

# 熱風アジア

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)

\* Here is the translation for the news.



### 技術力強みに 販路開拓励む

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。

Topic  
“Asia’s Hot Wind Chapter One Enormous Market- India”  
Companies from Japan are trying to tap into Indian market.  
Small and medium-sized enterprises are groping their ways finding the key to open the market.  
They are expecting the technology as the selling point to expand the sales.

“Doing business with 15 companies”

CFP CORPORATION (located in FUKUYAMA, HIROSHIMA), of which the main business focuses on raw materials’ recycling & sales, began to export resin to India 4 years ago. Today they have business relationship with 15 makers and trading companies.  
President Ms. Fukuda has been to India and negotiated with about 30 companies by herself for many times to explore the market. She said,

“Unlike big companies where decision-making always takes a long time, small and medium-sized enterprises, on the other hand, surpass them in many ways such as the above. I want to challenge the infinite Indian market.” She will no doubt keep on her challenging mind.

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)