

第309回（5月）

「インドIT企業とIT人材がグローバル産業構造を変える」

インド大使館一等書記官 タンルーラ・ダーロン氏

外国IT企業のインドでの展開については、コストの削減、効率性の向上、品質の改善に加えて、英語を使う高い水準の労働力が確保されている場所での、ビジネスの展開という利点が大きいと言われてます。現在まで、欧米企業は、インドでオペレーションすることによって、約40%から50%のコスト節約を実現しています。

一方でインド企業もグローバルに展開しています。ニューヨーク証券取引所には既にインドIT企業が6社上場していますし、インドのトップ20IT企業の殆どが日本に進出しています。（中略）

事業展開の方式は、オフショア開発が主流です。次いでコンサルティングや資本提携による方式もあります。米国のIT産業の株価が急落し、シリコン・バレーが停滞状況に陥っている影響は、主としてインドの小規模企業にダメージを与えています。またIT人材そのものでビジネスをしているところ、つまり派遣や斡旋のビジネスを行っているところには大きな打撃です。

しかし同時に、顧客の多様化を促していることも事実です。その重要な先が日本です。顧客企業は米英加に集中していました。輸出先で言えば米国／カナダ向けが全体の62%。ヨーロッパが23.5%。日本のシェアは3.5%に過ぎません。シリコン・バレーの不況が日本とインドの関係発展を促すよい契機となるよう期待しています。（中略）

インドのIT技術者の人件費は必ずしも安くはないのです。またインドのIT技術者から見ると日本企業の報酬水準は欧米に比べて低い。特に初任給は顕著です。インド国内でも優秀な新卒者は月2000ドルくらいの報酬からスタートするのですから。10年のキャリアを持つ技術者には3000～4000ドルくらいかかります。（中略）

コスト志向で下請け的に活用するのであれば、語学の問題、人件費の問題を考慮したら、日本の場合は、中国の方が向いているかもしれません。しかしインド企業やインドの人材と付き合うということは、グローバルに市場を見て活動することを意味します。グローバルな発想と現実の展開では、英語圏であるというだけではなく、インドのIT産業自体が世界に先行しているのですから。