

飲食店・理美容室オーナーの夢とともに追い掛ける仲間



本稿では、実務経営研究会事務局の江面洋治えがみが、中小企業の支援に奮戦している若手会計人にお話を伺います。第30回は、サロン・飲食店創業支援センター代表・株式会社Izanagi Consulting代表取締役の砂田桂吾氏（写真）取材しました。4年間の税理士法人勤務を経て2015年に独立した砂田さんは、飲食店・理美容室に特化した創業・経営支援で実績を重ね、確固たるポジションを築いています。

サロン・飲食店創業支援センター 京都オフィス／大阪オフィス／埼玉オフィス 電話：06-6136-5486
株式会社Izanagi Consulting 電話：075-286-3305

—— まず、砂田さんのこれまでの歩みを教えてください。

砂田 学生のころから、経営に興味がありました。会計事務所はさまざまな業種の経営を身近で勉強できると思い、税理士法人に入所しました。質の高い税務会計に加え、コミュニケーション能力やコンサルティング力も求められた環境が自分とマッチしていて、楽しく仕事をさせてもらいました。

—— なぜ独立されたのでしょうか。
砂田 もともと飲食店や理美容室（以下、サロン）が好きだったこと

砂田桂吾（すなだ・けいご）

サロン・飲食店創業支援センター代表。株式会社Izanagi Consulting代表取締役。1983年香川県高松市生まれ。2012年京都産業大学大学院法学研究科卒。税理士法人での東京オフィス統括マネージャー経験などを経て独立開業。関与先の全てが美容業・飲食業であり、資金繰り・資金調達・経営計画の策定を得意とする。

と、勤務時代に飲食店やサロンのオーナーにとってもよくしていただき、高いといわれる廃業率を少しでも低くしたい、そのような思いからです。それを目指すには、会計事務所とは別のスタンスで臨むほうが自分らしく進めるのではないかと考え、代表や幹部のご理解を得て、4年間勤めた事務所から独立しました。代表は、私が最も影響を受けた上司です。素晴らしい仕事の環境を与えてくれたことに感謝しています。—— 今注力している取り組みについて教えてください。

砂田 大きく2つあります。開業融資をメインとした飲食店やサロンの創業トータルサポート、そしてキャッシュフローベースの財務・資金繰りコンサルティングです。今だけのお金を使えるのか、希望するタイミングで店舗展開ができるのかなど、オーナーが正しい経営判断をできる環境を提供しています。また、よい経営をするためには、起業のタイミングからしっかりと経営計画、そして適正な運転資金があったほうが絶対によい。そのため

に、創業段階からの融資・助成金・補助金などの支援にも取り組んでいます。—— 今後、会計業界はどう変わると思えますか。
砂田 ある程度の規模がないと、オールマイティーな体制を整えることができないと思います。税の専門家としての事務所、それ以外のサービスで喜ばれる事務所と二極化していくのではないのでしょうか。—— 会計事務所とどのような協力関係を築きたいとお考えですか。
砂田 私は、飲食店やサロンの経営を支援するチームのハブになりたいと考えています。ハウスメーカーをハブにさまざまなプロが集まって、家を建てるようなイメージですね。会計事務所の皆様には、本業である税務会計や相続などで無理なく活躍していただき、ともに飲食店やサロンの支援をしていきたいですね。—— 最後に、今後の展望をお聞かせください。
砂田 開業から3年経ち、おかげさまで順調に成長し、多店舗展開をお考えのお客様が増えてきました。そ

取材を終えて

いつも笑顔と周囲への心配りが絶えない砂田さん。インタビューでの明瞭かつ簡潔な受け答えから、高い志と熱い思いが伝わってきました。お客様からの信頼が厚いことがうかがえます。今後のさらなるご活躍を祈念しています。（江面洋治）

