



在インド輸入商社に聞く！

インド小売市場 解説セミナー

人口14億人を抱えるインドは、人口増加や所得水準の向上を背景に大きな消費の伸びが期待され、新たな市場としても注目を集めています。

本セミナーでは、インドで幅広いビジネスを展開する輸入商社の担当者を講師に招き、インドの小売市場について解説いただけます。

インド市場での展開を目指す方の参加をお待ちしております。

2024年

10月15日 火 14:00
16:00

@OKBふれあい会館

14階 展望レセプションルーム

リアル開催

参加無料

交流会

講師

Soozo Services Pvt Ltd

いたくら さおり

日系企業担当 板倉 沙織 氏



Soozo Services Private Limited (ソーゾサービス株式会社) は、インドで自社ECサイトを運営し、インド国内に流通会社、倉庫を保有、2,000以上のアイテムを取り扱う。

講師を務める板倉氏は、2012年にインドに単身移住し、在住12年以上。

2013年にコンサルティング会社として、1社目を起業し、その後、2014年に2社目の起業を経て、美容院経営、貿易、物流、小売、EC事業に参画。

現在はその経験を活かして、日系企業のインド進出サポートだけでなく、インド企業への日本進出サポートも行っている。

内容

- 1 インド小売市場の概要
- 2 インド小売市場への参入のポイント
- 3 質疑応答
- 4 交流会（希望者のみ、16:00～16:45）

※ 交流会では、参加者・講師とのネットワーキングを行います。

お申込み
お問合せ

公益財団法人岐阜県産業経済振興センター
経営支援部 取引課 河合・細川
TEL 058-277-1092 メール torihiki@gpc-gifu.or.jp
URL <https://www.gpc-gifu.or.jp/>

主催 (公財) 岐阜県産業経済振興センター、ジェトロ岐阜
※ 本事業は岐阜県の補助金で実施しています。

参加申し込み

- 参加費 無料
- 定員 40名（先着順）
- 対象 県内中小企業等
- 申込方法 センターWebサイトまたは右下の二次元コードからお申込みください。
- 申込締切 10月9日(水) 17:00



申込フォーム

詳しくは裏面を
ご覧ください

オンライン個別面談

- 日時 セミナー実施日以降で日程を調整します。
- 会場 オンライン形式
- 対象 県内に事業所を有する事業者
- 内容 申込の際に以下から選択ください。

1 まずはインド市場
について詳しく聞きたい

2 今すぐインドで販売したい
【選定有】

Soozo Services Pvt Ltd.について

所在地：インド・ニューデリー

代表取締役：小堀 友義

インドで自社ECサイト「ALTVIBES」(https://altvibes.com/)を運営し、2,000以上のアイテムを取り扱うだけでなく、日系メーカー、欧米メーカーのインド総代理店も務める。

関連会社にインド国内及び日本に貿易商社、インド国内に流通会社及び倉庫を有する。

グループ全体の商流を活用し、自社ECサイトだけでなく、インド国内の各種ECサイト、伝統小売、近代小売、ホテル、カフェ・飲食業界やコーポレートギフトや個人富裕層向けといった様々な販路に商品を供給している。



関連会社

[インド]

- Dozo Services Private Limited
貿易流通業 <https://dozoservices.com/>
- Altvibes
ECサイト運営 <https://altvibes.com/>
- Origami Dripleg Pvt Ltd
輸入業、OEM製造販売会社 <https://origamidripleg.com>

[日本]

- 株式会社Blue Tokai Coffee Japan
コーヒー販売、カフェ経営
<https://www.bluetokaicoffee.jp/>
- 株式会社日印商事
貿易会社 <https://www.nichi-in.co.jp/>

会場アクセス

OKBふれあい会館（岐阜市藪田南5-14-53）

■ 公共交通機関でお越しの方は、
JR岐阜駅（北口）より「岐阜バス」で20分
名鉄岐阜駅より「岐阜バス」で約25分

■ お車でお越しの方は、
JR東海道新幹線・岐阜羽島駅および名神
高速道路・岐阜羽島インターチェンジより車で
約20分
※ 無料駐車場完備



オンライン個別面談のご案内【岐阜県内に事業所を有する事業者限定】

セミナー受講者を対象に、講師による以下の個別面談をオンラインで実施します。セミナー申込の際に、面談希望と、どちらの面談を希望するかをお知らせください。

1 まずはインド市場について詳しく聞きたい

相談企業の商品のインド市場での展開について、講師がアドバイスします。まずはインド市場について詳しく聞いてみたい方にオススメです。（面談の際はセンター職員が同席します。）

※ 商品によっては対応が難しい場合があります。あらかじめご了承ください。

2 今すぐインドで販売したい【選定有】

Soozo Services Pvt Ltd及び同社のグループ企業では、インド国内における更なるビジネス拡大のため、以下の商材を探しています。

同社に対し、自社商品を提案したい場合は、写真付きの商品リスト等をご提出ください。

インド国内で可能性があれば、その後のビジネス展開(商品の選定やインポーター選定)までサポートします。

希望商材

- ・ 日本食品（抹茶、お茶、調味料、菓子、米、加工食品：そば、うどん）
- ・ 酒（日本酒、梅酒、ウイスキー）
- ・ 食器（和食器、酒器、茶器、ガラスウェア）
- ・ キッチンアイテム
- ・ ペット用品
- ・ 生活雑貨（家の中で使うもの全般）
- ・ 化粧品
- ・ ゲーム
- ・ ガジェット類
- ・ アパレル
- ・ アクセサリー
- ・ デコレーションアイテム

自社商品を提案する際にご準備いただきたいもの

- ・ 写真付き商品リスト
- ・ プライスリスト(可能な場合、特別価格は不要)
- ・ 商品サンプル(可能な場合、セミナーの際にお持ちください)

面談までの流れ

1. 申込
セミナー申込の際に、商談希望をお知らせください。商品リストの提出方法等については、申込後にお知らせします。
2. 選定
商品リスト等に基づき、Soozo Services Pvt Ltdによる商品選定を実施します。
3. 日程調整
センターが日程調整を行います。（11月末ごろまでに実施）
4. 面談実施
オンラインで面談を実施します。なお、面談にはセンター職員が同席します。