

笑美面

9237・100株

10月26日

東証グロース上場

## 介護家族が納得するシニアホーム選びをサポート

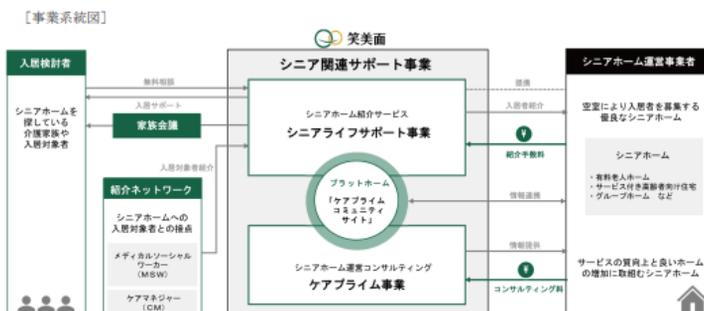
介護家族に対し、シニアホームの紹介サービスを提供する「シニアライフサポート事業」を主たる業務として展開している。家探しを不動産会社に相談するように、笑美面は、シニアホーム選びのプロフェッショナルとして、介護家族の想いや状況に合わせて、介護付き有料老人ホーム、住宅型有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅、グループホームなどの多種多様な選択肢の中から、納得の入居を支援する。

## メディカルソーシャルワーカーおよびケアマネジャーとの連携に強み

同社売上高の約9割を占める「シニアライフサポート事業」では、介護を必要とする方を優先に対面サービスによるマッチングサービスを提供しており、入居対象者をシニアホームに紹介することで、対価としてシニアホーム運営事業者から入居のタイミングで紹介手数料を受領している。

関東、関西、福岡を中心に全国約8,800(2023年8月末時点)のシニアホームと連携し、コーディネーターが入居対象者をシニアホームに紹介できる体制を構築している。また、同社のコーディネーターがシニアホームへ直接足を運ぶなどして得たシニアホームの詳細情報を元に、シニアホームへの入居を検討する入居対象者・介護家族に当事者の身体状況や家庭の事情に適したシニアホームを紹介し、入居までのサポートを無料で行うことで、入居検討者の不安・負担を軽減している。

入居対象者に関しては、患者の早期退院問題に取り組む病院のメディカルソーシャルワーカーと高齢者の在宅介護を支援するケアマネジャーをシニアホーム探しの“紹介パートナー”として捉え、継続的に紹介してもらっている。これら紹介パートナーへの報連相のタイミングなどを均質化した教育体制を強みに信頼関係を構築することで、継続した紹介獲得が実現されており、同社紹介者の約7割が紹介パートナー経由となっている。



## 笑美面

9237・100株

10月26日

東証グロース上場

## 入居者本意でシニアホームを紹介

22年10月期のシニアホーム運営事業者から受領する入居者紹介手数料は545百万円、実際にシニアホーム入居に至った入居対象者数は2,206人であり、入居者一人当たりの手数料は24.7万円となる。

紹介手数料は、シニアホームによって大きく異なるが、同社では意思決定の主体者は入居検討者であり、同社は意思決定に向けたサポートの実施を重要メッセージとして全コーディネーターの活動指針としている。すべての入居対象者を支援することを経営アイデンティティとし、生活保護受給の入居対象者や介護保険対象外の入居対象者など、シニアホームからの手数料収入が低い入居対象者に対しても、同社はすべての相談に対応することとし、身体状況やニーズに合ったシニアホームへの紹介を最優先としている。

## 「対面型」では初の上場企業となる

シニアホーム紹介事業者は、大きく分類すると同社のように、入居対象者それぞれの要望を丁寧にヒアリングした上で、条件にあうシニアホームを紹介する「対面型」と不動産物件を不動産ポータルサイトで検索するような形式でシニアホームを検索する「施設検索サイト」に分類される。

「対面型」のシニアホーム紹介事業者では、同社は大手事業者の一つとなっている。「対面型」のシニアホーム紹介事業者で上場企業となるのは同社が初であり、今後上場により社会的信頼性が増すことは、競合に対する優位性となろう。「施設検索サイト」と同社ではサービスに次のような点で違いがある。

施設検索サイト	笑美面
ホーム情報	
△ メリットのみ 医療対応範囲などが曖昧	◎ 入居実績等で得た詳細情報
紹介物件数&エリア	
◎ 全国	○ 関東・関西・福岡が中心
医療機関等との連携	
× 検討者ご自身で対応	○ 状況に合わせた連携・報告を実施
空室確認	
△ ※施設からの申告制なので誤差アリ	○ 代行でリアル確認
施設見学	
× 検討者ご自身で対応	◎ 日程調整や見学アドバイスなど
入居に伴う手続き	
× 検討者ご自身で対応	◎ 必要に応じて手続き代行や引っ越し支援

笑美面

9237・100株

10月26日

東証グロース上場

## 中長期の業績見通し

シニアホーム入居に至った入居対象者数は、1,545人(20年10月期)、1,902人(21年10月期)、2,206人(22年10月期)と推移し、営業収益はこれに従い高水準の伸びが続いている。入居者数の増加以上に営業収益は伸びているが、これは紹介手数料が比較的高い、ホスピスなどへの紹介が増加したため。同社では今後入居者を2,500人(23年10月期)、3,800人(24年10月期)、5,000人(25年10月期)と拡大させる方針で、これに沿って営業収益の拡大が期待される。

利益率に関しては、規模の拡大により、今後数年上昇傾向が続くことが期待される。23年10月期経常利益率は14%が見込まれている。毎年2~3ポイントの上昇が期待され、数年先には20%達成が視野に入ると思われる。

事業拡大の鍵はシニアホームの紹介の“プロフェッショナル”として、医療・介護の専門性、マッチングサービスの理解度やコミュニケーション能力などを有する人材の確保となる。同社ではこれを実現するため未経験者を軸に採用を行い営業活動の最適化・効率化に向けた育成体系化を行っている。具体的には、成功ナレッジを5~10分程度の動画にして、新人を含めた全コーディネーターが反復視聴することで、育成効率化に繋がり、リモートワーク体制にも適した環境を整備している。

業績推移 (百万円・%)

決算期	営業収益	伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2019/10	360	20.9%	▲ 104	—	▲ 124	—
2020/10	327	-9.0%	▲ 86	—	▲ 91	—
2021/10	429	31.2%	▲ 73	—	▲ 78	—
2022/10	609	41.8%	23	—	35	—
2023/10予	788	29.2%	114	385.7%	146	316.9%
2023/7 3Q	577	—	69	—	66	—
予想EPS/配当	単独：75.27円/-円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

### 免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp