

# 新興国進出支援のエルエス・パートナーズ インド大手小売バイヤーとの商談会を開催

～日本企業が開拓苦戦するインド零細店への販路開拓を可能に～

新興国ビジネス進出支援コンサルティングを行う、エルエス・パートナーズ株式会社(本社:東京都中央区/代表:松野 小百合)は、株式会社マーケティング研究協会(本社:東京都千代田区/代表:水上晴規)と共同で、2012年5月15日(火)、16日(水)の二日間、インド ムンバイのGrand Hyatt Mumbaiにて、インドの大手小売企業のバイヤーを招いた日本法人のための商談会を開催いたします。

インド市場は、ここ数年で急成長を遂げ、国内企業の海外進出先として、非常に魅力的な市場の一つとなっています。当社では、2009年より国内法人のインドへの進出支援を手掛けてきましたが、この度、インドの大手小売企業の商品調達部門の決裁者を招き、日本製品を披露する商談会を開催いたします。

参加企業は、各社バイヤーに対して20～30分間の商品説明のプレゼンテーションを行っていただき、その後、個別商談に入って頂きます。

距離的な問題や商習慣、言葉の違いなどからインドへの進出を躊躇される企業が多い一方、インドでの日本製品の信頼性は非常に高く、日本製品を購入したいというバイヤーも多くいます。しかしながら、日本企業はインドの7-8割を占めるといわれる零細店(トラディショナル・トレード)への販売網開拓には苦戦をしています。そこで当商談会ではそうしたバイヤーと日本国内企業を結び付けることを目的としています。

当商談会では、当社が商談会用のプレゼン資料の作成準備から、翻訳、商談会後のフォローまでサポートするため、初めてのインド進出を検討する企業にも、少ない負担でインド進出の第一歩を踏み出すことができます。今後も定期的にインドでの商談会を開催し、年間3～4回の開催を目指します。

## 【第1回インド商談会 開催概要】

開催予定日: 2012年5月15日(火)、5月16日(水)

場所: Grand Hyatt Hotel

時間: 12:00～13:00 出展者商品紹介プレゼンテーション  
希望者にはプレゼン資料のコンサルティング、作成、翻訳も行います。

13:00～18:00 個別商談会(BtoB)  
交渉支援のサポートも行います。

参加費: 出展パッケージA 600,000円  
(メインサービス)・商品紹介プレゼンテーション  
・個別商談会展

出展パッケージB 1,000,000円  
(メインサービス)・商品紹介プレゼンテーション

・個別商談会  
・消費者調査

(サポートサービス)  
・商談会用プレゼン資料作成  
・通訳(各社1名)  
・商談会後の交渉支援

主催: エルエス・パートナーズ株式会社

共催: 株式会社マーケティング研究協会

対象メーカー: 食品/電化製品/化粧品/健康食品/キッチン用品/インテリア/雑貨/  
家具、寝具/時計、ジュエリー/生活用品/文房具

## 商談会参加予定企業

商談会へはインドの小売売上高1位の「Future Value Retail Ltd」や、3位の「Reliance Retail Ltd」などから、決裁者のバイヤーが参加する予定です。



### DLF Megamall

インド最大のディベロパーDLMグループが展開する、インド最大級のメガモール。フードコートやシネマコンプレックスを併設。



### Star Bazzar

タタ財閥傘下のTrent Hypermarketが展開する店舗で、2011年1月時点で全国で10店舗ある。2011年末までには店舗数を倍増する計画がある。



### D-Mart

Avenue Super Marts Ltd. が展開するハイパーマーケット/スーパーマーケット店舗。2011年現在、全国で46店舗があり、さらに店舗数を拡大している。



### Reliance Retail

様々な形態で全国に100店舗以上展開している。毎週グループ内の小売店には250万人が訪れる。



### Shoppers Stop

主にアパレル形態でデパート展開している。2010年時点、全国で36店舗がある。

その他、インドの小売業界の7-8割を占めるといわれるトラディショナル・トレードと呼ばれる卸経由の零細店へ卸している大手ディストリビュータも複数社参加予定です。

2012年2月10日には、インド商談会に出展を希望される企業を対象として、事前セミナーを無料でおこないます。

### 【出展希望企業様向け「インドビジネス販路拡大セミナー」】

セミナー詳細:

- 1 インドビジネスの概要
  - ・インド市場の近況
  - ・BtoC市場の可能性
- 2 インド市場へのマーケティングと販路開拓実践方法
  - ・インドと日本の市場環境の相違点
  - ・マーケティングの考え方と有効な手法
  - ・現地での販路開拓のポイント
- 3 インド商談会事例紹介
  - ・日本企業のインド商談会実施事例

日時: 2012年2月10日(金) 17:30~19:30

会場: 国際物流総合研究所株式会社 大セミナールーム

講師: 松野 小百合

エルエス・パートナーズ株式会社

代表取締役社長兼CEO

### 【講師略歴】

フランス・カナダに留学した後、九州大学院を卒業。国連・国際機関、ドイツ政府系研究機関において新興国開発や調査、コンサルティング業務に従事。帰国後、外資系コンサルティングファームにて新興国を中心とした進出支援コンサルティング業務を経験し、2009年エル エスパートナーズ株式会社を設立。昨年、2011年11月にはインド・ムンバイに子会社(コンサルティング)と貿易会社設立。新興国市場に進出する企業のビジネスコンサルティングを行っている。

主催: エルエス・パートナーズ株式会社 株式会社日本マーケティング研究協会

お申込はお電話で直接お問合せください。

エルエス・パートナーズ株式会社 電話番号 03-3248-1708



エルエス・パートナーズ株式会社  
代表取締役社長兼CEO 松野 小百合  
生年月日 1978年10月5日  
出身地 福岡県北九州市  
出身校 九州大学大学院  
趣味 ジョギング、料理  
尊敬する人物 ネルソン・マンデラ  
座右の銘 「あきらめない」

九州大学大学院を卒業後、国連国際機関、ドイツ政府系研究機関にて、途上国の平和構築やコミュニティ開発等の調査やコンサルティング業務に従事。  
帰国後は、外資コンサルティングファーム等にて組織人事コンサルティング、およびマーケット調査業務を経験。  
2009年9月、岡島と共にエルエス・パートナーズ株式会社を設立。

#### <エルエス・パートナーズ株式会社 会社概要>

会社名 エルエス・パートナーズ株式会社  
代表者 松野 小百合  
設立 2009年9月  
住所 〒160-0005 新宿区愛住町5-26 アムス四谷三丁目505  
電話番号 03-3248-1708  
FAX番号 03-3546-2124  
URL <http://www.ls-partners.com/>  
事業内容 海外進出コンサルティング  
海外市場調査 マーケティング  
国内外市場における日本ブランド普及のための市場調査、コンサルティング事業  
国内外市場における新規事業参入支援事業  
国内外市場におけるビジネス関連の記事・書籍の執筆や出版、データベース整備事業  
ビジネス・マッチング事業

#### <株式会社マーケティング研究協会 会社概要>

会社名 株式会社マーケティング研究協会  
代表者 水上 晴規  
設立 1962年  
住所 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-3-3 麹町KSスクエア6F  
電話番号 03-5213-3221  
FAX番号 03-5213-3222  
URL <http://www.marken.co.jp>  
事業内容 教育研修事業  
マーケティングリサーチ事業  
コンサルティング事業  
公開セミナー事業  
企画制作事業

#### 【読者からのお問い合わせ先】

エルエス・パートナーズ株式会社 03-3248-1708

#### 【当リリースと掲載・取材に関するお問い合わせ先】

エルエス・パートナーズ株式会社 担当: 高橋、松本

TEL: 03-3248-1708 FAX: 03-3546-2124

[info@ls-partners.com](mailto:info@ls-partners.com)

<http://www.ls-partners.com>