

仕組みづくり 人材育成 売上アップなど 経営者の困りごとを解決

自己破産の危機から学んだ経営者に寄り添う姿勢

金融系の就職に強い関西の国立大学を卒業後、地銀に就職。法人営業が天職だと言い切れるほど、仕事の面白さを感じていた。

ところが、父親の事業が傾き始めたため、家族を支えるべく高金利の借金を抱え、多重債務者となってしまう。自己破産寸前まで追い込まれたが、「命が取られるわけではない」と俯瞰で状況を捉え、自己破産を回避できた。

この経験はその後の仕事で大いに役立つ。経営者はもちろん、その家族や従業員に同じ苦しみを味わってほしくない、資金繰りに悩む経営者に寄り添い、時には困難から這い上がる術も伝えた。顧客から厳しいことを言われることもあったが、誠心誠意向き合ってきた。この姿勢は独立しても変わらない。



略歴

1981年 京都府生まれ
2005年 地方銀行に入社
2019年 中小企業に転職
2022年 L.I.G Partners株式会社設立



所在地

〒604-8187
京都府京都市中京区御池通東洞院東入笹屋町436
永和御池ビル606号



L.I.G Partners株式会社
代表取締役 足立 崇真

社長と従業員の間に 言葉で「橋」を架ける



「黙ってやれ」という風潮が蔓延していた銀行では、言葉が足りないことでコミュニケーションエラーと膨大な無駄が生じていた。そんな中、支店長代理として業務の“理由”や“狙い”を徹底的に言語化することで、メンバーの理解を深め、コミュニケーションを活発にし、業績を大躍進させた。

転職した中小企業でも言語化に取り組むことで同じような成果が得られたことから、企業の規模に関わらず、言語化が商いの鍵を握ることを確信。さらには人材を優秀にする仕組みが整っていれば、例え集団の構成員が変わらなくても結果を出せるというのが持論。

“言語化”と“仕組み”ができれば、経営者の悩みの大半は解消され、経営者にも従業員にも良い環境が生まれる。

銀行員時代は主に法人営業を担当
14年半で2,500冊以上の決算書を分析、
1,000件以上の融資案件に携わる（承認率9割）

中小企業ではM&A、離職防止策の検討、財務分析による課題抽出、事業所間の連携案件みえる化などを手がける

いろいろなお店や会社を見かけては
「自分ならどうするかなあ…」
などアイデアを練るのが好きな「妄想族」

趣味のゴルフではたまに100を切る

経験・知識をフルに生かして 経営者をサポート

現在は「社員20人以下企業の倍速成長パートナー」として、経営者が経営に専念できる仕組み作りをしている。コンサルタントではなくパートナーを名乗っているのは、自身も経営者と一緒に成長していきたいとの思いから。いい時も悪い時も共に乗り越える覚悟を持って独立を果たした。

理念は「良き人生を実現する会社づくりを経営者と共に」。自身の持てるすべてを駆使し、経営者が経営に専念できる環境づくりを目指す。サポート範囲は“言語化”“仕組みづくり”にとどまらず、社員教育や組織づくり、経営計画書の作成、体制整備と多岐にわたる。

顧客からは、コンサルタントのようではないと全く違う、これまでになかった存在だと重宝がられている。



問い合わせ先



HP