

料金後納郵便

ゆうメール

毎月1回5日発行
令和7年1月5日発行
昭和30年5月20日
第三種郵便物承認



高岡商工会議所会報

たかおか

1

2025
January

NO.801

小春日和 撮影：三輪 哲朗

[特集] やってみる、やり続ける
「販路開拓」で目指せ 地域のNo.1



新年ご挨拶

高岡商工会議所

会 頭 塩 谷 雄 一

2025年の新春を迎え謹んで新年のお慶び申し上げます。

昨年、元日に発生した「能登半島地震」は、奥能登を中心に北陸3県の生活基盤や産業に甚大な被害をもたらしました。日本の原風景や伝統文化を色濃く残す美しい地域である被災地が元に戻るまで幾多の困難が伴いますが、一致団結して復興に取り組まなければならないと思っております。

昨年の内外における諸情勢は、刻々と変化し続け不透明かつ一段と混迷が深まった1年でした。世界ではロシアによるウクライナ侵攻の長期化に加え、中東情勢の悪化、イスラエルとパレスチナ武装勢力間の衝突も深刻化するなど地政学的リスクが拡大しました。経済面では、歴史的な円安や物価高が続く中、原材料・エネルギー価格の高騰、少子高齢化や人口減少の進行により、経済や社会に大きな影響を及ぼしました。

本年は、取引価格の適正化や防衛的賃上げによる中小企業の影響に注視しながら、時代の大きな変化を捉え、自己変革に挑戦していかなければなりません。時代の転換が萌芽し始めている今こそ、「停滞」から「成長」のステージに向け、創意工夫に知恵を絞り、人や設備への投資を活性化させることが、新たな雇用拡大、賃金増、さらなる需要増といった好循環を産み出すことにもつながります。

中小企業が直面する経営課題が多様化・複雑化する中、会員事業所をはじめとした地域の皆様が、未来への明るい展望を持てるよう、個々の要望に真摯に耳を傾け、震災からの復興に取り組まれる事業者の相談に対応するとともに、デジタル化、カーボンニュートラルへの対策、販路開拓、省力化を含めた設備投資、技術革新、知的財産の活用・保護といった生産性向上を通じた成長に向けて、より一層の伴走型支援を強化してまいります。

また、地域の魅力を高めるため、今まで以上に観光資源や産業を有機的に結び付け、戦略的な情報発信をしながら回遊性を高めるとともに、観光客の利便性に配慮した受入環境の整備、近隣や沿線都市との広域的な連携を図り事業の推進に努めてまいります。

本年も会議所活動に対する一層のご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます、この年が皆様にとって良き年でありますよう心よりご祈念申し上げます、新年のご挨拶といたします。



やってみる、やり続ける 「販路開拓」で目指せ地域のNo.1

中小・小規模事業者が抱える経営課題の中でも、重要なテーマとして挙げられるのが「販路開拓・マーケティング」です。事業者の多くが、新たな顧客の獲得や市場の拡大に苦戦しており、特に競争激化や消費者ニーズの多様化がその背景にあるとされています。この課題に立ち向かい、持続可能な経営基盤を築くためには、具体的な行動が必要不可欠です。なおかつ時間やノウハウが限られる小規模な事業者が単体で取り組むことは難しい側面があり、当所をはじめとした支援機関のサービスを活用することがおすすめです。

本特集では、「地域No.1企業」を目指すためのカギとして、「やってみる」「やり続ける」を合言葉にした販路開拓の実践方法をご紹介します。事業を次のステージへ進めるきっかけとして、ぜひお役立てください。



販路開拓の基本のキは「情報収集」

販路開拓の成果が体感しやすい「市内外イベントや「展示商談会、「商品磨き上げ事業」への参加募集は年間を通じ、適宜開催時期に合わせて募集しています。最新情報は適宜、当所HPやメールマガジン、各種SNS（LINE・Instagram）でも案内をしていますので、定期的に情報を得て機会を逃さないことが重要です。



▲公式LINE@
takaoka-cci



▲公式instagram
takaokacci



▲メルマガ

●「経営支援情報メールマガジン」

販路開拓情報の他、補助金・講習会・融資制度などの中小企業支援施策をタイムリーに提供します。（配信日：月2回 第2・4木曜）



そのお悩み、専門家等に相談しませんか

「誰に何をどのように提供するか」が決まればおのずと販路開拓の手法も決まってくるはず。戦わずして勝つ「マーケティング」は経営の要でもあります。専門家等の視点で商品・サービスの開発や磨き上げ、宣伝周知、売り場の選定、価格設定を検討してみませんか。

●「経営個別相談会」・「エキスパートバンク」

中小企業診断士等の専門家が窓口および企業訪問を通じ、企業の発展を目指して個別相談に応じます。事前予約制です。お気軽にお問合せください。

【問合先】高岡商工会議所 中小企業相談所 TEL 23-5007 ✉soudan@ccis-toyama.or.jp

●産学連携クロスオーバーシステム「Ocket（オケット）」

ウェブで気軽に、複数の教育・研究機関に、秘密保持を前提として企業課題を発信し、関心を示した期間とチャットによる質疑から面談へと進むことができる新しいシステムです。



▲申込フォームはこちら



ネットを活用して国内の販路開拓をはじめ

日本全国に新しい取引先を見つけるためにはネット活用が効率的です。ネットを活用し、自社の強みや新商品・サービスを広くPRをしてみませんか。



●「ザ・ビジネスモール」

商工会議所・商工会会員限定のネットを活用した商取引支援サービス。簡単操作で全国の企業と取引のチャンスがあり、ビジネスの幅が広がります。



▲ユーザー登録はこちら

●「プレスリリースサポート」

メディアに新情報を配信する「プレスリリース」は無料でもできますが、当所と提携するプレスリリース配信サービス大手の共同通信PRワイヤーの配信システム「ワイヤーサービス」(有料)を利用することで、提携サイトへのニュース転載や全国メディアに配信ができ、確実かつ迅速に情報発信ができます。
(一般会員料金85,800円(税込) / 回 → 当所会員特典料金41,800円(税込) / 回)



▲申込はこちら



チャンスを自ら取りに行く！

販路開拓は「やってみる」「やり続ける」の積み重ねです。積極的にバイヤーや一般顧客の反応を見るテストマーケティングや売り込みを繰り返し実施しましょう。国内BtoB向けに「とやまビジネスドラフト」など年間を通じマッチング商談会を開催および募集している他、BtoC向けに高岡市内「御旅屋人マーケット」への出店募集、首都圏や関西エリアでの「展示即売会」への出店募集を行っております。この他、県内外でのイベントへの出店募集等も適宜行っております。

中には出展費用が大きい展示会もあります。補助金の活用も検討し、挑戦してみませんか。



●小規模事業者が販路開拓に使える補助金 「小規模事業者持続化補助金」(一般型・災害枠)

小規模事業者の地道な販路開拓や業務効率化の取り組みを支援するため、それに要する経費の一部を補助します。公募開始情報は高岡商工会議所のHP上で行っています。



▲最新のお知らせはこちら
(高岡商工会議所HP)



海外展開も今から取り組める

海外展開支援のエキスパート「JETRO (ジェトロ)」でも様々なマッチングの機会があります。簡単登録、無料で参加。ジェトロが発展した海外販路開拓を支援します。

●【海外バイヤー向け】ジェトロ招待バイヤー専門カタログサイト「JAPAN STREET」

商品を「JAPAN STREET」サイトに掲載し、ジェトロが招待した世界中のバイヤーに紹介。バイヤーから引き合いが来たらジェトロから連絡し、オンライン商談につなげます。



▲詳細はこちら

●【海外消費者向け】海外におけるEC販売プロジェクト「JAPAN MALL」

ジェトロが海外主要ECサイトに日本商品特設サイト「JAPAN MALL」を設置し、日本商品の販売を支援します。原則、国内納品・国内買取・円建て決済で取引が完結し、複雑な輸出手続が不要なため、輸出が初めてでも参入しやすい仕組みです。(無料、有料プランあり)



▲詳細はこちら

【問合先】ジェトロ富山

〒930-0083 富山市総曲輪2-1-3 富山商工会議所ビル別館5階 TEL 076-415-7971

国内外の販路開拓に関するご相談や支援制度のご案内をしています
【問合先】中小企業相談所 TEL 23-5007 ✉soudan@ccis-toyama.or.jp

P H O T O

L I B R A R Y



11.16~12.15

第14回たかおかまちゼミ

「知りたい」「体験したい」テーマについて情報やコツを学ぶ

店主や従業員らが講師となり、専門知識や技術を教えるミニ講座「たかおか得するまちのゼミナール」が市内30店舗33講座で開催された。

（株）グリーン 花工房Miyako(清水町)では「ブリザードフラワーBOXアレンジメント」をテーマにした講座を実施。受講者は講師の解説のもとそれぞれ好きな花材を木製ボックスに詰めてオリジナルのフラワーアレンジを制作した。「素敵な作品に仕上がった」「飾るのが楽しみ」といった声が寄せられ、参加者の満足度がうかがえた。



12.2~3

地域観光新発見事業 工芸品愛好家向けツアー実施

伝統工芸品の海外販路拡大に向け、モデルコース作成

当市の伝統工芸品の海外販路開拓支援として、中国・台湾等中華圏の工芸品愛好家を招き、職人の工房での交流と歴史文化の体感できる食と宿泊等観光体験をセットにした「工芸品に関心の高い層に刺さる観光商品」のモデルコースを作成。そのテストマーケティングとして中国の工芸品愛好家4名が実際にコースを体験した。参加者は伝統工芸士の工房を訪れ、制作時間や素材等について興味深く質問をしていた。当事業は観光庁地域観光新発見事業を活用し、実施している。



12.3

流通部会オープン講演会

イオンモール高岡の取り組みについて学ぶ

高岡商工会議所流通部会は、オープン講演会を開催し、57名が参加した。講師には、イオンモール(株)イオンモール高岡 ゼネラルマネージャーの宮嶋 佐知子氏を招き、「地域連携の未来 イオンモール高岡の取り組み」をテーマに講演が行われた。

講演では、地域共創を理念に掲げるイオンモールの活動が紹介され、地域資源を活用した街づくり、資源循環型社会の推進など、多岐にわたる取り組みが発表された。参加者は、地域文化との調和や若者定着の具体策について積極的に質問し、活発な意見交換が行われた。



12.3

珠算能力検定試験 1級合格者授与式

日商検定1級合格者を表彰

日本商工会議所主催の珠算能力検定試験1級合格者への合格証書授与式を高岡商工ビルで行い、当所 塩谷雄一会頭が合格者の健闘を称え、証書と記念品を手渡した。授与式では塩谷会頭が「今後も珠算に励み、更なる高みを目指してほしい」と激励した。第232回の1級試験には 全国で5,766人が受験し、1,711人が合格している。

第232回珠算能力検定試験1級合格者

小川 千聖さん(五位小学校4年生)



省エネルギー推進セミナー

省エネの取組みで経費削減・高効率化を同時に実現

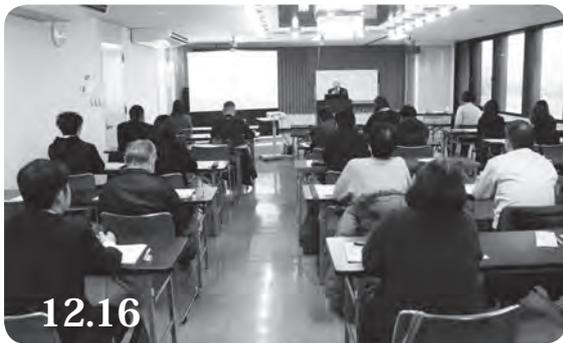
電気代高騰が続く中、生産性向上に資する省エネ対策について学ぶセミナーを開催し、18名が参加した。(株)センダイ技術士事務所 代表取締役 千代 和夫氏からエネルギーを効率的に使いながらエネルギー使用量を抑制するための設備の運用改善、改修・更新事例などについて説明があり、参加者らは実際に蛍光灯とLED照明の省エネ比較計算を行うことで、経費削減効果の大きさなど省エネ対策の効果について理解を深めた。



中小企業・小規模事業者のためのSDGsセミナー

実例で学ぶ!「～エシカル消費からはじめるSDGsのすすめ～」

高岡商工ビルにてSDGsセミナーが開催され、弁護士法人 鍛冶・谷口法律事務所の谷口 央氏が、「エシカル」をキーワードに講演された。国連が定めた17のゴール「SDGs」の考えに基づいた経済活動が中小企業・小規模事業者にも求められる中で、「エシカル」をモノサシとして、事業者が行動していくことが、事業者の社会的価値を高めることを、具体的な取り組み事例を交えて解説し、参加者14名が理解を深めた。



金融セミナー

財務分析で自社の実態を把握
「財務担当・経理担当としての役割について」

ポストコロナ2年目で金利情勢、物価、デジタル化等の経営環境は大きく変化した。本セミナーではこれからの財務担当・経理担当に求められる役割について水持中小企業診断士事務所代表で中小企業診断士の水持 雄一氏が講演された。市内の中小企業経営者だけでなく、経理担当者など20社24名が参加した。参加者は経営内容を正確に把握するだけでなく、資金繰りの作成の仕方や改善ポイントに加え、補助金の活用方法などについての理解も深めた。

あなたの会社・
お店の新商品やイベント、
キャンペーンを
掲載してみませんか?

高岡商工会議所会報誌「たかおか」では、掲載する情報を随時募集しています。メンバーズニュースでは事業所の紹介、インフォメーションでは新商品・サービス・イベントやキャンペーンなどの紹介を行っています。掲載は会員事業所限定で、無料です。お気軽にお問い合わせください。

【掲載の詳細・お問合せ】

商工観光課 TEL 23-5002

