

“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6回目の今回は、「T-SHIEN」のサービスの今後の展開やビジョンなどについて聞いた。

サービスの「卸」となり 必要な場所(人)に必要な モノ(サービス)を提供する

—— 御社は「サービスの卸」を標榜しています。その意味を教えてください。

そもそも卸の役割とは何か、「物流卸」を例に説明しましょう。物流卸の役割は「小売店の在庫負担を軽減するとともに、「メーカー」に商品課題の情報を提供し、集客につなげることです。その結果、「小売店」は豊富な品揃えと在庫コストの圧縮が同時に可能となり、「メーカー」の商品力向上も促進されました。モノの流れと情報の流れを円滑に交差させる

という「卸」の役割があったために、大量生産・大量消費が可能になった、ともいえます。

一方、付加価値の時代となり、サービスの重みが増していますが、実は「サービスの卸」は存在していません。そのため、さまざまな問題が起きています。税理士と企業の間係でいえば、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あるにも関わらず、企業は人づての紹介に頼って税理士探しをしているのが実情。良いサービスを持っていない税理士が潜在顧客に認知されていないケースも珍しくありません。それは、サービスは目に見えない不明確なモノだからです。

そこで、顧客に見えなかった税理士サービスを可視化したのが、当社の税理士総合サイト「T-SHIEN」です。税理士のサービス内容を発注側の企業にわかりやすく伝え、受注側の税理士にはサービス課題について情報をフィードバック、集客につなげてもらいます。税理士という「サービスの卸」の役割を果たしているのが、「T-SHIEN」なのです。

日本の企業を 元気にするために

—— 今後の御社のビジョンを聞かせてください。

まずは、全国200万法人のイン

フラビジネスとして浸透している税理士業界において「卸の市場確立」を狙います。1兆円といわれる税理士市場の「法人顧問」分野でシェア5%以上を実現した後は、さまざまな企業向けサービスに事業領域を広げていきます。

そして、「サービスの卸」となり、サービス提供企業のサービスの質の向上、市場の拡大に貢献したいですね。そうすれば、発注側の企業もよりよいサービスを受けることができ、発注をしやすくなる。発注が増えれば市場が拡大し、ひいては、日本全体の生産性の向上につながります。「サービスの卸」を当社が確立することで、そのお手伝いをしたいと考えています。

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/

