

第3期第5回 帯広市産業振興会議 次第

日時：平成26年3月14日（金）15:00～

場所：帯広市役所庁舎10階第6会議室

I. 開 会

II. 会長挨拶

III. 協議

1. 帯広市産業経済実態調査報告書案たたき台について

IV. その他

V. 閉 会

配付資料	・資料1	産業振興ビジョン見直し 論点案の考え方
	・資料2	帯広市産業経済実態調査報告書 論点案
	・資料3	論点案に関するデータ
	・資料4	帯広市産業振興ビジョンの今後の推進方策について （議論のまとめ）

産業振興ビジョン見直し 論点案の考え方

【１．中小企業の経営基盤の強化】

No.	基本施策	アンケート結果・ヒアリング内容	仮 説	論 点 案
1-1	①経営支援	○市の支援制度のうち、今後利用してみたいものとして、「特にない」が第３位。 ○市の支援制度について、「どのような支援制度があるかわからない」が第１位、「利用したことがないのでわからない」が第２位。 ●中小企業への支援制度について、わかりやすく、積極的に周知すべき。 ●今回の調査のように、今後も事業者と行政のコミュニケーションを継続的に行うべき。	行政・産業支援機関の連携を密にしながら、事業者と行政・産業支援機関とのコミュニケーションを深めることにより、事業者のニーズ把握やきめ細かな支援が図られ、中小企業の経営基盤の強化につながるのではないか。	各種支援制度の周知をはじめ、産業支援機関と事業者のコミュニケーションを深めていくためには、どのような方法が効果的か。
1-2	③創業・起業の促進 ⑥建設産業の革新	○優先的に取り組みたいこととして、「新たな分野や事業への参入」が第７位（127件）。 ○ビジョンの今後の重点として、「建設業の革新支援」が建設業で第３位。 ●公共工事の発注量が大きく増減し、先行きの見通しが立たない。 ●工事の発注時期が集中し、仕事の通年化や雇用維持が難しい。 ●食や福祉などへの参入を実施・検討している。 ●異業種参入に当たり、ノウハウの不足や販路開拓の困難さ、収益性の低さなどが課題。	建設関連を中心に先行きへの不透明感が根強くある中、本業の関連分野や異業種への参入の課題解決に取り組み、業態の多様化を図ることで、市場の縮小や年間を通じた受注の安定化、雇用の通年化や雇用維持につながるのではないか。	市場の縮小への対応や受注の安定化、雇用の通年化などのため、関連分野や異業種への参入を成功に結びつけるには、どのような支援が効果的か。
1-3	⑤商業・商店街の活性化	○ビジョンの今後の重点として、「商業・商店街の活性化」が第３位（卸・小売・サービスで第１位）。 ○自由記述では、「中心市街地の活性化に加え、商業者の意識改革も必要」、「郊外的大型店と対抗できる商店街を形成すべき」との意見も。 ●商店街の担い手が高齢化し、不足している。 ●地元小売業としては、顧客とのコミュニケーションをどこまで高められるかが全て。	卸・小売・サービス関連を中心に、商業・商店街の活性化へのニーズが強いが、取り組みがこれまで以上に効果を上げるためには、顧客とのコミュニケーションや個店の魅力づくり、まちづくりとの連動など、新たな視点が必要ではないか。	商店街の活性化を進める上で、新たな視点として、どのような方策が考えられるか。

（○：アンケート結果 ●：ヒアリング結果）

【２．産業人・担い手の育成】

No.	基本施策	アンケート結果・ヒアリング内容	仮 説	論 点 案
2-1	⑩雇用の確保	○人材の確保・育成の課題として、「確保したいが適切な人材がいない」が第１位。 ○支出や経営資源の課題、優先したい取り組み、必要な情報について、人材関連が第１位。 ●技術職、営業職が不足しており、即戦力の確保が難しい。 ●仕事の大変さや待遇面などで魅力が低く、若手人材が集まらない。 ●人材確保のため、関係機関との意見交換や、学校を対象に業界の理解促進に取り組んでいる。	人材確保が業種を問わず大きな課題となっており、各事業者の自助努力に加え、業界の魅力発信や若手人材の定着促進、高齢者などの新たな人材発掘などを進めることで、必要な人材の確保が図られるのではないか。	必要な人材を安定的に確保するために、業界の魅力の再発見・発信や、人材の発掘・定着をどのような方法で行うことが効果的か。
2-2	⑧担い手の育成	○後継者について、「しばらく自分が経営するので考えていない」が第１位。候補者がいない場合の対応として、「廃業」が第１位（特に小規模事業者で割合が高い）。 ○利用したい支援制度として、「人材育成への支援」が第２位。 ●経営者自身が高齢になったが、次の担い手育成には時間がかかるため事業承継が困難。 ●人材育成のため、型枠大工の養成講座、各種セミナーへの参加、業界団体として人材育成や他企業との交流などを検討または実施している。 ●時間や経費、代替人員の確保などがネックとなり、なかなか研修に参加できない。	後継者を含め人材育成に対するニーズが強く見られるが、研修参加に要する時間・経費・代替人員や、人材育成に要する期間の長さなどが課題となっており、事業者の負担感を抑えつつ、中長期的な視点から人材育成に取り組む必要があるのではないか。	時間や資金面の負担を抑えながら、後継者や技術者などを始め、必要な人材を長期にわたって持続的に育成するには、どのような方法が効果的か。

【 3. ものづくり産業の活性化】

No.	基本施策	アンケート結果・ヒアリング内容	仮 説	論 点 案
3-1	⑫産学官連携の推進 ⑬産業クラスターの形成	○新商品・新サービスの開発の課題として、「人材不足」が第1位。 ○他企業等との連携の意向は約2割（製造で約4割） ○利用したい支援制度として、「商品・サービス開発や新事業進出の支援」が第3位。 ●製品開発前のアイデアベースの話に乗ってくれる相談先があるとよい。 ●他企業とのマッチングの機会があるとよい。 ●新商品を多く出していきたいが、研究する時間がなくほとんどできていない。	多くの事業者が新商品・新サービス開発に意欲的だが、時間や人材等の制約から十分には取り組めないため、個別のニーズを把握しつつ、産学官連携や他企業とのマッチング、資金面の支援、情報提供などの多様な手法を組み合わせ、チャレンジしやすい環境を作る必要があるのではないか。	資金・時間・人・情報などさまざまな制約がある中小企業が、数多くチャレンジできるようにするには、どのような方法が考えられるか。
3-2	⑭地域ブランドの形成	○売上の増減要因として、「顧客や販売先が増えた（減った）」が第1位。 ○課題となっている経営資源として、「営業力」が第2位。 ○優先して取り組みたいこととして、「取引先や顧客、販路拡大」が第2位（小規模、製造で第1位）。 ●輸送費、物流費がネックになっている。 ●売上増加の背景として、顧客とのコミュニケーション、取扱商品・営業エリアの拡大、同業者の廃業の増加など。 ●売上減少の背景として、メーカー・小売間の直接取引の増加、ネット通販など販売形態の多様化、大手進出による価格競争の激化など。	製造関連、卸・小売・サービス関連を中心に、顧客や販路の開拓が大きな課題となっているが、これまでの取り組みを見ると、顧客や取引先、仲介業者、物流業者などとのつながりがカギとなっており、こうしたつながり作りを意識した取り組みを広げていくことにより、顧客や販路の拡大が図られるのではないか。	出荷・販売を大きく増やすには、どのような「つながり」を作っていけばよいか。
3-3	⑪地域資源活用・農工商等連携の推進 ⑬産業クラスターの形成	○自由記述において、地場産原材料の価格の高さを指摘する意見あり。 ●食関連の臨床試験、輸入布地の成分調査、林業関係の技術研修が地元でできない。 ●この地域に足りない加工装置などについて、道外企業との連携を検討している。 ●技術力を活かし、食関連製造業者が使用する機械の製造などに取り組んでみたい。 ●地場産原材料は価格が高いほか、冬場の確保が難しい。	地域の強みである農林水産物が域内で十分に加工されず、付加価値が流出している一方、農林水産業に関係する事業を行いたいという意向が業種を問わず強いことから、域外に依存している原材料や加工工程、検査・分析などを把握し、地元事業者とのマッチングを進めるなどにより、域内における好循環につながるのではないか。	域外から購入したり、工程の一部を域外に依存しているもののうち、どのようなものをどのような方法で域内に取り込むことができるか。

【 4. 産業基盤の強化】

No.	基本施策	アンケート結果・ヒアリング内容	仮 説	論 点 案
4-1	⑮産業基盤の強化 ⑰企業立地の促進	○設備投資の予定について、予定または検討している事業者が3割強、検討していない事業者が7割弱。中規模事業者では5割弱が予定または検討している。 ○設備投資を検討していない理由として、「現状で特に支障がない」が6割弱のほか、「投資を回収するだけの売上を得られる見通しがない」が約3割。 ●先行きの不透明感や資金不足などのため、投資したくてもできない。 ●設備の老朽改修や車両の更新を予定・検討している。 ●再生可能エネルギーなど環境関連の投資を予定・検討している。 ●産業活性化や定住人口増加などのため、企業誘致に積極的に取り組んでほしい。 ●企業誘致には、柔軟な考え方が必要。	老朽改修や更新、環境関連の投資意欲が少なくないほか、地域産業に波及効果をもたらす企業誘致への期待感が見られるところであり、投資に対するインセンティブに加え、地域の優位性や地元事業者の強みを生かすことなどにより、産業基盤の強化と域内循環につながるのではないか。	地元企業の設備投資や域外企業の立地を促すためには、どのような取り組みが効果的か。

【 5. 集客・交流産業の振興】

No.	基本施策	アンケート結果・ヒアリング内容	仮 説	論 点 案
5-1	⑱ 拠点づくりの推進	○自由意見として、「市内に観光する場所がなく、観光客が町村を周遊している」、「駅周辺に観光スポットがなく、食のみのPRとなっている」などの意見あり。 ●市内に（道の駅のような）観光拠点（目玉）が必要である。 ●十勝の産品がーか所に揃っているようなところがない。 ●宿泊客や土産物の増加などが期待できるため、観光客の入込を期待したい。	地域産業の振興につながる観光客の入込を増加させるため、市内に観光の「目玉」を期待する意見が見られるが、観光情報や物産などが集約された観光拠点を整備することにより、入込のきっかけとなることに加え、観光客の利便性向上や発信力の強化など、十勝の観光全体にプラスの波及効果をもたらすことができるのではないか。	市内の観光施設をさまざまな機能を持つ観光拠点にするためには、どのような取り組みが必要か。
5-2	⑲ 集客交流産業の振興 ⑳ ネットワーク化の促進	○自由意見として、「観光客のために、交通手段の確保が必要」、「食べ物、モール温泉、ばんえい競馬などを活かしきれていない」などの意見あり。 ●道東道開通、ガーデン街道、ダブルトラッキング化などで観光客は増えている。 ●個人旅行型の傾向が強くなっている。 ●農業体験や、食と連携したサイクルツーリズムの動きが出てきている。 ●空港に課題がある。小・中型機だと大勢の観光客には対応が難しい。 ●外国人観光客が増えており、対応方法を考えなければならない。 ●冬季間の観光の仕掛けに取り組んでほしい。	観光客、特に滞在型の個人観光客や、アジアを中心とする外国人観光客の増加への対応が求められており、十勝ならではの体験や食などのメニューを充実させるとともに、Wi-Fi などの情報通信基盤や外国語表記、交通アクセスなどの受入体制を整えることによって、その定着と拡大を図ることができるのではないか。	滞在型観光客や外国人観光客を増加させるため、どのような観光メニューと受入体制の整備が必要か。

(1) 中小企業の経営基盤の強化

◆論点1－1

各種支援制度の周知をはじめ、産業支援機関と事業者のコミュニケーションを深めていくためには、どのような方法が効果的か。

【個別の検討項目例】

- ・ 環境変化に対応するための情報発信【第2期まとめ】
- ・ 国策についての情報提供【第2期まとめ】
- ・ 各種支援制度の情報提供【第2期まとめ】

◆論点1－2

市場の縮小への対応や受注の安定化、雇用の通年化などのため、関連分野や異業種への参入を成功に結びつけるには、どのような支援が効果的か。

【個別の検討項目例】

- ・ 市場変化に対応した企業活動のバージョンアップ支援【第2期まとめ】
- ・ 異業種進出への支援（季節的なモノ、繁忙期以外のトライ、地理的条件の活用、販路の確保など）【第2期まとめ】
- ・ 十勝地域の優位性のある資源の活用【第2期まとめ】

◆論点1－3

商店街の活性化を進める上で、新たな視点として、どのような方策が考えられるか。

【個別の検討項目例】

- ・ 商店街活性化手法の抜本的見直し（ハード事業、ソフト事業）【第2期まとめ】
- ・ 顧客とのコミュニケーションを活かしていく取組み【第2期まとめ】
- ・ 商店街や個店の魅力づくりの取組み【第2期まとめ】

(2) 産業人・担い手の育成

◆論点2－1

必要な人材を安定的に確保するために、業界の魅力の再発見・発信や、人材の発掘・定着をどのような方法で行うことが効果的か。

【個別の検討項目例】

- ・ 業界がアピールできる魅力の明確化
- ・ 業界の魅力を効果的に伝える方策
- ・ 若年層の定着に向けた方策
- ・ 高齢者などの有効活用に向けた方策

◆論点2－2

時間や資金面の負担を抑えながら、後継者や技術者などを始め、必要な人材を長年にわたって持続的に育成するには、どのような方法が効果的か。

【個別の検討項目例】

- ・ 事業者のニーズを踏まえた研修内容の充実
- ・ 研修に参加できない事業者に向けた情報や機会の提供
- ・ 個人の成長意欲を喚起する方策（キャリアパス制度など）

(3) ものづくり産業の活性化

◆論点3－1

資金・時間・人・情報などさまざまな制約がある中小企業が、数多くチャレンジできるようにするには、どのような方法が考えられるか。

【個別の検討項目例】

- ・製品化に向けた試行錯誤をサポートするしくみづくり【第2期まとめ】
- ・産学官連携の推進（商品開発、販路拡大へ）【第2期まとめ】
- ・中小企業にもできるマーケティングの方法
- ・資金面での小規模な支援や、資金面以外の支援（情報発信など）
- ・事業者間の「出会いの場」の創出や、相互支援の促進

◆論点3－2

出荷・販売を大きく増やすには、どのような「つながり」を作っていけばよいか。

【個別の検討項目例】

- ・物流システムづくり（物流コスト抑制、企業育成など）【第2期まとめ】
- ・顧客とのコミュニケーションを活かしていく取組み【第2期まとめ】
- ・産学官連携の推進（商品開発、販路拡大へ）【第2期まとめ】
- ・販路確保を含めたトータルコーディネート支援組織【第2期まとめ】
- ・継続的な取引につながりパートナーの発掘

◆論点3－3

域外から購入したり、工程の一部を域外に依存しているもののうち、どのようなものをどのような方法で域内に取り込むことができるか。

【個別の検討項目例】

- ・食関連の特徴ある加工品づくりを通じた雇用創出【第2期まとめ】
- ・2次加工まで行う工場の拡充【第2期まとめ】
- ・地域内循環を管内で回すために必要な機能の明確化と実現方策
- ・事業者が共同で利用できる分析・検査機器の整備

(4) 産業基盤の強化

◆論点4－1

地元企業の設備投資や域外企業の立地を促すためには、どのような取り組みが効果的か。

【個別の検討項目例】

- ・立地企業への優遇措置【第2期まとめ】
- ・立地企業への優遇措置に関する積極的な周知【第2期まとめ】
- ・地域の優位性の活用（水など）【第2期まとめ】
- ・小規模な設備投資に対する支援方策

(5) 集客・交流産業の振興

◆論点5－1

市内の観光施設をさまざまな機能を持つ観光拠点にするためには、どのような取り組みが必要か。

【個別の検討項目例】

- ・十勝・帯広の観光地の明確化【第2期まとめ】
- ・情報拠点や道の駅の整備【第2期まとめ】
- ・おもてなしや受入体制など必要な機能の具体化
- ・他の観光施設との連携方策

◆論点5－2

滞在型観光客や外国人観光客を増加させるため、どのような観光メニューと受入体制の整備が必要か。

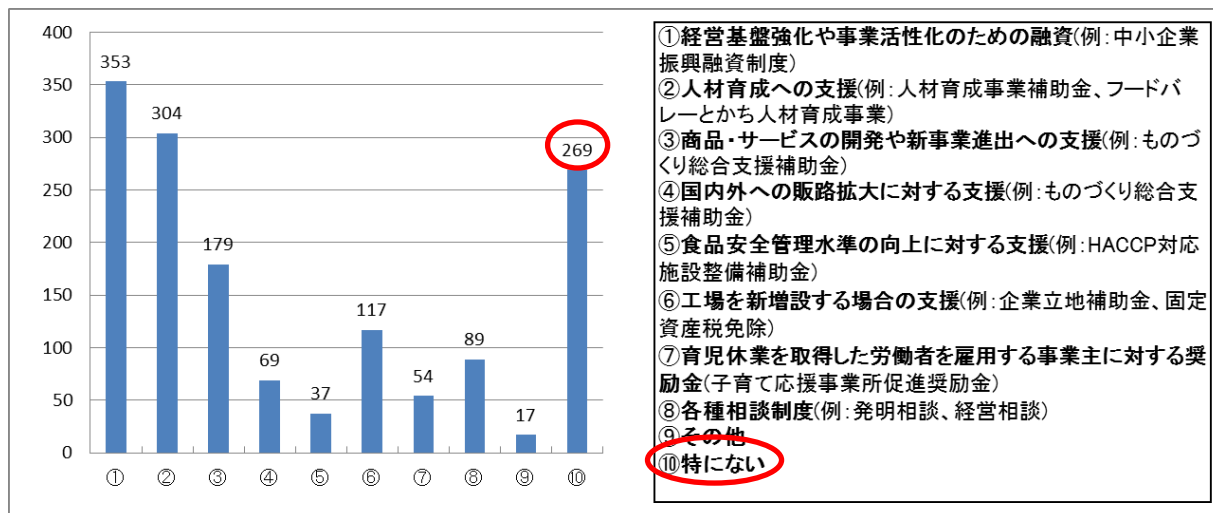
【個別の検討項目例】

- ・観光メニューの具体化（農業・自然体験、歴史・風土、サイクリング・スケート、日本食・日本文化の体験【第2期まとめ】など）
- ・受入体制の具体化（外国人観光客向けの案内表示、Wi-Fi、実務者向け資格【第2期まとめ】、「観光応援団」の活用【第2期まとめ】、民族文化に合わせた気配り【第2期まとめ】など）
- ・とかち帯広空港の路線維持・拡充及び国際チャーター便誘致に向けた方策（機材小型化や中部・関西への対応【第2期まとめ】など）

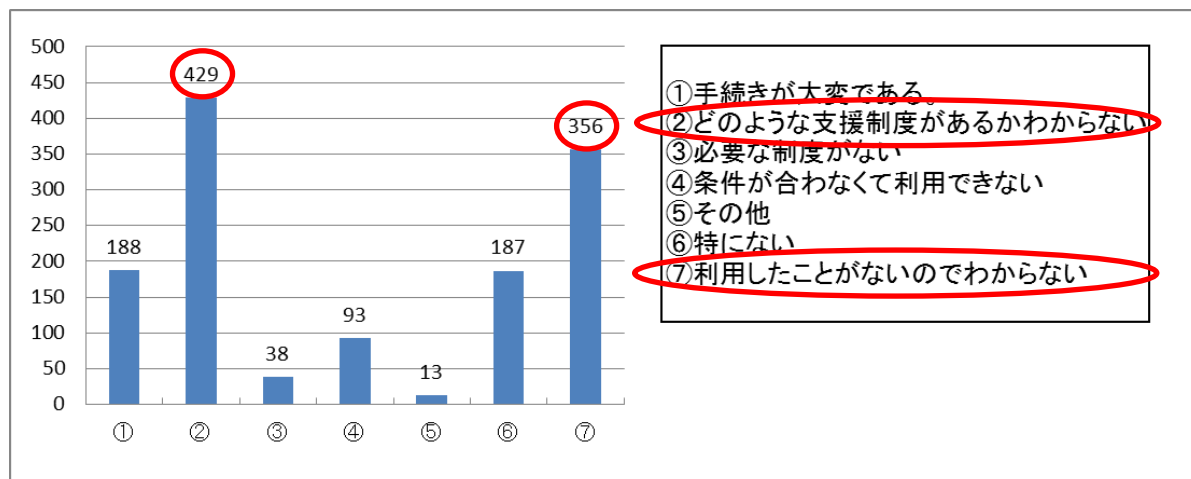
◆論点１－１

【アンケート結果】

○帯広市の支援制度のうち、今後利用してみたいもの（３つまで）



○帯広市の支援制度について感じていること（いくつでも）



【ヒアリング結果】

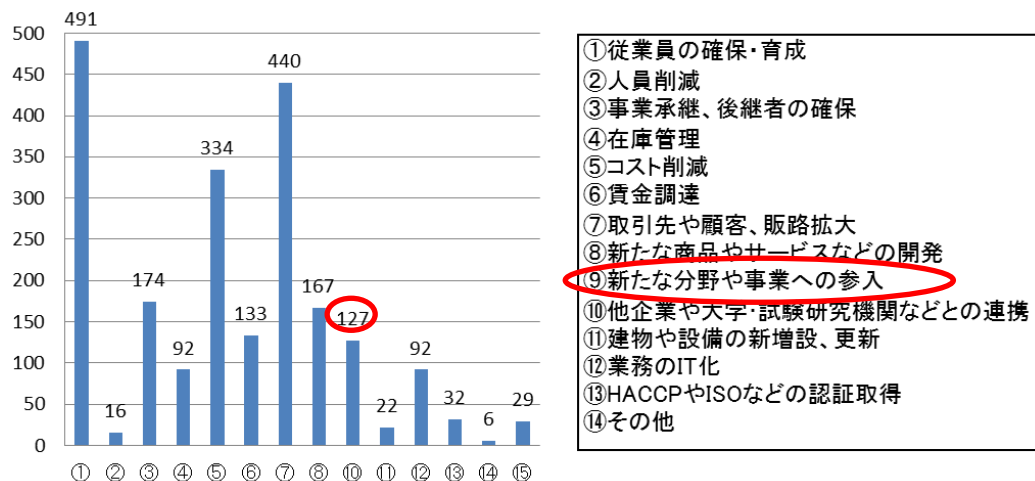
◎全業種

- 中小企業への支援制度等について、わかりやすく、積極的に周知すべき。
- 中小企業への支援制度を充実・改善してほしい（少額でよいので簡易に利用できる制度（融資等）、手続きの簡素化、制度の利用条件の緩和など）。
- 今回の実態調査のように、市職員が企業を訪問するのは良いこと。今後とも、事業者と行政のコミュニケーションを継続的に行うべき。

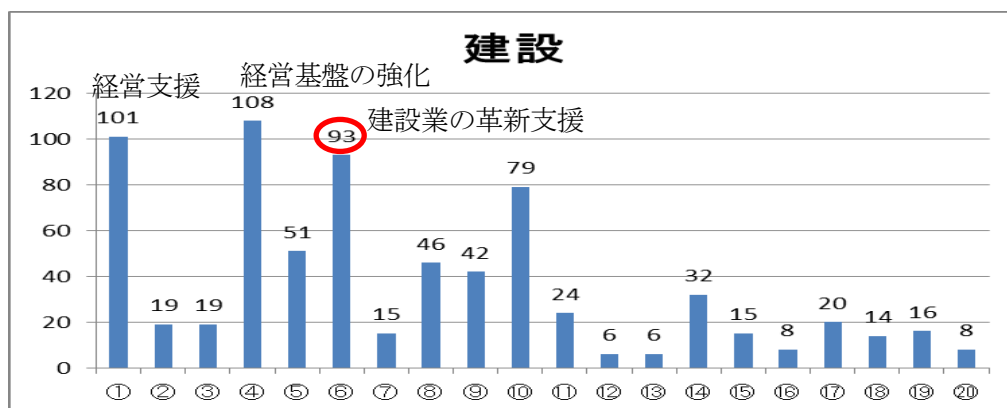
◆論点1－2

【アンケート結果】

○今後、優先して取組みたいこと（3つまで）



○産業振興ビジョンで今後重点的に取り組むべきこと（3つまで）



【ヒアリング結果】

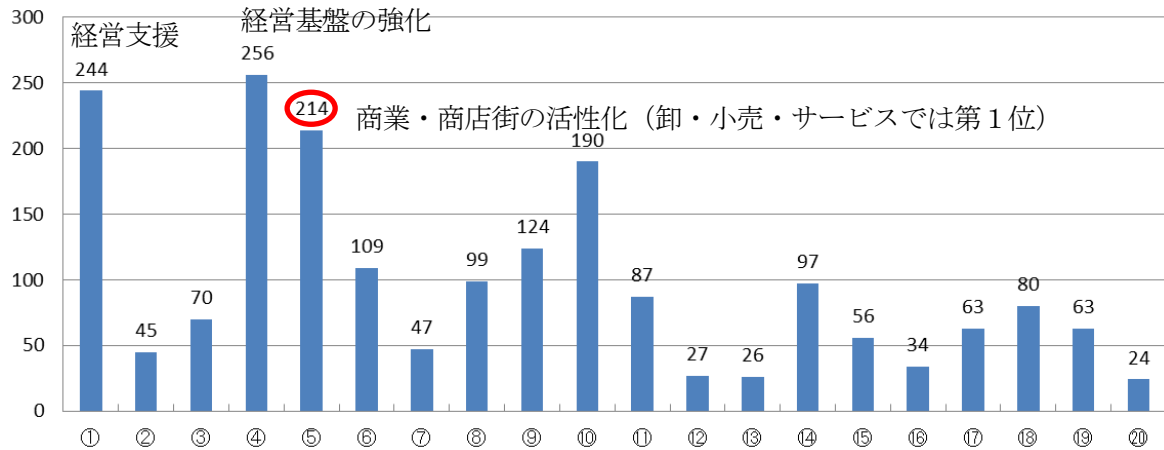
◎建設関連

- ・ 公共工事の発注量が大きく増減し先行きの見通しが立たない。
- ・ 発注時期が集中し、仕事の通年化や雇用維持が難しい。
- ・ 年間を通じた公共工事の平準化や、市の業務の地元発注に配慮してほしい。
- ・ 食や福祉などへの参入を実施・検討している。
- ・ ノウハウの不足や販路開拓の困難さ、収益性の低さなどが課題。

◆論点１－３

【アンケート結果】

○産業振興ビジョンで今後重点的に取り組むべきこと（３つまで）



○自由記述

- ・ 中心市街地の活性化に加え、商業者の意識改革も必要
- ・ 郊外の大型店と対抗できる商店街を形成すべき

【ヒアリング結果】

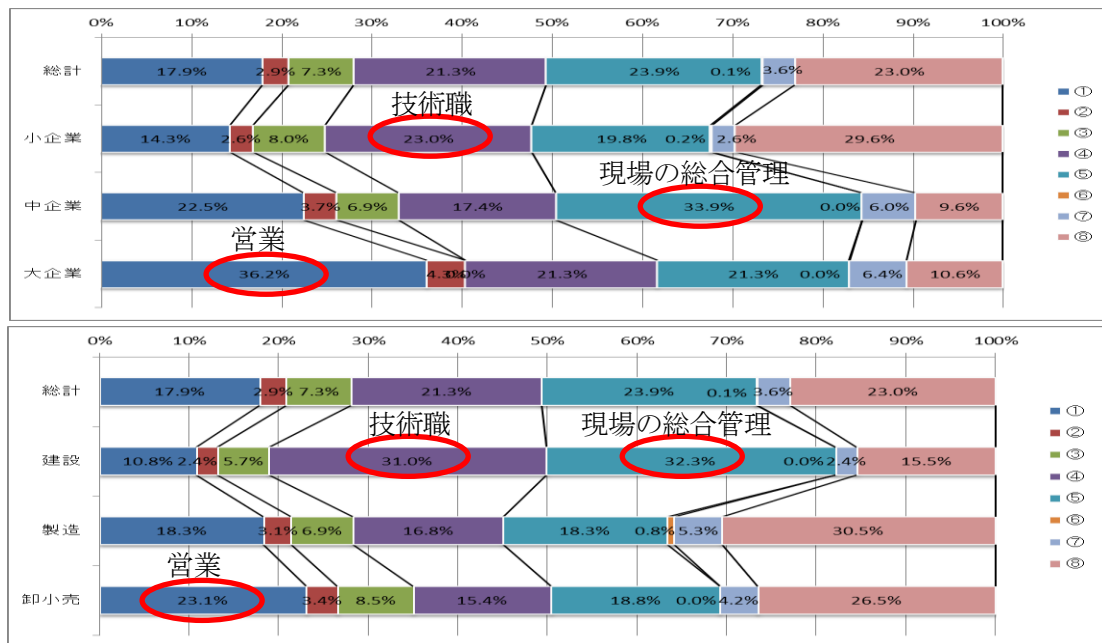
◎卸・小売・サービス関連

- ・ 商店街の担い手が高齢化し、不足している。
- ・ 商店街について強い思いを持った人が少ない。
- ・ まちなかに無料の駐車スペースが不足している。

◆論点2-1

【アンケート結果】

○現在、最も必要としている人材



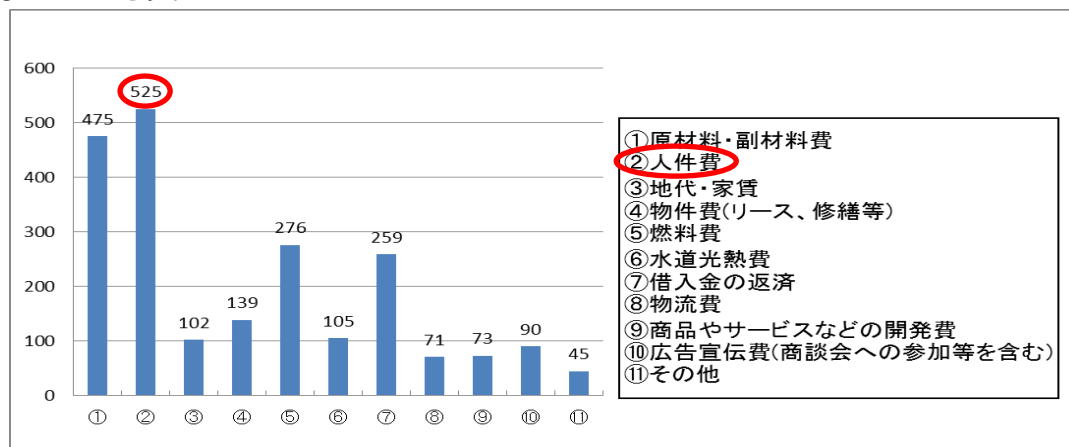
①営業 ②経理・事務 ③経営者のサポート ④技術職 ⑤現場の総合管理 ⑥新商品・サービスの企画
⑦その他 ⑧特にない

○人材確保・育成の課題

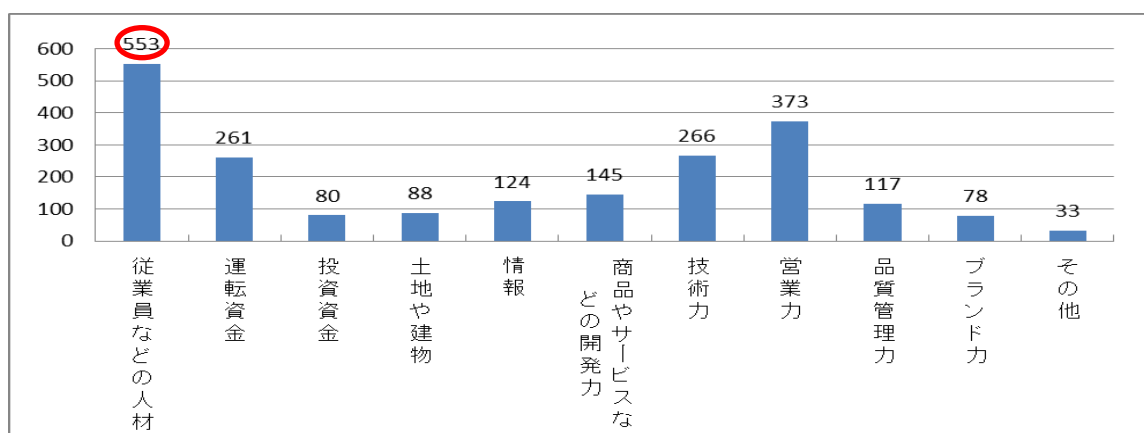


①育成したいが時間や資金がない ②育成したいが方法がわからない ③確保したいが人件費の余裕がない
④確保したいが広告費の余裕がない ⑤確保したいが適切な人材がいない ⑥その他 ⑦特にない

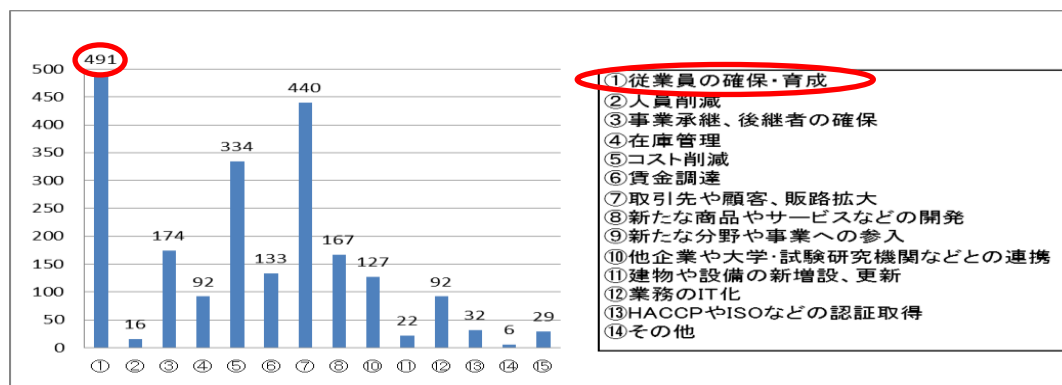
○課題となっている支出



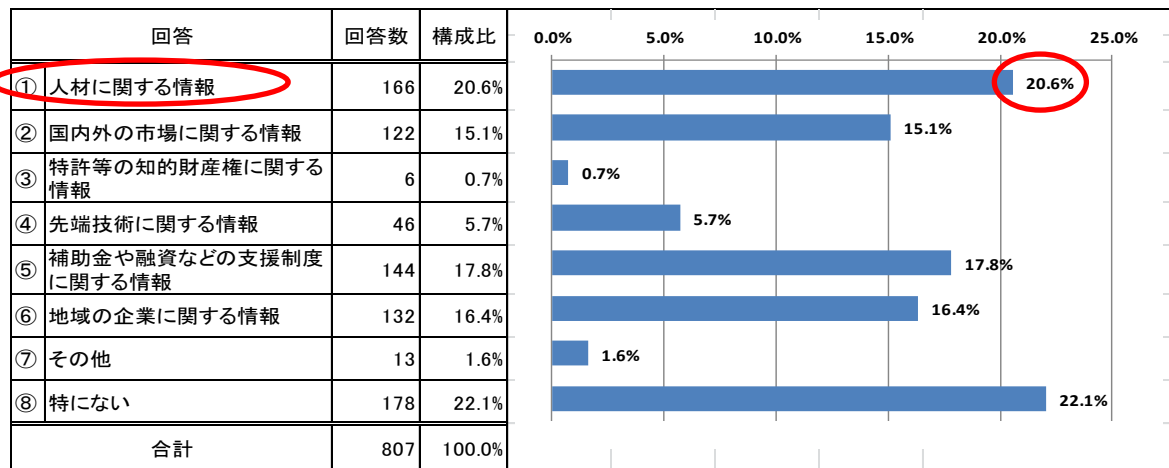
○課題となっている経営資源



○今後優先して取り組みたいこと



○最も必要な情報



【ヒアリング結果】

◎全業種

- ・技術職、営業職が不足しており、即戦力の確保が難しい。
- ・経営状況も厳しく、増員したくても増員できない。
- ・仕事の大変さや待遇面などで魅力が低く、若手人材が集まらない。
- ・人件費が負担になっている。
- ・社会保険への加入が雇用面での課題となっている。

◎建設関連

- ・廃業等により関連業者（輸送、警備等）が減少し、仕事を受注できない。
- ・技術者不足への対応として、職業能力開発協会と電気工事組合の意見交換を実施。
- ・地元の高校生、高等技専生を対象に現場見学会や意見交換会を行っている。
- ・北海道鉄筋組合では、学校への出前講座を開催し業界への理解促進を図っている。
- ・子育てと両立できる職場環境を整えたい。

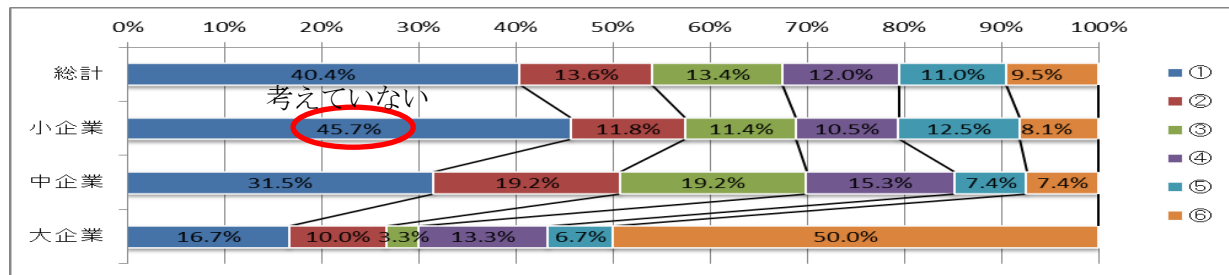
◎卸・小売・サービス関連

- ・「自動車整備士の仕事」という冊子を作成し、教育委員会に寄贈した。
- ・社会人経験者を採用してきたが、人が集まらないため、高卒採用も考えている。

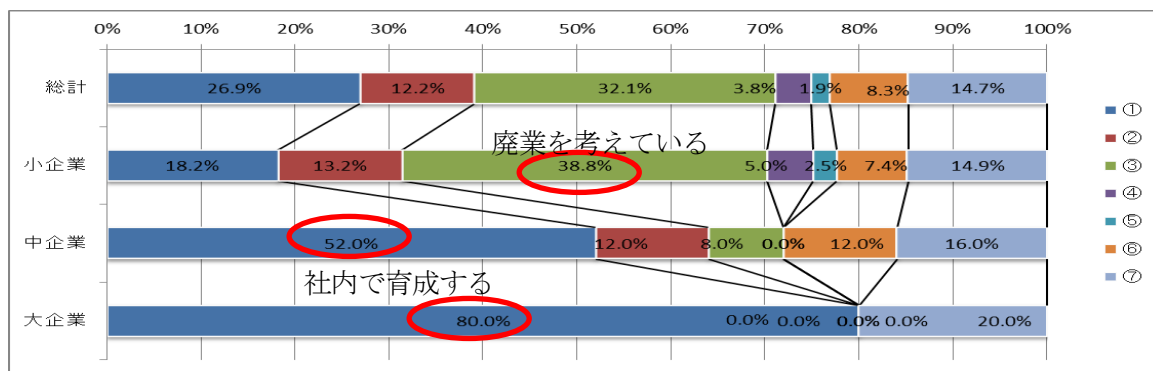
◆論点2-2

【アンケート結果】

○後継者についての考え

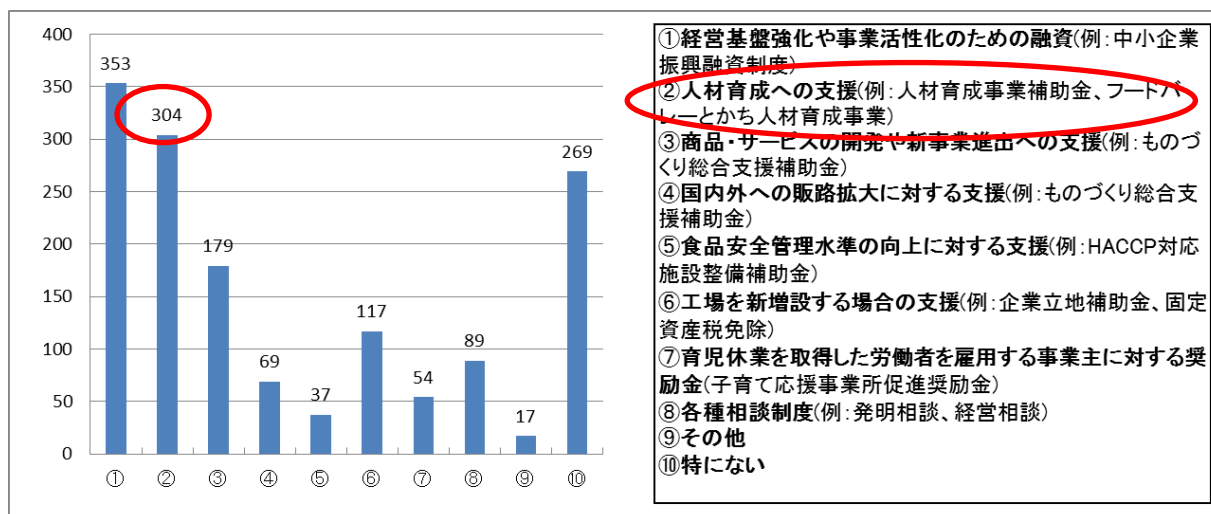


- ①しばらく自分が経営するので後継者について考えていない ②後継者が決まっており近く経営を任せる
 ③後継者は決まっているが当面経営を任せる予定はない ④候補者はいるがまだ決めていない
 ⑤後継者について考えているが候補者がいない ⑥その他



- ①社内で育成する ②外部から連れてくる ③廃業を考えている ④管内事業者への事業譲渡を考えている
 ⑤管外事業者への事業譲渡を考えている ⑥その他 ⑦わからない

○利用したい支援制度



【ヒアリング結果】

◎全業種

- ・従業員が高齢化している一方、若手人材が定着しない。
- ・高齢になったため、自分の代で廃業する（いつまで続けられるか分からない）。

◎建設関連

- ・型枠大工の養成講座を開講予定。

◎製造関連

- ・後継者育成のため、業界若手の団体に参加し他企業と交流している。
- ・セミナーに参加させているが、人材育成がうまく行えていない。
- ・一企業では人材育成が困難なため、全国組織を設立し対応している。
- ・仕事に追われ後継者育成を行う時間がない。
- ・研修等の場所や時期が合わず、なかなか参加させられない。

◎卸・小売・サービス関連

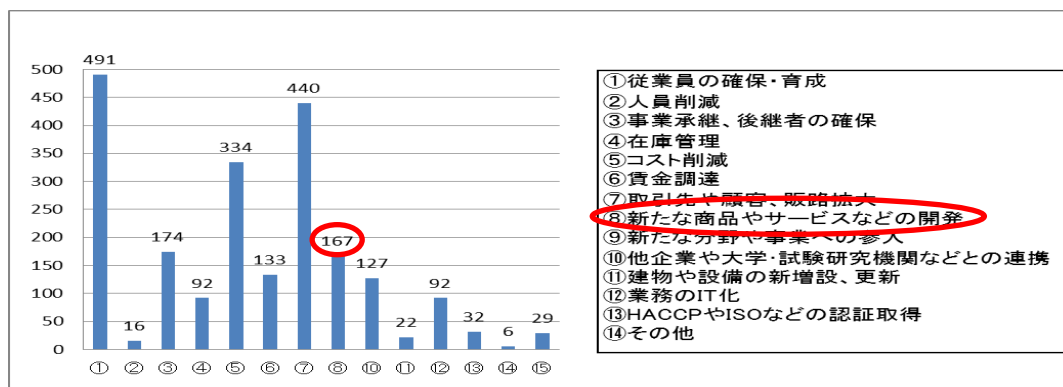
- ・子供に継がせたいが、2世帯分の収益がないので難しい。
- ・研修の費用対効果が合わない。
- ・研修派遣中の代替人員が確保できない。
- ・中小企業大学校、商工会議所、法人会などの研修プログラムを活用している。

(3) ものづくり産業の活性化

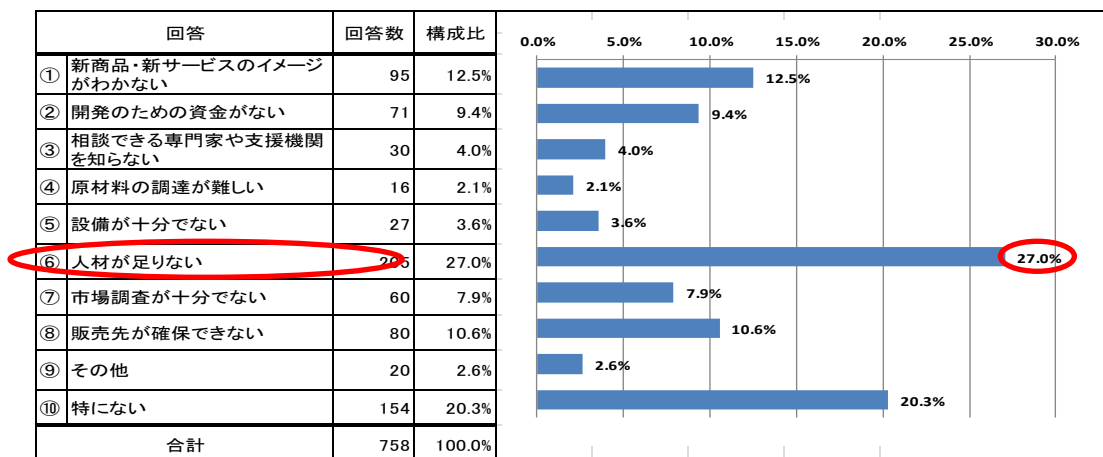
◆論点3-1

【アンケート結果】

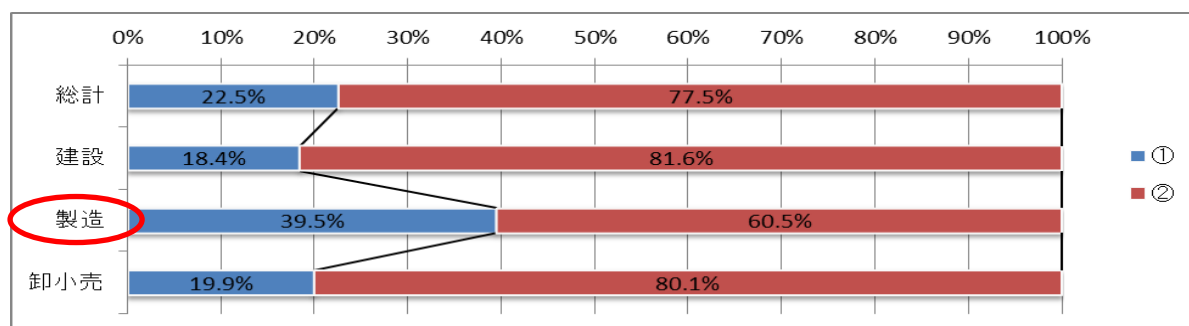
○今後優先して取り組みたいこと



○新たな商品やサービスなどの開発に関する課題

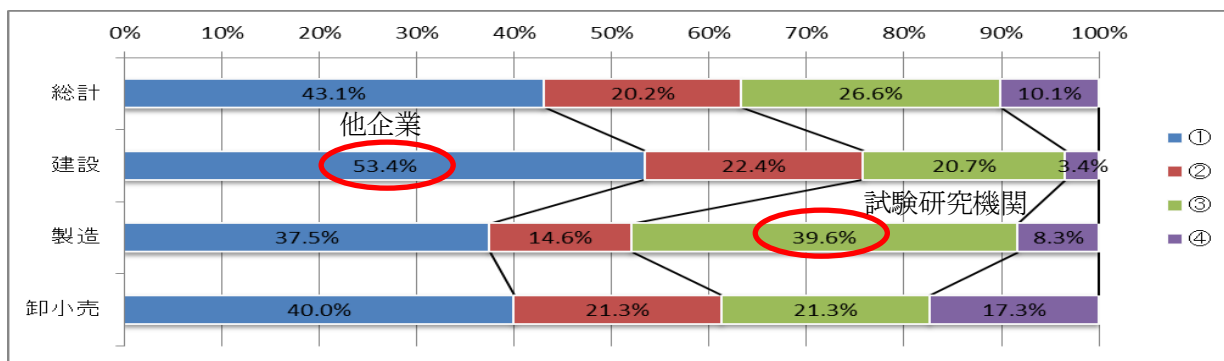
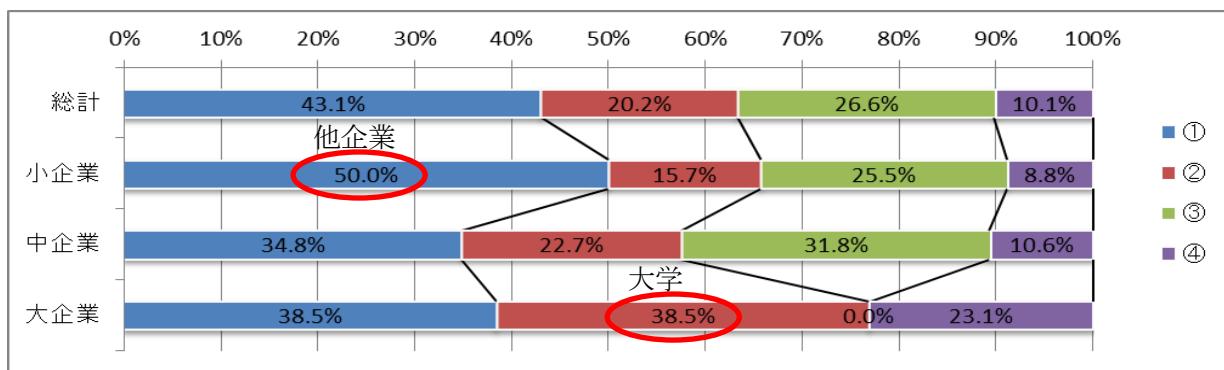


○他企業・試験研究機関との連携・共同研究の意向



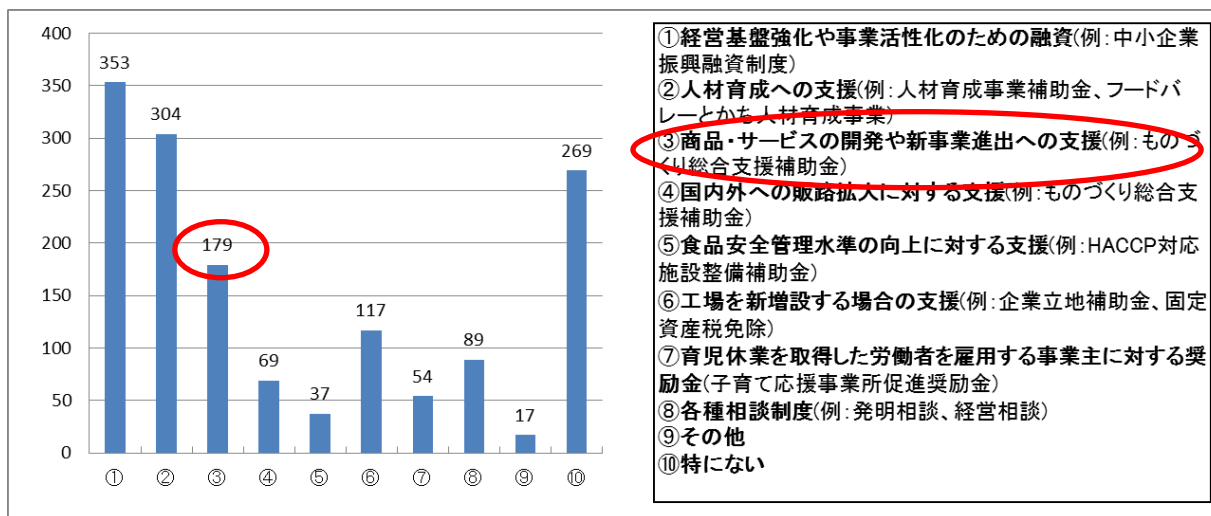
①意向あり ②意向なし

○他企業・試験研究機関との連携・共同研究の意向（続き）

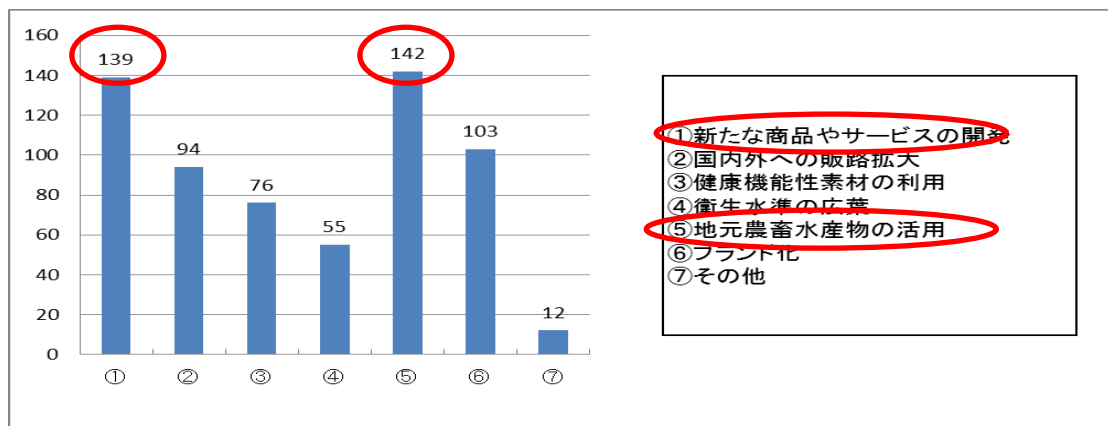


①他企業 ②大学 ③試験研究機関 ④その他

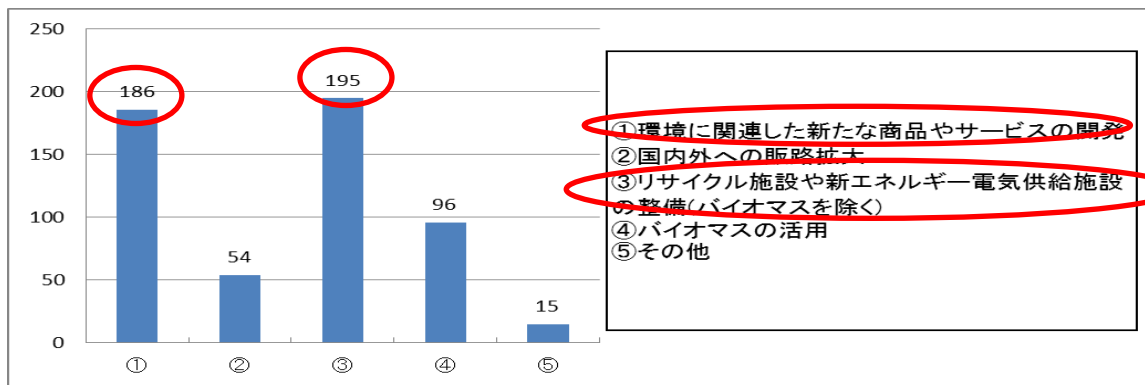
○利用したい支援制度



○食に関する新たな取り組みの意向



○環境に関する新たな取り組みの意向



【ヒアリング結果】

◎全業種

- ・新商品・新サービスの開発への取り組みに積極的。

◎建設関連

- ・新エネルギーで産学官連携を進めている（バイオマス、雪氷エネルギー等）。

◎製造関連

- ・帯広畜産大学、とかち財団、工業試験場と連携した商品開発を行っている。
- ・試験・分析が地元でできない。
- ・製品開発前のアイデアベースの話に乗ってくれる相談先があるとよい。
- ・他の企業とのマッチングの機会があるとありがたい。
- ・地場産原材料の確保（季節、価格など）や活用（技術面など）が難しい。
- ・行政の補助金は、小さな事業所では活用が難しい。

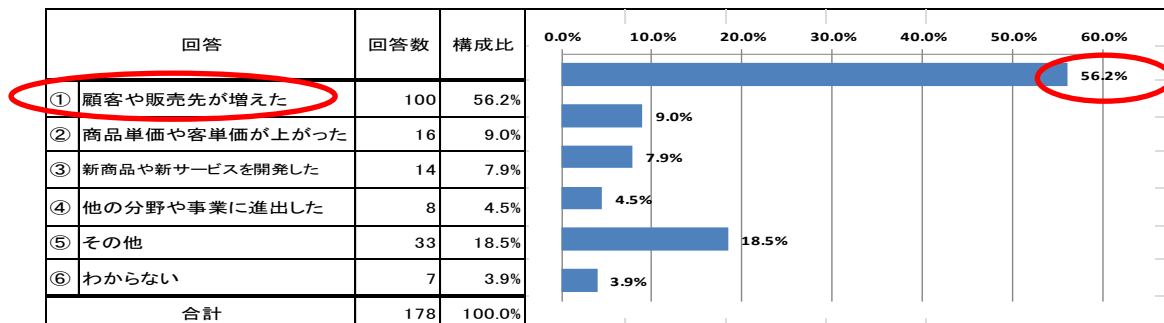
◎卸・小売・サービス関連

- ・他の業種との提携を進めたいが、なかなか話がない。
- ・売上げを維持するためには、常に新商品を開発しなければならない。
- ・新商品を多く出していきたいが、研究する時間がなくほとんどできていない。
- ・医療と農業のマッチングを支援している。
- ・地場産原材料の確保（季節、価格など）や活用（技術面など）が難しい。
- ・バイオガスプラントの取り組みを進めている。

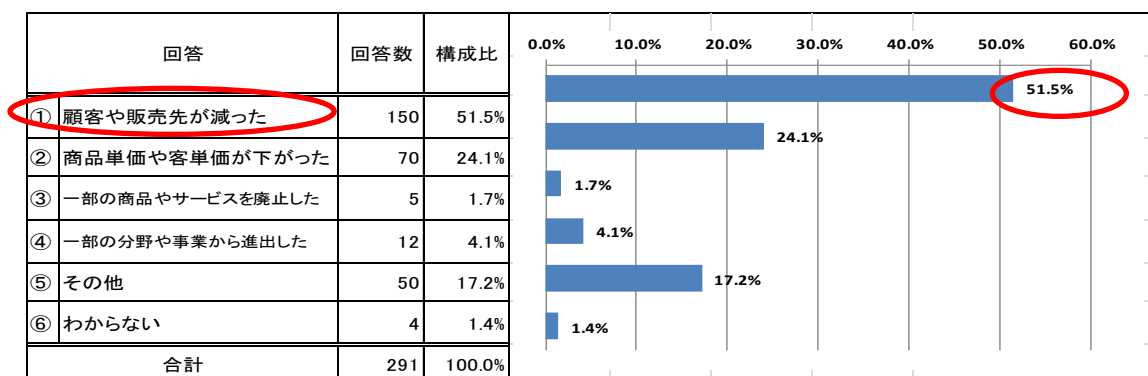
◆論点3-2

【アンケート結果】

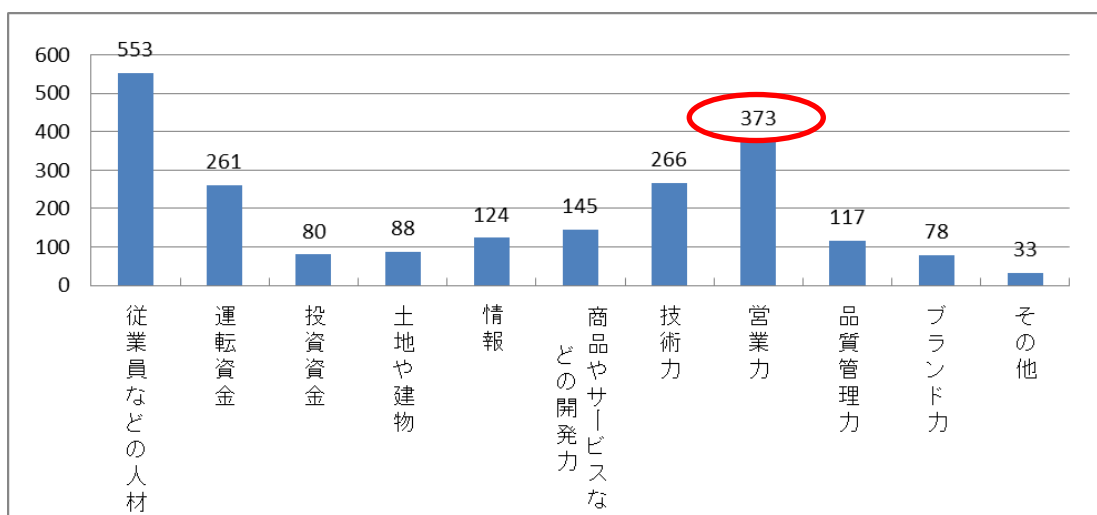
○売上が上昇傾向の理由



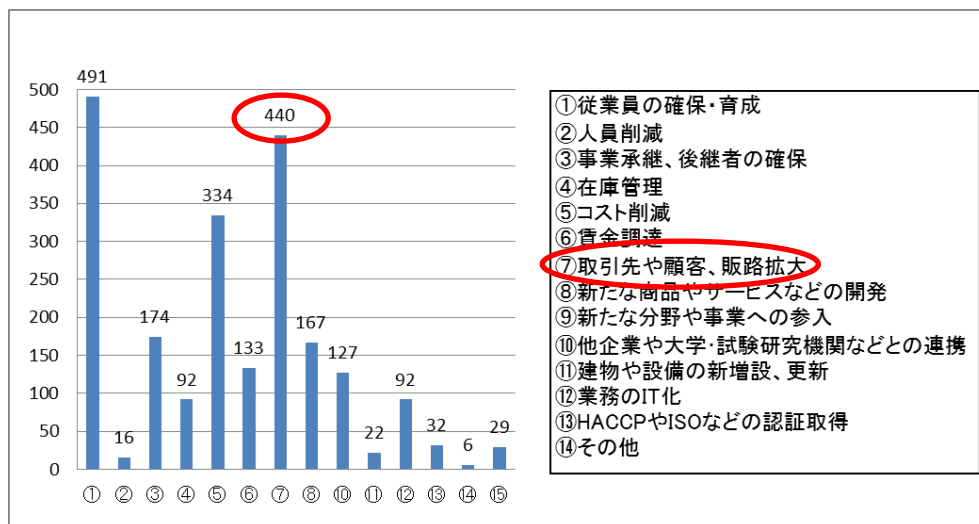
○売上が下降傾向の理由



○課題となっている経営資源



○今後優先して取組みたいこと



【ヒアリング結果】

◎建設関連

- ・公共工事の発注量が大きく増減し安定的に受注できない。
- ・受注に占める公共工事の割合が減少している。
- ・地元の仕事を地元で請け負うのが主で、他地域に仕事を取りに行くのは難しい。

◎製造関連

- ・国内外の商談会・交流会への参加、営業活動などに取り組んでいる。
- ・行政や産業機関によるマッチングを通じて、新たな取引につながった。
- ・輸送費・物流費がネックとなっている。
- ・食関連の課題として、賞味期限や品質確保、海外のコールドチェーンの不備など。

◎卸・小売・サービス関連

- ・顧客とのコミュニケーション、取扱商品・営業エリアの拡大のほか、同業他社の廃業や公共工事の増加などが売上増加の背景。
- ・PB商品の増加等によるメーカー・小売の直接取引の増加、ネット通販など販売形態の多様化、大手進出等による価格競争の激化などが売上減少の背景。
- ・販路拡大のため、海外を含む取引エリアの拡大、ネットによる情報発信や通販、顧客とのコミュニケーション、アフターフォローでの差別化に取り組んでいる。
- ・他エリアに営業の足がかりがない、ネット販売の手続きの煩雑さなどが課題。

◆論点３－３

【アンケート結果】

○自由記述

- ・十勝産食材の価格の高さを指摘する意見あり。

【ヒアリング結果】

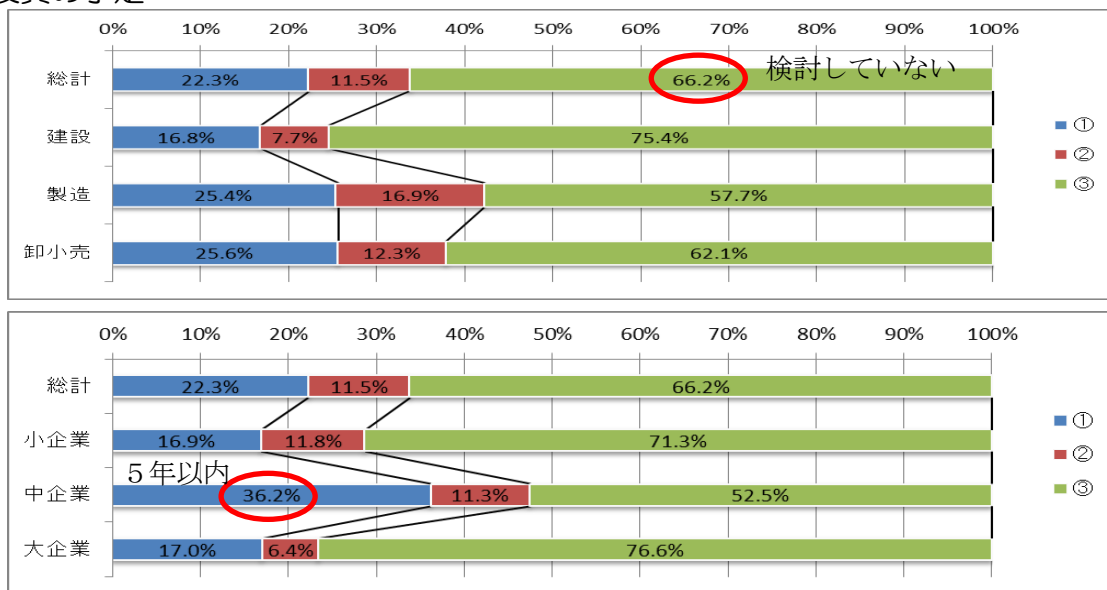
◎製造関連

- ・臨床試験が札幌まで行かないとできない（食関連）。
- ・輸入生地成分調査が道内でできない。
- ・林産試験場の実験工場がなくなり、技術者の研修に対応できなくなった。
- ・この地域に足りない加工装置や、物流システムなど、専門的なノウハウを持つ道外企業との連携も検討している。
- ・帯広には全国でも特殊な事業所が集まっており、連携した事業展開を行いたい。
- ・食関連製造業者が使用する機械の製造など、これまでの技術力を活かしてみたい。
- ・地場産原材料の確保（季節、価格など）や活用（技術面など）が難しい。

◆論点4－1

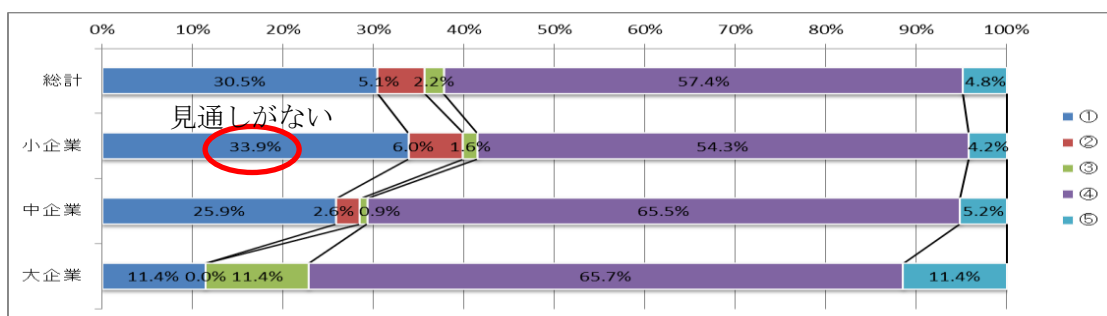
【アンケート結果】

○設備投資の予定



①今後5年以内に予定 ②検討中だが今後5年以内の予定はない ③検討していない

○設備投資を検討していない理由



①投資を回収するだけの売上を得られる見通しが無い ②資金調達ができない
③適切な土地や建物が見つからない ④現状で特に支障がない ⑤その他

【ヒアリング結果】

◎全業種

- ・先行きの不透明感や資金不足などのため、投資したくてもできない。
- ・設備の更新、改修や車両の更新を予定・検討している。
- ・再生可能エネルギーなど環境関連の投資を予定・検討している。

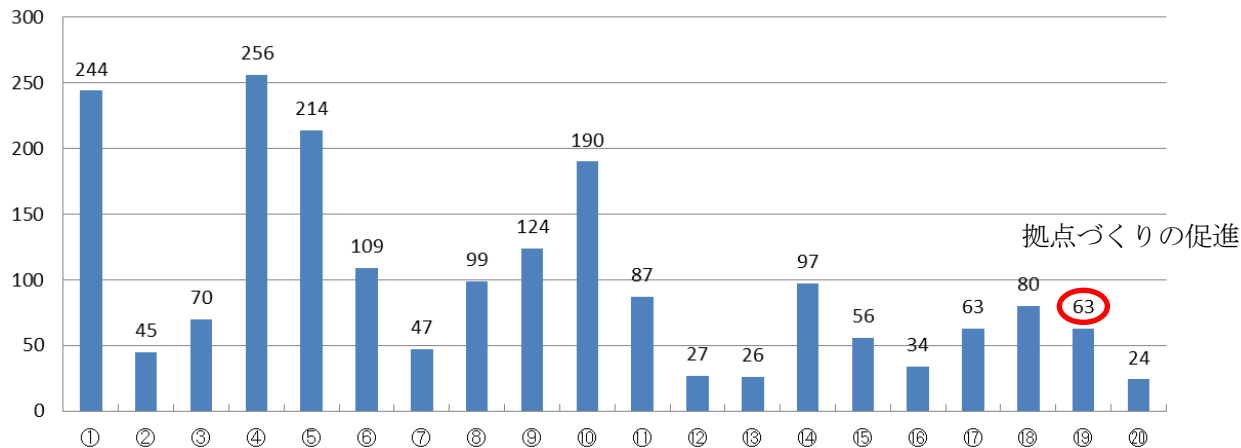
◎卸・小売・サービス業

- ・企業誘致に積極的に取り組んでほしい。
- ・企業誘致のためには、もっと柔軟な考え方が必要だと思う。
- ・定住人口の増加のため、企業誘致が必要。

◆論点5－1

【アンケート結果】

○産業振興ビジョンで今後重点的に取り組むべきこと（3つまで）



○自由記述

- ・帯広市内に観光する場所がなく、町村を周遊している。
- ・帯広駅周辺に観光スポットがなく、食のみのPRになっている。

【ヒアリング結果】

- ・市内に（道の駅のような）観光拠点（目玉）が必要である。
- ・十勝の産品がーか所に揃っているようなところがない。
- ・宿泊客や土産物の増加などが期待できるため、観光客の入込みを期待したい。
- ・道東道開通、ガーデン街道、ダブルトラッキング化などで観光客は増えている。

◆論点5－2

【アンケート結果】

○自由記述

- ・観光客のために、交通手段の確保が必要。
- ・食べ物・モール温泉・ばんえい競馬などを活かしきれていない。

【ヒアリング結果】

- ・道東道開通、ガーデン街道、ダブルトラッキング化などで観光客は増えている。
- ・個人旅行型の傾向が強くなっている。
- ・農業体験や食と連携したサイクルツーリズムの動きが出てきている。
- ・ばんえいやスイーツ、ガーデンを組み込んだ旅行商品を提供している。
- ・空港に課題がある。小・中型機だと大勢の観光客には対応が難しい。
- ・空港からのバスの便が不足している。
- ・外国人観光客が増えており、対応方法を考えなければならない。
- ・フードバレーとかちマラソンなどのイベントとタイアップしたい。
- ・ホテルを確保するのが難しい。
- ・冬季間の観光の仕掛けに取り組んでほしい。