



2025年12月19日

各 位

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 (代表))

2025年10月期 通期決算説明会書き起こしおよび動画公開のお知らせ

当社は、2025年12月12日（金）に開催しましたアナリスト・機関投資家さま向け
2025年10月期 通期決算説明会書き起こしおよび動画公開したことをお知らせいたします。

詳細につきましては、下記および添付の資料をご参照ください。

2025年10月期 通期決算説明動画については下記をご確認ください。

<https://www.youtube.com/watch?v=KmTo2pqEco4>

※掲載した動画は予告なく変更・終了する場合がございます。予めご了承ください。

2025年10月期 通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 通期決算説明会

2025年12月12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 通期決算説明会

[決算期] 2025 年度 第 4 四半期

[日程] 2025 年 12 月 12 日

[ページ数] 37

[時間] 18:00 – 18:52

(合計：52 分、登壇：34 分、質疑応答：18 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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

榎並：改めまして、株式会社笑美面代表の榎並でございます。本日は当社の2025年10月期決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

前期、25年10月期は計画未達となり、組織課題が見えた1年でございました。

一方で、採用したメンバーは離職も少なく着実に育っており、また新たな事業も育ってきていることから、今回は中期経営計画を公表する運びとなりました。当社がさらなるインパクトを創出するストーリーをお聞きいただければと思っております。本日はどうぞよろしくお願ひいたします。



では早速、エグゼクティブ・サマリーからご説明申し上げます。

前述したとおり、IPOから2年がたち新たな事業の成長、内部環境、外部環境を踏まえて、経営として次の段階、第2段階に移行すべきと考え、今回の発表に至りました。

紹介サービスの全国展開に加え、ホーム運営事業者への支援強化で、より社会インパクト創出へ向け事業を進めます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



段階の移行に伴い、インパクト KPI の項目自体についても見直しました。これら KPI を達成することで社会インパクトを生み出すとともに、財務としても水準を上げていくことを目指しております。

この財務水準としまして、具体的には 28 年 10 月期、中期経営計画最終年度でございます 3 年後、28 年 10 月期に、営業収益で約 55 億円、営業利益で約 10 億円の実現を目指します。これは、営業収益は年平均約 40% の成長、営業利益は約 8.8 倍の成長となります。

なお、この計数計画には、M&A などによる外部成長は織り込んでおりません。あくまで現在、具体的に見えている事業群での成長のみを計画に織り込んでおります。

経営の意気込みとしましては、それら M&A などの施策も踏まえて、より上を狙えるような気概で経営を行っていく所存でございます。

以上がエグゼクティブ・サマリーでございます。

用語集



No	用語	初出頁	説明
1	介護家族	2	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	シニアホーム	2	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。
3	家族会議実施数	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。
4	シニアホーム	2	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	スマイル数	2	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。
	MSW	8	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	プラットフォームサイト（PFサイト）登録ホーム数	9	「ケアプライムミニティサイト」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「ケアプライムミニティサイト」に登録されたシニアホームの数をいう。
7	ビジネスケアラー	13	仕事をしながら家族などを介護する人をいう。
8	新規開設居室数	15	笑美面の知見やノウハウを活かし、介護家族に安心を提供できるシニアホームの新規開設を支援した室数
9	ACP（アドバンス・ケア・プランニング）	33	もしものときのために、自分自身が望む医療やケアについて前もって考え、家族や医療・ケアチームと繰り返し話し合い、共有する取り組みることをいう。
10	ALP（アドバンス・ライフ・プランニング）	33	病気や介護などの変化をきっかけに、「最期まで自分らしく生きるとは何か」を本人・家族・看護できる人たちと繰り返し話し合いながら、医療やケアの持を超えて、日々の暮らしや人生に対する価値観、希望を共有するプロセスとして当社が提唱する概念。
11	オペレーションナル・エクセレンス	43	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。
12	入居検討者	56	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。
13	インパクト・メジャメント & マネジメント	59	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・メジャメント」、社会的な効果に関する情報を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（社会変革推進計画HPより抜粋）。

© Emimen Co.,Ltd.

3

こちらは用語集となりまして、当社オリジナルの用語もございますので、また目を通していただければと考えます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



Agenda



01 2025年10月期 業績報告	P05
02 中期経営計画（26/10～28/10期）	P12
03 インパクトを生み出す価値創造ストーリー	P25
04 2026年10月期 通期計画	P34
05 業績・KPIの推移数表とFAQ	P38
06 Appendix（基本情報ほか）	P44

© Emimen Co.,Ltd.

4

本日は 25 年 10 月期の報告、中期経営計画、あらためて価値創造ストーリーを簡単にご説明し、最後に 26 年 10 月期計画についてお話をいたします。

通期業績 | サマリー



25/10期の営業収益は前期比**43.9%増**の1,872百万円、営業利益は同**47.1%減**の114百万円だった。コーディネーターの育成遅れ等で期初想定ほどスマイル数(成約数)を積み上げきれず、一方で、遅れこそあれ採用人數自体は充足し人件費が嵩み、增收減益となった。

百万円	24/10期		25/10期					
	実績	前期比	実績	前期比	期初計画 (2024/12/13)	期初計画比	修正計画 (2025/11/14)	修正計画比
営業収益	1,301	+59.9%	1,872	+43.9%	2,035	△8.0%	1,890	△0.9%
営業利益	216	+89.1%	114	△47.1%	261	△56.1%	115	△0.3%
経常利益	213	+118.4%	117	△45.3%	259	△54.8%	114	+2.7%
当期利益	179	+69.5%	89	△50.0%	224	△59.6%	100	△10.3%
EPS(円)	44.64	+40.2%	22.12	△50.4%	55.19	△59.9%	24.63	△10.2%

※1 2025年11月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っているため、EPSについては当該株式分割が行われたと仮定して算定している。

2025年10月期 | 業績報告

© Emimen Co.,Ltd.

6

前期、25 年 10 月期の報告でございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



サマリーですが、25年10月期、前期の営業収益は、前期比43.9%増の18億7,200万円ございました。営業利益は同47.1%減の1億1,400万円ございました。

シニアホーム紹介部門の採用投資を積極的に行った期でございました。60名超の採用を行いました。

しかし、組織力構築の遅れが発生したことがございました。例えば新入コーディネーターの育成遅れや、新管理職のステップアップ遅れなどが影響し、未達となってしまいました。これは投資領域の失敗とは捉えておらず、この投資は計画より時期が遅れてしまったが、無駄にはならずには成果につながると確信しております。

しかし、経営として期間内に投資対効果を出せなかつたことに対しては猛省しております。要因を振り返り、改善策を打っているところでございます。その改善策の足元の様子なども、この四半期業績を通してご説明申し上げます。

四半期業績 | サマリー



4Q単体(8~10月期)業績は、営業収益が前年同期比36.6%増の576百万円、営業利益が同20.9%減の96百万円だった。

各セグメント共に増収を確保したものの、育成遅れからコーディネーターの生産性が低下していたことで、減益となった。

25/10期 4Q決算概況(3ヶ月)

百万円	24/10期 4Q	25/10期 4Q	
	実績	実績	前年同期比 ※1
営業収益	422	576	+36.6%
営業利益	121	96	△20.9%
経常利益	121	99	△17.8%

※1 前年同期比は、単体決算数値と比較し算出している。

セグメント別売上高



- 各セグメント、前年同期比および前四半期比ともに増収を確保した。
- 25/10期上期に採用したコーディネーターの育成遅れや、新管理職による役職に応じた組織変更遅れから3Q業績は芳しくなかったが、育成コンテンツの見直しをはじめ、改善施策が徐々に効を奏しはじめている。

2025年10月期 | 業績報告

© Emimen Co.,Ltd.

7

四半期業績のサマリーでございます。

25年10月期は、3クオーターで組織問題が発現いたしました。しかし、4クオーターの足元は、この前期の新人コーディネーターの成果も徐々に表出している形で、回復し始めております。

トップライン自体は前年同期比でも、前四半期比でも、いずれのセグメントもしっかりと伸ばせた結果でした。

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



ただし、固定費カバーまでには至らず、四半期単位で比べても減益となりました。

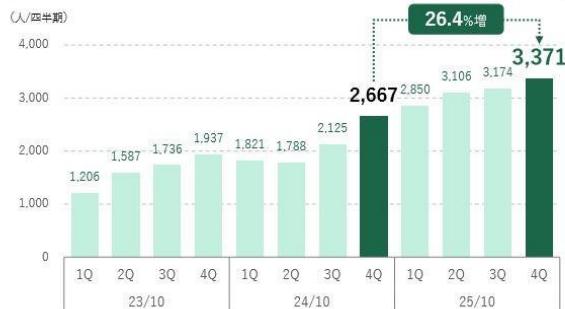
四半期業績 | インパクトKPIの推移 (1/2)



MSWからの紹介数は前年同期比~~26.4%~~増の3,371人、家族会議実施数は同~~22.9%~~増の2,420件だった。

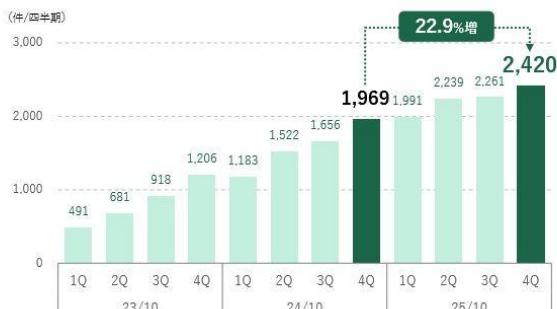
新入コーディネーターや新管理職の育成遅れから、3Qは前四半期比で振るわなかったが、4Qは一定の改善が見られた。

MSWからの紹介数



- MSWからの紹介数は、前年同期比~~26.4%~~増、前四半期比~~6.2%~~増の3,371人だった。3Qは管理職を兼務するコーディネーターの時間が想定上に新規採用者の育成に割かれたことで、QoQでは横ばいに留まっていたが、4Qでは一定の改善が見られた。

家族会議実施数※



- 介護家族にとって納得あるシニアホーム選びに欠かせない家族会議実施数は、前年同期比~~22.9%~~増、前四半期比~~7.0%~~増の2,420件だった。MSWからの紹介数同様、4Qから徐々に新入コーディネーターの戦力化が始まっている。

※ 当社コーディネーターが本人や介護者と対話や電話、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。シニアホーム介集への貢献感が達成される重要なステップである。なお、25/10期1Qは既に累計該当が2,420件だったため、「現期末」「1,991件」に修正している。

2025年10月期 | 業績報告

© Eminen Co.,Ltd.

8

インパクトKPIの推移でございますが、基本的な業況やトレンドはこれまでお話ししたとおり、KPIはいずれも20%から30%の間で成長しております。

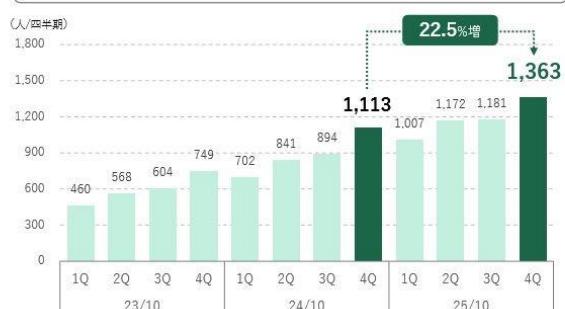
四半期業績 | インパクトKPIの推移 (2/2)



スマイル数(成約数)は前年同期比~~22.5%~~増の1,363件だった。育成の遅れを徐々に取り戻し、上期採用者の戦力化が進んだ。

また、プラットフォームサイト登録ホーム数は4Q末時点での~~10,000~~ホームを超え、一定の基盤構築が整った。

スマイル数



- スマイル数(成約数)は前年同期比~~22.5%~~増、前四半期比~~15.4%~~増の1,363人と拡大した。
- 3Qは主力総コーディネーターの時間が新入社員の育成に割かれ振るわなかったが、4Qは徐々に改善が見られQoQでも上昇した。

プラットフォームサイト登録ホーム数※1



- 4Q末時点で10,000ホームを超えを達成した。後述するが、一定の基盤構築が完了したと考え、26/10期からはインパクトKPIから一度除外する。
- 中長期アウトカムの実現に向けてホームの登録基盤を活かした業容拡大・他事業者の広告掲載(有償)を継続、情報の非対称性改善を図る。

※1 2023年3月にリリースした「ケアフレームコミュニケーションサイト」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旅館へのお客様紹介に関わる情報を取得・入力等ができるホーム版をいう。25年10月末時点では、無料で事業者に開放している。

2025年10月期 | 業績報告

© Eminen Co.,Ltd.

9

成約数を示すスマイル数も、トレンドは前ページの仕様と同様22.5%の成長となっております。

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

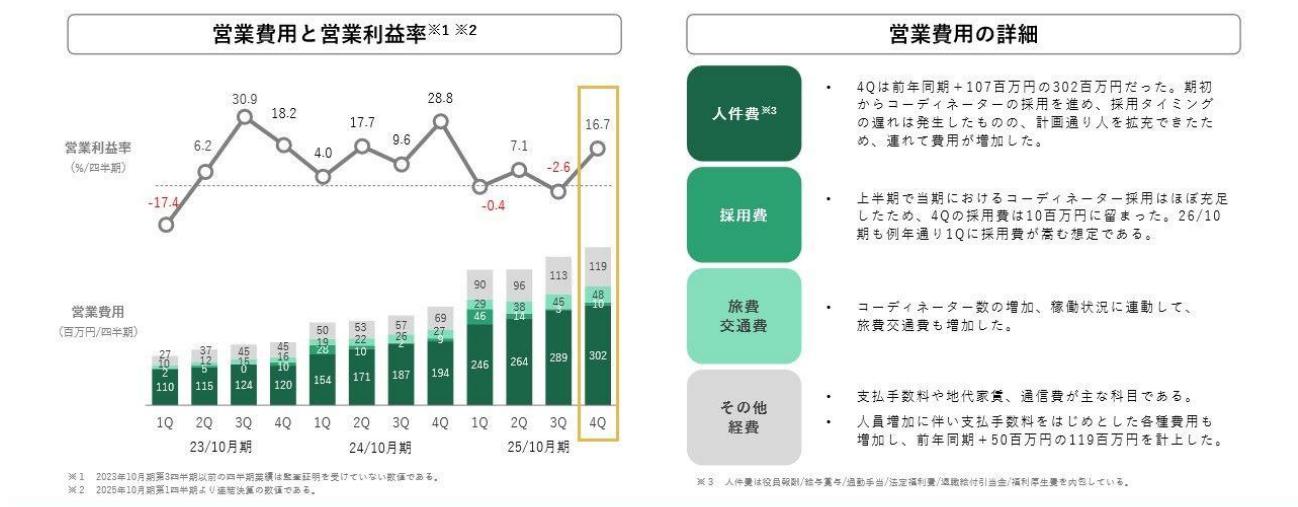
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

一つトピックで、プラットフォームサイトの登録数でございますが、登録数が約1万棟を突破しましたことをご報告申し上げます。これは、市場全体での棟数が約4万棟だと捉えておりますので、その内の1万棟で、一定の基盤構築が整ったと考えております。

今後の段階は、登録ホームを増やすことよりも、登録ホームに対してインプットを行い、アウトプットをしてもらい、そのアウトプットがどんなアウトカムなのかと。シニアホームが起こすアウトカム。これを計測していくことが重要と捉えておりますので、KPIの改良を今、行っているところでございます。

四半期業績 | 営業費用の推移

4Qは**16.7%の営業利益率**を確保した。上期に進めた人材採用で営業費用が先行して嵩んでいたが、徐々に生産性が改善してきた。採用費は四半期で10百万円に留まった。例年通り、26/10期も1Qに採用が集中するため、一過性費用が一定計上される予定である。



2025年10月期 | 業績報告 © Emimen Co.,Ltd. 10

営業費用の推移でございますが、繰り返しになりますが前期の業績はコストが先行する形となり、振るいませんでした。とはいって、4クオーター単体で見ますと、16.7%の営業利益率が確保できております。このうち、一部は100%子会社のケアサンク案件の成約の偏り、こちらによる貢献がありました。

それを踏まえても、この採用投資が少ない時期は、しっかり利益を出す体制が整っている点はあらためて強調しておきたいと考えます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

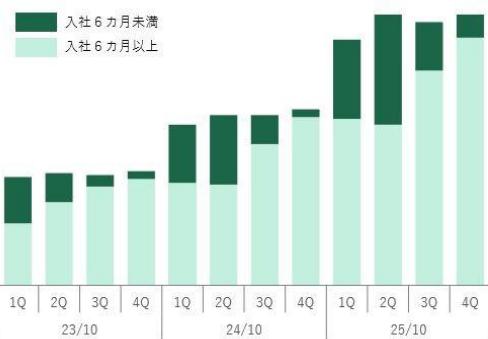
参考 | コーディネーター数と、ミッショングレード別の生産性の違い



コーディネーターはミッショングレード（社内職階）別に生産性が大きく異なる。新入社員はおおむね入社2年後にグレード5~9となるが、コーディネーターの多くは23年の上場以降に実施した大量採用時のメンバーで、現状、高生産性のメンバーは限られている。

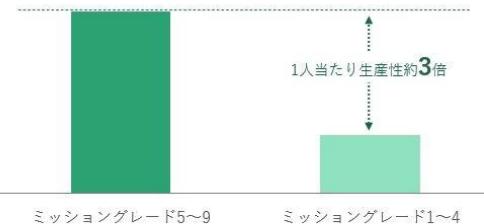
コーディネーター数の推移と内訳

(A)



ミッショングレード別の生産性の違い

(24年5~10月 (下半期) 実績)



① 高ミッショングレードのコーディネーターは、その他メンバー比で約3倍の生産性を確保

② 生産性の向上は収益性の改善に直結、組織的営業力の強化で利益率上昇に繋げる

注：25/10第2Q~3Qにおけるコーディネーター数が減少しているが、これは新規採用が上場により、下期は新規増員がほぼ無かった一方、既存コーディネーターの離職が半端並みに進んだことが背景である。
25/10前半当初計画通りの人員を確認した。

注：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 | 業績報告

© Emimen Co.,Ltd.

11

こちらはコーディネーター数とミッショングレードの参考値でございますが、左側のチャートのとおり上期に採用、下期に育成、戦力化というサイクルでやってきました。4 クオーターでは、6 カ月以内の新人の割合が下がっていることが確認できると思います。

右のグラフ、これはいつも載せている資料でございますが 6 カ月以降、コーディネーターが 3 年や 4 年の経験になるにつれて、平均的にはこのミッショングレードが上がっていき、生産性が上がることを示しております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

サマリー



シニアホーム紹介サービスの全国展開化と、シニアホーム運営事業者の新規開設支援強化を軸とした3ヵ年の中期経営計画を策定、
両輪で社会インパクトを創出できる事業体へと進化し、28/10期は営業収益5,580百万円、営業利益1,009百万円を確保する。



ここからが、上場後初めて発表させていただきます当社の中期経営計画の説明になります。

サマリーです。これまで需要側でありますシニアホーム紹介サービスに寄っていたサービス展開を行ってきました。

第2段階である本3ヵ年ですね。中期経営計画では、シニアホーム供給側へのサービス提供についても本格化していくフェーズに入ります。私達のビジョンであります介護家族にとってホーム介護の利用がポジティブ、当たり前になっている状態に向けた双方のアウトカムに則って、本中期経営計画の指針を策定しております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



内外環境の変化



上場や剩余金積み上げによる社会的/財務的信任性の向上、基盤事業の組織力向上を受け、経営を次の段階に移行すべきと考えた。
改正 育児・介護休業法の施行(25/4)によるビジネスケアラーへの支援強化など、社会的にも当社事業を取り巻く環境が好転している。



中期経営計画（26/10～28/10期）

© Eminen Co.,Ltd.

14

冒頭でもお話しいたしましたが、中期経営計画の開示に至った背景として、内部環境の伸長によるところが大きいです。IPOから2年がたち、シニアホーム紹介の事業ではIPO、以前より一段高い成長率を維持しつつ、他事業では、シニアホーム紹介サービスで培ったリレーションを生かした新規事業の構築ができました。

さらに、新たに有望な事業が生まれようとしております。これらを踏まえ、先々の会社の成長に向けての蓋然性が高まったと判断し、中期経営計画の発表を決めました。

また、グロース市場では時価総額100億円という目安基準が設けられましたが、当社は、財務的には100億円ではなく200億円、300億円と、もっと先をイメージできていることを発表しまして、株主の方々に期待感をしっかりとあらためて持っていただくことも意識し、発表に至りました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



インパクトKPIと計数計画



インパクトKPIの項目について、「MSWからの紹介数」と「PFサイト登録数」を除外、逆に「新規開設居室数」を追加する。

新事業「パートナーリース」で中小事業者のシニアホーム新設を後押しするシニアホームコンサルティングが全社成長を加速させる。

インパクトKPIの変更



- 「MSWからの紹介数」をインパクトKPIから除外する。当社ビジョン"高齢者が笑顔で居る未来を堅守する"を体現する「スマイル数」、およびシニアホーム介護への納得感の醸成に不可欠な「家族会議実施数」に対し、同指標はその先行指標となるが、より適切な指標について検討を行うため、一度除外した。
- 同じく「PFサイト登録数」をインパクトKPIから除外する。登録数が1万ホームを超え、一定のネットワーク構築が進み、単に数を追う段階は終えた。今後は、介護家族の実態ニーズを把握し、ホームの質を高めるためのサービス拡張に重きを置く。検討が進み、包括的に測定可能な指標が定められ次第、新KPIとして再設定する。
- 供給側（シニアホーム支援）のインパクトKPIとして、新たに「新規開設居室数」を設定する。当社が蓄積した知見を活かすことで、入居者および介護家族のQOL（=Quality of Life）を高めるポジティブ・ホームの絶対数を増やすことが、当社にとって実現すべき、新たな社会インパクトであると見定めた。

計数計画の一覧

		25/10	26/10	27/10	28/10
	実績	計画	中計	中計	
當業収益	百万円	1,872	2,681	3,790	5,580
前期比	%	+43.9	+43.1	+41.4	+47.2
シニアライフサポート	百万円	1,549	2,161	2,880	4,237
前期比	%	+39.2	+39.6	+33.3	+47.1
・家族会議実施数	件	8,911	12,780	17,410	25,710
・スマイル数	人	4,723	6,744	8,747	12,741
シニアホームコンサルティング	百万円	323	519	909	1,342
前期比	%	+71.8	+60.3	+75.3	+47.6
・新規開設居室数	室	1,083	1,350	1,650	2,000
當業利益	百万円	114	218	525	1,009
當業利益率	%	6.1	8.1	13.9	18.1

中期経営計画（26/10～28/10期）

© Eminem Co.,Ltd.

15

インパクトKPIと計数計画になりますが、スライドの左上に記載のとおり、今回、まずはインパクトKPIの項目自体の見直しに着手いたしました。

MSWからの紹介数については、シニアライフサポート事業における他のKPIである家族会議実施数であったり、スマイル数を増やしていくためのリード指標となるのですが、さらに適切な指標について検討を行うため、一度除外いたしました。

プラットフォームサイト登録数については、先ほど申し上げたとおり一定の連携が進んだことを踏まえ、よりよいサービスを提供すべく提供価値の内容の精査と、それを測定できる指標の検討を行うこととしたため、いったん終了しております。

一方、新規開設居室数を新設いたしました。過去より行ってきた優良なシニアホームを増やす取り組みの中で、当社の知見を生かして開設を支援することで優良なシニアホームの絶対数を増やすことが確信できましたし、新たな社会インパクトの創出につながると確信しまして追加いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

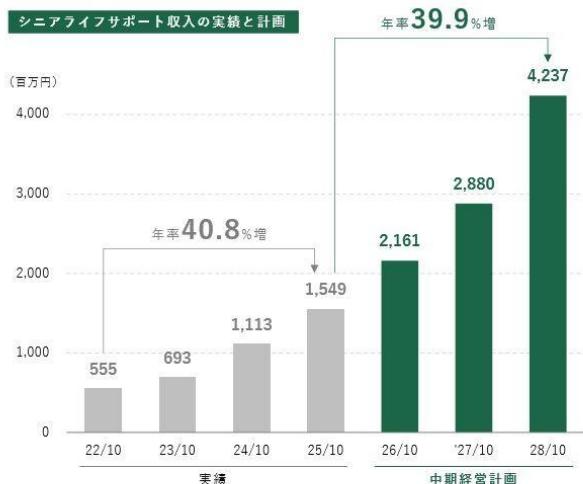


シニアライフサポート（1/4）|概論



シニアライフサポート収入は、過去3ヵ年と同様に年率40%の営業収益成長を続け、中計最終年度には4,237百万円を確保する。

①拠点増設、②顧客獲得手段の拡充、③コーディネーター増員、④組織力および生産性改善、の4点が主な中計の実行施策である。



- 1 営業拠点を10→28都道府県へ拡充、
全国の介護家族を支援できる体制へ
- 2 ビジネスケアラー向け支援を強化、
MSW経由以外でも介護家族を支援
- 3 コーディネーターを2.4倍へ増員、
中長期アウトカム実現に向け歩を進める
- 4 組織/育成体制強化で生産性改善、
基盤事業としての持続性・頑健性を高める

中期経営計画（26/10～28/10期）

© Emimen Co.,Ltd.

16

では、中期経営計画の中での、シニアライフサポートの概要でございます。

まず、既存の主力でありますシニアライフサポート事業。ここはこれまでと同様に、年率40%程度の成長を続けると。このポイントが4点あると考えています。

右にありますとおり、営業拠点を10拠点から28都道府県へ拡充すること、ビジネスケアラー向け支援を強化すること、コーディネーター数を2.4倍へ増員すること、組織/育成体制強化で、生産性改善を行うことでございます。これを、この3ヵ年でしっかり行なっていきます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

シニアライフサポート（2/4）| 営業戦略の方向性



現在は、**10都道府県18オフィス**を拠点に、**MSWを起点とした営業手段**でスマイル(成約)を確保している。

中計期間中に**28都道府県**カバー体制に向け拠点増設すると共に、**ビジネスケアラーの離職を防ぐ**提案活動も強化する。

営業拠点の増設

現在：**10都道府県18オフィス**

⇒ 28/10期に**28都道府県**へ拡大



注：緑色ある拠点は初設時期を記載している

No.	名称	開設時期	以前	24/10	25/10	26/10
1.	大阪本社	2010/9初設	●	●	●	●
2.	東京神田	2016/6初設	●	●	●	●
3.	福岡	2017/7	●	●	●	●
4.	神奈川	2018/9	●	●	●	●
5.	兵庫西宮	2020/11初設	●	●	●	●
6.	埼玉	2020/11	●	●	●	●
7.	大阪難波	2021/5初設	●	●	●	●
8.	新大阪	2022/11	●	●	●	●
9.	東京五反田	2024/5	●	●	●	●
10.	愛知伏見	2024/5	●	●	●	●
11.	愛知名駅	2025/5		●	●	
12.	兵庫三宮	2025/5		●	●	
13.	大阪京橋	2025/5		●	●	
14.	札幌	2025/11		●		
15.	東京新宿	2025/11			●	
16.	東京町田	2025/11			●	
17.	千葉	2025/11			●	
18.	広島	2025/11				●

顧客獲得手段の拡充

育児・介護休業法の施行を受け、
法人の人事部への提案も強化



中期経営計画（26/10～28/10期）

© Eminent Co.,Ltd.

17

シニアライフサポートの営業戦略の方向性でございます。介護負担が軽減している介護家族が47都道府県で増加することが、当社の狙っている需要側のアウトカムでございます。

この実現に向けて今回、エリアの拡充を急速に進める計画になっております。

また、右側、ビジネスケアラー向けの事業も精力化いたします。これまで緊急性が高い一方、件数が限定的な MSW 経由が軸でしたが、政策を受けて、今後はより広範な顧客層の拡大と介護離職を伴う家族による過度な身体介護を防ぎ、心の介護の概念を、一般企業を通じても全国に広げていくことを狙っていきます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

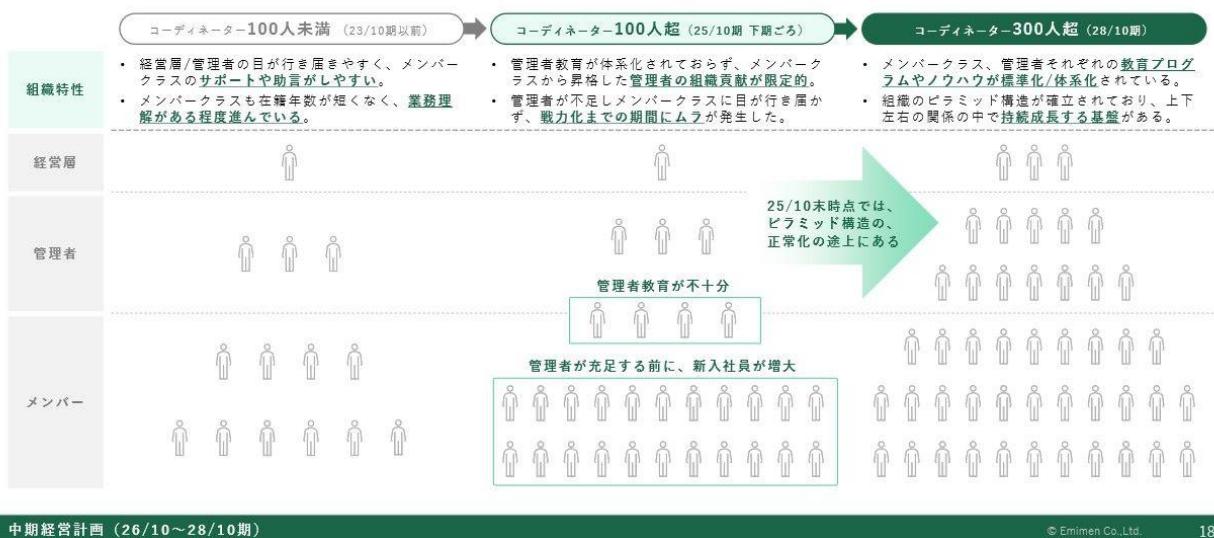


シニアライフサポート（3/4）| 組織戦略の方向性



コーディネーター数を3年連続で5割増した結果、組織階層が複層化し、25/10期は管理者/新入社員の教育不足が業績に影響した。

今回の反省を活かし型化を強力推進することで、組織のピラミッド構造を正常化しながら、教育↔増員サイクルを回していく。



18

組織戦略の方向性でございますが、振り返りますと、上場時はコーディネーターが60名程度でした。ここ2年で急速に増やし、150名程度になっております。

この結果、組織が複層化しました。一方で、これまでの規模感では出てこなかった課題も表面化してきました。前期の下期はまさにこの影響が出てしまったと考えておりますので、今回の経験と反省を糧に、強靭な組織づくりをあらためてつくり込んでいきます。

ポイントは3点と考えております。一つ目はチーム構成の、この型の規律を守ることですね。チーム構成をつくる、維持していくことに対してしっかり数字で社内の規律をより強めました。これをしっかりと守りながら、チームごとのユニットエコノミクスのようなものをしっかり試しながらやっていくこと。これが重要だと考えております。

二つ目。管理職の教育をしっかり強化していくことが必要だと振り返っております。これはもうすでに取り組んでおります。

三つ目。AIなどの活用による業務革新をすることが必要だと考えております。これは今から着手するところでございますが、あらためて業務フロー、当社のオペレーションを考えると、このAI等の活用による効率化がかなり寄与できる余白がまだまだあると考えておりますので、ここもしっかり取り組んでいきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



シニアライフサポート（4/4）| 市場規模と収益拡大余地



シニアホームへの新規入居者は2023/10推計で49.2万人いる一方、当社の25/10期スマイル数は4,723件であり、リアル接点を持つ紹介事業者としては最大級である当社であっても、マーケットシェアは0.96%に過ぎず、依然として収益拡大の余地は大きい。

2023年10月推計

項目	単位	シニアホーム*1		
	(対象計)	有料老人ホーム	サ高住	グループホーム
マーケットポテンシャル*8 百万円	111,000*	62,676*	33,004*	15,320*
数量：新規入居者数*6 千人	492*	231*	178*	83*
在所者数の入れ替わり数*4 千人	469*	216*	172*	81*
在所者数*2 千人	1,038*	568	256*	214
入れ替わり率*3 %	45.2*	38.0	67.0	38.0*
在所者数の純増数*5 千人	23.5	15.5	6.6	1.4
単価：1人あたり紹介手数料*7 千円	225*	271	185	185*



*1: 以下の説明で用いた用語の意味は、全て2023年10月実績点で参照している。サ高住は、「サービス付き高齢者向け住居の総称である。シニアホームの各種特徴は、有料老人ホーム・サ高住・グループホームの3種類に分類される。また、施設型と専用型がある。」

*2: 在所者数の内、有料老人ホームは「有料老人ホーム（サービス付き高齢者向け住宅）」を、サ高住は「有料老人ホーム（サービス付き高齢者向け住宅）」に接続されている多角度の「サ高住の入居者数」を指す。グループホームは「有料老人ホーム（介護付有料老人ホーム）」を指す。

*3: 入れ替わり率は、群馬県社会福祉研究会「宿泊利用（住まい）および住まい事業者の運営実態に関する調査結果」（2016/9/8～2016/10/31）を検証して、(「サービス付き高齢者向け住宅実態調査」)に接続されている多角度の「サ高住の入居者数」を指す。グループホームは「有料老人ホーム（介護付有料老人ホーム）」を指す。

*4: 在所者数の入れ替わり数は、上記した手法により取得された在所者数に「入れ替わり率」を乗じて算出している。

*5: 在所者数の純増数は、本市場規模の推計時点（2023年10月）を起点とし、過去3ヵ年の年平均の在所者数の純増減数を参考している。

*6: 新規入居者は、上記方式により推計した在所者数の入れ替わり数を既存在所者数を足し合った数値を算出ししている。

*7: 1人あたり紹介手数料は、「アソシエイション・コンサルティング会員会社」「商談実績数・在住率・在所率等の在り方に関する調査研究」（2020/8/31～2021/4/26）を基に「新規入居者1人あたりの紹介手数料」を算出した。有料老人ホームおよびワーキング、シニアホーム、グループホームの複数事業者があることによる重複を考慮して算出した。

*8: 上記に季亘により算出した新規入居者数は、シニアホーム紹介事業者利用率100%を前提とした上で留意されたい。

中期経営計画（26/10～28/10期）

© Eminem Co.,Ltd.

19

こちら、あらためてシニアライフサポート事業の市場規模と、収益拡大余地についてご説明申し上げます。

いまだ潜在しているマーケットはあるのですが、これを含めたマーケット規模は依然として大きいです。年間で新規のホーム入居者は、現時点で約50万人います。これがまだ拡大していく予定です。

そして、紹介事業者としては最大級の当社でもシェアは限定的で、当社を含めた業界のシェア 자체を伸ばしていき、シニアホームはプロが紹介し、利用者様の状態に合わせたプロのマッチングを行い、QOLですね。クオリティ・オブ・ライフと言いますが、ご利用者様のQOLの向上、また家族の納得感の醸成につながる社会にする必要があると考えております。

この数字を見ても、当社としてももっとチャレンジをしていきたいと感じます。

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

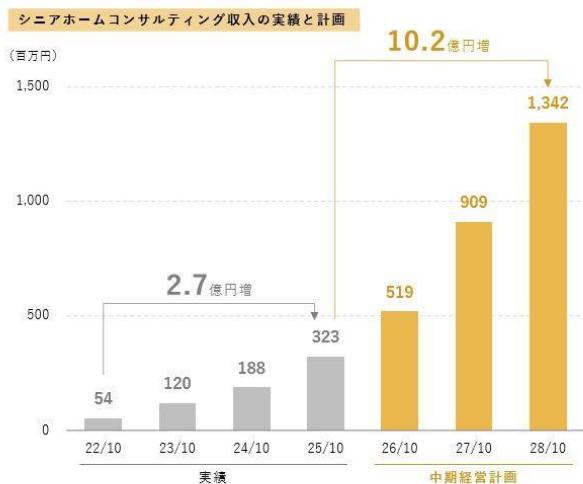


シニアホームコンサルティング（1/3） | 概論



シニアホームコンサルティング収入は過去3ヵ年で2.7億円増加したが、新中計では更に**10.2億円の積み上げ**を計画する。

中小のシニアホーム運営者の新規開設を支援する新たな仕組み「**パートナーリース**」を軸に、供給側のビジネス拡張を推し進める。



これまででは与信力が高い中～大企業の新設コンサルティングを手掛けることが多かった。今後は、更に支援先を拡げるため、運営力はあるが経営力/資金力が不足し事業拡大が容易でないシニアホーム運営者の新規開設支援についても強化する

新規開設居室数**5,000室**（3ヵ年累計）を計画

- ↳ 新事業 **パートナーリース**を拡大
- ↳ 新設コンサルティングも引き続き拡大

シニアホーム向けサービスを拡充

↳ **M&A/アライアンスを推進**

- 特に介護系プロダクトを持つ企業を優先
- ※新たに専任者を採用済み
- 当社が持つ土地情報や入居者紹介、スケールメリットの提供等

続きまして、中期経営計画におけるシニアホームコンサルティング事業の概要でございます。

こちらは供給側の事業となります。シニアホームの運営事業者や、その周辺のサポート事業でございます。向こう3ヵ年で、売上高をさらに10億円積み上げる計画となっています。

ポイントになるのは、新たな手法でありますパートナーリースと呼ばれるものでございます。これらについては後述いたします。

© Emimen Co.,Ltd.

20

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



シニアホームコンサルティング（2/3）| プロセス別の提供役務



100%子会社ケアサンクを設立しシニアホーム運営者にヒアリングしたところ、約200社から強い事業拡大意向（=新規開設）を受けた。一方、経営力/資金力が限定的で踏み切れない運営者も散見されたため、パートナーリースを始めとした支援事業の拡充を決定した。

関係値のあるシニアホーム運営者のうち約200社でホームの新規開設需要を確認 → 供給側の事業を本格化

シニアホームの開設プロセスと当社グループの提供役務



中期経営計画（26/10～28/10期）

© Erimen Co.,Ltd.

21

シニアホームコンサルティング事業のプロセス別の提供役務になるのですが、これまでシニアホーム側への支援についてのIRでの言及は一部にとどめていたのですが、本格化のめどが立ったため、本中期経営計画の一つの軸に据えております。このような業務を提供していると理解いただければと思います。

これまでシニアホームの新設コンサルティングのみ手がけておりましたが、この事業を通じて、約200社の事業者から新規の開設需要を確認できている状態でございます。どこの運営事業者さんが、どのエリアでどのような新規ホームの開設をニーズとして持っているのか。これが取れております。

25年10月期、前期は17ホーム、約1,000室の新設をコンサルティングいたしましたが、まだまだ伸びしろが大きいと実感しております。

既に新しいパートナーリースでも複数件の案件が進行しており、引き合いも旺盛であります。

また、別の話で言いますと、シニアホーム側への提供価値としましてM&Aやアライアンスを活用し、テクノロジーなどを生かした入居者様の生命、尊厳、また働くスタッフの安全に寄与するようなプロダクトがたくさんございますので、これらをM&Aやアライアンスを活用し行なっていきたいと。例えば、シニアホームが一度導入すると永年使い続けるような、運営にとって必須となるようなプロダクト。こういったものも注力し、M&A、アライアンスなどを通じて導入支援を行っていく予定でございます。

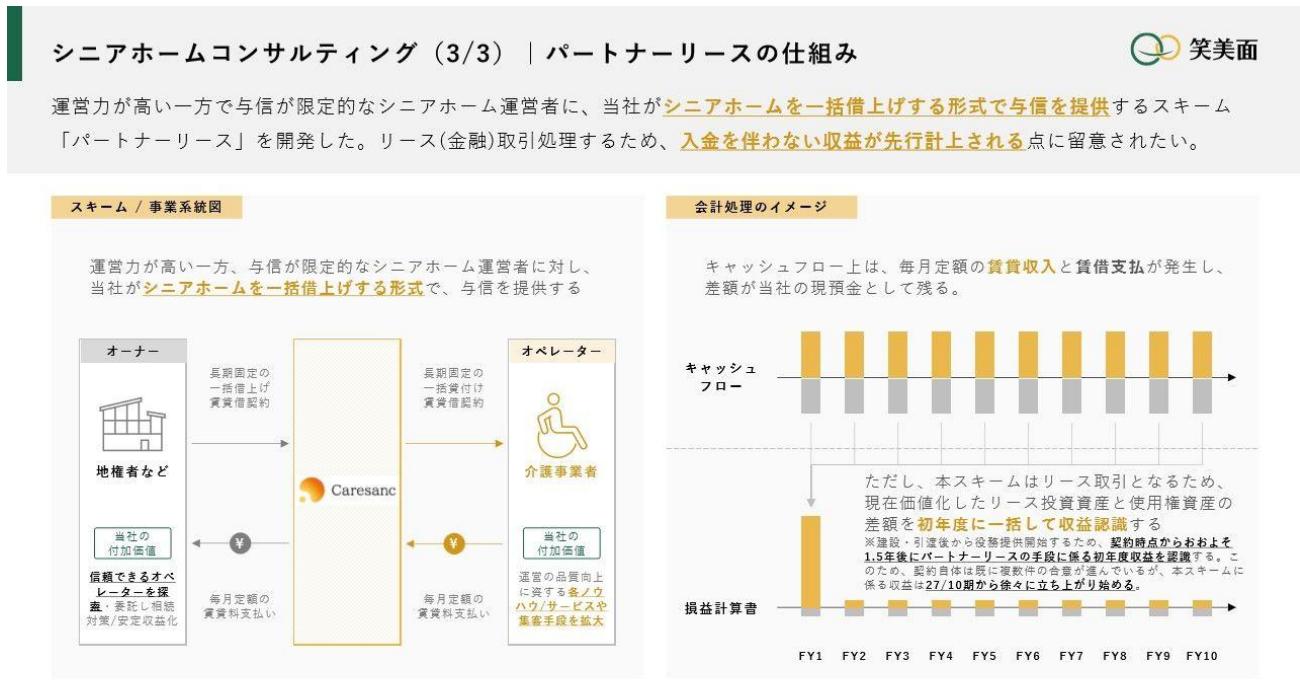
サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ただし、今申し上げたM&Aやアライアンスを通じた導入支援などの部分は、今回の中期経営計画の計数部分には織り込んでおりませんので、さらなる拡大余地としておくと考えていただければ幸いでございます。



中期経営計画（26/10～28/10期）

© Eminen Co.,Ltd.

22

では、先ほどポイントと申し上げましたパートナーリースについて、新しく始める事業でございますので詳細にご説明を差し上げます。

このビジネスモデルとPLやキャッシュフローへのインパクトについて、注意事項を含めてでございます。

パートナーリースなのですが、まずは会計上、サブリースに該当いたします。ここで、今度新たに採用される新リース会計基準に則ると、サブリースの収益認識タイミングは物件の引き渡し時になるため、リース差益の総額から現在価値に割り引いた金額を、物件引き渡し時に一括して収益として計上すると。こういう計上処理を想定しております。

あくまでキャッシュフロー上は毎月一定額が入ってくるモデルとなっておりますので、このノンキャッシュの収益が先行計上される点にはご注意、ご理解いただきたいと考えております。

一方、右図で小さい文字で説明しておりますが、おおよそ計上の1.5年前程度では、この実際の物件オーナーさんであったり運営事業者さんと契約行為は完了しておりまして、先の営業収益がかなり手前の段階で、ほぼほぼ確定していく営業活動のイメージになります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

これは将来の計画数字に対して確実性が上がる要素となりますので、経営にとってメリットと考えております。

今のお話から繰り返しになりますが、今回の中期経営計画は、この足元のパートナーリースに対する引き合いの程度。これを十分加味した計画となっているとお考えいただければと考えております。

こちら、財務的なインパクトでございました。

また、このパートナーリースの社会的なインパクトとしても少し申し上げさせていただきます。これまでの当社のコンサルティング事業。これは運営レベルも与信も一定程度高いシニアホーム運営事業者を対象にしてきましたが、このパートナーリースという仕組みを使うことによって、運営レベルはとても高いが、与信はまだまだ低いシニアホーム運営事業者。例えば1棟、2棟しかまだ運営されていない運営事業者ですね。こういった運営事業者も、優良なホームを新規開設するチャンスをつかめることになると考えております。

世の中には、規模は決して大きくないですけど、入居の利用者様にとってとても感動を与えるホーム運営を行っている、社会の宝のようなホームがたくさんございます。私もこれまでに、IRでもそういったホームがあることをお伝えしてきたと思いますが、たくさんございます。いよいよこのパートナーリースの仕組みを使って、そういったホームの開設も支援していく形になっておりますので、これがパートナーリースの社会的なインパクトです。

また、財務的な話にもう一度戻しますと、この当社のパートナーリースが適用されたシニアホーム案件は、この与信の部分で、ある意味シニアホームの物件、不動産物件を金融商品として見た場合、この金融商品としての魅力も上がり、物件オーナーの不動産取引の活性化につながると考えております。この部分でも、当社ケアサンクにもビジネスチャンスがまた新たに生まれると。こういった、ふんだんに社会的インパクト、財務的インパクトの可能性を秘めた事業であると捉えています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



全社戦略 | 社会インパクト実現に向けたインセンティブ状況



執行役員以上のメンバーには、中期経営計画の定量目標に連動した有償ストック・オプションを新たに付与する。

また、従業員に対しては2025年1月より持株会の奨励金支給率を5%→30%に引き上げており、企業価値向上の意識を醸成している。

有償ストックオプションの発行		従業員持株会の制度	当社の奨励金支給率
執行役員以上の幹部メンバーに有償ストック・オプションを発行			当社の奨励金支給率
詳細は、2025年1月12日の遅滞開示を参照されたい。			2024年12月まで
対象者と割当新株予約権数	当社取締役 2名 1,054個 当社従業員（執行役員）5名 661個 当社子会社取締役 1名 365個 ※ 本新株予約権1個=当社普通株式100株	国内上場企業の奨励金支給率の分布 (%) 東京証券取引所「2023年度従業員持株会状況調査」を参照	奨励金支給率 提出金の 5%
権利行使期間	2029年2月1日～2036年1月8日	4-6% 30.4 6-8% 4.3 8-10% 3.4 10-15% 42.2 15-20% 3.4 20-25% 6.4 25%以上 2.8	2025年1月から
行使条件と行使可能割合	28/10期～30/10期のいずれかの事業年度（判定事業年度）において、当社の営業利益が下記(a)～(c)の条件を満たした場合、対応する行使可能割合に応じた数を上限に、権利行使できる (a) 営業利益が670百万円を超過：行使可能割合 30% (b) 営業利益が780百万円を超過：行使可能割合 50% (c) 営業利益が1,009百万円を超過：行使可能割合 100% ※(c)の基準は中期経営計画の最終年度目標に一致		奨励金支給率 提出金の 30%
割当日と払込期日	2026年1月9日		

中期経営計画（26/10～28/10期）

© Emimen Co.,Ltd.

23

全社戦略としましてインセンティブ付与のお話でございますが、主に執行役員以上のメンバーに対して有償ストック・オプションを付与いたします。

このストック・オプションは営業利益の成果に連動して権利が行使できる形に設計しておりますので、この執行役員以上の幹部メンバーに対して中期経営計画へのコミットメント高く、私も含めて経営執行していきます。

また、従業員の方々には、持株会で30%の奨励率をもって加入を促しております。これは右のグラフにありますとおり、上場企業全社の中でもかなり高い還元率、奨励率となっております。

このように、全社で株主様と同様に、企業価値向上を追っていくこともしっかりやっていきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



全社戦略 | ポジティブ・サイクルを創出/拡張



紹介サービスでホームの収益基盤を向上し、向上した収益力でもって再投資を促す、**ポジティブ・サイクルの創出/拡張**を目指す。納得するホーム選びとホーム作りで相乗的にポジティブ・スマイルを生み、**業界基盤へと飛躍する第3段階**に向け事業推進する。



中期経営計画 (26/10~28/10期)

© Emimen Co.,Ltd.

24

こちら、相乗効果のような部分でございますが、ちょっと私の思いも含めてお話しさせていただきますと、創業してから実質13年程度たちました。この13年に、誤解や罪悪感により限界を迎える利用者側、想いは素晴らしいですが経営としては必ずしもうまくいってるわけではないシニアホーム側の事例。これを数多く見てきました。

当社が初めに仕掛けた事業は、シニアホーム紹介サービスという、シニアホームに集客力を提供できる事業でございました。

私は、この業界では集客力というポジションを確立できると、今、申し上げたような問題をトータルに解決し、当社が掲げるビジョンを実現できると信じ続けてきました。

今、まさに、そのチャレンジができる実感があり、この図のようなポジティブ・サイクルの構築に自信を得ているところでございます。ここからの笑美面グループの3カ年にさらにご期待いただきたいことをお願い申し上げて、中期経営計画の説明を終わります。

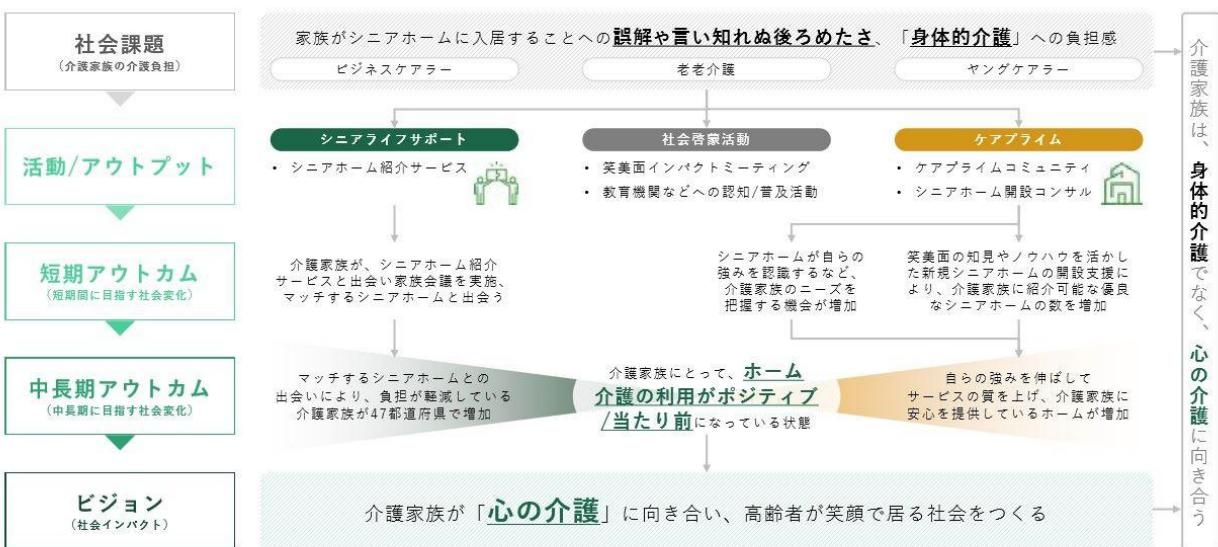
サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



社会インパクトを生み出す価値創造ストーリー



インパクトを生み出す価値創造ストーリー

© Emimen Co.,Ltd.

26

次の章ですね。インパクトを生み出す価値創造ストーリーについて、こちらは再掲の資料も多いですでの、簡単に反復でご説明させていただきます。

価値創造ストーリーとして、従前から示している社会インパクトを生み出すストーリーです。

本中期経営計画では、左側の需要側の全国展開と、右側の供給側の事業の本格化。これが軸になっております。この軸を持って、介護家族は身体的介護ではなくて心の介護に向き合うと。その結果として高齢者が笑顔でいる社会、当社のビジョンであります笑顔で居る社会。これを実現することが当社の存在意義でございますので、この考えに基づき事業展開を進めております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



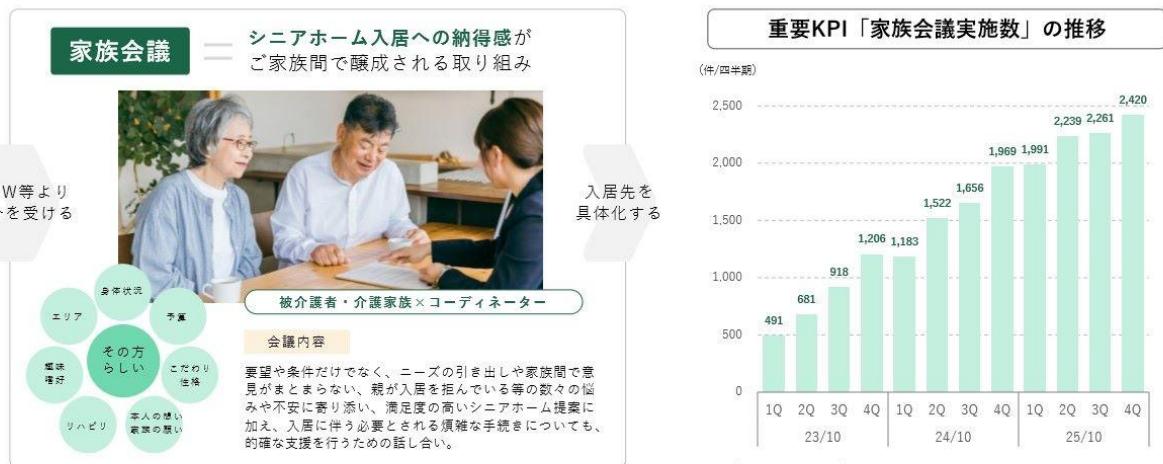
活動/アウトプット

誤解や後ろめたさを解消する「家族会議」



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」を強力に推進している。

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、ビジョン達成に向かって歩前進している。



インパクトを生み出す価値創造ストーリー

© Erimen Co.,Ltd.

27

どんなことをしているか、少しあらためてご説明いたします。シニアホーム紹介サービスの最も重要なポイントであります、家族会議です。

ご利用者様に寄り添い続ける姿勢に加えて、前期から取り組んでいる活動としまして、ACP。こちら、アドバンス・ケア・プランニングと医療業界でよく使われる言葉でございますが、こういった要素であったり、ALP。これはアドバンス・ライフ・プランニングという部分ですね。こちらの要素も意識し、より専門性を磨いております。後ほどご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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。

社会と財務の方向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。

財務インパクト

家族会議を実施した際の成約率は、未実施の場合と比較して明確に高い

- 家族会議の実施は、生産性（収益性）を改善させる
- 財務インパクトが大きいからこそ、現場はKPIとして注力しやすい

成約率・生産性が高まり
収益の拡大につながる

社会インパクト

家族会議の実施は、介護家族の納得あるシニアホーム選びに直結する

- 老老介護や、ビジネス・ヤングケアラーの減少につながる
- 被介護者・介護家族に寄り添う取り組みでMSWからの紹介を得やすい

MSWの信頼を得て、
初動で家族会議の実施を依頼されるケースが増える

インパクトを生み出す価値創造ストーリー

© Emimen Co.,Ltd.

28

アウトプットとしまして、家族会議がなぜ重要なのかというと、これは財務・社会、双方に欠かせないものです。財務的なインパクトとしましては、家族会議を行うことによって、より納得感が醸成され成約率が上がるということで、これは以前から伝えている部分でございます。

そして、それがまた社会インパクトを生み出し、すごく大変な状況になっている家族の方々、高齢者の方々を救う活動になっている。それが、また社会的インパクトとして表出され、それが財務的インパクトにつながる。この循環をつくり出し続けるのが、当社のやっていることでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

アウトカム

無償介護からの解放状況



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。

当社サービス利用前と後の
介護時間の減少幅※1

「8時間以上減った」の回答が最大に

Q: 介護に要する時間は、どれくらい減りましたか?
1日換算で教えてください。

■ 女性
■ 男性
■ 性別未回答

173

129

98

57

46

22

6

8h以上

286

当社サービス利用後に
減少した介護時間の使い道※1

「仕事※2」の回答が最大に

Q: 介護に要する時間が減ってきて、あなた自身（介護者）のポジティブな時間の主な使い道を教えてください。

284

ビジネスケアラー

解決に寄与

仕事※2

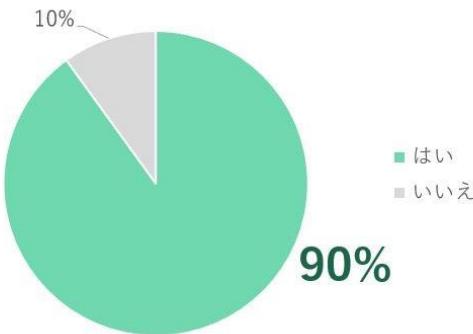
女性

男性

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」に向き合えており、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、心の介護に向き合えていますか？^{*1}



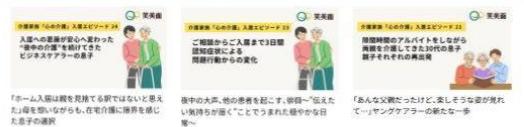
心の介護とは？

「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。

自社ブログで「心の介護」の広がりを配信中



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/>



*1 調査対象/条件は前項のアンケートと同様である。

インパクトを生み出す価値創造ストーリー

© Emimen Co.,Ltd.

31

そして、心の介護に向き合うということですが、今年5月より配信を始めたnoteでは、毎週リアルな入居エピソードを中心にお届けしております。当社のシニアホーム紹介サービスについて深く理解いただけるようになっております。

これは本当に私、手前みそですが、このnoteを見ていただければ、実際のサービス提供の情景ですね。どんな紹介サービスを行っているか。これをすごくイメージできると思っておりますので、ぜひ株主の皆様には読んでいただきたいと感じております。当社の思いを感じ取っていただければ幸いでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

主な活動 | アウトプットの状況



日本最大級の病院団体「日本病院会」の営業部門を担当する「日本病院共済会」との業務提携を開始。

介護家族がシニアホーム紹介サービスと出会い「家族会議」を実施する機会の増加につなげる。

日本病院共済会と笑美面、業務提携 ～医療・介護連携を強化し、退院支援の質向上と家族の安心を実現～



日本病院共済会は、一般社団法人日本病院会の営業部門を担当する企業として1974年に設立されました。

日本病院会は、全国2,600超の病院が加盟する日本最大級の病院団体です。病院医療の質向上や医療制度の改善に取り組む中核的存在です。

笑美面は、本提携により、全国の病院における退院支援の質を飛躍的に向上させ、メディカルソーシャルワーカー（MSW）の業務負担軽減、病院経営の改善、そして患者・家族の安心を同時に実現します。

▶詳細はこち
<https://emimen.co.jp/press-release/post-20251211/>



インパクトを生み出す価値創造ストーリー

© Emimen Co.,Ltd.

32

さらにアウトプットがあります。当社の現在までの活動を評価いただきまして、病院の業界団体で日本最大であります日本病院会様の営業部門を担当する日本病院共済会様との業務提携が成立いたしました。

これを機に、さらなる当社の活動の加速につなげてまいります。

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ACPに準拠した取り組みや教育機関と連携し若い世代に向けた正しい情報発信を実施。

～“心の介護”が当たり前になる、社会の共通意識を目指して～

最期まで「自分らしく生き抜く」支援を充実
ACP（人生会議）に準拠した取り組みを推進

教育機関と連携し介護業界の正しい理解を促進
ヤングケアラー解消にも寄与



笑美面代表の複数と、緩和ケアや在宅支援の豊富な経験を持つ山口県医師が対談。ACP×ALPの視点も含めた紹介事業者の価値と、MSWの負担軽減や退院加算への寄与などについて議論しました。

▶インタビュー記事はこち
https://note.com/emimen_im pact/n/n69118f4e2eed



キャリア教育プロジェクトの集大成。当社が関わった学生は、「シニアホーム介護の利用がポジティブ/当たり前になるアイデア」を発表

■課題解決「仮想入社体験プロジェクト（KNP）」参加した学生の声

取組を通して、シニアホームについて詳しく知らない人が多いことに気づきました。私自身も最初はあまり良いイメージを持っていませんでした。しかし、笑美面の資料を読んで、イメージが変わりました。将来、どのような人にとってもシニアホームが自然に受け入れられる社会になればよいと思います。介護の課題や家族の負担を学び、支える側の視点の大切さを実感できる、とても貴重な体験でした。ありがとうございました。

インパクトを生み出す価値創造ストーリー

© Emimen Co.,Ltd.

33

サポート

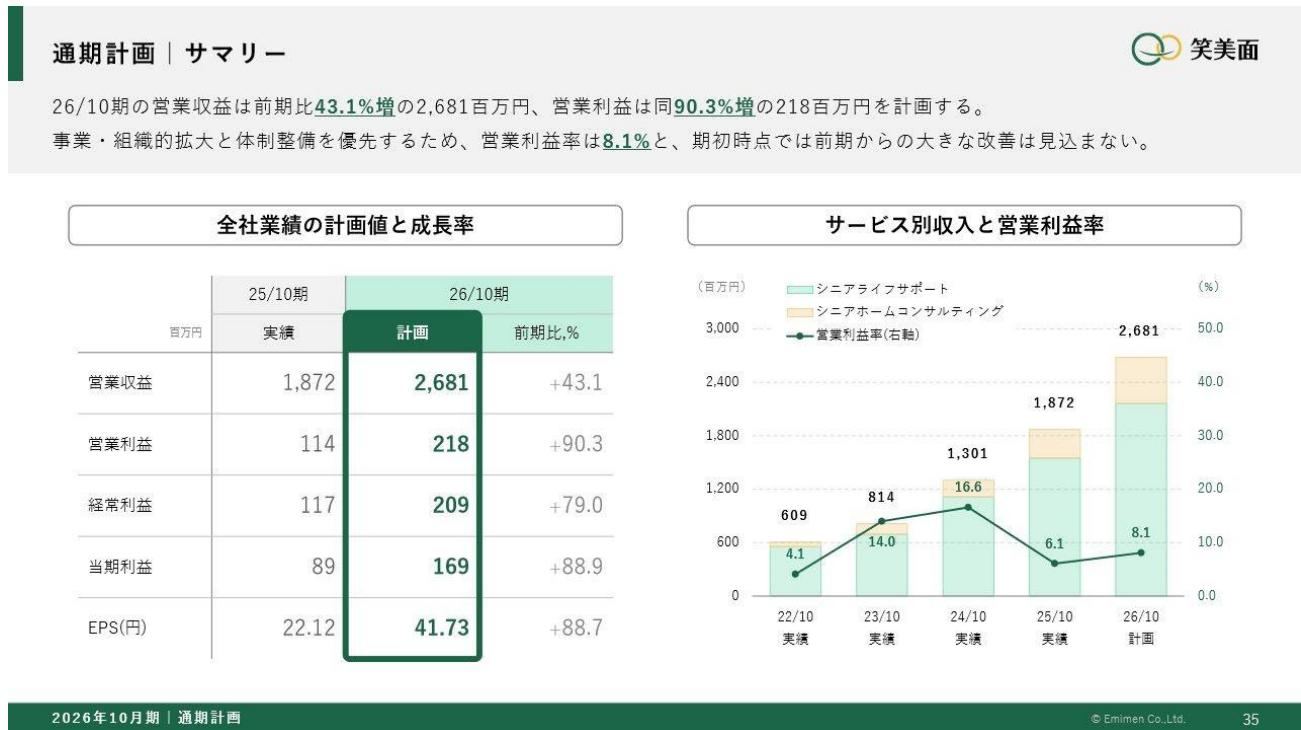
日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



先ほど家族会議、ACPの概念をお伝えしましたが、社内ではより心の介護の概念。これを磨くために緩和ケア領域で豊富な経験を持ち、ACP、アドバンス・ケア・プランニングの実践を積み上げてこられた医師に、対談や社内研修などを行っていただいております。

また、地域活動としましては学生に向けて現在のシニアホームに関する講習と、ワークを提供しました。



最後に、進行期であります26年10月期の通期計画についてお話をいたします。

サマリーでございます。引き続き、トップライン成長を優先いたします。体制整備も優先いたします。今期に関しましては、利益率は今期の段階では大きな改善を見込みます、8.1%程度の利益率という計画としております。

サポート

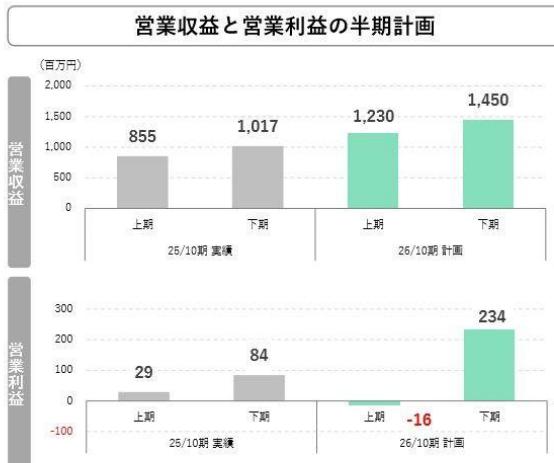
日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

通期計画 | 上下期の偏重状況



下期偏重の業績計画である。例年通り、上期に採用費をかけ育成と戦力化を進める。年末年始の特殊性や営業日の少なさから1Qのスマイルは伸びにくい上、5拠点の新規オフィス開設費が1Qに集中するため、特に1Qは大きめの営業赤字を計上予定である。



- 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性化させるため、四半期を追うごとに、戻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。26/10期1Qは、5拠点のオフィス新設費も計上される
 - 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

2026年10月期 | 通期計画

© Emimen Co.,Ltd.

36

上下期の偏重状況でございますが、これは例年どおり、利益としては下期に偏重いたします。

ここでは半期の計画を記載していますが、特に1クオーターの例年、営業日や年末年始の特殊性、採用費の計上で利益が圧迫されますが、本進行期は加えてオフィス5拠点の新設コストも計上されるため、進行期の1クオーターの赤字幅はやや目立つと。いつもに加えて目立つのではないかと、率で言いますと。という点に留意して経営数値を見ていただければと考えます。

通期計画 | 前提条件



シニアライフサポート	<ul style="list-style-type: none"> 外部環境 高齢化・シニアホーム増設の潮流を受け、シニアホーム紹介事業者のニーズは順調に拡大すると想定する。 営業強化 ユーディネーターは約30名の純増を計画する。組織のピラミッド構造の正常化を図ると共に、25/10期の新入社員をはじめ、既存コーディネーターの教育にも注力するため、25/10期と比較して採用数はやや絞る。 スマイル数 前期比42.8%増の6,744件を計画する。MSWとの関係性強化や家族会議の有用性への認知・理解促進を引き続き図ると共に、新設オフィスを軸に対応エリアを拡張し、マーケットシェア拡大を推し進める。また、計画数値には織り込んでいないが、ビジネスケラーの介護離職防止を起点とした新たなビジネスモデルの構築も推進する。
シニアホームコンサルティング	<ul style="list-style-type: none"> 新規開設居室数 26/10期は、通期で1,350室の新規開設の支援を業績予想に織り込んでいる。 従前から手掛けているシニアホーム新設コンサルティングに加え、運営力ある中小シニアホーム運営者の新設を支援する「パートナーリース」でもポジティブ・ホームの拡大を後押しする。ただし、パートナーリースは契約時ではなく建設・引渡後に初年度収入を認識するため、26/10期は前工程のコンサルティング料のみ享受する。契約→初年度収益認識までの時間軸は概ね1.5年を見込んでおり、収益確保が本格化するのは、27/10期以降となる。
営業費用	<ul style="list-style-type: none"> 25/10期同様、上期(特に1Q)に採用費をかけ人材確保を進める。加えて、2025年11月に5オフィスを新設し初期費用が発生している。このため、26/10期も営業利益は下期偏重の計画である。 採用や賃上げに連れた人件費、旅費交通費の積み増しを想定する。一方、その他費用については、規模拡大につれた一定の増額はあるものの、その他の大幅な費用控除は想定していない。
その他	<ul style="list-style-type: none"> 出店 2025年11月に札幌／東京新宿／東京町田／千葉／広島の5オフィスを開設、対応する形で一過性費用が1Qに計上される。基本的には、1年内の営業黒字化を実現すべく取り組む。

2026年10月期 | 通期計画

© Emimen Co.,Ltd.

37

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



通期計画の前提条件。

ここでまとめておりますので目を通してくださいればと思うのですが、ポイントを申し上げますと、本進行期はコーディネーターの純増、これを 30 名程度と抑えております。これは既存メンバーの教育、戦力化に注力するための判断でございます。これ、また来期以降でさらなる採用ペースに戻せる計画を行っておりますので、今期整えて来期以降、さらなる拡大を行っていきたいと考えております。

またピックアップ、先ほどお話しましたパートナーリースでございますが、あくまで今期、この進行期の PL 貢献は一部のコンサルフィーしか計上がございません。このパートナーリースの先ほどの会計基準で申し上げたメインの収益貢献、一括計上する部分ですね。これは 27 年 10 月期から本格化するところでございます。

ただし当然、今の進行期で、このパートナーリースの案件についての引き合いを現場ではいただいて動いているのが今の現状でございます。

以上が、私からの決算説明となります。この後、Q&A に移りたいと思っております。よろしくお願いします。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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

司会：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 [M]：ありがとうございます。では、質問をいくつかいただいておりますので、お答えさせていただきます。

質問者 [Q]：需要と供給という2方向からアプローチするフェーズに変わっていますが、ここでの相乗効果は見込めるのでしょうか。

榎並 [A]：これは、24ページでお願いします。相乗効果ということなのですが、まさにここで表現されている部分が、当社にとっての相乗効果と考えます。

まず、どちらから入る形もあり得るのですが、当社としてはシニアホームの新規開設を進めることで、新たなホームの紹介先が生まれます。これはただのホームの紹介先ではなくて、当社はポジティブなスマイルを目指しているわけですので、しっかり新規開設の段階から企画することで、ポジティブなスマイルが実現できる受け入れ先が増えるということでございます。

これは新築時に増えて満室になったら終わりという意味ではなくて、ホームというのは残念ながらご逝去とか、入院とか、そういうことを通じて継続的に空室が生まれますので、新規で当社が企画した、開設したホームは通年、毎年新たな受け入れる余地が出る、受け入れる部屋が出てくることで、この紹介先になるということですね。

今展開していますプラットフォームサービスに関しましても、ホーム側への価値の訴求になりますので、このプラットフォームサービスが成長していくことによって、さらなる相乗効果を見込んでおります。

この相乗効果について、それを見込んで今回の中期経営計画に計数として織り込んでいることはないのですが、相乗効果が起きることは確信しております。ですので、ここはさらなるアップサイドといいますか、中期経営計画と別の余白だと捉えております。以上で、今のご質問に回答とさせていただきます。

次の質問もP24への質問でございます。

質問者 [Q]：ここで伝えている再投資について教えてください。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



榎並 [A]：再投資、ここですね。向上した収益力でもって再投資を促すというメッセージを書かせていただいている。これは、ちょっと似ているのですが先ほどの質問と目線を変えてお答えさせていただきます。

ここで言う再投資とはどういう意味かという話なのですが、これはホーム側の目線で立ったときと捉えてください。ホーム側の目線に立ったときに、当社が紹介サービスを通じて今まで空室が多かったホームの空室を、コンサルティングをしながら埋めていくことによって利益が出ますと。この利益をもって、この収益力をもって再投資として一番大きいものが新規開設のホームということですね。

この新規開設のホームが一番大きな再投資余地なのですが、新規開設のホームだけではなく、当然利益をもってそこにいる人材への投資、賃上げ。または初期投資は大きいが、後々効果が見込める投資もあります。これはいろんなプロダクトとか、オペレーション改善のプロダクト、IT、DX化等々ですね。こういったものもございます。こういったものも再投資に入ると思います。

そういった起点となるのは、新規のホームを開設するときに入居率の計画、大体 90%ぐらいで置いて事業計画を組みますので、それが実現できていないホームが、しっかり運営力を改善することによって、当社のシニアホーム紹介サービスによって、その入居率を保てることで投資余力が生まれる。その投資を、代表的なのは再投資としては新設のホーム。それ以外にも自社のスタッフへの還元であったり、自社のオペレーションの改善につなげることを再投資と表現しております。

こちらの質問について、再投資という意味については、そういった回答とさせていただきます。

質問者 [Q]：新中期経営計画の計数目標について、シニアライフサポートは収入を 2.7 倍まで伸ばすのに対して、コーディネーター数は 2.4 倍の計画になっております。0.3 倍分の差分があります。生産性の改善または単価の向上が寄与するのでしょうか。それぞれどの程度の改善を見込んでいるのか、可能な範囲で教えてください。

加えて、前期に生産性が低下したが、それからの回復に対する打ち手と自信について説明をさらにしてほしいです。

榎並 [A]：この 2.7 倍と 2.4 倍の差は、おっしゃるとおり生産性の改善であったり、オーガニックな単価の向上が寄与すると捉えております。ただ、生産性は必ず改善するわけではなくて悪くなる場合もありますので、ここはしっかり採用と教育。そういった組織体制をつくることが重要だと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



前期の下がった生産性に対しての打ち手をもっと詳しくというお話なのですが、先ほどお話ししました資料にはなかったのですが、口頭でお話ししました。まずは、一つのそのチームに対する規律、ユニットエコノミクスのようなものの規律ですね。多少前期の経営を振り返ると、現場をつぶさに見ていくと、点で見ていた部分があります。

例えば、この部門はしっかり収益を出しているからもっと投資しようとなっているのですが、それは全体から見たときのエコノミクスで見えていない部分がありましたので、ここにはしっかり数字で判断することを決めていきました。

点の数字ではなくて、例えばチームで見たり、拠点で見たり、その事業全体で見たりっていうことの規律を決めていきました。点で見ていき過ぎると、全体の規律がゆがむ部分があって、それが少し発生した部分がありますので、本当に最小単位でのユニットエコノミクスを確保するための規律をつくっていきました。

二つ目はマネジメントメンバーの管理職の教育をやっていきます。社内の組織としましては、マネジメント層の教育を含む人材開発を行う部門をつくりまして、現場に任せのではなく、会社から横断的に幹部層の教育なども行っていく体制を整えております。

先ほど申し上げたAIなどを使った業務改善などは、まさにこれから取り組んでいくことになります。これはこれからといいますが、なかなか世の中の今のAIの進歩なんかを勘案しますと、うかうかしてられない。これは早急に多く取り入れる必要があると考えています。まずどこで効果が出るのかはかなり見えている部分がありますので、しっかり検討して進めていきたいと。これは引き続き、決算報告などで進捗の報告を行いたいと考えております。

以上をもって、先ほどの質問的回答とさせていただきます。

質問者 [Q] : コンサルティングサービスですが約10億円、3カ年で売上を上乗せする計画になっていますが、実際の案件における案件の掘り起こしと、具体的な提供役務の内容。あとは収益認識タイミングについてのイメージをもっと詳しく教えてください。なぜ、それで3カ年で急成長できるのか、その理由も含めて教えてください。

榎並 [A] : これは、一つはどのように発掘するのかですが、すでにシニアホーム紹介サービスで培ったネットワークがあると考えています。ここの強みがあります。先ほど申し上げたとおり、200社程度から新規の開設のニーズをいただいています。これは、ただ開設したいだけじゃなくてどのエリアを注視しているかとか、今既存のホームでどのホームが好調で、なのでこの近くにさらに出したいのだと。そういう詳しいニーズをいただいているし、私達もこの運営会社さんが、この

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



エリアでこのサービスを備えて展開するとうまくいく、蓋然性が高いということが判断できますので、そういったコミュニケーションを行えることが運営側の掘り起こしの強みでございます。

もう一方で、不動産側、事業主側の掘り起こしでございますが、これはケアサンクをつくってチャレンジしてきたことでございます。不動産デベロッパー、ハウスメーカー、銀行、士業の方々などと連携して、当社のパートナーリースのメリットをお伝えし、掘り起こしを行っているところでございます。これも足元で、すごく活動量も含めまして実行しており、この引き合いが想定以上に良いと考えているところでございます。

もう一つは、収益認識タイミングにかかるイメージですね。これは先ほどの 22 ページですね。もう一度説明申し上げます。まず、今案件を進むに当たって事業主様からハウスメーカーさんや、デベロッパーさんから引き合いをいただきますと。ケアサンクのパートナーリースをつけて企画を組成したいというニーズをいただきます。それに対して、私達が同時並行して、転貸する運営事業者様を探索いたします。お声掛けを始めます。その調整がありますね、ます。運営事業者様に案件のご説明をして、エリアマーケティングなどを支援し、事業主様に転貸する運営会社についての評価なども含めて、不動産オーナーさん、含めまして企画します。

そこではどんどん業務は実際に進むのですが、この収益認識について、新リース会計基準については、引き渡し時に収益を一括認識するルールとなっていると確認しておりますので、この引き渡し時が今、ちょっと建築のリードタイムが長くなっていますので、最大、その企画が終わって、どこが借りて、当社がどういう条件でパートナーリース層に入るということが、決まってから大体 1 年半ぐらいかかるという見込みを持っております。

この 1 年半で、建築確認や建築が行われて、運営側に引き渡しが行われるのですが、そこが賃貸借契約の開始、パートナーリースの開始という形、役務提供の開始となりますので、そこで初めて計上すると。

この形状が、新リース会計基準によると、契約期間の差益の部分を現在価値に直し一括計上する内容となっていますので、その初年度にかなりノンキャッシュの収益認識が行われる形態となっております。

すみません。ちょっと稚拙な説明で申し訳ございませんでしたが、こちらに書いてあるとおり、そういう私達としても他に新しく取り組む形でございますが、そういう形態になることは関係各社等々に確認の上で、しっかり進めております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



司会：以上で、株式会社笑美面、2025年10月期通期決算説明会を終了いたします。ご視聴いただきまして、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ついては[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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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、本資料の提供の中止、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、事業の中止、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

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

