

企業情報 Company Information

コイノボリ社

Koinobori



コイノボリ社は、コロンビアにおいて日本の本物の製品を輸入・小売販売する先駆的なブランドであり、この目的で正式に設立された同国初の事業でございます。創業以来8年間にわたり、私たちは日本の生産者や流通業者とのネットワークを構築し、15を超えるカテゴリー、約800種類の商品を取り扱うまでに発展してまいりました。取扱商品には、日本の伝統工芸品、コレクションアイテム、文学、家庭用品、ゲーム・玩具、さらにスナック菓子、和菓子、飲料などが含まれております。

現在、私たちは将来的な事業拡大計画に取り組んでおり、小売販売向けの食品・飲料カタログの強化に加え、輸入事業を拡大し、国内の他小売業者やアジア料理店への卸売販売を開始できるよう準備を進めています。

Koinobori es una marca pionera en la importación y venta minorista de productos auténticos japoneses en Colombia, siendo el primer negocio formalmente establecido con este objetivo en el país. Desde nuestra fundación hace ocho años, hemos progresado para establecer cadenas de suministro y contactos de productores y distribuidores desde Japón en más de quince categorías y ochocientos productos disponibles, incluyendo artesanías japonesas, coleccionables, literatura, artículos para el hogar, juegos y juguetes, y snacks, dulces y bebidas. Actualmente, estamos trabajando en un plan de expansión futuro que además de fortalecer nuestro catálogo para venta minorista de alimentos y bebidas, nos permita comenzar a realizar importaciones para distribuir a otros vendedores minoristas locales y a restaurantes asiáticos en el país.



今回の目的 Objective

- ・包装済みの食品、スナック菓子・和菓子・甘味、アルコール飲料・清涼飲料、包装済みの香辛料、抹茶関連製品
- ・非生鮮の料理用食材・調味ベース類、缶詰製品
- ・アジア料理店向けの調理器具、厨房用ツール、軽機械類
- ・Alimentos, snacks y dulces empaquetados, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, wagashi, especias (empaquetadas), productos a base de matcha.
- ・ingredientes y bases para platillos (no perecederos) y enlatados.
- ・utilidades, herramientas y maquinaria ligera para restaurantes asiáticos.

担当者・連絡先 Contact Person

エルメル エドアルド ダザ メジナ Elmer Eduardo Daza Medina
CEO 社長

Koinobori

E-mail: Eduardo.daza@koinobori.com.co

TEL: +57-320-332-0604

URL: koinobori.com.co

Instagram: @TiendaKoinobori

Language: Español, English

国・地域 Country/Region

コロンビア
ボゴタ市
Bogota, Colombia



場所 Map



事務局コメント Comment

コロンビアで日本の雑貨や食品を扱う店舗です。事業を急速に拡大しているため、同社との提携によりネクストマーケットに進出できる可能性が大いにあります！



現在のビジネス Current Business	新たなビジネス・方向性 New Business/Plan
<p><u>現在の事業規模 Negocio actual</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Koinoboriは、ボゴタ市に実店舗を構えており、自社ウェブサイトやSNS(フォロワー3万人以上)などのデジタル媒体を通じてコロンビア全国に販売網を開拓しております。当社は日本から輸入した製品をエンドユーザー向けに小売販売する事業を行っております。2022年より、日本から直接輸入した包装済み食品(スナック菓子・甘味)や飲料を提供しており、現地で大変好評をいただき、高い需要を得ております。さらに、京都の地元企業が製造する和菓子の輸入パイロット事業も開始いたしました。 Koinobori tiene una tienda física en la ciudad de Bogotá y cobertura nacional gracias a medios digitales como página web y redes sociales con más de 30.000 seguidores, y se dedica a la venta minorista de productos importados de Japón para cliente final. Hemos ofrecido desde 2022 productos empaquetados alimenticios (snacks y dulces) y bebidas traídos de forma directa desde Japón, con recibimiento extremadamente positivo y alta demanda local. Además, hemos empezado pilotos de importación de dulces artesanales elaborados por negocios locales de Kyoto. <p><u>現在の取り扱い商品 Productos atuales</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 当社は、小売販売向けに15カテゴリー、約800種類の商品を取り扱っております。カテゴリーには、コレクションアイテム、工芸品、土産品、スナック菓子・甘味、日本文学、マンガ・アニメ、日本語学習教材、家庭用品、プラモデル、ゲーム・玩具などが含まれております。現在、Glico、Lotte、Morinagaといったブランドの菓子類・スナックを仕入れておりますが、より安定した供給網の構築を目指しております。 800 referencias de diferentes productos para venta minorista incluidos en 15 categorías que incluyen colecciónables, artesanías, souvenirs, snacks y dulces, literatura japonesa, manga y anime, aprendizaje del idioma japonés, artículos para el hogar, model kits, juegos y juguetes, entre otros. Compramos dulces y snacks de marcas como Glico, Lotte y Morinaga, pero buscamos una cadena de provisión más estable. 	<ul style="list-style-type: none"> コロンビア国内における自社の実店舗およびオンライン販売チャネル向けに、包装済み食品、抹茶関連製品、飲料の小売商品カタログを拡充すること。 短期的には、コロンビア全土の小売業者向けに食品を供給する輸入業者兼地域卸売業者としての展開を図ること。 安定した供給網を確立し、日本食レストラン向けの食材・料理用ベース類・調理器具・業務用ツールの地域供給者となることを目指し、さらに中期的(2~5年)には自社レストランの開業を検討すること。 長期的(5~10年)には、上記の目標をもとにパナマやエクアドルなど近隣諸国への事業拡大を進めること。 Ampliar nuestro catálogo de productos alimenticios empaquetados, productos a base de matcha, y bebidas para venta minorista en nuestros canales físicos y digitales de venta para Colombia. Expansión a corto plazo hacia convertirnos en importadores y distribuidores locales de productos alimenticios para otros vendedores minoristas en todo Colombia. Encontrar cadenas estables de suministro para convertirnos en proveedor local de ingredientes, bases para platos, herramientas, y utilidades para restaurantes japoneses, y a mediano plazo (2 a 5 años) buscar abrir restaurantes propios. A largo plazo (5 a 10 años), comenzar a establecer los objetivos anteriores para un plan de expansión a países vecinos, como Panamá y Ecuador. <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>