

事例1 キャリアアップ助成金（正社員化コース）
企業内人材育成推進助成金他

Natty Fellows Company

（埼玉県川口市／ラーメン店）

労務管理の透明化で人材定着を推進 塩ラーメンで多店化を目指す

店舗数が多く競争も激しいラーメン業界だが、人気に着目して参入する個人や企業も後を絶たない。しかし生き残るのは難しく撤退や後継者不足で廃業に至る店舗も珍しくない。

そうした中、埼玉県川口市を中心に4店舗を展開するNatty Fellows Companyは雑誌でもよく取り上げられ、全国のラーメンフェアにも出店する人気店だ。

代表の梅原高太郎さんは、2014年7月に川口市内に開業。当初からさまざまな公的助成金を活用し、経営改善



Natty Fellows Company代表取締役の梅原高太郎さんは1981年埼玉県川口市生まれ。2014年に開業し、現在4店舗を展開。社名はNatty（ナティ）Fellows（ fellows）Company（会社）の意味で、各店舗の従業員は、皆「戦友」とあつてほしいと願って命名した。



2階上の「自家製麺 電器（ほおずき）」は川口市職労協会の認定店に立地。1階に店舗、2階に設備室と倉庫、3階に事務所とセントラルキッチンを設置している。



1階上の「自家製麺」の専売は、有資格品として人気が出たことが多岐にわたるポイント。

運営事業拡大、従業員採用と定着に役立ててきた。

実家は父親が脱サラで始めた東京・赤羽のラーメン店。梅原さんは18歳で店に入り、父親と二人三脚で10年近く切り盛りしてきたが、30歳で宅地建物

取引主の資格を取り、不動産会社に転職した。

第二の人生をスタートさせたが、サラリーマン生活に疑問を感じ2年で退社。「生きていくために稼ぐ術を考え」とラーメン店しかなかった。父親と

営は軌道に乗っていった。

創業半年余りして、常連客から社会保険労務士「社労士」を紹介された。梅原さんは、「時間外労働などを労使で取り決める36協定の存在も知らないくらい雇用関係には疎かった」と言うが、今後事業を拡大していくためには労務管理の整備が不可欠だと直感した。その後、雇用契約書、残業代管理、就業規則、賃金の決め方など社労士と相談しながらしっかりと整備していった。17年7月に法人化し、1日5時間以上働く従業員は社会保険にも加入した。

そうした中、「以前から経営者仲間



セントラルキッチンでチャーシュースープ、たれを製造している。

に聞いて各種の助成金があることは知っていたが、社労士の先主から詳しく教えてもらい申請することにした」という。

そこで大いに活用しているのが人材育成や従業員の定着化などのマンパワーに関する助成金だ。チェーン展開に必要な「ヒト、モノ、カネ」の3要素のうち、特にヒトの強化は欠かせない。助成金をうまく活用することで梅原さんは社内体制を整え、従業員の定着やモチベーション向上、社内コミュニケーションの円滑化を図り、人材育成の強化につなげていった。

同社では図表①のとおり計5種類の助成金・補助金を活用したが、そのうち人材育成に関する代表例が厚生労働省のキャリアアップ助成金（正社員化コース）だ。

6カ月以上の有期契約者を正社員に転換し、かつ転換後に5%以上の賃上



自家製麺 電器の店内。10席で完全個室

図表① 活用した助成金・補助金の概要

受給種別	概要	金額
受給済	国立支援助成金（介体職難防止支援コース）	60万円
	企業内人材育成推進助成金（教育訓練・職業能力評価制度）	70万円
	企業内人材育成推進助成金（キャリア・コンサルティング制度）	50万円
	職場定着支援助成金（健康づくり制度）	10万円
	職場定着支援助成金（研修制度）	10万円
申請済	小規模事業者持続化補助金	98万円
	キャリアアップ助成金（正社員化コース）	57万円
予定済	キャリアアップ助成金（人材育成コース）	66万円
	キャリアアップ助成金（正社員化コース）	171万円
合計		592万円

開業当初から多店化を目指し、労務環境を整備して人材育成に注力してきたNatty Fellows Company。埼玉・川口市を中心に創業4年目でラーメン店を4店舗展開するまでに業容を拡大した要因の一つに雇用系助成金の活用があった。

げを行つと受給できるものだ。非正規雇用労働者の企業内でのキャリアアップなどを促進するため、正社員化、処遇改善の取り組みを推進した事業主に對して助成する制度である。

ハローワークに計画書を提出し、就業規則等に正社員転換のルールなどを定め、非正規労働者を正社員に転換し、支給申請する。同社ではすでに現在1人が申請済みで、今後さらに4人を支給申請する予定だ。

「人手不足の時勢に人材確保できている」

きっかけは2ヵ月店を出店する段階。しっかりと将来を見据えて社内制度を整えていこうと、アルバイトから正社員への転換を推進した。創業3年目で法人化して社会保険などを完備、求人にも有利になるだろうと判断したとおり、次の新規出店の従業員募集の問い合わせが増えたという。

この他、同じキャリアアップ助成金の「人材育成コース」も申請した。このコースは有期契約労働者などに対して職業訓練を行う事業主に対して助成するものであり、有期契約労働者などの職業能力開発を通じたキャリアアップを目的としている（※1）。

申請には計画書、訓練カリキュラムやスケジュール等の作成が必要で、○

2店舗目出店に伴い 労務環境を整備

出店したのは土地勘のある川口市郊外。JR駅前から2kmの10坪8席の物件。立地には決して恵まれてはいなかったが、徐々に評判となりリピーターも増えてアルバイトも採用し始め、経

できる人材が
すぐに辞めない
職場のつくり方

「ここでずっと働きたい!」と言ってもらえる「定着」マネジメント

【定着の仕組み】

- 1. 人がすぐに辞める職場が7つの大罪
- 2. 人が辞めない職場が実践する5つのマネジメント
- 3. 辞めない人材を生み出す年間スケジュール
- 4. 「女性」に勝つ「人」が辞めない職場になる
- 5. すぐに辞めない人材を育てておく方法

定価：本体1,500円＋税 送料300円
販売：本256頁 09-775-47955-2524

ご注文は商業界ホームページ(www.shogyokai.co.jp)をご利用ください。
3,000円以上(クレジット決済の場合)で送料無料です。

TEL03-3224-7478 〒106-8636 東京都港区麻布台2-4-9



結城酒店代表の結城秀人さんと妻の由子さん。二人三脚で助成金申請に取り組み、店舗は急ぎの増設とスタッフが中心となって切り盛り



山形県南陽市で320年以上の歴史を持つ結城酒造。2015年にファサード部分を改装。より専門性を明確にするため「山形の地産」とを看板に掲げ、視認性が高まり、客数が1割以上増加した

結城酒店は江戸時代に造り酒屋として創業し、昭和初期に酒類小売業へ転換。現在は「楽しい酒屋を日指す」を経営理念に、「山形の地ワイン、地酒を柱に展開。家族連れでも楽しめるよう店の一角に駄菓子コーナーを設けるなど、誰もが気軽に立ち寄れる店づくり」に努めている。

しかしながら酒類小売業を取り巻く環境は厳しい。スーパーマーケットやドラッグストア、コンビニなど酒を販売する小売店は増加。いわゆる町の酒販店は年々減少、そのスピードは加速している。

これまでも結城酒店では地元産の酒類製造業者と連携し、オリジナル商品開発を行い、価値のある商品を顧客に提供、競合他店との差別化を図ってきた。さらに2017年には全酒類卸免許を取得し、酒販店への販売も可能となった。

地元の南陽市はブドウ栽培が江戸時代初期と古くから行われ、120年前にはすでにワイン醸造も行われていた。国内ワインの消費量は堅調で1998年前後のワインブームを超え、過去最高の消費量を2012年より4年連続で更新した。

さらに南陽市は16年にワイン特区に認定され、17年には80年ぶりに新規ワイナリーが開設されるなど産業や地域活性化の起爆剤としてワインの存在感が増している。

地元生産者と協業し 注目の日本ワインで地域活性化

国内産ブドウ100%を使用して国内製造されたワインを「日本ワイン」と定義するなど、国産が策定した日本ワインの表示ルールが18年10月から適用され、日本ワインへの注目度がますます高まっている。

利用した助成金は山形県の「やまがた農商工連携ファンド事業」。助成率は3分の2以内、助成限度額は300万円である(図表①)。

事例2

やまがた農商工連携ファンドによる助成金交付事業
(農商工連携事業)

結城酒店

(山形県南陽市/酒販店)

生産者と一体となって「日本ワイン」のPBを開発 持続可能なビジネスモデル構築で地域に貢献

図表① 活用した助成金の概要

助成金概要	やまがた農商工連携 ファンド事業
金額	210万円
申請時期	2018年6月
採択	同年10月

山形県南陽市の結城酒店は320年以上の歴史を持つ、地域密着の酒販店だ。地元南陽市の特産であるブドウを使った日本ワインのPBづくりと販路開拓に県の助成金を活用して取り組んでいる。自社のみならず地域の生産者、小売店の活性化を狙った取り組みは全国の商業者に大いに参考になるはずだ。

現在国内で流通するワインの中で日本ワインに該当するものはたった5%であるが、南陽市内で醸造されているものは全て日本ワインとして表示できるものである。

そこで結城酒店ではオリジナルのプライベートブランド(PB)ワインとして南陽市産の「生産者の顔が見える日本ワイン」造りに、地元ブドウ生産者やワイナリーと協力して取り組むことにした。これを「自社のビジネスチャンスだけにとどめず、酒類小売業、ひいては地域全体の活性化につなげたい」と思った(結城酒店代表の結城秀人さん)。ことが助成金利用のきっかけだった。



1号店の「中華そば 美」。2014年7月に開業。川口市郊外の東武235号沿いに立地



「中華そば 美」の店内。元ラーメン店の居抜きで自己資金200万円で開業した

JTYやOferrierを決まった時間数実施し、O-TTに関する日誌を書き提出しなければならぬ。同社では以前から当日の業務内容や反省点、気付きなどを記入する日報を付けていたのをそれを使用した。

飲食業の人手不足は深刻だが、こうした助成金を活用することで同社では人材を確保できており、従業員のやる気を引き出し、離職防止にも役立っている。

この他にも、仕事と介護を両立させるための職場環境を整備する「両立支援補助助成金」の「介護離職防止支援コース」を受給した。

具体的には「両立支援のひろば」(※2)というHPに登録し、介護離職防止の取り組みを写真・介護に関する意識調査アンケート、パワーポイントを用いて

小規模事業者持続化補助金の活用でネット通販を開始

こうして人材面に関して助成金を最大限に活用したが、販路拡大については小規模事業者の販路開拓のための補助金「小規模事業者持続化補助金」をネット通販事業を始めるために申請した。

所属する地元の商工会議所で相談に乗ってもらいながら、自身で事業計画を作成。具体的な内容としては通販サイトの構築と、販売する商品のラミネットキットの作製に必要な真空包装機の導入を目指した。

ポイントとなるのが申請書類への記載内容だ。まず販路開拓のための取り組みとして、ネット通販での購買欲を高めるために限定メニュー3食セットを先着順にし希少性をアピール、売上げ増が見込めると記載した。

次に業務効率化の取り組みとして、セントラルキッチンを設けての真空包装機導入での食材の保存性向上を挙げた。これにより平日のアイドルタイムを活用した前倒しの仕込みも可能となり、週末の繁忙時における従業員の負荷を軽減、さらに食材の廃棄ロスも減り、原価率の低減にもつながるという副次的効果をアピールした。

こうして申請書類を整えて申請した結果、98万円受給でき、自己資金と合わせて通販サイト構築と真空包装機を導入、17年12月からネット通販をスタートさせた。

計画では1カ月で24万円の売上げ増を見込んだが、現状は半分程度で、今後さらに力を入れて売上げを拡大していくと考えている。

実店舗では白社競合を避けるためそれぞれ屋号を変え、味やメニューも変えている。「自家製麺 竜巻(はねずき)」は名古屋をコンセプトに、名古屋コーチンの塩そば、名古屋猪神の台湾まぜそば、名物のひつまぶしを二本柱としている。

4号店の「アオイロー」では、「ガ

チ盛りニンニク1豚1もやし時々キクラゲ1甘味糖かなスープに自家製中太麺を存分にからめて食べる」ことを提案している。

そして今春、5店目を新たに开店する予定だが、その後は県内の大宮や川越での出店を視野に入れ、いずれは大坂、名古屋へと展開を広がっている。

そのためにも人材育成は重要事項で、助成金を最大限に活用することでさらにスピードを加速させ、従業員の定着と意識向上に役立てようとしている。

そして従業員に向けても将来に夢が持てるようなキャリアプランを考えている。

「独立したい人には専用のコースを設け、自社で働き続けたい人にはスーパーバイザーやエアーマネジャーと、ステップアップしてよりやりがいのある仕事をしてもらう。そしてみんなで力を合わせて塩ラーメンのバイオニアとして全面展開を目指していきたい」

そのためにも助成金や補助金は有効活用し、多店舗展開に弾みをつけていく。(取材文/西川立二)

企業情報
会社名: Ketchi Flowers Company
本社/埼玉県川口市栄町1-15
代表者/梅田隆太郎
創業: 2014年7月(2015年7月)
店舗数: 4店
売上高: 1億3000万円

※1 現在は人材開発支援助成金「特別育成訓練コース」に変更 ※2 厚生労働省委託事業 女性の活躍・両立支援総合サイト <http://youritsu.mhlw.go.jp/> ※3 現在では介護休業の取得・復職した雇用保険被保険者の雇用が必要など支給条件が変更 ※4 現在は人材開発支援助成金に統合