

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	名護市商工会（8360005003277） 名護市（472093）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	(1) 小規模事業者の自立的な経営力向上を目指した支援 (2) 経営資源の効果的な活用による生産性向上の支援 (3) 地域資源を活かした商品等の販路拡大支援
事業内容	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 国が提供するビッグデータ（RESAS）の活用や事業者へのアンケート調査の実施・分析を行い得られた情報を経営支援に活用する。 2. 需要動向調査に関すること 物産展や商談会等において出展事業所のアンケート調査・分析を行う。 3. 経営状況の分析に関すること 巡回や窓口相談を通じて財務・非財務分析を行い事業計画策定に活用する。 4. 事業計画策定支援に関すること 経営分析を行った事業者を対象に事業計画策定の個別支援を実施する。 5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 定期的な巡回や専門家との連携によるフォローアップを実施し事業者の自走化を図る。 6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること 物産展や商談会等の出展支援のほか DX に向けた IT 導入の取り組みを行う。
連絡先	名護市商工会 〒905-0017 沖縄県名護市大中一丁目19番24号 TEL:0980-52-4243 FAX:0980-43-7204 Mail:nago@nago.or.jp 名護市経済部 商工・企業誘致課 商工係 〒905-0017 沖縄県名護市港二丁目1番1号 TEL:0980-53-7530 FAX:0980-53-5426 Mail:shoukoukigyoyuuchi@city.nago.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 地域の現状

名護市は、県都那覇市から北に 51 km に位置し、沖縄本島の北部「やんばる」と称される地域にあり、北西側が本部町、今帰仁村、北東側が大宜味村、東村、南側が恩納村、宜野座村に隣接している。東側は太平洋、西側は、東シナ海に、北側が羽地内海に面しており、名護岳などの緑の山々を有する山紫水明の地で、山地、丘陵地、台地、平地・低地に分かれ、低地・平地については、市街地が形成されている。昭和 45 年 8 月 1 日、名護町、屋部村、羽地村、屋我地村、久志村の旧 1 町 4 村が合併して誕生した。東西に 25 km、南北に 20 km の広がりを持ち、総面積は 210.80 km² で、県内では竹富町、石垣市に次いで広大な面積を有し、県全体の約 9.3% を占めている。特産品はアグーや沖縄そば、歴史ある泡盛などあり、シークッカーやタンカンなど柑橘類の拠点産地となっている。



■ 名護市の産業構成

業種別内訳

卸売・小売業	宿泊業・サービス業	生活関連サービス業	医療・福祉業	建設業	不動産業・物品賃貸業	製造業	その他
437	412	226	171	152	123	88	346
22.3%	21.0%	11.5%	8.7%	7.7%	6.3%	4.5%	17.6%

※RESAS 産業構造マップ 2021 年企業数より引用

■ 名護市の人口推移、将来推計

	R2 年度	R7 年度	R12 年度	R17 年度	R22 年度	R27 年度
年少人口	10,544	10,496	10,279	10,064	9,923	9,686
生産年齢人口	38,820	36,525	35,835	35,263	33,740	32,367
高齢人口	14,190	16,079	17,178	17,874	18,975	19,490

※第 2 期名護市・まち・ひと・しごと創生人口ビジョン総合戦略より引用

■ 名護市の商工業者数及び小規模事業者数の推移

	商工業者数	小規模事業者数
R2	2,481	1,915
R4	2,527	1,857
R6	2,599	1,915

※商工会実態調査より引用

②課題

大型テーマパークの開業が決まり各種のインフラ整備や従事者の増加、多数の人口流入が予想され大規模の経済効果が期待できるが、一方で地域事業者の人材確保について影響が懸念される。さらに生産年齢の人口は減少し続けることが見込まれており、事業承継支援や人手不足解消のための雇用促進支援、DX化の促進支援、新たな地域経済の活力と雇用創出を実現する為の新規創業支援などを積極的に行っていくことが重要となる。また、郊外的大型小売店舗への顧客流出によって中心市街地は以前の賑わいは減少しており、活性化に向けて対策を講じることが喫緊の課題となっている。

■第5次名護市総合計画

第5次名護市総合計画は、少子高齢化の進行やライフスタイル、価値観の多様化とコミュニティの変貌、高度情報化の進展、産業・雇用構造の変化、社会資本老朽化の進行による地域課題の顕在化に対応した市政運営を総合的・計画的に進める為に策定された。「つなぎ、創る・しなやかな未来」をテーマとして「商工業の振興」について下記の通り基本計画を定めている。

①中小企業・小規模事業者への支援・育成の充実

②中心市街地への商業の集積・活性化と機能の拡充

③地域資源を活用した地産品開発と販路拡大

④商工会の強化及び各種活動団体の活性化

⑤製造業の新たな展開

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

少子高齢化に伴うマーケットの縮小や生活様式の変化等による消費者ニーズの多様化や経営者の高齢化、人材不足など小規模事業者を取り巻く経営環境はますます厳しい状況となっている。こうした経営環境の変化を要因とした様々な経営課題に対しては、従来からの金融や税務等といった主に経営管理に関する支援だけでは対応できなくなっている。また、経営環境変化への対応について小規模事業者では、いち早く適応し業績が伸びているもの、従来のやり方を変えられず対応に苦慮しているものといった2極化が進んでおり今後もこのような状況が続くものと予想される。以上を踏まえ、当会では経営環境に対応するためのDX、省力化に関する施策等を活用し生産性向上に関する支援を展開する。

② 名護市総合振興計画との連動性・整合性

名護市総合基本計画にあるように産業振興において活力あるまちづくりを進めるために名護市の豊かな自然環境や歴史・文化など多様な地域資源を生かした観光メニューの開発や地場産品のブランド化を掲げていることから、その担い手である小規模事業者の経営力向上を図るとともに、新しく事業を起こし地域経済の活性化に寄与する創業者の支援を強化する。また、地域資源を活用した地場産品の開発と販路開拓に取り組む。

③ 商工会としての役割

名護市商工会では、地域の小規模事業者の持続的な経営発展を目的とした「経営全般の支援」や「金融支援」、「税務・記帳指導」等の「経営改善普及事業」と名護夏祭り、名護さくら祭りほかプロ野球キャンプ受け入れ協力等「地域振興事業」を両輪で行ってきた。

小規模事業者はこれまで経験したことがないような経営環境の変化に直面しており、いままでの経験則や変化に対応できない属人的な経営のやり方では持続的発展を遂げていくことは難しい時代となったといえる。また、小規模事業者の多くは経営資源に限りがあるため、それぞれの事業者の実情に応じた支援が肝要で常に事業者目線に立ち、経営者の想いを形にした経営計画や行動計画の策定支援を行う必要がある。

そのため、名護市商工会の役割は、地域事業者の現状や第5次名護市総合振興計画を踏まえながら、関係機関、支援機関等と連携を図り伴走型による支援を提供し、事業者が創意と工夫を凝らした事業を展開していけるよう当事者意識と納得感を持たせて事業者の自走化と持続的発展を支えていき地域経済全体の活性化に繋げていく。

（３）経営発達支援事業の目標

上記（１）地域の現状および課題、（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえて名護市のまちづくり基本方針の実現に向けた、地域小規模事業者の持続的発展と経営基盤の安定化に資する取り組みとして、名護市商工会の経営発達支援事業について以下の目標を定める。

① 小規模事業者の自立的な経営力向上を目指した支援の実施

② 経営資源の効果的な活用による生産性向上の支援

③ 地域資源を活かした商品等の販路拡大支援

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (令和 7 年 4 月 1 日～ 令和 12 年 3 月 31 日)

(2) 目標の達成に向けた方針

①小規模事業者の自立的な経営力向上を目指した支援の実施

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の本質的な課題の洗い出しを行う。事業者自らが課題解決に向けて日ごろ取り組みできるよう腹落ちを意識した事業計画を作成し多様な課題解決ツールの活用提案を行い事業者に寄り添った実行支援を行う。

②経営資源の効果的な活用による生産性向上の支援

アフターコロナとなり消費者行動の変化が急速に進んだ事でインターネットやキャッシュレス決済、デジタル技術等を取り入れた経営は必須となっており、その変化に対応できない小規模事業者への支援が重要であるほか人材不足は全ての業種で生じており、市内小規模事業者にとっても深刻な問題として顕在化している。限られた経営資源を DX や省力化施策の活用にて効率よく循環させ生産性向上を図る。

③地域資源を活かした商品等の販路拡大支援

特色ある自然環境や歴史・文化を背景とした名護市ならではの地域資源を活かした小規模事業者のアイデア、ノウハウを落とし込んだ商品開発について経営分析や事業計画作成支援を通じて促進させ、目指す商圈やレベルに応じて県内・県外展示会等の出展と各支援機関の商談会にて販路開拓を支援する。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで全国商工会連合会が実施する小規模企業景気動向調査のほか、本会独自で地域事業者の経営課題やその対応状況を把握するためアンケート調査を実施している。

【課題】

調査で得られた内容は経営支援時に事業者への施策情報提供、金融斡旋や補助金申請等の検討材料として活用しているが専門的な分析は出来ていない。

(2) 目標

項目	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
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景気動向分析の公表回数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

(3) 事業内容

①地域の経済動向調査

市内事業者へタイムリーな情報提供を目的とし、RESAS（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向調査分析を行い、分析結果を年 1 回 HP や会報誌にて公表する。

【調査手法】

経営指導員が RESAS を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】

地域経済循環マップ・生産分析→お金の循環や地域内外への流出入の状況进行分析

まちづくりマップ→人の動き等进行分析

産業構造マップ→地域の付加価値額、従事者数、労働生産性进行分析

上記の項目を総合的に分析し、事業者の事業計画策定支援等に反映する。

②景気動向分析

市内の景気動向についてより詳細な実態を把握するためアンケート調査を行い、集計結果を分析する。

【調査手法】

調査票を事業者へ郵送のほか経営相談、セミナー実施の際に配布しその場で回答を頂く。

回収したデータは外部の専門家等と連携し分析を行う。

【調査対象】

管内小規模事業者 30 社（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業から 6 社ずつ）

【調査項目】

売上、利益、仕入価格、資金繰り、雇用、設備投資、経営上の課題など

(4) 調査結果の活用

分析結果を商工会の HP や会報誌に掲載し、市内事業者へ広く周知する。また、経営指導員等が経営支援を行う際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者自身が提供する商品・サービスについて、ターゲット顧客層の動向を調査、分析し、将来の予測を立てた事業計画に反映させることを目的に県内で開催される展示会等において調査を行ってきた。

【課題】

顧客動向や商品に関するアンケート調査を実施しているがサービスについてターゲットのニーズに即した内容とするための分析が十分ではなく、効果的な調査ノウハウが不足していることが課題である。需要動向調査の情報を収集、分析し商品・販売・広報の戦略等の基礎資料として有効に活用するため専門家等と連携し、改善して実施する。

(2) 目標

項目	現状	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
商品・サービスの改良、新商品開発のアンケート調査対象事業所数	2社	2社	2社	2社	2社	2社

(3) 事業内容

①商品・サービスの改良または新商品開発を考えている食品製造業者等を対象にアンケート調査を行う。

【調査手法】

商工会連合会が主催するありんくりん市、物産展関連イベントや商談会においてアンケート調査や試食等を行い来場者やバイヤー等に回答を頂く。

【サンプル数】

1支援事業者につき20件のサンプルを収集する。

【調査項目】

価格、パッケージデザイン、味、購入動機等支援事業者が提供する商品・サービスに合わせた項目

【調査結果の活用】

経営指導員が分析を行い事業者へフィードバックし商品・サービスの改良、新商品開発の参考データとして事業計画へ活かしていく。また、適宜専門家の知見を活用し、ブラッシュアップの精度を高めていく。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

商工会の経営分析においては融資相談時の財務分析や持続化補助金等申請にかかる事業計画作成の際に経営状況の分析を行う事がほとんどである。

【課題】

多くの小規模事業者は日頃の経営に追われ経営状況の分析については優先順位が低い傾向が見られ、理解が十分浸透していない状況となっているため、事業者自らが考え実行に移せる支援を行っていく。

(2) 目標

項目	現状	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
経営分析 事業者数	20件	20件	20件	20件	20件	20件

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

経営指導員等による巡回や窓口相談時に経営分析の必要性を説明し、自社の財務内容や強み・弱み、経営環境を俯瞰し意欲的に分析に関わる姿勢を持った対象者の掘り起こしを行う。

②経営分析の内容

【対象者】

巡回窓口指導、記帳指導事業所、融資や補助金申請を検討している意欲的な事業所とする。

【分析項目】

財務分析及び非財務分析を行う。

財務分析→直近3期分の収益性、生産性、安全性、成長性の分析

非財務分析→事業所の状況について対話と傾聴を通じて把握し、強みや弱み、外部環境と内部環境を可視化する。

(4) 分析結果の活用

経営分析を行った事業者に対して、結果のフィードバックを行い、自社の経営課題に気づき、理解してもらうことでその後の事業計画策定に繋げる。また、経営分析結果についてはデータベース化し、内部共有することで継続的な支援を可能にすることと併せて経営指導員等の支援ノウハウの底上げを図る。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

融資や補助金申請を目的とした事業計画策定支援がほとんどである。

【課題】

融資や補助金を受けることで目的を果たしており事業計画がその場限りのものになっていることが多い。策定後も事業者が継続して経営課題と向き合い自走するまで定期的なフォローアップが必要である。

(2) 支援に対する考え方

経営分析を行い事業者が取り組むべきことについて腹落ちを心掛けるとともに、実行性や持続性を持った意欲的な事業者に対して当事者意識の醸成を図り、課題解決に向けた事業計画策定の個別支援を実施する。

(3) 目標

項目	現状	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
事業計画策定セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	16件	20件	20件	20件	20件	20件

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

講習会を通じて事業計画の重要性を認識し、当事者意識をもって経営を行うための意識改革を促す。

【支援対象】

経営分析を行った事業者を対象に窓口・巡回相談時や郵送等にて案内する。

【支援手法】

事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が伴走支援しながら、適宜外部専門家も活用して実行性の高い事業計画の策定につなげていく。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

事業計画策定後の支援について融資実行後や補助金採択後の事業実施、実績報告等のフォローアップを不定期で行っている。

【課題】

事業計画の実施内容について売上や利益、客数の増加等、どのように効果をもたらしたのかまで検証はできていない。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識して経営者自身が当事者意識を持って取り組むよう傾聴と対話をもって内発的動機付けを行う。また、課題解決のための知見やノウハウが足りない場合は外部専門家を活用する。事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、自走しつつあり訪問回数を減らしても支障のない事業者を見極めてフォローアップ頻度を調整する。

(3) 目標

項目	現状	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
フォローアップ 対象事業者数 (延べ回数)	20 件 (80 回)	20 件 (80 回)	20 件 (80 回)	20 件 (80 回)	20 件 (80 回)	20 件 (80 回)
売上増加 事業者数	-	5	5	5	5	5

(4) 事業内容

事業計画の進捗確認は 4 半期ごとの巡回訪問の実施を原則とし、集中的な支援が必要な事業者に対しては毎月訪問するなど対象者の状況に合わせた柔軟な支援を行う。経営課題の洗い出しと目標の達成に向けては専門家や支援機関とも連携を取りながら支援する。計画と進捗状況にズレが生じている場合は対話によって要因を分析し、適宜外部専門家など第三者の意見も取り入れて事業者の内発的動機付けを行い計画実行の意識を高める。

8. 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

【現状】

これまで商品開発、パッケージデザイン、品質管理などの専門家と連携して小規模事業者の新商品開発や販路開拓支援を行ってきた。

市内イベントで BtoC の販路開拓支援、県内では、「ありんくりん市（県産業まつり）」等への出展を通じた BtoB 並びに BtoC の販路開拓、首都圏で開催される「スーパーマーケットトレードショー」への出展等による BtoB の販路開拓支援を継続的に行っている。

【課題】

出展支援を実施しているが人材不足や高齢化等により IT を活用した販路開拓の取り組みは進んでおらず顧客に訴求した効果的なプロモーションなどが不足している。まずは DX について認識し、理解を深めていく取り組みから行う必要がある。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者の経営状況を把握して、「市内」、「県内」、「県外」のステージに合わせた出展支援を行う。出展にあたっては事前・事後のフォローアップのほか、出展期間中は陳列や接客サポート、関係機関やバイヤーとの繋ぎを行いきめ細やかな伴走支援を実施する。また関係機関が開催する商談会にエントリーし、販路開拓の機会創出や売れ筋商品の情報収集を行う。

DX に向けた取り組みとしては SNS を活用した広報、EC サイトの利用、モバイルオーダーシステムなど専門家派遣等を実施して事業者の理解度を高め導入に向けた支援を行う。

(3) 目標

項目	現状	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
物産展出展事業者数	9 社	8 社	8 社	8 社	8 社	8 社
売上額／社	—	2 0 万円	2 0 万円	2 0 万円	2 0 万円	2 0 万円
商談会出展事業者数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
売上増加率／社	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %
DX 支援事業者数	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社
売上増加率／社	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %

(4) 事業内容

①物産展出展支援

毎年 1 0 月に開催される沖縄県商工会連合会主催の「商工会特産品フェアありんくりん市」において経営分析や事業計画策定を行った販路開拓に意欲的な事業者に対して出展を提案し、食品表示のチェックのほかブースにおける POP、陳列、SNS での宣伝等について支援を行う。

【参考】商工会特産品フェアありんくりん市について

沖縄県商工会連合会が主催し商工会地区において開発された特産品を中心に地域の逸品を沖縄の産業まつり内（来場者約 28 万人、ありんくりん市出展 100 社）に集め、流通業者や消費者など多くの来場者に商工会地場産品の良さをアピールし、県内外で販路拡大を図ることを目的としている。

②商談会出展支援

経営分析や事業計画策定を行った販路開拓に意欲的な事業者を対象に中小機構が主催する守礼門プログラムのほか沖縄大交易会等への出展支援を行う。商談では自社商品の評価、バイヤーの求める商品等の情報を収集する。得られた情報は事業者へフィードバックを行い商品のブラッシュアップを図る。

【参考】守礼門プログラムについて

県内事業者を対象に中小機構沖縄事務所が開催する「食品」「ライフスタイル雑貨」の販路開拓支援。事前セミナーから商談後のフォローアップまで一貫したプログラムとなっている。

【参考】沖縄大交易会について

日本全国の特産品等の海外販路拡大につなげて行く事を目的に 1 1 月に開催される「食」をテーマにした国際食品商談会。招聘バイヤー 2 2 0 社、出展サプライヤー 2 2 0 社

③低コストの DX 支援

これまで IT の導入がほとんど無かった小規模事業者に対し、DX の入り口として導入しやすい無料または低コストのアプリ導入支援を行う。Google ビジネスプロフィール導入のほか、中小機構のここからアプリ等を活用し業種や目的に応じたアプリ活用を提案する。DX を行うことで新たな需要の開拓を図る。

Ⅱ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取り組み

9. 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

【現状】

名護市商工担当者、本会役職員、商工会連合会職員による事業評価委員会を年1回開催し、事業の進捗確認や改善に向けた提案を頂いている。

【課題】

中小企業診断士などの専門的な知見を持つ外部有識者の参画がなされていないため定量的な指標の評価に留まっている。外部有識者を含めた評価見直しを行い問題点の改善を行う必要がある。

(2) 事業内容

専門的な知見を持つ外部有識者と市町村、商工会連合会、法定経営指導員による評価委員会を年1回実施し、毎年度事業の実施状況の検証を行い、必要に応じて計画の見直しを行う。事業の成果、評価、見直しの結果等は市内の小規模事業者が常に関覧できるよう、本会のHP及び会報誌等で公表する。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

沖縄県商工会連合会が主催する経営指導員研修等や全国商工会連合会のweb研修、中小企業大学校研修に出席し支援能力向上を図っている。

【課題】

経営発達支援事業においては、組織全体として支援ノウハウの共有、積み上げを経て支援能力向上を図ることが重要である。人事異動が3～5年ごとにあるため、組織内でのノウハウ蓄積を強化し、属人的にならず支援内容に影響しないよう対策を講じる必要がある。また、職員のDXに関する知識や経験が不足しておりスキル向上が求められる。

(2) 事業内容

①外部講習会の活用

経営指導員及び記帳専任職員等の支援能力向上のため中小機構や関係機関が開催する経営支援に関するセミナーへ積極的に参加し、対話と傾聴の習得と経営分析、事業計画作成、販路開拓等のノウハウ取得および支援事例の情報を収集し、支援現場での実践に役立てる。

②DX推進に向けたセミナーへの参加、専門家指導の同席

商工会職員のITスキルを向上させ地域事業者のニーズにあった支援体制を強化するため、業務効率化のITツール、需要開拓のITツールの効果的活用をセミナー、専門家指導を通じて習得する。

③支援内容のデータベース化

経営支援に関わった職員が経営カルテに内容を適時入力し職員全員が情報を共有しデータを蓄積できるよう努め、担当者以外でも同様の支援ができる仕組みを整える。

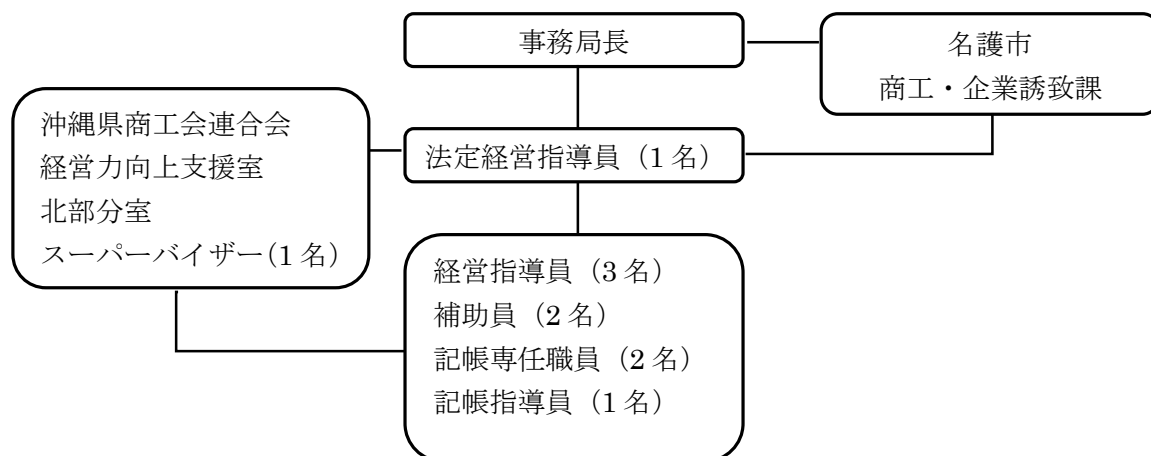
④職員ミーティングでの情報共有

半年に1回勉強会を開催し、研修や専門家と連携支援した際に得た知識を共有する。意見交換も行い、支援ノウハウを深堀していく。

経営発達支援事業の実施体制

(令和 6 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)



(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法定経営指導員の氏名、連絡先

氏 名：松本 啓

連絡先：名護市商工会 TEL：0980-52-4243 mail：matsumoto@nago.or.jp

②法定経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度等）

経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①名護市商工会

〒905-0017 沖縄県名護市大中一丁目 19 番 24 号

TEL:0980-52-4243 FAX:0980-43-7204

Mail：nago@nago.or.jp (代表 Mail)

②名護市地域経済部 商工・企業誘致課 商工係

〒905-0017 沖縄県名護市港 2 丁目 1 番 1 号 名護市民会館 2 階

TEL:0980-53-7530 FAX:0980-53-5426

Mail：shoukoukigyoyuuchi@city.nago.lg.jp (代表 Mail)

(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 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
必要な資金の額	800	800	800	800	800
・ 専門家派遣費	300	300	300	300	300
・ 需要動向調査費	200	200	200	200	200
・ 販路開拓支援事業費	300	300	300	300	300

(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
国補助金、県補助金、市補助金、商工会自己財源（会費・手数料収入等）、

(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。