（様式２－２）

２件目以降目

**事業計画書**

事業者名：

**◎【●件目】事業名（予定商品名）：**

|  |  |
| --- | --- |
| 販売時期 | 令和　　　年　　　月　　　～　　令和　　　年　　　月 |
| 催行時期 | 令和　　　年　　　月　　　～　　令和　　　年　　　月 |
| 集客目標人数 | 　　　　　　　人　※最低２０人とし２０の倍数で、実現が見込める目標人数を記入する。 |
| 周遊観光エリア（とっておきの京都、京都市） | □伏見 □大原　□高雄　□山科　□西京　□京北※立寄予定の観光地（買い物、食事等を目的とした場所も含む。）を含むエリアを、少なくとも１箇所チェックする（次項も同様）。 |
| 周遊観光エリア（もうひとつの京都、京都府） | □海の京都　（福知山市、舞鶴市、綾部市、宮津市、京丹後市、伊根町、与謝野町）□森の京都　（亀岡市、南丹市、京丹波町、福知山市、綾部市）□お茶の京都　（宇治市、城陽市、八幡市、京田辺市、木津川市、久御山町、井手町、宇治田原町、笠置町、和束町、精華町、南山城村）□竹の里・乙訓　（向日市、長岡京市、大山崎町） |
| ツアー種別 | □エスコートプラン　□パーソナルプラン |
| 行程中の宿泊数 | □日帰りツアー　□宿泊ツアー　（　　　　　泊） |
| 行程詳細 | ※　出発地、立寄予定観光地、移動手段、買い物、食事、宿泊地、帰着地等、予定行程の詳細を記載する（行程表を別紙として添付しても差し支えありません。 |
| 設定テーマ | ※ツアーにテーマ設定をしない場合は、「なし」と記載。 |
| 予定販売価格 | 　　　　　　　　　　円　　　～　　　　　　　　　　　　円 |
| 損益分岐点 | 集客目標人数に対し、　　　　　人以上集客できた場合、本ツアーの黒字が見込める。※プロモーション費用を除く損益分岐点を教えてください。 |
| 特典内容 | ※決まっていない場合は、「未定」と記載。 |
| ＰＲ方法 | □チラシ　□パンフレット　□メールマガジン　□ホームページ　□新聞□ＳＮＳ（　　　　　　　　　　）　□その他（　　　　　　　　　　） |
| 本ツアーの狙い、強み、ＰＲ等 | ※自由に記載してください。 |

１．事業計画書は、事業（ツアー）ごとに作成する。

２．採択後に商品化するに当たり、本計画書の「行程詳細」の細部を変更することは差し支えない。

３．１件目の計画は、（様式２－１）事業計画書により、「①西京と竹の里・乙訓」、「②山科と醍醐と宇治市」、「③京北と美山町」のいずれかのツアーとすること（行程に新たなエリアを追加することは差し支えない）。

４．２件目以降の計画は、（様式２－２）事業計画書により、とっておきの京都及びもうひとつの京都エリアの観光地を

各１箇所以上組み合わせて造成すること（エリアの指定はない）。