard & Poor's Register
- ・ The Fortune - the Largest U.S. Industrial Corporations
- ・ 日経世界企業ダイレクトリー U S A

(b) 調査方法

郵便により1,001社に調査票の配布したが回答率が低かったため、改めて1,000社を選定し調査票を郵送した。回収方法は、郵便による方法を採用した。

(c) 調査期間

1993年2月～5月

(d) 調査内容

以下の内容を骨子として質問を設定した。

- ・ 海外直接投資の経験
- ・ インド進出の意向
- ・ モデル工業団地に対する関心、参加意向

(e) 回収結果

全調査対象企業(2,001社)のうち、回答してきた企業は電話確認を含め97社であり、この回答率は4.8パーセントである。

(2) インタビュー調査

(a) 対象企業

アンケート送付企業2,001社の内、回答を得られなかった企業も含め30社の企業に対しインタビュー調査を行った。

(b) 調査方法

電話によるインタビュー

(c) 調査期間

1993年4月～6月

(d) 調査内容

アンケート調査の回答についての詳細内容、特にインドへ直接投資を行う際の問題点等について質問した。

7-4-2 調査結果

アンケート調査およびインタビュー調査結果を以下にまとめて記述する。

(1) プロファイル

アンケート回答企業のプロファイルは以下の通りである。

表 7-16 アンケート回答

(unit: Number)

	Mailed	Replied	Rate of Reply%
Food Processing	209	4	1.9
Textile	98	9	9.2
Pulp and Paper	110	7	6.4
Chemicals	207	14	6.8
Oil & Coal Products	60	5	8.3
Rubber & Leather	58	1	1.7
Glass and Ceramics	58	1	1.7
Iron and Steel	160	4	2.5
Non-ferrous Metal	70	4	5.7
Metal Products	110	4	3.6
Machinery	267	8	3.0
Electric & Electronic	181	14	7.7
Transport Equipment	71	3	4.2
Precision Machinery	103	4	3.9
Others	239	15	6.3
Total	2,001	97	4.8

従業員規模別回答

300人以下	28社	28.9%
301～1000人	18社	18.6%
1001人以上	51社	52.5%
合計	97社	100.0

(2) 海外での事業展開

全回答企業（97社）のうち、今後の事業展開の予定・関心の有無にかかわらず、既に海外に事業展開をしていると回答してきた企業は63.9パーセント（62社）を占めている。

業種別にみると、既に海外に事業展開をしていると回答した企業の比率が高いのは石油工業、機械工業、ガラス工業などであり、反対に事業展開をしていないと回答した企業の比率が高いのはパルプ工業、非鉄金属、金属工業分野である。

進出先を地域別にみると、表7-17に示すように北米、中南米、西ヨーロッパ、さらにアジアの中でも極東に集中しており、これらの地域で62.4パーセントを占めている。

表7-17 投資の経験

(n=229, Unit:%)

North America	18.3
Central & South America	20.9
Oceania	3.1
Ex-USSR	1.7
Western Europe	14.0
Eastern Europe	2.2
Africa	1.3
Middle East	1.7
Asia	23.7
n. a.	13.1

インタビュー調査結果でも、将来的には海外投資対象地域としてはメキシコ、中南米、極東が有望であることが確認された。

(3) インド進出の意向

アンケートの全回答企業（97社）のうち、インドに進出する計画のある企業は35.1パーセント（34社）にのぼる。進出時期は「1年以内」14.7パーセント（5社）、「2年以内」26.5パーセント（9社）、「2年先以降」8.8パーセント（3社）、「未定」47.1パーセント（16社）、未回答（1社）となっている。

インタビュー調査で明確になったインド進出に関する傾向は以下の通りである。

- ・インドに投資を行っていない企業は、インドの投資環境を理解していないケースが多く、進出の意欲は感じられない。
- ・大企業は、インドの国内市場を目的として、既に進出済みの場合が多い。
- ・中小企業は、インドに投資する資金の余裕、人材に欠ける等の理由により、進出に否定的である。

海外進出をする際の検討要因を

- (a) 政治・社会状況
- (b) 地理的条件
- (c) 現地市場規模
- (d) 政策
- (e) 現地における生産資源の調達
- (f) インフラストラクチャー

の6項目に大分類して、それぞれに関し重視度を尋ねたところ、「政治・社会状況」が最も重視されているという結果が得られた。逆に最も重視度が低いのは、「地理的条件」であった。さらに、インドにおけるこれらの要因について、企業がつけた評点をみると、「現地市場規模」と「生産要素の現地調達」に対する評価が最も高く、米国企業調査からも、日本企業での調査と似た傾向がうかがえる。インドへの投資を促進するためには、インドの市場規模の大きさをポイントすべきと考えられる。しかしながら図 7-3に示すようにインドの「政治・社会状況」、「地理的条件」、「産業・外資政策」、「インフラ」に関して、高くは評価していないことが伺える。

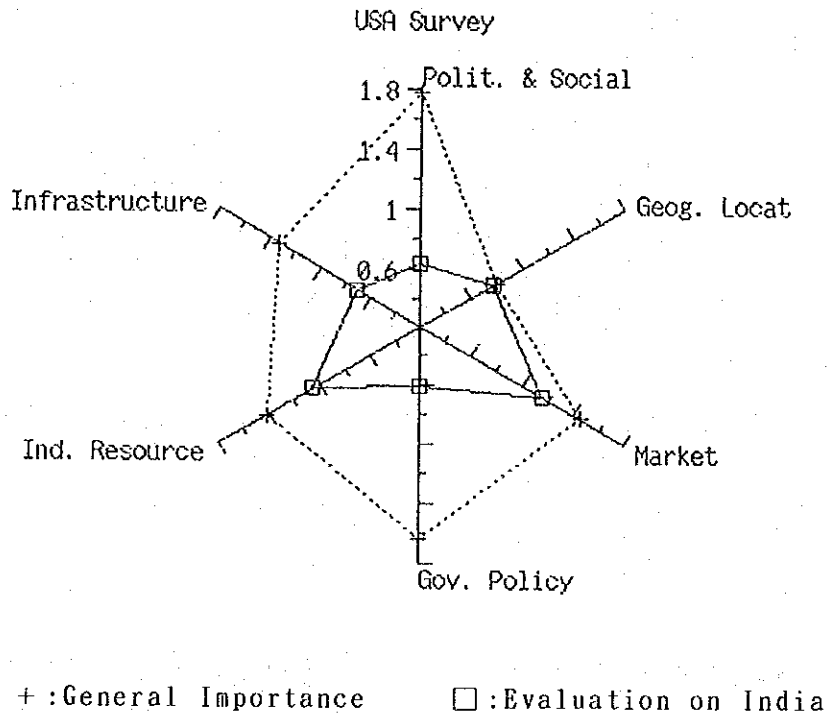


図 7-3 投資検討要因の重視度とインドに対する評価

Note: Scoring system is as follows.

General Importance	Evaluation of India
2: Very Important	2: Very good
1: Fairly Important	1: Fairly good
0: Not Important	0: Bad

投資先としてのインドに対する米国企業の詳しい評価を表7-18にまとめる。インドの市場規模、労働力あるいは人件費の安さに高い評価が与えられ、他方インフラそのなかでも特に電力、許認可手続き、社会経済状況、政策の継続性等に対する評価が低い。

表 7-18 投資先としてのインドに対する評価

(Unit:%)

	Very Important	Important	Not Important	Score (0-2)*
POLITICAL & SOCIAL SITUATION				
Political Stability (n=80)	2.5	63.8	33.7	0.7
Public Order & Safety (n=80)	2.5	47.5	50.0	0.5
Industrial Relation (n=78)	1.3	69.2	17.8	0.7
Economic Situation (n=79)	2.5	55.7	41.8	0.6
GEOGRAPHIC LOCATION				
Climatic Condition (n=79)	3.8	81.0	15.2	0.9
Distance from Country (n=78)	0.0	52.6	47.4	0.5
Distance to Export Mkt(n=76)	0.0	90.8	9.2	0.9
MARKET				
Size of Local Market (n=80)	30.0	55.0	15.0	1.2
GOVERNMENT POLICY				
Consistency in Policy (n=78)	1.3	48.7	50.0	0.5
Administ. Procedure (n=78)	0.0	29.5	70.5	0.3
Taxation System (n=72)	0.0	76.4	23.6	0.8
Tax Incentive Scheme (n=70)	0.0	84.3	15.7	0.8
INDIGENOUS RESOURCE				
Allied Industries (n=73)	5.5	69.9	24.6	0.8
Raw Materials (n=73)	12.3	72.6	15.1	1.0
Sub-components & Parts(n=73)	4.1	50.7	45.2	0.6
Middle Management Staf(n=74)	21.6	70.3	8.1	1.1
Labor Cost (n=74)	81.1	17.6	1.3	1.8
Labor Quality (n=74)	37.8	50.0	12.2	1.3
Business Information (n=74)	4.1	73.0	22.9	0.8
INFRASTRUCTURE				
Electric Power (n=73)	2.7	26.0	71.3	0.3
Water (n=73)	4.1	64.4	35.6	0.7
Telecommunication (n=74)	1.4	54.1	44.5	0.6
Air/Sea Port (n=73)	2.7	86.3	11.0	0.9
Road (n=73)	1.4	74.0	24.6	0.8
Rail way (n=74)	8.1	85.1	6.8	1.0
Satellite Link (n=71)	0.0	71.8	28.2	0.7

Note 1: Average point calculated as TWO points for "Very Important", ONE for "Important", and NIL for "Not Important"

2: No Answer excluded

(4) モデル工業団地への参加意向

米国企業のモデル工業団地に対する関心度に対する回答として、興味があると回答した企業は22.7パーセント、興味なし62.9パーセント、無回答14.4パーセントという結果であった。表7-19に企業のモデル工業団地への参加意向に関する結果を示す。これを業種別にみると、5社以上がモデル工業団地に興味を示した業種は、化学工業（医薬品製造、プラスチック製造、化学品

製造) 電気・電子(電子機器、環境用電子機器)、その他(コンピュータソフト、家具製造業等)の3業種である。

また、デリー地区(ノイダまたはグルガオン)が望ましいと回答した企業は50パーセント(11社)、その理由として、首都が近く事業を運営する上で便利としている。一方、バンガロール地区(ビダディまたはサトヌール)を選んだ企業は36.3パーセント(8社)、無回答あるいは意見無しとする回答は13.7パーセント(3社)である。

表 7-19 業種別モデル工業団地への参加意向

(Unit: Number)

Interest	n=97	Preferrable Location			Positive Answer Total
		Delhi Area	Bangalore Area	N. A.	
Interest	22.7%				
No Interest	62.9%				
No Answer	14.4%				
Food Processing		0	0	0	0
Textile		0	0	0	0
Pulp and Paper		0	0	0	0
Chemicals		3	1	1	5
Oil & Coal Products		0	0	0	0
Rubber & Leather		0	0	0	0
Glass and Ceramics		0	0	1	1
Iron and Steel		1	0	0	1
Non-ferrous Metal		0	0	0	0
Metal Products		0	0	0	0
Machinery		1	1	0	2
Electric & Electronic		3	3	0	6
Transport Equipment		2	0	0	2
Precision Machinery		0	0	0	0
Others		1	3	1	5
Total		11	8	3	22

モデル工業団地での生産品のマーケットは、本質問に回答した企業33社中、「国内と輸出の両方」という回答が最も多く70.0パーセントを占め、「国内市場のみ」とした回答は18.2パーセント、「輸出のみ」とした回答は12.1パーセントに過ぎない。多くの企業は進出に際して現地市場の規模を比較的重視していることからみても、彼らがインド国内販売を兼ねた生産基地として、インドあるいはモデル工業団地への進出を考えていることがうかがえる。

また、インド企業と合弁を設立するとしたらどのような企業が望ましいかという質問に対しては、当該質問に回答してきた企業27社の内、「中小企業」を望む回答(48.1パーセント)が「大企業」(14.8パーセント)を上回った。

(5) インド企業との合弁・技術提携

米国企業がインドに進出する場合、表7-20に示すように、進出形態として「全額自己資金」、「合弁」、「技術提携」のいずれかを希望すると質問に

回答してきた企業38社の内、合併を希望する企業が最も多く65.8パーセントに達した。

表 7-20 合併・技術提携の意向

(n=38, Unit:%)

Wholly Owned Equity	18.4
Joint Venture with Local Partner	65.8
Licensing Agreement	15.8

Note: No Answer excluded

また、合併・技術提携を実施するにあたっての希望条件として、出資比率を調査した。表7-21に示すように、出資比率については自社の比率が過半数(50パーセント以上)を維持することにこだわる企業の数75パーセントに達した。

表 7-21 合併の希望条件

(n=24, Unit:%)

Partner's Equity Share	
Major (more than 50%)	37.5
Equal (50%)	37.5
Minor (less than 50%)	24.0

Note: No Answer excluded

モデル工業団地に進出することを想定した場合、表7-22に示すように工場用地・建物共に購入あるいは自ら建設することを望むよりもリースを望む企業が多い。

表 7-22 モデル工業団地進出の際の用地・建物利用の条件

(n=97, Unit:%)

	Purchase/ Own Construction	Lease	No Answer
Land	10.3	14.4	75.3
Building	8.2	14.4	77.3

(6) 米国企業の生活施設サービスに関する要望

モデル工業団地に備えるべき生活施設・サービスとしては、欧米水準の住宅と欧米水準の医療への要望が最も高く、いずれも半数以上の企業がこれらを不可欠と述べている。これらに続き、欧米並のショッピング設備、インフォメーションとビジネス用の施設を備えるよう希望が多い。

7-5 ドイツ

7-5-1 調査のフレーム

ドイツ投資需要調査はアンケートおよびインタビュー調査から成る。なお、アンケート票の配布・回収作業およびそれに続くインタビューの実施にあたっては、米国投資需要調査と同様にインド系米国法人在代ヨーロッパコンサルタントを起用した。

(1) アンケート調査

(a) 対象企業

製造業企業1,001社を以下のリストより選定した。

- ・ Hoppenstedt Wirtschaftsdatenbank - Deutscher Branchencode
- ・ The Fortune - the Largest Industrial Corporations in the World
- ・ 日経世界企業ダイレクトリー（ヨーロッパ）

(b) 調査方法

郵便により調査票を配布し、郵便により返送してもらった。更に、ドイツでは郵便による回答は5社のみであったので、電話によるアンケート調査を実施した。

(c) 調査期間

1993年2月～5月

(d) 調査内容

以下の内容を骨子として質問を設定した。

- ・ 海外直接投資の経験
- ・ インド進出の意向
- ・ モデル工業団地に対する関心、参加意向

(e) 回収結果

全調査対象企業（1,001社）のうち回答してきた企業は72社であり、この回答率は7.2パーセントである。但し、72社中67社は電話でのアンケート調査により回答を得たものである。

(2) インタビュー調査

(a) 対象企業

前記アンケート調査対象企業のうち、インドへの投資に関心を示した企業。

(b) 調査方法

電話によるインタビュー

(c) 調査期間

1993年4月～5月

(d) 調査内容

アンケート調査の回答についての内容確認、海外投資に関する意向およびインドへ直接投資を行う際の問題点等について質問した。

7-5-2 調査結果

アンケート調査およびインタビュー調査結果を以下にまとめて記述する。

(1) プロファイル

アンケート回答企業のプロファイルは以下の通りである。

業種別にみると化学産業からの回答率が高かった。

表 7-23 アンケートの回答率

(unit: Number)

	Mailed	Replied	Rate of Reply%
Food Processing	51	4	7.8
Textile	50	3	6.0
Pulp and Paper	50	1	2.0
Chemicals	55	15	27.3
Oil & Coal Products	40	1	2.5
Rubber & Leather	50	1	2.0
Glass and Ceramics	51	5	10.0
Iron and Steel	100	3	3.0
Non-ferrous Metal	51	0	0.0
Metal Products	50	4	8.0
Machinery	253	13	5.1
Electric & Electronic	49	5	10.2
Transport Equipment	50	2	4.0
Precision Machinery	51	2	3.9
Others	50	13	26.0
Total	1,001	72	7.2

従業員規模

300人以下	0社	0.0%
301～1000人	5社	6.9%
1001人以上	65社	90.3%
無回答	2社	2.8%
合計	72社	100.0%

(2) 海外直接投資の経験

全回答企業72社のうち75.0パーセント（54社）が海外進出の経験がある。海外投資先を地域別にみると表7-24に示したごとく西ヨーロッパ、南北アメリカ、更にアジアに集中している。しかし、インタビュー調査の結果では、今後ドイツからの投資対象国は、共通の文化、安価な賃金、技術レベルの高さ等の理由から、東ヨーロッパの国々が主役に躍り出すと予測される。

表7-24 投資の経験

(n=204, Unit:%)

North America	23.0
Central & South America	11.8
Oceania	4.4
Ex-USSR	0.1
Western Europe	26.5
Eastern Europe	2.5
Africa	5.4
Middle East	2.9
Asia	15.7
n. a.	6.8

(3) インド進出の意向

全回答企業（72社）のうち、インドに進出する計画のある企業は31.9パー

セント（23社）にのぼる。進出時期は、「1年以内」0.0パーセント（0社）、
「2年以内」1.4パーセント（1社）、「2年先以降」0.0パーセント（0社）、
「未定」27.8パーセント（20社）、無回答（51社）となっている。

海外進出をする際の検討要因を「政治・社会状況」「地理的条件」「現地市場規模」「産業・外資政策」「生産要素の現地調達」「インフラ」の6項目に分類して重視度を尋ねたところ、「政治・社会状況」「現地市場規模」が最も重視されているという結果が得られた。逆に最も重視度が低いのは、「地理的条件」であった。さらに、インドにおけるこれらの要因について企業がつけた評点をみると、「現地市場規模」「生産要素の現地調達」に対する評価が高く、「政治・社会状況」「インフラ」「産業・外資政策」に対して懐疑的である。

図 7-4に投資検討要因の重視度とインドの評価をまとめる。

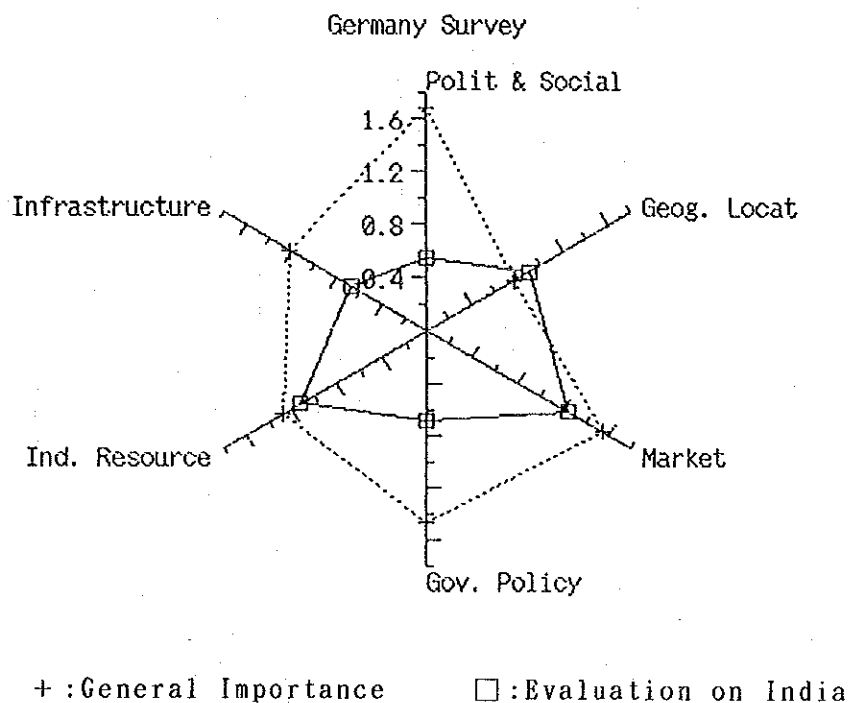


図 7-4 投資検討要因の重視度とインドに対する評価

Note: Scoring system is as follows.

General Importance	Evaluation of India
2: Very Important	2: Very good
1: Fairly Important	1: Fairly good
0: Not Important	0: Bad

投資先としてのインドに対する詳しい評価を表7-25にまとめた。

表 7-25 投資先としてのインドに対する評価

(Unit:%)

	Very Important	Important	Not Important	Score (0-2)*
POLITICAL & SOCIAL SITUATION				
Political Stability (n=61)	0.0	44.3	55.7	0.4
Public order & Safety (n=61)	1.6	40.9	57.5	0.4
Industrial Relation (n=61)	0.0	80.3	19.7	0.8
Economic Situation (n=61)	0.0	50.8	49.2	0.5
GEOGRAPHIC LOCATION				
Climatic Condition (n=61)	0.0	90.2	9.8	0.9
Distance from Country (n=60)	0.0	85.0	15.0	0.9
Distance to Export Mkt(n=59)	0.0	94.9	5.1	0.9
MARKET				
Size of Local Market (n=60)	26.7	70.0	3.3	1.2
GOVERNMENT POLICY				
Consistency in Policy (n=60)	0.0	68.3	31.7	0.7
Administ. Procedure (n=60)	0.0	30.0	70.0	0.3
Taxation System (n=60)	0.0	86.7	13.3	0.9
Tax Incentive Scheme (n=60)	0.0	90.0	10.0	0.9
INDIGENOUS RESOURCE				
Allied Industries (n=59)	0.0	88.1	11.9	0.9
Raw Materials (n=58)	3.4	96.6	0.2	1.0
Sub-components & Parts(n=56)	0.0	73.2	26.8	0.7
Middle Management Staff(n=60)	21.7	75.0	3.3	1.2
Labor Cost (n=60)	91.7	8.3	0.0	1.9
Labor Quality (n=60)	43.3	50.0	6.7	1.4
Business Information (n=60)	3.3	63.3	33.4	0.7
INFRASTRUCTURE				
Electric Power (n=61)	0.0	6.6	93.4	0.1
Water (n=61)	1.6	54.1	44.3	0.6
Telecommunication (n=61)	0.0	42.6	57.4	0.4
Air/Sea Port (n=61)	0.0	91.8	8.2	0.9
Road (n=61)	0.0	88.5	11.5	0.9
Rail way (n=61)	8.2	86.9	4.9	1.0
Satellite Link (n=61)	1.6	77.0	21.4	0.8

Note 1: Average point calculated as TWO points for "Very Important", ONE for "Important", and NIL for "Not Important"

2: No Answer excluded

(4) モデル工業団地への参加意向

72社の内、表7-26に示すように、モデル工業団地に興味を示している企業は15.3パーセント（11社）、興味無しは59.7パーセント（43社）、無回答が25.0パーセントであった。

モデル工業団地への参加に興味を示している11社の内、望ましいモデル工業団地のサイトとしては、デリー近郊を選択した企業（45.5パーセント）がバンガロール近郊を選択した企業（27.3パーセント）を上回った。

モデル工業団地での生産品のマーケットは「国内と輸出の両方」という回答が最も多く（71.4パーセント）、「国内市場のみ」とした回答は28.6パーセント、輸出のみとしている企業は皆無である。多くの企業は進出に際して現地市場のサイズを比較的重視していることから判断すると、彼らがインド市場を狙った生産基地としてインドあるいはモデル工業団地への進出を考えていることがうかがえる。

また、インド企業と合弁を設立するとしたらどのような企業が望ましいかという質問に対しては、大企業或いは内容の良い企業を望んでおり、中小企業に関しては合弁相手として適当と考えていない。

モデル工業団地に備えるべき生活施設・サービスとしては、「欧州水準の住宅」と「欧州水準の医療」への要望が最も高く、いずれも半数以上の企業がこれらを不可欠と述べている。

表 7-26 業種別モデル工業団地への参加意向

(Unit: Number)

Interest	n=72	Preferrable Location			Positive Answer Total
		Delhi Area	Bangalore Area	N. A.	
Interest	15.3%				
No Interest	59.7%				
No Answer	25.0%				
Food Processing		0	0	0	0
Textile		0	0	0	0
Pulp and Paper		0	0	0	0
Chemicals		1	1	0	2
Oil & Coal Products		0	0	0	0
Rubber & Leather		0	0	0	0
Glass and Ceramics		0	0	0	0
Iron and Steel		0	0	0	0
Non-ferrous Metal		0	0	0	0
Metal Products		1	0	2	3
Machinery		1	0	0	1
Electric & Electronic		0	1	0	1
Transport Equipment		1	0	0	1
Precision Machinery		0	0	1	1
Others		1	0	1	2
Total		5	3	3	11

7-6 投資需要総括

本投資需要調査は、インドおよび海外の投資家のインドに対する投資動向を分析した上、モデル工業団地に投資する可能性が比較的大きい工業分野を明らかにし、さらに投資家がインドおよびモデル工業団地に参画する場合、投資家が望む条件を把握することを目的とする。これらの観点から、以下に投資需要をまとめる。

なお、モデル工業団地の完成時期は数年先と考えられ、また分譲価格や具体的な立地、施設の詳細等が未定であることから、インド、日本、米国、ドイツの個々の企業の投資可能性を現時点で把握するのは困難であったため、以下には本計画に対する関心度を主体にまとめる。また、インタビュー調査では、モデル工業団地で投資を行うことを前提に、興味を示した企業は、かなり少数であった。

7-6-1 インド

(1) モデル工業団地への関心・参加意向

インド民間企業の多くは外資導入を促進するというモデル工業団地の目的に理解を示し、関心は高い。調査対象企業の多くがこれまで外国企業と技術提携契約や合弁企業設立の経験を持つ比較的大きな企業であったことも要因ではあるが、ほとんどが今後外国企業と提携することに肯定的な態度であり、外資の導入に対し警戒感を表す企業は皆無であった。特に日本企業との提携を望む声が高く、この意味においては、外国企業がインドもしくはモデル工業団地に進出した場合、合弁を希望するインド側パートナーが全く見つからないという事態は考えにくい。

調査対象企業の8割がモデル工業団地に何らかの興味を示しているが、特に化学工業、鉄鋼、非鉄金属、輸送用機器の各製造業業種の示す関心度は高い。しかしながら、モデル工業団地の完成時期は数年先と考えられ、また分譲価格や具体的な立地、施設の詳細などが未定であることから、個々のインド企業の投資可能性を現時点で正確に把握するのは困難である。

ただし、多くは外資との提携に積極的であることから考えると、外国企業側のモデル工業団地投資需要の多寡が、インド側の投資を左右することになる。

インド企業のモデル工業団地に対する関心度と立地を下表にまとめる。

モデル工業団地に対する関心度調査結果

(N=72)

Much Interest	n=17	23.6%
Deserving Scrutiny	n=39	54.2%
Beyond Consideration	n=12	16.6%
No Specific Answer	n=4	5.6%

望ましいモデル工業団地立地調査結果

(Unit:%)

Present Location	Delhi Area	Bangalore Area	Others*	No Answer
North (n=27)	70.4	11.1	3.7	14.8
East (n=17)	17.6	5.9	35.3	41.2
South (n=38)	0.0	36.8	26.3	36.8
West (n=32)	3.1	43.8	21.9	28.1
Total (n=114)	21.1	28.1	21.1	29.8

Note: "Others" mostly refer to location of existing factories.

(2) モデル工業団地への要望

モデル工業団地の施設・サービス（税制上の優遇策等を含む）に対する要望としては、インフラ整備に関するものが最も多い。中でも現状の電力事情に対する不満は顕著であり、十分かつ安定した電力供給をモデル工業団地に求めている。ただし、インフラに限らず、インド企業の求める、あるいは満足できる施設やサービスの水準と外国企業のそれとはギャップがあり、モデル工業団地への外国企業誘致のためにはあくまでも国際水準を基準とするべきであろう。

また、モデル工業団地の立地としては、多くの企業が既存の自社工場の立地する地域・州そのもの、あるいは近い方のサイトが望ましいとしているが、もし外国企業と合併事業を行なうのであれば、相手企業の意向に配慮するとの回答も多く、自社の立地する州や地域に固執する企業は少数である。この意味でも、モデル工業団地の開発にあたっては、外国企業側の投資需要がより重要であるといえよう。

7-6-2 日本

(1) モデル工業団地への関心・参加意向

(a) 第1次アンケート結果

第1次アンケートは、多くの企業の意見を聴取し、母集団を多くし、アンケート結果に客観性を持たせることを目的とした。

第1次アンケートの結果では、海外投資への関心が有り、インド市場に興味を持ち、インドへの投資の可能性とインド企業との合弁・技術提携の可能性が比較的多い日本の製造業部門は、化学工業、ガラス、機械、電気・電子機器製造業である。

さらに、インドの工業団地進出に興味を持った企業数とその比率から判断すると、化学工業、ガラス、機械、電気・電子機器製造業などはインドの工業団地への投資の可能性の比較的大きい業種である。

(b) 第2次アンケート結果

第2次アンケート調査では、1,115社にアンケートを送り250社から返答が得られた。その内32社がモデル工業団地に関心があると回答してきた。なお3社以上モデル工業団地に興味を示した業種は、化学工業、ガラス工業、電気電子、輸送機器およびその他である。日本企業のモデル工業団地に対する関心度を下表にまとめる。

モデル工業団地に対する関心度

(N=250)

Interest	n=32	12.7%
No Interest	n=47	18.8%
No Specific Answer	n=171	68.5%

望ましいモデル工業団地立地

(n=32)

Delhi Area	18.7%
Bangalore Area	31.3%
Others/ No Specific Answer	50.0%

(c) モデル工業団地への関心・参加意向

第1次および2次アンケートの内、以下の条件すべてを満たす企業をモデル工業団地への関心が大きく、参加可能性の比較的高い企業として、その分析結果をまとめる。

第1次アンケート

- ・インド市場に興味がある
- ・インドへの投資を考えたことがある
- ・合弁・技術提携を検討する
- ・インドの工業団地に興味がある

第2次アンケート

- ・今後海外進出に関し具体的な計画があるか、検討中である
- ・インドへの進出に関し計画、予定有るか、無くても関心がある
- ・インド企業との合弁あるいは技術提携の可能性はある
- ・モデル工業団地に関心がある

アンケート調査の分析結果、1社以上、上記条件を満たした製造業分野は、食品加工、化学工業、ガラス・土石、非鉄金属、一般機械、電気・電子、輸送用機器等である。

ただし、モデル工業団地の完成時期が、4あるいは5年先と考えられること、また分譲価格など不明な点がかなりある。従って、日本企業のモデル工業団地への参加意向に関するコメントとしては、詳細な議論・検討を行うには、現時点ではモデル工業団地プロジェクトが未成熟であり、興味を示すに止めざるを得ないとの意見が多いことをつけ加える。従って、本計画に興味を示した企業が全てモデル工業団地に進出する事を意味していない。

(2) モデル工業団地への意見

第2次アンケート調査とインタビュー結果から得られた日本企業のモデル工業団地への要望を以下にまとめる。

- (a) 日本企業が海外投資する際、(1)政治社会状況、(2)地理的条件、(3)市場、(4)政策、(5)現地における生産のために必要な人と物、(6)インフラ、(7)プロジェクトの収益性等を評価する。この中で、インドに対してはインフラ、中でも電力、水、輸送手段と通信の整備を重視し、この点で劣っているとする企業が多い。また、インタビューでもインフラに対する懸念が強く、このことはインフラに不満を持っているということであり、インフラの整備がモデル工業団地に企業を誘致する際の大きなポイントとなろう。モデル工業団地内のインフラには、工業インフラに加え、社会インフラの整備を投資の検討の前提としている企業が多い。

また、政治・社会状況で、政治の安定性、治安、経済状態に懸念を示す企業が多い。

(b) 訪問インタビューでは、上記の事項に加え新経済政策等を知らない企業が多いことが判明した。この点を改善するには、インドを理解させることを目的とした宣伝活動を必要とする。

(c) インドに対する投資の主たる目的は、国内市場とする企業が多く、その目的は投資に見合った適切な収益を上げることであり、そのための税制、投資に係わる優遇措置など外資の導入を図っているアジア諸国程度以上の優遇策を期待するとの意見もある。このことに対処するためには、他国およびインド国内の他の工業団地との差別化を図った思い切った企業誘致政策、さらに能動的で強力な外資誘致運動が必要である。

(d) 製造業での海外進出上の問題では、部品調達先など関連産業の未発達、賃金の上昇、労働力の確保・労務管理などの困難および現地の市場・商習慣・法制度などについての情報の不足等があげられることが多い。また中小規模の製造業での海外進出上の問題では、派遣する適当な人材の不足が上げられている。

インドに対しては、社内での投資先としてのインドに対する優先度が低い、といった問題は共通して多いが、現地におけるパートナーの問題、関連産業の品質管理の未熟も多くあげられている。その他、労務管理などの困難、現地の市場・商習慣・法制度などについての情報の不足等が、多くあげられている。尚、海外進出する際の投資環境などの情報の入手先は、取引先企業（商社など）が最も多くあげられ、次いで現地のパートナーが多い。

業種別にはそれほど目立った差はないが、部品調達先など関連産業の品質については、機械・輸送用機械工業関連企業などが特に懸念している。

7-6-3 米国

アンケート調査では、2,001社にアンケートを送り、電話での確認を含め 97社から返答が得られた。その内、22社がモデル工業団地に関心があると回答してきた。なお3社以上モデル工業団地に興味を示した業種は、化学工業（5社）、電気電子（6社）およびその他（3社）である。

米国企業のモデル工業団地に対する関心度を下表にまとめる。

モデル工業団地に対する関心度

(N=97)

Interest	n=22	22.7%
No Interest	n=61	62.8%
No Specific Answer	n=14	14.5%

望ましいモデル工業団地立地

(n=22)

Delhi Area	50.0%
Bangalore Area	36.4%
Others/ No Specific Answer	13.6%

7-6-4 ドイツ

アンケート調査では、1,001社にアンケートを送り、電話での確認を含め 72社から返答が得られた。その内、11社がモデル工業団地に関心があると回答してきた。なお2社以上モデル工業団地に興味を示した業種は、化学工業（2社）、金属工業（3社）およびその他（2社）である。ドイツ企業のモデル工業団地に対する関心度を下表にまとめる。

モデル工業団地に対する関心度

(N=72)

Interest	n=11	15.3%
No Interest	n=43	59.7%
No Specific Answer	n=18	25.0%

望ましいモデル工業団地立地

(n=11)

Delhi Area	45.4%
Bangalore Area	27.3%
Others/ No Specific Answer	27.3%

ドイツ企業の投資先としてのインドに対する優先度は、特に東西ドイツの統一以来低下している傾向にある。インタビュー調査の結果、多くのドイツ企業は、経済性の面からも賃金が安く、優秀な技術者が利用でき、国内市場の規模も大きく、また、地理的に近く、文化・経済・宗教等の面で共通する面が多い東ヨーロッパに対する投資にプライオリティーを置いていることが判明した。一方インドに対しては、多くの企業では最新の各種情報に乏しく、インドの投資環境の変化を知らないことが多く見受けられる。一方インド市場に興味を持っている企業は、インドの市場規模、比較的安価な賃金等を高く評価しているが、インフラ特に電力事情に対して悪印象を持っている。この様な状況を踏まえ、ドイツからの投資をモデル工業団地に呼び込むためには、他の国々と差別化を図った制度インフラ、投資優遇策に加え、インド投資誘致の宣伝活動を強化する必要がある。

第 8 章 候補地（州レベル）の 投資環境

第8章 候補地（州レベル）の投資環境

8-1 州政府の開発計画と政策

8-1-1 州政府の開発計画

第8次5ヶ年計画は中央政府計画委員会によって、第6次、第7次5ヶ年計画の目標数値とその実績、第8次計画期間の直前年の社会、経済マクロ指標に基づき、1992年から97年の5年間を対象期間として立案されている。

中央政府の計画の目標と方針に即応し、各州政府の計画局は社会、経済開発の実施方策についての各州の計画期間中及び単年度の計画と数値目標を立案している。ただし、各州政府の5ヶ年計画書の様式は中央政府のそれとは必ずしも一致せず、各州で異なっている。中央政府の計画はマクロの社会、経済の面から開発問題を取り上げているが、州政府計画局はより現実的なマクロ面から同じ課題に取り組み、本年度の予算を設定している。

(1) 中央政府からの課題

中央政府計画委員会は、下記の優先分野の達成を目標とした計画課題を各州に与えている。

(a) 雇用機会の創出

(b) 人口増加の抑制

(c) 初等教育の普及、15才から35才の国民の文盲の根絶

(d) 塵埃収集と処理の制度化、機械化、安全な飲料水の供給、健康管理と全村落の疫病からの解放

(e) 食糧自給完遂のための農業生産の成長促進とその多角化、更に余剰作物の輸出機会の創出

(f) 経済の成長過程を持続的に援助するため、インフラ、エネルギー、運輸、通信、灌漑等の強化

(g) 効果的な中央集権の排除、地域自主性の奨励と自発的努力の推進

上記のうち最初の4項目は人的資源の開発（Human Development）に、他の3項目は経済成長に関係するものである。

各州政府は直接州住民に接触し、その福利厚生を図るべき立場にあり、上記の目標と重点分野の課題達成に取り組むことになる。従って各州政府は中央政府の目標と重点分野に即してそれぞれの5ヶ年計画と単年度計画での行動計画と戦略を立案している。

(2) 州政府の公共部門計画の規模

(a) 第8次5ヶ年計画における公共部門への支出総額は表2-13の示すとおり、4兆3,410億ルピーが計画されている。この支出額の中央政府部門と州政府部門の分担は下記の諸点を考慮して決定されている。

1) 中央と州の財源状況の慎重な評価とある程度の財政規律の維持の必要性。

2) 農業、特に灌漑、保健、教育そして人的開発に貢献する他の諸計画は主として州の責任分野であるとの見地から、公共部門計画での州の分担率を向上させる必要性。

3) 長期間の成長を維持するための基礎的インフラ、即ち石油、石炭、鉄道、通信等の開発のための中央政府計画への投資の必要性。

(b) 見込みうる財源状況に即応して、州政府計画の規模は1兆7,998億ルピーで、それは支出総額4兆3,410億ルピーの41.5%に相当する。一方、中央政府計画の規模は2兆5,411億ルピー（中央直轄地の625億ルピーを含む）が予定され、分担率は48.5%になる（表8-1参照）。州政府の分担率は第5次、6次、7次計画では減少を続け、第7次計画では39%まで低下していたが第8次計画ではそれが41.5%にまで増加が計画されている。州政府はその財源の活用、支出の削減、そして州営企業、特に電気、輸送部門収入からの財源への投入が求められている。

表 8-1 公共部門計画支出の中央と州の配分

(単位：Rs. 千万)

ITEM	ANNUAL PLAN 1991-92	ANNUAL PLAN 1992-93	EIGHTH PLAN AT 1991-92 PRICES
1. CENTRAL DEPARTMENTS			
1.1 Outlay	42,969	48,407	2,47,865
1.2 Budgetary Support	19,015	18,501	1,03,725
1.3 IBEX	23,954	29,906	1,44,140
STATE AND UST OUTLAY	28,107	32,365	1,86,235
2. UNION TERRITORIES			
2.1 Outlay	1,277	1,291	6,250
2.2 Budgetary Support	1,277	1,291	6,250
3. STATES			
3.1 Outlay(1)	26,830	31,074	1,79,985
3.2 Central Assistance	13,428	14,820	78,500
3.3 States Own Resources	13,402	16,254	1,01,485
TOTAL PLAN OUTLAY (1.1+2.1+3.1)	71,076	80,772	4,34,100

Source: Eighth Five Year Plan, Volume I, Table 3.6

Note: * indicates AT CURRENT PRICES.

(3) 州政府計画の資金繰り

既述の如く、州政府の公共部門計画支出額は表8-1のとおり、1兆7,998億ルピーである。この支出の財源は中央政府よりの援助7,850億ルピーと州政府の独自の財源より1兆148億ルピーがあてられることになっている。その分担比率は中央政府が43.6% (7,850億ルピー / 1兆7,998億ルピー) を中央援助金として分担し、州政府独自の財源で56.4%が賄われることになる。

(4) 州政府公共部門支出の比較

(a) インド全州の公共部門支出総額1兆7,998億ルピーの分野別支出額は表8-2の最下段の「全州合計」を示すとおりである。なお、主要な州の公共部門支出総額と工業部門支出額の全州合計額に占める構成比率と人口数を示したものが表8-3である。

表 8-2 I M T 候補三州の第 8 次 5 ケ年計画での公共部門計画の分野別支出額

(10 Million Rupee at 1991-92 Prices)

State	Agr & Allied Activities & Irrigation & Flood Control	Rural Devolp	Special Area Program	Energy (incl. IREP)	Industry & Minerals	Transport	Communication	Science & Tech.	Ecology & Environ	Social Services	Others	Total
Haryana	966.68	119.30	20	1711.84	220.47	391.38	0.0	6.62	123.70	1968.0	171.21	5700
Karnataka	3079.2	427.50	575.00	3046.50	984.00	448.00	0.00	8.00	209.76	3260.5	261.75	12300
U. Pradesh	4670.4	1569.15	290.00	7006.26	569.30	1902.5	0.00	10.00	379.54	4009.2	593.57	21000
Total	42135	10213	6750.1	47291	9284.8	13786	12.50	188.72	3654.1	4158.7	5079.0	17995

SOURCE: EIGHTH FIVE YEAR PLAN VOLUME 1, TABLE 3.20

表 8-3 主要各州の公共部門と工業部門への支出額の全州合計額での構成比

(Unit: %)

States	Total Outlay (%)	Manufacturing (%)	Population (million)
Andhra Pradesh	5.83	2.92	66.3
Bihar	7.22	4.93	86.3
Gujarat	6.38	4.18	41.1
Haryana	3.16	2.36	16.3
Karnataka	6.83	10.59	44.8
Kerala	3.03	8.72	29.0
Madhya Pradesh	6.16	5.00	66.1
Maharashtra	10.28	8.76	78.7
Orissa	5.55	8.45	31.5
Punjab	3.65	1.74	20.1
Rajasthan	6.38	5.76	43.8
Tamil Nadu	5.66	5.92	55.6
Uttar Pradesh	11.66	6.12	139.0
West Bengal	1.68	11.56	67.9
All States Total:	100.00	100.00	844.0

Source: Eighth Five Year Plan Volume 1

(b) 各州の公共部門支出総額を比較するために、各州人口 1 人あたりの支出額を算出した。その平均値は 2,132 ルピーで、ハリヤナ州が最高で 3,490 ルピー、次いで Punjab 州 3,268 ルピー、オリサ州の 3,174 ルピーと続く。

I M T 候補三州を比較すると表 8-4 の示すとおりである。

表 8-4 I M T 候補三州の人口 1 人当たりの公共部門と
工業部門への支出額の比較

States	Total Outlay (Billion Rs.)	Manufacturing Outlay (Billion Rs.)	Per Head Amount (Rs)	
			Total Outlay	Manufacturing Outlay
Haryana	57	2.20	3,490	135
Uttar Pradesh	210	5.69	1,530	41
Karnataka	123	9.84	2,740	220
All States	Total 1,799	Total 92.84	Average 2,132	Average 110

Source: Eighth Five Year Plan Volume 1

(c) 公共部門支出総額（1兆7,998億ルピー）に占める工業部門支出額（鉱業を含め928億ルピー）の比率は5.15%となる。この平均構成比率に対し、I M T 候補三州のそれはハリヤナ州 2.36%、ウッタルプラディシュ州が6.12%で、カルナタカ州が10.59%と平均を大きく上回っている。尚、全州の中では西ベンガル州がとび抜けて高く11.56%の構成比率である。

(d) 工業部門への州人口 1 人当たりの支出額の全州平均値は表8-4のとおり110ルピーであるが、I M T 候補三州ではカルナタカ州が220ルピーと平均値の2倍の支出を計画しており、ハリヤナ州も135ルピーと平均値以上だが、ウッタルプラディシュ州は41ルピーの支出計画となっている。尚、全州の中ではケララ州が279ルピーと最高の数値になっている。

(e) 公共部門の各分野の現在までの開発成果と充足度に応じ、第8次5ヶ年計画期間の投資と開発の重点分野は州によって異なっている。各分野への全州の支出構成比率平均値と各州の数値を比較したのが表8-5である。

表 8-5 州政府の公共部門各分野の支出額構成比率と I M T 候補三州の比較

(Unit: %)

Sectors	All States' Average	Haryana	Karnataka	Uttar Pradesh
Agriculture and Allied activities and irrigation & flood control	23.4	16.9	25.0	22.2
Rural Development	5.6	2.0	3.4	7.4
Energy	26.2	30.0	24.7	33.3
Industry & Minerals (manufacturing)	5.1	3.8	8.0	2.7
Transport	7.6	6.8	3.6	9.0
Social Services	23.1	34.5	26.5	19.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Note: Calculated on the basis of Table 8-2

「農業及び同関連」部門：支出総額に占める本部門の全州構成比率平均値は23.4%である。カルナタカ州は平均値より1.6%ポイント高く25.0%である。

「農村開発」部門：平均値5.6%に対し、ウッタルプラデッシュ州は1.8%ポイント高く7.4%である。

「エネルギー」部門：平均値26.2%に対し、ウッタルプラデッシュ州は7.1ポイント、またハリヤナ州は3.8%ポイント高く、それぞれ33.3%、30.0%と意欲的な支出を計画している。

「工業、鉱業」部門：平均値5.1%に対し、カルナタカは2.9%ポイント高い8.0%である。候補三州の中では際立って高い支出計画を組んでいる。

「運輸」部門：平均値7.6%に対し、ウッタルプラデッシュ州は1.4%ポイント高い9.0%である。

「社会事業」部門：平均値23.1%に対し、ハリヤナ州は34.5%と平均より11.4%ポイント高く、カルナタカ州も3.4%ポイント高い26.5%となっている。

8-1-2 州政府の工業政策

上記のように各州の重点志向分野はそれぞれの社会経済条件の違いにより異なっている。工業部門でも各州の政策はある程度の相異がみられるものの、共通点も数多い。

中央政府の第8次5ヶ年計画の目標に即応して、各州はその表現こそ違っているがほぼ同じ工業政策を採用しており、それは下記のように要約しうる。

- (1) 雇用志向型工業の開発により、最大限の雇用機会の創出と貧困を絶滅する。
- (2) 州内各地域の開発水準の不均衡をなくし、農村工業化計画により後進地域の開発向上を図る。
- (3) 農業型工業 (Agro-industry)、食料加工業、州資源活用型工業の開発に重点をおく。
- (4) 職人型、村落型工業、小規模工業の活動をそれらの利益に特別の配慮を施し、促進する。
- (5) 小規模工業 (中小企業) と大規模工業 (大企業) 間に両者にふさわしい連携関係を作り出し、両者間の下請・分業生産関係を促進する。
- (6) 輸出志向型工業の開発

8-2 候補地のある州の工業特性

I M T 候補地が立地するカルナタカ州、ウッタル・プラディシュ州及びハリヤナ州の社会経済的位置付けと工業特性は以下のとおりである。

8-2-1 3州の社会経済指標

(1) 3州の位置付け

3州の社会経済指標比較を表8-6に示す。

ウッタル・プラディシュ州(U. P. 州)は最も広い面積で最も多くの人口を持つ州であるが、都市人口は州全体の約20% (インド平均都市人口は26%) であり、他州と比較しても少ない。

ハリヤナ州は最も小さく、最も少ない人口を持つ州であるが、社会・経済指標はハリヤナ州がこれら3州のうちでは最も高く、インド全国の指数と比べても約50%程高い。

社会・経済指標でみるとウッタル・プラディシュ州は全国平均の約3/4程度の経済規模で、カルナタカ州はほぼ全国平均的規模の州である。

(2) 一人当たりの所得

州別一人当たりの所得の推移を表8-7に示す。

カルナタカ州の1990年の一人当たりの所得は全国平均(約2,200ルピー)とほぼ同レベルの2,125ルピーである。

ウッタル・プラディシュ州は全国平均より約30%低い約1,620ルピーである。ハリヤナ州は全国平均を約50%上回る約3,500ルピーと3州の中で最も高い。

過去10年の増加率をみてもハリヤナ州が最も高い伸びを示しており、上記社会経済指標の高さを裏付けている。

表 8-6(1) 3州の社会経済指標

State Indicators	Karnataka	Uttar Pradesh	Haryana	India
Area(km ²)	1,791 (5.8%)	294,416 (8.9%)	44,212 (1.3%)	3,287,263 (100%)
Population	44,977,201 (8.31%)	139,112,287 (16.48%)	16,463,648 (1.94%)	846,302,688 (100%)
(Share of Population*) Rural	31,069,413 (69%)	111,506,372 (80%)	12,408,904 (75%)	628,691,676 (74%)
Urban	13,907,788 (30.1%)	27,605,915 (19.8%)	4,054,744 (25%)	217,611,012 (26%)
Annual Growth Rate (1981-1991)	1.92%	2.27%	2.42%	2.14%
Density (pop./km ²)*	16.63	20.27	18.98	17.94
Literacy Rate	56.04	41.06	55.85	52.21
Worker Participation Rate	44.34	32.20	31.00	37.46
Net Domestic Product Current Prices (1988)*	156,553.00	350,255.00	82,794.00	541,888.00
Constant Prices (1980)*	88,703.00	200,763.00	48,445.00	212,316.00
SDP/Capita (Rs. Crore) Current Prices(1988)*	3,602.00	2,698.00	5,274.00	3,835.00
Constant Prices (1980)*	2,041.00	1,547.00	3,086.00	2,082.00
Rank*	4	9	2	-
Share of Secondary Sector in SDP at Current Prices (1988)	26.9%	19.9%	19.2%	24.4%
Electricity Consumption per capita (1988)*	233kwh	144kwh	334kwh	2217kwh
Villages with Electric Power (% total)*	97.0%	69.8%	100%	75.0%

Source: Economic Survey:1992-1993. Government of India
Handbook of Industrial Statistics: 1991. Office of the Economic Adviser,
Ministry of Industry. Government of India. New Delhi.

Note:* =provisional or quick estimates.

表 8-6(2) 3州の社会経済指標

Total Length of Surfaced Road/100km ² (1988)*	59.6km	25.2km	49.0km	22.7km
Total Length of Surfaced Road/100,000 population (1988)*	138.5km	63.4km	156.0km	103.2km
Senior, Middle Schools per 100,000 population (1987)*	09	13	08	18
Higher Secondary/Intercollegiate Schools per 100,000 population (1987)*	13	05	14	09
Hospitals/Dispensaries per 100,000 population (1988)*	04	02	01	05
Hospital Beds per 100,000 population (1988)*	96	42	50	78
Post Offices per 100,000 population (1988)*	-	-	14	18
Banks per 100,000 population (1989)*	9.40	6.20	5.80	7.20

Source: Economic Survey:1992-1993. Government of India Handbook of Industrial Statistics: 1991.

Office of the Economic Adviser, Ministry of Industry. Government of India. New Delhi.

Note:* =provisional or quick estimates.

表 8-7 州別一人当たりの所得の推移 (ルピー : 1980~81年価格)

YEAR	Karnataka		Uttar Pradesh		Haryana		India	
	Rs.	Index	Rs.	Index	Rs.	Index	Rs.	Index
1980	1,612.00	100	1,284.00	100	2,370.00	100	1,630.00	100
1983	1,727.00	108	1,373.00	107	2,457.00	104	1,790.00	100
1984	1,828.00	113	1,355.00	106	2,483.00	105	1,811.00	111
1985	1,723.00	107	1,378.00	107	2,852.00	120	1,841.00	113
1986	1,848.00	115	1,436.00	112	2,779.00	117	1,871.00	115
1987	1,914.00	119	1,452.00	113	2,652.00	113	1,901.00	117
1988	2,041.00	127	1,547.00	121	3,247.00	136	2,065.00	127
1989	2,183.00	135	1,575.00	123	3,234.00	136	2,134.00	131
1990	2,125.00	132	1,618.00	126	3,449.00	145	2,199.00	135
1991	not available		not available		3,456.00	146	2,175.00	133

Notes: Index based on the year 1980=100.

Sources: Economic Survey:1992-1993. Government of India Handbook of Industrial Statistics:1991. Office of the Economic Adviser, Ministry of Industry. Government of India. New Delhi.

8-2-2 工業特性

各州の業種別工業生産指数を表8-8に示す。また、工業ユニットの数及び工業、労働者、投資額を表8-9に示す。州別エレクトロニクス工業の企業数とシェア（1990年）を表8-10に示す。

なお、州別工業特性は以下に示す通りである。

(1) カルナタカ州

(a) 現 状

カルナタカ州の食品、飲料、タバコ、繊維、電気機器工業は国の平均レベルを上回り、特に綿織物は大幅に平均を上回っている。

しかしながら、自動車等の部品工業、皮革・毛皮、ゴム及びプラスチック製品、化学及び化学製品、鉄鋼業は他の工業グループと同様に低い数字を示している（表8-8参照）。

(b) 特 徴

カルナタカ州の化学工業は1988-89年、60,519百万ルピーと州の全産業生産のおよそ40%を占め、又、電気機器工業はこれに続き23%を占める。1990年、カルナタカ州電気機器工業は257工場、44,000名の従業員がおり、17,750百万ルピーの歳入となっている。この数は全国でも1番上にランクされる（表8-10参照）。

養蚕業は年間6,000トンの絹糸を生産しており、世銀は5年後に9,000トンまで増産できると見込んでいる。これはやがて小・大規模工業セクターの産業活動へ好影響を与えることを期待している。

(2) ウッタル・プラディシュ州

(a) 現 状

食品、衣類、製紙、非金属鉱工業、金属部品工業において高い指数を示している。食品工業は他州と比べても高く、又、大中規模工業はハリヤナ、カルナタカ州に比べて約2倍となっている（表8-8、8-9参照）。

表 8-8 州別・業種別生産指数¹

NIC Code	Industries	Karnataka	Uttar Pradesh	Haryana	India
20-21	Food products	12.23	34.55	5.49	5.33
22	Beverages, tobacco, tobacco products	5.32	1.06	4.69	1.57
23	Cotton textiles	39.21	4.17	8.01	12.31
24	Woolen, silk, synthetics	0.45	1.26	1.54	-
25	Jute, hemp, mesta textiles	-	0.27	0.33	2.00
26	Hosiery/garments	0.34	1.66	0.19	0.82
27	Wood/products	0.77	0.51	0.24	0.45
28	Paper products/printing	3.24	5.52	7.26	3.23
29	Leather products	0.12	2.34	0.07	0.49
30	Rubber, plastic, coal petroleum products	1.37	4.01	9.12	4.00
31	Chemicals/Chemical product	6.60	6.07	0.75	12.51
32	Non-Metallic mineral	4.36	9.49	6.89	3.00
33	Basic Metals & Alloys	9.57	1.84	5.69	9.80
34	Metal products/parts	0.54	8.85	4.90	2.29
35	Non-electrical machinery & machine tools	4.12	7.19	16.76	6.24
36	Electrical machinery & appliances	6.31	6.01	5.54	5.78
37	Transportation Equipment/Parts	0.34	1.86	8.03	6.39
38	Other Industries	0.96	1.74	0.77	0.90
TOTAL		95.96	98.46	86.18	77.11

Notes¹: Figures indicate weighted values for an industrial group.
Index of Uttar Pradesh is applied by the Study Team based on the fixed capital amount.

Source: Economic Survey :1991-92. Government of Karnataka.
Economic Survey :1992-93. Government of India.

表 8-9 州別企業数・雇用者数

Sl Number	Karnataka	Uttar Pradesh	Haryana
1. Large & Medium Industries			
a)Number Units	678	1,098	510
b)Capital Investment (Rs. 10 million)	-	9,215	-
c)Employment	-	464,959	150,000
2. Small Scale Industries			
a)Number of Units	115,451	262,945	109,941
b)Anticipated Investment (Rs. 10 million)	1,120	1,559	-
c)Anticipate Employment	1,200,000	1,658,662	639,000
3. Total			
a)Number Unit	116,129	264,043	110,451
b)Anticipated Investment (Rs. 10 million)	-	10,774	-
c)Anticipated Employment	-	2,123,621	789,000

Source: Economic Survey :1992-93. Government of India.

表 8-10 州別エレクトロニクス工業の企業数とシェア (1990年)

Rank	State	Total	Share	Total	Employment
I	Karnataka	17,758	19.83	257	44,000
II	Uttar Pradesh	16,792	18.92	159	37,000
III	Maharashtra	14,245	16.07	671	56,500
IV	Delhi	9,420	11.58	322	37,000
V	Andhra Pradesh	5,873	6.61	141	25,000
VI	Tamil Nadu	5,688	6.41	249	13,500
VII	Gujarat	3,930	4.43	182	15,000
VIII	Punjab	2,749	3.04	43	6,000
IX	West Bengal	3,008	3.56	142	12,000
X	Kerala	2,663	3.05	74	9,000
XI	Rajasthan	2,437	2.80	64	9,200
XII	Haryana	1,628	1.85	59	7,000
XIII	Madhya Pradesh	1,301	1.44	39	6,000
XIV	Orissa	432	0.46	11	1,700
XV	Goa	163	0.18	14	600

Note: Figures are for units reporting to the Department of Electronic, Ministry of Industry.

(b) 特 徴

ウッタル・プラディシュ州の主要工業は食品工業であり、表8-8及び表8-11に示すとおり全生産高の1/3を占めている。また、食品、非金属、金属、機械、部品、電気機械、紙、印刷業がウッタル・プラディシュ州の主要工業であることがわかる。

(3) ハリヤナ州

(a) 現 状

表8-8に示すように全国平均と比較して飲料、タバコ、紙、ゴム、プラスチック、石油・石炭、非金属・金属、機械・工具、輸送機材等は上廻っているが、綿織物、繊維製品、木材、木製品、皮革、化学製品は下回っている。

(b) 特 徴

ハリヤナ州は工業基盤が急速に発展し、自動車、農業用機械、バイク、オフロードカー、自転車、兵器、科学機器、化学、農業、薬品、エンジニアリング機器産業は、全国で1番目ないし2番目にランクされる。

インドにおける自動車(車、バイク等)の61%、国内使用のトラクターの50%近く、軍事用品、兵器等の60%、医薬品の25%がハリヤナ州で製造されている。

1990～91年度にエンジニアリング製品、化学、手織機、農業、皮革及び自動車産業において62.4百万ルピーの輸出を記録した。

表 8-11 U P 州業種別企業数・投資額・雇用者数（1990年）¹

NIC Code	Industries	Registered Units	Fixed Capital (Rs. 10million)	Employment
20-21	Food products	3,448	87,372.32	260,668
22	Beverages, tobacco, tobacco products	108	2,733.48	8,165
23	Cotton textiles	417	10,566.78	31,525
24	Woolen, silk, synthetics	126	3,192.84	9,526
25	Jute, hemp, mesta textiles	28	709.52	2,117
26	Hosiery/garments	166	4,206.44	12,549
27	Wood products	52	1,317.68	3,931
28	Paper products/printing	552	13,987.68	41,731
29	Leather products	234	5,929.56	17,690
30	Rubber, plastic products	400	10,136.00	30,240
31	Chemical products	606	15,356.04	45,813
32	Non-Metallic Industries	948	24,022.32	71,669
33	Basic Metals Industries	184	4,662.56	13,910
	Metal products	885	22,425.00	66,906
35	Machinery/parts	719	18,219.46	54,356
36	Electrical machinery parts	599	15,178.66	45,284
37	Transportation Equipment/Parts	186	4,713.24	14,061
38	Misc. Mfg. Industries	173	4,383.82	13,078
	Repair Services	153	3,877.02	11,567
	Total	9,984	252,991.32	753,806

Notes¹: Defense Organisations, public sectors, IIT, Engineering & Polytechnical not included.

8-2-3 工業化比較

各州の工業開発及び工業成長率を把握するため一つのケーススタディを行った。中央及び州政府資料から工業の許認可状況を比較し、その結果を表8-12に示す。ウッタル・プラディシュ州は申請件数（LOI）、認可数（LI）とも3州の中では1番多く、全国レベルでもマハラシュトラ州に次いで2番目である。

表 8-12 州別許認可件数の推移 (1977~1990年)
(Unit: Number)

州	1977-1987		1988		1989		1990		Total		Per 1 million population		LOI/LI Ranking Among Top 10 States ¹
	LOI	LI	LOI	LI	LOI	LI	LOI	LI	LOI	LI	LOI	LI	
ハリヤナ	558	326	40	20	68	15	44	13	710	374	43.50	22.90	IX
ウツタル・プラディシュ	1,075	542	163	30	196	51	124	55	1,558	678	11.23	04.89	II
カルナタカ	770	464	75	30	75	39	59	30	904	563	20.16	12.56	V
インド全国	10,123	6,669	1,083	360	1,182	418	825	387	13,213	7,834	15.65	09.30	

Note: LOI=Letter of Intent. LI=Licence Issued.

Note¹: Ranking is based on aggregate totals for LOI and LI issued.

Source: Handbook of Industrial Statistics: 1991.

Table 100. Office of the Economic Adviser,

Ministry of Industry, Government of India. New Delhi.

India Economic Information Yearbook. 1992-93.

A.N. Agrawal, et. al., National Publishing House. New Delhi.

"Invest in Uttar Pradesh". State Government of Uttar Pradesh

Pamphlet. 1992.

表8-12に示す数字は、各州に多くの許認可が14年間定恒的に行われていること、また、その数も増えてきたことを示している。

一方、人口と比較した許認可数の割合は、1977~90年にかけてハリヤナ州はウツタル・プラディシュ州のほぼ5倍近い数である。カルナタカ州の許認可件数も増加傾向にあり、ウツタル・プラディシュ州の約3倍である。

単純回帰分析結果では3州とも許認可件数が増加傾向であることを示している(表8-13参照)。また、ハリヤナ州及びカルナタカ州の増加率はウツタル・プラディシュ州より高いことを示している。

表 8-13 回帰分析による州の工業成長率比較

州	Slope(b)	Y intercept	r	r ²
ハリヤナ	.3409	9.4263	.5268	.2775
ウツタル・プラディシュ	.2364	22.1208	.5192	.2696
カルナタカ	.3511	17.5413	.5467	.2989

8-3 州別企業支援体制

カルナタカ、ウッタル・プラディシュ、ハリヤナ各州には多くの工業開発及び投資を支援するいくつかの工業開発機関及び組織がある。主な役割、支援内容を表8-14、州別インセンティブを表8-15に示す。

8-3-1 カルナタカ州

(1) 組織と役割

- (a) バンガロールにあるカルナタカ工業・商業理事会は、州のすべての産業開発活動を調整する団体である。補助金の分配や地方行政レベルの政策決定等、様々な活動を計画する。
- (b) 工業・商業理事会によって設立されたカルナタカ Udyog Mitra (KUM) は、Single Window Serviceの団体として企業に情報とガイダンスを提供している。KUM は工業・商業理事長及びコミッショナーの権限のもと、機能している。組織は非居住者との接点を持つ一方、非居住者／海外投資を促進する活動をしている。
- (c) 州工業投資開発公社 (KSIIDC) は、カルナタカ州の大・中規模工業の開発を促進させることを目的とした組織であり、50百万ルピー以下のローン及びプロジェクトにつき150、1,500万ルピーのローンを認可する。又、州内の企業設立計画の援助及びガイダンスを提供する。
- (d) 州電子開発公社 (KEONICS) は、州の電気工業の発展と促進を目的として設立された組織であり、電気製品を生産する小規模工業の市場援助及び電気産業の発展のための施設を提供する。
- (e) 州工業地域開発公社 (KIADB) は、州のインフラ整備を目的として州政府により設立された組織であり、用地収用および57にも及ぶ州の地区すべての工業の発展に責任を持っている。
- (f) 州技術コンサルタンツサービス公社 (TECSOK) は、コンサルタントサービスを低価格で提供するとともに、補助金を通して、小規模工業の企業へ

製品やプロジェクトの証明、市場調査やプロジェクトレポートの提供、多岐にわたる分野でのトレーニングプログラムの構成などのサービスを提供する。また、エネルギー監査、エネルギー環境調査、州や中央政府政策ガイダンスを提供する。

(g) 州金融公社 (KSFC) は小・中規模工業の主要財政組織であり、最高9百万ルピーまでのローン及びカルナカタ産業投資・開発公社との協調投資を承認する。

(h) 州小規模工業開発公社 (KSSIDC) は、州の小規模産業の発展と促進を目的とした組織であり、主に工業団地の建設及び道路、下水、水道、通信、社会サービス等のインフラ整備にかかわっている。また、主要工場から原料を調達し、それを SSI に安価で提供する。KSSIDC は、州内すべての地区及び主要な町村に94の工業団地を建設した。

(i) 州小規模工業マーケティング公社 (KSIMC) は KSSIDC の下に属し、小規模工業へ製品マーケティングの援助をする。入札、政府機関、公共事業、鉄道、SSI への援助に関与する。

(2) 投資窓口機関

カルナタカ州は大規模な投資を目標としてきた。このため、州政府各省から25名の代表者からなる Single Window Agency (SWA) を設立した。しかしながら1991年5月、政府は SWA が大きすぎることを理由に工業省チェアマン8人によるハイレベルコミッティーにつくり変えた。

SWA は引き続き5億ルピー以上の投資を伴うプロジェクトの決定及び用地買収、電力、水道、通信といったインフラ整備の援助を行っている。また、ハイレベルコミッティーも5億ルピー以上のプロジェクトを検討する。さらに SWA とハイレベルコミッティーは、政府機関のヘッドまたはチーフエグゼクティブをその投資の必要性に応じて選任することとしている。

(3) インセンティブ

同州の主なインセンティブを列挙した。

(a) 金融優遇

- ① 指定された地区及び電気、通信、皮革、公害制御装置産業地区における売上税の免除並びにマイソール及びダルワル市のエレクトロニクスユニットに6年間免除
- ② 100%輸出ユニットへの原料輸入関税免除
- ③ トレーニングスクール、試験、研究施設
- ④ 州レベルの許可、免許に関する単一窓口機関

(b) 補助金

- ① 投資奨励（最高2.5百万ルピー）
- ② 追加投資援助
- ③ 輸出ユニットへの資本金10%補助（最高1百万ルピー）
- ④ 公害制御装置設置のための特別補助（最高5百万ルピー）

8-3-2 ウットル・プラディッシュ州

(1) 組織と役割

ウットル・プラディッシュには州の工業開発の促進と援助を提供する少なくとも7つの主要機関が存在している。

これらの機関は投資資金融資、マーケットリサーチ、製品デザイン、機能的工業団地等、州に投資家を誘致しようとしている。

(a) 州工業投資公社 (PIIC) は、開発の遅れた地域の中・大規模産業のローンのための主要機関であり、州政府にかわってフィージビリティ調査融資計画を遂行する。

(b) 州電力公社 (UPEC) は1974年、州の電気産業、インフラ整備、個人投資家の伴うプロジェクト、高度な技術または、多大な投資を要するプロジェクトの発展と促進を目的として設立された。

(c) 州小規模工業公社 (UPSIC) は小規模工業セクターに原料を供給するとともに、SSIセクターのマーケティングアシスタントも行っている。

(d) UP小規模工業開発公社 (UPSIDC) は中規模工業セクターの共同事業の促進のため、公共事業インフラ計画を作ることを目的とし、すでに13都市87の工業団地を開発した。

(e) UP金融公社(UPFC)の主な機能はローンを提供し、小・中規模及びSSIセクターの工業の設立の資金援助を行う。SEMFEX計画下の退役軍人にも資金の援助が行われるほか、インド工業開発銀行の近代化計画に基づく資金援助も行う。

(f) ウットル・プラディシュ公害管理局は、SSIセクターの179工業を無公害であると立証することにより、企業へのアシスタントを行う。

(g) 州輸出入公社(UPEC)は1966年、州の手工芸品の輸出及びインド国内の市場の活性化を目的として設立された。

(2) 投資窓口機関

ウットル・プラディシュ州は投資を促進させるために様々な機関を設置している。コミッティーが各地域レベル、州レベルにあり、許認可の手続きがはかどるように Udyog Bandhu という調整機関(会長は重工業省のセクレタリー)を設立し、投資家にフォーラム活動を行っている。

同時に、どのような連繋が効果的か検討すると共に、地方行政内のボトルネックを排除する様検討している。

Single Window Service を有する2つの機関を以下に示す。

(a) ノイダは1976年、州のウットル・プラディシュ工業地区開発計画に基づき設立された機関である。ノイダは州の工業省の主要政策に基づきその運営を行う機関である。

投資家にSingle Window Serviceを提供するコミッティーがある。コミッティーは、電力供給、免税、州からの援助、建設計画及び州の公害局にかわっての補助金承諾等の権限を持つ。また、金融機関による長期融資、資本金融資の調整及び監視を行っている。

(b) グレーターノイダはスラジプアーに売上税、雇用、資金援助等投資に関係する様々な省庁を同じ場所に集める複合オフィスを計画し、投資家とサービス省庁との効率的相互関係をもたらす Single Window Service を提供する機関を設立する予定である。

(3) インセンティブ

同州の主なインセンティブを列挙した。

(a)金融優遇

- ①電気料金優遇
- ②許認可税優遇
- ③売上税免除及び繰り延べ（投資額の100～125%の範囲で8年間）

(b)補助金

- ①産業特別恩恵地域
- ②最高2百万ルピーまでの資本金援助
- ③250百万ルピー以上の投資補助を行うユニットへの1.5百万ルピー投資補助
- ④丘陵地区にある産業ユニットへの特別補助

8-3-3 ハリヤナ州

(1)組織と役割

ハリヤナ州は、ゼネラルマネージャーを配した現地オフィスをそれぞれの地区に設置し、企業へのガイダンスや援助を行っている。

また、インフラ、原料、トレーニング、輸出加工品のマーケティング等の計画、準備を行っている。

(a) 工業支援グループ（IAG）は有識者により構成されるチームであり、インド居住者及び非居住者を支援する目的を持っている。

ハリヤナ州政府のチーフセクレタリーは、実行組織でもあるIAGの共同委員長でもある。また、工業のダイレクターはIAGチーフコーディネーターでもある。IAGは、One-point Contact Serviceの他に用地、権限、資金の分配に関し、様々な機関、企業の活動をコントロールしている。そしてすべての許可が迅速に処理できるよう運営している。

(b) 州工業開発公社（HISDC）は、州の工業団地の開発を目的とした主要機関である。

(c) 州電力開発公社（HSEDC）の主な目的は、州の電気工業の設立を促進することである。また、インフラを計画し、共同事業の商業活動を提供することがこの機関の役割である。

また公共事業プロジェクトを計画し、民間企業との共同事業を行うなどの活動もしている。

(d) 州各地に支店を置く州金融公社（HFC）は、資金援助を年率15～20%の金利で融資を行っている。又、創業時の会社に限っては少額の資金援助を行っている。

(2) 投資窓口機関

州政府には2つの Single Window Service Agency が存在する。

海外投資を促進し、投資家のためにプロジェクトの認可を行う機関の下にある”工業アシスタントグループ”とグルガオン地区を除いたすべての地区にそれぞれ存在している SWS機関の2つである。SWSは7人の常任オフィサーと10人の準メンバーから構成されている。常任メンバーは月に1度、それぞれの地区で会合を持つが、早急な解決が望まれるときは、より多く会合を持つこととしている。活動のコントロール及び監理は、それぞれの地区の Additional Dupty Commissioner に委ねられている。SWSはそれぞれの地区の地域産業センターのゼネラルマネージャーのオフィス内に設置されており、工業理事会、ハリヤナ州工業開発公社及びハリヤナ都市開発局と協力して土地や倉庫の区画割り等の他、以下に示す基本機能を有している。

- ・資金援助
- ・電力整備
- ・公害管理局からの承認
- ・工業ユニットに原料の供給
- ・工業団地の整備
- ・工業省への支援・援助
- ・投資家へのガイダンス

(3) インセンティブ

同州の主なインセンティブを列挙した。

(a) 金融優遇

- ① 5年間の電気料金優遇
- ② 地域によって5～9年間、60百万ルピーまでの売上税免除または繰り越し
- ③ 輸出志向型工業への用地確保
- ④ 単一窓口サービス

(b) 補助金

- ① 5百万ルピーの資本金補助（1億ルピー以上の投資に対して）
- ② 1.5百万ルピーの投資補助（5～10百万ルピーの投資に対して）
- ③ 特定地域での50%の追加補助
- ④ 資本金の25%までの投資補助（最高3百万ルピーまで）
- ⑤ 発電機設置費用補助

表 8-14 3州の工業開発支援組織

Function	Industrial Development Authority	Urban/rural Infrastructure Development	Industrial Estate Development	Financial Assistance for Medium & Large Scale Industry	Financial Assistance for Small & Medium Scale Industry	Financial Assistance for Special Industry	Marketing Assistance & Export Promotion	Research & Technical Assistance
Karnataka	• Directorate of Industries and Commerce	• District Industries Centres • Karnataka Industrial Areas Development Board	• Karnataka Industrial Areas Development Board	• Karnataka State Industrial Investment & Development Corp.	• Karnataka State Financial Corp. • Karnataka State Small Industries Development Corp.	• Karnataka State Industrial Investment & Development Corp. • Karnataka State Electronics Development Corp.	• Technical Consultancy Services Organisation of Karnataka • Karnataka Small Industries Marketing Corp. • Karnataka Udyog Mitra	• Technical Consultancy Services Organisation of Karnataka
Uttar Pradesh	• Directorate of Industries	• Uttar Pradesh State Financial Corp. • Provisional Industrial Investment Corp. of Uttar Pradesh • Uttar Pradesh State Industrial Development Corp.	• Uttar Pradesh State Industrial Development Corp. Greater NOIDA Industrial Development Authority	• Provisional Industrial Investment Corp. of Uttar Pradesh • Uttar Pradesh State Industrial Development Corp.	• Uttar Pradesh Financial Corp. • Uttar Pradesh Small Industries Corp.	• Uttar Pradesh Electronic Corp. • Uttar Pradesh Minority Finance & Development Corp.	• Uttar Pradesh Export Corp. • Uttar Pradesh Small Industries Corp.	• Uttar Pradesh State Department of Electronics
Haryana	• Directorate of Industries	• Haryana Urban Development Authority • Haryana State Industrial Development Corp. • Haryana Urban Development Corp. • Haryana State Electronics Development Corp.	• Haryana State Industrial Development Corp.	• Haryana State Industrial Development Corp. • Haryana State Industries & Export Corp. • Haryana Financial Corp.	• Haryana State Industrial Development Corp. • Haryana State Electronics Development Corp. Ltd.	• Haryana State Industrial Development Corp. • Haryana State Electronics Development Corp. Ltd.	• Industrial Assistance Group • Haryana State Industries & Export Corp. • Haryana State Electronics Development Corp. Ltd.	• Haryana State Electronics Development Corp. Ltd.

(注) Data are summarized from the following publications: "Invest in Karnataka" Directorate of Industries and Commerce Karnataka, 1992, "Doing Business with India" Government of India, 1992, "Doing Business in Uttar Pradesh" Directorate of Industries, Uttar Pradesh 1992, Haryana: A Leading Edge Industrial Assistance Group, India, 1992.

表 8-15(1) 3 州の投資促進優遇措置

	Land Use Conversion	Special investment subsidies: pioneer and prestige units, large industry	Special thrust for industries in the KVI Sector/artisan-based/tiny rural industries	seed capital schemes	special loans	minority entrepreneurs	Non-Resident Indians (incentives for NRIs) persons of Indian origin for foreign investment)	sick industries rehabilitation
Karnataka	Waiver of fees converting from agricultural to industrial use only for tiny and SSI units in Zone III and IV. Waiver is for a maximum of 2 acres.	Investment subsidy: pioneer investment subsidy. Investment subsidy available to new industrial investment in Zones II, III, IV (investment subsidy of Rs 25 lakhs beyond Rs 25 crores in fixed assets to be set up in Zone III, IV provided at least 500 jobs are created). capital outlays exceeding Rs 100 crore will be evaluated on an individual basis as to state concessions-incentives.	Concessions for Sector/artisan-based/tiny rural industries: Concessions for thrust sectors/creation of local employment opportunities: All new industrial units in thrust sectors are eligible for investment subsidies, sales tax, central sales tax and Karnataka sales tax exemptions for periods from 3-6 years.	offered to promote SSI in semi-urban, rural areas. KSFCC offers assistance towards equity on soft term loans. maximum Rs 15 lakhs along with term loan for technically qualified persons.	KSFCC operates five zonal offices for special loan assistance in the SSI sector, interest rates from 11.5% to 20.5%. venture capital schemes in manufacturing, shipping, and other allied fields (operated by various financial and state agencies). SSSBES upto Rs 5 lakhs in fixed assets that fall within 27 industries will receive concessions.	Scheduled tribes, Scheduled Caste/Ribes, women, physically handicapped persons, ex-servicemen and minority. 5% investment subsidy of the value of fixed assets, maximum Rs 1 lakh.	allowed 100% equity investment with full repatriation of capital invested, for particular sectors. set up manufacturing units, NRIs allowed to import restricted capital equipment and import under Open General License machinery worth Rs 3.5 million.	incentives for rehabilitating sick industries once identified and finalised by the Board for Industrial and Financial Reconstruction-financial institutions, especially designed for tiny/small scale and cooperative sectors.
Uttar Pradesh	Entrepreneurs receive concessional rates for land. State capital subsidy for locating industries to backward areas for fixed capital investment (10-35% for Categories A-C, Bordening Hill district and other Hill district. Development rebates for electricity charges to units locating in backward and Hill district areas (rebates are from 20%, 33.5% to 50% for a period of 5 years); Allotments of plots/sheds to NRI industrialists in industrial estates/areas will be prioritised; also housing boards will give priority to residential plot allotments. Special Area Subsidy: Almorah, Chamauhi and Unarkashi hill districts classified for 35% subsidies to maximum Rs 35 lacs. Five hill districts are eligible for 30% subsidies to a maximum of Rs 30 lacs.	State capital subsidy: Special state capital subsidy established between 490 to 531/95 or with fixed capital of Rs 25 crores more can receive Rs 15 lakhs if promoting ancillary industries. Prestige units special state capital subsidy are for Tehsil level units with fixed capital of Rs 5 crores or more and provide Rs 10 lacs subsidy if promoting ancillary industries. Pioneer units special state capital subsidy are those first 3 units in any community development block with a fixed capital investment of Rs 20 lakhs or more. These units are provided Rs 5 lakhs subsidy in addition to the general state capital subsidy. scheme of equity participation	Scheme for rural artisans UPSIC provides equity assistance for new industries in backward areas to 6% of total project costs/or 20% and 15% of total share capital, whichever is less. District Industries Centres provides integrated margin money loans schemes at low interest rates for SSI (max. loan is 10% of project cost, or 50% of share capital).	PICUP and the UP Financial Corp. provide Rs 15 lacs as seed capital to qualified NRIs as a priority. Seed Capital Assistance schemes of Industrial Development Bank of India, open to industrial units (max. Rs 15 lacs).	District Industries Centre margin money loan scheme with Govt. of India assistance to SSI to provide Rs 40,000 - Rs 60,000 for scheduled castes/tribes, entrepreneurs.	Scheduled tribes -castes, women, ex-servicemen, special facility incentives for minority community entrepreneurs up to Rs 2 lacs. 5% special capital subsidy up to Rs 1 lac. District Industries Centre margin money loan scheme with Govt. of India assistance to SSI to provide Rs 40,000 - Rs 60,000 for scheduled castes/tribes, entrepreneurs.	special incentives for NRIs: Udyog Bandhu to function as a model agency for the NRIs which all facilities/incentives are made available. Allotments of plots/sheds to NRI industrialists in industrial estates/areas will be prioritised; also housing boards will give priority to residential plot allotments. UPSIDC extend 15% equity participation of total project cost to technically qualified NRI entrepreneurs.	incentives for rehabilitation of sick units, minimum demand charges for the period of unit closure will not be charged.
Haryana	State will advertise for applicants to obtain plots; state will ensure land is acquired, zoning plans prepared, cost of development is detailed, and authority is able to deliver possession of plots with all the basic infrastructure within a 6 month period. Capital investment subsidy at 25% in fixed capital assets, max. Rs 2 million for tiny units in rural areas; capital investment subsidies are of 15%, max. Rs 1.5 million for locating backward areas; granting permission for sale of surplus land to designated new industrial units. Plots reserved for NRIs and Hi-Tech projects can be interchanged on the advice of the Director of Industries.	Integrated margin money loan scheme. capital investment subsidy for pioneer units; Rs 1 million to 5 million, plus location to backward areas eligible for 50% additional subsidy on rates above.	electricity duty, sales tax exemption on par with small scale sector units; marketing assistance; price preference at 10 percent.	NOT MENTIONED	NOT MENTIONED	Everything equal, preference in allotment of industrial land plots to service, entrepreneurs belonging to ST/ST, and female entrepreneurs.	Exclusive reservation of plots in all industrial estates for allotment to NRIs -POOs -foreign equity participation (100% EOUs; built-up houses constructed by HBB & HUDA.	incentives for rehabilitation of sick industrial units: actual reliefs/concessions may include exemptions/deferrals of sales/purchase taxes, electricity duty dues and waiver of penalties, minimum demand charges, etc.; exemption from power cuts, connections and supply, rescheduling of payment and loans, electricity arrears and supply; resolution of labour disputes

表 8-15 (2) 3 州の投資促進優遇措置

	moderation incentives	export oriented industries	electronics, telecommunication, software processing, industries classified in thrust areas and to receive establishment of specialised industrial estates, training institutes, testing & development centres.	Agro-based/food processing, agro-based industries are eligible for : investment sales tax, central sales tax and Karnataka sales tax exemptions for periods from 3 - 6 years.	sales tax exemptions: stamp duty -registration charges: All KVI units are exempted from central sales tax and Karnataka sales tax (Zone II, 100% max.; Zone III, 100% max.; Zone IV, 100% exempt. 5 years max.)	energy use	pollution control	transportation
Karnataka	Investment subsidy available for expansion, modernisation, and diversification in Zones II (15% value of fixed assets, max./ Rs 15 lakhs for all industries), Zone III (20% value of fixed assets, max. to Rs 20 lakhs for all industries), Zone IV (25% of value of fixed assets, max. Rs 25 lakhs for all industries).	100% export oriented units special concessions: Setup in Zone I including Bangalore Urban Agglomeration area and the Mysore City Copr. area are eligible for : investment subsidies, sales tax, central sales tax and Karnataka sales tax exemptions for periods from 3 - 6 years. 5 year corporate tax holiday for first 8 years of operation. Capital investment subsidy of 10% of the value of fixed assets subject to a ceiling of Rs 10 lakhs. Exemption from paying entry tax on all raw materials, etc., procured for processing. EOUs exempted from power cuts. Special state capital subsidy to 100% export oriented industrial units, maximum 10% fixed capital investment subject to maximum Rs 1 million.	Informatics, software units/industries set up in Bangalore Urban Agglomeration areas and Mysore City Corp. in the tiny and small scale sectors are eligible for : investment subsidies, sales tax, central sales tax and Karnataka sales tax exemptions for periods from 3 - 6 years.	Agro-based industries are eligible for : investment sales tax, central sales tax and Karnataka sales tax exemptions for periods from 3 - 6 years.	Sales tax concessions: stamp duty -registration charges: All KVI units are exempted from central sales tax and Karnataka sales tax (Zone II, 100% max.; Zone III, 100% max.; Zone IV, 100% exempt. 5 years max.)	utilizing non-conventional energy sources ; 5% investment subsidy on the cost of equipment, maximum Rs 5 lakh for all industrial units.	pollution control equipment installation incentives -concessions 5% investment subsidy on the cost of equipment, maximum Rs 5 lakh for all industrial units.	NOT MENTIONED
Uttar Pradesh	Schemes for modernisation, productivity, quality improvements of small scale industrial units: Feasibility study grants up to Rs 10,000 each unit. 15% capital subsidy to max. Rs 1 Lakh per unit; interest subsidy for loans to purchase machinery. Exemptions/deferments of sales taxes for expansion -diversification - modernisation are proposed.	Special state capital subsidy to 100% export oriented industrial units, maximum 10% fixed capital investment subject to maximum Rs 1 million.	NOT MENTIONED	Sales tax exemption -deferment scheme: linked to fixed capital investments: districts divided for this scheme. Rebates are up to 100% of fixed capital investment in Category C; 125% Category B; 150% Category A. An additional 25% rebate given to small industrial units (125%, 150%, 175% respectively).	Special incentives for power supply: new units all categories exempt from power cuts for 5 years; exempted from minimum demand charge for 5 years; rebates and minimum charges for rehabilitation of stock units and in backward areas.	special: NOIDA committee empowered to grant concessions on behalf of UP Pollution Control Board to small scale units.	Industrial units located in border districts receive additional special transport subsidy of 25%. Transport subsidies of 50% on raw materials and finished goods within the Hill areas; Transport subsidies in Hill areas under Govt. of India scheme 75% subsidy for transportation costs of raw materials and finished goods from industrial unit site to railhead and vice versa available in Hill area under scheme of Central government.	Industrial units located in border districts receive additional special transport subsidy of 25%. Transport subsidies of 50% on raw materials and finished goods within the Hill areas; Transport subsidies in Hill areas under Govt. of India scheme 75% subsidy for transportation costs of raw materials and finished goods from industrial unit site to railhead and vice versa available in Hill area under scheme of Central government.
Haryana	new industrial units will be exempt from Octroi payments on capital equipment, building materials, and raw materials used for a period of 9 years in Zone A, 7 years in Zone B, and 5 years in Zone C.	Capital investment subsidy at the rate of 15% max. Rs 1.5 million; 25% max. Rs 3 million if located in backward area. Electronics industry tax benefits are uniform for 7 years and up to 500 percent of fixed capital investment.	Capital investment subsidy at 25% of investment in fixed assets - maximum Rs 3 million	Capital investment subsidy at the rate of 15% max. Rs 1.5 million; 25% max. Rs 3 million if located in backward area. Electronics industry tax benefits are uniform for 7 years and up to 500 percent of fixed capital investment.	uninterrupted power supply: generating set subsidy at a rate of Rs 1,200/per KVA for small units and Rs 600/per KVA for large units; designated new industrial units; exempt from electricity duty for 5 years. uninterrupted power supply for 19 new industrial estates for existing and new units connected load up to 1 MW.	exemption from NOC/Consent from the Water Pollution Control Board for units of a non-polluting nature.	exemption from NOC/Consent from the Water Pollution Control Board for units of a non-polluting nature.	exemption from NOC/Consent from the Water Pollution Control Board for units of a non-polluting nature.

出所: "Invest in Karnataka" Directorate of Industries and Commerce Karnataka, 1992. "Doing Business with India" Government of India, 1992. "Doing Business in Uttar Pradesh" Directorate of Industries, Uttar Pradesh 1992. "Haryana : A Leading Edge" Industrial Assistance Group, India, 1992.

8-4 外資の投資状況

インドへの外国投資状況を1988-1991年の国別・業種別投資実績から把握する。

8-4-1 国別・業種別特性

(1) バンガロール近郊

バンガロール近郊への国別・業種別投資状況を表8-16に示す。同表によると外国合弁企業数は67社となっている。

業種別では「電気機器、部品」31.3%、「機械、部品」19.4%、「輸送機械、部品」11.9%となっている。

国別では日本 19社、フランス 10社、アメリカ 8社と続いている。

バンガロール近郊に進出している日本企業は、電気・電子関連分野が多い。

(2) デリー近郊

デリー近郊への国別・業種別投資状況(1988-1991年)を表8-17に示す。又、同表によると、202社の外国合弁企業が進出している。

業種別では「電気機器、部品」26.7%と最も高い。

日本企業の進出もバンガロール同様に多い。特に業種別では輸送機械への進出が目立っている。

又、アメリカ、ドイツ、イタリア、イギリス、フランス、スウェーデン等の国も比較的多く進出している。

表 8-16 バンガロール周辺に於ける外資の業種・国別
進出状況 (1988~1991)

NIC Code	Industries	USA	JAPAN	UK	SWITZERLAND	GERMANY	ITALY	SWEDEN	FRANCE	OTHER	TOTAL
20-21	Food products		1					1	1		3 (4.5%)
22	Beverages, tobacco, tobacco products										
23	Cotton textiles										
24	Woolen, silk, synthetics		1								1 (1.5%)
25	Jute, hemp, mesta textiles										
26	Hosiery/garments										
27	Wood products										
28	Paper products/printing										
29	Leather products						1			1	2 (3.0%)
30	Rubber/plastic products										
31	Chemical products	1						1		2	4 (6.0%)
32	Non Metallic Industries		1				1		1	1	4 (6.0%)
33	Basic Metal Industries										
34	Metal products	2	1	1						1	5 (7.5%)
35	Machinery/parts	1	1			1	2		4	4	13 (19.4%)
36	Electrical machinery/parts	2	8		3			1	4	3	21 (31.3%)
37	Transportation Equipment/Parts	1	6				1				8 (11.9%)
38	Other Industries	1		2						3	6 (9.0%)
	TOTAL	8	19	3	3	1	5	3	10	15	67 (100%)

Source: Indian EXIM Bank's Report

表 8-17 テーリ周辺に於ける外資の業種・国別
進出状況 (1988~1991)

NIC Code	Industries	USA	JAPAN	UK	SWITZERLAND	GERMANY	ITALY	SWEDEN	FRANCE	OTHER	TOTAL
20-21	Food products		1		2						3 (1.5%)
22	Beverages, tobacco, tobacco products										
23	Cotton textiles										
24	Woolen, silk, synthetics										
25	Jute, hemp, mesta textiles										
26	Hosiery/garments		2							1	3 (1.5%)
27	Wood/products									2	2 (1.0%)
28	Paper products/printing									1	1 (0.5%)
29	Leather products					2				1	3 (1.5%)
30	Rubber/plastic products							1			2 (1.0%)
31	Chemical products	1	7	1		2	6	1	2	14	34 (16.8%)
32	Non Metallic Industries	2				1	3			1	7 (3.5%)
33	Basic Metal Industries	1				3				1	5 (2.5%)
34	Metal products	1	9		1				4	3	18 (8.9%)
35	Machinery/parts	2	6	3	2		5	2		10	30 (14.9%)
36	Electrical machinery/parts	3	10	2	2		2		8	27	54 (26.7%)
37	Transportation Equipment/Parts	1	12				3		1	3	20 (9.9%)
38	Other Industries	1	4	2	3		2		1	7	20 (9.9%)
	TOTAL	12	51	8	10	8	22	4	16	71	202 (100%)

Source: Indian EXIM Bank's Report.

8-4-2 進出形態

インドにおける外国企業との提携関係は、次の5つのタイプに区分される。

- ・ 技術提携
- ・ 資金協力
- ・ 技術提携／資金協力
- ・ 設計／図面
- ・ 経営指導

全外資系企業の提携許可状況は、合弁が約30%、技術提携が約70%であるのに対し、日系企業は合弁比率が約20%と低く、資本参加には消極的である。

たとえばカルナタカ州では、表8-18の通りとなっている。

表 8-18 カルナタカ州に於ける外資の業種別進出形態

Classification	Technical	Financial	Technical & Financial	Design & Drawing	Management Services	Total
Metallurgy	32	4	1	2	0	39
Electrical/ electronics	169	3	21	11	1	205
Telcomm						
Mechanical / Engineering	150	5	28	6	0	189
Chemical /Drugs	21	3	10	0	0	34
Fertilizer						
Others	47	7	14	0	2	70
Total	419	22	74	19	3	537

Source: Technology Profile of Foreign Collaborations
State of Karnataka

この表からも分かる通り、外国企業との提携関係は約80%が「技術提携」であり、圧倒的な数字となっており、「技術提携／資金協力」13.7%と続いている。

8-5 工業団地開発状況

8-5-1 バンガロール周辺の開発状況

カルナタカ州において、工業団地の開発はカルナタカ工業地域開発公社（KIADB）とカルナタカ州小規模産業開発公社（KSIIDC）が主に実施している。

（注1）
KIADB は既に60の工業団地を開発しており、用地取得面積は約10,000haで、そのうち約4,000haが開発済みである。

KIADB は用地の開発の他にインフラ施設も供給している（表8-19参照）。

バンガロール近郊に存在する工業団地を図8-1に示す。

KSIIDCは、小規模企業に対して各種のインフラ施設を伴った工業団地と標準工場の開発を実施しており、さらには入居した企業に対して原材料の斡旋、技術支援等も実施している。

（注2）
現在98の工業団地に4,294の工場が入居している（表8-20参照）。

カルナタカ州において、工業団地の開発はカルナタカ工業地域開発公社（KIADB）とカルナタカ州小規模産業開発公社（KSIIDC）が主に実施しており、組織図を図8-2に示した。

（注1）（注2）出所：A Guide to Entrepreneurs 1992, KARNATAKA

表 8-19 バンガロール周辺の工業団地開発状況

SL No.	Name of the Industrial Area	Taluk in which Situated	Extent Developed Acres and Guntas:A-G	Approximate Extent Available for allotments (A-G)
1	Peenya	Bangalore North	1485.00	Nil
2	Doddanekkundi/ Dyavasandra	Bangalore South	503.36	1.20
3	a) Kadugodi- Sadarmangala	Hosakote and Bangalore South	243.00	
	b) Kadugodi- Sadarmangala adjoining land allotted to Southern Railway	Hosakote and Bangalore South	75.00	22.00
4	Kumbalgodu	Bangalore South	220.00	12.00
5	Hosakote	Hosakote	406.00	18.00
6	Doddaballapur	Doddaballapur	313.00	Nil
8	Veerasandra	Anekal	108.00	Nil
9	Jigani	Anekal	350.00	13.00
10	Attibele	Anekal	248.00	15.00

Source: A Guide to Entrepreneurs (TECSOK) 1992