

スタートからわずか2年、日本全国で衝撃の事例続出

人材サービス・建設・物流・製造・パチンコ・歯科・介護・自動車・土業・不動産・小売・飲食・コンサルティング etc...

異業種からの参入 100%



講座	セミナー内容	講師
第1講座	人口10万人都市でも初年度5,000万円を実現できる!地方圏で誰でも始められる新規事業とは? 【講師】株式会社船井総合研究所 セキュリティ・メンテナンスグループ マネージャー	森 海人
第2講座	この2年で70社以上が参入!? 2025年注目事業を徹底解剖 【講師】株式会社船井総合研究所 セキュリティ・メンテナンスチーム リーダー	櫛谷 秀樹
第3講座	人口10万人の地方都市でも初年度5,000万円を達成した成功のポイントとは? 【特別ゲスト講師】アスタスク株式会社 取締役	重久 廉氏
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 【講師】株式会社船井総合研究所 セキュリティ・メンテナンスグループ マネージャー	森 海人

開催日時	東京会場	2025年2月6日(木) 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)]
	大阪会場	2025年2月20日(木) 13:00~16:00 (受付開始 開始時刻30分前~)	会場 / 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 [大阪メトロ御堂筋線「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/123418>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「123418」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。

地元で頑張りを続けている皆様へ

佐賀県唐津市人口11万人
年商3億のフツワーの会社が

社内人員0×ノウハウ0で
始めた新規事業で

初年度 **5,600** 万達成した

ウソみたいなホントの話
交通誘導警備ビジネス

アスタスク株式会社 取締役 重久 廉氏

全くの異業種かつ初期投資50万でスタートし
成功を手にするまでの最短ルートを語る!

スタート半年で **黒字化** 社内人員 **0名** 粗利益 **40%超**

特別ゲスト講師

人口10万人でも初年度5,000万円! 50万でできる新規事業

お問い合わせNo.S123418

主催 **Funai Soken** 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。)

123418

地方中小企業で実現した
どういでも真似できる業績アップ事例



地元で頑張り続けて早30年。
努力はしてきたつもりだが、
「環境的にそろそろ限界が近い…」

ここ5年間、成長がストップしている地方中小企業が抱える7つの課題

- ① 地元の人口がどんどん減っており、そもそも売上を上げることが不可能
- ② 売上減少が続いているが、次の一手が見つからず、手詰まり感を抱えている
- ③ 人件費やコストは上がり続けており、利益の減少に歯止めが利かない
- ④ 新規事業に挑戦しなければとは思いますが、過去にノウハウや資金不足で失敗したこともあり、今の状況で踏み出すには不安。
- ⑤ 流行のビジネスに取り組んでみたいが、地元フィットするか不透明で手を出せない
- ⑥ 地元の仲間の経営者に相談しても「お互い大変だよな…」と解決策は浮かばず、頭を悩ませている
- ⑦ いずれは東京などの都市部に事業展開したいが、夢のまた夢



交通誘導警備業は

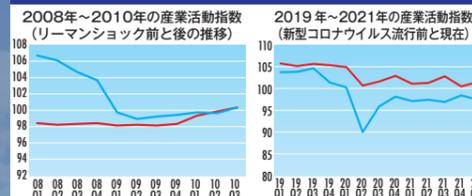
建設会社などから警備依頼を受け、自社で雇用している警備員をサービスとして提供します。警備員を採用し、取引先に配置するだけ！



エリア関係なし！
全国どこでも成功できる

5つの魅力

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 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

③ 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不足...警備員がいなければ工事できない...そんな情勢だからこそ営業の必要性は限りなく低い！

④ 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！

⑤ 箱ものビジネスにつく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

全産業 営業利益率 (平均)	フランチャイズ ビジネスの 一般的な営業利益率	交通誘導警備
3.2%	5~10%	15~20%

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も売上が安定

「どうせ田舎だから無理」と諦めていませんか？

人が減っている商圏で企業を成長させる**唯一の方法は新規事業**です

異業種参入可能で **10万円** 初期投資 **50万円** 社内人員 **0人**

できる**新規事業**

交通誘導警備業ビジネス

特別ゲスト講師 商圏人口わずか11万人！佐賀県唐津市の小さな広告会社が初年度年商5,600万円を達成したサクセスストーリー

佐賀県唐津市にて、総合広告代理業を主業に、人材サービスを営んでいる同社にて取締役として新規事業を統括。2023年には警備業に新規参入し、立上げからわずか3カ月で単月黒字を達成し、異業種参入にもかかわらず、初年度から年収5,600万円を達成。佐賀市エリアにも新規出店を進めるなど、警備業で業績拡大中。

アスタスク株式会社 取締役 **重久 廉氏**

Q なぜ交通誘導警備業を始めたのか？

- ① 地元の人口が減少しており、それに伴って本業の売上も減少し続けていた
- ② いろいろな新規事業にチャレンジしたが、どれもうまくいかなかった
- ③ 投資や社内人員を抑えて、かつ地元でもできるビジネスを探していた

外部からの採用たった1名で即黒字化！さらに新規出店によりゲンゲン成長中！

