

インドIT市場の現状

2013年10月16日

スピーカー：

Indo-Sakura Software Japan 株式会社
代表取締役社長 パスワン・アトゥル

目次

1. スピーカーの紹介
2. インド - サクラ社について
3. 現在のインド
4. 新しい消費者の生まれ
5. 教育に関する認識
6. インドの地方制度
7. インド市場の傾向
8. インド国内のIT市場
9. インドIT産業：グローバルシナリオ
10. インドIT産業：国内のシナリオ
11. インド人技術者のソフト力
12. ビリオンドルクラブのインド企業
13. 今後の見通し

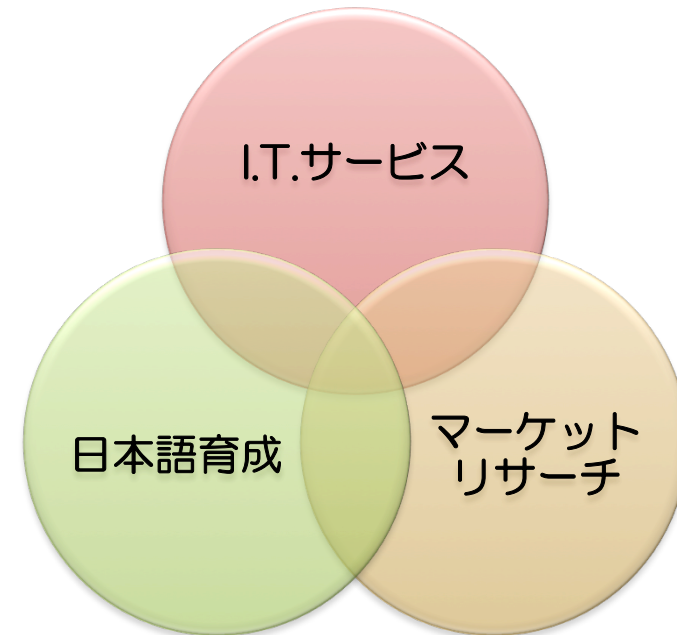
1. スピーカーの紹介

- パスワン・アトゥル、昭和51生まれ（年齢：37歳）、国籍：インド人。
- 初めて2000年（24才）に来日して、就業開始。
- 最初の5年間日本大手のIT会社で就業して、日本の商習慣、システム開発の水準などを習得。
- 2005年12月、29才の時に自社（IT会社）を創立し、現在に至るまで経営者として企業経営を継続中。
- 様々なITサービスを提供しつつ、インドと日本の架け橋としての役割を果たし、またマーケットリサーチ事業部を開設して、インド進出支援サービスも提供している。

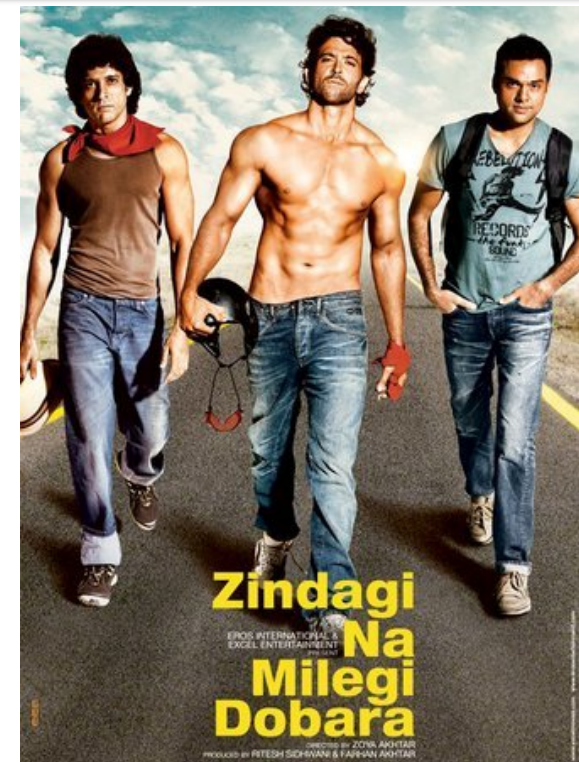
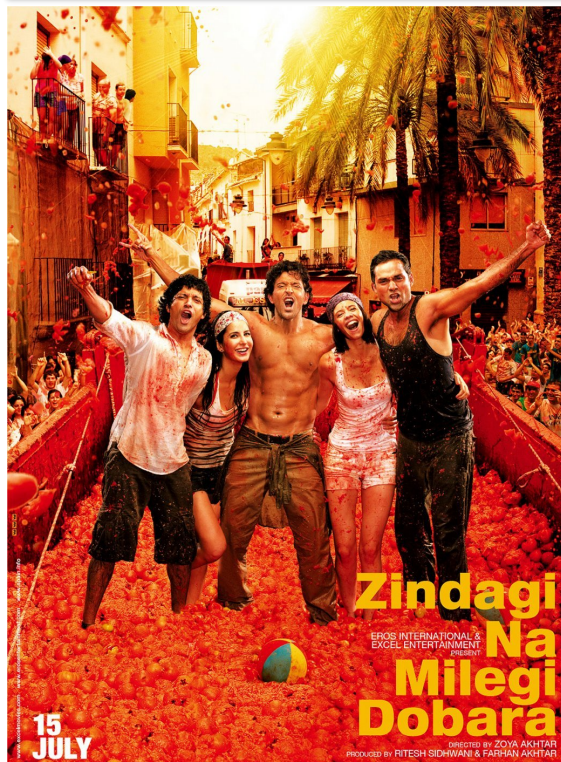


2. インド - サクラ社について

- 商号：Indo-Sakura Software Japan 株式会社
- 設立：2005年12月
- 住所：東京都品川区東大井3-28-8、佐々木ビル2F
- 代表取締役社長：パスワン・アトゥル
- 取締役：菊池康夫
- 従業員：105名
- 業務内容：
 - ITサービス
 - スマートデバイスソリューションズ
 - カスタムソフトウェア開発
 - システム基盤構築サービス
 - 日本語育成
 - マーケットリサーチ
- 沿革：
 - 2005年12月：名古屋で会社設立
 - 2006年09月：インド・バンガロールで開発センターの設立
 - 2007年04月：オムロン・グループ会社と業務提携
 - 2008年12月：日本語育成センターの開校
 - 2011年04月：マーケットリサーチ事業部の解説
 - 2012年04月：米国営業所の開設（米国へ進出している日系企業へ営業活動展開）



3. 現在のインド：若くて活かに満ちたインド（Young and vibrant India）



30才以下の人口は全体の57%

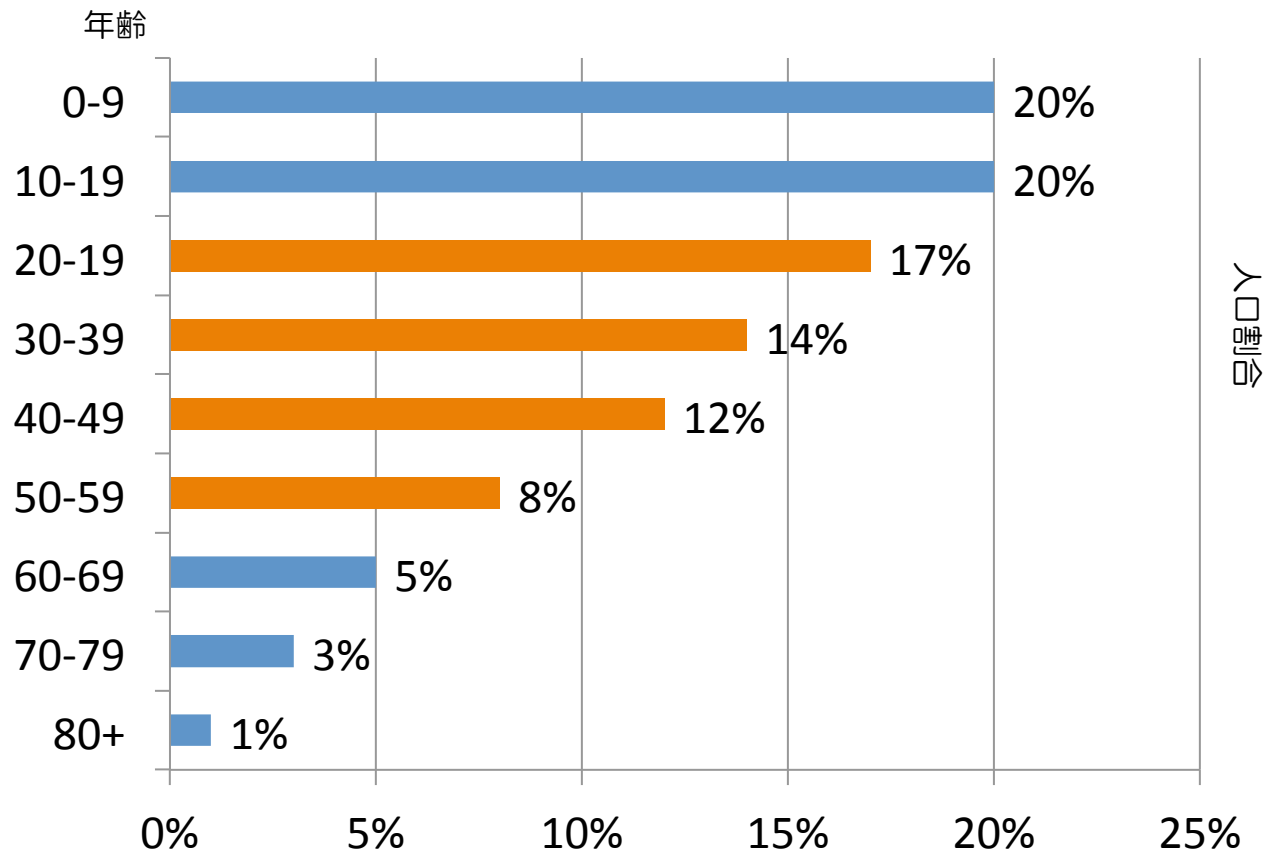
国内のGDPは、6.7%のペースで成長する見込

中間層の消費者は約44%

現在のインド人消費者のニーズは従来より違います。

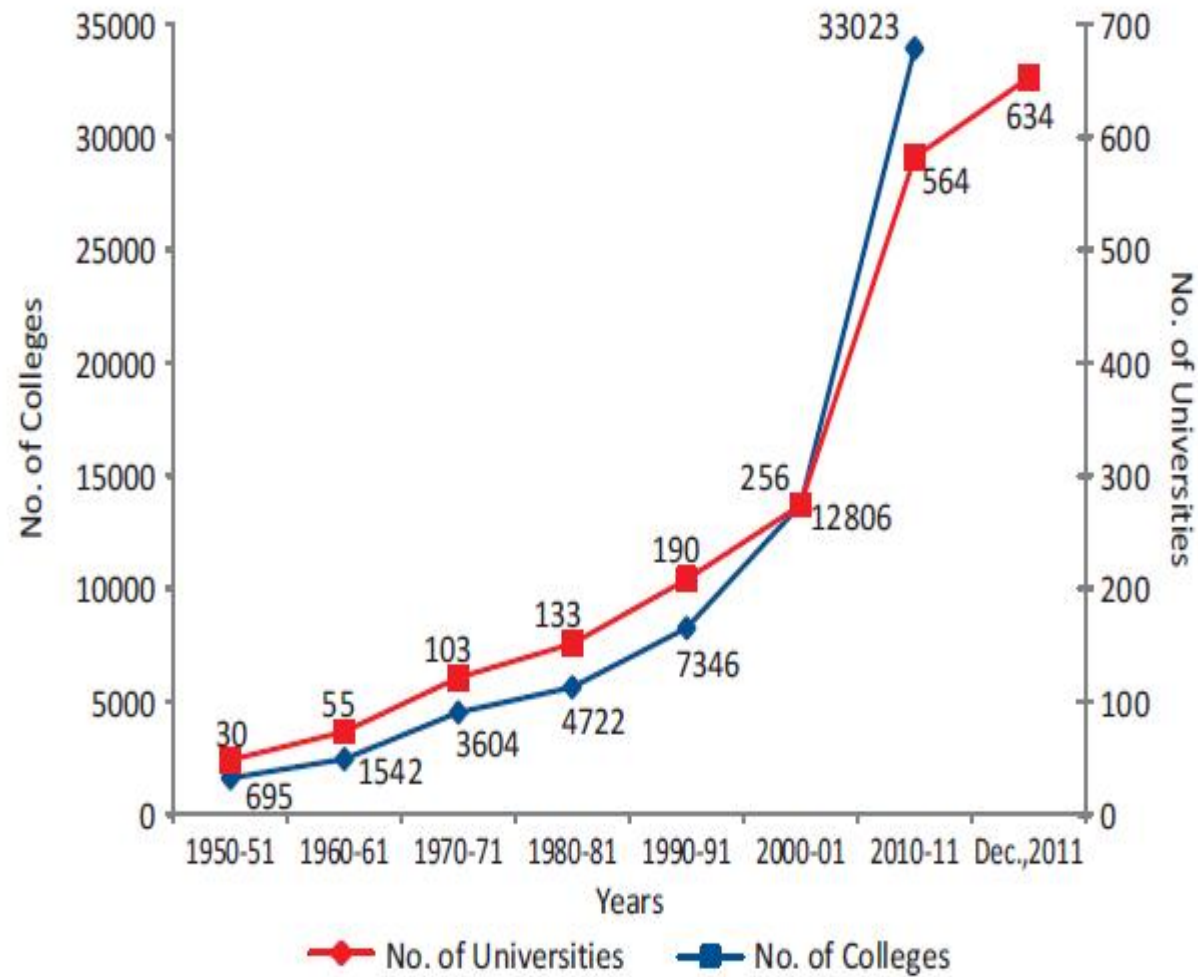
4. 新しい消費者の生まれ

1991年の市場自由化政策に従い、インド人のライフスタイルが大きく転換してきました。現在のインド人消費者はその経済自由化のため、従来のインド人と比べニーズが異なってきています。



5. 教育に関する認識

Growth of Higher Education Institutions

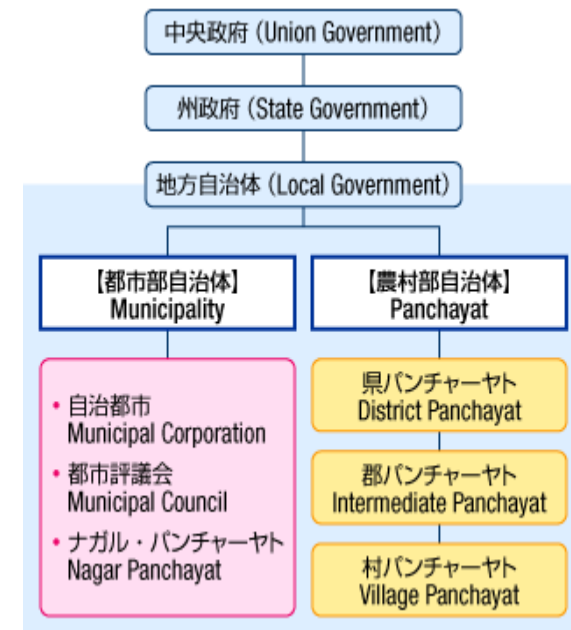


Source : MHRD / UGC



6. インドの地方制度

- インド憲法は、中央政府、州政府、地方自治体の3つの行政階層を定めている。また、都市部と農村部にはそれぞれ異なる制度が導入されており、農村部自治体はさらにその内部において3層構造をとっている。
- 現在、28の州と7つの連邦直轄領（UT）がある。州は、地区（District）、さらに、ブロック（郡等）に分けた組織・機構を有する。
- 国防、外交、通信、通貨、関税等と基幹的な社会資本（鉄道、国高速道路、電力、主要港湾等）等の国家全体に関することは中央政府の管轄である。
- 法秩序の維持（治安、警察）、公衆衛生（上下水道）、保健、教育、農林漁業に関する法制化の権限、交通基盤整備（州高速道路、主要港湾以外の港湾）、農林漁業基盤整備（灌漑、漁港）等は州の管轄である。
- 経済・社会計画、社会保障、貿易、産業、電気事業等の立法権は中央政府と州政府の共管事項とされている。



7. インド市場の傾向

- 嗜好の多様性への対応：
インドには、様々な宗教や州により異なる言語、地域性、所得階層など様々なバックグラウンドに基づく多様な文化があり、消費者の嗜好也多岐にわたります。
そのためインド人の需要を捉えた商品開発やマーケティングにおいては、現地事情をよく知るパートナーとの協力が不可欠です。
- 販売・流通チャネルの構築
インドは国土が広い上に、主要な都市もインドの東西南北に点在している等、市場が分散しています。また物流に関しては、州を越えてインド全域に展開している組織的な流通業者は限られているのが現状です。インドに広く商品を普及させるためには、インド各地に物流ネットワークを持つパートナーとの協力が不可欠です。
- 短期集中で思い切った投資
インド市場、特に所得水準も高まり今後も増えていく中間層に商品を展開していくためには、中途半端な投資では消費者層の一部にしかブランドが認知されない可能性があります。一定の領域において一気に市場シェアを獲得し、インド市場において利益を創出していくためには、自社内、経営層の強いコミットメントのもと、思い切った投資を短期集中的に実施することが重要になります。
- 複雑な税制度への対応
インドの税制度は、制度上それぞれの州・連邦直轄地における独自性が極めて強く、非常に複雑です。また頻繁に制度変更が行われるため、日ごろから関連税制の動向を把握し、適切に対処しないと結果的に不必要なコストが発生する可能性があります。

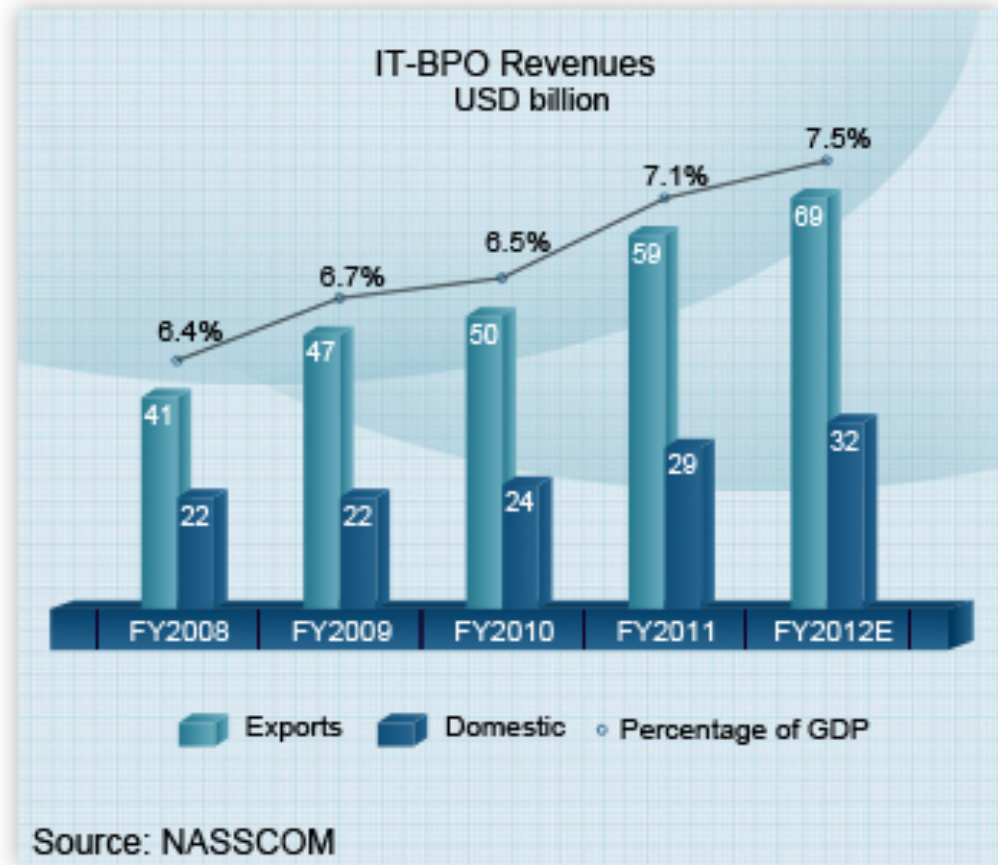
8. インド国内のIT市場

- インド国内IT市場の規模は2016年までに1.75兆ルピーに到達すると予想される。
- 同調査によると、インド国内では、企業としてITを重視する傾向が強くなっている。今後、ITサービス業界は年率14%で成長し、2016年までに9,660億ルピーに到達すると予想されている。
- 2011年における、インド国内IT市場の規模は9,970億ルピーであり、そのうちITサービスは4,940億ルピーを占める。次に大きな割合を占めるのはハードウェア業界であり、3250億ルピーと推定される。また、ソフトウェア業界は1,780億ルピーであった。
- 企業が以前よりIT適用してきたことや、アウトソーシングへのシフト、ソーシャルメディアやクラウドなど新技術の登場により、ITサービスとソフトウェア製品はこの国内IT市場の成長をリードするとみられる。
- 現在、教育・ヘルスケア・メディア・小売などの部門は比較的ITとの関係性が低いが、将来的にはIT投資が増えるだろうと予想される。



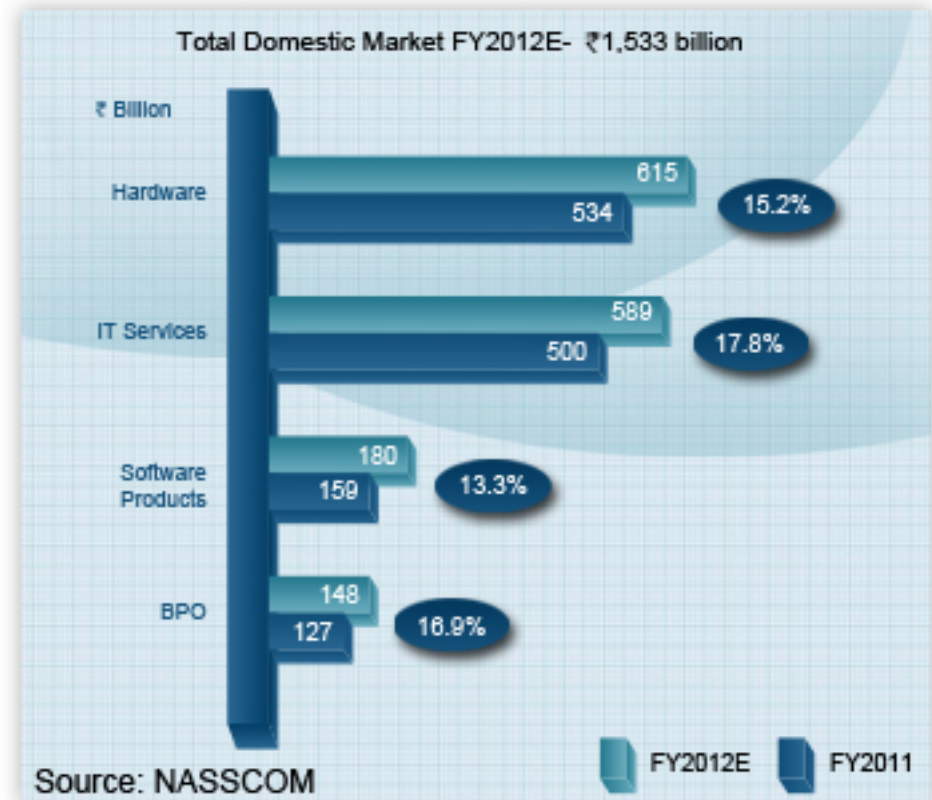
9. インドIT産業：グローバルシナリオ

- IT・BPO産業の売上高：100ビリオンUSD（2012年）
- 海外輸出は69ビリオンドル（2012年）で16%アップ
- 国内の売上は31ビリオンドル（9%アップ）
- 世界中におけるマーケットシェアは51%（2009年）から58%（2011年）に遂げた。
- 就業者約2.8ミリオン人
- 国のGDPの割合は1.2%（1998年）から7.5%（2012年）まで上がった。
- 新技術を採用、顧客中心主義に増加、新たなビジネスモデルを採用し、新たな市場に焦点を当ててるような、いくつかの成功した成長戦略がある。



10. インドIT産業：国内のシナリオ

- IT・BPO産業の売上高：100ビリオンUSD（2012年）
- 国内の売上は31ビリオンドル（前年から9%アップ）
- インドのIT-BPOの取り込みは着実に需要が両方の消費者や企業、政府の技術インフラへの取り組み、世界クラスの通信インフラとサービスの可用性から来ると、増加している。
- インドのIT産業は、ITサービスおよびソフトウェア製品に速い成長と12%で成長すると予想される。
- 企業が以前よりIT適用してきたことや、アウトソーシングへのシフト、ソーシャルメディアやクラウドなど新技術の登場により、ITサービスとソフトウェア製品はこの国内IT市場の成長をリードするとみられる。



11. インド人技術者のソフト力

技術者

- 設計態度：積極的、技術性志向
- 知識・方法：实际的に知識が高い。また研究、開発の方法論も身に付けている。
- 集中度：非常に高い
- 開発時間：土曜日勤務も多い。また深夜までの勤務や、日曜の作業も珍しくない。ほとんどの会社に食堂があり、夕食も与えられている。

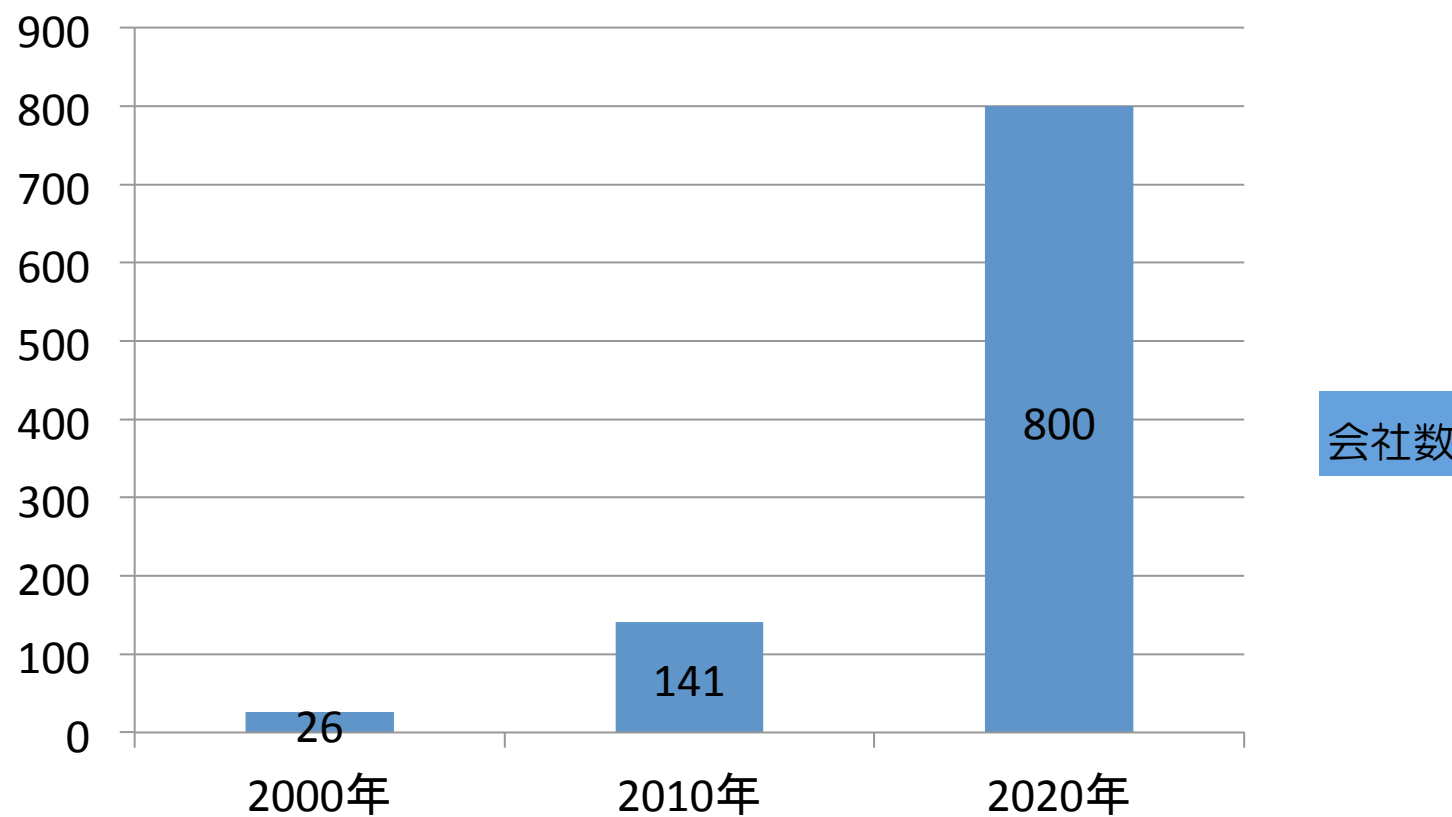


設計組織

- 仕組み：ISO、CMMなどの仕組み構築能力が高い。
- 技術開発力：新規技術にチャレンジする精神は旺盛
- 柔軟なモデル：お客様の体制に合わせた柔軟なビジネス・モデル



12.ビリオンドルクラブのインド企業



13. 今後の見通し



- ・ 書物“大陸の興亡”より引用すれば1800年世界のGDPの半分を中印が占めていた。
中国33%、インド20%、計53%。
今日、アメリカを除けば、中印両国で40~50%だ。
- ・ インドは、共産党独裁の中国と異なり世界最大の民主主義国である。
- ・ BRICsレポートの衝撃：2020年までにイタリアとフランス、2025年までにイギリスとドイツ、2035年には日本と、インドは各国を抜く予想である。また中国・米国につぎ世界第3位の経済大国に成長する見通しである。
- ・ 実際、1991年から2004年までの成長率は6%、2005年から2007年は3年連続9%台成長を実現。
- ・ 選挙の場合は、総票数7億のうち有効票4億票を3時間で集票結果を出せるシステムが出来上がっている。