

3ヶ月で売上3.000万を生み出す

講座

需要爆発! "営業経験ゼロ"でも3ヶ月で3,000万売れた交通誘導 ビジネスの秘密

第2講座

たった3ヶ月の営業で売上3.000万円!未経験でも成果が出せる 交通誘導警備事業成功のポイント

第3講座

たったひとりの営業マンで交通誘導警備業の勝ちパターンを 作った方法を徹底解説

株式会社備宝 専務取締役 浜岡 慶三郎 氏

第4 講座

大阪会場

全くの異業種からでも成果を出すための第一歩! 今すぐ始めるべきこと

〒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]

2025年 9月12日(金)

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

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 ※祝日や連体により変動する場合もございます

一般価格 税据30,000円(税达33,000円)/1名様 全員価格 税据24,000円(税达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:FUNAJ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】 | 描訳 | 右記QRコードからお申込みください。



https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131603 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に 右上検索窓に「131603」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。



時代の変化で本業の売上が伸び悩んでいる皆様へ



交通誘導ビジネス新規参入セミナー

正直、ここまで簡単に案件が取れるとは思っていませんでした。

既存事業の限界を感じる中、リソースをかけずに交通誘導ビジネスへ参入。右 も左もわからない中、気が付いたらたったの3ヶ月3,000万円!年商10億に 向けて成長を続ける地方の中小企業の成功ストーリーを大公開!

株式会社備宝 専務取締役 浜岡 慶三郎氏

3ヶ月で売上3,000万を生み出す!警備業参入セミナー

お問い合わせNo.S131603



サステナグロースカンパニーをもっと



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。)

本業が不安なら今がチャンス。「交通誘導ビジネス」リスク少・利益大の新規事業モデル「交通誘導ビジネス」

オススメ理由

仕事の需要があり過ぎて

営業たった1名で





下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り上げを維持 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

在庫なし・新規出店なし 初期投資ほぼ無し 低リスク事業



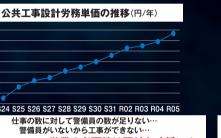
初期費用

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

簡単な仕事だから誰でもできる スキル不要で売上が 上がる







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



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!

全産業

看板も知名度も特別なリソース一切不要 「ネームでできる+必要なのは人件費だけだから、 利益率が恐ろしく高い。しかも単発仕事は少なく、



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

置するだけ!

ビジネスモデルは超シンプル。インフラ老朽化バブルで需要はこれから爆発! "人を増やすだけ"で年商」し億を狙える、



|の企業で成功事例続出!

広島県 株式会社備宝 パチンコ業



株式会社備宝 専務取締役 浜岡 慶三郎 氏

参入前の課題

- ・パチンコ業の利益が出ない状態が続いていた (スマスロ設備投資・遊技人口減少など業界構
- 設備投資や機械代がかさむビジネスモデルな ので機械更新に伴うコスト負担が重く、利益が 出づらい構造に限界を感じていた

- ・たった3ヶ月の営業で売上3,000万円
- ・2期目で月商800万(年商約1億円ペース)に成長し、 安定収益源を確保。設備投資が少なく、利益率も高い モデルで収益構造が改善。
- ・警備業は「在庫レス・低設備投資・仕入れ不要」なので、 コスト構造がシンプル。経営の安定性が向上。

東京都 株式会社辰巳 造園業



株式会社辰巳 代表取締役

小林 直樹 氏

参入前の課題

- 本業が公共事業中心で、入札の有無に左右さ れる"売上の波"に常に不安があった
- ・以前に挑戦したフランチャイズ事業では、社長 自身が営業・運営に深く関与せざるを得ず、結 果的に継続できなかった

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 ・社長はほとんど事業に関与せず、新規採用メンバー1 名で立ち上げ
- ・現在はほとんど"営業せずに"月商2,000万オーバー、 年商3億円も視野に入る規模まで拡大

長野県 有限会社岡田興業 とび・足場工事業



有限会社岡田興業 代表取締役 岡田勝氏

参入前の課題

- 収益の柱が一つだけであり、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

- ・営業経験がほとんどない人材1名のみで事業スタート
- ・地方の小商圏(人口4万人)にもかかわらず、半年で月
- ・リピートや紹介で案件が増加し、"営業しなくても伸びる事業"に ・わずか1年で次のエリアに新拠点を展開予定

でも全く知らない業界だし、たった1名の営業で上手くいくのだろうか

そんな方必見!全国100社以上の参入実績から導き出したノウハウをお届けします。



- ▶知識0からの警備事業の立ち上げ方
- ▶業界平均5分の1の原価で集められる隊員採用手法
- ▶新規事業にリソースが割けない…少人数・短期間で成果を出す手法
- ▶スクリプトを読み上げるだけ!?未経験の営業マンがアポ率24.5%を叩き出した営業手法

▶圧倒的なスピードで成長を遂げる!成功企業が必ず押さえている事業KPI管理法

低则又分×高需要×高収益

とれは知っている人だけが利益が出るビジネスです。成功者の共通点は"今、動いたこと" 実際にこのモデルで年商1億円ペースまで急成長し、年商10億円を目指す企業も続出中!

新規事業でチャンスを掴みませんか?