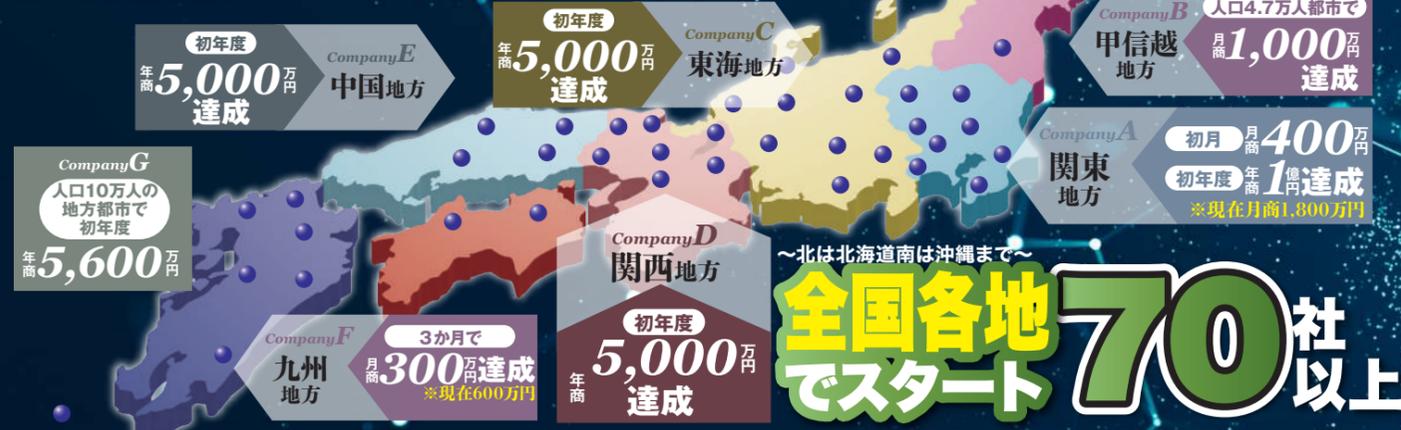


スタートからわずか2年、日本全国で衝撃の事例続出

人材サービス・建設・物流・製造・パテント・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%



“社長が関わらなくても”立ち上がる

AIを使って異業種からでも簡単に再現できた

新規事業で初年度1億

交通誘導警備事業のご案内

「AI×高需要マーケット」で生まれた常識ではありえない3つの

社長稼働0

担当者1名で事業が回る

営業0

まさかの顧客側から依頼が殺到中

属人性0

AIを使って誰でも成果が出る

担当者だけで、初年度1億達成

既存事業の頭打ち、新規事業に苦戦し続けた会社がついに見つけた、高需要・高収益ビジネス



株式会社辰巳 代表取締役 小林 直樹氏

講座	セミナー内容
第1講座	担当者だけでもできる!1年で年商1億円、粗利益40%を実現できるビジネスとは 初年度1億、粗利40%。高収益かつ、営業も簡単な警備事業の魅力を紹介。この1年で異業種から40社が参入を決断した理由とは? 【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	AIも活用して自動化!警備事業を立ち上げるポイント大公開 警備業を始めて年商1億円を実現するまでの実践的プロセスを大公開。AIを使って業務を自動化させることで、担当者だけでも成功に繋げる仕組みとは? 【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 リーダー 荻原 元輝/櫛谷 秀樹
第3講座 特別ゲスト講師	新規事業に苦戦し続けた会社が、たった1年で年商1億円を達成!異業種から警備業を成功させるための戦略 たった1年で年商1億円を達成!本業以外の収益事業作りに悩む経営者が警備業立ち上げを決断した理由と、成功に繋げたポイントを公開! 【特別ゲスト講師】株式会社辰巳 代表取締役 小林 直樹氏
第4講座	事業立ち上げに向けて今すぐ取り組むべきこと 第二本業を成功へ繋げるために経営者として判断すべきことは 【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

開催日時	東京会場	2025年3月3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)]
	大阪会場	2025年3月13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 [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/124368>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「124368」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。

【担当者だけで初年度1億】AIを使った警備業立ち上げセミナー お問い合わせNo.S124368

主催



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。)

124368

AIの普及で変わった、新規事業の選び方

優秀な人材がいらないから。が諦める理由にならなくなった

新規事業を始めるうえで、「誰に任せるか」はいつも経営者を悩ませました。現に今まで「人」を理由に新規事業を諦めてしまったり、「人」が理由で新規事業が失敗に終わった企業も少なくないでしょう。しかし、AIが浸透してきたいま、優秀な人材は果たして必須の要素なのでしょうか？船井総合研究所では、業界経験がなくても、どんな経歴の方だとしても新規事業が立ち上がる仕組みをAIによって実現させました。

成長産業と衰退産業が明確になった

「この仕事はAIに将来奪われる」まことしやかに囁かれていたことが、いよいよ現実味を帯びてきました。本業のビジネスが5年後、10年後にどのように変わってしまうのか。漠然とした不安を感じる企業も多いと思います。その一方でAIが登場しても残り続けるビジネスがあることも事実です。本セミナーでは、そのような未来予測も含めて解説いたします。

少人数・小投資ビジネスの価値があがった

少子高齢化の今、「労働集約型によって売上拡大を狙うビジネス」の難易度は上昇傾向にあります。労働者を増やすことで成立するビジネスではなく少人数でも収益性が高い、更には小額投資で立ち上げが可能なビジネスを第二本業化していくことが、今後の持続的経営を左右すると船井総合研究所は考えています。

これらのニーズを満たす**AI活用×警備ビジネス**の全貌を公開

新規事業に不安を抱える会社にこそ「警備事業」の立ち上げを進める5つの理由



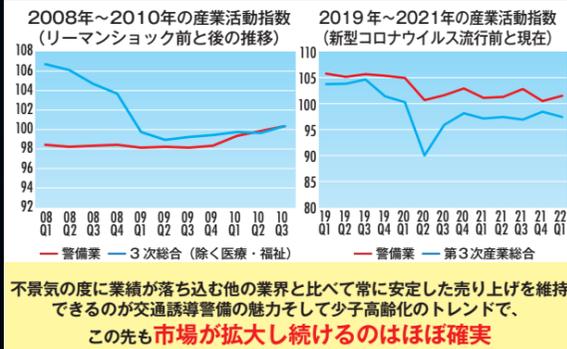
①不景気の煽りを受けない
超安定マーケット

②在庫なし・新規出店なし
**初期投資ほぼ無し
低リスク事業**

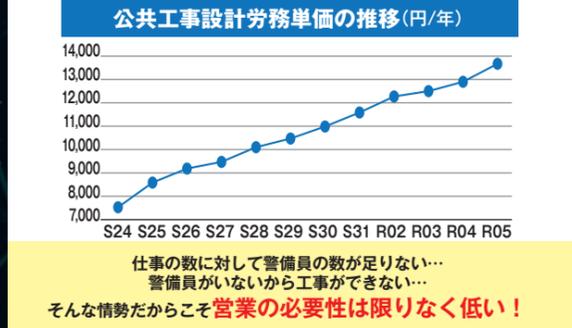
③仕事の需要があり過ぎて
**営業0で取引先が
できる**

④簡単な仕事だから誰でもできる
**スキル不要で
売上が上がる**

⑤営業利益率20%可能
超高収益な事業構造



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	



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不要なし!
採用するだけでどんどん売上が伸びていく!

3.2% vs **5~10%** vs **15~20%**

全産業営業利益率(平均) vs フランチャイズビジネスの一般的な営業利益率 vs **交通誘導警備**

※経済産業省「経営産業省企業活動基本調査」より

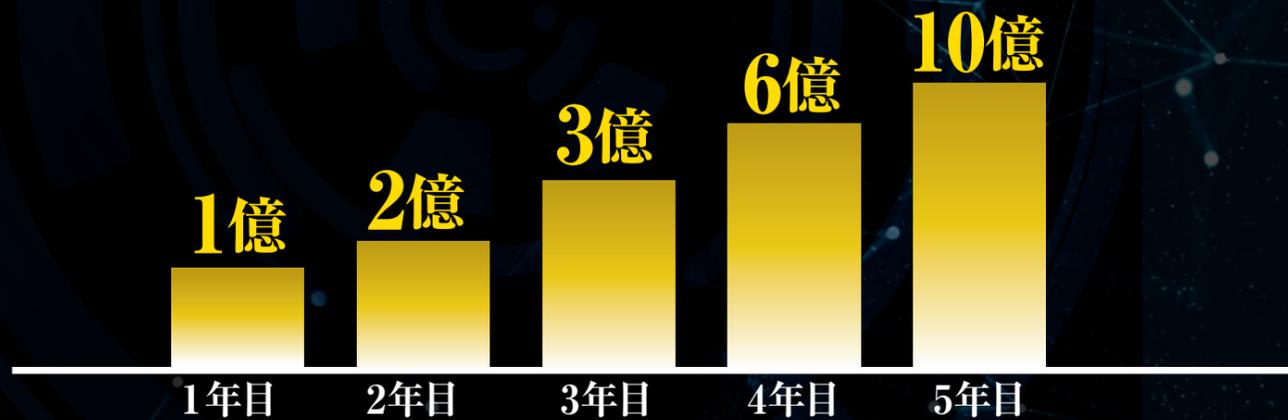
看板も知名度も特別なリソース一切不要
セルフネームでできる+必要なのは人件費だけだから、
利益率が恐ろしく高い。しかも単発仕事は少なく、長期案件が多いため**ストック型でも売上が安定**

そもそも警備業とは?

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!



成功のポイントは警備員を増やすだけ!
初年度1億、5年で10億を描ける超需要増ビジネス



セミナーで学べる内容

AIを使って再現性が拡大!初めてでもわかる警備事業の全貌!

- ▶知識0からの警備事業の立ち上げ方
- ▶成功のポイント!警備員をどんな会社でも簡単に集める方法
- ▶担当者だけで事業を回すための方法
- ▶属人的業務の80%を体系化させたAIの使い方
- ▶AIを一気に社内へ浸透させるための3つの手順
- ▶初年度1億を目指すうえで押さえるべき項目

自社でAIが使えるか不安な会社必見

AI素人でも即使える様になる
**AIスターターパック&事前ビデオ講座
プレゼント!!!**

既存事業の頭打ち、新規事業に苦戦し続けた、とある造園会社の成功ストーリー

1. 安定しない日常の悩み



7年前、小林氏は父から受け継いだ造園業を営み、公園や街路樹の剪定など公共事業を主軸としていました。

会社の売上は年間1億から2億円の範囲を推移していたものの、**事業の売上の全てが“入札案件”に依存**。受注できなければ翌月の売上がゼロになるリスクに常に晒されていました。

「社員や家族を守るためにも、このままではいけない。」と抱えていた危機感から、会社全体の安定を図るために新たな収益の柱を作る必要性を感じていました。

ただ、何をどう進めればよいのか手探りの状態が続いていました。

構築のためのヒントを得ました。「課題の本質を見つけ、それに応じた新たな取り組みを始めるべき」という言葉が心に刺さり、自分たちの未来を変えるための一歩を踏み出す決意を固めました。

2. 最初の挑戦と挫折

新規事業への挑戦として、まず着目したのは既存の造園業を活かした庭園外構事業。大きな初期投資額と共にフランチャイズへ加盟し、事業展開を始めました。

しかし、想像以上に厳しい現実が待ち受けていました。

集客はすべて自社で行わなければならない、期待していたサポートが不十分だったのです。

結果、採算が取れず撤退することに。この経験から学んだのは、「**初期投資が少なく、安定的な収益を見込める事業**」が重要であるということでした。

船井総合研究所の新規事業提案のセミナーに参加することとなります。

3. 巡り合った新たな道

船井総合研究所が進める事業は「警備業」でした。セミナーの話をしている中で、2つのことに気づきました。

それは「**自社も造園業を進める中で、公共事業の現場では警備員が必須であること。そして、警備会社には自社からいつも発注しており営業に困っている様子が一切ないこと**」でした。

そこで、これまで外注していた警備を自社で行うことができれば、安定した収益を得ることができるのではないかと考えたのです。



「**初期投資が少なく、安定収益が見込める警備事業なら、会社の柱にできるかもしれない。**」

制服代や教育費など、数十万円程度の初期投資で済む警備業は、フランチャイズモデルに比べてリスクが低く、造園業とのシナジー効果も期待できました。さらに、船井総合研究所の提案で「2号警備」という形態に着目し、現場運営に適した方法を学びながら事業計画を立てていきました。

4. 仲間と試練

警備業を始めるにあたり、最大の不安は「適切な人材を集められるか」でした。しかし、最初の事業責任者の採用が大きな追い風となりました。

「責任者を立てることが、ここまで重要になるとは思わなかった。」と、小林氏は語ります。

責任者が現場を的確に回したことで、小林氏自身が直接現場に関与する必要はほとんどなくなりました。

その一方で、全く知識の無い業界での体制面の構築や採用面では課題が残りました。中小規模の警備会社として、限られた

人員で円滑に業務を回す仕組みを整えるため、試行錯誤を繰り返しました。その過程で船井総合研究所の支援が大きな力となりました。

特に採用や業務効率化について具体的な提案を受け、計画的に課題を解決する方法を学びました。

5. 成長の実感と予期しなかった喜び

警備事業は、初年度で1億円、2年目で1.5億円、3年目には2億円という驚異的な成長を遂げます。その成果だけでなく、以下のような副次的効果も得られました。

①採用力の向上:

新規事業への挑戦する姿勢がブランディングへも繋がり、優秀な人材が集まるようになりました。

②経営の視野拡大:

新規事業を通じて得たノウハウが小林氏自身の経営者としての視座を高めるきっかけになりました。

③社員の意識改革:

経営方針を共有し、社員が主体的に意思決定に関与する文化が芽生えました。

「船井総合研究所のコンサルタントからの具体的なアドバイスが、結果的に事業全体を押し上げてくれた。」小林氏はそう振り返ります。

6. 次への挑戦を胸に

警備事業を通じ、小林氏は新規事業成功の鍵を見つけました。船井総合研究所の支援を受けながら、責任者を中心とした自立的な事業運営が可能になり、経営者としての視野がさらに広がったのです。「次は社員と共に、新たな事業に挑戦していきたい。」5年以内にさらに業績を拡大し、新しい事業の柱を作る計画が進行中です。

