

上手に銀行から「借り続ける」の実現



L.I.G Partners株式会社

会社概要

〈経営理念〉

良き人生を実現する会社づくりを 経営者と共に

〈社名の由来〉

L Life
I Is
G Good
P Partners

経営理念を表す社名とした

〈ロゴの意味〉

月 豊穰 支える
星 顧客



顧客の成長を支え、顧客が輝き、豊かになる
お手伝いがしたい、という想いを表現した

社名	L.I.G Partners株式会社
本社	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
URL	https://www.lig-p.net/
Email	info@lig-p.net
設立	2022年1月13日
代表取締役	足立 崇真
事業内容	〈経営コンサルティング事業〉 銀行からの資金調達に関する支援 社員の採用・定着に関する支援 組織体制構築に関する支援 〈M&Aアドバイザー事業〉 M&A仲介業務 FA（ファイナンシャルアドバイザー）業務 買い手企業のM&A担当者代行業務
許可等	M&A支援機関登録済
取引金融機関	京都銀行 本店営業部 京都信用金庫 長岡支店

実績・人脈・スキル等

GOALS (目標)

- 短期 動画コンテンツ（財務分析・管理職研修・人の関係性改善）のシステム化と提供（4月末までに構築・初年度契約件数5件）
長期 信用金庫で活用される取引先の経営サポートシステムの開発

Accomplishments (実績)

- 2011年 在職中に一度だけ行われた企業融資契約額ランキングで、上位5%（7位）にランクイン
2019年 5年間最下位争いをしていた支店に転勤し、1年で業績評価グループ8位に躍進させて退職
2019年 建設業の中小企業に転職し、M&A（1人で担当）でクロージング3件を手掛け、グループの売上増加額11億円、営業利益増加額1億円の貢献
2022年 電子書籍「銀行融資の基本のキ」を出版し、アマゾン2カテゴリでベストセラー1位を獲得（経営数学・公共事業と企業）
音声番組「元銀行員が見てきたお金の落とし穴」の配信を開始
独立後 **4期連続赤字**（累計▲3億5,000万円）の企業で、**半年で粗利が昨年対比165%の5,139万円増加**



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



Interest (興味)

人が行動変容を起こすきっかけや行動変容に至る過程

Network (人脈)

各種士業：税理士 社労士 弁護士 司法書士 行政書士 中小企業診断士 不動産鑑定士 土地家屋調査士
コンサル：集客、Web制作、マーケティング、介護事業所専門、営業、経費削減、福利厚生、企業版確定拠出年金、資産運用（独立系IFA）
各種保険：外資系保険会社（ソニー生命、メットライフ生命、プルデンシャル生命）、損害保険代理店、生命保険代理店
事業者：工務店、外壁塗装、ハウスクリーニング、不用品・遺品整理、プレゼンテーションデザイン、マンガ広告、LINE、MEOW（Googleマップ）
帝国データバンク、不登校児向け心理カウンセラー、経理代行会社、オンライン秘書、農家（低農薬野菜・米）、他多数

Skills (スキル)

採用定着士 FP技能士 銀行融資の審査ノウハウ M&A支援機関登録済

事例① 卸売業

社員数：30名

職場環境改善と離職率低下プロジェクトの支援

- ・ 帰属意識調査とスコア化、講義と議論

営業体制再構築の支援

- ・ 粗利率低下要因分析と改善策立案
→ 4期連続（累計3億5,000万円）の赤字状態が大幅改善
粗利が半年で5,139万円の増加
（前年対比で165%に）

採用関連の支援

- ・ 採用コンセプトの設定

各種研修

- ・ 新入社員 入社時研修&入社6ヶ月後研修
- ・ 中堅社員研修
- ・ 管理職研修

人事評価制度の構築

- ・ 役割の定義設定
- ・ 役職の定義設定
- ・ 評価目標の設定
- ・ 運用ルールの設定

事例② リフォーム工事業

社員数：13名

役割分担の見直しと業務体制の再設計

- ・ 業務内容と時間の見える化、役割分担見直し
→ 残業時間が半減

経営計画書作成支援

- ・ 経営理念～行動指針の策定サポート
- ・ 強みや弱みの整理および言語化サポート

資金調達支援

- ・ 債務超過の状況で4,070万円の借入に成功

業務提携先開拓の営業施策の立案

- ・ プレゼンテーション内容の構築支援
- ・ 提案先へのベネフィット設定

経理部門の資金管理体制の強化

- ・ 資金繰りの見える化
- ・ 営業部門との業務内容の割り振り再設定

セミナー等の実績

〈2022年〉

京都平安ロータリークラブ

「経営理念が生み出す効果とギャップ」

〈2023年〉

三井住友海上保険 代理店会

『決算書は「読み方」よりも「使い方」』

長岡京市商工会

「採用の成功戦略セミナー」

旭工業会（大阪市）

「採用で困ったらどうしたらよいか分かるセミナー」

西淀川工業会（大阪市）

「採用で困ったらどうしたらよいか分かるセミナー」

「借り続ける」の実現

〈未来のお金づくり〉

財務といわれる領域

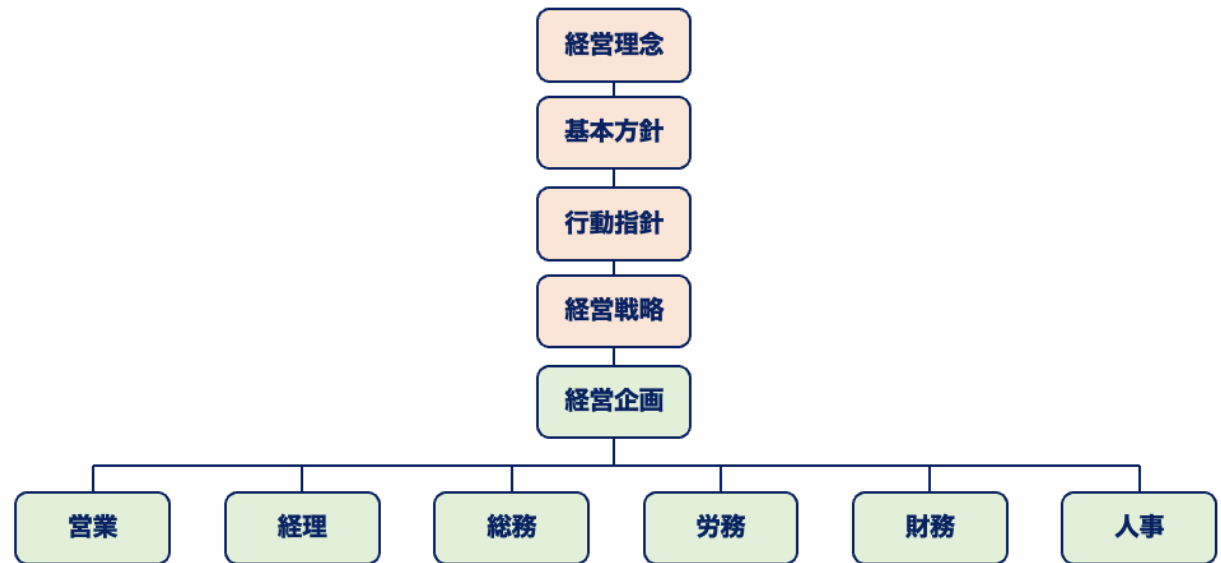
〈未来の人づくり〉

人事といわれる領域

〈未来の設計図づくり〉

経営企画といわれる領域

3つの領域をワンストップで



1つの領域をサポートするだけで解決するのか？

という疑問が出発点

借り続けるためには…

「大企業 × 中小企業 × 銀行」のノウハウで
「**借り続ける**」をサポートする。

1,000社以上の中小企業を見てきたからこそ
伝えられること。

中小企業に不足しているのは、
専門性でもなく、能力の高い社員でもない。

事業コンセプト



他の専門家とのちがい

銀行から「借り続ける」を根幹にして、

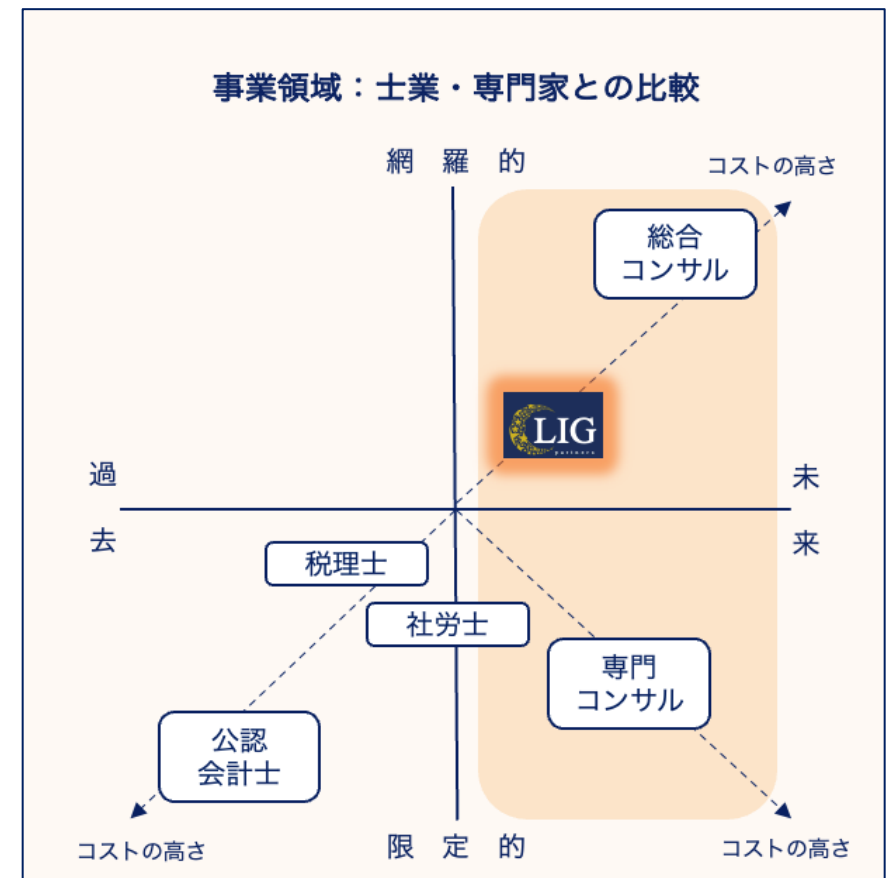
未来の領域の「お金・人・組織づくり」をサポート。

「大企業 × 中小企業 × 銀行」の希少なキャリアが、

「誰に相談すればいいか、わからない」

に応えます。

ポジショニング



氏名： 足立 崇真 誕生日： 昭和56年6月30日

ビジネスについて

事業名： 上手に銀行から「借り続ける」

専門分野： 銀行融資を軸にした事業拡大サポート

経験年数： 2022年1月創業（仕組みづくり5年、銀行経験14年半）

所在地： 京都市中京区

過去に経験した職業： 地方銀行で法人営業・融資管理・支店運営体制構築、中小企業での仕組みづくり（帰属意識改善、コロナ対応の体制構築など）、M&A業務

個人的な情報

家族： 妻・昭和59年8月生まれ 長女：平成25年6月生まれ 母：昭和33年2月生まれ ペット： 猫・アメリカンショートヘア ♀

趣味： 大手コンビニ各社のスイーツコーナー定期巡回（アイスコーナー含む） 車（擦ったところを自分で塗装したり） F1（小4から見ている）

その他関心毎： 子供が日常生活の中で、どうすれば様々な気づきを得る機会を提供できるかについて（例：YouTubeで工場の動画をお風呂で一緒に見る）

出身地： 京都府長岡京市

居住地： 京都府長岡京市

その他

私の強い願望は： 仕事を通じて、毎日がおもしろいと思える人を増やす。（人間観察が好き 朝の通勤電車で暗い顔の人が多く、それを変えたい）

誰も知らない私
実は私は…

一人の時間が大好きです。人見知りです。

「無知の知」を認識し、何事も好奇心を持って関わること。

私の成功の鍵は：

非効率なことをするために、効率化できることは徹底的に効率化すること。

言語化、パターン化（汎用化）を常に考えること。

分析の限界…

数字の分析の結果、わかった課題。

言っていることはわかった。

分析の内容も理屈もわかった。

「で、どうすれば？」

急に口数が少なくなる。

銀行員時代 前半



何度も聞いてきた…

数字ばかり見ている。

数字以外評価してくれない。

そう言われるのがイヤだから、数字以外に評価したいから質問する。

「ウチは小回りが利くんやわ」

その小回りが何かを知りたいんです…。

銀行員時代 中盤



手伝えない…

指示をしないと社員が動かない。

計画を話しても理解してくれない。

結局、自分でやらないといけない。

「足立さんは、どうやってるん？」

伝えられても、手伝う時間はなかった。

銀行員時代 後半



世界が違ってても…

1人でM&Aの業務を行う傍ら

チームづくりや組織体制強化に取り組む

前職と全く同じ手法とアプローチで

「事務だけ出来たらいいんです…」

こんなメンバーが自ら社外セミナーに
申し込んだり、課題解決のヒントに
なるサービスの提供企業と面談したり

建設業の中小企業時代



生まれ～小学生

1981年6月30日 京都府に生まれる

Episode

3歳の時点で「親がいなくても大丈夫」
全く手のかからない子供だった。

小学校4年生のとき、新聞を読み始める。
日本各地や世界のことを記事や写真で見て妄想の
世界を楽しむ。



中学生～高校生

行く意味を感じなくなる

Episode

何の特徴もなく、成績は良好だが目立つこともないレベル、という普通の中学生。

「勉強しろ」という教師たちのメッセージに嫌気が差し、出席日数ギリギリを計算して登校する3年間。高校に行く意味を感じなくなる。

1994年 長岡京市立長岡第四中学校 入学



1997年 京都府立西乙訓高等学校 入学



大学生

行く意味を感じなくなる、ふたたび

Episode

大学に行く意味が見出せず、大好きな欧州車を販売する仕事をしようと京都中の欧州車ディーラーに突撃訪問。

採用を依頼するも、全社に大学をでてくれと言われて断念。

2001年 国立大学法人 滋賀大学 入学



銀行～中小企業

腐る、変わる、化ける、辞める

Episode

細かい指摘をネチネチされ続ける毎日で腐る。

人生の師に出会い、仕事への向き合い方が変化。

管理職として化ける。部下が急成長。

中小企業へ。大手との違いを実体験として知る。

飾らない銀行
 京都銀行

2005年 株式会社京都銀行 入社

2019年 株式会社京都銀行 退職

2019年 設備工事の中小企業 入社

2022年 設備工事の中小企業 退職



幼児～小学生

3歳の時点で「親がいなくても大丈夫」 全く手のかからない子供だった

5歳のとき、幼稚園の同級生がにこにこぶんに出演 テレビのスピーカーに向かって大声で呼びかけても反応されず、人に無視される寂しさを知る

小学校1年生のとき、親に「公文に通いたい」と依頼 母の反応は「そんなもん、行かんでええ！」 私の返し言葉は「学校の勉強だけじゃ足りひんねん！」

小学校4年生のとき、新聞を読み始め、旅行に行けるような家庭の経済状況ではなかったため、日本各地や世界のことを記事や写真で見て妄想の世界を楽しむ

中学生～高校生

何の特徴もなく、成績は良好だが目立つこともないレベル、という普通の中学生

勉強が好きなため近くの公立高校の進学コースに進むも、「勉強しろ」という教師たちのメッセージに嫌気が差し、出席日数ギリギリを計算して登校する3年間

高校に行く意味を感じなくなり、高校3年で大検受験を検討するも、卒業まで学校にいた方がリスクが低いと判断して消化試合の毎日を過ごす

大学生

入学したものの、学校が遠いのと小学校からの友人たちと仲が良すぎたため地元にいることが多く、1ヶ月で行かなくなる

2回生→3回生で取得単位数の基準に足りなく留年する恐れがでたが、大学エンジョイサークル女子が彼女になり、資料入手体制を確立してギリギリ進級

大学に行く意味が見出せず、大好きな欧州車を販売する仕事をしようと京都中の欧州車ディーラーに突撃訪問して採用を依頼するも、全社に大学をでてくれといわれて断念

大学の友人は3回生までに単位を取り終え「学校に行かなくてよい」という悠々自適な生活の中、単位が足りずに毎日登校した結果、成績優秀者の表彰を受ける

社会人

銀行に入社するも細かい指摘をネチネチされ続ける毎日で腐る 早々に当時攻め出していた大阪に放り出される ここで人生の師に出会ってキャラ変に成功

昭和感あふれる「パワハラ？何それ？」的な組織風土の中、管理職前半はその風土に飲み込まれかける

管理職後半で人の行動変容をどう起こすか、チームを動かす方法やチームの作り方の本を読んでは実践することを繰り返し、特殊性のある管理職に変貌を遂げる
部下が爆発的に成長し、結果も短期間で激変して周囲の支店を見る目が大きく変わったが、部下と同じ成長スピードを発揮していないことに気づき転職

中小企業に移り、かねてから実現したかった「中小企業で勤務して中から企業を見る」という経験をした

人の行動変容の起こし方を中小企業でやってみると再現性があり、この中小企業での勤務経験と銀行員時代に1,000社を超える中小企業を見て感じたものが、独立してからのコンセプトに繋がった