

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%



セミナータイトル「異業種参入1年で年商1億!小資本で始める交通・イベント警備」

講座	内容	講師
第一講座	【市場解説】 なぜ、本業を強くする“新規事業”として交通誘導・イベント警備ビジネスが熱いのか?!	 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
第二講座	【成功事例解説】 小資本から始める “交通誘導・イベント警備ビジネス”の成功法則	 株式会社船井総合研究所 セキュリティ・メンテナンスグループ チーフコンサルタント 芝原 大寛
第三講座	【ゲスト講演】 事業開始、1年半後に月商1,200万円・粗利率40%を達成! 成功・失敗の生々し過ぎるリアルをお伝えします!	 株式会社フロンティアール 代表取締役社長 内藤 貴士氏
第四講座	【本セミナーのまとめ】 学びと気づきを活かすためのアクションとは?	 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

東京会場 2025年12月17日(水)

TKP東京駅カンファレンスセンター
14:00~17:00 (受付開始:13:30~)

大阪会場 2025年12月18日(木)

TKPガーデンシティ大阪梅田
14:00~17:00 (受付開始:13:30~)

開催日時

受講料

一般価格 税抜き30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格 税抜き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。

申込方法

右記QRコードまたは、<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136630> からどうぞ

申込期日

銀行振込: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。

お問い合わせ

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。※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。



お問い合わせNo.:S136630

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午~2026年1月6日まで ※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次で回答させていただきます。※なお、受講申し込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。



シニアドライバーのセカンドキャリアで警備
ハンドル、誘導棒へ。
運転の感が安全を守る力になる。

若手警備員をドライバーへキャリアチェンジ!
守る人から運ぶ人へ。
今日の「警備経験」が
明日の「ドライバースキル」になる

運送会社が見出した“第2の柱”は
実は運送業と似た意外なビジネス!!

イベント誘導警備で + 交通誘導

たった1 隊員数53名で
新規参入1年半で月商1,200万円
2年目で年商1億円!! ※1

超低投資

50万円

内勤人員

1名~

市場

地域密着だから
オンライン代替
不可能

粗利率

40%超

※1:2025年10月9日時点の2025年12月期売上見込み

Special Guest Episode

イベント・交通誘導事業「成功」の秘訣!

秘訣 01 既存事業で得られていた潜在的な強みに着目
ニーズに合わせた事業展開で、参入初月から問い合わせ殺到!

秘訣 02 超低投資参入!そして成功事例を徹底研究
我流参入ではなく、全国の成功事例に基づき、投資とPDCA!

秘訣 03 人財は資本!!個別に向き合う人的資本経営
当たり前のことを当たり前にやり切れば選んでもらえる!
従業員の夢が叶う会社を目指す!

株式会社 フロンティアール
代表取締役社長
株式会社 内藤物流 取締役 内藤 貴士氏

未来の柱は、意外とすぐそばにある。守る経営から、創る経営へ。あなたの手で“次の10年”を動かす第一歩を。

詳しくは中面へ

異業種参入1年で年商1億! 小資本で始める交通・イベント警備

主催

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒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

当社ホームページからお申し込みいただけます。

お問い合わせNo.: S136630

船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp>からもお申し込みいただけます。右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい。



ご挨拶

拝啓 平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、皆様が築いてこられた本業での盤石の基盤を前に、**あえて申し上げたいのは“守るだけの経営”から“創る経営”へと舵を切るタイミングが、まさに今であるということです。**皆様と同じく安定成長を続ける中、中小企業が直面しているのは、人口減少・国内市場の縮小・人手不足・採用コストの上昇など、構造的な課題の数々です。船井総合研究所が提唱している「企業価値向上=100億円企業化プロジェクト」でも、**規模を拡大しシナジーを持つ複数事業体制を持つことで、利益率や人材確保力が飛躍的に高まる**としています。

※100億を目指していなくてもビジネス環境によっては新規事業は必要不可欠です

そこで私たちは、皆様に多角化・多事業化という戦略的なチャレンジをお勧めします。本レポートでは、**運送という“人・モノを動かす”事業構造をベースに、「イベント×交通誘導警備」という労働集約型かつ安定的な需要のある専門サービスを立ち上げ、「0→1」で成功を収めている企業**をご紹介します。

※同社の目標を踏まえると、まだ決して“成功”とは言えません。まだまだ、発展途上です

シナジーを持つ複数事業体制を持つ戦略における最大のメリットは、

- ①市場縮小のリスクに対する耐性（一つの業態に依存しない安心感）
- ②既存リソースを最大活用できる効率性
- ③新たな人材・取引先・収益構造の獲得による成長加速

という3本の矢が同時に実現できることです。もちろん新規事業立ち上げは容易ではありません。しかし、既に本業の成長サイクルを回した経験から、今こそ次のステージへと踏み出すチャンスがあります。

今の時代、後継者には、親の築いた会社を「守る」だけではなく、新たに「創る」軌跡も求められているのではないのでしょうか？ぜひこの機会に、多角化によるシナジー経営戦略に取り組まれた企業のお話をご紹介します。本レポートが、皆様の今後の経営に役立てれば幸いです。

敬具

株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部 セキュリティー・メンテナンスグループ 一同

本業を伸ばすためにも、
新規事業にチャレンジし、
自身の成長機会が必要と感じていました。

株式会社 フロンティエール

代表取締役社長

株式会社 内藤物流 取締役 内藤 貴士 氏



静岡県浜松市に本社を置き、静岡県西部エリアを中心に食品製造会社、ショッピングモール、スーパー、外食チェーン店、青果問屋等への食料品全般を取り扱った**倉庫業と運送業を展開する株式会社内藤物流は、**2023年12月に株式会社フロンティエールを設立し、**イベント・交通誘導警備事業に参入しました。実質、2期目となる25年12月期には年商1億円を達成見込み※1**でいらっしゃいます。

※1:2025年10月9日時点の2025年12月期売上見込

この記事をお読みの皆様は、

■業績は安定しているが、ここ数年ほとんど横ばいか微増。

「次の一手」を打たないと、会社も自分も成長が止まってしまう

■親の代が築いた会社を引き継いだが（引き継ぐ予定だが）、

「自分の代で何を残せるのか」「自分らしい経営とは何か」に自信が持てない

■新しい事業に挑戦したいが、何を始めればいいのか分からない。

失敗したら本業に悪影響が出るのでは…と一歩が踏み出せない。

■ベテラン社員は安定を望み、若手は将来に不安を感じている。

「この会社に将来がある」と思ってもらえる仕掛けを作りたい。

といったお悩みをお持ちではないでしょうか。

株式会社フロンティエールの内藤社長も同様の悩みを抱えておりました。今回は、年商10億円を超える本業の事業承継が待ち受けるなか、何故、新会社を設立し、新規事業に挑戦したのか？二足の草鞋を履く状態で、どのように挑戦し続け、業績を伸ばしているのか、その成長ストーリーをお話いただきました。**地方でも！成熟産業でも成長し続けることができる！**ということを体現されている内藤社長から、ぜひ学んでいただければと思います。

運送会社が見出した“第2の柱”は、実は運送業と似た意外なビジネス!! イベント×交通誘導事業で年商1億円までの成長させた 30代社長へのインタビュー

Q まず、船井総合研究所との出逢いを教えてください

本業の運送業は順調に成長していましたが、「このまま既存の仕組みの中で経営を続けていいのか?」漠然とした不安がありました。「親世代が築いてきた基盤の上に、自分自身の挑戦を積み重ねたい---」そう思っていた頃、船井総合研究所から届いた一枚のチラシが目に残りました。

タイトルは「**少子高齢化時代だから儲かる!!シニアビジネスサミット2023**」。何気なく手に取って読んだその瞬間、「今の自分に必要なのはこれだ」と直感し、すぐにセミナー参加を決意しました。2023年10月2日、東京で開催されたそのセミナーで最も心を動かされたのが、「イベント・交通誘導警備事業」でした。



Q なぜ、イベント・交通誘導警備事業に心を動かされたのですか?

労働集約型という点で運送業と構造が近かったからです。シニア人材のキャリアチェンジや応募者のクロスリクルーティングなど、相乗効果も得られると感じました。また、営業も人脈と誠実さで勝負できる世界であり、これまでの経験を活かすると確信しました。

さらに魅力だったのは、初期投資が極めて低い点です。トラックを1台購入するだけで数百万円の投資が必要な運送業と比べ、警備業は人材育成と仕組みづくりさえ整えればすぐに始められる。つまり、リスクを抑えつつ経営判断力を磨ける“実践の場”だと感じたのです。

そして何より、市場が安定していることです。法律で守られた人材ビジネスであり、地域密着型でオンラインサービスへの代替は不可能。社会に「安全・安心」を届ける誇りある仕事でもあります。

この出会いが、私にとって“守る経営”から“創る経営”へ踏み出す第一歩になりました。

最初の壁は“事業責任者”の採用・・・ 理想とする人物に出会えず、難航したが、 採用設計の細部を一から見直し大成功!

Q 事業を進めていく中で課題はありましたか?

新規事業を立ち上げるうえで、最初の大きな壁は“事業責任者の採用”でした。私自身が運送業の経営を担っているため、警備事業の現場を直接見ることはできません。したがって、ある程度ゼネラルに現場・営業・採用までを見渡せる責任者を採用したいと考えていましたが、なかなか理想とする人物に出会えず、難航しました。

そんな中、採用活動を始めて2か月ほど経った頃に担当コンサルタントが芝原さんに代わり、採用設計の細部を一から見直しました。その後、出会えたのが、現在弊社で常務取締役を務める森でした。初対面のと時から「この人とならいいけるかも!」と直感しました。

今振り返ると、この最初の事業責任者採用が成功の分岐点だったと思います。森を中心に組織の基盤を作り、私と森の成長が、フロンティアの成長に直結し、右肩上がりで成長できました。

次に直面した課題は、隊員の採用です。警備業界全体が深刻な人手不足に悩まされており、新参者である弊社に本当に採用ができるのか不安でした。運送業での採用経験はありましたが、警備という未知の領域では採用ターゲットも打ち出し方も違います。さらに、営業活動や管制業務のような業界特有の業務にも苦勞すると思っていました。お客様とのやり取りや現場配置、勤務調整、緊急対応など、細かくなればなるほど「正解がわからない」領域が多いなあ、と・・・汗

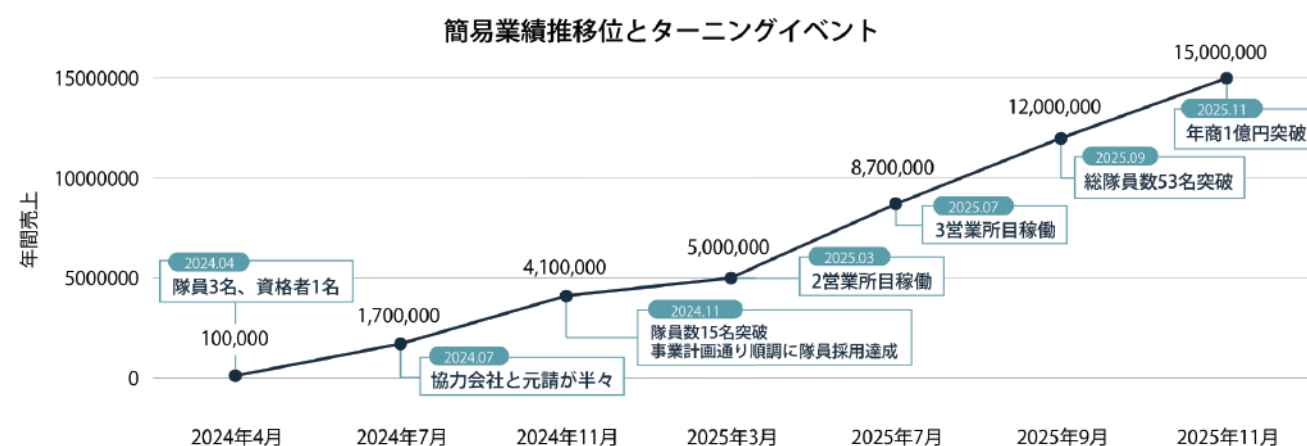
Q 採用活動や営業活動の課題はどうやって乗り越えたのですか?



“我流でやらない”ということです。

感覚や勘ではなく、**全国の成功事例に基づいた投資判断とPDCAの実践を徹底**することで成功確率を高めました。

超低投資参入!そして成功事例を徹底研究!! 我流参入ではなく、全国の成功事例に基づき、投資とPDCA!



しくじり事例を学び、成功事例を徹底的に真似るために活用したのが、船井総合研究所の経営研究会です。そこでは、全国各地で警備事業に取り組んでいる経営者や事業責任者と情報交換ができ、リアルな現場感を持った学びを得ることができました。

特に印象的だったのは、「自社の状況に合ったやり方を選ぶこと」の重要性です。その過程で担当のコンサルタントである芝原さんの支援が大きな力となりました。

中でも良かった点は2つあります。**1つ目は、全国の成功・失敗事例をもとに、結果(数字)の良し悪しを客観的に判断してもらえることです。**我々のような新規参入企業は、判断軸を間違えるとすぐに迷走してしまいがちですが、「この数値なら順調」「ここを改善すべき」と具体的に教えてもらえたのは大きかったです。**2つ目は、当社の規模やフェーズに合わせた成功事例をもとに提案いただき実践出来たことです。**ただ、他社のマネをするのではなく、「今の体制ならここを極めるべき」と明確に方向性を示してもらえたことで、やるべきことが整理されました。

結果として、採用も営業もやるべきことを「広く浅く」から「狭く深く」と絞ることが出来ました。内勤担当者も1人からスタートするため、無駄な動きを減らし、極めるべきことを集中できたことは良かったと思います。結果、日々の業務の積み重ねが確実に業績へとつながっていききました。

いま振り返ると、成功の鍵は立ち上げ当初から「感覚ではなく、データと成功事例に基づく経営の実践が出来た」---これが、弊社を成長軌道に乗せる大きな要因になったのだと思います。

人財は資本!個別に向き合う人的資本経営!! 当たり前のことを当たり前により切れば選んでもらえる!



やってみたから“見えてくる面白さ”がある!そして、成長実感がある!

Q 新規事業を通じて得た学びや今後の展望を教えてください!

新規事業を通じて最も強く感じたのは、「人的資本経営の大切さ」です。仲間づくりは、誰でもいいわけではありません。管理職も隊員も、単に配置するだけでは資本として機能しません。大切なのは、隊員一人ひとりの夢や想いを会社として理解し、それぞれに合ったアプローチや支援を行うことです。単に“稼げる場所”ではなく、“自分の夢を実現できる場所”として、フロンティアを育てていきたいと思っています。また、中期的には、運送と警備を軸に、派遣業や紹介業など関連領域にも挑戦し、より強固な複数事業体制を構築します。そして、将来的には親会社を超える年商規模・高収益事業へ成長させ、地域で唯一無二のビジネスモデルを確立し、持続的な成長を実現させたいですね!

Q 最後にこの事業に興味を持たれている方に一言お願いします!

「本気で取り組んでみたら、思ったより面白くなるかもしれませんよ」

警備事業は、一見地味に見えますが、実は“経営力”と“人の力”が結果を左右する面白いビジネスです。初期投資が少なく、景気にも左右されにくい。まさに経営者の腕で勝負できる事業です。また、警備は社会に欠かせない仕事であり、地域の安全・安心を守る誇りがあります。本業とのシナジーも生まれやすく、第二の柱としての可能性は非常に大きいです。

もし今、「次の一手」を探しているなら、ぜひ挑戦してみてください。

全国で飲食・小売・不動産・サービス・建設・建築・運送など異業種からの参入が続出！

千載一遇のチャンスは目の前にある！

どうして今、警備事業なのか？
コンサルタントが参入を進める

5つのポイント！

株式会社 船井総合研究所

ワークエンゲージメント支援部
セキュリティ・メンテナンスグループ

芝原 大寛

こんにちは！株式会社船井総合研究所の芝原大寛（しばはら まさひろ）です。

イベント・交通誘導警備事業参入の成功事例はいかがでしたでしょうか。

この事業は、様々な事業とシナジー効果を見出しやすく、全国で多くの異業種参入が始まっている注目の事業です！

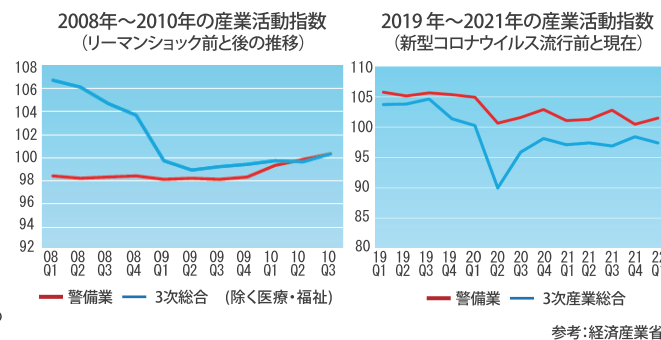
こちらでは、新規事業に不安を抱える会社こそ、「警備事業」の立ち上げを進める5つのポイントを解説させていただきます。

POINT1 不景気の煽りを受けない超安定マーケット

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り上げを維持できるのが交通誘導警備の魅力です。そして、少子高齢化が進むことで、シニア人材の雇用の受け皿として、益々拡大する余地があります。

POINT2 超低投資スタート！

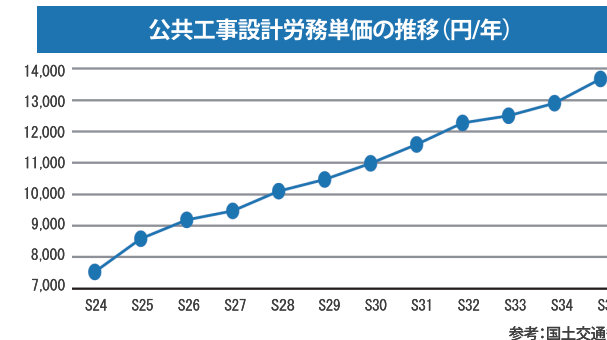
事業開始時に設備投資や巨額な広告宣伝費を必要としません。資格者1名の採用だけでスタートも可能な低リスクビジネスです。在庫なし・新規出店も必要ありません。



POINT3 営業難易度が低い！

仕事の需要があり過ぎるため、「仕事の数に対して警備員の数足りない…」「警備員がないから工事ができない…」そんな情勢だからこそ営業の難易度が異業種と比べると低い、と感じられる参入企業が多いです。また、株式会社フロンティエールでは、お客様から「フロンティエールさんは一度も現場を飛ばしたことがない」から凄いね、と褒められていました。

つまり、当たり前のことを当たり前にするだけで、お客様から選んでもらえます。



POINT4 人さえいれば売上が上がる！

警備業法に基づいた20時間の研修を修了することで、警備員として勤務が可能です。年齢も職歴も問わず、入社後、最短4日後には、売上を稼ぐことが出来ます。したがって、異業種では、採用が難しい方や活躍出来なかった人材の雇用の受け皿になることができ、人材採用と人材定着が出来れば出来るほど業績成長が出来ます。

POINT5 実は、高収益な事業構造！

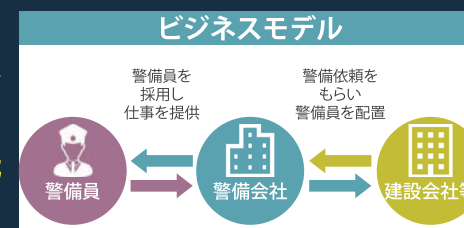
看板も知名度も特別なリソースも一切不要。必要なのはほぼ人件費だけ。だからこそ、恐ろしく高い高利益率で警備事業を展開している会社もあります。しかも、お仕事は、単発よりも長期案件が多いためストック型で業績を成長させることが可能です。ストック型ビジネスだからこそ、将来の売上も見込みやすく、適切な営業・採用活動への投資判断がし易くなります。

たった1名の内勤担当者だけで、初年度売上1億円・投資回収を達成!!
3年目で年商4億円を突破する新規立ち上げ成功企業もあります!!

そもそも警備業とは？

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します。

警備員を採用し、取引先に配置するだけ！



営業利益率の比較(他業種)

15~20% VS 3.2% VS 5~10%

交通誘導警備

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

※経済産業省「経営産業省企業活動基本調査」より

次世代経営者こそ承継前に“0→1”の経験を！
～AI時代だからこそ、派手さゼロの小資本・高粗利・
社会性の三拍子が揃った新規事業にチャレンジしよう～

イベント誘導警備 新規参入セミナー

最短で成功する方法を大公開！業界の現状から具体的ノウハウまでたった1日に凝縮！



2025年 **12月17日(水) 14:00~17:00** 東京会場
12月18日(木) 14:00~17:00 大阪会場
(受付開始13:30～)

特別ゲスト

株式会社 フロンティエール
代表取締役社長
株式会社内藤物流 取締役 **内藤 貴士 氏**

ここまでお読みいただき、ありがとうございました。
本レポートでご紹介した取り組みは、意欲ある方ならすぐに実践できる内容です。

ただし、正しい手順を踏まなければ、どんなに有望な事業でも成功しません。
失敗します。そこで、今回は、株式会社フロンティエールの内藤社長をお招きし、立ち上げから現在に至るまでのリアルな体験をお伝えするセミナーを開催すること
にしました。弊社の講座では、即実践できる“超実践型”のノウハウを3時間で余す
ところなくお伝えします。さらに質疑応答や後日に無料個別相談の時間も設け、各
社の状況に合わせた具体的な事業計画に落とし込むことができます。1日で本事業
の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値がある
ことは間違いありません。

本セミナーは本気で新規事業に挑戦し、次の収益の柱を作りたい皆様のための
ものです。席数は各会場20名限定です。今回限りの開催予定です。

このチャンスを逃さず、ぜひご参加ください。
それでは、会場でお会いできるのを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部
セキュリティ・メンテナンスグループ

芝原 大寛

最後に、このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介します

1. イベント・交通誘導警備事業とは？
2. 徹底分析！伸びている企業は何故こんなに伸びているのか？
3. 人口減少、地元経済は縮小傾向になるのに、本当に大丈夫？！リアルマーケットニーズ分析！
4. 今、〇〇業×警備業の参入が増えるワケとは？
5. イベント・交通誘導警備事業への参入に適した会社はこれだ！
6. 本事業を開始してからの売上推移を公開！
7. 創業から現在までを振り返って、成功と失敗の舞台裏を大公開！
8. 一度、営業すれば、注文が殺到！？その秘訣とは？
9. なぜ、社員が辞めない？社員の定着率を高める秘訣とは？
10. 他社が全く追いつけない！圧倒的な差別化のポイントとは？
11. 「とりあえず〇〇でやろっか」は大失敗する！よくある失敗談！
12. お客様との交渉の秘訣とは？
13. 求職者はこうして求人を探す！求職者に寄り添った採用マーケティング！！
14. 事業スタートを確実に軌道に乗せるための具体的手順
15. 立ち上げで失敗しないために把握しておきたい！市場と競合調査のポイントとは？
16. 成功事例企業が活用している具体的手法・ツール事例を公開！
17. 事業責任者に求められる6つの役割って何！？
18. 採用力・定着力アップに向けて警備員のサポートはどこまでするの？具体的なサポート内容とは
19. いまどき飛び込み訪問営業？！素人でも効率よくできる秘密の手法と必殺トーク術！
20. 人材派遣＆人材紹介会社との連携構築し、採用チャネルの開拓！その具体的手法とは
21. 採用の必勝の秘訣は採用できる仕事を受注すること！その具体的手法とは
22. 面接の経験が乏しくても安心！これさえあればOK！実は超簡単な仕組み化ツールをぜんぶ紹介！
23. 賃上げ対策と値上げ対策のポイント
24. 従業員（警備員）が見込み案件を発見・情報共有で新規開拓に繋げるルールとツールの使い方
25. モデル企業が実践している顧客の上手な管理方法
26. 採用力強化！モデル企業が実践する最新の採用戦術とは？
27. 社員がやりがいを感じる！離職率が下がる！警備事業の魅力と捉え方
28. 許認可申請から許認可取得までの流れとポイント
29. ついつい誰でも採用したくなる！ちょっとストップ！採用可否判断に役立つ質問とは
30. 伸びている会社に取り組んでいる会議と進め方
31. 地域事業者との連携体制構築のポイントと具体的事例
32. 事業スタートに際して経営者がチェックしなければならないポイント
33. 事業が拡大していく過程で経営者が決断すべきこと
34. 初期投資を抑えながら事業をスタートする方法！適正な初期投資、月々の販管費の内訳とは？
35. 地域一番企業の経営者が意識する成功ポイントとは
36. 次なる展開・将来的な展望を、具体的な事例を交えて公開！
37. 相乗効果を発揮するビジネスとは？多角化経営のススメ
38. これは絶対に避けたい！失敗事例！
39. 入社してすぐに活躍！？超スピード育成のポイント！
40. モデル企業の経営者が語る！業界の今後の具体的展望とは？