

日本総研のインド注目企業ガイド

住宅・複合施設業界の注目企業（１）

第 1 回
総合研究部門
田中 靖記

大を担うインド企業の動向を紹介しよう。

タタ・ハウジングの低価格住宅

2011 年のインド国勢調査によると、インド全体の住宅戸数は 2 億 3,600 万戸であり、2001 年からの 10 年間で約 5,700 万戸増加している。住宅戸数は年々増加している一方で、07 年時点で 2,700 万戸の住宅が不足していると試算されており、状況は現在に至るまで改善していない。特に、ここ数年の特徴として、都市部への人口流入と中間所得層の拡大を背景とした都市部・中間所得層向けの住宅不足が顕著となっている。各住宅会社は、都市部・中間層向けの「アフォードブル住宅」(手ごろな値段で取得可能な住宅)供給を拡大してきた。

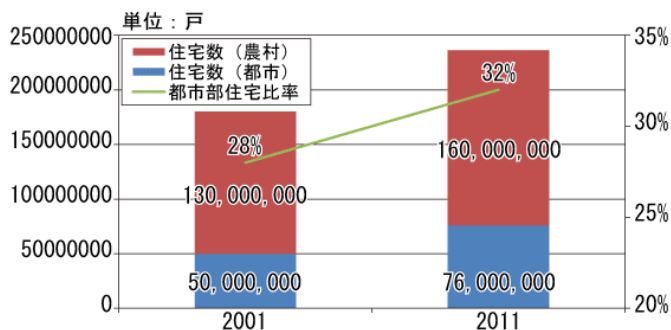
タタ・ハウジングは 1984 年に設立された、有力財閥タタ・グループの持ち株会社であるタタ・サンズの子会社である(99.78%所有)。2000 年代から高級住宅市場において事業を拡大してきたが、2010 年から開始した低価格住宅プロジェクト「"SHUBH GRIHA" (シュブ・グリハ)」を成功させたことで、アフォードブル住宅市場においても一定の地位を確保した。

"SHUBH GRIHA" (シュブ・グリハ) の特徴は、約 27 ~ 43 平方メートルの住宅を約 50 万 ~ 120 万ルピー(約 85 万 ~ 205 万円)というとりわけ低い価格で供給していることである。同社は、共通部材の採用・少ないレイアウトプラン・大きな区画における一括大量供給・地価の安い都市郊外における住宅供給等の手段により、この価格での住宅供給を実現している。同社のマネージング・ディレクターである Brotin Banerjee 氏は、「当社は、年間 20 万ルピー(約 34 万円)以下の収入で働く労働者でも購入可能な住宅の供給を目指している。都市部の低所得者層の 48% が賃貸住宅に居住しており、低価格住宅の供給と住宅ローン拡充によって需要開拓が可能と判断」したと語る。同プロジェクトは、現在、マハラシュトラ州 Boisar、同州 Vasind、グジャラート州 Vadsar という、ムンバイ・アーメダバードという近隣の主要都市から郊外に 30 ~ 80km 離れた場所において実施されている。

また、タタ・ハウジングのプロジェクトはすべて、インド・グリーン・ビルディング・カウンシル(IGBC)のグリーン建設ガイドラインに沿って建設されており、住宅敷地内部での一定の緑地スペースを確保している。これらには、高級住宅建設で培ったノウハウが生かされている。

今後の低価格住宅市場の見通しにおいて、Banerjee 氏は「PPP(官民連携パートナーシップ)による開発の重要性」を強調している。実際に同社は、13 年 1 月に開催されたグジャラート州の投資イベント"バイブラント・グジャラート(Vibrant Gujarat)"において、低価格住宅の建設に関する投資額 350 億ルピー(約 589 億円)の覚書をグジャラート州政府と締結した。

図表：インドにおける住宅数の増加



今後も、当該層向けのアフォードブル住宅供給が市場の中心となるだろう。実際に、2012 年のインド国内主要 8 都市(注 1)の 2012 年の中間所得層向けの住宅は 13 万 5,662 戸であり、新規住宅着工戸数全体の 16 万 1,708 戸のうちの約 8 割を占めている(注 2)。

また、今後は、職住近接・職住一体型の住宅整備がさらに拡大すると考えられる。インドでは、全国的に熟練労働者不足が深刻化している。インフラ投資や工業部門の拡大が一層進むインドの企業活動において、熟練労働者の確保は深刻な問題である。そのため、労働者へのインセンティブ供与のために、職場の近くに住宅を新規に配置する動きが広がっている。

上記の背景のもとで、インドにおける住宅市場の拡

州政府側は、低所得者対策として住宅供給を主導することを打ち出している。グジャラート州でも、今後5年間で500万戸の住宅を整備する計画だ。今後も各州でPPPによる住宅供給が増加していこう。

職住近接を狙うゴドレジ

ゴドレジ・プロパティーズは、1990年にAdi Godrej氏によって設立されたゴドレジ財閥の不動産・住宅部門企業である。本社所在地はムンバイ、2011年度の売上高は約55.9億ルピー（約94億円）である。ムンバイ、プネ、バンガロールなど、インド西部・南部を中心に開発プロジェクトを実施している。

ゴドレジ社は、高所得層向けの住宅開発を中心にプロジェクトを行っている。一方で、高級住宅市場の近年の不振から、「ニューリッチ」と呼ばれる、新しく富裕層（および中間所得層のうちの上位所得層）になった人々にターゲットを絞った住宅開発プロジェクトを開始している。

その事例が、バンガロール南部での住宅開発"E-City"プロジェクトだ。本プロジェクトは、インフォシス、ウィプロ、タタ・コンサルタンシー・サービス等のIT企業が数多く入居する工業団地から自動車で5分の場所に位置しており、同工業団地で働く高所得層労働者を明確なターゲットにしている。

またE-Cityは、電気自動車充電設備・雨水利用・太陽熱暖房システム・節水システム等を備え、低VOC（揮発性有機化合物）塗料を利用するなど環境に配慮した住宅施設になっていることが特徴である。最終的な分譲戸数は800戸を計画しており、分譲価格は420万ルピー（約710万円）以上となっている。

同社では、このプロジェクト以外にもデリー近郊のグルガオン等で、IT企業従事者等をターゲットにした職住近接住宅プロジェクトを実施している。

インド住宅市場は、2000年代までの高級住宅一辺倒の市場から、低所得住宅向けのアフォードブル住宅市場、ニューリッチ向けの職住近接・環境配慮型住宅市場など、各市場に細分化され始めている。それぞれの市場で、関与するパートナー・導入される設備機器・事業成功のための要因が異なる。アフォードブル住宅

市場では現地州政府等行政機関との官民連携が重要になり、ニューリッチ向け市場では、環境配慮型機器等の日系企業が強みを生かすことができる領域での参入機会も増加するだろう。日系企業でインドの住宅市場に進出している企業は、まだ少数である。法規制・土地所有制度等により、外資企業にとって用地取得が困難なインドでは、現地企業との共同事業を目指したパートナー企業の選定が必須となる場合が多い。特に、細分化しつつある市場においては、パートナー選定を誤ると本来ターゲットとしたい顧客・市場に届かない可能性もある。現地インド企業が持つ機能・提供価値・顧客基盤等を踏まえたうえで、パートナー選定をしていくことが求められる。

（注1）：ニューデリー首都圏、プネ、ムンバイ（マハラシュトラ州）、チェンナイ（タミルナド州）、バンガロール（カルナタカ州）、コルカタ（西ベンガル州）、ハイデラバード（アンドラプラデシュ州）、アーメダバード（グジャラート州）の8都市

（注2）：クシュマン&ウェイクフィールド社調べ

<プロフィール>

田中 靖記（たなかやすのり）



総合研究部門
社会産業デザイン事業部
社会基盤イノベーション
グループ兼グローバルマネジメントグループ マネジャー

大阪市立大学大学院文学研究科地理学専修修了。

日本総合研究所入社後、一貫して社会インフラ企業向けの調査・コンサルティングに携わる。近年では、インド・ASEAN地域に関する調査・コンサルティング案件に従事している。

コンサルティング案件に従事している。

<お知らせ>

インドビジネス関連の情報を随時掲載しております。詳細は下記URLをご覧ください。

<http://www.jri.co.jp/service/special/content7/>



アジア経済ビジネス情報を
スマートフォンで！

会員サイト「NNA POWER」がパワーアップ。今すぐ使って便利さ実感



詳しくはこちら

※一部の機種・地域においては、仕様や通信状況により正しく表示されない場合や一部の機能が使用できない場合がございます。