



御堂筋流

# 経営会議 コンサルタント 養成講座

2025年3月より  
**第16期**  
開催決定!!



まるまる4日、合計24時間の集中講座

**事業承継企業に対する  
効果的な経営会議コンサルの  
営業手法・提案事例をご紹介します!**

会議サポート収入 **1億円超!**

月次顧問契約 **顧客黒字化率 81.5%!**

経営会議サポートコンサルティングの **決定版!**

15期以前の参加者様は**受講料半額!**

顧問先を業績UPへ!!

経営会議コンサルタント養成講座とは

毎月の業績検討会議を、目標達成に向けた「**実行管理を徹底する場**」に変革し、経営計画の実行管理に必要な**経営会議運営スキル**を習得することで、**顧問先を業績UPへ導く経営会議運営スキル習得講座**です。

「業績UPに繋がらないため経営計画策定サービスが有償化できない」などの**経営計画策定後のお悩み**、  
「いつも特定の人しか発言しない」、  
「ダラダラと長時間にわたってしまい集中できない」など  
**会議についてのお悩み**をすべて解決できます。



顧問先を業績アップに導くために必要なスキル、ノウハウを習得

フォローアップ付き!!

本講座の特長

### 会計事務所ならではの、他社の経営会議に入り込むためのコーチングを完全マスター

他社の経営会議に入り込むためには、そのためのコーチングスキルも必要となります。その技術を本講座で完全マスター。自社の会議をコントロールすることと他社の会議をコントロールすることでは、基本は同じでも、独自のノウハウが必要となります。会議をコントロールできるファシリテーションは、1対多のコミュニケーションスキル。1対1のコミュニケーションスキルはコーチングスキル。1対1の基本編から1対多の応用編を学ぶことによって会議運営だけでなく、経営者や幹部社員との打ち合わせでもスムーズにコミュニケーションが図れる会計事務所ならではのテクニックを身につけていただけます。

### 「御堂筋流」の独自ノウハウを完全公開

経営会議サポート収入が1億円超、月次顧問契約顧客黒字化率81.5%を誇る御堂筋税理士法人の経営会議運営スキル及びファシリテーション技術をマスターすることで、経営会議を活用したサポート業務の収益化を実現します。

### 現場でそのまま使える各種オリジナルツールの提供

会議の議事録や数値を可視化する「経営のcockpit」のワークシート、また経営会議サポートを事業化するための提案書など、実際に経営会議サポートを事業化するために必要なツールを全てご提供し、そのノウハウを習得いただくことで、事業化を実現します。

### 講座中だけでなく、3か月後の個別フォローアップを実施!

講座開催中、開催後もチャットワークによるサポート付き。取り組み3か月後の個別フォローアップも無料で受けられます。

特長 1



特長 2



特長 3



特長 4



個別フォローアップの効果

具体的な悩みが一瞬で解決しました!会議の現場で実践している才木先生だからこそいただけるアドバイスだと思います。私たちがどうしていいかわからないことを事前に理解しているかのようにアドバイスをくださいます。  
(株式会社林総合税経 林先生)

## 才木正之先生からのメッセージ



講座の中で皆さんに終始お伝えしていることは、経営サポートサービス(MAS業務)に正解はなく、あるとすれば、お客様が正解だと認識しビジネス上の成果として業績改善できたという結果のみが正解なのだと思います。

会計事務所のお客様の結果を決めるのは、そのお客様のお客様から選ばれるかどうかで決まります。その状態を創る作戦が経営計画であり、その進捗を確認するツールの一つが「会議」なんだということです。

従って、会議の構造はお伝えしましたが、そのお客様ごとに会議の形式は必ず異なります。そこを会計事務所とお客様とが一緒になって、情報管理体制を整備しつつコミュニケーションシステムを構築することが、経営のcockpitシステム®なのです!

各期の講座の中で、成果の大小はありましたが、みなさんそれぞれがチャレンジをし、失敗や成功の体験をしてくれています。実は、このこと自体がとても重要なプロセスだと思います。

## 大幅増強パワーアップ版!!

まるまる **4日** ・合計 **24時間** の **集中講座!**

### 主なパワーアップポイント

point 1

講座内で提供されるツール類を現場でどのように活用するのか、**実際のツールを使ったワークショップ**を大幅追加。

point 2

実際の経営会議コンサルで直面する**状況別のツール活用事例、使用上の注意**などのパートも盛り込み、より実践的に実際の場面で使用できるようになりました。

point 3

**事業承継企業に対する効果的な経営会議コンサルの営業手法・提案事例**をご紹介。財産承継に加え経営承継が提案できる体制づくりが可能になり、収益化が実現できます。

15期以前の参加者様は **受講料が半額** となります



講座を受講した感想や、実際にお客様に提案した感触とその成果について、第3期生である税理士法人SS総合会計・鈴木 宏典先生にお話を伺いました。

## ここまでツールがしっかりしている講座は、自分は他に受けたことがありません。

——鈴木先生は経営会議コンサルタント養成講座の第3期にご参加いただきましたが、参加の経緯を教えてくださいませんか？

さかのぼること第一回会計事務所甲子園、御堂筋税理士法人のコンサルティング手法にとっても感動したことを覚えています。それをきっかけに、御堂筋流経営会議の見学会に行きました。きちんとした資料・データと、コーチング・ファシリテーションというコミュニケーション技術をもとに、会議が進行していく姿に再び感動。私自身が以前からコーチングを学んでおり、どうにかこの技術を中小企業の経営にいかせないかと悪戦苦闘していた最中ということもあり、「こんなに素晴らしい会計事務所があるんだ」と改めて思いました。こんな事務所になりたい。こんな素晴らしい会議で、お客様の役に立てたらどんなに素晴らしいだろうと考え、才木先生と懇親会でお話した際、経営会議コンサルタント養成講座の存在を教えてくださいましたので、すぐに受講を決心しました。

——実際に参加してみていかがでしたか？

いい意味でピリッとした雰囲気の中に、笑いあり、共感もありといった感

じです。非常にテンポのよい進行なので、時間があっという間に過ぎていきます。これも才木先生が醸し出す雰囲気といいますか、かちつとした論理性はもちろん、大阪人の面白さと先生独特の優しさのなせる業なのかなと思っています。4日間のコースなのですが、会議の進め方のみならず、コーチング・ファシリテーションをベースとしたコミュニケーションの方法、さらには目標管理システムの構築の仕方など、内容の幅が広いので、まったく飽きのこない中身の濃い研修です。

——具体的に良かった点を教えてください。

3日目にコーチングスキルを学ぶプログラムがあるのですが、ただ理

論を学ぶのではなく、実践型の研修になっていてとても素晴らしかったです。ワーク中心なので、どのように実践すればよいのかその場で体感することができます。また、才木先生だけでなく仲間の受講生からもフィードバックをもらえるため、非常に“気づき”が多かったのも良かった点です。

そして、なんといっても御堂筋税理士法人さんのツールをそのまま提供していただけるのが嬉しいですね。「経営のコックピット」や「儲けのカーナビ」「目標管理シート」、さらに営業ツールまでいただけるので、受講中にコンサルティング契約まで至る事務所さんが続々出てきます。ここまでツールがしっかりしている講座は、自分は他に受けたことがありません。



## 一緒に受講した先生方とは今もつながっています。人との出会いは宝です。

——他に何か特徴はありますか？

一講座ごとに毎回宿題が出ます。結構きつい(笑)なのですが、きちんとやると本当に成果が出てきます。またチャットワークで、才木先生からアドバイスをいただけますし、他の受講生とも情報共有できるため、一度の講義で何倍もの効果を体感できます。お徳感満載です！

——他の受講者と交流しながら学べるというのは、やる気が出そうですね。

受講されている先生方が、皆さん非常に意識が高く勉強熱心なので、たくさんの刺激を受けました。また、受講期間中に何人もの先生方が実際の成果を報告するので、「よし自分も!」という気分になります。さらに、そのノウハウをみんなで共有できますので、成果の連鎖を呼びこむことができます。

一緒に受講した先生方とはFacebook等を通じて、今もつながっています。人との出会いは宝です。素晴らしい先生方と出会い、お付き合いさせていただくことは、本当にありがたいです。

——鈴木先生も講座の期間中に案件を獲得することができたのですか？

受講中に私は2件の案件を受注することができました。月30万円の事業計画策定と会議コンサルティングの案件です。ファシリテーションの仕方や販売促進のフレームワークへの落とし込みなど、習ったことをそのま

ま使って提供しているのですが、非常に喜ばれています。講座でいただいた営業のツールをそのまま使ってみたところ、とても喜んでくださり、他社との会議コンサル契約を弊社に切り替えたいと言ってくださっているお客様もいます。

そして、何より弊社に会議を導入できたことが大きかったです。会議を通じて社員の目標達成への意識が高まり、導入して10か月経過後には、前年の2倍の受注に成功しました。これもひとえにこの経営会議コンサルティング養成講座のおかげだと思っています。

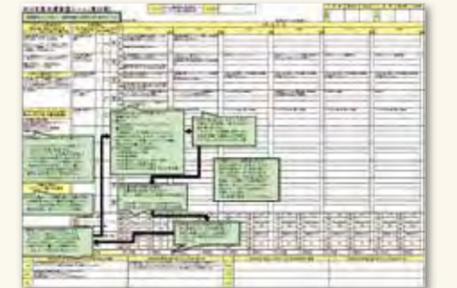
——そこまで言っていただくと、こちらにも開催したいがあります。才木先生の印象はいかがでしたか？

教え方がうまく、分かりやすい!抽象的な概念を言語化するのがとても上手なので、全ての説明が腑に落ちます。そして、さすがは大阪人。ギャグのセンスも素晴らしいです(笑)。笑いあり、共感あり、論理的説明ありと、全てのバランスが良いところが、才木先生の素晴らしいところですね。

——最後に、これだけは言っておきたいという事はございますか？

おすすめポイントは、とにかくすぐ実践で使えるということに限ります。ツールが豊富であること、そして才木先生の講座が分かりやすく、本当に腑に落ちるため実践しやすいということです。仲間も多いので、ときにみんなで悩みを共有したり、励ましあ

うことにより、成果も出しやすい環境になっています。是非皆様も、この講座の受講を機に、高付加価値型会計事務所を目指し、共にならばいいと思います!



インタビューにご協力いただいた税理士法人SS総合会計・鈴木 宏典 先生



今回は本当にありがとうございました!

# 経営会議コンサルタント養成講座プログラム・申込書

受講  
対象

会計事務所  
所長先生ならびに幹部職員

受講料

1事務所1名様  
2名様以降

275,000円 (税込)  
198,000円 (税込)

15期以前の講座参加者様は  
受講料が半額

日程	講義内容	全日 10:00▶17:00 (開場9:30)
2025年 3月17日 (月)	<b>【第1回】 儲かり続ける会社の会議を理解する!</b> <b>宿題あり</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● 経営会議コンサルタント養成講座の参加の目的を明確にする</li><li>● 経営における会議の役割とは? 4サイクルシステムの理解</li><li>● 事業承継における会議サポートのチェックポイント</li><li>● 【会議チェックリスト】で自事務所とクライアント会議の</li></ul>	問題を確認する ● 会議の設計図書【会議アジェンダ】を設計する ● PDCAのキラーコンテンツ【会議議事録】の使い方を学ぶ ● 会議資料の大黒柱【儲けのカーナビ】の意義を知る
4月15日 (火)	<b>【第2回】 過去会計の思考と決別してフィードフォワード思考で会議を運営する</b> <b>宿題あり</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● 【ワーク1】過去会計のみの会議演習</li><li>● 【ワーク2】楽観値の未来会計の会議演習</li><li>● 【ワーク3】真の未来会計の会議演習</li><li>● 資料は会議の流れを決める水路である!</li></ul>	● 経営のコックピットの設計図である 【販売促進フレームワーク】を理解する ● 行動計画をチェックしろ! 【目標管理シート】の100%活用
5月16日 (金)	<b>【第3回】 コーチングスキル・セリングスキルを学ぶ</b> <b>宿題あり</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● コーチングスキル①【ラポール】信頼関係構築</li><li>● コーチングスキル②【傾聴】意欲を引き出す効果的な傾聴技法 (感情に焦点をあてる/聴くことを妨げるもの) ※相手の問題を聴く⇒ペア実習/ふりかえり</li><li>● コーチングスキル③【質問】探究 (何のため質問するのか/探究する質問/GROWモデルの紹介)</li></ul>	※マネジメント上の課題⇒ペア実習/ふりかえり ● セリングスキル【商談フローを掴む】 (顧客の4つの反応/反応に対するトーク準備/事業承継サポートのチェックポイント(親子関係の確認)/クライアントへの会議サポートの提案【提案書サンプル】)
6月16日 (月)	<b>【第4回】 年次サイクルの会議サポートサービス</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● 会議スキル「介入」ポイントの事例学習</li><li>● 年度計画作成時の会議運営のコツ</li><li>● 【GROWモデル会議】の模擬演習</li></ul>	● その他の会議パターンを学習する ● 【ビジョン設定会議】【目標設定会議】【問題解決会議】 ● 会議サポート実践の決意表明!
9月22日 (月)	<b>個別フォローアップ</b>	1事務所様ごとに、講師の才木先生よりフォローアップを1時間程度行います。 本講座にご参加の事務所様は無料で受講できます。

※プログラムの内容は変更となる場合がございます

■ 本申込書をFAXいただくか、もしくはお電話、弊社WEBサイトよりお申し込みください。 ■ 「経営会議コンサルタント養成講座」は、全4回の受講となります。1回のみのお申し込みはできません。 ■ お支払いは銀行振込もしくはクレジットカードでのお支払いができます。【銀行振込でのお支払いをご希望の方】お申し込み受付後、ご請求内容を記載した「申込書」と「請求書」をご記入のメールアドレスにお送りいたします。【クレジットカードでのお支払いをご希望の方】「クレジットカード」での決済についてはStripeのシステムを利用しています。詳細についてはご記入のメールアドレスにお送りいたします。※いずれもメールに記載されているお支払い期限までに、受講料をお支払いください。 ■ リアルタイムでの受講が難しい場合でも、本講座にお申し込みいただければ、研修動画を後日メールにて送付いたします。

本講座は「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、スピーカー、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、Zoomマニュアルを開催1週間前までにe-mailにてお送りいたします。 ※講義の録音・録画はご遠慮願います。 ※Zoomのカメラ機能はオンの状態でご参加をお願いいたします。

WEBサイトからの  
お申し込み⇒

<https://seminar.ejinzai.jp/midousuji/>

検索 🔍

FAX用 お申し込み書

FAX:03-6215-9218

事務所名	TEL	FAX
ご参加者名	(計 名)	E-mail
ご住所 〒	お支払方法	銀行振込 <input type="checkbox"/> クレジット <input type="checkbox"/>

※15期以前の講座参加者様は受講料が半額になります。ご参加いただいている場合はご記入ください

第

期参加

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等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。