

令和6年度 経営発達支援計画 事業評価報告書

令和7年8月28日（木） 10:30～11:40 美幌経済センター 会頭室

評価員 美幌商工会議所 副会頭 中村 仁郎 様
美幌町経済部 部長 河端 勲 様
網走信金美幌支店 支店長 酒井 貴祐 様

事務局 伊藤専務理事、林経営指導員、千葉経営指導員、川村補助員、
村上主事補

1. 地域の経済動向調査に関すること （評価B）
2. 需要動向調査に関すること （評価A）
3. 経営状況の分析に関すること （評価A）
4. 事業計画策定支援に関すること （評価A）
5. 事業計画策定後の実施支援に関すること （評価A）
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること （評価A）
7. 経営指導員等の資質向上等に関すること （評価A）
8. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること （評価A）
9. 地域経済の活性化に資する取組に関すること （評価A）

<評価員からのご意見等>

- ・首都圏における商談会は出展し続けることで結果がついてくるものなので、一度出展して終わりではなく継続して出展できるように支援していくと良い。
- ・経営分析について財務分析とSWOT分析を行うことは良いが、事業者と直接会話をするなかで見えてくる部分もあるのでそういった機会をつくるようにしたほうが良い。
- ・セミナー開催時にアンケートを実施し、セミナーの内容や開催日時等、次回セミナーがより事業者にとって有意義なものとするための声を集めると良い。
- ・ビジネスマッチング交流会は重要な施策なので、1社ずつでも参加者を増やしていったほうが良い。
- ・フォローアップをすることは一番重要な業務であり、その結果として売上や利益率が上がっている点は評価できるので継続していくと良い。
- ・職員の資質向上について職員間の定期ミーティングの回数を増やしチームとなって成長していくのが良い。また研修だけでなく現場で覚えることも多いので巡回を増やすのが良い。
- ・札幌の展示即売会は毎年アップデートし継続して出展した方が良い。またこの即売会を足掛かりに、首都圏の展示会に出展する事業者を育てていくと良い。

総 評 価 表

項目	中 村 副会頭	河 端 部 長	酒 井 支店長	総評価
1. 地域の経済動向調査に関すること	A	B	B	B
2. 需要動向調査に関すること	A	A	A	A
3. 経営状況の分析に関すること	A	A	A	A
4. 事業計画策定支援に関すること	A	A	A	A
5. 事業計画策定後の実施支援に関すること	A	A	A	A
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	A	A	A	A
7. 経営指導員等の資質向上等に関すること	A	A	A	A
8. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること	A	A	A	A
9. 地域経済の活性化に資する取組に関すること	A	A	A	A

< 4 段評価の目安 >

A : 十分達成している B : 概ね達成している C : 半分程度しか達成できていない
D : ほとんど達成できていない