

## (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 8月号: インドへ、はじめの一歩

ベンガルールよりナマスカーラ！

昨年度からインドデスクとして各種企画を進める中、数十社の大阪企業と対話してきました。その間、コロナ禍により国外どころか隣接州へも、一時は一切の外出すらも制限されたインドでは、ビジネスの在り方自体が大きく変わっています。対して、日本企業の多くは平成か昭和以来の「海外営業」のスタイルを続けている印象があります。以下のような声が典型的です。

- コロナ禍で渡航が出来ず検討が進まない
- 販路・顧客を持っている企業はいないか
- 良い代理店を見つけて市場をお任せしたい
- 売り方や値付けは現地から提案が欲しい
- ……

Made In Japan の製品・サービスそのものがとびっきり魅力的で、値札を確認する前から誰もが欲しがるといえるようなものであれば、扱いたがる代理店が現れるかも知れません。ただ現実的には、物流費や関税を加えた Made In Japan が「インド市場でリーズナブルな価格帯」に収まることは稀だから、割高で動きの鈍い商材をわざわざ扱う動機は乏しい。ましてや、企業自身が売り先も売り方も値付けすらも分からないとすれば、言葉も通じない相手との「商談」に何が期待できるでしょうか。

現在、大阪産業局・インドデスクでは「めっちゃエエで！から始めるインド企業とのオンライン商談会」を準備しています。「自社にとって『良い代理店』を誰かが探して紹介してくれる機会」ではなく、「インドを『グローバルの道場』に、自社の製品・サービスの『めっちゃエエで！』をどう表現できるか」について参加大阪企業と議論を重ねています。

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