

税理士による、税理士のための祭典!

税理士サミット2025

2023年、2024年に続き3年連続開催
登壇もテーマも、すべて税理士発!本音で語るリアル
実務に直結した課題や学びが集まる他にはないイベント!





「税理士サミット」は、**税理士が業界の垣根を越えて知識と経験を共有し、共に未来を切り拓く**ための場です。2023年・2024年の開催では、全国から多くの税理士が集まり、実務に直結する課題や解決策を語り合う、非常に濃密な機会となりました。

2025年のサミットでは、最新のトレンドや実務に活かせる事例、優れたノウハウの紹介に加え、参加者同士の交流を通じて新たなつながりを築くことができます。**税理士同士が横につながり、お互いを支え合いながら業界全体の発展を目指す**——その第一歩として、ぜひ税理士サミット2025にご参加ください。

日時

11月4日(火)/11月5日(水)

4日、5日いずれかにご参加いただいた方には、後日アーカイブ配信を行います。

参加費

**所長 10,000円(税抜)
スタッフ 2,000円(税抜) / 人**

税理士/公認会計士/弁護士/行政書士/司法書士/社労士
また、上記士業の各事務所に所属している方が参加できます。

▼お申し込みはこちら▼



会場

**東京プリンスホテル 鳳凰の間
東京都港区芝公園3-3-1 2F**



11/4

12:30～14:00

税理士業界の成長戦略と組織の未来像

税理士事務所の急成長の軌跡や、それを支えた法人化・人材戦略などの組織的取り組みを共有。「会計連」による新たな連携モデルや、無限連帯責任など法的課題の見直し、業界全体の持続的成長に向けた戦略的アクションについて議論します。



株式会社AGSコンサルティング
代表取締役社長 廣渡 嘉秀様



ベンチャーサポートグループ
総代表 中村 真一郎様



辻・本郷 税理士法人
シニアパートナー 人事本部長
外谷 光晴様



税理士法人山田&パートナーズ
代表社員 春田 憲重様



株式会社OIIO
取締役会長 岡本 浩一郎様

01

<事務所の成長軌跡>

10倍の成長を遂げた現場から学ぶ、拡大のリアル

登壇者の事務所は、わずか10～15年で従業員数が10倍以上に。法人化、コンサル領域の拡大、グループ戦略の再構築などを通じて、組織は飛躍的な進化を遂げました。春田氏の事務所はその象徴で、24名から2,000名超へと成長。圧倒的な実績に裏打ちされた「拡大の本質」が、このセッションで明かされます。

02

<成長の課題と戦略>

“成長し続ける組織”になるために必要なこと

個人事務所から法人へ。これは多くの税理士事務所が直面する転換点です。本セッションでは、採用、情報セキュリティ、クライアント対応など、成長を支える具体的な戦略に迫ります。今後、個人事務所単体での持続性に限界が見える中、法人化とネットワーク形成が新たな生存戦略として浮上しています。

03

<組織の基本方針>

“開かれた会計業界”を目指す、新たな協議体の姿

会計連は、税理士法人を中心に設立された新しいカタチの業界協議会です。社員総会により柔軟に新たなメンバーを迎えられる構造を持ち、将来的には個人税理士の参加も視野に。共通の価値観とビジョンを軸に、多様なメンバーがつながる、未来志向の組織運営を実現します。

04

<組織の活動>

業界を魅せる。つなぐ。育てる。

業界全体の価値向上に貢献するため、会計連では多様な活動を展開中。業界実態調査のレポート発行、PR活動、採用支援など、若手人材の確保と業界の認知拡大を目指した取り組みが進んでいます。次世代の担い手をどう育てていくか——その答えを一緒に見つけていきましょう。

05

<法的課題>

「無限連帯責任」からの脱却は可能か？

税理士法人に課された無限連帯責任。この旧来の枠組みが、成長を阻むボトルネックになりつつあります。経営責任の明確化、ガバナンス強化の必要性が叫ばれる今、法改正への提言や政治的アプローチも検討されています。業界の未来を守るために、制度改革は避けて通れません。

06

<業界の成長戦略>

“競争”ではなく、“協創”による進化を

税理士業界の未来は、個の競争ではなく、業界全体の協創と連携にかかっています。会計連を起点に、課題の共有と解決、会員の拡大、外部パートナーとの連携などを推進。税理士という職業の価値を、社会の中でどう再定義するか——そのビジョンを描くセッションをお届けします。

11/4

14:15~15:30

理念経営と変革戦略で描く税理士業界の未来

理念を軸にした人材採用と組織づくり、そしてAI時代に対応する新たな事務所経営戦略をテーマに、持続的成長を実現する実践的なヒントを共有。

M&Aにおける文化融合の難しさや、異業種との連携可能性にも踏み込みながら、次世代の税理士像とその役割を再定義。変化の時代に対応する“選ばれる事務所”を目指す、実務に直結したトークセッションです。



TOMAコンサルティンググループ
グループ代表 市原 和洋様



名南コンサルティングネットワーク
理事長 安藤 教嗣様



税理士法人アップパートナーズ
グループ
代表税理士 菅 拓摩様

01

<理念経営と組織文化>

理念が人を動かし、組織をつくる

「理念が人を集め、組織の方向性を決める」——そう語るののは、登壇者の安藤氏。TOMAグループでは、「明るく楽しく元気に前向き」という理念が、職場文化そのものを形づくっています。理念こそが持続的な組織運営の核となり、採用や人材定着、文化醸成にどう影響するのか。理念が採用や人材定着、文化醸成にどう影響するのか。その本質に迫るセッションです。

02

<M&Aの課題と展望>

“買ったあと”に、何が起きるのか？

M&Aは拡大戦略として有効ですが、成功には「文化の融合」が欠かせません。登壇者全員が一致して指摘するのは、社風の違いによる組織統合の難しさ。菅氏はその経験を通じて、「買収よりも、その後が重要」と語ります。これからのM&Aは、同業だけでなく異業種や補完的な機能を持つ企業との連携も視野に。リアルな課題と今後の可能性を語ります。

03

<税理士業界の挑戦>

“AI時代の税理士”はどうあるべきか

AI技術の急速な進化により、税理士の仕事は「記帳・申告」から「経営支援」へと変わり始めています。本セッションでは、業界全体が直面する変化と、その先にある役割の再定義について議論。低価格競争の中でも、どうすれば高品質なサービスを提供できるのか。これからの税理士に求められる“新たな価値”を一緒に考えます。



11/4

15:45～17:00

業務革新と人材育成で描く次世代税理士事務所の姿

業務の属人化を排除し、組織の安定性を高める製販分離の仕組みや標準化された業務プロセスの実装方法を共有。

また、新卒採用後の研修設計やパフォーマンス評価制度など、即戦力人材を育成するための実践的な取り組みについて議論します。



トリプルグッドグループ
代表理事 実島 誠様



税理士法人Bricks&UK
代表税理士 梶浦 潮様



sankyodo税理士法人
代表社員税理士 朝倉 歩様

01

<製販分離の目的>

属人化からの脱却。
組織の「再構築」が始まる

「担当者が変わると業務が回らない」そんな属人化の課題に対し、製販分離は抜本的な解決策となります。情報の非対称性をなくし、業務の見える化と標準化を進めることで、組織のダメージリスクを最小限に。登壇者たちはこの変革を、長期的な柔軟性と持続性を生む「次のステージへの布石」と捉えています。

02

<実装アプローチ>

30ステップのマニュアルで、
業務は誰でも再現できる

製販分離を形にするため、各事務所では驚くほど細かく業務を分解・標準化。各クライアントごとに約30ステップの詳細な手順書を整備し、画面キャプチャ付きでシステム連携したガイドも完備されています。誰が引き継いでも同じ品質を担保できる仕組みで、教育効率と業務の再現性を大幅に高めています。

03

<研修プログラム>

新卒が活躍する、
最初の3ヶ月が勝負

新人教育の鍵は「最初の3ヶ月」にあり。登壇者の事務所では、約30%の時間を研修に充てる実践的な育成プログラムを採用。現場業務と並行しながら、部門ローテーションで適性も見極めます。戦力化と定着を両立させるこのアプローチは、新卒採用を本格的に考える事務所にとって必見のノウハウです。

04

<評価システム>

“売上100万超え”も1年目から。
透明で納得の評価制度

成長を加速させるのは、公平で納得感のある評価制度。登壇者の事務所では、新卒1年目で月100万円以上の売上を上げることも可能。消化率・稼働率・生産率という3つの指標と、タイムトラッキングによるデータ分析で、個々のパフォーマンスを正確に可視化。努力が正しく評価されるからこそ、人は自ら動き、成長します。

11/4

17:15~18:30

戦略的M&Aと人材強化で拓く税理士事務所の未来

本セッションでは、成長を加速させるM&Aの実践例やリスク回避の視点、異業種連携の可能性について各登壇者が具体的な経験を共有。また、中村氏による新卒22名採用成功事例をもとに、人事体制の重要性と戦略的な採用プロセスが語られます。

組織文化の統合やクロスセル戦略など、会計事務所の持続的成長に向けた実践的な取り組みを多角的に議論します。



税理士法人TOTAL
代表社員税理士 高橋 寿克様



日本クレアス税理士法人グループ
代表 中村 亨様



ミカタグループ
総代表 柴田 昇様

01

<M&A戦略>

“選ぶ力”が未来を決める。 成功するためのM&Aの条件とは？

本セッションでは、拡大戦略として注目されるM&Aについて、登壇者がリアルな視点で語ります。高橋氏は過去の失敗経験から、対象選定の慎重さを徹底。中村氏は「30名以上」の規模を基準に、特に地方案件には注意を払っているとのこと。さらに、社労士法人や医療分野などの異業種連携にも注目が集まっており、次なる成長の布石として戦略の幅が広がっています。

02

<新卒採用戦略>

22名採用の成功事例に学ぶ、 “攻めの採用”のすすめ

若手人材の確保は、組織の未来を左右する重要課題。中村氏が大阪で22名の新卒採用に成功した事例をもとに、効果的な採用戦略とその裏側を深掘りします。注目すべきは人事体制——大阪・東京に各3名ずつの専任スタッフを配置し、採用から定着まで一貫して支える仕組みを構築。採用戦略の再設計を考えている方にとって、必聴のセッションです。

03

<会計事務所の成長戦略>

理念×営業力で、次のフェーズへ

持続的な成長のカギは「理念の浸透」と「組織文化の一体化」。M&A後の文化統合に苦戦するケースも多い中、事前の理念共有が成功の決め手になると登壇者は語ります。また、既存顧客へのクロスセルやアップセルを活用した収益戦略にも注目。ただの拡大ではない、“質を伴った成長”のあり方を、ここで一緒に探ります。

11/4

19:00~21:00

懇親会 (食事・飲み放題付)

詳細

参加費10,000円(税抜) / 事前決済
東京プリンスホテル マグノリアホール



11/5

12:30～13:40

生成AI時代に選ばれる税理士像とは

AIやSNSが急速に広がる中、税理士としてどう差別化し選ばれるかを深掘りするセッションです。特に生成AIの活用法や個人ブランディングの重要性にスポットを当て、変化する業界での実践的なヒントをお届けします。



税理士法人リライアンスグループ
代表 大城 真哉様



REBFLEET税理士事務所
代表税理士 笹 圭吾様



セブセンス税理士法人
ディレクター 大野 修平様

01

生成AIとRPA活用による業務革新

税理士業界に急速に広がるAIとRPAの活用について、実際の現場経験をもとに語ります。小規模事業者との連携を通じて見えてきた、単なる効率化を超えた税理士自身の価値向上や業務革新の具体的な取り組みが明らかに。未来を切り拓く実践的なヒントがここにあります。

02

SNS発信の重要性と個人ブランドの厚み

情報発信の場としてSNSは欠かせませんが、ただ発信するだけでは選ばれません。登壇者が強調するのは「発信者としての厚み」、つまり経験と信頼に裏打ちされた情報発信の重要性です。あなたも自身の知見を活かし、税理士としてのブランド力を高めるための具体的な戦略を学びましょう。



11/5

13:50~15:00

経営パートナーとしての税理士像と若手育成戦略

これからの時代、税理士に求められるのは“数字の専門家”ではありません。クライアントの成長に並走する「経営パートナー」へと進化することが求められています。

本セッションでは、業界の常識を覆す高付加価値サービスの実践例や、20代で年収1000万円を実現するキャリアパスの仕組みを徹底解説。さらに、社外CFOサービスを活用した新たなビジネスモデルと、若手育成の具体策についても深掘りします。

税理士業界の未来を切り拓くヒントが満載のセッションです。



税理士法人 SS 総合会計
代表税理士 鈴木 宏典様



御堂筋税理士法人
代表社員 才木 正之様



税理士法人山根総合会計事務所
代表税理士 山根 陽介様

01

税理士の価値と役割の再定義

これからの税理士に求められるのは、“申告業務のプロ”ではなく、クライアントの成長に寄り添う「経営の伴走者」です。本セッションでは、従来の枠を超えた高付加価値のコンサルティング提供のあり方を議論。実務の枠を超え、税理士としてどう社会に貢献できるのか——その本質的な価値の再定義に迫ります。

02

若手税理士の育成とキャリア形成

「20代で年収1000万円を実現できる税理士」は夢ではない——そうした未来を可能にする育成モデルとキャリアパスを深掘りします。社外CFOサービスを活用した高単価ビジネスモデルや、若手が即戦力として活躍できる仕組み作りについて、登壇者たちのリアルな視点から具体策を共有。業界の人材戦略に一石を投じる内容です。

03

税理士業界のイメージ変革

「経理屋さん」から「経営パートナー」へ——税理士に対する社会の認識をどう変えるかが、業界発展のカギとなります。信頼され、感謝される存在となるために必要な姿勢や取り組みとは？ クライアントとの関係構築、ブランディング、価値訴求など、イメージ刷新に向けた戦略を多角的に議論します。

04

中小企業支援における新たな役割

中小企業の経営を支える存在として、税理士が果たすべき新たな役割とは何か。単なる数値管理ではなく、経営判断や事業戦略に寄与するパートナーとしての価値をどう発揮するかが問われています。現場での実例や課題意識を共有し、実践につながる支援スタイルの確立を目指します。

05

業界全体の成長戦略と次のアクション

税理士業界が今後も魅力的なキャリア選択肢であり続けるためには、生産性の向上と付加価値の創出が不可欠です。本セッションでは、業界を牽引するキーパーソンたちが、育成プログラムの設計、価値提案の明確化、クライアント戦略の実装など、次に打つべき具体的な一手を提示します。



11/5

15:10~16:20

相続ビジネスの未来と税理士業界の進化戦略

AIの活用、人材不足、他業種との競争、大手資本の進出——激変する環境の中、税理士がどう未来を描くのか。本セッションでは「相続ビジネス」を軸に、顧問業務からの展開戦略、デジタル遺言の法制化対応、理念経営×M&Aのリアル、高齢化社会を見据えた人材育成・事業承継支援など、多彩なテーマを深掘り。第一線で活躍する税理士たちが、自らの実践と経験に基づき、業界の未来像を語り合います。



税理士法人レガシィ
代表社員税理士 天野 大輔様



グロースリンク税理士法人
代表 鶴田 幸久様



アイユーコンサルティンググループ
代表 岩永 悠様

01

<相続ビジネス戦略>

成長市場に挑む、実践者たちの視点と可能性

相続マーケットの成長性を背景に、AIの活用や高付加価値戦略への転換をテーマに議論。岩永氏は、相続業務を軸にした拠点展開と組織作りの視点から、市場の将来性を語ります。鶴田氏は顧問型事務所から相続分野への展開事例を紹介し、内製化による差別化戦略も共有。現場での試行錯誤をもとに、これからの相続ビジネスの可能性を多角的に探ります。

02

<AI活用とデジタル遺言>

技術革新が変える相続実務の最前線

人口減少が進む中でも拡大が期待される相続市場。天野氏は、AIを活用した相続支援サービスの開発や、デジタル遺言の法制化に向けたアプリ設計を進めている事例を披露。岩永氏も、AI導入による業務効率化の視点を交え、技術と実務の融合がもたらす変革のヒントを語ります。業界の未来を先取りしたい方に注目のセッションです。

03

<M&A戦略と理念経営>

“買って終わり”ではない、統合のリアル

M&Aによる拡大が進む中で、理念の有無が統合成功のカギを握ると参加者は語ります。岩永氏は買収後の文化醸成に苦労した経験を踏まえ、理念の事前共有の重要性を強調。鶴田氏はM&Aで人員が離脱した一方で、経営のストレスが軽減された実感を語ります。M&Aを単なる手法で終わらせない、理念主導の戦略論に迫るセッションです。

04

<人材育成と事業承継>

次世代へつなぐ、人と仕組みのつくり方

高齢化が進む税理士業界において、若手育成と承継支援が喫緊の課題に。天野氏は、引退支援サービスや若手税理士向け相続講座の事例を共有し、業界内マッチングによる未来志向の支援策を紹介。岩永氏も、30名を超えたタイミングで理念を策定し、持続的成長に向けた組織体制の整備を図った経験を披露します。

05

＜業界構造の変化＞

大手資本の影響と税理士の新たな役割

昨今、大手資本の税理士業界進出が現実。天野氏は、M&Aや銀行連携による構造変化を指摘し、岩永氏は中規模事務所こそが狙われやすいと警鐘を鳴らします。今後の業界地図を描く上で避けては通れない、大手との向き合い方を考える機会となります。

06

＜新しい事業モデル＞

“連続起業”型で挑む、会計事務所の進化系

税理士業界でも、成長→売却→再挑戦といった“連続起業家”モデルの萌芽が見られます。岩永氏はスピーディな事務所成長を経て次なる展開を視野に入れており、鶴田氏も将来的な選択肢として大手資本の受け入れを想定。朝倉氏は、業界全体の「下請け化」傾向にも言及し、これからの税理士像を問いただす議論を展開していきます。

11/5

16:30~18:00

進化する税理士業界

—1億突破・女性活躍・次世代の挑戦

時代が大きく動く今、税理士業界にも変革の波が押し寄せています。そんな中、年商1億を突破した若手実力者×大手事務所の代表、そして現場の第一線で活躍する女性税理士×大手事務所の代表が、初めて対談形式で集結。“人材戦略”、“単価の上げ方”、“組織の作り方”——成長のリアルを、包み隠さず語り尽くします。規模、環境、働き方の枠を超え、次世代の税理士像を形作るキーパーソンたちの声から、これからの税理士業界の進むべき道が見えてくる。いま業界で最も熱い対談を、ぜひ体感してください！



税理士法人松本
代表税理士 松本 崇宏様



RSM汐留パートナーズ株式会社
代表取締役社長CEO
前川 研吾様



OAG税理士法人
代表社員 太田 隆介様



セブセンスグループ
グループ代表 徐 瑛義様



ステラグループ
代表 池上 成満様



石黒健太税理士事務所
所長 石黒 健太様



ARK 税理士法人
代表税理士 橋場 和弥様



西村税理士事務所
西村 真衣様



アテナ税理士法人
代表社員 池田 祐香様