

LEADBRAIN TIMES

[NOVEMBER 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. 042

MONTHLY COLUMN
今月のお役立ちブレインLBレポート
M&Aセミナーとインボイス
セミナーの開催8月31日から業務改善
助成金の制度が拡充お客様の声
VOICE OF THE
CUSTOMERMONTHLY RECOMMEND
今月のおすすめ飲食店
焼き鳥さく田

今月のごあいさつ

ビジネスモデル

リードブレイン代表・皆川知幸



ご挨拶を申し上げます。11月に入り、寒さが厳しくなってきましたね。これからの季節、健康に気をつけてお過ごしください。

今回はビジネスモデルについて考えてみたいと思います。ここ数年、当社は数多くの事業再構築補助金のご支援をさせていただき、経営者の皆さまが、新たなビジネスモデルを考える大変さを目の当たりにしてきました。経営者といえども新しいビジネスを考えるのは一番難しく、もちろんビジネスモデルについて学ぶ機会も少ないのでご苦労されるのは当然かと思えます。しかし、このVUCAと言われる外部環境が常に激変する時代、常に新たなビジネスモデルを考える癖をつけてほしいと思っています。そこで改めてビジネスモデルについて考えてみましょう。

そもそもビジネスモデルとは、企業が価値を創造し、それを捉える方法を指します。ビジネスモデルは、企業がどのように収益を上げるか、顧客に価値を提供するか、競争優位性を獲得するかを戦略的に計画するための骨子です。適切なビジネスモデルは、

企業の成長と収益性を向上させる鍵となります。

ではどのようなビジネスモデルが適切なモデルといえるのでしょうか。ジョアン・マグレッタは、2002年に『ハーバード・ビジネス・レビュー』誌の記事「Why Business Models Matter」において、ビジネスモデルの定義をこう説明しました。

【「顧客は誰で、顧客価値は何か？」(価値提案)と「どのようにこの事業で儲けるか、どのような論理に基づき、適切なコストで顧客に提供するか」(収益モデル)という2つの間に答える“物語”であると...そのためビジネスモデルは2つのテストに合格しなければならない。ひとつはストーリー・テスト(話の筋道は通っているか)であり、もうひとつはナンバー・テスト(収益があっているか)である。この2つのテストに合格するために事業を考えることが重要である。】

いかがでしょうか？皆さまのビジネスモデルはストーリーになっていますか？そしてそれは収益があうものですか？

この視点で既存のビジネスおよびこれからのビジネスを考えてみてください。

リードブレングループ主催 M&Aセミナーとインボイスセミナー が開催されました！

LB
レポート

「M&Aを基礎から学ぼう！店舗型M&Aセミナー」について

開催日 2023年9月19日(銀座開催)

講師 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
- M&A仲介会社での就労経験有リードブレングループ代表 皆川 知幸
- 第2部ファシリテーター内容 第1部 M&Aとは？
店舗型M&Aセミナー入門編第2部 M&Aのリアル！
本当のところはどうなの？

今回は、**店舗型ビジネスを運営するM&A初心者の方々向けに、M&Aへの理解を深めてもらおう**とセミナーを開催いたしました。第1部では、M&Aの基本的なポイントや概要を説明しました。具体的には、「**M&Aとは何か？**」「**M&Aの進行手順**」「**企業の価格決定方法**」といったテーマについてお話ししました。



第2部の「M&Aのリアル」では、皆川が山本に向けて、実際の業界での経験に基づく質問を行いました。例えば、「**なぜ仲介会社は莫大な利益を上げられるのか？**」や「**監査を行う際、どのように会計士を選べばいいのか？**」といった具体的な**テーマ**が取り上げられました。その後の質疑応答では、参加者からリアルな疑問が次々と出され、例えば「**何店舗あればM&Aが可能か？**」や「**仲介会社は必ず利用すべきか？**」など、M&Aに関心がある方が「**本当に聞きたいこと**」を質問していただけたと思います。今回は、こちらからの情報提供だけでなく、参加者のみなさんにも積極的に参加していただけたセミナーになったと思います。



参加者の感想

M&Aを行う際の注意点を、買手・売り手目線で具体的に聞けて良かったです！

第2部では、M&A業界の本当の実態が分かりためになりました！

「まだ間に合う！インボイス制度対策セミナー」(オンライン)について

開催日 2023年9月14日

講師 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 晃佑内容 1 インボイス制度概要について
2 消費税の納税額の計算方法について
3 令和5年度改正について
4 インボイス対応の補助金について

10月から始まるインボイス制度に対応するために、制度の内容や対策について詳しくお話ししました。特に、多く取り上げたのは、**【令和5年度の改正内容】**についてです。例えば、**【2割特例】**:免税事業者が課税事業者に転換すると、納税額が売上高にかかる税額の2割で済むという時限措置や、**【少額特例】**:少額(税込1万円未満)の課税仕入れについて、インボイスの保存がなくとも一定の事項を記載した帳簿の保存のみで仕入税額控除ができる措置についてお話ししました。



令和5年度改正の一部をご紹介します

1 2割特例

仕入税額控除の金額を、**売上税額の8割とすることができる。**

売上10,000円 消費税 1,000円	-	1,000円×80% 消費税 800円	=	納付する 消費税 200円
-------------------------	---	------------------------	---	------------------

対象者 インボイス制度を機に免税事業者から課税事業者になった事業者

対象期間 **2023年10月～2026年9月末までの属する課税期間まで**

2 税込1万円未満の取引、インボイス保存不要

- ✓ 10月5日に5千円の商品を購入し、10月7日に8千円の商品を購入した場合、それぞれが税込1万円未満の取引であるため、インボイスの保存不要
- ✓ 5千円と8千円の商品を同時に購入した場合、インボイスの保存が必要

対象者 基準期間における課税売上高が1億円以下又は**特定期間**における課税売上高が5千万円以下の事業者対象期間 **2023年10月～2029年9月末までの属する課税期間まで**

参加者の感想

現在、免税事業者事業者ですが、番号を取得した場合の具体的な措置を聞いて良かったです！すぐに、消費税10%を負担しなくていいと聞いて安心しました。



インボイス制度に対応するための、補助金があると知れてよかったです！



さらに、セミナーの最後には、**【IT導入補助金】**についても説明しました。この補助金は、インボイス制度に適合する会計ソフトや機器を導入する際に利用できるもので、導入費用の一部をカバーすることができます。経費削減や効率化を目指す事業者にとって、貴重なサポートとなります。これらの**特例、補助金を上手に活用することで、少しでも負担を軽減しながら、インボイス制度に柔軟に対応していくことが大切**であるとお伝えしました。



講師山本より、セミナーを終えて...

今回、リードブレングループ主催のインボイス対策セミナーとM&A入門セミナーを開催いたしました。インボイス対策セミナーでは、制度が始まる直前ということで、制度の概要と対策についてお話ししました。M&A入門セミナーの座談会では、実際の事例を通して、成功例や失敗例を共有させていただきました。参加者の皆様の今後のビジネスにお役立ちできれば幸いです。



8月31日から 業務改善助成金の制度が 拡充されます！

対象事業場拡大、助成率区分見直し、賃金引き上げ後の申請が可能に

業務改善助成金とは

業務改善助成金は、事業場内で最も低い賃金(事業場内最低賃金)を引き上げ、設備投資等を行った中小企業・小規模事業者等に、その費用の一部を助成する制度です。



拡充した3つのポイント

1 対象事業場の拡大



現行

事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が**30円以内**の事業場

拡充後

事業場内最低賃金と地域別最低賃金の差額が**50円以内**の事業場

2 賃金引き上げ後の申請



現行

必要な手続き
事前に以下2つの計画を提出

- ✓ 賃金引き上げ計画
- ✓ 事業実施計画 (設備投資等の計画)

拡充後

2023年4月1日から12月31日までに**賃金引き上げを実施**していれば、賃金引き上げ計画の提出は**不要**となりました。

※対象は事業場規模50人未満のみ

3 助成率区分の見直し



現行

事業場内最低賃金額	助成率
870円未満	9/10
870円以上 920円未満	4/5 (9/10)
920円以上	3/4 (4/5)

()内は生産性要件を満たした事業場の場合

拡充後

事業場内最低賃金額	助成率
900円未満	9/10
900円以上 950円未満	4/5 (9/10)
950円以上	3/4 (4/5)

()内は生産性要件を満たした事業場の場合

助成の上限額

助成上限額は表のとおりです。引き上げる最低賃金額及び引き上げる労働者の人数によって助成上限額が変わります。



コース区分	事業場内最低賃金の引き上げ額	引き上げる労働者数	助成上限額	
			右記以外の事業者	事業場規模30人未満の事業者
30円コース	30円以上	1人	30万円	60万円
		2~3人	50万円	90万円
		4~6人	70万円	100万円
		7人以上	100万円	120万円
		10人以上*	120万円	130万円
45円コース	45円以上	1人	45万円	80万円
		2~3人	70万円	110万円
		4~6人	100万円	140万円
		7人以上	150万円	160万円
		10人以上*	180万円	180万円
60円コース	60円以上	1人	60万円	110万円
		2~3人	90万円	160万円
		4~6人	150万円	190万円
		7人以上	230万円	230万円
		10人以上*	300万円	300万円
90円コース	90円以上	1人	90万円	170万円
		2~3人	150万円	240万円
		4~6人	270万円	290万円
		7人以上	450万円	450万円
		10人以上*	600万円	600万円

*10人以上の上限額区分は、特例事業者が、10人以上の労働者の賃金を引き上げる場合に対象になります。

助成対象経費の例

設備投資

- ✓ POSレジシステム導入による在庫管理の短縮
- ✓ リフト付き特殊車両の導入による送迎時間の短縮

コンサルティング

- ✓ 専門家による業務フロー見直しによる顧客回転率の向上

その他

- ✓ 店舗改装による配膳時間の短縮

助成金支給までの流れ



申請期限は2024年1月31日までですが、予算の範囲内で交付されるため、**申請期間内に募集が終了される場合があります。**実施を検討されている事業所の方は、**お早めの申請をおすすめします！**



VOICE OF THE CUSTOMER

お客様のお声
集めました



株式会社ヒラマ写真製版 石川社長 インタビュー

会社概要

会社名 株式会社ヒラマ写真製版
所在地 茨城県土浦市
事業内容 印刷物全般の企画・制作・製版・印刷
製本・ウェブサイト制作・ECサイト運営



弊社のサービスを利用したきっかけを教えてください

当時、自身が経営者なりたてで「経営ってどんなことやるのだろう」と全然わからないという状態でして、そんななか何がわからないのかを汲んでくださり会計だけの視点ではなくビジネスコンサルの知識、中小企業診断士としての経験から様々なビジネスを理解した上で色々な側面からの確かな回答をしてくださったことに感銘を受けたのがきっかけです。

経営コンサルのサービスを利用してみたいかがでしょうか

もともと務めていた会社を事業承継することになり、経営について右も左もわからない状態でしたが一から丁寧に用語の解説から手取り足取り直接ご指導いただいたのが良かったです。また他社にはない多岐にわたるサービスや知識が一貫しており、人事・労務・財務の

垣根を飛び越えたご指導をいただけるのが御社の強みと感ずる点でもあり、私自身**経営者としての総合力が高められた**のも利用してよかったところです。その後も月1で直接ご指導や意見交換会のお時間を作っていただけているのがさらに嬉しいポイントです。

人事労務コンサルのサービスを利用してみたいかがでしょうか。

法律順守はもちろんのこと、ちゃんと私たちのビジネスを理解した上で理想をお伝えしつつも実情に合わせカスタマイズしたご提案をいただけたのが良かったです。また就業規則もすべてリニューアルしたタイミングでもありましたが事業規模やビジネス内容を総合的に考え、予め私たちが疑問に思うようなことも寄り添いながらわかりやすく説明してくださったことも**心の距離が近く**感じ非常に良かったです。



リードブレーンをまだ知らない方へメッセージ

人事・労務・財務とカテゴリー分けせず総合力や多角的に経営指導いただけることが他社にはない貴社の圧倒的な強みなので、ただ帳簿をつけて言われたことをこなすだけの土業さんでは物足りなさを感じている方や**会社をよりよくしたい**と思っているけどどうしたらいいのだろうと困っているすべてのフェーズの方にお勧めしたいです。



株式会社KAKEGOE 水口取締役 インタビュー



会社概要

会社名 株式会社KAKEGOE
所在地 京都府京都市
事業内容 飲食業

キャリアアップ助成金を利用したきっかけを教えてください

契約社員として入ってきたスタッフさんに、半年後には正社員化・給料UPする仕組みをつくることによって**やる気を持続させたい**という思いがあったのがきっかけです。

キャリアアップ助成金を利用してみたいかがどうでしたか

給料上がることでスタッフさんのモチベーションが実際にあがりましたし、私たちにとってもキャリアアップ助成金を機会に**スタッフ教育の目標と道しるべ**になったので凄よかったです。



キャリアアップ助成金を受けたことのない会社様にメッセージ

スタッフ募集されているところは、求人を出す際にも強みになるので必ずキャリアアップ助成金をやったほうが良いと思います。リードブレーンさんに手伝ってもらえるから、申請は思ったほど難しくないのもおすすめポイントです。



有限会社えんてんか食堂 柴山社長 インタビュー



会社概要

会社名 有限会社えんてんか食堂
所在地 栃木県栃木市
事業内容 飲食業

キャリアアップ助成金を利用した理由を教えてください

着金までには時間かかるけど、使い勝手もよく良い助成金だなと思っていたからです。

キャリアアップ助成金を利用してみたいかがどうでしたか

スタッフは給料が上がって喜んでいました。



キャリアアップ助成金を受けたことのない会社様にメッセージ

スタッフは給料が上がって喜び、経営側も助成金が出て経営が安定しやすくなるので双方に良いと実感しています。難しいことはひとつもないのでとてもお勧めです。

LB広報部チョイスの
今月のおすすめ店



今月の担当:水島

焼き鳥さく田

知る人ぞ知る!?大人の隠れ家
「焼き鳥さく田」

9月12日に開業1周年を迎えた「焼き鳥さく田」は新宿三丁目にある人気の焼き鳥店。ここでは新鮮で質の高い素材を使った焼き鳥が楽しめます。まず、焼き鳥さく田の魅力は素材の味です。店内で焼かれる焼き鳥は、新鮮な富士の名水で育った質の高い銘柄「信玄どり」を選びすぐり、最高級「紀州備長炭」を使用し強火で短時間で焼き上げます。そうすることで、肉の水分が保持され旨みが最大限に引き出されます。ぷりっとした食感とジューシーな味わいが口いっぱいに広がり、まさに絶品です。お食事後半に出てくる土鍋ごはんは北海道のブランド米「ななつ



ぼし」を使用。見た目はつやつや、口に入れると程よい粘りと甘さが広がりがお米そのものの美味しさが味わえます。季節によって変わる旬の食材を使った限定メニューもあり、いつ訪れても楽しめるのも嬉しいポイントですね。さらに焼き鳥さく田はお店の雰囲気も魅力的です。伊勢丹裏のビルの2階にあがると入口があり、木造りの引き戸と表札というシンプルなファサードで隠れ家的風情になっております。中に一步入るとグレーの壁に木造りのカウンター席と個室が1室。洗礼されつとどこか温かみのある空間が広がっており大切な人との食事や友人との飲み会など、さまざまなシーンに合わせて利用できます。接客も明るく、料理の説明も丁寧なので一人での利用でも気を張りすぎず気軽に楽しむことができます。焼き鳥さく田は、上質な素材と職人の技が生み出す絶品の焼き鳥を味わいながら、ゆったりとした贅沢時間を過ごすことができますのでぜひ一度訪れてみてください。



焼き鳥さく田

〒160-0022 東京都新宿区新宿3丁目17-21 川元ビル 2F

MONTHLY NEWS 今月のお知らせ

リードブレイン
Facebook 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
- 補助金/助成金/労務/財務情報などを配信中!



フォロー(いいね!)方法

- QRコードを読み込む
※もしくは、Facebookページから「リードブレイングループ」を検索
- 「いいね!」をクリック
※「いいね!」をすると自動的にフォローされます
- 「いいね!」済みになったらOK

リードブレイングループ
Facebookページ



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