



＼ 大好きなお客様を是非ともご紹介したい！ ／

## Interview with 01

株式会社Jライフサポート  
代表取締役

三條 慶八さま

# 自分と同じように痛い想いをする → 中小企業経営者を救いたい

今回お話を伺ったのは、経営アドバイザーとして、  
これまでに1,300人を超える中小企業の経営者を救ってこられた  
株式会社Jライフサポートの三條慶八社長。  
私が最も尊敬する先輩経営者の一人です。

SAVIEはもう何年もお仕事で一緒させていただいておりますが、  
確固とした信念と、何に対しても真摯に取り組まれる姿勢が決してブレない方です。  
ご自身の大変な経験、その経験の中で得られたこと、  
そして今後応援していきたい経営者についてなど、  
インタビューの名目で勉強させていただいて参りました！



### 三條 慶八 (さんじょう・けいや)

1960年、神戸市生まれ。

“会社と家族を守る”経営アドバイザー。株式会社「ライフサポート」代表取締役。負債140億円を背負った会社を自らの力で再生し、完全復活させた経験に基づき、悩める中小企業経営者に真の会社経営、会社再生法を伝授している。机上の空論ではなく、自らの体験から得た実践的な手法は多くの経営者から信頼を得ており、特に金融機関との交渉法が、多くの顧客から評価されている。「もっと早く出会いたかった」「今すぐ指導してもらいたい」などの声が全国から寄せられている。中小企業経営者とともに、最後まであきらめることなく懸命に闘う姿勢が共感を得ている。

主な著書に、『社長のお金の基本』『社長の基本』（共にかんき出版）、『あなたの会社のお金の残し方、回し方』（フォレスト出版）等がある。

#### 三條さんのお仕事について教えてください。

中小企業の経営者の支援をしています。私自身が相談者の会社の経営者だったらどのようにして経営するかを考えてアドバイスをするスタイルですので、コンサルタントと言うよりも経営アドバイザーの名称がしっくりきます。

個別相談で来られる方の中には会社都合や担当者都合で仕事をしている方も多く、なんでここまでしか考えられなかったのかと残念に感じることもしばしばあるのが実情です。

#### 相談に来る経営者のタイプは？

社長のタイプは100人いれば100通りです。

中には2代目、3代目の経営者も多くいらっしゃいますが、先代が上から指示を出すタイプである場合、会社を引き継ぐ際は後継者に苦勞が多いもので、それで相談に来られることも多いですね。

ちなみにこういった場合は、社長が従業員指導に対する考えを変えることも重要ですが、従業員の方の意識改革も重要と考えています。

経営改善の根本はお客様のことをしっかり考えることと、資金繰りの見通し(形成)を作ることです。

相談にみえる段階では、何から手を付けて変えていけばいいのかかわからないと仰る経営者も多いです。効果的で優先順位の高い変更点をアドバイスし、改善することで確実に経営を上向かせることが出来ると思っています。

#### 今まで一番大変だったことは何ですか？

そもそも今の仕事をしている理由が、自身に起きた問題と、それを乗り越えた経験によるものなのです。

私は元々、神戸で不動産賃貸業・飲食業を経営していたのですが、大企業とのビジネスの住み分けに成功し、非常に順

調に安定的な事業拡大を行うことが出来ていました。地元のナンバーワン企業として圧倒的なシェアを築き、順調に経営を進めていた矢先に、阪神淡路大震災に見舞われます。所有していたビルはすべて倒れ、多くの不動産や飲食店は被害を受け、外装、内装、ビルのメンテナンスを含めて40億から50億の損害となりました。

しかも同時にリーマンショックも起きてしまい、取引銀行がバタバタと倒れていったのも、経営を苦しめる大きな要因となりました。最終的な借入額は140億円にまで膨らんでしまったのです。

ここから、当時お世話になっていた都市銀行の支店長に助けられながら、自分自身で必死に会社経営について勉強し、当時負っていた借入を8年で返済することに成功しました。これが今までで一番大変だったことです。

この経験により、経営者がどんなに良いビジネスを行っていても、自分の努力以外で痛い目にあうことがあるということを感じました。また、現在アドバイスしている金融機関との付き合い方や信頼の勝ち取り方に関しても当時の経験によるものが大きいです。



三條さんは人の話をしっかり聴いて、言葉を選んで慎重に話されます。

### 経営アドバイザーになってからの苦労はありますか？

東京に出てきた当初は、神戸でやっていた不動産業を中心に事業を行うつもりでした。でもその矢先に、今度は東日本大震災が起り、以前の自分と同じような被害にあっている経営者を目の当たりにしました。

この経営者に、私自身の体験を通して身に付いた知識、例えば金融機関との関係の作り方などを伝えられたなら、震災による苦しみから劇的に救うことができるのではないかと感じ、経営アドバイザーとして力になることを決意しました。

決意したのは良かったのですが、最初はなかなかうまくいきませんでした。顔が効き、電話一本で仕事を取ってくる事ができるまでになっていた神戸とは違い、東京ではまったく信頼がない。異業種交流会に参加して名刺交換を行い、セミナーを開催しても中々人が集まりませんでした。

それでも、コツコツと目の前のできることを積み重ねていった結果、1年後に出版した本が評価されたことで、東京においても信頼を勝ち得ることができました。

### 三條さんの強みは何ですか？

経営の基本はどんな業種でも変わりません。思いもよらない分野の仕事内容の相談であっても、どんな業種に対してでもアドバイスができます。

自己破産を経験した人は多くいますが、自分で金融機関から140億円も借りて、倒産の危機に瀕しながら、自己破産も個人保証もせずに再生した経営者はあまりいないのではないかと思います。

「理論的には、法的にはできる」と「実際の経営でできる」とは大きく違います。私は自分自身の経験として、そこを伝えることができます。再生の仕方を理解している経営アドバイザーというのが最大の強みです。

### お仕事で大切にしていることは何ですか？

クライアントの質問に素早く回答することを心掛けています。クライアントは24時間365日、私に質問できます。

実際、深夜にクライアントから質問が来るのがよくあります。朝起きてから回答すれば良いのかもしれませんが、クライアントの経営者がこのことで夜も眠れないほど悩んでいるのだと思えば、その夜のうちに回答してあげたいと思うものです。

### SAVIEの好きなところを教えてください！

代表の小池さんとは5年来の付き合いで、名刺、ホームページ、年賀状、チラシに至るまでデザイン全般でお世話になっています。クライアントの経営にかかわるデザインも、多くをSAVIEさんに紹介しています。紹介する理由は、こちらの望む仕事を望む形でしてくれることです。センスが良いの一言につきます。

経営のアドバイスをする中で、名刺を変えたほうが良いクライアントも多くいます。その時はSAVIEさんにすべてお願いし、想いを形にする協力をしてもらっています。



(たまに痛いところ突かれる小池)

### 今後どのような方の役に立ちたいとお考えですか？

やはり、かつての自分のように、自分の努力以外で痛い目にあっている経営者は一人でも多く救いたいです。

また、ビジネスは才能だけではうまくいかどうかはわからないもの。才能があるけれど経営のスキルがない経営者の力になっていきたいとも考えています。

今は若手の起業家も増えてきていますよね。伸び悩んでいる若手にもどんどん相談しに来てほしい、応援していきたいと考えています。

(取材協力:猪飼氏)

SAVIE通信を読んでいた方だけに

三條さんによる  
個別相談(45分)が  
無料

三條さんのご厚意で素敵なプレゼントをいただきました！  
日本全国から相談者が殺到する大人気の個別相談です。  
ご希望の方は、以下のQRコードからお申し込みフォームへ。  
お申し込みフォームの「相談内容」のところに「SAVIE通信」と、ご希望の「東京オフィス」、「大阪オフィス」を入力してください。当日はSAVIE通信をお持ちください。



※先着順で受け付けます。人数の関係で予告なく終了する場合があります。ご了承ください。

株式会社「ライフサポート



<http://jlifesupport.com/>