
中国企業の対インド投資

小島末夫

〈国土舘大学〉

要 旨

中国企業によるインド向け直接投資は近年、増加する傾向がみられる。その背景には中印関係の緊張緩和、中国企業によるインド投資の関心の高まりがある。このような動きに伴って、中印間では「投資促進・保護協定」の締結の機運が高まっている。

本稿は、鉄鋼・鉄鉱石、エレクトロニクス（家電製品）、繊維（生糸・絹織物）、ソフト開発の分野を取り上げ、中国企業による対インド直接投資の実態と問題点を考察する。なお、本稿で取り上げた中国企業は、中国冶金輸出入総公司、康佳集団、TCL 集団、華為技術等である。

キーワード インド市場、中国との資源獲得競争、開発輸入方式、生産の現地化、インドの安全保障

はじめに

周知の通り、ブラジル、ロシア、インド、中国などの新興経済諸国は、一般にこれら4カ国の頭文字を取って、“BRICs”と呼ばれる。今後の高度経済成長が十分に見込まれることから、いずれも有望な投資先として現在、国際的に最も注目を集めているところである。

そのうち“巨龍”と“巨象”によく例えられる中国とインド。世界で急速に存在感が高まる両国ではあるが、1962年の武力衝突にまで発展した国境紛争以降、長らくチベット問題に加え国境の確定問題という大きな障害が未解決のまま、関係改善の厚い壁となって立ちはだかってきた。

だが、21世紀に入ってIT（情報技術）産業や資源確保など経済分野を軸に新たな協力関係を構築していこうとする双方の強い意思を反映し、近年は軍事面を含む様々な領域での交流が盛んに行われつつある。政府当局者による一連の安保対話や戦略対話の開催をはじめ、首脳同士の相互訪問

もようやく実現するようになった。

こうした結果、中印間の貿易総額は、2004年に至り初めて100億ドルの大台を突破し、136億ドルを記録した。これは、10年前の1994年段階では10億ドル程度に止まっていた点を想起すると、過去10年で13倍に増大した勘定になる。インド側の貿易相手として見た場合、中国は遂に日本を追い抜くこととなった。何よりも両国の関係強化が大いに図られている証左と言えよう。

本稿では、中国とインドの経済関係、中でも中印貿易の拡大を促進する要因の一つに数えられる対外投資を中心に取り上げ、主として中国企業の対インド投資の側面に焦点を合あわせながら、次のとおり考察する。まず第1節で、中国政府が1990年代末から強力に推進している中国企業の「走出去」（海外への直接投資）戦略、とりわけ対インド投資の方針や狙いについて概観し、第2節では、具体的に中国企業のインド向け投資事例を業種別におさえつつ、その進出過程や投資展開の実態、特質などに関して明らかにすることを主眼

にしたい。

第1節 中国の対外投資戦略

(1) 中国企業の海外進出政策

中国ではいま改革開放から四半世紀を経て、国内企業が新たな発展チャンス世界各国に求め、対外展開を積極的に図ろうとする海外進出の動きが一段と加速されるようになってきている。ここに従前のような外資導入に一辺倒だけでなく、同時に海外の市場と資源にも着目することで、中国企業による対外直接投資とグローバル経営の推進に注力していこうとの姿勢がうかがわれる。換言すれば、この海外進出方針は、中国の外資利用政策の外延的発展を如実に表すものとも理解できよう。

中国が、企業の国際競争力を強化しようと対外投資に重点を置く上述の「走出去」戦略を正式に提起したのは、2000年3月の第9期全国人民代表大会第3回会議の席上においてであった。そこで明らかにされた内容を吟味すると、同戦略が包含する主要な分野としては、結局次の4つに大きく分けられる。すなわち、①資源開発型の対外投資、②市場開拓型の対外投資、③輸出指向型の対外投資、④ハイテク・研究開発(R&D)型の対外投資。また現行の第10次5カ年計画(2001年～2005年)要綱では、これらの海外投資が、対外貿易、外資導入と並んで同期間の開放型経済発展を担う三大支柱にも位置付けられ、中国経済の長期発展戦略の一環として対外経済政策面で重要な役割を果たしていくことが期待されているのである¹⁾。次いで2005年10月開催の中国共産党第16期中央委員会第5回全体会議(第16期5中全会)で採択された「第11次国民経済・社会発展5カ年長期計画策定に関する党中央の提案」の中でも、改めて「条件のある企業が海外進出し、国際慣行・ルールに従って投資するのを支援する」と表明されている。

このように中国企業の海外進出を後押しする路

線が打ち出されてきた背景には、世界経済におけるグローバル化の進展および中国のWTO加盟(2001年12月)という、中国経済の国際化に弾みをつけるような情勢の変化がある。それを受け特に世界経済との相互依存が一層深まる中で、中国の有力企業が次々と海外へ打って出るケースも目立ち始め、対外投資が本格化する様相を呈するようになったのである。

ちなみに、中国商務部が2005年10月末に召集した全国対外経済合作工作会議での報告によると、2004年末現在、中国企業の対外直接投資額は累計で448億ドル(世界全体の対外直接投資総額に占める割合は0.9%)にのぼり、投資先は世界の149カ国・地域に及んでいる。うち2004年の対外投資額は前年比93%増の55億ドルで、2005年1～9月期実績は前年同期を138%も上回る51億ドル²⁾。この数字を見ても明らかのように、中国企業による対外投資は最近、急激に伸びており、いよいよ「高速発展期に入った」との政府認識が紹介されている。

(2) 中国政府の対インド投資方針

それでは、中国企業による海外進出が活発化する中で、中国は対外投資先として南アジアの盟主インドをどう捉えているのであろうか。この問いを解く1つのカギとなるのが、2004年7月に公表された「対外投資国別産業指導目録」である。中国商務部と外交部の連名による同目録は、対外投資に関する中国初のもので、中国企業の対外投資支援や対外投資サービス体系の整備を目的にすることが謳われている。一部の中国企業によって行われている無計画な対外投資とか、無益な自国企業同士の競争を回避する狙いもあるようだ。

当該目録は、世界の67カ国・地域について、それぞれ対象国における外資導入の重点と市場の特徴も加味しながら、中国の立場から具体的にどのような産業(農林水産業、採掘業、製造業、サービス業、その他の5つに分類)への対外投資を

表1 中国の対外投資における主要奨励業種（国別、一部抜粋）

地域・国	農・林・水産業	採掘業	製造業	サービス業	その他
南アジア					
インド	農作物栽培	石炭、鉄鉱	各種計測器類および事務用設備。高低圧のスイッチ設備・発電機等の電気機械。冷凍設備・エアコン等の電気機械。テレビ等の電子設備。プラスチック製品。医薬品。	貿易。ソフト開発。建築。交通運輸。観光。インフラ部門。	電力の生産・供給
パキスタン	漁業捕獲	石炭、銅鉱	冷凍設備・エアコン等の電気機械。自動車・二輪車等の交通運輸設備および同部品。医薬品。農業機械。電子設備・通信設備。繊維・アパレル、靴・帽子。	小売。建築。	電力の生産・供給
バングラデシュ	黄麻栽培	石炭、天然ガス	繊維・アパレル、靴・帽子。電気機械および器材。農業機械。二輪車・自転車等の交通運輸設備および同部品。		
北アジア					
日本			電気機械および器材。印刷機械。計測器類および事務用機械。	貿易、小売。研究開発。ソフト開発。交通運輸。	
韓国			自動車等の交通運輸設備。化工原料。通信設備、コンピュータおよびその他の電子設備。	貿易、小売。研究開発、建築。交通運輸。	
新興市場国（BRICs）					
ロシア	森林開発 果物・野菜栽培	石油・天然ガス。炭鉱、鉄鉱、銅鉱、ボーキサイト鉱、ニッケル鉱、鉛・亜鉛鉱等の鉱産物資源。	印刷等の電気機械および器材。コンピュータ・テレビ等の電子設備および通信設備。木材加工および家具。繊維・アパレル。製紙および紙製品。タバコ製品。金属製品。プラスチック製品。船舶等の交通運輸設備。	貿易、小売。通信サービス。飲食、建築。観光、教育。医療、金融。コンピュータ・サービス。	
ブラジル	森林開発	石油。鉄鉱、ボーキサイト鉱、銅鉱。	冷蔵庫・エアコン等の電気機械および器材。テレビ・レーザーディスク（LD）プレーヤー・ラジオ等の電子設備。金属製品。プラスチック製品。	貿易、小売。交通運輸。建築。	電力の生産・供給

注：インドも中国と並んで BRICs の一員に数えられる。

出所：中国商務部・外交部『対外投資国別産業指導目録』2004年7月8日

奨励するか指摘している。以前は、繊維と家電産業については投資先として奨励する地域を明示していたが、それ以外の業種では必ずしも投資方針が明らかにされていなかったのが実情である。

さらに当目録では、特にアジア地域（全体の3分の1以上に相当する23カ国を列挙）への対外投資を最も重視している点が特徴的であり、南アジアに関してはインド、パキスタン、バングラデ

シュの3カ国が言及されている。このうちインドに対する投資奨励業種としては、農産物栽培のほか、採掘業では石炭、鉄鉱石；製造業では冷蔵庫・エアコン等の電気機械、テレビ等の電子設備、プラスチック製品、医薬品；サービス業ではソフト開発、交通運輸、インフラ建設などが挙げられている（表1参照）。

中国商務部の認可統計によると、中国企業のイ

表2 インドの国別対内直接投資（認可ベース）～上位5カ国と中国

(単位：件、100万ルピー、%)

	1991年		1992年		1993年		1994年		1995年		1996年		1997年	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
米 国	53	1,859	155	12,315	151	34,619	179	34,881	261	70,544	283	100,559	315	135,698
モーリシャス	0	0	0	0	8	1,242	8	5,347	64	18,085	94	23,340	131	104,279
英 国	38	321	74	1,177	80	6,227	97	12,992	105	17,259	131	15,246	141	44,907
日 本	15	527	43	6,102	26	2,574	45	4,009	40	15,143	76	14,882	83	19,064
韓 国	5	62	28	394	21	293	25	1,069	38	3,142	46	32,209	49	19,560
中 国	1	8	0	0	8	617	5	273	4	5,811	3	140	1	4
米ドル換算 (100万ドル)		(0.3)		(0)		(20)		(9)		(179)		(4)		(0.1)
合計 (その他含む)	289	5,341	692	38,875	785	88,593	1,062	141,872	1,355	320,717	1,559	361,468	1,665	548,913
米ドル換算 (100万ドル)		(218)		(1,497)		(2,898)		(4,522)		(9,890)		(10,182)		(14,772)

	1998年		1999年		2000年		2001年		2002年		2003年		累計(1991～2003年)		
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	構成比
米 国	243	35,620	358	35,752	419	41,950	589	49,215	542	20,511	457	7,624	4,005	581,145	20.0
モーリシャス	94	31,659	144	38,030	199	72,340	239	28,925	219	18,466	116	13,659	1,316	355,373	12.2
英 国	98	32,008	144	29,630	125	4,112	162	49,942	163	18,044	140	5,002	1,498	236,867	8.1
日 本	67	12,828	91	15,947	65	8,275	70	7,353	89	7,408	63	3,430	773	117,543	4.0
韓 国	23	3,684	43	36,489	22	411	21	668	27	290	26	615	374	98,885	3.4
中 国	1	68	6	211	0	0	1	0	1	0.1	5	303	36	7,433	0.3
米ドル換算 (100万ドル)		(2)		(5)		(0)		(0)		(0)		(7)		(226.4)	
合計 (その他含む)	1,191	308,135	1,726	283,665	1,726	370,394	1,982	268,747	1,966	111,398	1,553	60,422	17,551	2,908,542	100.0
米ドル換算 (100万ドル)		(7,468)		(6,588)		(8,242)		(5,695)		(2,292)		(1,297)		(75,561)	

注：1) 累計は統計の公表が開始された1991年8月から2003年12月まで。

2) 米ドル換算は対ドルの各年平均為替レートを使用。

出所：インド商工省産業援助局（SIA）資料『SIA News Letter』から作成。

インド向け直接投資（金融業を除く）実績は1993年から掲載されており、10年後の2003年末現在、家電などの機械製造、IT産業、繊維関係を中心に累計で15件、中国側の出資額は契約ベースで2063万ドル（2004年は2件、220万ドル）であった。他方、投資受け入れ側であるインドの商工省産業援助局の作成資料では、表2に示したとおり、1991年8月～2003年末における中国からの直接投資（累計）は、同じく認可ベースで件数が合計36件、金額が74億3300万ルピー（約2億2600万ドル。国別シェアは0.3%）となっている。双方の統計には明らかな乖離が見られ、これから判断する限り、中国企業による対インド投資の規模は、

中国政府が把握する公式統計の金額よりもずっと大きいことが分かる。

最近の動きで注目されるのは、2003年6月に実現したバジパイ首相（当時）の訪中後、両国の更なる関係改善をテコに、インド政府の外国投資に対する相次ぐ規制緩和措置（例えば、電気通信や銀行の分野における過半数の出資比率を容認、外資単独による建設・不動産開発の解禁など）、中国企業によるインド市場への理解度の向上なども手伝って、中国企業の対インド投資が徐々に進展を見せ始めている点である。その意味で同投資がこれから飛躍的な発展を遂げていくためにも、制約要因となっている相互の投資保護協定の未締結

状態に一刻も早く終止符を打つことが望まれるところである。これに関しては、中国の温家宝総理が2005年4月にインドを公式訪問した際に出された共同声明で、中印間の「投資促進・保護協定」の早期締結に向けた協議の努力を両国が確認しあったことは一歩前進と評価されよう。

なお、参考までにインドの対中直接投資の状況について記すと、2003年末現在、累計で認可件数は101件、契約金額は2億3465万ドル、実行金額は7913万ドルに上っている。2004年の場合は、それぞれ順に37件、6290万ドル、1948万ドルである。インド側が対外投資統計を公表していないため、この数字は中国側で見たインドからの直接投資受入れ実績に基づく。インド企業の対中投資のうち、7割前後（認可件数と実行金額ベース）が実は2001年以降に行われたものであることが特筆される。業種的には、製薬、IT、耐火材料や包装関係などに及んでおり、近年は自動車・同部品などの分野への投資についても関心が高まっている。

こうした双方向の投資がまだそう多くない現状にあって、中国とインドの相互投資基金が誕生しようとしている。香港に本社を置くファースト・イースタン・インベストメントグループのビクター・チュー会長は、インドのニューデリーを訪問した際、2005年2月に「インド・中国ファンド」を設立し、両国企業の相互投資を積極的に支援すると表明した。中国とインドの双方が参加して、当初は2億ドルの規模で発足させ、日本企業にも参加を呼びかけていく予定という³⁾。同基金の今後の活動が待たれるところである。

第2節 中国企業のインド向け投資事例

以下では、中国企業による対インド直接投資の個別ケース（業種別）毎に、それぞれ特徴など検討を加えていくことにする。

(1) 鉄鋼・鉄鉱石

中国冶金輸出入総公司は1995年、鉄鉱石が大量に産出されるインド東部のオリッサ州に大規模な投資（約5500万ドル）を行い、合弁工場を建設した。投資の内容は、中国側が設備と技術を、インド側が原料となる鉄鉱石をそれぞれ提供し、できた製品（棒鋼）を中国が引き取るというものであった。当案件は、中国のインド向け投資の中でも最大級の規模を誇る。逆に言えば、それ以来、今日に至るまで大型投資案件の欠如をいみじくも物語っている。

投資先のベンガル湾に面したオリッサ州は、インド全体の3割近い40億トン強もの鉄鉱石を埋蔵していることで知られる。このため、現在、同地を中心に原料立地型の製鉄所の新增設が相次ぎ計画（例えば、韓国ポスコも進出）されており、その約7割に当たる年間約4500万トン分（ちなみに、2004年のインドの粗鋼生産量は3200万トンで、中国は2億7200万トン）の生産能力が集中すると言われる。具体的には、インド国内のタタ製鉄やスターライト製鉄、ジンダル・スチール・アンド・パワーなど25社が同州政府との間で製鉄所建設の覚書に調印、さらに15社が交渉中と伝えられる⁴⁾。

ともあれ、昨今の世界的な資源需給の逼迫が続く折柄、成長著しいインドにとって必要不可欠な資源確保に同国はいま全力をあげ始めている。こうした状況の中で、中国との資源獲得競争が目立ってきており、例えば石油・ガス田開発をめぐるロシア・カザフスタンや中東・アフリカ地域で、鉄鉱石の開発をめぐるのはオーストラリアやブラジルでと、海外を舞台にした中国とのせめぎ合いが一層激しさを増している。

そうした半面、インドは1996年以来、中国向けに鉄鉱石を輸出しており、近年はむしろ同輸出货量が大幅に増大する傾向にさえある。2003年为例にとると、表3に示したように、中国の総輸入量1億4813万トンのうち、インドからは約4分

表3 中国の国別鉄鉱石輸入貿易 ～上位3カ国

(単位：万トン、100万ドル、%)

	1999年			2000年		2001年		2002年		2003年			2004年		
	数量	金額	構成比	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額	構成比	数量	金額	構成比
輸入総計	5,527	1,379	100.0	6,997	1,858	9,231	2,503	11,150	2,769	14,813	4,857	100.0	20,809	12,712	100.0
オーストラリア	2,434	589	42.7	3,275	816	3,796	943	4,279	995	5,813	1,630	33.6	7,816	3,349	26.3
ブラジル	1,152	310	22.5	1,482	438	2,453	745	2,977	802	3,840	1,348	27.8	4,603	2,870	22.6
インド	889	222	16.1	1,100	297	1,698	459	2,253	557	3,228	1,218	25.1	5,014	4,050	31.9

出所：『中国対外経済貿易年鑑』各年版および『中国商務年鑑2005』から作成。

の1の3228万トン(シェア21.8%)を占めている。第1位のオーストラリア5813万トン(同33.6%)、第2位のブラジル3840万トン(同27.8%)に比べればまだ低いものの、伸び率の点ではこれら2カ国を大きく上回っていることがわかる。今や中国が日本を抜いてインド産鉄鉱石の最大輸入国になっている。ただ、この中国向けに輸出される鉄鉱石の中で、インド産の問題が最多だと取りざたされてもいる。一例を挙げると、2004年上半年に江蘇省南通港で荷揚げされた輸入鉄鉱石266万トンのうち、不合格品136万トンの実に約8割がインド産であったという。その主な原因としては、基準値を上回る水分や夾雑物の混入、極めて低い鉄含有量、不適格な粒度などが指摘されている⁵⁾。

そこで、中国としてもインドから鉄鉱石を単に輸入するだけでなく、同鉱山の開発分野にも進出して、採掘された分を全量引き取るという開発輸入方式を検討する余地が大いにあると思われる。事実、かつて1970年代末にはイランの先例が見られたからである。とはいえ、当該プロジェクト自体は、年間750万トンに上る鉄鉱石の生産能力を備えた工場の建設を計画していたが、後に支払い問題などが発生して頓挫した経緯がある⁶⁾。

(2) エレクトロニクス(家電製品)

中国国内市場での供給過剰の深刻化とそれに伴う低価格競争の激化などが相俟って、家電部門の中国企業による海外進出が際立っている。中国政府は、海外市場の開拓にもつながる対外投資を10.5計画(2001年～2005年)における家電産業

の重点課題の1つに指定し、最終年度の2005年に海外生産の規模を5億ドル以上に引き上げるとの目標を打ち出している。

〈康佳集団〉

こうして中国企業は、人口が多く、将来の有望市場として潜在力のあるインドに早くから目を向け、1990年代末から同国市場への参入を開始している。最も早く工場を開設したのは、中国広東省の大手TVメーカー、康佳集団である。同社は1998年12月にインド政府の投資認可を取得し、翌1999年4月には香港の偉特(Wittis)集団、インドのホットライン・グループとの3社合弁により、投資額1000万ドルで進出を果たした。インドの現地法人名は、KONKA Electronics India Limited (KEIL)。

康佳集団がインド市場へ参入するに当たって制定した方針によれば、主に次の3点が強調されていた。

- ①インドの北部と中部に同社の生産基地を建設し、カラーTV、洗濯機、電話機などを含む家庭用電化製品の生産と組み立てを行う。
- ②インドに技術開発センターを設立する。当センターは、本社の深圳や米国シリコンバレーにある開発センターとネットワークで結び、技術交流・協力を遂行する。
- ③在インドの委託加工工場、生産基地、技術開発センターおよびその他の施設などを通じ、最終的には「康佳電子城」を形成する。

そのほか、インドにおける発展戦略の目標は、ブランド・イメージの樹立から始め、徐々にマー

ケット・シェアを拡大しつつ、最終段階では消費者電子（コンシューマー・エレクトロニクス）市場で有名ブランドを勝ち取るというものであった⁷⁾。

上記の KEIL は当初、セミノックダウン（SKD）方式によりカラーTV 部品を輸入し、インド側のパートナーの工場で作成品に組み立てていた。また低価格戦略を採ることで、主に14インチ型カラーTV の販売に乗り出していた。さらにインド市場での国内販売のほか、南アジア各国への輸出にも前向きに取り組む計画で、1999年にカラーTV20万台を生産する予定と伝えられた。

だが、当該事業はその後、中印の経営者間で意見の対立が生じ、合弁契約は解消に追い込まれることとなった。合弁会社の設立から2002年12月の康佳董事会（取締役会）で事業中止を決定するまでの3年余りの期間に、康佳集団はインド市場で必ずしも失敗したわけではなくある一定のブランド価値を蓄積したが、結局は撤退を避けられなかった。この原因について、康佳集団海外業務担当の責任者は、第1にインド側の工業製品と部品に対する輸入関税がいずれも非常に高いこと（一時は工業製品の輸入関税率が50%にも達した）、第2に激しい競争下にあるインド市場の経営環境が十分に整っておらず、法律や経営規則などを含め全て中国に及ばないこと（インドは連邦制をとっているため、各州で税収政策なども異なる）、の2つを挙げた。さらに最も重要なカギとなった点として、合弁会社のコントロール権を握れなかったことに加え、当時、康佳集団の指導陣の交代時期と重なったことも、インド市場からの撤退を余儀なくされたと述懐している⁸⁾。

それにもかかわらず、康佳集団はインド市場が欧米の重点市場に次ぐ条件を備えており、伝統的なブラウン管TVでは毎年15~20%の伸びが引き続き期待されるとして、まさに捲土重来を期していた。そこで2003年末には同社の駐印商務代表に1人のインド人を招聘し、併せて同国市場への

参入方式の調整を断行したのであった。つまり、以前のやり方による投資額が大きく、利益が小さいという点に鑑み、現地のパートナーを利用しつつ向こう2年間は相手先ブランドでの生産を行うOEM方式を主体にし、3~5年後に再び自社ブランドでの輸出を改めて計画する考えである。同社はこのように穏当な方法をとることで、一度つまづいたインド市場において2004年に5万台のカラーTVを売り上げ、翌2005年には8万台まで販売実績を引き上げる見通しである⁹⁾。

〈TCL 集団〉

次いでインド市場に進出したのが、康佳と同じく中国広東省に本拠を置くTCL 集団であった。同社は2000年5月にインドのバロン・インターナショナルと提携し、折半出資（50%対50%）の形で2000万ドルを投資、TCL Baron (India) Holdings を設立した。中国側が部品を提供し、インド側が国内販売を担当、TCL のブランド名でカラーTVを組み立て、生産・販売を行っていくという内容である。

同合弁会社の生産業務が2000年8月に開始されて以降、TCL は同時にニューデリーや他の6つの地方都市に加工工場を設立し、併せて29の子会社と、11カ所のCKD工場、7カ所のSKD工場をそれぞれ開設した。1年後の2001年8月頃には売上高が5000万ドルを達成し、販売規模としては既に損益分岐点を越えたと言われた¹⁰⁾。

実は当事業が動き出す前に、TCL の製品は既にインドへ輸出されており、同市場の反応も概ね良好であった。1999年末にインドでカラーTV とVCD の組み立てや試験販売が行われ、2000年のインドでの総売上高は2500万ドルを記録していた。2001年にはインドの家電市場においてベスト10の第7位にランクされるまでになり、一時はその市場シェアも前年の2.7%から5%まで上昇した。この5%という占有率は、日本のソニーが4年もかけ努力して得た結果に等しいものであった。TCL の比較優位は低価格で品質の良いと

ころにあり、低価格帯のテレビで競争力を有していたため、市場シェアを伸ばしていったのである。例えば、21インチ型カラーTVの場合、TCL製の販売価格は190～220ドルで、これに対し韓国LGのそれは約290ドル、また29インチ型カラーTVでは、地場のBPLが約700ドルに対し、TCL製は約460ドルと大きな価格の開きが見られた¹¹⁾。

とはいえ、国内販売が順調に拡大していく過程で、合弁パートナーであるバロン社の経営が悪化したことから、双方の矛盾や食い違いが現れ始めるに至った。TCL側の説明によると、「市場開拓の方面における相手方との理念の不一致が、双方の経営・利益上の矛盾を次第に深めさせることとなり、2002年に合弁会社の運営を停止し、100%出資での再申請に着手した」とのことである¹²⁾。

しかし、インド側のバロン社は、当合弁契約書がまだ有効であるとして同契約の解消に応じないばかりか、「プレスノート18号」(1998年)で規定されている合弁パートナーからの同意書ともいうべきNOC (Non Objection Certificate) の提出を長い間拒否していた。そのため2003年12月になって、外国投資促進委員会(FIPB)が既存の合弁企業は事実上もはや存在しないと判断し、TCL側より提出されていた100%外資企業の申請を、約1年間のペンディング期間を経てようやく認可したのであった¹³⁾。

こうしてTCLは2004年3月、遂に子会社のTCL India Holdingsを正式に設立することができた。同社では、今後3年以内にインドのカラーTV業界で上位2社に入るとの目標を掲げており、その目標に向かって販売チャンネルの建設と交流の強化以外に、早く生産の現地化を実現し、競争コストの減少を図ることが焦眉の急だとしている。これについて同海外事業本部の易春雨総裁は、「TCLは、インドに7つの戦略的な協力加工工場を既に所有しており、南東部に自己の工場を建設すべく地元の州政府と目下交渉中である。2004年のインドでの純収入は10億元(約1億2000万

ドル)に達し、このままの伸びでいくと、3年以内の目標実現は全く可能である」と明らかにしていた。また一部の消費者から寄せられていたクレームなど芳しくない評価についても、TCLが仏トムソンとアルカテルを買収したことで、国際的な企業としての好イメージをインドのユーザーに与えられる。と同時にトムソン製品の同国市場における10有余年の浸透で、その販売ルートを享受できることも利点であると述べていた¹⁴⁾。

そうした折、2004年12月23日に行われた記者会見の席上、TCL India Holdingsは、電子製品の組み立て・メンテナンス専門の地場会社Sri Nahusha Electronicsと合弁(中国側26%対インド側74%の出資)で、インド南東部のアンドラプラデシュ州ビジャカパトナムに10億ルピー(約2000万ドル)投資して生産工場を建設する計画であると発表した。また同州政府は、製造部門の誘致を促進する政策の一環として、約10万m²の土地を割当てると共に、向こう5年間にわたり売上税の100%免除を実施すると表明した。当合弁事業は2段階で進められ、最初の3カ月間(2005年3月末まで)に生産体制を整え、次のステップである同年11月頃までに輸出用の各種製品を生産していく予定という。同工場の中核製品となるカラーTVの当初の生産能力は月産5万台規模で、その他の製品に関しては、DVD、VCD、エアコン、冷蔵庫、洗濯機、携帯電話など幅広く生産することが見込まれている。これらの製品は、主として海外市場への輸出が目標で、特にアジア地域の市場に対するサービスが狙いである。同社はインドで既に10万台のカラーTVを販売しており、2005年には60万台への引き上げが期待されている¹⁵⁾。

なお、上述したように中国の大手家電メーカーがインド市場で苦戦を強いられているのとは対照的に、近年来、台頭著しいのがLG(特にエアコン、冷蔵庫、洗濯機の市場シェアは30%超)やサムスン・グループなどの韓国企業である。その主な理由としては、家電製品ごとに進出する日系メー

表4 世界の輸出指向型サービス部門における直接投資受入件数 ～上位5カ国

(単位: 件、%)

順位	コールセンター・サービス			バックオフィス・サービス			IT サービス		
	国	プロジェクト数	構成比	国	プロジェクト数	構成比	国	プロジェクト数	構成比
1	インド	60	11.7	インド	43	30.9	インド	118	18.7
2	カナダ	56	10.9	アイルランド	19	13.7	英国	73	11.6
3	英国	43	8.4	シンガポール	8	5.8	中国	60	9.5
4	中国	30	5.8	英国	7	5.0	シンガポール	35	5.5
5	アイルランド	29	5.7	ハンガリー	7	5.0	ドイツ	34	5.4
	世界計	513	100.0	世界計	139	100.0	世界計	632	100.0

注: 2002～03年度。

出所: UNCTAD 『World Investment Report 2004』 pp. 162-163.

カーとも異なり、財閥のトップダウン決定によって立ち上げ時から製品のラインアップを揃えた大規模投資に基づく進出でブランドをアピールすると共に、消費者ローンをつけた販売戦略など巧みなマーケティング方式を採用した韓流経営の力が大きいと見られている。

(3) 繊維（生糸・絹織物）

気候的に暑い日が続くインドでは、普段でも女性はサリー、男性はドーティーと呼ばれる伝統的な民族衣装を身にまとふことが多い。サリーはよく知られたように、一枚の長い布（長さは約4.5～8m、幅は1.1～1.3mくらい）で腰から胸に巻きつけ肩から垂らすようなもの。素材の生地としては、一般的に値段も安い綿布がよく使用される。しかし、富裕層を中心に高級品である生糸（シルク）を使った物も選択されることが多い。このため、生糸に対する需要はかなり大きいと言える。

インドでは現在、年間1万5000トン程度の生糸が生産されているものの、総需要量が約2万4000トンを数えるので、ほぼ4割に当たる不足分の9000トンが中国から輸入されている状況にある。また原材料ばかりでなく、製品としての絹織物も同様に大量輸入されている。中国側の貿易統計によると、2003年にインド向けの絹織物輸出は、数量で6222万m（国別第1位）、金額で8553万ドル（国・地域別で香港に次ぐ第2位）を

記録した。このように生糸・絹織物の主な生産国である中国において、その強みを利用した雲南省の一民営企業が、同消費量の大きなインドに進出し小規模ながら生産工場を営んでいる例もある。

(4) ソフト開発

インドのソフトウェア産業は、1990年代に輸出の伸びが毎年50%を超える驚異的な高成長を続けてきた。インド・ソフトウェアサービス協会（NASSCOM）の発表によると、最近でも2003年度と同輸出額は中国の約6倍に相当する128億ドルとなり、さらに翌2004年度についても前年度比34%増の172億ドルと、伸び率が予想の25%を大幅に上回った。「2000年問題で世界的にソフト技術の需要が急増したことが、インド企業が大きく成長する好機につながった」と、インドのソフト開発会社、アクメ・テクノロジーズのラガバン会長は、その背景をこう説明する¹⁶⁾。

一方、2002～2003年度のオフショアリングに関する世界の直接投資受入れ件数を見ると、表4に示したとおり、インドが3業務とも最大の受入国になっている。外国企業によるサービス業務の海外委託であるオフショアリング——通常はビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）と呼称——は、その代表的な例として、①コールセンター、②各種事務処理業務のバックオフィス、③IT活用サービス（ソフト開発やコンテンツ作成

など)が挙げられる。このうち、コールセンターとIT活用サービスの分野では、中国も上位にランクインしていることが目立つ。ただ、ITコールセンターのコストを中印両国で比較すると、インドが1取引当たり0.29ドルに対し、中国は0.52ドルとインドよりもなお割高である。

このように国際競争力を持つインドのソフト開発分野は、いま世界中から関心を呼んでいる。そのため、「世界の工場」への中国詣でが続く製造業部門とは好対照に、当分野では中国企業のインド詣でが活発化している。特に1999年度からインドを訪問する中国の政府・IT企業関係者が急増し始め、大連、上海、四川など各地からの視察団が相次いで訪れた。例えば、2001年2月に北京のソフトウェア業界団体が主催したインドIT産業視察団には、中国の関連企業を中心に27人が参加したという¹⁷⁾。両国のIT企業同士の交流はますます深まりつつあり、その関係が強化されていく方向にある。

〈華為技術〉

現在、インドでソフト開発の業務を展開中なのが、中国広東省の深圳市に本社を置く通信機器大手の華為技術有限公司である。民営企業で技術に強い同社は、北京研究所(データ通信)、上海研究所(移動通信)などを始めとする国内の研究所に1000人以上の技術スタッフなど強力な研究開発陣を擁している。このほか同社は1995年に海外進出を開始し、世界ではインド(バンガロール)以外に、米国(ダラス)、スウェーデン(ストックホルム)、ロシア(モスクワ)にそれぞれR&D拠点を設置している。

同社の2004年における総売上高は462億元で、翌2005年上半期には330億元に達し、その中で海外の販売は24.7億ドルと全売り上げの実に62%(2004年では41%)を占めるまでになった。これは華為にとっても画期的な出来事であり、海外における販売が初めて国内売り上げを上回るものであった¹⁸⁾。

そうした中で、華為はインド市場には1999年に進出を果たし、従業員はいま1000人余り(うち95%以上がインド人)を抱えている。インドにおける業務は次の2社で実施されている。一つは首都のニューデリー付近にあり、各種の通信設備の生産、組み立てやサポートを行っている。もう一つは南部のバンガロールに位置し、ここは華為最大のソフト研究センターである。このバンガロールの研究部門には200人のソフト専門要員が招聘のうえ任用されており、将来計画では2008年までに10倍の2000人まで増やす予定という。さる2000年7月、インドの情報通信相が訪中した際、特別に華為本社を訪れて、「同社のインド進出のケースは、印中両国におけるIT産業協力の模範例である」と賞賛したと伝えられる¹⁹⁾。

これら2社は、過去6年間でインドに対し合計1億ドルの投資をしており、さらに今後数年間で1億ドルの追加投資を行う予定である。この新規投資に関連して、現地の華為(インド)有限公司の温合・董事は、「2005年3月に貿易許可の申請をし、新たに事業拡大のため6000万ドルでバンガロールに工場を設立する申請も行っており、インドの外国投資促進委員会の批准待ちの状態である」と語っていた。その後、2005年8月中旬、インドの情報通信省、国防省、外務省などの委員たちが、本案件(華為の追加投資)について検討した結果、今回の投資計画に対して反対の意見を提出したとのことである²⁰⁾。インド政府の方からは正式に何ら明確な理由も明らかにされていないが、華為はかつてアフガニスタン向けに通信設備を提供したり、またパキスタンに対しても通信ソフトの提供を行うなど、その技術がインドの安全保障上、危険をもたらす懸念ありと心配しているという²¹⁾。インド側は中国のこの国内投資に警戒感を示しているようだが、華為では今後適当な時期に再度インド政府に申請を出すとしている。担当官庁としての中国商務部は、この問題に関して今のところ沈黙を守っており、今後の成り行き

が注目されるところである。

結びに代えて

中国とインドは、2005年に国交樹立55周年を迎えた。この記念すべき節目の年に当たり、温家宝総理は同年4月にインドを公式訪問した。中国首相の訪印としては、3年前に行われた朱鎔基前総理以来となる。

中印両国の首脳が調印した共同声明では、「平和と繁栄のための戦略的パートナーシップ」を結ぶことで合意し、政治的懸案である国境問題を解決するための道筋を定めたほか、投資の拡大や科学技術、文化交流の促進を謳った文書なども調印された。また両国は往復貿易で2008年までに200億ドルを目指し、自由貿易協定（FTA）共同研究の開始についても決定、来たる2006年を「中印友好年」とすることでも一致した。このように双方の関係緊密化が宣言され、更なる関係強化に向けて動き出したのであった。

とはいえ、中国企業の対インド投資に関しては、先に見たとおり貿易の拡大とは裏腹に、20世紀末時点での初期段階からようやく実質的な展開が繰り上げられる第2段階へと移行したばかりの状況にある。このため、中国からの直接投資がこれから順調に増大していけるかどうかは、ひとえに今回決められた幾つかの合意事項を双方がどれだけ真剣に受け止め、誠実に対応・実行していくかにかかっているといても過言ではない。単に口約束だけに終わることの無いよう、あくまでも両国の貿易・投資拡大への官民挙げての努力こそが正に問われている。

そこで大変気になるのが、温家宝総理の訪印からわずか半年足らずの間に起こった華為の新規投資に対するインド政府の関与である。当案件は、依然として「国家安全上の理由」ということで待ったがかけられたままの状態と見られる。こうした矢先、今度はインド港湾運営大手のムンバイ・

ポート・トラストが、新ターミナル建設計画の入札から、香港系のハチソン・ポート社を華為と同様の理由で排除する方針であることが明らかとなった²²⁾。インド側では、中印間で取り交わされた事項でも「合意が実施される確証はない」との悲観的な見方も根強く、中国に対する警戒感を緩めていないのが現状のようだ。インド政府による今後の対応如何によっては、折角、伸び始めた両国間の貿易・投資面にも大きな影を落とさないとも限らないので、その動向が極めて注視されよう。

いずれにせよ、中印両国の関係は一方で牽制し合いながら、もう一方では経済重視の観点からそれぞれの思惑で結びつくといった、ある意味ではお互いにしたたかな側面も垣間見える。文字通り協調と競争の狭間でバランスを取りつつ、双方はより多くの果実を分け合いながら、ともに実利志向で相互関係を前進させていこうとの姿勢であると思われる。従前にも増して、アジアの大国となった両国の行動からますます目が離せないことだけは確かである。

注

- 1) 拙稿「中国の“走出去”戦略と対外投資奨励」国際貿易投資研究所『季刊 国際貿易と投資』Autumn 2005/No. 61、p. 50
- 2) 『経済日報』2005年10月31日
- 3) 『日本経済新聞（夕刊）』2004年12月19日
- 4) 『日本経済新聞（夕刊）』2005年1月24日
- 5) 『21世紀経済報道』2004年8月30日
- 6) 張敏秋主編（2004）『中印関係研究（1947～2003）』北京大学出版社、p. 218
- 7) 注6)に同じ、p. 211
- 8) 『経済観察報』2005年1月17日
- 9) 『第一財經日報』2005年4月4日
- 10) 王元月・紀健悦著（2003）『今日中国雄獅（Today China Lion）——超越中国成長極限的TCL』北京工業大学出版社、pp. 307-309
- 11) 注6)に同じ、p. 212
- 12) 注8)に同じ
- 13) ジェトロ『インド経済短信』第32号、2003年12月16日

- 14) 注8)に同じ
- 15) 『Economic Times』、『Business Line』(インド紙) 2004年12月24日
- 16) 『讀賣新聞』 2004年9月27日
- 17) 椎野幸平「インド——中国に続き21世紀の大国を目指す」丸屋豊二郎・石川幸一編著(2001)『メイド・イン・チャイナの衝撃』ジェトロ、pp. 150-151
- 18) 『21世紀経済報道』 2005年9月1日
- 19) 注6)に同じ、p. 214
- 20) 『中国経済新聞』 2005年10月1日
- 21) 『Financial Times』(英国紙) 2005年8月29日
- 22) 『フジサンケイ ビジネスアイ』 2005年11月8日