

“地道にコツコツ”と全国500社超の事務所の信頼を集め、**日本最大級の**

「税理士探しのサポートサイト」を構築した男



日本企業支援センター
代表取締役 **丸山 隆之** まるやま たかゆき

1979年、東京都生まれ。高校卒業後、自衛隊に入隊。2002年に長距離トラックのドライバーに転職する。その後、自動車販売ディーラーや営業代行企業を経て、営業ノウハウを身につける。2009年1月に日本企業支援センター株式会社を設立し、代表取締役に就任。2011年2月、日本最大級の税理士総合サイト「T-SHIEN」をオープンする。

日本企業支援センターは、日本最大級の税理士総合サイト「T-SHIEN」を運営し、個人事業主や中小企業の税理士探しをサポートしている。代表取締役の丸山氏は高校卒業後、自衛隊に入隊。「地道にコツコツと物事に取り組み持久力」を身につける一方、自らの実力を外で試みたいと起業を決意した。その後、営業代行企業などで多くの経験を積み、営業部長として新規事業の立ち上げを担当。そのノウハウをもとに、2009年1月、日本企業支援センターを起業した。連載第4回目の今回は、丸山氏が経営者と税理士とのマッチング事業を興すきっかけとなった「税理士との出会い」について聞いた。

前職がきっかけとなった 税理士の方々との出会い

——マッチング事業の業種を税理士に特化したきっかけは何ですか？

前職で企業向けインターネット広告の販売をしていたことです。当時はインターネット広告が盛んで、業種を問わずに営業を行い、業界一番を目指し販売成績を伸ばしていました。

そんなある日、顧客名簿を検証する中で、税理士からの問合せや申し込みの多さに気づきました。そこで私は、税理士業界の調査を行い、税理士法の改正で「広告規制の緩

和」や「税理士報酬の自由化」がされた事実を知りました。つまり、積極的に営業展開を考える税理士の方々が顧客となっていたわけです。税理士は法人の90%以上が利用するインフラ化されたサービス業でもあり、その市場と機会に大きな可能性を感じました。

「人のために働きたい」という想いから誕生した事業

——その後、経営者と税理士のマッチング事業で起業したのはなぜですか。

いろいろな税理士の方々と出会ったおかげですね。私は起業す

るまでに200名以上の税理士の方々とお会いしました。彼らは私の一回りも二回りも年上の人生の先輩であるにもかかわらず、私のような若輩者の話を真剣に聞いてくれました。ときには相談にのってくださり、中には経営者への想いを熱く語ってくださる方もいました。私がお会いした税理士の方々は、中小企業の発展を心から望み、自身も積極的な営業展開をする方たちばかりだったのです。そのおかげで私自身、「今、学ぶべきこと」や、問題があったときには躊躇せず「相談すること」を教えられ、大きく成長できたと感じています。そしてな

より、「我を捨て、経営者の成長をサポートすること」に徹する税理士という仕事そのものの地道さや、真摯な姿勢に感銘を受けました。当時の私は「自分が一番になるため」に働いていたため、「人のために働く人」との出会いは本当に衝撃的だったのです。

それ以降、私は税理士と同じように、社会支援とビジネスとを両立させるためにはどうすれば良いかと考えるようになりました。そして教えていただいたことを実践し、一つ一つ積み上げていったら、自然と税理士と経営者のマッチング事業で起業することにつながったのです。今はこの事業が少しですが、自身の成長のきっかけをくれた税理士の方々への恩返しになればと思っています。

お問い合わせはコチラ

0120-955-761

T-SHIEN

検索

www.taxaccounting-shien.com/

日本企業支援センター株式会社

設立/2009年1月

事業内容/会社設立支援事業、中小企業に向けた会計事務所の紹介事業、WEB制作、システム開発事業、その他BtoB事業

URL/http://j-shien.co.jp/

