

社員20人以下の中小企業社長向け

「借り続ける」を実現する体制構築

『コンナビ』



L.I.G Partners株式会社

社員20人以下の社長が抱える悩み



売上の伸び悩み



幹部社員が育たない



社員に考えが伝わっている気がしない



社員がすぐ辞める



社長が一番業務を知っている



手順やルールが定まっていない



社長が最前線から引けない



お金の不安が常にある

「社長依存・人依存」が成長を止める

社長が最前線に
立っている

策を練る時間が
確保できない

社員に求める水準が
高すぎる

社員が社長についてい
けず、指示待ちに

会社を「鳥の目」で
見る人材がない

仕事が「人」依存で
注力することに偏り

要因①：社長のスーパーマン化

社長職は異常職 = 社長のスーパーマン化

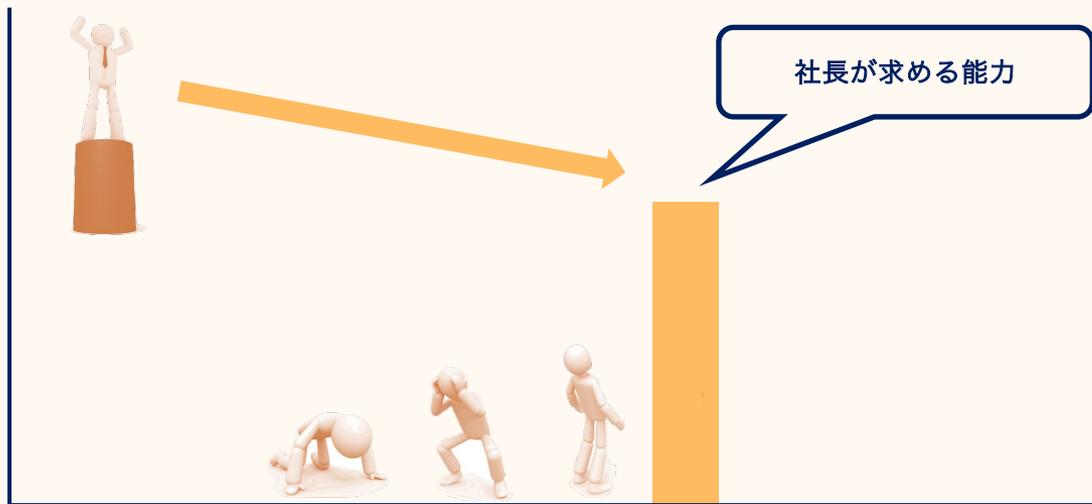
大手・中堅企業なら専門部署がある仕事を、一人でこなしている・一人で意思決定している状態。



要因②：社員に求める水準が高すぎる

社長は目線が高い

乗り越えてきた修羅場の数、書籍やセミナーでの勉強、経営者仲間のアドバイスなどで
どんどん能力が高まるから、社員に求める水準が高くなって社員がついていけず、指示待
ち状態から抜け出せない。



要因③：会社を「鳥の目」で見る人材がない

社内が専門職ばかり

「売上を増やしたいから営業人員を」のように、経理ができる人を、総務がわかる人を、と各分野の即戦力を求め続けた結果、全体を見ることのできる人がいない。



L.I.G.P のコンセプト ～3つのアクセス～

社員も、お客様も、協力者も。
想いに共感・共鳴する人が集まる会社づくり。

その起点は社長、あなたです。

社長

社長の内面への
アクセス
(社員に伝える力へ)

社員への
アクセス
(仕組みを作る力へ)

共感・共鳴への
アクセス
(人々を惹きつける力へ)

Step 1 : 「型」の基礎構築



社長の理想を具体化

やらない事が決まる

やる事がわかる

仕組みの基礎構築

〈1～3ヶ月〉

経営理念・基本方針・行動指
針の作成（深掘り）

〈4～6ヶ月〉

各種分析・経営戦略の策定
経営計画書完成

〈7～9ヶ月〉

社員への展開・業務基準の
組織図作成・用語の統一

〈10～12ヶ月〉

ルールの作成
倍速成長への基盤を確立

Step 2 : 「型」の運用



役割が決まる

基準が決まる

質を整えられる

育てられる基礎づくり

〈1～3ヶ月〉

役職ごとの役割や求められる
ものを定義づけ

〈4～6ヶ月〉

担当業務ごとの求められる
基準を定義づけ

〈7～9ヶ月〉

業務のマニュアル化で
仕事の再現性をつくる

〈10～12ヶ月〉

人を育てる仕組みの
基礎をつくる

Step 3 : 倍速成長実現



育成メニューの決定

勉強会の運用

コンテンツの蓄積

育成システム確立

〈1～3ヶ月〉

身につける必要があるものの
内容と期間を設定

〈4～6ヶ月〉

メニューに基づく
勉強会の実施開始

〈7～9ヶ月〉

勉強会を運用しながら
コンテンツの蓄積と磨き上げ

〈10～12ヶ月〉

人材育成を仕組み化して
自社で社員を育てられる

なぜL.I.G.P? ① 3つの特徴

社長と社員の橋渡し

大企業と中小企業での「実際に実務で」をベースにサービスを提供。

「社長と社員のギャップ解消」のサポートがあれば、再び成長軌道に乗ることができます。

「鳥の目」の希少さをリーズナブルに

中小企業に足りないのは専門人材ではなく、会社を「鳥の目」で見ることができる人材。

専門領域は専門コンサルやクラウドサービスでも代用できますが、網羅性は手に入りません。

一方、網羅性の高い人材や総合コンサルタントは高いコストがかかります。

丸投げでも孤独でもないカタチ

丸投げ型で完成させた理念や経営計画に、社員の心を動かす力はありません。

本気で会社を成長させたい社長向けだから、「社長の想いが伝わる言葉」を最重視します。

社長は孤高だからこそ、「同じものを見て」サポートする仕組みがあります。

なぜL.I.G.P? ② ～事業領域：コスト観～

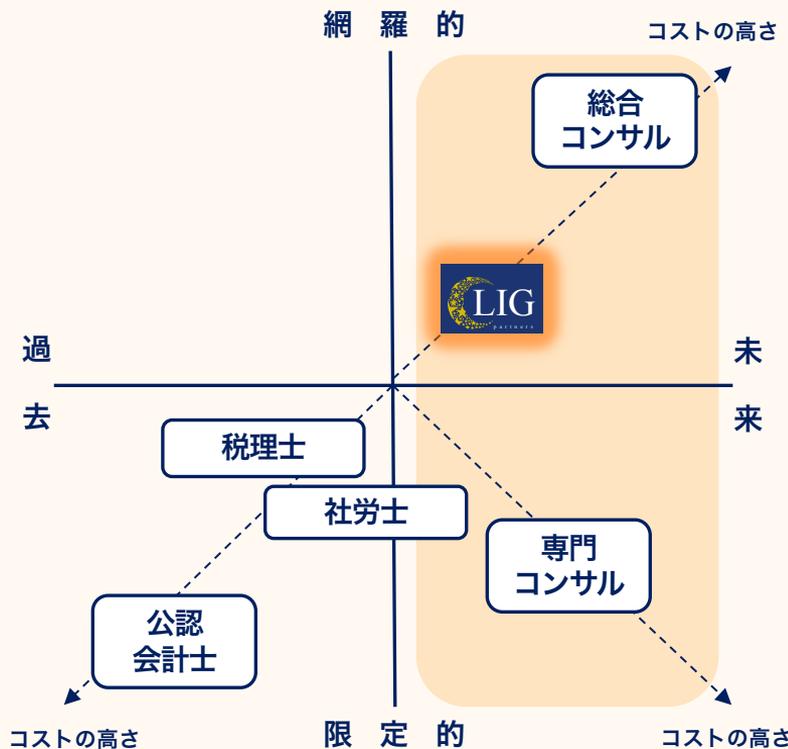
「重要だがコストがかかけられない領域」
〈未来を作る領域〉

人件費が高い・総合コンサルは高い

アルバイト社員1名程度のコストで
希少な網羅性が手に入る

京都府の平均時給1,111円×8時間×22日×社保の概算負担額16% = 226,821円
参考：タウンワーク「京都府のアルバイト・バイト・パートの平均時給」2023.1.9

事業領域：士業・専門家との比較



なぜL.I.G.P? ③ ～「社長が起点」の立ち位置～

社長の「溢れる力」を伝える仕組みづくり

社長は人よりも圧倒的にパワフルなエンジン。
エンジン性能が素晴らしいから、良い部品が欲しくなる。

すごくいいタイヤを履きたい。
すごくよく効くブレーキをつけたい。

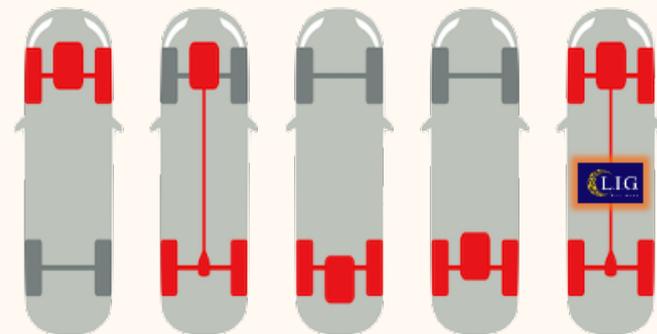
でも、エンジンの力を **うまく伝えないと、その性能は発揮されません。**

同じように、社長の想いや考えがうまく伝わらないと、社員の能力は十分発揮されません。

しっかり伝える。しっかり伝わる。

「べき論」ではなく **「社長の想いが起点」** の仕組みづくり。

そのサポートをするのがL.I.G.Pです。



200,000円/月 (税込220,000円/月) ~

クラウドシステム「L.I.G クラウド」付帯

経営計画書や組織図、日報などに活用できるシステムが10アカウントまで利用無料

※11アカウント以降は1アカウント330円 (税込) /月

月1回訪問、その他電話・メール自由 Zoom対応可

※月2回訪問の場合は+110,000円 (税込) を加算させていただきます。※初月は除く

※遠方は別途交通費、宿泊費、日当の実費負担がございますので、ご相談ください。

他にも、「小さな会社でも採用できる！」採用体制構築プラン 「未来のお金づくり」財務構築プラン、社員が辞めない職場づくりプラン といったサービスを提供しています。

L.I.G Crowdについて

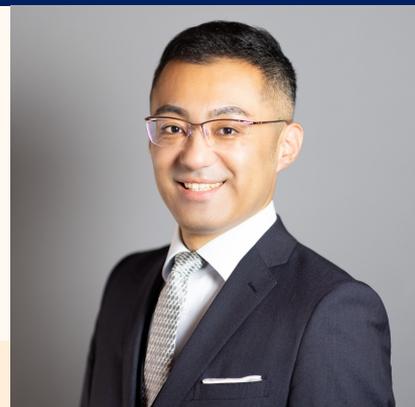
経営計画書やマニュアル、ワークフロー、日報が作成できるシステムです。
お客様と弊社が同じものをすぐに共有できます。管理者アカウントに加えて、社員の方にもアカウント発行が可能です。

The screenshot displays the L.I.G Crowd web application interface. On the left is a dark sidebar with a user profile for 足立崇真 (Takadachi Takamasa), showing 0 read points and a history link. The sidebar contains navigation items: ダッシュボード, アカウント管理, 経営計画, PDCA, 仕組み, マニュアル, ワークフロー, 用語/ルール集, 事例集, ファイル/資料, and 共有アカウント情報. The main content area is titled "基本経営計画書" (Basic Business Plan) and features a progress bar with three steps, all marked as 100% complete. Step 1 (経営理念) includes 経営理念、基本方針、行動指針、経営者の考え方. Step 2 (中期経営計画) includes 経営戦略策定の重点分析 (with sub-items: ドメイン分析, 商品分析, マーケティング分析, ノウハウ分析, SWOT分析, 外部分析, 経営戦略策定のチェックリスト), 中期経営計画(サマリー), 中期経営計画の経営戦略 (with sub-item: ファイブウェイポジショニング戦略5つの要素レベル分け), 3か年PL, and 1年目計画 (with sub-item: 四半期毎). Step 3 (組織/仕組み化) includes 人材育成について(OJT/社内勉強会の整備) and ナレッジ蓄積. At the top right of the main area are buttons for "STEPを編集する", "PDFで出力する", "ファイルをアップロード", "プレビュー", "削除する", and "公開する". At the bottom right are buttons for "一覧を見る" and "一時保存".

氏名：足立 崇真（あだち たつま）

L.I.G Partners株式会社 代表取締役

銀行から「**上手に借り続ける**」をつくる人



京都府長岡京市出身。滋賀大学 経済学部 企業経営学科卒。

銀行に入社後、経営者の家族として1,000万円を超える高金利の借金で多重債務者に。

「凡人が先頭集団のビリケツに入る方法」を徹底的に考えて仕組み化。法人融資契約額で法人営業トップ10入り。支店長代理として、万年最下位争いの支店で仕組みづくり。メンバーの入れ替わりがない中、1年でトップ10入りさせるも、取引先の経営者が仕組み不足に悩むことに対して時間の制約からサポートできない無力感に悩み、中小企業に転職。

中小企業では、M&A、エンゲージメント（帰属意識）改善、財務分析による課題抽出、事業所間の連携案件の見える化 などに取り組む。新型コロナウイルス対策本部責任者として、対応フロー策定や施策運用を行う。

「良き人生を実現する会社づくりを 経営者と共に」の理念のもと、日々活動中。

プロフィール詳細→





L.I.G Partners株式会社

代表取締役 足立 崇真

Mail : info@lig-p.net

HP : <https://lig-p.net/>

〒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

HP



お問合せ

