

LEADBRAIN TIMES

会社経営に必要なひと、お金、目標を相談できるパートナーでありたい

[JULY 2022]

vol. 026

MONTHLY COLUMN
今月のお役立ちブレインリードブレイングループ
事業再構築補助金
採択事例のご紹介②居酒屋甲子園北関東
勉強会に参加して令和4年4月以降
施行済みの
労務ポイントMONTHLY FAVORITE
今月のお気に入り飲食店
手作りの多国籍メニューを
毎日味わえる

今月のごあいさつ

誰をバスに乗せるか？

リードブレイン代表・皆川知幸

いよいよ本格的にコロナ禍からの解放・再出発のステージに完全移行している状況下で、皆さんのお困りごとNo.1は人材確保ではないでしょうか？この2年間は、事業をとにかくダウンサイジングして人件費コストを削減し、雇用調整助成金等でカバーすることが最優先であったかと思いますが、経済活動が急回復していくステージにおいては、ヒトをどう確保するかが最優先課題となります。しかし、ただでさえ人口減少ステージに入った日本で、ヒトを確保することはもともと厳しくなっているという状況下が進むことは容易に想像できます。そのような中、あえて今回はこの人材確保について重要な視点をお伝えします。

「誰をバスに乗せるか？」

これは『ビジョナリー・カンパニー2 飛躍の法則』に登場するとても有名な言葉です。著者のジム・コリンズは「『まず目的を選ぶ』から『まず人を選ぶ』への発想の転換が必要だ」と言っています。また「最高の人材が揃っていないければ、最高のビジョンがあっても意味は無い」とも言っており、それだけにとても目を引くポイントで、小さな企業が偉大な企業になるためにこの言葉がどれ

だけ重要なポイントであることということが想像できます。ここは非常に重要な視点で、ビジョン経営を広めた第一人者のジム・コリンズでさえ、ヒトを選ぶことの重要性を説いています。こういった時期はただでさえ、採用出来れば誰でもいいと考えがちだと思います。ただ安易な採用活動の結果、プラスの結果が出ないならまだしも、マイナスの影響を及ぼす社員を入社させてしまった経験はないでしょうか？

一方で皆さんが一番気になることは、プラスをもたらす人材とどう出会い、どうやって採用をするのかということではないでしょうか。もちろん、この点についても言及されており、ジム・コリンズはそれを「幸運な出会いを活かす」と表現しています。わかりやすく言いますと、常に採用の門戸を開けて、そういった人材がいるのではないかとアンテナを立て続け、探し続けるということです。

このような時期ですので常に人材募集をしている企業も多いかと思いますが、改めて人材の重要性を再認識して、採用について真剣に考えてみてください。いまこそ経営の最優先課題として採用に取り組んでいくステージです！

リードブレングループ 事業再構築補助金 採択事例ご紹介②



先月号に引き続き、リードブレインの補助金申請サービスにてサポートさせていただき、採択となりました事例をご紹介します。

いたします。補助金利用をお考えの方はぜひ、ご参考にしていただければと思います。

株式会社D.P.T.FACTORY 代表取締役：岡田 俊 様

✓ 申請企業情報	所在地：群馬県伊勢崎市 業 種：飲食業
✓ 再構築の類型	新分野展開（新たな製品等で新たな市場に進出する）
✓ 申請枠	緊急事態宣言特別枠
✓ 事業再構築の概要	既存店を閉店し、新たに伊勢崎市内初の昆布水つけ麺専門道を展開することによる新分野展開
✓ 補助金申請額	1500万



今回の事業に至った経緯を教えてください

もともと既存業態の業績が苦しく、てこ入れするかクローズするか悩んでいました。そこでさらに追い打ちをかけるようにコロナになり、既存業態は焼肉屋の中でも居酒屋テイストのホルモン焼き屋だったので、これからの未来、遅かれ早かれ

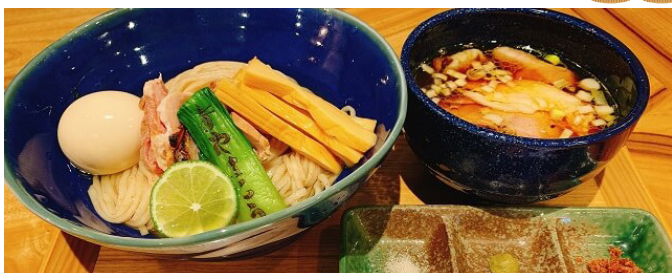
アフターコロナを見据えた構築は必要だと感じていました。**そんな中ラーメンのコンサルをされている方に出会い、昆布水つけ麺というラーメン業態に挑戦しようと思いました。**

実際に申請をしてみてもいかがでしたか？

今回初めて補助金を申請しましたが、事業再構築補助金自体の情報は皆川さんから頂きました。**申請の過程において僕自身は書類を準備し、挑戦する事業の内容を構想し、残りの申請準備はリードブレインさんにして頂いたので、正直助かりました。**採択を受けた際は、びっくりしたのと同時に嬉しかったです。**補助金がなくても挑戦をしていた事業ではありましたが財務的にも補助金があるのと無いのとでは大違いですね。**

今後の展開を教えてください

今回ラーメン業態は当社にとっても初めてなので、わからない部分が多いですがうまく成功させて、**将来的には多店舗展開も視野に入れています。**既存事業では困難な部分であった投資回収の面、そしてコスト面も鑑みると、今回の店舗がうまくいけば本格的に事業として拡大していきたいと考えています。



株式会社Big Sky Project 代表取締役：高橋 良 様

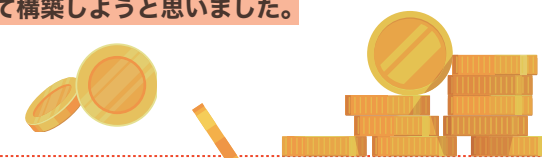
✓ 申請企業情報	所在地：埼玉県新座市 業 種：飲食業
✓ 再構築の類型	新分野展開（新たな製品等で新たな市場に進出する）
✓ 申請枠	緊急事態宣言特別枠
✓ 事業再構築の概要	自社製造餃子の新たな販売チャネルに向けたハイブリッド型セントラルキッチンの構築による新分野展開
✓ 補助金申請額	1300万



申請に至った経緯を教えてください

元々既存店舗で人気商品の鉄なべ餃子をいつかは自社製造したいなと思っていました。その構想がコロナをきっかけに思っていたよりも早くスタートし、今回の事業を行うまでは自社の小売店2店舗の運営でした。しかしフランチャイズ展開や今後

の拡大を考えた際に、**新たに製造に特化したセントラルキッチン**を構築したいと思っていたところ、**前々から聞いていた補助金を活用して構築しようと思いました。**



補助金のイメージや実際に申請してみてもいかがでしたか？

過去に1度補助金を活用したことはありましたが、今回の補助金も皆川さん初めリードブレインさんに**色々**とサポートして**いただき大変だなというイメージはなく、バックアップがしっかりしていたためお任せしていました。**

採択は皆川さんからの連絡で知り、素直によかったなという気持ちでした。**入金されるまでの道のりはまだありますが、実際に今回の事業のお金はいると本当にありがたいと思います。**

今後の展開を教えてください

現在は自社3店舗ですが、パートナー企業さんも徐々に増えつつあり、パートナー企業さんが増えると、またそこから様々なつながりが生まれて、おもしろい事案に繋がります。知人の店舗から卸の依頼もあり、今回の事業で構築したセントラルキッチンがあることで製造の一元化が可能になったため、これ

まで以上に拡大していける体制を整えることができました。自社店舗のランチでイートイン形式での販売も構想しているので、**今後『餃子のたかはし生餃子』というブランドをどんどん広めていきたいです。**



補助金申請 サポートサービス

事業再構築補助金のお悩みを認定経営等革新機関の当社が全国どこでもサポートいたします！



【補助金申請サポート料金】

着手金	15万円（※リードブレングループの顧問先様は無料）	
成功報酬	交付決定時	交付決定額の5%
成功報酬	補助金入金時	交付決定額の5%



居酒屋甲子園 勉強会に参加して

5月12日に弊社代表の皆川知幸が居酒屋甲子園【北関東】勉強会で講師として登壇いたしました。今回はLB広報部が参加者目線から、勉強会の様子や感じたことをレポートいたします！



居酒屋甲子園とは？

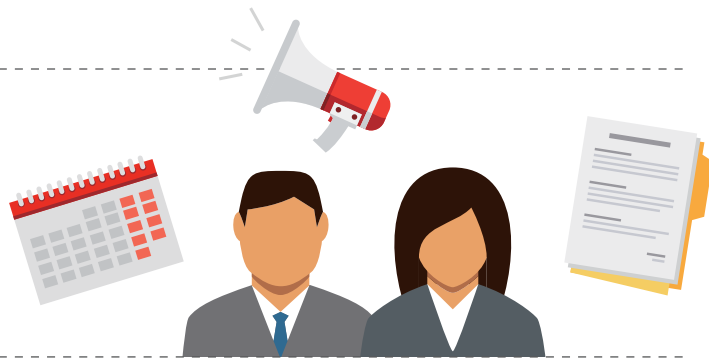
“居酒屋から日本を、世界を元気にする”という想いから居酒屋甲子園における日本一の店舗を決定する大会を提供する非営利活動法人(NPO)です。設立は2006年。大会の他にも経営塾や勉強会の開催を通じ“学び”の提供

も行い、外食業界を活性化する為の取組みを支援する団体です。弊社もサポーター企業として参加しており、代表の皆川は過去にも何度か勉強会の講師として財務や経営に関する講義を担当しています。

▶ 5月12日【北関東】勉強会

今回の勉強会は埼玉で行われ、飲食経営者や従業員まで多くの人が集まり、会場は満員でした。主に関東地域の飲食店に携わる方が参加する【北関東】勉強会に今回LB広報部も参加させていただきました。

▶ 当日の講義内容



第一部

”アフターコロナの新業態開発”



WOODHOUSE株式会社
氏田善宜氏

第二部

”飲食店に必要な理解すべき「数値」とは？”



リードブレイン株式会社・
飲食サポート.com株式会社
皆川知幸氏

第一部はコロナ禍に3つの事業を展開された氏田氏による講演でした。新業態の展開では既存店のやり方に固執せず、地方と都市のニーズの違いに柔軟に対応し、非生産性の徹底なども行っていたそうです。そしてなかでも**特に力を入れたのは「人」でした。コンセプトシートを作成し、自分たちの強みや大切にしている価値観を徹底的に見直すことで、従業員の意識向上をはかり、地域に愛される人やお店作りを心掛けているそうです。**苦境の時代でも新しいことにどんどん挑戦される氏田氏のパワーと熱い想いが伝わる講演でした。



第二部では、皆川によるコロナや仕入れ価格の高騰など厳しい現状の中で未来をどう見ていくか、生き残っていくにはどうすればいいのかといった講演が行われました。その生き残る方法の一つとして「利益の多様化」というお話があり、現在の業務内容や自社の強みを活かし、別のところにキャッシュポイントを作るといった戦略が紹介されました。**苦境の今だからこそ収益構造を見直し、多様性に対応できる柔軟な姿勢が今後は大切なのだと感じました。**

最後に

お二人の講演を通して、これからの経営には柔軟性がとても大切だと感じました。世の中の変化に柔軟に対応し、これまでとは違うやり方を取り入れていくことが、長く愛されるお店作りにつながります。そのためには**自社の価値や強みを再確認し、残していきたいこだわりと変革させていく部分を見極めていく必要がある**と感じました。

リードブレイングループではこのようなセミナーや勉強会、その他ニュースレターや公式LINE通して日々経営者の皆様にとって有益な情報を発信しています。有料の公的支援制度に特化した情報提供サービスもございますので、ご興味ございましたら是非お気軽にお問合せください！

リードブレイングループ

TEL:03-5835-2805
【受付時間】平日 10:00～17:00

WEBからの
お問い合わせはこちら



令和4年4月以降施行済みの 労務ポイント

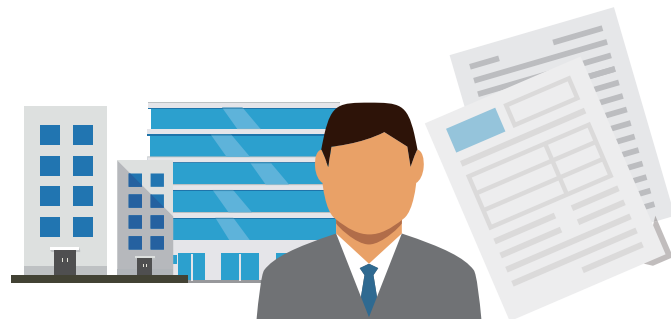


「基礎年金番号通知書」は被保険者あてに送付「年金手帳」の位置付けも要確認

▶ 「基礎年金番号通知書」の送付

これまで、事業所を通じて提出された届書等に基づいて発行される「年金手帳」は、日本年金機構から事業所あてに送付されていましたが、令和4年4月以降、「年金手帳」に替わって発行される「基礎年金番号通知書」は、原則として、日本年金機構から被保険者あてに送付されます。

ただし、宛先不明等の理由で、被保険者に届けることができなかった場合には、日本年金機構から事業所あてに送付されるようです。この場合には、事業主を通じて被保険者に交付することになります。



▶ 改正後の「年金手帳」の位置づけ



「基礎年金番号通知書」の発行の対象となるのは、原則として、令和4年4月以降に新規に国民年金の被保険者の資格を取得した方となります。既に「年金手帳」をお持ちの方には、「基礎年金番号通知書」の発行は行われません。

既に「年金手帳」の交付を受けている方については、基本的に、「年金手帳」を基礎年金番号の確認等に用いることになります。

年金手帳は、今後も、「**基礎年金番号を明らかに
することができる書類**」として有効です



厚生年金保険の資格取得時等に確認している「基礎年金番号」については、今後も「年金手帳」から確認できます。年金手帳が使えなくなったわけではないので注意しましょう。



令和4年度の労働保険年度更新 概算保険料(雇用保険分)の記入に注意

令和4年度においては、雇用保険料率が年度の途中で引き上げられます。そこで、令和4年度の労働保険料の申告・納付(年度更新)における雇用保険分の概算保険料については、年度の前期(令和4年4月1日から同年9月30日まで)の概算保

険料額と、年度の後期(令和4年10月1日から令和5年3月31日まで)の概算保険料額をそれぞれ計算し、その合計額を、雇用保険分の概算保険料として申告・納付することとする暫定措置が適用されることになっています。

▶ 令和4年度の年度更新 概算保険料(雇用保険分)の記入ポイント

令和4年度の年度更新で用いる「労働保険 概算・増加概算・確定保険料 申告書」への概算保険料(雇用保険分)の記入にあたっては、当該申告書に付いてくる「確定保険料算定基礎

賃金集計表」に設けている「概算保険料(雇用保険分)算定内訳(下記参照)」を用いて算出した額を転記することとされています。

令和4年 概算保険料(雇用保険分)算定内訳 (算定期間 令和4年4月～令和5年3月)

① 区分(適用期間)		算定期間令和4年4月1日～令和5年3月31日		
		② 保険料算定基礎額	③ 保険料率	④ 概算保険料額
令和4年4月1日 ～ 令和4年9月30日	雇用保険分	(イ)	(ハ)1000分の	(ホ)
		千円		円
令和4年10月1日 ～ 令和5年3月31日	雇用保険分	(ロ)	(ニ)1000分の	(ヘ)
		千円		円
合計	雇用保険分	(イ)+(ロ)		(ホ)+(ヘ)
		千円		円
		申告書⑫欄(ホ)へ転記		申告書⑭欄(ホ)へ転記

※1 ②欄の(イ)、(ロ)については、①欄の適用期間中に使用する予定の労働者に係る賃金総額の見込額(千円未満の端数が生じる場合は、その端数について、切り捨ててください。)を記入してください。ただし、令和4年度の賃金総額の見込額が、前年度の賃金総額と比較して、2分の1以上2倍以下の額となる場合には、前年度の賃金総額の2分の1の額(その額に千円未満の端数が生じる場合は、その端数について、(イ)は切り上げ、(ロ)は切り捨ててください。)をそれぞれ記入してください。

※2 ③欄の(ハ)、(ニ)については、①欄の適用期間中の雇用保険率を記入してください。
※3 ④欄の(ホ)、(ヘ)については、1円未満の端数が生じた場合であってもその端数は切り捨てず、(ホ)+(ヘ)については、1円未満の端数が生じた場合にはその端数を切り捨ててください。

労務顧問サービス

単なる労務管理の視点からだけではなく、多岐にわたる「人」の問題について専門の社労士が貴社の現状に即した、最適な解決方法をアドバイスさせていただきます。

27,500円(税込)/月～



LB広報部チョイスの
今月のお気に入り店



今月の担当:M.K

ネオ屋台村

手作りの多国籍メニューを毎日味わえる

今回で紹介するのは、ネオ屋台村のキッチンカーです。ネオ屋台村とは、「都心のビル中で働くオフィスワーカーのみなさんに外の気持ちよい空気の中で、専門店のあたたかい料理とともにリラックスしたランチタイムを過ごしてほしい」という想いで2003年からスタートしています。現在では約650店ほどのキッチンカーが登録しており、関東を拠点に出店しています。今回は秋葉原駅から徒歩で約3分の「富士ソフトアキバ屋台村」へお邪魔させていただきました。月曜日～金曜日の11:30～13:30で営



業をしており、毎日4店舗ずつ出店しているため毎日違った料理を楽しむことができます。またネオ屋台村は多国籍なメニューが特徴的です。今回は、アジアテイストのルーロー飯、ハワイの家庭の味モチコチキン、タイスタイルのBBQチキンをいただきました。各メニュー本格的な味付けで、ライスもジャスミンライスであったり日本ではなかなか味わうことのできないランチを楽しむことができました。何よりお手軽な価格で、お店をはしごせずに毎日違った国のメニューを味わえるのはとてもワクワクします。平日に限らず、休日の公園やイベント会場などでも出店していますので、ぜひ足を運んでみてはいかがでしょうか。



ネオ屋台村 富士ソフトアキバ屋台村
東京都千代田区神田練堀町3

MONTHLY NEWS 今月のお知らせ

新規顧問先 紹介キャンペーン

商品券3万円分
プレゼント

※キャンペーンの適用はLBグループとご紹介先との顧問契約が成立した場合に限ります(ただしスポットは除く)。

補助金
助成金
を活用したい

給与計算・
会計処理・社会保険・
労働保険手続きを
アウトソーシングしたい

財務戦略
資金調達
に悩んでいる

人事労務
で悩んでいる

こんなお悩みをお持ちの経営者さまがいらっしゃいましたら
弊社に是非、ご紹介ください

キャンペーン実施期間

キャンペーンの詳細は弊社まで
お気軽にお問い合わせください！

2022年7月31日まで

LEAD BRAIN

経済産業省認定 経営革新等支援機関
リードブレイングループ

リードブレイン株式会社
リードブレイン社会保険労務士法人
リードブレイン行政書士法人

TOKYO OFFICE 〒101-0027 東京都千代田区神田平河町1 第3東ビル301
TEL 03 5835 2805 FAX 03 5835 2825

NAGOYA OFFICE 〒466-0051 愛知県名古屋市中区御器所 3-10-5 3階
TEL 052 890 7841 FAX 052 890 7845