

WEB 開催

参加
無料

海外販路開拓セミナー アジアのショーケース シンガポール市場の特性と留意点

ASEANビジネスのハブであり、アジアで最も高所得国にあるシンガポール。人口600万人弱の国ですが、「シンガポールで売れるものはアジアで売れる」と言われ、「アジアのショーケース」とも呼ばれています。コロナ禍から経済を急回復させ、2021年GDPはコロナ前の水準を上回り、以降も堅調な成長が予測されています。本セミナーでは、シンガポールで日本企業の海外展開を支援する 安田 哲 氏 を講師に迎え、ASEANにおけるシンガポールの市場性や、輸出・販路開拓の留意点について講演いただきます。また、経済活動の正常化、水際対策の緩和が進む、シンガポールの商況についても、現地から最新情勢をお話いただきます。

後半は、当商工会議所がひょうご・神戸製品の海外販路開拓支援を目的に、シンガポールで実施する「海外販路開拓支援パッケージ」を説明いたします。

海外販路の開拓・拡大に取り組む兵庫県内企業の経営者・ご担当の皆様、情報収集に是非ご参加ください。

日時：2022年7月28日(木) 16:00~17:30
形式：オンライン(Zoom)

1. 講演「シンガポールの市場性と現地最新情勢」

独立行政法人 中小企業基盤整備機構

中小企業アドバイザー(新市場開拓) 安田 哲 氏

- ASEANにおけるシンガポール市場の特性
- 日本食、日本製品の市場について
- 対シンガポール輸出(食品、日用品)、販路開拓で留意すべき点
- 現地の商況の様子、コロナ以降の新たなトレンド 等



講師紹介(やすだ・あきら)
ピンテージマネジメント株式会社代表取締役。シンガポール移住8年。日本企業の海外展開コンサルティングと貿易業を営む。400社以上の海外展開を支援。企業理念は「日本ファンを世界中に増やす」。2019年「日本人として世界に挑む」出版。

2. 説明「神戸商工会議所『海外販路開拓支援パッケージ』について」

当商工会議所は、ひょうご・神戸製品の海外販路開拓支援を目的に、ASEAN市場へのショーケース機能を持つシンガポールで10月から、①「テスト販売」、②「現地消費者のアンケート調査」、③「現地バイヤーとの商談会」、④「越境EC出品支援事業」を行います。

- 対象：兵庫県内の食品・日用品関連企業の経営者、ご担当者等
- 定員：100名(先着順)
- 申込方法：下記URLまたは右のQRコードからお申し込みください。
<https://questant.jp/q/singapore0728>



※本セミナーは後日オンデマンド配信予定です。
また、「海外販路開拓支援パッケージ」への参加は、7月29日以降に当商工会議所HP上(<https://questant.jp/q/singapore2022>)よりお申し込みください。

お問合せ先 神戸商工会議所 産業部 TEL：078-303-5806 E-mail：kokusai-info@kobe-cci.or.jp

