

事務所概要

代表 税理士 大森 薫
1985年4月開業

資産税部門業務を特徴として全面に打ち出し、相続税、所得税、法人税の3法の角度からお客様の資産運用、資産承継、相続税対策、投資計画及び法人事業並びに個人所得の角度から資金計画・節税と業務の合理的で適正に運営されているかの確認・指導業務を行って参りました。

2008年9月千葉市中央区に移転

千葉の会社を元気にするをコンセプトに元気フォーラムを開催中

中小企業の経営者、経営幹部という同じ立場を共有するもの同士が集まり、お互いの会社の問題点を特定し改善する事、会員メンバー同士が切磋琢磨、叱咤激励、相互補完的な関係を作れる場を作ることこれからの時代の生き残りをかけて共に成長発展したいと思い元気フォーラムを立ち上げました。

スタッフ 8名



■ JR千葉駅より徒歩8分

東口より千葉そごう方面へ進み 交差点を左へ行きレクサスの先を右に曲がり井上病院の先、マツダレンタカーのビルの6階になります

■ 京成千葉中央駅より徒歩5分

改札を左に新宿方面へ出たら右へアサヒポールリングセンターがありますので次の信号を左へ行きますとマツダレンタカーのビルの6階になります

大森税理士事務所

Omori Tax & Accounting Office

〒260-0021 千葉県千葉市中央区新宿2-1-20
結城野ビル6階
tel 043-248-0501
fax 043-247-8435
<http://www.omori-kaikei.co.jp>
E-mail info@omori-kaikei.co.jp

大森税理士事務所

Omori Tax & Accounting Office



information

税務申告
事業承継
相続対策
元気フォーラム



サービス業務

- 15日月次決算、40日決算報告
- 元気フォーラム(マッチングビジネス経営参謀の会)
- 決算前検討会
- SHIP(決算診断・問題共有)
- CAP(ハッピーリタイア計画)
- プレ税務調査(にこにこ税務調査)
- 経理3点セット(パソコン会計・経理改善)
- 販売管理システム活用支援
- 経営会議支援(予算計画・実績管理)
- 相続、事業承継対策
- 法人税・所得税・相続税申告

税務のプロとしてお客様の課題解決に務めます

月次決算報告書は翌月15日頃に提供、法人決算は決算日より40日頃に報告しております。「正確でスピーディー」と「お客様の納得」をモットーにしております。

税理士事務所として法人税申告・個人確定申告・相続申告をはじめ税務のプロとしてお客様の課題解決に努めております。

また、納得のいく決算書を作るため経営計画作成から実績と計画との対比を行い、会議へ参加しアドバイスを行っております。

総合的なソリューションを提供する コンサルティング サービス

お客様と共に問題共有(シェアリング)、解決を目指します

決算前検討会

社長様の納得のいく決算書を目指し事前に何をすべきか？、納税の資金はいくら必要なのか？節税対策はないか？赤字になりそうときには削減できる経費はないかなどあらゆる角度から検討します。

- 決算確定がぎりぎり納税資金の準備が大変だった…
- 事前に利益がわかっていたら節税対策できたのに…
- 残り3ヶ月がんばれば赤字にならなかったかも…
- 事前に対策を打っていたら銀行から融資を受けられていたかも…

SHIP(決算診断・問題共有)サービス

SHIPとは(I Share your Problem Heartily)の頭文字を組み合わせたものでお客様と我が事務所と問題を共有するという意味と会社を船に、社長を船長、社員を乗組員に例えて説明しております。

決算書を3期分お預かりし数字だけでは見えなかった問題、課題を分析し、点数やランク付けによりわかりやすくパワーポイントでご説明します。決算書を税務署に提出するために作るのではなく我が社の課題解決のツールとして活かし、そして問題を共有し企業の永続的発展を目指します。

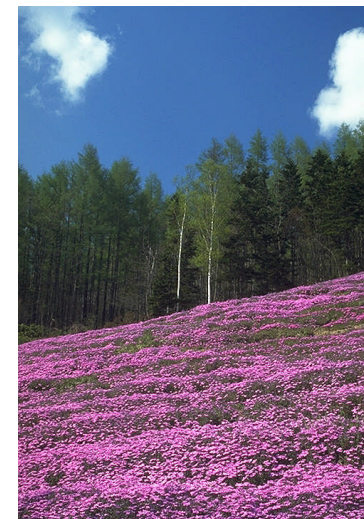
元気フォーラム

多様なニーズそしてお客様自身が気づいていないニーズに対応しなければ、企業そのものが存在し続ける事が困難な世の中になりました。変化に対応するためには、お客様の立場や視点にたった製品やサービス提供へとシフトし続けなければなりません。今の日本経済を根底で支えている中小企業が元気にならないと日本も元気になりません。中小企業の経営者、経営幹部という同じ立場を共有するもの同士が集まり、お互いの会社の問題点を特定し改善する事、会員メンバー同士が切磋琢磨、叱咤激励、相互補完的な関係を作る場を作ることでこれからの時代の生き残りをかけて共に成長発展したいと思い元気フォーラムを立ち上げました。

- 顧問税理士がいてもセカンドオピニオンとして活用できます。
- ネットワークメンバーによる支援が受けられます

CAP(ハッピーリタイアを目指して)サービス

元々「法人」と「個人(社長)」とは一体であり、どちらか一方だけでは決して解決できない問題があります。



社長が会社を引退したあとにいくら資金(生活費)が必要かをシミュレーションすることで今取っている役員報酬が適正なのか？診断します。節税だといって会社に利益を残さずすべて役員報酬で取ってしまったはいませんか？

次の世代に会社を残していくためには会社と社長個人を一体として考え問題解決を図る必要があります。

また将来の相続税はいくらかかるのか資金手当は出ているのか将来のために今から準備を始めましょう!!



プレ税務調査サービス

税務調査はお客様も会計事務所も嫌なもの、出来れば避けたい。もしかすると税務署調査官も嫌なのではないか…？正しい経営を目指すなら、数年に1度会社の問題点を指摘しに来てくれるのが税務調査と考えられるなら、税務調査をもっと積極的に捉えて、嫌でドキ(不安)であった税務調査を、ワクワク(感動)なものに変える考え方をした方が今後の経営に役立つといえます。そこでプレ税務調査があります。事前に問題点をあらいだし当日に備え調査後は見つかった課題を今後の経営に活かしていきます。



経理3点セット サービス

経理がブラックボックスになっていて経理担当者以外は誰も把握していない。パソコン会計を導入したいがどのソフトを選んで良いかわからないなどといった問題を解決します。

- パソコン会計導入
- 経理指導
- 経理マニュアル



販売管理システム活用

販売管理システムを有効に活用できますか？日々納品書を発行し請求書を発行するだけではありませんか。新商品・新市場発見のヒントは販売管理システムにあります。我が社の売れ筋商品はなにか？一番のお得意様はどこか？何を売れば儲かるのか？資金繰りを悪くしている得意先はどこかといった情報の有効活用をお手伝いします