



GOODTHEORY

LET'S STRAIN ON THE REAL!

Company overview

会社名	株式会社GOODTHEORY
代表者	佐藤 由則
業務内容	経営支援・運営支援・営業支援・人材教育
所在地	«本店所在地» 〒214-0032 神奈川県川崎市多摩区枳形3丁目5番20-601 «みなとみらいオフィス» 〒220-6212 神奈川県横浜市西区みなとみらい2丁目3-5クイーンズタワーC棟 12階 株式会社GREEN RIBBON内
設立	2021年2月1日
資本金	1,000,000円
取引銀行	横浜銀行 向ヶ丘遊園支店

Misson

LET'S STRAIN ON THE REAL ! WE CHERISH THIS STATEMENT.

2013年に自身で初めて創業した株式会社GREEN RIBBONのMISSIONです。
仕事・業務は全て「リアル」＝「現場」で発生してるので、会社として現場を大切に考えようという想いを込めています。
会社を設立した際、経営者は大きな覚悟を持って創業し、会社の骨格を創造し、自ら先頭に立ち顧客を開拓します。
成長前期になると、企業内の組織編制・業務フローの構築や生産性の向上・従業員の教育・安定した売上げ作る
為に多くの決断をする事になります。成長後期になると、多くの投資を実施し、金融機関とのお付き合いや資金繰りの悩
みなど経営者はその会社のフェーズによって様々な悩みが発生しますが、社内・社外いはなかなか相談する人材がない。
そんな経営者様に自身の経験と知識を使い何かお手伝いする事はできないか？

机上の空論では無く、実践を伴う「リアル」なお手伝いがしたい。

そんな想いからこの株式会社GOODTHEORYを立ち上げました。

Profile

経営者としての経歴

- 2013年 **株式会社X-MAX JAPAN創業**（富山県）
電動アシスト自転車・雑貨の卸業を主業務として設立
- 2014年 株式会社ビバホームにて電動自転車のOEM提供を開始
株式会社ヨドバシカメラ・株式会社コストコにて電動アシスト自転車の店頭販売開始
- 2015年 株式会社GREEN RIBBONに社名変更
同社にて営業アウトソーシング事業を開始 横浜市に本店移転
- 2016年 北海道オフィス・大阪オフィスを開設 川崎市に本店移転
- 2017年 労働者派遣事業免許を取得し派遣事業開始 東京オフィスを開設
株式会社GREEN RIBBON SALES創業
営業アウトソーシング事業を分社化
- 2018年 **株式会社GIFT BOX創業**
持ち株会社として設立
- 2019年 **株式会社GREEN RIBBON AGENT創業**
採用代行事業会社として設立
株式会社SONOSAKIE創業
不動産退去立ち合い代行会社として設立
- 2020年 株式会社GIFT BOXを株式会社GREEN RIBBON GROUPに社名変更
GREEN RIBBON = 横浜市に本店移転
- 2021年 仙台オフィスを開設
株式会社GOODTHEORY創業
経営支援・運営支援・営業支援・人材教育会社として設立
株式会社GREEN RIBBON WEST（予定）
GREEN RIBBON西日本事業部を分社化

その他経歴

- | | |
|------------------|-------------|
| 株式会社ヨドバシカメラ | 店長職 |
| 株式会社リクルートスタッフィング | プロジェクトマネージャ |
| 株式会社WILLCOM | 営業施策部 営業施策部 |



氏名 佐藤 由則（さとう よしのり） 生年月日 1971年4月生 49歳 血液型 O型

HR/HM系音楽鑑賞（オタクの領域） 車やバイクは基本的に好き、ガジェット好き
ヨドバシカメラでオーディオと時計を担当していた事もあり、現在も興味あり

深く調べるタイプ・冷静と短気が同居中・口が悪いが根はやさしく面倒見が良い昭和の兄貴タイプ。
活発活動的だが実は一人が好き・超ポジティブタイプ・愛妻家（自称）

Service

2013年にサラリーマンを辞めて、独立する事を決心！多少の不可抗力や説明の付かない運命もありましたが、創業し、ボロボロの事務所で作業服を着て、毎日貯金残高を心配する生活をしていました。賢沢は敵だと電車通勤から自転車通勤に替え、外食を控え自炊し弁当を作る毎日・・・起業といえばカッコいいものの実情は厳しく、ある物は「夢しかない」という事と、絶対に成功しないと後がないという不返転の覚悟と、根拠のない自信だけでした。創業当初は本業ではご飯を食べれず、深夜と土日にアルバイトの毎日でした。

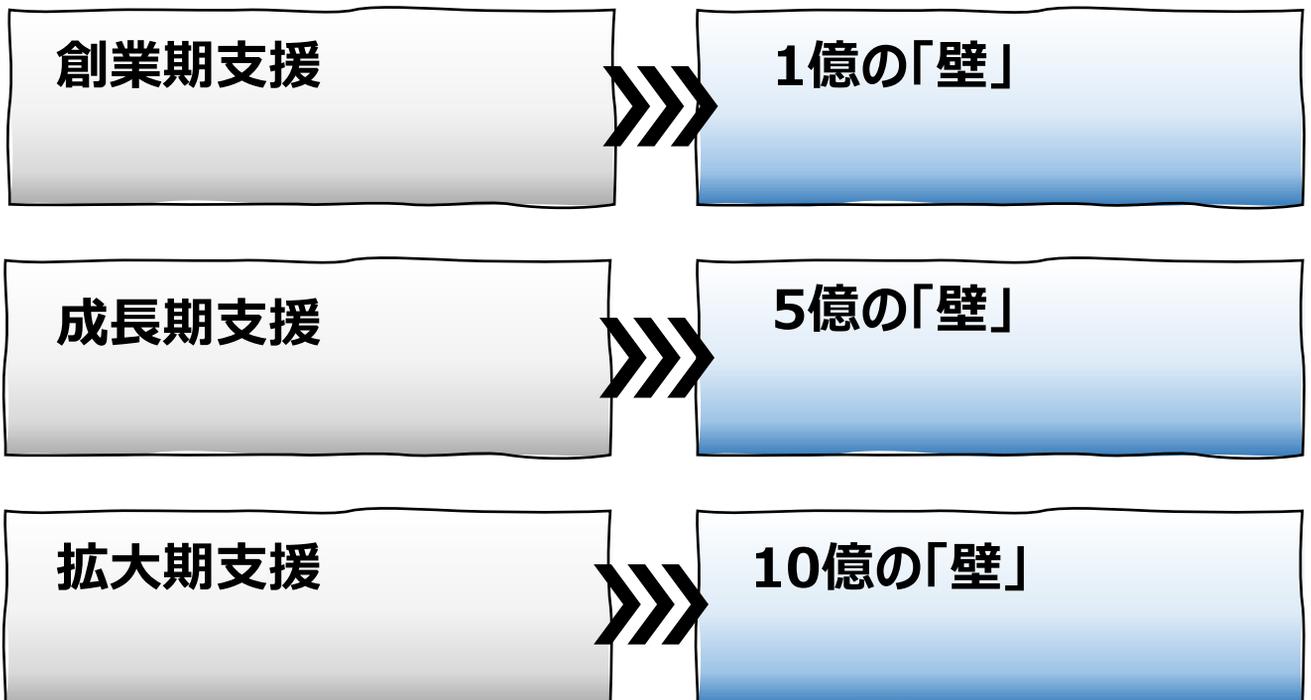
「起業したんだから人より苦勞しなさい」というのは一昔前の話で。苦勞話や武勇伝は無い方がやっぱり言い訳です。複数社を現在進行形で経営している中で、その蓄積されたノウハウや経験を提供する事は創業し間もない経営者様が少しでも本来の業務に集中できたり、悩み苦しんでる事案が早めに解決・改善できたりするのではと考えて弊社のサービスといたします。

また、
創業期の悩み
成長期の悩み
拡大期の悩み
売上1億未満の悩み（1億の壁）
売上1億を超えて5億未満の悩み（5億の壁）
売上5億を超えて10億未満の悩み（10億の壁）
という企業のステージや売上によってある一定の共通した課題や問題があると経験から考えております。

経営者の友人や知り合い、諸先輩方ともその話をする事も多く、他企業様でもやはり同じような「壁」があり、私の会社も他の企業も、平等にその「壁」を乗り越えたからこそ「今」が存在しています。我々と一緒に汗をかき、乗り越え、次の景色を眺める機会を増やしていければ、弊社にとってこれ以上の喜びはございません。

Menu

サービス名



導入イメージ



創業期支援

成長期支援

拡大期支援



◀サービス提供可能範囲▶

経営者様の悩み

◀設立準備▶

法人登記の方法は？
役所に届け出が必要？
開業するのに必要な準備って？

◀設立～創業期▶

このサービスどう売ろうかな？
商談ってどうやるの？
ホームページって必要？
契約書ってどう作るの？
会社のお金ってどう管理するの？
税金ってどう納めるの？
メンバーを採用したいけど…
就業規則って必要？

◀成長期▶

幹部を教育したい！
もっと売れる仕組みをつくらう！
もう少しお金があれば…
必要な人材が足りない…
顧客をもっと増やしたい！

なかなか売上が伸びない
人が成長しない
資金が不足している

◀拡大期▶

組織ってどうやって作る？
中間層が不足している！
新規事業を開発したい！

より専門性の高い領域

税理士・社労士等
パートナー団体

人材採用・教育パートナー企業

資金調達・資金繰り支援パートナー企業



LET'S STRAIN ON THE REAL!

Service

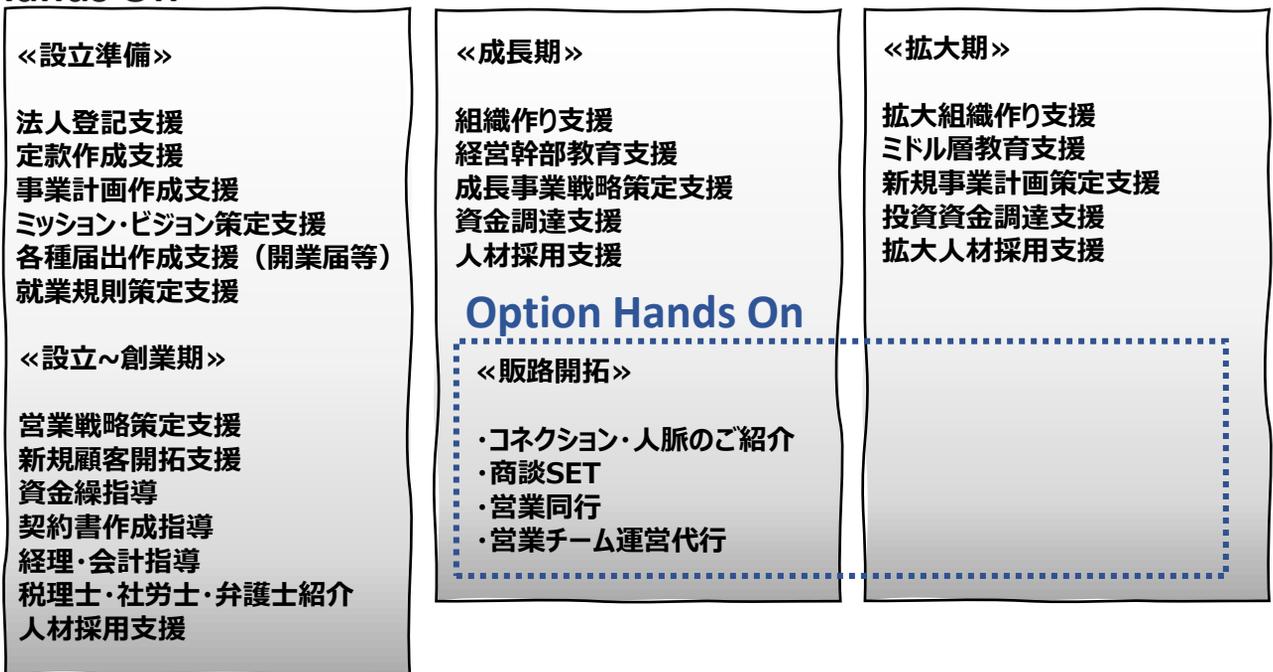


1億の「壁」

5億の「壁」

10億の「壁」

Hands Off



より専門性の高い領域

Option

税理士・社労士等
パートナー団体・企業

人材採用・教育パートナー企業

資金調達・資金繰り支援パートナー企業

サービス提供条件

- ・設立前から年商10億程度の企業様
- ・会社経営者様（法人設立準備中・個人事業主様含む）

Prise

短期ご契約 1~6カ月未満

1回3時間以内の訪問
週1回 月額190,000円（税別）交通費別
週2回 月額360,000円（税別）交通費別

長期ご契約 6カ月以上

1回3時間以内の訪問
週1回 月額180,000円（税別）交通費別
週2回 月額340,000円（税別）交通費別

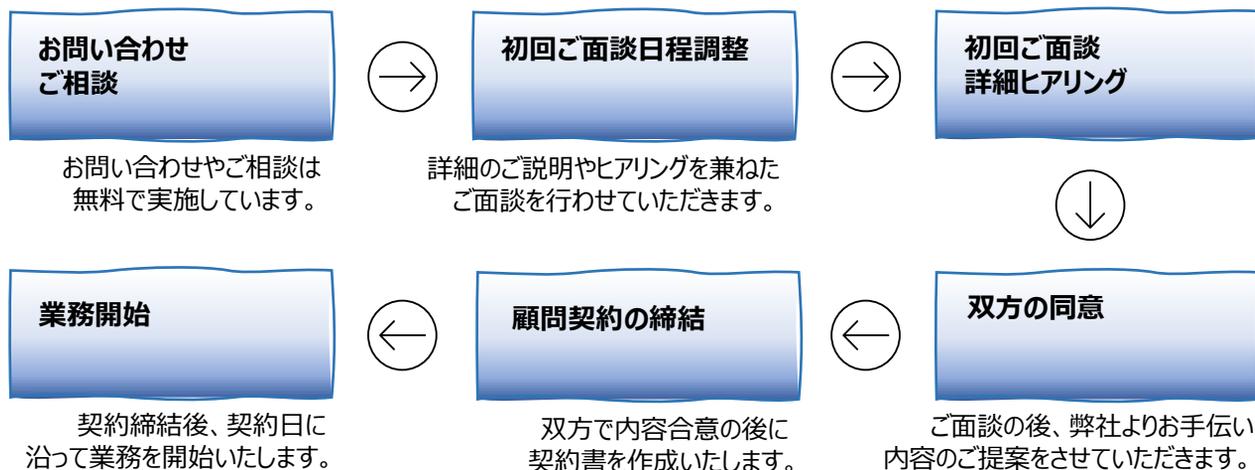
単日のご依頼

1回4時間以内の訪問
単日 50,000円（税別）交通費別

Hands On ご依頼

稼働/日 50,000円（税別）交通費別
※長期に渡るHands Onの場合はご相談

ご利用までの流れ





LET'S STRAIN ON THE REAL!

パートナー企業



営業戦略立案
人材採用・提供
人材教育
資金調達支援

株式会社GREEN RIBBON SALES（営業アウトソーシング業）
株式会社GREEN RIBBON（人材派遣・職業紹介業）
株式会社チームビルディングス（人材教育業）
株式会社GREEN RIBBON GROUP（経営コンサルティング業）

《連絡先》

佐藤 由則（さとう よしのり）

Mail : sato@grenn-ribbon.com

Mobile : 090-4542-7360