



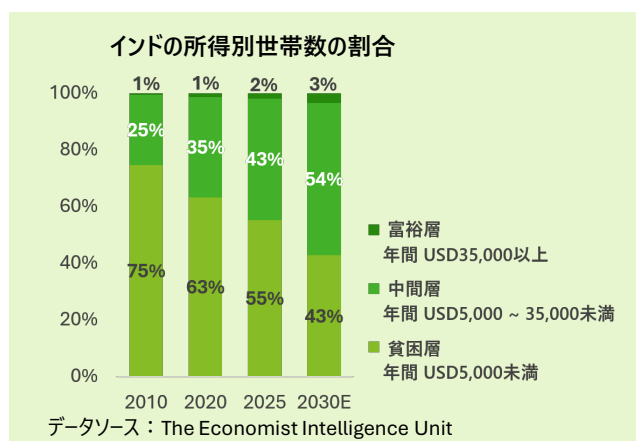
インドにおける日系モビリティ企業の在り方

Teslaや中国新興自動車メーカーの隆盛、トランプ政権下での輸入関税等、自動車産業における米中の動向により、日系・欧州系の自動車メーカー（以下OEM）にとっては引き続き厳しい市場環境となっている。一方、インドは海外自動車メーカーに門戸を開いており、当該プレイヤーのインド国内市場への参入はもちろん、グローバル・ケイパビリティ・センター（以下GCC）としての参入も増加の一途をたどっている。本稿では、インドの市場ポテンシャルおよび近年のトレンドに焦点を当て、その中で日系企業がどのような戦略をとるべきか考察する。

インド市場のポテンシャル

インドの市場規模

昨今、インドは中国を抜いて世界一の人口を抱える国となり、多くの企業がインド市場に注目し始めている。インドのGDPは成長しており、2026年に日本、2030年にドイツを抜き、世界第3位の規模となる見通しである。その背景には、中間層の人口拡大と消費の増加が挙げられる。貧富の格差は依然として課題であるものの、世帯年収が5,000～35,000米ドルの中間世帯層の割合が2030年までに54%に増加する見込みである*1。中間層の人口が拡大することにより、自動車を含むインドの国内消費の増加が予想される。



地政学リスクに伴うインド市場の魅力の拡大

近年、米中間の関税引き上げ、技術規制などが相次いでおり、企業は各種変化に対応すべく、新たな方針を定め、施策を導入している。予測困難な政策変更や規制強化によって、企業のコスト増大・納期遅延・事業停止などのリスクが今後も想定され、特に中国依存度が高い場合、より難しい対応を迫られている。そのような状況下で、チャイナ・プラスワン戦略が打ち出され、地政学リスクが低い地域への拠点の移管、既存拠点の増設が進んでおり、その市場の一つとしてインドが注目されている。

インドが注目される要因としては、地理的優位性と豊富で低コストの開発人材が挙げられる。インドは、製造コストが増加する欧州や、今後も市場拡大が見込まれるASEAN・中東・アフリカといった地域を中心に位置しており、開発・製造におけるハブ拠点として期待されている。人材面については、インドには優秀なエンジニア人材が多数おり、人材コストも低いことから、これまで主にITやバックオフィス業務におけるハブ拠点として、インドに機能を移管する企業が見られた。

産業の動向

これまで自動車業界をはじめとする多くの外資系製造業企業が、インド国内でのサプライチェーン構築に注力してきた。背景として、インド政府が、国内での製造業の発展を目指す「Make in India」政策や、インド国内での生産量や売上高に応じて企業にインセンティブを付与する「生産連動型優遇策（PLI：Production Linked Incentive）」という制度を導入し、外資系企業のインド進出を後押ししてきた。外資系企業は、前述の各種メリットを活かして、インド市場の品質や価格の要件を満たす製品の開発・製造を現地で進めることで、着実に地盤を築いてきた。

また、多くのグローバル企業が「グローバル・ケイパビリティ・センター」からの補助もあって、その拠点数は増加している。GCCは、グローバル規模でのITシステム開発や、製品の現地化、業務プロセスの最適化などの機能を担い、インドの豊富なエンジニア人材とコスト競争力を背景に、世界中の企業からGCC設立先として高い注目を集めてきた。

さらに近年では、インドから世界に向けて最新技術や製品を展開する「India to Global」という新たな戦略を打ち出す企業も見られる。GCCは単なるITシステム開発や製品の現地化を担う拠点という位置付けから、インド国内やグローバルサウスの国々のみならず、先進国市場もターゲットとした最先端技術のグローバル開発拠点へと進化しつつある。これまで、自国の人材不足やコスト面といった課題がありながら、高付加価値領域の開発や設計業務を海外に移管することに慎重であった企業も、インドへの機能の移管を積極的に進めている。今後もインドは、外資系企業にとって重要な製造・開発拠点であり続けるとともに、グローバル市場に新たな価値を提供するハブとして、その存在感を増していくと想定される。

乗用車市場の概況

販売および輸出状況

GDPの成長および中間層の人口拡大を背景に、インドの自動車市場も成長している。インド国内の乗用自動車OEM車販売台数は、2030年に約560万台となる見込みで、2020年比で2倍以上の規模まで増加する可能性がある*²。別に販売台数を見ると、早くからインドでの製造・販売基盤を構築してきたマルチ・スズキ（スズキを含む）およびHyundaiが、市場の半分ほどのシェアを占めている*³。外資系OEMが販売台数を伸ばす一方、Mahindra & MahindraやTata Motorsといった現地OEMの販売台数も増加している。Mahindra & MahindraはFY25に主力工場の稼働率が過去最高を記録し*⁴、Tata Motorsは、タミル・ナドゥ州に新たな製造拠点を設立し、5年間で約10億米ドルを投資すると発表した*⁵。トヨタやVolkswagenといったOEMもインド市場の事業基盤を強化していく中、Mahindra & Mahindra、Tata Motorsの販売台数は今後も第3位、第4位を維持するとみられている*⁶。

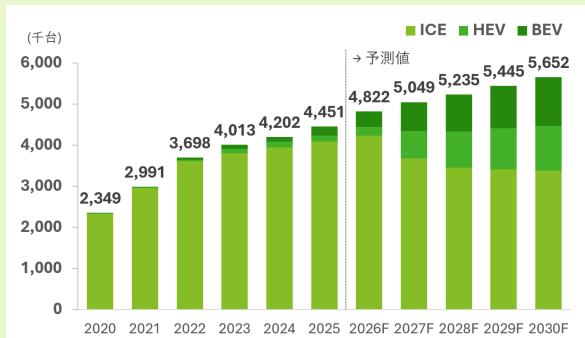
電気自動車（以下BEV）に関しては、インド国内では二輪車の電動化が急速に進む中、乗用車のBEV販売台数は伸び悩むと予想される。インド政府は2030年までに、新車販売台数の30%をBEVとすることを目標に掲げているが、BEVの国内販売台数は2030年でも2割程度に止まる見込みである*⁷。Tata MotorsやMahindra & Mahindraといった現地OEM各社は、政府に対してBEVの普及に向けた支援を要請しており、これまでFAMEというBEVの普及を目的とした補助金や、PLI制度などの政府の支援策が提供されてきた。しかし、インフラの整備が追いついていないことが課題となり、BEVの拡大には時間を要すると想定される。

GCC拠点設置数上位5か国



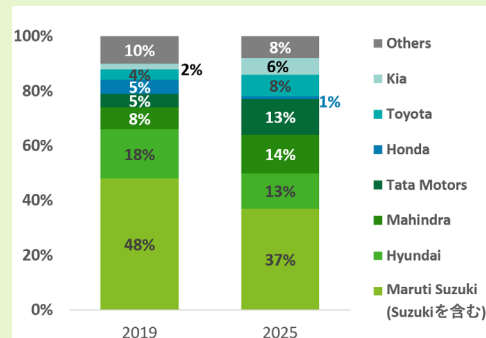
出所：Deloitte Touche Tohmatsu India LLP

インド国内 乗用車販売台数予測



データソース：GlobalData

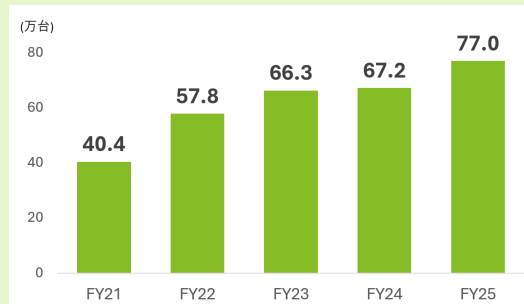
インド国内 OEM販売台数シェア



データソース：GlobalData

インド国内での販売台数が増加すると同時に、インド政府が後押しする「Make in India」の方針に合わせて、インドから海外への輸出台数も増加している。乗用車の輸出台数は2020年の41.3万台から2024年の74.3万台へと約80%増加している。直近ではマルチ・スズキは2025年に39.5万台（前年比21%増）をアフリカ、ラテンアメリカ、中東向けに輸出しており、同国の輸出台数の約半数を占めている*⁸。インドは、中東やアフリカ、東南アジアといった成長する自動車市場の近くに位置し、その地理的な優位性と安価な製造コストから今後も輸出向けの生産台数は増加する見込みである。例として、Hyundaiは、2030年にはインド生産台数の3割を海外輸出向けにすると計画しており*⁹、Mercedes-Benzも今後インド国内生産車両の海外輸出を視野に入れている。*¹⁰

インド産乗用車の輸出台数推移



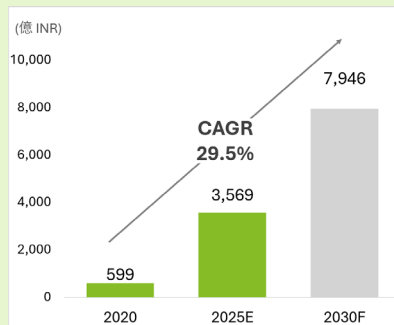
データソース：FOURIN

モビリティサービス

インドではライドヘイリングサービスをはじめとした、モビリティサービスも拡大している。ライドヘイリング市場の規模は、2030年に約8,000億INRとなり、2020年から約13倍に拡大する見込みである。*¹¹

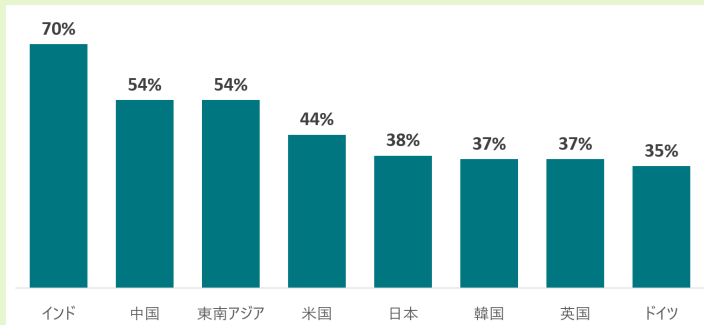
背景として、インドでは18～34歳の若年層のうち7割が自家用車を保有せず、MaaSサービスを利用することに強い意向を示しており、その傾向は他国と比べても強い。*¹² さらには、RapidoやOlaをはじめとした現地のライドシェアリング企業が早い段階から市場に参入し、現地のニーズに合わせたサービスを提供してきており、今後もサービスの拡大が予想される。

ライドヘイリングの市場規模予測



データソース：Euromonitor International

自家用車を保有せずMaaSを利用する意向：18～34歳

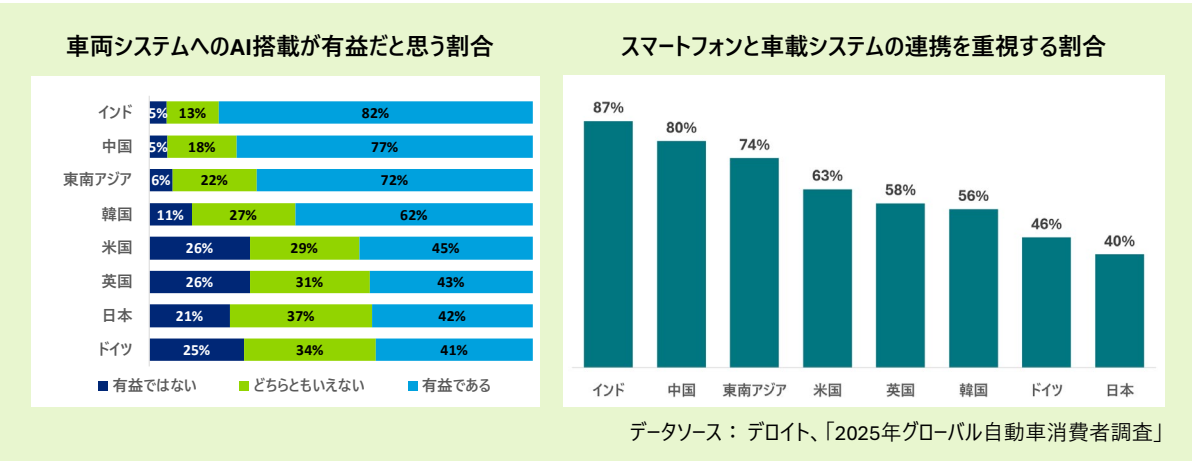
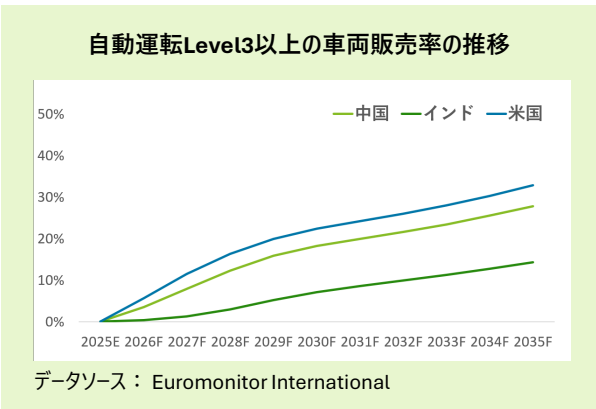


データソース：デロイト、「2025年グローバル自動車消費者調査」

一方、米国や中国で普及し始めているロボタクシーサービスについては、インドでの導入には時間を要すると考えられる。現在、Tata Elxsiと米国企業のAEyeが自動運転タクシーの試作車を開発するなど、一部地域における商用化に向けて開発を進めているが、サービスの実現には多様な車両が走る道路、交通渋滞や路面状況等による課題が多くある。自動運転化が進む中国や米国では、2035年に販売される乗用車の30%以上が自動運転レベル3以上の車両となる一方、インドでは約20%に留まると予想されている。^{*13}

乗用車市場における消費者の特徴

車社会が発展しつつあるインドにおける消費者の嗜好を見ていくと、デジタルやAIといった最新技術を積極的に受容する人が多い。昨今のSDV化に伴い、多くのソフトウェア技術・AIが導入されているトレンドにおいて、インドの消費者は他国と比較すると高い受容性を示しており、デロイトの消費者調査では、82%の回答者がAIの搭載について有益であると回答している。また、スマートフォンと車載システムの連携についても、87%がそのような機能を重要と考えていた。このような消費者の嗜好から、AIやスマートフォン連携等、最新車両に導入されている機能に対してインド国内でも一定の需要があると想定される。^{*14}



自動車メーカーの動向

近年、欧州系OEMがインドに自社開発拠点を構え、インド企業などとの提携を通じて、SDV/ADASのソフトウェア領域開発、EV車両開発などの先端開発を現地で進める動きがみられる。背景として、開発・製造を同地域で行うことで開発スピードの加速が可能なことや、インドには優秀なエンジニア人材が豊富にいることが挙げられる。

例えば、SDV分野では、Mercedes-Benzは、本国ドイツに次ぐ研究開発（以下R&D）拠点「MBRDI」(従業員数8,500人)をインドに構え^{*15}、現地企業TATA Elxsi^{*16}やKPIT Technologies^{*17}とSDV、自動運転、ADASの分野で協業している。マルチ・スズキは、「SDVライト」におけるパートナー開発にて、評価基盤の開発・評価、設計業務をTATA Elxsiへ委託し、開発業務の効率化を進めている。^{*18} Hyundai傘下のHyundai Mobisは、2025年4月に分散していたR&D拠点を統合し、ハイデラバードにソフトウェア専用の統合型R&Dセンターを開設、インド技術センターをグローバル販売拡大の戦略拠点とした。^{*19} さらに同年12月にはベンガルールに専門支店を設立し、2拠点体制で現地顧客への迅速対応や競争力強化を図るとともに、新製品開発の初期段階からR&Dに参画し、現地車両向けソフトウェア開発やAI導入による生産性向上にも注力している。^{*20}

BEV分野では、現地OEMがインド市場シェアの大半を占めており、今後さらに研究開発を強化し、インド主導での開発生産にも注力すると想定される。例えば、Tata Motorsは、BEV事業全般への約20億米ドルの投資計画を発表し、Jaguar Land Roverと協業しインドで開発・生産したBEV車両を輸出する計画である。^{*21} またTATA Groupが15億米ドルを投じてグジャラートにEVバッテリー工場を建設する計画であり、サプライチェーンを含めてEV分野での整備拡大を進めている。^{*22}

インドにおける自動車メーカーの先進技術開発状況

会社名	国名	現地開発例
Maruti Suzuki	インド	現地企業と協業し、SDV評価基盤の開発/評価、設計開発業務の効率化を実施
TATA Motors	インド	EVプラットフォームをインド国内で開発
Mercedes-Benz	ドイツ	現地企業と協業し、SDV、自動運転、ADAS分野を研究開発
Hyundai	韓国	自社R&Dセンターにてソフトウェア開発、ADAS、AIの研究開発
SAIC (JSW MG Motor India)	中国	R&Dセンターを設立し、コネクテッドカーや次世代モビリティ、地域独自のソリューションを開発予定

出所：各種公開情報

インド国外向けの車両開発・製造に関しては、Renaultも積極的な動きを見せている。Renaultは欧州向け車両の開発及び製造を全てインドで完結できる体制を整えており、今後そのコスト競争力で欧州での販売台数の拡大を目指している。^{*23}

一方で、日系OEMについては、「Make in India」政策の流れを受け、製造領域におけるインドへの機能移管の動きはあるものの、他の外資系OEMと比較すると現地主導での開発・投資の動きは限定的である。

サプライヤの動向

OEMが高付加価値領域の開発拠点をインドにシフトしている中、サプライヤでも同様の動きがみられる。多くの製造業企業と同様に、自動車サプライヤはインドにGCC拠点を立ち上げ、IT、財務、人事などのバックオフィス業務を委託していた。しかし、近年は自国でのソフトウェア人材の不足および人件費の高騰を背景に、次第に自動車部品やソフトウェアのコアとなる領域の開発を担うようになり、近年ではAIやEV向け部品など最先端領域においてもインドを中心とする動きが見られている。特に欧州系サプライヤにおいてその傾向が強く、インドのGCC開発部門に資金・人材投資を強化している。中でもBoschは、2017年からAI分野における研究開発を行うAIセンターをインドで立ち上げ、AIに関する専門知識の強化および製品展開を進めており、その後も資金・人材への投資を継続してきている。^{*24}

また、インド系サプライヤも高付加価値領域での競争力をつけてきている。Tata Elxsiのように、外資系OEMとSDVや自動運転などの領域での協業を進めている。^{*25} また、ソフトウェア企業間でも協業を進めており、Tata Technologiesは2025年に米国のSynopsysとSDV開発において協業することを発表し、欧州OEM向け車両ソリューションを提供している。^{*26} また、インドのスタートアップ企業、Minus ZeroはE2Eの自動運転システムの開発を発表しており、自動運転の導入が難しいとされるインドの都市部向けに対応できるシステムを開発中で、主要OEMと提携を進めている。^{*27}

そのような競争環境の中、日系企業はいまだにインド市場向け製品の生産拠点としての位置付けに留まる企業が多い。インド市場では、OEMの厳しい価格要求を満たすため、製品仕様やサプライチェーンを見直して対応してきた。しかし、中国企業も含めた外資系企業の参入により、インド国内のサプライヤ競争が激化していく中、単に低価格の製品を製造するだけでなく、最先端の技術を導入した高付加価値製品へとポートフォリオの拡大が求められる。インド人消費者の高いデジタル受容性や、政府のEV施策等が今後インドにおける最先端車両の開発を後押ししていくと想定されるため、日系サプライヤも早い段階でそのような高付加価値領域に事業を拡大していく必要がある。

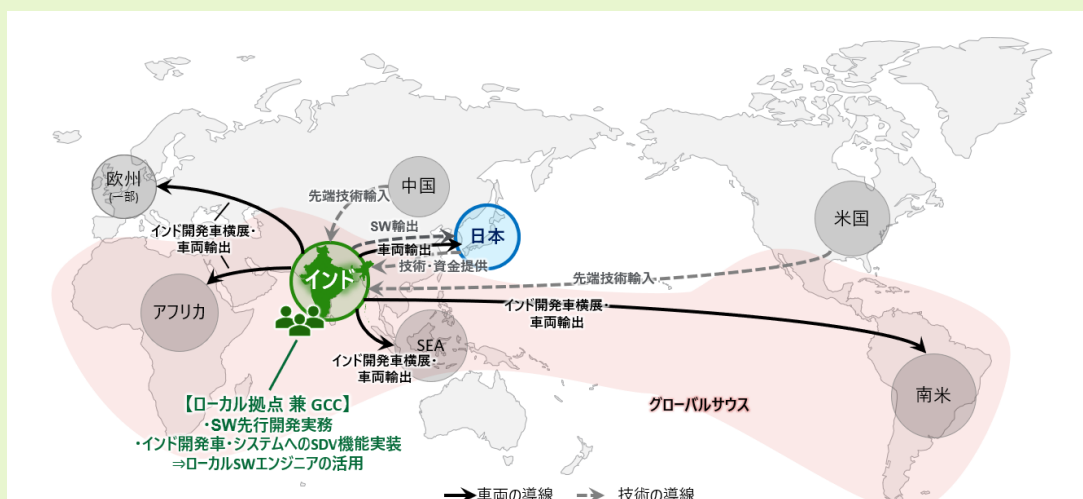
日系自動車企業への示唆

近年、インド自動車市場は急速な変化を遂げている。日系以外の外資系OEM各社は、現地に開発拠点を構え、インド企業との連携を通じて、インド国内市場で競争力のある乗用車はもちろん、SDVや自動運転、EVといった最先端領域の開発を進めている。現地の豊富で優秀なIT人材、近年充実してきたハードウェア開発人材を活用することで、より競争力のある技術・製品開発を目指している。

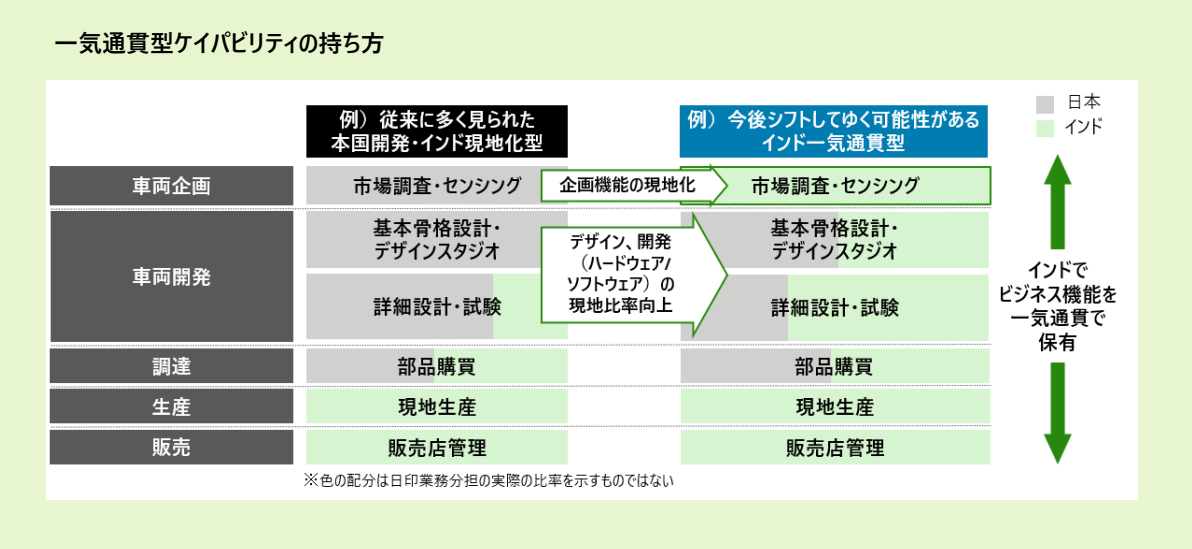
こうした状況を踏まえると、日系OEMがインド市場での事業拡大を目指す上で、以下の三つの点に関して再考する必要がある。

第一に、日系OEMはインド市場における将来を見据えた戦略を抜本的に見直す必要がある。これまでの「日本発・現地展開型」から脱却し、「地域発・グローバル展開」という考え方を持つ必要がある。インド市場は将来有望な新興市場であるだけでなく、今やグローバルな価値創出拠点となりつつある。現地の人材や技術を最大限活用し、現地マーケットでも競争優位に立てる商品のラインアップを構築し、さらにインド発の製品・サービスを世界に展開する構想が求められる。

日系プレイヤーのインド活用戦略案



第二に、日本とインドの役割分担を明確化し、運用体制を再構築することが重要である。豊富なAI/IT人材プールを有するインドに最先端技術の開発拠点を置くことで、日本の開発拠点は代わりに、技術戦略のさらなる高度化、ガバナンスの強化、地政学リスクへの対応、グローバル連携等の業務により集中できるようになる。グローバルでの競争力強化を考えた際に、どのような役割分担がベストかを検討することが必要となる。



第三に、こうした戦略と役割分担に基づき、どのような現地体制を整備すべきかを具体的に検討する必要がある。単なる現地拠点の設置に留まらず、現地主導のプロジェクト推進や、インド人材を中心としたハイエンド開発拠点・部門の設立、さらにはグローバル市場も見据えた体制の強化がカギとなる。

また、日系サプライヤについてもOEMと同様に、これまでの現地調達に留まらず、インドでの技術面での付加価値創出を目指す必要がある。SDV化・EV化が進む中、サプライヤの役割が大きく変わり、自動車の高付加価値領域の開発への関与が拡大している。OEMがインドへ開発拠点を移管していく中、サプライヤもインドでの開発・生産体制を見直す必要がある。

今後、欧米系企業がインド開発体制を強化し、技術・コストの両面で優位性を確保していく中、日系企業が従来型の体制にとどまれば、高付加価値領域で競争力を失うリスクが高まる。そのため、日系企業はインド市場での事業拡大とグローバル競争力の強化を目指した体制再構築に、今こそ本格的に取り組むべきである。

< 出典 >

- * 1 The Economist Intelligence Unit, “Percentage of households with disposable income at constant 2019 prices”
- * 2 GlobalData PLC, “Global Hybrid & Electric Vehicle Sales Forecast, Quarter 2 2026”
- * 3 GlobalData PLC, “Asia-Pacific Light Vehicle Sales Forecast, Quarter 1, 2026”
- * 4 GlobalData PLC, “Global Light Vehicle Production Forecast, June 2026”
- * 5 [Tata Motors Breaks Ground at New Facility in Panapakkam | Tata group](#)
- * 6 GlobalData PLC, “Asia-Pacific Light Vehicle Sales Forecast, Quarter 1, 2026”
- * 7 GlobalData PLC, “Global Hybrid & Electric Vehicle Sales Forecast, Quarter 2 2026”
- * 8 FOURIN, 「世界自動車統計年刊2025」
- * 9 Hyundai Motor Company, “2025 CEO Investor Day”
- * 10 The Times of India, “Gadkari says Mercedes-Benz wants to export 'made in India' cars”
- * 11 Euromonitor International, “Automotive and Mobility”,2025
- * 12 デロイト, 「2025年グローバル自動車消費者調査」
- * 13 Euromonitor International, “Automotive and Mobility”,2025
- * 14 デロイト, 「2025年グローバル自動車消費者調査」
- * 15 [Mercedes-Benz Research & Development India](#)
- * 16 [Tata Elxsi Partners with Mercedes-Benz R&D India for SDV and Vehicle Software Engineering](#)
- * 17 [KPIT collaborates with Mercedes-Benz Research and Development India \(MBRDI\) to accelerate the realization of Software-Defined Vehicles – KPIT](#)
- * 18 [インドのタタ・エレクシー社が「SUZUKI-TATA ELXSI Cloud HIL Center」を設置 | スズキ](#)
- * 19 Hyundai Mobis, “Hyundai Mobis Opens Integrated R&D Center in India with Aim to Develop Global Software Hub”
- * 20 Hyundai Mobis, “Hyundai Mobis Establishes Additional SW R&D Hub in Bengaluru, India”
- * 21 [TPEM and JLR announce platform-sharing partnership to accelerate development of TPEM’s ‘premium pure electric’ series ‘Avinya’ – Tata Motors](#)
- * 22 [Agratas crosses key construction milestone at Sanand facility](#)
- * 23 [Renault Group unveils futuREady India to power its next phase of international growth - Renault Group global media website](#)
- * 24 [Bosch Group to integrate breakthrough mobility services and AI in India | Bosch in India](#)
- * 25 [Tata Elxsi Secures €50 Million Engineering Deal with European Automotive OEM](#)
- * 26 [Tata Technologies collaborates with Synopsys to accelerate Software-Defined Vehicle innovation - Tata Technologies](#)
- * 27 [ashokleyland.com/in/pressrelease/ashok-leyland-and-minus-zero-announce-partnership-to-revolutionize-autonomous-trucking](#)

<執筆者>



合同会社デロイト トーマツ
パートナー
後石原 大治

自動車関連企業向けのグローバルプロジェクトを数多く経験。2012年から5年間ベトナム、2017年からは2年間ドイツに駐在経験を持ち、各地域における事業・販売戦略の立案、実行の支援を実施。

現在は自動車業界の変革を表すCASE(コネクテッド・自動運転・シェアリング・電動化)や脱炭素対応に向けた各社の事業変革を支援する戦略・サステナビリティチームをリードしている。



合同会社デロイト トーマツ
パートナー
黒田 耕平

日系製造業を経て現職。2016年より中国に駐在し、現在日系ビジネスリーダー、中国日系自動車セクターリーダー、グローバルアカウントを担当。経営/事業戦略・事業再編・オペレーション改革・デジタル改革に関するコンサルティングに従事。



合同会社デロイト トーマツ
シニアマネジャー
武島 裕輔

主に事業戦略および成長戦略領域のコンサルティングを専門とし、これまで6年以上にわたり、自動車OEMやサプライヤーを中心とした幅広いクライアントに対するアドバイザリー業務に従事。コンサルティング業界参画以前には、自動車メーカーのパワートレイン部門でハードウェアエンジニアとしての実務経験も有する。

デロイト トーマツグループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイト ネットワークのメンバーである合同会社デロイト トーマツグループならびにそのグループ法人（有限責任監査法人 トーマツ、合同会社デロイト トーマツ、デロイト トーマツ 税理士 法人およびDT 弁護士 法人を含む）の総称です。デロイト トーマツグループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従いプロフェッショナルサービスを提供しています。また、国内30都市以上に2万人超の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツグループWebサイト、www.deloitte.com/jpをご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト ネットワーク”）のひとつまたは複数を指します。Deloitte Globalならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。Deloitte Globalおよびその各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。Deloitte Globalはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細はwww.deloitte.com/jp/aboutをご覧ください。

デロイト アジア パシフィック リミテッドは保証有限責任会社であり、Deloitte Globalのメンバーファームです。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィック における100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ベンガルール、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、ムンバイ、ニューデリー、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、最先端のプロフェッショナルサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促進することで、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来180年の歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約46万人の人材の活動の詳細については、www.deloitte.comをご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、Deloitte Touche Tohmatsu Limited（“Deloitte Global”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト ネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。またDeloitte Global、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対しても責任を負いません。Deloitte Globalならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2026. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.



IS 669126 / ISO 27001



BCMS 764479 / ISO 22301

IS/BCMSそれぞれの認証範囲はこちらをご覧ください
<https://www.bsigroup.com/clientDirectory>