

(3) 土地・契約条件

インドでは土地の購入ではなく、99 年リースが一般的です。製造業は優遇される一方、サービス業は対象外となるケースが多く見られます。

また、将来的な事業拡大を見据え、初期段階で十分な土地を確保することが重要である。人気の工業団地では既に完売しているケースもあり、立地選択のタイミングが重要となります。

(4) 人材マネジメント

インドにおいて最も重要な課題の一つが人材マネジメントです。転職が非常に多く、転職時には 30~40%の給与上昇が一般的であり、人材の定着が難しくなっています。日常のマネジメントでは、明確な指示と頻繁なコミュニケーションが求められます。

(5) 労働制度と労働問題

地域によっては労働組合の影響が強い場合があるため、事前調査が重要です。一方で工業団地によっては労働組合が存在しない場合もあり、立地選定の際の重要な要素の一つとなります。

(6) 資金面・経営面の課題

インド市場では黒字化までに時間を要するケースもあり、5 年から 10 年の長期的な視点も必要です。銀行融資にも制約があり、連続赤字が続く場合には資金調達が困難となるため、金利の高さや長い支払いサイトなど、資金繰りリスクも想定しておく必要があります。

(7) 建設・調達リスク

現地では部品メーカーや建設業者の供給能力が限られており、納期遅延が発生しやすいため、契約内容の詳細化と変更事項の書面化が不可欠です。

(8) 生活環境

地域によって、駐在員の生活環境にも課題があります。特にデリーでは大気汚染が深刻であり、交通渋滞も非常に激しく、運転環境も厳しいため、安全面への配慮が必要です。一方、ベンガルールは空気がきれいで、年間を通じて気温・湿度ともに安定して快適です。生活環境の地域差が非常に大きいことにも留意が必要です。

【5. インドビジネス成功のためのポイント】

(1) 信頼できる現地人材の確保

現地市場を理解するインド人材の採用と育成は必須となります。採用においては履歴書の信頼性にばらつきがあるため、バックグラウンドチェックも不可欠です。そして、特にマネージャー層の育成が重要であり、現地人材による組織運営体制の構築が求められます。

(2) 現地化（ローカライズ）

品質・価格・機能・サービスすべてにおいて現地市場への適応が求められます。日本と同じ仕様をそのまま持ち込むのではなく、現地ニーズに基づいた調整が不可欠です。そして、インドの場合は、日本だけでの調整ではなく、現地での調整が重要です。

(3) 長期的視点

インド市場では短期的な成果を求めるのではなく、中長期的な投資として捉える必要があります。そして、試行錯誤を前提とした改善型の事業運営が欠かせません。

