

事業の趣旨

京都府と京都産業21では、WITHコロナ社会においても継続的な海外販路開拓を行うことは中小企業にとって非常に重要な戦略となるため、感染リスクを抑えた非対面・非接触での商談会を開催します。

地域は、時差が少なく（1時間）富裕層が多いことに加え、周辺のASEAN諸国への輸出拠点となっていて、市場規模も一定数以上を確保でき、かつ医療ツーリズム市場が急拡大しているシンガポールの医療機器市場等をターゲットし、より多くの接点を創出することを目的に開催します。

主な事業内容

シンガポールWEB商談会事業

事業の流れ

京都府・京都産業21

府内参加企業募集

委託

(株) 日本アシスト

審査協力

参加企業決定

・シンガポールと日本に拠点を有し、個企業の現地進出から販路開拓、自治体等の販売促進のイベント開催実績が豊富
・現地の医師・医療機器関係者とのネットワークを保有

市場調査

現地バイヤー選定

商談会運営管理

商談後のフォロー

セミナー開催

商談会用資料・
動画の英訳

通訳手配

スケジュール

黒字：企業様対応項目

赤字：日本アシスト・京都産業21対応項目

日程/項目	11月		12月		1月		2月		3月	
	1～15	16～末	1～15	16～末	1～15	16～末	1～15	16～末	1～15	16～末
(1) WEB商談開催事前準備業務	バイヤーアプローチ～選定		◆バイヤー決定							
(2) WEBセミナー開催業務 ※(府内企業向け)シンガポールの医療市場やバイヤー情報の説明			セミナー参加者募集							
(3) WEB商談会業務 ◆以降、出展企業様のみの作業			府内企業募集～選定		(出展企業)府内企業資料・動画提供(日本アシスト様へ)					
			(府内)参加企業決定◆		資料・動画英訳・商談会開催日調整・通訳手配等					
							◆商談会開催			
(4) アフターフォロー業務									◆会期後:バイヤー/参加企業フォロー	