

今注目されているサブスク型整体モデルがさらに進化!
複合型専門店モデルをセミナー初公開!

複合型専門店モデルとは...

複数の客層特化の専門店を一つの拠点で出店し、
 集客総数の最大化/売上の最大化を実現する次世代型モデルです。

セミナーで紹介する
 専門店モデル一覧

治療院型整体



肩こり・腰痛等の不調改善に
 特化した業態

女性専門美容整体



ストレートネック・反り腰等の
 スタイル改善に特化した業態

産後専門整体



産後不調やダイエットに特化
 託児スペース併設での差別化業態

睡眠改善専門
 ドライヘッドスパ



睡眠に関する悩みの改善に
 特化した業態

小顔専門



手技による小顔施術に
 特化した業態

痩身ダイエット専門



短時間×低価格×機械化の
 脱職人型専門店モデル

ストレッチ専門



高単価×地方展開可能な
 専門店モデル

自社のエリアに合った
 専門店の組み合わせで参入できる!

**複合型専門店モデル
 へ参入すべき理由**

- 1 先行者メリットを得るには参入企業の少ない今がチャンス
- 2 高収益×高速店舗展開を実現しているビジネスモデル
- 3 多様なニーズに対してアプローチできるため安定した集客が可能
- 4 脱職人型モデルのため人手に困らない新規事業
- 5 自社物件でも始められるため参入ハードルが低い

東京会場
 2026年**3月13日** 金
 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

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

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

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください。
 ※祝日や連休により変動する場合がございます。
 ※満席などで期限前にお申込みを締め切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/138380>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
 右上検索マークに **138380** 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。



お問い合わせ 船井総研セミナー事務局

※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。

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ※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。

「また、介護報酬改定か...」と嘆くのは
 終わりにしませんか?

東京会場

2026年**3月13日** 金

既存の空きスペースを**1年**で**月商500万円**の

ストック収益に変えた ※企業Jの実績値

介護施設運営企業のための**完全自費ビジネス**

**サブスク型
 整体事業**

成功の

全貌公開セミナー

整体ビジネスで成功するポイント

POINT01 人材不足を解消する**採用力**

「熟練の技」を不要にした独自の身体矯正プログラム(BMKメソッド)により、
 異業種人材でも1ヵ月で戦力化

POINT02 制度に左右されない**安定経営**

業界平均リピート率2倍を実現する、「ストック型」サブスクビジネス

POINT03 差別化された**集客力**

複合型専門店モデル出店で**業界平均2倍の集客力**を実現

当日
 施術体験
 付き

一般社団法人日本BMK美健協会
 理事長 **大澤訓永**氏



なぜ、先行導入した経営者は、わずか1年で多店舗展開に成功し、
第二本業の確立に成功したのか?
 その実証済みプロセスを公開します。

主催

介護福祉向け!赤字テナントを高収益化
整体事業参入セミナー

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
 〒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

お問い合わせ
 No.

S138380

お申込みは
 QRコードから



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 (右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力ください)

138380 Q

このようなお悩みありませんか？

- ✓ せっかく始めた新規事業が軌道に乗らず赤字が続いている
- ✓ もったいないとは感じつつも、未活用のスペースを放置している
- ✓ 新規事業を始めたいが、投資リスクを考えてしまい一歩を踏み出せない

サブスク型整体ビジネスへ参入された企業はこのような背景を持っていました。

内装費を500万円以上掛けたのに赤字が続いているあの店舗はどうか出来ないのか？



新規事業を始めたが稼働率がまだまだ足りない…あのスペースをもっと使えるビジネスはないのか？



今の事業と親和性のあるヘルスケア領域の事業へ参入したい…!



低コストで始められて、事業拡大性の高いビジネスがあれば参入したいの…!



そうした企業が参入し、活躍されているのが**整体ビジネス**です



撤退した事業のテナントで整体ビジネスをスタート

半年後には…

営業利益率 **30%** の高収益事業へ



8坪ほどの未活用スペースで整体ビジネスをスタート

1ヵ月目から…

営業利益率 **50%** の高収益事業へ

施術者1名あたり月間売上 **120万円**

低リスクで高収益 今、あなたが選ぶべきサブスク型整体ビジネスとは

サブスク型整体事業の**3つの低**と**3つの高**

3つの低

低リスク 1ベッド・5坪から参入可能

実際の立ち上げ物件例
コワーキングスペースの1画/クリニックの1ベッド/花屋の1画



低投資 最小150万円～参入事例も

物販や飲食業と異なり、大掛かりな厨房設備や専門機械は不要です。

A社

初月から**半月黒字化**
半年後に月商**300万円**
投資回収**1年**に成功

B社

オープン半年で**多店舗化**
すべて1ヵ月目から**半月黒字化**に成功

低在庫リスク 仕入れ費・廃棄ロスほぼゼロ

整体事業は、物販や飲食業と異なり、在庫を抱えるリスクがありません。極めて高い粗利率を実現します。



3つの高

高収益 参入半年で赤字テナントが営業利益率**30%**

業界未経験の素人採用でも初月黒字化。半年後には施術者1名あたり月間売上100万円を実現!

P/L構造	月間イメージ	金額	割合
売上		¥3,000,000	
スタッフ数		3	
生産性		¥1,000,000	
人件費		¥900,000	30.0%
広告宣伝費		¥300,000	10.0%
賃料		¥300,000	10.0%
通信・光熱費		¥50,000	1.7%
消耗品		¥30,000	1.0%
その他		¥70,000	2.3%
販売管理費		¥1,650,000	55.0%
営業利益		¥1,350,000	45.0%

高リピート率 新規会員化率**70%** 継続率**90%**

売上が毎月積みあがっていく安定経営モデル。



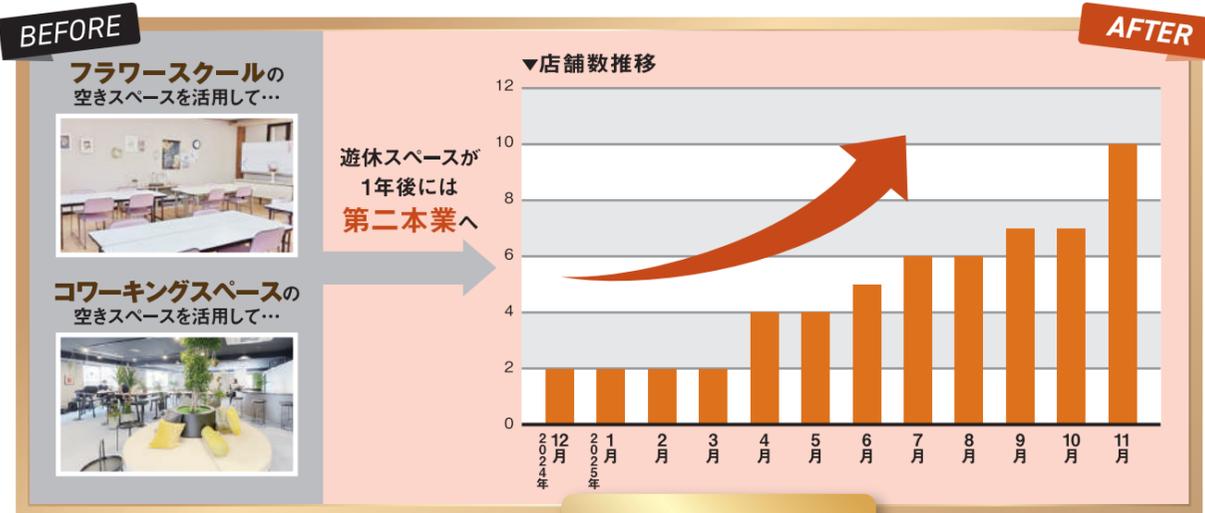
高再現性 異業種からの転職勤務が**7割**

前職歴の例 パン屋スタッフ/営業マン/キッチンカー店員/飲食店スタッフ/保育士/エステティシャン/カフェ店員/美容師/花屋スタッフ、等



成 功 事 例

花屋の1画から1年で10店舗拡大へ 株式会社ジャパン・フラワー・コーポレーション、衝撃の軌跡



自ら施術を受け、
確信した瞬間でした

企業概要

北陸に本社を置き、フラワーショップを中心に事業を展開する企業。主カブランド「花まつ」は、地域内でエリア一番クラスのシェアを誇っています。2024年8月に新規事業への参入を決意し、同年12月に1号店をオープン。その後、1年で10店舗まで急速に拡大し、2026年に30店舗、2027年には100店舗体制を目指して事業を推進しています。



株式会社ジャパン・フラワー・コーポレーションの出店戦略

北陸エリア限定 整体ブランド	全国展開用 整体ブランド	全国展開用 美容整体ブランド
からだ バランス整体	からだバランス整体 ReBody	からだバランス整体 Floriss

1テナント内でスペースを区切り
複数のブランドを投入することで、
集客安定化と生産性向上を実現



3年で100店舗^{展開}を実現する **サブスク型 整体モデル** 事業拡大のポイント

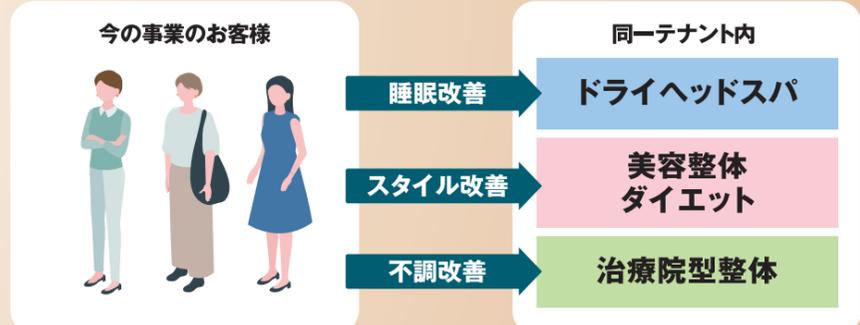
セミナーで紹介する **複合型専門店モデル**

まずは
専門店モデル一覧
をご覧ください

治療院型整体 肩こり・腰痛等の不調改善に特化した業態	女性専門美容整体 ストレートネック・反り腰等のスタイル改善に特化した業態	産後専門整体 産後不調やダイエットに特化 託児スペース併設での差別化業態
睡眠改善専門 ドライヘッドスパ 睡眠に関する悩みの改善に特化した業態	小顔専門 手技による小顔施術に特化した業態	痩身ダイエット専門 短時間×低価格×機械化の脱職人型専門店モデル
ストレッチ専門 高単価×地方展開可能な専門店モデル		

複合型専門店モデルとは？

客層ごとに特化した専門店を同一テナント内に展開することで、拠点全体の売上・集客数の最大化を実現する経営モデルです。



複合型専門店モデルのポイント

- 客層別集客により、来店数と顧客単価を最大化**
各専門店ごとに明確なターゲットを設定することで、それぞれの客層に向けた効率的な集客を実現。複数の専門店を展開することで、拠点全体の集客数と顧客単価の向上につなげます。
- 兼任体制による生産性の最大化**
再現性のある技術・オペレーションを構築することで、スタッフが複数の専門店をまたいで勤務できる体制を実現。ニーズに応じた柔軟な人員配置により、生産性を高めます。
- 採用ターゲット層の拡大**
専門店ごとに異なる職種・市場に向けた採用訴求を行うことで、幅広い人材からの応募を獲得し、採用母集団の最大化を図ります。例：美容整体(エステティシャン)、ヘッドスパ(ヘッドスパニスト)など
- リスキングと連動した評価制度の構築**
1つの専門店での勤務を起点に、他ブランドとの兼務やスキル習得を評価制度と連動。対応可能な業務範囲の拡大に応じて、インセンティブを付与します。

