



## 「新規事業の確立」と「売上の向上」を実現する 「コーチ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 公認会計士・税理士 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 大野 晃  
 サンブリッジ株式会社 代表取締役 三宮りさ  
 ヤマザキ税理士事務所 所長 税理士 山崎健司

柴山会計ラーニング株式会社（東京都新宿区）は、会計事務所を母体とし、経営コンサルティングやセミナー運営、ビジネス教材の企画販売などを事業とする。同社が運営する「コーチ型コンサルタント養成塾」は、今年で第5期を迎える。同塾は柴山会計ラーニングの代表取締役である柴山政行氏が、30年以上にわたって企業経営を指導してきた知見を体系化した全6回にわたる講座だ。第4期までの累計受講者は約100名を数え、弊誌で「コーチ型コンサルタント養成塾」を紹介するのは今回で4回目となる。本稿では、同塾を運営する柴山氏、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、同塾を過去に受講しMVPを獲得しているサンブリッジ株式会社代表取締役の三宮りさ氏、ヤマザキ税理士事務所所長の山崎健司氏の4名をお招きし、「コーチ型コンサルタント養成塾」についてお話を伺った。

### 30年以上の企業経営のノウハウを 「塾」として体系化

—— 本日は柴山会計ラーニング株式会社が

運営する「コーチ型コンサルタント養成塾」 について、座談会の形式でお話を伺います。参加されるのは柴山会計ラーニング代表取締役の柴山政行氏、同塾をプロデュースする大野 晃氏、そしてこの塾の受講生であり、それぞれMVPも獲得されたサンブリッジ代表の三宮りさ氏、ヤマザキ税理士事務所所長の山崎健司氏の4名です。現在「コーチ型コンサルタント養成塾」は第5期生を募集している最中とのこと。





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。公認会計士。税理士。昭和40年生まれ。神奈川県出身。埼玉大学卒。平成4年、大手監査法人に入所。平成9年に監査法人を退職した後、会計事務所勤務を経て、平成10年に開業。平成24年、柴山会計ラーニング株式会社を設立。著書に「税理士が会計参謀になる極意」（令和4年、ロギカ書房）、「原価計算の基本と仕組みがよ〜くわかる本」（令和元年、秀和システム）などがある。

弊誌でもこれまでに複数回取材をしています  
が、まずはコーチ型コンサルタント養成塾の概要を改めてご紹介ください。

**柴山** コーチ型コンサルタント養成塾は、主に税理士・会計士を対象として、経営コンサルタントを養成するための講座です。

私は会計士として30年前から企業を指導してきました。大手監査法人に勤務した後、平成10年に開業し、平成24年にはコンサルティングやセミナー開催を事業とする柴山会計ラーニングを設立しました。この「コーチ型コンサルタント養成塾」をスタートさせる前から、企業経営者に個別でコンサルティングを提供してきました。

**大野** 私は現在、税理士登録をしていませんが、会計事務所を営んでいた平成29年から柴山先生に個別のコンサルティングをお願いしていました。

柴山先生のコンサルティングからは得るものが多くありましたので、仲間の税理士を紹介していました。ところが、依頼される案件が多くなりすぎてしまっ、柴山先生が対応しきれなくなりました。

そこで、私は柴山先生のノウハウを体系化して、より多くの人によりリーズナブルな形

です。まずは3期のMVPを受賞した三宮代表に伺います。

**三宮** 少し大きさに聞こえるかもしれませんが、私はこの塾を受講したことが人生の分岐点になったと感じています。

そもそも、私は資格を持っていないどころか、この塾を受講する1年くらい前まで会計業界で働いた経験も全くありませんでした。夫が会計事務所を営んでいるのですが、その手伝いをするために業界に飛び込んだのです。

で提供する「塾」を提案しました。

**柴山** はい。そして、それを平成30年11月からスタートしました。当時から講義は「行動原則」「経営戦略」「コミュニケーション」の3つを柱に展開しています。現在募集している第5期は今年の9月からスタートし、毎月1回のペースで来年2月まで全6回の講座を予定しています。

—— 第4期までの受講者数はどれくらいでしょうか。

**柴山** これまでに累計で約100名の方に受講していただきました。1期当たりで平均約25名ですね。

—— 受講生は既に結果を残されているそうですね。

**柴山** 少しだけ例をお話ししますと、東京で月額15万円のコンサルティング案件を6〜7件獲得し、初年度から年間1200万円ほどの売上をつくった方がいます。その他にも受講中に7万〜10万円のコンサルティング案件を獲得したり、受講後に月額20万円規模でのコンサルティング案件を数件獲得したりする事例が出てきています。他にも会社を辞めた方が、独立してから半年で500万円の売上をつくったケースもありました。

そして、私が新規事業を立ち上げることに  
なり、そのために「コーチ型コンサルタント養成塾」を受講しました。

**柴山** 資格を持たない状態でコンサルティング事業をゼロから立ち上げて、立派に事業を軌道に乗せることに成功し、もう1年半以上継続されています。

**三宮** はい。まずは税務以外の新たなサービスを確立できた点がとても大きいと思います。さらに大野先生が仰るように、母体となつて

**大野** 「コーチ型コンサルタント養成塾」の特徴は、コンサルティングを新たに事業化できるだけではなく、いわば「セルフコーチ」ができるので、自身の事務所の売上を伸ばせることも挙げられます。

**柴山** ある税理士の先生は、この塾に参加した頃は年間の売上は3000万円程度でした。しかし、参加してからは2.5倍以上に成長し、現在では1億円を突破しています。そして、この「コーチ型コンサルタント養成塾」のスピノフのようなイメージで「1億突破本気塾」というセミナーを立ち上げて成功しています。

また、受講者同士が連携した事例もあります。ある受講者が獲得した相続の仕事がさばききれず他の受講者に依頼したり、受講者同士の強みを組み合わせて新規事業を企画したりといったコラボレーションが生まれていきます。

## 業界未経験でゼロから コンサルティング事業を確立

—— 実際に「コーチ型コンサルタント養成塾」を受講されたお2人に感想をお聞きしま

いる会計事務所の売上を向上させるための戦略を考えられるようになったことにも大きな意義を感じています。

柴山先生と大野先生に教えてもらった「行動原則」が経営の柱になっています。この行動原則が新しい事業や私たちの想いと合致すること、前進するための起爆剤になっています。

—— ゼロから事業を立ち上げられた実績には説得力がありますね。



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。昭和59年生まれ。東京都出身。平成22年に税理士登録。税務以外のさまざまな事業を展開し、令和3年に税理士登録を外す。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）などがある。

**三宮** 私は未経験でしたから、税理士の方とのつながりも全くない状態でした。それでも現在では税理士の先生や社労士の先生とつながりができ、さまざまなコラボ企画も実践できています。このような人脈も全て「コーチ型コンサルタント養成塾」がきっかけとなりました。

新しい事業が確立でき、そして事務所の売上が向上するという点について感謝の念に堪えません。

ると、柴山先生の講義の熱量に圧倒され、その場で申し込みを決意しました。

**柴山** 山崎先生は開業の経験がありませんでしたから、開業するエリアも戦略に従ってアドバイスして変えてもらいました。その地域戦略とIT戦略が見事にはまり、開業から3カ月で500万〜600万円ほどの売上を達成することができました。

**山崎** どうすればいいのか全く分からなかったのですが、本当に助けられたという思いです。具体的には、まず行動原則を学べたことが大きかったですね。柴山先生ご自身も毎日小さなことをコツコツと積み重ねていることが私にも分かりましたし、実際に私もコツコツと続けていくことの大切さを実感しています。

また、この講座で教えていただいた経営戦略はとても分かりやすくコンパクトにまとまっていて、なおかつとても実践的です。私はこれまで生きてきて、経営についてざっくりとしか分かっていなかったのですが、とても分かりやすい指標で理解することができました。そして、その講座で学んだ経営戦略を、今度はお客様にお伝えしてアドバイスできるようにするわけです。

さらに、この塾は受講生のレベルがとても

## 国税専門官から開業3カ月で売上500万円を突破

—— 続いて第4期のMVPを獲得した山崎先生に伺います。

**山崎** 私も「コーチ型コンサルタント養成塾」を受講して人生が変わったと感じています。柴山先生は人生の恩人だと思っています。らしいです。

高いことも魅力ですね。そのような人脈がつくれる点も大きなメリットだと感じています。

## 引き止められる理由は「税理士は稼げない」

—— お2人とも「人生に影響があった」とお話しされているのがとても印象的です。

**柴山** 私は専門学校の講師を務めていたこともあったのですが、その頃から「人生を変える男だ」といわれていました（笑）。行政書士や中小企業診断士を目指していた生徒に税理士を勧めたことも少なくありません。なぜかというところ、税理士は「失敗しにくい商売」だと思っからです。

先日あるお母様から「小学6年生の息子に簿記を教えたい」と相談されたことがありました。オンライン会議システムでその親子と30分くらい話したのですが、そのなかで私は「税理士になれば年収1000万円は通過点だ」とお伝えしました。そして、まさに山崎先生の例を挙げて「大学を卒業したら国税専門官になりなさい。そして、45歳になったら退職金をもらって税理士として開業しましょう」とアドバイスしました。もちろん、子供

私は大学を卒業した後、国税局に採用されました。それから、国税局と税務署に25年間勤務しました。そして、やはり自分の力を試してみたいと思い、昨年の7月に退職しました。ところが、税理士として開業することだけは決めていましたが、何をすればいいのかわからなかったのです。

そこで、柴山先生の「コーチ型コンサルタント養成塾」の無料プレセミナーを受講することにしました。プレセミナーに参加して

にはさっぱり伝わっていないと思いますが、ひとつの成功法則に乗ったルートですね。

**大野** 極めて具体的ですね。でも、確かに裏側が分かるというのはとても貴重なことだと私も思います。

税理士になつてからは国税専門官の実務を学ぶことはできません。ただ、反対であればいくらでも可能です。単に税理士の勉強をすればいいだけの話です。

**山崎** ただ、柴山先生や大野先生のような方に巡り合えればいいのですが、実際は巡り合えない人が大半だと思います。

国税専門官として働いていた頃、私がよく聞いていたのは「辞めて税理士になっても、年収200万〜300万円くらいしか稼げない」という話です。「独立しないほうがいい」とよく聞いていました。

**大野** サラリーマンがサラリーマンに起業の相談をして、結局は止められるのと同じですね。そもそも起業したことがない人に相談しても意味はありません。国税の世界でもあるのです。

**柴山** そのようなアドバイスを聞いてはいけません。相談する相手が間違っているわけ





三宮りさ（さんのみや・りさ）

サンブリッジ株式会社 代表取締役。サンアップ税理士事務所 運営企画部長。一般社団法人日本おもてなし推進協議会 理事。歯科衛生士として約10年のキャリアを歩んだ後、結婚・出産を機に専業主婦へ。平成30年、サンアップ税理士事務所の立ち上げに参画。令和2年、サンブリッジ株式会社を設立。

**大野** 山崎先生のように優秀な人間に辞められると困りますから、引き止めている意味もあったのでしょうか。

**山崎** ただ、国税専門官の多くはやはり税理士が儲かる商売だとは考えていません。結局、自分で会計事務所を経営しなければいけないので、そこまではできないと考える人が大半です。どのような人に出会えるのかは本当に大切だと痛感しました。

### 「おもてなし」で差別化を

—— 三宮代表は現在、どのような取り組みをされているのか教えてください。

**三宮** 私にできることは何かと考えたとき、大切にしているのは「おもてなし」でした。この「おもてなし」の考えのもとに人材を教育したり、コーチングしたりといったサービ

スを提供しています。

**大野** 「おもてなし」を最上位の概念とする取り組みを伺って「確かに」と納得感がありました。会計事務所がお客様から変更されてしまうケースを考えると、多くの場合は「税務にミスがあった」といった原因ではなく、それ以前のコミュニケーションに問題があることが要因です。柴山先生もこの塾において、コミュニケーションの大切さを説いています。私が三宮代表の具体的な取り組みを聞いて

衝撃を受けたのが、メールでのコミュニケーションの添削です。「こういう書き方をすれば、もっとお客様は喜んでくれますよ」と細かく教えてくれるのです。これはすごいノウハウです。どの会計事務所もやっていないことですから、極めて強力な差別化になると思います。

**柴山** すばらしいですね。この「コーチ型コンサルタント養成塾」の第5期で、三宮代表には「おもてなし」をテーマにした講座を持

ってほしいと思います。

**大野** いいですね。「おもてなし」の概念があるスタッフ教育に興味がある人はとても多いと思いますよ。職員に税務を教えることはできても、もっと根本的なコミュニケーションの部分をごのように教育すればいいのかわからない所長はたくさんいるはずですよ。

**柴山** 新しい企画になりますね。

**三宮** ありがとうございます、私で務まるのであればよろしくお願いいたします。

**大野** 「売上アップ」「人の採用」「コンサルティング」といったテーマはこれまでもありましたが、三宮代表は税理士ではないからこそ「おもてなし」に着目できたのだと思います。これまで築いてきたノウハウを多くの会計事務所にも知ってもらい、業界の活性化に貢献してほしいですね。

**三宮** そのような言葉をいただけてとてもうれしいです。



山崎健司（やまざき・けんじ）

ヤマザキ税理士事務所 所長。税理士。昭和46年生まれ。奈良県出身。関西大学卒。平成8年、新卒で東京国税局に入局。税務署勤務の経験も経て、令和3年に退職。同年、税理士登録し、ヤマザキ税理士事務所を開業。

## 第5期ならではの講座

—— 第5期では三宮代表の「おもてなし」に関する講座が提供されるようですが、その他にもこれまでとは異なる新たな内容があれば教えてください。

**大野** 大きな目玉は月額30万円のコンサルティング案件を獲得するための講座です。柴山先生が実際に数百万円する合宿に参加され、コーチ型コンサルティングの知見を活かして、新たに開発したものです。月額30万円のコンサルティング案件ともなると、とても難しい印象がありますが、ポイントは時間をあまりかけずに提供できるコンサルティングだということです。

**柴山** 月に2、3時間程度の対話で30万円のフィーをいただけるコンサルティングです。合宿に参加した後、実際に試してみたらすぐに2件獲得することができました。そのプロセス、ノウハウは第5期で紹介いたします。その他にはコンサルティングフローを設計図のような動きで示して解説したいと考えています。コンサルティングの流れをパターン

ごとに学んでいくのですが、こちらは第4期以前からは少し進化した内容になる予定です。

**大野** 私が担当する講座でも新しい内容を紹介します。これまで私は、経営者のお客様に人生の最後の在り方を一緒に決めていくコンサルティングを提供してきました。現在は「エンディングビジョン」という名前でこのノウハウを書籍にまとめています。体系化できたので、講座でお伝えしたいと思います。お金を持っていても幸せになれていない経営者はたくさんいます。幸せではないので「売上を1億円にしよう」「いや3億円の売上を達成しよう」「組織を100人にしよう」と目標を高めるのですが、結局幸せにはなれません。それは、仕事・健康・家族・趣味・財産のそれぞれをどうしていきたいのかという視点がないからです。

「エンディングビジョン」は、それらを複合的に一緒に考えていく手法です。その考え方が腑に落ちて人生の方向性が変わった経営者も多く見えてきました。例えばコンサルティングを受ける前は「社員を数百人にしたい」と考えていたのに「社員は数十人のスマート経営が自分にとっては幸せかもしれない」と感じた方がいました。第5期ではこのコンサ

ルティングのノウハウもお伝えできる予定です。

## 人生を変革するために

—— 最後にメッセージをお願いします。

**三宮** これから税理士の業務以外に何か柱を持ちたいと考えている方、もしくは税理士の業務に少し行き詰まりを感じていて、新たに開拓したいけれども何をしたらいいかわからない方に「コーチ型コンサルタント養成塾」の受講をお勧めしたいと思います。勇気を持って一歩を踏み出していただければ、自分の世界観が広がっていきます。ぜひ新たなチャレンジと捉えて、入塾してみてください。

**山崎** 三宮代表のお話にもありましたが、私も「コーチ型コンサルタント養成塾」は新たに収益の柱を持ちたい方、事務所経営に行き詰まっている方にお勧めしたいですね。

私自身を振り返ってみても、柴山先生や大野先生の言葉はとても大きなヒントになりました。この講座には必ず気づきがあり、事務所を運営するヒントが得られると思います。また、繰り返しにはなりますが、受講生の

レベルが高いことも大きな魅力です。柴山先生が「こんなコラボをしてみれば？」と勧めてくれるので、レベルの高い方々とのコラボも実現するのです。

「コーチ型コンサルタント養成塾」には必ず得るものがありますので、ぜひ参加してみてください。人生が変わると私は思っています。

**大野** 私は平成29年1月から柴山先生に個別にお願いして以来、現在まで5年以上ずっと毎月1回コンサルティングをしてもらっています。私には「税理士の枠を超えたい」という想いがあったのですが、柴山先生のコンサルティングを継続したおかげで税理士業務以外の柱を確立することができました。これによって税理士として経営者とお付き合いするうちに、経営やコンサルティングでもっと人生に影響を与える仕事がしたいと自分の考えがはっきりしてきました。

それであれば、既に人生に影響を与えている人にノウハウを聞くのが一番の近道ですね。だからこそ、私は柴山先生にコンサルティングをお願いしました。そして、現在ではビジネスプロデューサーとしての事業を展開し、税理士を卒業しています。まさに私の望



コーチ型コンサルタント養成塾第4期の様子



## コーチ型コンサルタント養成塾



**コーチ型コンサルタント養成塾 第5期**  
(旧名:社外経営執行役員型コンサルタント養成塾) powered by 柴山式コンサルティング株式会社

※演習無料！ 1 (6/2 (木) 13時～の田、6/6 (土) 10時～の田)  
 ※講座わずか 0/4 (土) 14時～の田、6/8 (水) 13時～の田

**2022年! 税理士・会計士のための  
 コーチ型コンサルタント養成塾 第5期**

累計**700**名超の税理士・会計士等がセミナー受講!

今なら!  
**参加費無料**

コンサルっぽい事しているのに報酬が増えない税理士が  
 クライアントへアドバイスをやめ柴山式企画書を作成したら

わずか**3**カ月で**月額30**万円の契約!  
 稼げる**コーチ型コンサルタント**になれる  
**秘密大公開!!**

～コーチ型コンサルスキルが身につくと  
 あなたの会計事務所経営能力も飛躍的に向上します～

著書**30**冊超!

チャンネル登録者数**2.5**万人の会計系  
 YouTuberの会計士・税理士が教えます!

※**ZOOM**オンラインセミナーも同日開催!







**塾生の声**



第3期MVP塾生  
**三宮りさ様 (旧姓 小野塚)**  
サンアップグループ株式会社 代表取締役  
 サンアップ税理士事務所 運営本部長  
 税理士資格のない私が顧問先と交流中に  
 コーチ型塾生ができました!

コーチ型コンサルタント養成塾とは、私にとって人生の分岐点でした。

この塾に入る前の私は  
 仕事の人数ゼロ  
 税理士業界の知識ゼロ

そんな私が塾中に株式会社を設立。  
 現在は税理士xおもてなしで全国一のおもてなし税理士事務所を目指しています。

※私がコーチ型コンサルタント養成塾をおススメしたい5つの理由※

- ① 相長効果で稼働の売り上げも上昇  
 自社の顧客づくりのヒントを頂きコロナ禍ですが税務の売り上げも増える!
- ② 相長効果で稼働の売り上げも上昇  
 自社の顧客づくりのヒントを頂きコロナ禍ですが税務の売り上げも増える!
- ③ 柴山先生のメソッドである行動原則で人生の指針を持つ
- ④ 成功している方と一緒に学ぶ機会を持つ事で新たな視点の発見
- ⑤ チームビルディングの向上  
 コーチングを社内にも導入する事で生産性の向上

サンアップグループは税理士を目指す従業員一人一人が税理士という仕事をもちチャレンジし続ける希望へと繋がっています!

んだことです。

「コンサルティングっぽいこと」はしているのに悩んでいる会計事務所の先生には、ぜひ「コーチ型コンサルタント養成塾」をお勧めしたいと思います。また、この名前だと単にコンサルティング事業を学ぶためのものだと思われるかもしれませんが、本日お話しし

てきたとおり、自分の事務所の売上を向上させることができるのもこの塾の大きな特徴です。事務所経営に悩んでいる会計事務所の先生にもご検討いただきたいと思えます。

**柴山** 私からは一言だけお伝えしたいと思います。自分の脳内に化学反応を起こしたい方、人生を変革させたい方は、ぜひこの塾を体験

してみてください。

—— 本日は貴重なお話をありがとうございました。

(<https://bokikaikei.net/shagaikeiei/seminar/>)

月刊実務経営ニュース 2022.06 76