投票番号
X
※受付後に付番

沼津の中小企業を元気にする展示会『売上アップ祭り2026』

学び・実践・交流の展示会・講演 中小企業や創業者が売上アップのヒントを得て交流できる場を提供
多様な人がつながる「お祭り」空間 飲食出展や実行委員会運営により地域全体が楽しめる場を創出
新たな挑戦を応援する枠組み 創業者や学生が気軽にPRできる場を新設し、地域の挑戦を後押し

事業のねらい

- **地元企業が元気になり、街全体を経済面からもっと明るく賑やかにする**
- **地元企業の『スゴイ技術』や『熱い想い』に触れ、地元循環を作る**
- **頑張る人や若者の「挑戦」を、地域のみんなで応援し起業家を育てる**

第２号様式

事　業　計　画　書

事業名	売上アップ祭り 2026
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。 2026 年 4 月 15 日　　～　2026 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、地域内の中小企業を対象に、売上アップに関する「学び」「実践」「交流」を提供することで、地域を元気にすることを目指している。

◎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、売上アップや経営改善に向けた具体的な手法の不足、および実行へのハードルの高さが挙げられる。また、創業希望者においては、地域ニーズの把握や認知度に課題がある。

これらの課題を解決し、地域全体を元気にすることを目的に「売上アップ祭り」を開催する。本事業では、セミナーやブース出展を通じて売上アップに関係するビジネス情報や成功事例を提供し、かつ参加者間の交流を深めることで地域を元気にする。令和 8 年度以降は、スモールビジネスやスタートアップを対象とした「創業トライアル枠」を継続して設置し、来場者と出展者の交流を促進することで、新たなビジネス機会の創出と地域経済のさらなる発展を目指す。

◎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。
2026 年 4 月	キックオフ会議、会場予約
2026 年 5-6 月	マチカツ審査会
2026 年 6 月	ブース、講師、司会者募集
2026 年 7 月以降	チラシ、ホームページ作成
2026 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 会場との打ち合わせ 当日の会場図面作成、提出 集客 当日サポートの方への説明、物品の準備
2026 年 10 月-11 月	売上アップ祭り 2026 開催
2026 年 11 月-12 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	※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。 ・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	※左記指標の検証方法を記載してください。 来場者数、ブース出展者のカウント

◎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９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）。

令和 8 年度は「売上アップ祭り 2025」と同規模にて「売上アップ祭り 2026」を開催予定。本年度より出店料の有料化などを導入することで、自己財源を確保した自立的な運営モデルの構築に取り組む。さらに令和 9 年度には、沼津市産業全体との連携や振興に寄与するため、「沼津産業フェア」との同時開催を視野に入れた事業展開を目指す。このことにより、地域内での連携を最大化し、持続可能な産業支援プラットフォームとしての定着を目指す。

◎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。

マチカツ初年度の「売上アップ 2025」では、地域の中小企業に対し、売上アップや持続的な事業発展に資する情報提供および交流機会を創出した。来場者数も概ね目標通りとなり、一定の成果を収めたと考えている。また、本事業への採択を機に沼津市との連携体制を構築できたことは、集客および知名度の向上に大きく寄与した。

一方で、当初 5 団体の出展を見込んでいた「創業トライアル枠」については、日程調整が難航した案件が多く目標ブース数に達しなかった。これを踏まえ、本年度は事業日程の早期決定および関係各所（学校等）との調整を前倒しで進め、出展を目指す。

「創業トライアル枠」は、スモールビジネスやスタートアップを支援し地域経済の発展に繋げるため、本年度も継続して設置する。これにより来場者と出展者の交流を促し、新たなビジネス接点を創出する。併せて、出店料の見直し等による自己財源確保モデルへの移行を模索し、自立的な事業継続の実現を目指す。