

福島宏和税理士事務所／ふくオフィス合同会社 サービスメニュー

2020/11/14

※各サービスを通じて得られる価値を青い文字で記載しました。

※特にBとCの契約は、社外取締役的な意味合いが強いので、状況に応じて時間内で必要なものを行う、というイメージです。

※消費税は別途ご請求となります

NO	サービス項目	詳細	税務顧問 詳細料金は別途 https://fukuoffice.co.jp/service/	A	B1	B2	C
				ZOOM 経営相談 2万円 (原則Zoom等、45分)	CFコーチング 5万円 (原則Zoom等、90分)	CFコーチング 6万円 (対面、90分)	社員との かかり有り 10万円 (対面、3時間)
1	会計データ入力	自分で行う手間と不明点を調べる悩みを省略します	●				
2	試算表(利益の集計表)の提供	経営判断に役立つ資料(過去の実績)を提供します	●				
3	税額予測	翌年(翌期)必要な税額をあらかじめ見通せます	●				
4	申告書の作成、提出	自分で行う手間と不明点を調べる悩みを省略します	●				
5	マネープランの入力	2の試算表からマネープランの入力			●(税務顧問をしている場合に限る)		
6	マネープランの確認	1)実績入力した月の状況確認 2)年間の利益・お金の流れの見通しを確認 3)現状と予測に基づいた経営判断を一緒に行う	2に加えて、未来の予測まで一緒に考え、現状と未来を明確化することで、現状の良し悪しをつかめます。	オプション 5千円	●	●	●
7	ビジョナリーコーチング	経営上の課題についてコーチング	6に加えて、お金の問題に関係あるなしを問わず、自分だけでは堂々巡りになりそうな思考をクリアにして、本当の課題を明確にして、解決の方向性を共有します。	●	●	●	
8	予算作成支援	1)設備投資の予定 2)新規採用 3)ボーナス枠、設定 4)借入額 5)根拠に基づく売上目標 など	自分一人では日常に追われて時間をとづらい予算作成について、一緒に考えて形にできます。 銀行の借入・返済をスムーズにすすめる対策にもつながります。		● ・コンサルタントが経営的観点で全体のバランスを考慮して対応する		
9	面談時の議事録作成	面談後にメールにて送信			●	●	●
10	随時相談	メール&携帯電話にて、月1時間程度		オプション 1万円 (月1時間程度)	●	●	●
11	アクションプラン作成支援	1)年間アクションプラン作成 2)進捗確認	上記6・7で共有した内容をさらに行動しやすい状況ができます。		●	●	●
12	ビジョン策定	1)1,3,10年のビジョン策定 2)カバニルツやミッソ、セブライズ等の明確化	何のために今の仕事をするのか、何をする人(会社)なのか、どこへ向かいたいのか、何にこだわりたいのかが言語化され、自分がプレにいく、外部に伝わりやすい状態をつくります。	ビジョン作成はオプションで15万円			
13	コミュニケーション支援	1)社員への伝え方 2)社内会議の進め方					●
14	社員への研修会	1)自社のお金の流れ 2)個別案件と会社全体の関係					●
15	社員との個人面談	1)埋められないギャップの確認 2)個別活動の相談					●
16	全社会議での進行役	1)進行役 2)CF状態と見通し説明 3)社員からの積極的な意見の引き出し					●

※CF=キャッシュフロー

※原則Zoom等とは、クライアントからの電話の他、スカイプ、ZOOMの利用とする。