

# 1 発展途上の韓国インド経済関係

## —特定分野に偏重する韓国企業のインド進出—

百本 和弘 *Kazuhiro Momomoto*

(一財) 国際貿易投資研究所 客員研究員

(公財) 中曽根平和研究所 主任研究員

### 要 約

韓国政府は経済の対中依存度を下げべく、ASEAN、インドとの経済関係強化を目指している。現在までのところ、ベトナムを中心とするASEAN 諸国との間では経済の結びつきが強まっているが、それと比較するとインドとの経済関係は緊密とはいえない。

韓国の対インド貿易は、輸出は増加、輸入は伸び悩みで、韓国の貿易黒字が増加傾向にある。対インド輸出は中間財が中心で、自動車部品、半導体など、現地韓国系企業向け輸出も多いと考えられる。

近年の韓国の対インド直接投資はおおむね年間 3 億ドルから 5 億ドル前後で推移している。現代自動車、サムスン電子、ポスコなど、インド内需市場の獲得を目的とした大企業の進出が中心である。ただし、韓国企業の進出業種は特定の業種に偏重しており、広がりを持っていない。

### 1. はじめに

米中の対立に終わりが見えない中、経済や安全保障で米中双方と関係の深い韓国は米中のいずれか一方を選択することはできず、両国のはざままで苦悩を深めている。こうした中、韓国の研究機関は、米中対立のリスクを軽減すべく、韓国経済の高すぎる対中依存度を引き下げるべきと結論付けている(産業研究院 [2020]、対外経済政策研究院 [2020])。韓国政府も対中依存度

---

引き下げの必要性を認識しており、「新南方政策」(注1)を展開しているところである。同政策はASEAN諸国、インドとの関係強化を目指すもので、このうち、インドとの貿易については、2030年までに500億ドルに拡大することを目指している(双方向での貿易拡大を目指すという立場から、輸出に限った目標値は明示されていない)。ちなみに、2019年の韓国の対インド貿易額は207億ドルだったため、目標達成には年率8.4%増の増加が必要である。2010~19年では年率1.9%増にとどまっていることから、目標達成そのものは容易ではなさそうである。

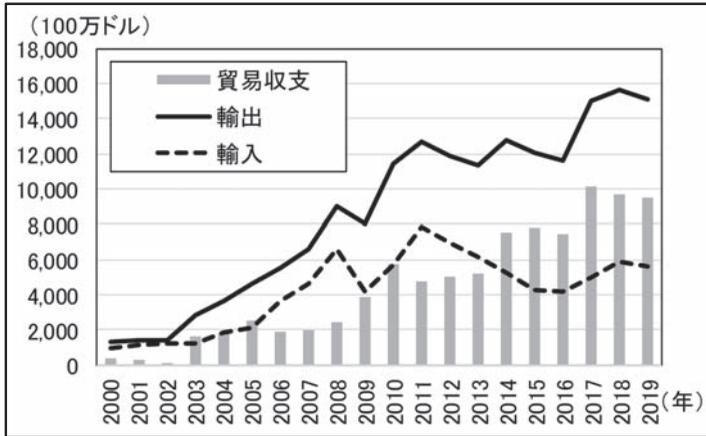
韓国は、ベトナムを中心とするASEAN諸国との貿易・直接投資などの経済関係は既に一定水準に達しているが、インドとの経済関係は緊密とはいえない。それでは、現在、韓国とインドの経済関係の実態はどのようなものであろうか。本稿では、韓国の対インド貿易・直接投資の推移と現状、代表的なインド進出事例について焦点を合わせる。

## 2. 輸出超過が続く韓国の対インド貿易—韓国企業のインド進出が輸出を誘発

韓国にとってインドは輸出では第7位、輸入では第21位(いずれも2020年1~11月)の相手国・地域となっている。過去の推移をみると、対インド輸出は増加傾向が続いてきた半面、対インド輸入は2009年以降、伸び悩んでいる(図1)。貿易収支は2002年時点ではほぼ均衡していたが、その後は貿易黒字が拡大傾向にある。インドからみると対韓貿易赤字は拡大の一途であり、そのためインド政府は2010年に発効した韓国インドCEPA(包括的経済連携協定)の改訂などの一層の市場開放には消極的である。

ついで、韓国独自コードのMTI3桁ベースで品目別にみると、金額の多い順に対インド輸出は鉄鋼板、半導体、合成樹脂、自動車部品、石油製品の順、対インド輸入は石油製品、アルミニウム、精密化学原料、農薬・医薬品、合金鉄・銑鉄・くず鉄の順だった(いずれも2019年)。特に、対インド輸出は中間財が中心で、その中には在インド韓国系企業向け輸出も多いものと考えられる。よって、韓国企業のインド進出が中間財の対インド輸出を誘

図1 韓国の対インド輸出入の推移



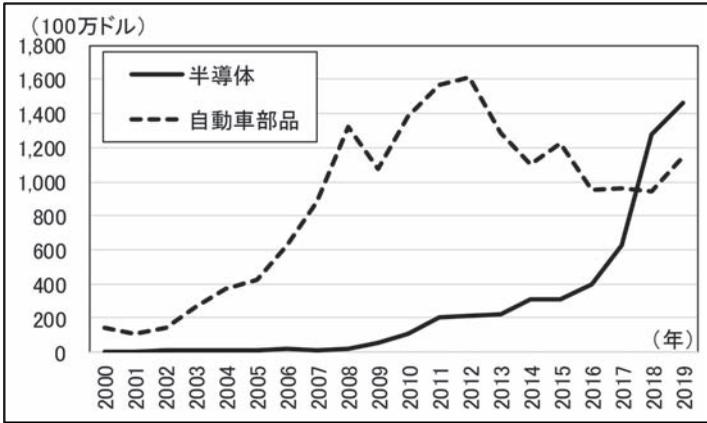
注：2020年は1月1日から12月25日までの累計で、輸出は前年同期比21.0%減、輸入は同11.5%減（産業通商資源部発表、暫定値）だった。

出所：韓国貿易協会

発しているといえよう。ちなみに、在インド韓国系企業の調達先構成比は、2008年はインド67.9%、韓国30.7%、その他1.5%、2018年はインド79.9%、韓国18.9%、その他1.2%であった（韓国輸出入銀行[2009]、同[2019]）。過去10年間で現地調達化が進展したとはいえ、依然として一定割合を韓国からの輸入に依存している。

韓国企業のインド進出により対インド輸出が誘発された典型的な品目として半導体と自動車部品が挙げられる（図2）。半導体の輸出は、主に韓国のエレクトロニクス企業のインドでの生産拡大、特に、サムスン電子の携帯電話生産拡大によって誘発された。後述のように同社は足元でインドでの生産能力を2倍に近く拡張しており、半導体輸出も急伸している。他方、自動車部品の対インド輸出は2000年代に急増した。これは、現代自動車がインドでの生産を急拡大した時期と重なる。後掲の図4のように、現代自動車のインド現地生産台数は2000年代から2010年代初頭にかけて急増した。その後は、2019年に起亜もインド現地生産を開始し、現代自動車と起亜を合わせた韓国系自動車メーカーのインド現地生産台数は過去最高を記録したが、生

図2 韓国の対インド半導体・自動車部品輸出の推移



注：対象は韓国独自のMTI3桁ベースでMTI831（半導体）、MTI742（自動車部品）。  
出所：韓国貿易協会データベース

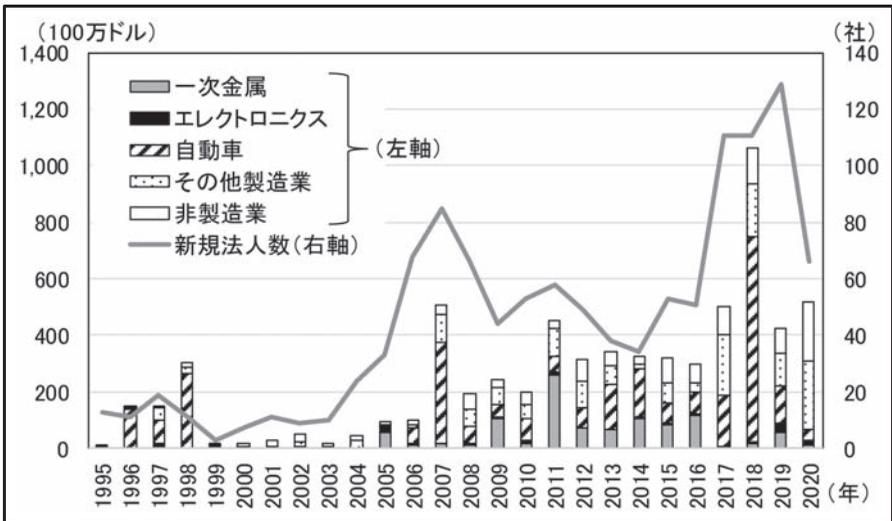
産台数の伸びは2010年代初頭以降、鈍化している。半面、韓国の自動車部品の対インド輸出は2012年にピークを迎えた後、減少基調に転じている。これは、韓国系自動車メーカーの現地生産台数の伸びの鈍化と、部品の現地調達化の進展に起因している。後者に関連して、現代自動車・起亜の現地生産台数と対インド自動車部品輸出額との相関係数を取ると、2001～2012年が0.98だったのに対し、2012～2019年は0.34に低下しており、部品の現地調達化が進展したことが裏付けられる（注2）。現地調達化の主な理由として、インド政府が高関税を課すことで自動車部品の国内生産を促進させていることや、韓国インドCEPA（包括的経済連携協定）で関税撤廃の対象品目になっていないことが挙げられる。

### 3. 内需獲得目的の製造業に集中する韓国の対インド直接投資

韓国の対インド直接投資は1990年代後半に活発化した後、一旦、落ち込んでいたが、2000年代後半以降、再び活発化した。年によって変動はあるものの、2010年代はおおむね年間3億ドルから5億ドル前後で推移してい

る（図3）。2014年のモディ政権発足を契機にインドの経済成長への期待から韓国企業のインドへの関心も高まったものの、直接投資統計をみる限り、モディ政権発足により直接投資が拡大したとは言えない。ちなみに、韓国の対外直接投資額の国別ランキングをみると、インドは2017年15位（対外直接投資総額に占める対インド直接投資額の割合：1.1%）、2018年11位（同2.1%）、2019年23位（同0.7%）と、対インド直接投資が急拡大した2018年ですらトップ10にも入っておらず、韓国企業にとってインドが主要な進出先の一角を占めているとは言い難い。また、インド商工省の対内直接投資統計に基づいて国・地域別に直接投資受入れ額（実行ベース）ランキングをみると、韓国は2018年7位、2019年9位と、日本（2018年、2019年とも5位）よりも下位に位置づけられている（日本貿易振興機構 [2019]、同 [2020]）。ちなみに、2019年の韓国からの直接投資受入れ額は日本からの4分の1の規模にとどまっている。

図3 韓国の対インド直接投資の推移（実行ベース、現地法人のみ）



注1：2020年は1～9月合計。

注2：業種区分は原データの大分類・中分類を基に筆者が再構成。

出所：韓国輸出入銀行データベース

---

韓国の対インド直接投資は製造業が中心で、2020年9月までの累計で製造業が全体の82.9%を占めている。主要業種別にみると、過去から現在に至るまで自動車（完成車と自動車部品）のウェートが高く、累計で自動車は全体の41.9%を占めている。また、2010年代前半から半ばにかけては一次金属が多かった。他国と比較した韓国の対インド直接投資の特徴について、対外経済政策研究院〔2019〕は、日米中などはソフトウェア、通信、電子商取引など先端サービス産業分野の直接投資が多いのに対し、韓国は自動車、金属・鉄鋼など一部の製造業に集中している点が特徴、と総括している（注3）。なお、エレクトロニクスの直接投資は統計の上では限定的で、2020年9月までの累計で1億4,617万ドルに過ぎないが、韓国のエレクトロニクス・メーカーはインドに家電製品や携帯電話の生産拠点を設けており、プレゼンスも高い。例えば、サムスン電子はウツタル・ブラデーシュ州ノイダの携帯電話工場拡張工事に7億ドルを投じており、これだけで前述の累計額を大きく上回る。直接投資統計と韓国企業の進出実態との乖離の理由として、韓国企業が第三国を経由してインドに投資した（その場合には直接投資統計には計上されない）、現地で借入れを行った、現地法人の内部留保（利益剰余金）を充当した、といったことが考えられるが、サムスン電子やLG電子の決算報告書をみる限りでは関連する記載は見当たらず、乖離の理由は不明である。

企業規模別には大企業の進出が多い。大企業の中でも比較的限られた企業がインドに進出しており、中国やベトナムなどで製造業からサービス産業まで幅広い業種の韓国企業が進出しているのとは状況が異なる。また、中小企業の進出は、自動車、エレクトロニクス分野で進出した韓国の大手企業の系列企業が中心である。なお、韓国の各種メディア報道などによると、2019～2020年の主な進出事例は文末の別表のとおりである。

対インド直接投資の主目的はインド市場獲得である。韓国輸出入銀行データベースによると、2010年代以降（2010年1月から2020年9月まで）の対インド直接投資累計額を目的別にみると、85.2%が「現地市場進出」で、他を圧倒している（以下、多い順に「（韓国からの）輸出促進」9.0%、「低賃

金活用」3.1%、「その他」1.5%、「先進技術導入」1.1%など)。ちなみに、「第三国輸出」は0.02%に過ぎず、第三国向け輸出拠点構築のためインドに進出するケースは例外的である。また、韓国輸出入銀行〔2019〕によると、2018年の在インド韓国系企業の販売先構成比は、現地90.5%、第三国5.8%、韓国3.7%となっている。韓国企業のインド拠点は、かつての中国や近年のベトナムに進出した多くの韓国企業が第三国向け生産拠点構築を行ったのとは進出目的が大きく異なっている。

なお、大韓貿易投資振興公社〔2020〕によると、在インド韓国系企業の地域別分布は企業数の多い順に「チェンナイ」「ニューデリー等首都圏」「ムンバイ・プネ」となっている。代表的な進出企業として、「チェンナイ」は現代自動車、ロッテ製菓、サムスン電子、ロッテ建設、万都が、「ニューデリー等首都圏」はLG電子、サムスン電子、新韓銀行、現代自動車、斗山重工業、双竜建設、ポスコが、「ムンバイ・プネ」は現代重工業、サムスン物産、現代商船、韓進海運などがそれぞれ列記されている。

#### 4. 韓国企業のインド進出事例事例

インドに進出した韓国企業は製造業における大企業が中心である。そのうちで代表的な企業として現代自動車、サムスン電子、ポスコが挙げられる。各社のインド事業はいずれも内需獲得を目指したものであったが、その特徴は異なる。現代自動車は後発ながらも大規模投資を実行し、一定のシェア獲得に成功した。サムスン電子は後発参入の家電事業では製品の現地化が奏功した。他方、有力な地場企業がない中で、現地生産で先行した携帯電話事業は当初はシェアトップを誇ったものの、その後、中国企業の激しい追い上げを受けた。ポスコはインド各地に鋼材加工センターを建設するも、中核の高炉建設計画は地域の激しい反発によりとん挫した。以下では各社のインド事業について言及する。

---

#### 4.1. 現代自動車—インド進出の成功事例

前述の韓国の対インド直接統計からも明らかなように、インドに進出した韓国企業の代表事例が現代自動車である。近年、同社の海外事業は中国、米国の2大市場で苦戦気味なのに対し、インドでは健闘している。後発企業でありながら大胆な投資を実行し、マス市場の軽・小型車市場で一定の成功を収めている。

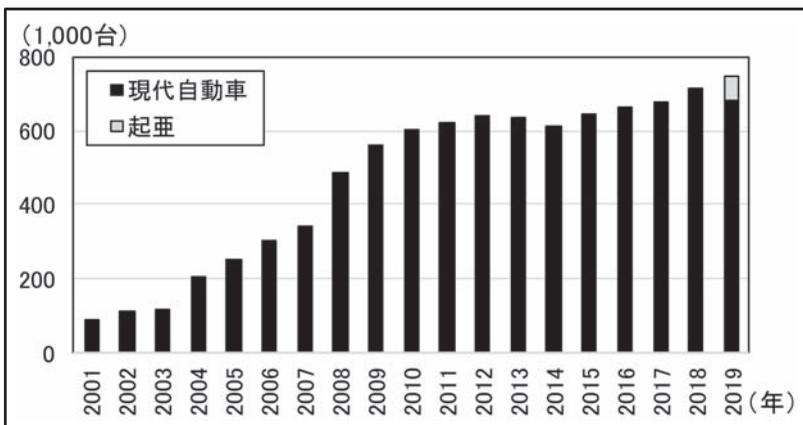
現代自動車は1996年5月にインド現地法人を設立、1998年9月タミル・ナドゥ州チェンナイ近郊の第1工場でAセグメント級「サントロ」の量産を開始した。現代自動車のインド現地生産は海外ではカナダ（短期間で失敗し、撤退）、トルコに次ぐ早いタイミングで始められたが、インド市場では主要競合他社に比べ後発参入だった。それにもかかわらず、同社のインド事業が順調に進んだのは、現地化を進め、インド市場の特性に合わせたモデルを比較的安価で投入できたことが大きい。インド市場の特性に合わせた例として「サントロ」の場合には、現地の道路事情や女性の民族服装（サリー）に合わせて車高を高くする、浸水対策としてエンジンの装着位置を高くする、気候に合わせてエアコン・ブレーキの性能を強化する、クラクションの耐久性を高める、といった改良が加えられている。さらに、他社が数万台規模の工場からスタートするところ、現代自動車は初めから10万台規模の大型投資を行った。それとともに、部品の現地調達計画や完成車輸出計画をインド政府に提示、インド自動車産業へ貢献する姿勢が評価され、インド政府から外資系初の100%出資が認められた。その結果、現地法人の自律的な経営が可能になり、同時に、系列部品メーカーのインド進出を促進でき、さらに、大規模な販売ネットワーク構築も可能になった。次いで、シェアトップのマルチ・ウドヨグ（現 マルチ・スズキ）を除く他の外資系企業が同社と差別化すべく車格のより大きいセグメントに参入したのに対し、現代自動車はボリューム・ゾーンである軽・小型乗用車市場に参入した。このようなリスクのある大胆な戦略を実行できたのは、韓国の手財閥ならではのトップダウンによる意思決定システムの存在によるところが大きい（百本和弘[2015]）。

その後、生産車種を広げ、生産台数も順調に増加した（図4）。そこで、同社は、2008年に第2工場を建設し、2つの工場を合わせた生産能力は現在、70万台となっている。新型コロナウイルス感染拡大前の2019年の生産台数は68万2,000台と、ほぼフル生産に近い状況にあった。同社は並みいる競合他社を抑え、シェア2位の地位を固めている。2019年度（2019年4月～2020年3月）のインド乗用車市場における現代自動車のシェアは17.5%と、トップのマルチ・スズキ（51.0%）とは差があるものの、3位のマヒンドラ&マヒンドラ（6.7%）、4位のタタ・モーターズ（5.0%）などの3位以下メーカーを大きく引き離している。また、同社は設立の経緯もあり、インド現地生産分の4割前後を中近東をはじめとした海外に輸出している点も大きな特徴で、輸出台数ではインド自動車メーカートップとなっている。

近年の新たな投資の動きとしては現代グループ傘下の起亜のインド生産開始と、配車サービス大手のオラへの出資（文末の別表参照）が挙げられる。

起亜は、2017年4月にアンドラプラデシュ州政府と工場設立のための投資協定を締結、同年10月に工場着工、2019年7月に生産を開始した（生産

図4 現代自動車・起亜のインド現地生産台数の推移



出所：韓国自動車産業協会（KAMA）

---

能力は年産 30 万台)。インド市場の特性に合わせた MPV、SUV モデルを開発、投入し、販売拡大を行っている。韓国の報道によると、マーケティング面では 2019 年末までにインド全土に 265 カ所の販売・サービス拠点を構築、さらに、スポーツ・マーケティング、ブランド・マーケティング活動を積極的に行っている。また、現代自動車と同様に、当初からインド国内販売のみならず、アジア・太平洋、中東・アフリカ、中南米諸国に輸出を行っている。

他方、配車サービス大手のオラへの出資は、現代自動車・起亜・オラの 3 社が、(1) モビリティサービスに特化した車両開発、車両管理・整備サービスや金融サービスの提供といった「総合フリート・ソリューション事業」、(2) インド市場に特化した電気自動車開発、(3) 新規モビリティサービスといった分野で協力していく構想の下で行われたものである。

#### 4.2. サムスン電子—携帯電話事業は中国企業がキャッチアップ

サムスン電子は家電では後発企業ながらマーケティングの現地化で成果を挙げている半面、携帯電話事業は量産効果発揮によるシェア確保を実現したものの近年は中国企業の激しいキャッチアップを受けている。

サムスン電子は 1995 年にインドに合弁会社を設立 (2002 年に 100% 子会社化)、ニューデリー近郊のウッタル・プラデーシュ州ノイダに家電工場を建設し、カラーテレビ、冷蔵庫、エアコンなどの家電製品の生産を開始した。後発参入だったため、低価格戦略を採用し、また、インド市場の特性に合わせた商品を投入した。後者については、停電に備えたクールパック付き冷蔵庫、カレー粉の汚れが目立たないダークカラーの冷蔵庫などが挙げられる (徐誠敏 [2012])。2000 年代半ばには、高級イメージを追求する同社の世界戦略に合わせるべく、市場の主なターゲットをそれまでの低価格帯商品から高価格帯商品に変更している。

携帯電話事業については、インドの携帯電話市場は地場企業に勢いがなく、外資系企業が市場を席巻している。その中でサムスン電子は 2005 年、他の主要外国企業に先駆けインドに携帯電話工場を建設し、インド市場で主

導権を握っていった。しかし、2014年にインド市場に進出した中国の小米（シャオミ）が、価格競争力とオンライン販売を中心とした流通戦略を武器にスマートフォン市場でサムスン電子のシェアを奪い、2017年にはインド・スマートフォン市場でサムスン電子を抜いてシェアトップに立った。

このような中、サムスン電子はシェア回復に向け、インドでの生産能力を拡大し、また、小米の強い低価格帯市場に積極的に商品を投入した。生産能力拡大についてサムスン電子は7億ドルを投じて「ノイダサムスン電子第2工場」を建設、2018年7月に竣工式を執り行った。同工場の完成により、インドでの年産能力はそれまでの6,800万台から1億2,000万台へ2倍近く増加した。この規模はサムスン電子の世界携帯電話生産の3割に当たるもので、同社がインドをベトナムに次ぐ重要な生産拠点として位置づけていることを意味する。

サムスン電子の生産拡大に対応し、系列企業もインドに投資を行っている。例えば、サムスンディスプレイはサムスン電子ノイダ工場向け供給のため中小型有機ELモジュール工場を建設中である。

足元では中印対立によるインド人の反中感情の高まりの影響を受け小米など中国ブランドの販売が不振に陥った結果、サムスン電子がインド・スマートフォン市場で再びトップシェアに返り咲いているが、これはあくまでも政治・外交という外部環境の変化がもたらした結果であり、サムスン電子の基盤は盤石とは言い難い。

#### 4.3. ポスコ—中核事業がとん挫

韓国の対インド直接投資統計で自動車に次いで投資金額が多いのが一次金属で、その主役はポスコである。ただし、ポスコの事例はインド事業の難しさを象徴する事例でもある。

現在、ポスコのインド法人は、ポスコ・マハーラーシュトラ（冷延鋼板）、ポスコ・インディア PC（冷延加工センター。所在地はデリー、チェンナイ、アーメダバードの3カ所）、ポスコ IPPC（冷延加工センター。所在地はプネ）、ポスコ ISDC（物流。所在地はプネ）などとなっている。冷延鋼

表1 インドにおけるポスコの加工センター等の事業展開

年・月	概要
2005年11月	マハーラーシュトラ州ブネに加工センター(POSCO-IPPC)建設のための合弁投資契約をLG商事と締結。出資比率はポスコ65%、LG商事35%。製品はシーメンズ、LG電子などの現地生産工場に販売予定。年産13万トン規模の電機鋼板と冷延鋼板を加工販売。
2006年12月	上記加工センターが完成。
2007年12月	デリー近郊に年産12万トン規模の加工センター(POSCO-IDPC)を竣工。マルチ・スズキなど自動車メーカーへの顧客サービスを強化。
2009年4月	POSCO-IPPC第2工場を竣工。年産12万トン規模で自動車、家電、重工業分野の企業に製品を供給。
2010年3月	マハーラーシュトラ州に年産45万トン規模の自動車・家電用溶融鋳めつき後半工場(POSCO-Maharashtra)を着工。総投資額2億4,000万ドル。
2010年6月	チェンナイに年産12万トン規模の自動車鋼板加工センターを竣工。ルノー・日産のインド工場向けに供給するほか、自動車部品メーカーにも供給。
2012年5月	POSCO-Maharashtraを竣工。
2013年12月	マハーラーシュトラ州に年産30万トン規模の無方向性電気鋼板工場(POSCO-ESI)を竣工。産業用モーター、冷蔵庫、エアコンなど向けの基礎材料で、輸入代替需要の獲得を目指す。
2015年1月	マハーラーシュトラ州に7億900万ドルを投資した年産180万トン規模の冷延鋼板工場を竣工。高級自動車用鋼板需要獲得を狙う。既存の溶融鋳めつき鋼板工場、無方向電気鋼板工場にも冷延鋼板を供給。

出所：ポスコニュース（各号）より作成

板・加工センターは主に2000年代半ばから2010年代半ばにかけて建設され、最大の顧客は自動車関連企業、ついで、エレクトロニクス企業などである（表1）。これらの拠点構築が韓国の一次金属分野の対インド直接投資統計に反映されたものと思われる。

しかしながら、同社のもともとのインド中核事業は、川下工程の鋼材加工センターではなく、川上工程の高炉建設計画であった。同社は2005年6月にオリッサ州政府と高炉一貫製鉄所建設と鉱山開発のための了解覚書(MOU)を締結した。当時の計画は、第1段階として2007～2010年に年産

300万トンのスラブ生産鉄工所を建設、最終的には生産能力を1,200万トンに拡大するもので、投資金額は第1段階で30億ドル、最終的に120億ドルを見込んでいた。

ところが、その後、地域住民の反発、鉄鉱石探査権に関する地域企業との訴訟、敷地確保の遅れなどにより、建設に着手すらできなかった。その間、韓国政府とインド政府の間では同プロジェクトの推進で幾度となく合意が結ばれたが、インド中央政府と地方政府との対立もあり、結局は頓挫してしまった。なお、同社はインドに代わって、インドネシアに海外初の高炉を合弁で建設、2013年12月に工場を竣工している。

## 5. おわりに

以上でみたように、韓国の対インド輸出は増加傾向にあり、インドに進出した韓国企業の本国からの調達が増加している面がある。その一方で、韓国企業のインド進出は自動車など製造業に偏重しており、広がりを欠いている。今後、進出分野の幅が広がっていくためには何がポイントであろうか。韓国企業のインド進出は「現地市場進出」が主目的で、「先進技術導入」は限定的である。しかしながら、インドの魅力は市場規模や成長性といった市場の魅力にとどまらない。IT・通信機器、バイオなど、インドがグローバル競争力を有している分野があり、M&Aを含め、インドの競争力を活用する目的の進出も十分ありえよう。そうした事例は別表のとおり散見されるものの、直接投資統計でみたように、まだまだ大きな動きにはなっていない。今後、こうした動きが本格化してくれば、韓国の対インド直接投資が活発化する可能性も出てこよう。

別表 韓国企業のインド進出主要事例（2019年1月～2020年12月）

年・月	韓国企業名	総投資額	概要
2019年 1月	現代自動車	700億ルピー	・チェンナイ工場の生産規模を年産70万台から、電気自動車を含め年産80万台に拡大する。
	サンドボックス・ネットワーク	—	・マルチチャンネルネットワーク(MCN)企業のコンピジションに出資。サンドボックス・ネットワークのコンテンツをインド市場に投入する狙い。
	起亜	20億ドル	・アンドラプラデシュ州の新工場が完成。2019年後半に本格生産開始。生産能力は年産30万台。小型車と多目的スポーツ(SUV)車を生産する。
2019年 2月	国民銀行	—	・グルグラムに同行インド初の支店を開設。
2019年 3月	現代自動車・起亜	現代自動車2億4,000万ドル、起亜6,000万ドル	・配車サービスのオラに出資。フリート・ソリューション、電気自動車、新規モビリティサービス開発の3分野で業務提携。
	オリオン	—	・ラジャスタン州でマン・ベンチャーズ保有の敷地に製菓工場を着工、2020年上半年期完工を目標とする。インド北部、西部市場でのシェア拡大を目指す。
2019年 5月	ロッテ・グループ	—	・2019年下半年にタミル・ナドゥ州のインド工科大学マドラス校に「ロッテ・インド R&D センター」を開設。ドローンを活用した大型施設の安全管理、ビッグデータ基盤の工程自動制御ソリューションなどを研究する。
2019年 6月	ソジン・オートモーティブ	42億6,000万ウォン(同社のみ)	・タタ・オートコム・システムズと折半出資の合弁契約を締結。クラッチカバー、クラッチディスクなどを生産する。
	ウイナーコム	—	・サンダー・テクノロジーと折半出資の合弁契約を締結。ベンガルール州に新工場を建設し、自動車業界向けに自動車用アンテナやアクセサリを生産する。
2019年 7月	ドリームテック	94億ウォン	・現地法人を設立。
	現代グロービス	—	・デリーとムンバイに営業支社を設立。インド北部、西部の営業を強化し、物流網をインド全土に広げる。
	サムスンベンチャー投資	850万ドル	・OS ラブズ、Gnani.ai などスタートアップ企業4社に出資。今後3～5年間でスタートアップ100社に投資する計画。

年・月	韓国企業名	総投資額	概要
	ロッテ製菓、ロッテ持株	677 億ウォン	・企業価値向上のため、系列企業のロッテ・インディアの株式を追加取得。
2019年 8月	斗山ポプキャット	19 億ルピー	・チェンナイ工場の竣工式を実施。年間 8,000 台のバックホーローダーを生産する予定。年内にディーラー 25 社、販売拠点 65 店の販売ネットワークを構築し、2020 年までにインドのバックホーローダー市場でシェア 3 位を目指す。
2019年 9月	暁星	—	・マハーラーシュトラ州で年産 18,000 トン規模のスパンデックス工場を稼働開始。同社はインドの内需市場攻略を目指し、インド・スパンデックス市場でのシェアを現行の 60%から 70%に引き上げる計画。
2019年 11月	Qoo10	—	・オープンマーケットのショップクルーズの株式 100%を取得。インドの e コマース市場に進出。
2019年 12月	GS 建設	2,350 万ドル(同社のみ)	・ラジャスタン州で太陽光発電所を合弁で建設。
2020年 1月	NH 農協キャピタル	約 150 億ウォン	・与信機関 IFFCO Kisan の株式 25%を取得。農業機械の購入支援、担保融資などの事業を展開する計画。
2020年 3月	NXC	1,141 億ウォン	・インドの非銀行金融機関への間接投資を目的に NIS インドラファンドに出資。
2020年 4月	現代モータース	—	・インドで 2 拠点目の研究開発 (R&D) センターを設立。自動運転や自動駐車に必要なソフトウェアの開発を推進する。
2020年 5月	起亜	5,400 万ドル	・アンドラプラデシュ州の工場を拡張。SUV を現地生産へ。
2020年 6月	斗山重工業	2,000 億ウォン	・インドでの事業推進のための運転資金確保を目的とし、発電 EPC・サービス子会社の DPSI の株式を追加取得。
	サムスンディスプレイ	7億ドル	・ノイダ近郊にスマートフォン用有機 EL モジュール工場を建設。2021 年に稼働開始予定。
2020年 7月	暁星重工業	299 億ウォン	・財務構造改善のため遮断機製造等の系列企業 Hyosung T&D India Private の株式を追加取得。
2020年 8月	KB 金融	300 万ドル	・KB インベストメントが運用するファンドを通じ、物流管理ソフトウェア SaaS のファーマーアイに出資。

2020年 10月	LS電線	—	・ハリヤナ州の通信ケーブル第2工場が完成。通信部品の生産能力が2倍に。インド市場のみならず、欧州、北米にも輸出する計画。
--------------	------	---	--

注1:「年・月」は報道日などを基準とする。

注2:合弁の場合の総投資額は特記のない限り、合弁相手側の投資額を含める。

出所:韓国の各種メディア報道などを基に作成

## 参考資料

〈日本語〉

徐誠敏 [2012] 「先進国市場と新興国市場におけるサムスン電子の躍進要因に関する研究」

日本貿易振興機構 [2019] 「世界貿易投資報告 国別編 インド」

日本貿易振興機構 [2020] 「世界貿易投資動向シリーズ インド」

百本和弘 [2015] 「韓国経済の基礎知識 第2版」

〈韓国語 (カナダラ順)〉

対外経済政策研究院 [2019] 「インドの外国人直接投資増加と新南方政策に対する示唆点」

対外経済政策研究院 [2020] 「2020年米国民主党大統領候補確定および主要公約」『KIEP 世界経済フォーカス 2020年9月11日 Vol.3 No.27』

大韓貿易投資振興公社 [2020] 「2020 国別進出戦略 インド」

産業研究院 [2019] 「インド自動車市場動向および進出示唆点」『KIET 産業経済 2020年7月号』

産業研究院 [2020] 「2020年米大統領選挙の展望と韓国の通商環境に及ぼす影響」『KIET 産業経済 2019年7月号』

新南方政策特別委員会 [2019] 「新南方政策特別委員会 政策紹介集」

韓国輸出入銀行 [2009] 「2008会計年度海外直接投資経営分析」

韓国輸出入銀行 [2019] 「2018会計年度海外直接投資経営分析」

## 注

- 1 新南方政策特別委員会 [2019] では、新南方政策について「ASEAN、インドなどの新南方国家と政治・経済・社会・文化等、幅広い分野で周辺4強（米国、中国、日本、ロシア）と類似の水準で関係を強化し、韓（朝鮮）半島を超え、東アジア、全世界の共同繁栄と平和を実現しようという韓国の新しいパラダイム、核心の外交政策」と紹介している。
- 2 自動車部品の対インド輸出額が名目ベースであることから、実質値により近いと考えられる対インド輸出数量（重量）と現地自動車生産台数との相関係数を取っても、2001～2012年0.98、2012～2019年0.39となり、結論は変わらない。
- 3 ちなみに、日本貿易振興機構 [2020] によると、インド商工省「FDI Newsletter」に基づいたインドの世界からの対内直接投資（2019年、実行ベース）の業種別構成比は、サービス（金融、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）等）19.1%、コンピュータのソフトウェア・ハードウェア16.3%、貿易・卸売り10.4%、通信9.8%、輸送機器6.4%、ホテル・観光5.1%、建設（インフラ開発）3.7%、新エネルギー3.1%の順で、製造業が多い韓国の対インド直接投資とは傾向が異なっている。