

FLAGSHIP MANAGEMENT

NEWS LETTER



2025

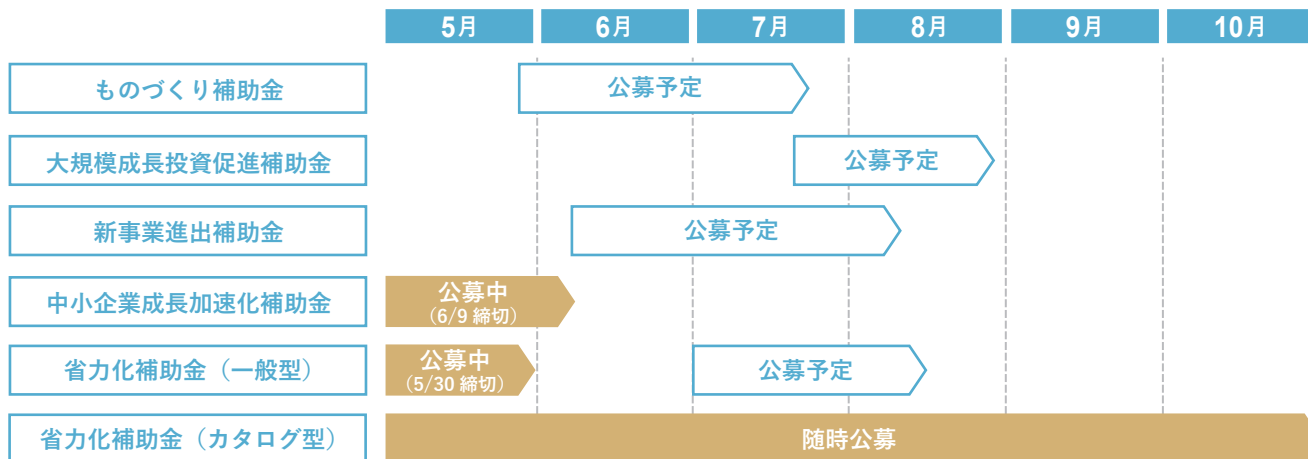
5

vol.097

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
- ✔ フレームワークの活用提案：採用教育編
- ✔ 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
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 ※最低投資額：10億円
新事業進出補助金	既存事業とは異なる新市場・高付加価値産業への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4月16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

神奈川県 中小企業生産性向上促進事業費補助金（6月公募・5月1日開始～6月30日締切）

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
2025年8月まで公募が予定されています。

補助上限 500万円 補助率 1/2～2/3

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



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。

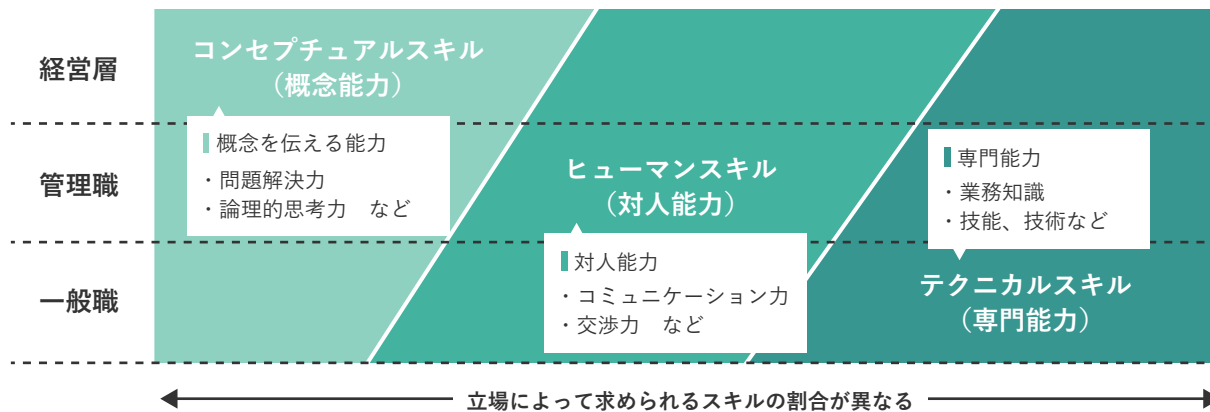


※スケジュールは当社予測を含みます。各公募情報は2025年4月16日時点の情報のため、公募開始時に変更となる可能性があります。

新年度も早一カ月。先月から新しい方を迎えられたり、新しい体制をスタートされた事業者様も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。この時期によくある問題が企業が求める働きと従業員の活躍が一致しないということです。

経営者様からは「新人や既存社員を新しいポジションに抜擢したがどうも想定よりも力が発揮されない」、従業員様からは「上司から何を求められているかわからない」なんてお声も伺います。

そんな時に活用していただきたいのがこちらの『カツモデル』です。



✓ カツモデルとは

カツモデルとは能力を「コンセプチュアル（概念化）スキル」、「ヒューマン（対人）スキル」、「テクニカル（作業）能力」の3つの視点で切り分けたものです。

- コンセプチュアルスキル** → 問題解決力や論理的思考力、俯瞰力など抽象的な考えを理解し戦略的に判断できる力。
- ヒューマンスキル** → 組織の中での関係性を円滑に進めるためのスキル。コミュニケーション力。
- テクニカルスキル** → 業務を遂行するために必要な専門知識や技術、熟練度合い。業務遂行能力。

上記図を見てみると、コンセプチュアルスキルは上位層に、テクニカルスキルは一般職に求められるスキルであることが分かります。一方で、ヒューマンスキルはいずれの階層にいても求められるスキルということです。

✓ カツモデルの使い方

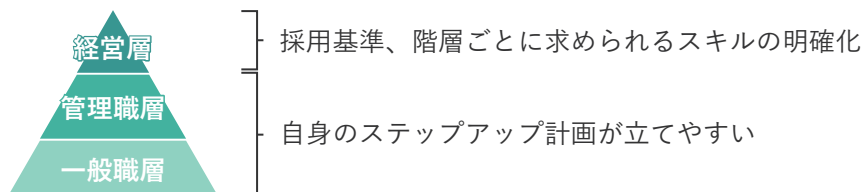
① 会社全体の業務の棚卸、採用基準の明確化

業務知識や能力、経営方針等理解してほしい概念など、管理職層や一般職層に求める要素（スキル）を棚卸します。その上で、従業員一人ひとりに求めるスキルを提示しましょう。新規採用する際の採用基準を見つけるヒントにもなります。

② 求めるスキルを明示

上位層が各スキルについて具体的にどのような要素を求めるかを提示することで、下位層は自身に何が求められているかを把握することができます。足りていないスキルは上位層がフォローアップを行いましょ。

✓ カツモデルの活用から期待される効果・メリット



誰に何を任せ、次に何をしたいのか。
会社全体の業務と役割を整理
できますね！



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

ホームページは
こちらから

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



コンさる君の

今日も視界良好

⑤ 「経営者がセミナーに参加する意義」 代表取締役 長尾 康行 (中小企業診断士)

今年に入ってから東京で2つのセミナーに参加したのですが、やはりセミナーの臨場感や生の声を聞くと読書やネットとはまた異なった学びがあり勉強になりました。

皆さんの中にはセミナー嫌いの方もいらっしゃるかもしれませんが、私は「学びたい!」と思う分野であれば積極的に参加するタイプです。今月号では経営者がセミナーに受講する意義について触れたいと思います。

まず、経営者がセミナーに参加することは、単なる知識のインプットにとどまらず、経営力の底上げやネットワークの拡充といった多面的な効用をもたらします。例えば「最新情報の習得」です。ビジネス環境は常に変化しており常に新しい情報をキャッチアップする必要があります。

セミナーでは信頼できる専門家からタイムリーな知見を得ることができ、自社の意思決定に即時反映させることが可能となります。

次に「視座の拡張」というメリットがあります。日々の業務に没頭していると視野が狭くなりますが、他業種の事例や異なる視点に触れることで、自社の課題や可能性を多角的に捉え直すことができます。

特に中小企業経営者にとっては他社の成功事例・失敗事例を知ることが、経営判断の幅を広げるきっかけになります。

また、「人的ネットワークの構築」も期待できます。セミナーには同じ志を持つ経営者や専門家が集まりますので、名刺交換を通じて将来的な協業やビジネスチャンスにつながる人脈を得られるほか、悩みを共有できる仲間や信頼できる外部ブレーンとの出会いもあります。

特に孤独になりがちな経営者にとって、相談相手の存在は非常に大きな価値があります。

そして私が最も期待しているメリットは「自らの意識の再確認・再点火」です。普段とは異なる環境に身を置くことで、自分自身のミッションや価値観を再認識し、モチベーションを高めることができます。

以上のように、セミナー参加は単なる学習機会ではなく、戦略的視野の広がり、人脈形成、意識改革といった総合的な成長につながります。時間を割いてでも定期的に足を運ぶ意義は、経営者にとって極めて大きいと言えます。

ぜひ、多くの経営者がセミナーに参加し、自社の発展に寄与していただければと思います。



代表取締役 長尾 康行

⑥ 「賢者が最初にやることを愚者は最後にやる」 マネージャー 木戸 貴也 (中小企業診断士)

『賢者は、将来を見据えて早い段階から行動を起こす。一方、愚者は先のことまで考えず、後回しにする。賢者は過去の経験から学び、同じ過ちを繰り返さない。一方、愚者は経験から学ばず、同じ過ちを繰り返す。』

これは、1800年のドイツ帝国のオットー・フォン・ビスマルクの言葉を基にした考え方で、ここでいう経験とは自分自身の経験ではなく、他者の経験にも学ぶことでより良い判断ができるという意味を持ちます。

他者の経験には、周りにいる人だけでなく、組織内の集団知や外部の組織、歴史なども含めて考えます。

また、基本的に仕事は計画を立てて進められるものばかりで、例外はほとんどないです。

例えば、突発的な案件、緊急対応が必要な案件が発生した場合でも、その瞬間に『まずは何に着手し、それを踏まえて次にどうするのか。』と突発、緊急だからこそ瞬間的な計画が必要です。走りながら計画を考え、その場で実行していくイメージです。自分で思っている以上に計画的に、早い段階から行動を起こすことは難しいものです。

私が意識しているのは、この仕事が「目の前(今月~3か月くらい先)→半年先→1年先→1年半先→2年先以上」のどのタイミングの成果(売上・利益)に繋がるものなのかと考えることです。

どこかに偏り過ぎるとだめで、先のことばかりを見過ぎて、目の前の成果がなければ、未来に道は繋がりませんし、逆に目の前を見過ぎて将来どこかで道が途絶える可能性があります。

今やっている仕事は、どのタイミングの成果に繋がるものでしょうか。整理してみてもバランスを見るだけでも、その後の行動が変わると思います。



⑤ 「4分だけやってみる」ビジネスアナリスト 伊藤 侑加

私は休日に本屋へ足を運んで、気になった本を何冊かまとめ買いするのが好きなのですが、最近読んだ本の中で特に興味深かったのは、「モチベーションが上がらない時は、まず4分だけやってみると、脳が作業興奮状態になり、作業が進められるようになる」という話です。

これは、心理学者のレナード・ズーニンが提唱した「初動4分の法則」と呼ばれています。人のやる気は「やっているうちに後から生まれる」ものであり、やる気が出てから物事を始めるのではなく、まずは4分間だけ作業に取りかかると、「作業興奮状態」が引き起こされ、結果的にやる気が高まるというメカニズムです。人の感情などに影響を与える脳の側坐核（前頭前野のすぐ後ろの部分）が刺激されることで、ドーパミンの分泌が促され、やる気が向上すると言われています。

私自身、春から初夏にかけてスギやヒノキ、イネ科の雑草の花粉によってモチベーションが下がりやすいのですが、この本を読んで以来、「まずは4分やってみよう」と意識して作業に取りかかるようにしています。「5分」や「10分」ではなく「4分」にこだわることで、なぜか集中力が高まるように感じ、結果的には長時間の作業にも集中できるようになりました。4分でもつらいと感じるときは、あまり頭を使わない簡単な作業から始めると良いそうです。信じられない話かもしれませんが、「やらないといけなけれど、どうしてもやる気が起こらない」「モチベーションが上がらない」という場面に直面したときは、ぜひ「まず4分だけやってみる」という方法を試してみてください。



⑥ 「指示待ち人間は悪いのか」ビジネスアナリスト 橋本 大治

指示待ち人間と言われるとマイナスな印象を持ちますよね。しかし、指示を待っている状態は本来正常であり、寧ろ問題があるのは指示を出せていない側ではないかと思うことがあります。

自分自身「さすがに指示がなくてもそれくらいは、、、」と思うこともありますし、思われていることも多々あると思いますので「そういう見方もあるよね」くらいで聞いていただければと思います。何故、こんなことを考え出したかという経営の根本的な形や理想の状態、本来あるべき姿を考えていた際に経営戦略や事業戦略という言葉の根源を考えると当然、「戦（いくさ）」に辿りつきました。

戦は文化や時代によっても異なるとは思いますが大きく捉えると王がいて、軍師がいて、兵士がいます。アニメ等では自分で考え道を切り開くキャラクターが主人公として描かれがちですが全員がそんなことをすると統率が取れず、勝てる戦も寧ろ勝てなくなりますよね。功績を残した兵士も結果を掴む能力が高かっただけで作戦通りに指示された道を進み、指示された敵を倒しているはずですが、ただ、それまでには剣の振るい方を教えられ、戦略を叩き込まれ、現場でも指示の元で動いているはずですが。

つまり、指示をされる側とする側が明確に分かれており、戦略（指示）のミスは軍師（指示をした人）のミスなのです。戦力（能力）を見抜き、適切な指示を出す軍師が優秀な軍師であり、その軍師にとっては指示を待つ人間（指示通りに遂行する人間）がいなければ成り立たないのです。このように考えていると指示を待っている人間に対して指示を出せていない人に問題があるのではないかとも思えてきます。

とはいえ、現実問題〇か×かで判断出来るものではありませんので、相手に対してそう感じたときは「もしかすると自分にも責任があるのではないか」という視点を持つ、教訓程度の認識でとどめておくのが良さそうですね。もしかすると、戦国時代は兵士一人一人が軍師や将軍、勝利のために命を掛け全力を尽くしていたからこそ、成り立っていた関係なのかもしれません。少し、話が広がり過ぎましたが指示待ち人間に指示を出して成果を出す、現代の軍師を目指してみるのも悪くありません。



⑦ 「読書の記録」ビジネスアナリスト 社内 愛里

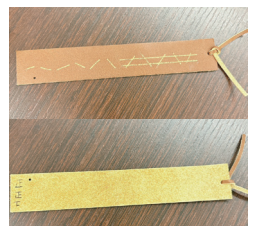


代表の長尾から、友人にしおりをプレゼントしたら、そのしおりに読んだ本の数を正の字でびっしりと記録して見せてくれるようになったという話を聞き、私も始めました。本を一冊読み終わったら正の字を一画追加するようにしています。

私は日頃よく本を読むよう心がけているのですが、一冊のうち全ページを読めることは少ないです。優先順位をつけて、気になるところだけ先に読んで残りは後で読むスタイルをとっています。読みたい本や読み切りたい本が溜まってしまいがちです。そのため、本を読んでいる割にはなかなか正の字は貯まりませんが…

気長に続けて、いつかしおりをびっしりと正の字で埋められたらいいなと思います。そして振り返った時に充実感に浸りたいです。

本を読んだ所感を都度記録しようとしたこともあったのですが、時間に追われて続けることができませんでした。でも、このしおりに正の字を足すという簡単な方法なら私でも続けられそうです。



⑤ 「自己紹介」 ビジネスアナリスト 鮫島 加奈

3月より入社いたしました鮫島と申します。前職では注文住宅の施工管理や意匠設計、卸売業の店舗開発に従事しておりました。経営補助業務に携わる中で新しいビジネスモデルが生まれる瞬間や既存事業の成長を間近で感じた経験から、経営者の方と企業の未来を描けるコンサルタントを志すようになりました。

また、プライベートではプロボノでNPO法人の助成金申請業務にも携わり、より良い地域社会の発展に貢献したいという思いが強くなりました。今後は皆様の事業の成長に寄り添いながら、価値ある未来づくりに尽力したいと考えております。

趣味は旅行で建築物や美術館を巡ることです。中でも海外建築に憧れて日本の職人さんが一生懸命に作られた西洋建築や近代建築を見ることが大好きです。先日、製造業のお客様へのアポイントの際に職人の方の技が光る完成品を拝見しとても感動いたしました。弊社の事務所がある大阪淀屋橋にも名建築がたくさんありますので少しずつ開拓しようと思います。皆様も大阪にいらした際にはぜひ素敵な建物を探してみてください。

異業種からの転職のため不慣れなことも多いですが、一生懸命頑張りますのでどうぞよろしくお願いいたします。



⑥ 「2ヶ月に一度、髪と心を整える時間」 経理・総務 松野あやか



2ヶ月に一度、美容院へ行く時間は、髪を整えるだけでなく、心の整理にもつながる大切なひとときです。担当の美容師の方とは大学生の頃からの付き合いで、もう何年もの間お世話になっています。髪型の相談はもちろんのこと、お互いの仕事の話や今後のビジョン、時には恋愛の話まで、幅広い話題を共有できる関係です。

私は、「この芸能人のような髪型にしたい」や「この写真の通りにしてください」といった具体的な要望はあまりなく、「骨格に合わせて赤みを抑えたカラーをお願いします」といった比較的、抽象的なリクエストをすることが多いです。

そのような曖昧な要望に対しても、毎回丁寧にヒアリングを重ね、提案を繰り返しながら、私に合ったスタイルへと仕上げてくださいます。

出会ってから1年ほど経過した頃、担当の美容師の方から印象に残る言葉をいただきました。

「要望はあまりないと言いますが、松野さんなりのこだわりはありますよね。でも僕は、初めてお会いしたときのお悩みを解決し、理想のスタイルに近づける自信があります。だからこそ、これからもぜひお任せください。」

この言葉を聞いたとき、彼の自信の裏には、日々の努力や学び、高いプロ意識があるのだと強く感じました。私は、自信を持って提案してくれる美容師の方に、安心してお願いすることができます。

業界は異なりますが、この姿勢は私自身の業務にも通じるものがあると感じています。経理・総務として、外部からの情報を適切に取り入れ、社内の方々が安心して手続きを任せられるようにする。自分の業務に誇りを持ち、相手の要望を的確に理解し、具体的な形に落とし込んでいくことの大切さを改めて実感しました。

2ヶ月に一度の髪のメンテナンスは、見た目を整えるだけでなく、お互いの近況や進捗を共有する大切な時間でもあります。今後も、担当美容師の方と互いに刺激を受けながら、切磋琢磨していきたいと思っております。



⑦ 「10年ぶりの甲子園観戦」 営業事務 吉川 鈴夏

先日、センバツ高校野球の決勝戦を観戦してきました。小学生の頃から父に連れられて、よく高校野球を観に行っており、その頃から智辯和歌山のプラスバンドが好きで、自然とチーム自体を応援するようになりました。最近は毎年テレビで観戦していましたが、智辯和歌山が決勝まで勝ち進んだということで、「これは行くしかない！」と、約10年ぶりに甲子園球場に足を運びました。やっぱり現地で観る試合はテレビとはまったく違う迫力と臨場感があり、より一層おもしろく感じました。

そして楽しみにしていたプラスバンドの演奏！魔曲と呼ばれる「ジョックロック」が流れた瞬間は、鳥肌が立ちました。ご存知の方も多いと思いますが、智辯和歌山の応援歌「ジョックロック」はチャンスの場面で演奏され、過去の大会でこの曲が流れた時に、点差のあったゲームを逆転勝利したことから魔曲と呼ばれています。

今回は、惜しくも逆転勝利とはなりませんでしたが、白熱した展開で最後まで目が離せませんでした。また、観客席はどこか一体感があり、どちらのチームを応援していても、好プレーには惜しみない拍手が送られていたのがとても印象的で、高校野球ならではの清々しさと、スポーツの素晴らしさを改めて感じさせられました。久しぶりに現地で観戦して改めて高校野球の魅力を再発見しました。

次は夏の大会！また熱い戦いが繰り広げられることを、今から楽しみにしています。そしてもちろん、また智辯和歌山のプラスバンドの演奏が聴けることにも期待しています！



⑤ 「水や光を活かしたプログラム」 営業事務 造田 朋夏

4月より大阪夢洲で関西万博が開幕されました。開幕に伴い、弊社からも近い御堂筋ではライトアップ、大阪市役所横の中之島ではイルミネーションストリート、クルーズ体験ができる八軒家浜では噴水ショーなどが開催されています。

御堂筋線のライトアップや中之島のイルミネーションと言えば毎年11月から12月限定で開催されていることから冬の醍醐味だと感じていたのですが、外が暖かい季節にイルミネーションを見ることはとても不思議な感覚になります。

八軒家浜では3月に期間限定でドローンショーが行われており、夜空にドローンで映し出される文字や絵が綺麗に光っていました。今の期間は噴水ショーが行われているのですが、音楽に合わせて噴水が上がるため想像以上に迫力があり、さらには川に光が反射した様子がとても魅力的でした。また、私が鑑賞した時期は桜が満開の時期であり、ライトアップされた夜桜を背景に噴水ショーを見ることができました。

これら以外にも街中では水や光を活かした様々なプログラムが行われており、万博開催期間終了まで開催されるようですので、お近くにいられた際はぜひ立ち寄られてみてはいかがでしょうか。



⑤ 「家族旅行」 営業事務 市位 桃花

先日、父方の祖父母と父、母、弟、父の弟家族で淡路島へ旅行に行きました。祖父母が元気なうちに皆で旅行に行こうということになり、今回の家族旅行が決まりました。旅行当日は大雨でどこにも行けそうになかったため、ホテルでご飯を食べたり、温泉に入ったり、卓球をしたり、部屋で話したりと充実したホテルステイを楽しみました。

日頃からよく話をしているため、近況報告は特にないものの、お互いの顔を見ながら話す良さを改めて感じることができました。特に祖母との電話はいつも電波が悪く、一回で聞き取れないことや時差を感じる人が多いので年始ぶりにスムーズな会話ができたと嬉しかったです。

私には20歳離れたいとこがいるのですが、そのいとこは祖父のことが大好きというより友達だと思っていて、どこまでも祖父に付いていきます。祖父もそんな孫が可愛くて一緒に遊ぶのですが、79歳の身体には堪えたようでいつもより1時間も早く眠ってしまったため、あまり話すことができませんでした。次回は6歳児に負けないよう私も祖父に付いていきたいと思えます(笑)

いつもと違う非日常を家族と一緒に過ごすことができ、とても心が満たされました。来年も家族皆でどこかに行けたらいいなと思っています(^^)



「ランチ会制度」 営業事務

今年から、福利厚生の一環として新たに「ランチ会」制度が始まりました。「ランチ会」とは、月に1回、チームで2時間の休憩を取得できる制度で、昼食代も会社から支給されます。

これまで営業事務では、パンの食べ放題や、ステーキ重、天丼などを食べに行きました！いずれのお店も、普段の休憩時間では行けない少し離れた場所にあるため、気分転換にもなり、「午後からも頑張ろう！」という気持ちになれました。

また、ランチ会にはもう1つの楽しみがあります。それは、昼食代が余った場合に、他の社員の方々にお菓子や飲み物などを買って帰っています。コンサルタントの方々が土産を買ってきてくださった際には、みんなで選んだり、じゃんけん大会が開催したりと、コミュニケーションの1つになっています。

今後もランチ会を通じて、チーム内のコミュニケーションを深めながら、リフレッシュとやる気につなげていきたいと思えます！



⑤ 「文化の違い」 インターン生 平手 陸翔

先日、突然人生初のサッカー観戦をすることになりました。

元々はラグビーの試合を見るために長居のスタジアムを訪れたのですが、行きの電車で妙に自分たちが見る試合のチームではないピンク色のユニフォームが多く、いざ現地に着くと、真向かいでセレッソ大阪の試合が行われることを知りました。試合はラグビーが12時から、サッカーが15時からとサッカーの方が遅いにも関わらず、既にたくさんのファンがスタジアム周辺にいました。

ラグビーの試合を見終わった後、外に出るとまだ試合の30分以上前にも関わらず、大きな応援がスタジアムの中から聞こえてきたことに驚き、気持ちの高鳴りをそのままに向かい側のスタジアムの試合のチケットを購入して、観戦することにしました。試合は試合終了直前に点を決めたセレッソ大阪が1対0で勝利しましたが、ゴールの瞬間の興奮は忘れられません。

初のサッカー観戦を通じて、スポーツによって応援文化に大きな違いがあることに驚きました。私が一番好きなスポーツは野球で、生粋の阪神タイガースファンですが、日本の野球の応援は攻撃中に各選手の応援歌を歌い、1打席1球の結果ごとに球場が一喜一憂するような雰囲気があります。そして、先に見たラグビーの試合は基本的には何かを歌ったりということではなく、スタジアムDJが場面によって観客を煽って盛り上げる演出があるのみです。一方でサッカーは、攻撃時だけでなく、守備の場面でもチャントを歌い続け、時折試合が見えないのではないかと感じてしまうほどジャンプしながら応援しており、一緒に戦っているという印象を受ける応援でした。

同じ日本のスポーツチームながら、ここまで個性が表れることは驚きで、まだ見たことがないスポーツの試合を見てみたいになりました。今年の目標にバスケットボールやバレーボール、テニス、卓球などの試合を現地観戦することが追加された1日でした。

⑥ 「1/6日の起承転結」 インターン生 荒井 雅人

ランニングや軽音楽など、様々なジャンルの趣味を持っている私ですが、最近新たに1つ追加されました。

それはドラマの倍速とスキップ機能をフル活用した一気見です。大学の友人に勧められ、「着飾る恋には理由があって」というドラマを鑑賞しました。全10話を鑑賞するのににかかった時間、およそ4時間。1/6日です。

登場人物の出会いから、いざこざの終息、結末まで、何カ月もの時間を費やしているのに1/6日。週1回、最新話をリアルタイムで見るような、ドラマをこよなく愛する人からするとありえないような鑑賞方法だとは思いますが。

しかし、自分はどちらかというところせっちな性格なので、続きが見ることが出来ないとフラストレーションが溜まっていき、集中力が低下していきます（泣）そのため、気になるドラマを見つけたら、これからも地上波放送が終了してから全話を一気見したいと思います。

皆さんはドラマをゆっくり楽しみたいタイプですか？短期集中で楽しみたいタイプですか？

⑦ 「自己紹介」 インターン生 刀禰 一輝

はじめまして。4月よりインターン生として入社しました刀禰と申します。

昨年大阪公立大学商学部を卒業し、今月より大阪公立大学大学院の経営学研究科の修士1年として大学に通っております。商学や経営学を学ぶ中、就職を考えた際にコンサルタント職に興味をもち、実際に実務に携わってみたいという思いから応募させていただきました。

趣味は筋トレで体をたくましくすることです。やせ細った弱弱しい自分を変えたいと一念発起した結果、一番の趣味となりました。日々の中で、少しずつ何かを変えようと一歩踏み出せるように頑張っております。

これから、お客様への結果にしっかりとつながるような働きができるよう日々努力してまいります。よろしくお願いたします。



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

