

第1講座

不況・経済危機でも売上安定！
セーフティーインフラ事業新規参入セミナー

コロナウイルスやリーマンショック、更に、続く不況等不安定な中でも安定的に稼げる、インフラ警備ビジネスとは？



講師 森 海人 株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部 警備チーム リーダー

主に・警備業界における業績UPコンサルティングを提供している。更に、警備業の新規参入も行っており、1年で40社以上の新規参入を手掛けており、営業から、評価制度等の実務ベースまでコンサルティングを行っている。

第2講座

たった1名から始めて1年で
売上1億円を作るためのポイントを大公開！

シニア活用ができて初期投資50万円なのに初年度売上を1億円上げられる知られていない事業【交通誘導ビジネス】の全貌を徹底公開！



講師 樋谷 秀樹 株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部 警備・DXチーム リーダー

異業種から警備業への新規参入に従事している。特に事業開始から早期黒字化までに力を入れており、数多くの成功事例をもつ。人材募集をはじめ、デジタルを活用した数値管理を得意としている。

第3講座

全くの異業種から一人で立ち上げ初年度
売上約1億円を達成したサクセスストーリーとは！？

全くの異業種からたった1年で1億円を実現！イマ熱い警備事業の全貌とは？



特別ゲスト 講師 小林 直樹 氏 株式会社辰巳
代表取締役

本業で造園業を営む傍ら、警備請負業に新規参入。参入直後に初月月商300万超の売上を記録し、その後も順調に業績を上げ続け、たった半年にして月商900万円に到達という異次元のスピードで業績を拡大している。年商は1年目にして約1億円を達成し、本業にも迫る規模で成長を続けている。

第4講座

交通誘導ビジネスを”今”すぐ始めないといけない理由
年間40社近くが参入を続ける、交通誘導ビジネスの魅力

講師 森 海人 株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部 警備チーム リーダー

開催日時

東京会場 2024年 7月4日(木)

13:00~16:00 (受付開始 開始時刻30分前~)

会場/株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

【JR「五反田駅」西口より徒歩15分】

大阪会場 2024年 7月10日(水)

13:00~16:00 (受付開始 開始時刻30分前~)

会場/株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

【地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分】

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。

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます

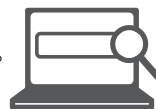
受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)/1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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113602>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「113602」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

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



コロナ後の新規事業はスピードが命！

最速で

10億円

目指せる新規事業

交通誘導ビジネス



最速で成功を手にした経営者の登壇決定！

業界知識0からスタートし...

特別ゲスト

株式会社辰巳
代表取締役

小林 直樹氏



初月から月商300万

半年で月商900万

初年度年商1億円

を達成した成功ストーリーを語る！

不況・経済危機でも売上安定！セーフティーインフラ事業新規参入

お問い合わせNo.S113602

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai 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

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。)



113602

「新規事業で今すぐに利益を確保したい！」 という経営者があと一步踏み出せない7つの理由

- 1 新規事業をやりたいが、投資回収に3年も5年もかかる事業はやりたくない
- 2 成功をするかわからないリスクなものに投資するのは嫌
- 3 本業よりも拡大できる未来が見えないビジネスには魅力がない
- 4 既存事業の利益もぎりぎり、初期投資が重いビジネスは手が出せない
- 5 興味があるが、社内には魅力的なアイデアがない
- 6 新規事業の話が出て、「誰がやるの？」の一言ですべてが止まる
- 7 今から始めて競合企業に勝てるビジネスを知らない



「でも、新規事業を立ち上げる以外に 売上や利益を拡大させる方法は無い…」

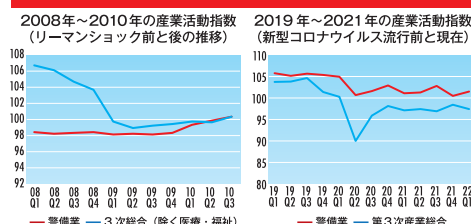
たった50万円の初期投資で始められ、最速3ヵ月で累計投資回収可能！

新規事業スタート1年目から年商1億円をたたき出し、
「最速で成果を出す」失敗しない新規事業とは？

なぜ、即投資回収が可能なのか？誰にも知られていない

交通誘導ビジネス「シンプル×高収益ビジネス」の5つのポイント！

1 不景気でもビクともしない 安定市場



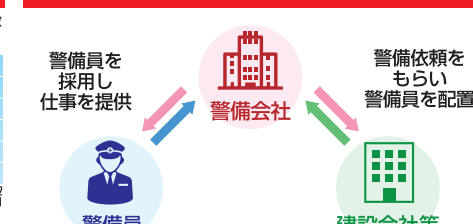
不景気の度に業績が落ち込む他の業界と比べて常に安定した売り上げを維持できるのが交通誘導警備の魅力。そして少子高齢化のトレンドで、この先も市場が拡大し続けるのはほぼ確実。

4 仕事の需要がありすぎて 営業の必要なし！

仕事の数に対して警備員の数が足りない…
警備員がいないから工事ができない…

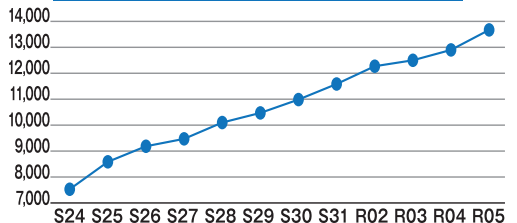
そんな情勢だからこそ
営業の必要性は限りなく低い！

2 超シンプルビジネスモデルなので ノウハウ0からでも参入可能



警備員を採用して取引先に配置する
採用さえできれば即収益化が可能

公共工事設計労務単価の推移(円/年)



3 驚くほど低い参入ハードル 初期投資がほとんどない

必要社内人員	初期費用
0人	50万円

事業開始時に設備投資や広告宣伝費を必要とせず、
資格者1名の採用だけでスタートが可能な
超低リスクビジネス

5 簡単な仕事内容だから シルバー人材も含め幅広く採用可能

建設現場などで決まった流れで旗を使って誘導を行う。20時間の研修を受ければ誰でも警備員として配置が可能！
特別なスキルは一切必要なし！
採用するだけでどんどん売上が伸びていく！

超シンプルだからすぐに成果が出る！リアルなサクセスストーリー！
異業種参入から、即投資回収を実現した企業の

異業種からの新規参入で初年度年商1億円を達成！ ロケットスタートに成功した理由



株式会社辰巳 代表取締役 小林 直樹 氏

本業で造園業を営む傍ら、警備請負業に新規参入。
参入直後に初月月商300万円超の売上を記録。
その後も順調に業績を上げ続け、たった半年にして月商900万円に到達。年商は1年目にして約1億円を達成



年商1.5億円の造園会社がなぜ交通誘導事業をはじめたのか！？

1 本業の売上を伸ばす 手段が無かった！？

許可制のビジネスで公共工事中心の安定している業界ではあるものの、公共工事中心だからこそ、予算が決まっているため、売上の上限が見えてしまっていた…

2 色々な新規事業に 手を出して失敗した

FC、他新規事業…etc
どの事業も結局少ない社長自ら動かないとうまくいかないが、本業がありそこまで時間を割けずに失敗…

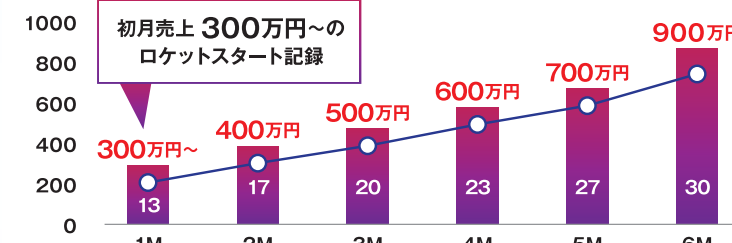
3 諦めかけていた タイミングで出会った警備業

低額の初期投資で、人員1名で始められ、リスクが少ない！
今の事業の売上の2倍・3倍以上の売上を目指せると思い参入を決意！

正社員1名採用しただけで、初年度売上1億円を実現した軌跡を公開！

外部からの採用たった1名で黒字化・初年度売上1億円を達成！

1ヵ月目	300万円	人員1名スタート
2ヵ月目	400万円	400万円 単月黒字
6ヵ月目	900万円	
12ヵ月目	1100万円	初年度売上1億円達成！ 2人目の内勤を雇用
16ヵ月目	1250万円	警備員数40名突破！



これだけじゃない！

全国で黒字化事例続出 異業種参入なのに、最速で収益化！



新規参入事例多数！

