



他社の動向、親会社の意向、景気、為替、従業員不足…  
経営は常に問題だらけです。  
資金、技術、顧客の全てに恵まれている会社など存在しません。

スポーツの世界では、負けた原因はホームランを打たれたことであっても、  
まともなチームは、打った「あいつ」が悪い。とは言いません。  
打たれた「オレ」が悪いからトレーニングに励むのです。

試合にならないのは、**チームが弱すぎる**からです。

自分を鍛えることでしか、自分のゲームにならないのが、  
ルールです。

どこをどう鍛えてどのように勝ち続けていくのか？  
一緒に考えましょう。

# ENJOY THE GAME!



Copyright © 税理士法人 コンサルタンシー All Right Reserved.



TEL. 053-488-8555 FAX. 053-488-8556

〒432-8018 静岡県浜松市中区蛸塚4-7-18

蛸塚 shizimizuka

TEL. 053-467-5577 FAX. 053-467-5588

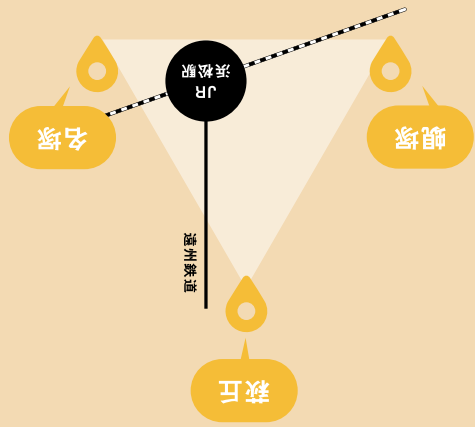
〒430-0811 静岡県浜松市中区名塚町369-4

名塚 mazuka

TEL. 053-475-7686 FAX. 053-478-0768

〒433-8121 静岡県浜松市中区萩丘4-9-21

萩丘 hagioka



## 3拠点ネットワーク 浜松を網羅する



# そうだ、 税理士に聞こう。

Every great journey starts  
with one small step.



# コンサルタンシーのコンセプト

about us

## On Your Beginning 財務と経営を強力サポート

「常に期待を超えよう」

明るく、前向きに、迅速な対応を致します。

こんなケースは  
お役に立ってます。

### 既に顧問税理士の居るお客様

- 何をしてくれているのか分からない。
- 顧問税理士が誰か知らない。
- 質問しても返事をくれない。
- 経営の相談に乗ってくれない。
- シゴトが遅い。

### 顧問税理士をお探しのお客様

- 税理士に何を頼んでいいのかわからない。
- 事業を始めたいのだが、何から手を付ければいいのか分からない。
- 各種届出や登記、許認可など、何を何処に聞いたらいいのか分からない。

ここが違うぞ、  
コンサルタンシー！

事業成功のためには、社長に言いくいことを言う人も、行き詰った社内では出てこないようなアイデアを社外に求めることも必要かもしれません。言うべきことを言うのが「コンサルタンシー」です。

C社 N社長

## Consultancy サービス内容

### 業績の把握と 経営計画の策定



月次巡回監査を行い、経営状況を適時把握し、早期の問題解決を図ります。

### 資金調達



信頼性の高い決算書をタイムリーにご提供し円滑な資金調達をお手伝いします。

### 経理事務の省力化と ペーパーレス



インターネットバンキングと連動した帳簿システムの構築、電子帳簿・納税を促進し間接業務の効率化を図ります。

### 書面添付の促進



信頼性の高い決算書には書面添付制度を利用することで、税務調査そのものを極力回避します。

### リスクマネジメント



会社のリスク管理を数値で算出、不必要な保険の支払いを回避します。

### その他



創業支援、助成金の案内、セミナー等の開催を随時行っています。

## 「正しい問題解決のための思考プロセス」 Thinking process for solving problems

Step 01

### 現状の把握

毎月のご訪問を通じ事業状況を把握します。

Step 02

### 真因の追究

問題点を洗い出し正しい課題を抽出します。

Step 03

### 解の方向性

問題解決の優先順位と方向性を決定します。

Step 04

### 具体策の比較検討

メリットデメリット及びリスク範囲を考慮し、具体的な方策を導き出します。

Step 05

### 実行計画の明示

5W1HとPDCAを回すことで、具体策を実行します。

ここがポイント！

客観的な視点で  
問題提起を  
行います。

Case 1

### 経営改善で 事業再生

減収ながら増益で年間3000万円の改善。生産ラインにも余裕が生まれ無理な営業も消滅！

販売先と価格を検証し不採算販売先からの撤退を提案

Case 2

### 販路拡大で 事業転換

インターネット販売チャンネルで年間3600万円の売り上げを創出。

インターネットによる販路拡大を提案し卸売業から小売業への業種転換に成功！

Case 3

### 販売価格の見直しで 利益倍増

やったことは価格の見直しだけ！

商品性と市場をヒアリングした結果、競争相手も少なく、業界内の相場というものも存在しないとのこと。これまでも十分な利益を確保していたものの、販売価格の見直しを提案し、利益率の底上げを図った。