

フランチャイズ加盟説明会資料



全国の事業所が
継続してサポート!

店舗継続率

99% ※

※FCフレアス 2021年6月現在

直営店舗で築き上げた「確かな業界ノウハウと運営力」

株式会社 **フレアス**

〈東証マザーズ上場〉

Copyright © fureasu All Rights Reserved.

在宅マッサージとは？

リラクゼーション

もみほぐし

整体

スーパー銭湯

ではない



国家資格を持った
施術者がご自宅にお伺いし、
マッサージ・鍼・灸を行います

介護保険と医療保険の違い



介護 保険

- 65歳以上で介護認定を受けた方が利用可能
- 40歳から介護保険料の支払い義務が発生するため、**財源に限りがある**
- 介護認定区分により負担額が変動
- 要支援1～2、要介護1～5に分かれる



医療 保険

- 0歳から利用可能
- 健康保険料として就労者から徴収のため **財源の幅が大きい**
- 自己負担額は年齢によって変動
- 69歳までは3割負担、70～74歳は2割負担、75歳以上は1割負担（例外あり）



利用者の負担は
1回300～500円程度※

※後期高齢者自己負担1割の場合



通院が難しい
高齢者向け



ご自宅や施設へ
出張して施術

私たちが知らない高齢者の辛さ



医療保険で行うマッサージの対象となるのは？

症状で判断されます。その症状は以下の2つが主になります。

症 状	左記症状が起こりやすい病名
筋 麻 痺	脳疾患 脳卒中（脳梗塞・脳出血・くも膜下出血）、一過性脳虚血発作、脳腫瘍、慢性硬膜下血腫 小児疾患 急性小児片麻痺、小児麻痺（脳性マヒ）、日本脳炎、 脊髄・神経系疾患など 神経ペーチェット病、筋萎縮性側索硬化症（ALS）、ギラン・バレー症候群 多発性硬化症、脊髄空洞症、急性脊髄炎、脊髄の血管障害、脊髄の腫瘍 筋ジストロフィー、重症筋無力症、多発性筋炎、シャルコー・マリー・トゥース病
関 節 拘 縮	筋麻痺症状からの疾患 変形性関節症（股関節・膝関節） 各関節周囲の手術後（大腿骨頸部骨折など） 加齢や筋力低下による廃用症候群



治すことは難しいが、
人が人らしく、
自分でできる喜び

その人らしく生きる喜びを提供し
高齢者の生活を支えます

会社概要

【社名】株式会社フレアス

【設立】2002年4月(創業2000年7月)

【事業内容】

1: マッサージ事業(保険適用マッサージサービス)

2: 訪問看護事業(訪問看護サービス・訪問介護サービス)

【東京本社】東京都渋谷区初台二丁目5番8号(西新宿豊国ビル2F)

【本店】山梨県中巨摩郡昭和町西条1514番地

【代表者】代表取締役社長 澤登 拓

【資本金】2億9000万円



2019年3月「鍼灸マッサージ業界」で初の上場
2020年7月で「創業20周年」



会社理念

人と人とのふれあいを大切にし、社会貢献すると共に、社員の物心の幸せを追求する

経営ビジョン

全国津々浦々に一人でも多くの方に速やかにフレアスのサービスを提供し、日本の在宅事情を明るくする。

より高い技能を基に利用者の満足度を高める「**高付加価値マッサー[※]ジ**」を、
国家資格者である**マッサー[※]ジ師**によって、
在宅訪問で提供するサービスカンパニー

※従来のマッサージに比べ、より高い技能を基に利用者の満足度を高める施術と定義

東証マザーズ上場

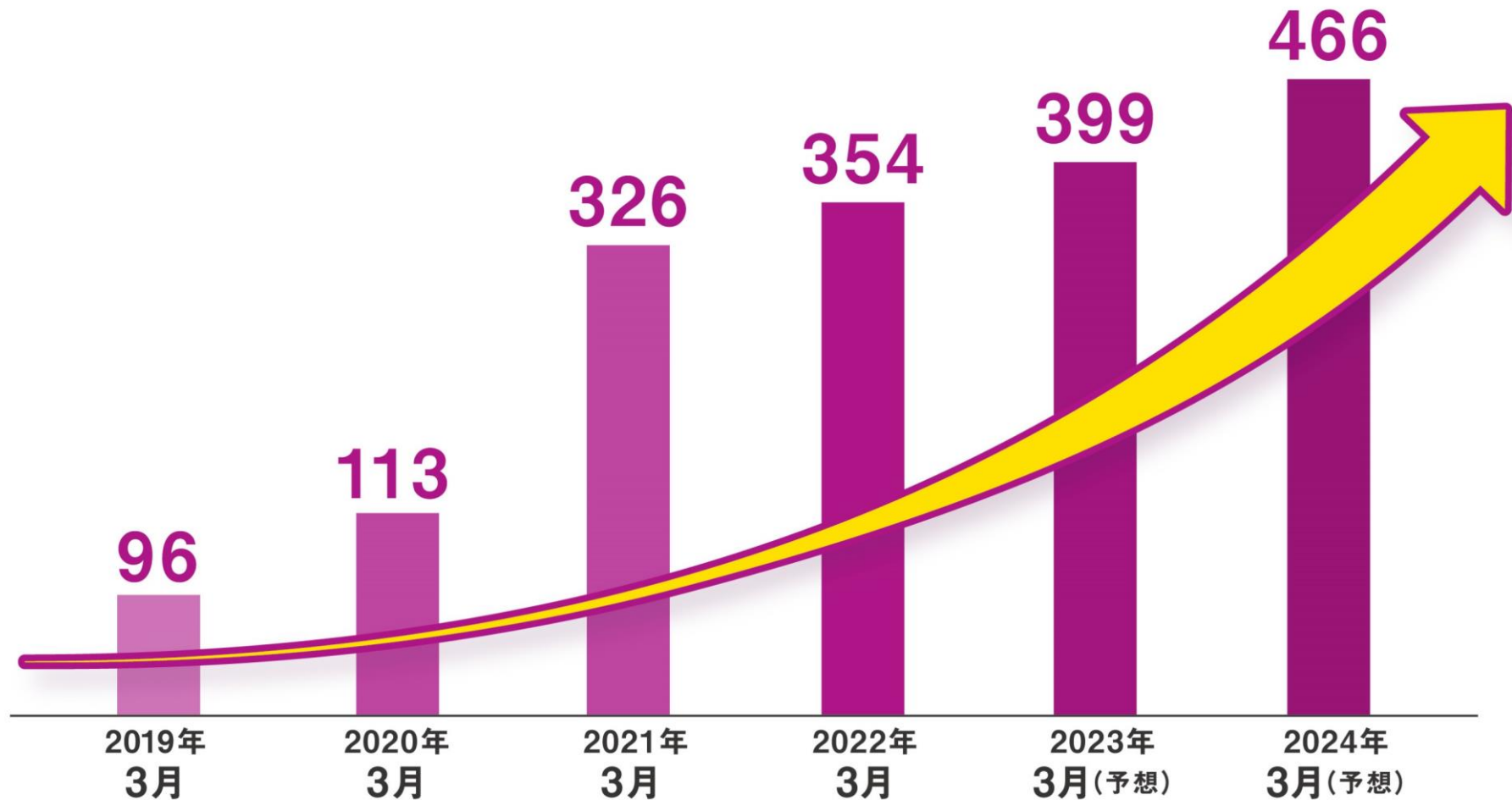


品質を維持できる
実績と環境が整い、上場へ。



**上場をキッカケにテレビ出演。
知名度が高まり、本格的なFC展開実施へ。**

在宅マッサージ事業店舗数推移



全国津々浦々
370 拠点展開中!

業界 **No.1** ※ の拠点数

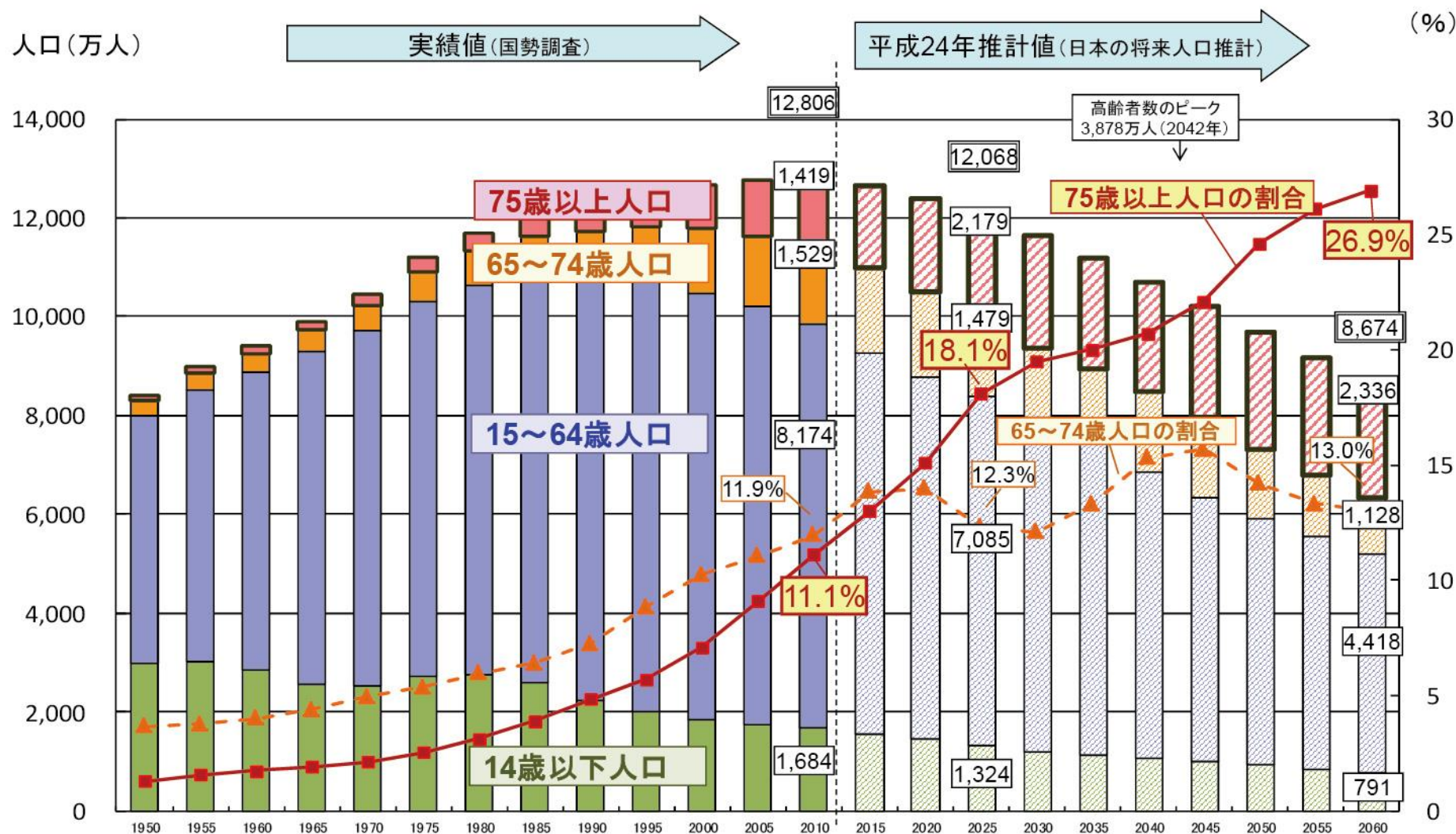
※2022年4月現在 当社調べ

- 直営店舗
- FC加盟店舗(フレアス)
- FC加盟店舗(レイス)

※近隣店に関してはまとめて表記を行っております。

市場・マーケット

(参考) 75歳以上の高齢者数の急速な増加

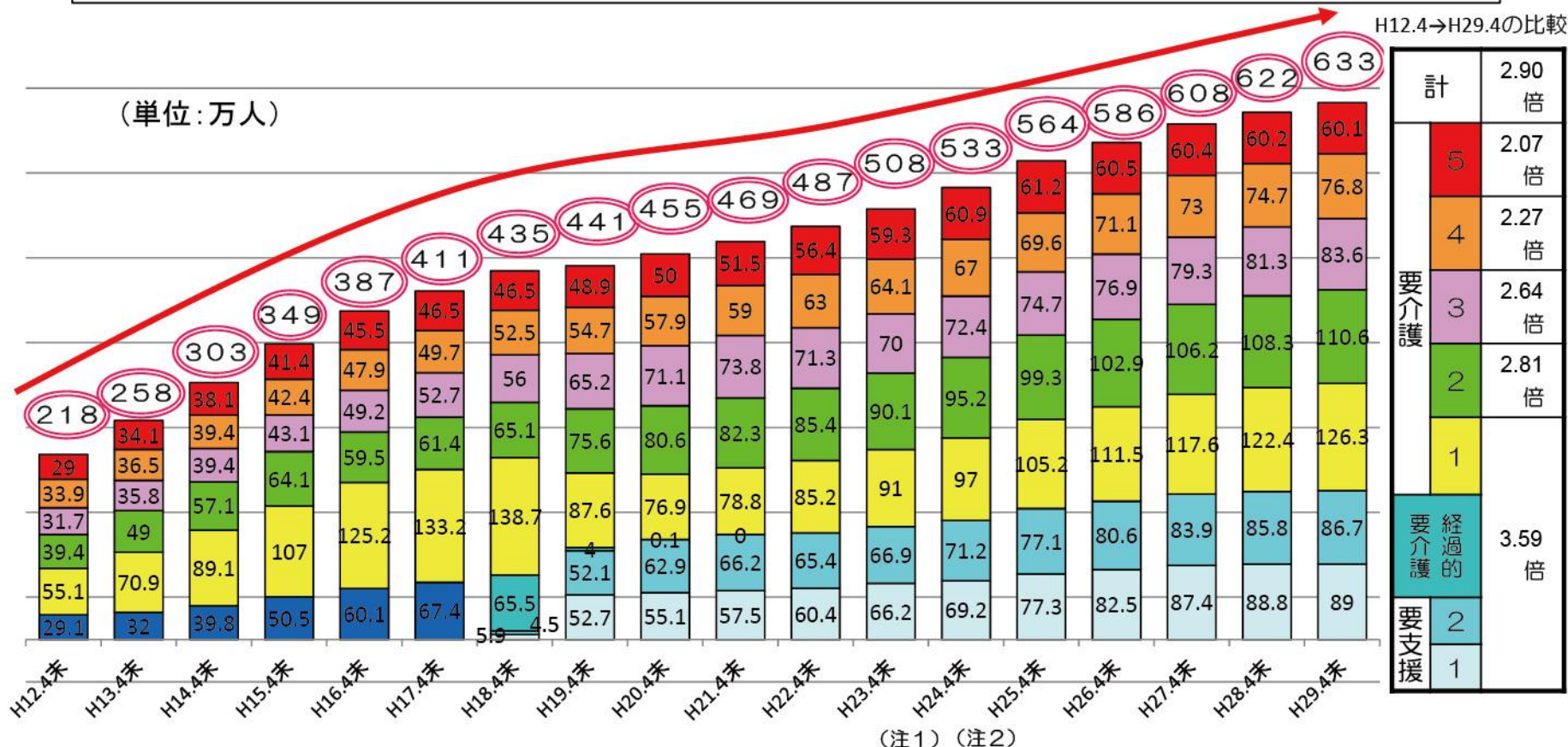


(資料)総務省統計局「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(平成24年1月推計)出生中位(死亡中位)推計
2010年の値は総務省統計局「平成22年国勢調査による基準人口」(国籍・年齢「不詳人口」を按分補正した人口)による。

※厚生労働省「介護保険制度を取り巻く状況等」より

要介護度別認定者数の推移

要介護(要支援)の認定者数は、平成28年4月現在633万人で、この17年間で約2.90倍に。このうち軽度の認定者数の増が大きい。また、近年、増加のペースが再び拡大。



注1) 陸前高田市、大槌町、女川町、桑折町、広野町、檜葉町、富岡町、川内村、大熊町、双葉町、浪江町は含まれていない。

注2) 檜葉町、富岡町、大熊町は含まれていない。

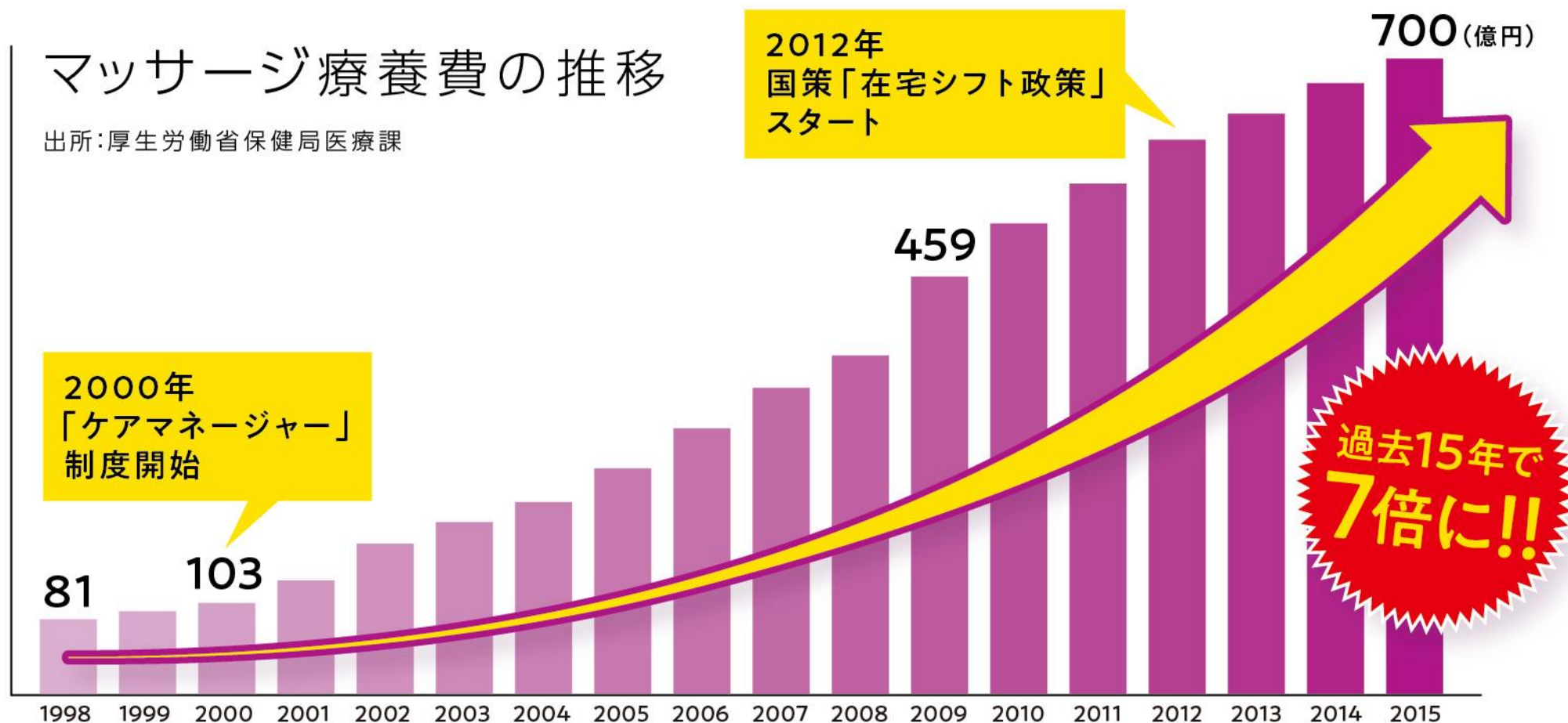
(出典：介護保険事業状況報告)

※内閣府「要介護度別認定者数の推移」より

増え続ける利用者「療養費(医療保険対象)の推移」

マッサージ療養費は介護保険スタートに伴うケアマネジャーが呼び水となって浸透が加速。

過去15年で7倍に急成長しました。要支援・要介護認定者は現在630万人超。過去15年で2倍強に拡大。



※厚生労働省「あはき療養費の推移について」他より

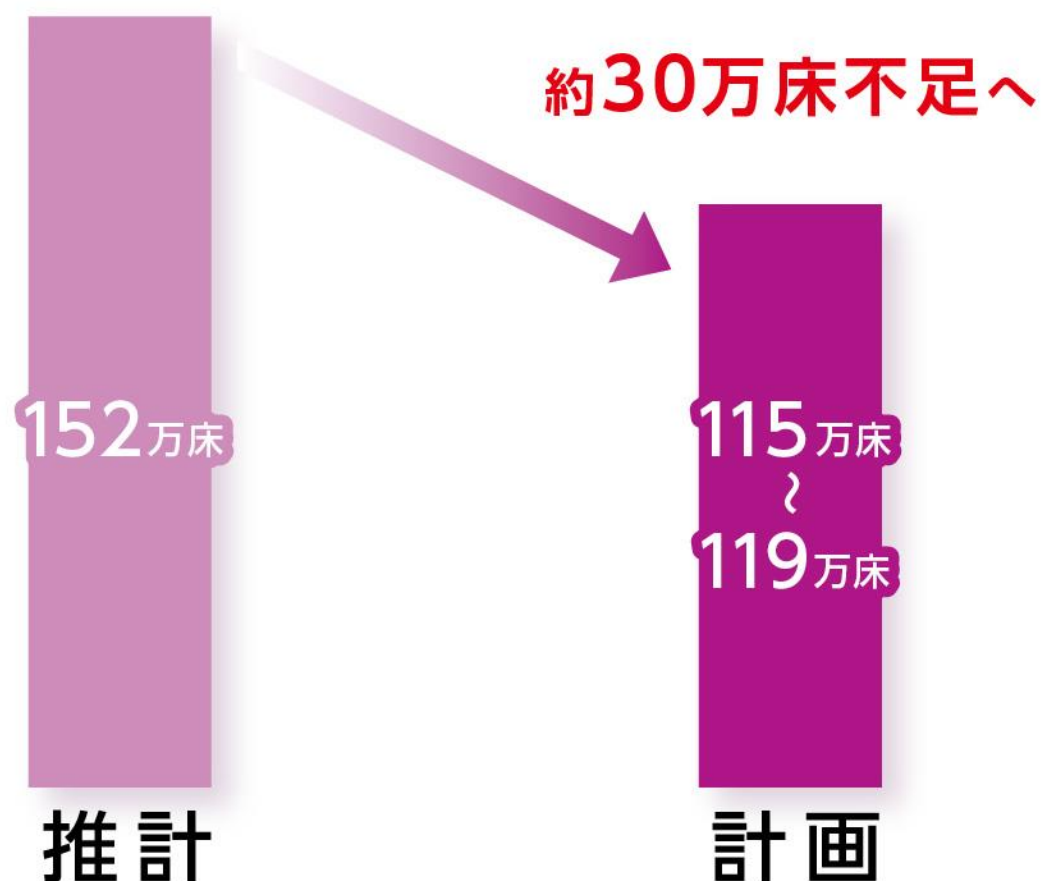


「死に場所」がない方

約 **40** 万人

2030年までに増加すると見込まれる死亡者数に伴う、看取り先確保困難者数

2025年必要病床数の推計結果



病院から在宅へ



在宅マッサージビジネスの特徴



未経験OK



低投資



ストック型

ご利用者様のサービス使用頻度イメージ

	月	火	水	木	金	土	日
午前	訪問 マッサージ	デイ サービス	訪問 マッサージ		デイ サービス	訪問 マッサージ	
午後	訪問看護 入浴介助		訪問看護 入浴介助	訪問看護 入浴介助		訪問看護 入浴介助	

安定したリピートビジネス

月商100万円になる為には

ハウスクリーニング

毎月ほぼ新規のお客様 **50人必要**

飲食店

毎月ほぼ固定のお客様 **125人必要**

美容店

毎月ほぼ固定のお客様 **100人必要**

在宅マッサージ

毎月ほぼ固定のお客様 **25人必要**

ライフタイム バリュー LTV (Lifetime Value)

1人のご利用者様に対する生涯売上 ※当社調べ／10年で試算した場合

ハウスクリーニング	約20,000円×1回／年	×10年 ⇒	20万円／人
-----------	---------------	--------	--------

飲食店	約4,000円×2回／月	×12ヵ月×10年 ⇒	96万円／人
-----	--------------	-------------	--------

美容店	約10,000円×1回／月	×12ヵ月×10年 ⇒	120万円／人
-----	---------------	-------------	---------

在宅マッサージ	約4,000円×2.5回／週×4週	×12ヵ月×10年 ⇒	480万円／人
---------	-------------------	-------------	---------

月間の収支モデル

手数料	ロイヤリティ(13.5%)	251,937円	商標使用権、事務代行サポートも含まれます
	システム使用料	30,000円	顧客管理、売上管理、保険請求管理
車両関連費	車両費(軽自動車リース1台分)	20,000円	メンテナンス込、任意保険別 60回払い
	車両費(オートバイリース1台分)	11,000円	メンテナンス別、任意保険別 60回払い
	ガソリン代(概算)	11,300円	2台分ガソリン代金
	駐車場代	20,000円	車15,000円、バイク5,000円 合計2台分
事務所運営費	家賃	80,000円	地域オーナー様の契約による(9.9㎡=3坪)
	水道光熱費	10,000円	地域オーナー様の契約による
	通信費	10,000円	地域オーナー様の契約による
	消耗品費	10,000円	施術備品、事務用品等
	販促費	20,000円	チラシ、パンフレット等
人件費	マッサージ師(2名)	630,000円	給与(社会保険含む)
	ドライバー(0名)	0円	
端末費	iPad&携帯端末(レンタル)	11,300円	施術者2名分、通信費含む ※必須になります
	iPhone(レンタル)	4,950円	オーナー様分、通信費含む ※必須になります
	ホームページ管理費	10,000円	保守料、サーバー管理費 ※必須になります
損害保険料	施設賠償	83円	事務所1か所あたり年間1,000円、物損事故の場合3億まで補償
	施術者	1,667円	施術者1名あたり年間10,000円、物損事故の場合3億まで補償
会計	会計サポート	35,000円	日次、月次、帳票作成と会計指導及び税務顧問料
借入	借入返済	103,561円	資金借り入れの場合 借入700万円、返済期間7年、据置1年、金利2.1%

売上額	1,866,200円
左記経費小計	1,270,798円
営業利益	595,402円
営業利益率	31.9%

※施術者2名(晴眼者)モデル
 ※直営店過去実績と一部概算にて算出
 ※売上を保証するものではありません

営業利益 約32%確保

季節変動もほとんどありません

在宅マッサージのFCは大きく分けて2つ！

直営店がない

FCのみで、本部運営の会社

- 本社が立派（家賃が高いビルなど）
- FC加盟店からの収益のみ
- FC数は多いが、
1店舗ごとの収益は少ない
- スクラップ&ビルド
- 地域ごとのローカルルールに疎い
- 現場の声が届きにくい

直営店がある

直営がメインで、FCはインフラ整備

- 本社にお金を掛けない
- 直営の収益がある
- 直営と同じクオリティの追求ができる
- 近隣の直営事業所がサポート
- 競争関係ではなく協力関係
- 教育システムの構築

開業後のイメージ

従来の
FC本部の場合

研修

開業

開業後は電話とメール対応がメイン

地域ごとの変化に対応できない体制



フレアス
の場合

研修

開業

開業後も**近隣の事業所**が継続サポート

地域ごとに直営があるので変化に敏感に対応可

加盟店の収益に頼らず、培ったノウハウで加盟店を継続サポート！
全国に事務所があるフレアスだからできる新たなFCのカタチ。

在宅マッサージFC業界の流れが大きく変わる！

他のFC業界との違い

飲食系

- 仕入れ・在庫を抱える
- 流行りがある

役務系

- 仕入れ無・体が資本
- クレーム多い

買取系

- 市場が小さい
- リピート性が乏しい

塾系

- 少子化
- 市場が縮小

上手くいくFCの選び方

→ 失敗する可能性が少ない業種を選ぶこと

- ① 需要が伸びている..... **新たな顧客を獲得しやすい**
- ② 仕入がほとんど無く在庫を持たない..... **利益を圧迫しない**
- ③ リピート性が高く定期的な売上..... **利用客の継続性**
- ④ 大きい投資がいらぬ..... **売上に影響する店舗立地**



見通しに関する注意事項

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、
将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

株式会社フレアス
法人事業開発部



いーよ・ふれあいさん

0120-14-2013