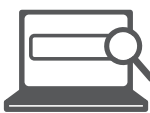


講座	セミナー内容
第1講座	派遣と同じビジネスモデルで利益は2倍の交通誘導ビジネスとは？ 交通誘導警備とは一体何か？そして交通誘導警備がなぜ今注目されているのか？派遣会社が今こそ取り組むべき交通誘導ビジネスについて解説します。  講師 森 海人 株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 警備チーム リーダー 主に・警備業界における業績UPコンサルティングを提供している。更に、警備業の新規参入も行っており、1年で40社以上の新規参入を手掛けており、営業から、評価制度等の実務ベースまでコンサルティングを行っている。
第2講座	特別な知識は必要なし！たった1名から始めて1年で売上1億円を作る為のポイントを大公開！ 派遣会社が、明日から交通誘導請負ビジネスを始めて年商1億円を実現するまでの実践的手法大公開！  講師 櫛谷 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	全国の派遣会社で成功事例続出！派遣会社が交通誘導ビジネスに真剣に取り組むワケ なぜ警備に参入したのか？参入前後の苦労・秘話を特別公開  特別ゲスト講師 尾崎 卓治 氏 株式会社バットコーポレーション 代表取締役 本業で派遣業等を営む傍ら、警備請負業をスタート。人材ビジネスで培ったノウハウを武器とした人材募集戦略により、他でも類を見ないスピードでの拡大を続けている。
第4講座	派遣会社が交通誘導ビジネスを始めるために今すべきこと 派遣会社が交通誘導ビジネスを”今”すぐ始めないといけない理由  講師 濱崎 亮輔 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 HRDXグループ マネージャー 新卒で船井総合研究所に入社後、一貫して人材ビジネスのコンサルティングに従事。現在では、人材募集に特化したマーケティング調査の設計、戦略策定を担当している。異業種からの警備業参入を中心にサポートし、全国で実績を上げている。

開催日時	東京会場 2024年 7月22日(月) 14:30~17:30 (受付開始 開始時刻30分前~)	会場／船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 [JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)] ※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。
	大阪会場 2024年 7月29日(月) 14:30~17:30 (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]
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もございます	
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/116023 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に 右上検索窓に「116023」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。	

新規事業が苦手な人材派遣会社でも成功できる



最速で

10億円

利益率 20%

初期投資 50万円

人材派遣会社と相性バツグン！

目指せる新規事業

交通誘導請負ビジネス

特別ゲスト



株式会社バットコーポレーション 代表取締役
尾崎 卓治 氏

実際の成功企業が魅力を解説

正直、人材派遣よりも簡単なのに、利益が5倍もでるなんて...

未経験からの参入でも成功できる理由を解説!!

派遣と同じビジネスモデルで利益は2倍！警備業新規参入セミナー		お問い合わせNo.S116023
主催	 サステナグロースカンパニーをもっと。 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。)		

業績が停滞している派遣会社の7つの共通点

- 1 コロナで落ちた売上が戻らないし、戻る見込みもない
- 2 売上を伸ばそうにも、そもそも人が集まらない
- 3 派遣以外の人材サービス（人材紹介・求人広告）などにチャレンジしたが、全く上手くいかなかった
- 4 派遣スタッフの高齢化が進み、派遣先が限られている
- 5 派遣スタッフや派遣先の管理はできるが、新規営業はできないため、新規事業が立ち上がらない
- 6 設備投資が必要な事業はリスクが大きく、やりたくない
- 7 人材派遣のように、毎月の売り上げが見える事業しか興味がない（ストック型・サブスク型のビジネスがしたい）



派遣会社がここから業績を伸ばし続ける唯一の方法、それは派遣に似た「**ストック型**」の新規事業を始めること
そして、今こそやるべき**交通誘導請負ビジネス**

「でも、派遣法で禁止されてるし、警備業って難しいんじゃないの…?」

派遣会社が警備業に抱くよくある3つの誤解

- その1 派遣法で警備業は禁止されてるし、そもそもNGでは？
- その2 警備員になりたい人なんていないし、人が集まらないのでは？
- その3 人材の質が低いイメージがあるし、警備員って扱いが難しいでしょ？

これらはすべて勘違いです！

競合人材派遣会社はまだ気づいていない 交通誘導請負ビジネスの隠された魅力とは→

派遣会社“こそ”交通誘導請負ビジネスを始めるべき！ 今すぐスタートすべき7つの理由

① 不景気でもビクともしない安定市場

2008年～2010年の産業活動指数（リーマンショック前後の推移）
2019年～2021年の産業活動指数（新型コロナウイルス流行前と現在）

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

② 派遣と似たビジネスモデルなので参入が容易

所詮請負ビジネスなので人材派遣で培った人材募集やスタッフ管理のノウハウをそのまま活かせる

③ 似たビジネスモデルなのに営業利益は20倍の超高収益

	交通誘導警備	人材派遣
粗利率	30～40%	20～30%
営業利益率	8～20%	1～2%
売上/人	30～35万	20～30万
採用コスト/人	5～10万	10～20万

同じようなビジネスモデルなのに、圧倒的な生産性と収益性、競争性も低く、新規参入で苦戦することはあり得ない

④ 何歳までも働けるシニアビジネス 高齢化したスタッフの再雇用が可能

簡単な仕事内容だから、シルバー人材含め幅広く働ける！
派遣先から断られた派遣スタッフの再雇用も可能

⑤ 既存事業への影響ゼロで実施可能 必要社内人員は0名

事業立ち上げ時に必要となるのは、資格者1名の採用だけ！
ノウハウはもちろん、社内人員も必要なし！

⑥ 最短30日で事業開始できる 事業許可取得のハードルが低い

許可取得	交通誘導	人材派遣	人材紹介
書類	○	○	○
人材要件	○ 資格者1名のみでOK!	○	○
財産要件	× 一切なし!	○	○
事業所要件	× 一切なし!	○	○
取得期間	約30日	90日	90日

財産要件等の基準はなし！資格者を採用すれば最短30日で事業開始可能

⑦ 派遣会社だからこそできる ミスマッチ人材の活用

派遣で不採用となった人材を交通誘導事業で活用！
ミスマッチを減らし、人材募集の効率もアップ！

たった1年で40社以上が交通誘導請負ビジネスをスタート！全国各地で成功事例続出！

- | | |
|---|---|
| 関東：株式会社辰巳
参入初年度から売上1億円達成！ | 九州：道路サービス株式会社
参入半年で黒字化！隊員数も30名を突破し新規出店もスタート！ |
| 関西：株式会社スタンドアップ
全くの異業種からの参入でも半年で月商600万！黒字化も達成！ | 九州：アスタスク株式会社
人口10万人の地方エリアでも、参入から3か月で単月黒字化を達成！ |

当日セミナーでお伝えすること

警備は集まらないは嘘!?	職種×地域特化の採用サイト活用で年間800名超の警備員を集める方法
新採用スキーム活用で応募が殺到！	
事業責任者は誰でもうまくいく!?	業界知識0でも年間の売上から毎日の行動管理まで全て行える警備立ち上げ専門マニュアル
警備業未経験でも採用率25%オーバー	業界知識0の採用担当者でも求職者の心を鷲掴みにするトークスクリプト
営業は悩む必要0%!	需要>供給だからこそできる最新警備マッチング式営業手法
成功企業は必要最低限のKPIを押さえている	立ち上げ成功企業が押さえている3つのKPI管理法徹底公開