「Super財務MAS・コックピットコンサルタント育成講座」の開講が6月に迫る!!

御堂筋税理士法人 小笠原士郎先生が指南する事務所と顧問先の両方が発展できる経営コンサルティング

寺田税理士・社会保険労務士事務所（社労士法人フォーグッド）所長　税理士・特定社会保険労務士　寺田　慎也

御堂筋税理士法人 ファウンダー　税理士　小笠原士郎

御堂筋税理士法人グループ（大阪市中央区）のファウンダーである小笠原士郎先生（写真右）が主催する講座「Super財務MAS・コックピットコンサルタント育成講座」のオリエンテーションが6月に迫っている。この講座では、全国的にその名声が知られる御堂筋税理士法人の経営コンサルティング手法を包括的に学ぶことが可能だ。本稿では小笠原先生と、同講座の受講を検討している寺田税理士・社会保険労務士事務所（社労士法人フォーグッド）所長の寺田慎也先生にお話を伺う。寺田先生は、以前から小笠原先生の経営コンサルティング手法を学び、事務所や顧問先支援でその手法を実践してきた。事務所と顧問先の両方が発展できる小笠原先生の経営コンサルティング手法の深奥を、お二人の対談のなかから探っていきたい。（撮影 古藤 毅）

税務と労務の両面で顧客企業をサポート

――本日は、御堂筋税理士法人ファウンダーの小笠原士郎先生と、寺田税理士・社会保険労務士事務所所長の寺田慎也先生にお話を伺います。

小笠原先生は、3月号に続いてのご登場となります。前回の取材では、小笠原先生が創始された「コックピット会議」がベースの経営コンサルティング手法「Super財務MAS」「コックピットコンサルティング」と、この手法が学べる講座「Super財務MAS・コックピットコンサルタント育成講座」

寺田慎也（てらだしんや）先生のプロフィール

寺田税理士・社会保険労務士事務所（社労士法人フォーグッド）所長。税理士。特定社会保険社労士。昭和51年生まれ。大阪府出身。平成15年、税理士登録し寺田税理士事務所を設立。平成20年、社会保険労務士を取得し寺田社会保険労務士事務所を設立。平成24年、特定社会保険労務士に登録。平成30年、株式会社フォーグッドコンサルティングを設立し、代表取締役就任。

（2025年6月開講）についてお話しいただきました。

寺田先生は、以前から小笠原先生に経営コンサルティングの手法を学んでおり、6月に開講する「Super財務MAS・コックピットコンサルタント育成講座」の受講も検討されていると伺っています。

寺田先生は、以前から小笠原先生の手法を自事務所で実践し、顧問先の経営支援にも取り組んでおられます。それにより、事務所の生産性がどのように向上し、組織が変わったのか、じっくりお聞きしたいと思います。

はじめに、寺田先生の自己紹介を兼ねて、事務所の沿革をお話しいただけますか。

寺田　私は、平成13年に大学を卒業してすぐ会計事務所に入りました。2年後の平成15年には、その事務所を親族外承継しました。当時は所員数名の規模でした。

その後、労務関係の相談が増えたことを受けて、平成20年に社会保険労務士の資格を取得しました。これに合わせて税理士・社会保険労務士事務所として登録し、現在に至っています。

御堂筋税理士法人さんとのお付き合いは、7～8年前からになります。御堂筋税理士法人さんが開催されている「経営会議（コックピット会議）」の見学会に、私を含め3人で参加したのがきっかけです。

見学会では、皆さんが積極的に意見を出し合い、主体的かつ効果的な会議を進めているのを目の当たりにし、この創造的な会議をぜひ自分の事務所に採り入れたいと思いました。

そこで、小笠原先生が講師を務める「コックピット・コンサルタント・カレッジ」にも、続けて参加しました。

勉強会を通じて御堂筋流コンサルティングを習得

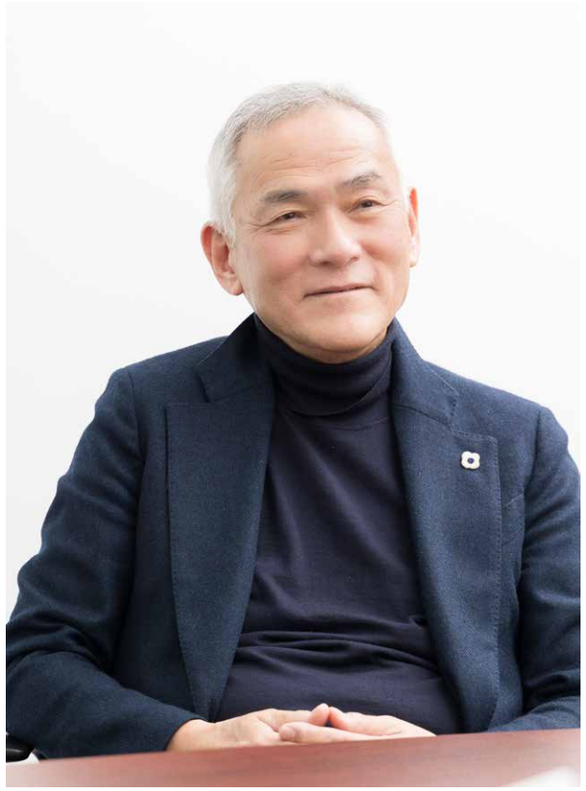
――「コックピット・コンサルタント・カレッジ」とはどのようなものか、小笠原先生から紹介していただけますか。

小笠原　「コックピット・コンサルタント・カレッジ」は、本物の経営コンサルタントになるために、数字を中心とした経営の本質を、御堂筋流の経営コンサルティング手法である「経営会議」「コックピット」「経営計画」により体系的に学べる講座です。寺田先生が参加された後も、定期的に6社ほどが集まり、毎回半日かけて勉強会を継続しています。

御堂筋流コンサルティングの要諦は、目標管理にあります。ですから参加者の皆さんには、それぞれの事務所の目標管理をしてもらい、それを発表していただきます。そして、メンバーの皆さんの質問やフィードバックを受けたうえで、私の考えを述べます。あるいは、事前にご連絡いただいた相談内容について、私の経験を基にアドバイスする形式で進めています。

――寺田先生に対する小笠原先生の第一印象はいかがでしたか。

小笠原　寺田先生は、とにかく勉強熱心で素直な方です。失礼な言い方かもしれませんが、こちらがお伝えする考え方やノウハウを、まるで乾いたスポンジのようにどんどん吸収していかれました。



小笠原士郎（おがさはらしろう）先生のプロフィール

大阪大学経営学科卒業、株式会社クボタ、会計事務所勤務を経て1991年創業。経営を成長発展させたいと願っている中堅・中小企業の経営者・後継者にワンストップで経営のサポートをできる会計事務所をめざし、現在、税務・経営コンサルティング・人事コンサルティング・IT・事業承継と組織再編・M&A・個人資産税の7つのサービスを展開し、経営コンサルティングのできる会計事務所でリーダーシップを発揮し、6時に電気が消え、業界平均の2倍の生産性、1.5倍の給与水準を実現し、18年連続で年平均115%の堅実な増収増益を続けている。会計のことをわかっている経営コンサルティングが顧客に安心を与えるという信念のもと、決算書→課題→その分析→原因→対策というSuper財務MAS、およびニッチ№1経営戦略→カーナビとコックピットによる経営の数字による見える化→コックピット会議による高業績追求というコックピット・コンサルティングの技法を駆使して、顧客に伴走して高業績化を追求する。ドラッカーの教え、パナソニックで学んだ内部管理、管理会計を駆使した分析、森信三先生に師事した修身学を駆使し、各メガバンク、東阪商工会議所、東阪投資育成などでドラッカー経営、数字、マネジメントスキル、後継者・幹部育成法などを教えている。現在有志の会計人を集めて5年にわたりコックピット・コンサルティング・カレッジ（CCC）を主宰している。

自事務所での実践を経て顧客にノウハウを提供

――　寺田先生は、小笠原先生の講座を受講したことで、ご自身がどう変化したと感じていますか。

寺田　当初は、コックピットコンサルタントという名前は使わせていただいているものの、正直に申し上げて士業の枠を超えたコンサルティングができているのか、自信がありませんでした。小笠原先生の経営コンサルティングに対する考え方を継続的に学ぶにつれ、それではダメだと気づきました。

　というのも、「コンサルティングをビジネスとするのなら、そのなかで伝授する経営を自らが実践できていなければならない」というメッセージがひしひしと伝わってきたからです。

　事実、御堂筋税理士法人さんはそのようにして業績を上げられています。そのことがまた、私の成長意欲をかき立ててくれます。その意味では、経営コンサルティング技法だけでなく、税理士事務所の経営手法も学んでいるといえます。

――　貴事務所では、その手法をどのように採り入れていかれたのでしょうか。

寺田　御堂筋流「経営会議」を導入し、きちんと目標を設定して予実管理を行い、業績もオープンにしました。これにより、全員参加型の経営に移行できたことが、事務所発展の最も大きな要因です。

　また、事務所の基幹業務もシフトさせました。過去の数字の提示からコンサルティングへ、すなわち会議を通じた経営計画作成と、業績管理をセットにした経営指導にシフトしていったことも、成功要因のひとつだと思います。

　この移行を促進するために、お客様向けの経営計画セミナーを開催しました。小笠原先生から学んだことを、そのまま基礎編5回と応用編5回に分けたカリキュラムにしました。

　基礎編では、経営者の思いや価値観を基に経営理念をつくり、それを実現するための戦略を考え、目標達成に向けた経営計画を作成します。

　小笠原先生は、経営者に伴走することが会計事務所の使命であると仰っています。そもそも、ほとんどの中小企業が経営計画を立てませんし、立てたとしても実行している会社はほんの一握りに過ぎません。

　そのような現状だからこそ、会計事務所が経営者に伴走することに大きな意味があると、小笠原先生は仰います。本当にそのとおりだと思います。

――　数字に疎い経営者に伴走しながら、目標達成を目指して計画遂行を促すのですね。

寺田　ええ。もちろん、同様の取り組みをしているコンサルティング会社さんもあります。しかし、外部者でありながら常に経営者の隣にいて、その会社の経営の数字を把握しているのは、われわれ会計事務所以外にありません。

　われわれの関与の仕方次第で、普通の経営者を優れた経営者に変えていくことができるのです。会計事務所には、その潜在能力があります。私は小笠原先生から、そのことを教わりました。

　ちなみに、お客様向けセミナーの応用編では、コーチングやファシリテーションスキル、経営会議の進め方などを、中小企業経営者の方々にお伝えしています。

　その成果として、経営コンサルティングの依頼が入るようになり、当事務所のコンサルティングサービス事業も軌道に乗りつつあります。

――　貴事務所のコンサルティングサービスに対する、顧客からの反応はいかがですか。

寺田　お客様のなかには、他のコンサルティング会社にコンサルティングを依頼されているところもあります。しかし、短期的な数字に関しては成果が得られることがあっても、それ以外の、例えば人材の定着、資金繰りなど、長期的視野が必要な問題の改善にまでは至っていません。

　われわれは、その部分を補う形で伴走サポートしており、お客様からは「会計事務所がそこまでしてくれるのか」と驚かれると同時に、とても感謝していただいています。

――　「経営会議」を通じて課題を明確化して解決策を打ち出し、それを伴走しながら実践していくことを繰り返せば、顧客との絆はどんどん深まりますね。

寺田　仰るとおりです。このやり方で、現在では年間売上100億円超の大企業から零細企業にまで対応できるようになりました。社長とのワンオンワンのコーチングもできます。これらは全て、小笠原先生の考え方やスキルがベースになっています。

セルフコンサルティングを学ぶ少人数制の勉強会

――　小笠原先生の豊富なご経験と、これまで積み上げられてきたコンサルティングスキルが、確実に成果を上げているようですね。

小笠原　お役に立ててうれしい限りです。これまでの経験といっても、私自身、成功もあれば失敗もあります。

　ただ、おこがましくも言わせていただくと、40年間この仕事に携わってきたので、これまでご相談いただいてきた問題のなかで、私が未経験のものはほとんどありません。

――　前号の記事でお話しされていた、6月開講の「Ｓｕｐｅｒ財務ＭＡＳ・コックピットコンサルタント育成講座」では、そうした小笠原先生の経験をもとに、磨き上げられたコンサルティングスキルを体系的に学べるのですね。

小笠原　はい。「Ｓｕｐｅｒ財務ＭＡＳ」は、決算書を分析して問題をつまびらかにし、その問題をコーチングによってさらに分析し、解決策を提示していく技法です。

　そして、コックピット会議を軸にした全員

参加型の御堂筋流経営手法を指導するのが「コックピットコンサルタント」です。

当社が行っている勉強会には、会計事務所の若手職員向けのものや、所長先生向けのものなどがあります。例えば若手職員の方に、今申し上げたような技法を1年かけて学んでいただいたり、所長先生方に事務所の経営改善、つまりセルフコンサルティングを伝授したりしています。

前回も申し上げたとおり、私はセルフコンサルティングができなければ、お客様のコンサルティングはできないと考えています。それを身に付けていただくため、勉強会はケーススタディ形式で進めています。

それぞれのケーススタディを参加者の間で共有することは、講座の進め方として極めて効果が高いと考えています。もちろん、参加事務所さんの規模はさまざまで、そのステージによって抱えている課題も異なります。

職員数が100名近い規模の会計事務所さんもあれば、寺田先生の事務所のような20名前後の事務所さん、あるいは個人の中小企業診断士さんもいらっしゃいます。立場も、所長先生、コンサルティング部門の責任者、若手後継者などさまざまです。

しかし、ステージや立場の違う人たちが集まることで、各ステージのリアルな経営課題を垣間見ることができます。それが、当社の勉強会の大きな特徴だと思います。

――その勉強会に参加された感想を、寺田先生に伺います。

寺田　小笠原先生が仰ったように、当事務所よりもずっと上のステージの事務所さんもあれば、経営コンサルタントとして、私より経歴の長い方もいらっしゃいます。その方々の成功事例や悩みなども聴くことができて、大変勉強になります。

こうした同業者のコミュニティは、得てしてクローズなものになりがちですが、小笠原先生の勉強会では、規定の目標管理シートを作成しながら報告し合うので、リアルな成功事例と失敗事例を共有できます。

――小笠原先生がそのような形で勉強会を進めるようになったきっかけを教えていただけますか。

小笠原　このような勉強会における私の師匠は、東京経営の宮本先生です。宮本先生には一時期、毎月大阪までお越しいただき、当社のお客様の指導をお願いしていました。その際に、定員6社のグループ形式を設定しました。そのくらいの数に絞ると、参加者同士の親交がとても深まりますし、共有できる情報も濃密になり、学習効果が高まります。

ですから、この手法をそのまま継続しています。私自身も、さまざまな事務所さんから聴いたリアルな話が、経営コンサルタントとしての肥やしになっています。

――リアルな話には、例えばどのようなものがあるのでしょうか。

小笠原　確定申告約1000件のうち、無償のものがどの程度あるかや、顧問先ごとの生産性、つまり業務処理時間に対する報酬額を全く計算していないといった話です。そのような事務所さんには、生産性の計算や値上げを勧めます。

どなたもアドバイスを素直に受け止め、一生懸命取り組んでくださいます。その結果、収益が上がったり、事務所の弱点に気づいて経営方針を再検討したりと、かなりの成果が出ています。

――顧客の経営状況を知っているだけに、値上げに踏み切れなかったり、未収金を回収できない会計事務所は多いでしょうね。

小笠原　確かに、値上げは勇気が必要ですから、私が背中を押してあげます。それで売上を伸ばした事務所はいくつもあります。

所員の意識改革により生産性1・4倍を実現

――寺田先生に伺います。単なる座学ではなく、日常の業務の実践とフィードバックで進んでいくところが、小笠原先生の勉強会の特徴ではないでしょうか。

寺田　そのとおりだと思います。加えて、それをオープンにして話し合うので、悩みを共有し、励まし合い、共に同じ方向へ前進していけます。その意味で、なかなか他では育まれない関係を構築できるのではないでしょうか。

また、私が何より評価しているのは、御堂筋税理士法人さん自身が、社員ひとりあたりの生産性2000万円という、著しい成長発展を遂げている点です。その成功の要因はほかでもない、小笠原先生が勉強会で開示されるスキルやノウハウを自ら実践されていることにあります。

勉強会では、そのリアルな経験などもお話しいただけるので説得力があり、ストレートに頭の中に入ってくるのです。この勉強会のおかげで、当社のひとりあたりの生産性も、1000万円から1400万円にアップしました。

経営コンサルティングにおける小笠原先生の最も基本的な考え方は、「コンサルティングをする者は、自らその経営方法を実践していなければならない」です。

当事務所が、小笠原先生の経営指導で伝授される「あるべき経営の姿」、例えば顧客づくりやマーケティング、時間管理などを完璧にこなせているかというと、心もとないところもたくさんあります。

ですから繰り返しになりますが、私は小笠原先生から、コンサルティングスキルと同時に、自事務所発展のコツやノウハウも学んでいると思っています。

――まさしく一挙両得ですね。

寺田　仰るとおりです。そのうえ御堂筋税理士法人という、これ以上にないお手本もあります。また、御堂筋税理士法人さんは、後継者育成や事業承継の成功事例としても、この問題で悩む先生方にとって大いに参考になるのではないでしょうか。

――御堂筋税理士法人の経営手法を採り入れて、事務所の生産性を1・4倍に上げられ

たとのことですが、生産性向上の鍵は何だと考えていますか。

寺田　職員の意識改革だと思います。

職員には常に、「われわれは経営コンサルティングをするだけの力を持っている」と言葉を掛けています。また、職員一人ひとりに、対時間ではなく、対効果で価値を計る感覚を植え付けていきました。

それにより、個々の職員の、自分の仕事に対する自己評価が上がっていきました。その結果として、お客様に求める仕事への対価も変わっていきました。

よい仕事をしているという自覚に報酬アップが重なると、各職員が自発的にマーケティングやブランディングなども意識するようになっていきました。

――　つまり、社内に新しい価値観を浸透させていったのですね。価値観の共有はどのように進められたのでしょうか。

寺田　まず、皆で理念を考えました。その理念は今でも、必ず週に1回は朝礼などで唱和しています。

そして朝礼では、毎回ひとりずつ「理念と私」というテーマで、自分と仕事（事務所）との関わり方について発表させています。

これにより、職員一人ひとりの仕事に対する意味付けが徐々に変化していったのではないかと感じています。

また、小笠原先生の講座を受講させている何人かのスタッフのなかから、税理士資格取得に目覚める女性スタッフや、社労士メンバーが現れています。

組織内に、税理士という職業に対してより高い価値や可能性を感じる文化が育ちつつあります。

とはいえ、この組織が「企業」といえるのかと問われると、まだ物足りない面も多いと思っています。

今後、ますます深刻化していくであろう人材不足の問題に対処するためにも、企業としての体制をしっかり整えなければならないと思っています。

真の経営アドバイザーとして中小企業を支援

――　最後に小笠原先生から、弊誌の読者である会計事務所の皆様にメッセージをいただけますか。

小笠原　今、多くの会計事務所が生き残りを懸けて、それぞれの得意分野への特化を進めています。そしてお客様側も、会計事務所に経営アドバイザーとしての役割を求め始めています。

そこで忘れてはならないのは、どの分野であろうと、中小企業を支えていくことがわれわれの使命であり目的であることです。

中小企業の発展のために、単に数字の計算だけでなく、経営のアドバイスもできる会計事務所が増えることを、私は切に願っています。

そのような事務所を目指す所長先生や幹部職員の方々は、ぜひ「Ｓｕｐｅｒ財務ＭＡＳ・コックピットコンサルタント育成講座」にご参加ください。

中小企業の雇用を生み出すためにも、共に切磋琢磨していきましょう。

――　本日は、貴重なお話をありがとうございました。御堂筋税理士法人と寺田税理士・社会保険労務士事務所（社労士法人フォーグッド）のさらなる発展を祈念しています。