

「税理士さんへの不満・疑問」を感じたことはありませんか？

- 月に一度の巡回という約束が、最近はあまり来ない。
- 顧問料がけっこう負担。もう少し費用を抑えたい。
- 依頼内容に対して報酬額が割高に感じる。
- 担当者が変わってしまい、急につきあいづらくなった。
- 担当者が自分よりもずっと年配の方で相談しづらい。
- うちの会社を深く理解してくれていない気がする。
- 会社がなかなか育たないが、継続してくれるか不安だ。
- 親身になってくれない印象を、態度や言葉から受ける。
- 税務や財務についての質問に、明確に答えてくれない。
- 紹介してもらった義理もあり、仕方なくつきあっている。

**が一つでもあれば、
考えどきかも知れません。**

**税理士は本来
自由に選べます。
変更することも
可能です。**

もし税理士のことでお悩みなら、 柴田勝正税理士事務所にご相談ください。

**弊所は個人事務所です。中小企業様、店舗様と
同じ目線で「経営や税務」を考えます。**

弊所は大企業専門の税理士事務所ではなく、従業員規模100名以下の中小企業様や店舗様、個人の方を中心とした税理士事務所です。中小規模のクライアント様のニーズや課題、悩みを把握しているので、皆様と「同じ目線や価値観」でご一緒に経営・税務を考えます。

**製造メーカー様、美容院様、リフォーム会社様、
福祉関連の団体・企業様にご契約いただいています。**

地域密着のスタンスで、地元で事業展開される製造業やサービス業の企業様・個人事業主様と日頃から深くおつきあいしています。中でも自動車関連、美容室チェーン、住宅関連などの分野で積み重ねたノウハウや対応力が強みです。きっとお力になれると思います。

**常にお客様を理解する努力をし、財務状況を把握。
先手先手と働きかける提案を図ります。**

まずはクライアント様の現状をしっかりと知ることからスタート。ヒアリングを重ね、経営状況やデータ確認、財務状況をつかんだ上で、「今」と「これから」についての役立つご提案を図ります。また年間タイムテーブルに基づき、常に先を読んで対応いたします。



**「話せる税理士」であることを心がけています。
いつまでも良きパートナー、相談者であり続けます。**

士業にありがちな「敷居の高さ」をなくし、経営者の方にも経理ご担当者の方にも「話せる税理士」でありたいと心がけています。また個人事務所ですから担当替えということはありません。マンtoマンでいつまでもしっかりと、事業の成長をサポートし続けます。



**税理士は、士業である前に「サービス業」です。
お客様本意の「誠意」「親身」「理解」が第一。**

いつもクライアント様の思いやご希望をしっかりとカタチにする、税理士とはいわば「サービス業」だと自覚しています。「誠意」や「親身」という姿勢で、節税など納税者の財産と権利を守ることはもちろん、事業をより成長させるためのサービスを追求しています。

**フットワークの軽い、アクティブな税理士です。
定期的にこまめに、そして臨機応変に動きます。**

税理士に対する不満で多いのが「対応の悪さ」。私は税理士にとって「フットワークの軽さ」こそ必要不可欠だと考えています。毎月のご訪問や決算時の細かな対応、ご質問への速やかな回答など、きちんとしたスケジュール管理の上で、臨機応変に動きます。

柴田勝正税理士事務所

柴田勝正税理士事務所

検索

TEL0566-85-5666 Email:k-sibata@katch.ne.jp
http://www.katch.ne.jp/~k-sibata/