

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	恩納村商工会（法人番号 2360005003324） 恩納村（地方公共団体コード 473111）
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	当会では、「成長意欲のある小規模事業者」に事業課題の真因の解決、経営目標の実現に向け事業計画を策定し、中長期的な定期指導を組織として実施する経営支援」を伴走型支援と定義し、リゾート観光地としての視点から、地域資源を活用した更なる魅力ある商品開発支援、コロナ後の経営再建に向けた経営計画策定支援等を通して、観光関連事業を重点支援事業者として伴走支援を展開する。また、小規模事業者ならではの商品・サービスの提供を促すため、経験や勘に頼った経営から戦略に基づいた経営への移行を支援する。商品・サービスの訴求を効果的にいき、売上・利益の確保による小規模事業者の持続的な経営基盤強化を目指す。
事業内容	経営発達支援事業の内容 ①地域の経済動向調査に関すること ・地域の経済動向、需要動向の調査・分析を行う。 ②経営状況の分析に関すること ・巡回指導等の経営支援を通して経営状況の分析を行う。 ③事業計画策定支援に関すること ・持続的発展に向けた真の経営強化を目指す支援小規模事業者を掘り起こし、事業計画策定の支援を行う。 ④事業計画策定後の実施支援に関すること ・計画策定支援後のフォローアップ支援を行う。 ⑤新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ・物産展及びオンラインイベント出展参加者への販路開拓支援を行う。 ⑥事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること ・年に2回本事業委員会を開催し、本計画記載された事業の実施状況及び成果について、有識者を交え評価及び見直しを行う。
連絡先	恩納村商工会 〒904-0411 沖縄県国頭郡恩納村字恩納 419-3 TEL：098-966-8258 FAX：098-966-2435 e-mail：onna@onnanavi.jp 恩納村 商工観光課 商工係 〒904-0411 沖縄県国頭郡恩納村字恩納 2451 TEL：098-966-1280 FAX：098-966-1045 shoukou@vill.onna.lg.jp

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状



恩納村は、沖縄本島のほぼ中央部に位置する人口約1万1千人の村である。那覇空港から高速道利用で1時間圏内にあり、村内には景勝地である万座毛や沖縄科学技術大学院大学等がある。

昭和50年に開催された沖縄国際海洋博覧会を契機に国内有数の海岸リゾート地が形成され、東シナ海に沿って走る村内の国道58号沿いには、宿泊収容人数が300人以上の大規模宿泊施設が11施設あり、県内では那覇市の27施設に次ぐ規模となっている。宿泊施設の収容人員も那覇に次いで多く、約14,800人となっている。漁業者は、ダイビング等の観光業へ転換、飲食・小売サービス業も観光産業へシフトするなど、観光サービス業が増加し、全体の約70%を占める。また、県内外から移住に伴う創業が多いのが本村の特徴で、年間約10件程度が開業するなど、30代～40代の若年経営者の創業相談が増加傾向にある。

近年においては、県内の年間入域観光客数が1,000万人超となり、観光産業が好調であった中で新型コロナウイルス感染症の影響を受け、村内経済は大きな損失を受けた。

※観光(飲食・宿泊)サービス業が全体の5割超、土産品等の卸・小売業を含めると全体の7割超である。

恩納村の事業所数の推移

年次	総数	小規模事業者数
平成26年	520	379
令和元年	521	374

商工業者の内訳

建設業	製造業	小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他
39	23	96	131	167	65

出展：経済センサス

②課題

平成28年度より、村の優良特産品を認定する「村のお宝認定制度」を開始し、村のふるさと納税返礼品の登録商品数が伸びるなど、特産品開発を積極的に行ってきた。一方で、村内リゾートホテル内でこれらが販売されるような、より魅力ある商品への高付加価値化が課題である。

県内でも有数の観光リゾート地であり、コロナの影響が甚大であった。セーフティ融資等を活用し事業を継続している事業者が多い中で、当初想定よりコロナの影響が続いており、返済計画の変更に迫られる事業者が今後増えると見られる。また、これまで来店客に対面して商売を行ってきたが、ECやオンラインを活用した新たなビジネスモデル構築が求められている。

コロナの影響により、観光客に依存したビジネスモデルのリスク高さが露呈された。地元沖縄県内客のニーズを掴み、いかに集客するかが課題である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

小規模事業者は、地域での雇用の受皿や地域活性化を図る上でのリーダー的存在であり、果たす役割は多岐にわたる。地域に小規模事業者が存在することの重要性を認識し、商品・サービスの開発・改良を施すこと、情報発信力を高めることが小規模事業者の事業の継続・発展の上で重要である。大企業には見られない、小規模事業者ならではの特色ある商品・サービスの創出に注力する。

②恩納村総合計画との連動性・整合性

恩納村第5次総合計画（平成24年度～令和3年度）において、商工業については国内有数の観光リゾート地としての本村の地域特性を活かし、商工業と観光の一体的な振興を目指している

具体的には、豊かな自然資源を活かした恩納ブランドの創設、各種媒体を活用した観光情報発信やプロモーション、地元消費の推進等である。

当会としては、行政と一体となり地域活性化に取り組むため、恩納村が掲げる計画と連動し、小規模事業者の経営力強化、地域資源の活用、地場産品の開発等の経済振興策の一翼を担う。

③商工会としての役割

当会は昭和49年8月に創設され、創設以来40年に亘って地域経済団体として、地域経済の発展、振興に努めてきた。経営改善普及事業を中心としつつ、修学旅行生向け文化体験事業、恩納村農水産物販売センター（(株)ONNAが指定管理する、「おんなの駅なかゆくい市場」）の設立、近時ではおんなサンセット海道の命名や沿道活性化イベントの開催等観光振興でも一定の役割を果たしてきた。

今後は特に、地域経済を支える小規模事業者の経営基盤を強化し、持続的な発展に貢献することが地域経済団体である当会の果たすべき役割であると考えている。

(3) 経営発達支援事業の目標

当会では、「成長意欲のある小規模事業者に事業課題の真因の解決、経営目標の実現に向け事業計画を策定し、中長期的な定期指導を組織として実施する経営支援」を伴走型支援と定義する。

リゾート観光地としての視点から、地域資源を活用した更なる魅力ある商品開発支援、コロナ後の経営再建に向けた経営計画策定支援等を通して、観光関連事業を重点支援事業者として伴走支援を展開する。また、小規模事業者ならではの商品・サービスの提供を促すため、経験や勘に頼った経営から戦略に基づいた経営への移行を支援する。商品・サービスの訴求を効果的に行い、売上・利益の確保による小規模事業者の持続的な経営基盤の強化を目指す。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (令和3年4月1日 ～ 令和8年3月31日)

○目標達成に向けた方針

①持続的発展を促す伴走支援

小規模事業者数の維持・向上、地域の活性化のために、意欲ある事業者を対象として、経営状況分析、経営計画策定支援、経営計画策定後の実行支援を行う。経験や勘に頼ったものではなく戦略に基づいた経営計画を定着させ、施策の活用等により経営力向上、販売促進を目指す。

②商品特性や強みを活かした販路開拓支援

小規模事業者の魅力向上のために、小規模事業者が提供する商品特性の強みを活かした販路拡大を支援する。観光関連サービス業、小売業、飲食業、食品製造業への支援を重点的に行い、地域資源を活用した特産品開発、売れる仕組みづくりを支援し、持続的な経営基盤に資する取組を行う。

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

①地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

地域経済動向の把握については、令和元年度まで中小企業景況調査(全国商工会連合会主催)により実施。令和2年度においては経営指導員の巡回・窓口相談により事業者の経営情報収集を行っているが、収集した情報を小規模事業者へ提供が行われていない。小規模事業者が外部環境を把握する際に役立つ情報の提供が課題である。

(2) 事業内容

①各種経済動向調査資料の収集・分析・提供

日々の事業活動を行うことにエネルギーが注がれ、地域経済に関する動向の把握が後回しになりがちな小規模事業者への情報提供を目的として、各種経済動向調査資料の収集・分析を行い、特徴的なトピックスを取り纏めて年に2回、事業者に提供する。

収集・分析する資料としては、「管内経済情勢報告」(内閣府沖縄総合事務局)、「県内企業景況調査」(沖縄振興開発金融公庫)等のデータとする。

【調査項目】

景気動向、物価変動、業況、生産動向、雇用状況

【調査手法】

経営指導員がWEBまたは冊子等の紙媒体で公表されている「管内経済情勢報告」、「県内企業景況調査」のデータを収集する。

【分析手法】

経営指導員が外部専門家の協力のもと分析する。必要に応じて、データ作成元にヒヤリングを行う。

②小規模企業景気動向調査

恩納村管内の景気動向を把握するため、管内小規模事業者に調査を年1回行い、収集したデータを集計し、公表する。

【調査対象】

管内小規模事業者 30 社(飲食業 10 社、サービス業 10 社、宿泊業 5 者、建設業 5 社)

【調査項目】

売上高、資金繰り、採算、従業員、業況、経営上の課題・問題点等

【調査手法】

管内事業者に郵送等にてアンケート用紙を配布し、郵送・FAX 等により回収する。

【分析手法】

経営指導員等が外部専門家の協力のもと分析する。

（３）成果の活用

情報収集・調査、分析した結果は、当会のホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。事業者支援の際、外部環境の把握を促進するための情報として事業者を提供するとともに、経営分析・事業計画策定支援等における基礎資料として使用する。

（４）目標

項目	現状	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
①各種経済動向調査の公表回数	—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
②小規模企業景気動向調査の公表回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

需要動向調査に関すること**（１）現状と課題**

小規模事業者の販売する商品や役務の需要動向の把握は、巡回指導の際のヒヤリングや報道等で得た情報を基にしていた。商品・サービスの改善・開発につながる調査の実施と事業者への効果的な提供が課題である。

（２）事業内容

経営資源が乏しい小規模事業者においては、長年の経験や勘に頼った経営を行うことが少なくない。提供する自社商品・サービスと消費者ニーズとの間に乖離が発生している可能性があり、消費者の目線で自社商品・サービスを見直す必要がある。消費者のニーズを的確に把握することで、自社商品・サービスの改良・開発、販路開拓につなげていく。

【対象者】

本計画における事業計画策定支援を行った小規模事業者（主として、重点支援先である観光関連サービス業 2 者、小売業 1 者、飲食業 1 者、食品製造業 1 者を想定）

【調査項目】

価格、包装、デザイン、品質、原材料、使い勝手等、支援事業者が提供する商品・サービスに合った項目

【調査手法】

中小企業診断士等の専門家の協力をもらい、支援事業者が提供する商品・サービスについて、経営指導員が沖縄の産業まつりや村の産業まつり、オンラインイベント等の会場にて上記調査項目をヒヤリング調査する。

【サンプル数】

1 支援事業者につき、サンプル数を 40 件収集する。

【分析手法】

経営指導員が専門家と連携して調査結果を図式化等してまとめる。事業効果を高めるためにより支援拠点等の関係機関等の助言を得る。

【成果物の活用】

図式化等してまとめた調査結果を支援事業者にフィードバックする。併せて、調査結果をふまえた商品・サービスの改善提案を行う。必要に応じて、専門家派遣を活用し、商品・サービスのブラッシュアップを支援する。

(3) 目標

支援内容	現状	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
調査対象事業者数	5	5	5	5	5	5

②経営状況の分析に関すること**(1) 現状と課題**

小規模事業者の経営分析は、金融斡旋、補助金申請時に形式的に行うことが主であった。金融斡旋、補助金申請に限らず、事業者の持続的発展に向けて広く経営分析を行う必要性を啓蒙すること、経営分析後に商工会内部で分析内容を共有できる仕組みを構築すること等が課題である。

(2) 事業内容**①経営分析セミナー**

経営分析を行う事業者の発掘のため、経営分析の必要性、事業者の持続的発展に向けて財務内容を含めた内部資源の分析を内容とした経営分析セミナーを開催する。

募集方法：当会ホームページにて周知する。

開催回数：年 1 回

参加者数：20 事業所

②広報活動

当会の会報誌、ホームページにおいて、経営分析を行った事業者の声を紹介することにより、経営分析の取組を啓蒙する。また、巡回・窓口指導、記帳指導において、経営分析事例を紹介し、経営分析を行う事業者の掘り起こしを行う。

③経営分析の内容**【対象者】**

巡回・窓口指導、経営分析セミナー参加事業所、記帳指導事業所を対象として、経営分析、事業計画策定の必要性を啓蒙し、販路開拓に意欲的な 30 社を選定する。

【分析項目】

財務分析及び定性分析を行う。

財務分析として、売上高、粗利益率、営業利益、損益分岐点等の分析をする。

定性分析として、SWOT分析をする。商品または役務提供内容、ノウハウ、技術等の内部資源を確認し、強みと機会を生かした取組による利益確保を目指す。

【分析手法】

(独) 中小企業基盤整備機構が提供する「経営計画つくるくん」、「小規模事業者の事業計画づくりサポートキット」等を用いて分析する。より精度が高い分析が求められる専門的な課題を有する場合は、適宜、よろず支援拠点等の関係機関等と連携して分析をする。

（３）成果の活用

事業者にはフィードバックすることで自社の現状を客観的に把握してもらい、強みを生かして市場性がある分野での展開が可能な事業計画策定支援において使用する。

分析結果は、データベース化し内部で共有することで経営指導員等のスキルアップに活用する。

（４）目標

支援内容	現状	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
経営分析セミナー開催件数	－	1	1	1	1	1
経営分析件数	20	30	30	30	30	30

③事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

事業計画の策定支援は、補助金申請や融資斡旋時に行うことが主である。事業改善や経営強化につながる事業計画策定支援の継続的な実施が課題である。

（２）支援に対する考え方

小規模事業者の強みを生かした事業計画に基づいた取組は、事業の持続的発展を目指す上で重要である。金融支援、補助金活用の場面で事業計画策定支援を行っているが、融資や補助金の獲得が主眼の計画となるきらいがある。今後は、意欲ある事業所の真の経営強化に資する経営分析及び事業計画の策定支援を目指す。経営指導員は、経営分析支援の段階において、持続的発展に向けた事業計画策定の必要性を説く等により小規模事業者を啓発し、前掲 3. 経営分析件数の 6 割にあたる 18 件／年の事業計画策定を目指す。

（３）事業内容

①対象

経営分析を行った小規模事業者

②策定内容

経営理念、経営方針、事業目標、販路開拓、販売戦略

③方法

（独）中小企業基盤整備機構が運営するポータルサイト（J-Net21）にて提供されている事業コンセプトシート、活動プランシート等を用いて、事業計画書策定を行う。取組中のモチベーション維持を図るため、経営指導員が担当制で事業者に寄り添い、適宜、よろず支援拠点等の関係機関等と連携して事業計画の策定につなげる。

（４）目標

支援内容	現状	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
事業計画策定件数	15	18	18	18	18	18

④事業計画策定後の実施支援に関すること

（１）現状と課題

事業計画策定後の支援は、事案が発生するごとの助言指導が主であった。計画策定後に定期的に関与し、事業計画の実効性を高める支援体制の構築が課題である。

(2) 支援に関する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象とする。事業計画策定後、原則として3カ月毎に訪問し、進捗状況に応じたフォローアップを実施する。密に伴走が必要な事業者については事業者の要望等を踏まえ、フォローアップの頻度を増やす等の対応を行う。計画の実現可能性を高めることにより利益向上を確かなものにする。

(3) 支援内容

ヒヤリングを行い、売上高・費用等の数値のチェック、計画の進捗状況を確認する。計画と実績にかい離が生じた場合は、原因分析及び軌道修正支援を行う。

(4) 手段、手法

解決にあたっては専門家や関係機関・地元金融機関と連携し、専門家派遣制度の活用、助成金等の案内、融資の斡旋等、事業者のモチベーションアップを図りながら計画の実効性を高める。

(5) 目標

支援内容	現状	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
フォローアップ対象事業者数	15	18	18	18	18	18
フォローアップ 延べ回数	60	72	72	72	72	72
売上増加事業者数	-	9	9	9	9	9
利益率5%以上増加事業者数	—	6	6	6	6	6

⑤新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

販路開拓に対する支援は、物産展や商談会等への参加案内のみであり出展する事業所への事前指導、事後指導は十分ではなかった。計画的で実効性のある販路開拓支援が課題である。

(2) 支援に関する考え方

事業計画に沿った販路開拓、新商品開発の取組成果を試す機会として、また評価を受ける機会として実施する。事業者が需要開拓の取組みの手順を把握し、効率的、かつ効果的な需要開拓となるよう支援する。また、コロナ禍後においてはリアル及びオンライン両面の販路開拓支援を行う。

(3) 事業内容

①物産展出展支援

管外での需要の開拓、商品認知度の向上を目的として、沖縄県商工会連合会・市町村商工会主催の「ありんくりん市※」及び、恩納村産業まつりの出展支援を行う。販路開拓、商品の認知度向上を図るため、出展前に商品のブラッシュアップ、食品表示の適正化、SNSを活用した情報発信等について指導する。出展後は売上額、顧客の反応状況等を確認し、適宜、専門家と連携して販売促進支援を行う。※県産品に対する消費者意識の啓発、時代のニーズに対応した新製品の開発と品質の向上を促進し、県内外市場の拡大を図ること等を目的とした「沖縄の産業まつり」の一角で開催される物産展である。

例年 10 月に催され、20 万人超が来場する。出展者は約 90 社である。一般顧客以外にも多数のバイヤーが訪れる事から、本出展においては、BtoB 及び BtoC の販路拡大が図れる。

②オンラインイベント等による出展支援

コロナの影響を受け、新たな生活様式が求められている中で、EC 販売やオンラインイベントによる需要が増えている。それに対する販路拡大の中で、小規模事業者にとっては IT 化の専門的知識の習得や非対面型の商品開発が必要となる。そこで、IT の専門家と連携し、オンラインイベント等による販売促進支援を行う。オンラインイベントの集客及び販売は、「Peatix」（450 万人以上の会員を持つ、イベント管理及びチケット販売・集客サービスの提供会社）のプラットフォームを活用する。令和 2 年度においては 8 月に Peatix を活用したオンラインイベントを 1 件実施。主に首都圏在住の方向けにシーサーづくり体験のイベントを行い、16 名に参加いただいた。

（４）目標

項目	現状	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
①物産展出展支援(回)	1	2	2	2	2	2
①物産展支援事業者数(者)	2	8	8	8	8	8
①物産展の売上額(円/者)	12万円	20万円	20万円	20万円	20万円	20万円
②オンライン等出展支援(回)	1	2	2	2	2	2
②オンライン等出展支援事業者数(者)	1	5	5	5	5	5
②オンライン等出展の売上額(円/者)	6万円	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円

令和 3 年度以降、物産展 2 回の支援を計画。オンライン等の出展についても、2 回を計画。

⑥事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

（１）現状と課題

年に 2 回委員会を開催し、事業の実施状況について評価・検証を行っている。今後は効果的な事業実施のための PDCA サイクルの確立が課題である。

（２）事業内容

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

①恩納村商工会、法定経営指導員、恩納村、中小企業診断士等の外部有識者を交え、事業の実施状況、成果の評価を行う協議会を 2 月に開催する。

②事業の成果・評価・見直し結果については、PDCA サイクルを重視し、実行に向けて理事会へ報告し、承認を受ける。

③事業の成果・評価・見直しの結果を当会のホームページ、会報誌にて公表する。

⑦経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

小規模事業者の持続的発展に資する経営支援にあたって、経営指導員等には、従来の記帳指導・税務指導に加え、経営・需要分析、販路開拓等の専門的知識の習得、連携先への橋渡し役を果たすための知識習得等が求められている。職員によって支援年数、支援経験、支援方法が異なり、支援スキル向上、個人に帰属しがちな支援ノウハウの共有は喫緊の課題である。

(2) 事業内容

小規模事業者の多様化する経営課題に対応するため、商工会役職員の資質向上を図る必要がある。商工会連合会、中小企業大学校等の主催する各種研修会・講習会へ参加し、小規模事業者の売上や利益確保に資する支援能力の向上を図る。

①研修会への参加

沖縄県商工会連合会、中小企業庁、中小企業大学校等が主催する小規模事業者支援の研修会等へ参加し、売上向上、利益向上、販路開拓等の支援能力向上を図る。また、全国商工会連合会の WEB 研修も受講し経営分析、需要動向調査手法について習得する。

②支援ノウハウ習得の実務

よろず支援拠点、専門家派遣事業等の専門家派遣に同席し、売上・利益の確保に関する支援能力の向上を図る。また、沖縄県商工会連合会のスーパーバイザーを交えた OJT 制度を活用し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③職員間の情報共有による能力向上

全職員参加の経営支援会議（月例で月 1 回開催）、小規模事業者の経営状況の分析結果、研修会で得た支援ノウハウ等について情報の共有を図り、その経営分析結果等の情報内容については経営指導カルテに記録し情報共有化を行う。支援ノウハウを蓄積するための共有フォルダを設け、必要なときに参照できるようにする。

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

(1) 現状と課題

他の支援機関との情報交換は税務、金融等にて必要な事項のみ情報交換を行っていた。各関連の専門家、地域金融機関からの協力並びに沖縄振興開発金融公庫、よろず支援拠点等と連携し、小規模事業者へ迅速かつきめ細やかに支援策の提供を行えるよう、支援ノウハウの状況共有が課題である。

(2) 事業内容

①沖縄県商工会連合会主催の地区座談会への出席（年 1 回）

沖縄県商工会連合会の北部管内 12 商工会で構成する北部地区の各経営指導員と連携し、経営発達支援計画の推進における経営分析、売上向上に係る手法、成功事例等についての情報交換を図る。小規模事業者への課題解決に向けた支援ノウハウの一層の向上を図る機会とする。

②金融機関連絡会議への出席（年 2 回）

沖縄振興開発金融公庫と連携し、地域経済の動向、資金需要動向、金融支援策の手法について情報交換を行い、小規模事業者への金融支援に活かす。

⑨地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

地域の関係機関と定期的に地域の方向性を共有する仕組みが整っておらず、お互いの情報交換の場がない。

(2) 事業内容

①地域活性化懇談会の開催

商工会が中心となり、恩納村役場、村観光協会、村漁業組合等が定期的に集い、地域ブランドの構築や地域活性化に資する取り組みの成功事例の共有等に取り組む地域活性化懇談会を年1回開催し、地域の方向性を共有する。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制	
(令和 2 年 11 月現在)	
(1) 実施体制（商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制等）	
経営発達支援計画の実施にあたっては、法定経営指導員を中心とする職員 8 名及び沖縄県商工会連合会北部地区スーパーバイザー 1 名との連携体制で実施する。	
事務局長 恩納村 商工観光課 スーパーバイザー 1 名 法定経営指導員 1 名 経営指導員 1 名 補助員 1 名 記帳専任職員 1 名 一般職員 1 名 嘱託職員 2 名	
(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第 7 条第 5 項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制	
①当該経営指導員の氏名、連絡先 ■氏 名：国吉和也 ■連絡先：恩納村商工会 〒904-0203 沖縄県国頭郡恩納村字恩納419-3 TEL:098-966-8258 / FAX:098-966-2435	
②当該経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等） 経営発達支援事業における実施及び指導・助言を行うと共に、効果的かつ適切な指導を行うため実施体制の見直しや職員間の連携強化、情報共有を推進する。また、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価（四半期に1回）、事業の見直しへの提言や情報の提供等（年2回）を行う。	

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会／商工会議所

〒904-0203 沖縄県国頭郡恩納村字恩納419-3

恩納村商工会

TEL : 098-966-8258／FAX : 098-966-2435 E-mail : onna@onnanavi.jp

②関係市町村

〒904-0411 沖縄県国頭郡恩納村字恩納2451

恩納村役場 商工観光課 商工係

TEL : 098-966-1280／FAX : 098-966-1045

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度
必要な資金の額	6,300	6,300	6,300	6,300	6,300
講習会等開催費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
資質向上対策費	500	500	500	500	500
情報発信事業費	800	800	800	800	800
販路開拓事業費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
特産品支援事業費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
創業支援事業費	500	500	500	500	500

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費収入・手数料収入・国補助金・県補助金・村補助金 その他、本事業に活用する委託事業費など

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名	
連携して実施する事業の内容	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携して事業を実施する者の役割	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携体制図等	
①	
②	
③	