

FLAGSHIP MANAGEMENT

# NEWS LETTER



2025

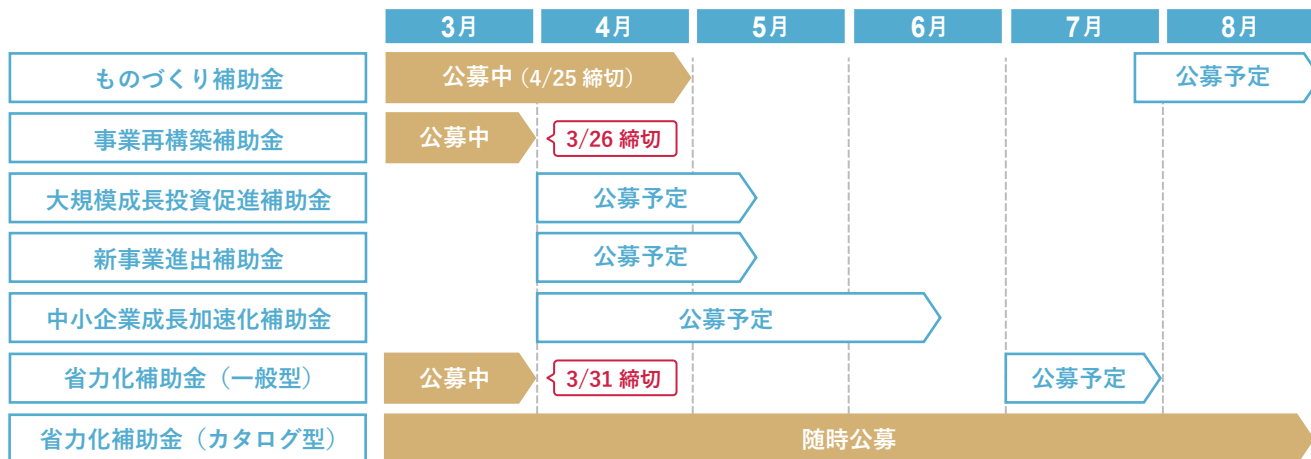
3

vol.095

## CONTENTS

- ✔ 主な補助金と公募スケジュール
- ✔ 自治体の補助金公募情報
- ✔ 新入社員研修 ～こんな研修を求めている～
- ✔ 今日も視界良好

## 主な補助金と公募スケジュール



	内容	補助上限	補助率
ものづくり補助金	革新的な製品・サービス等の開発に必要な設備投資等を支援	2,500万円 (製品・サービス高付加価値化枠)、 3,000万円 (グローバル枠)	1/2 ~ 2/3
事業再構築補助金	ポストコロナ時代の社会の変化に対応するための新事業進出など思い切った事業の再構築を支援	1,500万円 (最低賃金類型)、 6,000万円 (通常類型)、 8,000万円 (GX 進出類型)	1/2 ~ 3/4
大規模成長投資促進補助金	10億円以上の大規模投資と積極的な賃上げを支援	50億円	1/3
新事業進出補助金	既存事業とは異なる新市場・高付加価値産業へ新規参入にかかる設備投資等を支援	7,000万円	1/2 ※補助金額下限: 750万円
中小企業成長加速化補助金	売上高100億円超を目指すための工場増設、設備投資など大規模な投資を支援	5億円	1/2 ※最低投資額: 1億円
省力化補助金 (一般型)	個別の現場の設備や事業内容に合わせたオーダーメイド型の省力化投資を支援	8,000万円	1/3 ~ 2/3
省力化補助金 (カタログ型)	人手不足解消に効果がある汎用製品の設備投資を支援	1,000万円	1/2

※スケジュールは当社予測を含みます。また、各公募情報は2025年2月25日時点の情報のため、公募開始時に変更となる可能性があります。

## 自治体の補助金公募情報

東京都

## 明日にチャレンジ中小企業基盤強化事業助成金 (公募中・4/8 締切)

都内受注型企業の技術・サービスの高度化・高付加価値化に向けた技術開発等を支援

補助上限 2,000万円 補助率 2/3

詳細はこちら /



富山県

## 中小企業トランスフォーメーション補助金 (公募中・7/31 締切)

デジタル技術を活用した生産・サービス提供方法の改善、CO2 排出量削減に資する取り組み等を支援

補助上限 500万円 補助率 1/2 ~ 2/3

詳細はこちら /



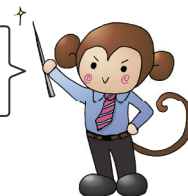
神奈川県

## 中小企業生産性向上促進事業費補助金 (公募予定・5月締切予定)

生産性向上や業務プロセスの改善等に繋がる設備投資を支援

補助上限 500万円 補助率 1/2 ~ 2/3

補助金を活用した設備投資をご検討の際は、お気軽にお問い合わせください。



※スケジュールは当社予測を含みます。各公募情報は2025年2月25日時点の情報のため、公募開始時に変更となる可能性があります。

毎年、この時期になると新入社員の方の受入体制を整えるために忙しくなるのではないのでしょうか。

11月号のニューズレターでは幹部社員の方に向けて実際に実施した研修を基に、当社の研修内容を少しご紹介させていただきました。当社はその他にも後継者の方や新入社員の方向けに研修を行っており、今回は新入社員様向けの研修内容を少しご紹介させていただきます。

## ■ こんな研修を求めていた

- ✓ 自社の理念や方針を社員に理解してほしい
- ✓ 仕事への意識が変わる、実りある研修にしてほしい
- ✓ 仲間意識を育んでほしい
- ✓ 企業が求める人物像を知ってほしい
- ✓ 将来の幹部候補を育成したい



実際の風景：道徳とモラルについての研修

## ■ フラッグシップ経営流 新入社員研修の特徴3点

### ① 将来の中核社員を育成する

当社は「将来の中核社員を育成すること」に重点を置き、事業者様の求める人物像や成長戦略に基づいて柔軟に研修内容を調整します。

一般的に、新入社員研修は「身だしなみ」や「報連相」「名刺交換」等、ビジネスマナーに関するものが多いです。しかし、実際に事業者様が求めているのは「汎用的な社会人」ではなく、「自社で活躍してくれる社会人」ではないでしょうか。過去には「経営資源」や「道徳・モラル」等についても盛り込んだ研修を実施しました。

### ② 参加型の研修による効果の最大化

当事者意識を持っていただくために参加型の研修を設計します。

アイスブレイクやグループワークを行うことで社員同士のコミュニケーションにも繋がります。社会人になりたてで緊張しがちな若い方も早い段階から緊張をほぐして実りある研修を行います。

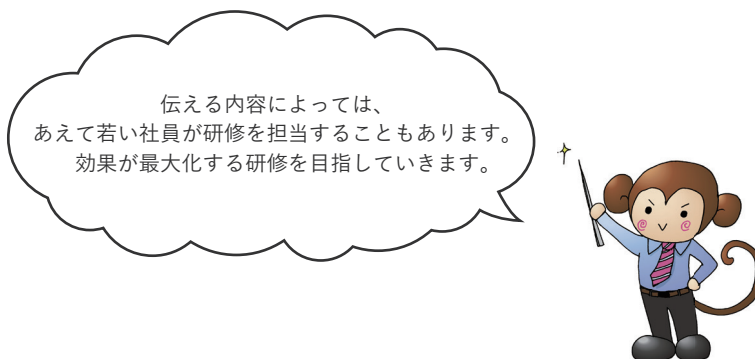
### ③ 参加者同士の仲間意識が芽生える

参加者全員での共通目標の設定や意見交換を行う等、仲間意識が芽生えるワークを設定します。

企業における協力の重要性や全員で何かを成し遂げることの意義、集団組織としての企業を学んでもらい、会議で自分の意見が発言できる社員や他者と協力しながら主体的に動ける社員の育成を目指します。



実際の風景：若手社員が講師を担当



## 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



FLAGSHIP MANAGEMENT  
 株式会社フラッグシップ経営

☎ 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

## ⑤ 「達成者と成功者の違い」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

先日、読んだ本の中に「達成者」と「成功者」は異なるという内容がありました。達成者と成功者の違いについてこれまで考えたことがなかったのですが、明確に異なると言われると、言わんとしていることはなんとなく分かります。達成者は目標を実現した人のことであり、成功者は幸せを掴んでいる人を表現する言葉です。

何かを達成することは幸せに近づいていることが多いので、私はそれを区別せず「達成することが成功」と思い込んでいました。

例えば受験勉強を頑張って志望校に入る、資格を取得するなど目標を達成しても、大学生活に馴染めなかった、資格を活かした仕事が辛かったということであれば、それは達成者ではありますが成功者ではありません。

私はいつも「達成者」を目指していて、「幸せとは何か」を考えていなかったことに気付きました。この気づきは自分にとってとても大きい気づきでした。それから成功者になるためにはどうしたら良いかを考えたのですが、結論としては「したい事をしよう」ということです。経済的、時間的、家族などの環境的な制約はありますが、そうしている間にも時間が過ぎて行きます。

そこで、「人生でしたいこと100のリスト」を作成することにしました。これは「バケツリスト」と呼ばれていて死ぬまでにしたい100のことをノートに書き留めるのです(専用ノートがあります)。

死ぬまでではなくとも、60歳までに、子供が成人するまでに、など自分で期限を決めてリスト化し、1ページ見開きで1つのリストを表現します。これを1つずつこなしていき、死ぬ時に自分は成功者で幸せな人生だったと思えるようにします。



代表取締役 長尾 康行

## ⑥ 「服装の自由化」 経理・総務 松野 あやか

2025年1月より、働き方改革の取り組みとして業務中の服装自由化が実施されました。会議にて、代表より「アポイント・バンクミーティング以外の日は、自由で構わない。規程も制限も自由です。」と発表がございました。

この言葉を聞いた時、会社には多様な価値観を持つ人々が共に働いているため、自由とはいえ、自由度に対する考え方は人それぞれであり、判断基準は難しいと思いました。私は服が好きなので、以前より通勤は自分の好きな服装をし、会社に到着してから毎日スーツに着替えておりました。個人的には、服装自由化に伴い、多様性を認める文化の醸成・モチベーションの向上につながっております。自由とはいえ、退勤前に翌日の来客アポイントを確認し、弊社にお越しいただくお客様に対して不快な気持ちにさせない、いつでも来客対応できる服装を心掛けております。

また、経理・総務の立場であるため、服装の自由化が「度が過ぎる」と感じた際は、個人の自由も尊重しながらも、会社のイメージや職場環境に悪影響を及ぼさないよう、注意する立場であることも自覚しております。

自由度を高めることは働きやすさにつながりますが、一定のルール設定や周囲への配慮が求められると感じております。



## ⑦ 「正しいことと正しい可能性が高いこと」 インターン生 平手 陸翔

2月末に他大学と合同の成果発表会があります。先日、教授から発表資料のフィードバックを頂いた時の言葉が印象的でした。その言葉は「私の言っていることが全て正しいとは限らない」というものです。言葉だけで捉えると当たり前にも感じるのですが、学校という仕組みの中で、先生が正解と思い込んでしまうことは珍しくないと思います。

高校までは答えのある問題に取り組むことが多いですが、大学や社会人ともなると答えのない問題が多くを占め、それを面白いと感じて、果敢に意見をぶつけ合うことが大切なのかもしれないと感じました。

これらの言葉を受けて、私は「正しいこと」と「正しい可能性が高いこと」を切り分けて理解することが重要であると解釈しました。「正しいこと」は事実であり、それ以外は間違いと分類されるものである一方で、「正しい可能性が高いこと」は正しくない可能性もあるという意味であり、大学や社会に出てから教授や上司に言われることは後者に当たるのではないかと考えます。

経験や知識量の差があるため、教授や上司が言っていることの方が正しいことが多いのは確かで、その意見を素直に受け入れて活用することは大切です。しかしながら、それは決して答えではないため、自分の考えが正しいと思った場合には筋道立てて説明することで、例え自分の意見にどこか欠陥があった場合でも腹落ちして前向きに取り組むことができるなど、より良い結果になるのではないかと考えました。

様々な人とお話をさせていただく中で、その内容とは関係のない学びを得ることができるというのは私が会話の中で、最も好きな瞬間の1つです。今後もこのようなことがあった際はここで共有させていただきたいと思います。

## ⑤ 「自己紹介」 インターン生 荒井 雅人

2月よりインターン生として働かせていただいている荒井雅人（あらいまさと）と申します。同志社大学にて、経済学部を勉強しています。ゼミでは座学として産業分析、演習としてビジネスコンテストへの出場などを行っています。特に、ビジネスコンテストでは、既存の同業他社に比べて自分たちのアイデアがどれだけ優れているか、どのように顧客のニーズに十分に答えつつ利益を上げるかなど、論理的に遂行し、企画書を完成させました。結果として書類選考を突破し、実際にプレゼンテーションを行うことが叶いました。その経験を活かしつつ、様々なことを学びたいと考えています。中学生、高校生の時には駅伝大会へ毎年出場しており、今でも都合がつけばマラソン大会に参加しています。そのため、元気、体力、精神力には大いに自身があるので、努力の量や元気の挨拶などで会社の雰囲気づくりにも貢献したいと思います。

生年月日：2004年7月7日 出身：栃木県 趣味：ランニング、ドラム、散歩、靴選び

## ⑥ 「なされるべきことに集中する」 マネージャー 木戸 貴也（中小企業診断士）

成果をあげるためには、成果をあげる習慣が必要で、その1つに「なされるべきこと、組織のことを考える」習慣があります。これは、ドラッカーの「八つの習慣」の最初の2つで述べられている習慣です。

やりたいことはたくさんあります、やった方が良くてもたくさんあります。

しかし、肝心の時間は有限であり、結果としてやらないことを決めなければなりません。その際、何をしたいかではなく、なされるべきことを考える必要があります。なされるべきことを考えることが成果をあげるための秘訣です。

なされるべきこととは、誰かに言われてやるものでも、頼まれてやるものでもありません。

客観的に状況を把握し、『今、自分が果たすべき使命、出すべき成果』を指します。しかし、なされるべきことを考えていくと、1つ2つではなく、複数あることに気がきます。その中で、優先順位を付けて、1つの事に集中する必要がある、多くても2つまでに抑えなければなりません。

なされるべきことを実行することは決して簡単ではありません。習慣にするためには反復が必要であり、訓練によって習得できるものです。また、優先順位は、「期待されている成果は何か？」を基にして、重要度と緊急度の判断軸で整理していきます。

例えばですが、『自分のやりたいことは〇〇であるが、なされるべきことは××』と考え、『××』に集中することで、高い成果を出し続けていきましょう。



## ⑦ 「バレンタインフェアで学ぶ差別化戦略」ビジネスアナリスト 伊藤 侑加

日本酒が好きなので、辛党と思われることがあるのですが、実は、お酒以上にチョコレートが好きで、毎年2月は、大阪の百貨店のバレンタインフェアに足を運んでいます。

今年は、大阪の百貨店だけでなく、少し足を延ばして、ジェイアール名古屋タカシマヤの「アムール・デュ・ショコラ」にも訪れることにしました。

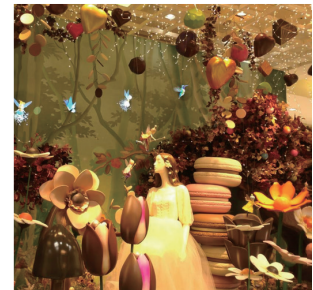
会場に到着してまず驚いたのは、大阪とは違う会場の雰囲気（熱気がすごい）と、どのブースも長蛇の列で、商品が全然見られないということでした。また、大阪では、ソフトクリームや焼きたてフィナンシェの販売、お酒とチョコレートのペアリングなど、

イートインで集客を行う百貨店が多いですが、こちらの会場には、イートインブースが一切なかったことも驚きでした。

しかし、それら以上に驚いたことは、鎧塚シェフや、辻口シェフ、柴田シェフなど、たくさんの日本の有名なショコラティエのシェフがブースに立ち、商品へのサインや、写真撮影を行われていたことでした。会場をよく見ると、シェフの写真が大きくパネル展示されているブースがいくつもあり、シェフに会いたくて会場に来たというお客様もたくさんいました。

ジェイアール名古屋タカシマヤのバレンタインフェアは、25年前の開始当初は5,000万円の売上でしたが、ファンマーケティング戦略や、限定品の販売強化などにより、今では、1日1億円を売り上げる催事となっているそうです。

私自身、最初はチョコレートの購入を目的に訪れましたが、大阪と名古屋のバレンタインフェアの現地で体感することにより、差別化戦略を学ぶこともでき、とても楽しかったです。来年もまた足を運びたいと思いました。



## ⑧ タイムパフォーマンスを高める③『時間を全て使い切ろうとするな！』 マネージャー 木戸 貴也

1日24時間、日中に働いている8時間など与えられた全ての時間を100%全て使い切ることを前提にすると不幸の始まりです。

これは、常に時間に追われている、常に時間が無い状態で仕事をしていること自体が問題であり、この時間が無い感覚は、あなたのパフォーマンスを引き落としてしまいます。嘘でもいいです、自分自身を騙してでもいいです。「今日は時間に余裕がある。この仕事に集中しよう！」と思い込むだけでも少し効果があるかもしれません。

ぎちぎちに予定を詰め込むのではなく、6割から8割くらいの時間を使う感覚が、結果としても最も高いパフォーマンスを発揮できると思います。





## ⑤ 「古本屋の魅力」 ビジネスアナリスト 谷 七音 (中小企業診断士)



最近、BOOKOFFにはまっています。私は本屋に行くのが小さな趣味の一つで、週に一度は本屋に行き、月に最低でも4~5冊、多いときは10冊ほど購入してしまいます。  
以前はBOOKOFFに対して「古本=汚れている」というイメージがあり、少し抵抗を感じていました。また、漫画やゲーム、家電製品が中心のお店という印象もありました。  
しかし実際に足を運んでみると、ビジネス書や資格試験関連の本、自己啓発書などが棚いっぱい並んでおり、驚きました(宝の山です)。  
古本屋には、大きく2つのメリットがあると感じています。

### ① 価格が安い

1冊200円ほどで買えるものもあり、6冊まとめても2,500円程度でした。新刊で買うよりも圧倒的にコスパが良く、気軽に手に取れるのが魅力です。

### ② 予期せぬ本との出会い

書店やECサイトでは、ジャンルごとに整理されているため、欲しい本を探しやすい反面、どうしても選ぶ本に偏りがちです。  
しかし古本屋では、大まかなジャンル分けはあるものの、棚の並びがランダムなことが多く、それがかえって良い刺激になります。普段なら選ばないような本や、思いがけない一冊に出会えるのは、古本屋ならではの醍醐味です。

本好きの方はもちろん、最近本を読む機会が減った方も、ぜひ一度、古本屋を訪れてみてはいかがでしょうか？  
新しい発見があるかもしれません。

## ⑥ 「モチベーター」 ビジネスアナリスト 社内 愛里



ラオス人の友達が現地で夢だった抹茶カフェをオープンさせました。  
オープンに向けて1年以上建築会社とやり取りしたり、周辺国まで抹茶の研究に行っていたことを知っているの  
で、こちらまで感慨深いです。  
彼女は画面越しですが、日頃の様子を動画やメッセージで教えてくれます。  
私より2,3歳年下のはずですが、集客や接客を行い、店員さんをまとめ、店長として忙しくも楽しそうに経営を  
切り盛りする様子を見て私のモチベーションが高まっていくのを感じます。彼女は私のモチベーターです。  
いつかまた会えた時に彼女に負けないくらい私も成長していきたいと思います。  
他にも、私にとって事業者様や職場の皆さんからいただいた言葉や笑わせてくれた瞬間が、日々のエネルギーに  
なっていると感じます。相手にとっては些細なことかもしれませんが、毎日会う方々なので当たり前になりがちですが、悩  
む時や落ち込む時ほど支えてくれる人がいる有難さを感じます。  
私は自燃人だと思っていましたが、他燃人でもあるなと最近思います。周囲に支えられているから私は頑張ることができる  
ということに日々感謝して生きています。

## ⑦ 「名は体を表す」 ビジネスアナリスト 橋本 大治



先日、取引先の方から「橋本さんのお名前は大きいに治めるですね」と確認を受けました。  
普段は忘れていましたがその会話によって、自分の名前の成り立ちを久しぶりに思い出しました。  
「名は体を表す」と言いますが読んで字のごとく、名前は物や人そのものを表しているという言葉です。  
あまり下の名前を知っていただく機会も少ないので改めて自己紹介ですが私の名前は橋本大治です。姓は勝手に  
決まってしまうものですが名は親が思いを込めて付けてくれたものであり、私の名前には「何事も大きな心で治  
め、周りを幸せにする人になって欲しい」という思いが込められています。  
「名は体を表す」とは言いますが結局のところは心の持ちようです。名前が「大治」ではなくても、そんな生き方  
は出来ます。

ただ、私は自分の名前を誇りに思いますし、そんな生き方をしたいと真に望んでいます。  
自分はコンサルタントとしてどのような支援を目指すべきなのか悩むこともあります。意外と名前が答えだったりするの  
かもしれないと思いました。  
非常に困難なことはあっても不可能はない。困っている事業者様を安心させられる知識と経験を持ち、事業者様と同じも  
しくはそれ以上に事業者様に期待をする。「私と一緒になら、なんとかする気持ちがあればなんとかなりますよ。」と背中を押す  
大きな度量で不安を治めてあげられるコンサルタントを目指します。

## ⑤ 「美容室ジブシーからの卒業」 営業事務 吉川 鈴夏

みなさまには行きつけの美容室はありますか？学生の頃から通っていた美容室があったのですが、4年ほど前に担当して下さっていた美容師さんが違う美容室で働くことになり、美容師さんに付いていく形で新しい美容室に通い始めました。

その美容室は髪質改善に特化した美容室で、価格もこれまでより高くなり、45日に1回のペースで通ってほしいと提案されました。これまで3ヶ月に1回のペースで通っており、髪の毛のケアにそこまで力を入れていなかった私には合わず、泣く泣く通うのをやめました。

次に友達の紹介で通い始めた美容室で担当して下さった美容師さんは、同い年の女性でとても気さくな方でした。価格帯、技術面も問題なかったのですが、毎回、担当の美容師さんに初めましてのテンションで対応されることに違和感がありました。覚えていてほしいということではないのですが、なかなか美容師さんとの距離を縮められず気まずくなり、通うのをやめました。

その後、転々とした後に現在通っている美容室に出会ったのですが、担当して下さっている美容師さんに「通っていた美容室なんでやめたの？」と聞かれ、理由を話すと大笑いされました。

「僕は、次の来店時によそよそしくしないから安心してね。」と帰り際に伝えられました。

その美容師さんは数か月に1度しか会わない私とのこれまで話した些細な内容でも覚えて下さっていて、髪質のことも理解してくださり信頼できる美容師さんです。

価格帯、技術面ももちろん大切ですが、ただ髪を整える場所ではなく、人とのつながりを感じる場でもあるのだと実感しました。私もそんな温かい関係を築いていけるよう心がけていきたいと思います。



## ⑥ 「ちょっとしたこだわり」 営業事務 造田 朋夏

最近では大阪でも雪が降るほど厳しい寒さが続いています。皆さまいかがお過ごしでしょうか。

私は最近、小さなこだわりを持つことで日常が少し豊かになることを実感しています。

以前から「お気に入りの食器で食事をすると気分が上がる」と聞いたことがあり、試しに新しい食器を購入してみました。

私は日頃から自分で作った料理やお店で購入した商品、外食時に写真を撮る癖があるので、せっかくならと、自分の好みに合ったデザインや質感のものをじっくり選び、自分で作った料理やお店で購入したパンやスイーツなどを食べる際に使い始めたのですが、これが想像以上に気分を変えてくれました。食器が変わるだけでは正直味に変化はありませんが、お気に入りの食器が目に入るだけでより良い気分になれる気がしています。

また、日々の生活や仕事の中で、「ちょっとしたこだわり」を持つだけで気持ちが豊かになることもあるのだなとも感じています。

皆さまにも、最近取り入れてよかった「こだわり」があれば、ぜひ教えていただきたいです。



## ⑦ 「かかりつけの歯医者さん」 営業事務 市位 桃花

新しく病院を探すことはとても難しいです。今回探していたのは歯医者さんなのですが、Googleの口コミや写真、ウェブサイトを確認して実際に行ってみると想定よりも院内が綺麗ではなかったり、先生が高圧的だったりした経験があることや今回は定期クリーニングだけではなく、歯列矯正も行える場所を探していたので、なかなか決められずにいました。

そんな中、以前から歯列矯正について相談し合っていた友人と3カ月ぶりに会うと彼女の歯に矯正器具が付けられていました！私がぐずぐずしている間に先を越されてしまいました。

彼女と競っていた訳ではないのですが、なんだか負けた気がして悔しくなっていました。このことでよくわからない闘争心に火が付き、ついに一応目星を付けていた歯医者さんの初診予約を取ることができました！

院内はウェブサイトで見たと通り綺麗で清潔感があり、先生方も優しく説明もわかりやすいです。また、歯列矯正の説明をしてくださる際も一番心配していることはなにか聞いてくださり、不安な気持ちを和らげることができました。

歯列矯正はかなり痛みが強く、痛み止めも効きにくいいため、最初の2週間は夜も眠れないぐらい痛いと言いました。

友人に対して悔しい気持ちを抱いていましたが、改めて思うと、一人でこの痛さに挑むよりも誰かと痛さや不便さを分かち合えた方が頑張れそうです！そして、友人の方が早く矯正を始めているため、先の工程でどのような施術があり、どのくらいの痛みを伴うのか把握することができます。痛がりの私にはかなり大きなメリットです（笑）

まだ精密検査の結果を待っているところなので、どうなるかわかりませんが歯列矯正が始まったらどれぐらい痛いのかニュースレターで報告しようと思います。

無事にここだと思えるかかりつけの歯医者さんを見つけることができ良かったです。



## 「文章を書く力はトレーニングをすれば誰でも高められる」 マネージャー 木戸貴也

私は子供のころから文章を書くのが嫌いで、特に小中学校では国語の成績が低かった記憶があります（確か5段階で1か2の成績だったと思います）。しかし、高校生になってからは、大学受験に向けた勉強の中で、少しずつ苦手意識が弱まってきました。

特に私の中で転機となったのは、大学1年生の時のゼミです。非常に文章を書くことに厳しい先生であり、毎週のゼミでは課題図書である「文の書き方に関する書籍」を読んで、内容を簡潔に文章でまとめるということが繰り返されました。初めはついていけただけで大変でしたが、週を追うごとに自分自身でも変化を感じることができ、全く文章を書くことに苦手意識や抵抗感がなくなっていました。

その後、MBA時代や銀行員時代、中小企業診断士の2次試験対策でも文章を書くことが多く、レポートや論文、稟議書などのアウトプットと合わせてインプットを繰り返すことで、より分かりやすく、より簡潔に必要なして十分な情報を書くことを意識してきました。

コンサルティングに関連するインプットを行いながら、文章の書き方やデザイン、色彩などの知識習得も継続しています。その中で、ここ数年で良かったと思う資料をご紹介します。それは、“文化審査会国語分科会「新しい『公用文作成の要領』」に向けて（報告）」（令和3年3月12日）」です。国の資料はわかりにくいイメージを持たれる方が多いのですが、この報告ではいかにわかりやすく、誤認されることなく、かつ簡潔に表現するためのポイントがわかりやすく記載されています。実際に当社内でも文章作成の相談を受けた際には、この資料を基にしてアドバイスすることもあります。全体で50ページ超のボリュームがありますが、興味のあるところ、文章作成で困っているところなどに絞って見るだけでも十分に価値のあるおすすめ資料です。



## 「中小企業経営強化税制が拡充・延長されます」ビジネスアナリスト 伊藤 侑加

令和7年度税制改正が発表され、中小企業経営強化税制の拡充・延長が決定しました。

### 【ポイント①】適用期限の延長

適用期限が令和8年度末（2027年3月末）まで、2年延長されることが決定しました。

### 【ポイント②】対象設備の拡大（経営規模拡大設備）

売上高100億円超の達成に向けたロードマップ作成等を要件に、生産性向上に係る設備導入に伴う建物及びその附属設備（1,000万円以上）を対象設備として追加できるようになります。

### 中小企業経営強化税制とは？

自社の経営力向上に向けた計画を作成し、国からの認定を受けると、設備取得や設備製作等の際に税制や融資の支援等が受けられる制度です。

たとえば、機械装置の導入時に経営力向上計画を作成し、認定を受けると、100%の即時償却または、最大10%の税額控除が受けられます。

対象設備	その他要件
機械装置（160万円以上） 工具（30万円以上） 建物附属設備（60万円以上） ソフトウェア（70万円以上） 建物及びその附属設備（1,000万円以上）※ ※経営規模拡大設備に該当する場合のみ	生産等設備を構成するもの （事務用器具備品・本店・寄宿舎等の建物附属設備、福利厚生施設は不可） ・国内への投資であること ・中古資産・貸付資産でないこと 等

（申請対象となる事業者や設備については、要件が定められています。事業規模・投資内容により、特別償却限度額や税額控除額が異なります。）

本制度を利用する場合には、原則、設備の取得前に認定を受けなければなりません。

当社では、経営革新等支援機関として経営力向上計画の策定支援を承っております。いつでもお気軽にご相談ください。



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

