



JETRO



インド



# eコマース市場開拓 試験販売 【ビジネスセミナーおよび個別商談会】

2017年度  
～ 参加のご案内 ～

【お申し込み・お問い合わせ先】

日本貿易振興機構(JETRO)

ビジネス展開支援部 途上国ビジネス開発課 BOP班 (小澤、藪中)

〒107-6006

東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6階

TEL:03-3582-5203

FAX:03-3585-1630

Email:bopbiz@jetro.go.jp



# 1. 事業概要



ジェトロは日本企業によるインドにおけるBOP/ボリュームゾーン市場開拓および日本製品のPRを目的に、インドeコマースサイト上での試験販売を実施します。

インドでは、スマートフォン等携帯端末の全国的な普及と相まって幅広い商品分野の販売を手がけるeコマースサイトが台頭し始め、若年層を中心に急速に浸透し始めています。また小都市や農村部での利用も拡大しており、新たな国内の販路としても注目されています。ジェトロが昨年度初めて実施した試験販売においても、インド各地からの注文があったことを確認しました。

今年度は新たに同国オンライン販売サイト最大手のFlipkartの協力を得て、日本製品を紹介・販売する期間限定の特設ページを2018年1月中旬に開設する予定です。試験販売に先立ち、今年10月にビジネスセミナーおよび個別商談会を開催します。

実際に製品の売れ行きを確認する機会として、是非参加をご検討ください。

## 試験販売について

Flipkartのサイト内に期間限定の特設ページを開設し、ご希望される製品の試験販売を行います。

日本企業製品を紹介・販売するキャンペーンを通じ、現地における製品の受容性の確認、認知度の向上に資することを目指しております。

- 【期間】 2018年1月中旬～2018年2月(約1.5か月間を予定)
- 【開催地】 Flipkart内特設ページ「The Japan Store(仮称)」  
(Flipkartホームページ <https://www.flipkart.com/>)
- 【費用負担】 [参加企業様]・・・試験販売製品の準備、無償提供、輸送用梱包、国内指定倉庫までの輸送等  
※参加企業様の費用負担については別添「出品要綱」に詳細を記載しています。  
[ジェトロ]・・・日本からインドまでの一括輸送費、販売傾向の分析調査費、一般的な広告費等  
[バイヤー]・・・輸入業務、インド国内輸送費、倉庫保管料、製品登録作業費等



特設サイトイメージ: 16年度Snapdealで実施した“The Japan Store”

## ビジネスセミナー・個別商談会について

試験販売に先駆け、インドeコマース市場の最新情報を提供するセミナーおよびバイヤー、販売を希望する製品の価格、個数を決定いただく個別商談会を開催します。

	ビジネスセミナー (詳細はP.5ご参照)	個別商談会 (詳細はP.3ご参照)
日時	2017年10月23日(月) 13:30～16:15	2017年10月24日(火)～27日(金)
場所	ジェトロ本部(東京) 5階ABCD会議室	ジェトロ本部(東京) 会議室
定員	150名程度	25社程度
費用	無料	無料
申込期限	2017年10月19日(木)17:00締め切り	

※いずれも定員に達し次第、募集を終了します。

※個別商談会はお申し込み期限までにウェブエントリーに加え、商品エントリーシート、出品承諾書等の提出が必要となります。

## 2-1. 個別商談会



インドのオンライン小売最大手“Flipkart”の本プロジェクト責任者およびバイヤー（輸入者であり、eコマースサイトへの登録・在庫管理等を行う協力企業）を日本に招きます。各社と商談いただき、試験販売を行うバイヤーおよび試験販売製品・小売価格を決定いただきます。

### 個別商談会各セッション内容と来日者

当日は以下「A」「B」の両セッションにご参加いただきます。

セッション	商談先(企業名) ※企業情報の詳細は別紙「来日者情報」を参照	相談・決定いただく内容
<b>A</b> (30分)	1.eコマースサイト運営企業(Flipkart Internet Private Limited.) 2.ジェトロBOP/ポリュームゾーン・ビジネスコーディネーター: (Gyan Research and Analytics Private Limited◆)	試験販売出品製品にかかる アドバイス、インド市場情報 提供等
<b>B</b> (最大3社×30分)	バイヤー(企業名は別紙「来日者情報」に記載)	・出品製品、小売価格の決定 ・輸出入に関する必要情報等

◆:Gyan Research and Analytics Pvt Ltd.は、インドにおけるBOPビジネスを専門に調査やコンサルティングの他、マーケティングを行う調査会社で、ジェトロのBOP/ポリュームゾーンビジネス・コーディネーターです。

- セッション「A」では、Flipkartおよび現地調査会社Gyanと面談いただきます。Flipkartでの売れ筋や市場動向に加え、オンライン/オフラインのマーケティング方法等をご相談いただけます。
- セッション「B」ではバイヤー全社と個別に商談いただき、最終的に試験販売を行う企業を1社決めていただきます。バイヤーはFlipkartより紹介を受けた企業、または昨年度のジェトロ インドeコマース試験販売事業における協力企業です。参加日本企業の将来的なパートナー候補(輸入販売者)にもなり得るか等の観点から選定いただくことをお勧めします。
- 商談会では試験販売での小売価格および1.5ヵ月分の製品提供数を決定いただきます。なお、小売価格は、一般的に製品のFOBに対し①関税 ②輸送費 ③輸入手続費 ④eコマース販売手数料 ⑤バイヤー手数料 等を加算した価格となります。またインドには製品の最大小売価格(MRP: Maximum Retail Price)を申告する必要があります。MRPは一般的にFOB価格の1.5~3倍となることが想定され、現地ではMRP価格以上の売値で販売する事はできません。各社と手数料などを確認いただき、各製品の小売価格、出品個数を決定ください(小売価格は、本試験販売期間の数量限定の価格ではなく、将来的にインドで販売される際の小売価格の設定を推奨しております)。
- 商談会には、製品カタログ(日本語版/英語版)、サンプルの持参をお勧めしております。また、Flipkartホームページ(<https://www.flipkart.com/>)で貴社製品との類似製品についても調べいただくことをお勧めします。

### 個別商談会開催概要

【日時】2017年10月24日(火)～27日(金)終日 [1コマあたりの面談時間:30分]  
※各社のご参加時間については、参加お申し込み締め切り後ジェトロにて調整の上、個別にご連絡します。

【場所】ジェトロ本部(東京)会議室

【言語】英語(日英の通訳がつきます)

【参加費】無料

## 2-2. 対象製品



### 対象カテゴリー 要件

一般消費財

- 1社、上限3品目
- 日本・日系企業により製造された製品であること
- 生鮮品・食品は除く
- 化粧品・化学品・その他輸入前許可が必要な製品については、2017年11月(国内指定倉庫搬入時)までにインドへの輸入・販売許可の取得が完了している製品のみ対象
- 原則既に製品化されていること(バーコードが付されていること)
- インドに正規輸入できること(現地の輸入制限や検疫条件等に合致するもの)
- 使用期限が十分でないもの、常温流通が可能でないものは対象外
- インドの関連法令に定める規定に基づき製品のパッケージ表示・商標が英語で表記されていること(応募時に英語表記がない場合でも、試験販売出品時に英語表記への対応が可能であること) ※下記「出品製品に係る注意点」の「2.パッケージに関する注意点」をご参照ください。
- 外国為替および外国貿易法など、国内法令に定めのある出品物については、出品者の責任において事前に許可等を取得すること  
[経済産業省安全保障貿易管理課 <http://www.meti.go.jp/policy/anpo/index.html> ]

## 2-3. 出品要件



- 「2-2. 対象製品」の製造および販売を行っていること
- 日本の事業者であり、インドでのビジネス展開を考えていること
- お申し込みの申請内容に偽りが無いこと
- 製品ラベル(MRPラベル)、商標の英語表記に自社での対応・手配が可能なこと。またそれにかかる経費負担が可能なこと
- 期日までに輸出入に必要な書類を提出可能なこと  
(後日送付予定の「輸送マニュアル」に基づき、インボイス、成分表など輸出入にかかる書類一式の準備・提出)
- ジェトロが成果把握等のために実施するアンケートにご協力いただくこと
- 出品要綱に同意の上、代表者の署名をいただけること

## ご参考: 出品製品にかかる注意点



### 1. 輸入前登録

インドへの輸出にかかり、一部の製品(化粧品、一部電化製品等)には輸入・販売にかかり事前に当局への製品登録が必要となります。製品により登録に要する日数が異なるため、各製品の輸入管理制度についてお問い合わせください、お願いいたします。 <参考URL:ジェトロ・ホームページ>

- ・貿易管理制度(インド): [https://www.jetro.go.jp/world/asia/in/trade\\_02.html](https://www.jetro.go.jp/world/asia/in/trade_02.html)
- ・インドへの輸出: <https://www.jetro.go.jp/qatop/asia/in/qa/export/>

### 2. パッケージに関する規制

パッケージ包装された製品を輸入する場合、度量衡法(Legal Metrology Act 2009およびLegal Metrology (Packaged Commodities) Rules 2011)で定められた規定に従う製品についてのみ、国内販売が許可されます。また、Legal Metrology (Packaged Commodities) Amendment Rules 2015に基づく、インドへの輸入品にはパッケージごとに下記の表示を義務付けています。

- |                                    |                            |
|------------------------------------|----------------------------|
| ・最大小売価格(Maximum Retail Price: MRP) | ・製品が梱包された年月                |
| ・輸入業者名と住所                          | ・連絡先情報(名前、住所、電話番号、メールアドレス) |
| ・製品の一般名                            |                            |

※関連法規の見直しなどにより一部変更になる可能性があります。変更が生じた場合などはジェトロよりご案内します。



## 2-4. 注意事項



1. ジェトロが事業趣旨および基準に適さないと判断した場合、出品をお断りすることがございますので、予めご了承ください。なお、現地通関事業等により出品が困難と判断されるものについてもお断りする場合があります。※国内外の法令、公序良俗に反する業務を行っていないこと、反社会勢力、またはこれに類似する企業に所属していないことを参加条件とします。
2. 本事業は事前申し込み制です。申込締切日までにお申し込み手続きが完了していない(書類の不足、不備を含む)場合は、お申し込みをお受けすることができません。十分ご確認ください。
3. 本事業は事業者によって仲介者等を介してのお申し込みは受け付けておりません。
4. お送りいただいたお申し込み書類、サンプル品等は返却いたしません。
5. 事業終了後、販売にいたらなかった試験販売製品については、返却、返送できません。
6. 「試験販売出品承諾」後のキャンセルは原則受け付けません。やむを得ず出品をキャンセルされる場合には、捺印のある書面にジェトロにお知らせください。また、キャンセルに係る一切の経費は当該出品者に負担いただきます。
7. 相応の理由なしに当該参加をキャンセルされた場合や、各種アンケートやヒアリング等に協力いただけない場合には、今後ジェトロが実施する事業への参加をお断りすることがあります。
8. 製品の掲載方法等については、主催者に一任していただくこととなります。製品の特性に応じ現地バイヤーの判断のもと、掲載場所および方法を決定します。
9. 試験販売製品のラベルおよび商標について英語表記が必須となります。未対応の場合、製品の現地での販売が認められませんので、ご注意ください。またサンプル品についても、現地代理店との相談を円滑に進めるべく、英語表記への対応をお願いします。
10. 本ご案内記載内容は、まだ現地に進出していない企業様を対象としております。すでに現地に製品を販売されている企業様(進出日系企業様)のご参加につきましては、別途、ジェトロ ニューデリー事務所よりご案内させていただきます。

## 3. インド・オンライン市場セミナー ～事前セミナー～



試験販売実施にあたり、拡大するインドeコマース市場の概況や消費者の購買動向に関する最新情報について、Flipkart社およびバイヤー、現地事情に精通した現地調査会社(Gyan Research and Analytics Pvt Ltd.)を日本に招き、セミナーを開催します。

インド市場の情報を得る機会として、是非ご参加をご検討下さい。

※試験販売にご参加を希望される方は、本セミナーと個別商談会の両方へ必ずご参加ください。

### ■事前セミナー「インド・オンライン市場セミナー」開催概要

【日 時】 2017年10月23日(月) 13:30～16:15 ※受付13:00～

【場 所】 ジェトロ本部(東京) 5階ABCD会議室  
<https://www.jetro.go.jp/jetro/profile/map.html>

【入 館】 ジェトロ専用エレベータにて直接5階までお上がりにください。(受付は5ABCD会議室前に設置)

【参加費】 無料

【お申し込み】 ジェトロ・ホームページ上の『イベント申し込み』よりウェブ・エントリーにて、お申し込み下さい。  
(※ユーザー登録が必要となります。)

【募集締切】 2017年10月19日(木)～17:00 定員:150名程度(先着順)  
※定員になり次第、受付を締め切らせていただきます。

【プログラム】	13:30～13:35	開催挨拶
★英語 (同時通訳)	13:35～14:05	「インド 経済・ビジネス概況」 ジェトロ・ニューデリー事務所 梅木 壮一
	14:05～14:35	「インド オンライン市場概況」* Gyan Research and Analytics Pvt Ltd.
	14:35～15:00	「Flipkart社 企業紹介」* Flipkart Internet Pvt. Ltd.
	15:00～15:45	バイヤー 各社事業紹介*(45分/各社15分間登壇)
	15:45～16:10	質疑応答
	16:10～16:15	閉会挨拶

※プログラムは都合により、一部変更となる可能性があります。予めご了承下さい。

## 4. お申し込み方法



本「参加のご案内」および「出品要綱・承諾書」（試験販売をご希望の方のみ）を一読の上、ご参加を希望されるイベントに応じ必要事項をご記入・ご署名後、お申し込み期限までに下記「提出書類」5点を各「提出先」へご提出ください。書類の受領をもってお申し込み完了といたします。

参加イベント	提出書類	提出方法・提出先
事前セミナー	①お申し込みフォーム*1	ジェットロ・ホームページ上の『イベント申し込み』よりウェブ・エントリー
個別商談会／試験販売 ※上記①に加え、右記②～④の書類のご提出をお願いします。	②商品エントリーシート 日・英*2	E-mailにてお送りください <a href="mailto:bobbiz@jetro.go.jp">bobbiz@jetro.go.jp</a>
	③会社概要*3（日本語版・英語版）	
	④製品カタログ（日本語版・英語版）	郵送宛先： 〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル6F 日本貿易振興機構（ジェトロ） 途上国ビジネス開発課 BOP班宛
	⑤出品要綱・承諾書*4	
※個別商談会に参加の際、上記5点に加えて、製品サンプルのご持参を推奨します。		

\*1:「お申し込みフォーム」は、ジェトロ・ウェブサイト上の「イベント申し込み」より、ウェブ・エントリーにてご提出ください。

なお、ウェブ・エントリーには「ユーザー登録」が必要になります。

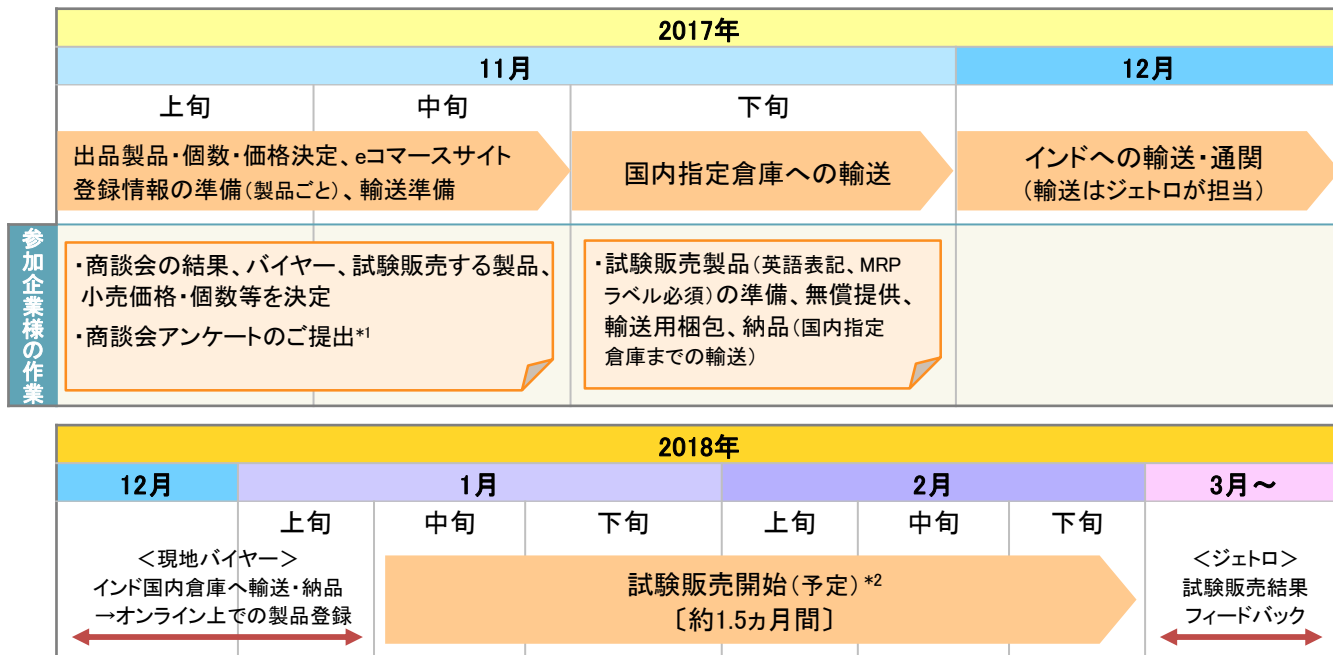
\*2:「商品エントリーシート」は、日本語・英語ともにご記入の上、ご提出ください。

\*3:既存の製品カタログ等、通常お客様に配布している製品説明用資料等をご提出ください。

\*4:「出品要綱・承諾書」は、代表者署名済みのオリジナル（原紙）をご提出ください。

**お申し込み締め切り: 2017年10月19日(木) 17:00〔必着〕**

## 5. 試験販売事業の流れ ～スケジュール～



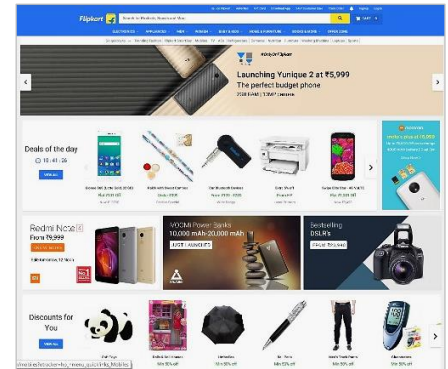
\*1:商談会アンケートは試験販売の参加有無に関わらず、商談会にご参加された企業様全員に提出いただきます。

\*2:試験販売での売り上げはすべて事業実施にかかる実費分として、バイヤーに帰属することとなります。各出品には還元されない点、ご承知置きください。

※準備状況等により、一部変更となる可能性があります。予めご了承下さい。

## (別紙) 来日者情報: Flipkart

企業名	Flipkart Internet Private Limited
本社住所	Vaishnavi Summit, No 6/B, 7th Main, 80 Feet Road, 3rd Block, Koramangala, Bangalore - 560034, India
ウェブサイト	https://www.flipkart.com/
概要	<p>Flipkart Internet Private Limitedは2007年10月に設立されたインドのマーケットプレイス型ECサイト“Flipkart”の運営会社。</p> <p>従業員数: 3万3千人以上          商品数: 約8千万          取り扱いカテゴリー数: 80以上          アクセス数: 15万/日          ユーザー登録数: 1億人          倉庫数: 全国21カ所          登録セラー(Seller)数: 10万人</p>



Flipkartトップページ

出所: 同社HP、ジェトロ「インドのeコマース市場調査」(2017年1月)

### ● Flipkartの強み

- 高度なテクノロジーを駆使
- 倉庫数の増加
- 強固なロジスティクス & サプライチェーン
- 大規模なプロモーションツールの提供
- 売上げの迅速な回収
- Sellerと消費者に対するわかりやすく手厚いサポート

出所: Flipkart作成資料より抜粋

### Strengths



### ● カテゴリー別手数料例 (参考)

Category Verticals	Marketplace Commissions
Kitchen Accessories	10%
Electronic device and accessories	5%
Personal Care	2%
Stationery	7%

Category Verticals	Marketplace Commissions
Mobility supports	30%
Tailoring	15%
Contact lens	17%
Tools and hardware	15%

出所: Flipkart作成資料より抜粋

### ● Flipkartとの面談ポイント

#### ◆ Flipkartにはインドeコマース市場情報を確認

Flipkartはインドのマーケットプレイス型ECサイトの運営会社であるため、販売されている商品の選定や在庫管理等は行っていません。今回の試験販売にて実際に販売する商品を管理するのはバイヤーです。Flipkartとの面談では自社製品をアピールし関心を引き付けると共に、Flipkartで取り扱う様々なブランド・商品情報の収集が可能です。

質問例	ジェトロからのアドバイス
同じカテゴリーで人気のある商品は？ 競合の売れ行きは？	<ul style="list-style-type: none"> <li>面談前にFlipkartへの質問事項をまとめておきましょう！また、Flipkart.comで販売されている類似商品情報も確認しておきましょう。</li> <li>Flipkartから助言や意見を引き出すために、「商品エントリーシート」へ情報を漏れなく記入する、商品説明資料(英文)を用意する等、自社商品の特徴がFlipkartに伝わるよう準備しましょう！</li> </ul>
他社商品と比較した際、自社商品の現地での受容性はあるか？優位性は？	

◆ Flipkartとの面談にはGyan Research and Analytics Pvt Ltd. (ジェトロBOP/ボリュームゾーンビジネス・コーディネーター) が同席します。

## (別紙)来日者情報:バイヤー

### ●バイヤーとの商談会のポイント・留意点

◆バイヤーを試験販売期間限定のパートナーとしてではなく、将来的なパートナーとなり得るかの観点から商談することがポイントです。

⇒試験販売後、将来的に独自でインドeコマース市場での販売を行う際、貴社製品の輸入、在庫管理そしてeコマースサイトへの登録・顧客対応等の点で、現地バイヤーの協力がカギとなります。商談する販売代行企業が将来的なパートナーとして自社のニーズとマッチしているかという観点も重要です。

◆バイヤーは、お申し込み企業様の商品エントリーシートを事前に確認した上で来日します。商談時間が各社30分と限られている中、本試験販売における最適なパートナーを発掘いただくためには、自社製品を効率的にアピールし、各バイヤーから積極的に助言や意見を聞き出す必要があります。そのためにも事前に提出いただく商品エントリーシートおよび製品説明資料の役割は重要です。

留意点	ジェットロからのアドバイス
英語版の商品エントリーシートに記載の情報は正確ですか？	●商品エントリーシート(日本語/英語)に記載の項目は全て漏れなく記載しましょう！
製品のPRポイントを的確に表現できていますか？	

◆当日は1回あたりの商談につき約30分と時間が限られています。以下のポイントに留意して自社商品を説明し、各バイヤーから選定の判断材料となる意見を聞き出すことがポイントです。

質問例	ジェットロからのアドバイス
自社製品を取り扱うBenefitは何ですか？	●企業紹介に時間を取られていませんか？製品紹介を中心に行いましょう！
他社にはない製品の強みは何ですか？	

### バイヤー

※ジェットロはバイヤーを最大3社招へいする予定です。

※Maiden Distributors Ltd.以外の2社の情報は確定次第、本イベントページに掲載いたします。

企業名	Maiden Distributors Ltd.
ウェブサイト	<a href="http://www.mdl.co.in/index.php">http://www.mdl.co.in/index.php</a>
設立年	1983年
売上	2015年度:3億ルピー、2016年度:3.6億ルピー
現在の取り扱い商品	ヘルスケア関連商品、化粧品、パーソナルケア商品、医薬製品
現在の取り扱い商品の価格帯	100~30,000ルピー
販売エリア	各種オンラインサイト、750店以上の薬局・小売店および60以上の卸とのネットワーク
関心のある日本商品	ヘルスケア関連商品、化粧・美容商品、パーソナルケア、スポーツ・フィットネス関連商品、アニメグッズ、キッチン用品