

御社の経営課題をサポートする
講座

1 『さっぽろサムライ倶楽部』に登録している士業(サムライ)メンバーが、各種経営の課題等について解りやすく講演。

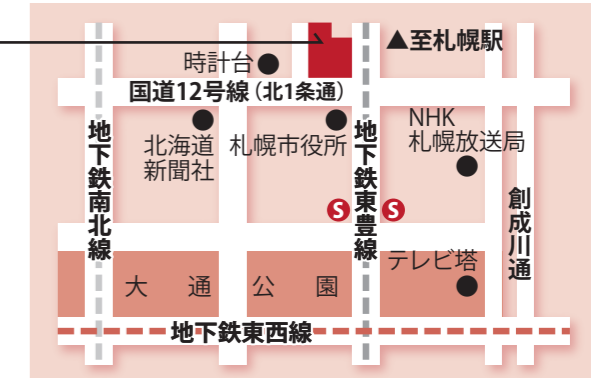
2 受講希望のお好きなセミナーをご自身でお選びいただけます。また、何講座でも受講可能です。

3 札幌商工会議所会員事業所は、全講座“参加無料”となっております。お気軽にご参加下さい。

開催場所

札幌商工会議所
8階 第3会議室

札幌市中央区
北1条西2丁目
(北海道経済センタービル)



10/18 火

10/19 水

10/20 木

10/21 金

① 労働・社会保険

日常化する労使紛争と雇用対策

- 労働基準法とは
- 司法判断・行政の指導方針と必要な対応
- 就業規則の効力
- 社会保険料の適正化

社会保険労務士
田中 猛氏 (e-労務事務所 所長)

④ 人事管理

成果を上げる! 人材の確保と定着

どのような意識と行動力を持つリーダーが人材確保と定着を成功させているのか? 人材を募集しても来ない、人が来てはすぐに辞めるなど、ありがちな形を示した上で、定着率向上の為に具体的な手順を事例を交えながら解説します。また、【ハローワークによる募集】や【求人誌のみの募集がなぜうまくいかないのか?】を説明し、これからの人材獲得の仕組みをお伝えするとともに、実際に【求人申込数を10倍に押し上げた会社の実例】をお伝えします。その他、人材の確保と定着を実現するためにかかる投資額を最小限に抑えるための助成金活用術をお伝えします。

社会保険労務士
沢田 寿晴氏 (社労士オフィスONE 代表)

⑦ 税務・会計

「プラス利益計画書、まずは作ってしまおう。」 -立派な会社を作るために、立派でなくても良い利益計画書を作れ-

- 利益計画書とは何か。
- なぜ計画は必要か。
- プラス利益計画書の作成
 - 財務の現状を把握
 - まずは当期利益がいくら必要か。
 - 固定費分析
 - 戦略経費と無駄遣いの分析
 - 売上高の確保
 - 利益計画の方針
 - 計画実行のためには方針が必要です。
 - 計画は全社員と共有する。
 - まとめ

税理士
谷 幹夫氏 (谷幹夫税理士事務所 所長)

⑩ 税務・会計

未来会計のススメ ~試算表を有効活用して未来の数字を作りましょう!~

試算表で、ただ「今月は儲かった...今月損した...」の確認だけしかしていない経営者が多く見受けられます。【試算表を分析して現状を把握し、その分析数字に基づいて未来会計を作る】。この重要性を理解していただくための時間を15分ほど取り、その後残りの時間で、シマ会計でお客様に対して未来会計を指導している担当者(弊社では財務コンサルタントと呼んでいます)が、どのように未来会計を作成しているかを、経営者役も用意し実施します。臨場感溢れた未来会計を作成する状況を体感していただきます。

税理士
島元 宏忠氏 (税理士法人 シマ会計 代表社員)

② 経営法務

組織力を大きく上げる「チームビルディングの実践!」

- 「チーム」と「グループ」の違い
※チームの定義から学ぶ
- 強い組織を作る
チームリーダーの要件
※リーダー自己診断の実施
※「チーム課題の共有法」
- 簡単! チーム分析ワーク
- チーム力を上げる「チームコーチング」の活用
①「チームコーチング」とは
②「チームコーチング」スキルとマインドを学ぶ
5. 目指したい「理想のチーム」を考える(アクションプランの作成)

中小企業診断士
塚田 康祐氏 (株式会社サポルテ 代表取締役)

⑤ 税務・会計(相続贈与・民事信託)

クリエイティブな相続対策

昨今の超高齢化社会。相続税の基礎控除引き下げにより、相続・相続対策のご相談が増えました。そこで、相続・相続対策として何を執行すべきか。20年後の相続を想定すべきか、あるいは来年の相続を想定すべきか。いま一番に有効な相続・相続対策を、本セミナーを通じて考えていただきたいと思います。

【具体的内容】①相続・贈与について ③贈与税について ⑤事業継承税制 ⑦遺言について
②相続税について ④生前贈与について ⑥民事信託

税理士
小林 康弘氏 (山本税務会計事務所 副所長)

⑧ 労働・社会保険

こうしておけばよかった! 会社の掙づくり

〈就業規則作成ポイント〉
誰が見ますか? 会社の就業規則。届けたい相手に会社の思いを伝える作成方法(NG就業規則)
事例から見る、就業規則見直しのポイント解説。
【法改正対策】
無期雇用転換者や平成29年1月からの育児介護休業法について就業規則の改定方法。

特定社会保険労務士
佐藤 まどか氏 (社会保険労務士法人 北海道賃金労務研究所 業務執行役)

⑪ 経営法務

悪質クレーム対応の極意

クレーム対応や接客対応の工夫をしなから、日々、誠実な顧客対応を実践しているにも関わらず、何となく自信をもってクレーム対応ができないまま、「どうしたらいいの?」と頭を悩ましている方も多いのではないのでしょうか? それは、これまで教わってきたクレームの対応方法がズレているからです。本セミナーでは、多くの会社や病院から依頼を受けて、日々クレーム対応を行っている企業法務専門の弁護士視点で、自信をもってクレームに対峙するために、すぐに実践可能なノウハウをお伝えします。

弁護士
奥山 倫行氏 (アンビシャス総合法律事務所)

③ 組織づくり

承認に満ち溢れる働きたい職場づくり

人は承認欲求が満たされることで人から必要とされていると感じ、生きる価値と幸せを感じます。
承認は【①組織パフォーマンスの向上】【②メンタルヘルスの向上】【③離職の抑制】【④不祥事の抑制】の効果をもたらすことが実証研究で明らかとなっています。「承認カード」を活用し、承認に満ち溢れる組織づくりを、即実践できるワークセミナーです。

社会保険労務士
倉 雅彦氏 (社会保険労務士事務所テラス 代表)

⑥ 経営全般

はじめませんか、介護・福祉サービス事業

~10人に4人が高齢者の時代がやってくる。21兆円の巨大マーケットに異業種参入で新たな収益の確保を!~

・サービス事業の種類と介護保険制度、障害者支援制度について
・後期高齢者数の増加、介護人員の絶対数不足、外国人材活用
・異業種参入の可能性: 参入具体例、助成金の活用
・収益モデル: ある事業所の収支モデル、利益率
・事業化のメリットと課題: 保険収入による安定収益、人材・設備の有効活用、人材不足
・初期投資: 運転資金、設備投資費用
・2050年まで拡大する業界規模、報酬改定・処遇改善等
・社会性: CSR
・開業するまでの手続と開業後の運営について

行政書士
名古屋 裕一氏 (行政書士名古屋法務事務所 代表行政書士)

⑨ 経営全般

法人営業の大変革 「マーケティング・オートメーション」と助成金活用

今、法人営業で注目を集めているマーケティング・オートメーション(営業の自動化)を活用するための経営セミナー。名刺交換をした見込客を、興味がある内容や検討状況に合わせて「育成」することにより、HOT客を商談に結び付ける流れをつくり、法人営業の成約率を高めるのが、【営業の自動化】です。本セミナーでは、マーケティング・オートメーションとは何か、何ができるのかの理解と、最大500万円の助成金を使って、営業の自動化を活用する方法をお伝えします。

中小企業診断士
友村 太郎氏 (株式会社 向上計画総合研究所 代表取締役)

