

建設業から警備業へ！株式会社辰巳が描いた成功のストーリーを公開！

■「業界未経験から、たった1年で年商1億円」

株式会社辰巳／代表取締役 小林社長 インタビューより
 東京都内で公共の造園工事を手がけ、安定経営を続けてきた株式会社辰巳。
 しかし、入札中心のビジネスモデルには「受注できなければ翌月売上ゼロ」というリスクが
 常につきまとっていました。

そこで小林社長が打った次の一手が、新規事業としての「交通誘導警備業」への参入。

弊社主催のセミナーをきっかけに以下の理由から参入を決意しました。

- ・公共工事との親和性が高い
- ・初期投資50万円程度でスタート可能
- ・成功ノウハウが体系化されている

業界未経験ながら、責任者1名を採用してスタート。

その結果――

■初年度で年商1億円を達成！

2年目には既存事業を超える水準に。現在は年商2億円を目指し拡大中です。

「警備事業は、現場に出なくても責任者を立てれば回せる。入札のような不確実性もなく、
 やった分だけ成果になる。守りではなく“攻め”の事業です」と小林社長。

さらに、若手の採用促進や社内の活性化など、思わぬ副次効果も生まれています。

たった50万円の初期投資で、年商1億円。

その裏にある判断基準・戦略・採用・オペレーションのリアルを、セミナーで余すところなく
 お伝えします。



講座	セミナー内容
第1講座	<p>「儲からない構造」から抜け出す新たな収益の作り方</p> <p>建設業が直面する「儲からない構造」に警鐘を鳴らし、ウッドショック、人件費高騰、価格ダンピングの実態を解説。危機を突破するために必要な「新収益モデル」の核心を提示。交通誘導警備業の市場規模と高利益率の現状をデータで示し、建設業の未来を切り拓く戦略を提案します。</p> <p>【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</p>
第2講座	<p>交通誘導警備が「救世主」に？初年度から1億円を達成するためのポイント解説</p> <p>交通誘導警備業が建設業の救世主である理由を、成功事例と具体的な数字で解説。わずか半年で1,000万円の売上を達成した企業の実績や、60名の警備員を採用し、初年度から1億円を売り上げた事例を元に、成功への戦略と運営の秘訣を完全公開。</p> <p>【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</p>
第3講座 特別ゲスト講師	<p>成功事例から学ぶ高収益ビジネスの構築法</p> <p>交通誘導警備業の収益モデルを徹底解剖！中小企業でも可能な運営ノウハウをゲスト自ら解説。</p> <p>【特別ゲスト講師】株式会社辰巳 代表取締役 小林 直樹 氏</p>
第4講座	<p>交通誘導警備業を成功させる「今取り組むべきアクション」</p> <p>セミナーで学んだ内容をもとに、具体的な行動計画を提案。「成功する企業が最初に行った5つのアクション」を共有し、スタート後の運営課題や成功確率を高めるポイントを解説。さらに、明日から始めるべき具体策を提示します。</p> <p>【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 荻原 元輝</p>

開催日時	東京会場 2025年6月17日(火) 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)]
	大阪会場 2025年6月18日(水) 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 [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]
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/125695>
 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に
 右上検索窓に「125695」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。

安定しない入札結果・コスト高で
 苦しみ続ける 建設業界向け

警備業 1億円

を新規事業で始めて 営業利益 1億円

安定的に作る方法 教えます

たった3年で

コスト削減 × 利益倍増!

交通誘導警備参入の全貌公開セミナー

今“苦しみ続けている”建設・建築会社が
 始めるべきは普段から使い続けているあの
交通誘導警備業です!

値上がりし続けている“交通誘導”
 実は“簡単に売上が上がるビジネス”
 だったのでコツを教えます!

公共工事の入札の不安定さに悩んでいた売上**1.5億円**の造園工事会社が
参入初年度で売上1億円達成!

特別ゲスト 株式会社辰巳 代表取締役 **小林 直樹 氏**

コスト削減×利益倍増！交通誘導警備参入の全貌公開セミナー お問い合わせNo.S125695

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。) **125695**

このままだと危険

建設会社に差し迫る

7つの危険信号

- 01 公共工事の入札が安定せず売上が急激に落ちる年があり不安
- 02 公共工事の予算が横ばいで、売上の上限が来ている
- 03 売上は伸びないのに、原価は上がる一方で利益は目減りするばかり
- 04 下請けで案件を受注しており、そもそもの利益率が低い
- 05 本業だけで業績を上げるのは難しいとわかっているが、別事業で成功している同業他社を知らない
- 06 新規事業をしたくても任せられるNo.2がない
- 07 借入が多く、キャッシュフローが安定していない



全国の建設・建築会社で成功事例続出!

事例①

大分県 道路サービス株式会社 道路工事業

参入前の課題

・本業が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、何か他の事業を始めるしかなかった
 ・警備会社に仕事を依頼していたが、年々単価が上がっており、かつ仕事を断られるなど、業界の需要の高さを感じていた

参入結果

・4ヵ月目で月商400万円
 ・わずか半年で単月黒字達成
 ・初年度から年商6000万円を達成
 ・勢いそのままに、参入10ヵ月目にして福岡に新規営業所も出店
 ・現在月商1,200万円越え



本業の建設業で警備費用が高騰し悩んでいた時、裏にもすがる思いで始めた異業種の警備事業。まさか半年で黒字化、そして本業の利益を大きく押し上げるとは! 全国どこでも需要が高く、これからもどんどん出店していきます!

道路サービス株式会社 代表取締役 藤島智彦氏

事例②

長野県 有限会社岡田興業 とび・足場工事業

参入前の課題

・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ばせなかった

参入結果

・参入わずか2ヵ月で単月黒字達成
 ・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期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

特別生登壇決定!

年商1.5億円の造園会社が初年度1億円を達成!

~ここでしか聞けない裏側を大公開~

参入前の課題

・本業が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、来年入札を落としてしまったらどうしようという不安をずっと抱えていた
 ・無事落札したとしても全体の工事予算が上がらず、売上の上限が決まってしまうと悩んでいた
 ・この危機感から、何個かFCビジネスなどを始めてみたが、社長が率先して関わらないといけなく撤退を続けていた

参入結果

・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



外部からの採用
 たった1名で
 黒字化・初年度
 売上1億円を達成!

株式会社辰巳 代表取締役 小林直樹氏

建築・建設会社だからこそ取り組むべき! 交通誘導警備業の「5つの魅力」

建築・建設会社だからこそ取り組むべき! 警備業の

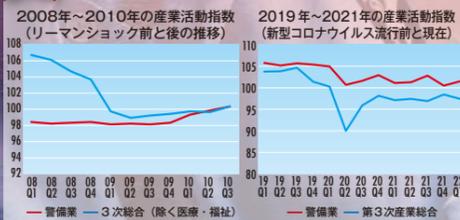
5つの理由

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... 警備員がいなければ工事ができない... 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
 ビックともしない 安定市場



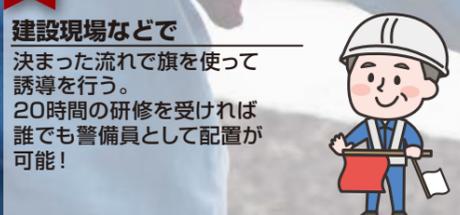
不景気の度に業績が落ち込む他の業界と比べて常に安定した売上げを維持できるのが交通誘導警備の魅力そして少子高齢化のトレンドで、この先も市場が拡大し続けるのはほぼ確実

2 驚くほど低い
 参入ハードル 初期投資がほとんどない



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

4 簡単な仕事内容だから
 シルバー人材も含め 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!

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!!

現場ごとに内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!