

2010年度版 Noteworthy Information is this !

注目情報は これだ!

全
390
件



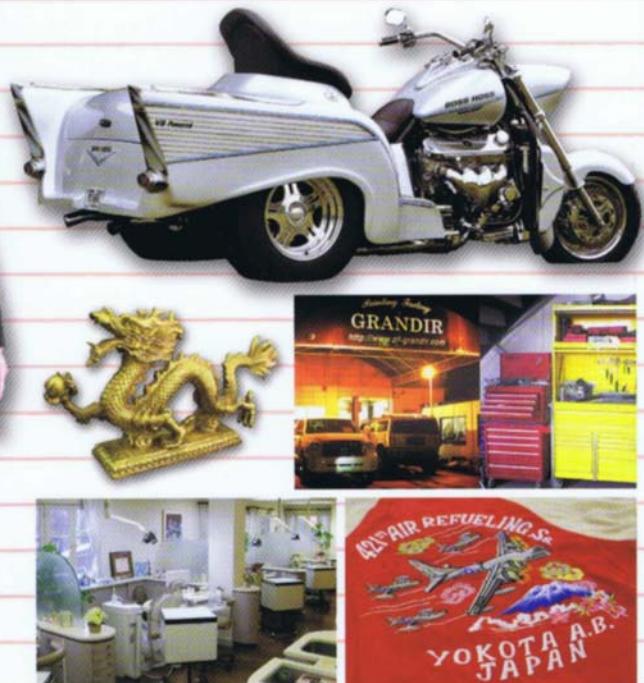
なぜこの商品が売れるのか!

トレンド
企業の扉
グルメ
ビジネス
商品開発物語
住まい
レジャー
ライフ
ヘルス
ビューティ
スピリチュアル



なぜ、その発想が生まれたのか？

各企業の深く鋭い洞察力、卓越したアイデア、
戦略にあふれるアイテム・ビジネスを
厳選した話題の一冊



掲載情報はここからアクセス

<http://www.mrpartner.co.jp/cyukore2010/>

注目情報はこれだ!

企業の扉

クライアントへの提案を中心に 信頼を集める新タイプの税理士事務所

何でも相談できる、しかも専門に強い税理士。

企業がよりよくなるための提案をしてくれる、コンサルタント的存在に注目だ。

「税理士からの説明や提案がほとんどない」「税理士が年に2、3回しか訪問がないのでなかなか相談できない」と思ったことがある人は多いのではないか。税理士事務所というと、どうしても面倒な記帳業務を請け負ってくれる専門家とイメージが強い。「樋口税理士事務所」は従来のアウトソース型の業務から脱皮し、税理士からクライアントに提案をしていくとい



最近ではセミナー講師としても活躍している
という代表 樋口直宏氏。

うコンサル業務を強めた税理士事務所だ。代表の樋口氏は、中小企業の経理事務・税務全般をきっちり学んでき

た。その後は税理士法人に勤め、上場会社の税務や企業買収のアドバイスといった業務を経験した。満を持して独立し、今に至る。幅広い業務経験から、本当にクライアントのためになる提案型の税理士事務所を手掛けている。同事務所が提案主体の税務顧問、申告書作成、セカンドオピニオンサービスなどの業務のほかに、力を入れていることの一つが相続事業継承対策だ。最近の中堅企業の

社長の平均年齢が58歳と、年々と高齢化が進んでいるうえに後継者がいない、後継者の人材が育っていないという後継者問題のほかに、過去の利益の積み重ねで予想以上に自社の株価が高く、また納税資金も確保していないことから、相続税の支払いも困難になるといった資金的な問題も顕在化しているのだ。そこで樋口税理士事務所では、自社の株価を徐々に下げつつ後継者に株を移していくと同時に納税資金の確保も行い、社長のリタイヤ時期を定め事業承継のプランニングを提案する、ということを行

う。豊富な経験をもとに、クライアントと信頼関係をもとにした有益な提案ができる頼もしい事務所である。
(ライター／早坂七恵)

取材協力

樋口税理士事務所

☎ 03-5821-8177 (受付時間／9:00～17:00)

FAX／03-5821-8178

所在地／東京都台東区浅草橋5-4-4 ジュエル秋葉原203
定休日／土・日曜日・祝日

※受付時間外でもメール・電話によるご相談を受付けます。

<http://higuchi-tax.com/>

トレンド

企業の扉

グルメ

ビジネス

商品開発・物語

住まい

レジャー

ライフ

ヘルス

ビューティー

スピリチュアル