

LEADBRAIN TIMES

[OCTOBER 2023]

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. 041

MONTHLY COLUMN
今月のお役立ちブレインLBレポート「青年経営塾」と
「土業交流会」に
登壇いたしました！IT導入補助金2023
についてLBインタビュー
有限会社国分寺産業
代表取締役 田村友輝さんMONTHLY RECOMMEND
今月のおすすめ飲食店
洋菓子工房パンエヴィーノ

今月のごあいさつ

インボイス制度

スタート...

リードブレイン代表・皆川知幸

残暑が続く日々、お元気でお過ごしでしょうか？

この季節、まだまだ暑さが続きますが、皆さまが元気にお過ごしできますようお祈り申し上げます。熱中症などにくれぐれもお気を付けくださいね。

さてこの10月よりインボイス制度がスタートします。改めてインボイス制度は、2023年10月1日から導入される消費税の仕入税額控除の方式です。具体的には、適格請求書(インボイス)を用いて消費税の仕入税額控除額を計算し、証拠書類を保存する制度です。

このインボイス制度、我々専門家にとっても、皆さま経営者にとっても、免税事業者にとっても、...なんのメリットもない制度です。。そんなこんなで、様々な声が上がリ、直前になってそれに対応すべく特例ができ、ますます複雑な制度となってきております。。そして更に、インボイス実施の施行機関である国税庁のトップが新聞で、以下のようなコメントをしていました。

国税庁の住沢整長官は10月に始まるインボイス(適格請求書)制度の税務調査について、従来と変わらず大口で悪質な事例に限定して実施する意向を示した。「軽微な記載のミスを確認するための調査はこれまでできていない。記載事項(の不備)をあげつらうような調査はしない」と語った。インボイスには税率ごとの消費税

額や税務署から事業者ごとに割り振られる登録番号などの記載が必要になる。住沢氏は仕入れ先から受け取ったインボイスに記載事項の不備があった場合でも、納品書や契約書など他の書類で必要事項を確認できれば、仕入れにかかった消費税額の差し引きを認める考えを明らかにした。

仕入れ先から再度、必要事項を記載して修正したインボイスを受け取ることも選択肢になる。「記載の漏れがあったときに、(別の方法で)きちんと確認できれば申告漏れだと指摘することはない」と強調した。

これを読んで、驚愕しました。。。真面目にやりすぎる会社ほど無駄ではないかと。。。(笑)

ちなみに、政府は免税事業者が課税事業者に転換すると、納める税額が売り上げにかかる税額の2割で済む時限措置を設けており、売上高5000万円以下の「簡易課税事業者」にはインボイスがなくても支払った消費税額を控除できる仕組みもあり、住沢氏は「インボイスが必要なケースは限られる」と説明しております。。

政府はどうしたいのでしょうか？内部でも混乱しているあり様が伝わってきますね。ということで皆さん大騒ぎせずに冷静に対応しましょう！笑

「青年経営塾」と「士業交流会」に登壇いたしました！



8/21(月)『第5期 新潟青年経営塾』について

8/21(月)、新潟県長岡市で『第5期 新潟青年経営塾』が開催されました。今回は、飲食事業者/幹部・店長向けに「利益の多様性」「利益の出せる幹部の在り方」「経営者目線での数値化」の3つについて当社代表の皆川知幸が登壇し、お話しいたしました。

青年経営塾(主催:居酒屋甲子園)とは？

飲食業界の進化発展、価値向上に必要な学びを創造する勉強会。飲食経営者、店長など現場で活躍されている方を対象に、講義から“在り方”“やり方”を学び、自社経営に生かすための経営塾です。



講義の内容

なぜ数字が大事なのか

数字に対して苦手意識をもっている方が多いのではないのでしょうか。ただ数字はひとことでいうと、言葉の「不足をみるためのもの」です。ビジネスだとその不足を埋め、次の行動を考えるための材料でもあります。未来のための「手段」と考えれば苦手意識も変わっていきますね。講義ではグループワークも取り入れ、そのような数字

の向き合い方をお伝えしつつ実際に数字を活用してどのような悩みが解決されるのか様々な例を用いてご紹介させていただきました。数字を用いることで曖昧さを回避し、時間的・労働的コストを削減することが可能になります。



お悩み解決例一部ご紹介

店長会議にて認識のズレがなくなる

経営者 最近〇〇店の調子はどう？
 店長 まあまあ調子がいいです！
 ↓
 経営者 最近〇〇店の調子はどう？
 店長 先月の7月から〇〇円売上げが出ているため調子がいいです！



問題点の真相がわかりやすくなる

スタッフ クレームがけっこう多いです。
 店長 商品が良くないのか？それともスタッフが不足していたのか？
 ↓
 スタッフ クレームが50件中2件あります。その日はスタッフが急遽お休みが出たため2人で対応していました。
 店長 商品には問題がなさそう。スタッフが急遽休みになった時の対応策を考えよう。

未来予想図の立て方

目標を明確にするには、飲食店にとって重要な数値とは何だろうか。それはお店の数字を分解することが最も重要です。多くの方が売上までしか数字を分解できておりません。それでは、明確な目標を立てることが難しく曖昧なままです。なので、ここでさらに損益分岐点売上に対しての客数を出していきます。このように客数まで数字を分解すれば1日何人お客様が来たらかいのか知ることができ、明確な目標を決められるようになります。数字の分解を用いて重要な数値を把握し目標設定を行っておくべきだとお伝え出来たと思います。

損益分岐点売上(死守ライン)を明確にする

固定費÷(1-原価率)

客単価	3,000円
単価あたりの食材費(原価)	900円(30%)
固定費(家賃・光熱費・人件費…)	3,000,000円
損益分岐点売上	3,000,000円÷0.7=4,285,714円
↓	
損益分岐点客数(÷客単価)	3,000,000円÷0.7÷3,000円=1,428人



セールス担当水島より 講義を受けての感想…

実は、私は、パティシエ業界で働いていたのですが、昔から数字に対して苦手意識を強く持っていました。しかし、講義で『数字は英語と同じで世界共通言語』という言葉とその意味の解説を聞き、「数字を使えるようになるこんなにも良いことが起きるんだ！」と数字に対して面白味を感じるほどまで意識が逆転しました。そして、私の地元でもある新潟にこんなにも飲食業を盛り上げよう、と熱い思いを持って一生懸命学ぶ姿勢を目の当たりにして地元が誇らしくなりました。

8/23(水) 夏の士業交流会in東京について

8/23(水)、士業事務所の経営を支援する、株式会社アックスコンサルティング(東京都渋谷区)で「士業交流会」が開かれました。リードブレイングループ代表の皆川知幸と財務コンサルティング事業部 本部長 Admotto会計事務所代表の山本晃佑がセミナーに登壇しお話しいたしました。



第1部

第1部では、【未経験、資本・人脈・見込み顧客なし】で税理士開業し、【約10か月で、顧問先 約50社/職員4名】まで拡大した事業戦略について右記の4つのテーマで講演いたしました。3 成長事務所を支えた営業・マーケティングの仕組みでは、特に、他の士業事務所などの連携先を増やすことの大切さをお伝えしました。連携のメリットとして「顧客の情報を把握しやすく、圧倒的なスピード感と高い満足度で、顧客のお悩みを相互にカバーできる」ことなどがあげられました。



第1部 登壇者

財務コンサルティング事業部 本部長 兼 Admotto会計事務所 山本 晃佑

- 1 開業10か月、2,500万円ベースで拡大した事業戦略
- 2 事務所の基盤となる商品設計・開発の成功の秘訣
- 3 成長事務所を支えた営業・マーケティングの仕組みとは
- 4 営業ツールを駆使したブランディング手法



第2部

第2部では、バックオフィスの総合商社として、顧客のお悩みをワンストップで解決できる仕組みや経営について右記の4つのテーマで講演いたしました。1 事務所を成長させる事業戦略—「士業の商社化」とは？ では、「ファブレス化+モジュール化+ワンストップ化」をすることで、総合商社となり、規模拡大の実現ができたとお伝えしました。また、薄利多売な総合商社モデル実現には、収益構造を考えることが大切で、「ノンコア事業を対応することでコア事業が生まれる=高い不可価値は、信頼関係から生まれる」ことなどをお伝えしました。



第2部 登壇者

リードブレイングループ代表 皆川 知幸

- 1 事務所を成長させる事業戦略—「士業の商社化」とは？
- 2 規模拡大を実現した士業が語る案件が自然流入する仕組み
- 3 顧客からも他士業からも選ばれる事務所になるための取り組み
- 4 イチから「士業の商社化」を実現するためにやるべきこと



IT導入補助金2023について

安価なITツールの導入にも活用可能に！

IT導入補助金とは、中小企業・小規模事業者等のみならず業務効率化や売上アップ、セキュリティ対策、インボイス対応を見据えた企業間取引のデジタル化などを実現するためのITツール導入をサポートする補助金制度です。その最新の概要が発表され、今回はそのIT導入補助金2023の制度内容について見ていきます。



IT導入補助金の実施目的

まずは、そもそもIT導入補助金はどういった目的のためにある補助金なのかということをご説明します。「今後複数年にわたり相次いで直画する制度変更(働き方改革、被用者保険の適用拡大、賃上げ、インボイス導入等)に対応するために生産性の向上を図るためのITツールを導入

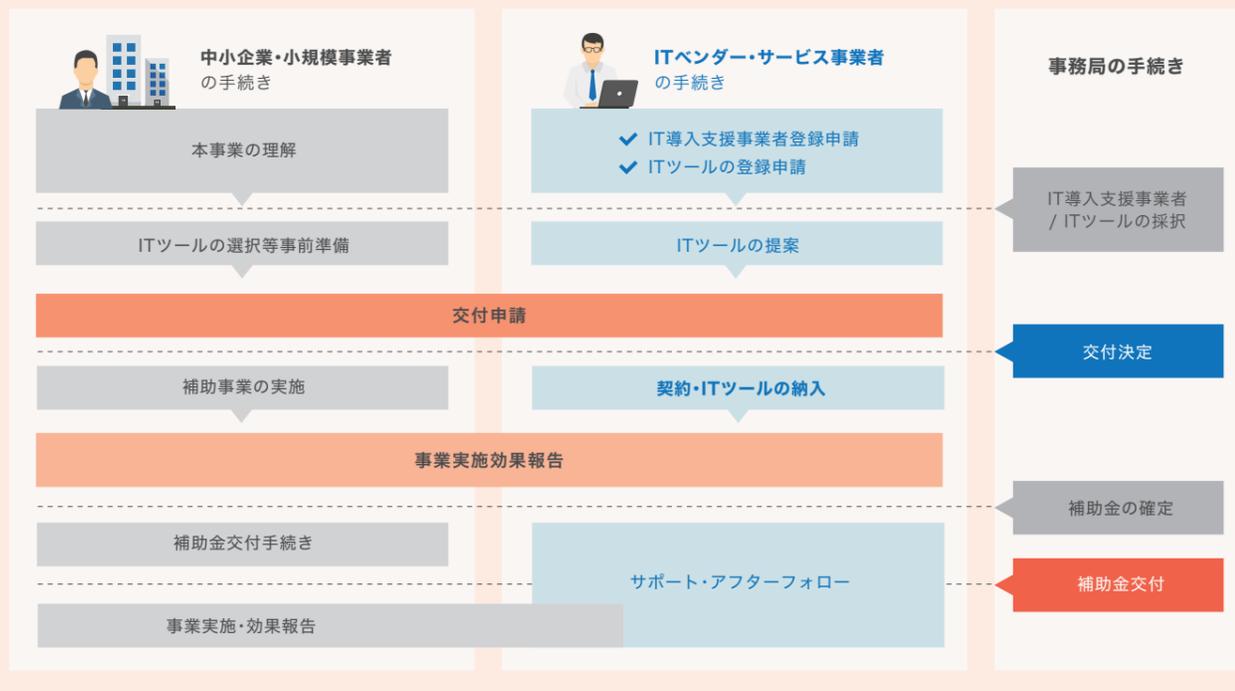
する際の費用の一部を補助等することで、中小企業・小規模事業者の生産性向上を図ることを目的」としています。つまり、中小企業・小規模事業者の業務効率化の手助けをしてくれる補助金というわけです。

IT導入補助金のメリット

① 購入リスクがない



IT導入補助金は、補助金の交付決定後にITツールを購入する流れとなっています。採択されない以上は購入手続きに進まないため、「購入したのに補助金が下りない」というリスクがありません。また、補助金は原則として実績報告後1~2ヶ月後に還付されます。そのため、採択後の導入・支払が早いほど還付も早くなります。なお、交付決定の通知を受ける前に発注・契約・支払などを行った場合は、補助金を受けられなくなるため注意が必要です。



② 原則的に返済不要



IT導入補助金は事業計画に則って採択されるため、導入後の事業実績報告を適正に行っていれば、原則として返済する必要はありません。事業実績報告は、事業完了後に補助金を活用する企業とIT導入支援事業者とが一緒に行います。

③ 採択されるまで何度でも申請できる



IT導入補助金は、一度不採択になっても、同年度内なら何度でも再申請できます。2023年度は、通常枠で7回、デジタル化基盤導入類型で12回の申請受付期間が設けられております。言い換えれば、それだけチャンスがある、ということです。締め切り直前は申請マイページ・IT事業者ポータルへのアクセスが集中するため、各種申請・提出は日時にゆとりを持って行うとよいでしょう。

⑤ 業種を問わず幅広く活用できる



IT導入補助金の対象企業は、中小企業・小規模事業者に限られていますが、対象業種が幅広く、ほぼ全ての中小企業・小規模事業者が活用できます。(ただし、中小企業・小規模事業者であっても対象外となるケースもあるため、詳細は公募要領でご確認ください。)

④ デジタル化基盤導入類型と通常枠(A類型・B類型)の2つ同時に申請できる



デジタル化基盤導入類型は、補助対象となるソフトウェアが「会計・受発注・決済・EC機能」と特定されています。そのため、例えばインボイス対応のため会計システムをリプレイスするのに合わせて、人事系やその他のバックオフィス業務用のクラウドサービスも導入することになった場合、会計システムはデジタル化基盤導入類型で、人事系のクラウドサービスは通常枠で申請することができます。それぞれの申請枠で補助金を受けられるため、採択されればバックオフィス全体のDX化を一気に進めることができます。

2022年との変更点

✓ 通常枠(A類型)下限の引き下げ

2023年度から、通常枠(A類型)の補助下限が30万円から5万円に引き下げられました。これにより、補助率が1/2であるため、購入額の最低金額が2022年度の60万円以上から、10万円以上に引き下げられました。つまり、より低額な投資でも補助を受けることができるようになりました。

✓ 通常枠のクラウド利用料補助延長

2022年度までは、通常枠のクラウド利用料については最大1年分の補助が可能でしたが、2023年度からは最大2年分の補助に改正されました。これにより、より長期間にわたって運用コストの補助を受けることができるようになりました。

✓ デジタル化基盤導入枠の補助率下限撤廃



デジタル化基盤導入類型における補助率が撤廃されました。補助率は3/4であるため、2022年度では補助率が5万円であり、最低でも約7万円弱の購入が必要でした。しかし、2023年度からは最低購入額が実質的になりました。これにより、過去に申請できなかった数万円程度の安価なサービスやシステムでも、補助を受けることができるようになりました。

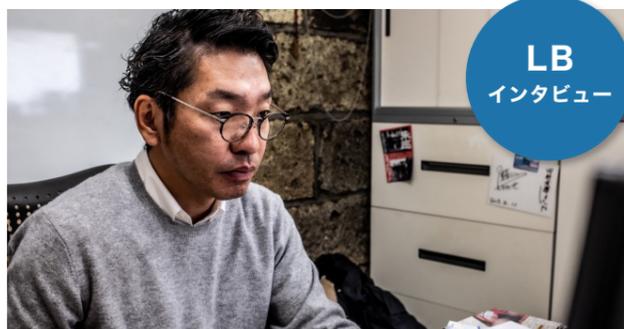
最後に

IT導入補助金は予算消化型のため、申請が早いほど採択されやすいという特長があります。また、申請準備に時間がかかるうえ、採択されてから導入となるため、特にデジタル化基盤導入類型での活用を検討されている場合は、早めに申請するのが得策です。またこれまで申請したことのない多くの中小企業および小規模事業者が活用できる補助金です。是非IT導入補助金を活用してインボイス制度への対応や、バックオフィス業務のIT化を検討してみてください。

IT導入補助金は申請者とIT導入支援事業者とが「共同事業体」となって申請することが必須です。弊社は2022年に引き続きIT導入補助金2023のIT導入支援事業者として採択されました。IT導入補助金に関するご相談がございましたらお気軽にお問い合わせください！



第3回 / 有限会社国分寺産業 代表取締役 田村友輝さん



LB インタビュー

経営に関わる方々にご登場いただき、細かなプロフィールや今考えていることを皆様にご紹介する“LBリレーインタビュー”。第3回目は、栃木県下野市を中心に清掃業と飲食業を営む国分寺産業の田村さんにお話を伺いました。

僕らが掲げる「エネルギー創造企業」とは、ただリサイクルや太陽光などで新たなエネルギーを作るだけではない。

良い仕事を提供すること、街の人たちの明日の活力を生み出すこともエネルギー創業である。

まずは自己紹介をお願いします



1976年12月17日生まれで、今年47歳になります。生まれも育ちも栃木県下野市で、小さい時から祖父と祖母に育てられ、幼少期は野球と空手をやっていました。父親は破天荒で何度か家を出ることもあり、当時お金がなかった僕は新聞配達のアルバイトなどをして、高校生までずっと自分で生活費を稼いでいました。その後祖父が脳梗塞で倒れてしまい、後継ぎがないということで、**高校卒業と同時に現国分寺産業に就職しました。当時は法人ではなく、祖父が個人事業主で経営していて、寝たがりの祖父と近所のおじさん・おばさんと一緒に再起をかけました。そこからだんだん社員が1人2人と増えていって…今に至ります。**

飲食店を始めた経緯を教えてください

きっかけはスタッフが「この会社の理念や価値観を大切にしながら、飲食店をやってみたいんです」と言ったことでした。兄が元々東京で板前をしていたので、いつか飲食店をやりたいという話はしていたのですが、僕たちは清掃業でゴミ収集をしていて、お客様には飲食業を営んでいる方も多いため、やはりそこに手を出すのはタブーではないですか。それに僕は、そんなの絶対に上手いかなと反対していました。でもスタッフはもうスイッチが入っていたし、兄も「いいじゃん！やろうよ！」とどんどん話が進んでしまって、**シャッター街になりそうな地元**

を少しでも元気にできればと思い、始めることになりました。ですが、**オープンしても最初から上手くいくわけはなくて。最初はクレームの嵐でした。大々的に告知して集客していたのですが、なかなか料理が出てこない、頼んだものと違うものが出てくるなど…。とにかく色々な問題がありました。お客さんの中には、「文句を言い足りないから電話番号をよこせ」と言ってきた人もいて、**そこからは、できることを一つずつやりながらブラッシュアップしていくしかないと思って、少しずつ力をつけていきました。****

今の悩み、何かありますか？

いっぱいありますよ(笑)やはりまずは人手不足ですね。それからDX化も含めて、**ITに振り回されるのではなく、いかに自分たちの手に置いて活用することができるかというところですかね。**よく「こういうのがいいらしいよ」と聞くとすぐ導入してみたくってしまおうのですが、実際現場のスタッフはそれに振り回されていたり…。やっぱり本当に強い店というのは、いちいちそんなことに頼らなくてももうまくいくだろうと思います。僕らは芯を持って、**ぶれない部分を持ちつつも、時代の流れに乗っていけるようにすることが一番かなと。**それから今後は物流の事

業者さんがどんどん人手不足になるじゃないですか。そうすると飲食店の経営はもっと難しくなっていくと思います。だから今後は近くでできることは近くでやる。わざわざ遠くの食材でなくても、地元のものを活用できるならそれがいいと思いますし、**地元をもっと掘り下げてやっていけたらいいんじゃないかと思っています。**協力する業者さんも今後は下請けではなくパートナーとして、**僕らも選んでもらえるような企業になるよう努力をするべきだし、業者さんも僕らがしっかり選定するべきですよ。**

経営におけるこだわり、大切にしていることありますか？

1つは会社の理念・価値観です。当社は「エネルギー創業企業」をビジョンに掲げています。エネルギー創造というのは、ゴミをリサイクルして新しいエネルギーを生み出すとか、太陽光で新たなエネルギーを生み出すこともエネルギー創造ですが、**それ以上にお店に食事に来て「美味しかった。また明日からも頑張ろう。」と思ってもらえるような、明日の活力を生み出すこともエネルギー創造ですし、廃棄物の回収や遺品整理でお客様と触れ合った際に、「元気が出ました。ここに頼んで良かった。」と思ってもらえる仕事を提供することもエネルギー創造だと思っています。**この理念を土台に物事を考えています。

それから、「いい挨拶、いい仕事、いい会社」を会社のスローガンに掲げています。要はこの3つは明元素とって、シンプルに言うともるいか、元気が、素直かということです。これができているのかを大事にしています。



尊敬する人はいますか？



僕は一緒に働いてくれているスタッフを尊敬しています。**僕は現場を離れていて、できないこともたくさんあるので、彼らがいるからこそ会社・経営が上手く回っていると思いますし、本当に頭が下がります。**僕にできることは彼らが働きやすい環境や、力が発揮できる場所を整えてあげることですが、僕がいくら環境を整えたからといって、最後は彼らが頑張ってくれないと…。だからスタッフと、それから家族のことは本当にリスペクトしています。それから皆川さん(リードブレーン・代表)のことも尊敬していますよ。**もう長い付き合いですから、何でも相談できますし、信頼できるパートナーだと思っています。**たまに飲みに行きますが、同じ経営者としてすごく勉強しているな、努力しているなと感じますし、いつも刺激をもらっていてありがたいなと思っています。厳しく怖い時もありますけどね(笑)

5年後、10年後のビジョンはありますか？

当社の事業1つ1つが地域で一番と言えるように、成長していきたいです。それができれば、海外展開など次のステップにもいけると思いますが、**まずはこの地域で必要とされる存在になることが第一かなと。**あと2〜3年で力をつけて、5〜10年で結果を残して、次の人々へのパトタッチの準備に入れたらと考えています。それから、僕ができる限りいい会社に成長させて、スタッフたちにいい会社で働けて良かったと思ってもらえるようにしたいです。最近では年金で老後を過ごすことはできなくなっているので、老後を生き抜く力が必要になっていると感じます。会社での働き方も、言われたことしかやらないとか、何も考えずに仕事をするのではなく、**自分たちで物事を考えて主体的に取り組み、生き抜く力を身につけてもらいたいです。**僕とずっと走ってきてくれたスタッフたちの、65歳の先の働き口や働き方をあと10年ぐらいで見つけたいです。



田村 友輝 TOMOKI TAMURA
有限会社国分寺産業 代表取締役

有限会社国分寺産業 代表取締役。18歳で祖父から事業を受け継ぎ、現在は廃棄物、汚泥、浄化槽などの清掃業、環境整備事業、さらに6店舗の飲食店経営も手掛ける。さらにIBUKI WORKSという新たな取り組みも開始し、廃材に新たな価値をつけて、再度商品として世に戻す事業も行う。「エネルギー創造企業」を理念に、事業を通して人や街の活性化に取り組み、地域に必要とされる企業となっている。

LB広報部チョイスの
今月のおすすめ店



今月の担当:水島

洋菓子工房パンエヴィーノ

元有名ホテルのシェフパティシエが作る 魅惑のスイーツとは？

京王相模原線の稲城駅から坂を少し下った所にある「洋菓子工房パンエヴィーノ」は、地域密着型のケーキ屋さんです。店内に入ると甘い香りが漂い、美味しそうなケーキや焼き菓子が並んでいて見るだけで幸せな気分になります。看板商品でもあるマカロンは一つ一つ手作りされているため、素材や味にこだわっておりサククリとした生地と濃厚なガナッシュの組み合わせが絶妙でお客様からご年配の方まで魅了します。定番の塩キャラメルやショコラはもちろん、色鮮やかなバラやビスターチオなども人気。15種類と種類も多いので、何個か試してみるのもいいですね。また、マカロ



ンだけでなく、注文してから作るモンブランもおすすめ。栗のペーストをたっぷり使ったクリームが、さっくりとしたアーモンド風味の生地と抜群に合います。甘さ控えめで、芳醇なラム酒が栗の風味をより贅沢に引き立てます。秋を感じる一品としてもお勧めです。カフェスペースもあり、ゆっくりと時間を過ごせるので友人とのティータイムにもいいですね。他にも、季節限定のケーキやタルト、焼き菓子も多く販売されています。どれも見た目や味が素晴らしく、贈り物にもぴったりです。「洋菓子工房パンエヴィーノ」は、10時から19時まで営業しておりお休みは水曜日と木曜日です。店主は様々な有名ホテルのシェフパティシエを務めてきたご経験もあるので誕生日ケーキはもちろんのこと結婚式のケーキもオーダー可能。お話好きでもある、きさくな店主との会話も楽しいひとときとなりますのでぜひ一度足を運んでみてください。美味しいケーキとマカロンがあなたを待っています。

洋菓子工房パンエヴィーノ

〒206-0802 東京都稲城市東長沼3106-3 1A

MONTHLY NEWS 今月のお知らせ

リードブレイングループ主催セミナー情報

店舗型ビジネスの業務委託 についてマスターしよう！

人口減少時代・人出不足問題の解消のために

日時 2023年10月23日(月)
時間 14:00~15:30
場所 銀座ユニーク貸会議室 N403室 (7丁目会場です)
〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目13-15
定員 限定30名(お早めにお申し込みください)
緊急連絡先 070-1200-1074 (桑原)

※お一人様につき名刺を1枚お持ちください。

参加費
無料

お申込みは
こちらから



このような悩みをお持ちの方、
是非ご参加ください！

人手不足で
悩んでいる…

人手不足解消には、
なぜ業務委託がいいのか
分からない

業務委託制度の具体的な
導入ステップを知りたい！



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 愛知県名古屋市中昭和区御器所 3-10-5 3階
TEL 052 890 7841 FAX 052 890 7845