

速報

令和7年度 税制改正のポイント



日商「税制改正 特設サイト」▲

※本チラシは2024年12月20日公表の与党税制改正大綱に基づいて作成しています

I. 中小企業の「稼ぐ力」の強化に向けた税制

○ 中小企業向け設備投資減税の延長・拡充

【設備投資減税の全体像】

設備の種類 (価額要件)	機械装置 (160万円以上)	ソフトウェア (70万円以上)	工具・器具備品 (30万円以上)	建物附属設備 (60万円以上)
支援措置	2年延長 中小企業経営強化税制 ※1 即時償却 or 税額控除10% (7%) ※2 経営力向上計画の認定が必要 (申請先: 所管省庁窓口)			
	2年延長 中小企業投資促進税制 30%特別償却 or 税額控除7% ※3			
国税	Point① 拡充措置 測定工具及び検査工具 1台120万円以上、1台30万円以上 かつ複数台合計120万円以上			
地方税	Point② 延長・拡充 償却資産に係る固定資産税の特例			
	2年延長 償却資産に係る固定資産税の特例		2年延長 償却資産に係る固定資産税の特例	

※1: 現行措置は類型の整理 (一部廃止) と要件 (指標) の見直しを行う ※2: 資本金3,000万円超の中小企業者等の税額控除率は7%
 ※3: 資本金3,000万円超の中小企業者等は特別償却のみ選択可能

Point① 中小企業経営強化税制の拡充措置

⇒売上100億円を目指す企業に対して「建物」を対象に加えた措置を拡充！

【概要】 対象：工場のラインや店舗等の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

要件：

- ・投資利益率が年平均7%以上
- ・売上100億円を目指すロードマップの作成
- ・売上高成長率年平均10%以上を目指す
- ・前年度売上10～90億円
- ・最低投資額1億円 or 売上5%以上 等

措置の内容：

- ・年度末給与支給総額が前年度末比で、
2.5%以上増加 → 特別償却15% or 税額控除1%
- ・**5.0%以上増加 → 特別償却25% or 税額控除2%**



商工会議所の強力な要望により
建物を対象に追加！
 (中小企業税制では極めて異例の措置)

Point② 償却資産に係る固定資産税の特例の延長・拡充

⇒市区町村の認定を受けた先端設備等導入計画に基づき一定要件を満たす機械等を導入した場合に固定資産税の負担を軽減する特例が**2年間延長！**
 ⇒表明する賃上げ率に応じて**最大1/4に軽減！**



固定資産税は市区町村の基幹税。コロナが収束したことも踏まえ、軽減措置は不要である

表明する賃上げ率	軽減後の課税標準	軽減を受けられる期間
3.0%以上	1/4	5年間
1.5%以上	1/2	3年間

商工会議所の強力な要望により
軽減割合を拡充したうえで延長！



裏面に続く

II. 中小企業の経営基盤強化に資する税制

○ 中小企業の法人税率の軽減措置の延長

⇒年間800万円以下の所得金額に対して、税率を最大4%軽減する措置が**2年間延長!**

対象	本則税率		軽減税率※4
	所得区分なし	23.2%	
大法人 (資本金1億円超)	所得区分なし	23.2%	15%
中小法人 (資本金1億円以下)	年800万円超 の所得金額	23.2%	
	年800万円以下 の所得金額	19%	
	※所得10億円超の場合	19%	17%



リーマンショック対応のため導入した措置なので、もう廃止すべき

商工会議所の強力な要望により
ほぼ現状のまま延長!
(中小企業の約99.9%は影響なし)



←新設

※4: 過去3年平均で所得15億円超の中小企業は本措置の対象外

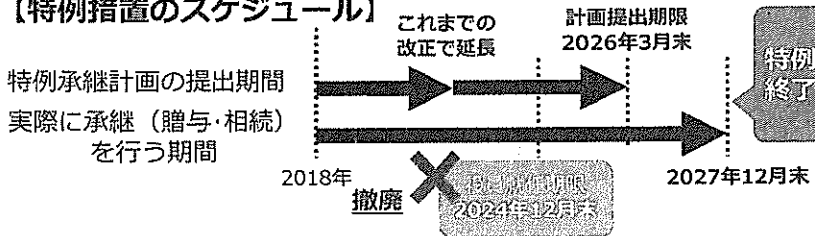
III. 円滑な経営承継・事業継続に資する税制

○ 事業承継税制特例措置における役員就任要件の事実上撤廃 (自社株贈与時)

⇒2024年末まで (特例措置が終了する2027年12月末の3年前まで) に
後継者を自社の役員に就任させなければならないとする要件が、事実上撤廃!
⇒新たな手続きなく、株式贈与の直前までに役員に就任すればよい!



【特例措置のスケジュール】



商工会議所の強力な要望により
要件を事実上撤廃!



事業承継税制(特例措置)とは

先代から非上場自社株を贈与・相続する際の税負担が100%猶予(要件を満たすと免除)される制度。2027年末までの時限措置。

税制活用までの基本的な手続きの流れ(贈与の場合)

- Step 1: 特例承継計画を都道府県庁へ提出する <2026年3月末まで>
- Step 2: 後継者が自社の役員に就任する <代表取締役就任直前まで>
- Step 3: 後継者が代表取締役就任し、先代から自社株を譲り受ける <2027年12月末まで>
- Step 4: 認定申請書を都道府県庁へ提出し認定を受ける <贈与を受けた翌年の1月15日まで>

制度紹介チラシ▶



IV. 地域における民間投資拡大に資する税制

○ 地域未来投資促進税制の延長(3年)・拡充

地域経済牽引事業計画の承認(申請先: 都道府県)を受け、課税特例の確認を受けた設備投資について、特別償却または税額控除ができる措置が3年間延長。さらに、地域の発展・成長に特に資する分野において10億円以上の設備投資に対する上乗せ措置(特別償却50%または税額控除5%)を創設

○ 中小企業防災・減災投資促進税制の延長(2年)

事業継続力強化計画等の認定(申請先: 各経済産業局)を受け、取得した設備に対して取得価格の16%を特別償却できる措置が2年間延長



○ 地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)の延長(3年)

企業が地方公共団体の実施する「まち・ひと・しごと創生寄附活用事業」に対する寄附を行うことで、最大で寄附額の約9割まで法人税等の税負担を軽減できる措置が3年間延長

V. その他

○ 防衛力強化に向けた財源確保

2026年4月から法人税額に対し4%を課税(法人税への付加税)
ただし、中小企業への配慮措置として税額500万円(所得2,400万円相当)が控除される
(※課税対象は全法人の6%弱)

みんなで
盛り上がりよう!

ボウリング



団体予約案内

通常 1ゲーム 650円のところ…



20名様以上 ⇒ **550円**

80名様以上 ⇒ **500円**

【注意事項】

- 別途貸靴代400円が発生します
- 当日予約不可
- 当日キャンセル100%の料金発生



麻生塾ボウル

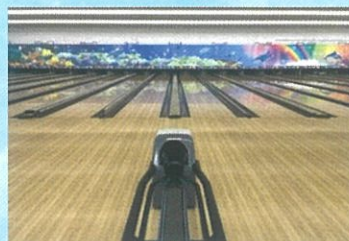
福岡県飯塚市柏の森6-1

TEL0948-21-0660

営業時間 平日/12:00~24:00

日祝/10:00~24:00

土/10:00~26:00



地域
最大級
34レーン

無料駐車場あり



《ビジネス読本 vol. 277》

魂に響く書

「神はこの世に不要なものを創らない」の言葉に
母は光明を見いだした。



書道家
金澤 翔子

中小企業のための

DX事例

「顔の見えるつながりが生む鑄造業DXの潮流」

今回は、業界団体が主導してデジタル化を推進した日本鑄造協会の事例を紹介します。鑄造業の業界団体である同協会は、2017年に「鑄造産業ビジョン2017」を策定し、デジタル技術を活用したスマートファウンドリー（Smart Foundry）の実現を目標に掲げました。この目標を具体化するために設立されたのが、IoT推進特別委員会です。

IOT推進特別委員会は、鑄造各社がIoTなどのデジタル技術を導入し、生産性向上や品質改善を実現することを目指して活動を行っています。その一環として18年にスタートしたのが「鑄造IOTLT（Lightning Talks：ライトニングトーク）」です。このイベントは、技術者向け勉強会「IOTLT」から派生したもので、同協会主催として半年から1年に1回の頻度で開催されています。第3回以降はYouTubeで公開されており、現在も誰でも見ることができます。

鑄造IOTLTでは、毎回10社前後の鑄造メーカー従業員が登壇し、自分の現場でやってみた実践的な取り組みを5分で発表しています。例えば、製造工程で使用する砂の乾燥状況をモニタリングするため、高価な水分計を使わずに気化熱を利用して温度差データから乾燥度合いを測るデバイスを開発した事例発表があり、自作でも産業用デバイスに匹敵する可能性を示唆するものでした。ほかにも、設備稼働状況のリアルタイム可視化や、クラウドサービスを活用した品質管理の効率化など、現場の課題解決に直結するIoT活用事例が数多く発表されています。

鑄造IOTLTの意義は、単なる情報共有にとどまりません。顔なじみの企業が手軽にデジタル化に取り組む姿がほかの企業に刺激を与え、新たに挑戦する企業が増えています。その結果、鑄造業界では現場起点のIoT活用が広がり、他業界では見られないユニークな事例が次々と生まれています。

鑄造IOTLTは、経済団体や支援機関がデジタル化を推進するモデルケースです。顔の見える関係性の中で、デジタル化の取り組みとその成果を共有することが、周囲のデジタル化を促進する原動力となっています。このような好循環を生むためには、経済団体や支援機関がイベント開催を通じてコミュニティを形成し、情報共有を促進することが重要だという示唆を与えています。

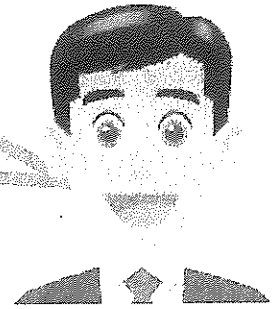
（この事例は筆者取材時のものであり、現在では異なる場合があります）

ウイングアーク1st株式会社 データのじかん主筆

大川 真史



職場のかんたん メンタルヘルス



「新しい年の目標の立て方」

新しい年を迎え、「今年こそ！」と前向きな気持ちで目標を立てている人も多いと思います。思い描いたことをぜひ実現したいですね。そのためにはモチベーションを持続させることが大切です。

そこで、少し記憶をさかのぼっていただきたいのですが、昨年の年頭の抱負は何でしたか。それを達成できましたか。もし、残念な結果となり、今年こそと思われているなら、少し目標の修正が必要かもしれません。まずはできなかったことを踏まえて、現時点での状況を書き出してみましょう。

例えば、「部屋の整理整頓ができない」「資格試験の勉強ができない」のような感じです。書き出したら、文末の「できない」を「しない」に変えてみます。「部屋の整理整頓をしない」となります。それを見てどう感じたでしょうか。できないのではなく、しなかっただけです。行動に移さなかった、もしくは続かなかったのは自分の意思でもあるのです。

「ま、いいか」と思ったり、考えるだけで面倒になってしまったりしたのかもしれませんが。つまりそれは、その目標があなた自身の中で優先順位の低いものだったことになります。それをあえてまた目標に掲げるのではなく、切り捨ててしまうことをお勧めします。「いや、そんなことできない」と、反発心が芽生えるなら、試しにそれに関することを今すぐに始めてみましょう。「でも、時間が。お金が」と、行動に移せない理由を考えてしまうようなら、その目標はおそらく今年も達成できません。

しかし、小さな目標であれば、負担も少なく取り掛かれます。例えば、資格試験の問題集を週末に3時間解くよりも、毎日3問という目標が良いのです。「たった3問だなんて」と思うかもしれませんが。でも、「週末3時間できなかった」と思うたびにモチベーションが下がり、続けられなくなる可能性が高いです。一方、「毎日3問取り組めた」という達成感はモチベーションを高めていきます。そして、日数がたてばたつほど、その差は開きます。1年後には1000問を突破できるからです。

目標を達成するためには、すぐ簡単にできることから始め、持続させることが成功の秘訣（ひけつ）です。達成感はモチベーションに変換され、好循環を生みます。自分にとって簡単にできて、ハードルの低いところから、今すぐに開始しましょう。

潮流を読む

「なぜ日本の少子化対策は十分ではなかったのか」

急速な少子高齢化により、人口減少が中長期的に着実に進展することが見込まれている。直近2023年の国立社会保障・人口問題研究所の推計[注1]では、約30年後の2056年に総人口が1億人を下回り、2065年に9159万人となる。特に、少子化が人口減少に与える影響は大きい。1989年の合計特殊出生率(以下出生率)[注2]が、それまでの最低を更新したいわゆる「1.57ショック」(90年)以降、政府はさまざまな少子化対策を実施してきたが、出生率の低下には歯止めがかかっていない。地域格差も拡大している。現政権も少子化対策を前面に打ち出している。少子化の現状について、直近の厚生労働省の統計[注3]で確認する。75年に出生率が2.0を下回り始めてから低下傾向となり、2005年に1.26と底を打ち、14年頃までは緩やかな上昇を示していた。しかし、それ以降は再び低下し、23年には1.20となり過去最低を記録した。出生数でも、23年は過去最低の72.7万人となり、70万人割れが目前となっている。過去の推移を見れば、第二次ベビーブームが終わった1974年以降低下傾向をたどり、2016年に97.7万人と、100万人を割ってから7年連続で減少し、16年から23年までトータルで25万人減少した。それにもかかわらず、総人口は、出生率および出生数が低下し始めた1974年から、総人口のピークを迎え1億2808万人となった2008年まで、30年以上にわたり増加が続いた。これは「当時は『正の人口モメンタム』と言われる出産期の女性が多い人口構造であったことから、人口は増加し続けた」[注4]とされている。しかし、現在の状況はこれとは逆で「出産期の女性が少ない『負の人口モメンタム』が生じているため、出生率の回復にかかわらず人口が中期的には減少する」[注5]とされている。なぜ、「負の人口モメンタム」が生まれたのか。確かに、この30年、政府は少子化対策をしてこなかったわけではないが、依然、中期的に人口は減少することが推計されており、対策は十分ではなかったといえる。なぜ対策は十分ではなかったのであろう。それに関して、出生数において気になるデータがある。前述の厚生労働省の統計で15年以前の出生数の推移を見ると、いわゆるバブル経済がはじける前の1989年の124.6万人から2015年までの26年間で24万人減少した。これは16年から23年の減少スピードの約4分の1の遅さである。一方、1989年以前の減少スピードは速く、例えば、83年から89年の6年間で出生数は150.8万人から124.6万人に26万人減少した。それ以前でも74年の202.9万人から77年の175.5万人と、3年間で27万人減少した。団塊ジュニア世代が出産適齢期であったことを考慮しても、出生数が26年かけて24万人減少した89年から2015年は特異な期間に見えてくる。この期間において結婚適齢期を迎えている世代はさまざまな呼称が付き、ある意味、世代が多様化していった時期といえる。しつけ世代(1955年前後に生まれた世代)、新人類(60年頃生まれ)、バブル世代(65~70年頃生まれ)、団塊ジュニア世代(70~74年頃生まれ)、ゆとり世代(87~2004年頃生まれ)[注6]などが挙げられる。また、バブル経済崩壊後の失われた30年といわれる経済・社会基盤が不安定化した時期でもある。各世代は価値観が多様化したものの、同時に基盤が不安定であったことから、世代の価値観に対する迷いが深まったことが考えられる。これらが出生数、出生率の低下が長期間にわたり続いた要因ではなかるうか。その一方、「団塊の世代」(1947~49年頃生まれ)では社会・経済基盤は不安定であったが、高度成長期であり、「一億総中流」[注7]など画一的な価値観の醸成がなされていたと考えられよう。ちなみに、この団塊の世代という名称は、堺屋太一著の小説『団塊の世代』に由来する。ここでの「団塊」とは、出生数のボリュームが相対的に多く、人口ピラミッドの中で丸みを帯びて突出した塊になっているという特徴を表している。これに対して、前記の26年間は、世代の命名の通り、価値観が多様化し、各世代のボリュームは小さいが、異なる特性を持つ塊であったと考えられる。この間、政治家の間では、地域格差、所得格差などへのさまざまな予防的対策が声高に唱えられていたものの、異なる特性への対策ではなく、画一的な規制撤廃、現金給付など人気取りの政策が目立った。それよりも、この本質的な多様化する世代の価値観に対し、網羅的かつ効果的に寄り添うことを優先すべきではなかったか。それを踏まえて、冷静かつ客観的に少子化対策を検討し、これからの世代が自発的にコミットできるような対策を講じる必要がある。

(2024年12月9日執筆)

[注1]出所は「日本の将来推計人口(令和5年推計)」(2023年4月26日)。総人口は、令和2年国勢調査による1億2615万人が2070年には8700万人に減少すると推計(出生中位・死亡中位推計)。国立社会保障・人口問題研究所は、令和2年国勢調査の確定数を出発点とする新たな全国将来人口推計を実施し、その結果を公表。[注2]その年次の15~49歳までの女性の年齢別出生率を合計したもので、1人の女性がその年次の年齢別出生率で一生の間に生むとしたときの子ども数に相当する。[注3]「令和5年(2023)人口動態統計(確定数)の概況」(24年9月17日)[注4]松浦司「少子化対策の30年を振り返る」『日本労働研究雑誌 24年7月号』18ページ[注5]注4と同様、31ページ[注6]各世代の呼称および生まれた年代は説により異なる場合がある。[注7]旧総理府による「国民生活に関する世論調査」で、自分の生活水準を「中の上」「中の中」「中の下」とする回答が7割以上であったことなどを根拠に、1970年代からいわれるようになった。

株式会社大和総研 金融調査部 主席研究員内野 遼勢

売上を上げたい！ 経営改善したい！



創業希望者・個人事業主・中小企業のための **無料** 相談窓口
飯塚よろず経営相談窓口

【飯塚よろず経営相談窓口】の3つの窓口

◆ 飯塚市役所 2階ホール (飯塚市新立岩5番5号)

平日毎日

【対面で無料経営セミナー & 無料経営相談】
セミナー内容やスケジュールは内面をご覧ください
個別相談は当日の講師が行います



◆ 飯塚商工会議所 (飯塚市吉原町6-12)

平日毎日

【テレビ電話で無料経営相談】
福岡県よろず支援拠点博多本部のコンサルタントと
相談できます

相談時間
① 9:30~10:30
② 10:45~11:45
③ 13:00~14:00
④ 14:15~15:15
⑤ 15:30~16:30

◆ 飯塚市商工会 穂波本所 (飯塚市忠隈494)

平日毎日

【テレビ電話で無料経営相談】
福岡県よろず支援拠点博多本部のコンサルタントと
相談できます

相談時間
① 9:30~10:30
② 10:45~11:45
③ 13:00~14:00
④ 14:15~15:15
⑤ 15:30~16:30

会場 飯塚市役所 2階 ホール (住所・地図は裏面)

申込 中小企業庁 福岡県よろず支援拠点

事前予約制

・セミナー → ホームページの申込フォームから

飯塚よろず

検索



・個別相談 → 電話から ☎ 092-622-7809

(受付時間/平日9:00~16:00)

チラシを見たとお電話ください!


個別相談は経営や創業に関することなら何でもOK! 何も始めてないこれから始める人も歓迎です!
お申込みお待ちしております!

※キャンセルや変更は必ず「予約日3日前(土日・祝日除く)」までにご連絡下さい。
無断キャンセルをされた場合、今後のご利用をお断りする場合がございます。

Y-0706



月	火	水	木	金
創業 3 創業・新規事業の計画づくり丸わかり セミナー  講師・相談員 田中 智章 中小企業診断士 <ul style="list-style-type: none"> ● アイデアをどう整理する？課題を設定しよう！ ● 事業計画書の作り方とは？ ● 売上予測を立てよう！ ● 資金計画はどう立てたらいい？ ● スタート前に確認すべき届け出とは？ 	広報戦略 4 集客・売上UPにつながるInstagramのブランディング セミナー  講師・相談員 根本 和幸 (デザイン・ブランディング) <ul style="list-style-type: none"> ● サロン系、物販系、講師系、業界別の成功例とは？ ● どうしたら自分の求めているフォロワーを増やせる？ ● 投稿内容と写真は選ぶ？…など 	IT集客 5 ブログを収益化できるGoogleアドセンス広告で副業にチャレンジしよう！ セミナー  講師・相談員 中村 博文 (IT集客・補助金申請) 受講制限 <ul style="list-style-type: none"> ● アフィリエイトとの違いとは？ ● アドセンス広告の審査に必要なものとは？ ● 審査を通過するポイント3つ ● 審査の準備から申請までの流れとは？…など 	売上拡大 6 得意なことを活かしてスクール起業 セミナー  講師・相談員 則武 展博 (飲食・店舗運営) <ul style="list-style-type: none"> ● 専門性より大事なものは？ ● タイムパフォーマンスをテーマに2日で完結 ● 明確なゴールで集客しよう！ ● バリエーションリピートで楽々運営！ 	経営改善 7 ExcelやGoogleスプレッドシートで原価計算表作成 セミナー  講師・相談員 井上 陽一 (事業計画・補助金申請・不動産) <ul style="list-style-type: none"> ● 1つの製品・サービスに絞って原価計算表を作成 ● 何を準備する？ ● 材料・商品以外の費用はどう割り振る？ ● どのように集計する？
IT集客 10 STUDIOで初めてのホームページ作り セミナー  講師・相談員 難波 宗之 中小企業診断士 <ul style="list-style-type: none"> ● コーディングができなくてもHPが作れる！ ● 国産HP制作ソフトSTUDIOとは。直感的な操作性をデモンストレーション。 ● 基礎的なデザインの作成方法を伝えます。 ● コーディングの知識がないけど、カッコいいHPを作りたい方におすすめ 	売上拡大 11 店舗売上アップのための3つの要素 セミナー  講師・相談員 古賀 広宣 (飲食・店舗運営) <ul style="list-style-type: none"> ● 売上を上げたい！その為に何からやるべきなんだろう？『売上を上げる！』3つの要素 ● 自店舗が優先してやるべきことは何だろう？『売上を上げる！』その正体をつかもう！ 	海外関係 12 「多言語ハッシュタグ」を活用して、YouTubeとInstagramのチャンスを広げよう セミナー  講師・相談員 小島 尚貴 (海外) 受講対象 <ul style="list-style-type: none"> ● 世界のYouTubeとインスタで、「日本語のシェア」は、どれくらい？ ● 集客方法より、「使う言語」を変えたほうが効果大きい。 ● 外国語が苦手でも、誰でも「効果的な外国語タグ」は探せる。…など 	個別相談会 13 Webサイト、ネットショップのご相談はおまかせください！ 3月13日(木)は 個別相談会 を開催します！ 【スケジュール】 ① 9:30~10:30 ② 10:45~11:45 ③ 13:00~14:00 ④ 14:15~15:15 ⑤ 15:30~16:30 ※お申込みはお電話 (092-622-7809) で！ 相談員 白岩 宏美 (IT集客)	SNS集客 14 ものづくり企業BtoB向け！Instagram開設&運用 セミナー  講師・相談員 名島 祥一 (IT集客) 受講対象 受講制限 <ul style="list-style-type: none"> ● どのように新規取引を獲得するの？ ● Instagramで求人募集！採用率UP!成功のポイントとは？ ● InstagramからHPへ誘導して集客UP！ ● 海外へのPRに有効!? 自社マーケットの拡大につなげよう！
IT集客 17 Canvaで作るバナー画像作成 セミナー  講師・相談員 服部 憲一 (IT集客) ホームページのデザインは「バナー画像」次第！ <ul style="list-style-type: none"> ● 必要なバナーサイズの計り方 ● バナー作成のレイアウトについて ● 無料画像素材・AI画像生成のご紹介 	広報戦略 18 動画で集客！YouTubeのことがザクっとわかる セミナー  講師・相談員 佐々木 晋 (マスコミ・動画) 持ち物 <ul style="list-style-type: none"> ● YouTubeアプリを使ってスマホから動画をアップロードしてみよう！ ● ファンづくり？広告？YouTube運営の目的は？ ● コミュニケーションツール/広告ツールとしてのYouTube…など 	広報戦略 19 テンプレートで誰でも簡単！Canvaで画像作成 セミナー  講師・相談員 村上 博史 (IT集客、アート・美術活用企画) <ul style="list-style-type: none"> ● 画像制作で重宝する「Canva」とは？ ● Canvaを登録してみよう ● どう使うの？ ● SNS用投稿画像を作成してみよう！ ● Canvaを活用した集客方法とは？ 	コンサルタントの詳細プロフィールはホームページをご覧ください。 各コンサルタントのセミナー情報も掲載しています！  <input type="text" value="福岡よろずコンサルタント"/> <input type="button" value="検索"/> 	チラシ・名刺 21 販促効果のあるチラシデザイン セミナー  講師・相談員 黒尾 勉 (IT集客・デザイン) 受講制限 <ul style="list-style-type: none"> ● 興味から問い合わせにつなげるには？ ● チラシに必要な掲載要素とは？ ● お客様目線のデザインにするには？ ● 印象とインパクトの仕掛けづくり ● チラシとネットの連携のコツ
IT集客 24 従業員30名以上の経営者様へDX成長戦略 セミナー  講師・相談員 中村 美佳 (IT集客) NEW! ～新規事業創出編～ <ul style="list-style-type: none"> ● ITを活かす！新規事業創出の3つのポイント ● 資金～市場投入プロセスを考える ● 成長戦略選定におけるトップマネジメント層の役割とは ● IT導入の成功に不可欠なシステム部門の役割拡大と組織づくり 	広報戦略 25 Canvaを使ったショップカード作成 セミナー  講師・相談員 村上 夕子 (デザイン・商品企画) 【入門編】 <ul style="list-style-type: none"> ● ショップカードって何？ ● 色々なショップカードを見て世界観を感じてみよう！ ● ショップカードを作る上で気をつけるポイント ● Canvaアカウントを作ろう！…など 	広報戦略 26 テンプレートでサクサク制作！Canvaでかんたん動画 セミナー  講師・相談員 岡本 直樹 (動画・ライブ配信) 持ち物 受講制限 <ul style="list-style-type: none"> ● テンプレートを選ぼう ● 文字や素材を差し替えよう ● BGMを入れてみよう ● 書き出ししてみよう 	SNS集客 27 今こそやるべき！TikTok集客講座  講師・相談員 小屋 真伍 (IT集客) 持ち物 受講制限 ～入門編～セミナー <ul style="list-style-type: none"> ● TikTokとはどんなサービス？ ● TikTokの今の活用状況 ● 今すぐTikTokをやるべき5つの理由 ● TikTokでフォロワーを獲得する方法 ● TikTokのビジネス活用事例をご紹介します 	広報戦略 28 図表の描き方で差をつける！印象アップのプレゼン資料作成 セミナー  講師・相談員 重村 和博 中小企業診断士 <ul style="list-style-type: none"> ● プレゼン資料には図表が必要 ● 相手に正しく情報を伝えるための、正しい図表の使い方 ● 手軽で使いやすい図表とその使い方 ● 図表にひと工夫で更に説得力アップ！

31 広告に活かす！会社・店舗・個人事業主の魅力発掘セミナー&ワーク

 講師・相談員 柴尾 真理 (広告・マスコミ) **持ち物** **受講制限**

- 人から見てちゃんと「魅力」になっている？
- 広告に活かせる「魅力」とは？
- 超簡単！魅力を発掘する方法
- ワーク～実際に魅力を発掘してみよう～

セミナー申込 福岡県よろず支援拠点
 ホームページの申込フォームから

個別相談申込
 福岡県よろず支援拠点にお電話ください
 TEL: 092-622-7809
 電話 (受付時間: 平日9:00~16:00)
 チラシを見たとお伝えください!

スケジュール **事前予約制**
 個別相談① 9:30~10:30
 個別相談② 10:45~11:45
 セミナー 13:30~15:00
 個別相談③ 15:30~16:30
 ※個別相談は当日のセミナー講師が担当いたします。

アイコン説明

 持ち物 持ち物あり
 受講制限 受講制限あり
 受講条件 受講条件あり
 受講対象 受講対象あり
 ※持ち物、受講条件等セミナーの詳細はホームページで最新情報をご確認ください。


 新商品を開発したい
 売上を伸ばしたい
 海外に商品を販売したい
 広告についてアドバイスがほしい
 資金繰りを相談したい
 WEBやSNSを活用したい
 創業したい
 補助金・助成金を活用したい
 残業や労務の相談をしたい

飯塚よろず経営相談窓口とは

飯塚市・飯塚商工会議所・飯塚市商工会・嘉飯桂産業振興協議会・福岡県よろず支援拠点が共催して開設する無料の経営相談窓口です。お気軽にご相談・ご参加ください。

相談会場地図

飯塚市役所 2階 ホール
(福岡県飯塚市新立岩5番5号)



スケジュール

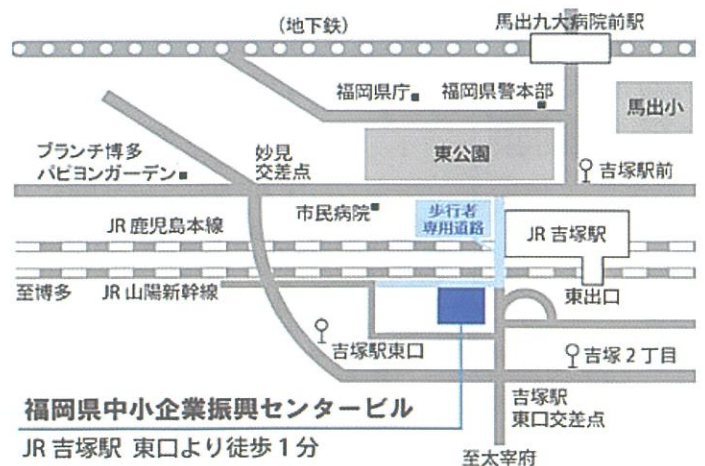
講師の都合や天候によりやむを得ず変更・中止する場合があります。

個別相談① 9:30~10:30 個別相談② 10:45~11:45 セミナー 13:30~15:00
個別相談③ 15:30~16:30 ※個別相談は当日のセミナー講師が担当いたします。

※各種コンサルタント業を主業とされる事業者、本業のかたわらコンサルに準ずる業務を請負う事業者様の、個別相談のご利用、ならびにセミナー受講をお断りいたします。また、その他業種によっては受講をお断りさせていただく場合がございます。詳細はホームページでご確認ください。

福岡県よろず支援拠点とは

『よろず支援拠点』は平成26年に国(中小企業庁)が全国47都道府県に設置した無料の経営相談窓口です。福岡県では(公財)福岡県中小企業振興センターに『福岡県よろず支援拠点』が設置されており、55名のコンサルタント(女性も多数在籍!)が日々、個別相談や少人数セミナーを行っています。



所在地：福岡市博多区吉塚本町9-15
福岡県中小企業振興センタービル6階

TEL: 092-622-7809

(受付時間/平日 9:00~16:00)

<https://yorozu-fukuoka.go.jp/>

福岡県よろず

検索



福岡県よろず支援拠点のメルマガ登録、
各種公式SNSはこちら！→



リサイクル適性(A)

この印刷物は、印刷用の紙へリサイクルできます。