

インドの金融セクター： 社会課題解決に挑む金融サービスの台頭

NRI インド インベストメント・ストラテジー・コンサルティング部 パートナー

ラクシット・マヒンドル (Rakshit Mahindru)

NRI インド クロスファンクショナルコンサルティングビジネスユニット シニアコンサルタント 坂井 純

1 はじめに：変革と成長の 10 年

過去 10 年間で、インド経済は目覚ましい成長を遂げた。GDP 世界第 10 位(2014 年)から第 5 位(24 年)の経済大国へと躍進したインドは、世界で最も急速に経済成長を遂げる国の一つとして台頭している。この成長は数字にも表れ、14 年から 24 年の間に、インドの GDP は現在の US ドルベースで 90.7%という驚異的な成長率を記録した。これは、他の主要国と比較しても、高い水準である。さらにこの成長は、新型コロナウイルス感染症のパンデミック後に一層際立った。インドの 24/25 年度の実質 GDP 成長率は 6.5%と予測されており、主要諸国と比較しても勢いを継続する見通しである。国際通貨基金 (IMF) が 25 年 4 月に発行した世界経済見通しによれば、インドの世界経済ランキングは引き続き上昇を続ける見込みである。25 年には日本を抜いて世界第 4 位の経済大国となると予測されている。これらの見通しは、インドの持続的な成長と、世界経済における存在感の一層の高まりを鮮明に示している。

1) インドの金融セクターの成長とその要因

このような経済成長の中で、インドの金融セクターも変革と成長を遂げてきている。力強い経済成長に加え、中産階級の拡大、技術革新、政府政策による支援といった主に三つの要因に支えられている。

(1) 中産階級の拡大

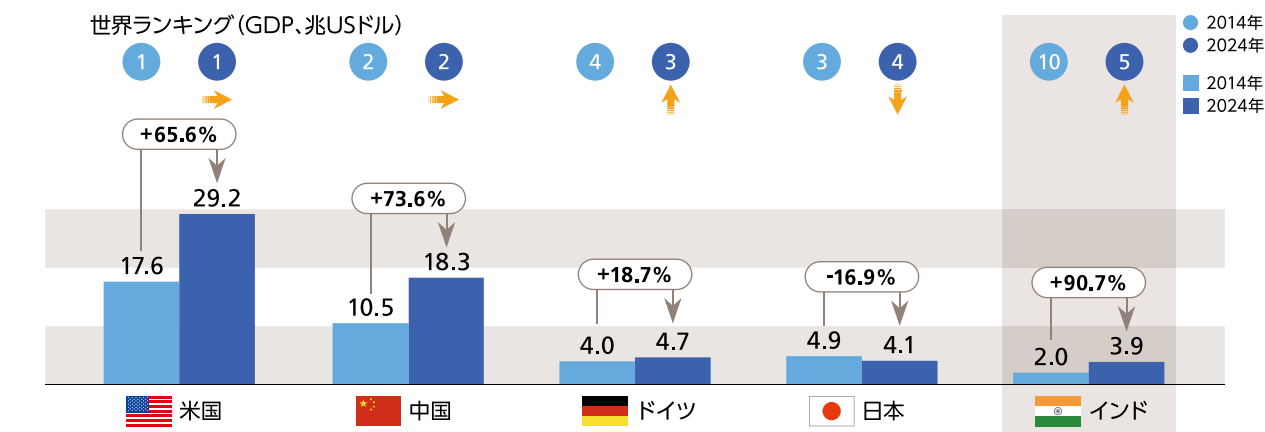
中産階級が拡大し人々の可処分所得が増加したことで、基本的な銀行業務から複雑な投資・保険商品に至るまで、幅広い金融商品・サービスに対する需要が高まった。こうした需要の拡大は、急速な都市化と、金融ソリューションを求める人々の都市への集中と相まって、金融セクター全体の持続的な成長をもたらしている。2025 年現在、インドは世界の 16.5%にあたる 6 億 800 万人の労働人口を有している。また、全人口の 76.6%に相当する 11 億 2,000 万件が携帯電話に加入し、インターネットユーザーは 8 億 600 万人に達し、インターネット普及率は 55.3%にまで達した。このように、インドではデジタル金融サービスが消費者に浸透しやすい土壌も形成されている。

(2) 技術革新

インドで進むデジタルトランスフォーメーションは、金融サービスの浸透の大きな推進力となっている。

インド決済公社 (NPCI) が 2016 年にローンチした 24 時間即時送金可能な決済システム「統合決済インターフェース (Unified Payments Interface ; UPI)」は、既に月間 100 億件以上の取引処理数を誇る。また、インド政府主導の文書保管プラットフォームの「デジロッカー (DigiLocker)」は、同じく政府主導のデジタル国民識別番号制度「アダール (Aadhaar)」とシームレスに統合され、運転免許証・卒業証明書・電気料金の請求書など各種

図表1 GDP 上位5カ国の過去10年間のGDP推移



文書の保管・共有が可能となるデジタルサービスを提供している。これらの画期的なデジタル化の取り組みにより、透明性が高く、効率的で、極めて利便性の高いデジタル取引のエコシステムが構築され、インドにおける日常的な金融サービス利用の在り方が根本的に変わりつつある。

また、これらのデジタルインフラを積極的に活用したフィンテック企業が台頭・普及したことによって、金融サービスの提供方法が根本から変わった。モバイルバンキングにより預金管理や送金が簡単にできるようになり、電子ウォレットによりシームレスな支払いが可能になり、そしてオンライン投資プラットフォームにより誰でも資本市場へ簡単にアクセスできるようになった。さらに、取引の安全性を高めるブロックチェーン技術や、高度なデータ分析を可能にする人工知能 (AI) など、最先端技術も活用した画期的なイノベーションも見られる。これらの技術は、金融業務の安全性と効率性を飛躍的に向上させるとともに、顧客ひとりひとりのニーズや嗜好 (しこう) に合わせた、よりパーソナライズされたオーダーメイド型金融ソリューションの開発を可能にしている。

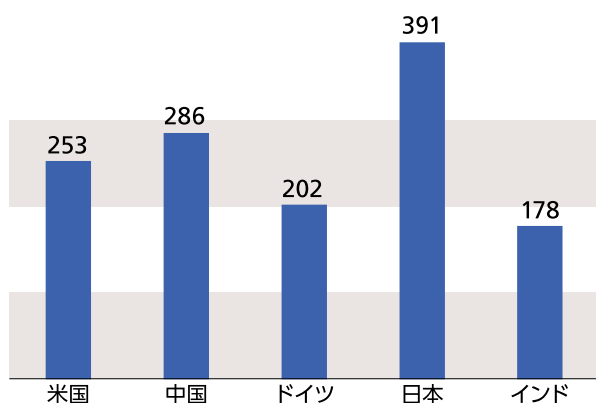
(3) 政府政策による支援

政府の政策も、国全体で金融包摂を大きく後押ししている。「Pradhan Mantri Jan Dhan Yojana

(PMJDY)」に代表される金融包摂を目的とした政府主導の取り組みにより、これまで銀行口座を持たなかった何億人もの個人が金融システムに取り込まれ、金融サービス事業者にとって未開拓だった巨大市場が創出された。また「Aadhaar」の導入により、全国民が幅広い金融サービスへアクセスするプロセスが大幅に効率化・簡素化され、手続きの煩雑さが排除された。

また、インド準備銀行 (Reserve Bank of India; RBI) やインド証券取引委員会 (Securities and Exchange Board of India; SEBI) といった主要な規制機関は、金融サービスセクターの健全な成長を促進するための環境整備において重要な役割を果たしている。これらの機関は、新技術の導入をはじめとした業界の改革推進政策を積極的に展開すると同時に、消費者保護にも配慮し、成長と安定の両立を図っている。特に、2015年に実施されたRBIの品質管理レビュー (Asset Quality Review; AQR) は銀行セクターの不良資産問題に先手を打ったものであり、その後の「4R戦略 (認識 [Recognition]、破綻処理と回収 [Resolution & Recovery]、資本増強 [Recapitalization]、改革 [Reforms])」によって、公的銀行の財務健全性と強靱 (きょうじん) 性は顕著に改善した。実際、23/24年度においては、不良債権比率 (Non-performing Asset Ratio; NPA Ratio) が大幅に低下し、自己資本比率 (Capital

図表 2 世界の主要国のクレジット／GDP比率(2024年9月時点)



出所) BIS Data Portal より NRI 作成

to Risk-weighted Assets Ratio ; CRAR) も改善、加えて過去最高の純利益を計上するなど、成果が明確に表れている。

加えて、国内製造業促進プログラム「メイク・イン・インド」(Make in India) やスタートアップ支援施策「スタートアップインド」(Startup India) などの政策、ならびに大規模で持続的なインフラ投資は、金融セクター全体が発展するための強固な経済基盤を構築している。さらに、倒産・破産法 (IBC) の導入により、企業倒産の処理が効率化され、金融システム全体の安定性と機能性が高まった。

2025/26 年度の連邦予算においても、政府は「グラミン・クレジット・スコア (Grameen Credit Score)」や「部分的信用補完制度 (Partial Credit Enhancement Facility)」といった施策を通じて、金融セクターの戦略的強化と持続的成長に向けた確固たる姿勢を示している。保険セクターにおける外国直接投資 (FDI) の外国出資比率上限引き上げにより、海外からの資本流入とノウハウ導入の促進も期待される。また、規制順守手続きの簡素化や企業合併に関する承認プロセスの迅速化といった措置は、金融分野における事業の効率性と利便性を高めている。

さらに、規制改革に関する高級委員会 (High-Level Committee for Regulatory Reforms) の設立や「投

資環境指数 (Investment Friendliness Index)」の導入は、近代的で効率的、かつ信頼性の高い金融エコシステムの構築を目指す政府の指針を示している。

これらの三つの成長要因が相まった結果、インドの金融セクターは外国資本にとって極めて魅力的で有望な投資先となっており、海外の投資家はその成長性に関心を強めている。

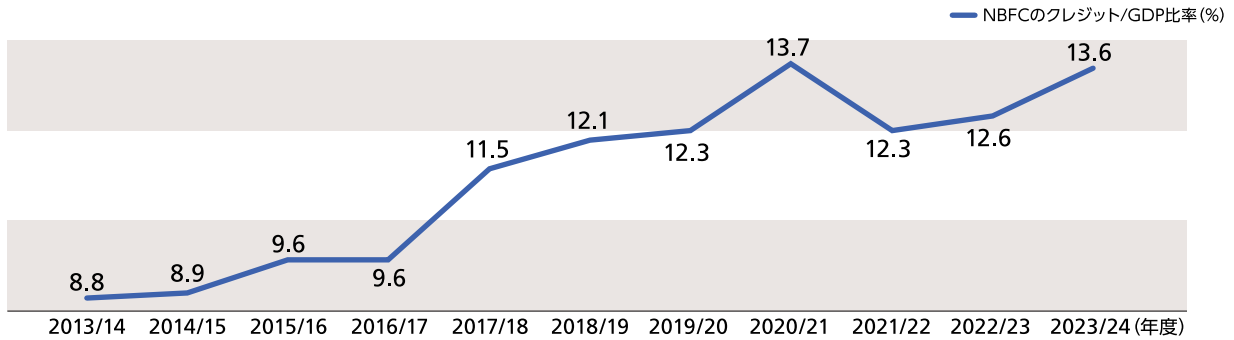
2) インドの金融セクターの今後の成長性

インドの中央銀行である RBI は、国内のクレジットエコシステムが経済成長を上回るペースで拡大し、金融セクターにとって大きな機会となる見通しを示している。この見通しの背景にはインドの総与信対 GDP 比が先進国に比べて相対的に低いことがある。つまり、総与信対 GDP 比の低さはインドが 2047 年までに 30 兆 US ドル規模の経済へと成長するという野心的な目標を追い求める中で、インド経済のさまざまな分野における融資増加の大きな成長性を示唆している。

インドは、融資を拡大させつつ、金融の健全性と安定性を確保することで、金融を持続可能で力強い経済成長の原動力にすることができる。融資を拡大することで、企業の成長が促進され、消費需要をかき立て、最終的には長期的な経済目標の達成と、世界における先進国としての地位の確立へとつながる。

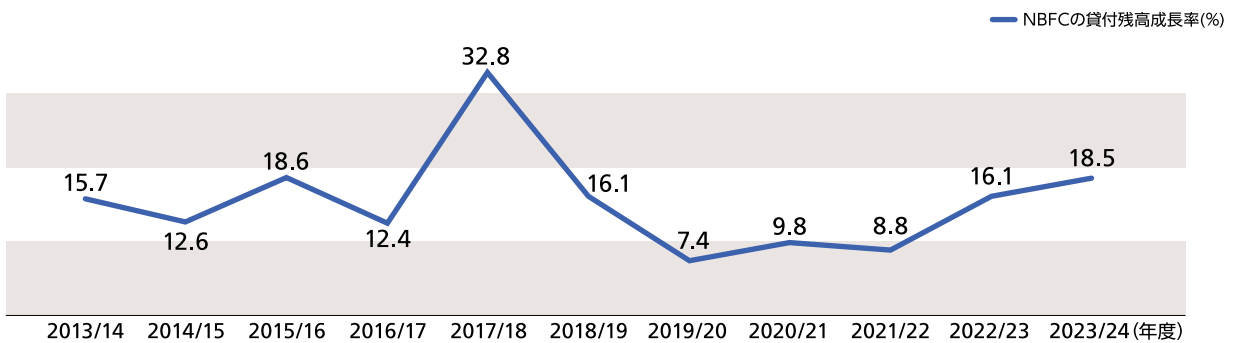
インドの金融セクターの中でも、特にノンバンク金融機関 (Non-Banking Financial Company; NBFC) およびフィンテック分野において、今後成長が期待されている。これらの分野では、テクノロジーを活用して効率的かつ幅広い顧客層に対して利便性の高いソリューションが提供されており、その革新性から日本の投資家にとっても魅力的な存在となっている。従来の銀行や保険業と比べて規制の制約が相対的に少ないため、投資家にとっても投資のハードルが低くなっている。以下の章にて、インドで注目される二つの潮流、NBFC およびフィンテックの現状と可能性について説明する。

図表3 NBFCのクレジット／GDP 比率推移



出所) RBI [NBFC Report 2023-24] より NRI 作成

図表4 NBFCの貸付残高成長率



出所) RBI [NBFC Report 2023-24] より NRI 作成

2 潮流1：インドのNBFCが切り開く独自の金融世界

インドのNBFCは成長を続けている。NBFCの総与信対GDP比率は年々上昇しており、貸付残高も一定の成長率を維持している（図表3、4）。

NBFCは従来の貸し付けにとどまらず多様なサービスを提供し、幅広い顧客層に対応することで、国内の金融市場において確固たる地位を築いてきた。柔軟な対応力と革新的な商品開発により、NBFCはインドの金融エコシステムにおいて欠かせない存在となっている。NBFCは、規制環境の変化に対応するとともに、市場ニーズの変化にも応える独自の金融ソリューションを創出し、経済成長における重要な役割を一層強化していくことが期待されている。

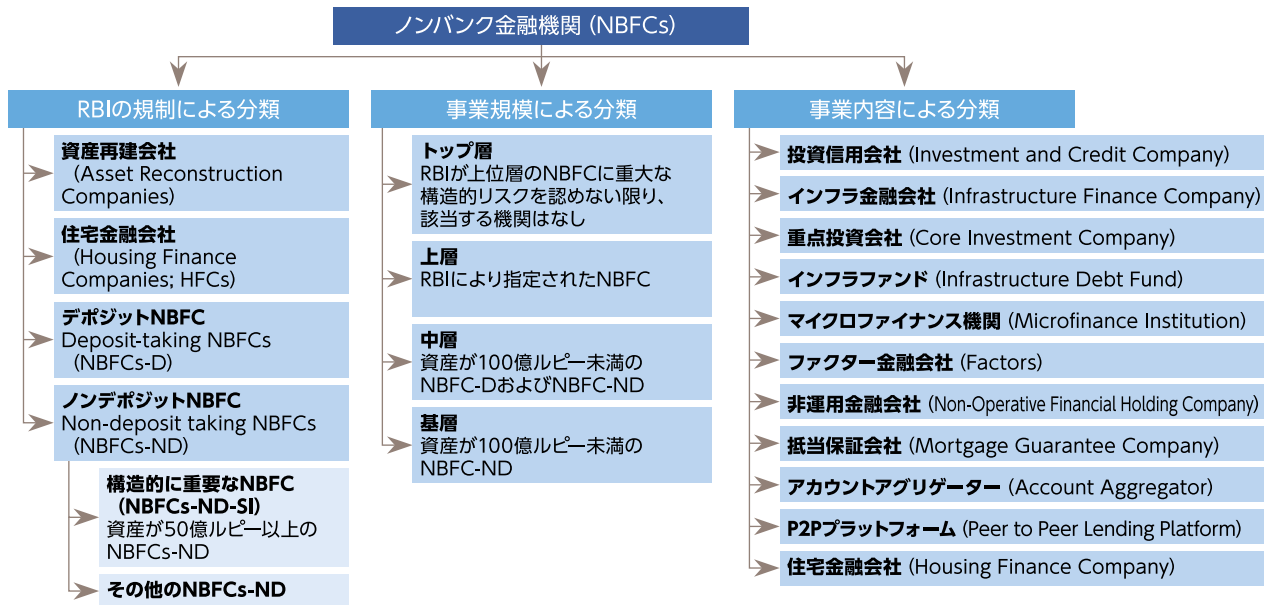
1) 多様なニーズに応える多様なローン商品

インドのNBFCの特徴の一つは、特定の資金需要に対応するために設計された多様なローン商品で

ある。主なローン商品として以下が挙げられる。

- **パーソナルローン**：教育、結婚、旅行、医療費など、個人の多様なニーズに応える無担保ローン。一般的に、従来型の銀行よりも審査・承認にかかる時間が短い。
- **ビジネスローン**：企業の運転資金や事業拡大、設備投資などさまざまな資金ニーズに応えるローン。インドの成長著しい中小企業（SME）セクターにとって、NBFCは重要な資金源。
- **住宅ローン**：住宅購入や改修を目的としたローン。非正規雇用者や不規則な収入パターンを持つ顧客など、多様な層にも対応できる柔軟な条件を提供。
- **マイクロファイナンス**：農村部や準都市部における個人やグループの生活支援やマイクロビジネス支援を行い、草の根レベルでの経済的エンパワーメントを実現している。
- **ゴールドローン**：金のジュエリーやコインを担

図表 5 NBFC の分類



出所) RBI [REPORT ON TREND AND PROGRESS OF BANKING IN INDIA] より NRI 作成

保に即時の資金を得ることができる、インドに特有かつ人気のローン。柔軟な返済条件と簡便な手続きが特徴で、急な資金ニーズに適する。

インドの金融セクターでは商業銀行に注目が集まりがちだが、全国に約 9,460 社存在する NBFC は、確実に経済の原動力の中核を担っている。図表 5 のように規制枠組み、事業規模、事業内容により細かく分類されている NBFC は、インドの金融セクターにおいて単なる補完的存在ではない。与信や金融包摂において不可欠な役割を果たしており、その成長率はしばしば商業銀行を上回る。

過去 10 年間で NBFC の融資額の対 GDP 比は約 5 ポイント上昇しており、国内の融資市場における存在感が一層高まっている。特にコロナ禍においては、NBFC がデジタルソリューションを駆使し地域経済を支え続けたことは高く評価されている。

NBFC の主な役割は、拡大し続ける融資需要への対応である。2024 年 3 月時点で、NBFC による融資総額は 40.3 兆ルピー（約 4,850 億 US ドル）に達している。貸し付けの多くは担保付きであるが、近年は無担保ローンが急速に成長しており、高度な

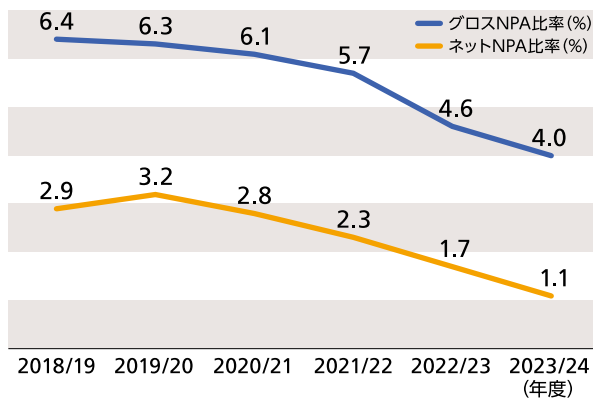
テクノロジーとデータ分析によるリスク評価手法の進化、そして幅広い顧客層へのアプローチがその背景にある。

NBFC 業界の中でも、マイクロファイナンス機関 (Microfinance Institution ; MFI) は 2019 ~ 24 年にかけて年平均成長率 (CAGR) 22.1 % と最も高い成長を示し、投資信用会社 (Investment and Credit Company ; ICC) も 19.7% の CAGR を記録している。

NBFC 業界全体の財務健全性も堅調に推移しており、総資産利益率 (ROA) や自己資本利益率 (ROE) といった収益性指標は上昇傾向にある。また、不良債権 (NPA) 比率の低下も確認されており、バランスシートの強化と財務体質の安定化が進んでいる。

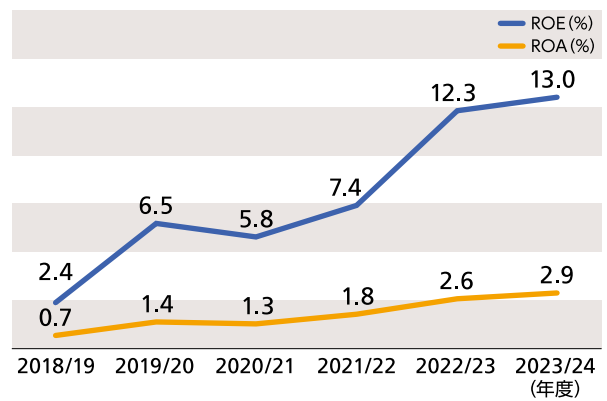
インドのリテール融資市場において、NBFC は現在拡大局面にある。NBFC のリテール融資ポートフォリオのうち、車両・自動車ローンは 35 % を占め、個人の移動手段への需要が依然として高いことを示しているが、他のセグメントはそれを上回るペースで拡大している。たとえば、家電ローンは CAGR 51.4 % という驚異的な成長率を示している。これは家電製品の価格低下と普及の進展によるものであ

図表 6 NBFCのグロスおよびネット不良債権比率



出所) RBI [Financial Stability Report] より NRI 作成

図表 7 NBFCの利益率



出所) RBI [NBFC Report 2023-24] [Financial Stability Report] より NRI 作成

る。金担保ローンも CAGR 45%という高成長を遂げており、金が依然として重要な金融資産であることを裏付けている。教育ローンも CAGR 38.3%と力強い成長を見せており、高等教育への需要の高まりが背景にある。また、MFI も CAGR 35.7%と堅調な成長を遂げており、金融包摂への注力が続いていることを示している。

このようなリテール融資の成長は、NBFC と銀行との協業によってさらに加速されている。特に「共同融資モデル（コ・レンディング）」の拡大は、NBFC が銀行の低コスト資金を活用しつつ、自らの顧客獲得力とリスク評価力を生かして、より広範な市場への信用供与を可能にしている。

以上のように、NBFC は極めて重要な存在であり、従来型銀行が対応しきれないギャップを埋める役割を果たしている。さらに、金融サービス需要の高まりに応えるためには、外国資本の流入が一層重要な要素となっている。

2) NBFC により解決される課題

NBFC が解決することのできる金融セクターの主要な課題は二つある。

一つは、金融包摂である。これまでに一定の進展はあったものの、特に農村部では依然として適切な金融サービスへのアクセスがない層が多い。NBFC は、地域密着型の柔軟なアプローチにより、マイクロローンやグループローンといったソリューション

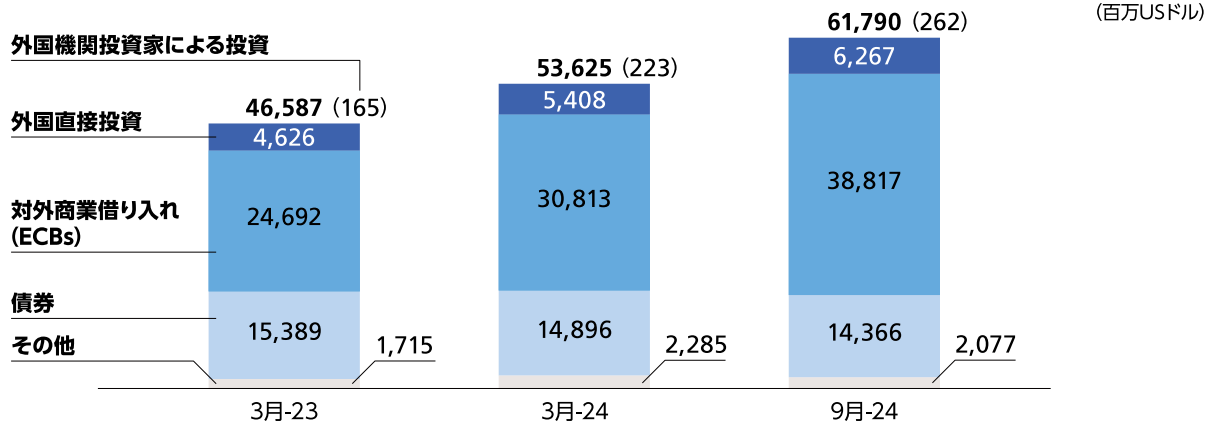
を通じて当該層へのアクセスを実現している。

もう一つは、各業界特有の資金ニーズである。インドには、それぞれ異なる資金ニーズを抱える多様な産業が存在する。NBFC は、SME の事業資金、インフラプロジェクト資金、個人・企業の車両購入資金といった、銀行では対応が難しい資金ニーズに対してソリューションを提供している。セクター特有のリスク評価やローンスキームの設計のノウハウを持つ NBFC は、迅速な与信審査や柔軟なローン条件の設定ができるため、これらの資金ニーズに対してタイムリーに資金を提供することができる。そのため、産業全体にとって不可欠な存在となっている。

3) 多様な資金調達によるさらなる拡大の可能性

インドの金融セクターは、野心的な成長目標を支えるために、大幅な資本注入を必要としている。国内での貯蓄と投資が極めて重要である一方、海外からの資金調達がますます重要な役割を果たしている。NBFC は、主に対外商業借り入れ（External Commercial Borrowings ; ECBs）や国際的に競争力のある金利での債券発行を通じて、海外資金を積極的に活用している。2024 年 3 月末現在、海外からの負債は NBFC セクターの負債総額の 8.8%を占め、このうち ECB は 57.5%と大きな割合を占めている。このような外資の活用は、NBFC セクターが成長を続け、増加する借り入れ需要を満たすため

図表 8 NBFC の外国資金調達元内訳



出所) RBI [NBFC Report 2023-24] より NRI 作成

に、多様な資金調達手段を必要としていることを強調している。

インドにおける ECB は、今後も利用拡大が期待されるであろう。その背景はいくつか考えられる。

- 事業者にとっての ECB の利用しやすさ：** ECB の最低償還期間の延長、オンレンディング（再貸し付け）目的の ECB 調達に対する上限撤廃など、規制環境が事業者にとって有利に整備されてきたことで、NBFC が ECB をより利用しやすくしている。
- 外資の低い借り入れコスト：** 先進国各国における金融緩和政策により、借り入れコストがインド国内からの資金に比べて低水準であることも ECB の利用を後押ししている。
- 通貨の安定性：** ルピーは過去 5 年間で対 US ドルで約 16% のルピー安進行にとどまっており、通貨リスクが比較的低く抑えられている点が、海外貸し手にとっての安心材料となっている。
- 信用リスクの低下：** 中小零細企業（MSME）および NBFC セクターにおいて、デジタル融資基盤の整備や所得の安定化により延滞率が低下している。

4) 日系企業にとってのチャンス

三菱 UFJ フィナンシャル・グループ（MUFG）、三井住友フィナンシャルグループ（SMFG）、みず

ほフィナンシャルグループ（MHFG）といった日本の大手金融機関がインドの金融サービス分野への投資に意欲を示していることは、同分野の魅力と外国資本の必要性を改めて物語っている。これらの投資により、単なる資金提供だけでなく、グローバルな知見やベストプラクティスを共有し、インドの金融エコシステムの強化にも貢献できる。

日系企業によるインドの金融セクターへの投資としては、以下のような選択肢が存在する。

(1) 自社での NBFC 設立

インドで NBFC を設立するには、会社設立、最低資本金要件への準拠、RBI からのライセンス取得など、複数の手続きが必要であり、要する時間も長く、規制対応の負担も大きい。オリックスグループ、イオンクレジットサービス・インディア、クレディセゾン、トヨタファイナンシャルサービスなどが自ら NBFC を設立している。

(2) 地場 NBFC への資本参加

インドの金融機関への投資は、現地の専門性や市場知識を活用しながら出資する手段として有効であり、最もよく見られる参入方法である。近年の事例としては、SMFG による Fullerton Financial Holdings の買収、五常・アンド・カンパニーによる SATYA MicroCapital および AVIOM India

Housing Finance への出資、三井住友銀行 (SMBC) による Aseem Infrastructure Finance への出資、MUFG による DMI Finance への出資、MHFG よる Rent Alpha への出資が挙げられる。

(3) 地場 NBFC への債券投資

(ア) 強制転換社債 (CCDs) : あらかじめ合意された条件に基づき、一定期間後に株式へ強制的に転換される社債。発行時に転換条件を設定する。

(イ) 社債／非転換社債 (NCDs) : 株式へ転換されない債券。NCD により利息収益のほか、売却や償還によるキャピタルゲインを得ることができる。

(ウ) 対外商業借り入れ (ECBs) : 所定の条件を満たす日系企業は、インドの指定された法人に対して貸し付けできる。貸付期間、資金用途、上限金利、貸し付け通貨などに関する規制が存在する。

近年の日系企業による債券投資の事例としては、クレディセゾンによる教育ローン会社 Edgro への投資、SMBC および国際協力機構 (JICA) による Northern Arc Capital への投資が挙げられる。

3 潮流 2 : デジタル時代における金融の再構築

インドでは現在、フィンテックの急成長が、金融セクターへも大変革をもたらしている。急拡大するデジタル経済と支援的な規制環境を背景に、インドのフィンテック市場は 2025 年には 1.3 兆 US ドル規模に達すると予測されている。決済システムの革新、投資の民主化、保険の簡素化に至るまで、フィンテックはインド経済の中核を成す存在となり、金融の効率性、アクセス性、金融リテラシーの向上に大きく寄与している。

1) 急成長するインドフィンテック業界

インドのフィンテック業界は急速に発展している。現在、国内には 1 万 4,285 社のフィンテック企業が存在し、そのうち 2,830 社が資金調達に成功している。特筆すべきは、25 社がユニコーン企業となっている点である。2023 年だけで、インド国内の全業種への投資のうち約 60% がフィンテックに集中しており、特に信用セグメントは 20 ~ 24 年の期間で最大の資金調達を記録している。

2) フィンテックの急成長を支える柱

フィンテックには、主に以下のような分野が存在する。

① デジタル決済 : キャッシュレス社会の立役者

UPI を中心としたインドのデジタル決済エコシステムは、瞬時かつシームレスな取引を実現する世界でも有数の仕組みとなっている。2024 年前半だけで、UPI は 780 億件超の取引を処理し、都市部のみならず農村部でも広範に利用されている。Paytm、PhonePe、Google Pay などのモバイルウォレットもこの成長を支え、ポイントサービス、請求支払い、e コマース統合といった多様な機能を提供している。

② レンディングプラットフォーム : 信用ギャップの橋渡し

KreditBee、MoneyTap、Bajaj Finserv といったデジタル融資プラットフォームは、融資へのアクセスの民主化をもたらし、迅速かつ包括的な借り入れを可能にしている。AI などの先進技術を駆使することで、従来の銀行から取り残されていた個人や企業にも金融サービスを提供している。インドの信用情報機関の CRIF High Mark が 2024 年に作成したレポートによれば、インドのデジタル融資セクターは 24 年に前年比 45% (対 23 年) の成長を記録し、フィンテック貸し手による融資総額は 2.5 兆

ルピーに達している。これは、1 億 9 千万人以上の非銀行口座保有者と、GDP の 30 % 以上を占める SME の 70 % 以上が抱える信用需要のギャップを埋める上で極めて重要である。

③ 資産運用：投資の民主化

Groww、Zerodha、ET Money などのロボ・アドバイザー・プラットフォームは、AI による個別最適化されたポートフォリオ管理を提供し、初心者から熟練投資家まで幅広く投資を可能にしている。2024 年 11 月時点で、インドの投資信託業界の運用資産残高（AUM）は 68.08 兆ルピー（約 0.82 兆 US ドル）に達し、手軽さと低コストからロボアドバイザーの利用が拡大している。特に 25 ～ 35 歳のミレニアル世代の利用が多く、資産運用のデジタル化が進んでいることを示している。

④ インシュアテック：より安全な未来の保障

Policybazaar や Acko といった保険テクノロジー（InsurTech）プラットフォームは、保険商品の購入、比較、請求のプロセスを根本から変革している。AI や機械学習を活用することで、個別最適化された保険プランの提案や、請求処理時間の短縮を実現している。

⑤ スーパーアプリ：あらゆるサービスを一つに

Paytm、PhonePe、Google Pay といったスーパーアプリは、決済、予約、金融サービス、e コマースを一つのプラットフォームで提供している。PhonePe は 2023 年に 9 兆ルピーの取引を処理しており、これら統合型プラットフォームの変革力の大きさを示している。

⑥ ネオバンク：伝統的銀行の再定義

Jupiter、Fi Money、RazorpayX といったネオバンクは、支店を持たず、完全にモバイルで運営される銀行サービスを提供している。口座開設から融資まで、デジタル完結型で柔軟性に富むサービスは、フリーランサー、SME、ミレニアル世代を中心に支持を集めている。

インドのネオバンク市場は、2030 年までに 200 億 US ドル規模に達する見込みである。

⑦ 金融リテラシーアプリ：大衆の金融力を強化

Zerodha Varsity、Cube Wealth、Moneybhai などのプラットフォームは、金融教育を一般層にも手が届く形で提供している。

3) 日系企業にとってのチャンス

AI、IoT、5G といった先端技術に支えられたインドのフィンテック革命は、個別化されたサービスの実現と農村部への浸透を推進しており、規制当局の支援もそれを後押ししている。このテクノロジー主導かつユーザー中心のアプローチは、インドの金融の未来を再構築し、包摂性と効率性を高めることが期待されている。市場が成熟する中で、日本企業はインド市場向けにカスタマイズされた製品の提供や流通ネットワークの拡大、資産運用分野での提携などの機会を見いだすことができる。また、インドのフィンテック技術を他市場に展開することで戦略的利益を得る可能性もある。例えば、ソフトバンクがインドのデジタル決済スタートアップ Paytm の技術を活用し、PayPay として日本市場にフィンテックを導入した事例が挙げられる。2017 年に Paytm に出資したソフトバンクは、18 年にヤフーと共同で QR コード決済事業会社の PayPay を設立したが、PayPay はソフトバンクを通じて Paytm から電子決済の技術供与を受けている。そのほかにも日系企業によるインドのフィンテック企業への投資は多く見られる（図表 9）。

4 おわりに

インドの金融セクターは、日本企業にとって魅力的な市場である一方で、投資環境は非常に複雑である。膨大な人口に加え、金融包摂に対する政府の強い姿勢により、革新的な金融サービスには大きなビジネスチャンスが広がっている。しかし、他国市場

図表 9 日系企業によるインドフィンテック投資事例

企業	インドにおけるフィンテック ポートフォリオ数	ポートフォリオ企業例（一部サービス名）		
		IPO済み	Unicorns	Soonicorns
GMO VenturePartners	13	• MobiKwik	• Slice • Razorpay	• Jai Kisan • Zolve
ドリームインキュベータ	8		• MoneyView	• Idfy • Turtlemint
三菱UFJ フィナンシャル・グループ	6			• InsuranceDekho • M2P Fintech • Jupiter • KreditBee • Lentra
DG Daiwa Ventures	5		• Slice	• Jai Kisan • Zolve
ソフトバンクグループ	4	• Paytm • PB Fintech	• Juspay • Zeta	
ソニー	6		• Slice	• WeRize

出所) Tracxn より NRI 作成

で成功した戦略をそのまま適用しても、インド市場では通用しない。人口動態、規制環境、文化的背景、経済の成熟度などの違いが存在するためである。インドでは、社会的ニーズの強さを踏まえ、金融アクセスの拡大や手頃な価格でのサービス提供を重視したアプローチが求められる。

インドの金融市場では、国内の NBFC やフィンテック系スタートアップ、さらには海外の金融機関の参入により、競争が一段と激しさを増している。このような環境下での投資には、文化的背景を十分に踏まえたアプローチが求められる。すなわち、インド特有の社会経済構造を深く理解し、長期的なコミットメントと忍耐強い資本投資を前提とした上で、現地ニーズに即した商品・サービスの開発を行い、現地パートナーとの戦略的な協業を通じて市場の知見を生かすことが重要である。あるいは、現地の文化や商習慣、規制に精通したローカル・マネジメント・チームを組織し、デジタル技術を活用して業務の効率化を図ることも重要である。SMFG、クレディセゾン、オリックスといった成功事例が示すように、適切なアプローチを取れば、日本企業でもインドの金融市場で大きな成長を遂げることができる。

(監修：郷 裕)

筆者



ラクシット・マヒンドル (Rakshit Mahindru)
NRI インド
インベストメント・ストラテジー・コンサルティング部 パートナー
専門は、自動車、消費財、金融、ヘルスケア、M&A、参入戦略立案、DD、PMI など
E-mail: rakshit.mahindru@nriindia.co.in



坂井 純 (さかい じゅん)
NRI インド
クロスファンクショナルコンサルティングビジネスユニット
シニアコンサルタント
専門は、エネルギー、自動車、スタートアップなど
E-mail: jun.sakai@nriindia.co.in