

(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 10月号: 「めっちゃエエで！」から始めるべき理由

ベンガルルールよりナマスカーラ!

「OSAKA Expo Online」と題した専用サイト (www.yamato.llc/OSAKA) を通じて、大阪企業がインド進出の手掛かり・足掛かりとなる現地パートナーと出会う為の支援をしている。9月中旬のサイト公開からの一月半で総閲覧数は約2,300回、インド国内から約1,500名がこのサイトを訪れた、と手元のデータは示している。インド市場は未だに人伝て・口伝てがモノを言う「ウェットな人間関係」が支配する世界だが、他方で大阪企業がアプローチしたい相手は人口も国土も日本の約10倍でケタチガイに散らばっている。「OSAKA Expo Online」という簡単な仕組みを用意することで、接点を求める大阪企業の存在を伝えるところまでは、一定の成果が得られたと言えよう。コロナ下で一段と進んだ「デジタル化」(今の日本風に言えばDX)は、もはや当地のビジネスパーソンにとっても当たり前。事業機会に貪欲な者ほど、直ぐに手元で検索して更なる情報を得たりその場でサンプルを発注したりしている。

GoかNo Goか、インドの経営者が決断を下すのは一瞬。日本でどんなに優れた商品・サービスであろうとも、ピンとくる何かがあって「稼げる」感覚が得られなければ、それ以上に時間を割く意味はない。例え30分足らずのオンライン面談でも、不自由な英語で意図の通じない説明を聞くよりは写真や動画を見せて欲しい。大阪企業にとっても同様、パッと見てピンと来ない相手に延々と分からせる努力をするくらいなら、互いに何か相通じる「次の相手」を探すのが賢明だ。

既に一定の衆目を得ている「OSAKA Expo Online」だから、一目・一言で伝わる「めっちゃエエで！」(=WOW Value. 関心を引いて話を聞いてもらう為の提案や売り文句)をアピールして将来につながる現地パートナーを見つけて欲しい。

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