



2026年10月期 第3四半期 決算説明資料

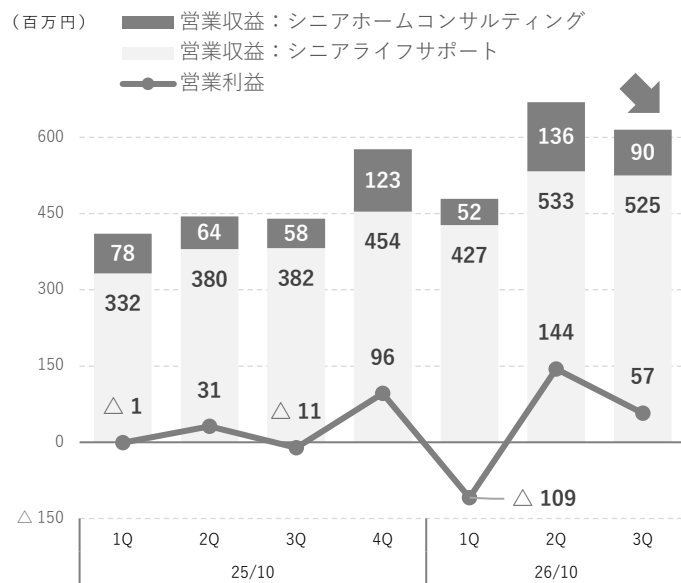
2026年9月14日

株式会社笑美面（エミメン） 証券コード：9237



26/10期 3Q業績の実態

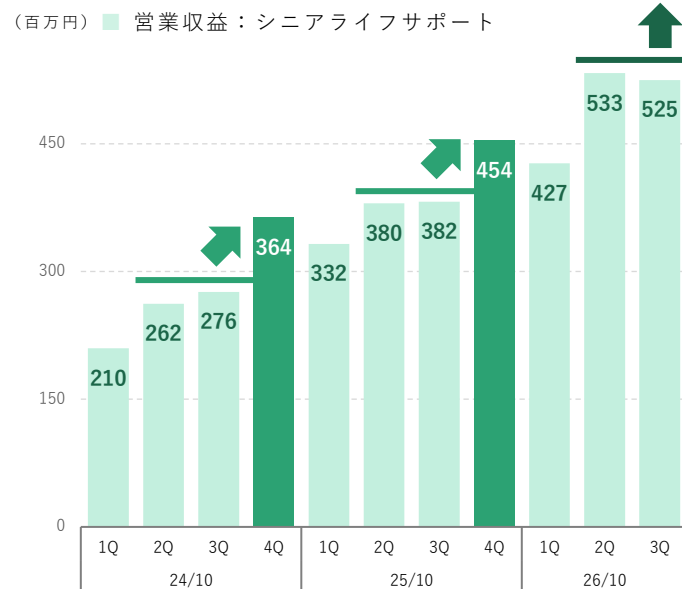
- 3Q単の営業利益は**57百万円と軟調**
- 従来型の**新規開設支援が計画未達**



- 2Q累計の営業利益は当初計画を50百万円上振れたが、3Q累計は**インラインへ後退**
- 高止まりする**建築資材費や金利上昇**によりオーナー側の開発意欲が低迷、一方で一括借上型の**パートナーリースは着実に需要を積み上げ**

26/10期 4Q見通しのポイント

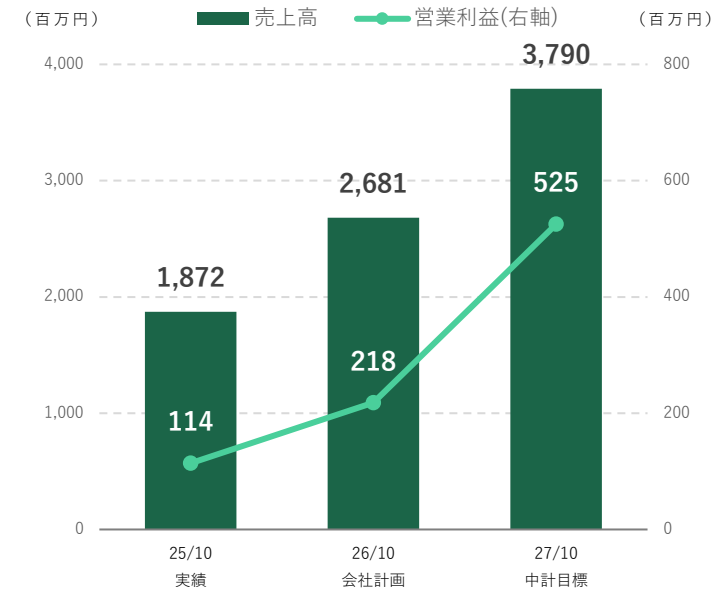
- 4Qは**例年、季節性**から単体業績好調
- 4Qからケアミックス**PL取込開始**



- 採用→戦力化のリードタイムや営業日数の差異から、**4Qは他四半期比で収益を確保**
- 26/10期4Qからは**ケアミックスのPL取込を開始**するため、収益を更に積み上げる（25/5期 通期売上高は548百万円）
- 上記を踏まえ**通期予想は据え置き**

27/10期 中計目標のポイント

- 中計では、営業利益YoY**2.4倍**を見込む
- パートナーリースの**収益本格化**が基軸



- 笑美面単体の**オーガニック成長**
- ケアミックスの**M&A効果フル寄与**
- ケアサンクの**パートナーリース収益本格化**
(契約済み6棟のうち4棟は27/10期計上予定)

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	パートナーリース	2	シニアホームコンサルティングサービスにおいて、当社がシニアホームを一括借上げし、運営事業者に転貸をするスキームの商品をいう。詳細はP.61を参照。
3	家族会議実施数	6	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	スマイル数	6	シニアホーム入居に至った入居対象者数（成約数）をいう、当社独自の単語である。
5	新規開設居室数	6	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。居室数は成約時にカウントを行い、また既存ホームの売買支援はカウントしない。
6	介護家族	7	介護を必要とする人を、無償でケア・介護する人（家族など）をいう。
7	ビジネスケアラー	10	仕事をしながら家族などを介護する人をいう。
8	MSW	13	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	14	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	入居検討者	22	入居対象者とその介護家族をいう。
11	医療的ケア児	22	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）。
12	老老介護	26	自宅で介護を受ける人と、介護する人の双方が、65歳以上の高齢者である状態をいう。
13	ヤングケアラー	26	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。
14	インパクト・メジャメント & マネジメント	51	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）。
15	Sales Enablement	64	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	2026年10月期 第3四半期業績報告	P05
02	2026年10月期 通期計画と進捗状況	P16
03	中期経営計画（26/10～28/10期）	P24
04	インパクトを生み出す価値創造ストーリー	P37
05	Appendix（基本情報ほか）	P48

01

2026年10月期 第3四半期業績報告

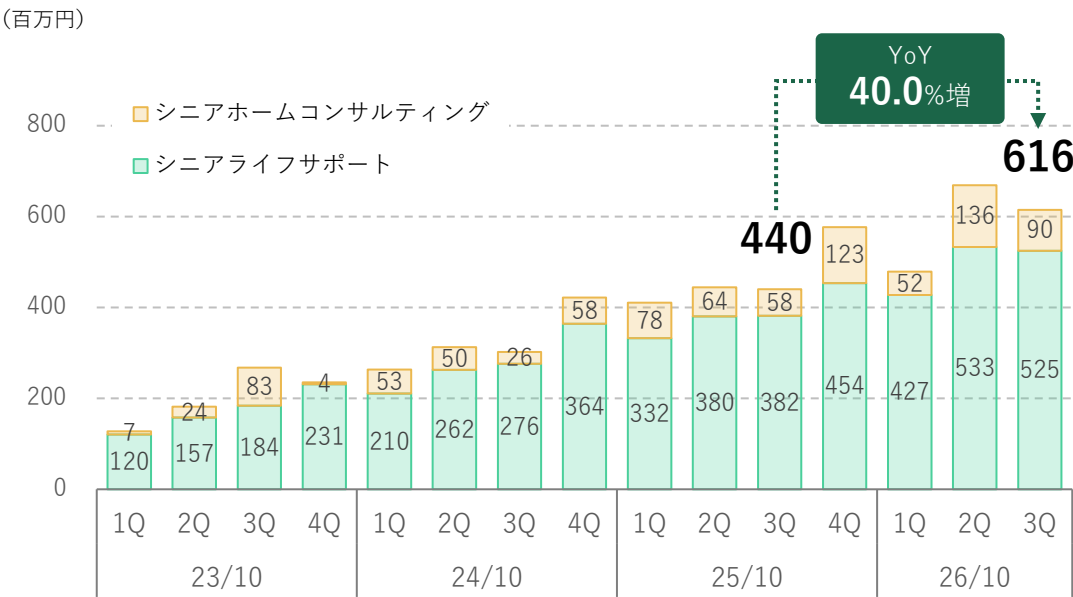
営業収益は前年同期比 **+40.0%** の616百万円、営業利益は同 **黒字転換** の57百万円と、前年同期比では **高い成長を継続** できた。
ただし、シニアホームコンサルティングの新規開設支援の積み上げが弱く、 **前四半期比では収益共に軟調** だった。

26/10期 3Q業績 (26年5～7月期)

		2026年5月～2026年7月 (3カ月)		
		前年同期	今四半期	前年同期比
営業収益	百万円	440	616	+40.0%
└ シニアライフサポート	百万円	382	525	+37.6%
・ 家族会議実施数	件	2,261	2,861	+26.5%
・ スマイル数	人	1,181	1,601	+35.6%
└ シニアホームコンサルティング	百万円	58	90	+55.2%
・ 新規開設居室数	室	255	376	+47.5%
営業利益	百万円	△11	57	黒字転換
経常利益	百万円	△11	54	黒字転換

※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。

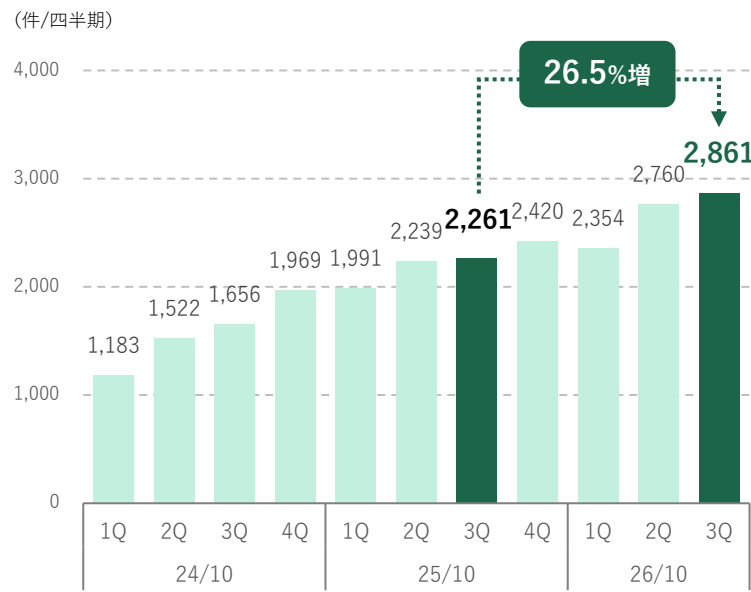
セグメント別売上高



- シニアライフサポートの組織課題は改善が進み前期採用者や新規管理職が本格的に戦力化、スマイル数の伸びは高く引き続き収益拡大を牽引した。
- シニアホームコンサルは、高止まりする建築資材費や金利上昇の影響で、一括借上等のオーナー側の安心感を醸成しにくい従来型事業が軟調だった。

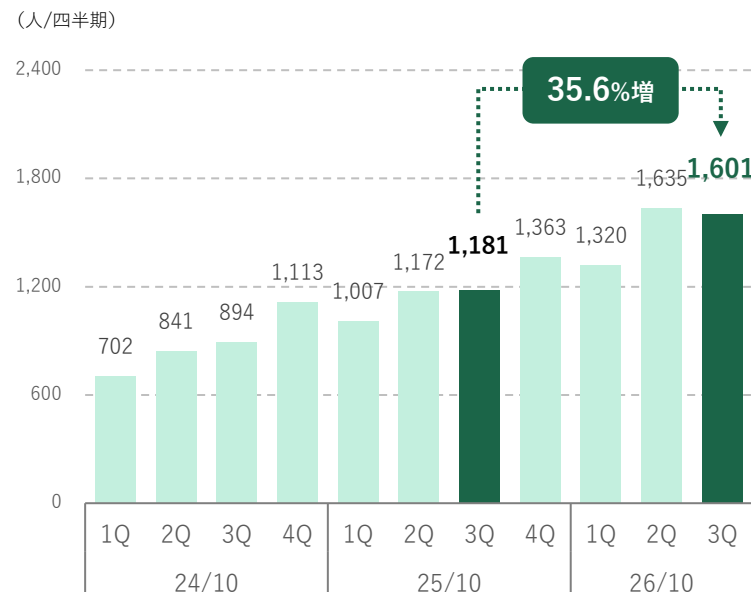
組織課題の改善から前期以前に入社したコーディネーターの生産性が2Q同様に確保でき、家族会議数・スマイル数が積み上がった。
新規開設居室数は、従来型の積み上げは弱いですが、来期～再来期に収益貢献するパートナーリースは、6棟300室超が契約済みである。

家族会議実施数※1



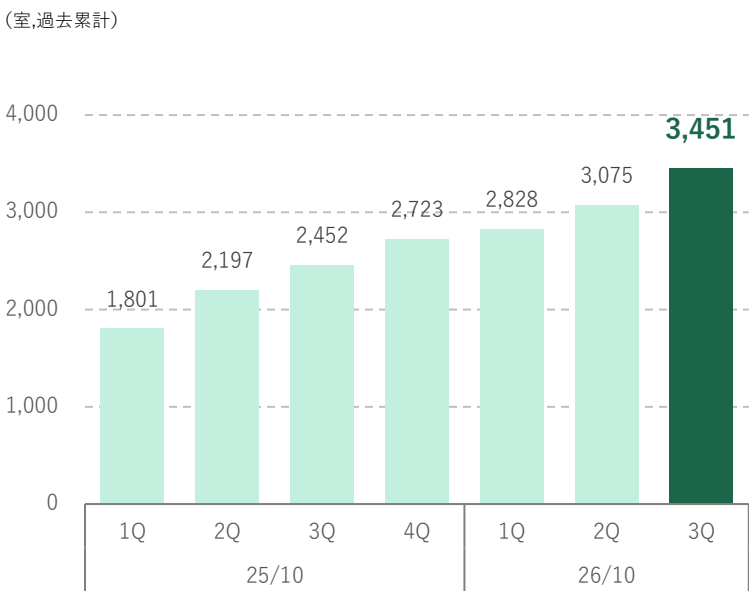
- 介護家族に納得あるシニアホーム選びに欠かせない家族会議実施数は、前年同期比26.5%増の2,861件と着実に増加した。

スマイル数



- スマイル数（成約数）は前年同期比35.6%増の1,601人と拡大した。家族会議実施数以上に伸びており、家族会議からの成約率も改善した。

新規開設居室数（過去累計）

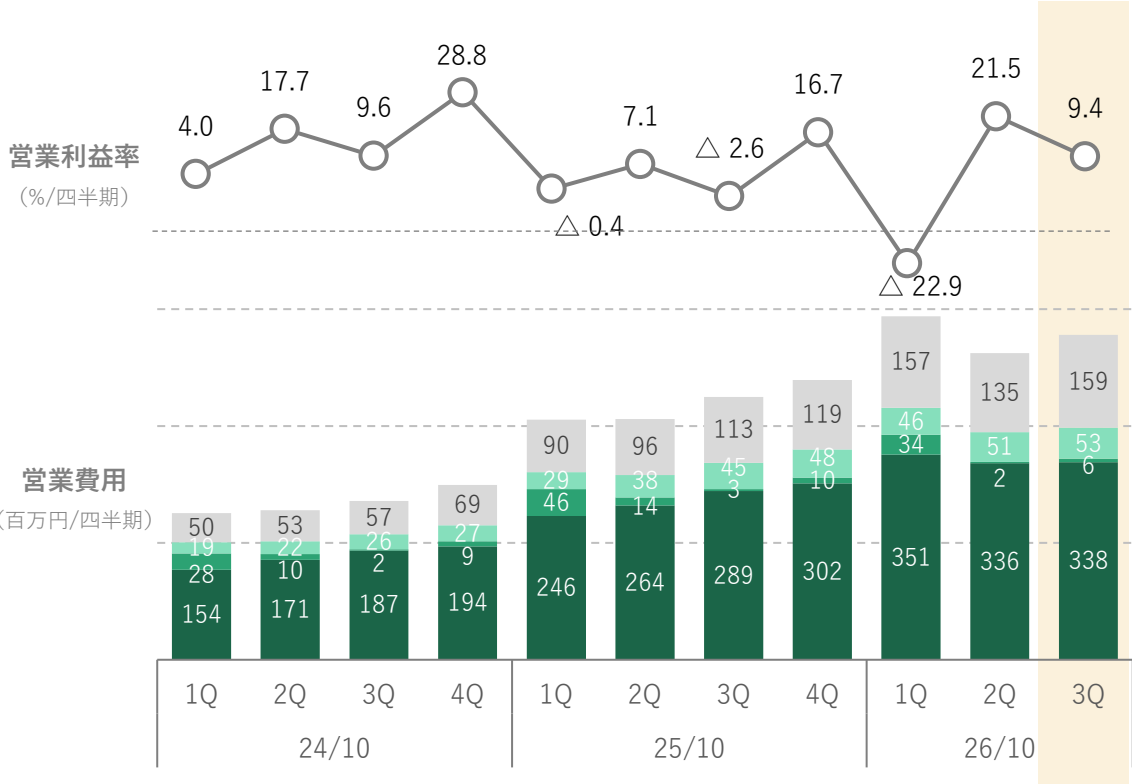


- 新規開設居室数は、今四半期376室を積み上げ、過去累計3,451室となった※2。パートナーリースのパイプラインも着実に積み上がっている。

※1 当社コーディネーターが本人や介護者と対面や電話、オンラインのいずれかでシニアホーム選定のための条件や要望確認、優先順位の整理等の話し合いを実施した案件数。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。
※2 26/10期2Qの新規開設居室数の集計に誤りがあったため、従来開示（3,170室）より下方修正している。謹んで、お詫び申し上げたい。

従来型の新規開設支援が積み上げきれず、全社の営業利益率は9.4%に留まった。
費用項目別では、ケアミックスM&A費用等の一過性拠出はあったものの、適切な費用コントロールができています。

営業費用と営業利益率 ※1



※1 2025年10月期第1四半期より連結決算の数値である。

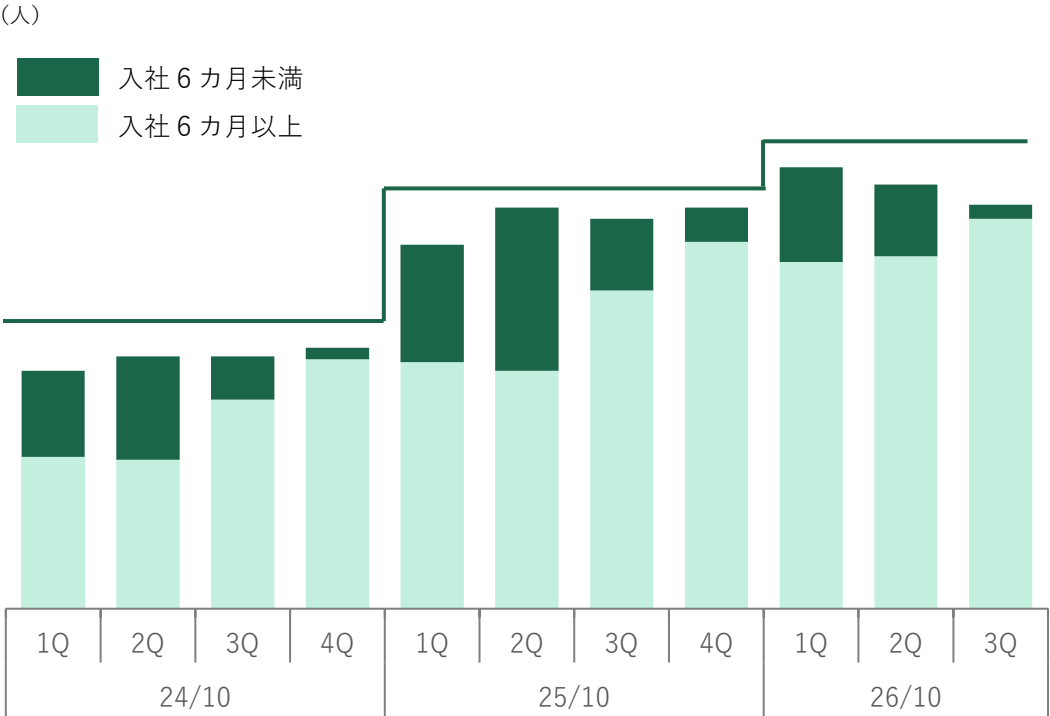
営業費用の詳細

項目	説明
人件費 ※2	- 今期は1Qに採用を集中させたため、3Qではほぼ増加なし。 4Qは笑美面単体でこそ大きな増加を見込んでいないが、ケアミックスの新規連結で全社費用は積み上がる。
採用費	- コーディネーターの採用は例年通り1Qに集中したため、今四半期では6百万円の採用費計上に留まった。 - ケアミックスは簡易吸収分割により笑美面単体に統合するため、来期以降の採用は一括して実施する予定である。
旅費 交通費	- おおむね人員数やコーディネーター活動量に沿って費用が増加した。 4Qではケアミックスの新規連結で増加予定。
その他 経費	- 支払手数料や地代家賃、通信費が主な科目である。 - パートナーリースの案件増加に伴う費用の先行計上や、ケアミックスM&A関連費用の発生により、前四半期比で+24百万円増加した。

※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。

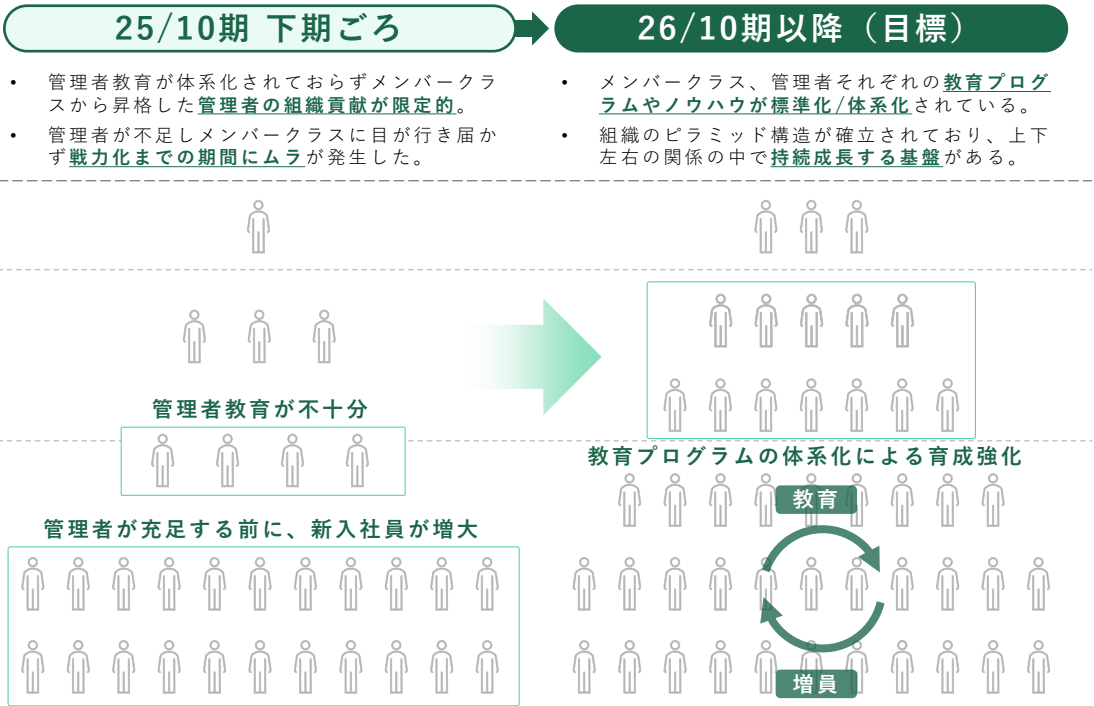
25/10期は急拡大に伴い組織ピラミッドの歪化を招いたため、26/10期は1Qに新規採用を進めたものの前年より採用者は抑えた。組織構築に注力した結果、前期採用者や新規管理者の習熟度が上がってきており、今後の更なる収益性改善が期待できる。

コーディネーター数の推移と内訳



注：26/10期3Q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、3Qでは発生していない。4Qではケアミックスのコーディネーターが加わるため増加予定。

組織構築の現状と目標



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。

2026年4月に本格始動した「笑美面 ケアラー心の介護室」は、多様な雇用形態の従業員が利用可能な介護相談支援サービスとして大手企業を含む幅広い業種・業態で導入が進展。ビジネスケアラー課題の解決策として、更なる導入拡大を推進する。

多様な
企業で
導入拡大



企業の仕事と介護の両立ワンストップ伴走支援「笑美面 ケアラー心の介護室」

7月より、経営判断を後押しする「介護QQメソッドサーベイ・プラス」提供開始

主な導入企業

(2026年9月1日時点)



イメージ



詳細はこちら
<https://emimen.co.jp/press-release/post-20260701/>

「笑美面 ケアラー心の介護室」とは

企業向けの仕事と介護の両立支援サービス。介護に関する情報提供にとどまらず、個別相談から必要に応じた入居支援までサポートします。年間8,000人超の介護家族への支援を通じて培った現場知見を活かし、企業・従業員の仕事と介護の両立を支援。更なる導入拡大を進めています。

介護による経営リスクを経済損失額として可視化

介護の影響は企業経営上の重要課題である一方、その影響は見えにくく、経営判断につながりにくいという課題があります。「介護QQメソッドサーベイ・プラス」は、従業員アンケートをもとに介護に伴う生産性損失や経営リスクを経済損失額として可視化。人的資本経営の推進や仕事と介護の両立支援に向けた意思決定を支援します。

(百万円)	23/10期	24/10期	25/10期	26/10期	25/10期				26/10期		
	実績	実績	実績	計画	1 Q	2 Q	3Q	4Q	1 Q	2 Q	3Q
営業収益	814	1,301	1,872	2,681	410	445	440	576	479	669	616
(前年同期比)	+ 33.6%	+ 59.9%	+ 43.9%	+ 43.1%	+ 55.8%	+ 42.3%	+ 45.5%	+ 36.6%	+ 16.7%	+ 50.5%	+ 40.0%
シニアライフサポート※1	693	1,113	1,549	2,161	332	380	382	453	427	533	525
(前年同期比) ※1	+ 24.8%	+ 60.5%	+ 39.2%	+ 40.6%	+ 58.0%	+ 45.1%	+ 38.5%	+ 24.4%	+ 28.5%	+ 40.1%	+ 37.6%
スマイル数	2,381	3,550	4,723	6,744	1,007	1,172	1,181	1,363	1,320	1,635	1,601
(前年同期比)	+ 7.9%	+ 49.1%	+ 33.0%	+ 42.8%	+ 43.4%	+ 39.4%	+ 32.1%	+ 22.5%	+ 31.1%	+ 39.5%	+ 35.6%
シニアホームコンサルティング※1	120	188	323	519	78	64	58	122	52	136	90
(前年同期比) ※1	+123.0%	+56.1%	+ 71.8%	+ 54.9%	+47.1%	+27.7%	+124.9%	+ 110.3%	△33.5%	+ 112.0%	+ 55.2%
営業費用	699	1,084	1,758	2,462	412	413	452	480	588	525	558
人材関連費※2	489	757	1,102	—	292	279	293	312	385	338	345
営業活動関連費※3	91	152	267	—	54	61	70	81	86	95	99
その他経費※4	119	174	389	—	65	72	88	87	116	90	113
営業利益	114	216	114	218	△1	31	△11	96	△109	144	57
(営業利益率)	14.1%	16.6%	6.1%	8.1%	△0.4%	7.1%	△2.6%	16.7%	△22.9%	21.5%	9.4%
(前年同期比)	+ 361.6%	+ 88.9%	△47.1%	+ 90.3%	—	△43.3%	—	△20.5%	—	4.6倍	—
経常利益	97	213	117	209	△2	31	△11	99	△108	143	54
当期利益	105	179	89	169	19	19	△23	75	△84	110	22

※1 25/10期より連結決算。また、セグメント開示の開始に伴い、営業収益の内訳を過去分も含め遡及修正して表示している。
※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。

(百万円)	23/10期	24/10期	25/10期※1	26/10期 3Q
	実績	実績	実績	実績
資産合計	788	1,128	1,377	2,041
流動資産	716	1,013	1,006	1,342
現預金	590	761	657	915
売掛金	104	226	289	346
その他	21	25	59	80
固定資産	69	113	370	698
繰延資産	3	2	1	0
負債合計	324	407	564	1,244
流動負債	202	303	429	957
買掛金	2	2	-	-
短期有利子負債	22	25	28	551
その他	178	275	401	406
固定負債	121	104	134	286
長期有利子負債	113	90	97	233
その他	8	13	37	52
純資産合計	464	720	813	797
自己資本	464	720	813	787
その他	-	-	-	9

※1 25/10期1Qより連結決算。

(百万円)	24/10期	25/10期※1	26/10期2Q
	実績	実績	実績
営業CF	158	76	△13
投資CF	△44	△201	△26
FCF	113	△124	△40
財務CF	56	13	70
現金同等物の増減額	170	△110	29
新規連結に伴う現金同等物の増加額	-	7	-
現金同等物の期末残高	761	657	687

	単位	20/10期	21/10期	22/10期	23/10期	24/10期	25/10期	26/10期	27/10期	28/10期
		実績	実績	実績	実績	実績	実績	計画	中計	中計
MSWからの紹介数	人	3,326	4,869	5,280	6,466	8,401	12,501	－	－	－
（前期比）	%	－	+ 46.4%	+ 8.4%	+ 22.5%	+ 29.9%	+ 48.8%	－	－	－
家族会議実施数	件	1,391	1,903	2,277	3,296	6,330	8,911	12,780	17,410	25,710
（前期比）	%	－	+ 36.8%	+ 19.7%	+ 44.8%	+ 92.1%	+ 40.8%	+ 43.4%	+ 36.2%	+ 47.7%
スマイル数	人	1,545	1,902	2,206	2,381	3,550	4,723	6,744	8,747	12,741
（前期比）	%	－	+ 23.1%	+ 16.0%	+ 7.9%	+ 49.1%	+ 33.0%	+ 42.8%	+ 29.7%	+ 45.7%
プラットフォームサイト登録数	件	－	－	－	5,335	7,540	10,212	－	－	－
（前期比）	%	－	－	－	－	+ 41.3%	+ 35.4%	－	－	－
新規開設居室数	室	－	－	－	－	－	1,083	1,350	1,650	2,000
（前期比）	%	－	－	－	－	－	－	+ 24.7%	+ 22.2%	+ 21.2%

※ MSWからの紹介数、並びにプラットフォームサイト登録数については、より適切な指標への差し替えを検討している段階である。
詳細についてはP.27を参照されたい。

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いるのか？	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2026年7月末時点において800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)	入居者また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 (シニアライフサポート)	コーディネーターが生産性の高いミッショングレード（5～9）になるまでの期間は？	2025年10月期までの実績ベースでおおよそ2年間です。また、ミッショングレード1～4の間でも明確に生産性の改善が確認が出来ており、戦力化の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。

カテゴリ	質問	回答
業績動向 (3Q実績)	26/10期3Qの営業利益が計画を下回った理由は？	建築費の高騰や利上げの影響で、シニアホームコンサルティングサービスにおける新規開設コンサルティングにおいて、オーナー側の開発意欲が減退したことによるものです。一方で、一括借上げによりオーナー側のリスクを低減するパートナーリースについては一定の引き合いがありますので、パートナーリースに注力することで事業拡大を図ってまいります。
業績動向 (3Q実績)	シニアホームコンサルティングサービスにおいて、2Qから3Qで新規開設居室数が増加した一方で営業収益が低下した理由は？	新規開設居室数については、当社がシニアホームの新規開設に携わった場合の居室数をカウントしているため、既存ホームの売買による手数料が発生した場合には、新規開設居室数には反映されません。なおパートナーリースについては、新規開設の場合成約時に居室数としてカウントはされるものの、収益の多くは引渡時の計上となるため、来期以降発生する、引渡による収益計上については新規開設居室数と連動しません。
業績動向 (人員計画)	コーディネーター数が2四半期連続で減少しているが問題ないか？	今期はコーディネーター採用を1Qに集中して行い、2Q以降は育成に専念してまいりました。その結果、一部退職による自然減でコーディネーター数は減少しておりますが、著しい退職者の増加等の組織課題は発生しておりません。また4Qからはケアミックスの連結取り込みが開始し、ケアミックスのコーディネーター分が純増となるため、当初計画通りのコーディネーター数は確保できる見通しです。
業績動向 (通期予想)	26/10期通期予想を据え置く根拠は？	シニアライフサポートサービスについては季節性要因により4Qで営業収益の増加が見込めることに加え、ケアミックスのPL取り込みも始まるため、営業収益およびスマイル数の増加が見込めます。またシニアホームコンサルティングサービスについても一定の計画遅延はあるものの、成約タイミングの遅れで3Qに計上できなかった案件の計上や、徐々に伸長しているパートナーリースに係る成約時手数料の計上などによる回復を見込んでおります。利益についても収益の増加によりケアミックス取込後の費用やのれんを吸収し達成可能だと見込んでおります。

02

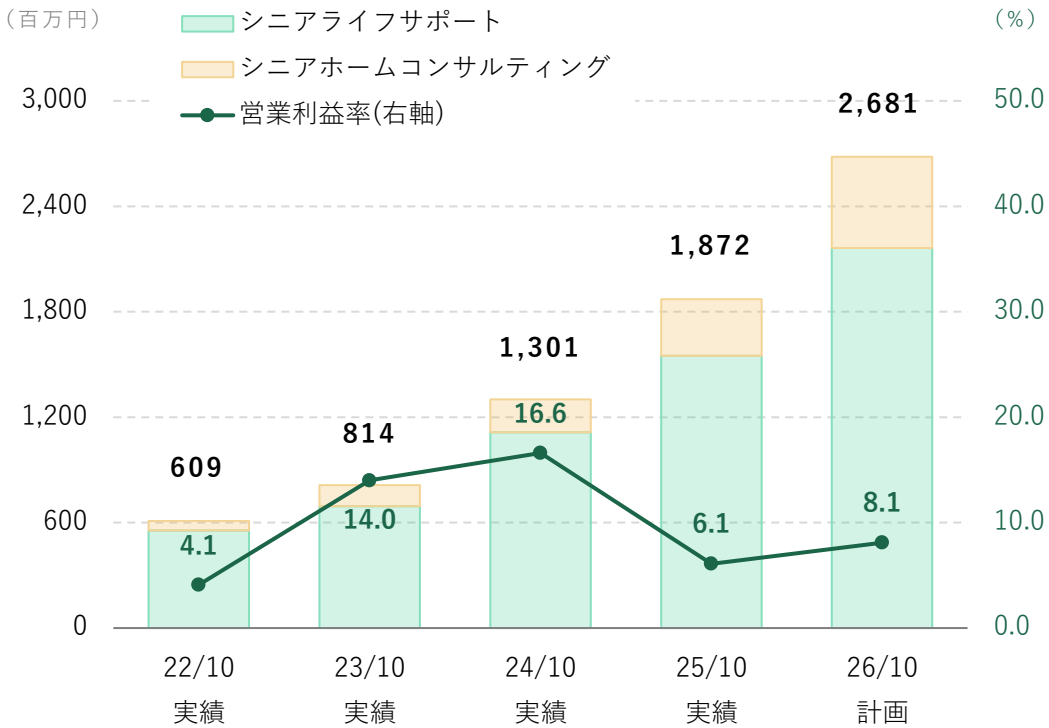
2026年10月期 通期計画と進捗状況

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

百万円	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

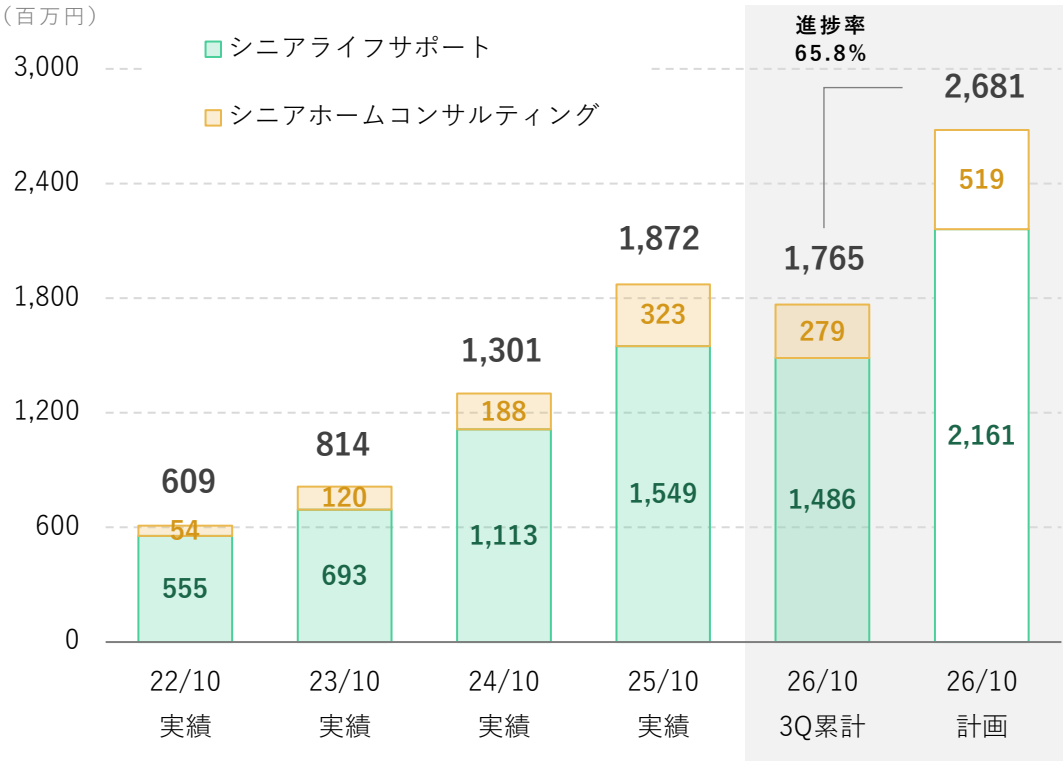
サービス別収入と営業利益率



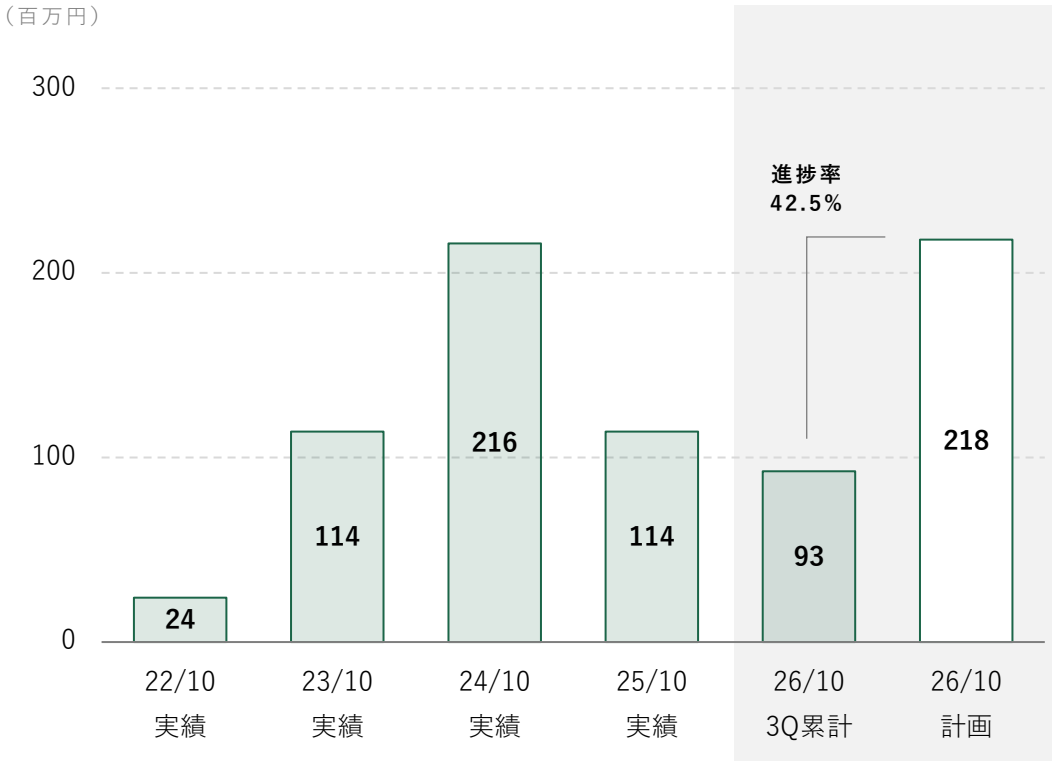
シニアライフ サポート	- 外部環境 高齢化・シニアホーム増設の潮流を受け、シニアホーム紹介事業者のニーズは順調に拡大すると想定する。 - 営業強化 <u>コーディネーターは約30名の純増を計画する</u>。組織のピラミッド構造の正常化を図ると共に、25/10期の新入社員をはじめ、既存コーディネーターの教育にも注力するため、25/10期と比較して採用数はやや絞る。 - スマイル数 <u>前期比42.8%増の6,744件</u>を計画する。MSWとの関係性強化や家族会議の有用性への認知・理解促進を引き続き図ると共に、新設オフィスを軸に対応エリアを拡張し、マーケットシェア拡大を推し進める。また、計画数値には織り込んでいないが、ビジネスケアラ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<u>1,350室</u>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「<u>パートナーリース</u>」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<u>営業利益は下期偏重の計画</u>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<u>大幅な費用投下は想定していない</u>。
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。

一見、営業収益及び営業利益の進捗率は芳しくないが、4Q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、堅調な進捗と考えている。笑美面単体のオーガニック成長やケアミックスのPL新規連結開始が4Qの成長をけん引する。

営業収益

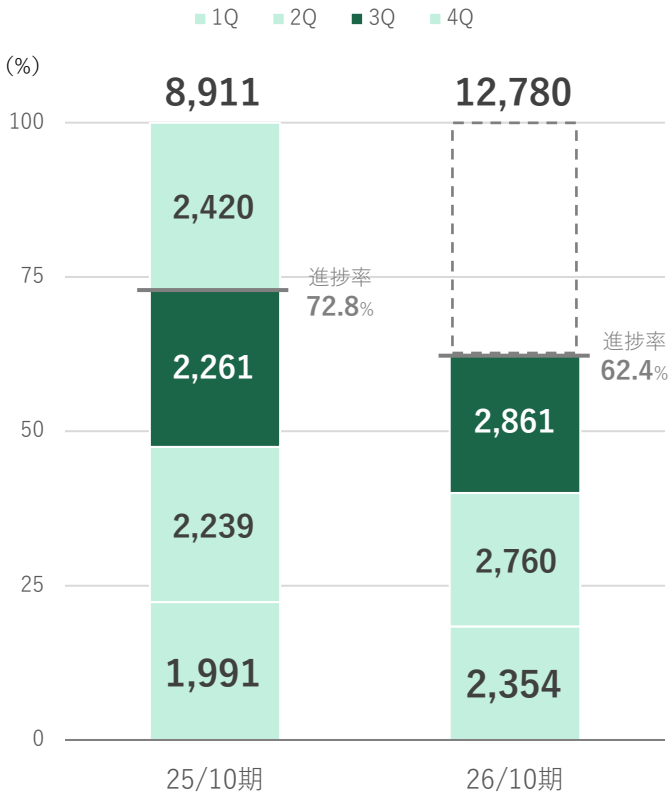


営業利益

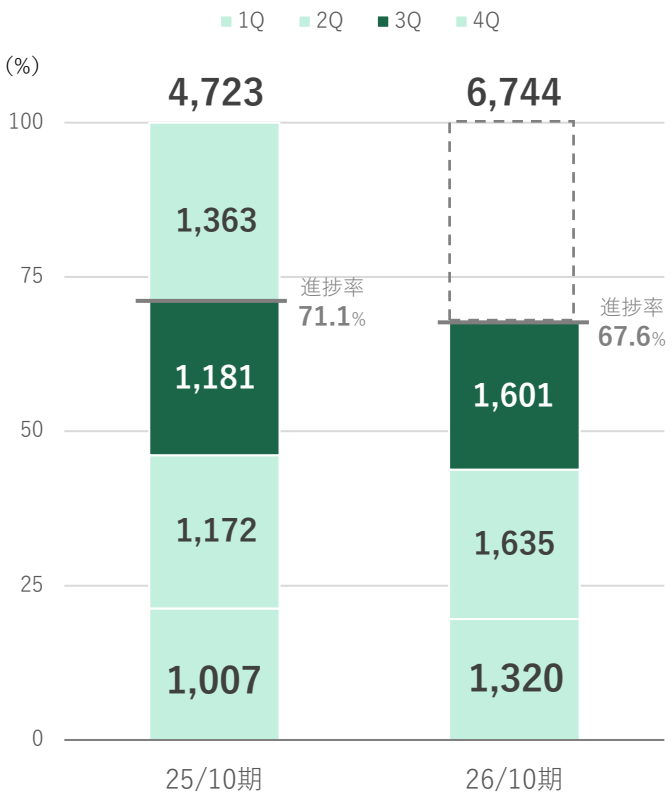


スマイル数の進捗率は**67.6%**と弱含みだが、ケアミックスの新規取り込み開始もあり、キャッチアップをもくろむ。一方、新規開設居室数はマクロ環境軟化から従来型の積み上げは難しく、**来期以降に収益貢献するパートナーリース積み上げに注力**している。

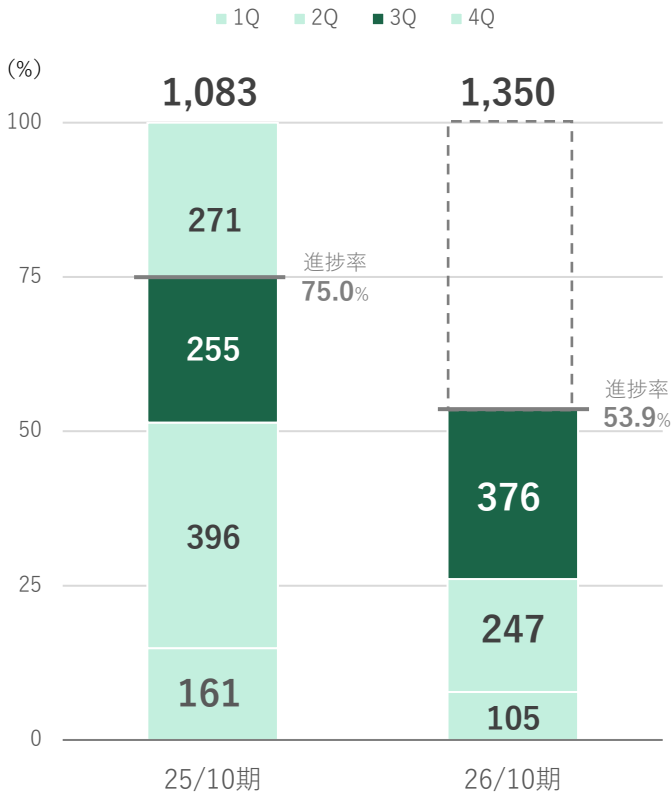
家族会議実施数



スマイル数



新規開設居室数※

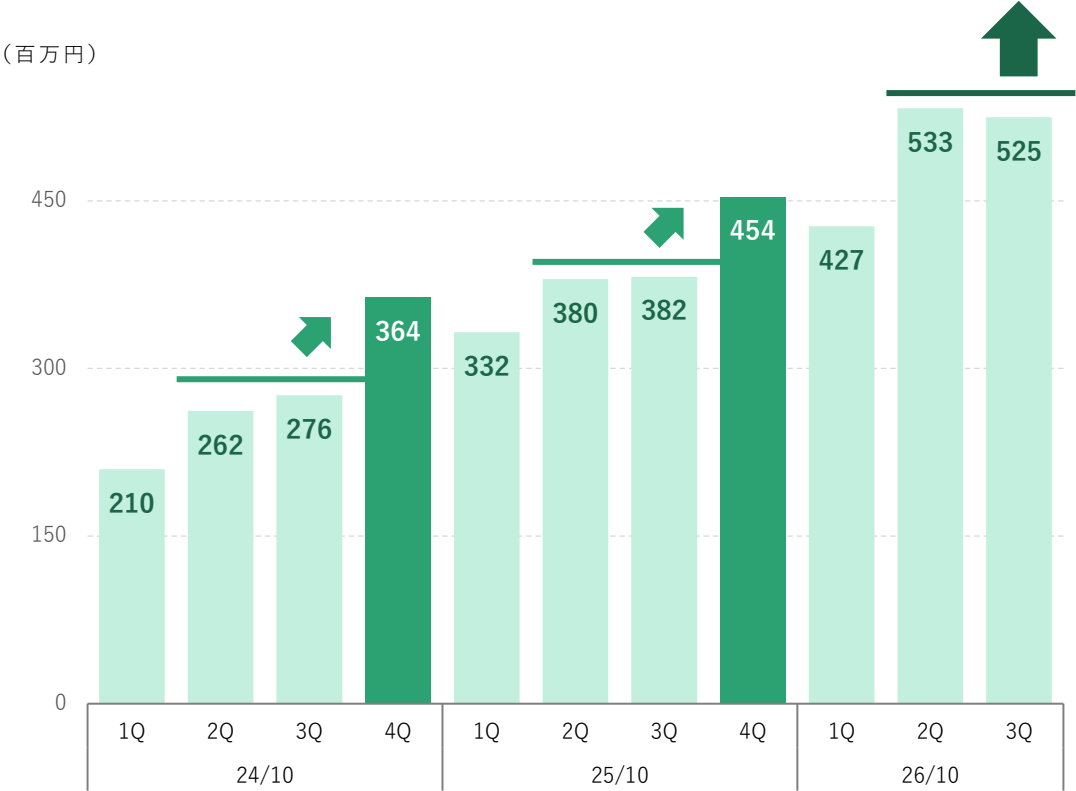


※ 26/10期2Qの新規開設居室数の集計に誤りがあったため、従来開示（342室）より下方修正している。謹んで、お詫び申し上げます。

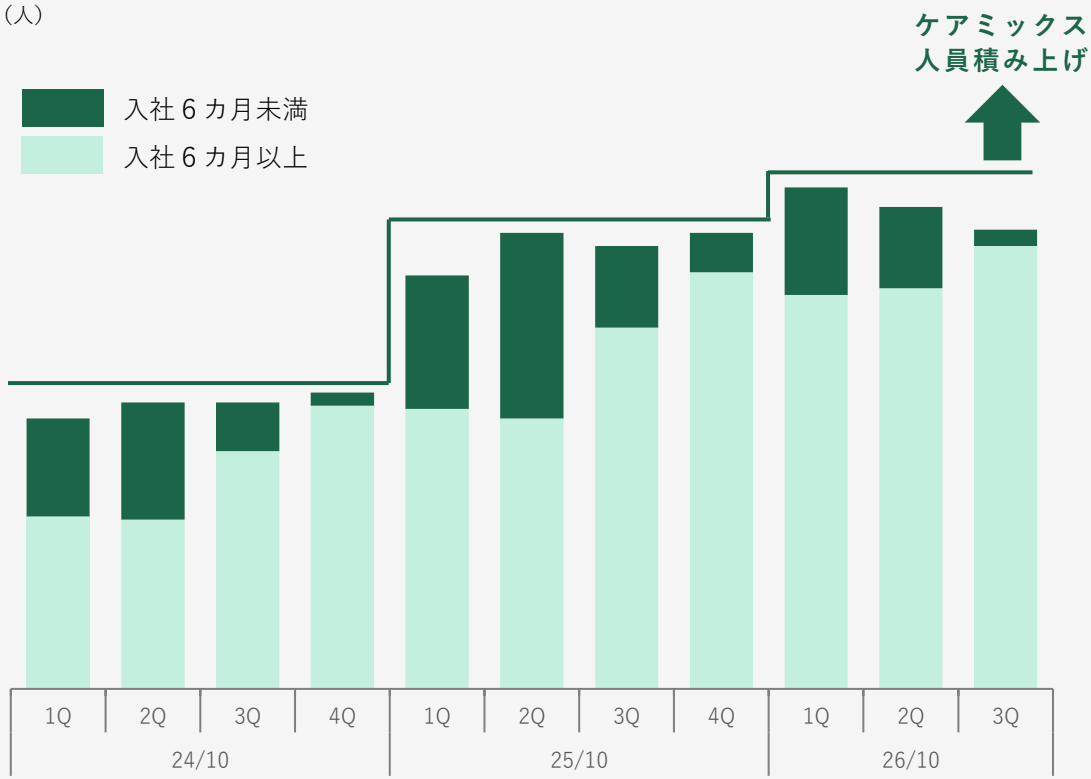
参考その① | 例年、4Qはシニアライフサポートが収益拡大

シニアライフサポートは例年、採用→戦力化のリードタイムや、営業日数その他の季節性から、4Qに収益が増加する。
26/10期は前期ほど採用強化しなかったものの、4Qにケアミックス人員を取り込むため、人員拡充効果を享受できる。

シニアライフサポートの営業収益の推移

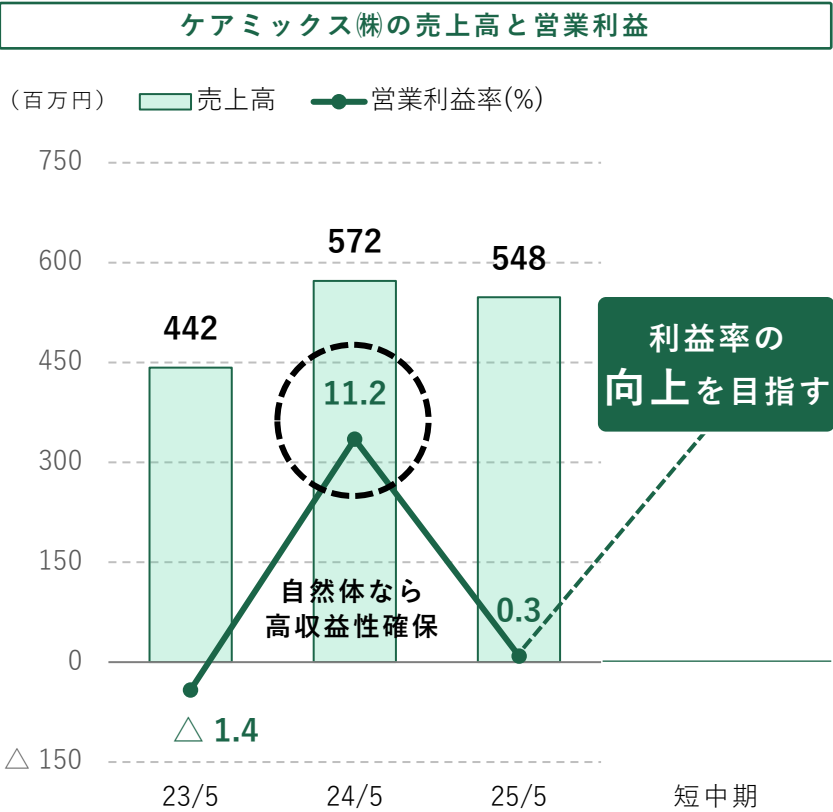


コーディネーター数の推移と内訳



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。

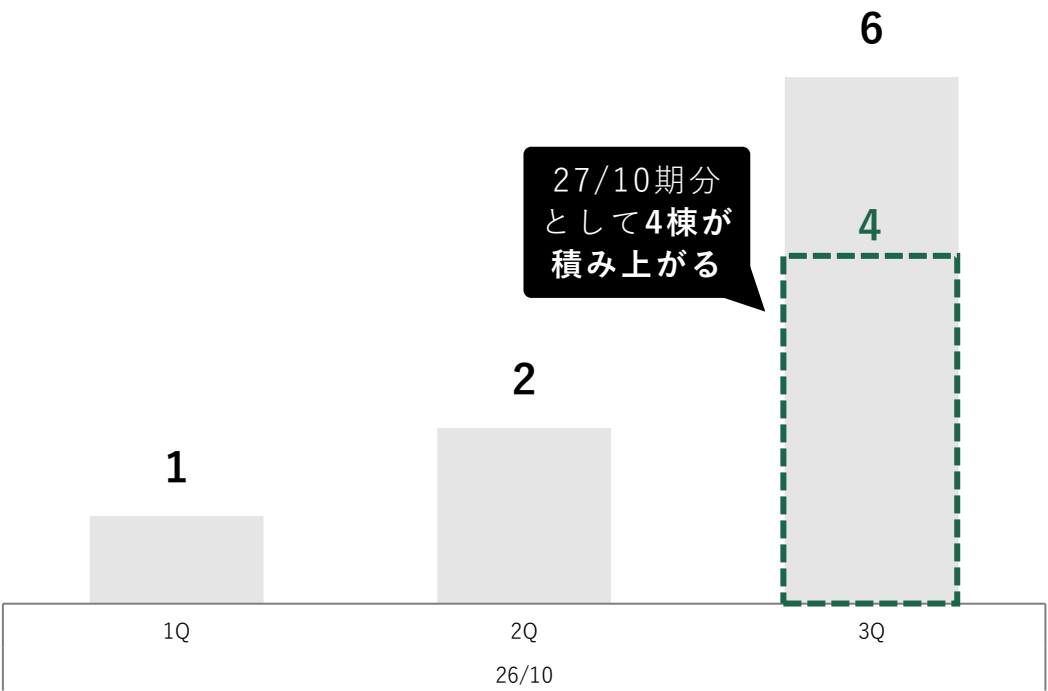
名称	ケアミックス(株)
設立	2014年6月16日
所在地	東京都町田市中町一丁目4番2号
代表者	柴田 彰
事業内容	- ソーシャルワーク事業：シニアホーム入居検討者向けマッチングサービス - ワークシェアリング事業：看護師等の多様な働き方や副業等を活用した保険外サービスの提供及び医療的ケア児への支援サービス
取得価額	ケアミックスの普通株式： <u>345百万円（100%取得）</u>
取得方法	- 現金対価の他、自己株式の処分として笑美面株式の割り当てを実施した。同社経営陣には引き続き経営及び社会インパクト創出に参画頂く - 現金対価相当分は<u>自己資金および銀行借入で充当</u>。3Q末時点でもネットキャッシュは130百万円とプラスで財務健全性は維持。
財務影響	- BSは笑美面の3Q末から、<u>PLは4Qから連結取込</u>を開始する - のれん計上額は278百万円、10年均等償却を予定。

参考その③ | 27/10期から、パートナーリースの収益を垂直立ち上げ

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「パートナーリース」スキームの契約が積み上がってきている。

27/10期計上予定は現在4棟※。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がポイントである。

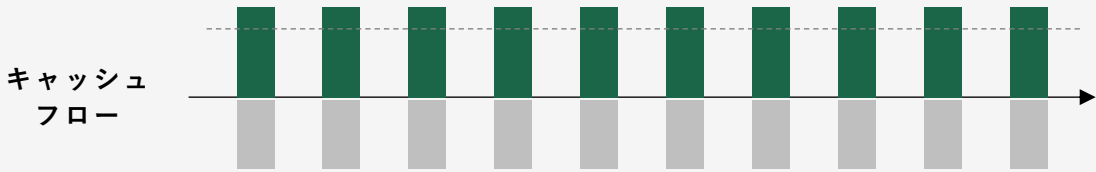
パートナーリース契約棟数(累計)の四半期推移



※ パートナーリースの収益認識は引渡時のため、工期の遅れなどによって計上時期が後ろにずれこむ可能性がある。

会計処理のイメージ

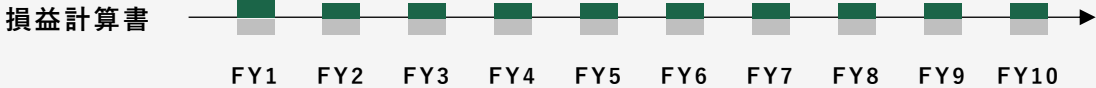
キャッシュフロー上は、毎月定額の賃貸収入と賃借支払が発生し、差額が当社の現預金として残る。



ただし、本スキームはリース取引となるため、現在価値化したリース投資資産と使用権資産の差額を初年度に一括して収益認識する

※建設・引渡後から役務提供開始するため、契約時点からおおよそ1.5年後にパートナーリースの手段に係る初年度収益を認識する。このため、契約自体は既に複数件の合意が進んでいるが、本スキームに係る収益は27/10期から徐々に立ち上がり始める。

会計処理上
PLヒットは
初年度「大」



03

中期経営計画 (26/10～28/10期)

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。

～25/10期

26/10～28/10期

29/10期～

1st シニアホーム紹介サービス基盤を強化

2nd シニアホーム紹介サービスの全国展開化と、ポジティブ・ホームの共創

3rd 更なるインパクト創出

中計実行施策

アウトカム

利益計画（百万円）

需要側

シニアライフ
サポート

全国展開化

- ① 営業拠点を**10→28都道府県**へ拡充
- ② **ビジネスケア**向け支援を強化
- ③ コーディネーターを**2.4倍**へ増員
- ④ 組織/育成体制強化で**生産性改善**

マッチするシニアホーム
との出会いにより、47都
道府県で**負担が軽減して**
いる**介護家族が増加する**

25/10期 1,549 **2.7倍** → 28/10期 4,237

供給側

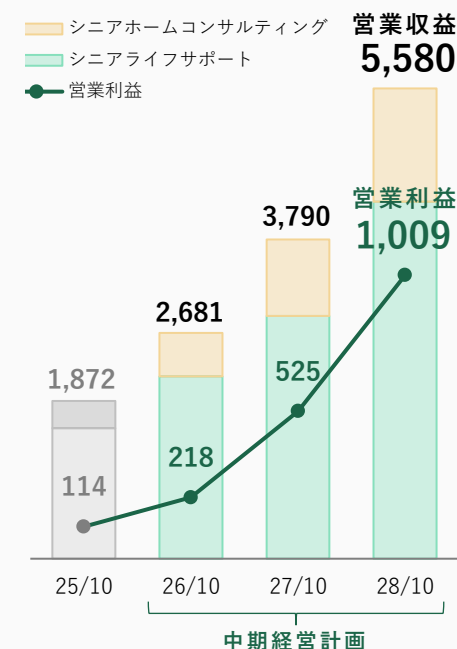
シニアホーム
コンサルティング

新規開設支援強化

- ① 中小事業者の新規開設支援を強化
 - └ 中計期間中に**5,000室**の新設を支援
 - └ 新事業 **パートナーリースを拡大**
- ② 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**

自ら強みを伸ばして
サービスの質を上げ、
介護家族に安心を提供し
ている**ホームが増加する**

25/10期 323 **4.1倍** → 28/10期 1,342



上場や剰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。

内部
環境

経営として、次の段階に移行するための準備が整う

① 社会的/財務的信任性の向上

株式上場

2023年10月

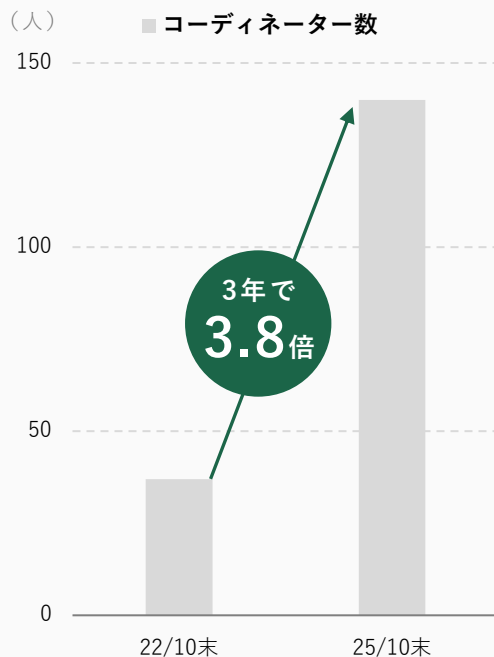
自己資本比率

59.0% (25/10期末)

Net Cash

531 百万円 (25/10期末)

② 基盤事業の組織力向上



外部
環境

当社事業を取り巻く環境は、一層の追い風を受け始めた

③ 改正 育児・介護休業法の施行 (2025年4月)

1. 介護休業・介護両立支援制度等を利用しやすい雇用環境の整備
2. 介護に直面した旨の申出をした労働者に対する個別の周知・意向確認の措置
3. 介護に直面する前の早い段階（40歳）での情報提供
4. 介護休暇を取得できる労働者の要件緩和
5. 介護のためのテレワーク等の導入の努力義務化

④ 社会課題(介護家族の介護負担)の深刻化

ビジネスケアラー

約 318 万人

老老介護

約 200 万人

ヤングケアラー

約 32 万人

注：各数値の定義・出所はAppendixを参照

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。



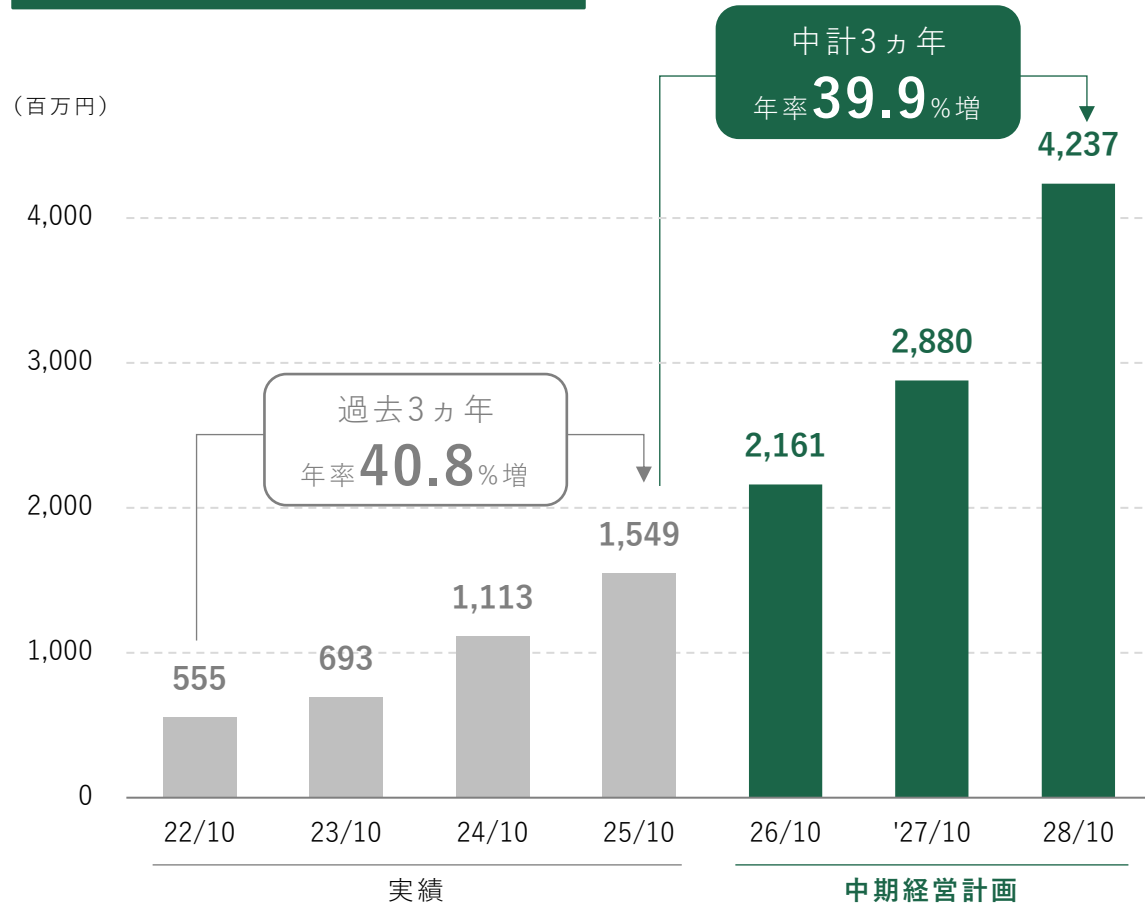
- 「MSWからの紹介数」をインパクトKPIから除外する。当社ビジョン”高齢者が笑顔で居る未来を堅守する”を体現する「スマイル数」、およびシニアホーム介護への納得感の醸成に不可欠な「家族会議実施数」に対し、同指標はその先行指標となるが、より適切な指標について検討を行うため、一度除外した。
- 同じく「PFサイト登録数」をインパクトKPIから除外する。登録数が1万ホームを超え、一定のネットワーク構築が進み、単に数を追う段階は終えた。今後は、介護家族の実態ニーズを把握し、ホームの質を高めるためのサービス拡張に重きを置く。検討が進み、包括的に測定可能な指標が定められ次第、新KPIとして再設定する。
- 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

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。

シニアライフサポート収入の実績と計画



実行施策

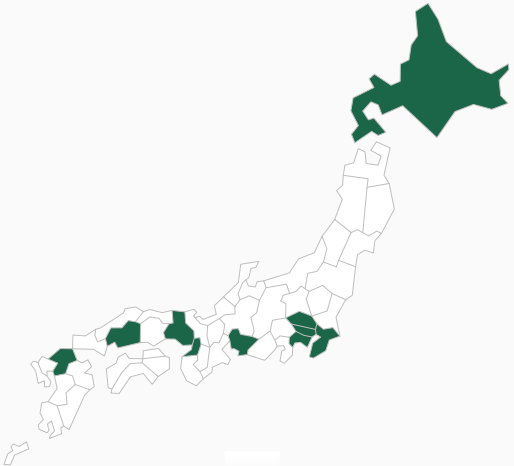
- ① 営業拠点を **10→28都道府県** へ拡充、
全国の介護家族を支援できる体制へ
- ② **ビジネスケアラー向け** 支援を強化、
MSW経由以外でも介護家族を支援
- ③ コーディネーターを **2.4倍** へ増員、
中長期アウトカム実現に向け歩を進める
- ④ 組織/育成体制強化で **生産性改善**、
基盤事業としての持続性・頑健性を高める

現在は、10都道府県17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

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	新規開設	●	●	●
10.	愛知伏見	2024/5		●	●	●
11.	愛知名駅	2025/5	新規開設	●	●	●
12.	兵庫三宮	2025/5		●	●	●
13.	大阪京橋	2025/5		●	●	●
14.	札幌	2025/11	新規開設			●
15.	東京新宿	2025/11				●
16.	東京町田	2025/11				●
17.	千葉	2025/11				●
18.	広島	2025/11				●

現在：10都道府県17オフィス



28/10期：28都道府県へ拡大

注：移転ある拠点は初設時期を記載している

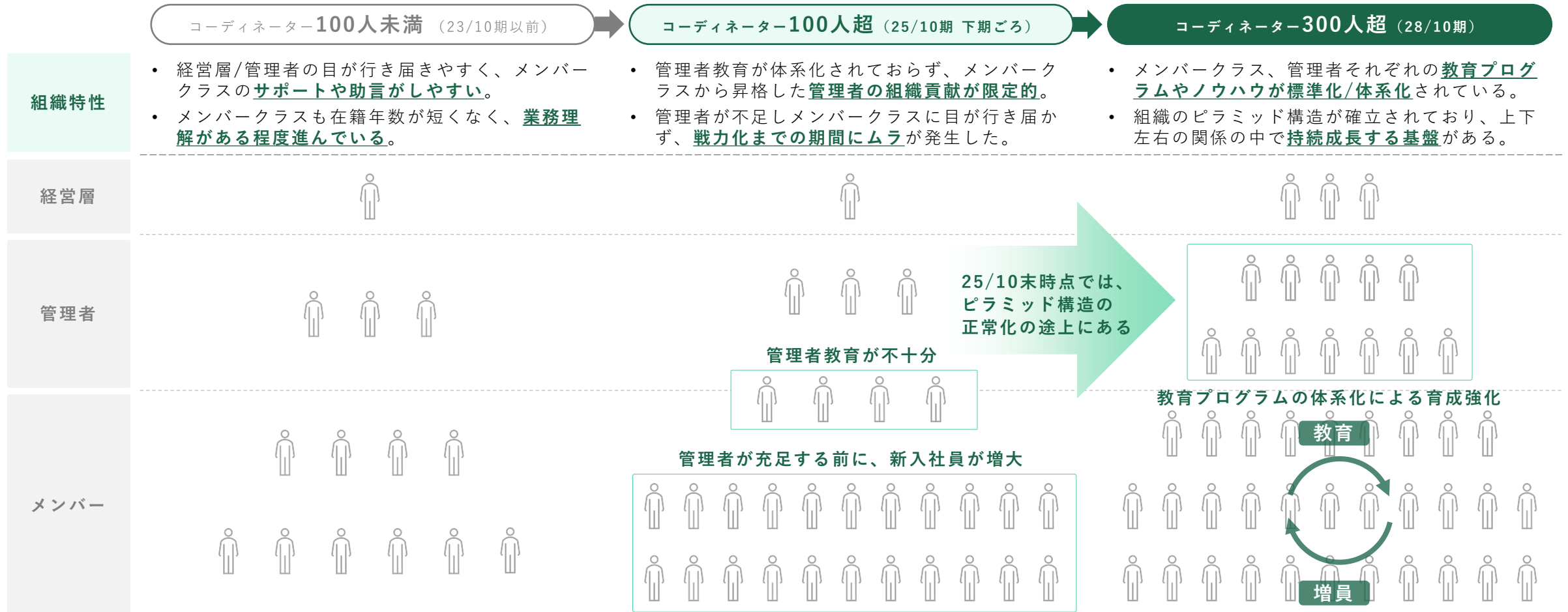
顧客獲得手段の拡充

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

	緊急性：大	緊急性：中	緊急性：小
件数…少	これまで MSW経由	これから ビジネスケアラーの離職を防ぎ、 法人の人的資本戦略を支援する	
件数…中			
件数…多			Web広告など

シニアライフサポート（3/4） | 組織戦略の方向性

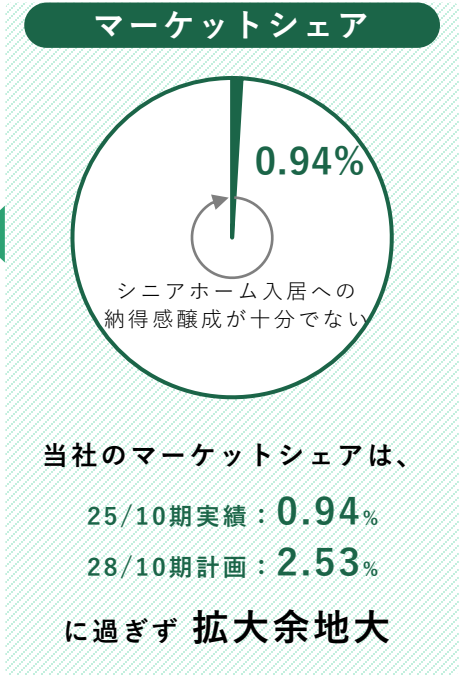
コーディネーター数を3年連続で5割増した結果、組織階層が複層化し、25/10期は管理者/新入社員の教育不足が業績に影響した。
今回の反省を活かし型化を強力推進することで、組織のピラミッド構造を正常化しながら、教育⇔増員サイクルを回していく。



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*
在居者数の入れ替わり数*4	千人	480*	225*	174*	82*
在居者数*2	千人	1,065*	591	260*	214
入れ替わり率*3	%	45.1*	38.0	67.0	38.0*
在居者数の純増数*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：以下注釈に特記のない統計データは、全て2024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または推計値の総和、または加重平均値である。

※2：在居者数の内、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「高齢者向け住まいおよ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：在居者数の入れ替わり数は、上述した手法により取得または推計した「在居者数」に「入れ替わり率」を乗算して算出している。

※5：在居者数の純増数は、本市場規模の推計時点（2023年10月）を起点に、過去3ヵ年の年間平均の在居者数の純増減数を参照している。過去データの取得方法は、上述の在居者数の取得また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居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。

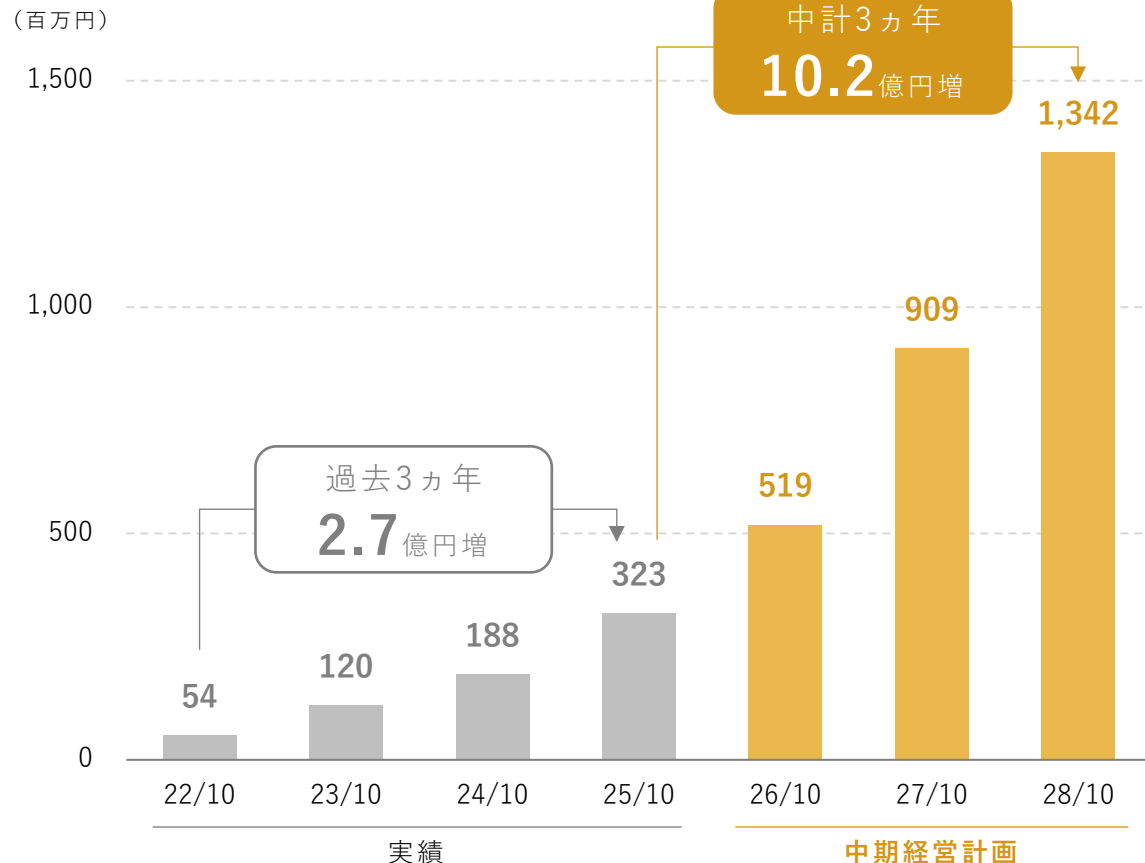
※7：1人あたり紹介手数料は、PwC コンサルティング合同会社「高齢者向け住まい等の紹介の在り方に関する調査研究（2020/8/31～同11/4を有効票としたアンケート調査結果）p.97 新規入居者1人あたりの紹介手数料」を参照した。有料老人ホームおよびサ高住は、シニアホームタイプ別単価の調査結果がある一方、グループホームの単価調査は存在しないため、保守的にサ高住と同単価と見做して算出した。

※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。

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、更に支援先を広げるため、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

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。

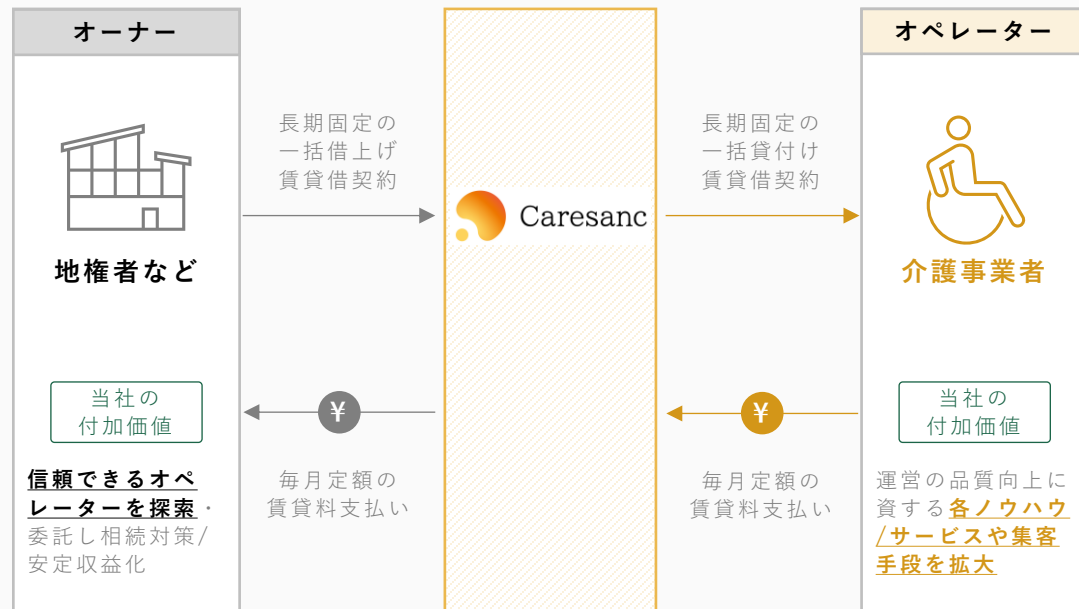
関係値のあるシニアホーム運営者のうち**約200社**でホームの新規開設需要を確認 → **供給側の事業を本格化**



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。

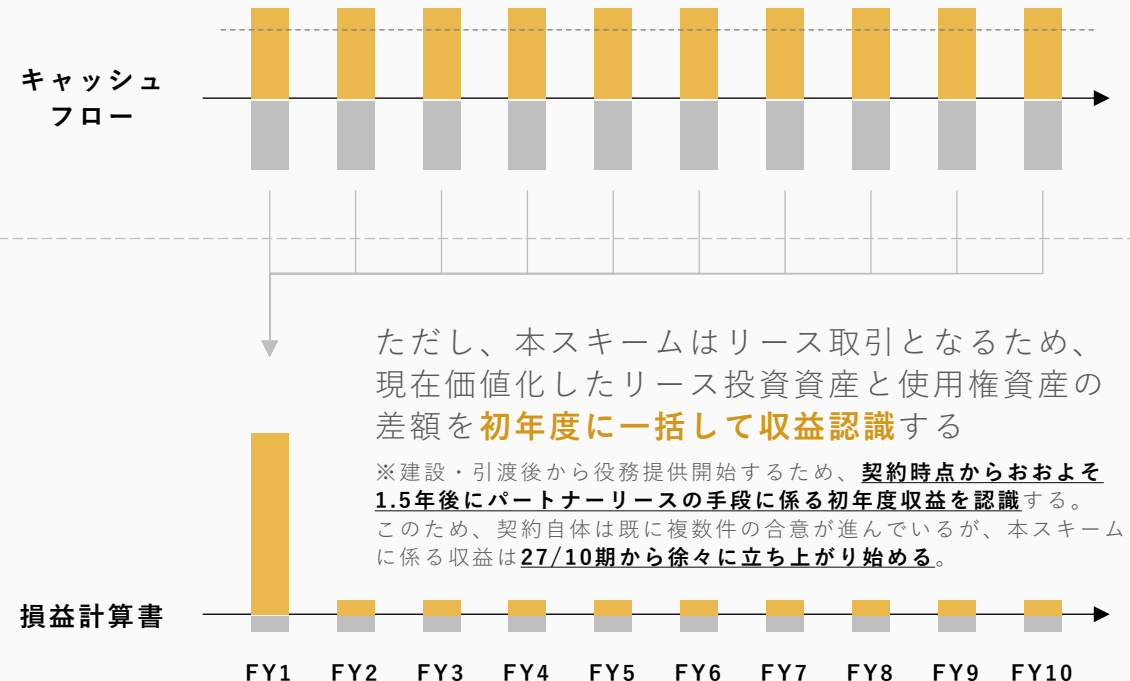
スキーム / 事業系統図

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する形式で、与信を提供する



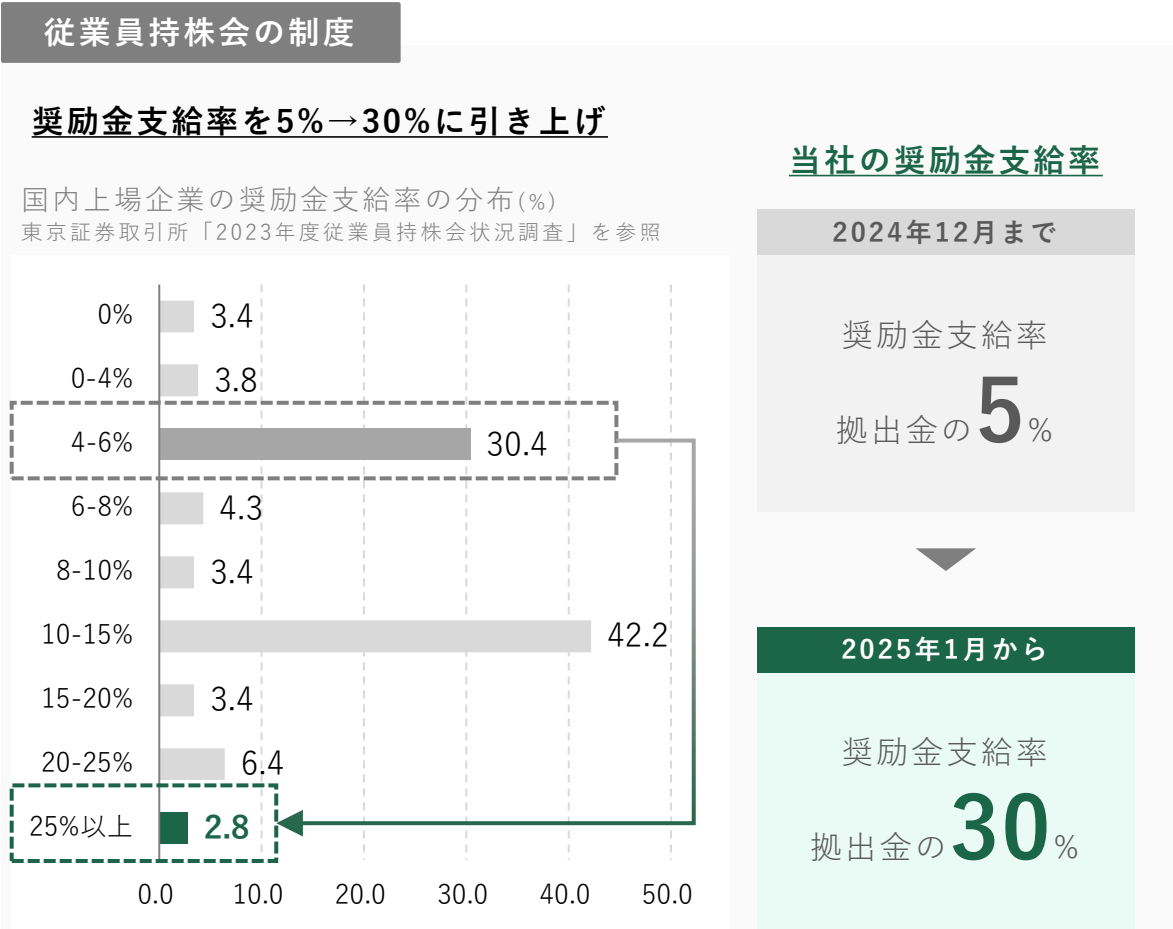
会計処理のイメージ

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

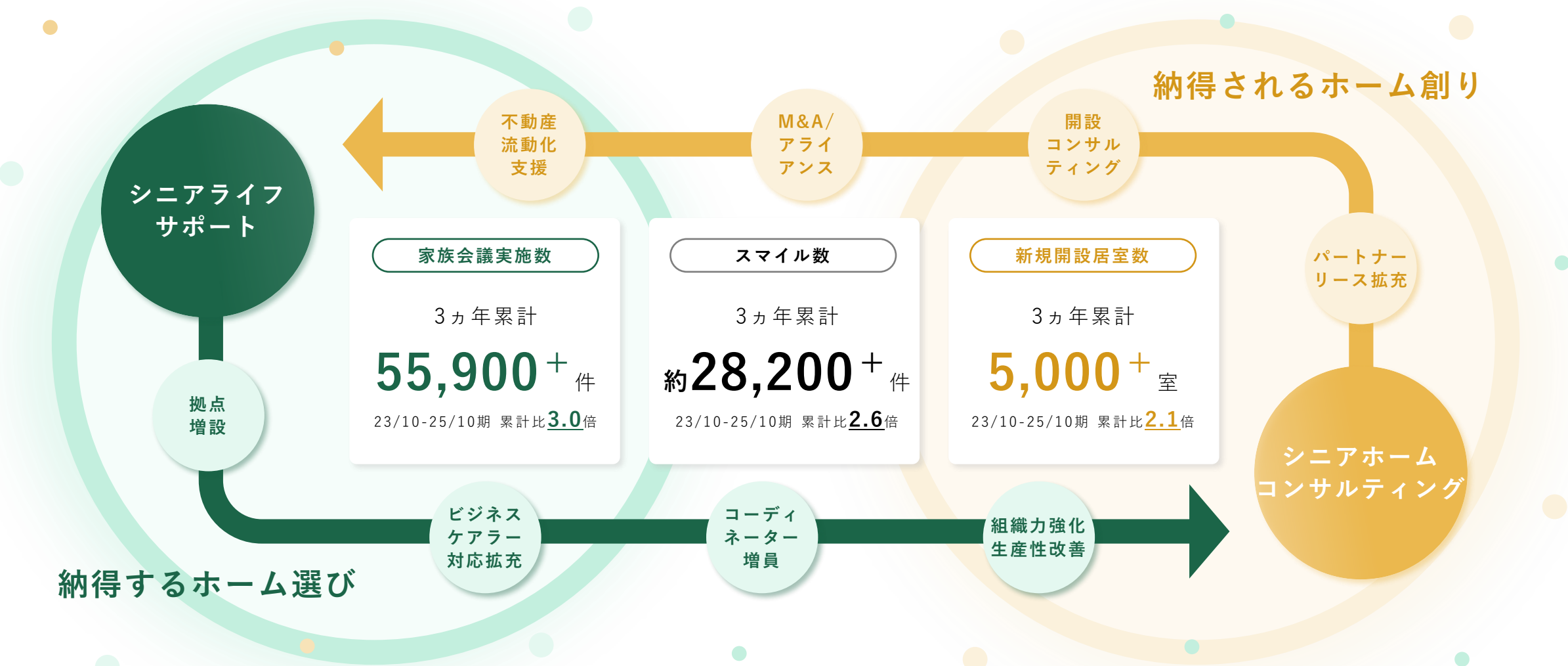


執行役員以上のメンバーには、中期経営計画の定量目標に連動した有償ストック・オプションを新たに付与する。
 また、従業員に対しては2025年1月より持株会の奨励金支給率を5%→30%に引き上げており、企業価値向上の意識を醸成している。

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日の適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

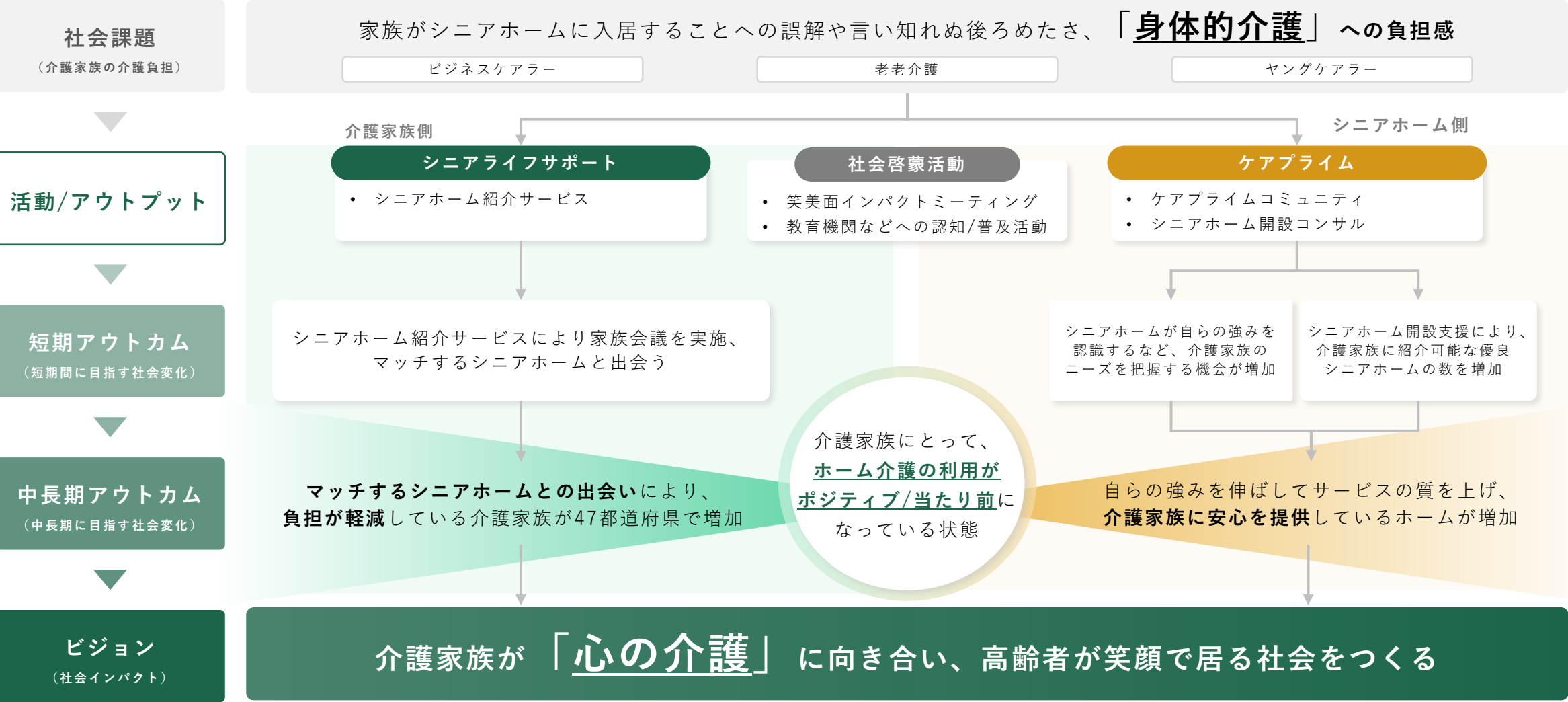


紹介サービスでホームの収益基盤を向上し、向上した収益力でもって再投資を促す、ポジティブ・サイクルの創出/拡張を目指す。
 納得するホーム選びとホーム作りで相乗的にポジティブ・スマイルを生み、業界基盤へと飛躍する第3段階に向け事業推進する。



04

インパクトを生み出す価値創造ストーリー



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步一步前進している。

家族会議

＝ 本人・ご家族が「これから、どう生きるか」を一緒に考える時間

MSW等より
紹介を受ける



入居先を
具体化する



被介護者・介護家族×コーディネーター

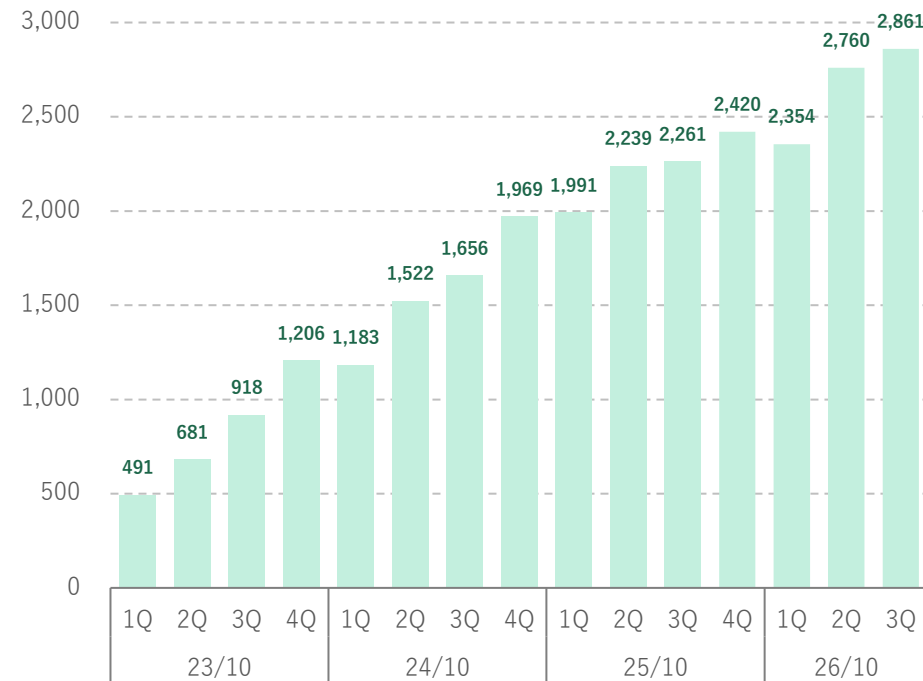
言えなかった本音、罪悪感、ぶつかり合いー

抱えていた介護の負担や不安から解放される時間でもあり、時に見えなくなっていた優しさや絆がもう一度繋がる場にもなります。

笑美面のコーディネーターが、丁寧な傾聴で“真の希望”を引き出すことで「最期まで、どう生きるか」を共に考え、最適な選択をサポートします。

重要KPI「家族会議実施数」の推移

(件/四半期)



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

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。

家族会議のインパクト創出

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からの紹介を得やすい

← 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

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。

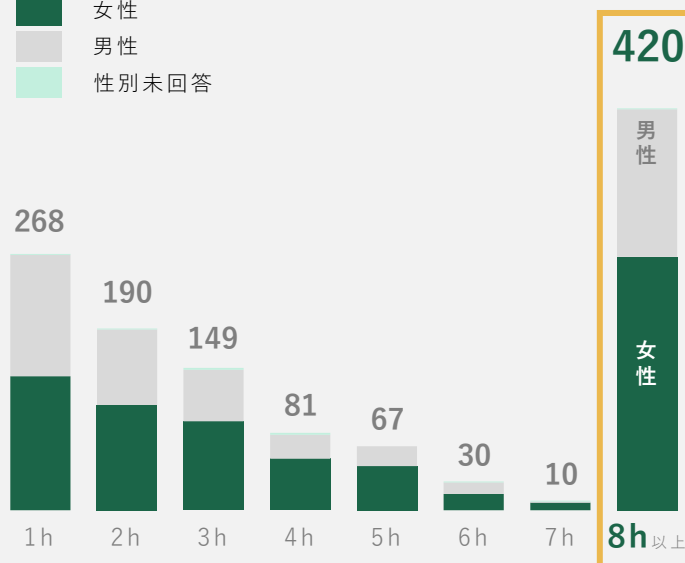
引き続き、SDGs5.4に係るインパクト創出に向け、事業の推進と成果指標としての社会インパクトの計測を継続する。

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。

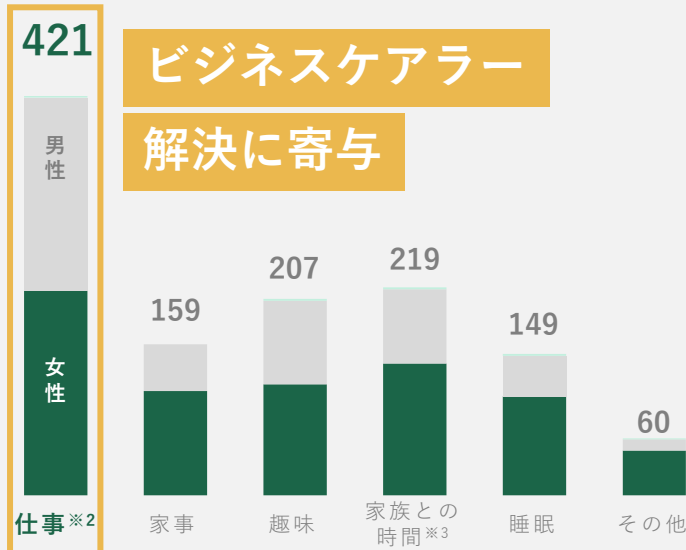
■ 女性
■ 男性
■ 性別未回答



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できた、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。



SDGs5.4のターゲット



公共のサービス、インフラ
およ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

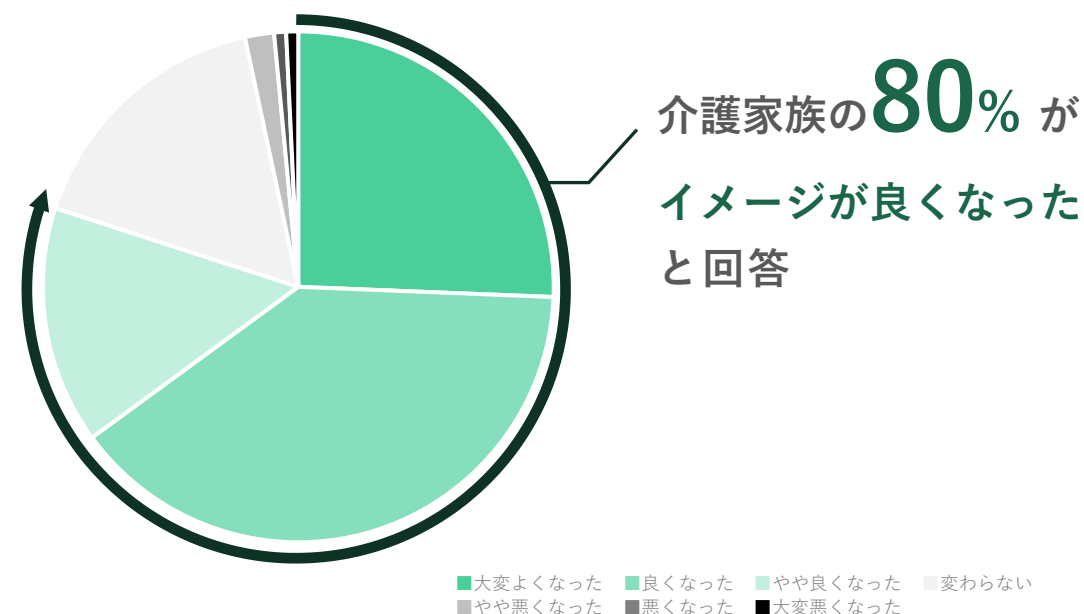
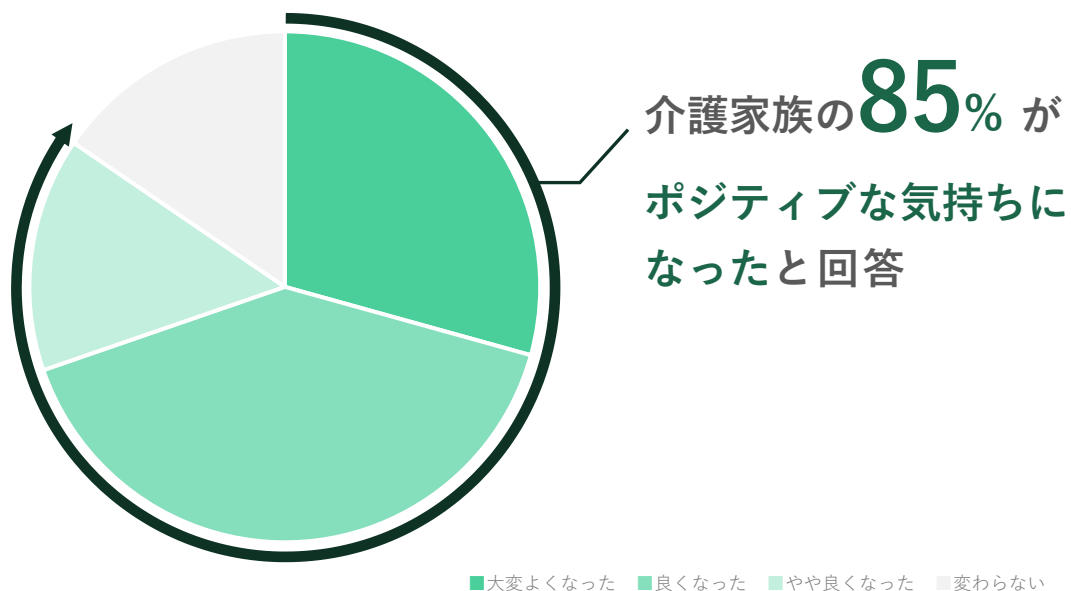
※1：当社調べ 2023年4月～2026年8月「入居後「心の介護」アンケート(入居後にキーパーソンに対してアンケートを実施 N=1848)」結果より、
介護に要する時間が減ったと回答したN= 1215の内訳を抜粋 ※2：アルバイト・パートを含む ※3：家事の時間を除く

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/当たり前な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。

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、心の介護に向き合っていますか？

心の介護に
向き合っていない

10%

心の介護に
向き合っている

90%

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/>

note



※1 集計対象/条件は前掲のアンケートと同様である。

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。

父親が入居したが、**家に一人でいた時よりも趣味の囲碁が出来る**方も入居しており、楽しく過ごしている。私も、宿泊を伴う勤務をしているため、**心配事が減り自分の時間が、取れる**ようになった

認知症でも身体は元気なので、暴れたり、次は何をするかわからない不安で、一緒にいるのが怖く夜も眠れなくなっていました
施設で見て頂くようになって、その**不安がなくなり夜も安心して眠れるよう**になりました

同居していた**母親の負担が無くなった**事と、
私自身が**仕事を休む機会がほぼ無くなった**

自分たちのことが後回しになっていましたが、
精神的にもゆとりができて、体調も良くなりました

明るく生き生きしている人が多く、イメージが変わりました。
私自身は施設を信頼して任せています。施設に入所してから、
他のご家族とも話をする事があり、それも力になっています

仕事を休んで対応することも減りました
夫婦喧嘩もなくなりました。感謝でいっぱいです

施設に入るといふ、親にとっては家族から見放された感が満載で
家族としては罪悪感にかられた時期もありましたが、
その人らしく生きる為には人の手を借りてもいいと思いました。
施設の見守りのお陰で、夜眠れるようになりました

歩けない父の介護で母まで歩けなくなっていました。父が施設に入居して、
二人ともに歩けるようになり、父は糖尿病も治って、
本当に施設に入居して良かったです

自宅に居る事が本人の希望であっても、
それは必ずしも最適ではない事がわかりました。**3度の食事、入浴、
絶えず人の目が届く安心感で本人が朗らか**になりました

本人に付きっきりの介護でしたが、入居によって、ゆっくりと
自分のペースで家事や孫たちの世話ができるようになりました

「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。

「リハビリができる施設を探してください。父との同居のために家を設計したのに、このままでは帰れなくなるかもしれません。父も孫たちとの暮らしを楽しみにしていたんです。」

お父様と娘様たちは、3世代でこれから一緒に暮らそうと、自宅のバリアフリーリノベーションに着手。お父様も、孫と過ごせる日を心待ちにされていました。そんな矢先、脱水による転倒で緊急入院し、要介護3に。娘様より「リハビリができる施設を紹介してほしい」と、病院のMSW経由で笑美面コーディネーターへ施設探しのご相談が入りました。

選択肢は豊富でしたが、必要なのは“リハビリがあるホーム”ではなく“在宅復帰までたどり着けるホーム”。対面相談「家族会議」で、娘様にお父様の人となりを伺うなかで、長年事業を営み、指示を好まずマイペースを貫いてきた方だとわかりました。“継続できないと意味がない”。コーディネーターは、一般的な訓練型ではなく、暮らしの動作そのものが回復につながる“生活リハビリ”に力を入れるホームを「1年で在宅復帰」という目標とともにご提案しました。

入居1年、娘様より「父は自宅で元気にしています」と、目標通り自宅の完成に合わせて在宅復帰を果たされました。

——その方らしさに寄り添うことが、望む暮らしへの近道になる。「もう一度、家族と暮らしたい」という願いを支えた「心の介護」入居エピソードです。



「家族や孫と暮らしたい」 "生活リハビリ"が叶えた お父様の1年後在宅復帰



note

検索

えみめんnote

https://note.com/emimen_impact/n/nfe73849e25f1

シニアホームとの強固なネットワークを活かし、事業者間や医療機関との連携を促進。介護家族が安心して“心の介護”に向き合える社会の実現に向け、住まいの選択肢拡大と良質なシニアホーム供給基盤の強化を推進している。

シニアホームとの強固な連携基盤を活かし、良質な住まいの供給拡大を牽引

関西の運営事業者、約400人が集い情報交流

7/23「笑美面 インパクトミーティング関西'26」開催



出展企業と運営事業者が活発に情報交換

当日は、医師（笑美面の研修などを支援）によるACPや、フィジカルAIをテーマにした基調講演。アワード表彰、個別相談会、交流会などを実施。シニアホームサービスの質向上と業界連携を促進しました。

詳細はこちら

<https://emimen.co.jp/press-release/post-20260730/>



「HIVだから入居を受け入れない」をなくす

8/28「大阪市立総合医療センター×運営事業者」勉強会



◀感染症内科部長
医師・医学博士
白野倫徳さん、
MSW 瀧浦その子
さんによる講演

大阪市立総合医療センターと連携し、高齢化するHIV陽性者の退院支援課題をテーマとしたセミナーを開催。受け入れ先不足による退院調整の長期化という社会課題に対し、笑美面が医療機関とシニアホーム事業者の連携機会を創出。正しい知識の普及と受け入れ体制の向上を通じて、高齢者の住まいの選択肢拡大と良質なシニアホーム供給基盤の強化を推進します。

詳細はこちら

<https://emimen.co.jp/news/post-20260904/>



神奈川県SDGsプログラムに参画し、若者や異業種企業との共創を推進。若者や異業種企業との共創を通じて、高齢者・介護家族を支える新たな事業機会の探索を実施している。

「笑美面 ケアラー心の介護室」、企業規模を問わず ビジネスケアラー支援の導入拡大を推進

主な導入企業（2026年9月1日時点）



「介護による経済損失」を可視化するレポート提供開始



イメージ

介護影響は企業経営上の重要課題である一方、実態が把握されにくく経営判断につながりにくい側面があります。本レポートは、介護に伴う経営リスクを経済損失額で可視化し支援します。

詳細はこちら

<https://emimen.co.jp/press-release/post-20260701/>



神奈川県SDGsプログラムに参画 若者・企業との共創を通じた社会課題解決と事業創出

神奈川県SDGsプログラムに参画し、若者や異業種企業との共創を推進。介護を将来の社会課題として早期から認識する機会を創出し、ヤングケアラーや介護離職の予防に取り組むとともに、高齢者・介護家族を支える新たなサービス創出を目指しています。



笑美面、令和8年度「かながわ SDGs ACTION!」に参画
<https://emimen.co.jp/press-release/post-20260723/>



「かながわSDGsパートナー2026」事業創出プログラムに参画
<https://emimen.co.jp/press-release/post-20260820/>

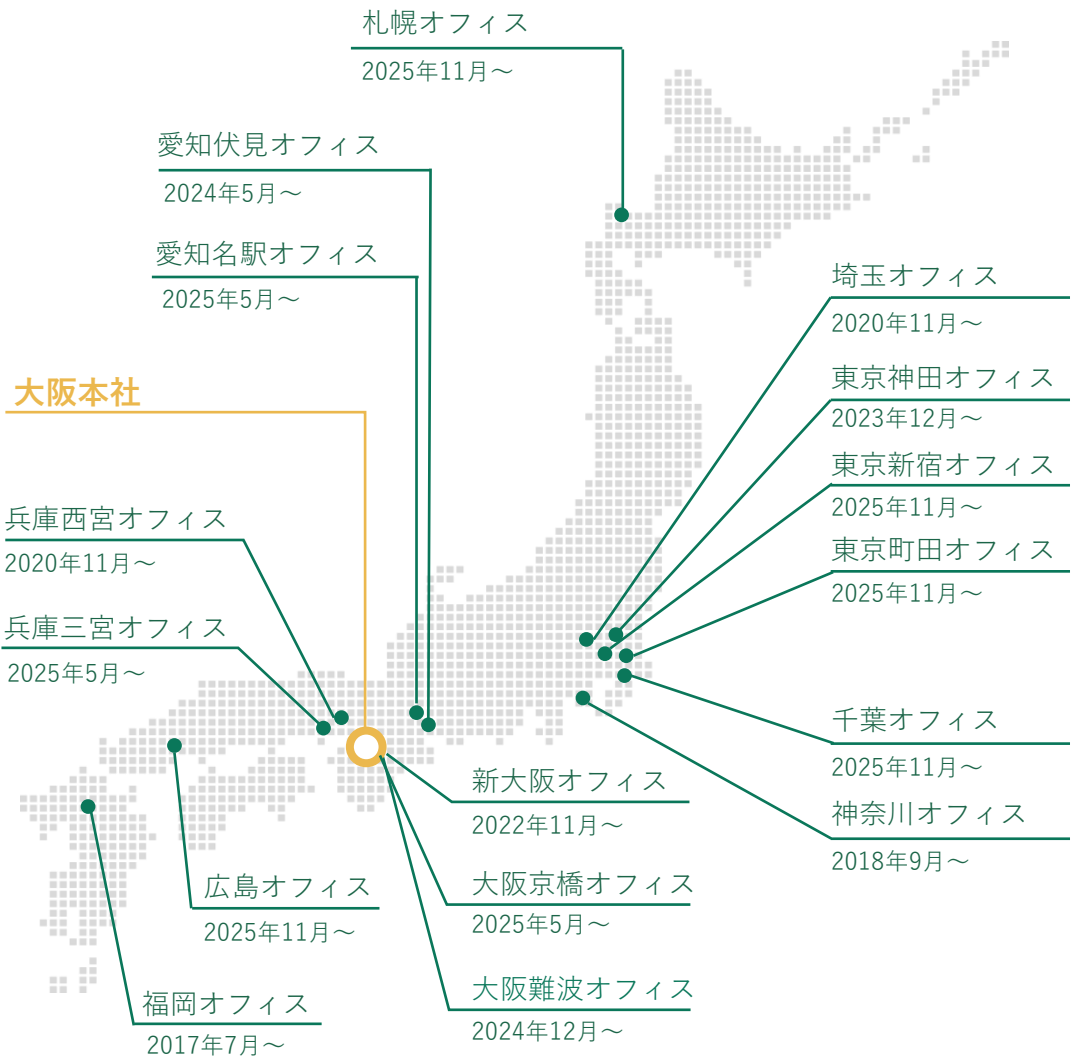


05

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
設立	2010年9月
従業員数（連結）	257名（2026年9月1日現在）
資本金	52,580,150円（2026年7月31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 シニアホームコンサルティング事業
認可・認定	情報セキュリティマネジメントシステム （JIS Q 27001:2023 および ISO/IEC 27001:2022） * 笑美面本社のみ
グループ会社	株式会社ケアサンク（100%子会社） ケアミックス株式会社（100%子会社） 株式会社Funtoco（20%出資・持分法適用会社）

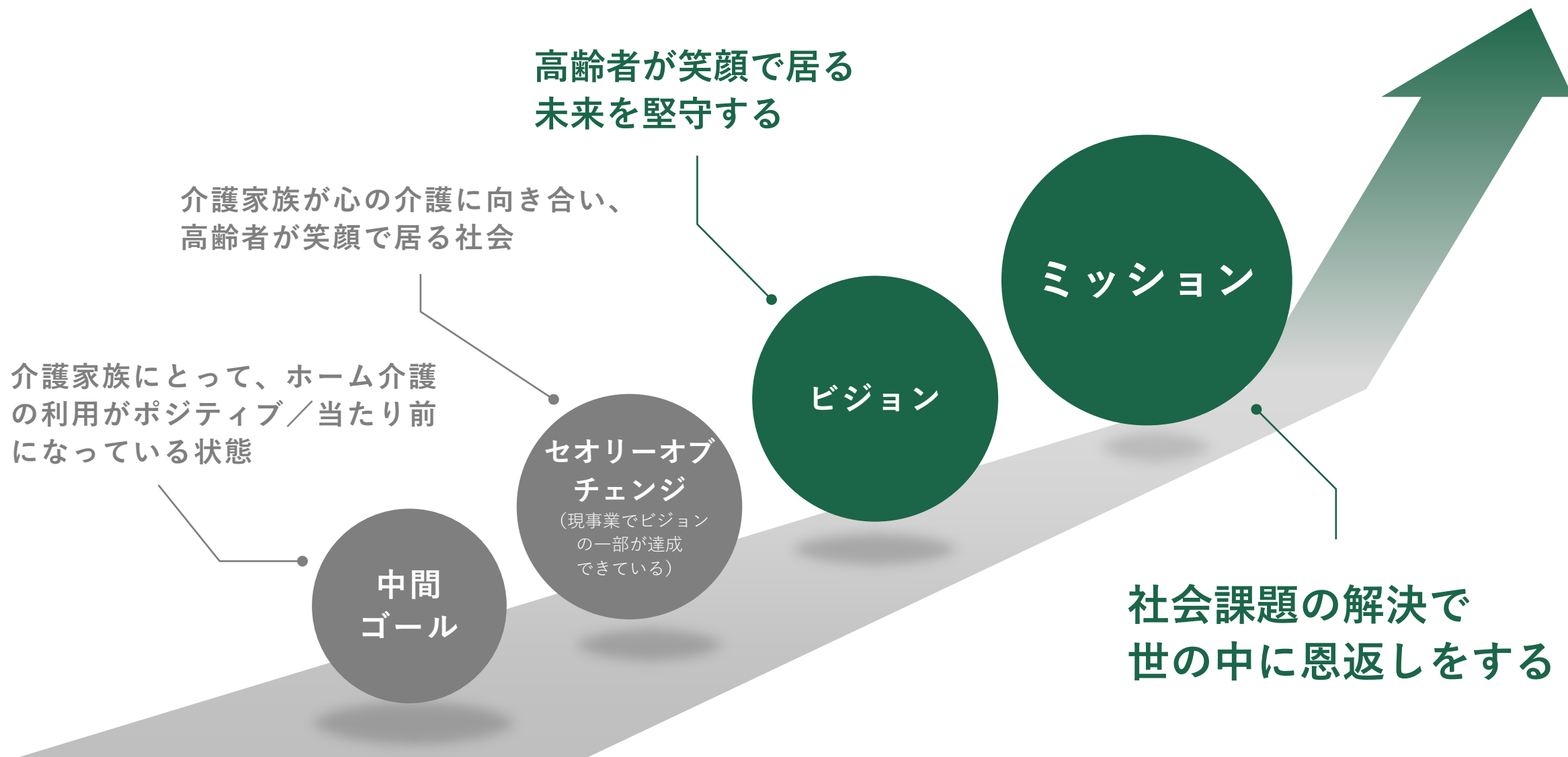


- 2012 1月 株式会社笑美面へ社名変更
シニアライフサポート事業開始
- 2015 9月 「大阪市トップランナー育成事業プロジェクト」 認定
- 2019 5月 アクサ生命保険株式会社と介護の分野における業務提携
- 6月 大阪信用金庫と「職員ならびにそのご家族介護支援サービス」
において業務提携
- 7月 住友生命保険相互会社と介護の分野における業務提携
- 10月 住友生命保険相互会社とアクサ生命保険株式会社が
共同開発した新サービス
「ウェルエイジングサポートあすのえがお」 参画

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
- 9月 シニアホーム新規開設コンサルティング等を手掛ける
「株式会社ケアサンク」 設立（100%子会社）
- 2025 7月 株式会社 Funtoco との資本業務提携および株式の取得
（持分法適用会社化）
- 2026 3月 「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」 認定
- 4月 企業・従業員の”仕事と介護の両立”を支える
「笑美面 ケアラー心の介護室」 リリース
- 6月 ケアミックス株式会社の株式の取得（100%子会社）



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** シニアホームに対する誤解や諦めなどにより、介護家族までもが共倒れ状態に →

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 ※1

(2030年予測)



経済損失

2030年には約9.1兆円になる見込み

※1：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。

65歳以上が同居介護

老老介護

約200万人 ※2

(2023年想定)



共倒れリスク

介護者の体力的・精神的負担が大きい

※2：65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、同居介護率および同居介護内に占める当該割合（厚生労働省「国民生活基礎調査の概況」（令和4年））を乗じ試算。

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 ※3



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

※3：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研究報告書」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
要介護者およびその家族の
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

市場規模 | 1,000億円を超えるマーケットポテンシャル



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。

足元の事業規模はマーケットポテンシャルに対して僅かで、事業・組織拡大により更なる収益拡大を推し進める。

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 [*]
在居者数の入れ替わり数 ^{*4}	千人	480 [*]	225 [*]	174 [*]	82 [*]
在居者数 ^{*2}	千人	1,065 [*]	591	260 [*]	214
入れ替わり率 ^{*3}	%	45.1 [*]	38.0	67.0	38.0 [*]
在居者数の純増数 ^{*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：以下注釈に特記のない統計データは、全て2024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または推計値の総和、または加重平均値である。

※2：在居者数の内、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「高齢者向け住まいおよ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：在居者数の入れ替わり数は、上述した手法により取得または推計した「在居者数」に「入れ替わり率」を乗算して算出している。

※5：在居者数の純増数は、本市市場規模の推計時点（2024年10月）を起点に、過去3ヵ年の年間平均の在居者数の純増減数を参照している。過去データの取得方法は、上述の在居者数の取得また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居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。

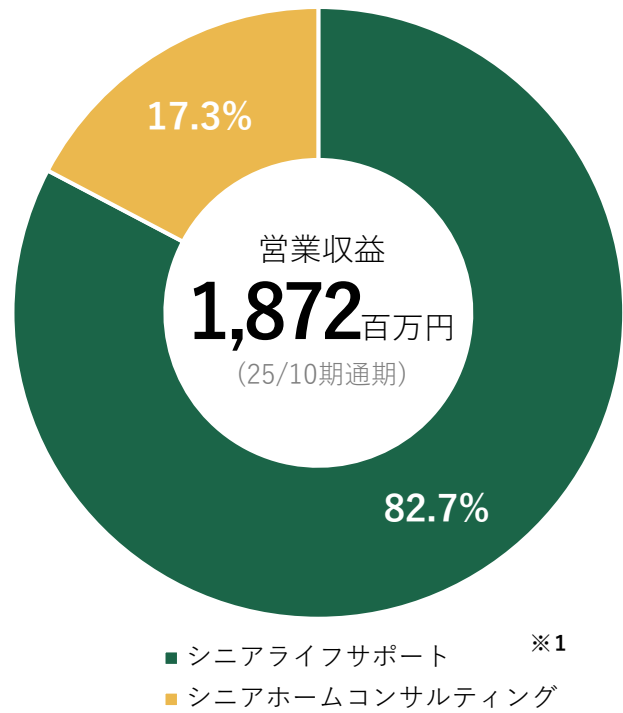
05-3

課題に対する解決手段（ビジネスモデル）

ビジネスモデル

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

営業収益構成比（25/10期通期）



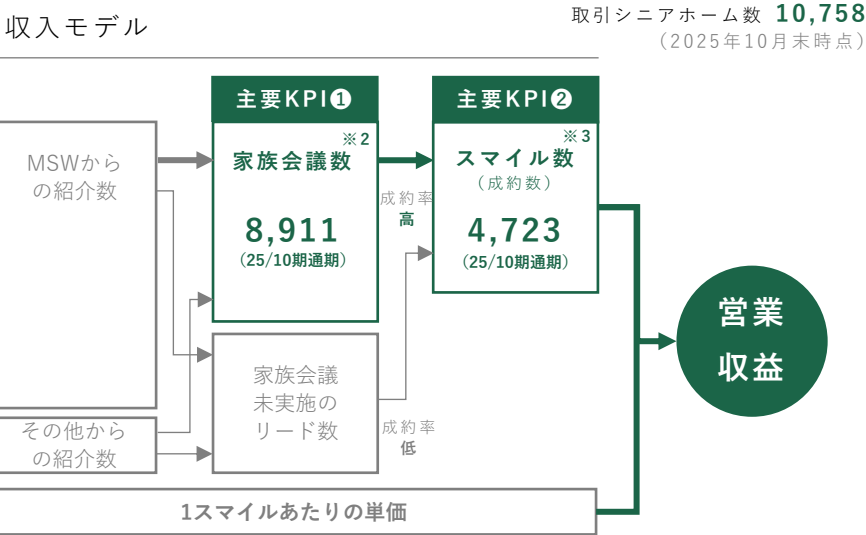
※1：2025年10月期より2セグメントへ開示変更に伴い記載も変更。
※2：家族会議数には、その他からの紹介によるものを含む。
※3：スマイル数には、家族会議を実施していないものを含む。

シニアライフサポート

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

シニアホームコンサルティング

- ①シニアホーム開設コンサルティング ②シニアホーム不動産流動化コンサルティング ③パートナーリース
- シニアホームの運営事業者や土地オーナー、デベロッパーのマッチングや企画コンサルティング、パートナーリースによる与信提供

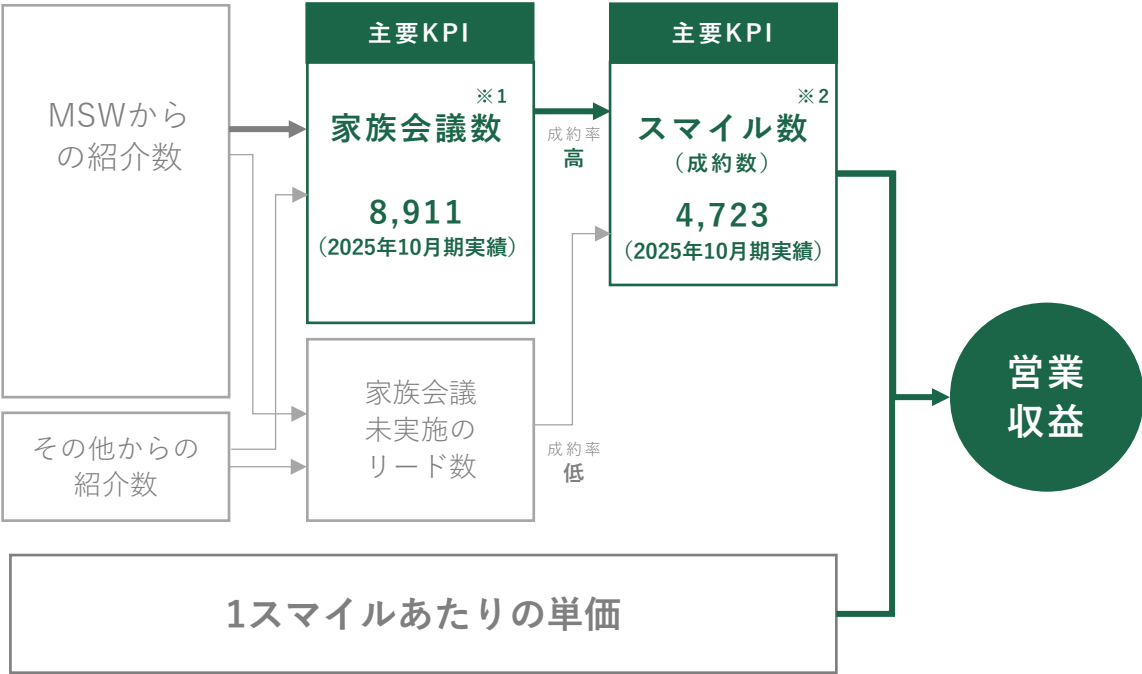


シニアライフサポートはスマイル数を基準にした成功報酬型である。ケアプライムはコンサルティングや販促支援内容に応じた報酬体系を採用している。シニアホーム開設コンサルティング等も、同様にコンサルティング等にかかる報酬体系である。



シニアライフサポート

取引シニアホーム数 **10,758**
(2025年10月末時点)



※1：家族会議数には、その他からの紹介によるものを含む。
※2：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/シニアホームコンサルティング



「ケアプライムコミュニティサイト」の運営

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



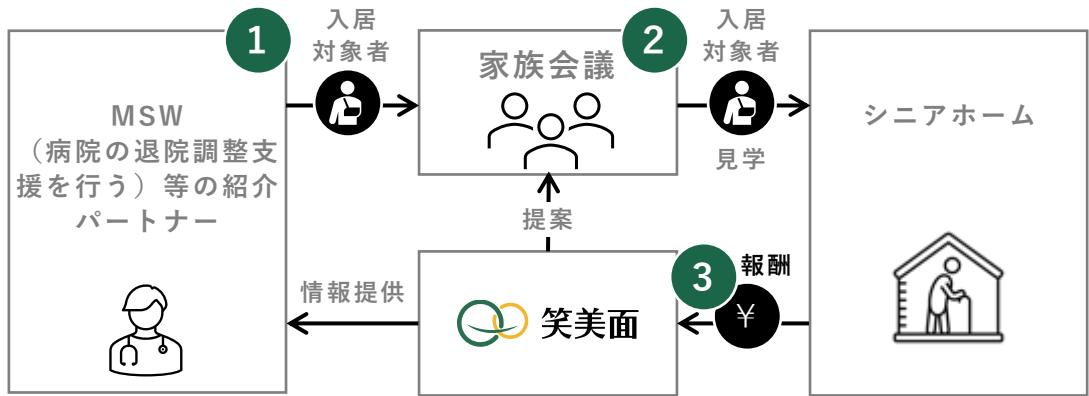
シニアホーム開設コンサルティング等

良質なシニアホームの企画・運営に資する各種コンサルティングサービス（物件情報/市場調査/集客戦略立案/事業者選定/収支スキーム検討等）を運営事業者・不動産オーナーの双方に提供することで報酬を得る。

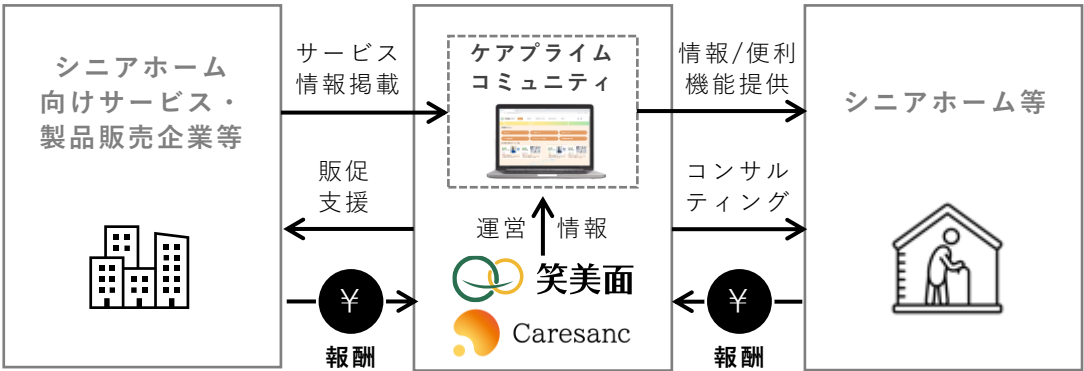
営業
収益

シニアライフサポート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。

ケアプライムはケアプライムコミュニティの運営や企画コンサルティング等で収益を得る。

 シニアライフサポート

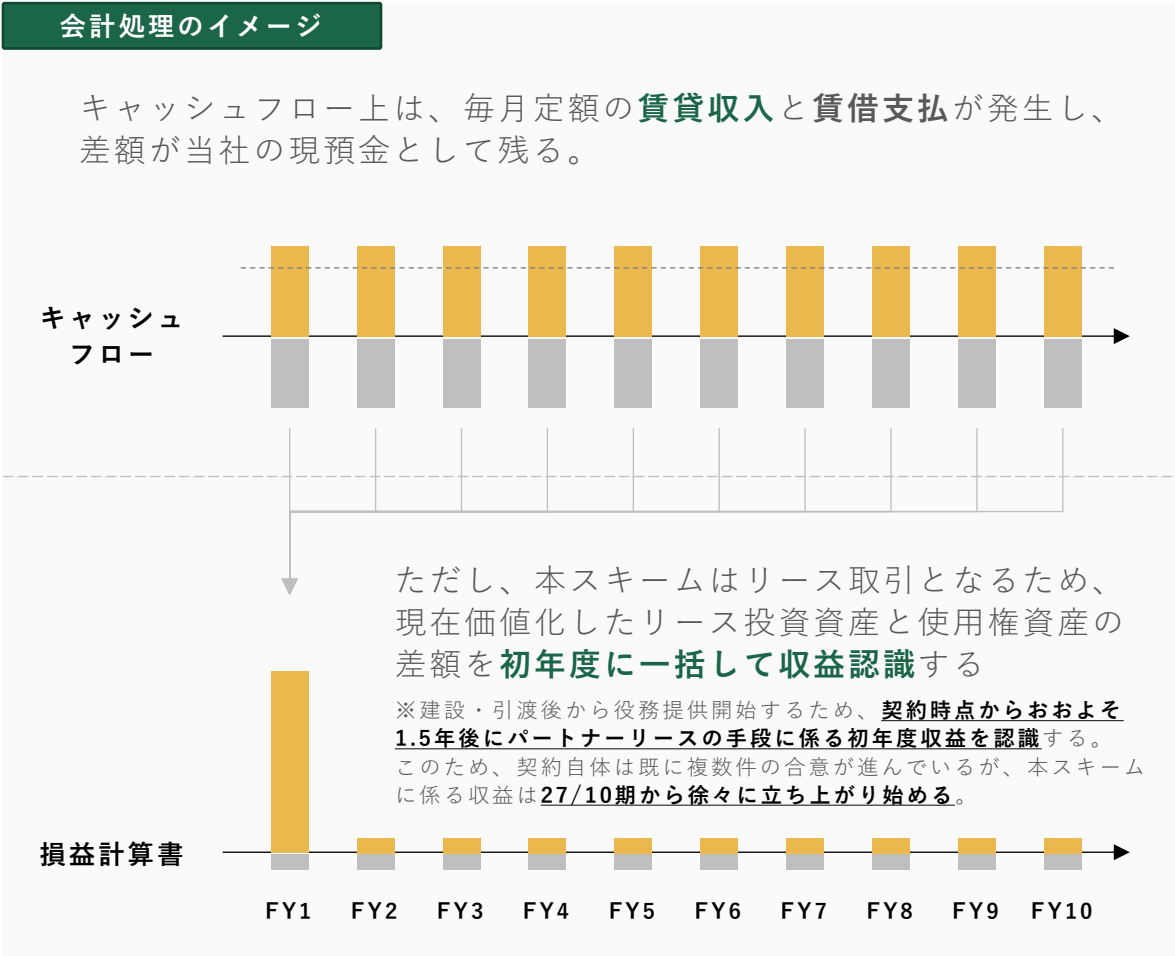
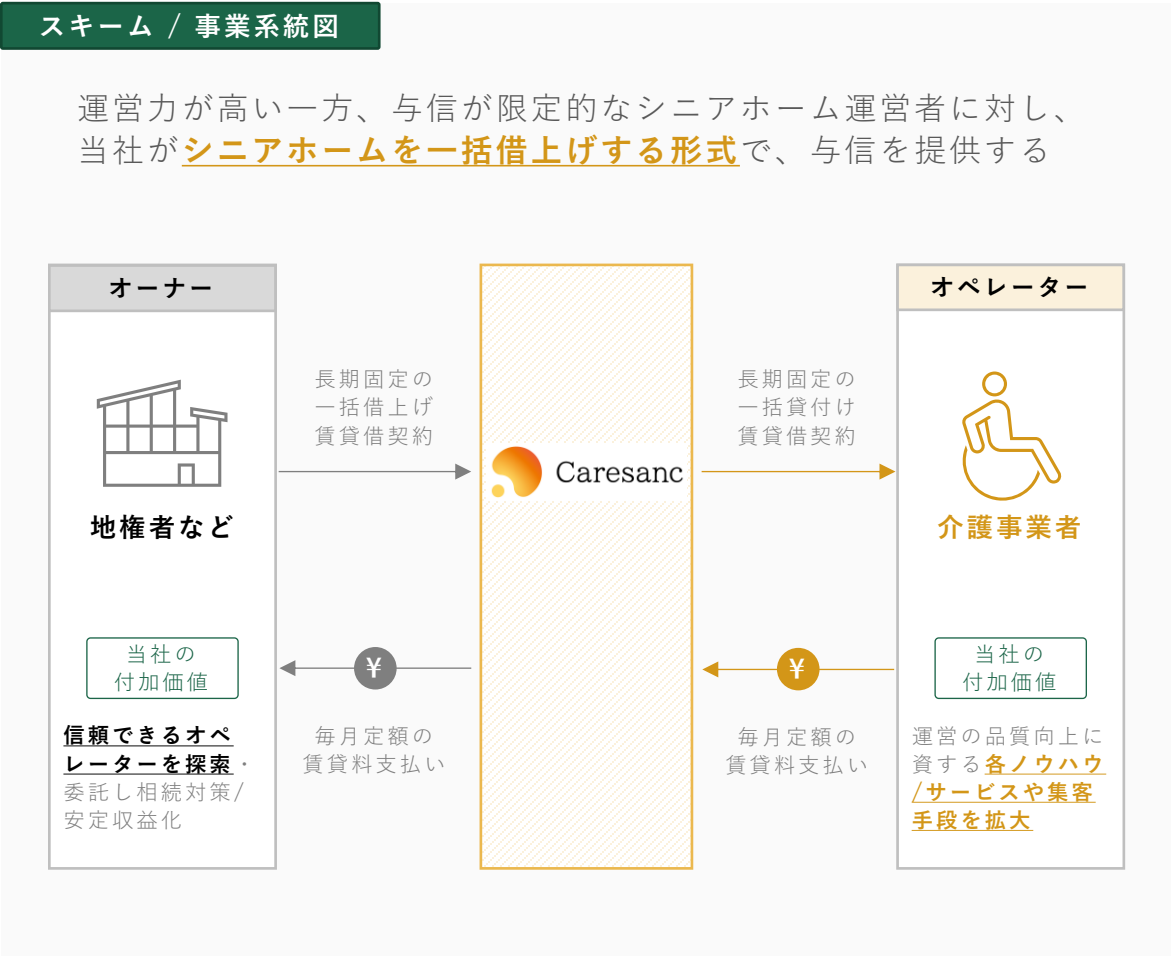
- 1 MSW（病院の退院支援調整を行う）等の紹介パートナーと役割分担し協業する
- 2 入居検討者および介護家族との家族会議を実施し、今後の最適な生活を考える
- 3 入居の成果報酬としてシニアホームから収益を得る

 ケアプライム

コンサルティング内容例

- シニアホーム運営力向上に資する情報の提供等
- ホーム運営者・オーナー双方への企画コンサルティング

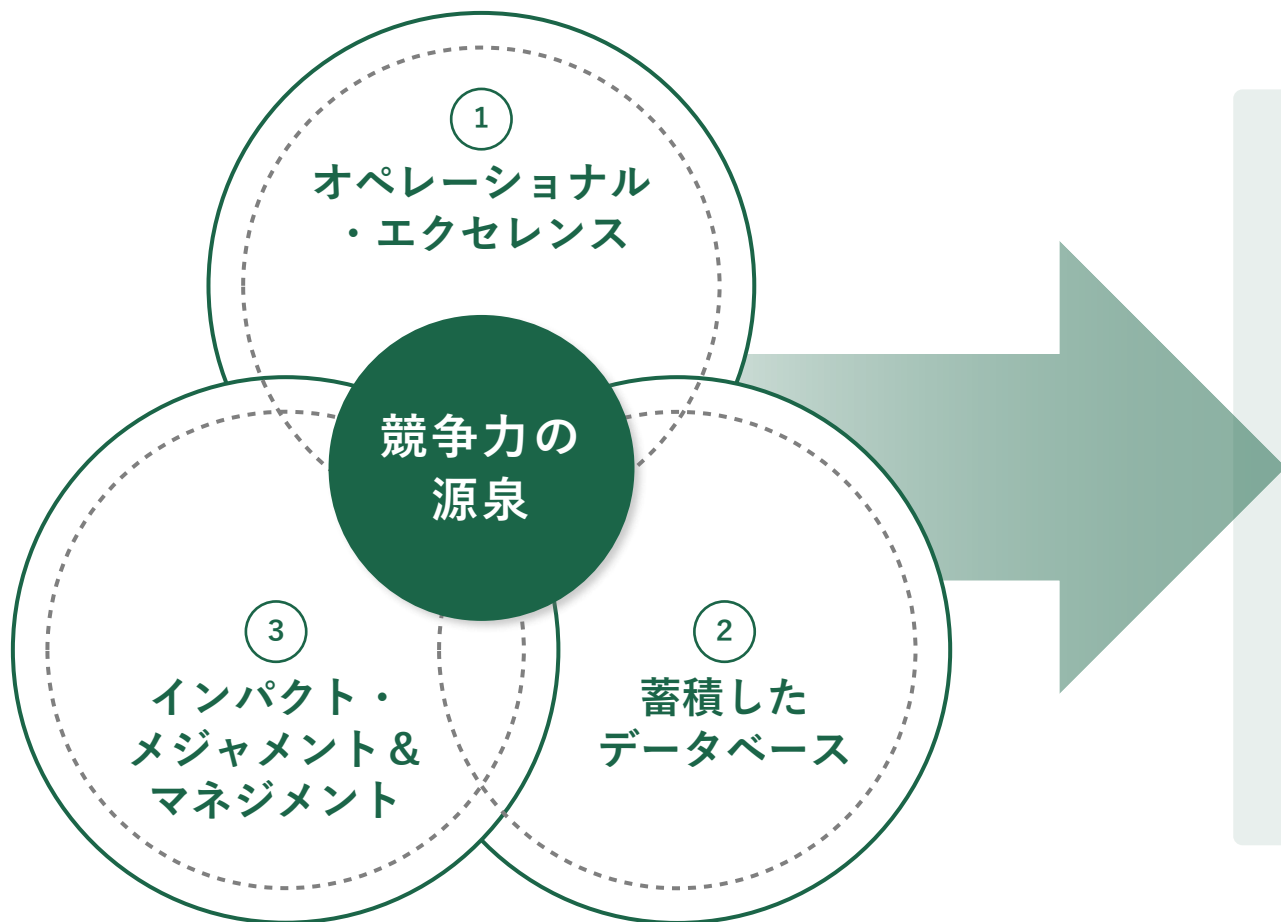
運営力が高い一方で与信が限定的なシニアホーム運営者に、当社がシニアホームを一括借上げる形式で与信を提供するスキーム「パートナーリース」を開発した。リース(金融)取引処理するため、入金を伴わない収益が先行計上される点に留意されたい。



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

①オペレーショナル・エクセレンス、②蓄積したデータベース、③インパクト・メジャメント&マネジメントを競争力の源泉に、退院支援のキーパーソンであるMSWや入居先のホーム運営者との広範な繋がり、介護家族に寄り添うノウハウといった競争優位性を確立した。



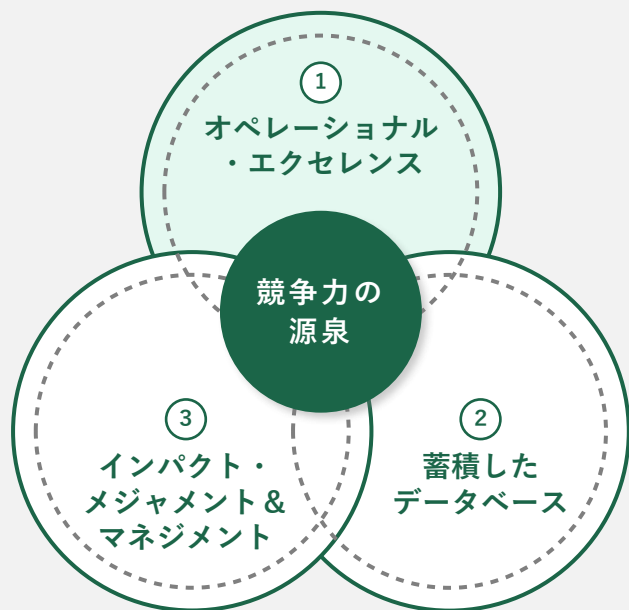
競争優位性

トップランナーとして築いた

- ・ MSWとの信頼醸成
- ・ 広範なホーム運営者との繋がり
- ・ 介護家族に寄り添うノウハウ

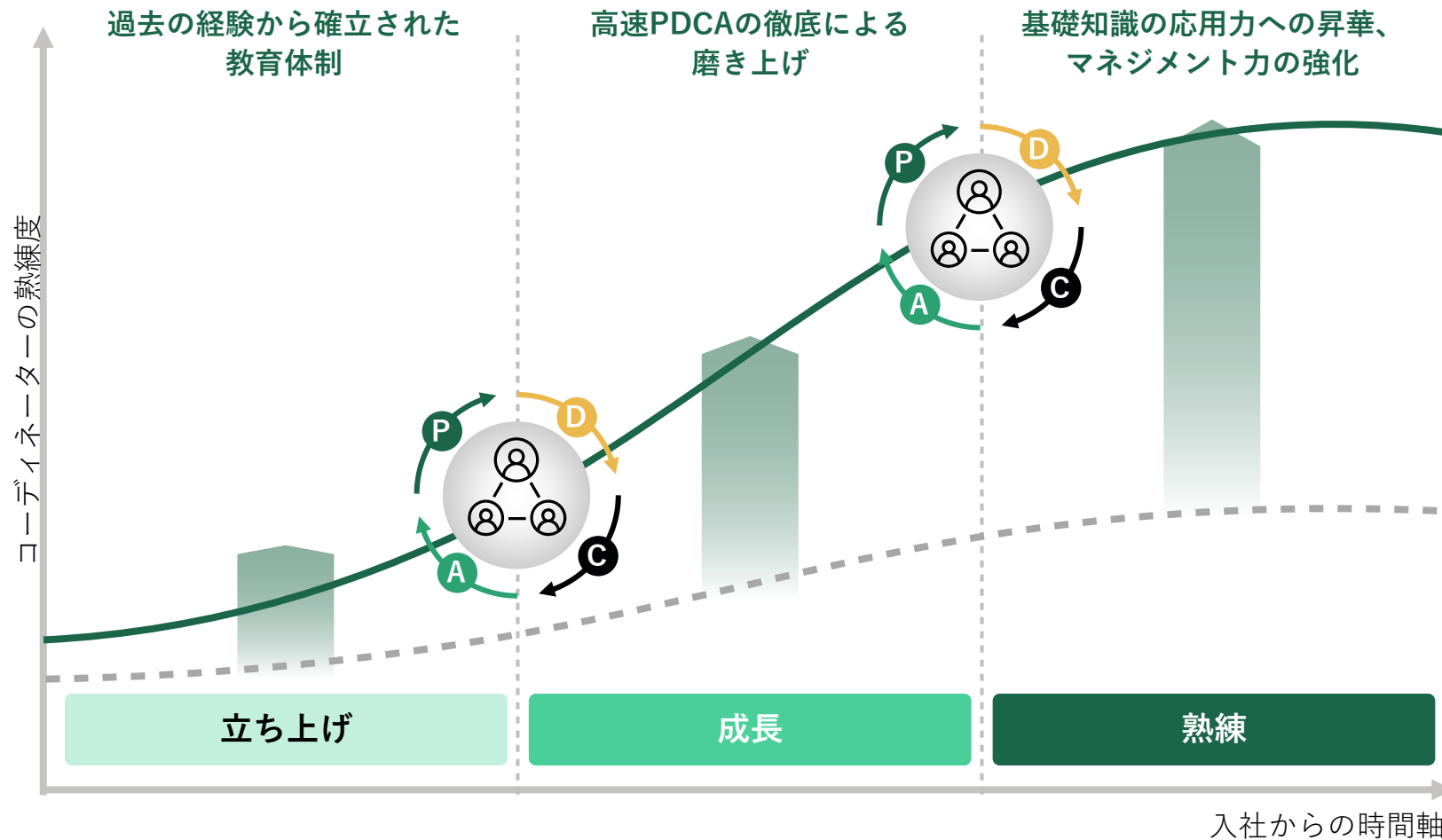
オペレーショナル・エクセレンスを浸透

「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。**



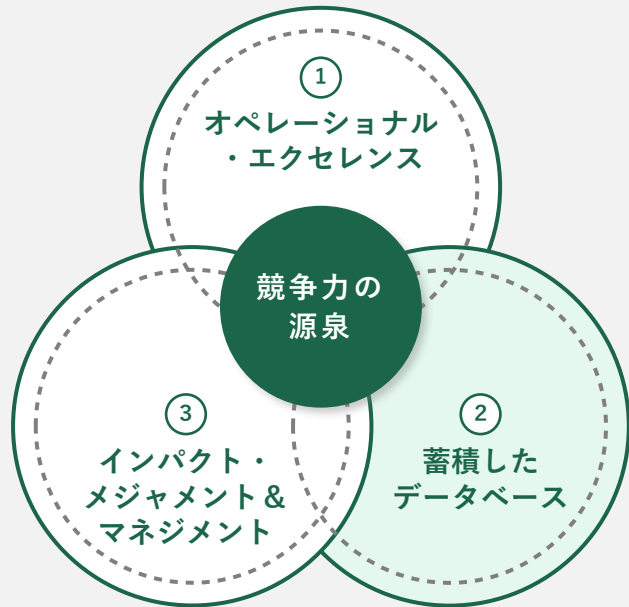
Sales EnablementのPDCAサイクル

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

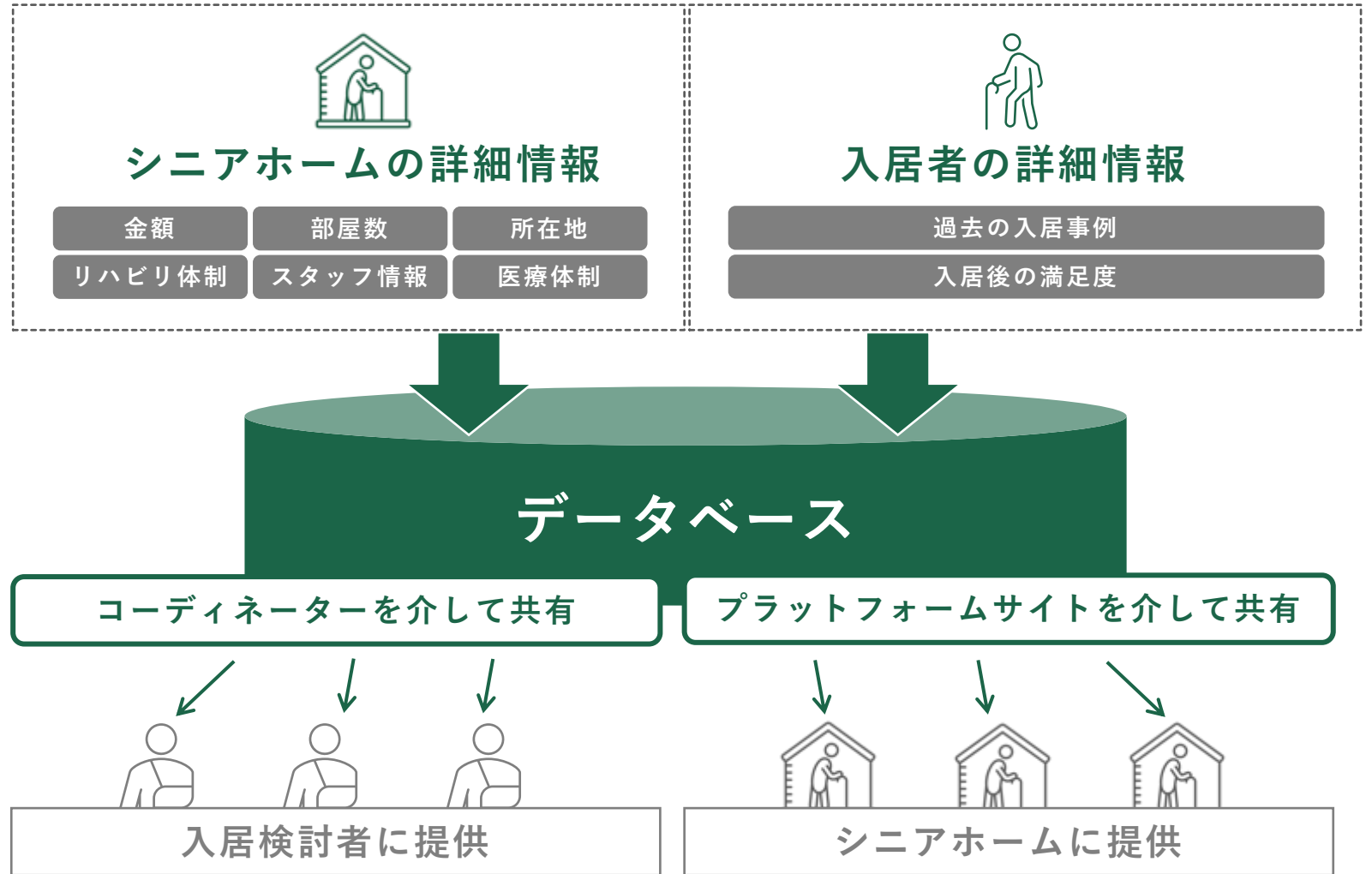


蓄積したデータベース

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。

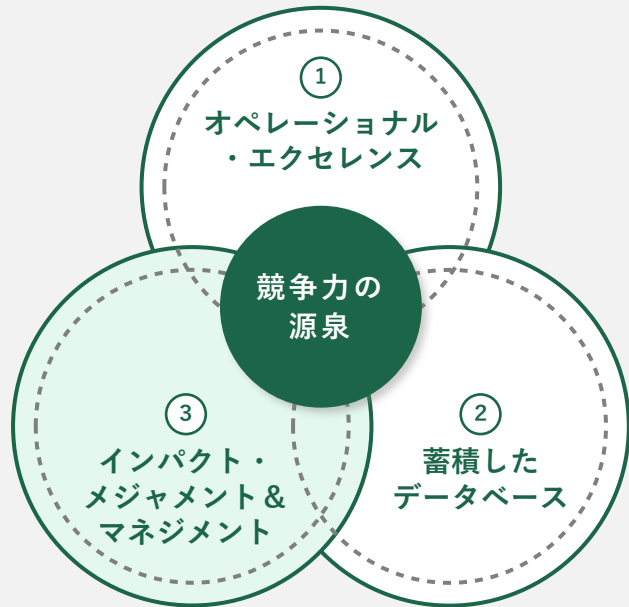


シニアライフサポート事業を通して得られる情報



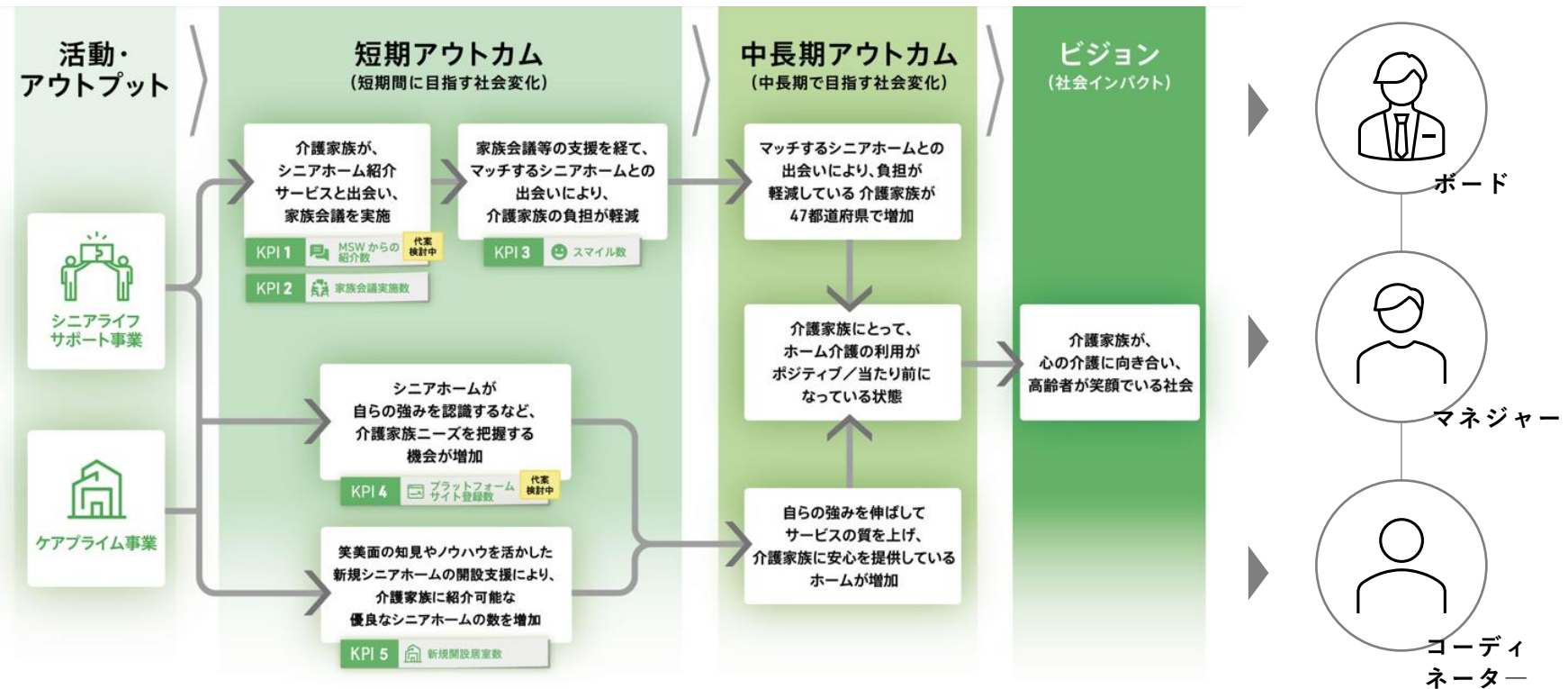
インパクトメジャメント & マネジメント

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。営業収益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ます。**



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**、
ボードメンバーから1コーディネーターまで、理念が浸透した状況を形作っている



05-5 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、10,758のシニアホームと提携(2025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中心となりますが、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り組み、SDGsの取り組みなどを踏まえ、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・社会などの情勢およ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および嗜好の変化、他社との競合、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