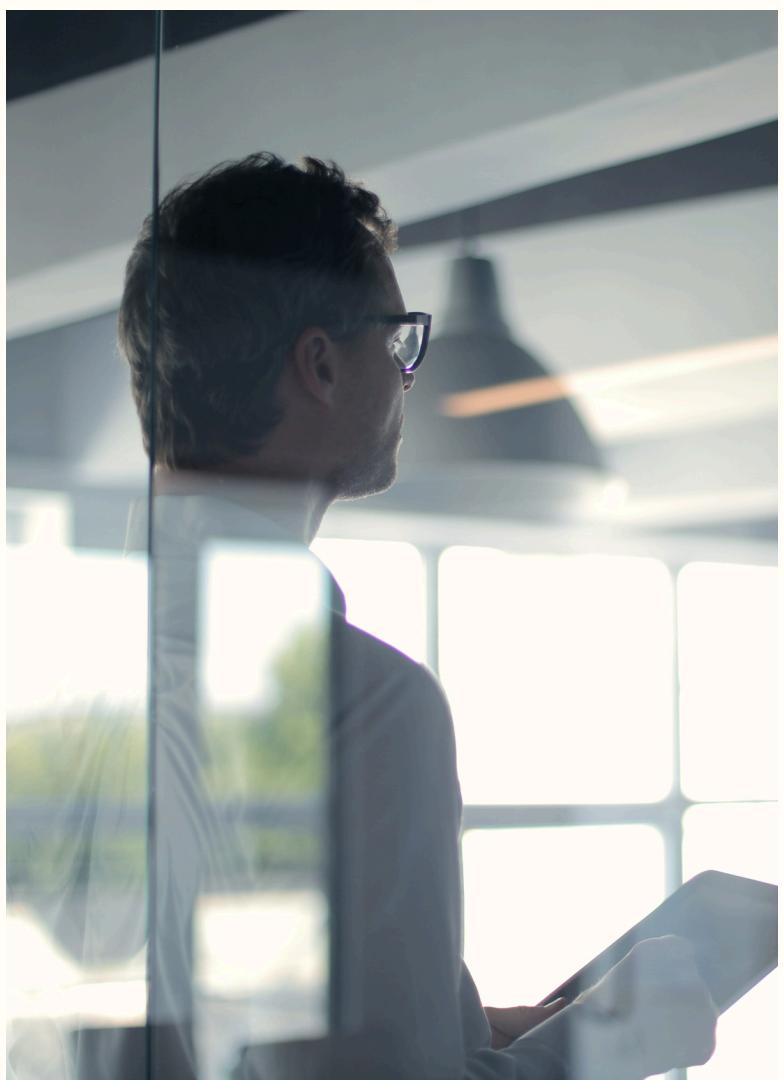




L.I.G Partners株式会社
COMPANY PROFILE





L.I.G Partners株式会社について

社外中間管理職として、経営をお手伝い

税理士や銀行員から言われる、こんな言葉。

「〇〇率を20%にしましょう」

「□□費を減らしましょう」

それは分かるけど、どうすればいいかが分からない。

そんな声に応えるコンサルティングサービス。

「銀行×大企業×中小企業」の希少なキャリアが

誰に相談すればいいのか分からない、に応えます。

コンセプト



「結果が変わる順序」をつくるために
3つの変化を起こす

人の心が変わる
「やってみよう」をつくる

行動が変わる
「どうするのか」をつくる

数字が変わる
「どうなったらいいか」をつくる

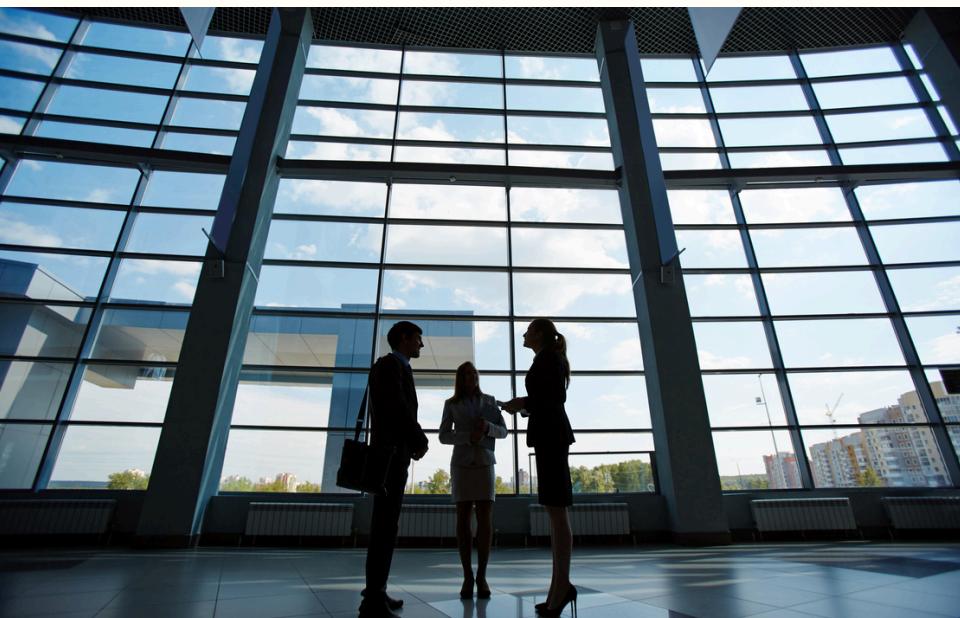
サービスの特徴

「借り続ける」の大切さ



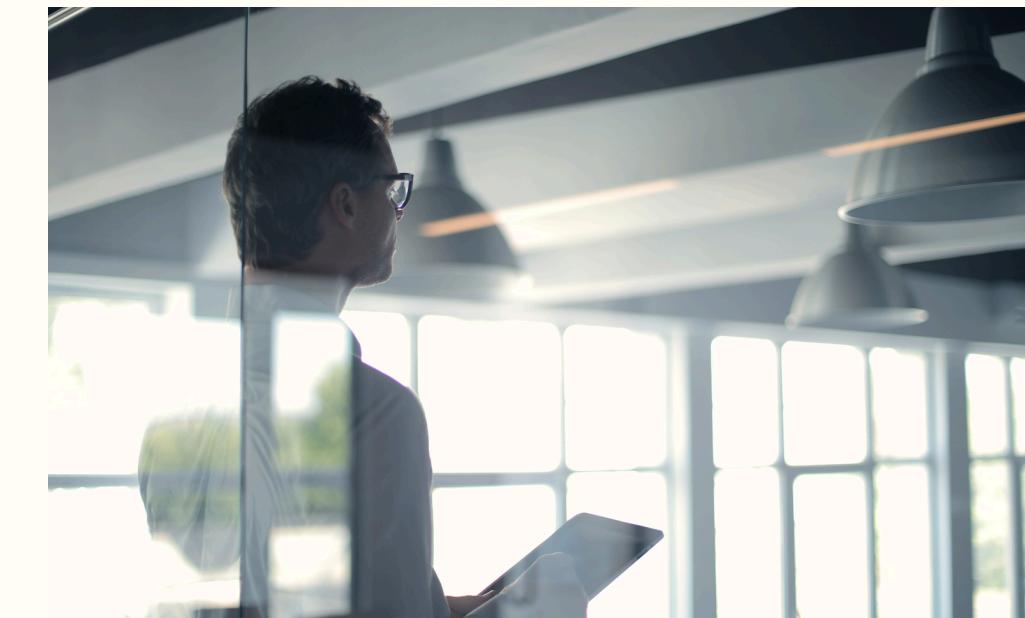
融資は、借りて終わりではありません。
銀行も、貸して終わりではありません。
ただ、「借りる・貸す」への力の注ぎ方に
比べ、借りたあとが弱い現状があります。
どうすれば借り続けられるのか。
弊社は分析やアドバイスにとどまらず、
現場の変化にも力を注ぎます。

人材不足の領域をカバー



会社の未来をつくる領域。
財務は「未来のお金づくり」
人事は「未来のひとつづくり」
経営企画は「未来の会社づくり」
弊社がお手伝いする社員30名までの企業で
は、この領域の人材が圧倒的に不足しているた
め、3つの領域を横断的にサポートします。

大企業と中小企業の現場の知見



大企業と中小企業で大きく違うのは、人の能力
と思われがちです。
ただ、両方の現場を社員の立場で見たときに、
そうではないことがわかります。
圧倒的に違うのは体制づくり・仕組みづくり。
実情にあった、しっかりと運用できる仕組みづ
くりをサポートします。

ワンストップのコンサルティングサービス

銀行からの資金調達・財務改善に関する支援

未来の「お金づくり」をサポート

描いた未来、なりたい未来の実現に必要なお金はいくらですか？
必要なのは、借りることではなく「借り続けること」のはず。

2,500冊以上の決算書分析、融資承認率9割超のノウハウでサポート

社員の採用・教育に関する支援

未来の「ひとづくり」をサポート

求人募集をする前に、やらなければならないことがあります。
その設計があるから、定着して成長する人材が採用できます。

採用した後も、新入社員研修から管理職研修までもサポート

組織体制構築に関する支援

未来の「会社づくり」をサポート

その役職、どんな役割が求められるか社員は理解していますか？
どの階層に、どんな行動を求めるのかが設計されていますか？

中小企業と大企業、両方で社員だった観点からの設計サポート

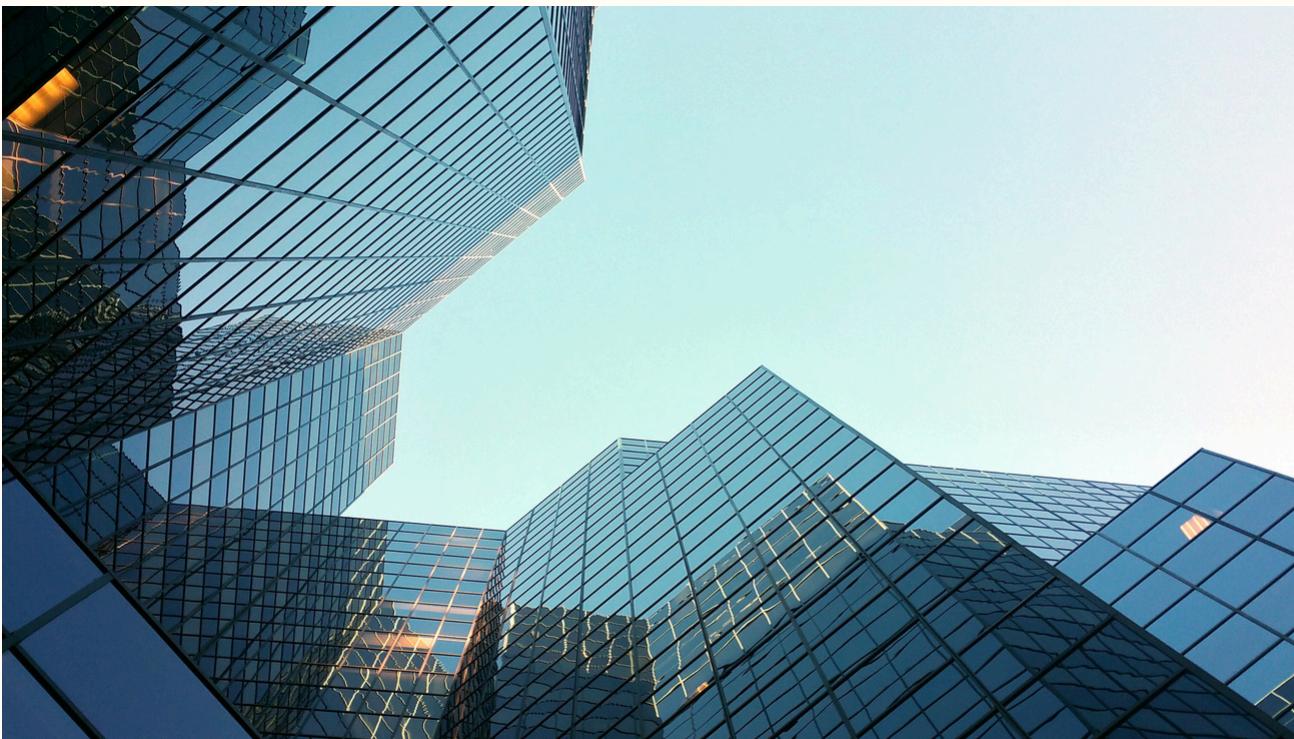
M&A・事業承継に関する支援

「後継者がいない・任せられない」をサポート

後継者がいない場合、会社をどうすればいいのか。
後継者がいる場合、教育をどうすればいいのか。

後継者がいない場合もいる場合も、その両方をサポート

支援事例



株式会社Y（卸売業）

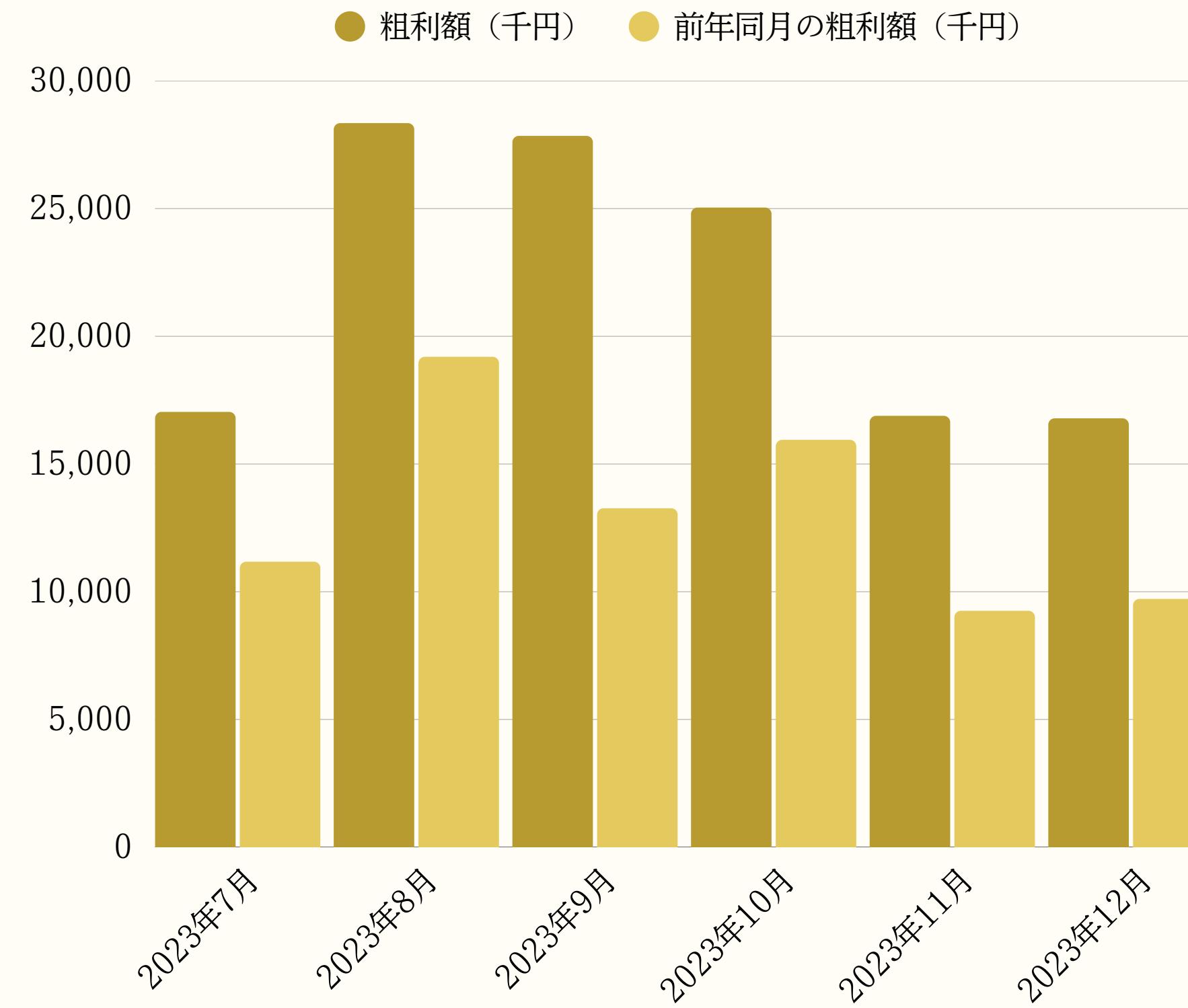
収益面に苦戦する卸売業のY社を支援しています。

弊社がサポートに入る以前は、様々な改善に取り組んできたものの、
6期連続の大幅赤字（累計▲3億5,000万円）が続けていました。

何をどの順番で、どのように取り組めばいいか。

ここを整理し、以下の内容をワンストップで取り組んだ結果、
ご支援から1半年で黒字化となりました。

- ・社内コミュニケーション強化
- ・営業体制の再構築
- ・社員研修(新入社員～管理職)
- ・営業戦略の見直し



支援実績（業種）

卸売業

塗装工事業

解体業

税理士事務所

訪問介護業

飲食業

訪問鍼灸業

自動車整備業 など

セミナー実績

SOMPOひまわり生命保険代理店会
ひまわりマスターズ 様

「売る人」にならための決算書活用術

三井住友海上火災保険代理店会 千里MSA 様
三井住友海上火災保険代理店会 新代理店会様

「決算書は『読み方』よりも『使い方』」

ソニー生命保険株式会社 某支社 様

「採用の観点を保険提案に！」

長岡京市商工会 様

「採用の成功戦略」

旭工業会 様
西淀川工業協会 様

「採用強者と採用弱者 違いって何？」



2005年～2019年
地方銀行
支店長代理で退職

2019年～2021年
建設業の中小企業
経営企画室マネージャー

書籍・音声配信

[試し読み](#)



足立 崇真

銀行融資の基本のキ 銀行か
らお金を借り続けたいと思っ
たら読む本

★★★★★ (4)

ベストセラー1位 - カテゴリ
経営数学



元銀行員が見てきた

お金の
落とし穴

L.I.G Partners 株式会社
代表取締役 足立 崇真

代表者プロフィール

地方銀行に入社後、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なるも、仕事で得た知識と経験を総動員して自己破産寸前で回避。

「凡人がトップ集団でも勝てる方法」を徹底的に考えて仕組み化。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、現場に飛び込んでお手伝いしよう、と中小企業に転職。中小企業では、M&A、帰属意識の改善、財務分析による課題抽出、グループ全社の新型コロナ対応策設計と運用等を行う。

独立してからは、

「6期連続赤字（累計▲3億5,000万円）の企業を1年半で黒字化に」
「売上3億円の債務超過＆赤字企業で、新規融資5,500万円に成功」
「後継者不在企業でM&Aによる事業承継問題の解決」
といったサポートを手掛ける。

著書「銀行融資の基本のキ～銀行からお金を借り続けたいと思ったら読む本」はAmazonにて「経営数学」カテゴリ他でベストセラー1位に。

「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。

会社概要

L.I.G Partners株式会社

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

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

info@lig-p.net

〈経営コンサルティング事業〉

銀行からの資金調達・財務改善に関する支援
採用・社員教育に関する支援
組織体制の構築に関する支援

〈M&Aアドバイザリー事業〉

M&A仲介業務
FA（ファイナンシャルアドバイザリー）業務
買い手企業のM&A担当者代行業務

経済産業省 M&A支援機関登録済

〈取引金融機関〉

京都銀行 本店営業部
京都信金 長岡支店



良き人生を実現する会社づくりを
経営者と共に

L.I.G. Partners株式会社