

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 C F O 鎌田 将晴
 (TEL. 06-6459-0777)

2026 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。



株式会社笑美面

2026 年 10 月期第 2 四半期決算説明会

2026 年 6 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]	2026 年 10 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期
[日程]	2026 年 6 月 12 日
[ページ数]	32
[時間]	18:00 – 18:39 (合計：39 分、登壇：27 分、質疑応答：12 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）

登壇

榎並：改めまして、株式会社笑美面代表取締役の榎並でございます。今日は、株式会社笑美面、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。

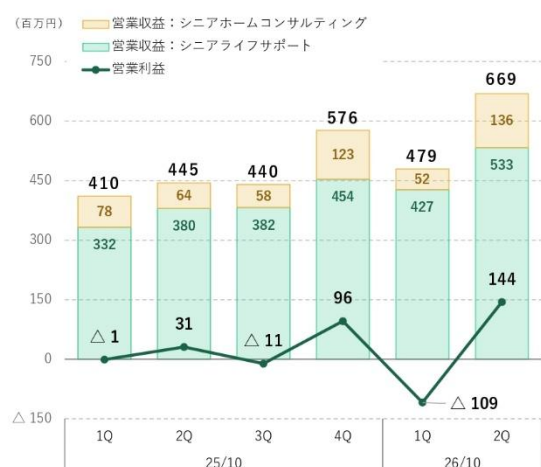
今回の内容としましては、十分に当社のポテンシャルをご説明できる内容になっていると思いますので、ぜひしっかりとお聞きいただき投資評価をいただけますと幸いです。

では、第2四半期の決算説明を開始させていただきます。

決算ハイライト



2026年2～4月期は、四半期単位で過去最高となる144百万円の営業利益を確保、上期営業利益は計画を+50百万円上振れた。
シニアライフサポートの生産性改善、シニアホームコンサルの案件積み上げ共に進捗した結果、各事業で強力に利益創出が進んだ。



2Q 営業利益

144 百万円

- ・ 四半期単位で過去最高の営業利益を確保した
- ・ シニアライフサポートが75百万円、シニアホームコンサルが68百万円と、それぞれの事業で着実に利益創出できた

2Q 営業利益率

21.5 %

- ・ コーディネーターの急増と組織的なピラミッド構造の歪化で収益性が低下していたシニアライフサポートは、2Qのセグメント利益率が14.2%となり、大きく収益性が改善した
- ・ 新規開設支援に加え、既存ホームの取引支援フィーも計上でき、利益が積み上がった

上期 営業利益

計画比 +50 百万円

- ・ 上期営業利益は△16百万円を計画していたが、実績は34百万円となり、上振れて着地した
- ・ 通期営業利益は218百万円を据え置くものの、必要額は残り184百万円であり、2Q実績に鑑みれば、計画達成は十二分に射撃圏にある

こちら、決算ハイライトです。

2026年2月から4月の第2四半期は、四半期単位で過去最高となる144百万円の営業利益を確保いたしました。上期累計の営業利益は、計画を50百万円ほど上振れております。

シニアライフサポート事業の生産性改善およびシニアホームコンサルティング事業の案件積み上げがともに順調に進捗した結果、各事業で強力に利益創出が進みました。資料の右側、シニアライフサポートでは、約75百万円、シニアホームコンサルティング事業で約68百万円と、それぞれの事業で着実に利益を創出しました。

第2四半期単体での営業利益率は21.5%となっております。シニアライフサポートでは、14.2%の利益率となり、大きく利益率が改善しました。シニアライフサポートでは、第2四半期において大幅な新規のコーディネーター採用はなく、計画どおりに進めた結果、このような利益率となっております。

従前の決算説明から繰り返しご説明しておりますが、シニアライフサポート事業の利益率の増減は、コーディネーターを何名採用するかという先行投資による影響が大きくなっております。今四半期のように採用投資が大きい時期は、こうした利益率の創出が十分に可能です。

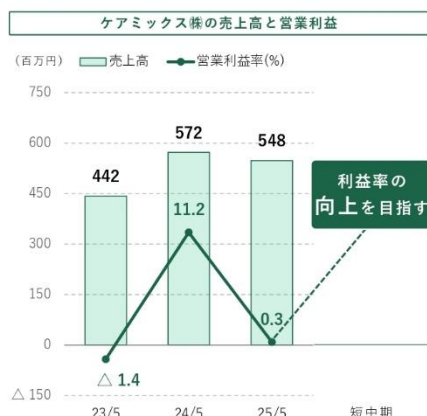
半期時点の営業利益は、計画を50百万円ほど上回り、黒字化して着地しております。通期計画の利益達成に必要な額は残り184百万円であり、今四半期で144百万円の利益を創出できております。また、今期分の大幅なコーディネーターの採用は完了していることを踏まえ、今期の計画達成は十二分に射程圏内にあると考えております。

事業ハイライト



同業のケアミックス(株)を完全子会社化(6月1日付)した。①笑美面ノウハウの共有による収益拡大の推進や②業務リソースの集中化及び共通機能の統廃合によるコスト適正化を図り、**笑美面グループの利益貢献を目指す**。

関東中心に同業を手掛けるケアミックス(株)を完全子会社化



<これまで>

- 当社シニアライフサポート事業の3割強にあたる収入規模と、コーディネーターをはじめ業界知見を蓄積した68人の従業員を抱える。
- 25/5期は、更なる収益拡大に向けた組織体制の強化を優先していたため、一時的に収益力が低下していた。

<これから>

- グループ全体でのコーディネーターは180名体制となり、業界最大級の規模で展開強化、社会課題解決推進を図る。
- 笑美面オペレーションの導入による生産性の向上を行うと共に収益性の拡大を目指し、コスト適正化により収益性の改善を図る。
- 24/5期に営業利益率11.2%の実績を持つ。上記の短中期施策を順次進めることで、笑美面グループの利益貢献を推進する。

名称	ケアミックス(株)
設立	2014年6月16日
所在地	東京都町田市中町一丁目4番2号
代表者	柴田 彰
事業内容	- ソーシャルワーク事業：シニアホーム入居検討者向けマッチングサービス - ワークシェアリング事業：看護師等の多様な働き方や副業等を活用した保険外サービスの提供及び医療的ケア児への支援サービス
取得価額	ケアミックスの普通株式：345百万円 (100%取得)
取得方法	- 現金対価の他、自己株式の処分として笑美面株式の割り当てを実施した。同社経営陣には引き続き経営及び社会インパクト創出にコミット頂く - 現金対価相当分は自己資金および銀行借入で充当する。26年4月末時点で自己資本比率51.6%であり、財務は健全である
財務影響	- BSは笑美面の3Q末から、PLは4Qから連結取込を開始する - のれん発生額および償却期間は現時点で未定であるが、収益性の改善により、連結ベースでの利益貢献を開始すると見ている

エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd.

3

事業トピックとしまして、同業のケアミックス株式会社のM&Aがございました。今四半期の決算数字には反映されておりましたが、これから反映されてまいります。ケアミックス株式会社は、コーディネーターを含め約68人の従業員を抱える会社です。当社のノウハウの共有、業務リソースの集中化および共通機能の統廃合によるコスト適正化を図り、利益貢献を目指します。

ケアミックス株式会社との統合を決めた要因として、事業規模や同業であることだけでなく、シニアホームマッチングの中立性のあり方です。当社が以前からお伝えしているように、この業界は

情報の非対称性が大変多分にある領域であるため、これを利用するビジネスではなく、解消するようなビジネスを行っていきたいという当社の創業時からの思いと同様に、ケアミックス株式会社もそのようなこだわりと理念を持って経営しておりました。ここで完全に意気投合して、合流という形になりました。

また、シニアホームマッチングサービスだけではなく、ケアミックス株式会社は、笑美面という、あってはならない社会課題の解決を行う事業として、看護師による社会課題の解決の事業をたくさん行っております。その中には受益者が子供であり、大変困っている子どもたちの力になるような事業も行っております。これは、私達笑美面グループとしても、将来的に取り組むべき事業領域だと考えておりましたので、まさにこの考え方、そして行っている事業という点で完全に意思が合致したため統合となりました。統合後はこの両社の強みを生かし、さらなる飛躍を目指してまいります。

株価ハイライト



当社株価は足元、IPO時の公開価格(分割考慮後=620円)を下回る水準にあり、**早急な株価回復が急務**と強く認識している。上期利益計画を上振れるほど業績はV字回復しはじめたが、当社への**中長期的な投資妙味を伝えるべく、IR活動も強化**する。



エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd.

4

では、当社の状況に戻りますが、株価につきまして、直近の当社の株価は大変下落しておりました。こちらは第1四半期決算を踏まえて、当社の業績が下向きのトレンドに向かっているのではないかと不安を招いた点があったと考えております。

しかしながら、実際には継続して上向きであり、第1四半期のガイダンスでもお示したとおり、第1四半期においても、投資計画および事業計画はおおむね計画どおりでした。少しその説明が薄かったため、下向きとトレンドが誤解されてしまった部分があるかと思っておりますので、今後しっかり株主様に足元のトレンドをお伝えするように改善していきたいと考えております。

さらに、第2四半期につきましては計画以上の成果を残し、今回のような着地ができております。上場して以来、過去に計画を達成できなかったのは、前期のみです。前期の利益の着地につきましては、株主様にご迷惑をおかけしました。

しかし、前記に関しても決して投資失敗に終わったわけではございません。これも前期の通期決算発表のときにアナウンスしておりますが、投資は失敗したわけではなく、前期に大量採用した人材の教育が遅れたことが要因でした。

そして、期中にその遅れた分を取り返せず、計画利益に着地できなかったことが前期の反省です。ただ、投資がなくなったわけではなくて、その人材たちは現在も奮闘してくれております。これらの教育体制の見直しを通じて今期第1四半期、第2四半期と取り返しつつあるため、現在のような成果につながっていると考えております。

教育遅れに関しては、前期ご迷惑をおかけしましたが、前期の先行投資の成果が今期にも活きているとご認識いただければと思います。また、公表済みの中期経営計画についても同様に、十二分な確度をもって策定していることを今回お伝えしたいと思っております。

特に、発表しております利益計画については、十二分な確度をもって計画を公表しておりますので、これに関しましても引き続きご期待いただきますと幸いです。

用語集



No	用語	初出頁	説明
1	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。
2	入居検討者	3	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。
3	医療的ケア児	3	医学の進歩を背景として、NICU（新生児特定集中治療室）等に長期入院した後、引き続き人工呼吸器や胃ろうなどを使用し、たんの吸引や経管栄養などの医療的ケアが日常的に必要な児童をいう（厚生労働省HPより抜粋）。
4	家族会議実施数	8	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。
5	スマイル数	8	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。
6	新規開設居室数	8	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
7	介護家族	9	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。
8	MSW	14	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。
9	オペレーショナル・エクセレンス	16	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。
10	ビジネスケアラー	21	仕事をしながら家族などを介護する人をいう。
11	老老介護	24	自宅で介護を受ける者と、介護する者の双方が、65歳以上の高齢者である状態をいう。
12	ヤングケアラー	24	大人に代わって、介護を必要とする人（家族等）をケア・介護する子供をいう。
13	インパクト・マネジメント & マネジメント	49	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）。
14	紹介パートナー	56	患者の早期退院問題に取り組む病院のMSWと高齢者の在宅介護を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。
15	Sales Enablement	62	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。

© Emimen Co., Ltd.

5

こちら用語集になります。

Agenda



01	2026年10月期 第2四半期業績報告	P07
02	2026年10月期 通期計画と進捗状況	P17
03	中期経営計画（26/10～28/10期）	P22
04	インパクトを生み出す価値創造ストーリー	P35
05	Appendix（基本情報ほか）	P46

© Emimen Co.,Ltd.
6

では、本日はアジェンダ通りに進めさせていただきます。

四半期業績 | サマリー



営業収益は前年同期比 $\pm 50.5\%$ の669百万円、営業利益は同 4.6 倍の144百万円と、いずれも **四半期単位で過去最高**だった。

シニアライフサポートで同 $\pm 39.5\%$ とスマイル数が伸びたほか、シニアホームコンサルで新規開設・既存ホーム取引支援が計上できた。

26/10期 2Q業績 (26年2～4月期)		2026年2月～2026年4月（3カ月）		
		前年同期	今四半期	前年同期比
営業収益	百万円	445	669	+50.5%
└ シニアライフサポート	百万円	380	533	+40.1%
・ 家族会議実施数	件	2,239	2,760	+23.3%
・ スマイル数	人	1,172	1,635	+39.5%
└ シニアホームコンサルティング	百万円	64	136	2.1倍
・ 新規開設居室数	室	396	342	△13.6%
営業利益	百万円	31	144	4.6倍
経常利益	百万円	31	143	4.6倍

※1 スマイル数とは、シニアホーム入居に至った入居対象者数（成約数）をいう。



2026 年 10 月期 第 2 四半期の業績報告です。

営業収益は前年同期比プラス 50.5%の 669 百万円、営業利益は前期比 4.6 倍の 144 百万円と、いずれも四半期単位で過去最高でした。シニアライフサポートではスマイル数がプラス 39.5%伸びたこと、シニアホームコンサルティング事業では、新規開設および既存ホームへの取引支援による営業収益を計上いたしました。

四半期業績 | インパクトKPIの推移



組織課題の改善から前期以前に入社した**コーディネーターの生産性が改善**し、家族会議数・スマイル数ともに成長加速した。
新規開設居室数は、2Q実績の積み上げの他、パートナーリース中心に**来期～再来期に向けた仕込み**が水面下で着実に進んでいる。



※ 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請確認、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約感が増える重要なステップである。なお、25/10期1Q数値に集計誤差があったため、改訂版「1,991件」一覽開示「1,991件」に修正している。

2026年10月期 | 第2四半期業績報告

© Emilinen Co., Ltd.

9

KPIの推移ですが、シニアライフサポート事業のKPIについて、前期の時点で既に病院からの紹介数と家族会議数は、採用の効果もあり一定比率伸びておりました。

ただ、教育の遅れがあったことで、スマイル数（成約数）に結びついていない部分が多分にありましたので、前期の後半ぐらいから、その改善に取り組んでまいりました。今期はコーディネーターの増員比率を抑えているため、例年より少なく、前期の採用がスマイルの増加に結びついていません。そのため、スマイル数の増加に比べると、紹介数や家族会議室の増加率は低くなっております。

これは、いただいた紹介や家族会議をしっかりとスマイルにつなげるところまでの仕組みを、より強固にすることで、次の大幅な採用の際により確実な成長ができると考えて、こちらを優先して採用を抑え、教育のほうに注力してまいりました。それが今期の戦略です。

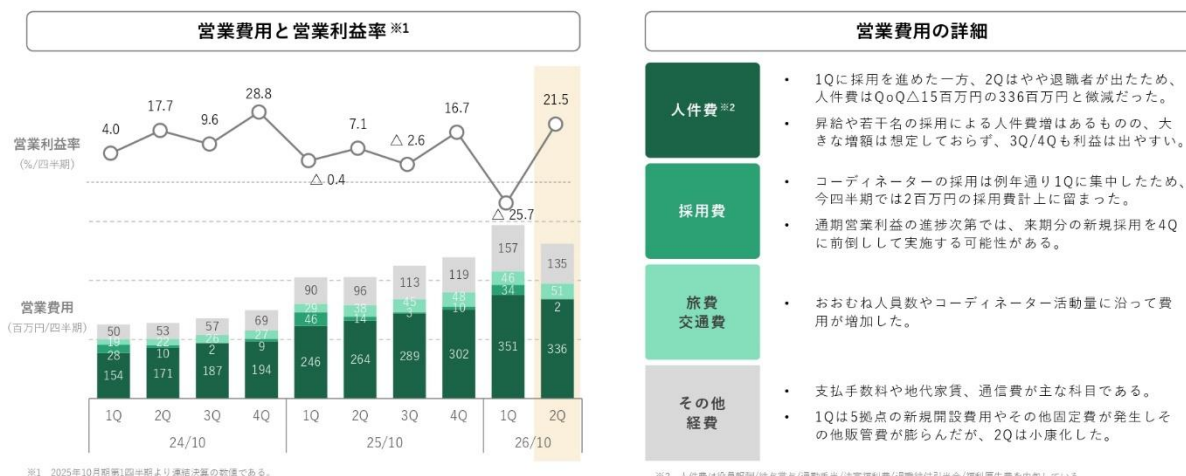
シニアホームコンサルティングについては、新規開設居室数の積み上げに加えて、パートナーリースの仕込みも着実に進めております。現在3件のパートナーリースの適時開示が出ておりますが、今後についてもご期待ください。

四半期業績 | 営業費用の推移



営業費用は前四半期比△10.7%の525百万円だった。

1Qは採用費／5拠点の新設費など一過性費用が多額だったが、今四半期は小康化し、費用は概ね定常状態へ回帰した。



2026年10月期 | 第2四半期業績報告

© Emimen Co., Ltd.

10

これは四半期の営業費用の推移です。

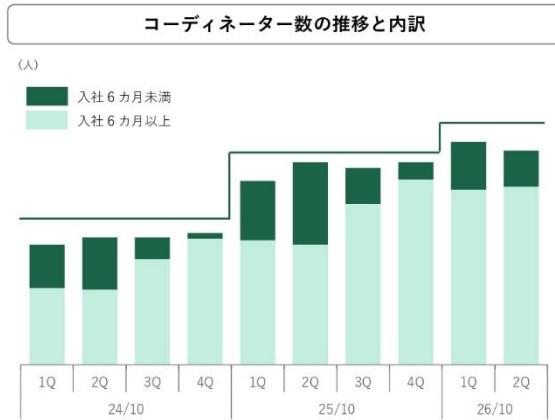
こちらは前四半期との比較で、マイナス10.7%の525百万円です。第1四半期は、採用費や5拠点の新設費など一過性の費用が多額にかかりましたが、今四半期はおおむね定常状態へ戻りました。

現在の計画では、今期の営業費用に関して、この定常状態が一定続くと考えております。そのため、今期の後半についても利益を出しやすい状況になっていると理解いただければと思います。

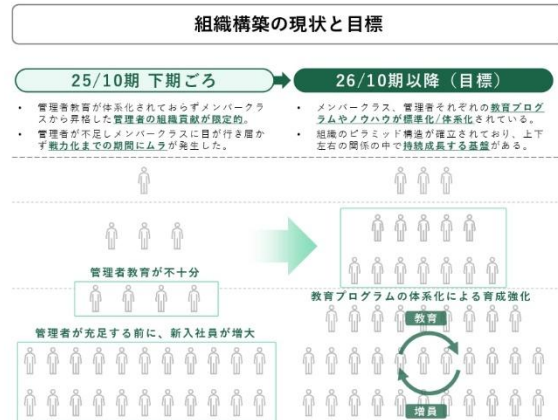
四半期業績 | コーディネーター数と組織構築状況



25/10期は急拡大に伴い組織ピラミッドの歪化を招いたため、26/10期は1Qに新規採用を進めたものの前年より採用者は抑えた。組織構築に注力した結果、前期採用者や新規管理者の習熟度が上がってきており、今後の更なる収益性改善が期待できる。



注：26/10期2Qのコーディネーター数減少の要因は、1Qで増員分の採用を完了させたうえで、一定の退職者が発生したことによるものである。なお他の要因として、コーディネーターが上級管理者に昇格することで現場から離れ、カウント対象外になるケースもあるが、2Qでは発生していない。



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

2026年10月期 | 第2四半期業績報告

© Emimen Co., Ltd.

11

コーディネーター数と組織の状態についてですが、今期は第1四半期に新規採用を大量に進めたものの、前期より採用者の比率、数は抑えております。その間、組織構築に注力してまいりました。第2四半期に入って数名規模の退職が出ておりますが、これから補充の採用を行います。

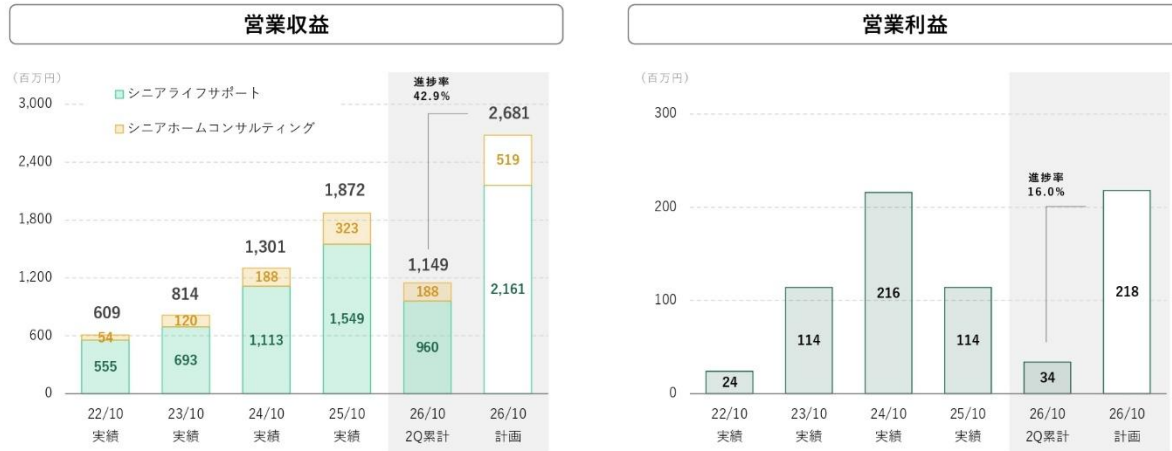
前期の採用コーディネーターや新規マネージャーの習熟度が上がっておりますので、この営業費用の定常状態を踏まえて、今後さらなる収益性の向上も期待できると考えております。

第12ページから16ページは参考資料として掲載しておりますので、説明は割愛させていただきます。

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



一見、営業収益及び営業利益の進捗率は芳しくないが、下期偏重型の当社季節性や1Qは採用費・5拠点の新設費が嵩んでいたことに鑑みれば、順調な進捗と考えている。実際に、上期の営業利益は当初計画を+50百万円上振れて着地している。



2026年10月期 | 通期計画と進捗状況

© Emimen Co., Ltd.

18

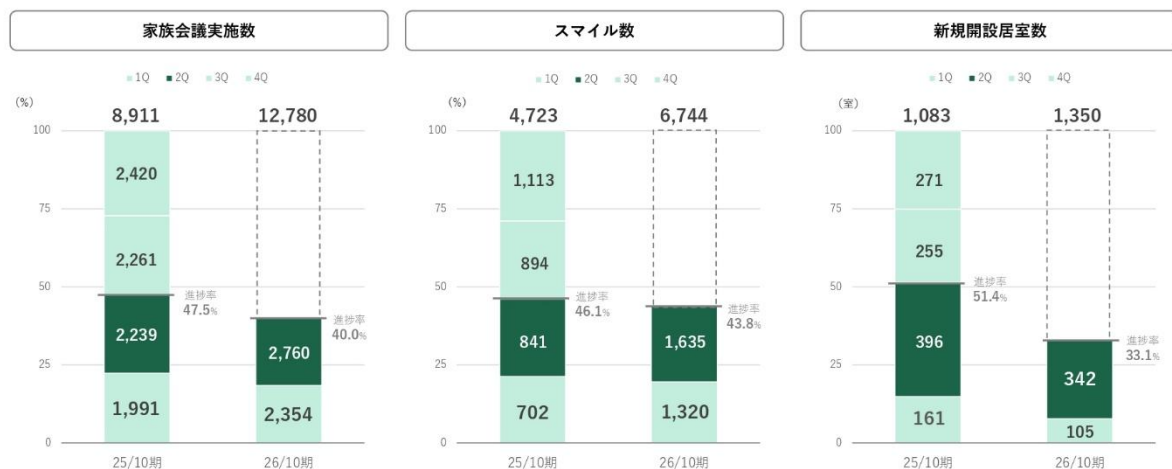
2026年10月期の通期計画と進捗状況についてご説明申し上げます。

営業収益については想定どおりの進捗となっております。利益については重複いたしますが、通期計画の利益達成に必要な額は、残り184百万円です。今四半期で144百万円の利益を創出できておりますので、今期の採用も大幅には計画をしていないことを考えますと、計画達成は十二分に射程圏内にあると考えております。

進捗状況 | インパクトKPIの通期計画に対する進捗状況



スマイル数の進捗率は50%を下回るが、例年並みで、3Q以降の積み上げでキャッチアップできる。一方、新規開設居室数は、2Qに一定挽回したもののピハインドしている。今期は既存ホームの取引支援等で収益をカバーし、来期以降の積み上げに注力する。



2026年10月期 | 通期計画と進捗状況

© Emimen Co., Ltd.

19

インパクト KPI の通期計画に対する進捗状況です。

後半偏重ですので、家族会議数、スマイル数については、後半の積上げでキャッチアップを目指しております。一方、新規開設居室数は第2四半期に一定挽回したものの、依然としてビハインドしている状況です。

今期、当社の100%子会社のケアサンクでは、大半が来期以降の収益認識に当たるパートナーリースの活動にも大きな工数を割いております。その上で収益部分としましては、既存ホームの取引支援などを通じて、今期計画の達成を狙っていきます。

既存ホームの取引支援も成立させることで、注力しているパートナーリースの案件の増加などにもつながりますので、既存ホームの取引支援も並行して注力してまいります。

通期計画 | サマリー (2025/12/12開示内容の再掲)



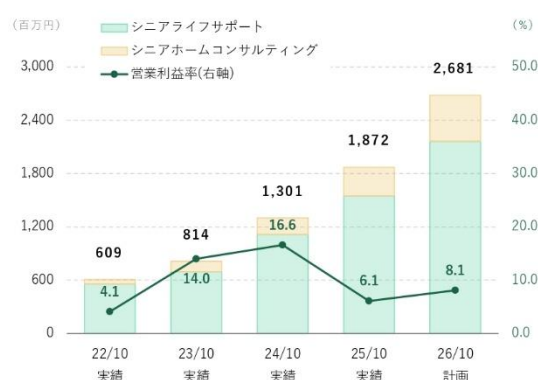
26/10期の営業収益は前期比**43.1%増**の2,681百万円、営業利益は同**90.3%増**の218百万円を計画する。

事業・組織的拡大と体制整備を優先するため、営業利益率は**8.1%**と、期初時点では前期からの大きな改善は見込まない。

全社業績の計画値と成長率

	25/10期	26/10期	
	実績	計画	前期比,%
営業収益	1,872	2,681	+43.1
営業利益	114	218	+90.3
経常利益	117	209	+79.0
当期利益	89	169	+88.9
EPS(円)	22.12	41.73	+88.7

サービス別収入と営業利益率



通期計画のサマリーですが、現時点で今期の通期計画は据え置きといたします。

ここから、足元の数カ月の利益の進捗状況を見ながら、対策を考えていきたいと考えております。

シニアライフサポート	- 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 コ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、ビジネススクエア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	- 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た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フィーのみ享受する。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	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投下は想定していない。
その他	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。

お出ししています通期計画の前提条件に変更はございません。

サマリー

シニアホーム紹介サービスの全国展開と、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か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。



ここから改めて公表しています中期経営計画についての説明をかいつまんでいたします。

今期を含む3か年の計画値も、過去同様にCAGRは40%程度の目標を持ち、再来期の定量目標としましては、営業収益で5,580百万円、営業利益で1,009百万円を計画しております。前期の中期経営計画の発表の際にもお話しさせていただきましたが、今グロース市場で求められている成長と

しまして、十分な成長を果たしていると、この計画を達成することで市場から評価されるものだと考えております。

この計画の達成のみならず、さらに上を目指して中期経営計画も達成していく感触を十分に持っております。



内外環境の変化が起こっております。

ビジネスケアラーへの支援強化や、プラットフォーム事業への投資を通じて、経営を次の段階に移行することを中期計画を踏まえて計画しております。

しかしながら、中期経営計画の営業収益の算定に当たっては、未知数の事業による収益はゼロとして見込まずに計算しておりますので、あくまで顕在化しているニーズを捉えた事業の中期計画の達成を前提とした数字となっております。

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

変更前

需要側

MSWからの紹介数

家族会議実施数

スマイル数(成約数)

PFサイト登録数

-

供給側

変更後

より精密した指標を検討、後にKPI再設定

家族会議実施数

スマイル数(成約数)

1万登録に到達、事業推進した上、後にKPI再設定

追加
新規開設居室数

・「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	
営業収益	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	
営業利益	百万円	114	218	525	1,009	
	営業利益率	%	6.1	8.1	13.9	18.1

中期経営計画(26/10~28/10期)

© Emimen Co., Ltd. 25

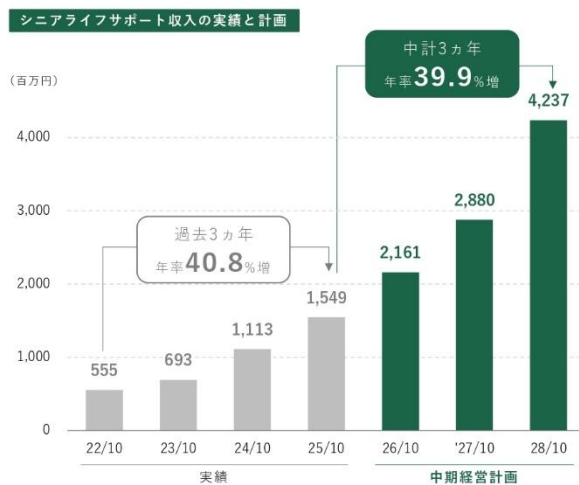
インパクト企業として取り扱っておりますインパクト KPI です。

今後、新規の KPI の設定を次の経営のフェーズとして検討しておりますので、策定次第、随時ご説明申し上げます。

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。



実行施策	
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 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. 26

では事業別ですが、シニアライフサポート単体の中期経営計画としましては、過去3年間CAGR40%程度の成長を続けてまいりましたが、変わらず、今後の今期を含めた3年間も40%程度のCAGRの営業収益成長を続けます。

再来期には、4,237百万円の営業収益の計画をしております。自己施策としましては、延長線上ですが、拠点増設、顧客獲得手段の拡充、コーディネーターの増員、組織力および生産性の改善、これらの現在までの取り組みの再現を行い、この中期計画を達成する計画です。

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。



中期経営計画（26/10～28/10期）

© Emimen Co., Ltd.

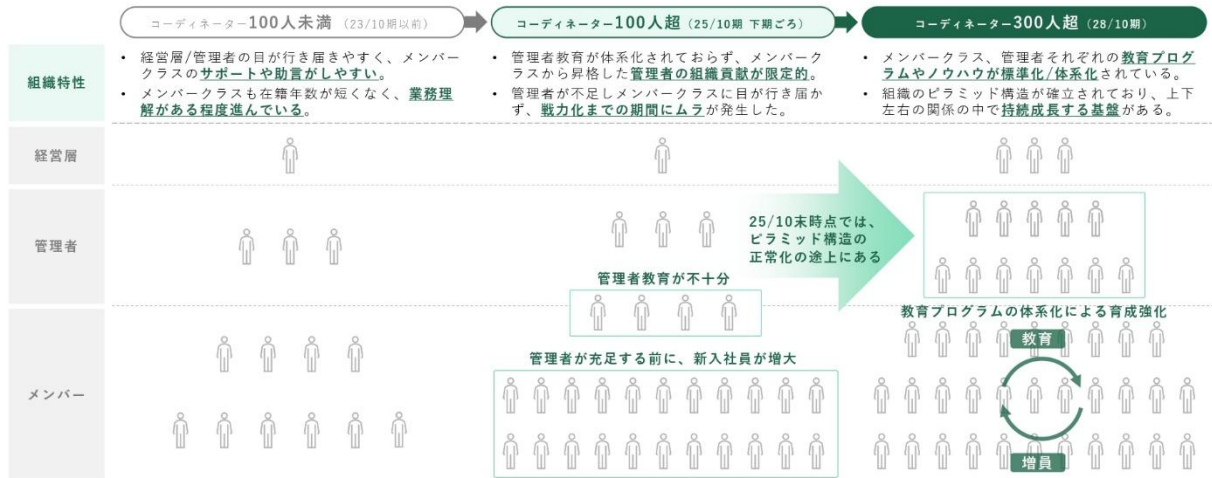
27

シニアライフサポート事業について、再来期には28都道府県へ拡大予定です。また、ビジネスケアラーの離職を防ぐサービスを通じて、一般企業様などからもシニアホームのマッチングのニーズも獲得する予定です。

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。



中期経営計画（26/10～28/10期）

© Emimen Co., Ltd.

28

組織面ですが、シニアライフサポート事業では、再来期にはコーディネーターは300人超となっている計画となっております。これらを支えるしっかりとした組織体制の構築を行い、成長の再現を行っていきたくと考えております。

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2024/10推計で50.3万人いる一方、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**0.94%**に過ぎず、依然として収益拡大の余地は大きい。

2024年10月推計マーケットシェア

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	113,940*	65,531*	33,149*	15,260*
数量：新規入居者数 ^{*6}	千人	503*	242*	179*	82*
在所有者数の入れ替わり数 ^{*4}	千人	480*	225*	174*	82*
在所有者数 ^{*2}	千人	1,065*	591	260*	214
入れ替わり率 ^{*3}	%	45.1*	38.0	67.0	38.0*
在所有者数の純増数 ^{*5}	千人	23.2	17.0	5.2	0.9
単価：1人あたり紹介手数料 ^{*7}	千円	226*	271	185	185*



^{*1}：以下に注釈に特記のない統計データは、全て2024年10月末時点を示している。サ高住は、サービス付き高齢者向け住宅の略称である。シニアホームの各推計値は各施設タイプ別統計または推計値の総和、または加重平均値である。
^{*2}：在所有者の内、有料老人ホームは厚生労働省「社会福祉施設等調査（表3-有料老人ホーム（サービス付き高齢者向け住宅以外）」を、サ高住は国土交通省「サービス付き高齢者向け住宅登録状況」に掲載されている「登録戸数」に国土交通省「サービス付き高齢者向け住宅について - 登録者の住まいについて -（資料1）」に掲載されている在籍者の「登録戸数」を掛け合わせた推計値である。グループホームは厚生労働省「介護福祉施設等調査（表3-グループホーム）」に掲載されている「登録戸数」に国土交通省「サービス付き高齢者向け住宅について - 登録者の住まいについて -（資料1）」に掲載されている在籍者の「登録戸数」を掛け合わせた推計値である。
^{*3}：入れ替わり率は、野村総合研究所「高齢者向け住まいおよび住まい事業者の調査結果に関する調査研究（2016/9/8～2017/3）を有効としたアンケート調査結果」p.107「シニアホームタイプ別入居率（日）」を参照した。具体的には、有料老人ホームの平均入居率（90日）を年間入れ替わり率38.0%（=1÷（90日÷365日））に、サ高住の54.5日（=67.0%×（90日÷365日））に交換した。なお、グループホームの平均入居率データは確認できる限り存在しなかったため、保守的に有料老人ホームと同値と見做した。
^{*4}：在所有者数の入れ替わり率は、上述した手法により取得または推計した「在所有者数」に「入れ替わり率」を乗算して算出している。
^{*5}：在所有者数の純増数は、在籍者数の推計値と、在籍者数の推計値（2023年10月）を比較し、過去3年間の在籍者数の純増率を算出して算出している。
^{*6}：新規入居者数は、上記の手法により推計した在籍者数の入れ替わり率と純増率を算出した結果を算出している。
^{*7}：1人あたり紹介手数料は、PwCコンサルティング合同会社「高齢者向け住まい等の紹介に関する調査研究（2020/8/31～2021/4）を有効としたアンケート調査結果」p.97「新規入居者1人あたりの紹介手数料」を参照した。有料老人ホームおよびサ高住は、シニアホームタイプ別単価の調査結果がある一方、グループホームの単価調査は存在しないため、保守的にサ高住と同単価と見做して算出した。
^{*8}：上記に準拠により算出した新規入居者数（数量）と1人あたり紹介手数料（単価）を掛け合わせて、マーケットポテンシャルを算出している。本市場規模推計値は、シニアホーム紹介事業者利用額100%を前提とした値である点に留意されたい。

中期経営計画（26/10～28/10期）

© Emimen Co., Ltd.

29

マーケット環境ですが、シニアライフサポートのマーケット環境はまだまだ豊富に余地があると考えております。28年10月期の計画でも、マーケットシェアは2.53%となります。これは同業他社

間のマーケットシェアではなくて、シニアホームに年間入居される方を対象にしたマーケットシェアでございます。まだまだニーズは余白が残っていると捉えていただければと考えております。

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。

シニアホームコンサルティング収入の実績と計画



実行施策

これま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

1 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

- #### 2 **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
 - └ 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

中期経営計画（26/10～28/10期）

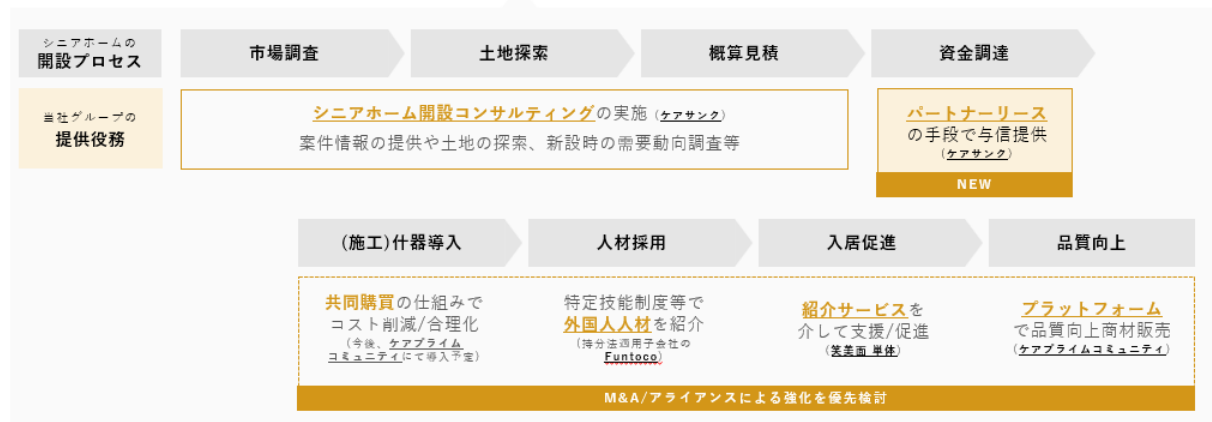
© Emimen Co., Ltd.

30

ではシニアホームコンサルティング事業のほうですが、こちら本中期経営計画を通じて、3カ年で約4倍以上の成長を達成する計画です。

100%子会社ケアサング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**



こちらは当社提供サービスのサイクル図です。シニアホームコンサルティングがスタートで、どんどんその後の集客の支援や運営の支援につながっていくこともありますし、また集客の支援、人材採用の支援、プラットフォームの支援を行うことで、シニアホームの新たな開設のニーズにつながることもございます。

また今現在、新規ホームの開設に意欲のある法人は、200社を超えてさらに拡大をしております。良い運営を行っていただける運営会社をしっかりと見定めて、価値提供していきたいと考えております。

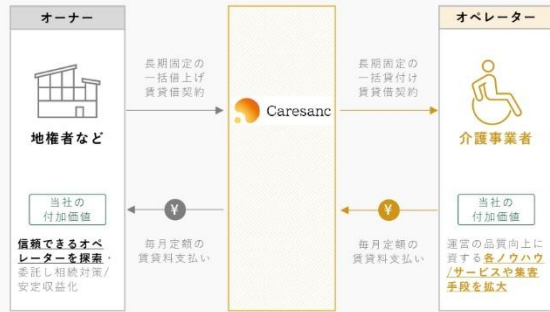
シニアホームコンサルティング（3/3） | パートナーリースの仕組み



運営力が高い一方で与信が限定的なシニアホーム運営者に、当社がシニアホームを一括借上げする形式で与信を提供するスキーム「パートナーリース」を開発した。リース(金融)取引処理するため、入金を伴わない収益が先行計上される点に留意されたい。

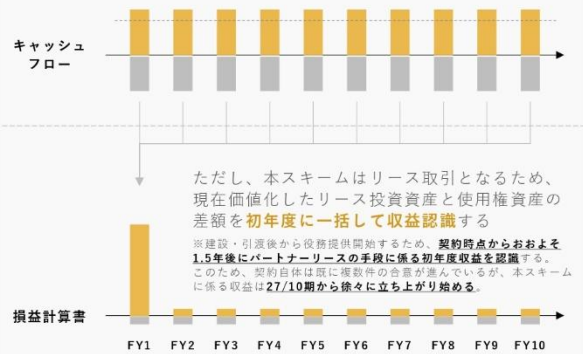
スキーム / 事業系統図

運営力が高い一方、与信が限定的なシニアホーム運営者に対し、当社がシニアホームを一括借上げる形式で、与信を提供する



会計処理のイメージ

キャッシュフロー上は、毎月定額の賃貸収入と賃貸支払が発生し、差額が当社の現預金として残る。



中期経営計画（26/10～28/10期）

© Emimen Co., Ltd.

32

ケアサックが行うパートナーリースに関しまして、会計処理が少し特殊のため、またこのページを再掲させていただいております。

来期以降の収益認識を計画しております。現在3件のパートナーリースの成約開示が出ておりますが、足元では営業現場でのパートナーリースの認知がかなりの勢いで広がっておりますので、案件は増加している傾向です。

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

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

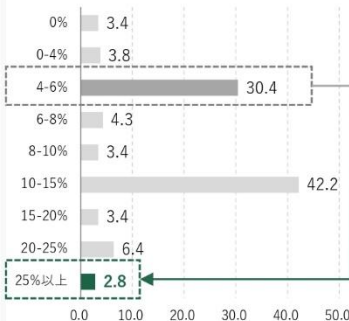
詳細は、2025年12月12日の通時開示を参照されたい。

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
権利行使期間	2029年2月1日～2036年1月8日
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
割当日と払込期日	2026年1月9日

従業員持株会の制度

奨励金支給率を5%→30%に引き上げ

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



当社の奨励金支給率

2024年12月まで

奨励金支給率
拠出金の5%

2025年1月から

奨励金支給率
拠出金の30%

中期経営計画（26/10～28/10期）

© Emimen Co., Ltd.

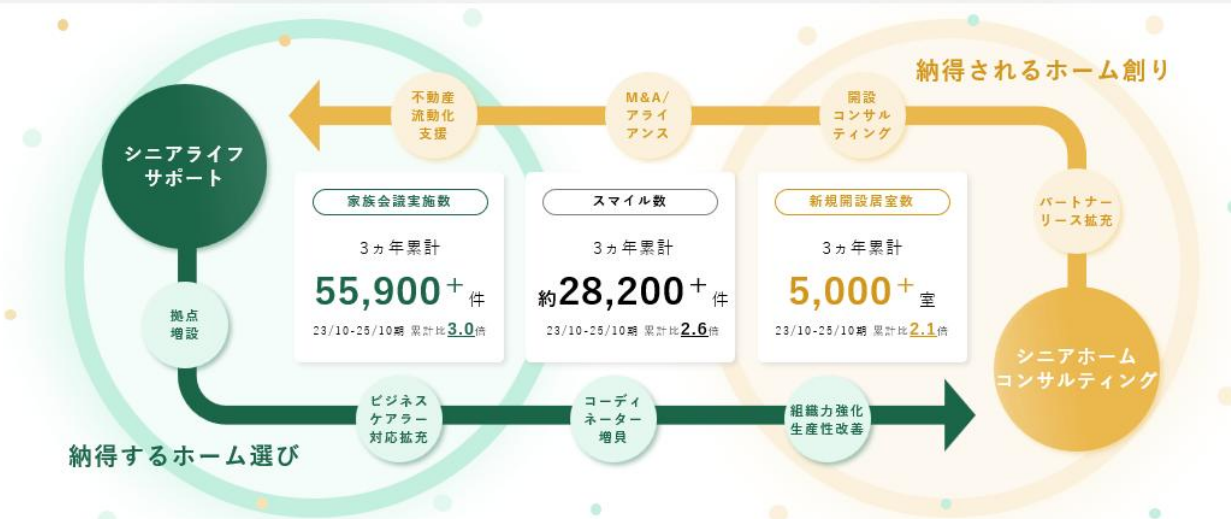
33

インセンティブとしまして、当社の執行役員以上のメンバー、また一般のメンバーに対して、株式などを用いてインセンティブを供与しております。

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。



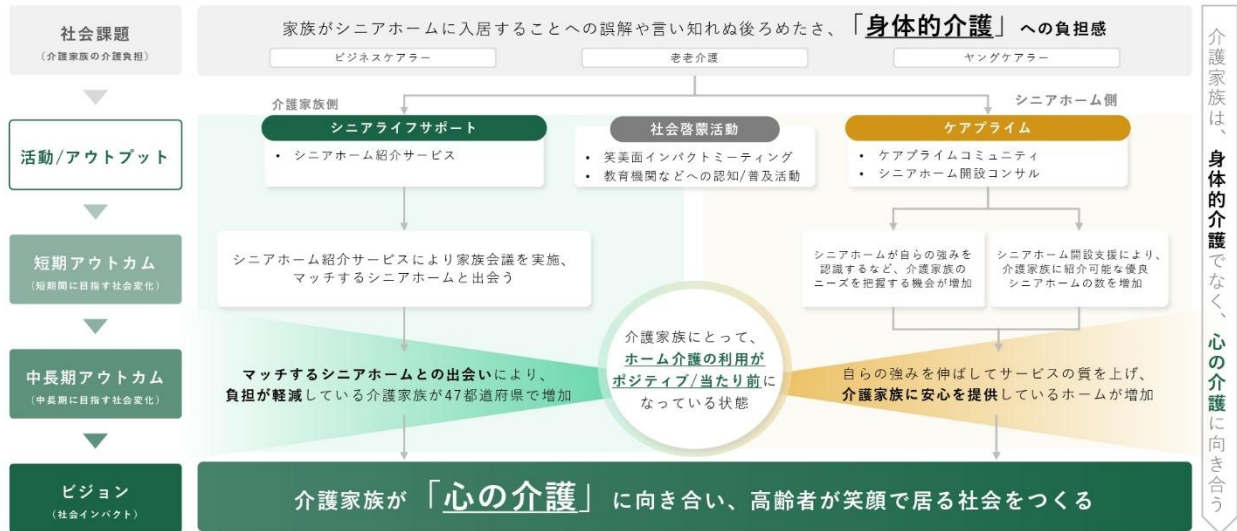
中期経営計画 (26/10~28/10期)

© Emimen Co., Ltd.

34

再度サイクル図になりますが、私達は納得するホーム選びをシニアライフサポート事業、そして納得されるホーム作りをケアサンの事業、シニアホームコンサルティング事業を通じて行うことを目標としております。

今後は、実現しているがまだ本格的に収益貢献していないプラットフォームなどを含めて、第3段階に向けてインパクト経営を行ってまいります。



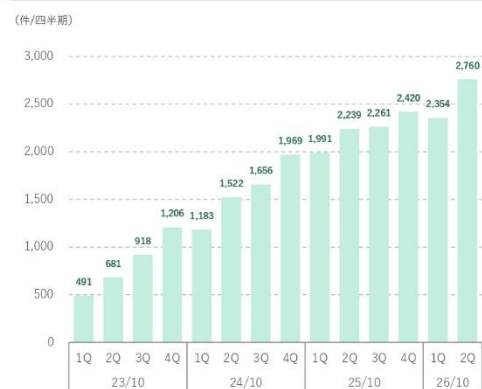
では改めまして、当社が生み出す社会的価値として、再掲になりますが、かいつまんでお話しさせていただきます。当社は、家族様に対して身体的介護から心の介護への変容を起こせるようなサービスを目指しております。

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、ビジョン達成に向け一歩一歩前進している。



重要KPI「家族会議実施数」の推移



※ 25/10第1Q数値に集計誤差があったため、旧開示「1,990件」→掲載示「1,991件」に修正している。

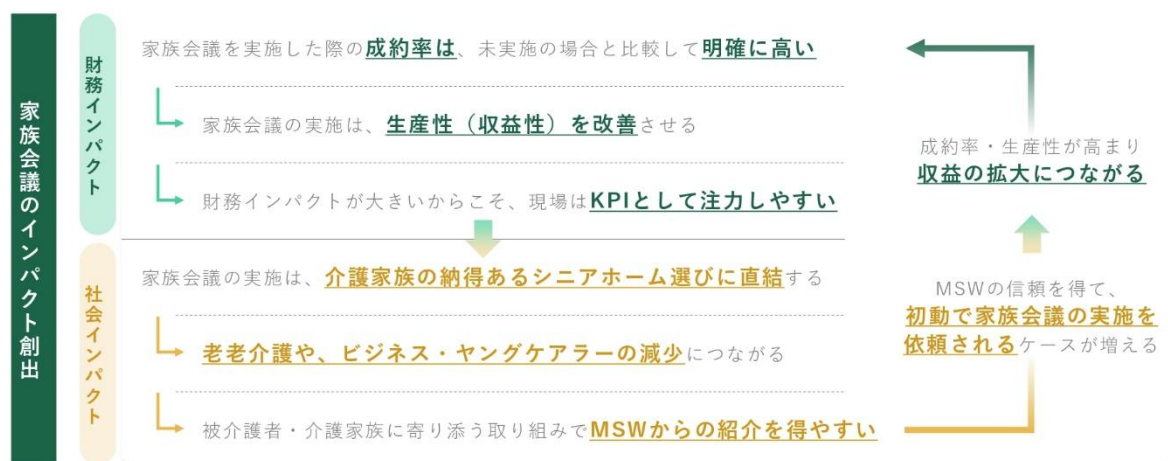
ポイントとなるのは、当社の家族会議プロセスです。家族会議では家族様の誤解の解消や罪悪感の解消を行い、ご本人様の真の希望を引き出して、最適な選択をサポートしております。ここで創業

時より重要視しております中立性などをしっかりと見定めて担保しながら、お客様にサービス提供を行っております。

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。



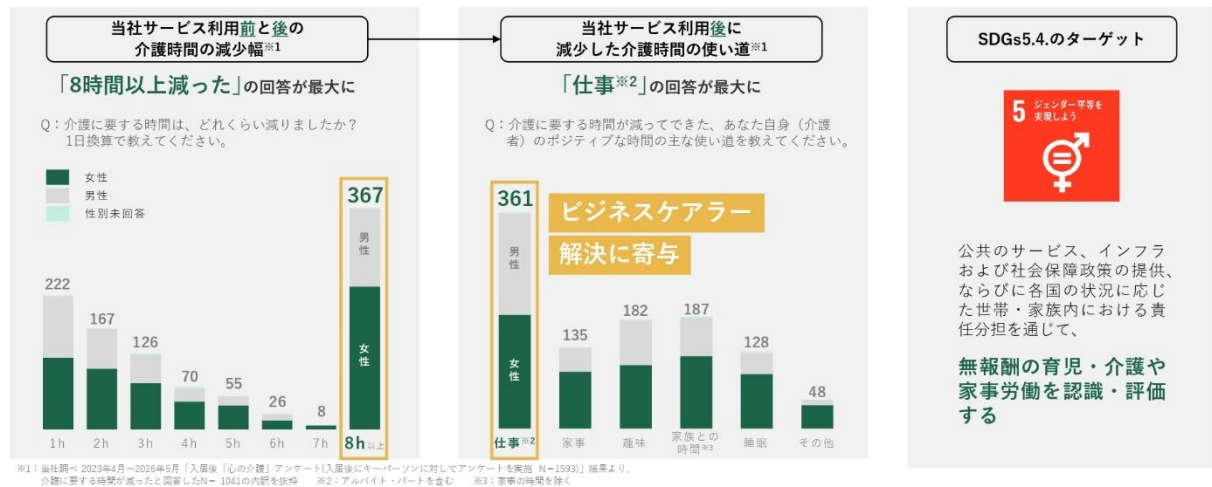
また、家族会議は社会的なインパクトだけでなく、財務的インパクトにも有用なことが証明されております。家族会議を通じて、誤解の解消、罪悪感の払拭、当社との信頼関係の醸成が行われることにより、成約率が顕著に向上するという当社の社内データがございますので、家族会議は大変重要なものと認識しております。

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。



インパクトを生み出す価値創造ストーリー

© Emimen Co., Ltd.

39

結果的なアウトカムとして、SDGs に掲げられている無償の介護からの解放などがアウトカムとして出ております。また、仕事に復帰できるという形でビジネスケアラーの解消にも役立っております。

アウトカム

シニアホーム入居に対する心身的な変化の状況

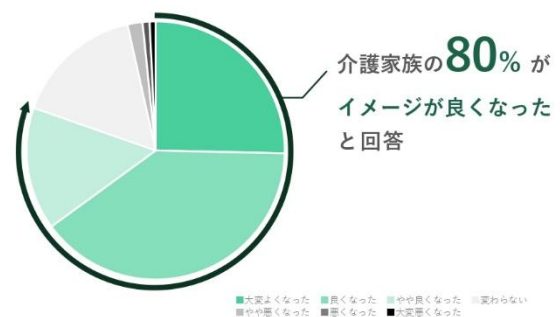
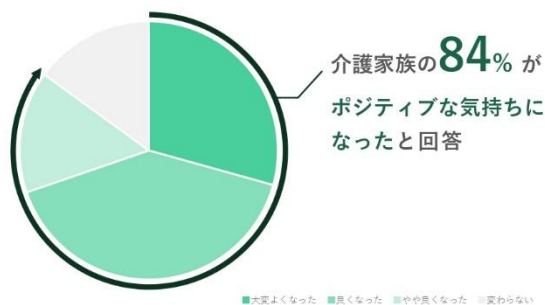


家族会議の実施を強力に推進することで、家族がシニアホームに入居することへの“言い知れぬ後ろめたさ”や、シニアホームに対する“悪いイメージの払拭”に貢献し、ホーム介護の利用がポジティブ/当たり前の状況に向け一歩前進した。

笑美面のコーディネーターのサポートによって、

Q：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？

Q：シニアホームに対するイメージに変化がありましたか？



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

集計対象/条件は前掲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

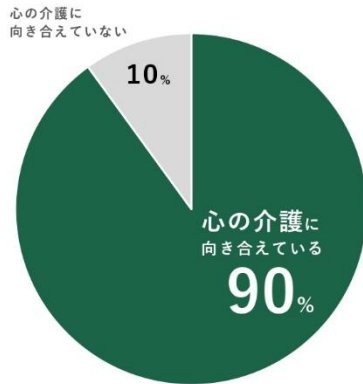
© Emimen Co., Ltd.

40

当社のサポート、コーディネーターのサポートによって、ポジティブな意識変容が行われております。

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。

※1 Q：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 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。

自社ブログで「心の介護」の広がりを配信中



「心の介護」入居エピソードなどを配信中
<https://emimen.co.jp/media/>



また、繰り返し述べておりますが“心の介護に向き合えている”とお答えされる方が大多数です。

介護家族は入居対象者のシニアホーム入居をきっかけに、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。

親と同居している時は口論やイライラすることが多かったですが、別居になったら親のためにしてあげようと思うことが増えて精神的にとっても楽になりました

父の入居にあたり、家族や父本人も穏やかになり、とても良い結果になりました。
施設の方々の細かな介護や沢山の行事など、父の良い刺激になり、スタッフの方々にも感謝の気持ちでいっぱいです

入居後、安心した生活が送れた。
特に夜、よく寝られるようになった。

かみさんが明るくなった。

母はバランスが取れ、苦手なお肉も入っていない
美味しい食事を3食頂けてるので肌ツヤが良くなりました。
私は休日の時間が自分の為に使えるようになり、お互い笑顔で会話ができるようになりました。

自分の病気の治療と仕事復帰に専念できるようになりました。

シニアホームは孤独感が強いイメージでしたが
ホームスタッフさん皆が親切で頼りになり、安心しており、自分が前向きな生活がおくれる様になった。

大幅に家事や仕事の時間がとれて助かっています。
プロに介護してもらえる安心感があります。

私も母も心が軽くなり自宅のみでいた時より自分自身の事も母の事も大好きになりました。

入居前は作業的な介護のイメージが少しありましたが
実際は入居者の心に寄り添ったケアで感謝しかありません。
本人も心から落ち着き穏やかになり、家族も心に余裕ができました。

入居後、夜中の電話や救急の入院がなくなり安心していられます。

当社調べ 2023年4月～2026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=1593）」結果より原文のまま抜粋掲載

こちらは入居を選択された介護家族の方々の声です。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ます。

「シニアホーム紹介サービス」を通じて、介護家族が大切なご家族の入居をどのように決断し、その後どのような変化が生まれているのか。入居エピソードを中心に、コーディネーターの想いや具体的な支援のあり方などを配信中。

「余命わずかの、遠方に住む父の施設探しをお願いしたいです。
残りの時間をできるだけそばで過ごしたいんです…。
長距離移動を含めて、お願いすることは可能でしょうか」

遠く離れて暮らす娘様からの切実な願いが、ケアマネジャーを通じて笑美面に届きました。医師から余命を告げられ「いつ急変してもおかしくない」状況。それでも娘様は「最期は父の側にいたい。孫にも会わせたい。父も望んでいる」と決断。転院か施設か、さらに長距離移動という不安に揺れていました。

笑美面コーディネーターは「家族会議」を通じて、面会や医療体制の違いやメリット・デメリットをご説明。その結果、お孫様も自由に会え看取りまでえられるシニアホームを選択されました。

最大の壁となった、寝たきりに近いお父様の離島からの長距離移動に対しては、考える手段と支援体制を洗い出し、医療機関や航空会社、空港会社、介護タクシー、受け入れホーム等と連携。親子は無事に再会を果たしました。お父様は2週間後にご逝去。娘様からは「父は孫との時間をとても喜んでいました。そばで一緒に時間を持てたこの選択は間違っていなかった」との言葉が寄せられました。

簡単ではなくても、できる方法はきっとある。「最期は一緒に過ごしたい」という想いを支えた「心の介護」入居エピソードです。



「父を呼び寄せ、最期は
できる限りそばにいたい…」
遠距離入居を決断した
娘様の覚悟を支えて

note

検索 えみめんnote

https://note.com/emimen_impact/n/nf48daef8e9cd

これらのお声もそうですが、直近の決算説明などでもお話しさせていただいておりましたが、笑美面のブログサービス「笑美面 note」をぜひ株主の皆様にも見ていただけたら嬉しいなと社員一同考えております。生々しい現場のサポートの事例やご利用者様の生活の変化がダイナミックにエピソードとして掲載されております。当社のシニアホームマッチングサービスの核心部分が疑似体験できるような、笑美面のことをより好きになっていただけるようなブログとなっておりますので、株主の皆様にはぜひ少しでもお目通しいただけますと幸いです。

主な活動 | アウトプットの状況

全国規模の病院団体との連携強化および学会参加を通じ、
医療・介護連携の深化と退院支援の質向上に向けた取り組みを推進。

笑美面、「全日本病院協会」に賛助会員として参画
～医療・介護連携の強化に向けた取り組みを推進～



全日本病院協会は、全国約2,500の病院が加盟する国内有数の病院団体であり、医療の質向上と医療提供体制の充実に取り組む中核的存在です。

笑美面は、日本病院共済会との業務提携に続き、本協会への参画を通じて医療機関との連携を強化し、退院支援に関する課題への対応および医療・介護の円滑な接続に向けた取り組みを推進していきます。本取り組みにより、退院支援の質向上やメディカルソーシャルワーカー（MSW）の業務支援、患者・家族の安心につながる価値提供を目指します。

詳細はこちら

<https://emimen.co.jp/press-release/post-20251211/>


大阪医療ソーシャルワーク学会に参加
退院支援に関する知見を共有



笑美面は、第1回大阪医療ソーシャルワーク学会において、紹介事業者とメディカルソーシャルワーカー（MSW）による意見交換に参加しました。

身寄りのない高齢者の増加やシニアホームの多様化、早期退院の流れにより、MSWによる退院先調整は難易度と負担が増えています。こうした中、紹介事業者との適切な連携のあり方が重要性を増しています。

当社は、入居支援で培った知見をもとに現場の実情や対応事例を共有し、医療機関と紹介事業者の連携による円滑な退院支援の可能性について意見交換を行いました。

長年シニアホームマッチングサービスで、現場での信頼を積み重ねてきた結果、病院や医療業界との連携もこのように強固に進んでおります。

主な活動 | アウトプットの状況



5月6日「心の介護に向き合う日」制定1周年を迎え、「心の介護」の価値を発信するとともに、今年もメンバーを支える家族やパートナーへ、社長より感謝を伝える取り組みを実施

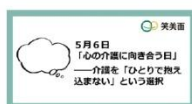
5月6日「心の介護に向き合う日」制定1周年を迎えて

■「身体の介護」と「心の介護」を分けて考える視点を発信



身体の介護はプロに任せ、家族は家族にしかできない「心の介護」に向き合う。これこそが、本人と家族双方の“心を守り”、笑顔につながるかと私たちは考えています。

この価値観を社会の当たり前にしたいという思いから、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制定され、1周年を迎えました。



「心の介護」に向き合うご家族の入居エピソード等を紹介する「笑美面note」も、この5月で1周年。これからも「心の介護」の大切さを発信を続けていきます。

▼「心の介護に向き合う日」に込めた想いや背景についてのnote記事はこちら
https://note.com/emimen_impact/n/nf32e33af9ff2

■メンバーの家族やパートナーに、社長より感謝を伝えた

今年も5月6日「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へ、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(一部抜粋)

お手紙にて社員お一人おひとりの実績をご紹介くださり、大変感激いたしました。3人の子どもたちと一緒に拝読し、「すごいね」と目を輝かせながら話す姿に、父親への尊敬の思いがより一層深まったように感じております。また、そのように喜ぶ子どもたちの姿を見て、主人も嬉しそうにしておりました。

いつも息子がお世話になっています。私も管理職として何人もの同僚がキャリアをあきらめたり、退職を選ぶ場面に出会いました。企業向けビジネスケアラール支援の取り組みは非常に意義あることだと思いますので是非軌道に乗せていただきたいと思います。

最後に社内のトピックになりますが、心の介護の日の制定から1周年を迎えました。

この日を心の介護に向き合う日として、当社内でも、全メンバーの家族やパートナー様に、私からお手紙で普段の働きぶりの感謝をお伝えいたしました。大変好評でした。

ここから先は Appendix ですので、ぜひ参考資料として見ていただければと思います。

では以上をもちまして、株式会社笑美面、2026年10月期第2四半期決算説明は以上とさせていただきます。

ご清聴ありがとうございました。

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]：改めまして、株式会社笑美面の榎並でございます。ここからはご質問いただいた Q&A について、ご回答を申し上げます。

質問者 [Q]：今期の営業利益の進捗について、上期時点で進捗率は 16%と低いですが、一方で、単体 2 クォーター単体で 144 百万円と出ておりますので、仮に 3 クォーター、4 クォーターと同水準の利益が確保できれば、利益上振れ余地も出てくるように思います。何か 3 クォーター、4 クォーターにリスクがあるのか、可能な範囲で教えてください。

榎並 [A]：ありがとうございます。ご認識のとおり一定程度利益の上振れ余地がございます。3 クォーター、4 クォーターに大きなリスクなどがあるのかというご質問いただいておりますが、現状はないと考えております。

また、同程度とありますが、2 クォーターよりまだ成長し切っていない今期採用のコーディネーター、また前期採用のコーディネーターも 2 年目の後半に入りますので、まだまだ成長余地がございます。同様にという部分もそうですが、それ以上の成長をも見込めるということです。

これを踏まえると、利益の上振れ余地はまだまだたくさんありますが、やはり当社のシニアライフサポート事業の成長の仕方として、早期にシェア拡大をしてきたことを重視しておりますので、来期で見込んでいた部分の前倒し採用などの可能性も含めて、予算修正は現状では行わないという判断をしております。以上でございます。ありがとうございます。

質問者 [Q]：コーディネーター数がクォーター単位で少し減少しているように見受けられます。御社は 1 クォーターに採用を寄せるのが通例ですので、退職があればクォーター単位では減少することもあると理解しておりますが、改めてコーディネーターの採用と定着、教育の状況について教えてください。

榎並 [A]：ありがとうございます。まず今期に関しましては、例年よりコーディネーターの採用数自体も少ないこともありまして、1 クォーターのみで計画していた採用が完了しております。そのため退職が発生すると、クォーター単位では少しコーディネーター数が減少していきます。

こちらについては先ほども申し上げましたが、補充の採用を行ってまいります。来期以降の採用に関して今まで1クォーター、2クォーターでまとめて採用を行い、教育工数という観点でまとめて採用行っていました。しかし、採用数自体も来期、再来期の規模を考えると、さらに増えていくことも踏まえ、通期採用という形で進めていくのがいいのではないかと社内では話しております。当社は、外部の季節制というより自社で作っていた季節制みたいな、前半が投資をして後半で回収するというを行ってきたのですが、来期以降は少しマイルドにそちらもやっていきたいと考えております。

また、定着とか教育の状況ですけど、育成の遅れは改善に向っております。今四半期の成果を見てもお分かりのとおり向かっておりますので、育成の強化を引き続き行って、より早期の戦力化と生産性向上に注力していきたいと思っております。以上でございます。ありがとうございます。

質問者 [Q]：シニアホームコンサルティングの売上の内訳として、既存ホームの取引支援とありますが、M&Aなどに伴う一過性のスポット収益ですか。それとも継続して計上されるパイプラインなんでしょうか。

榎並 [A]：ありがとうございます。こちらちょっと表現が分かりにくいかもしれませんが、既存ホームの取引支援というのは、主に私達が企画に携わったシニアホームの案件であったり、それをオフバランスという売却をしたり、開発が終わったデベロッパーの開発が終わった物件のシニアホームの売却などを支援しているものです。スポット収益ではあるんですが、今後の3クォーター、4クォーターで事業のサイクルとして流れているものですので、たまたまの一過性のものではなく、継続して計上していくような営業収益となっております。

この既存のホームの流動化や売却を行う支援することによって、また新規のデベロッパーの開発余白が開き、新しい開発用地になります。そして、私達が目指している良いホームも大量に企画し、作っていくことにつながることで、パートナーリースの案件数の向上にも寄与し、そしてKPIとしている新規居室開発数に、のちのちしっかりつながってくる事業アクションだと考えております。以上でございます。ありがとうございます。

質問者 [Q]：中期経営計画の進捗について教えてください。発表してから半年でまだ進捗はそんなにいいと思いますが、定量というよりは、定性面で進捗の手応えを感じている部分があればご共有をお願いします。

榎並 [A]：ありがとうございます。先ほどの決算説明でも少しお話しさせていただきました通り、中期経営計画はまだ半年でございますが、策定時点より十分な手応えを感じており、あのような計画を出しております。

シニアライフサポート事業で言いますと、計画どおり進捗していることに加えて、ケアミックスという心強い仲間も加わりました。中期経営計画の発表の際にお話ししておりましたが、M&Aなどを加味した計画では元々なかったもので、これによるさらなる加速が見込めると考えております。

またシニアホームコンサルティング事業では、パートナーリース事業もしっかりと立ち上がってきております。現在3案件の成約ですが、足元の引き合いはかなり強くある状況です。こちらは来期以降の利益のジャンプアップに貢献してくれると期待しております。

ですので、中期経営計画はあくまで絵に描いた餅ではなく、どちらかというところ、保守的に達成可能性を考慮して作成した経営計画です。蓋然性のない中期経営計画を出しているわけでは全くございませんので、今後の中期経営計画の進捗についても、ご期待して注視していただけますと幸いです。以上でございます。ありがとうございます。

司会：以上で、株式会社笑美面、2026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。

[了]

脚注

1. 音声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

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、株式会社 JPX 総研（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。