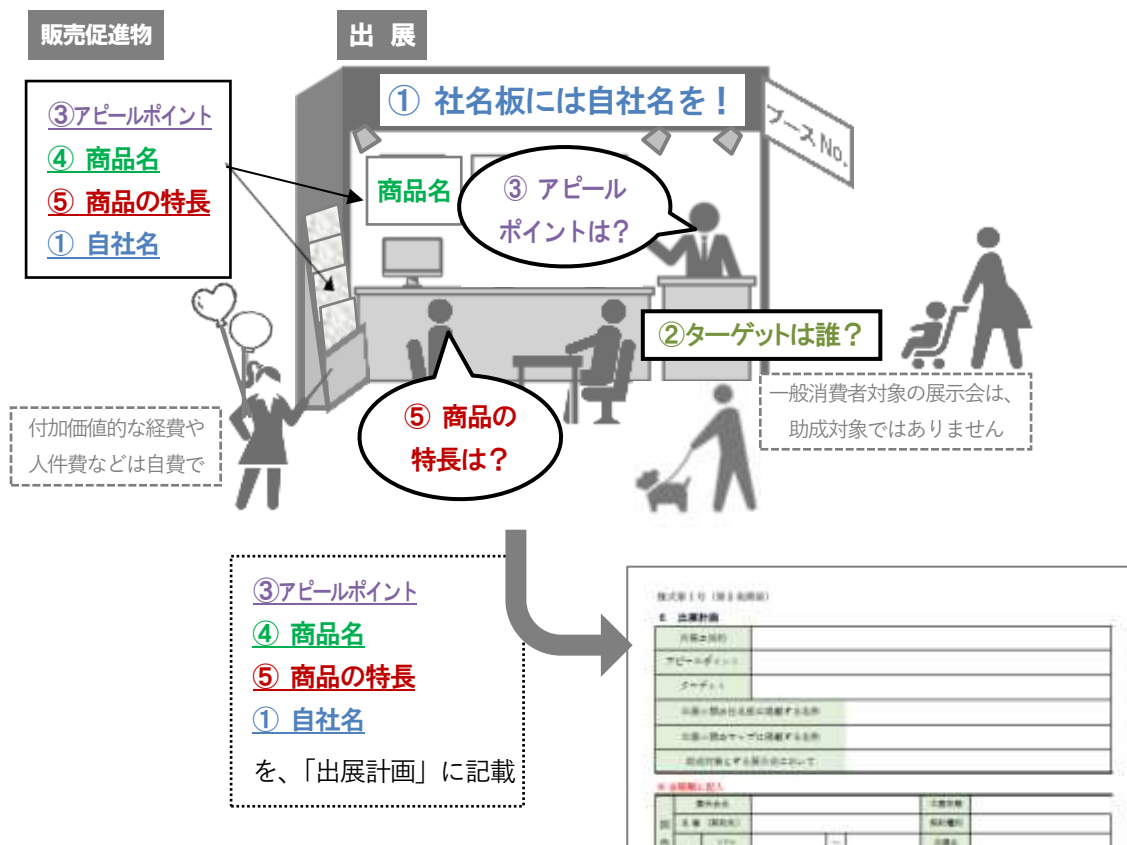


3 出展計画

助成対象経費の算出に当たっては、事業完了後の実績額と大きな差額が生じないよう、実行の可能性を十分に検討してください。自社の PR や自社商品の PR に効果的な出展の形を吟味したうえで、必要最低限の経費を助成対象として申請し、さらに付加価値をつけたい部分は自費による出展準備を計画的に進めてください。

ア 助成事業のルールに沿った出展計画を立てる



- ・ 自社商品又は自社が販売権を有する取扱商品の出展が助成対象です
- ・ 既に市場投入されている事業の販路拡大が助成対象です（試作品の PR や市場調査は助成対象外）
- ・ 対象外となる例に該当しないことを確認してください

(一例)



イ 助成事業を実施するうえでの成果目標を立てる

- ・ 出展により、新規顧客を 社 獲得する
- ・ 申請前と比較して、売上を % アップする（具体的な売上目標額 円）