

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

開催日時
 2026年 5月12日(火) | 2026年 5月13日(水) | 2026年 5月14日(木) | 2026年 5月19日(火)
 各日13:00~15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

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/140466>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
 右上検索マークに「140466」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
 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
※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。
 ※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。

保険収益は安定してきたが、
制度依存経営からの脱却 (保険外収益強化)
 の必要性を痛感している企業の皆様へ

船井総合研究所が持つ
500社以上のビッグデータから導き出した

勝てる**自費収益モデル**とは
整体モデル7選
新規参入セミナー



特別
ゲスト
 一般社団法人日本BMK美健協会
 理事長 **大澤 訓 永** 氏

- 参入のポイント
- POINT 01 オープン1カ月目で単月黒字化の実績
 - POINT 02 最小5坪の物件でスタート可能
 - POINT 03 資格者は不要! 異業種人材を即戦力化
 - POINT 04 医療の観点から標準化された技術

今のまま「介護報酬」だけに頼る経営を続けますか?
 どんなに現場が努力しても、国の指針一つで収益が削られる。
 そんな不安定な構造を打破する鍵は、本業の「安心感」と自費の「高収益」を掛け合わせた**ハイブリッド経営**にあります。

主催 【5坪から始める新事業】
介護事業向けサブスク整体セミナー
 お問い合わせNo. **S140466**
 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) **140466 Q**

オンライン開催
 2026年 5月12日(火) | 2026年 5月13日(水)
 2026年 5月14日(木) | 2026年 5月19日(火)
 各日13:00~15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

このようなお悩みありませんか？

- ✓ 介護報酬改定があるたびに、その影響を大きく受ける
- ✓ 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
- ✓ 介護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

本整体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。

介護報酬改定に
依存しない、
新たな保険外収益を
強化していきたい！



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…！

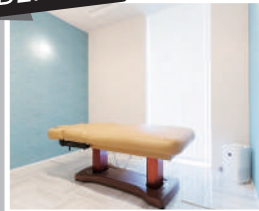


低コストで始められて、
事業拡大性の高いビジネスが
あれば参入したいの…！



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

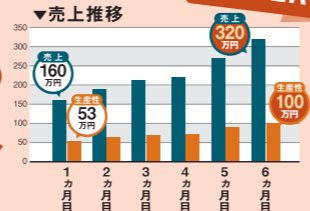
BEFORE



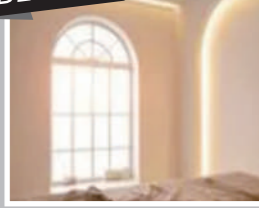
撤退した事業の
テナント
で整体ビジネスをスタート

半年後
には…

営業利益率 **30%**の
高収益事業へ



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

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/介護施設/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

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

B 社

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。

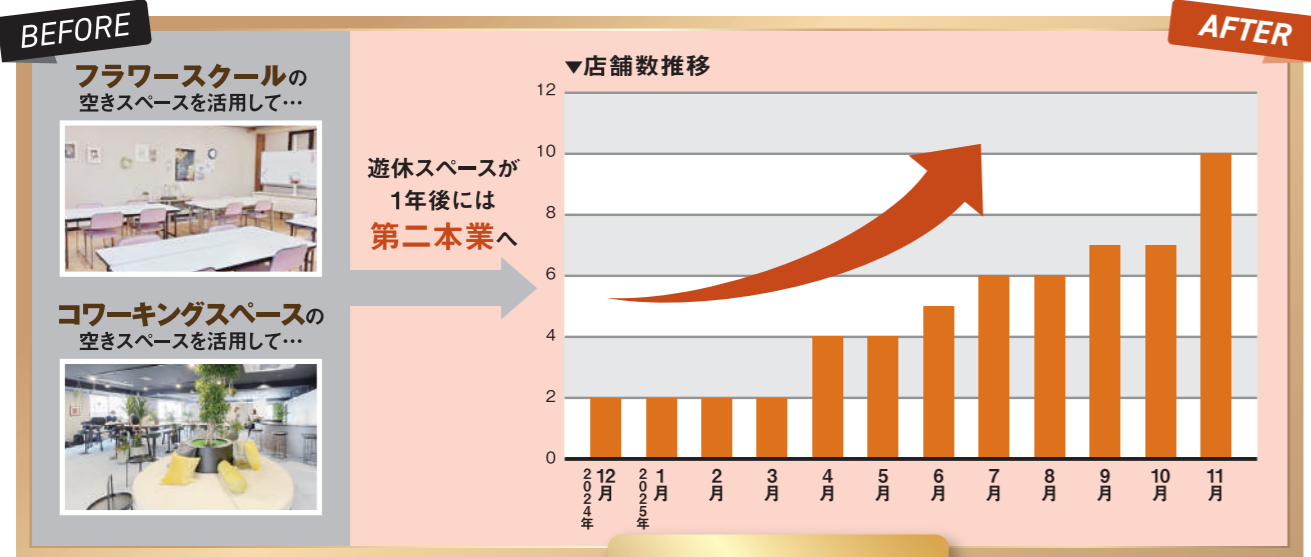


高再現性 異業種からの
転職勤務が**7割**

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

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

ホワイトニング用

女性専用フロリススペース

リポDISスペース

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

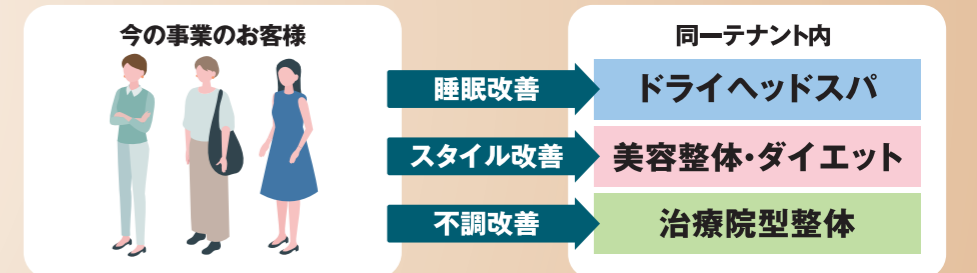
セミナーで紹介する 複合型専門店モデル

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。



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
- リスクリ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。

施術経験ゼロ

「異業種人材」が1ヵ月で即戦力になる秘密

これまでの採用層

未経験 7割

01 接客フローが決まっている

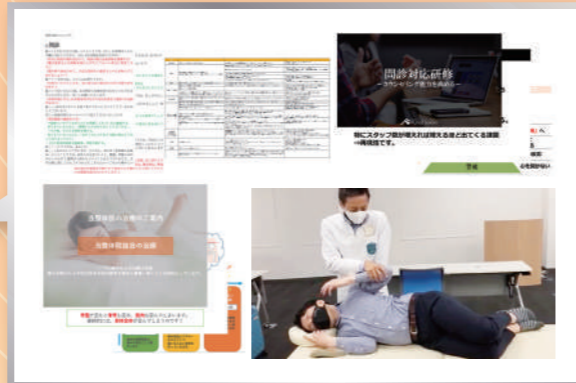
02 理論研修・ツール資料・動画マニュアルが揃っている

03 短期集中型研修

POINT

誰が・いつ・何をを使ってどのように研修をするのか? が明確になっている

04 認定制度 技術開発者の大澤訓永氏が 施術者のチェックを直接実施



研修項目	研修内容	研修時間	研修場所	研修担当者
接客フロー研修	接客フローの研修	1時間	本社	大澤訓永
理論研修	理論研修	2時間	本社	大澤訓永
ツール資料研修	ツール資料の研修	1時間	本社	大澤訓永
動画マニュアル研修	動画マニュアルの研修	1時間	本社	大澤訓永
短期集中型研修	短期集中型研修	3日間	本社	大澤訓永
認定制度	認定制度	1週間	本社	大澤訓永

特別ゲスト



一般社団法人日本BMK美健協会 理事長 大澤訓永氏

日本BMK美健協会とは 全国500社以上への技術提供実績を誇る協会。技術においても、医学ジャーナル「アンチエイジング医学」に身体への健康効果を検証した論文が掲載され、医学学会でも発表された技術を開発しています。



2024年8月、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登壇!

セルフ整体を実演し、参加者から高い評価を受けました



BMK整体

解剖学をベースにした型のある技術

体のどの部分にどのような刺激を入れたら体の動き方が変わるのか?等が体系化されている

つまり

型を覚えれば誰でも施術結果が出せる!

百聞は一見にしかず!

当日は、実際の現場で使用している技術を映像でご覧いただき、未経験者が1ヵ月で戦力化する教育プロセスをオンラインで余すことなく公開します!

ココでしか聞けない

セミナーのポイント&ノウハウ

競合と差別化する「複合型専門店モデル」の立ち上げ方

自社に合わせた展開にカスタマイズできる8種類の専門店ビジネスモデルを解説

負けない立地選定のための競合調査のポイントとターゲット分析のやり方

異業種参入でも入会定着を促進できる、とっておきの店内オペレーション

Web広告のみでも成り立つ広告運用のポイント

リピート率90%を実現するサブスク運用法 | 1年で10店舗展開したP/Iを解説

素人採用でも即戦力化できるイメージを持つ! 実際の教育手法を解説

手に取って見れる教育マニュアルとツール資料

どのような人材を採用すべきなのか?そのペルソナを公開

当日のセミナースケジュールと参加者特典

第1講座

5坪の遊休スペースから始める!高収益型整体事業の導入戦略とは

講座内容 抜粋

- ①保険外収益として整体事業が選ばれる理由
- ②整体事業のなかでも、低リスクで参入し高収益化できる自費専門店モデルとは
- ③既存のテナントや物件・人材を活用した具体的な出店ステップと早期収益化のポイント
- ④異業種参入から1年で10店舗を実現した急拡大モデルを徹底解説

株式会社船井総合研究所 治療院チーム リーダー 村山 舜



第2講座

属人性を排除するための教育設計・技術標準化モデルを公開

講座内容 抜粋

- ①無資格者・未経験者でも成立する整体事業の仕組みとは
- ②研修期間1ヶ月。最速で成長する秘訣とは
- ③採用・定着リスクを抑える教育設計および仕組み化された対応オペレーションを余すことなくお見せします。

一般社団法人日本BMK美健協会 理事長 大澤訓永氏



第3講座

1拠点で収益を多角化!「複合型専門店」モデルを徹底解説

講座内容 抜粋

- ①治療院型整体・美容整体・ヘッドスパ・産後ケアなどの組み合わせで収益を最大化する「多ブランド」戦略とは
- ②多ブランドモデルの収益性とは? ③商圏モデル・実際の集客実績を公開
- ④具体的なイメージをつかむ!事例を基にした立ち上げシミュレーションを公開

株式会社船井総合研究所 治療院チーム 樋上 陽大



第4講座

まとめ講座

講座内容 抜粋

- ①本日の講座内容を踏まえ、自社で整体事業を立ち上げる際の具体的なアクションプランをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 治療院チーム リーダー 村山 舜



セミナー参加者限定特典

皆様の物件で参入成功できるかがわかる

自社物件出店可否ポテンシャル診断

過去の出店成功データと比較し、皆様がお持ちの物件でどれくらいの事業収支が目標せるか?についてポテンシャル診断を無料経営相談で実施いたします!

さらに 希望者限定で事業計画~集客戦略策定までを行う出店可否調査を有料にて実施! ※セミナー内でご案内

