

(公財) 大阪産業局 ビジネスサポートデスク (インド)

南インド通信 12月号: 「普通のインド人」像

ベンガルールよりナマスカーラ!

人口においても国土面積においてもインドは日本の10倍、正に「桁違い」の規模がある。その上、紙幣にはヒンディーと英語を含め17の言語が併記される多民族社会だから、初対面の相手と会う際、信仰・思想、生活・食の習慣など、見た目から想像できる出身・人種の違い以上に、互いに信じる価値観が根底から異なることを前提に話を始めるのがビジネスパーソンの常識だ。大富豪の家の隣に貧民街が広がる光景は全国で見掛けるし、伝統的な身分制度の影響も根強く残るから、日本人には到底想像のつかない、様々な「想定外」が毎分毎秒のように繰り広げられる。「作業者」は自分の信じる通りに作業を進め、そこにエラーが潜む可能性など微塵も疑わないから、「依頼者」が目を光らせて逐一軌道修正をしない限り、「意図した通りの結果」には辿り着かない。

日本からインドを目指す際、「普通のインド人」像を探ろうと苦勞している姿を目にすることがある。事業計画には「想定顧客」が必須だから、と無理やり「インドの中流家庭」などを妄想して描いているが実態は上記の通りだから、そもそも事業の前提が存在しない。いくら緻密に売上や投資収益を計算したところで、単なる数字遊びに過ぎない。むしろ、いかに早く現地で活動を始めて、トライ&エラーの中から自分なりのやり方を見つけるのに時間と労力を割いた方が良い。

「正解はない、計画通りにいかない、だからこそ早い者勝ち」のインド、OSAKA Expo Online (www.yamato.llc/OSAKA) を通じて挑戦する企画が続いている。

以上

◎過去に掲載されたレポートは、以下のサイトをご覧ください。

https://www.obda.or.jp/events/ibo_events_all/overseas-from-india