

2025 年 10 月 27 日

**電通とドリームインキュベータ、
インド市場に特化した市場進出・新規事業支援のソリューションを提供開始**
ー 急成長するインド市場で“選ばれる”ブランド創出・ビジネスプロデュースを支援 ー

株式会社電通（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員：佐野 傑、以下「電通」）と株式会社ドリームインキュベータ（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：三宅 孝之、以下「DI」）は、インド市場に特化したグロース型コンサルティングソリューション「Go-to-India Solutions」の提供を本日より開始します。インドの社会・文化や生活者のことを理解し、現地での豊富なマーケティング・コミュニケーションの実績を有する電通と、VC（ベンチャーキャピタル）投資で培ったインドビジネスの現場感を基盤に現地でのビジネスプロデュースを得意とする戦略コンサルティングファームである DI の強みを融合し、戦略立案から実行支援までを一気通貫で提供する体制を整備しました。これにより、クライアントのインド市場進出や現地での新規事業創出をワンストップで支援します。

インドは世界最大の人口を有し、若く活気ある消費者層と急速に変化する価値観を背景に、成長機会が豊富な市場※¹であると認識され、日系産業界にとってもフロンティア市場として注目が集まっています。一方で、急速な社会経済のデジタル化に伴い、従来型のビジネスモデル、製品やサービスでは競争力を維持できない局面が増加しており、現地市場への参入、サプライチェーンの構築、新興テック企業への対応、ブランドの定着化などの課題が顕在化しています。特に新規参入企業にとっては、地理的多様性や言語・文化の壁から現地での情報収集やパートナー探索は容易ではなく、適切な戦略の方向性を見いだすことが困難な市場です。

こうした課題に対応するため、電通グループ※²の現地法人である電通インド※³と DI の現地法人である DIAI India※⁴は、両社の強みを融合した独自の支援体制「Go-to-India Solutions」を構築しました。インド市場に精通したクロスファンクショナルチームを編成し、クライアントに伴走しながら事業成長を支援していきます。本ソリューションは、インドへの新規参入を検討する製造業・小売業・サービス業などの企業、現地での定着や収益化に課題を抱える企業、サステナビリティ起点での事業再構築を模索する企業を対象としています。

電通グループは 2003 年にインドでの事業を開始して以来、現在ではインド国内に 15 拠点を有し、2200 人規模で事業を展開しています。電通インドが長年培ったインド社会や生活者インサイトの知見と、DI のインド VC 投資実績※⁵および戦略コンサルティング視点でのビジネスプロデュース力により、インド市場における社会経済動向、技術トレンドや新たな生活習慣を読み解き、“売れる機運”を的確に捉えます。その上で、実証（検証）とスケール（拡張）の両方で、クライアントのブランド・事業戦略、事業体制構築（含むパートナーリング）に貢献できる点に、本ソリューションならではの強みがあります。

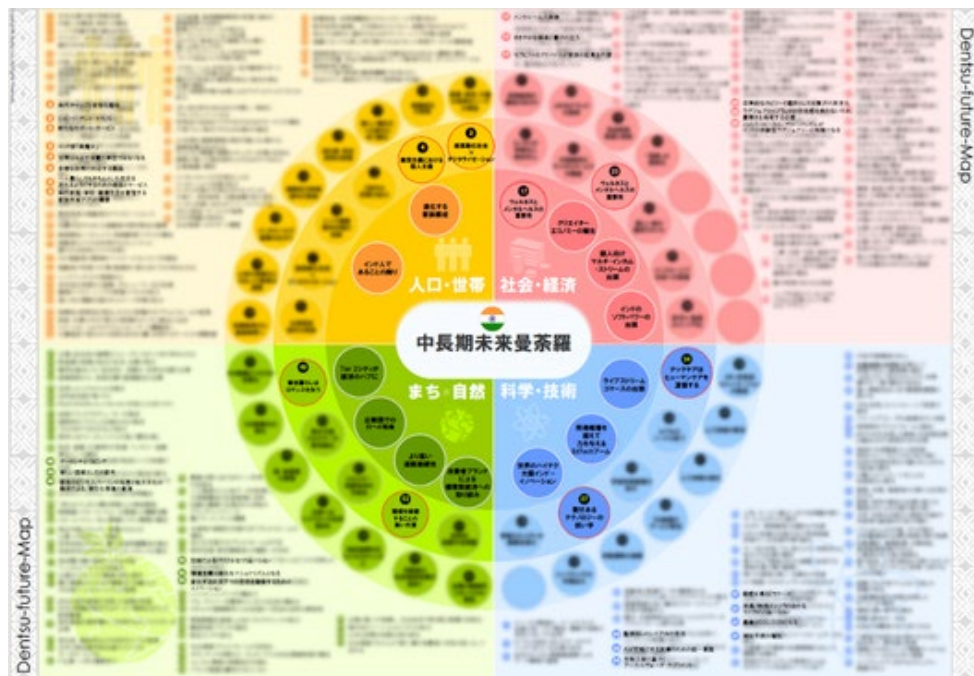
以下、その特徴について代表的なものを 2 つ紹介します。

〈特徴1〉インド生活者の激しい変化を細やかに理解・把握する視点

巨大なインド市場を把握するためには、生活者のあらゆる機微をつかみ、仮説をもって市場理解を進めていくことが必要です。本ソリューションでは、多様なインド生活者を捉える独自のツールを開発しています。

・ツール例：「電通未来曼荼羅インド版」

電通未来曼荼羅^{※6}インド版を活用し、インドの未来の社会や生活者ニーズ、価値を探索し、これを満たす革新的な商品・サービス・事業のアイディエーションを行います。



・ツール例：AI を用いたインド市場・顧客の分析

AI を活用したインサイト抽出により、スピーディーに市場と顧客分析を行います。

- ターゲット商材や競合商品などをキーワードに SNS 等からターゲット層に関する公開情報を収集・分析
- AI による分析から関連ワードまで拡大し、ポテンシャルターゲットを抽出
- 他マーケット間やカテゴリ間の比較から、当該マーケットの特性を可視化

〈特徴2〉インド市場環境の把握と事業内容・戦略の策定及び実行支援

潜在顧客や競合、パートナーなどの分析およびインタビューにより、B2B および B2C 企業の双方に対応するインドの市場ニーズ・競合状況・KSF（Key Success Factor：重要成功要因）の把握を行います。現地スタートアップと日本企業の事業・資本提携実現の支援実績を踏まえ、実現性があり効果的なパートナーリング戦略も提案していきます。また、戦略策定後は、戦略の実行と実現に向け、伴走支援を行います。

・サービス例：参入事業領域特定・戦略策定

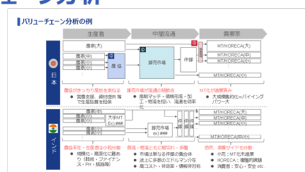
バリューチェーン分析、市場ポテンシャル・競合分析、潜在顧客・競合・パートナーヒアリング、KSF 分析、事業機会の洗い出し評価、ビジネスモデリング、計画への落とし込みを行います。

STEP 1 : 市場環境の捕捉

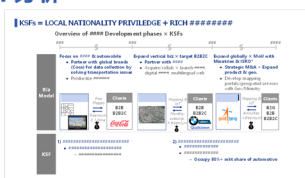
市場環境分析



バリューチェーン分析



競合・KSF分析

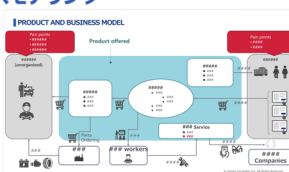


STEP 2 : 事業戦略の策定

有望事業機会の特定



ビジネスモデリング



パートナー戦略策定



STEP 3 : 事業計画への落とし込み

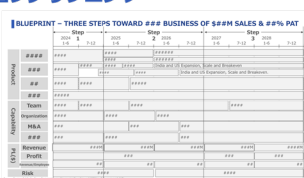
マスタープラン策定



事業展開シナリオ策定



アクションプランニング



・ ツール例：インド市場マーケティング計画策定支援フレームワーク

顧客インサイト、市場環境、競合状況、商品・サービスの強みなどを総合的に整理・分析し、目的に応じたマーケティングの方向性を明確化し、中長期視点での戦略プランを言語化・構造化します。

ロードマップ(サンプル)



投資計画(サンプル)



電通グループは、クライアントの変革や成長を支援するビジネス・トランスフォーメーション（BX）サービスのグローバル展開を、昨年から本格的に推進しています※7。日本で10年以上前から積み上げてきた実績・知見を基盤に、3つのコア領域（「事業変革」「企業変革」「サステナビリティ戦略」）において卓越した専門性を有する、唯一無二の「グロース型コンサルティングサービス」です。今後も、クライアントが直面するさまざまな課題に対して、クリエイティビティ・実行力・データ＆テクノロジーといった電通グループの強みとマーケティング視点を掛け合わせ、最適なソリューションを提供すべく、BXのグローバル展開を強力に推進していきます。

- ※1 人口 14 億 3,807 万人、名目 GDP3 兆 5,676 億 \$ ドル。「外務省インド共和国基礎データ」。
<https://www.mofa.go.jp/mofaj/area/india/data.html>
- ※2 持株会社である株式会社電通グループ、および同社の国内外連結子会社 720 社の総称。<https://www.group.dentsu.com/jp/>
- ※3 <https://www.dentsu.com/in/en>
- ※4 <https://www.dreamincubator.com/in/>
- ※5 投資先 30 社のうち 3 社がユニコーン企業に。
- ※6 「2035 年のトレンドを予測し、未来起点の経営戦略に生かす「電通未来曼荼羅 2025」発表」（2025 年 2 月 19 日リリース）。
<https://www.dentsu.co.jp/news/release/2025/0219-010848.html>
- ※7 「電通グループ、顧客企業のビジネス変革を支援する ビジネス・トランスフォーメーション(BX)サービスのグローバル展開を本格開始」（2024 年 6 月 18 日リリース）。<https://www.group.dentsu.com/jp/news/release/001226.html>

以上

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社電通コーポレートワン ブランディングオフィス 広報室 広報部
河南、早川、抱井

【事業に関する問い合わせ先】

株式会社電通 グローバルビジネスセンター

Email : koho@dentsu.co.jp