

# STARTUP PROFILES: Food

Startup Name: FoodCloud

Location: New Delhi

Email Address: [vedant@foodcloud.in](mailto:vedant@foodcloud.in)

<b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ (30語)</b>	<p>Happiness is Homemade with @foodcloud.in! @foodcloud.in is a marketplace for fresh, delicious homemade meals in India, with over 80% of women chefs. Get curated menus for easy ordering and delivery.</p> <p>Foodcloud で手作りの幸せを! Foodcloud は、インドの新鮮でおいしい手作り料理を提供するマーケットプレイスで、女性シェフが 80% を占める。精選されたメニューを入手して、簡単に注文・配達を受けることができる。</p>
<b>Product/Service Description</b> <b>製品/サービス説明</b>	<p>FoodCloud endeavours to create wellbeing for women and their families via homemade food. Around 80% of our home chefs are women and we empower them to become entrepreneurs from within their homes; while giving customers the chance to enjoy delicious &amp; healthy homemade meals without cooking. FoodCloud, is a marketplace for home food, with verified home chefs in Delhi, Kolkata and Mumbai expanding quickly with over 5000 registered chefs. We have successfully delivered over 600,000 meals. We work closely with FSSAI to ensure Food Safety and were awarded the Best Start Up by the Ministry of Health and Family Welfare and recently won the National Start Up Award 2020 by Govt. Of India. Customers can choose from 35+ cuisines and order daily meals or cater a party. We take a commission of the order value. Our model is lean and scalable and we just launched our third city Mumbai without a single person on ground.</p> <p>FoodCloud は、女性とその家族のウェルビーイングを手料理で実現することを目指している。ホームシェフの約 80% は女性で、彼女たちが自宅で起業できるようにサポートしており、顧客は料理をせずに、おいしくて健康的な手作りの食事を楽しむことができる。FoodCloud は、デリー、コルカタ、ムンバイで検証済みのホームシェフが登録している家庭料理のマーケットプレイスで、5,000 人以上のシェフが登録しており、急速に拡大している。これまでに 60 万食以上の食事を提供している。食品の安全性を確保するために食品安全基準局 (FSSAI) と緊密に連携しており、保健家族福祉省からベスト・スタートアップ賞を受賞し、最近では政府によるナショナル・スタートアップ・アワード 2020 を受賞した。顧客は 35 種類以上の料理の中から好きなものを選び、毎日の食事やパーティーのケータリングをご注文することができる。注文額に応じて手数料を徴収する。当社のビジネスモデルはクリーンで拡張性があり、一人も現場に立つことなく 3 番目の都市ムンバイで立ち上げたばかりである。</p>
<b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチーム及び経験</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. VedantKanoi - Co-founder - CEO: BS, Carnegie Mellon University, Ex UBS Investment Bank, Co-Founded BatchBuzz Media, a company in marketing &amp; editorial space ヴェーダント・カノイ - 共同創業者 - CEO: カーネギーメロン 大学 BS、元 UBS 投資銀行、マーケティング &amp; エディトリアルスペースの会社 BatchBuzz Media を共同設立</li><li>2. SanjhiRajgarhia - Co-founder - COO: BA, Lady Sri Ram College, Domain expertise in marketing and PR; running a successful venture BatchBuzz Media for over 6 years サンジ・ラジガルヒア - 共同創業者 - COO: レディ・スリ・ラム・カレッジ卒</li></ol>

	<p>業、マーケティングとPRを専門とし、6年以上にわたりベンチャー企業「BatchBuzz Media」を運営している。</p> <p>3. Rishab Chandra - CTO, MBA University of Massachusetts, Co-Founded Task Tracker and Script Technologies.</p> <p>ラシャブ・チャンドラ - CTO, マサチューセッツ大学 MBA、Task Tracker と Script Technologies の共同設立者。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> ビジネス及び収益モデル</p>	<p>We are in a marketplace model and D2C packaged food and charge a percentage of the order value ranging from 20 to 45 %</p> <p>当社はマーケットプレイス・モデルで、D2Cのパッケージ食品を扱っており、注文額に対して20~45%の割合で課金している。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクション及び主要顧客</p>	<p>Over 5000 registered home chefs. In B2B we serve customers like Hyatt Hotels and Apeejay Schools to name a few.</p> <p>5000人以上のホームシェフが登録している。B2Bでは、Hyatt Hotels や Apeejay Schools などの顧客にサービスを提供している。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージ及び資金調達額</p>	<p>We are in the growth stage and have raised from US based VC SOSV and Bollywood celebrity Arjun Kapoor.</p> <p>当社は成長段階にあり、米国のVCであるSOSVやボリウwoodsの有名人Arjun Kapoorから資金を調達している。</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要としている支援-投資及びパートナーシップ</p>	<p>We are looking for an investment to grow our business further.</p> <p>ビジネスをさらに成長させるための投資を求めている。</p>

Startup Name: VilCart Solutions Private Limited

Location: Bangalore, Karnataka

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ (30語)</b></p>	<p>VilCart is a rural exclusive ecommerce company which connect “Farmer to Farmer” through its technology and logistics facilities. We connect Farmer producer companies, Rural manufacturers, primary market to Rural retails stores where each consumer can access to products at urban comfort.</p> <p>VilCart は、その技術と物流施設を通じて「農家と農家」をつなぐ農村専用の e コマース企業である。当社は、農業生産会社、農村部の製造業者、一次市場、農村部の小売店を結びつけ、消費者一人ひとりが都市部で快適に商品を手に入れるようにする。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> <b>製品/サービス説明</b></p>	<p>VilCart provides all products such as Food, FMCG and essential and hygienic products at the doorstep of rural household via rural retail stores.</p> <p>VilCart は、食品、FMCG、生活必需品、衛生用品などのあらゆる商品を、農村部の小売店を通じて農村部の家庭の玄関先で提供している。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチーム及び経験</b></p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Prasanna Kumar C. Founder, Chartered Accountant by education. Worked with multiple entrepreneurs as consultant CFO, COO for 10 years before starting VilCart. プラサナ・クマール C. 創業者であり、公認会計士でもある。10 年間、CFO、COO として複数の企業家と働いた後、VilCart を設立。</li><li>2. Amith S Mali. Co founder, Bachelor of Engineering, having experience in Agri Business アミス・s マリ. 共同創業者で、工学学士、アグリビジネスの経験を有する。</li><li>3. Mahesh Bhat. Head F&amp;A, Chartered Accountant, worked for 10 years in IBM, Infosys, Novo Nordisk マヘーシュ・バト.財務・経営ヘッド、公認会計士 IBM, Infosys, Novo Nordisk で 10 年間勤務。</li><li>4. Dr.Hemanth KP, Head - Warehouse &amp;Logistics, He holds doctorate on Rural consumer behaviour and worked as Trainer, Motivator, Rural entrepreneur Dr.ヘマンス KP. ヘッド - 農村地域の消費者行動に関する博士号を取得し、トレーナー、モチベーター、農村地域の起業家として活躍している。</li><li>5. Suresh L, Head - Sales &amp; Marketing, worked for 12 years in Human Resouces division in SocieteGenerale, CaterPillar India, mphasis スレシュ L. ヘッド - セールス &amp; マーケティング、ソシエテ・ジェネラル、キャタピラー・インディア、ムファシスの人事部で 12 年間勤務</li><li>6. Raj Shaker Sindol, Head - Quality worked in BigBasket, Metro Cash&amp;Carry, ラージ・シェイカー・シンドール. ヘッド - BigBasket や Metro Cash&amp;Carry でも質の高い活躍をした。</li><li>7. Firoz Pasha, Head- Technology, worked 8 years as Full Stack Developer in multiple startups. フィロズ・パーシャ - 技術分野では、複数のスタートアップ企業でフルスタックデベロッパーとして 8 年間勤務した。</li></ol>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> <b>ビジネス及び収益モデル</b></p>	<p>We work on inventory Model. We procure products from manufactures, processors, FMCG brands and re pack as per the requirement of rural consumers and sell to rural retail stores via our mobile app for order generation and our own customized technology platform to deliver products to each villages.</p> <p>当社は在庫モデルを採用している。メーカーや加工業者、FMCG ブランドか</p>

	<p>ら製品を調達し、農村部の消費者のニーズに合わせて再梱包し、モバイルアプリを使って注文を出したり、独自にカスタマイズした技術プラットフォームを使って農村部の小売店に製品を配送する。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b>  <b>トラクション及び主要顧客</b></p>	<p>We have reached 1.2 Mn Households via our enrolled 30,000 Rural retail outlets across 4,000+ Villages in 22 Districts of Karnataka, Andra Pradesh and Tamil Nadu. 3 Major states of South India.</p> <p>We are at ARR of USD 28 Mn. Targeting to close FY 21-22 with USD 50 Mn.</p> <p>カルナタカ州、アンドラ・プラデシュ州、タミル・ナードゥ州の 22 地区の 4,000 以上の村にある 30,000 の農村部の登録小売店を通じて 120 万世帯を対象としている。南インドの主要 3 州である。</p> <p>ARR（年間経常収益）は 2,800 万 US ドル。21-22 年度末には 5,000 万 US ドルを目標としている。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b>  <b>ステージ及び資金調達額</b></p>	<p>Total funding till date is USD 1.5 Mn as part of Angel funding. Planning for Series A by Dec 21.</p> <p>これまでの資金調達額は、エンジェルファンドの一部として 150 万 US ドルである。12 月 21 日までにシリーズ A を予定している。</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b>  <b>必要としている支援 - 投資及びパートナーシップ</b></p>	<p>Open for Both.          ともに募集中。</p>

Email Address: [prasanna@vilcart.in](mailto:prasanna@vilcart.in)

Startup Name: MealOnRoad

Location: Noida

<b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ (30語)</b>	Meal On Road, is one of its kind MOBILE APPLICATION which lets travelers ORDER FOOD ONLINE while traveling SAVING TIME AND MONEY with featured services that comes with ease. Meal On Road は、旅行者が旅行中にオンラインで食事を注文し、時間とお金を節約することができるモバイルアプリである。
<b>Product/Service Description</b> <b>製品/サービス説明</b>	Meal On Road helps the user get the menu handy and order their food at their fingertips. “We have a large, covered routes to serve you. Order your food using our app in just few clicks. Select Boarding Point and Destination to get couples of food points and pick or dine-in with your own selected items.” Meal On Road では、ユーザーがメニューを手にして、指先で料理を注文することができる。「当社は幅広いルートで料理を提供することができます。当社のアプリを使って数回のクリックで料理を注文してください。乗り場と目的地を選択すると、フードポイントが複数が表示され、自分で選択した商品をピックアップして食事をするすることができます」
<b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチーム及び経験</b>	Aman Pandey (founder) & 3.5yr,priti Yadav(co-founder&ceo)&3.5yr,Nitin (IT head) & 10yr アマン・パンディ (創業者) 3.5 年、プリティ・ヤタヴ (共同創業者 & CEO) 3.5 年、ナイティン (IT ヘッド) 10 年
<b>Business &amp; Revenue Model</b> <b>ビジネス及び収益モデル</b>	Traveller Views Restaurant On The MEAL ON ROAD App. Restaurant Pays MEAL ON ROAD For Being Featured. More Customer Footfalls For The Restaurant. Both The App And The Website Would Feature Advertisement That Adds Up To The Revenue &For Every Order Placed Online The Restaurant Pays 10 To 15% Commission To Meal On Road. MEAL ON ROAD アプリで旅行者がレストランを閲覧する。 レストランが MEAL ON ROAD に掲載料を支払う。レストランの客数が増える。アプリとウェブサイトの両方に広告を掲載することで収入を増やし、オンラインで注文が入るたびに、レストランから Meal On Road に 10~15%の手数料が支払われる。
<b>Traction &amp; Major Clients</b> <b>トラクション及び主要顧客</b>	As per the increase in number of travelers by road, there would be a huge requirement for services needed while traveling. Following The Current Market Trend And Noticing The Growing Market We Also Aim To Open Up Our Services In The Conventional Market Competing With The Already Existing Business With Excellent Customer Service And Care That Wins Overs Everybody. Not Just Restricting Our Services To Buses, Cars And The Conventional Market We Also Aim To Take Bigger Leaps By Providing Our Services To The Indian Railways That Hold The Biggest Traveling Crowd In India With An Excessive Unfulfilled Demand For Better Service In On Board Dining And Meal Services 陸路を利用した旅行者の増加に伴い、旅行中に必要なサービスへのニーズが高まっている。当社は、現在の市場動向と成長する市場に注目し、既存のビ

	<p>ビジネスに対抗して、誰もが納得する優れたカスタマーサービスとケアで、従来の市場でもサービスを提供することを目指している。バスや車などの従来の市場だけでなく インド最大の旅行者数を誇り、車内食や食事のサービス向上を望む声が多いインド鉄道へのサービス提供で、さらなる飛躍を目指している。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b>  <b>ステージ及び資金調達額</b></p>	<p>Required Fund For Initial Stage To Grow Start-up: ₹ 2CR            スタートアップの初期段階から成長段階までに必要な資金：2,000 万ルピー</p>
<p><b>Support Required -</b>  <b>Investment &amp; Partnership</b>  <b>必要としている支援 - 投資及びパートナーシップ</b></p>	<p>PRODUCT DEVELOPMENT, MARKETING, NEW HIRES&amp;OPERATIONAL COST.            製品開発、マーケティング、新たな雇用、運用コスト。</p>

Email Address: [aman.pandey120@gmail.com](mailto:aman.pandey120@gmail.com)



Startup Name: God's Own Food Solutions Pvt Ltd

Location: Kochi, Kerala, India

<b>Elevator Pitch (30 words) エレベーターピッチ (30 語)</b>	<p>We make a patented clinically proven &amp; published green jackfruit flour to control blood sugar in type 2 diabetes patients by mixing one spoon with daily meal.</p> <p>God's Own Food Solutions 社は、毎日の食事にスプーン一杯を加えるだけで、1 型糖尿病、2 型糖尿病患者の血糖値を制御出来る、グリーン・ジャック・フルーツ粉を開発した。医学的にも効果が確認され、研究論文も発表されている。この製品で、同社は特許を取得している。</p>
<b>Product/Service Description 製品・サービスの説明</b>	<p>Jackfruit365™ Green Jackfruit Flour, is invented from natural green jackfruit. It's rich in soluble fibre and has enough binding to part replace rice flour and wheat flour in regular Indian traditional food from Roti, Iddli, oats, pancakes and can be mixed with yogurt and soup to control blood sugar without changing eating habits.</p> <p>当社製品の、Jackfruit365 Green Jackfruit Flour は、自然のグリーン・ジャック・フルーツから作られたパウダー。水溶性繊維質を豊富に含み、米粉や小麦粉で作られるインドの伝統的主食、ロティやイドゥリ、オーツ、パンケーキを作るのに十分な粘り気がある。また、ヨーグルトやスープといった食事に溶かして摂取できるため、食生活を変えることなく血糖値コントロールが可能になる。</p>
<b>Core Team &amp; Experience コアチームと経験</b>	<p>Founder &amp; Inventor: James Joseph, MSc Engineering Business Management with multi country work experience with 3M, Ford &amp; Microsoft.</p> <p>Manufacturing &amp; Distribution: in partnership with largest Spices Exporter from India</p> <p>創業者兼発明家：ジェームス・ジョセフ 工学修士号及び経営管理修士号を修了。3M やフォード、マイクロソフトといった多国籍企業での勤務経験を持つ。</p> <p>製造・販売：インド最大のスパイス輸出会社と提携している。</p>
<b>Business &amp; Revenue Model ビジネス&amp;収益モデル</b>	<p>Jackfruit365™ Green Jackfruit Flour is manufactured in India and sold in India &amp; Middle East.</p> <p>Jackfruit 365 Green Jackfruit Flour は、インド国内で製造され、インドや中東諸国で販売されている。</p>
<b>Traction &amp; Major Clients トラクション&amp;主要顧客</b>	<p>Within one year it's a Best Seller in Amazon India with 3900 reviews with 4.3/5 rating, ranked in top10 Flour category and top 100 in all groceries. Working on National retail roll out and 2<sup>nd</sup> factory with 5X capacity.</p> <p>インド国内の Amazon で発売してから 1 年で、3900 件のレビューがあり、平均 4.3 という評価を得ている。また粉製品売り上げでトップ 10 に、食料品全体の売り上げでは、上位 100 に入っている。現在、小売店での販売拡大を目指しており、生産能力が 5 倍になる第二工場建設に取り組んでいる。</p>
<b>Stage &amp; Funding Raised ステージ&amp;資金調達額</b>	<p>Started with Seed funding, then Angel and now in discussions with PE.</p> <p>シード・ファンディングから開始、その後エンジェル・ファンディングに移行、現在は PE と協議中</p>
<b>Support Required - Investment &amp; Partnership 必要としている支援&amp; パートナーシップ</b>	<p>Raising 2mil USD now for Factory Expansion and Clinical Trials for Fatty Liver &amp; Chemotherapy Applications, and 15 mil USD in 1yr for additional factories to support national retail and for International clinical trials.</p> <p>生産工場の拡大と脂肪肝や化学療法への応用に向けた臨床試験資金として 200 万ドルが必要。今後 1 年以内に、新工場建設と国内小売販売網の拡大と国際的臨床試験試験として、1500 万ドルを調達したい。</p>

Email Address: [jamesjoseph@hotmail.com](mailto:jamesjoseph@hotmail.com), jamesjoseph@jackfruit365.com



Startup Name: Emelco Natural Additives OPC Pvt Ltd

Location: Thane, Maharashtra, India

<p><b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ(30語)</b></p>	<p>Meet the growing requirements of India's food processing industry for Pectin, which is largely imported, by producing it reliably and competitively from waste mango peel, a novel raw material.</p> <p>インドの食品作業部門では、ペクチンの需要が高まっているが、現在はその大部分を輸入している。廃棄されるマンゴの皮を原材料とする新しいペクチンを国内で生産することにより、安定的かつコスト競争力のあるペクチン供給を実現する。</p>
<p><b>Product/Service Description</b> <b>製品・サービスの説明</b></p>	<p>Pectin is a gelling and thickening agent widely used in jams, jellies, fruit beverages and dairy milk products. It is also used in pharmaceuticals and cosmetics. The commercial product, which is a white or tan powder, is produced from citrus peel (85%), apple pomace (14%) and from miscellaneous raw materials such as sunflower heads, beet etc. Depending upon the application, Pectin is produced as a High Methylester (HM) Pectin, a Low Methylester (LM) Pectin or a Low MethylesterAmidated (LMA) Pectin.</p> <p>ペクチンは、ジャムやゼリー、果汁飲料や乳飲料などに使われるゲル化剤または増粘剤である。医薬品や化粧品にも使用されている。市場には白色または褐色の粉末として流通しており、製品の約85%が柑橘類の皮、14%がリンゴの搾りかす、残りはヒマワリの頭花やビーツといった様々な素材から抽出されている。使用目的に合わせ、高メチルエステル値のHMペクチンやメチルエステル値の低いLMペクチンまたはアルカリ処理型のLMAペクチンが製造されている。</p>
<p><b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチームと経験</b></p>	<p>Shashishekhar Lovekar, Founder and Director: B Tech Chem Engineering from IIT Bombay (1981-85) and MMS Operations from JBIMS Mumbai (1988-90) with over 29 years of experience in B2B Marketing and Manufacturing.</p> <p>Dr. Suhas Zambre, Director and co-founding team member: PhD Chem Engineering from IIT Bombay (2008). Over 21 years of experience in food processing, development of chemical processes, and engineering equipment design.</p> <p>シャシシェカール・ロベカール、創業者兼部長：IITボンベイ校で化学工学技術学士号(1981年～85年)及びJBIMSムンバイ校で経営研究修士号(1988年～90年)を修得。B2Bマーケティングや製造業で29年以上の実務経験を持つ。</p> <p>スハス・ザンブレ博士、創業チームメンバー兼部長：IITボンベイ校から化学工学博士号を授与される(2008年)。21年以上にわたり食品加工部門に従事し、食品の化学処理や製造機器の設計に携わる。</p>
<p><b>Business &amp; Revenue Model</b> <b>ビジネス&amp;収益モデル</b></p>	<p>Mango peel, sourced from multiple mango processing units located at and within 8 hours driving distance of Krishnagiri, Tamil Nadu, will be processed, dried and bagged during the 3-month mango</p>

	<p>season. Dried mango peel will be used for Pectin extraction throughout the year. Revenue will be generated by sales of Pectin to major Pectin customers in India, the middle-east and south-east Asia.</p> <p>ペクチン製造に使われるマンゴの皮は、タミルナドゥ州のクリシュナギリから車で8時間以内の場所にある複数のマンゴー加工場で、3か月間のマンゴー収穫期間中に加工・乾燥、袋詰めされたものを使用。乾燥したマンゴの皮を利用して、ペクチンを通年製造する。当社の収益源は、インド国内及び中東・東南アジア諸国の主要ペクチン顧客へのペクチン販売である。</p>
<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> <b>トラクション&amp;主要顧客</b></p>	<p>Commercial grade Pectin, produced in a pilot plant from mango peel, was distributed to a few customers in 2019. They confirmed that our Pectin samples were comparable to imported Pectin in terms of gelling and colour, thus validating our process technology.</p> <p>マンゴの皮を活用して試験的に生産された商用グレードのペクチンは、2019年に一部の法人顧客に試供品として提供された。サンプル品を使用したクライアント企業からは、ゲル化や色味といった点で、輸入ペクチンと遜色ない、との声が寄せられ、同社の加工技術を実証する結果となった。</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> <b>ステージ&amp;資金調達額</b></p>	<p>Our start-up is so far self-funded and has invested about US\$ 50,000 in business development so far.</p> <p>同社はこれまで自己資金のみで操業、事業開発などに約5万USドルを投入している。</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> <b>必要としている支援&amp;パートナーシップ</b></p>	<p>Based on know how developed during pilot plant trials, we propose to setup a technology demonstration plant for the production of Pectin from mango peel, which can simulate the operational conditions in an industrial Pectin plant. We need funding of US\$ 400,000 for this purpose. After the success of this project, we expect to be ready for commercialization of the technology in partnership with a few large mango processors.</p> <p>パイロット工場での実験製造で培ったノウハウを基に、同社はマンゴの皮を活用したペクチン製造技術を実証するための施設の開設を検討している。これには、40万USドルの資金が必要である。この事業が成功した後には、一部のマンゴー加工事業者との業務提携といった形で技術を商業化したい、と考えている。</p>

Email Address: [chinar.fal@gmail.com](mailto:chinar.fal@gmail.com)

Startup Name: VAS Bros. Enterprises Private Limited (Organic Aqua Solutions)

Location: Ranchi, Jharkhand, India

Email: saket@vasbros.org / vasbros@gmail.com

<b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ(30語)</b>	<p>Organic Aqua Solutions is the adsorption based next generation water purification technology to provide Pure, Safe &amp; Healthy drinking water, having USP like Low Cost, Negligible water waste, and eco-friendliness.</p> <p>Organic Aqua Solutions は、きれいで安全かつ健康的な飲料水を提供する吸着法をベースにした次世代浄水技術で、低コストで水の廃棄量が少なく、環境に優しいという強みを持っている。</p>
<b>Product/Service Description</b> <b>製品・サービスの説明</b>	<p>Community scale water purification system.</p> <p>Portable drinking water solutions.</p> <p>TAP@APP IoT for realtime monitoring of water quality and usage.</p> <p>コミュニティー単位での浄水システム</p> <p>ポータブル飲料水ソリューション</p> <p>水質や使用量をリアルタイムで監視できる IoT 技術、TAP@APP</p>
<b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチームと経験</b>	<p>Saket Kumar is an alumnus of IIT Kharagpur having experience in the water purification domain for a decade. Saket has worked for GE Consumer Finance Americas as a Risk Analyst, in past.</p> <p>Apurv Gupta is a Civil Engineer with a post graduate in Construction Management, having experience with leading real estate developers in India</p> <p>サケット・クマールは、IIT カラグプール校卒業生。10 年以上にわたり、浄水分野に従事。GE Consumer Finance Americas でリスクアナリストとして勤務した経験がある。</p> <p>アプルブ・グプタは建築管理修士号を持つ土木技術者。インドを代表する大手の不動産デベロッパーで勤務経験がある。</p>
<b>Business &amp; Revenue Model</b> <b>ビジネス&amp;収益モデル</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Installation of Community scale drinking water purification plants</li><li>• Selling of Portable drinking water purifiers.</li><li>• Revenue model is sale of the products and also the Annual Maintenance Contracts of the products.</li><li>• コミュニティー用飲料水浄水プラントの設置</li><li>• 携行式飲料水浄水器の販売</li><li>• 製品販売の他、製品の年間契約料などが主な収益源</li></ul>

<p><b>Traction &amp; Major Clients</b> <b>トラクション&amp;主要顧客</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Community water treatment plant is installed in 20+ habitats affected with critical water quality issues. Sold 100 household water purifiers of the prototype model.</li> <li>● Some of the existing clients are: <ul style="list-style-type: none"> <li>● NECTAR, Department of Science &amp; Technology, Govt. of India.</li> <li>● Department of Drinking Water and Sanitation, Govt.of Jharkhand.</li> <li>● Doctors For You,</li> <li>● World Vision India</li> </ul> </li> <li>● コミュニティー用浄水プラントは、住民 20 名上のコミュニティで、深刻な水質汚染に悩まされている地域を対象に設置。家庭用浄水器の試作モデルを 100 台販売。</li> <li>● 主な法人顧客</li> <li>● インド政府科学技術局下部機関 NECTAR</li> <li>● ジャルカンド州政府飲料水衛生局</li> <li>● Doctors For You 社</li> <li>● World Vision India 社</li> </ul>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised</b> <b>ステージ&amp;資金調達額</b></p>	<p>Stage: Scaling Up</p> <p>Funding Raised: Rs. 1 Crore soft loan is been approved by SIDBI TIFAC SRIJAN Fund for scaling up of the production unit.</p> <p>ステージ：事業拡大期</p> <p>調達額：SIDBI TIFAC SRIJAN Fund がソフトローン、1000 万ルピーを承認、生産拠点の拡充事業に充当。</p>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> <b>必要としている支援&amp;パートナーシップ</b></p>	<p>Investment required: 25 Crore to launch and market the new design of domestic/household drinking water purifier.</p> <p>必要投資額： 国内住宅使用向け浄水器の新規デザイン設計及び販売に向け、2.5 億ルピーが必要。</p>

Startup Name: Mallipathra Nutraceutical Pvt Ltd

Location: Bangalore

Email Address: [mallipathra@gmail.com](mailto:mallipathra@gmail.com)

<b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ</b> <b>(30 語)</b>	<p>World's most medicinal, costly &amp; endangered mushrooms: Cordyceps, A Superfood for the benefit of Mankind, manufactured through a patented technology &amp; available at an affordable cost to all. Cordyceps product as a nutraceutical for immunity boosting and helps fight disorders of liver, cardio-vascular, respiratory, kidney, diabetes, high blood pressure, cancer etc.,</p> <p>コルジセプス（冬虫夏草、Cordyceps）は、世界で最も薬効が高く、高価で、絶滅の危機に瀕しているキノコ。当社は、特許技術を用いてコルジセプス製品を製造し、この人類のためのスーパーフードを、誰もが手に入れられる価格で提供している。当社のコルジセプス製品は免疫力に働きかける栄養補助食品であり、肝臓、心臓血管、呼吸器、腎臓、糖尿病、高血圧、癌などの疾患の軽減の一助となる。</p>
<b>Product/Service Description</b> <b>製品/サービスの説明</b>	<p>Cordyceps product available in the form of health powder, capsules, tea-infusions etc., to cater both Veg and Non-Veg population</p> <p>当社のコルジセプス製品は、健康パウダー、カプセル、お茶に溶かすタイプなどの形態で、ベジタリアンとノンベジタリアンの両方に対応している。</p> <p><b>Product/Technology features:</b></p> <p>Cordyceps is cultivated in 60 days as opposed to 365 days in nature Cultivated on novel veg and non-veg medica and process protected through Indian Patent application Enriched content of active components like Cordycepin: 12-15 mg/g Cordycepic acid: 2-3 mg/g Responsible for medical properties Affordable and cost-effective</p> <p><b>製品/技術の特徴：</b></p> <p>コルジセプスが育つには自然では 365 日間かかるが、インドで特許を取得している当社の技術では、ベジタリアン、ノンベジタリアンの双方に対応した薬品と手法を使い、60 日間で栽培できる。</p> <p>有効成分： コルディセピン：12-15 mg/g コルディセピン酸：2-3 mg/g 有効成分には責任をもっている 手頃な価格でコスト効率が高い</p>
<b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチームと経験</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Dr. Mousumi Mondal, Director / ムースミ・モンダル博士（ディレクター）</li><li>2. Radhika Nori, Director / ラディカ・ノリ（ディレクター）</li><li>3. Deepa H N, Quality Manager / ディーパ・H・N（品質管理者）</li><li>4. Manochaya S, R&amp;D Manager / マノチャヤ・S（研究開発管理者）</li><li>5. R G S N Murthy, Team Member / R・G・S・N ムルティ（チームメンバー）</li><li>6. Dr. H G Nagendra, Advisor / H・G・ナゲンドラ博士（アドバイザー）</li><li>7. Dr. Kanika Tridevy, Advisor / カニカ・トリデヴィ博士（アドバイザー）</li><li>8. Dr. Priya Narayan, Advisor / プリヤ・ナラヤン博士（アドバイザー）</li></ol>
<b>Business &amp; Revenue Model</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• B2B business: <b>Nutrition &amp; Pharmaceutical Industry: To supply cordyceps as Ingredient to nutraceutical industries</b></li></ul>

<p><b>ビジネス&amp;収益モデル</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• B2C business: <b>Products like soups, Candy, chocolates and jelly, Health food condiments, breakfast, cereals/breads/cookies etc., through Ecommerce portals and distributor channels</b></li> <li>• 企業間取引：<b>栄養・医薬品業界：コルジセプスを原料として提供</b></li> <li>• 企業間取引：E コマースのポータルや流通業者を通じて、<b>スープ、キャンディ、チョコレート、ゼリー、ヘルスフード調味料、朝食、シリアル／ブレッド／クッキー等の製品を提供</b></li> </ul>
<p><b>Traction &amp; Major Clients トラクション&amp;主要顧客</b></p>	<p>Traction: Initial traction of INR 8.79 lakhs in FY 2019-20. Major clients: VSSR scientific, SLVE etc., トラクション：初期の実績として、2019 年度に 87 万 9000 ルピー 主要顧客： VSSR scientific, SLVE 等</p>
<p><b>Stage &amp; Funding Raised ステージ&amp;資金調達額</b></p>	<p><b>Stage:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pilot scale production standardized with Cordyces mushroom production @ 25kg/60 days</li> <li>- Products in different forms commercialized</li> </ul> <p><b>ステージ：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- パイロット生産を通じて、25 キロのコルディセプスを 60 日間で栽培する基準ができた</li> </ul> <p><b>Funding raised:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Promoter’s contribution: INR 112 lakhs</li> <li>- Funding raised through Grants from Government of India &amp; Government of Karnataka: INR 162 lakhs</li> </ul> <p><b>資金調達額：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- プロモーターによる貢献額：1120 万インドルピー</li> <li>- インド政府、カルナタカ州政府による補助金：1620 万ルピー</li> </ul>
<p><b>Support Required - Investment &amp; Partnership 必要としている支援 - 投資&amp;パートナーシップ</b></p>	<p>50 Cr towards Scaleup, Export grade facility establishment, Commercialization, export market and sales network establishment 規模拡大、輸出グレード製品を生産するための施設の設立、商業化、輸出市場、販売網の設立のために 5 億ルピーを必要としている</p>

Startup Name: Kiwi Kisan Window

Location: Dehradun, Uttarakhand

Email Address: [kiwi@kisanwindow.com](mailto:kiwi@kisanwindow.com)

<b>Elevator Pitch (30 words)</b> <b>エレベーターピッチ</b> <b>(30 語)</b>	<p>Kiwi Kisan window is the largest aggregator of health and wellness food from the point of origin to be sold under a single brand globally.</p> <p>キーウィ・キサン・ウィンドウは、シングルブランドで世界で最も多種類の健康食品を原産地から仕入れ、世界に販売している小売業者。</p>
<b>Product/Service Description</b> <b>製品／サービスの説明</b>	<p><b>Products:</b> Our company has two lines of products - slow health &amp; wellness &amp; health conscious. The products included in these categories range from a variety of oils to rice, beverages &amp; seed &amp; nuts. Kiwi has a unique way of categorizing these products. All the products have been divided into 23 categories. These categories are named &amp; based on 22 different ailments like High blood pressure, diabetes, obesity, anaemia etc. The products included in these categories tend to these ailments. By providing sustainable &amp; health &amp; wellness products, Kiwi is encouraging people to become conscious towards their food &amp; health. As a brand bringing all natural products to the table &amp; healthy alternatives, Kiwi makes sure the consumers stay in the know-how of the products by detailing the benefits of each product on the packaging as well as informing people through their multiple platforms. This ensures that the products are being used the way they're meant to be &amp; benefit them to the maximum extent. <b>Services:</b> We are providing health &amp; wellness awareness through our Aahar workshop, Whatsapp channel &amp; social media &amp; with the help of finances, government schemes, channel partners &amp; logistics partners.</p> <p><b>製品：</b>当社には、slow health と、wellness &amp; health conscious という二つの製品系列がある。これらのカテゴリーに含まれる製品には、食用油類、米、飲料、シード、ナッツなど、多様な種類がある。当社は製品を独自の 23 カテゴリーに分類している。これらのカテゴリーは、高血圧、糖尿病、肥満、貧血などの 22 の疾患をもとに名付けられており、対象としている。持続可能な健康・ウェルネス関連製品の提供を通し、キーウィーは人々に食品や健康に対する意識を高めるよう働きかけている。自然食品、健康的な代替製品をテーブルに届けるブランドとして、キーウィーは、各製品の効果についての詳細な説明をパッケージに付すことで、消費者が製品の使用方法を良く理解できるように努めている。目的にあった最適な使い方をすることで、製品が最大限の効果を発揮できるようになる。当社は、Aahar ワークショップ、Whatsapp、ソーシャルメディアを通じ、投資、政府補助金、販売・流通パートナーの支援を受け、健康とウェルネスについての意識を提供している。</p>
<b>Core Team &amp; Experience</b> <b>コアチーム&amp;経験</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Core team: Abhinav - founder. Nupur - founder</li><li>2. Tanvi - content writer and social media manager</li><li>3. Priyadeep &amp; Swati - senior designers and office administrators</li><li>4. Muskan - ecom manager (operations, sales and accounts)</li><li>5. Shivani - senior accountant</li><li>6. Sandeep - factory manager</li><li>7. Priyanka - senior store manager</li><li>8. Rohit - senior store manager</li><li>9. Ubaid - senior store manager</li><li>10. Himanshu - Assistant store and senior auditor</li></ol>



	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. アビナヴ - 設立者 ヌプル - 設立者</li> <li>2. タンヴィ - コンテンツライター兼ソーシャル・メディア・マネージャー</li> <li>3. プリヤディープ&amp;スワティ - シニア・デザイナー兼オフィス管理者</li> <li>4. ムクサン - Eコマース・マネージャー (オペレーション、販売、アカウント担当)</li> <li>5. シヴァニ - シニア・アカウント</li> <li>6. サンディープ - 工場管理者</li> <li>7. プリヤンカ - シニア・ストア・マネージャー</li> <li>8. ロヒット - シニア・ストア・マネージャー</li> <li>9. ウバイド - シニア・ストア・マネージャー</li> <li>10. ヒンマシュ - アシスタント・ストア・マネージャー兼シニア・オーディター</li> </ol>
<b>Business &amp; Revenue Model</b> ビジネス&収益モデル	<p>“Farm to Fork”</p> <p>「農場から人びとへ」</p>
<b>Traction &amp; Major Clients</b> トラクション&主要顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Traction</li> <li>• Served 3,00,000 customers at our retail stores</li> <li>• Own ecom app and website</li> <li>• Available on 10+ marketplaces</li> <li>• Export to UAE market</li> <li>• Present in more than 50 grocery stores via distribution network</li> <li>• トラクション</li> <li>• 小売店で 30 万人の顧客に商品を提供</li> <li>• 自社の E コマースアプリとウェブサイト</li> <li>• 10 以上のマーケットプレイスで取り扱われている</li> <li>• UAE 市場へ輸出している</li> <li>• 流通網を通じて 50 以上の八百屋に商品を提供</li> </ul>
<b>Stage &amp; Funding Raised</b> ステージ&資金調達額	<p>Stage: Scaling &amp; Funding raised: 0</p> <p>ステージ：規模拡大 資金調達額：0</p>
<b>Support Required - Investment &amp; Partnership</b> 必要としている支援 - 投資&パートナーシップ	<p>Raise funds, Strategic sales and marketing partnership, Business alliance</p> <p>戦略的販売、販売パートナーの開拓、事業提携のために資金調達を必要としている</p>