

急成長

睡眠市場

の攻略が、次の3年の勝敗を決める。
既存事業の延長線上にはない、圧倒的な収益性と再現性。
あなたが手にするのは、単なるノウハウではなく、**未来**です



株式会社プロラボホールディングス

代表取締役社長 **佐々木 広行** 氏

美容・健康業界で圧倒的な実績を誇る佐々木氏が、なぜ今「睡眠」に全力を注ぐのか。

その「真の理由」と、睡眠を攻略する方法をお伝えいたします。



当日のセミナー講座内容

第1講座

なぜ今、睡眠市場なのか？小スペースから始める睡眠ビジネス参入の成功パターン

講座内容
抜粋※一部

- ・15兆円市場の勝ち筋：既存事業に「睡眠」を掛け合わせるだけでLTVが劇的に跳ね上がる理由を徹底解剖
- ・スタッフ1名、ベッド1台からスタートできる併設モデルの全貌
- ・顧客が「高くても通いたい」と熱望するポジショニングの作り方

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

年商90億超え！インナービューティの先駆者が語る！『睡眠市場参入』で実現する高付加価値戦略

講座内容
抜粋※一部

- ・業界のパラダイムシフト：表面的なケアから、脳と自律神経を整える「根本解決」へのシフトがもたらす勝機
- ・先行者メリットを得られる睡眠市場の実態：睡眠市場へ参入するべき理由とそのポイント
- ・睡眠分野参入の商品例：競合が手を出していない「睡眠の専門家」として地域シェアを獲得できる商品開発

株式会社プロラボホールディングス 代表取締役会長 佐々木 広行 氏



第3講座

異業種からの参入でも失敗のリスクを最小化！最短90日で収益化する『睡眠特化型モデル』立ち上げの3ステップ

講座内容
抜粋※一部

- ・集客の最短ルート：睡眠事業で新規集客を成功させるための戦略と事例
- ・属人性の排除：高度な資格不要。パートスタッフでも「圧倒的な体感」を出せる睡眠改善メソッドの導入手順
- ・LTV最大化の仕組み：単発で終わらない。ロイヤルカスタマーへ繋げるリピート戦略を公開

株式会社船井総合研究所 治療院チーム 藤原 悠希



第4講座

閉塞感を突破し、1年後の未来を変える経営決断。今日から着手すべき『次世代成長ロードマップ』

講座内容
抜粋※一部

- ・先行者利益の獲得期限：ライバルが気づく前に、市場を独占するために必要な「最初の一手」と決断のタイミング
- ・収益最大化の優先順位：投資を最小限に抑え、最速で収益化するための実践チェックリスト
- ・明日からの具体的なアクション：学びを成果に変えるため、自社に戻って真っ先に着手すべき工程を明確化

株式会社船井総合研究所 治療院チーム マネージャー 平松 勇人



参加特典

本気で現状を打破したい方へ 当日、あなたの店舗に合わせた
「参入収益シミュレーション」「候補エリア診断」の特別特典を用意



2026年 6月 **18**木・**19**金・**23**火・**24**水
14:00～16:30 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

WEB開催

受講料

一般価格

税抜 **22,000** 円 (税込 **24,200** 円) / 一名様

会員価格

税抜 **17,600** 円 (税込 **19,360** 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もございます。
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます。

お申込み方法

PCからのお申込み



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141158>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークに **141158** 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

※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。

減っていく**利益**、深刻な**人手不足**、直面する**採用難**

3坪の小スペースで始められ、
無資格者でも**運営**できる。

WEB開催

2026年

6月 **18**木・**19**金・**23**火・**24**水

15兆円の需要に対し、医療・投薬のシェアはわずか**2%**。

「薬に頼りたくない睡眠難民」**98%**のブルーオーシャン市場を独占せよ。

“一時的ではない”

構造的に伸び、**時流**となっている**新規事業**

全業種
対象！

睡眠 専門店

へ参入する新戦略を**公開**

睡眠改善
に特化した
新業態

日本人の**2人**に**1人**が持つ

社会課題を利益に変える

- 01 無資格の新人でも
年間**1,000万円**を売り上げる「科学的仕組み」とは？
- 02 月間新規集客数**+100名**を実現する
マーケティングの進め方
- 03 異業種参入でも
3年で**20店舗**まで広げる新・成長戦略

特別
ゲスト
講師

株式会社プロラボホールディングス
代表取締役社長

佐々木 広行 氏

ここで全て明かします

既存事業の延長では描けない
今、睡眠に舵を切るべき「**真の理由**」を

主催

【全業種向け】シナジーを生む
睡眠ビジネス新規参入セミナー



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

お問い合わせ
No.

S141158

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し込みいただけます。船井総合研究所ホームページ[www.funaisoken.co.jp] (右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

141158

これは単なるビジネスの話ではありません。2026年、日本に訪れる「**最大の時流**(構造変化)」の話です。

競合だらけの土俵を抜け、目の前にある壁を突破する方法が**14.7兆円**の**ブルーオーシャン市場**

睡眠専門店

今あなたの目の前に
このような**壁**がありませんか？

壁1 集客と広告費の限界

新規獲得単価が年々上がっており、さらに新規数も減少している
気がする…。このままだと利益が残らない。

壁2 採用と教育の限界

採用難と人件費高騰。数年かけて育てたエースほど
独立・引き抜きで辞め、「教育コストの赤字」だけが残る…。

壁3 収益の限界

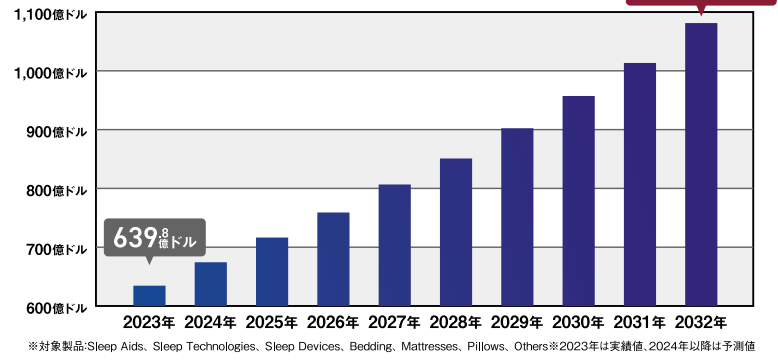
単価を上げれば客離れが起き、拠点を増やせば管理コストが
増大する「規模の不経済」に直面していませんか？

医療がカバーできていない「**14.7兆円の巨大な市場空白**」。『睡眠ビジネス』が貴社の**収益構造**を**劇的に変える！**

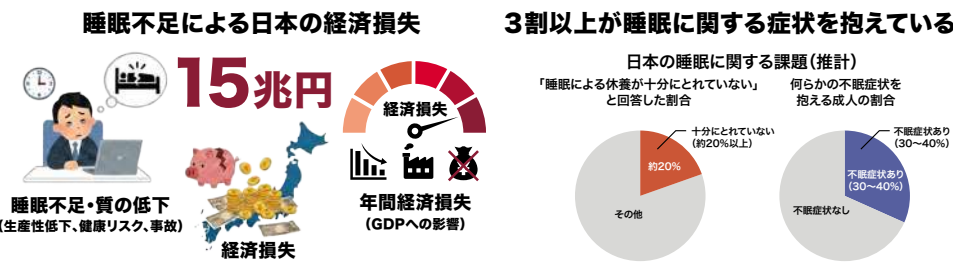
時流に乗るか、 時流に取り残されるか。

日本人の平均睡眠時間は世界最低レベルにとどまっています。この慢性的な睡眠不足は、睡眠ビジネスにとって大きなチャンスです。実際、質の高いサービスを提供できる店舗は、高単価でも消費者に選ばれています。さらに、睡眠関連産業は世界規模で成長しており、**2032年には1,082億ドルを超える**との予測も出ています。

世界の睡眠市場規模



睡眠問題による**15兆円の損失**に対し、医療での対策はわずか**3,000億円**。この**14.7兆円の空白**こそが、集客力の源泉です。



その時流に乗った企業から独占を始めています

だから!!

睡眠専門店 への参入で 集客力の高い**ウェルネス事業**を実現

集客事例を一部紹介

A社 睡眠専門店 を新規出店 毎月 150名 の新規集客獲得に成功	B社 既存テナントの1ベッドから始めて 睡眠専門業態 に 新規集客数 50名 年間売上 1,000万
--	---

なぜこれほど集客できるのか？

それは、立ち位置を『**競合があふれる土俵**』から
『**競合が着手していない土俵**』に変えたからです

競合と争わない**ブルーオーシャン** 戦略で、**高収益**を実現。

項目	当モデル	一般的な ドライヘッドスパ	治療院	病院
悩み	軽～中程度の不眠症	不眠・疲れ だるさ・肩こり	急性～慢性全般	重度の不眠症
ポジショニング	ヘッド＝メンテナンス 鍼灸＝治療 方向性: “-” から “+” へ	リラクゼーション (対症療法) 方向性: “-” から 0 へ	不調全般の改善 (治療)	医療機関
提供価値	睡眠でのエビデンス 結果を提供	時間での癒し提供	時間での癒し提供	投薬による治療
価格帯	¥4,000～¥6,000	¥4,000～¥6,000	¥4,000～¥8,000	¥1,000～¥1,500
継続モデル	サブスク	回数券	プリカor回数券 orサブスク	-

無資格者を戦力化する **睡眠改善型ドライヘッドスパ**
某ポータルサイトの検索ランキングでも上位! 集客力の高いビジネスモデル



POINT

- ☑ 広告費10万円で150名集客 (1名単価600円) の実績
- ☑ 新人でも1ヵ月で戦力化、年間1,000万円を売り上げる
- ☑ 人口5万人～30万人以上のエリアで出店可能

高い集客力とストック型モデルで
営業利益率40%の高収益モデルを実現

売上

3,200,000

費用合計	¥1,770,000	55.32%
家賃	¥250,000	7.8%
人件費	¥1,200,000	37.5%
広告宣伝費	¥200,000	6.25%
光熱費	¥40,000	1.25%
システム費	¥30,000	9.37%
その他	¥50,000	1.56%
営業利益額	¥1,430,000	44.68%

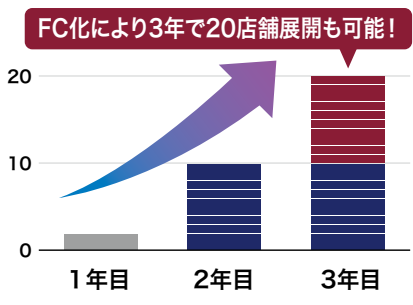
初期投資約500万円の
低リスクモデル

出展概要

開業までの家賃	¥250,000
採用コスト	¥300,000
オープンまでの人件費	¥750,000
内装工事費用	¥2,000,000
備品関係	¥700,000
オープン販促	¥600,000
技術習得費用	¥100,000
初期投資合計	¥5,600,000

低投資×高集積モデルで
ハイスピード出店可能!

店舗数



院長が現場を離れても、 仕組みが売上を運んでくれる。

参入のポイントは

エビデンス商品

施術者が睡眠改善の根拠を説明できる

**ビフォーアフターの
データ化**

根拠を裏付け成約再現性を高める

セミナー内でご紹介する商品例

- ・医学的エビデンスを取得したドライヘッドスパ技術
 - ・フロラボが開発したエビデンス取得の機器
- 自社の商品をエビデンス商品へとアップデートできる



当日は **導入方法や売上に繋げるための活用事例を徹底解説**

新規依存じゃない! **ストック型モデル** サブスク型睡眠モデルで 圧倒的な集客力×継続モデルの構築が可能!

① 回数固定会員制

回数ごとでのコース例
月2回コース (期間 3.6.12か月)
月4回コース (期間 3.6.12か月)
月6回コース (期間 3.6.12か月)
通い放題を併用するケースも

月々の
月額料金

② 月々定額制＋都度払い

都度払いを割引
施術料金
物販料金
会員様限定キャンペーン

月々の
月額料金

属人経営からの脱却

スタッフが勝手に稼ぎ出すシステムを、30日でインストールする。

- 1 熟練の技を「2週間」で標準化する技術カリキュラム**
商品と悩みを絞り込むことで、教育スピードを極限まで高めました。1ヶ月後には現場の即戦力として計算できます。
- 2 「成約」を自動化するツール&テクノロジー**
成約率がスタッフのトーク力に左右される時代は終わりました。

スタッフのトーク力に依存しない仕組み!
カウンセリング動画

成約を引き上げる「勝ちパターン」を動画に完全移植。
誰が対応しても「納得感」のあるカウンセリングを
実現します。

証拠(エビデンス)の視覚化

血液測定や脳波測定機器を導入し、施術効果を
数値で説明。スタッフの「勘」ではなく、機械が語る
「事実」がリピート率を底上げします。

あなたは、いつまでこの「終わりのないマラソン」を続けますか？ 解決策は、競合だらけの土俵を降り、**15兆円**の「**社会課題**」をビジネスに変えることです。