

初期投資0! 高収益ストック型送迎請負事業参入セミナー

コロナで苦戦する
タクシー事業者の経営者様へ

一般価格 10,000円(税抜) 11,000円(税込)/一名様
会員登録 8,000円(税抜) 8,800円(税込)/一名様

タクシー事業者が圧倒的に優位なビジネスモデル!

コロナで失った 売上を取り戻す

ストック型送迎請負事業新規参入セミナー

初期投資
“0”

車両投資一切なし

コロナ禍でも年間売上

3億、

営業利益 35% を実現できた秘密大公開!



特別ゲスト講演
株式会社キャビック 取締役 兼元 敬洋氏

本ビジネスモデルの詳細は中面へ

このような方に
おすすめ
のセミナーです!

- ✓ コロナで失った売上を取り戻すために新規事業を模索している
- ✓ 本業と親和性高く、ローリスクでできる新規事業を検討している
- ✓ 景気に左右されない事業展開をしたい
- ✓ 飲食・観光業界に依存した収益体制になっている
- ✓ この先タクシー事業単体だけでは先行きが不安...

参加者限定
豪華特典

特典

当ビジネス専門のコンサルタントによる 無料経営相談

PC・スマホで
セミナー参加!

オンライン開催

2021年 8/24[火] 9/3[金]

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。

初回投資0!高収益ストック型送迎請負事業参入セミナー

お問い合わせNo. S075825

TEL.0120-964-000

お申込みに関するお問合せ: 神田

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

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

WEBからお申し込みいただけます。(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。) → 075825

開催時間
13:00・15:00
ロケイン開始 12:30

お申し込み方法 - WEB からの申し込み -

※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
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」で検索しご確認ください

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込み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ページからご覧いただけます!

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/075825



講座	セミナー内容
第1講座	1) コロナ禍でタクシー企業が取るべき事業戦略 セミナー内容説明 1 タクシー業界の外部環境とその影響 セミナー内容説明 2 コロナ禍でも売上を確保しているタクシー事業者の特徴 セミナー内容説明 3 送迎請負事業のビジネスモデルとその可能性 株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 人材ビジネスグループ コンサルティングチーム リーダー 小泉 勇貴 介護、障がい業界を中心にコンサルティングを提供しており、介護職や支援員だけでなく、看護職やケアマネージャーといった専門職の採用を得意とする。また、事業計画をもとに採用計画へ落とし込むことで、新卒・中途採用だけでなく、定着・育成も一貫してサポートできるコンサルタントである。近年の福祉業界の人材不足を受け、自社採用のみならず、人材紹介事業の立ち上げ・サポートも行っている。
第2講座	1) タクシー事業者が送迎運行管理事業に参入するべき理由 セミナー内容説明 1 送迎運行管理事業がタクシー事業者にもたらすメリット セミナー内容説明 2 事業成功の鍵となる新規顧客獲得に繋がる営業手法大公開 セミナー内容説明 3 事業に参入する上での正しい運行指示の出し方と注意点 株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 人材ビジネスグループ コンサルティングチーム リーダー 小泉 勇貴
第3講座 特別 ゲスト 講座	高収益の送迎事業を第二本業へと育てた成長戦略 セミナー内容説明 1 タクシー会社が運行管理事業を始めるべきメリット セミナー内容説明 2 送迎請負事業が売上高4億円の事業に成長した理由 セミナー内容説明 3 受注を狙うべき業界とその手法について 株式会社キャビック 取締役 兼元 敬洋氏 特別ビデオ講座 京都府京都市に本社を置くタクシー事業者「株式会社キャビック」の取締役。介護と移動を掛け合わせた独自の戦略で京都においても唯一無二のポジションを確立している。そんなキャビックにおいてタクシーと介護に次ぐ第三の柱として「運行管理請負事業」の展開を推進している。
第4講座	1) 経営者に“今”考えてほしいこと 株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 人材ビジネスグループ マネージャー 安本 哲弥 人材ビジネス専門のコンサルタント。入社以来、BtoB、BtoCの様々な業種・業態のWEBマーケティングに従事。現在は人材業界に特化したマーケティング・リサーチ、戦略策定から実行支援までを担当している。数々のコンサルティング実績が認められ、現役最速でエグゼクティブ経営コンサルタントに就任を果たす。

コロナ禍でも収益が上がるストック型ビジネス 送迎請負事業の全容



本セミナーでは、偽装派遣として罰則を受けない**正しい運行管理指示の仕組み**についても解説！

注）派遣とは異なり、送迎業務請負は指揮命令権（運行指示）に関しては請負元の管理が必要

送迎業務や車両の管理に悩む企業とタクシー事業者で

- 1 請負契約を結び
- 2 自社雇用のドライバーに運行指示を行う送迎業務や車両の管理に悩む企業とタクシー事業者で
- 3 運行にかかる業務全般を請負うことで
- 4 運行代行料をいただくビジネス

なぜ、送迎請負事業がタクシー事業者にとって圧倒的に有利なのか？

送迎請負事業を行うにあたり、法人への**“安心感”**と**“連絡密度”**が非常に重要！そのため、地域密着で営業を続けてきたタクシー事業者ほど、有利に事業展開を進められる。また、**ドライバー教育による運転技術や事故などによる緊急対応の専門性**についても営業の際強く訴求することが可能！

なぜ、送迎請負事業が失った売上を取り戻す一手となるのか？

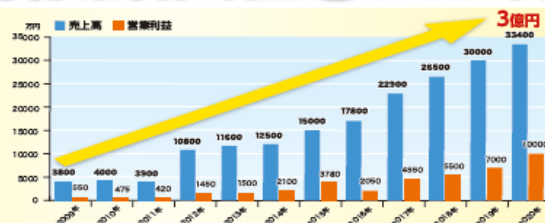
代行ビジネスの市場規模拡大が今後も予想される中、送迎請負事業は**人口運動性が非常に高い**ビジネスモデル。高齢化が進む日本において、**景気に関係なく送迎ニーズは拡大していく**と予想される。また、**コロナやドライバーの力量に応じて売上が変動するタクシー事業**と異なり、**対法人の長期契約が見込める事業**なので、ストック型収益として**売上確保・安定**に繋がりがやすい！

超実践的な
成功ノウハウ

年間3億をつくるビジネスモデル 送迎請負事業で営業利益20%以上を実現する手法をセミナーで徹底解説！

特別ゲスト講師 株式会社 キャビック

保有台数129台の京都府にあるタクシー会社が
送迎請負事業単体で売上3億円を実現！



株式会社キャビック様は2009年に送迎請負事業に参入。

現在**10期連続で売上を拡大**しており、2020年の売上高は**約3億円**、

営業利益率は**35%**を見込んでいる。今回は送迎請負事業を手掛け、

成功に導いた兼元氏に**タクシー事業者だからできる本ビジネスモデルの魅力**や

成功の鍵となる顧客獲得方法を包み隠さずお話いただく。

POINT 1 公共入札を活用した顧客獲得方法

POINT 2 専用HP×WEB広告を活用した顧客獲得

POINT 3 ダイレクトメールを活用した顧客獲得方法

たった3ヶ月で新規顧客を大量獲得！ 公共入札の必勝法大公開

送迎請負事業を成功させるのに最も**実施ハードルが低く、効果が望めるのが公共の入札案件**！今や競争入札が当たり前になった時代で、資格審査を受ける**エリア選定基準**から、落札までの各フェーズにおけるポイントを解説！

顧客獲得は “Web”を活用する時代！ オンライン完結型営業方法大公開

専用HPを構えれば見込み客に24時間サービスの特徴を発信してくれ、**何もなくても商談アポ獲得**に繋がる。また、セミナー内ではキャビック様の専用HPを一部公開。**問い合わせを増加**させるポイントや**インターネット上で露出させる裏技**についても解説！



コロナ禍でも “即” 契約に繋がるダイレクトメール大公開 高い反響率を実現！

ダイレクトメールで一定の反響率を確保するためには、コロナ禍で**需要が高**くなっているターゲットに絞込むことが重要。ただやみくもに配信すればいいわけではない！また、**顧客リストの作成**だけでなく、キャビック様が活用している**実際のダイレクトメールを用いて**、“即”契約に向けたポイントを解説！



これまでのタクシー事業者が培ってきた延長線上のビジネスモデル！
本業との親和性高く、短期かつ低投資で事業のスタートが可能！

本気で新規参入を考えている経営者様必見！お申し込みは**コチラ！！**

