

第1講座

初期投資50万で初年度1億円を実現できる「流行らないビジネス」とは
初期投資は50万でOK! 1年で40社以上が参入した、「流行らないビジネス」交通誘導ビジネスの全貌とは!?



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。

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 講師 **森 海人**

第2講座

たった1名から始めて1年で売上1億円を作る為のポイントを大公開!
人員1名・最短30日で立ち上げるためのポイントとは!? 初年度1億円を実現する為の秘訣を大公開! さらに、日本で数少ない2号警備専門のコンサルタントが語るたった5年で年商10億円を達成するまでの正攻法も教えます!



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。

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 講師 **樋谷 秀樹**

第3講座

全くの異業種から一人で立ち上げ初年度約売上1億円を達成したサクセスストーリーとは!?
各地方で成功し続ける異業種からの参入の経営者たちが語る交通誘導ビジネス成功の秘訣とは!?



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業界でも類を見ない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。

株式会社辰巳 代表取締役 講師 **小林 直樹 氏**



大分県にて本業で建設業を営む傍ら、警備請負業に新規参入。参入して経った半年で1500万円の売上に加え単月黒字を実現。警備員数は30名を超え、2024年1月からは福岡支店の展開も進めている。

道路サービス株式会社 代表取締役 講師 **藤島 智彦 氏**

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
「今」始めないと1年損をする! ? よくある失敗と、交通誘導ビジネスを始めるべき時期を徹底解説

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

東京会場

2024年 9月3日(火)

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 9月9日(月)

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]

福岡会場

2024年 9月10日(火)

14:30~17:30 (受付開始 開始時刻30分前~)

会場/リファレンス駅東ビル 貸会議室

〒812-0013 福岡市博多区博多駅東1丁目16-14
リファレンス駅東ビル

[JR博多駅 筑紫口より約4分]

開催日時

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30,000円(税込33,000円)/1名様 **会員価格** 税抜24,000円(税込26,400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メンバース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/117589>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「117589」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!**

初期投資50万円で

年商**10億円**

交通誘導ビジネス

新規参入セミナー

業界知識0からスタートし、
成功を手にした経営者の登壇決定!



道路サービス株式会社
代表取締役
藤島 智彦 氏

建築業×交通誘導

半年で黒字化!
他県に2営業所も
進出し拡大し続ける

造園業×交通誘導

異例の
1か月で黒字化!
初年度売上
1億円を達成!!



株式会社辰巳
代表取締役
小林 直樹 氏

達成した成功ストーリーを語る!

初期投資50万で年商10億! 交通誘導ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. S117589

主催



サステナ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。)

117589



「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歩踏み出せない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…」

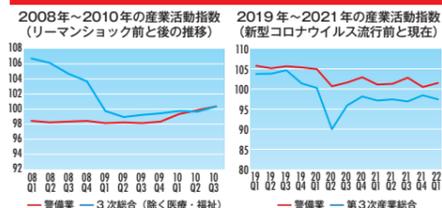
たった50万円の初期投資で始められ、3カ月で累計投資回収可能！

新規事業スタート1年目から年商1億円をたたき出し、
「ノウハウ0から成果を出す」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 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



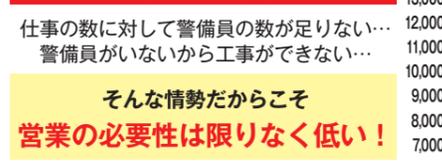
警備員を採用して取引先に配置する採用さえできれば即収益化が可能

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

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！

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…

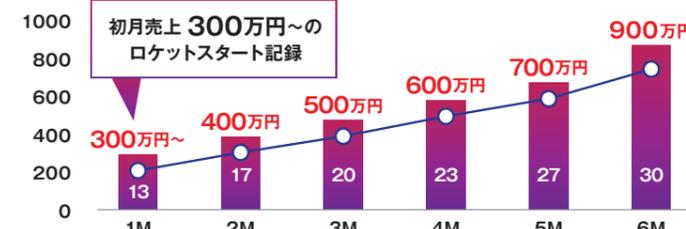
3 諦めかけていたタイミングで出会った警備業

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



大分県でもたった半年で1,500万円の売上を達成！飛躍のエピソードを特別公開！



道路サービス株式会社 代表取締役 藤島 智彦 氏

大分県にて本業で建設業を営む傍ら、警備請負業に新規参入。参入してたった半年で1,500万円の売上に加え単月黒字を実現。警備員数は30名を超え、2024年1月からは福岡支店の展開も進めている。



なぜ大分県の建設会社が工事警備警備事業を始めたのか？

自社で抱えていた課題

公共工事依存だからこそ
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おり、何か他の新規事業を始めるしかない状況であった

工事警備ビジネス新規参入の経緯

新規事業にチャレンジしても
うまくいかなかった

本業と関連性のない事業だと中々人員リソースが割けずうまくいかなかった。警備も回りの建設・建築会社が始めていたが、採用で難しいイメージがあり、参入を躊躇していたが、船井総合研究所のセミナーを聞いて人の採用は任せられるという事始めた

人員1名なのに6カ月で単月黒字化かつ売上1,500万円を達成！

| | | |
|------|-------|-------------------|
| 2カ月目 | 188万円 | 立ち上がって2カ月で人員10名超え |
| 3カ月目 | 283万円 | |
| 4カ月目 | 380万円 | |
| 5カ月目 | 330万円 | 単月黒字化達成 |
| 6カ月目 | 520万円 | 警備員数30名突破！ |

