

## 主な補助金と公募スケジュール

補助金を活用し設備投資をする際は設備投資のタイミングと補助金の公募スケジュールが合致していることが非常に重要です。



## 現在サポート中の自治体補助金

東京都 **新たな事業環境に即応した経営展開サポート事業**  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/jigyo/kankyo-sokuo/index.html>

東京都 **躍進的な事業推進のための設備投資支援事業**  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/josei/setsubijosei/yakushin.html>

設備投資計画に合わせた補助金活用について個別相談会を実施しておりますので、お気軽にご相談ください。



## 令和7年度概算要求が公表されました

8月末に各省庁から財務省に令和7年度の概算要求が提出されました。

概算要求とは、翌年度の本予算編成に向けて、各省庁が取り組みたい事業内容と必要な費用の見積もりを盛り込んだ要求書を財務省に提出することです。

各省庁から提出された概算要求は、財務省による査定や国会での審議が行われ、来春に施行となります。

概算要求には政府の支援方針が記載されています。これらを知ることで、補助金支援や資金繰り支援などの動向を把握することができます。

なお、経済産業省からは、下記の概算要求が提出されました。

- 1 ロボット等の省力化設備の活用による人手不足等への対応支援
- 2 GX・省エネルギー投資への支援
- 3 売上100億円以上などを目指す企業への成長支援
- 4 中小企業資金繰り支援など

「経済産業省 令和7年度概算要求・税制改正要望」 <https://www.meti.go.jp/main/yosangaisan/fy2025/index.html> より抜粋  
詳細についてお知りになりたい方は、弊社コンサルタントまでご相談ください。

ちょっと役立つ  
パソコンスキル | ショートカット編③

文字検索  
特定の語句を探したい時に文字の検索ができます。



デスクトップの表示  
表示中の画面を最小化し、デスクトップを表示します。



画面ロック  
サインイン画面へ切り替えられます。



離席時や休憩時に  
使用すると便利



## 「収益改善の第一歩！相乗積を活用して現状を把握しましょう」

事業の利益を高めたいが、何から手を付けたいかわからない…ということはありませんか？  
そんな時に使えるツールとして、「相乗積（そうじょうせき）」をご紹介します。

### 相乗積とは

「相乗積」とは、事業の 카테고리や商品群ごとの利益貢献度を表す指標です。  
売上構成比と粗利益率から算出されます。

**『相乗積 = 各カテゴリー・商品群の売上構成比 × 粗利益率』**

高い相乗積を持つカテゴリーや商品群は、全体の利益に大きく貢献していることを意味します。

### 実際に計算してみよう

実際にスーパーマーケットA店の事例を用いて相乗積を計算してみましょう。

- ①まず、精肉、鮮魚、野菜、パンなどの売り場別に、月間売上高を整理しましょう。
- ②粗利益額、売上構成比、粗利益率、相乗積を算出します。

相乗積の合計は会社全体の粗利益率と一致します。

(千円)

図を見てみると、

どうやらA店では**精肉売り場の売上が一番高い**ようです。  
A店では精肉の鮮度が顧客から好評で、よく目玉商品を  
売り出しているのが集客力のある売り場です。

しかし、利益の貢献度を示す相乗積を見てみると、  
精肉（0.0206）よりも鮮魚（0.0235）が高くなっています。

つまり、A店全体の収益性にもっとも貢献しているのは、  
実は売上高が大きい精肉ではなく、鮮魚だったのです。

売り場	売上高	粗利益額	①売上構成比	②粗利益率	相乗積 (①×②)
精肉	3,500	350	20.59%	10.00%	0.0206
鮮魚	2,500	400	14.71%	16.00%	0.0235
野菜	2,500	250	14.71%	10.00%	0.0147
パン	1,000	180	5.88%	18.00%	0.0106
総菜	2,000	150	11.76%	7.50%	0.0088
日用品	2,500	200	14.71%	8.00%	0.0118
その他	3,000	300	17.65%	10.00%	0.0176
合計	17,000	1,830	100.00%	10.76%	0.1076

このように相乗積を表にしてみると売上構成や利益率、利益貢献度が一覧で可視化されるため、利益最大化の施策検討に役立ちます。

A店の場合、表の結果から、精肉売り場の集客力を活かしてお客さんを集め、利益率が高い一方で売上が伸びず相乗積が小さい（利益貢献出来ていない）パン売り場に誘導する動線を検討してみることで収益力の強化を図る、など戦略を具体化させていくこともできそうですね。

### 自社の事業に合わせて応用してみよう

相乗積は、スーパーマーケットなどの小売業者が店舗レイアウトやマーケティング戦略を検討する際によく用いられる手法です。しかし、小売業以外の業種でも応用することができます。

建築業の企業様の場合は取引先毎、複数事業や拠点を有する企業様は事業や拠点毎に見ることで利益の最大化に繋げることが出来ます。

#### 当社のサービス

経営顧問 経営改善 計画策定 新規融資  
条件変更 事業再生（債権カット）  
人事制度・研修 事業承継支援 補助金申請  
計画認定支援

#### お問い合わせ



株式会社フラッグシップ経営  
FLAGSHIP MANAGEMENT

☎ 0120-34-8776    ✉ info@flagship-keiei.co.jp

ホームページは  
こちらから



# コンさる君の 今日も視界良好

# 10月号

## 代表・総務・インターン編

### ⑤ 「能力を超えた目標設定と潜在能力」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

皆さん、こんにちは。フラッグシップ経営代表、中小企業診断士の長尾です。いつまで猛暑が続くのかと思っていましたが、やはり秋はすぐそこまで来ていたのですね。朝晩は涼しくなり、エアコン調整が難しくなりますので体調管理にはお気を付けください。

さて、先日は広島県福山市で支援先様の中間管理職研修を1泊2日で行いました。最初は緊張していた受講者の皆様も2日目になるとリラックスして、議論も活発にできました。

私はスクリーンに映し出された資料を読み上げるだけの一方通行的なセミナーや研修は嫌いなので、受講者の皆様と共に考えながら1つ1つのテーマに対峙していきます。

今回の研修に限らず、私がいつもお伝えしているのは「自分の能力に気付いていない。本気を出した時の皆さんの実力はこんなものではない。」ということです。多くの方は「自分の実力はこんなもの」と思って自分に線を引いていますが、一般的に普段から発揮されている能力はその人が持っている全能力の3%~10%だと言われています。

能力は氷山のようなもので海面から見えている部分しかフォーカスされておらず（顕在化された能力）、下に行けば行くほど大きくなっているのですが、海面から出ていないので見えないのです（潜在能力）。



代表取締役 長尾 康行



まずは自分には大きな能力があり、現状を打破できると信じてほしいと思います（スピリチュアルな話に聞こえますが、真剣に言っています）。

海面下の潜在能力を引き出すにはその人の能力を超えた高い目標が必要になります。

ただ、誤解しないでほしいのはその人の能力以上の目標を課すことは無理を強いることではないということです。

その人の持っている潜在能力を引き出すという意味です。

無理を承知で仕事をさせ、本当に無理で溢れそうになったら上司や先輩がフォローしてくれる。それが正しい人材育成です。

こうした人材育成ができたときに、会社も上司もその当事者もグッと伸びます。

皆さんの今の能力は氷山のどこまで発揮できているでしょうか。

もし、潜在能力について考えたことがないのであれば少し無理な目標を立ててみてください。

### ⑥ 「今月の新しい取り組み」

今月より月1度のペースで実施する全体会議がスタートいたしました。和歌山支店の社員も大阪本社に本社、週始めに実施している週次会議の内容に加え、進行中のプロジェクト、各課の進捗状況や決定事項についての報告など、会社全体での共通認識を持てる場となりました。

会議終了後は全員で昼食を取り、チームビルディングを高めることができました！



### ⑦ 「お勧めの書籍」

日野です。最近、稲盛和夫さんの「生き方」を読みました。人生や仕事に対する自分の向き合い方を改めて考えさせられました。稲盛さんの「真摯な努力」は単なるビジネスの成功だけでなく、人としてどう生きるべきか示して下さいます。

私は、目の前のことで精一杯になり、あまり自分の人生を考える時間が取れていなかったのですが、この本を読み、より一層前向きに日々を大切にしようと思いました。非常に有名な本ですので、読まれたことがある方も多いと思いますが、まだの方は是非、一度、手に取っていただきたい一冊です。



## ⑤「自分・自社に置き換えて考える」 経理・総務 松野あやか

最近、私がプライベートで自問自答している言葉がございます。

それは、「自分・自社に置き換えると何ができるか」です。

きっかけは、父と雑談をしている時で、地元のラーメン屋さんの取り組みでした。

具体的には、そのラーメン屋さんは、オリジナルステッカーを作成しており、見えるように携帯ケースにステッカーを貼ってくれた方に麺大盛りまたは味玉を無料で提供しているとのことでした。

(父は、ちなみにヘビーユーザーで、バイク仲間に「そのステッカーは何?」、「僕もそのステッカーがほしい!」、「気になるから僕も今度行ってみよう。」と言われているみたいです。)

既存のユーザーだけでなく、既存のユーザーを活用しながら新規ユーザーを獲得する販路開拓の取り組みであり、地元のラーメン屋さんから学ぶことができました。その他、行きつけの中華屋さんの大将がいつも笑顔で挨拶してくださるので、自社で明日から自分もやってみようと思わせてくれました。少し視点を変えるだけで日々、学び・気づきがあると実感しております。

「自分・自社に置き換えると何ができるか」と自問自答することで、熟考する機会が増えた気がします。

また、漠然とした置き換えで済ませるのではなく、具体的に落とし込むことで、明確な目的・意思を持ち行動に移すことができると思いました。



## ⑥「ノスタルジーとロック」 インターン生 宮川 尚也

10月となれば肌寒くなってくる頃ですね。そして、今年も残りたったの3か月。震えあがります。

最近、断捨離をしました。きっかけは母親からの「このまま出て行くんちゃうやろな。」という怒り交じりの問いかけでした。現在私は実家暮らしなのですが、来年度に一人暮らしを始める予定です。実家にモノをある程度置いていけるかなと考えていたのですが、野望は打ち砕かれました。

渋々音楽を聴きながらビニール袋に要らないモノを投げ入れていたのですが、バラードを聴いていると無性に全てのモノが愛おしくなってきたダメですね。

高校時代のプリント一枚にまで思い出を馳せてしまって、ビニール袋が一向に重たくなりません。

ノスタルジックな気持ちになってしまっただけで効率が著しく損なってしまうので、ロック調の音楽に切り替えて、後悔するラインを二・三步踏み越えてしまうレベルのモノまでガンガン捨てました。

結果としては、ゴミ捨て場と玄関を5回往復しなければならないほどの要らないモノが発生しました。部屋はもちろんスッキリして、とてつもなく陳腐な表現ですが心の中までスッキリしました。

普段全く見てもいないのに、いざ失うとなればとてつもなく尊いモノのように感じてしまう断捨離の現象は一体何なのでしょうね。いや、断捨離に限らないのかもしれない。

思い出だったり記憶だったり美化されているだけで本当は全然必要のないモノや、いつか必要になるかもしれないと思っただけで残っているモノは意外と身の回りにたくさんあるのかもしれないと改めて思いました。

ロック調の音楽を聴きながら物事を考えると、いつもより少し思い切った判断ができるのでオススメです。

## ⑦「先人の知恵」 インターン生 平手 陸翔

先日、愛媛県の道後温泉を訪れた際に、少し足を延ばして同じ愛媛県にある大洲という地域を観光しました。

大洲は江戸時代に大洲城の城下町として栄えた地域で、今もその面影が色濃く残る風情のある町でした。実際歩いてみると、タイムスリップしたかのように感じる程の美しい街並みで非常に感動しました。

中でも大正時代に建築された邸宅である盤泉荘を見学した際に、その建物の裏にある氷室の中に入ることができました。

九月中旬にも関わらず35度近い昼間だったにも関わらず、氷室の内部は肌寒いと感ずるほど涼しくなっていました。

現代のこの暑い日々の中でもこれだけ涼しいのであれば、先人たちが冷蔵庫として利用することも納得できると感じました。古き良き街並みを散策する中で出会った先人の知恵に驚かされた旅行になりました。



発行元：株式会社フラッグシップ経営 経営革新等認定支援機関  
大阪 本社：〒541-0043 大阪市中央区高麗橋3丁目2-7 ORIX 高麗橋ビル5階  
和歌山支社：〒640-8392 和歌山県和歌山市中之島1518 中之島801ビル 12階  
TEL：0120-34-8776 FAX：06-7635-8214  
MAIL：info@flagship-keiei.co.jp URL：www.flagship-keiei.co.jp



### ⑤ 「歯医者予約は2回分を予約したい」 マネージャー 木戸 貴也 (中小企業診断士)



今年3月から虫歯治療のため歯医者に通っているのですが、治療しているのは奥歯1か所だけであり、既に半年が経過しています。元々、抜歯しなければならないと言われていた歯なのですが、抜かずに治療できる可能性があると言われてもらった歯医者に出会えたので、「今のうちにここで早く治したい!」と思い、直ぐに治療を依頼しました。半年以上を治療に費やしているのは、自分自身に原因があり、次回の予約が直ぐに取れない時に予定が先延ばしになり、1、2か月の間隔が空いてしまっているため治療が遅れています。

非常にわがままな気がするのですが、「必ず次回は1週間以内に来てください。来週の土曜日は予約が埋まっていますので、平日で選んでください。」と受付の方に言われた際、『えっ、平日は全て予定が埋まってるから、無理やん! 1週間以内に行かなあかんのやったら、先週の時点で2回分予約させてもらえたらいいのに!』と

思っていました。予約のしやすさだけが歯医者を選ぶ理由ではありませんが、虫歯治療する時は1週間おきに都度都度、予約をするのが当たり前で、受付で案内されるがままに対応していましたが、治療が続く場合には常に2回先まで予約できたら、忙しく予定を組みにくい人から選ばれる歯医者になるのではないかと思いました。

院長とは治療の合間に世間話をするので、いつかタイミングを見て、「2回分の予約がしたい」と打診してみます。私と同じ悩みを持っている人がどの程度いるのかは分かりませんが、お金がかからないちょっとした工夫に固定客化のヒントがあるかもしれません。

### ⑥ 「熱暴走」 コンサルタント 日野 慎太郎 (中小企業診断士)



今年の夏も非常に暑かったですね。特に、今年は9月になっても真夏のような暑さが続いており、近年の夏の暑さの異常さに危機感を感じております。

年々ひどくなる夏の暑さに対して、「熱暴走」という言葉が頭の中に浮かびました。

熱暴走とは、電子機器において、発熱が増えるほど発熱を引き起こす正帰還がかかり制御不能となる現象で、電子機器の故障に繋がります。

今、地球で起こっていることは、もしかすると、この熱暴走なのではないかと、非常に心配になりました。

昨今、GXやカーボンニュートラルが注目されていますが、次の世代の為にも、手遅れになる前に、環境問題に取り組んでいきたい思います。

### ⑦ 「秋の越後魚沼地方を訪ねて」 ビジネスアナリスト 伊藤 侑加



9月初めに休暇をいただき、新潟県の越後魚沼地方へ1人旅をしました。

越後魚沼地方は、地酒の八海山を始め、津南町や南魚沼市などにも酒蔵があり、十年ほど前から訪れたかったのですが、降雪が多そうというイメージや、大阪からは遠そうだという印象から、なかなか行けず、今回ようやく実現しました。

最寄りの新幹線駅である越後湯沢駅から30分ほど車を走らせると、黄金色に輝く稲穂が一面に広がり、魚沼エリアならではの景色に感動しました。特に、雄大な山々と田園が織りなす風景は本当に美しかったです。

印象に残っているのは、地元の方から教えていただいた稲を育てる上での話です。

土壌が悪い場所は、丁寧に稲を育てても、根元の土壌の影響で、倒れやすい稲穂や色味が悪い稲穂などになってしまうということでした。また、土壌には微生物が沢山いるため、土壌の性質を変えるのは非常に困難であるという話も聞きました。何事も根本が大切であることを改めて実感しました。

今回の旅行では、地元の方は舞茸の天ぷらをよく食べるという新たな発見もありました。温泉旅館やスキー場が有名なエリアであり、9月初めはオフシーズンでしたが、ゆっくり過ごせて楽しかったです。皆様にもお勧めしたいです。

### ⑧ 「脳のゴールデンタイム」 ビジネスアナリスト 谷 七音 (中小企業診断士)



朝、目覚めてからの約3時間は脳が1日の中で最も効率的に働く「脳のゴールデンタイム」と呼ばれています。

私は、朝起きて約30分後には家を出て、通勤時間は30分です。その後、始業時間の1時間半から2時間前には出社し、勉強や読書、考え事など、いわゆる「朝活」をやっています。

これは、大学生時代から約8年間続けています。(もちろん寝てる日もたまにあります。)

朝活にはさまざまなメリットがありますが、私が特に感じるものは、

- ①頭が冴えており、柔軟な発想や思考がしやすい。
- ②周囲に話しかけられることがなく、集中力を高めやすく生産性が高い。
- ③朝が弱い人が多いため、差をつけやすく、優秀な人に追いつくチャンスになる。

もともとは、大学生時代に自分の学力が周囲に比べて劣っているという劣等感から始めた朝活ですが、大学1年生の時、最初のテストで学年1位を取ったことは、私にとって小さな自慢です。

もちろん、朝が辛いと感じる日も多々ありますが、この習慣が私の成長を支えてくれていると信じて、明日も頑張ります。

## ⑤ 「文章力を上げたい」 ビジネスアナリスト 社内愛里

弊社の橋本のTODOノートが「れんらくちょう」なのは、(弊社内では?) 有名ですが、私はマス目のある、方眼ノートの魅力に気づきはまっています。

私は口下手で、書く文章や口頭での伝え方に冗長性があることをかねてから自覚しながらも、なかなか治らず苦戦しておりました。

そんな時、先輩社員から何事も100字で書く練習をすると良いとのアドバイスをもらいました。

また、友人からは方眼ノートで文字数の感覚を掴むと良いと聞き、方眼ノートを使い始めました。

方眼ノートを使うと、自身の書いた文章のどこに伝わりにくさや回りくどさ、過不足があるかがよく分かります。

また、書く文章や段落の長さなども意識できるようになりました。

報告書や議事録など文章を作成する機会が多い方には是非おすすめしたいです。



## ⑥ 「祖母からの手紙」 営業事務 吉川鈴夏

父方の祖父母は北海道に住んでおり、頻繁には会うことができないのですが、字を書くことが好きな祖母が毎月手紙を送ってくれます。

手紙の内容は、北海道の季節情報「4月なのに雪がまだ降ってるよ。」とか「7月なのに朝方は冷えるのでストーブをつけてるよ。」や、「お家の畑でおじいちゃんが茄子を新しく育て始めたよ。」など近況を教えてください。タブレットも使いこなしているためLINEでも連絡が取れるのですが、わざわざ直筆の手紙をもらおうと嬉しく思いますし、会う機会が少なくなった私のことも大事に思っていてくれるのだと、ありがたい気持ちにもなります。

弊社の経営方針書にも直筆でお礼の気持ちを伝えることについて書かれています。

祖母を見習って、直筆でメッセージを送る機会を増やしていきたいなと思います。まずは、これまで祖母にLINEや電話でしか返事をしたことがなかったので、手紙を送ってみようと思います。



## ⑦ 「再ブーム」 営業事務 造田 朋夏

最近、私が小学生の頃に流行していたおもちゃやゲーム、キャラクターが再ブームし、SNSや街中で見かけることが多くあります。

昔から一度興味を持つと熱が入りやすい私は、そのキャラクターを見るたびに当時の思い出が蘇るとともにとても懐かしい気分にもなります。また、友人との会話が弾み、昔の思い出話を共有し合う良いきっかけにもなっていると感じています。

ファッションの流行は数年で回るとい言葉はよく聞いたことがありますが、昔のキャラクターを用いて現代のトレンドに合わせた商品(ガチャガチャやアクリルスタンドなど)を販売することでこんなにもまた大流行するのだと驚きました。現在流行しているものを満喫しながら、次はどんな懐かしいものが再ブームするのかを今から楽しみに待ちたいと思います。



## ⑧ 「親知らずの抜歯検討中」 営業事務 市位 桃花

私には親知らずが4本あります。親知らずの抜歯を考えているのですが、無類のびびりで痛がりの私は中々予約を入れられずにいます。

クリーニングで歯医者さんに行った際に親知らずの抜歯について話を聞くとレントゲンを撮ってくださいました。

上2本は問題なく抜けるとのことだったので、それならいけるかも!と思ったのですが、下2本が神経の近くまで伸びているようで歯科では抜けないそうです。

抜く場合は口腔外科に行かなければならないとのことで、抜歯後も痛みや腫れが長いタイプだと言われてしまいました(泣)麻酔の注射、抜歯後の痛み、食べ物が詰まったときの痛みなど痛いこと尽くしですが、今年中には腹をくくり予約を入れたと考えています。

私と同じ痛がり親知らずの抜歯をされた方がいらっしゃれば、ぜひ経験談をお聞かせください。イメージトレーニングの参考にさせていただきます。



発行元：株式会社フラッグシップ経営 経営革新等認定支援機関

大阪本社：〒541-0043 大阪市中央区高麗橋3丁目2-7 ORIX高麗橋ビル5階

和歌山支店：〒640-8392 和歌山県和歌山市中之島1518 中之島801ビル 12階

TEL：0120-34-8776

FAX：06-7635-8214

MAIL：info@flagship-keiei.co.jp

URL：www.flagship-keiei.co.jp



# 今日も視界良好 和歌山オフィス編

## ⑤ 「胃袋を掴まれた一品」コンサルタント 杉本 貴弘 (中小企業診断士)



先日、5～6年ぶりに夜行バスを利用して東京に行って参りました。学生時代は夜行バスや青春18きっぷ等で関東や東北まで行き来しておりましたが、30歳を超えてからは殆ど乗らなくなってしまいました。今回はどうしても早朝には着いていないといけないという縛りがあったため利用しましたが、やはり体力的に厳しいものがありますね。疲労が溜まっていたこともあり、その日は用事を済ませるとすぐにホテルにチェックインし、観光などもせずにゆっくり過ごしてしまいました。僕自身、特にこだわりが強い方ではないですが、一度はまったものは長期的にはまる傾向にあり、昔から関東方面に行くとき必ず寄るラーメン屋があります。関東に進学した友人に連れて行ってもらったことがきっかけのお店ですが、かれこれ10数年、東京や千葉に行く度に通っており、期間が開くと我慢できずにお取り寄せまでしてしまいます。お酢の酸っぱさとラー油の辛さが絶妙なバランスのスープと独特の太麺が僕の胃袋を掴んで離してくれないのです。皆様の胃袋を掴んで離さない一品があれば教えてください！



## ⑥ 「ちょっとの親切」ビジネスアナリスト 橋本 大治



ふと周りを見渡すと寂しい社会だなあと思うことがあります。コンビニや飲食店で店員さんにお礼を言わない。挨拶をされても挨拶を返さない。電車で高齢の方が立っても席を譲らない。他人にかまっている時間や気持ちの余裕がないのかもしれない。しかし、そんな時だからこそ少しの気遣いや気配り、親切が大きな価値を生むのかもしれない。

和歌山では移動に車が必要不可欠なのですが会社までの道路は片側1車線で右折する車がいるとその車線は車がかかり詰まります。自分が10秒停止する手間と自分以降も譲る人がいない結果、数分×車両台数のロスが発生する反対車線を天秤にかけ、基本的に譲れる時は譲っています。右折車の運転手ほとんどは手を挙げて「ありがとう」のジェスチャーをしてくれます。それを見ると少しいい気分になります。

「情けは人の為ならず」と言いますがお礼を言ってもらえるだけで自分がかけた情けが回り回ってくるのを待たずとも満足なのは橋本だけでしょうか。

飲食店では最後にお皿を揃えてパッシングしやすいようにして帰りますが先日、焼肉屋さんに行った際に店員さんが「いつも片づけてくださる方ですね」と声をかけてくださいました。

勿論、お客様のことを記憶している店員さんとお店の教育もあつぱれですが少しの丁寧や気遣いで覚えてもらえるということはあまり、他の人はしないのかなとも思いました。

そう考えると今のご時世では人に記憶してもらうには少しの親切と気遣いで十分な環境もあるのかもしれないと思いました。

朝からしっかり挨拶をする。お礼を言う。この二つが溢れている環境というだけで今の中では過ごしやすい環境かもしれませんね。残業時間や待遇、やりがい等、人手不足が深刻化する中、各企業は制度やツールでの対応を試みますがニュースレターをご覧の皆さんは自分が過ごしていて気分がいいと思える(挨拶・感謝がある)環境づくりから始めてみてはいかがでしょうか。

## ⑦ 和歌山 NEWS 「和歌山の企業と歴史 パート2」

橋本です！「和歌山の企業と歴史 パート1」では金鳥の蚊取り線香で有名な大日本除虫菊(株)様をご紹介させていただきました。今回は和歌山の企業と歴史パート2として和歌山県内で最も歴史のある企業様をご紹介させていただきます。

和歌山県内で最も歴史の深い企業様は(株)みそや呉服店様と言われております。創業はなんと1495年であり、500年以上の歴史を有しています。これは全国で見ると39位と言われており、非常に歴史がある企業様です。振袖のレンタル等を事業とされていますが時代に合わせてSNSの更新やネット受付等も行われております。興味がある方は是非、調べてみてください！

