

LEADBRAIN TIMES

[APRIL 2026]

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. 071

今月の
お役立ちコラム 「スタートアップ創出
促進保証制度」のご紹介

LBからの
お知らせ 事務処理を効率化する「ソフト」を導入したのに
なぜ現場の忙しさは変わらないのか？

ミャンマーの送り出し機関
にインタビュー！



桜の季節を迎え、新年度がスタートしました。皆さまの事業においても、新たな一歩を踏み出される方が多いことと存じます。さて今月は、経営の根本に関わるテーマについてお伝えしたいと思います。それは「集中か、多角化か」という問いです。

「選択と集中」は本当に正しいのか

経営の世界で長らく「正解」とされてきた言葉があります。それが「選択と集中」です。限られたお金・人・時間を、最も見込みのある一点に絞る。これが効率を高め、競争に勝つための王道だ、と多くの経営者が信じてきました。しかし、少し立ち止まって考えてみてください。この戦略が機能するのは、「市場がこれからも成長し続ける」「技術は想定通りに広まる」「世の中は大きく変わらない」という前提があってこそです。今の時代、その前提は揺らいでいます。コロナ禍、物価上昇、円安、AIの急速な普及、人手不足——。ここ数年だけを振り返っても、私たちの事業環境は誰も予測できなかった形で大きく変わりました。こうした時代において「選択と集中」とは、突き詰めれば「ある一点への大きな賭け」に過ぎないのです。

かといって「なんでもやる」は正解ではない

では「集中が危ないなら、いろいろ手を広げればいい」のでしょうか。実はこれも違います。何となくリスクを恐れて意思決定を先送りし、あれもこれと中途半端に手を出す。一見すると慎重なように見えますが、これでは投資が薄くなり、組織としての強みが生まれません。中途半端な取り組みは、ほとんどの場合、成果を生まないのです。これは「戦略」ではなく、単なる「優柔不断」です。

これからの時代に必要なのは「選択と分散」

では、何が正解なのか。私がお提案したいのは、「選択と分散」という考え方です。一見すると矛盾して聞こえるかもしれませんが、でも、整理するとこういふことです。

- ・「軸」はしっかり決める。自社の強みや存在意義、どんなお客様に何を届けるのか
- ・しかし、その軸を生かしながら、リスクが分散されるようにポートフォリオを設計する。

たとえば、ある地域で代々続く老舗の和菓子店を想像してみてください。この和菓子店の「一本の軸」は、地域に根ざした「伝統的な製法と季節の味」を守り、提供し続けることです。しかし、その「構造」は以下のように分散されています。

1. 安定事業（伝統の維持）

地元の常連客向けに、昔ながらの製法で作る定番商品（大福、どら焼きなど）の店頭販売。これは、安定した収益を生む土台です。

2. 成長事業（新しい挑戦）

- ・ **オンライン販売**: 季節の限定品や、日持ちのする商品を全国の顧客に向けて販売する。

- ・ **新商品開発**: 伝統の技術を活かしつつ、地元の食材を使った現代風の洋菓子（和風マカロン、パフェなど）を開発し、若い顧客層を取り込む。

3. 地域分散（販路の拡大）

- ・ 地域の名産品を扱う道の駅や高速道路のサービスエリアへの出店・納品。
- ・ 地元のホテルや旅館へのOEM（相手先ブランド製造）での特注品の提供。

「伝統」という軸は一本ですが、店頭、オンライン、新商品、地域への卸という複数の分散した構造を持つことで、リスクを分散し、時代に合わせて成長していく。これが中小企業における「軸は一本、でも構造は分散」の賢い経営の形と言えるでしょう。また、「主要な取引先が1社だけ」という方は、取引先の割合を見直す良い機会かもしれません。特定の1社に頼りすぎると、利益は出やすい反面、その会社の状況が変わると自社の経営も危なくなる可能性があります。

効率より「しなやかさ」を

従来の経営戦略は「いかに効率を高めるか」が中心でした。しかし今の時代に求められるのは、多少の非効率があっても、変化や打撃に耐えられる「しなやかな経営体質」ではないでしょうか。「何に集中するか」ではなく、「どう分散を設計するか」——。新年度のスタートにあたり、ぜひ一度、自社のポートフォリオを見直してみてください。私どもも、皆さまのそうした経営判断のご相談に、いつでもお応えしてまいります。本年度も、どうぞよろしくお願いたします。

経営者の保証が不要に!

「スタートアップ創出促進保証制度」のご紹介

今月のお役立ちコラム



今回はこれから創業される方や、別会社を設立される方に是非知っていただきたい「スタートアップ創出促進保証制度」についてご紹介します!これまで新たな事業開始に関心があっても「借金や個人保証を抱えること」への懸念から、起業をためらう方が約8割に上るという現状がありました。本制度はこの課題を解決し、起業を強力に後押しするため、**経営者の個人保証を不要とする**画期的な制度となっています。



制度概要

- 保証対象者**
- ✓ 創業(法人)予定者
 - ✓ 分社化予定者 (新たに会社を設立する計画がある者)
 - ✓ 創業後5年未満の法人
 - ✓ 分社化後5年未満の法人
 - ✓ 創業後5年未満の法人成り企業

保証限度額 3500万円

保証期間 10年以内

保証割合 100%保証

保証料率 各信用保証協会所定の創業関連保証の保証料率に0.2%上乗せした保証料率

据置期間 1年以内 (一定の条件を満たす場合には3年以内)

金利 金融機関所定

担保・保証人 不要

⚠ 融資実行後のガバナンスチェックについて

融資を受けた後、会社設立から3年目と5年目のタイミングで、中小企業活性化協議会による「ガバナンス体制の整備に関するチェック」を受ける必要があります。これは専門家の助

言を通じて、企業の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に繋げるためのサポートです。窓口でチェックを受けた後は、その結果の写しを金融機関に提出する必要があります。

本制度のメリット

メリット 1

担保・保証人が不要



本制度の最大の特徴は何と言っても経営者保証・担保が不要である点です。**経営者個人の資産を過度なリスクに晒すことなく、事業の可能性にフルコミット**することができます。

メリット 2

幅広いフェーズの企業が対象



「これから初めて起業する人だけが対象なのか?」と思われるかもしれませんが、実は幅広いフェーズの企業が対象となります。例えば現在の企業を継続しつつ、**新たに子会社や別会社を設立**することで、事業拡大を目指す企業も活用できます。また、**すでに起業して数年が経過している経営者の皆様も**、条件に合致すればサポートを受けることが可能です。

メリット 3

保証割合 100%



信用保証制度を支えるしくみの一つとして、「責任共有制度」があります。これは信用保証協会と金融機関がリスクを分担し、両者が連携して中小企業の資金繰りや経営支援を強化する制度です。仮に事業主が返済できなくなった場合、原則として信用保証協会が80%保証し、残りの20%は金融機関の負担となります。一方本制度では**信用保証協会が100%保証するため、金融機関はノーリスクで融資**ができ、事業者と金融機関の両方にメリットがあるといえます。

融資・保証の申込みの流れ



創業計画書の作成

本制度を利用するには、創業計画書の作成が必要です。創業計画書では右記7要素を記載する必要があります。特に収支計画では、なんとなくの売上や経費ではなく、**客数や客単価を分解して売上目標を立てる、過去の実績をもとに経費計算**をするなど、**根拠のある数値計画を立てる**必要があります。また、販売・仕入先についても同様に、各社との取引予定額について**詳細な見積もりを記載**する必要があります。



- ✓ 事業概要
- ✓ 創業準備の着手状況 (税務申告1期以上終了している者は記入省略可)
- ✓ 必要な資金及び調達の方法 (税務申告1期以上終了している者は記入省略可)
- ✓ 今後1年間分の収支計画
- ✓ 販売・仕入先 ✓ 借入金等状況
- ✓ その他計画に関する補足説明

創業計画書の作成はリードブレインにおまかせください!

「頭の中に構想はあるけれど、数字に落とし込むのが難しい…」そんな時はぜひリードブレインにお任せください!当社では、これまで融資実行を支援してきたノウハウを活かし、「スタートアップ創出促進保証制度」に特化した創業計画書の作成代行・ブラッシュアップを行っております。初回のご相談は無料ですので、まずはお気軽に事業構想をお聞かせください。融資の可能性や、最適な進め方をご提案いたします。

会計顧問先様
計画書作成 3万円 (税抜) ~

会計顧問先様以外のお客様
計画書作成 3万円 (税抜)
+ 成功報酬 3% (税抜)

事務処理を効率化する「ソフト」を導入したのに

なぜ現場の忙しさは変わらないのか？

LBからの
お知らせ

こんなお悩みありませんか？

たとえば、「請求書の処理が自動になるソフト」を導入したはずなのに、担当者の作業がなくなる…「勤怠管理ソフト」と「給与計算ソフト」が自動連携されているのに、給与計算期間は相変わらず慌ただしい…というお声をよくお聞きます。業務ソフトを導入し、クラウド化も進めた。それでも、現場の負担が思ったほど軽減されない。その背景には、共通する構造があります。



ポイントは二つの“自動化”

第一に、作業の元となるデータの自動化です。たとえば、郵送で届く「請求書」は、「開封」「確認」「スキャン」など、システムの前段階に、人の作業が必要です。第二に、「ソフト」と「ソフト」間の自動化。たとえば、「メーカーの指定ソフト」から

「会計ソフト」へのデータ連携など「連携している」と思っている、実際には手作業による確認や修正が発生しているケースは少なくありません。

✓ データの自動化



✓ ソフト間の自動化



自動化の前に必要な“再構築”

もう一つ、見落とされがちな課題があります。それは、作業内容が「担当者でないとわからない」ということです。「マニュアル」は作成しているが、その通り作業をしても同じ結果にならない…という声も多くお聞きます。その原因は、「マニュアル」には記載されていない「担当者の知識・記憶」が存在することです。業務の「自動化」を検討する前に、現行の事務処理の作業内容を整理する必要があります。「ソフト」の導入により、関連する事務処理の作業内容を見直し、「省略・効率化」を実現。その結果「作業量が軽減されること」を達成することが、「業務再構築」の真の目的です。BPOの専門会社では、「業務フロー」「業務マニュアル」「業務仕様書」などを作成・使用することで、「担当者の知識・記憶」に頼らず、再現性のある作業を実現します。



BPOという選択肢

BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）とは、「業務の全部・一部を外部に委託する」ことです。官公庁・大企業では、広く活用されています。たとえば、月初に作業が集中するなど、作業量の繁閑があるものや、作業量が多く納期が短いものは外部化との相性がいいと言えます。また、一般的に「件数精算」のためムダな費用が発生せず、結果的に人件費負担が抑えられます。事務所などの作業場所やPC等の機器準備、光熱費などの維持費も不要です。

BPOと相性が良い業務



期間集中 or
作業量の繁閑あり



作業量が多く、
短納期

具体例 給与計算における「精度」

給与計算は「勤怠締切後」から「支給日」までの短期間に作業が集中します。BPOではその期間のために担当者を配置し、担当者は「給与計算ソフト」などの知識を習得します。しかし実際のポイントは、「従業員データ」と「勤怠データ」の「精度」にあります。データの整備が不十分であれば、どれほど優れたソフトを導入しても、確認や修正作業はなくなりません。では、どうやってその「精度」を上げるのか？そここそ「業務再構築」の視点が必要となります。



リードブレインのBPOサービスとは

当社のBPOサービスの特徴は、次の三点です。ご相談からサービスの提供まで、それぞれの専門スタッフが対応いたします。

1



事務処理の再構築
の支援

2



BPOサービス導入時
の支援

3



毎月のBPOサービス
の提供

「ソフト」の導入時がBPO検討のチャンス！

とは、言っても…導入する「ソフト」は、決めた。再構築の話も理解した。でも、社内で誰がするの？と悩んだらまずは、弊社にお気軽にご相談ください。貴社の現状をお聞かせいただき、情報のご提供、ご提案をさせていただきます。

無料相談受付中

30分オンライン
MTGは無料です



ミャンマーの送り出し機関にインタビュー！

「送り出し機関」をご存知でしょうか？海外で働きたい人と日本の企業をつなぐ現地の窓口のことです。今回は、ミャンマーの送り出し機関が運営する日本語学校を訪ね、先生と生徒の皆さんにインタビューを行いました。



先生への質問 | 学生たちの特長と教育のこだわり

—先生から見た、学生の特長を教えてください。

吉村先生 素直でまじめな学生が多いです。ミャンマーの文化的に目上の方を敬う姿勢があり、先輩の言う事を良く聞き、素直に学ぶ学生が多いです。

ナン先生 決まったルールをきちんと守ります。学校の方針として挨拶を重視しているため、自分から元気に挨拶できる学生が多いですね。

—日本語の発音は難しいと思いますが、どのように教えていますか？

日本人の先生が1か月に1回、発音の確認と指導を行っています。日本語のレベルが上がれば上がるほど、後からの発音矯正は難しくなります。そのため、当校では一番初歩の「N5レベル」から必ず発音の指導を組み込んでいます。特にミャンマーの方は「ア」と「エ」の発音や、母音とつながる「ん」の発音が苦手な傾向にあります。例えば「円」の発音が苦手で「3円」と「千円」の違いが判別しにくいといったケースがあるため、講師が口の形を見せて直接指導したり、ミャンマー語と日本語の発音の違いを比較する対照表を用いたりして工夫しています。また、出国前には必ず日本人が担当する「会話クラス」を実施しています。このクラスは特定技能の職種ごとに分かれており、「介護」は実技と会話クラスを組み合わせ、「外食」は入学後すぐに会話クラスの授業がスタートします。

AXEL MYANMAR Co., Ltd (アクセルミャンマー)

設立 2019年11月15日
 概要 ヤンゴンにて日本専門の教育機関を運営。技能実習・特定技能人材を多数輩出。独自のカリキュラムのもとに、日本語教育に加え、日本の風習・ルールの遵守、協調性・利他精神を重視した育成を行う。
 待機人数 外食97人、飲食料品製造54人、
 (特定技能) 介護87人、宿泊48人(※2025/12/31時点)



左:ナン ラ ワイン先生 右:吉村奈央先生

—カリキュラムを教えてください。また、分野別(外食・介護)の実務実習はありますか？

実習生は6か月間、特定技能は4か月間のカリキュラムを設定しています。授業は月曜日から土曜日まで、9:00~14:10の時間割で行われます。クラスは日本語能力試験のレベル(N5~N3)ごとのクラス・会話クラス・出国前会話クラスに分かれており、ひらがな・カタカナから漢字、文法、そしてスピーキングテストやプレゼンテーションまで幅広く勉強しています。分野別の実習については、介護では実際の器具など「本物」を使って研修を行っています。一方で、外食では現在はキッチン設備が整っていないため、実務実習は実施しておらず、専門用語の学習や動画教材を用いた学習がメインとなります。

また、当校の強みは教育において「規律」を非常に重んじている点です。日本の社会にスムーズに馴染んでもらえるよう、朝一番の掃除、朝礼、ラジオ体操を毎朝欠かさず実施しています。徹底して行っているため、授業が始まる前に少し疲れてしまう学生もいるほどです

—日本語能力試験(JLPT)とは？

日本語の能力を測定する試験で、N1からN5までの5つのレベルがあります。一番やさしいレベル「N5」、一番難しいレベルが「N1」と定義されています。

学生たちへ質問

—学校では何を学んでいますか？なぜアクセルミャンマーの学校を選んだのですか？

タイさん 日本語のマナー、会話、文化を学んでいます。この学校は他の学校に比べてとても厳しいので、ここなら自分を成長させられると思って選びました。

—他の国ではなく、なぜ日本を選んだのですか？

ニンさん 日本は規律やルールがしっかりしているし、外国人にとっても治安が良くて安心だからです。

—特定技能2号に向けてもう準備していますか？

ルさん 私はすでにN2に合格しているので、今は特定技能2号の試験と、さらに上のN1の勉強を準備しています。

エイさん 私はこれからN2の勉強を頑張ります！

ニンさん N2に合格したら特定技能2号を受けるつもりです。

—特定技能の試験や日本語能力検定試験のために、1日何時間くらい勉強していますか？

エイさん 学校の授業で5時間、そのあと自宅で2時間くらい勉強しています。

—実務に関する研修はありますか？

ルさん はい。毎週、自分の就職先となるレストランについてのプレゼンテーションを行い、発表しています。

—日本で働くことに不安はありますか？

タイさん 会話スキルを、もっと向上させないといけないと思っています。ミャンマー料理は辛いものが多いので、日本の食べ物に慣れるか少し心配です。あと、電車の乗り方もまだ不慣れです。

ニンさん 同僚の皆さんと、ちゃんとコミュニケーションが取れるか心配です。

ルさん 日本の社会にうまく適応できるか不安です。



インタビューを終えて...

「日本で働きたい」という若者たちの純粋な情熱と、それを支える確かな教育体制。ヤンゴンの教室から巣立つ彼らは、技術だけでなく「安心」をも日本の現場へ届けてくれるはず。ミャンマーの方々の勤勉さと日本への深い理解を武器に、彼らが日本の未来を共に支えるパートナーとなっていく。そんな確信を抱かせてくれるインタビューでした。



左から:タイさん、ニンさん、エイさん、ルさん

—日本でやってみたいことは何ですか？(仕事以外)

タイさん 山口県の会社に就職が決まっているため、錦帯橋に行ってみたいです。

ニンさん 神奈川県に就職するので、鎌倉の大仏を見に行きたいです。あと、富士山にも登ってみたいです。山登りはしたことがないですが、挑戦したいです。

—休日は何をしていますか？

エイさん 寮で家事をしたり、出かけたり、日本のアニメを見て勉強しています。料理はミャンマー料理が得意です。サラダをよく作ります。

—日本の好きなものは何ですか？

ニンさん 食べ物が特に好きです。寿司や刺身、もつ鍋を食べてみたいです。

ルさん YOASOBIさんの「優しい彗星」という曲が好きです。ジブリ映画では「ポニョ」が一番好きです。

—将来の夢はありますか？

タイさん 日本の企業で長く働いて貢献したいです。将来は、和食のプロのシェフになりたいです。

ニンさん 特定技能2号になり、和食のレストランを開業したいです。ミャンマーでもお寿司は食べられますが、生のエビのお寿司を食べたことがあります。

エイさん 私はコーヒーが好きなので、ミャンマーの山の町(カロウ)で自分のコーヒーショップを開きたいです。そこで、日本の観光客の方を接客したいです。

ルさん もっと成長して人の役に立ちたいです。

外国人雇用をご検討の方へ

特定技能外国人トータルサポート



配属前支援	在留資格取得・事前ガイダンス・出国支援など	初期登録料330,000円 + 在留資格取得費用55,000円
配属時支援	空港までお迎え	実費ご負担
配属後支援	定期面談、住居確保補助、日本語学習機会の提供など	月額22,000~円/人

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

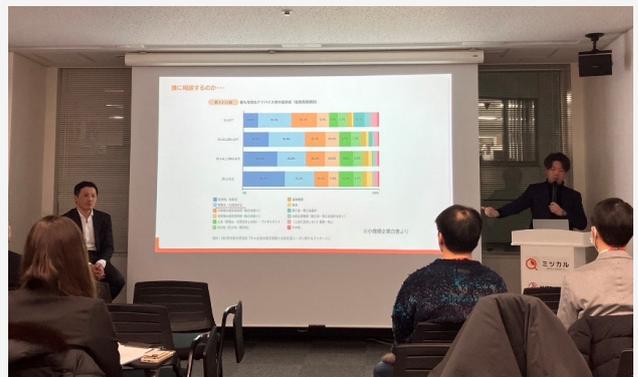
第12回 ミツカルサロンセミナーにて 弊社代表皆川が登場しました！



なぜ税理士事務所は“社労士業務・給与計算”を内製すべきなのか？

- 社労士業務を「別会社任せ」にすることで起きる分断の罫
- 給与計算を単なる「作業」から「高単価な相談窓口」に変えるステップ
- 社労士法人立ち上げから収益化までの実務的なロードマップ

実務経験に基づいた話に、会場からは「無償対応していた業務をどう収益化すべきか見えた!」「内製化のハードルが下がった」といった声が続出。後半の懇親会でも、部門設立に向けた具体的な相談や、他事務所様との情報交換で最後まで熱気が絶えない時間となりました!



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