

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



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（粋な） Fellows（奴ら） Company（会社）の意味で、在籍する従業員は、皆「粋」であってほしいと願って命名した



2号店の「自家製麺 電葵（ほおすき）」はJR川口駅徒歩5分の繁華街に立地。1階に店舗、2階に製麺室と倉庫、3階に事務所とセントラルキッチンを構えている



1号店の「中華そば」の塩そばは、看板商品として人気が出たことが多店化に弾みをつけた

善や事業拡大、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

取引主任者の資格を取り、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

図表① 活用した助成金・補助金の概要

受給済	概要	金額
受給済	両立支援等助成金（介護離職防止支援コース）	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
	小規模事業者持続化補助金	98万円
申請済	キャリアアップ助成金（正社員化コース）	57万円
	キャリアアップ助成金（人材育成コース）	66万円
予定済	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。

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はチャーシューやスープ、たれを製造している



製造室。各店への配送は梅原さんと夫人が担当している

に聞いて各種の助成金があることは知っていたが、社労士の先生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 電葵の店内。10席で完全禁煙

げを行う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実施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 人材確保できていく」

きっかけは2号店を出店する段階。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對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、○

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

実施企業の8割以上が成功している
“人が辞めない職場づくり”の決定版

【本書の主な内容】

- 第1章 人がすぐに辞める職場が犯す七つの大罪
- 第2章 人が辞めない職場が実践する五つのマネジメント
- 第3章 辞めない人材を生み出す年間スケジュール
- 第4章 「女性」に選ばれたい「人」が辞めない職場になる
- 第5章 すぐに辞めない人材を揃えるっておきの方法

定価：本体1,500円＋税 送料300円
四六判・本文256頁 ISBN78-4-7855-0526-4

全国の書店、ネット書店でもご注文いただけます。また郵便用の振替用紙で定価と送料を合算した金額をお支払いいただければ、入金を確認次第、発送します。なお、複数冊をご注文で、送料の合計が400円を超える場合は、一律400円で配送致します。郵便振替00160-6-4018 株式会社 商業界

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(クレジットカード決済の場合)で送料無料です。

株式会社 商業界 販売部 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佳子さん。二人三脚で助成金申請に取り組み、店舗は息子の知也さん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店。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「山形の地酒」と看板に掲げ、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「楽しい酒屋を目指す」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、1200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界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、国税庁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。

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。

利用した助成金は山形県の「やまがた農工商連携ファンド事業」。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

やまがた農工商連携ファンドによる助成金交付事業
（農工商連携事業）

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

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「両立支援等助成金」の「介護離職防止支援コース」を受給した。

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、販売する商品のライメンキットの作製に必要な真空包装機の導入を目指した。

実店舗では自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 竜葵（ほおずき）」は名古屋をコンセプトに、名古屋コーチンの塩そば、名古屋発祥の台湾まぜそば、名物のひつまぶしを三本柱としている。

「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リアマネージャーと、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パイオニアとして全国展開を目指していきたい」

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。

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。

「独力では難し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リアマネージャーと、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パイオニアとして全国展開を目指していきたい」



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



「中華そば 葵」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

それぞれ10万円受給。健康づくり制度では健康診断の受診に助成金が活用でき、歯周病の予防検診を行った。

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。

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。

「独力では難し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リアマネージャーと、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パイオニアとして全国展開を目指していきたい」

使った社内研修を実施し、介護休業制度のリーフレットなどを使って周知徹底させた（※3）。助成金は60万円を受給。

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。

チ盛り！ニンニク！豚！もやし時々キクラゲ！甘味豊かなスープに自家製中太麺を存分からためて食べる」ことを提案している。

※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://ryouritsu.mhlw.go.jp/ ※3 現在では介護休業の取得・復帰した雇用保険被保険者の雇用が必要など受給条件が変更
※4 現在は人材確保等支援助成金に統合