

FLAGSHIP MANAGEMENT

# NEWS LETTER

2026

1

vol.105

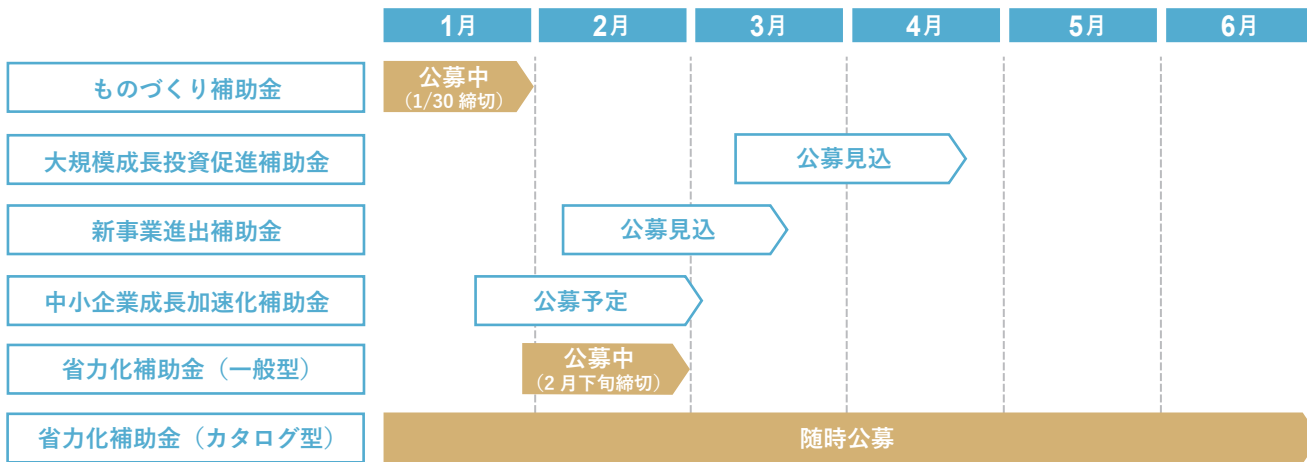


## CONTENTS

- ✓ 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
- ✓ 補助金コラム
- ✓ 今日も視界良好

## ■ 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。



	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 12 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ございます。

## ■ 自治体の補助金公募情報

予算情報が出次第、来年度の補助金情報をお伝えいたします。  
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。

東京都 | 事業環境変化に対応した経営基盤強化事業

残り  
1回

公募中

経営基盤の強化に向けた既存事業の「深化」または「発展」に取り組む設備投資を支援

補助上限 800 万円 補助率 2/3 公募スケジュール 第 6 回 3 月 13 日



※スケジュールは当社予測を含みます。各公募情報は 2025 年 12 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ございます。

予算情報が出次第、来年度の補助金情報をお伝えしていきます。  
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。





## ものづくり補助金に新たに加点項目が追加されました！

鮫島 加奈

ものづくり補助金（22 次公募）の申請締切は、2026 年 1 月 30 日です。締切までの期間は限られており、申請準備も次第にタイトな状況となってきました。採択率を高めるため、多くの事業者様が加点申請に積極的に取り組まれています。一般的に、獲得する加点項目が多いほど、採択の可能性が高まるとされています。

こうした中、ものづくり補助金 22 次公募では、新たに 2 つの加点項目が追加されました。

加点項目	内容
地域別最低賃金引上げに係る加点	2024 年 10 月から 2025 年 9 月までの間で、補助事業の主たる実施場所で雇用している従業員のうち、「当該期間における地域別最低賃金（事業実施都道府県における最低賃金のこと。以下同じ。）以上～2025 年度改定の地域別最低賃金未満」で雇用している従業員が全従業員数の 30% 以上である月が 3 か月以上ある事業者。  ※最低賃金引上げに係る補助率引上げの特例の対象外事業者が個の加点のみを申請し、摘要される場合、「基本要件③：事業場内最低賃金水準要件」は除外されません。
事業所内最低賃金引上げに係る加点	2025 年 7 月と応募申請直近月の事業場内最低賃金を比較し、「全国目安で示された額（63 万円）」以上の賃上げをした事業者。

これらの加点申請に必要な提出書類は、雇用状況の確認書および賃金台帳のみと比較的簡易で、取り組みやすい点が特徴です。該当する事業者様にとっては、少ない負担で採択率向上を目指せる有効な加点項目となりますので、ぜひ積極的に申請をご検討されることをおすすめいたします。



## 省力化投資補助金（一般型）第 3 回 交付申請期日迫る！

吉川 鈴夏

昨年 11 月 28 日に採択発表された「省力化投資補助金（一般型）第 3 回」の交付申請は **1 月 27 日が提出目安**となっています。採択された事業者の皆さま、手続きは順調に進んでいるでしょうか。書類の不備は提出遅延につながり、補助金を受けられない可能性もありますので、早めの確認が大切です。

## 交付申請の必要資料（全事業者共通）

種類	内容	注意点
研修動画の修了証	テスト受講完了の証明	テスト受講後、ダウンロード可能。
本見積書	交付申請日に有効なもの	一式表記・他メーカーの同等機種による見積は不可。 業者選定理由は合理的理由がある場合のみ有効。 ➡ 独占販売など
相見積書	本見積と同一条件のもの	
見積依頼書（相見積分含む）	指定様式あり	見積対象の設備・サービスの条件や仕様が明記されていること。
賃金引上げ計画の表明書	指定様式あり	指定様式 2 ページ目に記載例あり。

手続きに不安がある場合は、どうぞお気軽に弊社までご相談ください。



# コンさる君の 今日も視界良好



## ⑤ 「不透明な時代でも年男は立ち向かう」 代表取締役 長尾 康行（中小企業診断士）

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。旧年中は多大なるご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。皆様と共に新たな年を迎えられましたことを、心より嬉しく存じます。

さて、令和8年の幕開けです。今、私たちが直面しているのはデフレ脱却後の「金利のある世界」であり、AIが日常の風景となった、かつてとは似て非なる経済環境です。さらに人手不足が「不足」ではなく「不在」と言われるほど深刻化する中で、選ばれる企業になるためには、経済的にも精神的にも満たされる「ウェルビーイングな組織」を作る経営者としての資質が厳しく問われています。

このような環境下では不変の経営原則を貫くべきか、あるいは果敢に新しい一手に出るべきか、その判断も難しいです。しかし、迷った時こそ原理原則に立ち返りましょう。私事ではございますが、本年は48歳、「年男」を迎えます。午年らしく、過去の成功体験という重い荷物は適度に振り落とし、身軽に、かつ力強く跳躍する一年にしたいと考えております。

本年が、皆様にとって経済的な繁栄と心の充足が両立する最高の一年になりますよう、全力で伴走させていただきます。新しい時代を時に軽やかに、時に泥臭く駆け抜けてまいりましょう。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。



代表取締役 長尾 康行

## ⑥ 『『できない理由』を探す組織、『できる方法』を探す組織』 マネージャー 木戸 貴也（中小企業診断士）

新年あけましておめでとうございます。旧年中は多大なるご支援を賜り、誠にありがとうございました。2026年が皆様にとりまして、飛躍と繁栄の素晴らしい一年となりますよう心よりお祈り申し上げます。

毎年の事なのですが、新年度になると、「本当にこの目標を達成できるのだろうか」、「計画が絵に描いた餅で終わらないだろうか」と、最初に掲げる年間の数値目標は、巨大な壁のように感じられます。しかし、そのような目標も、「1カ月あたり」、「1回あたり」、「担当者1人あたり」と、行動可能な単位にまで数値を因数分解していくと、不思議と「これならやれる」、「もう少しの工夫で届く」という手応えに変わっていきます。高い目標を達成する組織とは、精神論だけで走るのではなく、この「目標を現実的な行動レベルに落とし込むプロセス」が優れている組織だと思います。これを「登れない山を登れる階段に変える思考」と考えます。

一方で、世の中を見渡すと、慢性的に目標未達が続いている組織やチームが存在します。「今年は市況が悪かった」、「担当エリアの競合が激しい」、「人手不足だった」など。もちろん、ビジネスにおいて外部環境は無視できない要因です。しかし、同じような環境下でも、あるいはより厳しい条件下でも、涼しい顔で目標をクリアしていく組織があるのもまた事実です。

目標を達成できない組織の根本的な問題は、環境要因そのものよりも、それを「できない理由」として受け入れた瞬間に発生する「思考の停止」にあります。「数字が足りない」という現実と直面した際、「無理だ」、「達成できない」と結論づけて思考を止めてしまうのか、それとも「この状況下で達成するには、あと何が必要か」と問い続けられるか。このわずかな意識の差が、1年という期間を通じて決定的な成果の差となって現れます。

目標達成において最も恐れるべきは、数字が未達になることそのものよりも、「未達でも仕方ない」という空気が組織に蔓延することです。思考プロセスが停止した組織では、会議が「言い訳の報告会」になり下がります。逆に、達成が習慣化されている組織では、未達の報告は「次なる打ち手の相談」へと変わり、達成しないことが会社や自分たちにどのような影響（リスクや機会損失）をもたらすかという危機感が共有されています。つまり、「どうすればできるか、を問い続ける組織」ということです。

新年や新年度に目標設定を行うことが多いと思いますが、ぜひ高い目標を設定し、それを達成しつづけることを習慣化できる組織を目指していきたいものです。

本年も、共に挑戦し、共に成長できる一年となりますことを願っております。



## ⑤「QOL 爆上がりホットアイマスク」 ビジネスアナリスト 橋本 大治

皆様、明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願いいたします。  
さて、2025 年も振り返ると一瞬で終わってしまったように感じます。  
2025 年は環境が二転三転した年でした。新しい仲間も増え、会社の雰囲気も変わってきたように感じます。

例年とは違った環境に疲労がたまることもありましたが、ホットアイマスクを使ってみて QOL が大きく向上したため、オススメさせていただきます。

橋本は現在、充電式のホットアイマスクを利用していますが「蒸気でホットアイマスク」は使い捨てで利用出来ますので是非、使ってみていただきたいです。慣れるまでは寝つきにくさもあるかもしれませんが翌日の眼精疲労がすごく楽になります。



## ⑥「楽しみを先に決める、という習慣」 ビジネスアナリスト 鮫島 加奈

私には、幼稚園の頃から定期的に遊んでいる友人が 2 人います。長い付き合いで仲が良いこともあり、これまでは地元や近場のカフェでおしゃべりをして過ごすことがほとんどで、意外にも旅行などの遠出をしたことがありませんでした。

そんな中、昨年、出会ってから 25 年目にして初めて城崎温泉へ出かけることができました。地元で過ごす時間も十分に楽しいのですが、実際に遠出をしてみると、学生時代の修学旅行に戻ったような気持ちになり、想像以上に楽しい時間を過ごすことができました。友人 2 人も遠出をとてん気に入った様子でした。

この温泉旅行をきっかけに、数か月先や半年先の予定を立てるようになり、次は淡路島でのサイクリングと美味しい海鮮料理を楽しむ計画を立てました。

以前『モチベーション図鑑』という本を読んだ際に、「予定を立ててワクワクが継続する期間は約 2 か月」と書かれていたことを思い出し、それ以来、2 か月後に楽しみな予定や友人と会う約束を意識的に入れるようにしています。

また、「ご褒美のために頑張る」だけでなく、「先にご褒美を用意することで生産性が向上する」という考え方にも共感し、2026 年は計画的に楽しみやご褒美を組み込みながら、仕事もプライベートも継続的に努力できる一年にしていきたいと考えています。

本年もどうぞよろしくお願いいたします。



## ⑦「習慣を作る」 ビジネスアナリスト 湊 光基

明けましておめでとうございます。  
平素はご愛顧を賜わり、厚く御礼申し上げます。時がたつのは早いもので、もう 2025 年が終わってしまいました。「光陰矢の如し」という言葉がありますが、年を重ねるごとにその体感スピードは速くなっています。  
そんな中、新年を迎えるこのタイミングで時間の使い方を見直し、新たに目標設定ややりたいことを決められる方も多いと思います。一方で中々日々の生活の中で意識して取り組んでいくことは難しいですね。  
私も、習慣化するのが苦手なタイプであったのですが、2025 年は、何とか充実した時間を過ごしたいと思い、工夫してみたところ少しずついい習慣を作ることが出来るようになってきました。  
新年を迎えるこのタイミングで、「習慣を作る」おすすめの方法をご紹介します！

その方法とは、①小さく始めること ②無理はしないこと です。

正直、語りつくされているテーマで、今更そんな当たり前のことと言われても、、、  
と思われるかもしれませんが、個人的にはこの二つをしっかりと意識していれば、習慣化はそう難しくないと感じています。  
というのも、目標を立てたり、習慣化に取り組む方の多くは、無意識のうちに「高い理想」を掲げてしまっている場合が多いと感じているからです。

私自身がそうだったのですが、最初は低いハードルで設定していた習慣も、日々の中で少しずつハードルを上げてしまい、取り組むことに億劫になってやめてしまうことが多々ありました。そこで、「目標を掲げてそれを達成すること」ではなく、「とにかく続けること」だけを意識すると、それが 5 分でも 10 分でも自分の生活の中で「当たり前」になっていく感覚があったのです。もちろん、人それぞれ想いの強さや日々の生活は異なりますので、全員にこの方法が当てはまるわけではないと思いますが、これまで習慣化ができていなかった方は、日々のハードルを少し低く設定して、その日 1 日だけやる気持ちで取り組んでみてください。





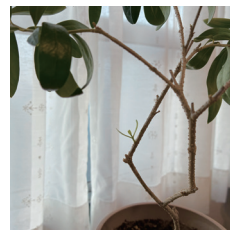
## ➤「再び芽吹いたオリーブを見て」 ビジネスアナリスト 土屋 結衣

あけましておめでとうございます。昨年は大変お世話になりました。ありがとうございました。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

わが家では昨年からオリーブの木を育てており、もうすぐ1年になります。

買ったばかりの小さな苗は春の訪れとともにぐんぐんと成長し、たくさんの葉を付け、毎朝みずみずしい新芽を観察するのがいつしか日課になっていました。

しかし、夏が過ぎ少し肌寒くなり始めたころ、急にオリーブの成長が止まりどんどん葉が落ち始めてしまったのです。このままだと枯れてしまうかもと思い、近所のガーデニングショップへ駆け込みました。写真を見せたただけなのに、店員さんはすぐに原因と対策を導き出し、「また元気になりますよ」と励ましの言葉をくれました。アドバイスどおりに育てること約2カ月…先日ようやく新芽が顔を出しはじめました。オリーブが元気になったことはもちろんうれしかったのですが、それと同時に「また困ったことがあったらあの店員さんに相談しよう」という気持ちになりました。業界は全く異なりますが、同じ「専門家」として、お客様に確かな知識や知見、そしてまた頼りたいと思っていただけるほどの安心感を与えられる存在に私もなりたいたと強く感じた経験でした。2026年は、そんな理想の人物像を目指して、たくさん経験を重ねる一年にしたいと思います。



## ➤『「とりあえずやってみる」が、世界を広げる」 ビジネスアナリスト 田邊 綿華奈

新年あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願いいたします。

「なんでも興味を持ってみる」「誘いは断らない」「とりあえずやってみる」。最近の私は、この3つをなんとなくマイルールのように意識しています。どこにチャンスが転がっているかなんて、事前にはわからないからこそ、誰かに勧められたことや「一緒にやろう」と声をかけてもらったことには、なるべく素直に乗ってみようようにしています。

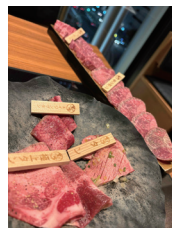
このスタンスで過ごしてきたおかげか、趣味や興味の幅がぐっと広がりました。ダイビングや釣り、山登り、ロードバイク、裁縫、絵を描くことなど、これまでは「自分には縁がないかも」

と思っていたことも、実際にやってみると、「あ、これ好きかも」と感じる瞬間が何度もあり、気が付けば多趣味の人間になっていました。

お店選びひとつをとっても同じです。「ここ、美味しかったよ」「今度一緒に行こう」と誘ってもらったお店には、なるべく行くようにしています。そのおかげで、「知っているお店・お気に入りのお店」もどんどん増えています。最近では、木戸さんにおすすめしていただいた「馬喰一代」という焼肉屋さんで、「出汁で肉の脂を洗い流して食べる」という、新しい食べ方に会いました。焼肉は大好きで、数多くの焼肉屋巡りをしましたが、初めて体験する味で、とても印象に残っています。

このスタンスは、仕事でも変わりません。2025年5月には、管理栄養士からコンサルタント職という全く違う職種に転職しました。全てのことにまっさらな私は、「こういうやり方、向いてると思うよ」と言ってもらえたら実際にやってみることにしました。実際にやってみる中で、「早くできる」「じっくりくる」と感じる方法に出会うこともあり、向いているやり方は、やってみないとわからない、ということを実感しています。

これからも、ちょっとでも気になることがあれば、「とりあえずやってみる」。そんな軽やかなフットワークで、自分の可能性や視野を広げていけたらいいなと思っています。



## ➤「新年を迎え、お正月の余白時間に考えたいこと」 ビジネスアナリスト 奥田 くるみ

新年あけましておめでとうございます。

入社してまだ2か月ほどではございますが、昨年は何かとお世話になり、誠にありがとうございました。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

さて、新年を迎え、みなさまどのようにお過ごしでしょうか。慌ただしい日々が続く中で、ゆっくりと過ごせるお正月は、貴重で幸せな時間かと思いますが、一方で『時間…めっちゃあるな…むしろ有り余っているな…もしかして、暇？…ってやつなのか…？』という思いが巡る瞬間はありませんでしょうか。

そんなときに、新年ならではの暇つぶしとしておススメしたいのが、『今年やりたいこと100選を考える』ことです。

私も3年前に『今年やりたいこと』を100個、お正月番組を観ながらポチポチと考えたことがあるのですが、今それを見返すと、その年は達成できていなくても意外と現時点で達成されていることが多くて驚いています。

ちなみに、やりたいことと合わせて、『しないこと』も12個考えていました。こちらは多すぎると、ルールがややこしいボードゲームのようになってしまうので、多すぎず、意識しなくても守れそうな範囲でいくつか設定するのがおススメです。

1. 気を使いすぎない 2. 自分にも人にも厳しくしすぎない 3. 好きなことに恥ずかしがらない 4. 飲みすぎて人にダル絡みしない等々…。振り返ってみると意外と『やりたいこと』よりもできていない気もしますが、『やりたいこと』にも『やらないこと』にもどちらにも共通して言えるのが、『表明することが大事だ』という点だと思っています。著名なSF作家さんが『人間が想像できることは、人間が必ず実現できる』と言っていたらしいのですが、意外とSF物語なお話ではなく、想像したことは表明することで、また一步、現実近づいていくような気がします。

### ⑤ 「2025 年を振り返って」 ビジネスアナリスト 平石 優希



明けましておめでとうございます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

2025 年は、私にとって大きな転機となる一年でした。当社に入社し、経営コンサルタントとしての第一歩を踏み出した年でもあります。これまで在籍してきた会社では「同期」がほとんどおらず、常に一人で仕事を進める環境でしたが、今は周囲に頼れる先輩方や仲間がいて、日々多くの支えを感じています。

入社当初は、中小企業をご支援するという責任の重さに対し、自分には何ができるのか分からず、戸惑う場面も多くありました。しかし、現場でのヒアリングや資料作成、先輩方からの助言を通じて、少しずつ理解が深まり、できることが増えていく実感を得ています。

中小企業の未来を共に考え、成長を支えるこの仕事は簡単ではありませんが、その分やりがいも大きく、自身の成長を日々感じられる最高の環境だと感じています。2026 年も感謝の気持ちを忘れず、より価値ある支援ができるよう努力していきたいと思います。

### ⑥ 「ぶらり町中華巡り日記」 ビジネスアナリスト 近藤 司

明けましておめでとうございます。2025 年は大変お世話になりました。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

新年を迎え、何気ない日常の中にある「好きな時間」を振り返ってみると、最近は「古い町中華」を巡ることが、小さな楽しみになっています。

あえて有名店やチェーン店ではなく、街角にひっそりと佇む、昔ながらのお店ばかりを訪れています。昭和のまま時が止まったような店構え、油が染み込んだ暖簾、常連さんが自然と席に着く空気感。初めて入るのに、どこか懐かしくて落ち着ける不思議な場所です。

どの店も決して派手ではなく、何十年も使われてきた座布団や、少し色あせた調味料入れがそのまま置かれていて、静かに店に溶け込んでいます。その素朴さの中で、ひときわ心に残ったのが、人情のあたたかさでした。

「今日は寒いやろ」とスープを少し足してくれたり、「サービスしとくわ」「これ持っていき」と、子どもたちに飴をくれたり、言葉以上に温度のあるサービスが当たり前のように飛んできます。

メニューが豊富でなくても、内装が古くても、「おおきに、また来てな」という気持ちが自然と伝わってきます。小さな気遣い、ちょっとした会話、常連さんを大切にする姿勢。それだけで店の価値は、そっと積み重なっていく。そんな町中華には、地域に根付く温かさと、飾らない魅力が詰まっていました。

### ⑦ 「2026 年の意気込み」 ビジネスアナリスト 秋定 皇輝



新年あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願いいたします。

昨年はアルムナイで入社するという、自身でも予想していなかった 1 年となりました。

皆様からも戻ってきたことに対して励みになるお言葉をたくさんいただき感慨深いものがありました。

また、再びフラッグシップのメンバーと働く機会を得られたことに感謝するとともに、環境が変わる中でも自分の役割を再定義し、価値を発揮する重要性を学んだ年でもありました。

2026 年はこれまで以上に成果と向き合い、関わる方々に対して貢献の質を高められる一年にしたいと考えています。

特に、お客様に対しては確かな成果を提供し、社内に対しては助け合いと挑戦を尊重する文化づくりにより一層力を注ぎ、自身の役割を広げられるような、挑戦し続ける一年にしたいと思います。

### ⑧ 「考え方の変化と気づき」 経理・総務 松野 あやか



新年あけましておめでとうございます。本年も何卒よろしくお願いいたします。

2025 年を振り返ると、新たなメンバーを迎え、これまで以上に多様な価値観に触れる一年となりました。以前であれば違和感を覚えていたような場面でも、「そのような考え方もあるんだ」、「取り入れてみることで、より良い形につながるのではないかと」と、柔軟に受け止め、前向きに考えられるようになったと感じております。

また、社内外を問わず多くの方とお話しする機会をいただき、自身の考え方や姿勢を見直すきっかけにもなりました。日々の業務の中で、改めて人との関わり大切さを実感しております。

入社当初から大切にしている「気づく」という姿勢についても、その重要性を再認識した一年でした。

相手の表情やちょっとした変化に目を向け、声をかけることは、信頼関係を築く第一歩であると感じています。自分がしてもらって嬉しかったことを、今度は相手に返していく。その積み重ねが、お互いにとってより良い関係や環境につながっていくのではないかと考えております。

本年も、ご縁を大切にしながら、日々の業務に真摯に取り組んでまいります。

皆さまにとって幸多き一年となりますことを、心よりお祈り申し上げます。



## ⑤ 「『整』をテーマにした一年を振り返って」 営業事務 吉川 鈴夏



あけましておめでとうございます。旧年中は、大変お世話になりました。

2025 年は「整」をテーマに、業務の進め方や情報の整理など、日々の仕事を見直すことを意識した一年でした。これまで当たり前に行っていた業務の流れを改めて見直し、より良い方法はないか、より良いサービスを提供するにはどうすればよいかを相手の立場に立って考えながら、業務改善に取り組んできました。

また、プライベートの面でも、生活リズムや身の回りを整えることを意識し、日常をより心地よく過ごす工夫をしてきました。こうした日々の積み重ねが、仕事に向き合う姿勢にも良い影響を与えてくれた一年だったと感じています。

さらに、裏テーマとして体調や姿勢を整えることも大切にしてきました。体調を崩しやすい時期もありましたが、無理をしないことを心がけたことで、昨年よりも元気に過ごせたと感じています。姿勢の改善にも試行錯誤しながら取り組み、年末にはピラティスにも通い始めました。

2026 年は、これまで整えてきた仕事の土台と日々の積み重ねを大切にしながら、無理なく前向きに取り組んでいきたいと思っています。気軽に相談できる存在として、皆さまのお役に立てる一年にしていけたら嬉しいです。本年もどうぞよろしくお願いいたします。(年末から始めたピラティスの効果についても、今後ご報告できたらと思います！)

## ⑥ 「2026 年の目標」 営業事務 造田 朋夏



皆様、あけましておめでとうございます。

昨年もたくさんの事業者様到大変お世話になり、ありがとうございました。

2025 年 1 月号のニュースレターでは、昨年の目標を「探求心をもつこと」と掲げておりました。1 年を振り返ると、興味を持ったことや気になった場所について、ただ調べて終わるのではなく、実際に試してみたり足を運んでみたりと、探求心を行動につなげることができたように感じています。2025 年はこれまで以上に時間の流れが早く感じられましたが、期間や時期が限られているものこそ、逃してしまうと今後経験できないかもしれないと考えることで、悩むより挑戦しようと前向きに考えられるようになりました。

「探求心をもつこと」は今後も継続しながら、2026 年の目標は「時間を積む」としたいと思っています。日々の努力や行動はすぐには成果として表れないことが多く、途中で挫折をしてしまいそうになることもあります。毎日数分でも続けることで 1 ヶ月後、1 年後には自身の成長につながると信じて時間を積み重ねていきたいと思っています。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

(写真は、次に関西で開催される万博に行けるのはいつだろうと思い、急遽駆け込みで関西万博に行ったときに撮影したものです。)

## ⑦ 「家庭づくりと好きを学ぶ 2026 年」 営業事務 市位 桃花



明けましておめでとうございます。

2025 年は大変お世話になりました。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

私事ではございますが、2025 年は結婚という人生の大きな節目を迎え、忘れられない大切な一年となりました。まだ夫婦としての実感は薄い部分もありますが、2026 年は両親や祖父母、友人など、身近なご夫婦の「素敵だな」と感じるところを取り入れながら、私たちなりの家庭を築いていきたいと考えています。

二つ目の目標は、趣味を深めることです。これまでどこから趣味と言えるのか悩むことが多く、セルフネイルに挑戦してみた時期もありましたが、結局は長続きせず、これといった趣味を見つけられないまま過ごしてきました。そんな中、先日友人に趣味がないことについて相談したところ、即答で「桃花はコスメでしょ」と言われ、思わず納得してしまいました。振り返ってみると、大学生の頃からコスメが大好きで、新作が出るたびにプチプラからデパコスまでチェックし、今でも週に一度はコスメ売り場を見て回っています。デパコスは月に 1 つ、プチプラは月に 3 つほど購入しており、これは趣味だと気づかされました。

そこで 2026 年は、コスメへの興味をさらに深めるために化粧品検定の取得を目指したいと思っています。化粧品検定では、コスメやスキンケアの成分や効果だけでなく、美容全般の知識を体系的に学ぶことができます。参考書を読み進める中で、これまで何となく選んでいた化粧品の理由や、SNS でよく目にする美容情報の根拠が分かり、新しい発見の連続でとても楽しいです。

自己紹介の場でも迷わず「趣味はコスメです」と言えるよう、楽しみながら学び続けていきたいと思っています！

### 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



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

