

愛知県内の食品事業者の皆さまへ

『シンガポールからアジアへ



販路開拓を目指す』

～シンガポールを核として、隣国展開の可能性を探る～



シンガポールや隣国市場をターゲットとして、シンガポールでの商談会やテスト販売などを通して、みなさまの海外進出を支援します。個別面談やターゲット販路の設定など、初めて海外展開に挑戦する方も、これまでに参加した方も効果を得られるようサポートいたします。

こんな事業者様、是非ご参加ください！

- 輸出に興味・関心を持っている！ シンガポールやマレーシアなどに自社製品・ブランドを売り込んでみたい！

事業者様の状況に合わせた支援を行います。「海外販路開拓への不安」をお持ちの事業者様も安心して参加できます！

- 現地の市場・商慣習が分からない ●販路開拓の手段、商流を持ち合わせていない ●輸出事業をやったことのある社員がいない

国内での 実施内容

商品の事前評価（商品選定）

専門家に事前に商品を見てもらい、現地の市場を見据えた商品選定を行います。

国内での 実施内容

事業者フォローアップ

現地の市場動向、テスト販売や商談会、現地訪問営業に向けた商品紹介方法やアドバイス等を提供する実践セミナーを開催します。



現地での 実施内容

現地商談会とテスト販売

01 テスト販売

シンガポールの日系店舗でのテスト販売を実施します。

02 商談会

シンガポール、マレーシアに販路を持つバイヤーとの商談会を実施します。※シンガポール市内の会場を予定

03 訪問営業

参加事業者のターゲット販路に合わせた店舗へ訪問営業を実施します。

※一部ご希望に添えない場合がございますことご了承ください。

昨年の様子：



参加応募期間 2024年3月15日(金)～4月12日(金)

お問合わせ先 愛知県産品シンガポール販路開拓支援事業事務局

〒150-0012 東京都渋谷区広尾 1-13-1 フジキカイ広尾ビル5F

✉ aichi-singapore@lives.ne.jp

☎ 03-5792-4408

📠 03-5792-4412

担当：川股・海沼・黒岩



本事業を通して販路開拓に挑戦されている事業者様の事例をご紹介します！

事例

1

With/After コロナをきっかけに取引のなくなってしまったレストランへ再アプローチ

point
01

シンガポール渡航時に店舗を訪問して商品を直接アピール

point
02

オンラインやメールのやり取りでは伝えきれない、コミュニケーションの大切さを実感



コロナをきっかけに以前取引のあったレストランからの注文がなくなり、再度アプローチする方法を模索している中、本事業を知り参加。シンガポールへ渡航し、現地のレストランへサンプル商品を持って訪問営業を実施。商品を直接アピールするとともに、実際店舗へ訪れたことで先方にも大変喜ばれ、再度取引に繋がった。

事例

2

本事業をきっかけに、シンガポールでの催事イベントに参加が決定！

point
01

現地ニーズに合った商品で、新規販路開拓を実現

point
02

バイヤーや関係者を巻き込み販路開拓グループを作り、事業終了後もこまめに連絡を取り合う関係を構築



最近日本でも見かける「葛バー」。通年気温・湿度の高いシンガポールで、溶けても美味しく食べることのできる「葛バー」を、現地バイヤーへ紹介。その結果、本事業の商談会を通して、現地ハイエンドジャパニーズレストランのデザートメニューとしての提供がスタート。また今春には現地日系デパートの催事イベントに出展が決定。更なる販路拡大を目指す。

参加応募期間

2024年3月15日(金)～4月12日(金)

✉ aichi-singapore@lives.ne.jp

お問い合わせ先

愛知県産品シンガポール販路開拓支援事業事務局

☎ 03-5792-4408



03-5792-4412

〒150-0012 東京都渋谷区広尾 1-13-1 フジキカイ広尾ビル5F

担当：川股・海沼・黒岩