

2021年
4月
更新情報

水曜日更新

e-JINZAI
for account

ejinzai.jp/account/

今月の「e-JINZAI for account」更新情報のお知らせです。研修に、自己研鑽に、お役立てください。
最新のWEBセミナーは、ビズアップ総研のWEBサイトからご覧いただけます。

e-JINZAI for account



4/7(水)更新 約110分予定

銀座スフィア税理士法人 代表社員・公認会計士・税理士 水谷 翠 先生

予算規模 1兆円
最大 1億円の超大型補助金が登場!

どこよりも早い「事業再構築補助金」の申請実務セミナー

財務 MAS

1 事業再構築補助金の全体像

- 4つのコースの内容をチェック! ~各コースの要件、補助金額、補助率 ほか~
- 補助の対象となる中小企業/事業/経費とは?
- 補助対象となる経費の具体例 ■ 補助対象となる「事業再構築」の具体例とは? ~製造業、飲食業、小売業、金属加工業、宿泊業 ほか~

2 事業再構築補助金の申請実務

- 電子申請の事前準備が必須 ■ 「GビズID プライムアカウント」の取得方法

- 申請書類の概要 ■ 記載例を使った申請書類作成のポイント解説 ■ 申請スケジュール

3 申請に必要な事業計画書の作成ポイント

- 「事業再構築指針」の概要とポイント整理
- 「事業再構築指針」に沿った事業計画策定の勘所
- 審査のポイント(審査項目/加点、減点項目 ほか)
- 不採択となりやすい事業計画書の具体例

※公募要領の公表日より
動画の公開日が変更と
なる可能性があります。



4/14(水)更新 約60分予定

税理士法人タクトコンサルティング 情報企画部 部長・税理士・社会保険労務士 山崎 信義 先生

令和3年度税制改正 資産税関連の改正の詳細解説と相続・事業承継実務への影響

相続・事業承継

1 資産税関連の改正の概要

- 直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の贈与税の非課税措置等
- 教育資金、結婚・子育て資金の一括贈与に係る贈与税の非課税措置
- 土地に係る固定資産税等の負担調整措置
- 事業承継税制 後継者に関する要件緩和

- 税務関係書類における押印義務の見直し
- M&A関連の税制
(中小企業事業再編投資損失準備金の損金算入)

2 今後の資産課税をめぐる改正の方向性

- 「資産移転の時期の選択に中立的な相続税・贈与税」とは?



4/14(水)更新 約110分予定

小木曾公認会計士事務所 所長・公認会計士・税理士 小木曾 正人 先生

今後の
会計事務所には必須! 事業承継・M&Aに対する各種支援制度の実務

相続・事業承継

1 事業承継・M&Aをめぐる政策/支援制度の動向

- 「親族内承継が中心の政策パッケージ」からの方向転換
- 今後ますます充実する事業承継・M&A支援制度

2 事業承継・M&A支援制度の概要【補助金】

- 事業承継補助金「M&A型」「経営者交代型」
- 旧「経営資源引継ぎ補助金」は
事業承継・引継ぎ補助金「専門家活用型」へと改組

3 事業承継・M&A支援制度の概要【税制】

- 経営資源集約化税制 ■ 株式対価M&Aを促進するための措置
- 中小企業事業再編投資損失準備金の損金算入

4 事業承継・引継ぎ補助金の申請実務

- 令和3年度補正予算版 公募要領を踏まえた実務解説

- 補助金の電子申請に必要な事前準備
- やって分かった「申請のポイント、落とし穴」

5 意外に見逃せない

「地方自治体による支援制度」の紹介

- M&Aを支援する補助金の一例紹介
【東京都】令和2年度 第2回事業承継支援助成金
【神奈川県】神奈川県経営資源引継・事業再編事業費補助金
(横浜市) 事業承継・M&A支援事業助成
【秋田県】M&A支援事業
【長崎県】事業承継加速化補助金
【香川県】事業承継支援事業費補助金



4/21(水)更新 約110分予定

株式会社イワサキ経営 代表取締役社長 吉川 正明 先生
株式会社イワサキ経営 相続手続支援センター静岡 田島 友子 先生

相続手続き年間400件を受注するノウハウ大公開【イワサキ経営流】相続手続き収益化講座

事務所経営

1 イワサキ経営グループ相続手続き業務の実績

- 取り組みのきっかけ、受注件数の推移
- 相続手続き専門部署と相続税申告専門部署

2 年間400件を受注するための営業戦略

- どこに、どのような営業をしているのか
- セミナーの頻度や集客方法

3 士業とのネットワーク作り

- 有限責任事業組合の設立 ほか

4 実際に見てみよう!

パート社員の「終活セミナー」



吉川 正明 先生

4/21(水)更新 約110分予定

Fフロンティア株式会社 代表取締役 深瀬 勝範 先生

人事部必見! "見えない社員"をテレワークにおける適正な人事評価とモチベーション向上
どう評価し育成する? ~新しいワークスタイルにマッチしたデータドリブン人事戦略~

人事・労務

- 1 テレワークや副業解禁などで顕在化する問題
- 2 「時間と場所を拘束しない」マネジメントの在り方
- 3 事例1:業務データに基づく「ジョブ型」の人事評価
- 4 事例2:満足度や労働時間などの分析に基づくモチベーション管理
- 5 まとめ



4/28(水)更新 約110分予定

株式会社Total Life Design 代表取締役 中原 祐治 先生

バレンタインショック、日本一の保険のプロが明かす
コロナ禍でも販売数がアップ! いまご提案したい「法人保険」とその「販売手法」

事務所経営

- 1 全損保険とは何だったのか?
そもそも保険は「節税」になる商材なのか?
 - 2 全損保険の出口対策を考えていますか?
全損保険の出口に最適な保険商品とは?
 - 3 お客様の本当のニーズは何かを探る
ニーズマップからお客様のニーズを発見する
 - 4 お客様ニーズ別提案方法
 - 保障ニーズ: 死亡保障ニーズはもちろん就労不能・重度疾病ニーズまで
 - 繰上ニーズ: まだまだ残る繰上ニーズをキャッチする商品
- 事業承継ニーズ: 個人への資産移転ニーズ・自社株買い取り資金ニーズへの解決策
 - 福利厚生ニーズ: 従業員の採用・定着のために福利厚生制度を考える経営者のニーズ
 - 相続対策ニーズ: 法人契約の保険に限らずオーナー契約者の相続ニーズもキャッチ
- ※保険商品の中身に踏み込んだ、少し専門的な内容です。
所長先生または、所内で保険提案のとりまとめを行っている方にお勧めのセミナーです。



4/28(水)更新 約92分

SANSHIN GROUP CEO/経営システムコンサルタント/
日本経営実務研究会 理事/東京福祉大学 非常勤講師/博士(経営学) 石井 宏宗 先生

ビジネス起業の基本 アントレプレナーとイントレプレナー

事務所経営

- 1 講義の目的
- 2 講義の概要
- 3 企業とは何か?
 - 企業の存在意義(社会のスタビライザー[安定装置]としての存在/ステークホルダー[利害関係者]との共生/継続企業[Going Concern]の実現/まとめ/起業のための5W2Hを明確化/クロスSWOTをつくろう)
- 4 戦略とは何か?
 - 戦略の目的と手段(戦略の要諦(ミンツバーク)/戦略の目的/戦略の手段[フレームワーク]/まとめ)
 - 戦略ピラミッド(戦略階層/計画と差異分析/まとめ)
 - 戦略フレームワーク: 基本(市場環境分析/SWOT/内部分析/外部分析/クロスSWOT/まとめ/クロスSWOTをつくろう/1枚ベストをつくろう)
- 5 計画(戦略階層と計画/差異分析とフィードバック/アンソニーのフレームワーク/MBO[Management by Objectives: 目標管理制度](ドラッカー)/WBS[Work Breakdown Structure]/まとめ/1枚ベストをつくろう/資金調達方法の紹介/企画書を作成しよう)
- 6 イノベーション:ベンチャー(ベンチャーの基礎用語/ベンチャーが軌道に乗るまでのプロセス/ベンチャーの金融とJカーブ曲線/ベンチャーのモノづくり思想/ベンチャーのネットワーク組織/まとめ)



NEWS MOVIE ニュース動画

● 4月13日(火)更新

close-up! 成功する経営計画とは 社長の教科書
株式会社小宮コンサルタンツ 代表取締役CEO 小宮 一慶 先生

● 4月6日(火)更新

数字の心理 いますぐ使える営業心理学
株式会社営業ハック 代表取締役社長 笹田 裕嗣 先生

『社内大学』4つのパートの詳細 社内大学の作り方
人事政策研究所 代表 望月 禎彦 先生

● 4月13日(火)更新

Purpose レクチャー② Purposeを組織に活かす Purpose Management
アイディール・リーダーズ株式会社 コンサルタント 吉田 梨真 先生

● 4月20日(火)更新

なぜ資産運用が必要なのか? これから求められる資産運用について
株式会社マネネ CEO 森永 康平 先生

一時金型の「医療保険」&「三(〜八)大疾病保険」 保険商品研究室
有限会社エヌワンエージェンシー 代表取締役 森田 直子 先生

● 4月27日(水)更新

実践方法 職場で役立つ怒りの感情のコントロール方法
合同会社オフィスプリズム 臨床心理士・社会保険労務士 涌井 美和子 先生

直近の業界動向を探る 保険業界ニュースウオッチ
有限会社エヌワンエージェンシー 代表取締役 森田 直子 先生



bmc-net.jp/seminar/



Seminar Info

受講料 無料

掲載のセミナーはすべてZoomによるオンライン受講となります

BizWebinar ビズアップ総研



4/19(月) 14:00~16:00

Fフロンティア株式会社 代表取締役 深瀬 勝範 先生

人事部必見!
“見えない社員”を
どう評価し育成する?

テレワークにおける適正な人事評価とモチベーション向上
～新しいワークスタイルにマッチしたデータドリブン人事戦略～

人事・労務



- 1 テレワークや副業解禁などで顕在化する問題 2 「時間と場所を拘束しない」マネジメントの在り方
- 3 事例1: 業務データに基づく「ジョブ型」の人事評価
- 4 事例2: 満足度や労働時間などの分析に基づくモチベーション管理 5 まとめ、質疑応答

4/20(火) 13:00~15:00

株式会社Total Life Design 代表取締役 中原 祐治 先生

バレンタインショック、コロナ禍でも販売数がアップ!

事務所経営

日本一の保険のプロが明かす いまご提案したい「法人保険」とその「販売手法」



- 1 全損保険とは何だったのか?
そもそも保険は「節税」になる商材なのか?
- 2 全損保険の出口対策を考えていますか?
全損保険の出口に最適な保険商品とは?
- 3 お客様の本当のニーズは何かを探る
ニーズマップからお客様のニーズを発見する
- 4 お客様ニーズ別提案方法

- 保障ニーズ: 死亡保障ニーズはもちろん就労不能・重度疾病ニーズまで
- 繰延ニーズ: まだまだ残る繰延ニーズをキャッチする商品

- 事業承継ニーズ: 個人への資産移転ニーズ・自社株買い取り資金ニーズへの解決策
- 福利厚生ニーズ: 従業員の採用・定着のために福利厚生制度を考える経営者のニーズ
- 相続対策ニーズ: 法人契約の保険に限らずオーナー契約者の相続ニーズもキャッチ

※保険商品の中身に踏み込んだ、少し専門的な内容です。
所長先生または、所内で保険提案のとりまとめを行っている方の
受講をお勧めします。

4/20(火) 19:00~20:00

ファイナンシャルプランナーCFP(R)・1級FP技能士 長沼 満美愛 先生

人生100年でもお金に負けない! 「お金と投資のお勉強」【第1回】

「お金と投資のお勉強」
シリーズ

～老後資金2,000万円問題。老後資金を作るために知らなければならない「大前提」を身につける!～

- 1 騒がれなくなっただけで、老後資金2,000万円は変わっていない
- 2 人生で必要なお金を把握しよう(ライフプランニング)
- 3 老後に2,000万円をためるためにはどうする? 4 複利効果ってなに? ～お金を増やす強力なシステム～



4/21(水) 14:00~16:00

SKJ 総合税理士事務所 所長・税理士 袖山 喜久造 先生

令和3年度 電子帳簿保存法の大改正を踏まえた

高度税務

会計事務所が行う『デジタル化支援』のための基礎知識

2023年 インボイス制度の導入に向けて

経理業務のDX 導入支援が会計事務所の必須サービスに!?



経理業務の生産性向上を進めるうえで、電子帳簿保存法に基づく「国税書類のデータ保存」や「スキャナ保存制度」の導入は必須。特に2023年のインボイス制度により企業の事務負担が大幅に増加することになるため、会計事務所には経理回りのデジタル化支援がより一層強く求められるようになります。このセミナーでは、令和3年度税制改正で大改正されることになった電子帳簿保存法の基礎知識や、国税関係書類のデータ保存、スキャナ保存の進め方・導入事例など、会計事務所がクライアントのデジタルトランスフォーメーションを支援するための知識を解説していきます。

bmc-net.jp/seminar/
2021/013/



- 1 文書の電子化を取り巻く状況と法整備の状況 2 令和3年度税制改正 電帳法改正の内容をチェック！ 3 導入モデルケースの解説
4 帳簿書類のデータ保存 対象資料と要件の整理
5 国税関係書類のスキャナ保存制度 対象資料と要件の整理

- 6 スマホを使った経費精算、スキャナ保存 仕組みの構築法
7 導入に伴うデメリットとその解消法
8 国税庁「電帳法Q&A」に見る導入のポイント
9 電子化によるインボイス制度への対応

4/23(金) 14:00~16:00

株式会社M&D医業経営研究所 代表取締役 木村 泰久 先生

コロナ禍でも成功する歯科医院のつくり方 ～会計事務所が実践する歯科コンサルティング～

医療経営



1 コロナ以降の経営環境の変化と2021年度の見通し

- 歯科医療の需要／歯科医療費の変化
- 患者数とニーズの変化
- 供給の変化（歯科医院数／医業収益／歯科医師数 ほか） ほか

2 今後の経営戦略の方向性① コロナショック対策

- 資金の確保／スタッフを守る
- 予防歯科で患者数の安定を目指す
- 定期予防管理と自費率の関係性

3 今後の経営戦略の方向性② 差別化戦略

- 関係性マーケティング

- 歯科医院に必要なマーケティングとは？

- 「見せる清潔管理」がマーケティングにも効果的

- 「見せる清潔管理」のポイントとタブー集

4 今後の経営戦略の方向性③ 戦略的リニューアル

- 戦略的リニューアルで「初診患者を増やす」

- 戦略的リニューアルの実例紹介
- 看板のリニューアル事例

5 自費率を高める

- スタッフを歯科カウンセラーへ育成する
- キャンセル対策と遅刻対策
- か強診（かかりつけ歯科医機能強化型歯科診療所）

4/27(火) 14:00~16:00

アップパートナーズグループ 代表・税理士 菅 拓摩 先生

【大好評につきバージョンアップして第二弾開催決定！】

今からでも遅くない！ ルートに頼らない医療顧客開拓の手法

事務所経営



九州トップの税理士法人代表が後発医療特化事務所の拡大新戦略を伝授！

医療機関の開拓はライバルも多く、業者からの紹介ルートもほぼ全て抑えられており、これから開拓することを諦めている税理士様も多いと思われます。そうした中で、税理士法人アップパートナーズは、人口6万人の伊万里市で、後発でありながらお客様に寄り添う各種提案にて乗り換えのお客様を増やし、現在では福岡市に本拠を移し、850件を超える医療クライアントと顧問契約を結んでいます。本セミナーでは、その代表が、①資金繰り、②労務手続、③保険、④節税の4つの切り口から、後発医療特化事務所の必要かつ効率的な項目、知識、戦略を伝授し、事務所経営を成功に導く新たな手法を解説します。これから医療業界への参入を考えている、またはすでに参入しているがうまくいかず悩んでいる税理士様必見のノウハウを全て公開します。前回大変ご好評をいただきましたセミナー内容をさらに実践的な内容にして第二弾としてお届けいたします！



bmc-net.jp/seminar/2021/012/

1 医療機関マーケットの現状と特性

- 会計事務所から見た医療マーケットの特徴
- 新規参入が難しいと言われる理由
- ルート機関類の顧客開拓は本当に有効なのか？

2 営業アプローチの視点① 資金繰り

- 医療機関の成長ステージと設備投資のアドバイス
- 医師の生活から見たライフプランニング、事業計画の策定 ほか

3 営業アプローチの視点② 労務手続

- フロント商品は「就業規則の改定」
- 医療機関の就業規則のポイント
- 医療機関に頻出の労務トラブルとは？
- 医療機関でも使える助成金とは？

4 営業アプローチの視点③ 生命保険

- 開業医に想定されるリスクとは？
- 医療機関及びドクター個人の資金ニーズ
- ドクターとご家族のライフプラン ほか

5 営業アプローチの視点④ 節税

- 実は難しい医療法人化のポイント
- MS法人の活用の実例 ほか

6 見込客の開拓からクロージングまでのフロー

- ターゲットの選定 ～どんな医療機関が見込客になるか？～
- ターゲット別 見込客の集客方法
- セミナーの題材をどうすべきか？
- 見込客に対し、どのような提案を行うか？
- 外部提携する場合の提携手法

7 顧問になった後の関与について

- 好かれる担当者 嫌われる担当者
- 医療機関が喜ぶ情報提供とは？
- UPPで活用している情報提供ツールの実例

※本講座はノウハウ公開型のため、福岡県・佐賀県の会計事務所様のご参加はご遠慮いただいております。

4/28(水) 14:00~16:00

(一財)ブランド・マネージャー認定協会 代表理事／(株)イズアソシエイツ 代表取締役 岩本 俊幸 先生
(一財)ブランド・マネージャー認定協会 シニアコンサルタント 武川 憲 先生

岩本 俊幸 先生
武川 憲 先生

人事・労務

◎ビズアップ総研 × ブランド・マネージャー認定協会共催【中小企業経営者・人事部門の上級管理職向け】
100年に1度の大変革時代に「選ばれる会社」になるための
リ・ブランディング“超”実践講座

1 コロナ禍を乗り越えるブランド戦略

- コロナ時代で起きた意識変化
- そもそもブランドとは何か？
- ブランド構築のステップ
- コロナ前後での価値観の変化
- ブランディングで社会課題解決する実践が求められる
- コロナ時代の変化に適応した実践事例紹介

2 新しいブランド価値の実現へ組織変革を遂げる インターナルブランディング

- 経営に必要な「ブランド」の本質と意義を知る

- with/after コロナに向けた

- 戦略的なブランディングの取組

- ブランディングの落とし穴を知っておこう

- 先ずは足元から解決！

- インターナルブランディングで社員の不安を克服

- 今こそコーポレートブランドを見直すチャンス！

- 会社の中から会社を変える効果的な会社の

- リブランディング手法



岩本 俊幸 先生



武川 憲 先生

5/18(火) 14:00~16:00

日沖コンサルティング事務所 代表 日沖 健 先生

コロナ融資を受けた企業の資金繰り『出口戦略』 ～返済計画と本質的なキャッシュフロー改善に向けたアドバイス法～

財務 MAS



1 金融機関による融資の動向

- コロナショック発生から、2度目の緊急事態宣言までの動き
- 今後の追加融資、リスクはハードルが高い？

2 追加融資、リスケジュール交渉のポイント

- 金融機関の融資担当者は何を見ているのか？
- 金融機関へ提出する書類のポイント(決算書、試算表のポイント／資金繰り表作成のポイント～資金使途を説明する～ ほか)
- 金融機関に同行する際のポイント

3 抜本的なキャッシュフロー改善のアドバイス

- コストダウンの具体的な手法(運転資本の効率化～運転資本を減らして資金繰りを楽にする～／調達コストの低減(取引条件の交渉)／在庫管理(在庫圧縮)の徹底／取引条件(回収／売掛サイト)の見直し)
- プライシングの見直し(価格戦略の基本知識～価格決定のロジック～／コロナ禍前後で(伸びた／落ち込んだ)商品、顧客セグメントの分析 ほか)
- 原価管理の徹底(現状分析(顧客別・製品別・部門別の採算分析 ほか)

5/20(木) 14:00~15:30

ストラダ税理士法人 公認会計士・税理士 塚田 拓也 先生

税理士のためのクラウドファンディングの税務と開業支援 ～成功しやすいクラウドファンディングとは？～

高度税務



1 クラウドファンディングとは？ ■ 購入型 ■ 寄付型 ■ (株式) 投資型

2 クラウドファンディングに伴う課税関係 ■ 購入型、寄付型、投資型における資金提供者、資金調達者それぞれにおける課税関係

3 クラウドファンディングを利用した開業支援

4 成功しやすいクラウドファンディングとは？

5/26(水) 14:00~16:00

株式会社MCブランディング 代表取締役 宮本 実果 先生

メンタルヘルスとキャリア形成の新しいカタチを学ぼう 「VUCA時代」に求められる私たちの働き方とメンタルマネジメント

事務所経営



1 はじめに「VUCA時代における私たちの働く環境について」

2 メンタルヘルス問題の現状 3 ストレスに負けないレジリエンスと対話力

4 定年70歳で私たちが見つめなおす学びとキャリア形成

5 ワーク・ライフ・マネジメントで

人生100年時代を生き抜く

6 個人の価値とキャリアブランディング

5/27(木) 19:00~20:00

ファイナンシャルプランナーCFP(R)・1級FP技能士 長沼 満美愛 先生

人生100年でもお金に負けない！「お金と投資のお勉強」【第2回】 ～知らない人は損をする 今すぐ知ろう iDeCo、NISA、積み立てNISAで節税対策！～

「お金と投資のお勉強」シリーズ



1 iDeCoの仕組み 2 iDeCoで20年、お金をかけ続けるとどうなる？

3 iDeCo投資の具体例 4 NISA、つみたてNISAの仕組み 5 どうやって始める？

6/4(金) 14:00~16:00

伊藤俊一税理士事務所 代表・税理士 伊藤 俊一 先生

事業承継型M&Aに伴う税務実務 ～M&Aスキームごとの税務をケースで解説～

相続・事業承継



M&Aの税務を主要スキームごとに詳しく解説 実務頻出の難点や誤りやすいポイントを整理！

新型コロナ禍でもM&A市場は拡大が続けていますが、中でも事業承継型のM&A案件は増加の一途。

後継者不在企業の事業承継における「最善手」であることから、会計事務所にも関与の余地が大きい期待のビジネス領域です。

そこでこのセミナーでは、事業承継型M&Aに付随する税務上の様々な取り扱いを検証。

主要なM&Aスキームごとに、解釈の難しいポイント、ミスを起こしやすいポイントなどを、

ケーススタディを交えて解説します。

bmc-net.jp/seminar/2021/037/



1 M&Aスキームごとの税務の勘所

- 合併(吸収・新設)／株式譲渡／株式交換／株式移転／事業譲渡／会社分割

2 M&Aスキーム選択のポイント

3 各スキームのメリット・デメリットと有利不利判定

4 【ケーススタディ】M&Aスキームの検討 会社分割 or 事業譲渡

5 M&A譲渡時における税務のポイント(個人・法人)

6 M&Aにおける税務上の論点整理

7 ケース別 事業承継型M&Aにおける税コストの検証

- 本体会社から優良部門だけを切り出し高くM&Aする方法
- 不良部門だけを切り出しM&Aを行う際の「税コスト低減手法」

8 M&A時のタックスシミュレーション

- 不動産取得税／登録免許税／印紙税／消費税

6/8(火) 14:00~16:00

税理士法人タクトコンサルティング 公認会計士・税理士 高木 真哉 先生

数年内に暦年課税が廃止？
相続・贈与税の
大增税時代到来！？

相続・贈与税 将来の大改正を見越した相続税対策の組み立て方 ～予想される改正の方向性と、それを踏まえた対策の立案～

相続・事業承継



1 「資産移転の時期の選択に中立的な制度（相続税・贈与税）」とは？

- 税調が指摘する現行税制の問題点
- 政府税調（財務省）が参考にする独仏米の相続税／贈与税
- 財務省は「暦年課税」「連年贈与」を問題視している
- 相続税・贈与税の将来像
- ～暦年課税は廃止？ 相続時精算課税の一本化？～
- 他の税制への影響は？ ～どこまで改正に踏み込めるか～

2 将来の改正を見越して、いま会計事務所／税理士はどのようなアドバイスをすべきか？

- 仮に暦年課税が廃止された時、相続税対策にはどう影響するか？
- ～いま行われている相続税対策のうち、使えなくなるものは？
- 今後は、どのようなスキームが主流となるか？
- 改正までに実行しておきたい対策（アドバイスすべきこと）

6/9(水) 14:00~16:00

株式会社スピリタスコンサルティング 代表取締役 野原 健太郎 先生

経営財務コンサルティング事業化のポイント

事務所経営



経営財務コンサルティングをサービスメニューとして 確立するポイントをお教えします

多くの企業経営者は、財務全体がよくわかっていないことが多いのではないのでしょうか。その理由は「財務分野は担当者に任せきりで興味を持つ機会がない」「興味はあるが説明してくれる人がおらず、数値を把握できない」といったことが考えられます。担当者としてしっかりと分析し、話ができるようになれば経営者の信頼を勝ち取り、事務所の新たな事業につながります。このセミナーでは、「財務」を切り口にコンサルティングを展開するポイントや、コンサルティング事業の仕組みづくりについて解説いたします。

bmc-net.jp/seminar/2021/036/



【第1部】

- 1 「業績向上・資金増加」を支援する経営財務コンサルティングモデル
- 2 「数値」と「行動」の両面から捉える経営戦略管理サイクルの確立方法
- 3 経営財務支援型会計事務所の未来
- 4 経営財務コンサルティングを「事業化」する仕組み

【第2部】

過去の講座受講者とのパネルディスカッション

6/10(木) 14:00~16:00

株式会社ライフサポート 代表取締役社長 古賀 真人 先生

元外資系 ホワイトデーショック後の『生命保険セールス』 トップセールスが解説 ～会計事務所は今後、生命保険をどう取扱っていくか～

事務所経営



ホワイトデーショックで「名義変更プラン」「介護保険金」が終焉へ 遡及適用の影響と今後の生命保険はどうなる？

3月12日、国税庁が「法人定期保険契約等に係る権利の評価（法人税基本通達9-3-5の2）」を6月末までに見直す方向であることが明らかになり、業界に激震が走っています。いわゆる「名義変更プラン」が封じられるだけでなく、「過去の契約にも遡及適用」される可能性があり、その影響は甚大。すでに今回の騒動は、2年前のバレンタインショックに準え「ホワイトデーショック」とも呼ばれています。このセミナーでは、具体的な通達改正の内容とその影響、ホワイトデーショック以後の保険提案の「考え方」を徹底検証するとともに、保険の「代わり」となり得る金融商品についても検証していきます。

bmc-net.jp/seminar/
2021/039/



1 ホワイトデーショックの影響は？

- バレンタインショック以降、コロナ禍の保険動向
- ホワイトデーショック（法人税基本通達9-3-5の2の改正）の内容
- 改正による影響 ～名義変更プラン、介護保険金が終焉へ～
- 既契約にも遡及適用！？ クライアントにどう対処するか

2 6月以降に会計事務所が提案すべき生命保険とは？

- 今度こそ「節税売り」→「保障売り」への転換が必須か！？
- 養老保険ハーフタックス、逆ハーフタックスの使いどころ
- これからもニードのある保険商品を検証！

3 保険の『機能』と『収益』をカバーできる金融商品はあるか？

- 保険に代わる金融商品にも着目すべし
- 金融商品別 投資効果のシミュレーションと投資可否の判断
- コインランドリー投資／小口化不動産／区分所有／オペレーティングリース（航空機、リーファーコンテナ）ほか
- 効果的な提案トーク集

6/17(木) 14:00~16:00

株式会社創明コンサルティング・ブレイン 代表取締役・公認会計士・税理士 宮崎 栄一 先生

**コロナ禍でも安定経営の“超優良顧問先”
社会福祉法人への税務・会計指導と「財務コンサルティング」**

社福・介護ビジネス

**質の高い税務・会計を提供するポイントに加え、
社福に対する「財務コンサルティング」の技術も伝授!**

新型コロナ禍では、多くの企業が難しい経営を迫られています。そのような状況でも安定経営を続けているのが社会福祉法人。もともと内部留保の多い経営体質である上、補助金が充実しているためです。今回のセミナーでは、不況に強い社会福祉法人に関与し、質の高い税務・会計を提供するためのテクニックを詳しく解説。さらに、社会福祉法人にもニーズの大きい『財務コンサルティング』の手法も大公開。優良顧問先を獲得するためのヒントをたっぷりとお伝えします!

bmc-net.jp/seminar/
2021/038/**1 法人運営に関する指導ポイント**

- ガバナンス強化による機関(役員・評議員)運営の指導ポイント
- ニーズの高い設立支援(公募支援)コンサルのコツ

2 事業に関する指導ポイント

- 指導監査ガイドラインへの準拠チェック・整備の指導ポイント
- 省令が求める内部管理体制整備の指導ポイント

3 厚労省が推奨する会計専門家の活用通知に対する対応ポイント

- 内部統制向上支援業務の指導ポイント
- 事務処理体制向上支援業務の指導ポイント

4 会計管理に関する指導ポイント

- 指導監査立会、監事監査立会のポイント
- 会計顧問、記帳代行業務に必要な会計処理のポイント
- 計算書類(資金収支計算書、事業活動計算書、貸借対照表)の指導ポイント
- 財産目録、附属明細書の指導ポイント
- 社会福祉充実残額の算定における指導ポイント
- 決算手続きの適正な運営に関する指導ポイント

5 その他のポイント

- 契約、入札等/資金使途制限通知に関する指導ポイント
- 社福に特有の税務指導ポイント(法人・消費・源泉・印紙・寄附)
- 経営会議指導に必要な財務分析のポイント

6/24(木) 15:00~17:00

橋詰 税理士事務所 税理士 橋詰 悠一 先生

**間もなく適格請求書発行事業者の申請の受付が開始されます!
消費税インボイス制度 直前対策**

高度税務

- 1 適格請求書等とは?** **2 適格請求書発行事業者の申請、登録手続き** **3 適格請求書等発行事業者の義務等**
4 免税事業者からの課税仕入れ **5 適格請求書等保存方式における税額計算**

**6/24(木) 19:00~20:00**

ファイナンシャルプランナーCFP(R)・1級FP技能士 長沼 満美愛 先生

**人生100年でもお金に負けない!「お金と投資のお勉強」【第3回】
~最近巷でよく聞く「投資信託」ってそもそも何? 言われるがままに投資信託を買ってしまわないための知識を持つ!~**

「お金と投資のお勉強」シリーズ

- 1 投資信託とは?** **2 投資信託の仕組み** **3 公社債投資信託、不動産投資信託、株式投資信託、ETFとは?**
4 積み立てNISA どのように利用する? **5 ドル・コスト平均法とは?**

**7/28(水) 14:00~15:40**

株式会社吉岡経営センター/日本コンサルティング株式会社 副社長 池内 孝行 先生

**新しい雇用時代に対応する
会計事務所・社会保険労務事務所のための人事コンサルティング**

人事・労務

**これからの人事コンサルティングは
「テレワーク」と「ジョブ型雇用」への対応が成功のポイント**

新型コロナ禍によって、多くの企業が「テレワーク」や「ジョブ型雇用」への対応を進めていることから、今後1~2年間は人事コンサルティングのニーズが急増すると予想されます。会計事務所や社労士事務所への相談も増えると考えられるので、そのニーズにしっかりと応えられる「体制づくり」が、今後の事務所経営における重要なテーマとなるでしょう。本セミナーでは、テレワークやジョブ型雇用など「新しい雇用時代の働き方」に対応した人事賃金コンサルティングの進め方や、ビジネスモデルの構築法を詳しくお伝えします。

bmc-net.jp/seminar/2021/040/

**1 吉岡経営センターの人事コンサルティングの実績**

- 現在の顧客の業種、規模、年間の受注件数、受注単価 ほか

2 コロナ禍で変化した企業の人事上のテーマ

- テレワークの普及 ~結果で働く時代の到来~
- 人手不足、働き方の多様化で増加した「ジョブ型雇用」の導入企業
- テレワークに対応した「就業規則」と「賃金規程」とは
- これまでの人事管理・人材育成の問題点、今後の人事制度のあり方 ほか

3 変化した人事ニーズに応える人事コンサルの「5ステップ」

- ①現状分析と課題整理/②賃金・賞与・退職金体系の設計/③人事評価制度の構築/④新制度スタート前の社員教育、社内告知/⑤人事制度運用クラウド化への対応

4 関与先に対する上手な営業アプローチ法

- 最も重要な「ターゲット選定」~見込先になる関与先とは~
- 既存関与先への効果的な提案手法と準備すべき資料 ほか

2021年
4月～7月開催

セミナー申込書

株式会社 ビズアップ総研

2021年4月から7月に開催されるセミナーのお申し込みを承ります。弊社WEBサイト(www.bmc-net.jp/seminar)からお申し込みいただくか、必要事項をご記入の上、FAXにてお申し込みください。セミナー概要に関しましては『BIZUP 4月号』P28～P32をご参照ください。

詳細はこちら→

BizWebinar ビズアップ総研

検索



受講料 無料 掲載のセミナーはすべてZoomによるオンライン受講となります

4月	19日(月)	14:00 ↓ 16:00	テレワークにおける適正な人事評価とモチベーション向上 Fフロンティア株式会社 代表取締役 深瀬 勝範 先生	参加者名
	20日(火)	13:00 ↓ 15:00	日本一の保険のプロが明かす いまご提案したい「法人保険」とその「販売手法」 株式会社Total Life Design 代表取締役 中原 祐治 先生	
	20日(火)	19:00 ↓ 20:00	人生100年でもお金に負けない!「お金と投資のお勉強」【第1回】 ～老後資金2,000万円問題。老後資金を作るために知らなければならない「大前提」を身につける!～ ファイナンシャルプランナーCFP(R)・1級FP技能士 長沼 満美愛 先生	
	21日(水)	14:00 ↓ 16:00	令和3年度 電子帳簿保存法の大改正を踏まえた 会計事務所が行う「デジタル化支援」のための基礎知識 SKJ 総合税理士事務所 所長・税理士 袖山 喜久造 先生	
	23日(金)	14:00 ↓ 16:00	コロナ禍でも成功する歯科医院のつくり方 ～会計事務所が実践する歯科コンサルティング～ 株式会社M&D医業経営研究所 代表取締役 木村 泰久 先生	
	27日(火)	14:00 ↓ 16:00	【大好評につき第二弾開催決定!】今からでも遅くない! ルートに頼らない医療顧客開拓の手法 アップパートナーズグループ 代表・税理士 菅 拓摩 先生	
	28日(水)	14:00 ↓ 16:00	◎ビズアップ総研×ブランド・マネージャー認定協会共催【中小企業経営者・人事部門の上級管理職向け】 100年に1度の大変革時代に「選ばれる会社」になるための リ・ブランディング“超”実践講座 (一財)ブランド・マネージャー認定協会 代表理事/(株)イズアソシエイツ 代表取締役 岩本 俊幸 先生 (一財)ブランド・マネージャー認定協会 シニアコンサルタント 武川 憲 先生	
5月	18日(火)	14:00 ↓ 16:00	コロナ融資を受けた企業の資金繰り『出口戦略』 日沖コンサルティング事務所 代表 日沖 健 先生	
	20日(木)	14:00 ↓ 15:30	税理士のためのクラウドファンディングの税務と開業支援 ～成功しやすいクラウドファンディングとは?～ ストラダ税理士法人 公認会計士・税理士 塚田 拓也 先生	
	26日(水)	14:00 ↓ 16:00	「VUCA時代」に求められる私たちの働き方とメンタルマネジメント 株式会社MCブランディング 代表取締役 宮本 実果 先生	
	27日(木)	19:00 ↓ 20:00	人生100年でもお金に負けない!「お金と投資のお勉強」【第2回】 ～知らない人は損をする 今すぐ知ろうiDeCo、NISA、積み立てNISAで節税対策!～ ファイナンシャルプランナーCFP(R)・1級FP技能士 長沼 満美愛 先生	
6月	4日(金)	14:00 ↓ 16:00	事業承継型M&Aに伴う税務実務 ～M&Aスキームごとの税務をケースで解説～ 伊藤俊一税理士事務所 代表・税理士 伊藤 俊一 先生	
	8日(火)	14:00 ↓ 16:00	相続・贈与税 将来の大改正を見越した相続税対策の組み立て方 税理士法人タクトコンサルティング 公認会計士・税理士 高木 真哉 先生	
	9日(水)	14:00 ↓ 16:00	経営財務コンサルティング事業化のポイント 株式会社スプリタスコンサルティング 代表取締役 野原 健太郎 先生	
	10日(木)	14:00 ↓ 16:00	ホワイトデーショック後の「生命保険セールス」～会計事務所は今後、生命保険をどう取扱っていくか～ 株式会社ライフサポート 代表取締役社長 古賀 真人 先生	
	17日(木)	14:00 ↓ 16:00	コロナ禍でも安定経営の「超優良顧問先」 社会福祉法人への税務・会計指導と「財務コンサルティング」 株式会社創明コンサルティング・ブレイン 代表取締役・公認会計士・税理士 宮崎 栄一 先生	
	24日(木)	15:00 ↓ 17:00	間もなく適格請求書発行事業者の申請の受付が開始されます! 消費税インボイス制度 直前対策 橋詰税理士事務所 税理士 橋詰 悠一 先生	
	24日(木)	19:00 ↓ 20:00	人生100年でもお金に負けない!「お金と投資のお勉強」【第3回】 ～最近巷でよく聞く「投資信託」ってそもそも何? 言われるがままに投資信託を買ってしまわないための知識を持つ!～ ファイナンシャルプランナーCFP(R)・1級FP技能士 長沼 満美愛 先生	
7月	28日(水)	14:00 ↓ 15:40	新しい雇用時代に対応する 会計事務所・社会保険労務事務所のための人事コンサルティング 株式会社吉岡経営センター/日本コンサルティング株式会社 副社長 池内 孝行 先生	

●お申し込み後、ZoomミーティングID・パスワード、Zoomマニュアルを開催日の約1週間前までに、e-mailにてお送りいたしますので、e-mailは必ずご記入いただきますようお願いいたします。

ビズアップ総研 セミナー申込書

FAX:03-6215-9218

電話でのお問い合わせは…
03-3569-0968

貴事務所名				ご担当者名	
ご住所	〒				
TEL		FAX		e-mail	

※ご記入いただいた個人情報は、今回お申し込みの内容に関する手続き、ならびに当社の商品やセミナー開催等に関する情報のご案内等のために使用いたします。個人情報に関するお問合せは、個人情報相談窓口(TEL: 03-3569-0968)にお問合せください。※ZoomおよびZoom(ロゴ)は、Zoom Video Communications, Inc.の米国およびその他の国における登録商標または商標です。