

～経営改善に取り組む～

水産加工関連事業者のみなさまへ

生産性の向上など経営課題の解決に取り組みませんか？
専門家を派遣し、集中的かつ継続的な指導助言を行います！

相談を希望される企業の募集を行っています！

相談無料

○支援対象者

■次の各要件に合致する道内の中小企業者が対象となります。

- ・道内に主たる事業所を有する中小企業支援法第2条に該当する中小企業者であること。
- ・水産品の加工、保管、輸送、販売および水産品の加工、保管、輸送、販売に要する機械設備、容器等の製造、販売(取付工事等を含む)等を行う水産加工関連事業者であること。

○募集期間

■令和2年5月1日(金)～令和3年1月末日迄

※募集期間を変更する場合があります。また、応募が定数に達した場合は募集を終了します。

○お申込方法

■相談を希望する事業者は「経営健康診断問診票」(裏面)を提出していただきます。

※専門家の派遣が必要な場合は、別途「専門家派遣要請書」(様式2)を提出していただきます。

○専門家

■センターが申込者の相談内容を踏まえて専門家を派遣します。

※専門家には派遣を引き受けるにあたり、守秘義務が課せられます。

○費用負担

■相談は無料です。また、専門家の派遣に要する謝金及び旅費は当センターが負担します。

○報告

■専門家を派遣した企業には、派遣完了後に報告書類を提出していただきます。

○その他

■この事業は北海道の委託を受けて実施しています。

—申込み及び問合せ先—

公益財団法人北海道中小企業総合支援センター経営支援部 担当:佐々木(貢)、小山、若狭

〒060-0001 札幌市中央区北1条西2丁目経済センタービル9階

TEL 011-232-2402(直通) FAX 011-232-2011

[URL]<https://www.hsc.or.jp> [E-mail]keieishien@hsc.or.jp

—経営改善に意欲のある方からの申込みをお待ちしています—

【経営健康診断問診票】

【注意事項】 本件に関するお問い合わせ等は下記までご連絡ください
 公益財団法人北海道中小企業総合支援センター 経営支援部 担当：佐々木・小山・若狭
 TEL：011-232-2402（直通） FAX：011-232-2011
 E-Mail：keieishien@hsc.or.jp
 ※本調査票にご記入いただいた内容は、データの集計のみに利用し、個々のデータを公表することはありません。
 また、回答者の個人情報本調査に関わる範囲内でのみ利用いたします。

センター使用欄

FAX 送付先：011-232-2011

I. 企業概要

企業名				所在地(市町村名)	
回答者	所属・役職		電話番号	()	—
	氏名		FAX番号	()	—
	E-mail				

問1] 業種（主要なもの1つに○印をつけてください）

1. 製造業（水産加工業） 2. 製造業（水産加工業以外） 3. 卸・小売業 4. 運輸・倉庫業 5. その他（ ）

問2] 従業員数（該当するもの1つに○印をつけてください）

1. 5人以下 2. 6～20人 3. 21～50人 4. 51～100人 5. 101～300人 6. 300人超

問3] 資本金（該当するもの1つに○印をつけてください）

1. 1千万円以下 2. 1千万円超～5千万円以下 3. 5千万円超～1億円以下
 4. 1億円超～3億円以下 5. 3億円超

II. 企業概況

(1) 経営状況について

御社における前期の業績、売上高、営業利益及び今期の見通しについて、選択肢からそれぞれ1つ選んで○印をつけてください

項目	期	選 択 肢				
業 況	前 期	1. 好転した	2. やや好転した	3. 変わらない	4. やや悪化した	5. 悪化した
	今 期	1. 好転する	2. やや好転する	3. 変わらない	4. やや悪化する	5. 悪化する
売 上 高	前 期	1. 増加した	2. やや増加した	3. 横ばい	4. やや減少した	5. 減少した
	今 期	1. 増加する	2. やや増加する	3. 横ばい	4. やや減少する	5. 減少する
営 業 利 益	前 期	1. 増加した	2. やや増加した	3. 横ばい	4. やや減少した	5. 減少した
	今 期	1. 増加する	2. やや増加する	3. 横ばい	4. やや減少する	5. 減少する
	過去3年の傾向	1. 増加傾向	2. やや増加傾向	3. 横ばい	4. やや減少傾向	5. 減少傾向

(2) 経営上の課題について

現在、直面している経営上の課題について、該当するもの全てに○印をつけてください

1. 生産性の向上 2. 品質の向上（衛生管理） 3. 販売コストの削減 4. 営業力の強化
 5. 新製品等の開発 6. 新市場の開拓 7. 新分野への進出 8. 海外市場への展開
 9. 後継者の育成 10. 従業員教育の実施・強化 11. 従業員の新規採用 12. 従業員の削減
 13. 技術力の向上 14. 知的財産の活用 15. 情報通信技術の活用 16. 設備機械等の新規導入
 17. 遊休資産の売却 18. 資金の確保 19. 財務管理の強化 20. その他（ ）

III. 経営上のお悩みについて

相談したい経営上のお悩みがありますか？

ある 検討中 ない

ある・検討中を選んだ方は、相談内容を簡潔に記載してください

回答はFAXにてご返送ください（FAX番号：011-232-2011）