

# インドでの市場調査とビジネスマッチング



# JAPAN EXPO

# JAPAN EXPO 6つの特長



## アポイントシステム

事前にDMまたは直接アプローチを、インドの商工会議所や、関連する業界業種の現地企業に、EXPO出展企業様の商品・サービスの強みなどセールスポイントを紹介いたします。期間中はブースにてアポイント済の10社ほどのインド企業と商談して頂きます。



## 低コストでインド販路拡大の場

首都デリーの近代的巨大ショッピングモールには毎日1万人の人が訪れます。ブースに訪れた現地の人の反応を直接確認することが出来ます。



## 事前セミナー

インドでの販売展開の仕方や他社の成功事例などをセミナーでお伝えいたします。インドビジネスの成功のための特別コンサルティングもご用意しています。



## ECサイトから販売が可能〈オプション〉

当社ECサイトに商品の登録をいただき、インド消費者に直接販売活動をいたします。動画での宣伝など、分かりやすくインドの消費者に伝えます。



## DMパンフレット・ビデオ制作

英語またはヒンディー語で制作いたします。持込みでの使用も可能です。ビデオ制作は、JAPAN EXPOのECサイト出展をふまえ、弊社が格安で制作します。

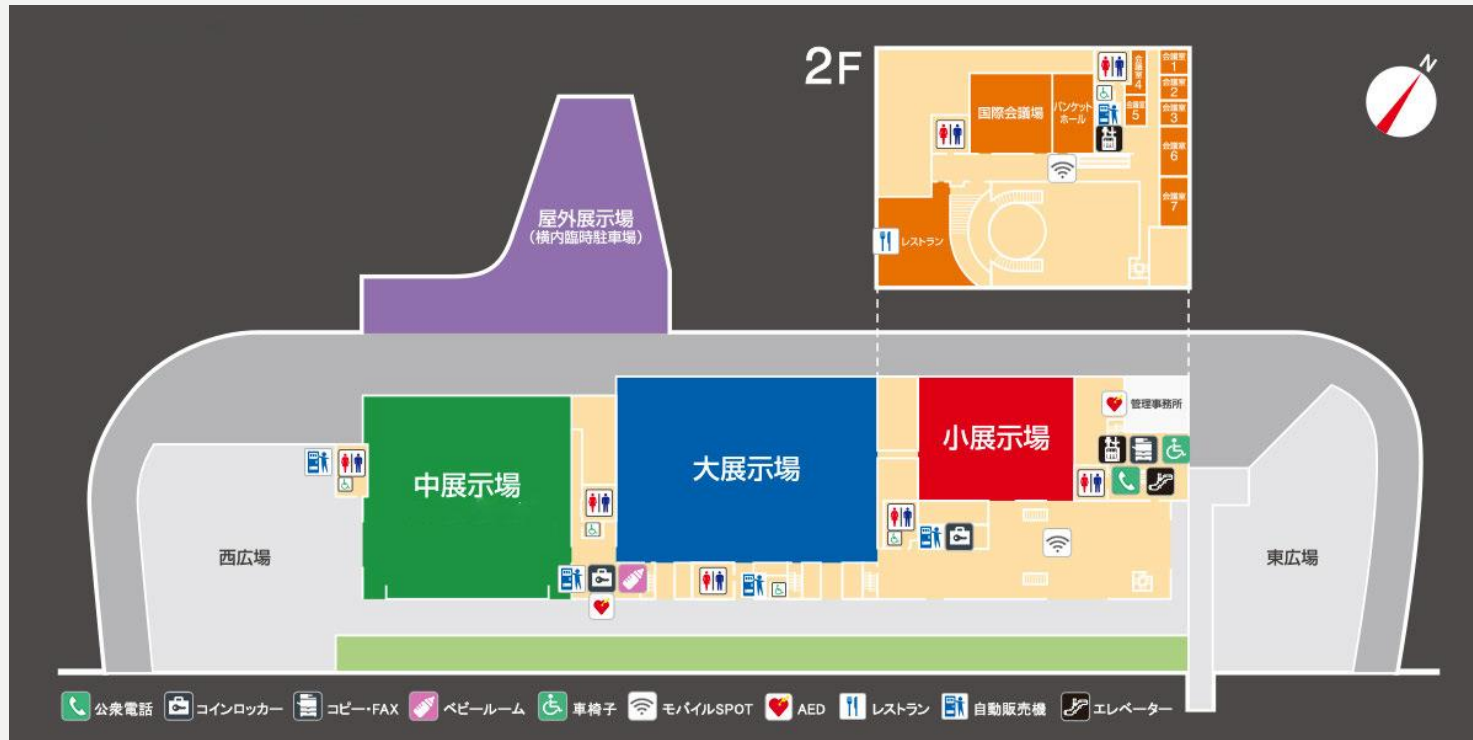


## 現地スタッフによる通訳・サポート

会期中ブースに通訳スタッフを常駐するため、言語の不安はありません。ヒンディー語での通訳も可能です。また、インドのビジネス滞在中の身体の安全に配慮した宿泊プラン(オプション)をご提案します。



# 会場見取り図



展示スペース ○○㎡  
1小間ブース、2小間ブース

商談スペース ○○㎡  
1セット・・・テーブル1 椅子4  
2セット・・・テーブル2 椅子8



# 会期までのスケジュール

hop

- 出展日・出展ブース位置の決定
- DM等印刷物ビデオの制作

step

- 出展者専用ECサイトの公開
- 出展者のための特別セミナーを開催
- 商談アポイントの設定

jump

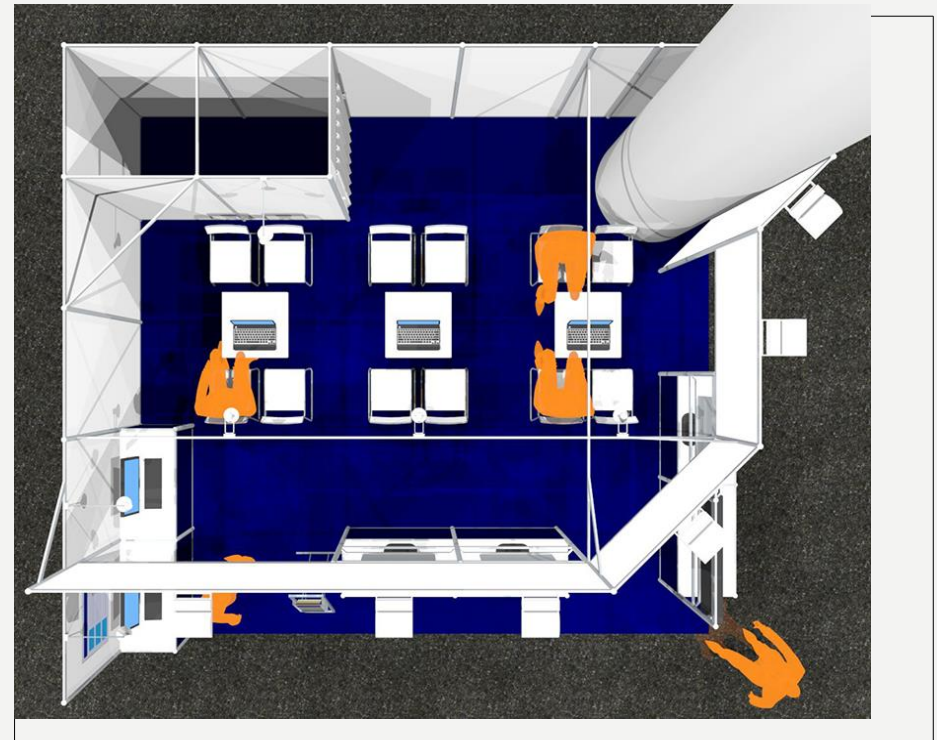
- 製品搬入・ブース設営
- 現地ツアー
- 展示会会期

# ブースの設営の仕方



## 1小間ブース

パネル  
テーブル  
スクリーン  
照明器具  
印刷物(ポスター・チラシ)



## 2小間ブース

パネル  
テーブル  
スクリーン  
照明器具  
印刷物(ポスター・チラシ)



## 商談スペース

テーブル1  
椅子4

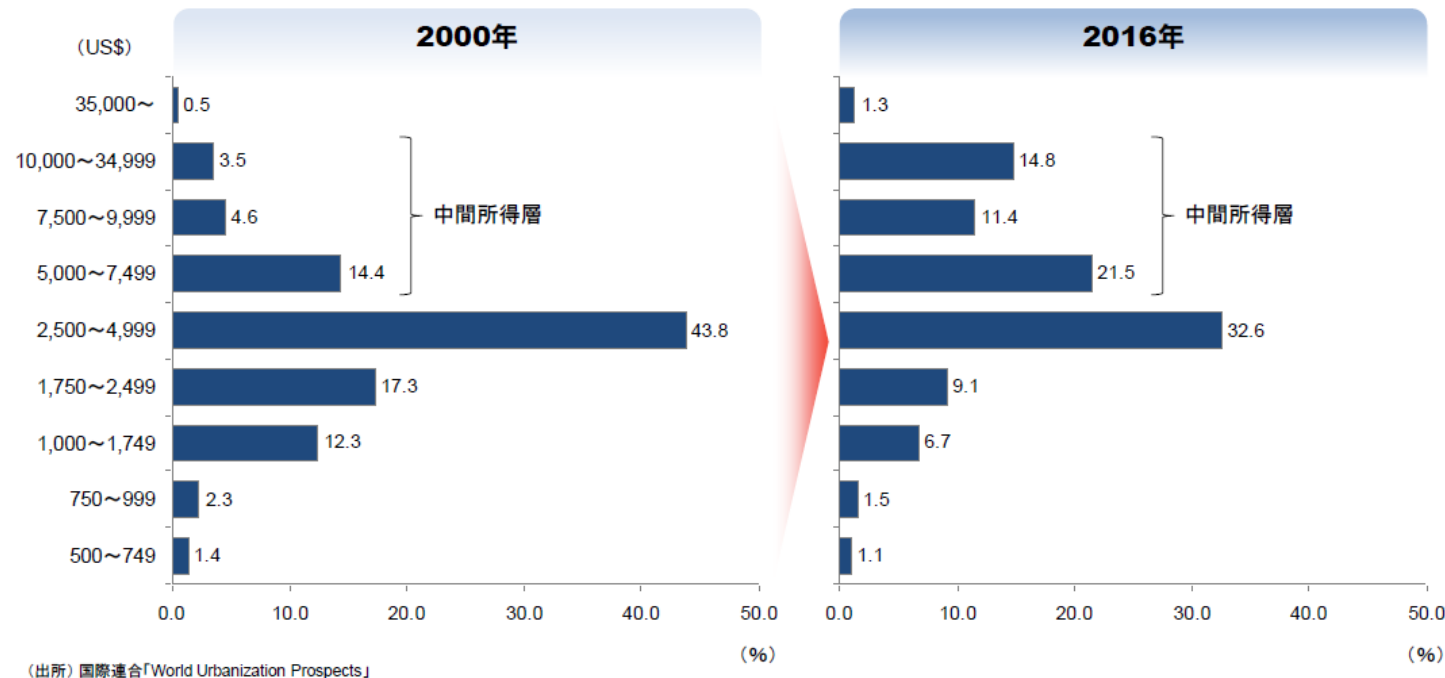
テーブル2  
椅子8



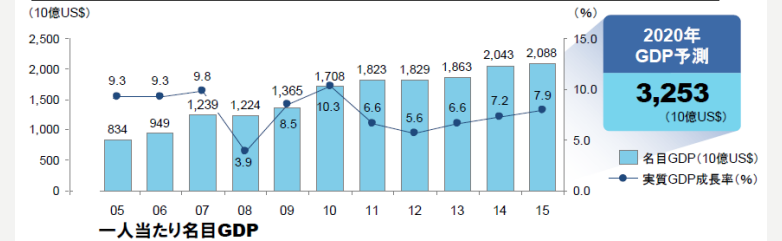
# インドの概況

インドの人口は13億超。巨大な人口は、単純に市場規模に置き換えられます。消費者を数千万、数億単位で計るような国は、中国の他にはインドくらいしかありません。また、湧き上がるかのごとく増加する中間層は、誰もが消費と経験に飢えており、それが彼らの経済への貢献度へ表れています。

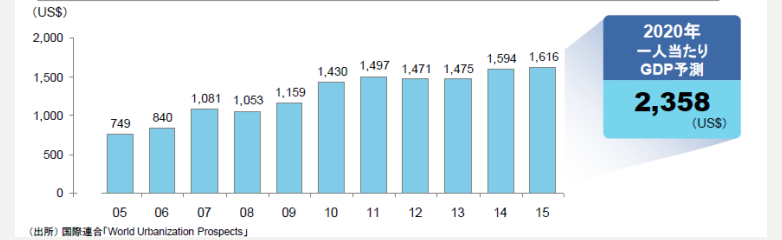
## 世帯所得分布



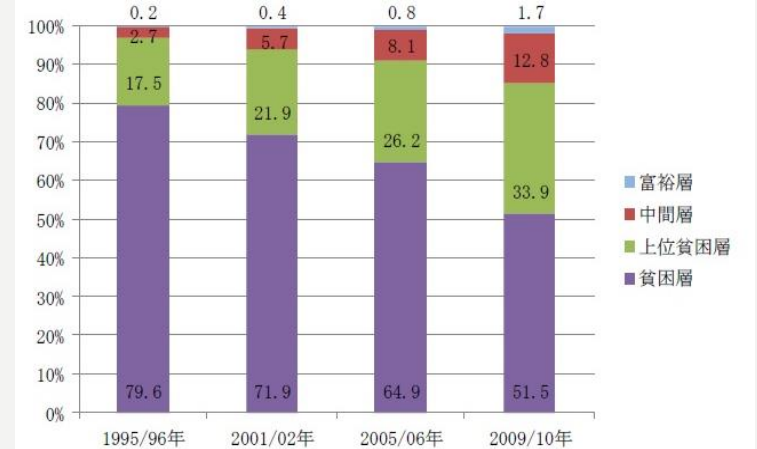
## 名目GDPおよび実質GDP成長率



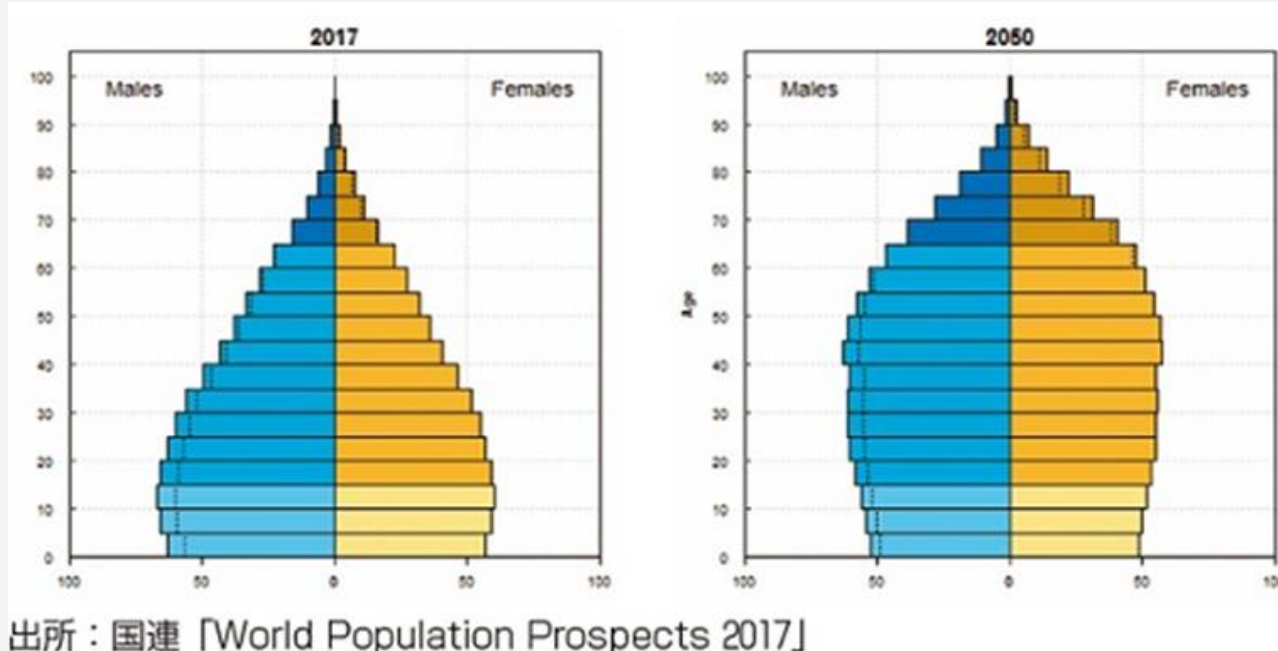
## 一人当たり名目GDP



## インドの所得階層別世帯数の推移



# 理想的な生産年齢比率



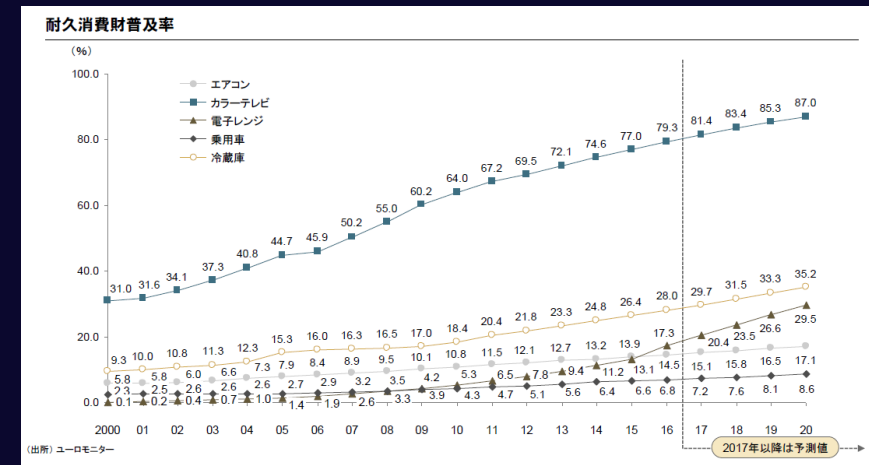
2018年時点のインドの人口は13億5800万人と推計され、これは世界人口の18%に相当します。もう一つの人口大国中国は14億1000万人ですが、インドの人口は2024年に14億4000万人に達すると推測され、中国を追い抜き世界首位になると見込まれます。また同予測によると、2050年のインドの人口は16億6000万人、中国は13億6000万人で、両国だけで世界人口の約30%を占めることが予想されています。人口の多さに加え若年層の人口比率が高いことも非常に有望な市場であると考えられ、生産年齢比率の上昇による恩恵を、2045年ころまで受けると考えられます。

# 日本人が知らないインドの最新情報

日本で現在出回っているインドの情報は相当古くなっています。

それらは日本人がインドに対して持っているイメージそのままのものであり、インドが今後10年で世界一の大国になるということにすら気づけていない方は決して少なくないはずです。

言語の問題、文化の問題、インドにいる日本人たちの問題と、情報が更新されない理由は様々にあると思いますが、一番は現場で得られる情報を重視できていない点にあると感じています。日系企業は概して現地への人の派遣を嫌がる傾向があります。



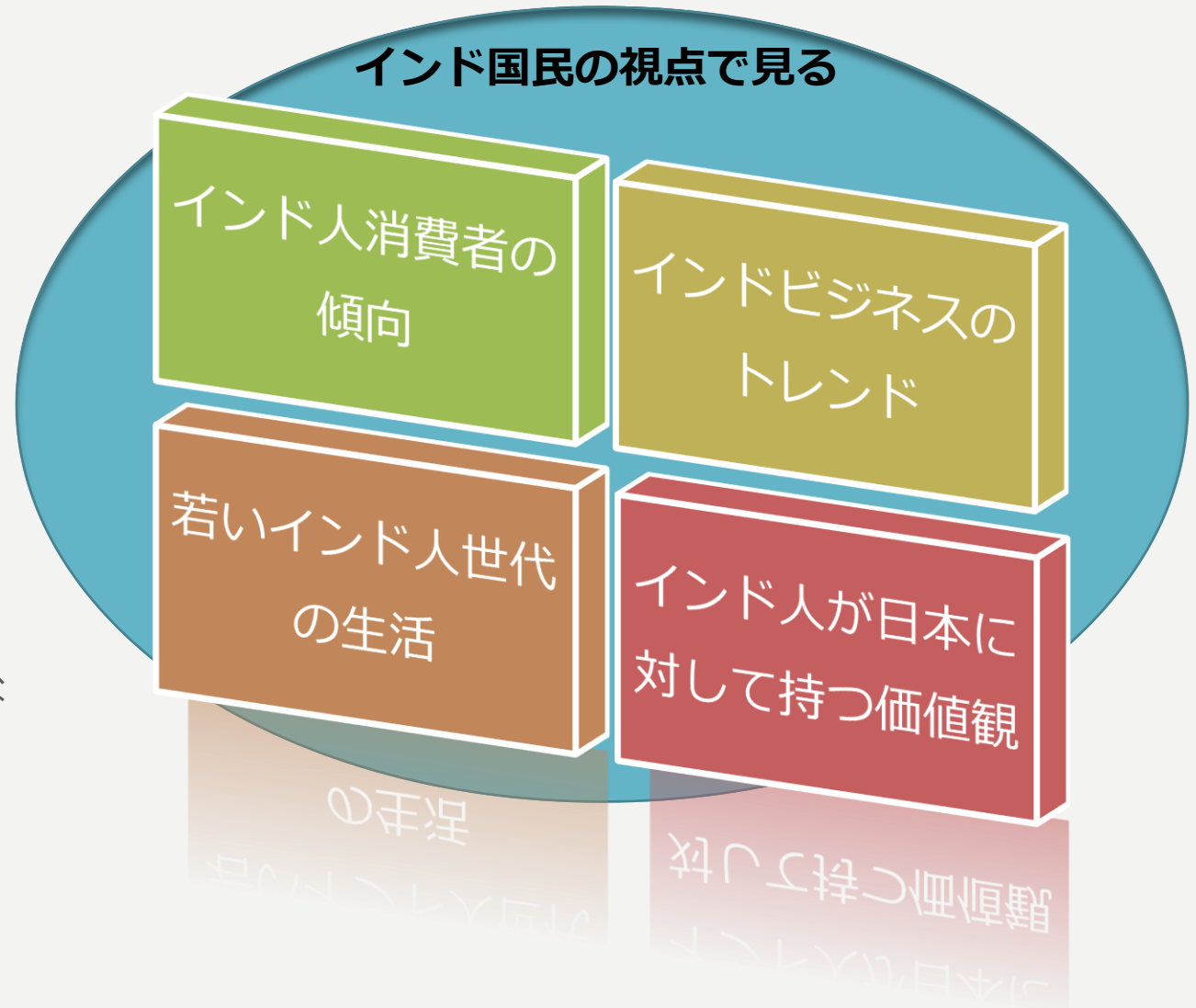
# インドマーケットの特殊性

## インド市場の特殊性と現状

インド市場は諸外国とは大きく違い、一種独特な性格があり特殊な市場と言えます。他のアジアの国々ともまた違います。

インドに進出できても、相手のインド企業から理不尽な要求があったり、煩雑な状況など障害も多く、撤退を余儀なくされる事も多くあります。さらに、事業の推進の過程で合併事業相手のインド企業とうまく行かなくなるなど、困難な状況に直面する場合もあります。

インドには、インドのやり方入り方があり、インドの文化を知ること、さらに人脈が重要です。商品力や技術力があるだけでなく、インドで成功するには「誰と組むか」がカギとなります。



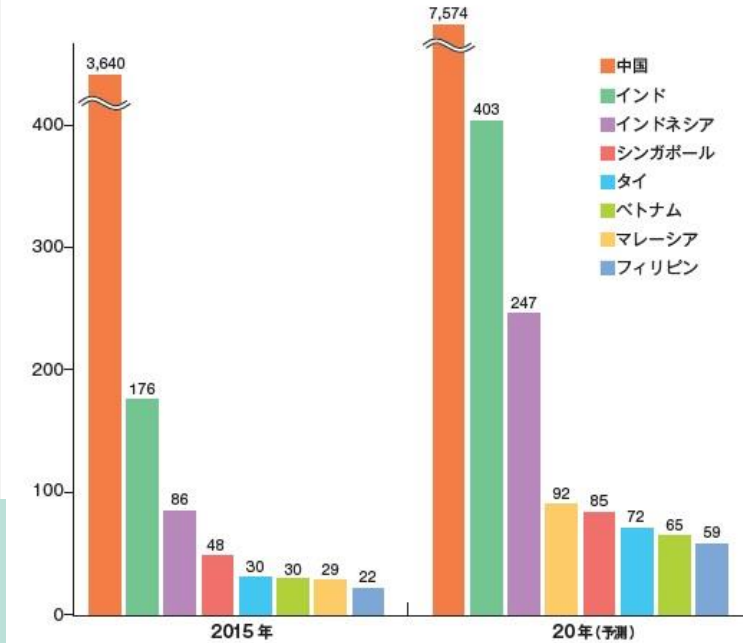


# インドECビジネスの現状

インドのEC市場はまだ小規模で今まさに黎明期にあります。そこでは外資企業も加わり熾烈な企業買収や市場シェア争いが続いています。

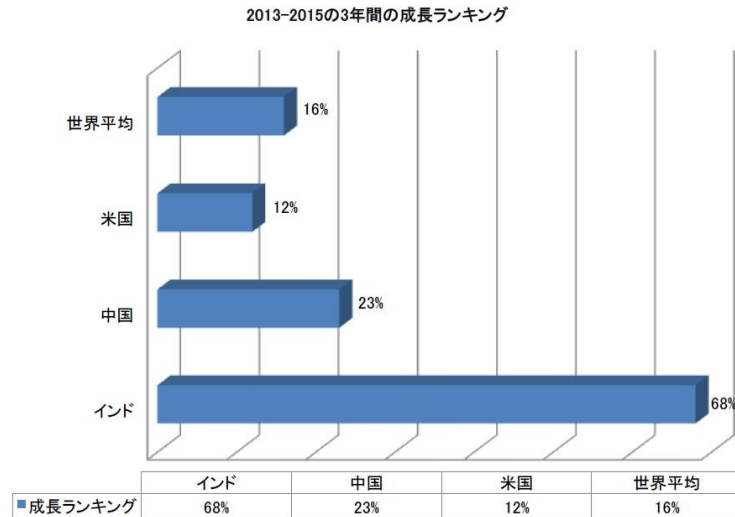
ECのプラットフォームが整えば、進出日系企業にとっても新たな販売ルートとして商機が拡大することになります。

アジア主要国のEC売上規模 (単位: 1億ドル)



資料: BMIリサーチ「e-Commerce: Global Developments & Outlook (2016年6月)」を基に作成

図2. 世界のオンライン小売サイト 成長ランキング



(出所) Morgan Stanley Research

▼凡例

**ECビジネス指標 (BtoC)** 2016年順位 (2014年順位)

単位	内容
%	国際通信連合 (ITU) 発表に基づくインターネット普及率
%	世界銀行発表に基づくクレジットカード保有率
台	世界銀行発表に基づく100万人当たりの安全性の高いサーバー設置台数
点	万国郵便連合 (UPU) の郵便配達信頼度 (0-100点で評価)

注: ランキング付けは2014年以降の最新データに基づいている。UPUデータのみ13年時点のもの。クレジットカード保有率は15歳以上

資料: 国連貿易開発会議 (UNCTAD) [B2C E-COMMERCE INDEX 2016] を基に作成

**インド** 90位 (83位)

18%	4%	46台	68点
-----	----	-----	-----

# 展示会後の展開

## 展示会後のオプションサービス

### ECショッピングサイトを利用して直接販売

#### 日本語が分からなくてもインドで日本の商品が買えるサービス

インドのEC市場で日本の商品を販売してくれるパートナーを見つけるのは容易ではありません。その問題を解決し、インドでも信頼の高い日本の製品をECサイトで直接販売いたします。扱う商品はすべて信頼の日本企業製です。

### コンサルティングサービス

#### インドでの事業展開の強い味方となる

インド事業展開の難しさは簡単には変わりません。起きる問題を予測して、最善な方法で対処いたします。難しい判断や交渉はお任せください。痒いところに手が届くサービスを約束します。

### 「観客動員数万人規模のJAZZイベントを開催」

『2018 KONNICHWA JAPAN』のイベントが大きく成功を収めました。インド初のJAZZフェスティバルであるREI SAKANOUÉとそのバンドAQUARIUSのプロデュースするJAZZコンサートは、日本・インド両国の様々なジャンルのアーティストが集って参加いたします。このイベントを展示会後のマーケティングに活用いたします。

『KONNICHWA JAPAN』のイベント時に登録、商品展示ブースの設置も計画しています。



# JAPAN EXPO(株)にできること

## インドでのサービス

- 代行業務
- 法実設立
- 弁護士、コンサルタント、会計士など、各種専門家の紹介
- 商品の登録業務代行
- オフィス、住居、ドライバーの手配
- 日本語もできる人材の紹介
- アラブ諸国やアフリカへの輸出のルート
- 工場や、工業団地の紹介
- 各種セミナー
- ビジネスマッチング



JAPAN EXPO(株)ならではの特殊トップルート  
(特別なクライアント様だけの、別サービス)



トップルートによる、政府系の事業や、公共事業への参入のご紹介



特別なトップルートによる、大企業のトップクラスのご紹介と事業提携などの商談やプレゼンの手配。



# JAPAN EXPO株式会社 概要

## インドと日本がともに発展し共存共栄のできる未来

毎年8%前後の経済成長を続け、13億人を超えるインド市場は未開拓市場であり、新たな成長市場リストの最上位にランクされる国です。日本企業の進出が難航している事実に対して、インドは親日の国です。優れた製品や技術がありながらインド進出がうまくいかない原因の一つには、日本のやり方が通らないインドの経済界への入り方があります。その重要な要件は人脈です。「誰と組めば成功するのか」その「誰」は当社です。

### なぜこの小さな会社ができるのか

#### [当社独自の特長]

- ①政府・各州・大手民間企業・インドの重要人物・王族などインド全体を通じた高い信用力と強い人脈で、高いレベルでの事業展開が可能です。
- ②代表坂の上零は事業家としての活動だけでなく、ピアニスト・作曲家・歌手・発明家（特許所持）・作家・社会活動家でもあります。その多様な能力と人脈により時代への先見性・独創性・マーケティング力を持ち、コンサルティングにおいては主にインドに於いて数々の実績を上げており、インドでの事業を成功に導くことができます。
- ③Veena Singh氏の一族と坂の上零は国を超え、インドの特別な絆があり、さらに偉人マザーテレサからは世界でただ一人「マザーテレサ」の名前を冠した音楽を出してよいという許可を頂いております。代表である坂の上零はこうした点においてもインド上層界に信頼と力があります。

「インドで理不尽な思いをし、苦戦する日本企業をインドで成功させることで、インド国家と日本企業の生き残りの両方に貢献し、日本とインドが中心となって世界経済を推進したい」これが坂の上零の「エンジェルバンク構想」の根幹です。



ビナ氏と代表の坂の上零

社名	JAPAN EXPO株式会社
日本	〒105-0012 東京都港区芝大門1-7-4 トーア芝ガーデン203 japanexpo@angelbankjapan.com
インド	JSST 10F G.D.C.M Bld. Barakhanba Rd. New Delhi 110001 INDIA
HP	<a href="https://www.angelbankjapan.com">https://www.angelbankjapan.com</a>
代表	坂の上 零