

② スモールビジネス向け 税務顧問サービス

顧問契約の特徴と方針

- 経営者の負担を考慮した料金設定
- 柔軟な相談体制により、経営者が気軽に相談できる環境を整備
- 税務・会計以外の経営相談にも対応し、総合的なサポートを提供
- 単なる業務委託関係ではなく、経営者と二人三脚で事業成長を目指す
- 経営者の将来ビジョンを共有し、長期的な視点でのアドバイスを心がける
- プライベートな悩みも含め、経営者の人生全体をサポートする姿勢
- パートナーシップの重視

成長段階に応じた柔軟な対応

- 契約内容の再確認を行い、今後のサポート体制について話し合い
- 組織化された税理士法人等への移行希望にも柔軟に対応
- 売上高が億円を超えた際の対応
- 引き続きのサポートを希望する場合は、全力でサポートを継続
- 売上高が億円を超えるまでは、売上向上に集中できる環境を提供
- 税務や会計業務の負担を軽減し、経営戦略立案に時間を割けるよう支援
- 経営者の成長に合わせて、アドバイスの内容や深度を調整
- 売上向上に向けた集中支援

スモールビジネスに特化したサポート体制

- 対象顧客と市場背景
 - 個人事業主、1人法人、小規模法人が主な対象
 - 多くの会計事務所がスモールビジネスとの契約を避ける傾向にある
 - 申告期限のタイトさから個人事業主との契約を控える事務所も多い
- 一人運営の事務所の強み
 - 固定費が少ないため、スモールビジネスにも負担の少ない契約が可能
 - 経営者の悩みに寄り添い、きめ細かなサポートを提供できる
 - 気軽に相談できる「税理士」としての役割を重視

経営者の業務集中をサポート

- 記帳業務の代行
 - 煩雑で面倒な記帳作業を税理士が担当
 - 経営者は本来の業務に集中できる環境を整備
 - 売上向上に注力できるよう、バックオフィス業務をサポート
- 経営者の悩みに対する傾聴と助言
 - 定期的な面談を通じて、経営者の悩みをしっかりと聞く姿勢
 - 単なる数字の分析だけでなく、経営者の気持ちに寄り添うアプローチ
 - 公認会計士・税理士としての経験を活かした実践的なアドバイス提供