

異業種からの参入100%

Company C / 東海地方
初年度 年商 **5,000** 万円 **達成**
隊員数: **35** 名

Company F / 九州地方
3カ月で 月商 **300** 万円 達成
※現在600万円
職員数: **45** 名

Company D / 関西地方
年商 5,000 万円 達成
隊員数: 35 名

Company H / 甲信越地方
3カ月で 月商 **400万円** 達成
隊員数: **30名**

Company B / 甲信越地方
初月 月商 **1,000** 万円達成
隊員数: 40名

Company A / 関東地方

初月 月商 **400** 万円

初年度 年商 **1** 億円 **達成** ※現在月商 1,800 万円

隊員数: **65** 名

全国各地でスタート
～北は北海道南は沖縄まで～
70社以上

関西地方
100万円達成
隊員数: 35名

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。



増えない 公共工事予算

売上アップに限界を感じた建築・建設会社が実践すべき

収益構造を変革する唯一の新規事業

「払う側」から

稼<側

特別講演決定

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

人口4万人の
地方でも **たった6ヵ月で**

警備員

40名採用! 月商1,000万円達成!

有限会社岡田興業 代表取締役 **岡田 勝氏**

建設業の利益逆転！交通誘導警備業参入セミナー

お問い合わせNo.S126862

主 催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Fundai Soker

株式会社船井総合研究所
〒541-0041 大阪府中央区北浜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。

126862



建築・建設会社の業績が上がらない7つの理由

- 1 公共工事をメインで行っているが、公共工事の予算が増えないため、**売上に上限がある。**
- 2 下請けで案件を受注しており、**そもそもの利益率が低い。**
- 3 売上が伸びないのに、**原価は上がるばかり。**利益は目減りする一方。
- 4 人件費も高騰しており、赤字を防ぐだけで精一杯。
- 5 警備会社からは**値上げを要求**されており、工期を守るために**泣く泣く多額の支払い**を行っている。
- 6 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。**
- 7 少しでも失敗の可能性がある新規事業はやりたくない。

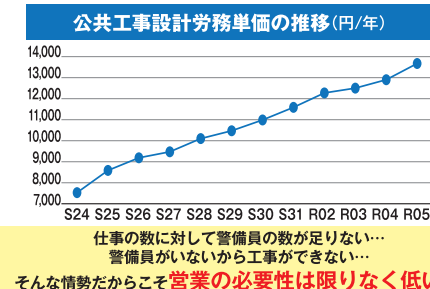
業績が停滞している建築・建設会社が
企業を成長させる**唯一の方法は**

警備業です

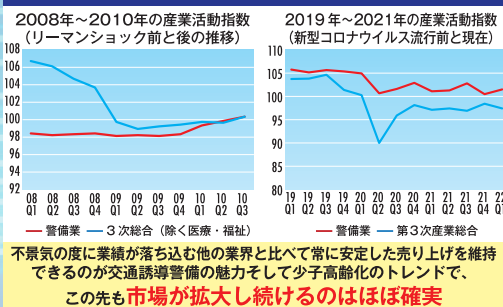
建築・建設会社だからこそ
取り組むべき！警備業の

5つの魅力

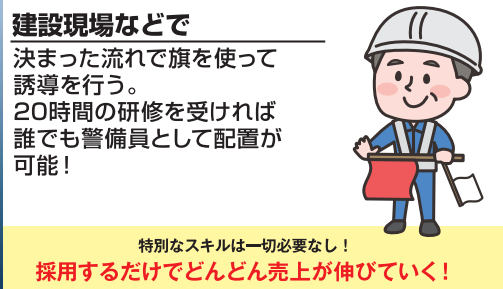
3 仕事の需要がありすぎて
営業の必要なし！



1 不景気でもビクともしない
安定市場



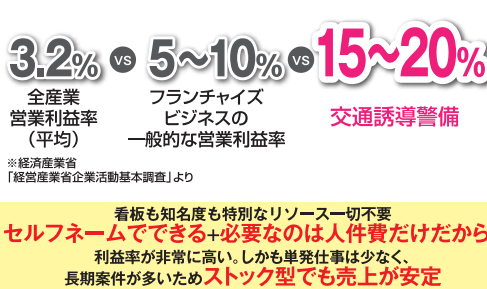
4 簡単な仕事内容だからシルバー人材含め
幅広く採用可能



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**



「でも周りの警備会社はどこも採用に苦戦してるし、うちがやっても上手くいかないのでは…」

全国の建築・建設会社で

成功事例続出！

事例① 初年度年商1億円達成！2期目も1.5億円以上のペースで拡大中！

株式会社辰巳 代表取締役 小林 直樹 氏

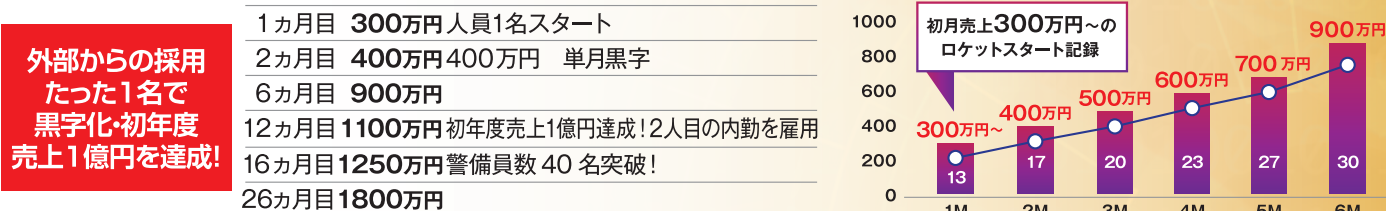
本業で造園業を営む傍ら、警備請負業に新規参入。参入直後に初月月商300万円超の売上を記録。その後も順調に業績を上げ続け、たった半年にして月商900万円に到達。年商は1年目にして約1億円を達成。



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、本業があまり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！

正社員1名採用しただけで、初年度売上1億円を実現した軌跡を公開！



事例② 自社の警備コストを1,500万円削減し、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こそ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おり、何か他の新規事業を始めるしかない状況であった | 新規事業にチャレンジしてもうまくいかなかった
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、採用に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 |

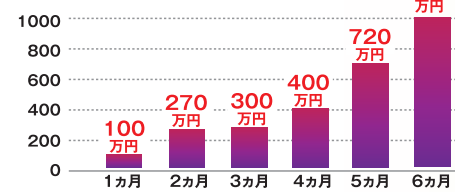
人員1名なのに6ヵ月で単月黒字化かつ売上1,500万円を達成！



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、たった6ヵ月で**隊員数40名！月商1,000万円達成！**

参入を決意してから成功までのサクセスストーリーを赤裸々に語る！

有限会社岡田興業 代表取締役 岡田 勝氏



長野県で鳶・足場工事の会社を経営する。異業種への挑戦として交通誘導警備業に参入し、わずか6ヵ月で月商1,000万円を達成するという驚異的な成功を収める。人口5万人の地方都市という厳しい環境下でも、現在は40名を超える隊員を抱える規模にまで事業を拡大。

