

特集 続・医療機器ビジネスによる成長を幻想に終わらせないために

# インド発の医療機器ビジネスの動向と機会 中国と比較したインドの将来性とビジネスチャンス



安井 瞭



林 滢滢



Deboprio  
Dutta



松尾未亜

## CONTENTS

- I インドの医療機器ビジネスを取り巻く環境の整理
- II インド医療機器市場の成長背景とプレーヤーの概観
- III インド医療機器市場の成長見通し
- IV 日本企業の参入・成長機会と市場の攻略方法
- V 最後に

## 要約

- 1 インド国内の医療機器市場は大きく拡大し、2020年から2023年の年平均成長率は15%、市場規模は2013年約31億米ドルから2023/2024年度に120億米ドル超へ。中国メーカーの台頭など競争環境が急変する中でも、高成長が続くインドを起点にグローバル展開を図る戦略的重要性が高まりつつある。
- 2 成長の背景には、所得増加やNCD患者・保険加入者の増加といった需要面に加え、政府の規制整備、FDI規制緩和、PLI、関税優遇、公共調達改革など総合政策があり、グローバル・ローカル双方の域内生産投資を促進している。
- 3 中国は国産化・イノベーション政策でコア部品まで現地製造し輸出とブランドを拡大。インドも研究開発の推進や人材育成・メディカルパークの整備などを通じて輸入依存部品の国産化と新興国向けローカライズを推進する環境が構築されつつある。
- 4 インドはAI・クラウド連携、遠隔診断などデジタル医療機器の開発基盤も整備され、先進国・低中所得国の双方を対象にした輸出振興政策を開始。今後はローエンドからハイエンドまで幅広い製品を世界に供給する生産・輸出拠点化を目指す。
- 5 有望分野は画像診断装置、透析機器、関節・歯科インプラント、体外診断用医療機器・医薬品（IVD）、コンシューマーウェアラブルなど。日本企業は高信頼性・品質、IoT/AI活用能力を強みに、現地ニーズと政府支援スキームを組み合わせ、段階的に市場浸透・グローバル拡張を狙うことが可能である。

# I インドの医療機器ビジネスを取り巻く環境の整理

## 1 新たな製造拠点として注目されるインド

近年、中国では人件費上昇に加え、米中対立などの地政学的リスクの高まりなどを背景に、世界の工場としての立ち位置が揺らいでいる。経済安全保障の観点からも、中国に製造拠点を置く外資系企業は技術流出や国内法違反などのリスクに備える必要があり、日本企業にとって「チャイナ・プラス・ワン戦略」がこれまで以上に求められている。

中国は製造業の国産化政策を強力に推進しており、医療機器市場ではマインドレイ（Mindray）など、価格・技術力の両方に高い優位性を持つ中国企業が、新興国だけでなく欧米でも市場シェアを伸ばしている。世界で存在感を強める中国企業との競争を踏まえ、グローバル企業が新興国市場で成長するために、中国に代わる新たな製造拠点を構える必要性が高まっている。

外資誘致に積極的で高い市場成長を続けるインドは、中国リスクの受け皿として、また新興国におけるシェア拡大の足がかりとして、新たな製造拠点となることが期待されている。その期待感を反映し、インドへの直接投資額は、2020年から2022年までの年平均が420億米ドルに達し、10年間で倍増した。また、インド政府は「Make in India」に代表されるさまざまな政策を通じて、製造業を中心とした産業構造への変革と輸出強化による貿易赤字解消を目指している。実際に、電子製品の輸出額は2018年以降3倍に拡大するなど、一定の成果を上げている。

インドは、2014年に就任したナレンドラ・モディ首相の主導による積極的な産業政策によって大きく経済成長を遂げ、2023年に人口が中国を超えて世界最多になるなど、成長への追い風が強まっている。近年は地政学的にもインドの重要性が高まっており、米露双方と独自の外交関係を築きつつ、日本とも「自由で開かれたインド太平洋（FOIP）」を掲げて戦略的パートナーシップを結び、グローバル・サウスの代表国として確かな存在感を国際社会で示している。

本稿では、名実ともに新興国の代表格に成長したインドの医療機器市場について現状と今後の成長見通しを示すとともに、高い潜在力を持つインドを起点として、日本企業がどのようにグローバルな事業成長を進められるかを考察する。

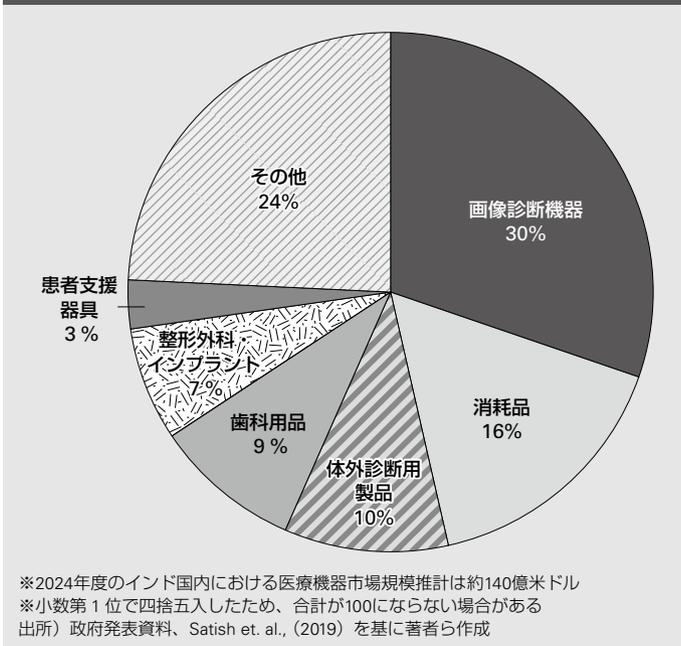
## 2 インド医療機器市場の成長実態

インドの医療機器市場は著しい拡大を遂げており、ヘルスケア分野全体の成長を下支える重要セクターとして期待されている。インド国内の医療機器市場は2020年から2023年まで年平均15%という高い成長率を維持し、2013年には約31億米ドルであった市場規模は、2024年11月時点で約140億米ドルと評価されており、2030年までに300億米ドルを超えるとしている。

政府発表資料、既往研究<sup>21</sup>を基に筆者らが独自に推計した2024年のインドの医療機器市場規模（約140億米ドル）に占める分野別の割合を図1に示す。画像診断機器分野が30%と最も多く、次いで消耗品（16%）、体外診断用製品（10%）となっている。

一方、2025年時点での基本的なインド市場

図1 2024年度の市場規模に占める分野別割合推計



でのニーズは、先進国では需要が低下した旧式技術を用いたローエンド医療機器（以下、ローエンド機）や、現地のニーズに合わせて不要な機能をそぎ落としたミドルエンド医療機器（以下、ミドルエンド機）などがほとんどであり、日本などの先進国で一般的な多機能・高度な技術を要するハイエンド医療機器（以下、ハイエンド機）の需要は成長途中である注2。

また、インドから第三国への医療機器の輸出に関しても成長傾向にある。2017年の輸出額は約29億米ドルであったが、2023年には32億米ドルへと成長している。米国、中国、ドイツ、アラブ首長国連邦（UAE）などの先進国への輸出量は増加傾向であることが知られている。

本稿では、この成長著しいインドの医療機器市場に焦点を当て、成長の要因や主なプレイヤーの動向を整理するとともに、中国など

の成熟市場との比較を通じて、将来的な日本企業におけるビジネス機会と市場攻略方法について考察する。

## II インド医療機器市場の成長背景とプレイヤーの概観

### 1 インドの医療機器市場の成長背景

この節の全体像を図2に示す。

#### (1) インド国内の社会的要因

##### ① 経済成長に伴うヘルスケア需要増

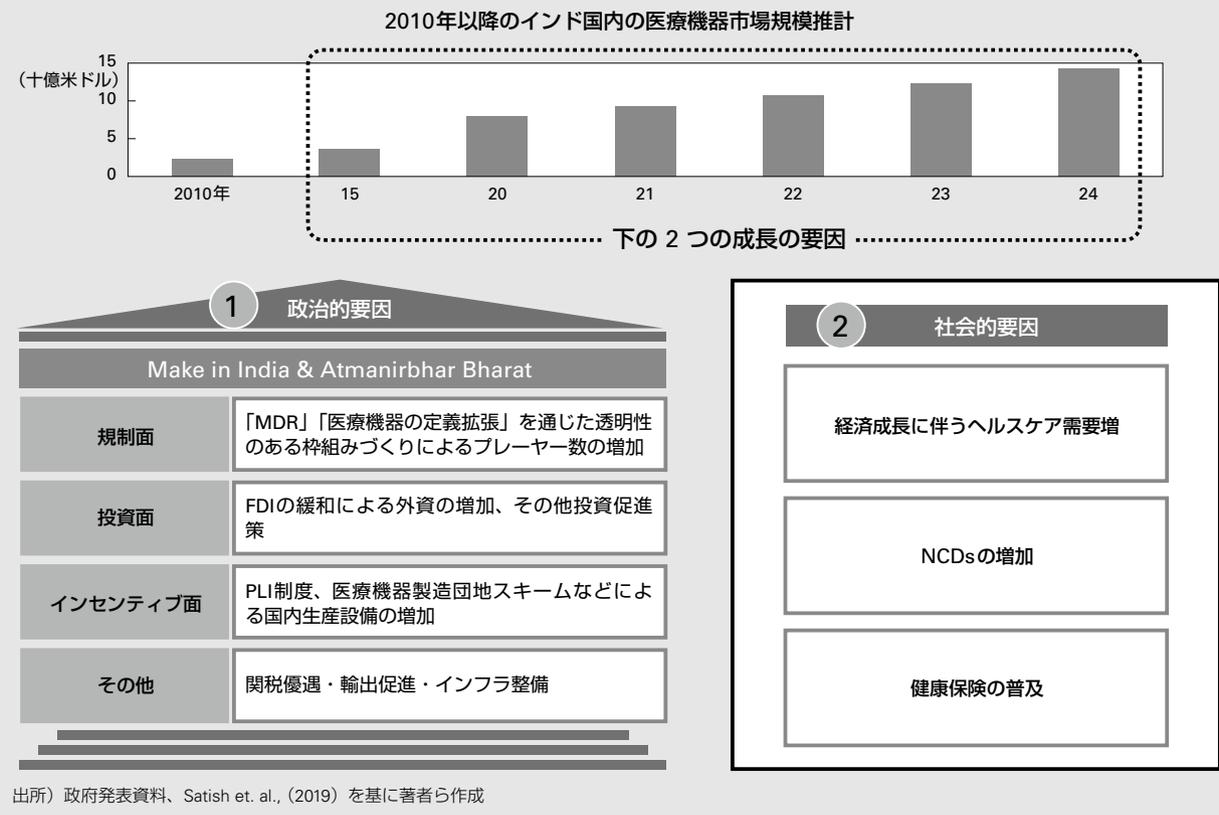
広く知られているように、インドでは経済成長に伴い可処分所得も増加した結果、中間層が伸長しつつある。このような中間層の拡大に伴い、これらの層をターゲットとする2次医療を提供する公立病院と中小私立病院の数も増加しつつある。たとえば、インド国内における地区公立病院数は2013年には605施設だったのが2023年には714施設と10年間で100施設以上が新規に建設されているほか、1次医療診療所は6000施設以上が10年間で新設されている。

また、これらの中間層向け市場では、従来、中古製品の存在感が大きかったものの、近年では低価格なローエンド機の導入が進みつつあるほか、ミドルエンド機などを導入する地区病院も増えつつある。このように経済成長に伴う中間層の拡大の結果、ほかの主要産業と同様に医療サービスや医療機器への需要が高まり、国内の医療機器市場の底上げに寄与している。

##### ② NCDsの増加

経済成長の一方で、インドの都市部では、

図2 インドの医療機器市場の成長背景



食生活の変化や運動不足、都市部における大気汚染の深刻化などが原因となり、糖尿病や心血管疾患、がんなどの非感染性疾患(NCDs)の患者数が著しく増加している。特に都市部では、NCDsの死亡率・早期死亡確率ともに農村部よりも高くなる傾向があり、都市部でのNCDsへの対応が課題となっている。

インドを含むBRICS諸国のNCDsと医療市場の関係性を対象にした論文<sup>注3</sup>では、「NCDsの広範な存在は、医療画像、臨床検査、外来受診、新薬の処方および調剤、外科、放射線腫瘍学、リハビリテーションサービスに対する需要を後押しした」と分析している。

### ③健康保険の普及

都市部がNCDsに苦しむ一方で、農村地域では、乳児死亡率・栄養失調・妊産婦死亡率の高さ、ワクチン接種率の低さ、平均寿命の短さなど、都市部とは異なる課題を抱えている。さらに、インドでは人口の約90%が医療保険に加入していないことから、費用の大部分は自己負担またはローンで支払っているとされ、都市部・農村部ともに医療アクセスに課題を抱えている。

こうした課題に対応し、インド政府は2018年に「Modicare (国家健康保護計画)」などの政策を打ち出して国民皆保険の実現を目指している。具体的には、「Ayushman Bharat (健康で長寿なインド) プログラム」を通じ

て年間最大約6075米ドルをキャッシュレスで、カバー可能な公的医療保険の提供を目指している。このように国民皆保険を推進することで、都市部・農村部ともに多くの人々が医療サービスを利用しやすくなってきた。その結果、インド政府は想定される患者数の急増に対応するために、全国に約15万の新しい医療センターを設立する計画を立てるなど、病院や診療所での医療機器導入も進みつつあり、国内の医療機器産業の活性化に寄与している。

## (2) インド政府による医療機器推進政策

インド政府は2014年から「Make in India」や「Atmanirbhar Bharat (自立したインド)」といった政策方針を掲げ、輸入品には高関税を課す一方で、国内製造を目指すグローバルメーカーにはインセンティブや法人税の引き下げなどの優遇策を通じて製造業全体でインド国内での現地生産を奨励している。

このような政策下で、政府は医療機器セクターを「優先セクター」と位置づけ、規制面・投資面・インセンティブ面の3つの側面から以下に記すとおり、さまざまな政策・イニシアチブを矢継ぎ早に導入している。

### ① 規制面

まず規制面では、2017年に策定された「Medical Device Rules 2017 (MDR)」が挙げられる。MDRは従来の規制枠組では規定されていない「医療機器のリスクの分類」や、リスクごとの品質管理基準を設定している。低リスクに分類された機器には迅速な許認可プロセスが適用され、高リスク機器には臨床試験や製造管理の厳格な基準が求められるようになった。

MDRは既存の製薬分野を中心とした仕組みから独立した形で医療機器に特化した基準を設けており、安全性を確保し、産業育成と患者保護を両立させるきっかけとなったと指摘されている。

さらに、2020年2月には保険家族福祉省から医療機器の定義を大幅に拡張する通知が出された。本通知では、医療目的で使用されるあらゆる器具やソフトウェアを包括的に「医療機器」と位置づけ、輸入品も含め原則としてすべての製品を規制対象にした。従来の制度ではMDRを含め指定された機器だけが規制下にあったため、多くの分野がグレーゾーンとして放置されていたが、定義拡張によって抜け落ちていた領域が一挙に取り込まれ、品質管理や安全性評価が徹底される道筋が整った。

本通知は企業にとっては参入時の手続きが増える半面、国際的に整合性の高いルールが設定されたことで、海外市場への展開や国際認証の取得が容易になる側面もある。このように規制面においては、明確な分類や包括的な定義の導入を通じて混乱を解消し、国内外のプレーヤーが参入しやすい透明性のある枠組みづくりが進められてきた。

### ② 投資面

一方、投資面でも重要な変化が見られた。インド政府は前述した現地生産を奨励する各種政策方針を掲げる中で、医療機器分野を優先的に育成すべき戦略セクターと位置づけ、2016年以降、海外からの直接投資 (FDI) を積極的に呼び込む姿勢を打ち出している。医療機器製造におけるFDI規制が緩和され、一定の条件を満たせば最大100%の投資額が政

府認可ルートではなく、政府当局からの事前承認を必要とせず自動的に投資が許可される自動認可ルートが可能となっている。

このFDI規制緩和により、海外企業は事前承認の煩雑な手続きを経ずに現地合弁や工場設立に踏み切りやすくなり、また国内企業にとっては最新技術やグローバル資金を取り込む好機が広がった。その結果、海外企業によるインドへの製造投資が活性化しており、2020年4月から2024年6月までの期間で医療用機器・外科用機器セクターへのFDI流入額は36億米ドルに上る。

### ③インセンティブ面

インセンティブ面では、「Make in India」の目玉政策であり、2020年頃から導入が進んだ生産連動型インセンティブ（Production Linked Incentive：PLI）スキームが医療機器製造を大きく後押ししている。PLIは国内生産量や輸出実績に応じて補助金や税額控除を受けられる仕組みであり、医療機器セグメ

ントでは、①がん治療・放射線治療用医療機器（医療用線形加速器など）、②画像診断医療機器・核医学画像診断機器（CTスキャナー、MRI、超音波検査機器など）、③麻酔、心臓・呼吸器系医療機器（人工呼吸器、患者モニタリングシステムなど）、④埋め込み型電子機器を含むインプラント、の4カテゴリーのハイエンド機とその中核部品などが重点分野として指定されている（表1）。

インドにおいてハイエンド機は長らく輸入依存であったが、PLIの導入後は、国内外の大手企業が合弁や工場新設を検討する動きが活発化している。PLIの開始後から2024年10月にかけて32の申請者が承認され、19のグリーンフィールドプロジェクトで、画像診断機器、放射線治療機器、透析機器、インプラントなど44種類のハイエンド機の製造が進められており、投資総額は約4億米ドルに達した。

さらに、インド政府はPLIと同時に医療機器製造団地スキームを発表した。このスキ

表1 PLI制度の対象製品・部品

	医療機器タイプ	対象となる製品（カテゴリ-A）	対象となる製品（カテゴリ-B）
a	がん治療・放射線治療用医療機器	・回転コバルト装置、線形加速器（LINAC）	・ブラキセラピーシステム、放射線治療シミュレーションシステム
b	画像診断医療機器・核医学画像診断機器	・CTスキャナー、MRI、超音波検査機器、X線検査機器、マンモグラフィ、カテラボ、コリメータ、フラットパネル検出器	・サイクロトロン、陽電子放射断層撮影装置（PET）、X線管など
c	麻酔・心臓・呼吸器系医療機器	・麻酔ユニット用人工呼吸器、患者監視システム、麻酔ワークステーション、心電図、シリンジポンプ	・麻酔向け注射針・注射器、腎臓向け生検キット
d	埋め込み型電子機器を含むインプラント	・心臓弁、ステント、PTCAバルーン、股関節インプラント、膝関節インプラント、薬剤溶出ステント&バルーンなど	・人工内耳、ヘルニア手術用メッシュインプラントなど

出所) 政府発表資料より作成

ムでは医療機器製造に特化した工業団地内に併設する共用施設開発計画を対象としており、医療機器製造団地1カ所当たり約1330万米ドルが補助金として供与される。

このようなインセンティブスキームは医療機器部品の国内自給率の向上のみならず、サプライチェーンの効率化や部品供給網の強化につながり、ひいては製造コストの削減と品質向上を同時に実現し得ることから、将来的に輸出への後押しとなる効果が期待されている。

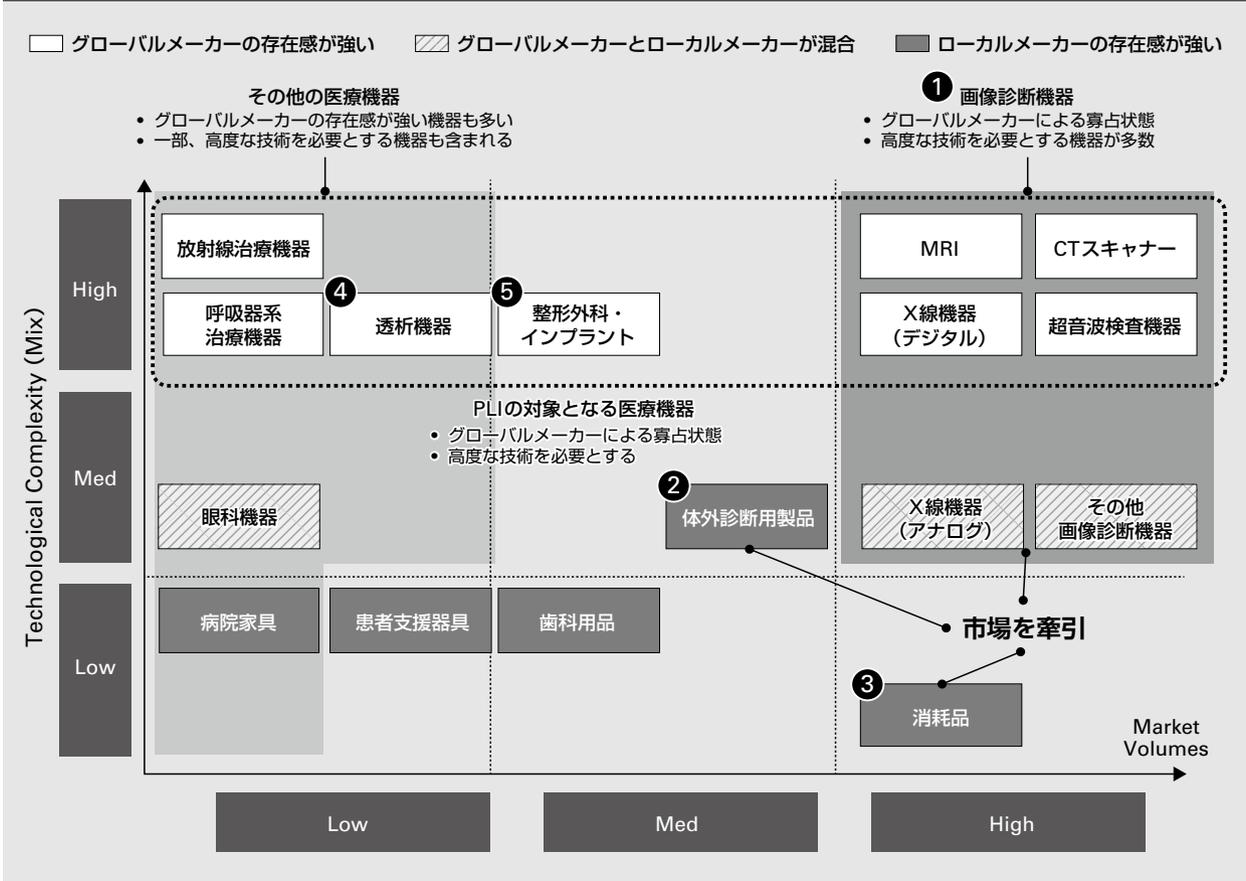
また、これらの政策に加えて関税の見直しや特定原材料にかかる関税優遇も段階的に実

施されている。このような各種政策は、国内製造の強化や品質基準の整備、投資促進策の拡充など多角的に展開され、インド国内の医療機器製造拠点を高性能・低コストなグローバル供給源へと変化させつつある。

## 2 インド国内の各プレーヤー動向

インド国内における医療機器産業のセグメント別マッピングを図3に示す。インドの医療機器の約6割が、画像診断機器、消耗品、体外診断用製品で構成されていることから(図1参照)、図3の中でも右側に位置するセグメントを手がけるメーカーがインドの医療機器産業の成長を牽引していると捉えること

図3 インド国内におけるプレーヤー別医療機器産業のセグメント別マッピング



ができる。

特に、高度な技術が要求されるMRI、CTスキャナー、デジタルX線、超音波検査機器などの製品が含まれる画像診断機器分野（図3の①）では、GEヘルスケア、シーメンスヘルシニアーズ（シーメンス）、フィリップスヘルスケア（フィリップス）といったグローバルメーカーがインド国内の画像診断機器市場を主導しており、特に市場参入の早かったGEヘルスケア、シーメンス、フィリップスなどの存在感が際立っている。一方で、トリビトロンヘルスケアやSBMヘルスケアなどのローカルメーカーも着実に成長しつつあるが、現時点では市場での存在感はグローバルメーカーに劣る。

体外診断用製品と消耗品の分野（図3の②③）では、サージェインヘルスケアなどの大手ローカルメーカーも台頭し、一部は輸出なども行っているものの、依然として小規模のローカルメーカーが多数存在しているのが現状であり、市場を動かす力はまだ十分ではない。

また、近年需要が増しつつある透析機器（図3の④）では、フレゼニウスメディカルケア、バクスター、ニプロといったグローバルメーカーが90%を占めている。整形外科・インプラント製品（図3の⑤）、放射線治療機器、呼吸器系治療機器などもグローバルメーカーの存在感が強いセグメントとなっている。このように、現時点においてインドの医療機器市場の成長を牽引しているのは、依然としてグローバルメーカーである。

### （1）グローバルメーカーの動向

図1に示したインド全体の医療機器市場

140億米ドルの65%以上が10社程度のグローバルメーカーによって占められており、その多くは画像診断機器、透析機器、インプラントなどの高度な技術を必要とする医療機器をインド国内で取り扱う。

これらのグローバルメーカーの中でもGEヘルスケアとシーメンスは1980年代からインド市場に参入しており、ブランドを確立している。これらの欧米系グローバルメーカーの多くは現地でのニーズが高い製品（画像診断機器であれば超音波機器やアナログX線機器）や、インド市場での主力商品である「先進国ですでに需要がなくなったローエンド機」のインド国内での組み立てやその関連製品の製造を行っている。さらに、ハイエンド機からインド国内のニーズに合わせて不要な機能をそぎ落したり、ローエンド機にインド国内でニーズの高い高度部品を取りつけたミドルエンド機の開発も行ったりと現地化を進めている。

また、ハイエンド機の一部はグローバルメーカーによる輸入品が中心であったが、需要の増加や、PLIの開始以降、ハイエンド機に関してもインド製製品の製造・販売へとシフトしつつある。しかし、ローエンドかハイエンドかにかかわらず、これらの「インド製」の医療機器のほとんどが最終工程の組み立てのみ行った製品や高度な技術を必要としない「ノンコア部品」のみを製造していることが多く、MRIの磁気コイルなど高度な技術力が要求される「コア部品」の多くは依然として輸入依存状態である。

この背景としては、医療機器向けの電子部品やコア部品は輸入関税が低いこと、加えて、PLIでは組み立て工程やノンコア部品の

製造のみでもインセンティブの対象となることから、コア部品の現地生産をしてもコスト優位性が大きく得られないことが挙げられる。

さらに、インドの電子機器製造コストは必ずしも低くなく、医療機器の品質基準を満たすためには相応の投資とノウハウに加えて技術力が必要となることも、コア部品のインド国内での製造が進まない背景にある。

インプラントでは、コバルト・クロムなどの原材料が輸入依存となっており、体外診断用医薬品は、インド国内では入手が限られている抗体・酵素などの重要物質が輸入依存である。このようにハイエンド機を含め医療機器の現地化が進められているものの、コア部品や重要物質は依然として輸入に依存している。

他方で、消耗品に関しては前述のとおりローカルメーカーの存在感が大きいものの、日本企業であるニプロを含むグローバルメーカーが安価で大量生産が可能なインドの製造能力に着目し、インド国内での現地生産を開始する事例も出てきている。

グローバルメーカーの研究開発領域に目を向けてみる。インドは安価（米国の3分の1程度）な高度技術者を多数擁しているだけでなく、ローエンド・ミドルエンド機を中心に開発製造受託機関（医療機器版CDMO）や医療機器の開発に特化したスタートアップ企業など、多様なパートナー候補が数多く存在している。

フィリップスやシーメンスはこのような環境に目をつけ、インド国内に複数のローカル研究開発拠点を設け、ハードウェアやソフトウェアのローカリゼーションを行うなど、現地のニーズに即した製品開発を進めている。

GEヘルスケアは、インドを世界市場へ向けた研究開発の拠点として位置づけており、インド国内で製品開発を行っている。

トレーニング環境に目を向けてみると、シーメンスは首都デリー近郊にトレーニングセンターを開設し、GEヘルスケアはインドを含めた全世界のユーザーを対象にしたオンラインコースを提供するなど、グローバルメーカーの一部では研究開発に加えてユーザー側の人材育成に取り組んでいる。

## (2) 国内メーカーの動向

グローバルメーカーが依然として高価格帯・高機能のハイエンド機やローカル化を進めたミドルエンド機で優位を保っている一方、国内メーカーはカテーテル、注射器などの医療用消耗品や体外診断用装置、外科用器具、麻酔器、新生児ケア製品などで優位性を保っている。

インドのローカルメーカーは、これらの製品を欧米の同業他社に比べて30%ほど低いコストで製造することが可能であるため、グローバルメーカーを圧倒している。特に医療用消耗品や低価格帯製品については国内メーカーが60%程度のシェアを占め、UNICEFなどの国際機関へ供給を行っている企業も存在する。

一方、PLIなどの政策支援も追い風となり、インド国内のローカルメーカーによって、画像診断機器を中心として、ローエンド機や低中価格帯の機器の現地製造が行われつつある。一方で、前述のグローバルメーカーと同様に、コア部品や重要物質に関しては輸入依存度が依然として高いものの、超音波機器向けのトランスデューサ、プローブ、

CPU、パルスコントロールなどのコア部品の製造が始まりつつあり、ミドルエンド機を製造する企業も出現している。

### Ⅲ インド医療機器市場の成長見通し

#### 1 今後の市場成長を支える政策・トレンド

インドは今後も経済成長を続けることが予想されていることから、医療機器の需要は増加傾向が続くだろう。また、インド国内では次節に記すとおり、発電所の新設や高速道路網などのインフラの整備なども進みつつある。さらに第Ⅱ章で述べたとおり、NCDs患者数の増加、国民皆保険制度の拡充も続いていることから、これらの社会的要因に伴う医療機器市場の伸長は今後も続くと思われ。

一方で、インドの医療機器市場はこれらの社会的要因に加えて、(1) 政策面での後押し、(2) 官民による人材・研究開発拠点の整備、(3) インドから第三国への輸出推進、(4) 再生医療機器の輸入禁止、(5) デジタルヘルス技術の浸透、の5つの要因により今後も成長し続けると考えられる。

##### (1) 政策面での後押し：

###### 注目すべき4つの政策

今後のインドの医療機器産業の将来を左右する重要な政策として、2023年国家医療機器政策、医療機器産業強化計画、2025～2026年度インド政府予算案、研究開発拠点の整備が挙げられる。

#### ①2023年国家医療機器政策 (National Medical Device Policy 2023)

2023年5月に承認された「2023年国家医療機器政策」は、インド政府が実施してきた一連の医療機器産業にかかわる取り組みを統合・発展させることで、2030年までにインド国内の医療機器市場を500億米ドルまで成長させ、今後25年間で世界の医療機器シェアの10%以上を獲得することを目指している。

本政策は主に表2にまとめた6つの政策介入領域をカバーしており、領域ごとに既存のリスク別規制や包括的定義、投資と税制の優遇策をさらに進化させ、インセンティブスキームの下でインドを医療機器の製造・開発の両面で育てる方針を明確化している。このような包括的な領域をカバーした具体的なインセンティブが、今後のインドの医療機器市場を持続的に拡大させる重要な原動力となると期待されている。

#### ②医療機器産業強化計画 (Scheme for Strengthening the Medical Device Industry)

2024年11月、インド政府は「医療機器産業強化計画 (Scheme for Strengthening the Medical Device Industry)」を発表した。本計画において医薬品省は総額6000万米ドルの予算を計上し、表3にまとめたとおり5つの課題解決の目標に対し、サブスキームとなる財政支出を割り当てた。

#### ③2025～2026年度インド政府予算案

2025年2月、第3次モディ政権として初となる2025～2026年度連邦予算が発表された。本予算案では医療機器製造を促進するスキ-

表2 2023年国家医療機器政策の概要

	政策介入領域	関連政策	予算配分 (米ドル)	2024年度までの実績
1	規制合理化	<ul style="list-style-type: none"> <li>• National Single Window System</li> <li>• New Drugs, Medical Devices &amp; Cosmetics Bill</li> </ul>	なし	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 複数の機関による承認を合理化し、コンプライアンスの負担を軽減することを目的としたNSWSが施行され、明確な分類とより厳格な品質基準で機器規制の近代化が推進</li> </ul>
2	インフラ構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>• メディカルパークの推進</li> <li>• 医療機器クラスター共同施設支援</li> </ul>	約4,700万 約1,300万	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4州ですでに医療機器パークが開発中(土地と共通インフラの割り当て済み)</li> <li>• 4つの共通施設センター(開発設計など)と6つの研究所の設立が承認</li> </ul>
3	技能開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 医療機器産業強化計画(医療機器の能力開発とスキル開発)</li> </ul>	約1,200万	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 18の大学・高等教育機関において医療機器コースの開設が承認</li> <li>• ハイエンド医療機器の製造に特化し労働力のスキルアップを目的とした専用の医療技術プログラム(NIPER)を導入</li> </ul>
4	投資誘致	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PLI</li> </ul>	約4億	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 第II章を参照</li> </ul>
5	イノベーション推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promotion of Research &amp; Innovation in Pharma MedTech Scheme</li> </ul>	約5億8,300万	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 7つのNIPER研究所(それぞれ医療技術/製薬イノベーションに重点を置く)にセンターオブエクセレンス(CoE)を設立。産学連携助成金を通じて、優先分野(医療機器を含む)の研究開発プロジェクトに資金を提供。さらに、国産機器の臨床試験に資金を提供する医療機器臨床研究支援サブスキームも開始</li> </ul>
6	ブランディング向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Export Promotion Council for Medical Devices (EPCMD)</li> <li>• 医療機器産業強化計画(MedTech Expo 2023)</li> </ul>	約120万	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 市場アクセスの問題を解決し、業界の協力を促進することで輸出を促進することを目的とした協力機関の設立</li> <li>• インドでは初となるMedTech Expoを開催し、インドの医療機器のブランド力と認知度の向上</li> </ul>

出所) 政府発表資料より作成

ムへの割り当てが、従来の約3.85億米ドルから約6億米ドルに増額され、「国内生産能力追加の段階的製造プログラム」の下で、医療用X線装置に使用されるX線管およびフラットパネル検出器の基本関税の段階的増税が明言された。

#### ④ 研究開発拠点の整備

2023年国家医療機器政策で言及されているとおり、インド政府は研究開発とイノベーシ

ョン促進を目指し、「Promotion of Medical Devices Parks」スキームの下でインド国内の「メディカルパーク(医療機器に特化した産業クラスター)」の設立を進めている。2021年に導入されたこの計画では、総額約4600万米ドルの予算を投じ、世界クラスの医療機器製造用インフラ施設の構築を目指している。

現在、マディヤ・プラデーシュ州Ujjain地区、タミル・ナードゥ州Oragadam地区、ヒ

表3 医療機器産業強化計画の概要

	課題解決の目標	サブスキーム名	財政支出額（米ドル）
1	・研究開発ラボやテスト共有インフラを開発するための資金援助を行い、インド国内の製造能力を強化	医療機器クラスターの 共用施設スキーム	約1,300万
2	・必須部品の国内生産を奨励し、輸入依存を減らす	輸入依存度を下げること の限界投資スキーム	約2,060万
3	・医療技術における質の高い教育と訓練を確保するための教育と研究の推進	医療機器の能力開発と 技能開発向けスキーム	約1,200万
4	・臨床試験を通じた国内メーカーの製品の品質・安全性・信頼性の向上	医療機器臨床試験 支援スキーム	約1,200万
5	・イベントやセミナーを通じて業界を振興し、業界のリーダー、学界、政策立案者を結びつける	医療機器 プロモーション・スキーム	約120万

出所) 政府発表資料より作成

マーチャル・プラデーシュ州Solán地区、ウツタル・プラデーシュ州Nagar地区の4カ所の計画が承認されており、1つのメディカルパークに対する最大支援額は約1200万米ドルである。これらのメディカルパークで提供される典型的な共有インフラには、テストおよびプロトタイピング用インフラ、倉庫、認定ラボ、規制に関する啓発および施設センター、トレーニングセンター、共通物流センターなどが含まれる。また、これらの4事例に加えてインド国内では9つの州にまたがる21の医療機器に関連した産業クラスターがあり、736の事業所が平均35のユニットを展開している。

メディカルパークが設立されることで、日本企業を含めたグローバルメーカーの研究開発拠点に伴う医療技術の導入、医療機器の製造拠点の設立や現地企業との連携により、医療機器製造の現地化が促進され、中長期的に

医療産業全体の振興につながるのではないかと期待が高まっている。また、メディカルパークの設立が予定されているウツタル・プラデーシュ州Nagar地区は、多くの日本企業が進出しているNoida地区に隣接していることから、すでに日本政府や企業関係者から強い関心が寄せられている。2025年1月には日本の官民代表団が現地の視察やメディカルパークの開発機関と意見交換を行うなど、日本企業へのビジネスチャンスも豊富に存在する。

## (2) 官民による人材・研究開発拠点の整備

前項で紹介した政策が示すように、インド政府は輸入依存からの脱却を目指し、国内での医療機器製造を推進している。しかし、インド国内ではコア部品製造に必要な高度人材が不足していることが指摘されている。そのため、インド政府のみならず、インド国内の

研究機関や各メーカーも人材育成や研究開発拠点の整備に向けて各種取り組みを始めている。

2023年国家医療機器政策で言及されているとおり、インド政府は医療技術における質の高い教育と訓練を確保するための教育と研究の推進を目指している。また、前述の医療機器産業強化計画では、医療機器部門の能力・スキル開発を通じて、ハイエンド機の設計・開発に対応可能な技術者を育成することを明言しており、既存の「Skill India」イニシアチブに加えて新たに学士・修士課程の学生や短期技術課程の履修生に一定金額の給付を明言している。また、インド政府は2023年8月には科学技術研究への投資と支援を目的とした国家研究財団（ANRF）を設立しており、本財団による支援を通じて医療技術分野を含む研究開発が推進されるとしている。

一方、インド国内の各大学と病院や企業、研究機関が連携し、学生や履修生向けの実践的な技能を習得するカリキュラムを拡充しつつある。たとえば、インド工科大学（IIT）デリー校の生命医工学センター（CBME）は、全インド医科大学（AIIMS）や私立病院であるマックスヘルスケアなどと協力し、脊椎インプラントや迅速診断テストなどの医療機器開発に携わっている。また、CBMEは2025年1月より、医療従事者や臨床専門家を対象に設計された医学と工学を融合させた新しい修士課程を開始しており、本課程の修了者は、起業や医療技術の研究開発などのイノベーション人材として活躍することが期待されている。

また、日印間の人材開発・育成面での協関係の構築も進んでいる。2014年の日印首脳

会談を契機として、大阪大学とAIIMSは手術器具の開発を共同で推進しており、2024年8月には、大阪大学の中島清一特任教授を代表とする日本の代表団が、AIIMSデリー校を訪問し、医療機器の開発、検証、技能訓練を目的とした国家センターの設立について協議を行った。このような取り組みが、インド国内の技術力の向上のみならず、日本企業の追い風となり得る。

### (3) インドから第三国への輸出推進

今後25年間で世界の医療機器市場の10%以上を獲得することを目指しているインド政府は、輸出拡大を重要な政策目標の一つとして掲げている。このような背景から、インド政府は関税優遇や輸出振興策を提供しているほか、2022年にExport-Promotion Council for Medical Devices（EPCMD）などの協議会を設立し、輸出促進や各国向けの規制解消に向けて一歩ずつ歩みを進めている。

インドから第三国への医療機器と関連製品の輸出金額は2017年以降、年平均12.9%で成長している。2024年度は26億米ドルに達しており、今後も成長傾向が続くことが予測されている。また、チャイナリスクに代表される地政学的リスクの増大によって各国でサプライチェーンの見直しが進む中、インドの医療機器製造は「チャイナ・プラス・ワン戦略」あるいは「次の製造拠点」としての注目度が一層高まっており、長期的に見ても戦略上の重要な位置づけを獲得しつつある。

GEヘルスケアやシーメンスなどのグローバルメーカーはインドで製造した機器を米国、欧州、中近東などへ輸出しており、インドを医療機器の製造・輸出拠点として認識し

ている。さらに、自動車、建機、家電製品ではスズキ（マルチ・スズキ・インドア）、小松製作所、ダイキン工業といった日本企業が、インドを拠点にアフリカなどのグローバル・サウス諸国へ輸出を行っている。このように、長期的な視点では医療機器に関してもインドを輸出ハブ化することも可能である。

#### (4) 再生医療機器の輸入禁止

2025年1月、インド保健家族福祉省は、インド国内の医療機器産業の自立を目的として、中古の医療機器を再利用した再生医療機器のインド国内への輸入を禁止した。第I章で述べたとおり、インド国内の中間層をターゲットとした医療施設の多くは中古製品が大多数を占めているため、今後、これらの中間層向け市場を中心に中古機器からロー・ミドルエンド機への買い替えが急速に進むと考えられる。

#### (5) デジタルヘルス技術の浸透

インド国内で進むIT産業の活性化は、医療分野、とりわけ遠隔医療や医療AIなどのデジタルヘルス領域へ波及しつつある。特に2019年の新型コロナウイルス感染症の拡大以降、医療機器のデジタル化やAIなどの革新的技術の導入が急速に進んでおり、遠隔モニタリング機器やAI画像診断装置、ウェアラブルデバイスなど、次世代医療機器への需要がインド国内でも高まりつつある。

本論考ではこれらの動向について簡潔に触れるにとどめ、詳細な分析については他論考に譲ることとする。

## 2 中国市場と比べた

### インド市場の特徴と成長シナリオ

#### (1) 中国市場とインド市場の

##### 共通点・相違点

近年のインド市場の成長は、1990年以降の中国市場と比較されることが多い。本項では前述の政策・トレンドを踏まえ、インドの医療機器産業が中国のような市場成長を遂げ、中国に代わる製造・輸出拠点となり得るのかを考察したい。

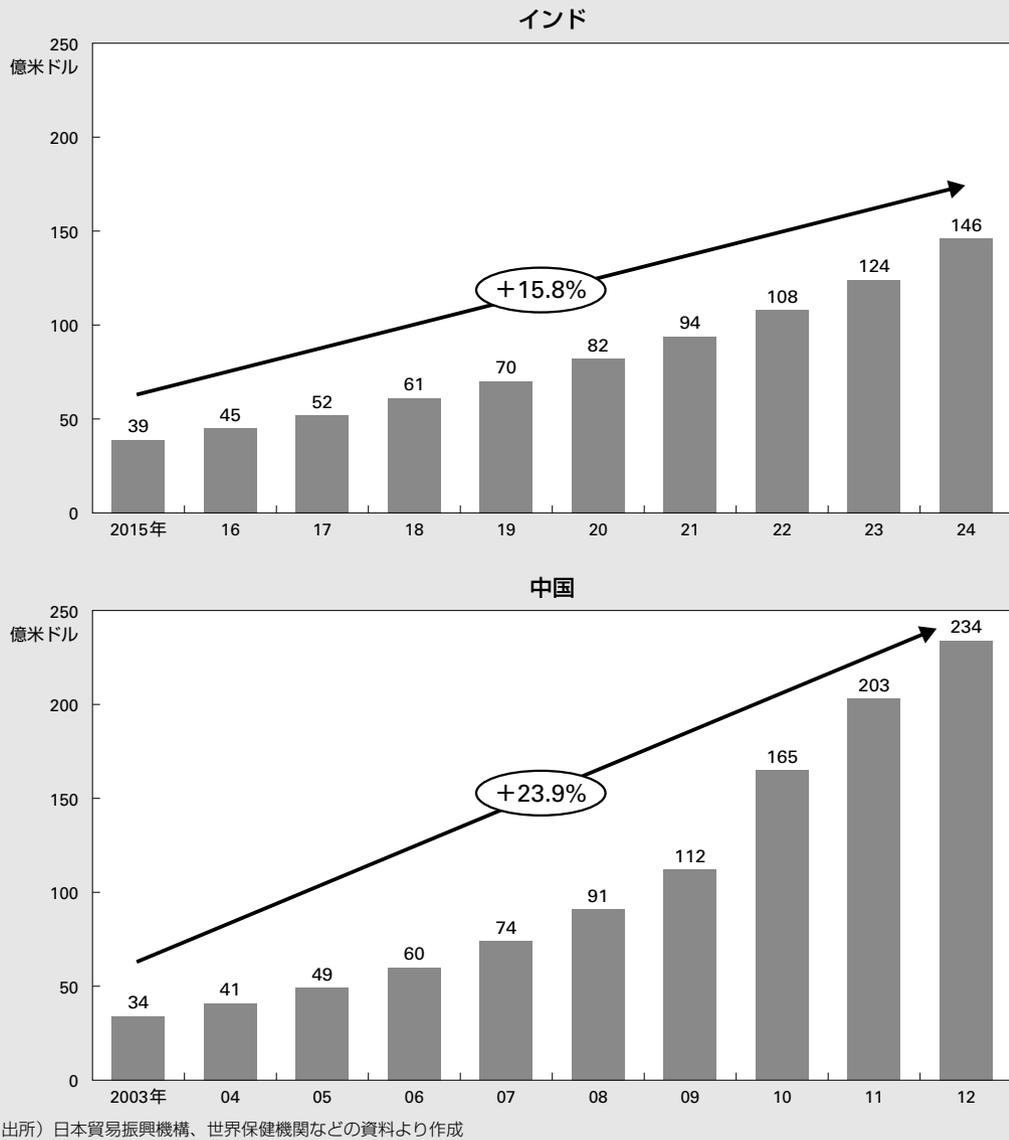
中国の場合は、政府による強力な政策推進と戦略的な投資分野の決定によって、世界の工場という立場から国産ブランドの輸出拡大を成功させるに至った。政府はまず、国有企業を中心とした補助金の活用と海外企業による投資の積極的な受け入れによって、製造業を一大産業に成長させた。同時に、コア部品も含めた医療機器の現地製造を実現させるべく、外資系企業の買収・合併を通じた技術移転や技術力向上のための大胆な政府投資を進めた。

特に、製造業の重点分野におけるイノベーション能力向上が目指された2017年発表の「製造業の核心競争力を強化する三カ年行動計画」は重要であり、本計画で重点分野に指定されたハイエンド機は国産ブランドの成長と輸出拡大を達成することができた。

図4に示したとおり、中国の医療機器市場は2000年代に本格的に拡大を始め、2003年から2012年は年平均23.9%で成長している。モディ政権がMake in Indiaを開始した2014年以降、インド市場も2024年まで年平均15.8%で成長しており、中国市場には及ばないが非常に高い成長率となっている。

インドの市場規模は2015年に39億米ドル、

図4 中国とインドの同フェーズにおける医療機器市場規模



2020年に82億米ドルと、中国の2003年から2008年までと同水準の市場規模であり、同様の成長曲線を描いていることから、2000年代の中国市場と直近10年のインドはともに市場の初期成長フェーズに相当することが分かる。ただ、2020年以降のインド市場の成長は中国の同時期と比較してやや後れを取っている<sup>注4</sup>。

インドが中国と似た成長をしている背景にある共通点と、近年インド市場がかつての中国市場ほど成長していない要因となり得る相違点について、詳細に見ていきたい。以下、産業発展に必要な生産要素の中でも特に重要なインフラ・人材と、それらを下支えする制度の3要素について、2000年代の中国市場と現在のインド市場の共通点・相違点を整理する。

### ①制度面の共通点・相違点

表4で示したように、インドはインフラ整備や人材育成、投資誘致などの製造業振興政策を打ち出すとともに、人材開発や産業クラスター政策にも力を入れ、特定分野の研究開発に資金を投じるなど、技術力向上のための研究開発政策も熱心に進めている。これらはどれも中国が国産化や輸出力強化のために採った政策と共通しており、両国の政策方針には多くの共通点が見られる。

一方で、制度面の主な違いとして、「投資額の大きさ」「政策の影響力」「政策・規制の効率」の3点が挙げられる。投資額について、インドは3カ年の医療機器産業強化計画で6880万米ドルの投資を発表したばかりだが、中国は2011年から2015年の5カ年計画でバイオ医薬品と医療機器産業に2760億米ドルの投資を発表していた。中国は国営企業が多く、医薬品と合わせた投資額でもあるため単純な横比較はできないが、桁違いの投資を行っていることは間違いない。

政策の影響力と効率に関しては、中国は一

党制で中央集権的な政府を持つため、地方への影響力が強く、政策決定から運用まで国家主導で行えるため、政策浸透を効率的に進められる側面がある。

他方、インドは世界最大の民主主義国であり、多様な民族・文化を束ねるインド政府にはより難しい舵取りが求められる。連邦制の中で発言力を持つ各州との調整や政策説明に時間がかかる場合があること、非効率な政策・規制（労働法や土地収用法など）が多く、制度や手続きが煩雑なことも、効率的な政策・ビジネス推進上の障壁になっている。

また、インド経済の成長は伝統的に財閥が牽引してきたため、政策支援に加えて財閥の動きが非常に重要となる。インドで医療機器製造が台頭した背景にも、大手財閥の関与拡大が見られる。インドの財閥はこれまで、自動車や電子機器分野に注力し経済発展を支えてきたが、現在は戦略的に医療機器市場にシフトし始めており、今後の動きが注視される。

表4 制度面・インフラ面・人材面における中国とインドの比較

カテゴリー	共通点	相違点
制度	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造業支援に関する政策・投資</li> <li>・研究開発支援に関する政策・投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投資額の大きさ</li> <li>・政策の影響力</li> <li>・政策の効率</li> </ul>
インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国土面積</li> <li>・政策上の優先度</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インフラ整備のスピード</li> <li>・投資規模</li> <li>・市場初期成長フェーズにおける整備状況</li> </ul>
人材	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生産年齢人口</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・教育格差</li> <li>・職業訓練の充実度</li> <li>・多様性</li> <li>・人材の流動性（出稼ぎ労働者の数）</li> </ul>

出所) 関連書籍・レポートを基に作成

### ②インフラ面の共通点・相違点

インドと中国はともに国土が広く、政府がインフラ整備を優先課題としている点は共通しているが、2000年時点で各種インフラがある程度発展していた中国と比べ、インドは現在もインフラ未整備の部分が多い。

これは、前述の政治体制の違いにも起因しており、1990年代に短期間で強力な国家投資を行った中国とは対照的に、インドはモディ政権後ようやくインフラ整備が加速した。高速道路の1日当たりの建設ペースは、前政権の11kmから3倍以上の36kmまで増加し、空港や港湾の整備も急ピッチで進み、インフラ整備への資本支出も3年連続で大幅に引き上げられた<sup>注5</sup>。

しかし、電力や水の供給が不安定である点は、医療機器製造拠点として発展するために喫緊で解決すべき課題となっている。安定供給に向けては、公共料金の値上げや回収率の向上を進め、各州の電気・水道公社の経営状態を改善する必要がある。インフラの未整備はインド進出で常に挙げられる懸念点のため、改善が進んでいる交通インフラに加え、電力や水の整備に関してもインド政府による迅速な対応が望まれる。

### ③人材面の共通点・相違点

インドと中国は人口面でもよく比較される。たしかにインドは2000年代の中国と同じく人口ボーナス期で生産年齢人口も近い。しかし、インドは中国と比較しても教育格差が大きく職業訓練が不足しているため、生産性や労働者の熟練度が課題である。中国の2000年代における識字率は99%で、高等教育を修めた人材が製造業の現場を担ったが、インド

の識字率は76%にとどまっている。また、製造業では手順書どおりの緻密な作業が求められるが、この点も自由で柔軟な働き方を好む多くのインド人人材が苦手とする領域だといわれている。

ほかにも、インドにおける民族・文化の多様性は、漢民族が約9割を占める中国と対照的である。言語・宗教など多様な背景を持つ人々に対して画一的な対応ではうまくいかず、地域特性に応じた人材育成や事業戦略が求められる。州や地域間で文化が大きく異なることで、中国のように旺盛な出稼ぎ労働の需要を見込めず、工業地帯で人手不足となりやすいことも特徴的である。

このように、中国とインドは人材の数に共通点があるものの、人材の質には細かな相違点が存在する。

## (2) 市場特徴を踏まえた

### インドの成長シナリオ

このような市場特徴を念頭にインドの今後の成長シナリオを考えると、市場成長に欠かせない政府の政策・投資や人材の供給という点でインドは中国と共通の条件を有しており、インドが中国のような成長を遂げることは十分に期待できる。

しかし、政策や人材を詳細に見ると多くの重要な違いも存在し、こうした要素によってインド製造業・医療機器市場の成長スピードはかつての中国よりも遅くなる可能性が存在する。

市場特徴を再度整理すると、中国は中央集権的で強力な国家主導型のリーダーシップによって製造業振興を成功させ、グローバルメーカーの技術移転を積極的に行いつつ、技術

力向上も実現させた。しかし、インドでは民間主導型の製造業成長が進んできた。モディ首相は過去の政権より強力に政策を推進しているが、多様な民族・文化を有する民主的な連邦制社会では、財閥などの民間企業が経済成長の主要な担い手となり続けるだろう。

また、上記の制度的な違いは、設備インフラの整備スピードにも影響を与えている。中国は2000年時点ですでにある程度の道路や電力などのインフラが整備されていたが、インドは土地収用制度や地方政府との煩雑なやりとりが課題となり、インフラ整備の遅れが指摘され続けている。モディ政権はインフラ整備に関しても大きな成果を上げているが、電気や水の安定供給には至っておらず、企業が安心して事業展開できるインフラを早急に整える必要がある。

最後に人材に関して、中国とインドには量的な面で共通点があるものの、質的な面では違いが大きい。教育格差が大きく、中国と比較しても労働者の生産性や習熟度に課題があるインドでは、本来は職業訓練を十分に行い、製造業で求められる作業の熟練度を上げた人材を現場投入すべきであるが、実際の育成は追いついていない。こうした教育格差と職業訓練の不足を解消するために、自社の教育機関を設立するシーメンスのような企業も出てきており、有効な施策だといえる。

2000年代は中国ローカルメーカーの技術力が高くなかったため、当時中国に参入した日本企業は時期尚早ではないかともいわれたが、結果的には早期参入した企業が成功した。そうした例を踏まえると、インド市場には中国市場との違いや特有の課題があるものの、時機を見定めて戦略的に市場参入を進め

ることで、魅力的なインド市場を自社の成長ドライバーとしていくことが期待できる。

インドが漸進的ではあるものの順調な市場成長を遂げられるか判断するための指標として、①インド政府の医療機器分野・インフラ整備に対する投資額が増えるか、②世界銀行が発表する投資環境ランキングで順位が上がるか、③大学の人材育成プログラムが卒業生を継続的に産業クラスターへ送り込むことができるか、などが重要だと考えられる。中国の製造業は、莫大な政府投資と高い生産性・熟練度を有する多くの人材という重要な条件がそろったことで発展に成功した。インドの医療機器市場が中国のような成長を遂げられるかどうかは、インド政府が継続的に当該分野への投資を増やし続けられるか、そして高度技能を有する人材を効率的にグローバルメーカー・ローカルメーカーに供給できるかに左右される。上記の指標を継続的に観察することで、より精緻な市場予測と効果的な市場参入戦略の検討を行うことができるようになるだろう。

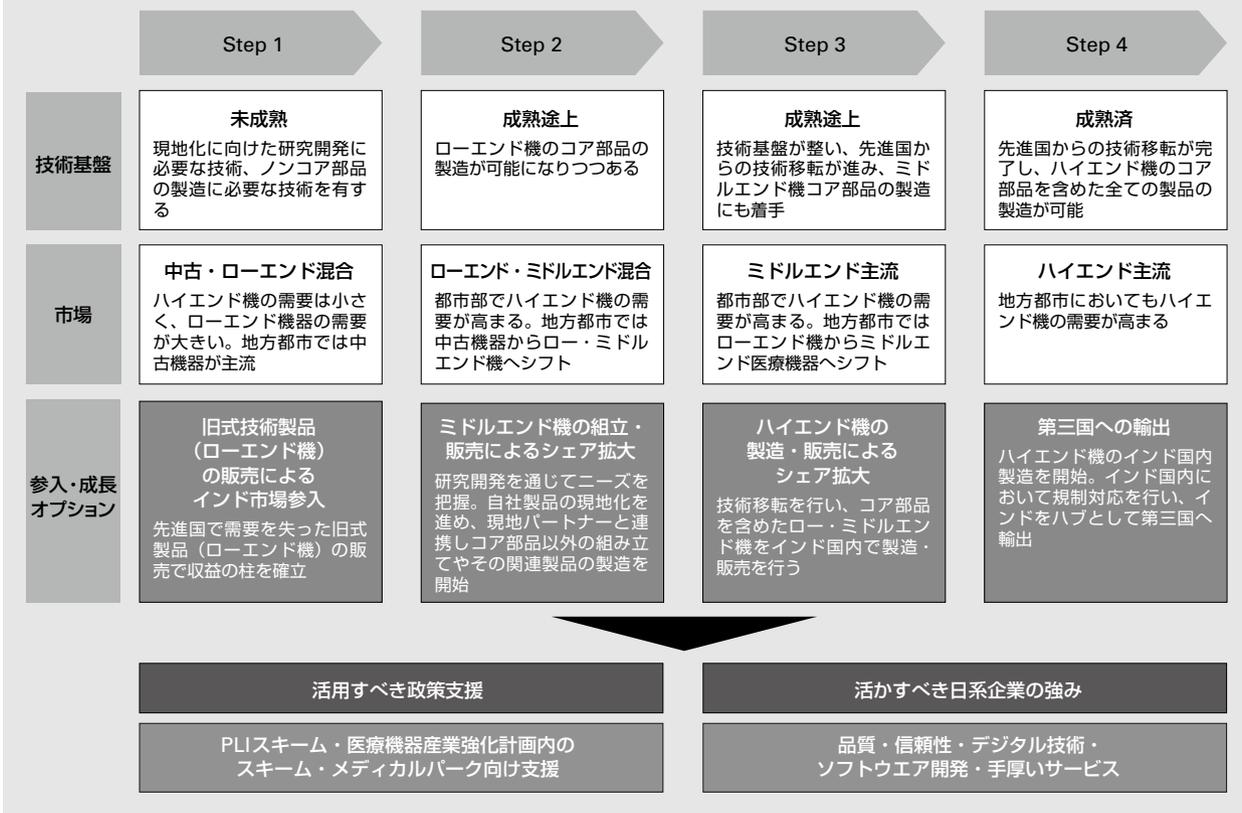
## IV 日本企業の参入・成長機会と市場の攻略方法

### 1 インド市場への参入方法

ここまで、インド市場の動向と中国との比較を基にした医療機器産業の将来展望について述べてきた。これらの情報から、図5にインドの技術基盤・市場の成長に合わせた参入・成長オプションを記しておく。

中国市場に早期に参入した日本企業は、現地市場のニーズに合わせて製品開発を行い、現地パートナーと強固なパートナーシップを

図5 インドの技術基盤・市場の成長に合わせた参入・成長オプション



築くことで成功を取めてきた。インドでも、自動車産業では日本企業の参入と事業展開が進んでいるが、それ以外の領域では出遅れている。

インドも中国が歩んできた道と同様に、GDPの高まり、国民皆保険制度、税制優遇、補助金やインセンティブ供与、規制の整備、コア部品を含めた現地製造に対応できる高度人材の育成が進みつつある。しかし、2025年4月時点では、ハイエンド機の製造に必要な技術基盤や制度・設備インフラが整備されているとは言い難い状況である。そのため、インドで事業を成功させるには時間がかかることを念頭に、「段階的な戦略」を持って迅速に参入することが成功につながるだろう。

ファーストステップとして、日本企業はコア部品も含めた完全な現地化を目指すのではなく、インド市場での主力商品である「先進国ですでに需要がなくなった旧式技術製品」であるローエンド機とハイエンド機の輸入販売から始めることで、収益の柱を確立する必要がある。ローエンド機は中間層向け市場を中心に市場が成長する可能性が高く、特に中古製品の買い替え需要に着目する必要があるだろう。

その後、セカンドステップとして、医療機器版CDMOなどの現地パートナーと連携し、インド国内のニーズに合わせてロー・ミドルエンド機の製造・販売に着手するとよいだろう。その際、ローエンド・ミドルエンド機向

けのコア部品以外の組み立てやその関連製品の製造を行い、PLIなどのMake in Indiaや2023年医療機器国家政策に関連するスキームを活用することが必須である。

他方で現状、インドの医療機器市場は欧米系メーカーによる寡占状態であることから、日本企業が機器の販売だけで市場のシェアを獲得することは難しい。そのため、デジタル技術・ソフトウェア開発やAIなどを活用しつつ、サービスへのシフトによる差別化と収益源拡大、自社での人材開発なども含めた包括的なパッケージで市場攻略に臨む必要がある。

そして、インド国内でのビジネスの確立後は、ハイエンド機の需要の伸長とインド国内の技術基盤の進歩に合わせて、徐々にコア部品を含めた完全現地生産を目指すべきである。最終的には、GEヘルスケア、シーメンスやマルチ・スズキ・インディア、他業種ではダイキン工業のように、インドを輸出ハブにしつつ欧米やグローバル・サウス諸国に展開することも可能である。

インド市場での成功例として、オムロンヘルスケア・インディアやニプロ・インディアのような先行企業がある。オムロンはインド国内に血圧モニター工場を設立し、ニプロは透析関連製品を含む医療用消耗品を現地生産し、インド国外へも輸出することで成功を収めている。

## 2 日本企業にチャンスがある 医療機器セグメント

日本企業にチャンスがある医療機器セグメントはどこか。

たとえば、金額ベースで最大の画像機器セ

グメントはローカルメーカーの存在感が低いこと、インド国内のユーザーが評判のよいグローバルメーカー製品を好む傾向（特に高価なハイエンド機の場合）などの好条件がそろっている。すでにGEヘルスケアやシーメンスなど、インド国内にいち早く進出したグローバルメーカーが市場を寡占している状態であるものの、インド国内ではジャパンプランドに対する信頼は高く、品質・精度・ブランド価値・自動化やAI（CT機器におけるワークフローの自動化など）において日本企業は優位性を有する。

また、インド政府による支援策が最も充実しているのみならず、ノンコア部品を中心にパートナーとなり得る国内のCDMOなどの契約製造業者も豊富に存在する。そのため、政府の支援策を活用しつつ、現地パートナーとともにエコシステムを構築し、ローエンド機、ハイエンド機を問わず、投資や技術移転を通じて複雑性の低い部品に関しては現地生産を行い、コア部品を日本から輸入し、インド国内で組み立てることがすでに可能である。

近年、NCDsの増加により需要が高まりつつある透析機器も画像診断機器と同様の傾向であると考えられる。同じくインプラント分野でも、整形外科、歯科、心臓血管科などから需要が高まりつつある。都市部の病院チェーンなど上位のユーザー層は一般的にグローバルブランドを好み、地方都市のユーザー層は安価なローカルメーカー製品を好む傾向にある。

一方で、インド国内で消耗品の製造を2010年からいち早く開始したニプロのように、安価に製造できるという利点を活かすことも可

能である。

以上のことから、こうしたセグメントにおける日本企業のチャンスは、上位の顧客層に対しては輸入モデルを継続しながら政府による支援策を活用しつつ、インド市場（および輸出）向けに現地の研究開発や国内企業との提携・M&Aを通じてバリューエンジニアリングを行い、コスト重視の市場に低価格製品ラインアップを投入することにある。また体外診断製品も、インプラントと同様の市場構造であり、地方都市ではローカルメーカーの存在感が強いものの都市部では多くの高品質体外診断用試薬は依然として輸入されているため、ここにもチャンスがあるのではないだろうか。

## V 最後に

中国製造業の成功要因である集中的な政府投資をインド政府も実践しており、その結果今後5～10年でインドの医療機器市場はさらなる拡大が見込まれる。また、現在はインド政府の注力する政策が、研究開発拠点やメディカルパークの整備にシフトしつつある中で、技術基盤の成長によるインド国内での製造現地化は一層進展すると考えられる。

特に、市場の大きい画像診断機器や、需要が伸びつつある透析機器・インプラント・体外診断装置などの有望セグメントではビジネスチャンスが大きい。加えて、中古機器からの買い替え需要が見込まれる中間層向け市場などにおいては、OEMなどにより安価に大量生産が可能な消耗品関連にもビジネスチャンスが存在する。

日本企業はこれらのセグメントを対象に、

すでに有している高品質や信頼性に加えて、デジタル技術やソフトウェア開発、サービスの手厚さなどの強みを活かすことで、参入・成長が期待される。

加えて、インドのローカルニーズへの適応と政策支援、そして、医療機器版CDMO、各有望セグメントのOEM、輸出をしているローカルメーカーなどの現地パートナーをうまく組み合わせることで、インド国内のみならず、第三国への輸出を含めた成長機会を得られるだろう。

### 注

- 1 Satish et. al., (2019) Healthcare Systems: India: Healthcare Systems, Quality Reporting, and Risk Adjustment, Quality Spine Care pp.211-224
- 2 野村総研インド「令和4年度 内外一体の経済成長戦略構築に係る国際経済調査事業 最終報告書」(2023/1/31)  
[https://www.meti.go.jp/meti\\_lib/report/2022FY/000129.pdf](https://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2022FY/000129.pdf)
- 3 Mihajlo and Olivera (2015) Growing Burden of Non-Communicable Diseases in the Emerging Health Markets: The Case of BRICS, Front Public Health pp.1-5
- 4 日本貿易振興機構「中国の医療機器市場調査」(2014/3)  
[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/jfile/report/07001795/market\\_medical\\_devices\\_basic\\_data.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/jfile/report/07001795/market_medical_devices_basic_data.pdf)
- 5 近藤正規「インド：グローバル・サウスの超大国」中公新書、2023年

### 著者

安井 瞭 (やすい りょう)

野村総合研究所 (NRI) インド拠点 クロスファンクショナルコンサルティング部 デピュティ・シニアコ

ンサルタント

専門は医療・ヘルスケア分野・再生可能エネルギー分野における事業戦略立案、事業開発サポート、官公庁の政策実行支援など

林 滢滢（りん いんいん）

野村総合研究所（NRI）ヘルスケア・サービス産業コンサルティング部 コンサルタント

専門は、医療機器・ヘルスケア企業向けの経営・事業戦略策定、海外展開支援、PMO支援、官公庁の政策実行支援など

Deboprio Dutta（デボプリオ・ドゥッタ）

野村総合研究所（NRI）インド拠点 ストラテジックデザインアンドデジタルトランスフォーメーション部 シニアマネージャー

専門は医療・ヘルスケア分野における事業戦略立案、DX支援、事業開発サポートなど

松尾未亜（まつおみあ）

野村総合研究所（NRI）ヘルスケア・サービス産業コンサルティング部 チーフコンサルタント

メドテック・ライフサイエンス関連の製造業、特に医療機器業界を中心に、顧客企業の経営戦略、事業戦略にかかわるプロジェクトを企画、推進。経営層の意思決定、キーマンの合意形成から現場の巻き込みまで、一貫して伴走する