

世界市場で存在感増すインド経済

来年は日印国交樹立60周年

2040年にはGDPが世界2位になるといわれているインド。人口12億人を擁す世界最大の民主主義国家で、平均年齢は24歳と若手労働力が豊富な国だ。GDPの成長率は、日本を始めとする先進国を大幅に越える勢いで、特にIT産業では、グローバルマーケットでの存在感を確実なものとしている。フラット化する経済に生きる日本にとって、インドとの戦略的なパートナーシップを強化していくことがビジネス革新の鍵となるだろう。

経済成長の原動力 IT産業

1947年にイギリスから独立したインドは、人口12億1000万人、国土面積はロシアを除く欧州とほぼ同じ面積。公用語としてはヒンディー語以外に21の言葉があり、政府公用語として英語も使われる。国土の広さはもとより、さまざまな言葉や宗教が混在することと相まって、異なる文化や風習が集まる世界最大の民主主義国家だ。

旅行者魅了する世界遺産

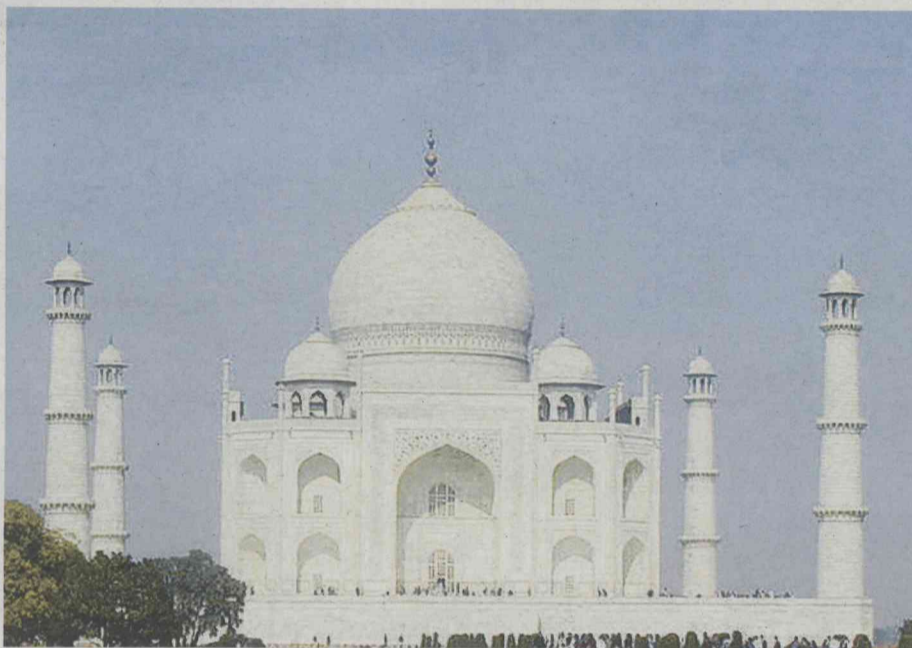
長い歴史と豊かな自然を誇るこの国は、世界で最も美しい建築物の一つといわれる「タージ・マハル」を始め、紅茶で有名なターズリン地方を走るヒマラヤ鉄道、ガンジス川の沐浴風景で有名なヒンドゥー教の聖地バラナシ、ベンガルトラやインド象など希少動物が生息する国立公園など多彩な世界遺産を有し、世界各国からの旅行者を魅了している。

1991年、それまでの閉鎖的な計画経済から自由化路線へ転換し、規制緩和、外貨積極活用などを柱とした経済改革政策を断行して確実な成長を歩み始めたインド。2003年に米投資銀行ゴールドマン・

サックスが出したBRICsレポートで先進国からの注目が集まったと同時に急激な成長を見せ始めた。2005年から2007年には3年連続で9%台のGDP成長率

を達成し、2008年の世界的経済・金融危機には6.7%と停滞したが、昨年は8.5%と早くも回復している。

そのインド経済成長の原動力になって



世界で最も美しい建築物の一つといわれる「タージ・マハル」。世界から訪れる観光客を魅了している

いるのがIT産業、特にソフトウェア産業だ。英語を操るこの国のソフトウェア・サービス市場は、英語圏への輸出を中心に急成長し、HCLテクノロジーズ、タタ・コンサルタンシー・サービス、インフォシス・テクノロジーズ、ウィプロ・テクノロジーズなどのグローバルな大企業が台頭する。

包括的経済連携協定が発効

「インドのシリコンバレー」と呼ばれるバンガロールでは、こういった国内IT企業のほかに、オフショア開発を進める海外大手IT企業も軒並み勢ぞろいする形だ。HCLジャパンは、インドIT企業の中で、日本での売り上げナンバーワンである。

1952年に国交を樹立してから、民主主義、法の支配、市場経済、言論の自由などといった基本的価値を共有し、良好な関係を保ってきたインドと日本。2007年より交渉が行われ、その実現が待ち望まれていた包括的経済連携協定(CEPA)がいよいよ8月1日に発効されることが決まっている。

CEPAは発効後10年間で往復貿易額の約94%の関税が撤廃されることになっているほか、自然人の移動やビジネス環境整備などを含む包括的な協定で、二国間の潜在性をさらに引き出すと期待されている。来年は日印国交樹立60周年にあたり、経済はもとより文化、学術、医療などさまざまな分野でグローバル・パートナーシップを一層強化し前進させていくことを両国間で確認している。

インドIT企業の雄 世界で躍進するHCL

エイチシーエル・ジャパン社長 ハリクリシュナ・バート氏

インドといえばIT産業という構図は、すでに世界の常識だ。あらゆる先進国の企業がこの国との連携を始めている。インドIT企業の中で、日本での売り上げトップを誇るエイチシーエル・ジャパンのハリクリシュナ・バート社長にこれからの展望を聞く。

日本語教育に重点

「成功するためには言葉と文化の壁を越えなければなりません」とよどみない日本語で語るのは、従業員約8万人を誇るインドの大企業HCLの日本人 エイチシーエル・ジャパンの社長に約3年前就任したハリクリシュナ・バート氏だ。在日30年、日本企業で16年の勤務経験がある同氏は、日本の文化、商習慣にも造形が深く日印ビジネスの架け橋となる人物である。

「Employees First, Customers Second」の理念を有す同社は、従業員第一を徹底することが顧客第一につながると思っている。社員に一定の権限を与えて自主性を伸ばし、クライアントへの柔軟な対応を可能にするという同社のグ

ローバルな方針に加え、日本法人のインド社員の日本語教育に重点を置きローカライズする取り組みが評価され、昨年度、(株)日本能率協会から能力開発優秀企業賞特別賞を受賞した。

「3年前、日本での売り上げはインドのIT企業の中で4位でしたが、昨年はトップになりました。しかし売り上げがトップといってもまだまだ日本のITマーケット全体における割合は決して大きくはありません」と、日本でのさらなるビジネス拡大を狙う同社では、オフショア開発を支えるインドのジャパンビジネスユニットにエンジニアを中心におよそ2000人を配しており、その多くが日本語での対応が可能なバイリンガルだ。

先進国の市場が飽和停滞状態にある今、世界のIT産業をリードし、インフ

ラ整備も国策として取り組むインドとの連携価値は年々上がってきている。2040年にはインドがGDPで世界2位になると見込まれ、あらゆる先進国の企業がこの国の市場を視野に入れている今、「遅くとも2015年までにインドに進出しておかなければ、その後優位な展開が難しくなるだろう」とバート社長は先見。

日印の連携ますます必要

「世界水準の品質でコストパフォーマンスが高く、開発プロセスも早いインドのITリソースを有効に使うことはもちろん、教育環境や平均寿命が向上し急激な拡大が見込まれている人口12億人のコンシューマーマーケットを狙うという意味でも、日印の連携は、両国の経済発展のためにますます必要とされるでしょ



う」とする。

「例えばインドでは3年後に約10億台の携帯電話が使われるといわれています。この1割がハイエンドモデルだとすると、日本にはこの1億台を狙ってほしいですね。インドのエンジニアを使い、インド向けに開発した製品を売るというスピード感のあるサイクルは、スムーズに業績を伸ばす鍵ではないでしょうか」と語り、日本企業のビジネス革新や新規市場開拓を同社のグローバルな展開力で支援していきたいとした。