

スタートからわずか2年、日本全国で衝撃の事例続出

人材サービス・建設・物流・製造・パチンコ・歯科・介護・自動車・土業・不動産・小売・飲食・コンサルティング etc...

異業種からの参入100%



50万円で始めて10億円へ“交通・イベント警備”参入セミナー

講座	セミナー内容	講座	セミナー内容
第1講座	今、交通誘導×イベント警備が“熱い”理由 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	第2講座	初期投資50万で始める“警備業参入”の成功法則 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 リーダー 櫛谷 秀樹
第3講座 特別ゲスト講師	粗利40%、月商1,000万モデルの軌跡と実行プロセス 株式会社辰巳 代表取締役 小林 直樹氏	第4講座	いま始める、交通誘導×イベント警備ビジネス 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

開催日時 大阪会場 2025年9月26日(金) 13:00～16:00 (受付開始 開始時刻30分前～)
東京会場 2025年10月2日(木) 14:00～17:00 (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]

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35F [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)]

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/132526>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「132526」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。

今の本業に限界を感じながらも、動き出せずにいる事業主の皆様へ

初期投資たった50万で年商10億円目指せる!

イベント×交通誘導新規参入セミナー

地域イベント・行政案件を軸に安定受注

20～30代が35%!
地元の若者を積極活用!

交通×イベントとのハイブリッドで利益率20%超

広告代理店・人材派遣製造業・アパレル...etc

全くの異業種かつ初期投資50万でスタートし成功を手にするまでの最短ルートを語る!



特別ゲスト

株式会社辰巳
代表取締役
小林 直樹氏

全くの異業種(造園業)から始めて
初期費用50万円で初年度1億円!
たった2年で年商2億円を達成!

50万円で始めて10億円へ“交通・イベント警備”参入セミナー

お問い合わせNo.S132526

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。)

132526

「今のままで困っていない。」
——でも、本当にそれでいいんですか？

目立った赤字もない。社員も安定している。

でも、気づけばここ数年、売上も利益も“横ばい”。今の延長線上に、
10年後の未来は見えていますか？

本業を回すだけで精一杯な今だからこそ、共通点があります。

ここ5年間、成長がストップ している地方中小企業が抱える **7つの課題**

- 01** 市場が縮小傾向にあり、売上を上げる余地そのものが少なくなっている。
- 02** 売上減少が続いているが、次の一手が見つからず、手詰まり感を抱えている。
- 03** 人件費やコストは上がり続けており、利益の減少に歯止めが利かない。
- 04** 新規事業に挑戦しなければとは思っているが、過去にノウハウや資金不足で失敗したこともあり、今の状況で踏み出すには不安。
- 05** 世間で話題の事業が、自社に本当に合っているのか判断ができない。
- 06** 地元の仲間の経営者に相談しても「お互い大変だよね…」と解決策は浮かばず、頭を悩ませている。
- 07** いずれは事業をもっとスケールさせたいが、どこから手をつければいいかわからない。



異業種
参入可能で

人口**10**万人 初期投資**50**万円

社内人員**0**名 できる
新規事業

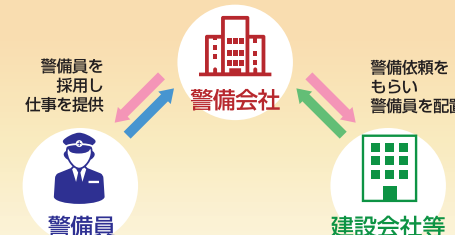
交通誘導警備ビジネス

交通誘導警備業は



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します。**警備員を採用し、取引先に配置するだけ！**

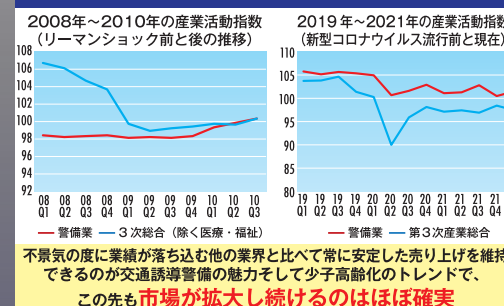
ビジネスモデル



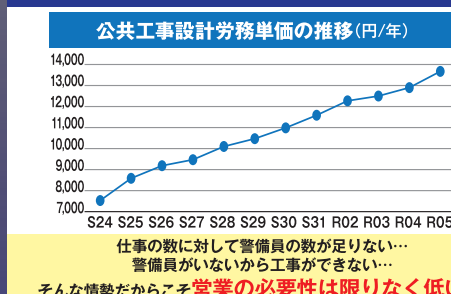
エリア関係なし！ 全国どこでも成功できる

5つの魅力

① 不景気でもビクともしない 安定市場



③ 仕事の需要がありすぎて 営業の必要なし！



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

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！

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！

② 驚くほど低い参入ハードル 初期投資がほとんどない

必要社内人員	初期費用
0人	50万円

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**

⑤ 箱ものビジネスにつきまと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**

3.2% vs 5~10% vs 15~20%

全産業営業利益率(平均) フランチャイズビジネスの一般的な営業利益率 交通誘導警備

※経済産業省「経営産業企業活動基本調査」より

看板も知名度も特別なリソース一切不要
セルフネームでできる+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、
長期案件が多いので**ストック型でも売上が安定**

東京都
造園業

たった2年で売上2億円突破！

(初年度売上1億円)

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も、**たった2か月で黒字化**。
今では**月商2000万円**を超え、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

参入前の課題

- ① 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
- ② 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

参入した結果

- ① 初月から**月商300万円**、初年度から**年商1億円**を達成
- ② 事業を担当したのは新規で採用した人員**1名**のみ
- ③ 現在**月商2000万円オーバー**、**年商3億円**も視野に入る規模まで拡大