

家電事情

JETRO



インド チェンナイ

BOP層実態調査レポート

インドの家電産業は次のように大きく分けることができる。

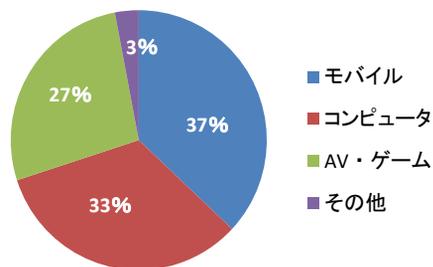
- ・ 伝統的家電製品：音響や映像機器
- ・ モバイル／コンピューター機器：携帯電話、ノートパソコン、コンピューター、計算機など
- ・ 白物家電：洗濯機、アイロン、掃除機、ミキサーなどの家庭用機器
- ・ パーソナルケア：ヘアドライヤー、電気カミソリ、電動歯ブラシなど

家電産業

電子工業部門の中でも家電部門は、特に市場が大きなもの1つである。2008年度の市場規模は、推定で220億ドル(白物家電を除く)であった。今後も、以下の要因により成長が続くと予想されている。

- ・ 可処分所得の増加と消費者への情報浸透
- ・ 現地生産の増加による消費者価格の低下
- ・ 製品購入時のクレジットの利用
- ・ 競争に伴う製品の種類の増加

モバイル／コンピューター機器のシェア2008



出所: Industry Vertical Study, Consumer Electronics in India- Gaayathri P

JETRO



■ コンピューター

調査会社のBusiness Monitorのレポートによると、コンピューター（ノート、デスクトップ、周辺機器）部門は2008年の市場シェアが33%、2009年の売上高が60億ドルであった。2010年のコンピューター普及率はわずか3%であるが、今後大きな成長が期待されている。

■ 携帯電話

家電部門の中でシェアが最も大きい部門は、携帯電話および周辺機器である。2012年5月時点の携帯電話部門の接続数は9億2,937万であった。2011年12月時点で、携帯電話の加入者数は1億2,100万人で、利用者数で世界2位、インターネット利用者数で世界3位である。

■ 音響、映像機器とゲーム機

音響、映像機器とゲーム機は家電部門のほぼ3分の1のシェアを持つ。この部門は2013年には150億ドルに達すると予想される。主要製品はテレビであり、近年は液晶テレビやLEDテレビなどの新技術が利用されている。

■ 主な事業者

主な家電製造業者は、Videocon、LG Electronics、Samsung、Onida、Panasonic India、Bose India、BPLなどである。この他にはD-LinkやSamte、WeP、Tycoなどがあり、NokiaやMotorolaが続いている。

■ 家電小売業者

主な家電小売業者は、Viveks – The Unlimited Shop、Infiniti Chroma、E-Zone、NEXT Retail Indiaなど。その他にノートPC専門店や携帯電話専門店がある。

家電産業の成長要因

家電産業に好影響を与える主な要因は、次の通り。

小売チェーンのシェア拡大

市場の成長率は、都市部で7～10%、農村で25%となっている。成長要因の一つが、小売チェーンの浸透である。組織的小売チェーンの市場シェアは2006年度の3%から、最近の推計では20%前後になっている。小売チェーンのシェアの拡大により、サプライチェーンの合理化や高級品の需要が促進されている。

大規模事業者の参入による競争の増大

組織化された小売店による競争により、消費者は購入を決める前に、ChromaやE-Zoneなどの店頭で製品に触れることができるようになった。こうした実体験を持つことで需要が刺激されている。

所得増とクレジットの利用

消費者の堅調な所得増の他に、クレジット（消費者金融）の利用が家電産業の大きな成長要因となっている。こうした決済方法は、主に低・中所得者層が対象になっている。



訪問調査結果

インタビューの回答者の多くは、家電を製造業者直営店や代理店から直接購入することを選ぶという点で、意見が一致していた。一部の消費者は、小売店では価格に利益が上乗せされるため購入価格がより高くなるという感想を持っている。直営店や代理店から購入した方がアフターサービスやより良いメンテナンスや修理が受けられると考えている。農村部の家庭では、クレジット決済を利用できることやその方法を知らない場合も多い。



K Vellingiri氏 (53 歳)

住所: コインバトール近郊Kethanur村
(タミル・ナード州)
日雇い労働者(月収6,000ルピー)
家電製品: テレビ、携帯電話、ミキサー

Vellingiri氏は日雇い労働者。扇風機や基本的な家電製品の他に、テレビ、ミキサー、携帯電話を持っている。携帯電話を除き、これらの電気製品はすべて政府から支給され、同氏は一切代金を支払っていない。預金で冷蔵庫や洗濯機、グラインダー(粉碎/製粉機)を購入しようと計画している。クレジットによる決済方法があることを知らなかったが、試してみたいと思っている。電器製品を買う際は、近くの町の小売店から購入する予定である。



Govindraj夫妻

住所: コインバトール近郊Kethanur村
(タミル・ナード州)
農家(月収2万ルピー)

Govindraj氏は農業を営み、妻は主婦。自宅にテレビや冷蔵庫、ミキサー、グラインダー、携帯電話、コンピューターがある。これらの電気製品はすべて現金で購入した。クレジットによる決済方法を利用できることは知っているが、使ったことはない。ローンや分割払いは使ってみたいと考えている。電気製品は、中間流通を避けてメーカーから直接購入する方がよいと考えている。しかし現在は、近くの町の小売店から購入せざるを得ない。

課題

家電事業に関する課題は次の通り

1. 流通・物流の管理不足
2. 家電のグレーマーケット(非公式市場)の存在
3. 訓練された販売員・サービス要員の不足
4. 競争の激化による利幅の減少

JETRO

【免責事項】本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、ジェトロ及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。