

# インドビジネスセミナー

～なぜ今、インドが世界から注目されているか?!～



平成28年2月16日

株式会社ログレス貿易  
代表取締役 ロイ 詩百瑠



c) 現在 モディ首相の時代

- ・初めて与党が過半数を取る（政策がスムーズに可決し実行出来る）
- ・Make In India – 国家製造業政策（外国企業投資、技術革新を図る）
- ・Digital India for High Tech Services（ソフトウェアの時代）

IT (information Technology)

IT (Indian Talent)

IT (India of Tomorrow)

- ・スマートシティの構築と展開  
金融・病院・インフラ整備  
産業間のパイプ構築



d) なぜ今中国でなくインドなのか（Why not China, but India?）

- ・中国と違って民主主義の国であり、政権が変わったとしても、以前よりも良い政策をしようというポジティブな考え。  
中国は1党であり、中国政府の責任感に問題がある。
- ・インドは国内マーケットが多い。中国は国内より輸出向け。  
インドは中流家庭が増加しており、国内消費が増える。
- ・技術の高い物を望んでいる。
- ・英語を話せるので、コミュニケーションがとりやすい。
- ・インド通貨の為替は安定している。
- ・インドも賃金が安い。
- ・アメリカ、ヨーロッパのように契約はきっちり作成し遵守する。

2. インドの文化・習慣・インド人の価値観

a) インド人の特徴

- ・物事に対して楽観的である。気にしない。
- ・心が広い
- ・企業家としての力、才能がある

インド人の企業家（CEO, 社長）は世界で活躍しています。

Google, Microsoft, Adobe, Nokia, Standard Chartered Bank,

Hot mail, Softbank, その他

- ・フレンドリー
- ・プライドが高い
- ・家族を大事にし、又家族のことを自慢する
- ・人間関係を大切にする



b) インドの文化・習慣

- ・政治には宗教が関わらないが、生活やビジネスには宗教を重んじる。

ヒンドゥー教・・・牛肉は食べない。お酒は飲む。

40%がベジタリアン。

インド人口の 80%

イスラム教・・・豚肉は食べない。お酒は飲まない。

インド人口の 14%

(食事の接待の時は、宗教によって気を付けなければならない。)

- ・左手は、不浄の手なので握手など気を付ける事。
- ・カーストの事を訊ねてはいけない。



c) インド人の価値観

～自分の価値観が通用しない異文化～

- ・NO を言わないインド人

NO ! を言わない (又は、I will try. ) 出来ないのに出来ますと答える。

出来ないのにすぐに断るのは失礼だという考え方。

出来なければ、嘘つきだと思われそうですが、インド人は嘘をついたと思っていない。直前に「出来ない」と断ることが多い。

(何度も確認を取るほうがよい。特に直前に確認が大事。)

- ・日本の社交辞令は通じない。
- ・時間にルーズ。遅れても謝らない。遅れるのはあたりまえ。
- ・日本人はよくスケジュールにそって仕事をするが、インド人は間に合えばいいという感覚。

d) インド人と日本人との違い

- ・時間を守らない。
- ・遠慮はしない。
- ・初めて会った人でも、結婚式や家に招待する。
- ・初めて会った人でも、プライベートな事をすぐ聞く。
- ・電車の中や公共の場でも携帯電話で大声で話す。
- ・家族の事で会社を休む。(子供の試験、妻や親の病気、等)
- ・自分の売り込みが上手。(長所を沢山言う)
- ・家族の者に対する自慢がすごい。日本人のように謙遜しない。
- ・日本人は結果を出すために念入りな計画を立てるが、インド人はあまり計画を立てず、結果が出ればOK。出なければ言い訳を言う。

### 3. インドのビジネスマン

#### a) インドのビジネスマンに対する問題点・注意点

- ・接待（食事）に関して宗教上の注意を払う。
- ・何か物や書類を渡すときは、右手を使います。（左手は不浄）
- ・No, Problem! Don't worry! をよく使う。  
その言葉を信用しないように。  
インドビジネスは問題なしで簡単にはいかないことが多い。
- ・議論が多い。理屈っぽい。嫌な質問をすると別の話に切り替える。
- ・時間にルーズ。アポを取るときは時間に余裕を持って。  
大抵遅れてくるので、信用できないと思わないで、我慢して下さい。
- ・非常に口がうまいので、すぐ信用しないで、よく調べてから仕事を進める。
- ・インド人でも、北、南、東に住んでいる民族によって性格が違う。  
北インド：昔からの商売人。まず自分の利益とメリットがどのくらいあるか計算する。その結果によってYES,Noをはっきり言う。  
南インド：元々北のような商売人でない。利益よりも仕事の内容を考え人間関係を大事にする。  
IT技術者に向いている。
- ・信用状等の発行日は、宗教上悪い日には発行しない事があり、約束の日発行できないことがある。
- ・インド人はプライド（民族のプライド）が高く、謝るのが嫌いです。
- ・計算が早い。
- ・仕事ではネゴが多く長い時間を有する事が多いので、辛抱強くなければなりません。



#### b) インドは言い訳の国 (Land of Excuse)

- ・ミーティングに遅れて来た時、仕事に関する事で何か遅れたりすると必ず言い訳を言う。トラブルがあると必ず言い訳を言う。  
それは、インド文化の1つです。

#### c) アドバイス

日本人は、「考えておきます。検討します。」という言葉を使うが、インド人はこの言葉をOKと理解するので、後で揉め事になります。  
自分たちの意見をはっきりと説明することが大事です。曖昧な表現はトラブルのもとになります。  
インドの会社の方とうまく友達関係になれば、もっと信頼関係が高まります。

インドでビジネスするには、インドの大企業でも中小企業でもコネがあれば日本の小さな会社でも取引のチャンスがあります。

日本の大企業のように、相手の会社の資本金がいくら以上とか、会社の規模がどうかとかはあまり関係がありません。

日本は高い技術で素晴らしい物を作っていますが、インドは日本の高い技術で作られたものに注目しており、日本の商品を購入したいと思っております。

### Who will be the Next World King?

アメリカやヨーロッパ EU 諸国の中で、色々経済の問題を抱えています。

そこで、中国かインドが次の経済の **KING** になり得ると考えています。

インドは、民主主義の国で一番人口が多い国です。

経済の自由化に変わったことで、経済が著しく伸びました。

インドは今、人口が多く、外貨も有り、マーケットとしてとても大きい国ですから、インドとのビジネスは、インドの経済発展だけでなく、日本の経済発展にもなり得ます。

#### d) インドビジネスの成功のキーワード

- ・インドの文化・習慣を理解する事
- ・インド人との良いパートナーシップが必要
- ・現地の信頼できる企業が必要
- ・インドの人々と色々なコミュニケーションを取ること
- ・会社を管理する能力をしっかりと持つこと
- ・我慢・辛抱



#### 4. インドでの成長産業

- ・現在力を入れている産業

自動車・電車・インフラ整備・電力・バイオテクノロジー・薬品

I T・金融・病院・不動産・鉄・サービス業界・エンターテインメント・等

- ・電力のための自然エネルギー

太陽光：2017年までの目標 10.9GW

2020年の目標 100GW

- ・日本企業は、約 1,500 社 投資

マルチ・スズキ・インディアの成功は有名である。

インド進出の成功モデルとして注目されている。

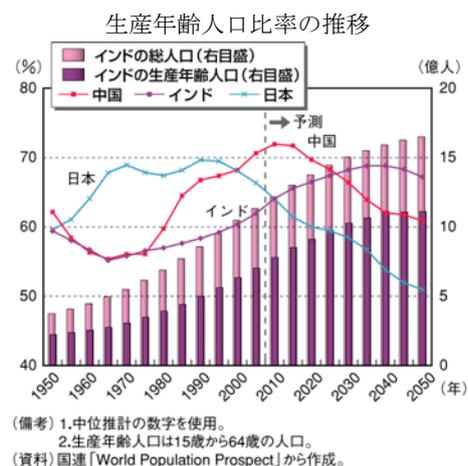
インド各州における日系企業拠点数 (別紙参照)

\*インドでは、現在 35 歳までの人口が 65%を占めています。

生産年齢の人口が 2025 年から中国と逆転します。

\*IMF (国際通貨基金)は、GDP はこれから中国より

インドのほうが上回ると言っています。



最後に、インドに興味を持たれている京都の企業様の為に、インドと日本の懸け橋になって皆様のお役に立てればと思っております。

