

<結果は過去の行動>

数年前は、多くのセミナーに参加したり、異業種交流会、銀行の勉強会、自己啓発セミナー、経営勉強会に参加していました。事務所は購入するのではなく、賃貸でいい、資産を持った、住む車の社員さんと同じで、個人で購入し、仕事で使っていました。事務所セミナーも毎月開催、社員さんにも色々な勉強会に参加していました。経営方針発表会も開催。銀行等訪問、新規法人飛び込み訪問、DM送付等、色々な行動していました。拡大を目指し、経営者としての経営も学び行動もしていました。

今は、税理士仲間と、著名な税理士を向えた、質疑勉強会、弁護士の勉強会、TLC(資産対策研究会)の会場幹事、税理士会の支部役員等、税理士業務中心になり、研修も税理士の勉強会も主に参加しています。税理士としての職人を目指し行動しています。節税も自ら実践する為に法人を設立し、未済(収入)の分散、不動産を購入し、税理士事務所へ賃貸、法人の役員報酬、低額で社会保険加入(国保、国庫の節約)、生保加入、譲渡損の活用、車の購入(仕事が利用)等実行しています。

行動の結果として、数年前より、活発に行動して来たことが、今成果として現れています。過去の行動が数年後の成果となり、経営の勉強会に参加、管理活動、税理士の勉強以外の行動が今の結果となっています。

税理士中心の学びをしていき、交流も税理士、お客様への対応は、税務対策及び月次決算数値の報告を中心として、自己の節税と、資産購入。数年後に結果は出します。法人税、所得税、相続税、で渡辺君の1、社長に月次決算報告できる会計事務所。

高林幸祐