

訪問マッサージ



こころ治療院のご紹介

株式会社こころ

1	事業概要	2ページ
2	事業の特長	3-4ページ
3	7つのメリット（本部サポート）	5-6ページ
4	こころ治療院の3つのポイント	7-8ページ
5	収益モデル	9-10ページ
6	オーナーの主な業務	11ページ
7	オーナーの声	12ページ
8	開業までの流れ	13-14ページ
9	よくある質問	15-16ページ
10	プラン紹介・初期費用の概算	17-20ページ
11	会社概要	21ページ
12	お問合せ	22ページ



事業概要

訪問マッサージとは

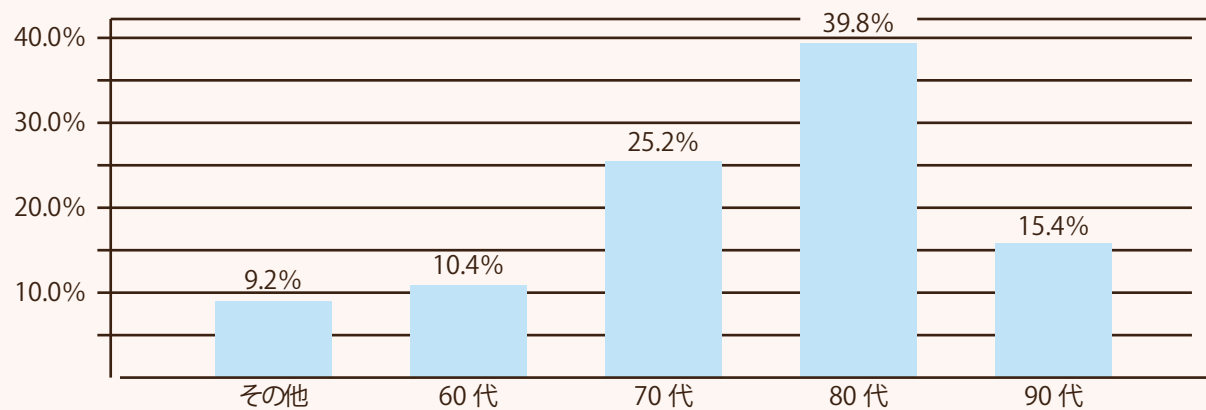
あん摩マッサージ指圧師や鍼灸師という国家資格者が、
通院が困難な方向けにご自宅や入所施設へ訪問し、治療を行うサービスです。



患者様のご利用料金

健康保険が適用されるため、1割負担の方は1回300円～500円ご利用頂けます。

利用者年齢別分布



厚生労働省ホームページより抜粋



事業の特長

低投資、高収益



訪問業態のため、一等地への出店も改装費用も無く、高粗利の事業のため、早い初期投資回収が実現できます。拠点として治療院が必要となりますので、事務所やマンションの1室などでの開業となります。場合により事務所の一画やご自宅での開業も可能です。

安定収益（ストック型ビジネス）



売上が成立する治療の頻度は、患者様のご希望に応じて対応していきます。多くの患者様が1週間のうち、2回から3回という利用頻度となります。さらに、利用の継続率が高いため、新規の患者様が增えるたびに積み上がっていく、ストックビジネスで安定収益を実現できます。

公的保険を利用したビジネス（健康保険適用）



健康保険を利用致しますので、金銭面で患者様は通常の施術費用に対して自己負担金のみで負担になります。自己負担金を除いた部分は、健康保険組合等により、指定口座へ振り込まれるため、貸倒損失などを気にする必要がなく、集客活動などの運営に専念できます。

予約商売（先々の資金計画や予測ができる）



患者様の治療については、患者様のご要望に応じ予約を頂き訪問致します。体調の変化などにより、突発的なご利用の希望はある場合もございますが、基本的には事前にスケジュール希望をお伺いし、訪問致しますので、売上の入金スケジュールを予測し、資金計画を行うことができます。

天候などによる集客変動が少ない



来店型による施術ではないため、基本的には、天候により来店客数に影響してしまい、売上に直接的な影響を受けることはございません。しかし、台風等による悪天候の場合は、移動手段によりますが、スタッフの安全面を考慮し、治療の振替やキャンセルを行う場合もございます。

社会貢献・地域貢献ができる



訪問鍼灸マッサージは、患者様の日常生活動作の改善や痛みの軽減などを行うのがメインです。その為、このサービスを普及させる事で、要介護者を増やさない健康な社会となるため、社会貢献および地域貢献度の高いビジネスとして地域社会に大きな存在意義と役割とともにニーズ大きくあります。

介護保険ではなく医療保険



単位制の介護保険ではなく、医療保険を利用するため、介護業界との競争も発生しません。介護保険を使用した訪問リハビリや訪問看護など連携し協力関係を築き患者様への最適なケアを提供することができます。

『ありがとう！』につつまれる喜び



この事業の最大の魅力は、日々いただく『ありがとう！』のお言葉。コミュニケーションを大切にしている私たちだからこそ、ご本人様、ご家族様、ケアマネージャー様など、皆様からいただく、たくさんの感謝に、日々やりがいをもって仕事に取り組めます。

7つのメリット（本部サポート）

1 開業までのサポート

事業開始までに、開業予定エリアでの個々の状況にあわせて事業計画と一緒に作成し、資金計画も行います。融資や助成金、個人事業主としての届出であったり、法人設立であったり、個々のケースに応じサポートいたします。

2 利用者確保の手法

事業に参入するにあたり、業界未経験者で利用者確保ができるか？という質問が多くあります。様々なアプローチ方法がありますが、営業ツール・営業先・トーク内容など、エリアに合わせた戦略をお伝えいたします。

3 人材確保と定着化する仕組み

この事業に必須の国家資格者ですが、通常はマッサージ師（あん摩マッサージ指圧師）を雇用します。しかし、我々のパッケージは、マッサージ師以外に、鍼灸師（しんきゅう師）と言われる、資格者を雇用することも可能です。雇用形態も正社員のみならず、パート・アルバイト、業務委託など、エリア特性および運営方針に合わせた人材確保を行います。本部からの紹介からの採用も多くあります。また、活躍する国家資格者への充実したサポート体制や評価制度なども整えております。

4 充実した研修システム

業界未経験の方でも参入できる研修システムを導入しています。オーナー向けに、開業前の座学研修、開業エリアでの営業研修、実際の業務に関わるオペレーション研修を行います。施術者向けには、スタートアップ研修とともに定期的な勉強会を行いますので、ご希望によりオーナーも施術者研修への参加も可能です。

5 開業後のサポート

事業としてはストックビジネスといわれるものですが、集客ができなければ、売上の積み上げはできません。集客の手法であったり、同意書の取得手法、利用者対応手法であったり、多岐にわたり、事業を始めてみて疑問点が出てくるのが当たり前です。弊社では、お困り事について、電話やメール、WEB 面談システム、現地への訪問など状況に応じてサポートの質を担保しつつ、スピード感を持って対応させて頂いております。また、加盟店専用サイトにて各種マニュアルやよくある質問、各種ツールをいつでもご確認いただけるよう整備しております。

6 保険請求の仕組み

健康保険適用のビジネスのため、保険請求を行います。保険請求先は、多くあります。本来なら各保険請求先にそれぞれ独自の集計や送付方法にて請求を行い、請求金額があっているか、入金が正しく行われているかを確認する必要があります。この部分を本部で対応させて頂くことで、コンプライアンスを重視しながら、正しい請求を行い、正しく保険請求ができます。オーナー様は、基本的に本部 1 箇所のみで保険請求の書類を送付のみとなります。

7 資金繰りのサポート

通常は保険請求後、2 から 6 ヶ月後程度に保険請求した金額がバラバラと指定口座へ振込みが行われます。加盟店様は、保険請求の送付先が本部 1 箇所同様、入金先は本部からの振込みとなり通常の入金期間より早く、請求後 25 日後に入金されます。

こころ治療院の3つのポイント

1 経営に専念できる仕組み

こころ治療院にご参入頂いている9割が、この介護・医療業界の未経験者や異業種からの参入となっております。弊社もこの治療院のパッケージを作るにあたり、異業種から参入して参りました。

その為、業界特有の慣例等にとらわれることなく、サービス業として誰もが同じ志で、同じサービスを提供できるような環境づくりを行って参りました。

経営者と実際にサービスを提供する施術者との業務の役割分担を整理し、何をいつだれが、どのようにするべきかを明確にし検証していくことで、経営者として専念できる仕組みを構築致しました。



経営に専念できる仕組みがあることで、本事業での安定収益とともに、他事業への関りやマネジメントも行え、多角的に経営されていらっしゃるオーナー様が多いのが事実です。

経営スタイルは、オーナー様に合わせてアレンジ出来ますので、参入の際には、どのようなスタイルで運営を目指されているかをヒアリングし、ご提案させていただきます。

2 施術者確保に強い仕組み

訪問医療マッサージ事業の最大のポイントは、国家資格者の「雇用」と「安定」となります。
これまでは、訪問医療マッサージと言えば、「あん摩マッサージ指圧師」のみの雇用スタイルが主流でした。

こころ治療院では、人員確保にバリエーションがあるという強みがあり、
「鍼灸師」のみ
「あん摩マッサージ指圧師」のみ
「あん摩マッサージ指圧師＋鍼灸師」の資格保有者それぞれの資格保持者がチームとなり、活躍できるパッケージにしております。

雇用のスタイルも、正社員・業務委託・パートアルバイト等
様々なケースに合わせた運営ができます。



3 利益の出やすいビジネスモデル

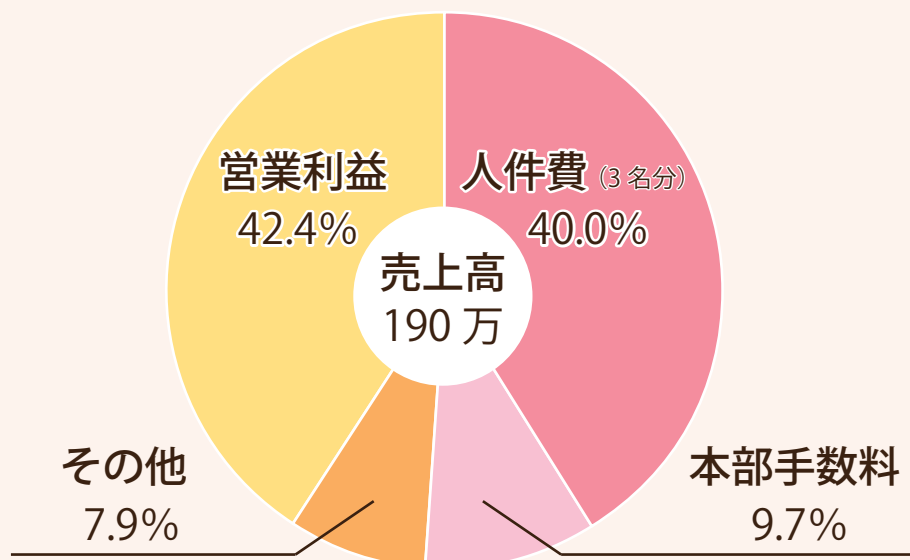
こころ治療院では、訪問医療マッサージならではの固定費が低い部分以外に、運営に必要な人員を必要最小限で対応できるような仕組み・システムを提供させて頂いております。

また、本部手数料についても上限を設定しており、
加盟店様の運営状況に合わせて、利益を確保して頂けるような
ビジネスモデルとなっております。



収益モデル

※月間のイメージ



利益率 **42.4%**

収支モデル	金 額	構成比
売上	1,901,200 円	—
人件費 (3名分)	760,000 円	40.0%
本部手数料	183,600 円	9.7%
その他	151,000 円	7.9%
営業利益	806,600 円	42.4%

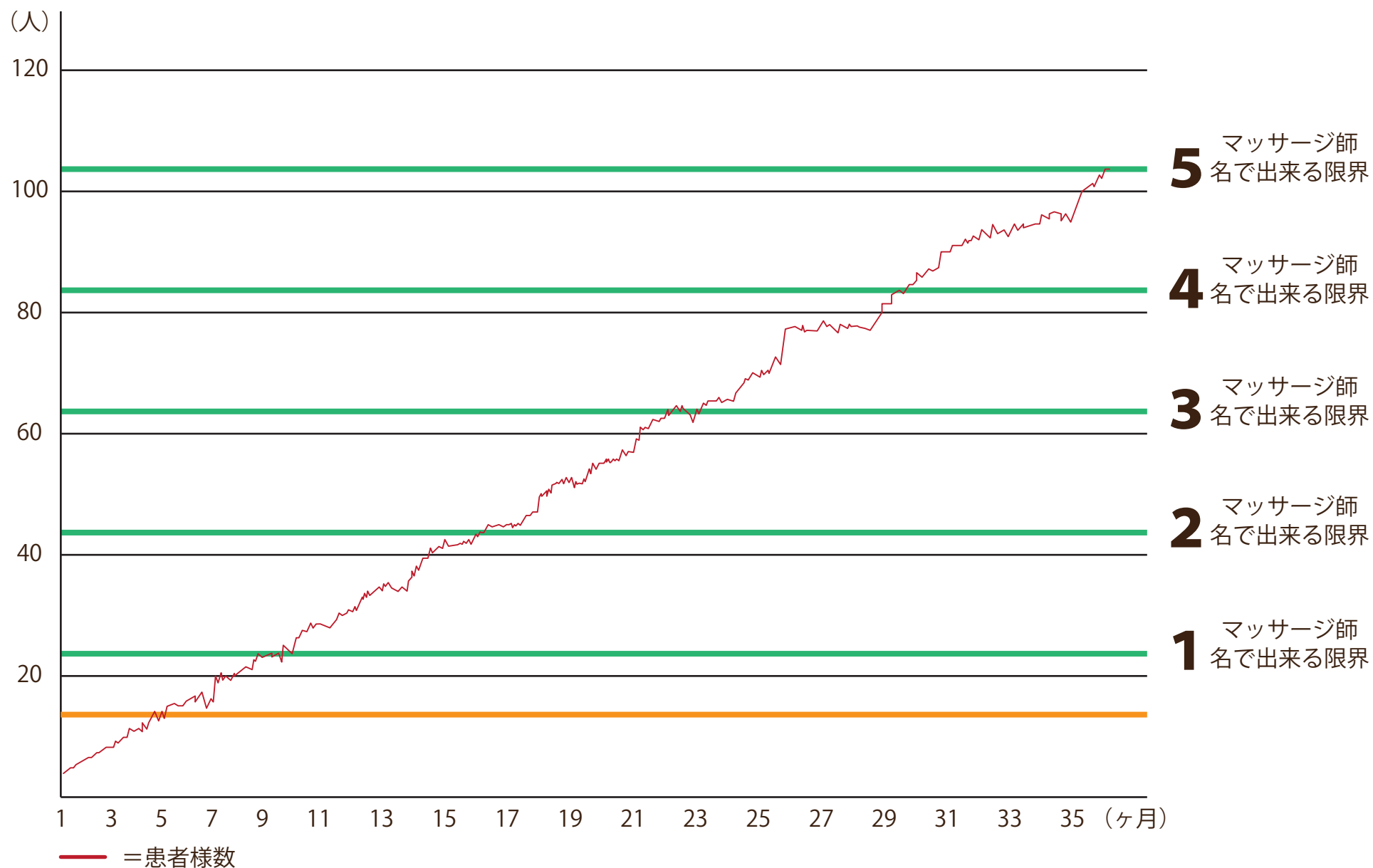
営業利益

約 **80 万円**

(開業 17 ヶ月予想)

※数値はモデルケースであり、これらの数字を保障するものではありません。

時間と共に安定的に売上が積み上がるストックビジネスです。当初の売上規模は小さくても、
マッサージ師の人数を増やしていくことにより、売上・利益ともに安定して拡大していくことがうかがえます。



オーナーの主な業務概要

日々の仕事

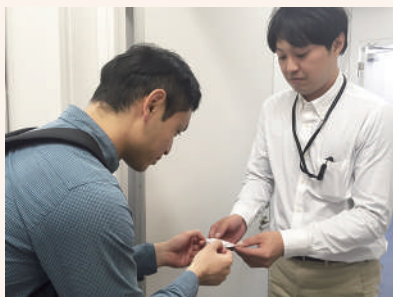
施術者管理



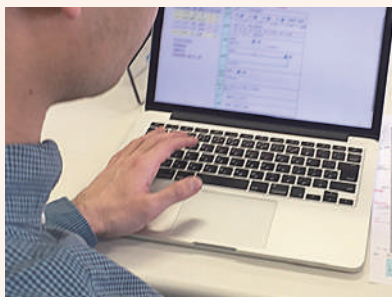
顧客管理



告知・営業活動



請求管理



1日の流れ

9:00

ミーティング

スケジュールや
連絡事項の確認、共有



10:00

営業開始

- ・居宅へご挨拶
- ・同意書取得支援



12:00

(途中お昼休憩)

- ・新規問合せ対応
- ・無料体験鍼灸マッサージ
- ・施術スケジュール調整



17:00

帰社

パソコン業務、管理



18:00

業務終了



オーナーの声

ご利用者様の感動や笑顔で、
施術者に「この仕事のやりがいを感じてもらいたい」

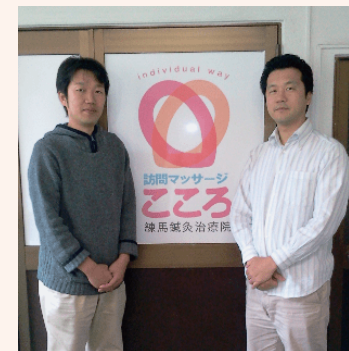
板橋治療院 宮下 忠三オーナー



私は東京都北区の王子で居酒屋 FC を運営してきました。
2012 年夏季にはチェーン内で全国 1 位に選ばれるなど売上は安定していましたが、チェーン全体、業界全体の売上は震災以降急速に減少しており、
外食での多店舗展開には相当に不安を感じておりました。
同じように不安を抱える FC のオーナー仲間が介護業界に参入する、とオーナー会の雑談の中で聞いた事がシルバービジネスにアンテナが立ったきっかけでした。それからはもう、説明会にたくさん行きました(笑)
当初はデイサービスで参入しようと思い情報を集めていました。
ちょうどその頃にこころ治療院のご紹介を頂き、全く未知の業態ということで勉強するつもりで説明会に参加いたしました。
こんなサービスがあったんだ！という驚きと、実家の介護認定を受けている祖母が頭の中でつながった時に、これは社会から必要とされる仕事だと直感しました。他の訪問マッサージ FC もしっかりと(笑)説明会に参加して比較検討はしましたが、こころの理念と私が外食産業を通じて経験してきた考え方に共感を覚え、それが決め手となってこころに参入させて頂くことになりました。

久しぶりに将来のビジョンが描ける事業に出会った

練馬治療院 榎原 朋範オーナー (右) 榎原 洋範専務 (左)



1997 年からインターネットのみで携帯電話の通信販売を行っております。
同業他社に負けぬよう激安価格でお客様にご提供させていただき、
おかげさまでカクコム携帯電話カテゴリ開始から現在に至るまで常に最安ランキング 1 位を維持しております。
しかしながら、携帯電話契約数も日本の総人口を上回るまで普及した事や端末価格の上昇、中古市場の成熟等で売上の上昇が見込めない状況になってまいりました。

参入を決定した主な理由は、

- ・携帯電話事業と共通する点がいくつかある事
 - ・保険適用売上に対して消費税が発生しない事
- といった所です。



今までいろいろな新規事業の話がありましたが
久しぶりに将来のビジョンが描ける事業に出会ったと思っております。

開業までの流れ

1
ヶ月

資料請求

個別相談

ご契約

2
ヶ月

開業準備開始
(研修・求人開始)

STEP : 01 資料請求

訪問鍼灸マッサージの事業内容をご確認いただき、
競合他社含め比較検討ください。

STEP : 02 個別面談

業態研究を行って頂いた後に、疑問点・不安点など
質疑応答形式で解決していきます。

STEP : 03 エリア選定

開業の意思が決まりましたら、開業予定エリアを決定します。

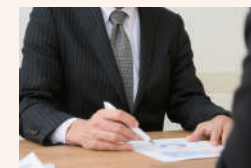
STEP : 04 加盟契約

契約の内容等をご確認いただき、
ご理解ご納得いただいた後に契約を締結します。
その後、資金計画含め事業計画を行い、
必要に応じ融資等や個人事業主としての届出や
法人設立等のサポートを行います。



STEP : 05 オーナー初期研修

オーナー様向けに、事業の概要および
開業までの流れの座学研修を行います。



6
ヶ
月

施術所（治療院）開設

行政審査

開業

STEP：06 物件検索

開業予定エリアでの施術所用の物件を探していきます。
現状のテナントや事務所の一部や、条件が合えば自宅でも可能です。

STEP：07 施術者求人

物件が決まり次第、給与規定等を整備し求人を開始します。
加盟契約後、本部でも事前に求人活動を行っています。

STEP：08 備品設置

施術者の求人後、採用に向けた活動とともに、
事務所としての備品の設置を行っていきます。



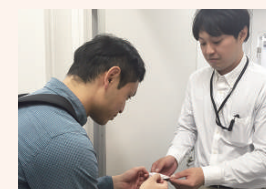
STEP：09 施術者スタートアップ研修

施術者向けに訪問鍼灸マッサージに関わる座学および実技の研修を行います。



STEP：10 開業

施術者の採用が決まり、
準備が整いましたら開業の届出を行います。



STEP：11 フォローアップ研修

実践に即した営業同行や請求業務などのオペレーション研修や、
システム研修等を行い、事業の細かい部分を習得していただきます。

※上記は目安のスケジュールです。求人状況により変動致します。

よくある質問

①未経験者でも運営できますか？

はり・きゅう・マッサージのサービス提供に関しては、国家資格者の施術者が対応致します。
スタッフを雇用したサービス業であるため、オーナー様のこれまでのご経験が生かせます。
新規参入の方でも運営できる、ノウハウと成功事例・失敗事例等などの仕組みがあります。

②訪問マッサージの本部が多くありますが、何が違いますか？

基本的なサービスは大きな違いはございません。
各本部による独自のノウハウの対価として、初期費用でいえば加盟金や導入費を設定しています。
大きく異なるのは、この事業を運営するにあたり大事なお金の流れをサポートするか否かの部分で、手数料がそれぞれ異なっています。具体的には、売上が入金されるスピードを早期にする立替制度があるのかないのか、というところです。

③シルバービジネス参入を検討しています。最初は何が良いでしょうか？

事業にかける予算にもよるかと思いますが、制度ビジネスや民間のビジネスも考慮すると、現状では、

- ・初期投資が低いもの
- ・参入障壁がある程度あるもの
- ・持続的に事業が継続できるもの

が宜しいかと存じます。

次に、自身が最前線でサービス提供する側になる可能性があるのか、経営者・オーナー業のみ行いたいかという観点から検討する必要があります。シルバービジネスの入口として、この訪問医療マッサージ事業に参入されるオーナー様も多くいらっしゃいます。これまでの実績として訪問医療マッサージ参入後、

- ・訪問看護事業
- ・有料老人ホーム紹介業
- ・配食事業

などの展開を行われていらっしゃいます。

④国家資格者である施術者は採用できるの？

採用そのものは可能です。

雇用形態も、正社員・パート・アルバイト・業務委託など、様々な形態で対応できますが、簡単ではありません。

サービスを提供する最前線の施術者のため、採用前によく話し合い、お互いのミスマッチがないように進めていく必要があります。

採用コストも業界的に比較的高いケースが多いです。

弊社では、スタッフの公私ともに充実できるような環境づくりを行っており、仕組みもございます。

⑤加盟検討にあたり、詳しく説明を聞きたいのですが？

お電話や問い合わせフォームよりお問い合わせください。

状況に合わせて、お電話・メール・対面やWEB面談等を用いて対応させていただきます。

開業予定地での面談・説明会等も対応させて頂いておりますので、お気軽にお問い合わせください。

⑥開業費用・運転資金など、資金面の相談は可能でしょうか？

ヒアリングさせていただき、状況により、適した対応策をご提案させていただきます。

融資や助成金・補助金や本部分割制度等様々な形で、ご要望にあわせた最適な形で資金面の課題を解決させていただきます。



プラン紹介 ◆通常プラン◆

＜＜初期費用＞＞ ※価格は全て税別となります。

☒ 加盟金	1,500,000 円／治療院 ※1,000,000 円／治療院（2 店舗目以降）
☒ 研修費用	300,000 円／人 ※100,000 円／人（2 人目以降）
☒ レセプトソフト導入費用	50,000 円／治療院
☒ レセプトソフト ID 発行	35,000 円／施術者

＜＜月額費用＞＞ ※オープン日起算

※請求代行・療養費立替制度の手数料も含まれております。

☒ ロイヤルティ	50,000 円／施術者（1 人目） 30,000 円／施術者（2 人目）加算 20,000 円／施術者（3 人目）加算 0 円／施術者（4 人目以降）
--	---

※上限、1 治療院あたり 100,000 円となります。

☒ レセプトソフト使用料	30,000 円／施術者 ※20,000 円／施術者（2 人目以降）
--	------------------------------------

初期費用の概算◆通常プラン◆

	項目	金額	備考
確定費用	加盟金	1,500,000 円	1 治療院契約
	研修費用（1 人目）	300,000 円	2 人目以降 100,000 円 / 施術者
	システム導入費用 （ID 発行費用含む）	85,000 円	2 人目以降 37,800 円 / 施術者
概算費用	広告宣伝費	250,000 円	概算（採用関連含む）
	器具・什器備品	100,000 円	概算
	物件取得費	250,000 円	概算（既存利用時はゼロ）
	その他	50,000 円	概算
合計		2,535,000 円（価格は全て税別）	

プラン紹介 ◆会費プラン◆

＜＜初期費用＞＞ ※価格は全て税別となります。

☒ 初期費用 0 円

＜＜月額費用＞＞ ※オープン日起算

※請求代行・療養費立替制度の手数料も含まれております。

☒ 会費 40,500 円

☒ ロイヤルティ 50,000 円／施術者（1 人目）

30,000 円／施術者（2 人目）加算

20,000 円／施術者（3 人目）加算

0 円／施術者（4 人目以降）

※上限、1 治療院あたり 100,000 円となります。

☒ レセプトソフト使用料 30,000 円／施術者 ※20,000 円／施術者（2 人目以降）

初期費用の概算◆会費プラン◆

項目	金額	備考
広告宣伝費	250,000 円	概算（採用関連含む）
器具・什器備品	100,000 円	概算
物件取得費	250,000 円	概算（既存利用時はゼロ）
その他	50,000 円	概算
合計	650,000 円（価格は全て税別）	

概算費用

会社概要

社名	株式会社こころ
役員	代表取締役社長兼 CEO 加藤 健 取締役副社長兼 COO 岩永 雄介
所在地	〒171-0014 東京都豊島区池袋 2 丁目 41 番 6 号 第一シャンボールビル 5 階 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 2-5-4 千代田ビル西館 8F
資本金	3,000 万円
設立	2012 年 6 月
事業内容	訪問医療鍼灸マッサージ こころ治療院の運営 訪問医療鍼灸マッサージ こころ治療院のチェーン本部運営 地域密着型通所介護事業 こころデイサービスの運営 医療・介護事業運営コンサルティング

お問合せ

まずはお問い合わせください

個別
面談

開業
相談

資金
相談

開業
シミュレーション

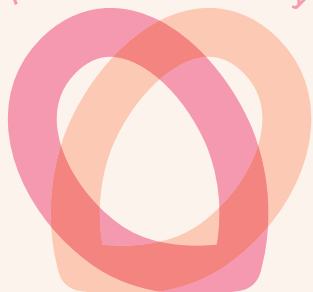


0120-948-731



supportcocoro@cocoro-group.com

individual way



株式会社こころ

〒171-0014

東京都豊島区池袋 2丁目 41 番 6 号 第一シャンボールビル 5 階

<https://cocoro-group.com/>