

【全業種向け】専任一人でゼロから始める整体サロンビジネス9選 ～当日のスケジュール～

第1講座	講座内容 抜粋①	専任1人で始めて 中核事業づくりする ための戦略	講座内容 抜粋②	専門整体参入から 事業の多角化を行って いくための3ステップ
	講座内容 抜粋③	無資格者を最短で 教育するための技術・ 知識・接客教育設計	講座内容 抜粋④	5年以内に 年商10億円へと 伸ばす事業戦略

株式会社船井総合研究所リーダー 村山 舜

【全業種向け】専任一人でゼロから始める整体サロンビジネス9選 ～当日のスケジュール～

選択式講座①・② お好きな講座を
お選びいただけます。



選択式講座 第2講座	選択式講座①	注目される 薄毛ケア市場に特化！ 「発毛専門」 株式会社船井総合研究所 リーダー 村山 舜	店舗数も増加する 低投資 × 高継続率の 「小顔専門」 株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 金田 勇気	市場急成長中！ 採用力も高い 「睡眠改善ヘッドスパ専門店」 株式会社船井総合研究所 樋上 陽大
	選択式講座②	無資格 × 高生産性！ ブルーオーシャン マーケットの 「ストレッチ専門店」 株式会社船井総合研究所 リーダー 村山 舜	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 チーフコンサルタント 金田 勇気	コンプレックス解消 × 歩行症状の予防を提供する 「足の悩み専門」 株式会社船井総合研究所 樋上 陽大

第3講座 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	
--------------------	--	--

2025年4月17日(木) 10:00～13:00 (受付開始/開始時刻30分前～)
14:30～17:30 (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onlineプレミアムプラン（ID:FUNAIメンバース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たしかねますので、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がございます。

お申込み方法

【PCからのお申込み】
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/125917
船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「125917」をご入力し検索ください。

【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。



超小額
投資

ベッド1台・セラピスト
1人からで立ち上げる

整体
事業
セミナー

一人
売上 150万
粗利率 ほぼ 100%

初期投資
100万～

未経験者で
OK!
(※有資格者不要)

5年後には
10億円を
目指せるビジネス

特別
ゲスト

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

【全業種向け】専任一人でゼロから始める整体サロンビジネス9選

お問い合わせ No.S125917



サステナグロースカンパニーをもっと。株式会社船井総合研究所

Funai Soken

〒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。→

125917

5年で年商10億円を目指すビジネスモデルはこれだ !!!

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)
①営業利益 40% 以上の高収益モデル	売上 ¥4,000,000 スタッフ数 4 生産性 ¥1,000,000
②人件費率は 30% 以下	人件費 ¥1,200,000 30%
③スタッフ一人生産性は 100万円 以上	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%

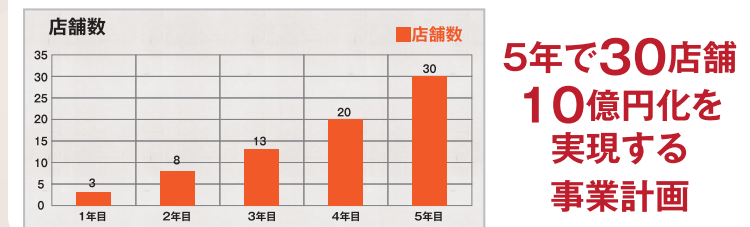
原価ほぼなし!粗利**90%**以上の高収益

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
継続型モデル
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)
新規売上10%
リピート売上90%

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30%
リピート売上70%



POINT 2 小規模×空中階で 出店可能な低コスト事業

**10坪からでも
始められる
小規模×高収益
店舗づくり**

ロードサイド・駅前立地どこでも出店可能!

実際の店舗レイアウト例

内装例

※ベッド1台の小投資スタートも可能!

異なる需要を押さえるドミナント戦略で低コスト×高収益化で多店舗化を実現

出店エリアが拡大→事業スピードが格段に変わる!

今回ご紹介する6つの専門店モデルは全て無資格・未経験でも技術習得可能

小顔技術 整体技術 痩身技術

1 施術者多技術保有で
人材配置の流動性も
高められる
(人材リスク低)

POINT 3 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

多店舗展開していくための3つのステップ

ステップ1 中核事業づくり
ステップ2 中核事業に商品を付加
ステップ3 専門店化or総合店化

では実際に多店舗展開していくためにはどのように始めると軌道に乗りやすいのか?

収益性の高さ&商品付加を進めやすい業態がベスト!
その中で最もオススメの事業は**整体**

各業態間でのターゲット相性図

	整体	小顔	骨盤 ダイエット	薄毛ケア (発毛)	足の悩み	ストレッチ	ヘッドスパ
整体	○	○	○	○	○	○	○
小顔	○	—	○	△	△	○	○
骨盤 ダイエット	○	○	—	△	○	○	○
薄毛ケア (発毛)	○	○	○	—	△	○	○
足の悩み	○	△	△	△	—	○	△
ストレッチ	○	○	○	○	○	—	△
ヘッドスパ	○	○	○	○	△	△	—

整体事業は今回紹介する9選の業態それぞれと相性◎
10億事業化に向けた
中核事業づくり×最短での多店舗化を実現

※収益性などの詳細については当日セミナーにてお話しいたします

POINT 4 無資格者採用でも1か月で戦力化!異業種参入でも成果に繋がる教育体制



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!

肩こり 腰痛 頭痛
小顔 むくみ
は任せ!

整体師募集

研修内容

研修期間(自動更新)

3ヶ月 6ヶ月 12ヶ月

月額の約**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

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、販売ツール等不安な
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 月回数型サブスク

例) 契約期間(自動更新)

3ヶ月 6ヶ月 12ヶ月

月に通う回数
1回 2回 4回

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

第一講座

1 無資格×高生産性モデル 治療院型整体

オススメ業種	全業種	初年度投資額	100万円～
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50%
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



痛み・不調改善をターゲットとした整体モデル。無資格・未経験者を主軸に展開していく。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

2 無資格×高生産性モデル 美容整体専門

オススメ業種	全業種	初年度投資額	100万円～
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50%
事業形態	女性にターゲットを絞り込んだモデルになります。整体×美容で高単価×高リピート率を実現できる高生産性整体モデル		

事業の魅力

女性専門の差別化業態で営業利益40%の高利益率モデル!

- ・整体市場の中でもマーケットが急拡大している専門業態
- ・女性活躍も推進!時流適応した事業づくり



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ターゲットの差別化を実現。同一エリアでの「治療院型」「美容整体」業態の共存を実現

3 低投資×高単価モデル 産後専門整体

オススメ業種	全業種	初年度投資額	100万円～
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50%
事業形態	産後の女性客をターゲットにしたビジネスモデルになります。短時間営業で運営するため社員の働きやすさも担保しており、離職率を抑えることができる		

事業の魅力

営業利益率30%の高収益モデルながら短時間営業で社員の復職や次のキャリア形成も!

- ・17～18時までの営業体制で働きやすい環境を整備
→社員定着性の向上を実現
- ・短時間営業ながら高収益のため、復職後のキャリア形成も実現



産後の女性客をターゲットにした専門業態。産後の不調やダイエットに対してサービスを提供。同一エリアでの「治療院型」「美容整体」業態との共存も可能な整体モデル。

コンプレックス市場を攻略する高単価モデル

女性求職者から応募殺到の業態

4 小顔専門店

オススメ業種	全業種	初年度投資額	100万円～
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

美容整体

ドライ
ヘッドスパ

痩身専門



低価格×メディカル施術の痩身専門モデル

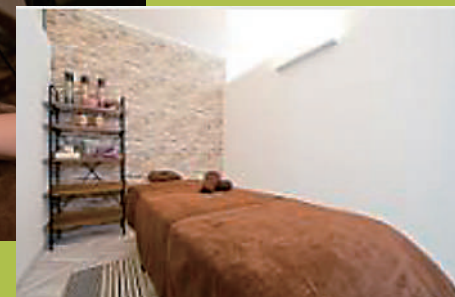
5 骨盤ダイエット専門店

オススメ業種	美容室 治療院	初年度投資額	100万円～
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!

コンプレックス解消で人気の業態

6 薄毛ケア専門店

オススメ業種	全業種	初年度投資額	200万円～
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	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みて、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。



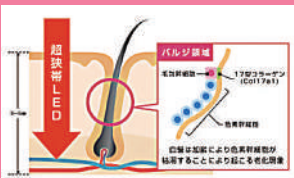
発毛の集客方法

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。



すでに成長しているマーケットと今後の成長が期待される新マーケットのビジネスモデル

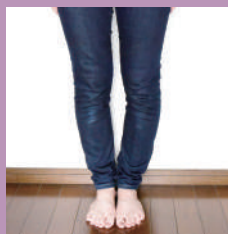
7 今まさに市場成長期の業態 足の悩み専門店

オススメ業種	整骨院 エステ 美容室	初年度 投資額	100万円～
売上規模 (3年後)	3億円	営業利益 (3年後)	1,500万円～ 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



両膝が外側に曲って
脚の見た目が
O字になっている状態



外反母趾とは
親指が変形し腫れや痛みを
引き起こしている状態



爪が内側に巻き込まれ
炎症や痛みが
起きている状態

当日はO脚専門の周辺業態含めて徹底解説！

8 低投資×高単価モデル ストレッチ専門店

オススメ業種	全業種	初年度 投資額	100万円～
売上規模 (3年後)	1.5～ 2億円	営業利益 (3年後)	1,500万円～ 3,000万円 営業利益率30%
事業形態	ストレッチを通じて身体に不調を持つ方、美容意識が高い方の悩みを解消する業態。30分の施術で8000円ほどの高単価を提供できるモデル		

事業の魅力

低投資かつブルーオーシャン市場！
無資格者中心でも
生産性100万円以上実現のモデル

- ①低投資で手軽にスタートでき、地方はブルーオーシャン状態
- ②1回あたりの単価は8,500円・一人あたりの月間支払額25,000円
- ③スタッフの平均生産性100万円以上※業界平均は60万円
→教育カリキュラム・ツール等の整備が充実している
- ④メインターゲットが40～60代のため、今後も市場が成長



9 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	100万円～
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。		

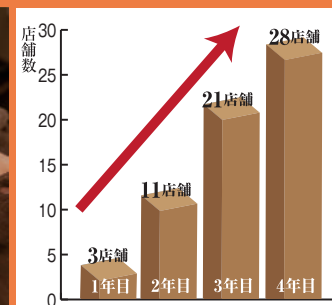
事業の魅力

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

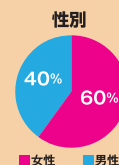


ヘッドスパ専門店とは？

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



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