

東風アジア

第1部 巨大市場インド

③

進出競争 中小手探り

既に取り引15社

リサイクル原料などを販売するCFP(福山市)は4年前、樹脂原料のインド輸出を始めた。取引先は今や、現地メーカーや貿易業者など15社に広がった。

社長の福田奈美絵さん(32)は自らインドで約30社と商談を積み重ね、販路を開拓してきた。福田さんは「大手には難しい迅速な決裁ができるなど、中小には強みもある。無限の可能性を持つインド市場に挑みたい」とチャレンジ精神を貫く。

(樋口浩二)



技術力強みに 販路開拓励む

既に取り引15社
リサイクル原料などを販売するCFP(福山市)は4年前、樹脂原料のインド輸出を始めた。取引先は今や、現地メーカーや貿易業者など15社に広がった。

既に取り引15社
リサイクル原料などを販売するCFP(福山市)は4年前、樹脂原料のインド輸出を始めた。取引先は今や、現地メーカーや貿易業者など15社に広がった。社長の福田奈美絵さん(32)は自らインドで約30社と商談を積み重ね、販路を開拓してきた。福田さんは「大手には難しい迅速な決裁ができるなど、中小には強みもある。無限の可能性を持つインド市場に挑みたい」とチャレンジ精神を貫く。

(樋口浩二)