

(公財) とくしま産業振興機構：海外販路開拓支援事業 ～「アジアの“ハブ”シンガポールから世界へ」戦略～

背景

国内市場は縮小傾向にあり、海外需要の取込が不可欠
→支援体制強化のため、当機構では
・今年度「**海外展開・販路開拓支援担当**」を新設
・今年5月策定の長期計画に、新たな方向性として
「**海外展開の本格化**」を位置づけ

海外展開の展望

「平成30年度徳島県貿易実態調査」によれば、
・新規進出を計画している業種は「**食料品関係**」が最多
・中期的計画での進出地域は「**ASEAN**」が最高
・企業の公的機関への期待として
「**市場の調査・情報提供**」「**海外取引先の紹介**」が上位

目的

県内企業の進出期待度が高く、
「**東南アジア市場のハブ**」として、
波及効果も期待できる
シンガポールをターゲットに
県の政策とも連携の上、海外展開を支援する。



- ◆県において2月下旬にシンガポールのバイヤー（輸入卸売業兼小売店経営者）を招聘しての商談会の実施が決定。
- ◆当機構は県と連携の上、商談会がスムーズかつ効果的に展開され短期間でのマッチングに繋がるよう支援を実施。

シンガポールにおいて

「徳島経済セミナー（観光PR含め）」の開催

現地バイヤーに向けた県内物産品の紹介、プロモーションの実施

小売店における類似商品の有無、日本産類似商品の有無、類似商品の小売価格等の市場調査

本県の認知度、
関心度の向上へ



国内において

バイヤー招聘商談会に参加する企業を対象とした「シンガポール経済&商談スキルアップセミナー」の開催

シンガポール市場（消費者ニーズ）の現状調査

商品力の
ブラッシュアップへ



※国内外の（独）日本貿易振興機構（JETRO）や（一財）自治体国際化協会（クリア）の協力も得ながら実施。

連携

県

令和2年2月下旬：シンガポールのバイヤー（輸入卸売業兼小売店経営者）を招聘しての商談会を実施

シンガポールにおける県産品の取扱店舗の獲得・インバウンド増による県内経済の活性化！