

講師紹介



公認会計士・税理士
Monolith Partners 代表
株式会社リーベルタッド 代表取締役
一般社団法人 IAM 代表理事

市ノ澤 翔 先生

世界No.1会計ファーム（監査法人）である「あらた監査法人（PwC Japan）」に入社し、世界有数の超一流企業の監査業務に従事していた経歴を持つ。

依頼される案件は全て「紹介」で埋まるほど多くの経営者から絶大な信頼を集め、最低月額15万円という高単価にもかかわらず現在では顧問サービスを受けたい中小企業が順番待ちの行列を作っている。数千万円単位の赤字で債務超過（倒産寸前）の会社を1年で黒字化、関わった会社は「売上」ではなく、「利益」ベースで数千万円の改善をし、資金繰りに不安のあった会社をキャッシュが残る経営に転換させている。

多くの中小企業が、知識不足によってポテンシャルを活かしきれていない現状に問題意識を感じており、知識が無いという理由だけで経営に苦しんでいる経営者を救うべくYouTubeや勉強会を開催中。

講座開催要綱

開催期間 6ヶ月間（全9回＋特別講座）

対象 税理士・会計事務所職員
・経営支援に関わる専門家

開催時間 各回約4時間（休憩含む）

サポート 演習／テンプレート
事例共有／実務相談可

受講料 1,800,000円(税抜)

※1事務所3名まで参加可能

合宿実践会（沖縄）

※旅費・宿泊費・懇親会は実費負担

開催形式 新橋駅 近辺セミナー会場
＋ オンライン配信

※お申込者様には別途ご案内いたします

ご欠席の場合はZoom録画した動画をご提供いたします

参加をご希望の方はFAXまたはWEBにてお申し込みください

FAX: 03-6852-8008

貴事務所名				代表者名			
申込者名							
TEL				FAX			
e-mail							
ご住所	〒						
特別講座	☐ 参加希望 ☐ 参加しない ※旅費・宿泊費・懇親会は実費負担						

WEB申し込み ▼



〒105-7110 東京都港区東新橋 1-5-2 汐留シティセンター10F
TEL 03-6215-9217
HP <https://www.bizup.co.jp/>



高収入税理士 養成講座

顧問先10件で年収1,500万円を
実現した手法を公開!

“財務 × 経営支援”で
真に選ばれる税理士になる

事務所経営と自分の時間の両立が実現

月額10万円以上の高単価契約が可能に

営業なしで顧問先が自然に増える



講師 市ノ澤 翔 先生

税務だけにとどまらず、 「財務×経営支援」で月10万円超を実現

【顧問料】

営業・紹介に頼らず、数字で信頼される税理士へ――

- ✓ 顧問料3万円台から抜け出せない
- ✓ 月次決算や財務アドバイスに自信がない
- ✓ 価格競争に巻き込まれずに選ばれる
- ✓ 営業せず紹介だけで顧問先を増やしたい
- ✓ 経営に強い“右腕型”税理士としてポジションを確立したい



第1講座

2025 10/23 (木) 13:00 ▶ 17:00

財務の基礎と社長を動かす極意

- 年計グラフを活用した財務の伝え方
- 信頼を得る“社長心理”へのアプローチ
- 経営者を動かすコミュニケーション術

第2講座

2025 11/11 (火) 13:00 ▶ 17:00

過去会計の見える化と提案力

- 原価・利益構造の図解と伝達法
- 数字に基づく経営課題の発見と共有
- 顧問料アップにつながる改善提案の型

第3講座

2025 11/18 (火) 13:00 ▶ 17:00

業種別分析と未来の打ち手提案

- 業種ごとの財務特徴と診断視点
- 過去推移から導く未来改善シナリオ
- 紹介につながる“実践的支援”の提供方法

第4講座

2025 12/10 (水) 13:00 ▶ 17:00

未来会計と利益計画の実践

- 未来会計の基礎と利益目標の設計
- 値引きを防ぐ“根拠ある価格提示”の技術
- クライアントを巻き込む経営計画の立て方

第5講座

2026 1/7 (水) 13:00 ▶ 17:00

キャッシュフローと資金繰り改善

- お金の流れを「感覚」から「理解」へ
- 資金ショートの原因分析と対策提案
- 月次で語れる資金改善ストーリーの構築

第6講座

2026 1/19 (月) 13:00 ▶ 17:00

資金別B/Sと経営シミュレーション

- 資金別B/Sの構造と活用方法
- 経営判断を支援する財務シミュレーション
- 経営者に響く“数字の伝え方”を習得

第7講座

2026 2/5 (木) 13:00 ▶ 17:00

決算書改善と信頼構築の月次支援

- 財務体質を改善する決算書の作り方
- 銀行格付と税務調査に備える対策視点
- 社長の右腕としての月次支援フレーム

第8講座

2026 3/18 (水) 13:00 ▶ 17:00

事例研究と支援スキルの定着

- 成果の出た支援事例を共有・分析
- 業種別アプローチの再確認と応用力強化
- “実務で使える”支援ノウハウの引き出し整理

第9講座

2026 4/2 (木) 13:00 ▶ 17:00

紹介営業と実践定着プラン

- 高単価契約が自然に集まる導線設計
- 顧客紹介が連鎖する仕組みのつくり方
- 卒業後に向けた実践サポートと継続支援案内

特別講座

2026 2/9 (月) ▶ 10 (火)

合宿実践会、事例研究、特別懇親会

- 沖縄開催(希望者のみ)
※旅費・宿泊費・懇親会は実費負担





税理士法人ウイング
北山 尚輝 氏

Student
interview

属人化からの脱却。 標準化と高単価化の 両立を実現する第一歩

講座に参加した理由は

税理士業界では、どうしても属人的なサービス提供になりがちで、顧問料の値上げや付加価値の明確化が難しいという課題がありました。特に“優秀な個人に頼らない仕組み”をつくりたくて、講座の“パッケージ化された財務コンサル”に可能性を感じ、受講を決めました。

得られた成果と変化

講座スタート前のアーカイブを活用し、既存顧客に財務コンサルを提案。月額10万円（年間120万円）アップの契約を実現しました。その後も2社が新たにスタート、さらに1社が開始予定で、現在までに年間360万円の売上純増が見込まれています。

提案のポイントは 「相手の困りごとに寄り添う」

“管理対象が増えて手が回らない”“資金繰りが不安”といった課題を抱えていた法人に対し、“こういう支援も可能ですが、お手伝いしましょうか？”と自然な会話の中で提案。押し売りせず、悩みにフィットした支援として受け入れてもらえました。

印象に残った学び

この講座は“詰め込み型”ではなく、自分で考え、整理しながら実践に落とし込むスタイル。知識はあるけれど出せていない部分、あるいは“難しく考えすぎていた点”に気づかされました。講師への個別相談や、受講生同士の交流を通じて、他の事務所の状況や視点も得られたことが大きな収穫です。

“リアル参加”でしか 得られない価値がある

交流会やオフライン講座で聞ける“実例”や“現場の裏話”は、本当に貴重です。税理士の横のつながりがなかった自分にとって、同業との比較・連携・学び合いの機会は大きな財産になりました。

講座に参加していなかったら

今は“この1年で何件契約するか”という具体的な目標を持ち、社内でも明確に戦略を話し合えています。講座を受けていなければ、なんとなく“ふわっと”売上を上げる程度で、単価の見直しも曖昧だったかもしれません。

迷っている先生方へ

特に、1人で経営している先生、少数精鋭でやっている事務所の方にはおすすめです。相談相手がない、マーケットの変化を肌で感じられないという先生こそ、“現場で戦っている仲間”と共に学べる環境が力になります。年齢は関係ありません。素直にやってみる人が一番伸びます。学んでも“どうせ無理”と思ってしまう人には向きません。“まずやってみる”という姿勢がある方にとっては、事務所の未来を変える投資になると思います。



石井英行FP税理士事務所
代表 石井 英行 氏

Student
interview

“税務だけでは 限界がある”と気づいたとき、 財務コンサルが未来を拓いた

受講のきっかけ

2023年6月に独立開業しましたが、最大の課題は“集客”と“差別化”でした。税務顧問だけでは、他の事務所とどうしても横並びになってしまう。そんなとき、“税理士としての価値を高めたい”という思いから、この講座に出会いました。

高額講座への不安と決断

最初は金額にためらいもありました。他の講座も見てはいましたが、“強引な営業”に不信感を持ってやめた経緯もあります。それでも、財務コンサルに本気で取り組みたいという思いが勝り、受講を決めました。結果的には“受けて本当に良かった”と心から感じています。

得られた成果と変化

税務顧問ではなく、財務コンサル単体で月額10万円の契約を獲得できました。資金繰り、資金調達、予実管理をテーマに、講座で学んだツールや考え方をそのまま活用しています。“過去未来図表”や“キャッシュフロー管

理”をもとに、経営者との月1回の面談で成果を出す体制が整いました。

営業のプロからの学び

営業指導では、“自分から話すのではなく、質問で相手に気づいてもらう”という姿勢を学びました。つい“自分の知識を話したくなる”税理士が多い中で、相手主導の提案型面談の力を身につけることができました。

財務コンサルが プレゼンの武器に

税務顧問のプレゼンだけでは、価格競争に巻き込まれます。でも、“財務コンサル”という明確な商品があることで、価格ではなく価値で選ばれる提案ができるようになりました。しかも、相手の税理士は変えなくていいので、最初のハードルが下がり、契約が取りやすくなっています。最近では、“価格の話にならない”ことが当たり前になっています。

財務コンサルが広げる ビジネスの可能性

講座で学んだ内容をもとに、経理支援や

業務効率化の提案も新たに受注しています。“税理士だから税務しかできない”という枠を超えたサービス展開ができるようになったのは大きな変化です。

講座に参加していなかったら

小規模な税務顧問だけを地道に積み上げるしかなく、売上にも限界があったと思います。講座を受けたことで、“価格ではなく価値で選ばれる”という経営スタンスを確立できました。

メッセージ

特に、開業間もない方や“単価が取れない”と悩んでいる先生におすすめです。また、独立を考えている方や“税務だけでは将来が不安”という方にも最適です。受講料は確かに安くはありませんが、1件でもコンサル契約が取れば十分に元が取れる。長い税理士人生の中での“投資”と考えれば、決して高くはありません。





株式会社泉
社長 泉 勇太 氏

Student
interview

顧問料が3倍に。 経営者の視点と財務支援が融合した “伴走型税理士”への転換

ガソリンスタンド・自動車関連事業・児童福祉事業を展開する経営者であり、並行して財務コンサル業も実施。自らも会社を経営する立場から、より質の高い支援を目指して高収入税理士養成講座に参加。

講座に参加した理由は

2つあります。
1つ目は、自社の経営をもっと利益体質にしたいという想い。
2つ目は、すでに財務コンサルをしているお客様に、もっと高付加価値のサービスを提供したいと考えたからです。

得られた成果と変化

既存顧問先(月額11万円)に、月44万円の契約を提案し、実際に合意いただきました。
事業計画や営業戦略の支援を強化し、経営者の“行動”に直結する資料づくりを徹底しました。
お客様自身も『これは価値ある』と実感してくれたようです。

なぜその金額アップが 提案できたのか？

“社員を1人雇う感覚”で提案しました。
財務支援に加え、営業戦略の相談、資料作

成、数字の可視化までトータルで支援する体制を整えた結果、価格にも納得いただきました。

印象に残った学び

特に効果的だったのは、“2ブロック図”を使った利益計画の伝え方。
『売上』『粗利』『固定費』をブロックで分けることで、経営者に数字の意味が直感的に伝わるようになりました。
これまで感覚的だった営業活動が、数字を基に“戦略的”に動くようになったのを実感しています。

講座に参加していなかったら

同じような成果にたどり着くの何年もかかっていたと思います。
でもこの講座では、数か月のうちに“再現性のある手法”と“考え方”が体系化され、すぐ実務に使えた。今ではお客様から“次はいつ来てくれるの？”と、楽しみにされるようになりました。

迷っている先生方へ

“費用が高い”という声もあると思います。でも、10万円～20万円の顧問料アップは、すぐに見込める範囲です。
財務コンサルの仕事は基本的に“継続収入型”ですから、1件でも契約が変われば、投資は十分に回収できます。
しかもこれは“売上”ではなく“利益”が残る仕組みです。私は投資対効果が高いと断言できます。

メッセージ

財務コンサルは“数字を扱う”だけでなく、“経営を導く力”が求められます。
この講座は、伝える力・伝わる資料・実行できる仕組みを手に入れる場です。
今すでに顧問先を持っている先生なら、確実に収益と信頼が上がる内容です。私は強くおすすめします。

interview
video



在岡俊樹税理士事務所
代表 在岡 俊樹 氏

Student
interview

開業後の壁、 それは“低単価スパイラル”だった

2023年2月に独立開業しました。
最初はスポット業務が中心で、顧問先も数えるほど。顧問料も月2万円程度と低単価で、“このままでは時間と労力ばかりかかって、先が見えない”という不安が強くなっていました。

顧問料アップの決め手は 「教育型支援」の提案

この講座を通じて学んだのは、“数字を教える力”と“伴走する姿勢”。
決算書の読み方から経営計画まで、“社長を育てる”ように支援内容を組み立てた結果、月2万円 → 月6万円／月11万円へと、顧問料アップに成功しました。

成功事例① 月2万円 → 月11万円へ

「売上・利益が伸び始めた2期目の企業に対して、『毎月の面談と利益から逆算した計画支援』を提案。
私から月11万円を提示すると、“即決”で契約いただきました。
むしろ“納得してもらえる金額を提示する”ことが、信頼につながったと感じています。

成功事例②
スタートアップ企業に6万円で契約
「まだ利益は少ないが、成長意欲の高い企業に対しては、“教育的支援”と“月1回の面談”を6万円で提案。

収益状況や将来性に合わせて柔軟に設計したことで、無理のない価格で納得いただきました。

講座で得た 「営業力」と「価値の伝え方」

「営業講座では、“提案書を持たず、まず相手を知ることから始める”という営業スタイルを学び、自分のスタイルとして落とし込んでいます。
形式的な面談から脱却し、“クロージング率も大幅に上がりました”。

講座に参加していなかったら

おそらく、低単価の仕事をただひたすらこなしていたと思います。
AIの進化で、税務申告だけでは事務所経営が厳しくなるのは目に見えています。
この講座で、“他事務所がやっていない支援”を学べたことで、将来が明るく見えるようになりました。

迷っている先生方へ

この講座は、『量ではなく質で勝負したい人』にぴったりです。
私は“少数精鋭で高単価・高品質な支援ができる事務所”を目指していて、この講座はその第一歩になりました。
費用は安くはありませんが、1件でも高付加価値契約が取れば十分に回収できます。
迷っているなら、まず動いてみてください。無料セミナーで止まっていたら何も変わりません。

interview
video

