

2026 인도 진출전략

진출 환경
시장 분석
진출전략



Contents

I. 진출 환경



1. 경제 환경	04
2. 정치(정책) 환경	08
가. 정부 현황	08
나. 주요 정책 및 규제 현황	09
3. 주요 이슈 Pick	11
가. Why India : 글로벌 공급망의 새로운 심장	11
나. 전략산업 대전환 : 반도체·EV·조선의 질주	12
다. 통상 질서 재편 : CEPA·FTA가 바꾸는 판	14
라. 인도 소비혁명 : 가격에서 가치로	15
마. AI 인도 : 신성장 기획의 전면 개화	16

II. 시장 분석



1. 시장 현황	19
가. 시장 특징	19
나. 무역	22
다. 산업	29
라. 투자	31
2. 유망 산업	36
가. 철강	36
나. 자동차	37
다. 제약·바이오	40
라. 전기전자	42
마. 화학	43
3. 협력 기회	45
가. 통상/G2G	45
나. 프로젝트	46

III. 진출전략



1. PEST/SWOT 분석	51
2. 진출전략	53
첨부 1. 수출 유망 품목(상품)	67
첨부 2. 수출 유망 품목(서비스)	73
첨부 3. '26년도 KOTRA 주요사업(잠정)	78
첨부 4. '26년도 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더	80



I. 진출 환경

1. 경제 환경	04
2. 정치(정책) 환경	08
3. 주요 이슈 Pick	11

I 진출 환경



1. 경제 환경

□ '인도, 글로벌 성장 둔화 속에서도 여전히 높은 성장률을 보일 대표적 신흥국'(EIU)

- '14년 이후 6~7%대 고성장 지속 중인 인도, '26년에도 견조한 성장세 전망
 - IMF, 향후 5년간 글로벌 성장 기여도의 16% 이상을 인도가 견인할 것('23년)
 - 제조업 구매관리자지수(PMI)는 꾸준히 57~59선 유지, 제조업 경기 확장 국면 지속
 - 산업 발전에 따른 원유와 원·부자재 수입 확대로 무역수지 적자는 고질적 문제
 - * 인도 무역수지(FY(회계연도) 기준, 백만 달러) : -264,898('23년) → -241,142('24년) → -283,495('25년) → -117,400('26년 4~9월)

□ 공격적 인프라 개발·서비스 수출이 맞물리며 형성되는 안정적 성장 기반

- 인도 정부 차원의 도로·철도·항만 등 사회기반시설 건설 공격적 추진
 - 인도 도로교통부 장관, '회계연도'26년에만 810억 달러(7조 루피) 규모의 신규 프로젝트 발주하고, 차기 회계연도부터는 연간 10조 루피까지 목표 확대' 발표
 - 이는 물류비 절감·공급망 개선 등 중장기적 투자 환경 개선 효과로 연계
- IT 서비스·금융·관광 등 수출 구조 다변화와 안정적 성장 동력
 - IT·BPO(비즈니스 프로세스 아웃소싱)·금융·관광 등 서비스 수출 꾸준히 성장, 전체 무역수지의 버팀목 역할 수행
 - 상품 수출에서도 비석유·비보석류 품목이 일부 고부가 부품 중심으로 선방

□ 대외 경기 둔화·환율 불안이 제조업 비용과 무역 환경에 미치는 압박

- 글로벌 경기 둔화와 원자재 불확실성 등 외부 위험 요인 다대
 - 러시아·이란산 에너지 공급 차질로 원자재 가격 변동성이 커지면서 제조업 전반의 비용 불확실성이 높아지고 있음
- 루피화 가치 하락 지속, '25년 9월 기준 USD 1달러당 88루피까지 하락
- 2025년 8월 인도의 수출 증가율은 4.5%, 9월은 9.3%로 회복세를 보였으나, 비석유·비보석 품목 중심의 제한적 성장

- 점진적인 인도 내수 회복에도 불구하고 전반적인 글로벌 수요 위축이 전자·기계·섬유 등 제조업 수출에 부담으로 작용

□ 주요 경제지표

주요지표	단위	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년	2026년
인구	백만 명	1,389	1,402	1,414	1,425	1,438	1,450	1,463	1,476
명목 GDP*	십억 달러	2,854	2,679	3,192	3,420	3,646	3,952	4,1662	4,514
1인당 명목 GDP*	달러	2,041	1,907	2,239	2,347	2,530	2,694	2,818	3,051
실질 성장률*	%	3.9	-5.8	9.7	7.6	9.2	6.5	6.2	6.3
실업률	%	7.4	10.4	8.0	7.6	8.2	7.0	7.4	7.4
소비자물가 상승률	%	3.7	6.6	5.1	6.7	5.7	5.0	3.2	5.2
재정수지(GDP 대비)*	%	-4.6	-9.2	-6.8	-6.4	-5.5	-4.8	-4.4	-4.1
총 수출	십억 달러	324.2	276.4	395.4	453.2	431.4	442.7	426.4	431.9
(對한국 수출)	십억 달러	5.5	4.9	8.0	8.9	6.7	6.4	3.7 (1-7월)	-
총 수입	십억 달러	485.9	373.2	573.1	720.2	673.7	718.1	714.1	731.6
(對한국 수입)	십억 달러	15.0	11.9	15.6	18.8	17.9	18.6	11.2 (1-7월)	-
무역수지	십억 달러	-157	-96	-177	-267	-245	-280	-292	-304
경상수지	십억 달러	-29.7	32.7	-33.4	-79.0	-31.9	-32.1	-22.9	-16.1
환율(연평균)	현지국/US\$	70.42	74.10	73.92	78.60	82.6	83.7	86.7	87.5
해외직접투자*	억 달러	131	156	181	132	136	143	258	-
외국인직접투자*	억 달러	499	593	587	460	413	444	-	-

주: '25-'26년은 전망치, (*)는 인도 회계연도 기준(당해년 4월~차년 3월)

자료: 인구·명목 GDP·1인당 명목 GDP·실업률·소비자물가상승률·재정수지·총 수출·총 수입·환율·무역수지·경상수지(EIU), 실질성장률(IMF), 대한수출·대한수입(KITA), 해외직접투자(인도 경제부), 외국인직접투자(인도 산업무역진흥청)

□ 현지 경제 상황

- (경제 성장) 세계 경제 新 엔진 인도, '24년 6.5% → '25년 6.4% 굳건한 성장세
 - '25년 인도 GDP 약 4조 1,900억 달러, '27년 일본·영국 제치고 4대 경제 대국 전망(IMF(국제통화 기금), '25년 4월)
 - * 인도 실질 GDP 성장률(%): 7.6('22년) → 9.1('23년) → 6.5('24년) → 6.2(f)('25년) → 6.3(f)('26년)
 - 정부 재정지출과 서비스업 확장(건설·서비스 부문 합산 GDP 기여도 약 17%) 기반으로 성장세는 견조하나, 제조업·민간 소비 회복이 더딘 구조는 지속성 한계로 작용
- (물가) 5년 만에 금리 인하 사이클 진입(2월·4월 각각 △0.25%p)에도 소비 확장은 제한

- '25년 8월 소비자물가(CPI)는 '19년 이후 최저치인 1.55% 기록, 이는 인도 중앙은행(RBI) 목표치 (4%±2%)를 밑도는 수준으로 사실상 디플레이션 압력 발생 신호
- 인도 중앙은행(RBI)이 '23년 2월 이후 유지하던 기준금리 6.50%를 두 차례에 걸쳐 인하했음에도 불구하고, 산업생산지수(IIP)는 5.0%^{2월}에서 1.5%^{8월}로 둔화
- 금리 인하라는 정책 신호가 투자·생산 확대 등 실물 경제로의 전이 효과 제약
- (산업생산) 생산지표(산업생산지수, IIP) 둔화 ⇔ 선행지표(제조업 PMI) 견조한 확장
 - * 산업생산지수(IIP): 2월 5.0% → 4월 2.7% → 6월 2.7% → 8월 1.5%
 - * 제조업 구매관리자지수(PMI) : 2월 56.3 → 4월 58.2 → 6월 57.6 → 8월 59.1 → 10월 59.9%
- 내수 둔화(CPI 1.55%), 글로벌 수요 불확실성, 규제 부담(QCO(품질관리명령)·BIS(인도표준국) 확대) 등 복합 요인의 영향으로 제조업 전반의 생산능력·설비 가동률 약화
- 반면 PMI 상승은 신규 주문 증가와 글로벌 공급망 다변화 수요 영향, 특히 인프라·전력·전자 부품 등 특정 산업에서 외국인 중간재 의존도가 확대된 결과
- (해외직접투자) 사상 최대 유입 속 글로벌 불확실성에 따른 분기별 변동성 확대
 - 회계연도 '25년 기준 對인도 FDI(외국인직접투자) 유입액은 500억 달러(+13%), 총 FDI(재투자 포함)는 810억 달러(+14%)로 최근 3년 내 최대치 기록, 투자 매력도의 지속적 강화 시사

'00년 이후 對인도 누적 투자액

국가	미국	네덜란드	일본	영국	UAE	독일
금액(달러)	706억	533억	443억	358억	228억	151억

주: 모리셔스, 싱가포르, 케이맨 제도 제외

자료: 인도 산업무역진흥청(DPIIT)

- 반면 직전 분기(150억 달러) 대비 4분기는 109억 달러에 그치며 둔화(△27.0%), 미국 금리·지정학적 리스크·원자재 가격 변동 등 글로벌 경제 불확실성 반영
 - * 인도 회계연도는 4월부터 차년도 3월까지를 기준으로 분기 구분, 회계연도 '25년 4분기는 '25년 1~3월
- (대외 교역) 총 수출 플러스 성장 속 서비스 강세 ⇔ 상품 수출의 온도차
 - '25년 총 수출(상품+서비스)은 전년 대비 증가세를 유지했으나 이는 주로 서비스 부문 호조 영향, 상품 수출은 전년 수준에 머물러 구조적 제약이 여전한
 - '25년 8월 들어서는 글로벌 수요 둔화, 미국 관세 충격, 원자재 가격 불안 등으로 총 수출이 전년 대비 6.7% 감소(총 수출액 676억 달러)하며 마이너스로 전환
 - 상품 수출은 규제 정책·원자재 리스크에 크게 좌우되며 변동성이 크지만, 서비스 수출은 내수 의존도가 낮고 글로벌 수요와 환율 효과에 힘입어 안정적

인도 최근 3개년 수출입액과 무역수지

(단위: 백만 달러, %)

구분	2022/2023년	2023/2024년	2024/2025년	2025/2026년 (2025년 4~9월)
수출액(증감)	451,070(+6.89%)	437,072(△3.10%)	437,704(+0.14%)	219,878(+2.90%)
수입액(증감)	715,968(+16.79%)	678,214(△5.27%)	721,200(+6.34%)	375,016(+4.50%)
무역수지	△264,898	△241,142	△283,495	△117,400

자료: 인도 상공부

- 일부 품목(비석유·비보석류 수출, 반도체, 선박 등)은 전체 상품 수출이 정체된 가운데에서도 견조한 흐름, 중간재·고부가 부품 중심 수출에 기회 상존함을 시사
- (증시) 연간 기준 약 12~15% 상승세, 글로벌 신흥국 중에서도 견조한 흐름
 - '25년 초 기준 인도 증시는 BSE 센섹스(Sensex)·NSE 니프티(Nifty 50) 모두 사상 최고치, 시가총액 4조 5,000억 달러 돌파하며 세계 4위 주식시장으로 부상
 - 상승세는 △IT·은행·인프라·소비재 등 핵심 내수 섹터의 실적 호조와 △정책 일관성, △국내 기관투자자(DII)의 강한 매수세에 힘입은 결과로 판단

인도 증시 시가총액 상위 10대 기업

연번	기업명	업종	시가총액	
			천만 루피	조 원
1	RELIANCE INDUSTRIES	정유	1,907,943	300.558
2	HDFC Bank	은행	1,554,269	244.844
3	TATA CONSULTANCY SERVICES	소프트웨어·컨설팅	1,104,801	174.039
4	BHARTI AIRTEL	통신	1,101,162	173.466
5	ICICI BANK	은행	1,057,524	166.592
6	STATE BANK OF INDIA	은행(공공)	740,157	116.597
7	INFOSYS	소프트웨어·컨설팅	631,054	99.41
8	HINDUSTAN UNILEVER	FMCG(소비재)	572,595	90.201
9	Life Insurance Corporation of India	생명보험	570,230	89.828
10	Bajaj Finance Limited	비은행 금융	549,964	86.636

주: '25년 7월 종가 기준 시가총액 순

자료: 봄베이증권거래소(BSE, Bombay Stock Exchange)

2. 정치(정책) 환경

- 연립 정부 체제에서도 제조·디지털 중심의 모디노믹스 기조 유지
- 감세·GST 개편으로 내수 진작 도모, 6대 전략산업 중심의 FDI 유치 확대
- ESG 공시 의무화와 플라스틱 규제로 산업의 지속가능성과 친환경 전환 강화

가. 정부 현황

□ 정책의 유연화 : 연립 정부 속 ‘모디노믹스’의 재조율

- 인도 제18대 하원의원 선거('24년 6월) 결과 인도인민당(BJP) 단독 과반 상실, 여권 연합(NDA)이 전체 의석의 54%(293석)를 확보하며 소수 정당·연정으로 3기 정부 출범
 - '14년 집권 이후 여권 연합과 형식상 연정을 이어왔으나, 신정부에서는 소수 정당과 연대가 불가피해 정책 추진 과정에서의 합의·속도 조절 필요성 확대
 - △ 친기업 환경 조성, △ 규제 완화, △ 경제발전 동력 확보라는 모디노믹스 핵심 기조는 지속, 연립정치 환경 속에서도 정책의 연속성과 점진적 개혁 방향은 유지되는 상황
- 회계연도 '26년 예산안을 통해 일부 민간 투자 세제 감면(특히 제조·특별구역 관련)을 축소하는 대신, 핵심 제조·디지털 육성에 대한 예산 배정과 제도 지속을 명확히 재확인

□ 대외 경제·무역정책의 다변화와 ‘전략적 자립’ 강화

- 인도 정부는 ‘Atmanirbhar Bharat(자립 인도)’와 ‘Viksit Bharat 2047(선진 인도)’ 비전을 중심으로, 수입 대체형 산업 육성과 첨단 기술 자립을 동시에 추진 중
- 회계연도 2026년 경제정책의 핵심은 글로벌 가치사슬 참여 + 핵심 산업 내재화
 - 반도체·전기차·배터리·국방·태양광·그린 수소 등 6대 전략산업을 ‘국가 제조 우선 분야’로 지정하고 외국인직접투자(FDI)와 기술이전 병행 유도
- 인도는 G20, IPEF, QUAD 등 다자 협의체 내에서 글로벌 사우스(Global South)의 대표국으로 역할 강화, ‘공정한 글로벌 통상 질서 재편’을 외교 아젠다로 설정
 - 인도의 ‘신(新) FTA’ 문법은 ‘투자 약속 ↔ 시장접근·규범’의 패키지와, 대규모 투자 유치(중장기 금액·일자리 목표)와 선택적 시장 개방을 결합한 전략

나. 주요 정책 및 규제 현황

□ 인도 정부, 중산층 중심 대규모 감세 정책 활용한 경기 둔화 타계 기조 유지

- 회계연도 '26년 연방 예산안 발표('25년 2월 1일), △ 농업, △ 중소기업, △ 투자, △ 수출로 경제 성장·민간 소비 안정화와 '47년까지 '선진 인도(Viksit Bharat)' 비전 로드맵 구축에 집중
 - 116억 달러(1조 루피) 규모 소득세 감면 통해 중산층 세금 실질적 감소 효과 → 연 소득 1만 4,000 달러 (120만 루피) 미만은 사실상 소득세 면제(남아시아 內 최대 면세 한도)
- 단일부가가치세(GST) 세율 구조 간소화와 서민·중산층 부담 전면 완화
 - 기존 5%·12%·28%·28%+cess의 세율 체계를 5%·18%·40%로 간소화('25년 9월 22일~)
 - 발표 직후 자동차·소비재 중심 NIFTY50와 SENSEX 각각 1.36%, 1.23% 상승
 - 기본 식품군(우유·로띠·빵 등) 면세, 필수 의약품·의료기기 5% 또는 면세 조정, 교육 필수품(연필·공책 등) 면세, 저가 의류·신발 저율(5%) 유지 등으로 필수소비재 가격 안정화
 - 폭리 방지(Anti-profiteering) 제도 도입, 세율 인하·ITC(투입세액공제) 확대 이익을 판매가격 인하로 소비자에 환원 의무화 → 미이행 시 이익 환수 +18% 이자, 가산세(10%) 부과 등

□ Make in India 기조 유지와 더불어 新 전략산업 본격 육성 정책 전개

- 자립 인도(Self-Reliant India) 및 공급망 강화 기조 지속
 - 생산연계인센티브(PLI) 확대 적용, 세제 혜택 부여를 통한 글로벌 기업 현지 생산 유치
 - 투자 승인 절차 간소화와 규제 완화, 전략산업 중심의 외국인직접투자(FDI) 확대 허용
- 전략산업 분야(△ 반도체, △ 전기차, △ 조선, △ 에너지 등)에서 인도 정부의 적극적 육성정책과 투자 유치 기조 본격화, 우리 기업 협력·투자 지평 확대

인도 新 전략산업별 주요 육성 정책

분야	주요 내용
반도체	<ul style="list-style-type: none"> • 100억 달러 규모 대규모 인센티브 패키지 확대 및 글로벌 팹·설계기업 유치 • 설계 생태계 확장을 위한 Design Linked Incentive(DLI) 확대 등
전기차	<ul style="list-style-type: none"> • EV·배터리 제조 PLI 본격 집행, 충전 인프라 확충 투자 • '30년 EV 판매 비중 30% 목표 추진
조선	<ul style="list-style-type: none"> • 사가르말라(Sagarmala)·Green Tug 프로그램 연계 지원 • 국방·상업용 선박 수요 확대 기반 정책 강화
에너지	<ul style="list-style-type: none"> • '70 탄소중립 목표 달성 위해 재생에너지 비중 확대 • 녹색수소·배터리저장장치(BESS) 등 신에너지 투자 촉진

□ 인도, 글로벌 ESG 흐름에 맞춰 지속가능경영·투자 투명성 강화 기조 본격화

- 인도 ESG, 자발적 권고에서 의무화 단계 진입 : BRR → BRSR → BRSR Core

구분	도입	대상 기업	특징
BRR (기업책임보고)	'12년	상위 100대 기업('12년)에서 500대 기업('16년), 1,000대 기업('19년)으로 확대	정성적·서술식 보고, 비교·정량평가 한계
BRSR (기업책임·지속가능성보고)	'21년	상위 1,000대 상장기업('23년~)	정량적·표준화된 지표, 9대 원칙 기반
BRSR Core (기존 BRSR 연계)	'23년	상위 150대 기업('23~'24년)에서 250대 기업('24~'25년), 500대 기업('26~'27년) 등 확대	BRSR 핵심지표 단순화, 공급망(매출·구매 75%) 포함

- 대기업의 75%가 지속가능성 목표 수립 및 84%가 자발적 공시로 ESG 전략화 추세인 반면 중소기업은 목표 수립 29%로 저조, 역량 격차 뚜렷(India Briefing)

□ 인도 정부, 일회용 플라스틱에 대한 제조, 수입, 유통, 판매 및 사용 제한 법안 시행

- 이에 따라 인도 내에서 사용되는 플라스틱 백, 식품 등에 사용되는 스틱류, 음료용 빨대, 포장재 등 상당히 넓은 범위의 규제 시행
- 인도 환경·산림 및 기후 변화부는 '22년 7월 1일부 일회용 플라스틱에 대한 제조, 수입, 유통, 판매 및 사용을 제한하는 법안을 시행
 - 이에 따라 인도 내에서 사용되는 플라스틱 백, 식품 등에 사용되는 스틱류, 음료용 빨대, 포장재 등 상당히 넓은 범위에 규제가 시행

'22년 7월 1일부, 일회용 플라스틱 사용 금지 현황

분류	주요 제품	적용 예시
플라스틱류	면봉, 풍선, 사탕, 아이스크림 스틱	플라스틱 막대가 포함된 일회용 제품 전반
일회용 식기류	젓가락, 손가락, 접시, 컵, 빨대 등	음식 포장·음료용품, 외식 산업 전반
포장재	과자·사탕 포장지, 담배 포장지	멀티레이어 포장지(MLP) 포함
기타 제품군	플라스틱 포장재, PVC 배너·현수막 등	옥외 광고·프로모션용 비닐 제품

자료: 인도 환경·산림 및 기후 변화부

- 생산자책임제(EPR) 의무화, '오염자 부담 원칙'에 따른 재활용 책임 강화
 - 인도는 '22년 2월부터 EPR(Extended Producer Responsibility) 제도 본격 시행, 플라스틱 포장재 생산자·수입자·브랜드 보유자에 연간 재활용 의무량을 법적으로 부과
- 인도 정부는 '25년까지 플라스틱 폐기물 50% 재활용률 달성'과 '40년까지 일회용 플라스틱 제로 (SUP-Free India) 목표 설정

3. 주요 이슈 Pick

가. Why India : 글로벌 공급망의 새로운 심장

□ 글로벌 공급망 전략, '차이나+1'에서 '차이나+인디아'로의 전환

- 코로나19 팬데믹·미국-중국 갈등 이후 對중국 의존도 축소와 생산 다변화를 위한 차이나+1 전략 확산, 인도·베트남·멕시코 등 중국 외 생산기지 물색 흐름
 - 최근 글로벌 기업들은 '중국 대체' 대신 '중국+인도 병행' 투트랙 행보 가속, 중국의 제조 역량·공급망과 인도의 인구·내수시장·디지털 역량을 동시에 활용
 - * 중국은 여전히 세계 제조업 생산 비중 30% 이상('23년, UNIDO(유엔산업개발기구)) → 완전 탈중국 사실상 불가, 인도는 GDP 성장을 6.5%('24~'25년)이자 14억 인구의 내수시장을 무기로 보완적 파트너 부상
- 미국·EU 등 글로벌 기업, 중국과 인도는 양국의 기능 분담적 병행이 글로벌 표준으로
 - 중국은 글로벌 소재·부품 기지, 인도는 완제품 생산·신흥시장·제3국 수출 기지로 이원화
 - 인도 정부는 점차 FTA(영국·EFTA(유럽자유무역연합)·UAE·호주 등) 네트워크를 공격적으로 확대 하는 추세 → 인도 거점화로 제3국 수출 무관세 혜택 가능, '중국+인도' 병행 모델의 핵심 축

□ 인도 정부의 對중국 견제를 위한 비관세장벽 확대 → 한국 기업에도 직·간접 타격

- 인도 정부는 중국發 유입 차단 및 의존도를 낮추기 위해 BIS(인도표준국) QCO(품질관리명령), 반덤핑·세이프가드 관세, 수입 라이선스 요건 강화 등을 잇달아 시행
 - 대표적으로 철강·석유화학·섬유·완구·가전 등 중국산 수입이 많은 품목에서 규제 강화, 동일 HS Code를 공유하는 한국산 제품까지 동일한 규제 적용

※ 사례

- '25년 6월 철강 원자재 BIS 인증 취득 의무화 명령 시행 → 실질적으로는 중국산 저가재 억제 목적이었으나, 한국산 평판재·특수강도 BIS 미인증 원재료 사용 시 통관 차질 발생
 - * '24년 기준 한국 → 인도 철강 수출 규모 : (72류) 25억 2,600만 달러, (73류) 2억 5,300만 달러(한국무역협회(KITA))

- 對중국 견제라는 정책 목표와 달리, 한국 기업의 對인도 수출에도 부담으로 작용
- 빈번히 발생하는 인도-중국 국경·외교 갈등에도 공급망 연계 불안정성 내재
 - 인도는 핵심 부품·소재 수입의 25~30%가 중국에 집중되는 등 중국산 중간재 의존도가 여전히 높은 구조(인도 산업무역진흥청(DPIIT)·UN Comtrade)
 - 양국 간 국경 분쟁이나 외교 갈등 심화 시 특정 산업의 공급 차질 가능성 상존, '중국 리스크 완충(Capacity Buffer)' 확보도 정책 과제로 부상

나. 전략산업 대전환 : 반도체·EV·조선의 질주

□ '32년 세계 5대 반도체 강국 등극 겨냥, 'Make in India'의 마지막 퍼즐

- '30년 1,100억 달러 수요 전망에도 전량 수입 의존하는 인도 반도체 산업의 현실
 - 이에 따라 인도 정부는 반도체 산업을 'Make in India' 전략의 마지막 퍼즐로 규정하고, 10여 개의 프로젝트에 대해 최대 75% 투자보조금 승인
 - 반도체를 통해 모바일·가전·자동차·통신 등 전방 산업의 공급망 안정과 고용 창출을 동시에 달성하기 위한 로드맵으로 반도체 전략산업화
 - 미국 마이크론(Micron), 인도 타타(Tata)·무루가파(Murugappa) 그룹 등이 선도 투자에 나섰으며, 구자라트(Gujarat)주를 중심으로 생산 설비를 구축 중
 - * 마이크론과 CG SEMI는 산난(Sanand) 지역에 테스트 라인을 이미 완공하고 시제품 생산 착수
- 인도 반도체 생태계 공급망 부재 속 글로벌 소재·부품·장비 기업 경쟁 격화
 - 인도는 사상 처음으로 반도체 제조 착수 단계, 생산에 필요한 소재·부품·장비 전반이 미흡한 상황
 - 초기에는 대부분의 소재·부품·장비 품목 전적 수입 의존
 - 모디 총리, Semicon India(뉴델리, '25년 9월)에 이틀 연속 참석하며 강한 정부 의지 표명
 - 현재 한국·일본·미국·대만·네덜란드 등 글로벌 소재·부품·장비 기업들이 대거 진입, 초기 시장 선점 경쟁이 본격화되고 있음
- 28nm 수준 레거시·후공정(OSAT) 중심 초기 시장 → 향후 5~7년 내 7nm 생산 목표
 - 현재 마이크론, 타타, CG SEMI, KAYNES 등이 장납기 장비 등 일부 제품에 대한 발주 이미 착수, 향후 1~2년 내 공급망 구축이 본격화될 것으로 전망
 - 반도체 공정 특성상 한 번 장비나 소재의 공급처가 결정되면 다른 벤더로의 변경이 어렵기 때문에, 지금이 시장을 선점할 골든타임으로 평가
 - 장기적으로는 소재·부품 기업들의 현지 직접투자 검토가 필요하며, 인도 내 공급망 조기 진입 여부가 향후 수십 년간 시장 점유율을 좌우할 가능성이 큼

□ 친환경 정책·보조금·민간 투자 맞물리며 폭발적 성장세, 인도 전기차(EV) 시장

- 정책 인센티브와 민간 투자가 결합해 촉발된 EV 시장 성장 가속화
 - 인도 정부는 탄소중립·에너지 전환을 위해 친환경 전환을 국정 과제화 → 보조금·세제 혜택 확대, 민간기업도 공격적으로 투자에 뛰어들고 있음
 - * 승용차 EV 판매량 : ('23년) 5.4만 대 → ('24년) 10.1만 대 → ('25년) 11.4만 대(점유율 3%) → ('30년)(e) 86.4만 대(15%)
 - 회계연도 '25년 기준 승용차 판매의 3%(11.4만 대), 이륜차 판매의 약 6%가 전기 모델
 - 업계는 '30년까지 연평균 35% 성장 및 전 부문에서 전기차 비중이 급격히 확대 전망

- 배터리·BMS(배터리관리시스템)·전장 부품을 중심으로 확산하는 전기차 생태계와 융합 산업의 부상
 - 충전 인프라와 재생에너지 산업이 EV 시장 확대와 함께 병행 성장, 스마트 모빌리티·대여 서비스 등 융합형 산업도 속속 등장
 - 정부 보조금 제도와 생산연계인센티브(PLI)가 촉매제, 시장 진입 장벽을 낮추는 중
- 현대·기아·타타·테슬라 등 글로벌·현지 OEM들의 전용 모델 경쟁 격화
 - 주요 OEM은 전용 EV 모델과 플랫폼 개발에 박차를 가하며 시장 쟁탈전 본격화
 - 현대·기아차는 SUV·소형차 기반 전기차로 점유율 확대를 노리고, 인도 토종 타타·마힌드라 및 글로벌 기업 테슬라도 경쟁에 합류
 - 기술 혁신과 소비자 선택권 확대가 맞물리면서 인도 EV 시장은 글로벌 전기차 산업의 새로운 전장(戰場)으로 자리매김

□ 조선 산업, 항만·해운 현대화와 국책 선단 계획이 맞물린 새로운 성장 축

- 사가르말라 등 인프라 확충과 국책 선단 현대화로 조선·해운 산업 육성
 - 인도 정부는 사가르말라*(Sagarmala) 등 항만 인프라 확충 프로그램과 국책 선단 현대화 계획을 통해 조선업을 전략적으로 육성
 - * 사가르말라(Sagarmala) : '15년 인도 정부가 시작한 항만 중심 개발 프로그램으로, 항만 현대화·신규 건설·물류 인프라 개선을 통해 물류비 절감과 무역 경쟁력 제고를 목표로 함
 - '40년까지 112척의 유조선 확보를 목표로 약 100억 달러 규모의 투자 계획발표, Vizhinjam 국제심해항*(케랄라주) 가동으로 환적 거점 다변화
 - * 인도의 해양 물류체계를 전환시키는 계기로, 싱가포르·콜롬보 환적항을 대체할 거점으로 부상
- 코친조선소-HD현대중공업 협력으로 본격화되는 한국-인도 조선 파트너십
 - '25년 7월, 인도 코친조선소(Cochin Shipyard Limited, CSL)와 한국 HD현대중공업 그룹 계열사 HD한국조선해양(KSOE) 전략적 협약(MOU) 체결
 - * 협력 범위 : 신조선 공동 프로젝트 모색, 설계·생산기술 공유, 생산성 향상과 인력 역량 강화
 - 국영 인도해운공사(SCI)는 8년 만에 선박 도입 재개, 초대형 가스선(VLGC) 2척 구매
 - 인도중앙은행(RBI)은 선박 수입 시 사전지급보증 한도를 500만 달러에서 5,000만 달러로 상향, 실제 계약·수입 진행의 제도적 장벽 완화

다. 통상 질서 재편 : CEPA·FTA가 바꾸는 판

□ 인도 FTA(자유무역협정) 전략, 단순 관세 감축 효과 → 제도 개선·시장 개방 등 다층적 성격 강화

- 아세안(ASEAN) 국가 등과 주로 체결했던 과거 FTA는 단순 상품 관세 인하 중심에서 투자·공공조달·인력 이동까지 포괄하는 ‘신세대 협정’으로 전환
 - 교역 장벽 철폐를 넘어 투자 유치·기술 협력·시장 제도 개방을 패키지로 추세
 - 제조업 고도화, 첨단산업 육성, GVC(글로벌 가치사슬) 재편에 대응한 자국 중심 거점화 전략과 연계

※ 대표 사례 : 인도-영국 포괄적 경제무역협정(CETA, '25년 7월 타결)

- 인도 對영국 수출품 99% 무관세 확보 → 섬유·의류·가죽·귀금속 등 전통적 산업 수혜 확대 및 기계·자동차 부품·IT 서비스 등 고부가가치 산업도 포함
- 영국 기업의 인도 공공조달 시장 공식 진입으로 투자 유입 증대, JV(합작투자)·기술협력 확대 기반 마련
- 전문자격 상호 인정·사회보장제 이중 납부 면제 도입 → 인도 엔지니어·의료·회계 인력 진출 용이
- 민감 품목의 보호 조치가 적절히 반영된 균형 협상, 가치사슬 전략 전환

- 인도의 교역 다변화와 네트워크 확충 기초, 방어형에서 공세형 통상 국가로
 - 영국·EFTA(유럽자유무역연합)·UAE·호주 등 인도 FTA 네트워크 확대, 제3국 수출 거점화 전략에 유리
 - 해외 투자 촉진 기초로 제조업·첨단산업(반도체·배터리·조선 등) 투자 진출 기반 강화
 - 인도 생산기지 구축 여부 중요도는 점차 확대, ‘수출 vs 현지화’ 전략 갈림길

□ 한국-인도 CEPA(포괄적 경제동반자협정), '10년 발효 이후 양국 교역·투자 협력의 제도적 기반

관세 철폐	시장 개방	원산지 기준
<ul style="list-style-type: none"> • 인도 : 수입액 기준 약 85% (75% 관세 철폐, 10% 관세 인하) • 한국 : 수입액 기준 약 90% (85% 관세 철폐, 5% 관세 인하) 	<ul style="list-style-type: none"> • 인도 : 자동차 부품, 철강, 기계, 화학, 전자제품 등 • 한국 : 일부 철강·화학제품의 원자재 및 중간재 	<ul style="list-style-type: none"> • CTSH + 35% RVC(결합 기준) • 특정 품목은 더 엄격한 요건 • 까다로운 원산지 결정 기준, 비교적 낮은 협정 활용도

- 우리나라가 신흥 거래 경제권과 타결한 최초의 FTA이자 상품·서비스·투자 분야 전반을 포괄하는 넓은 협력 범위의 협정
 - (한국) 자동차·철강·화학·전자 ↔ (인도) 섬유·보석류·화학제품 수출 확대 기반 마련
 - 단, 빈번한 인도 비관세장벽(BIS 품질관리명령, 통관 규제, 투자 제한 등) 시행으로 활용 제약
 - '16년 이후 11차례 협상 진행, 양국 간 견해차로 협상은 오랜 기간 교착 상태
 - * (한국) 관세 철폐 확대, 서비스·투자 자유화 ↔ (인도) 섬유·농산물 수출 확대, 인력 이동 및 기술협력 강화
- 단순 교역 협정이 아닌 투자·조달·인력 협력의 전략 플랫폼으로 활용할 필요

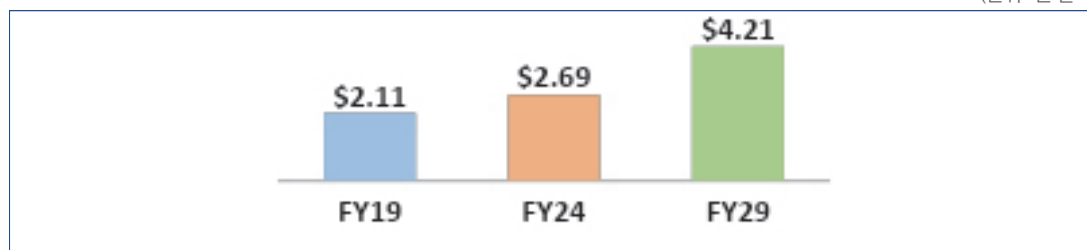
라. 인도 소비혁명 : 가격에서 가치로

□ 가성비 중심에서 출발한 인도 소비시장, 저가 제품·필수품 위주의 소비 구조

- 인도는 저소득층과 농촌 인구 비중이 높아 오랫동안 저가 제품과 필수품 위주의 소비패턴 유지, 브랜드 보다는 가격 대비 효용이 핵심 기준
 - 글로벌 기업들은 인도 전용 초저가 모델을 출시하여 시장 대응(Nestle의 2루피 패키지 등), 타타(Tata)·고드레지(Godrej) 등 인도 기업들도 저가 브랜드 확대하며 가격 경쟁에 주력
- 최근 1인당 가처분 소득 확대에 따라 자동차에서 생활소비재까지 프리미엄·체험형 제품 수요 급증하며 가격만이 아닌 다양한 가치를 추구하는 소비자 행태 등장

〈연도별 인도 1인당 가처분소득 증가 추이〉

(단위: 천 달러)



자료: India Brand Equity Foundation IBEF

- 소비자층 세대교체, 프리미엄화·윤리적 소비, 디지털 기반 가치 소비로 다변화
 - 소득 증가와 중산층 성장에 따라 고급 제품 수요가 뚜렷하게 확대
 - * (FMCG) Hindustan Unilever는 Dove·Surf Excel 같은 프리미엄 브랜드 판매 증가, ITC는 고급 비누·유기농 라인 강화, (자동차) Maruti Suzuki 소형차 중심에서 프리미엄 SUV 모델 'Grand Vitara' 출시 등
 - 브랜드 가치·사회적 책임 중시 흐름 확대, 윤리적·지속가능한 소비 확산
 - 친환경 선호(재활용 포장, 저탄소 생산), 공정무역, 윤리적 생산 과정 강조 제품 긍정 평가

- The Body Shop India : 동물실험 반대·친환경 포장 캠페인으로 젊은 소비자층 확보
- FabIndia : 전통 수공예·천연소재 기반으로 지속가능한 브랜드 이미지 강조
- Tata Starbucks : 재사용 컵 장려·친환경 매장 캠페인 시행

- 이커머스와 핀테크 확산으로 디지털 기반 '합리적 프리미엄' 소비 강화
 - 이커머스 확산으로 Flipkart, Amazon India → 전자제품·패션·생활용품 프리미엄 카테고리 성장, Nykaa는 K-뷰티·글로벌 뷰티 브랜드 인기몰이
 - 소비자들은 가격 비교뿐 아니라 리뷰·브랜드 가치·서비스를 종합 고려

마. AI 인도 : 신성장 기회의 전면 개화

□ (현황 및 전망) 인공지능(AI) 생태계 확충과 글로벌 허브 도약 가속화

- (AI 추진 현황) 인도 정부는 '24년 3월 'India AI Mission' 승인, △ 공공 AI 컴퓨팅 인프라 구축, △ 데이터셋 정비 및 윤리 지침 수립, △ AI 혁신센터 설립, △ AI 스타트업 지원 등 5개 축을 중심으로 5년간('24~'29년) 약 110억 루피(약 13억 달러) 투자계획
 - '23년 GPAI(글로벌 AI 파트너십) 정상회의 의장국으로 뉴델리 선언* 채택, 데이터센터(DC)·클라우드 인프라 등 AI 기반 확대 주력
 - * 뉴델리 선언 : 보건·농업 등 글로벌 공공이익 분야에서 AI를 공동 개발·활용하고, 특히 글로벌 사우스 국가들의 요구를 AI 개발 과정에 반영하자는 내용을 담은 선언
- (시장 규모와 전망) 인도 AI 시장은 연평균성장률이 25~35% 수준으로 성장할 것으로 기대되며, '27년 170억 달러 기록할 것으로 전망
 - 인도는 전 세계 AI 스킬 보급률 1위('24년 기준)를 기록 AI 인재 집중도('16년 → '23년) 증가율이 263%로 가장 높게 측정되었으며, '26년 현업 인제는 100만 명에 이를 것으로 전망(스탠퍼드 AI INDEX, India Skill Report·NASSCOM)
 - AI 현업 인재 수는 '26년까지 100만 명을 돌파할 전망으로, 미국·중국과 더불어 '세계 3대 AI 인력 허브'로 부상 중

□ (관련 분야·산업) 인프라 확충과 산업별 응용 확대로 본격화, 인도형 AI 생태계

- (인프라·플랫폼) AI 활용 위해 하드웨어·연산·네트워크·전력 기반의 산업 유망
 - (클라우드·데이터 밸류 체인) 전력 인프라, ESS(에너지저장시스템), 냉각, 랙·케이블링, DCIM(데이터센터 인프라 관리) 보안, GPU 서버통합 등의 세부 수요가 높아질 것으로 기대
 - (AI 컴퓨팅·플랫폼) India AI 공공컴퓨터(34+ GPU), 멀티모달·SLM 등으로 벵갈루루 스타트업과의 합작 기회 증진
 - * 반도체·서버 하드웨어 장비(서버·모듈·테스트 장비) 등의 공급망 다변화 가능성 확대
 - (소 산업 응용) 인프라 위에서 구동되는 산업별 AI 솔루션·서비스 수요 확대 예상
 - (제조업) 자동차·모빌리티에서 자율 주행에 대한 연구 확산과 수요가 급증할 것으로 보이며 라이다·카메라·제어 등의 협업 수요 기대
 - (서비스업) 원격진료, 병원 워크플로우 최적화, 신용평가, 작황·해충 예측 등 인도 내 산적해 있는 산업별 과제들을 해결하기 위한 수단으로 AI 활용 기대

□ (향후 전망) 인도 내 AI 확대 기회 속 우리 기업의 협력 방안

- (현지 R&D 기반 확대) 현지 R&D(연구개발)센터 운영을 통해 글로벌 시장 출시 제품에 적용되는 AI 기술 중점 개발
 - 삼성, HL만도 등 AI 기술과 자율주행 인식 소프트웨어 중점 연구 진행 중
- (풍부한 AI 엔지니어 활용) 인도는 매년 약 100만 명의 공학 학사 배출, 현재 40만 명 수준의 AI 전문 인력 보유하고 있어 풍부한 인재 풀 확보 가능
- (현지 AI 기술 수요가 있는 유망 분야 진출) ① 헬스케어, ② 금융, ③ 교육, ④ 물류, ⑤ 농업 분야에서 AI 도입 효과와 성장 가능성이 클 것으로 기대

- ① (헬스케어) 원격의료 및 건강관리·생활습관 개선을 돕는 AI 서비스 성장 유망
 - △ 원격의료 디지털 플랫폼을 통한 접근성 개선, △ 헬스케어 매니지먼트를 통한 의료비용 절감, △ AI 기반 진단을 통한 정확도 개선 가능
 - * (사례) Qure.ai, 방사선과 AI 진단 솔루션으로 분석 시간 최대 58% 절감
- ② (금융) AI 기술을 활용한 신속한 고객 응대와 금융사기 피해 예방 필요
 - △ 챗봇 상담 통한 고객 문의 처리 속도 제고, △ AI 기술을 통한 금융사기 방지, △ 고객 신용평가 자동화 가능
 - * (사례) State Bank of India, 챗봇을 고객 응대 및 유치에 활용
- ③ (교육) 도시와 지방 간의 학습 격차 다대, 중등교육 포기율이 높아 에듀테크 서비스 유망
 - △ 개인 맞춤형 교육 콘텐츠 개발, △ 학업 성취율 분석 자동화, △ 화상·영상 수업 확대를 통한 접근성 제고 가능
 - * (사례) CLT INDIA, 개인 맞춤형 교육 콘텐츠 개발과 학업 성취율 분석 등을 통해 입학률 향상
- ④ (물류) 도로 등의 인프라가 열악하며 교통이 혼잡하여 AI를 통한 효율화 필요
 - △ 이동 동선 최적화, △ 실시간 트래킹을 통한 관리 효율 개선으로 물류비용과 배송 시간 절감 기대
 - * (사례) Rivigo, 트래킹 동선 최적화로 연료비 절감과 배송시간 최소화
- ⑤ (농업) 농업은 전체 인구 중 42.9%가 종사하는 인도의 주력 산업으로 비용 절감 개선 등 관련 AI 기술 유망
 - △ 기후 및 생산량 예측 통한 생산 작물 종류 선택과 농작 규모 최적화, △ 해충·질병 예측·방역 등 효율 개선 통한 생산성 제고 필요
 - * (사례) CropIn AI, 실시간 농업 컨설팅으로 생산량 증가와 작물 품질 개선, Ninjacart AI, 물류 서비스로 생산자-시장 연결 개선, 제품 폐기율 최대 30% 감소

A stylized world map composed of white dots on a blue background, spanning the entire page. The map is centered and shows the outlines of the continents.

Ⅱ. 시장 분석

1. 시장 현황	19
2. 유망 산업	36
3. 협력 기회	45

II 시장 분석



- 연립 정부 체제에서도 제조·디지털 중심의 모디노믹스 기조 유지
- 감세·GST 개편으로 내수 진작 도모, 6대 전략산업 중심의 FDI 유치 확대
- ESG 공시 의무화와 플라스틱 규제로 산업의 지속가능성과 친환경 전환 강화

1. 시장 현황

가. 시장 특징

□ 인도 산업 구조 전환기 : 제조업 도약과 서비스업 확장의 교차점

- 농업의 GDP 내 비중은 점차 축소 : '21년 15.6% → '25년 14.1% → '26년F 13.0%
 - 농촌 기반 전통 산업은 쇠퇴, 도시화·서비스 수요 확대가 산업 구조 재편 견인
 - 농업 고용은 여전히 총 노동력의 40% 내외를 차지하나, GDP 기여도는 빠르게 하락
 - 정부는 농촌고용 전환을 위해 'PM Gati Shakti(인프라 연계 일자리 창출)'와 'Digital Agri Mission(스마트 농업 기술 보급)' 등 병행 추진

인도의 산업 구조(GDP 중 차지하는 비율)

(단위: %)

산업분야	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년(F)	2026년(F)
농업	15.6	15.5	14.7	14.4	14.1	13.0
제조업	18.5	16.9	17.5	17.2	17.3	17.4
서비스업	53.0	54.3	54.5	55.0	55.0	55.0

자료: The Economist Intelligence Unit

- 제조업은 정부 적극 육성에도 정체 국면 : '21년 18.5% → '25년 17.3% → '26년F 17.4%
 - Make in India, 생산연계인센티브(PLI) 등 대규모 정책에도 불구하고 목표치(25%)와 큰 격차
 - 외국인 투자 유치 확대에도 불구하고 공급망·인프라 제약이 병목 요인으로 작용
 - 반면 전자·자동차·방산·태양광 등 특정 제조업 분야는 고성장 유지 중이며, 첨단 제조·AI 융합을 통한 고부가가치화가 진행됨

- 디지털 전환·AI 응용 확산으로 서비스업 중심 경제 구조 강화 : '26년^F 55.0%
 - IT·통신, 핀테크, 스타트업, BPO(비즈니스 프로세스 아웃소싱)가 성장 엔진으로 작동
 - 제조업 일자리 창출 효과의 한계를 보완하지 못하는 점은 장기적 리스크 요인

□ 14억 인구가 견인하는 인도 내수 동력 : 구조적 변화의 시작

- 인도, 약 14억 6,390만 명 세계 최다 인구 대국의 구매력(UN Population Fund, '25년 8월)
 - 1인당 GDP는 여전히 저조하나(2,730달러 수준), 노동 연령층(15~64세)이 총 인구의 절반 이상 차지, 가처분 소득이 빠르게 증가하는 등 소비시장 규모 확대 중
 - 물가 안정과 정부의 저금리 기조도 가계의 실질 구매력 확대에 연결
 - * '25년 7월 소비자물가지수(CPI)는 '19년 이후 최저치인 1.55%로 하락, 도매물가지수(WPI)도 역성장
 - 소비자동향지수(CCI)는 '25년 들어 95~96 수준 유지, 소비심리 완만한 개선세
- 젊은 소비자층 중심, '가성비'에서 '가치소비'로의 전환 흐름 도입
 - 자동차·전자제품·헬스케어 등 고가 소비재 지출 확대, 소비 포트폴리오 다변화
 - 전기차·스마트 가전·프리미엄 스마트폰 등 신기술 제품 수요가 빠르게 확산하며, 가처분 소득 증가와 할부(EMI)·핀테크 기반 결제 확산이 이를 뒷받침
 - 대도시권(Tier-1)에서는 프리미엄 제품 수요가 급성장하는 반면, 중소도시(Tier-2·3)와 농촌은 기초식품·저가 내구재 중심 수요가 굳건하며 여전히 가격 민감도 다대

□ 세계 최대 소비시장과 글로벌 공급망의 일원화 : 인도의 전략적 가치

- 14억 인구·빠르게 확대되는 중산층이 여는 내수 성장과 지정학적 요충지
 - 지정학적으로 인도양을 통한 글로벌 물류 루트 중심에 위치, 세계 3위 에너지 소비국으로서(IEA) 에너지 안보와 자원 협력 측면에서 전략적 파트너 역할 수행
- 정부 차원의 전폭적인 산업 육성과 대외 개방이 만들어내는 신흥 기회
 - 자국 산업 육성(Make in India) 기조와 대외 무역 네트워크 확장 기조의 조화, 인도의 수출입 자유화와 글로벌 가치사슬(GVC) 참여 확대 촉진

□ 보호제도에서 비관세장벽으로 : 인도 수입 인증제도의 시장 영향

- 수입 인증제도는 수입 물품의 무분별한 유통을 방지하기 위한 보호 제도, 다만 인도는 이보다 수입 규제 일환인 비관세장벽으로 활용되는 경우도 빈번
 - 대표적으로 인도표준국(BIS) 인증은 철강·화학·건설·전자·소비재 등 가장 광범위한 품목에 대한 인증으로, 매년 필수 인증 대상 지속 확대 중
 - * 필수 인증 품목 총 711건('25년 9월) : 철강(170), 섬유(82), 화학·비료(25), 전기제품(38) 등
 - 실질적으로는 현지 생산 유도(Import Substitution) 정책의 일환으로 활용

인도 주요 수입 인증

구분	BIS	FSSAI	CDSCO
인증마크			
대상물품	철강·화학 등	식품	의약품, 의료기기, 화장품
시행기관	인도표준국 (Bureau of Indian Standards)	인도식품안전표준국 (Food Safety and Standards Authority of India)	인도 중앙의약품표준관리국 (Central Drugs Standard Control Organisation)
소속부처	Ministry of Consumer Affairs, Food & Public Distribution	Ministry of Health & Family Welfare	Ministry of Health & Family Welfare
소요기간	<ul style="list-style-type: none"> 취득시기 : 선적 전 유형별 소요 기간 1. ISI 등록 : 6개월 이상 2. CRS 등록 : 3개월 이상 	<ul style="list-style-type: none"> 취득시기 : 선적 전(라이선스), 입항 후(수입 승인) 유형별 소요 기간 1. 수입 라이선스 : 2개월 이상 2. 수입 승인(NOC) : 1~8주(검역 유형, 테스트 유형별 상이) 	<ul style="list-style-type: none"> 취득시기 : 선적 전 유형별 소요 기간 1. 화장품 : 3개월 이상 2. 의약품·의료기기 : 9개월 이상
주요 구비서류	공장 정보, 설비 목록, 제품 설계도, 원재료 및 부품 목록, 대리인 지명 서류 등	수출신고필증, 최종 사용 선언서, 제조공정도, 성분분석서, 수출국위생증명서, HACCP 인증서 등	자유판매증명서, 제조면허, 제조공정도, 성분분석서, 성분 함량표, 대리인 지명 서류 등

자료: KOTRA 뉴델리무역관

- 인도, 전 세계적으로 무역구제 조치가 두 번째로 많은 국가, 총 148건 조사·시행 중

인도의 對한국 무역구제 현황('25년 6월)

구분	덤핑방지관세	상계관세	세이프가드 관세	합계
조사	5	0	2	7
규제	16	0	2	18

주: 품목별 분류 화학 11건, 플라스틱·고무 7건, 철강·금속 3건, 기계 1건, 기타 3건

자료: KOTRA

- 특히 최근 철강·화학제품과 같은 對인도 주요 수출 품목에 대한 무역구제 확대 추세
 - * PVC 서스펜션 수지(반덤핑, '25년 8월), 비합금·합금강 평판제품(세이프가드, '25년 8월) 등
- 인도 세관은 보호무역주의 강화·세수 확보 목적과 밀접히 연관된 자의적 품목분류(Classification) 및 관세 조사(Duty Investigation) 빈번히 실시 중

- * (예시) 우리 기업-인도 정부 간 상이한 HS Code 분류, 개별 부품 수입 건을 완전분해수입(CKD)으로 분류함에 따라 고율 관세 적용과 추후 대규모 관세 추정액 발생 등 애로사항 빈발
- 사전에 인도 세관의 공식적인 품목분류 유권해석을 받아 통관 리스크를 최소화할 수 있는 품목분류 사전심사 제도(CAAR, Customs Authority for Advance Rulings) 등 활용 필수

나. 무역

- 인도 교역은 완만한 회복세 속 구조적 재편, 對인도 교역 기반도 점차 고도화
- 첨단·고부가 품목 중심으로 수출입 구조 다변화, 중장기 성장 잠재력 확대

□ 수출입 동향

- 완만한 회복세 진입, 다만 증가폭은 제한적으로 '구조적 수출 경쟁력 강화' 필요
 - 수출입 규모는 회계연도 '24년 -3.1% 감소 후 회계연도 '25년 보합세(+0.1%), 회계연도 '26년 +1.46% 증가하며 소폭 반등
 - 글로벌 경기 둔화에도 불구하고 IT·서비스, 일부 고부가 제품 수출이 방어 역할
- 국내 제조업 성장세와 인프라 투자 확대로 수입 증가세 지속, 우리 수출 기회도 확대
 - 회계연도 '24년 -5.8% 감소 이후 회계연도 '25년 +6.4% 반등, 회계연도 '26년에도 +5.8% 증가세 지속
 - 원유·에너지·보석류·전자 부품 등 필수 수입품 비중 높으나, 구조적 수입 확대 압력 상존

인도 수출입 규모 동향

(단위: 십억 달러, %)

	2023/2024년		2024/2025년		2025/2026년 4~9월 누계	
	금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률
수출	437	-3.1	437	+0.14	219	+2.90
수입	678	-5.3	721	+6.34	375	+4.50
무역수지	-241	-	-283	-	-117	-
총 교역	1,115	-4.4	1,158	+3.91	595	+3.98

자료: 인도 상공부

□ 주요 수출국 및 수출 품목

- 회계연도 25년 기준 인도의 주요 교역국은 ① 미국, ② UAE, ③ 네덜란드, ④ 중국 순
 - (수출) 최대 수출국은 미국, 수출 상위 25개국이 전체 수출의 약 75%를 차지
 - (수입) 최대 수입국은 중국, 수입 상위 25개국이 전체 수입의 약 84%를 차지
- 회계연도 25년 인도의 주요 수출입 품목은 에너지(정유, 원유, 석탄), 전자제품, 귀금속

순위	5대 수출 품목		5대 수입 품목	
	품목	금액(백만 달러)	품목	금액(백만 달러)
1	석유제품	67,002	원유	218,240
2	전자제품	44,050	금	89,026
3	통신기기	33,472	전자제품	88,644
4	귀금속	29,954	원자로	64,347
5	의약품	24,577	석유제품	26,590

□ 對한국 교역 동향

- 양국 교역은 10대 수출 품목 기준 전반적 감소세나, 이는 단순한 경기 요인보다 인도의 구조적 수입 대체·자립 정책이 강하게 작용한 결과
 - 對인도 수출 전년 대비 약 31% 감소(~'25년 8월), 10대 품목 전반이 두 자릿수 감소 기록
 - 인도의 자립형 산업 정책 강화로 철강·자동차 부품 등 현지 생산·조달 확대
 - BIS(인도표준국) 인증, QCO(품질관리명령) 등 비관세장벽 강화로 철강·화학 품목 타격
 - 반면 반도체, 고기능 기계·전자 부품 등 첨단 품목은 현지 생산 인프라 부족으로 수입 수요 유지, 기술격차 기반의 구조적 우위 지속
- ('24년) 인도는 한국의 7대 수출국, 24대 수입국으로 안정적 교역 파트너 유지
 - (수출) '24년 對인도 수출은 186억 9,000만 달러, 전년 대비 4.2% 증가
 - * (주요 품목) 반도체·합성수지·철강류·자동차 부품·디스플레이·석유제품 등
 - (수입) '24년 對인도 수입은 64억 3,100만 달러, 전년 대비 4.4% 감소
 - * (주요 품목) 석탄·석유·철광석·알루미늄 등 원자재 중심
- (수출) 반도체(21억 4,000만 달러), 합성수지(15억 달러), 철강류(10억 달러 이상)가 주력 3대 품목군
 - 반도체는 '25년 9월 기준 전년 동월 대비 +55.5%로 회복세 지속, 삼성·애플 신모델 출시와 AI 스마트폰 확산 등 구조적 수요 요인 견고
 - 뒤이어 자동차 부품, 디스플레이, 윤활유 등 성장 연계 품목군의 수출 활발
 - 반도체·화학·디스플레이는 단기 조정에도 불구하고 장기적 수요 유지 가능

- 중장기적으로 한국-인도 교역은 '양적 성장에서 질적 고도화로 전환' 중이며, 소재·부품·장비 부문에서의 상호 보완성이 더욱 강화될 전망
 - 단기적으로는 인도의 자립형 산업 정책으로 중간재 수출의 구조적 제약 확대
 - 그러나 인도 경제의 고성장 및 FTA(CEPA) 개정, 디지털·청정에너지 전환 등은 기술집약형 품목 중심의 교역 재확대 가능성 시사

인도 수입시장 내 한국 및 경쟁국의 시장 점유율 추이

(단위: %)

국가명	2022년	2023년	2024년	2025년 1~5월 누계
중국	14.2	14.9	15.3	16.1
UAE	7.3	6.8	8.5	9.2
러시아	4.7	9.0	9.2	8.5
한국	2.9	3.2	2.9	2.9

자료: Global Trade Atlas

한국의 對인도 10대 수출 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

2024년				2025년 1~8월 누계			
순위	품목명	수출액	증감률	순위	품목명	수출액	증감률
-	총 수출	18,696	4.2	-	총 수출	12,809	-
1	집적회로반도체	2,686	40.0	1	집적회로반도체	2,136	16.0
2	합성수지	1,732	-0.9	2	합성수지	1,077	-10.0
3	윤활유	932	9.6	3	윤활유	672	0.8
4	자동차부품	921	-23.2	4	자동차부품	572	-7.7
5	열연강판	840	-5.3	5	열연강판	491	-12.0
6	아연도강판	560	11.3	6	아연도강판	357	-2.2
7	기타 석유화학제품	532	22.2	7	기타 석유화학제품	330	-7.3
8	기초유분	447	-20.8	8	아연과 및 스크랩	298	48.2
9	평판디스플레이	383	13.1	9	기초유분	291	-10.7
10	냉연강판	329	-25.1	10	평판디스플레이	283	1.1

자료: 한국무역협회 MTI 4단위

- (수입) '25년 1~8월 對인도 수입은 43억 2,200만 달러, 전년 동기 대비 약 31% 감소
 - 나프타·의약품·합금철·자동차 부품 등 대부분 품목에서 두 자릿수 감소율 기록
 - 전통적 주력(석유·철강·의약품)은 전반적인 둔화세를 유지하는 반면, 비전통 품목(귀금속·식품류)은 잠재적 기회로 부상하는 양상

한국의 對인도 10대 수입 품목 동향

(단위: 백만 달러, %)

2024년				2025년 1~8월 누계			
순위	품목명	수입액	증감률	순위	품목명	수입액	증감률
-	총 수입	6,431	-4.4	-	총 수입	4,322	1.2
1	나프타	1,430	-12.3	1	나프타	978	3.2
2	알루미늄괴 및 스크랩	613	-30.0	2	의약품	396	3.3
3	의약품	565	-4.0	3	알루미늄괴 및 스크랩	373	-8.1
4	합금철	290	16.4	4	연괴 및 스크랩	194	36.0
5	연괴 및 스크랩	235	11.0	5	합금철	167	-12.1
6	기타 정밀화학원료	228	24.0	6	기타 정밀화학원료	149	-7.4
7	박류	194	-12.0	7	자동차부품	145	14.0
8	자동차부품	188	-1.0	8	농약	125	64.4
9	농약	138	33.0	9	기타 금속광물	91	153.0
10	소금	116	38.0	10	박류	85	-34.6

자료: 한국무역협회 MTI 4단위

□ 인도의 무역구제와 비관세장벽 강화 동향

- '25년 하반기 對한국 수입규제는 전체 28건(조사 중 10건)으로, 전년 동기 대비 +3건
 - * (유형별) 반덤핑 23건, 세이프가드 5건 (품목별) 화학 13건, 플라스틱·고무 7건, 철강·금속 4건, 기계 1건, 기타 3건
- 인도 매년 35~45건 무역구제 조사 개시, 세계 최상위권 조사 빈도를 유지
 - '24년 시행한 반덤핑 조사는 총 43건
 - * 브라질·미국 각 23건, EU 21건
 - 조사 대상 대부분이 한국의 對인도 주요 수출 품목에 해당

한국산 제품 대상 반덤핑 조사 현황('25년 11월 기준)

품목	개시일	주요 경과	현황
PVC 서스펜션 레진 (Suspension Resins)	'24년 3월 29일	<ul style="list-style-type: none"> • ('24년 3월 29일) 조사 개시 • ('24년 10월 30일) 예비판정 • ('25년 8월 14일) 최종판정(Final Findings) 	재무부 부과 대기
액상 에폭시 수지 (Liquid Epoxy Resins)	'24년 6월 29일	<ul style="list-style-type: none"> • ('24년 6월 29일) 조사 개시 • ('25년 8월 18일) 최종판정(Final Findings) 	재무부 부과 대기
아크릴로니트릴 -부타디엔 고무(NBR)	'24년 9월 26일	<ul style="list-style-type: none"> • ('24년 9월 26일) 조사 개시 • ('25년 8월 8일) 공청회(OH) 개최 • ('25년 9월 25일) 최종 판정(Final Findings) 	조사 진행 중
에틸헥사놀	'24년 3월 29일	<ul style="list-style-type: none"> • ('24년 3월 29일) 조사 개시 • ('25년 9월 9일) 일몰재심 조사 개시 	일몰재심 조사 진행 중
태양광 캡슐화제	'25년 9월 29일	<ul style="list-style-type: none"> • ('25년 9월 29일) 조사 개시 	조사 진행 중
승화용지	'25년 9월 29일	<ul style="list-style-type: none"> • ('25년 9월 29일) 조사 개시 	조사 진행 중

자료: KOTRA 뉴델리무역관 직접 작성

- 내수 산업 보호 강화로 한국 주력 품목 영향 확대, 다각적 협력 필요
 - 인도는 반덤핑·세이프가드 및 BIS·MIP(자체 생산) 병행으로 내수 산업 보호 강화
 - 한국 기업은 철강·석유화학·전자 등 주력 품목에서 직접적 영향권
 - 무역구제총국(DGTR) 조사 현황 조기 모니터링과 자료 제출 적극 대응
 - 인도 내 사용자 산업(수요 기업)·협회와 연대하여 적극적인 산업계 의견 개진
- 플라스틱·고무·화학 부문에서도 '25년 상반기 정제 아연·납·니켈 등 3개 금속 신규 QCO 지정(4월) 이후, 폴리머·레진류로 확대 추진 중
- 이러한 정책은 '품질관리 명분 하의 수입 대체(Localisation) 전략'으로 평가되며, 對인도 수출 규모가 다대한 한국산 중간재에 불리한 조건을 조성

□ 인도 주요 수출 성공 사례



성공 사례로 보는 인도 통신 시장 진출전략 : 통신 부품 기업 N사

- 제품의 비교우위(HS Code : 853670, 커넥터)
 - 품질 경쟁력 확보 : 중국산 대비 품질과 성능이 우수하며, 샘플 테스트 결과 속도·정확성이 뛰어나 통신 분야 생산성 향상에 기여
 - 가격 경쟁력 확보 : 초기에는 중국산보다 가격이 높았으나, 협의 후 품질과 가격 모두에서 경쟁력 확보
- 성약 소요 기간 : '24년 2월 1일~'25년 8월 18일
- 바이어 발굴경로 : KOTRA 사업(첸나이무역관)
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 인도 통신 시장은 경쟁이 치열하고 가격 민감도가 높은 시장, 중국산 저가 커넥터의 시장 점유율이 높으나, 한국산은 품질과 성능에서 우수하여 첫 진출 사례
 - 인도 내 광케이블·패치코드 생산업체는 다수 존재하나, 커넥터 부품은 여전히 중국 의존도가 높아 우리 기업의 시장 진출 가능성이 기대됨



성공 사례로 보는 식품류 진출전략 : 식품 기업 흥신식품사

- 제품의 비교우위
 - 한국산 전통 밀면(소면, 칼국수)으로 현지 인도 시장에서는 쉽게 구할 수 없는 정통 한식 프리미엄 제품임
 - K-컬처 확산과 함께 한국 음식에 대한 수요가 급증하는 가운데 편의성과 품질을 동시에 갖춘 제품으로 인도 소비자 니즈와 부합
 - 기존 인도 내 판매되는 일반 면류 대비 프리미엄 이미지를 형성하고 소매, 전자상거래 등 다양한 판매 채널에서 긍정적 반응을 얻음
- 필수 인증 : 인도 수입식품 유통을 위한 FSSAI 인증 필요 및 한국 원산지 표시, 라벨링 요건 충족 필수
- 성약 소요기간
 - 인도 바이어의 관심 표현('23년) 이후 KOTRA 콜카타무역관의 지속적인 미팅과 후속 조치 과정을 거쳐 약 1년 내 성약
 - '24년 5월 첫 선적 이후 현지 시장에서 긍정적 반응을 얻으며 후속 주문으로 확대됨
- 바이어 발굴경로 : KOTRA 콜카타무역관의 네트워크를 통해 바이어와 연결
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 인도 내 한류 확산과 K-푸드 수요 증가가 실제 수출 성과로 이어지고 있음
 - 초기 거래는 소규모였으나 현지 시장의 긍정적 반응을 토대로 지속적인 리오더와 거래 확대 가능성이 높음
 - 리테일, 이커머스, 쿠팡커머스 등 복합 유통망 진출이 효과적임이 확인됨
 - 인도 시장 진출을 희망하는 한국 식품 기업은 FSSAI 인증 및 현지 소비자 기호 맞춤형 제품 개발 필요



성공 사례로 보는 반도체 진출전략 : 반도체 소부장 기업 A사(현지 B사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위 : 국내외 글로벌 반도체 제조사 공급 이력을 기반으로 초기 바이어 발굴 추진
- 필수 인증 : BIS 인증 필요
- 성약 소요기간 : 3개월 ~ 1년
- 바이어 발굴경로 : KOTRA 암다바드무역관 전기전자 공급망 진입지원 사업('24년), 반도체 공급망 진입지원 사업('25년 예정)
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 한국의 S사, H사 등 글로벌 제조사 공급 레퍼런스를 적극 활용
 - 반도체 제조기술 이해가 부족한 고객사를 대상으로 엔지니어 간 기술 교류 및 세일즈 강화
 - KOTRA 열린무역관을 통한 기술지원 인력 상주로 고객 대응력 제고



성공 사례로 보는 진출전략 : ABS 도어 제조 전문기업 A사(현지 B사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - A사의 ABS 도어는 인도 시장에서 일반적으로 사용되는 목재·PVC 도어 대비 우수한 성능과 내구성 보유
 - ① 내습·내수성 : 수분 흡수율이 낮아 습기나 곰팡이에 강하고 형태 안정성이 높음
 - ② 내구성·내열성 : 충격과 굽힘에 강하며, PVC 대비 열에 의한 파손 가능성이 낮음
 - ③ 경량성 : 목재 대비 가벼워 설치 및 유지보수가 용이함
 - ④ 안전성 : 화재 시 유해가스를 방출하지 않아 인체에 상대적으로 무해함
 - ⑤ 디자인 다양성 : 다양한 색상과 질감 구현이 가능하며, 원목 질감의 고급스러운 인테리어 연출이 가능함
- 필수 인증 : 인도 화학비료부 산하 BIS는 QCO(품질관리명령)를 통해 ABS 소재에 대해 IS 17077:2019 또는 ISO 19062-1:2015 기준 준수를 요구하며, 완제품의 ISI 인증 의무는 없으나 BIS 인증 원자재 사용과 품질·안전 기준 충족이 필수
- 성약 소요기간 : 약 5개월
- 바이어 발굴경로
 - KOTRA 뭄바이무역관이 인도 내 바이어 및 유통업체를 대상으로 적극적인 제품 홍보 및 B2B 미팅 지원
 - '24년 ACETECH 뉴델리 전시회 참가를 통해 제품 홍보와 샘플 테스트 진행
 - 전시 후 인도 바이어 B사와 후속 협의 끝에 930 USD 규모 첫 수출 성사, 이후 2개월마다 250개 공급 계약 체결로 인도 시장 진입 성공
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 수출 전 단계에서의 철저한 시장 조사, 인증 확보, 바이어와의 기술·가격 조율 등 세밀한 사전 준비가 성공 요인으로 작용함
 - 인도 건축시장 내 내구성·경량성·경제성을 갖춘 건축자재 수요가 증가 중이며, 국내 기업은 이를 기반으로 장기적 파트너십 구축과 시장 점유 확대 가능성이 높음



성공 사례로 보는 진출전략 : PEM 연료 전지 기업 L사(현지 P사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 모듈화된 고효율 전기분해 스택과 PEM 연료전지를 통해 다양한 용량에 유연하게 대응하며, 전기 전도성과 구조 최적화를 통해 에너지 효율성을 향상시킴
 - 압력 제어가 가능한 PEM 전해조는 작은 면적에서도 높은 전류 밀도를 구현하여 시스템을 콤팩트하게 유지하면서 생산성 극대화
- 필수 인증 : ISO 9001:2015, BIS, CE, UL, ATEX·IECEX, IEC·ISO 14001 등 국제 및 인도 관련 인증 필요
- 성약 소요기간 : 약 2개월
- 바이어 발굴경로 : '25년 5월 벵갈루루 환경사절단을 통해 바이어 발굴
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 인도 진출을 위한 주요 인증 확보와 기술적 비교우위로 품질 경쟁력 보유
 - 공신력 있는 바이어 발굴 채널(정부 사절단 등)을 활용할 경우 신뢰 확보 및 계약

다. 산업

- 서비스 중심에서 제조·디지털이 결합된 복합 성장 구조로 빠르게 전환 중
- AI·EV·반도체·바이오 등 신산업 부상, 산업 성장의 중심축이 첨단 기술로 이동
- 철강·석유화학 등 전통 제조업은 친환경·고부가가치화를 통한 구조 재편 가속

□ 산업 구조와 성장 흐름 : 서비스 중심에서 제조·디지털 복합 경제로 전환 중

- 정보기술(IT)·통신·금융·유통 등 서비스업(GDP의 약 54%)의 성장 주도 구조 → 정부의 'Make in India'·'Atmanirbhar Bharat' 정책이 제조업 비중 확대 견인
 - 회계연도 '25년 기준 제조업 성장률은 약 6~7% 수준, 인프라 투자 확대·디지털화·공급망 이전 효과에 따라 완만한 회복세
 - 산업 생산지수(IIP)는 '25년 1~6월 평균 3~4% 증가, 기계·자동차·전자 중심으로 회복 중이나 석유·화학·금속은 글로벌 수요 둔화로 정체
 - 정부는 제조업 GDP 비중 25%('30년 목표) 달성을 위해 'PLI 2.0(생산연계인센티브)'을 반도체·배터리·그린 수소·AI 하드웨어 등 신성장 분야로 확대

□ 산업 구조 변화와 전망 : 디지털은 상승·전통 제조는 조정, 산업의 축 이동

- 디지털 산업의 부상, 첨단화와 소비 확장이 만든 성장의 속도

- 정부는 'IndiaAI Mission('24)', 'Digital India 2.0('25)'을 통해 데이터센터·AI 인프라·클라우드 산업 육성에 5년간 130억 달러 투자 예정
- AI·IoT·클라우드·데이터센터 투자가 생산성·고용 동반 상승, 디지털 전환 가속
- 글로벌 대기업들이 인도 내 Global Capability Center(GCC, 글로벌 역량센터) 설립을 확대하며, 기술과 고급 일자리가 2·3선 도시로 확산
- 인도 정부의 전기차(EV) 생산·판매 장려(FAME·PM E-DRIVE 등) 정책이 인프라 확충에 기여, 스즈키(80억 달러)·빈패스트(5억 달러) 등 글로벌 투자 유입도 한몫
- 전자·반도체 산업은 Make in India 및 PLI(생산연계인센티브) 정책으로 세계 2위 모바일폰 제조국 부상, 반도체 시장은 '30년 1,000억 달러 전망
- 전통 제조업의 조정, 글로벌 둔화와 원자재 불안이 만든 구조적 한계
 - 철강·석유화학·섬유·비철금속 등 수요 둔화·가격 하락으로 조정 국면 진입
 - 전통 제조업은 단기적으로 수출 의존 구조의 한계 노출, 중장기적으로 고부가·친환경·순환경제형 산업 구조로의 전환이 불가피한 상황

인도 주요 산업별 호조·부진 구도

구분	주요 산업	주요 내용 및 원인
호조	정보기술(IT)	• 공통 호조 요인 : 디지털화, 내수 소비 확대, 공급망 이전 흐름
	전자·반도체	• 정부 지원 요인 : 생산연계인센티브(PLI), 범정부 인공지능(AI) 미션, 친환경 에너지 투자 확대 등
호조	자동차·EV	• 전자·반도체 : 정부 차원의 적극적인 정책 인센티브와 글로벌 공급망 재편에 기반한 가파른 성장세 기록
	헬스케어·의료기기	• 자동차·EV : 내수 확대와 EV 인프라 확충, 생산·수출 동시 성장 • 헬스케어·의료기기 : 디지털·의료관광 성장, AI·3D 프린팅 기술 확산
부진	철강	• 공통 부진 요인 : 글로벌 수요 둔화, 가격 하락, QCO·BIS 인증 등 비관세장벽 강화로 투자·수출 모두 위축
	석유화학	• 철강 : 셰이프가드 및 품질관리명령(QCO) 시행으로 수입 감소세
부진	섬유	• 석유화학 : 중국발 공급 과잉, 원유가 변동성으로 수익성 악화
	비철금속	• 섬유 : 미국·EU 시장 수요 위축, 고율 관세 부담으로 수출 부진 • 비철금속 : 국제 경기 둔화 및 원자재 가격 변동으로 제조 마진 축소

- 산업 구조의 이동, 성장의 무게중심이 서비스에서 디지털·첨단 제조 복합 경제로
 - 중산층 성장과 내수 소비 확대로 자동차·가전·헬스케어 중심 소비 수요 급증
 - 디지털 전환 가속, AI·IoT·클라우드·데이터센터 투자가 산업 전반 생산성 제고
 - 제조업 GDP 비중 25%(~'30년) 달성 목표 및 정책 방향성 유지, PLI 2.0·AI 미션·그린 수소 프로그램 중심 산업 고도화 추진

라. 투자

- 對인도 FDI 810억 달러 시대, 서비스·기술·에너지 중심의 글로벌 투자 허브로
- 우리 기업은 자동차·전자 기반 제조 투자로 인도 핵심 산업 벨트 진출 가속화
- 인도의 다층적 시장 구조에 대응, 지역별 산업 특화 맞춤형 투자전략 요구

□ ‘외국인직접투자(FDI) 810억 달러 시대’, 세계 투자 지형 속 인도의 부상

- 회계연도 2025년 인도의 FDI 유입액은 810억 달러, 전년 대비 +13.7% 규모
 - '11년 466억 달러 → '25년 810억 달러, 글로벌 경기 둔화에도 장기 상승 경로 유지
 - 반면 △ 고금, 리 △ 투자심리 위축, △ 지정학적 리스크 등 외부 요인으로 순유입(Net Inflow)은 감소 흐름, 신규 투자활동은 일시적 둔화세 신호
 - 그럼에도 인도는 여전히 △ 탄탄한 내수시장, △ 지속적인 구조 개혁, △ 글로벌 충격에 대한 완충력 등을 바탕으로 ‘글로벌 투자자가 주목하는 시장’으로 평가
- '24년 세계 15위 FDI 유입국으로 한 단계 상승('23년 16위 → '24년 15위, UNCTAD(유엔무역개발회의))
 - 그린필드 투자 프로젝트는 총 1,080건으로 세계 4위, 인도 내 신규 제조·운영시설 설립에 대한 글로벌 투자자 신뢰 입증
 - 인도 기업 해외직접투자(FDI Outflow)도 240억 달러로 증가하며 23위 → 18위로 상승, 유입만큼이나 유출에서도 존재감을 키우는 ‘양방향 투자국’으로 진화 중

□ ‘서비스·기술·친환경 에너지’가 이끄는 對인도 FDI의 축

- 서비스 부문은 회계연도 '25년 기준 전체 FDI의 약 19% 차지, 1위로 부상
- 컴퓨터 소프트웨어·하드웨어 부문은 전체 FDI의 약 16%로 2위
 - 숙련된 인력, 전자·제조 대상 PLI 등 정책 지원과 공급망 다변화가 핵심 요인
- 신재생·비전통 에너지(Renewable·Non-conventional Energy) 부문은 약 7% 차지, 정부의 에너지 전환 목표와 해외 그린펀드 유입에 따라 급성장
- 인프라·도시개발 부문은 약 4.4%, 도로·항만·물류·산단 중심으로 안정 유입

□ 한국·인도 상호 투자, 한국의 제조업 중심 대규모 진출과 인도의 점진적 확대

- (한국의 對인도 투자) 주로 자동차(현대·기아), 전기전자(삼성·LG) 등 대기업의 선제적인 투자에 이어 대기업 공급망에 속한 협력업체 동반 진출 형태
 - '25년 5월 기준 700개사 해외 진출, '25년 3월까지 누계 총 98억 3,100만 달러 투자

- 주요 투자 유치 분야는 △ 금속·철강, △ 자동차·부품, △ 전자·소비가전, △ 화학·광물, △ 일반 제조업 등으로, 주로 수도권(NCR), 첸나이(Chennai), 뭄바이(Mumbai), 푸네(Pune) 등 핵심 산업 허브와 클러스터에 집중

주요 도시 시장 특징 및 진출전략

KOTRA 무역관	특징	진출전략
뉴델리	수도권, 행정·정치 중심	정부기관 및 규제 대응, 클러스터 연계 B2B 진출
뭄바이	경제·금융 중심지	금융, 핀테크 투자, 프리미엄 소비재 공략
벵갈루루	ICT 거점	IT, 소프트웨어, 하드웨어 관련 기술 유망
암다바드	신흥 반도체 제조 거점	반도체 소재·부품·장비, 후공정 기업 등 진출
첸나이	자동차 특화 지역	자동차 및 부품 기업 집중 지원
콜카타	인도 동북부 관문	인프라 개발, 보건·교육 서비스 제공

자료: KOTRA 뉴델리무역관 작성

연도별 對인도 투자 진출 현황

(단위: 백만 달러, 건, 개사)

구분	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년 1~3월 누계	누적 (1980~2025년 3월)
투자 금액	340	370	721	932	371	9,831
신고 건수	245	256	307	372	114	5,532
신규 법인수	56	59	75	113	25	1,632

자료: 한국수출입은행

- (인도의 對한국 투자) '62년부터 '25년 6월까지 총 764건, 7억 6,000만 달러 투자 신고, 이 중 5억 9,000만 달러가 도착, 규모 대비 미흡(제조업·서비스업 중심, 투자신고액 대비 77.6%)
 - 인도 → 한국 투자는 제약·금속·산업 소재 중심의 소규모 프로젝트가 다수

연도별 인도의 對한국 투자 현황

(단위: 천 달러, 건, 개사)

구분	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년 1~6월 누계	누적 (1962~2025년 6월)
신고 금액	2,022	81,466	1,657	2,636	1,266	766,055
신고 건수	10	17	15	17	9	764
도착 금액	910	485	1,426	2,107	1,151	594,398
업체 수	7	8	12	14	7	444

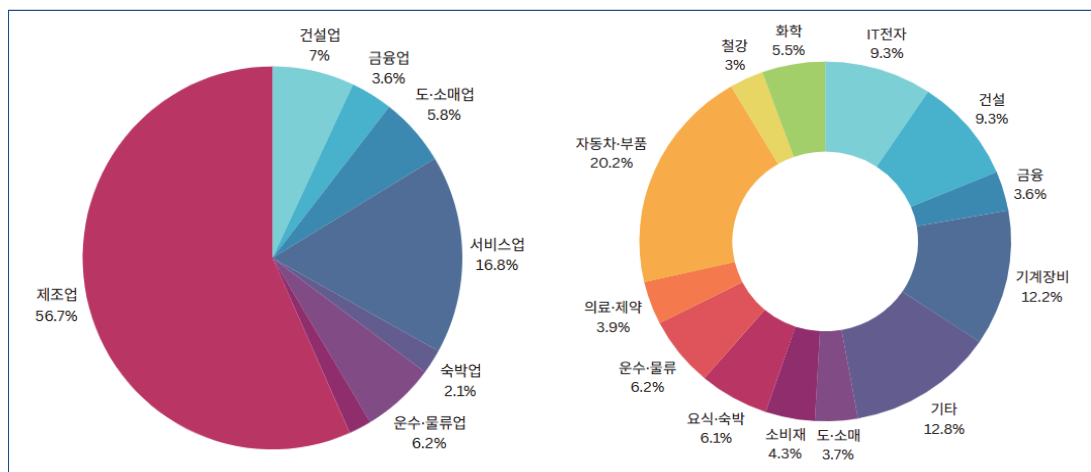
자료: 산업통상자원부

업종별 인도 주요 진출 기업

업종	주요 진출 기업
건설업	LX하우시스, 삼성물산(건설), 포스코(건설), GS건설
금융업	국민은행, 신한은행, NH농협, KEB하나은행, 미래에셋, 밸런스하이로
도·소매업	애타미, 브릭스인디아, 두선코스매틱
서비스업	현대종합상사, LX인터내셔널, 하나여행사, 제일기획
숙박업	델루나 호텔, 로얄 에코텔, 한마음 호텔
운수·물류업	현대글로벌비스, 조이로지스틱스, 실라인프라텍, 롯데글로벌
정보통신업	블리몽키즈, 크래프톤, LG CNS, 삼성SDS
제조업	현대·기아, 삼성·LG, 동국제강, 삼화전기, 슈피겐, KG스틸

자료: KOTRA 뉴델리무역관 작성

〈對인도 진출 주요 산업(좌) 및 업종별(우) 현황〉



자료: KOTRA 뉴델리무역관 작성

- 우리 기업의 진출 비중은 제조업이 약 56.7%로 가장 높으며, 자동차·부품·IT 전자·기계장비·건설·운수·물류·의료·제약 분야에서 진출이 두드러짐
 - 자동차, IT 전자 등 특정 업종에 대한 집중은 우리 기업들이 인도 시장에서 '선택과 집중' 전략을 구사함을 의미
 - 글로벌 경쟁력을 갖춘 주력 업종을 통해 인도 시장을 공략하고, 기존 세계시장에서의 성공 모델을 현지화하는 데 주력
- 인도는 다층적인 시장임으로 지역별 산업 특성, 규제 환경, 소비패턴 등을 면밀히 분석하여 지역별 맞춤형 진출과 투자전략 수립 필요

□ 우리 기업 투자 진출 사례



주요 투자 진출 사례 : 보석가공 기업 A사 생산법인 설립

- (기업 정보) 국내 최대 보석 유통사인 A사는 국내외 수요 대응과 수출 확대를 위해 숙련된 인력이 풍부한 구자라트주에 보석가공 공장을 건설하여 '25년 8월 완공 후 현지 생산 본격화
- (성공 사례) 경영진은 현지 법인 설립 결정 이후 부지 선정, 건설업체 및 파트너 계약 등 실무 절차를 직접 진행하면서, 인허가 기관과 지속적으로 소통하여 인도에서 자주 발생하는 행정 지연 요인을 사전에 파악하고 대응
 - 인도 내수시장보다는 수출 중심의 생산을 목표로 세제 혜택이 제공되는 SEZ(특별경제특구)에 법인 설립
 - 현지 파트너에 전적으로 의존하지 않고, 경영진이 정기적으로 현장을 방문해 직접 관리했으며, 인허가 관련 미팅에는 KOTRA와 함께 참석하여 현지 기관의 관심과 협조를 적극 이끌어냄
- (시사점) 현지 법인 설립에서 가동까지의 기간을 최소화하기 위해서는 초기 단계부터 철저한 일정 관리와 현지 네트워크 구축, 생산방식의 현지화가 필수적임



주요 투자 진출 사례 : 자동차 부품 기업 D사, 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보) 차량용 제어 케이블(가속·파킹 브레이크·도어 오픈·미터 케이블 등), 액추에이터와 산업용 모터를 제조·판매하는 D사는 이미 모로코, 멕시코, 폴란드 등에 진출한 자동차 부품업체로, 최근 증가되는 인도 내수 수요 대응을 위해 현지 생산기지 구축을 검토 중이었음
- (성공 사례) 진출 기업은 'Make in India' 정책에 따른 고객사의 현지 생산 요구에 신속히 대응하기 위해 법인 설립이 시급, KOTRA 무역관은 초기 컨설팅부터 법인 설립 및 사후 지원까지 전 과정을 지원한 결과, 진출 선언 후 약 2개월 만에 법인 설립에 성공, 이후 무역관은 완성차 글로벌 OEM과 Tier-1 기업 정보 제공을 통해 인도 내 매출 확대를 지속 지원 중임
- (시사점) 무역관은 동사의 성공적인 인도 시장 진출과 사업 확장을 위해 단계별 맞춤형 지원을 제공한 모범 사례. 지원 체계를 고도화하여 다른 한국 기업들의 효율적인 인도 진출을 지원할 예정
 - 또한, 동사가 현지 완성차 및 주요 Tier-1사와의 협력 관계를 구축할 수 있도록 '한국-인도 미래자동차 파트너링 플라자' 행사 참여를 안내하고, '2025 인도 자동차 시장 현황 및 진출전략' 책자를 공유하는 등 후속 마케팅과 판로 확대 지원을 지속 중임



주요 투자 진출 사례 : 기업 H사, 아이폰 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보) 아이폰 카메라 모듈 제조 H사
- (성공 사례) 애플 고객(폭스콘) 동행 전략과 주정부와의 제도적 연계로 인도 진출 성공
 - '21년부터 폭스콘에 장비를 공급한 경험을 바탕으로, 고객의 생산거점 다변화(인도 진출)에 맞춰 현지 법인을 설립. 카르나타카 주정부와 MOU를 체결해 부지·인허가·인센티브 관련 협의 채널을 확보하고, 폭스콘 단지 인근에 약 40억 루피 규모의 카메라 검사장비 공장을 추진 중임
 - 인도 법인을 Sales·FA·Manufacturing·Training 기능으로 설계해 설비 설치, 애프터서비스(AE),

인력 훈련을 현지에서 직접 수행함으로써 리드타임 단축, 총소유비용(TCO) 절감, 대응력 향상

- (시사점) 폭스콘·애플 등 메가 앵커 고객 인근에 위치하며 설치·AS·트레이닝 기능을 통합한 조직 설계가 오더 수주와 유지에 효과적인 전략임을 반증하는 성공 사례로 평가됨



주요 투자 진출 사례 : 의료로봇 전문기업 C사, 인도 시장 공략을 위한 현지 법인 설립

- (기업 정보) '06년 설립된 의료로봇 전문기업 C사는 '07년 미국 IBM·ISS사의 로봇 자산 인수 및 자회사 설립, '17년 HD현대중공업 의료사업부 인수를 통해 연구·개발·제조·판매가 연계된 통합체계를 구축함. 인공관절·척추·재활보행 로봇 등 첨단 의료로봇을 독자 개발·판매하며 글로벌 기업으로 성장하였고, '25년 7월 기준 인도 수출 512만 달러를 기록하며 인도가 최대 수출국으로 부상함
- (성공 사례) C사는 인도의 소득 증가·고령화·의료 인프라 확충에 따른 의료기기 시장 잠재력에 주목, 뭄바이·벵갈루루 등 주요 대도시 병원을 중심으로 고객 네트워크를 확보함. '24년 의료기기 전시회 참가 및 KOTRA 뭄바이무역관 지원사업을 통해 파트너를 발굴하고, '25년 8월 현지 법인을 설립해 판매·AS·교육 기능을 현지화함. 이를 기반으로 공급 안정성과 신뢰도를 높여 유럽·동남아·중동 등 신흥시장 진출의 교두보로 인도를 활용 중
- (시사점) 인도는 소득 증가와 의료 인프라 확충으로 의료로봇 수요가 급증하는 핵심 시장으로, C사의 사례는 인도의 전략적 중요성을 보여줌. 단순 수출보다 판매·AS·교육 지원을 포함한 현지화가 시장 신뢰 확보의 핵심이며, 철저한 병원 네트워크 조사와 파트너십 구축이 성공의 기반임. 또한 KOTRA 등 지원기관 연계 활용은 진입 장벽이 높은 인도 시장 진출 리스크를 효과적으로 완화하는 수단임

□ '기회는 많지만, 난관도 명확' 인도 투자 진출의 복합 장벽

- 정책과 규제의 미로, 불확실성과 강화되는 비관세장벽 속 투자 리스크
 - 일부 외국인직접투자(FDI) 제한과 전략산업에 대한 사전 승인제, BIS 인증·품질관리명령(QCO) 등 비관세장벽 강화는 외국 기업의 초기 진입 난항 요소
 - GST(통합간접세) 개편('25년 9월) 이후 세율 단순화(5%·18%·40%)에도 불구하고, 주(州)별 세제·보조금 체계가 상이해 실질 세부담 예측이 어렵고, 환급 지연 사례 빈번
 - 중앙정부·주정부 간의 권한 분산형 행정 구조로 인해 인허가·토지 취득·환경심사 절차가 복잡하며, 각 주의 투자청(IPA) 절차·요건이 다름
- 인프라 병목, 노동·인력 리스크 등 현실 제약 조건도 다대
 - 항만·도로·철도 등 물류 인프라는 빠르게 확충되고 있으나 물류비용이 GDP 대비 13~14% 수준(선진국 평균 8~9%)으로 여전히 높아 글로벌 경쟁력 제약
 - 물류지연은 제조기업의 평균 납기(LT)를 20~30% 증가시키는 요인으로 작용
 - 노사갈등, 복잡한 노동법, 숙련 인력 부족 문제는 생산 차질 가능성 확대 → IT·엔지니어링 분야는 인재가 풍부하지만 제조업 숙련 인력은 상대적으로 부족
 - 조세 심사·소송 절차가 장기화 경향, 분쟁 해결까지 평균 3~5년 소요(WB(세계은행))

2. 유망 산업

가. 철강

□ 세계 2위 규모 철강 생산국, 내수 기반 '수요 흡수형' 성장

- 인도 조강(Crude Steel) 기준 세계 2위 생산국으로 회계연도 '23년 기준 약 1억 2,532만 톤 생산
 - 이어 회계연도 '24년 최종재 생산량은 약 1억 3,915만 톤으로 집계, 회계연도 '25년 잠정치 역시 1억 4,531만 톤으로 전년 대비 약 4.4% 증가해 안정적인 증산 흐름
 - 1인당 최종 철강 소비는 97.7kg(회계연도 '24년)으로 글로벌 평균(약 230kg) 대비 여전히 낮은 수준이나, 인프라 투자 확대에 따라 중장기적 소비 잠재력 대폭 확대 전망
 - 타타스틸(Tata Steel), 인도철강공사(SAIL), JSW 등 대형(Major) 기업과 중견(Main)·2차(Secondary) 생산자가 병존하는 다층적 체제, 내수 기반 성장과 수출 대응 병행

인도 철강 주요 품목별 생산량 추이

(단위: 백만 톤)

품목	2019~ 2020년	2020~ 2021년	2021~ 2022년	2022~ 2023년	2023~ 2024년	2024~ 2025년
Pig Iron	5.42	4.88	6.26	5.86	7.36	8.299
Sponge Iron	37.10	34.38	39.20	43.62	51.56	50.81
Total Finished Steel	102.62	96.20	113.60	123.20	139.15	145.31

주: 회계연도 기준, '24~'25년 수치는 '25년 2월 기준 잠정치
자료: 인도 합동제철위원회(Joint Plant Committee)

인도 철강 연도별 수출·수입액 추이

(단위: 백만 톤)

품목	2019~ 2020년	2020~ 2021년	2021~ 2022년	2022~ 2023년	2023~ 2024년	2024~ 2025년
수출	8,355	10,784	13,494	6,716	7,487	4,858
수입	6,768	4,752	4,669	6,021	8,320	9,532
순수출	1,588	6,031	8,824	695	833	4,674

주: 회계연도 기준, '24~'25년 수치는 '25년 2월 기준 잠정치
자료: 인도 합동제철위원회(Joint Plant Committee)

□ 인프라·제조업 주도 보장된 성장, 비관세장벽은 상시 변수

- 세계철강협회(WSA)에 따르면 2025년 세계 철강 수요는 소폭 회복세에 들어설 것으로 예상, 인프라 투자·도시화·제조업 확대에 기반한 내수 중심 성장 전망

- 다만 수입대체정책(Import Substitution)과 고급재 품질 고도화 기조에 따라 일부 고부가 제품군은 선별적 수입 보완이 불가피
- 인도 정부가 수시로 단행하는 BIS 인증·NOC 요구 강화, 절차 지연 등 비관세장벽은 향후 우리 기업 진출에 주요 리스크로 작용할 가능성 큼

나. 자동차

□ 생산·판매 모두 사상 최대치, 내연기관에서 전동화로 중심 이동

- 세계 3위 자동차 생산국 인도, 내수·수출 동반 성장으로 3,100만 대 시대 진입
 - 인도 승용차 생산량은 연간 506만 대 규모로 매년 성장세이며, 승용차 수출량은 연간 77만 대 규모로 생산량 증가에 따라 동반 성장세
 - 회계연도 '26년 생산은 3,300만 대 돌파가 예상되며, 인도가 일본을 추월해 세계 3위 자동차 생산국 지위 유지 전망(SIAM(인도자동차공업협회), '25년 3월)

인도 자동차 생산량

(단위: 대)

구분	판매량		
차종	2023년	2024년	2025년
승용차	4,587,116	4,901,840	5,061,164
상용차	1,035,626	1,067,504	1,032,645
3륜차	855,696	996,159	1,050,020
2륜차	19,459,009	21,468,527	23,883,857
초소형 4륜차	2,897	5,006	6,488
합계	25,940,344	28,439,036	31,034,174

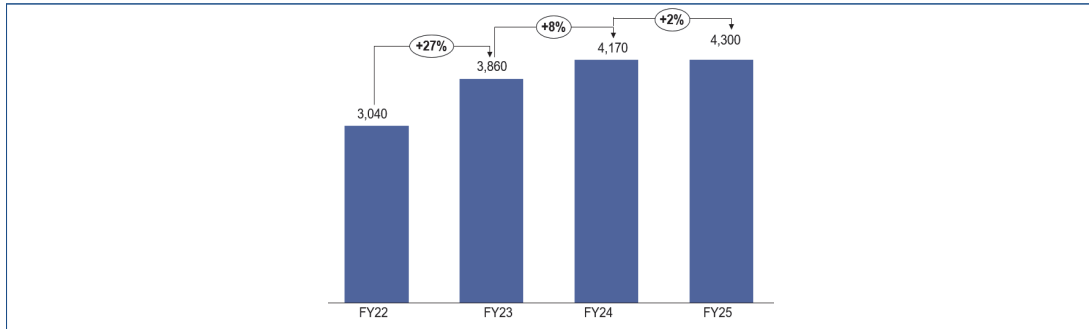
주: 회계연도 기준

자료: 인도자동차공업협회(SIAM, Society of Indian Automobile Manufacturers)

- 회계연도 '25년 승용차 판매량은 430만 대로, 4년 연속 꾸준한 성장세(SIAM)
 - 회계연도 '25년 판매된 승용차의 29.6%가 비 내연기관, CNG·하이브리드·전기차가 모두 증가하고 있으며 이중 전기차는 약 11만 4,000대로, 2.6%까지 성장 중
 - SUV 점유율 55% 이상으로 시장 주도, 중산층 소비력 확대와 금융 접근성 개선이 내수 성장 견인 (CRISIL, '25년 6월)

〈인도 승용차 시장 판매 대수(회계연도 '22~'25년)〉

(단위: 천 대)



자료: SIAM

- 전폭적인 정부 주도 전동화(EV) 정책도 가속, 생산·인프라 전방위 확충 추세
 - EV 판매량은 회계연도 '24년 12만 대에서 1년 만에 25만 대(약 +100%) 달성, 2030년까지 전체 자동차 판매의 30% 전기차화 목표(FAME, '25년 1월)
 - 충전 인프라는 '25년 기준 공공충전소 1만 2,000기, 정부 장려 정책(PM E-Drive) 및 민간 투자 확대로 '27년 3만 기 이상 설치 목표(MNRE, '25년 3월)
 - 정부는 FAME-II, PLI-Auto, ACC(Advanced Chemistry Cell) PLI 등 총 181억 달러 규모 인센티브로 전기·하이브리드차 산업 생태계 구축 추진(MHI, '25년 2월)
 - 타밀나두·구자라트·마하라슈트라 주(州)가 EV 제조 허브로 부상(NITI Aayog, '25년 4월)

주요 진출 기업 전기차 신모델 출시 예정 현황

기업명	내용
마루티 스즈키	<ul style="list-style-type: none"> • '30~'32년 라인업에 17개 모델을 보유하고 있으며, 이 중 6개 모델이 전기차가 될 예정. 'eVX'는 첫 번째 전기차 분야 출시 모델이 될 것으로 예상 - e-Vitara('25년 10월)
현대차	<ul style="list-style-type: none"> • '30년까지 5개의 새로운 전기차 모델(현지 생산) 출시 예정 - 엑스터 EV('26년), 인스터 EV('26년 6월), 알카자르 EV, 아이오닉 5 EV 등
Mahindra & Mahindra	<ul style="list-style-type: none"> • '30년까지 7종의 전기차 출시 계획 - XUV 3XO('26년 6월), Global Pik Up('26년 1월), Thar.e('26년 8월)
기아차	<ul style="list-style-type: none"> • 기아자동차는 EV 1, EV 2, EV 9까지 전기차에 대한 상표를 등록하여 향후 기아자동차의 인도 시장에서의 포트폴리오를 제시함 - 카렌스 EV('26년 6월), Syros EV('26년 1월)
Tata	<ul style="list-style-type: none"> • '26년까지 10개 모델의 전기차를 출시할 계획 - Harrier EV('25년 6월), Sierra EV('25년 8월), Avinya EV('26년)
Ola Electric	<ul style="list-style-type: none"> • '27년까지 6개 모델의 신제품 출시 계획 - Adventure('25년 8월), Curiser('26년 1월), Diamond Head('26년 1월)




자료: KOTRA 첸나이무역관 종합


- 인도산 자동차 수출 규모도 회복세, 중동·아프리카·남미 중심으로 확대 중
 - 회계연도 '25년 기준 인도의 對세계 승용차 수출 규모는 약 77만 대(+14.5%)로, 상용차·이륜차 포함 시 전체 수출 규모는 700만 대 이상으로 추산(SIAM)
 - 인도산 소형 SUV·해치백이 신흥국 시장에서 강세를 보이고 있으며, 주요 수출국은 멕시코·남아프리카 공화국·칠레·UAE 등
 - 인도 정부는 2030년까지 자동차 수출액 400억 달러 달성을 목표하고 있음

□ 글로벌 OEM의 현지 생산·수출 허브화, 인도가 아시아 핵심 생산기지로 부상

- 글로벌 완성차 기업(마루티스즈키, 현대, 타타, 마힌드라, 기아 등)이 인도를 내수·수출 이중 허브로 육성, 대체 생산기지로 인도 자동차 산업의 전략적 가치 상승
 - 마루티스즈키, 현대, 타타, 마힌드라, 기아 등 상위 5개 OEM이 전체 생산의 80% 이상을 점유, 후속 투자 및 부품 현지화로 글로벌 가치사슬(GVC) 내 입지 강화
- * 주요 사례 : 현대·기아는 남인도(타밀나두·안드라프라데시)에 대규모 EV·배터리 생산라인 증설 중이며, 타타·마힌드라는 구자라트·잠셰드푸르 공장을 전기차 전문 생산기지로 전환 추진

인도 주요 완성차 기업 현황

기업명	연간 판매량(대)	점유율	비고
 마루티 스즈키	약 179만	41.7%	<ul style="list-style-type: none"> • 공장 : 구르가온, 마네사르, 구자라트 등 • 생산 : 연간 생산능력 225만 대 • 특징 : 인도 최대 자동차 제조업체, 승용차 점유율 약 42%로 인도 자동차 시장 주도 • 모델 : Alto, Swift, Dzire, Vitara, Brezza, Ertiga 등
 현대차	약 60만	14.1%	<ul style="list-style-type: none"> • 공장 : 타밀나두, 탈레가온 등 • 생산 : 연간 생산능력 85만 대 • 특징 : 점유율 기준 인도 2위 승용차 제조사 • 모델 : i20, Creta, Verna, Venue, Tucson, Exeter 등 • 기타 : '28년까지 6종 전기차 출시 예정
 타타모터스	약 57만	13.3%	<ul style="list-style-type: none"> • 공장 : 사난드, 다르와드, 잠셰드푸르 등 • 생산 : 연간 생산능력 66만 대 • 특징 : 승용차 점유율 3위, 상용차 시장 점유율 1위 • 모델 : Tiago, Tigor, Nexon, Safari 등 • 기타 : 전기차 시장 점유율 약 80%로 독보적 1위
 마힌드라	46만	10.7%	<ul style="list-style-type: none"> • 공장 : 차칸, 나시크, 자히라바드 등 • 생산 : 연간 생산능력 58만 대 • 특징 : SUV 외 트럭, 버스, 농기계 등 상용차 제조 • 모델 : Bolero, Scorpio, XUV 700 등 • 기타 : '26년까지 86만 대 생산 규모로 확장 예정이며, 이 중 전기차 생산 규모는 20만 대

기업명	연간 판매량(대)	점유율	비고
 기아차	26만	5.9%	<ul style="list-style-type: none"> • 공장 : 안드라프라데시, 벵갈루루 등 • 생산 : 연간 생산능력 30만 대 • 특징 : 소형 프리미엄 SUV 셀토스의 대성공, 카렌스, 카니발 등 SUV 위주의 인도 사업 전개 • 모델 : Seltos, Sonet, Carens, Carnival 등 • 기타 : '19년 시장 진입 후 단기간 급성장, 현대차의 인도 시장 전문성 활용

자료: KOTRA 첸나이무역관 종합

다. 제약·바이오

□ 시장 규모 및 전망

- 인도는 미국 외 USFDA(미국 식품의약국) 승인 공장 최다 보유국으로 제약·바이오 산업의 수출 주도 성장세가 지속될 것으로 전망
 - 인도 제약·바이오 산업은 '24년 2,257억 달러 규모에서 '30년까지 4,300억 달러 규모로 성장할 것으로 전망(현 제약시장은 650억 달러, 바이오시장은 1,657억 달러)

- GLP-1(비만·대사) : 글로벌 GLP-1 시장은 '24년 138억 달러 규모에서 '30년까지 488억 달러 규모로 가파른 성장세를 이어갈 것으로 전망

* 글로벌 빅파마 특허 만료에 따른 바이오시밀러 제품 출원 및 제네릭 진입 가정

- ADC(항체-약물 접합체) : 글로벌 파이프라인 급증에 맞춰 인도 CDMO(의약품 위탁개발생산)의 인도 ADC 생산·충전 확대가 진행되는 중

* 피라말의 ADC·주사제 설비투자 증설 등

- mRNA 플랫폼 : 푸네의 Gennova가 국산 mRNA·saRNA 백신을 승인 받아 임상·기술 확장 진행 중

* GEMCOVAC-OM(자가증식형 mRNA) 기반의 모노발렌트 부스터 백신

- 인도는 임상시험·연구개발 인력 인건비가 선진국 대비 최대 40% 낮은 수준으로, 글로벌 제약사들의 인건비 경쟁력 기반 글로벌 임상시험 허브 역할을 수행

- CRO(Contract Research Organization) 산업이 큰 폭으로 성장함에 따라 데이터 관리, 약리 연구, 임상시험 등 다양한 연구 활발히 진행

* Syngene International社は Bristol Myers Squibb(BMS)와 파트너십을 맺고 벵갈루루에 전용 연구센터 설립하고, Amgen, Merck 등 글로벌 빅파마에 합성·분석·임상서비스 제공

□ 수출입 현황

- 인도 전체 제약·바이오 수출액은 279억 달러 수준(회계연도 '23~'24년)이며 미국(약 31%), 영국(2.8%), 남아공(2.6%), 프랑스(2.4%), 브라질(2.3%) 순
 - 세부 품목별로 살펴보면 제형·생물의약품이 219억 달러로 전체 수출의 약 78%에 달하며, 원료의약품(48억 달러), 백신(12억 달러)을 수출
 - * Pharmexcil '24~'25년 연간 무역 보고서
- 반면, 제약·바이오 수입액(HS Code 3004 기준)은 12억 5,800만 달러 수준으로 미국(15.8%), 덴마크(13.9%), 스위스(12.4%), 독일(9.9%) 순
 - 이는 고부가가치(GLP-1 계열 펩타이드, 고급항생제 등) 오리지널·특수제형 수요의 영향

□ 현지 주요 기업 및 최근 동향

- 제약·바이오 5대 핵심 분야를 중심으로 현지 기업들이 글로벌 시장을 겨냥한 파이프라인 확대와 설비 투자를 가속화
 - Dr. Reddy's, Biocon 등 대표 기업들은 특허 만료 대응 제네릭·바이오시밀러 출시, CDMO 증설, 글로벌 라이선스 계약, 차세대 백신 개발 등을 중심으로 지속 성장 중

인도 제약·바이오 산업 주요 기업 동향

중점 분야	기업명	기업 최신 동향
GLP-1	Dr. Reddy's Laboratories	<ul style="list-style-type: none"> • 세마글루타이드(위고비 성분) 등 GLP-1 제네릭 다국가 론칭 준비 • '26년 특허만료 일정에 맞춰 87개국 출시 계획 발표(인도 포함). 인도 내에서는 노보 노디스크와 특허·가처분 분쟁이 진행 중
ADC·주사제 CDMO	Piramal Pharma Solutions	<ul style="list-style-type: none"> • ADC·멸균주사제 개발·총전(필-피니시) 역량 확장 • '25년 6~7월 미국 설비 9,000만 달러 증설 착공(ADC·주사제 수요 대응). 인도 거점 포함 글로벌 네트워크 전반 확장 중
이중항체	Ichnos Glenmark Innovation(IGI)	<ul style="list-style-type: none"> • BEAT® 기반 이중/삼중특이 항체 파이프라인(예시: CD38×BCMA×CD3) • '25년 7월 AbbVie와 ISB-2001(삼중특이) 글로벌 라이선스 계약 체결. 포트폴리오 재편(일부 프로그램 종료)과 함께 ISB-1342(다발골수종) 임상 진행
mRNA	Gennova Biopharmaceuticals	<ul style="list-style-type: none"> • 자가증식형 mRNA(saRNA) 백신·플랫폼 고도화 • GEMCOVAC-OM(오미크론 특이, saRNA)으로 DCGI 긴급사용 승인 확보 후 임상 데이터(면역원성·안전성) Nature Medicine 게재. 냉장(2~8°C) 보관 가능한 제형 특성으로 확장 연구 중
항암제 바이오시밀러	Biocon Biologics	<ul style="list-style-type: none"> • 종양학 중심 바이오시밀러 포트폴리오 확대(미국·EU) • '25년 4월 베바시주맙(Avastin) 바이오시밀러 'Yesafili' 미국 FDA 승인. 글로벌 상업화 확대 드라이브

자료: IGI, Biocon, Retuers 등 관련 뉴스 정리

- 우리 기업은 펩타이드, ADC 링커, 이중항체 플랫폼 등 기술이전을 제공하고, 인도 기업은 임상·제조·시장 네트워크를 활용하는 상호 협력 관계 유효

□ 기회요인 및 향후 전망

- GLP-1 계열 비만치료제, ADC, 이중항체 등 글로벌 수요 확대와 맞물려, 인도 기업들의 공격적 투자 및 글로벌 제약사와의 라이선스 계약 가능성 확대
- 우리 기업들은 펩타이드·ADC 링커·mRNA 전달기술·바이오시밀러 플랫폼 등 강점을 기반으로 인도 기업과 기술제휴·공동 임상·위탁생산을 협업하여 비즈니스 확대

라. 전기전자

□ 내수 확대와 제정정책에 힘입은 세계 5대 전자시장으로 부상

- 인도 전기전자 산업은 GDP의 3% 이상을 차지하며 제조업 육성과 내수시장 확대에 따라 꾸준히 성장 중
 - '24년 산업 규모는 1,550억 달러 이상, 세계 5대 전자제품 시장으로 성장 전망(~'30년)
 - 주요 세부 분야는 스마트폰·가전제품·전력기기·LED·반도체·전자 부품 등
 - 특히 디지털 소비 확대·스마트 인프라 확충·친환경 수요 증가가 산업 성장의 핵심 동력
- 수입은 여전히 대규모, 수출은 IT·전자부품 중심으로 확대
 - 전자제품 수입은 연간 800억 달러 이상, 중국·한국·일본·대만이 주요 공급국
 - 반면 수출은 IT 하드웨어·전자부품·소비자 전자제품 중심으로 확대되며 산업구조가 점차 고도화, 주요 수출국은 미국, UAE, 네덜란드, 영국, 싱가포르 등
 - 한국산 제품(스마트폰, TV, 가전, 반도체)은 품질 우위로 프리미엄 시장에서 강세 유지

□ 글로벌과 로컬 기업의 동반 성장, 유통 플랫폼 급성장

현지 주요 기업 및 플랫폼

연번	구분	기업명
1	인도 기업	Voltas(에어컨), Havells(전기기기), Dixon Technologies(EMS), Micromax(휴대폰) 등
2	글로벌 기업	삼성전자, LG전자, 샤오미, 오포, 소니, 파나소닉 등
3	유통망	Reliance Digital, Croma, Vijay Sales 및 온라인 플랫폼 Amazon, Flipkart 등

자료: KOTRA 콜카타무역관 작성

- PLI 정책 효과로 글로벌 기업 현지 생산 급증, 반도체 생태계 조성 본격화
 - 'Make in India', 생산연계인센티브(PLI) 정책에 힘입어 글로벌 기업의 현지 생산 확대

- 스마트폰 현지 생산 비중은 90% 이상으로 상승, 세계 2위 제조국으로 부상
- 정부는 'India Semiconductor Mission(ISM)'을 중심으로 반도체 생태계 구축 추진, 구자라트·타밀나두 등 주요 주(州)에서 팹(Fab) 및 OSAT(후공정) 투자 유치 본격화
- 더불어, 생산연계인센티브(PLI for IT Hardware 2.0)를 통해 서버, 노트북, 태블릿 등 고부가 IT 하드웨어 현지 생산도 확대 중
- 한국-인도 협력 기회, EMS·부품·에너지 효율 분야 중심의 공동 진출 확대
 - 한국 기업과 인도 EMS(전자제조서비스) 기업 간 OEM·ODM 협업 수요 증가, Dixon·Optimus 등 로컬 EMS 기업이 한국 브랜드의 주요 파트너로 부상
 - 스마트폰·가전 부품의 현지 조달 비중이 증가함에 따라, 한국 기업의 기술·품질 경쟁력을 활용한 공동 개발·기술 이전형 협력 모델 확산 가능
 - 전력기기·스마트그리드·에너지 절감형 솔루션 분야에서 한국 기업의 고효율 전력전자 기술·IoT 연계 역량에 대한 협력 수요 확대
 - 특히 프리미엄 가전, 친환경·에너지 절감형 제품에 대한 협업 기회 유망

□ 2030년 5,000억 달러 산업으로 도약, 글로벌 공급망 내 핵심 허브 부상

- 인도 전기전자 산업은 세계에서 가장 빠른 성장세를 보이는 시장 중 하나, '30년까지 산업 규모 약 5,000억 달러 도달 예상
 - 제조업 육성정책과 글로벌 기업의 현지 투자 확대가 맞물려 생태계 고도화
 - 첨단 반도체, 통신기기, 전력·에너지 장비, 친환경 가전 분야 중심으로 고부가 기술 산업화 및 수출형 구조로 전환 중
- 한류 확산·녹색기술·디지털 전환이 새로운 수요 창출
 - 한류 및 K-브랜드 인지도 상승 → 한국산 프리미엄 가전·전자제품 수요 확대
 - 친환경·스마트 전력기기 수요 증가 → 한국 기업의 기술력 강점 발휘 가능
 - 디지털 전환·스마트시티 프로젝트 확산 → ICT 융합형 전자제품 진출 기회 확대

마. 화학

□ 인도는 중국, 미국에 이어 세계 3위 원유 수입국(회계연도 '24년 2억 3,300만 톤), 중동과의 거리가 가까운 구자라트주를 중심으로 원유 수입하여 정제·가공하는 시설 다

- 인도의 화학 산업은 현재 3,000억 달러 규모로 GDP의 7% 담당, 석유화학(Petrochemicals), 원료의약품(Drug Substance), 비료·농약(Agrochemicals), 제약(Pharmaceuticals), 염료 등 다양한 분야가 고루 발전

- 인도에서 생산되는 화학제품의 70%는 내수이며, 범용화학제품(Commodity Chemicals or Bulk Chemicals), 특수화학제품(Specialty Chemicals), 농업용 화학제품(Agrochemicals), 석유화학제품(Petrochemicals)이 각각 25%, 21%, 19%, 15%의 비중을 차지
- 회계연도 '24년 기준 수출 670억 달러, 수입 840억 달러 규모
 - * 인도 Dept of C&P, Statistics at a glance 참고, 환율 1달러당 83루피, 화학·석유화학 포함
 - 수출의 경우 연평균 10%의 성장이며, 인도 전체 수출의 15%를 차지, 의약품(HS Code 30), 유기화학품(HS Code 29), 플라스틱과 그 제품(HS Code 39), 염료, 안료, 페인트(HS Code 32) 순으로 많은 수출 비중
 - 수입의 경우 연평균 12% 성장으로, 인도 전체 수입의 12% 차지, 유기화학품인 Methanol, Phenol, Aniline, 농업용 화학제품 중 살충제 등이 주요 수입품

회계연도 '24년 한국의 對인도 석유화학제품 세부 품목별 수출 규모

(단위: MT, 백만 달러)

연번	품목명	수입량	수입액
1	카본블랙(Carbon Black)	26,244.1	37.79
2	티타늄디옥사이드(Titanium Dioxide)	6,150	14.83
3	아세톤(Acetone)	15,551.1	14.56
4	가성소다(Caustic Soda)	16,782.5	8.31
5	말레산(Maleic Anhydride)	7,415.5	7.99

자료: 인도 화학·비료부 Ministry of Chemicals&Fertilizer

□ 구자라트는 인도 석유화학 생산의 62%, 기타 화학 생산의 53%를 기여

- 세계 최대 규모의 릴라이언스 인더스트리(잠므나가르)를 비롯하여 Indian Oil(바도다라) 등의 정유 시설과 아시아 페인트, GSFC 등 화학 기업, Zydus, INTAS 등 제약 기업 다수 위치
- 우리나라의 K화학 등도 구자라트에 생산 법인을 통해 인도 진출
 - 바도다라를 중심으로 대규모 화학 클러스터가 구성되어 있어 원료 공급 및 관련 인력 유치에 유리

□ 반도체 관련 화학제품의 수요 급증 예상

- 구자라트주에 마이크론, 타타, CG SEMI, KAYNES 등이 반도체 공장을 짓고 있고 여기에 필요한 고순도 반도체용 화학물질의 수요가 급증 예상
 - 경쟁우위에 있는 우리 반도체 화학소재 기업의 진출 필요

3. 협력 기회

가. 통상/G2G

□ (G2G) 기술·교육·물류·안보로 확장되는 한국-인도 정부 간 협력의 스펙트럼

- (기술·교육) '25년 한국 KOICA(한국국제협력단)-인도 교육훈련연구위원회(NCERT)는 '인도 메카트로닉스 직업교육 강화 프로젝트' 공동 추진 및 교환각서 체결, 기술교육 협력 본격화
 - 인도 보팔(Bhopal) 지역 교육원(RIE)에 첨단 훈련센터 설립, 전역으로 확산 추진
 - 교사 연수, 커리큘럼 현대화, 산학 연계형 교육 인프라 구축을 포함하며, 한국형 직업훈련 모델을 현지화하는 최초의 시범 사례로 평가
- (물류·인프라) 인도 산업통상진흥청(DPIIT)과 한국교통연구원(KOTI)은 '물류 및 인프라 협력 양해각서' 체결, 스마트 물류·도시교통·인프라 기획 분야 경험 공유
 - 인도 국가물류정책(NLP) 및 국가 다중 모달(Multi-Modal) 프로젝트(PM Gati Shakti)와 연계, 물류비 절감(현재 GDP의 약 14% → 8%)을 지원하는 전략적 파트너십으로 주목
 - △ AI 기반 운송 효율화 △ 스마트 창고·디지털 추적 시스템 구축 등 + 녹색 물류 및 스마트시티 교통체계 구축 사례 공유, △ 탄소 중립형 물류 전환을 위한 공동연구 추진
- (안보) '25년 10월 한국-인도 양국 해군은 부산에서 첫 양자 해군 합동훈련 실시, 양국 국방 협력이 '대화에서 행동으로' 전환되며 실질적 진전 단계로 진입
 - 인도 해군의 INS 사이아드리(Sahyadri) 참여로 통신·기동·구조 등 실전형 작전 공동 수행, 해양 안보·인도적 구호·불법 어업 대응 등 비전통 안보 분야 협력 확대 계기
 - 양국 국방 협력이 단순 구매에서 공동 R&D 및 기술 공동 개발 단계로 진화 중
- 양국 G2G 협력은 단순한 정책교류 단계를 넘어 산업·인력·기술·안보 전 영역으로 확장 양상, 일관성과 지속적 커뮤니케이션 채널 확보가 성패 요인
 - CEPA(포괄적 경제동반자협정) 업그레이드 및 반도체·AI·클린에너지 협력 등 신산업 동맹이 핵심축
 - 기존의 단기 프로젝트 중심 접근에서 벗어나, 제도적 연계(Inter-Governmental Linkage)와 상시 협력 채널 구축을 통한 지속가능한 협력 생태계 조성 본격화
 - 향후 한국-인도 양국 간 G2G 협력의 성패는 전략적 정렬(Strategic Alignment)과 실행력(Execution Power) 확보에 달려 있으며, 명확한 비전·정책 연속성·민관 연계가 이를 뒷받침하는 핵심 요인으로 평가

나. 프로젝트

□ 회계연도 '26년 자본 지출 11조 2,100억 루피(1,318억 달러) → GDP 3.1% 차지

- 도로·고속도로 개발, 철도 인프라 확충, 디지털·통신 인프라 등에 집중
- 국가인프라파이프라인(NIP, National Infrastructure Pipeline) 프로젝트 확대
 - 프로젝트 수는 초기 6,835건에서 '25년 기준 9,142건(34개 세부 분야)으로 확대
 - * 이 중 약 50%가 운송(Transportation) 분야, 도로·교량 부문만 3,906건 차지
 - 개발 중인 프로젝트는 2,476건으로, 투자 총액은 약 1조 9,000억 달러 규모
 - 회계연도 '25년 신규 3,500개 프로젝트(투자액 약 2,920억 달러) 추가 편입
- 비료·철도 인프라, 생산성·수익성 모두 사상 최고치 경신
 - 요소(Urea) 생산능력은 회계연도 '15년 2,075만 톤에서 10년 만에 2,837만 톤(+37%)
 - 인도 철도 수입은 2조 6,200억 루피(약 306억 달러)로 사상 최대, 화물 적재량도 16억 1,000만 톤으로 4년 연속 최고치 경신
- 주거용 부동산시장, 연평균 25% 성장하며 2030년 8,574억 달러 규모 전망
 - '25년 2,835억 달러에서 '30년 8,574억 달러 전망, 중산층 확대·도시화로 고속 성장
 - 인프라 개선과 금융 접근성 확대로 주택 구매력 급증

□ 글로벌 경쟁력 상승, 인프라 개선이 순위 상승 견인

- IMD(국제경영개발원) 세계경쟁력지수('24년) 39위, WB(세계은행) 물류성과지수(LPI, '23년) 38위
- 인프라·물류 효율화와 디지털 행정 개혁이 국제 신뢰도 제고에 기여

□ 주요 프로젝트 현황

- Kalyani 국제공항 건설

항목	내용
사업 주체	인도공항청(AAI, Airports Authority of India) + 서벵골(West Bengal) 주정부
투자 규모	미공개(대규모 인프라 투자 범주)
사업 기간	부지 확보, 계획 진행 중, '30년 운영 목표
유형	여객·화물 겸용 그린필드(Greenfield) 신공항
사업 목적	콜카타(Kolkata) 공항 혼잡 완화, 지역 물류·교통 허브 구축
사업 범위	약 1,500에이커 부지 내 터미널·활주로·화물시설·도로망 등 건설
고용 효과	수천 개 직접·간접 일자리 창출(건설·물류·관광·서비스 등)

항목	내용
주요 특징	<ul style="list-style-type: none"> - 연간 850만 명 수용 가능 - 스마트 터미널·자동 수하물·스마트 보안 시스템 - 냉장·의약품 등 특수화물 처리시설 포함 - 태양광·빗물 재활용 등 친환경 설계
인근 인프라	AIIMS, IISER-K, 바이오메디컬 연구소, 테크파크 등 인접
연계 교통망	Kalyani Expressway 업그레이드(투자 2,500억 루피, '25년 8월 완공 예정)
현안	약 3,500에이커 규모의 토지 수용 갈등으로 일정 지연 가능성 존재

• Bagdogra 공항 확장 프로젝트

항목	내용
사업 주체	인도공항청(AAI), 민항부 산하, 인도 공군 기지 내 민간구역
투자 규모	약 1억 9,480만 달러
사업 기간	'24년 승인·착공 → '27년 1~3월 완공 예정
유형	민간 터미널 신설, 군용 기반 내 민간 인프라 확충
사업 범위	<ul style="list-style-type: none"> - 1단계 터미널(7만 400㎡) + 2단계 5만㎡ 확장 - 활주로, 유도로, 주차장, 10개 항공기 주기장
수용 능력	시간당 3,000명, 연간 1,000만 명 여객 처리 가능
특징	<ul style="list-style-type: none"> - 히말라야·칸첸중가 형상화 '그린 빌딩' 설계 - 태양광 등 신재생에너지 활용- 자연채광 극대화
지역 연계효과	북벵골(North Bengal)·시킴(Sikkim)·두아르스(Dooars)·네팔(Nepal)·부탄(Bhutan) 연결 거점, 관광·무역 활성화 기대
장점	기존 공항 운영 병행으로 교통 혼란 최소화
과제	국방부 협의, 토지 확보, 자금 집행 지연 가능성

• 폐수처리장(ETP, Effluent Treatment Plant) 건설 프로젝트 개요

항목	내용
공급업체(한국)	David Aqua(GRP 탱크 제조사)
해외 발주처	Hubert Enviro Care Systems Pvt. Ltd.(HECS)
최종 구매처	Bharat Aluminium Company Ltd.(BALCO)
프로젝트 범위	GRP 패널 공급 및 GRP 탱크 시공(EPC 계약)
위치	Balco Nagar, Korba, 차티스가르(Chhattisgarh) 주
사업 일정	① 1단계('25년 8월) : 대형 저장 탱크 7개 건설 착수 ② 2단계('26년 말) : 추가 10개 탱크 건설 예정
규모 및 재원	총 1,000만 달러(발주처 자체 재원)

항목	내용
시설 개요	BALCO 소유 알루미나(Alumina) 공장 내 설치, 설계·설치·시운전 및 유지보수 포함
무역관 지원 내역	<ul style="list-style-type: none"> - 시장 개척 : David Aqua를 BALCO·HECS에 소개, 초기 브리핑 및 신뢰 구축 - 현장 방문 주선 : HECS 관계자 대상 생산시설 방문 및 품질검증 지원 - 입찰(RFP) 대응 : 서류 작성 및 입찰 요건 분석·전략 수립 지원 - 대리점 MOU 체결('25년 2월 25일) : HECS-David Aqua 간 Distributor 계약 체결 주선, 문서 작성과 체결식 지원 → 현지 영업·AS 체계 보완



성공·실패 사례

- (개요) 한국의 N사는 AI 기반 영상분석 의뢰기기 솔루션을 보유한 기업으로, 영상 이미지를 통해 신체조직의 정상·비정상 여부를 정밀하게 진단하는 기술력을 갖추고 있으며, '24년 KOTRA 지원사업 참가를 계기로 인도 바이어 및 대리점과 계약을 체결하며 인도 시장에 첫 진출
 - 누적 700만 건 이상의 검사 서비스를 수행한 경험을 바탕으로, 인도 시장 진출을 통해 보다 다양한 임상 데이터를 확보하고 경쟁력 있는 솔루션을 강화할 수 있을 것으로 기대
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - AI 의뢰기기 분야는 범용 AI 솔루션과의 차별화를 위해 지속적인 알고리즘 개선과 학습데이터 축적이 필수적임
 - 또한 인도를 포함한 대부분 국가에서는 의뢰기기에 대해 별도의 인증 제도(CDSCO 등)를 운영하므로, 수입·판매를 위해서는 현지 바이어와 소비자에 대한 충분한 사전 조사와 협의가 필요함



성공·실패 사례

- (개요) D사, 인도 푸네 합작법인 설립으로 인도 통신·IBS 시장 진출 교두보 확보
 - D사는 무선 통신 인프라 및 IBS(Indoor Building Solution) 분야에 특화된 통신 하드웨어 기업으로 RF 필터 및 주파수 결합기 등 기술 설계·개발·제조를 하는 업체임
 - KOTRA 뭄바이무역관의 지사화 서비스 참가를 통해 인도 통신 하드웨어·RF 부품 업계에 자사 경쟁력을 홍보한 결과, 인도 유망 기업 Accurate Group과 합작법인(JV)을 설립, 푸네에 생산·영업 거점을 확보
- 내용
 - (배경) 인도는 통신·IBS 장비의 수입 의존도가 높아 국내 기업의 진출 여건이 유리하며, 정부의 'Make in India' 정책에 부합하는 현지화 전략이 필요함
 - (시장 타깃팅) Multiplexer, Combiner Filter, NAS Cube 등 핵심 부품을 중심으로 대형 OEM과 RF 전문기업을 타깃팅하여 시장을 공략하였고, 무역관은 산업 정보 제공, 전시회 연계, 잠재 바이어 발굴, 현지 인력 채용 등 전방위 지원을 수행함
 - (JV 체결) 현지 유력 기업 중 JV 협업을 희망하는 업체를 별도 선정 후 최종적으로 '24년 10월 푸네 소재 A사와 함께 Joint Venture Agreement 서명·체결
 - (파트너 발굴) 뭄바이무역관은 관련 통신 산업·시장 정보 및 전시회 정보 등을 제공하고, 향후 잠재 바이어 20여 개사를 발굴 및 지원
 - (후속 지원) JV 직원 채용 지원(이력서 약 100건 검토 → 비대면 인터뷰 20명 → 중·상급 한국어 가능자

선발 → 최종 1명 채용 확정)과 사후 영업 플랜 마련 지원

• 무역관 담당자가 말하는 시사점

- ① 'Make in India'를 정면 돌파할 하드웨어 내재화 : 인도의 수입 의존 구조 속에서 JV를 통한 현지 생산은 원가·납기·AS 경쟁력 확보에 유리
- ② '조사+발굴+채용' 패키지 지원 : 시장 조사-JV 체결-행정 지원을 연계한 실행이 초기 진입 속도를 결정
- ③ '현지어+한국어' 하이브리드 채용 : 양국 간 소통과 전 과정 운영이 가능한 인재 채용으로 시행착오 최소화



Ⅲ. 진출전략

1. PEST/SWOT 분석	51
2. 진출전략	53

III 진출전략



1. PEST/SWOT 분석

PEST 분석



정치정책(Political)

- 제조업 중심 성장 정책이 국가 경제 전략의 핵심
- 주(州)별 규제 차이와 행정 절차 복잡성이 기업 활동 주요 리스크
- BIS 인증과 반덤핑 조치 등 비관세장벽 강화로 외국 기업 부담 확대
- 한국-인도 협력 프레임워크가 제도적 안정성과 시장 접근성을 뒷받침



경제(Economic)

- 6~7%대 성장세를 유지하며 내수 중심의 안정적 성장 구조 형성
- 대규모 인프라 투자와 산업 단지 조성이 경제 성장 동력으로 부상
- 루피 약세와 높은 물류비가 비용 경쟁력에 압박으로 작용
- 글로벌 공급망 재편 속에서 인도가 새로운 제조·수출 허브로 부상



사회문화(Social)

- 중산층 확대와 소득 상승으로 프리미엄 소비문화가 확산
- 도시화와 디지털 인프라 확산으로 온라인 소비가 일상화
- 문화적 다양성과 언어·조직문화 격차가 경영 적응의 주요 과제
- ESG와 지속가능성 가치가 사회적 신뢰의 핵심 기준으로 부상



기술(Technological)

- 디지털 인디아 정책과 5G 상용화가 ICT 산업 생태계 재편
- 스마트 제조와 친환경 기술이 산업 경쟁력의 핵심으로 부상
- 스타트업과 R&D 생태계가 개방형 혁신의 중심으로 성장
- 그린테크·신에너지 분야 투자가 미래 성장 산업으로 확대

SWOT 분석

강점(Strength)



- 첨단 기술력으로 구축된 글로벌 신뢰 기반
- 프리미엄 이미지와 품질 신뢰 확보
- 현지화 전략과 장기적 투자 의지 강화
- 신산업 진출로 사업 포트폴리오 확장

약점(Weakness)



- 인프라와 행정 리스크 대응 미비
- 공급망 현지화 미진으로 비용·리스크 상존
- 문화·언어 장벽으로 인한 내부 마찰
- 현지 네트워크와 정보 접근성 부족

기회(Opportunity)



- 세계 최고 수준의 고성장 내수시장 확대
- 디지털 전환 가속으로 ICT 협력 수요 증대
- 인프라 개발 붐으로 인한 산업 협력 기회 증가
- 한류 확산으로 프리미엄 소비재 시장 급성장

위협(Threat)



- 주별 상이한 규제와 잦은 정책 변동성
- 원자재 의존과 공급망 취약성
- 보호무역주의 심화와 빈번한 비관세장벽
- 거시경제와 환율 변동에 따른 비용 리스크

SO 전략(적극적 공격-역량 확대)

- 'Make in India' 맞춤형 기술 확장 전략
- 인도형 프리미엄 제품 개발로 중산층 공략
- 한국-인도 공동 R&D로 기술 협력 강화



**프리미엄 공략
기술 내재화**

ST 전략(차별화전략-강점 활용)

- 현지 생산 강화로 관세·정책 리스크 최소화
- '품질 신뢰도' 기반의 프리미엄 포지셔닝 유지
- ESG 선도 브랜드로 인도 규제 대응 선점



**브랜드 경쟁력 기반의
현지 제조**

WO 전략(단계적 시책-기회 포착)

- 공급망 현지화로 수입 의존 리스크 완화
- 비(非)대도시 시장 공략을 위한 디지털 유통 확대
- 인도 스타트업과의 R&D·벤처 협력 활성화



**현지 생산 확산 및
디지털 확장**

WT 전략(방어/철수-위협 대응)

- 컴플라이언스와 리스크 관리 체계 강화
- 다중 생산 거점 확보로 지정학 리스크 대응
- 전략적 현지 파트너십으로 수입 의존 완화



**리스크 분산
협력 네트워크**

2. 진출전략



전략 ①

‘인도를 글로벌 생산 허브로-현지화와 공급망 내재화’

□ 현지 동향

- 제조업 르네상스 본격화, 인도 경제 성장의 중심축이 ‘생산’으로 이동
 - 회계연도 '26년 1분기 실질 GDP 성장률 7.8%(전년 6.5%)로 개선, 제조·건설업이 주도
 - '25년 8월 PMI 59.1 → 9월 59.3으로 17년 만에 최고치 기록, 제조업 확장세 지속
 - CPI 1.54%('25년 10월)로 2019년 이후 최저, 물가 안정이 제조 투자 환경을 뒷받침
 - 인도는 'Make in India 2.0' 아래 수입품 국산화율을 '26년 60%로 상향 목표, 해외 기업에 대한 정책 기조가 단순 수출에서 현지 조달·합작 생산으로 이동 중
- 글로벌 공급망 재편 수혜, FDI(외국인직접투자) 810억 달러 돌파로 ‘차이나+인디아’ 현실화
 - 회계 연도 '25년 FDI 유입액 810억 4,000만 달러(+14%), 최근 3년 내 최대치
 - * 미국발 FDI 56억 1,000만 달러(3배 증가), 전자·통신·자동차·에너지 분야 중심
 - 삼성·폭스콘·HCL 등 주요 제조기업의 생산라인 확대, 현지화 전략 병행

주요 글로벌 기업의 對인도 투자 진출 사례

기업명	주요 내용
애플(Apple)	타밀나두(Tamil Nadu)·카르나타카(Karnataka)에 iPhone 15 조립 라인 신설, 5억 달러 규모 투자. 인도 내 생산 비중을 '23년 7%에서 '25년 14%로 확대 목표
폭스콘(Foxconn)	구자라트(Gujarat) 주 다홀레라(Dholera) 산업단지에 칩 패키징과 반도체 부품 공장 신설, 12억 달러 투자 확정('25년 5월 발표)
테슬라(Tesla)	마하라슈트라(Maharashtra) 주 내 전기차 조립과 배터리팩 생산공장 설립 MOU 체결, 30억 달러 규모 투자 계획('25년 2월 발표)
마이크론(Micron)	구자라트(Gujarat) 주 사난드(Sanand)에 반도체 패키징·테스트 플랜트 건설 착수, 1단계 27억 5,000만 달러 투자 진행 중('24년 12월~)

자료: 현지 언론 보도 종합

- 인프라 대전환, 7조 루피 프로젝트 현실화로 제조 입지 경쟁력 급상승
 - 인도 정부는 회계연도 '26년 연방 예산에서 7조 루피(약 810억 달러) 규모의 도로·사회간접자본(SOC) 프로젝트를 승인했으며, '26년 이후에는 연간 10조 루피(약 1,150억 달러) 수준으로 상향 집행할 계획
 - 전체 인프라 예산의 약 35%가 교통·물류 네트워크 확충에 배정, 제조·물류 복합 클러스터(Integrated Industrial & Logistics Parks) 구축 가속화

□ 유망 품목

- (전자·IT하드웨어) 스마트 제조와 현지 조립 중심으로 급성장
 - 인도 정부는 'PLI for Large Scale Electronics Manufacturing'을 통해 5년간 400억 루피(약 48억 달러)의 인센티브 제공, 현지 조립 라인 설립 지원 중

PLI for Large Scale Electronics Manufacturing(LSEM) 제도 개요

구분	주요 내용
시행 부처	인도 전자정보기술부(MeitY, Ministry of Electronics & Information Technology)
시행기간	'20년 4월~'28년 3월(총 8년)
예산규모	4,100억 루피(약 49억 달러) (MeitY Press Release No.17/'25년 기준)
지원방식	<ul style="list-style-type: none"> • 기준 연도 대비 연간 제조 매출 증가분의 4~6% 인센티브 지급(5년 간) • 현지 부가가치율(VA) 35% 이상 달성 및 승인 산업단지 내 설비 운영 필수
주요성과 (~'25년)	<ul style="list-style-type: none"> • 신규 고용 약 30만 명 창출 • 전자제품 수출액 60억 → 230억 달러(4배 증가) • 스마트폰 수출이 전자제품 전체의 52% 차지
정책목표 (~'26년)	<ul style="list-style-type: none"> • 전자제품 생산액 3,000억 달러 달성 및 수출 비중 40% 이상 확대 • 부품 현지 조달율 50%로 상향

자료: MeitY 'PLI Scheme Guidelines('20년)', 'PLI Dashboard('25년 7월)', 'PLI 2.0 for IT Hardware('24년 12월)' 등

- 삼성·폭스콘·델·애플 등 글로벌 OEM이 생산 거점을 확장(타밀나두, 카르나타카, 노이다 등)하면서 PCB·커넥터·디스플레이·카메라 모듈 등 고부가 부품 현지 조달 수요 급증
 - * '25년 9월 기준 한국의 對인도 반도체 수출 55.5% 증가, 평판디스플레이 4.1% 증가
- 인도 내 완제품 수요는 현지 생산으로 전환되고 있으나, 고사양 핵심 부품은 여전히 수입 의존도 70% 수준 → '현지 조립 + 부품 공급'형 진출전략이 유효
- (자동차·EV 부품) 내연기관 → 전동화 전환 속 '현지화형 공급망' 확대
 - 인도 자동차 부품 시장 규모는 회계연도 '25년 700억 달러로, '26년에는 1,000억 달러까지 성장 전망(ACMA, '25년 9월), EV 판매 비중은 '30년까지 30% 달성 목표
 - 현대·기아·마루티스즈키 등 주요 글로벌 완성차 기업들은 현지 조립 비중을 '24년 65%에서 '26년 80%로 상향 예정(SIAM, '25년 8월)
- (산업·공작기계) 인프라 프로젝트 확대에 따른 핵심 장비 수요 급등
 - 인도 공작기계 시장 규모는 '24년 35억 달러 → '30년 62억 달러로 성장 전망, 수입 의존도는 여전히 높아 전체 수요의 약 65%*를 외산이 차지
 - * 이 중 일본(24%), 한국(17%), 대만(10%) 순으로 점유(IMTMA, '25년 7월)
 - 인도 내 산업용 로봇 설치 현황은 '23년 5,000대에서 '25년 8,200대(+64%), 연평균성장률(CAGR) 14% 예상

□ 진출전략 : 인도 제조 벨트 내 ‘현지화·수직 통합·역외 가공’ 3단 로드맵 추진

- PLI(생산연계인센티브)·세제 혜택 활용, 주(州)별 거점 중심의 단계적 현지화 추진
 - 타밀나두·구자라트·마하라슈트라 등 주요 주(州)를 중심으로 제조 거점 구조화 가속
 - 초기 조립 → 중기 부품 → 장기 모듈 내재화까지 단계적 현지화 로드맵 설계

주요 주(州)정부별 인센티브 패키지 및 제도

주(州)	주요 내용	출처
타밀나두	토지임대료 50% 감면(최대 10년) + 전력요금 25% 보조	TIDCO, '25년
구자라트	신규 투자 기업에 법인세 15% 감면 + 설비 수입관세 면제	GIDB, '25년
마하라슈트라	산업용수·물류비 30% 보조, 산업단지 내 토지 우선 분양	MIDC, '25년

- 현지 중소기업(MSME)·부품사 협업을 통한 ‘수직 통합형 공급망’ 구축
 - 인도 내 중소기업은 약 6,500만 개, 그중 제조업 기반 기업이 15%(인도 중소기업부, '25년 2월)
 - 인도 중소기업부는 '25년 ‘Vendor Development Programme 2.0’으로 외국계 기업과 현지 중소 부품업체 간 공동 R&D·공급망 연계사업에 대해 투자금 25% 세액공제 + 설비 투자비 10% 직접 보조금 신설(MSME Ministry Notification, '25년 9월)
 - 한국-인도 CEPA(포괄적 경제동반자협정) 원산지 규정(ROO)에 따라, 인도 내 단순 조립공정에서 부가가치 35% 이상 달성 시 한국산 부품을 인도 현지 조립품의 원산지 누적에 포함 가능
- FTA 활용 ‘인도 생산-제3국 수출’ 구조를 통한 역외 가공 허브화
 - 인도는 총 22개 FTA 네트워크 보유 및 공격적 확대 기초, 현지 생산품을 누적 원산지 규정(Cumulation Rule) 적용해 중동·아프리카·남아시아 등으로 무관세 재수출 가능
 - * 특히 인도-UAE CEPA('22년 발효)로 UAE를 거점으로 중동시장(사우디·카타르·이집트 등) 진출 용이
 - 점진적인 물류·통관 인프라 개선으로 재수출 효율성도 상승, 주요 산업 회랑(DMIC(Western DFC)·Dholera 포트·Jawaharlal Nehru Port 등) 완공으로 내륙 제조지에서 항만까지 평균 리드타임 72시간 → 44시간으로 단축(MoCI Logistics Survey, '25년 7월)

종합 전략 로드맵 요약

단계	전략 축	주요 내용
1단계	현지화	PLI·세제 감면·전력 보조금 등 인센티브 활용, 조립·부품·모듈 단계적 내재화
2단계	공급망	MSME 협력형 JV·기술제휴로 수직 통합형 공급망 구축
3단계	수출허브	CEPA·FTA 네트워크를 활용한 인도 → 중동·아프리카 등 재수출 구조화

전략 ②

‘첨단기술의 골든 타임-미래 산업기반을 선점하라’

□ 현지 동향

- 반도체·전기차·에너지 등 정부 주도 ‘전략산업 중심 산업 정책 전환기’ 진입
 - 인도 정부는 제조업 고도화와 공급망 자립을 목표로 2020-2030 산업 비전(Industrial Vision 2030)을 ‘전략산업 중심(Strategic Manufacturing)’으로 설정
 - 기술집약형 산업 중심 구조로 산업 정책의 패러다임 전환, 글로벌 공급망 내 ‘중간재 → 핵심 소재·완제품’ 단계로 역할 상향 목표

전략산업(Strategic Manufacturing) 6대 분야

분야	주요 정책 프로그램	세부 추진 내용
반도체·전자 (High-tech Electronics)	PLI for Semiconductors & Displays	Dholera-Tamil Nadu에 Fab 클러스터 조성, '30년까지 소재·장비 자급률 50% 목표
전기차·배터리 (EV-Advanced Chemistry Cells)	PLI for Auto&ACC Battery Program	완성차-부품-셀-충전 인프라 통합 로드맵 구축, '30년 EV 비중 30% 달성
재생에너지·수소에너지 (Renewable Hydrogen)	National Green Hydrogen Mission	'30년까지 5Mt 생산 및 수소 인프라 구축, 총 예산 2조 4,000억 루피
방산·항공우주 (Defence Aerospace)	Defence Production Policy 2025	국산 무기 조달 비율 75%, 항공기 부품 100% 현지화 목표
조선·항만·해양 산업 (Shipbuilding-Maritime)	Maritime India Vision 2047	조선소 15개 확충, 해양엔지니어링·친환경 선박 기술 중심 혁신
첨단소재·기계·로봇 (Advanced Materials-Machinery)	Capital Goods Policy 2.0	R&D 세액공제(150%), 기술센터 설립 시 법인세 15% 감면(DPIIT, '25년 9월 발표)

자료: DPIIT, NITI Aayog, MeitY, MHI, MNRE, MoPSW 등

- 민관합작 기반 초대형 프로젝트 확대 추세
 - (반도체) 마이크론(Micron, 미국) 27억 5,000만 달러, 타워(Tower, 이스라엘) 84억 달러 투자 승인 및 구자라트 ‘India Semiconductor Mission(ISM)’ 산하 Fab Cluster 착공('25년 7월)
 - (전기차) 현대·기아·마힌드라·타타 등 OEM의 신규 공장과 배터리 셀 제조시설 확충
 - * '25년 상반기 EV 누적 등록 대수 310만 대, 전년 대비 +37%(Vahan Dashboard, '25년 6월)
 - (조선·해양) '24~'28년 동안 신규 선박 965척 발주, '25년 기준 조선 산업 매출은 '20년 대비 2.1배 규모인 72억 달러 달성 전망(MoPSW, 'Indian Shipbuilding Outlook', '25년 7월)
 - (에너지) '30년까지 재생에너지 발전 비중 50% 달성 목표, 1,200억 달러 규모의 신규 설비투자 진행 중(MNRE, '25년 8월)
 - * 산업별 FDI 증가율('24~'25년) : 반도체 +41%, 자동차 +22%, 재생에너지 +38%, 조선 +19%(DIPP, '25년 8월)

□ 유망 품목

- (반도체·전자소재) 구자라트·타밀나두주 중심으로 ‘설계-FAB’ 생태계 확산
 - 구자라트 돌레라 SIR(특수산업지역)에 India Semiconductor Mission(ISM) 본격 가동
 - * 3개 프로젝트 승인: Micron·Tata Electronics·Tower 정부 보조율 최대 50%(MeitY, '25년 8월)
 - 웨이퍼·CMP 패드 등 한국산 핵심 소재 수입 증가세 지속, 반도체 수출 55.5% ↑('25년 9월)
 - 인도 정부는 현지 팹 설립 가속으로 공정 소재·장비 국산화율을 30%('23~'24년)에서 50%('27~'28년)로 상향 목표, 실리콘·웨이퍼 소재, 패키징 장비 분야 등 진입 유망
- (EV·배터리) 인센티브·전동화 로드맵에 따른 부품·소재 내재화 가속
 - PLI 인센티브(for Auto & Components) 예산 3조 5,000억 루피(420억 달러), 보조금 비율 8~13%로 주요 완성차 및 부품사에 인센티브 지급(MHI, '25년 7월)
 - 4대 OEM(현대·기아·타타·마힌드라) 현지 조립 비중 '26년까지 80%로 확대(SIAM, '25년 8월)
 - 배터리셀 제조 관련, 인도 정부는 'ACC Battery Storage Program'('25~'30년)을 통해 총 50GWh 규모 설비에 1,810억 루피(22억 달러) 보조금 지원
- (조선·해양플랜트) 방산·상선·친환경 선박(Green Ship) 중심으로 투자 다변화
 - 인도 해운부(MoPSW)는 'Maritime India Vision 2047'을 통해 '47년까지 조선·항만·해양플랜트에 82억 달러 규모의 신규 투자계획 발표
 - * '25년 기준 조선 산업 매출 72억 달러(+19%), 국영(CoPT, CSL) 외 민간(Adani Shipyard, L&T) 참여 확대
 - 친환경 선박(Green Ship) 인증제도 도입('25년 6월), 저탄소 연료 추진 기술 협력 수요 증가
- (신재생·그린수소) 에너지 안보와 탄소중립을 겸한 전략산업 육성
 - 'National Green Hydrogen Mission'('23~'30년) 총 예산 2조 4,000억 루피(290억 달러), '30년까지 그린 수소 500만 톤 생산 및 재생에너지 기반 전해조 5GW 구축 목표
 - 태양광은 '30년까지 발전 용량 280GW(현재 190GW)로 확대 목표(MNRE, '25년 7월)
 - 풍력·ESS는 '26년까지 PLI 3,000억 루피 신규 편성(MNRE Draft Budget 2025)

□ 진출전략

- 전략산업별 PLI·산업단지 연계형 ‘선제(Early Mover)’ 진출 필요
 - 반도체, EV, 재생에너지 등 전략산업은 이미 PLI 승인 기업 중심으로 생태계가 형성 중이기 때문에 초기 투자 시점 선점이 시장 점유율을 결정
 - 반도체 기업의 구자라트(Dholera), 타밀나두(SIPCOT), 카르나타카(Electronics City) 등 정부 인증 클러스터 입주 시 토지·전력·수입 관세 면제(MeitY, '25년 8월)

- 에너지·조선 분야 'Green Hydrogen Mission' 및 'Maritime Vision' 등 범정부 프로젝트의 EPC 입찰 참여 확대

입지전략 : 산업별 핵심 주(州) 및 클러스터 집중 진출

산업	주요 거점 주(州)	클러스터명	특화 분야
반도체	구자라트	Dholera SIR, GIFT City	팹·패키징·소재
EV·배터리	타밀나두, 마하라슈트라	Hosur, Pune Belt	셀·전장·모터
조선	케랄라, 안드라프라데시	Cochin, Visakhapatnam	선체·엔진·플랜트
수소·에너지	라자스탄, 타밀나두	GH2 Industrial Cluster	전해조·ESS

자료: Invest India, 'Strategic Clusters Report 2025'

- 한국-인도 CEPA 및 FTA 네트워크 활용한 투자-무역 연계형 모델 구축
 - CEPA(포괄적 경제동반자협정) 개정은 기존 관세 감축 중심에서 '투자·기술이전·공급망 협력 챕터'를 신설하는 방향으로 확대 논의, 전략산업 투자 보호와 기술이전 조항 추가 전망
 - EFTA(유럽자유무역연합)-인도 TEPA(무역경제동반자협정, '24년 발효)를 통해 회원국의 1,000억 달러 투자 약속 확보 → 한국 기업이 2·3차 협력 파트너로 참여하며 공동 프로젝트 협력 기회
 - '투자(CEPA) + 수출(TEPA)'을 연계한 투자-무역 연동형 파트너십 모델 구축
- Triple Base Partnership Model : 생산·연구·서비스 통합형 진출모델
 - 인도 정부는 'National Policy on R&D 2025'를 통해 외국계 기업의 현지 연구·기술센터 설립 촉진을 위한 법인세율 15%, R&D 지출의 150% 세액공제, 기술이전비용(로열티)의 120% 손금 인정 명시(DPIIT, '25년 7월)
 - 기술센터 설립 시에는 설비 수입관세 면제(최대 5년) 및 인도 인력훈련보조금(50%까지)도 병행 지원(MeitY, '25년 8월), 단순 생산라인을 넘어 기술 개발·시험·교육 기능을 현지에 내재화할 수 있는 제도적 기반 제공
 - 단순 조립형에서 벗어나 기술 내재화·현지 인재 확보·지속적 수익모델 구축 가능

종합 전략 로드맵 요약

단계	전략 축	주요 내용
1단계	Early Mover	PLI 참여·클러스터 입주 통한 초기 시장 선점
2단계	투자·무역 연계	CEPA·EFTA·TEPA 활용한 누적 원산지, JV 진출
3단계	R&D 허브화	Triple Base Model(생산+연구+서비스)
4단계	민관 협력	전략산업별 JV·EPC 참여 확대

전략 ③

‘인도의 메가 프로젝트에 올라타라-PPP·B2G 시장 공략’

□ 현지 동향

- 인도 정부, 인프라 투자·공공조달 개방 확대를 통한 성장 견인
 - 인도 정부는 회계연도 2026년 연방 예산에서 인프라 투자지출을 전년 대비 17.2% 증가한 11조 1,000억 루피(약 1,280억 달러)로 편성, GDP의 3.3% 수준까지 상향
 - 도로·철도·전력·수자원 등 4대 국가 핵심 인프라 부문에 전체 예산의 37% 집중, 동시에 민간 참여 비중을 기존 27% → 35%로 확대(NITI Aayog, PPP Cell, '25년 7월)
 - * 'National Infrastructure Pipeline(NIP)'과 'PM GatiShakti' 연계 하에 약 8,900개 프로젝트(총 1조 4,000억 달러 규모)가 추진 중이며, '25년 9월 기준 약 70%가 실제 착공 단계에 진입
 - 인도 정부는 외국 기업의 공공조달 참여를 확대하기 위해 정책(Public Procurement 2025 Amendment) 개정, '인도 내 제조 또는 조립 기반(Local Manufacturing Base)을 보유한 외국계 기업'의 조달 입찰 참여를 허용
 - * 단, 현지 부가가치율이 40% 이상일 경우
- 교통·에너지·스마트시티 중심의 초대형 정부 주도 프로젝트 다수 추진

주요 정부 주도 프로젝트

분야	주요 내용
교통 인프라	Bharatmala 도로 개발(1만 2,000km), Dedicated Freight Corridor(서부·동부), 고속철도(मुंबай-अमदाबाद), 공항 현대화(델리·첸나이 등) 등 대형 사업 진행
전력·에너지	NTPC·PowerGrid·Adani 등 민간 주도 발전·송전 프로젝트 확대, '25년 기준 총 31GW 신규 발전 프로젝트 발주
스마트 인프라	Smart Cities Mission 2.0('24~'29년) 예산 4조 8,000억 루피, 물관리·교통·에너지 효율화 프로젝트를 중심으로 100개 이상 도시에서 시행 중

□ 유망 품목

- (교통·물류 인프라) 도로·철도·항만·공항 중심으로 고급 엔지니어링 수요 급증
 - △ 도로 건설(터널링 장비, 교량 자재), △ 철도(신호·제어·통신시스템), △ 항만(크레인, 하역설비), △ 공항(공조·전력제어) 등 분야에서 고품질·고신뢰 장비의 수요 급증
 - 한국 기업이 강점을 가진 교량 구조재, 스마트 신호 시스템, 공항 운영시스템 등은 인도 내 PPP(민관 협력사업) 프로젝트에 적합
- (에너지·환경 인프라) 탈탄소·분산형 전력망 구축에 따른 신규 수요 확대

- NTPC, Adani, Tata Power 등 발전사 중심으로 '30년까지 500GW 재생에너지 용량 달성 목표, 태양광 인버터, ESS, 수처리·해수 담수화 설비 수요 확대
- 상하수도·폐수처리 신규 프로젝트 214건(24억 달러 규모) 발주(Ministry of Jal Shakti, '25년 8월)
- (스마트 인프라·디지털 엔지니어링) 도시·산단·공공시설의 디지털 전환 수요 급증
 - Smart City Mission 2.0*에 따라 IoT 기반 교통·조명·에너지 관리 시스템 수요 증가
 - * 예산 규모 4조 8,000억 루피(약 580억 달러), 100개 도시 대상 스마트 교통·에너지 관리·도시 보안 등 개선
 - 도시 교통 데이터 통합 플랫폼, 스마트미터링, CCTV·센서 솔루션 시장은 연평균 14% 성장(MeitY, '25년 7월), 시장 규모도 '30년 37억 달러 달성 전망(NITI Aayog, '25년 8월)
 - 한국 기업은 스마트시티 엔지니어링·시스템 통합(SI) 분야에서 경쟁력 확보 가능

인도 인프라 프로젝트별 유망 품목

분야	주요 프로젝트	유망 품목
도로·철도	Bharatmala, DFC	터널링 장비, 교량 강재, 신호제어시스템
항만·공항	Sagarmala, AAI Modernization	크레인, HVAC, 자동화 제어
에너지	NTPC, PowerGrid	변압기, 케이블, ESS, 인버터
환경	Jal Jeevan Mission	수처리설비, SCADA, AMR
스마트 인프라	Smart City 2.0	ITS, IoT, CCTV, GIS

□ 진출전략

- 민관협력(PPP)·EPC(설계·조달·시공) 기반의 '프로젝트 진출형 시장 접근' 강화
 - 인도 인프라 프로젝트의 약 35%가 PPP 형태로 추진 중이며(NITI Aayog, '25년 5월), 외국 기업은 EPC 또는 기술 제공형 하위 컨소시엄(Sub-Consortium) 형태 등 참여 가능
 - * 부문별 구성 : 교통(52%), 에너지(32%), 도시·스마트 인프라(16%) (NITI Aayog, '25년 7월)
 - 'Model Concession Agreement 3.0' 개정으로('25년) 외국계 단독 입찰·리스크 분담·환율 변동 보호 조항 신설, 프로젝트 재무안정성과 투자 매력도 대폭 개선
 - 인프라 프로젝트의 70% 이상이 현지 공공·민간 대기업(L&T, Adani, Tata Projects, IRCON, NTPC 등) 중심으로 발주되고 있어(DPIIT, '25년 6월), EPC·설계·ICT·환경 분야의 기술 파트너로 컨소시엄 참여 또한 유효 전략
- 공공조달 시장(Government e-Marketplace) 진입을 위한 등록과 제도 활용 확대
 - 인도 산업통상진흥청(DPIIT)은 '24년 6월 외국 기업도 인도 내 법인을 보유할 경우 Government e-Marketplace(GeM) 플랫폼*에 등록할 수 있도록 제도 개정

- * 정부 공공조달 시스템(GeM) : 중앙·주정부·공공기관의 모든 구매를 통합한 전자조달 시스템으로, 7만여 개의 발주기관과 5만 건 이상의 일일 입찰이 등록되는 인도 최대 공공조달 허브
- GeM 등록 외국 기업은 총 1,100개사('25년 8월 기준), 이 중 한국 기업은 47개사(약 4.3%)로 일본·독일에 이어 3위 수준(GeM Vendor Dashboard, '25년 8월)

GeM 등록 절차와 요건

단계	내용	담당기관	비고
(1) Udyam Registration	인도 내 법인·지점 등록 (MSME 또는 대기업 분류)	중소기업부	온라인 간소화, 3일 이내 승인
(2) Class-I 공급자 인증	현지 부가가치율 40% 이상 제품에 대해 인도산 인증 취득	DPIIT	외국 기업도 인정 가능 (‘25년 4월 개정)
(3) GeM Vendor 등록	플랫폼 내 기업 프로필·제품 등록 후 전자 입찰 참여	상공부	GeM ID 발급 후 입찰 참여 가능

자료: GeM Vendor Onboarding Guidelines, '25년 6월

- '25년 관련 제도 개정에 따라 현지 조립·생산 기반을 갖춘 외국 기업은 'Class-I Local Supplier'로 인정, 인도산 제품과 동일한 입찰 자격 및 입찰 수수료 감면·결제 기한 보장·실적 조회 자동 인증 등 우대사항 수혜 가능
- 스마트 인프라·디지털 기술 융합형 EPC(설계·조달·시공) 모델로의 전환
 - 인도 정부는 'Smart Infrastructure Implementation Framework 2.0' 발표('25년 7월), 향후 공공 인프라 프로젝트 전 단계에 사물인터넷(IoT)·빌딩정보모델링(BIM)·감시제어(SCADA) 시스템 적용 의무화(MeitY·NITI Aayog, '25. 7월)
 - 모든 EPC 입찰 시점부터 설계·시공·운영 단계별 디지털 구성요소 비중을 최소 25% 이상 반영토록 규정하는 등 공공 인프라의 디지털 전환(InfraTech) 가속화
 - * 중앙정부는 이를 총괄하기 위해 전자정보부, NITI Aayog 등이 공동 운영하는 'National InfraTech Mission('25~'30년)' 신설, 회계연도 '26년 한 해 예산만 1조 2,000억 루피(약 145억 달러)로 책정
 - 이에 따라 기존의 시공·장비 중심 참여에서 벗어나 △ 지능형 교통 시스템(ITS), △ 스마트 수자원 관리, △ 에너지 모니터링, △ 도시 데이터 통합 플랫폼 등 데이터 기반 디지털 EPC 모델로 진출전략 전환 필요

종합 전략 로드맵 요약

단계	전략 축	주요 내용
1단계	PPP-EPC 진출	외국계 단독입찰 허용, 리스크 분담 규정 신설
2단계	JV·컨소시엄	현지 제조 기반 외국 기업 입찰 참여 허용
3단계	GeM 등록	외국 기업 전자조달 참여 허용 및 간소화
4단계	스마트 EPC	IoT·BIM 기반 EPC 의무화 추세

전략 4

‘K-프리미엄이 인도를 물들이다-소비 혁신의 주역이 되라’

□ 현지 동향

- 소비심리 회복세, 「물가 안정 + 소득 개선 + 고용 회복」이 구매력 확대로 직결
 - '25년 9월 소비자물가지수(CPI)는 3.35%로 전년 동월 대비 안정세 유지, 식료품 물가 상승률은 2.1%에 그치며 실질소득 여건 개선(MOSPI, '25년 10월)
 - 실질 GDP 성장률은 회계연도 '26년 1분기 기준 7.8%, 2분기 추정치 7.5%, 소비지출(Private Final Consumption Expenditure) 증가율이 전체 성장의 54% 차지(MOSPI, '25년 10월)
- 하반기 축제 시즌 효과로 가전·모바일·패션·식품 분야 등 내수 수요 급증
 - 9~10월은 나브라트리(Navratrī), 디왈리(Diwali), 두르가푸자(Durga Puja) 등 축제에 의한 대규모 소비 시즌이 집중되며, 소비지출이 전월 대비 +18~25% 증가(Deloitte, '25년 9월)
 - '25년 9월 기준 인도 총 수입은 전년 동월 대비 +11.3%, 특히 평판디스플레이(+20.9%), 컴퓨터(+77.3%), 스마트폰 부품(+24.2%) 등 전자·IT 관련 품목이 내수 소비로 인한 수입 확대를 견인(인도 상공부, '25년 10월)
- 한류·디지털 유통 확산과 프리미엄 소비시장 확대가 트렌드 변화 견인
 - '25년 인도 프리미엄 소비시장 규모는 980억 달러(전년 대비 +13%), 도시 중산층의 가처분 소득 증가율이 9.2%로 가장 높았음(Bain & Co., '25년 7월)
 - K-콘텐츠, K-패션, K-뷰티의 영향력 확대와 함께 SNS·OTT·이커머스를 통한 ‘디지털 감성소비’ 확산, 스마트 가전·모바일·뷰티 제품 중심으로 소비패턴 업그레이드
 - * '25년 인도 내 한류 팬덤 규모 2,300만 명, 67%가 ‘한국 제품 구매 경험 있음’(KOFICE(한국국제문화교류진흥원), '25년 5월)

□ 유망 품목

- (스마트 가전·프리미엄 IT) ‘가성비’와 ‘감성소비’의 이중시장 확대
 - 인도 가전·IT 시장은 '25년 기준 매출 480억 달러, 연평균성장률(CAGR) 9.1%로 세계 3위 성장세(Statista, '25년 8월), 특히 축제 시즌(9~11월) 스마트 TV·게이밍 노트북·모니터·프로젝터 등 ‘고부가·프리미엄형’ 제품 중심 수입 급증
 - * 설문 결과 인도 소비자 중 53% ‘향후 1년 내 가전 업그레이드 계획 有’(Statista, '25년 8월)
 - 스마트워치·TWS(무선이어폰)·AR 글라스 등 웨어러블 기기 수요 또한 연평균 성장률(CAGR) 16.3%로 꾸준한 성장세 유지(IDC, '25년 8월)
 - 현지 브랜드(Noise, Boat 등)가 저가 시장 점유 중이나, 고급형·ANC 기술은 한국 기업 압도적
- (바이오헬스·웰니스) ‘신뢰 기반 기능성’ 중심의 프리미엄 헬스 소비 확산

- 인도 건강·위생 소비재 시장 규모 340억 달러 및 CAGR +10.8%, 소비자 40% 이상이 '해외 브랜드 제품 신뢰도가 더 높다' 판단하는 등 인식 변화(NielsenIQ, '25년 6월)
- 바이오헬스 부문 對인도 한국 수출 역시 '25년 5월 기준 19.6% 확대
- 코로나19 이후 비타민·프로바이오틱스·콜라겐 등 기능성 원료 제품과 의료기기·홈케어 전자기기 (혈압계, 안마기, 공기정화기 등) 수요 급등
- (K-푸드·음료) 한류 이미지와 프리미엄화가 결합된 고성장 시장
 - '25년 1~9월 對인도 한국 식품류 수출은 라면·음료를 중심으로 급증
 - 인도 가공식품 시장 규모 134억 달러, 연평균 +8.5% 성장 전망(FAO India, '25년 5월)
 - OTT·SNS를 통한 K-푸드 노출 급증, 한국 식품이 젊은 중산층 중심으로 확산

□ 진출전략

- 거시 안정·소비 회복·사전 대응을 활용한 시장 타이밍 전략
 - '25년 9월 기준 CPI 3.35%, WPI 0.88%, 제조업 PMI 58.4로 전반적 안정세
 - 디왈리(10~11월)·홀리(3월) 등 축제 기간 전후로 소비지출은 평시 대비 18~25% 증가(Deloitte, '25년 9월), 이를 중심으로 신제품 론칭·이벤트·프로모션 등 마케팅 전략 집중
 - 품목군별 필수 인증 및 취득 방법 파악, 사전 대응을 통한 시장 진입 효율화
 - 옴니채널(Omni-channel) 구조 확립 및 프리미엄-가성비 병행 포트폴리오 구축
 - 인도 리테일 시장 규모는 1조 2,000억 달러 육박, 그 중 온라인 비중 24%(+18%), 오프라인 규모가 76%로 여전히 다대함에 따라 복합 활용 필요(Indian Retailers Association, '25년 8월)
 - SNS·유튜브·인플루언서 중심 마케팅 주효, '25년 디왈리 시즌 SNS 광고 활용 브랜드의 평균 매출 37% 상승(Deloitte, '25년 9월)
 - 인도 상위층(약 20%)의 품질 소비와 중산층(약 60%, 주요 소비층)의 가성비 공존, 대중형(진입) → 주력형(미드레인지) → 감성형(프리미엄) 등 3단 라인업 전략 주효
- * (예시) 삼성전자는 '25년 'Neo QLED(프리미엄)'와 'Crystal UHD(중가형)' 라인 동시 출시

종합 전략 로드맵 요약

단계	전략 축	주요 내용
1단계	시장 진입	소비 회복기 활용 및 축제 시즌 집중 론칭·프로모션 전개
2단계	채널 확장	온·오프라인 병행 옴니채널 구축과 디지털 마케팅 강화
3단계	브랜드 고도화	프리미엄-가성비 투트랙 포트폴리오 확립

전략 ⑤

‘디지털+인재 동맹-R&D·AI 협력으로 미래를 설계하라’

□ 현지 동향

- IT 하드웨어 PLI 2.0*, '26년까지 이행 단계-설계·테스트 수요 본격화
 - * IT 하드웨어 생산연계인센티브(PLI) : 인도 정부가 '23~'26년 동안 노트북·태블릿·서버 등 IT 하드웨어의 현지 생산 확대를 위해 시행 중인 성과 연동형 인센티브 제도
 - 신청은 마감됐으나 27개 승인 기업이 본격 생산 개시, HP·Dixon·Dell 등 현지화율 목표 달성을 위한 조립라인을 신규 가동하며 디지털 엔지니어링 단계 수요 급증
 - 점차 단순 현지 조립을 넘어, 제품 설계·테스트·펌웨어 개발 등 상위 단계 엔지니어링 기능을 인도 내에서 수행하려는 흐름이 뚜렷
- 세계 최대의 기술 인력 공급국 인도, 매년 300만 명 이상 인재 신규 배출
 - 인도에서는 매년 공학·기술 분야 졸업생이 약 260~300만 명, MBA·경영 계열 졸업생은 약 40만 명 이상 배출(AICTE, '24년)
 - IIT·NIT 등 상위 200개 공과대학의 졸업생 다수가 글로벌 IT·제조 기업에 취업
 - 인도는 '25년 기준 유니콘(기업 가치 10억 달러 이상) 125개사 보유(Inc42, '25년 10월)
- 글로벌 기업의 GCC(Global Capability Center) 급증 → 기술인재 수요 흡수
 - 인도에는 '25년 기준 1,700개 이상의 GCC(글로벌 역량센터)가 운영 중이며, 연간 10% 이상 증가하고 있는 추세(Deloitte, '25년)
 - 인도 정부는 'Digital India 2.0' 및 스타트업 정책을 통해 AI·IoT·로봇 등 10대 기술군에 대한 R&D 세액공제와 외국계 기술센터 설립 법인세 감면 등 추진

□ 유망 품목

- 디지털 엔지니어링 서비스, 인도 GCC(Global Capability Center) 급성장
 - 디지털 엔지니어링 서비스(Design·Simulation·R&D Outsourcing) 시장 규모는 약 47억 달러로 전망되며, 연평균성장률(CAGR) 18.2% 예상(Zinnov, '25년 5월)
 - 인도 내 주요 글로벌 IT·제조 기업(Infosys, Wipro, L&T Tech, Tata Elxsi 등)과 공동으로 제품 설계·시뮬레이션·테스트베드 구축 등 협력 가능
 - 자동차·반도체·에너지 분야 한국 기업들의 'Design-in-India' 모델 확대에 적합
- AI·데이터·클라우드, 글로벌 기업의 기술개발 거점화
 - 인도 AI 시장 규모는 73억 달러로, 연평균 30% 이상 성장 전망(MeitY, '25년 7월)
 - 클라우드 인프라 시장은 178억 달러, SaaS(서비스형 소프트웨어) 수출은 270억 달러(NASSCOM, '25년 6월)

- 산업별 기술 도입 확대 추세 본격화, 제조(공정 모니터링·예지보전 시스템 등), 금융(리스크 모델링·챗봇 서비스 등), 의료(영상 진단·디지털 병원 프로젝트 등) 등 다양한 분야에서 적극적인 움직임
- 로봇·자동화·산업 소프트웨어, 제조·물류·에너지에 확산
 - 로봇·자동화 솔루션 시장은 물류·조선·에너지·철도 분야 중심으로 대폭 성장 중, 연평균성장률 14.8% 전망(India Automation Expo Report, '25년 6월)
 - 우리 기업은 공정제어·CNC 기계·로봇 SW 등 '하드웨어+소프트웨어' 융합기술에서 강점 다대, 적응형 엔지니어링 지원력으로 차별화 가능

□ 진출전략

- 현지 인재 활용형 R&D·기술협력 모델 구축
 - 인도는 '25년 기준 IT·엔지니어링 인력 540만 명, 평균 연봉 1만 달러 이하, 동일 역량 기준 한국 대비 30~40%의 인건비 수준(NASSCOM, '25년 6월)
 - 단순 생산 거점이 아닌 'R&D+서비스 결합형 센터' 설립 확대가 유망
- 디지털 전환(DX)·AI 기반 공동 프로젝트 진출
 - 인도 정부의 Digital India 2.0 정책에 맞춰 AI·클라우드 기반 프로젝트 확대, AI 제조플랫폼, 스마트 시티 데이터센터 구축 사업 등 참여 가능
 - 인도 엔지니어링 서비스 기업은 조선, 에너지, 자동차 분야 등 협력 확대 의지 다대
 - 인도 내 스타트업 기술 기반(Deep Tech) 기업 비중 12%, 정부 인증 혁신 허브(CoE)는 '25년 기준 48개(Startup India, '25년 7월)
 - 한국 기업은 현지 대학·스타트업과의 공동 PoC(Proof-of-Concept) 및 테스트 베드 구축을 통해 '현지화 + 기술협력 + 채용'의 선순환 구조 수립 가능

종합 전략 로드맵 요약

단계	전략 축	주요 내용
1단계	생산 거점	PLI 기반 조립·모듈 생산
2단계	연구 거점	IIT·IISc·NIT 등 현지 기관과 공동 R&D 센터 설립
3단계	서비스 거점	유지보수·원격 기술 지원센터 구축



굴삭기

선정 사유

- Mordor Intelligence에 따르면, 인도 건설장비 시장은 '25년 85억 5,000만 달러에서 '30년 127억 6,000만 달러로 성장할 것으로 전망되며, 연평균성장률(CAGR)은 8.3%에 달할 것으로 예상됨
- 또한 인프라 개발 붐으로 인해 굴삭기는 높은 수요를 유지하고 있으며, 시공업체들은 비용 효율적 이면서도 다운타임이 최소화된 다목적 장비로 굴삭기를 선호함
- 인도 굴삭기 수입시장에서는 중국(34%)이 최대 공급국이며, 일본(24%), 한국(21%) 순으로 뒤따르고 있음. 한국은 전체 수입시장에서 3위를 차지하고 있어 향후 확대 가능성이 큼

경쟁 동향

- 인도 굴삭기 시장은 첨단 기술 적용(GPS 추적, 텔레매틱스, 연비 향상 엔진, 안전 강화 시스템 등)이 빠르게 확산되며 '스마트 건설장비'로의 전환이 뚜렷함
- 20톤급 굴삭기가 전체 시장의 60% 이상을 차지하며, 소형·콤팩트 굴삭기는 도시와 주거·공공 프로젝트에서 빠르게 수요 증가 중
- Tata Hitachi와 JCB India가 국내 시장을 양분(각각 대형 및 소형 굴삭기 강세) 중이며, Caterpillar, Komatsu, Volvo CE, HD현대건설기계 등 글로벌 기업들이 기술력과 브랜드 파워를 기반으로 경쟁 중
- 전기·하이브리드 굴삭기에 대한 관심이 증가, 탄소중립과 친환경 전환이 중요 과제로 떠오르며, 민·관 모두 디젤 대체 장비에 주목함
- 주요 제조사들은 전동화 제품 출시, 포트폴리오 다변화에 적극적임. JCB 인도는 최초의 전기 미니 굴삭기를, Volvo CE는 50톤급 그리드 연계형 전기 굴삭기를 출시하여 친환경 대규모 건설·광산 작업을 겨냥함
- 인도 정부의 대규모 인프라 프로젝트(고속도로 확장, 고속철도·항만 현대화, 신공항 건설 등)와 도시화·인구 증가가 굴삭기 수요를 견인

진출 방안

- (현지화) 인도 정부의 'Make in India' 정책에 맞춰 현지 조립·생산 거점을 확보하면 원가 절감, 가격 경쟁력 확보, AS 강화에 유리
- (파트너십 구축) 현지 유통사, 렌탈 업체, 건설사와 전략적 협력관계를 구축해 시장 진입 장벽을 낮추고 신뢰도 확보
- (부가서비스 제공) 금융 옵션, 렌탈·리스 모델, 신속한 AS를 제공하여 가격에 민감한 인도 시장에서 중소·중견 건설업체의 수요를 흡수

성형사출기계

- 선정 사유**
- 인도의 제조업 성장과 산업화 가속화(자동차, 포장, 전자, 소비재, 헬스케어 등)로 인해 사출성형 기의 수요가 꾸준히 확대되고 있음
 - Grand View Research에 따르면, 인도 사출성형기 시장은 '23년 약 8억 5,700만 달러에서 '30년 약 13억 1,000만 달러로 성장할 전망이며, '24~'30년 기간 연평균성장률(CAGR)은 6.3%로 예상됨
 - 특히 자동차 산업이 경량화 플라스틱과 정밀부품에 대한 수요를 이끌고 있으며, 전기차 부품 확대와 함께 핵심 성장 동력으로 작용 중
 - 수입시장에서는 중국(53%), 일본(21%), 독일(11%)이 주요 공급국이며, 한국은 전체 수입의 약 2.6%를 차지하며 6위에 위치. 한국의 시장 점유율은 아직 제한적이나 성장 여지가 큼
- 경쟁 동향**
- 인도 성형사출기계 시장은 자동차, 포장, 소비재 산업을 중심으로 안정적인 성장세를 보이고 있으며, 고정밀·단기간 생산·후처리 최소화·빠른 납기 등 효율성이 강점으로 평가됨
 - Electronica Plastic Machines, Windsor Machines, Ferromatik Milacron India 등 인도 현지 기업은 가격 경쟁력·현지 맞춤형 솔루션·사후서비스 강점을 바탕으로 경쟁 중이며, 독일·일본·중국 기업들이 첨단 기술·정밀도·효율성을 기반으로 프리미엄 시장 주도
 - 글로벌-현지 기업 간 전략적 제휴가 활발해지며, 기술이전·제품 혁신·시장 확대를 동시에 추진
 - 'Make in India' 정책을 통한 세제 혜택·FDI 확대·기술 협력 촉진으로 현지 생산 역량이 강화되고, 수입 의존도는 점차 감소하는 추세
 - 센서, AI, 자동화 등 스마트 성형사출기계 도입이 증가하고, 로봇과 통합된 생산라인이 확대되며, 신소재 적용을 통해 다양한 산업 영역으로 확장되는 등 기술 혁신 가속화
- 진출 방안**
- 국내 기업은 정밀 엔지니어링, 내구성, 혁신 기술력으로 인도의 자동차·전자·소비재 제조업체가 요구하는 고품질 사출성형기 니즈에 적합
 - 인도 내 지속가능성·에너지 절감 기조 확대에 따라, 친환경 기능·에너지 절감 기술을 갖춘 한국산 기계는 경쟁력이 높음
 - 현지 유통사·서비스 업체·산업 파트너와 전략적 협력체계를 구축하여 규제 대응 및 고객 신뢰 확보
 - AS 네트워크 강화, 금융 옵션 제공으로 구매 장벽 완화. 현지 전시회·B2B 상담회, 산업 행사에 적극 참여하여 브랜드 인지도와 네트워크를 확대

의료기기 및 재료(임플란트, 필러, 리프팅)

- 선정 사유** • 인도 대도시 중산층을 대상으로 치아·피부 등 미용과 관련된 의료 서비스 수요 증가
- 경쟁 동향** • 임플란트의 경우 스위스의 Straumann, Nobel Biocare가 프리미엄 제품으로 인정받으며 고가 임플란트 시장 점유. 우리나라 O사도 좋은 품질로 시장 확대. 필러의 경우도 Juvederm, Restylane 등과 우리나라의 여러 브랜드 진입
• 다만 여전히 해당 서비스의 시장 침투율은 전체 인구의 1% 미만으로 가성비 있는 제품으로 고객층을 확대 가능하며 추후 보험 적용 등 성장 요인 다대
- 진출 방안** • CDSCO 인증 및 현지 치과, 피부과 의사 등 시술 자격자들을 통한 교육·마케팅

의약품 원재료

- 선정 사유** • 인도는 세계 최대 제네릭 의약품 공급국이자 글로벌 생산 허브
• 만성질환 증가·수출 수요 확대 → 안정적 성장 기반
- 경쟁 동향** • 인도 대형 기업 : Divi's, Dr. Reddy's, Sun Pharma 등 대규모 생산·수출 주도
• 전문 위탁개발생산기업(CDMO) : Neuland, Jubilant 등 맞춤 합성·고부가 서비스 제공
• 글로벌 업체 : Lonza, Catalent 등 HPAPI·바이오 원재료(API) 분야 강세
• 중국 의존도 축소, 미국·유럽 공급선 확대 추세
- 진출 방안** • 고부가·기술집약 분야(바이오 API, HPAPI, 항암제 원료) 집중
• 현지 CDMO와 파트너십·JV 통해 규제 대응·생산 역량 확보
• CEPA 활용 → 0% 관세로 가격 경쟁력 확보
• PLI·Bulk Drug Park 인센티브 활용해 현지 거점 구축

문구용 잉크

- 선정 사유** • 인구·교육시장 확대에 따른 필기구·사무용 잉크 수요 지속
• 중산층 성장으로 프리미엄·특수 잉크 소비 증가
• 친환경·리필형 잉크 수요 확대
- 경쟁 동향** • 현지 저가 시장 : Camlin, Flair, Cello 등 로컬 브랜드 강세
• 글로벌 프리미엄 시장 : Parker, Pilot, Montblanc, Lamy 등 점유
• 한국 제품은 프리미엄·특수 잉크 분야에서 경쟁 가능

진출 방안

- 프리미엄·친환경 세그먼트 집중(만년필 잉크, 친환경 수성잉크 등)
- CEPA 활용으로 관세 절감 → 가격 경쟁력 확보
- 온·오프라인 유통 병행 : Amazon India, Flipkart + 대형 소매망 공략

기타 베이커리 제품

선정 사유

- 인도 베이커리 시장은 건강·프리미엄·간편식 중심으로 고성장 중이며, 한국산 베이커리 제품의 수출은 최근 2년간 329% 이상 급증하는 등 경쟁력이 부각되고 있음
- 인도 소비자들은 건강(통곡물·멀티그레인·저칼로리·글루텐프리), 프리미엄(사워도우·프렌치 페이스트리), 간편식(슬라이스, 프리믹스) 제품에 대한 수요가 급증해 한국 제품의 차별화가 용이
- 특히 코코넛, 자가리 등 현지화 재료를 가미한 맞춤형 제품 개발 시 시장 진입 장벽이 낮음

경쟁 동향

- 인도 시장은 대형 제조사와 10만 개 넘는 영세 소규모 업체가 공존하며 치열한 가격·품질 경쟁을 보임
- 주요 대형사는 Britannia, ITC, Parle, Priyagold, Monginis 등이고, 이들은 강력한 유통망과 브랜드 충성도를 확보하고 있음
- 전체 생산의 80%가 소규모 베이커리 업체로 이뤄지며, 프리미엄·혁신 상품 중심의 신생 브랜드 또는 수입 상품은 꾸준히 성장 중

진출 방안

- 온라인 플랫폼(Zomato, Swiggy, BigBasket 등)과 대형 마트, 프리미엄 카페 체인 협력을 통한 유통 확대가 필수적
- 현지 소비자 입맛·기호에 맞춘 제품 개발(코코넛, 자가리 등 인도 재료 활용), 건강·프리미엄 콘셉트 강화, 소량 포장·DIY 키트 등 현지 트렌드 반영이 필요
- 장기적으로는 인도 현지 생산(공장 설립 또는 OEM)으로 가격 경쟁력 제고, FSSAI 인증 및 라벨링 등 현지 규제 철저 준수가 중요

피부세척용 유기계면활성제제품과 조제품 (액체·크림형 피부 세정제, 비누 함유 여부 불문)

선정 사유

- 인도 위생 인식의 확산, 도시화, 생활수준 향상으로 액체·크림형 피부 세정제 수요가 빠르게 증가하고 있음
- 프리미엄·천연 성분·항균 기능을 강조한 제품에 대한 도시 중산층과 공공기관 중심의 시장이 확대 중
- 한국산 제품은 품질, 기능성, 천연 콘셉트에서 강점을 보이며, 최근 2년간 인도 수입액 기준 54% 성장률을 기록하며 높은 유망성을 입증함

경쟁 동향

- 인도 업계는 700여 개 기업으로 구성, 상위 50개사가 시장 점유율 90% 이상을 차지하는 과점 구조
- 주요 기업(Hindustan Unilever Limited, Godrej, ITC, Himalaya 등)은 브랜드력, 전국 유통망, R&D 기반 제품 다변화로 시장을 선도

- | | |
|--------------|---|
| 경쟁 동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 신규 브랜드, 수입 제품은 디지털 유통망(e-commerce) 확대와 프리미엄·기능성 제품군을 중심으로 진입 기회를 얻을 수 있음 |
| 진출 방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 차별화 전략 : 천연 원료, 피부 친화, 향균·저자극·기능성에 중점을 둔 제품 개발 및 현지 소비자 취향(아유르베다·허브 등)을 적극 활용 필요 • 규제 대응 : BIS 인증, 라벨링, 화장품 등록 등 인도 법규를 사전에 철저히 준비하고 통관 절차도 정교하게 관리해야 함 • 유통전략 : Amazon India, Nykaa 등 전자상거래 채널에서 인지도 확보, 대도시 슈퍼마켓·약국 대상으로 B2C 공략과 대용량 펌프형 제품으로 B2B(병원·학교·공공기관 등) 납품을 병행하는 맞춤형 접근이 필요 |

기초화장품

- | | |
|--------------|---|
| 선정 사유 | <ul style="list-style-type: none"> • '24년 인도 스킨케어 시장은 약 84억 달러 규모에서 '33년까지 176억 9,000만 달러 규모로 성장할 전망(연평균성장률 8.4%) • 기초 화장품(스킨케어)은 전체의 약 40%를 차지하며, 도시화·중산층 확대·온라인 유통 확산 수요 증가에 따라 지속적인 성장세를 보일 것으로 전망 |
| 경쟁 동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 현지 시장은 HUL(인도유니레버), 로레알, P&G, 로컬 브랜드(Nykaa, Mamaearth 등)가 주도 하며 한국산 화장품(미샤, 이니스프리 등)도 온라인 채널 통해 인지도 확산 중 * 다만, 가격 민감도가 높아 중저가 브랜드가 강세를 보이는 편 |
| 진출 방안 | <ul style="list-style-type: none"> • 한국 기업은 온라인 플랫폼(Flipkart, Nykaa, Amazon India)을 중심으로 초기 진출 후 오프라인 H&B 스토어(Croma, Lifestyle 등) 확장 전략이 필요 • 인도 소비자가 선호하는 저가·중가 라인업을 강화하고, 한방·천연 원료 스토리텔링을 접목해 차별화 전략도 유효할 것으로 기대 • 인도 내 화장품 등록 절차(CDSCO 관리)를 사전 준비하고, 현지 인플루언서를 활용한 SNS 마케팅으로 젊은 층을 중점 공략하는 것이 효과적 |

전기자동차

- | | |
|--------------|--|
| 선정 사유 | <ul style="list-style-type: none"> • '24년 인도 EV 시장 규모는 84억 9,000만 달러 규모로 연평균성장률 40.7%를 기록해 '30년 659억 달러 규모로 성장할 것으로 예상 |
| 경쟁 동향 | <ul style="list-style-type: none"> • 현지 시장은 타타 모터스(점유율 70% 이상)가 소형 SUV EV로 선도하고 있으며, 마힌드라·현대차 인도법인도 주요 경쟁자로 부상 중 • 중국산 배터리·모듈의 의존도가 여전히 높으나, 정부의 국산화 정책으로 현지 조립과 배터리 셀 생산 투자도 확대 |

진출 방안

- 한국 기업은 배터리(셀·팩) 기술, 전력반도체, 구동모터, 충전 인프라 분야를 중심으로 진출 기회를 모색
- 완성차의 경우 현지 JV 또는 CKD·SKD 조립 방식을 통해 가격 경쟁력 확보가 필수적이며, 정부 인센티브(PLI·FAME-II) 활용으로 원가 절감 가능
- 전기차 공유 서비스·플릿 시장을 우선 공략해 초기 수요를 선점하고, 장기적으로는 현지 부품업체와의 파트너링을 통해 공급망 내재화를 강화하는 전략이 필요



퀵서비스 레스토랑(QSR)

선정 사유

- 인도는 세계 최대 식품 소비국 중 하나로, 글로벌 QSR 체인에게 오랫동안 매력적인 시장으로 평가됨. '90년대 중국과 비슷한 시기에 맥도날드, KFC 등 글로벌 대기업들이 진출했으나, 느린 경제 성장 속도와 현지 길거리 음식·전통 식당의 강세로 중국 대비 성장세는 다소 더딘 편이었음
- 그럼에도 불구하고, 인도의 QSR 시장은 다른 국가 대비 침투율이 여전히 낮아 성장 잠재력이 큰 분야로 평가됨. 다만 치열한 경쟁과 높은 운영비용은 개별 매장의 수익성을 압박할 가능성이 있음
- Mordor Intelligence에 따르면, 인도 QSR 시장은 '24년 미화 254억 6,000만 달러에서 '29년 387억 1,000만 달러로 성장할 것으로 전망되며, 연평균성장률(CAGR)은 8.7%에 달함. 글로벌 및 현지 기업 모두에 중요한 성장 기회를 제공하고 있음

경쟁 동향

- 인도 외식 산업은 빠르게 변모하고 있으며, 가처분소득 증가, 도시화, 편의성과 합리적 가격, 브랜드 경험을 선호하는 젊은 소비자층 확대에 힘입어 QSR과 클라우드 키친이 가장 빠르게 성장하는 부문으로 부상
- 맥도날드, 도미노피자, KFC, 서브웨이 등 글로벌 브랜드는 브랜드 인지도, 표준화된 메뉴, 안정적 공급망을 기반으로 확장세를 지속 중이며, Haldiram's, Wow! Momo, Biryani By Kilo, Chaayos 등 토종 브랜드는 지역별 입맛과 현지화 전략을 강점으로 빠르게 성장
- 클라우드 키친 시장은 Rebel Foods(Faasos, Behrouz Biryani, Oven Story)와 Curefoods가 멀티 브랜드 포트폴리오로 선도, 다수 독립 주방과 기존 외식업체들도 배달 전용 모델 채택 중
- 클라우드 키친은 낮은 초기 투자비와 운영 효율성, 배달 중심 구조로 인해 인기를 얻고 있음. 특히 Swiggy, Zomato 등 플랫폼 기반 배달 시장이 '29년까지 200억 달러를 넘어설 것으로 예상되면서, 많은 창업자와 기존 F&B 기업이 이 모델을 채택 중
- 전반적으로 가격 경쟁, 메뉴 혁신, 프로모션과 할인, 기술·AI 기반 운영, 충성고객 프로그램 등에 의존도가 높아지고 있으며, 향후에는 지역 맞춤형 메뉴·건강식·디지털 중심의 고객 경험이 차별화 요인이 될 전망

진출 방안

- 메뉴 현지화 : 채식·매운맛·지역별 입맛을 고려한 메뉴 구성 필요. 동시에 한국 특색 메뉴(치킨, 떡볶이, 비빔밥 등)를 제공하여 글로벌 음식에 대한 인도의 수요를 공략
- 파트너십 구축 : 인도 현지 프랜차이즈 운영사, 클라우드 키친 사업자, 배달 플랫폼(Swiggy, Zomato)과 협업을 통해 진입 리스크 최소화 및 시장 확대
- 단계적 확장 : 초기에는 메트로 대도시에서 배달 중심 클라우드 키친 모델로 시장에 진입하고, 이후 Tier-2·Tier-3 도시로 확장

카페 프랜차이즈

- 선정 사유**
- 인도는 세계 7위 커피 생산국이지만, 1인당 소비량은 0.07kg에 불과해(글로벌 평균 1.3kg 대비 매우 낮음), 시장 침투율은 '24년 기준 3.9%에 불과함. 그러나 '29년에는 6%까지 확대될 것으로 전망되어 미개척 수요가 매우 큰 시장임
 - 젊은 도시 중산층의 소비 성향 변화(글로벌 라이프스타일 노출, 가처분소득 증가, 프리미엄 커피와 카페 경험 선호)이 성장세를 가속화
 - 한국 기업들은 커피 브랜드뿐만 아니라 RTD(Ready-to-Drink) 음료, 테마형 카페, 라이프스타일 기반 카페 콘셉트 등 다양한 형태로 시장에 진출할 수 있는 기회를 확보하고 있음
- 경쟁 동향**
- 소비 트렌드 변화 : 카페가 단순히 커피를 마시는 공간을 넘어, 사회적 교류·업무 공간으로 자리매김 하며 대도시를 넘어 Tier-II·III 도시까지 확산
 - Starbucks, Costa Coffee 등 글로벌 브랜드가 프리미엄 경험과 글로벌 메뉴를 앞세워 메트로 시장을 선도 중이며, Café Coffee Day(CCD), Barista, Third Wave Coffee Roasters 등 현지 브랜드 역시 가격 경쟁력, 현지 취향 반영, 전국적 네트워크를 기반으로 강세를 보임
 - 프랜차이즈 기반 소규모 저가 브랜드는 2·3선 도시로 빠르게 확산, 접근성과 가격 경쟁력에서 차별화
 - 프리미엄화 : 스페셜티 원두, 수제 블렌드, 해외 카페 체험에 대한 수요가 늘고 있으며, 동시에 건강 지향 메뉴(식물성 우유, 유기농 원재료, 무가당 음료) 도입이 확산
 - 디지털 전환 : 모바일 주문·멤버십 앱·디지털 결제가 표준화되었으며, 고객 데이터 기반 맞춤형 서비스 제공이 강화됨. 또한 RTD 커피, 클라우드 카페 모델이 등장해 편의성과 확장성을 높임
- 진출 방안**
- 초기에는 델리, 뭄바이, 벵갈루루 등 메트로 대도시 중심으로 진입, 이후 점진적으로 중소 도시 확장. 또한 현지 F&B 운영사와의 프랜차이즈 파트너십·합작투자(JV)를 통해 규제 대응, 주요 입지 확보, 유통망 활용
 - 프리미엄 커피를 중심으로, 채식·향신료 활용·퓨전 메뉴 등을 보강하여 메뉴 현지화. 동시에 달고나 커피, 한국식 디저트, 베이커리 메뉴 등으로 차별화된 브랜드 정체성 확립
 - 단순 카페가 아닌, K-팝·K-드라마 등 한류 요소를 접목한 라이프스타일·웰빙 공간으로 마케팅하여 젊은 소비층 공략. SNS, 인플루언서 캠페인, 푸드 페스티벌 참여를 통해 브랜드 인지도·충성도 강화

의료 서비스

- 선정 사유**
- 인도의 의료 산업은 '16년 이후 매년 22.5% 성장. '22년 기준 시장 규모는 3,720억 달러, '26년 까지 6,100억 달러로 확대될 전망
 - 원격의료 부문도 매년 평균 31% 성장해 시장 규모 54억 달러에 달할 것으로 예상
- 경쟁 동향**
- 인도는 정부에서 운영하는 공적병원들과 Apollo Hospitals, Fortis Healthcare와 같은 사립 병원이 4:6의 비중으로 시장을 양분
- 진출 방안**
- 인도 대형 병원 프랜차이즈와의 파트너십 및 한국으로의 의료관광 서비스

에듀테크

- 선정 사유**
- 인구 5억 명(25세 이하), 온라인 학습자 1억 9,000만 명 → 세계 2위 규모
 - 에듀테크 지출 연 25% 성장, '30년 시장 규모 290억 달러 전망
 - 인터넷·스마트폰 보급 확산, 교육 문화적 중요성, 정부 지원(디지털 인디아, e-비드야 등)
- 경쟁 동향**
- 대형 유니콘 : Byju's, Unacademy, Physics Wallah, UpGrad, Vedantu
 - 글로벌 진출 : Coursera, Udemy, LinkedIn Learning 등
 - 경쟁 포인트 : 가격, 현지화(언어·콘텐츠), 기술 차별화(AI·AR·VR), 신뢰 구축
- 진출 방안**
- 현지 에듀테크 기업과 파트너십·화이트라벨 협력
 - B2B 솔루션(LMS, 디지털 교실, ERP) 학교·대학 공급
 - 저가 모바일 학습 앱 : Tier-2·3 도시 공략
 - 한국 강점 분야(코딩, 반도체, AI 등) 중심의 직업·기술 교육 협력
 - 정부 프로그램과 연계해 스마트 교실·Skill India 프로젝트 참여

펫 그루밍 서비스

- 선정 사유**
- 반려동물 인구 : '24년 개 3,200만 마리·고양이 240만 마리 → '25년 3,900만 마리 예상
 - 시장 규모 '24년 3억 5,000만~4억 달러, 연 20% 성장 전망
 - 펫 휴머니제이션 : 반려동물도 가족처럼 → 위생·웰빙·프리미엄 서비스 수요 증가
- 경쟁 동향**
- 현지 비조직 살롱 : 60~70% 비중, 저가 중심
 - 체인·브랜드 : Heads Up For Tails(HUFT), Zigly, Flying Fur(모바일 서비스)
 - 경쟁 포인트 : 위생·표준화·편의성 vs 가격 민감도
- 진출 방안**
- K-뷰티 기반 프리미엄 펫 제품(저자극 샴푸, 스킨케어, 파우 크림 등) 공급
 - 현지 체인(HUFT, Zigly 등)과 프랜차이즈·B2B 협력
 - 그루밍 장비·기술 공급(드라이어, 클리퍼 등) → 중국산 대체 가능성
 - 앱·O2O 플랫폼 연계 : 온라인 예약 + 오프라인 서비스 모델 접목
 - 'K-Beauty for Pets' 콘셉트 활용 → 밀레니얼·Z세대 반려인 타깃 마케팅

핀테크 서비스(UPI)

- 선정 사유**
- UPI는 '16년 도입 이후 인도 내 디지털 결제의 핵심 인프라로 급성장했고, 회계연도 '25년 거래액 3조 400억 달러, 거래 건수 1,858억 건을 기록해 인도 GDP의 79%에 달하는 규모를 확보
 - 낮은 결제 수수료, 은행 플랫폼 통합, 24시간 가용성과 개인정보보호 강화 등의 특징으로 인도 내외에서 디지털 결제 확대를 주도
 - UPI 생태계는 핀테크 스타트업, 결제 게이트웨이, 데이터센터, 클라우드 서비스 등 관련 산업에서 거대한 성장 기회를 창출하고 있어 연관 상품과 서비스 수출 전망이 밝음
- 경쟁 동향**
- 인도 결제 플랫폼 시장은 PhonePe(48% 점유), Google Pay(37.4%), Paytm(7.1%) 등 소수 대형 핀테크 기업이 과점 중이며, 신규 진입자는 혁신적 서비스나 니치 마켓 공략으로 경쟁
 - 인도 중앙은행(RBI)과 국립결제공사(NPCI)가 강력한 규제와 보안 기준을 적용해 시장 안정성을 확보하고 있음
 - 글로벌 기업들은 인도 내 데이터센터 투자, 사이버보안 솔루션 공급, 해외 결제 연동 등으로 경쟁·협력 중이며, 시장은 빠르게 진화하고 있음
- 진출 방안**
- 인도 시장 진출 기업은 UPI 플랫폼과 연동 가능한 핀테크 결제 솔루션, PoS 시스템, 보안·인증 솔루션 개발에 집중할 필요가 있음
 - 인도 개인정보 보호 규제(DPDP Act 등)와 금융 규제(RBI, NPCI 가이드라인)를 철저히 준수하며 현지 관련 인증과 협력을 확보해야 함
 - Paytm, PhonePe, Google Pay 등 주요 UPI 앱과 제휴하거나 인도 내 핀테크 스타트업과 협업으로 생태계 진입 장벽을 낮추고 인지도를 확보하는 전략이 유리
 - 데이터센터, 클라우드, 사이버보안 분야 해외 기업 투자도 크게 기대되므로 관련 인프라 수출과 서비스 제공 기회도 확대될 것으로 보임

모바일 게임 서비스

- 선정 사유**
- '24년 인도 모바일 게임 시장 규모는 31억 달러로 추정되며, '30년 100억 달러에 이를 것으로 전망(연평균성장률 18% 수준)
 - 특히 Z세대·밀레니얼층이 전체 인구의 65% 이상을 차지해 e스포츠·캐주얼 게임 중심의 뚜렷한 소비 확대
 - * 스마트폰 보급률은 85% 수준, 평균 데이터 요금 세계 최저 수준(GB당 0.1달러)
- 경쟁 동향**
- 중국과 동남아 개발사가 캐주얼·MMORPG 장르로 진출했으나, '20년 이후 중국산 앱 다수가 규제·보안 이슈로 퇴출되며 공백 시장이 형성
 - * 한국산 게임의 그래픽·스토리텔링 경쟁력이 차별화 포인트

- 진출 방안**
- 한국 기업은 현지 퍼블리셔·통신사와 제휴해 인도형 결제시스템(UPI, Paytm)에 연동하고, 저사양 기기 최적화·다언어(힌디어 포함) 번역으로 접근성

* 대표 기업으로 크래프톤이 모바일 배틀그라운드로 성공적 진출 완료

데이터센터 서비스

- 선정 사유**
- 인도 데이터센터(DC) 시장은 '24년 약 0.95GW에서 '26년까지 1.8GW 이상으로 성장할 전망이며, '30년에는 107~218억 달러 규모에 도달할 것으로 예상

- 경쟁 동향**
- 글로벌 하이퍼스케일러(AWS, Google, Microsoft)가 뭄바이·하이데라바드 리전에 대규모 투자 (예시 : AWS '30년까지 127억 달러)를 진행 중이고, 인도 대기업(Adani, Reliance, Hiranandani)도 합작·신규 DC 건설에 적극적(다만 전력·냉각 비용, 토지 확보 문제 등으로 효율적 인프라 솔루션이 차별 요소)

- 진출 방안**
- 한국 기업은 고효율 전력 인프라(ESS, PPA 기반 신재생), 냉각 시스템(액침·리어도어), 보안·DCIM 솔루션을 중심으로 진출 여지 존재
 - 또한 GPU 서버 리세일·통합, 운영 최적화 서비스 등 CapEx → Opex 전환형 모델을 제시하면 현지 코로케이션·통신사와 협력 기회가 확대 예상



'26년 인도 지역 KOTRA 주요사업

구분	주요 사업명	일시/장소
수출기업 다변화	(종합) 2026 서남아 광역무역사절단 지원	3월/뉴델리, 첸나이
	(종합) 2026 서남아 광주전남사절단 지원	2분기/뉴델리
	(인프라) 2026 한국-인도 클린 전력(원전) 에너지 위크	5월/뭄바이
	(ICT) 2026 한국-인도 로보링크 사업	5월/벵갈루루
	(미래차) 2026 한국-인도 미래자동차 파트너링 플라자	6월/첸나이
	(반도체) 구자라트 반도체 공급망 진입 지원	7월/간디나가르
	(소비재) 구자라트-라자스탄 소비재 로드쇼	6~10월/암다바드·라즈코트·자이푸르·수랏
	(반도체) 2026 세미콘 인디아 한국관	9월/뉴델리
	(종합) 2026 대한민국 산업전시회(KoIndex)	9월/뉴델리
	(에너지) 2026 인도 에너지 전시 컨퍼런스	11월/뭄바이
	(소비재) Cosmoprof India 2026 한국관 운영	12월/뭄바이
	(의료) 2026 인도 메디브릿지 사업	반기별 1회/벵갈루루
	(소비재) 2026 K-소비재 in 첸나이 온라인 유통망 입점사업	연중/첸나이
	(소비재) 2026 인도 유통망 입점 지원 사업	연중/벵갈루루
	(소비재) SEOUL FOOD To-Go in Mumbai	연중/뭄바이
	(소비재) K-Beauty in India	연중/뭄바이
	(종합) 2026 인도 수출가속화 사업	연중/벵갈루루
	(종합) 인도 수출 유망기업 바이어 연결지원 사업	연중/뉴델리, 첸나이
다양한 분야의 투자진출 촉진	2026 한국-인도 조선·해양산업 협력 파트너십	10월/뭄바이
	(종합) 인도 광역무역사절단 지원	3분기/첸나이
대인도 통상협력 확대 및 기존 무역투자기반 활용	(현지진출) 현대차 2차 협력사(KACO) 회원사 간담회	상반기/첸나이
	(현지진출) 타밀나두 진출기업 대상 노무/법률자문 세미나	하반기/첸나이
	(CSR) 공동 CSR/경제협력 포럼	반기별 1회/뉴델리
	(현지진출) 타밀나두 진출기업 규제 동향 설명회	반기별 1회/첸나이
	(현지진출) 남인도 진출기업 경제 동향 간담회	반기별 1회/첸나이
	(현지진출·구인구직) 오프라인 인도 취업자 멘토링 간담회	반기별 1회/뉴델리
	(현지진출) 인도 정부기관 네트워크 구축	연중/뉴델리

구분	주요 사업명	일시/장소
대인도 통상협력 확대 및 기존 무역투자기반 활용	(현지진출) 진출기업 수출 지원, 투자상담 및 자문/한국 기업 현지 진출 지원	연중/뉴델리, 첸나이
	(현지진출/구인구직) 한국인 인도 현지 취업 지원 및 인도인의 현지 진출 한국 기업 취업 지원	연중/뉴델리
	(투자) 한국-인도 경제협력 포럼	연중/뉴델리
	(CEPA) CEPA 활용지원 센터 운영 및 통관·인증애로 해소	연중/뉴델리
	(M&A) 희망기업 맞춤형 매물 발굴	연중/뉴델리
	(팀코리아) 인도·한국정부 및 공공기관 협업, 주요 이슈 대응	연중/뉴델리
	(공급망) 공급망 거점 무역관 수행 - 국내기업의 해외 대체공급선 검증·신규 발굴	연중/뉴델리



'26년도 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더



주요 정치 일정		
주요 행사	일시(잠정)	비고
공화국의 날(Republic Day)	1월 26일	
독립기념일(Independence Day)	8월 15일	
주(州) 의회 선거(State Assembly Elections)	5월까지	

주요 경제·통상 일정		
주요 행사	일시(잠정)	비고
연방정부 예산안 시행 (Union Budget Implementation)	2월 1일	회계연도 '26~'27년 예산안은 예년처럼 2월 초 발표 예정이며, '25년 8월 28일 예산 지침서(Budget Circular) 발행으로 준비 개시
2025년 소득세법 (Income Tax Act 2025)	4월 1일	기존의 '과세연도(Assessment Year)' 및 직전연도 (Previous Year)' 개념을 통합해 '과세연도(Tax Year)'로 일원화 가상자산(Virtual Digital Assets) 정의 신설 등
인도-카타르 양자무역협정 (India-Qatar Bilateral Trade Agreement)	중반기	양국은 '26년 중반까지 자유무역협정 체결을 목표로 하고 있으며, 교역 규모를 280억 달러로 2배 확대하고 에너지·기술·의약·농업·인공지능(AI) 분야 협력을 강화할 예정
인도-영국 무역협정 (India-UK Trade Agreement)	중반기 발효 예정	양자 포괄적경제무역협정(CETA) 형태로, 대부분의 상품 관세를 철폐하고 '30년까지 양국 교역을 1,200억 달러 규모로 확대. 서비스·전문인력 이동·투자 분야도 포함

유망 전시회 캘린더		
주요 행사	일시(잠정)	비고
인더스푸드 제조 전시회(IndusFood Manufacturing 2026)	1월 6~8일	뉴델리 야쇼부미 (Yashobhoomi, IICC)
파마텍 전시회 및 랩텍 전시회 2026 (PharmaTech Expo & LabTech Expo 2026)	1월 8~10일	카르나타카(Karnataka)

주요 행사	일시(잠정)	비고
인도국제산업박람회(India International Industry Expo 2026)	1월 16~18일	케랄라 코치(Kochi)
몰덱스 인디아(MOLDEX India 2026)	1월 21~25일	벵갈루루(BIEC)
첸나이 수처리 전시회 (Southern Region Watertreatment India water Expo)	1월 22~24일	첸나이(Chennai)
인도 에너지 주간 2026(India Energy Week 2026)	1월 27~30일	고아(Goa)
캠테크 월드 엑스포(ChemTech World Expo 2026)	2월 3~6일	मुंबай(Mumbai, BEC)
인바이로텍 아시아(EnviroTech Asia 2026)	2월 4~6일	मुंबай
ACMA 오토메카니카(Automechanika)	2월 5~7일	뉴델리
재생에너지·전기차·배터리 엑스포 (Renewable Energy Expo & EV & Battery Expo 2026)	2월 12~14일	첸나이(Chennai)
와프텍 수처리 엑스포(WAPTAG Water Expo 2026)	2월 26~28일	구자라트 간디나가르 (Gandhinagar)
ACREX 인디아(ACREX India 2026)	3월 12~14일	मुंबай(BEC)
자동화 엑스포(Automation Expo 2026)	3월 12~14일	첸나이
바라트 글로벌 엑스포(Bharat Global Expo 2026)	3월 12~15일	뉴델리
컨버전스 인디아 엑스포(Convergence India Expo 2026)	3월 23~25일	뉴델리 바라트 만다팜(Pragati Maidan)
메디컬 2026 의료기기 전시회(Medical 2026, 제46회)	4월 3~5일	하이데라바드 (Hyderabad)
라이드아시아 EV(RideAsia EV 2026)	4월 24~26일	뉴델리 프라가티 마이단 (Pragati Maidan)
캠엑스포 인디아(ChemExpo 2026)	4월 29~30일	मुंबай(BEC)
바라트 빌드콘(Bharat Buildcon 2026)	4월 29일~5월 2일	뉴델리 야쇼부미(IICC)
스마트 승강기 및 모빌리티 월드 (Smart Lift & Mobility World 2026)	5월 2~7일	카르나타카(Karnataka)
인도 전자산업 주간(India Electronics Week, IEW)	5월 15~17일	카르나타카(Karnataka)
CEI 2026 소비자전자전(Consumer Electronics Expo)	5월 21~23일	뉴델리 프라가티 마이단
생분해소재 엑스포(Biodegradable Expo)	6월 4~6일	그레이터 노이다(IEC)
인도 화학 엑스포(India Chemical Expo 2026)	6월 11~13일	벵갈루루(BIEC)
에어로마트 인디아(Aeromart India 2026)	6월 30일~7월 2일	하이데라바드
인도 제약 엑스포(Pharma India Expo 2026)	7월 7~9일	मुंबай(BEC)
자동화 엑스포(Automation Expo 2026)	7월 22~25일	मुंबай(BEC)

주요 행사	일시(잠정)	비고
암텍스(AMTEX 2026)	7월 24~27일	그레이트 노이다(IEC)
하이플렉스(HIPLEX 2026)	8월 7~10일	하이데라바드(HEC)
EV 인디아 엑스포(EV India Expo)	9월 1~3일	그레이트 노이다(IEC)
AEDex 2026	9월 10~12일	뉴델리 야쇼부미(IICC)
메디컬 페어 인디아(Medical Fair India 2026)	9월 17~19일	뭄바이(BEC)
엔지엑스포(EngiExpo 2026, 제19회)	11월 21~23일	푸네(Pune)
인도국제무역박람회(India International Trade Fair 2026)	11월	뉴델리 프라가티 마이단
인도 ITME 전시회(India ITME 2026)	12월 4~9일	그레이트 노이다(IEC)
인도제지산업박람회(Paper Expo South India 2026)	12월 3~5일	첸나이(Chennai)
라이트+LED 엑스포 인디아(Light + LED Expo India 2026)	12월 17~19일	뉴델리 야쇼부미(IICC)

〈작성자〉

연번	작성자	직책	소속	Tel	Email
1	한중원	과장	뉴델리무역관	+91-92057-00145	jw_han@kotra.or.kr
2	김준범	과장	뭄바이무역관	+91-90044-86394	jbtheking@kotra.or.kr
3	이민형	차장	첸나이무역관	+91-98408-14159	ray.lee@kotra.or.kr
4	이정빈	과장	벵갈루루무역관	+91-80680-99203	jblee@kotra.or.kr
5	박영선	관장	콜카타무역관	+91-91477-19230	yspark@kotra.or.kr
6	김규남	관장	암다바드무역관	+91-74330-97830	knkim@kotra.or.kr

2026 인도 진출전략



ISBN : 979-11-402-1550-8 (95320)