生登壇決定！ 異業種参入かつ新規で採用した1名のみで

月商1,200万達成！

～ここでしか聞けない裏側を大公開～

- 初年度から年商5,000万達成
- 2期目は月商1,200万
- 事業を担当したのは、新規で採用した人員1名
- 粗利率は40%以上
- 未経験のシニアを積極的に採用し、隊員数は40名以上

合同会社アユミノ 代表社員
可知 昌也氏

セミナー講座詳細

講座	セミナー内容	講師
第1講座	60歳以上があなたの会社を支える! 警備業の可能性	【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 リーダー 櫛谷 秀樹
第2講座	警備員は年金世代が最適解! 採用から活用までの戦略	【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 リーダー 荻原 元輝
第3講座 特別ゲスト講師	シニア活用で安定収益! 成功者の具体事例公開	【特別ゲスト講師】 合同会社アユミノ 代表社員 可知 昌也 氏
第4講座	成功するのは誰だ? シニア活用で稼ぐための第一歩	【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

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／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）］

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。

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/126808
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に
右上検索窓に「126808」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。

シニア活用ビジネスで業績を上げたい事業主の皆様

13年連続で顧客単価上昇×3.5兆円の巨大安定市場

シニア活用型交通誘導警備業

担当者1名・シニアを雇用するだけで

月商1,200万
粗利率40%超

【特別ゲスト講師】
合同会社アユミノ
代表社員 可知 昌也 氏

シニア活用で目指せ10億！交通誘導警備業参入セミナー　お問い合わせNo.S126808

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。）126808

迫りくる超高齢化社会 ビジネスチャンスがどこかにあるはず
シニアを活かした新規事業はないか…？

新規事業が上手くいかない地方中小企業の 7つの共通点 Common feature

01 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

02 成功するかわからない
リスキーなものに投資するのは嫌

03 思いつくのは「拡大できる未来が見えない
ビジネス」ばかりで、踏み出せない

04 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

05 新規事業に興味はあるが、
社内には魅力的なアイディアがない

06 新規事業の話が出ても、
「誰がやるの？」の一言ですべてが止まる

07 **今から始めて競合企業に勝てるビジネスを知らない**

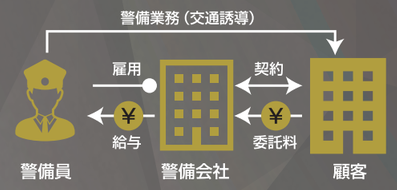
「超高齢化社会」世の中の動きはわかっている

どこかにチャンスがあるはずだが、
何に手を付けるのが正解なのか…

シニアを雇用するだけ！ 交通誘導警備ビジネス

シニア活用で粗利率40%！ 大手競合不在の最強マーケット

交通誘導警備とは



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するビジネス

警備員を採用し、現場に配置するだけ！

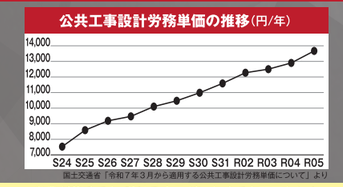
シニア活用ビジネスとして交通誘導警備業をオススメする 5つの理由

1 シニア活用こそ最強！唯一人口増加する人材の活用で安定収益を実現

60歳以上の警備員比率 46%以上

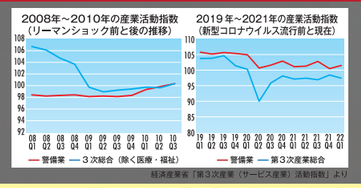
交通誘導警備業では、**60歳以上の警備員の割合が約50%**を占めています。
今後唯一人口が増加するシニア層を活用することこそ、
低リスクで高収益を目指すための最短ルートです。

2 13年連続で受注単価が上昇 “待っているだけ”で依頼が舞い込む商売



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。

3 3.5兆円の巨大マーケットかつ不況知らずの安定市場



経済産業省「第3次産業（サービス産業）活動指数」より

リーマンショック、コロナ禍…どんな経済状況でも、その需要は揺るぎません。
なぜなら、**道路工事や建設工事など、不景気時には公共投資が増加するため、それに伴って交通誘導警備員が必須となるから。**
まさに、地域社会のインフラを支える生命線といえるビジネスです。

4 初期投資はたったの50万円 脅威の即回収力

必要社内人員	初期費用
0人	50万円

わずか50万円の初期投資でスタートできる超低リスクビジネス！
そのため、**最短3ヶ月で投資を回収した**企業も存在します。
失敗の許されない中小企業にとって、新たな一歩を踏み出すには、
これ以上ないほどの好条件ビジネスです。

5 粗利率40%の高収益なのに、手離れ抜群の“ストック型収益モデル”

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！

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！

東京都　株式会社辰巳　造園業

参入前の課題

- 本業が公共事業と関連しており、入札が取れないと売上が急激に落ちるリスクがあった
- 過去に新規事業でフランチャイズビジネスに参入したが、社長自身が関わらないと事業がまわらず、撤退した

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

異業種からでも、こんなに早く成果が出るとは、、、
初期投資も少なかったので、すぐに黒字化。初年度で年商1億円は驚きです！売上も安定していて、本当に期待以上でした！

株式会社辰巳　代表取締役 **小林 直樹** 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

- 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

参入結果

- 参入わずか**3か月**で単月黒字達成
- 商圏人口10万人にも関わらず**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期目には**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

人口減で本業はジリ貧、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