

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

2020/12/8

※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ため、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 →2021年6月まで15,000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 かかわり有り 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 | ● | 原則半年契約だが、単発も可。 60分25,000円(期間限定20,000円) 30分20,000円(期間限定15,000円) | | | |
| 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 | | | | | |
| 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・お金全体の流れの見直しを確認 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り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。 | | ● | | ● |
| 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) カパ ニースピ リッツやミッソ、セルフイメージの明確化 | 何のために今の仕事をするのか、何をやる人(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れます。 | 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状態と見直し説明 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。