

インド市場への参入戦略と実践

適切な参入戦略の選択と、文化を踏まえた人事・組織運営が成功のカギ



中国経済がスローダウンし、沿岸部の人件費も高騰する中、多くの日本企業が次なるターゲット市場を模索している段階のようです。地理的、心理的に近い東南アジア諸国をターゲットとする企業も多いようですが、市場のサイズという視点では中国ほどのインパクトは期待できないというのが実情です。

そこで今注目を集めている市場がインドです。国連の発表によるとインドは2022年に中国を抜き世界最大の人口を抱える国となり、2050年には約17億人に達すると予測されています。2016年の経済成長率も7.1%と中国の6.7%を2年連続で上回りました。アジア開発銀行の予想では2017年の成長率は7.4%と予測されており、今後10年間は有望な市場になると考えられています。

しかし、インド市場には多くの困難が待ち受けています。一番大きな問題は、ビジネス文化が日本と比較するとあまりにも違い過ぎるということです。特に直接的に影響が及ぶのは人事・組織運営の領域です。日本の常識からすると考えられないような問題が普通に毎日起こるのです。そして問題に振り回され、営業に全く集中できないというケースも多くみられます。

当セミナーでは、インド市場の魅力と可能性、参入戦略の選択肢だけでなく、人事・組織に関する問題解決策、実際の参入事例について詳しく解説致します。

こんな方にお勧めです！

- ☑ インド市場への参入を検討中
- ☑ インド市場へローコストで参入したい
- ☑ インド市場へ越境ECで参入したい
- ☑ インド支社の人事・組織が機能していない
- ☑ インドでの売上が伸びない

こんなことが分かります！

- ☑ インド市場の概観と魅力
- ☑ インド市場の実態と参入戦略の選択肢
- ☑ インドでよく起こる人事問題と解決策
- ☑ インドと日本とのビジネス文化の違い
- ☑ インド参入した欧米企業の成功事例



インド商工会議所連合会 (FICCI) は1927年に設立され、インドの近代化と経済発展に貢献して参りました。非営利の民間組織であるFICCIは、インドの産業界を代表する声として政策決定への影響力をもち、25万社の会員をもつインド国内各地の商工会議所を束ね、業界を超えたネットワークを提供しております。



M+Vは過去20年にわたり、1200社以上の外国企業(主に欧州)のインド市場参入支援をしてきたコンサルティング会社です。FICCIでは、M+Vと連携し、同社の経験と知識を活かしたセミナー等海外企業のインド戦略に資する活動に取り組んでおります。



M+V JAPAN

〒106-0032 東京都港区六本木5丁目18番23号 INACビル4階
c/o フェネトル・パートナーズ株式会社
Tel:03-6697-6430、Fax:03-4496-6035
japan@mv-india.com | www.maiervidorno.jp

詳細は裏面をご覧ください。➡

開催概要



日 程: 2018年5月28日(月) 13:00~16:00(開場: 12:30)
主 催: インド商工会議所連合会(FICCI)
共 催: (一社)九州経済連合会
後援(予定): 九州経済国際化推進機構、JETRO福岡、
大阪・神戸インド総領事館
会 場: 電気ビル共創館「カンファレンスB」
〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2-1-82
定 員: 80名
参加費: 無料

プログラム

12:30 開場

13:00 ご挨拶

共催者挨拶 (一社)九州経済連合会

来賓挨拶 アームストロング・T・チャンサン
在大阪・神戸インド総領事

13:20 インド政府の経済政策と将来展望

アトゥル・シュングル (FICCI) *同時通訳有
インドの経済、制度、インフラ、産業等

13:50 休憩

14:00 インド市場への参入戦略と日本企業にとっての課題

クラウス・マイヤー (M+V) *同時通訳有
代理店/直接投資/越境ECとその成功事例

14:40 インドのビジネス文化と人事・組織の課題

サムリティ・パラシャール (M+V) *同時通訳有
必ず起こる問題点と解決策、その事例

15:20 質疑応答、ネットワークング

16:00 終了

【講師プロフィール】



アトゥル・シュングル (Atul Shunglu)
インド商工会議所連合会 事務局長補
日本担当ディレクター
インドの民間企業にて食品業界の貿易や幅広い業界での新規事業開発を携わった後、2000年にFICCIへ入社。2015年より現職。貿易使節団や投資促進業務等に従事。ヨーロッパ大学MBA。



クラウス・マイヤー (Klaus Maier)
M+V 代表取締役
ドイツ出身。ドイツとスペインで国際経営を専攻し、物流会社へ入社。米国勤務後、90年代よりインドで勤務し、2000年にM+Vを設立、以来約20年間ニューデリー在住。欧米、主にドイツ企業のインド市場参入支援を手掛ける第一人者。



サムリティ・パラシャール (Samriti Parashar)
M+V エグゼクティブサーチ責任者
インド出身。エグゼクティブサーチ歴15年。インド及びインドネシアにて日本の人材紹介会社に勤務。主要なサーチファームにて要職を歴任。小売業、製造業、鉱業、エネルギー、IT、ホスピタリティー、等々様々な業種での採用案件で業績を上げる。2015年からM+Vにて現職。

お申込み方法

以下のサイトより必要事項をご入力ください。
セミナー1週間ほど前に受講票をEメールにてお送り致します。
* 定員の場合は参加をお断りする可能性がございます。

<https://www.maiervidorno.jp/seminar-may-2018-hakata/>

M+V JAPAN

〒106-0032 東京都港区六本木5丁目18番23号 INACビル4階
c/o フェネトル・パートナーズ株式会社
Tel:03-6697-6430、Fax:03-4496-6035
japan@mv-india.com | www.maiervidorno.jp

