

# 『 知っておくべきインド進出 7 つの商流パターン 』

## ～ 失敗しないための進出形態 ～

**2016年12月7日（水） 15:00-16:30 参加費無料 定員 30名**

インドビジネスの検討が進まない原因は現地ビジネスの実例に関する情報不足が一つの原因です。

今回のセミナーでは、既に現地へ実際に進出している企業（日系企業中心に）のビジネスモデルを分析・検証しながら今後御社がどのようにビジネスを展開していくことができるのか、その可能性を一緒に探り、進出計画の叩き台を作っていきましょう。

### プログラム

15:00 -	<b>インド市場の概要</b>
15:15	インド市場の現状、なぜインド（他国と比較したメリット）なのか？
15:15 -	<b>知っておくべきインド進出 7 つの商流パターン</b>
15:55	インドに進出済みの日系企業に代表的な 7 つの商流パターンをご紹介します、日系企業の成功要因を分析します。
15:55 -	<b>ビジネスモデル診断・Q&amp;A</b>
16:30	チェックリストに基づき簡単なビジネスモデル診断ワークをして頂き、御社のビジネスを実際のケースとしてインド進出シナリオについてディスカッションします。

### 講師紹介



#### SGC（スズキグローバルコンサルティング株式会社） 代表取締役 鈴木慎太郎

<米国公認会計士> 6年間インド大手会計事務所に勤務し、現地で多くの日系企業のお客様の進出や進出後のサポートを実施。自動車、商社、化学、電機、物流、医療、土木、インフラ分野のクライアントに対して、20以上の現地拠点設立その他100社以上の進出後の会計・税務・コンプライアンスに関するコンサルティング、各種投資スキームの構築、現地規制に関するアドバイザリー業務に従事。2016年9月に独立し、インド進出の実務サポートを行なうスズキグローバルコンサルティング株式会社を設立。[\(会社ホームページはこちら\)](#)

### 会場

会場	株式会社チェンジ セミナールーム 東京都港区虎ノ門 3-17-1 TOKYU REIT 虎ノ門ビル 6階
アクセス	東京メトロ日比谷線「神谷町」駅徒歩約1分／銀座線「虎ノ門」駅徒歩約9分 都営地下鉄三田線「御成門」駅徒歩約9分

### お申込み・お問い合わせ

本セミナーへの参加をご希望の方は、必要事項を明記のうえ、下記の宛先へ E-mail でご連絡ください。

#### <必要事項>

- ・氏名
- ・会社名・所属部署・お役職名
- ・電話番号、E-mail

#### <連絡先・お問い合わせ>

- ・株式会社チェンジ 担当：田中
- ・E-mail : info\_india@change-jp.com
- ・TEL: 03-6435-7343 FAX: 03-6435-7339