

創業4年で年商43億までに急成長した 資金調達ノウハウを一挙公開!!

不動産会社向け!

金融機関との付き合い方セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	急成長を加速させる 金融機関選びの必勝パターン お金の心配なく急成長を実現するために、 必要な財務戦略、特に金融機関の選定方法を徹底解説します。 新潟大学卒業後、政府系金融機関にて10年超、融資営業・審査一体の業務に従事後、2017年10月船井総合研究所入社。財務コンサルティングに従事し、キャッシュフロー改善、調達枠拡大等、支援実績多数。経営者の夢に寄り添いながらも、徹底した現場主義を貫き、企業経営者、従業員とともに汗を流して支援に取り組むことがモットー。 株式会社船井総合研究所 財務支援部 ディレクター 石田 武裕
特別 ゲスト 講座 第2講座	株式会社エンリード不動産 社長から学ぶ 買取再販ビジネス成功の秘訣 創業4年で年商43億を実現した株式会社エンリード不動産 代表取締役の 工藤陣平氏が、事業戦略・財務戦略をお伝えします。 中古マンションの買取再販企業で働いていた際、「この業界で日本一になれる」と確信し、28歳で独立に踏み切る。その後、他の追随を許さない勢いで当社を急成長させ、創業4期目の2023年3月期に年商43億達成。2024年3月期は年商80億円を見込む。 株式会社エンリード不動産 代表取締役 工藤 陣平 氏
第3講座	急成長企業が絶対知るべき 金融機関取引のズルい調整術 数多くの金融機関と付き合いながら、金融機関と良好な関係を築くための、 資料作成方法、面談時のトークマニュアル等 バンクフォーメーション整備方法を具体的にお伝えします。 大学卒業後、株式会社船井総合研究所に就職。資金調達業務及び財務管理体制構築業務に従事し、財務プロセスの透明性を高めることで経営上の意思決定を支援。企業の効率と収益性を向上させ、戦略的な意思決定をサポート。 株式会社船井総合研究所 財務支援部 諸橋 伶哉
第4講座	明日からすぐ取り組んでほしいこと 第一講座から第三講座までを振り返り、明日から実践できる方法を伝授します。 株式会社船井総合研究所 財務支援部 ディレクター 石田 武裕
受講料	一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)／一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)／一名様 ●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)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申し込み方法

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109591>

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取り、お申込みください。

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。



資金力を強化したい
不動産会社向け

創業4年で 年商43億円を実現した 金融機関との付き合い方

在庫投資金額

1.9倍

取引銀行数

41行

金融機関取引4つのノウハウ

- ① 新規金融機関のアプローチ術
- ② 金融機関面談前の準備資料
- ③ 金融機関面談時のトーク術
- ④ メインバンクづくりのロードマップ

特別
ゲスト
講師

株式会社エンリード不動産
代表取締役 工藤 陣平 氏

東京会場
開催

2024年3月21日木

申し込み期日:3月17日(日)

東京ミッドタウン八重洲カンファレンスルームA

13:00~17:00(受付開始 12:30~)
[JR「東京駅」地下直結(八重洲地下街経由)]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

主催



サステナブルな成長を促す。 Funai Soken

創業4年で年商43億を実現した金融機関との付き合い方!

お問い合わせNo.S109591

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

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

当社ホームページからお申込みいただけます。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.」を入力ください。

109591

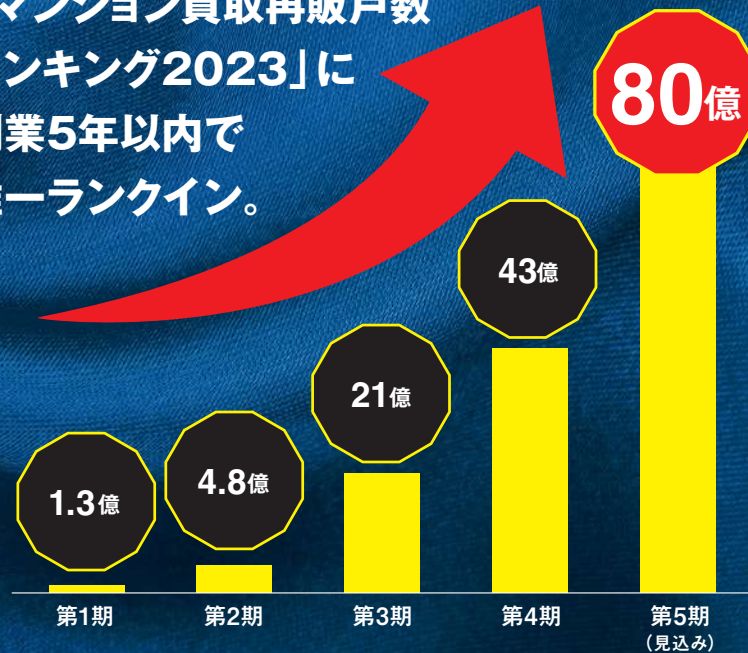
4年で年商43億円を実現する金融機関との関係構築術!

事業成長を目的とした、効果的な金融機関との関係構築方法を一挙公開



株式会社エンリード不動産
代表取締役 工藤 陣平 氏

28歳で株式会社エンリード不動産を創業。
現在5期目で売上80億円を見込む。
「マンション買取再販戸数
ランキング2023」に
創業5年以内で
唯一ランクイン。



2年で在庫が約**1.9倍**に!

驚異の銀行取引数**41行**!

15億

2022年3月

28億

2024年1月時点

25行

2022年3月

41行

2024年1月時点

ご参加
限定特典
個社別の財務戦略策定を
プレゼント!

個別相談にて**2つの豪華特典を
ご用意しております!**

1 現状財務と金融機関 取引状況の分析サービス



自社の…
★経営の現在地
★金融機関取引状況
★投資余力
をお伝えいたします

2 財務戦略の アクション策定

個社別のフェーズに
合わせた、
アクション策定を
サポートいたします!



「事業拡大をしたい!」
という企業の課題解決を
セミナー+ご参加特典で
徹底サポート!

高度な事業戦略×財務戦略で、
毎年平均**335%**の売上成長を実現!

講座の
ポイント

新規金融機関のアプローチ術

- メガ・地銀・信金・信組・政府系どの金融機関を選ぶべきか
- いま不動産に理解ある金融機関はどこなのか
- 訪問NG! 知らないで損する新規金融機関に来てもらう方法

講座の
ポイント

金融機関面談前の準備資料

- 金融機関の自社評価は? 必ず押さえるべき格付3つのポイント
- 金融機関担当者が喜ぶ資料とは? 知っておくべき事業性評価
- たった1%の企業だけが実践! 決算説明資料大公開
- 計画はP/Lだけでは不足! 成長実現にはB/S計画が不可欠

講座の
ポイント

金融機関面談時のトーク術

- 社長は事業概要の説明でOK? 財務部長との役割分担とは
- 決算説明で上限が決まる! 資金調達方針の上手な伝え方
- 運転資金・建物代・内装費を借入する多行取引状況の伝え方

講座の
ポイント

メインバンクづくりのロードマップ

- 首都圏30行? 地方10行? エリアごとの取引数の正解とは
- 成長ステージで変えるべきメインバンク変遷の最適解
- メインバンク候補にとことん寄せる? プロジェクト申込の順番とは
- 取引拡大を目指す金融機関にもっていくべき付帯取引とは?