第 7 回審議会意見交換会意見要旨（11/20 開催）

（1）販路拡大を行うための支援

●支援目標（第二次中小企業振興計画）

- ① E C 販売やサイト構築等の I C T 活用を推進します。
- ② 事業者の経営分析や事業戦略の必要性について明確にし、伴走型による支援を実施します。

- ・販路拡大は、それぞれの事業者で大きくやり方が違うことから、苫小牧市の事業者が何の販路に対して困っており、それに対してどのような支援ができるのか、まで想定した議論が必要。
- ・仮に自身が販路拡大を目指すなら、店舗の改修費や広報費の支援をお願いしたい。
- ・事業者が何に困っていて販路拡大ができていないのか、単に情報発信力が足りないのか、過当競争によって手を広げられないのか等、内容によりそれぞれの対応が変わってくる。
- ・札幌市ではイベント情報を共有したネットワークを作っており、苫小牧市もその枠組みに入ること、市内宿泊業や飲食業の来客につながるのではないかと。
- ・外国人を含めネイチャーツアーなど自然に触れることができる旅行が求められており、苫小牧地区はこれらニーズへの可能性が高いと考える。
- ・観光要素として、北海道の雪景色や食べ物、苫小牧市ではドッグスレッドなどがある。
- ・販路拡大の支援として中央会では、会員ホームページの作成費助成や、商店街へのチラシやマップ作成費の助成金事業を行っているほか、組合や組合企業に対する設備投資費の助成を行っている。また、販路拡大の S N S 活用やデジタル化の研修会を実施している。
- ・販路拡大は創業者が一番初めにぶつかる壁。創業から販路拡大まで紐づいた支援メニューがあると便利。
- ・市の支援体制は手厚いと言わないが、幅広く今できることをやっている印象。
- ・困っている事業者がどこで相談できるのか周知し、支援策の運用も少し弾力的にできるとより使い勝手が良くなる。
- ・BtoB ならアピールが少なくともビジネス上の関わりを強化する方法が考えられ、BtoC ならホームページや広報の手段によって販路を広げることが可能と思う。
- ・ターゲットとする事業者の販路拡大のシナリオをある程度整理して、ケースバイケースの議論を掘り下げた方が良い。
- ・ハローワークとしては事業所が販路拡大を行うにあたり人手が足りない部分について引き続き支援していきたい。
- ・I C T 化推進のセミナーにおいて、個別支援という形で実施された場合どうなるか興味がある。
- ・苫小牧市の自治体としての販路拡大もぜひ進めていただきたい。

(2) 販路拡大を目指す事業者の交流促進

●支援目標（第二次中小企業振興計画）

- ① 異業種コミュニティが広がる場にて、コミュニティ形成に繋がる事業を展開します。
- ② 商談会等、販路が広がるきっかけを多く展開します。

- ・事業者の交流促進については、C-base や市内コワーキングスペースの活用が考えられる。
- ・C-base には創業間もない方も来ることがあり、他の企業の方と引き合わせて仕事に繋がった事例もあり効果的。
- ・中央会では若い経営者を対象に異業種交流を目的とした研修会を開催している。集客等の面で苫小牧市や商工会議所と連携していきたい。
- ・文化芸術の方々が登録している「苫小牧アーティストバンク」のように、課題ごとに関係機関や支援を紹介してくれる窓口やバンクがあれば利用する側として良い。