

LEADBRAIN TIMES

[OCTOBER 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. 065

MONTHLY COLUMN
今月のお役立ちブレイン特定技能外国人雇用で
“人手不足に振り回され
ない現場”へ優秀なパートさんに
もっと働いてもらえる！
『年収の壁突破！助成金
まるごとサポート』ご案内数字と向き合い、スピード改善が
できる経営へ | 夜パフェ100店舗
展開を目指す飲食経営者が語る
リードブレインの伴走

今月のごあいさつ

知的労働者の
没落…？

リードブレイン代表・皆川知幸

10月に入り、お店や会社にとっては、年末に向けて力をつける大切な月です。今月のテーマはちょっと刺激的ですが、とっても大事な話ですよ。「AIが広がることで、ホワイトカラーの仕事が減っていく。だからこそ、現場の運営力が勝負になる」ということです。

この1年で、生成AIの進化が想像をはるかに超えてきています。企画書作成・在庫/売上集計・デザイン作成・アイデアだし・文章の下書き・データ整理など、ホワイトカラーの定型作業はAIで大幅に置き換えられるようになってきました。これらの進歩は、単に作業時間を短縮するだけでなく、従業員がより付加価値の高い業務に集中できる環境を生み出し、企業の生産性向上と競争力強化に大きく貢献しています。

一方で、、、AIが高度な分析や判断を伴う業務を代替するにつれて、**我々のような士業などの知的労働者の業務の価値が相対的に低下する可能性が高いと私は思ってます。そう、いままで価値が高いといわれてきた知的労働者の価値の陳腐化です。これはパラダイムシフトといえる転換期なのではないか**と思います。

誤解を恐れずに言えば、「**考える風の作業**」は**どんどん自動化**され、**人が担う付加価値の中心は“現場力”へと移っています**。現場でお客さまに向き合い、品質と体験を日々つくり続ける力。ここが、今後の企業価値を左右します。つまり、ホワイトカラーの“守備範囲の広さ”が評価される時代から、これからは、いかに上手く事業の現場を運営できるかが重要になります。漠然とした戦略ではなく、具体的な運営力・現場力が成功と失敗を分けると思います。これからは企業が担う本丸は「現場の運営力」。近年、標準化してしまったオンライン・DX化により差別化が困難になっております。だからこそ、顧客の五感に訴えかける演出の重要性が高まっております。具体的には、挨拶、視線の配り方、コミュニケーション能力、商品の提示方法（配置場所、提示時間）、などアナログ的要素が差別化をもたらすのです。

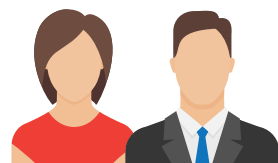
現代のビジネスにおいては、バックエンド業務をAIで効率化しつつ、顧客との直接的な接点においては人間が心を込めて対応することが成功の鍵となります。ここで大切なのは、「**アナログの現場力＝個人のセン**

スではないということ。チームで再現できる“仕組化”が肝心です。最初のひとと言、提供の動線、置き方、間(ま)、見送りの角度までを言語化し、誰がやっても同じ体験値になるようにすることが重要です。キーワードは「**見えないところはAI・DX、見えるところはアナログ**」。この対比を最も美しく表現しているのが、星野リゾートの運営思想です。星野リゾートはバックヤード業務において需要予測やシフト最適化といったデータ分析を徹底的に活用し、効率性を追求しています。これにより、人件費の最適化やサービスの質の維持向上を図っています。一方で、顧客と直接接するフロント業務では、温かいおもてなしや心に残る体験を提供するため、スタッフ一人ひとりの物語や洗練された所作を重視しています。このように、バックヤードとフロントで異なるアプローチを取る「メリハリ」こそが、星野リゾートが効率性と感動の両立を実現している秘訣と言えるでしょう。データに基づいた合理的な経営と、人間味あふれるサービス提供の融合が、顧客満足度の向上と企業の持続的な成長を可能にしています。

多くの中小企業に起きているのは、これと逆の現象です。バックヤードは属人的でアナログ、フロントはなんとなくデジタル。結果、現場は疲弊し、お客さまの前での“余白”がなくなる。まずは順番を正しましょう。①裏方（見えない領域）はAIと仕組みで均質化 ②表側（見える領域）は人と物語（ストーリー）で差別化。この切り分けが、限られた人員でも強い運営をつくる一丁目一番地です。

では、どのような会社がこれをやり切れるか。**結論は「採用力とチームづくりの力がある会社」**です。AIやツールの導入は真似できますが、“人の場”をつくることは簡単に模倣できません。忘れてはならないのは、AI/DXは“見えないところを静かに整える”ための道具に過ぎないこと。価値を生むのは、人の所作と関係性、つまりアナログです。そして、そのアナログを高い解像度で再現するには、採用とチームづくりの力が不可欠。市場はやがて、「どれだけAIを使っているか」ではなく、「どれだけ良い現場を“継続的に”作れているか」で企業を評価します。現場を支える人を集め、育て、残せる会社、そこに最も大きな企業価値が宿るのではないのでしょうか。

優秀＆定着率◎



外国人
雇用

特定技能外国人雇用で “人手不足に振り回されない現場”へ

人手不足が深刻化する飲食業界。求人を出しても応募が来ない、採用してもすぐ辞めてしまう—そんな声が年々増えています。注目が集まるのが「特定技能」制度を活用した外国人雇用です。一方で、制度の複雑さや文化・言語の違いから「興味

はあるけど一歩踏み出せない」という経営者も少なくありません。そこで、外国人材の教育と採用に6年以上携わってきた眞榮田カシオ（2025年7月入社）が、初めてでも安心して始められるポイントをお伝えします。

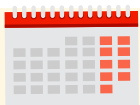
特定技能人材の魅力

「特定技能」とは、外国人が特定の分野の技能測定試験と日本語試験に合格することで取得できる在留資格です。技能実習のように“学ぶ”のが目的ではなく、即戦力として就労する制度。飲食業を含む人手不足業種で活用でき、一定条件を満たせば在留更新や長期就労も可能です。中小飲食店にとっては、福利厚生や知名度で大手に劣っても**優秀な人材を確保できるチャンス**です。一度雇用すれば2回目以降は受け入れが格段に楽になり、**初回雇用は将来の人材確保への投資**ともいえます。

- ✓ **大学卒など学歴・スキルの高い人材が多い**
- ✓ **向上心が高く、日本での就労に人生をかけている**
- ✓ **特定技能一号は最長5年の就労が可能で定着率も高い(管理職へ成長する例も)**

外国人雇用の5つのメリット

1 採用計画を立てやすい



紹介機関経由なら候補者を確保でき、応募ゼロのリスクを回避。採用スケジュールに合わせて出店計画やシフト編成の見通しが立てやすくなります。



3 即戦力を確保

技能試験・日本語試験の合格者なので、配属後すぐ戦力化しやすいのが特長です。



2 コストが明確



初期費用や月額支援料が事前にわかるため、予算管理が容易。広告費だけが積み上がる状態を防げます。

4 高い定着率



特定技能1号では最長5年間の在留が可能。2号への移行や管理職を目指す人材もあり、長期戦力として期待できます。

5 店舗運営の安定化



計画的採用で欠員や長時間労働を減らし、サービス品質の維持・向上につなげられます。結果として顧客満足度も向上し、リピーター獲得にも効果的です。

料金(国外採用の場合)

初期登録料	ビザ申請	空港～勤務先までの送迎	配属後支援料 (3カ月に1回以上の面談を含む)
33万円/人	5.5万円	実費ご負担	1年目 2.2万円/月 2年目以降 1.7万円/月

外国人雇用は大変そう…を変えるリードブレーンのサポート

難しさの多くは制度や手続きの複雑さから生まれます。リードブレーンは**社労士法人＋行政書士法人＋登録支援機関のグループ体制**で、採用から労務管理・滞在支援までをワンストップで対応。採用サポート(人材紹介・条件確認・面接)、手続き代行(資格取得・ビザ・許可)、滞在支援(生活オリエンテーション・公的手続き、日本語学習機会)、労務サポート(契約書・社保・助成金)を一気通貫で担います。工程ごとに別会社へ依頼すると情報のズレやタイムロスが生じがちですが、**当社は専門家が密に連携し、川上から川下まで一貫サポート**します。



導入事例イメージ

地方都市の飲食店オーナーは、人材不足で新規出店計画が半年以上ストップしていました。**外国人雇用に興味はあったものの、「地方に来てくれるか」「長く続けるか」に不安がありました。**リードブレーンに相談し、制度や生活サポートの説明で不安が解消。オンライン面接で**高い意欲と礼儀正しさに感心し**、ミャンマー出身の2名を採用。

手続きは画像付き案内でスムーズ、生活準備も任せられ、初めてでも安心して受け入れができました。配属後も定期面談や生活相談でフォローがあり、今では既存スタッフとのチームワークも良好に。**「もっと早く相談すれば良かった。新店舗計画も再スタートできそう」と**オーナーは笑顔で話します。

「人手不足に振り回されない現場」への第一歩を！

外国人雇用は「難しそう」という印象がありますが、適切なサポートがあれば初めてでもスムーズに始められます。**リードブレーンは採用計画から候補者紹介、ビザ申請、生活支援、労務管理まで一貫対応。**初回雇用を成功させ、その後の採用もぐっと楽にします。まずはお気軽にご相談ください。



新しい仲間が加わりました！

2025年7月、リードブレーンに**眞榮田カシオ(まえだ かしお)**さんが加わりました！製造業で技能実習生の教育・支援、人材業界での営業・人材紹介を経験し、**外国人教育・採用歴は6年以上**。現在は外国人雇用サポートの営業と登録支援業務を担当しています。名前が「カシオ」なので…愛用の時計はもちろんカシオのG-shock！今後、どうぞよろしくお願いいたします。



優秀なパートさんにもっと働いてもらえる！『年収の壁突破！助成金まるごとサポート』ご案内

年末の繁忙期、飲食店や小売業でよく耳にするのが、「シフトに入りたいけど、扶養の範囲を超えてしまうから…」という声です。いわゆる「年収の壁」を気にして、パート社員が労働時間をセーブする結果、人手が一番欲しいときに働いてもらえないという課題が続いてきました。本当は「もっと働きたい」と思っている優秀なパートさんも、時間を減らさざるを得ない…。それは、**事業主にとっても従業員にとっても大きな損失**となっています。

いという課題が続いてきました。本当は「もっと働きたい」と思っている優秀なパートさんも、時間を減らさざるを得ない…。それは、**事業主にとっても従業員にとっても大きな損失**となっています。

2025年7月より新たなコースが登場！— 短時間労働者労働時間延長支援コース

こうした課題に対応するため、厚生労働省は、2025年7月より「短時間労働者労働時間延長支援コース」を新設しました。このコースの特徴は、正社員化を前提とせず、**パートのまま労働時間を延ばして社会保険に加入させることで、助成を受けられる**点にあります。

▼ 助成額（労働要件・企業規模別）

複数年かけて週所定労働時間の延長等に取り組み、社会保険に加入する場合も対象

要件		1人当たり助成額		
週所定労働時間の延長	賃金の増額	小規模企業	中小企業	大企業
5時間以上	—	50万円	40万円	30万円
4時間以上5時間未満	5%以上			
3時間以上4時間未満	10%以上			
2時間以上3時間未満	15%以上			

※小規模企業とは、常時雇用する労働者の数が30人以下である事業主を指します。

▼ 対象となる労働者

本コースの対象となるのは、雇用している短時間労働者のうち、以下の条件を満たす方です。「これまで扶養内でセーブし

社会保険加入時点の取り組み内容（1年目）と2年目の取り組み実施後（2年目）で比較

要件		1人当たり助成額		
週所定労働時間の延長	賃金の増額	小規模企業	中小企業	大企業
労働時間を更に2時間以上延長	—	25万円	20万円	15万円
	基本給を更に5%以上増加または昇給、賞与もしくは退職金制度の適用			

✔ **新たに社会保険の加入要件を満たすこと**

- 従業員51人*以上の企業：週所定労働時間が20時間以上かつ所定内賃金が月額8.8万円以上（学生を除く）
- 従業員50人*以下の企業：週所定労働時間および月所定労働日数がフルタイム従業員の3/4以上
- （労使合意がある場合）週所定労働時間が20時間以上かつ所定内賃金が月額8.8万円以上

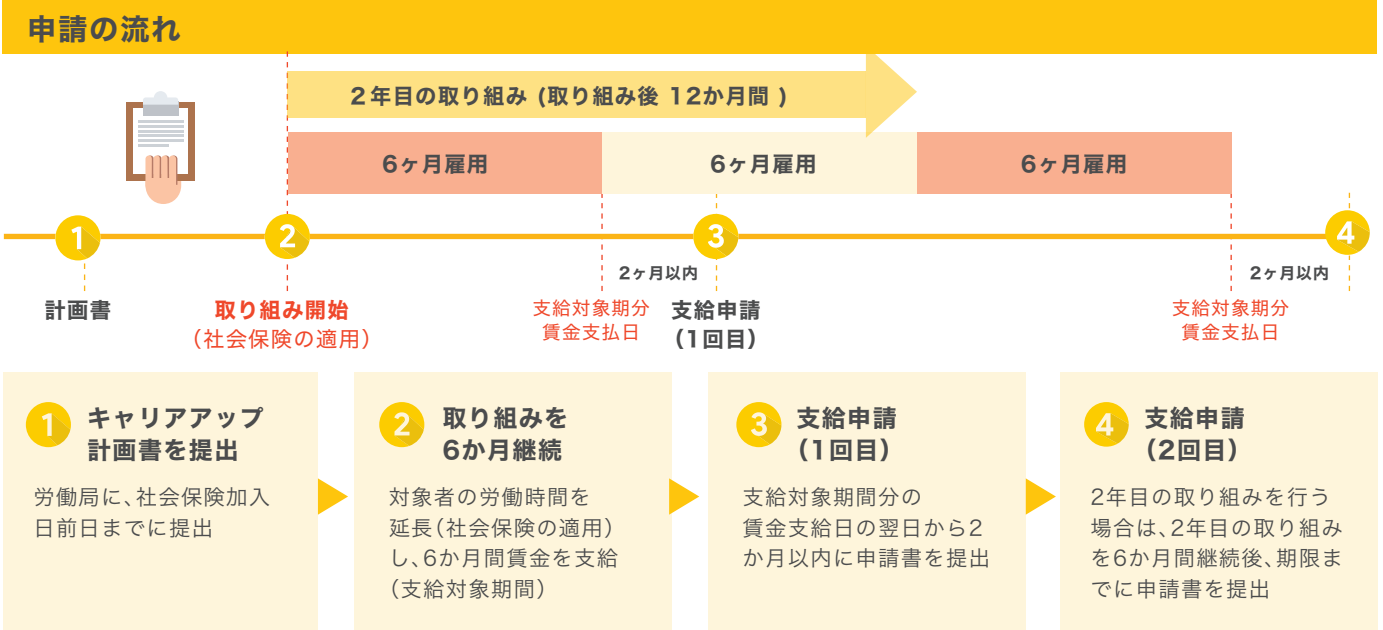
※従業員数は、厚生年金の適用対象者（フルタイム従業員またはフルタイム従業員の3/4以上の者）の合計で判断されます。

✔ **社会保険加入日から2か月以内に、週所定労働時間を一定時間延長できること**

例：週25時間勤務の方を30時間に延長するなど。
詳細は助成額表を参照

✔ **社会保険加入日の6か月前より継続して雇用されていること**

✔ **社会保険加入日前の過去2年間に、その事業所で社会保険に加入していなかったこと**



制度を活用するメリットと留意点		
労働者側のメリット	事業主側のメリット	留意点（デメリット）
「扶養の壁」を気にせず働ける - 社会保険に加入でき、将来の年金・医療保障が安心	- 繁忙期に安定的にシフトを組める - 人手不足の解消につながる - 助成金で社会保険料負担の一部をカバーできる	- 事業主・従業員ともに社会保険料の負担が発生 - 労働時間の延長幅が小さい場合、時給アップ（5～15%）が必要

上記のようなメリットに加え、一部留意点もありますが、それでも「長く働いてほしい優秀なパートさん」には最適な制度。従業員の処遇改善と人材確保を同時に実現できるチャンスです！

リードブレーンの『年収の壁対策！助成金まるごとサポート』

制度を活用するには、計画書作成や申請手続きが欠かせません。リードブレーンでは、新コースにあわせて「年収の壁対策！助成金まるごとサポート」をご用意しました。通常は有料の計画書作成も、今回の制度については**無料で対応**。制度の新設に合わせ、安心してご利用いただけるサポート体制を整えています。「年収の壁」を理由にシフトに入れないパート社員

は、企業にとっても従業員本人にとっても機会損失となっていました。今回新設された「短時間労働者労働時間延長支援コース」は、その壁を乗り越える有効な手段です。ぜひこの機会に、リードブレーンの「年収の壁対策！助成金まるごとサポート」をご活用ください。

※全て税別

	顧問先企業様※	スポット申込※
着手金	なし	50,000円
キャリアアップ計画書作成	無料（通常3万円）	
助成金報酬	申請額の10%（申請時）+受給額の10%（交付決定時）	申請額の10%（申請時）+受給額の15%（交付決定時）

数字と向き合い、スピード改善ができる経営へ

夜パフェ100店舗展開を目指す飲食経営者が語るリードブレインの伴走

「夜パフェ」という新しい外食文化を全国に広める株式会社 CARTON 代表取締役の櫻井航さん。同社は3年後の2028年までに100店舗の展開を掲げ、現在、急成長を遂げています。ですが、その挑戦の裏側には、かつて「数字が見えないフラストレーション」に悩んだ日々がありました。リードブレインがどのように伴走し、櫻井さんがどのように変化していったのか。その歩みをご紹介します。



お客様の声

夜パフェを新しい外食文化に



「夜パフェ」とは、食事を終えた後にお酒と一緒に、あるいはお酒を飲まない人でも楽しめる“大人のパフェ”です。甘さ控えめでカクテルのように洗練された盛り付けはSNSでも話題を呼び、近年じわじわと専門店が増えていきます。CARTONは2018年に創業。イタリアン、アメリカン、スパニッシュバルなど業態を広げるなか、コロナ禍をきっかけに「密を避けつつ客単価を維持できる新業態」として夜パフェに注目しました。2022年から「夜パフェ専門店VIGO」として本格展開し、現在は「Parfait Bar & VIGO」という屋号に変えて、2024年にはフランチャイズパッケージを整備。**2025年内に15店舗、来年は30店舗、3年で100店舗を目指しています。**「食事の後には“パフェで一日をべる”という新しい外食の文化を広めていきます」と櫻井さんは語ります。

数字が見えず不安だった日々

順調に事業を拡大していく一方で、経営の根幹である財務や労務については大きな課題を抱えていました。「当時は顧問の方がすべての数字を握っていて、こちらから頼まないと情報が出てこない。必要なときに必要な数字を自分で把握でき

ない状態でした」経営者が自ら数字を追えない状況は、投資判断や人員配置など日々の意思決定に影を落としました。赤字が続く時期もあり、「**経営者として数字が分からないことが何よりの不安でした**」と櫻井さんは振り返ります。

リードブレインとの出会い

そんな折、信頼できる知人の紹介でリードブレインと出会いました。初回の打ち合わせで「ここなら一緒にやれる」と直感したそうです。「**リードブレインは“全部任せてください”ではなく、“経営者自身が数字を理解し、判断できるようにしましょう”というスタンス。ここが従来のコンサルとは決定的に違いました**」導入後は、記帳代行・経営コンサル・労務コ

ンサルをワンストップで依頼。**毎月の月次レポートで売上・原価・人件費などを細かく確認できるようになり、施策のスピード改善が可能になりました。**



www.leadbrain.co.jp

経営を支える“知恵袋”的存在

労務相談も「**労務トラブルへの対応を一緒に考えてくれる**」「**社労士と税理士が連携して回答してくれる**」など、まさに**知恵袋のような存在**に。さらに印象的なのは社員の姿勢です。「リードブレインのスタッフは皆さん礼儀正しくて温かい。

社内の雰囲気がすごく良くて、サービス業である自分の経営の学びにもなっている。**外部パートナーというより、信頼できる社内のチームメンバー**のようです」

数字を自分で追えるように

最大の変化は「数字を自分で追えるようになった」ことです。以前は数字が顧問先で管理されていて、自分で確認することができませんでした。現在は毎月のレポートがしっかりと上がってくるため、必要なときにすぐに確認できます。ももとは数字に詳しい方ではありませんでしたが、分からない点をリードブレインに確認することで、経営者としての成長も実感できるようになりました。櫻井さんは「**財務では数字をもとに月次で改善策を打てるようになり、労務ではトラブルを未然に防げるようになりました**」と語ります。



3年後に100店舗展開を目指して

「Parfait Bar & VIGO」では、火を使わないパフェ中心のメニューを提供しています。セントラルキッチンで素材を準備する仕組みにより、各店舗に専門のパティシエは不要。フランチャイズ展開に適した体制となっており、櫻井さんは「3年で100店舗」の実現を目標に掲げています。その挑戦を支える存在として、リードブレインへの期待も大きいといいます。

「店舗が増えれば、今の自分では想像できないようなトラブルも起こり得ます。その時には、大手企業のコンサルティングも手がけるリードブレインに助けてもらうことが増えると思います。**財務も労務も、バックオフィス全般を一括で相談できるパートナーがいるのは心強いですね**」

会社情報

社名 株式会社CARTON
設立 2018年12月7日
住所 〒277-0871 千葉県柏市若柴178-4
柏の葉キャンパス148街区-2 ショップ&オフィス棟6F
HP <https://www.carton-inc.com/>

店舗情報(一部)

夜パフェVIGO 下北沢店

住所 東京都 世田谷区北沢2-8-10
電話 080-8718-7296
営業時間 月～金:17:00-0:00
土・日・祝日:15:00-00:00
https://www.instagram.com/vigo_shimokita/



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

“税理士×社労士の連携” をテーマとしたセミナーに リードブレイン代表皆川が登壇



8月20日、土業と事業会社の共創を目指すミツカルサロン主催の「税理士と社労士の連携方法」をテーマとしたセミナーに、リードブレイン代表の皆川が登壇。

税理士や事業会社経営者など約30名に対し、コンサルと土業経営の双方の現場経験をもとに、提携が成果につながる仕組みや教育方法を具体的に紹介。

連携の必要性から実際の提携事例、組織体制や職員教育まで幅広く共有され、参加者にとって自社の取り組みに活かせる実務的な学びの多い場となりました。



LEAD BRAIN

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

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

〒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

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BPO株式会社
リードブレイン行政書士法人