｜講｜師｜紹｜介｜

登壇者は
現役税理士のみ！



御堂筋税理士法人 代表社員(CEO)・税理士

才木 正之 先生　*Saiki Masayuki*

「クライアントの真の社外取締役でありたい。」
大阪府立大学卒業後、税理士小笠原士郎事務所(現御堂筋税理士法人)に入社、10年間は税務業務、財務コンサルティング業務を中心、その後は、税務業務全般と企業組織変革、営業チームマネジメントコンサルタントとして業務を遂行。またセミナー講師としても三菱東京UFJリサーチ、大阪商工会議所等に登壇。現在は、御堂筋税理士法人 代表社員(CEO)として、組織のマネジメント業務も行っている。

Message

御堂筋税理士法人が創業して35年、多くの方々に支えていただきながら、緩やかながらこれまで順調に成長することができました。

「Solution & Acompany」をスローガンに掲げ、常にクライアントに寄り添いながら、企業の成長・発展のために奔走してきました。その一方で、弊社のクレドにある「わが社は実験台」というテーマを大切にし、自らの経営においても実践してきました。税理士として、そしてコンサルタントとして、クライアントと同じ目線で対話できなければ、真の伴走者にはなれない――この考えは、経営者である私自身だけでなく、スタッフ一人ひとりにも共通する信念です。御堂筋税理士法人グループの一員として、業績や経営課題をオープンにしながら、共に取り組む「壮大な実験」を通じて、一人ひとりのスタッフが、クライアント企業の社長と同じ目線で対話し、信頼関係を深めながら、私たちもクライアントも、互いに成長できる――そう信じています。

これからの時代は、中小企業にとって厳しい時代になることは、皆さんも想像がつくと思われます。その中小企業をサポートできる一番近くにいるのが会計事務所であることも理解していることでしょう。そうです! 私たちがもっと中小企業の社長と同じ目線で対話をすることができれば、会計事務所の仕事はもっと素晴らしい仕事に変革できると信じています。

今回の企画は、コンサルティング領域のテーマではなく、ほとんどの会計事務所が実施している月次決算、月次報告の考え方から、御堂筋税理士法人の税務サービスの業務フローそして教育の仕組みも披露し、皆さんの事務所にインストールしていただける企画にしております。講師も才木だけでなく、経営コンサルタント兼税理士の隣(ちかき)も加わり、より実務面もカバーした内容になっております。

スタッフが自分の仕事に自信とやりがいを持って、日々過ごせる環境をつくることこそが、トップの仕事だと考えています。変化の激しいこれからの時代に、クライアントの良き伴走者として活躍する皆さまの事務所づくりに、少しでもお役に立てれば幸いです。



御堂筋税理士法人／御堂筋パートナーズ株式会社
税理士・経営コンサルタント

隣 友也 先生　*Tomoya Chikaki*

大手信用金庫で融資担当を経験。「会計事務所こそ中小企業支援をすべき」という想いから、会計事務所業界に転職。税理士法人で、経営改善計画の策定、金融機関対応を実践。月次決算、数字の見える化をメインに会議支援から業績向上のサポートを行う。現在は、経営コンサルティング部門責任者に就任。

★受講者特典★

特典1

通常30,000円で
好評発売中の
御堂筋税理士法人グループ 中期経営計画書2027



特典2

受講期間中 面談付き(1回)

受講期間中の学びを"確実な成果"につなげる
御堂筋税理士法人
代表 才木正之先生との
個別web面談(60分)
あなただけの具体的アドバイスを
直接受けられる貴重な機会

受講料(テキスト代込み・1事務所様につき)		
	●全2章	1,320,000円(税込)
	●各章	660,000円(税込)

6事務所様限定
会計事務所の幹部人材2名まで
(＋ 所長先生のオブザーバー参加も可能)

■ **本申込書をFAXいただくか、または弊社WEBサイトよりお申し込みください。**
■ お支払い方法は請求書払い(銀行振込)、またはクレジットカード決済(Stripeのシステムを利用)をお選びいただけます。
お手続きの詳細は、ご記入のメールアドレスにお送りいたします。

本講座は厚生労働省所管の人材開発支援助成金の対象講座となっています
訓練内容「人材育成訓練(OFF-JT)」正規社員の場合、経費助成率45%と1時間当たり800円の賃金助成が適応されます。
※詳細は厚生労働省のHPをご覧ください。経費助成率、1時間当たりの賃金助成額は、2026年1月現在のものとなります。

◎例:全2章・2名様でご参加の場合(試算)　助成金対象金額:1,200,000円(税抜)
【助成金活用時の一例】(概算での計算です。あくまで厚生労働省の施策のため、現時点で確定しているものではございません)
※以下は要件を満たし、最大限に助成が受けられた場合の試算です。

- 経費助成:600,000円÷2名 ＝300,000円／1名
  300,000円×45%＝135,000円／1名※
  ※申請を2回に分けて行う前提
- 賃金助成:800円×12時間分 ＝9,600円

→ 助成金合計(概算)
(135,000円+9,600円)×2名×2章＝**578,400円**
※助成金の申請には「雇用保険被保険者であること」などの要件がございます。

助成金の対象となるか、あるいは申請手続きの詳細など、ご不明な点がございましたら、お電話または弊社WEBサイトよりお気軽にご連絡ください。
助成金以外の事項につきましても、少しでも気になる点がございましたら、どうぞ遠慮なくご相談ください。経験豊富なスタッフが、丁寧にご対応いたします。

◎開催会場　**汐留エッジ 6階**　東京都港区東新橋1-8-3 汐留エッジ6階

WEBサイトからのお申し込み ｜ **seminar.ejinzai.jp/m-labo-samurai/**　検索

FAX用 お申し込み書　FAX:03-6215-9218

事務所名		ご参加者名( )	お支払い方法 □ 銀行振込 □ クレジットカード
ご住所	〒		
TEL	FAX	E-mail	

※ご希望の講座に✓をご記入ください　◎全2章(全6回)　◎第1章(全3回)　◎第2章(全3回)

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

※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。

High grade Seminar

BiZUP

2027年6月より月1回、全6回開講
合計24時間、対面型の集中講座

ネクストリーダー養成セミナー
M-Labo SAMURAI

売上高1億円超の会計事務所で
「所長の右腕」となる
次世代幹部の育成プログラム

密度の濃い少人数セミナーで、
業界を牽引する
御堂筋流のノウハウを余すことなく伝授!

顧問料引き上げや採用・定着の促進、ブランディング向上などにつながる
経営スキルを習得



講師 才木 正之 先生



講師 隣 友也 先生

M-Labo SAMURAIとは

次世代リーダー養成セミナーとして発足した幹部育成プログラム
「M-Labo」(MDSJ Laboratory) の士業版コンテンツ。
御堂筋税理士法人グループが会計事務所業界の発展に貢献するために、
会計事務所限定企画としてM-Labo SAMURAIを立ち上げました。
MDSJの発展の礎となったサービス・ノウハウを、
志を共にする会計事務所の皆さんに余すことなくお伝えし、

会計事務所業界の
二極化を勝ち抜く組織体制の構築と
事務所の更なる発展のカギを握る
次世代リーダーの育成を実現します。

講師陣は、戦略的思考を軸にした経営計画書の作成と
組織開発的思考を軸にした幹部育成プログラムで定評のある
御堂筋税理士法人の税理士です!

本講座の特徴

01 御堂筋税理士法人グループのサービス・ノウハウを余すことなく伝授

御堂筋税理士法人グループが蓄積してきた事務所発展を支えるスキル・ノウハウの開示を前提とした限定プログラムです。数字や計画に強い左脳的視点とイノベーションや組織開発に強い右脳的視点をバランスよく構成したプログラムで、自身の事務所経営に役立てていただけます。

02 税務中心にスキルアップすることで、顧問料の引き上げを実現

平均顧問単価約7万5,000円(2025年実績)の御堂筋税理士法人が、顧問料引き上げの秘訣と、付加価値の生み出し方についてお伝えします。税務・会計中心のコンテンツなので、会計人の方であれば抵抗なく、腹落ちいただけるプログラムになっています。

03 採用とブランディングを通じ、事務所体制の整備が可能

「なぜ会計事務所には人が集まらないのか、定着しないのか?」その問いに対する答えを本講座で見つけていただきます。メンバーにとって魅力的な職場に必要なものは、成長できる環境、世代に応じたゆとりある収入、そして働きやすさです。メンバーが定着する文化はどのようにつくられるのかをお伝えし、自社の組織風土改革に繋げます。

04 幹部育成に定評のあるMDSJが提供する対話型育成プログラム

御堂筋税理士法人の主力コンテンツである「次世代リーダー養成セミナーM-Labo L/R」の会計事務所版企画。御堂筋税理士法人グループがこれまで培った人材育成ノウハウを伝授することは勿論のこと、ファシリテーションスキルを高めたメンバーだけの厳選した講師陣で、対話型のプログラムを運営します。講座を通じて幹部人材の変化を目の当たりにしてください。

05 会計人による会計人のためだけの幹部育成プログラム

本プログラムの講師は税理士のみで構成しています。我々税理士が共通の想いを持った同業の方々に本講座をお届けする意味と熱量を、参加者の方々にダイレクトに感じていただけます。

実務で即使える 本講座で提供するMDSJオリジナルツール

MDSJ クレド

企業の価値観・行動哲学・未来像をわかりやすく言語化し、
「文化を共有するための羅針盤」
として機能しています。
理念と現場が一致する
強い組織文化を育むための、
心に響く道しるべです。



見積書



トータルコストが一目瞭然で、内訳も階層的に把握可能。
提案力とデザイン性を備えた魅せる見積書です。

経営の診断書



会社の一年間の成績表である決算書を業界同業他社との
比較および業績の推移を見える化して振り返ります。
現状の課題を明確にし、
翌期以降の重点取り組み項目等を相談します。

儲けのカーナビ



毎月着地予測を行い、目標とのギャップを
リアルタイムで把握することができます。
ギャップが明確になれば、とるべき行動が具体化され、
目標達成に近づいていきます。

福利厚生ハンドブック



御堂筋グループの福利厚生がまとめられたハンドブックです。
一人ひとりの成長や働きやすさ、
安心感を与える仕組みを1冊にしています。

講座プログラム 全日 13:00~17:00(開場 12:30)

第1章 ~事務所の過去を紐解き、現在の体制を整える~

第1回 2027年6月22日(火)

経営理念とクレド・会計人の心構え
講師:才木 正之先生/隣 友也先生

1. 高業績会計事務所づくりーPOST 経営
2. 会計人は元来職人だが、経営をすればマネジメントをしなければならない
3. 御堂筋税理士法人グループの実践規範
4. 自事務所のビジネスモデルを明確化する
5. 経営の原則ー大切にする指針
6. 教訓と守るべきこと

GOAL
- 経営理念とクレドの重要性を理解し、メンバーへの浸透が進んでいる状態
- 経営者・経営幹部としてマネジメントのあり方を身に付ける
- 売上を伸ばすために必要な心構えを持つ

第2回 2027年7月23日(金)

月次決算に対する考え方
講師:隣 友也先生

1. 月次決算に対する考え方
2. 税務・会計リスクの洗い出し
3. 月次決算の早期化と正確化
4. 御堂筋流決算書分析手法ー決算報告
5. 税務顧問見積り・税務担当者の育成

GOAL
- 月次決算のあり方、今までのやり方について見直し、サービス品質を向上させる
- 月次決算の正確性を高め、クライアントから"さすが"の評価をもらえる
- 「並べる」と「比べる」という視点から決算書分析をすることで、課題を見つける

第3回 2027年8月24日(火)

フィードフォワードの考え方
講師:隣 友也先生

1. フィードフォワード思考で業績を描く
2. もうけのカーナビ(予算と予測)
3. 販売促進のフレームワーク
4. 経営における活動と成果の関係ー経営のコックピット
5. 会計事務所の経営のコックピット体系

GOAL
- 高業績への必須の思考である、フィードフォワード思考を理解する
- 事務所・クライアントの業績管理をフィードフォワード思考で実践できる(儲けのカーナビと経営のコックピットを導入できる)
- 月次の会議に落とし込み、効果的なPDCAを実践できる

第2章 ~会計事務所の未来を描く~

第1回 2027年9月24日(金)

生産性に対する考え方
講師:隣 友也先生

1. 生産性の本質とドラッカー理論
2. 時間投資を最適化する(会議改革)
3. 成果を生む時間をつくる(時間管理と優先順位)
4. 目標管理で成果と革新を最大化する
5. イノベーションを創造する

GOAL
- 「時間」の概念を理解できるようになる
- 仕事の分類と優先順位を立て、成果の上がる活動に時間をかけられるようになる
- 事務所の生産性向上への取組みを策定する

第2回 2027年10月19日(火)

御堂筋流・経営計画策定
講師:隣 友也先生

1. 中期経営計画の存在意義
2. 御堂筋流の中期経営計画の考え方
3. 御堂筋流の中期経営計画の策定ステップ
4. 採用・ブランドにつなげる経営計画の見せ方
5. 経営計画で部門シナジーを高める取組事例

GOAL
- 事務所の経営計画を策定する
- 幹部育成の勘どころを理解し、メンバー主体の経営計画を作れるようになる
- 事務所全体を巻き込んだ経営方針発表会を開催する

第3回 2027年11月16日(火)

会計事務所の採用とブランディング
講師:才木 正之先生/隣 友也先生

1. 御堂筋税理士法人の採用戦略
2. 働きやすさ×働きがいを重視した組織設計
3. 採用のカギを握るエージェントのファン化
4. M-Labo SAMURAI成果発表

GOAL
- 事務所の採用戦略を立てられるようになる
- 求職者からみて魅力的な事務所の姿を理解する
- エージェントとの関係性を構築し、優秀な人材が集まる土壌を作れるようになる

※プログラムの内容は変更となる場合がございます。

参加された先生&受講者より VOICE

あがたグローバル税理士法人



代表社員・理事長・税理士
芦原 誠 先生

参加したメンバーが当事者意識をもって当社の課題に取り組むようになったため、とても価値があったと感じています。また、御堂筋税理士法人のノウハウを余すところなく公開している点でも大いに参考になりました。

《受講者:K様》 一つひとつの業務にきちんとした考えをもって取り組んでいることがとても勉強になりました。すぐに使えるノウハウもたくさん教えていただき、すぐに実践できる内容を学べるのはとても有意義でした。また、他の参加事務所の皆さんから学ぶことも多く、優秀な参加メンバーに恵まれ、毎回とても多くのことを学ぶことができました。

sankyodo税理士法人



CEO・税理士
朝倉 歩 先生

会計事務所経営にとって必要な知識が体系化されていて幹部目線の発見、確認ができることに価値があると思います。プレーヤーではなくマネジメントの大切さなど参加者にとって目指すべき方向性を知ることができるのは今後の日々の日常業務の時間の使い方にとって非常に大きいと感じます。

《受講者:D様》 会計事務所経営にとって必要な知識が体系化されていて幹部目線の発見、確認ができることに価値があると思います。プレーヤーではなくマネジメントの大切さなど参加者にとって目指すべき方向性を知ることができるのは今後の日々の日常業務の時間の使い方にとって非常に大きいと感じます。

税理士法人FLOW会計事務所



代表社員・税理士・行政書士
佐藤 尚哉 先生

理念の重要性やお客様へ提供する付加価値、他事務所の動向、知識やテクニックについて学ばせていただいたこともちろん大きかったのですが、それ以上に「スタッフが学び、その内容をどう事務所に落とし込むかをディスカッションし、アクションに落とし、さらにその結果を研修の中でフィードバック・発表する」という、その一連のサイクルを御堂筋さんや他事務所さんとともに回していくことで、スタッフが自走し始めるきっかけを作っていただけた点に、大きな価値を感じました。

《受講者:T様》 受講後は日々の活動で、MVVCを意識するようになりました。また習得した知識を自事務所へ取り入れるだけでなく、メンバーを動かす仕組み化や、その先にいるお客様へどう提供していくかまでを意識して、実践へつなげることができるようになりました。特に会議に対する意識の変化は、事務所内で効果が高かった取組の1つです。

MORE VOICE ▶