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 2024]

vol.050

MONTHLY COLUMN
今月のお役立ちブレーン

中小企業省力化投資補助事業

STAFF INTERVIEW
桑原 侑亜

外国人雇用の可能性

MONTHLY RECOMMEND
今月のおすすめ飲食店
とんかつとんき 目黒本店

今月のごあいさつ

社長の人格

リードブレーン代表・皆川知幸

先日読んだ本の中に、こんな一文が載っておりました。
「ほとんどの事業は、最初は個人の熱に駆られた職人によって始められます。手に職を付けて、自分の好きで、得意なことを武器に、誰かの会社のためではなく、自分のために働きたいと考えている人たちです。本人は、自分が専門的な仕事を理解しているから、起業してうまく行く会社を経営できると思い込んでいます。実際には、手に職を付けることと、会社を経営することは、まったく別の問題であり、それを理解していない方が多いのです。」引用元:「仕組み化」の経営術 清水直樹 (著)

いかがでしょうか？私が飲食店や美容室の店舗経営者の方々には多店舗展開の壁として、5店舗や10店舗の壁のお話をすることもありますが、本質的には同じ話なのかなと感じました。多店舗展開の壁とは、要はいかに【組織化】【仕組化】を規模に応じて構築できるかで、それができない属人的な会社は、一定の規模までしか、事業展開・店舗展開できずに停滞するといった現象です。

ただ、実際にはその壁がわかっていてもなかなか抜けきれない経営者が多く、それがなぜかという一つの解が上記の一文に表れていると思いました。上記、著者の清水氏によれば、多くの会社は、経営者が7割の時間を職人的人格で過ごし、いっぽう、数少ない成功する会社の経営者は、起業家、マネジャー、職人の人格を1/3ずつ活用しているそうです。職人的なマインドでスタートしている個人が経営者に人格を変えていくのは容易なことではありません。むしろ職人のままいた方が気持ち的には楽かもしれません。ただ、それでは経営者になれずに、会社(組織)になっていかないのです。

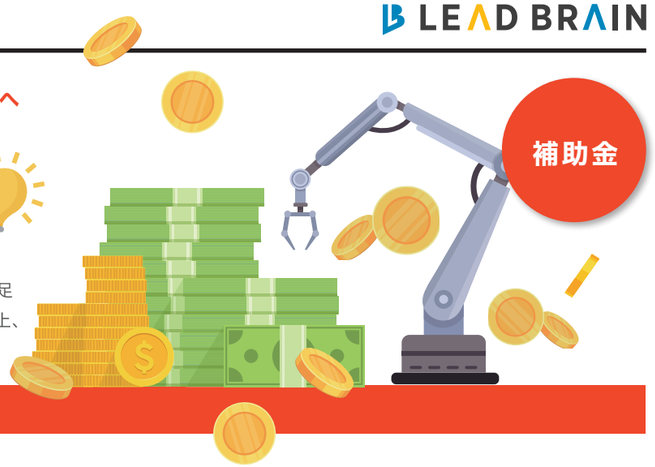
その結果、いつまでもオーナーが現場にいないと業務が回らず、人材も育たず、オーナー自信がどんどん疲弊していってしまうという悪循環に陥ってしまいます。結局、オーナー自身のためにも、会社全体のためにも、成功するビジネスを構築するために、目の前の仕事に没頭するのではなく、ビジネスの全体像を設計し、自分がいなくてもうまく回る仕組みづくりに取り組むことに全力を注ぐことが必要になっていくということです。

職人のままが良いですか？経営者になりますか？よく考えてみましょう。

LEAD BRAIN

人手不足を乗り越え、生産性向上を目指す皆様へ

中小企業省力化投資補助事業



中小企業省力化投資補助金とは、IoT・ロボット等の人手不足解消に効果がある汎用製品を導入することで、生産性の向上、さらには賃上げにつなげることを目的とした補助金です。

内容

対象条件

労働生産性年平均成長率3%向上を目指す事業計画

中小企業等が、事務局HPに公開する補助対象製品のリスト(カタログ)に登録された製品から選んで省力化のための設備投資を行い、**労働生産性年平均成長率3%向上を目指す事業計画**※に取り組むこと。

※省力化で削減された工数分の人員削減を行うものは対象外

最低賃金年額45円以上の賃上げ

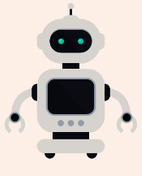
(賃上げによる補助上限額引き上げを適用する場合) **給与支給総額 年率6%・事業所内最低賃金年額45円以上の賃上げ**に取り組むこと。

補助対象者

人手不足の状態にある中小企業など

補助対象

カタログに掲載された製品



\ カタログはこちら /

応募期間

第1回公募申請締切日
2024年７月19日(金)予定

補助額

※) 国・独立行政法人等が目的を指定して支出する他の制度との重複(診療・介護報酬対象事業や一次産業) を含む事業は補助対象となりません。

枠	補助上限額	補助率
省力化投資補助枠 (カタログ型)	従業員数 **5名以下** **200万円** (300万円) 従業員数 **6~20名** **500万円** (750万円) 従業員数 **21名以上** **1,000万円** (1,500万円) ※補助事業実施期間内に一定以上の賃上げを達成した場合、 ()内の額に補助上限を引き上げ	**1/2**

業種ごとの活用イメージ

物流業×無人搬送車

倉庫に**無人搬送車を導入**することで、棚替え業務を省力化し、**多くの受注をこなすようにすることで生産性を向上。**

宿泊業×自動清掃ロボット

旅館において、**自動清掃ロボットを導入**することで受付の人員を増強し、手続き迅速化・おもてなし等で**顧客満足度を向上させ、高付加価値化。**

飲食業×スチームコンベクションオーブン
(プログラム機能付き調理器具)

人手不足の解消のため、複数の料理を同時かつ大量に**自動加熱調理可能とする。**

申請から事業終了までの流れ

1 事業計画の作成・申請

公募要領/カタログの公開
カタログを参照して導入製品を検討
販売事業者と製品導入の商談
生産性向上・賃上げ計画※1を策定
申請申し込み

2 事業計画の審査

3 採択・交付決定通知

4 製品の導入

業務プロセスの改善を通じた生産性向上の取り組み

事業実績報告の提出※2

5 実績報告の審査

6 補助額の確定・支払

7 導入製品の現地確認と毎年の効果報告※3

以下についてフォローアップ
- **製品の使用状況**
- **労働生産性の向上状況※4**
- **賃上げ状況**

公募期間

事業計画期間

補助事業実施期間 **(12ヶ月以内)**

効果報告期間 **(5年間)**

※1)補助上限額の引き上げを適用する場合、事業終了時に①給与支給総額+6%以上 かつ、②事業所内 最低賃金+45円以上とした計画を策定いただく必要があります。
※2)補助上限額を引き上げたが事業終了までに賃上げ未達の場合、交付減額となる場合があります。※3)確認できない場合は、交付決定取り消しとなる場合があります。
※4)人員整理・解雇を行っていた場合は、交付決定取り消しとなる場合があります。

第1回公募申請締切日
2024年７月19日(金)予定

事務局HP (公募要領・カタログはこちら)

STAFF INTERVIEW
桑原 侑亜 YUA KUWABARA

社員紹介

経歴：青森県青森市出身。1988年生まれ。元消防士で1児の母。茨城県土浦市で消防士・救急救命士として勤務。土浦市で2人目の女性消防士として配属され、毎日の訓練、救急災害出動、救急講習等に従事。その後、ライフステージの次のステップとして個人事業主の営業として様々な営業商材を扱い、スキルを学ぶ。結婚・妊娠・出産を機にリードブレーングループに入社。消防士として培った体力と営業スキルを活かし、セールス業務に従事している。

マーケティング事業部
セールスチーム 桑原侑亜

リードブレーングループ入社理由

妊娠をきっかけに里帰り出産のため、仕事を辞めて育児に専念していました。子どもが1歳になり、保育園入園のために新たに仕事を探し始めました。今までやってきた仕事で活かせるスキルが営業かなと思いました。その**営業スキルが活かせる、そしてママでも働きやすい会社を探していました。**ある求人サイトでリードブレーンを発見し、私が思っていた条件にぴったりでした。ただ好条件だったので応募人数は多いだろうなと思っていました。無事書類審査を通過し、一次面接。一次面接から代表の皆川さんに驚きましたし、とっても緊張しました。やはり思っていた通り応募者人数は180名近く！最終面接の連絡があったときは本当に嬉しかったです。

どのような職場ですか？

子育て中のママが多いです。保育園、小学生のママで急な呼び出しや体調不良の急な欠勤でもみんなでフォローしあっています。私も5月に入社したばかりのときは、息子も慣らし保育明けたばかり、集団生活初めてで発熱、呼び出しが月の半分ありました。他の職場を知りませんが、ママが急に仕事を休むことって後ろ指を刺されそうなイメージだったので、入社してすぐ月の半分休んだときの皆さんの温かさにはとっても助けられました。あ！**よく社内人数多そうなイメージを持たれていますが、少人数でみんなでフォローし合って業務を進めています！**

入社してよかったことは？

自身が経営者でもない限り、**たくさんの経営者様に出会いお話をするという経験はリードブレーンに入社しなければ出来なかったことだなと思います。リードブレーンと関わっている経営者様皆さん素敵な方なんです。**会社の未来を語る皆さんの姿は、少年少女のようにとっても生き生きとしています。ユーモアがある素敵な経営者様が多くて、皆川さんの引き寄せだなと思います。また、一緒に仕事をしている仲間の皆さんはマルチタスクで沢山の仕事を難無くこなしていて「すごいな」と尊敬しています。子どもの成長や家族のこと、プライベートなことも相談したり楽しく仕事させていただいています。

担当業務を詳しく教えてください！

昨年5月発足した新しい部署・マーケティング事業部に所属しています。発足メンバーの一人です。担当はセールスです。具体的に何をしているかというと、**リードブレーンで申請サポートしているIT導入補助金、業務改善助成金やキャリアアップ助成金などの各種補助金助成金のお打ち合わせからご契約**をしています。**最近は新たに始まった外国人雇用の初回打ち合わせから面接、合格までを担当**しています。日本で働きたい外国人の方たちと経営者様をお繋ぎするポートをしています。面接にも同席し、沢山のミャンマーの方たちを見てきましたが、本当にみんな素直でまじめで一生懸命日本に来て仕事をしていきたいという熱意が、画面越しでも伝わってきます。ミャンマーの方たちの日本語レベルを見てみたい方はお気軽にご連絡ください♪

仕事をする上で、最も大切にしていることは？

「まずは相手の話を聞くこと」です。営業のなかでも私は今まで有形の商材を取り扱ってきました。なので、リードブレーンでの無形の商材が初めてでした。どうしていけばいいか分からず「とりあえず提案しなきゃ」となっていました。そんなときに皆川さんから「ちゃんと御用聞きしてる？」と言われ、ハッとしました。目の前の方が何に悩んでいて、何をしてほしいのか、有形も無形も変わらないなと気づかされました。根本的なところはなかなか見えてこないかもしれませんが、会話の節々からヒントとなることを導いて、深堀して、その方に今、一番最適なサービスを提案しています。なかなかうまくいかず、逃げ出したいこともありましたが、お客様から「ありがとう」を言っていただけると活力になります。**これからも「リードブレーンに依頼して、桑原さんに相談してよかったよ。ありがとう」と、どんどん「ありがとうの循環」をしていけるよう、相手を無下にせず、心を開いてもらえる一人になれるよう、努めていきます。**

今後の目標について

まずは、多くの方に“リードブレーン”を知ってもらうことですね。私が入社する前に補助金助成金のみでリードブレーンとお取引がある経営者様に改めてリードブレーンのサービス案内をすると、「え！そんなこともやっているんですか！？知りませんでしたよー。もっと早く教えてほしかった！」とのお声がありました。リードブレーンは“バックオフィスの総合商社”を目指している会社です。会社経営のいわゆる面倒なこと、諸々はリードブレーンにまるっとお任せください(^^)/何をやっているのか話だけでも聞きたいと、ここまで記事を読んでくれているそこの経営者様！お気軽にご連絡ください。社会の動きにより、サービス内容もさまざま変わっていきます。動画でわかりやすくサービスを伝えるなど、新しいことにも取り組んでいきたいと思っています。

もっと知りたい！ 質問コーナー

▼休日の過ごし方は？
息子と楽しく過ごしています。最近は子どもにも安心安全なエッセンシャルオイルで柔軟剤やバスボム、虫よけスプレーやオウチの中に何でも使える万能マルチスプレーなんかを2歳の息子とクラフトして遊んでいます。

▼所縁のある地域は？
青森県青森市（出身地）/ 北海道恵庭市（救急救命士の専門学校）
茨城県土浦市（消防士として勤務）

▼小さいころはどんな子でしたか？
中学まで内気な性格でした。しかし、高校で空手部に入部してから社交的になりました！東北大会まで出場したことがあります！

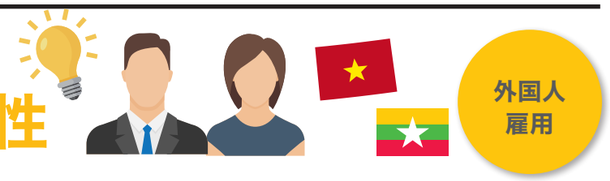
同僚から見た桑原侑亜

桑原は、1か月違いの同期でもあり、マーケティング部を一緒に発足した仲間です。そんな桑原をひとことで表すと“**バランス型オールマイティー！**”営業っていろんな方とお会いするので〇〇過ぎない方の方が向いているのかなと思います。細かすぎでも、大雑把すぎでも、堅苦しすぎでも、フランクすぎでもない、絶妙なのが桑原です！お客様とのコミュニケーションも、事務的な作業も卒なくこなすので、凄いと日々思っております！

マーケティング担当：永野

＼ **人手不足でお困り**の経営者さまへ ／

外国人雇用の可能性



2019年4月の制度創設から5年間が経過した「特定技能」制度ですが、制度活用が大きく進み、法務省在留統計を見ても、2019年から2022年の期間で全在留資格中、最も在留数が増えた在留資格となっています。少子高齢化が進み、生産労働人口が減少する一方の我が国において、特定技能制度は「労働力不足」を理由に外国人材の採用が可能になった初めての在留資格でもあり、我が国の今後の採用/労働問題に大きな影響を与える制度と言えます。今回は法務省「特定技能在留外国人数 」統計から外国人雇用の可能性をお伝えしていきます。

特定技能外国人の在留人数の推移

まずは、「特定技能」で在留している外国人材の人数の6か月ごとの分野別推移を見てみましょう。各分野で増加しているのがお分かりいただけると思います。最新の公表数値である2023年12月末と1年前となる2022年12月を比較すると、**全体で77,510人の増加で、昨年対比159.2%増**となっております。

※年間増加数は2022年12月末と2023年12月末を比較

分野	2020年6月末	2020年12月末	2021年6月末	2021年12月末	2022年6月末	2022年12月末	2023年6月末	2023年12月末	※年間増加数
介護	170	939	2,703	5,155	10,411	16,081	21,915	28,400	12,319
ビルクリーニング	84	184	362	650	1,133	1,867	2,728	3,520	1,653
製造3分野	537	1,235	1,975	9,802	17,865	27,725	35,641	40,069	12,344
建設	374	1,319	2,781	4,871	8,492	12,768	18,429	24,433	11,665
造船舶用工業	175	413	760	1,458	2,776	4,602	6,377	7,514	2,912
自動車整備	54	151	348	708	1,220	1,738	2,210	2,519	781
航空	2	13	22	36	79	167	342	632	465
宿泊	39	67	110	121	160	206	293	401	195
農業	930	2,387	4,008	6,232	11,469	16,459	20,882	23,861	7,402
漁業	55	220	354	549	1,050	1,638	2,148	2,669	1,031
飲食料品製造	2,094	5,764	10,450	18,099	29,617	42,505	53,282	61,095	18,590
外食	607	998	1,517	1,985	3,199	5,159	8,842	13,312	8,153

特定技能外国人出身国分布

続いて、特定技能で現在在留している人材の出身国を見てみましょう。どの国でも**大きく在留数を増やしている**のが分かります。

出身国・地域	2021年6月末		2021年12月末		2022年6月末		2022年12月末		2023年6月末		2023年12月末	
	在留数	シェア率	在留数	シェア率	在留数	シェア率	在留数	シェア率	在留数	シェア率	在留数	シェア率
ベトナム	18,191	62.4%	31,721	63.9%	52,748	60.3%	77,135	58.9%	97,485	56.3%	110,628	53.1%
インドネシア	2,338	8.0%	3,889	7.8%	9,481	10.8%	16,327	12.5%	25,337	14.6%	34,253	16.4%
フィリピン	2,621	9.0%	4,607	9.3%	8,681	9.9%	13,214	10.1%	17,660	10.2%	21,364	10.3%
中国	2,499	8.6%	3,694	7.4%	6,143	7.0%	8,882	6.8%	11,402	6.6%	13,456	6.5%
ミャンマー	1,265	4.3%	2,294	4.6%	4,107	4.7%	5,956	4.5%	8,016	4.6%	11,873	5.7%
カンボジア	636	2.2%	990	2.0%	1,872	2.1%	2,666	2.0%	3,659	2.1%	4,664	2.2%
タイ	697	2.4%	1,034	2.1%	1,793	2.0%	2,580	2.0%	3,499	2.0%	4,430	2.1%
ネパール	329	1.1%	668	1.3%	1,401	1.6%	2,340	1.8%	3,428	2.0%	4,359	2.1%
その他	568	1.9%	769	1.5%	1,245	1.4%	1,815	1.4%	2,603	1.5%	3,398	1.6%
合計	29,144	100.0%	49,666	100.0%	87,471	100.0%	130,915	100.0%	173,089	100.0%	208,425	100.0%

特定技能外国人の地域区分分布推移

最後に総務相統計局の規定する地域区分に沿って、地域毎の在留数/シェア数の1年毎の推移を見てみます。こちらで各地域区分毎のシェア推移が分かりますが、これでも一見して傾向を掴み取ることが難しいかと思います。この地域区分の推移は、今後の特定技能活用に非常に重要なポイントとなります。最低賃金の格差などもあり、現在、募集されている特定技能向けの求人でも、地域間で同じ仕事でも給与面で大きな格差が出ているのが現状で、今後、特定技能人材が、**東京など都市部の特定技能の人材募集にに集中し、地方での求人に人が集まらないのではないかという懸念**がありましたが、上記の地域区分毎の変動を見てみると、**現状そこまで大きな動きにはなっていないと言えるのかもしれません。**

	2019年12月末		2020年12月末		2021年12月末		2022年12月末		2023年12月末	
	在留数	シェア率	在留数	シェア率	在留数	シェア率	在留数	シェア率	在留数	シェア率
北海道	85	5.2%	610	3.9%	2,013	4.1%	5,309	4.1%	8,297	4.0%
東北	21	1.3%	399	2.5%	1,501	3.0%	4,469	3.4%	7,541	3.6%
北関東・甲信	256	15.8%	2,083	13.3%	6,890	13.9%	17,808	13.6%	46,878	22.5%
南関東	345	21.3%	3,773	24.1%	11,107	22.4%	27,073	20.7%	27,640	13.3%
北陸	44	2.7%	477	3.0%	1,740	3.5%	4,624	3.5%	7,231	3.5%
東海	259	16.0%	2,356	15.0%	8,591	17.3%	22,575	17.2%	34,133	16.4%
近畿	186	11.5%	1,867	11.9%	6,531	13.1%	18,384	14.0%	29,678	14.2%
中国	117	7.2%	1,011	6.5%	3,612	7.3%	9,479	7.2%	14,223	6.8%
四国	74	4.6%	691	4.4%	2,119	4.3%	5,583	4.3%	8,604	4.1%
九州	210	13.0%	1,892	12.1%	5,562	11.2%	15,368	11.7%	23,920	11.5%
未定・不詳	24	1.5%	504	3.2%	1	0.0%	243	0.2%	280	0.1%
合計	1,621	100.0%	15,663	100.0%	49,667	100.0%	130,915	100.0%	208,425	100.0%

最後に

JICAの2040年推計での来日外国人予想でもカンボジアは2019年には0.6万人だったのに対し、13.1万人、**ミャンマーに関しては2019年に1.0万人、2040年予想では16.5万人**となっています。

こうした統計からも分かるよう、日本に来て働きたい外国人はこれからますます増加していくと思います。人手不足でお困りの経営者様は、外国人材の採用を積極的に検討されてみてはいかがでしょうか？

人手不足でお困りの経営者様、外国人を受け入れて事業を円滑に拡大していきたいとお考えであれば弊社が全力でサポートいたします。
お気軽にご相談ください！

LB営業担当厳選
今月のおすすめ店

今月の担当:永野

とんかつとんき 目黒本店

調理の劇場が楽しめる！
目黒のとんかつ御三家

目黒にある「とんかつとんき」は、昭和14年創業の老舗とんかつ店です。目黒のとんかつ御三家のひとつとして、その名が知られています。店内に入ると、まず目に飛び込んでくるのは、調理場での職人たちの見事な手さばき。分業制でテキパキと作業している姿を見ることができます。まるで調理の劇場のようで、10人ほどの職人が手際よくとんかつ定食を作る様子を間近で見ることができます。日曜日の夜8時に訪れた際には、既に30名ほどの方が店内で待っていました。待つこと1時間、ようやく席に案内されました。順番が来ると店員さんが顔を覚えて呼んでくれるのですが、どうやって、沢山のお客さんの順番を管理しているのか不思議でなりません…順番管理も見事な職人技です！注文したのはロースかつ定食(2,100円)。サクサクの衣に包まれたジューシーな豚肉は、口に入れるとその旨味が広がります。衣は唐揚げのようにカリッとした食感で、肉の旨味をしっかりと閉じ込めています。豚汁には大きな豚肉がゴロゴロ入っており、具だくさんで満足感があります。キャベツ、ご飯、豚汁はおかわり自由で、食べ盛りの男性や家族連れにも嬉しいサービスです。「とんかつ百名店」にも選ばれた実力店である「とんき」のとんかつは、一度食べたら忘れられない味。昭和から続く伝統の味を堪能しに、ぜひ「とんかつとんき」を訪れてみてください。味だけでなく、職人技にも圧巻されること間違え無しです！

とんかつとんき 目黒本店
東京都目黒区下目黒1-1-2　目黒駅から徒歩約2分
定休日：火曜日　第3月曜日

MONTHLY NEWS 今月のお知らせ

リードブレーン 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「リードブレーングループ」を検索

LEAD BRAIN
経済産業省認定　経営革新等支援機関
リードブレーングループ

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

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