



# Navigate India's dynamic and challenging business environment

## インドビジネス参入戦略

### インド進出戦略

インド進出におけるより優れた成功は、事業計画及び規制対応の両方の側面で綿密な参入計画によってもたらされます。

#### インド進出戦略における重要事項

- ・ カントリーリスク分析:インド国内特有のビジネス環境及び地理的考慮事項
- ・ 業界分析:業界状況や構造的要因、法的影響
- ・ 競合分析:主要競合他社や対象顧客セグメントへの訴求方法 (CVP)
- ・ 市場細分化とターゲティング、顧客への訴求方法の提案
- ・ マーケティング・ミックスの提案:インドに適したプロダクトの決定、実現可能なチャンネル戦略、価格戦略、プロモーションサポート
- ・ 最適な進出手段の策定:中長期的目標と各種規制を視野に入れたジョイントベンチャーの設立やM&A対象へのスカウト、工場設立におけるエンドツーエンドの支援
- ・ 事情計画及び予算の策定
- ・ 各種登録及び規制対応
- ・ 暫定CEO・CFO

#### タイムライン指標

- ・ カントリーリスク分析及び業界分析 ..... 4週間
- ・ 競合分析 ..... 4週間
- ・ マーケティング・ミックスの提案 ..... 6-8週間
- ・ 規制対応を含め、JVやM&A、バリユエーション、  
税務対応など進出手段の策定 ..... 8-12週間
- ・ 事情計画及び予算の策定 ..... 2-3 週間

インド市場でより優れた収益性の高いパフォーマンスを実現する為には、競争上の優位性の適切な維持と有効的なオペレーションを保つ必要があります。我々の戦略コンサルティングチームはインドでの事業戦略とそれに伴うオペレーション課題に対し、実践的かつ専門的なサポートを提供します。国際的かつインド現地での豊富な経験から、貴社に優れた利益をもたらすことを約束します

## 経営パフォーマンスの向上

### 業績改善

利ざやの低下やコストの上昇、ブランド価値の低下、製品やサービスの品質上の問題、サプライチェーン及び規制の問題に直面している企業は実践的な経営パフォーマンスの改善によって利益をあげることができます。

- 事業、プロダクト、顧客セグメント別及び内部組織機能別の財務・経営データ分析
- 内部リソースや実行可能性、ビジネスプロセスの分析
- 競合他社のCVP及び主要な事業状況の分析
- 市場と顧客の傾向及び対象顧客セグメントへの訴求方法 (CVP) 分析
- 市場機会とリスクの分析 -顧客嗜好傾向やテクノロジー、ビジネスプロセス
- 業績改善計画
- 組織的連携の実行の為の中間及び最終会議
- 定期的な業績改善計画の再評価

上記の業績改善計画は通常6-9か月間で行われますが、下記がタイムライン指標となります。

- 財務・経営データ分析 ..... 6週間
- 内部リソースとビジネスプロセスの分析 ..... 4週間
- 競合他社分析 ..... 4-5週間
- 市場及び顧客動向分析 ..... 4週間
- 市場機会とリスクの分析 ..... 4-5週間
- 改善箇所の提案 ..... 2-3週間
- 業績改善計画  
(内容整理と評価) ..... 2週間



## 競争力の刷新

### 戦略評価及び開発

事業戦略及び企業戦略の双方での定期的なレビューは競争上の優位性を常に保ち、また更新する為に必要不可欠な業務です。

- 業界構造を含む事業状況分析
- 組織の状況分析：SWOT分析、保有リソース、財務及び経営データ分析
- 市場分析：競争上の優位性およびそれを維持・アップデートする方法
- ポジショニング戦略評価
- 多様化、統合、参入する市場などの企業戦略
- 有機的又は無機的成長の為の成長手段の選択
- 組織構造及び企業文化
- CSR活動
- デジタル戦略及び経営革新を含めたビジネスの再構築
- 戦略評価及び提案

上記の戦略評価は通常6-9か月間で行われますが、下記がタイムライン指標となります。

- 事業環境及び業界動向調査 ..... 4週間
- 組織の状況分析..... 6-8週間
- 市場分析..... 4週間
- ポジショニング戦略評価 ..... 2-3 週間
- 成長機会の分析を含めた企業戦略評価 ..... 5-6 週間
- 組織構造および企業文化 ..... 4-5週間
- デジタル戦略及びビジネスの再構築 ..... 3-4週間
- CSR活動評価..... 2-3週間
- 戦略評価及び提案..... 2週間

# 新たなビジネス機会・成長 を支える専門家



**Sandeep Khanna**  
sandeep.khanna@asa.in

Sandeepは企業をインド進出戦略から成長、適切な事業拡大まで導くプロフェッショナルです。彼は戦略や経営管理、新規市場参入において30年以上の国際的な経験を持つ専門家であり、Shell、Tata、ICIのインド・UK市場で様々なリーダーシップ的地位を担当しました。彼は現在、インドに拠点を置き業績改善を図る企業やインド市場参入を検討している多国籍企業にとって、評価されている戦略コンサルタントです。

---



**Nitin Arora**  
nitin.arora@asa.in

Nitinはパートナー選定、M&A、事業評価、財務デューデリジェンス、財務モデリングなど、多様なスキルを持つプロフェッショナルです。彼はベテランの投資銀行家であり、国内及びクロスボーダー案件のM&Aに関する投資アドバイザリーを専門としています。この領域で16年以上の経験を有する彼は、財務分析と、業績改善に必要な要素の分析において優れた結果を示してきました。

---



**Himanshu Srivastava**  
himanshu.srivastava@asa.in

Himanshuは20年以上に渡り、外国企業の参入戦略、工場の設立、全ての規制対応及び承認の取得の分野においてインド進出を支援してきました。また、彼のチームは既存事業の再構築や会社法等の法務コンプライアンスアドバイザリー、必要に応じて適切な撤退計画の提案を行っています。当チームは規制コンプライアンスのリスクの観点から事業を再評価し、また最適なインド進出計画を評価する点において優れた実績を有します。



Going The Extra Mile

[www.asa.in](http://www.asa.in)

**New Delhi** +91 11 4100 9999

**Ahmedabad** +91 79 4891 5409

**Bengaluru** +91 80 4151 0751

**Chennai** +91 44 4904 8200

**Gurgaon** +91 124 4333 100

**Hyderabad** +91 40 2776 0423

**Kochi** +91 484 410 9999

**Mumbai** +91 22 4921 4000

**Singapore** +65 6334 8018

**Tokyo** +81 3 6441 3248

**Contact:** [info@asa.in](mailto:info@asa.in)



### **National Affiliates**

Bhubaneswar, Chandigarh, Kolkata, Pune and Vishakhapatnam

### **International Affiliates**

Algeria, Argentina, Australia, Austria, Belgium, Brazil, Bulgaria, Canada, China, Denmark, Egypt, France, Finland, Germany, Hong Kong, Hungary, Israel, Italy, Japan, Luxembourg, Malaysia, Mexico, Morocco, New Zealand, Netherlands, Norway, Poland, Portugal, Romania, Saudi Arabia, Singapore, South Africa, Spain, Switzerland, Sweden, Thailand, Tunisia, Turkey, UAE, UK, USA, Vietnam

\* This document has been prepared as a service to the clients. We recommend that you seek professional advice prior to initiating action on specific issues.