

生登壇決定！
新規採用した**1名**で
年商**1億**達成

～ここでしか聞けない裏側を大公開～



👉 スタート初月から月商**300万円**

👉 初年度から年商**1億円**を達成

👉 事業を担当したのは、**新規で採用した人員1名**のみ

👉 現在**月商2000万オーバー**、**年商3億円**も視野に入る規模まで拡大

社長が動かずとも初年度年商1億円へ！サブスク新規事業セミナー

講座	セミナー内容	講師	セミナー内容	講師
第1講座	今こそ狙え！交通誘導警備業で収益を制する方法	【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	誰でも再現可能！交通誘導警備業で年商1億円を作る具体的ステップ	【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3講座	実績が語る！交通誘導警備業の勝ちパターン徹底解説	【特別ゲスト講師】株式会社辰巳 代表取締役 小林 直樹 氏	成果を出すための第一歩！今すぐ始めるべきこと	【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

時間もお金も手に入れたい

自分が先頭に立って頑張り続けることに
限界を感じている事業主の皆様向け

社長の稼働はほぼ**0**ゼロ

担当者**1名**で
新規参入
初年度から

年商**1億**円

初期投資

50万

営業利益率

20%

サブスク

警備業新規参入セミナー

特別ゲスト

株式会社 辰巳 代表取締役 **小林 直樹 氏**



開催日時

東京会場 **2025年6月20日(金)**
14:30～17:30 (受付開始 開始時刻30分前～)

会場/東京ミッドタウン八重洲カンパレンス
〒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
[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6月24日(火)**
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
[大阪メトロ御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分]

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がございます

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/125693>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「125693」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。

社長が動かずとも初年度年商1億円へ！サブスク新規事業セミナー

お問い合わせNo.S125693

主催



サステナブルな成長を一緒に。 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。)

125693



毎日毎日走り回ってなんとか売上を維持している日々
「個人事業主の延長線のような経営、いつまで続けられるんだ…？」

社長が倒れたら、会社も止まる。
 中小零細企業に共通する

7つの危険信号

- 01 **社長が“動かなければ”売上が立たない。**
会社というより“個人商店”の延長。
- 02 **仕事は属人化しきっており、「これは俺じゃないと無理だ」**
そう言って10年—いつまでも仕事が手元から離れない。
- 03 **採用しても、辞める。育てても、使えない。**
“任せられる仕組み”がなく、社長の負担は増える一方。
- 04 **利益が出ても、なぜかお金が残らない。**
「忙しい＝儲かっている」は、もはや幻想かもしれない。
- 05 **新しい柱が、つぐれない。探せない。踏み出せない。**
この先ずっと、このビジネス一本で食っていけないのは頭ではわかっている。
- 06 **経営が“気合と勘”で回っている。計画は立てるが、実行は毎回**
“なんとかする”。**自転車操業が抜け出せない。**
- 07 **「この会社、俺がいなくても回るよ」と言えない。**
家族にも社員にも常に不安を抱えさせてしまっている。

自分ひとりでできる事業は限界だ… いままで自力で突っ走ってきた、でもこのままじゃ会社も従業員も家族も守れなくなる…

社長が動く必要なし! 異業種参入でも初年度1億円可能なサブスク事業!

交通誘導警備ビジネス



中小・零細企業の初めての新規事業として交通誘導警備業をオススメする

5つの理由

1 **1社取れば毎月安定受注。手離れ抜群の“ストック型収益”**

現場への“人の配置”が収益になるストック型モデル。
 粗利は40%超、利益率も高水準。
 社長が毎日営業に走らなくても、現場が動けば収益が出る!

1 **貯金50万円で始められる、社長一人でも動き出せる“もうひとつの収益源”**

初期投資	+	200,000
警備員	+	50,000
店舗	+	200,000
警備機材	+	50,000
TOTAL		500,000

わずか50万円で立ち上げ可能!
 高額な設備投資も、店舗も仕入れも不要!
 元手が少ないからこそリスクも最小限に抑えられます。

2 **社内に人がいなくてもOK。新規採用1名でも回る“設計された仕組み”**

必要社内人員

0人

求人・営業・配置などは採用した1名に任せられ、社長は最低限の判断だけ。“自分の手を使わずにまわせる仕組み”が日々の業務に追われるあなたの負担を増やさず、もう一つの収益源を作ります。

4 **営業しなくても仕事が入る。“待っているだけ”で依頼が舞い込む商売**

公共工事設計業務単価の推移(円/年)

営業が苦手でも、動ける人員がいなくても問題なし!
 交通誘導警備は、配置が義務づけられており、現場があれば必ずニーズが発生しますしかも今、全国的に警備員不足が深刻。業者のほうから「お願いできませんか?」と舞い込む時代です。

5 **シンプルだからだれでも成果が出る! 異業種参入の成功劇**

2年間で全国各地 90社以上が 続々参入中

「うちみたいな小さい会社ができるのか?」そんな不安を払拭するのがこのビジネス。実際に、町の工務店・士業事務所・小さな歯科医院などから続々と成功事例が出ています!

エリア 既存事業 経営基盤

一切関係なし! 全国各地で成功事例続出!

長野県 有限会社岡田興業 鳶業

参入前の課題	参入結果
<ul style="list-style-type: none"> ・収益の柱が一つだけあり、安定した収入源が必要だった ・小さい会社であり、新規事業に人員を割くことができなかった ・人口4万人の地方商圏であり、新しいビジネスを始めないと業績が伸びせなかった 	<ul style="list-style-type: none"> ・参入わずか2か月で単月黒字達成 ・商圏人口4万人にもかかわらず、スタートからわずか半年で月商1,000万を達成 ・事業の中心は、新規で採用した人員1名 ・2日目には新拠点の展開もスタート予定

地元で商売をしていましたが、人口減少もあり本業が低迷する日々が続いていました。どうにか活路を見出したい一心で、初めて挑戦した新規事業が初期投資50万円ですべてできる交通誘導ビジネスでした。正直、最初は半信半疑でしたが、実際に始めてみると、どんどん依頼が来て、あっという間に安定収益が得られるように。これが本当にうまくいく事業だとは、始めた時には想像もしていませんでしたが、今では心から感謝しています。

有限会社 岡田興業 代表取締役 岡田 勝 氏

佐賀県 アスタスク株式会社 総合広告代理業

参入前の課題	参入結果
<ul style="list-style-type: none"> ・地元の人口が減少しており、それに伴って本業の売上も減少し続けていた ・いろいろな新規事業にチャレンジしたが、どれもうまくいかなかった ・投資や社内人員を抑えて、かつ地元でもできるビジネスを探していた 	<ul style="list-style-type: none"> ・参入わずか3か月で単月黒字達成 ・商圏人口10万人にもかかわらず初年度から年商5,600万達成 ・事業の中心は、新規で採用した人員1名 ・2日目には年商1.3億円を実現 ・早くも3拠点目の展開を進めており、圧倒的なスピードでの成長を遂げる

人口減で本業はギリ貧、新規事業も不発続き…。少ない資金と人で、地元で活路を見出せるビジネスを探し続けていた。そんな時に出会ったのが、初期投資50万円で需要過多な交通誘導ビジネスでした!今や本業を超える勢いで拡大中、会社の屋台骨的な事業まで成長しました。

アスタスク株式会社 取締役 重久 廉 氏