

“地道にコツコツ”と全国500社超の事務所の信頼を集め、

# 「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む持久力」を身につける一方、自らの実力を外で試し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。連載第一回の今回は、丸山の起業までの経歴および、「T-SHIEN」を立ち上げた経緯などを聞いた。

## 起業のきっかけをくれた自衛隊での経験

——高校卒業後、なぜ自衛隊に入隊しようと思ったのですか。

自衛隊に入隊すると大型免許が無料で取れると知ったからです。当時の私の夢は長距離トラックのドライバーになること。これだ！と思いました。そして、念願どおり大型免許を取得。自衛隊には4年勤めましたが、幹部候補生になるには防衛大学卒でなければ難しいと感じて退官。

「自分の力を外の世界で試してみたい」という気持ちも生まれ、30歳までに起業しようと思えました。

——その後、すぐに起業したのですか。

いいえ。まずは営業力を身につけようと思いい、中古車販売の営業職に就きました。しかし、衣食住に恵まれていた自衛隊生活での金銭感覚と、全て自身で賄わなければいけない社会生活とのギャップで生活することが困難になり退職。25歳までは好きなことをやろうと思いなおし

て、30名規模の長距離運送業者で長距離トラックのドライバーになりました。自衛隊で「コツコツと地道に物事に取り組む持久力」を身につけていましたから、すぐに売上ナンバー1を獲得。給与も歩合制だったため、年長のドライバーの方より稼ぎましたね。しかし、体力的にはキツかった。年齢を重ねてできる仕事ではないと感じ、退職。また営業の仕事に戻ったんです。

## 税理士探しのサポートサイト「T-SHIEN」の誕生

——紆余曲折ですね。今度はどのような営業職だったのですか。

通信機器販売などの営業職に2年間就きました。そして、営業代行業なら自分にも起業できる、と思えた。販売する商材は何かいいだろうと調べていくうち、また別の販

売代行業社に出合ったんです。ここならさらに営業力を磨けると感じ入社。営業部長として、BtoBのマッチングサイトを構築する営業部を立ち上げました。ここで、企業と税理士をマッチングさせる事業が生まれました。

その後、独立し、2009年に日本企業支援センターを起業。私はこのBtoBにおけるサービス業のマッチングを構築していきたいという「志」と営業部長時代にお世話になった税理士の方々の期待に応えたい、裏切りたくないという「想い」から行動にでたんです。そして、2011年2月、地域、業務内容など、さまざまな角度から税理士探しをサポートする税理士総合サイト「T-SHIEN」として再構築しました。

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、  
中小企業向けの会計事務所の  
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/

