

PROGRAM 各回10:00▶17:00 (開場 9:30)

Day1 2025 9月29日(月)

1 スタートアップとは何か?

- スタートアップと中小企業の違い
- スタートアップのフェーズ(シード/アーリー/ミドル/レイター)とゴール設定

2 スタートアップに通じる言語と文化理解

- スタートアップ特有の言語解説
- スタートアップの文化理解

3 スタートアップ支援の必要性和事務所の可能性

- なぜスタートアップに会計事務所が必要とされているのか?
- あなたの会計事務所ができることは?
- 他業との役割分担について

4 フェーズごとの支援ニーズと失敗パターン

- シード期の支援メニューと実務のポイント
- アーリー～ミドル期の支援メニューと実務のポイント
- レイター期/IPO準備期の支援メニューと実務のポイント
- フェーズ別のよくある支援失敗事例の紹介

5 スタートアップファイナンスの基礎

- スタートアップファイナンスの全体像について
- エクイティ調達とデット調達の場面別使い分け事例を用いた「資金調達ストーリー解説」

講師紹介

公認会計士・税理士  
新井 勇貴 先生



慶応義塾大学商学部卒、早稲田大学大学院会計研究科修了。有限責任あずさ監査法人のIPOセクター、南青山アドバイザーグループ株式会社にて主にFAS業務(ストックオプション評価・構築支援、バリュエーション、財務DD等)に従事。

南青山アドバイザーグループ  
パートナー・公認会計士・税理士  
佐藤 祐希 先生



2016年公認会計士試験に合格後、PwCあらた有限責任監査法人(現PwC Japan 有限責任監査法人)入所。財務報告アドバイザー部にて、証券会社や銀行を中心にUS-GAAPアドバイザー業務及び管理会計業務、新収益認識基準導入支援業務や監査業務に従事。南青山アドバイザーグループに入所し、会計及び税務分野の広い知識を活かして、一般会計・税務、IPO支援業務、財務デューデリジェンス業務等、各種のコンサルティング業務に従事。

Day2 2025 10月17日(金)

1 バリュエーション概論と計算方法

- バリュエーション概論 ● 評価算定方法の解説
- ステージ別の算定実務とポイント

2 事業計画・資本政策

- 事業計画、資本政策とは
- 事業計画、資本政策の重要性
- スタートアップにおける事業計画と資本政策のポイント

3 スtockオプション制度と価値評価について

- スtockオプション概論
- スtockオプションにおける会計と税務
- スtockオプションにおける最新の動向

4 スタートアップ税務顧問の実務

- スタートアップにおける税務顧問業務と留意点
- 税務会計と会計基準の差について
- 四半期決算に関する留意点
- 決算のスケジュール感と決算作業の早期化について

5 IPO支援の全体像と関与のポイント

- そもそもIPOとは何か
- IPOスケジュールと求められるタスク
- 支援メニューと概要に関するポイント解説

※プログラム内容が一部変更になる場合がございます。

お申し込みについて

◎受講料 (1名様につき)

99,000円(税込)

「ゼロから始める スタートアップ支援」は全2講座となります。1講座のみのご参加はできません。

お申込み・お支払い方法

- 本申込書をFAXいただくか、お電話、弊社WEBサイトよりお申し込みください。
- お支払い方法は銀行振込かクレジットカード払いをお選びいただけます。詳細はご記入いただきましたメールアドレスにお送りいたします。

【リアルタイム受講について】リアルタイム受講はZoomによるオンライン研修となります!

インターネット環境とパソコン、マイク、WEBカメラがあればどこからでもセミナーにご参加いただけます。  
※お申し込み後、ZoomミーティングID・PWを開催日までにe-mail等にてお送りいたします(テキストは別途e-mail等にてお送りする予定です)。  
※講義の録音・録画はご遠慮願います。※Zoomのカメラ機能はなるべくオンの状態でのご参加をお願いいたします。

【オンデマンド受講について】講座当日に配信した内容を編集してお送りいたします!

お申し込みいただいたメールアドレスに、動画視聴用URL、ログインID、パスワード、テキストデータをお送りいたします。  
ご視聴可能開始時期は各講座終了後、約3週間を予定しております。視聴可能日より3か月間はいつでもご視聴いただけます。  
※資料、動画及び音声の第三者への公開、転載、複製、貸与などは固くお断りしております。

オンデマンド受講のお申込み締切は  
2025年12/31まで!!

WEBサイトからのお申し込み | <https://seminar.ejinzai.jp/start-up/> 検索

FAX用 お申し込み書

FAX:03-6215-9218

事務所名	ご担当者名( )		お支払い方法
ご住所			<input type="checkbox"/> 銀行振込
TEL	FAX	E-mail	<input type="checkbox"/> クレジットカード

※ご希望の受講方法(下記番号)をご記入ください。

1 (リアルタイム+オンデマンド受講) 2 (オンデマンド受講のみ)

◎ 1日目 9月29日(月)

◎ 2日目 10月17日(金)

株式会社 **ビズアップ総研**

東京都港区東新橋 1-5-2 汐留シティセンター10F  
tel: 03-3569-0968 / fax: 03-6215-9218

[www.bmc-net.jp](http://www.bmc-net.jp)

※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のために使用いたします。個人情報に関するお問い合わせは、個人情報相談窓口(TEL: 03-3569-0968)にお問い合わせください。※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。



# ゼロから始める スタートアップ 支援

ユニコーンへの挑戦を支え、  
共に成長する

未来の「優良顧客」を支える、  
専門力強化プログラム



リアルタイム受講

+

オンデマンド受講

OR

オンデマンド受講のみ

申込締切/2025年12/31まで!!

講師 佐藤 祐希 先生



講師 新井 勇貴 先生





# ユニコーンへの挑戦を支え、共に成長する 確かな“伴走力”を磨く、2日間の集中プログラム

政府は「スタートアップ育成5か年計画」などを通じて、

**スタートアップの成長支援を国家戦略として位置づけて**います。

これを受けて、補助金やスタートアップへの  
投資促進・エコシステム形成といった

**公的支援のメニューは年々拡大中**です。

しかし、スタートアップには特有の課題も存在します。

## 生存率の壁

●●●●●  
日本のスタートアップの  
**5年生存率はおよそ80%**。  
諸外国に比べると高いものの、  
財務基盤や管理体制の脆弱さから  
早期に行き詰まるケースも  
多く見られます。

## 急成長ゆえの ガバナンス・ 財務管理不足

●●●●●  
急拡大フェーズでガバナンス、税務、  
財務管理が後追いになるケースが  
少なくありません。投資家や  
金融機関との信頼形成のためにも、  
「プロの伴走支援」が  
不可欠です。

## 資本政策・ ファイナンスの複雑化

●●●●●  
ストックオプション設計、バリュエーション、  
複数ラウンドの資金調達など、高度な  
専門知識が求められる局面が増加。  
税理士・会計事務所の専門的な  
助言・実務支援が現場で  
強く求められています。

スタートアップの 主な課題	会計事務所に求められる 支援ニーズ
財務管理体制の未整備	▶ 会計・税務顧問の 早期導入・内部管理体制支援
資金繰り不安定・ 資金調達の難易度が高い	▶ ファイナンス支援 (資金調達ストーリー作成、 バリュエーション助言、 金融機関連携)
IPO 準備期の急激な ガバナンス強化が求められる	▶ IPOに向けた 管理会計・内部統制構築支援
ストックオプション設計の 知見不足	▶ スtockオプションの 制度設計・税務アドバイス
フェーズごとの 事業計画・資本政策設計の課題	▶ 事業計画策定・資本政策構築の 実務サポート
税務・会計の特殊論点が多く 顧問先の経験不足	▶ スタートアップ特有の 税務論点への対応

本講座では

こうした**スタートアップ特有の課題と支援ニーズを踏まえ、  
会計事務所が「信頼される伴走者」として機能するための  
実践的なスキルを体系的に**学びます。

## GOAL

### 1/ スタートアップの 基礎理解を深める



スタートアップには、一般の中小企業とは異なる成長戦略・  
資本政策・文化や言語があります。まずは、スタートアップ  
の全体像や業界構造、政府支援制度、特有の商慣習などを  
**体系的に理解し、正しい支援の前提知識を習得**します。

### 2/ スタートアップ支援の 各実務をマスターする



実際の支援現場で求められる実務スキルを重点的に習得  
します。

具体的には

- スタートアップファイナンス (資金調達の実務理解)
- バリュエーション (企業価値算定の基礎と応用)
- 資本政策・事業計画の立案支援
- スtockオプション制度の設計と税務
- スタートアップ税務顧問業務の実務ノウハウ

フェーズごとの支援ポイントや、実際の案件での応用事例  
も交え、**即戦力として使えるスキルを身につけます。**

### 3/ スタートアップ支援の ビジネスモデルを確立する



スタートアップ支援は通常の税務顧問業務とは異なる収  
益機会が存在します。本講座では、会計事務所が提供で  
きる価値ある支援メニューの組み立て方や、差別化できる  
ビジネスモデルの作り方を学び、**新たな成長領域として  
事務所内で確立する視点を養います。**

## いま、スタートアップ支援に取り組む4つの理由



reason 1

### 長期的・安定的関係の 構築ができる

スタートアップの成長フェーズから  
関わることで、  
後の成長・IPO・M&Aなどの局面でも  
依頼が期待でき、**単発案件ではない  
安定した関係・収益源**となります。



reason 2

### スキル・ノウハウの蓄積で 他案件へ横展開できる

スタートアップ固有のファイナンス、  
事業モデル、ストックオプション、  
キャップテーブル管理などのノウハウが、  
**他の成長企業・ベンチャー、  
さらには既存の中堅企業への  
提案力強化**につながります。



reason 3

### ブランディング効果

成長ベンチャーやユニコーン予備軍の  
サポーターとなることで、  
**事務所のブランド価値が向上し、  
「先進的」「成長企業の相談相手」という  
ポジションを確立**できます。



reason 4

### リファラル・案件紹介の増加

スタートアップコミュニティ  
(起業家・VC・アクセラレーターなど)  
からの信頼獲得ができれば、  
**次々と新しい案件や相談が  
自然発生する  
エコシステム**ができあがります。