

# 会社を増収増益、仕組み化に導ける税理士見極めシート

no	チェック	加減	概要	詳細
1	<input type="checkbox"/>	+1	こちらの要望するコミュニケーションツールにてやりとりが可能	メール、LINE、チャットワーク、zoom等のITツールを用いて打ち合わせができるということは、それだけクライアントに柔軟に対応できるかつ新技術を常に取り入れようとしているため。
2	<input type="checkbox"/>	+1	多種多様な会計ソフトに対応できる	弥生会計、一太郎を基本に、freee、MFクラウドも対応可能だと尚良し。クラウドサービスは時間コストの削減が大きい為、経営へのインパクトも大きいから。
3	<input type="checkbox"/>	+1	FAX対応が可能である	クライアントに合わせるというスタンスとFAX対応が必要な会社まで幅広く取引してきたのだからと予想できるため。
4	<input type="checkbox"/>	+1	節税より財務状況の回復の優先を提案してくれる	最大限の節税を行うために節税より先にやるべきアクションが見えているため。
5	<input type="checkbox"/>	+1	サービス相応の価格帯である	関与具合にもよるが、月の顧問契約であれば月額2万円からそれ以上の価格設定がサービスと相応。
6	<input type="checkbox"/>	+1	新しい補助金、助成金情報に詳しい	常に新しい情報を手に入れている証拠であるため、今後も良い提案が期待できる。
7	<input type="checkbox"/>	+1	記帳代行を嫌がらない	仕事の自動取り込み等、業務効率化を実現していれば記帳代行は利益率が高くて歓迎されるため、それだけ業務効率化に詳しいことになり、税務以外でも役に立つため。
8	<input type="checkbox"/>	+1	仮想通貨も取り扱ってくれる	ブロックチェーン、暗号通貨の今後の金融業界での立ち位置を理解している可能性が高いため。
9	<input type="checkbox"/>	+1	新規性の高い事業に理解、関心があり相談に積極的	新規性の高い事業の税務は不確定要素が多い中で税務ルールを取り決めるため難易度が高く、嫌がる税理士が多い。それでもやってくれる税理士は熱意があって優秀な可能性が高い。
10	<input type="checkbox"/>	+1	税務以外の相談にも積極的に対応してくれる	自分で貢献できることはやる、と決めている税理士の可能性が高く、親身になってくれる可能性が高い。
11	<input type="checkbox"/>	+1	他の士業やコンサルタントと連携がとれる	目的は事業の成長である。そのためにチームで連携して動いてくれるというのは経営者にとって大きなプラス。
12	<input type="checkbox"/>	+1	補助金、助成金を積極的に提案してくれる	会社経営には資金が必要なことをよくわかっており、かつ常に最新情報をキャッチアップしている証拠。
13	<input type="checkbox"/>	+1	銀行融資の際に銀行とのやりとりを直接対応してくれる	顧問先の会社を成長させる為に何をすべきか、というのがわかっている。
14	<input type="checkbox"/>	-1	電話やメールではなく、事務所に来社するように言われる	リモート環境で意思伝達が苦手、メールや資料での提案が苦手だということがわかる。事業のスピードが鈍る。
15	<input type="checkbox"/>	-1	海外展開に対して消極的である	海外の税法に限らず貿易などにも精通していない。
16	<input type="checkbox"/>	-1	メールやチャットツールの返信に1日以上時間の空くことがよくある	メールやチャットを確認する習慣がない。事業のスピードが鈍る。
17	<input type="checkbox"/>	-1	挨拶もなく担当者が突然変更となる	離職率の高い税理士事務所であり、かつ引継ぎもしっかりしていないということがよくわかる。
18	<input type="checkbox"/>	-1	こちらの話を聞かずに一方的に話してくる	こちらの細かい要望や目的、目標が聞き入れてもらえない。
19	<input type="checkbox"/>	-1	「一般的には」や「我々は」など責任のあやふやな表現が多い	税務調査などいざというときに責任回避をされる可能性がある。一緒に戦ってくれる人ではない。
20	<input type="checkbox"/>	-1	決算書と一緒に頼んでもいない分析資料をたくさん送ってくる	会計ソフトからボタン一つで誰でも出せる資料を分析結果として渡すことで報酬の対価だと考えている。実際は考察していないためその後のプラン提案ができない。
21	<input type="checkbox"/>	-1	税務署OBであることをブランドとしている	税務署OBの方は昔は本当にパイプのある人もいましたが、現状は非常に少ない。実務経験を強みとしていないので、実務の経験が不足している恐れがある。
<b>合計点</b>		<b>点</b>		
<b>評価</b>			<b>解説</b>	
	～-1点		今すぐほかの税理士先生に変更しましょう。取り返しのつかない経営判断をしてしまうかもしれません。	
	0～3点		自社の過去の決算書を持参して他の税理士先生などに相談しましょう。より相性のあう先生が見つかるかもしれません。	
	4～6点		税理士先生に頼りすぎず経営コンサルタントへの相談や勉強会への参加など積極的に経営を自身で学んでも良いかもしれません。	
	7点～10点		一度雑談程度で構いませんので、ほかの税理士先生の話などを聞いても良いと思います。	
	10点～		何も相談することはありません。そのままの税理士でビジネスを大きくしていきます！	