

名刺の裏に「接(整)骨院専門の税理士です」というキャッチコピー。税金、経理の相談だけでなく、開業、分院、増患まで幅広く経営をサポートし、コンサルタントとしての顔も持つ、オリジナリティが光る気鋭の税理士のビジネス・マインドに直撃したインタビューです。

税理士の世界では大変珍しい「接(整)骨院専門」という道を選ばれたいきさつをお聞かせください。

税理士事務所で働くなかで、さまざまな業界の方と接する機会がありました。独立するに際して、駆け出しの私が生き残っていくためにはオリジナリティ、つまり「ブランディング」が必要だと考えたのです。そこで、一つの業界に特化した税理士になろうと考えたのです。お金儲けということではお医者さん専門がいいかもしれません。しかしすでに医院専門の税理士はたくさんいます。私なりの3つの基準で業界の絞込みを行ないました。「先駆者のいない業界」「今後伸びの期待できる業界」「お客さんとして信用できる業界」の3つのポイントです。残ったのは美容室、ラーメン店、そして接(整)骨院でした。

その中で最終的に接(整)骨院専門という道を選ばれたのは？

先ほどお話した3つのポイント以外に、食い込んでいく業界選びのポイントが、実はもう一つ私的にはあったんです。税理士国家試験を1ヵ月半後に控えた24歳の時でした。事故で膝のさらを粉砕骨折してしまったんです。入院生活の後、リハビリテーションを丁寧にやらないといけないんですが、私は痛み止めを打ちながらわき目もふらず受験勉強に没頭しました。試験は合格したのですが、医者から「一生まともに歩くことはあきらめてください」と言われました。リハビリをさぼったつけなんですが、大変ショックを受けました。そのとき泣きついたのが近所の整骨院だったんです。院長先生が熱血漢で「一日でもさぼったら診ないぞ」と言われました。その後1年半通い続けたのですが、お陰様で走ったり、正座ができるまでに回復しました。お世話になった業界に恩返しをしたいという思いもあったんです。

さて、実際に接(整)骨院専門の税理士として活動されて、ご苦労などありますか？

接(整)骨院の院長さんは二つのタイプに分かれます。オーナー志向の方と、治療家志向の方。圧倒的に多いのは治療家タイプの方です。実際は院長は治療家であるし、同時に経営者でもあり、二つの色を持たないといけないんです。治療家志向の強い院長さんの場合、「うちは儲け主義ではやってないから、金の話はしないでくれ」とおっしゃる方もおられます。しかし、経営者がお金から目をそらすのは一番してはいけないこと。「私と会うときだけはお金と向き合ってください」とお願いすればご理解いただけるので、以後は仕事がスムーズに運びます。

中嶋さんはセミナーなども積極的におやりになっていて、接(整)骨院の起業・開業の時からサポートしておられます。税理士の枠には収まらない、コンサルタントとしての活動についてお話しください。

私の活動を外から見るとコンサルタントと見分けがつかないかもしれませんが、私自身のアイデンティティとしてはやはり税理士です。ですが、ただ財務的なこと税的なことを業務とするだけでなく、接(整)骨院が繁盛するためにはどのような方向を目指せばよいかといったアドバイスやサポートを、税理士報酬の範囲内でさせていただいています。私はこれまでいろんな業界の方々と関わってきたので、接(整)骨院業界を外から見ることができますし、お力になれる幅も広く、経営や集客のアドバイスもさせていただいています。

私が一番に心がけていることは、院長先生の思いを引き出してあげること。一口に接(整)骨院といっても経営の方向性はいろいろあるわけですが、「あなたの行きたいのはこちらの方向ではないのですか？」とご自身で自覚していただく。それが私が最初の仕事になります。私が歩き、走り、日々健康に活動的に生きているのは、あの熱血漢の院長先生との出会いがあったからこそ。そのご恩を忘れず、これからも"コンサルのできる税理士"として、この業界の役に立ち続けたいと思っています。



院長の思いに寄り添い、今後ますます求められる「治療業界」を幅広い視野と経験、そして実務でサポートする接(整)骨院応援プロデューサー。

中嶋よしふみ税理士事務所　税理士 **中嶋 淑文** さん

text ／ Hiraku YAMAKAGE

3セルフ・ブランディング つのポイント

1. 治療院の"治療"を行う異色の税理士
2. 税理士報酬の範囲内で行う経営サポート
3. 自分自身の原体験こそ最大のモチベーション



中嶋よしふみ税理士事務所
〒440-0053 愛知県豊橋市老松町28番地1
TEL0532-74-3376　URL http://tax-nakajima.com/