

2025 年 10 月 27 日
株式会社ドリームインキュベータ

ドリームインキュベータと電通、 インド市場に特化した市場進出・新規事業支援ソリューション提供開始

急成長するインド市場で“選ばれる”ブランドの創出・ビジネスプロデュースを支援

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」）と株式会社電通（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」）は共同で、10 月 27 日より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」の提供を開始することをお知らせいたします。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の DI と、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。

■背景

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、日系産業界にとってのフロンティア市場として注目度が高まっています。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、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、ブランド定着へ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難しい市場です。背景を踏まえて課題に対応するため、DI の現地法人 DIAI India Private Limited^{※2}と電通グループ^{※3}の現地法人電通インド^{※4}は、両社の強みを融合させた独自の支援体制「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。

■本ソリューションの狙い

DI は 2014 年にインド進出を開始し、インド VC 投資実績^{※5}をはじめ、日系企業のインド進出コンサルティング及び実行支援を行ってきました。今回のソリューションは、DI が長年培ってきた日系企業のインド参入における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と、電通の長年培ったインド社会や生活者インサイトの知見を融合することで、インド市場における社会経済動向や技術トレンド、新たな生活習慣を読み解くことが可能です。また“売れる機運”を的確に捉え、実証（検証）とスケール（拡張）の両方で、クライアントの市場参入評価から事業戦略の策定、事業の立ち上げから実行伴走に貢献します。

【対象企業】

- ・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
- ・既に進出している企業で現地での定着や収益化に課題を抱える企業
- ・インドの社会課題やサステナビリティ起点での事業再構築を模索する企業

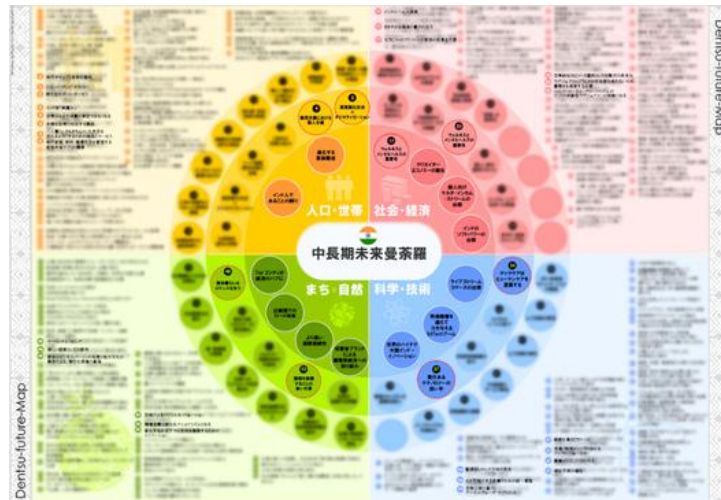
■本ソリューションの特徴

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

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

DI が VC 投資で培った現地インサイダーネットワークをベースに、潜在顧客や競合、パートナー等への個別インタビューやデータアナリティクスを駆使し、インドの社会課題やデジタル化などのトレンド分析を行います。その上で、B2B 及び B2C を問わず、クライアントである日本企業に適した有望事業機会を洗い出し、自社ケイパビリティ・競合状況・KSF（Key Success Factor: 重要成功要因）を踏まえた上で、事業展開仮説の提案を行います。スタートアップを含む現地企業と日本企業の事業・資本提携実現の支援や政策連携の豊富な実績を踏まえ、クライアントのケイパビリティ補完の一環として、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】

市場環境分析、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、有望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などを行います。

DIの過去アウトプットイメージ例：新規事業創出プロジェクトの場合



【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)

	2023-2024	2024-2025	2025-2026	2026-2027	2027-2028	2028-2029	2029-2030	Total
Core Strategy	\$10,000,000	\$12,000,000	\$15,000,000	\$18,000,000	\$20,000,000	\$22,000,000	\$25,000,000	\$122,000,000
Product Development	\$5,000,000	\$6,000,000	\$7,500,000	\$9,000,000	\$10,000,000	\$11,000,000	\$12,000,000	\$50,500,000
Marketing & Sales	\$3,000,000	\$4,000,000	\$5,000,000	\$6,000,000	\$7,000,000	\$8,000,000	\$9,000,000	\$32,000,000
Operational Costs	\$2,000,000	\$2,500,000	\$3,000,000	\$3,500,000	\$4,000,000	\$4,500,000	\$5,000,000	\$18,500,000
Contingency Fund	\$1,000,000	\$1,500,000	\$2,000,000	\$2,500,000	\$3,000,000	\$3,500,000	\$4,000,000	\$14,500,000
Revenue Projections	\$15,000,000	\$18,000,000	\$22,000,000	\$26,000,000	\$30,000,000	\$34,000,000	\$38,000,000	\$173,000,000
Profitability Analysis	\$5,000,000	\$6,000,000	\$7,500,000	\$9,000,000	\$10,000,000	\$11,000,000	\$12,000,000	\$50,500,000
ROI Calculation	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%
Summary	\$10,000,000	\$12,000,000	\$15,000,000	\$18,000,000	\$20,000,000	\$22,000,000	\$25,000,000	\$122,000,000

※1 人口 14 億 3,807 万人、名目 GDP 3 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 <https://www.dreamincubator.com/in/>

※3 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/>

※4 株式会社電通グループ <https://www.dentsu.com/in/en>

※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>

DI は、今後インド起点のグローバル事業の創出に挑戦する日本企業に対して、構想・戦略・アーキテクチャ策定から製品開発・事業開発の実行伴走、そしてイノベーションエコシステムの創出まで一貫通貫した支援の拡大を目指します。

■株式会社ドリームインキュベータについて（ <https://www.dreamincubator.co.jp/> ）

ビジネスにおける最も普遍的で有益な戦略コンサルティングスキルと、インキュベーションで培われたリアルかつ当事者的な経営力を融合することにより、「社会を変える 事業を創る。」をミッションに、新たな事業や産業の創造・成長支援を行う「The Business Producing Company」です。

【本リリースに関する問合せ先】

株式会社ドリームインキュベータ コーポレートコミュニケーション

電話：03-5532-3200 / Email：info@dreamincubator.co.jp