

世界のイノベーションを支えるインドとの連携可能性

——ベンガルールを中心に——

鈴木 隆 史*

抄 録 昨今、企業が取り組むオープンイノベーションの流れで、海外のスタートアップとの連携にも関心が高まる中、シリコンバレーはもちろん、中国・深センやイスラエル、エストニア、といった国々と合わせて、インドへ関心を持つ企業も徐々に増えている。インドのスタートアップ企業の成長は目覚ましく、成長した企業が日本に進出し、日本市場でイノベーションをもたらす事例も出てきた。例えば、日本の不動産・ホテル業界に参入したOYO（オヨ）や、モバイル決済ペイペイに核となるノウハウを提供するPaytm（ペイティーエム）は、いずれもインド発のスタートアップだが、今や評価額10億ドルを超えるユニコーン企業である。こうしたインド企業に共通することは、既存の枠組みを破壊する自由な発想力と、アイデアをスピーディーに形にする高度な開発力、そして英語力をもって世界を相手に活躍する若い高度人材である。このようなインドとのイノベーション連携の可能性を探る。

目 次

1. はじめに
2. ベンガルールのスタートアップ・エコシステム
3. 世界トップ企業によるインドでの「宝探し」、日本企業も遅ればせながら参入
 3. 1 投資を通じた連携可能性の模索 - 直接投資、VCを通じた投資
 3. 2 コンペイベント開催によるスタートアップ/人材発掘、連携も模索
 3. 3 狙った分野のスタートアップを引きつける独自のアクセラレーション・プログラム
4. 日印政府が主導するイノベーション連携
 4. 1 日本からの積極的な関心表明、情報発信の重要性
 4. 2 経営層とイノベーションチームの連携がオープンイノベーションのカギに
 4. 3 双方向でのコミュニケーションが日印連携の第一歩
5. 日印協業へ知財戦略の重要性が高まる
6. おわりに

1. はじめに

南インドの内陸部に位置するカルナータカ州の州都ベンガルールは、その一年を通じた気候の良さとIT人材、先端技術系スタートアップ数の多さから、「インドのシリコンバレー」と呼ばれている。人口約6,500万人の同州内には、インド全体の3割を占める120万人のIT技術者がおり、その9割はベンガルールの企業で働いている。日本のIT技術者数が90万人程度であることと比較すると、この1州に集中するIT人材の規模がわかるだろう。日本から見た際に、未だにインフラが未整備な発展途上国、というイメージを持たれることが多いインドだが、もはや中国、米国に次いで、世界で3番目に多くのユニコーン企業を輩出する国となった。

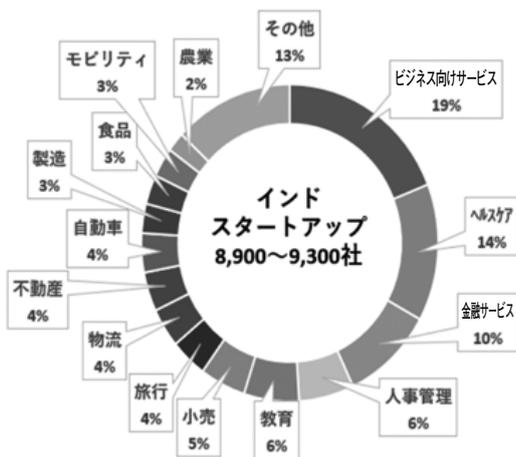
インドのIT業界団体である全国ソフトウェア

* 独立行政法人 日本貿易振興機構 ベンガルール事務所 所長 Takashi SUZUKI

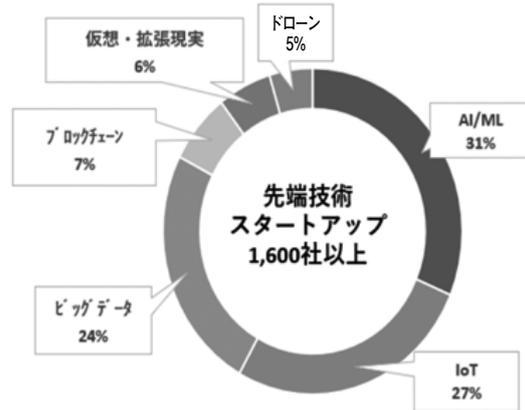
ア・サービス企業協会（NASSCOM）が2019年11月に発表したインドのエコシステムに関する年次レポート¹⁾によると、2014年から2019年の5年間で、インドで輩出されたスタートアップ数は約8,900～9,300社に上ると報告されており、その6割は、ベンガルール、デリー周辺、ムンバイの3カ所に立地している。

評価額10億ドルを超えるユニコーン企業数は、中国206社、米国203社、に次ぎ、インド24社と、世界第3位にランクインする。2019年には電気自動車（EV）や物流サービス、Eスポーツなどの分野で、7社のユニコーン企業が新たに誕生した。

これら9,000社前後のスタートアップの内訳は、19%がビジネス向けサービス、14%がヘルスケア、10%が金融サービス、6%が人事採用管理、6%が教育関連サービスで過半を占める（図1）。その内、先端技術を導入している企業数は、この5年で40%以上増加し、1,600社に上るが、AI/機械学習（ML）、IoT、ビッグデータ解析、といった旬なデジタル技術を活用する企業が約8割を占める（図2）。



出所：NASSCOMのレポートをもとにジェトロ作成
図1 インドスタートアップのセクター別分布状況



出所：NASSCOMのレポートをもとにジェトロ作成
図2 先端技術スタートアップの技術分野

2. ベンガールのスタートアップ・エコシステム

そもそもあまり日本では認知されていないインドの都市かもしれないが、2014年に「バンガロール」から「ベンガルール」に改称された経緯がある。「バンガロール（Bangalore）」の発音は、旧英領時代の呼称に基づくが、インド各地域のローカル言語を重視するモディ首相が就任したことで、およそ8年越しで改名が承認された（ただし、「バンガロール」と呼んでも全く問題はなく、企業・団体名などに旧名を使っているケースも多い）。

前述の通り、インドの他都市にはない「気候の良さ」（インドの軽井沢、と呼ぶ人もいる）と「自由な飲食文化」が特筆される。インドではヒンドゥー教の考え方に基づくベジタリアン嗜好から肉類を一切食べない人々も多く（特に神の化身である牛の肉はご法度である）、飲酒も法的に禁じている州が多いところ、カルナータカ州ではいずれも規制はなく、特にベンガルールではビーフステーキ／ハンバーガーレストランや地ビールを出すバーがブームを呼んでいるほどである。米国での就業経験を持つIT技術者が多く在住していることもあり、欧米文化に慣れ親しんだインド人が多く住む、という事

情もあるであろう。インド人がベンガルールを称して「コスモポリタン」と呼ぶことも多い。外国人が多い、ということだけではなく、インド各地から人材が集まる都市でもあり、インドの多様な文化のルツボとも言える。

もともと、軍事産業の集積地として航空機や防衛装備品の製造拠点や技術者が集積しており、この点では、シリコンバレーやイスラエルのテルアビブなど、他の世界的イノベーション都市と共通する背景がある。インドの他の主要都市と比較しても、付加価値の高い製造業の集積が存在し、電子機器、通信機器、重電機、工作機械、といった分野の優良企業が立地する。IT産業は、90年代に米国のオフショア拠点として活発になったことをきっかけに急成長を遂げたが、リーマンショックを機に、単なるソフトウエアの下請け開発ではなく、独自のサービス開発に取り組む企業が増えた。前述の文化的な多様性、といった点も含め、イノベーションを生む都市としての前提を備えていた、と言えるであろう。

ベンガルールに立地するIT企業は約3,500社、うち外資系が約900社。IT技術者は約120万人（インド全体の3割相当）。多国籍企業のグローバル戦略拠点や研究開発拠点として約370社が立地。インド全体の電子・ソフトウエア輸出額の40%をベンガルールの企業が生み出している。IT企業のみならず、バイオ系企業も約190社（インド全体の50%以上）あり、ITに次ぐインドの主要産業である製薬業を支えている。

こういった高付加価値産業を支える人材を輩出する教育機関も、ベンガルールのみならず、州内の主要都市に数多く立地している。大学は計44校、有名どころでは、世界の大学ランキングにも名前を連ねるインド理科大学院（IISc）、インド経営大学院（IIMB）、また日本の高専に相当するようなIT技術者専門校・インド情報技術大学（IIIT）があるが、これら大学は人材輩出

のみならず、独自のスタートアップ育成（アクセラレーション／インキュベーション）プログラムを有する。大学以外にも研究機関や業界団体、多国籍企業が競うようにアクセラレーション／インキュベーションに取り組んでおり、市内には数多くのコワーキングスペース（ソフトバンクの投資で話題になったウィークワークなど）が立ち並ぶ。一步コワーキングスペースに入ると、ここはインドかと思うようなオシャレな空間にインド各地から集まった起業家が集う。

ある大手日本企業のイノベーション担当者に聞くと、世界のイノベーション都市のコワーキングスペースはどこに行っても同じ雰囲気を感じるのだそうだ。ベンチャー企業を立ち上げた経営者の熱い思いと、それを支える投資家、産官学の関係者の成り立ち（エコシステム）は世界共通のトレンドであることを感じる。

3. 世界トップ企業によるインドでの「宝探し」、日本企業も遅ればせながら参入

欧米を中心とする世界有数の大企業が、インドのスタートアップが強みとするソフトウエア／アプリケーションの開発力や斬新なアイデアを取り込もうとしている。NASSCOMの分析によると、グーグルやマイクロソフト、アマゾンをはじめとする600社以上の多国籍企業がインド国内にグローバル・インハウス・センター（GIC）と呼ばれる、社内向け開発拠点やグローバル戦略拠点を設置している。こうした企業は、インドのIT人材を大量に雇用して自社での研究開発を進めながら、新たなアイデアや技術を取り入れるために外部スタートアップとの連携を強化し、イノベーションの創出に向けて社内外のリソースをフル活用している。

3. 1 投資を通じた連携可能性の模索—直接出資、VCを通じた投資

企業とスタートアップとのビジネス連携においては、スタートアップへの直接出資や、ベンチャーキャピタル（VC）への投資を通じた出資が最も多く見受けられる。昨今のオープンイノベーションブームで、日本企業の中にも、有望なスタートアップへの直接出資や、目利きのできるVCへの投資を行うケースが増えてきた。

加工食品製造・販売のニチレイは2018年12月、インドのオンライン食肉マーケットプレイスLicious（リシャス）を運営するスタートアップDelightful Gourmet Private Limited（ディライトフル グルメ）へ約1,500万USドルの出資を行った。Delightful社は、インドにおけるコールドチェーンの構築や新たな食肉流通の拡大に挑戦している。同スタートアップとの協業を通じて、今後の成長が期待されるインド市場の理解を深め、インド進出の足掛かりとしていくことがニチレイの目的である。

また、広告大手の電通は、過去5年でインド企業9社を買収し、インドにおけるデジタル広告でのシェアトップに浮上したが、買収案件の中にはデジタル広告関係のスタートアップも含まれている。

また、商社のスタートアップ投資に対する関心も高まっており、双日は、ベンガルールを拠点とするVCである3one4 Capital（スリーワンフォーキャピタル）への出資を通じ、AI、IoT等の有望スタートアップへの投資と新規ビジネスの創出を狙う。同社は、2019年5月にベンガルールにスタートアップ投資を主目的とした出張所を新たに開設している。

ベンガルールを拠点とするインキュベーター・ファンド・インディアや、ビーネクスト、ドリームインキュベーターといった日系のVCも、インドのスタートアップへの投資を活発に行っ

ている。一例をあげると、ベンガルールの医療スタートアップNiramai（ニラマイ）は、2019年2月にビーネクスト、ドリームインキュベーター等が600万ドルを投資している。同社は、がん細胞が他の細胞よりも熱量が高いことを利用し、汎用赤外線カメラで撮影した熱画像をAI解析することで乳がんを早期発見するシステムを開発。既にインド国内の一部病院で乳がん検診技術として利用開始されているが、日本の医療界で認められることにより、さらに世界に通用する信頼を確保し、海外展開に繋げたいとの思いから、日本の医療機関との産学連携研究も検討している。

このような日系VCが投資するスタートアップとの連携による情報交換や共同投資を通じ、有望なスタートアップにアクセスすることも有効だろう。

3. 2 コンペイベント開催によるスタートアップ／人材発掘、連携も模索

インドの優秀な人材や有力なスタートアップを探す有効な手段の1つが、「アイデアソン」や「ハッカソン」だ。クリエイターやエンジニアたちが集結し、企業各社が提示した課題設定をもとに、一定期間内に新しいアイデアを創出し、または共同開発を行うイベントである。

日本のユニコーン企業であるメルカリは、インドでハッカソンを開催したことで企業の知名度が上がり、インドのエンジニアリング系大学の最高学府であるインド工科大学（IIT）などから、優秀なエンジニア32人を採用するという成果につなげた。これらの人材確保については、GAFAをはじめとする多国籍IT企業による採用競争が激化しており、中には初任給で2,000万円を提示する企業も出るほどである。

最近では、広大なインド全土をカバーするため、オンライン上でのハッカソン開催を希望する企業も増えている。HackerEarth（ハッカー

アース) というインドのスタートアップは、このようなニーズに対応するため、オンライン上でハッカソンを開催するプラットフォームを開発した。同プラットフォームは、既にインド全国の大学の授業の一環として導入されているほか、優秀な開発者を採用したい企業の間で活用されるなど、注目を集めている。

スタートアップとの接触機会を増やすには、インド国内で開催される大規模なスタートアップ展示会への参加や、スポンサーとしての出資も有効である。エコシステム内における知名度向上につながるとともに、VCなどに選抜された有力なスタートアップとの接触を広げる企業も多い。そのほか、企業がスタートアップとの協業を模索するには、こうしたイベントのスポンサーや、NASSCOMなどの業界団体、さらにVC、アクセラレーターなどとパートナーを組

むことも1つの方法だ。ネットワークを持つプレイヤーに対して、自社のビジネスノウハウや課題を共有することで、より効果的・効率的なコラボレーションが期待できる。

3. 3 狙った分野のスタートアップを引きつける独自のアクセラレーション・プログラム

企業がスタートアップと協業関係を築く際には、自社のビジネスとシナジーのある特定分野のスタートアップを引きつけ、最適なパートナーを見つける必要がある。より多くのスタートアップを引きつけるには、資金力に乏しいスタートアップに対し、企業が提供できる資金やネットワークをいかに魅力的に発信できるかが重要である(表1)。欧米の大手企業は、選抜したスタートアップに対して一定期間、自社の技術やノウハウ

表1 インド発イノベーションを追及する日本企業の事例

分野	企業名	概要
小売	楽天	ハッカソンイベント「Rakkason」をインドで随時開催。日本に続きベンガルールでもアクセラレーションプログラム「Rakuten Accelerator」を開始。
モビリティ	マルチ・スズキ	インドのアクセラレーターGHVと連携し、2019年よりグルガオンで3か月間のアクセラレーションを行う「MAIL」を開始。キックオフやデモデー等イベントを積極的に実施し、VCやアクセラレーターを招待。
家電	パナソニック	タタ・エレクシーと次世代家電の開発で提携し、人工知能(AI)を組み合わせた新商品の発売を目指し、ベンガルールにR&Dセンター設立を決定。
食品	ニチレイ	オンライン生鮮食品の宅配サービスLicious(リシャス)に出資。ニチレイの品質・生産管理などの技術サポートを提供し、将来的なインド進出の足掛かりに。
商社	豊田通商	インド最大の新車・中古車マーケットプレイスを展開するDroomTechnologyに出資。新車販売のみならず、中古車へリサイクル、の循環をカバー。
商社	双日	2019年5月、インド・スタートアップへの投資を強化するためベンガルールに事務所開設。シンガポールよりもインドを選択。
インド大学との連携	産総研、テラドローン、NTT-AT、キオクシア	IITハイデラバードと共同研究に関する覚書を締結。将来の技術者採用も視野に。

出所：各種報道などをもとにジェトロ作成

表2 コーポレート・アクセラレーションの事例

代表企業	プログラム概要/特徴
エアバス (仏航空機メーカー大手)	アーリーステージのスタートアップ7社程度を対象とした6か月間のエアバス・ビズラボと呼ばれるプログラムをフランス、ドイツ、ベンガルールの3ヶ所で開催。エアバス社内チーム、外部専門家とともに市場調査、概念実証、ビジネスモデルの構築等を行う。 出所 エアバス・ビズラボHP: https://www.airbus-bizlab.com/
フィリップス 蘭ヘルスケア関連機器開発大手	米国ケンブリッジ、蘭アイントホーフェン、独ハンブルク、上海、ベンガルールの5拠点到イノベーションハブを設置。ベンガルールは世界最大規模の施設で、アーリーステージのAIスタートアップを世界中から5社選定し、3か月間のプログラムを実施。専門知識やノウハウの提供、ビジネスモデルの構築、リスク軽減の支援等を行う。 出所 フィリップス・ヘルスワークスHP: https://www.healthworks.philips.com/pages/healthworks/

の共有、投資など各社独自のアクセラレーション・プログラムを実施している。NASSCOMによると、コーポレート・アクセラレーション・プログラムに参加したスタートアップのうち、1～2割程度がプログラム主催者である企業と実際のビジネス連携に至っているという（表2）。このようなプログラムに参加することで、スタートアップの実績にもなり、その他の投資家からも投資を受けやすい。こういったアクセラレーション／インキュベーションは、政府支援機関や大学の施設でも行われている（表3, 4）。

これらのエコシステムでプレゼンスの高い多国籍企業は、さまざまなイノベーション関係のイベント・展示会のスポンサーとして名を連ね、主要なインキュベーター、アクセラレーター、の戦略パートナーとなっているケースが多い。スタートアップとの連携を望む日本企業にとっても、まずは自社のプレゼンスを高めるための情報発信や関係機関との密な連携が欠かせない。

4. 日印政府が主導するイノベーション連携

日本のイノベーション推進のパートナーとして、欧米はもちろん、昨今では中国、イスラエルといった国々の企業との協業事例を聞くことが増えてきた。インドについても、2018年5月、日印政府の合意の下、ジェトロ・ベンガルール事務所に「日印スタートアップハブ」が設置され、日本政府主導の取り組みが始まっている。インドへの投資や協業に対する関心が高まる中、日印スタートアップハブでの取り組みや成果とともに、インドのスタートアップと協業する場合に日本企業が留意すべき事項を紹介する。

4. 1 日本からの積極的な関心表明、情報発信の重要性

「日印スタートアップハブ」は、日印企業の両国でのビジネス展開支援やマッチング支援を通じたイノベーション促進を担う。発足以来、インドビジネスに関心のある日本企業へのブリーフィングやメンタリングのほか、オープンイノ

表3 政府系アクセラレーター・インキュベーターの事例

代表企業	プログラム概要/特徴
Nasscom (National Association of Software and Services Companies)	10年間で1万社のテック系スタートアップを育成する「10,000 Startups Warehouse」を2013年に開始し、インド国内10ヶ所にインキュベーション施設を設置。ディープテック系スタートアップを育成するために、IoT及びData Science & AI分野のCenter of Excellenceも設置された。Nasscomの会員になっている大手企業は、ハッカソン、セミナー等を通じた入居スタートアップへのアクセスが可能。 出所 NASSCOM HP: https://www.nasscom.in/
C-CAMP (Centre for Cellular And Molecular Platforms)	インド科学技術省バイオテクノロジー局のイニシアティブにより、バイオ関係のスタートアップの研究支援、投資を行うためにベンガルールに設立された。シード段階のスタートアップへの投資や、完備された研究施設の提供、アカデミア、産業との連携支援、メンタリング等を実施する。また、アグリテックのスタートアップを支援するために、Centre of Excellence for Agri Innovationも設置された。 出所 C-CAMP HP: http://www.ccamp.res.in/

表4 大学連携のインキュベーターの事例

代表企業	プログラム概要/特徴
インド経営大学院ベンガルール校 (NSRCEL- IIM Bangalore)	アールステージのスタートアップを支援するためのインキュベーション施設NSRCELをIIM内に開設。担当教授によるビジネスモデルの構築支援や卒業生ネットワークを活用したメンタリング、投資等が行われる。これまで200社以上のスタートアップが入居した。 出所 NSRCEL HP: http://www.nsrcele.org/10000-women/?Ref=undefined
インド理科大学院 (Society of Innovation & Development (SID) - IISc)	学内リソースを活用した企業連携やスタートアップ支援のための組織SIDを校内に開設し、企業との共同研究、スタートアップのインキュベーションを実施。同校はインド国内で最高峰の研究力を誇る理工系総合大学であり、ボーイング、GMやマイクロソフトといったベンガルールに拠点を持つグローバル企業が多く活用している。 出所 SID - IISc HP: https://sid.iisc.ac.in/

バージョンを推進する日本企業の視察団の受け入れなどを実施してきた。直近では2019年3月4日～8日に、ジェトロ主催の「インド・イノベーション・ミッション」を開催。インドのスタートアップとのオープンイノベーションを検討する製造業、情報通信、商社などを中心に27社を受け入れ、セミナーや個別面談を実施した。その結果、連携や協業の交渉が進み、既にインドスタートアップ企業との協業に向けた投資を決定した日本企業も出ている。

前述のミッションに参加した日本企業は、インド人のオープンさや、英語力などのコミュニケーション面と、数学力と理論的思考力に長けた面を高く評価している。ビジネスが成立しやすいと感じている企業もあり、「研究開発での協業を本格的に検討したい」といった声も上がるなど、有益なビジネスチャンスをつかんだようである。

同ミッションなどを通して、訪問先で積極的にプレゼンテーションを行った企業や、課題意識を強く持ち、適切な相手との個別商談を実現した企業が成果を上げた。これらのミッションから見られた、日本企業がインドで求められる姿勢としては、

- (1) 自社課題の明確化と連携したいターゲット分野や相手の明確化
- (2) スピード感ある意思決定とインド市場へのコミットメント
- (3) 自社の強みやエコシステムに貢献できることの積極的な発信

の3点であろう。欧米のように、ビジネスライクで、かつオープンなマインドの南インドでは、目的や課題が明確であれば、協業に向けての交渉はスピーディーに進みやすい。

他方、インドのスタートアップや多国籍企業は「多くの日本企業がインドに対して関心を示しているのは興味深い」とした上で、「インドでは日本の情報が不足しており、日本側のより

積極的な情報発信を望んでいる」という声が多かった。インド人の日本に対するイメージは非常に好意的で、日本企業との接触や連携を望むインド企業からの相談がジェトロ・ベンガルール事務所に多く寄せられている。ジェトロでは今後も、イノベーション連携を望む日印企業同士の接触を増やすための取り組みを強化していく予定である。

4. 2 経営層とイノベーションチームの連携がオープンイノベーションのカギに

一方、自社とシナジーのありそうなスタートアップを発掘したとしても、日本企業とは文化が大きく異なり、本格的な連携は容易でない。日本企業が今後、どのように連携を進めていくべきかについて、ベンガルールにも拠点を構え、米国トップ5に入るVC兼アクセラレーターであるテックスターズ (Techstars) のバラ・ギリサバラ社長へのインタビューを以下に紹介する (2019年3月19日)。

質問：主な業務内容は。

答え：アーリーステージのスタートアップへの投資・アクセラレーションや、大手企業のイノベーション創出の支援を行っている。私自身、マイクロソフトをはじめとする、さまざまな大手企業のアクセラレーション・プログラムの立ち上げに従事してきた実績がある。

質問：どのようなスピード感を持ってイノベーションを推進しているか。

答え：社内プロセスに時間がかかるのは、日本企業特有の問題ではない。成功に導くための最大のポイントは、経営層とイノベーションチームがうまく連携することだ。まずは事前に各部署のビジネス課題を全て洗い出し、スタートアップとの連携に何を求めるかを社内で調達部門と現

場の間で議論しておく必要がある。

その上で、実際にスタートアップとの議論開始の初日には、意思決定のできる経営層に必ず同席してもらうことが重要である。例えば、製造ラインでイノベーションを起こしたいのであれば、その責任者が必ず同席するべきだ。

質問：インドにイノベーション拠点を設置するメリットと理想的な体制は。

答え：日本企業にとってのメリットは、外部リソースから斬新なアイデアを得られることだ。そのためには、少数精鋭のイノベーションチーム3～4人を、アイデアのソーシング先として海外に設置する必要があり、そのチーム構成は、(1) プロジェクトマネジャー、(2) 技術に精通するテック人材、(3) 連携を強化するストラテジー、イノベーション人材が理想だ。

質問：具体的な事例はあるか。

答え：米国の大手小売業ターゲットは、インドスタートアップに対するアクセラレーション・プログラムを行っているが、インドに拠点を設置せず、イノベーションチーム3～4人だけを当地に送り込んでいる。このチームの役割は2つ。1点目は、本社各部署のビジネス課題をヒアリングした上で、そのソリューションとして、合致する企業を現地で見つけること。2点目は、現地で見つけた革新的なアイデアやテクノロジーを、米国の本社に共有することだ。

質問：エコシステム先進地域に共通する要素は。

答え：1点目は、人のオープンさ。新たなアイデア、イノベーションを生み出していくためには、いかに活発に情報交換できるか、また、そういった場に出席しているかが最大のキーである。2点目は、決断の速さである。当然、決断をする際には

リスクを避けることが重要である。自身の失敗経験を共有し、より成功に近づく決断を促すために、さまざまな経験を積んだ人がメンタリングをした方がよい。他方、投資した先のどこが将来的に大成功するか、不確かなことも事実だ。できるだけ素早く決断し、広く多く賭けた方が、成功する確率は高まる。

4. 3 双方向でのコミュニケーションが日印連携の第一歩

日本企業からは、複雑で巨大な市場であるインドを攻略するのは難しいという声がよく聞かれる。多様で複雑な市場を理解するには、長期的なコミットメントも求められる。しかし、インド企業は日本とのビジネスに対して非常にオープンで前向きであり、日本側からの積極的かつ明確な情報発信を求めている。日印連携の第一歩として、日本企業がこれまで持っている「インドに対するネガティブなイメージ」から脱却し、まずはインドが誇るイノベーション・エコシステムをうまく活用しながら、パートナー候補と双方向の効果的なコミュニケーションを取ることが重要である。そこから、日印協業によるグローバルビジネスも生まれてくるのではないだろうか。

5. 日印協業へ知財戦略の重要性が高まる

最後に、今後の新たな日印関係の構築に向けて、知財戦略の重要性について述べたい。前述のとおり、多くの多国籍企業がインドでの研究開発拠点を設置し、インド発のイノベーションを彼らのグローバルビジネスへ活用している。1985年に米国半導体メーカー・テキサスインストルメンツがベンガルールに研究開発拠点を設置したのを皮切りに、このインドのR&Dハブとしての吸引力は加速度的に高まりつつあ

る。ジェットロの調査²⁾では、2014年当時、874社に上る多国籍企業が、1,031センターをインド国内に設置、5年経過した直近では、976社に上る多国籍企業が、1,257センターをインド国内に設置し、その1/4が複数のセンターをインドに有するまでに至っている。その90%以上が欧米企業という状況であり、一部の日本企業のR&D拠点はインド国内市場向けの研究開発が中心となっているが、昨今のイノベーション・ハブとしてのインドへの新たな関心を踏まえ、遅ればせながら日系企業のインドにおける世界市場に向けたグローバルR&Dの活発化がこれから期待される。

このような状況下、インドにおける知財戦略の重要性も高まることが必然であるが、ここ数年でインドの知財システムは大きく発展したと言われており、Qualcomm等の欧米企業中心に、Samsung, Huaweiといった中韓企業がインドでの特許出願件数上位を占めるようになっていく。AIなどの新技術に関するR&Dがインドでも注目されており、インドへのAI技術関連の特許出願は未だ多くはないものの、Microsoftがいち早くインドへの特許出願に注力している状況もある。

一方、日印政府間では、両国間の特許審査ハイウェイ試行が2019年12月から開始されたばかりであり、インドにとって日本は唯一の締結国となる。

インドの先端技術スタートアップとの連携は、冒頭のモバイル決済サービスのように、インド市場のみならず、日本市場におけるイノベーションにもつながる事例が増えることも見込まれる。インドへの進出、のみならず、双方向に、ハードウェアが得意な日本、ソフトウェアが得意なインド、のベストな協業を作り出すうえで

も、二国間の知財協力、各企業の知財戦略の重要性が高まっている。

6. おわりに

今、「100年に一度の変革」と言われ、特に、日本の製造業の在り方が問われている。製造業は、もはや「ものづくり」のみで成功し続けることができない時代が到来し、ソフトウェアやサービスをトータルで捉えた新たなビジネスモデルを国や企業の枠を超えて追及しなければならなくなっている。

この時代に最も適したパートナーを考えたとき、

- ・圧倒的なソフトウェア開発力
 - ・日本にない発想、環境、社会課題の対応力
 - ・英語力／交渉力／アピール力
- を誇るインドは、間違いなく強力な連携相手となるだろう。

日本企業が進めてきた従前の中国、ASEANへの展開（低廉な労働力～経済成長に伴う市場創出）の延長、とは捉えずに、インドに対する新しい視点とアプローチを日本企業が持てるかどうか、がカギになる。ジェットロとしても、世界各地で起こるイノベーションの動きや、特に新興国における経済・産業の成長や新たに生まれるビジネスモデルの実際をフォローし、日本企業のグローバル活動の適材適所を提案していきたい。

注 記

- 1) NASSCOM Zinnov Indian Tech Start-up Ecosystem Edition 2019
- 2) インドにおけるR&Dの概況2014年版、2019年版
独立行政法人 日本貿易振興機構

(原稿受領日 2019年12月10日)