

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%



全国各地70社以上でスタート

講座	セミナー内容	講師
第1講座	派遣会社が選ぶべき成長戦略の方向性 派遣業界の最新動向をデータで紐解き、価格競争や採用難といった問題の根本原因を分析します。これに対して、中小派遣会社が新たに挑むべき交通誘導警備業の魅力と可能性について具体的に解説します。 【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1 リーダー 櫛谷 秀樹	
第2講座	派遣業界の未来を切り開く交通誘導事業 派遣業界における課題を解消するための新たな選択肢、交通誘導事業の具体的なビジネスモデルや収益構造を解説します。また、参入企業のデータを用い、成功に至るまでのプロセスを明確に示します。 【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2 リーダー 荻原 元輝	
第3講座	成功企業に学ぶ! 交通誘導事業の収益モデル 派遣業から交通誘導警備業へ参入した成功事例を数多く紹介します。さらに、実践的なノウハウや、収益モデルを構築する際に必要なステップを詳しく解説します。 【特別ゲスト講師】株式会社パットコーポレーション 代表取締役 尾崎 卓治氏	
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を解説します。 【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	大阪会場 2025年2月26日(水) 13:00~16:00 (受付開始 開始時刻30分前~)	会場 / TKP大阪御堂筋カンファレンスセンター 〒541-0047 大阪府大阪市中央区淡路町3-5-13 創建御堂筋ビル 【大阪メトロ御堂筋線 淀屋橋駅 ①番出口 徒歩3分 大阪メトロ御堂筋線 本町駅 ②番出口 徒歩4分】
	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)】
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ご利用となります。	

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/124434> 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に 右上検索窓に「124434」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。

朗報 本業の限界を感じている 派遣業界向け

登録スタッフ・応募者を活用して 派遣と同じことをするだけなのに

60 OVER歳の 利益5倍の 新規事業

営業不要!人を採用して配置するだけ

50万円 初期投資 × 1億円 初年度年商 × 20% 営業利益率

交通誘導請負ビジネス

特別ゲスト講師 株式会社パットコーポレーション 代表取締役 尾崎 卓治氏

正直ここまで派遣と一緒にとは…。それなのにシニアを活かして利益も5倍 派遣会社ならやらない手はないですね

中小派遣会社が利益率5倍を実現する交通誘導事業参入セミナー お問い合わせNo.S124434

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。) 124434

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상을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高く、やりたくない
- ⑦ 人材派遣のように、毎月の売上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)



待ち受ける悲しい現実

人材派遣会社に降りかかる3つの脅威

同一労働同一賃金 スポットワークの登場 深刻な高齢化

派遣会社がここから業績を復活させる唯一の方法、それは派遣に似た「ストック型」かつ「高収益」な新規事業

交通誘導警備ビジネスです

「でも派遣法で警備は禁止されてるし、同じようなビジネスってことは難しいんじゃないの…？」

派遣会社が警備業に抱く3つの誤解

派遣法で警備業は禁止されてるし、そもそもスタートできないのでは？

ただでさえ人が集まらないのに、警備員なんて募集できるの？

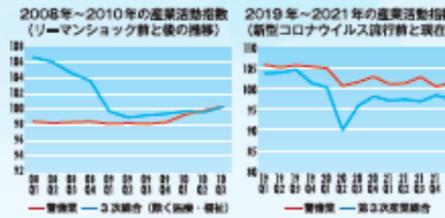
人材の質が低いイメージがあるし、警備員は扱いが難しいでしょ？

これらはすべて勘違い！

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



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

必要社内人員
0人

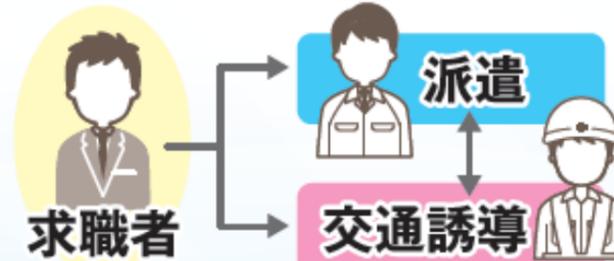
事業立ち上げ時に必要となるのは、資格者1名の採用だけ！
ノウハウはもちろん、社内人員も必要なし！

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

許可取得書類	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！

これだけじゃない！
全国70社以上の参入実績から導き出した正攻法
新規参入成功ノウハウの“希少部位”を今回のセミナーだけでお届けします。

当日セミナーでお伝えすること

警備は集まらないは嘘!? 新採用スキーム活用で応募が殺到! 職種×地域特化のサイト活用で年間800名超の警備員を集める方法

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

営業は悩み必要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方法

成功企業は必要最低限のKPIを押さえている 立ち上げ企業が押さえている3つのKPI管理法徹底公開

派遣会社からの異業種参入で収益性5倍を実現!
参入を決意してから成功までのサクセスストーリーを赤裸々に語る!

さらに!!
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
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。