令和３年度 経営発達支援計画 事業評価報告書

令和４年７月２２日（金）１０：３０～１１：４５ 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　後　藤　秀　人　様
網走信金美幌支店　支店長　山　本　大　介　様

事 務 局　横山専務理事　伊藤事務局次長、佐々木補助員

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Ｂ）

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Ｂ）

＜評価員からのご意見等＞

・令和４年度より調査先の再編及び調査回答率の改善は非常に評価ができる。ただし、業種によって調査先数にバラツキがあるため数字に大きな影響がでてしまう。そのため、調査先数が少ない卸売業については回答率が１００％になるように推進をしてほしい。
・新商品を開発して事業展開する小規模事業者が少ない。あわせて商工会議所に支援を依頼する事業者も少ない現状を踏まえて成功事例を創出して商工会議所に需要動向調査の依頼が入るような状況をつくっていけるよう事業を継続していってほしい。
・創業含めてフォローアップが大切になる。フォローアップまで手が回らない状況かと推測できますが、大切な支援事項のため継続して取り組んでいけるよう推進してほしい。
・需要開拓支援は、支援先の開拓が課題に感じます。できるだけ多くの事業者が参画できるよう推進していってほしいと思います。

総　評　価　表

項目	中　村 副会頭	後　藤 部　長	山　本 支店長	総評価
１．地域の経済動向調査に関すること	B	B	B	B
２．需要動向調査に関すること	B	B	B	B
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	B	A
５．事業計画策定後の実施支援に関すること	A	A	B	A
６．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	B	A	A	A
７．経営指導員等の資質向上等に関すること	A	B	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	B	B	B	B

＜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

令和３年度　経営発達支援計画（第２期）　実績報告書

＜第２期 経営発達支援事業の目標＞

小規模事業者に対する長期的な振興のあり方と美幌町総合計画における当所の役割を踏まえ本町の小規模事業者の強みとまちの資源を活かした事業計画策定、事業計画策定後のフォローアップ需要開拓支援を重点におき、本町の小規模事業者が抱える課題解決に向けて次の２つを目標に掲げ、事業を推進していきます。

①ビジネスモデルとなる売上増・利益率５％増の小規模事業者４０社創出

②年２社以上の事業承継の推進並びに新規創業者の育成

１．地域の経済動向調査に関すること

(1) 国が提供するビックデータの活用

小規模事業者の効果的な経営活動に反映させるため、「ＲＥＳＡＳ」(地域経済分析システム)のデータを事業計画策定及び創業計画策定時に活用し実効性の高い伴走型支援を実行します。

【分析手法】「地域経済循環マップ・生産分析」（何で稼いでいる等を分析）
「まちづくりマップ・Ｆｒｏｍ－ｔｏ分析」（人の動き等を分析）
「産業構造マップ」（産業の現状等を分析）

(2) 美幌町における景気動向調査の実施

地域内の景気・景況動向をいち早く把握し、小規模事業者に対する経営支援に活用するため、年４回調査・分析を行います。

【調査対象】町内小規模事業者１００社（小売、卸売、建設、製造、サービス業各２０社）
【調査項目】自社の業況・売上・採算・資金繰り・次期見通し・現状課題等
【調査手法】ＦＡＸ送信並びにメールにて回収を行う。あわせて経営指導員等の巡回により回収率の向上を図っていく。
【分析手法】経営指導員等が分析を行う。

実施項目	Ｒ３年度		R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
	実績	（目標）	（目標）	（目標）	（目標）	（目標）
①地域の経済動向分析の公表回数	１回	１回	１回	１回	１回	１回
②景気動向調査分析の公表回数	４回	４回	４回	４回	４回	４回

（補足事項）
①「ＲＥＳＡＳ」（地域経済分析システム）による地域経済の動向分析を実施（6 月）当所 WEB にて公表
②景気動向調査年 4 回（4 月・7 月・11 月・2 月）実施。当所 WEB にて公表

２．需要動向調査に関すること

(1) 町内・近隣市町村における消費者の需要調査

美幌町内で開催されている催事等に、新規創業予定者や新商品の開発を目指す小規模事業者が出展できるように調整し、町内・近隣町村における消費者の需要動向調査を行い、創業・開発支援につなげます。

【サンプル数】来場者５０人程度

【調査手段・手法】５月～１１月に月１回開催される「マルシェ」の出展ブースを１枠使用し地場産品を使用した料理や加工品などを試食販売し、経営指導員等がサポートし、アンケート票へ記入します。

【分析手段・手法】調査結果は、よろず支援拠点などの販路開拓の専門家に意見を伺いながら、経営指導員等が分析を行います。

【調査項目】①味、②大きさ・量、③価格、④ネーミング、⑤パッケージ等

【調査・分析結果の活用】分析結果は、経営指導員等が当該事業者に直接説明する形でフィードバックし、改良等を行います。

(2) 首都圏における需要調査

首都圏へ販路開拓を目指す小規模事業者の商品やサービスについて、首都圏での商談会にて実施する需要開拓支援時に、経営指導員等がバイヤー等からアンケート調査を行い、首都圏の需要動向調査を行います。その動向を小規模事業者にフィードバックし、課題を明確にし、新たな商品やサービスの開発につなげます。

【サンプル数】来場バイヤー１００人程度

【調査手段・手法】首都圏での商談会にて行う需要開拓支援（年２回、１１月と２月予定）において、地場産品を使用した料理や加工品などを試食提供し、経営指導員等がサポートし、アンケート票へ記入します。

【分析手段・手法】調査結果は、よろず支援拠点などの販路開拓の専門家に意見を伺いながら、経営指導員等が分析を行います。

【調査項目】①味、②大きさ・量、③価格、④送料、⑤ネーミング、⑥パッケージ等

【調査・分析結果の活用】分析結果は、経営指導員等が当該事業者に直接説明する形でフィードバックし、改良等を行います。

実施項目	Ｒ３年度		R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
	実績	（目標）	（目標）	（目標）	（目標）	（目標）
①新商品開発の調査対象事業者数	１社	２社	２社	２社	２社	２社
②試食、アンケート調査対象事業者数	２社	２社	２社	２社	２社	２社

（補足事項）

①㈱マルワ製麺の新商品開発に向けて町内飲食店へ試作品の試食・提供を打診し需要調査を行った。

②㈱マルワ製麺「ピリ麺」、㈲三雄産業「ひでちゃん小麦生パスタ」を出品し需要調査を行った。

３．経営分析の分析に関すること

(1) セミナー開催による経営分析をする小規模事業者の掘り起し

自社の経営を見直すきっかけとなるスタートアップセミナーや経営分析セミナーなどを開催し、経営分析をする小規模事業者を広く掘り起します。あわせて経営の安定化を図り、事業承継を進めたいと考える小規模事業者も掘り起していきます。

また、窓口相談や巡回指導によっても掘り起しを行うとともに、マル経融資の相談や持続化補助金等の助成金支援においても経営分析を実施します。

(2) 経営分析の内容

【対 象 者】事業計画策定等を目指す成長志向の高い小規模事業者

【分析項目】定量分析の財務分析と、定性分析のＳＷＯＴ分析の２種類行います。

＜財務分析＞売上、売上原価、営業利益、損益分岐点等を分析

＜ＳＷＯＴ分析＞「強み・弱み」「競合」「顧客ニーズ」「市場の動向」等を分析

【分析手法】財務分析は、３期分の決算書をもとに売上、原価、利益、固定費の増減を比較して財務的視点から経営課題を抽出します。ＳＷＯＴ分析は、中小企業大学校旭川校の伴走型支援実務者研修で使用した経営環境分析シートを活用し分析を行います。

(3) 経営指導員等の経営分析力向上

担当する職員によって経営分析の必要性に対する認識が異なるため、経営分析の必要性やポイントを習得できる日本商工会議所主催の経営分析力向上研修会に積極的に参加するとともに、北海道よろず支援拠点等の専門家指導に同席して職員の経営分析力の向上を図ります。

実施項目	Ｒ３年度		R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
	実績	（目標）	目標	目標	目標	目標
①経営分析件数	２１件	１５件	１５件	１５件	１５件	１５件
②経営分析につながるセミナーの開催数	３回	３回	３回	３回	３回	３回

（補足事項）

②内訳： 8 月 24 日（金）事業計画策定支援スタートアップセミナー（8 事業者 10 名参加）

10 月 2 日（土）IT 活用売上・集客力アップセミナー（16 事業者 17 名参加）

11 月 27 日（土）顧客を増やす営業力強化のための販路開拓塾（8 事業者 9 名参加）

４．事業計画策定支援に関すること

(1) 研修会開催による事業計画策定支援

販路開拓や顧客管理等に関する研修会を開催し、小規模事業者の課題や目指すべき販路開拓先を明確にしていきます。その流れの中で事業計画作成のための研修会を開催し、実効性の高い事業計画策定を目指していきます。

(2) 事業計画策定のための個別相談会の開催

経営分析を進める小規模事業者や上記の研修会の受講者等を事業計画策定のための個別相談会に誘導して、売上・利益の向上につながる実効性の高い事業計画策定のフォローアップをします。あわせて新規創業者予定者や経営の安定化を図り事業承継を進めたいと考える小規模事業者も誘導し、創業計画・事業承継計画の策定につなげていきます。

実施項目	Ｒ３年度		R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
	実績	（目標）	目標	目標	目標	目標
①事業計画策定件数	１０件	１０件	１０件	１０件	１０件	１０件
（うち事業承継計画策定件数）	（２件）	（３件）	（３件）	（３件）	（３件）	（３件）
②創業計画策定件数	５件	２件	２件	２件	２件	２件
③個別相談会開催回数	１１回	５回	５回	５回	５回	５回

（補足事項）

①事業承継計実施事業者：㈱久山商店、㈲橋本工芸　2 社

②創業計画策定事業者のうち、4 事業者が開業

③伴走型小規模事業者支援推進事業 6 回（延べ 34 事業者）、経営体制強化事業 5 回（延べ 23 事業者）

５．事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 専門家による個別相談会の定期開催

実行支援として小規模事業者の事業計画の進捗に合わせて個別相談会に誘導します。これにより事業の進捗状況や実施結果などを踏まえて定期的に専門家から指導を受けることができると共に、定期的に支援先事業者と連絡が可能となるため、事業計画策定後の実行支援のフォローアップを加速・充実させることができます。あわせて、計画と進捗状況とのズレに対しての対処方法として、この個別相談会において伴走型小規模事業者支援推進事業の専門家から適切な助言・アドバイスを頂きます。

(2) ビジネスマッチング交流会の開催

事業計画実行の結果報告の場として開催し、ビジネスモデルとなる成功事例の輩出を促進します。これにより事業者同士の成長志向をより高められ、互いの事業にも触れられ、新たなビジネスマッチングの場の創出ともなり実行支援の充実を図ります。

(3) 巡回訪問等によるフォローアップの実施

フォローアップ対象事業先に対して経営指導員等が２ヵ月に１回の頻度で巡回訪問等を行い、事業計画の進捗状況を確認し、進捗状況が計画通りに進んでいない場合や計画の見直しが必要な場合は、上記の個別相談会に誘導し、事業計画が着実に実行できるようフォローアップしていきます。

実施項目	Ｒ３年度		R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
	実績	（目標）	目標	目標	目標	目標
①フォローアップ対象事業者数	２９社	１２社	１２社	１２社	１２社	１２社
②頻度（延回数）	１０５回	７２回	７２回	７２回	７２回	７２回
③売上増加事業者数	１３社	８社	８社	８社	８社	８社
④利益率５％以上増加の事業者数	９社	８社	８社	８社	８社	８社

６．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) グルメ＆ダイニングスタイルショー商談会参加事業（ＢtoＢ）

ビジネスガイド社主催のグルメ＆ダイニングスタイルショーに、春だけの出展だと都合がつかず参加できなかった事業者がいたので秋と春の年２回出展し、参加事業者を増やしていきます。支援事業者は地場産品を利用した商品の販路開拓を目指し、事業計画を策定している小規模事業者を優先に４社を選定し、支援を実行します。あわせて、ただ出展させるのではなく上記のとおり出展前後、出展期間中においてもきめ細かい支援を実行し、小規模事業者にとって効果的に販路開拓が進むよう支援を行います。

実施項目	Ｒ３年度		R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
	実績	（目標）	目標	目標	目標	目標
①グルメ＆ダイニングスタイルショー出展事業者数	４社	４社	４社	４社	４社	４社
②成約件数／社	１１件	８件	８件	８件	８件	８件

①出展事業者：㈱マルワ製麺、㈲三雄産業、山わさび工房びほろ、㈲ペパーミント商会

②成約数㈱マルワ製麺・㈲三雄産業４社、山わさび工房びほろ３社、㈲ペパーミント商会４社

７．経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 外部講習会等の積極的活用

①伊藤経営指導員

・「経営安定特別相談事業研修会」　６月 25 日（金）10：00～15：00（ｵﾝﾗｲﾝ）

・「事業承継ネットワークセミナー」　８月 18 日（水）14：00～15：30（ｵﾝﾗｲﾝ）

②河野経営指導員

・「経営改善支援の進め方」　11 月 08 日（月）～11 月 10 日（水）３日間

③佐々木補助員

・「ＩＴ支援力向上研修会」　６月 28 日（月）13：00～14：00（ｵﾝﾗｲﾝ）

・「税務相談対応力向上研修」　８月 16 日（月）～８月 19 日（木）４日間

・「効果的な伴走型支援の進め方」　10 月 04 日（月）～10 月 08 日（金）５日間

・「ﾛｰｶﾙﾍﾞﾝﾁﾏｰｸ活用支援研修」　12 月 13 日（月）15：00～17：00（ｵﾝﾗｲﾝ）

・「支援機関向けDX支援セミナー」　2月10日（木）14：00～15：30（ｵﾝﾗｲﾝ）
・「ＩＴ支援力向上講習会」　3月16日（水）14：00～15：30（ｵﾝﾗｲﾝ）

(2) ＯＪＴ制度の導入

・北海道よろず支援拠点専門家（コーディネーター藤田 貴史氏）個別相談会への同席
　5月26日（水）09：00～15：50（6社）　伊藤経営指導員
　10月19日（火）09：30～10：45（1社）　〃
　1月17日（月）09：30～10：45（1社）　〃

(3) 職員間の定期ミーティングの開催

・職員研修会8月27日（金）14：00～18：00　事業計画策定に関する研修（3名受講）
・オホーツク商工会議所経営指導員連絡協議会への出席よる支援ノウハウの共有（2名）

(4) データベース化

・経営支援基幹システム「ＢＩＺミル」に入力し、支援状況等を蓄積・共有化を実施

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

・小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体協議会及び日本政策金融公庫北見支店農林水産事業部との情報交換会（10月27日 河野経営指導員 出席）
・美幌町中小企業融資等打合会議（12月14日 伊藤・河野・佐々木 出席）
・オホーツク商工会議所経営指導員連絡協議会（8月5日 伊藤経営指導員、10月27日 河野経営指導員 出席）
・令和3年度オホーツク総合振興局 産業・雇用施策説明会（4月22日 河野経営指導員 出席）

９．地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1)「美幌町観光まちづくり協議会」幹事会の開催

幹事会　第３３回　令和３年４月２７日（火）１４：００～
　　第３４回　　６月１７日（木）１３：１５～
　　第３５回　令和４年２月１７日（木）１３：１５～
　　第３６回　　４月１９日（火）１５：３０～

(2) 魅力ある商店の育成と商店街の賑わい創出事業

美幌町連合商店会主催「GoToスタンプラリー事業」（期間：令和３年６月２５日から８月１５日）１０２店舗参加