



インド自動車産業の現状と将来展望

広島大学大学院文学研究科
助教授 友澤 和夫

日本機械輸出組合では、去る2月22日に第2回自動車関連海外市場懇談会を開催し、広島大学大学院文学研究科助教授 友澤 和夫氏から標記のテーマでご講演をして頂きました。本稿は、同講演をもとにとりまとめ、同氏のご校閲を得て掲載するものです。

はじめに

本日は、まずインドの概要を紹介してから、四輪車部門・二輪車部門の成長と現状、自動車部品産業の特性について説明し、これらを踏まえて最後に将来展望をお話することと致します。

1. インドの概要

インドは、北はデリー、東がコルカタ、西がムンバイ、南がチェンナイの四つの都市が中心となっています。デリー、コルカタ、ムンバイが都市圏レベルで人口が約1,000万人あります。チェンナイは500～600万人程度です。総人口で見ると2001年調査で10.27億人と日本の8.1倍、面積的には日本の8.7倍と大国といえます。

しかし、その反面、GDPはまだ小さくて2002年現在では5,100億ドル、日本の0.13倍程度であり、経済的規模はこれからだと思います。注目

すべきは経済成長率であり、2002年までは実質ベースで5～6%であったのが、2003年は8%の伸びと成長率をさらに高めています。

インドの経済の特性は、時期的に3段階に分けて示すことができます。第1段階は独立から1970年代迄の社会主義的な経済体制期です。この時期には保護政策がとられ、国営企業と財閥を中心とした産業構造となっていました。しかし、オイルショックを機に国際的な競争力がなくなり、経済は行き詰まりました。

第2段階は80年代の部分的な自由化期です。外資も多少入ってきて、緩やかな経済成長が起りました。しかし、1990年初頭に外貨準備不足、さらにはラジブ・ガンジー元首相の暗殺事件等が起り、再び政治経済的な混迷に直面しました。これに対処するために、IMFの指導を受け入れて1991年に「新経済政策(New Economic Policy)」を発表しました。これ以降本格的な自由化期を迎え(第3段階)インドは未曾有の高度成長と工業生産の急増を経験しています。

インドの工業生産を見ると、1993年から2003年の10年間に平均で1.9倍に成長しておりますが、最も伸びているのは自動車を含む輸送用機器部門で2.7倍の成長率を示しました。



2. 四輪車部門の成長と現状

インドの自動車産業は、乗用車、実用車（多目的車を含む）中・大型商用車、小型商用車の四つの部門に分かれております。1980年の生産台数はわずか12万台であったのが、80年代に緩やかな成長をみせて37～38万台に増え、90年代前半に少し落ち込みましたが、その後、自由化の導入とともに急成長して、2003年には120万台のスケールになりました。アジアでは日本、韓国、中国に次いで4番目にミリオンクラブの仲間入りをしたわけですが、1980年代の部分的な自由化期には日系企業の進出に特徴がありましたが、本格的な自由化期には、日系メーカーのみならず、世界各国から自動車企業が進出している点に特徴があります。なお、インドの自動車市場は、乗用車を中心としています。

アジアの自動車生産国を貿易（輸出入）の観点から類型化してみると、次の4つに分けられます。

1. 韓国と日本。生産が国内市場の規模よりもはるかに大きく、輸出国です。
2. インドと中国。輸出も輸入もそれほど大きくなく、国内生産と国内市場の規模がほぼ一致している国です。
3. インドネシアとマレーシア。輸出に対して輸入が大きく、生産規模が国内市場の規模に比べて小さい国です。
4. タイ。元来3のグループに入っていたましたが、アジア通貨危機の際に、各メーカーが同国を輸出拠点として位置付けたため、輸出比率が高まりました。そのため、第4のグループとしました。

このようにインドの自動車産業は国内市場を指向している類型に属しており、国内市場が拡大すればそれに対応して生産も増加する特徴を持った国だと言えます。

四輪メーカーは17社ありますが、単純に三つに区分できます。（図表1・参照）

図表1. 四輪メーカーの概要

	会社名	設立年	総売上高 (百万ルピー)	従業者数	
1	ヒンドゥスタン・モーターズ	1942	10,747	7,924	民族資本
2	マヒンドラ&マヒンドラ	1945	45,968	11,800	
3	タタ・モーターズ	1945	108,551	22,254	
4	アショック・レイランド	1948	30,740	11,860	
5	バジャージ・テンポ	1958	8,544	7,153	
6	アイーシャ・モーターズ	1959	5,326	925	日印合併
7	マルチ・ウドヨグ	1981	90,638	4,590	
8	スワラジ・マツダ	1983	3,724	748	
9	ダイムラークライスラー・インド	1994	2,888	353	外資系
10	GM インド	1994	1,706	544	
11	ホンダ・シエル・カーズ・インド	1995	9,854	795	
12	ヒュンダイ・モーター・インド	1996	40,602	2,677	
13	トヨタ・キルロスカ・モーター	1997	17,696	2,050	
14	ボルボ・インド	1997	2,810	360	
15	フィアット・インド	1997	8,909	1,915	
16	フォード・インド	1999	10,514		
17	スコータオート・インド	1999	3,836	123	





図表1の1～6がインドの民族資本によって設立された会社で、設立年代も1942年から59年までと古くなります。7と8は、80年代に日系企業がいくつかインド企業との合併で進出してきましたが、その内、現在も続いているマルチ・ウドヨグ社とスワラジ・マツダ社です。9～17は、ダイムラークライスラーやGM、ホンダ、ヒュンダイ、トヨタ、ボルボ、フィアット、フォード、スコダの現地法人であり、1994年以降に外資によって設立されたものです。

インドの自動車産業の特徴は、日本と並んでアジアの中では非常に古い歴史があること、その一方で激しい競争があることです。生産は百数十万台しかないのに、メーカー数は17社と日本よりも多いので、当然競争は激しくなります。インド四輪メーカーの所在は、国内13地域に分布していますが、もともとインド自動車産業の誕生の地は、ムンバイ、チェンナイ、コルカタ、デリー（デリー周辺を含む）であり、この四つの大都市を中心として成長して来ました。乗用車市場は、セグメント別に、Aが乗用車、Bが多目的車、Cがバン型車に分類されます。（図表2．参照）

セグメントA1からA6までが普通のセダン型車両です。一番小さいA1はMiniと呼ばれ、

車長は3.4m以下のものです（インドではセグメントを車長で決めています）。排気量としては800ccクラスで、価格は22万ルピー（1ルピー＝約26円、約57万円）程度と一番安い車になります。この市場に参入している会社は1社（マルチ・ウドヨグ社：スズキとの合併企業）しかありません。A2はCompactと呼ばれ、車長は3.4～4.0m、排気量は1,000ccクラスです。価格は35万ルピー程度で、ここには3社が参入しています。これより一つ大きいのがA3のMid-sizeで、車長4～4.5m、価格は50万から85万ルピーです。参入している企業数は非常に多く、8社あります。A4からA6は高級車になります。A6がベンツのSクラスで、これが最上級です。多目的車も結構参入者数多くて成長市場となっています。

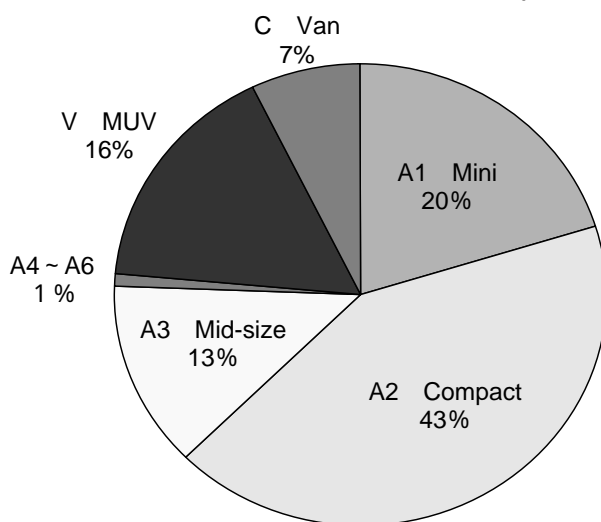
市場シェアを見ると、一番大きなシェアを持っているのはA2のCompact・1,000ccクラスで43%であり、次がA1のMiniで20%となります（図表3．参照）。63%が1,000cc以下で構成されています。インドで車の商売をしようと思ったら、この1,000cc以下の車種を持っていないと、大きなマーケットを確保できません。ただし、最近では、A3・Mid-sizeが13%でやや増加傾向にあるとともに、インドでも多目的車が成長

図表2．乗用車市場の特性

セグメント	車長	価格 (Rs)	企業数
A1 Mini	3.4m 以下	22 万	1
A2 Compact	3.4 - 4.0m	35 万	3
A3 Mid-size	4.0 - 4.5m	50 - 85 万	8
A4 Executive	4.5 - 4.7m	110 万	4
A5 Premium	4.7 - 5.0m	120 - 300 万	5
A6 Luxury	5.0m 以上	320 万 -	1
B MUV	多目的車	40 - 80 万	6
C Van Type	バン型車		2



図表3 . 乗用車市場の構成 (2002年)



市場になっています。A 4 から A 6 の1,500cc以上クラスの高級車になると、わずか 1 %程度のシェアしかありません。

2002年の販売台数を見ると、全体で70万8,000台です。上位3社は、マルチ・ウドヨグ社、タタ・モーターズ社、韓国のヒュンダイ・モーター社で、この3社が10万台を超える規模になっています(図表4 .参照)。自動車産業では10万

台つくとないとスケールメリットが出てこないで、これ以下の企業はかなり厳しい状況にあると思います。この3社に共通する点は、A 1 と A 2 を中心とした車種を持っていることであり、それが上位に来ている最大の理由です。フォード、ホンダ、GM などを見ると、A 3 以上の車しか市場に出していないで、販売台数も1 ~ 2 万程度の状況です。

図表4 . メーカー別販売台数 (2002年)

企業名	販売台数 (シェア)	車種区分
マルチ・ウドヨグ	33,018 (46.6)	A1, A2, A3, B, C
タタ・モーターズ	104,412 (14.7)	A2, A3, B
ヒュンダイ・モーター	103,536 (14.6)	A2, A3, A5
マヒンドラ&マヒンドラ	52,287 (7.4)	B, C
トヨタ・キルロスカ・モーター	30,299 (4.3)	A4, A5, B
フィアット・インディア	25,936 (3.7)	A2, A3
ヒンドスタン・モーターズ	19,329 (2.7)	A3, A4, B
フォード・インディア	15,406 (2.2)	A3, A5
ホンダ・シエル・カーズ	13,296 (1.9)	A3, A5
GMインディア	8,286 (1.2)	A3, A4
パジャージ・テンポ	4,030 (0.6)	B
ダイムラークライスラー	1,109 (0.2)	A4, A5, A6
計	708,108 (100.0)	



以上のことから市場としての特徴は、1番目がMini・Compact中心の市場構造であり、1,000ccクラスの需要が大きく、やはり安い車に需要の中心があること。2番目は、これからは1,300ccクラスの中型車が伸びるとの予測があるため、この市場に力を入れている企業が多いこと。3番目は、上位3社を除いて生産台数が10万台未満ですので、全体的には小規模生産・販売となり規模の経済性が働いているとは言えないことです。10万台以上生産している3社のみが、規模の経済をある程度享受していると思います。

次にトヨタ・キルロスカ・モーター社を取り上げて、より具体的な話をします。トヨタは1980年代に商用車をつくる合弁会社をデリーに持っていました。韓国の大宇に経営を譲り、インドから手を引いたことがありました。しかし、やはり将来的な市場として重要であるとの見通しがあったため、1996年にダイハツと一緒にフィジビリティスタディを始めました。

その結果、トヨタは小型車ではなく多目的車を生産することを戦略として、部品の仕入れなどを調査するとともに、自前のテクノパーク(工業団地)を建設することを発表しました。実際には97年に現地法人を設立し、99年からクオリスの生産を、2003年にはカロラの生産を開始しました。現地ではカムリも輸入して販売しています。

工場の立地場所は、バンガロールというIT産業で知られた都市近郊のバンガロール・ルーラル県にあるピダディという工業団地です。バンガロールの周辺には、自動車会社が何社か立地しています。例えば、スウェーデンのボルボ社が大型商用車の工場を置いている。また、近くのタミル・ナードゥ州ホシュールにはアショッ

ク・レイランド社とTVSモーター社の工場があります。このような形で自動車企業が分布しています。進出理由は、州政府の熱心な誘致活動があったこと、インドの中では気候条件が良好で、合弁先(キルロスカ社)の拠点があり、あるいは工科大学があることなどが挙げられます。

資本金は70億ルピーで、トヨタが99%を保有しており、キルロスカ社が1%です。現在は、トヨタのプライベートカンパニー化しております。生産能力は5万台で、あまり大きくはなく、従業員数は1,913人います。敷地面積は170万㎡あり、拡張の余地が充分あります。この工場では様々なかたちで経費節減の工夫が見られます。例えば工場の天井の高さを日本のサイズよりも1メートル低くしていますし、組み立てラインの幅も日本より狭くして、省スペース化を図っています。また、組み立てる車のラインからラインの移動は人手でやっています。

トヨタとしては、まだインド市場に不安な点があるために初期投資にあまりお金をかけないで、市場の様子を見ながら、かなり手堅い工場経営をされているようです。部品調達については、2001年のデータでは、総額45億5400万ルピーをインド国内より調達しています。車両1台当たりの国内調達部品単価は、15万9,800ルピーになります。この数字が何を意味すると云うと、輸入部品の使用は1台当たり15万4,400ルピーですから、輸入部品とインド国内から調達している部品がほぼ拮抗していることを示します。通常、マルチ社などでは約9割が現地調達になっていますので、それに比べると部品の輸入比率はかなり高いと云えます。(図表5・参照)

輸入部品の比率がなぜ高いのか、その理由を考えてみますと、タイからの輸入が10万ルピー





図表5. トヨタ・キルロスカ・モーター社 部品調達 (2001年)

- ・総額 455,400 万ルピーをインド国内より調達
車両1台当たり 159,800 ルピー
- ・輸入部品の使用 1台当たり 154,400 ルピー
タイ 101,700 ルピー 日本 35,300 フィリピン 16,400
台湾 700 インドネシア 300
- * 輸入部品の使用は70% (関税 + 諸経費) 割高

を超えていて、日本よりも多い。これがポイントです。タイからはエンジンを輸入しているので高くなるのです。それ以外は日本、フィリピン、台湾、インドネシアから輸入しています。輸入部品を使うとかなり割高になります。というのは、輸入関税が35%かかり、輸送費や様々な手数料もほぼそれと同程度の35%を要するので、現地調達するよりもおよそ7割は高くなります。競争が激しい中で輸入部品の使用は出来るだけ避けたいのが各メーカーの意向と思いま

す。従って、トヨタも出来るだけ地元から調達したいので、現地化を推進しています。それと新車を導入することもあるって、インド国内のサプライヤー数は次第に増えており、2000年に58社だったのが、2002年末には76社になっています。その内訳は日系が28、日系以外の外資系が16、インドの純粋なローカル企業が32です。

サプライヤーの分布の特徴は、工場から離れたかなり遠方に所在していることです。その分布を示した**図表6** (バンガロール地区を除く)

図表6 . トヨタ・キルロスカ・モーター社 - サプライヤー分布 (全国)





では、日系を、日系以外の外資を、インドローカルを で表しております。サプライヤーはデリー州に多く、プネー、チェンナイ、この三つの地域に多くみられます。インドのような国土面積が広い国で、このような遠くから持ってくるのは大変ですが、一つの地域ですべての部品が揃うわけではないことの証左だと思います。バンガロールには日系企業が多く、そのほとんどがトヨタの進出に合わせてバンガロール周辺に立地したトヨタグループの部品メーカーで、金額的には最も多く調達しております。あとは、ローカル企業の中から優れたものを選別してサプライヤーとしている状況です。

トヨタは部品配送システムとしてミルクラン方式を採用し、ジャスト・イン・タイムを実現しています。ミルクラン方式とは、ミルクマンが各牛舎を回って牛乳を集めてくるという形態に模して呼ばれている方式です。拠点となる都市にクロスドッグを置いて、その周辺をトラックがぐるりと回って集荷しています。例えば北インドだと、デリーに部品のクロスドッグがあり、そこから丸1日かけて地区内のサプライヤーを巡回して部品を集めて帰ってきます。プネーではそれに1日から2日を要し、チェンナイ

では1日で各サプライヤーを回ります。そして、収集した部品をまとめて、デリーから4.5日、プネーから1.75日、チェンナイからは0.75日かけてバンガロールに運んでいます。バンガロール内でもミルクランを採用しています。トヨタがすべてのサプライヤーに対してミルクランを全面的に採用しているのは、恐らくインドだけではないかと思えます。また、物流を革新する試験的な試みではないかとも思われます。

図表7は、同社の地域別、サプライヤー別の部品調達金額を示したものです。地域別に見ると、トヨタが立地しているカルナータカ州で68%を調達しています。サプライヤーの分布はインド全体に散らばっていますが、実際は地元のカルナータカ州から一番多く調達しています。

インドには独自の仕組みがあって、州を越える取引の場合は4%の売上税が加算されます。従って、同じ州内から調達の方が合理的で、地元からの調達が多くなります。

サプライヤーをグループに分けますと、トヨタグループ、トヨタ以外の日系の合弁・提携企業、外資系企業、ローカル企業の4つになります。トヨタのグループ企業で7割を調達してお

図表7 . トヨタ・キルロスカ・モーター社 - 部品調達金額 (2001年)

単位：百万ルピー (%)

	グループ企業	日系合弁・提携企業	外資系企業	ローカル企業	計
カルナータカ州	2715 (59.6)	187 (4.1)	108 (2.4)	99 (2.2)	3109 (68.2)
タミル・ナードゥ州	149 (3.3)	323 (7.1)	104 (2.3)	3 (0.1)	579 (12.7)
北部州	303 (6.7)	161 (3.5)	12 (0.3)	32 (0.7)	508 (11.2)
西部州	20 (0.4)	235 (5.2)	75 (1.6)	30 (0.7)	360 (7.9)
計	3187 (70.0)	906 (19.9)	299 (6.6)	164 (3.6)	4556 (100)

- ・北部州：デリー、ハリヤーナー、UP、ラージャスタン、パンジャープ
- ・西部州：マーハラーシュトラ、MP、グジャラート



図表 8 . 二輪車メーカーの概要

番号	企業名称	設立年	本社位置	資本構成 (の変化)
1	バジャージ・オート	1945	ブネー	インド
2	ローヤル・エンフィールド・モーターズ	1955	チェンナイ	インド
3	ヤマハ・モーター・インディア	1963	ファリダバード	インド インド・日本 日本
4	カインティック・エンジニアリング	1970	ブネー	インド
5	LML	1972	デリー	インド
6	マジエスティック・オート	1973	デリー	インド
7	TVSモーター・カンパニー	1982	チェンナイ	インド・日本 インド
8	ヒーロー・ホンダ・モーターズ	1984	デリー	インド 日本
9	カインティック・モーター・カンパニー	1984	デリー	インド 日本 インド
10	ホンダ・モーター・サイクル&スクーター・インディア	1999	グルガオン	日本

り、日系合弁等から 2 割となり、この二つを合わせて日系からの調達率が 9 割となります。残りは、外資系から 6 %、ローカル企業から 3.6% と、併せても約 10% にすぎません。調達地域とサプライヤーのタイプをクロスさせてみると、カルナータカ州のグループ企業から 6 割を調達していることとなります。これがコアとなっているのです。

3 . 二輪車部門の成長と現状

二輪車生産も右肩上がり成長しています。現在、インドにおける二輪車生産台数は世界第 2 位です。中国が 1 位、インドが 2 位、インドネシアが第 3 位で、日本は 4 位です。1990 年には日本が 1 位だったので、その当時から比べると順位に大きな変化がみられます。

インド二輪車市場の特徴として、スクーターからオートバイへの需要シフトが起きたことが重要です。オートバイの価格は排気量が同じスクーターより高いのですが、販売台数はスクーターを凌ぐようになりました。これにはインド人の所得の上昇が端的に現れていると思います。二輪車メーカーは 10 社あります (図表 8 . 参照)。その所有状況より、インド単独、インドと日本の合弁、そして日本単独の 3 つに区分で

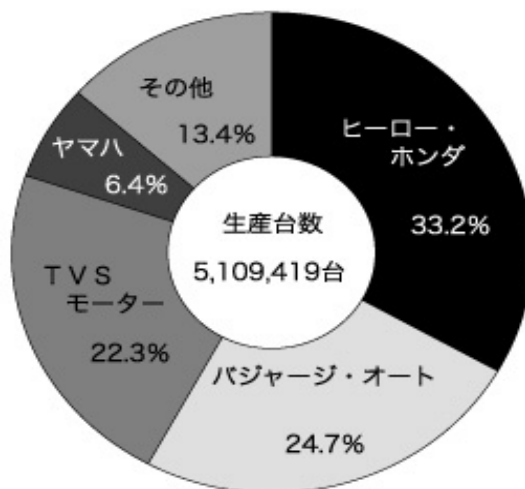
きます。インドと日本の合弁であったものが、最近日本側が手を引いてインド単独となったものも 2 社 (7 番、9 番) あります。メーカー別生産台数をみると、1 位がヒーロー・ホンダ (ホンダの合弁企業)、2 位バジャージ・オート (現地)、3 位は TVS モーター (現地)、4 位ヤマハ (日本) です (図表 9 . 参照)。このように、民族資本と日系が共存していること、上位 3 社によって生産の 8 割が構成され寡占状態であること、も特徴です。

ただし、ホンダの 2 番目の現地法人ホンダ・モーターサイクル&スクーターがバイクの生産を始めたこと、スズキも単独で二輪車の現地法人をつくる計画があり、この市場の構図はここ数年の間に崩れ、日系のほうが有利になってくる可能性があります。

4 . 自動車部品産業の特性

自動車部品産業も自動車産業の成長と同様に、その生産は右肩上がり伸びています。部品産業の特徴を貿易面から見ると、輸入が輸出よりも多い入超構造になっています。しかし、この構造は、日本との貿易で決定されています。何故なら、日本からの輸入が全輸入額の 44% を占めているのに対し、インドから日本への部品

図表9 . メーカー別生産台数 (2001年)



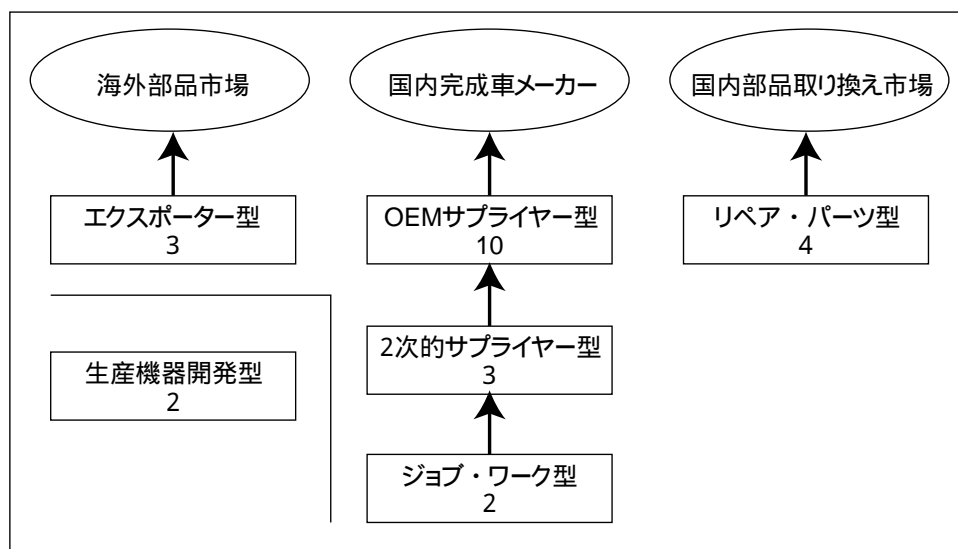
輸出は少額に過ぎません。これがなければ、インドは自動車部品貿易では輸出の方が大きい国になります。要するに、日本に対して大幅な入超になっているということです。欧米の主だった自動車工業国、アメリカ、ドイツ、イギリス、フランスに対しては出超です。このことは、インド製部品が思いのほか世界的に流通していることを意味します。欧米諸国のグローバル調達を進めている企業は、世界的に安い部品を探しており、その調達先の1つがインドとなっているのです。

自動車部品企業の分布を見ると、1979年までは四つの大都市に設立されていましたが、1980年代にはコルカタの方に投資が行かなくなりました。それに対して、デリー周辺に多くの企業が集まるようになり、デリーの地位が向上しました。1990年以降になると、デリーの郊外の、マルチ社やホンダの合併企業があるグルガオン地区で最も増加し、明らかに四つの中心的都市の中ではデリー都市圏が卓越した新しい部品企業が生まれる場所になっています。これが最近の特徴的な動きです。

デリーの郊外にノイダという中小企業が多く立地している工業団地があり、1997年に自動車部品企業の調査を実施しました。24社から回答を得たのですが、それらは以下のタイプに分けることができます。まずは、国内完成車メーカーに直接部品を納める OEM サプライヤー（日本的に言えば一次サプライヤー）が、10社ありました（図表10参照）。そして、この OEM サプライヤーに納品する二次メーカーが3社ありました。さらにこの二次サプライヤーに納めるジョブ・ワーク型の賃加工工場が2社ありました。これらが自動車メーカーを頂点とする部品取引ネットワークを形成している工場といえます。

それ以外には、国内は相手にしないで、海外の部品市場への輸出を指向するエクスポーター型と呼ぶべきところが3社ありました。もう一つは、国内の部品取り替え市場（リプレースメントマーケット）部品トレーダー向けに生産するリペア・パーツ型の会社が4社ありました。あとは部品企業とは言えませんが、自動車及び自動車部品の生産ラインで使う機器を開発する

図表10．自動車部品企業のタイプ



会社が2社ありました。このように多様なタイプの部品企業が存在するのがインドの特徴であり、産業としての強みであるといえます。

自動車部品産業の特徴をまとめると、自動車産業の発展に伴う成長、多様な部品企業の存在、比較的高い技術力（NC工作機を導入し、金型作成能力も持っている。技術養成学校を企業内に持っている所もある）、日本式工場管理方法の積極的導入、になるかと思えます。

5．インド自動車産業の将来展望

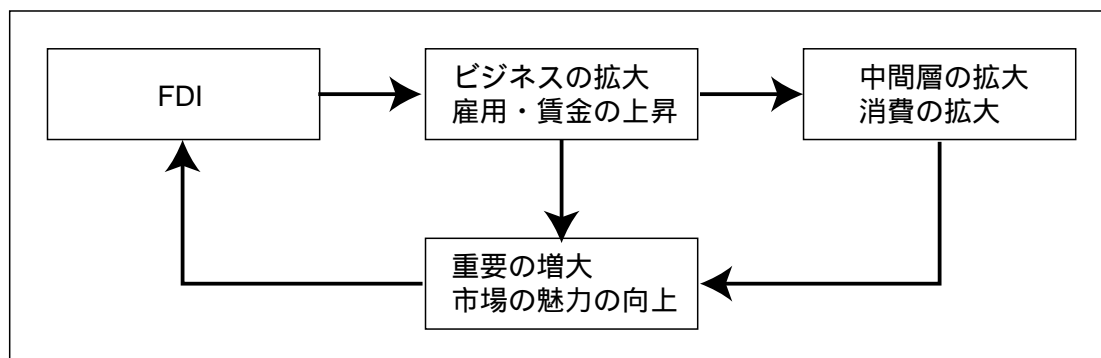
インド自動車産業の将来については、まず経済成長の回路に着目すべきです。すなわち、FDI（外国からの直接投資）によってビジネスが拡大し、雇用・賃金が上昇しています。これは中間層の拡大と消費の拡大に繋がり、この二つが相まって需要が増大し、インドの市場としての魅力が向上する。これに引きつけられて、また海外からの投資が増える。このような回路が働いて経済が成長しています。（図表11．参照）

従って、インドの経済成長の特徴とは、FDIと

内需拡大に支えられた経済成長だと云えます。これは、同時に世界的な資本の流れの影響を受けることを意味します。例えば、アジア通貨危機があればFDIは減少する。或いは、2001年に起こったようなインド・パキスタンの軍事的緊張があれば、FDIは急激に減少する。FDIが少なくなれば経済は低成長となり、低成長の年には自動車生産も低下する。そのような繋がりがあります。このように外資の動きを直接受けてしまう訳です。

もう1点指摘すると、中国等に対するFDIとのバランスがあります。現在は、日本企業はことごとく中国に目を向けている状況です。その結果、トヨタやホンダなど体力があるところはいいのですが、通常の子会社の経営資源には限界があり一度に多方面に展開は出来ないのも、中国への投資が大幅に増えるとどうしても他の国への投資は少なくならざるを得ない。インドの経済あるいは自動車産業を考えるに際して、このバランスもやはり重要な検討課題であると思えます。

図表11．インドの経済成長回路



他方、インドは環インド洋地域では一番の大国であり、工業力が古くから最もある国です。これを利用して、グローバル戦略の中でインドを環インド洋地域のハブとする企業が何社か現れています。後は、東南アジア諸国との経済的関係の形成が重要になります。環インド洋地域の中で、今、成長しているのは東南アジアの国々です。これらの国々と現在、自由貿易協定（FTA）が進行中ですが、これがどのように展開するのか注目されるところです。

自動車産業に限定すれば、アジア大洋州を管轄する部署をタイに置いている日本企業が多く、タイとインドの間で人が行き来することが非常に多くなっています。また、先にタイに進出した部品企業が、日本から直接ではなくてタイからの外国投資としてインドに投資することもあり、投資の面でもタイがこれから重要になってくると思います。国内的な条件では、現在、

高速道路の整備が非常に進んでおり、日本の高速道路並みのものが出来つつあります。

最後に自動車産業の成長見通しですが、2004年4月から2005年1月までの成長率を見ると、対前年比で乗用車部門では約20%、二輪車部門でも16%伸びています。ここ3年間の成長率を見ますと、やはり年率10数%の成長が当面は見込まれると判断されます。現地でも、自動車の市場規模は2010年には160万台になると予測されています。

今一つの成長の裏づけには、各社の新規投資計画にあります。例えば、スズキはマルチ社以外に新しい工場を2007年までに建設し、年産75万台体制を構築する計画です。韓国の現代も新工場を2007年までに建て、年産40万台体制にもって行く計画です。従って、2010年頃までは、現在のペースで成長することが予想されます。