



企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
松田 圭太

常識への挑戦

私たちは、教育改革と独自のエビデンスが高い運動療法、認知行動療法により、日本No.1の疼痛ケアグループを目指しています。現在、痛みの解消における選択肢は限定的ですが、私たちは心身両面からアプローチできる専門家を育成し、誰もが真っ先に選べる健やかな社会基盤を構築します。売上高100億円への挑戦は、単なる規模の拡大ではありません。100億企業へと成長することで、高度な育成環境を整備し、質の高い人材を全国へ輩出することが可能になります。これにより、地域社会の健康寿命延伸に貢献するとともに、共に歩む社員に対しては、業界最高水準の待遇改善と、次世代の経営者として活躍できる成長機会を約束します。



主力サービス
MSMメソッド養成講座

- 本社所在地：福岡県福岡市中央区赤坂
- 事業概要：腰痛専門整体院運営、整体師向けの技術指導講座、施術家の経営、マーケティングコンサルティング
- 常時使用する従業員：13名
(グループ全体・2026年2月時点)
- 現在の売上高：10億円
(グループ全体：2025年6月期)
- 法人番号：7290001111819
- Web：
<https://medicalbookjapan.co.jp/>

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2031年の売上高100億円達成に向け、年率約25%の成長を計画している。整体院事業を1店舗年商5億円モデルで全国展開し、2031年に整体院事業で売上高約60億円、その他売上合計で約40億円の合計100億円を目指す。さらに、施術者教育事業、サプリメント事業、広告事業、整形外科事業を多角的に展開し、10年後の目標売上高約150億円の達成を目指す。

課題

- ・多店舗展開に伴う建物・設備投資負担への対応
- ・根本改善型施術のため、サービス多角化によるリピート獲得と新規顧客獲得力の強化
- ・専門人材および経営人材の確保・育成体制の構築
- ・大手企業・医療機関等との戦略的提携の推進

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・整体院を中核に、サプリメント販売、リラクゼーション、スポーツジム機能を統合した複合型店舗モデルを確立し、標準化のうえ多店舗展開を加速
- ・教育事業を活用した人材確保・育成・採用の内製化と、サブリー・広告事業等への事業領域拡張およびM&Aの活用による収益源の多層化
- ・疼痛改善・運動療法モデルのブランド確立と、海外展開、大手企業・医療機関との戦略的提携の推進

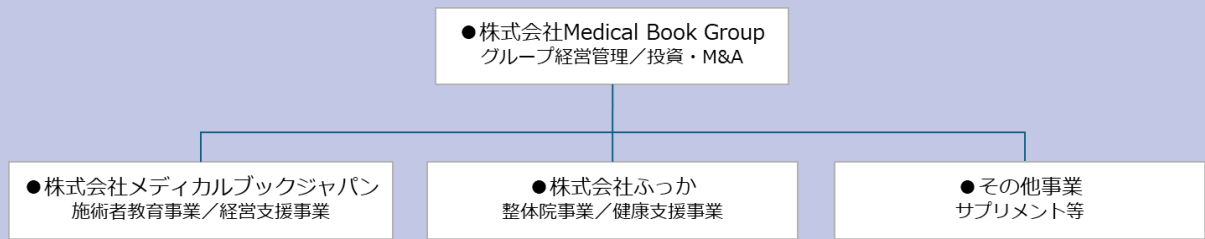
実施体制

- ・全社システム（CRM・財務・評価制度）の導入および責任者配置により、生産性向上と資金管理体制を高度化
- ・(株)メディカルブックジャパンを中核とした教育・採用・評価の一体型人材育成システムを構築し、再現性の高い多店舗展開体制を確立
- ・ロールモデルである企業の元関係者を顧問として迎えており、その監修のもと、店舗展開モデルの高度化および事業拡大を推進

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現に向けた中長期成長戦略

当社グループは、整体院事業を中核とし、教育事業（MBJ）、物販事業（サプリメント等）、将来的な医療関連事業を組み合わせた多角的な事業ポートフォリオを構築している。今後はホールディングス体制のもと、各事業の役割を明確化し、キャッシュ創出機能と投資機能を分離することで、持続的な成長基盤を確立する。売上高100億円の達成に向けては、年商5億円規模の高収益店舗モデルを標準化し、多店舗展開を加速する。単なる店舗数拡大ではなく、一人当たり生産性の向上と再現性の高い教育・評価制度の構築を通じて、安定的な既存店成長を実現する。同時に、教育事業を通じた人材育成・採用基盤を強化し、店舗拡大と連動した組織成長を図る。さらに、サプリメント事業や整形外科領域への展開により収益源を多層化し、事業間シナジーを創出する。また、国内市場のみならず、疼痛改善・運動療法モデルの海外展開も視野に入れ、戦略的提携やM&Aを活用しながら成長を加速させる。これらの施策を段階的に実行することで、売上高100億円を通過点とし、その先の更なる成長を見据えた事業基盤を構築していく。



売上高

