

出展するなら

販 路 拡 大 助 成

ハンカク

って知ってる?

助成額上限

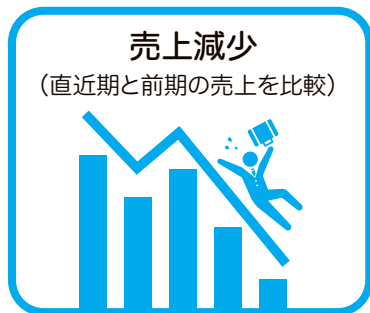
150万円

対象経費のうち
小規模企業者は2/3、
その他中小企業者は1/2



*「中小企業活力向上プロジェクト」の

「経営診断」を受け、以下に該当する方が助成対象です…



助成内容

展示会への出展等、PR費用の一部を助成

助成限度額：150万円

助成率：小規模企業者＝対象経費の2/3以内、その他中小企業者＝対象経費の1/2以内

対象経費：展示会等参加費、販売促進費（印刷・PR映像・サイト制作・広告費）*経費ごとの要件、限度額あり

対象期間：原則、交付決定日から1年1か月以内

受付期間：2020年1月末日 または 助成金予算終了まで

*2018・2019年度「中小企業活力向上プロジェクト」の経営診断で、展示会出展が有効とされた都内中小企業者が助成対象です。

*助成対象者や申請要件は、上記のほか細かく定められていますので、必ず募集要項をご確認ください。

*「中小企業活力向上プロジェクト」の経営診断、「アシストコース」については、最寄りの商工会議所・商工会へお問い合わせください。

詳しくは公社サイトをご覧ください。<http://www.tokyo-kosha.or.jp/>

31 販路拡大 検索



まずは**公社サイトへアクセス**して
「販路拡大助成事業」ページから
「募集要項」をダウンロード!



助成額上限は
150万円
です

フローチャートで該当する申請書を手に入れよう!

小規模企業者と**その他中小企業者**で助成率が異なるため、申請書も異なります。
公社サイト内「販路拡大助成事業」ページのフローチャートを進むと、該当する申請書をダウンロードできます。(フローチャートは「募集要項」19ページでもご確認ください)

- 小規模企業者：常時雇用する従業員数が5人以下（製造業・その他は20人以下）→助成対象経費の2/3以内
- その他中小企業者：上記以外の中小企業者→助成対象経費の1/2以内

商談を目的とした展示会への出展を含む事業が助成対象です!

自社の製品・技術・商品・サービスの販路拡大を目的とした展示会の出展等
PR費用の一部を対象とし、以下の要件をすべて満たす必要があります。

- 1) 展示会の開催主旨が、事業者との商談であること
- 2) 特定の顧客を来場対象とする展示会等への出展ではないこと
- 3) 自社が主催又は運営に携わる展示会等ではないこと
- 4) 起業家・ファンド等の資金集めを目的に行う出展ではないこと
- 5) 申請事業者が主体の出展であること
- 6) 小間内に申請事業者名又は申請事業者ブランド名が表示されること
- 7) 一般消費者への直接販売は、小間の内外を問わず行わないこと

今すぐ公社サイトをチェック!
出展セミナー開催

出展効果を最大化するためのセミナーを開催!
「販路拡大助成」申請にあたってのポイントなどもお伝えします。
(要事前申込・先着順、参加費無料)

「販路拡大助成」を申請して、業績アップを目指そう!

助成金の支払いは、すべての事業（展示会出展等）が完了し、必要書類をご提出後となります。



経営診断



要件に該当



申請書作成



申請書送付



展示会出展

助成金ゲット

詳しくは公社サイトをご覧ください。<http://www.tokyo-kosha.or.jp/>

31 販路拡大 検索

公益財団法人 東京都中小企業振興公社 企画管理部 助成課 ☎ 03(3251)7894

～受発注取引のマッチングサイト～
ビジネスチャンス・ナビ2020
中小企業振興公社 東京都
チャンナビで検索!