10年後をリードする　未来企業　111

インドで認証取得代行事業を立ち上げ 日系企業の進出支援で日印の架け橋に!!

インドに製品を輸入する際に必要となる認証の取得代行業務を手掛けるLinkceed Corporate Services（リンクシード・コーポレート・サービシズ）。日本をはじめとする東アジアの国・地域と、今後、大きな成長が見込まれるインド市場との架け橋になる可能性を秘めた未来企業だ。さっそく、石川能之代表の夢と思いに後ブレインマークスの武内直亮氏がアプローチした。

石川能之
いしかわ・よしゆき

Linkceed Corporate Services Pvt Ltd 代表

1979年生まれ。兵庫県伊丹市出身。2004年米国・ユタ大学機械工学部卒業後、東京のソフトウェア開発会社に勤務。10年から東京（妻、息子ふたり）とともに、インド中部のハイデラバードに移住し、同国企業勤務を経て、13年に独立し、日系企業の支援業務などを展開。16年にLinkceed Corporate Services を設立し、インドに輸入されるさまざまな製品の認証取得代行に特化したサービスを提供。在インド歴は12年で、インド人スタッフを6人雇用。

武内直亮・ブレインマークスビジネスコンサルタント　石川代表は米国の大学を卒業した後、インドの企業で働いた経験があるそうですね。

石川能之・Linkceed Corporate Services代表　大学卒業後、20代は東京の企業でシステムエンジニアとして働いたのですが、30歳を目前にして一度海外での経験を積みたいと思い、2010年にインドの現地企業に就職しました。同社は日系メーカーなどのインド国内案件などの下請けを行うエンジニアリングサービス会社で、私は主に日系顧客の窓口担当でした。国内は経営者も含め全員インド人ばかりで、戸惑うことも多かったのですが、それなりに充実した日々を送りました。そして3年ほど勤めた後に退職し、フリーランスとして独立・開業して、日系企業の進出支援業務をはじめることになりました。

武内　その頃の進出支援業務の内容はどういったものでしたか。

石川　当初は依頼された案件に応じる「なんでも屋」でした。手当たりしだいにさまざまな業務にチャレンジしましたが、なかなか自社の強みが定まらず、会社としても伸び悩む時期がつづきました。そんなあるとき、慰意にしていただいていた日本人経営者のインド国内における「高度道路交通システム（ITS）」案件において、中国からインドへ輸出される電子機器の輸入通関のお手伝いをさせていただいたことが転機になりました。その際にインドで西村を輸入するにはさまざまな公的機関から認証を取得する必要があるということを知り、製品認証業務を開始。その後も何年かは複数の事業を掛け持つ時期がつづきましたが、16年頃から思い切って認証取得代行事業のみに注力してみることにしたのです。

武内　その狙いが見事に的中し、今や認証取得代行事業がメインになっているわけですね。とはいえ、認証取得代行というニッチな分野に特化するにはかなりの勇気が必要だったのではないでしょうか。

石川　たしかに、製品認証業務だけでやっていけるのか、という不安はありましたが、それ以上に「『なんでも屋』ではいつまで経っても自社ならではの仕事やノウハウを確立できない」という思いが強かったです。そのため、認証取得代行事業に集中することにきめてからは、その分野に特化して会社としての実績を積むことに集中し、自社のリソース（とくに自身の時間）を割くことに集中してきました。

武内　あえて認証取得代行というニッチな分野に注力したことがこの好結果につながったということですね。

石川　ありがたいことに認証取得代行事業はほやい投資で軌道に乗り、スタッフも雇えるようになりました。インド側では手

間ぜねことが頻繁に発生しますが、認証取得代行業務をはじめた頃からお付き合いのある日本のお客さまが、根気強く取り引きを継続してくれたことが大きいかと思います。事業拡大にともなって営業先も広がり、今では日本だけでなく、中国や韓国、台湾などのお客さまも私たちのインド製品認証支援サービスをご利用くださっています。

武内　どうやってそれだけ多くの国の企業と取り引きができるようになったのでしょうか。

石川　現在の顧客の大半は東アジア地域の企業なのですが、日本を筆頭にどの国もインドと文化的に大きなギャップがあるという共通点を持っています。そのうえでなぜ当社が選ばれているのかというと、それは当社がインドの文化や商習慣に精通していると同時に、私が日本人ということもあって、中国や韓国、台湾などからすれば文化的に親近感を抱いてもらいやすいというのが大きいように思います。

武内　サービス内容としては、どのような点で差別化をはかっていますか。

石川　私たちの競合は、インド国内の認証取得代行サービス業者になりますが、言語的・文化的な違いからか、日本を含めた東アジアのお客さまに対して、認証取得代行業務に関する法務的・技術的な説明を十分にしていない気がします。その点、弊社はお客さまに納得いただけるまで根気強く、丁ねいに説明することをモットーとしており、インド人スタッフにもそうあるように指導しています。私たちよりサービス料金が低い競合他社もありますが、リピーターの皆さまにはそういった点を評価いただけているのではないかと想像しています。

武内　そういった商習慣の違いなどからくるズレ、ギャップを埋められることが御社の強みになっているのですね。

石川　そうだと思います。当社では、こうしたギャップを認識したうえで、インド人スタッフに東アジア文化圏の国々や人たちの考え方を伝え、それに則った働き方をしてもらうようにしています。インドのワーカーを見ていると、日本社会では当たり前である「感謝の気持ちを伝えること」や「自分たちに非がある場合に謝罪すること」をおざなりにする傾向があるように思われます。そのため当社のスタッフには、お客さまやインド国内の試験所などの取引先に対して、つねに共感を示し、双方のコミュニケーションが円滑にすむように指導しています。

武内　日本をはじめとする東アジアの国・地域は、今後、ますますインドへの進出意欲を高めていくと思われます。これは御社がビジネスを拡大するチャンスである一方、競合増多になる可能性があるということでもあります。そうしたなかで、石川代表はどのように事業を展開していくつもりなのでしょうか。

石川　まだまだ日本や欧米諸国に比べて、インド国内の製品認証は黎明期で、対象となる製品が年々増えていっている状態です。これまで取り組んできた電子・電気機器だけに留まらず、この先有望視されているネットワーク機器、化学品、医療機器分野などの認証取得代行事業を強化したいと思っています。製品が変われば、担当する インド政府内の担当省庁も変わり、担当省庁が変わると、認証ルールや手続きも異なってくるため、社内でも新しい技術や各種証制度の勉強会を実施したり、ナレッジの共有を行い、弊社スタッフがお客さまの問い合わせやニーズに素早く応えられる体制づくりをすすめているところです。今後、さまざまな技術分野に強みを持つ日本をはじめとする東アジアの国・地域の企業とインド市場をつなぐ架け橋のような役割を担いたいと考えています。

武内　その目標の実現に向けて、着実に進化を遂げていってください。当社としても、インド進出を目指すさまざまな中小企業との提携機会を探るとともに、事業拡大を見据えた仕組みづくりのお手伝いをしていきたいと思います。

現地スタッフとのミーティング

武内直亮
たけうち・なおあき
株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

大手CVS（コンビニエンスストア）で、財務改善、経営改善、経営支援を担当。企業の「本質的な課題解決」に尽力し、多くの経験と実績を積んできた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や理念を中心とした自主性を生み出す組織づくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を獲得している。

10年後のためのアドバイス!

「外国で仕事をしてみたい」とインドに渡り、そのまま起業した石川代表。「認証取得代行事業に焦点を絞ったことでビジネスにおける集中力が高まった」と語っている通り、はやい段階で注力する分野を絞ったのが、その後の成長につながったのだと思います。日本とインドはこのほど米国が主導する新経済圏構想「インド太平洋経済枠組み（IPEF）」の本格交渉をはじめたばかりです。開始段階では全14カ国中、インドだけが貿易交渉を見送ったものの、今後参加してくる可能性は大いにあります。IPEFで日本は電気・電子を含むデジタル貿易分野で指導力を発揮すると期待されているだけに、Linkceed Corporate Servicesがこの流れに乗って、日印の架け橋となる可能性は十分にあるのではないでしょうか。