講　座	セミナー内容
第1講座	**建設業の利益率改善に必要な視点** 建設業界を取り巻く環境変化と課題を解説。利益を確保するための新しい手法として、警備事業参入の可能性を提示します。 【講師】株式会社船井総合研究所 セキュリティー・メンテナンスグループ マネージャー 森 海人
第2講座	**初年度年商6000万円！警備事業の成長戦略** 警備事業の立ち上げによる効果を徹底解説。具体的には年間1500万円のコスト削減と、初年度で年商6000万円を達成した事例を紹介。成功企業の取り組みを基に、収益化の方法や、拡大戦略を学べます。 【講師】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 セキュリティー・メンテナンスチーム１　リーダー 櫛谷 秀樹
第3講座 特別ゲスト講師	**成功事例から学ぶ！利益を上げる実践ノウハウ** 警備事業の数値計画と成功事例を紹介。建設業との相乗効果や、独立採算制の運営方法、年商6000万円を実現した秘訣を解説。自社で取り組むべき具体的ステップを提示します。 【特別ゲスト講師】道路サービス株式会社 代表取締役 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します。 【講師】株式会社船井総合研究所 セキュリティー・メンテナンスチーム２　リーダー 荻原 元輝

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）］

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午～2025年1月7日まで※休業期間中は電話がつながらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

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/124435
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に右上検索窓に「124435」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。

年商2億円以上の**建築・建設・土木会社**の選ばれた経営トップへお届けする
ビジネス成功の鍵を握る業績向上レポート

新規事業×コスト削減
交通誘導警備業を始めることで進みだす
売上10億への道

ローカル型
2025年最新新規事業事例特集 1
フツーの建設会社が、たった360日で
コスト1,500万削減し、
売上6,000万円の事業へ
変貌させる奇跡の方法

都市型
2025年最新新規事業事例特集 2
増え続けるシニアを雇用し
初年度売上1億円を達成させる方法
小林直樹(54歳)の新たな挑戦～

告白
建設会社2代目社長
藤島 智彦(53才)の
この男に一体何が起こったのか？

このままだと倒産?!警備業で驚きのV字回復!
その秘密を3分で解き明かすドキュメントストーリー

高騰し続ける警備費用を利益に！警備業立ち上げセミナー　お問い合わせNo.S124435

主催
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。）
124435

建設バブルの真っただ中で成功した父の会社を継いで

安泰だと思っていた。

福岡での修行期間から地元に帰ってきて

お金が欲しい
モテたい
カッコつけたい

本当はそんな身勝手な欲求で会社を継いだ

時代もまだよかった。

ゴルフ･会合等の地元のつながりで、仕事も増えた。

休みの日は、趣味の水上バイクで順風満帆…

このまま地元でイケてる社長で居続けられると思っていた。

気がつけば風向きが変わっていた。

頭打ちをした公共工事予算。上がり続ける資材単価。

儲からなくなった。同業者もみんなそう言っている。

やっぱりあんないい時代はもう来ないのか……

心機一転色々な新規事業をやってみても中々うまくいかない。

でも、唯一ゴルフ仲間の

警備会社の社長はなぜか、
羽振りが良い…
いや、気のせいか…

そうだよな、そんなわけないよな。

特　集　建築・建設会社最新業績アップ事例

地方のフツーの建設会社の大逆転劇

年間1,500万円のコストが6,000万円の売上に変わった軌跡

まだ誰にも知られていない、こっそり成功している社長の実話

漫然と感じる不満

2022年5月。

世の中では新型コロナのマスク着用義務が緩和し、徐々に新しい生活様式に変わってきたころ、大分県の建設会社に、ひとり焦っている経営者がいた。

それが、道路サービス株式会社の藤島だ。

外仕事ということもあり、そこまで大きくは影響はなかったが、時勢もあり売り上げは横ばい傾向。それなのに、原価は上がり続ける一方で、公共工事をメインとする同社は、利益の減少に頭を悩ませていた。

その中でも一際ネックとなっていたのが、警備会社への支払いである。

何社か地元の警備会社とは付き合っているが、どの会社も依頼するたびに値上げの話。

気付けば年間約1,500万円も警備会社に支払っていた。

「いつもいい単価で受注されちゃってるな…」

地元のゴルフ仲間にも警備会社の社長がいるのだが、確かにこのご時世だというのに羽振りがよさそうだ。

あの単価で仕事が取れるのであれば儲かるのだろう。

「仕事は多いし単価も高い、いつか自分でできればな」

そんな想いが浮かんでは、心のどこかに閉じ込めていた。

思いもよらぬ知らせ

そんな中、船井総研から一通のメルマガが届いた。

毎日山のように来るメルマガ、いつも通り削除しようと思った時、飛び込んできたのは、とあるセミナーのタイトルだった。

『交通誘導警備業新規参入セミナー』

「世の中にこんなセミナーをやっている会社があるのか」

まさに自分がやりたかったこと、しかも内容も非常に魅力的だ。

これを逃したら、次はいつ開催されるかわからない。

藤島は迷わずそのメルマガからセミナー申し込みフォームの入力を進めた。

決断

申し込んだセミナーはWeb開催だった。

実際に講座を聞いてみると、いけそうだなと思う反面、本当にそんなに警備員が集まるのか、と正直半信半疑であった。

セミナーを担当していた、コンサルタントの森に個別で時間をもらって相談したが、即決はできず、2週間待ってくれととりあえず保留することにした。

2週間後、案の定電話がきた。

「社長、一緒にやりましょう」

そのリマインドに情熱を感じ、何かが吹っ切れた。

「やってみるか」と藤島の中のスイッチが入った大逆転劇はここからスタートした。

思いもよらぬ壁

2022年7月。
船井総研との契約がスタートした。
やってきたのはセミナーにも登壇していた森。
まず最初に行ったのは、1ヵ月にわたる商圏調査・分析結果の共有と、今後の方向性についての報告だ。

警備業界とは、今まで関りが無かったわけではないが、実際のデータを見るとやはり自分の知らない世界が多いことに気付かされた。
その後、警備業の許認可を取得するために、資格者の採用が必要だということで、〈2号警備指導教育責任者〉という資格を持った方の採用活動がスタートした。
「1～2か月くらいで採用できるだろう」と考えていたが、現実は甘くなかった。

応募がほとんど来なかったのだ。
大分市という土地柄が悪いのか、それとも条件が悪いのか、悪戦苦闘する日々が続いた。

何度も何度も森とも打ち合わせを重ねた。

それでも応募が来ない。
3ヵ月、4か月、時間だけが過ぎていく。
他のエリアで同時期にスタートした、船井総研の勉強会の仲間たちは、とっくに事業を始めている。

うちだけ置いてけぼりになっている

森に「どうにかしてくれ!」と焦りながら懇願したこともあった。

兆し

毎週、いや、毎日に近い頻度で森と連絡をとった。
提案をされた内容はすべて実行し、何としても資格者を採用しなければ。
とにかく焦りと戦う毎日だった。

転機は突然訪れた。
ハローワークから資格者の応募が来たのだ。経歴を見る限り、警備会社を自分で立ち上げたこともあるようで、申し分ない。ぜひとも採用したかった。
面接には森も同席した。交通誘導警備業を進める上で、どういった業務が発生するのかは全くわからなかったが、森からの質問に対する返答の感触も悪くない。

「社長、採用しましょう」
苦節半年、ようやく資格者の採用、入社が整い、警備事業の許認可を申請することができた。

ここにきてようやく一息つくことができたが、落ち着いている暇はない。
「これはあくまでゴールではなくスタートでしかないです!しっかり事業として売上を作っていきましょう!」

森からの激とともに、藤島は改めて覚悟を決めて事業の準備へと取り掛かった。

思わぬ反響

警備業の許認可は申請を出してから、約40日後に下りるとのことで、その期間にしっかり前準備をしていこう、とのことになった。
採用した資格者は、元社長ということもあり、上手くいくだろうなという気はしていたが、万全の体制で事業を進めるためにも自社の従業員もサポートして警備事業に入ってもらうことにした。

必要書類などの準備も進み、許認可もそろそろ取得できるなという頃。
いよいよ一番心配していた警備員の募集活動を進めることになった。
「資格者の募集もうまくいかなかったし、このエリアで隊員は集まるのだろうか…」

ただ、そんな考えは杞憂に終わった。

ものすごいスピードで応募が集まったのだ。
資格者の採用とは正反対。市場をしっかりと分析し、適切な求人募集さえできれば人は集まるのだと感心してしまった。
警備業の許認可が下りて1、2か月の間になんと、隊員数は10名を超えた。
特に驚きだったのは応募してくる方の年齢層。
20代の若者や学生も採用することができ、事業、会社としても活気づいてきた。

「これはいけるぞ!」
これまでの靄が晴れ、より一層事業を加速させていこう!

そう決意した矢先、事件は起こった。

決意

警備員数は順調に伸びており、3か月目には15名まで増加していた。
自社の現場に必要になるだけの警備員は既にそろっていたし、営業にまわればどこからも引っ張りだこ。
順調そのものだった。

しかしある日、資格者から急遽話があると連絡がきた。
「自分で他にやりたい事業がある」
退職の申し出だった。
社長業をやっていた人だし、元から100%信頼していたわけではないが、さすがに少し落ち込む部分はあった。

「やっぱりか…」
しかし、藤島の中にはこれで警備をやめようという気は毛頭なかった。
既存の従業員にサポートに入らせていたこともあり、業務内容はすでに落とし込めている。
さらに幸いなことに、事業を進めていく中で、資格者の方を偶然にも採用できており、許認可を再度一から申請しなおす必要もない。

なにより、他の警備会社が苦戦していた採用が上手くいっていることも大きかった。
「隊員さえいればどうにでもなる!歩みを止めるのではなく、むしろ走りだすべきだ!」

この決意を皮切りに、ギアが切り替わったように人材投資、デジタル投資への推進による、第二成長期へと事業は変化を遂げていくことになる。

団結

資格者が退職し、事業開始から5か月が経った頃。
警備員数は30人に迫ってきたが、警備員の退職などもあり、若干伸び悩みを感じていた。
原因は、退職した資格者が個人で管理しやすいように業務を進めていたことだ。
そのせいで、十分に引継ぎができておらず、社内での雑務に時間がとられてしまい、警備員のフォローやマネジメントに時間が割けなくなっていたのだ。

このままではいけないと感じた藤島は、根本的な体制の見直しを進めることを決めた。
煩雑な書類に関しては、森と新しい資格者を交えて、徹底的にフォーマット化を進めた。ここだけの話、徹夜したこともあった。
ただこの取り組みが転機となる。
藤島や資格者の熱意を感じ取り、他の従業員たちにも火が付いた。
また、新たに資格者の採用もすすめ、現場のカバー・フォローも手厚い体制が取れるようになった。
これまで、バラバラだった組織がようやく団結し始めてきた。

その成果もあり、月商は500万円を突破。
単に自社の建設部門のコストカットとして始めた警備業が、事業単体で黒字化を遂げるまで成長したのだ。
また、システムをはじめとしたデジタル推進も積極的にすすめた。
どうしても人が関わる事業である分、人に依存してしまっては意味がない。
どうせいつか必要になるなら、とさらなる拡大に向けて藤島は準備を進めた。

驚愕の数字

警備員数が30名を超えて安定してきたころ、森からある提案を受けた。

「新しく別のエリアに営業所を出しましょう!」
まだ事業をスタートしてから1年もたっていないのに、もうそんな展開をするのか?
最初に聞いた時には面食らってしまったが、話を聞くと確かにと思う部分はある。

仕事、案件に関してはどのエリアでも不足している状況だし、採用も調査を進めれば勝てるというパターンはわかっている。それ以外の内勤的な業務に関しても、平準化を進めていたこともあり、スグにでも横展開できる状況だ。
藤島はこの提案を進めることにした。エリアは九州最大の都市である福岡だ。一番不安だったのは資格者の採用だったが、すぐに応募が来て採用することができた。内勤の体制も多少不安ではあったが、遠隔でのミーティングを細かく設定し、順調に事業が回るように努めた。
また、警備員の採用に関しても何の障害もなく進めることができ、人は増え続けていった。

結果、警備事業を立ち上げてから1年で大分・福岡で総勢50名以上の警備員を誇る立派な警備会社へ成長を遂げることができた。
元々の目的でもあった建設事業のコストカットにも成功し、1500万掛かっていた経費は、6,000万円の売上へ変貌した。警備が順調だからだろうか、不思議と建設事業部門のスタッフも誇らしげだ。

勉強会の仲間たちは、急成長を遂げた報告を嬉しそうにする藤島を温かい拍手で迎えていた。

エピローグ

警備事業をスタートしてから1年半が経った。気付けば早いものだ。
大分・福岡ともに警備員数は安定しており、2期目は1億の売上は優に超えていくだろう。

最近は、自社の現場のためのコストカットという目的は薄れており、9割以上の隊員が毎日どこかの会社の現場に出て売上を作ってくれている。

間違いなく収益の柱のひとつになったと言えるだろう。
ゴルフ仲間の警備会社の社長との付き合いも引き続き良好である。
敢えて変なライバル意識を持つこともなく、協力会社としてお互いで案件の調整をするように、前よりも良い関係になっているかもしれない。
警備員数の話が出ると、
「藤島君のところ、すごいなあ!」
と感心される。

これまで羨ましく思っていた相手から、そういわれると、非常に気分がいいものだ。
また、どうやら勉強会の仲間からも、一目置かれる存在になっているようだ。
ありがたいことに、2024年には80名からなる勉強会組織の中でMVPに選んでもらった。

もらったトロフィーは会社の入り口に飾ってある。

ただこんなところでは止まれない。

森が次の提案を持ってきた。
「社長、これからが本番です。次は久留米出店です。人さえいれば成立するビジネスなので、あとは近隣のエリアからシェアを広げていき、九州トップクラスの警備会社を目指しましょう。目標は10億です。」

1年前の自分だったら無理だと思っていたかもしれない。
ただ、今の私、今の会社の仲間とならできる気がする。

思えば、何の気なく目に入ったメルマガからすべて始まった。
やりたいという思いがあったからこそではあるが、あの時決断して良かったと率直に思う。

〈知行合一〉藤島が大切にしていることだ。知っていてやらないこともまだまだあるが、それで終わってしまってはもったいない。
地元の同業者は、「今年も利益が減っている」「儲からなくなっている」と愚痴をこぼしている。警備会社も「人が足りない」と頭を悩ましているようだ。
「この様子ならまだまだうちの警備は儲かるぞ」
目立たないビジネス、誰も参入しない警備業、まだまだ伸ばせる余地しかないと、今もこっそりと計画を練り続けている。

フソーの建設会社が360日で奇跡の営業利益5%UP×売上6,000万を創った方法

道路サービス株式会社
代表取締役
藤島 智彦氏

Profile

大分県にて本業で建設業を営む傍ら、交通警備業に新規参入を決意。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している。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るなど、積極的な経営を行っている。

スペシャル対談

株式会社船井総合研究所
警備チーム　チームリーダー
森 海人

森　藤島社長、本日はお忙しい中ありがとうございます。今日は、警備事業参入の成功について、詳しくお伺いできればと思います。

藤島　はい。よろしくお願いします。

森　まず、警備事業に参入しようと思われたきっかけは何だったのでしょうか?

藤島　元々、私の会社は道路工事会社で、**長年その事業を営んできました。その中で、警備員不足は深刻な問題で、警備会社に警備を依頼するにも、コストは高騰する一方でした。**多い時で**年間1500万円**も支払っていたんですよ。それに、**必要な時に必要な人数の警備員を確保するのが本当に難しく、工期に影響が出ることも少なくありませんでした。**

森　1,500万ですか!それは非常に大きいコストですし、実際に業界の課題を近くで感じられていたんですね。それで、自社で警備部門を立ち上げようと?

藤島　ええ。自社で警備部門を持てば、コスト削減になるだけでなく、警備員の確保も安定するだろうと考えました。**実際、警備員不足で仕事の日程調整に苦労することも多かった**ので、自社で警備ができれば、そういった問題も解決できると思ったんです。

森　そういう背景があったんですね。警備事業参入にあたって、何か不安な点はありましたか?

藤島　もちろん、不安はありましたよ。**特に、人材を確保できるかどうかが心配でした。**警備業界は人手不足が深刻だと聞いていましたし、未経験の分野だったので、人を集められるか自信がありませんでした。

森　実際に取り組んでみて、採用の部分は上手くいきましたか?

藤島　最初は、指導教育責任者を探すのに苦労しました。なかなか良い人材が見つからず、少し時間がかかりましたね。でも、指導教育責任者が決まってからは、隊員の募集は予想以上に順調でした。**事業開始1ヶ月で10名から15名くらい採用できたと思います。**地域性もあったのかもしれませんが、思ったよりも多くの人が応募してくれて、本当に助かりました。

森　それはなによりですね!少し質問の角度を変えますが、警備会社を別会社として設立されていますよね?何か理由があったのでしょうか?

藤島　これは戦略的な決断でした。**道路工事会社である「株式会社道路サービス」のままで警備事業を行うよりも、別会社として「株式会社ケイビス」を設立した方が、取引先や同業者に警備を依頼してもらいやすいだろう**と考えたんです。

森　なるほど。既存の取引先である警備会社との関係性はいかがですか?

藤島　もちろん、多少変化はあるだろうと思っていました。 しかし、警備員不足は業界全体の問題なので、むしろ新しい競合が現れることで、業界全体の活性化につながると考えました。 実際に、以前から取引のあった警備会社の社長とも、良好な関係を築けています。

森　そうなんですね!また、警備事業を始めて、何か社内で変化はありましたでしょうか?

藤島　まず、社員のモチベーションが上がりましたね。警備部門の若い社員が入社してきたことで、**社内に活気が生まれた**んです。道路工事部門のベテラン社員も、良い刺激を受けているようです。

森　それは素晴らしいですね!最後に、今後の展望についてお聞かせください。

藤島　まずは、大分県内でのシェアを拡大していきたいですね。そして、将来的には、福岡県だけでなく、他の地域にも事業を展開していきたいと考えています。**警備事業を基盤として、道路工事事業もさらに発展させていくのが目標**です。

森　なるほど、シナジーがあるからこそできる夢のある展望ですね!貴重なお話ありがとうございました!また今後ともよろしくお願いいたします!

藤島　こちらこそよろしくお願いします!ありがとうございました。

増え続ける高齢者を採用するだけで初年度売上1億円を達成させる方法

株式会社 辰巳
代表取締役
小林 直樹氏

スペシャル対談

株式会社船井総合研究所
警備チーム　チームリーダー
森 海人

Profile

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、約半年にして月商900万円に到達という驚異的な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、2年目には1.5億円に達する見込みであり、本業にも迫る規模で成長を続けている。

森　本日は、警備事業を立ち上げてから短期間で、目覚ましい成功を収めている小林橋社長にお話を伺います。

小林　よろしくお願いします。

森　早速ですが、以前は造園業をメインに事業を展開されていたとのことですが、今回、新規事業への参入を決意されたというのには、何かきっかけがあったのでしょうか?

小林　公共事業を中心とした造園業は、許可制という参入障壁もあり、比較的安定した収益を得ることができていました。しかし、**入札で仕事を受注するという性質上、売上を飛躍的に伸ばすことは難しいというジレンマを抱えていました。**そこで、会社をさらに成長させるためには、新たな事業の柱が必要だと感じ、様々な事業を検討していました。

森　なるほど、数ある事業の中から、なぜ交通誘導警備を選ばれたのですか?

小林　造園業で公共事業に携わってきた経験から、道路工事には必ず警備員が必要となることを肌で感じていました。**警備業務を自社で内製化できれば、コスト削減につながる**だけでなく、これまで築き上げてきた業界ネットワークを活かして、他の企業へ警備サービスを提供することもできると考え、警備業への参入を決めました。

森　なるほど、既存事業とのシナジーを見据えての参入だったのですね。 実際、警備事業を始めてみていかがでしたか?

小林　率直に言って、予想以上のスピードで事業が拡大しており、驚いています。

森　素晴らしいですね!具体的には、どのような成果が出ているのでしょうか?

小林　初期投資を抑えられたこともあり、**事業開始2ヶ月目から黒字化を達成**しました。3ヶ月目で売上400万円、4ヶ月目で500万円と順調に推移し、7ヶ月目には900万円に到達しました。そして、**なんと8ヶ月目には1,000万円を超える**など、自分でもびっくりです（笑）

森　いやー、素晴らしいですね!　短期間でこれだけの成果を出せた要因は何だとお考えですか?

小林　大きな要因は三つあると思っています。
一つ目は、優秀な指導教育責任者の存在です。警備事業を立ち上げるにあたり、指導教育責任者として経験豊富な人材を採用することができました。彼には現場のオペレーションを任せきっており、私これまでの人脈を生かした営業や、事業拡大必要な投資の検討に専念できたことが、スムーズな立ち上げにつながったと考えています。
二つ目は、パートナー企業の存在ですね。新規事業を立ち上げる際に、不安や疑問を解消してくれるパートナーの存在は非常に心強いものです。私たちも、警備事業の立ち上げをサポートしてもらうために船井総研さんと二人三脚で進めてきたことが、成功の大きな要因となっています。
三つ目は、会社としての強い意志かなと思います。
やはり新規事業を成功させるためには、会社として「絶対に成功させる」という強い意志を持つことが重要です。社員一丸となって目標達成に向けて努力した結果、このような成果を上げることができたのだと思います。

森　ありがとうございます。小林社長ご自身の、今後の展望についてお聞かせください。

小林　**警備事業は、予想を上回るスピードで成長しています。**この勢いをさらに加速させ、将来的には警備事業を独立した会社として分社化し、ホールディングス化を目指していければと思っています!

森　非常に夢のある話ですね!最後に、これから警備事業への参入を検討されている方へメッセージをお願いします。

小林　警備事業は、**初期投資が少なく、需要も安定しているため、参入しやすい事業**と言えます。もちろん、競合も多いですが、まだまだ成長の余地は十分にあります。私たちのように、優秀な人材と信頼できるパートナーがいれば、必ず成功できると信じていますので、ぜひ皆さんも実践してみてください!

森　ありがとうございます!また今後ともよろしくお願いいたします!

小林　こちらこそよろしくお願いします。
今日はありがとうございました。

建設・建築会社向け1分コンサルティング

どうすれば建築・建設会社が警備業をして成功させることができるのか？

さて皆様「196%」。この数字が何かご存じでしょうか？

『196%』
これは、建設・建築会社である皆様が警備会社に支払っている公共工事設計労務単価から見た交通誘導警備員の費用の、約10年前との対比の数値です。
上がらない公共工事予算の一方、上がり続ける資材費、自社の従業員の給与。更に、工事をするのに不可欠な警備員の支払いは、約10年余りで2倍近くまで高騰…
これが今、皆さんの置かれている状況かと思います。
このままだと、5年後はこの単価はどうなっているでしょうか?確実に言えるのは、今後も警備の外注費は右肩上がりになるということです。
さらに言えば、警備員がいなくて工事ができない…ということが、今まで以上に増える可能性も高いと言えるでしょう。
つまり、2025年以降は、いかに経費削減ができるか、そして売上の限界が見えている本業以外にキャッシュポイントを作れるか。
この取り組みをできる企業だけに、次のステージが用意されていると言っても良いと思います。
つまり、我々の使命は、残された時間の中で、できるだけ多くの新規事業としての警備事業を作るお手伝いをすることだと考えています。
そこで、何とか手軽に、できるだけ多くの経営に熱心な建設・建築会社の経営者の方のお役に立てることができないか、前向きな一歩を踏み出す後押しをできないかと考え作成したのが、このレポートです。

また、どうせお贈りするのなら、出し惜しみはやめよう、社長が翌月の業績アップのヒントをつかめたり、取っておいてマーカーで線を引いて社員に配りたくなるようなものを作ろう…そう考えて作成したのがこのレポートです。
ですから、このレポートは企業秘密ではないかと思われるような情報を無料で提供させて頂いたわけです。
また、読み易く書かれていますが、業績アップする上で多くの社長が見落としやすい重要なポイントをたくさん盛り込んだつもりです。
今回、ご紹介した2人の社長は、自分達の成功した取り組みが、少しでも後に続く企業様の参考と道しるべになれば…とご厚意で登場して頂きました。お声を紹介させていただいている会員様も同様です。
このレポートが、少しでもあなた様の“気づき”と明日からの行動のきっかけになればと考えています。

ここまでお読み頂いているあなた様は、あなたの会社の経営に相当熱心な方だとお見受けしました。

そんなあなた様だけにお伝えしたい最後となるお知らせがあります。このレポートで紹介させて頂いた全国の社長様方と一緒にお送りする、年に1回の「建設会社向け警備事業立ち上げセミナー」というセミナーがあります。
このセミナーは、レポートの中でも一部ご紹介した最新の警備事業の立ち上げノウハウや事例を、あなたの会社で明日から100%同じように実践できるように、さらに詳しく学ぶものです。

ご参考までに、このセミナーで公開される内容の一部をご紹介すると…

●全国100社・年間3000万円以上の警備員採用の広告を運用する船井総研だけが持つ採用データベースを徹底解説!
●全くの異業種からの参入でも明日から使える営業用チラシ、事業責任者の1日を細部まで描いた業務フローまで徹底公開!
●アポ率20%を実現するための4つの実践的ノウハウと、未経験事務でもできるトークスクリプト
●伸びてる警備会社の人材採用、育成法、事業責任者作りのルール～募集法から経営者の接し方まで

我々が5年間かけて、北は北海道から南は沖縄まで、全国のクライアントと、販促コストだけカウントしても1億円以上のコストをかけて構築してきた最先端ノウハウの集大成と言ってもいいと思います。
しかも通常、クライアントには300万円以上のコストをお支払い頂いてお伝えしている内容です。
レポートの中でご紹介した事例以外にも、たった半年で月商1000万を達成する会社、参入1か月で警備員数15名・月商200万を達成する企業…etc
こんな内容を学べるセミナーですが、もしご希望であれば、席数に限りはございますが、あなた様のお席をご用意することができます。
我々としては「何が何でもあなた様に成功していただきたい。」その思いで最強ノウハウを出し惜しみなしで伝授します。
是非、最後のチャンスを生かして営業利益のUPかつ、本業以外のキャッシュポイント作りを実現して下さい。

株式会社 船井総合研究所
セキュリティー・メンテナンスグループ
マネージャー
森 海人

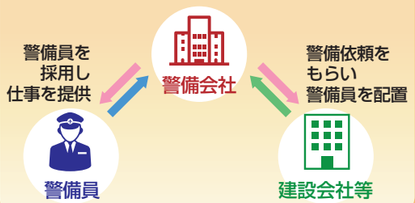
事業スタート1年目から年商1億円をたたき出し、
「ノウハウ0から成果を出す」
建築・建設・土木会社だからこそ失敗しない新規事業

交通誘導警備ビジネス

交通誘導警備業は

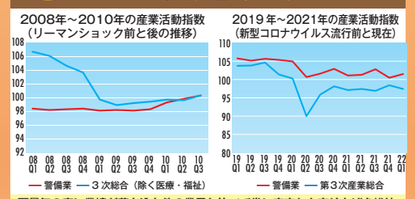
建設会社などから警備依頼を受け、自社で雇用している警備員をサービスとして提供します。
警備員を採用し、取引先に配置するだけ！

ビジネスモデル



ノウハウ0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



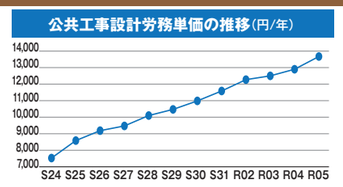
不景気の度に業績が落ち込む他の業界と比べて常に安定した売り上げを維持できるのが交通誘導警備の魅力そして少子高齢化のトレンドで、
この先も**市場が拡大し続けるのはほぼ確実**

② 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！**

④ 簡単な仕事内容だからシルバー人材含め 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 売上だけじゃなくコストも同時に削減!! 警備費用を利益に変える

年間経費1000万円以上を売上に!

警備費用	
1000万円	1000万円

※建設業における年間出動日数より概算

現場毎に外注している高騰中の警備費用を
内省化する事で利益率を大幅改善できる！

「警備会社を使ってはいるが、自社でできるほど詳細は知らない…」

そんな経営者様へ！

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。

警備は集まらないは嘘!? 新採用スキームで応募が殺到！	職種×地域特化の採用サイト活用で**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全て行える**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**
営業は悩む必要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手法**
成功企業は必要最低限のKPIを押さえている	立ち上げ成功企業が押さえている**3つのKPI管理法徹底公開**

たった2年で80社が新規参入！

“自社で使っているから”こそ

全国で建築・建設・土木会社の事例続出！

本レポートで紹介した藤島社長の生登壇決定!

完全新規参入から たった1年で年商5,000万円

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！

特別ゲスト講師

道路サービス株式会社
代表取締役
藤島 智彦氏

本業で道路工事業を営む傍ら、交通誘導警備業に参入。参入直後から警備員を積極的に採用し、わずか半年で単月黒字化を達成。さらにスタートから1年経たないうちに2店舗目も出店し、年商5,000万円以上を達成。