

辻・本郷 セミナー 「アフターコロナの企業経営のために届けたい12のこと」(Web配信・参加費無料・視聴時間は20分～30分程度予定しています)

配信日	セミナータイトル	内容	詳細	講師	講師プロフィール	
2020/5/25	Day1 いま必要な対策を考える	新型コロナウイルス影響下での金融機関対応	①主なコロナ特別融資の概要 ②コロナ特別融資のポイント ③辻・本郷の金融機関対応サポート	事業存続のための十分な手元資金を確保できる対応力の必要性を、コロナ禍で改めて認識。コロナ対応の緊急対応融資の各種制度や金融機関の対応状況の理解、迅速かつ適切な資金調達をサポートいたします。	藤井宏征	メガバンク出身。銀行員時代は個人・中小中堅・大企業・金融機関と幅広い顧客層を担当。担当業務も融資業務のみならず、運用商品セールス・シンジケートローン組成や、法人個人向け商品企画・経営戦略立案・再編等各種コンサル業務に関与。
		補助金・助成金等の制度活用	コロナの影響を受ける事業者に向けた補助金・助成金の活用について	補助金・助成金などの制度活用について、また、コロナの影響を受ける事業者に向けた優遇措置が設けられている制度についてご案内いたします。	松田充広	通信関連のIT企業にて通信インフラやシステムの構築、アプリケーション開発、社内SEなどを経験。辻・本郷 ビジネスコンサルティング(株)に入社後、地方創生や補助金業務に従事し、各種制度を活用した地方創生のコンサルティングに取り組んでいる。
		実践できる事業再生のポイント	ハンズオン型・事業再生支援	コロナの影響による流通系におけるダメージは世界的にも数年続くとされています。企業の延命措置ではなく、業績不振で起こる様々な問題に正面から立ち向かい、当事者意識を持ち、経営ボードメンバーとして参画し、本質的課題に向かいながら再成長へ導く支援をいたします。	植月伸悟	大手総合アパレル会社においてブランドマネジメントを体得し、SPAモデルのSCM、CRM体制構築に貢献。PEファンドのもとボードメンバーとして多岐に渡る事業再生モデルの実践経験を活かし、ハンズオン型再生マネジメントに携わる。
2020/5/26	Day2 企業の長期的な存続・成長を考える	今こそ後継者と一緒に考える事業承継	アフターコロナの ①承継プランを考える ②自社株承継のポイント	コロナにより生じた経営危機を後継者と共に乗り越え、同時にアフターコロナの経営戦略と一緒に構築していくことが最大の後継者の育成に繋がり、会社の長期的な存続・成長を図る機会ではないでしょうか。自社株承継対策についても踏まえながら経営承継のポイントをお話いたします。	松浦真義	2002年に辻・本郷グループに入社以来、相続・事業承継業務中心の部署に所属し、現在に至るまで、主に企業オーナー、地権者の相続対策・事業承継対策コンサルティングに取り組んでいる。 主な著書：「実例でわかる 事業承継に強い税理士になるための教科書」(税務経理協会)
		アフターコロナの最新M&A戦略	①最新コロナ禍のM&A動向 ②アフターコロナのM&Aのポイント ③辻・本郷のM&A取り組み	コロナによりM&Aの活用の仕方が大きく変わります。アフターコロナのM&Aのポイントを、買収側、売却側のそれぞれの立場で分かりやすくお伝えいたします。また、最新事情を踏まえた今後のM&A動向についてお話しいたします。M&Aを考えている経営者の方、経営の選択肢を増やしたい経営者の方は必見です！	森永良	オーナー企業の事業承継M&Aを中心に、経営統合、事業譲渡、組織再編、カーブアウト、再生等様々な手法のM&Aに関与。また、ほぼ全ての業種・業界のM&Aに関わる。ソーシング、現状分析、マッチング、価値評価、交渉、DD、モデリング、契約、クロージングなど、M&Aに関わる一連のサポートを支援している。
		事業継続のためのBCP策定のポイント	①新型コロナとBCP(事業継続計画) ②新型コロナの感染拡大の影響 ③【対策1】最新情報の入手 ④【対策2】パンデミック向けBCPの策定	BCP(事業継続計画)は、自然災害や感染症等で企業が影響を受けたとき、早期に事業を復旧させるための計画書です。特に、今回の新型コロナウイルスの感染拡大により、経営者は会社や社員を守るための事業継続能力の強化が一層求められており、中小企業においてもBCPは無視できないものとなっています。そこで、新型コロナウイルスのようなパンデミック用のBCPを策定するにあたって、重要ポイントについて分かりやすくお話しします。	田中洋一郎	ベンチャー企業でスポーツ選手を活用したライセンス事業を経験し、スポーツ新聞社に転身。後援事業、PR業務、新規事業の企画・運営などのビジネスマッチングに従事。現在は辻・本郷 ビジネスコンサルティング(株)企業3部のシニアマネージャーとして、スポーツプロジェクトの立ち上げやBCP(事業継続計画)策定に取り組んでいる。
2020/5/27	Day3 アフターコロナの企業経営を考える 守り編	回せるPDCAと内部統制 実践編	①回せるPDCA ②中小企業向け内部統制	今こそ会社の足元を見直す時です。なんとなくやってきた経営スタンスでは、アフターコロナの世界では厳しいでしょう。間違ったPDCAでは何度やっても上手く回りません。正しいPDCAをマスターしていただき、アフターコロナ対策に向けて事業のかじ取りを行いましょ。	林雄一郎	東証一部上場の不動産会社に経理業務に従事後、コンサルティング業界に転身。現在は、辻・本郷 ビジネスコンサルティング(株)FAS第二部門のシニアマネージャーとして、経営全般に関するコンサルティングに取り組んでいる。年間20件以上のコンサルティング案件をプロジェクトマネージャーとして指揮し、ハンズオン型の支援コンサルティングを実施し活躍している。ファーストコンタクトでクライアントの本質的な課題を引き出し、「刺さる提案」を得意とする。
		健康経営のすすめ	①健康経営とは ②取り組むべき課題 ③参考にした事例と健康宣言集	辻・本郷グループで健康経営を導入しました、弊社の取り組み事例から、健康経営について、取り組むべき課題をご説明いたします。	桑木小恵子	辻・本郷 税理士法人 執行理事(健康推進担当理事)。経営学が専門で、技術経営の博士号を取得しており、同志社大学にて講師としての経験を有す。
		環境変化に対応する事業計画のポイント	①事業計画策定の意義 ②事業計画策定のポイント ③予実管理の重要性	コロナ禍はビジネス環境に大きな変化をもたらし、その対応を迫っています。危機対応フェーズにおける資金繰りから、アフターコロナでのさらなる成長まで、様々な局面で重要となる事業計画の策定・運用についてご説明いたします。	山口大介	大学院修了後、メガバンクで大企業から中堅・中小企業まで幅広い事業規模の法人取引先を担当。現在、辻・本郷 ビジネスコンサルティング(株)のシニアマネージャーとして、ファイナンシャルアドバイザー業務に従事する。
2020/5/28	Day4 アフターコロナの企業経営を考える 攻め編	アフターコロナのデジタル戦略	①2025年の崖 ②中小企業でもカンタンRPA革新	コロナがきっかけでデジタル化は一気に加速する世界になりました。『IT化に乗り遅れる=企業の発展はない』と言っても過言ではありません。本セミナーでは中小・零細企業に眠っている『デジタル×日常業務』に関するビジネスチャンスについてお伝えいたします。	林雄一郎	東証一部上場の不動産会社に経理業務に従事後、コンサルティング業界に転身。現在は、辻・本郷 ビジネスコンサルティング(株)FAS第二部門のシニアマネージャーとして、経営全般に関するコンサルティングに取り組んでいる。年間20件以上のコンサルティング案件をプロジェクトマネージャーとして指揮し、ハンズオン型の支援コンサルティングを実施し活躍している。ファーストコンタクトでクライアントの本質的な課題を引き出し、「刺さる提案」を得意とする。
		アフターコロナの人事戦略	①コロナ禍におけるチャンス ②人材価値を考える ③人材を育てる文化をつくる	コロナ禍の企業組織にはチャンスがあると考えます。このチャンスをどのように捉え、活かしていくべきか。企業が取り組んでおくべき事柄は何か。混沌とした社会情勢だからこそ、今、検討する価値があるのではないのでしょうか。多くの企業における共通の「人」にまつわる課題について、課題解決の方向性や、具体的な取り組み方をご紹介し、今後の人事戦略を検討するきっかけにしたいだけのように、お話しさせていただきます。	斎藤将貴	製薬メーカーでMRとして勤務後、ベンチャー企業へ転職。営業部門から上場準備を経てIR・人事部門の責任者を歴任、上場前後の急成長期における人材採用・育成の基盤づくりに最前線で取り組む。その後、投資事業会社において複数企業の人事評価制度の構築・運用に携わり、採用や育成を通じて企業業績の向上に貢献したのち、2018年より現職。社員育成、人事評価などHR領域の課題解決に向かう自発的な組織作りを支援している。
		アフターコロナの営業戦略	①コロナ禍での営業 ②対面営業とWEB営業の比較 ③インサイドセールス ④アフターコロナは、対面とWEBの二刀流が市場を制する！	コロナは、営業面においても大きな変化をもたらしました。面談や会議を、対面からWEBに一時的に移行した会社も多いのではないのでしょうか。しかし、ピンチはチャンスです。アフターコロナでは、対面とWEBの二刀流が市場を制します。私ども辻・本郷グループの活用事例も含め、新時代の営業戦略についてお話しします。	土橋道章	辻・本郷 税理士法人入社後、中小法人から上場会社まで、法人及び法人オーナーに関わる法人・個人の税務業務を中心に、事業承継、事業再編、事業再生、IPO、M&A、連結納税等の業務に幅広く従事。その後、辻・本郷 ビジネスコンサルティング(株)にて事業承継、M&A及び経営コンサルティングを中心に従事し、100社以上の事業承継、50社以上のM&Aを支援。2019年10月より同社代表取締役社長に就任し、現在は複数の顧問先の社外役員として後継者とともに経営執行の支援を実施。