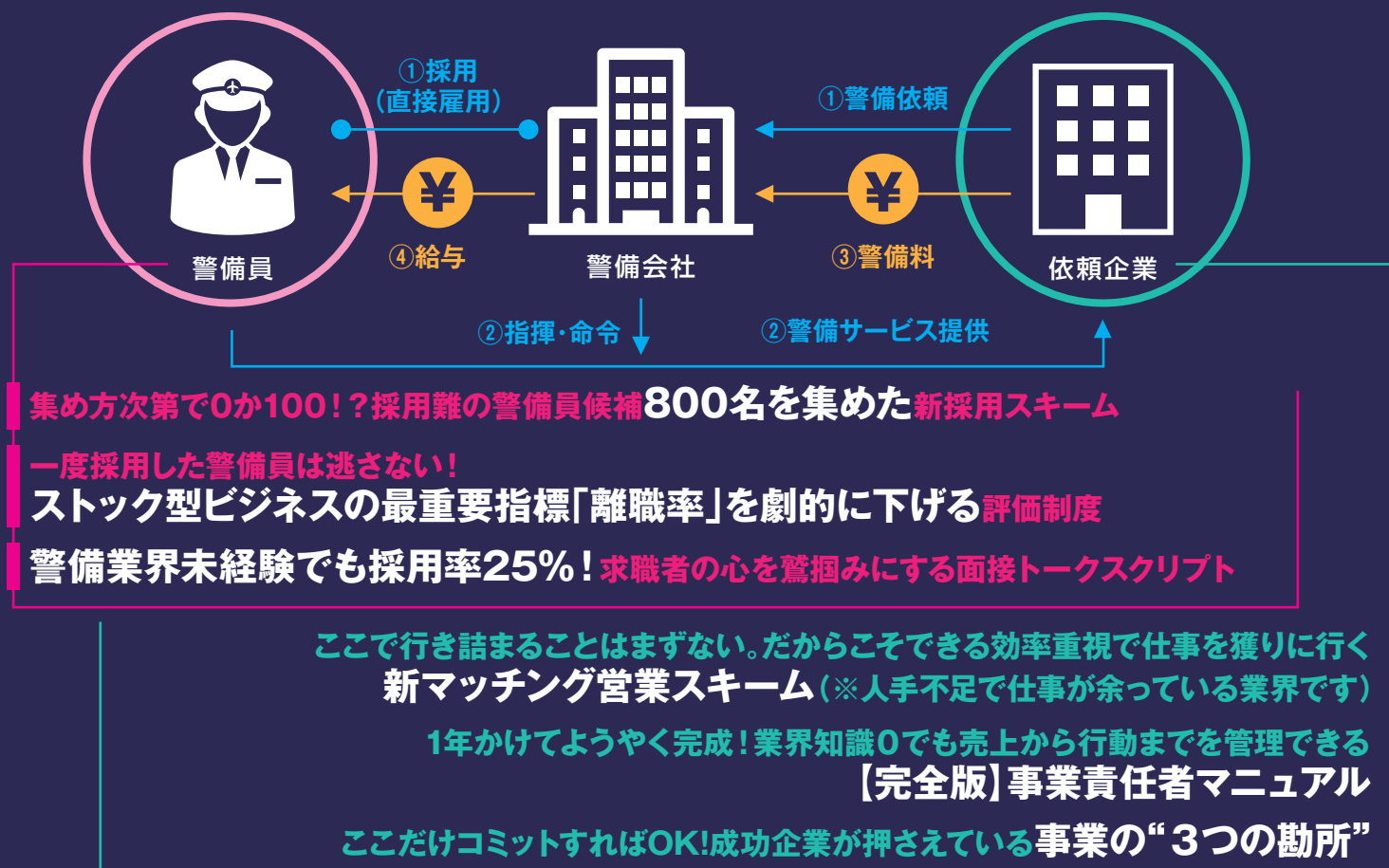


全国40社以上の参入実績から紡ぎ出した
成功ノウハウの“希少部位”だけをお届けします。

交通誘導警備請負ビジネスモデル

EX) 建設・建築・設備工事会社など



セミナー内容

第1講座 増え続けるシニア層を活用! 社会性×収益性を実現するビジネスとは? 少子高齢化の世の中で、唯一増え続ける人口が65歳以上! 定年延長等、シニア活用が経営の課題となる中、その65歳以上を主軸に活用できて、初年度1億円を実現するビジネスを徹底解説! 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 主に「警備・ビルメンテナンス業界における中途採用コンサルティングを提供している。特にWEBマーケティングを活用した中途採用コンサルティングを得意としている。更に、中途採用だけでなく、新卒採用にも精通している。	第3講座 全くの異業種から一人で立ち上げ 初年度約売上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 本家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300万の売上を記録し、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! 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1億円あ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 柳谷 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 人材業界を中心に幅広い業界へのコンサルティングを行い、最近では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10月15日(火) 14:30~17:30(受付開始:開始時刻30分前~)	大阪会場 2024年10月23日(水) 13:00~16:00(受付開始:開始時刻30分前~)
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 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/118996>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「118996」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。

これからの超高齢化時代は
シニア向けではなく、シニア活用ビジネスだ!

たった1名の人員で
少額投資×利益率20%×ストック型
10億シニアビジネス
人手不足解消と高齢者雇用の創出を
実現する「隠れた社会貢献事業」

の人員で

営業利益率
20%
粗利率40%の超高収益

市場規模
3.5兆円
不景気にも強い
安定の社会インフラ事業

設備投資額
0円
無店舗型・無在庫型ビジネス

サービス提供に占める
60歳以上の割合
45%
これからの日本の“主役”を担う
高齢者マーケット

ゲスト講座
登壇決定!

全国で相次ぐ衝撃事例、その全貌を公開

東京都 造園業 株式会社辰巳
完全新規参入から
たった1年で年商1億円
ご興味をお持ちいただいた方はぜひ中面をご確認ください

定年後のシニアを雇用するだけで初年度1億円シニア警備
お問い合わせNo. S118996
主催 株式会社辰巳 造園業 株式会社船井総合研究所
サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai 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。)

118996

『交通誘導警備請負ビジネス』こそ、貴社の新規事業最有力候補です。

5つの事実が物語る最強ビジネス、交通誘導警備請負

事実
1

競合度が異常に低いスイートスポット

【ざっくりわかる警備業の種類】

	業務内容	状況
1号	施設や住宅などの屋内で巡回し犯罪を防止	大手企業が幅を利かせ入り込む余地が少ない
2号	工事現場やイベントなどでの人流や車の交通整理	最も仕事量が多く、多くは警備員100名未満の中小企業（事業者の9割）
3号	現金や貴金属などの貴重品の運搬	ほぼ大手企業が手掛ける寡占市場
4号	人の警護、いわゆるボディガード	競合は少ないが、需要も他警備に比べ極めて少ない

ブルーオーシャン
とも言える
唯一の領域

競合度が低いといえる3つの理由

① 売上1億円未満の小規模事業者が大部分を占める

上表より2号警備は中小企業が集中する業界構造である。
そして、全事業者の中で66%が年商1億円以下の事業者である。
競合したとしても大半は競争力が低いプレイヤー。

② “競争”より“共存”が根付いた優しい事業環境

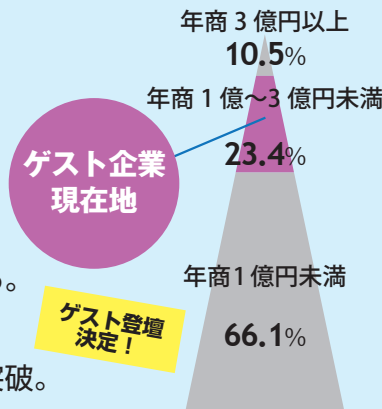
2号警備で「競争」が起きることは稀。
なぜなら、大半の事業者は人手不足から「警備員の貸し借り」の
ような感覚で業務提携や仕事の譲り合いを商習慣としている実態があるから。

③ 事実、参入から1年で上位3割に躍り出た企業がある

本セミナーのゲスト講師である株式会社辰巳社は参入初年度年商1億円を突破。
これは年商1億円未満の全事業者66%をごぼう抜きしたことになる。

【年商規模と事業所割合】

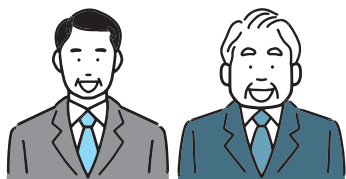
たった1年で
先発同業社をごぼう抜き



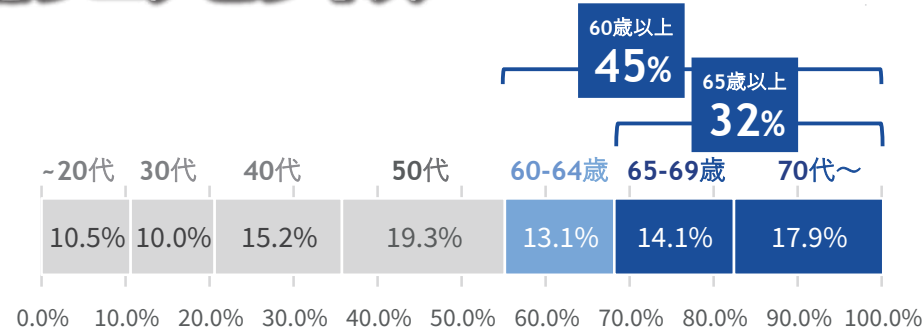
引用：警察庁「警備業の概要」

事実
2

警備員の約半分が60歳以上。 まどうことなきシニアビジネス



働きたい・働けるけど
定年退職した人たちは
どこへいくのか…？



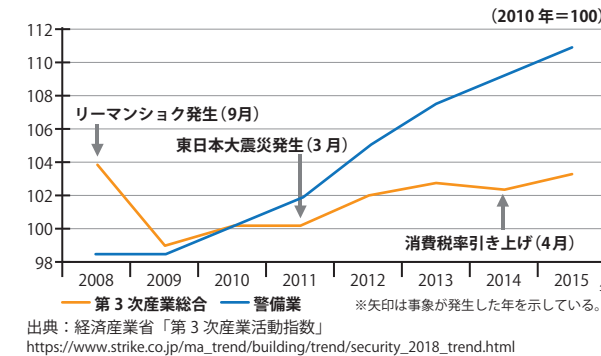
出展：警察庁「令和3年における警備業の概況」

誰にも止められない高齡化は警備業成長の原動力でしかない

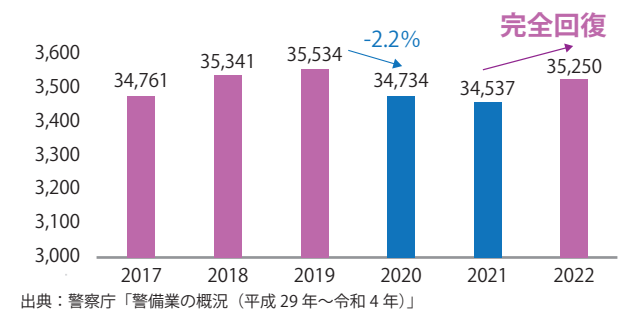
事実
3

一過性の流行りや景気に影響されない 絶対安定マーケット

リーマンショックや震災の時も、むしろ右肩上がりで成長
コロナ禍でも-2~3%ダウン程度しか影響がなかった



【警備業以上規模の推移（2017～2022）】



出典：警察庁「警備業の概況（平成29年～令和4年）」

公共工事など仕事が1年以上前から決まっていることも普通。
「社会インフラ産業」ゆえに、安定性はもちろん将来も底堅い。

事実
4

箱もののビジネスにつきまとう設備や在庫は不要 「働く人を雇うだけ」の事業だから超高利益

3.2%

全産業
営業利益率（平均）

VS

5~10%

フランチャイズビジネスの
一般的な営業利益率

VS

15~20%

交通誘導警備

※経済産業省「経済産業省企業活動基本調査」より

看板も知名度も特別なリソース一切不要
セルフネームでできる＋必要なのは人件費だけだから、利益率が恐ろしく高い
しかも、単発仕事は少なく長期案件が多いためストック型で売上も安定

事実
5

「昔からあるから固そう…」「参入規制が強そう…」？ 実は、始めるのはこちらが心配になるくらい簡単なんです

必要人員（専属）

1名

※警備業指導教育責任者

登録手数料

2.3万円

管轄公安委員会（警察署）にて審査・認定

装備品・隊服など一式

約50万円

たったこれだけ！

個人でも申請可能なほどハードルは低く、どの業種からでも参入可能
なのに、公的認定事業だから代わりの利かない独占業務という衝撃の事実。