



顧問先の社外役員を目指す「社外経営執行役員型コンサルタント養成塾」

柴山会計ラーニング株式会社代表取締役社長／公認会計士 柴山政行
 レッドスターコンサルティング株式会社代表取締役／税理士 大野 晃

会計事務所を母体として、経営コンサルティングからセミナー運営、ビジネス教材の企画販売と手広く事業を展開する柴山会計ラーニング株式会社（東京都新宿区）。中でも中小企業の売上アップや業績改善を実現させる柴山式コンサルティングの評判は高く、経営者のみならず、税理士・会計士からも個別コンサルティングの依頼が殺到。昨年にはこのコンサルティングノウハウを体系化し、「社外経営執行役員型コンサルタント養成塾」を創設した。そこで今回、「コンサルティングができる会計人の育成を目指したい」と語る塾長であり、柴山会計ラーニング株式会社代表取締役社長の柴山政行氏と、塾のディレクターであり、創設を後押ししてきたレッドスターコンサルティング株式会社代表取締役の大野晃氏に、「社外経営執行役員型コンサルタント養成塾」への取り組みについてお話を伺った。（写真撮影：市川法子）

柴山流コンサルティングを 体系化

—— 柴山会計ラーニング株式会社は、経営

コンサルティングとそれに伴う教材の開発販売、セミナー事業を行っています。そのなかで、現在2期目が開催されている「社外経営執行役員型コンサルタント養成塾」について、

同社社長の柴山政行先生と、同塾のプロデュースを担当された大野晃先生にお話を伺っていきます。

まず、コンサルタント養成塾の概要を簡単に説明ください。

柴山 社外経営執行役員型コンサルタント養成塾は、経営コンサルタントを養成するため、主に士業、コンサルタント向けに創設した講座です。社長の戦略アドバイザーとして、中

小企業の経営をサポートしていく方法を、具体的・実践的にお伝えしています。主な内容は、「社長の戦略アドバイザーになって稼げる7つの理由」「士業／コンサルティングという商品のイノベーション」「士業経営・中小企業経営を即効で改善する7つのコンセプト」です。

—— どのような経緯で、塾創設に至ったのでしょうか。



柴山政行（しばやま・まさゆき）

柴山会計ラーニング株式会社代表取締役。柴山政行公認会計士事務所所長。社外経営執行役員型コンサルタント養成塾塾長。公認会計士。税理士。平成4年、公認会計士2次試験合格、大手監査法人に入所。上場企業などの会計監査に従事。平成9年、監査法人を退所し個人会計事務所に勤務後、平成10年、柴山政行公認会計士事務所を開設。平成24年、柴山会計ラーニング株式会社を設立。コンサルティング・記帳代行・ビジネスセミナー運営などの業務をスタート。主な著書に「日本一わかりやすい会計の授業」（実務教育出版）、「Google 経済学」（フォレスト出版）などがある。

柴山 私は大手監査法人を経て平成10年に独立開業し、平成24年に柴山会計ラーニングという会計研修および教材販売の事業会社をつくりました。現在、会計事務所経営とともに、会計教育、コンサルティング、教材販売、研修セミナーに携わっています。

コンサルティングは、以前から企業経営者や税理士の方々から依頼され、個別で請けていました。会計・税務顧問として経営者さんと関わっていくなかで、やはり売上やマネジメント、マーケティングといった課題が出てきます。それら会計顧問の範疇を超えたサ-

ビスは、別途料金を頂いてやっていました。そのようななか、大野先生から「それを体系化してはどうか」と提案され、それをきっかけにコンサルタント養成塾創設へ動き出しました。

大野 私は2年前から柴山先生の個別コンサルティングを受けており、税理士の先生数人から頼まれて、柴山先生を紹介しました。しかし、さすがに柴山先生も対応しきれなくなつてこられたようで、それならば体系化してはどうかという提案をさせていただきました。柴山先生のコンサルティングノウハウを

体系化すれば、もっと多くの方に、よりリーズナブルに提供することができると考えたのです。

—— 養成塾の趣旨・目的についてお聞かせください。

柴山 私の30年近くに及ぶ会計士としての企業指導経験を、コアの5%くらいに絞って体系化し、広めていこうというのがそもそもの考えです。そこで、これだけ身につけておけばコンサルタントとして一本立ちできる、あるいは経営者として会社の健全経営ができる、そのためのエッセンスを4冊のテキストにま

とめました。それを5日間にわたって丁寧に伝えしています。

基礎知識としては、行動原則、経営戦略、コミュニケーションの3科目です。この3つが講義の柱となります。社長さんはもとより、税理士さんも税法や会計の知識はあっても、マーケティングや経営戦略について学ぶ機会はなかったと思います。ですから、大野先生の提案を基に、税理士の方々が会計税務だけでなく、経営コンサルタントとしても活躍できるように、そのためのノウハウを体系化したわけです。

大野 講義はもちろん、懇親会においても、生きた体験をどんどんお伝えしていこうと、柴山流コンサルティングノウハウの体系化に取り組んできました。

柴山 教材には、自分でやってみようまくいったこと、いかなかったこと、全ての体験を凝縮しています。大野先生には、4日目の実践編の講義を担当していただいています。こちらにも参加者には好評で、成功体験、苦労体験も織り交ぜて3時間ほど話してもらっています。

大野 おかげさまで、1期目の入塾者は31名

と、満員御礼でした。

知恵に支払われる対価

—— 会計士、税理士を受講の主な対象とされている理由は何でしょうか。

柴山 これからの人工知能時代、税理士・会計士に求められるものは何でしょうか。それは、AIにはできない、指導的機能だと思います。ところが、ほとんどの会計人は簿記、会計、税務、要は数字の勉強ばかりで、経営



大野 晃（おおの・あきら）

レッドスターコンサルティング株式会社 代表取締役。一般社団法人中小企業税務経営研究協会理事。一般社団法人相続手続相談士研究協会ディレクター。税理士。昭和59年生まれ。東京都出身。平成24年 税理士登録。平成27年、一般社団法人中小企業税務経営研究協会理事に就任。主な著書に、「繁盛する飲食店が必ずやっている開業資金の調達方法」（平成 27年・秀和システム）、「税理士の『お仕事』と『正体』がよくわかる本」（平成28年・秀和システム）がある。

社外経営執行役員型 コンサルタント養成講座

社外経営執行役員型 コンサルタント養成塾 powered by 柴山会計ラーニング株式会社

税理士・士業・コンサルタント・経営者の方向け

今なら! 参加費 無料

売上3千万円の中小企業から 売上200億円の大企業にコンサルを行う “真のコンサルティング”を知りたい方に おすすめのセミナー

社外経営執行役員になる方法とは!?

著書30冊超!かつ5万部ベストセラーの 著者である公認会計士・税理士が教えます。

まずはこちらの動画をご覧ください

<https://bokikaikai.net/shagaikaiei/seminar/>

指導に関わる勉強はされていません。ですがから、ぜひとも経営戦略、マネジメント、マーケティングといった分野を勉強していただきたいと思っています。

税理士・会計士の皆さんは、難関をくぐり抜けて資格を取られた優秀な方たちなので、少しでもそこに力に注げば、素晴らしいコンサルティングができるようになるはず。資格試験が数字に偏っていただけなのです。その偏りを治すのがこの講座の立ち位置だと考えています。

今のAIには、経営戦略面で社長の相談相手になることはできません。だからこそ、数字に関わる作業は全て機械に任せ、税理士・会計士はもっと付加価値の高い仕事に注力していくべきだと思います。

大野 税務会計の仕事は正解がひとつです。言い換えれば、誰がやっても同じです。自分ではなくても、AIがやってもいい仕事です。むしろ、AIに任せるべきだと思います。

それに比べて、コンサルティングは相手の特性を見ながら正解を探していくものです。もちろん、売上アップ、経営改善といった方向性は同じですが、アプローチの仕方、手段が違います。そこがコンサルティングの面白

さです。また、その報酬はコンサルタント個人に支払われるものです。資格に対して支払われる会計事務の仕事とは、そこが大きく違います。自己承認欲求が満たされるのです。そのような意味では、また違った快感が得られます。

マーケティング思考の 会計人を育成

大野 目的は、計画をどう実行し、売上をどう上げていくかです。われわれはそこにマーケティングの発想を取り入れて、お客様に提案をしていきます。MAS監査を行っている税理士の先生でも、そこにマーケティングの発想がないと、結果として売上アップの部分はお客様に丸投げという形になってしまいま

す。それでは結果は望めません。むしろ、会計など関係ないと柴山先生は仰っているわけです。

柴山 しっかりと企業の発展に貢献できる、

自己承認欲求が満たされるのです。そのような意味では、また違った快感が得られます。

柴山 作業にお金を払うか、その人の知恵や意欲、コミュニケーション能力にお金を払うかの違いですから、作業と違い、コンサルティングは無限の可能性があると見えるでしょう。

数字を使わないコンサルティング

そのコンサルティングを受けると、どれくらいの成果が期待できるものなのでしょうか。

柴山 私は、伝統的な製造業を得意としていますが、売上で2億円程度、10〜20人規模の建設業、製造業の会社さんと、月1回のコンサルティングを1年続けると、4000万円〜5000万円の売上アップは可能です。もちろん社長さん次第ではありますが、PDC Aを毎月のコンサルティングで回していくわ

けです。それで社長さん自らマーケティング思考に変えていっていただきます。そうすれば、半年ほど経ったころから成果が現れ始めます。

大野 僭越ですが、私の場合、初めてコンサルティングをした会社から月30万円、最近では月40万円の報酬を頂く会社もあります。月に1〜2度会ってお話をするだけでそれだけいただけるのです。これは作業への対価ではありません。私の提案やアドバイスへの対価です。これが柴山先生の教えの最も重要な点です。

コンサルティングで失敗するケースの多くは、作業に陥ってしまうことに原因があります。例えば、ガントチャート（横線工程表）などをつくって管理することです。それはお客様がやるべきことであって、コンサルタントの仕事ではありません。それでコンサルティングをやった気になっても成果は出ませんし、お客様のためにもなりません。ですから、基本的に手と足は動かしません。話すだけです。数字を使わないのが柴山流コンサルティングです。

柴山 なぜ、作業を禁じているかというと、それが目的化してしまうからです。それは避

マーケティング思考の会計人を育てていきたい。それが私の想いです。

マネジメントには大きく分けて2つあります。ひとつはマーケティングも含めた広義のマネジメントです。もうひとつはコンプライアンス、コーポレートガバナンスといった内部管理を意味する狭義のマネジメントで、こちらが一般的に使われるマネジメントです。したがって、巷に出回っている本の多くは狭義のマネジメント本で、それらを読む経営者の方、会計事務所の方は、マネジメントというたら人の活用、効率化といった内部管理だという認識をされています。

われわれが行っているコンサルティングは、この狭義のマネジメント思考を広義のマネジメント思考、すなわちマーケティング思考に引っぱり上げることなのです。そして、そこには決まった作業など必要ありません。作業自体がマネジメントなのですから、コンサルタントの仕事ではないのです。お客様のマーケティング思考を醸成することこそがコンサルタントの仕事なのです。

大野 コンサルタント養成塾は、スタートしてまだ2期目ですが、既に10件の税務顧問先とコンサルタント契約を交わし、月100万

顧客の潜在能力を引き出すコンサルティングの魅力

MVP受講生／ライズサポート税理士事務所 代表税理士 武測将弘氏



に参加することで、コミュニケーション能力も磨けるところは、大きなメリットだと思います。

—— コンサルティングの魅力とは何でしょうか。

武測 コンサルティングの目的は、お客様の潜在能力を引き出し、伸ばしていくところにあると思います。ですから、答えも十人十色です。そこがコンサルティングの面白さであり、醍醐味です。

会計・税務のように、誰がやっても答えは同じではないのです。お客様を無限に伸ばせる可能性を秘めています。コンサルティング能力を身につけることで、そのような仕事ができるようになるというのはとても魅力的です。

—— 受講された理由をお聞かせください。

武測 もっとお客様の利益に資するサービスがしたい。そのような思いから、もともとコンサルティングには関心がありました。しかし、コンサルティングの実態については全く知識がなく、どのように取り組んでいくか悩んでいました。そのようななか、たまたま大野先生から塾のお話を聞き、渡りに船とばかりに参加させていただきました。

—— 税理士がこの養成塾を受講するメリットは何だと考えていますか。

武測 この塾の特長は、知識の習得だけでなく、学んだ知識を実践することがロールプレイングによって疑似体験できるところにあると思います。インプットとアウトプットの両面からコンサルタントの仕事を学ぶことができ、コンサルティングを頭だけでなく、体でも覚えることができます。

実際に塾に参加し始めてから、日常の業務のなかで、顧問先さんへの対応の仕方が変わり始めました。そのような意味では、コンサルタントの知識、ノウハウを会得するだけでなく、この養成塾

円を稼いでいる塾生の方もいらっしゃいます。しかも、その先生は、塾に通いながらコンサルティングビジネスをスタートし、値上げ交渉の段階まで進められました。それだけ短期間で結果が出るということです。

柴山 その先生は、最初3回のお試し期間を設けてそこから継続契約へ、さらには値上げまでつなげていかれました。それだけ、お客様がその先生のコンサルティングに満足されたということですね。

大野 コンサルタント養成塾では、修了後に「オンラインサロン」という継続学習の機会を設けています。毎月配信する動画コンテンツと、年4回のセミナー、および懇親会が主な活動になりますが、塾生の方々にはぜひ、このオンラインサロンをご活用いただきたいと思っています。

柴山先生はよく講義で「講義は土台にすぎない」とお話しされますが、講義を受けて築かれた土台も経年劣化で傾いてきます。それを防ぐためにも、動画コンテンツなどを活用して、講義の内容を何度も反芻していただきたいのです。

コンサルタントを輩出し、オンラインサロンで塾生同士の交流を図っていきます。塾生同士の切磋琢磨によって成功事例を積み上げながら、3期、4期と継続していきたいと考えています。

柴山 既に、塾生の間でさまざまなコラボレーションが生まれ、個々にプロジェクトが動き始めています。そこにコンサルタント養成塾は関与していません。

大野 ちなみに、ほとんどのコラボレーションは飲み会で生まれていますので、懇親会まで参加されることをお勧めします。また、この塾の特長は、塾生同士がお互いにコンサルティングを受け合っているところで、月1回の塾に来るついでに、塾生同士がカフェで落ち合うといったことも頻繁に行われています。そこでお客様を紹介し合ったりするわけです。**柴山** それもまたノウハウで、そういったことも講義でお話しします。

会計人の裾野を広げ、質を上げる

—— 税理士・会計士の方々にメッセージをお願いします。

柴山 日本の簿記会計をブラジルのサッカーにすること。それが私の夢です。ブラジルでは昔から、子供たちの遊びといったらサッカーで、ブラジルにはすごい選手がたくさんいます。すなわち、裾野が広いぶん、頂点が高いわけです。

翻って日本はどうでしょうか。もちろんサッカーではなく会計の話ですが、日本にはかつてそれほど歴史があり、多くの子供たちがそろばん塾で学んだという歴史があります。今は、そろばんにあたるものが、簿記や会計だと思います。そして、日本の簿記・会計もブラジルのサッカーのようなピラミッドをつくることでできると思っています。

会計の知識は専門知識でなく一般知識になり、誰でも会計を身に着けるようになって裾野が広がれば、その頂点にいる会計人の質ももっと高くなるでしょう。私は、そういった環境をつくり、海外の大企業にCFOやCEOを輸出できるような素晴らしいマネージャーを輩出していきたいと考えています。そのために、それができる税理士・会計士を育てていきたいと考えています。そのためにもぜひ、マーケティングの勉強に取り組んでいただきたいと思っています。

大野 これから、本格的な人工知能時代、人生100年時代がやってきます。この現実を蔑ろにしてはいけません。これからどんどん高齢化が進み、今の50代以下の人たちは少なくとも75歳まで働かなくてはならなくなってくるでしょう。今後、老後は年金暮らしなんではないの夢の話になってくるとも思います。

これは税理士・会計士とて他人事ではありません。それでも従来は税務・会計の仕事をやっているのでしょうか。長い人生ですから、やり続けるのでしょうか。長い人生ですから、できるなら仕事は楽しいほうがいいのではないのでしょうか。食べるために仕事をするのではなく、人生を楽しむために仕事をやりたい。そのような思いを持たれている方にはぜひ、この塾に参加していただきたいと思っています。コンサルティングは何度やっても飽きのこない仕事ですから。

—— 今後も多くの優秀なコンサルタントを輩出されることを期待します。本日はありがとうございました。