

目的

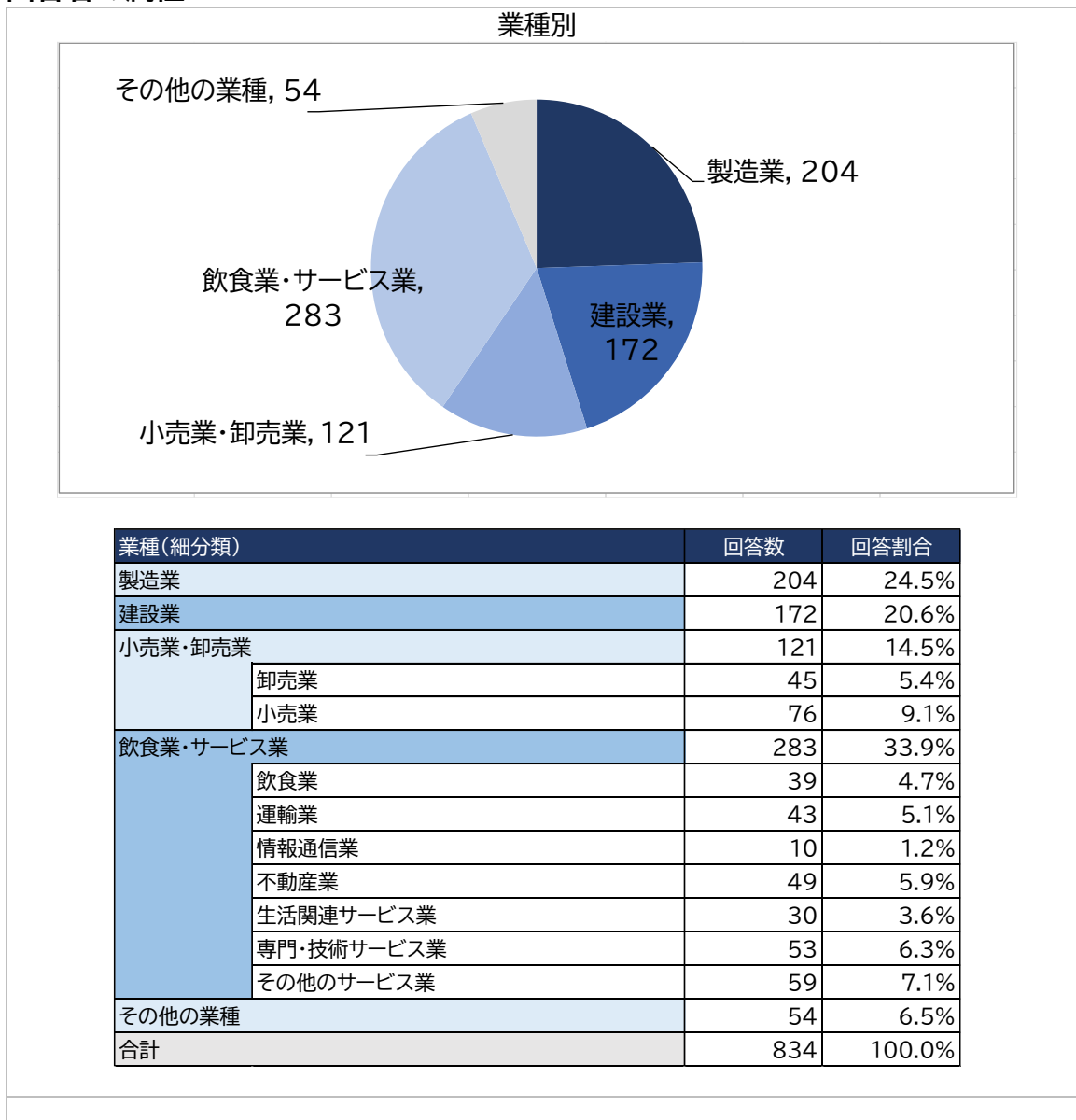
相模原市の地域経済を支える事業者は様々な経営上の問題点を抱えている。事業の継続的な発展のためには、これらの問題点を解決していく必要がある。

本景気観測調査では、特別調査として、「海外展開の状況について」、「設備投資について」のアンケート調査を実施する。収集した情報は、事業者に提供するだけでなく、当所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てるものである。

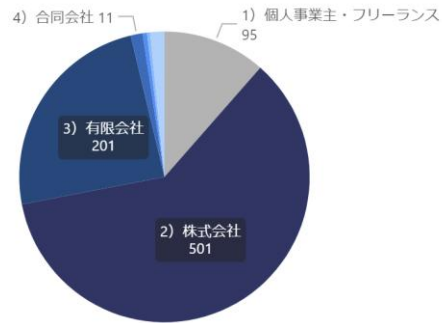
アンケート調査概要

調査期間	令和6年10月～令和6年12月		
調査対象	当所会員中小企業3,644事業所		
回答者数	834件	回答率	22.9%

回答者の属性

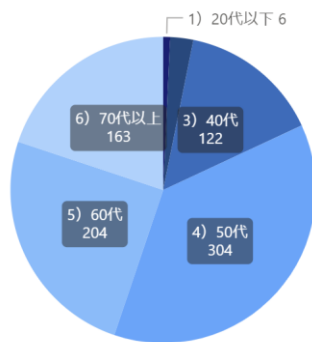


会社組織



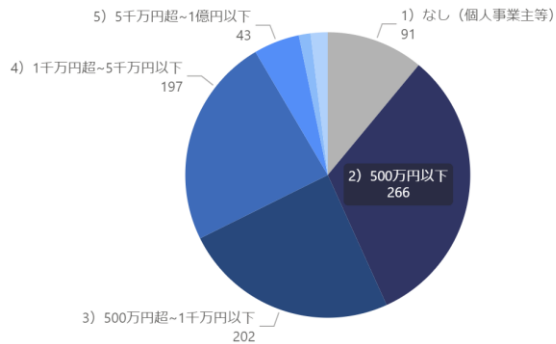
- ⑤会社等組織
- 1) 個人事業主・フリーランス
 - 2) 株式会社
 - 3) 有限会社
 - 4) 合同会社
 - 5) 一般法人
 - 6) 公益法人
 - 7) その他

代表者の年齢



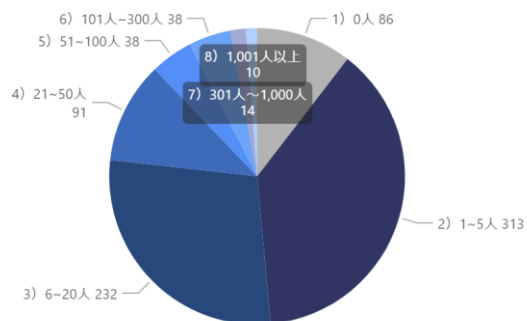
- ③代表者年齢
- 1) 20代以下
 - 2) 30代
 - 3) 40代
 - 4) 50代
 - 5) 60代
 - 6) 70代以上

資本金額



- ⑥資本金
- 1) なし（個人事業主等）
 - 2) 500万円以下
 - 3) 500万円超~1千万円以下
 - 4) 1千万円超~5千万円以下
 - 5) 5千万円超~1億円以下
 - 6) 1億円超~3億円以下
 - 7) 3億円超

従業員数



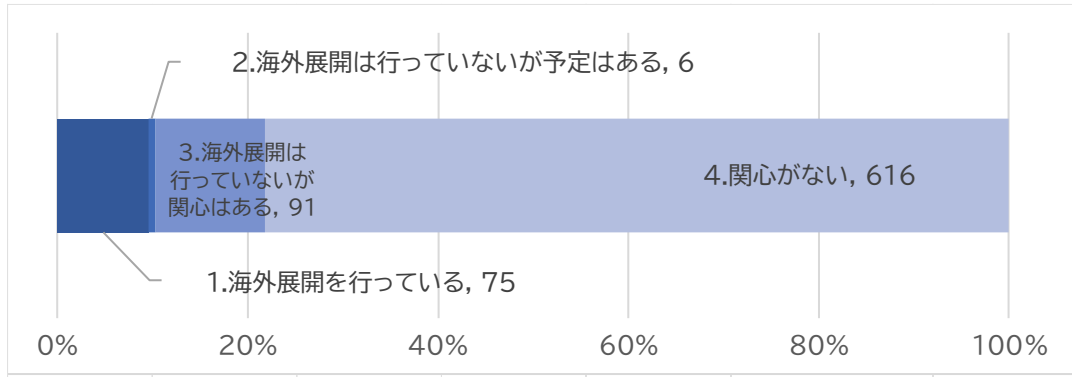
- ④従業員数
- 1) 0人
 - 2) 1~5人
 - 3) 6~20人
 - 4) 21~50人
 - 5) 51~100人
 - 6) 101人~300人
 - 7) 301人~1,000人
 - 8) 1,001人以上

海外展開の状況について

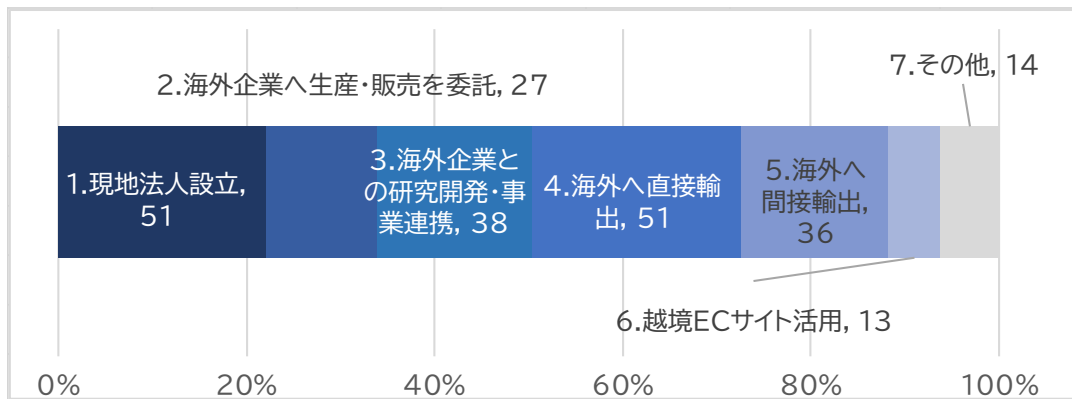
近年、日本企業にとって海外市場の重要性は一段と高まっています。そこで、市内企業の海外展開に対する状況や動向について調査しました。

I. 単純集計

① 海外展開の状況について(n=788)



② ①で選択肢1～3と回答した場合、具体的に行っている、または検討している海外展開の実施内容について(n=230、複数回答可)



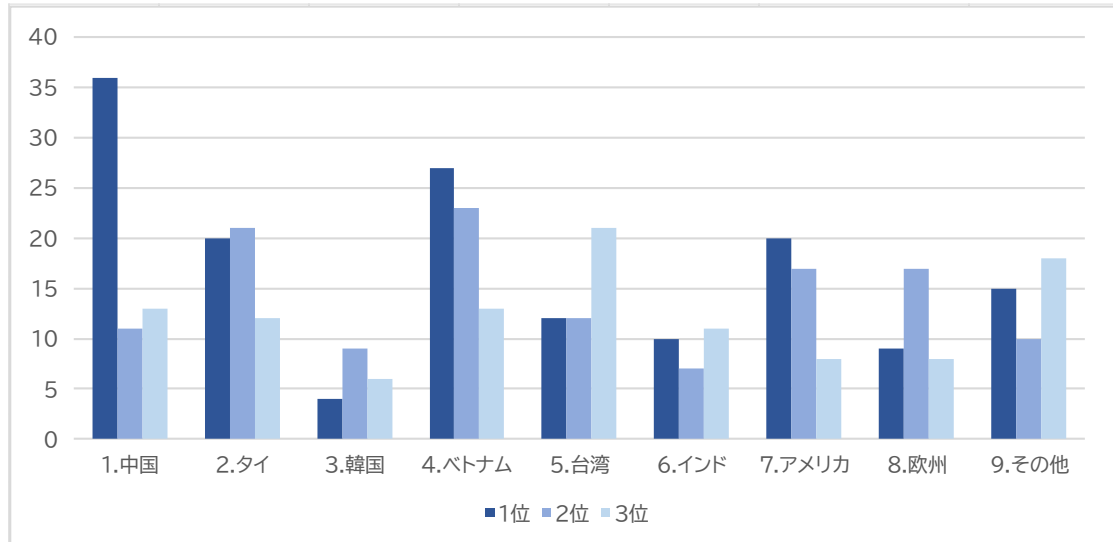
「その他」の回答の内容

製造業	海外展示会への出展
建設業	海外展開を行う予定はありませんが、輸入資材等の価格や為替の動向には関心があります。
小売業・卸売業	新規顧客確保の為、営業業務に悩んでいる
小売業・卸売業	扱い品目では輸出できる物は少ないが、海外の製品を取り入れには可能性は有るものの、品質が問題となる。
飲食業・サービス業	希望はあるが、何をすべきか全くわからない。
飲食業・サービス業	国内で展開しているホテルチェーンの海外進出については弊社代表者が話をするケースがありますが具体的にどの国にといった案は出ていません。
飲食業・サービス業	海外顧客への事業展開、新卒採用。
飲食業・サービス業	海外は無関係だが、個人として興味があるので。
飲食業・サービス業	海外で同様の事業を行いたい(特にベトナム)。
飲食業・サービス業	海外との取引は数十年にわたり行っている為。全て該当。
飲食業・サービス業	為替の影響(米・豪ドルの変化)。

海外展開の状況について

- ③ ①で選択肢1～3と回答した場合、海外展開先・展開を検討している国・地域について（優先度の高い順に1位から3位まで1つ）

《1位》(n=153) 《2位》(n=127) 《3位》(n=110)



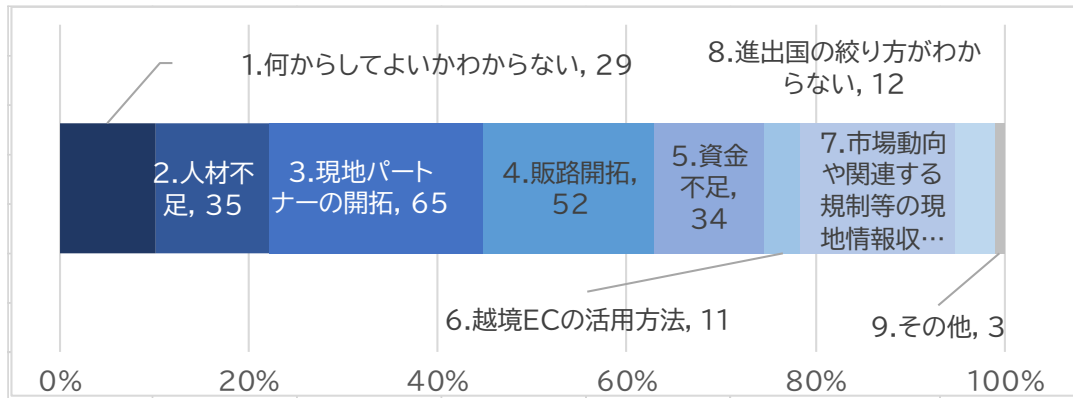
「その他」の回答の内容

製造業	インドネシア。パーツを生産して頂いている。
製造業	フィリピン。
製造業	ドイツ。
製造業	シンガポール。
製造業	マレーシア。
製造業	インドネシア。
建設業	決めていない。
建設業	まだ分からない。
建設業	インドネシア。
建設業	フィリピン。
建設業	バングラデシュ。
建設業	フィリピン。
建設業	フィリピン。
建設業	記載されている国々は、すでに国力が付いてきていると感じるので、もっと後進国。まあ、現実的ではないですがアフリカ方面？
建設業	バングラディッシュ
小売業・卸売業	マレーシア。
小売業・卸売業	フィリピン。
小売業・卸売業	シンガポール。
小売業・卸売業	想像がわからない
小売業・卸売業	オーストラリア
飲食業・サービス業	現時点では不明です。
飲食業・サービス業	前述のとおり展開したい国、エリアについて具体案は出ていませんが親会社が東南アジアにホテルチェーンを展開しており、その拡大が見られるのではないかと考えています(個人の意見です)。
飲食業・サービス業	インドネシア。
飲食業・サービス業	海外に出て行っ業種ではない為。国内からの発信で外国人集客のほうがリスク無い。
飲食業・サービス業	フィリピン。
飲食業・サービス業	フィリピンでのアパート経営に興味あります。
飲食業・サービス業	ミャンマー。
飲食業・サービス業	マレーシア

海外展開の状況について

飲食業・サービス業	海外に出て行く業種ではない為。国内からの発信で外国人集客のほうがリスク無い。
飲食業・サービス業	中東。
飲食業・サービス業	カンボジア。
飲食業・サービス業	現時点では不明です。
飲食業・サービス業	ヨーロッパ。
飲食業・サービス業	フィリピン。
飲食業・サービス業	カンボジア。
飲食業・サービス業	オーストラリア。

④ ③で選択肢1～3と回答した場合、対応策の具体的な内容について(n=288、複数回答可)



「その他」の回答の内容

製造業	進出済。
飲食業・サービス業	海外は無関係だが、個人として興味があるので。

II. 経営力向上に向けたアドバイス

(1) 海外展開の状況についての分析

① 海外展開の状況について

「関心がない」という回答が最も多く、8割弱を占めた。次が「海外展開は行っていないが関心はある」で12%、「海外展開を行っている」が10%である。

業種別に見てみると、「海外展開を行っている」という回答は、製造業が多めであった。「海外展開は行っていないが関心はある」という回答は、飲食業・サービス業が多めであった。海外からのインバウンド需要の高まりに関連し、海外進出に興味を持つサービス業が増えている可能性がある。

	製造業 (n=204)	建設業 (n=172)	小売業・卸売業 (n=121)	飲食業・サービス業 (n=283)
1.海外展開を行っている	51	1	14	9
2.海外展開は行っていないが予定はある	1	2	1	2
3.海外展開は行っていないが関心はある	31	15	10	35
4.関心がない	113	147	83	273

② ①で選択肢1～3と回答した場合、具体的に行っている、または検討している海外展開の実施内容について

「現地法人設立」と「海外へ直接輸出」がほぼ同数で20%強であった。その次が、「海外企業との研究開発・事業連携」で17%であった。

業種別に見てみると、製造業では「海外への直接輸出」が圧倒的に多い。建設業では「現地法人設立」が多く、「飲食業・サービス業」では、「海外企業との研究開発・事業連携」が多めであった。ものづくり企業以外は、現地での労働力調達や現地文化の理解が必要となるため、現地法人の設立や連携が必要になっているものと思われる。

	製造業 (n=83)	建設業 (n=18)	小売業・卸売業 (n=25)	飲食業・サービス業 (n=46)
1.現地法人設立	26	8	7	10
2.海外企業へ生産・販売を委託	18	2	5	2
3.海外企業との研究開発・事業連携	19	4	1	14
4.海外へ直接輸出	37	4	6	4
5.海外へ間接輸出	22	2	6	6
6.越境ECサイト活用	5	1	4	3
7.その他	1	3	1	9

海外展開の状況について

③ ①で選択肢1～3と回答した場合、海外展開先・展開を検討している国・地域について

進出先で最も多いのは「中国」で、2番目が「ベトナム」、その次が「タイ」「台湾」「アメリカ」などであった。

業種別に見てみると、「中国」「ベトナム」が製造業に多い。小売業・卸売業は「中国」が圧倒的に多い。飲食業・サービス業は「ベトナム」「アメリカ」「インド」など幅広い。建設業は「ベトナム」「タイ」などが多い。

小売業・卸売業では販売先だけではなく仕入先としても中国との付き合いが深く続いているものと思われる。飲食業・サービス業は幅広く海外展開先を探しているようである。建設業は東南アジアへの関心が高そうである。

<<1位>>

	製造業 (n=83)	建設業 (n=18)	小売業・卸売業 (n=25)	飲食業・サービス業 (n=46)
1.中国	22	1	9	4
2.タイ	12	2	2	4
3.韓国	3	0	0	1
4.ベトナム	11	6	1	9
5.台湾	9	0	0	3
6.インド	3	1	3	3
7.アメリカ	9	2	1	8
8.欧州	2	2	3	2
9.その他	3	3	3	6

<<2位>>

	製造業 (n=83)	建設業 (n=18)	小売業・卸売業 (n=25)	飲食業・サービス業 (n=46)
1.中国	6	1	1	3
2.タイ	13	4	2	2
3.韓国	5	0	3	1
4.ベトナム	13	2	2	6
5.台湾	5	0	2	5
6.インド	1	0	1	5
7.アメリカ	9	3	2	3
8.欧州	8	0	4	5
9.その他	1	4	0	5

<<3位>>

	製造業 (n=83)	建設業 (n=18)	小売業・卸売業 (n=25)	飲食業・サービス業 (n=46)
1.中国	9	1	2	1
2.タイ	5	3	0	4
3.韓国	4	0	2	0
4.ベトナム	9	0	1	3
5.台湾	10	4	3	4
6.インド	3	0	3	5
7.アメリカ	6	0	1	1
8.欧州	6	1	0	1
9.その他	4	5	2	7

海外展開の状況について

④ ③で選択肢1～3と回答した場合、対応策の具体的な内容について

「現地パートナーの開拓」と回答した事業者が最も多く2割強を占めた。2番目は「販路開拓」で18%、その次は「市場動向や関連する規制等の現地情報収集」という回答で15%程度であった。

業種別に見てみると、製造業では「販路開拓」が多かった。建設業では「人材不足」、小売業・卸売業では「資金不足」、飲食業・サービス業では「現地パートナーの開拓」と、業種別に異なる傾向が出ている。

製造業では輸出先として海外を見ているが、建設業では人材の供給先として海外進出に興味が高いようである。小売業・卸売業は円安傾向が海外進出を妨げている可能性がある。飲食業・サービス業は現地文化の理解の必要性からパートナー探しが最重要になっているものと思われる。

	製造業 (n=83)	建設業 (n=18)	小売業・卸売業 (n=25)	飲食業・サービス業 (n=46)
1.何からしてよいかわからない	9	8	3	9
2.人材不足	13	10	1	11
3.現地パートナーの開拓	28	9	7	21
4.販路開拓	31	3	4	14
5.資金不足	12	5	8	9
6.越境ECの活用方法	5	0	3	3
7.市場動向や関連する規制等の現地情報収集	24	6	6	11
8.進出国の紋りがわからない	4	4	2	2
9.その他	1	1	0	1

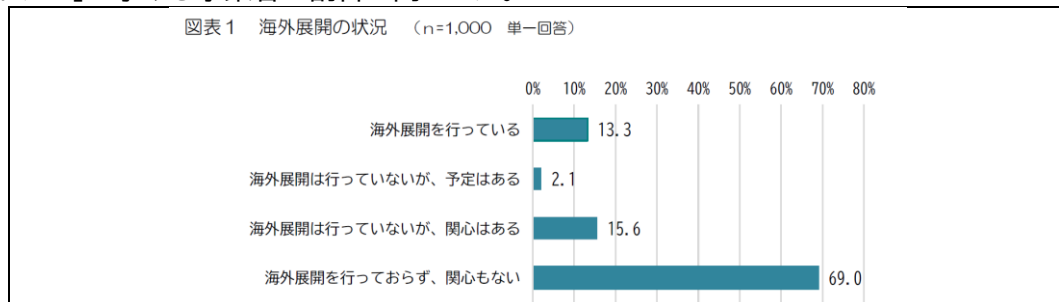
(2) 全国の状況との比較

独立行政法人中小企業基盤整備機構が行った「中小企業の海外展開に関する調査(2024年)」によると、「海外展開を行っている」または「関心がある」とした事業者が3割程度であった。当所の調査では何らかの関心を示した事業者が22%であったため、当市のほうがやや関心が低い。

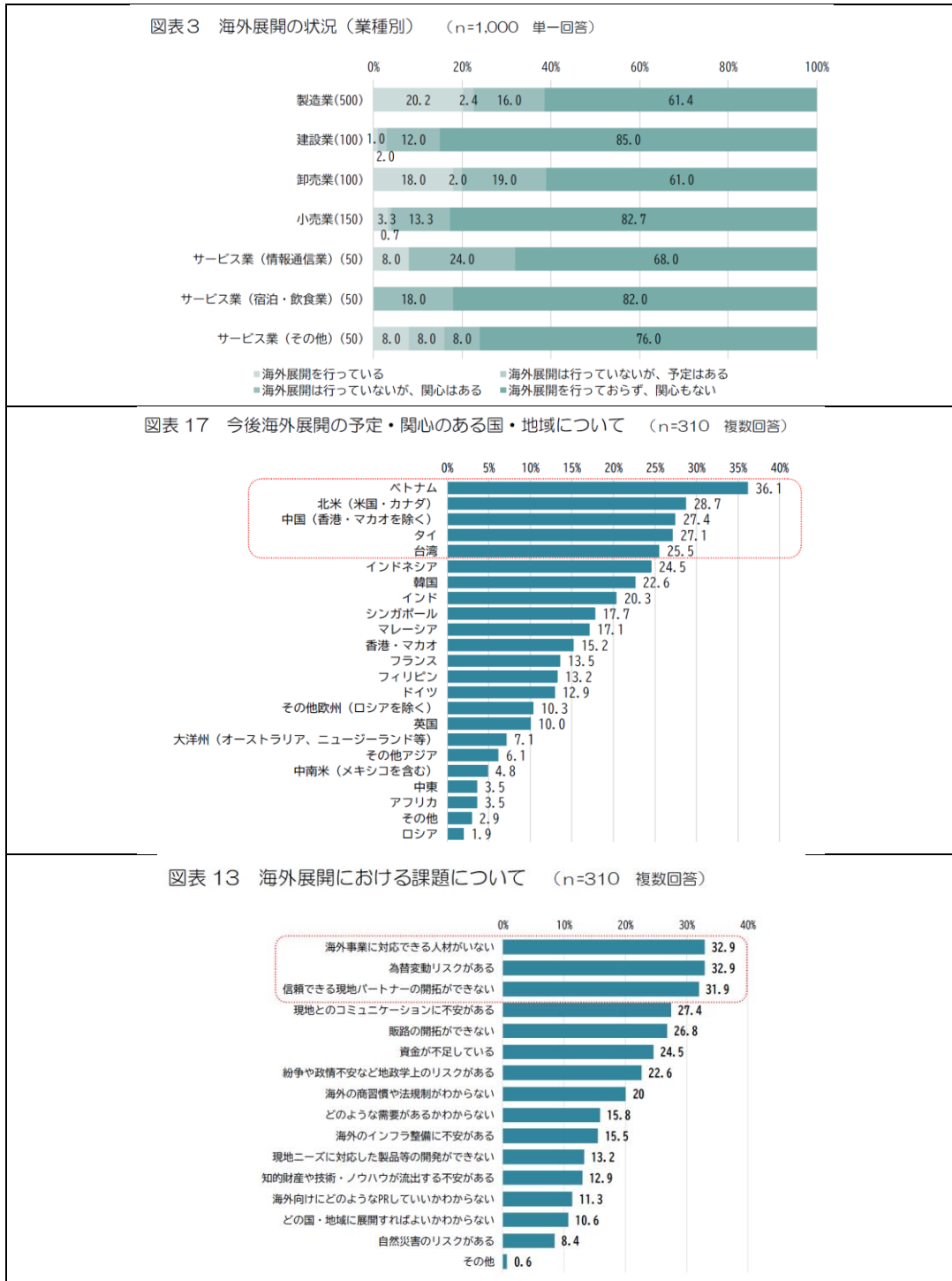
業種別に見ると、全国では、「海外展開を行っている」または「関心がある」とした事業者が、製造業や卸売業では4割程度、小売業や建設業、サービス業では2割弱で、サービス業ではこれから取り組む事業者の割合が高かった。当市のほうが、製造業における関心は、全国と比較して高めであり、建設業は逆に低めであった。

海外展開先としては、「中国」「北米」「ベトナム」「タイ」「台湾」「インドネシア」の順で、全国では当市よりも中国・北米への関心が高いようである。

海外ビジネス展開における課題については、「人材不足」「為替リスク」「信頼できる現地パートナー」を挙げる事業者の割合が高かった。



海外展開の状況について



出展:独立行政法人中小企業基盤整備機構「中小企業の海外展開に関する調査(2024年)」
https://www.smrj.go.jp/research_case/questionnaire/fbrion000002pjw-att/kaigaitenkai_202403_2_report_C1.pdf

海外展開の状況について

(3) 海外展開のための支援施策

① 国の施策(経済産業省)

・中小企業基盤整備機構による支援策

中小企業基盤整備機構では、海外展開を行う中小企業に対して各種支援策を提供している。

海外展開ハンズオン支援	豊富な実務経験・ノウハウを持つ専門家による無料相談。
海外展開セミナー・海外ビジネスナビ	各種テーマに応じたセミナーやHPによる情報提供。
J-GoodTech (ジェグテック)	「成長意欲」や「独自の強み」を持ち、ビジネスチャンスを広げたい企業に向けたマッチングプラットフォーム。新製品開発、事業提携、共同開発、受発注など、ビジネスパートナー探しや新規取引に向けた商談等がサイト上で行える。 約37,000社の国内外の多様な企業と出会える。登録無料。
海外 CEO 商談会	日本企業との連携を希望する海外企業経営者(CEO)などを日本に招聘し、海外展開を目指す中小企業者との商談会を実施。

詳しくはこちら

<https://www.smrj.go.jp/sme/overseas/index.html>

・日本貿易振興機構(JETRO)による支援策

JETROは、海外展開を行う企業に対してワンストップで各種支援を提供している。海外進出企業がまず相談すべき窓口である。

情報提供による海外展開支援	貿易投資相談や海外事務所でのブリーフィング、海外展開のノウハウを提供する講座等の開催を通じて、海外展開に必要な情報を提供。
個別企業のハンズオン支援	海外展開戦略策定段階から、事業計画策定、実行段階まで、企業様の状況に応じて、各国・地域事情、実務に精通した専門家が支援。
越境EC等 デジタル事業の活用による海外販路開拓支援	EC等のデジタル技術を通して、海外ビジネスに取り組む企業を支援。世界各国の有力ECバイヤーとの商談調整・サポートならびに海外でのプロモーションを支援するほか、海外ECサイトに自らチャレンジして販売したい企業の出品・販売を支援。具体的に、以下のようなサービスを提供。 ・JAPAN MALL(海外におけるEC販売プロジェクト) ・JAPAN STORE(越境 EC出品・販売支援) ・天猫国際(Tmall Global)直営店(越境 EC出品・販売支援) ・Japan Street(ジェトロ招待バイヤー専用 オンラインカタログ) ・JAPAN LINKAGE(通年型オンライン展示会への出展支援)
海外見本市・展示会、商談会を通じた海外販路開拓支援	ジェトロが主催・参加する海外見本市・展示会のジャパン・パビリオンへの出展をサポート。また、海外市場の開拓につながる海外バイヤーや国内の輸出商社との国内商談会を開催。事前マッチングなど商談に向けた事前準備の支援も実施。
人材育成講座	海外ビジネスに取り組む中小企業向け、中小企業の社内人材育成を支援する「中小企業海外ビジネス人材育成塾」を実施。

詳しくはこちら

<https://www.jetro.go.jp/jetro/activities/support/>

海外展開の状況について

・日本政策金融公庫による支援策

日本政策金融公庫の中小企業事業および国民生活事業では、「海外展開・事業再編資金(企業活力強化貸付)」を行っている。

目的	<p>経済の構造的変化等に適応するために海外展開することが経営上必要であり、かつ、次の1～3の全てに該当する方</p> <p>1 開始または拡大しようとする海外展開事業が、当該中小企業の本邦内における事業の延長と認められる程度の規模を有するものであること</p> <p>2 本邦内において、事業活動拠点(本社)が存続すること</p> <p>3 経営革新の一環として、海外市場での取引を進めようとするもので、次の(1)～(4)のいずれかに該当すること</p> <p>(1)取引先の海外進出に伴い、海外展開すること</p> <p>(2)原材料の供給事情により、海外進出すること</p> <p>(3)労働力不足により、海外進出すること</p> <p>(4)国内市場の縮小により、海外市場の開拓・確保に依らないと成長が見込めないため海外展開すること</p>
用途	当該事業を行うために必要な設備資金および運転資金(海外企業に対する転貸資金を含む)。
条件	<p>設備資金 20年以内(うち据置期間2年以内)</p> <p>運転資金 7年以内(うち据置期間2年以内)</p> <p>ただし、海外企業への転貸資金であって、進出国の資本規制により事業者が転貸資金を長期間にわたり回収できない場合その他真にやむを得ない事情がある場合に限り、以下のご返済期間が適用されます。</p> <p>設備資金 20年以内(うち据置期間5年以内)</p> <p>運転資金 10年以内(うち据置期間5年以内)</p> <p>利率については、基準利率のほか、進出先各国の規制に応じた利率もあり。</p>

詳しくはこちら <https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/kaigaitenkai.html>

② 神奈川県の実策

・神奈川県内の中小企業向け海外展開支援施策ガイド

県内中小企業の皆様が効率的に海外への事業展開に取り組めるよう、県や、国、市町村、経済関係団体等が提供している、海外展開支援に関する様々な支援施策をまとめた「神奈川県内の中小企業向け海外展開支援施策ガイド」を提供。

詳しくはこちら <https://www.pref.kanagawa.jp/docs/pw3/cnt/f300586/documents/guide200515.html>

③ 相模原市の施策

・相模原市産業振興財団による支援

相模原市産業振興財団が、海外進出を行う市内企業に対する各種支援を行っています。

海外見本市出展助成事業	(今年度は募集終了) 市内中小企業の皆様が開発した製品・技術等の海外における販路開拓を支援するため、海外見本市・展示会へ出展する際の出展料の一部を助成。
海外通信	海外進出などの体験記の情報提供。

詳しくはこちら

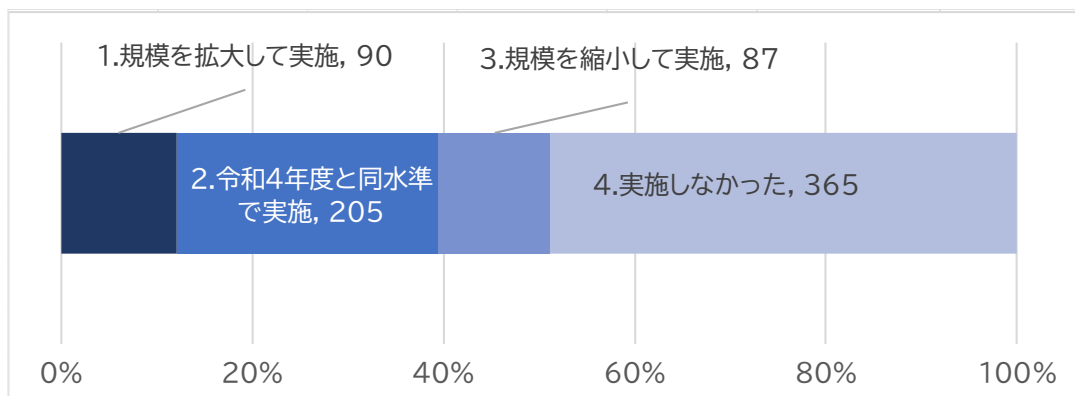
<https://ssz.or.jp/overseas-business>

設備投資について

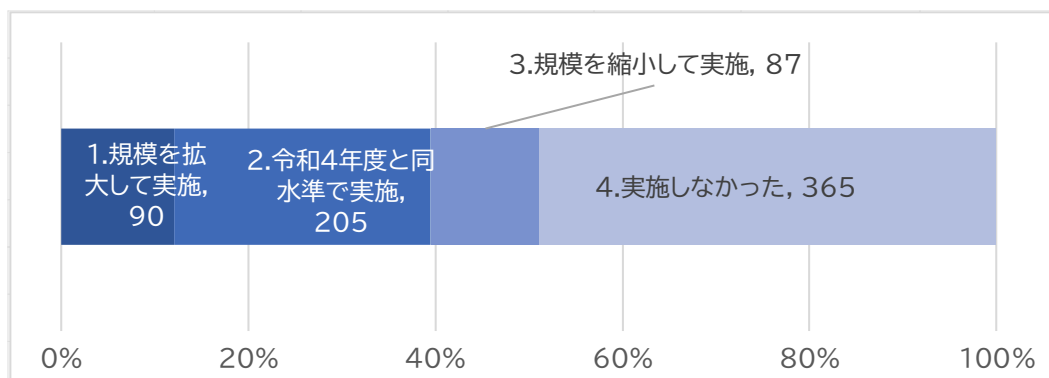
円安や原材料費・エネルギー価格の高騰、労務費の上昇など、先行きの不透明さが増す中、中小企業からは設備投資に慎重にならざるを得ないとの声も聞かれます。これに関連して、設備投資の動向について調査します。

I. 単純集計

- ① 令和4年度と比較した場合の貴社における令和5年度の設備投資について(n=747)

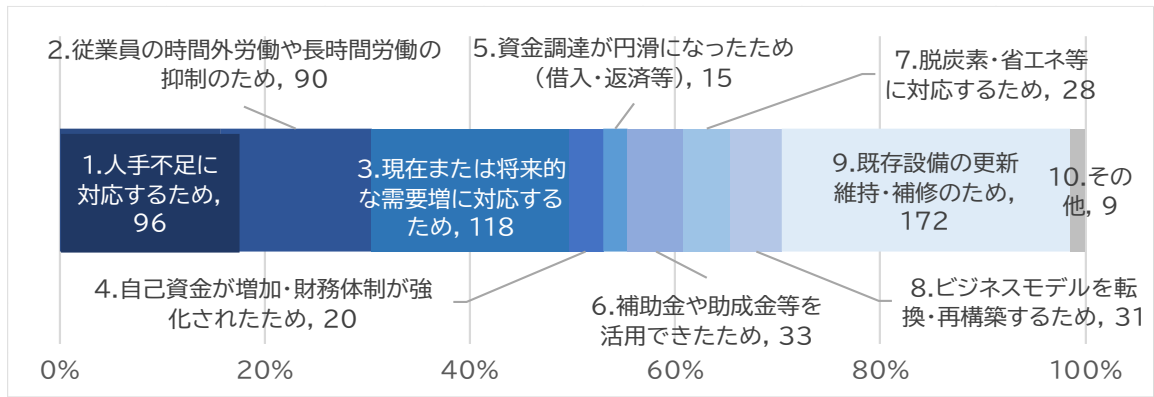


- ② 令和5年度と比較した場合の貴社における令和6年度の設備投資について(n=768)



設備投資について

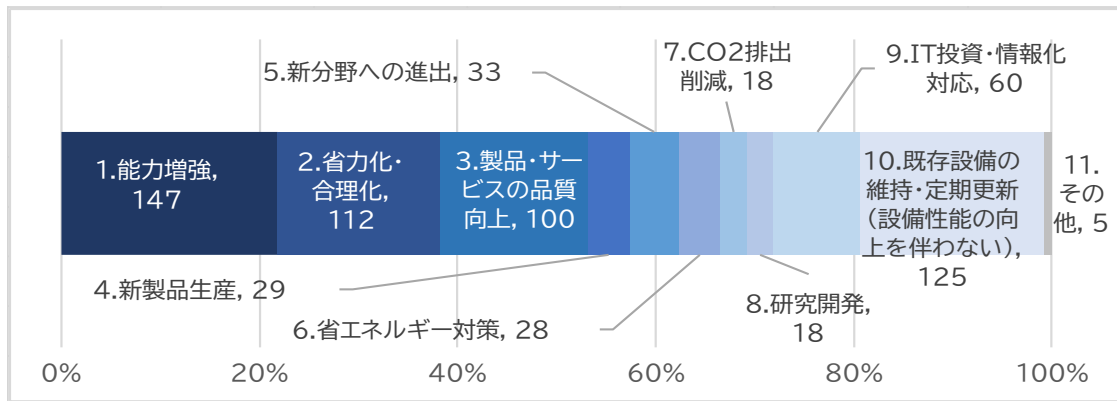
③ ②で選択肢1～3と回答した場合、設備投資を行う理由について(n=612)



「その他」の回答の内容

製造業	ファブレスで設備投資の必要。
製造業	既存設備の老朽化。
製造業	生産性の向上のため。
製造業	自動化を進めているため。
建設業	作業効率を上げる為。
小売業・卸売業	弊社の設備投資は利益拡大のためです。
飲食業・サービス業	相模原市の取引先が2024年末で閉鎖になる為受発注減。

④ ②で選択肢1～3と回答した場合、設備投資を行う目的について(n=675)



「その他」の回答の内容

製造業	福利厚生、安全対策、販売促進。
小売業・卸売業	リアル店舗出店。
小売業・卸売業	新店出店。
飲食業・サービス業	車両の代替え。
飲食業・サービス業	時間短縮。

II. 経営力向上に向けたアドバイス

(1) 価格交渉についての分析

① 令和4年度と比較した場合の貴社における令和5年度の設備投資について

最も多かった回答は「実施しなかった」で半数を占めた。次に多かったのが「令和4年度と同水準で実施」であり3割弱であった。

業種別に見てみると、小売業・卸売業で、「令和4年度と同水準で実施」がやや少なかったが、それ以外は同様な傾向であった。

	製造業 (n=204)	建設業 (n=172)	小売業・卸売業 (n=121)	飲食業・サービス業 (n=283)
1.規模を拡大して実施	27	14	17	32
2.令和4年度と同水準で実施	53	47	18	87
3.規模を縮小して実施	31	18	8	30
4.実施しなかった	85	75	57	148

② 令和5年度と比較した場合の貴社における令和6年度の設備投資について

最も多かった回答は「現時点では未定」で3割程度であった。2番目に多かったのが「実施しない・見送る」でほぼ同数であった。その次が「令和5年度と同水準で実施予定」で2割程度であった。

業種別に見てみると、小売業・卸売業で「令和5年度と同水準で実施予定」の割合が低かったほか、製造業では「実施しない・見送る」とした回答の割合が多めであった。

	製造業 (n=204)	建設業 (n=172)	小売業・卸売業 (n=121)	飲食業・サービス業 (n=283)
1.規模を拡大して実施予定(実施済含む)	29	15	15	30
2.令和5年度と同水準で実施予定(実施済含む)	45	31	15	65
3.規模を縮小して実施予定(実施済含む)	18	10	9	31
4.実施しない・見送る(予定含む)	58	51	27	90
5.現時点では未定	47	54	35	93

設備投資について

③ ②で選択肢1～3と回答した場合、設備投資を行う理由について

最も多かった回答は「9. 既存設備の更新維持・補修のため」で3割弱に上った。2番目は「3. 現在または将来的な需要増に対応するため」で2割、その次が「1. 人手不足に対応するため」で17%程度だった。

業種別に見てみると、「3. 現在または将来的な需要増に対応するため」が、製造業では他業種より多めで建設業では少なめであった。「脱炭素・省エネ等に対応するため」は小売業・卸売業で多めであった。「人手不足に対応するため」は建設業で多かった。

小売業・卸売業では「補助金や助成金を活用できたため」という回答が少なく、流通業で活用しやすい補助金が少ないことが窺える。

	製造業 (n=204)	建設業 (n=172)	小売業・卸売業 (n=121)	飲食業・サービス業 (n=283)
1.人手不足に対応するため	24	23	11	38
2.従業員の時間外労働や長時間労働の抑制のため	26	20	7	37
3.現在または将来的な需要増に対応するため	40	19	13	46
4.自己資金が増加・財務体制が強化されたため	5	4	3	8
5.資金調達が円滑になったため(借入・返済等)	5	3	3	4
6.補助金や助成金を活用できたため	16	6	2	9
7.脱炭素・省エネ等に対応するため	13	4	6	5
8.ビジネスモデルを転換・再構築するため	11	3	4	13
9.既存設備の更新維持・補修のため	63	27	20	62
10.その他	4	1	1	3

④ ②で選択肢1～3と回答した場合、設備投資を行う目的について

最も多かった回答は「1. 能力増強」で2割、2番目は「10. 既存設備の維持・定期更新」で16%、その次が「2. 省力化・合理化」で15%程度であった。

業種別に見てみると、「IT投資・情報化投資」は、飲食業・サービス業や建設業で多めであった。製造業以外では「新製品生産」「研究開発」はほとんど見られなかったが、代わりに、小売業・卸売業では「製品・サービスの品質向上」が多かった。

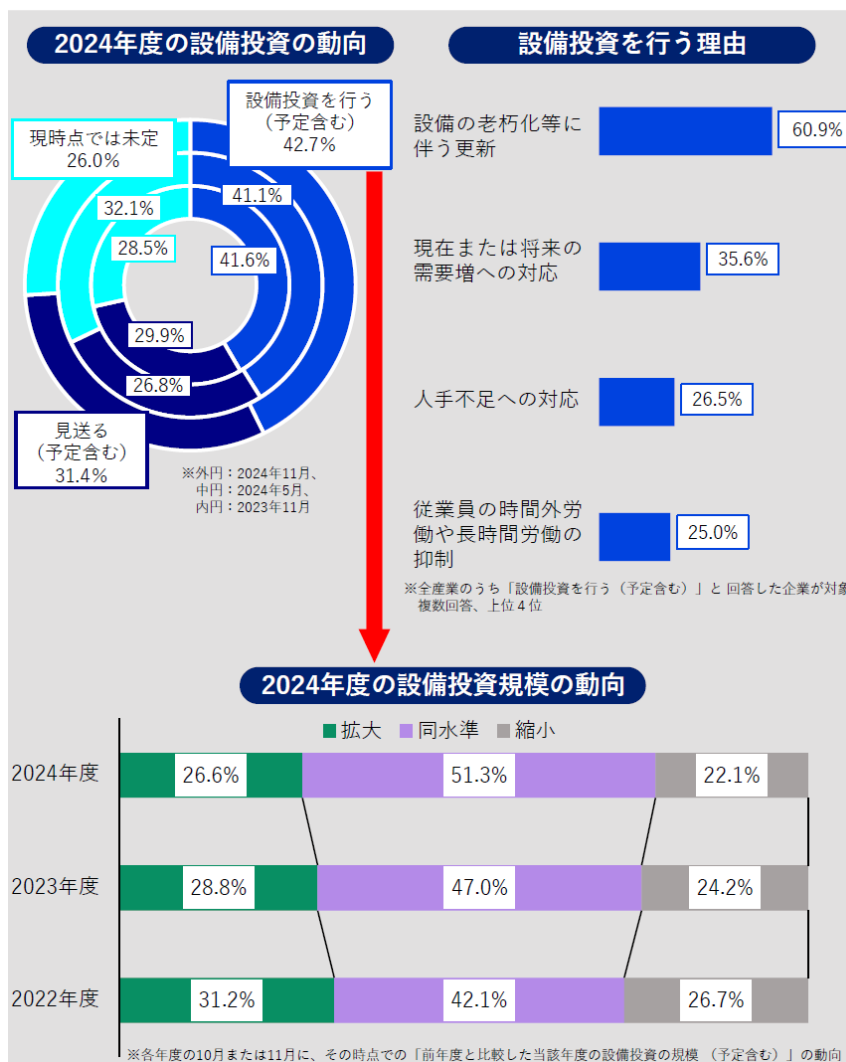
	製造業 (n=204)	建設業 (n=172)	小売業・卸売業 (n=121)	飲食業・サービス業 (n=283)
1.能力増強	57	32	12	46
2.省力化・合理化	44	24	8	36
3.製品・サービスの品質向上	36	10	16	38
4.新製品生産	21	0	6	2
5.新分野への進出	14	3	3	13
6.省エネルギー対策	14	2	3	9
7.CO2排出削減	10	2	2	4
8.研究開発	14	2	2	0
9.IT投資・情報化対応	14	10	6	30
10.既存設備の維持・定期更新(設備性能の向上を伴わない)	43	20	16	46
11.その他	1	0	2	2

設備投資について

(2) 全国の状況との比較

日本商工会議所が2024年11月に行った調査によると、今年度(2024年度)に設備投資を行う計画とした事業者の割合は42.6%であった。そのうち26.6%が前年度より拡大すると回答し、前年並みが51.3%、前年度より縮小が22.1%であった。何らかの形で設備投資を行った割合は、当市と全国とほぼ同じであり、「現時点では未定」は当市のほうがやや割合が高かった。

設備投資の目的としては、「設備の老朽化等に伴う更新」が6割を超え、需要増への対応が35%、人手不足への対応が26%程度であった。当市では老朽化の更新目的は55%程度でやや少なく、需要増への対応が4割弱、人手不足への対応が3割強で、全国よりも割合が若干高かった。



出所：日本商工会議所「早期景気観測(LOBO)2024年11月」より <https://cci-lobo.jcci.or.jp/>

設備投資の動向について

(3) 設備投資に役立つ国の支援策について

① 設備投資に活用できる補助金

設備投資に活用できる主な補助金としては、以下のような補助金がある。

・経済産業省関係の補助金(令和7年に実施予定のもの)

支援措置	実施期限
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金	第19回公募 公募時期・申請締切 未定 https://portal.monodukuri-hojo.jp/index.html
小規模事業者持続化補助金	第17回公募 公募時期・申請締切 未定 https://s23.jizokukahojokin.info/
事業再構築補助金	第13回公募 申請締切 令和7年3月26日 https://jigyousaikouchiku.go.jp/
中小企業新事業進出補助金	実施時期未定 https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/yosan/r7/shinijigyo_shinsyutsu.pdf
中小企業成長加速化補助金	実施時期未定 令和7年5月ごろ公募開始予定 https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/yosan/r7/seicho_kasokuka.pdf

・神奈川県支援制度

支援措置	実施期限
神奈川県中小企業制度融資	新たな取り組みを行う中小事業者のために、「新たな事業展開対策融資」、「かながわイノベーション戦略的支援融資」、「経営革新支援融資」、「生産性向上支援融資」などの融資メニューを提供。 詳しくは https://www.pref.kanagawa.jp/docs/m6c/cnt/f5782/p845602.html

※ 現時点は設備投資を支援する補助金等は実施されていません。

・相模原市の支援制度

支援措置	実施期限
相模原市中小企業研究開発補助金 (令和6年度は募集終了)	中小企業者等の新製品・新技術開発や新分野進出を支援するため、その研究開発に要する経費の一部を補助。機械装置費など設備投資も対象となる。 (補助率、上限100万円) 令和6年1/2度は、令和6年5月31日締切で実施された。 詳しくは https://www.city.sagamihara.kanagawa.jp/sangyo/sangyo/1026664/1003291/josei/1003311.html
相模原市産業用ロボット導入補助金 (令和6年度は募集終了)	対象:市内の事業所において、製造、梱包、仕分等の工程に産業用ロボットを導入し、同工程の生産性向上を図る事業者 (補助率2/3、上限500万円) 令和6年度は、令和6年5月31日締切で実施された。 詳しくは https://www.city.sagamihara.kanagawa.jp/sangyo/sangyo/1026664/1003291/josei/1003308.html

※ 現時点では設備投資を支援する補助金等は実施されていません。

設備投資の動向について

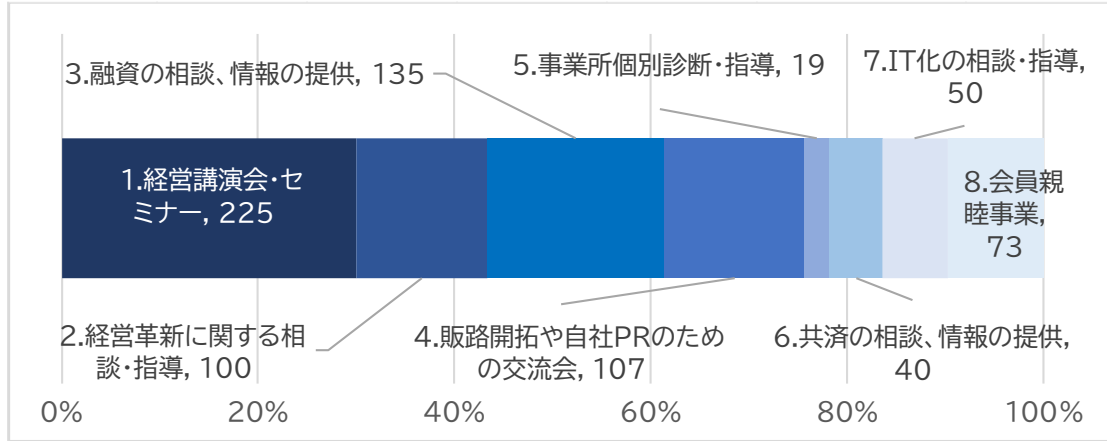
② 設備投資による税金の減免

中小企業の設備投資に関する税金の減免について、以下の制度がある。

<p>先端設備等導入計画の認定 (中小企業等経営強化法に基づくもの)</p>	<p>中小企業の生産性向上につながる先端設備等の投資を後押しするため、認定された「先端設備等導入計画」に基づいて取得した先端設備等が税優遇の対象となる制度。</p> <p>中小企業等経営強化法に基づき、市町村が「先端設備等導入計画」の認定を行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・先端設備等導入計画: 3～5年間の計画期間内に先端設備等を導入し、労働生産性を年平均3%以上向上させる計画。 ・優遇内容: 固定資産税の軽減措置、設備投資のための信用保証 <p>詳しくは https://www.city.sagamihara.kanagawa.jp/sangyo/sangyo/1026664/1003291/josei/1014558.html</p>
<p>中小企業投資促進税制</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・機械装置等の対象設備を取得や製作等をした場合に、取得価額の30%の特別償却又は7%の税額控除(※税額控除は、個人事業主、資本金3,000万円以下法人を対象)が選択適用できる。 ・対象設備 <ul style="list-style-type: none"> ・機械及び装置【1台160万円以上】 ・測定工具及び検査工具【1台120万以上、1台30万円以上かつ複数合計120万円以上】 ・一定のソフトウェア【1つ70万円以上、複数合計70万円以上】 ・貨物自動車(車両総重量3.5トン以上) 等 ・適用期限: 令和6年度末(2025年3月31日) ・「経営力向上計画」の認定を受けた中小企業者は、即時償却または7%(特定の中小企業者などについては10%)の税額控除ができる場合がある。 <p>詳しくは (中小企業庁) https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/zeisei/tyuusyoukigyoutousisokusinzeisei.html (国税庁)https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/hojin/5433.htm</p>

参考調査

相模原商工会議所がセミナーや事業を開催する場合、活用したい事業について
(n=749、3つまで回答)



以上