



氷原の湯

出店・事業計画プレゼンテーション（社内検討用）

2026年9月 / 事業企画部（架空）

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。



初期投資 4,800 万円、 8 か月目に単月黒字化。 出店を推奨する

¥

4,800 万円

内装・設備を含む総額 (架空)

初期投資 (架空)

🕒

8 か月目

費用を上回る想定月 (架空)

単月黒字化

📅

2027 年 4 月

詳細設計～工事を経て開業

開業目標時期

市場と機会

静寂・高価格帯サウナへの需要拡大（架空データ）



国内サウナ利用者数は
5年で約2倍に
拡大（架空データ）



「ととのう」目的の
静寂・自然志向の
高価格帯施設への
需要が伸びている



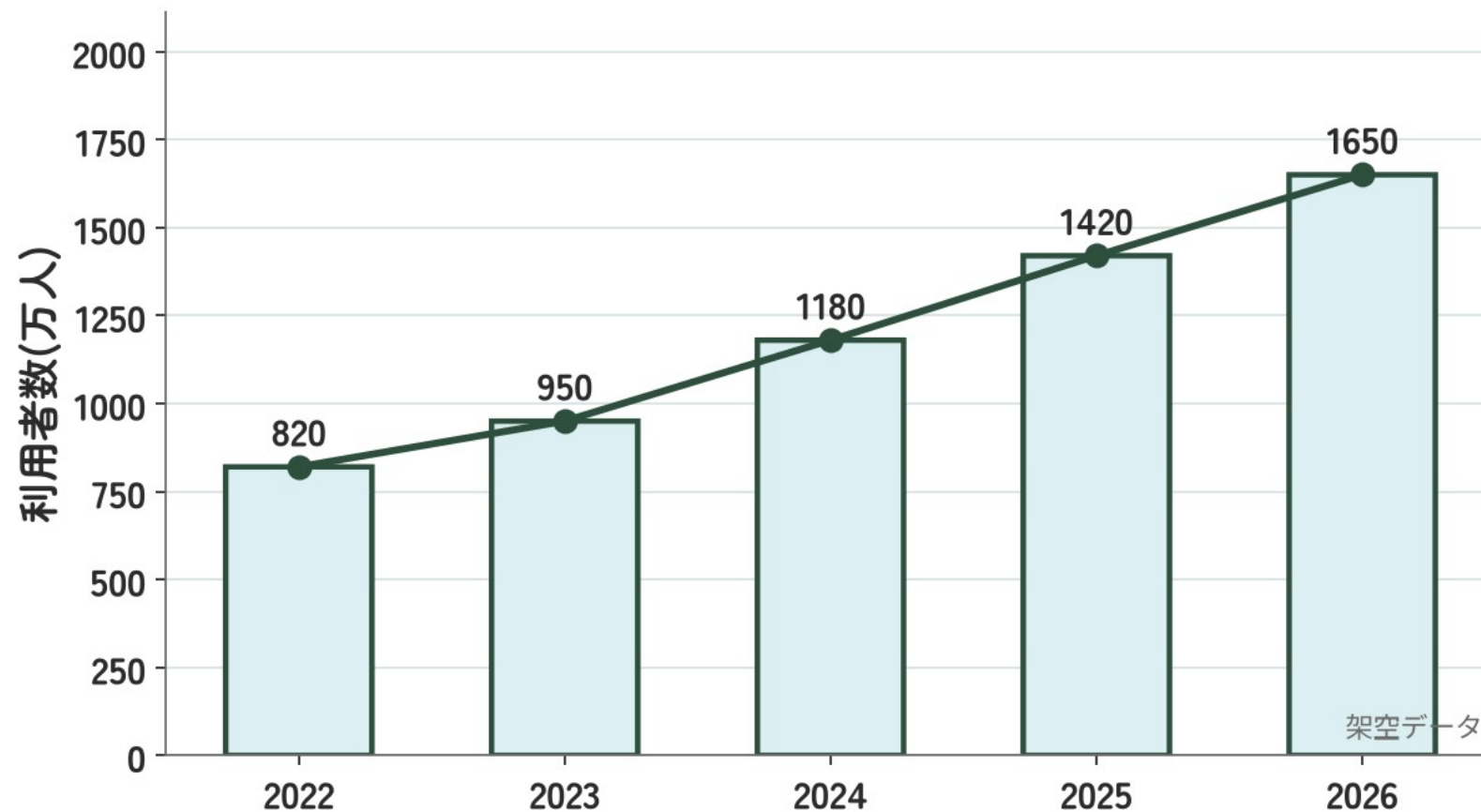
混雑や大声を
避けたい層に伸びし
ろがある（架空）

01



ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

国内サウナ利用者数は5年で 約2倍に拡大（架空データ）



「ととのう」目的の
静寂・自然志向の
高価格帯施設への
需要が伸びている。

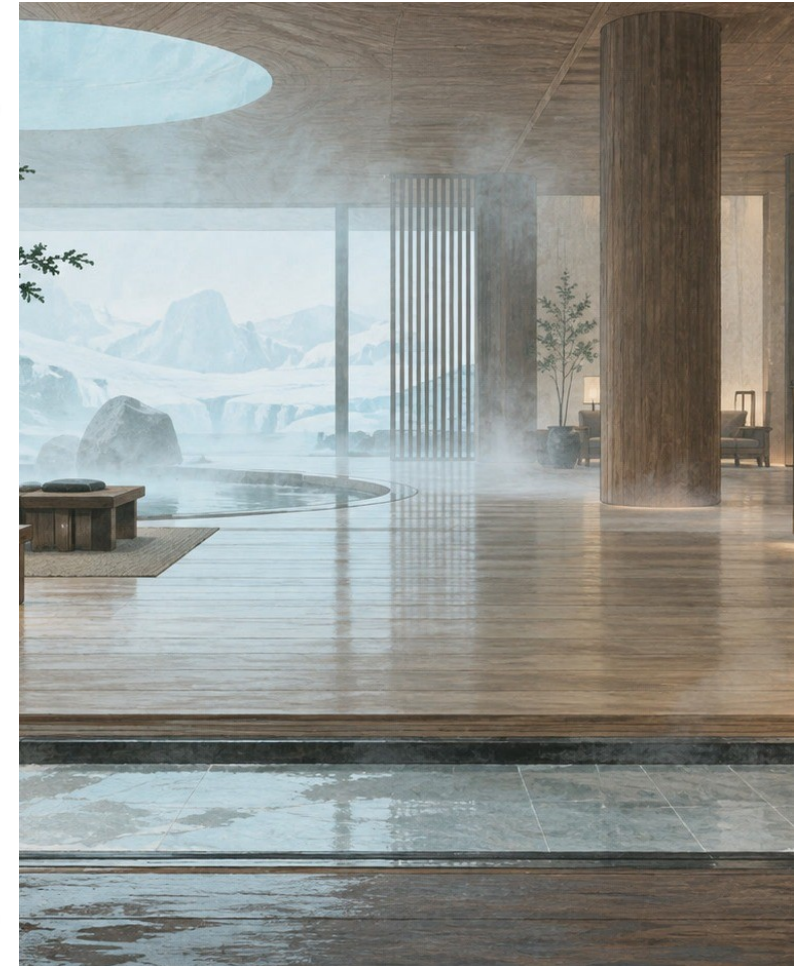


※ 本スライドの数値は出典のない架空データです。

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

都市型高級店と銭湯併設店の中間に 価格・体験の空白帯がある（架空）

施設	価格帯	特徴
 都市型高級サウナ A	高	個室・完全予約制、 価格が高い
 銭湯併設サウナ B	低	気軽だが 混雑しやすい
 氷原の湯（本計画）	中～ やや高	静けさ・少人数制・ Web 予約で 待ち時間を可視化

 静けさ 少人数制 Web 予約

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

コンセプトと施設計画

「静けさと氷」を軸に、少人数制で差別化する



サウナ室・
水風呂・外気浴・
休憩の一方の
動線で構成する



外気浴スペースは
少人数制で
静けさを確保する



料金は一般・
学生の2区分、
90分制で運用する

02



ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

「静けさと氷、深呼吸できる時間。」を軸に、 少人数制で差別化する



世界観は、氷原をイメージした
内装、湯気と氷のコントラスト

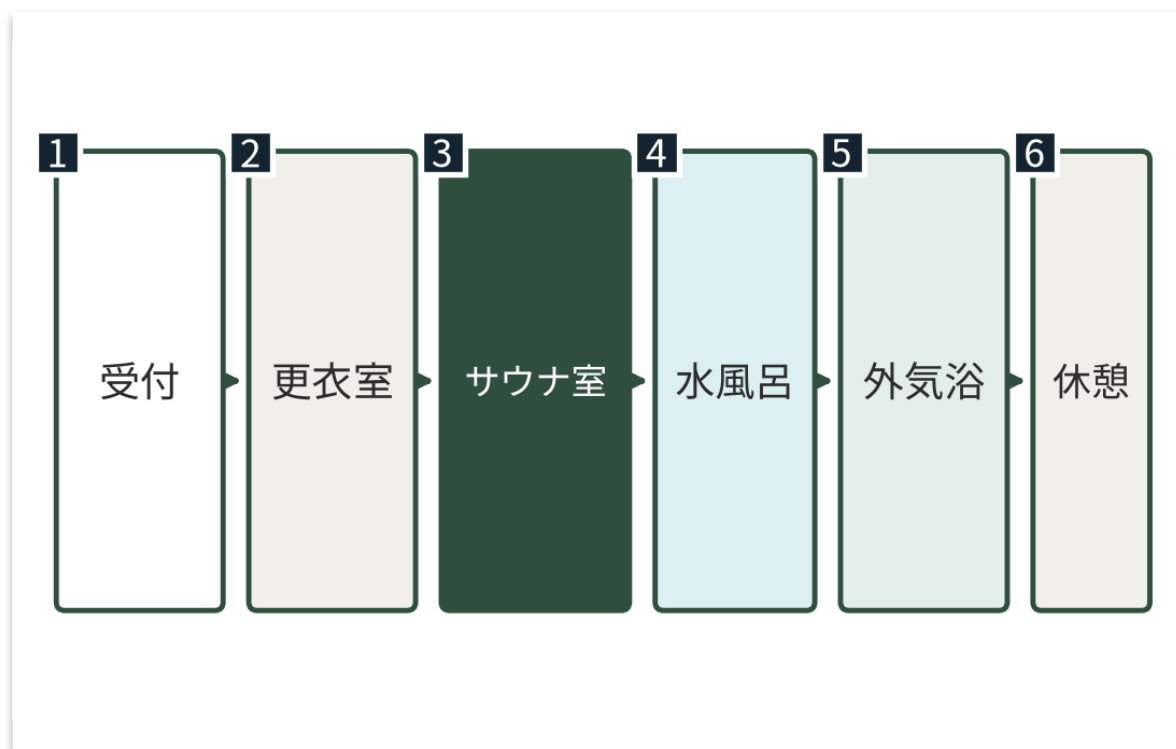


ペンギンは、アイコンの範囲に
留め、キャラクター推しにしない



押し売りをしない接客・控えめな
CTA 設計をサイト・店頭で統一

受付から休憩まで、男女別の 一方方向の動線で構成する



受付→更衣室→サウナ室→
水風呂→外気浴→
休憩の一方方向の動線



外気浴スペースは少人数制で
区画を分け、静けさを確保



動線は男女別に完全分離 (架空)

サウナ室は6名×8枠、外気浴・休憩は少人数で静けさを確保（架空）

	区画	定員・仕様	1枠あたり時間	1日の枠数
🔥	サウナ室	定員6名・ 室温約90℃	90分	8枠
💧	水風呂	定員3名・ 水温約14℃	-	-
〜	外気浴スペース	チェア6脚	90分	8枠
🛋️	休憩スペース	12席	90分	8枠

※施設仕様・予約枠数は公開サイトの掲載内容に準拠（架空）。



ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

一般 90 分は平日 2,200 円・ 土日祝 2,600 円 (サイト準拠)

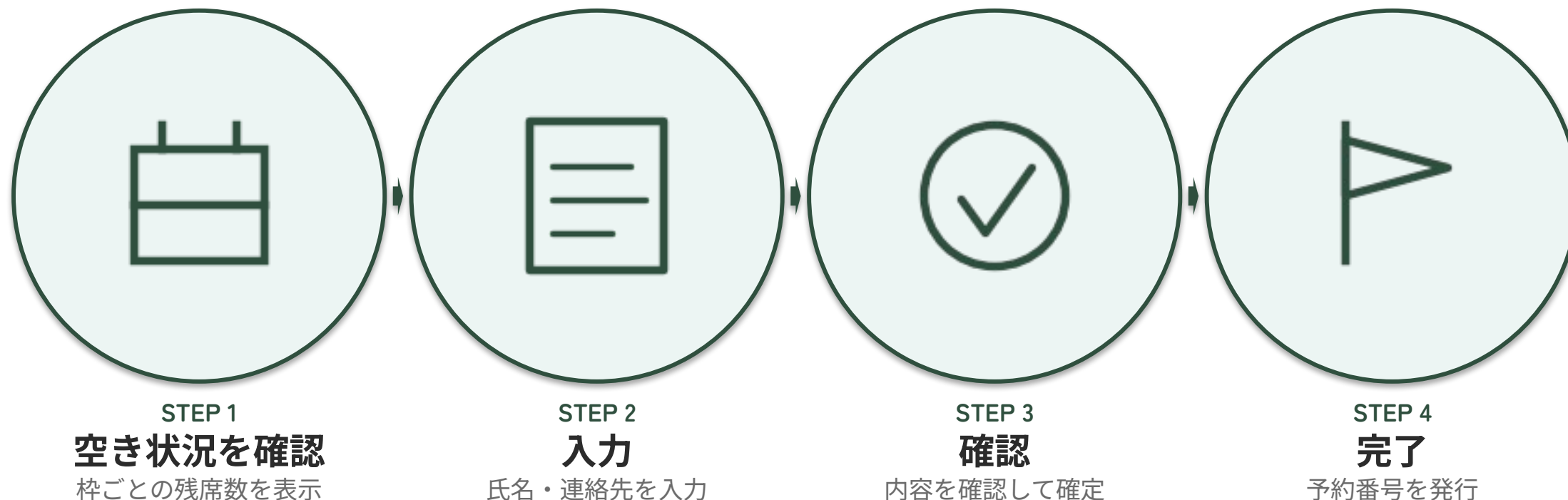
	プラン	平日	土日祝	備考
¥	一般 90 分	2,200 円	2,600 円	タオルセット付
✓	学生 90 分	1,800 円	2,200 円	学生証を ご提示ください
▶	5 回券	10,000 円	10,000 円	発行日から 6 か月有効

※ 料金・プランは公開サイトの掲載内容に
準拠。貸切プランは現時点で設定なし (架空)。

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。



予約はカレンダー→入力→確認→完了の流れ、 二重予約を防止する



サーバ側 validation、CSRF 対策、二重予約防止の
排他チェックを実装する設計方針 (実装予定)。

収支・集客計画

初期投資 4,800 万円、8 か月目に黒字転換 (架空)

¥

初期投資 4,800 万円、
8 か月目に単月黒字化を
見込む (架空)

🕒

什器・システム開発は
合わせて
1 割半 (720 万円) に
抑える計画

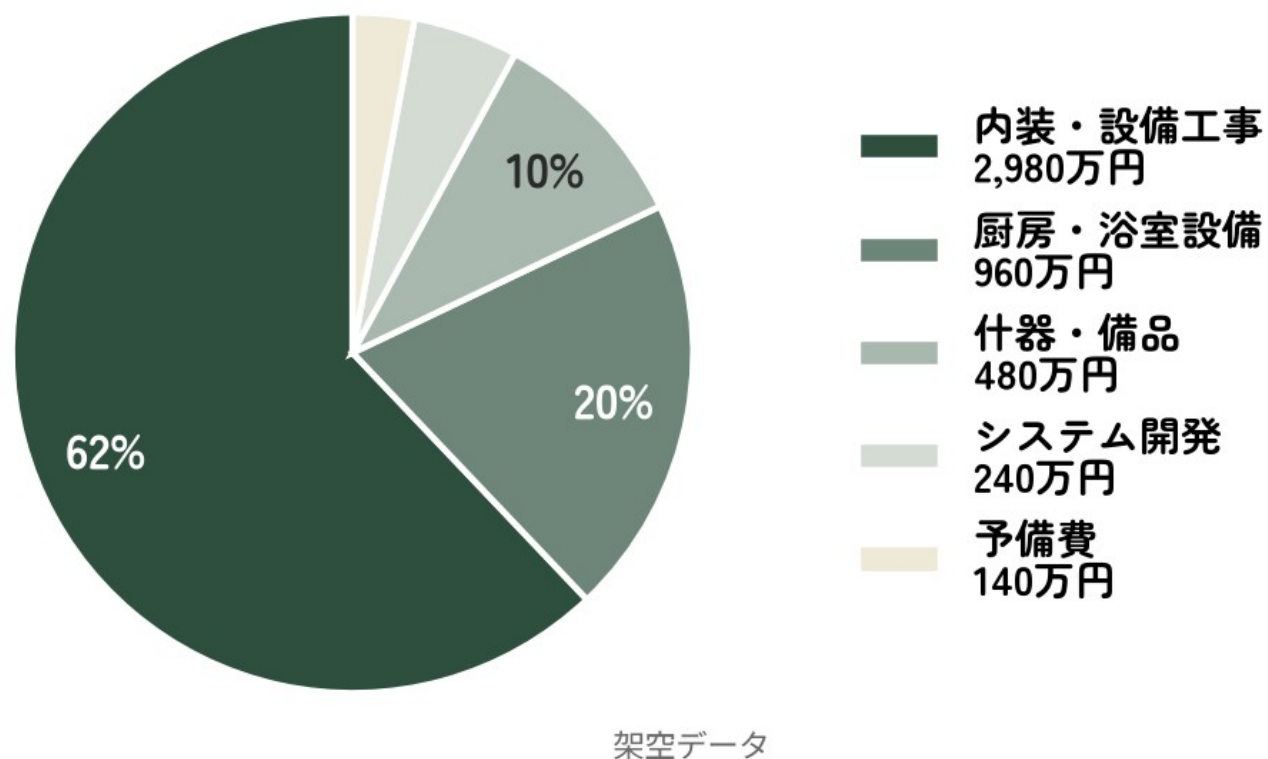
📈

SNS・口コミ・
紹介で集客の 65% を
占める計画 (架空)

03

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

初期投資 4,800 万円の 6 割超は 内装・設備工事（架空）

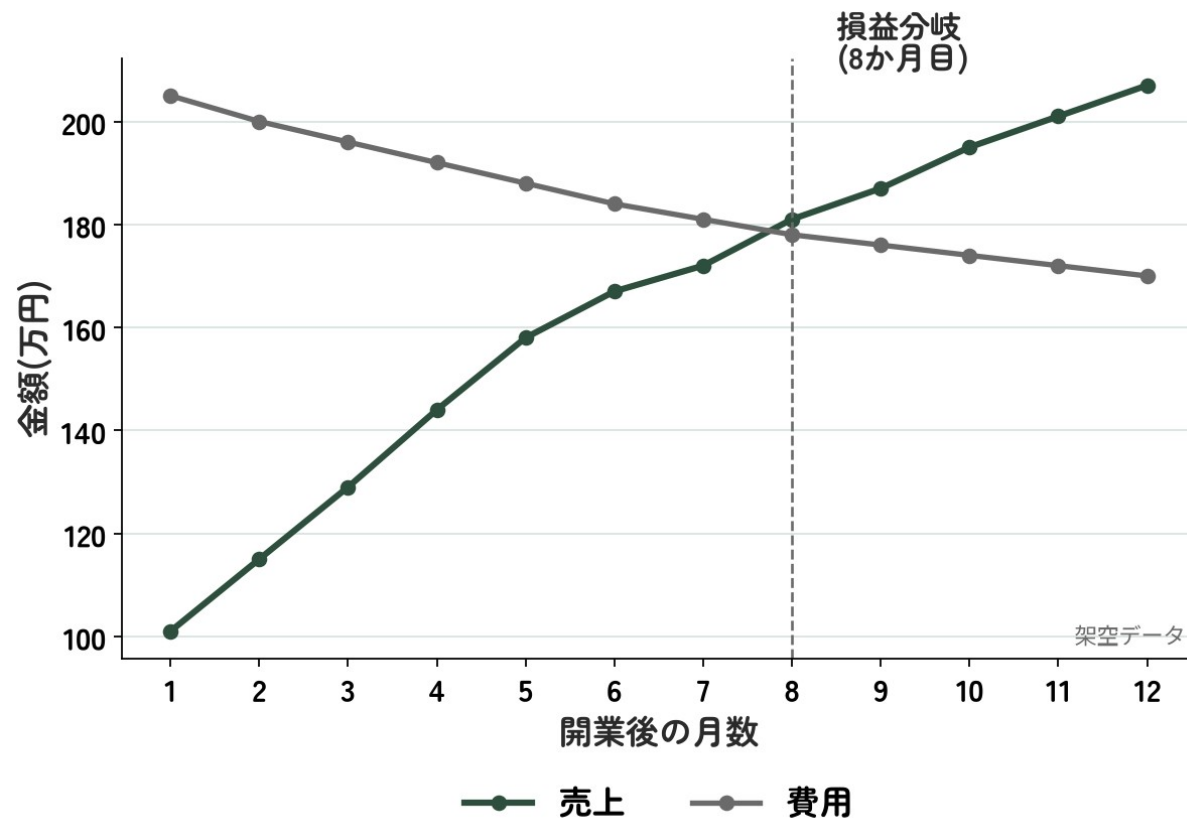


内装・設備工事が投資の中心 (2,980 万円)。
什器・システム開発費は 720 万円 (1 割半) に収める。

※ 架空データ。

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

月次損益は開業後 8 か月目に 黒字転換する見込み（架空）

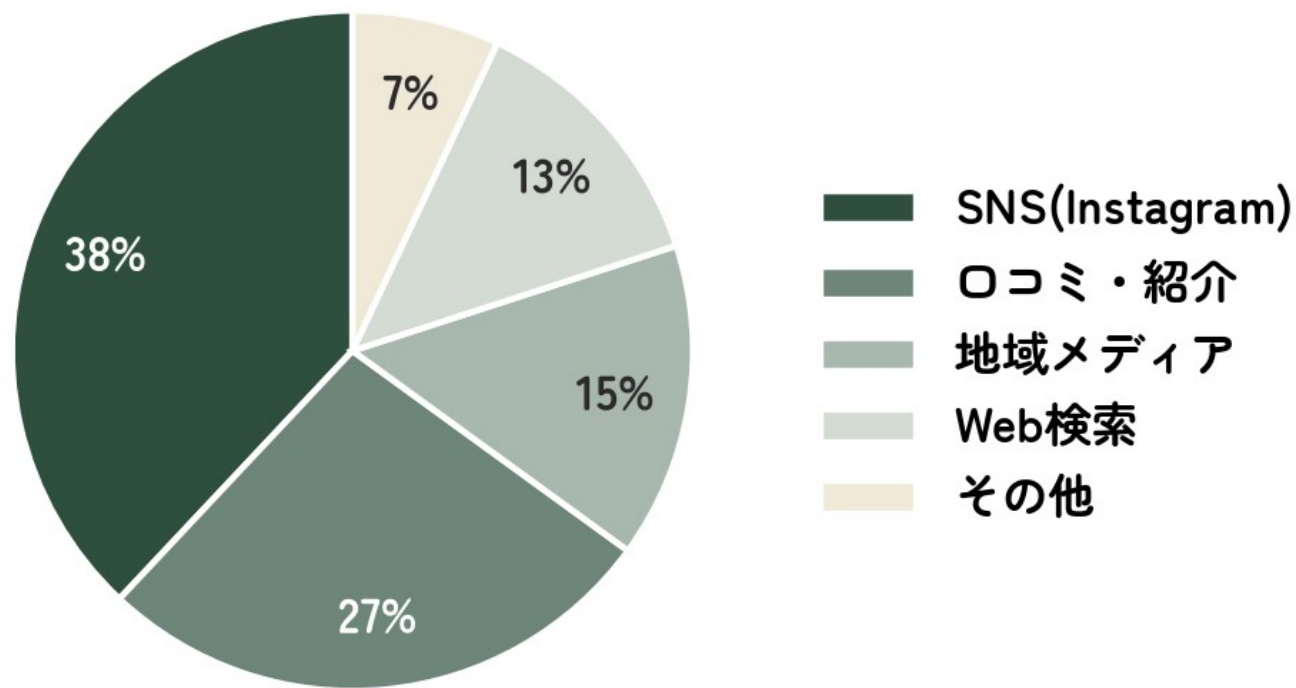


売上が右肩上がりに
伸び、8 か月目に費用と
交差して単月黒字化。
ただし初期投資 4,800 万円の
累計回収には別途数年を
要する見込み（架空）。

※ 架空データ。単月の黒字化（8 か月目）と初期投資の累計回収は別の指標。実際の事業判断には別途精査した数値を用いること。客単価 2,300 円・26 営業日/月・稼働率想定に基づく架空試算。

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

初年度は SNS と 口コミ で 6 割超を獲得する計画（架空）



架空データ

SNS(Instagram) と
口コミ・紹介で 65% を
占める計画。広告費を
抑えた集客を狙う。

※ 押し売りしないトーンを守り、割引訴求は控えめに設定。

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

2026 年 10 月に設計開始、 2027 年 4 月グランドオープン（架空）

時期	マイルストーン	体制（担当）
 2026 年 10 月	内装・設備の詳細設計	事業企画部 + 施工会社（架空）
 2026 年 12 月	工事着工	施工会社（架空）
 2027 年 2 月	スタッフ採用・研修	店長 1 名 + スタッフ 4 名（架空）
 2027 年 3 月	予約サイト確認、 プレオープン	事業企画部（架空）
 2027 年 4 月	グランドオープン	全スタッフ（架空）

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

集客・光熱費・予約障害・採用難の4リスクに 対策を用意する（架空）

リスク	影響度	想定対象	対策
 初期集客の伸び悩み	高	売上	近隣地域への先行体験会と プレスリリース（架空施策）
 水道光熱費の高騰	中	コスト	月次予算に変動費の バッファを確保（架空）
 予約システムの 不具合発生	中	顧客体験	サーバ側 validation で 二重予約を防止予定
 スタッフ採用難	高	運用	地域求人媒体＋紹介制度の併用（架空）



先行体験会



変動費バッファ



二重予約防止



紹介制度

ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。

出店可否・初期投資・開業時期の3点をご承認ください

- 1 出店の可否についてご承認をお願いします
- 2 初期投資予算 4,800 万円 (架空) の承認をお願いします
- 3 開業目標時期 (2027 年 4 月) の承認をお願いします

本資料はポートフォリオ用に作成した架空案件の企画書サンプルです。



ポートフォリオ用の架空案件。実在するサービスではありません。