

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18日 | 2026年 5月20日 | 2026年 5月22日 | 2026年 5月26日
 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

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(旧: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。

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/140467>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
 右上検索マークに **140467** 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) ※お申込みに関するよくあるご質問は [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。

家賃0円・初期投資極小で始める
高収益サブスク型整体事業

オンライン開催

2026年 5月18日 | 2026年 5月20日

2026年 5月22日 | 2026年 5月26日

各日13:00~15:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

異業種参入から
 半年で^{月商}300万円!

空きテナントを **地域の健康拠点に変える**

複合型専門店モデル 新規参入セミナー

営業利益率 **30%^{超え}**

最小 **10万円**~参入可能

企業価値を高める**ウェルネスカンパニー**を実現

立ち上げ事例

- 01 自社保有物件 マンションの一室でも可能
- 02 空きテナント・遊休スペース 5坪1ベッド~
- 03 稼働率を上げたい既存テナント

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



全国の成功事例をもとに、初期投資を抑えて収益化する
新しいサブスク型整体モデルをオンラインで **初公開**

詳しくは中面へ

年商10億円規模の事例もございます。

【たった5坪で参入可能】
高収益整体事業参入セミナー
 サステナブルウェルネスカンパニーをもっと。
Funai Soken

お問い合わせNo.
S140467

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) **140467** Q

このようなお悩みありませんか？

- ✓ 既存事業の売上が頭打ちで、次の収益の柱となる新規事業を探している
- ✓ 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
- ✓ 稼働率の低いテナントをもっと有効活用したい
- ✓ 新規事業を始めたいが、初期投資や人材リスクを考えて踏み出せない

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。

売上低迷による不安…
何とかして今の状況を
打破したい！



テナントの空室や
未活用スペースを収益化
できるビジネスはないのか？



新たな収益の
柱を作るべく、
できるだけリスクの少ない
事業へ参入したい…！



成長性のある
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**整体ビジネス**です

BEFORE

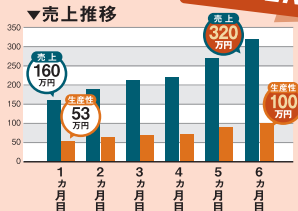


撤退した事業の
テナント

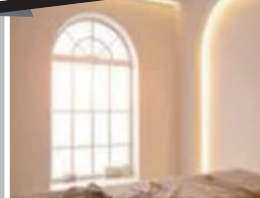
で整体ビジネスをスタート

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
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

高収益型整体事業の**3つの低**と**3つの高**

3つの低

低リスク

マンションの一室でも
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/自社保有のテナント/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	売上	¥3,000,000
スタッフ数		3
生産性		¥1,000,000
人件費		30.0%
広告宣伝費	¥900,000	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**70%**
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。



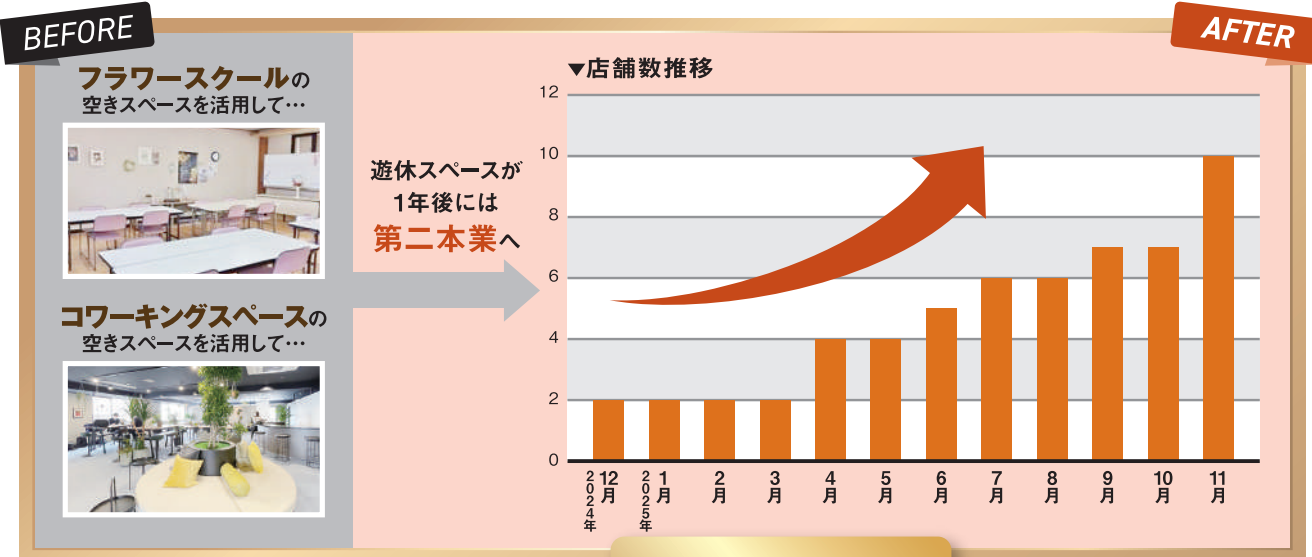
高再現性

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



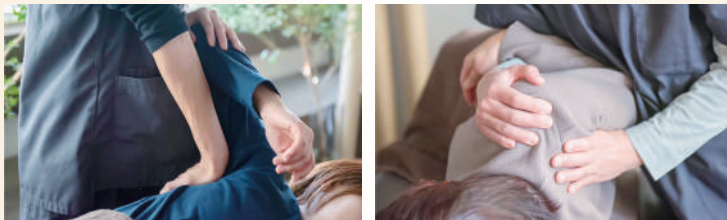
花屋の1画から1年で10店舗拡大へ 株式会社ジャパン・フラワー・コーポレーション、衝撃の軌跡



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

- 女性専門フロリススペース
- リボディススペース

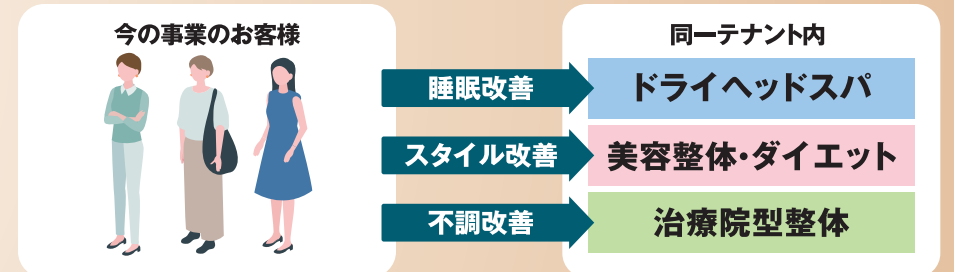
セミナーで紹介する **複合型専門店モデル**

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
- リスキ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

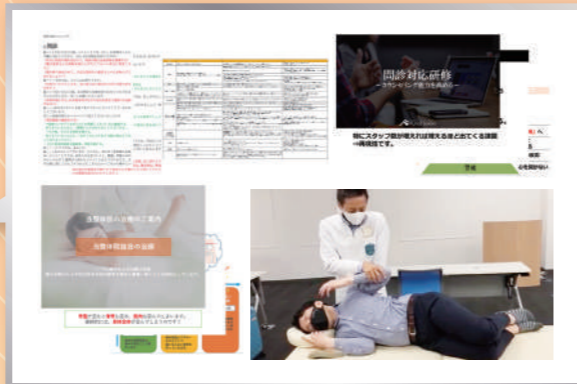
01 接客フローが決まっている

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



項目	内容	備考
研修科目	接客マナー、接客フロー、施術技術、理論研修、ツール資料、動画マニュアル	
研修期間	1ヶ月	
研修場所	本社研修室	
研修費用	研修費、教材費、研修資料費	
研修成果	接客マナー、接客フロー、施術技術の習得	
研修評価	研修終了後の実地研修での評価	

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7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/L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坪から始める! 高収益型整体事業の導入戦略

講座内容
抜粋

- ① 既存事業の価値を広げる高収益型整体事業の収益構造とは
- ② 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
- ③ 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

新規参入の失敗リスクを下げる教育設計・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 成果につながりやすい教育・育成設計のポイントを事例を基に解説
- ③ 研修期間1ヶ月。最速で成長する秘訣とは
- ④ 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指せるか? 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

