

第 6 章 投資需要調査

THE UNIVERSITY OF CHICAGO

第6章 投資需要調査

本投資需要調査の目的は、統計資料とアンケート調査およびインタビューを通じインドおよび海外の投資家のモデル工業団地への潜在需要を把握することと、投資の可能性を明らかにすることである。さらにインドに対する投資動向、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である。

6-1 投資需要調査方法

(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、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、以下の国を選定した。

(a) インド

インドにおける投資動向とモデル工業団地に対するインドの投資家の意見は、本プロジェクトを円滑に遂行するために重要な要素である。外国企業が合併あるいは技術提携を希望する場合には、信頼できるパートナーが不可欠である。仮に外資比率100パーセントが認められる場合でも、進出企業が円滑に事業を運営するには、何らかの形でインド国内企業からの協力を得ることが望ましい条件となる。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調査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経験および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動向を予測する上で重要となる。

(b) 日本、米国、英国、ドイツおよびシンガポール

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、この地域が急速に発展したのは周知の事実であり、インド側も日本の投資と技術移転が増加す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。

インドおよび日本に加え、最近3年間の許認可ベースでは、米国、英国、ドイツがインドへの投資の上位を占め、さらにシンガポールからの投資が今後も期待されるため、投資需要調査対象国としてこれら4カ国を選んだ。

(2) 調査方法

本投資需要調査では、調査対象国である6ヵ国すべての調査を第1次から第3次に分けて調査を行った。第1次は質問数を減らしたアンケート調査、第2次は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の意見を詳細に得られるべく実施した。

さらに、インタビューでは、アンケート内容の確認と、投資家がインドおよびモデル工業団地に対する参画する意向、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まとめることができ、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。

図6-1-1に調査方法の骨子をまとめる。

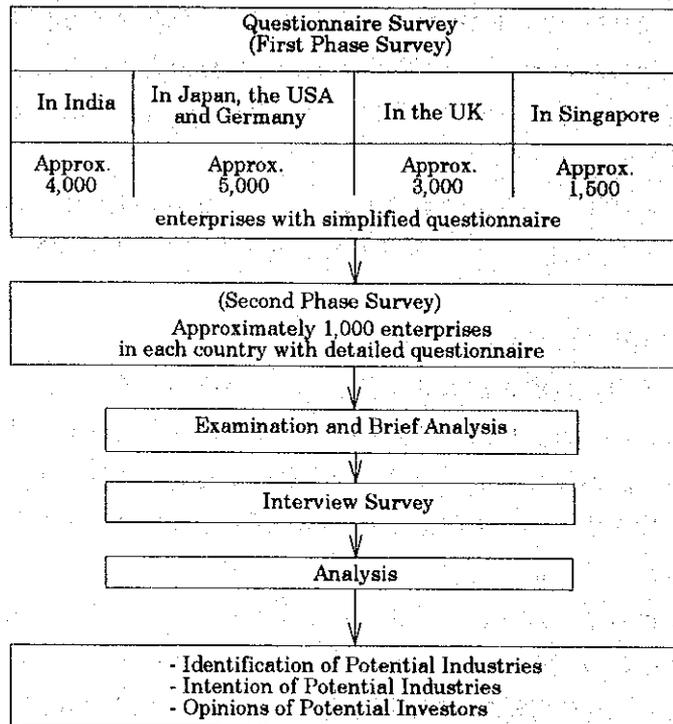


図6-1-1 調査方法および手順

(3) 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、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。これら製造業の詳細は、表6-1-1にまとめる。

表6-1-1 調査対象業種 (その1)

S I C	Short Title	
20	FOOD AND KINDRED PRODUCTS	201 Meat Products, 202 Dairy Products, 203 Preserved Fruits and Vegetables, 204 Grain Mill Products, 205 Bakery Products, 206 Sugar and Confectionery Products, 207 Fats and Oils, 208 Beverages, 209 Misc. Food and Kindred Products
21	TOBACCO PRODUCTS	211 Cigarettes, 212 Cigars, 213 Chewing and Smoking Tobacco, 214 Tobacco Stemming and Redrying
22	TEXTILE MILL PRODUCTS	221 Broadwoven Fabric Mills, Cotton, 222 Broadwoven Fabric Mills, Manmade, 223 Broadwoven Fabric Mills, Wool, 224 Narrow Fabric Mills, 225 Knitting Mills, 226 Textile Finishing, Except Wool, 227 Carpets and Rugs, 228 Yarn and thread Mills, 229 Miscellaneous Textile Goods
23	APPAREL AND OTHER TEXTILE PRODUCTS	231 Men's and Boys' Suits and Coats, 232 Men's and Boys' Furnishings, 233 Women's and Misses' Outerwear, 234 Women's and Children's Undergarments, 235 Hats, Caps, and Millinery, 236 Girls' and Children's Outerwear 237 Fur Goods, 238 Miscellaneous Apparel and Accessories 239 Misc. Fabricated Textile Products
24	LUMBER AND WOOD PRODUCTS	241 Logging, 242 Sawmills and Planing Mills, 243 Millwork, Plywood & Structural Members, 244 Wood Containers, 245 Wood Buildings and Mobile Homes, 249 Miscellaneous Wood Products
25	FURNITURE AND FIXTURES	251 Household Furniture, 252 Office Furniture, 253 Public Building & Related Furniture, 254 Partitions and Fixtures 259 Miscellaneous Furniture and Fixtures
26	PAPER AND ALLIED PRODUCTS	261 Pulp Mills, 262 Paper Mills, 263 Paperboard Mills, 265 Paperboard Containers and Boxes, 267 Misc. Converted Paper Products
27	PRINTING AND PUBLISHING	271 Newspapers, 272 Periodicals, 273 Books, 274 Miscellaneous Publishing, 275 Commercial Printing, 276 Manifold Business Forms, 277 Greeting Cards, 278 Blankbooks and Bookbinding, 279 Printing Trade Services

表6-1-1 調査対象業種 (その2)

S I C	Short Title	
28	CHEMICALS AND ALLIED PRODUCTS	281 Industrial Inorganic Chemicals, 282 Plastics Materials and Synthetics, 283 Drugs, 284 Soap, Cleaners, and Toilet Goods, 285 Paints and Allied Products, 286 Industrial Organic Chemicals, 287 Agricultural Chemicals, 289 Miscellaneous Chemical Products
29	PETROLEUM AND COAL PRODUCTS	291 Petroleum Refining, 295 Asphalt Paving and Roofing Materials, 299 Misc. Petroleum and Coal Products
30	RUBBER AND MISC. PLASTICS PRODUCTS	301 Tires and Inner Tubes, 302 Rubber and Plastics Footwear, 305 Hose & Belting & Gaskets & Packing, 306 Fabricated Rubber Products, NEC, 308 Miscellaneous Plastics Products, NEC
31	LEATHER AND LEATHER PRODUCTS	311 Leather Tanning and Finishing, 313 Footwear Cut Stock, 314 Footwear, Except Rubber, 315 Leather Gloves and Mittens, 316 Luggage, 317 Handbags and Personal Leather Goods 319 Leather Goods, NEC
32	STONE, CLAY, AND GLASS PRODUCTS	321 Flat Glass, 322 Glass and Glassware, Pressed or Blown 323 Products of Purchased Glass, 324 Cement, Hydraulic 325 Structural Clay Products, 326 Pottery and Related Products, 327 Concrete, Gypsum, and Plaster Products, 329 Misc. Nonmetallic Mineral Products
33	PRIMARY METAL INDUSTRIES	331 Blast Furnace and Basic Steel Products, 332 Iron and Steel Foundries, 333 Primary Nonferrous Metals, 334 Secondary Nonferrous Metals, 335 Nonferrous Rolling and Drawing, 336 Nonferrous Foundries (Castings), 339 Miscellaneous Primary Metal Products
34	FABRICATED METAL PRODUCTS	341 Metal Cans and Shipping Containers, 342 Cutlery, Hand-tools, and Hardware, 343 Plumbing and Heating, Except Electric, 344 Fabricated Structural Metal Products, 345 Screw Machine Products, Bolts, Etc., 346 Metal Forgings and Stampings, 347 Metal Services, NEC, 348 Ordnance and Accessories, NEC, 349 Misc. Fabricated Metal Products
35	INDUSTRIAL MACHINERY AND EQUIPMENT	351 Engines and Turbines, 352 Farm and Garden Machinery, 353 Construction and Related Machinery, 354 Metalworking Machinery, 355 Special Industry Machinery, 356 General Industrial Machinery, 357 Computer and Office Equipment 358 Refrigeration and Service Machinery, 359 Industrial Machinery, NEC

表6-1-1 調査対象業種 (その3)

S I C	Short Title	
36	ELECTRONIC & OTHER ELECTRIC EQUIPMENT	361 Electric Distribution Equipment, 362 Electrical Industrial Apparatus, 363 Household Appliances, 364 Electric Lighting and Wiring Equipment, 365 Household Audio and Video Equipment, 366 Communications Equipment, 367 Electronic Components and Accessories, 369 Misc. Electrical Equipment & Supplies
37	TRANSPORT- ATION EQUIPMENT	371 Motor Vehicles and Equipment, 372 Aircraft and Parts 373 Ship and Boat Building and Repairing, 374 Railroad Equipment, 375 Motorcycles, Bicycles, and Parts, 376 Guided Missiles, Space Vehicles, Parts, 379 Miscellaneous Transportation Equipment
38	INSTRUMENT AND RELATED PRODUCTS	381 Search and Navigation Equipment, 382 Measuring and Controlling Devices, 384 Medical Instruments and Supplies 385 Ophthalmic Goods, 386 Photographic Equipment and Supplies, 387 Watches, Clocks, Watchcases & Parts
39	MISCELL. MANUFACT. INDUSTRIES	391 Jewelry Silverware, and Plated Ware, 393 Musical Instruments, 394 Toys and Sporting Goods, 395 Pens, Pencils, Office, & Art Supplies, 396 Costume Jewelry and Notions 399 Miscellaneous Manufactures

Note: SIC is the abbreviation of Standard Industrial Classification (Executive Office of the President, Office of Management and Budget, the U.S.A.)

(4) 調査対象企業選定方法

各フェーズの調査対象企業は、以下の方法で選定した。

(a) 第1フェーズ（アンケート調査）

- － 各国の調査対象企業数を決定する。（インド：4,000社、日本/米国/ドイツ：5,000社、英国：3,000社、シンガポール：1,500社）
- － 対象企業をS I Cコード、3桁に分ける。
- － 各3桁コード別で、売り上げ上位20社を選ぶ。
- － その他として、各3桁コード別に企業数が適切に分かれる様、ランダムサンプリングを行う。

(b) 第2フェーズ（詳細アンケート調査）

- － 各国の第1フェーズ調査結果の内、インドに投資することに興味を持っている企業を抽出する。
- － 内部資料に基づきインドに投資する可能性のありそうな企業を選定する。

(c) 第3フェーズ（インタビュー調査）

- － 第1および第2フェーズ調査結果に基づきインタビュー対象企業を選定する。
- － 内部資料に基づき、インドに投資する可能性のある企業を選定する。これには、第2フェーズに回答して来なかった企業も含まれる。

6-2 調査結果

6-2-1 インド

(1) 回収結果

第1次アンケート調査では、全調査対象企業（4,187社）のうち、回答が得られた企業は460社であり、回答率は11.0%であった。2次アンケート調査では、1次アンケートに回答して来た企業に加え、合計1,026社を対象としたが、43社（回答率4.2%）からのみ回答を得た。インタビューは、1次および2次の回答企業から33社を選定し実施した。業種別回答率および回答数は以下の通りである。

表6-2-1 アンケート回答結果

Industry	1st Phase			2nd Phase			3rd Phase
	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Interviewed
Food & Kindred Products	176	22	12.5	64	2	3.1	1
Tobacco Products	4	0	0.0	4	0	0.0	0
Textile Mill Products	355	39	11.0	77	1	1.3	2
Apparel & Other Textile	178	23	12.9	12	2	16.7	1
Lumber & Wood Products	239	13	5.4	11	0	0.0	0
Furniture & Fixtures	238	13	5.5	1	0	0.0	0
Paper & Allied Products	226	10	4.4	23	0	0.0	0
Printing & Publishing	8	3	37.5	5	0	0.0	0
Chemicals & Allied Products	284	54	19.0	132	7	5.3	8
Petroleum & Coal Products	95	9	9.5	21	1	4.8	0
Rubber & Misc. Plastics Products	222	29	13.1	62	5	8.1	2
Leather & Leather Products	264	25	9.5	16	1	6.3	0
Stone, Clay, & Glass Products	126	16	12.7	71	3	4.2	2
Primary Metal Industries	203	29	14.3	79	2	2.5	1
Fabricated Metal Products	240	17	7.1	45	1	2.2	0
Industrial Machinery	222	45	20.3	100	3	3.0	5
Electronic & Electrical Equipment	185	34	18.4	92	4	4.3	4
Transportation Equipment	123	23	18.7	77	3	3.9	5
Instruments & Related Products	241	31	12.9	39	5	12.8	1
Misc. Manufacturing Industries	398	22	5.5	12	0	0.0	1
Transportation & Public Utilities	160	3	1.9	78	3	3.8	0
Others	0	0	0	5	0	0.0	0
Total	4,187	460	11.0	1,026	43	4.2	33

(2) 第1次アンケート調査結果 (インド)

(a) 外国企業との合併の実績

既に外国企業との合併の実績があると回答してきた企業は、全回答企業(460社)のうち162社あり、それは35.2%である。

業種別では、化学工業、一般機械器具、電気機械器具、輸送用機械器具製造業が多い。

(b) 外国企業との技術提携の実績

全回答企業(460社)の内252社、半数の企業が外国企業との技術提携の実績があると回答している。

業種別では、化学工業、一般機械器具、電気機械器具製造業などが外国企業との技術提携の実績が多い。

(c) 外国企業との合併または技術提携の可能性

全回答企業(460社)のうち75.7%の348社が、外国企業との合併または技術提携の可能性があると回答している。また、外国企業との合併のみの可能性があると回答している企業は21社(4.6%)、技術提携のみの可能性があると回答している企業は27社(5.9%)、どちらも可能性がないと回答している企業は23社(5.0%)である。

外国企業との合併または技術提携の可能性があると回答している企業は、業種別では、繊維工業、化学工業、鉄鋼業非鉄金属、一般機械器具、電気機械器具製造業が多い。

(d) 将来の投資計画のタイミング

将来の投資計画の時期については、全回答企業(460社)の内約半数の216社が2年以内と回答している。また、1年以内と回答している企業は123社(26.7%)、3年以降と回答している企業は31社(6.7%)である。

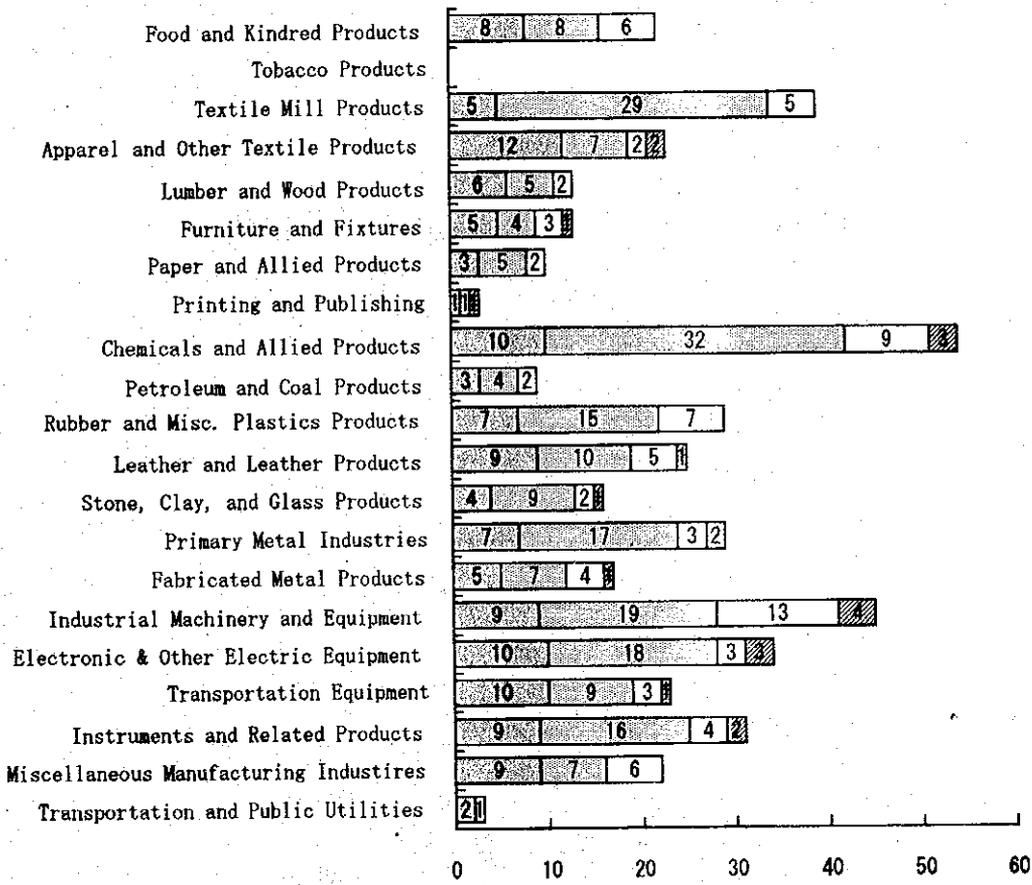
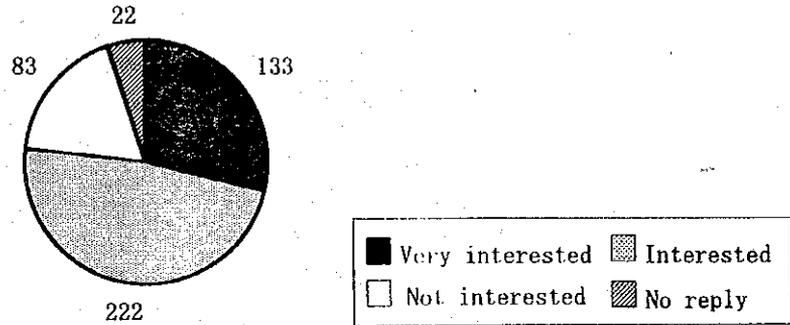
(e) インド工業団地建設計画について

インド国政府がモデル工業団地建設を計画していることを知っているとは回答してきた企業は、全回答企業(460社)の内245社、53.3%である。また、知らないと回答してきた企業は197社で、42.8%である。

(f) インド企業の工業団地進出の可能性

工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は、全回答企業(460社)の内355社、77.2%である。

業種別では、工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業の比率が高い業種は、繊維工業、化学工業、鉄鋼業非鉄金属、電気機械器具、精密機械器具製造業等である。

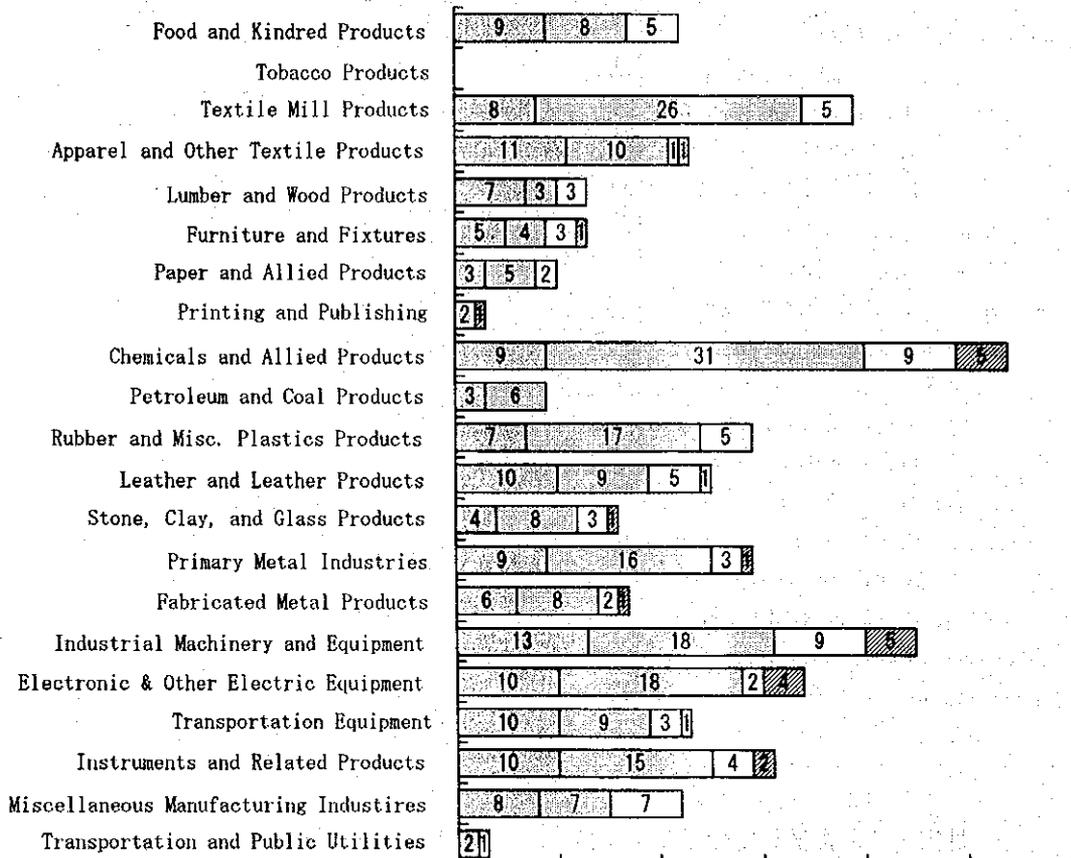
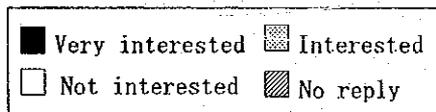
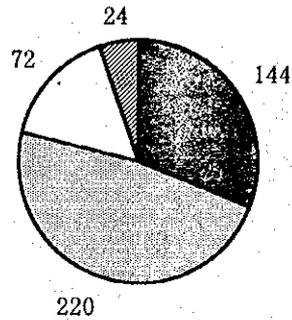


(g) 外国企業と提携してのインド企業の工業団地進出の可能性

外国企業と提携して工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は、全回答企業（460社）の内364社(79.1%)である。

業種別にみると、工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回

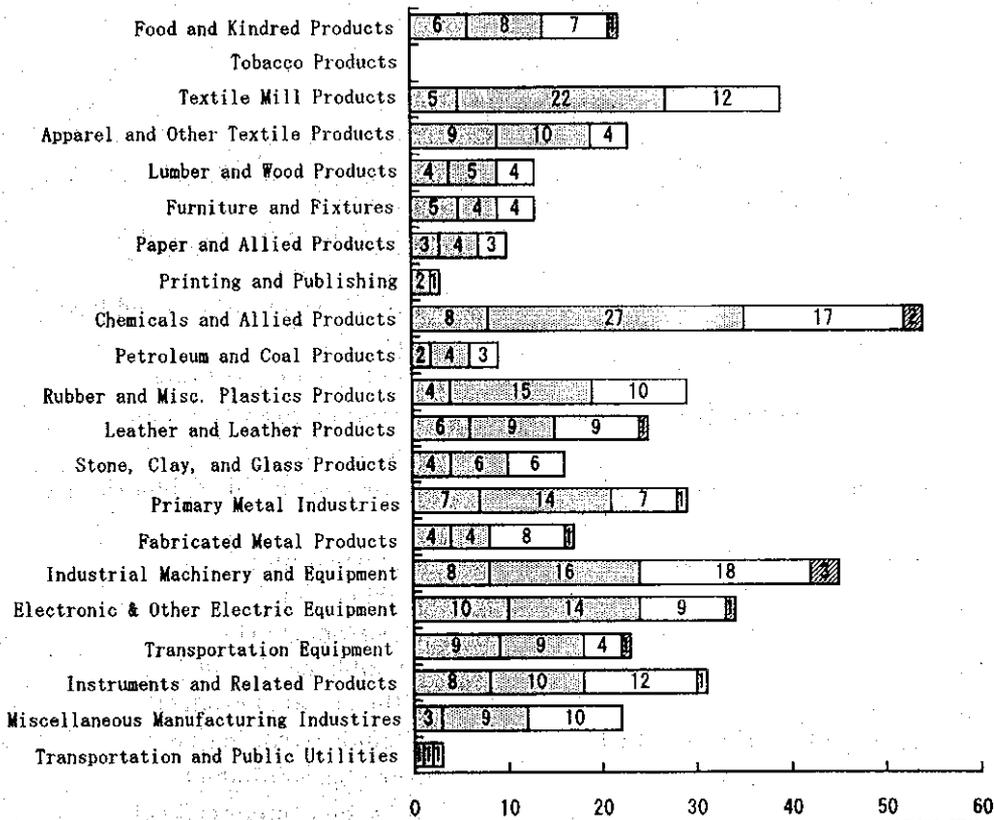
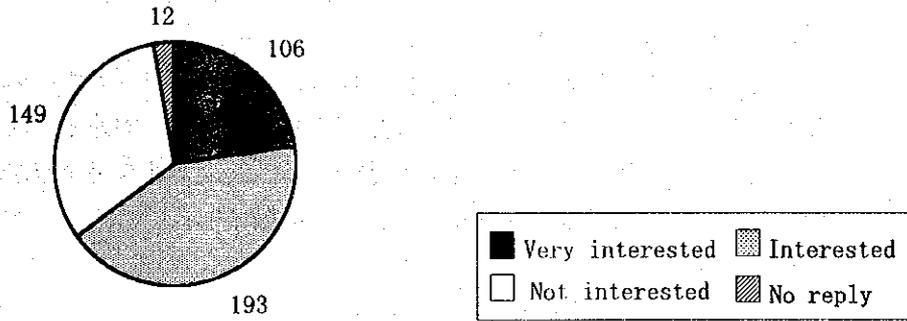
答してきた企業の比率が高い業種は、繊維工業、衣服その他の繊維製品、化学工業、なめし革同製品、鉄鋼業非鉄金属、電気機械器具、精密機械器具製造業等である。



(h) モデル工業団地進出の可能性

ニューデリー近郊グルガオンモデル工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は、全回答企業（460社）の内299社、65.0%である。

業種別では、モデル工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業の比率が高い業種は、鉄鋼業非鉄金属、電気機械器具製造業等である。



(3) 第2次アンケート調査結果 (インド)

第2次アンケートでの全調査対象企業(1,026社)のうち、回答が得られた企業は43社であり、回答率は4.2%であった。

(a) モデル工業団地進出の関心度

投資を計画または検討したことがあると回答してきた企業40社のうち、ニューデリー近郊のモデル工業団地への進出に非常に関心がある、または関心があると回答してきた企業は約半数の23社である。また、関心がないと回答してきた企業は10社(25.0%)である。

関心があると回答してきた企業の業種は、食品製造業、衣服その他の繊維製品製造業、化学工業製造業、ゴム製品プラスチック製品製造業、なめし革・同製品製造業、窯業・土石・ガラス製品製造業、鉄鋼業非鉄金属製造業、一般機械器具製造業、電気機械器具製造業、輸送用機械器具製造業、精密機械器具製造業等である。

(b) モデル工業団地に進出する際の予想生産品目

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業23社の進出の際に予想される生産品目は、以下の通りである。

予想生産品目

Industry	Products
Food and Kindred Products	- Biscuits - Other health care products - Frozen food - Freeze dried/Spray dried food products - Cold storage facilities
Apparel and Other Textile Products	- Premium grade textiles - Garments
Chemicals and Allied Products	- Pharmaceuticals & health care
Rubber and Misc. Plastics	- Rubber lining - Rubber rolls - Electronic parts - Flexible packaging - Other related products
Leather and Leather Products	- Chemicals for leather - Agro-based products - R&D on commercial sale

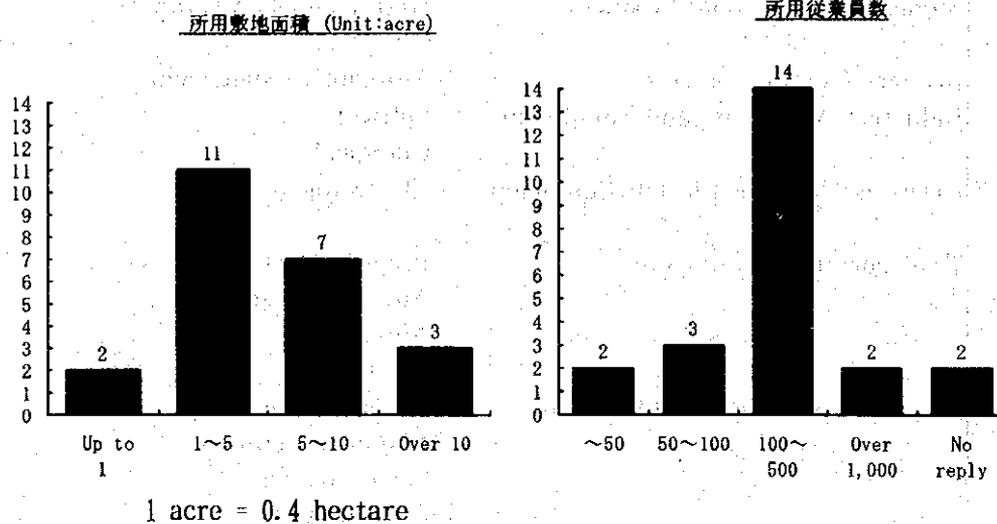
Stone, Clay, and Glass Products	- High-technology ceramics - Glass
Primary Metal Industries	- Automotive components
Industrial Machinery and Equipment	- Software - Chemicals
Electronic & Other Electric Equipment	- Electronic items
Transportation Equipment	- Precision fasteners - Automotive components - Automobiles - Plastics
Instruments and Related Products	- Machine tools - Miniature screws - Food products - Auto products - Measuring instrument - Electrical switch gears - Switches
Transportation and Public Utilities	- Software - Telecommunication products

(c) モデル工業団地進出の際の生産品目の販売先

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業23社では、工業団地に進出する際の製品の販売先の輸出比率は、国内向けが50～75%と回答した企業が約半数の12社であった。また、国内向けの比率が25～50%の企業が5社(21.7%)、25%以下と回答してきた企業と国内向け販売のみと回答してきた企業はそれぞれ2社(8.7%)であった。

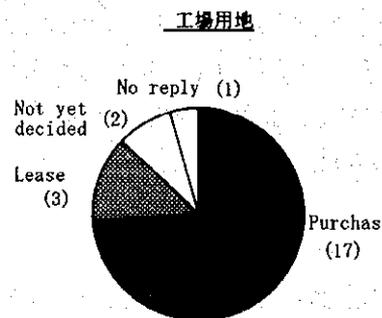
(d) 工場施設等の概略

工業団地への進出に関心があると回答してきた企業23社の進出する際に必要な工場施設は、以下の通りである。



(e) 工場用地／工場建物

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業23社に、進出する際の工場用地と工場建物について尋ねたところ、工場用地として土地購入すると回答してきた企業が17社(73.9%)であった。また、工場建物を借地の上に建設すると回答してきた企業が15社(65.2%)であった。



(f) 重視する施設及び生活環境

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業23社が、進出するにあたって特に重視する施設及び生活環境の条件は、学校、医療施設、住宅、職業訓練センター、ショッピングセンター、娯楽施設（プール・劇場・テニス・ゴルフ）等である。

(g) モデル工業団地の土地価格

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業23社では、工業団地のインフラが先進国レベルに整備された場合に、土地価格が周辺工業団地の

約2倍（1平方メートル当たり1,200ルピー）でも進出に関心があると回答してきた企業は11社(47.8%)であった。また、「いいえ」と回答してきた企業11社が希望する土地価格は、平方メートル当たり700～900ルピーである。

(h) モデル工業団地進出の形態

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業23社に、進出に際して希望する形態を複数回答で尋ねたところ、外国企業から技術供与による進出を予定している企業は11社(33.3%)、51%以上の出資による外国企業との合併を予定している企業は10社(30.3%)であった。また、26%以上49%以下の出資による現地企業との合併を予定している企業は4社(12.1%)、50%の出資による外国企業との合併を予定している企業は3社(9.1%)である。

(i) 海外の企業との合併

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業23社に、どのような海外の企業との合併を希望するかを複数回答で尋ねたところ、13社(54.2%)が海外の独立した大手会社を希望した。また、海外の独立した中小規模の会社との合併を希望している企業は7社(29.2%)、海外の最大手会社との合併を希望している企業は3社(12.5%)である。

(j) その他

1) 投資予定時期

投資を計画または検討したことがある企業は、40社で全回答企業(43社)のうち93.0%である。これ等企業40社のうち、進出予定時期を1年以内とする企業は17社(42.5%)、2年以内とする企業は14社(35.0%)である。また、5社は2年後、1社は2年以降、3社は進出時期は未定と回答している。

2) 投資形態

投資を計画または検討したことがあると回答してきた企業40社のうち、36社(90.0%)の企業が同業種での進出を予定している。また、3社(7.5%)は異業種での投資を予定している。

3) 投資に際しての予定資本金額

投資を計画または検討したことがあると回答してきた企業40社のうち、約半数の22社が進出する際の予定資本金額を15クロール（1億5千万）ルピーまでとしている。また、予定資本金額を15～45クロールルピーとしている企業は7社(17.5%)、45～90クロールルピーとしている企業は6社(15.0%)、90

～150クローレルルピー、150クローレルルピー以上としている企業はそれぞれ2社(5.0%)である。

4) 進出方法

一般に投資をする際に工業団地の用地に進出すると回答してきている企業は、海外進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業40社のうち、約半数の23社である。また、用地を自ら調達・整備すると回答してきた企業は12社(30.0%)である。

(4) インタビュー調査結果 (インド)

(a) インタビュー結果の概要

インタビューで、「グルガオンの工業団地進出に関心がある」と回答した企業は、33社中31社(94%)と高い数字を示した。これは、既にニューデリーにオフィスがある企業が多いことも影響していると考えられる。またモデル工業団地進出に関心がある企業は、22社(67%)である。回答してきた企業の内、約43%の確率で、外国企業との合併会社を設立することを前提にしている。このことは、資金負担の大きい新興工業団地へ、外国企業の資金力及び技術力を頼っての進出意向と言えよう。

(b) インタビュー結果

インタビュー結果を表6-2-2にまとめる。

(c) インド企業の工業団地選定にあつたての検討項目

一般的に進出すべき工業団地の選定に際しては、以下のことが重要検討項目として挙げられている。

- 1) 政府からのインセンティブがあること。
- 2) 原材料供給地から近いこと。
- 3) 特に電力供給の安定、通信設備の完備、良好なハイウェイアクセスなどのインフラ条件を満たしていること。
- 4) 工業団地の近隣に、公共ゴミ処理施設、公共交通機関、職業訓練(研修)センター、金融機関及び保険会社があること。

表6-2-2 インタビュー結果 (インド)

SIC	Survey Result* Phase I	Survey Result* Phase II	Industrial Estate	Gurgaon	IMT	Price (\$4U)	J/V Possibility (%)	Tech. Coll. Possibility (%)	Product	Time frame (Year)	Land (Acre)	Water (g/day)	Power (kW)
1	20	-	VI	YES	NO	YES	NA	100	Food products	~1	1~5	NA	NA
2	22	VI	YES	YES	NO	NA	NA	NA	Pharmaceuticals	3~	~1	~10,000	~100
3	22	I	YES	YES	NO	NA	25~	NA	Textile	2~	10~	NA	NA
4	23	I	NO	YES	NO	YES	NA	100	Cotton garments	~1	5~10	~10,000	100
5	28	I	YES	YES	YES	NA	76~100	100	Food & Plastics	2~	1~5	10,000~100,000	500~1,000
6	28	VI	NO	YES	NO	NA	100	100	Chemicals	2~	10~	100,000~500,000	1,000~
7	28	I	YES	YES	YES	NA	NA	NA	Coating	2~	10~	10,000~100,000	1,000~
8	28	I	NO	YES	YES	NO	100	NA	Construction	1~2	10~	500,000~	10,000~
9	28	I	YES	YES	YES	NA	26~50	26~50	Chemicals	NA	~1	~10,000	100~500
10	28	I	YES	YES	YES	NO	51~75	51~75	Electronics	3~	10~	NA	NA
11	28	I	NO	NO	NO	NA	NA	NA	Devices	NA	NA	NA	NA
12	28	VI	YES	YES	YES	NA	NA	100	Batch	1~2	~1	10,000~100,000	500~1,000
13	30	VI	YES	YES	YES	YES	100	NA	Telecommunications	~1	10~	~10,000	1,000~
14	30	I	YES	YES	YES	NO	51~75	51~75	Rubber linking	2~	1~5	10,000~100,000	500~1,000
15	32/23	VI	YES	YES	YES	YES	NA	NA	Jute products	1~2	NA	NA	NA
16	32	-	VI	YES	YES	NO	100	100	Ceramics	2~	10~	~10,000	1,000~
17	33/20	I	YES	YES	YES	NA	NA	100	Agro tech	1~2	5~10	NA	1,000~
18	35	I	NO	NO	NO	NA	NA	NA	Industrial equipments	NA	NA	NA	NA
19	35	I	YES	YES	YES	NO	100	100	Telecommunications	1~2	NA	NA	NA
20	35	VI	NO	YES	YES	NA	100	100	Software	2~	NA	NA	NA
21	35	I	YES	YES	YES	NA	26~50	26~50	Security devices	2~	1~5	NA	~100
22	35	VI	YES	YES	YES	NO	51~75	NA	Software	2~3	1~5	NA	NA
23	36	I	YES	YES	NO	NA	51~75	NA	Telecom software	3~	1~5	10,000~100,000	1,000~
24	36	I	YES	YES	NO	NA	NA	NA	Existing line	2~4	5~10	10,000~100,000	100~500
25	36	VI	YES	YES	YES	NO	51~75	51~75	Electrical appliances	1~2	10~	10,000~100,000	1,000~
26	36	-	I	NO	YES	YES	51~75	51~75	Converters	1~2	5~10	NA	NA
27	37	I	VI	YES	YES	NO	NA	NA	Fasteners	~1	5~10	10,000~100,000	NA
28	37	VI	YES	YES	YES	NO	100	NA	Auto components	1~2	5~10	NA	NA
29	37	I	YES	YES	YES	YES	NA	NA	Auto components	1~2	1~5	NA	NA
30	37	VI	YES	YES	YES	NO	100	100	Automobile	3~4	100	NA	NA
31	37/30	VI	YES	YES	YES	NO	NA	76~100	Plastics for auto	1~2	1~5	NA	1,000~
32	38	I	YES	YES	YES	YES	76~100	76~100	Machine tools	1~2	~1	NA	NA
33	39	VI	YES	YES	NO	YES	100	100	Shoe polish	3~5	NA	NA	NA

Note * : VI ... (Very interested in investing to IMT)
I ... (Interested in investing to IMT)

- 5) 工業団地の近郊住宅地周辺に教育機関、会議場、医療施設、公園、ホテル、スポーツ施設、クラブハウス、映画館などの施設があること。
- 6) 治安が良いこと。
- 7) 売上税率、関税が優遇されること。

これ等の項目を検討し、進出予定州および候補地の選定を行うとする企業が多い。

(d) グルガオンのモデル工業団地に関する意見

1) モデル工業団地に進出するメリット

- インド北部（ニューデリー近郊）には、大規模な市場があり製造拠点として優良なこと。
- 国際空港と首都ニューデリーから近いこと。
- ツグラバッド（Tughlabbad）港からの製品輸出が可能であること。

2) グルガオンのモデル工業団地進出に係わる要望

- インド企業は、モデル工業団地が完成するまでに要する期間があまりにも長いと他の工業団地を検討するか、あるいは自ら用地を調達して工場を建設する可能性が高いので早期実現を期待する。進出希望時期は、15社(45%)の企業が2年以内を希望している。
- 政府の投資の許認可担当窓口が実質的にも一本化され、手続等が簡略化され、短時間かつ安価に投資手続ができることと希望している。
- 北部は治安の面で心配すべき点があり、工業団地地域での治安の徹底を図ることを挙げる企業がある。

6-2-2 日本

(1) 回収結果

第1次および第2次アンケート調査での業種別送付数と回収結果およびインタビュー業種を表6-2-3にまとめる。

表6-2-3 アンケート回答結果

Industry	1st Phase			2nd Phase			3rd Phase
	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Interviewed
Heavy Construction, ind. buildings				9	2	22.2	1
Food & Kindred Products/ Tobacco Products	365	57	15.6	42	7	16.7	2
Textile Mill Products	360	56	15.6	35	4	11.4	1
Apparel & Other Textile	200	28	14.0	6	2	33.3	0
Lumber & Wood Products	120	13	10.8	0	0	-	0
Furniture & Fixtures	100	11	11.0	3	0	0.0	0
Paper & Allied Products	75	9	12.0	5	1	20.0	0
Printing & Publishing	140	18	12.9	3	0	0.0	0
Chemicals & Allied Products	185	33	17.8	80	10	12.5	2
Petroleum & Coal Products	137	16	11.7	1	1	100.0	0
Rubber & Misc. Plastics	280	60	21.4	15	2	13.3	1
Leather & Leather Products	200	19	9.5	4	1	25.0	0
Stone, Clay, & Glass Products	250	38	15.2	35	4	11.4	2
Primary Metal Industries	440	74	16.8	47	4	8.5	3
Fabricated Metal Products	360	72	20.0	51	11	21.6	3
Industrial Machinery & Equipment	270	67	54.8	122	14	11.5	3
Electronic & Other Electrical Equipment	450	100	22.2	123	20	16.3	15
Transportation Equipment	200	46	23.0	77	10	13.0	4
Instruments & Related Products	350	60	17.1	43	4	9.3	4
Misc. Manufacturing Industries	240	30	12.5	29	5	17.2	2
Transportation & Public Utilities				6	0	0.0	0
Trading Company	50	18	36.0	52	5	9.6	0
Automotive Dealers & Service Stations				1	0	0.0	0
Finance, Insurance, & Real Estate				19	0	0.0	0
Services				2	0	0.0	0
Others				6	2	33.3	0
Total	4,772	825	17.3	816	109	13.4	43

1次アンケート調査では、全調査対象企業（4,772社）のうち、回答が得られた企業は825社であり、回答率は17.3%であった。また、回答が得られた企業のうち、従業員規模が1,000人以上の企業は188社で全体の22.8%、300人～1,000人の企業は297社で

36.0%、300人以下の企業は331社で40.1%である。さらに売上高規模が100億円以上の企業は442社で全体の53.6%、20億～100億円の企業は244社で29.58%、20億円以下の企業は119社で14.4%となっている。

2次アンケート調査では、1次アンケートでインドに投資する可能性のある企業70社に加え、内部資料に基づき、合計816社を選定した。回答して来た企業は109社であり回答率は13.4%であった。さらに、1次アンケートおよび2次アンケート結果と内部資料に基づき43社に対してインタビューを行った。

(2) 投資検討要因の一般的な重視度とインドに対する重視度

109社から海外投資をする際の検討要因について、「政治・社会状況」、「経済状態と政策」、「地理的条件」、「市場」、「現地における生産資源の調達」、「インフラ」の6項目に分類し、さらに下記の小項目についてそれぞれの重視度に関し回答を得たところ、一般に投資をする際の重要度と投資先をインドに絞った場合、「政治・社会状況」が共に最も重視されている。逆に重視度が最も低いのは「地理的条件」である。また、海外投資に於ける重視度は実線で示し、インドに於ける重視度は、点線で示されており、点線が実線より大きい項目は、インド進出に当たって特に重視される項目である。この重視される項目は、インフラと経済状態である。

尚、上記6項目の内訳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(組合)活動

地理的条件

- 気候・風土
- 日本からの距離
- 輸出先(日本以外)との距離

現地における生産資源の調達

- 労働者の質
- 労働者コスト
- 熟練労働者の調達可能性
- 関連産業(下請けなど)の利用可能性
- 原材料の現地調達可能性

経済状態と政策

- 経済の安定性
- 外資政策の一貫性
- 官僚性
- 法制度、許認可手続きの簡明さ
- 税制上の優遇措置
- 外資への税制以外の優遇措置

市場

- 現地市場の規模
- 現地市場へのアクセス
- 海外市場へのアクセス

インフラ

- 電力
- 水資源、排水

部品の現地調達可能性

- 通信
- 空港
- 港湾
- 道路
- 鉄道

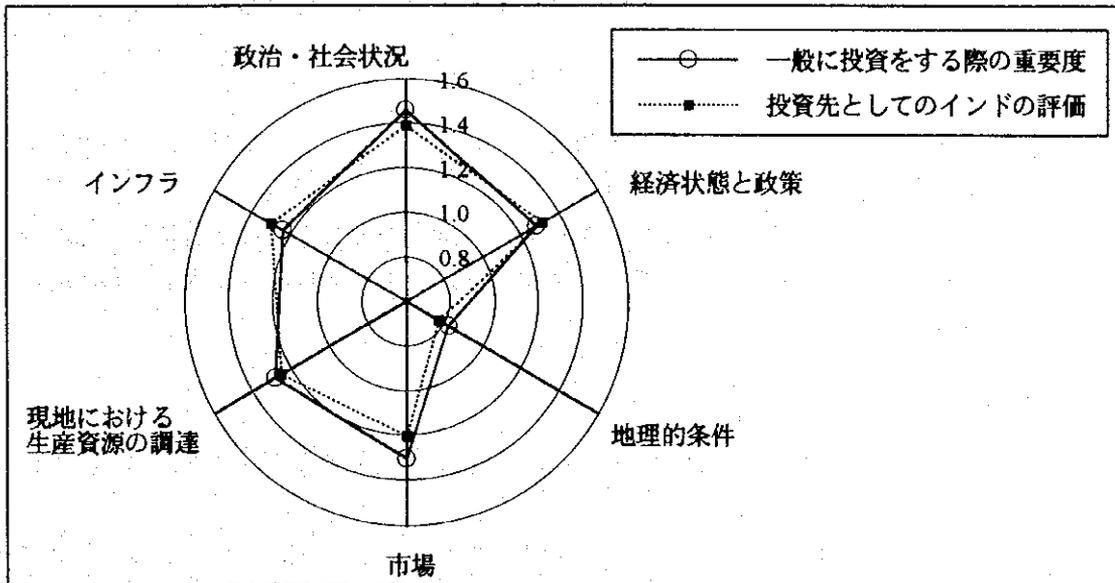


図 6-2-1 投資検討要因の重視度

(3) 1次アンケート調査結果 (日本)

(a) 海外での事業展開

既に海外に工場進出、または技術提携等の事業展開の実績があると回答してきた企業は、全回答企業(825社)のうち453社あり、それは54.9%である。

既に海外に事業展開していると回答してきた企業の比率が高い業種は、衣服その他の繊維工業、家具装備品、化学工業、ゴム・プラスチック製造業などであり、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、木材木製品製造業、出版印刷関連産業などである。

(b) 新規海外投資の計画

過去の海外工場進出・技術提携等の実績の有無にかかわらず、新規に海外への投資を計画している企業は、全回答企業(825社)の内250社、30.3%である。

新規に海外投資の計画をしていると回答してきた企業の比率が高い業種は、商社であり、反対に新規海外投資の計画をしていないと回答してきた企業の比

率が高いのは、出版印刷関連産業、石油石炭製品、なめし革・同製品製造業などである。

(c) 東南・南アジアへの投資計画

東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業は、新規海外投資を計画していると回答してきた企業250社の内、182社72.8%にものぼる。

(d) インド市場の魅力

インド国市場に対して魅力を感じていると回答してきた企業は、全回答企業（825社）の内267社、32.3%である。

業種別にみると、インド国市場に対して魅力を感じていると回答してきた企業の比率が高いのは化学工業、一般機械器具、電気機械器具製造業、商社などである。

(e) インドへの投資の可能性

インドへの投資を考えた事があると回答してきた企業は、全回答企業（825社）の内70社、8.5%である。

特に商社は、インドへの投資を考えた事があると回答してきた企業の比率が比較的高い。

(f) インド企業からの合併、技術提携の可能性

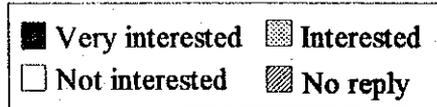
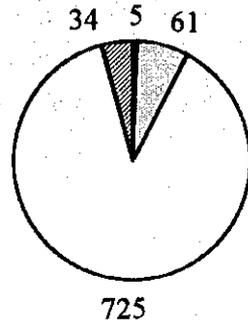
インド企業から合併、技術提携の申し出があった場合検討すると回答してきた企業は、全回答企業（825社）の内180社、21.8%である。

業種別では、石油石炭製品、窯業・土石・ガラス製品、一般機械器具製造業、商社などがインド企業から合併、技術提携の申し出があった場合検討すると回答してきた企業の比率が高い。

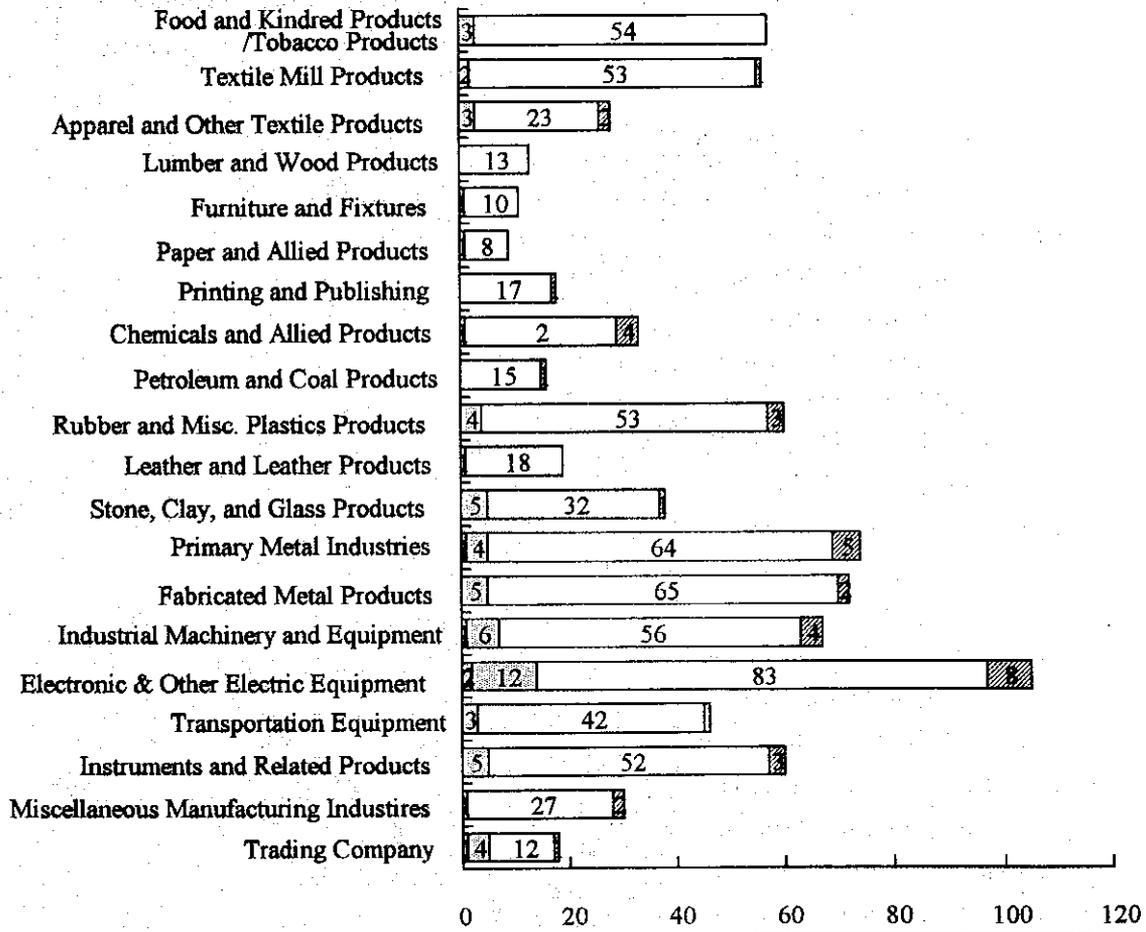
(g) インドの工業団地進出の可能性

インドの工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は、全回答企業（825社）の内66社、8.0%である。また、インドの工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業の比率が高い業種は、窯業・土石・ガラス製品、電気機械器具製造業、商社などである。

Overall (Survey Results in Japan)



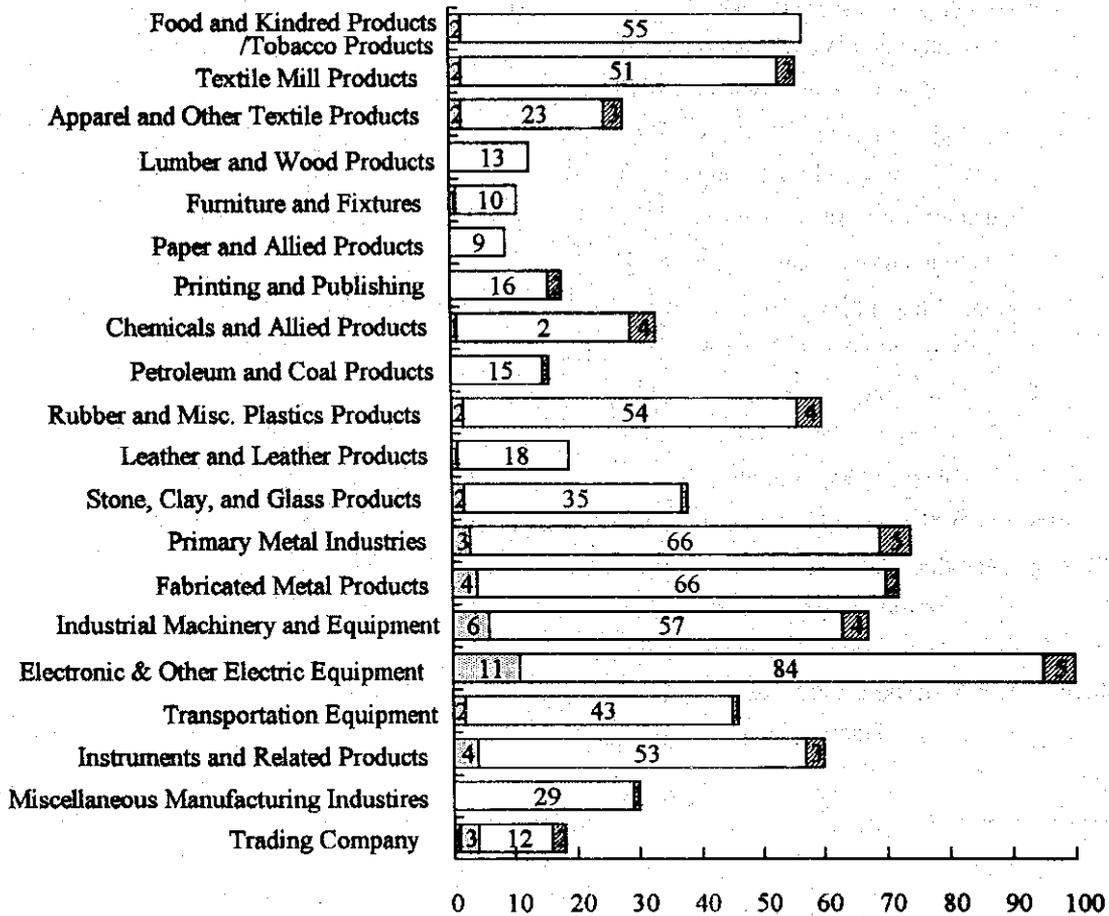
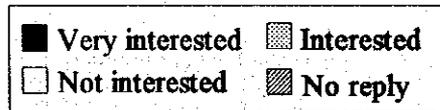
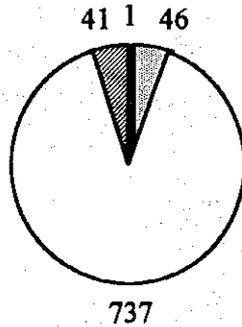
By Industry



(h) モデル工業団地進出の可能性

ニューデリー近郊グルガオン工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は、全回答企業（825社）の内47社、5.7%である。

業種別にみると、ニューデリー近郊グルガオン工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業の比率が高いのは電気機械器具製造業である。



(4) 第2次アンケート調査結果 (日本)

全調査対象企業(816社)のうち、回答が得られた企業は109社であり、回答率は13.4%であった。

(a) モデル工業団地進出に対する関心度

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業35社のうち、ニューデリー近郊のグルガオンモデル工業団地への進出に非常に関心がある、または関心があると回答してきた企業は11社(31.4%)である。また、関心がないと回答してきた企業は18社(51.4%)である。

関心があると回答してきた企業の業種は、建設業、食品・タバコ製造業、繊維工業、化学工業製造業、ゴム・プラスチック製品製造業、窯業・土石・ガラス製品製造業、輸送用機械器具製造業、精密機械器具製造業、その他の製造業、商社である。

(b) モデル工業団地に進出する際の予想生産品目

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業11社の進出の際に予想される生産品目は、以下の通りである。

予想生産品目

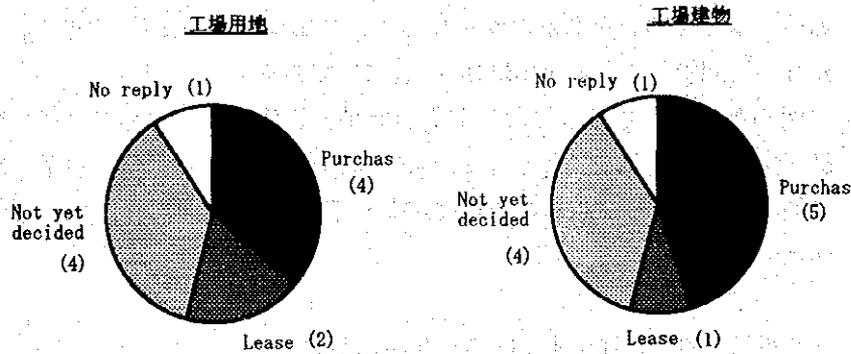
Industry	Products
Chemicals and Allied Products	- Plastic materials and resins
Rubber and Misc. Plastic Products	- Tires and tubes for automobiles
Stone, Clay, and Glass Products	- Basic PC - Concrete pipe - Steel pipe
Transportation Equipment	- Automobiles - Motorcycles
Instruments and Related Products	- Copy machine - Facsimile equipment - Disposable products
Miscellaneous Manufacturing Industries	- Fasteners

(c) モデル工業団地進出の際の生産品目の販売先

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業11社に、インド工業団地に進出する際の販売先、輸出・国内向けの比率(予想ベース)を尋ねたところ、国内向けの比率が75%以上と回答してきた企業は3社(27.3%)である。また、国内向け販売のみ、輸出向けのみ、国内向けの割合が25%~50%と回答してきた企業はそれぞれ2社(18.2%)である。

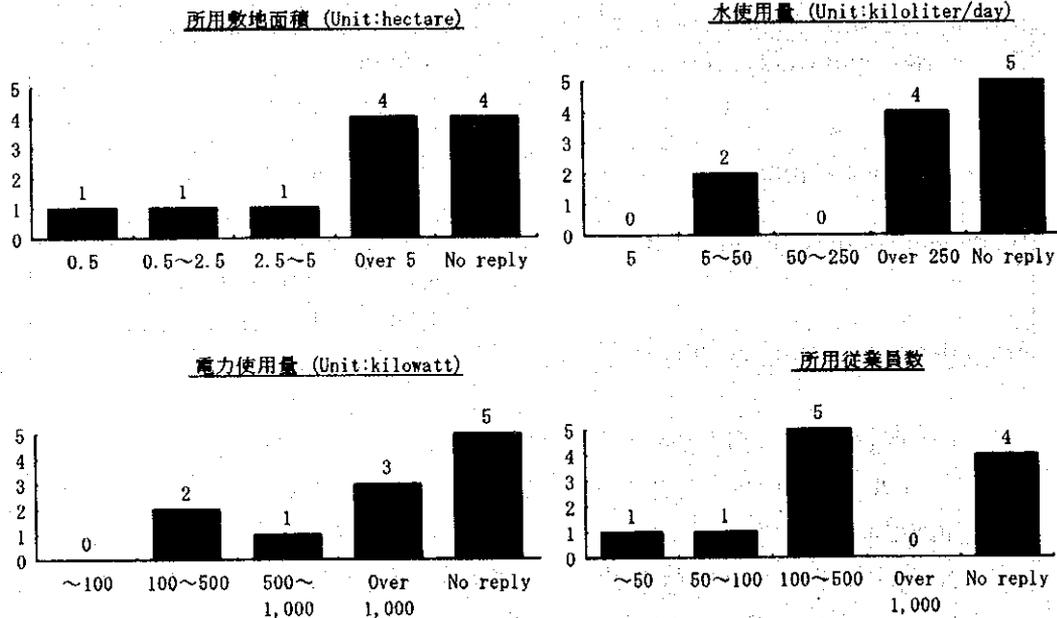
(d) 工場用地／工場建物

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業11社に、進出する際の工場用地と工場建物について尋ねたところ、工場用地として土地を購入すると回答してきた企業は4社(36.4%)、また工場建物を自社建設すると回答してきた企業は5社(45.5%)であった。また、未定と回答してきた企業は共に4社(36.4%)あった。



(e) 工場施設等の概略

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業11社の進出する際に必要な工場施設は、以下の通りである。



(f) 重視する施設及び生活環境

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業11社が、進出するにあたって特に重視する施設及び生活環境の条件は、住宅、ショッピングセンター、医療施設、日本人学校、娯楽施設（ゴルフ・テニス・プール）、職業訓練センター等である。

(g) モデル工業団地の土地価格

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業11社では、モデル工業団地のインフラが先進国レベルに整備された場合に、土地価格が周辺工業団地の約2倍（4,000円/m²）でも進出に関心があると回答してきた企業は5社（45.5%）であった。また、「いいえ」と回答してきた企業3社が希望する土地価格は、2,000円が2社、1,500円が1社である。

(h) モデル工業団地への進出形態

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業11社に、進出に際して希望する形態を複数回答で尋ねたところ、5社（33.3%）が51%以上の出資による現地企業との合弁を、また4社（26.7%）が100%自己資本による進出を希望している。また、現地企業への技術供与や現地企業とのライセンス契約による進出を希望している企業は、それぞれ2社（13.3%）である。

(i) 合併パートナーの選定

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業11社に、どのような現地企業との合併を希望するかを複数回答で尋ねたところ、5社（41.7%）が現地の独立した大手会社を希望している。また、現地の最大手会社や独立した中小規模の会社との合併を希望している企業はそれぞれ2社（16.7%）である。

(j) その他（インド進出に関する事項）

1) インドへの進出予定時期

インドへの進出を計画または検討したことがある企業は、35社で全回答企業（109社）のうち32.1%である。これ等企業35社のうち、進出予定時期が1年以内の企業は6社（17.1%）、2年以内の企業は3社（8.6%）、2年以降の企業は1社（2.9%）である。また、約半数の20社は進出時期は未定と回答している。

2) インドへの進出形態

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業35社

のうち、28社(80.0%)が日本での業種と同じ業務で進出を予定している。また、1社(2.9%)だけが異業種での進出を予定している。

3) インド進出に際しての予定資本金額

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業35社のうち、進出する際の予定資本金額を5億円までと回答してきた企業は、14社で(40.0%)である。また、予定資本金額が5億円～15億円の企業は6社(17.1%)、30億円～50億円と50億円以上の企業はそれぞれ1社(2.9%)である。

4) インドに進出する際のサイト選定

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業35社のうち、約半数の16社がインドに進出する際には工業団地の用地に進出すると回答してきている。また、用地を自ら調達・整備すると回答してきた企業は10社(28.6%)である。

(5) インタビュー調査結果 (日本)

(a) インタビュー結果の概要

アンケート調査で、「インド進出に関心がある」または、「モデル工業団地進出に関心がある」と回答した企業にインタビューすると、情報収集を行っていただけであったケースがあった。

日本企業は、現時点でインドに関する情報・知識、またインド進出調査に割く時間的・資金的余裕がないため、本格的な投資は中国、ベトナム投資ブームの後になる可能性が高い。

インド進出の目的は、その殆どが「現地市場の開拓及び確保」であり、「将来的にインドからの輸出を考えている」企業は多くない。

また、進出の背景としては、(1) インドへの輸出から現地生産へのシフト、(2) 取引先や親会社からの要請、(3) 人件費の高騰しているASEAN地域からの生産拠点のシフトなどが挙げられる。

インドに関心を持っている企業の多くは、これまでにインドに輸出を行ってきた、技術協力を行ってきた、販売提携を行ってきた、合併会社の設立経験がある等、何らかの関係を持っている。

今後のインドへの進出形態では、資本金規模を大きくしないなど、リスク回避の姿勢が多く読み取れる。インドへの輸出→販売提携→技術提携→資本提携→合併会社の設立→100%子会社設立の順にリスクが高まるとすると、技術提携

→資本提携の段階では大きな壁がある。また、既にインドに合弁会社を持っている企業は、既存合弁会社を核とした拡張が主体になって行くといえよう。

インタビューに応じた企業の殆どが既にNIES、ASEAN地域になんらかの生産拠点（生産子会社、合弁会社、協力工場など）を持っており、今後の有望な投資対象国として、中国、インドネシア、ベトナムなどを考えているが、優先順位としてインドはこれらの国々の次に位置付けられているケースが多い。（このことが、インドに関する情報不足とあいまって、インドに対する回答者の認識不足の原因となっている。）

現時点でインドに進出を計画している企業は、自ら用地を探しているか、インドのパートナーに用地を手配してもらっているところが多い。過去にインド進出で解決困難な問題に直面した企業には、100%子会社設立を考え、既にインフラの整備された工業団地への進出を好む傾向がある。

結論として、グルガオンのモデル工業団地に対する関心を増すには、かなりの販売努力が必要である。

(b) インタビュー結果

インタビュー結果を表6-2-4にまとめる。

(c) インド、及びグルガオンモデル工業団地進出に当たっての検討項目

1) インド進出のための主な検討項目と意見

日本の企業がインドに進出する際の主な検討項目として、以下が挙げられた。

a) 関税の引下げ

現時点では、原材料及び部品、生産設備の輸入に対して比較的高率の関税がかけられているため、輸出拠点としては不向きであるばかりでなく、製品をインド国内で販売する場合も消費者に価格転嫁することになり、販売ターゲットを高額所得者層に限定せざるを得ないことがボトルネックとなっている。従って関税の一層の引き下げが求められている。

b) 現地駐在員の生活環境の改善

インタビュー回答者にアジア地域担当者が多かったこともあり、医療設備の充実、子女の教育環境の改善、電気の安定供給等の具体的改善要望が多く出された。

c) 労働者の質とモラルの向上

インドでは、数学的素養を有した優秀な技術者が多いという認識は広くあるが、工場労働者のモラル及び生産性に疑問を持つむきがある。

また、インドはファミリー経営の企業が多いため、中間管理層が育ちにくく、この層がうすい為、最近では中間管理層のジョブ・ホッピングが横行している。

d) インフラの整備

インフラのなかでも、電力の安定供給、産業道路の整備、通信設備の敷設（電話・ファクシミリ）を進出に当たっての必須条件として挙げるところが多い。

e) 企業の撤退、従業員の解雇の困難さ

撤退（Exit Policy）に代表されるものであるが、外部環境（経営環境）の変化に柔軟に対応し、生産拠点、人員のシフトを円滑に行いたいという企業の要望が多くあり、現時点ではこの点が満たされていない。

f) 原材料及び部品の現地調達の高難さ

インド国内マーケットへの販売を狙っている企業は、輸入関税が高いこともあり、原材料及び部品の現地調達比率の増加を希望している企業が多い。

また、加工・組立型の産業のうち技術水準の高い部品を使っている企業は、当初は日本からの部品輸入で対応し、その後インドでサポーティング・インダストリーが育ってくれば、現地調達したいと考えている。ただし、部品の調達先としては、技術水準、言葉の問題から日系企業を希望するところが多い。従って、今後インド国内での原材料の品質向上とサポーティングインダストリーの育成が必要である。

g) その他

下記の改善が挙げられた。

法規制、衛生、パートナー選定に係わる情報入手、熟練労働者の賃金水準、現地での資金調達、現地通貨の安定性、税制上の優遇措置

表6-2-4 インタビュー結果 (日本 - 1/2)

SIC	Survey Result*		Investment Possibility(%)	Time Frame (Year)	Industry	Capital (\$ Mil.)	Product 1	Product 2	Land (ha)	Employees	Land Price (\$/sq. meter)
	Phase I	Phase II									
1	-	I	50	10	Same	~5			NA	~50	NA
2	I	-	10	~5	Same	NA	Indian processed foods	Various processed foods	NA	50~100	NA
3	-	-	10	10	NA	NA			NA	NA	NA
4	I	-	10	~5	NA	NA	Fishing nets	Plastic sheets	0.5~2.5	100~500	NA
5	-	-	10	10	Same	NA	Acetic acid derivatives	Cellulose	NA	NA	NA
6	I	I	100	50	1~2	5~15	Injection molding resins	Resins for inks	0.5~2.5	NA	NA
7	-	I	75	10	1~2	30~50	Tires	Auto tubes	5.0~	100~500	1,500
8	-	-	10	10	Same	~5	Cement products	Cast iron	0.5~2.5	50~100	NA
9	-	I	10	10	Same	5~15	PC Pile	Concrete conduits	2.5~5.0	100~500	2000
10	I	-	50	50	Same	5~15	Transmission cables	Communication cables	5~	100~500	2000
11	-	-	75	10	NA	~5	Magnets	Auto parts	0.5~2.5	100~500	1800
12	I	-	50	10	NA	NA	Transmission cables	Wire harness	0.5~2.5	100~500	3000
13	I	-	10	~5	Same	~5	Blinds	Doors	NA	50~100	NA
14	I	-	10	10	Same	~5	Household cooking appliances	Ironing	~0.5	50~100	NA
15	-	VI	100	10	Same	5~15	Zippers	Cast iron	5.0~	100~500	NA
16	I	-	10	10	Same	NA	Bronze materials		0.5~2.5	100~500	2000
17	I	-	50	10	Same	~5	Synthetic fibers product equipment		NA	1000~	2000
18	I	-	10	10	Same	NA	Office air conditioners	Household air conditioners	NA	100~500	NA
19	-	-	10	~5	Same	NA	Step motors	Semiconductor chips	NA	NA	2000
20	I	-	10	~5	Same	NA	Coaxial connectors	Multiple connectors	NA	100~500	NA
21	I	-	10	~5	Same	~5	VTR	Audio visual equipment	2.5~5.0	100~500	3000
22	I	-	10	10	Same	~5	Automatic control devices	Cashiers	NA	1000~	2500
23	-	-	50	~5	Same	NA	Electricity generators	Controllers	~0.5	100~500	2000
24	I	-	100	10	Same	~5	Speakers		0.5~2.5	100~500	2000
25	I	-	10	~5	Same	NA	Fluorescent light bulbs		NA	NA	2000
26	I	-	10	10	Same	5~15	Resistors	Condensers	2.5~5.0	1000~	2000
27	I	-	50	10	Same	NA	Pocket-sized callers	O.A.W	5.0~	1000~	NA
28	-	-	75	50	Same	5~15	Printers	Watches	NA	NA	NA
29	I	-	50	10	NA	NA	Calculators	Electronic parts	NA	NA	NA

Note *: VI... (Very interested in investing to IMT)

I... (Interested in investing to IMT)

N... (Not interested in investing to IMT)

表6-2-2-4 インタビュー結果 (日本 - 2/2)

SIC	Survey Result*		Investment Possibility(%)		Time Frame (Year)	Industry	Capital (\$Mill.)	Product 1	Product 2	Land (ha)	Employees	Land Price (\$/sq. meter)
	Phase I	Phase II	India	Gurgaon								
30	-	-	50	10	NA	Same	5-15			NA	NA	NA
31	N	-	100	~5	~1	Same	~5	Auto lights		NA	NA	NA
32	N	-	75	10	1~2	Same	5-15	Household appliances	Heavy industrial appliances	NA	NA	NA
33	-	-	75	25	~1	Same	~5	Audio visual products	Synthesizers	0.5~2.5	100-500	4,000
34	37/35	-	10	10	NA	Same	~5	Small-sized injectors		0.5~2.5	50-100	3000
35	N	-	10	10	NA	Same	~5	Trucks	Bus	NA	NA	NA
36	I	I	75	50	NA	Same	50~	4-wheeled automobiles	Motorcycles	~0.5	100-500	2000
37	-	-	75	50	1~2	Same	50~	Automobiles		50	1,000	NA
38	I	I	75	50	NA	Same	~5	Syringes	Medical storing equipment	NA	NA	2000~2500
39	N	-	10	~5	NA	Same	~5	Watches	Printers	~0.5	50-100	1900
40	I	-	50	10	NA	Same	~5	Plastic lenses		~0.5	~50	NA
41	-	-	25	10	NA	Same	5-15	Clocks		NA	NA	NA
42	-	-	10	~5	NA	NA	NA	Ball point pens	Mechanical pencils	NA	NA	NA
43	-	-	10	10	NA	Same	~5			NA	NA	NA

Note *: VI ... (Very interested in investing to IMT)

I ... (Interested in investing to IMT)

N ... (Not interested in investing to IMT)

2) グルガオンのモデル工業団地進出に関わる要因

モデル工業団地に進出する際の要因としては、以下が順に挙げられた。

a) 港湾から遠い

今回インタビューした企業には、原材料及び部品の輸入、製品の輸出に船便を使う業種が多く、港湾アクセスという点では、ボンベイ、マドラス等の港に隣接する都市に対してひけをとっていると考えられる企業が多い。従って、モデル工業団地が、日本企業を引き付ける為には、例えば、

- 電気、水、通信等の工業インフラ
- 住宅、商店、娯楽施設等の社会インフラ
- 競争力のある土地分譲価格

等での他地域の工業団地との差別化が必要である。

b) その他

- 工業団地で働く労働者は狭い地域に密集して住んでおり、そのため、工業団地内での賃金高騰や、ヘッド・ハンティングを招きやすい。しかし、グルガオン地域は、首都であるニューデリーに近く、労働力の調達は、他の地域より有利である。

- インド国内の原材料価格を調査したところ、ASEAN諸国の価格水準よりもかなり割高なものがあり、その原材料は、高額の入関税を払って輸入されたものであると考えられる。従って、関税を投資促進を図っている国々のレベル程度にする必要がある。

- グルガオン工業団地の土地価格に関しては、所要敷地面積の大きい装置産業ほど価格に対する関心が高く重要視している。しかし、土地価格以外の比較検討要因（インフラ、産業集積など）の占める割合が大きく、価格は、インフラとの比較に於いて検討されるであろう。

(d) 日本企業のモデル工業団地に対する具体的意見

インタビュー調査を43社に対して実施した。この43社の内、1次、2次アンケートに回答して来た以外の企業で、内部情報に基づき選定しインタビューした企業は、14社である。以下にインタビューでの意見を具体的にまとめる。

1) インドに対する共通評価は、以下の点である。

- 2億人とも言われる中産階級の出現と巨大成長市場である点
「年収 250 万円以上が 6,000 万人いると言われており、事実、自動車に関してバックオーダー約 5 万台、納車まで半年待ちという状態に有り、自動車需要は飛躍的に伸びている。欧米系の自動車メーカーが相次いでインド進出を表明しているのは市場の将来性を裏付けている。」
「中国に比べテレビ、ビデオ、洗濯機の普及率が低く多分 1/10 から 1/5 程度と考える。従って、巨大な潜在需要がまもなく顕在化する段階に入るだろう。」
- 法制度が完備されており英語を母国語としている点
「中国と比較した場合、法制度の完備度及び法治国家としての法の運用に関して信頼できる。また、英語で交渉し契約できる点では社内の人材を有効に発揮できる。」
- 言論の自由、議会制民主主義が確立されている点
「問題を正当な手続きと議論によって解決できる点は発展途上国には有り難いことであり、特に議会制民主主義体制は政治の安定性をある程度裏付けるものである。」
- 高等教育制度を基盤とする優れた社会システム及び優秀な人材が豊富な点
「手強い交渉相手となる場合もあるが、高等教育を受けた人間は論理的思考に優れ、優秀な技術者も豊富であるのは魅力である。」
- その他
「モデル工業団地の完成が 3 年先以降と考えられ、また、分譲価格など不明な点がある。従って、本工業団地進出の可能性を明確にする為には、今後の検討を要する。但し、インド市場の大きさ、円高傾向、インドの投資環境の改善、インフラの整備等の可能性を考えると、将来的にインドは最重要投資市場と考える。」

2) インド進出に 50%以上、モデル工業団地進出に 50%以上の可能性があると回答した企業は 6 社 (14.0%)、25%以上は 1 社である。

全てが優良多国籍企業であり、インド市場は今後の巨大成長市場と位置付けており、この市場の確保が国際戦略上の重要課題と考えている。進出の時期についても1-2年と回答している企業が多いように、現在合併パートナーを決定すべく特定のインド企業に何等かのコンタクトを持っている。

A社： 資本金額 50 億円程度、所要従業員数 1,000 人以上、所要敷地面積 50 ヘクタール程度、1年以内に進出決定をする。インドの小型自動車市場確保が海外事業展開の重要な課題と位置付け、製造拠点の確保が急務と認識している。

インドの耐久消費材市場、特に自動車市場は年10%以上の成長が期待でき、欧米メジャー自動車企業も参入を決定している。従って、この業界は激しい外国企業との競争が予想されるため、進出のタイミングを重視している。

現在合併パートナーと交渉中であるが、進出地域については検討中で、本工業団地は最終選考の対象になる可能性が大きい。また、工場の基本設計を考慮に入れた工業団地の設計の可能性に大きな関心を寄せており、現段階ではモデル工業団地への進出可能性は50%である。スケジュールが合えば進出可能性は一層高まるであろう。

B社： 資本金額 50 億円程度、所要従業員数 100~500 人程度、進出時期は未定である。現在生産している製品に関して生産能力が限界にきており、需要を満たすため既存施設の拡張または新たな投資を検討している。また関連部品メーカーもグルガオンの周辺に進出しており、有力な投資地域として検討する可能性がある。但し、部品メーカーの供給能力および品質向上が課題となっている。また部品メーカーの納期が遅れる事もあり、これ等の改善のために関連会社をモデル工業団地に進出させる事も将来検討したい。

C社： 資本金額 8 億円程度、所要従業員数 320 人程度、所要敷地面積 19 ヘクタール程度、進出時期は未定である。これまでの海外進出に関しては、ほとんどが工業団地への進出である。工業団地の選考基準は、インフラの整備度合と市場へのアクセスの利便性である。人材に関しては、教育機関が充実しており、技術系専門学校以上の卒業生が400万人を超えている事が、インド進出に当たって魅力的である。

D社： 資本金額 5 億円程度、所要従業員数 100～500 人程度、所要敷地面積 0.5～2.5 ヘクタール程度、1年以内に進出を決定する。市場の成長性を高く評価しており、進出を急いでいる。電力の安定供給等インフラの完備度を重要視しており工業団地は望ましい対象であると考えている。消費財の需要が伸びており、カラーテレビの普及率は7%、需要は年間110万台程度であり、遠くない将来500万台の市場に成長する可能性があるため、この担当事業部は、グルガオンへの進出を決定した。一方、当事業部は、エクジットポリシーに問題があるが、インドはリスクより市場の将来性から判断して、投資に値する市場と考え、進出を検討している。

- 3) インド進出に25%以上、モデル工業団地進出に10%以上の可能性があると回答した企業は13社(30.2%)である。このグループは大きく2つに分類できる。1つは既に合併パートナーを決定すべく特定のインド企業に何等かのコンタクトを持っており、これらの企業がモデル工業団地に進出することに関しては、この具体的開発スケジュール次第であると回答しているグループである。他は、現時点では進出計画が具体化しておらず、モデル工業団地計画次第ではこの計画を重要な検討対象と成る可能性が高いと考えているグループである。

A社： 資本金額 30～50 億円程度、所要従業員数 350～400 人、所要敷地面積 30ヘクタール程度、2年以内に進出を予定している。
資材置場等のため所要敷地面積が大きく土地価格には敏感である。

B社： 資本金額 5 億円程度、所要従業員数 100～500 人程度、所要敷地面積 1ヘクタール程度、1年以内に進出を予定している。
日本側の出資比率が30%程度であるため取得コストの高い工業団地を日本側で指定することは困難であり、合併パートナーの説得が必要である。従ってモデル工業団地進出の可能性は10～25%程度と考える。

C社： 資本金額 5～15 億円程度、所要従業員数 100～500 人程度、所要敷地面積 1ヘクタール程度、2年以内に進出を予定している。
多くの事業部門を抱えているので、複数の投資案件を持っている。基本的には自社で土地を手当する。役員クラスにインドに精通している人材がいないため、社内でのコンセンサス作りに多大な時間を要している。もしインドに進出する場合、事業部によっては、製品はアセアン地域に対する供給拠点と位置付けている。

D社： 所要従業員数 2,000 人程度、所要敷地面積 5 ヘクタール程度、進出時期は未定である。

今後、合弁パートナーの選定を進め、事業化調査を行う予定。進出地域に関しては基本的に工業団地を考えており、その選考基準に関しては土地価格よりも良質な人材の確保を重要視している。

E社： 所要従業員数 100～500 人程度、所要敷地面積 0.5 ヘクタール程度、進出時期は未定である。アセアン地域に既にある拠点は全て工業団地に進出している。工業団地に進出のメリットは充実したインフラ、土地取得に係る時間の節約及びその契約、支払いの簡便さにあると指摘している。

- 4) インド進出に 10%程度、モデル工業団地進出に 10%程度の可能性があると回答した企業は 11 社 (25.6%)である。このグループは、現時点でインドに拠点を持っておらず情報収集をしている段階の企業が多い。このグループはインド市場の重要性を認識しつつも、判断する情報が不足しており、インド市場に精通する人材を育成を図っている企業が多い。

A社： 資本金額 5 億円程度、所要従業員数 50～100 人、所要敷地面積 0.5 ヘクタール程度、進出時期は未定である。工業団地にはサポーティングインダストリーが進出している可能性があり、便利であると考えているが、該当業種はバンガロール地域に集中しているので本工業団地に進出する可能性は 10%程度である。

B社： 資本金額 5～15 億円程度、所要従業員数 100～500 人、所要敷地面積 4 ヘクタール程度、進出時期は未定である。インド市場の規模及びその成長性は評価するものの、宗教上の問題が生産性に悪影響を及ぼす可能性を危惧しており、従業員の解雇時等の労働問題も危惧している。

また、合弁を望まずに、技術提携を希望するインド企業は、技術だけを手に入れた後、両者の関係が無くなるケースが多く、日本企業にとって部品も売れずに、メリットが無い事が多く見られるので、インド進出には、十分な検討と時間が必要である。

C社： 資本金額 5 億円程度、所要従業員数 50～100 人、所要敷地面積 0.5～2.5 ヘクタール程度、進出時期は未定である。電力の安定供給が大前提であり、製品重量が大変重いので、輸出に際しては港湾施設のアクセスも重要である。特に電力はインドでは慢性的に不足しており、4～9月にかけては、

計画停電が行われると聞く。従って、この点が改善されないと、自家発電設備を備える必要があり、インフラの整備状況がインド進出に当たって重要となる。

D社： 資本金額5億円程度、所要従業員数100～500人、所要敷地面積2.5～5ヘクタール程度、進出時期は未定である。インド市場の規模及びその成長性は評価する。単独で海外生産拠点を立上げるノウハウと人材がない。また、外国企業としては、中国、タイ、インドネシア等が行っている利益に対する免税や資本財の無課税等のインセンティブが無いと動きにくい。

6-2-3 米国

(1) 回収結果

第1次及び2次アンケート調査に関わる、業種別アンケート送付数と回収結果およびインタビュー実施業種を表6-2-5にまとめる。

表6-2-5 アンケート回答結果

Industry	1st Phase			2nd Phase			3rd Phase
	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Interviewed
Food & Kindred Products	194	30	15.5	60	2	3.3	1
Tobacco Products	87	2	2.3	21	0	0.0	0
Textile Mill Products	350	27	7.7	71	1	1.4	3
Apparel & Other Textile	254	18	7.1	56	2	3.6	3
Lumber & Wood Products	162	9	5.6	33	3	9.1	1
Furniture & Fixtures	185	15	8.1	42	4	9.5	0
Paper & Allied Products	78	11	14.1	19	0	0.0	1
Printing & Publishing	346	24	6.9	71	1	1.4	0
Chemicals & Allied Products	280	32	11.4	70	1	1.4	3
Petroleum & Coal Products	102	13	12.7	22	0	0.0	2
Rubber & Misc. Plastics Products	172	14	8.1	38	1	2.6	1
Leather & Leather Products	196	15	7.7	41	1	2.4	1
Stone, Clay, & Glass Products	300	24	8.0	61	3	4.9	0
Primary Metal Industries	253	27	10.7	59	2	3.4	3
Fabricated Metal Products	323	35	10.8	78	8	10.3	4
Industrial Machinery	289	33	11.4	71	2	2.8	3
Electronic & Other Electrical Equipment	246	30	12.2	63	2	3.2	3
Transportation Equipment	105	5	4.8	21	1	4.8	1
Instruments & Related Products	136	15	11.0	34	2	5.9	2
Misc. Manufacturing Industries	207	12	5.8	44	2	4.5	3
Transportation & Public Utilities	134	4	3.0	25	0	0.0	0
Total	4,399	395	9.0	1,000	38	3.8	35

第1次アンケート調査対象企業(4,399社)のうち、回答が得られた企業は395社であり、回答率は9.0%であった。回答が得られた企業のうち、従業員規模が1,000人以上の企業は209社で全体の52.9%、売上高規模が1億ドル以上の企業は244社で全体の61.8%となっている。

2次アンケート調査では、1次アンケートでインドの工業団地に投資する可能性の

ある企業35社に加え、内部資料に基づき合計1,000社を選定しアンケートを送付した。2次アンケートに回答してきた企業数は、38社であり回答率は3.8%であった。さらに1次および2次アンケート調査結果と内部資料に基づき、35社に対してインタビューを行った。

(2) 投資検討要因の一般的な重視度とインドに於ける重視度

38企業に対し、一般に海外投資をする際の重視度を、「政治・社会状況」、「経済状態と政策」、「地理的条件」、「市場」、「現地における生産資源の調達」、「インフラ」の6項目の検討要因に分類し、さらに下記の小項目についてそれぞれの重視度を調査したところ、「政治・社会状況」が最も重視されており、重視度が最も低いのは「地理的条件」であった。また、投資先をインドに絞った場合、「政治・社会状況」、「経済状態と政策」、「インフラ」が最も重視されている。

尚、上記6項目の内訳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(組合)活動

地理的条件

- 気候・風土
- 日本からの距離
- 輸出先(日本以外)との距離

現地における生産資源の調達

- 労働者の質
- 労働者コスト
- 熟練労働者の調達可能性
- 関連産業(下請けなど)の利用可能性
- 原材料の現地調達可能性
- 部品の現地調達可能性

経済状態と政策

- 経済の安定性
- 外資政策の一貫性
- 官僚性
- 法制度、許認可手続きの簡明さ
- 税制上の優遇措置
- 外資への税制以外の優遇措置

市場

- 現地市場の規模
- 現地市場へのアクセス
- 海外市場へのアクセス

インフラ

- 電力
- 水資源、排水
- 通信
- 空港
- 港湾
- 道路
- 鉄道

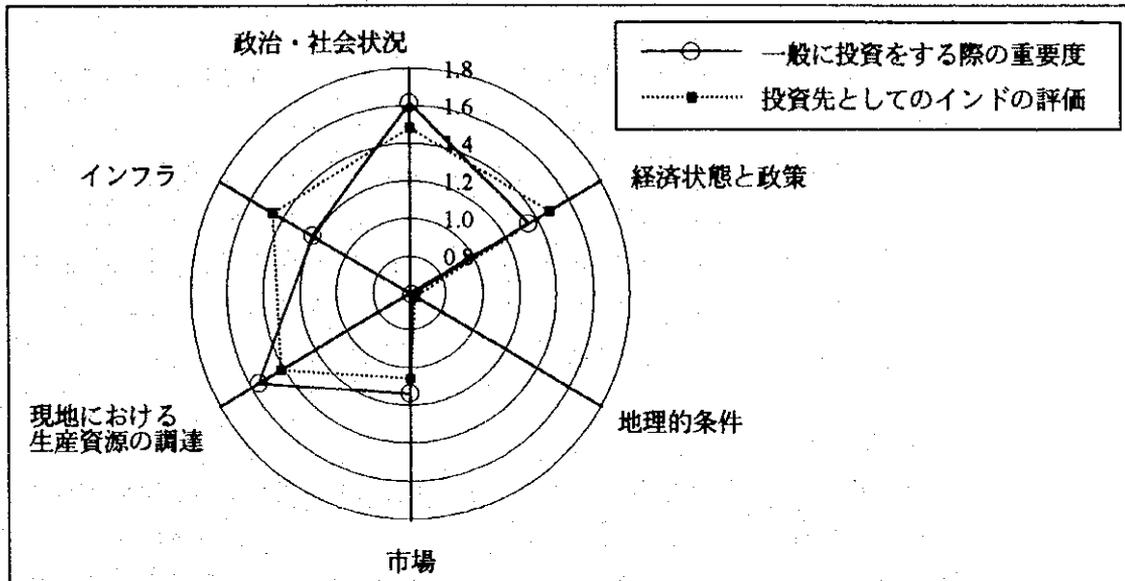


図6-2-2 投資検討要因の重視度

(3) 第1次アンケート調査結果

(a) 海外での事業展開

既に海外に工場進出、または技術提携等の事業展開の実績があると回答してきた企業は、全回答企業（395社）のうち286社あり、72.4%と高い比率になっている。

既に海外に事業展開していると回答してきた企業の比率が高い業種は、衣服その他の繊維工業、化学工業、一般機械器具、電気機械器具、精密機械器具製造業などであり、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、木材木製品、窯業土石ガラス製品製造業、運輸サービス業である。

(b) 新規海外投資の計画

過去の海外工場進出・技術提携等の実績の有無にかかわらず、新規に海外への投資を計画している企業は、全回答企業（395社）の内285社、72.2%である。

業種別にみると、新規に海外投資の計画をしていると回答してきた企業の比率が高いのは衣服その他の繊維製品、パルプ・紙・紙加工品、化学工業、鉄鋼業非鉄金属、金属製品、一般機械器具、電気機械器具、精密機械器具製造業などであり、反対に新規海外投資の計画をしていないと回答してきた企業の比率が高いのは、出版印刷関連産業、窯業・土石・ガラス製品製造業、運輸サービス業などである。

(c) 東南・南アジアへの投資計画

東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業は、全回答企業（395社）の内202社と約半数近くを占めている。

特に化学工業、一般機械器具、電気機械器具、精密機械器具製造業などでは、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業の比率が高くなっており、反対に繊維工業、衣服その他の繊維工業、出版印刷関連産業、石油・石炭製品製造業、なめし革・同製品、窯業土石ガラス製品製造業、運輸サービス業などは、計画をしていないと回答してきた企業の比率が高い。

(d) インド市場の魅力

インド国市場に対して魅力を感じていると回答してきた企業は、全回答企業（395社）の内209社、52.9%である。

業種別にみると、インド国市場に対して魅力を感じていると回答してきた企業の比率が高いのは化学工業、ゴム製品プラスチック製品、電気機械器具、精密機械器具製造業などである。

(e) インドへの投資の可能性

インドへの投資を考えた事があると回答してきた企業は、全回答企業（395社）の内113社、28.6%である。

業種別では、化学工業、電気機械器具製造業などがインドへの投資を考えた事があると回答してきた企業の比率が高い。

(f) インド企業からの合併、技術提携の可能性

インド企業から合併、技術提携の申し出があった場合検討すると回答してきた企業は、全回答企業（395社）の内227社、57.5%であり、インドへの投資を考えたことがない企業でもインド企業からの申し出があった場合は検討する企業が多い。

特に家具装備品、金属製品、一般機械器具、電気機械器具製造業などは、インド企業から合併、技術提携の申し出があった場合検討すると回答してきた企業の比率が高く、インド市場への事業展開の可能性が大きい。

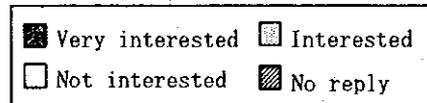
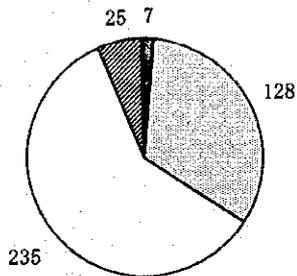
(g) インド工業団地建設計画について

インド国政府がモデル工業団地建設を計画していることについて、知っているという回答してきた企業は全回答企業（395社）内、10.6%にあたる42社である。これに対し、知らないという回答してきた企業は347社で、全回答企業の内87.9%にのぼり、米国内でのインド工業団地建設計画の認知度は低い。

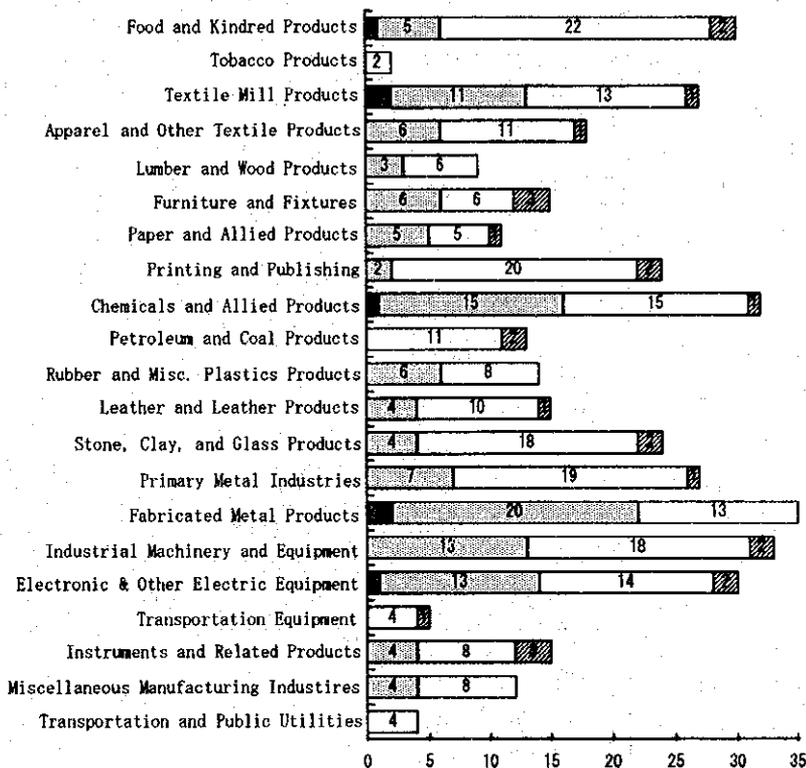
(h) インドの工業団地進出の可能性

インドの工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は、全回答企業（395社）の内135社、34.2%である。

特に化学工業、金属製品製造業では、各業種の回答企業の内約半数以上の企業がインドの工業団地進出に興味を示している。



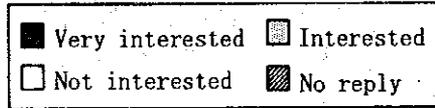
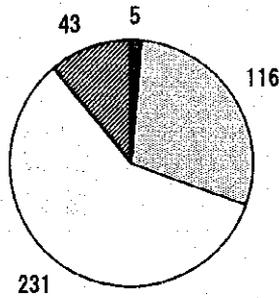
By Industry



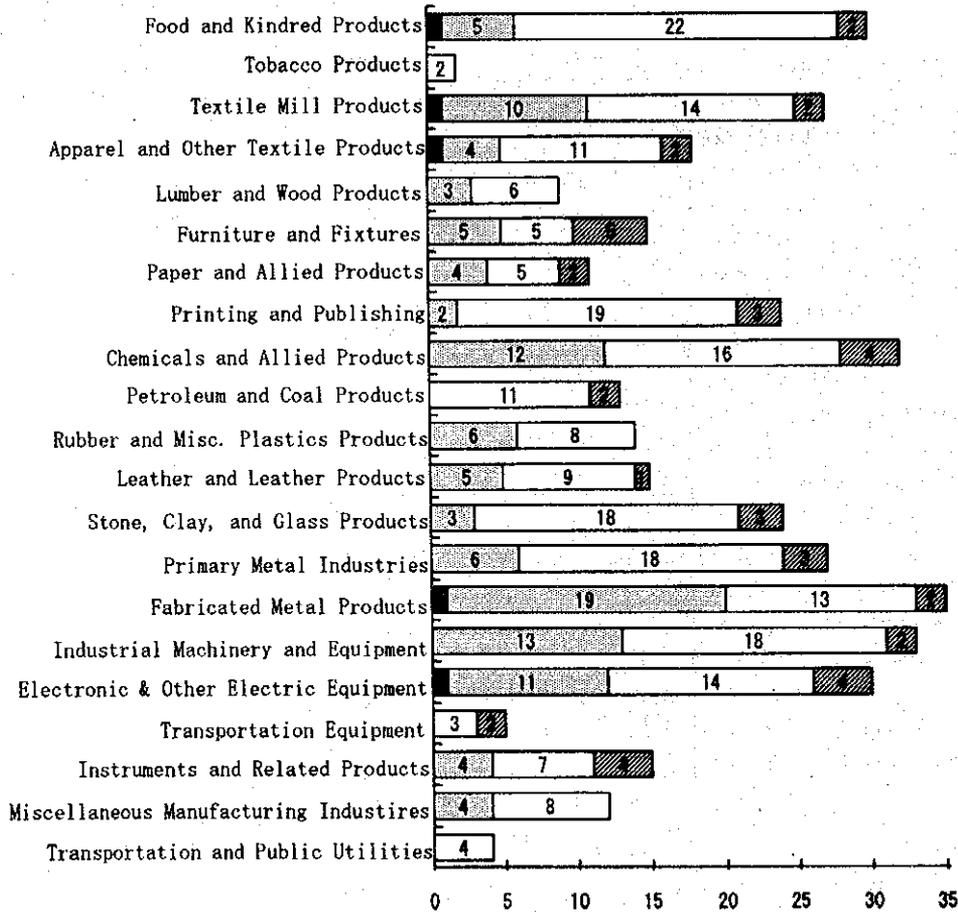
(i) モデル工業団地進出の可能性

ニューデリー近郊グルガオンモデル工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は全回答企業（395社）の内121社、30.6%である。

特に、金属製品製造業等で、ニューデリー近郊グルガオン工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業の比率が高い。



By Industry



(4) 第2次アンケート調査結果 (米国)

全調査対象企業(1,000社)のうち、回答が得られた企業は38社であり、回答率は3.8%であった。

(a) モデル工業団地進出の関心度

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業13社のうち、モデル工業団地への進出に非常に関心がある、または関心があると回答してきた企業は約半数の7社である。また、関心がないと回答してきた企業は4社(30.8%)である。

関心があると回答してきた企業の業種は、木材木製品製造業、家具装備品製造業、出版印刷関連産業、化学工業製造業、金属製品製造業、一般機械器具製造業、輸送用機械器具製造業である。

(b) モデル工業団地に進出する際の予想生産品目

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社の進出の際に予想される生産品目は、以下の通りである。

予想生産品目

Industry	Planned Products in IMT
Lumber and Wood Products, Printing and Publishing	- Envelopes - Printing
Furniture and Fixtures	- Faucet - Flush valves - Brass hinges
Printing and Publishing	- Offset Lithographic Plates-Negative + Positive Type - Offset Chemicals
Chemicals and Allied Products	- Oxygen - Nitrogen - Argon
Fabricated Metal Products	- Welded link product - For hand electric - Small steel forges
Industrial Machinery and Equipment	- Power generation turbine components - Aircraft engine components

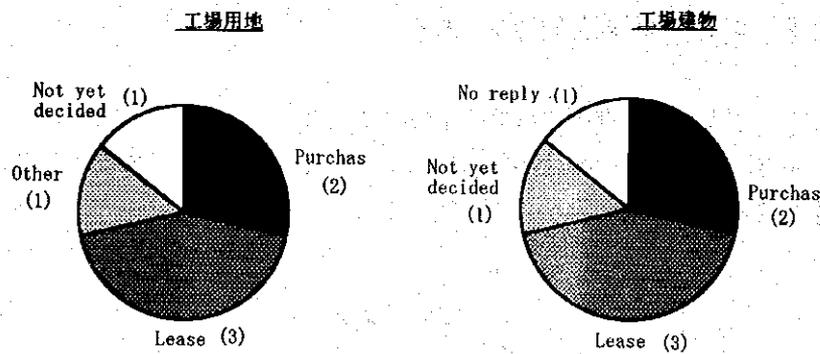
(c) モデル工業団地進出の際の生産品目の販売先

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社に、工業団地に進出する際の販売先、輸出・国内向けの比率(予想ベース)を尋ねたところ、

国内向けの比率が75%以上と回答してきた企業は2社(28.6%)、50~75%が3社(42.9%)、25%以下が1社(14.3%)である。また、国内向け販売のみと回答してきた企業は1社(14.3%)である。

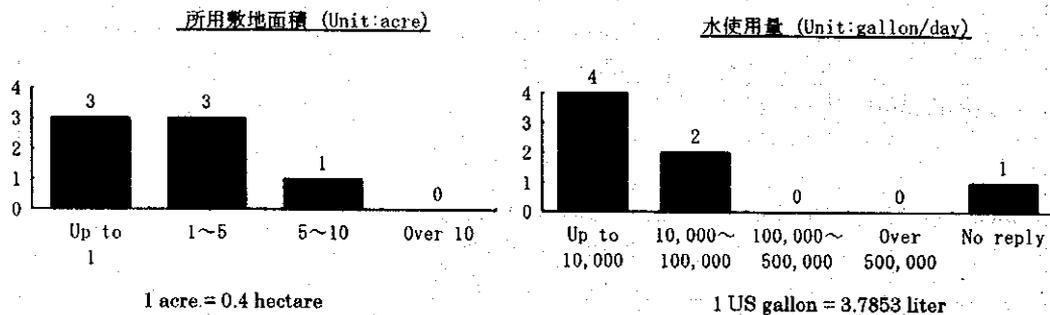
(d) 工場用地/工場建物

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社では、進出する際の工場用地と工場建物について、工場用地として土地を借りると回答してきた企業が3社(42.9%)、購入すると回答してきた企業が2社(28.6%)であった。また、工場建物を賃貸にすると回答してきた企業が3社(42.9%)、自社建設すると回答してきた企業が2社(28.6%)であった。

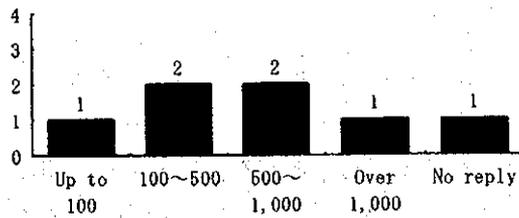


(e) 工場施設等の概略

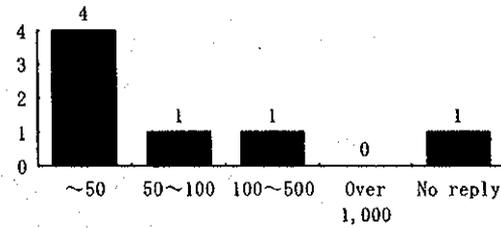
モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社の進出する際に必要な工場施設は、以下の通りである。



電力使用量 (Unit:kilowatt)



所用従業員数



(f) 重視する施設及び生活環境

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社が、進出するにあたって特に重視する施設及び生活環境の条件は、医療施設、住宅、職業訓練センター、ショッピングセンター、アメリカンスクール、娯楽施設（テニス・プール）等である。

(g) モデル工業団地の土地価格

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社で、モデル工業団地のインフラが先進国レベルに整備された場合に、土地価格が周辺工業団地の約2倍（US\$40/m²）でも進出に関心があると回答してきた企業は、2社（28.6%）であった。また、「いいえ」と回答してきた企業3社が希望する土地価格は、US\$20、US\$22である。

(h) モデル工業団地への進出の形態

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社に、進出に際して希望する形態を複数回答で尋ねたところ、4社（40.0%）が51%以上の出資による現地企業との合併を、また2社（20.0%）が現地企業とのライセンス契約による進出を希望している。

(i) 合併パートナーの選定

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社に、どのような現地企業との合併を希望するかを複数回答で尋ねたところ、5社（71.4%）が現地の独立した大手会社を希望している。また、現地の独立した中小規模の会社との合併を希望している企業は1社（14.3%）である。

(j) その他（インドに関する事項）

1) インドへの進出予定時期

インドへの進出を計画または検討したことがある企業は、13社で全回答企業(38社)のうち34.2%である。

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業13社のうち、進出予定時期を1年以内の企業は3社(23.0%)、2年以内の企業は5社(38.5%)である。また、5社は進出時期は未定と回答している。

2) インドへの進出形態

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業13社全てが、同業種での進出を予定している。

3) インドへの進出予定資本金額

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業13社のうち、進出する際の予定資本金額を500万米ドルまでと回答してきた企業は、7社(53.8%)である。また、予定資本金額が500万米ドル～1,500万米ドルの企業は2社(15.4%)、5,000万米ドル以上の企業は1社(7.7%)である。

4) インドに進出する際のサイト選定

インドに進出する際に工業団地の用地に進出すると回答してきている企業は、インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業13社のうち、12社(92.3%)である。また、用地を自ら調達・整備すると回答してきた企業は1社(7.7%)である。

(5) インタビュー調査結果（米国）

(a) インタビュー結果の概要

米国企業では、米国市場への低コスト輸出拠点としての中南米地域の発展、及びNAFTA（北米自由貿易協定）構想等の影響もあり、一般的にインド進出の優先順位はあまり高くない。

米国企業にとっての海外進出の優先順位は、中国、東南アジア、およびNAFTA対象地域が比較的高い順位を占めている。しかし、米国企業でも特に米国大手多国籍企業はインドを潜在的大市场として高く評価しており、既に何等かの拠点を持っている場合が多く、今後も積極的に投資を拡大する傾向がある。

インド進出の目的は、その殆どが「現地市場の開拓及び確保」であり、「将来的に輸出を考えている」企業はごく僅かである。

インドに関心を持っている企業の多くは、これまでにインドに輸出を行ってきた、技術援助を行ってきた、販売提携を行ってきた、合弁会社の設立経験がある、など何らかの関係を持っている。

(b) インタビュー結果

インタビュー結果を表6-2-6にまとめる。

(c) インド、及びグルガオンモデル工業団地進出に当たっての検討項目

1) インド進出のための主な検討項目と意見

インドに進出する際の検討項目としては、以下の項目が順に挙げられた。

a) 投資手続き

多くの企業が、一層の投資手続きの簡素化及び投資窓口の効率化等を強く要請している。他国と比較して、この点を指摘する企業が多い。

b) インフラ整備

インフラの中でも、国内産業道路の整備、電力の安定供給、通信設備の敷設（電話・ファクシミリ）等を望む企業が多い。また物流インフラの基盤整備を重視している企業が他国と比較して多く見受けられる。

c) 地理的問題

インドと米国との地理的遠さを指摘する企業が多かった。米国市場への供給基地としてはあまりにも遠すぎ、カリブ海を含めた中南米の方がコスト面で有利であると考えている。

d) 関税

現在では、原材料及び部品、生産設備の輸入に対する関税率は引き下げられる傾向にあるものの、関税が高い水準にあると回答している企業があった。製品をインド国内向けに販売する場合、消費者に価格転嫁することになり、関税の引き下げを希望する企業がある。

表 6-2-6 インタビュー結果 (米国 - 1/2)

SIC	Survey Result*		Investment Possibility(%)	Time Frame (Year)	Industry	Capital (\$ Mil.)	Product 1	Product 2	Land (Acre)	Employees	Land Price (\$/sq. meter)
	Phase I	Phase II									
1	20	N	100	50	Same	5-15	Consumer foods	Spices & herbs	1-5	50-100	NA
2	22	I	25	25	Same	15-30	Polypropylene fabrics		~1	50-100	~40
3	22	I	10	10	Same	5-15	Bedding		~1	50-100	~40
4	22	-	50	10	Same	5-15	Textiles		5-10	1000~	NA
5	23	-	10	~5	NA	NA	Pants	Shirts	NA	NA	NA
6	23	I	10	~5	NA	NA			1-5	~50	NA
7	23	-	10	~5	NA	NA			1-5	1000~	NA
8	24	I	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
9	26	I	10	10	Same	NA	Envelopes	Printing	1-5	100-500	NA
10	28	N	25	10	Same	~5	Textiles	Specialty chemicals	NA	~50	NA
11	28	I	50	25	Same	50~	Oxygen	Hydrogen / Argon	1-5	~50	~20
12	28/27	-	10	10	Same	~5	Offset lithographic	Offset chemicals	~1	~50	~20
13	29	-	50	25	Same	30-50	Fabricating unit		5-10	50-100	NA
14	29	-	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
15	30	I	100	~5	Same	5-15			NA	NA	NA
16	31	I	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
17	33	-	25	10	NA	NA			NA	NA	NA
18	33	I	25	~5	NA	NA			NA	NA	NA
19	33/34	I	10	~5	Same	~5	Welded link chain	Hard electric	~1	~50	~20
20	34/25	I	25	10	Same	~5	Faucets	Valves	1-5	NA	NA
21	34	I	10	~5	NA	NA			1-5	50-100	~40
22	34	I	10	10	NA	NA			NA	NA	NA
23	34	I	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
24	35	-	10	~5	Same	NA			NA	NA	NA
25	35	I	10	10	Same	~5	Power turbine components	Aircraft engine components	5-10	50-100	18-22
26	35	I	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
27	36	I	75	10	NA	NA	Industrial pumps	Compressors	1-5	100-500	NA
28	36	-	50	10	Same	~5			NA	~50	NA
29	36	I	25	25	Same	15-30	Telecommunications back up		1-5	50-100	~40

Note *: VI ... (Very interested in investing to IMT)
 I ... (Interested in investing to IMT)
 N ... (Not interested in investing to IMT)

表 6-2-6 インタビュー結果 (米田 - 2/2)

SIC	Survey Result*		Investment Possibility(%)		Time Frame (Year)	Industry	Capital (\$ Mil.)	Product 1	Product 2	Land (Acre)	Employees	Land Price (\$/sq. meter)
	Phase I	Phase II	India	Gurgaon								
30	-	VI	50	~5	1~2	Same	NA			1~5	~50	NA
31	I	-	10	~5	NA	NA	NA			NA	NA	NA
32	-	-	75	25	~1	Same	1.5~30	Care packaging		NA	100~500	NA
33	-	-	75	50	~1	Same	NA	Cooling towers		1~5	~50	NA
34	-	-	75	25	~1	NA	50~			NA	NA	NA
35	-	-	75	50	~1	Same	50~	Infrastructure	Power plants	10~	50~100	NA

Note * : VI ... (Very interested in investing to IMT)

I ... (Interested in investing to IMT)

N ... (Not interested in investing to IMT)

e) 原材料及び部品の現地調達

インド国内マーケットへの製品販売を狙っている企業は、輸入関税が高いこともあり、原材料及び部品の現地調達比率の増加を希望している企業が多い。

また、加工・組立型の産業のうち技術水準の高い部品を使っている企業は、当初は海外からの部品輸入で対応し、その後インドでサポーター・インダストリーが育ってくれば、現地調達したいと考えている企業が多い。

2) グルガオンのモデル工業団地進出要因

モデル工業団地に進出する際の検討要因としては、以下のことが指摘された。

a) 立地

ほとんどの企業がインド国内市場で販売を考えているので、国内市場までのアクセスを重視している。従って、サイトとしてデリーに近いグルガオンは、進出地域としての重要候補地となる。

b) 関連業種の進出

関連業種の進出度合と技術品質向上を図れば進出が加速される可能性が大きい。

c) その他ヒアリング結果

- インフラの整備観点から多くの企業は工業団地を歓迎している。
- 政府の外国投資誘致機関等からの進出サポートを望んでいる。

6-2-4 英国

(1) 回収結果

第1次及び2次アンケート調査に関わる、業種別アンケート送付数と回収結果およびインタビュー実施業種を表6-2-7にまとめる。

表6-2-7 アンケート回答結果

Industry	1st Phase			2nd Phase			3rd Phase
	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Interviewed
Food & Kindred Products	263	20	7.6	55	3	5.5	2
Tobacco Products	15	2	13.3	1	1	100.0	0
Textile Mill Products	224	21	9.4	23	1	4.3	6
Apparel & Other Textile	130	12	9.2	7	2	28.6	3
Lumber & Wood Products	111	7	6.3	5	0	0.0	3
Furniture & Fixtures	47	1	2.1	1	1	100.0	1
Paper & Allied Products	44	5	11.4	6	1	16.7	2
Printing & Publishing	54	0	0.0	13	0	0.0	0
Chemicals & Allied Products	276	24	8.7	67	4	6.0	5
Petroleum & Coal Products	49	2	4.1	0	0	-	1
Rubber & Misc. Plastics Products	143	21	14.7	11	1	9.1	4
Leather & Leather Products	46	4	8.7	2	0	0.0	1
Stone, Clay, & Glass Products	224	17	7.6	22	5	22.7	2
Primary Metal Industries	131	11	8.4	42	4	9.5	0
Fabricated Metal Products	151	14	9.3	199	5	2.5	4
Industrial Machinery & Equipment	449	34	7.6	255	9	3.5	3
Electronic & Other Electrical Equipment	177	11	6.2	136	4	2.9	5
Transportation Equipment	146	10	6.9	83	8	9.6	2
Instruments & Related Products	102	9	8.8	92	5	5.4	3
Misc. Manufacturing Industries	135	14	10.4	7	0	0.0	3
Special Trade Contractors	15	3	20.0	0	0	-	0
Total	2,932	242	8.3	1,027	54	5.3	50

第1次アンケート調査対象企業(2,932社)のうち、回答が得られた企業は242社であり、回答率は8.3%であった。業種別回答率および回答数は以下の通りである。また、回答が得られた企業のうち、従業員規模が1,000人以上の企業は83社で全体の34.3%、売上高規模が1億ドル以上の企業は100社で全体の41.8%となっている。

2次アンケート調査では、1次アンケートでインドの工業団地に投資する可能性のある企業37社に加え内部資料に基づき合計1,027社を選定しアンケートを

送付した。2次アンケートに回答してきた企業数は、54社であり回答率は5.3%であった。さらに1次および2次アンケート調査結果と内部資料に基づき、50社に対してインタビューを行った。

(2) 投資検討要因の一般的な重視度とインドに於ける重視度

全回答企業54社に、海外投資をする際の検討要因について、「政治・社会状況」、「経済状態と政策」、「地理的条件」、「市場」、「現地における生産資源の調達」、「インフラ」の6項目の検討要因に分類し、さらに下記の小項目についてそれぞれの重視度を回答してもらったところ、一般に投資をする際の重視度をインドに絞った場合、「政治・社会状況」が最も重視されており、重視度が最も低いのは「地理的条件」である。

尚、上記6項目の内訳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(組合)活動

地理的条件

- 気候・風土
- 日本からの距離
- 輸出先(日本以外)との距離

現地における生産資源の調達

- 労働者の質
- 労働者コスト
- 熟練労働者の調達可能性
- 関連産業(下請けなど)の利用可能性
- 原材料の現地調達可能性
- 部品の現地調達可能性

経済状態と政策

- 経済の安定性
- 外資政策の一貫性
- 官僚性
- 法制度、許認可手続きの簡明さ
- 税制上の優遇措置
- 外資への税制以外の優遇措置

市場

- 現地市場の規模
- 現地市場へのアクセス
- 海外市場へのアクセス

インフラ

- 電力
- 水資源、排水
- 通信
- 空港
- 港湾
- 道路
- 鉄道

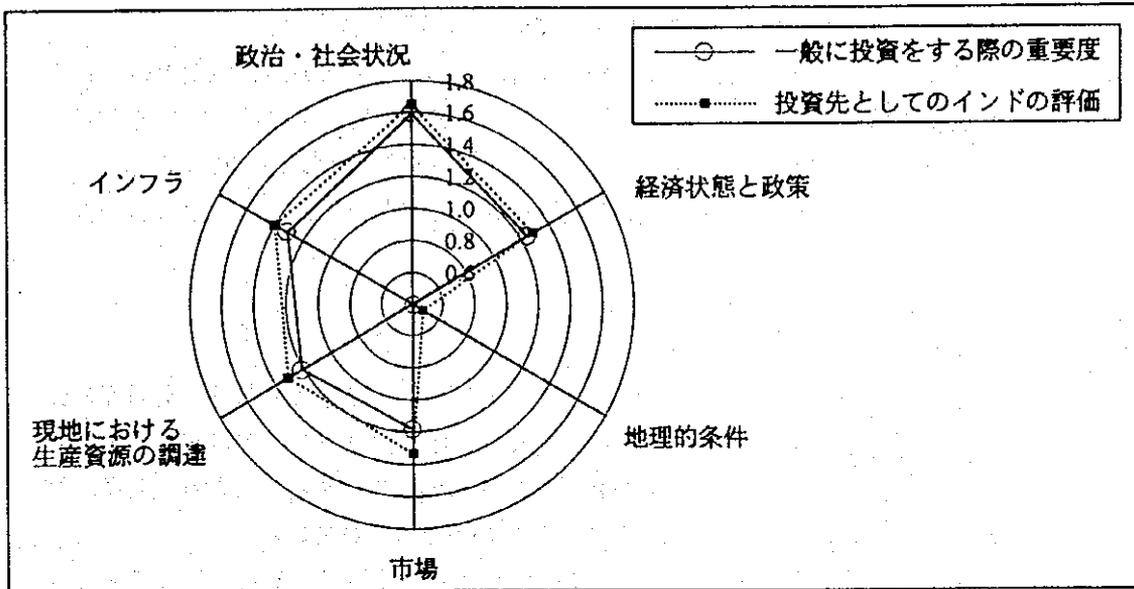


図6-2-3 投資検討要因の重視度

(3) 1次アンケート調査結果

(a) 海外での事業展開

既に海外に工場進出、または技術提携等の事業展開の実績があると回答してきた企業は、全回答企業（242社）のうち164社あり、67.8%である。

業種別にみると、既に海外に事業展開していると回答してきた企業の比率が高いのは、化学工業、輸送用機械器具、精密機械器具、その他の製造業などであり、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、食品、繊維工業製造業などである。

(b) 新規海外投資の計画

過去の海外工場進出・技術提携等の実績の有無にかかわらず、新規に海外への投資を計画している企業は、全回答企業（242社）の内146社、60.3%である。

業種別にみると、新規に海外投資の計画をしていると回答してきた企業の比率が高いのは、化学工業、ゴム・プラスチック製品、鉄鋼業非鉄金属、電気機械器具製造業などであり、反対に新規海外投資の計画をしていないと回答してきた企業の比率が高いのは、食品製造業などである。

(c) 東南・南アジアへの投資計画

東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業は、全回答企業（242社）の内113社と約半数近くを占めている。これは、新規海外投資を計画

していると回答してきた企業146社のなかでは、77.4%に当たる。

特にたばこ、化学工業、石油石炭製品、なめし革・同製品、電気機械器具、精密機械器具製造業などでは、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業の比率が高くなっており、反対に衣服その他の繊維工業、パルプ・紙・紙加工品、その他の製造業などは、計画をしていないと回答してきた企業の比率が高い。

(d) インド市場の魅力

インド国市場に対して魅力を感じていると回答してきた企業は、全回答企業(242社)の内212社、87.6%である。また、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業113社の内では、107社で94.7%を占めており、英国においては、インド市場は大変魅力的な市場であるとみられている。

業種別にみると、インド国市場に対して魅力を感じていると回答してきた企業の比率が高いのは石油石炭製品、鉄鋼業非鉄金属、電気機械器具、一般機械器具、電気機械器具製造業などである。

(e) インドへの投資の可能性

インドへの投資を考えた事があると回答してきた企業は、全回答企業(242社)の内61社、25.2%であるが、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業113社の内では、約半数の55社がインドへの投資を考えており、インド市場への投資にかなりの企業が関心を持っていることが窺える。

業種別では、石油石炭製品、電気機械器具、精密機械器具製造業などがインドへの投資を考えた事があると回答してきた企業の比率が高い。

(f) インド企業からの合併、技術提携の可能性

インド企業から合併、技術提携の申し出があった場合検討すると回答してきた企業は、全回答企業(242社)の内133社、55.0%である。また、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業113社の内では、87社で77.0%にのほり、インドへの投資を考えたことがない企業でもインド企業からの申し出があった場合は検討する企業が多い。

特に繊維工業、木材木製品、鉄鋼業非鉄金属、金属製品、精密機械器具製造業などは、インド企業から合併、技術提携の申し出があった場合検討すると回答してきた企業の比率が高く、インド市場への事業展開の可能性が大きい。

(g) インド工業団地建設計画について

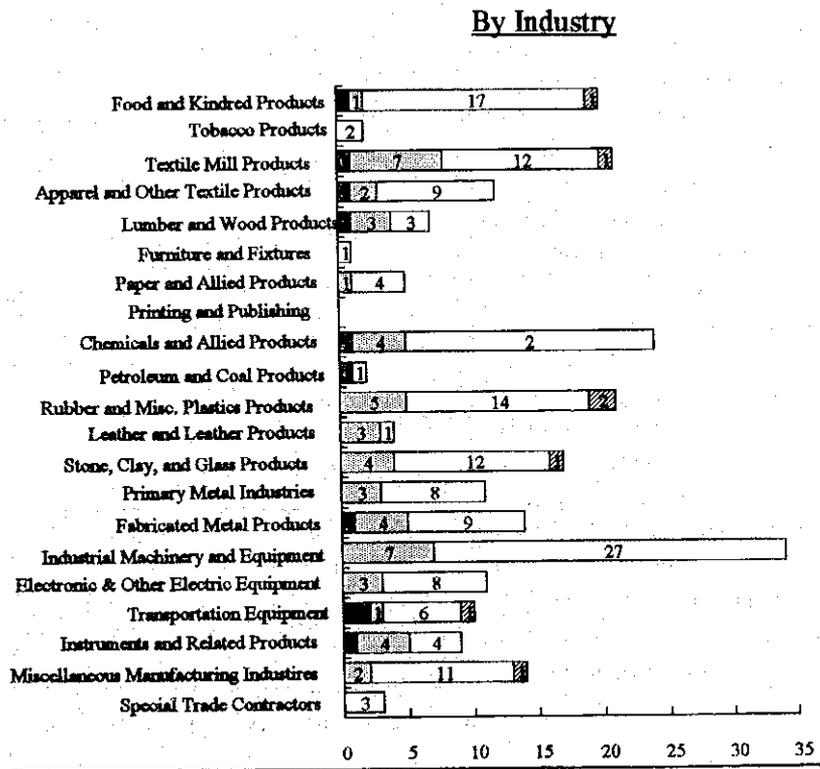
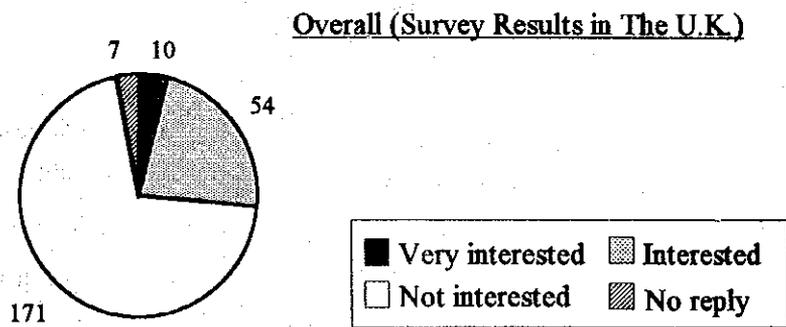
インド国政府が工業団地建設を計画していることについて、知っていると同

答してきた企業は全回答企業（242社）内、15.3%にあたる37社である。これに対し、知らないと回答してきた企業は204社で、全回答企業の内84.3%にのぼり、英国国内でのインド工業団地建設計画の認知度は低い。

(h) 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非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は、全回答企業（242社）の内64社、26.5%である。また、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業113社の内では、46社で40.7%となっている。

特に繊維工業、一般機械器具製造業で、インドの工業団地進出に興味を示している。

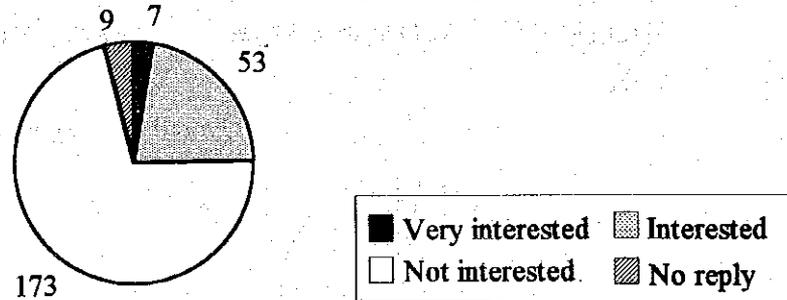


(i) モデル工業団地進出の可能性

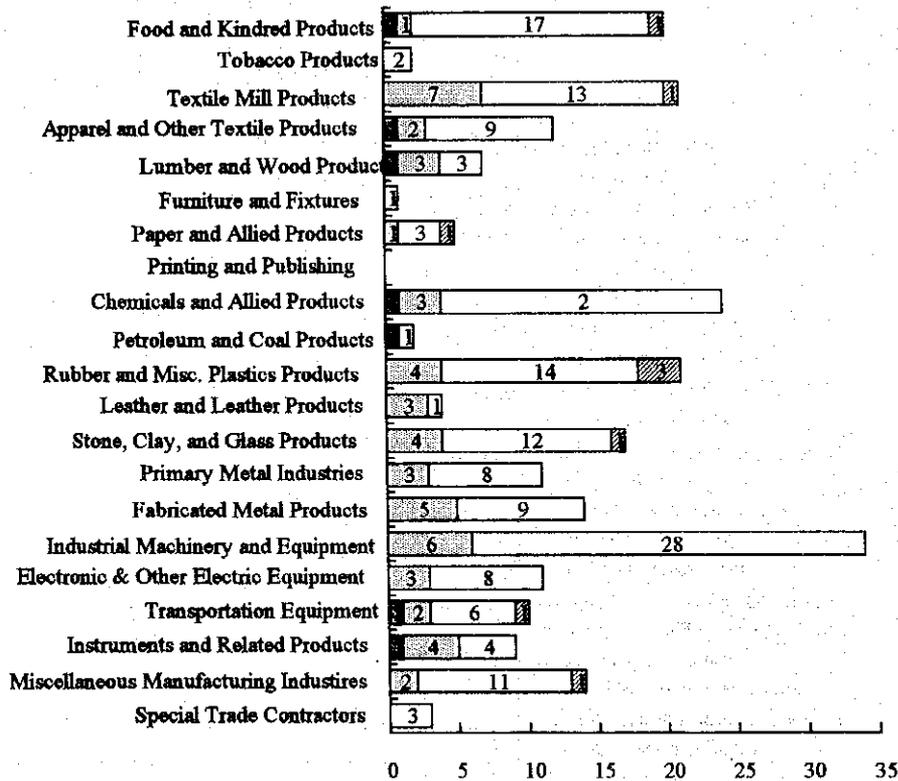
ニューデリー近郊グルガオン工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は、全回答企業（242社）の内60社、24.8%である。

特に、繊維工業、一般機械器具製造業等で、ニューデリー近郊グルガオン工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業の比率が高い。

Overall (Survey Results in The U.K.)



By Industry



(4) 第2次アンケート調査結果 (英国)

全調査対象企業(1,027社)のうち、回答が得られた企業は54社であり、回答率は5.3%であった。

(a) モデル工業団地進出に対する関心度

ニューデリー近郊のグルガオンモデル工業団地への進出に非常に関心がある、または関心があると回答してきた企業は、インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業13社のうち約半数の7社である。また、関心がないと回答してきた企業は6社で、46.2%である。

関心があると回答してきた企業の業種は、繊維工業、衣服その他の繊維製品製造業、金属製品製造業、輸送用機械器具製造業である。

(b) モデル工業団地に進出する際の予想生産品目

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社の進出の際に予想される生産品目は、以下の通りである。

予想生産品目

Industry	Products
Textile Mill Products	- Engineering thermoplastics
Apparel and Other Textile Products	- Clothing - Knitted fabrics - Garments - Cut panels
Fabricated Metal Products	- Structural steel
Transportation Equipment	- Cable assemblies - Exhaust systems - Catalytic converters - Metal fuel tanks

(c) モデル工業団地進出の際の生産品目の販売先

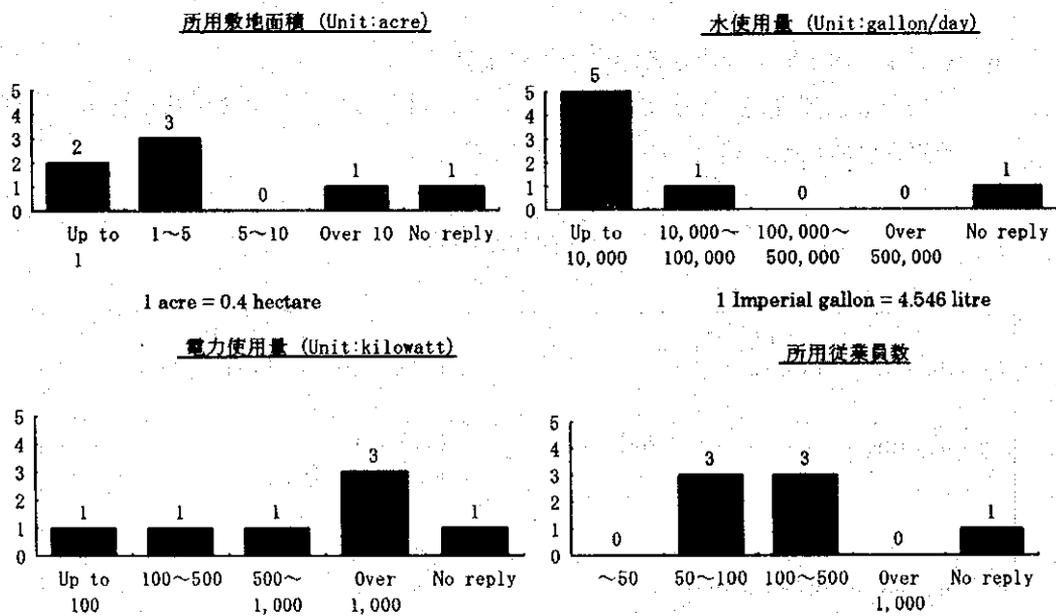
モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社に、工業団地に進出する際の販売先、輸出・国内向けの比率(予想ベース)を尋ねたところ、国内向けの比率が75%以上と回答してきた企業は2社(28.6%)である。また、国内向けの比率が50~75%、25~50%、25%以下、国内向け販売のみ、輸出向けのみ、の企業がそれぞれ1社ある。

(d) 工場用地／工場建物

工業団地に進出する際の工場用地と工場建物について、インド工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社では、工場用地として土地を購入すると回答してきた企業が3社(42.9%)であり、残りの4社は未定であった。また、工場建物を自社建設すると回答してきた企業が2社(28.6%)であり、未定と回答してきた企業は5社であった。

(e) 工場施設等の概略

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社の進出する際に必要な工場施設は、以下の通りである。



(f) 重視する施設及び生活環境

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社が、進出するにあたって特に重視する施設及び生活環境の条件は、住宅、医療施設、学校、ショッピングセンター、職業訓練センター、娯楽施設（ゴルフ・テニス・プール・劇場）等である。

(g) モデル工業団地の土地価格

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社では、工業団地のインフラが先進国レベルに整備された場合に、土地価格が周辺工業団地の約2倍 (US\$40/㎡) でも進出に関心があると回答してきた企業は3社(42.9%)で

あった。また、「いいえ」と回答してきた企業2社が希望する土地価格は、US\$25とUS\$30である。

(h) モデル工業団地への進出形態

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社に、進出に際して希望する形態を複数回答で尋ねたところ、3社が50%の出資による現地企業との合併を、また51%以上の出資による現地企業との合併、100%自己資本による進出を希望する企業は2社である。さらに、26%以上49%以下の出資による現地企業との合併、現地企業とのライセンス契約による進出を希望する企業は、それぞれ1社である。

(i) 合併パートナーの選定

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業7社に、どのような現地企業との合併を希望するかを複数回答で尋ねたところ、4社(57.1%)が現地の独立した大手会社を希望している。また、現地の最大手会社を希望している企業は2社で28.6%、現地の独立した中小規模の会社との合併を希望している企業は1社(14.3%)である。

(j) その他（インド進出に関する事項）

1) インドへの進出予定時期

インドへの進出を計画または検討したことがある企業は、13社で全回答企業(54社)のうち24.1%である。

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業13社のうち、進出予定時期を1年以内とする企業は3社(23.1%)、2年以内とする企業は5社(38.5%)、2年後とする企業は2社(15.4%)である。また、2社は進出時期は未定と回答している。

2) インドへの進出形態

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業13社全てが、同業種での進出を予定している。

3) インド進出に際しての予定資本金額

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業13社のうち、進出する際の予定資本金額を500万米ドルまでと回答してきた企業は、7社(53.8%)である。また、予定資本金額が500万米ドル～1,500万米ド

ルの企業は2社(15.4%)、1,500万米ドル～3,000万米ドルの企業は1社(7.7%)である。

4) インドに進出する際のサイト選定

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業13社のうち、11社(84.6%)がインドに進出する際には工業団地の用地に進出すると回答してきている。また、用地を自ら調達・整備すると回答してきた企業は1社(7.7%)である。

(5) インタビュー調査結果（英国）

(a) インタビュー結果の概要

今回のインタビューは原則的に、1次及び2次アンケートに回答してきた企業を対象に行った。

英国の対インド投資に関する特徴は、インドとの歴史的関係、経済交流の親密度、人材交流など他国に比較して大きく先行しており、このことが今回のインタビュー調査にも色濃く反映している。

インドに関心を持っている企業の多くは、これまでにインドに輸出を行ってきた、技術援助を行ってきた、販売提携を行ってきた、合併会社の設立経験がある、など何らかの関係を持っているか、インド系英国人が経営している企業及びインド系英国人の人材を擁している企業が多い。

今回インタビューを行ったほとんどの企業は、インド市場の規模と成長性に関心を持っている。しかしながら、多くの企業は本格的な投資計画を策定しているというよりは、情報収集や投資環境の調査の段階であり、具体的計画を聴取することは難しかった。

インド進出の目的は、その殆どが「現地市場の開拓及び確保」であり、「将来的に輸出を考えている」企業は僅かである。従って、投資にあたっては技術提携及び販売網の確保という観点から、優良な合併相手の選定が最も重要であると考えている企業が多い。

また、幾つかの企業は、インド進出を生産拠点の設置というよりは対インド市場への輸出の増強を目的としているという回答をしている。

今後の海外進出先として注目しているのは、インドとともに中国を挙げる企業が多く、中国をより好ましい進出国と考える企業もある。

(b) インタビュー結果

インタビュー結果を表6-2-8にまとめる。

(c) インド、及びグルガオンモデル工業団地進出のための要因

1) インドに対する投資要因

インドに進出する際の要因としては、以下の項目が順に挙げられた。

a) パートナーの選定

多くの英国企業は、インド国内市場に参入するためには、国内販売網の確保及び品質管理も含めた円滑な経営の確保が不可欠であり、優良な合弁パートナーの選定が最も重要と考えている。

b) 経営層の人材確保

インドでは、中間管理層が育ちにくいという指摘がある。文化の違うインドでは現地の人材を管理するには、インド人の優秀な経営管理者の人材確保が不可欠であり、会社経営の重要課題の1つである。この点は、英国企業のこれまでの経験からの指摘である。

c) 関税の引き下げ

現時点では、原材料及び部品、生産設備の輸入に対する関税の引き下げを希望する英国企業が多い。

d) 原材料及び部品の現地調達と品質向上

加工・組立型の産業のうち技術水準の高い部品を使っている企業は、当初は海外からの部品輸入で対応し、その後インドでサポーター・インダストリーが育てば、現地調達したいと考えている向きがある。ただし、部品の調達先としては、技術水準、言葉の問題から外国系企業を希望するところが多い。

e) インフラの整備

インフラのなかでも、電力の安定供給、国内産業道路の整備、通信設備の敷設（電話・ファクシミリ）を必須条件として挙げるところが多かった。

表6-2-8 インタビュー結果 (英国 - 1/2)

SIC	Survey Result*		Investment Possibility(%)		Time Frame (Year)	Industry	Capital (\$ Mil.)	Product I	Product 2	Land (Acre)	Employees	Land Price (\$/sq. meter)
	Phase I	Phase II	India	Gurgaon								
1	20	N	-	10	~5	Same	NA	Food colorings		NA	NA	NA
2	20	N	-	10	~5	Same	NA			NA	NA	NA
3	22	-	-	10	10	Same	NA	Cotton	Lyers	NA	NA	NA
4	22	I	-	25	25	Same	NA	Narrow fabrics		NA	NA	NA
5	22	N	-	10	10	Same	NA	Carpets	Nets	NA	NA	NA
6	22	I	-	10	10	Same	~5	Tarpaulins		~1	~50	NA
7	22	N	-	10	~5	Same	NA	Curtain tape		NA	NA	NA
8	22	-	I	50	25	Same	NA	Engineering thermoplastics	Cellular foams	1-5	50-100	~40
9	23	N	I	10	10	Same	~5	Clothing		~1	100-300	25
10	23	N	-	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
11	23	VI	VI	75	25	Same	~5	Baby garments	Dyes	1-5	100-500	~40
12	24	N	-	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
13	24	I	-	10	~5	NA	NA	Seals		NA	NA	NA
14	24	VI	-	10	~5	Same	NA	Window frames	Concrete products	NA	NA	NA
15	25	-	-	10	~5	Same	NA	Bathrooms	Kitchens	NA	NA	NA
16	26	-	-	10	10	Same	~5	Wall paper	Wall coverings	NA	NA	NA
17	26	N	-	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
18	28	N	-	10	~5	NA	NA	Flavors	Fragrances	NA	NA	NA
19	28	-	-	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
20	28	-	-	10	10	Same	NA	Window profiles		NA	NA	NA
21	28	-	-	10	~5	Same	NA			NA	NA	NA
22	28	N	-	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
23	29/22	I	-	10	10	Same	5-15	Textiles		NA	NA	NA
24	30	N	-	10	~5	Same	NA	Tires	Rubber mountings	NA	NA	NA
25	30/36	-	-	10	~5	Same	~5	Power tools	Household foods	NA	NA	NA
26	30	-	-	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
27	30/29	VI	-	25	25	Same	15-30			NA	NA	NA
28	31	I	-	10	10	Same	NA	Luggage	Leather goods	NA	NA	NA
29	32	N	-	10	10	Same	NA	Asphalt	Aggregates	5-10	50-100	NA

Note * : VI ... (Very interested in investing to IMT)

I ... (Interested in investing to IMT)

N ... (Not interested in investing to IMT)

表6-2-8 インタビュー結果 (英国 - 2/2)

SIC	Survey Result*		Investment Possibility(%)		Time Frame (Year)	Industry	Capital (\$Mil.)	Product 1	Product 2	Land (Acre)	Employees	Land Price (\$/sq meter)
	Phase I	Phase II	India	Gurgaon								
30	I	-	10	10	NA	Same	NA	Pipes	Building products	NA	NA	NA
31	N	-	10	~5	NA	Same	NA	Mechanical fasteners		NA	NA	NA
32	-	-	10	~5	~1	Same	~5	Fastenings		NA	NA	NA
33	I	-	10	50	~1	Same	~5	Fasteners	Fasteners for computers	NA	NA	NA
34	I	I	75	25	1~2	Same	5~15	Structural steel		10~	100~500	NA
35	N	-	10	~5	NA	NA	NA	Diaphragm	Ball valves	NA	NA	NA
36	I	-	25	10	~1	Same	NA	Control valves		NA	NA	NA
37	N	-	10	~5	NA	Same	NA			NA	NA	NA
38	I	-	10	10	3~5	Same	NA	Cold controls		NA	NA	NA
39	I	-	10	~5	NA	Same	NA			NA	NA	NA
40	I	I	25	10	1~2	Same	~5	Cable assemblies		~1	50~100	25~30
41	N	-	100	100	2~	Same	NA	Battery		10~	NA	NA
42	I	-	25	~5	1~2	Same	NA	Electric components	Computer sub-assemblies	NA	NA	NA
43	I	I	10	10	NA	NA	NA	Vehicle bodies		1~5	50~100	~40
44	VI	I	25	10	2~	Same	~5		Catalysts	NA	NA	NA
45	I	-	10	~5	NA	NA	NA	Tripods	Pedestrians	NA	NA	NA
46	-	-	10	10	NA	Same	NA	Electro-optics		NA	NA	NA
47	N	-	100	~5	~1	Same	~5			NA	NA	NA
48	N	-	10	~5	NA	Same	NA			NA	NA	NA
49	I	-	10	~5	NA	NA	NA			NA	NA	NA
50	N	-	10	~5	NA	NA	NA			NA	NA	NA

Note *: VI ... (Very interested in investing to IMT)

I ... (Interested in investing to IMT)

N ... (Not interested in investing to IMT)

2) グルガオンモデル工業団地に対する意見

モデル工業団地に進出する際の要因としては、以下が順に挙げられた。

- a) 港湾から遠いが、空港が近くにあることは、進出に当たって評価できる。
- b) 他の工業団地では、開発スケジュールの大幅な遅れがあったり、インフラの整備に関して計画通り整備されなかった場合があり、工業団地では、このような問題が起きないことを期待する。
- c) 開発スケジュールが明確でなく、進出スケジュールにあわない恐れがある。
- d) インドとモデル工業団地に対する投資は、他の国と比較しても時間を掛けて現地の市場を調査し、良きビジネスパートナーを選定する必要がある。
- e) 政府の外国投資誘致機関等の進出サポートの強化を望んでいる。

6-2-5 ドイツ

(1) 回収結果

第1次及び2次アンケート調査に関わる、業種別アンケート送付数と回収結果およびインタビュー実施業種を表6-2-9にまとめる。

表6-2-9 アンケート回答結果

Industry	1st Phase			2nd Phase			3rd Phase
	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Mailed	Replied	Rate of Reply%	Interviewed
Food & Kindred Products	367	5	1.4	43	4	9.3	2
Tobacco Products	26	0	0.0	2	0	0.0	0
Textile Mill Products	300	7	2.3	24	1	4.2	1
Apparel & Other Textile	0	0	0.0	19	0	0.0	0
Lumber & Wood Products	151	3	2.0	8	1	12.5	1
Furniture & Fixtures	334	1	0.3	13	0	0.0	1
Paper & Allied Products	275	4	1.5	29	1	3.4	1
Printing & Publishing	295	2	0.7	100	2	2.0	1
Chemicals & Allied Products	300	6	2.0	90	4	4.4	1
Petroleum & Coal Products	204	2	1.0	17	0	0.0	0
Rubber & Misc. Plastics Products	300	8	2.7	35	1	2.9	3
Leather & Leather Products	164	2	1.2	11	2	18.2	2
Stone, Clay, & Glass Products	465	5	1.1	48	3	6.3	1
Primary Metal Industries	300	12	4.0	49	5	10.2	1
Fabricated Metal Products	0	0	0.0	68	6	8.8	2
Industrial Machinery & Transportation Equipment	415	18	4.3	221	18	8.1	6
Electronic & Other Electrical Equipment	300	16	5.3	101	8	7.9	4
Instruments & Related Products	295	2	0.7	50	1	2.0	0
Misc. Manufacturing Industries	348	1	0.3	26	1	3.8	1
Transportation & Public Utilities	203	3	1.5	37	2	5.4	1
Total	5,042	97	1.9	991	60	6.1	29

第1次アンケート調査対象企業(5,042社)のうち、回答が得られた企業は97社であり、回答率は1.9%であった。回答が得られた企業のうち、業員規模が1,000人以上の企業は31社で全体の32.0%、売上高規模が1億ドル以上の企業は43社で全体の44.3%となっている。

2次アンケート調査では、1次アンケートでインドの工業団地に投資する可能性のある企業26社に加え内部資料に基づき合計991社を選定しアンケートを送付した。

2次アンケートに回答してきた企業数は、60社であり回答率は6.1%であった。さらに1次および2次アンケート調査結果と内部資料に基づき、29社に対してインタビューを行った。

(2) 投資検討要因の一般的な重視度とインドに於ける重視度

全回答企業60社に、一般に海外投資をする際の重視度を、「政治・社会状況」、「経済状態と政策」、「地理的条件」、「市場」、「現地における生産資源の調達」、「インフラ」の6項目の検討要因に分類し、さらに下記の小項目についてそれぞれの重視度を回答してもらったところ、「市場」、「インフラ」の順に重視度が高く、重視度が最も低いのは「地理的条件」であった。また、投資先をインドに絞った場合、「インフラ」が最も重視されている。

尚、上記6項目の内訳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(組合)活動

地理的条件

- 気候・風土
- 日本からの距離
- 輸出先(日本以外)との距離

現地における生産資源の調達

- 労働者の質
- 労働者コスト
- 熟練労働者の調達可能性
- 関連産業(下請けなど)の利用可能性
- 原材料の現地調達可能性
- 部品の現地調達可能性

経済状態と政策

- 経済の安定性
- 外資政策の一貫性
- 官僚性
- 法制度、許認可手続きの簡明さ
- 税制上の優遇措置
- 外資への税制以外の優遇措置

市場

- 現地市場の規模
- 現地市場へのアクセス
- 海外市場へのアクセス

インフラ

- 電力
- 水資源、排水
- 通信
- 空港
- 港湾
- 道路
- 鉄道

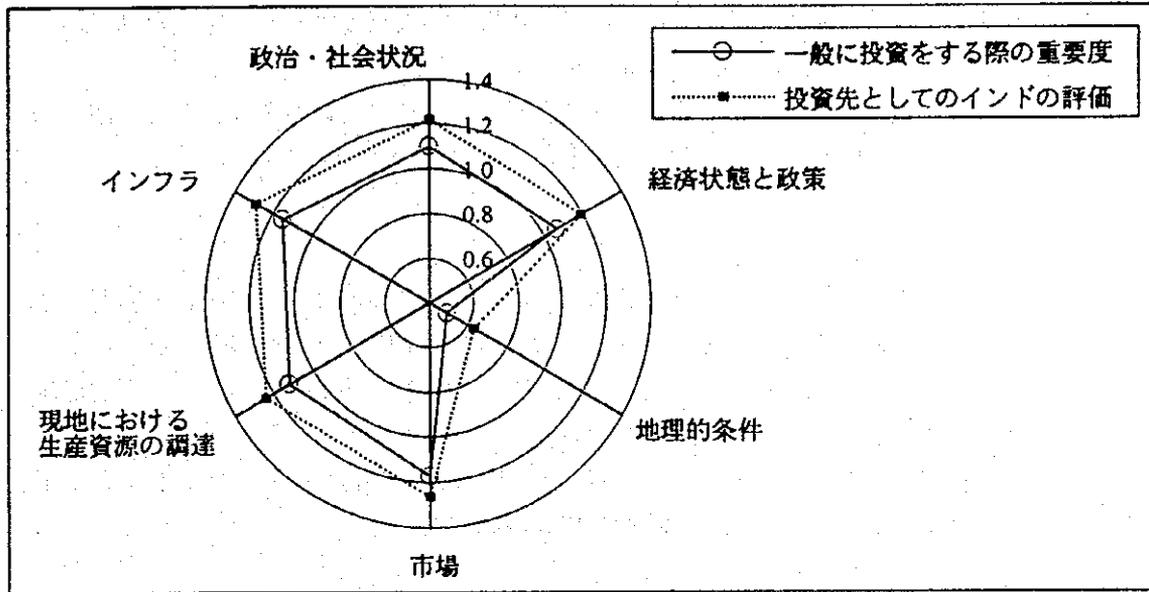


図6-2-4 投資検討要因の重視度

(3) 第1次アンケート調査結果 (ドイツ)

(a) 海外での事業展開

既に海外に工場進出、または技術提携等の事業展開の実績があると回答してきた企業は、全回答企業(97社)の内63社あり、それは65.0%となっている。

業種別にみると、既に海外に事業展開していると回答してきた企業の比率が高いのは、鉄鋼・金属・非鉄金属、電気機械器具製造業などであり、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、窯業・土石・ガラス製品製造業などである。

(b) 新規海外投資の計画

過去の海外工場進出・技術提携等の実績の有無にかかわらず、新規に海外への投資を計画している企業は、全回答企業(97社)の内70社、72.2%である。

業種別にみると、新規に海外投資の計画をしていると回答してきた企業の比率が高いのは繊維工業、鉄鋼・金属・非鉄金属、化学工業、一般機械器具・輸送用器具、電気機械器具製造業などであり、反対に新規海外投資の計画をしていないと回答してきた企業の比率が高いのは、家具・装備品製造業などである。

(c) 東南・南アジアへの投資計画

全回答企業(97社)の内56社、57.7%もの企業が東南・南アジアへの投資を計

画していると回答してきている。また新規海外投資を計画していると回答してきた企業70社では、52社74.3%にものぼる。

特に、繊維工業、鉄鋼・金属・非鉄金属、電気機械器製造業などが、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業の比率が高い。

(d) インド市場の魅力

インド国市場に対して魅力を感じていると回答してきた企業は、全回答企業(97社)の内46社、47.4%である。また、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業52社の内では、38社で73.1%を占めており、インド市場は魅力的な市場であるとみられている。

業種別にみると、インド国市場に対して魅力を感じていると回答してきた企業の比率が高いのは、電気機械器具製造業などである。

(e) インドへの投資の可能性

インドへの投資を考えた事があると回答してきた企業は、全回答企業(97社)の内25社、25.8%である。また、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業52社の内では、20社38.5%がインドへの投資を考えている。

特に電気機械器具製造業は、インドへの投資を考えた事があると回答してきた企業の比率が高い。

(f) インド企業からの合併、技術提携の可能性

インド企業から合併、技術提携の申し出があった場合検討すると回答してきた企業は、全回答企業(97社)の内43社、44.3%である。また、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業52社の内では、36社で69.3%であり、インド企業からの申し出があった場合に前向きな企業が多い。

業種別では、一般機械器具・輸送用器具、電気機械器具製造業などが、インド企業から合併、技術提携の申し出があった場合検討すると回答してきた企業の比率が高い。

(g) インド工業団地建設計画について

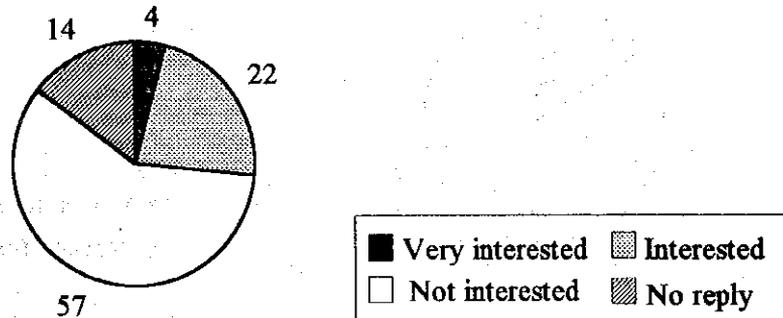
インド国政府が工業団地建設を計画していることについて、知っていると回答してきた企業は6社で、全回答企業(97社)の内6.2%である。また、知らないと回答してきた企業は86社で、全回答企業の内88.7%にのぼり、ドイツ国内でのインド工業団地建設計画の認知度は非常に低い。

(h) インドの工業団地進出の可能性

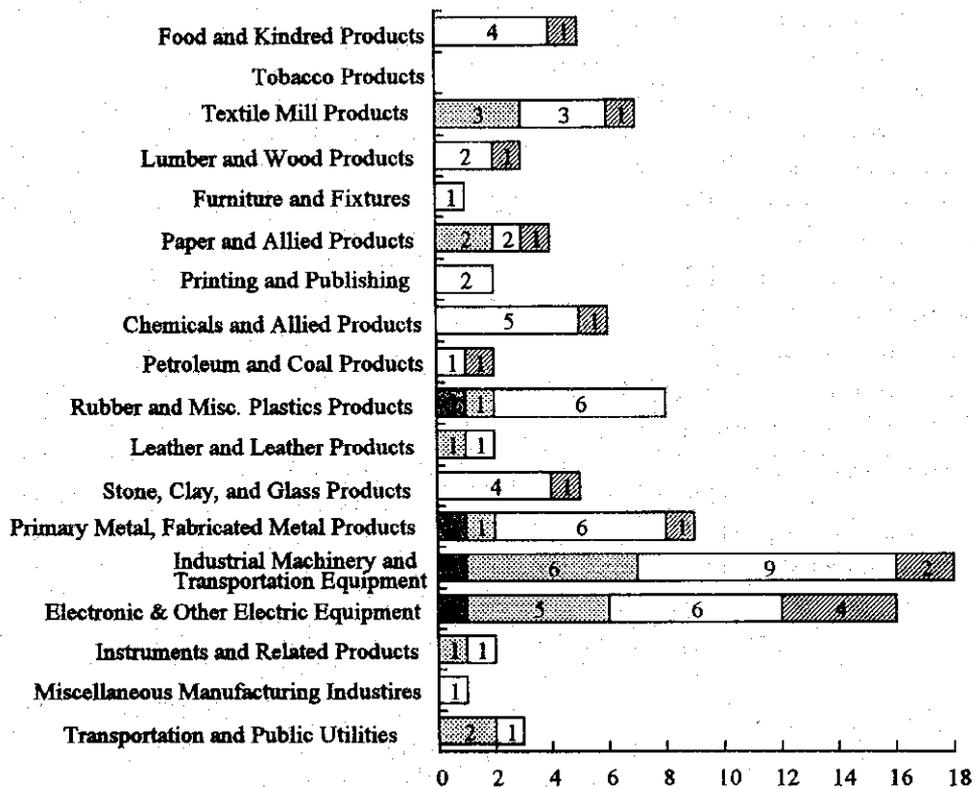
インドの工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は、全回答企業（97社）の内26社、26.8%である。また、東南・南アジアへの投資を計画していると回答してきた企業52社の内では、23社で44.2%となっている。

業種別では、一般機械器具、電気機械器具製造業がインド工業団地進出に興味を示している企業が多い。

Overall (Survey Results in Germany)



By Industry

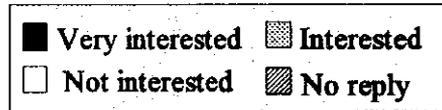
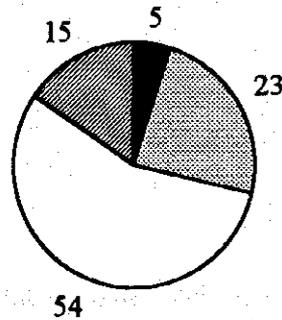


(i) モデル工業団地進出の可能性

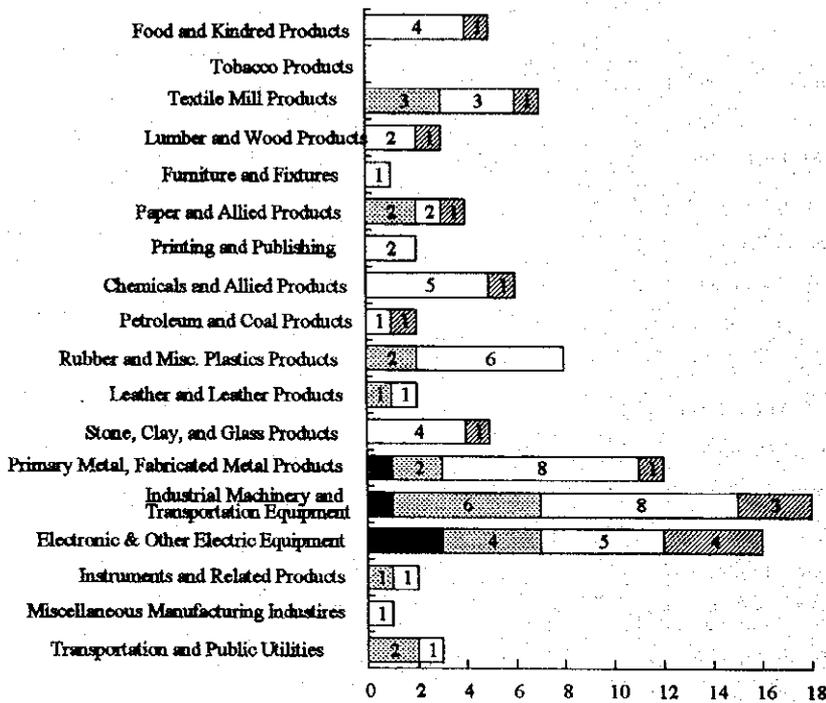
ニューデリー近郊グルガオン工業団地進出に非常に興味がある、または興味があると回答してきた企業は、全回答企業（97社）の内28社、28.9%である。

業種別にみると、一般機械器具、電気機械器具製造業が、ニューデリー近郊グルガオン工業団地進出に興味があると回答してきた企業が多い。

Overall (Survey Results in Germany)



By Industry



(4) 第2次アンケート調査結果 (ドイツ)

全調査対象企業(991社)のうち、回答が得られた企業は60社であり、回答率は6.1%であった。

(a) モデル工業団地進出に対する関心度

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業10社のうち、ニューデリー近郊のグルガオンモデル工業団地への進出に非常に関心がある、または関心があると回答してきた企業は8社(80.0%)である。また、関心がないと回答してきた企業は2社(20.0%)である。

関心があると回答してきた企業の業種は、繊維工業、化学工業製造業、ゴム製品・プラスチック製品製造業、なめし革・同革製品製造業、金属製品製造業、一般機械器具製造業、電機機械器具製造業である。

(b) モデル工業団地に進出する際の予想生産品目

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業8社の進出の際に予想される生産品目は、以下の通りである。

予想生産品目

Industry	Products
Textile Mill Products	- Lower outer wear - Upper outer wear
Lumber and Wood Products	- Concrete poles and sleepers - Insulation materials
Chemicals and Allied Products	- Hair cosmetics
Rubber and Misc. Plastics Products/Electronic	- School computers
Leather and Leather Products	- Shoe uppers - Shoes
Industrial Machinery	- Roller bearing - Trucks, cars, motorcycles
Electronic & Other Electric Equipment	- Electrical low voltage switches

(c) モデル工業団地進出の際の生産品目の販売先

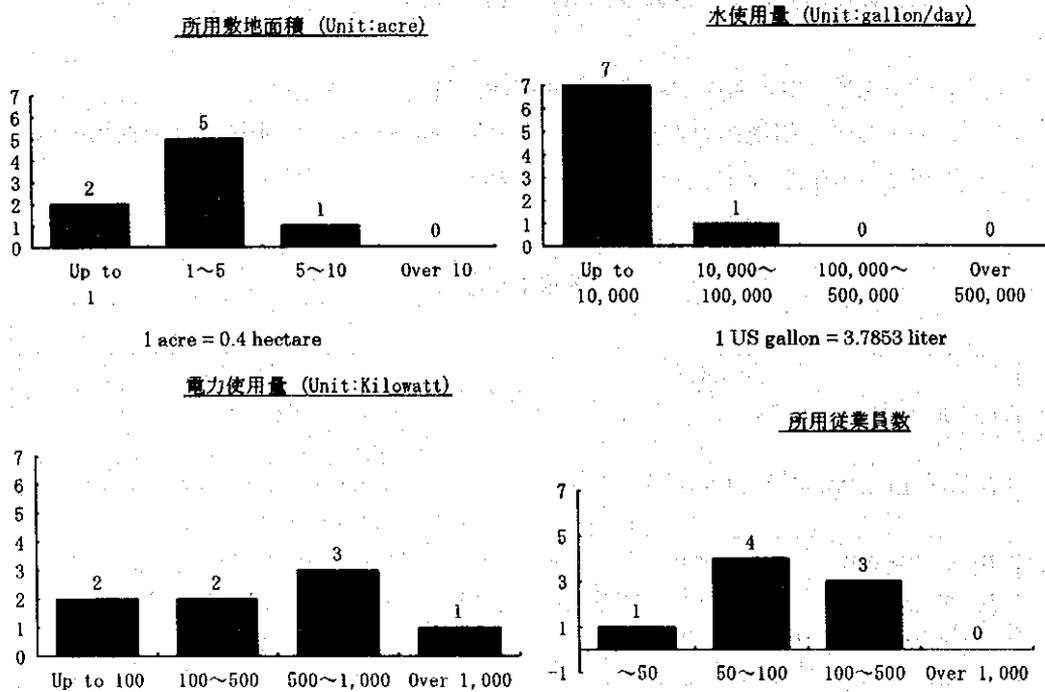
モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業8社に、工業団地に進出する際の販売先、輸出・国内向けの比率(予想ベース)を尋ねたところ、国内向けの比率が50%~75%と回答してきた企業は半数の4社、国内向け販売のみと回答してきた企業は2社(25.0%)であった。また、国内向けの比率が75%以上、25%以下と回答してきた企業はそれぞれ1社(12.5%)である。

(d) 工場用地／工場建物

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業8社に、進出する際の工場用地と工場建物について尋ねたところ、工場用地として土地を購入すると回答してきた企業、賃貸にすると回答してきた企業がそれぞれ4社であった。また、工場建物を賃貸にすると回答してきた企業が半数の4社、自社建設すると回答してきた企業と借地の上に建設すると回答してきた企業が、それぞれ2社(25.0%)であった。

(e) 工場施設等の概略

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業8社の進出する際に必要な工場施設は、以下の通りである。



(f) 重視する施設及び生活環境

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業8社が、進出するにあたって特に重視する施設及び生活環境の条件は、住宅、医療施設、学校、ショッピングセンター、娯楽施設（プール・テニス・ゴルフ）職業訓練センター等である。

(g) モデル工業団地の土地価格

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業8社に対し、工業

団地のインフラが先進国レベルに整備された場合に、土地価格が周辺工業団地の約2倍(US\$40/m²)でも進出に関心があるかを尋ねたところ、「はい」と回答してきた企業は2社(25.0%)であった。また、「いいえ」と回答してきた企業4社が希望する土地価格は、US\$20である。

(h) モデル工業団地への進出形態

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業8社に、進出に際して希望する形態を複数回答で尋ねたところ、7社(87.5%)もの企業が51%以上の出資による現地企業との合併を希望している。また、100%自己資本による進出を希望している企業は1社(12.5%)であった。

(i) 合併パートナーの選定

モデル工業団地への進出に関心があると回答してきた企業8社に、どのような現地企業との合併を希望するかを複数回答で尋ねたところ、5社(55.6%)が現地の独立した大手会社を希望している。また、現地の独立した中小規模の会社との合併を希望している企業は3社(33.3%)である。

(j) その他(インド進出に関する事項)

1) インドへの進出予定時期

インドへの進出を計画または検討したことがある企業は、10社で全回答企業(60社)のうち16.7%である。

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業10社のうち、進出予定時期を1年以内とする企業、2年以内とする企業ともに4社(40.0%)である。また、2年後と回答してきた企業は1社(10.0%)である。

2) インドへの進出形態

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業10社全てが、同業種での進出を予定している。

3) インドへの進出予定資本金額

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業10社のうち、進出する際の予定資本金額を500万米ドルまでと回答してきた企業は、6社(60.0%)である。また、予定資本金額が500万米ドル~1,500万米ドルの企業は3社(30.0%)、3,000万米ドル~5,000万米ドルの企業は1社(10.0%)である。

4) インドに進出する際のサイト選定

インドへの進出を計画または検討したことがあると回答してきた企業10社のうち、6社(60.0%)がインド進出の際には工業団地の用地に進出すると回答している。また、用地を自ら調達・整備すると回答してきた企業は2社(20.0%)である。

(5) インタビュー調査結果 (ドイツ)

(a) インタビュー結果の概要

ドイツ企業に関しては、東ドイツとの融合、東欧への支援、及びEU市場の創出等が、ドイツ経済に負担になっており、経済の低迷がドイツ企業の海外投資動向に悪い影響を及ぼしている。

インド進出に興味を示した企業の内大半が工業団地に強い関心を示している。工業団地の価格についても、「IMTは妥当な価格である」と評価している企業が多いのも注目に値する。これは、海外投資をする際の重視度として他国と比較し、インフラが重要な検討要因であると考えられる。

また、政府の投資誘致機関等の支援を強く要望しているのは、インドに関する情報が少ないことに起因していることまた、許認可手続き等の簡素化などが考えられる。

インド進出の目的は、「現地市場の開拓及び確保」が中心であるが、「将来的に輸出を考えている」企業も見受けられる。また、他国と比較してドイツ企業は対アジア進出に関して出遅れており、「インド進出をアジア地域進出の足掛かりと考えている」企業も見受けられるのが特徴である。

インドに関心を持っている企業の多くは、「これまでにインドに輸出を行ってきた」、「技術援助を行ってきた」、「販売提携を行ってきた」、「合併会社の設立経験がある」、など何らかの関係を持っていることが読み取れる。つまり、これまでにインドとのビジネス経験がない企業に関してはインドに興味があるとしても情報収集の域を出ていないケースが多い。

(b) インタビュー結果

インタビュー結果を表6-2-10にまとめる。

(c) インド、及びグルガオンモデル工業団地進出の主な要因

インドの工業団地に進出する際の主な要因としては、以下の項目が順に挙げられた。

表6-2-10 インタビュー結果 (ドイツ)

SIC	Survey Result*		Investment Possibility(%)	Time Frame (Year)	Industry	Capital (\$Mil.)	Product 1	Product 2	Land (ha)	Employees	Land Price (\$/sq.meter)
	Phase I	Phase II									
1	20	-	25	2~	Same	~5			~0.4	~50	15
2	20	-	50	~1	NA	NA			~0.4	NA	NA
3	22	-	50	~1	NA	1~2			NA	NA	NA
4	24/32	-	25	2~	Same	~5			2~4	50~100	NA
5	25/34	-	10	2~	Same	~5			~0.4	50~100	~40
6	26	I	10	10	Same	~5			~0.4	~50	~40
7	27	-	10	10	Same	~5			~0.4	~50	~40
8	28	-	10	~5	NA	NA			NA	NA	NA
9	30	I	100	50	Same	~5	Shoe components		~0.4	50~100	20
10	30/26	I	75	50	1~2	~5	Erasers	Pencils	~0.4	~50	NA
11	30	-	10	10	Same	~5			~0.4	~50	~40
12	31	-	100	50	~1	~5			~0.4	~50	NA
13	31	I	25	25	NA	~5			~0.4	~50	~40
14	32	N	50	10	Same	~5	Natural crystal		~0.4	~50	10~15
15	33	-	25	10	~1	NA			~0.4	NA	NA
16	34	-	100	25	Same	~5	Fasteners		0.4~2	50~100	NA
17	34	VI	10	10	Same	~5			~0.4	50~100	~40
18	35	-	25	25	Same	~5	Shrink machine		~0.4	~50	NA
19	35	-	25	25	Same	~5	GC		~0.4	~50	15
20	35	I	100	50	Same	5~15	Pumps		0.4~2	100~500	NA
21	35	VI	10	10	Same	5~15			0.4~2	100~500	NA
22	35	-	10	~5	Same	~5			~0.4	~50	~40
23	35	-	25	25	Same	~5			2~4	100~500	10~15
24	36	VI	75	75	~1	~5	Small and simple machine		~0.4	~50	NA
25	36	-	25	25	Same	~5	Electrotechnical connection parts		~0.4	~50	NA
26	36	-	10	10	Same	~5			0.4~2	50~100	~40
27	36	-	25	25	Same	5~15			2~4	100~500	NA
28	39/28	-	10	10	Same	~5	Chemicals		0.4~2	50~100	~40
29	40	-	100	50	Same	~5	Passive & successive components		~0.4	~50	NA

Note *: VI ... (Very interested in investing to IMT)

I ... (Interested in investing to IMT)

N ... (Not interested in investing to IMT)

1) 政策の継続性

多くの企業が政治の安定性と政策の継続性に注目している。インド市場を海外に対して開放し、魅力ある投資市場の創造を目的とした91年に始まる金融政策、産業政策及び貿易政策の転換は高く評価されている。

2) インフラの整備

インフラ整備の進捗度に高い関心があり、とくに、国内産業道路の整備、電力の安定供給、通信設備の敷設（電話・ファクシミリ）を要望する企業が多い。

3) 関税の引き下げ

原材料及び部品、生産設備の輸入に対する関税の引き下げを他のアジア諸国との差別化を図る上で、要望する企業が多い。

4) 現地駐在員の生活環境

公衆衛生の面、治安の面で安心して駐在員が生活できる環境があるかどうか重要な問題であり、この点で、INTが他の工業団地の差別化を図ることを期待する企業が多い。

5) その他

労働者の質（特に中間管理層）の向上
企業の撤退、従業員の解雇が困難なこと
原材料現地調達と部品の品質向上

(d) グルガオンの工業団地に対するコメント

1) 港湾からの距離

原材料及び部品の輸入、製品の輸出に船便を使う業種では、港湾アクセスという点で、ボンベイ、マドラスが、進出先として望ましいが、グルガオンからボンベイまでの道路と貨車輸送が充実されることが望まれる。

2) インフラ

インフラが十分整備された工業団地は基本的に興味がある。価格設定もインフラの充実度に比較して妥当であれば特に問題にしないとする企業が多い。