

自由貿易体制の拡大・深化に備え輸出産業強化に注力するインド ～インド自動車部品の事例～

山元 哲史 *Tetsushi Yamamoto*

(一財)国際貿易投資研究所 客員研究員

(株)現代文化研究所 上席主任研究員

要約

本稿では、2008年の世界同時不況後も堅調な成長を続け、現在、世界第6位の自動車生産国となったインドに焦点を当てる。同国はグローバル・バリュー・チェーンの一翼を担い、中国やASEANとの競争下で確固としたポジションを確保するため、輸出競争力の強化に注力している。

モディ首相主導による製造産業振興策「メイク・イン・インド」に呼応する形で、2015年4月に輸出振興スキームの拡充を指向する『外国貿易政策 (Foreign Trade Policy (FTP) 2015-2020)』が発表された。その中では、輸出奨励に主眼を置く経済特別区 (SEZ) の恩典等が拡充されたが、保税倉庫のステータスを付与される100%輸出指向型企業 (EOU) や、一般地域に適用可能な各種スキームも併存している。そのため、各輸出企業は政策の変遷・拡充に合わせ、様々な選択肢やその組み合わせを精査している。

その具体的な事例として、ドイツ大手自動車部品メーカーボッシュのインド子会社 (部品及びソフトウェア) によるスキーム活用事例を取り上げた。同社は、恩典メリットを最大化するため、そのビジネスモデル (生産品目・規模、現地調達率、販売価格、輸出品目、輸出比率等) に応じて、EOU やSEZ 等のスキームを柔軟に取捨選択している動きが確認された。

はじめに

2008年のリーマンショック等を契機とする世界同時不況後、足下（2016年末時点）では世界の自動車市場を牽引してきた中国等の新興国市場の成長率がやや鈍化する一方、米国、欧州等の成熟国市場が回復の兆しを見せており、自動車産業は再び踊り場に差し掛かっている。世界同時不況を含む過去10年間程度を振り返ると、①新興国市場の拡大に伴う自動車メーカーの新興国シフト、②環境・安全規制の強化に対応した自動車本体の進化（電気自動車に代表される電動化・電子化の進展）、③経済連携協定（EPA）／自由貿易協定（FTA）等の自由貿易圏の拡大・深化に伴う生産拠点の最適配置等が自動車業界の大きな潮流として通底している。

そこで本稿では、世界第6位の自動車生産国であるインドに焦点を当てる。インドは、いわゆるBRICsの中で中国に次ぐ第2位の地位にあるが、上記の「電動化・電子化」、「FTAの拡大・深化」等を視野に、自動車産業におけるグローバル・バリュー・

チェーンの一翼を担うために今後、中国やASEAN等との厳しい競争も睨みつつ、自国のポジションを確保、強化していく必要に迫られている。そこでまず、政府レベルでの自動車産業の競争力強化、特に輸出競争力に向けた政策を概観し、その特徴や狙い等を整理する。その上で、具体的な企業のケーススタディとして、ドイツ自動車部品メーカーのボッシュに焦点を当て、同社が世界戦略の中でインドをどのように位置づけ、政府の政策を活用しているのかについて、その取り組み事例を紹介し、合わせて今後のインド自動車産業の方向性を展望する。

1. インド自動車産業政策の概況

1) インド自動車産業の現況

2015年のインド自動車生産は413万台（世界生産に占める割合は約5%）とこの数年は世界第6位を堅持している（表1）。また、自動車販売は同343万台（前年比108%）と中国（2,460万台）、米国（1,747万台）、日本（505万台）、ドイツ（354万台）に続く5位につけており、自家用車

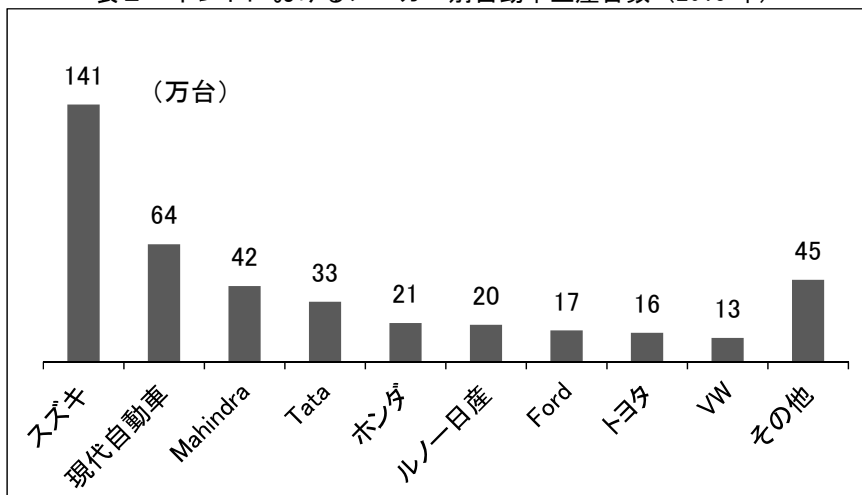
表1 インド自動車生産台数の推移とポジション

(万台)

順位	2011年		2012年		2013年		2014年		2015年		
										シェア	
1	中国	1,842	中国	1,927	中国	2,212	中国	2,372	中国	2,450	27%
2	アメリカ	866	アメリカ	1,034	アメリカ	1,107	アメリカ	1,166	アメリカ	1,210	13%
3	日本	840	日本	994	日本	963	日本	977	日本	928	10%
4	ドイツ	615	ドイツ	565	ドイツ	572	ドイツ	591	ドイツ	603	7%
5	韓国	466	韓国	456	韓国	452	韓国	452	韓国	456	5%
6	インド	393	インド	417	ASEAN3	426	インド	384	インド	413	5%
7	ブラジル	341	ASEAN3	405	インド	390	ASEAN3	378	ASEAN3	363	4%
8	ASEAN3	283	ブラジル	340	ブラジル	371	メキシコ	337	メキシコ	357	4%
9	メキシコ	268	メキシコ	300	メキシコ	305	ブラジル	315	スペイン	273	3%
10	スペイン	237	カナダ	246	カナダ	238	スペイン	240	ブラジル	243	3%
全世界		8,006	全世界	8,414	全世界	8,751	全世界	8,975	全世界	9,078	100%

出典)OICA

表2 インドにおけるメーカー別自動車生産台数 (2015年)



出典)インド自動車工業会(SIAM)

保有比率の低さ¹から中期的には成熟国の日本、ドイツを抜いて世界第3位の市場になると見込まれている。さらに、自動車輸出台数も同76万台（前年比108%）と堅調に拡大している。背景には、従来より輸出に注力してきたマルチ・スズキや現代自動車に加え、近年はフォードやルノーなどが低価格の小型SUV（スポーツ・ユーティリティ・ビークル）等の輸出を増やしていることなどがあげられる。さらに、2016年3月からマルチ・スズキ製の小型車バレーノが日本で発売されたこともインドの輸出競争力の実質的な成長を示す顕著な例といえる。

2) モディ政権下での自動車産業振興策

上述の自動車生産・販売・輸出の堅調な拡大の追い風となっているのが、モディ首相の製造産業振興政策である。同首相は2014年9月にインド製造業の強化・拡大を目指す「メイク・イン・インド（インドでものづくりを）」を打ち出した。2022年度までに国内総生産（GDP）に占める製造業比率を16%から25%へ

の引き上げを目指す中、重点25業種の中で自動車を牽引役と位置付けている。同分野については、①2020年度に600万台市場（15年度343万台）、②同、自動車部品売上高1150億米ドル（12年度約400億米ドル）へ拡大という目標が掲げられている。この政策に呼応する形でインド自動車工業会から2015年9月に第2次「自動車産業育成計画（AMP）2016-2026」が発表された。同計画では、2026年度までに自動車産業全体の年間生産売上高を2015年度の4.64兆インドルピーから16.16兆インドルピー（ベース目標）～18.9兆インドルピー（最大目標）へ成長させることを目指している。GDPに占める自動車産業の比率は、2015年度の7%から26年度までに12%まで拡大させる計画であり、自動車産業が「メイク・イン・インド」の目標達成の鍵となっている。

就任から約2年半が経過したモディ首相主導の経済・産業政策（いわゆる「モディノミクス」）については、税制改革（簡素化）の停滞等の課題も指摘されているが、いずれも長期的・構造的な改革が必要なものであり、同首

相の取り組みの方向性としては概ね内外から一定の評価を得ているといえる。そのことは堅調な GDP 成長率、国民の高い政府支持率、さらに日本製造企業の中長期的な有力海外投資先候補国としてインドが 3 年連続で中国、インドネシア等を抑え第 1 位に選ばれていることから読み取れるⁱⁱ⁾。

2. 自由貿易圏の拡大・深化に対応したインドの輸出振興スキーム

1) インドの EPA/FTA 戦略

伝統的に保護主義的な貿易政策を堅持してきたインドであるが、2000 年代に入り、EPA/FTA 戦略を本格化させ、特に東アジア地域の国々との連携を強化している。その背景として、経済的利益の追求というより、むしろ外交・政治的な理由によるものが大きいと指摘されている。特に中国による 2001 年の ASEAN と FTA 締結合意により、中国の ASEAN への影響力増大を危惧したインドが EPA/FTA に本格的に取り組み契機になったとみられている。

現在までのインドの EPA/FTA の

締結状況としては、2 国間協定が 11 件(インド-タイ枠組み協定、2003 年、インド-シンガポール CECA、2005 年、インド-韓国 CEPA、2009 年、インド-日本 CEPA、2011 年他)、多国間協定が 5 件(インド-ASEAN・FTA、2003 年)、SAFTA (南アジア自由貿易地域、2006 年)となっている。締結後、具体的な効果が見られる事例としては、タイとの FTA である。タイとは 2004 年から交渉が開始されたが、これに先立ち、アーリーハーベスト (EH) で指定された 84 品目の関税について、2004 年 1 月 1 日時点の関税率 (MFN レート) をベースに 2006 年 9 月には関税が撤廃された。EH 対象品目には、カラーテレビや自動車用ギアボックスが含まれており、タイからはインドへのカラーテレビ、インドからタイへはギアボックスの輸出が増大するなど、実際の貿易面で大きな効果をもたらしている。

一方、進捗が捗々しくない事例としては、ASEAN との FTA があげられる。同 FTA は、2010 年 1 月に発効したが、ASEAN 統計によると、両国・地域間の輸出入を合わせた貿易額は、2014 年に 677 億ドルと 2009 年比で

7割超増加したものの、ASEANの貿易額に占めるインドの割合は、2009年の2.5%から2014年は2.7%と微増にとどまっており、14.5%を占める中国に大きく水をあけられている。伸び悩みの背景要因としては、インド側の原産地規則の厳しさが指摘されている。すなわち、同国は関税番号変更(CTC)基準と付加価値(VA)基準の双方を同時に満たさなければならない「併用型」が採用されている。その結果、煩雑な事務手続きにより企業にとってコストが増大し、活用を敬遠する結果となっている。

さらに、足下で交渉が継続している東アジア地域包括的経済連携(RCEP)に対するインドのスタンスを合わせ見ると、インドの地域経済連携に対する考え方が一層浮き彫りになる。インドが経済連携を積極的に推進する背景としては、製造業を中心として拡大・深化する世界的・地域的バリューチェーンの中で一定のプレゼンスを確保する狙いがある。特に上述のモディ政権が打ち出した「メイク・イン・インド」方針を実現する上で、RCEPが有効なツールになり得るとの認識である。一

方で国内の輸出産業の保護、育成を重視する観点から、慎重なスタンスも崩していない。また、中国に対する対抗意識と警戒感が、RCEPを推進するドライバーでもあり、制約となっている点も見逃せない。

ジェトロ(日本貿易振興機構)の分析ⁱⁱⁱでは、今後インドが取り得るステップとして、①輸出指向型の製造業の対内直接投資を促すための各種投資環境を整備する、②同時にインドが中国からの輸入に依存する携帯電話やパソコンといった最終消費財メーカーを誘致する、③インドで作られた製品を国内市場向けのみならず主要輸出品目として育成していく方向が想定されるとしている。

2) 輸出振興スキームの拡充

上記の方向性に沿って輸出振興スキームの拡充と簡素化を指向したが、2015年4月に発表された『外国貿易政策(Foreign Trade Policy(FTP) 2015-2020)』である。2013年度に4,659億ドルだった財・サービスの輸出を、2019年度に9,000億ドルに倍増させ、世界貿易に占める割合を現状の2.0%から3.5%まで引き上げる

目標を掲げている。

表3の通り、振興スキームは関税の減免対象やその手法の違いにより、大きく5つに区分される。FTPでは、③の「商品輸出スキーム」(MEIS; Merchandise Export from India Scheme)と「サービス輸出スキーム」(SEIS; Service Export from India Scheme)は、旧来のスキームを統合し創設されたスキームであり、経済特別区(SEZ)

における商品・サービスについても同恩典が新たに付与されるなど対象範囲が拡充されている。また、輸出に注力する企業向けに特化したスキームとしては、④の100%輸出指向型企业(EOU)がある。EOUはSEZを補完する制度として1981年に導入されたスキームであり、全製品・サービスの輸出を行うことを条件に認定された企業は、「保税倉庫」とし

表3 輸出振興スキームの区分(主に減税・免税対象・手法等の違いによる)

	名称	内容	恩典	義務/条件等
1	① AAS 事前認可スキーム Advance Authorization Scheme	中間財の関税 免税	輸出製品に要する 中間材・部品の関 税免税	・対象は輸出業務を 行う製造業者(DFIA には代行貿易業者 も含む)
	② DFIA 免税輸入許可スキーム Duty Free Import Authorization			
2	・ EPCG 輸出促進目的資本財輸 入スキーム Export Promotion Capital Goods Scheme	資本財の関税 免税	輸出製品に要する 資本財の関税減税	・免税された輸入関 税の6倍相当の輸 出を、認可日より6 年間で実施しなけ ればならない
3	① MEIS 商品輸出スキーム Merchandise Export from India Scheme	税金相殺・還付 クレジット付与	輸出実績で取得し たクレジットによる 関税、国内諸税等 の支払いの相殺/ 払い戻し	・特定の商品・サー ビスの輸出(対象に は在インド外資系サ ービス企業や、SEZ 入居企業を含む)
	② SEIS サービス輸出スキーム Service Export from India Scheme			
4	① EOU 100%輸出指向型企业 Export Oriented Unit	見做し保税倉庫	保税倉庫と見做 し、関税免税、国内 諸税の免税等 ※法人税減免措置 は'10年度に終了	・全製品・サービスの 輸出 ・関税支払により国 内販売も可能(輸出 総額(FOB)の50% が上限)
	② STP ソフトウェア・テクノロ ジーパーク ※ Software Technology Parks			
5	・ SEZ 特別経済区 Special Economic Zone	見做し外国	外国地域と見做 し、最大15年間の 法人税減免、関税 免税、国内諸税の 免税等	・5年間を1単位とし、 この間の輸出額が 輸入額を上回ること が必要 ・関税支払により国 内販売も可能

※STPと同種のスキームとして、EHTP(Hardware Technology Parks)、BTP(Bio-Technology Parks)がある。

てのステイタスを付与され、原材料・部品の輸入関税のほか、物品税、サービス税、中央売上税などは一切免除となる（また、国内販売についても、販売先が関税等を支払うことにより可能となる）。

さらに、主要な振興スキームを立地の点から区分すると、①国内一般地域、②見做し保税倉庫、③見做し外国、の3つに区分できる。輸出企業は振興スキームの恩典を最大化するため、これらの区分の選択や組み合わせが可能であるが、得られるメリットは当該企業のビジネスモデル（生産品目・規模、現地調達率、販売価格、輸出品目、輸出比率等）によって変動するため、各スキーム恩典の詳細内容の把握のみならず、申

請要件や事務手続き等を精査する必要がある。

3) EOU と SEZ の比較

多様な振興スキームの中で、特に企業の輸出奨励に主眼を置いた EOU と SEZ を比較してみたい。

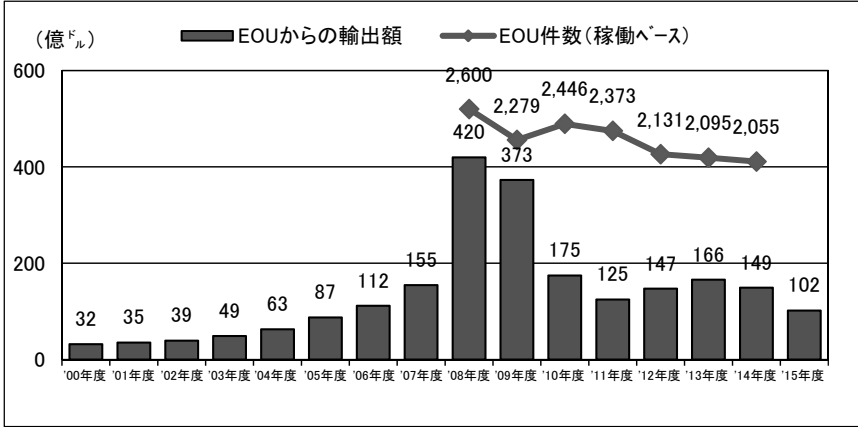
表4の通り、EOU のメリットとしては、①一般地域で操業する事業拠点であれば EOU への転換が可能なこと、②国内のどの工場でも設定可能なこと（同一拠点内でも工場毎に EOU とそれ以外とで区分可能）など、地域が指定され、かつ新規の比較的大型の投資が必要な SEZ と比較して、活用の柔軟性の面ではメリットがあるといえる。一方、操業開始後は SEZ のメリットが大きいといえる。特に

表4 SEZ と EOU の比較

	EOU	優劣	SEZ
①	外資 100%企業が、インド国内のどこでも設置可能(同一工場内で EOU とそれ以外のエリアに区分可能)	>	指定された SEZ 内のみ設置可能
②	一般地域(DTA)内で活動する事業拠点であれば EOU への転換が可能	>	SEZ に設置する拠点は全て「新規」(オフィス、人員等)でなければならぬ(DTA から転換不可)※抜け道あり
③	一般地域(DTA)への販売は、輸出額(FOB 価格)の 50%まで可能	<	DTA への販売は輸入関税を支払えば無制限に可能
④	税関による輸出入貨物定例検査あり	<	税関による輸出入貨物定例検査なし
⑤	資本財の輸入については当局の許可が必要	<	資本金の輸入は自己申告ベースで可能
⑥	輸出収入は 6 カ月以内の現金化が必要	<	輸出収入は 12 カ月以内の現金化が必要

出典：各種情報を基に筆者作成。

表5 EOUからの輸出額と申請件数の推移



法人税(約40%)免除の恩典が、EOUについては2010年度に廃止されたため、15年間にわたり免除されるSEZに軍配が上がる。法人税免除の恩典の有無は、09年度以降のEOUの申請件数や輸出額の大きな低下からも顕著である(表5の通り、2008年度:2,600件から2014年度:2,055件と5年間で21%減少)。直近のFTPでもEOUについて梃入れ策はなく、インド政府としては、比較的大規模な投資、雇用創出、インフラ開発の進展等が見込めるSEZに肩入れしているといえる(表6の通り、2009年にSEZからの輸出額がEOUを逆転し、15年までその差は大幅に拡大している)。

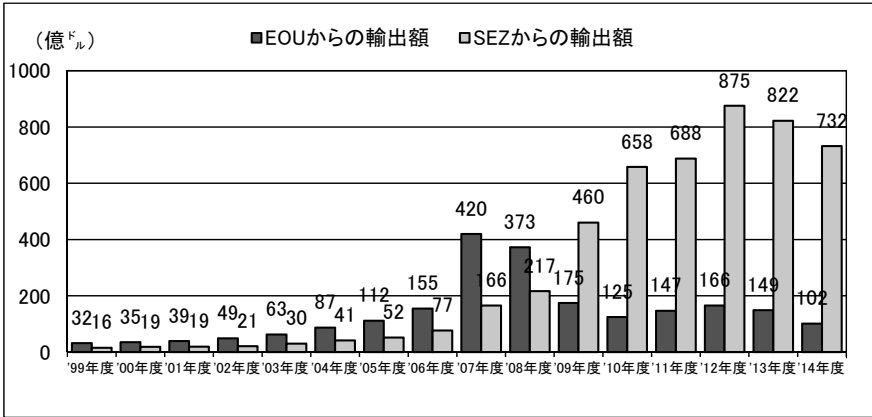
以上、インドにおける輸出振興スキームが漸次拡充されているが、具体的に各企業がどのように活用しているかについて、ドイツの大手自動車部品メーカーであるボッシュの事例を取り上げたい。

3. 独自動車部品大手ボッシュのインド輸出戦略

1) ボッシュのインド事業概観

自動車部品業界首位の独ボッシュは、世界戦略の一環として開発・設計分野のグローバル連携を進めている。「センター・オブ・コンピテンス (Center of Competence ; CoC)」との呼称で、特定の製品・技術に関して、

表6 EOU および SEZ からの輸出額の推移



他の拠点をリードする高い能力（基礎／応用技術開発・製品製造・品質管理・顧客対応などの高いノウハウ）を保有する拠点をグローバル開発・生産ネットワークの中で責任センターとする体制を敷いている。具体的には、「日本＝安全装置」、「インド＝ディーゼルエンジン部品、電子制御システム（含むソフトウェア）」、「中国＝ガソリンエンジン部品」、「ブラジル＝フレックスフューエル（FFV）部品」等を CoC と位置づけ、本国ドイツを核とするグローバルでの相互協力体制を構築している。特にインドでは安い労賃と高い IT 技術を有した人材を活用し、ディーゼルエンジン部品を開発・生産し、欧州拠点

等へ供給している。

2) ディーゼル部品等の輸出事業

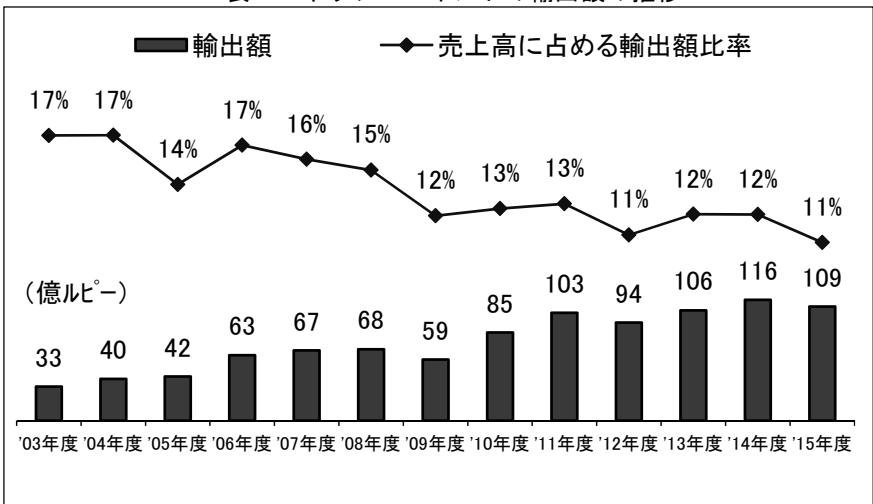
インドにおいてボッシュは 4 事業別（①モビリティ・ソリューション、②産業機器、③消費財、④エネルギー・建築関連等）に 8 つの現地子会社を保有しており、その中核となっているのがディーゼルエンジン部品等の製造・販売を手掛けるボッシュ社（Bosch Limited、以下ボッシュ・インド）である。ディーゼルエンジン部品分野では、インド市場で 80% 以上の圧倒的シェアを握り、2015 年度の売上高が 1,000 億ルピー（前年比 9%増）を突破するなど、業績は堅調である。同社の製品事例として

は、超低価格車タタ・ナノ向けスタータモーターやジェネレータの開発等がある。既存部品の簡素化や2輪車部品の活用により、低価格車に見合った部品開発も手掛ける一方、インド国内での環境・安全規制強化の動きも視野に ECU（電子制御部品）の開発、生産に注力するなど、ローエンド（廉価部品）からハイエンド（高機能部品）まで業容を拡大させている。

表7の通り、ボッシュ・インドの2015年度輸出額は110億ルピー（前年比5%減）、全売上高の占める割合は11%となっており、足下では輸出は減少している（全社の売上高は増

加していることから、国内事業へシフトしている）。2000年代は売上高輸出額比率20%を目標に輸出の拡大を指向しており、主にEOUを活用していた。具体的には、2003年からコモンレールインジェクター等を生産するナーシク工場を、2005年から燃料噴射ポンプ等を生産するナガナタブラ工場をEOUと位置付けていた。但し、上述の法人税免除恩典の廃止後、2011年にナーシク工場のEOUの資格を返上している。足下では国内シフトの流れも相まって、より柔軟性の高いAAS、EPCG等のスキームを併用している。一方、SEZについては、輸出規模や柔軟性の観点

表7 ボッシュ・インドの輸出額の推移



からこれまで入居した実績はなく、今後の活用も想定していない模様である。

以上のような恩典スキームを活用した結果として、2015年度にボッシュ・インドが獲得した(還付された)輸出インセンティブは約5億ルピーとなっている。売上高全体に占める比率は小さいものの、輸出事業単体でみると、これらのメリットは決して無視できないものであり、ボッシュが現行スキームを最大限うまく活用している状況が見て取れる。

3) ソフトウェアの輸出事業

ボッシュのインド事業のもう1つの柱として近年特に力を入れているのが、ソフトウェア・エンジニアリング事業である。同社は現地子会社として、2008年にソフトウェア開発子会社(Robert Bosch Engineering and Business Solutions Ltd.、通称RBEI)を設立した。RBEIはバンガロール(1998年設立)とコインバトール(2006年)に計5拠点を保有し、従業員数は2015年度17,500名とボッシュ・インドを凌ぐ人員まで拡大している。

RBEIの主力製品はソフトウェアであり、主要顧客はボッシュのドイツ本社を含めたグループ企業への提供が大半を占めているため、具体的なデータは公表されていないものの、同社の売上高(2014年度で約300億ルピー)の70%程度が輸出によるものと想定される。

同社の活用輸出振興スキームは時系列で明確に変化している。設立当初は、EOUと同等のスキームであるSTP(Software Technology Parks)を活用していたが、2006年のSEZ法発効に合わせ、コインバトールのSEZに2拠点を開設し、ボッシュ・インド同様、恩典メリットの最大化を図っている。

4. まとめ

今後の自動車産業を展望すると、「新興国の先進国化(市場の均質化や嗜好の高度化・多様化等)」や「自動車とIT技術の融合(自動運転等)」等が加速し、完成車メーカーを頂点とする従来のエコシステム(生態系)が大きく変容することも予想される(一方、「メガFTA」の進展は米国の

トランプ新大統領登場により何らかの影響が出るが見込まれる)。インド自動車産業は、このような潮流の中においても、上述の産業振興策、底堅い需要、強みとする IT 分野等をテコに競争力を増すことが予想される。インド進出企業はこれらの産業政策や輸出スキームを十全に活用することにより、成長の機会を確保することが可能になると思われる。

注

i 世界自動車工業会（OICA）の統計によ

ると、2014 年時点のインドにおける国民 1,000 人当りの自動車保有台数は 22 台であり、日本の 607 台は無論のこと、中国の 102 台等に比べても今後の市場拡大の余地は大きいと見込まれる。

- ii 国際協力銀行『わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告－2016 年度海外直接投資アンケート結果（第 28 回）－』による調査結果。
- iii 日本貿易振興機構『ジェトロセンサー（2015 年 3 月号）－製造業誘致のために RCEP 推進』による分析。