

大和 合同会社
YAMATO LLC

土俵を変える準備体操
~インドは“グローバル”の道場だ(実践編)

13 November 2020



前回8月7日講演: Tap to India! ～ インドへ初めの一步

要旨

- 何を期待すべきか?…初めの一步が、その後の“期待”を大きく変える
- 日本とはケタチガイの大きさと複雑さ。しかも、常に変わり続けている…
- なぜ“グローバルの道場”なのか?
- “本業”に辿り着くまでの、ひと仕事・ふた仕事をどう理解してこなせるか
- “中国・ASEANの先”にはないインド。新たな一步が求められる
- 成功の方程式は(まだ)ない。現地事業者と協業するのが近道



“中国・ASEANの先”にはない、の意味するところ

“日本観”の違い

日本企業・日本人の信じる価値観

- 高品質・高付加価値
- “良いもの”こそ売れる(べき/はず)
- 売れない市場は“未成熟”

身近な憧れ

中国・ASEAN
の企業・人々
(但し、親日層)

手が届く
中国・
ASEAN

洗練された
不思議の国
・日本

やっぱり
憧れるのは
欧米

身近な隣国
中東・
アフリカ

インド人も
知らない
インド

インド企業・
インド人



- “初めの一步”を踏み出す心構え
- “何も知らないから”調査依頼？
- “新規事業”としてのアプローチ
- “現地パートナー”の使い方
- 実践の機会: インドWeb商談会



“世界一ダイナミックな市場”のルールはノールール

“初めの一步”を踏み出す心構え

なんでもありの
異種格闘技戦

コンプライアンス
遵守を前提にどう
戦えるか

ヒトモノカネ & 知恵
の総力戦

「持たざる者」が
持ち得る武器は？

インドの
原理原則

早いもの勝ち

継続性・一貫性・
持久力がないのは
市場の課題

既存製品の
「販路探し」は
適切な入り口か？

明確な存在感
“WOW Value”で
振り向かせる



- “初めの一步”を踏み出す心構え
- “何も知らないから”調査依頼？
- “新規事業”としてのアプローチ
- “現地パートナー”の使い方
- 実践の機会: インドWeb商談会



何を期待するか、何が出来るか、を調査会社は知らない

“調査”の頼み方

一般的な調査とその実態

- 市場の規模・カテゴリ・成長性
- 主要企業・市場シェア
- 主要製品・価格帯・スペック
- 主要な販路・店頭の様況
- ユーザーの評価
- 海外企業の参入状況
- . . .

⇒ “ペルソナ”など、実際には存在しない自社に好都合な市場を妄想

⇒ “インドに出る手続き”が目的化、戦略的な視点・判断が抜けがち

一般的な調査依頼者の期待

- まだ何も知らないから教えて欲しい
- 一通り網羅する情報が好ましい
- 具体的な数字がないと説明できない

好ましい対応

- 現地を感じてみる（リアル & バーチャル）
- 現地を知る人と“議論”してみる
- 取引先候補に商品等を紹介して反応を探る

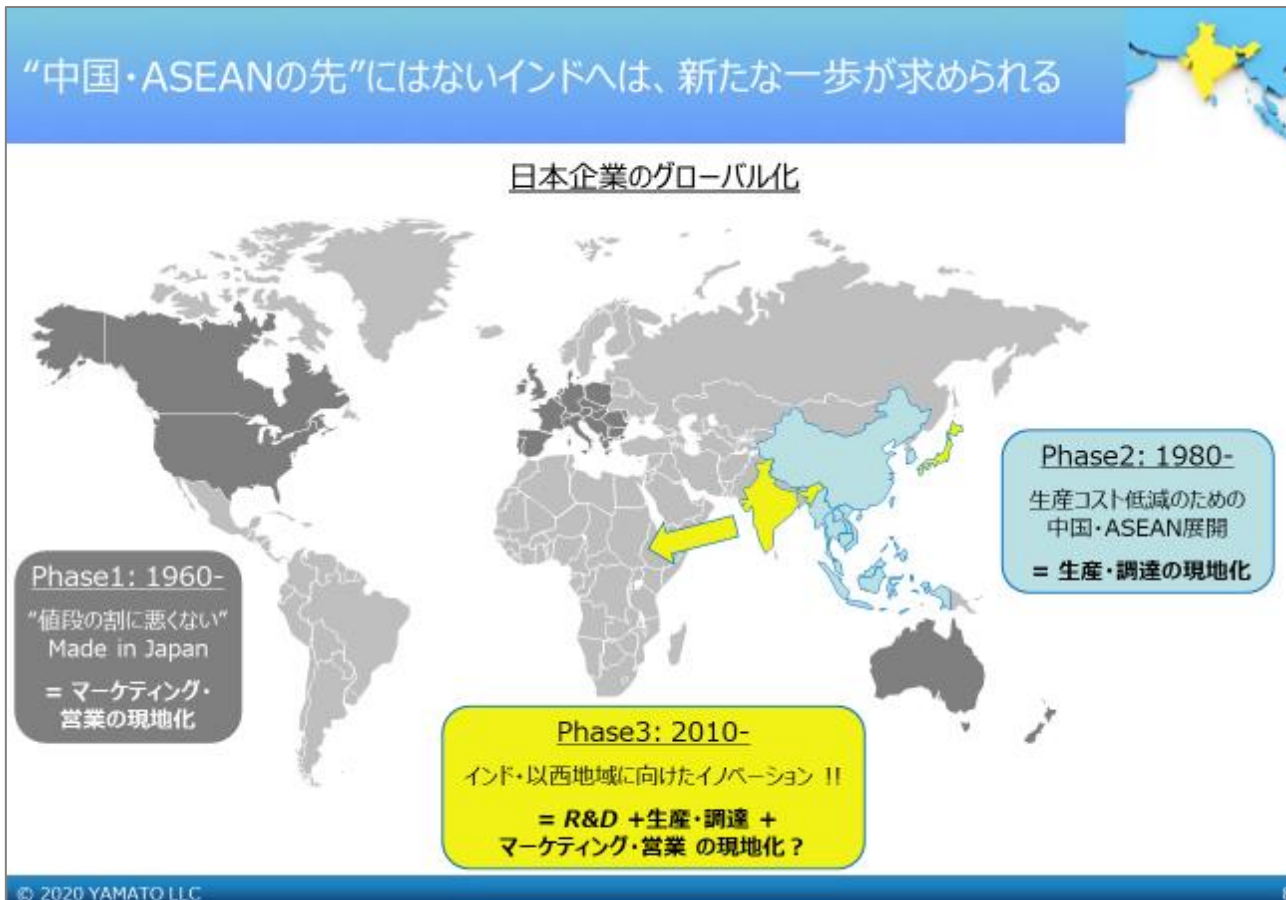


- “初めの一步”を踏み出す心構え
- “何も知らないから”調査依頼？
- “新規事業”としてのアプローチ
- “現地パートナー”の使い方
- 実践の機会: インドWeb商談会



社内の総力を掛けた“新規事業”としてインドに取り組む

Phase3のグローバル展開



- 欧米に販路を開いたPhase1
 - 中国・ASEANにサプライチェーンを拡大したPhase2
- ⇒ 部門単位・担当者単位による対応 = “私には関係ない”

- インドから未来の市場を拓くPhase3
- ⇒ 日本の部門別の視点では解決できない世界に挑む覚悟



- “初めの一步”を踏み出す心構え
- “何も知らないから”調査依頼？
- “新規事業”としてのアプローチ
- “現地パートナー”の使い方
- 実践の機会: インドWeb商談会



WOW Value = めっちゃエエで！から話を始める

現地パートナーの探し方

1. “WOW Value = めっちゃエエで！”
 - 常に世界に目を向けるインド人もビックリ! の提案から始める
2. インド市場の未来像
 - 日本の経験から“これからのインド”を語って夢を見させる
3. 自らの“初めの一步”を示す
 - どう進めたいか、を示せば助言者・協力者が自ずと現れる
4. (現地との対話を通じて、戦略・計画を具体化していく)



- “初めの一步”を踏み出す心構え
- “何も知らないから”調査依頼？
- “新規事業”としてのアプローチ
- “現地パートナー”の使い方
- 実践の機会: インドWeb商談会



2021年2月上旬、インド企業への提案機会を準備しています

詳細企画中

追って、大阪産業局Website等でご案内します。



Tomoyuki YAMATO / 大和 倫之
YAMATO LLC (Bengaluru & Tokyo)

+91 7022418256 (Whatsapp) / +81 8031534506 (LINE)
india@yamato.llc / tomoyuki.yamato@gmail.com

Osaka Business Development Agency
NPO Green Collar Planet