

タイから第三国への食品輸出に関する調査(3) (インド)

2026年2月

タイ輸出プラットフォーム

ジェトロバンコク事務所

目次

1. タイからインドへの食品輸出金額の分析	3
(1)食品輸出総額	3
(2)品目詳細.....	3
2.タイから食品輸入をするインド業者の調査.....	5
(1) タイからの主な食品の輸入品	7
(2) 海外から日本産食品の輸入実績	7
(3) 日本産食品の今後の需要	9
(4) アドバイス、要望	10

タイから周辺国への食品輸出に関する調査（3）インド

本調査は、タイを経由して輸出可能な国の輸入業者の実態とニーズを把握し、今後のビジネスマッチングに活用することを目的とする。

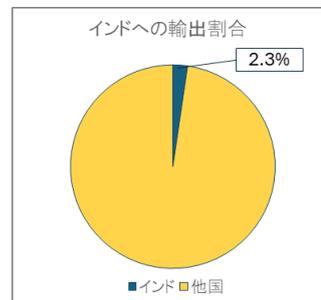
1. タイからインドへの食品輸出金額の分析^{※1}

(1) 食品輸出総額

2024 年におけるタイからインドへの食品輸出金額は 1,062 Million USD。

(約 1,600 億円)。[1ドル=152円 / 2025 年 10 月: google.finance]

タイの輸出額に占めるインドの割合が 2.3%を占める。



近年は増加傾向だが 2022 年度をピークにして、その後やや落ち着いている。

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
インド	331	305	842	1,370	1,069	1,062

(Million USD)

(2) 品目詳細

2024 年のインドへの輸出金額の TOP10 の品目は、以下のようになっている。

No.2(その他漁獲物加工品)、No.4(パーム核油)、No.6(その他混合飲料等)、No.9(主として花種子)の 4 品目は過去 3 年間で増加傾向にある。特に No.6(その他混合飲料等)は対前年比で 199%の増加となっている。

HS コードによる大分類で見ると、「9 類：コーヒー、紅茶など」、「11 類：小麦粉など」などが伸びている。

また、「15 類：油脂」は、安定して取引額が大きい。

No.	品目コード	単位	商品項目	2019	2022	2023	2024	対前年比
1	1511100000	KG	パーム油(原油)／未精製パーム油	88.77	1112.42	713.32	727.23	102%
2	23091010090	KG	その他(漁獲物加工品など該当しないもの)	20.69	58.25	56.21	71.27	127%
3	15071000000	KG	原油(脱ガム処理の有無を問わない)	0.00	6.98	85.49	47.72	56%
4	15132110000	KG	パーム核油／未精製パーム核油	0.00	2.07	19.07	24.12	126%
5	23099020000	KG	プレミックス、飼料補助剤または飼料添加剤	14.18	27.24	17.94	19.05	106%
6	22029990090	LT	その他(混合飲料等、分類できないもの)	6.87	4.44	6.71	13.36	199%
7	22083090000	LT	その他(酒類分類外の蒸留酒等)	0.00	7.02	11.22	8.82	79%
8	13019090009	KG	ガム・ダマル(その他)	2.26	8.10	8.77	8.68	99%
9	12093000000	KG	主として花を目的に栽培される草本植物の種子	4.24	5.68	6.60	7.51	114%
10	12099190090	KG	その他の種子	6.76	7.23	6.72	6.68	99%

(Million USD)

11 位～30 位では、No.14(その他の調理済み食品)、No.16(焙煎したナッツ類)、No.20(エナジードリンク)などの成長率が高い。

No.	品目コード	単位	商品項目	2019	2022	2023	2024	対前年比
11	23091090000	KG	その他の加工魚介類製品	2.97	6.23	6.23	6.57	105%
12	8109010000	KG	ロンガン、マタクチン(果実)	1.51	2.66	4.91	5.70	116%
13	21050000000	KG	アイスクリームその他の食用氷	0.00	5.06	4.96	5.04	102%
14	20099099000	KG	その他の調理済み食品	0.06	0.75	1.57	4.71	300%
15	21039013090	KG	その他の調味料・ソース類	0.94	2.30	2.88	4.31	150%
16	20081991000	KG	焙煎したナッツ類	1.30	1.48	1.24	4.28	345%
17	8134090090	KG	その他の果実	0.44	0.18	3.17	3.67	116%
18	23099013000	KG	エビ用の餌(プレミックス等)	5.61	5.14	4.47	3.30	74%
19	18063100001	KG	チョコレート菓子	2.92	1.94	4.54	3.29	72%
20	22021020000	LT	エナジードリンク(炭酸の有無問わず)	0.00	0.03	0.12	3.04	2533%
21	13019040000	KG	ラック(天然樹脂の一種)	2.13	12.89	5.40	2.97	55%
22	21039011090	KG	その他の調味料	0.83	1.39	2.38	2.88	121%
23	23099019000	KG	その他の飼料添加物	1.80	2.29	1.95	2.51	129%
24	22029950090	LT	その他(混合飲料、乳製品含む非炭酸飲料)	0.44	0.83	2.10	2.50	119%
25	22082050000	LT	ブランデー	1.69	0.94	3.05	2.22	73%
26	13019090090	KG	その他の天然樹脂	3.15	6.06	2.39	2.20	92%
27	12071010000	KG	播種用のパームナッツ	0.66	2.94	7.76	2.06	27%
28	19059090000	KG	その他の加工食品	1.11	1.15	1.32	1.92	145%
29	6031300000	KG	蘭(オーキッド)	2.38	0.89	1.11	1.90	171%
30	21039019001	KG	インスタントカレーソース	0.76	1.18	1.23	1.79	146%

(Million USD)

31 位以下では、少額ながら 261 位までの品目が記録されている。そのうち、特筆すべき増加傾向を示した 157 位までの品目リストは下記の通りである。

No.	品目コード	単位	商品項目	2019	2022	2023	2024	対前年比
31	23091010001	KG	密封容器入りの魚類加工品	0.09	0.76	1.03	1.70	165%
32	23012020000	KG	魚肉含有率 60%以上の魚製品	0.00	0.00	0.00	1.65	-
37	21069049000	KG	その他のココナッツミルク製品	0.00	0.07	0.32	1.42	444%
40	10063070001	KG	タイのジャスミンライス(非もち米、100%)	0.00	0.63	0.71	1.27	179%
55	7133190002	KG	黒マツ豆(黒目豆)	0.18	0.16	0.20	0.83	415%

58	21012090000	KG	その他の調味料	0.01	0.00	0.01	0.75	7500%
59	19021920000	KG	ライスヌードル(ビーフン含む)	0.23	0.54	0.47	0.73	155%
60	13019090006	KG	天然樹脂(ガムなど)	0.09	0.20	0.41	0.72	176%
61	12077000001	KG	カンタロープ(マスクメロン)の種子(播種用)	0.05	0.11	0.07	0.70	1000%
62	21069030000	KG	ノンデイリークリーム	0.34	0.18	0.39	0.62	159%
66	7139010000	KG	播種に適した豆類	0.04	0.01	0.00	0.56	-
68	8043000002	KG	乾燥パイナップル	0.00	0.33	0.26	0.53	204%
70	8045030001	KG	マンゴスチン	0.01	0.07	0.31	0.51	165%
74	12077000090	KG	その他のメロン種子	0.01	0.04	0.24	0.44	183%
77	19021940000	KG	その他の麺類	0.04	0.09	0.18	0.41	228%
84	11081200000	KG	トウモロコシ澱粉	0.00	0.01	0.05	0.38	760%
93	19049090000	KG	その他の調理済み穀物製品	0.01	0.02	0.05	0.30	600%
94	19054090000	KG	その他のパン菓子	0.04	0.21	0.13	0.30	231%
95	19019099001	KG	乳アレルギーや乳糖不耐症用調製品	0.07	0.06	0.07	0.29	414%
103	16042099002	KG	冷凍ミンチ魚(茹でまたは蒸し)	0.00	0.00	0.00	0.22	-
106	20089790000	KG	その他の果物・植物加工品	0.06	0.10	0.08	0.20	250%
111	21039012000	KG	魚醤	0.10	0.11	0.09	0.18	200%
118	11029010000	KG	米粉	0.01	0.03	0.02	0.16	800%
119	19049010000	KG	米調製品(調理済み米等)	0.03	0.04	0.06	0.16	267%
122	4029900000	KG	その他の乳製品	0.00	0.00	0.04	0.15	375%
128	21039013001	KG	調理用ワイン(15度以下)	0.00	0.00	0.00	0.13	-
131	11082000000	KG	イヌリン	0.00	0.00	0.01	0.12	1200%
140	10063030003	KG	グルテン米(10%含む)	0.04	0.03	0.05	0.09	180%
143	21042099000	KG	その他の調味料	0.02	0.02	0.04	0.09	225%
157	11010019000	KG	米(その他)	0.00	0.01	0.02	0.06	300%

(Million USD)

2. タイから食品輸入をするインド業者の調査

タイから食品輸入をするインドの業者 10 社から、日本産食品を含む輸入状況についてのヒヤリング調査を実施した。

1	Daily Needs Exim Pvt Ltd	取材日時：2025年9月20日
事業概要	2017年設立、日本から高級魚介類を輸入し、インド全土に供給する。	
主な販売先	HORECA(ホテル、レストラン、ケータリング)事業者。また、Maidish.in などのeコマースを通じて、個人や小規模なバイヤーにも販売。	

2	Marubeni India Pvt Ltd	取材日時：2025年9月23日
事業概要	日本の丸紅株式会社の100%子会社。1960年からインドで事業を展開しており、食品分野の事業は2000年頃に開始され、日本製品とタイ製品を中心に加工食品を輸入している。	
主な販売先	高級レストランやアジア系レストラン(HORECAセクター)が、売上の約70%を占める。また、AmazonなどのECプラットフォームやモダントレードなど小売チャネルが約30%を占める。	

3	Iroha Japanese lifestyle story	取材日時：2025年9月23日
事業概要	2011年からインドで営業する日系ベーカリー。「Iroha Japanese Lifestyle Store」ブランドで事業を展開し、グルガオンとデリーを中心に、日本人と韓国人の法人顧客向けにベーカリー製品を提供する。	
主な販売先	直営店を持たず、主にB2Bで、レストランや小売店に製品を提供。大部分はHORECA向けで、小売店への販売は約30~40%。さらに、Zomatoのeコマースプラットフォームでも販売。	

4	Kikkoman India Pvt Ltd	取材日時：2025年10月8日
事業概要	350年の歴史を持つ日本の醤油メーカーの子会社。本物の日本醤油の独自性と純粋さを強調して、日本の豊かな食文化と、プレミアムで健康志向の調味料への関心を高める。	
主な販売先	全土のホテル、レストラン、カフェ、ケータリングサービスへのB2B販売。(事業の約90~95%) オンラインプラットフォーム(Amazon、Swiggy Instamart、BigBasket、Dmart)と、一般小売店やモダントレードストアを通じた小売販売。(約5~10%)	

5	CMG Foods	取材日時：2025年9月9日
事業概要	ムンバイを拠点とする本格的な日本産シーフードと食料品専門の販売代理店。(2022年設立) インドに必要なライセンスを持つサプライヤーと提携し、直接輸入の準備を進めている。	
主な販売先	デリー、バンガロール、チェンナイ、ゴア、プネ、ハイデラバード、ジャイプールで、5つ星ホテルや高級レストランに重点を置く。また、独自のeコマースプラットフォームの立ち上げも進めている。	

6	Asiana Food and Beverages (Ichiba Brand name)	取材日時：2025年10月10日
事業概要	2018年に設立された家族経営の日本食とアジア料理の専門小売チェーン。グルガオンに2店舗を運営。当初は日本食とワインの店としてスタートしたが、東アジアの食文化への関心の高まりを受け、韓国料理、ベトナム料理、中華料理、タイ料理、シンガポール料理なども取り扱う。	
主な販売先	販売代理店や卸売業者ではなく、純粋に小売に特化している。 近い将来、独自のeコマースプラットフォームを立ち上げる予定。	

7	J Foods	取材日時：2025年10月13日
事業概要	日本食品の専門企業。2004年に設立しインド初のワサビの発売に携わった。その後、横浜にオフィスを構え、日本食品の輸入とコンサルティング事業を拡大。その後、日本、インド、ドバイの貿易に関するコンサルティングと支援へと事業を転換した。	
主な販売先	主な販売先はインドのレストラン。	

8	Natures Basket Limited	取材日時：2025年10月14日
事業概要	ムンバイに本社を置くインド最大のグルメ小売業者で、インド国内6都市に31店舗を展開。都市部の富裕層(HNI)、外国人、外交官などをターゲットとしたプレミアム食品の販売が中心。	
主な販売先	31の実店舗とオンラインプラットフォームを通じたB2C小売。 また、B2Bギフト事業も展開しており、大企業や祝い事などの大口注文にも対応している。	

9	JapCul Foods Pvt Ltd	取材日時：2025年10月15日
事業概要	2013年から事業を展開する本格的な日本食品を専門とする企業。高品質な日本産食材、スナック、飲料をインド市場に提供し、本物の日本の食文化と味覚体験を促進することに注力している。	
主な販売先	主にバンガロール、チェンナイ、ムンバイ、プネにある HORECA(ホテル、レストラン、カフェ)、特に日本食レストランにサービスを提供。物流上の問題により、北インドへの供給を停止している。	

10	Bombay Gourmet Market	取材日時：2025年10月27日
事業概要	インドの7都市で約21のグルメ小売店チェーンを展開。ニッチな高級食品市場に参入し、世界中から高品質な輸入食品をお客様に提供している。	
主な販売先	小売業向け	

(1) タイからの主な食品の輸入品

タイから食品を輸入しているインドの業者は、10社中2社。計画中が2社。その他未回答が6社※。

2	Marubeni India Pvt Ltd	
輸入状況	現在輸入している主な食品は枝豆。 海苔やタイ製ソースの輸入も試みたが、ニッチな市場や添加物など規制上の問題で成功していない。	
輸入品目	枝豆	

4	Kikkoman India Pvt Ltd	
輸入状況	タイからの輸入は約3～4年にわたり継続している。	
輸入品目	加工ソース、牡蠣風味ソース	

5	CMG Foods	
輸入状況	現在、輸入していない。	
輸入品目	ジャスミンライスやロールパン、タイ製の各種ソースなどの輸入を計画	

9	JapCul Foods Pvt Ltd	
輸入状況	現在、輸入していないが、今後輸入を開始する計画。	

※ No.1,3,6,7,8,10の企業は未回答です。

(2) 海外から日本産食品の輸入実績

日本産食品は、6社が日本から直輸入している。

「醤油/味噌」、「魚類」は多くの企業が輸入しており、「インスタントラーメン」、「チョコレート」は市場の人気の高いと評価されている。

1	Daily Needs Exim Pvt Ltd	
輸入先	日本	インドネシア
輸入商品	マグロ、ハマチ、カツオ、ホタテ、カキ、タコ、タイなど 1回あたり約300kgで、2ヶ月ごとに輸入。 マグロ：9,000～11,000ルピー/kg(約15,000～19,000円)、ホタテ：1,000ルピー/kg(約1,700円)、カキ：4,000ルピー/kg(約6,900円)	枝豆：5トンで300ルピー/kg(約500円))

[1ルピー=1.72円/2025年9月：google.finance]

2	Marubeni India Pvt Ltd	
輸入先	日本	
輸入商品	<ul style="list-style-type: none"> •わさびペースト(チューブ入り、43g)、カレールー、ラー油、唐辛子(スパイスミックス)、味噌。 •小売用パック入りの味噌汁は、動物性副産物(鰹節)が含まれるため、規制されることがある。 	

3	Iroha Japanese lifestyle story	
輸入先	日本	
輸入商品	<ul style="list-style-type: none"> •抹茶、アーモンドパウダー、紅ショウガなど(1～5kgで、6ヶ月に1回程度輸入) •カレー粉、(2～3ヶ月に1回輸入) 	

4	Kikkoman India Pvt Ltd	
輸入先	日本	
輸入商品	醤油を1か月あたり約2～3コンテナ輸入。	

5	CMG Foods	
輸入先	日本(計画中)	
輸入商品	<ul style="list-style-type: none"> •トビコ(トビウオの卵)、ハマチ、カンパチ、ホタテ、ウナギ、イクラ(イクラ) •寿司飯、酢、みりん、日本酒、たまり醤油、味噌汁/ラーメンスープ 	

6	Asiana Food and Beverages (Ichiba Brand name)	
輸入先	インドの輸入業者を通じて日本、タイ、中国から輸入した商品を購入	
輸入商品	<p>チョコレート：明治、ネスレ(キットカット)、ブルボン、アサヒ、クライス。300～850ルピー(約500～1,500円)</p> <p>飲料：伊藤園、サントリー、ボスココーヒー、アサヒ。300ルピー以下(約500円以下)</p> <p>調理材料：みりん、醤油、米酢、日本料理用ソースなど600～1000ルピー以上(約1,000～1,700円以上)</p> <p>インスタントラーメン：日清、サッポロ一番。150～300ルピー(約260～520円)</p> <p>スープ：マルコメ(味噌汁)</p> <p>スナック菓子：海苔チップス、エビチップス、ポテトチップス、亀田(柿の種)など。</p>	

7	J Foods
輸入先	日本
輸入商品	2019年まで、トビコ、マグロ、ホタテ、冷凍味噌を各品目とも月間約4トンを入力していた。

8	Natures Basket Limited
輸入先	インドの輸入業者を通じて輸入した商品を購入
輸入商品	醤油、味噌、寿司飯、寿司酢、みりん、紅生姜、わさび、海苔、調理済みソースなど。 ラーメン、うどん、そば、抹茶やほうじ茶などの日本茶。 スナック菓子、せんべい、菓子類。

9	JapCul Foods Pvt Ltd
輸入先	日本
輸入商品	ソース類など

10	Bombay Gourmet Market
輸入先	シンガポール、ドバイ
輸入商品	ソース、調味料、チョコレート、ビスケット、クッキーなど

(3) 日本産食品の今後の需要

日本産食品は現状では、まだニッチだが、「マグロ、トビコ」、「醤油、みりん」、「インスタントラーメン」、「抹茶」など需要の増加が予想される。

1	Daily Needs Exim Pvt Ltd
需要動向	マグロ、わさび粉、紅ショウガなど、需要の増加が見込まれる。 特に日本産マグロは品質の高さから大きな成長が見込まれる。

2	Marubeni India Pvt Ltd
需要動向	わさびペースト、カレールー、ラー油、唐辛子といった日本のスパイスは、現時点ではニッチだが、高級レストランやアジア料理店、そしてeコマースなどで緩やかに成長している。

3	Iroha Japanese lifestyle story
需要動向	抹茶やあんこなどが今後増加すると予想。

4	Kikkoman India Pvt Ltd
需要動向	寿司関連の必需品、特に海苔、寿司飯、米酢、紅生姜、わさび、醤油、天ぷら粉、みりん、日本酒の需要が高い。将来性の高い分野は、米菓、製パン用小麦粉、チョコレート、飲料、緑茶など。

5	CMG Foods
需要動向	ホタテ、ハマチ、カンパチは高級メニューとして急速に成長し、広く使用されている。トビコとイクラは日本食レストランで常用され、安定した需要がある。

6	Asiana Food and Beverages (Ichiba Brand name)
需要動向	抹茶ベースのお茶、ドリンク、チョコレート、ベーカリー製品などの成長が見込まれる。醤油、みりん、米酢は安定した売れ筋商品で、さらに需要が拡大すると見込まれる。日清、サッポロ一番、マルコメのインスタントラーメンやスープ類は、既に需要が高い。明治、キットカット、ブルボンなど高級チョコレート、そして海苔チップス、ライスクラッカー、エビチップス、ポテトチップスといったスナック類も人気が高まると予想される。

7	J Foods
需要動向	マグロや生鮮食品への関心が高まっている。今後、豆腐は供給が安定すれば需要が高まると予想。

8	Natures Basket Limited
需要動向	世界的な食のトレンドや日本のポップカルチャーに影響を受けた都市部の消費者の間で日本食の需要は着実に伸びている。寿司、ラーメン、海苔、味噌、寿司ネタ、ソース、日本茶(抹茶やほうじ茶)は、顧客の関心が高い。

9	JapCul Foods Pvt Ltd
需要動向	キッコーマン醤油や、バーベキューソース、お好み焼きソース、照り焼きソース、焼肉ソースなど、需要増加の可能性が高い。日本のマヨネーズも独特の風味が人気。また白味噌、赤味噌、米味噌などと、ラーメン、うどん、寿司飯、枝豆なども、より幅広い層に受け入れられると予想される。マグロ、サーモン、トビコ(魚卵)などの高級シーフードも、特に日本料理店や多国籍料理店で需要が高まっている。

10	Bombay Gourmet Market
需要動向	ラーメンなどの日本食は既に数年前から人気。現在では Instagram や TikTok といったソーシャルメディアのトレンドに影響を受けた若年層で、チップス、菓子、クッキーといった日本風スナック菓子の需要が高まっている。

(4) アドバイス、要望

インドには、FSSAI(食品安全基準局)の法規制や、英語ラベルの必要性などを多くの企業が指摘している。特に動物由来成分(豚・牛)やアルコール類を含む製品には注意が必要である。また消費者の低価格志向に対する対応や、個別包装などを求める声もあった。

1	Daily Needs Exim Pvt Ltd
アドバイス	インド市場に参入するには FSSAI(食品安全基準局)許可が必須。 <ul style="list-style-type: none"> - 許可なしの場合は輸入申請が必要で、承認まで約 1 年を要する。 - 未承認成分が含まれると修正対応・遅延のリスク。 - 以前は NOC(輸入許可証)の取得が難しかったが、現在は改善。
要望	効果的な製品紹介、サンプル配布、市場からのフィードバック収集を行うために、輸出業者は強力な営業チームを構築すべき。

2	Marubeni India Pvt Ltd
アドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 動物由来成分(豚・牛)やアルコール類を含む製品は FSSAI 規制で禁止。 ・ 特定の着色料など未承認成分も輸入不可。 ・ 英語印刷ラベル必須、ステッカー不可。 ・ 輸入業者は独占販売権を求める傾向がある。 ・ 祝祭日前後(6~1月)に需要ピークがある。
要望	日本のスナック菓子への関心は高いが、市場規模は小さい。価格敏感な市場であり、高品質 vs 低価格のギャップが課題。輸出業者はインド消費者の食文化(伝統料理中心)を理解すべき。

3	Iroha Japanese lifestyle story
アドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 製品の品質・用途・数量など詳細情報を明確に提供。 ・ 市場テストと顧客フィードバックを通じて改善・信頼性向上。 ・ 小規模企業をターゲットにパイロット展開し、段階的に拡大。
要望	輸入税が高いため、正規輸入品の価格競争力が低下。

4	Kikkoman India Pvt Ltd
アドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 包装・ラベルは FSSAI 要件に完全準拠(英語表記・バッチ番号明記)。 ・ 低マージンで価格競争力を確保し、市場シェア拡大を目指す。 ・ ベジタリアン向け製品を優先、動物性原料は避ける。 ・ 乾燥・加工食品中心にして賞味期限リスクを回避。
要望	市場初期段階で需要喚起に合わせた少量供給を積極的に行う。

5	CMG Foods
アドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 積極的な商談で輸出業者と販売業者の連携を強化。 ・ 在庫確保・納期明確化でバイヤーの信頼を得る。 ・ 試食会やシェフとの連携で販促・認知拡大。 ・ 厳格な品質基準と適正価格でブランドの信頼を構築。 ・ 輸入書類・規制対応を支援し、初回出荷を迅速化する。
要望	製品品質や用途・数量などの詳細情報提供。市場テスト・フィードバックで改善。小規模企業から始めて段階的に拡大。高品質で信頼できる輸出業者を探す。

6	Asiana Food and Beverages (Ichiba Brand name)
アドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・ FSSAI 規制や原材料コンプライアンスを熟知した現地輸入パートナーが必須。 ・ 香料・赤色着色料・動物由来成分などは差止めリスクあり。 ・ ビーガン対応など現地特化製品の開発検討。 ・ パッケージは英語表示。ベジタブル／ノンベジタブルマークが必須。 ・ 大手業者向けの大容量包装を一般家庭向けに小分け化する。 ・ 醤油やみりん等、賞味期限が長く規制が緩い商品から始めるのが得策。
要望	正規輸入を目指す。通関や賞味期限・ラベル承認などが障害。高級チョコや抹茶飲料など人気だが、規制対応コストが高く小規模輸入業者には困難。

7	J Foods
アドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・インドの表示規則(特にラベル)を遵守。 ・牛肉、ゼラチン、アルコール製品は禁止。 ・E300/E400 着色料の使用を避ける。 ・高い関税(約 40%)と、日本との FTA 無しが障壁。 ・乾燥食品は輸出しやすい。
要望	高関税により寿司などの価格が上昇。中国産との競合を考慮。市場調査で需要を把握し、豆腐など幅広い製品を供給したい。

8	Natures Basket Limited
アドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・初期参入は需要の高い商品(ソース、麺、寿司ネタ、お茶など)から。 ・消費者は本物志向だが価格に敏感。抹茶などトレンド商品以外は低価格を設定すること。 ・家庭用に小容量パッケージが必要。
要望	店頭プロモーション、試食会、デモンストレーションを通じて小売連携強化。アニメや文化的要素を活かして若年層への訴求を強化。

9	JapCul Foods Pvt Ltd
アドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・醤油、照り焼きソース等に含まれるアルコール成分で輸入が複雑化。 ・検査でアルコールが検出されると差押えリスクがあり、手続き・関税・遅延でコスト増。 ・米や海苔など単純原料品は輸入しやすい。
要望	都市部では日本食需要が増加しているが、高コスト・関税・物流費などで価格競争が難しい。

10	Bombay Gourmet Market
アドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ・豚肉・牛肉・卵を含む製品はインドではあまり受け入れられない。 ・乳製品やコーヒーは書類・検査が多い。 ・ソース・チョコ・インスタント食品は比較的容易。 ・FSSAI 規制遵守とラベル適合が必須。 ・高品質・高級志向製品には潜在需要あり。
要望	インド市場の宗教・嗜好への適応が必要。食品規制を遵守しつつ消費者受容を確保する。

注釈：本文中に記載された企業名・ブランド名は、各業者の取扱実績に基づく例示であり、調査者が特定の製品を推奨、またはその品質を保証するものではありません。

備考※1 : Thailand's Trade Statistic Report System- EXPORT OF THAILAND CLASSIFIED BY COUNTRY にアクセス、
<https://tradereport.moc.go.th/en/stat/reporthiscodeexport02>

【免責条項】本レポートで提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用下さい。JETROでは、できる限り正確な情報の提供を心掛けておりますが、本レポートで提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、JETROおよび執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

本資料に関する問い合わせ先：

日本貿易振興機構（JETRO）バンコク事務所

電話番号：66-2-253-6441

E-mail アドレス：ThaiPF_Japanfood@jetro.go.jp