

2021年
5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

**5/12(水)更新 約110分予定**

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 会計事務所が行う『デジタル化支援』のための基礎知識

高度税務

**1 電子帳簿保存法の概要**

- 電子帳簿保存法の構成
- 税法の保存対象帳簿書類等
- 取引書類の授受方法による保存義務規定
- 帳簿書類等の保存場所と保存期間
- 電子化の全体像のイメージ (帳簿と書類の一元管理と電子承認)

2 電子帳簿保存法の改正概要

- 承認制度の廃止
- 法令の厳格な執行と罰則の強化
- 国税関係帳簿の法的要件を緩和 (国税関係帳簿の電磁的記録の保存／帳簿データの保存要件 (令和3年度改正)／帳簿データの保存形式)
- 国税関係書類のスキヤナ保存の要件を緩和 (機器とシステム／運用体制)
- 電子取引データの厳格な保存 (電子取引に係る電磁的記録の保存要件／クラウドを活用した取引書類授受)
- 令和3年度電子帳簿保存法の改正法令の適用時期

3 スキヤナ保存導入コンサル

- 相互関連性を確保する入力方法の検討
- 経費精算システムを利用する場合の留意点
- 適正事務処理要件の廃止
- 改正後の入力フロー例 ■ スキヤナ保存の検討事項
- 経費精算のDX化によるデータ活用例
- 経費精算に係るコーポレートカード等の利用

4 消費税インボイス制度の電子化による対応

- 消費税インボイス制度の概要 (仕入税額控除の要件／適格請求書等の保存義務規定)
- 取引書類の授受方法による保存義務規定
- クラウドを活用した取引書類授受
- 適格請求書等の検討のポイント
- 電子インボイスの取り扱い
- 電子メールによる取引情報の授受
- 消費税法インボイス制度への対応
- eシール (日本版) の活用

5/12(水)更新 約110分予定

税理士法人フォーカススライド 代表税理士 高橋 大貴 先生

相続に取り組む 司法書士が 知っておきたい 相続税対策の最新トレンドと相続税制をめぐる最近の動き ～暦年課税制度の廃止も予想される中、大きく変わる相続税対策～

相続・事業承継

**1 税理士が見た相続を取り巻くトレンド**

- 都道府県別にみる相続税申告の割合
- 相続財産の金額の構成比の推移 (国税庁HPより)
- 争続問題の増加
- 争続問題の傾向
- 近年の相続の傾向 (まとめ)
- 生前対策の重要性 ～争族のデメリット～
- 生前対策とは

2 生前対策の定番である贈与の基本

- 贈与制度の体系
- 2つの贈与制度
- 相続時精算課税制度の計算イメージ
- 【参考】贈与税の計算方法 (特例贈与／一般贈与／相続時精算課税贈与)
- 贈与の非課税制度の概要
- 【参考】贈与の配偶者控除／住宅取得等資金の贈与／教育資金の一括贈与に係る贈与税の非課税制度
- 結婚・子育て資金の一括贈与に係る贈与税の非課税制度

3 生前対策の定番である贈与の活用例

- 贈与を活用した生前対策
- 【参考】相続税の税率
- 相続時精算課税の適用を検討する主な例
- 相続時精算課税制度の節税効果があるケース

4 実務から考える贈与の留意点

- (話題になった不動産を活用した対策の留意点も含む)
- 名義預金
- 毎年連続して行われる贈与
- 負担付贈与に対する課税
- 不動産を活用した生前対策
- 【参考】「家屋の評価」／「土地の評価」／日経新聞記事／平成29年5月23日判決

5 贈与制度の大改正!?

- 令和3年度税制改正大綱 (大綱本文P18・19より抜粋)
- 諸外国との税制比較 (2020.11.13税制調査会資料より抜粋)
- 今後の改正を踏まえた対策の考え方等

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】

- 1 新型コロナウイルス感染症の現状 ■ コロナの今後の見通し ほか
- 2 経済環境の変化 ■ 歯科医院の開業立地の変化 ほか
- 3 人口問題と需要の変化 ■ 今後の年齢階級別人口の推計 ほか
- 4 令和3年度介護報酬改定の概要
 - 介護報酬改定 歯科医院での対策のポイント ほか
- 5 医療保険の変化 ■ 窓口負担が2割になる高齢者がでてくる
 - 新型コロナウイルス感染症に係る診療報酬上の臨時的取り扱い ほか
- 6 労働法の変化 ■ 同一労働同一賃金の義務づけ ほか
- 7 歯科医療費の変化 ■ 国民医療費と歯科医療費の過去の変化 ほか
- 8 歯科医師数の変化 ■ 歯科医師数/歯科医師国家試験の現状 ほか
- 9 歯科衛生士の変化 ■ 極端な衛生士不足の現状
 - 歯科衛生士が奪い合いとなり、賃金が高騰している ほか
- 10 歯科技工士数の変化 ■ 技工士の供給が減少している ほか
- 11 歯科助手、受付の変化 ■ 歯科助手の賃金も上昇している
 - 対策1. 管理栄養士を歯科助手兼務で採用する ほか

12 市場の変化 ■ 自動精算機の普及が進む

- 口腔内スキャナーが普及しつつある ほか

13 歯科医院経営の変化 ■ 歯科医院数の変化

- 医業収益の状況 ■ 抜髄の急患は赤字診療 ほか

【2. 今後の経営戦略の方向性】

1 コロナショック対策 ■ 見せるコロナ感染対策が重要

- 患者に来院を促す。コロナでアポ変させない ほか

2 予防歯科で患者数の安定をめざす ■ SPTとP重防を算定する

- 無断キャンセルを低下させるシステムをつくる ほか

3 差別化戦略の進めかた ■ 歯科医院に必要なマーケティングとは

- マーケティングミックス ■ 関係性マーケティング ほか

4 戦略的リニューアルを考える ■ 戦略的リニューアルの事例

- ホームページのリニューアルの重要性 ほか

5 自費率を高める ■ 患者さんにとって当院はこだわりレストラン

- 歯科医院でも同じです

6 か強診になる ■ 計画的に取り組む必要がある

事務所経営



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 2021

1 はじめに

- 医療機関マーケットの特性
- 医療特化 新規参入が難しい理由は? ほか

2 見込み客発掘 ～クロージング

- 新規参入が難しい(しない)理由は?
- 税理士の医療機関の関与の実態は?
- UPP(旧(株) 菅村経営会計)における医療機関関与と件数の変遷
- UPPの増件姿勢 ■ 最初の1件をどうやって獲得するか?
- 初期にどうやって取り組んだか?
- 一般業へのアドバイスが活きる! ほか

3 アプローチ1 資金繰り

- 院長先生のライフプランニングは?
- 歯科医院は設備投資がとにかく多い
- 歯科医院へのアドバイスの基本姿勢
- 融資に関するアドバイス方針 ■ 関与獲得の一例

4 アプローチ2 人事労務/助成金

- 医院における不満因子
- 人事労務関連のフロント商品
- 人事労務関連のヒアリング・情報提供
- 労務関連のヒアリング・情報提供
- 【参考資料】勤務間インターバル助成金 活用例
- 問題社員対応のポイント
- ファーストコンタクトでの営業ポイントまとめ

5 アプローチ3 生命保険について

- 生命保険からのアプローチ ■ 割高な保険に加入しているケース
- 遡増定期の名義変更をどう考えるか?

6 アプローチ4 節税(医療法人)

- その他 生命保険のアプローチ ■ その他 節税アプローチ ほか

7 顧問業務について

- 顧問になった後の関与に関して ほか

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

5/26(水)更新 約147分

大金広典税理士事務所 代表・税理士 大金 広典 先生

コンテンツ リニューアル

交際費・寄附金

準担当者：税務の基礎と申告書作成



- 1 交際費課税の基本的な取扱いと趣旨
- 2 交際費等とは何か ■事業に関係のある者とは何か
■「…ために支出するもの」の意味 ほか
- 3 飲食費の取扱い
■租税特別措置法施行規則第21条の18の4(交際費等の損金不算入) ほか
- 4 別表の記載
■別表15の記載 ■別表4の記載 ■別表5-1の記載
■租税特別措置法関係通達61の4(2)-7
(原価に算入された交際費等の調整) ほか
- 5 その他の交際費等の額に関する事例検討
■福利厚生費 ■会議費 ■売上割戻し ほか
- 6 寄附金課税の基本的な取扱い
■支出額の全額が損金となる寄附金 ほか
- 7 寄附金に対する課税制度の趣旨
■一般寄附金及び特定公益増進法人等に対する寄附金 ほか
- 8 寄附金とは何か ■法人税法第37条(寄附金の損金不算入) ほか
- 9 別表の記載
- 10 寄附金に関する事例検討 ■広告宣伝費 ■給与となる寄附金 ほか

5/26(水)更新 約98分

大金広典税理士事務所 代表・税理士 大金 広典 先生

コンテンツ リニューアル

交際費

準担当者：税務の基礎と申告書作成

- 1 法人税法における交際費課税の概要
■企業活動と交際費 ■なぜ損金算入が制限されているのか ほか
- 2 交際費課税をめぐる近時の税制改正
- 3 交際費等の定義 ■租税特別措置法上の定義 ほか
- 4 交際費等と交際費隣接費用の区分
■交際費等について、租税特別措置法での定め ほか
- 5 交際費隣接費用の実務処理を実践形式で
■期末時点で未払の交際費等 ■社外飲食費の取扱い
■渡切交際費は交際費等? ■交際費と会議費は金額で決める?
■顧客紹介謝礼金が交際費等? ■商品券の購入は用途別に ほか
- 6 5の設例から別表15を作成 7 まとめ

※コンテンツの内容または収録時間に変更になる場合がございます。

NEWS MOVIE ニュース動画

●5月11日(火)更新

新入社員に伝えておくべき 社会人としての意識の持ち方

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

つみたて投資の考え方

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

Purpose実践①

個人のPurposeと組織のPurposeを見つける

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

『社内大学』運営3つのポイント

社内大学の作り方

人事政策研究所 代表 望月 禎彦 先生

●5月18日(火)更新

直近の保険業界の動向を探る

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

●5月18日(火)更新

希少性の原理

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

『行動経済学』を体感してみる

行動経済学

人事政策研究所 代表 望月 禎彦 先生

●5月25日(火)更新

正しい怒り方

職場で役立つ怒りの感情のコントロール方法

合同会社オフィスブリズム 臨床心理士・社会保険労務士 涌井 美和子 先生

最新の保険商品を徹底考察

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

チャンスを見つける7つの視点

ドラッカーの名言

トップマネジメント株式会社 代表取締役 山下 淳一郎 先生

[BIZUP ハイグレードセミナー 最新情報]

顧問先との強固な信頼関係構築、顧問料アップ、永続的なお付き合いが期待できる!



事業承継対策の**9割をカバー**できる
王道4スキームに的を絞り
**「実務」と「顧問先への
提案方法」**を完全マスター!

所長先生・巡回担当者のための

事業承継

コンサルタント 養成講座 [入門編・実践編]

代表・税理士 伊藤俊一先生



このような方は
ぜひ
ご参加ください

- ▶ これから事業承継(親族内、親族外あるいは廃業)対策を学びたいと考えている、初学者の方
- ▶ 中小・零細企業における空前の事業承継、M&Aブームに乗り、新規拡大を考えたい方
- ▶ 顧問先が事業承継に悩んでいるが、自分のスキルでは対応できないと考えている方
- ▶ お世話になっている顧問先に、最良の事業承継対策を提案してあげたいとお考えの方
- ▶ ご自身で最善のタックスプランニングを提供したいと思っている方
- ▶ 事業承継対策を、クライアントへどう提案すれば良いか悩んでいる方 など

受講者特典

本講座へ
ご参加の皆さまには、
相続・事業承継スキームの提案書や
各種チェックリスト、
顧客への説明資料など、
全11種類の書式・
ひな形を進呈!

講座プログラム

《全4回》全日 10:00 ~ 17:00

本講座は「Zoomによるオンライン研修」となります
<https://www.bmc-net.jp/jigyosyoukei/>



第1回 7月20日(火)

事業承継・M&A対策の基本/非上場株式の評価

1. 事業承継に係る税務上の適正株価/ M&A評価額基本 (のみ)

「個人・法人」「支配関係株主・非支配株主・特例株主・自社」から成る様々な組み合わせパターンを想定し、適正株価の算定方法を学習します。また、中小・零細企業におけるM&A評価額算定方法の主流になりつつある「修正簿価純資産法」は上記の応用で作成できるので同時に検証します。

【演習】類似業種比準価額等の計算明細書 ほか

2. 事業承継・M&A対策の進め方

● 事業承継・M&Aに向けた5ステップの進め方

①事業承継・M&Aに向けた準備の必要性の認識 ②経営状況・経営課題等の把握 ③事業承継・M&Aに向けた経営改善 ④事業承継計画(スキーム)の策定(親族内承継の場合) ⑤事業承継・M&Aの実行

● 株式・事業用資産の分散を防止するための事前の対策 ほか

第2回 8月3日(火)

事業承継・M&Aスキームの理解と各スキームの実務①

1. 事業承継・M&A対策の基本的な考え方

- 王道4スキームの全体像を理解する
- 親族内承継の場合、株価引き下げ策の全体像を理解する
退職金/配当/節税商品/会社規模の変更 ほか
- 親族外承継・M&Aの場合、どうすればよいか
内部留保を厚くする、オーナー個人財産の精算 ほか

● 清算/廃業の場合、どうすればよいか

事前にしておくべきこと、適切なタイミング ほか

2. [親族内承継] 株価を引き下げて贈与、譲渡

● 株価引き下げ策の具体的手順と実務処理 退職金に関する税務上のポイント ほか

【演習】決算報告書・税務申告書等から株価における問題点を
おおまかに把握する ほか

第3回 8月24日(火)

事業承継・M&Aスキームの理解と各スキームの実務②

1. [親族内承継] 株価を引き下げて、事業承継税制を活用

- 特例事業承継税制の概要
- 特例事業承継税制 適用までの手続き

【演習】記載例を用いた特例承継計画の作成演習

【演習】記載例を用いた第一種特例贈与認定申請書(様式7の3)の作成演習

● 認定有効期間中の報告等 ● 特例事業承継税制 活用時の留意点

2. [親族外承継] M&A

● M&Aの流れと会計事務所の役割

【演習】(財務・税務)デューデリジェンス報告書作成演習

3. 清算/廃業

● 廃業時に生じ得る主に課税上の諸問題について検証

● 円滑な廃業に向けた事前準備

第4回 9月7日(火)

事業承継・M&A対策 見込先のリストアップと提案手法

1. 見込先のリストアップ

- 事業承継・M&A対策立案のための情報収集(顧問先へのヒアリング)
- 事業承継・M&A対策 見込先のリストアップ

2. 株価シミュレーションを軸とした事業承継の提案手法

- 提案における必須パーツ「株価シミュレーション」の作成方法
- 提案手法の解説 ● 決算書等から、簡単に株価をイメージする方法
- 効果的な提案タイミングとは? ● 将来予測の行い方
- 事業承継提案書のサンプル ● 経営者に株価を意識させる方法

● 提案に係る貴事務所自身のリスクヘッジについて各種エビデンスの完備

● 提案終了後の適正なフォローアップ ほか

【演習】事業承継提案書の作成

3. 事業承継・M&A検討会の運営方法 ~各見込先への提案内容を決定~

● 検討に必要な情報・書類 ● 提案リスクとリスク回避策の検討

● 顧問先における事業承継の問題点とその解決策の検討

【演習】事業承継検討会の疑似体験

◎記載のプログラムは、都合により変更になる場合がございます。予めご了承ください。

2021年
5月7月

Seminar Info

こちらから
簡単アクセス!



bmc-net.jp/seminar/

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



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～/
経営計画書で「返済可能性」を説明するポイント)
- 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/
前述を踏まえた適切なプライシング法)
- 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/原価管理の手法)

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歳で私たちが見つけ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

7 質疑応答とセミナーのまとめ

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

相続・事業承継

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～

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市場は拡大を続けていますが、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

相続・事業承継

数年内に暦年課税が廃止? 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 相続・贈与税の 大増税時代到来!?

～予想される改正の方向性と、それを踏まえた対策の立案～

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むのか～

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

事務所経営

経営財務コンサルティング事業化のポイント

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

トップセールスが解説

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～

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教えします！



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】

「お金と投資のお勉強」シリーズ

～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！～



- 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？

6/25(金) 14:00~15:30

AGSコンサルティング/AGS税理士法人 MC事業部 税理士 武笠 路弘 先生

オーナー個人が所有する「株式」に係る実務上の論点

高度税務



- 1 金融所得一体課税のまとめ(上場株式と非上場株式)
- 2 同族会社に売却する際などの株式譲渡の時価
- 3 同族会社の発行する公社債の考え方
- 4 新株予約権の行使時の時価
- 5 株式報酬で支給する場合の役員報酬について

6/29(火) 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

顧問先の業務処理プロセスを軽減する 電子化コンサルティングの進め方 ～会計事務所が顧問先に提供すべき電子化コンサルの全貌～

高度税務



新型コロナ禍、規制緩和で中小企業にも電子化の波が到来！ 会計事務所が主導する“電子化コンサル”の中身を、第一人者が徹底解説！

新型コロナ禍により、多くの企業が契約書や請求書、納品書等の証憑類をデータでやり取りするようになりました。ところが、こうした“ポーンデジタル”な状態で受理した書類を、わざわざ紙に出力して処理・保管している企業がまだまだ多数派です。こうした非効率が中小企業には溢れており、これを改善しようとチャレンジする経営者はコロナ禍を背景に増加しているものの、残念ながら中途半端な状態で立ち止まってしまっているケースは珍しくありません。そこでこのセミナーでは、顧問先の業務処理プロセスを軽減するための“本当の電子化”の進め方を袖山喜久造先生が丁寧に解説します。

bmc-net.jp/seminar/2021/050/



- 1 会計事務所が提供すべき電子化コンサルティングとは？
～業務効率化を図りながら、データで管理し不正を防止する～
 - 紙の処理を辞める。書類をデータ保存し、それを活用できる環境を整える
 - 取引先ごとなど、書類を一元管理する仕組みの構築
 - スキャナ保存の要件に合わせたデータ保存の導入
 - 帳簿と帳票類のデータを一体的に管理できる仕組みの構築
 - 社内手続(承認)、経費精算などを自動で行う仕組みの構築
 - デジタル完結 ～ポーンデジタルな書類を、再び紙で出力しない～
- 2 スキャナ保存導入コンサルの流れ
 - 電子化対象の範囲の検討
 - 入力手順の検討
 - 社内規程の作成・運用
 - 電帳法法令対応に関するチェック
 - 業務プロセス変更に伴うトレーニング

6/30(水) 14:00~16:00

税理士法人青木会計 医療福祉統括 社員税理士 新矢 健治 先生

医療経営

医療機関における事業承継のポイント ~認定医療法人制度と個人版事業承継税制~**認定医療法人制度が令和5年9月30日まで延長！
承継における医療法人成りの活用もあわせて解説！**

厚生労働省の調べでは、病院の代表者の平均年齢は64.3歳、診療所の代表者の平均年齢は61.7歳（いずれも平成30年12月31日現在）となっており、事業承継対応を検討する医療機関が増えています。令和2年9月30日で一旦期限を迎えた「認定医療法人制度」は、今国会に提出されている医療法等改正法案にて、令和5年9月30日までの延長が盛り込まれています。持分ありから持分なしへの移行法人は、令和2年3月末現在で累計1,053法人となっており、今後も持分なしへの移行を検討する医療法人が増えることが予想されます。本セミナーでは、「認定医療法人制度」の活用のポイント及び申請上の留意点、「個人版事業承継税制」の活用等を中心に、事業承継のポイントについて、具体的に解説します。



bmc-net.jp/seminar/2021/045/

1 医療機関の事業承継

■ 医療機関の状況 ■ 医業承継特有の事項 ■ 医療法人の類型

2 持分の定めのない医療法人への移行 ■ 「持分」によるリスク

■ 認定医療法人制度を活用しないで行する場合／活用する場合

3 認定医療法人制度

■ 概要 ■ 制度活用時の実務ポイント ■ 申請時の実務ポイント

4 個人版事業承継税制 ■ 概要 ■ 承継後に後継者が医療法人成りする場合

■ 活用の検討ポイント

7/7(水) 14:00~15:30

税理士法人SS総合会計 代表社員・税理士 鈴木 宏典 先生

事務所経営

**付加価値4倍！生産性の圧倒的に高い主婦パートが採れる・育つ！！
SS式 主婦パート 人材採用・育成の仕組み****人口減少・人材不足の中、確実に優秀な主婦パートを採用し、
生産性を劇的に向上させる取り組みとは？**

会計事務所業界はこれまでにない程の採用難を迎えています。特に経験者の採用は難しく、所内での人材の育成と定着は極めて重要な課題と言えます。そんな中、パート職員をフル活用して事務所の成長を実現しているのが、静岡県・浜松市に本拠を構える税理士法人SS総合会計。本セミナーでは、同法人の鈴木宏典先生を講師にお迎えし、パート活用の実例や採用のポイント、育成方法などを公開していただきます。



bmc-net.jp/seminar/2021/049/

**1 状況激変！税理士・正社員だけでなく主婦パートでさえ
採れなくなった採用市場 危機的状況の打開策**

■ いい人材を採用するためにたくさんの応募をしてもらうコツ！

(働く主婦の本音とは？)

■ 生産性の高い主婦パートが会計事務所未経験者である理由は？

(しっかりと採用ベルソナを設定する)

■ 採用Web戦略はトリプルメディアマーケティングだ！(3つの媒体を掛け合わせ！)

2 「SS式」主婦パート戦力化の勘所

■ 決算・申告書作成はもちろん監査もこなし、付加価値は給料の4倍

■ あえて主婦パートに限定をする大きな理由

■ 徹底的なマニュアル化と育成カルテの作成

■ パート育成にあたって「仕組み」よりも大切な「価値観教育」

7/12(月) 15:00~16:30

御堂筋税理士法人 代表社員 (CEO)・税理士 才木 正之 先生

事務所経営

**会計事務所らしくない、顧客に選ばれる会計事務所を目指す！
御堂筋流「戦略計画」のつくり方****自事務所が生き残るための戦略を模索している所長先生必見！
御堂筋税理士法人ならではの、戦略計画を通じた生産性向上の秘訣をお見せします**

御堂筋税理士法人では、10数年前から戦略的思考を取り入れた経営計画書に取り組んでいます。同法人による『経営計画書』は、一般的なそれとは一線を画し、『事業戦略計画』とも呼べるほどに精緻で具体性に富んだ内容です。今回のセミナーでは、御堂筋税理士法人が培ってきた経営計画書のスタイルを『事業戦略計画』と定義し、その策定手法とビジネスモデルを詳しくお伝えします。



bmc-net.jp/seminar/2021/052/

1 経営のアドバイザーとして、期待される税理士 2 経営サポート業務で成果を出すチームを創る！**3 戦略計画の理解 一戦略計画の手順 4 経営計画の実行管理のしかた(進め方) 経営計画の実行管理の基本4サイクルシステム****5 コックピット会議の全体像(御堂筋の場合) 6 MASサービス化への道 7 生産性向上の秘訣は働かず頂けるフィーづくり****8 人材の採用・育成・風土作り 9 経営計画策定セミナーの構造**

7/15(木) 14:00~16:00

やまがみ社会保険労務士事務所 社会保険労務士 山上 幸一 先生

人事・労務

「65歳超雇用推進助成金」がミラクル改正！大きく変化した助成金ビジネス

今年、大きく変化した助成金ビジネスのノウハウを詳しく解説！

参加者全員に、お金では買えない助成金実務のレア書式をプレゼント！



令和3年4月1日、「定年延長助成金」と言われる65歳超雇用推進助成金(65歳超継続雇用促進コース)がミラクル改正されました。20万円が120万円に！2度目の申請もOK！過去の高年齢者雇用安定法違反は問わない！あけくまに高年齢者雇用安定法違反の就業規則に基づいても対象被保険者をカウントするという、期待度300%の改正となりました。本セミナーでは「これまでとどこが変わったか」「どのように助成金ビジネスに発展させるか」を解説します。また、同じく令和3年4月1日には、キャリアアップ助成金(正社員化コース)が賃金3%アップに緩和され、働き方改革推進支援助成金(労働時間短縮・年休促進支援コース)が「36協定、残業要件無し」で登場しています。このように、助成金ビジネスにとって、令和3年は大変革の年となりました。このチャンスを逃すなんてもったいない！少しでも気になるようでしたら、本セミナーにぜひご参加ください！

bmc-net.jp/seminar/
2021/051/

1 65歳超雇用推進助成金(65歳超継続雇用促進コース)のミラクル改正とは？

- 支給金額が20万円から120万円へ
- なんと、2回目も差額支給100万円続出
- 過去の高年齢者雇用安定法への違反は問わない。対象被保険者もカウント
- 施行日で120万円がゼロか。その他、失敗事例の紹介
- 取下げ続出の現況確認とは何か、チェックポイントを公開！

2 こんなに変化した助成金ビジネス

- キャリアアップ助成金(正社員化コース)が賃金3%アップに

賃金アップ無し 65歳超雇用推進助成金(高年齢者無期雇用転換コース)との関係は
■働き方改革推進支援助成金(労働時間短縮・年休促進支援コース)
「36協定、残業要件無し」で、使い勝手最高レベル。今回がラストチャンス！

参加者全員にお金で買えない3大実務レア書式をプレゼント!!



- 1 「65歳超雇用推進助成金」機構職員訪問の現況確認のチェックリスト
- 2 キャリアアップ類似コースの「高年齢者無期雇用転換コース」の就業規則規程例
- 3 「時短年休コース」の申請をパスした不妊治療休暇等の特別休暇就業規則規程例

7/21(水) 15:00~16:00

ゼネラル・パーチェス株式会社 代表取締役 長崎 伸也 先生

事務所経営

継続するコロナ禍における顧問先収益向上策の優先順位

1 コロナ禍での「追い風」と「向かい風」業界分析

2 コロナで変わった労働環境

3 税理士業界における顧問先関与と方法の変化

4 コロナで益々進むDX化

5 オンライン化による様々な「垣根」の崩壊

6 税務以外での付加価値提供の優先順位

7 顧問先の経営者が求めるのは売上拡大と事業の継続

8 財務MAS取り組みのハードルと財務MASが嵌まらない顧問先

9 財務MASができなくとも黒字化を推進する方法

10 なぜ税理士・会計士が「今」収益改善をやるべきか？

11 簡単にできる黒字化に向けた収益改善の方法



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

人事・労務

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

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得る「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
- 人事評価制度が今後の人材管理のカギになる理由

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
- WEBセミナーの開催手法とセミナーテーマの具体例

2021年
5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5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 5月号」P27～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

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!DeCo、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 株式会社スピ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	
	25日 (金)	14:00 ↓ 15:30	オーナー個人が所有する「株式」に係る実務上の論点 AGSコンサルティング/AGS税理士法人 MC事業部 税理士 武笠 路弘 先生	
7月	29日 (火)	14:00 ↓ 16:00	顧問先の業務処理プロセスを軽減する 電子化コンサルティングの進め方 SKJ 総合税理士事務所 所長・税理士 袖山 喜久造 先生	
	30日 (水)	14:00 ↓ 16:00	医療機関における事業承継のポイント ～認定医療法人制度と個人版事業承継税制～ 税理士法人青木会計 医療福祉統括 社員税理士 新矢 健治 先生	
	7日 (水)	14:00 ↓ 15:30	付加価値4倍! 生産性の圧倒的に高い主婦パートが採れる・育つ!! SS式 主婦パート 人材採用・育成の仕組み 税理士法人SS総合会計 代表社員・税理士 鈴木 宏典 先生	
	12日 (月)	15:00 ↓ 16:30	会計事務所らしくない、顧客に選ばれる会計事務所を目指す! 御堂筋流「戦略計画」の作り方 御堂筋税理士法人 代表社員(CEO)・税理士 才木 正之 先生	
	15日 (木)	14:00 ↓ 16:00	「65歳超雇用推進助成金」がミラクル改正! 大きく変化した助成金ビジネス やまがみ社会保険労務士事務所 社会保険労務士 山上 幸一 先生	
	21日 (水)	15:00 ↓ 16:00	継続するコロナ禍における顧問先収益向上策の優先順位 ゼネラル・パーチェス株式会社 代表取締役 長崎 伸也 先生	
	28日 (水)	14:00 ↓ 15:40	新しい雇用時代に対応する 会計事務所・社会保険労務士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。