

会社名 株式会社 笑 美 面
代表者名 代表取締役社長 榎 並 将 志
(コード番号：9237 東証グロース市場)
問合せ先 取締役コーポレート本部長 木 下 裕 司
(TEL. 06-6459-0777)

2025 年 10 月期 第 2 四半期決算説明の書き起こしについては次頁以降をご確認ください。



笑美面

株式会社笑美面

2025 年 10 月期第 2 四半期決算説明会

2025 年 6 月 13 日

イベント概要

[企業名]	株式会社笑美面
[企業 ID]	9237
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 10 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 6 月 13 日
[ページ数]	28
[時間]	18:00 – 18:33 (合計：33 分、登壇：22 分、質疑応答：11 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 榎並 将志（以下、榎並）

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

登壇

榎並：改めまして、株式会社笑美面の榎並です。本日は当社の2025年10月期第2四半期の決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

今期上期もビジョンの実現に向け、たくさんの仲間を増やし、たくさんの現場でこれぞ社会インパクトという事例を数多く生み出してきたことを自負しております。

それらの活動実績を、5月よりnoteという媒体で発信を始めました。ビジョン、心の介護が当たり前になる社会を目指して、当社シニアホームの紹介サービスを通じて、介護家族にどのような態度、行動変容が起こったのか。そんなリアルな入居エピソードを中心にお届けしております。

当社コーディネーターによる家族会議の価値や、当社の思いを感じ取っていただける内容になっておりますので、ぜひ笑美面、noteで検索いただいて、ご覧いただければ幸いです。

用語集



No	用語	初出頁	説明
1	介護家族	5	介護を必要とする人を、無償でケア・介護する者（家族など）をいう。
2	老老介護	5	自宅介護を受ける者と、介護する者の双方が、65歳以上の高齢者をいう。
3	ヤングケアラー	5	大人に代わって、介護を必要とする人（家族等）をケア・介護する子どもをいう。
4	シニアホーム	5	当社が主に紹介する有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅およびグループホームをまとめて示す表現であり、取引シニアホームとは提携済ホームをいう。
5	MSW	6	メディカルソーシャルワーカーの略語であり、保険医療機関において社会福祉の立場から患者やその家族の方々が抱える経済的・心理的・社会的問題の解決、調整を援助し、社会復帰の促進を図る業務を行う人をいう。
6	紹介パートナー	6	患者の早期退院問題に取り組む病院のメディカルソーシャルワーカーと高齢者の在宅介護を支援するケアマネジャーを総称し、シニアホームを探す人をいう。
7	スマイル数	6	シニアホーム入居に至った入居対象者数（成約数）をいう、当社独自の単語である。
8	家族会議実施数	13	当社コーディネーターが本人や介護者と対面や電話、オンラインのいずれかでシニアホーム選定のための条件や要望確認、優先順位の整理等の話し合いを実施した案件数である。シニアホーム介護への納得感が醸成される重要なステップである。
9	プラットフォームサイト登録ホーム数	14	「ケアプライムコミュニティサイト」の別称である。その登録ホーム数とは、より良いシニアホーム運営を支援するプラットフォーム「ケアプライムコミュニティサイト」に登録されたシニアホームの数をいう。
10	オペレーショナル・エクセレンス	41	現場で徹底的にオペレーション（業務の管理や実行過程）を改革することで、競争優位性の獲得を目指す考え方をいう。
11	入居検討者	54	入居対象者とその介護家族（介護を必要とする人を介護する家族などのケアラー（介護を必要とする人を無償でケアする人））をいう。
12	インパクト・マネジメント & マネジメント	57	企業や非営利組織の活動やサービスが、社会や環境に与えた変化や効果を可視化するのが「インパクト・マネジメント」、社会的な効果に関する情報にもとづいて事業改善や意思決定を行い、インパクトの向上を志向することを「インパクトマネジメント」という（社会変革推進財団HPより抜粋）。
13	Sales Enablement	58	営業組織を強化・改善するための取り組み。営業研修や営業ツールの開発・導入、営業プロセスの管理・分析といったあらゆる改善施策をトータルに設計し、目標の達成状況や各施策の貢献度などを数値化し、数値分析により、営業活動の最適化と効率化を目指す取り組みをいう。

では、説明に入らせていただきます。こちら、当社の用語集となります。

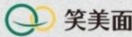
サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



Agenda



01	エグゼクティブ・サマリー	P04
02	2025年10月期 第2四半期業績	P11
03	2025年10月期 通期計画と進捗状況	P18
04	インパクトを生み出す価値創造ストーリー	P27
05	業績・KPIの推移数表とFAQ	P37
06	Appendix（基本情報ほか）	P42

© Emimen Co., Ltd.
3

アジェンダとなります。

当社が解決する社会課題 | 介護家族の介護負担状況

介護保険法や保険外介護サービスの充実によって要介護者へのサービスは増加してきている。一方、介護を行う家族などへの支援は不十分である。当社は、**介護家族による介護負担を課題として捉え、この大きな市場を解決する。**



社会課題

仕事をしながら家族等を介護
ビジネスケアラー

約318万人^{※2}
(2030年予測)

経済損失
2030年には約9.1兆円になる見込み

65歳以上が同居介護
老老介護

約200万人^{※3}
(2023年想定)

共倒れリスク
介護者の体力的・精神的負担が大きい

子どもが大人に代わって家族等をケア・介護
ヤングケアラー

約32万人^{※4}

進学や就職の断念
親世代に代わり子ども世代が介護を引き受ける

エグゼクティブ・サマリー
© Emimen Co., Ltd. 5

こちらですが、再掲で載せさせていただいています、現在発生している社会課題です。これらの社会課題に対峙して事業を行っております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

課題解決に向けた事業の概要



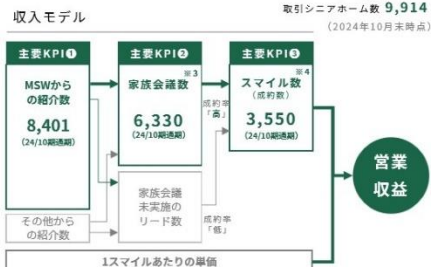
シニアホーム紹介サービス、ケアプライムコミュニティの運営を行う「シニアライフサポートサービス」、シニアホーム開設コンサルティング、シニアホーム不動産流動化コンサルティングを行う「シニアホームコンサルティングサービス」を営んでいる。

営業収益構成比 (24/10期通期)



シニアライフサポート

- ①MSWなど紹介パートナーと連携したシニアホームへの入居対象者の紹介
 - 介護/医療知識を持つコーディネーターが在籍
 - 病院MSWなどパートナーから入居者情報獲得
 - 独自の取り組み「家族会議」を実施し、介護家族が納得できるホーム選びを支援
 - 入居の成果報酬として、紹介先シニアホームから収益獲得
- ②「ケアプライムコミュニティ」の運営
 - ホーム入居に関わる情報の一元管理機能やシニアホームの品質向上に資する有益情報の提供
 - シニアホーム向けサービス・製品販売企業に対する販促支援等



シニアホームコンサルティング

- ①シニアホーム開設コンサルティング
 - ②シニアホーム不動産流動化コンサルティング
- ・シニアホームの運営事業者や土地オーナー、デベロッパーのマッチングや企画コンサルティング等

エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd. 6

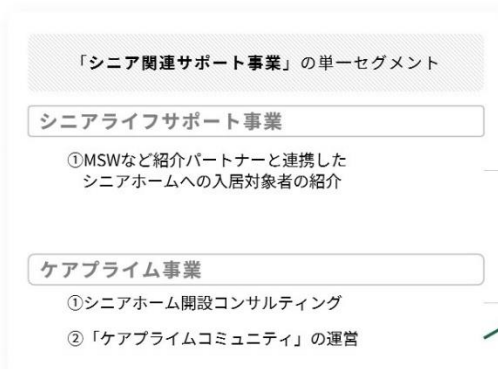
こちらは各事業の簡易説明と、営業収益の構成比です。こちらを再掲ページとなっております。

参考 | 連結決算への移行及びセグメントの一部変更について



2024年10月期までは「シニア関連サポート事業」の単一セグメントと整理した上で、事業別営業収益を開示していたが、2025年10月期より、連結決算への移行および重要性の高まりを踏まえ、以下の通り読み替えた上で2セグメントで収益を開示する。

24/10期 以前 (単体決算)



25/10期 以降 (連結決算)



エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd. 7

では第2四半期の説明に入る前に、前期からの変更点をお伝えいたします。昨年9月にシニアホーム開設コンサルティングを独立させ、株式会社ケアサックを設立いたしました。それに伴い、当期より連結決算に変更し、笑美面で行うシニアライフサポートサービス、ケアサックで行うシニアホームコンサルティングサービスの、二つのセグメント開示に変更しております。

サポート

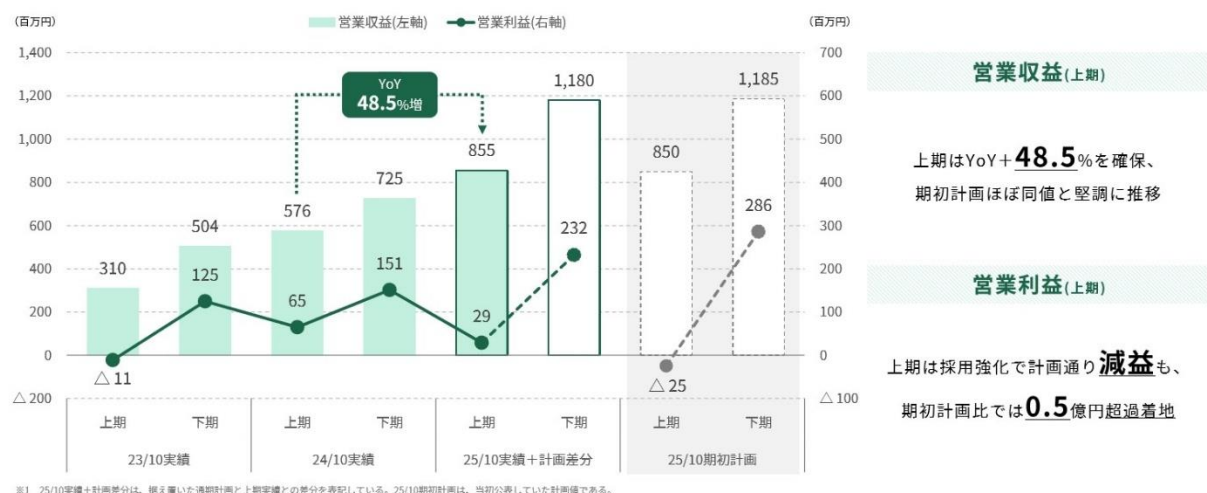
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



財務ハイライト



25/10期上期は、営業収益がYoY+48.5%増の8.5億円と上期計画通り、営業利益は採用強化で一時的にYoY減益も計画は上回った。
26/10期以降の収益拡大を見越した採用の前倒し実施も視野に、**通期計画は期初発表を据え置く。**



エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd.

8

それでは、第2四半期のハイライトから説明いたします。2025年10月期の上期は、営業収益が前年同期比48.5%増の8億5,500万円と、上期計画を上回りました。営業利益は上期に前年以上の採用を集中させたこともあり、前年同期比では減益の2,900万円となりましたが、当初上期赤字の計画をしておりましたので、上回って黒字で着地しております。

なお、通期計画については下期偏重の計画でございまして、グラフが示すとおり、下期のハードルは低くはない中で、さらに上期で上振れした分、来期以降の採用の前倒し実施も視野に入れていることから、期初発表を据え置きとしております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

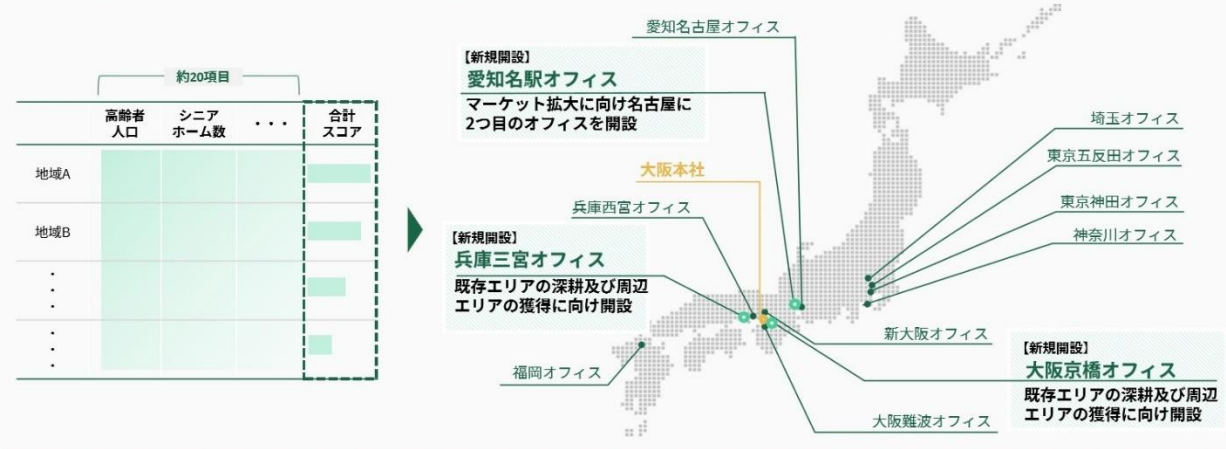


事業ハイライト | 3つの拠点を新設、全国13拠点体制へ



大阪京橋、愛知名駅、兵庫三宮の3カ所にオフィスを新設。
今後も優先度の高い地域への新拠点設立を進め、事業領域の拡大を図る。

独自のスコアリングモデルに基づき、優先度の高い地域から拠点網を拡大



エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd.

9

拠点展開としまして、5月新たにオフィスを大阪京橋、愛知名駅、兵庫三宮に開設しております。
これにより、既存エリアの深耕や、周辺エリアにもサービスの提供を深めてまいります。

主な活動 ※note詳細はP35「インパクトを生み出す価値創造ストーリー」参照



「家族が心の介護に向き合い、高齢者が笑顔で居る社会」実現を目指す中での指標設定とその理由の記載が、金融庁が選ぶ「好事例集2024」に選出された。また活動による「心の介護」推進状況を、笑美面公式noteで配信を開始。

金融庁が選ぶ「記述情報の開示の好事例集2024」選出

～情報開示の質の高さが評価～

■金融庁「記述情報の開示の好事例集2024」に好事例として評価されたポイント

- ・ ビジョン実現のための事業活動の内容をKPIと関連付けながら具体的に記載
- ・ それぞれの指標をKPIとして選定した理由について具体的に記載
- ・ KPIごとに実績の推移と目標を定量的に記載



金融庁「記述情報の開示の好事例集（最終版）」中堅中小上場企業の開示例(P.8、36、37)

<https://www.fsa.go.jp/news/r6/sing/i/20250324-2/07.pdf>

笑美面公式note始めました

オウンドメディアで「心の介護」広がり配信開始



note

「心の介護」入居エピソードなどを配信中。ぜひご覧ください。
<https://emimen.co.jp/media/>



エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd.

10

社会インパクト実現に向けた取り組みとしまして、先ほどの note の開設と、もう 1 点トピックがございました。上場後、最初に出した有価証券報告書が、金融庁が選ぶ記述情報の開示の好事例集

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2024 に選出されました。ビジョン実現のための事業活動の内容を KPI と関連づけながら、具体的に記載していることなどが評価されたようです。

四半期実績 | 業績サマリー



1Qは年末年始の特殊性※1からスマイル数※2がQoQで減少したが、2Qは従来通りの高成長軌道に回帰した。期初計画した通り、採用費をはじめとした先行費用を投下した結果、各段階利益は前年割れも、**上期計画は50百万円ほど上回って着地した。**

2025年10月期 第2四半期累計業績（連結）

(百万円)	2024年11月～2025年4月（6ヵ月）		
	実績	上期計画	前年同期比 ※3
営業収益	855	850	+48.5%
営業利益	29	△25	△54.8%
経常利益	29	△26	△54.6%
四半期純利益	※4 38	△46	△26.7%

※1 年末年始の特殊性とは、年末年始の医療機関・シニアホームの営業時間の低下に伴い、マター数・スマイル数が減少する傾向があることをいう（詳細は第1四半期決算説明資料p.14を参照されたい）。
 ※2 スマイル数とは、シニアホーム入居に空いた入居対象者数（成約数）をいう。 ※3 前年同期比は、単体決算数値と比較し算出している。 ※4 繰延税金資産・法人税等調整額の計上をしている。

セグメント別売上高



- ・ シニアライフサポートは1Qを上回るも、計画からは僅かに下回る。
- ・ シニアホームコンサルティングは1Qを下回るも、累計では計画を超過。

2025年10月期 第2四半期業績

© Emimen Co., Ltd.

12

では、四半期実績について具体的な説明に入ります。第2四半期累計業績につきましては、営業収益が500万円超過の8億5,500万円、前年同期比48.5%増となりました。各段階利益につきましては期初計画したとおり、人員の獲得は計画どおり進み、さらに採用費の圧縮、人材関連費の抑制ができたことで、上期計画は5,000万円ほど上回って着地しました。

セグメント別収益としましては、前年同期比で42.3%増の4億4,500万円となりまして、内訳としましてはシニアライフサポートは営業収益が45.1%増の3億8,000万円、シニアホームコンサルティングが27.7%増の6,400万円となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

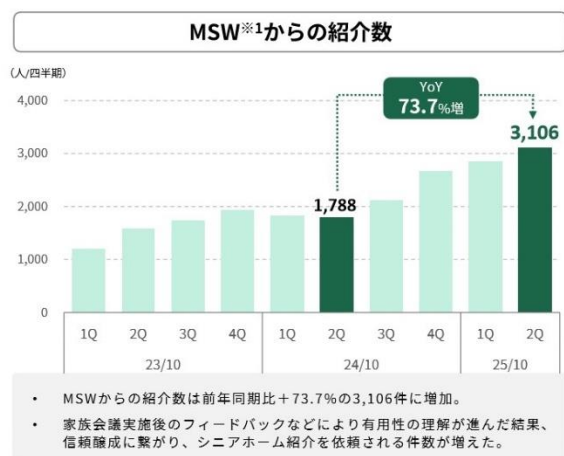
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



「MSWからの紹介数」は家族会議実施後のフィードバックなどにより有用性の理解が進んだ結果、過去最高の3,106人の紹介を獲得した。シニアホームへの誤理解決にも寄与する「家族会議実施数」は有用性に対する理解浸透からYoY+47.1%となった。



※1 MSW（メディカルソーシャルワーカー）とは、保険医療機関において、社会福祉の立場から患者やその家族の方々が抱える経済的・心理的・社会的問題の解決、調整を援助し、社会復帰の促進を図る業務を行う。



※2 当社コーディネーターが本人や介護者と対面や電話、オンラインのいずれかでシニアホーム選定のための条件や希望確認、優先順位の整理等の話し合いを実施した案件数。シニアホーム介護への納得感が醸成される重要なステップである。

このページから、インパクト KPI の実績について説明いたします。メディカルソーシャルワーカー、MSW からの紹介数は、前年同期比で 73.7%増の 3,106 人と、四半期で初めて 3,000 人を超えてきました。コーディネーター数の増加もありましたが、メディカルソーシャルワーカーの方からは公正、中立な紹介姿勢を評価いただいております。紹介パートナーからの依頼へのフィードバックなどの取り組みにより、信頼関係の構築ができています結果だと捉えております。

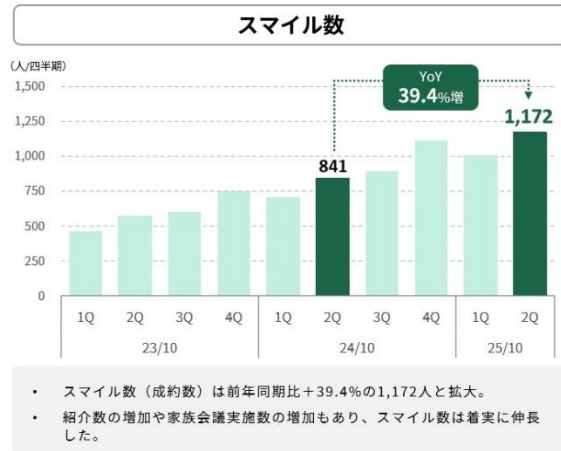
家族会議実施数は、前年同期比で 47.1%増の 2,239 件。こちらも初めて 2,000 件を超えてきました。家族会議実施により、家族がシニアホームへ入居することの誤解、いい知れぬ後ろめたさを解消して、介護家族は身体的介護ではなくて、心の介護に向き合っていただくようお願いしております。

また先ほどと重複しますが、公正、中立性を大事にし、利用者とその家族に対して信頼できる情報提供を行っていることが、数の面での成長も生んでいると捉えております。

四半期実績 | インパクトKPIの推移 (2/2)



「スマイル数」は紹介数の増加や家族会議実施数の増加もあり、過去最高の1,172人となった。「プラットフォームサイト登録ホーム数」は25/10期計画の8,000件を2Q末段階で超え、サービス拡充による収益化を推し進めている。



※1 2023年3月にリリースした「ケアプライムコミュニティサイト」であり、主にシニアホーム運営事業者の責任者が自社の運営施設へのお客様紹介に際する情報取得・入力等ができるホーム数をいう。25年4月末時点では、無料で事業者に開放している。

2025年10月期 第2四半期業績

© Emimen Co., Ltd.

14

次にスマイル数ですが、前年同期比で 39.4%増の 1,172 人となりました。MSW からの紹介数の増加、家族会議実施により成約率も高まり、着実に増加しております。

プラットフォーム登録数ですが、第 2 四半期末で 8,869 件まで増加したため、現在はシニアホーム運営事業者との情報連携が中心ですが、以前からお伝えしておりました、この登録基盤を生かした大きな展開としてのサービス提供を、継続して検討しております。

四半期実績 | 営業費用の推移



営業費用は、前年同期比60.6%増の4.1億円だった。主に、組織拡充に伴い人件費が増加した。一方、QoQではほぼ横ばいで推移した。人員増に連れ人件費が積み上がった一方、1Qと比較して採用費が平準化した。



※1 2023年10月期第3四半期以前の四半期業績は監査証明を受けていない数値である。

※2 2025年10月期第1四半期より連結決算の数値である。

営業費用の詳細

人件費※3

- 25年2月～4月は前年同期+93百万円（従業員数+50名超）の264百万円、コーディネーターの人員拡充もほぼ計画どおりに進み費用が増加した。

採用費

- 2Qは人材紹介料の発生が抑えられ費用を圧縮することができた。
- 上半期で当期におけるコーディネーター採用はほぼ充足した。

旅費 交通費

- コーディネーター数の増加、稼働状況に連動して、旅費交通費も増加した。

その他 経費

- 支払手数料や地代家賃、通信費が主な科目。
- 25年2月～4月は人員増加に伴い支払手数料をはじめとした各種費用も増加し、前年同期+43百万円の96百万円を計上した。

※3 人件費は役員報酬/給与賞与/通勤手当/法定福利費/退職給付引当金/福利厚生費を内包している。

2025年10月期 第2四半期業績

© Emimen Co., Ltd.

15

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



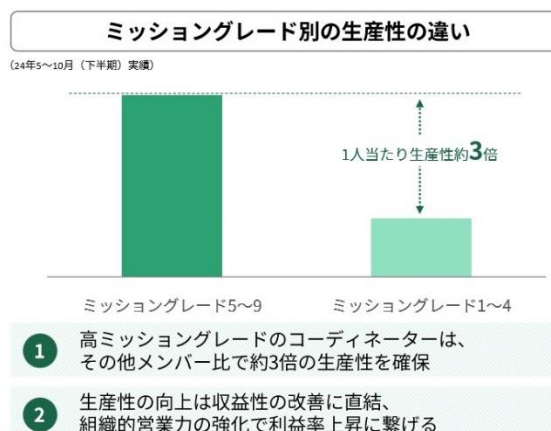
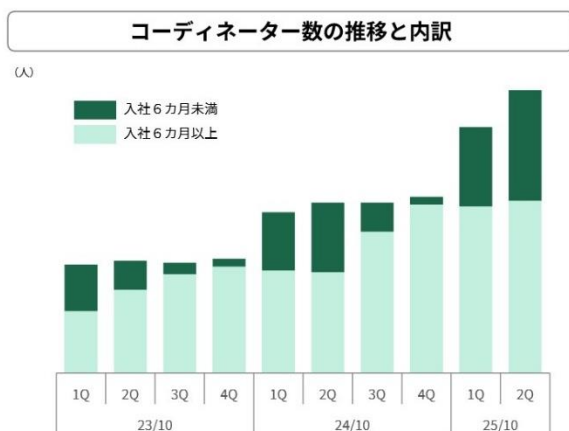
こちらは営業費用の推移です。第2四半期の営業費用は4億1,000万円と、第1四半期から横ばいとなっております。メンバー数の大幅な増員に伴い、人件費は増えておりますが、採用費は第1四半期からの投資、リファラル採用などで、人材紹介料の発生が抑えられ、減少しております。

そしてシニアライフサポートを担当するコーディネーターの採用につきましては、上半期で計画数を充足しております。また応募倍率も、採用数の20倍以上の応募をいただいております。

参考 | コーディネーター数と、ミッショングレード別の生産性の違い



コーディネーターの採用・オンボーディングが着実に進み、**高い定着度合いを実現し組織強化に繋がった。**
人員拡充に連れた組織体系の適正化や中間層の強化を意識して経営推進する。



※1 当社のコーディネーターのミッショングレード評価制度に基づき生産性を区分している。

2025年10月期 第2四半期業績

© Emimen Co., Ltd.

16

左のグラフ、1クォーター、2クォーターと薄い緑色の入社6カ月以上のメンバー数にほぼ変化がなく、濃い緑色の入社6カ月未満のメンバーが大幅に増えていることが分かります。こちらが前期のように3クォーター、4クォーターと入社6カ月以内メンバーの割合が減っていき、収益貢献していく構造となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

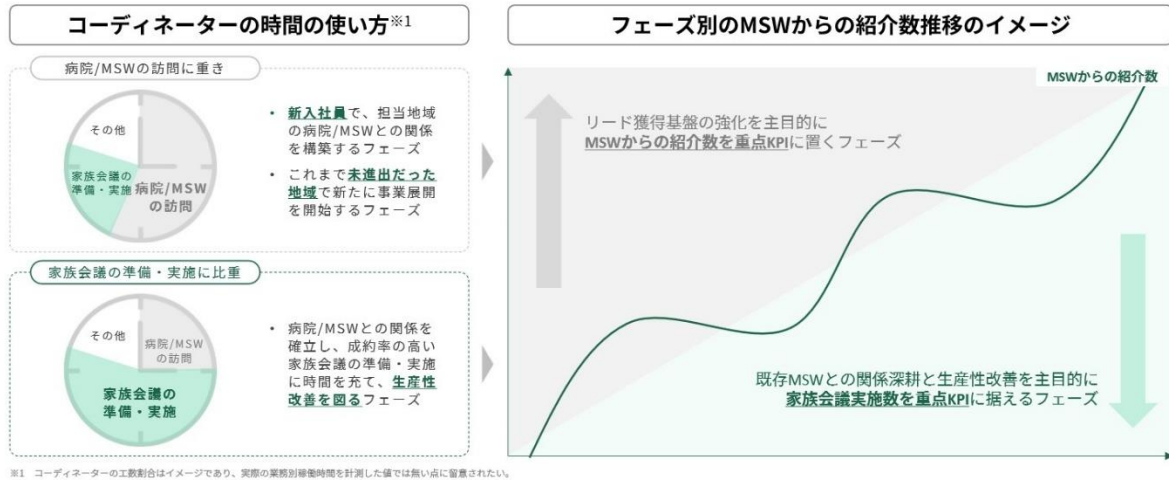
メールアドレス support@scriptsasia.com



参考 | 「MSWからの紹介数」と「家族会議実施数」の成長率に差異がある背景



コーディネーターの時間の使い方で、インパクトKPIごとの成長率に差異が発生する。リード獲得基盤を強化するフェーズではMSWからの紹介数が、既存MSWとの関係深耕を図るフェーズでは家族会議実施数が伸びやすい。



2025年10月期 第2四半期業績

© Emimen Co., Ltd.

17

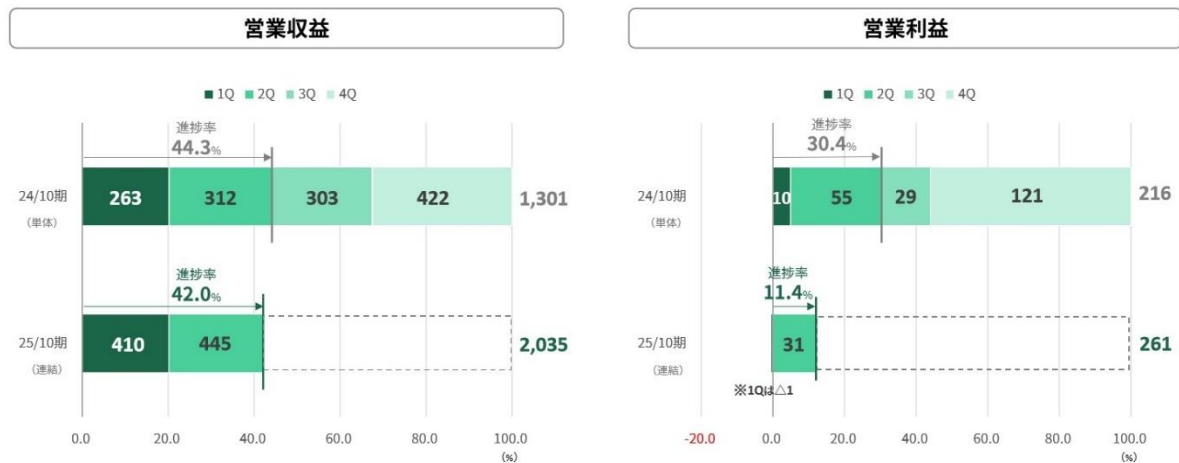
こちらは参考の再掲ページでございます。

進捗状況 | 営業収益・営業利益の通期計画に対する進捗状況



営業収益の進捗率は、前期44.3%に対し、当期は42.0%と僅かに下回るが下期偏重計画である。

営業利益の進捗率は、2Q累計計画は上回って進捗しており下期の収益拡大に向けた下地を整えた。



2025年10月期 通期計画と進捗状況

© Emimen Co., Ltd.

19

続きまして、通期計画と進捗状況について説明いたします。営業収益の進捗状況は42%と、前期第2四半期の44%と比べてわずかに下回っていますが、先ほどと重複しますが、下期偏重計画であり、上期の採用が下期後半での収益拡大を見込んでおります。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

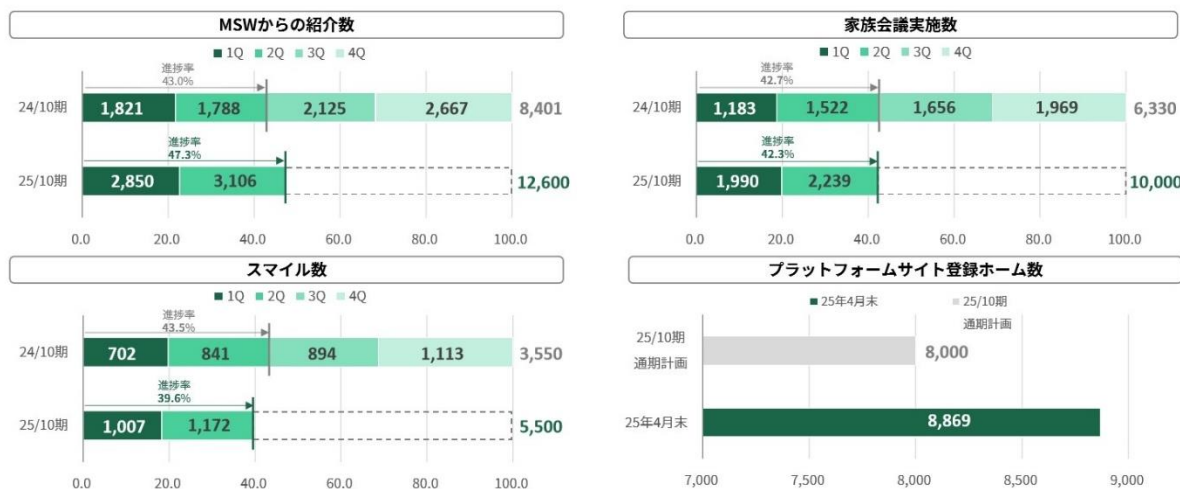


営業利益の進捗状況は 11% となっておりますが、当初計画の上期は赤字を計画しておりましたので、順調でございます。下期から利益確保が本格化する見通しです。ただし下期自体の目標は低くないので、引き締めて事業を進めていきたいと考えています。

進捗状況 | インパクトKPIの通期計画に対する進捗状況



各インパクトKPIは、通期計画に対して順調に進捗。MSWからの紹介数・家族会議実施数の増加はスマイル数に繋がる流れとなる。プラットフォームサイト登録数が8,000を超え、シニアホームとの連携強化の基盤が順調に整う。



2025年10月期 通期計画と進捗状況

© Emimen Co., Ltd.

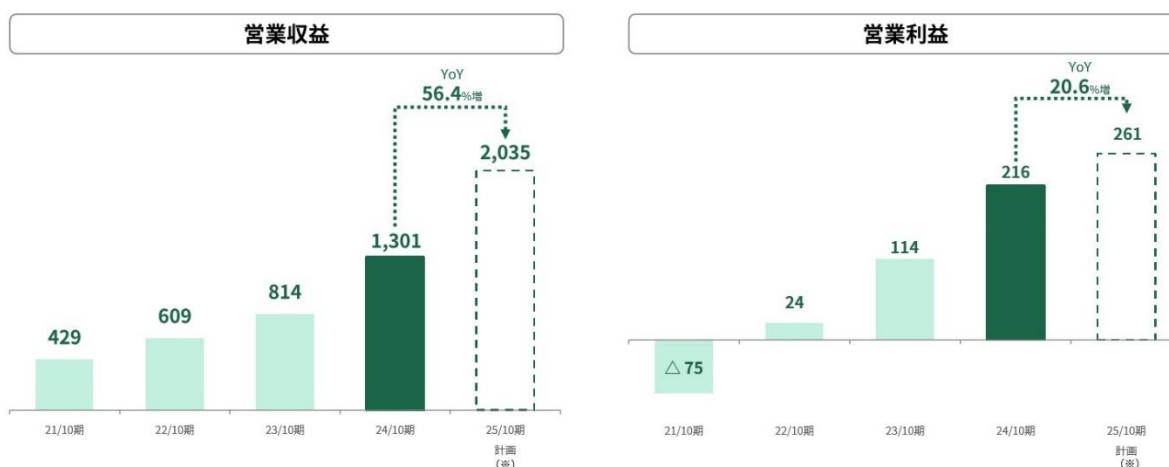
20

各 KPI の進捗についてはご覧のとおり、当初の計画値は前期よりさらに高いですが、前期と似た進捗となっております。

通期計画 | 営業収益・営業利益の実績と計画（期初計画から変更なし）



コーディネーター人員の拡充・組織的な営業力の強化に伴い着実に収益が拡大、25/10期は、営業収益が前期比+56.4%の2,035百万円、営業利益が同+20.6%増の261百万円を計画する。



(※) 25/10期より連結決算

2025年10月期 通期計画と進捗状況

© Emimen Co., Ltd.

21

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

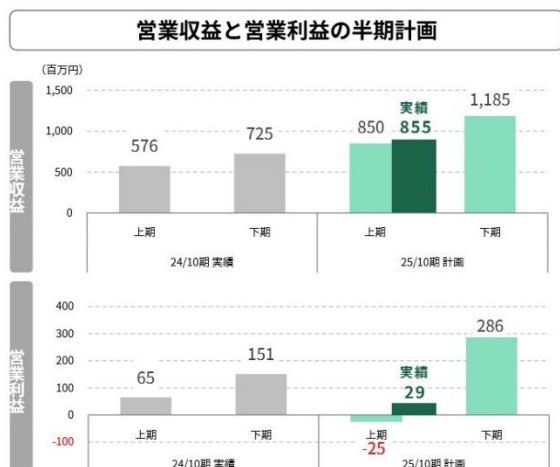


次に通期計画ですが、期初計画より変更はございません。

通期計画 | 上下期の偏重状況



下期偏重の業績計画を立てている。例年通り、上期に採用費をかけオンボーディングを進めることで尻上がりの収益拡大を見込む。
上期は人件費・採用費負担が重くなるうえ、年末年始の特殊性から1Qスマイルが伸びにくいいため、下期から利益確保が本格化する。



下期偏重の背景

- 1 上期にコーディネーターの新規採用と教育を実施し、下期に拡充した人員体制で活動を活発化させるため、四半期を追うごとに、尻上がりに収益が拡大する
- 2 採用費の計上タイミングが上期(特に1Q)に偏るため、上期は費用増による利益の押し下げ圧力が大きい
- 3 年末年始の特殊性*から1Qはスマイル数が伸びにくく、限界利益に対する固定費負担が重くなる

*年末年始の特殊性に関する詳細は、第1四半期決算説明資料p.14を参照されたい

2025年10月期 通期計画と進捗状況

© Emimen Co., Ltd.

22

まず繰り返しのようになりますが、上期累計で上振れしているものの、下期偏重計画であることと、次にもともと期初計画の中でも下期で来期の前倒し採用予算は一部入れておりますが、この上期の上振れを受けて、さらに前倒しの人材採用に先行投資をする余地を踏まえております。その結果、通期計画を据え置くことといたしました。

次ページから 26 ページまでは、通期計画の説明を改めて記載しておりますので、ご確認いただけますと幸いです。

ここからは継続掲載の資料が中心になるのですが、改めて当社のビジョン達成までの道筋を、インパクト企業として説明差し上げたいと考えます。

サポート

日本

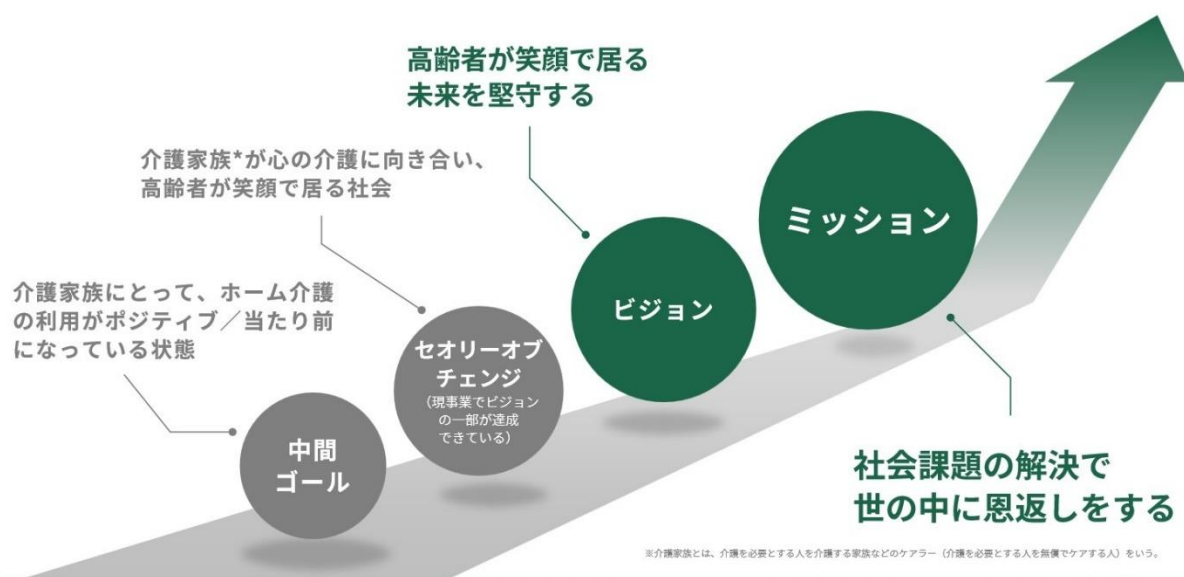
050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com





基本情報

© Emimen Co., Ltd.

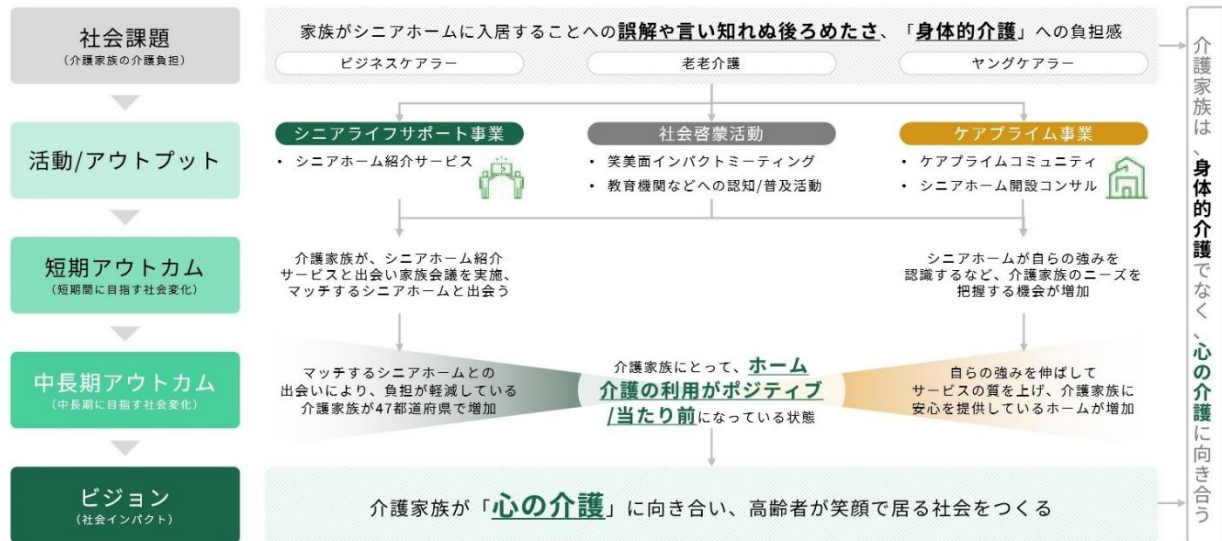
46

こちらも再掲資料ですが、当社のビジョンまでの道筋を時間軸で示したものです。私たちは企業ミッションとして、「社会課題の解決で世の中に恩返しをする」を掲げております。このミッションでは国内とも介護とも申し上げていないです。こちらが上位概念になります。

そしてその中にビジョンである、「高齢者が笑顔でいる未来を堅守する」と掲げています。当社にとってビジョンとは、事業を通じて実際に実現させると決めていることです。その道筋がこちらの図となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今まで事業を行ってまいりまして、ビジョンを実現するために必要なことが分かりました。2点、大きくあると考えています。一つは誤解を解くこと。シニアホームは自由が利かない、画一的なケアをされる、汚いとか、立地が悪い、高い。介護家族はこれに加えて、介護を手放す罪悪感なども有していることが多いです。そしてこれらが諦めになり、過度な家族介護などに陥っていきます。この誤解や罪悪感や諦めを、事業を通じてそうではないと啓もうし、解消していくことが必要です。

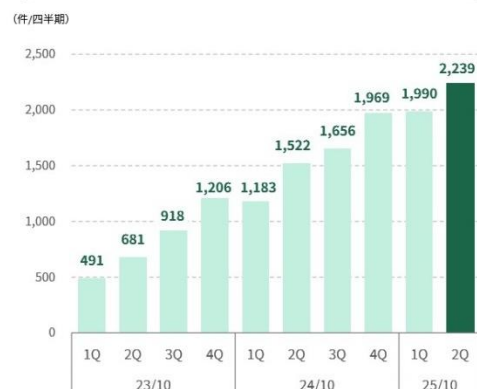
もう1点が、シニアホーム側のさらなる進化が必要だと考えております。大まかにいいますと、まだまだシニアホームは閉鎖的だと考えております。もっとほかのホームと比較ができるデータや、ほかのホームの取り組みを知る機会が必要です。またそれらの気づきから、革新をもたらしたり、安定をもたらせるプロダクトの情報取得、現場導入を行い、経営、運営を行っていくことが必要です。

それらを当社のケアプライムコミュニティであったり、インパクトミーティングといった取り組みで実現させます。双方の実現ができれば、介護家族は身体介護をシニアホームのプロに任せ、心の介護に専念できて、高齢者が笑顔でい続ける社会が実現すると確信しております。

被介護者・介護家族とコーディネーターで、シニアホームへの理解を深める独自の取り組み「家族会議」を強力推進
家族がシニアホームに入居することへの誤解・言い知れぬ後ろめたさを解消し、ビジョン達成に向け一歩前進した。



最重要KPI「家族会議実施数※1」の推移

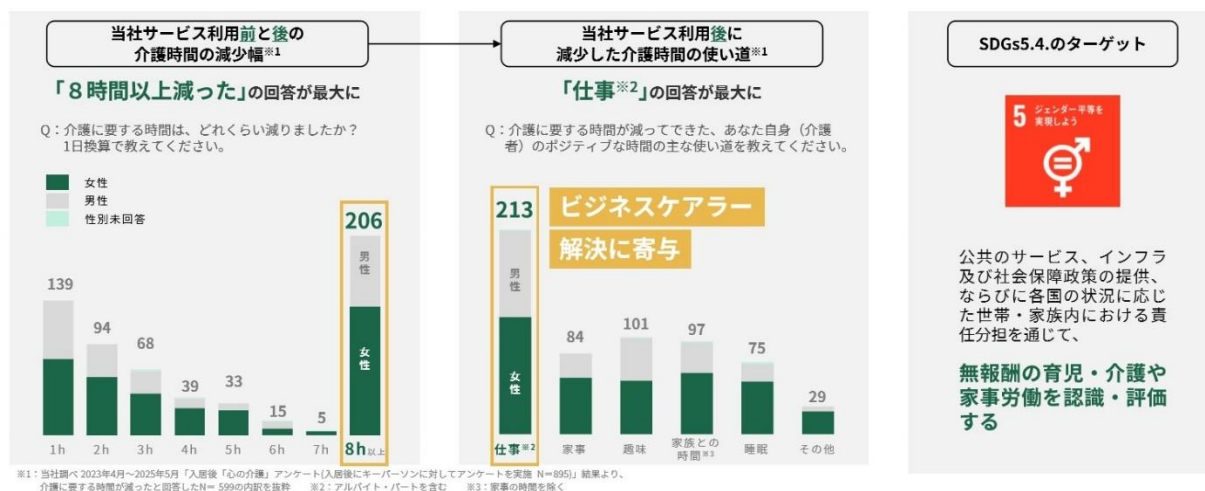


※1 当社コーディネーターが本人や介護者と対面や電話、オンラインのいずれかでシニアホーム選定のための条件や要望確認、優先順位の整理等の話し合いを実施した案件数。

先ほど挙げた誤解の解消、罪悪感の軽減への取り組みが、こちらの家族会議です。コーディネーターによる対面相談を主としております。正しい情報を伝えながら、本当の希望はどこにあるのか、立地や予算や身体状況の受入れといった、入れるかどうかだけではなく、人生において大切にしていきたいことや、本人の性格を踏まえた望むケア、家族の思いだったり。まさに厚労省が推進するACP、アドバンスケアプランニングを、この家族会議で体現しております。右のグラフは実施件数でございます。

当社サービス利用者の多くが**介護時間の減少を実感**し、仕事をはじめポジティブな時間の使い道が増えた。

引き続き、SDGs5.4に係るインパクト創出に向け、**事業の推進と成果指標としての社会インパクトの計測を継続**する。



30 ページ、こちらも継続掲載資料でございます。当社は入居後 3 カ月後にアンケートを実施しております。介護家族を対象にしたアンケートです。このアンケートによって、当社のサービスによって SDGs5.4 の目標に貢献できていることが、社会的インパクトの継続というかたちで確認できております。

また今年の 4 月より、経済産業省が企業に介護離職防止を義務づけました。当社サービスはビジネスケアラーの解消によって、介護離職を防止することに貢献できていることも確認できております。

これらの計測により、当社メンバーは自分たちの仕事はどう世の中に役立っているのか、実感することができており、誇りを持って働くことができております。

家族会議の実施を強力に推進することで、家族がシニアホームに入居することへの”言い知れぬ後ろめたさ”や、シニアホームに対する”悪いイメージの払拭”に貢献し、ホーム介護の利用がポジティブ/当たり前の状況に向け一歩前進した。

笑美面のコーディネーターのサポートによって...

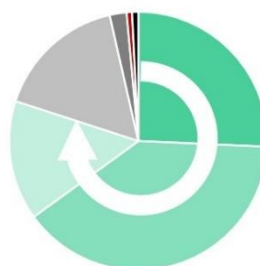
シニアホームへの入居に関しポジティブな気持ちの変化がありましたか？



介護家族の**86%**が
ポジティブな気持ちになった

■大変よくなった ■良くなった ■やや良くなった ■変わらない

シニアホームに対するイメージに変化がありましたか？



介護家族の**80%**が
イメージが良くなった

■大変よくなった ■良くなった ■やや良くなった ■悪くなった ■大変悪くなった

日々介護家族に向き合う相談員が大きな役割を果たしていることがわかる

※対象/条件は前掲のアンケートと同様である。

このアンケートは忖度なしで生の声をお客様からいただいておりますので、一部シニアホーム入居に対して罪悪感などを払拭し切れなかったケースもありますが、多数の方がイメージを変えて、ポジティブな気持ちになっていただいております。イメージが良くなったと、シニアホームに対して心境の変化を回答いただいております。

ここで、大変重要な観点をお伝えしたいと考えております。前回の定時株主総会後のインパクト戦略説明会でも少しお話ししましたが、このようにお客様に満足度が高い入居後の生活を送ってもらうためには、お客様とシニアホームのベストマッチが必要です。

しかしともすれば、私たちの立場でいうとマッチングサービスを提供している側です。マッチングサービスは易きに流れるということで、当初は情報の非対称性を解決しようと始めたサービスが、だんだん情報の非対称性を利用するようなサービスになり得ることがあるかと存じております。

これはお客様にとってのベストマッチではなくて、自社や担当する個人にとって都合の良いマッチングをすることが、マッチングサービスでは起こり得ると捉えております。

当社は拡大をしてもビジョンを忘れず、そのようなことが起きないように、仕組みで対応しております。2点ございまして、一つはコーディネーターの評価を売上、当社でいうと営業収益ではなくて、成約件数で評価していることです。これは創業時からの仕組みでございまして。もう1点はチーム制を敷いていること。個人の考えだけで提案するホームを選定するのではなくて、チームで行っております。また、その振り返りもチームでできるようになっています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

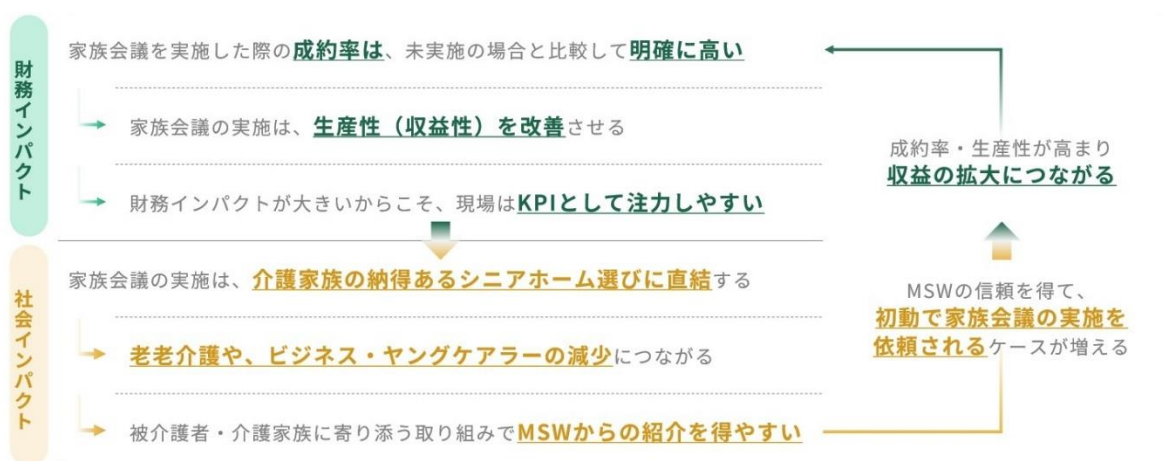
メールアドレス support@scriptsasias.com

売上を追うのではなく、ベストマッチによる満足度を追っております。そしてそれをチームで管理する仕組みになっておりますので、このようにしてお客様に高い価値を提供できていると捉えております。これは今後も再現性のある仕組みとして、拡大を続けたとしてもこの仕組みを継続していきたいと考えています。

活動/アウトプット 家族会議は、財務・社会双方のインパクト創出に欠かせない



スマイル（成約）への移行率は家族会議を実施したケースの方が明確に高く、生産性改善を通じた財務インパクトは大きい。
社会と財務のベクトルが一致しているからこそ、インパクト創出に向けたインセンティブが高まりやすい構造を形成できている。



その経営理念から生まれた家族会議という業務のプロセスが、財務インパクト、社会インパクト双方に寄与しております。当社メンバーや外部協力者の共感を生み、結果的に財務インパクトにつながるという循環をつくり出しております。

結果的に財務インパクトが大きくなりますので、それを使って再投資することができて、拡大をねらえるということだと。この社会インパクトと財務インパクトの両立を実現することが、インパクト企業だと捉えています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

介護家族は入居対象者のシニアホーム※1入居をきっかけに、**身体的介護負担からの解放によって本来の自分らしい時間を取り戻すことができている**。同時に心の介護に専念できる状態になり、親子関係が改善するなど精神面が安定するケースも散見される。

今までは、毎日両親のことを心配していましたが、
入居後は、安心して過ごすことができるようになりました。
入居を迷ったりしたこともありましたが、いつも相談にのっていただいて、背中を押していただいたので、決断できて良かったです。ありがとうございました。

母を入所させるにあたり、同居での世話を辞める事に罪悪感がありましたが、
施設の内容を聞いて、また入所後の様子を聞いて、
もう少し早く利用すれば良かったと感じました。
私ども家族としては介護からの開放で心に余裕が持てた気がします。

毎日仕事後、介護のため実家に通っていたので、
その時間を買物や家事に使えるようになった。
介護を他の誰かに依頼せず、夜の外出もできるようになった。

家族皆体調を崩しがちでしたが、余裕ができてきました。
家族だと遠慮なしに言われるので、ぶつかる時もありましたが、預けることで
今はお互い穏やかに接することができています。

父が入居後、**私自身の持病の治療にも専念でき、**
仕事にも復帰出来そうなくらい、気持ちにも余裕が出来ました。

大変親身に應對して頂き、勉強不足で分からなかった
介護施設の色々な事を教えて頂きました。心のゆとりが出来ました。
適度な距離感が大切だと痛感しました。

主に金銭面で困っているところを寄り添っていただき本当に助かりました。
病院に居た頃はまともに食事摂らずに塞ぎ込んでいた父が、
ホームに行ってからよく食べていたとの報告があったので、
心休まる時間を過ごせていたのだと思います。

昔の感覚から、親をシニアホームに入居させるなんて可哀想…と言う人がまだまだ
いますが、介護をプロの方々に助けていただくことで、**本人も周りも皆が**
24時間安心して充実した生活を送ることで、感謝しています。

警察や救急から連絡がなくなり安心している。家庭が壊れるまえに、
プロにお願いできるものはしたほうがよいと実感しました

当社調べ 2023年4月～2025年5月「入居後「心の介護」アンケート(入居後にキーパーソンに対してアンケートを実施 N=895)」結果より原文のまま抜粋掲載
※1：シニアホームとは、当社が主に紹介する有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅およびグループホームをまとめて示す表現であり、取引シニアホームとは提携介護ホームをいう

こちらも継続開示しておりますご利用者様の生の声、介護家族の方へのアンケートでございます。

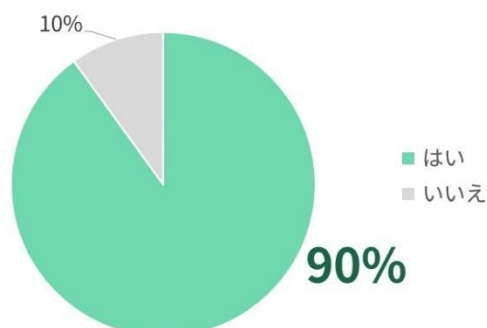
当社の内部ではアンケート以外にも非公式といいますか、当社コーディネーターがお客様にマッチングを終えて、入居を終えて、直接お客様、その介護家族さんからお声をいただくことがあります。

先日私がコーディネーターから聞いた話だと、自宅で介護を担っていた介護家族から、実は笑美面と出会う前は介護心中をしようと考えていたという本音を聞いたと。本当にそういう状況に陥っている方は決して少なくなくて、こういうケースは決してごくわずかではないです。そこまで悩んで、葛藤している。また諦めている状態でいらっしゃる方は多いです。

だからこそ、このシニアホーム紹介サービスを 47 都道府県に広げなければいけないと、強く実感しております。

シニアホームは「**身体的介護**」を、介護家族は「**心の介護**」を担うことで、被介護者の毎日の快適さを実現する。
当社サービス利用者の約9割は「心の介護」に向き合っており、ビジョン実現に向け着実に歩を進められている。

身体的介護負担が軽減され、**心の介護**に向き合っていますか？ ※1



※1 集計対象/条件は前掲のアンケートと同様である。

心の介護とは？

「心の介護」とは、介護が必要な方に対する**心理的な側面でのケア**のことを指しており、**当社が大切にしている考え方**です。

目指す状態は？

シニアホームが**身体的な介護**を担い、介護家族が**心の介護**を担うという**役割分担**を意識していただくことで、被介護者も快適で、介護家族も過剰な負担のない状態をつくることができます。

普段の心がけは？

笑美面のコーディネーターは、シニアホームのご相談を受ける際に、この心の介護の考え方を被介護者と介護家族の方にご理解いただけるように、心がけています。この**心の介護の考え方**をご理解いただけるかどうか、介護家族にとってシニアホーム利用に対する前向きな気持ちでの決断やシニアホーム利用後のホームとの良好な関係づくり、被介護者の毎日の快適さに大きくかわってきます。

こちらにも継続開示の資料がございます。当社が提唱している概念の心の介護です。介護課題はいろいろあるのですが、心の介護に向き合うこととシニアホームの入居というソリューション、これはすごく高い相関性があると、このアンケートの結果から考えております。

やはり身体的な介護、家族介護で一定の許容度を越えた際、シニアホーム入居というソリューションは心の介護に再度向き合えるきっかけになると。こういう相関性が伺えると、このアンケートから捉えております。

主な活動 | アウトプットの状況



「家族が心の介護に向き合い、高齢者が笑顔で居る社会」の実現を目指し、シニアホームの利用を「ポジティブで当たり前の選択肢」として受け入れられる社会づくりに向けて、事業活動を通じての介護家族の態度変容を世の中に伝える取り組みをスタート。

～“心の介護”があたりまえになる、社会の共通意識を目指して～

5月6日が“心の介護に向き合う”記念日に



<https://www.kinenbi.gr.jp/>

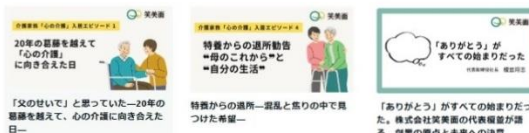
この度、当社は「身体の介護は専門職に任せ、家族は家族にしかできない“心の介護”に専念」という考えのもと、5月6日を「心の介護に向き合う日」として申請。一般社団法人日本記念日協会に正式に認定されました。

【目的と背景】介護家族の負担「ビジネスケア」「老老介護」「ヤングケアラー」などの背景には、「シニアホームに入れるのはよくない」「親は子が看るべき」といった社会的な価値観があります。当社は事業を通じて知り得た、介護家族は「心の介護」に専念することの大切さを社会に広めることで、高齢者が笑顔で居る社会を堅守します。

【日付の由来】5月6日は「ここ（5）ろ（6）」という語呂にちなんでいます。GW期間で家族が集まりやすいため、この日に「心の介護」について考え、大切な人と向き合う機会を増やしてほしいという想いを込めています。

オウンドメディアで「心の介護」広がり配信開始

ビジョン「家族が心の介護に向き合い、高齢者が笑顔で居る社会」実現には、シニアホームという選択肢への正しい理解と、誤解や不安を解いていくことが欠かせません。笑美面公式noteでは、当社の「シニアホーム紹介サービス」を通じて介護家族がどのように決断し、どのような態度変容が起こったのか—そんなリアルな入居エピソードを中心にお届けしていきます。



note

「心の介護」入居エピソードなどを配信中。ぜひご覧ください。
<https://emimen.co.jp/media/>



インパクトを生み出す価値創造ストーリー

© Emimen Co., Ltd.

35

ほかの外部向けの活動でございますが、右側の note 開始は最初のトピックでお伝えしたとおり、ぜひ QR コードを読み込んで、現場の活動を見ていただければ嬉しいなと考えております。

左側、社会インパクトを生み出す外部活動として、介護家族が心の介護に専念する大切さを社会に広めるための取り組みとして、5月6日を『心の介護に向き合う日』として申請、そして正式に認定を受けました。

日付の由来としましては、5月6日は「5（ここ）6（ろ）」と読める語呂合わせから設定いたしました。またこの時期はゴールデンウィーク期間中であるため、家族が集まりやすい日でもあると思いますので、この日に心の介護について考えて、大切な人と向き合う機会を増やしてほしい思いを込めております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



主な活動 | 2つの社内イベントを実施

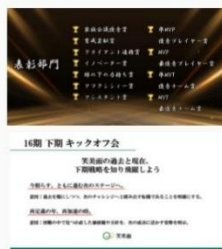


従業員やそのご家族・パートナーの活躍・支援に報い、
また社会課題解決に向けた下期以降の方針を共有する社内イベントを実施した。

社会課題解決のために日々邁進するメンバーに向けた活動を実施

15期 上期表彰と下期キックオフ会

150人を超える従業員がオンライン上で参加する、ビジョン達成に向けた共有、上期の優秀賞や功労賞の発表・表彰する下期キックオフを開催。家族会議などKPIだけでなく、裏方として業務を支える「縁の下の力持ち賞」やビジョン達成に向けた協働連携への貢献を評価する「クライアント連携賞」など、組織貢献者も表彰した。



家族やパートナーに感謝を伝える『心の介護の日』

今年も5/6「心の介護に向き合う日」に、社会課題解決のため日々邁進する従業員を支えるご家族やパートナーの皆様に、代表自ら感謝の気持ちを伝える機会として、従業員の活動、活躍を記した手紙とカタログギフトを贈呈。企業文化として「感謝」と「支え合い」を大切に、「心の介護」推進と支援体制を構築しています。



ご家族からのコメント(抜粋)

- ・ 日頃知り得ない勤め先での活動をお知らせ頂き、感謝申し上げます。また、家族あてにこのようなギフトをお送りくださることで、活躍を評価頂けることは、本人に取りましてもさらなるやりがいを見出せると思います。高齢社会に必要な業務であることは間違いないので、御社の益々の社会貢献と発展に期待します。引き続き、宜しくお願い致します。
- ・ 戦略説明会2025を拝聴いたしました。横並代表取締役の納得のいく目標と実行力、そして、まだまだ新しいことにチャレンジすることを惜しまない姿勢に強く魅力を感じました。微力ではありますが、娘がその中で一員として働いていることに嬉しい思いでいっぱいです。また、家族の想いを伝えさせていただく場をご用意くださり感謝いたします。

2024年10月期 第2四半期業績

© Emimen Co., Ltd.

36

こちらのトピックは、継続している社内での取り組みでございます。当社はミッション、ビジョンとともに、ともに働くメンバーの安全と尊厳が守られるような企業運営を行っていくと決めています。これらの取り組みはメンバーからも好評をいただいていますので、続けていきたいと考えております。

以上で私からの決算説明を終えさせていただきます。ご清聴いただき、ありがとうございました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

司会：：ありがとうございました。それではこれより質疑応答に移らせていただきます。お時間の制限もございますので、全てのご質問に回答できない場合もございます。あらかじめご了承ください。それでは質疑応答に移ります。榎並社長、お願いいたします。

榎並 [M]：改めまして、笑美面の榎並でございます。よろしくお願いします。では、質問をピックアップして回答させていただきます。

質問者 [Q]：通期計画は据え置きとされたが、下期も上振れた場合でも人材投資に回されますでしょうか。それとも上方修正をされるのでしょうか。

榎並 [A]：こちらはシェア拡大を踏まえて、人材投資を積極的に進めています。下期偏重計画をクリアして上振れが見えた際は、採用は準備が必要で、人材紹介でいいますと入社したときに費用計上になりますから。なかなか計画を先にしておかなければいけない部分もありますので、下期偏重の計画さえもクリアして、さらに上振れが見えた場合は適時開示していくことになると思います。ありがとうございます。

質問者 [Q]：上期で当期の採用がほぼ充足したということでしたが、下期も採用は続けるのでしょうか。また来期以降は、何名採用を計画されているのでしょうか。

榎並 [A]：下期はライフサポート事業のコーディネーターの採用は、申し上げたとおり来期分の採用の前倒しを行うと、上振れた分をそちらに回すと考えております。

また、下期はコストのかかる採用をなるべく行わずに、教育のほうに力を入れておるのですが、リファラル採用は続けておりますので、リファラル採用は続けていきます。あとはバックオフィスの強化なども考えております。

来期のそもそもの採用の計画ですが、まだ公表していませんので具体的な数字は控えさせていただきますが、当期以上の採用をすると、拡大率で進めていきたいと考えております。ありがとうございます。

質問者 [Q]：東証グロース市場に適用される見込みの、上場 5 年経過後に時価総額 100 億円への対応は、何か考えておられるのでしょうか。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

榎並 [A]：ありがとうございます。現在の成長率を維持すれば、時価総額 100 億円はオーガニックな成長だけでも早期に実現できると思っております。外部環境、マーケットの環境はあるんですけども、しっかり成長していけば、オーガニックな成長だけでも早期に実現できると思っております。

とはいえ、オーガニックな成長だけをやりますということではないですが、オーガニックな成長だけでもいけると考えています。

しかしマーケットの環境もありますから、来期以降の計画でもしっかり意識して、しっかり成長していきたいと考えております。

質問者 [Q]：各インパクト KPI の上期実績について、通期計画に対する評価を理由とともにご説明をお願いいたします。順調、上振れ、進捗が遅れており達成の努力が必要など。

榎並 [A]：これは総じて順調だと捉えております。各 KPI、今期、直近四半期、第 2 四半期では過去最高の数字を出しておりますので、当然投資した結果でございますが、順調だと捉えております。ありがとうございます。

質問者 [Q]：期初業績予想の上期計画を売上では 500 万円、営業利益計画ではプラス 5,400 万円となりました。これについての上振れ要因について、費用面のところの計画とずれた部分について、詳細を教えてください。

榎並 [A]：ありがとうございます。こちらは先ほど軽く触れましたが、リファラルが増えたことでの採用費の抑制ができたことと、先ほど人材関連費と申し上げましたが、これは採用の計画人数は充足しているんですけども、ずれがあります。入社月も一応計画では毎月ごとに決めておりますが、これが多少後ろずれしたと。最後は充足でクリアしたのですが、このずれがございましたので、そういったところから抑制できたところでございます。

採用費の減少と、人材関連費、給与の発生で抑制できた部分で、ずれがありました。

質問者 [Q]：メディア報道の影響はありますでしょうか。今後の対応は。

榎並 [A]：直近ではメディアの報道は減ってきていると感じておりまして、事業への直接の影響は大きくないです。当社としましても、紹介業の誤解を解くように動いてまいりました。

今後は引き続き、同業者団体設立の動きもありますので、その中でしっかりと活動を検討していきたい。正しい姿がしっかり伝わるような活動を続けていきたいと思っております。ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

では以上をもちまして、いただいた質問への全ての回答が終了いたしましたので、Q&A の時間を終わらせていただきます。皆様、質問いただきましてありがとうございました。

司会：以上で株式会社笑美面、2025 年 10 月期第 2 四半期決算説明会を終了いたします。ご視聴いただき、誠にありがとうございました。

それでは、失礼いたします。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com