

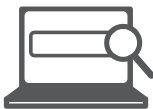
講座	セミナー内容
第1講座	「業績を伸ばす警備会社」が必ず取り組んでいる3つの施策 ①警備業界に起きる未来予測について ②業績を伸ばす警備会社がすでに取り組んでいる共通点 ③経営者として判断すべき3つのポイント 【講師】株式会社船井総合研究所 セキュリティー・メンテナンスグループ マネージャー 森 海人
第2講座	どんな警備会社でも再現できる！採用・定着・営業の成功事例大公開 ①年間800名の応募を可能にした募集方法と成功事例の徹底分析 ②定着率を10%以上向上させるための現場改善策と人材フォロー体制 ③営業DXとAI活用によって顧客単価を2,000円引き上げた超生産性の高い営業プロセスの公開 【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
第3講座	警備業を拡大するために決断した経営戦略と成功の秘訣 ①警備業を拡大するためにまず取り組んだこととは ②業績アップを実現させるまでの道のり ③成功事例、失敗事例もすべて公開 【特別ゲスト講師】 エスピートム株式会社 代表取締役 塩澤 孝太郎氏 【特別ゲスト講師】 株式会社修明 取締役副社長 小林 龍介氏
第4講座	これから警備業を伸ばしていきたい経営者にだけ向けた1つの提言 ①全国300社の成功事例からわかった警備会社の勝ち筋 ②AIの発展によるこれからの警備業の在り方 ③早期に成果を上げるために明日から取り組むべきこと 【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

各日程で会場が異なります。ご注意ください。また、各回同じ内容となっております。ご都合の良い日程へお申し込みください。			
開催日時	大阪 13:00～16:00 (受付開始 開始時刻30分前～)	2025年2月20日(木) 会場/リファレンス大阪駅前第4ビル貸会議室 〒530-0001 大阪市北区梅田1丁目11-4 大阪駅前第4ビル23F	JR「大阪駅」 中央口より約8分
	東京 14:30～17:30 (受付開始 開始時刻30分前～)	2025年2月25日(火) 会場/&BIZ conference 東京ミッドタウン八重洲 〒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セントラルタワー7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/124621>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「124621」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。

警備会社がたった1年で売上を2.5億増させた

全国どこでも再現できる警備業成功法則決定版

どんな会社でも取り組めた
警備会社の業績を上げる **3つの矢**

最先端
Web募集戦略で

応募数
800名

警備特化型
マネジメントで

離職率
15%未満

営業DX×
AI活用で

顧客単価
2,000円増

都会・地方それぞれの特性に合わせた警備会社の事例も公開

都会事例

日本一競合の多い東京で
年間**150名以上**を採用する
警備会社の戦略を解説

株式会社修明
取締役副社長 **小林 龍介氏**

地方事例

静岡県で拡大を続け警備員数
500名超を達成させた
地方企業が取り組むべき手法を公開

エスピートム株式会社
代表取締役 **塩澤 孝太郎氏**

警備会社がたった1年で売上を2.5億増させた成功法則

お問い合わせNo.S124621

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。)

124621



このような悩みを抱えておりませんか？

警備員数が減り
売上が落ちていく
一方...

いくら広告費を
かけても
警備員数の維持で
精一杯

従業員の高齢化で
5年後は
どうなってるか
不安で仕方ない

昔からの
顧客中心だから
顧客単価が
なかなか上がらない...

ぶっちゃけ
M&Aをするか
悩んでいる

全国300社以上の警備会社の業績を上げ続けてわかった**成功法則**を特別公開

これさえできれば間違いなし！

警備会社に取り組むべき
業績向上のための

3つのポイントを大公開

①採用

- ✓月間800名応募を達成させた方法を具体的に解説
- ✓SNSを有効活用することで1応募4,000円を実現したノウハウを公開
- ✓1年で150名採用を実現!地方のなんでもない警備会社でもできる採用戦略

年間800名応募を集めながら、採用コストは年間数百万削減!?
夢のような本当の話を実現!地方・都会での採用成功事例を徹底公開!

②定着

- ✓退職率15%以下を実現!?人が増える警備会社のフォロー体制とは?
- ✓活き活きと働く隊員を増やす警備特化型マネジメントシステム
- ✓未経験でも即戦力化!?年間100名以上増える警備会社の教育マニュアル

早期退職に悩む警備会社が必ず取り組むべき、優秀な人材とともに業績向上を目指すための実践的仕組みを紹介します。

③営業

- ✓閑散期が繁忙期に!?閑散期こそ120%売上を上げるための営業戦略を公開
- ✓平均顧客単価を2,000円アップさせた警備向けDX事例を公開
- ✓業務効率化と売上向上を同時に実現したAIの活用ノウハウを公開略

営業はしなくても仕事ができる…。そんな常識はもう遅い、顧客単価UPできて閑散期も仕事があふれる!?どんな規模の警備会社でもできる営業手法を公開

全国300社以上の警備会社から厳選! 成功事例の一部を**限定公開!**

- | | |
|----------|----------------------------|
| ① 甲信越エリア | 年間600名応募! 120名採用を実現 |
| ② 関東エリア | たった1年で150名採用 売上150%UP!? |
| ③ 関東エリア | 営業DX導入で顧客単価2000円UP+売上1億円UP |
| ④ 関東エリア | 参入2年で60名 売上1.5億円の警備会社へ! |
| ⑤ 九州エリア | 人口10万人エリアでもたった1年で30名純増 |
| ⑥ 東海エリア | 年間600応募100名採用売上1億円UPを実現! |

都会事例

年間800名の応募を獲得し
売上2.5億円UP!



採用最難関東京で実現した
ポイントはDX!採用戦略と
営業戦略を徹底公開

株式会社修明
取締役副社長
小林 龍介氏

地方事例

たった1年で100名採用×
売上1億円UPを実現!

県内大手地場警備会社が
売上拡大を続ける為の
経営戦略とは?



エスピートム株式会社
代表取締役
塩澤 孝太郎氏