FOURIN
for your intelligence

オンデマンドセミナー
第3弾

いつでも
聴ける
解説付き

インド乗用車市場は
どこで儲けるべきか

ー価格帯シフトとSUV化が示すOEM・サプライヤーへの示唆ー

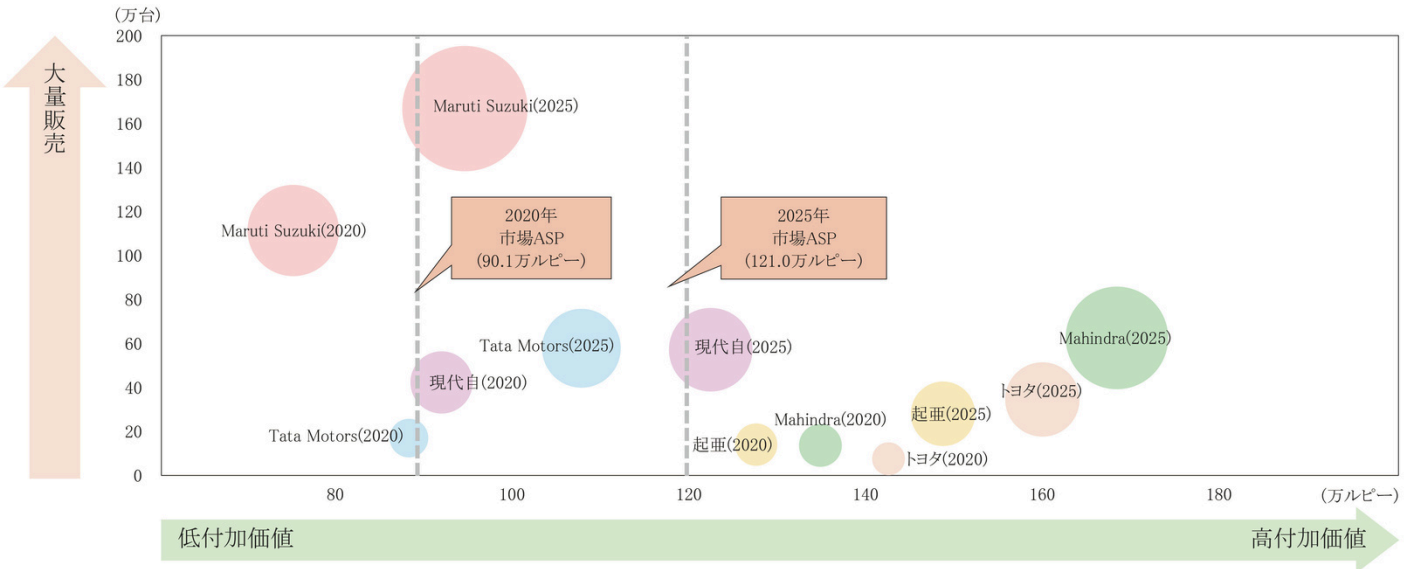
インド市場で成功したOEMは、SUVを販売した企業ではなく、
成長する価格帯を先に押さえた企業でした。
本セミナーでは、価格帯別市場分析と主要OEMの戦略比較を通じて、
インド乗用車市場の構造変化と今後の成長機会を解説します。
これからインド市場を学ぶ方には全体像を理解する入門編として、
業界経験者や経営層には市場変化の本質や競争戦略を考えるヒントとしてご活用いただけます。
インド市場の「今」と「次」を読み解くセミナーを、オンデマンドでいつでもご視聴ください。

■発刊・資料送付：2026年9月1日(火)　■資料：スライド(16:9)形式PDF、26枚

録画セミナー
(45分)＋資料

2026年9月1日(火)以降、オンデマンドで
いつでも視聴可能

49,500円(税込)



60秒でわかる!

「インド乗用車市場はどこで儲けるべきか」
ダイジェスト版 配信中 ▶

セミナー内容

- インド市場で本当に儲かる価格帯とは？
- 市場データから見るインド自動車産業の今
- OEMごとに異なる“勝ち筋”を解説
- 高価格化するインド市場の最新トレンド
- SUV化の先にある市場変化を読み解く
- 日系サプライヤーに広がる新たな勝機
- 初心者でも分かるインド自動車市場の全体像
- 成長市場を先取りした企業の共通点
- 業界経験者も納得のOEM戦略分析
- インド市場の「今」と「次」が分かるセミナー

申込書 インド乗用車市場はどこで儲けるべきか

ー価格帯シフトとSUV化が示すOEM・サプライヤーへの示唆ー

録画セミナー：(45分)+資料
2026年9月1日以降、オンデマンドでいつでも視聴可能(購入後3ヵ月視聴可能)

49,500 円(税込)

貴　社　名

貴 部 署 名

御　住　所　〒
(送付先)

ＴＥＬ番号

E-mail address

(フリガナ)
ご　氏　名　　御　役　職

通　信　欄

当調査報当調査報告書は書店では取り扱っておりません。お申し込みは、申込書に必要事項をご記載の上、FAXまたはメール添付してください。E-mailでのご注文も承ります。

お申し込み、お問い合わせはこちらへ
株式会社フォーイ ン
〒464-0025名古屋市千種区桜が丘292
TEL：052-789-1101　FAX：052-789-1147
フリーダイヤル　FAX：0120-0000-73
https://www.fourin.jp　E-mail：info@fourin.jp