

売上30億を突破するための 事業戦略を大公開!

脱・中小企業を目指す会社のための事業構築セミナー

このような方にオススメ

- ✓ 中小企業から中堅企業へステージアップしたい
- ✓ 成長期に取るべき投資・財務戦略を知りたい
- ✓ 年商30億円を超えるための事業戦略を知りたい

本セミナーで学べるポイント

POINT
01

中小企業→中堅企業になるための道筋が学べる

株式会社 グリーンランドが実際に経験したヒト・モノ・カネに関する成功・失敗体験を通して、中堅企業になるための最短ルートをお伝えします。

POINT
02

成長期に取るべき投資・財務戦略を学べる

会社を成長させるためには投資が必須。持続的な成長をするために取るべき投資・財務戦略をお伝えします。

POINT
03

成長企業にありがちなお金の悩みの解決法

大型投資をしても資金繰りを悪化させない資金調達手法・財務管理手法を学べます。

WEBからのお申し込み



右記の QR コードを読み取りいただき
WEB ページのお申込フォームよりお申し込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます! <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/075164>

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

売上30億を突破したい 社長向け企画

全業種

開催日時 2021年7月23日 金 13:00 ▶ 15:00
2021年7月24日 土 (ログイン開始 12:30~)

銀行取引停止/資金繰り破綻寸前の状況から
10年で売上20億円UPを実現した

株式会社グリーンランドの

事業構築&財務戦略

大公開セミナー



特別ゲスト講師

株式会社グリーンランド
代表取締役
川村 英之氏



主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

千葉県シェアNo.1の社長が語る事業構築セミナー

問い合わせNo.5075164

平日 9:30~17:30 TEL:0120-964-000

お申込みに関するお問合わせ: 時田
内容に関するお問合わせ: 多和田

WEBからお申し込みいただけます。 船井総研ホームページ[<https://www.funaisoken.co.jp/>]右上検索窓に「お問い合わせNo」を入力ください。▶ 075164

売上30億以上の成長企業を構築するための

事業戦略を大公開

資金繰り破綻寸前から10年で千葉県No.1へ!!
株式会社グリーンランド代表 川村 英之氏とは?



■ 株式会社グリーンランドとは

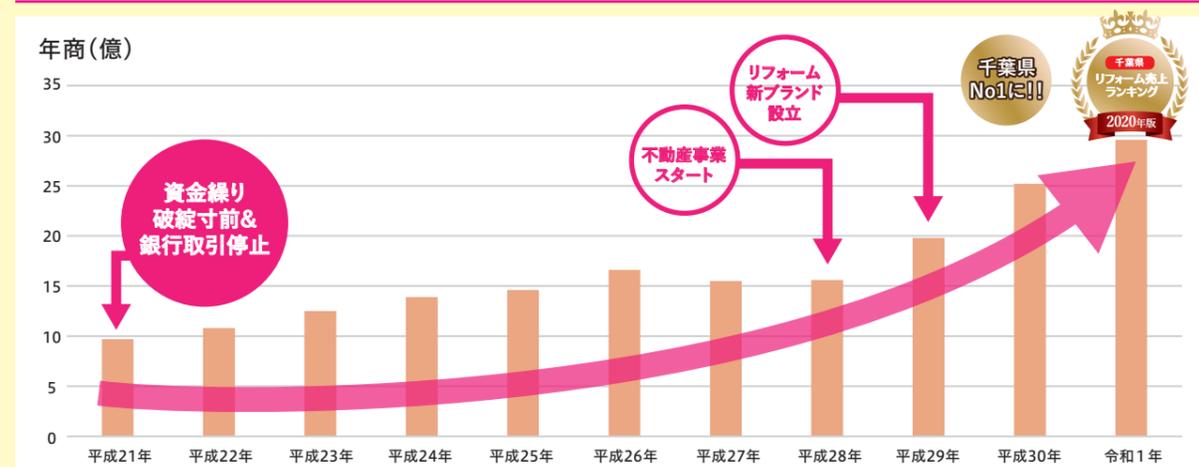
1996年に千葉県千葉市で創業。創業以来、千葉県を中心にリフォーム事業を主軸としながら事業を拡大。リフォーム事業のほか、不動産事業・新築住宅販売専門のブランドを立上げ、多角化経営を実現。2019年度には売上29億円を突破し、住宅リフォーム売上ランキングで千葉県にてナンバー1を獲得している。

■ 川村 英之 氏とは

1963年の広島県生まれ岡山県育ち。千葉工業大学卒業後、THK株式会社に入社。その後、商品先物取引の会社で投資商材の営業、塗装会社での営業を経験した後、1996年に千葉県千葉市にてグリーンランドを創業。日本では珍しいオフィスネームの導入など先進的な取り組みを積極的に実施し、お客様はもちろん社員、職人を含め当社に関わるすべての人間が幸せになれる会社作りを理念に経営を行っている。

積極的な投資戦略を取り事業拡大を実現

■ グリーンランドが千葉県No.1へなるまでの軌跡



千葉県リフォーム売上NO.1表記は「リフォーム産業新聞(2020/12/28発行)」のデータに基づいております。

中堅企業にステップアップするために 取り組むべき戦略とポイント

項目	～売上10億	10億～30億	売上30億～
マネジメント戦略	社長を中心とした営業メインの組織体制	権限の委譲及び管理体制の確立	マーケティングとマネジメントの分離
成長戦略	一拠点での売り上げ最大化	自力での営業網・店舗網の拡大	新規事業・周辺事業への参入
業態戦略	同一ブランドに絞りこんで展開	複数ブランド展開によるドミナント化	展開ブランド・業態の絞り込み
財務戦略	手元キャッシュの最大化・資金繰りの安定化	事業規模に見合った取引行の見直し	担保に頼らない資金調達

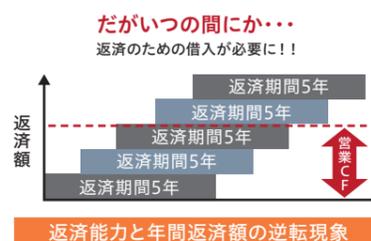
積極投資を可能にする財務戦略を大公開!

STEP 01 手元キャッシュ最大化

資金調達手法を自社のビジネスモデルに合った形に変更、毎月の返済額を圧縮することで投資に回せるキャッシュを最大化!

資金繰りが“なぜ”苦しいのか

■利益が出ているのにお金が足りないの正体



STEP 02 調達可能額の最大化

自社の売上規模に合った金融機関との取引を心掛け、自社を金融機関にとってのVIP先として認識させることで資金調達額を最大化!

調達可能額最大化のポイント

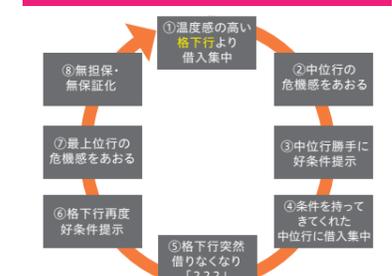
■取引する金融機関の選び方



STEP 03 無保証での資金調達

金融機関の競争環境が生まれるようなバンクフォーメーションを意図的に創出。銀行主導から自社主導の調達環境へ切り替え、借入条件改善を実現!

借入条件改善までの道のり



【借入環境】銀行主導→自社主導

千葉県シェアNo.1の社長が語る事業構築セミナー

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限：7月19日(月)

2021年 7月23日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

日時・会場

お申込期限：7月20日(火)

2021年 7月24日(土) 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

受講料

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客さまのお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.075164を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ：時田 ●内容に関するお問合せ：多和田

お申込みはこちらからお願いいたします

7月23日(金)オンライン受講

申込締切日 7月19日(月)

7月24日(土)オンライン受講

申込締切日 7月20日(火)

