



中国におけるインドIT企業

2007年3月14日
CICCシンガポール
大江 隆夫

世界のIT市場規模

(2006/3月期、M\$)

地域	ハードウェア	AGR (%)	ソフトウェア	AGR (%)	ITサービス	AGR (%)	通信	AGR (%)	IT全体	AGR (%)
米国	121,933	-0.9	54,535	6.7	252,292	6.5	397,041	2.7	825,802	3.7
カナダ	10,245	-1.7	3,389	5.0	17,110	7.6	32,318	2.9	63,063	3.8
中南米	15,799	6.8	3,514	11.3	21,120	10.5	114,982	6.6	155,415	7.3
西ヨーロッパ	97,200	0.9	38,783	7.4	196,363	2.8	460,587	1.6	792,933	2.1
東欧&ロシア	16,519	6.9	3,132	11.1	4,298	2.8	78,258	6.4	102,207	6.5
中近東&アフリカ	12,233	4.1	2,230	8.5	7,730	4.2	101,202	10.6	123,395	9.6
日本	35,805	-1.5	9,146	7.0	83,702	5.1	158,954	0.7	287,607	2.0
アジア太平洋	54,355	7.2	8,900	9.5	34,813	8.3	257,682	5.8	355,750	6.4
世界全体	364,089 (13%)	1.8	123,629 (5%)	7.4	617,428 (23%)	5.4	1,601,024 (59%)	3.8	2,706,172 (100%)	4.1

(GARTNER)

インドと中国のソフトウェア産業の比較

(2005年度 億ドル)

中国					インド				
国内	76			(%)	国内	44			(%)
輸出	36	日本	21.6	60	輸出	172	米国	110	64
		欧米	5.8	16			欧州	43	25
		東南アジア	5.4	15			日本、韓国	5.2	3
		その他	3.2	9			その他	13.8	8
合計	112		36.0	100	合計	216		172.0	100

(中国情報産業部、インドESC)

インドと中国のハードウェア産業 の比較

コンピュータ関連ハードウェア (2005年度、億ドル)

	中国	インド
国内市場規模	4 2 5	5 6
輸出	7 4 5	9
(参考:ソフト ウェア産業)	1 8 1	2 1 6

インドのソフトウェア輸出の現状と方向

- グローバルなオフショアモデルの確立で10年で10倍の実績(478億ドル/2007年)。
- 多国籍企業の相次ぐインドへの大型投資。オフショア開発の世界拠点としてインドが定着(直接雇用160万人)。
- 新たなサービス分野、対象地域の拡大、大型案件の受注で2桁成長(イノベーションの継続)。
- 2010年までに600億ドルを目標。
- 現在の課題。
 - 人材の育成 - 中堅層の技術教育が不十分、 - NASSCOMによる技術標準の体系化など。
 - 国内市場の立上げ(長期的視野で大型電子政府案件の具体化)。
 - 女性の技術分野への参加。

中国のソフトウェア輸出の現状と方向

- ソフトウェア及び情報サービス業は中国電子情報産業第11次五カ年計画(2006-2010年)の6大基幹産業のひとつ。
- 年30%の成長、1兆元(1260億ドル、2010年)達成。
 - 国内シェアを65%以上に。
 - 輸出を125億ドル(2010年)に。
- 組込みソフト、基本ソフト、情報セキュリティに重点。中国独自の知財権。
- ソフトウェア輸出基地の整備、BPO企業の優遇措置、1110プロジェクト(1000社の企業、100社の受注、10箇所基地)。
- 人材育成計画(人材不足、就職難の解決)。

インドIT企業の進出

	TCS	Infosys	WIPRO	Satyam
中国拠点、	北京、上海、 杭州、	上海、杭州、	北京、上海、	北京、上海、 大連、広州、
開設年	2002年	2004年	2004年	2002年
中国内 要員数	700 5000 (2010年)	740 6000 (2010年)	150	400 3000 (2008年)
日本国内 要員数	350 500	300 600	120 150	200 265
年商(億円)	3421	3553	2100	1610
営業利益 (億円)	750 (+42%)	1371 (+32%)	505 (+41%)	386 (+32%)
従業員数 (万人)	8.35 (+2.41)	7.50 (+2.22)	6.62 (+1.52)	3.50 (+0.85)



合併会社設立計画(1)

- 2004年、国家発展改革委員会はソフトウェア産業の強化育成のため外国有力ソフトウェア企業との合併会社設立を決定。
- 同年、温家宝首相の訪印時、インド政府に協力を要請。
- インド側大手4社に打診し最終的に2006年10月TCSとの合併会社設立を発表。
- 出資比率、TCS65%、中国側25%、マイクロソフト10%。



合併会社設立計画(2)

- TCSは1260万ドルの投資、実質的マネージメントを担う。会長職は宋玲(情報産業部)。
- 本拠地は北京。2010年に5000人の規模。
- TCSはこの合併会社をインドに次ぐ第2のグローバルデリバリーセンターに育てる構想。
- 初の大型案件として中国銀行より約1億ドルの基幹システムを受注。



今後の見通し

- TCS合併会社の推移は「インド、中国の協力」にとって試金石。
- 中国人ソフトウェア技術者の英語によるグローバル競争力は徐々に向上。（インドの強力な競争相手になるか？）。
- インド、中国人技術者のアジア地域でのプレゼンス向上。
- 世界的な人材獲得競争でトップレベル、中堅レベル技術者の獲得競争激化、人材の流動化。
- 日本企業にも戦略的アウトソーシングが迫られる。
低コスト追求だけでは競争力低下。価値連鎖（地理的-WW、地域、国内、分野別、レベル別に応じた棲み分け）の確立が鍵。



インドにおける中国IT企業

インド市場における主な中国企業の動向

- インド市場の潜在力、高度なIT技術力に注目し90年代後半から主要中国企業が進出。
華為、中興(通信機器)。 聯想(PC)。 ハイアール(携帯電話)。 TCL(カラーテレビ他)。
- 技術力を活用 → 開発拠点設置。
- インド市場重視 → 生産工場建設、販売拠点設置。
- 中国製製品の認知に注力。
通信関連の高度技術には安全保障上の制約
家電製品、携帯電話は価格と品質の市場競争。



2007年11月の中国首脳の訪印

- 「竜と象の蜜月時代」の始まりか？ 「対立より協力」
2020年、両国合わせて16兆ドルのGDP(世界の17%)、米国を抜く。24億人の消費市場。
- 貿易投資促進協定の締結
政治、軍事的に問題残すも経済優先
数年以内に中国が最大の貿易相手国となる。
- IT分野での協力と競争
通信サプライヤ(華為、中興)の大型受注(国営通信キャリアBSNL)。
VISA発給条件がオープンに。
- 依然不透明感残る
安全保障(セキュリティー)に対する違和感。
インド側所轄省庁の対応の違い。

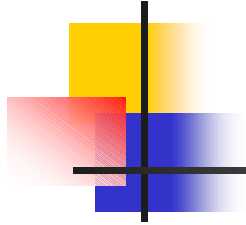
華為、中興のインドでの現状

	華為	中興
設立	1998～	1999～
拠点	バンガロール(世界最大のR&D拠点)、グルガオン他6都市(販売、サービス)	バンガロール(R&D)、デリー、ムンバイ(販売サービス)
要員数	1200名+300名	200名+100名
主な業務	先端的な研究開発 通信キャリア向機器販売サービス	通信キャリア向機器販売サービス
特記	70億円を投じて製造工場計画。 累計販売実績3.5億ドル。 全社(従業員4.2万、82億ドル)	生産工場(Haryana、2005年より稼動)。 売上高毎年倍増(>華為)。 全社(従業員3万、40億ドル)



中国側の不満、インドの対応

- 中国側の不満
 - ビザの発給条件がオープンでない。
 - 安全保障面から不当な差別があり、政府への売込みには見えない壁を感じる。(通信、インフラ設備など)。
 - インドへの投資要と言いつつ申請しても許可が出ない。
- インド側の対応。
 - 製品競争力がすべて。なんら不当な扱いはない。
 - (工業省、情報通信省)
 - 安全保障の面で中国製品には慎重な対応。
 - (安全保障委員会、国防省)。



ご静聴有難うございました。