

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オンラインで初公開!

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/売上を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

開催日時
2026年 5月 11日 (日) | 2026年 5月 12日 (火) | 2026年 5月 20日 (水) | 2026年 5月 21日 (木)
各日13:00~15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)
※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

開催方法
オンライン開催
PCがあれば
どこでも受講可能!

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。

お申込み方法
PCからのお申込み
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/140191>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークに「140191」をご入力し検索ください。
お問い合わせ 船井総研セミナー事務局
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。
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。

医療業界の台頭、二極化が進む時代で業績が低迷...
このままでは不安が募るエステ業界の皆様へ
2026年は
その課題から解放されませんか?

オンライン開催
2026年 5月 11日 (日) | 2026年 5月 12日 (火)
2026年 5月 20日 (水) | 2026年 5月 21日 (木)
各日13:00~15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

衝撃のビジネスモデル
え!?そんな成功事例があったのか!!
初期投資100万円~

もう集客不足で悩まない

超低投資で参入ができる

美と健康の二刀流で 不況に強い経営へ

サブスク×サロンモデル参入セミナー

- 参入のポイント
- POINT 01 新たな物件取得は不要!
今のサロンのままスタート可能
 - POINT 02 エステ×サブスクサロンモデルで
月間+60名集客も可能
 - POINT 03 資格不要・既存スタッフ活用でスタートも可能
 - POINT 04 無資格者1,000人以上の指導実績!
医療の観点から標準化された技術



特別
ゲスト

一般社団法人日本B/M/K美健協会
理事長 大澤 訓 永 氏

これまでのサロンモデルとは一味違う

500社以上のビッグデータを持つ
船井総合研究所が、
業界の常識を覆す新たな戦略をオンラインで

初公開

参入企業が
少ない
今がチャンスです

主催 美×健康の二刀流で不況に強い経営へ!
サブスク整体参入セミナー
お問い合わせ No. S140191
お申込みは QRコードから
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) 140191

このようなお悩みありませんか？

- ✓ 集客数を確保するために広告費が増え続けている
- ✓ 空き部屋・空きベッドがあり、活用しきれていない
- ✓ 回数券販売に依存しており、リピーターが溜まっていかない
- ✓ エステとシナジーのある事業を始めたいが、投資リスクを考え一歩踏み出せない

サブスク型サロンモデルへ参入された企業はこのような背景を持っていました。

十分な集客数を確保できず、現場の稼働率が低下。何とかして今の状況を打破したい！



スタッフの成約率がなかなか上がらないので、無資格者でも成約できるメニューを取り入れたい！



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に…！



そうした企業が参入し、活躍されているのがサブスク型サロンモデルです

BEFORE 撤退した事業のテナントで整体ビジネスをスタート

AFTER 半年後には… 営業利益率 **30%** の高収益事業へ

▼売上推移

月	1	2	3	4	5	6
売上	160万円	180万円	200万円	220万円	240万円	320万円
目標	53万円	53万円	53万円	53万円	53万円	100万円

BEFORE 8坪ほどの未活用スペースで整体ビジネスをスタート

AFTER 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サロンモデルとは

サブスク型サロンモデルの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/エステ/クリニックの1ベッド/花屋の1画



低投資 最小10万円から参入可能

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	B社
初月から単月黒字化 半年後に月商300万円 投資回収1年に成功	オープン半年で多店舗化 すべて1ヵ月目から単月黒字化に成功

低人材リスク 既存スタッフの活用で採用コストゼロ

本事業は現在雇用されているスタッフを活用してスタートすることが可能です。そのため、人件費を抑えたまま事業へ参入いただけます。



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	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%
	賃貸料	¥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90% サブスク継続率90%

売上が毎月積みあがっていく安定経営モデル。

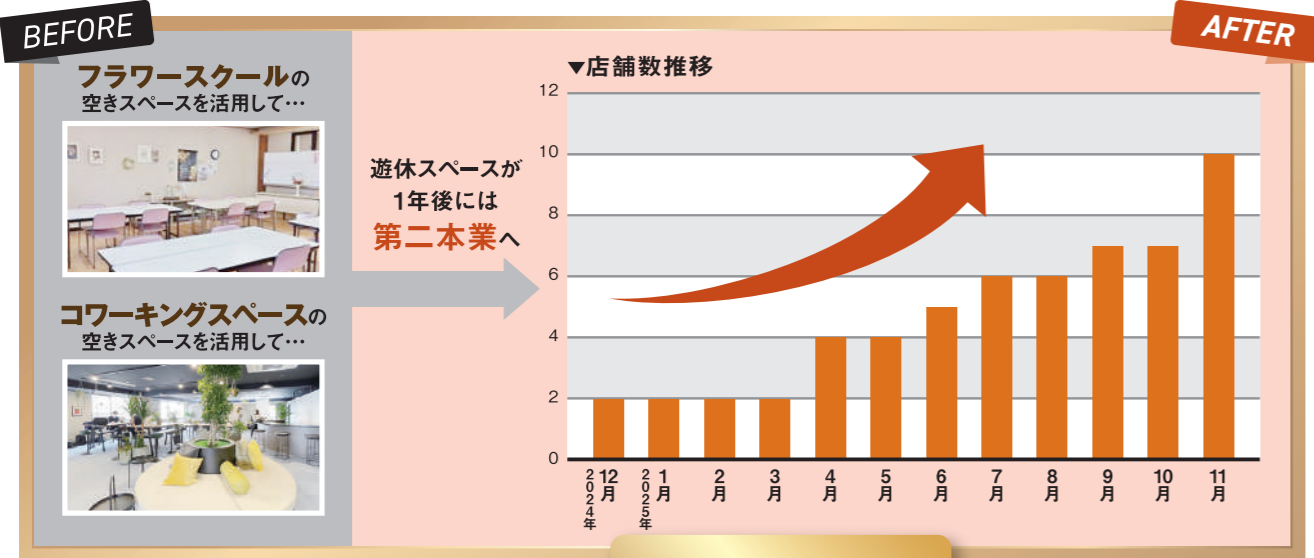


高再現性 異業種からの転職勤務が7割

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



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

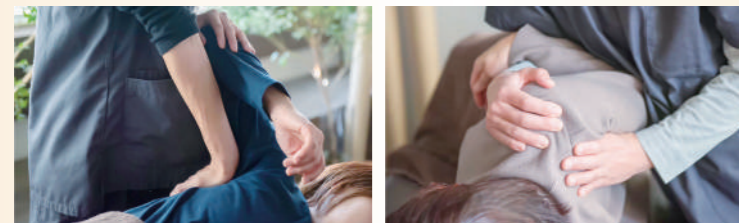


自ら施術を受け、
確信した瞬間でした



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。主力ブランド「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。



エステ企業の参入事例

A社 兵庫県

半年後には
エステ事業から整体事業に業界転換し、
営業利益率**30%超え**を達成

月間施術者生産性(最高)	100万円/名
新規数	50名/月
成約率	70%
継続率	70%
営業利益率	30%

B社 福岡県

初月から
エステと併設で整体院をオープンし、
生産性**120万円**を達成

各店オープン成績

店舗	初月全店黒字	オープン売上	生産性
A店	100%	100万円	60万円
B店	160%	160万円	60万円
C店	240%	240万円	120万円

C社 新潟県

エステ事業者が整体事業に参入し、
年商**+2,000万円**を実現

D社 愛知県

既存サロンの空きベッドを活かして
整体事業を立ち上げ

E社 愛知県

エステから整体へ**一部業態変更**

3年で100店舗^{展開}を実現する**サブスク型**サロンモデル 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

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

小顔専門

手技による小顔施術に特化した業態

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

ストレッチ専門

高単価×地方展開可能な専門店モデル

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

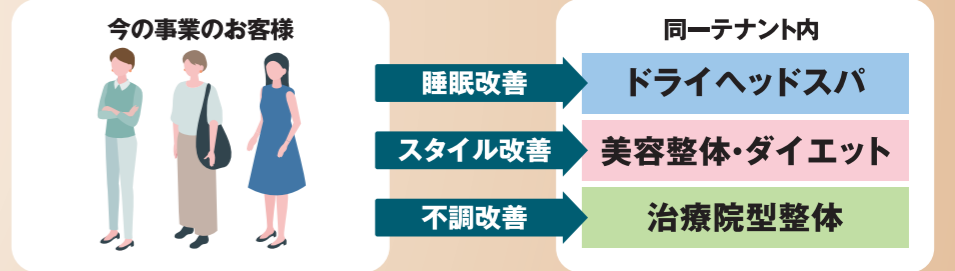
**睡眠改善専門
ドライヘッドスパ**

睡眠に関する悩みの改善に特化した業態

エステ事業との相性が特に良い専門店モデル

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。



既存ポータルサイトとは別に新たにポータルサイトを開設 → 集客間口が広がる → 集客総数が増える

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。

