



2024年10月期 第3四半期決算説明資料

2024年9月13日

株式会社笑美面（エミメン） 証券コード：9237



01	エグゼクティブ・サマリー	P04
02	2024年10月期 第3四半期業績	P12
03	2024年10月期 通期計画と進捗状況	P24
04	業績・KPIの推移数表とFAQ	P33
05	Appendix（基本情報ほか）	P38

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	7	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	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	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。
7	紹介パートナー	8	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、シニアホーム探す人をいう。
8	家族会議実施数	14	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	15	「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	37	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	51	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	56	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	Sales Enablement	57	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。

01

エグゼクティブ・サマリー

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 介護家族^{※1}は要介護者と同様に支援の対象になるべきだが不十分

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)

65歳以上が同居介護

老老介護


約200万人^{※3}

(2023年想定)

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}



経済損失

2030年には約9.1兆円になる見込み



共倒れリスク

介護者の体力的・精神的負担が大きい



進学や就職の断念

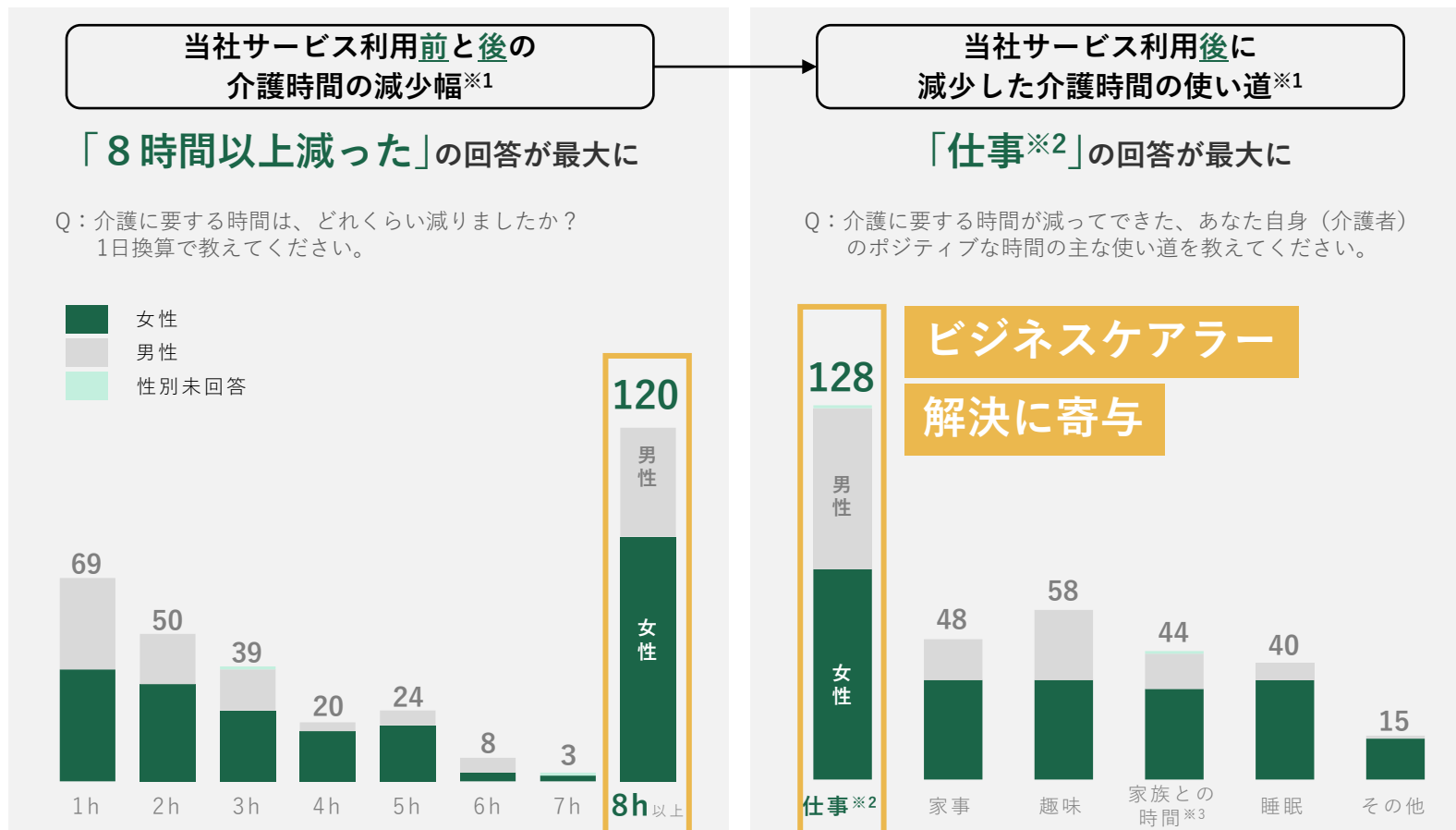
親世代に代わり子ども世代が介護を引き受ける

※1：介護家族とは、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。
※2：経済産業省「新しい健康社会の実現」（令和5年3月）より抜粋。

※3：老老介護とは、自宅で介護を受ける者と介護する者の双方が65歳以上の高齢者をいう。
65歳以上の要介護認定者数（厚生労働省「介護保険事業状況報告」（令和5年5月分））に、同居介護率及び同居介護内に占める当該割合（厚生労働省「国民生活調査」（令和4年））を乗じ試算。

※4：文部科学省「令和4年学校基本調査」における中学生・高校生の生徒数に、三菱UFJリサーチ&コンサルティング「ヤングケアラーの実態に関する調査報告書」における世話をしている家族がいる率を乗じ試算。

当社が目指す『介護家族が心の介護へ向き合い、高齢者が笑顔で居る社会』は、SDGs5.4に係る社会的インパクトを創出している。成果指標としては、**介護家族の身体的介護負担からの解放によって生み出された時間とポジティブな使い方を計測する。**

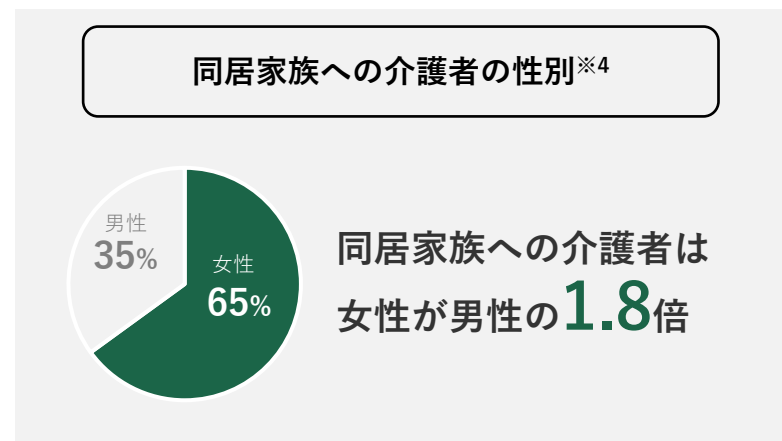


SDGs5.4のターゲット

5

ジェンダー平等を
実現しよう

公共のサービス、インフラ及び社会保障政策の提供、ならびに各国の状況に応じた世帯・家族内における責任分担を通じて、**無報酬の育児・介護や家事労働を認識・評価する**



※1：当社調べ 2023年4月～2024年8月「入居後アンケート(入居後にキーパーソンに対してアンケートを実施 N=501)」結果より、介護に要する時間が減ったと回答したN=333の内訳を抜粋 ※2：アルバイト・パートを含む ※3：家事の時間を除く

※4：内閣府「令和4年版高齢社会白書」より

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。

介護に追われ、父に優しくできず自分自身が嫌になっていました。
そんな気持ちが軽減され**気持ちにゆとりができるようになりました**。

遠方に住んでいるので母からしばらく連絡がないと「何かあったのでは…」
と心配になりましたが、施設入居後は連絡がない方がむしろ
安心できるようになり、自分の気持ちが楽になりました。

入居前は1日何度も電話があって、それによるプレッシャーが強く、
過去何度も徘徊、騒動を起こすなど、心配がつきなかったが、入居後は
その心配が無くなり、夫婦とも笑顔が増えたと思います。

訪問リハビリを利用することができるようになり、本人が希望していた
外出や機能訓練の機会が増えて喜んでます。

義父母共に認知症が進んでいて、認知症の老老介護状態だったので、
そのうちの1人が施設入居出来て
ひとり減っただけで随分違うということを実感しました。

認知症があり、何度も同じ内容の電話がかかってきていたが、
仕事中で対応するのが夜になっていた。今は、施設で不安なことや生活で
困ることをすぐにスタッフに相談でき、**母も安心して生活ができている**。
私も仕事中に電話が不要にかかってこないの、不安が減った。

施設に入る前は一人暮らしで年1回会うくらいで、特に私は面倒を見ておらず、
救急車に運ばれてから面倒を見るようになりました。入院していたときより、
施設の方が自由があり親戚のおばちゃんの写真が増えました。
施設スタッフさんがとても良い方ばかりで、**施設に入っても
そのおばちゃんらしい生活が送れていて生き生きしています**。

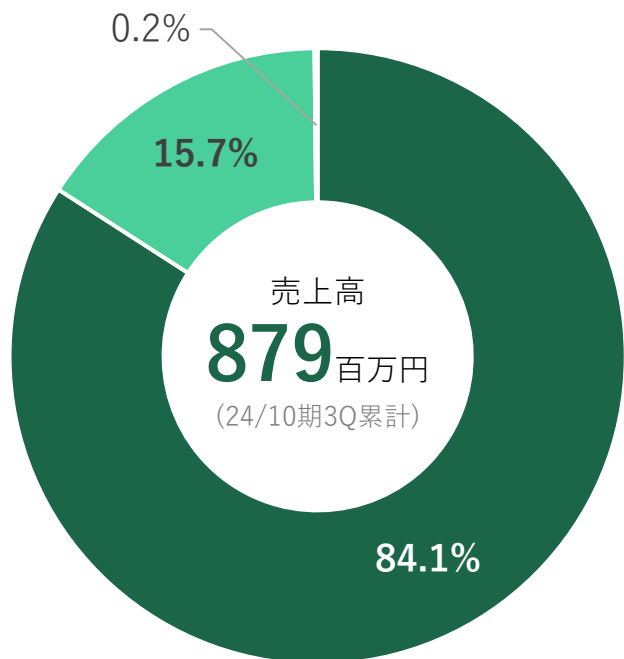
当社調べ 2023年4月～2024年8月「入居後アンケート(入居後にキーパーソンに対してアンケートを実施 N=292)」結果より原文のまま抜粋掲載

※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済ホームをいう

課題解決に向けた事業の概要

納得あるシニアホーム選びを促し、介護家族の負担を軽減する「**シニアライフサポート事業**」と、高品質なシニアホームの拡充に資するコンサルティングやプラットフォームを提供する「**ケアプライム事業**」を営んでいる。

売上高構成比 (24/10期3Q累計)



■ シニアライフサポート ■ ケアプライム ■ その他

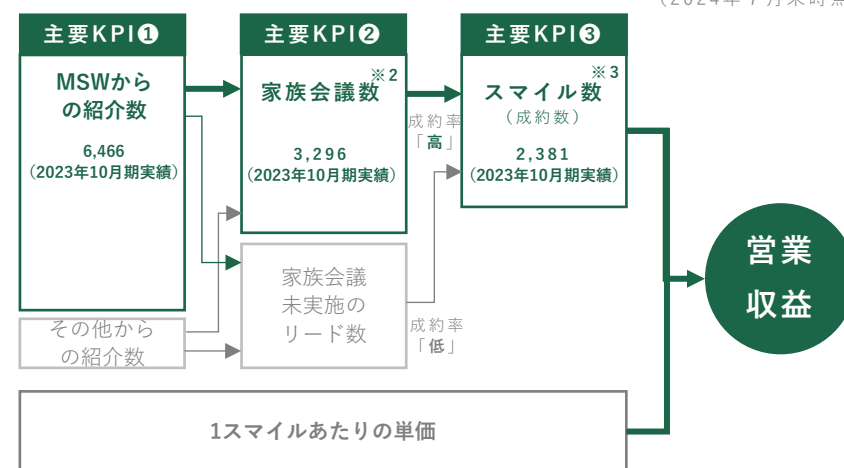
シニアライフサポート

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**

収入モデル

※1 取引シニアホーム数 **9,743**
(2024年7月末時点)



ケアプライム

- シニアホーム開設コンサルティング
- 「ケアプライムコミュニティ」の運営

サービス画面



サイト登録 **6,699** ホーム達成

- シニアホーム運営を検討されている土地オーナー等とシニアホーム運営事業者とのマッチング
- 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

※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済ホームをいう

※2: 家族会議数には、その他からの紹介によるものを含む。

※3: スマイル数には、家族会議を実施していないものを含む。

第3四半期累計の営業収益はYoY + 52.2%の879百万円、営業利益は同 + 33.0%の95百万円だった。3Qはシニアホーム運営コンサルティングの積み上がりが限定的だったが、4Qパイプラインは充足しており、通期計画はインラインで着地見込み。

2024年10月期 第3四半期 累計業績

(2023年11月～2024年7月)

(単体)

継続的なオンボーディング
及び組織的な営業力の強化で
大幅な増収増益を確保

営業収益	879	百万円	(前年同期比+52.2%)
営業利益	95	百万円	(前年同期比+ 33.0%)
経常利益	92	百万円	(前年同期比+ 34.3%)

2024年10月期 第3四半期 累計計画進捗率

(2023年11月～2024年7月)

(単体)

3Qはシニアホーム運営コンサルティングの
積み上げが限定的だった。進捗率は低く見えるが、
新規人員の戦力化・4Qパイプライン共に順調で、
通期計画はインラインで着地見込み

営業収益	67.0	%
営業利益	50.9	%

2024年10月期 通期計画

(単体)

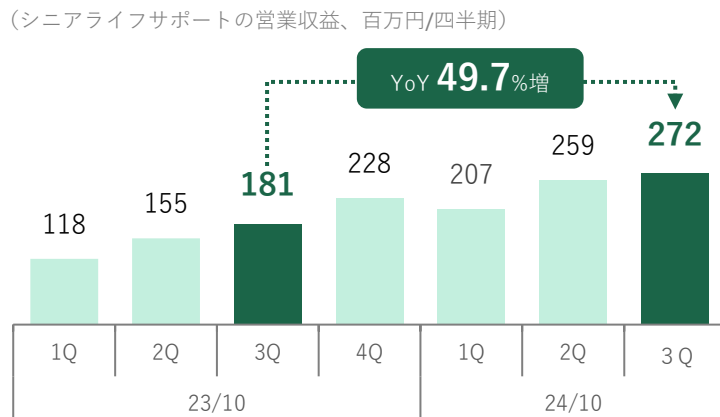
コーディネーターの稼働人員増から
61%増収63%営業増益を計画
*通期計画は据え置き（期初から変更なし）

営業収益	1,311	百万円	(前年同期比+61.1%)
営業利益	187	百万円	(前年同期比+63.2%)
経常利益	175	百万円	(前年同期比+79.5%)

事業ハイライト

24年5~7月期のシニアライフサポートの営業収益はYoY + 49.7%と着実に成長、初のインパクトMTG開催をはじめ、社会インパクト創出に向けた**体制強化と対外コミュニケーション**を実施した。

主力のシニアライフサポートは引き続き**着実に成長**



組織力の強化
に一定の進展



- ✓ 採用進捗
- ✓ 離職率低下
- ✓ 拠点網拡大

社会インパクト創出に向け、**運営事業者との大規模イベントを開催**



第1回、「**笑美面インパクトミーティング関西'24**」を開催

日本初のインパクトIPO
企業としての対談公開



24/10期の着地見込みと25/10期計画の考え方

3Q累計業績の進捗率は収益共に75%に満たないが、実態は順調であり、期初計画インラインで着地見込み。25/10期は、現時点で非連続な費用の積み増しを想定しておらず、着実な増収増益を目指す想定である。

24/10期 着地見込み

3Q累計業績の計画進捗率は低く見えるが、通期業績は期初計画インラインで着地見込み

- 営業収益の進捗率は67.0%、営業利益は50.8%であり、共に75.0%を下回っているため、見方によっては、計画達成の蓋然性に疑義が生じる決算内容であると認識している。
- 主力のシニアライフサポートが、人員拡充及びオンボーディング時間軸の観点から下期偏重の予算である上、四半期業績がブレやすいシニアホーム開設コンサルティングの積み上がりが3Q限定的だったことが背景である。
- 一方、コーディネーターの戦力化、シニアホーム開設コンサルティングの4Qパイプラインの積み上げ共に順調で、本資料開示時点においては、通期業績は期初計画インラインで着地できると見込んでいる。

25/10期 計画の考え方

24/10期までの業績トレンド及び中期経営方針に沿った、着実な増収増益を想定する

- 24/10期業績の期初計画インライン着地を前提に、開示済みの中期経営方針（インパクトKPI）に沿った計画で事業推進する。
- 24/10期同様、上期に新規採用を強化する予定で、25/10期も下期偏重予算となる予定である。採用費・人件費の積み増しはあるものの、その他費用の大幅な積み増しは現時点で想定しておらず、規模の拡大につれ、着実な収益性・生産性の改善を見込む。
- 「ケアプライムコミュニティサイト」を通じたシニアホームとの連携にも注力するが、期初計画では大幅な収益拡大は織り込まない。

02

2024年10月期 第3 四半期業績

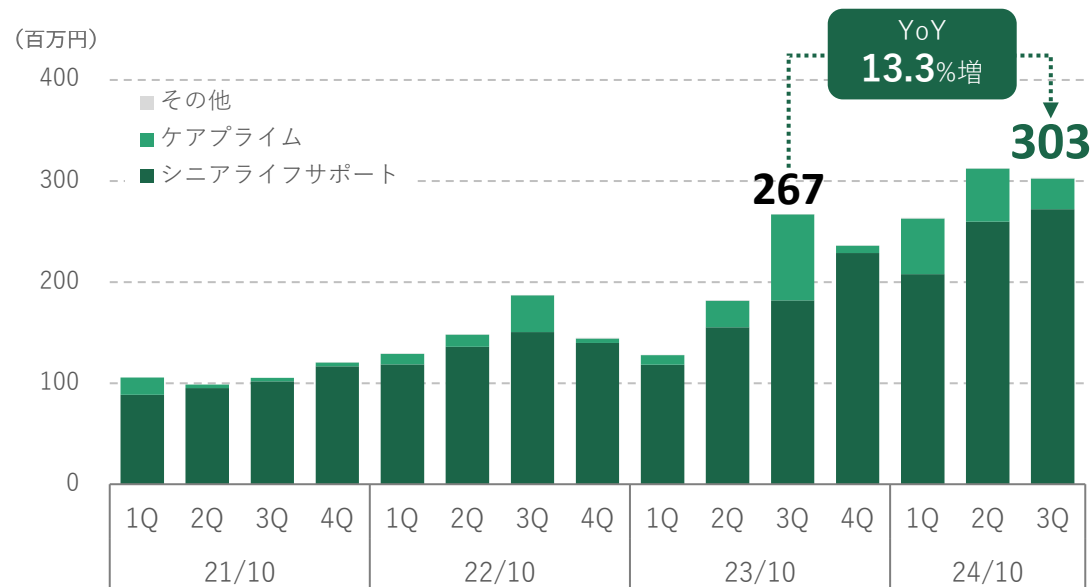
スマイル数※1が順調に拡大。3Q累計の営業収益はYoY + 52.2%の879百万円、営業利益は同 + 33.0%の95百万円と成長を継続した。一方、3Q単体はシニアホーム運営コンサルティングの積み上げが限定的で、QoQで見ると営業収益は減収した。

2024年10月期 第3四半期累計業績

(百万円)	2023年11月～2024年7月 (9ヵ月)	
	実額	前年同期比
営業収益	879	+52.2%
営業利益	95	+33.0%
経常利益	92	+34.3%

※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。

サービス別売上高

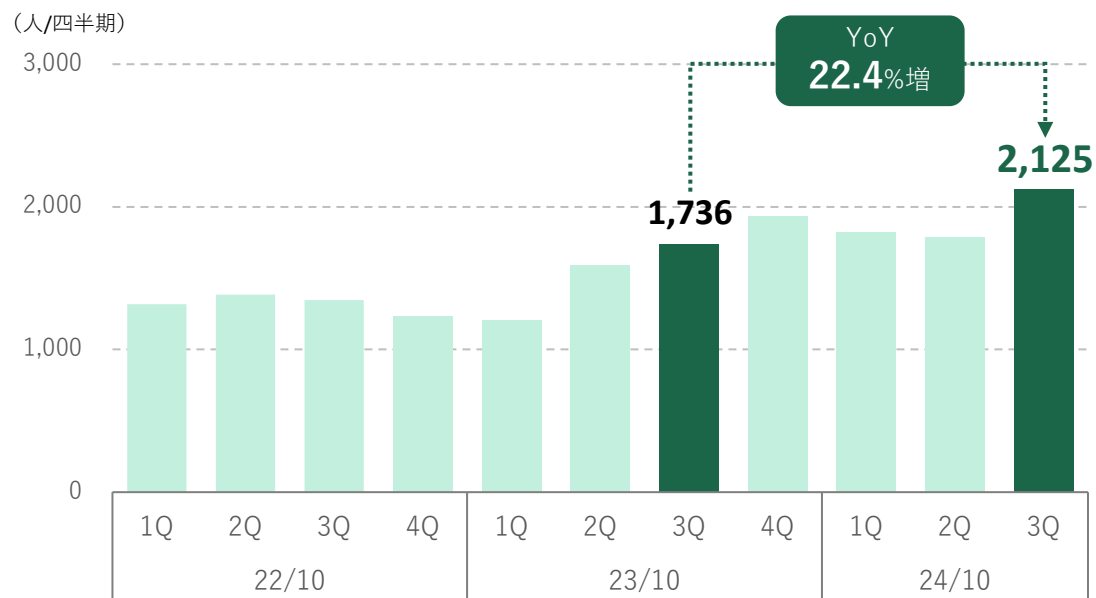


- コーディネーターのオンボーディング進展及び組織的な営業力の強化から、シニアホーム紹介サービスでスマイル数（成約数）が順調に拡大。
- シニアホーム開設コンサルティングは、前期は3Qに案件集中したが、進捗期は3Qの積み上げが限定的だった。4Qパイプラインは充足しており、介護家族に安心を提供するホームの増加に向け事業に邁進する。

四半期実績 | インパクトKPIの推移 (1/2)

「MSWからの紹介数」は2四半期連続のQoQ減少から一転、過去最高を大きく上回る2,125件の紹介を獲得した。進行期に注力している「家族会議実施数」は、有用性に対する理解浸透からYoY+80.4%と高い成長を実現した。

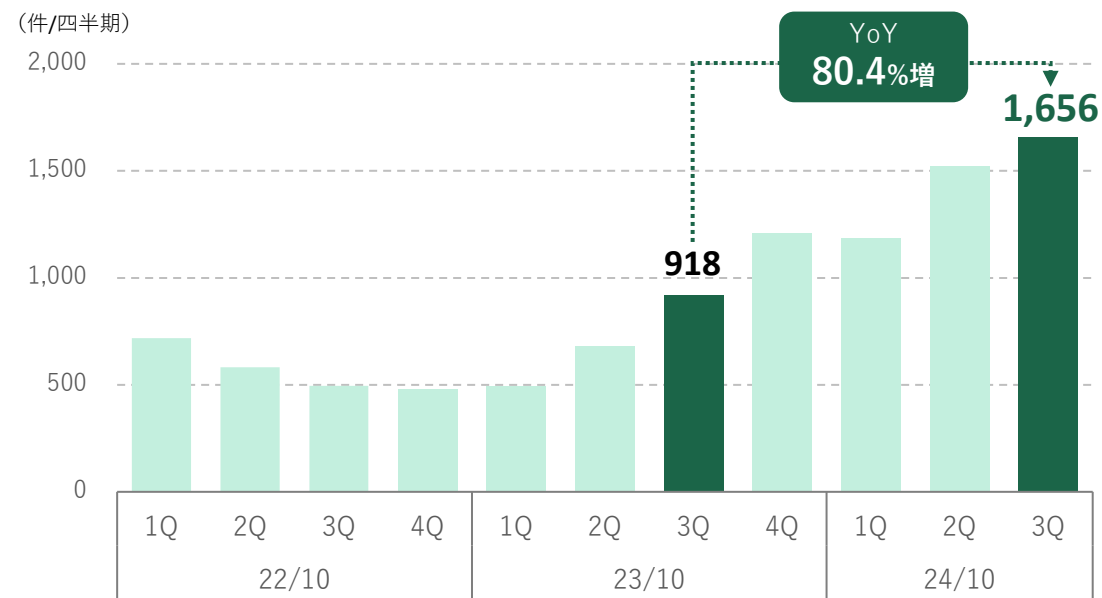
MSW※1からの紹介数



- MSWからの紹介数は前年同期比+22.4%の2,125件に増加。
- 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、信頼醸成に繋がりシニアホーム紹介を依頼される件数が増えた。

※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。

家族会議実施数※2



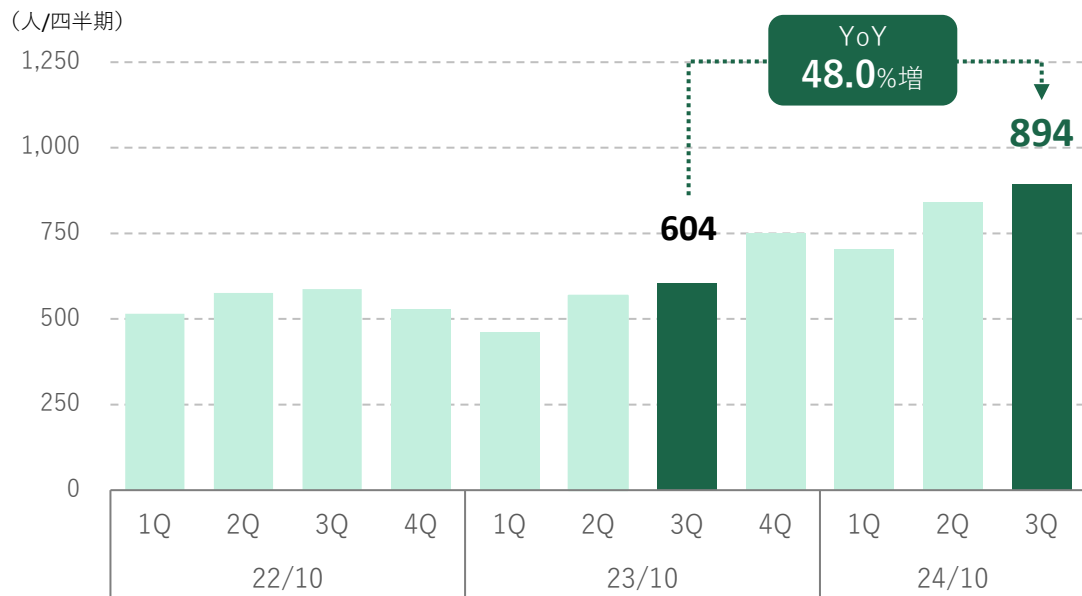
- 介護家族にとって納得あるシニアホーム選びに欠かせない家族会議実施数は、前年同期比+80.4%の1,656件と継続して増加。
- 初動で家族会議の実施を依頼されるケースが増えるなど、業務効率が改善傾向となった。継続して家族会議の質向上に向けて推し進めていく。

※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。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。

四半期実績 | インパクトKPIの推移 (2/2)

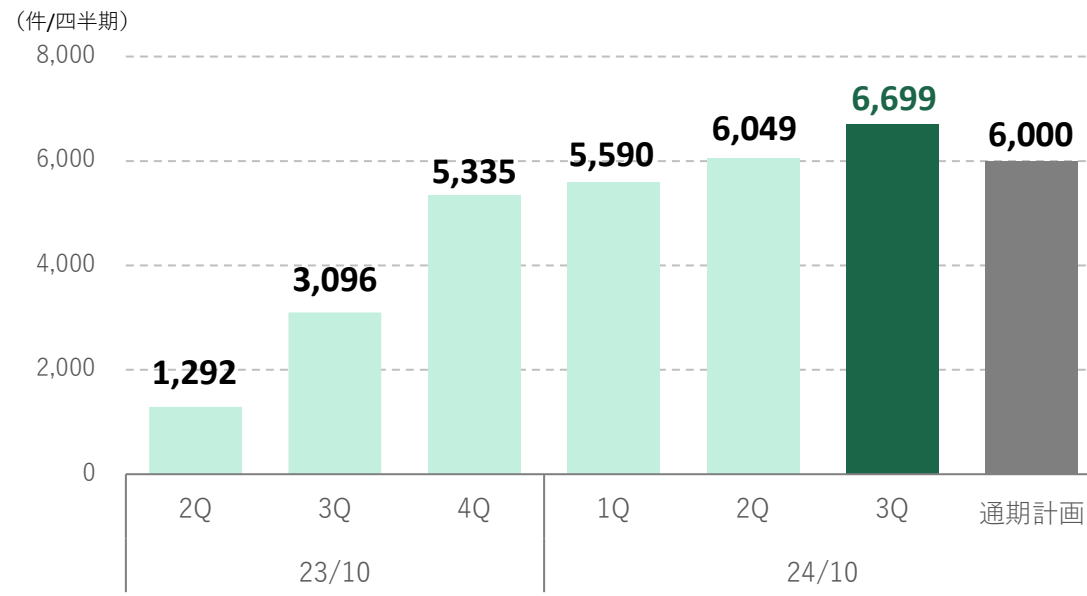
スマイル数はYoY+48.0%と成長を継続、オンボーディングも進み、4Qのスマイル数伸長に向けた素地を整える。プラットフォームサイト登録ホーム数は通期計画を既に超過、サービス拡充による収益化を推し進めている。

スマイル数



- スマイル数（成約数）は前年同期比+48.0%の894人と拡大。
- 家族会議実施数よりも伸び率は低位に留まったものの、コーディネーターのオンボーディングが進んだことでスマイル数は着実に伸長した。

プラットフォームサイト登録ホーム数^{※1}



- 2Q末時点で通期計画を超過、3Qでもさらに登録ホーム数を6,699ホームまで積み上げた。
- 中長期アウトカムの実現に向けて計6,699ホーム超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関わる情報取得・入力等ができるホーム数をいう。24年2月末時点では、無料で事業者に開放している。

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次第で、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実施数が伸びやすい。

コーディネーターの時間の使い方※1

病院/MSWの訪問に重き



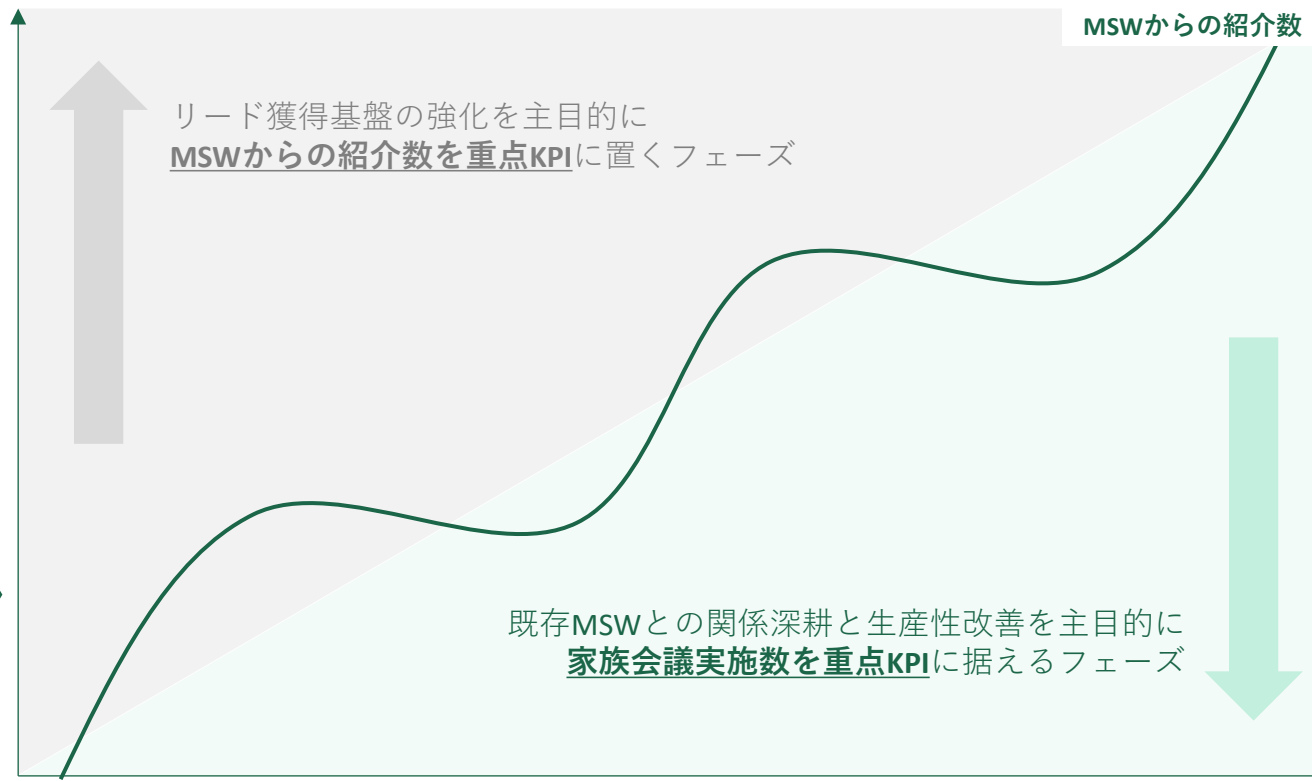
- **新入社員**で、担当地域の病院/MSWとの関係を構築するフェーズ
- これまで**未進出だった地域**で新たに事業展開を開始するフェーズ

家族会議の準備・実施に比重



- 病院/MSWとの関係を確立し、成約率の高い家族会議の準備・実施に時間を充て、**生産性改善を図る**フェーズ

フェーズ別のMSWからの紹介数推移のイメージ



※1 コーディネーターの工数割合はイメージであり、実際の業務別稼働時間を計測した値では無い点に留意されたい。

スマイルの成約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。

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

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は紹介しやすい

成約率・生産性が高まり
収益の拡大につながる

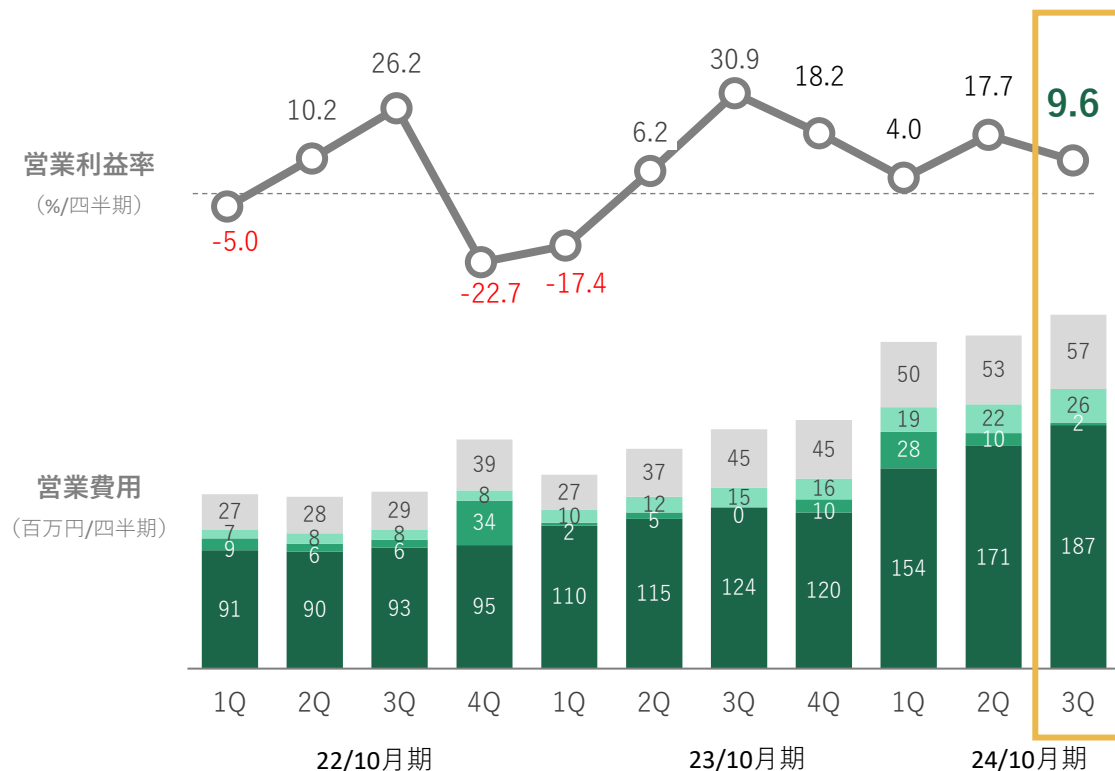
MSWの信頼を得て、
初動で家族会議の実施を、
依頼されるケースが増える

四半期実績 | 営業費用の推移

24年5月～7月期は**営業利益率9.6%**、収益性の高いシニアホーム運営コンサルティングの積み上げが限定的だった。

営業費用は採用進展で人件費が積み上がったが、他の費用項目含め計画線で推移、通期計画達成に向けた組織体制を構築した。

営業費用と営業利益率※1



※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。

営業費用の詳細

人件費※2

- 24年5月～7月は前年同期+62百万円の187百万円、期初からコーディネーターの採用を進め、計画どおり人員拡充できたため、費用が増加した。

採用費

- 2Q時点でコーディネーターの採用計画が充足したため、3Qの採用費は2百万円に留まった。

旅費 交通費

- コーディネーター数の増加に連動して、旅費交通費も上昇した。

その他 経費

- 支払手数料や地代家賃、租税公課が主な科目。
- 24年5月～7月は人員増加に連れ各種費用も微増となり、前年同期+12百万円の57百万円を計上した。

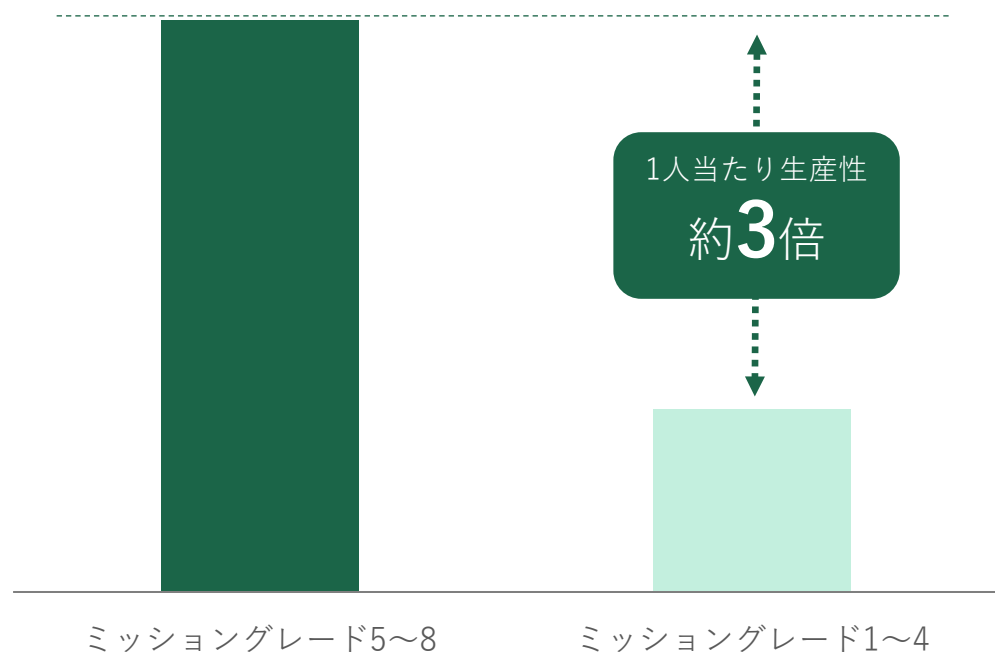
※2 人件費は役員報酬/給与賞与/通勤手当/法定福利費/退職給付引当金/福利厚生費を内包している。

参考 | 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**ミッショングレード別の1人当たりスマイル売上高は大きく異なる**、
足元は新入社員比率が高まっているが、構成比の適正化を進め**全社的な生産性及び収益性の向上**を図る。

ミッショングレード別※1 1人当たりスマイル売上高の違い

(23年5~10月 (下半期) 実績)



※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。

ポイント

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

足元は新入社員比率が高まっているが、
オンボーディング進展と共に改善を図る

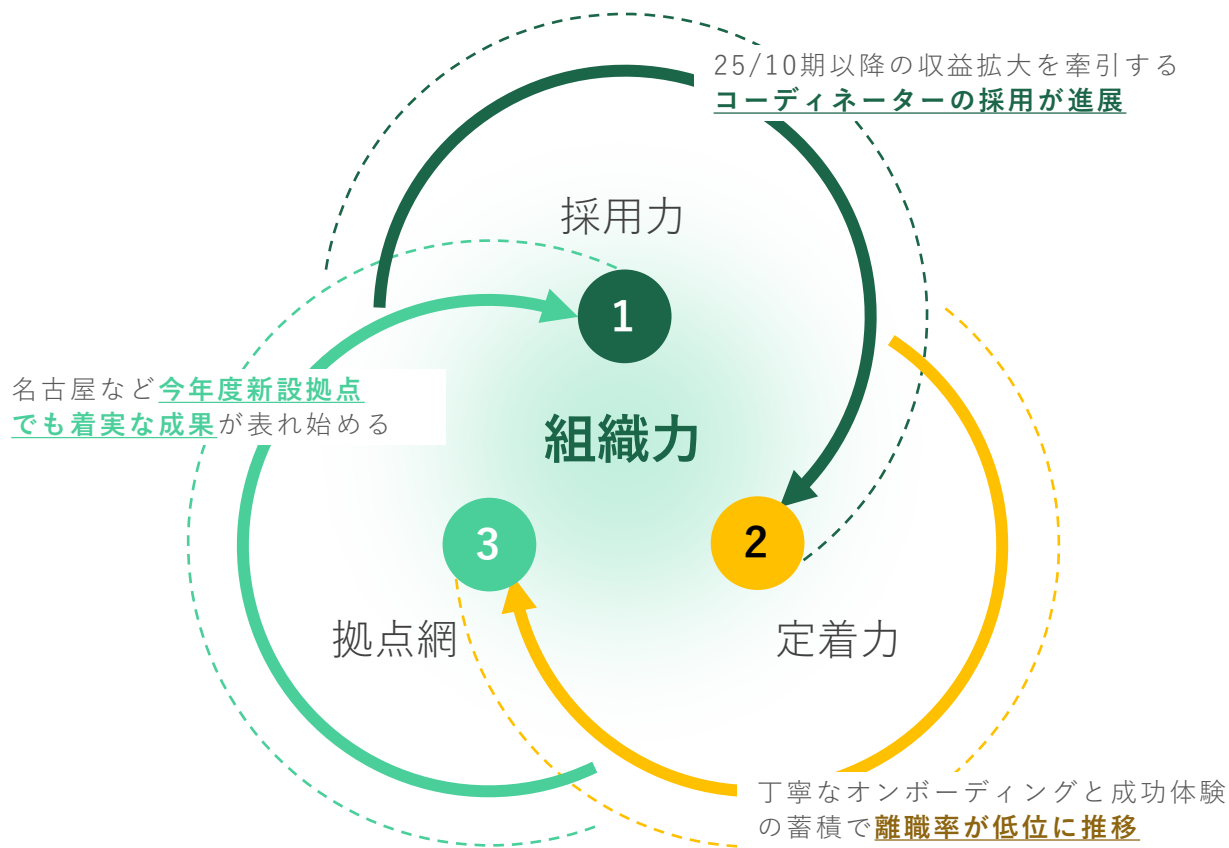
3

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

トピックス（1/3） | 収益拡大に向けた組織力の強化が進む

上期はコーディネーターの採用及び拠点網の拡大に注力したが、**3Qはコーディネーターの定着・戦力化**に重きを置いた。

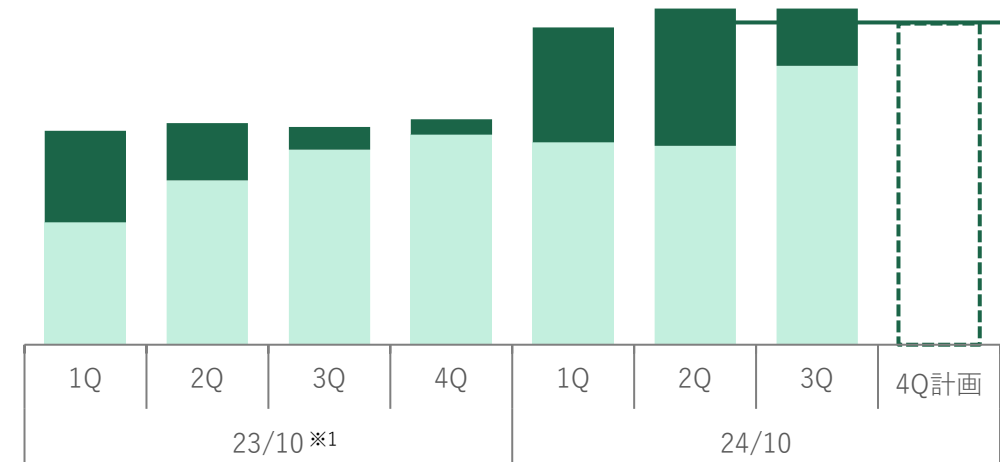
採用力／定着力／拠点網の3点が有機的に結びつき、持続的な収益拡大に向けた「組織力の強化」が一層進展した。



コーディネーター数の推移と内訳

(人)

■ 入社6カ月未満
■ 入社6カ月以上



※1 過去開示した23/10期の経過月数別コーディネーター数の集計に一部誤りがありました。上図は修正後数値を元に作成しております。

トピックス (2/3) | 日本初のインパクトIPO企業としての対談を公開



(株)キャピタルメディカ・ベンチャーズが発行する「インパクトレポート 2023」において『笑美面、日本初のインパクトIPO ~上場までの道のりと社内外への影響~』と題したインタビュー記事を紹介。社外評価を含む組織的な変化やマインドを掘り下げて頂いた。

■インパクトレポート2023年にてインタビュー紹介

対談

笑美面
(株)笑美面、日本初のインパクトIPO
上場までの道のりと社内外への影響

ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンドの投資先である株式会社笑美面が2023年10月26日、日本初の「インパクトIPO」として東証グロース市場に上場しました。本対談では、同法人代表取締役の櫻井浩志氏（以下、櫻井）、取締役CFD（専任執行役員）兼取締役兼西田明美氏（以下、西田）、取締役兼取締役兼西田明美氏の櫻井浩志氏（以下、西田）の3名と、株式会社キャピタルメディカ・ベンチャーズ代表取締役の櫻井浩志氏（以下、西田）との対談を行いました。

笑美面 株式会社笑美面
https://emimen.co.jp/

2010年設立。「高齢者が笑顔で暮らす未来を築く」をビジョンに掲げ、「介護家族」にとって、ホーム介護の利便性が「当たり前」になることを目指し、介護ロボットを開発・販売する事業を行う。

事業成長の広がりによって生み出す社会像
Theory of Change

介護家族にとって、ホーム介護の利便性が「当たり前」になる状態

ケアプロタイム
自分の時間を有効に活用し、介護負担を軽減するサービスを提供する

ケアプロタイム
自分の時間を有効に活用し、介護負担を軽減するサービスを提供する

ケアプロタイム
自分の時間を有効に活用し、介護負担を軽減するサービスを提供する

07

自分が創業者となり、インパクト志向の企業を志す必要はない

西田 インパクトIPOを決めたとき、どのような思いがあったのか教えてください。

西田 今のストーリーは、青木さんとの出会いから始まります。青木さんにはインパクトキャピタルとして、IPOにいたるまで多くのお力添えを頂きました。そのおかげで「自分だけの力で、自分だけの力で、自分だけの力で」を実現することができたのだと思います。2019年のことでした。初めてのミーティング笑美面のミッション

西田 インパクトIPOを決めたとき、どのような思いがあったのか教えてください。

西田 今のストーリーは、青木さんとの出会いから始まります。青木さんにはインパクトキャピタルとして、IPOにいたるまで多くのお力添えを頂きました。そのおかげで「自分だけの力で、自分だけの力で、自分だけの力で」を実現することができたのだと思います。2019年のことでした。初めてのミーティング笑美面のミッション

ToC、ロジックモデルの見直し

西田 インパクトIPOを決めたとき、どのような思いがあったのか教えてください。

西田 今のストーリーは、青木さんとの出会いから始まります。青木さんにはインパクトキャピタルとして、IPOにいたるまで多くのお力添えを頂きました。そのおかげで「自分だけの力で、自分だけの力で、自分だけの力で」を実現することができたのだと思います。2019年のことでした。初めてのミーティング笑美面のミッション

08

西田 インパクトIPOを決めたとき、どのような思いがあったのか教えてください。

西田 今のストーリーは、青木さんとの出会いから始まります。青木さんにはインパクトキャピタルとして、IPOにいたるまで多くのお力添えを頂きました。そのおかげで「自分だけの力で、自分だけの力で、自分だけの力で」を実現することができたのだと思います。2019年のことでした。初めてのミーティング笑美面のミッション

日本初のインパクトIPOならではの苦労と経験

西田 インパクトIPOを決めたとき、どのような思いがあったのか教えてください。

西田 今のストーリーは、青木さんとの出会いから始まります。青木さんにはインパクトキャピタルとして、IPOにいたるまで多くのお力添えを頂きました。そのおかげで「自分だけの力で、自分だけの力で、自分だけの力で」を実現することができたのだと思います。2019年のことでした。初めてのミーティング笑美面のミッション

09

西田 インパクトIPOを決めたとき、どのような思いがあったのか教えてください。

西田 今のストーリーは、青木さんとの出会いから始まります。青木さんにはインパクトキャピタルとして、IPOにいたるまで多くのお力添えを頂きました。そのおかげで「自分だけの力で、自分だけの力で、自分だけの力で」を実現することができたのだと思います。2019年のことでした。初めてのミーティング笑美面のミッション

投資家からの関心

西田 インパクトIPOを決めたとき、どのような思いがあったのか教えてください。

西田 今のストーリーは、青木さんとの出会いから始まります。青木さんにはインパクトキャピタルとして、IPOにいたるまで多くのお力添えを頂きました。そのおかげで「自分だけの力で、自分だけの力で、自分だけの力で」を実現することができたのだと思います。2019年のことでした。初めてのミーティング笑美面のミッション

10

西田 インパクトIPOを決めたとき、どのような思いがあったのか教えてください。

西田 今のストーリーは、青木さんとの出会いから始まります。青木さんにはインパクトキャピタルとして、IPOにいたるまで多くのお力添えを頂きました。そのおかげで「自分だけの力で、自分だけの力で、自分だけの力で」を実現することができたのだと思います。2019年のことでした。初めてのミーティング笑美面のミッション

社外評価を高めること

西田 インパクトIPOを決めたとき、どのような思いがあったのか教えてください。

西田 今のストーリーは、青木さんとの出会いから始まります。青木さんにはインパクトキャピタルとして、IPOにいたるまで多くのお力添えを頂きました。そのおかげで「自分だけの力で、自分だけの力で、自分だけの力で」を実現することができたのだと思います。2019年のことでした。初めてのミーティング笑美面のミッション

社会的インパクトレポート「インパクトレポート 2023」P7~10で紹介▲

是非、ご覧ください

主力サービスで培ったシニアホーム運営事業者との強固な関係性を活かした「第1回「笑美面インパクトミーティング関西'24」は、社会インパクトに寄与するプラットフォームサービス拡充を加速させる第一歩として、大盛況のリアルイベントとなった。



▲シニアホーム運営事業者の責任者等、約160名が参加。1部では基調講演を通じての情報収集や当社の事業を通じた社会インパクトの取組みを紹介。

約**160名**が参加

▶2部では介護関連ブース出展企業やシニアホーム運営事業者間の交流が生まれた。



イベント参加者の声

1. 次の介護報酬改定までにやらないといけない重要ポイントがわかりました。
 2. 厚労省、財務省のメッセージ、方向性が改めて確認できました。
 3. こういった会合の場があるのは、情報収集・交換をする上で良いと感じた。
 4. 基調講演の内容が良かった。
運営他社法人と関わることができ今後の連携に期待ができる。
 5. 笑美面という素晴らしいビジョンのもと運営・サービスを行っていることを知り、今以上お付き合いを深めたいと思いました。
 6. 介護業界の未来への対策や対応の必要性が理解できました。
- ー. 他、多数……

開催
告知

2025年1月23日
関東で第2回開催予定！



◀第1回「笑美面インパクトミーティング関西'24」報告と第2回「関東'25」開催概要プレスはこちらをチェック

参考 | 「ケアプライムコミュニティ」を通じたプラットフォーム構想の実現方向性

ネットワーク構築が困難な中小のシニアホームを含め、これまで築いた意思決定者とのネットワークを活かし、介護家族が安心できるホームの増加に向け、プラットフォームとしてのソリューション拡充を推し進める。

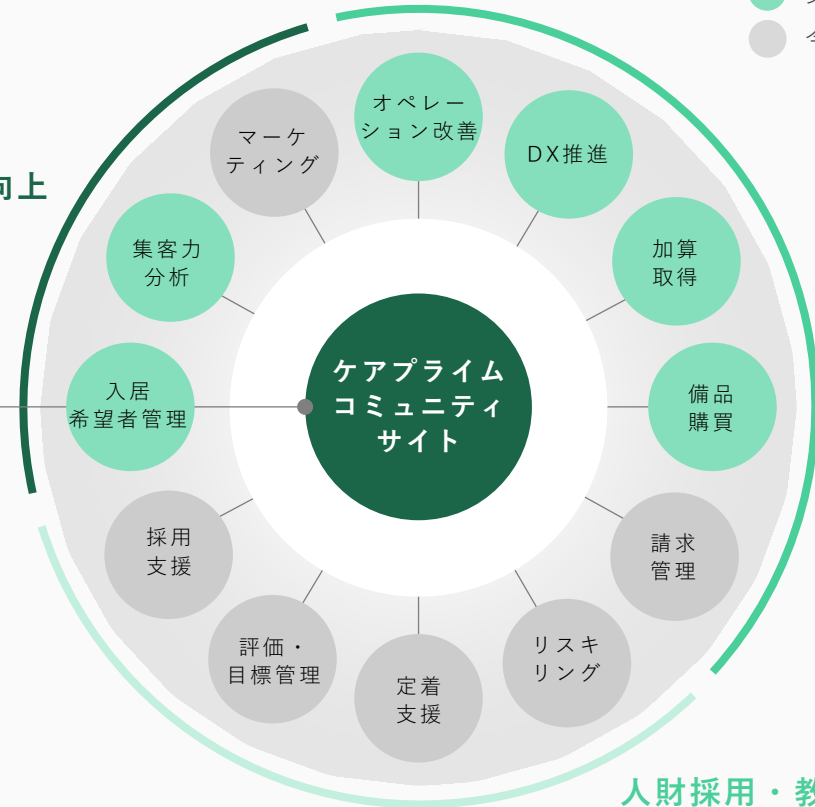
集客をテーマに築いた中小を含む多くのシニアホームの意思決定者との繋がりを活かし、介護家族が安心できるホームの増加に向け、プラットフォーム構想の実現を推進する



プラットフォーム構想
動画視聴はこちらから

集客力向上

運営力向上



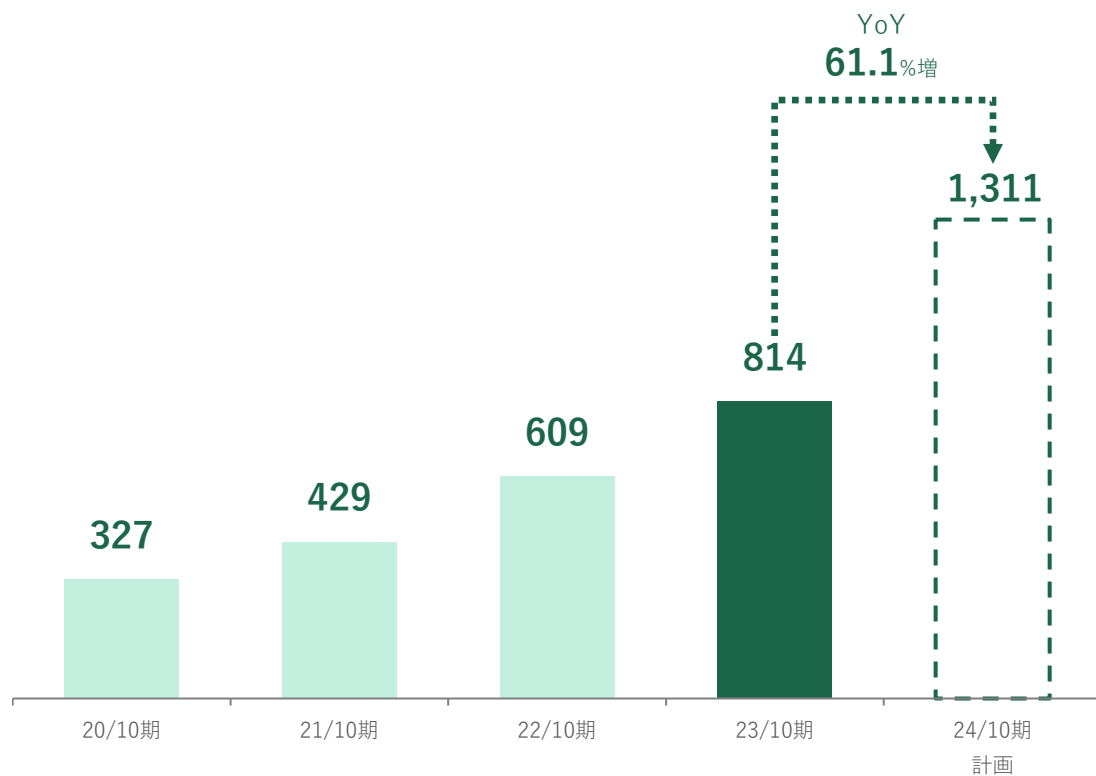
人財採用・教育

03 2024年10月期 通期計画と進捗状況

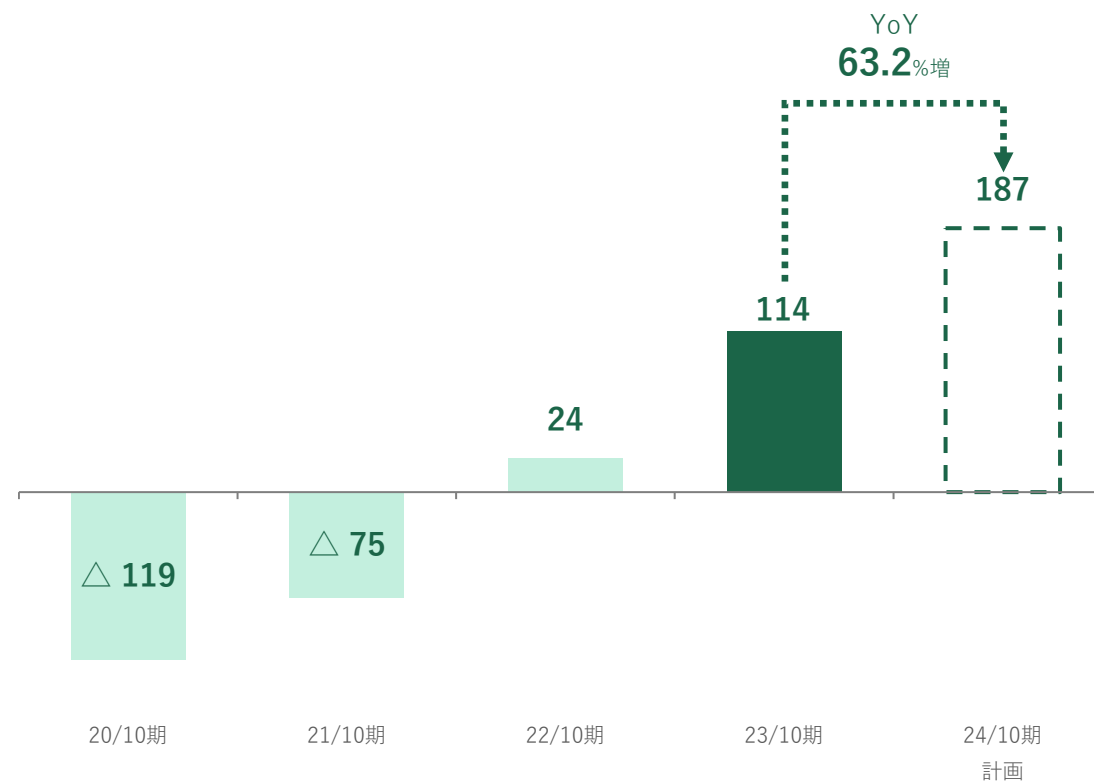
通期業績 | 営業収益・営業利益の実績と計画（期初計画から変更なし）

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、
 24/10期は、営業収益が前期比+61.1%の1,311百万円、営業利益が同+63.2%増の187百万円を計画する。

営業収益



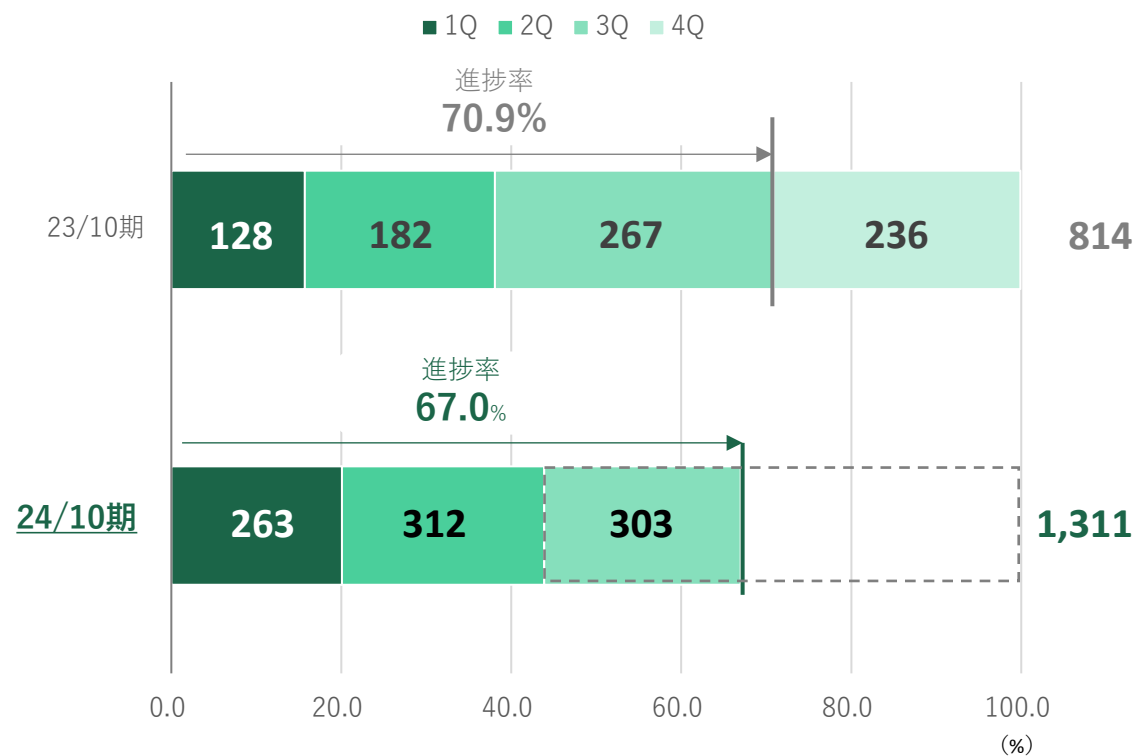
営業利益



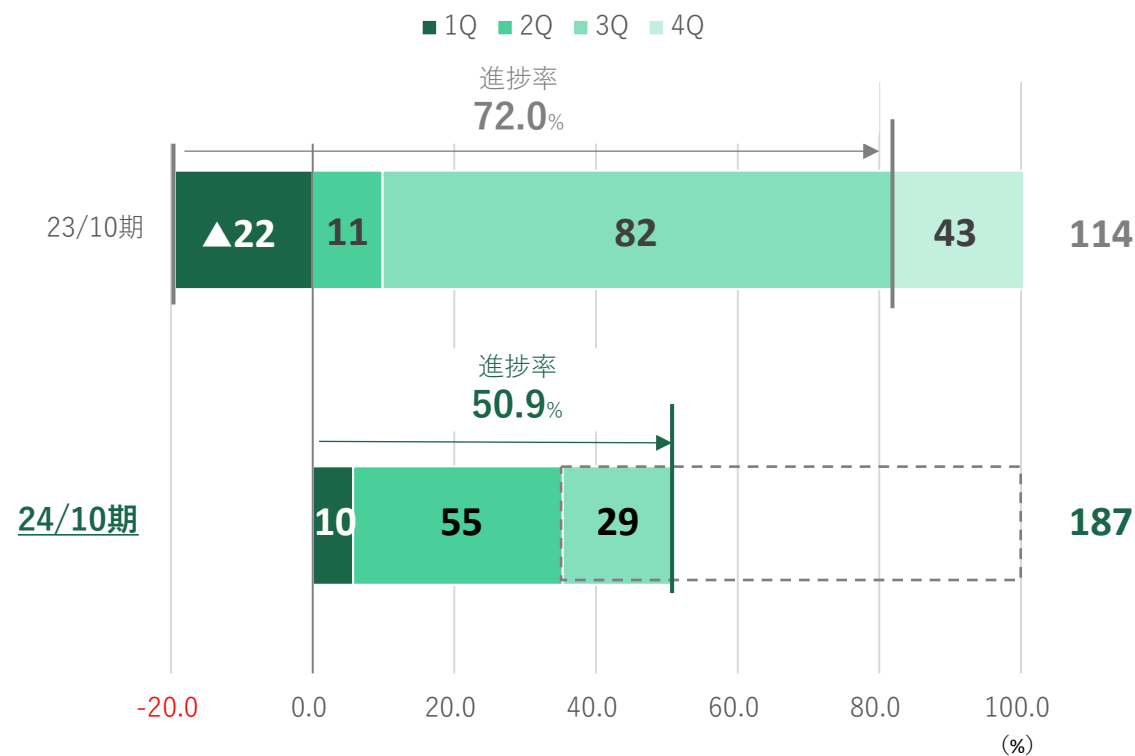
進捗状況 | 営業収益・営業利益の通期計画に対する進捗状況

営業収益の進捗率は、前期3Q累計の70.9%に対し、今期3Q累計は67.0%。営業利益の進捗率についても、前期3Q累計の72.0%に対し、今期3Q累計は50.9%と鈍化したもの、オンボーディングによる成長推進により4Qの収益・利益拡大を見据える。

営業収益



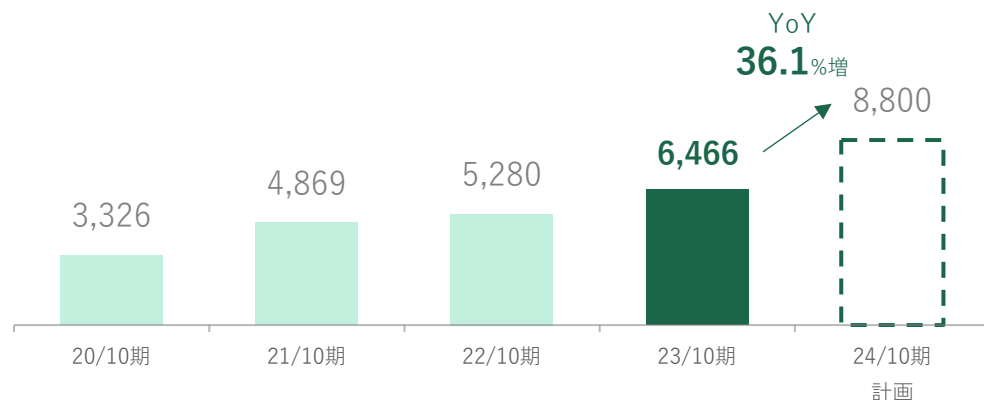
営業利益



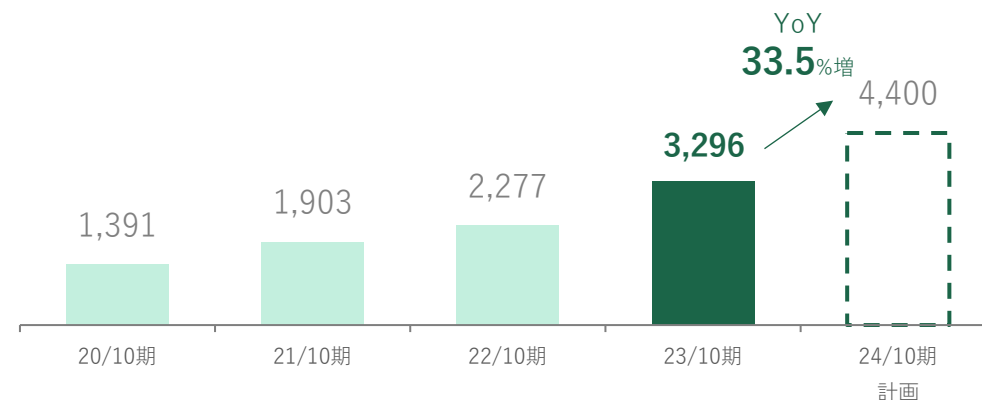
通期業績 | インパクトKPIの実績と計画 (期初計画から変更なし)

リード指標は**35%前後**、スマイル数はオンボーディング進行に伴う成約率向上もあり**50%強**の成長を図る、23年3月にリリースしたプラットフォームは、引き続き利用ホーム増を進めると共に、**マネタイズを進める**。

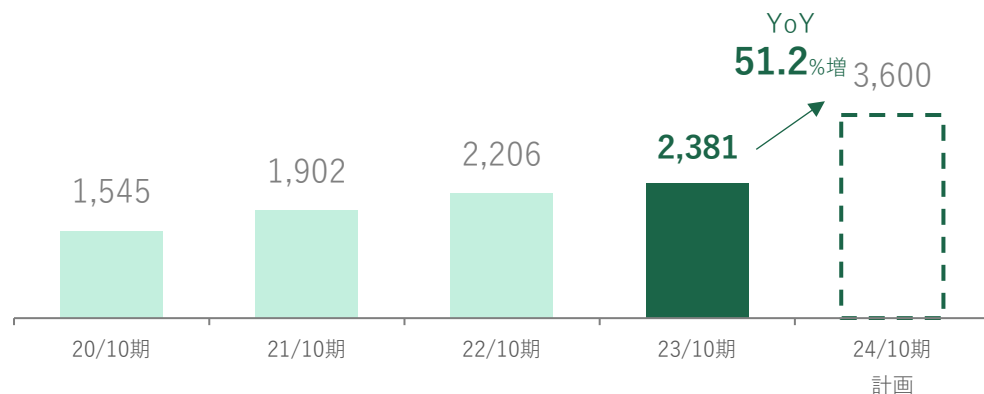
MSWからの紹介数



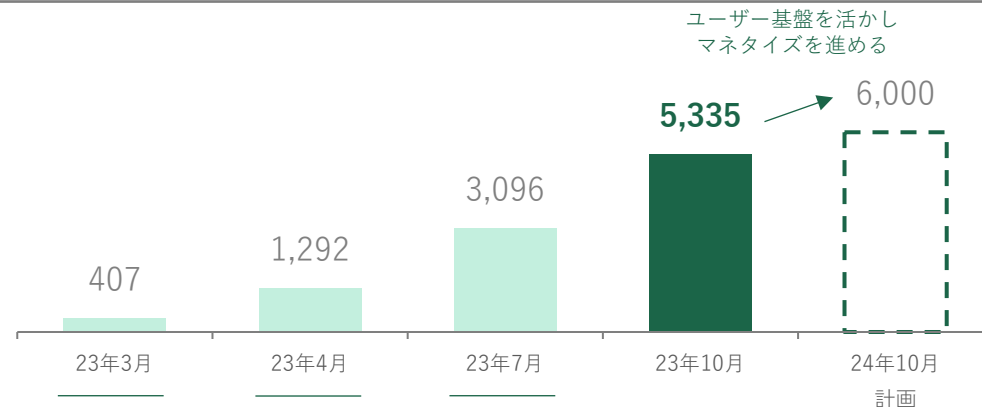
家族会議実施数



スマイル数

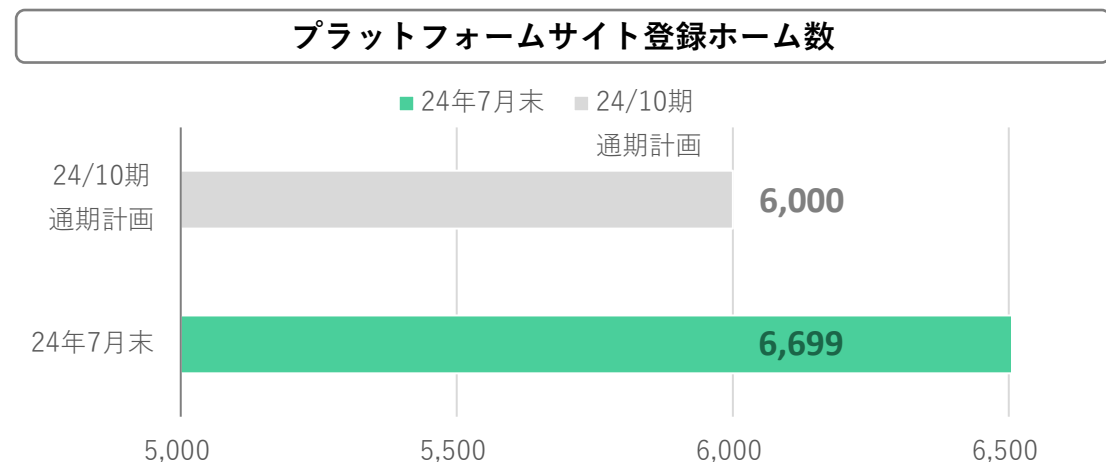
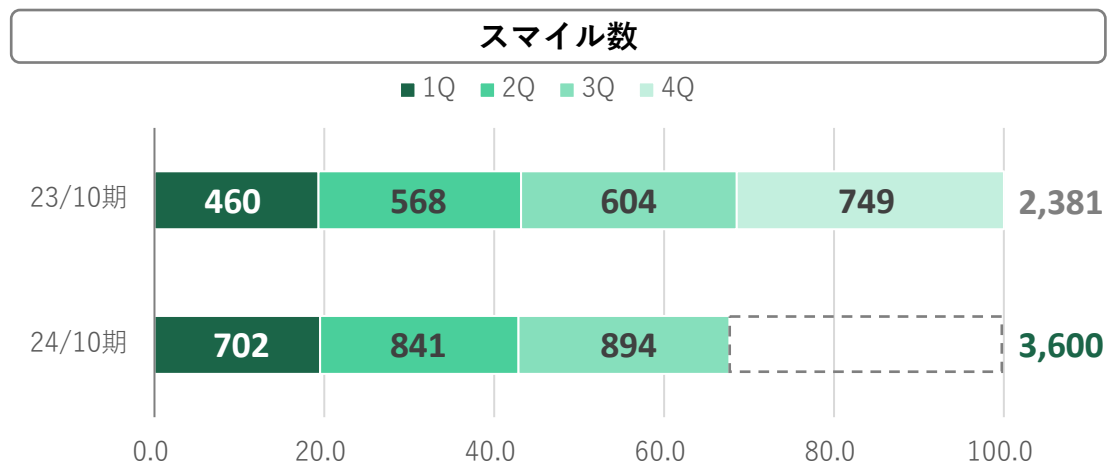
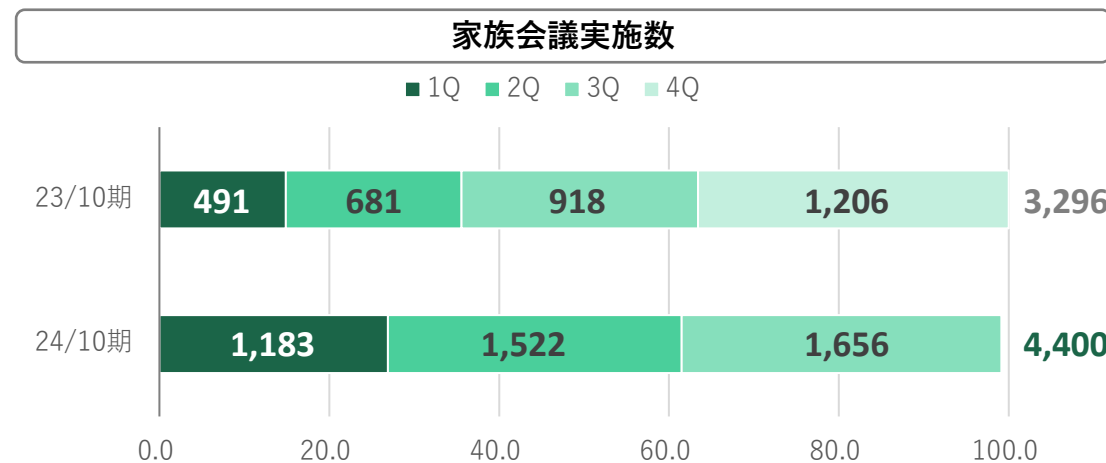
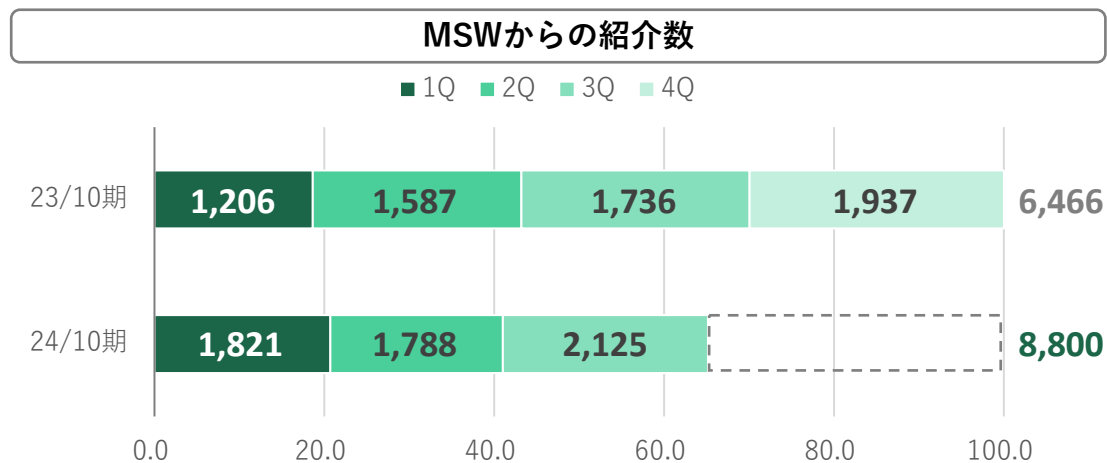


プラットフォームサイト登録ホーム数



進捗状況 | インパクトKPIの通期計画に対する進捗状況

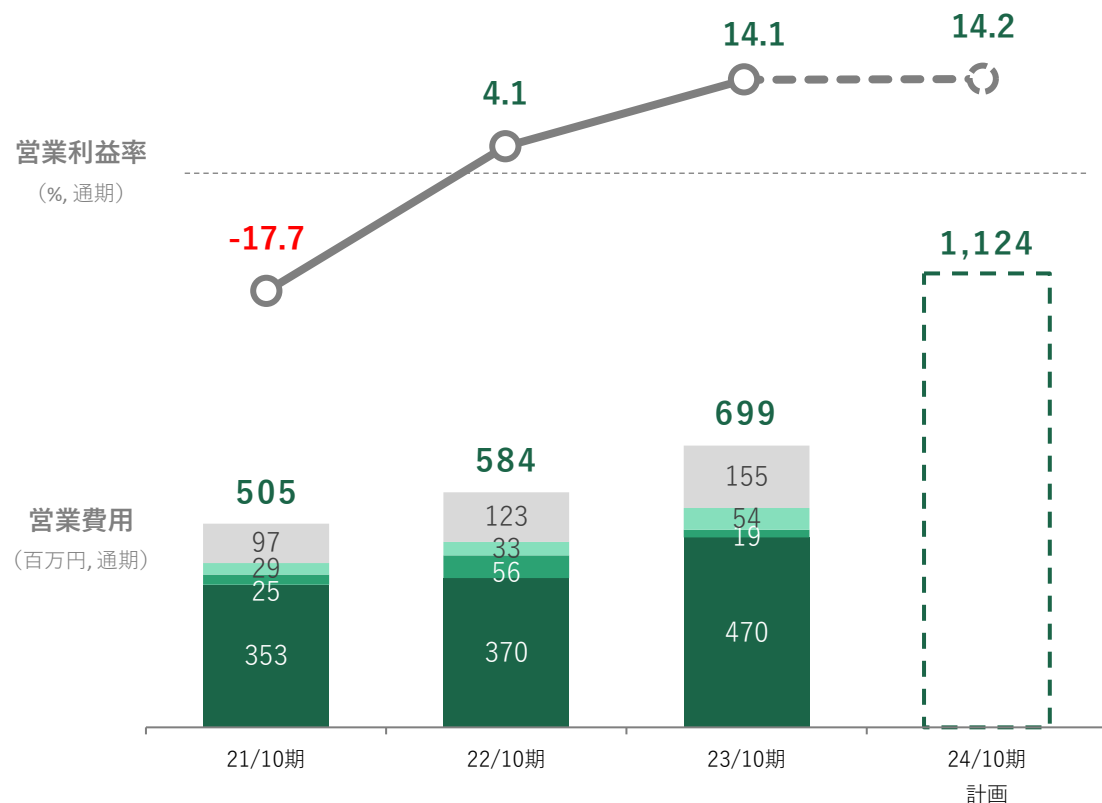
MSWからの紹介数やスマイル数は、期初計画比で概ね前期と同水準の進捗率を確保。**家族会議実施数は3Q時点でほぼ達成。**
プラットフォームサイト登録ホーム数は既に通期計画を超過、更なる積み上げとサービス拡充による収益化を推し進める。



通期業績 | 営業費用・営業利益率の実績と計画（期初計画から変更なし）

23/10期にかけ、人件費など固定費の積み増し以上にトップラインを伸ばし、**不連続な収益性改善**を実現、生産性の維持・向上を念頭に置きつつも、中長期的な収益拡大に向け**人的資本投資を継続**する。

営業費用と営業利益率



営業費用の詳細

人件費※1

- 23/10期は**期初からコーディネーターを拡充**したため、人件費は前期比+99百万円の470百万円に増加。
- 持続的な収益拡大を目指し、24/10期は**賃上げ**の他、コーディネーターの**30名強の純増**を図る。

採用費

- 23/10期は新入社員のオンボーディングを優先し、前期比では**採用費を抑制**。
- 24/10期は**上期に採用費をかけ**人員拡充、下期にかけ新規コーディネーターのオンボーディングを進める。

旅費 交通費

- コーディネーター拡充及び営業機会の増加から、**規模拡大に連れて旅費交通費は増加**する。

その他 経費

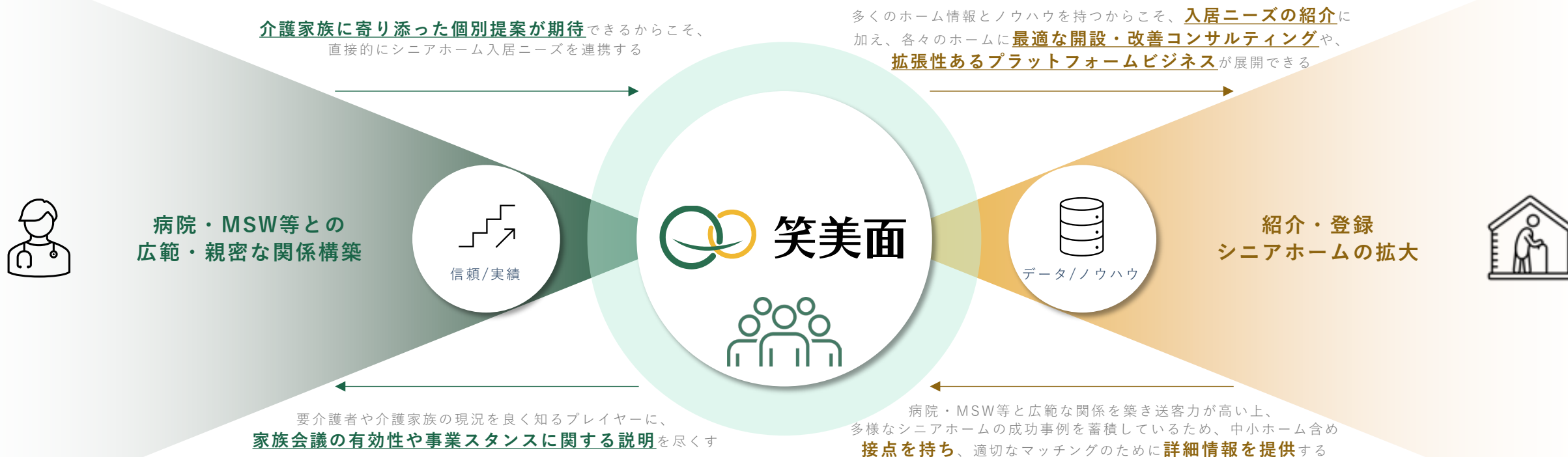
- 23/10期は事業規模の拡大に連れて、事務用品費やその他経費がやや増加。
- 24/10期は諸経費の増加に加え、**開設予定の新規オフィスに係る費用**を計画に織り込み。

※1 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。

24/10期は、スマイル数の拡大及びプラットフォームサイトの収益化開始が牽引し増収増益、
 通年では23/10期以上の収益性確保を図るが、上期の採用強化やオフィス開設費用等で四半期利益は前後する。

<p>シニアライフサポート</p>	<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<u>ニーズは順調に拡大</u>すると想定。 営業強化：コーディネーターは<u>30名強の純増</u>を図り、関西・関東圏中心にマーケットシェアの拡大を図る。 スマイル数：23/10期以降の新入コーディネーターのオンボーディングにより、<u>前期比約1.5倍</u>への拡大を目論む。 単価：23/10期<u>4Qと同等の単価水準の維持</u>を計画に織り込むも、営業現場では<u>更なる付加価値向上を模索</u>する。 生産性：新入社員のオンボーディングは進むが、上期に新規採用を推進するため<u>大きな生産性の改善は織り込まず</u>。
<p>ケアプライム</p>	<ul style="list-style-type: none"> 戦略方針：シニアホーム運営コンサルティングは<u>堅調な収益確保</u>を計画、プラットフォームサイトは介護関連商材取扱事業者からの<u>広告掲載モデルによる収益化を一部織り込み</u>。
<p>営業費用</p>	<ul style="list-style-type: none"> 採用計画：生産性の維持・向上を念頭に置きつつも、中長期的な収益拡大に向けた人員拡充を進める。24/10期は<u>上期に採用費をかけコーディネーターを拡充</u>、下期以降の更なる収益拡大に繋げる。 人員単価：従業員エンゲージメント向上のため、コーディネーターは<u>平均6.7%のベースアップ</u>を実施
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> 出店：23年12月に東京板橋オフィスと東京錦糸町オフィスを統合する形で神田オフィスを開設、24年5月には愛知県名古屋エリアと東京都城南エリアに新規オフィスを開設予定で、<u>一時的な費用増を計画に織り込み</u>。

介護家族に寄り添った個別提案が出来るプレイヤーとして、病院・MSW等との更なる広範・親密な関係構築を図ると共に、紹介・登録シニアホームの拡大、ソリューションの拡充を進め、経済価値と社会価値の共創を実現していく。



「介護家族が心の介護に向き合い、高齢者が笑顔でいる社会」を創出する当社が、事業成長を伴いながら、ポジティブで測定可能な社会インパクトを創出を目指して中長期的に、社会変化（インパクト）を測定・評価する指標。

KPI	策定期期	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
		10月期	10月期	10月期	10月期	10月期計画	10月期計画	10月期計画
MSWからの紹介数（人）	23年11月	3,326	4,869	5,280	6,466	8,800	12,600	18,700
家族会議実施数（件）	23年11月	1,391	1,903	2,277	3,296	4,400	6,300	9,300
スマイル数（人）	23年11月	1,545	1,902	2,206	2,381	3,600	5,400	8,000
プラットフォームサイト登録数（件）※1	23年11月	-	-	-	5,335	6,000	7,000	8,000

※1 2023年3月にプラットフォーム「ケアブライムコミュニティサイト」をリリースしている。

04

業績・KPIの推移数表とFAQ

	21/10 通期	22/10 通期	23/10 通期	24/10 通期計画	23/10				24/10		
					1Q※1	2Q※1	3Q※1	4Q	1Q	2Q	3Q
営業収益	429	609	814	1,311	128	182	267	236	263	312	303
(YoY)	+31.2%	+41.8%	+33.6%	+61.1%	-0.9%	+22.8%	+42.8%	+63.4%	+105.7%	+71.8%	+13.3%
シニアライフサポート事業	402	545	683	—	118	155	181	228	207	259	272
(YoY)	+29.6%	+35.5%	+25.5%	—	-0.2%	+14.1%	+20.6%	+63.7%	+75.6%	+67.3%	+49.7%
スマイル数	1,902	2,206	2,381	3,600	460	568	604	749	702	841	894
(YoY)	+23.1%	+16.0%	+7.9%	—	-10.7%	-1.4%	+2.9%	+41.9%	+52.6%	+48.1%	+48.0%
ケアプライム事業	27	63	128	—	9	26	82	7	55	53	31
その他事業	0	1	1	—	0	0	0	0	0	0	0
営業費用	505	584	699	1,124	150	170	184	193	252	257	274
人材関連費※2	379	427	489	—	113	120	124	131	183	181	189
営業活動関連費※3	52	66	91	—	16	19	22	32	30	38	42
その他経費※4	74	90	119	—	20	30	37	30	39	38	41
営業利益	-75	24	114	187	-22	11	82	43	10	55	29
(営業利益率)	-17.7%	4.1%	14.1%	14.3%	-17.4%	6.2%	30.9%	18.2%	4.0%	17.7%	9.6%
(YoY)	—	—	+361.6%	+63.2%	—	—	—	—	—	—	—
経常利益	-73	23	97	175	-22	11	80	28	9	54	27

※1 監査証明を受けていない2023年10月期 第1四半期業績を元に前年同期比を算出している。

※2 人材関連費は、人件費（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）および採用費を内包している。

※3 営業活動関連費は、主に旅費交通費、通信費を内包している。

※4 その他経費は、主に地代家賃、支払手数料を内包している。

	21/10通期	22/10通期	23/10通期	24/10 3Q
資産合計	271	312	788	938
流動資産	251	269	716	846
現預金	191	192	590	655
売掛金	48	63	104	156
その他	12	13	21	34
固定資産	19	42	69	89
繰延資産	0	0	3	2
負債合計	267	273	324	324
流動負債	114	137	202	214
買掛金	0	2	2	2
短期有利子負債	32	17	22	25
その他	82	117	178	187
固定負債	153	135	121	110
長期有利子負債	145	129	113	97
その他	7	6	8	12
純資産合計	3	39	464	613
自己資本	3	39	464	613
その他	—	—	—	—

	21/10通期	22/10通期	23/10通期
営業CF	△75	38	104
投資CF	△6	△6	△9
FCF	△82	31	95
財務CF	8	△30	303
現金同等物の増減額	△73	1	398
現金同等物の期末残高	190	191	590

カテゴリ	質問	回答
事業環境 (シニアライフサポート)	シニアホーム紹介事業を手掛ける同業他社はどの程度居るのか？	高齢者住まい事業者団体連合会が開示する「高齢者向け住まい紹介事業者届出公表制度」の集計によれば2024年7月末時点において500社を超える事業者が登録されております。ただし、その多くは小規模事業者で、業界未経験者の育成体制を整え組織的に事業展開できているプレイヤーは僅かであり、一定の競争優位性を確保しているものと考えております。
ビジネスモデル (シニアライフサポート)	入居者又は介護家族との家族会議はどのように実施しているのか？	当社コーディネーター（相談員）が本人や介護者と対面・電話・オンラインのいずれかの形態で実施しております。原則1名が対応しておりますが、状況により2名等で対応するケースもございます。
ビジネスモデル (シニアライフサポート)	家族会議の実施如何でその後の成約率は変わるのか？	具体的な定量数値の開示は控えさせていただきますが、家族会議の実施により成約率が向上することが確認できております。本人・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ステップであるため、インパクトKPIに設定しております。
ビジネスモデル (ケアプライム)	シニアホーム運営コンサルティングに季節性はあるのか？	季節性はありません。22/10期及び23/10期は共に3Q（5～7月）に収益計上が集中しておりますが、偶然の一致に依るものです。通期では、年間計画に沿った収益確保に向け鋭意事業を推進致しますが、四半期など短期では業績変動要因となります。
ビジネスモデル (ケアプライム)	プラットフォームサイトのマネタイズ手段と開始時期は？	①広告枠の販売、②サイト有料化の2点を構想しております。なお、①に関しましては、2024年5月にスタートし一定の業績貢献を織り込んでおります。②に関しましては、マネタイズの開始時期については、今後然るべきタイミングで開示致します。

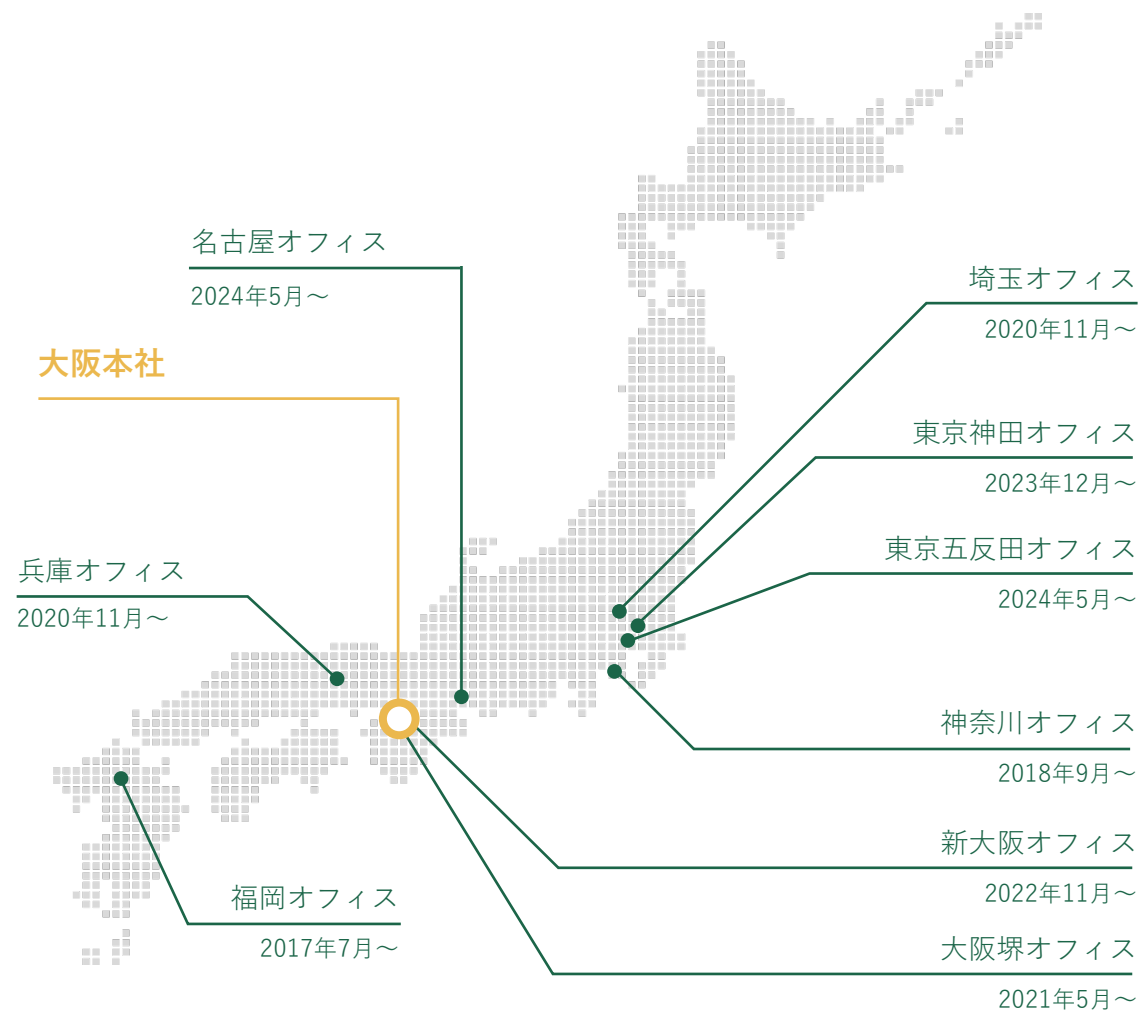
カテゴリ	質問	回答
ビジネスモデル (シニアライフサポート)	MSW（メディカルソーシャルワーカー）からの紹介数は、全体のリード数の何割か？	MSWからの紹介が全体のおおよそ7割を占めます（23/10期）。コーディネーター自身がMSWの方にアプローチし、継続的な紹介案件の獲得に務めております。
ビジネスモデル (シニアライフサポート)	生産性の高いコーディネーターグレード（5～8）になるまでの期間は？	2023年10月期までの実績ベースでおおよそ2年間です。また、グレード1～4の間でも明確に生産性の改善が確認が出来ており、オンボーディング進行で段階的に生産性が向上できているとご理解下さい。今後は、オペレーショナル・エクセレンスの浸透で、更なる早期化や定着率向上を図ります。
業績動向 (中期経営方針 インパクトKPI)	コーディネーターの採用は通期予定通りですが、育成・成長は順調に進んでいるか？	24年5～7月期の「MSWからの紹介数」は、過去実績を大幅に上回る2,125件を獲得しました。これは、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、MSW等の信頼醸成に繋がりシニアホーム紹介を依頼される件数が増えたものと捉えております。スマイル数においても、YoY+48.0%と成長を継続。コーディネーターのオンボーディングによる育成・成長が進んだ結果であると考えております。
業績動向 (2024年10月期 通期計画)	営業収益・営業利益の通期計画に対する進捗状況が芳しくないように見えるが、要因は？	シニアホーム開設コンサルティングが、前期は3Qに案件集中しましたが、進行期は3Qの積み上げが限定的となりました。4Qパイプラインは充足しているため、通期計画はインラインで着地できるものと考えております。介護家族に安心を提供するホームの増加に向け事業を推し進めて参ります。
業績動向 (2024年10月期 通期計画)	ケアプライム事業に於いて、広告掲載機能によるマネタイズとして2024年5月より開始済みだが、順調に進んでいるか？	事業開始から日が浅いため、全社業績への貢献は限定的ですが、立ち上がりは順調と捉えております。また、プラットフォーム登録ホームを対象に2024年7月に開催したリアルイベント「笑美面インパクトミーティング関西'24」では、参加ホームと広告掲載企業、当社コーディネーターが直接交流し、WIN-WINな関係で情報交換できる場として高い評価を得ました。25/10期以降の収益拡大に貢献すると共に社会インパクトを生み出すために、更なるソリューションの拡充やリアルイベントの開催など事業を推進して参ります。

05

Appendix

05-1 基本情報

会社名	株式会社 笑美面（えみめん）
代表者	代表取締役 榎並 将志
所在地	〒550-0003 大阪市西区京町堀一丁目8番33号 京町堀スクエア4F
設立	2010年9月
従業員数	118名（2024年9月1日現在）
資本金	268,061,230円（2024年9月1日現在）
事業内容	シニア関連サポート事業 シニアライフサポート事業（シニアホーム紹介サービス） ケアプライム事業（シニアホーム運営コンサルティング）
認可・認定	情報セキュリティマネジメントシステム （JIS Q 27001:2014 および ISO/IEC 27001:2013）



- **2012** 1月 株式会社笑美面へ社名変更
シニアライフサポート事業開始
- **2015** 9月 「大阪市トップランナー育成事業プロジェクト」認定
- **2019** 5月 アクサ生命保険株式会社と介護の分野における業務提携
- 6月 大阪信用金庫と「職員ならびにそのご家族介護支援サービス」
において業務提携
- 7月 住友生命保険相互会社と介護の分野における業務提携
- **2019** 10月 住友生命保険相互会社とアクサ生命保険株式会社が
共同開発した新サービス
「ウェルエイジングサポートあすのえがお」参画

医療者とヘルスケアベンチャーを結ぶ、日本最大規模の
ビジネスコンテストHealthcare VentureKnot 2019
「ヘルスケア最優秀オペレーション賞」受賞

社会インパクトファンドを運営する
キャピタルメディカ・ベンチャーズから出資を受け、
インパクトメジャメント&マネジメントを開始
- **2020** 3月 「大阪市LGBTリーディングカンパニー認定制度」に
おいて三ツ星認証を取得
- **2021** 7月 ケアプライム事業開始
- 10月 大阪信用金庫と「顧客介護支援サービス」において業務提携
- 12月 ISO 27001 認証取得(MSA IS 527)
D&I Award 2021 中小企業部門「D&I Award賞」受賞
- **2023** 2月 D&I Award 2022 最高位
「ベストワークプレイス」認定&TIC賞を受賞
- 3月 シニアホーム運営事業者向け
プラットフォーム「ケアプライムコミュニティサイト」リリース
- 10月 東京証券取引所グロース市場に株式を上場
- **2024** 3月 「健康経営優良法人2024（中小規模法人部門）」認定

高齢者が笑顔で居る
未来を堅守する

介護家族*が心の介護に向き合い、
高齢者が笑顔で居る社会

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

中間
ゴール

セオリーオブ
チェンジ
(現事業でビジョン
の一部が達成
できている)

ビジョン

ミッション

社会課題の解決で
世の中に恩返しをする

※介護家族とは、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。

05-2

当社が解決する社会課題（市場環境）

市場の動向

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** 介護家族^{※1}は要介護者と同様に支援の対象になるべきだが不十分 →

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)

65歳以上が同居介護

老老介護

約200万人^{※3}

(2023年想定)

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}



※1：介護家族とは、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。
※2：経済産業省「新しい健康社会の実現」（令和5年3月）より抜粋。

※3：老老介護とは、自宅で介護を受ける者と介護する者の双方が65歳以上の高齢者をいう。
65歳以上の要介護認定者数（厚生労働省「介護保険事業状況報告」（令和5年5月分））に、同居介護率及び同居介護内に占める当該割合（厚生労働省「国民生活調査」（令和4年））を乗じ試算。

※4：文部科学省「令和4年学校基本調査」における中学生・高校生の生徒数に、三菱UFJリサーチ&コンサルティング「ヤングケアラーの実態に関する調査報告書」における世話をしている家族がいる率を乗じ試算。

Before

適切なシニアホーム情報へアクセスする負担。
初めての介護の不安により、負の介護サイクルが生まれる状態

突然の準備なき
家族介護生活
の開始



シニアホーム情報の取得への
負担。特養との認識の混合、
高級ホームとの認識の混合
による誤解からの諦め

孤立死、老老介護、
認々介護、家族崩壊、
近隣トラブルなどの問題

介護疲れにより、
身動き・思考が
できない状態

高齢者が笑顔で 居られない未来

シニアホーム評価の
判断軸への不安

介護時間増大による
要介護者及びその家族の
精神と肉体の限界

過度な介護によるご家族の
疲弊と要介護者本人の
家族へのうしろめたさ

after

感動できるシニアホームが見つかり、
家族が心の介護に専念出来ていて、高齢者の笑顔を守れている状態

入院生活を経て、今と将来を
見据えた適切な住環境情報の
サポートを受け、介護生活が開始



介護ホームの情報の取得や
判断の負担が解消、プロによる
判断軸の提供と不安の解消

本人もご家族もそれぞれの幸せを享受出
来ており、介護に携わるシニアホームス
タッフは更に働き甲斐を得る

身体介護はシニアホームが
代行することで、家族は
心の介護に専念できる

高齢者が笑顔で 居られる未来

より良い介護サービスを
提供する動機が高まり、ホー
ム運営の質が向上

選ばれる為に、感動する
サービスを提供する
シニアホームが増加

本人もご家族も、それぞれの
事情に合わせた適切な状態
で暮らすことができる

ご家族の介護負担の軽減、
介護者本人の家族への
うしろめたさが無くなる

シニアライフサポート市場には**1,000億円強のマーケットポテンシャルがある**と想定している。

2022年10月推計

従来開示していた市場規模（729億円、2021年時点）と比較してマーケットポテンシャルが大きくなっているが、これは主にシニアホームタイプ別の積み上げ式に推計手法を変更すると共に、保守的に適用していた「入れ替わり率（従来は一律28.4%）」をホームタイプ別の実態に準拠した値に変更した結果、在所者数の入れ替わり数が増加したためである。算出定義詳細は注釈を参照されたい。

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	108,541*	60,742*	32,449*	15,351*
数量：新規入居者数 ^{*6}	千人	483*	224*	175*	83*
在在所者数の入れ替わり数 ^{*4}	千人	456*	208*	168*	81*
在在所者数 ^{*2}	千人	1,009*	546	251*	212
入れ替わり率 ^{*3}	%	45.2*	38.0	67.0	38.0*
在在所者数の純増数 ^{*5}	千人	26.3	16.5	7.4	2.4
単価：1人あたり紹介手数料 ^{*7}	千円	225*	271	185	185*

※1：以下注釈に特記のない統計データは、全て2022年10月末時点を参照している。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又は推計値の総和、又は加重平均値である。

※2：在所者数の内、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 - 高齢者の住まいについて - (資料1)」に掲載されている各年度の「サ高住の入居率」を掛け合わせた推計値を、グループホームは厚生労働省「介護保険事業状況報告（月報）7-2-1サービス別受給者数 認知症対応型共同生活介護 総数」を参照した。

※3：入れ替わり率は、野村総合研究所「高齢者向け住まい及び住まい事業者の運営実態に関する調査研究（2016/9/8～同10/31を有効票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期間(日)」を参照した。具体的には、有料老人ホームの平均入居期間960日を年間入れ替わり率38.0%（=1÷（960日÷365日））に、サ高住の545日を同67.0%（=1÷（545日÷365日））に変換した。なお、グループホームの平均入居期間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：在所者数の入れ替わり数は、上述した手法により取得又は推計した「在所者数」に「入れ替わり率」を乗算して算出している。

※5：在所者数の純増数は、本市場規模の推計時点（2022年10月）を起点に、過去3ヵ年の年間平均の在所者数の純増減数を参照している。ヒストリカルデータの取得方法は、上述の在所者数の取得又は推計方法に準拠している。

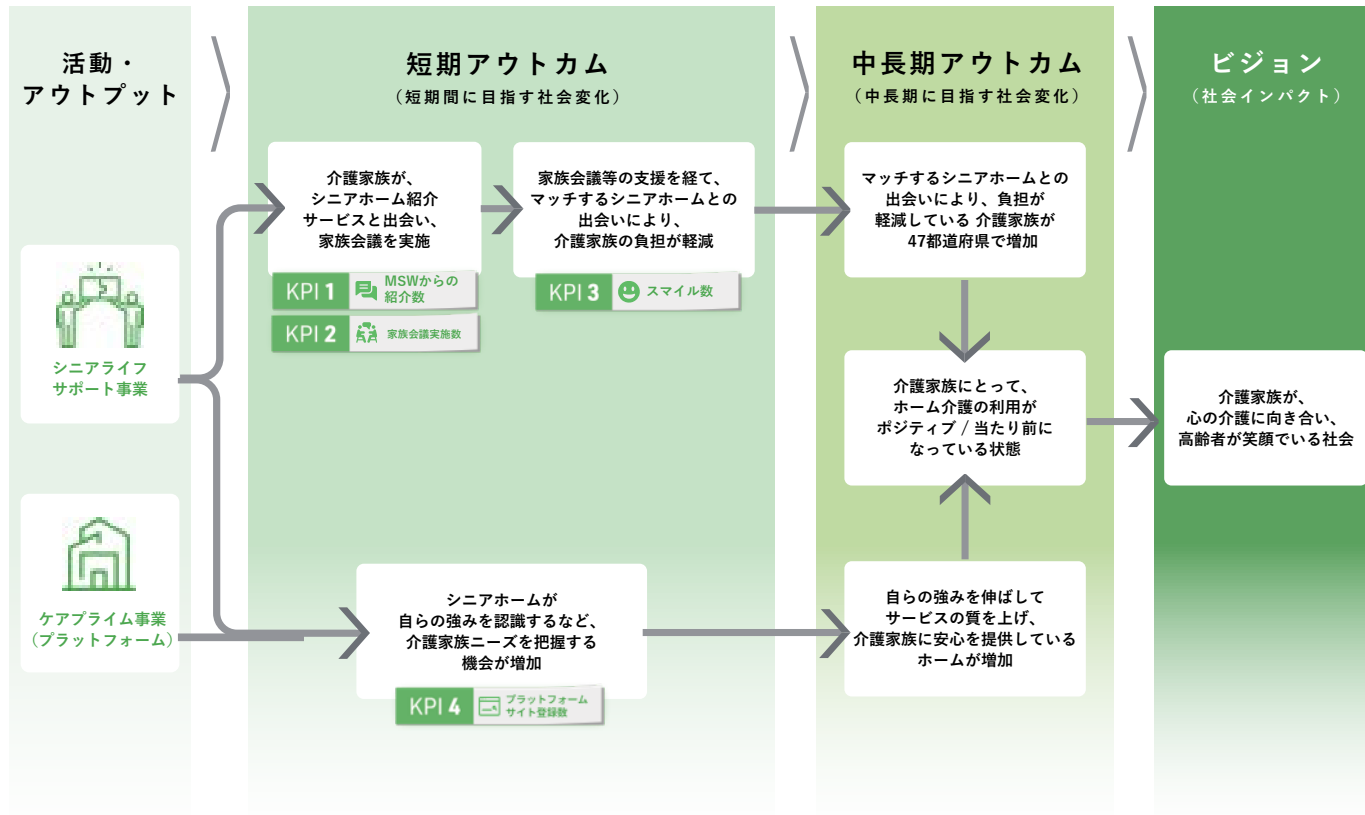
※6：新規入居者数は、上記方法により推計した在所者数の入れ替わり数と純増減数を足し合わせた総和を参照している。

※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の在り方に関する調査研究（2020/8/31～同11/4を有効票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。有料老人ホーム及びサ高住は、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：上述に手法により導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率100%を前提とした値である点に留意されたい。

介護家族問題の解決に向けて、**介護家族の負担を軽減する、サービスの質が高いシニアホームを増加させる**、という2方向からのアウトカムを設定し、社会インパクトの達成と業績向上へ向けた社会変化を起こす。

ビジョン実現に向けたロジックモデル



※1: MSW(病院に在籍/メディカルソーシャルワーカーの略)とは、保険医療機関等において患者や家族の相談にのり、社会福祉士の立場から経済的・心理的・社会的問題の解決、調整、社会復帰を支援する専門職をいう

※2: 家族会議実施数とは、当社の相談員(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をいう。

主要KPI (24/10末計画)

KPI 1 MSWからの紹介数 8,800人 ※1 病院の退院支援室で働くメディカル・ソーシャルワーカー(MSW)からの紹介数。家族会議数のリード測定指標。	KPI 2 家族会議実施数 4,400件 ※2 介護家族と本人が今後の生活方向性を決める会議で、介護家族と本人の意識の変革と成約率の向上の測定指標。
KPI 3 スマイル数 3,600人 介護家族と本人とシニアホームの最適なマッチングが行われた成約数の測定指標、営業収益に直結。	KPI 4 プラットフォームサイト登録数 6,000件 プラットフォーム「ケアプライムコミュニティサイト」へ登録されたシニアホームの数によって計測され、将来のマネタイズ余地の測定指標。

プラットフォーム「ケアプライムコミュニティサイト」

シニアホーム運営事業者との情報連携サイト。主に運営事業者の責任者が自社の運営シニアホームへのお客様紹介に関わる情報取得、入力等ができる。

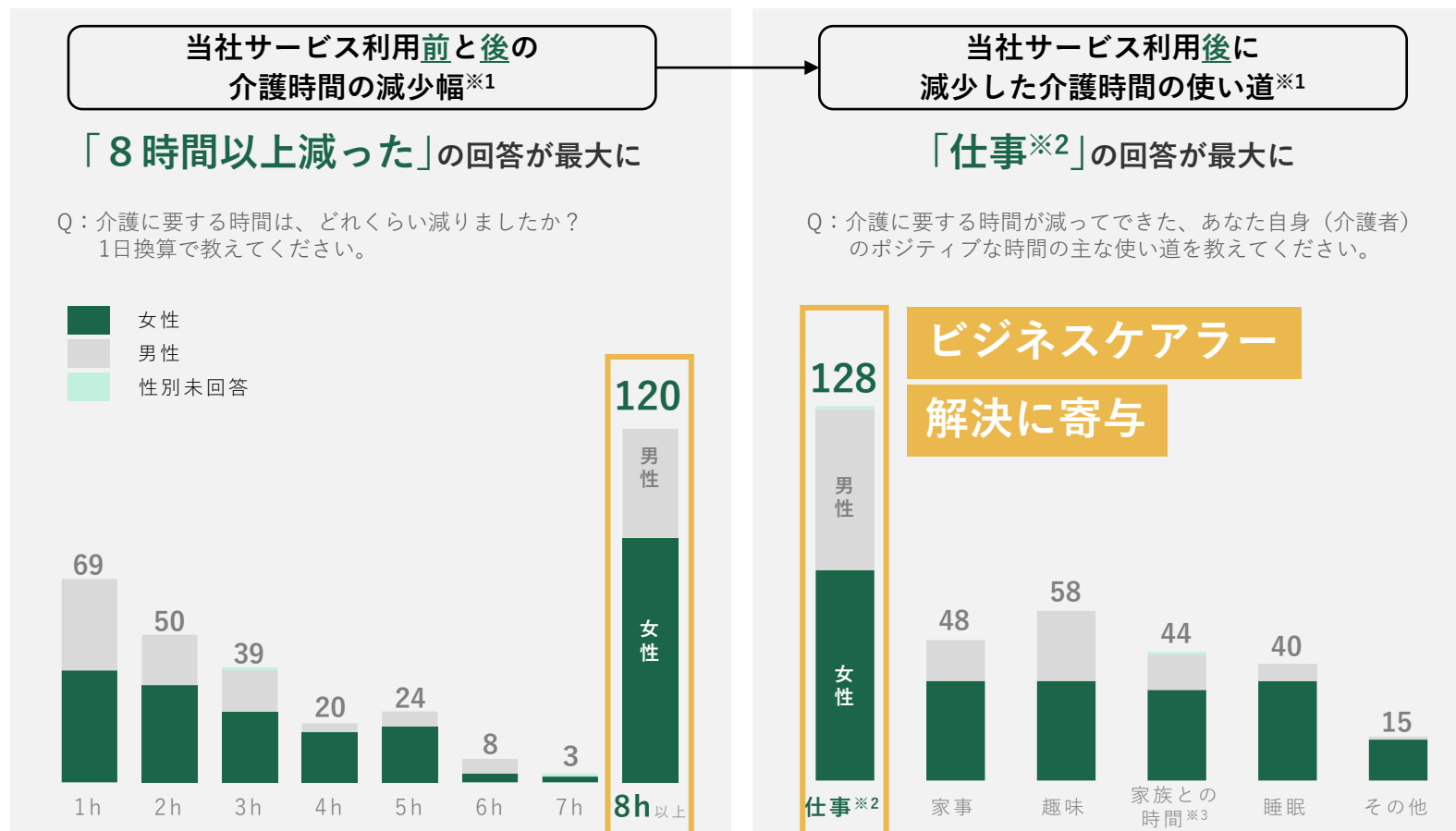
- ・紹介顧客の一覧表示、情報取得機能
- ・入居時エビデンス入力機能
- ・見学に繋がらなかった理由表示機能
- ・入居後顧客アンケート表示機能
- ・シニアホーム情報登録機能
- ・PDF、動画アップロード機能



登録シニアホーム数(無料)
6,699件(2024年7月末現在)

当社が解決する社会課題 | 女性の無償介護からの解放


当社が目指す『介護家族が心の介護へ向き合い、高齢者が笑顔で居る社会』は、SDGs5.4に係る社会的インパクトを創出している。
 成果指標としては、**介護家族の身体的介護負担からの解放によって生み出された時間とポジティブな使い方を計測する。**



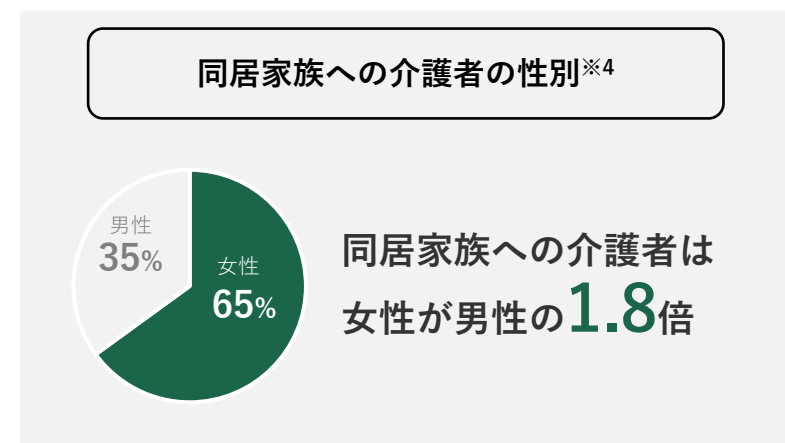
SDGs5.4のターゲット

5

ジェンダー平等を
実現しよう



公共のサービス、インフラ及び
社会保障政策の提供、ならびに
各国の状況に応じた世帯・家族内
における責任分担を通じて、
**無報酬の育児・介護や家事労働を
認識・評価する**



※1：当社調べ 2023年4月～2024年8月「入居後アンケート(入居後にキーパーソンに対してアンケートを実施 N=501)」結果より、介護に要する時間が減ったと回答したN=333の内訳を抜粋 ※2：アルバイト・パートを含む ※3：家事の時間を除く

※4：内閣府「令和4年版高齢社会白書」より

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。

介護に追われ、父に優しくできず自分自身が嫌になっていました。
そんな気持ちが軽減され**気持ちにゆとりができるようになりました**。

遠方に住んでいるので母からしばらく連絡がないと「何かあったのでは…」
と心配になりましたが、施設入居後は連絡がない方がむしろ
安心できるようになり、自分の気持ちが楽になりました。

入居前は1日何度も電話があって、それによるプレッシャーが強く、
過去何度も徘徊、騒動を起こすなど、心配がつきなかったが、入居後は
その心配が無くなり、夫婦とも笑顔が増えたと思います。

訪問リハビリを利用することができるようになり、本人が希望していた
外出や機能訓練の機会が増えて喜んでます。

義父母共に認知症が進んでいて、認知症の老老介護状態だったので、
そのうちの1人が施設入居出来て
ひとり減っただけで随分違うということを実感しました。

認知症があり、何度も同じ内容の電話がかかってきていたが、
仕事中で対応するのが夜になっていた。今は、施設で不安なことや生活で
困ることをすぐにスタッフに相談でき、**母も安心して生活ができている**。
私も仕事中に電話が不要にかかってこないのも、不安が減った。

施設に入る前は一人暮らしで年1回会うくらいで、特に私は面倒を見ておらず、
救急車に運ばれてから面倒を見るようになりました。入院していたときより、
施設の方が自由があり親戚のおばちゃんの写真が増えました。
施設スタッフさんがとても良い方ばかりで、**施設に入っても
そのおばちゃんらしい生活が送れていて生き生きしています**。

当社調べ 2023年4月～2024年8月「入居後アンケート(入居後にキーパーソンに対してアンケートを実施 N=292)」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済ホームをいう

05-3

課題に対する解決手段（ビジネスモデル）

ビジネスモデル

事業内容

大きな課題と市場である介護家族問題に対して、家族介護の負担を軽減する「**シニアライフサポート事業**」と、サービスの質が高いシニアホームを増やす「**ケアプライム事業**」を運営している。



シニアライフサポート事業

サービス名 シニアホーム紹介サービス

収益モデル シニアホームからの入居成約に対する手数料

- 特徴**
- 介護・医療知識を持つコーディネーターが多数在籍
 - 病院MSWと連携した入居者情報の獲得
 - 対面相談で入居検討者※のニーズを把握

売上構成比
(2023年10月期)

84.0%



ケアプライム事業

サービス名 シニアホーム運営コンサルティング
ケアプライムコミュニティサイトの運営

収益モデル シニアホーム新規開設コンサルティング料等

- 特徴**
- シニアホーム新規開設情報の収集および提供
 - プラットフォーム「ケアプライムコミュニティサイト」運営
 - ・登録ホーム数 6,699 (2024年7月末現在)
 - ・シニアホーム紹介サービスで得た入居検討者の情報提供
 - ・シニアホーム紹介サービスで得た入居者の満足度評価を提供

売上構成比
(2023年10月期)

16.0%

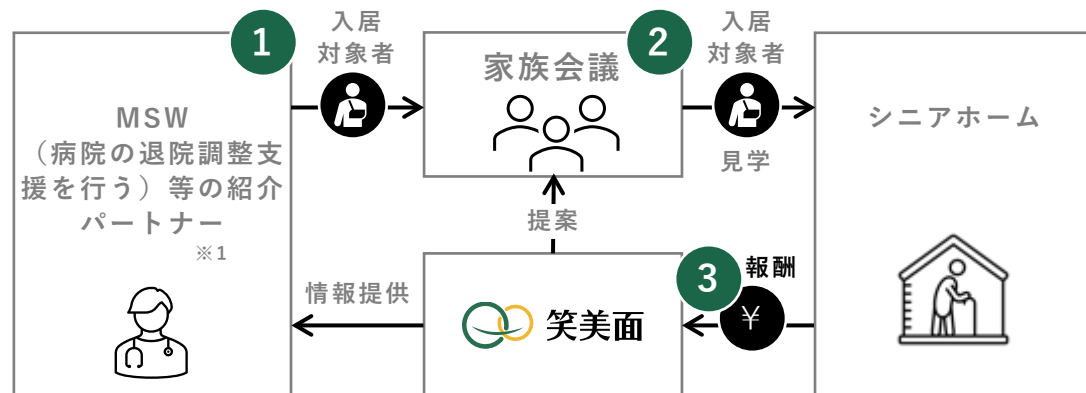


介護家族にとって、
ホーム介護の利用が
ポジティブ/当たり前
になっている状態

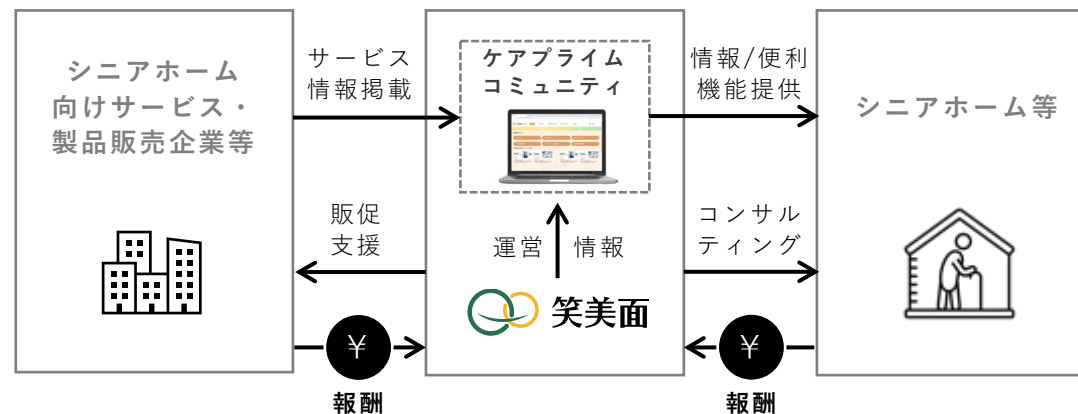
※ 入居検討者とは、入居対象者とその介護家族（介護を必要とする人を介護する家族などのケアラー（介護を必要とする人を無償でケアする人））をいう。

シニアライフサポート事業は紹介パートナーと連携しながら**シニアホームへの入居対象者紹介を通じて**収益を得る。
 ケアプライム事業は**シニアホーム新規開設コンサルティング**や**ケアプライムコミュニティの運営**で収益を得る。

シニアライフサポート事業



ケアプライム事業



- 1 MSW（病院の退院支援調整を行う）等の紹介パートナーと役割分担し協業する
- 2 入居検討者および介護家族との家族会議を実施し、今後の最適な生活を考える
- 3 入居の成果報酬としてシニアホームから収益を得る

コンサルティング内容例

- 新規シニアホーム開設に必要な情報の提供
- シニアホーム運営力向上に資する情報の提供等

※1：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探しの“紹介パートナー”という。

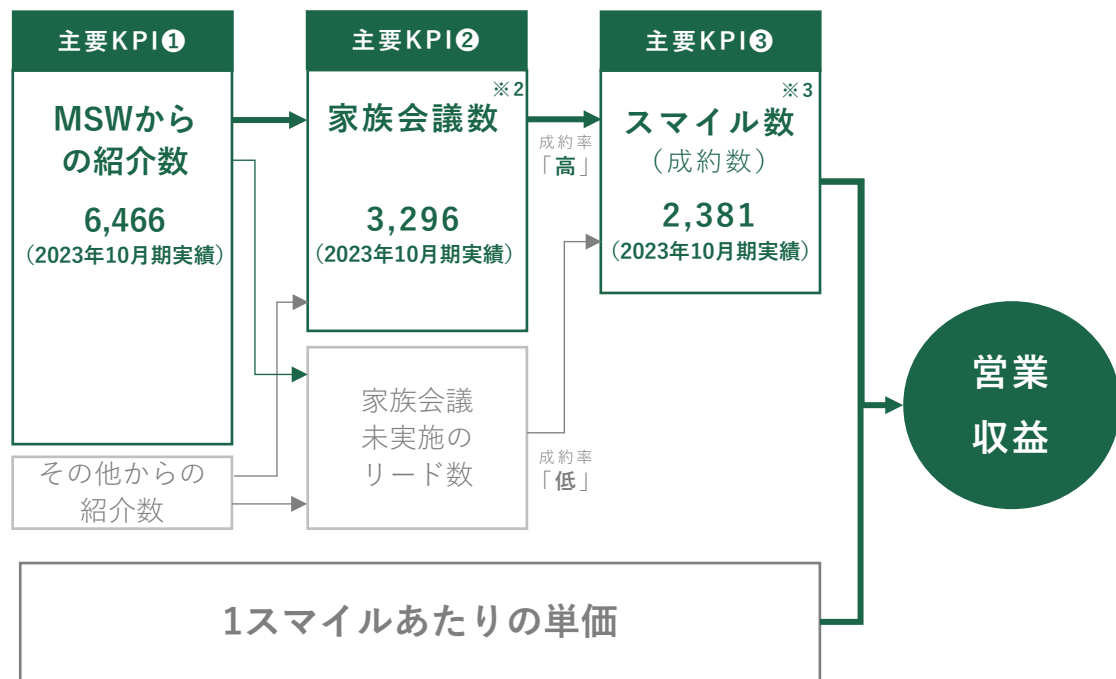
収入モデル

シニアライフサポート事業はスマイル数を基準にした**成功報酬型**であり、スマイル数に繋がる家族会議実施数を重視している。
 またケアプライム事業は**コンサルティングや販促支援内容に応じた報酬体系**を採用している。



シニアライフサポート事業

取引シニアホーム数^{※1} **9,743** (2024年7月末時点)



※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済ホームをいう
 ※2：家族会議数には、その他からの紹介によるものを含む。
 ※3：スマイル数には、家族会議を実施していないものを含む。



ケアプライム事業

シニアホーム新規開設コンサルティング

シニアホーム運営を検討されている土地オーナー等と、シニアライフサポート事業の取引先であるシニアホーム運営事業者をマッチングすることでコンサルティング報酬を得る。

「ケアプライムコミュニティサイト」の運営

シニアホームに対しては、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を無償で提供。シニアホーム向けサービス・製品販売企業に対しては販促支援サービスを有償で提供。

営業
収益

営業
収益

シニアホーム向けプラットフォームは**24/10期計画6,000を上回る登録ホーム数6,699件**を達成、
シニアホームのサービス品質向上に資する商品・ソリューションを提供する“他”事業者の広告掲載(有償)を開始。



- 入居者の要望・ニーズを把握
- サービスの質を向上するための有益情報の取得
- ホーム入居に関わる情報の一元管理

サービスサイト：<https://emimen.co.jp/service/careprimecommunity/>

ユーザーの声



シニアホームA
施設責任者

入居家族の感謝の声が
運営ホームの介護者に伝わり、
職場の雰囲気明るくなりました



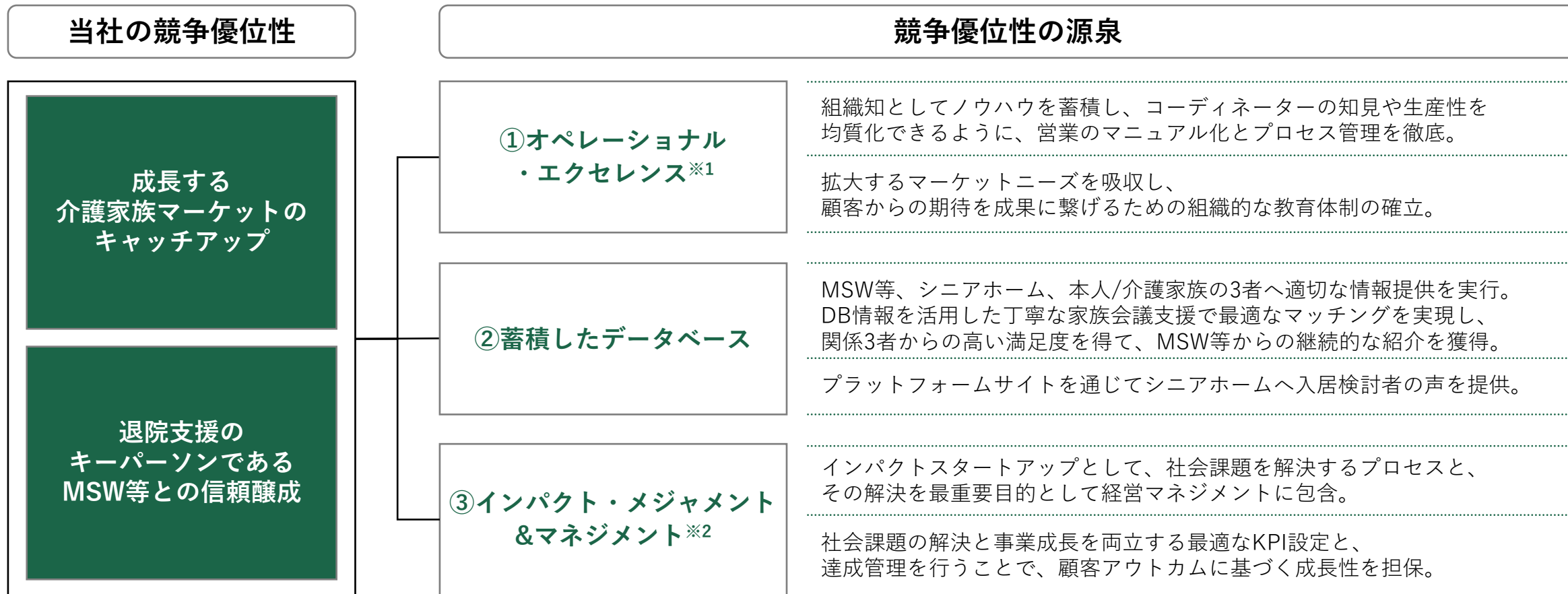
シニアホームB
運営事業者

離反顧客の不安・不満が分かり、
販促物の利便性訴求を
強化したところ、
入居リード数が増えました

05-4 インパクト創出に資する強み・優位性

拡大するマーケットの中での競争優位性

サービス展開エリアにおける競合他社と比較した当社の強みは、下記①～③による、社会インパクト実現に向け一貫した仕組み化を行い、どの拠点においても社会インパクトを創出するための、コーディネーターによるサービスの均質化にある。

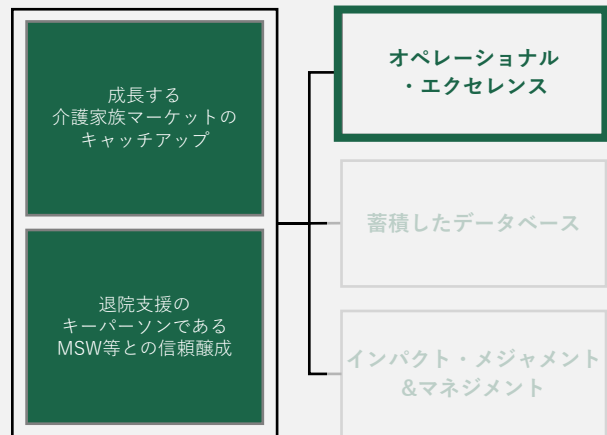


※1 現場で徹底的にオペレーション(業務の管理や実行過程)を改革することで、競争優位性の獲得を目指す考え方をいう。

※2 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)

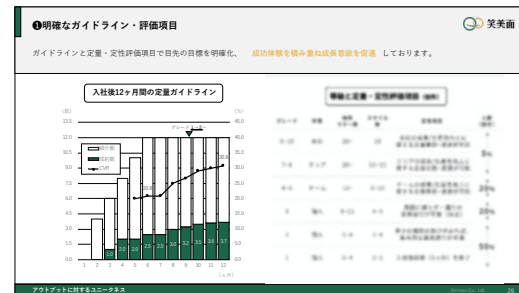
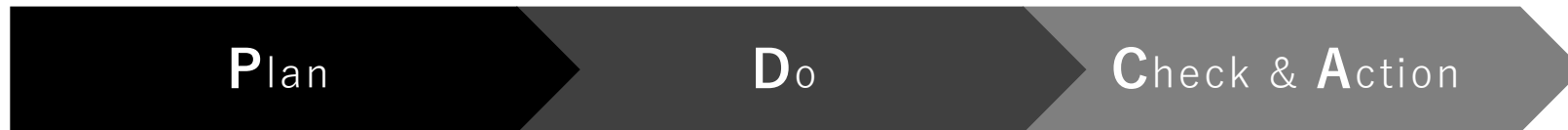
オペレーショナル・エクセレンスを浸透

「Sales Enablement※」を導入、深度あるPDCAサイクルを回すことでオペレーショナル・エクセレンスの浸透を図り、**コーディネーターの早期立ち上がりを実現。**



Sales EnablementのPDCAサイクル

急増する社員の早期立上げを実現するためのPDCAサイクル



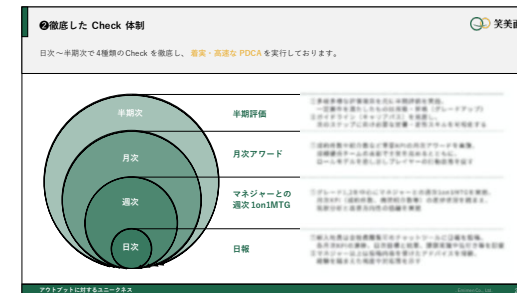
立ち上がりの道筋

成長ステップおよび成長スピードを設定



時間と場所を選ばないラーニングツール

成功事例をマニュアル化、営業学習コンテンツでのラーニングと実践



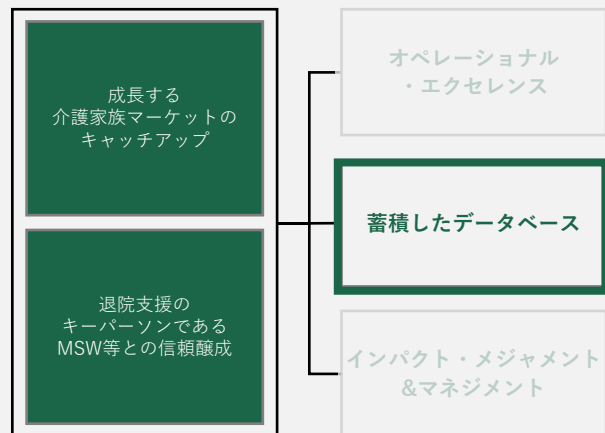
基礎知識を応用力へ

マネジャーとの1on1を通じたモニタリング及び改善活動

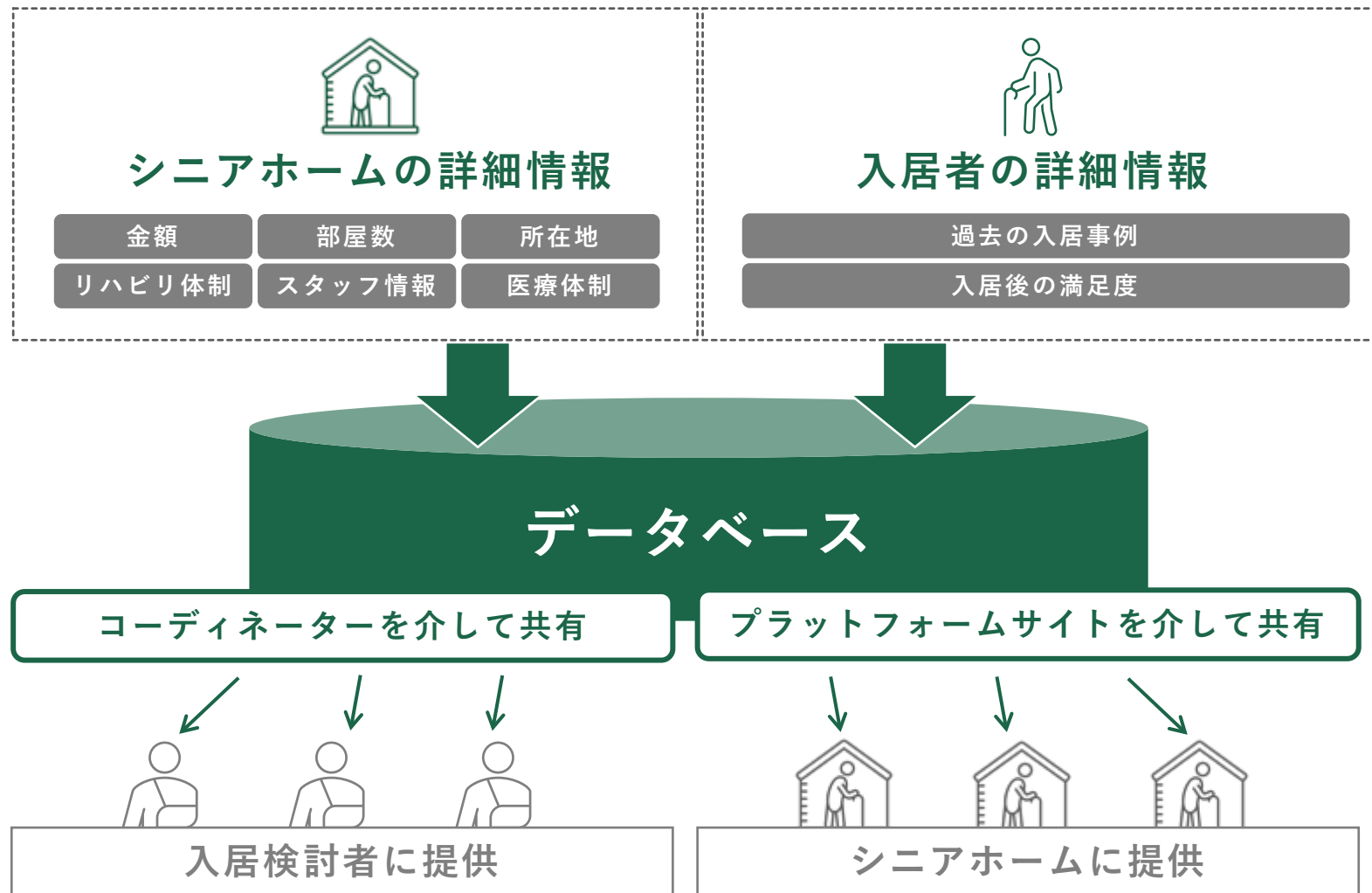
※ 営業組織を強化・改善するための取り組み。営業研修や営業ツールの開発・導入、営業プロセスの管理・分析といったあらゆる改善施策をトータルに設計し、目標の達成状況や各施策の貢献度などを数値化し、数値分析により、営業活動の最適化と効率化を目指す取り組みをいう。

蓄積したデータベース

シニアライフサポート事業を通して得られた情報をデータベースに蓄積していくことで、**シニアホーム情報**を入居検討者に提供し、**プラットフォームサイト**を介して入居検討者の声を共有している。

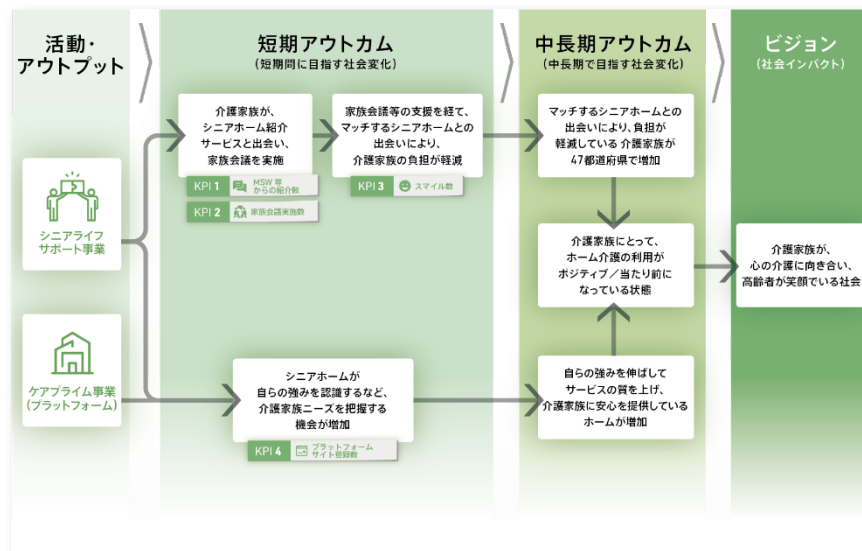
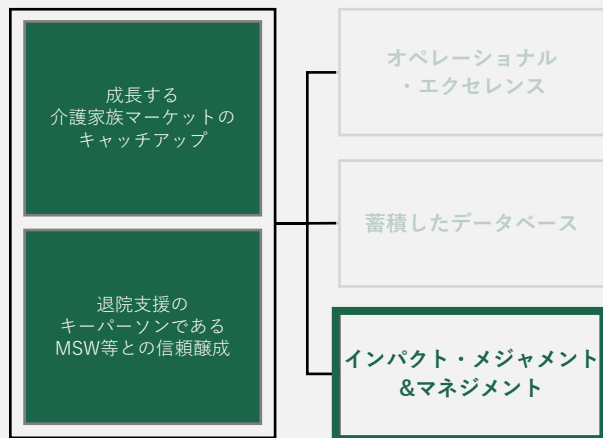


シニアライフサポート事業を通して得られる情報



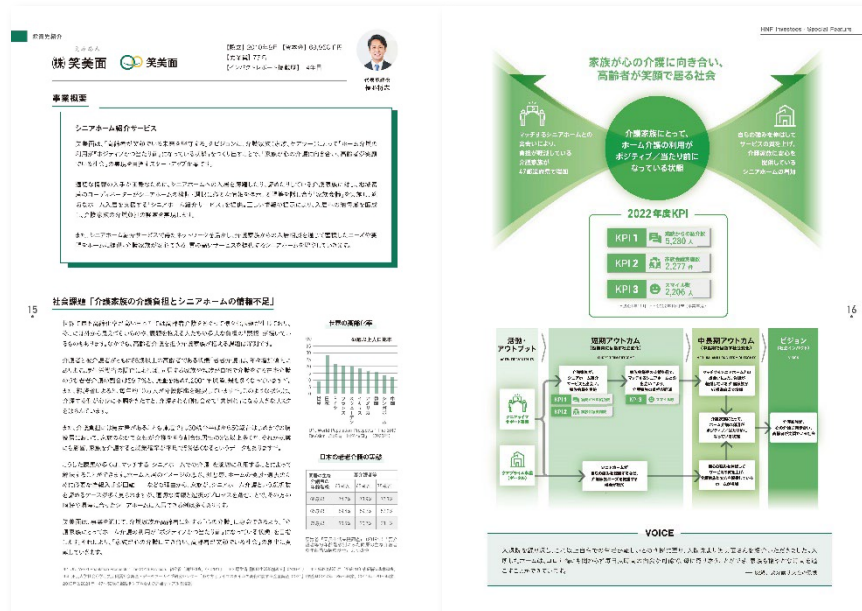
インパクトメジャメント & マネジメント

インパクトメジャメント&マネジメントを経営マネジメントシステムとして導入することで、**経営理念の浸透**を行っている。売上高成長と社会インパクトを測定する共通KPI設定や、目標までのプロセスが明確になり、**メンバーが一丸となって進むべき方向性を理解し、高い倫理観を持って事業推進が**できている。



ロジックモデル

進め方の指針を示し
毎月の経営会議で主要KPIを確認

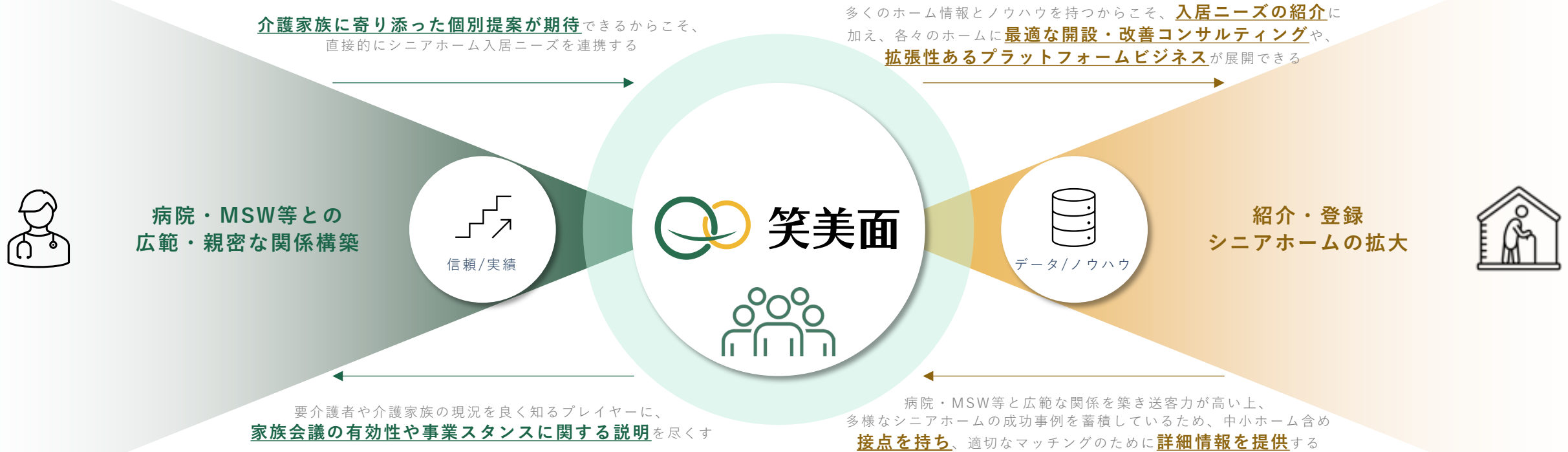


インパクトレポート

事業活動を社会に公開し
向き合っている社会課題に
メンバーの意識を向かわせる

05-5 成長戰略

介護家族に寄り添った個別提案が出来るプレイヤーとして、病院・MSW等との更なる広範・親密な関係構築を図ると共に、紹介・登録シニアホームの拡大、ソリューションの拡充を進め、経済価値と社会価値の共創を実現していく。



主要マーケットエリアの深耕（シニアライフサポート事業）

主力の大阪・東京に位置する病院へのリーチ（病院カバー数）自体は高い状況だが、すべての紹介パートナーにアクセスできていない病院も多く、更なるシェア拡大余地は大きいため、**まずは既存エリアの深耕を優先的に実施する。**

		大阪	東京	その他展開地域
市場	MSWが在籍する病院のカバー率	80% (276病院/348病院)	76% (283病院/374病院)	27% (264病院/966病院)
	紹介事業者利用率 ^{※1}	46%	46%	25%
	病院からの想定シェア率 ^{※2}	16% (634人/4,024人)	16% (584人/3,650人)	7% (496人/7,314人)

シェア率が低いため、**人員採用**を進めシェア拡大

都市圏で確たる地位を築いた後に展開

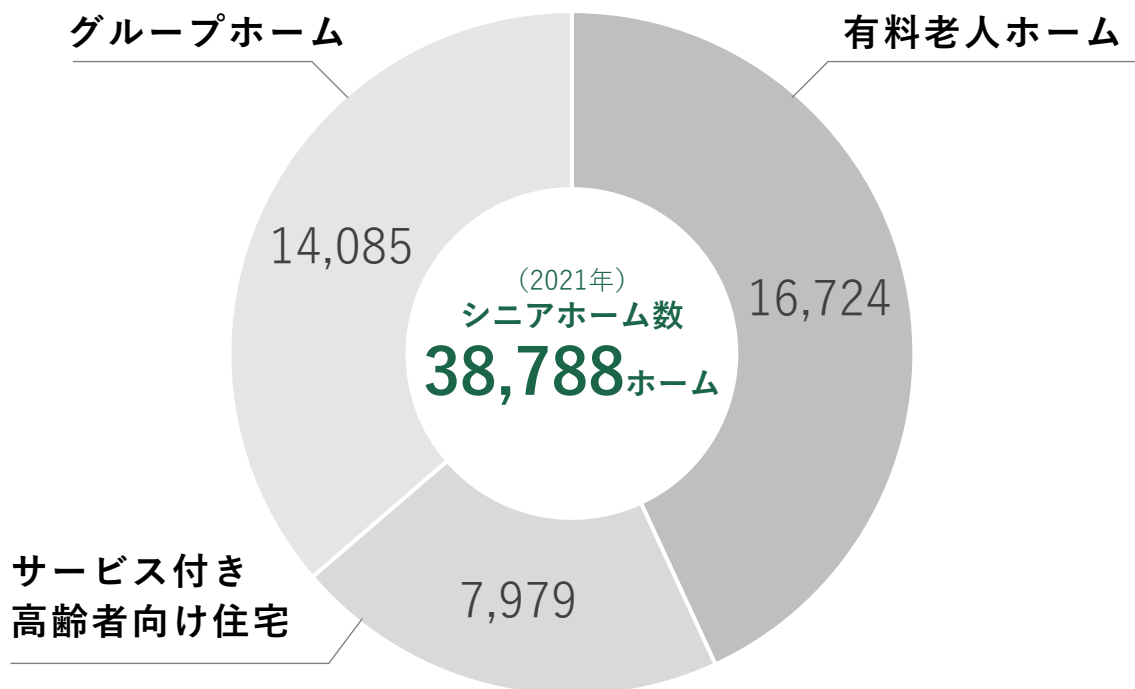
※1 紹介事業者利用率：PwCコンサルティング「高齢者向け住まい等の紹介の在り方に関する調査研究報告書（2021年3月）」を元に試算した。施設別の利用率データを地域別に加重平均した値を参照している。

※2 病院からの想定シェア率：「当社病院からのスマイル数÷紹介事業者を利用した病院からの新規入居者総定数（有料老人ホーム・サ高住・グループホーム）」にて算出した。新規入居者想定数は、「社会福祉施設等調査」、「サービス付き高齢者向け住宅情報提供システム 都道府県別登録状況」、「国グループホーム実態調査」、「介護サービス施設・事業所調査」、野村総合研究所「高齢者向け住まい及び住まい事業者の運営実態に関する調査研究（17年3月）」を元に、在所数の増加人数及び入退去入れ替わり数、紹介事業者利用率及び医療機関からの入居率を考慮し当社にて独自試算した値を参照している。

プラットフォームサイト登録ホーム数の拡大（ケアプライム事業）

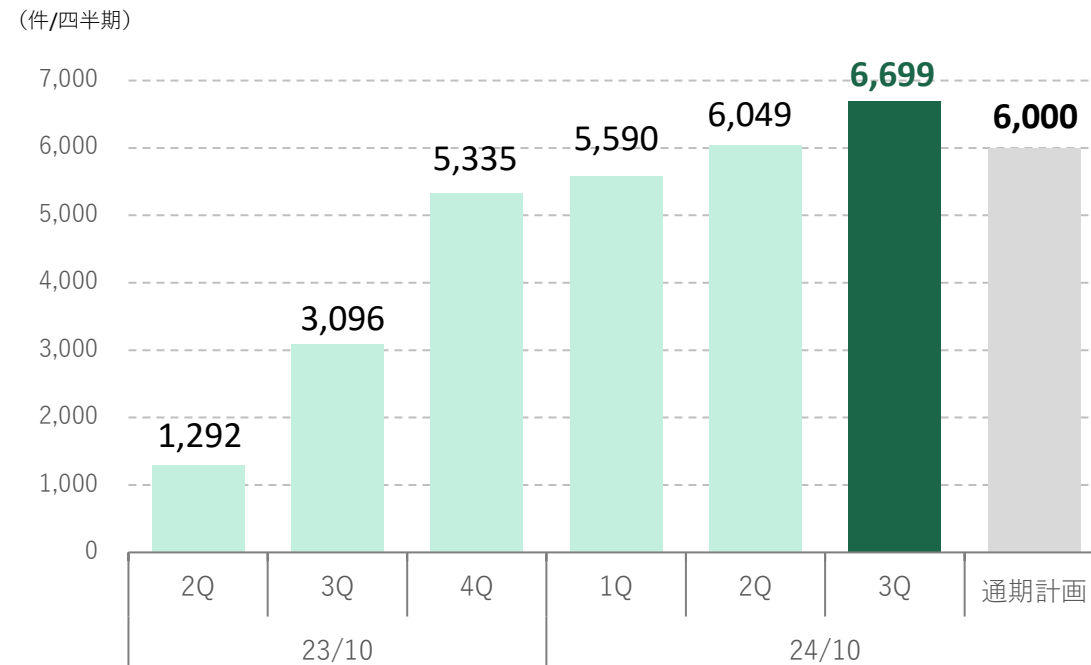
2023年2月から案内をはじめ、現在のプラットフォームサイト登録ホーム数は7月末時点で6,699件まで伸びており、**2024年10月末までの目標である6,000件を達成**した。更なる積み上げを図ると共に、サービス拡充による収益化を継続中。

全国における当社の紹介対象となりうる主なシニアホーム数

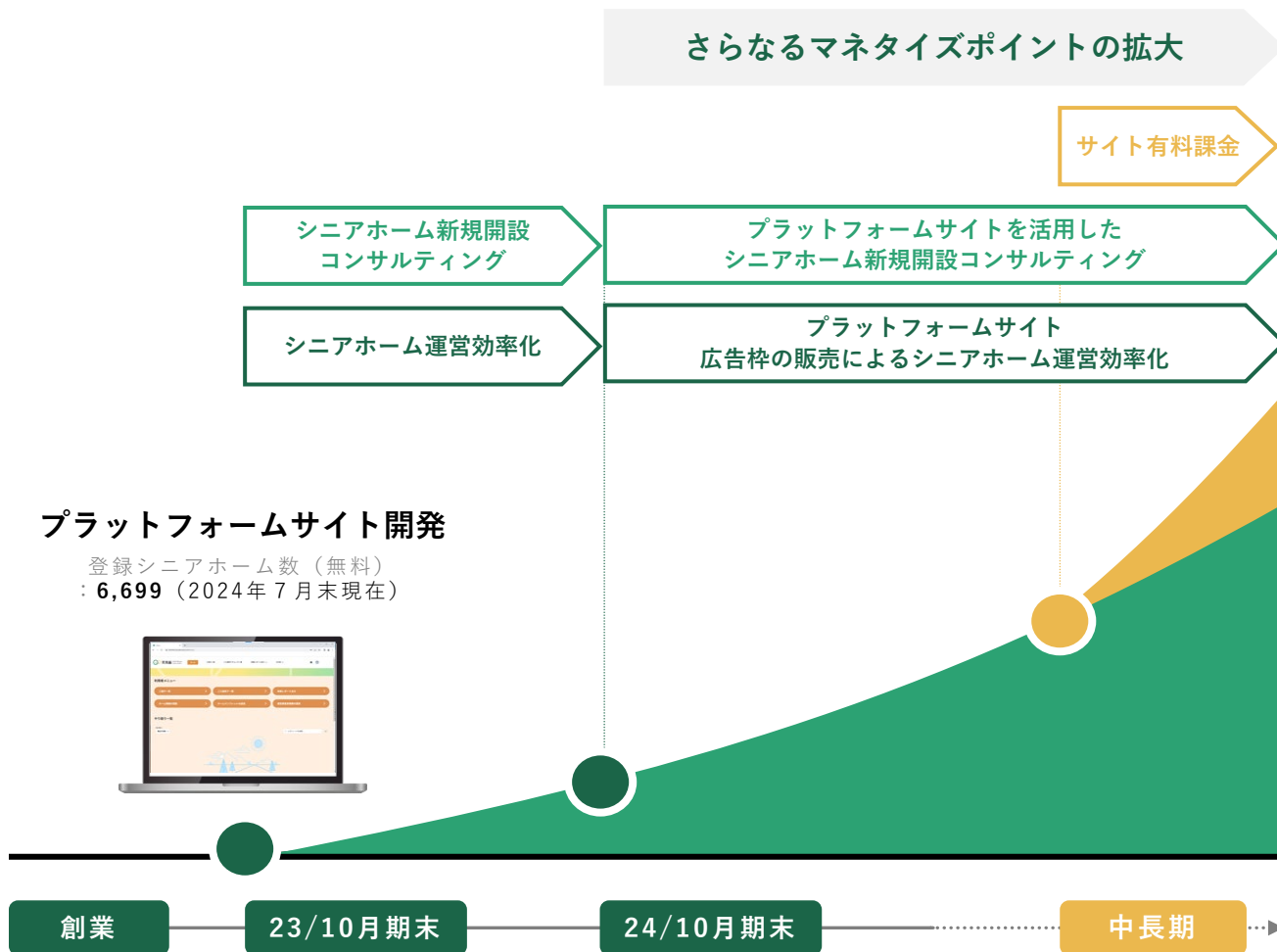


(参照) 有料老人ホーム：社会福祉施設等調査より（2021年）
 サービス付き高齢者向け住宅：サービス付き高齢者向け住宅情報提供システムより（2021年）
 グループホーム：介護サービス施設事業所調査の概況より（2021年）

プラットフォームサイト登録ホーム数（無料）



プラットフォームサイト登録ホーム数を活かして、**マネタイズポイントのさらなる拡大にむけて進む。**



シニアホーム新規開設コンサルティング

プラットフォームサイト「ケアプライムコミュニティサイト」によるシニアホームの新規開設情報発信及びコンサルティングの拡大。

シニアホーム運営効率化

マネタイズ対象として、シニアホームに加え、シニアホームに介護プロダクトを販売したいメーカー等を追加し、コンサルティングフィーだけでなく広告枠販売も実施。

サイト有料課金

プラットフォームサイトの情報・機能拡充による、シニアホーム運営事業者への有料課金化。

05-6 リスク事項

項目	主要なリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
業界動向について	当社が提供するシニアホーム紹介サービスは、投資や許認可が不要なサービスであるため比較的参入障壁が低い事業ではありますが、事業の拡大や継続するためには、人材コストおよび拡大への一定の時間が必要となるため、競合他社が突発的に成長する可能性が低い現状となっています。しかしながら、多数の企業が参入し競争が激しくなった場合は、当社の経営成績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。	当社はコーディネーターが家族会議（入居対象者や介護家族と対面や電話、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、介護家族の状況を正しく把握することで、満足度の高いシニアホームの提案に加え、入居に伴い必要とされる煩雑な手続きについても的確な支援が行えるよう取り組んでおります。また、9,250のシニアホームと提携(2023年10月末時点)し、コーディネーターが紹介できるようにしております。	低	特定時期なし	中
人材の確保について	当社が展開するシニアライフサポート事業は労働サービスの提供事業であるため、人材の確保が事業継続の要となります。採用がうまく進まない場合には、当社の経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	現状では、採用エージェント経由での人材確保がメインとなりますが、当社の事業が社会的課題解決に繋がる点、ダイバーシティ&インクルージョンの取組み、SDGsの取組みなどを踏まえ、エージェントから安定した求職者紹介をいただいております。また、取引先である病院のメディカルソーシャルワーカーや介護関連会社の従業員の転職率が高いため、医療介護業界からの転職も今後増加していくものと予測しております。	中	特定時期なし	中
人材育成および退職予防について	案件をご紹介いただく医療機関のメディカルソーシャルワーカーやケアマネジャー等の信頼を継続的に得るため、また、入居対象者や介護家族に適切なシニアホーム提案をするためには、コーディネーターの課題対応能力の効率的な育成が重要です。当社の経営計画を達成するためにも、新入社員の事業に関する知識の定着の早期化が課題となっております。人材の育成に時間を要した場合や多くの退職を防げなかった場合には、当社の経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	CRMシステムを利用した顧客関係管理の質の向上や、動画コンテンツを活用した教育体制の強化の取り組みを行うとともに、一人一人が価値ある存在として自立することにより退職予防に努めてまいります。また、退職予防としてリテンション施策を行っており、具体的にはパルスサーベイ※を活用した対象者フォロー面談を実施し、リスクマネジメント推進委員会でフォロー面談実施内容の確認・報告を行い退職予防に努めております。しかしながら、人材の育成に時間を要した場合や多くの退職を防げなかった場合には、当社の経営成績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期なし	大

※パルスサーベイとは、企業が従業員の満足度や心の健康状態を把握するために簡単な質問を短期間・高頻度で実施する調査のことをいう。

その他のリスクは有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する情報が含まれています。これらの記述は、現在、一般的に認識されている経済・社会などの情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性を含むものであります。当社として将来の結果や業績を保証するものではないことにご留意ください。

当該見通しに関する記述と実際の業績の間には、経済状況の変化がお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更など、今後の様々な要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。



証券コード：9237