

全業種向け！低リスクで新規事業を始めたい方はご覧ください
小規模投資×ハイスピード出店のヘルスケア新規事業

専門店ビジネスモデル 見本市

年商 **10億円** を実現する ための **THE 6選**

- 美容整体専門
治療院型整体院
- ドライヘッド
スパ専門店
- 小顔専門店
- 骨盤ダイエット
専門店
- 薄毛ケア
専門店
- 〇脚専門店



全国500社以上への
技術導入実績！
一般社団法人日本BMK美健協会
理事長 **大澤訓永氏**

当日は施術体験も可能！

＜主催＞

低投資×ハイスピード出店！専門店ビジネスモデル見本市2024

お問い合わせ No. : S120911

 サステナブルな成長を促す。 **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

お申込みはこちらから→



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。→ **120911** 🔍)

低投資 × ハイスピード出店！専門店ビジネスモデル見本市 2024～当日のスケジュール～

選択式 講座	第1講座	多角化を目指す企業が 今すぐ参入すべき 専門店ビジネスモデルとは	株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 リーダー 村山 舜 大学卒業後に船井総合研究所に入社。整体院・リラクゼーションのコンサルティングに従事。異業種からのヘルスケア事業立ち上げから本業の活性化まで幅広いテーマでコンサルティングサービスを提供し、地域一番店作りをサポートしている。			
	低投資×ハイスピード出店！専門店ビジネスモデル選択式講座					
選択式 講座	選択式 講座①	市場急成長中！採用力も高いドライヘッドスパ専門店	株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 リーダー 村山 舜	B	低価格×高生産性モデル！骨盤ダイエット専門店	株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 マネージャー 平松 勇人
	選択式 講座②	店舗数も増加する低投資×高継続率の小顔専門店	株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 リーダー 村山 舜		注目される薄毛ケア市場に特化！発毛専門店	株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 マネージャー 平松 勇人
	選択式 講座③	巨大マーケットでブルーオーシャンの 治療院型整体・美容整体モデル	株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 リーダー 村山 舜		コンプレックス解消×歩行症状の予防を 提供する〇脚専門店	株式会社船井総合研究所 治療院・エステ支援部 マネージャー 平松 勇人
施術体験 講座	専門店導入できる施術の体験会		全国500院以上へ技術導入実績を持つ協会の代表。大学機関とも連携した研究で医学雑誌への論文掲載や学会での発表などの実績を持つ。2024年8月に船井総合研究所主催の経営戦略セミナーにてメインステージへ登壇し、多くの経営者から反響の声も届く。業界を代表する技術研究者。	一般社団法人日本BMK美健協会 理事長 大澤 訓永氏		

2024年12月18日 水 10:00～12:30 (受付開始/開始時刻30分前～)
14:30～17:00 (受付開始/開始時刻30分前～)
午前・午後 同じ内容となっております。ご都合の良い回をお選びください。

東京会場 船井総研グループ 東京本社サステナブルスクエア 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)

受講料 一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600円) / 一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長オンラインプレミアムプラン(B-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。
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。また最小催行人数に、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、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいいたし兼ねますので、ご了承ください。

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。

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。

お申込み方法

 **【PCからのお申込み】**
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120911
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「120911」をご入力検索ください。

 **【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。



低投資×ハイスピード出店できる3つのポイント

■なぜ5年で年商10億円事業化できるのか？

POINT 1 収益性の高いPL構造

PLのポイント

参考 PL P/L構造(月間)

売上	¥4,000,000
スタッフ数	4
生産性	¥1,000,000
人件費	¥1,200,000 30%
広告宣伝費	¥350,000 8.75%
賃料	¥300,000 7.5%
通信・光熱費	¥50,000 1.25%
消耗品	¥20,000 5%
その他経費	¥50,000 1.25%
販売管理費	¥1,970,000 49.25%
営業利益	¥2,030,000 50.75%

- ①営業利益**40%**
以上の高収益モデル
- ②人件費率は**30%**以下
- ③スタッフ一人生産性は
100万円以上

原価ほぼなし!粗利**90%**以上の高収益
リピート性の高い業態で安定収益を実現!

今回紹介する専門店は無店舗型モデル
売上構成比でも70%以上が
リピート売上で成り立っている

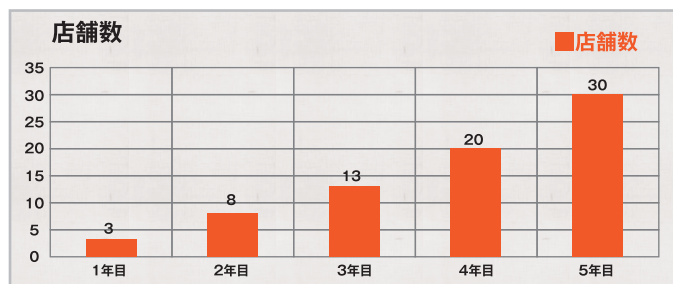
A社の店舗売上構成比
※オープン1年後(350万円/月)

B社の店舗売上構成比
※オープン半年後(320万円/月)

新規売上10%
リピート売上90%

新規売上30%
リピート売上70%

5年で30店舗10億円化を実現する事業計画



POINT 2 ターゲットの異なる専門店展開で 多業態×ドミナント出店戦略を構築



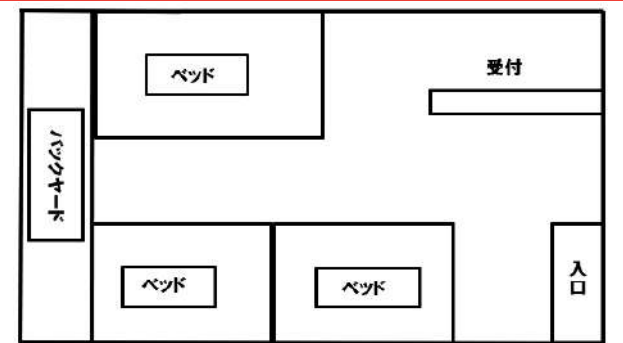
POINT 3 小規模×空中階で 出店可能な低コスト事業



視認性な物件でも出店可能
家賃も抑えられる**低コスト**事業!!

ロードサイド・駅前立地どこでも出店可能!
10坪からでも始められる
小規模×高収益店舗づくり

実際の店舗レイアウト例



内装例



物件を探しやすい!
だから出店スピードを上げられる!

POINT 4 無資格者採用でも2か月で戦力化!異業種参入でも成果に繋がる教育体制



習得期間はたったの1か月!

受講者の**90%**が無資格未経験
からの習得!

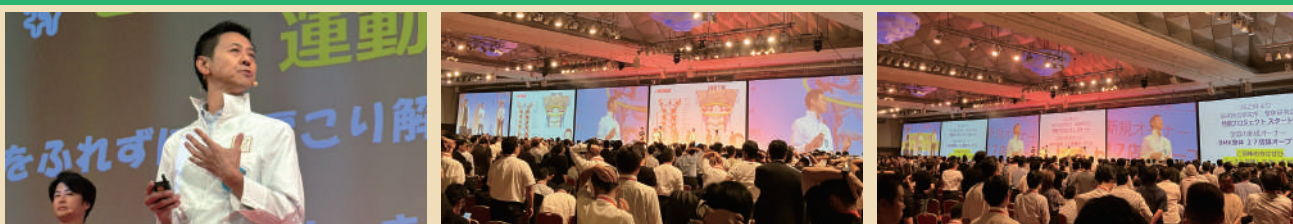
効果◎ 再現性◎ 生産性◎



日本BMK美健協会とは
全国の500社以上へ技術を提供の実績
技術においても
医学ジャーナル「アンチエイジング医学」へ
身体への健康効果を検証した論文が掲載
医学学会でも発表された技術を開発している



船井総合研究所が主催する最大規模の経営戦略セミナーに2024年8月に登壇



セルフ整体を実演し、参加者から高い評価を受けた

その他ツール・マニュアルが充実で研修がすぐ始められる!



技術とマニュアルがあるのは分かった、..
「でも本当にお客様が満足できる効果を出せるの?」

そのような方に!

当日はご自身で施術効果を無料で体験いただける時間をご用意
(体験人数には限りがございます)

教育体制、販売ツール等不安
気持ちでしたが、いざスタートし
てみると、しっかり成果の出るも
のだと感じております。
この基本から外れないようにだ
けを意識して進めていきました。
また、不調を抱えている方々が
こんなにも多いのかと体感し、や
りがいを感じています。もし参
入されれば協力しながらあって
成長していければと思います。



POINT 5 安定経営を実現する サブスク型ビジネスモデル

悩みの解消と予防を兼ねたビジネスモデルだから
継続ありきのサブスクと相性◎
運用するサブスクモデル例はこちら

ポイント累積型サブスク

- I 施術料金の支払いはプリカ
- II プリカへの入金としてサブスク(オートチャージ機能)
- III 不足分は店舗でチャージ



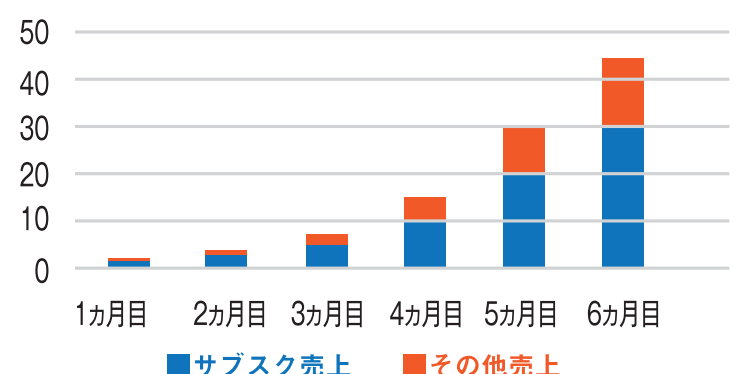
月額約**50%**がサブスク売上!!
会員が積みあがっていく
リピート型モデル

月回数型サブスク

例) (自動更新)	契約期間	月に通う回数		
		1回	2回	4回
	3ヶ月			
	6ヶ月			
	12ヶ月			

期間・回数に応じて
金額が変わる

各業態に合わせた継続の仕組化で
安定経営を実現



顧客積み上げ式の売上構成

参加して終わりではなく、技術は大丈夫か?どのように進めていけるか?を具体的に決められる時間に出来るのが当セミナーのポイント!

持続的に成長を続ける予防市場を攻略する専門店ビジネスモデル

1 無資格×高生産性モデル 治療院型整体・美容整体専門

オススメ業種	全業種	初年度投資額	1,000～2,000万円
売上規模(3年後)	5億円	営業利益(3年後)	1.5億円 営業利益率30%
事業形態	3年で15店舗以上を展開する店舗型ビジネスモデルになります。 1店舗あたり15坪の省スペース×空中階層でスタート可能。 未経験でも高生産性を実現できる教育体制も整備されている事業です。		

事業の魅力

ハイスピードで多店舗展開し、 5年以内に10億円事業へ

- ・収益性の高いPL構造で早期黒字化を実現
店舗単位での粗利90%以上で営業利益率は40%以上を実現
- ・専門特化した3つの業態で、競合と差別化しながら3年で30店舗10億円事業化へ

ビジネスモデル1	ビジネスモデル2
治療院型整体	美容整体
	
痛み・不調改善をターゲットとした整体モデル。無資格・未経験者を軸に展開していく。年に10店舗以上を展開する事例も出てきている高速出店モデルの一つ	女性客特化の専門整体モデル。健康で美しい身体づくりを提供するビジネス。美容付加した業態で、治療院型整体モデルとの差別化を実現し、同一エリアでの「治療院型」「美容整体」業態の共存を実現。

成功事例紹介

多店舗展開事例

<株式会社ミラクリオス>

スタッフ一人あたり生産性

一般的な整体院
40～60万円

株式会社ミラクリオス
150万円

新規顧客からのサブスクリプション

30%

70%

教育体制

一般的な整体院
1ヶ月で読み取れる

株式会社ミラクリオス
マニュアル化し徹底して行う実習研修を1ヶ月で完了

月間新規数

一般的な整体院
10～30名前後

株式会社ミラクリオス
70%

分層値

一般的な整体院
100名

株式会社ミラクリオス
200名

2022年平均

2023年計画

株式会社ミラクリオス
6,000万円
(10店舗)

株式会社ミラクリオス
9,000万円
(10店舗)

女性専門整体事例

<Mt.RAKU合同会社>

施術者生産性

100万円/人

店舗数

2店舗

リピート率

77%

教育期間

1か月半

在籍数

スタッフ7名

未経験者採用

立ち上げから1年で多店舗化

2028年 10億円事業へと出店を計画

産後専門整体事例

<関東圏で整体12店舗展開のA社>

店舗数推移

店舗数

1年目2年目3年目4年目5年目

売上4.7億円1.2億円1.2億円1.2億円1.2億円

売上3.9億円4.4億円

UP

事業スタートから5年で年商4億円越え

産後専門整体院の出店で離職率を抑えることに成功!

収益性×社員定着性の向上を実現

ヘルスケア&ビューティーの巨大マーケット攻略のビジネスモデル

3 女性求職者から応募殺到の業態 小顔専門店

オススメ業種	全業種	初年度投資額	1,000～2,000万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	9,000万円 営業利益率30%
事業形態	顔のたるみ・むくみ・歪みを整える施術を提供する業態。 美的な価値だけでなく、自律神経への効果も見られるなど、健康面でもお客様に支持されるサービス		

事業の魅力

高収益×女性活躍のビジネスモデル! 10坪～の小規模投資で始められる低投資事業

- ・未経験でも1スタッフ生産性100万円を実現
 - ・メニューの絞り込みによる早期戦力化と採用力アップ
- 年齢が上がっても働けるため定着率も高い!

<事業拡大手法が多様>

直営×FC展開での出店スピードUP !! 美容整体・ドライヘッドスパ・痩身との複合施設化で業容UP

小顔専門店	
美脚専門 顧客へのクロスセルで業容最大化 ドライヘッドスパ 美容整体 痩身専門	 

成功事例紹介

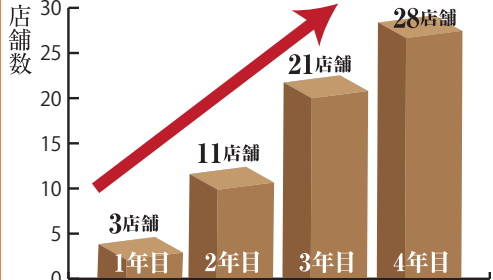
A 店	B 店	C 店
3名で売上 360万円 集客数 25名 /月	2名で売上 310万円 集客数 19名 /月	2名で売上 250万円 集客数 63名 /月

2 急成長市場 !! 睡眠改善専門業態 ドライヘッドスパ専門店

オススメ業種	全業種	初年度投資額	500～1,000万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	4,500万円 営業利益率15%
事業形態	肩こり・不眠・頭痛をメインターゲットとした業態。 10坪ほどの出店が可能で、低リスクスタートもできます。 急速拡大する市場で、先行者メリットも得られる事業です。		

事業の魅力

超低投資で参入可能! 3年で20店舗展開のハイスピード出店モデル

ヘッドスパ専門店とは?	店舗数
肩こり・首こり・眼精疲労・睡眠をメインターゲットとしたリラクゼーションモデル。専門特化することで予約効率を高め、生産性の最大化も可能となっているモデルです。また、業態での差別化を行うことで集客・採用ブランドの向上も実現しています。	

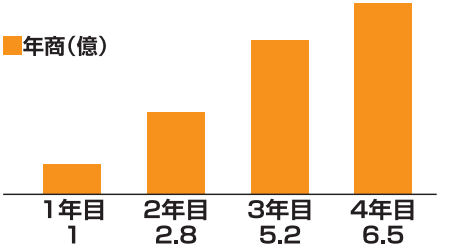
顧客のメインターゲットは 30～40代の女性

性別	40%年齢	来店動機
女性 40% 男性 60%	30～40代 40% 50% 50%	来店動機の多くが睡眠に関する悩み ドライヘッドスパ専門店 は自律神経を整えて睡眠の質改善を行うサービスを提供

成功事例紹介

月商	新規数	2回目
250万円	100～150名/月	50～60%
施術単価	来店頻度	リピーター
4,800万円	月1回が60%	売上比率60%

年商(億)



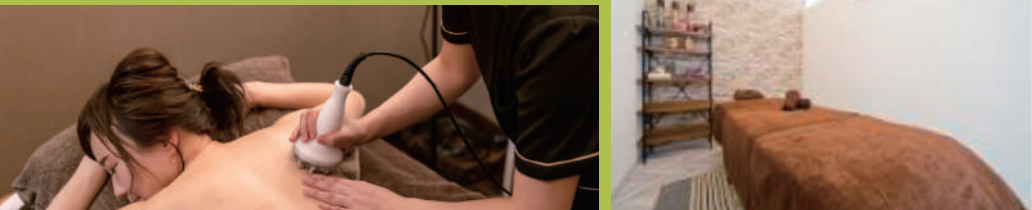
4 低価格×メディカル施術の痩身専門モデル 骨盤ダイエット専門店

オススメ業種	美容室・治療院	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	2億円	営業利益(3年後)	6,000万円 営業利益率30%
事業形態	骨盤矯正で体を整えながら、痩身機器を用いた施術で健康&美容を提供する業態。低価格でも生産性が上がる商品設計で、顧客リピート率を高めやすいモデル。		

事業の魅力

3兆円を超える「痩せたい」市場を攻略 短時間×低価格×機械化の脱職人型モデル!

- ・既存ビジネスの顧客名簿を活用した早期黒字化が可能
→20代後半～40代女性がメインターゲット
- ・脱職人型で女性人気の高いビジネスモデル!



異業種からの参入事例多数! 痩身専門店出店実績 100店舗以上!

成功事例紹介

痩身専門店 成功事例1	痩身専門店 成功事例2	痩身専門店 成功事例3
美容室4店舗から新規参入(関東)	美容室2店舗から新規参入(中部)	整骨院事業から新規参入(関東)
▶たった3ヶ月で、月商300万円を達成 ▶未経験スタッフが生産性130万円 ▶元レセプションスタッフ生産性100万円 ▶採用から戦力化までわずか30日	▼初月度、月商200万円を達成 ▼営業利益67万円(営業利益率34%) ▼スタッフ1.5名かつマンションで実現 ▼現在4店舗・年商1億円を狙う事業へ	▼月商460万円、営業利益率50%超え ▼未経験スタッフ3名・生産性150万 ▼家賃8万円・10坪の小スペースで実現

これからの成長が期待される新マーケット

5 コンプレックス解消で人気の業態 薄毛ケア専門店

オススメ業種	整骨院・エステ美容室	初年度投資額	300万円
売上規模(3年後)	1億円	営業利益(3年後)	3,000万円 営業利益率30%
事業形態	ここ数年市場が右肩上がりの薄毛ケアに特化した業態。専用も機器を使用した施術と物販販売を行い高生産性を実現する。高単価商品でも高い成約率を両立できるモデル。		

事業の魅力

発毛事業のここが凄い!

①生産性が高い

発毛の治療は最短30分で、1回あたりの単価は1万円前後です。そのため、非常に高い生産性が期待されます。通院期間も長く、3か月、6か月、12か月、18か月とあり、1度契約になると継続的な売上が見込めます。

②成功率が高い

成功事例① A社 2023年度の契約率平均**60.83%**

成功事例② B社 2023年度の契約率平均**69.56%**

この契約率の高いデータを見て、来院があれば契約につながる可能性が高いことが分かります。

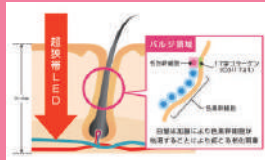
発毛の集客方法

オンラインが必須

9割以上がオンラインで情報収集してから来院するため、HPの作り込みが重要になってきます。

発毛事業・薄毛改善事業の仕組み

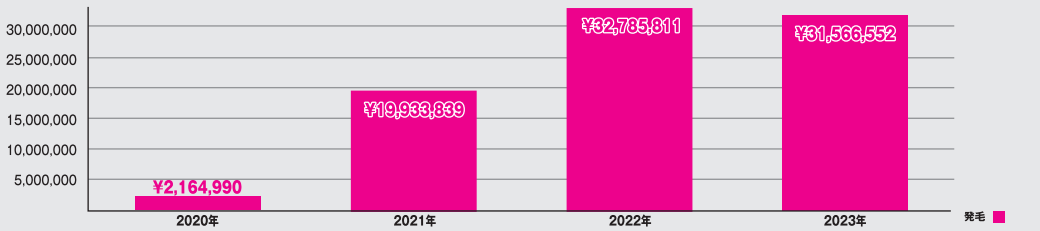
そもそも発毛事業・薄毛改善事業といっても本当に効果があるのか、と思われていらっしゃると思います。薄毛改善は、毛母細胞が細胞分裂を繰り返すことで実現します。そのためには、毛母細胞を刺激し、活性化させる必要があります。幹細胞培養液を頭皮に塗り、超狭帯LEDを頭皮に照射することで頭皮の表面から5mmの深さまでこの技術を搭載したLED機器を低価格の25万円から導入することが可能です。発毛事業・薄毛改善事業を導入することで、ローコストでありながら高いリターンが期待できるチャンスです。さらに、ヘアエステマシンは水道工事不要のため、設置場所を選ばず、すぐに使用を開始できます。これにより、空いているスペースを有効活用して、簡単に事業を始めることが可能です。



成功事例紹介

成功事例①

1店舗発毛最高月商538万円達成 発毛導入で年商5倍超!



6 今まさに市場成長期の業態 O脚専門店

オススメ業種	整骨院・エステ美容室	初年度投資額	300万円
売上規模(3年後)	5,000万~1億円	営業利益(3年後)	1,500~3,000万円 営業利益率30%
事業形態	歩行障害へも繋がり得るO脚を解消する専門業態。20分の施術でも8,000円ほどの高単価を提供でき、成約率も70%以上を実現しているモデル		

事業の魅力

50~60代のこれから伸びるシニアマーケットを攻略! 高単価×高リピート率で高生産性

①1回あたりの単価は6,600円・成約単価9万円

→コンプレックス解消商品なので高単価成約しやすい

②成約率90%の安定売上

③足の悩みに対する専門店市場が急激に成長



当日はO脚専門の周辺業態含めて徹底解説!

成功事例紹介

足の悩み解消専門店全国60店舗以上を展開

全国60店舗展開中



平均月商**140万円**
営業利益**40%**
5坪ほどで展開可能

全国でのハイスピード出店事例が続々登場! この波に乗れるか? が企業成長のカギに!

女性専門整体事例

<Mt.RAKU合同会社>

施術者生産性	店舗数	リピート率	立ち上げから
100万円/人	2店舗	77%	1年で多店舗化
教育期間	在籍数	未経験者採用	2028年
1か月半	スタッフ7名	採用	10億円事業へと出店を計画

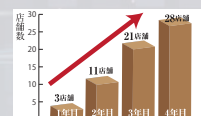


小顔矯正専門事例 年商5億、店舗数15店舗以上 新規数100名以上/月 FC展開で事業スピードを加速

- ▶ 新規参入5年で2.5億円事業へ
- ▶ エステ事業で月商2000万円 未経験2名のスタートから現在20名超会社の第二の売上軸へ

足の悩み解消専門の店舗として、事業立ち上げから数年で全国60店舗まで拡大。店舗営業利益40%の高収益事業化に成功しているS社

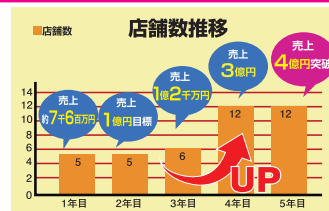
ヘッドスパ専門店多店舗化に成功のT社 ヘッドスパ専門家を立ち上げ4年で30店舗以上展開!



単店売上	300万円
新規数	150名
新規顧客獲得単価	500円/人
販促費率	1.5%
求人獲得単価	2,000円
求人応募数	120名

産後専門整体事例

<関東圏で整体12店舗展開のA社>



事業スタートから5年で年商4億円越え産後専門整体院の出店で離職率を抑えることに成功!収益性×社員定着性の向上を実現

多店舗展開事例

<株式会社ミラクリフォス>

スタッフ一人あたり生産性	月間新規数
一般的な接骨院 40~60万円	一般的な接骨院 10~30名前後
株式会社ミラクリフォス 150万円超	株式会社ミラクリフォス 70名
新規顧客からのサブスクリプション	分単価
一般的な接骨院 30%	一般的な接骨院 100円
株式会社ミラクリフォス 70%	株式会社ミラクリフォス 200円
教育体制	株式会社ミラクリフォスの月商
一般的な接骨院 見て盗み真似る	2022年平均 6,000万円 (10店舗)
株式会社ミラクリフォス マニュアル化を徹底して正しい未経験者を1か月で戦力化	2022年最高 9,000万円 (10店舗)



北陸で女性専門整体院2店舗・痩身専門店3店舗・小顔専門店2店舗・髪質改善エステ1店舗をドミナント展開。年商2億円以上へと成長させているA社

あなたはどのような事業を組み合わせでスタートしますか?