2026年2月26日
株式会社笑美面
東証グロース:9237

「笑美面インパクトミーティング関東’26」開催報告

～未来を見据えた、シニアホームの課題解決のための交流会に約 170 人が参加～

シニアホーム※1 紹介事業の株式会社笑美面(本社:大阪市西区)は、2026 年 2 月 17 日(火)に東京・大手町プレイスホール&カンファレンスにて開催した「笑美面インパクトミーティング 関東’26」の概要を報告します。

シニアホーム業界には、最新知見へのアクセス格差という「情報の非対称性」が存在しています。この課題を解消するため、紹介事業者として培ったネットワークを生かして開催しました。当日は関東を中心に約 170 人のシニアホーム運営責任者などが集まりました。

当イベントのテーマは、「WIN-WIN が創る未来戦略」。基調講演では、2040 年に全国で約 57 万人の介護人材が不足すると予測される未来を見据えた「福祉の現場を DX で変える!」を題して発信しました。当社セッションや個別相談会場も設けました。懇親会の場では、出展ブースでの情報収集や参加者同士が積極的に意見交換を行うなど、業界全体での連携を深める貴重な機会となりました。

※1 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

当社が運営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」に登録するシニアホーム運営事業者の事業責任者など、約 170 人が参加

■当イベント前半のハイライト:基調講演/笑美面セッション

イベントのメイン会場では、株式会社善光会総合研究所 代表取締役社長 宮本隆史氏を招いて基調講演を行いました。昨年の関西会場でも大変好評だった「福祉の現場を DX で変える!～持続可能な経営～」と題しての講演要旨は次のとおりです。

・介護事業者は、今後より厳しい経営状況に直面。
・人材確保とともに経営効率(人材活用含む)の向上が急務である背景。
・厚生労働省による業務改善に向けた取り組みを整理。生産性向上に役立つガイドラインを紹介。
・陥りやすい現場課題に対する介護テクノロジーの活用例。
・その具体的な解決方法など、実践事例と併せて説明。

基調講演後に行われた笑美面セッションでは、当社グループの 4 人が登壇。当社が大切にする「想い」と「役割」を語りました。

まず、当社代表取締役社長の榎並による講話のテーマは「紹介事業者業界の構造的変化の潮流と、目指すべき方向性」です。まず、昨今のメディア報道をきっかけに、高住連との協議を通じ、業界としての在り方、透明

性向上の取り組みが進んでいることを伝えました。当社としてもさらに質を高めていく姿勢を強調しました。「社会のセーフティネット」と深く関わる重要な役割を担う立場にいるものとして、紹介業者の質を見極めることの重要性、誰と組むかも重要になってくることを解説しました。併せて、ホームの「魅力の発見」を共に行い、社会に発信し、入居者・家族、そしてシニアホームにとって良い出会いを生み続けることを約束しました。

・高齢者向け住まいと協議した、斡旋契約締結の際の紹介手数料に関するルール
・誠実な紹介会社と付き合うための、見極めポイント

次の早川(ケアプライムコミュニティ推進部　部長)のテーマは、「見える化から始まる共創　～現場と未来をつなぐ～」。主に、(1)ケアプライムコミュニティサイトリニューアルによる進化、(2)人材獲得、離職予防に寄与する施策の進捗などを紹介しました。

続いて、渡邊(執行役員)は、「新規出店を成功に導く、紹介連携の未来型モデル」をテーマに時にエピソードを交えながら、解説しました。内容は、(1)当社ならではの視点による「常に満床傾向にあるホームの特徴」、(2)連携を円滑に進める具体的なポイントなどです。

最後のテーマは、「現在広がる老人ホーム開発の可能性　ケアサンクが提供する希少な物件情報とは」。登壇したのは、グループ会社ケアサンク　東京支社長の鈴木です。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」は、サービスの質の高いシニアホームを世の中に増やすことを目的としています。この仕組みを中心に、笑美面グループとして包括的に支援できる強みなどを伝えました。

■当イベント後半のハイライト:アワード授賞式/個別相談会/出展ブース見学/懇親会

その後、もう一つの会場へと移り、介護関連企業の出展ブースが並ぶ中で、アワード授賞式を行いました。主なテーマは、「顧客満足度」や「見学からの成約率」です。他事業者の取り組みや成功ナレッジは、通常なかなか知りえません。参加事業者にとっては、シニアホームの運営や経営力の向上につながる貴重な機会にもなりました。

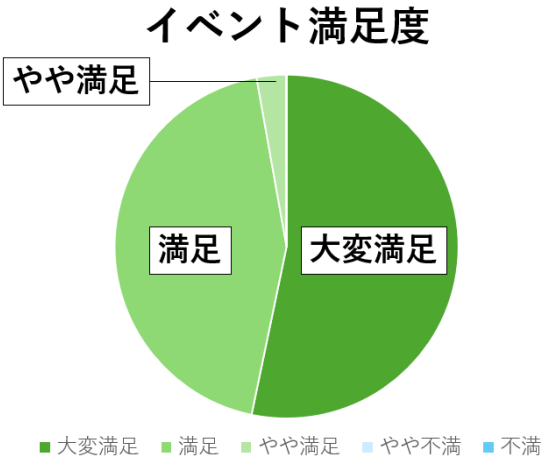
懇親会では、当社と運営事業者との交流だけでなく、運営事業者同士が直接交流する機会でもあります。気になるサービス情報をすぐに聞くことができるマッチングブースを設置したり、出展企業の紹介と併せた抽選会を行ったりするなど、終始盛況でした。

出展ブース企業　や運営事業者間の情　報共有・交流が生まれた

そして、特に好評だったのが当社コーディネーターによる「個別相談会」 です。介護家族や本人の多様なニーズ、そして数多くのシニアホームを見てきた笑美面の経験、さらに蓄積してきたデータを基に、運営法人の魅

力や課題を丁寧にフィードバックしました。事前予約制で実施したところ、受付開始後すぐに満席に達し、実施後の評価も非常に高い結果となりました。

イベント事後アンケート結果は、97%の参加者が大変満足・満足との回答でした。



■参加者の声(※アンケート回答から一部抜粋)

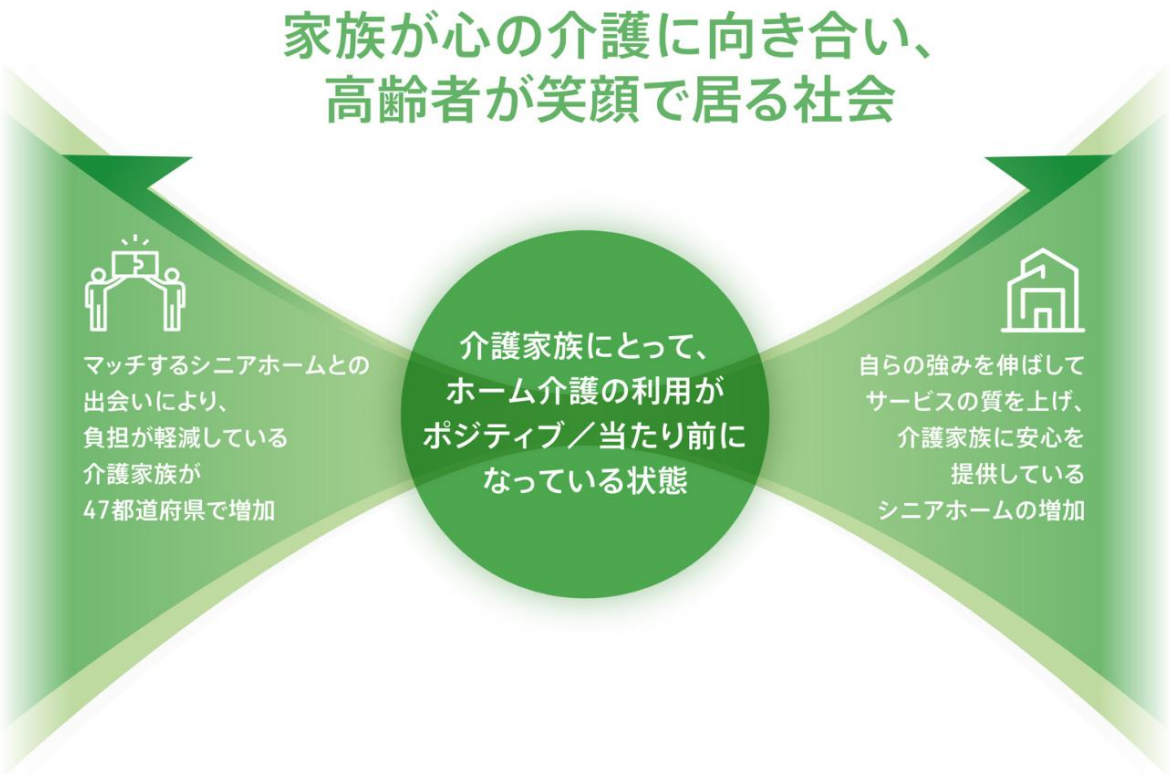
- ✧ 様々な講演を聴くことができ、普段の業務の未来の形も含めて、考える良い機会となった。
- ✧ 榎並社長の想いが伝わり良かったです。想いがある紹介会社様のみお仕事させていただきたいと改めて思いました。
- ✧ 運営会社と紹介会社様との連携が重要だと感じた。
- ✧ 現在私どもが必要とする知識・ノウハウを得ることができました。
- ✧ 個別相談会にて、自社の弱みや改善点を知ることができ、学ぶことが多くありました
- ✧ 貴社の姿勢が良くわかりました。また紹介会社から見た運営の在り方についても理解が深まりました。
- ✧ これまでなかなか紹介会社事業の皆様とお会いし、お話しをうかがえる機会がなかったので、今回のようなお会いできる機会、とてもありがたい機会でした。
- ✧ 昨年と違った内容で、とても楽しめました。各ブースも興味があるものが多く、様々な方々と話ができてありがたく思っています。
- ✧ 笑美面様のご入居検討者様を一番大切に考える社風にあらためて触れさせていただき、感銘を受けました。
- ✧ 多職種の皆様と交流でき、大変いい時間を過ごさせていただきました。

■プラットフォームの拡充やイベント開催により、運営事業者側の情報の非対称性の解決を目指す

シニアホームの多くは、中小規模の運営事業者です。そのため、運営に手いっぱいで、よりサービスの質を上げるための情報獲得や発信などが十分にできていない傾向にあります。 当社は、主サービス「シニアホーム紹介サービス」により、多数のシニアホーム運営事業者とのネットワークを培っています。その強みを生かして立ち

上げたのが、プラットフォーム「ケアプライムコミュニティサイト」 です。当プラットフォームの拡充やイベントの開催によって、運営事業者側の情報の非対称性を解決することを目指しています。これらの取り組みにより、介護家族に安心を提供するシニアホームを増やしていきます。

■事業成長の広がりによって生み出す社会(Theory of Change)



■株式会社笑美面(えみめん) 事業概要

日本初のインパクト IPO 企業として、超高齢社会が抱える「介護家族の負担」と「シニアホームに関する情報不足」という課題に向き合い、事業を通じて介護家族にとって「シニア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」をつくりだすことで、家族が「心の介護」に向き合い、高齢者が笑顔でいられる社会の実現を目指しています。

〈シニアホーム紹介サービス〉

シニアホーム入居を検討する本人や介護家族向けに、独自の取り組み、豊富な知識と経験を持つコーディネーターによる丁寧なカウンセリング「家族会議」を実施し、納得できるシニアホーム選びから入居までをトータル支援。

〈ケアプライムコミュニティサイト運営〉

シニアホーム運営事業者向けに、コミュニティサイトの運営を通じて、介護家族が安心して入居を選択できるためのシニアホームサービスの質向上を支援。

・社　　名:株式会社笑美面(えみめん) /証券コード 9237(東証グロース)
・代　表　者:代表取締役 榎並将志
・本 社 所 在 地:大阪府大阪市西区京町堀 1-8-33
・創　　業:2010 年 9 月
・資　本　金:270,440,680 円(2025 年 10 月末現在)
・従業員数(連結):215 名(2026 年 1 月 1 日現在)
・公 式 サイト:https://emimen.co.jp/
・公 式 note:https://emimen.co.jp/media/