

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	リスクゼロで黒字化!交通誘導事業の可能性 今注目される「交通誘導事業」の市場動向を徹底解説します	【講師】株式会社船井総合研究所 セキュリティ・メンテナンスグループ マネージャー 森 海人
第2講座	初期投資50万円の奇跡!新規事業成功の方程式 成功事例を基に、ゼロ警備で黒字化するまでの具体的ステップを解説します	【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 リーダー 櫛谷 秀樹
第3講座 特別ゲスト講師	ゼロから始める!本業を凌駕する新規事業の作り方 異業種参入から成功した企業の事例を基に、再現性の高いノウハウを解説します	【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	ここから始まる!新規事業成功への道筋 講座内容を総括し、成功のための具体的な実践プランを解説します	【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	東京会場 2025年4月10日(木) 東京会場/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4月17日(木) 会場/株式会社船井総合研究所 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
	14:30~17:30 (受付開始 開始時刻30分前~)	13:00~16:00 (受付開始 開始時刻30分前~)
	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場合がございます。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。	
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/125478>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「125478」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。

たった3年間で100社が参入を決断

東海 初年度年商5,000万達成 関東 初月で月商4,000万円達成
関西 初年度年商4,800万 甲信越 初年度で1,000万達成
中国 初年度年商5,300万達成

船井総合研究所が誇る

九州社長稼働0で初年度5,600万達成

関東 初年度年商1億達成

初期投資50万円で初年度1億を創る 日本を支えるインフラ事業

初期投資50万円で年商1億円突破!成功企業が選んだ新規事業

お問い合わせNo.S125478

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。)

125478

新規事業で成長を加速させたい という経営者が あと1歩踏み出せない 7つの理由

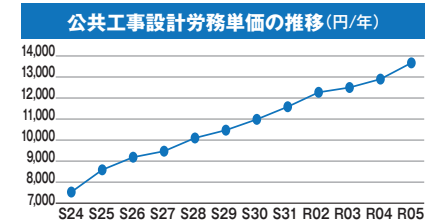
- 1 新規事業をやりたいが、投資回収に3年も5年もかかる事業はやりたくない
- 2 成功するかわらないリスクなものに投資するのは嫌
- 3 本業よりも拡大できる未来が見えないビジネスには魅力がない
- 4 既存事業の利益もギリギリで、初期投資が重いビジネスは手が出せない
- 5 新規事業に興味はあるが、社内に任せられる人員がいない
- 6 今から始めて競合企業に勝てるビジネスを知らない
- 7 社長自身が新規事業に集中しすぎて今のビジネスが傾かないか不安

「今年こそ圧倒的な企業成長」
という企業が
“今”踏み出すべき新規事業は **警備業** です

建築・建設会社だからこそ
取り組むべき！警備業の

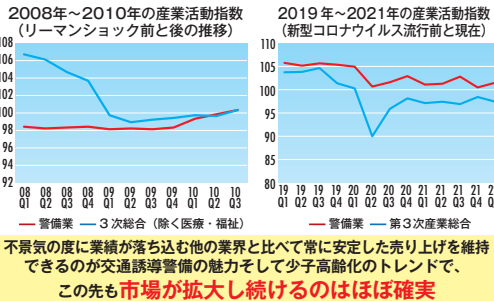
5つの魅力

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！

1 不景気でもビクともしない
安定市場



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

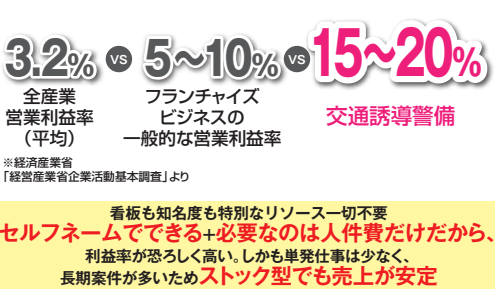
建設現場などで
決まった流れで旗を使って
誘導を行う。
20時間の研修を受ければ
誰でも警備員として配置が
可能！

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！

2 驚くほど低い参入ハードル
初期投資がほとんどない



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



たった2年で300名以上の経営者が殺到！今要注目『**以外な新規事業**』

北海道から 全国で90社
沖縄まで 以上が参入！

成功事例続出！

事例① 初年度年商1億円達成！2期目も1.5億以上のペースで拡大中！

特別
ゲスト
講師

株式会社辰巳 代表取締役 小林 直樹 氏

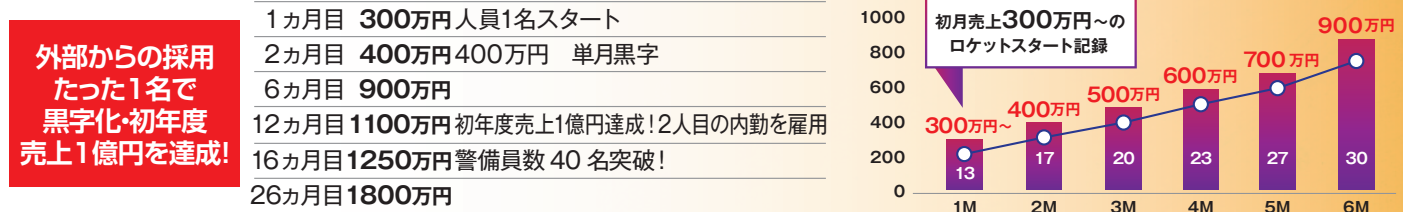
本業で造園業を営む傍ら、警備請負業に新規参入。参入直後に初月月商300万円超の売上を記録。その後も順調に業績を上げ続け、たった半年にして月商900万円に到達。年商は1年目にして約1億円を達成。



年商1.5億円の造園会社がなぜ警備業をはじめたのか！？

- 1 本業の売上を伸ばす手段が無かった！？
許可制のビジネスで公共工事中心の安定している業界ではあるものの、公共工事中心だからこそ、予算が決まっているため、売上の上限が見えてしまっているため、売上の上限が見えてしまっていた…
- 2 色々な新規事業に手を出して失敗した
FC、他新規事業…etc
どの事業も結局少ない社長自ら動かないとうまくいかなかったが、本業がありそこまで時間を割けず失敗…
- 3 諦めかけていたタイミングで出会った警備業
低額の初期投資で、人員1名で始められ、リスクが少ない！今の事業の売上の2倍・3倍以上の売上を目指すと思い参入を決意！

社長ノータッチで初年度1億円を実現した軌跡を大公開



事例② 自社の警備コストを1,500万削減し、年商6,000万円の事業へ！

道路サービス株式会社 代表取締役 藤島 智彦 氏

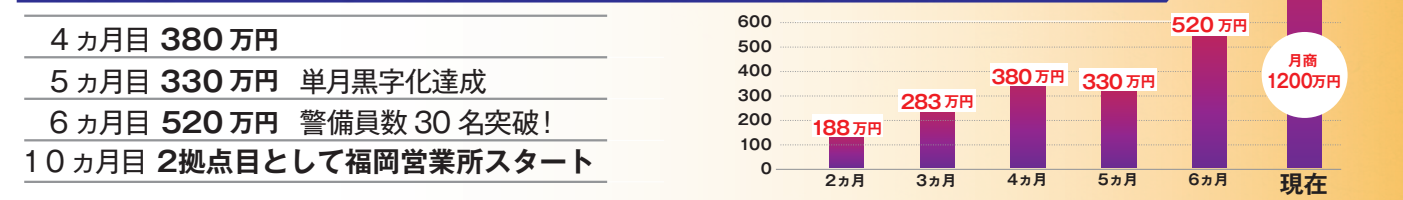
大分県にて本業で建設業を営む傍ら、警備請負業に新規参入。参入してたった半年で1,500万円の売上に加え単月黒字を実現。警備員数は30名を超え、2024年1月からは福岡支店の展開も進めている。



なぜ大分県の建設会社が警備業をはじめたのか！？

- | 自社で抱えていた課題 | 警備ビジネス新規参入の経緯 |
|--|---|
| 公共工事依存だから本業の売上を伸ばす手段が無かった！？ | 新規事業にチャレンジしてもうまくいかなかった |
| 許可制のビジネスで公共工事中心の安定している業界ではあるものの、公共工事中心だからこそ、予算が決まっているため、売上の上限が見えてしまっており、何か他の新規事業を始めるしかない状況であった | 本業と関連性のない事業だと中々人員リソースが割けずうまくいかなかった警備も回りの建設・建築会社が始めていたが、採用で難しいイメージがあり参入を躊躇していたが、船井総合研究所のセミナーを聞いて人の採用は任せられるという事で始めた |

人員1名なのに6ヵ月で単月黒字化かつ売上1,500万円を達成！



事例③ 年商2億円の建築・建設会社が初めての新規事業で警備業を
スタートしたたった6ヶ月で隊員数40名！月商1,000万円達成！

人口4万人の商圏でもたった6ヶ月で月商1000万の事業へ！

