



2024年12月20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)

2024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、2024年12月13日（金）に開催しましたアナリスト・機関投資家さま向け2024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。

2024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。

<https://www.youtube.com/watch?v=OkeTPmM2TJ0>

※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。

2024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。



株式会社笑美面

2024年10月期 通期決算説明会

2024年12月13日

イベント概要

| | |
|----------|--|
| [企業名] | 株式会社笑美面 |
| [企業 ID] | 9237 |
| [イベント言語] | JPN |
| [イベント種類] | 決算説明会 |
| [イベント名] | 2024 年 10 月期 通期決算説明会 |
| [決算期] | 2024 年度 通期 |
| [日程] | 2024 年 12 月 13 日 |
| [ページ数] | 30 |
| [時間] | 18:00 – 18:40 (合計：40 分、登壇：24 分、質疑応答：16 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

榎並：改めまして、株式会社笑美面の榎並です。本日は当社の決算説明会に参加いただき、ありがとうございます。

説明に入る前に一言。上場して1年と少しが経ちました。感想は、本当に上場という選択肢を取ってよかったなということです。目的でありました、当社が行う社会的サービスの認知を広げることによって、大きく上場が寄与していると感じます。またそれ以上に当社への期待感も感じます。社会変革への期待や新しいビジネスモデルに対して、成長への期待を受けて、当社メンバー一同、大変ビジョンに向けて燃えております。いつも応援ありがとうございます。今後も社会の期待に応えてまいります。

ではここから2024年10月期の通期決算説明に入らせていただきます。少し咳が出ておりまして、お聞き苦しかったら申し訳ございません。よろしく申し上げます。

用語集



| 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 | 6 | 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 | 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。 |
| 6 | MSW | 6 | 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 | 6 | 患者の早期退院問題に取り組み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、シニアホームを探す人をいう。 |
| 8 | 家族会議実施数 | 8 | 当社コーディネーターが本人や介護者と対面や電話、オンラインのいずれかでシニアホーム選定のための条件や要望確認、優先順位の整理等の話し合いを実施した案件数である。シニアホーム介護への納得感が醸成される重要なステップである。 |
| 9 | プラットフォームサイト登録ホーム数 | 22 | 「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 | 39 | 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 | 53 | 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・マネジメント&マネジメント | 58 | 企業や非営利組織の活動やサービスが、社会や環境に与えた変化や効果を可視化するのが「インパクト・マネジメント」、社会的な効果に関する情報にもとづいて事業改善や意思決定を行い、インパクトの向上を志向することを「インパクトマネジメント」という（社会変革推進財団HPより抜粋）。 |
| 14 | Sales Enablement | 59 | 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、営業活動の最速化と効率化を目指す取り組みをいう。 |

こちらは当社が扱っている用語集でございますね。

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



| | | |
|----|-----------------------|-----|
| 01 | エグゼクティブ・サマリー | P04 |
| 02 | 2024年10月期 社会インパクト | P09 |
| 03 | 2024年10月期 業績報告 | P17 |
| 04 | 2025年10月期 通期計画と前提条件 | P26 |
| 05 | 業績・KPIの推移数表とFAQ | P35 |
| 06 | Appendix (基本情報ほか) | P40 |

本日のアジェンダでございます。

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。**



当社がいつも使うスライドでございます。超高齢社会の中で起こっている社会課題について記載しております。再掲でございます。

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



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。

営業収益構成比 (24/10期通期)

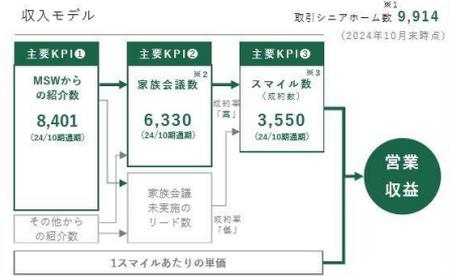


シニアライフサポート

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



ケアプライム

- ①シニアホーム開設コンサルティング
- ②「ケアプライムコミュニティ」の運営

サービス画面

サイト完結 7,540 ホーム達成

- 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等
- 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先ホームをいう
 ※2：家族会議数は、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。

エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd. 6

こちらが当社の前期の営業収益の内訳でございます。1,301 百万円の営業収益に対して、シニアライフサポート事業が 84.4%、ケアプライム事業が 15.3%の内訳となりました。

財務ハイライト (1/2)



第4四半期は初めて単四半期で営業利益1億円を超過、3Q末の低進捗から一転して通期では営業利益・経常利益ともに期初計画を上回った。25/10期はシェア拡大に向けた人的資本投資を優先するため、前期比56%増収20%営業増益を計画する。



3Q末時点で案件化していたシニアホーム開設コンサルティングを着実に収益計上、シニアホーム紹介サービスも好調に推移し、単四半期で営業利益1.2億円を確保

期初のコーディネーター増員からのオンボーディングが進展し組織力が向上、スマイル数は前期比49.1%増と大きく伸び、営業利益は期初計画を15.8%超過

30名強のコーディネーターの純増と戦力化を実現した24/10期の経験を糧に、25/10期は、シェア拡大に向けた人的資本投資を優先し、56%増収20%営業増益を計画する

| | |
|------|------------------------|
| 営業収益 | 422 百万円 (前年同期比+78.5%) |
| 営業利益 | 121 百万円 (前年同期比+182.1%) |
| 経常利益 | 121 百万円 (前年同期比+319.5%) |

| | |
|------|-------------------------|
| 営業収益 | 1,301 百万円 (前年同期比+59.9%) |
| 営業利益 | 216 百万円 (前年同期比+89.1%) |
| 経常利益 | 213 百万円 (前年同期比+118.4%) |

| | |
|------|-------------------------|
| 営業収益 | 2,035 百万円 (前年同期比+56.4%) |
| 営業利益 | 261 百万円 (前年同期比+20.6%) |
| 経常利益 | 259 百万円 (前年同期比+21.2%) |

エグゼクティブ・サマリー

© Emimen Co., Ltd. 7

では、財務ハイライトでございます。結果的に、通期計画に対してはしっかりポイントは達成できたと感じております。第3四半期終了時点で記載しておりましたが、その時点でも、通期計画の営

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



業利益達成は十分可能だと考えておりました。営業収益についても計画通りまで来られましたので、営業利益はその分超過した形でございます。

一部、先行投資に回す余裕も出たので回したのですが、それでも超過して着地した結果となっております。左側、単四半期で営業利益が初めて1億円超えの、120百万円を超えてきました。先行投資にあまり回していない時期の当社の利益創出力を垣間見ていただけたかなと思います。

また、当社の主力でありますシニアライフサポート事業は紹介パートナーからのリピート性が高い事業でありますので、今構築できている利益創出力の再現性は高いと認識いただいて問題ございません。さらにこれを高い水準に持つていくための今期計画が、記載右側の計画でございます。営業収益は当然のようにハイペースで伸ばしていける体制で、また外部環境も整っていると感じております。比べて各利益の伸び率が小さくなっておりますが、これは後ほど説明させていただきます。

財務ハイライト (2/2)



インパクトKPIはいずれも高い成長を実現、特に家族会議の伸びが大きく「納得できるシニアホーム選び」のサポートができた。四半期単位では多少ブレはあるが通期では持続的に収益拡大しており、25/10期も更なる財務・社会インパクト創出に向け邁進する。

営業収益と営業利益の年次推移



24/10期通期のインパクトKPI実績

MSWからの紹介(人)

8,401人

(YoY+29.9%)

家族会議実施数(件)

6,330件

(YoY+92.1%)

スマイル数(人)

3,550人

(YoY+49.1%)

プラットフォーム登録(ホーム)

7,540ホーム

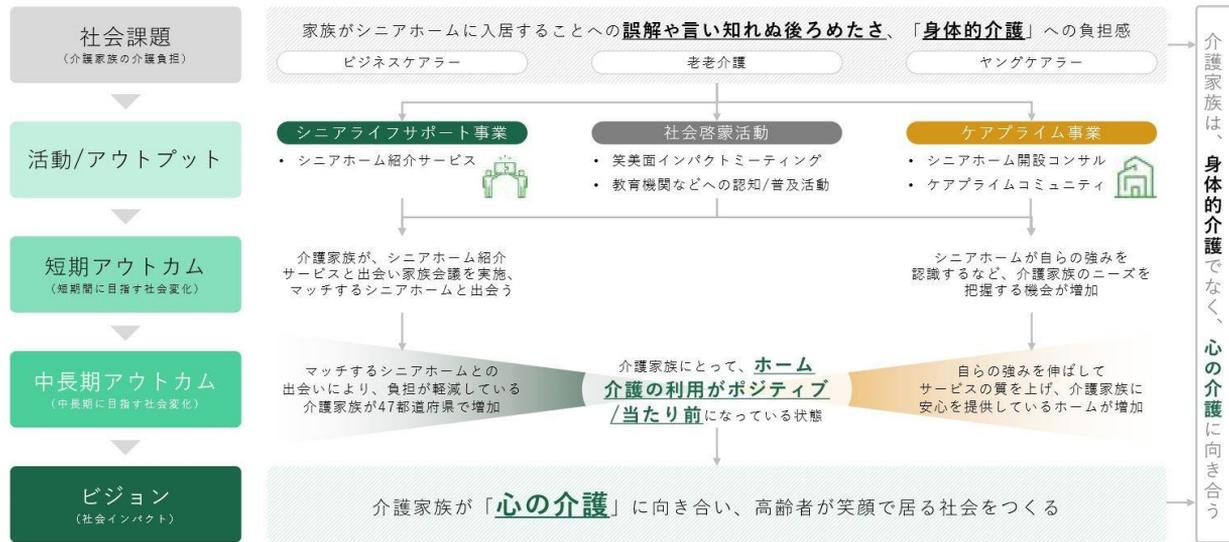
(YoY+41.3%)

改めて当初の計画比でございます。左側のグラフでございます。営業収益は10百万円ほど少なく、営業利益は30百万円ほど多く着地しております。KPIに関しては後述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@scriptsasias.com





ではここから当社が事業で創出している社会インパクトについて、インパクト企業として、お話しさせていただきますと思います。

改めて当社の価値創造のストーリーを時間軸で示してみました。前提といたしまして、高齢者ご本人や介護家族というのは、シニアホーム入居に対して誤解であったり後ろめたさという痛みを抱えております。また、それ以上に、家族による直接的な身体的介護という大きな負担を抱えていらっしゃる方が、やはり当社のお客様にもたくさんいらっしゃいます。

私達はそれらを解消し、高齢者が笑顔でいる未来を堅守するというこのビジョン。青臭くも感じる方もいらっしゃるかもしれませんが、このビジョンに真摯に向きあって事業活動を行ってまいります。当社が介入しなければ悲惨な社会問題に発展していただろうというような案件も多数あります。ですので、やはり目指している姿に、確実に当社の事業が寄与できているという実感がございます。

解決するポイントとしまして、記載の通り、介護家族が「心の介護」に向き合うということが重要だと感じております。そのサポートをし、この概念を今後も広げていきたいと考えております。

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

主な活動/アウトプットの状況



主力のシニアライフサポートでは人員の採用・教育を進め組織力を強化、ケアプライムではホーム向け事業の拡充を進めた。「笑美面インパクトミーティング関西'24」をはじめとした社会啓蒙活動も推進し、**社会インパクト実現に向け進捗した。**

シニアライフサポート事業

コーディネーターの採用と教育を進め、組織力を強化

コーディネーターの人数

23/10: 1Q, 2Q, 3Q, 4Q
24/10: 1Q, 2Q, 3Q, 4Q

ケアプライム事業

介護家族に安心を提供するホームを増やすため、ケアプライムコミュニティサイトで**サイト内広告枠の販売を新たに開始**

ケアプライム事業

介護家族に安心を提供するホームを企画段階から本格的に支援するため、**機ケアサンクを新設**

| | |
|-------|-------------------------------|
| 名称 | 株式会社ケアサンク |
| 事業内容 | シニアホーム新規開設コンサルティング及び関連する情報提供等 |
| 設立年月日 | 2024年9月 |
| 出資比率 | 株式会社笑美面 100% |

社会啓蒙活動

- ・第1回「**笑美面インパクトミーティング関西'24**」開催
- ・教育機関でヤングケアラー課題にも寄与

2024年10月期 | 社会インパクト

© Emimen Co., Ltd. 11

主な活動、アウトプットの状況でございます。こちらは右下をご覧ください。介護の運営支援本部、運営会社のキーマンに集まっていただき、運営上の質向上の気づきをリアルで感じてもらうイベント、笑美面インパクトミーティングを初実施いたしました。来年1月には東京でも開催いたします。また、教育機関からなどの要請により、顕在化しつつある社会課題であるヤングケアラーへの啓蒙活動なども実施しております。

女性の無償介護からの解放状況



当社サービス利用者の多くが**介護時間の減少を実感**し、仕事をはじめポジティブな時間の使い道が増えた。引き続き、SDGs5.4に係るインパクト創出に向け、**事業の推進と成果指標としての社会インパクトの計測を継続**する。

当社サービス利用前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。

※1: 当社調べ 2023年4月～2024年10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=581)」結果より、介護に要する時間が減ったと回答したN=387の内訳を抜粋

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。

※2: アルバイト・パートを含む

SDGs5.4のターゲット

5 性別平等

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

同居家族への介護者の性別^{※4}

同居家族への介護者は女性が男性の**1.8倍**

※4: 内閣府「令和4年版高齢社会白書」より

2024年10月期 | 社会インパクト

© 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



12 ページは継続開示しております、ビジネスケアラーの問題に対しての当社サービスに対する行動変容のグラフでございます。依然、家族介護として1日に8時間以上介護に費やしている方が多い。これらの方々が、当社サービス利用後にシニアホーム入居によって浮いた時間を仕事に回して、ビジネスケアラーの解消として貢献できているというようなアンケート結果となっております。

シニアホーム入居に対する心身的な変化の状況



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



※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。

笑美面のコーディネーターのサポートによって
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?^{※2}



シニアホームに対するイメージに変化がありましたか?^{※2}



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

※2 集計対象/条件は前掲のアンケートと同様である。

13 ページは、当社として初の開示となります。当社との出会いによって、当社のサービスによって、シニアホームに対するイメージがポジティブに変化したかの調査結果です。これは当社のサービスを使って入居いただいたお客様もいらっしゃいますし、入居まで至らなくても当社のサービスを受けてイメージの変化があったということもあると感じております。

これは忖度なしで生の声をお客様にいただいておりますので、一部シニアホーム入居に対して罪悪感などを払拭しきれなかったケースもありますが、大多数の方がイメージを変えられて、ポジティブな気持ちになった、イメージが良くなったと、シニアホームに対して心境の変化を持っていただいております。当社コーディネーターが社会的に大きな役割を果たしていることがうかがえるアンケート結果となっていると言えると思います。

サポート

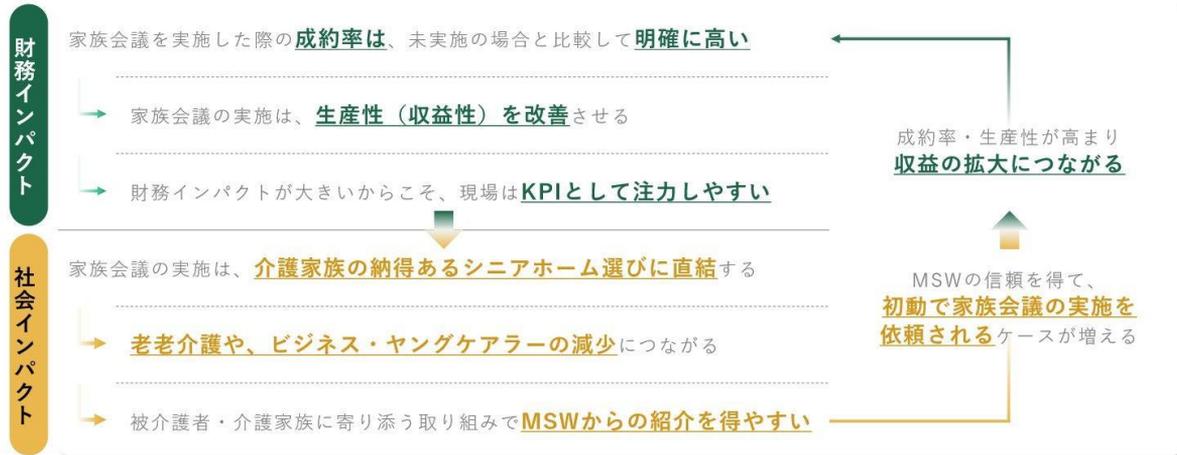
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



(参考) 財務・社会双方のインパクト創出に欠かせない家族会議



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。



それらは当社の家族会議という業務のプロセスの中で実現できております。これからも、この家族会議を実施し、内容をより磨いていくことが、社会課題を解決するポイントだと捉えております。

当社サービスをご利用された介護家族の声



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。

全く情報がなく、一からの施設入居で、母を入居させることに躊躇したのですが、相談員の方の説明から、訪問に至り、**施設のイメージが私自身変化し、母の入居に今は良かったと心から思っております**

病院であつたら達に行けな家族も入居した事で面会も可能になり喜んであります
不安な状況のなかでコーディネーターの方に相談出来た事で安心出来ました。

入居させる事に対しての申し訳なさ、不安感、迷いなど様々な思いがりましたが、スタッフの方の豊富な知識と経験値でとてもよい施設に入居する事ができました。
精神的なストレスが減り健康的な日常生活に戻れることができました

普通の仕事や生活がおくれるようになった。
コーディネーターさんが居なかったら今の生活は過ごせていなかったと思っています。感謝しても足りないくらいです

施設の職員さんよりお友達もできて楽しく過ごしてるとのお話がありました。
自宅で誰とも話さないより良かったと思います。
寂しくはなりましたが思い切って入居させて良かったです。

毎日朝晩実家に通い介護をしていたので、プライベートで出かけることが出来なかったのですが、**入居後はドライブや食事に出かけるなどリフレッシュできる時間が持てるようになりました。**

急に病気になる要介護に母がなり本人はもちろん大変不安でしたが入居の選択をして良かったと感じております。
介護のプロの、スタッフの方のスキルは想像以上に素晴らしかったです。本人も家族も安心して過ごせることがなによりありがたいです

親を安心してお任せできました。自宅ではできないお世話をいっぱいしてもらえましたから。**父は施設で看取りをしてもらい、私たちは最期の時間を一緒に過ごせて、大変満足感謝しています。**親の看取りは悲しいものですが、それも優しい思い出にすることができました。

当社調べ 2023年4月～2024年10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=581）」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介護ホームをいう

こちらにも継続開示している、ご利用者様の生の声、家族様の声でございます。これは介護家族の方へのアンケートでございますが、元介護家族ということで身体介護を負担していた方もたくさんいらっしゃいます。

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



この中で特に今ピックアップするとしたら、例えば右上。自宅で独居状態で社会的接点のなかった方の例であったり、右下、看取りの例なんかは心に沁みるなと私も思います。右下の声がまさに心の介護に専念いただけたような事例ではないかなと感じます。

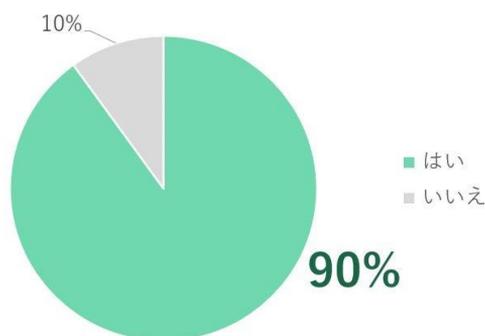
このような実感を日々いただいておりますので当社メンバーの原動力になっています。また、このような思いを、ご本人様、家族様に提供できている素晴らしい介護サービスを提供しているシニアホームへのリスペクトとなり、当社の現場としましてもすごく良い信頼関係を築けているきっかけとなっております。

心の介護への向き合い方



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。

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？^{※1}



「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。

シニアホームは対象の方が必要とする身体的な介護をしっかり担いつつ、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、介護の対象者も快適で、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。

笑美面のコーディネーターは、シニアホームのご相談を受ける際に、この心の介護の考え方を介護対象者と介護家族の方にご理解いただけるように、心がけています。この心の介護の考え方をご理解いただけるかどうか、介護家族にとってシニアホーム利用に対する前向きな気持ちでの決断やシニアホーム利用後のホームとの良好な関係づくり、被介護者の毎日の快適さに大きくかかわってきます。

※1 集計対象/条件は前掲のアンケートと同様である。

2024年10月期 | 社会インパクト

© Emimen Co., Ltd. 16

こちらが初めての開示になりますね。心の介護への向き合い方ということで、当社はサービスを通じて介護家族の方に「心の介護」という概念をお伝えしております。シニアホーム入居が心の介護と繋がっているかアンケートを実施しております、大多数の方が心の介護に繋がっているというお答えをいただいております。

介護問題は、いろいろありますが、心の介護に向き合うこととシニアホームの入居というソリューションがすごく高い相関性があると。やはりシニアホームの入居に至って心の介護に向き合うことができるという、こういう相関性がうかがえるなどこのアンケート結果から捉えております。

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



通期業績 | サマリー



24/10期の営業収益は**前期比+60%**、**営業利益は約1.9倍**と増収増益を達成。対計画比では、3Q累計で進捗ビハインドしていた一方、4Qに尻上がりに収益拡大し、営業収益はほぼ期初計画通りで着地、**営業利益・経常利益は生産性向上により期初計画を超過**した。

| (百万円) | 2023年10月期 通期実績 | | 2024年10月期 通期計画 | | 2024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 | 814 | +33.6% | 1,311 | +61.1% | 1,301 | +59.9% | △0.8% |
| 営業利益 | 114 | +361.6% | 187 | +63.2% | 216 | +89.1% | +15.8% |
| 経常利益 | 97 | +317.1% | 175 | +79.5% | 213 | +118.4% | +21.7% |
| 当期純利益 | 105 | +202.5% | 188 | +77.8% | 179 | +69.5% | △4.7% |
| EPS (円) | 63.66 | +201.7% | 97.14 | +52.6% | 88.71 | +39.3% | △8.7% |

では改めて、業績の話に戻ります。

改めまして、約60%の増収というのが前期の結果でございます。そして約89%の増益という形になっております。高い伸びを示せたなと感じております。当期純利益でございますが、税効果会計の影響で若干の未達となっております。こちらは当社で行っていたシニアホームの開設コンサルティング事業を独立させ、完全子会社化したことによりまして、当社単体での営業収益が切り出されたものによる影響であり、事業自体は計画通り進捗していると捉えていただいて結構でございます。

サポート

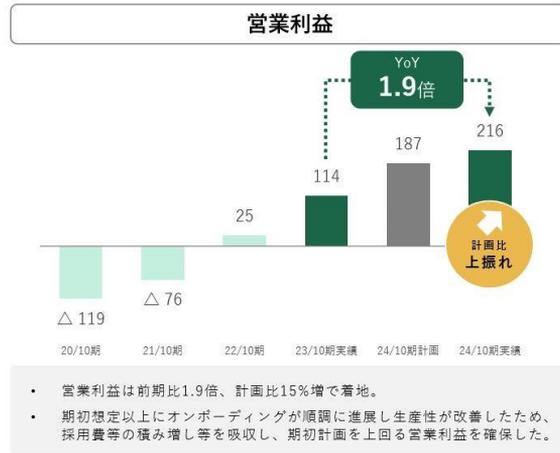
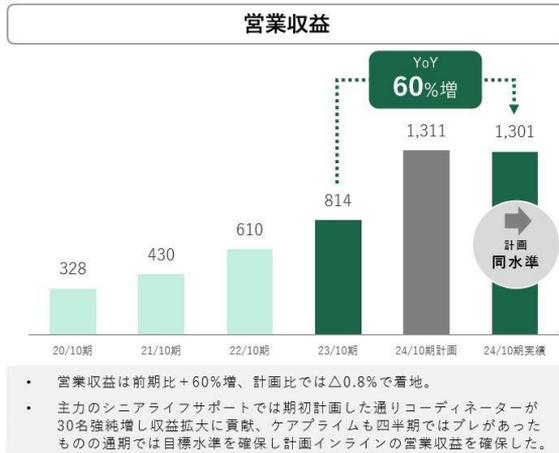
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



通期業績 | 各段階収益の推移



主力のシニアライフサポートでは**コーディネーター30名強の純増とオンボーディングが順調に進展**、ケアプライムも**通期では着実に案件を積み上げた**。結果、営業収益はほぼ期初計画通り、営業利益は同15%上振れで着地できた。



19 ページは、先ほどお伝えしました成長率でございますので割愛させていただきます。

四半期業績 | サマリー



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により、スマイル数※1（成約数）が順調に拡大。第4四半期（3ヵ月）の営業収益はYoY+78.5%の422百万円と高成長を実現した。

2024年10月期 第4四半期

| (百万円) | 2024年8～10月（3ヵ月） | |
|-------|-----------------|---------|
| | 実績 | 前年同期比 |
| 営業収益 | 422 | +78.5% |
| 営業利益 | 121 | +182.1% |
| 経常利益 | 121 | +319.5% |
| 当期純利益 | 107 | +173.9% |

※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。



四半期毎の前期第4四半期の結果でございますが、第4四半期単体の伸び率、これは元々テールヘビーでいくとお伝えさせていただいておりましたが、表現している通り、大幅な向上を実現できました。

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@scriptsasiam.com

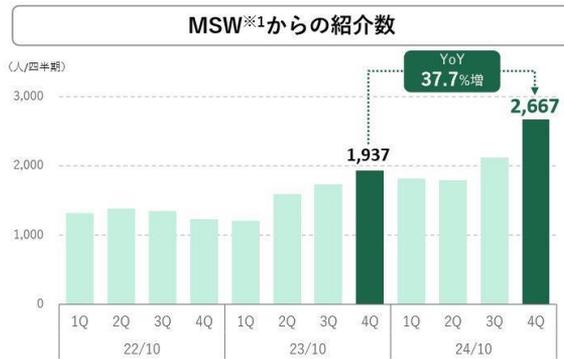


一方、右のグラフを見ると、四半期毎にまだまだブレは発生している状態と言えます。四半期の連続が通期になるという、当たり前の概念はもちろん持っているんですけど、まだまだ当社の事業、四半期毎ではブレがありますので、やはり投資家の皆様には、目線は1年2年のスパンで成長率に目を向けていただければと思います。そういったスパンであれば成長に確固たる自信を持っておりますのでぜひよろしくお願いいたします。

四半期業績 | インパクトKPIの推移 (1/2)



「MSWからの紹介数」はコーディネーターのオンボーディングなどにより、過去最高を大きく上回る2,667件の紹介を獲得した。シニアホームへの誤解決にも寄与する「家族会議実施数」は、有用性に対する理解浸透からYoY+63.3%と高い成長を実現した。



- MSWからの紹介数は前年同期比+37.7%の2,667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。



- 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+63.3%の1,969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を推し進めていく。

※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。

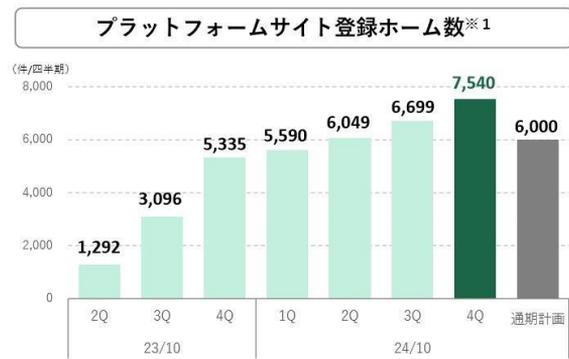
四半期業績 | インパクトKPIの推移 (2/2)



スマイル数はYoY+48.6%と高い成長を実現。オンボーディングも進み、25/10期のスマイル数伸長に向けた素地を整えた。プラットフォームサイト登録ホーム数は通期計画を超過し着地。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 (成約数) は前年同期比+48.6%の1,113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。



- 2Q末時点で通期計画を超過、通年で登録ホーム数を7,540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7,540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際する権限取得・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。

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

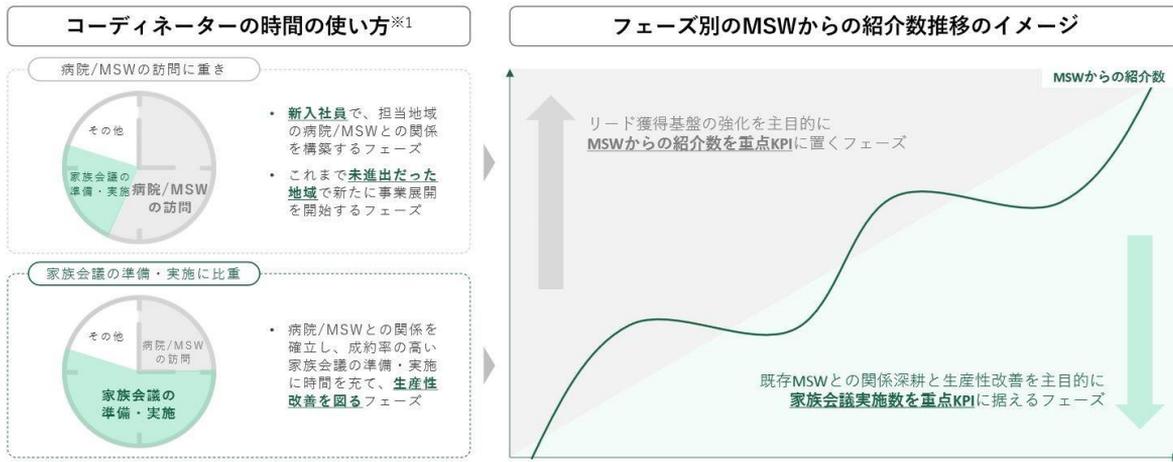


四半期ごとの KPI の推移ですが、こちらも通期目線のほうが重要だと思いますので後述いたします。

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議実施数が伸びやすい。



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

こちら参考資料でございますが、前期の第1四半期にも示させていただきましたが、シニアライフサポート事業のブレの要因としまして新人のフェーズがあります。リードを獲得することに集中するフェーズと、しっかり紹介パートナーとの信頼関係を築いて家族会議をしっかり実施していくフェーズが繰り返しありますので、これによる四半期毎での偏りは今後もあります。

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@scriptsasiasia.com



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・着地した。



※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8月～10月は前年同期+74百万円の194百万円、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は充足。4Qでは25/10期の採用のために7百万円を先行投資。
- 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、通信費が主な科目。
 - 24年8月～10月は人員増加に連れ各種費用も増加し、前年同期+24百万円の69百万円を計上した。

※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。

こちら営業費用のコストの前期実績でございます。前期は概ね人員増に伴うコストアップでしたので計画通りでございます。あくまで四半期単位での話になりますが、第4四半期をピックアップしますと、先行の人員投資としましては7百万円ほどしか行ってないので、この第4四半期単体で見ると利益率は28.8%となっております。

今期進行期も、シニアライフサポート事業のみで見れば、この人員の先行投資がなければという前提ですが、第4四半期の利益率が一番高くなると計画しております。

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

参考 | コーディネーター数と、ミッショングレード別の生産性の違い

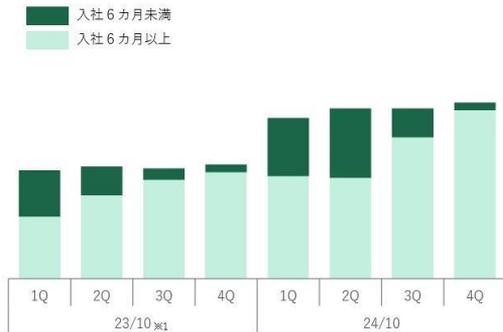


コーディネーターの採用・オンボーディングが着実に進み、**高い定着度合いを実現し組織強化に繋がった。**

「採用→教育→生産性向上→採用→教育・・・」のサイクルを回し続け、継続的に組織力と収益基盤の強化を推し進めていく。

コーディネーター数の推移と内訳

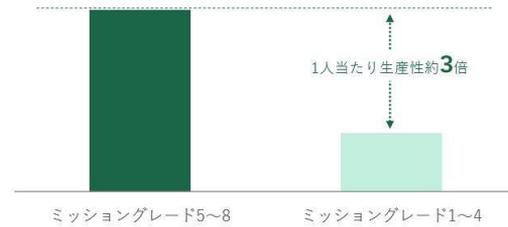
(人)



※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で作成しております。

ミッショングレード別の生産性の違い

(23年5~10月(下半期)実績)



- 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
- 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

※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。

コーディネーター数、これも参考でございますが、毎回出しているものでございます。上期に採用して教育を始めて、下期に新人含めた全メンバーが成果を出すようになると、こういうサイクルを前期も実現できましたので、まさにこの体制が確立できてきました。まさに前期の下期で言いますと、とにかく離職も少なく、多くの新人メンバーが成果を出した期になりましたので、しっかり利益創出ができたなと捉えております。

通期計画 | サマリー

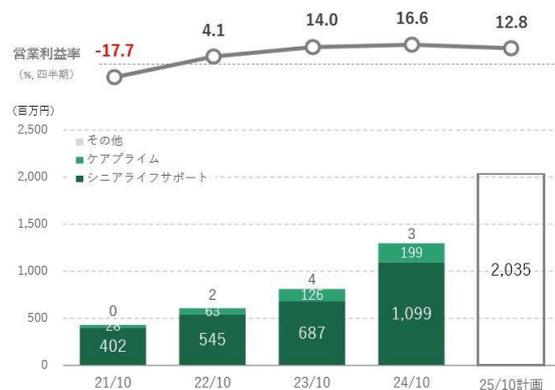


25/10期はシェア拡大に向けた人的資本投資を優先するため、**前期比56%増収20%営業増益**を計画する。

全社 (通期)

| (百万円) | 2024年10月期通期 | 2025年10月期計画 (連結) | |
|---------|-------------|------------------|--------|
| | 実績 | 実績 | 前期比 |
| 営業収益 | 1,301 | 2,035 | +56.4% |
| 営業利益 | 216 | 261 | +20.6% |
| 経常利益 | 213 | 259 | +21.2% |
| 当期純利益 | 179 | 224 | +24.7% |
| EPS (円) | 88.71 | 110.63 | +24.7% |

サービス別売上高と営業利益率



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



では通期、今の進行期の計画の前提、考え方についてお話させていただきます。今期計画ですが、まず前期の着地が前期計画比でございますが、営業収益は多少少なく、営業利益は多く着地しました。元々当社が想定しているような成長のペースに当てはめると、前提として、実績比の営業収益と利益の部分で成長率に差が出るような計画となっています。その上で、当社の判断として、やはり成長加速するべきタイミングだと判断しましたので、シェアの向上が業績面で今後も中長期にプラスに寄与しますし、グロース企業、インパクト企業として求められているのは財務と社会インパクトの両方の増大だと考えていますので、投資を優先するような計画としました。

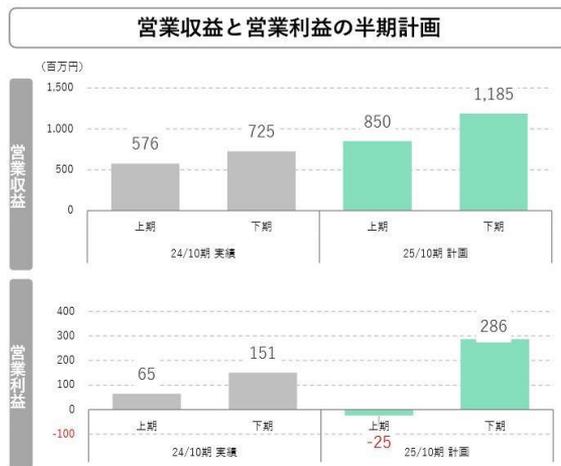
一方、各利益の確保はコントロール可能な状況にあると思います。しかし、それもやはり利益率よりも営業収益、いわばシェアや影響力を拡大していく意思で今期は計画しております。この方針は相乗効果が期待できると考えておまして、子会社でのケアサックでの事業であったり、以前からビッグビジネスに育てると申し上げています、ケアプライム事業「プラットフォーム」のブレークスルーの可能性もさらに向上させる意思決定だと捉えております。

今まではシニアライフサポート事業で高成長を連続的に見据えて来た部分があると思います。それに加えて、中長期ではプラスして、先ほど前述した事業の非連続な成長も実現したいなと思っております。

通期計画 | 上下期の偏重状況



下期偏重の業績計画を立てている。例年通り、上期に採用費をかけオンボーディングを進めることで尻上がりの収益拡大を見込む。上期は人件費・採用費負担が重くなるうえ、年末年始の特殊性から1Qスマイルが伸びにくいいため、下期から利益確保が本格化する。



下期偏重の背景

- 1 上期にコーディネーターの新規採用と教育を実施し、下期に拡充した人員体制で活動を活性化させるため、四半期を追うごとに、尻上がりに収益が拡大する
- 2 採用費の計上タイミングが上期(特に1Q)に偏るため、上期は費用増による利益の押し下げ圧力が大きい
- 3 年末年始の特殊性*から1Qはスマイル数が伸びにくく、限界利益に対する固定費負担が重くなる
* 従来半期の特殊性に関する詳細は、24/10期1Q決算説明資料 (p.14) を参照されたい
URL: 140120240313953063.pdf

そして今期も、上期と下期によって要素が変わりますので、この説明でございます。コストの偏在であったり、新人の実力値などの差が出る計画でございますね。シニアライフサポート事業では、

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



教育に力を入れて人材の再現性を勝ち筋としていますので、教育の効率性を重要視しています。以前からそうなのですが、引き続きこのような展開になると。特に第1四半期は採用コストが一番かかりますし、年末年始の特殊性なんかもありますので、利益は出にくい構造となります。

通期計画 | 前提条件



25/10期は、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

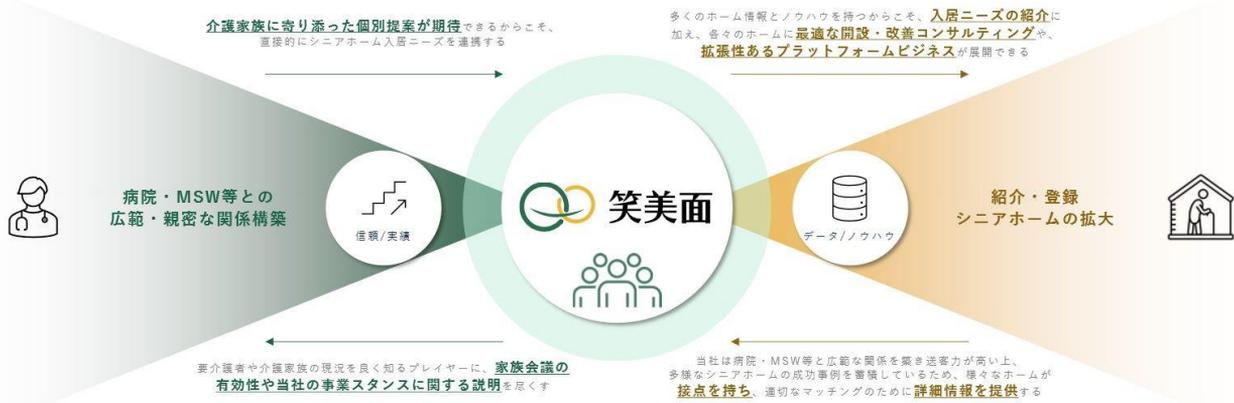
| | |
|------------|--|
| シニアライフサポート | <ul style="list-style-type: none"> 外部環境 高齢化・シニアホーム増設の潮流を受け、シニアホーム紹介事業者のニーズは順調に拡大すると想定する。 営業強化 コーディネーターは50名超の純増を計画する。24/10期の30名超に対し約1.7倍の採用規模となるが、前期に反復実施した採用→教育のステップとそのノウハウを活かすことで、着実に組織拡大できると見込んでいる。 スマイル数 前期比54.9%増の5,500件を計画する。MSWとの関係性強化や家族会議の有用性への認知・理解促進を引き続き図ることで、マーケットシェア拡大を推し進める。 単価: 業容拡大に伴うオーガニックな向上を計画に織り込む。 |
| ケアプライム | <ul style="list-style-type: none"> 24年9月に新設したケアサックスは徐々に規模・業容拡大を図る。 「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は注力するものの、期初計画では大幅な収益貢献は織り込まない。 |
| 営業費用 | <ul style="list-style-type: none"> 24/10期同様、上期に新規採用を強化する予定で、25/10期も営業利益は下期偏重の計画である。 採用費は前期比で約2倍となる約1億円を計画する。この多くは上期に費用を計上予定である。 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大幅な費用投下は想定していない。 |
| その他 | <ul style="list-style-type: none"> 出店 2025年12月に大阪堺オフィスを大阪難波へ拡大移転。新規出店の一時的な費用増も上期計画に織り込む。 |

29 ページ、諸々の前提条件をコメントとして記載させていただいております。これはコメント通りでございますので、見ていただければというふうに感じております。

成長戦略 | サマリー



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ともに、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。



サポート

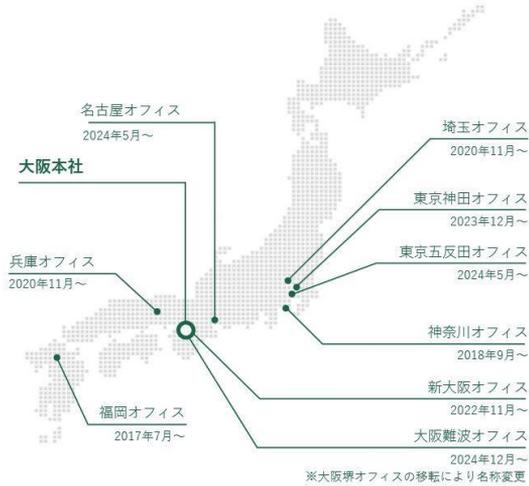
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



成長戦略 | 病院・MSW等との更なる関係強化



都市圏中心に病院カバー率は高水準を確保も、MSWへのリーチは限定的に留まる。
 全国の拠点網を活かした継続的なアプローチにより、更なるシェアアップを推し進める。



30 ページでございます。これは当社グループの一貫した成長戦略でございます。当社の成長戦略の根幹となるものはシニアライフサポート事業の集客力です。その集客力を基にした各チャンネルとのネットワーク。この関係性の強さがポイントでございます。

しみじみ思うのですが、このシニアホーム業界での事業展開は、現場での濃い信頼関係が大変重要なポイントだと感じます。今後もここを徹底的に強化して、数字だけでは見えない企業としての強さを獲得していきたいと考えています。そのために人材の再現性をもって全国のパートナーとの連携を強化していきます。

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@scriptsasias.com



従来から手掛ける「シニアホーム開設コンサルティング」を100%子会社の(株)ケアサソクに引き継ぎ事業拡張、
運営事業者・不動産オーナー双方への複層的なコンサルティング提供で、良質なシニアホームの拡充をサポートする。

良質なシニアホームの開発・運営に資する

様々な**企画・運営コンサルティング**サービスを、
運営事業者・不動産オーナーの双方に提供する。



そして、シニアホーム開設コンサルティングサービスを移管した株式会社ケアサソク、当社の100%子会社の設立をいたしました。改めてこちらのビジネスモデルを説明いたします。こちらもシニアライフサポートで培った集客力、ネットワークの強固さ、またエリアごとのマーケット情報を活かして、今までは良い運営を行っておられるシニアホームの新規開設をコンサルティングで支援してきました。比較的、既に良い運営を行う実力を持ったようなシニアホームの運営会社のサポートを中心に行ってきたんですね。これもすごく意義のあることです。良い運営を行うホームを世の中にたくさんつくるということで、当社のビジョンに伴った業務を行ってきました。

今後はさらに狙っていることがございまして、そこまでの多数の実績であったり、与信はないのですが、入居者様などにとって大変素晴らしい運営を行っている運営力がある会社もたくさんいます。しかし運営力が素晴らしくても、必ずしも効率的な経営を行えているかというところもたくさんあります。でも運営力というのは超高齢社会にとっては、入居者様、社会にとって宝のようなものだと思っているんですね。そういった会社がさらに経営力をつけ、たくさんのお家を展開していく。このような支援を今後は野心的にケアサソクではやっていきたいと考えております。

ポイントは、培ってきた、運営力を見抜く目利き力であったり、その会社の与信力であったり、信用を補填するような力。これを使って金融機関などとタッグを組みましてですね、いろいろな面白い取り組みを本格化していこうと今期は思っております。これがケアサソクの今期の取り組みのご説明でございます。

サポート

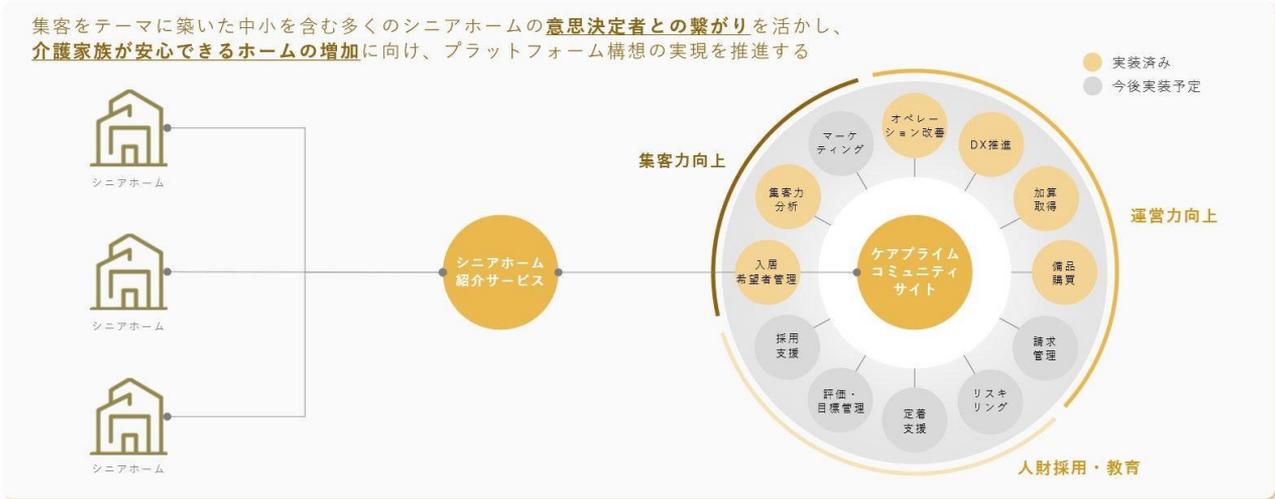
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

成長戦略 | プラットフォーム構想の推進



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



2025年10月期 | 通期計画と前提条件

© Emimen Co., Ltd. 33

プラットフォームの事業でございますが、資料は以前のものの再掲でございますが、こちらもビッグビジネスに向けて、今期は営業現場を強化いたします。広告の案件は依然たくさんお引き合いいただいているんですけど、広告獲得だけではなくて、今後やっぱり販促をいかにできるかという部分が勝負になってきますので、販促に力を入れるべきプロダクトの絞り込み。そしてその絞り込んだプロダクトの実際の導入支援。このオペレーションの策定に力を入れようと思っております。これが将来のビッグビジネスに繋がる布石だというふうに捉えております。

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



26/10期までのインパクトKPI目標値をアップデート、全ての指標・期間において目標値を上方修正した。
引き続き、社会インパクト創出に向けた短期アウトカム指標として注力し、その進捗を測っていく。

| KPI | | 2020年 10月期 | 2021年 10月期 | 2022年 10月期 | 2023年 10月期 | 2024年 10月期 | 2025年 10月期計画 | 2026年 10月期計画 |
|-------------------------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|
| MSWからの紹介（人） | 策定期間 23年11月 | - | - | - | - | - | 12,600 | 18,700 |
| | 24年11月 | 3,326 | 4,869 | 5,280 | 6,466 | 8,401 | 12,600 | 18,900 |
| 家族会議実施数（件） | 23年11月 | - | - | - | - | - | 6,300 | 9,300 |
| | 24年11月 | 1,391 | 1,903 | 2,277 | 3,296 | 6,330 | 10,000 | 15,000 |
| スマイル数（人） | 23年11月 | - | - | - | - | - | 5,400 | 8,000 |
| | 24年11月 | 1,545 | 1,902 | 2,206 | 2,381 | 3,550 | 5,500 | 8,200 |
| プラットフォームサイト 登録数（件） ^{※1} | 23年11月 | - | - | - | - | - | 7,000 | 8,000 |
| | 24年11月 | - | - | - | 5,335 | 7,540 | 8,000 | 9,000 |

※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。

最後にインパクト KPI の中期目標でございますが、好調な事業進捗を受けまして今後の KPI の目標数字は1箇所を除き、全箇所を上方修正いたしました。

以上が私からの決算説明となります。上場後1年間と少し、たくさんの支援をいただきありがとうございました。おかげでより成長軌道に乗っております。今後も当社の成長に期待してご支援をいただけますと幸いです。どうぞよろしくお願いたします。ご清聴いただき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@scriptasia.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。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。榎並社長、お願いいたします。

榎並 [M]：はい。改めましてよろしくをお願いいたします。ご質問いただいておりますので回答させていただきます。

質問者 [Q]：今期は投資を優先させる方針とのことですが、具体的に何にいくらを先行投資するのか教えてください。

榎並 [A]：具体的に開示はしておりませんので、先行投資の内訳というのはお答えできないのですが、大多数はシニアライフサポート事業の人員の強化と捉えていただければと思います。前期よりも成長スピードを上げて人員の採用を行なってまいります。

人員の採用は、期初にやって期末に成長するとはいえ、短期だけで見ると採用しないほうが利益が残るような構造になっています。しかし、その新人がもちろん来期再来期とさらに利益貢献するというような仕組みになっておりますので、しっかりここで成長は止めずに人員採用をしていくことが先行投資の内容でございます。

そこが大多数でございますが、もう一つ補足するとしたら、プラットフォームの事業に伴う開発人材の採用等で投資を行うことを考えております。ご質問ありがとうございました。

質問者 [Q]：今期の営業増益率は21%と、前期の90%を比較すると鈍化しました。まだまだ先行投資が必要な成長段階であるとは思いますが、今期は来期以降も同様に先行投資を優先させて、利益成長を短期的には犠牲にする方針という理解でいいでしょうか。

榎並 [A]：ご質問ありがとうございます。そうですね、犠牲にするという意味合いはないのですが、先ほどもご説明差し上げた通り、今期の採用の新人は来期の利益にも貢献いたしますので、犠牲にするつもりはないですが、しっかりシェアを取っていくことがさらにビッグビジネスに繋がっていくと、そしてビジョンの達成に繋がっていくというふうに捉えておりますので、投資はこれからも継続的に行っていく。その上でしっかりと増収率、増益率を確保していくという意志を持って経営をしていければと考えております。ご質問ありがとうございます。

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@scriptasia.com



質問者 [Q]：各 KPI が見直されており、その中でも家族会議 KPI が大幅に増えている点を説明ください。

榎並 [A]：ご質問ありがとうございます。これは意図的な施策の結果だと捉えていただければと思います。改めて、家族会議が当社の最大の介入価値だと認識しております。だから現場の最重要 KPI なのだというを広げていきました。

やはりご本人様や介護家族の認識の変化、罪悪感の軽減を起こすことができております。現場メンバーもそれを実感して、家族会議をいかにやるか、そしてその内容をいかに良くするかということ燃えてやってくれていますので、結果的に継続してやることなのでムーブメントではないですが、すごく強い家族会議に対する熱意を含めた結果が今回の着地であり、今後の方針にもなっております。

さらに家族会議の中でできることを広げていきたいなと思っております。これは決定事項じゃないですが、ALP とか ACP とか、そういった本当にご本人様の人生、家族の人生に携わるような価値を提供していきたいと捉えております。ご質問ありがとうございます。

質問者 [Q]：第 3 四半期の進捗から一転して第 4 四半期が好調だった。通期では営業収益はほぼ達成、営業利益は超過しました。うまくいった要因をご説明ください。また今期もこのようなブレがあるのでしょうか。

榎並 [A]：ご質問ありがとうございます。前期第 3 四半期の時点でも記載していたんですが、当時から何か致命的に進捗が悪いとは思っていませんでした。ですので通期計画を据え置いていましたし、それほど下期偏重だということを元々想定しておりました。

今期も下期偏重ですし、四半期単位ではブレる可能性はあります。投資家様の目線として持っていたいただきたいのは、通期計画や中長期での成長には自信を持っているので、とにかく一定の時間軸で投資目線を持っていただければ大変ありがたいと考えております。

連続的な成長に加え、後々には非連続な成長もプラスして見せていきたいと思っておりますので、ご期待ください。ご質問ありがとうございます。

質問者 [Q]：25 年 10 月期は前期以上のコーディネーター 50 名超の人員増を計画されています。現状の採用状況はいかがでしょう。採用が難しいと言われておりますが計画通り達成できそうでしょうか。また、100 人以上の組織となりまして、新たな組織課題が生まれるステージだと思えますが、その辺はどのように考えていらっしゃいますでしょうか。

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



榎並 [A] : ありがとうございます。上場による知名度の向上や、ビジョンドリブンでこういう社会的事業をやっていることによってだと思えるんですが、組織状態が大変良いです。本当にその方針に伴って離職が本当に少ないですし、そういうような影響もあって、前期に引き続いて今の進行期の採用の状況も順調に推移しています。現時点で今期計画の3分の2ぐらいは完了しているような状況でございます。

100名以上の組織になるときの課題については、ちょっと抽象度が高いので回答が難しいのですが、当社としては、よく言われる階層化の問題であったり、マネジメントの不足の問題は概ね過去に経験済みだと捉えています。

マネジメントは人員増につれてどんどんやっぱり質も量も増えていかなければ駄目なので、今後もマネージャーの育成も頑張らなければいけないところではあります。ただ繰り返しになるのですが採用状況、離職率、育成の状況などが極めて組織状態として良いので、一定の壁というのは乗り越えたと思っております。しかし、まだまだ拡大していきますので、課題は先んじて解消できるような体制を作っていきたいと思っております。

組織の課題で言うと、経営陣の意思決定のスピードをさらに上げないと更なる成長スピードの加速、今出している以上の加速はできないと思っておりますので、非連続な成長や、更なる成長率の加速を踏まえると、経営陣の意思決定のスピードはさらに上げて、より迅速な効果的な意思決定ができるような体制に持っていきたいと考えております。ありがとうございます。

質問者 [Q] : プラットフォームの状況、広告の獲得状況や今後の成長戦略を教えてください。

榎並 [A] : ご質問ありがとうございます。プラットフォームに関しては引き続き大きな可能性を感じています。広告主の出稿の引き合いも依然多いですし、先ほどご説明しました通り、このプラットフォームに関しては今期の布石のキーだと思っております。

開発人材の強化や営業現場のオペレーションの構築が大事で、強固なネットワークを既に持っていますので、勝ち筋には乗っていると捉えております。良質なホーム向けプロダクトの導入支援をどれぐらいできるかという量のオペレーションを今期は作っていきたいと思っております。ありがとうございます。

質問者 [Q] : 24年の10月期実績は営業収益が6割増、営業利益は9割増であり、高成長と収益性改善が進みましたが、25年10月期は、営業収益がほぼ同様の伸びなのに対し、営業利益は2割増にとどまっております。このガイダンスの考え方について教えてください。

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



榎並 [A]：これも先ほどの2つ目にご説明した内容とちょっとかぶるんですけど、やっぱり更なるシェア拡大ということが本当に優先されると思っております。シニアライフサポート事業のシェア拡大が、非連続な成長、ケアサンの事業であったりプラットフォーム事業に大きく寄与していくと思っております。

利益は逆に、四半期単位の話になります。僕は通期で見てください通期で見てくださいと言いながら、ちょっとかいつまんで四半期単位の話になってしまって申し訳ないんですが。四半期単位で見たら30%弱の利益率を確保したということで、イメージとしましては、外に出てくる上振れ着地した利益の数字は前期実績に対して2割増。元々想定していたところからすると35%。外から見える利益はそういう形ですけど、やっぱりリピート型のビジネスというのがすごく大きいです。やはりこの利益創出の実力値を育てることが投資家様への還元、株主様への還元とも思っています。

実際にバンと利益を残すっていう話も大事ですけど、そもそも出そうと思えばしっかり利益を出せる体制を強化していくことが本当の企業価値の向上だと捉えております。そして、これは私達が何としても達成したい、ビジョンの達成にも近づくということです。ここの利益に対する考えは共通していると思っていますので、ぜひ株主様にも応援していただきたいです。ずっと投資をし続けてずっと利益を出さないみたいな計画では全くないので、しっかり増収増益を繰り返しながら、本質的な利益創出力っていうのを獲得していくための投資だと捉えていただければと思います。

司会 [M]：それではご質問がないようですので、定刻前ではありますが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 2024 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、誠にありがとうございました。それでは失礼いたします。

[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@scriptasia.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

