



2023年12月21日

各 位

会社名 株 式 会 社 笑 美 面
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 榎 並 将 志
(コード番号：9237 東証グロース市場)
問合せ先 取 締 役 C F O 西 田 明 美
(TEL. 06-6459-0777)

2023年10月期 通期決算説明会書き起こしおよび動画公開のお知らせ

当社は、2023年12月14日（木）に開催しましたアナリスト・機関投資家さま向け2023年10月期 通期決算説明会書き起こしおよび動画公開したことをお知らせいたします。

詳細につきましては、下記および添付の資料をご参照ください。

2023年10月期 通期決算説明動画については下記をご確認ください。

URL：<https://www.youtube.com/watch?v=yjg2wR2bdac>

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

2023年10月期 通期決算説明の書き起こしについては次頁以降をご確認ください。



株式会社笑笑面

2023年10月期 通期決算説明会

2023年12月14日

イベント概要

[企業名]	株式会社笑笑面
[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]	2023 年 10 月期 通期決算説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 12 月 14 日
[ページ数]	22
[時間]	18:00 – 18:30 (合計：30 分、登壇：17 分、質疑応答：13 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1 名 代表取締役社長 榎並 将志 (以下、榎並)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：大変長らくお待たせいたしました。ただいまより、株式会社笑美面、2023年10月期通期決算説明会を始めさせていただきます。

本日は、2023年10月期通期決算概要を代表取締役社長の榎並将志よりご説明いたします。その後、皆様のご質問をお受けいたします。Zoom ウェビナーからのご質問については、Q&A 欄に質問内容をご記入ください。投稿されたご質問の中から、運営側で選択してご回答いたします。なおウェビナーご登録時に入力されたお名前でご質問が投稿されますが、匿名での投稿も可能です。

それでは、榎並社長お願いいたします。

榎並：はい。本日はご視聴いただきありがとうございます。あらためまして、株式会社笑美面、代表取締役の榎並でございます。よろしくお願い申し上げます。

当社は、今年10月26日に東証グロース市場に上場し、今回初めて決算説明会を開催させていただきます。冒頭に私から、事業にかける想いや信念をお話しさせていただきます。

私たち笑美面は、働く人それぞれが自身の人生の貴重な時間を使うに値する事業を行うと決めて、MISSION、VISION を制定しております。現在の笑美面が VISION としてフォーカスしている問題・領域がシニアホームにまつわることです。一般の方々のシニアホーム探しの誤解を解き、シニアホームをより良いレベルに導く事業が、笑美面の VISION への道と考えております。その社会的インパクトと財務的インパクトを可視化して、達成を目指していくものです。

今回の前期決算発表と今期事業計画の発表は、まさにこの可視化の報告です。投資家の皆様からは、当社は新しい領域の銘柄と認定されているとお聞きしており、当社のこの介護という成長産業の中での新しいサービスはどんな構造になっているか、どれだけの成長可能性を秘めているのかお伝えしたく思っております。当社の今後を、ぜひ見極めていただきたいと思っております。よろしくお願い申し上げます。

それでは本日は、サマリー、23年10月期の四半期業績、同じく通期実績、24年10月期の通期計画と前提条件および経営戦略に関して、順にお話しいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当社が解決する社会課題 | 介護家族の介護負担状況



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** 65歳以上が同居介護 **老老介護** 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**318万人**※2
(2030年予測)

約**200万人**※3
(2023年想定)

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、自宅介護を受ける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おける自費割合（厚生労働省「国民生活調査」（令和4年））を乗じ計算。

※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、三原FPJ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」における世帯を有している家族がいる率を乗じ計算。

エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd. 5

介護家族の介護負担状況のページです。

私たちは、家族は過度な介護負担を抱えずに、心の介護に専念いただくことが、本人、家族にとっても良い結果に繋がることが多いと知っております。しかし、現在の状況ですと、ビジネスケアラーが約318万人、これは2030年度の段階で経済損失が9.1兆円になる見込みだと言われております。

また、老老介護、これは現在200万人いると言われております。これはもう、現在の状況で共倒れリスクを抱えていると言われております。

また昨今、新たな社会問題としてフォーカスされております、ヤングケアラーの問題がございます。こちらは32万人いると言われておまして、子ども・学生でありながら家族の介護を行う、毎日のように行う方も多い問題です。この子ども・学生の今後の進学や就職の断念というリスクがあるというふうに我々は、捉えています。

サポート

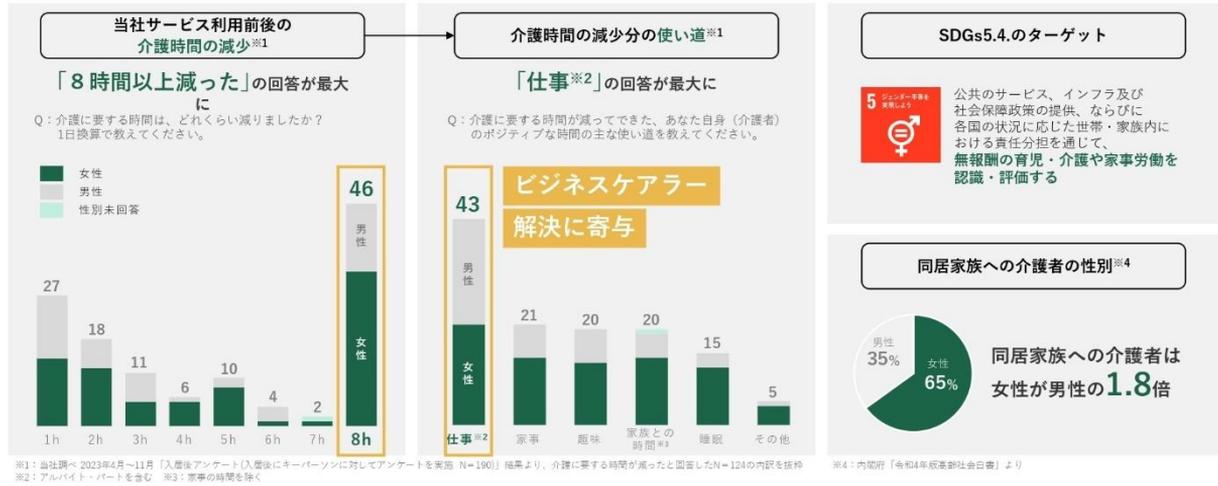
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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。**



エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd. 6

こちらのページは、当社のSDGs5.4の目標に対してのインパクトメジャメントのページです。

当社はシニアホーム紹介サービスの利用後にアンケートを取っております。当社サービスを受けていただいた後のアンケート結果になりますが、こちら左側、1日にかかる家族介護の介護時間の減少というのはアンケートでわかっております。こちら8時間以上減ったというのが最大の回答となっております。8時間ということですので、1日のほとんど多くを介護に充てている現実であるということです。

また、その介護に充てる減った時間をどのように使っているかというようなアンケートも取っておりまして、こちらは仕事という回答が最大になっておりますので、前述しましたビジネスケアラーの解消に寄与していることが、当社のサービスで実証されていることがアンケート結果により、わかっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



当社が解決する社会課題 | 当社サービスをご利用された介護家族の声



介護家族は被保険者の入居をきっかけに、**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。**精神的、肉体的にもゆとりが生まれ、親子関係が改善するケースも散見される。



50代 女性

心に余裕ができて父と良好な関係になりました

とても穏やかに余裕を持って本人と向き合えるようになり、今ではとても良い関係となりました。



50代 男性

ストレスが解消され心と身体が楽になりました

夜中の安否確認や通い介護でストレスになっていましたが、今は睡眠もゆっくりとれ、精神的、肉体的にもとても楽になりました。



60代 男性

自分だけでなく母も以前より元気になりました

私も精神的にホッとしていますし、今まで父の世話で大変な思いをしていた母が、父のシニアホーム入居後以前より元気になりました。



50代 女性

安心感をもって仕事や家事に専念できました

精神的に安心感が感じられて安堵できています。仕事や家事に専念する時間が持てるようになりました。

エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd.

7

これらのサービスを通じて、当社サービスによって、このようなさまざまなお声をいただいております。

財務ハイライト



22/10期末から23/10期初にかけて大量採用したコーディネーターのオンボーディング^{※1}が徐々に進み23/10期は戻上りに収益拡大、24/10期は、**マッチング事業者に対する社会的ニーズの高まりや稼働人員増から、引き続き高い成長を見込む。**

2023年10月期
第4四半期業績
(2023年8月～2023年10月)
(単体)

営業収益は前年同期比**63.4%増**、
営業利益以下は**黒字化**を実現

営業収益	236	百万円
	(前年同期比+63.4% ^{※2})	
営業利益	43	百万円
	(黒字化)	
当期純利益 ^{※3}	39	百万円
	(黒字化)	

2023年10月期
通期実績
(単体)

営業収益は前期比**33.6%増**、
営業利益は**4.6倍**の1.1億円を確保

営業収益	814	百万円
	(前年同期比+33.6%)	
営業利益	114	百万円
	(前年同期比4.6倍)	
当期純利益 ^{※2}	105	百万円
	(前年同期比+202.5%)	

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

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%)	
当期純利益 ^{※2}	188	百万円
	(前年同期比+77.8%)	

※1 新たに入社したコーディネーターに対する教育や育成プログラムを指す。
※2 監査証明を受けていない2022年10月期 第4四半期業績を元に前年同期比を算出している。
※3 過年度に蓄積した繰越欠損金の利用、及び繰越税金資産・法人税等調整額の計上をしている。

エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd.

8

ではここから、財務数値のハイライトをご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

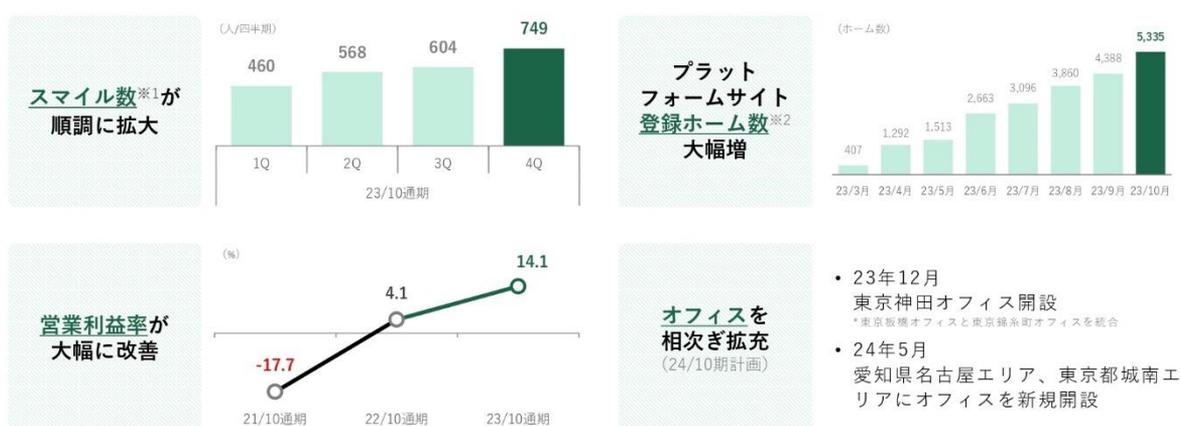


前期は期初に大量採用したコーディネーターのオンボーディングが徐々に進みまして、通期では33.6%の増収。第4四半期に限ってみますと、63.4%の増収と、尻上がりに収益を拡大してきました。24年10月期に関しましても、シニアホーム紹介事業者に対する社会的ニーズの高まりおよび当社コーディネーターの稼働人員増加、営業収益は61%増の13.1億円、営業利益は63%増の1.8億円を計画しております。

事業ハイライト



スマイル数の順調な積み上がりと生産性改善から23/10期は営業利益率が14.1%まで改善、事業構築を進めるプラットフォームサイトの登録増や営業拠点の拡充など、**収益拡大に向けた素地を整える。**



※1 スマイル数とは、シニアホーム入居に合わせた入居対象者数（成約数）をいう。
※2 プラットフォームサイトとは、プラットフォーム「ケアプライムコミュニティサイト」の略称で、登録ホーム数とは、より良いシニアホーム選定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」の会員として登録されたシニアホームの数をいう。

続いてのスライドでは、前期の特徴的な事業ハイライトを記載しております。

左図の通り、四半期を追うごとに成約数は拡大しておりまして、また生産性の改善も相まって、営業利益率は23年10月期に大幅に上昇いたしました。また右図の通り、目下事業構築を進めております、プラットフォームサイトの登録ホーム数は力強く成長しております。今期24年10月期は、新たに2拠点を開設することで、さらなる収益拡大に向けた種まきを始めます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



四半期実績 | 業績サマリー



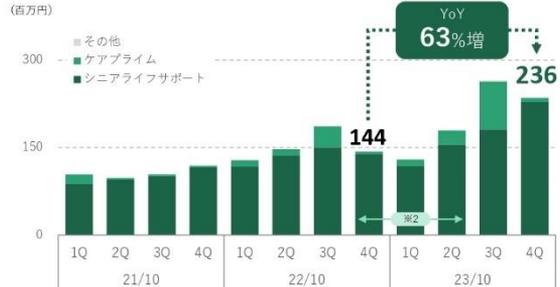
コーディネーター人員拡充、及び組織的な営業力の強化でスマイル数（成約数）が順調に拡大、23年8～10月の営業収益は前年同期比+63.4%の236百万円となり、**営業利益以下は黒字化を果たす。**

2023年10月期 第4四半期業績

(百万円)	2023年8～10月（3ヵ月）	
	実績	前年同期比
営業収益	236	+63.4%
営業利益	43	黒字化
経常利益	28	黒字化
当期純利益 ^{※1}	39	黒字化

※1 過年度に蓄積した繰越欠損金の利用、及び繰越税金資産・法人税等調整額の上昇に伴い、当期純利益が経常利益に比して増加している。

サービス別売上高



- ・ コーディネーター人員拡充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。
- ・ シニアホーム運営コンサルティングサービスは、一時的に案件が集中した3Q比で減少も、整調に収益を積み上げ。なお、22/10期も3Qに案件集中しているが、季節性では無く偶然の一致である。

※2 個人の営業体制から組織的営業体制への移行・改善に伴い、一時的にコーディネーター稼働人数が減少すると共に、新入社員比率の上昇から生産性が低下した影響を受けている。

2023年10月期 第4四半期業績

© Emimen Co., Ltd.

11

ではここから、23年10月期の第4クォーターの3ヵ月間の業績について詳しくお話しさせていただきます。

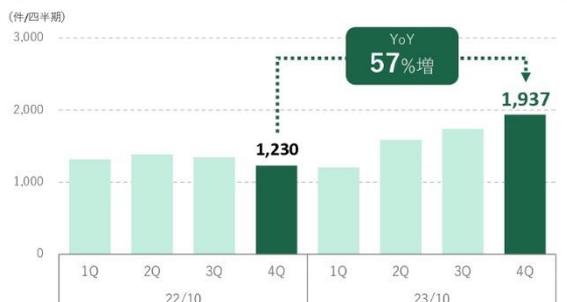
23年第4クォーターは、営業収益が前年同期比で63.4%増、営業利益は黒字化を果たしました。右図を見ていただくと、シニアホームの紹介事業を手がける主力のシニアライフサポート事業で高い成長を実現できたとおわかりいただければと思います。

四半期実績 | インパクトKPIの推移 (1/2)



メディカルソーシャルワーカー（以下、「MSW」という。）からの紹介数は四半期を追う毎に**右肩上がりに上昇**、23/10期初からコーディネーターのKPIに新規設定した**家族会議実施数も大幅に増加した。**

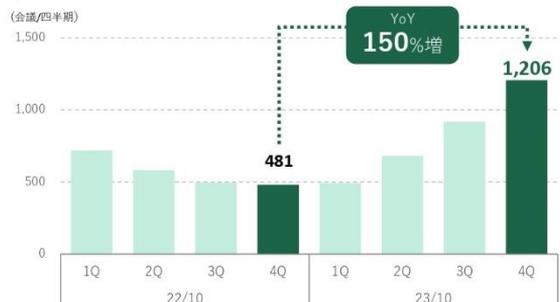
MSW^{※1}からの紹介数



- ・ MSWからの紹介数は前年同期比+57.4%の1,937件に拡大。
- ・ 23/10期中にコーディネーターを積極採用、オンボーディングが進んだことで下期にかけMSWとの接触機会が増加。

※1 MSWとは、保健医療機関において、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+150.7%の1,206件と大幅に増加。
- ・ 23/10期初からコーディネーターの新規KPIに設定し注力した事が奏功。

※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、優先順位調整等の話し合いを実施した事件数。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。

2023年10月期 第4四半期業績

© Emimen Co., Ltd.

12

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



この業績背景について、営業収益、営業費用、それぞれ分解しつつご説明差し上げます。

まず、トップラインの成長についてなんですが、コーディネーターの積極採用を進めたことで、主要なリードであります、「メディカルソーシャルワーカーからの紹介数」および、納得あるシニアホーム選びに欠かせないイベントであります「家族会議実施数」といった重要 KPI が、それぞれ 57%増、150%増と大きく伸びたことが背景にあります。

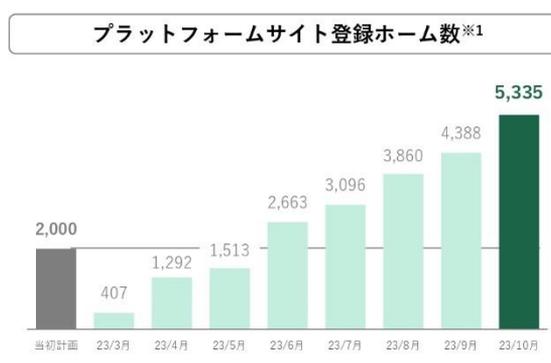
四半期実績 | インパクトKPIの推移 (2/2)



スマイル数は前年同期比+41.9%と伸長も、新入社員比率の上昇及び成約率の低下から前掲リードKPIより伸び率が低位に留まる、一方、プラットフォームサイトは当初計画を大幅に上回る5,335ホーム(23/10末)まで登録が積み上がった。



- スマイル数(成約数)は前年同期比+41.9%の749件と拡大。
- コーディネーターの新入社員比率が高まり成約率が低下したため、MSWからの紹介数や家族会議実施数よりも伸び率は低位に留まった。



- 23/10末計画2,000ホームに対し、5,335ホームまで登録が積み上がる。
- 運営施設数の多い大手事業者の登録が一定進んだため、今後は積み上げベースの鈍化を見込むが、計5,335ホームを超える登録基盤を活かした業容拡大・マネタイズを進める。

※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。23年11月時点では、無料で事業者に開放している。

2023年10月期 第4四半期業績

© Emimen Co., Ltd. 13

結果として、成約数を示す「スマイル数」は、前年同期比41%の伸びを実現しました。この41%は、前ページの先行指標と比較しますと、伸び率は一段低いんですが、これはコーディネーターの新人構成比が高まったことで起こるものです。全社的な成約率が一時低下したことが主因です。この全体成約率の一時的な低下ということは、今後も当社は新人の採用規模に合わせて起こることで、一過性のことでございます。しかし、新人のオンボーディングの進展に伴い、徐々に成約率は回復する見込みです。

また、23年3月より事業を開始したプラットフォームサイトは、開始8カ月で5,335件までシニアホーム登録数を積み上げました。現時点で収益化はしていませんが、急拡大した登録ホーム基盤を生かし、徐々にキャッシュポイントの創出を進める予定です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



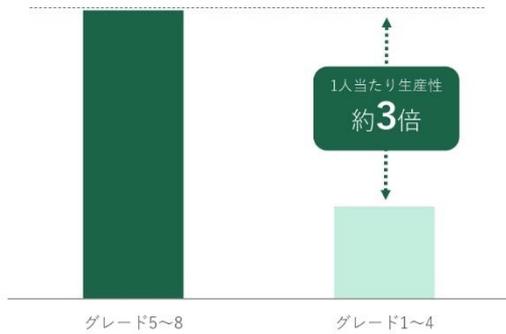
グレード別の生産性の違い



コーディネーターグレード別の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

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

2023年10月期 第4四半期業績

© Emimen Co., Ltd. 14

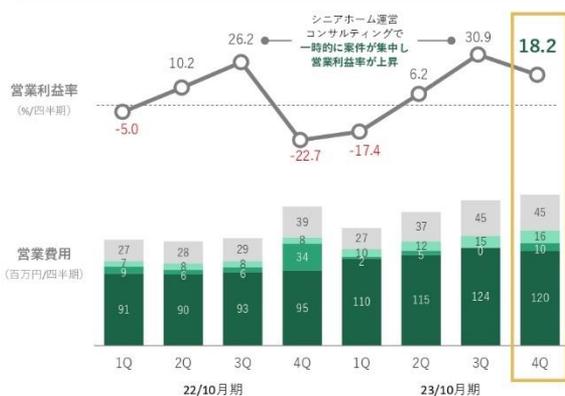
こちら、新人のオンボーディングのイメージなんですが、コーディネーターの生産性をグレード別に集計しますと、上位グレードと下位グレードにはおよそ3倍の生産性の開きがあるというデータが、当社社内のデータです。足元は、新人構成比の上昇から、1人当たり生産性というのは悪化しますが、構成比の平準化が進むことによりまして、生産性はさらに一段の向上が実現できると考えております。

四半期実績 | 営業費用の推移



23年8～10月は営業利益率18.2%を確保、
生産性の改善や規模の拡大に伴う固定費負担の軽減から、不連続な収益性改善を実現した。

営業費用と営業利益率※1



※1 2022年10月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
 - 23年8～10月は前年同期+24百万円の120百万円、期初からコーディネーターの採用を進め、費用が増加。
- 採用費**
 - 23年8～10月において大量採用を実施した前年同期ほどでは無いが、10百万円のまとまった採用費を計上。
 - 23/10通期の営業収益が計画比上振れ見込みとなり、24/10期以降の成長を見据え計画比で費用を積み増し。
- 旅費
交通費**
 - コーディネーター及びリード数拡大に連動して、旅費交通費も上昇。
- その他
経費**
 - 23年8～10月は前年同期+6百万の45百万円を計上。
 - 支払手数料や地代家賃、事務用品・消耗品が主な科目。

※2 人件費は役員報酬/給与費等/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。

2023年10月期 第4四半期業績

© Emimen Co., Ltd. 15

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



このスライドでは、営業費用および利益率の状況を整理しております。

営業利益率は、シニアホーム運営コンサルティングで、一時的に案件が集中しました3クォーターほどではございませんが、4クォーターも18.2%と高い営業利益率を確保いたしました。営業費用については、トップラインの進捗が計画以上で、上振れ可能性が高まったため、本第4クォーターに採用費を計画以上に積み増しましたが、そのほかはおおむね、前四半期並みで推移いたしました。

四半期実績 | トピックス



2023年10月末時点で**全国5,335シニアホームのプラットフォームサイト登録を達成**、高い利便性・活用性を評価する声も散見され、収益化に向けたユーザー基盤の拡大は着実に進んでいる。



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、
職場の雰囲気が明るくなりました



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

2023年10月期 第4四半期業績

© Emimen Co., Ltd. 16

今四半期の第4クォーターのトピックとしましては、プラットフォームの登録ホーム数の急速な積み上がりが挙げられます。

これはシニアホームから、従来得られなかった、また声が届きにくかったお客様、入居者様の顧客ニーズ、家族様の顧客ニーズがくみ取れると、そういうサービスとなっている点から、取引シニアホームから大変好評の声をいただいた結果です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



23/10期の営業収益は前期比+33%、営業利益は約4.6倍と大幅増収増益を達成。対計画比では営業収益がやや上振れ、営業利益は採用費を積み増したため計画線、経常利益以下は上場関連費用増や税効果会計の前提見直し等から計画を下振れた。

(百万円)	2022年10月期 通期実績		2023年10月期 通期計画		2023年10月期 通期実績		
	実額	前期比	実額	前期比	実額	前期比	計画比
営業収益	609	+41.8%	788	+29.4%	814	+33.6%	+3.2%
営業利益	24	黒字化	115	+366.6%	114	+361.6%	△1.1%
経常利益	23	黒字化	114	+387.3%	97	+317.1%	△14.4%
当期純利益	35	黒字化	146	+317.8%	105	+202.5%	△27.6%
EPS※1 (円)	21.10	—	87.92	+316.7%	63.66	+201.7%	△27.6%

※1 2023年6月30日付で普通株式1株につき30株の割合で株式分割を行っている。上記では、2022年10月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期（四半期）純利益を算出している。

では続きまして、23年10月期通期の着地に関して、簡単にご説明差し上げます。

営業収益は当初計画比でやや上振れしました。営業利益はトップラインの上振れを踏まえ、採用費などの一部費用を先行投資いたしましたので、計画並みで着地しております。

経常利益以下に関しましては、当初計画をやや下回る水準となっておりますが、これは上場関連費用が当初想定より嵩んだことが主因でして、24年10月期以降は費用発生しないものがメインです。

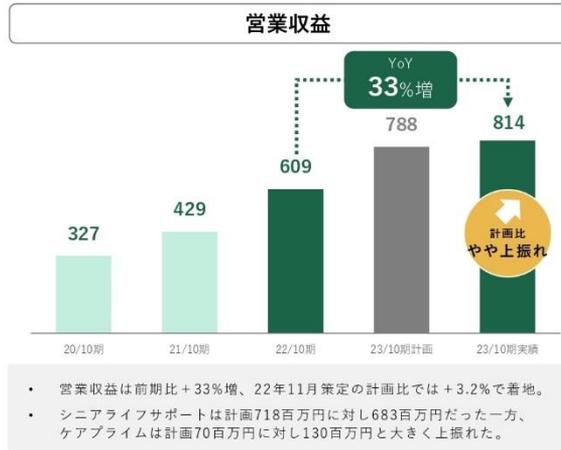
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

通期実績 | 各段階収益の推移



22年11月策定の23/10期計画比では、オンボーディングに時間を要しシニアライフサポート収益がやや下振れ、一方、ケアプライム収益が想定以上に積み上がったため、**24/10期以降の成長を見据え採用費を積み増した。**



2023年10月期 通期実績

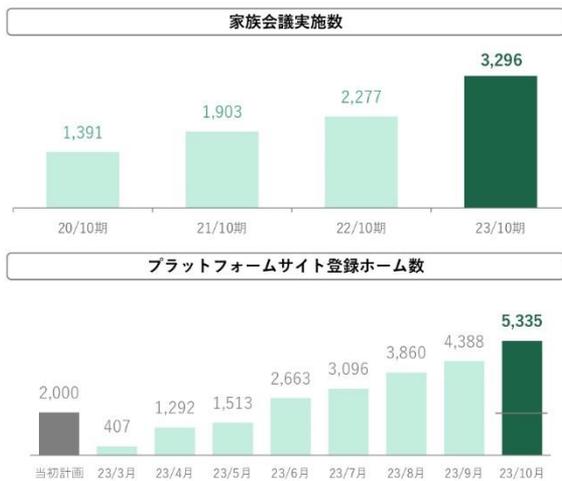
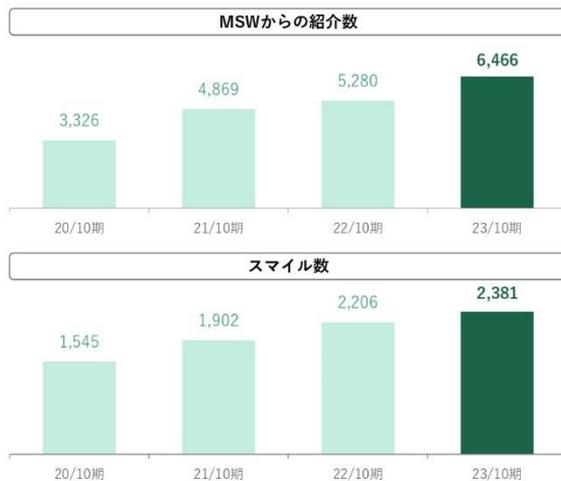
© Emimen Co., Ltd. 19

営業収益と営業利益の年次推移をグラフ化しますと、ご覧の通りとなります。着実に右肩上がり成長できていることが確認いただけると思います。

通期実績 | インパクトKPIの推移



インパクトKPIはいずれも **着実な伸びを実現した。**



2023年10月期 通期実績

© Emimen Co., Ltd. 20

また、重視するインパクト KPI ですが、4 指標の推移はご覧の通りです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

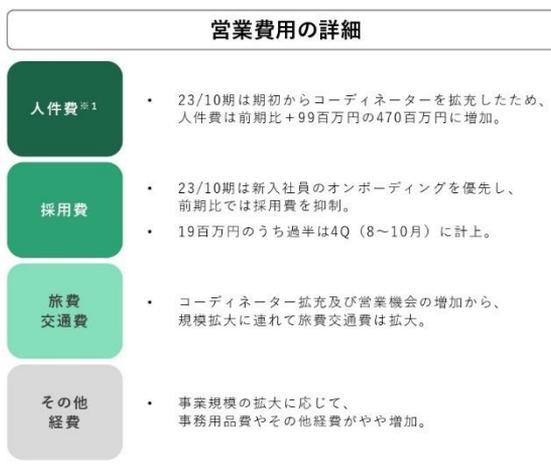
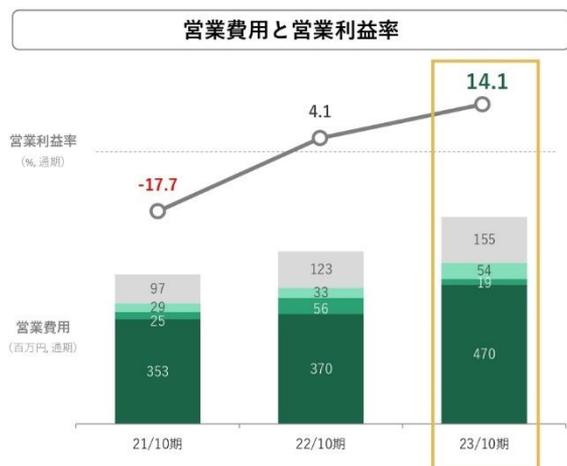


こちら、当社インパクトスタートアップとして重視してる KPI ですので、こちら右肩上がり
で推移しております。

通期実績 | 営業費用の推移



23/10期は通期で**営業利益率14.1%を確保**、
人件費をはじめとした費用の増加率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した。



このスライドでは、営業費用と営業利益率の年次推移を整理しました。営業費用の実額自体は当然
積み上がっておりますが、それ以上にトップラインが伸びておりますので、結果として不連続な収
益性改善を実現しております。

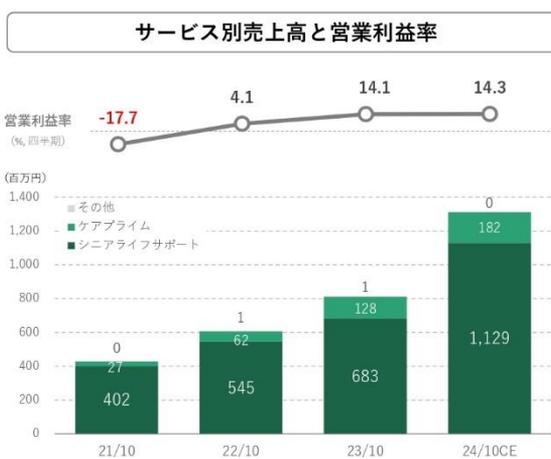
通期計画 | サマリー



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、
22/10期末から23/10期初にかけて積極採用したコーディネーターの**本格稼働及び生産性改善を見込む**。

	2023年10月期通期		2024年10月期計画	
	実額	実額	前期比	
営業収益	814	1,311	+61.1%	
営業利益	114	187	+63.2%	
経常利益	97	175	+79.5%	
当期純利 ^{※1}	105	188	+77.8%	
EPS (円)	63.66	94.02	+47.7%	

※1 過年度に蓄積した繰越欠損金の利用、及び繰越税金資産・法人税等調整額の計上に伴い、当期純利益が異常値となっている。



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiam.com



では、進行期でございます、24年10月期通期計画の業績計画についてお話しいたします。

左の表で示した通り、営業収益は61.1%増の13.1億円、営業利益は63.2%増の1.8億円強の確保を目指します。右図の推移グラフの通り、コーディネーターのさらなる採用およびオンボーディング進展により、シニアライフサポートが全社業績を牽引する形で収益拡大を図ります。

通期計画 | 前提条件



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。

シニアライフサポート	<ul style="list-style-type: none">外部環境：高齢化・シニアホーム増設の潮流を受け、シニアホーム紹介事業者のニーズは順調に拡大すると想定。営業強化：コーディネーターは30名強の純増を図り、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、前期比約1.5倍への拡大を目論む。単価：23/10期4Qと同等の単価水準の維持を計画に織り込むも、営業現場では更なる付加価値向上を模索する。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大きな生産性の改善は織り込まず。
ケアプライム	<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堅調な収益確保を計画、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広告掲載モデルによる収益化を一部織り込み。
営業費用	<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期は上期に採用費をかけコーディネーターを拡充、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平均6.7%のペースアップを実施
その他	<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、一時的な費用増を計画に織り込み。

計画の前提条件について、記載の通りです。

ここからポイントをいくつか抜粋してコメントいたします。

まず、主力のシニアライフサポート事業では、コーディネーターの稼働人数を60名弱から90名超まで、30名以上純増させることで、成約数を前期比1.5倍に増やします。一方、単価や生産性に関しましては、一定程度保守的に見ております。足元同水準で計画に織り込んでおります。

コストサイドでは、コーディネーターの増員および従業員エンゲージメント向上のための人件費上昇を計画しておりますが、過度に費用を踏み込むのではなく、収益性の維持・向上を念頭に置いたコストコントロールを意識してまいります。

ただし、進行期は上期に採用費をかけ、また一時的に、その結果新人社員構成数が上昇するため、四半期では多少のぶれを想定しております。また、ケアプライム事業でのコンサルティング収益はボラティリティが大きいいため、四半期で標準化をさせず、あくまで通期での目標達成を念頭に事業を推進します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

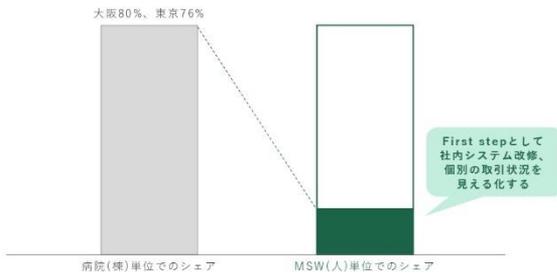


通期計画 | 主な経営施策



これまで実行してきた施策に加え、MSWの取引シェア率向上に向けたシステム改修及び改善策実行、プラットフォームの機能拡張・キャッシュポイント拡大による収益貢献開始・本格化を進める。

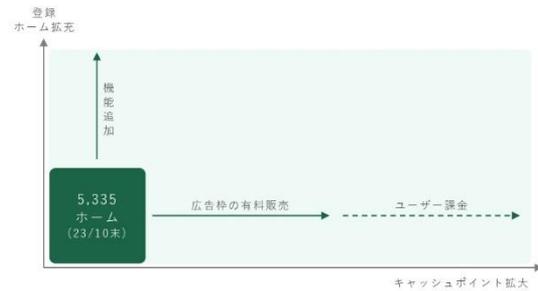
MSWの取引シェア率向上



- 現状：病院(棟)単位では大阪・東京共に約8割をカバーしているが、MSW(人)単位では、依然として開拓余地は大きい
- 施策：社内システムを改修^{※1}、MSW単位での取引状況を見る化し、更なるシェアアップに向けた施策実行の起点とする

※1 投資額自体は強かてPL費用計上額は全社業績に大きな影響を及ぼさない水準に留まる見込みである。

プラットフォーム事業の展開加速



- 現状：23年10月末時点で5,335ホームがユーザー登録、一方、現時点でマネタイズモデルは導入していない
- 施策：機能追加で更なる登録増を進めると共に、広告枠の有料販売など、キャッシュポイントの創出を進める

24年10月期に注力する追加的な経営施策は、メディカルソーシャルワーカーの取引シェア率向上、プラットフォーム事業の展開拡大の2点です。

前者については、まず社内的なシステムを改修し、MSW個人との取引状況を可視化、モニタリングできる体制とした上で、具体的な施策の検討、実行を進めます。後者については、機能拡充で、引き続き登録ホーム数の拡大を図る一方、徐々にマネタイズモデルを確立していく予定です。

中期経営方針 | インパクトKPIの見直し



23/10期実績を踏まえインパクトKPIの目標値を修正・更新、24/10期はスマイル数を3,800→3,600へ引下げ、一方、新入社員の早期戦力化のためのノウハウが順調に蓄積できており、**25/10期は全目標値を引き上げた。**

KPI	測定時期	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	10月期	10月期
MSWからの紹介数 (人)	22年11月	-	-	-	6,000	9,000	12,000	-
	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)	22年11月	-	-	-	2,500	3,800	5,000	-
	23年11月	1,391	1,903	2,277	3,296	4,400	6,300	9,300
スマイル数 (人)	22年11月	-	-	-	2,500	3,800	5,000	-
	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}	22年11月	-	-	-	2,000	4,000	6,000	-
	23年11月	-	-	-	5,335	6,000	7,000	8,000

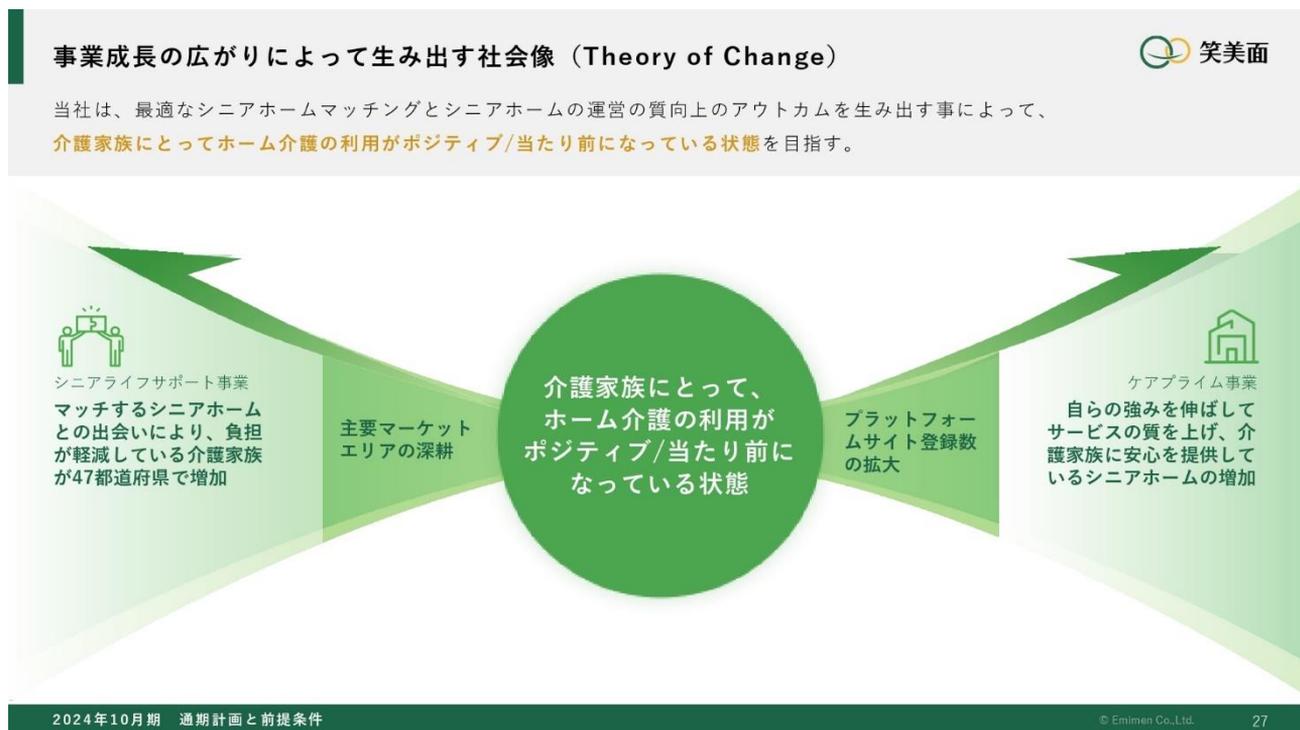
※1 2023年3月にプラットフォーム「ケアプライムコミュニティサイト」をリリースしている。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



期の進行に伴い、インパクト KPI の目標値をアップデートしております。23 年 10 月期は想定より新入社員のオンボーディングは少し遅れたため、スマイル数は期初計画をやや下振れしております。これに伴い、24 年 10 月期目標値も調整をしておりますが、組織的な営業の成果が徐々に実感できていますので、25 年以降の中期では、逆にさらなるアップサイドが実現できるものとイメージしております。



最後に当社は、単に財務的収益を拡大するだけではなく、「介護家族」の介護負担の軽減を通じて、ビジネスケアラー、老老介護、ヤングケアラーといった社会課題の解決を図っております。インパクトスタートアップということも言われておりますが、財務的成長だけではなく、この社会的なインパクトを可視化して発表していく。そして経営のマネジメント、意思決定に使っていくということが、これは社会からの共感を得る、今後も伸びていける要素だと考えておりますので、こちらもしっかり測って、念頭に置いて発表していきたいと思っております。

前ページに掲載した四つのインパクト KPI の拡大を通じて、目指す社会の実現に向けて、一步一步、事業を推進してまいります。以降のスライドでは、財務三表や、FAQ、会社概要などの基本情報を掲載しておりますので、お時間のあるときに、併せてご覧いただければ幸いです。

私からの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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

司会 [M]：ありがとうございます。それではこれより、質疑応答に移らせていただきます。あらためまして、Zoom ウェビナーからのご質問については、Q&A 欄に質問内容をご記入ください。投稿されたご質問の中から、運営側で選択してご回答いたします。なおウェビナーご登録時に入力されたお名前でご質問が投稿されますが、匿名での投稿も可能です。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 [Q]：はい、ありがとうございます。では質疑応答、説明中にいくつかいただいておりますので、それらの回答をしていきます。よろしく申し上げます。

24 年 10 月期計画に見込んである営業利益率の考え方について教えてくださいと質問をいただいております。過去をヒストリカルに見ると、21 年 10 月期はマイナス 17.7%、22 年は 4.1%、23 年は 10%超と収益性が改善してきましたが、24 年 10 月期、進行期は大きな収益性の改善を見込んでいない背景につき、深くご説明、ご解説をくださいという質問であります。

榎並 [A]：結論としましては、今期は計画上、成約単価の上昇と生産性の改善、この 2 点を大きく見込んでおりません。計画には織り込んでおりません。ただし、成約単価につきましては、今までずっと上がってきました、資料にも記載させていただいてます。

これは、当社のシニアホーム紹介サービスの認知向上と市場浸透が進むにつれて、仲介プレイヤーとしてのポジションが向上して、単価が上昇してきた背景があります。シニアホームの運営事業者にとって、当社がより重要なプレイヤーにどんどんなってきたということです。当然、今後もさらなるポジションの向上により、継続した単価上昇というのは一定見込めると考えておりますが、計数計画上は、保守的にこの効果を織り込んでいない部分もありますので、成約単価の向上という形で計画には織り込んでいないという形です。

あとは生産性、1 人当たりの成約数とか、こちらも新人をまだまだ採用を続けますので、1 人当たりの成約数の向上というのは計画上織り込んでおりません。ただ、22 年の 10 月期末から 23 年 10 月期の期初に大量採用したコーディネーターのオンボーディングも進んでおりますので、生産性というのは改善が見込まれております。全社的には、生産性の維持を念頭に置きつつも、中長期的に成長に向けて、人的資本投資を積極的に実施することを基本方針としております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

このように、過去利益率改善に貢献してきた単価向上、生産性の改善を大きく見込まない計画としたので、トップラインに比べて利益率の向上幅が限定的です。ただしこれは、一定保守的に計画していると捉えていただければと思います。

あと、中期的に成長していくことを見据えまして、人に投資していくということ、待遇のアップであったり、そういったことも計画に織り込んでいますので、これが主な背景ですので、ご理解いただけますと幸いです。以上、こちらの質問に対する回答となります。

榎並 [Q]：次、シニアホーム紹介事業の展開方針に関しての質問です。現実的な目線として、どの程度のアップサイドがあるのか、地域特性はあるかというような質問いただいています。

榎並 [A]：まず、日本全体として、シニアホームの新規入居者数はフローで年間 30 万人ほどいると、当社では計算しております。これに対して当社のスマイル数、成約数は前期で 2,400 弱ですので、紹介事業者の利用率というのがあるんですけど、これを勘案せずに考えると、マーケットシェアは 1%に満たないので、まだまだ広大なマーケットがあると認識します。

その中でも、特に東京や大阪といった都市圏でさらなる成約増を進めることを第 1 の戦略としております。病院単位で言いますと、大阪、東京ともに 8 割ぐらいにリーチできております。しかし、紹介パートナーでありますメディカルソーシャルワーカー単位では、まだリーチ率が低くて、まだまだお取引いただいているメディカルソーシャルワーカーという方々は残っていますので、ここをリーチしていくことで、市場深耕する余地が大変大きいと思っていますので、このエリアを重点的にやっていきます。

その第一歩として、先ほどご説明しました社内のシステムを改修しまして、メディカルソーシャルワーカー個人との取引状況、取引シェアなどを可視化して、ここはもう科学的にセールスイネーブルメントを使って PDCA を回していこうと今期、画策しております。以上が回答です。

榎並 [Q]：では次が、インパクト KPI が見直されていますが、26 年 10 月期のスマイル数が 23 年 10 月期比で約 3.4 倍の 8,000 件となっていますと。それを 23 年 10 月期の営業収益が 8 億円なので、単純計算で 3 年後は 3.4 倍の 30 億円弱の営業収益ですかという質問です。また後、営業利益率は 15%を前提とすれば、営業利益が 4.5 億円ぐらいですかという質問をいただいております。

榎並 [A]：こちらは、ここからの逆算をいただいたということなのですが、まずインパクト KPI のスマイル数、これあくまで成約件数だけですので、これは先ほど申し上げた単価向上とかは織り込んでおりません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これだけでは測れませんので、結論的には、先ほどご質問いただいた数字以上のポテンシャルがあると考えてください。例えば今後は、プラットフォームサイトのマネタイズによる、さらなる収益拡大を図りますので、必ずしもそのような計算とはなりません。

また、収益性に関しても、一時的には人的資本投資をする計画ですが、ある程度は生産性の改善がまだ進むと考えております。あと、固定費負担の軽減効果も見込まれますので、単純にインパクト KPI の目標値以上のポテンシャルはあると考えていただければと思います。

あとプラットフォームサイトのやはりマネタイズ、今後、今鋭意検討中ですが、ここはやはり利益率が高いビジネスモデルですので、収益構造、長期的には変化して、より利益体質になる可能性もございます。

中期的な財務数値の計画はまだ開示しておりませんので、具体的な回答は控えさせていただくんですけど、これらの変動要因を踏まえた上で、当社の中長期の成長ポテンシャルを検討いただければ、ご理解いただければと思います。成約数以上のポテンシャルはあるというふうにご回答させていただきます。

榎並 [Q]：業界未経験者の採用、オンボーディングについて、うまくいく秘訣があれば教えてくださいというような質問いただいています。

榎並 [A]：これはオペレーショナルエクセレンスであって、当社の教育体制であったり、仕組みが大きく関わっていることです。当社の競争優位性の源泉として、オペレーショナルエクセレンス、これ後ほどちょっと詳しく説明したいと思いますが、蓄積したデータベースを挙げております。蓄積したノウハウを標準化して、横展開します。その上で、コーディネーター1人1人のスキルとして定着をするような仕組みが、またそのような組織文化があります。業界未経験者であっても、うまく早期にオンボーディングすることが可能となっています。

例えば、このオペレーショナルエクセレンス、どんなことをしているかということですが、このように PDCA サイクルというふう徹底してやっております、例えばこのプラン、新入社員の方には明確な成長ガイドラインというのを示しております。この Do、計 300 を今、超えていますかね、300 を超える社内で独自作成した動画教材をもとに、コーディネーターとしてのナレッジを蓄積していきます。これはかなり細かい。やはり当社のお客様、シニアライフサポート事業のお客様という、状況がさまざまなんです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



お客様にとって家庭の環境、経済状況、親族との関係性、病気、どんな病気をお持ちか、これもうさまざまナバリエーションがありますので、このように 300 以上、そのシチュエーションに合った教育ノウハウを提供する動画が必要だということです。これを用意しております。

また Check、Action という部分では、全社発信する日報であったり、マネージャーと 1on1 の週次、週次 1on1、あとは月次でもアワード、個人もチームも表彰していたり、成果を図っています。または半期評価、これは評価者が丸 2 日ぐらいかけて、半期に 1 回、評価ということを緻密にやっております。このようなさまざまなチェックポイントで Check、Action を行いまして、自身が Action を見直すことで、介護者や介護家族、シニアホームに、より付加価値を提供できるコーディネーターになると。そんなような体制が確認されております。

中小零細を含めると、シニアホームの紹介事業者というのは、全国に 400 社程度あると言われております。ただし、これだけの規模といいますか、当社ぐらいの規模で組織的に事業展開できている事業者は当社だけではないのかなと、当社としては自負しておるぐらいの、徹底した教育体制を敷いております。

ここは当社の非常に大きな強みになっていると。これにより、人材の再現性が生まれ、大きなマーケットに対してシェアを獲得していくことが可能になると考えておりますので、採用、オンボーディングについては、かなり力を入れてやっています。

本日いただきました質問としては、以上になります。質問の回答としては、以上とさせていただきます。ありがとうございました。

司会 [M]：では定刻より少し早いですが、これをもちまして、質疑応答を終わらせていただきます。

以上で、株式会社笑美面、2023 年 10 月期通期決算説明会を終了いたします。

ご視聴いただきまして誠にありがとうございました。こちらのウェビナー終了後、アンケート画面に遷移いたしますので、ご回答いただきますよう、よろしくお願いいたします。

[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

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

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。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

