

インド進出への道筋

インドでの投資・調達・事業拡大をご検討中の日本企業向け、インド市場進出セミナー

日時

2026年10月19日
15:00 ~ 17:00

会場

JOI会議室（東京）

限定**30**席　参加無料｜懇親会（ネットワーキング）あり

本セミナーについて

インド市場は規模が大きく、変化のスピードも速いため、どこから着手すべきか、適切な現地パートナーをどう見つけるか、どのように進出を組み立て、コストのかかる失敗をどう避けるかを見極めることが難しい課題です。Tractusでは、実際のクライアント3社の事例を通じて、各社がどのようにパートナーを見つけ、市場を検証し、インドでの事業を築いてきたかをご紹介します。

主なポイント

- 適切なインド現地パートナーの見極め方と選び方
- 市場参入調査によって意思決定のリスクを下げる方法
- 段階を追った、体系的なインド進出の進め方
- 企業が陥りがちな失敗と、その回避方法

Tractusは、30年にわたり世界各地でクライアントの事業目標の達成を支援してきた、戦略・オペレーションマネジメントのコンサルティングファームです。

プログラム

15:00 - 開会・ご挨拶
15:15-16:30 - Tractusによるインド進出のアプローチ／クライアント事例：Hanes、Nova-Tech、および日本の製造メーカー
16:30-17:00 - 質疑応答・ネットワーキング

登壇者



Anand Verma
インドコンサルティング・マネージャー



Shinichiro Kawazoe
日本カントリーマネージャー



John Evans
共同創業者 兼 マネージングディレクター

主催 Tractus JOI

contact-japan@tractus-asia.com　www.tractus.jp　Tractus