

目的

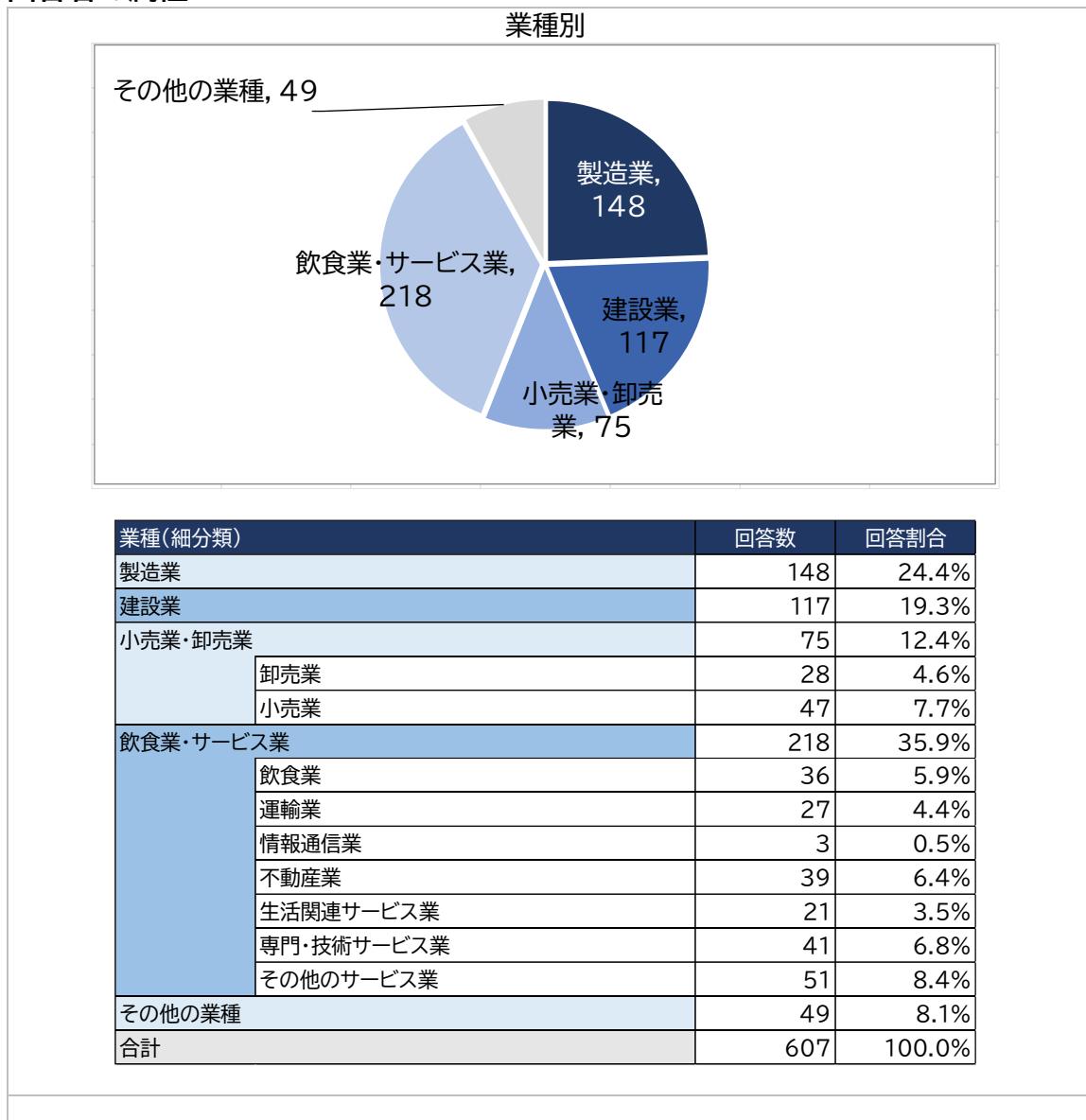
相模原市の地域経済を支える事業者は様々な経営上の問題点を抱えている。事業の継続的な発展のためには、これらの問題点を解決していく必要がある。

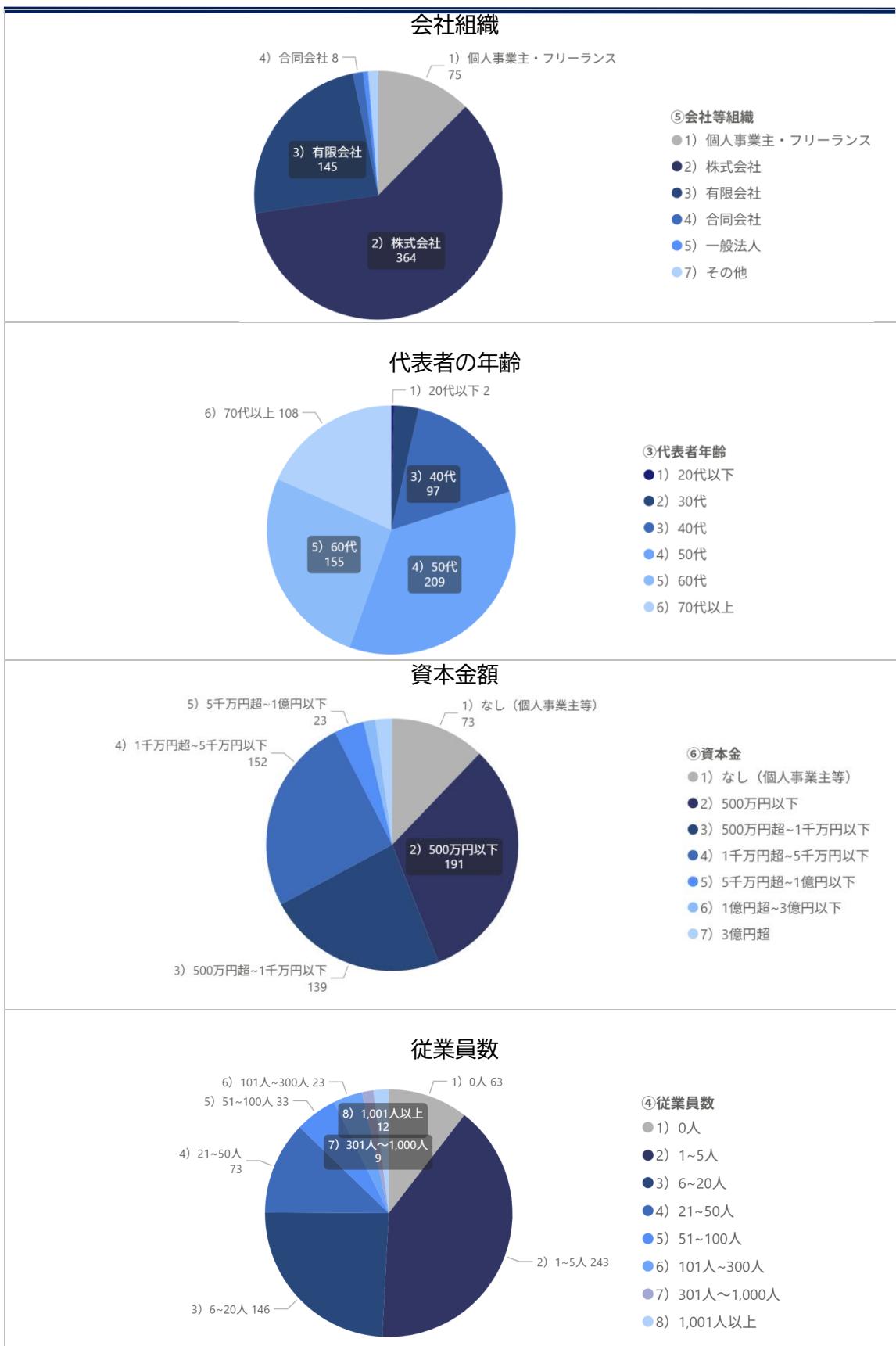
本景気観測調査では、特別調査として、「価格転嫁の動向について」、「設備投資の状況について」のアンケート調査を実施する。収集した情報は、事業者に提供するだけでなく、当所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立てるものである。

アンケート調査概要

調査期間	令和7年10月～令和7年12月		
調査対象	当所会員中小企業3,710事業所		
回答者数	607件	回答率	16.4%

回答者の属性



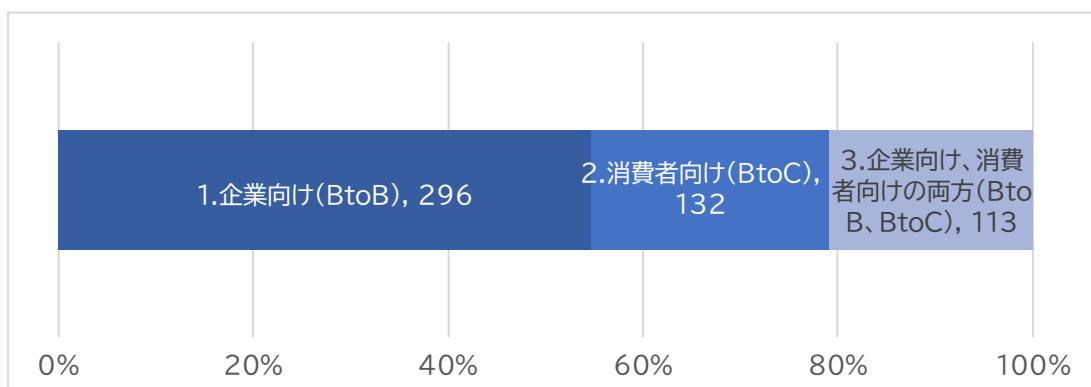


価格転嫁の動向について

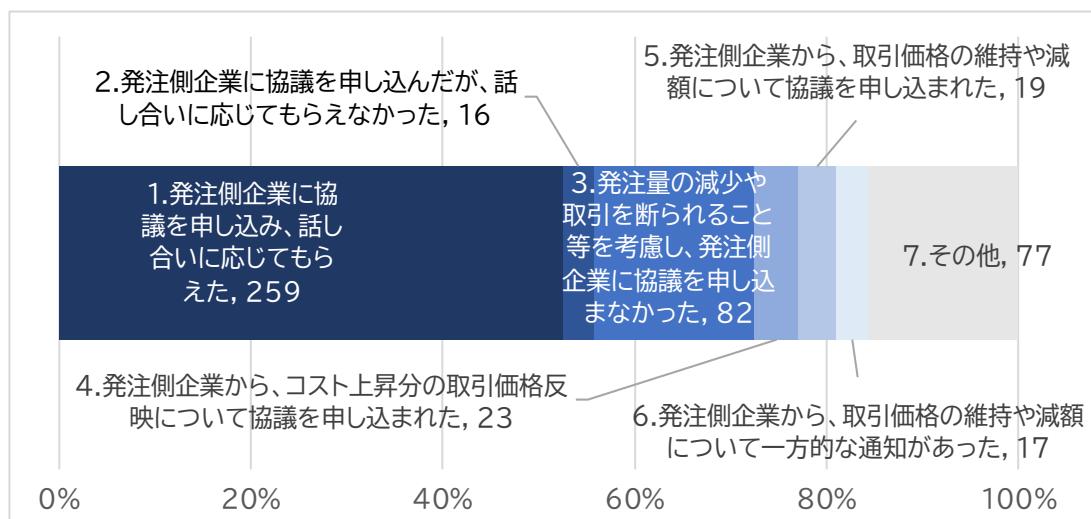
政府では、エネルギー価格や原材料費、労務費などが上昇する中、サプライチェーン全体で付加価値を向上させ、得られた利益を価格転嫁により適正に分かち合うため、毎年3月と9月を「価格交渉促進月間」として、広報や講習会、業界団体を通じた価格転嫁の要請等を実施しています。価格転嫁の動向(1年前と比較して)について、会員事業所の皆様の対応状況を調査しました。

I. 単純集計

- ① 【質問D】貴社における商品・製品・サービスの販売先(BtoB、BtoC)について
(n=607)



- 【質問E】貴社と発注側企業との価格交渉の協議について(n=607)



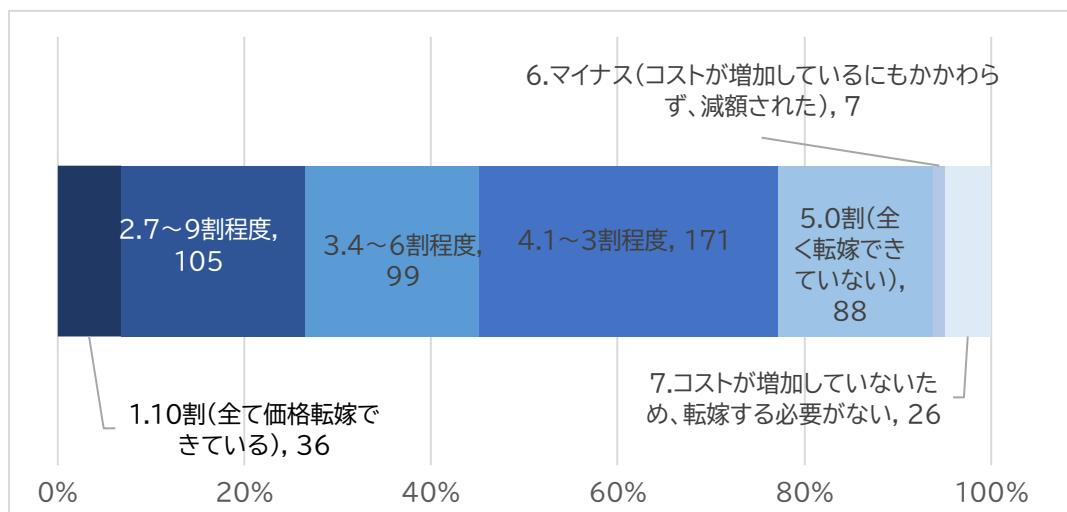
「その他」の回答の内容

製造業	一品一様都度見積なので毎回価格交渉となります
製造業	完全受注生産品、特注品の為、都度見積発行後の受注となっている為、取引については利益の確保が出来ている
製造業	発注や発注予定そのものがなく、価格交渉以前の問題
製造業	特に価格についての相談はなく、設備投資案件を行うか行わないかの判断だけであった
製造業	海外仕入れでの円安の影響が心配です

価格転嫁の動向について

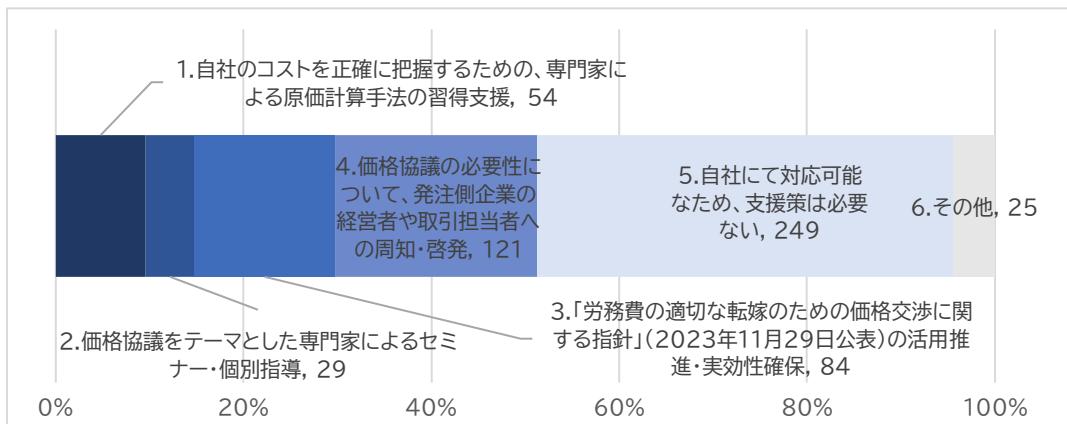
製造業	都度の見積
製造業	令和6年10~12月間で価格交渉実施、令和7年10~12月間は一部ユーザーで実施
製造業	方針を決めあぐねている
建設業	その都度見積りして工事価格を決めています
建設業	価格交渉については、特に高くも安くもなく妥当である為、交渉はしていない
建設業	発注側企業該当なし
建設業	案件ごとに見積りしてから注文を得ているので当方に不利な契約は無い
建設業	提示した見積り金額が合致しなければ、受注できないので、価格交渉は特に行ってない
建設業	この期間においては民間企業の完成がないので協議を行わない
建設業	建設業なのでその都度
建設業	公共、準公共(旧公団等)との取引が多く、入札による受注が大半を占める
建設業	発注金額が変わらないどころか、追加で作業をした項目について請求書を提出したところ、そんなことを言ってくるのはおたくだけだ、そんなんじゃ今後の工事の発注は考えさせてもううことになるとあからさまに脅しを受けたので発注単価不足の交渉の話以前の問題
小売業・卸売業	企業側からの通知のみ
小売業・卸売業	全国展開しているフランチャイズ店なので価格は決められています
小売業・卸売業	弊社は対企業では発注側となります
飲食業・サービス業	消費者向けなので、該当なし
飲食業・サービス業	あえて言えばマンション管理組合費が上昇し、家賃に反映しきってはいない
飲食業・サービス業	協議等特になし
飲食業・サービス業	各種報道において、値上げ値上げが凄いと啓蒙されているので、その辺自社も仕方ないと思うしかないし、顧客も仕方ないと思ってくれる率が上がっている
飲食業・サービス業	一般客の値引き依頼が増加
飲食業・サービス業	価格交渉をした事がない
飲食業・サービス業	価格交渉は先送り
飲食業・サービス業	価格転嫁等は特に問題なし
飲食業・サービス業	特に何も交渉していない
飲食業・サービス業	当社のコストをグループ各社の売上高と営業利益によって負担割合を決定している
飲食業・サービス業	仕入れはネットで行うため
飲食業・サービス業	国からの給付費の為関係なし
飲食業・サービス業	特に協議や交渉はありませんでした。
飲食業・サービス業	特に価格交渉の協議はなかった(現状維持)
飲食業・サービス業	価格は据え置きでも受注量が増えているので価格交渉の必要が無い
飲食業・サービス業	受注者になることが殆ど無い
飲食業・サービス業	発注先から一方的に値上げの通知があった。弊社は、受入れ、販売価格に反映させ顧客に通知した

- ② 【質問F】貴社において、全体的なコスト増加分のうち、何割程度を価格に転嫁できたと思うかについて(n=607)



価格転嫁の動向について

③ 【質問G】価格協議を行うにあたり希望される支援策について(n=607、複数回答可)



「その他」の回答の内容

製造業	BtoBにおいては取引先が業界大手が多いが、全体単価が決まつていてタイムリーな上昇が見込みにくい
建設業	公共、準公共(旧公団等)との取引が多く、入札による受注が大半を占める
飲食業・サービス業	人件費の上昇もあるが織り込み済み
飲食業・サービス業	価格協議できない
飲食業・サービス業	国産の楽器、音響機材はほぼ無いので値上げがすさまじくひどい

価格転嫁の動向について

II. 経営力向上に向けたアドバイス

(1) 価格転嫁の動向についての分析

① 【質問D】貴社における商品・製品・サービスの販売先(BtoB、BtoC)について

もっとも多かったのが「1.企業向け(BtoB)」で半分強であった。次が消費者向け(BtoC)で1/4程度、その次が「3.企業向け、消費者向けの両方(BtoB、BtoC)」で2割程度であった。

業種別にみてみると、製造業と建設業「企業向け(BtoB)」が多く、小売業・卸売業では「消費者向け(BtoC)」が多く、飲食業・サービス業では「企業向け、消費者向けの両方(BtoB、BtoC)」が最も多かった。

	製造業 (n=148)	建設業 (n=117)	小売業・卸売業 (n=75)	飲食業・サービス業 (n=267)
1.企業向け(BtoB)	118	62	21	95
2.消費者向け(BtoC)	4	12	27	89
3.企業向け、消費者向けの両方(BtoB、BtoC)	13	28	18	54

② 【質問E】貴社と発注側企業との価格交渉の協議について

もっとも多かった回答が「1.発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた」で半数程度に達した。次に多かったのが「3.発注量の減少や取引を断られること等を考慮し、発注側企業に協議を申し込みなかった」で17%、その次が「7.その他」で16%、その次は「4.発注側企業から、コスト上昇分の取引価格反映について協議を申し込みられた」で5%程度であった。多くの企業では話し合いに対応してもらえたが、発注量の減少を気兼ねして協議を申し込みなかった事業者も2割程度ある。

業種別にみてみると、「1.発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた」割合が最も多かったのは建設業であり、製造業や小売業・卸売業でも半数以上と多かった。飲食業・サービス業では「その他」が多かった。

	製造業 (n=148)	建設業 (n=117)	小売業・卸売業 (n=75)	飲食業・サービス業 (n=267)
1.発注側企業に協議を申し込み、話し合いに応じてもらえた	82	63	35	79
2.発注側企業に協議を申し込みだが、話し合いに応じてもらえないかった	2	6	2	6
3.発注量の減少や取引を断られること等を考慮し、発注側企業に協議を申し込みなかった	28	14	5	35
4.発注側企業から、コスト上昇分の取引価格反映について協議を申し込みられた	5	3	3	12
5.発注側企業から、取引価格の維持や減額について協議を申し込みられた	2	6	3	8
6.発注側企業から、取引価格の維持や減額について一方的な通知があった	2	4	4	7
7.その他	9	11	9	48

価格転嫁の動向について

- ② 【質問F】貴社において、全体的なコスト増加分のうち、何割程度を価格に転嫁できたと考えますか。

最も多かったのが「4.1～3割程度」で1／3程度であった。2番目に多かったのが「2.7～9割程度」で2割を占めた。その次に多かったのが「3.4～6割程度」で19%であった。価格転嫁できたのは1／3程度という結果が多かったようだが、7～9割の価格転嫁ができた企業も1／5程度あったようである。

業種別では、製造業と飲食業・サービス業では、「4.1～3割程度」が特に多かった。建設業では、「3.4～6割程度」が比較的多めであった。

	製造業 (n=148)	建設業 (n=117)	小売業・卸売業 (n=75)	飲食業・サービス業 (n=267)
1.10割(全て価格転嫁できている)	13	6	5	12
2.7～9割程度	30	22	17	36
3.4～6割程度	30	28	8	33
4.1～3割程度	47	39	21	64
5.0割(全く転嫁できていない)	14	11	10	53
6.マイナス(コストが増加しているにもかかわらず、減額された)	1	0	2	4
7.コストが増加していないため、転嫁する必要がない	1	2	1	22

- ④ 【質問G】価格協議を行うにあたり希望される支援策について(複数回答可)

「5.自社にて対応可能なため、支援策は必要ない」と回答した事業者が最も多く半分弱を占めた。2番目は「4.価格協議の必要性について、発注側企業の経営者や取引担当者への周知・啓発」で20%程度であった。その次は「3.「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」の活用推進・実効性確保」の15%であった。支援策を期待する場合は、おもに発注先への啓発・啓蒙を期待する事業者が多いようである。

業種別にみてみると、製造業では、原価計算手法などの習得支援の割合がやや多めである。BtoCが主体である飲食業・サービス業や小売業・卸売業では「支援策は必要が無い」とする割合が他業種より多かったようである。

	製造業 (n=148)	建設業 (n=117)	小売業・卸売業 (n=75)	飲食業・サービス業 (n=267)
1.自社のコストを正確に把握するための、専門家による原価計算手法の習得支援	21	9	3	21
2.価格協議をテーマとした専門家によるセミナー・個別指導	7	6	2	14
3.「労務費の適切な転嫁のための価格交渉に関する指針」(2023年11月29日公表)の活用推進・実効性確保	26	22	4	32
4.価格協議の必要性について、発注側企業の経営者や取引担当者への周知・啓発	40	21	15	45
5.自社にて対応可能なため、支援策は必要ない	54	51	36	108
6.その他	2	4	4	15

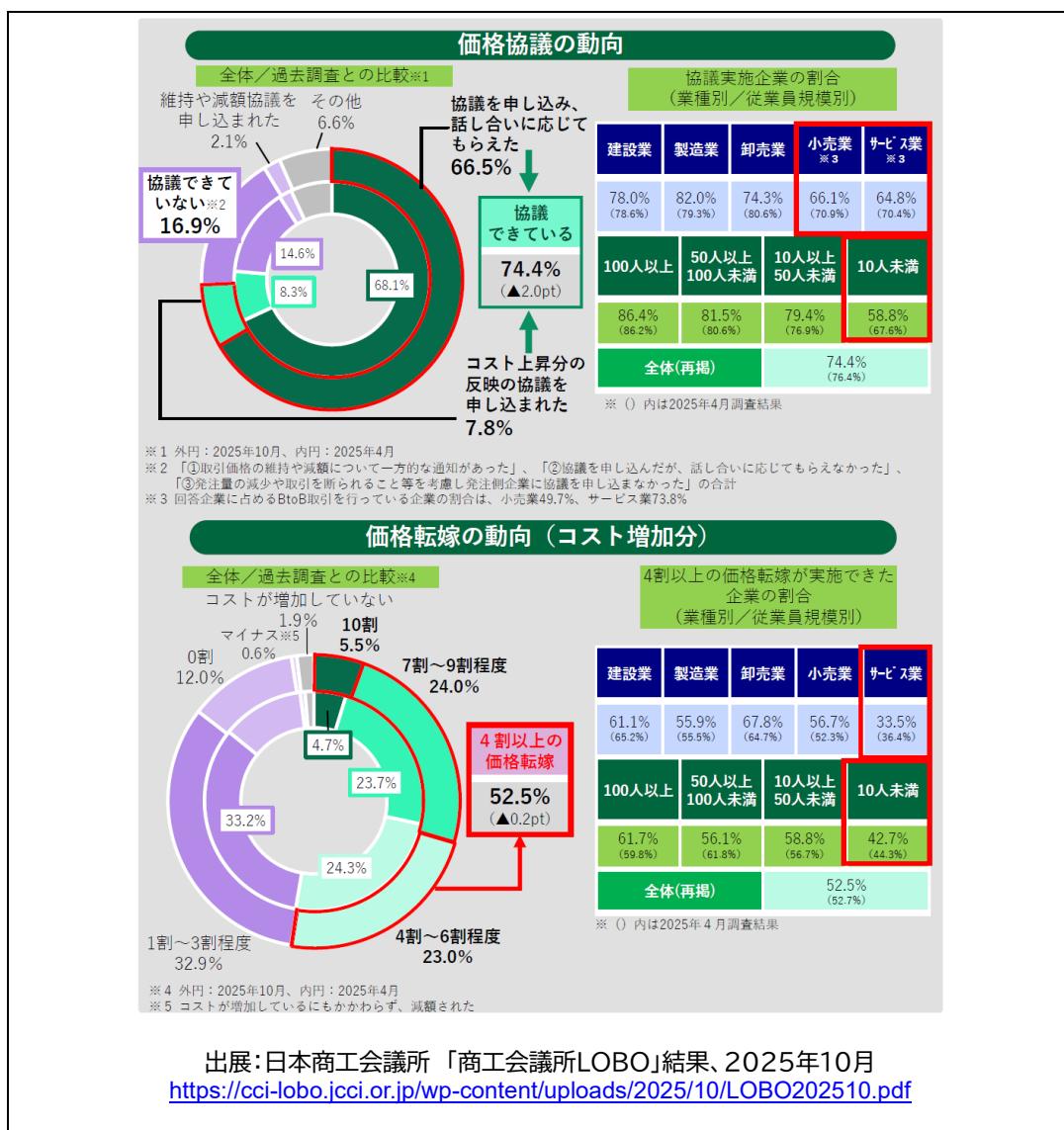
価格転嫁の動向について

(2) 全国の状況との比較

① 日本商工会議所による調査

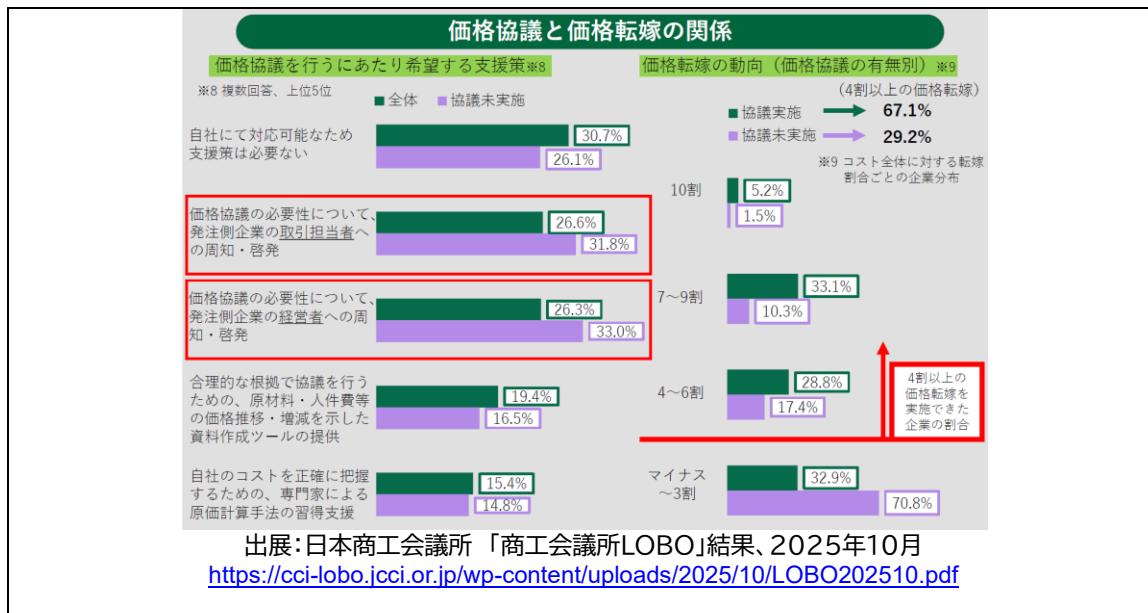
日本商工会議所が2025年10月に行った「コスト増加分の価格転嫁の動向」によると、「協議を申しこみ話し合いに応じてもらえた」が66.5%と2／3を超えた。特に製造業と建設業では8割前後と高水準であった。コスト上昇に対する転嫁分の割合としては、1～3割、4～6割、7～9割がそれぞれ同程度であった。

当市と比較すると、当市のほうが「協議を申しこみ話し合いに応じてもらえた」の割合が1／2程度と低くなっている。コスト上昇に対する価格転嫁分の割合も、全国では4割以上の価格転嫁ができたという解答が52%であったが、当市では45%程度とやや低めであった。



価格転嫁の動向について

期待される支援策としては、「支援策は不要」とする事業者が3割程度で、「発注側企業の経営者・担当者への周知啓発」も3割程度であった。当市では、「支援策は不要」とする事業者は4割程度で、「発注側企業の経営者・担当者への周知啓発」は2割程度であり、全国よりも支援策に対する期待は低めであった。



(3)価格転嫁に役立つ支援策について

① 価格転嫁の交渉に役立つ国や神奈川県の支援策について

経済産業省など国では、原材料の高騰やエネルギー高によるコスト上昇に悩む中小企業のために、以下のような価格交渉をサポートする支援策を実施しています。

支援策	内容
価格転嫁サポート窓口	中小企業の交渉力向上を支援するため、2023年7月より、全国のよろず支援拠点に「価格転嫁サポート窓口」を設置し、価格交渉に関する基礎的な知識や、原価計算手法の習得支援を行っています。 詳しくはこちら↓ https://www.meti.go.jp/press/2023/07/20230710003/20230710003.html 神奈川県よろず支援拠点 (公益財団法人神奈川産業振興センター よろず支援拠点) TEL:045-633-5071 詳しくはこちら↓ https://www.kipc.or.jp/topics/information/yorozu20230711/
パートナーシップ構築宣言	サプライチェーン全体の共存共栄を目指すための制度で、「発注者」側の立場から、「事業者がサプライチェーン全体の付加価値向上、大企業と中小企業の共存共栄を目指す」ことを宣言するものです。 「パートナーシップ構築宣言」宣言企業は、いくつかの補助金で加点を受けることができます。 詳しくはこちら↓ https://www.biz-partnership.jp/

価格転嫁の動向について

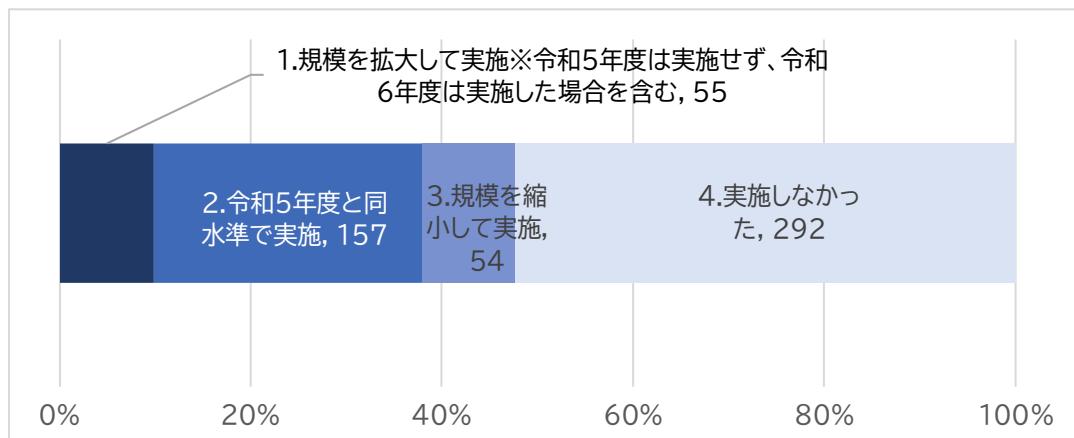
価格交渉 ハンド ブック	<p>「価格交渉ハンドブック～価格転嫁の実現に向けた交渉準備～(初級編)」 価格交渉の準備と実践に加えて、継続的に行うとよい取組を紹介しています。 詳しくはこちら↓ https://www.meti.go.jp/press/2023/07/20230710003/20230710003-1.pdf</p> <p>「中小企業・小規模事業者の価格交渉ハンドブック」(令和6年2月改訂) 価格交渉の準備段階で確認するとよい事項や、交渉を行う上で押さえておくとよい事項をまとめています。 詳しくはこちら↓ https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/pamflet/kakaku_kosho_handbook.pdf</p> <p>「中小企業・小規模事業者のための価格交渉ハンドブック・ノウハウ」 合理的な説明のない価格低減要請(親事業者の法令違反該当する恐れのある取引行為)や、コスト上昇分を価格転嫁したい場合の協議方法(効果的な交渉の進め方)など、具体的なケースごとに例を交えて掲載しています。 詳しくはこちら↓ https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/2020/200305support.pdf</p>
下請け かけこみ寺	<p>下請け取引の適正化を推進することを目的として、中小企業庁が全国に設置した窓口。相談員や弁護士に相談できる。 (公財)全国中小企業振興機関協会が運営。電話、オンライン、対面などで相談が可能。 TEL:0120-418-618 詳しくはこちら↓ https://www.zenkyo.or.jp/kakekomi/</p>

設備投資の状況について

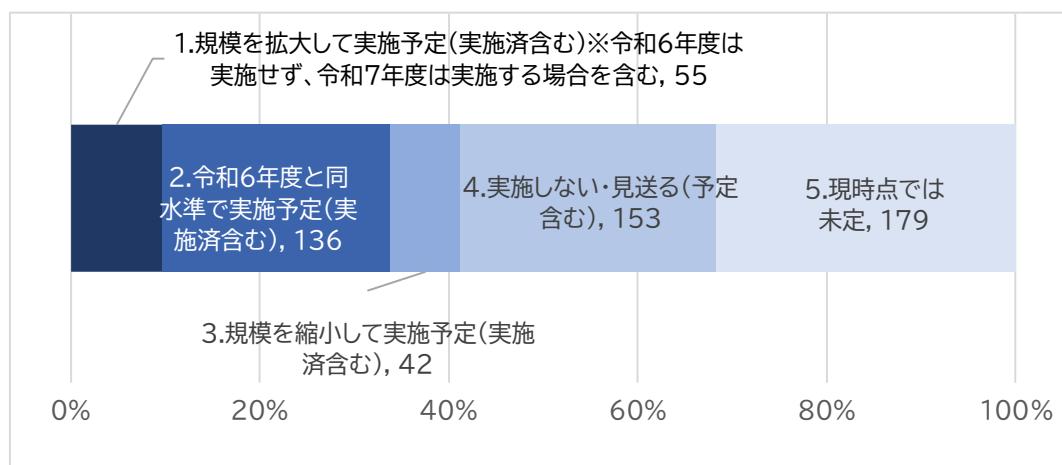
原材料・エネルギー価格の高騰、賃上げ機運の高まりが中小企業の設備投資判断に影響を与えています。そこで、会員事業所の皆様の対応状況を調査しました。

I. 単純集計

- ① 【質問H】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(国内のみ)について(n=607)

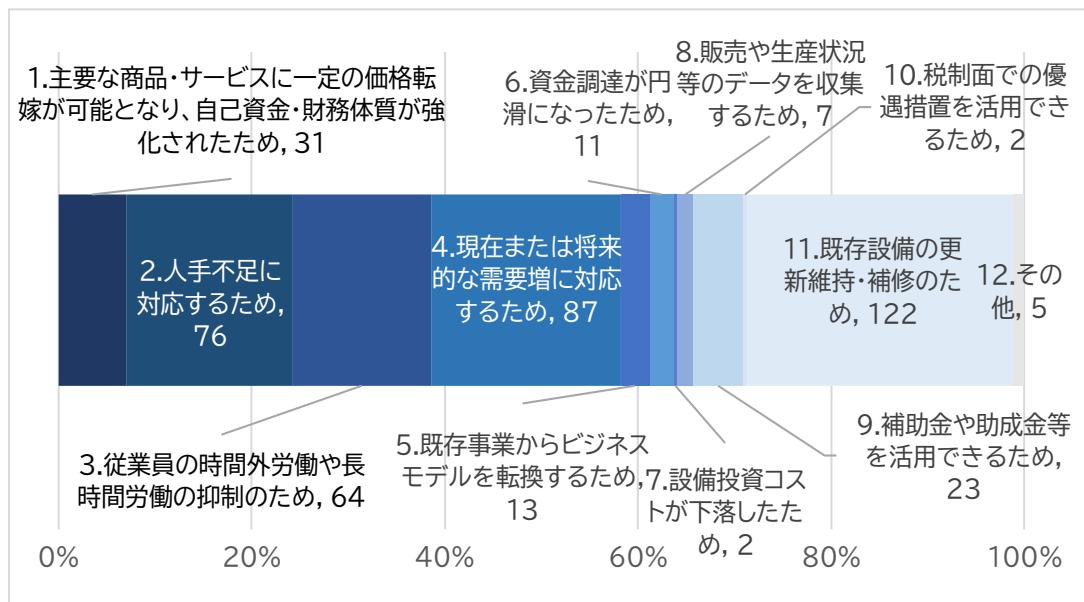


- ② 【質問I】令和6年度と比較した場合の貴社における令和7年度の設備投資(国内・海外問わず)について(n=607)



設備投資の状況について

③ 【質問J】質問I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=233、複数回答可)



「その他」の回答の内容

製造業	内製化推進
建設業	古くなったので必要に応じて
小売業・卸売業	従業員の働く現場の環境整備を改善するため。従業員の健康状態を良くしたいため
飲食業・サービス業	パソコン本体購入

設備投資の状況について

II. 経営力向上に向けたアドバイス

① 【質問H】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(国内のみ)について

「4.実施しなかった」という回答が最も多く半数を占めた。2番目に多かったのが「2.令和5年度と同水準で実施」で2割強であった。昨年度は設備投資を見送った事業者が多かったようである。規模を拡大して実施したのは、10%に留まった。

業種別による傾向の差はあまりなかった。

	製造業 (n=148)	建設業 (n=117)	小売業・卸売業 (n=75)	飲食業・サービス業 (n=267)
1.規模を拡大して実施※令和5年度は実施せず、令和6年度は実施した場合を含む	16	4	8	27
2.令和5年度と同水準で実施	41	35	13	68
3.規模を縮小して実施	21	9	7	17
4.実施しなかった	58	63	40	131

② 【質問I】令和6年度と比較した場合の貴社における令和7年度の設備投資(国内・海外問わず)について

最も多い回答は「5.現時点では未定」であり、1／3を占めた。2番目に多かったのが「4.実施しない・見送る(予定含む)」で27%、その次が「2.令和6年度と同水準で実施予定(実施済含む)」で24%だった。昨年度以上である程度積極的に設備投資に取り組む事業者は3割程度に留まった。

業種別にみてみると、規模拡大して実施予定と回答したのは製造業に多かった。建設業と小売業・卸売業では、設備投資を見送るとした事業者の割合が多めであった。

	製造業 (n=148)	建設業 (n=117)	小売業・卸売業 (n=75)	飲食業・サービス業 (n=267)
1.規模を拡大して実施予定(実施済含む)※令和6年度は実施せず、令和7年度は実施する場合を含む	20	7	10	18
2.令和6年度と同水準で実施予定(実施済含む)	38	26	10	62
3.規模を縮小して実施予定(実施済含む)	12	5	6	19
4.実施しない・見送る(予定含む)	41	34	16	62
5.現時点では未定	28	40	26	85

設備投資の状況について

③ 【質問J】質問I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(複数回答可)

最も多かった回答は「1.既存設備の更新維持・補修のため」であり、3割であった。2番目に多かったのが「4.現在または将来的な需要増に対応するため」で21%、その次が「2.人手不足に対応するため」で19%であった。

業種別では、製造業と小売業・卸売業では「現在・将来的な需要増への対応」、建設業では「人手不足対応」が多かった。「補助金・助成金の活用」は製造業で多めであった。

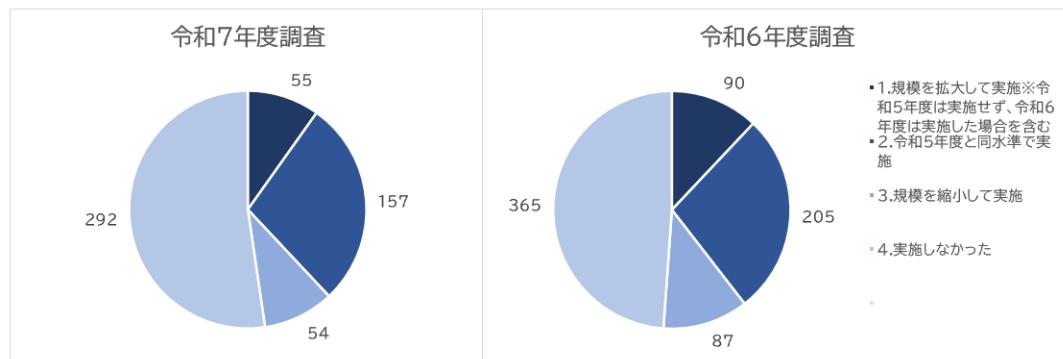
	製造業 (n=148)	建設業 (n=117)	小売業・卸売業 (n=75)	飲食業・サービス業 (n=267)
1.主要な商品・サービスに一定の価格転嫁が可能となり、自己資金・財務体質が強化されたため	8	6	2	15
2.人手不足に対応するため	21	19	7	29
3.従業員の時間外労働や長時間労働の抑制のため	17	16	4	27
4.現在または将来的な需要増に対応するため	29	14	12	32
5.既存事業からビジネスモデルを転換するため	3	1	5	4
6.資金調達が円滑になったため	4	1	2	4
7.設備投資コストが下落したため	0	1	0	1
8.販売や生産状況等のデータを収集するため	1	1	3	2
9.補助金や助成金等を活用できるため	12	4	2	5
10.税制面での優遇措置を活用できるため	1	1	0	0
11.既存設備の更新維持・補修のため	40	17	15	50
12.その他	1	0	1	3

(2) 昨年度の調査との比較

当商工会議所では昨年度も同時期に同様な調査を行っており、その結果との比較を行った。

① 前々年度と比較した場合の貴社における前年度の設備投資(国内のみ)について

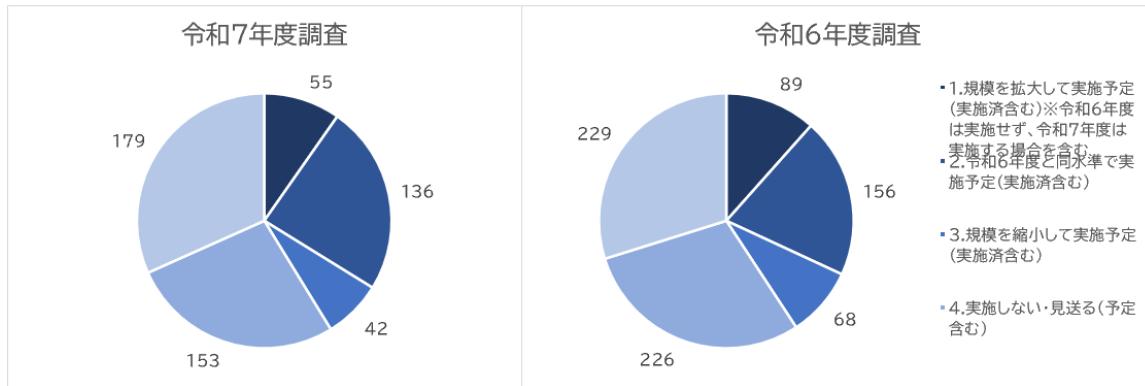
令和5年度(令和6年調査時)よりも、令和6年度(令和7年調査時)の方が設備投資を行ったという割合が、若干減少した。令和6年度はやや設備投資について保守的な事業者が多かったようである。



設備投資の状況について

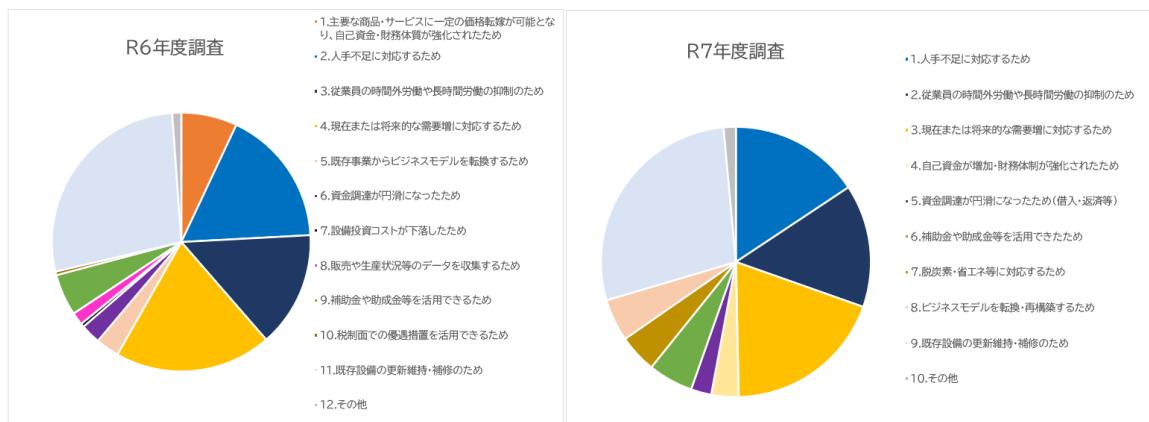
② 前年度と比較した場合の貴社における今年度の設備投資(国内・海外問わず)について

令和6年度(令和6年調査時)よりも、令和7年度(令和7年調査時)のほうが「規模を拡大して実施予定」の事業者が減少している。令和7年度は設備投資をする事業者の割合はあまり変わらないが、投資額が抑えめになってきている。



③ 何らかの形で設備投資を行うと回答した場合、設備投資を行う理由について(複数回答可) ※ 設問の数と内容が異なるため、同じ質問項目のみについて分析しています。

令和6年度よりも令和7年度のほうが「ビジネスモデルの再構築」の割合が増えている。それ以外の内訳はあまり変わっていない。

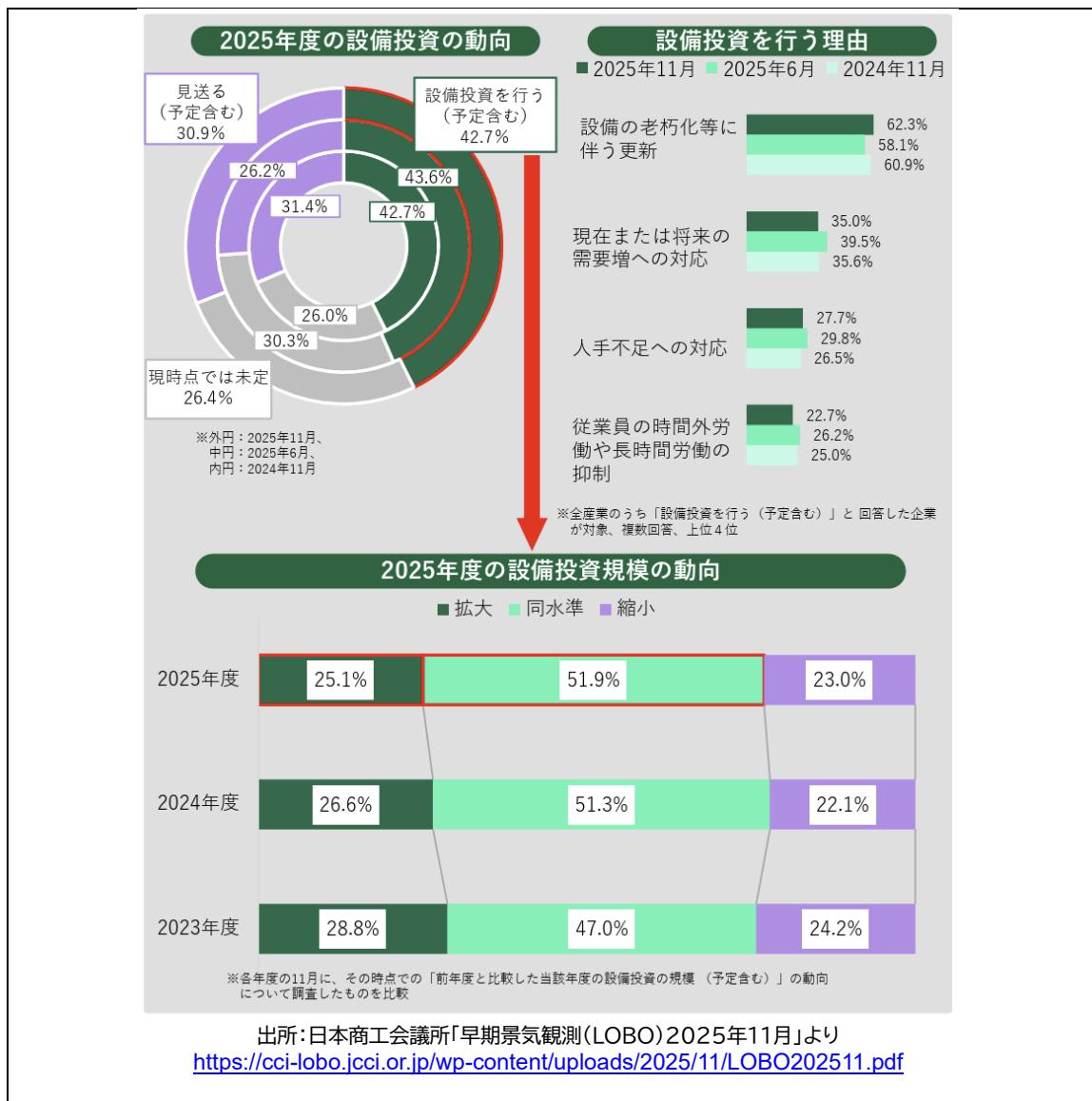


(3) 全国の状況との比較

日本商工会議所が2025年11月に行った調査によると、今年度(2025年度)に設備投資を行う計画とした事業者の割合は42.7%であった。そのうち25.1%が前年度より拡大すると回答し、前年並みが51.9%、前年度より縮小が23.0%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、投資額の内容もほぼ同様な傾向であった。

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割を超える需要増への対応が35%、人手不足への対応が27%程度であった。当市では、何らかの設備投資を行うとした事業者のうち、老朽化の更新目的は50%強程度で全国よりやや少ない割合で、代わりに、需要増への対応が4割弱、人手不足への対応が1/3で、それぞれ全国よりも割合が若干高かった。

設備投資の状況について



(4) 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8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22回公募 公募申請締切 2026年1月30日 https://portal.monodukuri-hojo.jp/index.html
小規模事業者持続化補助金	第19回公募 公募申請締切 未定(2026年5~6月頃、変更の可能性があります) https://r6.jizokukahojokin.info/
新事業進出補助金	第3回公募 申請締切 令和8年3月26日 https://shinjigyou-shinshutsu.smri.go.jp/
中小企業成長加速化補助金	第2次公募 申請締切 令和8年3月26日 https://growth-100-oku.smri.go.jp/

設備投資の状況について

・神奈川県の支援制度

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
神奈川県 中小企業生産性向上促進事業費補助金 (令和7年度は募集終了、令和8年度の実施は未定)	厳しい経営環境に置かれている中小企業が、「稼ぐ力」の安定・強化を図り、その利益を原資とした負上げによって、成長と分配の好循環を生み出してゆくため、生産性向上に資する設備導入等に対し補助する。 (補助率 中小企業1/2、小規模事業者2/3、上限500万円) 令和7年度は、令和7年6月30日、7月31日、8月29日締切で実施された。 詳しくは https://7seisansei.pref.kanagawa.jp/

※ 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7年度は募集終了、令和8年度の実施は未定)	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1/2、上限100万円) 令和7年度は、令和7年5月30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7年度は募集終了、令和8年度の実施は未定)	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 中小企業2/3、上限500万円) 令和7年度は、令和7年5月30日と8月29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。

設備投資の状況について

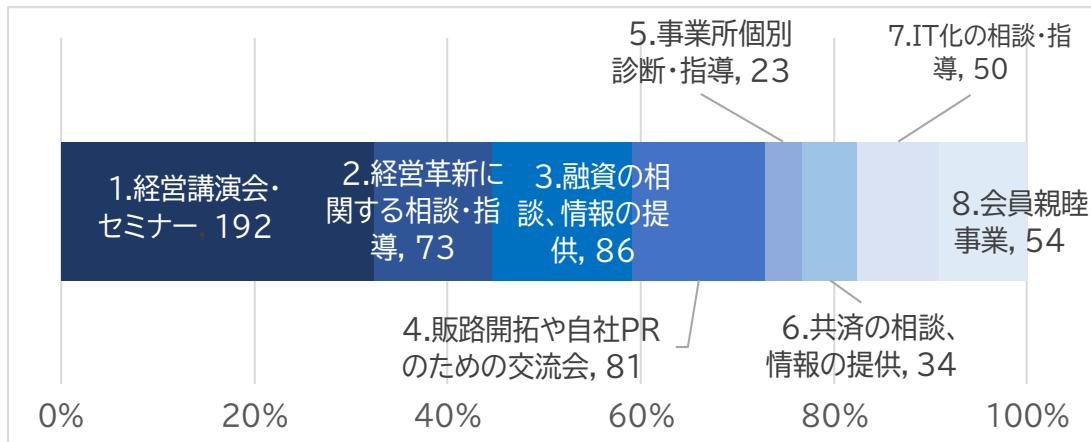
② 設備投資による税金の減免

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。

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>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>
中小企業 投資促進税制	<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3,000万円以下法人が対象)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/tyuusyoukigyouousisokusinzeisei.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=607、3つまで回答)



以上