

Press Release

スパイアR&C広報事務局
TEL: 03-6427-1627
担当：アレックス・村上



The Knowledge to Decide

調査情報提供

新興国に特化したマーケティングリサーチ企業「スパイア・リサーチ・アンド・コンサルティング」

インドにおけるEコマース市場調査 インド企業EC利用率の現状と今後の予測について

ASEAN、アフリカ、中東、中南米など新興国市場リサーチに特化したSpire Research & Consulting (本社：シンガポール CEO：レオン・ペレラ)は、企業の視点から見たインドのeコマース(以下、“EC”)の現状の分析レポートを発表致します。

※スパイア・リサーチ・アンド・コンサルティングとは？

スパイア・リサーチ・アンド・コンサルティングは、戦略的マーケティングリサーチとコンサルティングを行うリーディングカンパニーです。新興市場(アジア環太平洋、中南米、中東、アフリカ、ロシア、CIS諸国など)に特化し、世界のトップ企業・政府機関向けに、高品質かつ戦略的なりサーチをカスタマイズして提供します。

※代表プロフィールは最終ページをご確認ください。

【インド企業のEC展開について】

今回の調査では、インドにおけるアパレル・電化製品・飲食、それぞれ3業界のEコマース導入における調査を分析しました。ソフトバンクがインドのEコマース企業に900億円の投資をした報道がありました。現在、インドのEコマース市場は急成長しており世界中から注目を集めています。

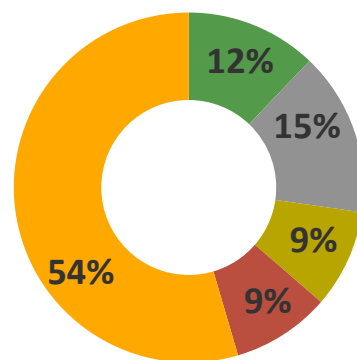
今回、当社のアンケート調査した結果、回答いただいた企業のうち91%は、今年～3年前にかけてECを導入していることがわかりました。また、54%の企業がEC導入してから自社の売上が20%以上増えたと応えました。その結果、84%の企業が「ECを導入して成果が上がった」と回答しています。

ECの導入時期



0～1年前 1～3年前 3～5年前 5年以上前

EC導入後の売上成長率



0-5% 5-10% 10-15%
15-20% >20%

報道関係者からのお問い合わせ
TEL:03-6427-1627

スパイアリサーチ&コンサルティング広報事務局
担当：アレックス・村上 E-mail:info@kartz.co.jp

Press Release

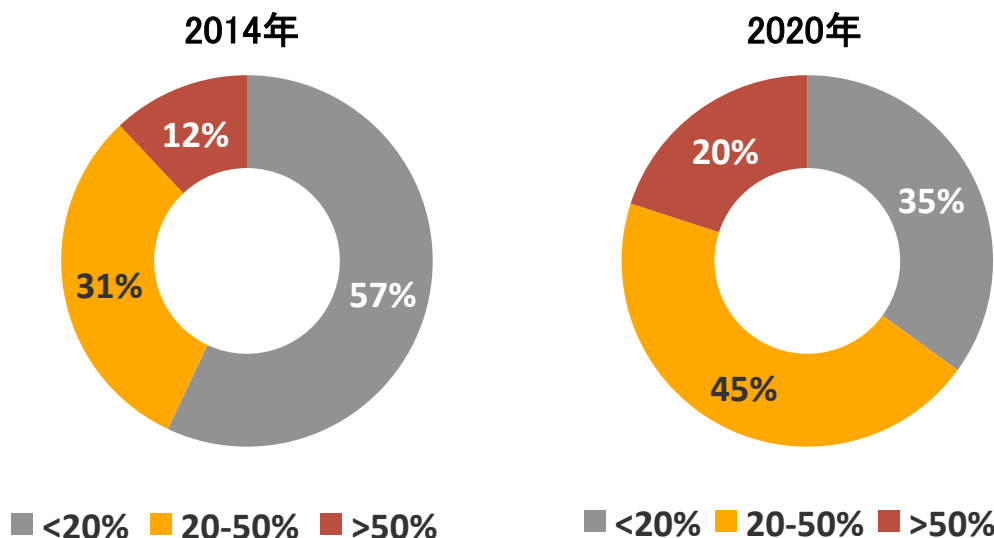
スパイアR&C広報事務局
TEL: 03-6427-1627
担当：アレックス・村上



The Knowledge to Decide

調査情報提供

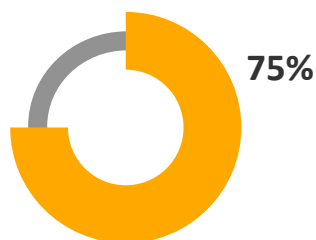
【インド企業のECによる売上率、今後の予測】



上記の表は、企業のECによる売上の比率を表したものです。今年も、57%の企業がECによる売上比率が20%以下となっているようですが、オンライン決済と物流のインフラが急速に発展しており、EC売上比率は増加していく見込みです。2020年には、65%の企業がEC売上比率は20%を超えると予想しているようです。

【オンラインと実店舗のバランスは？】

ECと共に実店舗の展開



■ 展開していない ■ 展開している

ご回答いただいた企業の75%がECと共に実店舗を運営していることが分かります。インドの文化では、商売において人と接する伝統が強く、実店舗がECを運営していく方向は今後も維持されるのではないのでしょうか。

今後、インドの企業がオンラインとオフライン戦略を上手に掛け合わせることで、O2O戦略が大きな課題となります。

* * *

現在は、物流インフラ、ネットインフラなどハードルがいくつか残っているものの、インドにおけるEC業界は今後大きく成長していくこと間違いなしと言えるでしょう。

成長のカギを握るのは支払方法の主流となっている着払い制度です。

商品が到着してから代金を支払う着払いシステムがメインとなっている現在、小売側のリスクは高いためEC市場全体の成長に影響を与えています。しかし、ECが普及していくなか、支払いシステムもカード決済や前払いシステムなどが普及すればインドの消費者たちにとってはより多くの商品をより安く買えるようになり、中小企業にとってもECの波に乗って自社のリーチと見込客を一気に増やす機会となります。

報道関係者からのお問い合わせ
TEL:03-6427-1627

スパイアリサーチ&コンサルティング広報事務局
担当：アレックス・村上 E-mail:info@kartz.co.jp

Press Release

スパイアR&C広報事務局
TEL: 03-6427-1627
担当：アレックス・村上

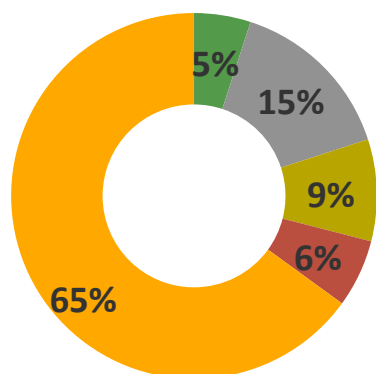


The Knowledge to Decide

調査情報提供

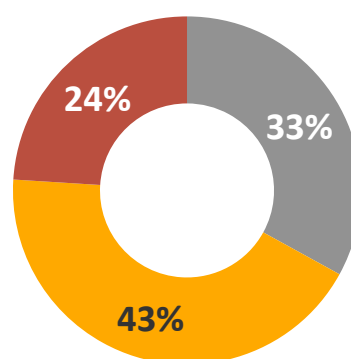
【ケーススタディ: インドのアパレル業界におけるECの現状】

EC導入後の売上成長率



■ 0-5% ■ 5-10% ■ 10-15%
■ 15-20% ■ >20%

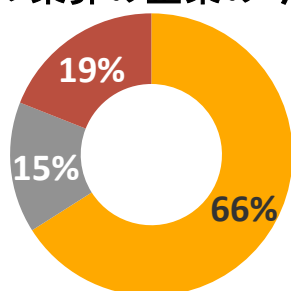
ECによる売上率



■ <20% ■ 20-50% ■ >50%

インド市場でECを導入し一番成果をもたらしたのがアパレル業界です。65%の企業がEC導入後の売上が20%以上増加しており、全企業の24%が売上の半分以上をECによるものということです。一方、飲食業界においてはZomatoやBakerlistのような口コミサイトが増えているものの、オフライン戦略の方が今後も主に重視されていくと思われます。また、電化製品に関しては、インドの消費者は直接、商品を手にとった上で判断するというマインドが働くため、今後ECでの成功のカギは習慣の変化だと考えています。

アパレル業界の企業の今後の方針



■ オンライン戦略を重視
■ オフライン戦略を重視
■ 両方

なお、アパレル企業のビジネス拡大における今後の戦略に関しては、66%の企業がオンラインをメインの軸として力を入れていきたいということです。20%近くの企業がオンラインとオフラインを組み合わせた統合型の戦略を進めていく方向でいることがわかります。首都のニューデリーを含めるインド北部に絞ると、その割合が27%に上がります。以上のことから、ここ3年でインフラの発展とともに、インドのアパレル企業の行方はオンラインで決まる勝負となるでしょう。

【調査概要について】

集計期間: 2014年8月～2014年10月 / 調査方法: 電話調査 / 調査対象: ECを導入している企業300社 (内アパレル業界: 100社 / 電化製品販売: 100社 / 飲食業界: 100社) / 調査地域: インド29州中13州

報道関係者からのお問い合わせ
TEL: 03-6427-1627

スパイアリサーチ&コンサルティング広報事務局
担当: アレックス・村上 E-mail: info@kartz.co.jp

Press Release

スパイアR&C広報事務局
TEL: 03-6427-1627
担当：アレックス・村上



The Knowledge to Decide

調査情報提供

【CEO レオン・ペレラ】プロフィール



スパイア・グループの代表（CEO）として、新興市場リサーチとコンサルティングをはじめ、ビジネスプランニングのための経済分析、マクロ環境分析に豊富な実績を持つ。

【経歴】

オックスフォード大学で哲学と政治経済のダブル最高優等学位を取得。最終学年には同大学より政治学分野でギブス賞を受賞。

シンガポール経済開発庁（EDB）国際ビジネス開発局の上級職員としてキャリアをスタートし、アジア太平洋地域における海外投資をシンガポールに誘致するための政策プランニングを担当。その後、エンタープライズ開発局の局長補として、大手企業の成長を支援する政策に携わった。

アジア・マーケット・インテリジェンス・ビジネスコンサルティング社に転職後、同社のシンガポールオフィスを立ち上げ、企画と顧客対応の両面で中心的な役割を果たす。

その後、スパイア・リサーチ・アンド・コンサルティング・グループをエリザベス・コーと共同で創設、代表に就任。アジア太平洋地域で50を超えるフォーチュン500クラスのグローバル大手企業を顧客として獲得し、その多くから複数回にわたってプロジェクトを受注する原動力となった。顧客に合わせてカスタマイズされたリサーチやコンサルティングのプロジェクトは、これまでに1,000件以上を数える。

【会社概要】

社名：Spire Research & Consulting
（スパイア・リサーチ・アンド・コンサルティング）

本社：シンガポール
代表（CEO）：レオン・ペレラ

事業内容：新興市場のマーケティングリサーチ・カスタマイズリサーチ・市場コンサルティング、経営コンサルティング

支社：シンガポール、インド、インドネシア、中国（北京、上海、香港）、ベトナム、マレーシア、韓国
営業拠点：オーストラリア、日本、米国

報道関係者からのお問い合わせ
TEL:03-6427-1627

スパイアリサーチ&コンサルティング広報事務局
担当：アレックス・村上 E-mail:info@kartz.co.jp