

LEADBRAIN TIMES

[SEPTEMBER 2025]

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. 064

MONTHLY COLUMN

今月のお役立ちブレイン

人手不足でも・・・

給与計算業務の拡大は可能
社内BPOセンター
という新しい選択

売上予測も

根拠づくりもおまかせ！
安心の事業計画書作
成代行サポート

「わからないことを

すぐ相談できる体制」で
事業を着実に成長させる
外部パートナーとは



今月のごあいさつ

雇用大改革！

どう変わる？どう乗り切る？

リードブレイン代表・皆川知幸

暦の上では秋へと向かっておりますが、まだまだ暑さの厳しい日が続いております。経営者の皆様におかれましても、日々の事業運営にご多忙のことと存じます。さて、この夏、今後の企業経営の根幹を揺るがす、見過ごすことのできない2つの重要なニュースが報じられました。一つは日本の人口動態に関する衝撃的なデータ、そしてもう一つは過去最大幅となる最低賃金の引き上げです。これらは、単なる個別のニュースではなく、密接に絡み合いながら、私たち中小企業に「待たなしの構造変化」への対応を迫るものです。今月号では、この2つの大きな変化が何を意味し、私たちはそれにどう向き合っていくべきか、皆様と共に考えてみたいと思います。

現実となった「労働力の主役交代」

まず、総務省が発表した人口推計です。2025年時点の日本人人口が1年間で約91万人も減少し、これは統計開始以来、最大の減少幅となりました。91万人という数字は、鳥取県と島根県の人口を合わせた数に匹敵します。この凄まじいペースで、私たちの国から働き手の中心である日本人が減少しているのです。事実、人口が増えたのは東京都のみで、他の46道府県では減少しています。これはもはや、一部の地方だけの問題ではなく、日本全体が直面する深刻な現実です。その一方で、**外国人人口は過去最大の367万人に達し、1年間で35万人以上、率にして11%という驚異的な増加を見せました。特筆すべきは、この増加が47すべての都道府県で見られたという点です。**これは、もはや大都市圏に限らず、日本中のあらゆる地域で、外国の方々が社会や経済の重要な担い手となりつつあることを明確に示しています。

もちろん、言語や文化の壁、受け入れ体制の整備など、乗り越えるべき課題は少なくありません。しかし、この変化を前向きに捉え、多様な人材が活躍できる環境をいち早く整えた企業が、来るべき本格的な人手不足時代を乗り越え、新たな競争力を獲得していくことは間違いありません。

「コスト」から「投資」へ。賃上げの意味合いの変化

そしてもう一つ、私たちの経営に直結するのが、過去最大となる最低賃金の引き上げです。2025年度の目安は全国加重平均で時給1,118円、63円もの大幅な引き上げとなりました。これにより、目安通りに改定されれば、史上初めてすべての都道府県で時給1,000円を超えることとなります。

経営者の皆様にとって、人件費が上がるのは本当に大変なことですね。しかし、この賃上げの流れを単なる「コスト増」として受け身で捉えるか、あ

るいは「人材確保・定着のための戦略的投資」と捉えるかで、5年後、10年後の企業の姿が大きく変わってくるでしょう。

最低賃金が上がれば、パート・アルバイトの方々の時給だけでなく、正社員の給与テーブル全体にも影響が及びます。他社が賃上げを進める中で自社が立ち遅れば、優秀な人材の採用が困難になるだけでなく、今いる従業員の流出にも繋がりがかねません。賃金は、従業員に対する最も分かりやすいメッセージです。「あなたの働きに報いたい、これからも共に成長していきたい」という企業の意思表示として、賃金戦略を再構築する時期に来ているのではないのでしょうか。

「生産性向上」と「価格転嫁」、両輪で未来を拓く

「人手は減り、人件費は上がる」。この二重のプレッシャーに、私たちはどう立ち向かえばよいのでしょうか。その鍵は、「生産性の向上」と「適正な価格転嫁」の両輪を力強く回していくことに尽きます。

まずは、徹底した生産性の向上です。これまでと同じやり方で、少ない人数で、高い人件費を払い続けることは不可能です。ITやデジタルツールを導入して業務を効率化する「DX（デジタル・トランスフォーメーション）」、業務プロセスそのものを見直して無駄をなくすなど、聖域なき業務改革が求められます。これは、単にコストを削減するためだけではありません。従業員を付加価値の低い単純作業から解放し、より創造的で、お客様への価値提供に直結する仕事に集中してもらうことで、働きがいを高め、企業の収益力を向上させることにも繋がります。

そしてもう一つが、勇気を持った価格転嫁です。原材料費やエネルギーコストの上昇に加え、今回の賃上げによる人件費増を、企業努力だけで吸収し続けることには限界があります。自社が提供する製品やサービスの価値を正しく顧客に伝え、上昇したコストを適切に価格へ反映させていくことが不可欠です。

今回お伝えした人口構造の変化と賃金上昇の波は、どちらも極めて大きく、逆らうことのできない潮流です。この大きな変化の時代は、経営者の皆様にとって厳しい挑戦であると同時に、旧来の慣習を見直し、会社をより強く、よりしなやかな組織へと変革させる絶好の機会でもあります。

私たちは、この困難な時代にこそ、皆様の最も身近なパートナーとして、経営課題の解決に全力で伴走して参りたいと考えております。どんな些細なことでも、不安に思うこと、相談したいことがございましたら、どうぞお気軽にお声がけください。

人手不足でも… 給与計算業務の拡大は可能

中小土業の“受けられない”を変える、 社内BPOセンターという新しい選択

「給与計算業務をもっと受けたいのに、人手が足りない」
「外注はしたくないが、自社で受注体制を組む余裕がない」
そんな悩みを抱える中小土業事務所に向けて、リードブレインは2025年9月より、新サービス「社内BPOセンター構築支

援(仮称)」を開始しました。土業実務とBPOサービスの両面に実績を持つ当社がご提案するのは、“外注しない”BPOセンター。これまで「仕方がない」と諦めていた受注機会を、仕組みの力で取り戻すためのサービスです。



属人化・手間・採用難…受注拡大を阻む“構造的な壁”

日頃より中小規模の土業事務所様とやり取りを重ねる中で、当社では給与計算業務に関して次のようなお悩みをよく耳にしてきました。顧問先から追加の依頼をいただいても、「うちでは対応できない」とお断りせざるを得ないケースも少なくないようです。



限られた時間の中で受注できる件数に限界がある

担当者が辞めると業務が止まってしまう

採用・育成の余力がなく、組織対応が難しい

リードブレインが提案する「外注しないBPOセンター」

こうした悩みに対して、リードブレインが新たにご提供するのが、「社内BPOセンター」の構築支援です。「BPO＝外部委託・丸投げ」というイメージを持たれがちですが、本サービスは全く異なります。私たちがご提案するのは、**自社内に“誰が**

やっても同じ品質で処理できる業務体制”を築くことです。属人化していた業務を標準化・可視化し、必要なツールやマニュアルを整備。業務フロー・運用体制の設計までを伴走支援し、事務所様の業務基盤強化に貢献します。

なぜリードブレインにできるのか？

リードブレインは、社労士法人をグループに持ち、土業の実務を熟知しています。さらに、経理・給与計算業務などのBPOサービスを中小企業向けに提供してきた実績も豊富です。本サービスは、**土業とBPOの両方に精通する当社だからこそ提供できる、独自のソリューション**です。土業現場の「まさにそれが欲しかった」というニーズに対し、実効性ある仕組みでお応えします。

業務拡大に必要なのは「人手」ではなく「仕組み」

これまで業務の標準化や体制づくりは、大企業だけの取り組みと思われがちでした。しかし、業務を部分的にでも定型化し、誰でも一定の品質で対応できるようにすることで、中小規模でもコストを抑えた業務拡大が可能。実際、これまで多

くの中小企業にBPO支援を行ってきた当社では、**土業こそ“仕組み化”によって飛躍できると確信**しています。属人化を解消し、業務フローを統一すれば、品質を維持しながら無理なく件数を増やせる体制が実現できます。

導入は最短6ヶ月、無理のない5ステップで支援

「何から始めればいいのか分からない…」そんな方でも安心して進められるよう、導入は以下の5ステップで段階的に進みます。



導入ストーリー

属人化からの脱却で受注件数が増加

ある税理士法人では、給与計算業務を長年Aさん一人に任せていました。実直で頼れる存在だったAさん。しかし業務はAさんに属人化しており、他の社員では対応できない状況でした。「今は問題ないし、Aさんに任せておけば大丈夫」。そんな折、Aさんが家庭の事情で退職することに。後任も見つからず、業務の継続が危ぶまれました。そこで、Aさんの退職前にリードブレインの支援

を急遽導入。業務フローの統一、マニュアル整備、ツール導入を進めた結果、**誰が担当しても同じ品質で対応できる体制が整いました。現在では、給与計算の受注件数が以前を上回るほどに増加**。担当者不在でも業務が回る安心感が生まれ、新たな案件にも積極的に取り組めるようになっていきます。

“仕組み”で業務拡大に臨む

「人がいないから仕方がない」—そう思っていた業務拡大も、“**仕組みを整えることで実現可能になります**。リードブレインの新サービスは、“人”の問題を“仕組み”で解決する、新たな選択肢です。外注に頼らず、自社にノウハウを蓄積しながら、**持続的な受注拡大**を目指す—その第一歩として、ぜひご活用ください。「うちでも導入できるのか不安…」という方には、**無料の個別相談**も実施しています。まずはお気軽に、リードブレインまでお問い合わせください。

売上予測も根拠づくりもおまかせ！ 何でも相談できる / 安心の事業計画書作成代行サポート



「銀行に事業計画書を提出してくださいと言われたけれど、正直、何から始めればいいのか分からない」、「事業への想いはあっても、売上予測などの数字には自信がない…」、そんなお悩みはありませんか？

リードブレーンでは、融資用の事業計画書をゼロから代行作成するサービスを提供しています。特に、記帳代行や経営コンサルティングなどを日頃から利用いただいているお客様にとっては、業務の流れや数値面を理解した上で対応できるため、スムーズなサポートが可能です。

事業計画書作成でよく聞くお悩み

多くの経営者の方が、「事業にける想いや「やっていきたいこと」はしっかりお持ちです。ところが、それを銀行に提出する「計画書」という形に落とし込むとなると、急にハードルが上がってしまうことも。たとえば、下記のようなお悩みを抱え

る方は少なくありません。実際ご相談でも、「数字の設定に現実味がないと指摘された」「施策と売上のつながりを説明できなかった」という声をよく耳にします。

5年後の売上？ 正直、そんな先は想像できない



“根拠”って、どこまで具体的に書けばいいの？



施策の計画や数字の裏付けを求められて困った

“下書きからまるごとお任せ” リードブレーンの実業計画書作成代行サービス

一般的なサポートでは、「まずはご自身で書いてみてください。その後アドバイスします」といった流れが主流です。ですがリードブレーンでは、ヒアリングをもとにイチからドラフトを作成。経営者が語ってくださる思いや実績を丁寧に聞き

取り、専門的な視点で数字と計画に落とし込みます。売上予測だけでなく、事業に必要な行動計画や、それを支える根拠となる数値データや施策内容まで、専門家が伴走しながら組み立てていくため、初めての方でも安心してお任せいただけます。

▼ サービスの流れ(約2~3週間)

1 初回ヒアリング (無料)



経営者様の事業の想いや事業のこれまでとこれからを丁寧に伺います。以下のような質問を通じて、計画の土台を整えます。

- ✓ これまでのご経験とご経験
- ✓ 商品やサービスの強み、顧客からの評価
- ✓ 想い描いている売上目標と、実現したい未来像

2 融資可否の事前診断 (希望者のみ)



全国173の金融機関や信用保証協会が利用する、国内最大の格付データベースを利用した診断システムで、融資の可能性を数値でチェックします。

3 事業計画書ドラフト作成



売上見通し、コスト計画、行動計画などを含めた内容を、当社でドラフトします。

4 修正・すり合わせ

ご納得いただける内容になるまで調整し、銀行に提出可能な資料へと仕上げます(PDF/Wordで納品)

成功報酬制で、リスクゼロではじめられます



初期費用のご負担がなく、「融資が通ってから」費用が発生する安心の料金体系です。

相談料	無料
着手金	30,000円 <small>顧問契約中のお客様は無料</small>
料金	完全成功報酬制 融資額の3%(税別)

初めてでも安心。話すだけで「納得のいく一枚」に

リードブレーンでは、資料づくりや数値計画に不安を抱える経営者の方にも、安心してご利用いただけるよう、丁寧なヒアリングから計画書の土台を一緒に整えていきます。言葉にしづらかった事業の強みや将来の方向性が整理され、「自分たちの事業の輪郭がはっきりした」とのご感想も多く寄せられて

います。さらに、計画書の提出後に銀行から追加の確認や修正依頼があった場合も、柔軟に対応。「一人では不安だったが、最後まで並走してもらえて安心だった」といった声もいただいております。作成から提出後のフォローまで、一貫したサポート体制を整えています。

お客様の声 (一部抜粋)



最初から最後まで親身になって相談に乗っていただき、作成後の修正も快く応じていただいたおかげで、納得のいく計画書になりました。



ヒアリングを通じて、自分たちの事業の強みや課題が明確になりました。

自分一人では説得力のある資料は作れませんでした。



お問い合わせ・ご相談はお気軽に

「融資に向けて準備したい」「相談だけでもしたい」という段階でも大歓迎です。まずはお気軽にお問い合わせください。



「わからないことをすぐ相談できる体制」で事業を着実に成長させる

お客様の声

盤石な会社づくりとその先へ。
支えになる外部パートナーとは

京都で「鉄板とお酒 宗や」「カワラマチst.ソーヤ」を展開する株式会社SOYA。代表の吉田宗平さんは、日々の業務で感じていた違和感をきっかけに、経営体制の見直しに踏み出しました。信頼できる外部パートナーとの出会いにより、就業規則や給与明細の整備、業務のデジタル化などを進め、組織の土台を少しずつ構築。「すぐ相談できる環境」が経営判断を支え、次の一手を後押しする存在となっています。本記事では、吉田さんの課題に向き合ってきた道のりと、その過程でリードブレーンという外部パートナーがどのように関わってきたのかを、リアルなエピソードと共にご紹介します。



違和感から始まった、体制見直しのきっかけ

創業当初に契約した税理士には記帳を任せていましたが、決算書の説明もなく、質問にも明確な答えがない。契約更新を逃すと解約できないと言われ、違和感を抱えたままの状況が続いていました。そんな中、飲食イベントでリード

ブレーン・皆川の話聞き、助成金の存在を初めて知った吉田さん。「自分が知らないことを知っている人に話を聞きたい」とリードブレーン主催のイベントに参加したのが出会いのきっかけでした。

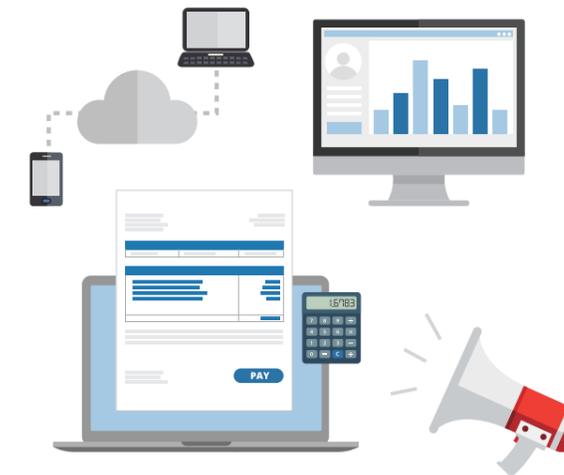
「相談できる人がいる」という安心が経営の土台に

その後、吉田さんは財務コンサルティングをリードブレーンに依頼。以前の税理士との違いを実感することになります。「決算書の見方や数字の意味、そして何を改善すれば良くなるのかまで、一つひとつ説明してもらえた。今までの『なんとなくお任せ』ではなく、定期的なミーティングで、リアルな数字を見ながら具体的な相談ができる人がいるという安心感ではなかったですね」。この数字の意味は何なのか、なぜこうなったのか、次はどうすればいいのか——。そうしたことをきちんと理解したうえで判断できるようになったことが、経営の手応えに。「相談できる人がいる」という安心感は、吉田さんにとって経営の土台になっていきました。



労務対応・助成金・企業型DCと広がった支援の幅

転機となったのは、労務関連の想定外の出来事。「これは自分では無理だ」と感じ、すぐにリードブレーンに相談したことで、雇用・社会保険の手続きや就業規則の整備などの支援が始まりました。「最初は社労士に何を頼めるのかさえよく分かっていませんでしたが、自分では十分にできなかったことが、相談することで一つずつ整い、会社としての安心感が違ってきました」。あわせて給与明細や勤怠管理のデジタル化も進行。20人分の給与処理が紙からクラウドへ移行され、経理担当者が現場を離れていても業務を回せる体制に。「スピードとミスの防止が両立できるようになり、現場に頼りすぎない組織づくりに向けて一歩進んだ感覚がありました」と語ります。次第に助成金や節税の相談も増えるように。リードブレーン内で情報が共有されているので、必要なときに必要なサポートを受けられるという安心感も増してきました。



信頼できるパートナーを持つことで、成長への選択肢を広げる

将来的には、現在のお店のコンセプトでもある“野菜”を自ら育てて、野菜を楽しめる宿泊施設の運営も視野に入れている吉田さん。「事業を大きくしたい、仕組みを整えていきたいと考えるなら、外部パートナーの存在は大きい」と語ります。「個人事業主とはとにかく情報が入りづらい。YouTubeなどに情報はあっても、メディア向けに誇張されたものも多い。だからこそ、現実合ったアドバイスをくれる人の存在が本当にありがたい」。申請ハードルの高い制度も、信頼できる相談相手がいれば乗り越えやすい。「知らないことで選択肢が狭まるなら、相談できる相手を持つことが大事」だと実感しています。



株式会社SOYA/吉田宗平さんのお店紹介

五十家コーポレーションで11年勤務後、自家農園野菜を使った居酒屋での経験を活かし、2017年10月に「鉄板とお酒 宗や」をオープン。焼き野菜をメインに、日本酒やシャリキンサワーを楽しめるお店として深夜3時まで営業しています。2022年4月には2店舗目となる「カワラマチst.ソーヤ」をオープン。おばんざいや肉・魚を鉄板で調理するスタイルで、日本酒と焼酎、豆乳割りなど和酒に注力。日本酒イベントや蔵見学、田植え体験にも参加している。

鉄板とお酒 宗や
〒600-8047 京都府京都市下京区寺町通松原西入ル石不動之町700番地
TEL: 075-204-5276 営業時間: 18:00~27:00 | ご予約はお電話にて!
Instagram: @soyasoya1005

カワラマチst.ソーヤ
〒600-8025 京都府京都市下京区清水町282-8
TEL: 075-201-4308 営業時間: 15:00~23:00
Instagram: @soyasoya1005



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



MONTHLY NEWS 今月のお知らせ

社労士顧問 サービスのご案内

特設ページを開設しました！

経営者にとって、悩みのタネになりやすい労務業務。「安心して丸ごと任せられる先があれば…」そんな声にお応えするリードブレインの社労士顧問サービス。このたび、サービスの特徴や料金プランを詳しくご覧いただける社労士顧問サービス専用ページを公開しました！



こんなお悩み、ありませんか？

- 今の規模で社労士って必要？費用対効果がわからず、踏み出せない…
- 今の社労士にちょっと物足りなさを感じる。長年頼んでいるけれど、改善提案はほとんどなし…
- 給与計算や評価制度まで、1社にまとめて頼みたい。バラバラな管理にそろそろ限界！
- リスクに備えて労務監査も検討中だけど…何から始めればいいのかわからない

そんな“困った”に、ワンストップで対応するのが
リードブレインの社労士顧問サービスです！

中小企業診断士やビジネスコンサルの視点を活かした多角的なアドバイスに加え、チャットツールでのスピーディーな対応もご好評をいただいています。

詳しくは
こちらから

