

# フレアスメディカルケアホーム

フレアス ●東京都品川区



澤登拓  
社長

**Profile** ●さわのぼり・たく 山梨県生まれ。北陸大学外国語学部へ入学。留学先の中国で東洋医学を学び、帰国後、東海医療学園専門学校を卒業。1999年あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師の国家資格を取得。治療院勤務を経て、2000年に株式会社フレアスを起業。

訪問マッサージチェーンをFC展開して急成長を遂げてきたフレアスが、さらなる大成長に向けて大きな変革期を迎えている。終末期の専用緩和ケア施設の「ホスピス」を中心に施設系介護サービスの事業展開を本格強化していく。これにより、3年後に売上高3倍、営業利益は20倍に急成長する見通しだ。2019年にマッサージ業界から初の株式上場を果たした同社だが、上場5年目にして、まさに「生まれ変わる」ような大改革の時を迎えようとしている。

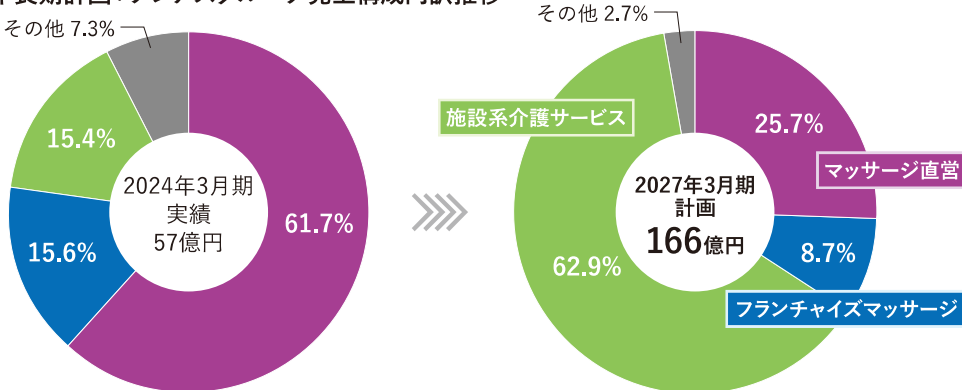
## 「ホスピス」主体に施設介護事業で急成長 3年間で売上3倍、営業利益20倍へ

### コロナを契機に新事業展開

現在、同社の全売上高のうち8割近くをマッサージ事業が占めており、施設系介護サービスの割合は15%しかない。しかし、3年後には施設系が63%と、マッサージ事業の34%を大きく上回り逆転する計画だ。全体業績もここ数年で様変わりする見込み。2024年3月期の売上高57億円は、3年後の2027年3月期には、一気に3倍の166億円に。営業利益は、約1億円から20倍の20億円へと急拡大を計画している。この大改革を牽引するのが「ホスピス」事業だ。同社のホスピス事業は現在、5カ所で開設済みだ。2023年3月に開設した三重県四日市市の1号店を皮切りに、同年9月に静岡市駿河区、12月に神奈川県相模原市、そして今年5月に東京都板橋区、6月に神奈川県横浜市と続々オープンしている。

同社は2019年に上場したが、上場のわずか1年後に新型コロナウイルス

■中長期計画：フレアスグループ売上構成内訳推移





▲高齢者からのニーズが高い訪問マッサージ

イルスの流行に見舞われ、主力の訪問マッサージ事業はその影響を大きく受けた。コロナ禍中にも施術を求めめる高齢者からのニーズはあったものの、感染対策のために利用者の自宅や高齢者施設への出入りが難しくなってしまったという。

結局、コロナ初年度の2021年3月期は赤字を計上せざるを得なかった。以後、その建て直しをしつつ代わりに何かできることを探していたところ、行くべき道がハッキリと見えてきたという。澤登拓社長は施設系介護事業に参入した経緯を次のように語る。

「マッサージはすごく喜ばれるやりのある仕事なんです。寝返り

を打てなかった方がマッサージを受けたことでできるようになったとかポータブルトイレが使えようになつておむつを使わずに済むようになったとか。でも、東の間、病院に入院して最期亡くなつたらしいよと……。最後まで一緒にいたいなと思つたんです。最後の最後まで。そこで施設介護をやらうと考えました」

もともと、同社の祖業は医療系のマッサージ事業のため、医療依存度が高く人材確保がしやすいという強みがあった。さらに、ちょうどその頃、施設介護に強い上場会社センターケア・ホールディング（東京都中央区）の前社長関根竜哉氏を役員として迎え入れている。そこで、まずは看護小規模多機能型居宅介護（以下・看多機）事業を2022年3月に開始。2024年3月時点で、看多機は8拠点を運営中だ。看多機事業に好感触を感じた同社は、続いてホスピス事業に取り組むことにした。結果的に同社のホスピス事業はM&Aにより始まった。同社がホスピス事業に参入する旨をリリースしたところ、ホスピス運営の上場大手企業アンビス・ホールディングス（東京都中央区）のグループ会社アンビス（東京都中央区）が三重県四日市市の「医心館 四日市」のM&Aを持ちかけて来た。同施設は202

### ■ホスピス施設における成長要因

既存上場企業  
居室合計値※※  
**約8700室**  
まだまだ  
足りないのが実情

看取り難民  
約47万人※  
(2030年予想)

ポイント



看取り難民の  
受け入れ先としての  
**成長可能性**

※出所：厚生労働省：今後の看取りの場所（2009年）

※※ホスピス既存上場企業4社の居室数（定員数）の合計値：2024年5月時点開示数値（同社調べ）

3年3月にフレアスガリニューアルオープンさせ、稼働率100%を達成。現在、グループ内では収益トップの施設となっている。

「**看取り難民**」増加で  
**30倍の市場ニーズ**

ホスピスは一般的に余命半年以内の人が入院入居の対象となり、積極

的な治療はせず、代わりに痛みや苦痛を和らげるケアを受けながら人生の終末期を過ごすための施設だ。超高齢化社会の進展で、病院のベッド数は不足している。団塊の世代が後期高齢者の年齢に差し掛かっていることに加え、75歳以上のうち80%が病院で亡くなるという前提で考えると、2025年以降は終末期患者を看取るためのベッド数が大幅に不足する。2030年予想では、47万人の患者を病院で看取ることができなくなると言われている。

今後は、終末期を過ごす場所の選択肢の一つとして、ホスピスのニーズが急速に高まっていくことが予想される。

「ほとんどの人が病院で亡くなるというのは味気ないと思いますし、国民も望んでいないのではないのでしょうか。住み慣れた一番の家で、それが無理なら住み慣れた地域で、わがままに過ごして自由に亡くなつていくのが良いのではないかと思います。そこでホスピスに注目が集まっているのです」（澤登社長）

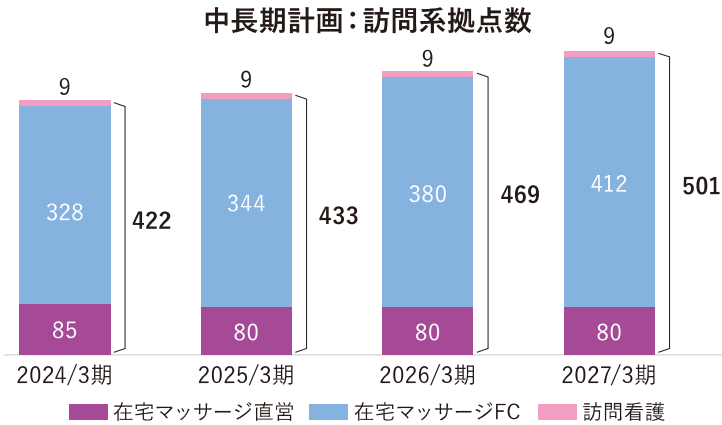
国内にあるホスピスは、現状で200施設に満たないと言う。1施設当たりの入居可能数が50人と推計しても約1万人前後しか利用できない計算だ。こうしたことから、今後ホスピス市場には30倍のニーズが見込

めるといふ。

同社は今後、ホスピスの開設を加速化し、全国展開を進めていく。

すでに満床となっている静岡の施設では、入居待ちの患者がいることを鑑み、近くに2号店目をオープンさせる計画だ。そのほかにも、2024年中には埼玉県の草加、神奈川県厚木、小田原などでもオープン予定。2025年には、三重県の四日市の2号店、静岡県では3号店の開設が予定されている。

2025年3月時点でホスピス



の運営拠点数10拠点を目指している。さらに、中期経営計画では、2027年3月末時点で全国26拠点、居室数1006室を見込んでいるという。しかも現時点で運営されているホスピスの規模は、入居数30人を下回る規模だが、今後は入居可能数40人以上を前提に大型化していく予定だといふ。

### 年間80万回利用されている マッサージ事業とのシナジー

一方、祖業のマッサージ事業においても、今後の成長を図るとともに、施設介護事業とのシナジーを図っていく計画だ。

同社のマッサージ事業は、ケアマネジャーからの紹介を受け、医師の同意の下で在宅マッサージを施術するサービスだ。利用者は医療保険法対象者で要支援者や要介護者となる。マッサージ師が全国の拠点から利用者自宅などを訪問し、リンパ、腱、内臓にアプローチするマッサージを施術する。2024年3月時点で、直営だけで全国に85拠点を展開中だ。同社のマッサージ直営事業の累計利用者数は2024年3月時点で9万9344人となっており、10万人を目前に控えている。また、年間3年後には年間施術件数100万回

の達成を目指している。さらにFC展開による拠点拡大も図ってきた。

同社は、訪問マッサージ治療院「レイス治療院」のFC事業を運営するオルテンシアハーモニー（東京都渋谷区）を、M&Aにより2020年6月に子会社化した。その後もFC中心の出店拡大で、FC拠点数を2024年3月時点で328拠点まで増加させている。3年後の2027年3月期には412拠点に増加する見通しだ。

今後は在宅マッサージとホスピス・看多機の両事業で、互いにシナジーを創出していく。

「ホスピスのビジネスモデルに当社のエッセンスを入れることで、我々にしかできない事業を作ろうと考えています。そのために、一番重要なのがマッサージです。年間約80万回の施術件数がある当社のマッサージ事業は、業界一だと自負していますし、実際に利用者満足度も高いです。利用者の方にとって、最後の最後まで自分らしく過ごせる居場所を作り出そうと考えています」

（澤登社長）  
同社のマッサージの競争優位性は



▲マッサージ事業とのシナジーで「痛みの無いホスピス」を目指す

痛みの緩和にある。「痛み」の第一人者である東京大学医学部附属病院の住谷昌彦氏の協力のもと、マッサージによる疼痛の緩和ケアの研究を行っている。マッサージを組み合わせ、痛みの無いホスピスを作る方針だ。

### 従業員が辞めない仕組みで 離職率の低減に注力

マッサージ事業も、ホスピスや看多機といった施設介護事業も、その運営上最も重要なファクターとなる

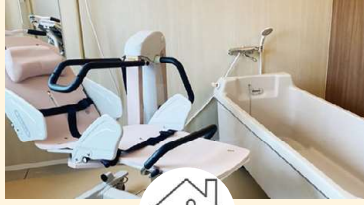
## 同社の特徴「入退院から看取りまで寄り添う」

訪問鍼灸マッサージ



病院

看多機(看護・介護・リハビリ)



自宅

ホスピス(看護・介護・リハビリ)



施設

のは人材の確保だ。

同社では従業員が辞めない仕組みづくりで、離職率にこだわっている。離職率5%を目指し、最低でも10%を超えないことを目安としている。介護業界の平均的な離職率が約15%と言われており、10%を下回れば定着率が良いと言える。なお、マッサージ事業では8%をキープしているという。

ホスピスにおいては、看護師が鍵を握る。看護師の低い離職率を達成している背景には、教育の徹底があるという。同社では日本全国で有数の高い技術を持つ看護師が指導に回り、オープンングスタッフの教育を行っている。スタッフとのカンファレンスやマッサージ施術など、指導のノウハウも自社でマニュアル化し進めているという。

また、看護師等の資格を持ちながら看護師等として就業していない「潜在看護職」は、有資格者のうち3分の1ほど存在すると推計されている。そこで、看護資格を持つ休職看護師をどのようにして採用していくかが今後鍵となるという。

「ホスピスは、365日24時間体制で、夜間も人手が必要なため、施設には入居者と同程度の人数の職員が働いています。何人もの看護師さんが必要ですが、業務のほとんどが看

護師さんによって回っています。つまり、ホスピス事業で人材採用をすすめるにあたり、最も重要になるのは、働く人が看護師さんだということですね」(澤登社長)

**事業利益率は月20%、  
投資利回り5〜8%**

今後さらに、ホスピス事業を多拠点化していくにあたって、もう一つ重要な要素が、土地を提供してくれる地主オーナーの開拓だ。幸いにして、近年はマンションやアパート以外の非住宅への投資を始める人が多い。その中でホスピスなど社会貢献できる事業が注目を集めている。そのため、施設介護に対して前向きに捉えるオーナーは増えつつあるという。

「ダイレクトに社会貢献に繋がるのが、施設系へ投資するメリットの1つです。実は今回、静岡で建設していたらオーナーは80代のご夫婦。『自分たちの土地でこうやって喜んでもらえる人たちがいるんだったら是非投資したい』と言ってくれました」(澤登社長)

約30台分の駐車場スペースなども考慮に入れると、ホスピス1棟を開設するためには400〜600坪の土地が必要となる。48床タイプでホスピスを開業した場合の収支モデル

は、月商が約3600万円、利益率は22%。これは、入居者1人あたりの売上と施設のベッド数の掛け合わせだ。ほかの介護施設と異なるのは、医療保険の割合が高いことで、収入の6割を占める。そのためには前述の通り、看護師の確保が重要となるが、事業の収益性、安定性はほかの介護施設より大幅に高くなる。

オーナーからは土地を1平米7万〜7万5000円で借りる想定だ。建設費は大きさによるが、1施設あたり5億〜7億円ほど必要になる。利回りは約5〜8%で推移し、オーナーには30年間固定で家賃を支払う。今後は需要増が予想されるため、同社は現在のホスピス拠点5カ所を2027年3月期に20カ所まで増やす計画だ。

「当社のホスピス事業は、適正価格で良い場所にある物件を確保することや、人材を採用してどう教育、定着させていくかという事業のパターンがすでに固まりつつあります。ですので、今後はホスピス事業の取り組みが中心になるでしょう。ただ、ホスピスに注力すると言っても、創業であるマッサージが中心であることは変わりません。マッサージ事業をおろそかにすることなくFCも直営も展開を進めていくつもりです」(澤登社長)