

# SAKATA INX...

Visual Communication Technology

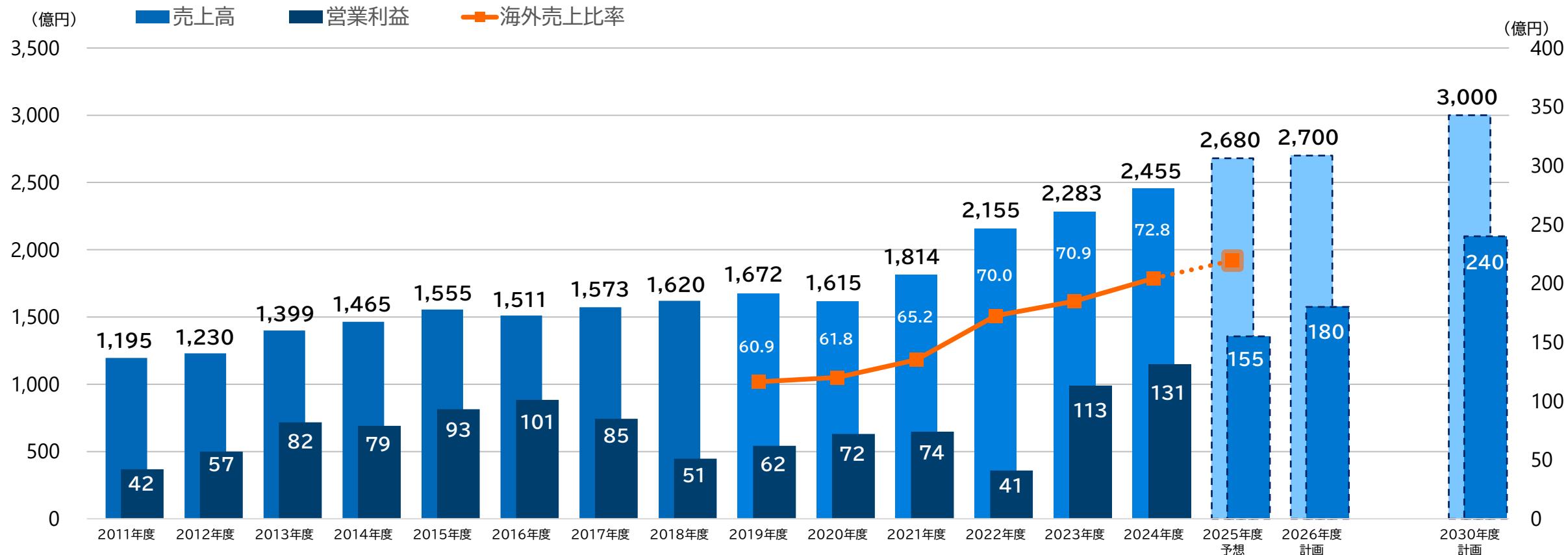
## 魅力あるインド市場と 我が社のインドでの30年の歩み

サカタインクス株式会社  
2025年10月17日

- 会社概要
- 積極的な海外展開
- インド進出から現在までの歩み
- 黎明期（インド市場に注目した理由・創業時の問題と克服）
- 成長期（第二工場建設など）
- 多様化期
- まとめ
- 当社にとってのこれからインドビジネス

商 号	サカタインクス株式会社
創 業	1896年(明治29年)11月
ビジネステーマ	「ビジュアル・コミュニケーション・テクノロジーの創造」
事業内容	各種印刷インキ及び機能性材料の製造販売
上場	東証プライム市場
連結売上高	2,455 億円 (2024年12月31日現在)
従業員数	連結:5,143 名 単体:904 名 (2024年12月31日現在)
国内拠点	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 大阪本社 大阪市中央区淡路町四丁目2番13号 アーバンネット御堂筋ビル</li><li>■ 東京本社 文京区後楽1-4-25(日教販ビル)</li><li>■ 支社 3 拠点 (宮城県・愛知県・福岡県)</li><li>■ 工場 4 拠点 (千葉県野田市・兵庫県伊丹市・滋賀県米原市・埼玉県羽生市)</li></ul>
グループ会社	連結子会社 27 社 持分法適用会社 3 社

# — 業績推移 —



基盤構築  
中期経営計画2023  
CCC-I

事業拡大・収益力強化  
中期経営計画2026  
CCC-II

長期ビジョン実現へ  
中期経営計画2029  
CCC-III

## 印刷インキ事業

### パッケージ用インキ

#### フィルムパッケージ用インキ



#### 紙パッケージ用インキ



#### 金属(アルミ)缶用 メタルインキ



### 情報メディア用インキ

#### 新聞印刷用インキ

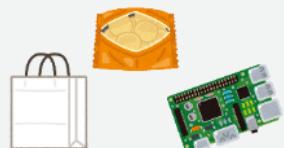


#### 商業オフセット印刷用インキ



## 機能性 コーティング剤

さまざまな機能を  
持たせた  
各種コーティング剤



## 機能性材料事業

### デジタル記録・表示材料

#### 産業用インクジェットインキ



#### 画像表示材料用顔料分散液



#### カラートナー



## 海外展開の開始

当社は、1960年のフィリピンでの駐在所開設を皮切りに、  
アジア・欧州・米州へと積極的な海外展開を推し進めている。

1960  
10月  
海外初の駐在所をフィリピン(マニラ)に開設  
(以降、海外主要拠点に駐在事務所ならびに現地法人を順次設立)

1979  
2月  
アジアに進出(海外初のインキ生産拠点)  
台湾(台北)に華田油墨股份有限公司を設立



1987  
4月  
欧州に進出  
スペイン(バルセロナ)にSAKATA INX ESPANA, S.A. を設立



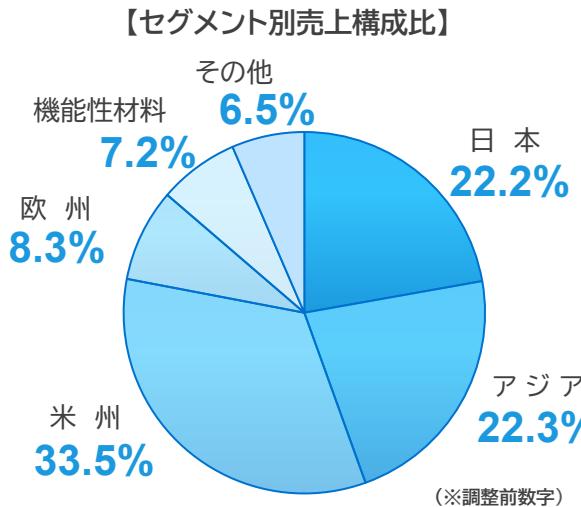
1988  
2月  
米州に進出  
アメリカ(シカゴ)にINX INTERNATIONAL INC.(持株会社)を設立  
(1992年1月 THE INX GROUP LTD.(持株会社)に改称)



1995  
8月  
インドに進出  
インド(ニューデリー)にSAKATA INX (INDIA) PRIVATE LTD.を設立

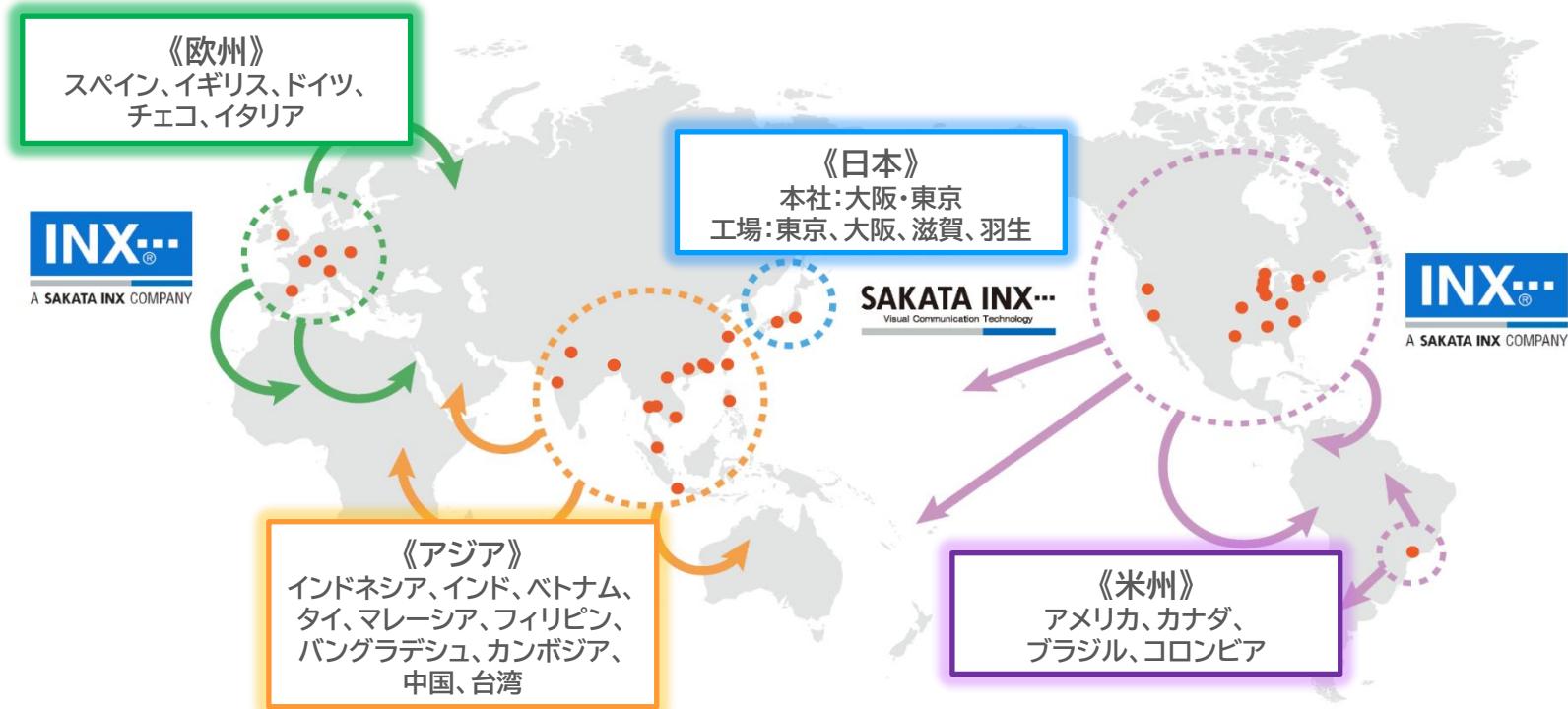


## 60カ国以上の販売展開



売上の約 7 割は海外

グローバル展開を積極的に推進し、世界の20を超える国と地域に拠点  
アジアの一部や中東、アフリカ、中南米の未進出地域にも輸出で展開



スペイン



イギリス



インド



インドネシア



ベトナム



滋賀工場



アメリカ・シカゴ



アメリカ・オハイオ

■ 人口規模: 約14.5億人（2024年時点）中国を抜き世界一位の人口

\*出典:世界銀行

■ 経済成長率: 6.5% (2024年)

\*出典:世界銀行

■ 急成長する中間層

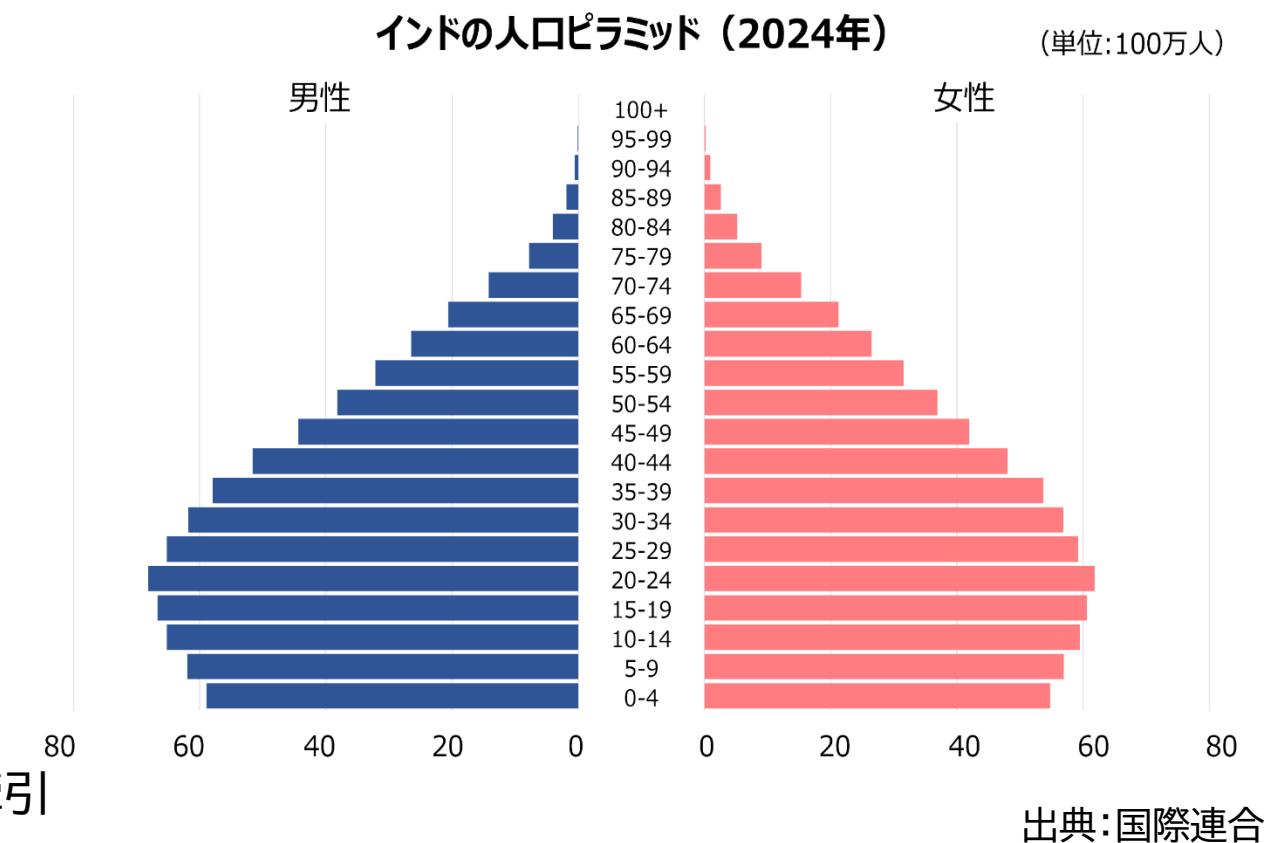
2030年までに中間層が全体の約30%に達する予定

\*出典:ロイター

■ 若年層の多さ

平均年齢約29.8歳。若くて活発な消費者層が経済を牽引

出典:CIA The World Factbook(ザ・ワールド・ファクトブック)



社名

SAKATA INX (INDIA) PRIVATE LTD.

設立

1995年8月

事業内容

各種印刷インキの製造販売

拠点

- グルガオン本社
- ビワディ工場、パノリ工場

子会社

SAKATA INX (BANGLADESH) PRIVATE LTD.

## —当社インド各拠点

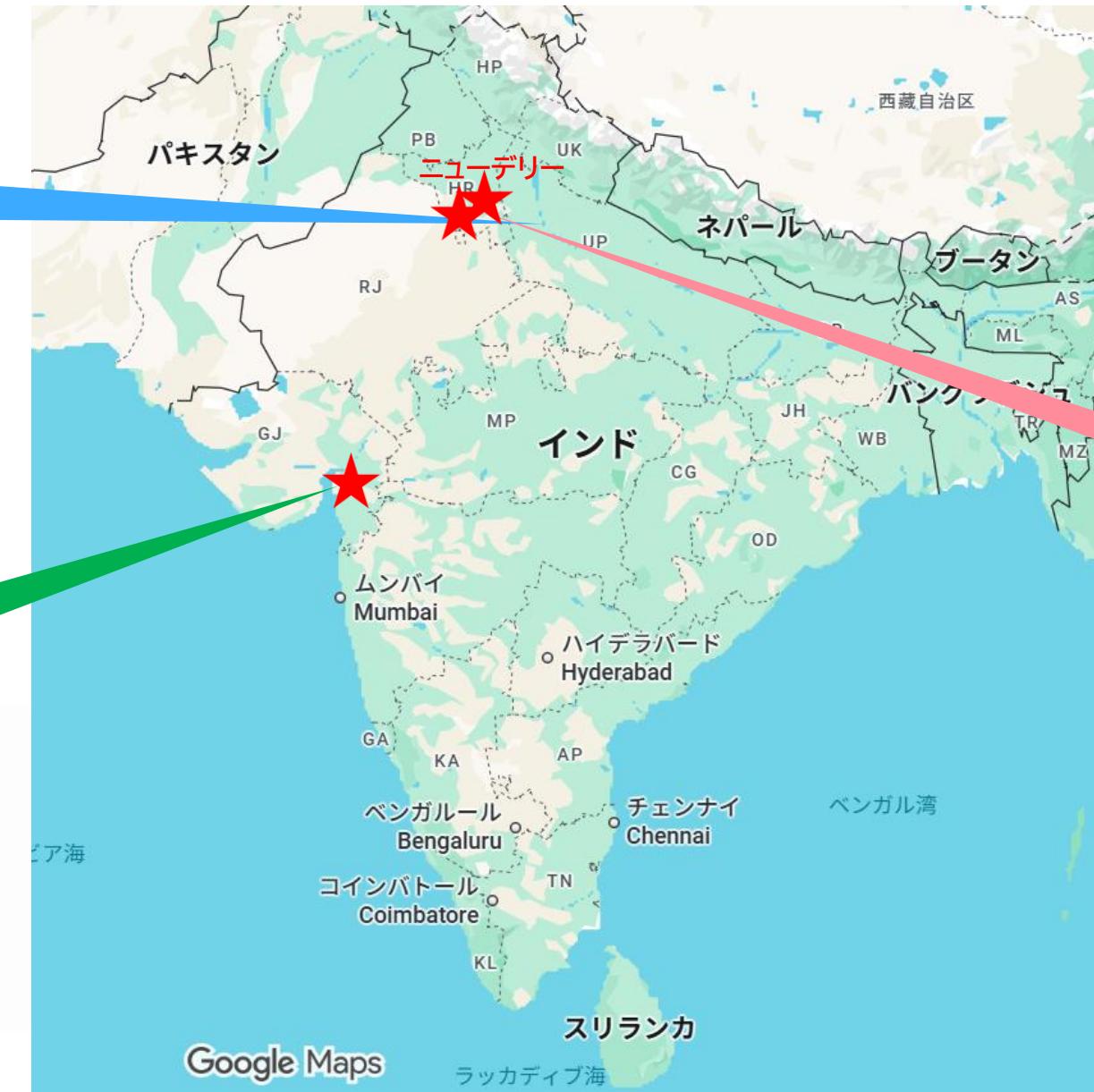
ビワディ工場  
(Rajasthan州)

※グラビアインキ、  
オフセットインキを製造

パノリ工場  
(Gujarat州)

※グラビアインキ、  
新聞インキ、UVインキを製造

中東・アフリカへの  
輸出の拠点

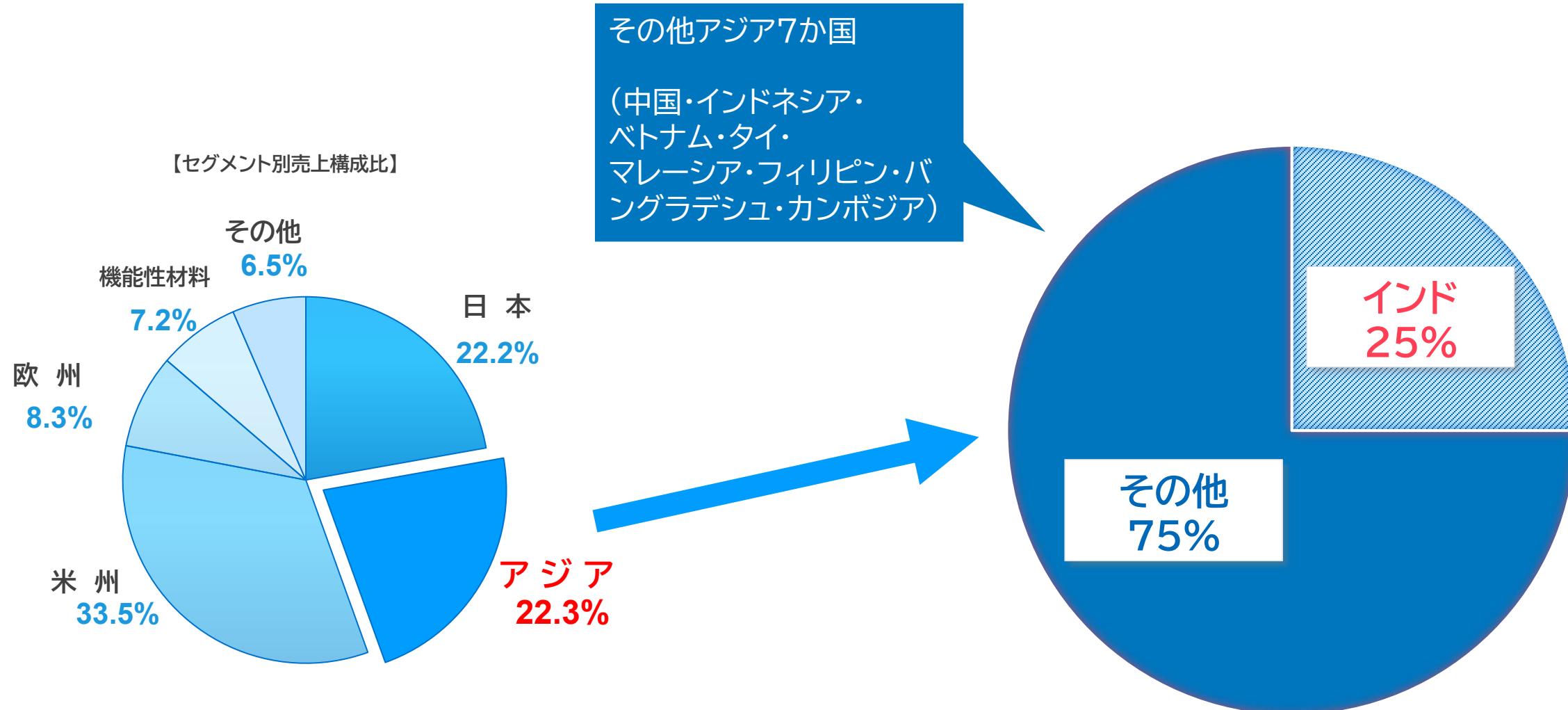


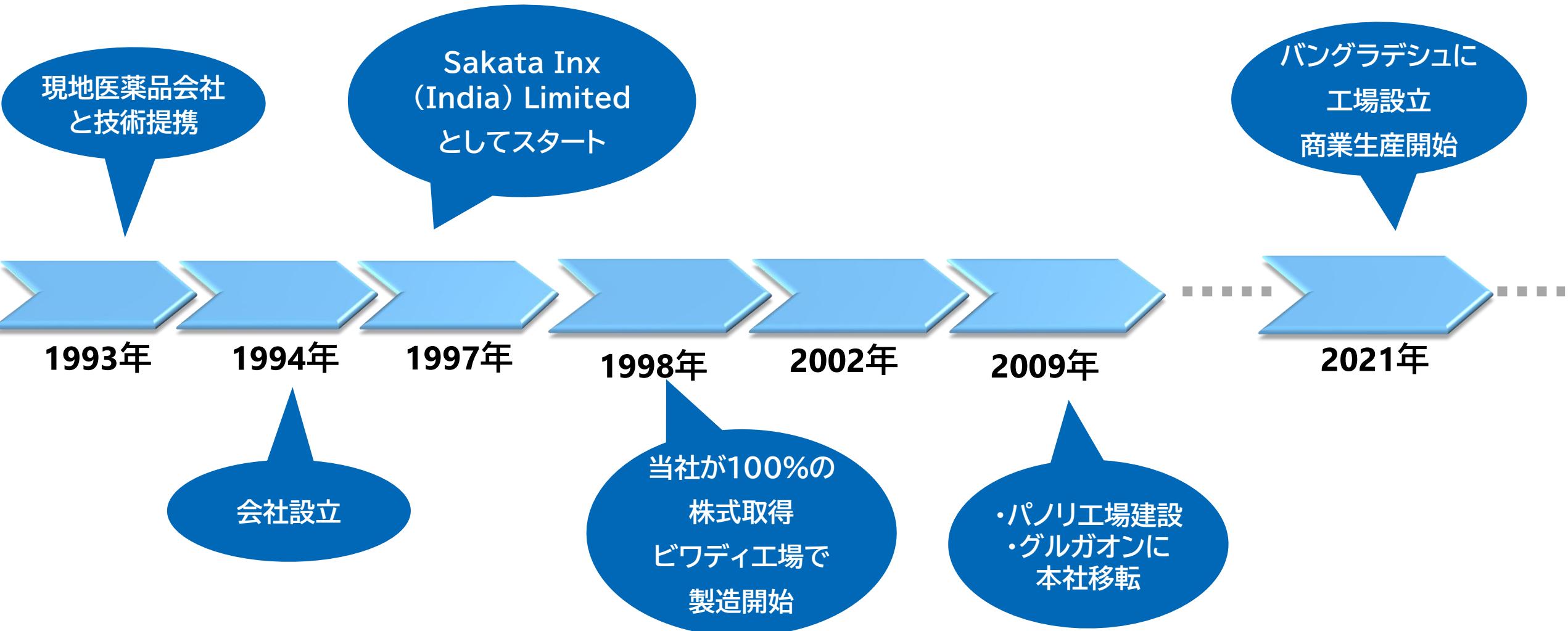
本社  
+  
2工場体制

グルガオン本社  
(Haryana州)

※本社機能

## —当社アジアにおける売上高比率 (2024年12月末時点)



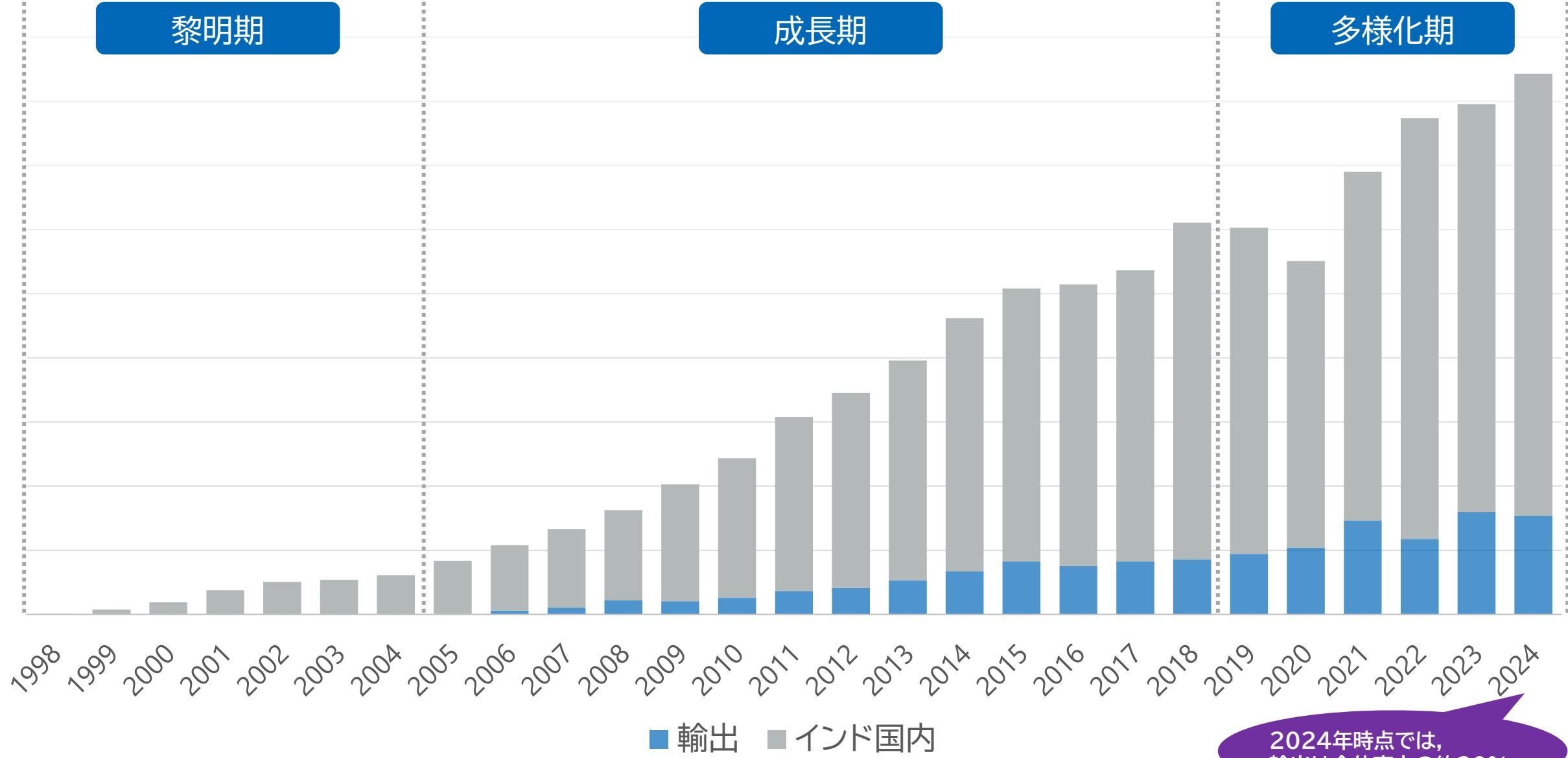


# — インドでの売上高推移

黎明期

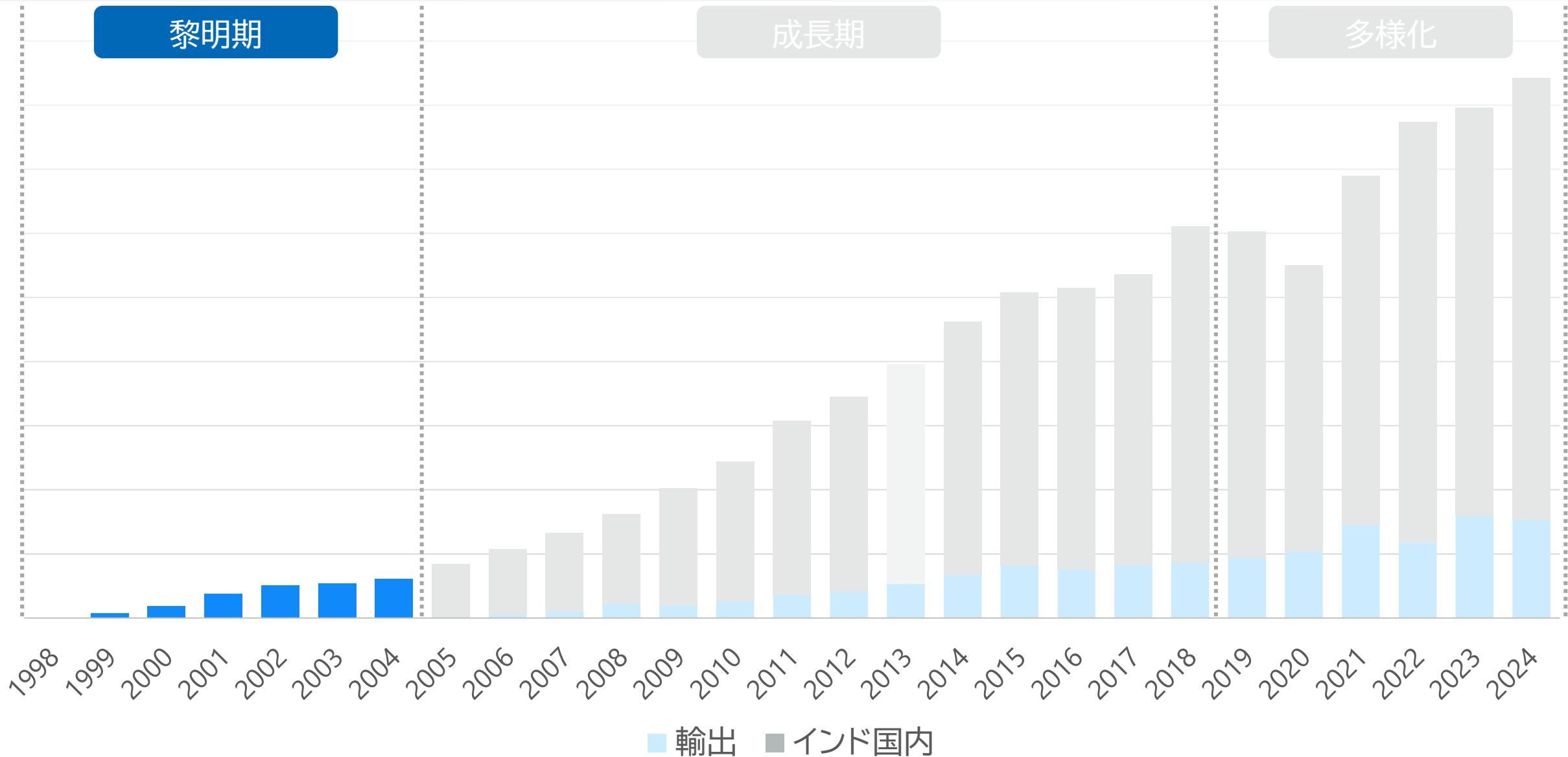
成長期

多様化期



2024年時点では、  
輸出は全体売上の約20%

# — インドでの売上高推移



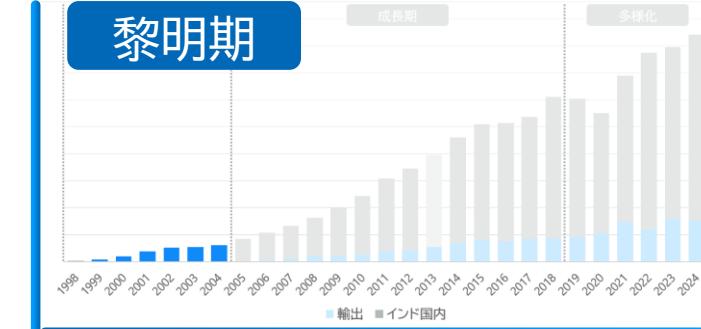
## — インド市場に注目した理由

### インド進出に至った経緯

- ・アジアでの事業拡大を計画
- ・人口が多く成長が見込める市場への進出を検討



黎明期



インドの大手医薬品メーカーから提携の申し入れ

### インド進出のリスクと意義

#### リスク

- ・インフラ面や制度面の整備不十分
- ・少ない日系企業進出の実績



#### 意義

- ・人口が多く、成長が見込める有望な市場
- ・少ない外資系ライバル企業



## — 当初のインドへの進出計画と現地医薬品メーカーとの合弁

合弁検討開始  
(1993年~)

パートナーがインキ事業のため  
新会社を設立  
(1994年5月)

30%の出資を決定  
(1994年~)

合弁会社としてスタート  
(1995年8月)

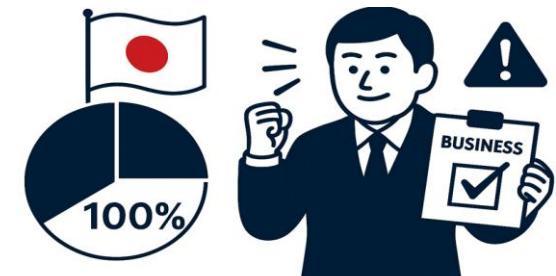
パートナー会社の資金繰り悪化で  
事業継続の危機



当社株式  
30%→75%→100%  
(1997年~1998年)

社名を  
Sakata Inx (India) Limitedに  
変更

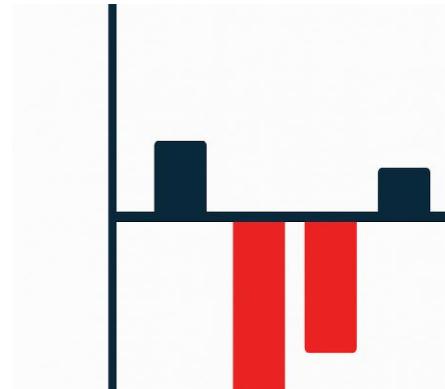
最終的に、  
100%独資での事業継続を決断



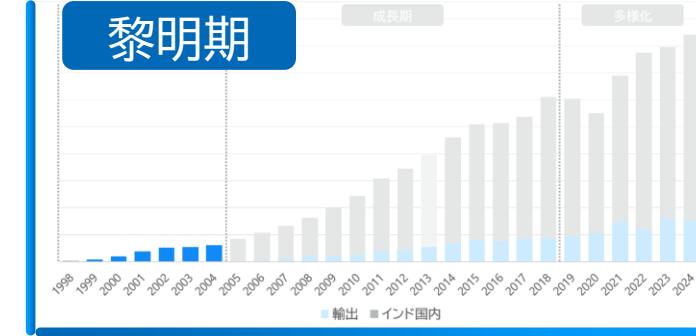


## 販売面の問題点

競合メーカーの値下げ攻勢による市場締め出し圧力  
⇒売上が伸びず、2年間赤字

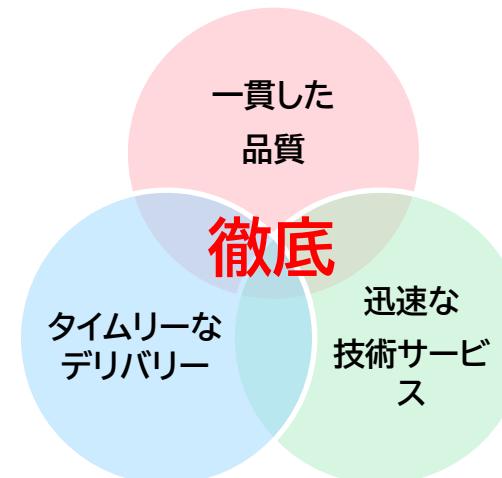


黎明期



## 施策

- ・日本の技術を使った高品質インキ
- ・日本の支援で顧客サービスの徹底



現地メーカーとの差別化に成功  
サカタブランドの認知と向上により売上が飛躍的に増加



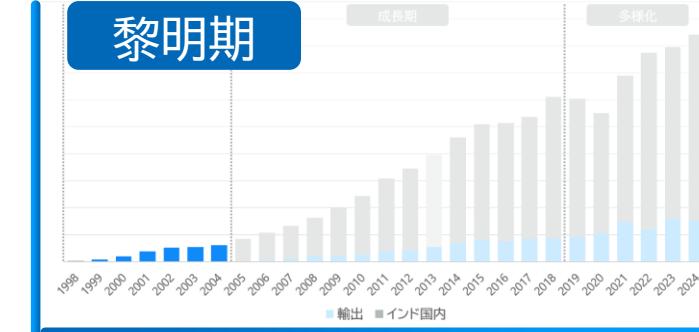


## 当時の資金面での問題点

- ・現地銀行に相手にされず(赤字&コネクションなし) ⇒ 日系銀行からの融資で対応



黎明期



## 運転資金確保のための対応

- ・独自の資金確保策を実施(銀行保証または現金担保を代理店に要求)
- ・輸出販売においてはLC取引または前払い決済を徹底



商慣習にとらわれず運転資金の確保を徹底



## 当時の駐在員の苦労・問題点

### 移動面

- ・通勤時間
- ・移動時の治安
- ・各地に点在する得意先訪問



### 資材調達面

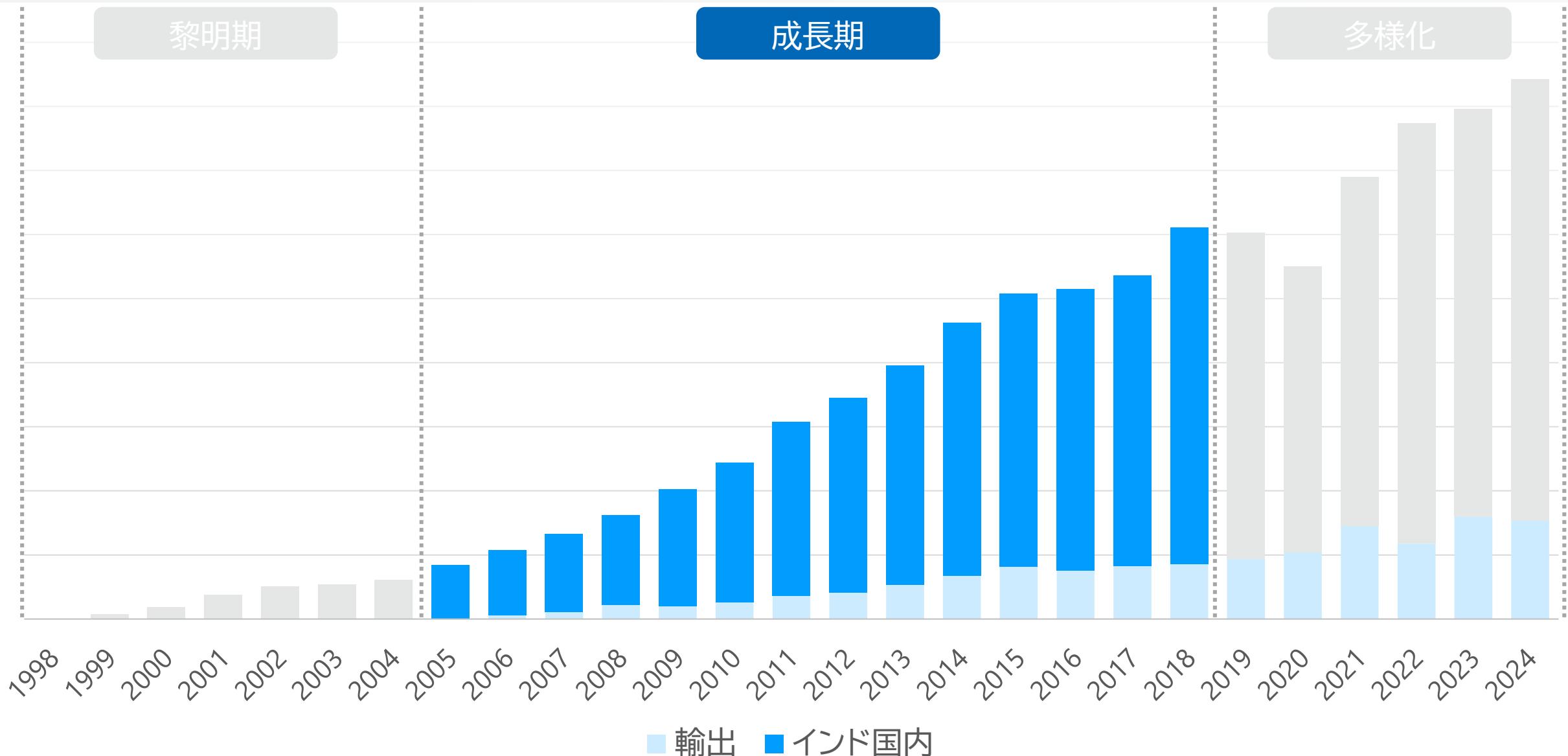
- ・多発する原材料の供給遅延
- ・異物の混入



### 言葉の面

- ・インド人独特の英語アクセント

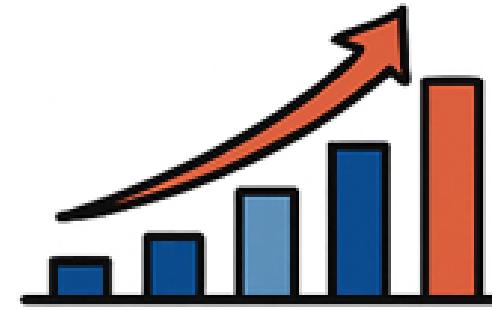
# — インドでの売上高推移





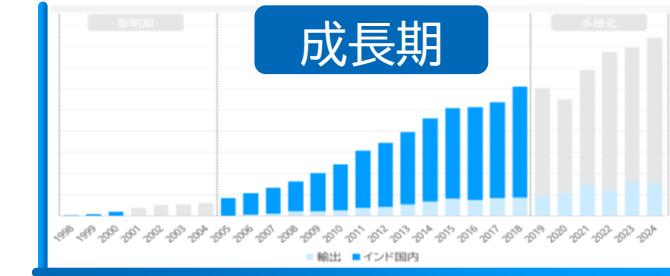
## 目標

- ・5年で売上高3倍



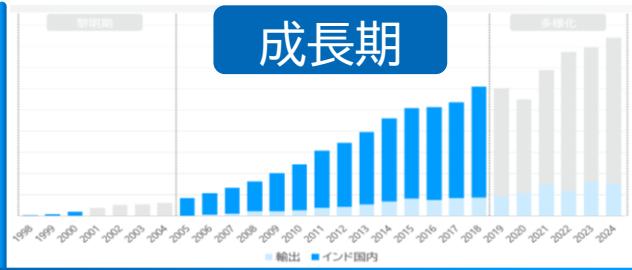
## 施策

- ・販売品種の拡大(オフセットインキ)
- ・輸出拡大(**パノリ工場の建設**)、印偽の活用
- ・大手ユーザーの獲得



Gujarat州パノリ工場  
(2010年商業生産開始)

# —パノリ工場開所式の様子（2009年8月27日）

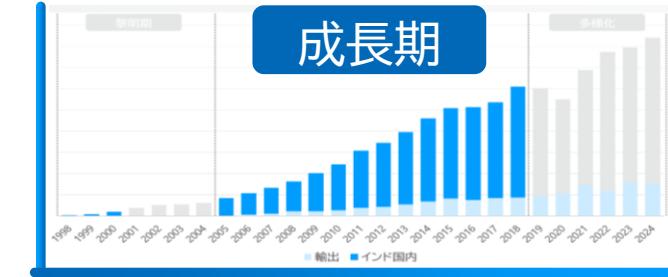


成長期

当時のグジャラート州首相の  
ナレンドラ・モディ氏  
(現、インド首相)  
を来賓としてご招待



インド国内のみならず、中東・アフリカ・ヨーロッパの一部への輸出拠点



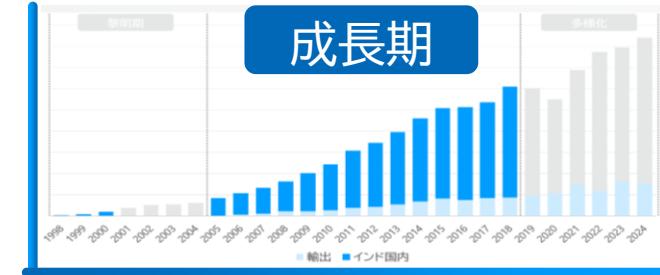
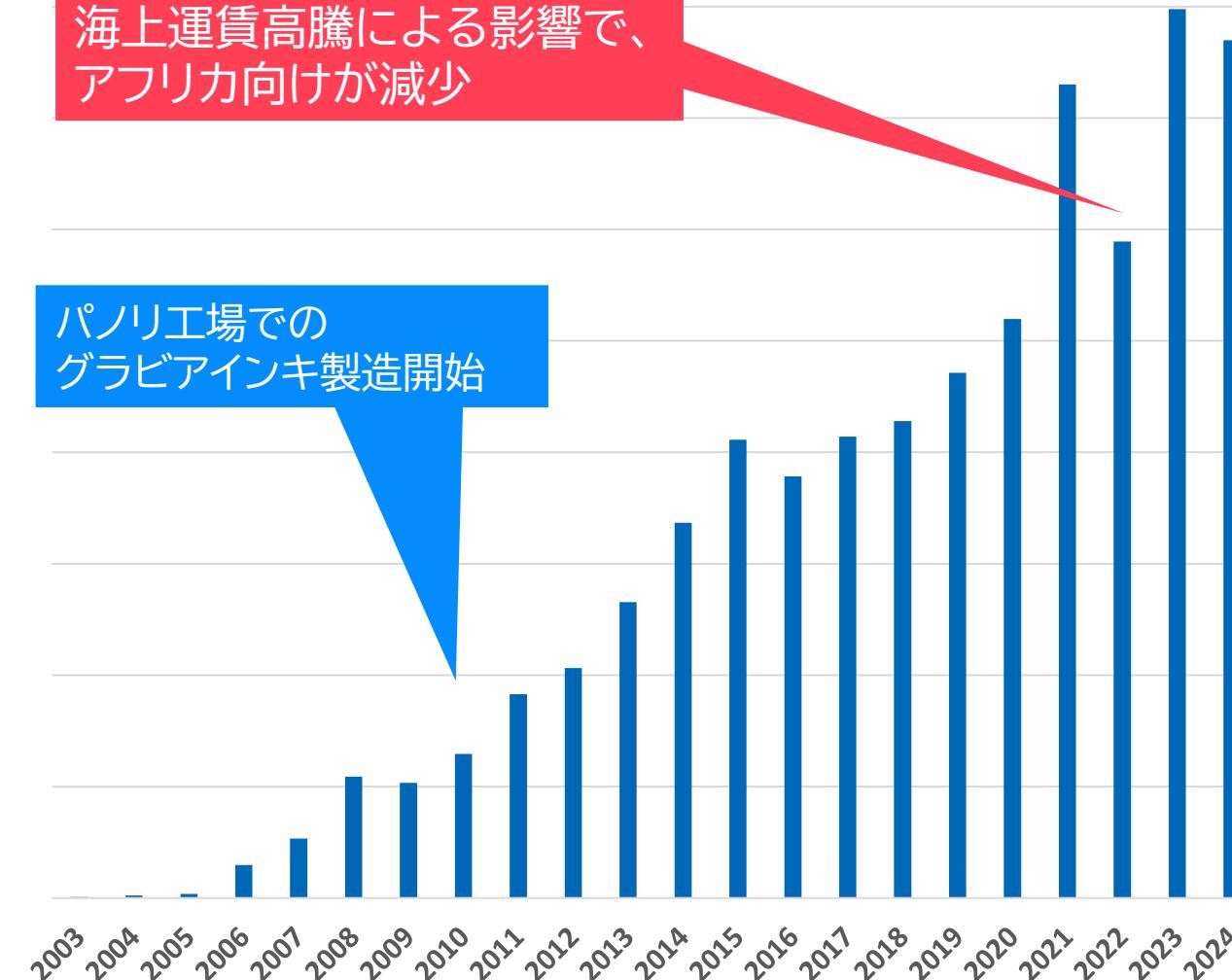
- ・インド系移住者とその子孫である「印僑」は、中東やアフリカにも広く分布
- ・特に中東ではアラブ首長国連邦(UAE)が世界で2番目に印僑が多い国
- ・アフリカでも南アフリカ・ケニア・タンザニア・ナイジェリア・エジプトなどの国で、現地の製造業や流通業で中心的な役割を果たしている

## — インドから海外への輸出売上推移・輸出先比率

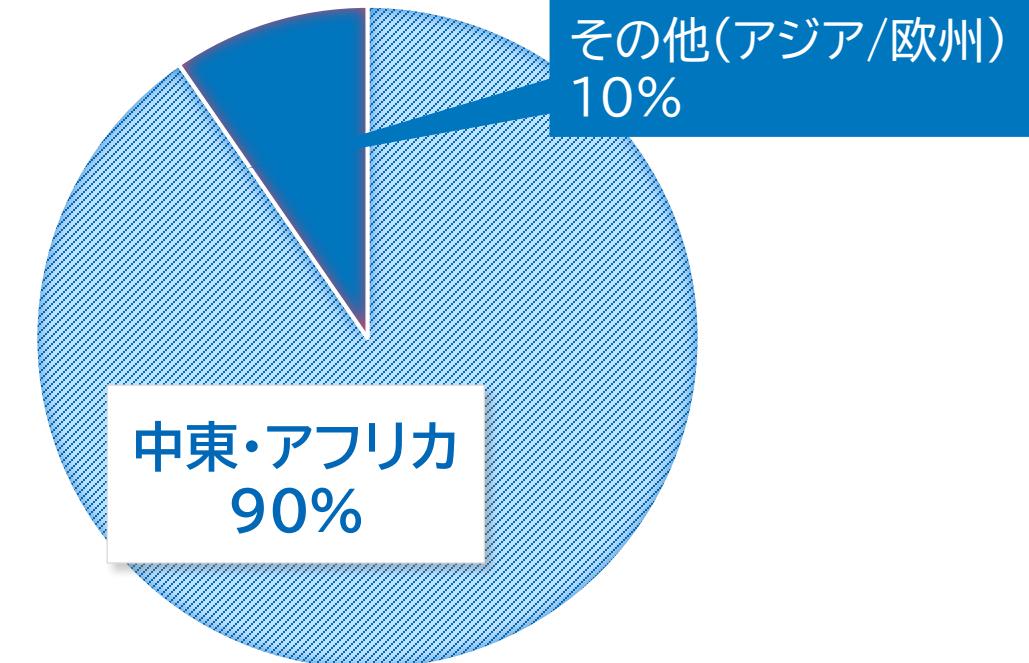
## インドから海外への輸出売上推移

コロナ収束後の  
海上運賃高騰による影響で、  
アフリカ向けが減少

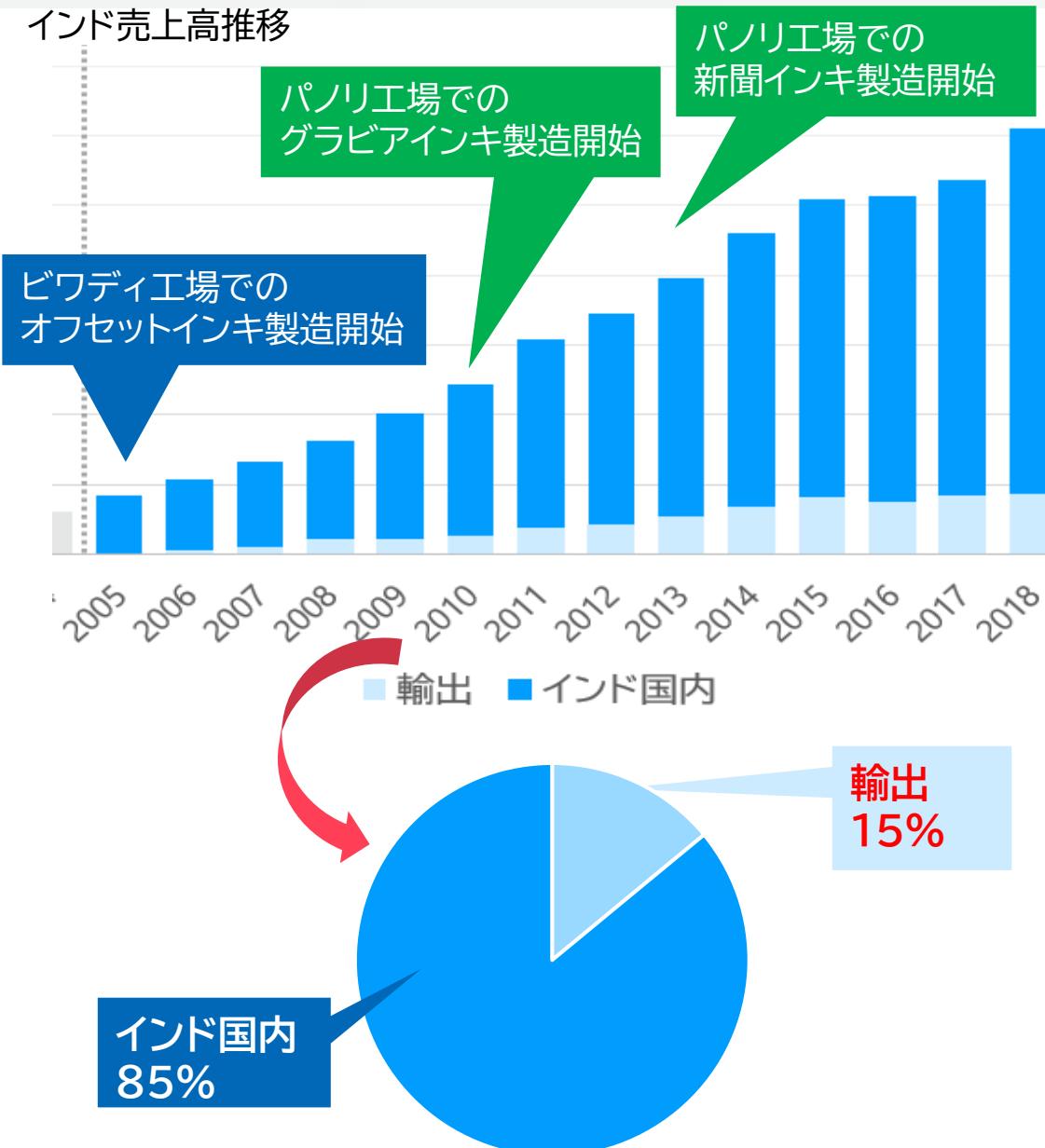
パノリ工場での  
グラビアインキ製造開始



## 2024年時点の輸出先比率



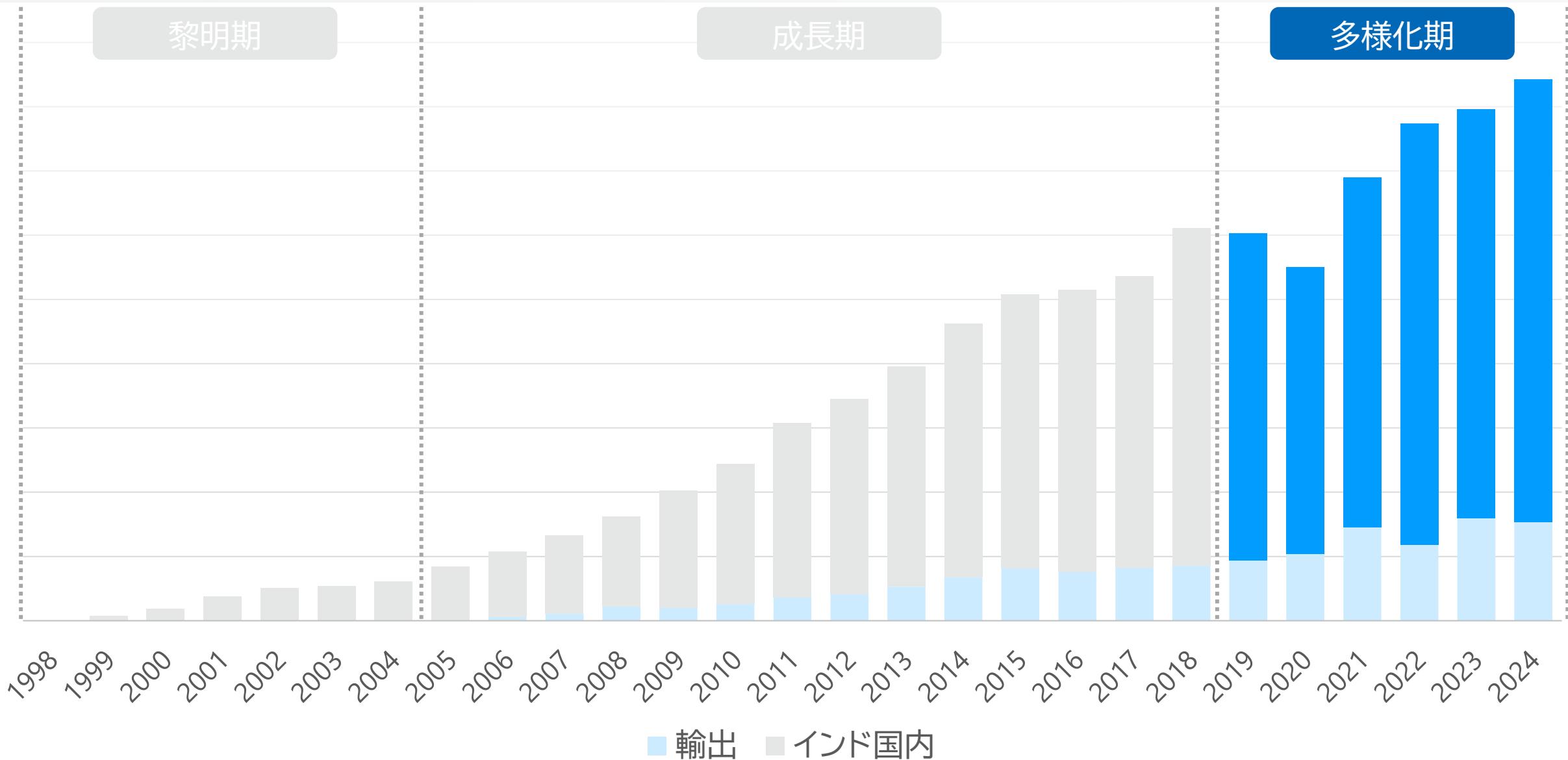
## —成長期の施策と成果



- ・軟包装市場の拡大(スーパーマーケットの普及)
- ・色合わせ要員の得意先常駐
- ・ブランドオーナーへの売り込み
- ・輸出の開始(UAE、オマーン)
- ・新聞インキへの本格参入

- ↓
- ・インド国内・輸出ともに拡大
  - ・目標としていた5年で売上高3倍を達成！！  
(2005年～2010年)

# — インドでの売上高推移





## インドにおけるNo.1インキメーカーに向けて

- ・インドがパリ協定に加盟(2015年)したことによる環境意識の高まりを受け、環境に配慮したラインアップの拡充
- ・進出地域を拡大し、さらなるプレゼンスを高め、**インドNo.1総合インキメーカー**を目指す



## 施策

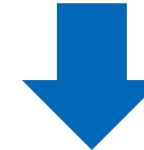
- ・環境対応品へのシフト(VOC規制対応品)、ボタニカルインキ
- ・UVインキの拡販・水性インキの上市(VOC削減に貢献)
- ・両工場における太陽光パネルの設置(温暖化ガス排出削減)
- ・インドのR&D強化による開発サイクルの短縮
- ・バングラデシュに生産子会社を設立
- ・アフリカへの進出戦略



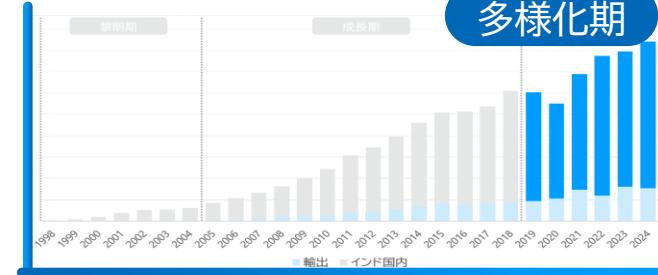
コロナ禍

(2020年3月～2021年7月)

2020年3月末からインド全土において  
ロックダウン・工場操業停止



エッセンシャルビジネスであることからいち早く操業許可を取得



## 操業再開後の苦労

- ・州間の移動の禁止、通行許可の取得に手間や時間
- ・1週間工場で寝泊まり





成長期にインドからバングラデシュへの輸出を開始  
→2020年にバングラデシュ法人を設立



国民の9割以上を占めるイスラム教徒のための祈祷室



## 駐在員の苦労・問題点

### 業務面

- ・人間関係の構築
- ・技術漏洩の防止
- ・階級社会による業務の分断
- ・高いプライド



## 日本側の苦労

- ・インド側マネジメントとのコミュニケーション
- ・強い肩書へのこだわり
- ・強い自己主張
- ・緻密だが、時間がかかる仕事ぶり



インドとの積極的なコミュニケーションが重要

## 課題

事業拡大に伴う優秀な人材の確保・定着面の課題



## 施策

待遇面で世間レベルを上回る条件提示

- ・車両購入補助制度
- ・定年年齢の引き上げ(58歳→60歳 ※現在は62歳)
- ・従業員紹介インセンティブ
- ・企業年金制度



定年までの定着と質の高い労働力の確保

## インド進出にあたっての教訓



広大な国土(営業活動に工夫が必要)



独自の文化・習慣への対応



税務問題への対応



優秀なスタッフの確保  
(魅力ある採用条件)



親会社の文化・カルチャーの浸透



複雑な法制度

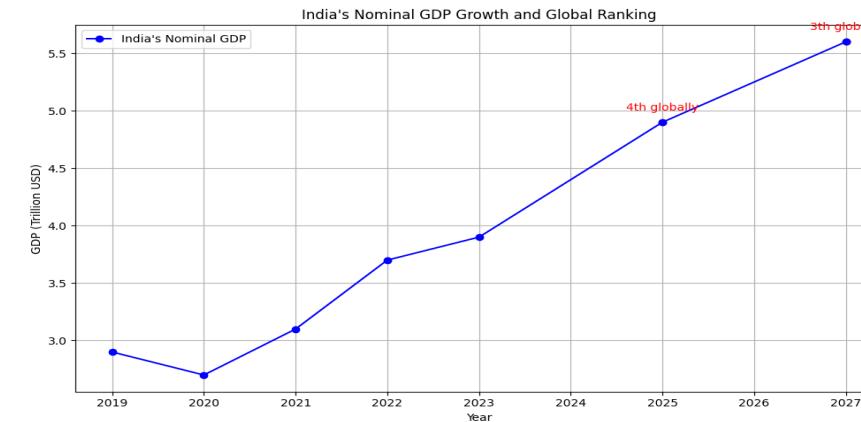
## インド進出の魅力



有能な人材の宝庫



言葉の壁が低い  
(英語が堪能)



世界最大かつ最年少の労働力  
(名目GDPランキングで2025年に世界4位、2027年には世界3位になると予測)



中東・アフリカでのコネクション(印僑)

生産・オペレーション面のさらなる高みを目指して

- ・当社日本で展開中のTPM(Total Productive Maintenance)活動をインドにも展開
- ・2025年6月にTPM優秀賞の一次審査を受診し合格
- ・現在、12月の二次審査に向けて鋭意準備中



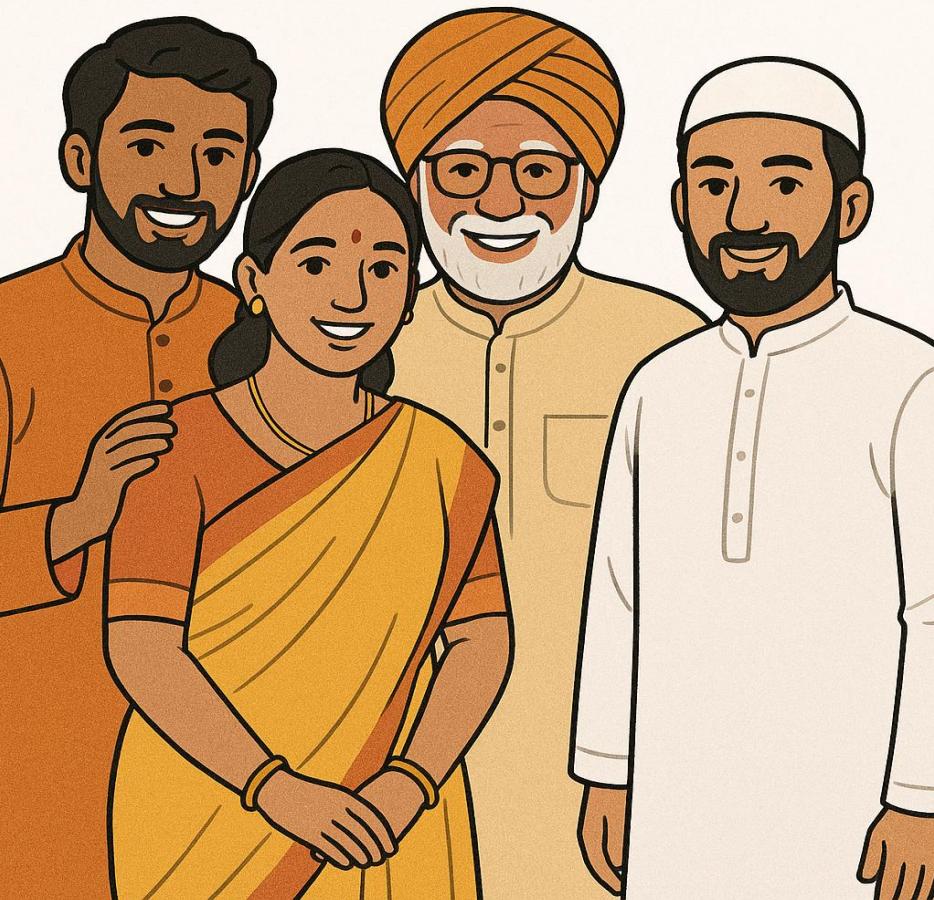
設備の適切な維持と改善継続で、故障、製品不良、作業のムダなどの「ロス」を未然に防ぐ！



- ・インド工科大から3名の学生をインターンシップを経て  
今年度、日本で採用
- ・人材育成と多様性経営(ローカル人材を世界へ)



# UNITY IN DIVERSITY



**Unity in Diversity(多様性の中の統一)**  
この刺激的なインドの多様性と一緒に触れてみませんか？

ご清聴ありがとうございました。

**SAKATA INX...**  
Visual Communication Technology

