

事業計画書

事業名	売上アップ祭り 2025
実施場所	プラサヴェルデ多目的ホール1
実施予定期間	※イベントや研修会等の当日だけでなく、準備期間・実績の取りまとめ期間等も含めて記載してください。 2025年6月1日 ~ 2025年12月31日

◎事業概要

※事業の概要を100~200字で簡潔に記載してください（事業の紹介などで使用します）。

「売上アップ祭り」は、地域の企業人や個人が実践的なビジネス情報を学び、交流を深めるイベントです。地域経済の活性化を目的に、「学び」「実践」「交流」の3本柱で構成され、地域企業全体で売上アップを目指し、地域を元気にすることを目的とした事業です。

◎目的

※事業を行うきっかけ（地域の問題点や課題、社会背景など）と、その解決のために何をするのかを記載してください。
地域の中小企業が抱える課題として、多くの経営者は売上の向上や経営改善に必要な情報や方法を持っていない、またはその実行に踏み切れない状況にあります。一方、創業を考えている方々は、地域の中小企業に対するニーズの把握や、認知度を高めるための活動が十分にできていない現状があります。

そこで、地域の中小企業の課題を解決し、地域全体を元気にするために「売上アップ祭り」を開催します。このイベントでは、売上向上に役立つセミナーやブースを通じて最新のビジネス情報や成功事例を提供し、さらに参加者同士の交流を深めることを目指します。

今年度は、新たに創業初期の方や学生を対象にした「創業トライアル枠ブース」を設け、地域の中小企業をターゲットにしたテストマーケティングを行い、認知度の向上を図ります。

◎実施内容

日程	実施項目・作業項目
	※イベントや研修会等の行事日程だけでなく、実施内容（打合せ・会議・資料作成・参加者募集・準備・検討会）、実施場所、参加対象、人員配置、役割分担など、事業期間すべてにわたる実施内容を記載してください。 ※ハード部門については、12月31日までに施設整備を終え、その後は施設を活用する計画としてください。

2025年6月	ブース、講師、司会者募集
2025年7月	チラシ、ホームページ作成
2025年8月以降	各種メディアによる来場者募集の告知スタート
2025年9月以降	会場との打ち合わせ 当日の会場図面作成、提出 集客
2025年11月	マーケティングアドバイザーによる創業支援枠へのブースサポート
2025年11月18日	当日サポートの方への説明、物品の準備 売上アップ祭り2025開催（プラサヴェルデ多目的ホール1）
2025年11月	会計処理、アンケート集計、参加者・ブース出展者へのフォローアップ

◎事業効果

※事業の実施により、期待される効果を記載してください。

- 実践的なビジネス情報を得ること、参加企業同士の交流から新たなビジネスマッチングや協力関係が生まれることが期待でき、地域社会全体の利益が増大する
- 具体的な課題解決策を得ることができ、経営改善や業務効率化につながる
- 売上アップ地元企業の認知度が高まり、地域の魅力が向上し、外部からの注目を集め、地域ブランドが強化される
- 創業初期の方に向けてサービス提供の場を設けることで、ビジネスを加速化でき、地域経済の発展に貢献できる

成果指標	<p>※事業効果を客観的に評価できるよう、具体的な数値等を用いて成果指標を設定してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・来場者数：150名、100社 ・創業枠ブース：5ブース 	指標の検証方法	<p>※左記指標の検証方法を記載してください。</p> <p>来場者数、ブース出展者のカウント</p>
------	--	---------	---

◎評価の視点に合致していることの説明

※評価の視点については、募集の手引きを必ず確認して下さい。

社会的必要性	※まちの活性化や魅力づくりのために有益であり、不特定多数の利益につながる質の高い事業であるか。本イベントは地域の中小企業を支援し、地域経済の活性化を目指すイベントであり、まちの魅力づくりに貢献します。近年の物価高騰等により経営に困難を抱えている企業が多い中、このイベントは具体的な売上アップ策やDX推進の情報を提供し、地域全体の利益に繋げます。また、創業初期の方に向けて場を設けることで、地域の中小企業への認知が拡大し、ビジネスが加速し、地域経済の発展にも寄与します。
地域性	※地域課題の解決や地域資源の活用につながり、地域住民を巻き込めるか。地域の中小企業が抱える課題に対応したブースや講演で情報提供を行うことで、地域企業の課題を解決するきっかけを提供し、地域経済の成長・発展に繋げます。
独創性	※申請者ならではの着眼点や個性が見られ、新規性、チャレンジ性があるか。

	本イベントは「出展者の売上をアップする」のではなく「来場者の売上をアップする」ことに主軸を置いています。また、参加者同士の「学び」や「実践」を重視し、交流の場を提供する点が挙げられます。
実現性	※資金やスケジュール、法令順守、関係者との調整に問題がなく、予算や効果が適正であるか。 本イベントは過去8回の成功実績があり、さらには地域中小企業への支援活動の実績を基にしています。資金やスケジュールに関しても、予算計画が適正であり、開催に向けた具体的な準備が進められています。講師・ブース出展者等や会場との調整も問題なく実施いたします。
発展性	※事業の波及効果が見込まれ、意欲をもって主体的かつ継続的な活動ができ、資金確保への取り組みも十分か。 本事業は地域経済を活性化し、地域内外に波及効果を与えることが期待されます。売上アップに向けた具体的なノウハウと交流の機会を提供することで、企業の成長をサポートし、その成果が地域全体に広がり、継続的な発展が見込まれます。

◎次年度以降の活動予定

※ソフト部門（ステップアップ型）新規または2回目の応募で、助成の継続（最大3年まで）を希望する場合は、今後の活動予定と事業継続のための戦略について記載してください（今回の応募が次年度以降の助成を約束するものではありません）。

◎実績の評価と改善点（継続事業のみ）

※継続事業については、過去の実績に対する自己評価と実績を踏まえた改善点等について記載してください。