

LEADBRAIN TIMES

[OCTOBER 2022]

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

vol. 029

LB REPORT

飲食サポートコミュニティ
東京、大阪にてセミナー開催

MONTHLY COLUMN

今月のお役立ちブレイン

業務改善助成金

(特例コース)のご案内

今月の

労務注目情報

MONTHLY FAVORITE

今月のお気に入り飲食店
とろり天使のわらびもち

今月のごあいさつ

結果と成果

リードブレイン代表・皆川知幸

みなさまは【結果】と【成果】の違いがわかりますでしょうか？
学問的に正しいかどうかはさておき、私は以下のように定義しています。

【結果】・・・自分たちの努力で成し遂げられるもの

【成果】・・・他人の評価、タイミング等によって成し遂げられるもの
いかがでしょうか？具体例を示すと、

【結果】・・・毎日夜寝る前に素振りを1000回行う。

【成果】・・・プロ野球、大リーガーとして大成功する。

そうです。あのイチローの事例です。大事なことは結果は必ず成し遂げられる目標ですが、成果はタイミングや運も含めて外部要素が加わるということです。もしかしたら、イチローのほかにも毎晩1000回素振りを行っていた選手はいるかもしれません。それでもイチローのように大成功を収めることができなかったということです。

これは組織のマネジメント上重要なポイントです。会社が求めるものは成果です。ただ、目標を成果において部下へ指導してし

まうと、不確定要素が多すぎて具体的にどう動いたらいいのかわからなくなってしまうことがあり、それに対する評価も難しくなります。それに比べて、目標を結果においてあげることで、具体的な活動のイメージがわきやすく、成し遂げることができるものなので、あとは本人がやるかやらないかだけとなり、それに対して評価もしやすくなります。毎晩1000回素振りをしたか、しなかったかだけなのです。

もちろん結果を求めて、結果を残したとしても、それが成果につながるかどうかはわかりません。ただ、結果を残さないと成果には繋がらないのです。そして、結果を成し遂げたという結果は、将来必ず別の意味での成果に繋がるのです。

これからはVUCAの時代が進み、より不確実性が増します。そのような中で、我々経営者が追うべきものは結果であり、その先にある成果は人事を尽くして天命を待つしかないのではないのでしょうか？

飲食サポートコミュニティ 東京、大阪にてセミナーが 開催されました！

飲食サポートコミュニティ月次セミナーが7月に東京、8月に大阪にて行われました。今回はその様子をご紹介します！

相談する
相手がいない

資金が
足りない

銀行との
付き合い方が
わからない

飲食

サポートコミュニティ

飲食店の 経営を 考える会

飲食サポートコミュニティとは？

「飲食店経営のための、飲食店経営者・飲食店専門家による、**飲食店経営の未来を考える会**」をコンセプトに、多様化する飲食業ビジネスに沿って活動する共創型のコミュニティで、メンバーは株式会社夢笛 代表取締役の高橋英樹、税理士法人アクセス 代表社員の鈴木浩文、リードブレイン株式会社 代表取締役の皆川知幸の3名です。

飲食店経営者と飲食専門家が集える“場所”、成功している飲食経営者から学べる“ノウハウや実体験の共有”、全国から集まる同じ悩みを抱える経営者や各分野プロとの“ネットワーク”、様々な事業を見てきた専門家から学べる“情報やシステム”を提供し、飲食関係者のお悩みを解決するためのイベントを開催しています。

7月11日 東京開催

▼ プログラム

前半

株式会社すぎうら
代表取締役 杉浦 茂樹 氏

合同会社Accoglienza
代表社員 萩原 裕生 氏

後半

株式会社一歩一歩
代表取締役 大谷 順一 氏



前半は杉浦氏、萩原氏のお二人をゲストに招いての講演で、飲食経営の課題や現状の問題に対する見解など、それぞれの立場でのご意見を聞くことができました。参加者も飲食経営者の方が多かったため、ただ聞いて学ぶだけの講演ではなく、一緒に解決方法を考えられる場になったと感じます。

後半は大谷氏の講演でした。ビジョンや教育方法、メニュー構成など、多くのブランドを展開する一歩一歩の裏側を余すことなくお話いただき、参加者も終始聞き入っていました。大谷氏の**日常の小さなことでも「なんでだろう」と疑問を抱き考える姿勢は私も見習いたいですし、それがお店作りのアイデアやひらめきに繋がっているのだと感じました。**



8月22日 大阪開催

▼ プログラム

前半

株式会社海翔
代表取締役 白井 佳之 氏

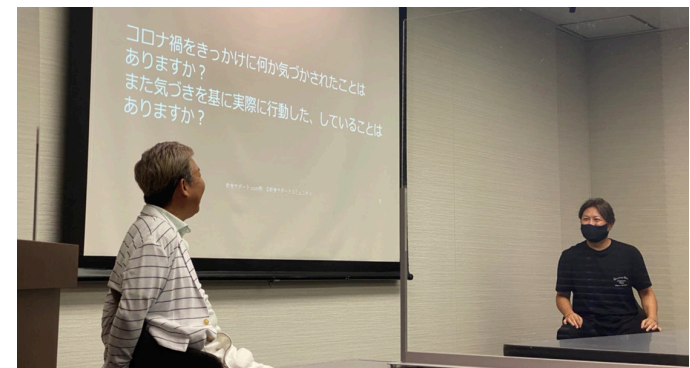
株式会社夢笛
代表取締役 高橋 英樹 氏

後半

ユメ・コンサルティング株式会社
代表取締役CEO 川上 裕輔 氏



前半は「**高橋英樹が聞く！インタビュー企画**」を開催し、ゲストに白井氏をお招きして座談会形式にて行われました。業態づくりやコロナ禍の行動など幅広いテーマでのお話でしたが、そのなかで何度も出てきたのは「**地域のために、子供たちのために何ができるか**」ということ。そういった姿勢が多くのお客様に愛されるお店作りに繋がっているのだと感じました。



後半では「**社長！それでもまだ求人広告に無駄遣いしますか？お金を捨てないで！**」をテーマに川上氏の講演が行われました。こちらのテーマから分かる通り、キャッチーな文章で魅力的な求人を作成される川上氏に、求人のライティングのポイントをお話いただきました。会場からは質問やお悩み相談もあり、観客を巻き込んでの有意義な講演となりました。



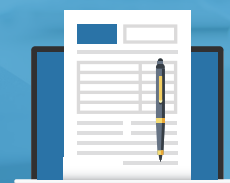
リードブレイングループではこのようなセミナーや勉強会、その他ニュースレターや公式LINEを通して日々経営者の皆様にとって有益な情報を発信しています。**有料の公的支援制度に特化した情報提供サービスもございますので、ご興味ございましたら是非お気軽にお問合せください！**



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

コロナおよび原材料費の高騰の影響を受けている事業者向け

＼ 様々な設備投資に活用できる助成金 /

業務改善助成金とは？

労務

業務改善助成金 (特例コース)のご案内

「業務改善助成金(特例コース)」は、新型コロナウイルス感染症の影響により売上高等30%以上減少した中小企業事業者等を支援する助成金です。この助成金について2022年9月に対象事業者の追加等の拡充が発表されました。今回はその内容を解説していきます！

賃金の
引上げ + 設備
投資等

設備投資等に要した
費用の一部を助成

「設備投資などで生産性を上げること」と「賃金引き上げ」がセットで、設備投資などにかかった費用の一部が助成されます。業務改善助成金には通常コースと特例コースがあり、今回は事業環境が厳しい事業者向けで内容が拡充された“特例コース”について詳しく見ていきます。

特例コースについて

新型コロナウイルスの影響をうけ売上が減少している中小企業事業者等を支援する特例コースですが、対象期間の延長とともに「**原材料高騰により利益が減少した事業者**」も助成対象になるという発表がありました。



拡充のポイント

① 申請期限と賃上げ対象期間の延長

	変更前	変更後
申請期限	令和4年7月29日まで	令和5年1月31日まで
賃上げ対象期間	令和3年7月16日から 令和3年12月31日まで	令和3年7月16日から 令和4年12月31日まで

② 対象となる事業者の拡大と助成率の引上げ

✓ 助成対象事業者の追加



「原材料費の高騰など社会的・経済的環境変化等外的要因により**利益率*が前年同月に比べ5%ポイント以上低下**した事業者」の追加

*売上高総利益率または売上高営業利益率(令和3年4月から令和4年12月のうち、任意の1か月の総利益または営業利益の金額を売上高で除した率)

✓ 売上高等の比較対象期間見直し

売上高等が30%以上減少した事業者の売上高等の比較対象期間を見直し

見直し前 令和3年4月から**令和3年12月まで**
見直し後 令和3年4月から**令和4年12月まで**

※比較対象期間を2年前まで→**3年前まで**に変更

✓ 助成率の引き上げ

【一律3/4】を…

事業場内最低賃金額が
920円未満の事業者は
【4/5】に引き上げ

対象事業者 | ▶の要件をいずれも満たす必要があります

▶ 以下の①または②のいずれかを満たす事業者であること

- ① 新型コロナウイルス感染症の影響で、売上高または生産量等を示す指標が、比較対象期間より30%以上減少している事業者
 - ✓ 比較する売上高等の生産指標...令和3年4月～令和4年12月の間の連続した任意の3か月間の平均値
 - ✓ 比較対象期間...前年、前々年または3年前の同期

- ② 原材料費の高騰など社会的・経済的環境変化等外的要因により令和3年4月から令和4年12月のうち任意の1月における利益率が5%ポイント以上低下した事業者



▶ 令和3年7月16日から令和4年12月31日までの間に、**事業場内最低賃金を30円以上引き上げる**こと

※引き上げ前の事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が30円以内の事業者に限ります。

助成額・助成率

助成額 ※対象経費の合計額×助成率

最大**100万円**

助成率

920円未満...**4/5**
920円以上...**3/4**

事業場内最低賃金により異なります。

助成対象

A 生産向上等に資する設備投資等

機械設備*1、コンサルティング導入、人材育成・教育訓練など

*1 PC、スマホ、タブレットの新規購入、乗車定員7人以上又は車両本体価格200万円以下の自動車なども対象(自動車は乗車定員11人以上から拡充)

B 業務改善計画に計上された関連する経費*2

広告宣伝費、汎用事務機器、事務室の拡大、机・椅子の増設など

*2 「関連する経費」への助成は生産性向上等に資する設備投資等の額を上回らない範囲に限られます

助成金申請サポートサービス

複雑で手間のかかる助成金申請を、受給可否や受給可能額の診断から、就業規則の作成・改訂、書類の作成・申請までトータルサポートいたします。お気軽にご相談ください！

【助成金申請サポート料金/申請1件につき】

- ▼成功報酬
 - ・申請時申請額の10% ※不支給時は返還
 - ・交付決定時申請額の10%
 - ・計画書作成等30,000円/件 (助成金申請に伴う計画書等の提出)

※交付決定された場合は、助成金受給額に関わらず最低報酬として10万円(税抜)頂きます。

今月の 労務注目情報



バーチャルオフィスを利用して法人登記する際に気をつけること

バーチャルオフィスとは、オフィスを構えることなくビジネス用の住所や電話番号を利用できるサービスのことで、仕事をするうえでの作業スペースが限定されず、必要なオフィス機能の一部を提供してもらえることから、スタートアップや個人事業主を中心に人気を集めています。またコロナ禍で広まったテレワークはオフィスのあり方を大きく変えました。なかには、オフィスを移

転したり、縮小あるいは解約した企業もあります。新たに起業する人たちも、実際のオフィスを構えずにバーチャルオフィスを借りるケースが増えてきました。バーチャルオフィス市場は、これから需要が絶えない分野といえるでしょう。そこで今回はバーチャルオフィスを利用する場合の法人登記における注意点についてご説明します。

バーチャルオフィスのメリットとは？ / オフィスを必要としない人に法人登記のための住所を貸し出し

バーチャルオフィスを利用するメリットはさまざまですが、**法人登記が可能**な点が挙げられます。法人登記の際には本店所在地の住所を記載して申請する必要があり、この本店所在地は、自宅や賃貸事務所、レンタルオフィスやシェアオフィス、そしてバーチャルオフィスにすることが可能です。**法人登記を行う住所に法的な制限はなく、本店所在地と事業を行うオフィスが別の場所でも問題はありません。**したがって、バーチャルオフィスの住

所で法人登記しても問題ないことになります。事業内容によっては、パソコン1台でできるなど、作業スペースを必要としない場合もあるでしょう。そのような場合に、オフィスを構えるとなると内見や審査、契約まで時間がかかりますし、月々の家賃は大きな負担となります。時間とコスト面から見て、オフィスが不要な事業内容であれば、登記用の住所記載を目的として、バーチャルオフィスを利用するのはひとつの選択です。

✓ 代表者住所は登記事項として一般公開される



法人の本店をバーチャルオフィスに置くことができるため、名刺やパンフレットに自宅住所を掲載せずに済みます。**ただし、代表取締役の住所は登記事項であるため、一般に公開される点に注意しましょう。**

✓ 違法に運営されているバーチャルオフィスもあるので注意



バーチャルオフィスは開業届に記載する住所や、法人用の銀行口座を開設する際の住所としても利用できます。ただし違法に運営されているバーチャルオフィスを選ばないように注意が必要です。**法令を遵守していないバーチャルオフィスは、個人情報の漏洩や犯罪の踏み台として使われてしまう危険性があります。**トラブルに発展する可能性もあるので、利用規約などから安全に利用できることを確認し、契約するようにしましょう。

✓ 複数の会社が同じ住所で法人登記している可能性も



法人登記は、複数の会社が同一の住所を本店所在地として登記することを認めており、法的にも制限がありません。特にバーチャルオフィスの場合、いくつもの会社が本店所在地として同じ住所を登記していることも考えられます。ほかの利用者が同じバーチャルオフィスの住所で法人登記をしている可能性があることを念頭に置いておきましょう。他社と住所が同じだという理由で、金融機関の融資や取引先との契約が不利になることはありませんが、**バーチャルオフィスを利用している理由を金融機関や取引先に聞かれたら、事情を含めてきちんと説明できるようにしておきましょう。**

✓ 許認可取得のために物理的な事務所が必要な業種もあるので注意



事業を始めるために必要な許認可取得の際に、物理的な事務所がないと許認可が取得できない業種もあります。**たとえば建設業や不動産業などは、『事務所要件』といって、法律で定められた項目を満たす事務所がないと、許認可が取得できません。**開業を考えている場合は、事務所の要不要もしっかりと確認、事業にあったバーチャルオフィスの利用法を考えましょう。

適用できる？できない？有期契約社員の定年制度

Q 有期契約にも定年制度を導入できるか？



弊社は60歳定年で、65歳までの再雇用制度を導入しています。若い社員が多いため、今まで定年を迎えた人はいません。しかし、有期契約社員のなかに、もうすぐ定年を迎えようとしている人がいます。この場合、有期契約にも定年制度を導入できるのでしょうか？あるいは契約更新は定年の60歳までとするなどの規定はできるのでしょうか？

A 有期雇用契約とはそもそも一定の契約期間を条件としているため、原則定年の概念はないものといえる

つまり、言い換えれば**定年まで雇用する義務が無く、契約更新の要件を満たしていなければ年齢に関らず雇止めが可能**ということになります。有期契約社員に定年を規定すると、反対に雇用の流動性が下がる可能性もあると理解しておきましょう。

▶ 期間の定めのある契約社員に定年が必要かどうかを考えよう

有期契約社員に、定年や雇止め年齢を規定することができないというわけではありません。しかしながら、**“有期”とある通り、その社員との労働契約では、もともと期間が定まっています。そこに定年制を導入するというのはそぐわないといえるでしょう。**

そもそも有期契約とは、長期雇用を前提とした契約です。そこに定年制まで導入してしまえば、その契約は期間の定めのない社員と同じであると扱われてしまう可能性もあります。



⚠ 有期契約社員に定年年齢を規定することのリスクとは

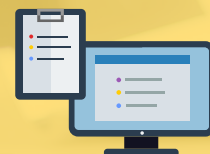
これにより、有期契約社員に定年年齢までは雇止めがないという期待が生じると、定年まで雇止めができなくなったり、65歳までの雇用確保措置義務が生じたりします。また、60歳以降雇用(更新)しないと規定することは、60歳以後の継続雇用義務を定めた高年齢者雇用安定法の主旨に反するもので

す。契約更新の具体的な年齢上限を定める場合は、少なくとも65歳とすることが求められます。どちらにしろ、**有期契約の内容に定年や年齢制限を入れると実質無期雇用と判断されますので、避けたほうがよいでしょう。**



労務顧問サービス

単なる労務管理の視点からだけでなく、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:N・S

とろり天使のわらびもち 秋葉原店

タピオカのネクストドリンクはこれ！ とろっとろわらびもちのお店

今回ご紹介するのは、全国に144店舗展開するわらびもちの専門店「とろり天使のわらびもち」です。今回は看板商品の生わらびもちと今話題の飲むわらびもちをいただきました。まず生わらびもちですが、箱を開けて驚いたのはきなこの量です。わらびもちが埋まって見えないほど山盛りになっていました。このきな粉にもこだわっているようで、本来の風味がより際立つよう焙煎温度や時間など細部まで気を遣っているそうです。そしてわらびもちを食べてみると、とろとろで噛まなくても口の中でとろけていく…これまで食べたことのない食感でした。わらびもち自体が甘いため、きな粉のみでも美味しくいただけますが、黒蜜をかけるとまた違った味わいも楽しめます。



続いて飲むわらびもちをいただきました。こちらはアルバイトの女子高生が考案した大阪発の飲むスイーツだそうです、なんと1日最高500杯も売れたことがあるそうです。わらびもちが入ったドリンクにホイップクリームがトッピングされており、お味はミルクティー、抹茶、黒蜜、チョコレート、ストロベリーの5種類があります。今回は一番人気のミルクティーを注文しました。ドリンクの見た目が可愛らしく、またフォトスポットもあるので、写真映えもバッチリです。肝心のお味ですが、ミルクティーが甘さ控えめなので甘めのわらび餅やホイップクリームと一緒に飲んでも重たくなく、するする飲むことができました。今回はアイスをいただきましたが、冬にはホットのドリンクもあるそうなのでこれからの季節にはぴったりです。皆様もぜひ、お近くの店舗で新感覚のわらびもちを堪能してみてくださいね。

とろり天使のわらびもち 秋葉原店

〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町3-34-3 Nステージ秋葉原1階

MONTHLY NEWS 今月のお知らせ

リードブレイン LINE 公式アカウント 好評配信中！

忙しい経営者のあなたへ／

- ✓ 最新のお役立ち情報をリアルタイムでお届け
- ✓ 1対1のLINEトークでいつでも気軽に相談



お友だち登録方法

／お友達登録はこちら／

[友達追加] → [QRコード]
→ 右のQRコードを読み取る

もしくはLINEアプリ内の公式アカウント一覧
検索から「リードブレイングループ」を検索



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