

ホリスティック企業レポート

え み め ん
笑美面

9237 東証グロース

新規上場会社紹介レポート
2023年10月31日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20231030

高齢者に対するシニアホームの紹介サービス等を提供 先行投資負担の軽減により、23 年 10 月期の営業利益率は急上昇へ

アナリスト:大間知 淳 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【9237 笑美面 業種:サービス業】

決算期	営業収益 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2021/10	429	12.0	-75	-	-73	-	-78	-	-48.4	2.4	-
2022/10	609	41.8	24	-	23	-	35	-	21.1	23.5	-
2023/10 予	788	29.4	115	4.8X	114	5.0X	146	4.2X	87.9	-	-

- (注) 1. 単体ベース。2023/10期予想は会社予想
2. 2023年6月30日付けで1:30の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 1,320円 (2023年10月30日)	本店所在地 大阪市西区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 1,939,750株	設立年月日 2010年9月8日	S B I 証券
時価総額 2,560百万円	代表者 榎並 将志	【監査人】
上場初値 1,801円 (2023年10月26日)	従業員数 78人 (2023年8月)	EY新日本有限責任監査法人
公募・売価格 1,240円	事業年度 11月1日～翌年10月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度末日の翌日から3カ月以内	

> 事業内容

◆ 高齢者に対するシニアホーム紹介サービス等を提供

笑美面(えみめん、以下、同社)は、有料老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅、グループホーム等のシニアホームを、高齢者や介護家族に紹介するシニアライフサポート事業と、シニアホーム運営事業者にコンサルティングや情報提供等を行うケアブライム事業を展開している。紹介先として提携しているシニアホームは23年8月末時点で8,864ホームに達している。

同社は、家業の不動産会社を実質的に経営していた榎並将志氏(現代表取締役社長)が、老人ホーム運営事業への参入を目的に、10年9月に大阪市に設立したトータルプロデュースを前身としている。榎並氏は自ら、老人ホームでの1カ月半に亘る現場実習を体験する中で、介護事業を不動産業の延長で経営しても成功しないと確信し、介護施設の運営を断念した。

一方、介護事業に魅力や楽しさを感じたことや、住宅では当たり前にいる物件探しや紹介のプロフェッショナルが、介護施設を探す場合はあまりいないことに事業機会を見出したことが創業の契機となった。榎並氏は、12年1月、シニアライフサポート事業を開始すると共に、トータルプロデュースの商号を笑美面に変更し、自ら代表取締役社長に就任した。

15年9月に、「大阪市トップランナー育成事業プロジェクト」に認定されると、大阪府での知名度が大きく向上した。その後は、オフィスを東京都(16年)、福岡県(17年)、神奈川県(18年)、兵庫県、埼玉県(20年)にも開設し、展開地域を広げている。21年には、地域に優良なシニアホームを増やすことを目的に、ケアブライム事業を開始した。

(1) シニアライフサポート事業

同社は、シニアホームを探している入居対象者やその家族(以下、入居検討者)を対象に、対面によるマッチングサービス(シニアホーム紹介サービス)を提供している。同社のコーディネーターが、直接取材等で得たシニアホームの詳細情報を元に、入居検討者に対して、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、入居までのトータルサポート(見学調整や、シニアホーム・病院とのやり取り代行、役所の申請手続き支援等)を行うことで、入居検討者の不安・負担を軽減している。

(注1) メディカルソーシャルワーカーとは、保健医療機関等において、患者やその家族の相談にのり、社会福祉士の立場から経済的・心理的・社会的問題の解決、調整、社会復帰を支援する専門職をいう。

(注2) ケアマネージャーとは、要介護認定申請の代行や認定調査、ケアプランの作成、各サービス事業者との連絡調整を行うスペシャリストをいう。

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^{注1}(以下、MSW)や、高齢者の在宅介護を支援するケアマネージャー^{注2}等をシニアホーム探しの“紹介パートナー”として連携し、継続的な紹介を受けている。

シニアホーム紹介サービスでは、「専門性」、「中立性」、「シニアホームを探す入居対象者を紹介いただく紹介パートナー」、「幅広いシニアホームとの連携」を軸に運営を行っている。

① 専門性

同社では、コーディネーターが、シニアホーム紹介の“プロフェッショナル”として入居対象者一人ひとりに最適なマッチングを提供できるように努めている。コーディネーターの成功ナレッジを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、育成の効率化に取り組んでいるほか、Salesforceを活用した継続的なオペレーションの進化を図っている。

② 中立性

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等、シニアホームにとって、手数料収入が低い入居対象者を含めて、同社は全ての相談に対応することを基本方針としており、身体状況やニーズに合ったシニアホームへの紹介に努めている。

③ シニアホームを探す入居対象者を紹介いただく紹介パートナー

同社のコーディネーターは、22/10期末で約700病院に在籍するMSWや、ケアマネージャーに直接営業を行い、連携しているシニアホームの情報を提供している。同社の全紹介数に占めるMSWによる紹介数の割合は約7割であり、22/10期におけるMSWからの紹介数は5,280人であった。

同社がシニアホームに紹介した入居検討者が実際に入居した人数を同社ではスマイル数と呼んでいる。22/10期のスマイル数は2,206人であったが、その77.7%に当たる1,714人(うち、近畿圏634人、首都圏584人、その他展開地域496人)がMSWからの紹介であった。

④ 幅広いシニアホームとの連携

同社は、8,864(23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にシニアホームを紹介できるようにしている。紹介した入居検討者が実際に入居した際にシニアホームの運営事業者から紹介手数料を受け取る仕組みとなっているため、入居検討者には無料でサービスを提供している。

なお、同社が各種調査を集計したところ、21年におけるシニアホーム数は38,788カ所(うち、有料老人ホーム16,724、サービス付き高齢者向け住宅7,979、グループホーム14,085)であった。

同社のサービスの相手先は、直接的にはシニアホームの入居対象者であるが、入居対象者を介護している家族を含めた入居検討者、病院側から高齢患者の早期退院のプレッシャーを受けているMSW、空室問題を抱えるシニアホーム運営事業者にとっての課題を解消する「三方よし」のサービスの実現を目指している。

(2) ケアプライム事業

同社は、シニアライフサポート事業において蓄積された入居検討の要望・ニーズに関する情報を提携シニアホーム及びシニアホーム運営事業者に提供することにより、地域に優良なシニアホームを増やすことを目的として、21年7月からケアプライム事業を開始した。同事業で現在提供しているサービスとしては、シニアホーム新規開設コンサルティング、シニアホーム運営効率化、ケアプライムコミュニティサイト運営が挙げられる。

シニアホーム新規開設コンサルティングは、シニアホーム運営を検討している土地オーナー等と、シニアライフサポート事業の取引先であるシニアホーム運営事業者をマッチングするサービスである。

シニアホーム運営効率化は、介護業務のオペレーションの改善やコストの削減を目的に、シニアホーム運営事業者へオペレーションに係る有益情報(オムツのサブスク、介護用品のネット販売等)を提供している。

ケアプライムコミュニティサイトは、同社とシニアホーム運営事業者との情報連携サイトであり、運営事業者の責任者が、自社の運営シニアホームへの入居者紹介に関わる情報の取得や入力等ができるようになっている。蓄積されたシニアホームの情報を同社のコーディネーターが入居検討者に提供すると共に、入居検討者からのフィードバックを得て、ケアプライムコミュニティサイトを介して運営事業者と情報を共有している。具体的には、運営シニアホーム単位で入居検討者が見学や入居に至らない理由等を共有することで、運営事業者に気付きの機会を提供している。

ケアプライムコミュニティサイトは、23 年 3 月にリリースされたが、8 月末時点の登録数は 3,860 ホームに達している。

◆ シニアホーム紹介サービスが営業収益の中心

同社は、サービス区分として、シニアホーム紹介サービス(シニアライフサポート事業)、シニアホーム運営コンサルティング、シニアホーム運営効率化等のその他(以上、ケアプライム事業)に分けて営業収益(売上高に相当)を開示している(図表 1)。

【図表 1】サービス別営業収益の推移

(単位:百万円)

サービス別	21/10期		22/10期		23/10期3Q累計	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
営業収益	429	100.0%	609	100.0%	577	100.0%
シニアホーム紹介サービス	402	93.5%	545	89.4%	455	78.8%
シニアホーム運営コンサルティング	27	6.5%	62	10.3%	118	20.5%
その他	0	0.0%	1	0.3%	3	0.7%

(注) 端数処理の関係で、各サービスの和は合計と必ずしも一致しない

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

22/10 期におけるサービス別営業収益構成比は、シニアホーム紹介サービス 89.4%、シニアホーム運営コンサルティング 10.3%、その他 0.3%であった。

◆ シニアホーム紹介サービスの収益構造

同社は、対面サービスによるマッチングサービスを提供しているため、仕入原価や、入居検討者集客のためのリスティング・媒体広告等の広告宣伝費等が発生せず、主なコストは人件費等である。シニアホーム紹介サービスの営業収益となる紹介手数料は、成約数(紹介数×成約率)×1 室当たり手数料単価ー返金額によって算出される。同社では、各変数に関して、以下の様に対応している。

(紹介数)

同社は、紹介ルートの中でも重視する MSW からの紹介数の増加に向けて、エリア毎にチーム体制を敷くことで地域の特性情報を蓄積しつつ、病院開拓の型及び MSW の横展開(ロコミで同一病院内の別の MSW からも相談を受けること)の型をマニュアル化して、営業活動を推進している。

(成約率)

同社は、Salesforce システムを活用した約 300 本(23 年 8 月末時点)のナレッジ動画をコーディネーターに反復視聴させることにより、均質なサービスを保ちつつ、成約率の向上を目指している。

(1 室当たり手数料単価)

同社は、1 室当たり手数料単価の向上に向けて、同社の平均単価を下回らないシニアホームとの提携を増やすことや、シニアホーム運営事業者の担当者との連携頻度を高めることで、入居検討者にとって価値のある最新の空室情報や、その他のシニアホーム情報の蓄積を推進している。

(返金額)

近年、同社では、シニアホーム運営事業者と入居者の紹介に関する契約を締結する際、入居者が入居後早期に死去や再入院等により退去する場合に備えた、紹介手数料の返金条項を定めることが増えている。主に、入居後 3 カ月以内に退去となった際に入居日数に応じた返金が発生する場合があり、シニアホーム運営事業者からの退去情報を基に、社内で情報を精査した上で、契約に従って返金を行っている。

◆ ケアプライム事業の収益構造

シニアホーム新規開設コンサルティングでは、土地オーナーや土地活用提案を行っている建設事業者等にシニアホーム運営事業者の情報を提供し、シニアホームの開設が決定した時点で、主にシニアホーム運営事業者より情報提供による紹介料及びコンサルティング料を受領している。

シニアホーム運営効率化では、シニアホーム運営事業者である有料会員に、オペレーションに係る有益情報を月額 2,700 円(税抜)で提供している。23 年 8 月末時点での有料会員数は 146 件となっている。

ケアプライムコミュニティサイトについては、無料でサービスを提供している。

◆ MSW からの紹介数、スマイル数等を重視している

同社は、「高齢者が笑顔で居る未来を堅守する」というビジョンを掲げており、介護家族が高齢者に対する「心の介護」に専念できるよう、「介護家族にとって、シニアホームの利用が『ポジティブ/当たり前』になっている状態」を目指している。中長期的には、「マッチするシニアホームとの出会いにより、負担が軽減している介護家族が 47 都道府県で増加」、「自らの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シニアホームの増加」という 2 つの社会変化(インパクト)の実現を志向している。

また、同社は、23 年 4 月の取締役会において、「ビジョン(社会インパクト)」を実現するための以下の基本方針を決議している。

- ① 「インパクト・メジャメント(測定)及びマネジメント」を行う
- ② インパクトに関する情報を開示・発信する
- ③ ステークホルダーとのエンゲージメント活動を積極的に行う

当該方針に基づき、同社は、MSW からの紹介数、家族会議実施数、スマイル数(以上はシニアライフサポート事業)、プラットフォームサイト登録数(ケアプライム事業)を重要な経営指標(KPI)としている。同社では、「インターネットを介しての遠隔でのマッチングサービス」上のシニアホーム検索事業者との差別化を図るため、「条件(身体状況、予算、エリア等)」と「要望(どのような暮らしを行いたいのか、リハビリの要否等)」を分けてヒアリングを行い、介護家族を知る機会となる「家族会議」を行うことで、成約率や、成約数の予測精度の向上に繋げている。

20/10 期から 22/10 期に掛けては、新人コーディネーターの採用と戦力化が進んだ結果、MSW からの紹介数や家族会議実施数が拡大し、スマイル数の増加に繋がっている(図表 2)。

【 図表 2 】 KPI の推移

	20/10期 実績	21/10期 実績	22/10期 実績	22年11月～ 23年8月実績	23/10期 目標	24/10期 目標	25/10期 目標
MSWからの紹介数(人)	3,326	4,869	5,280	5,193	6,000	9,000	12,000
家族会議実施数(件)	1,391	1,903	2,277	2,497	2,500	3,800	5,000
スマイル数(人)	1,545	1,902	2,206	1,872	2,500	3,800	5,000
プラットフォームサイト登録数(件)	-	-	-	3,860	2,000	4,000	6,000

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 固定費の負担が重く、22 年 10 月期の営業利益率は 4.1%と低い

同社は、費用を売上原価と販売費及び一般管理費に分類せず、営業費用として一括計上している。22/10 期の営業費用は 584 百万円であり、営業費用率は 95.9%となっている。内訳としては、給料及び手当が 241 百万円、支払手数料が 67 百万円、採用費が 56 百万円、法定福利費が 46 百万円、役員報酬が 37 百万円、賞与が 19 百万円、賞与引当金繰入額が 19 百万円等であり、固定費が中心と推測される。22/10 期の段階では、人件費や経費等の先行投資の負担が重く、営業利益率は 4.1%にとどまっている。

同社の 22/10 期末における自己資本比率は 12.5%と低い。有利子負債は、総資産の 47.3%にあたる 147 百万円に達しているが、現金及び預金残高(192 百万円)を下回る水準である。また、22/10 期において、営業活動によるキャッシュ・フローは 38 百万円の資金流入である一方、投資活動によるキャッシュ・フローは 6 百万円の資金流出にとどまっていることから、総合的に見ると、財務の健全性は確保されている。

◆ 特定顧客には依存していない

同社は、23 年 8 月末時点で紹介可能なシニアホーム数が 8,864 ホームに達しており、数多くの事業者から紹介手数料を得ている。多数のシニアホームホームを運営している顧客企業はあるものの、業界としては寡占化が進ん

でないため、売上高の1割以上を占める大手顧客は存在していない。
同社の主要顧客としては、SOMPOホールディングス(8630 東証プライム)の連結子会社であるSOMPOケアや、ベネッセホールディングス(9783 東証プライム)の連結子会社であるベネッセスタイルケア等が挙げられる。

> 特色・強み

◆ 連携先とのネットワークや地道な取組みに特徴がある

同社の特色及び強みの多くは、近畿圏、首都圏での地域に根付いた連携先とのネットワークや地道な取組み等に関係している。

具体的には、(1)入居検討者、MSW、シニアホームにとって、「三方よし」のサービスの実現を目指していること、(2)特定のシニアホーム運営事業者に過度に依存することなく、8,864のシニアホームを紹介対象先としていること、(3)約700の病院に在籍するMSWと連携し、5,280人(22/8期)の入院患者の紹介を受けていること、(4)家族会議の実施や入居までのトータルサポート等により、「インターネットを介しての遠隔でのマッチングサービス」提供事業者に対して差別化を図っていること、(5)市場が大きい近畿圏と首都圏を地盤としていること、(6)地域に優良なシニアホームを増やすことを目的に、シニアホーム運営コンサルティング等のケアプライム事業も展開していること、(7)先行投資に伴う営業損失から脱却し、足元では利益率が急上昇していること等が特色及び強みとして挙げられる。

> 事業環境

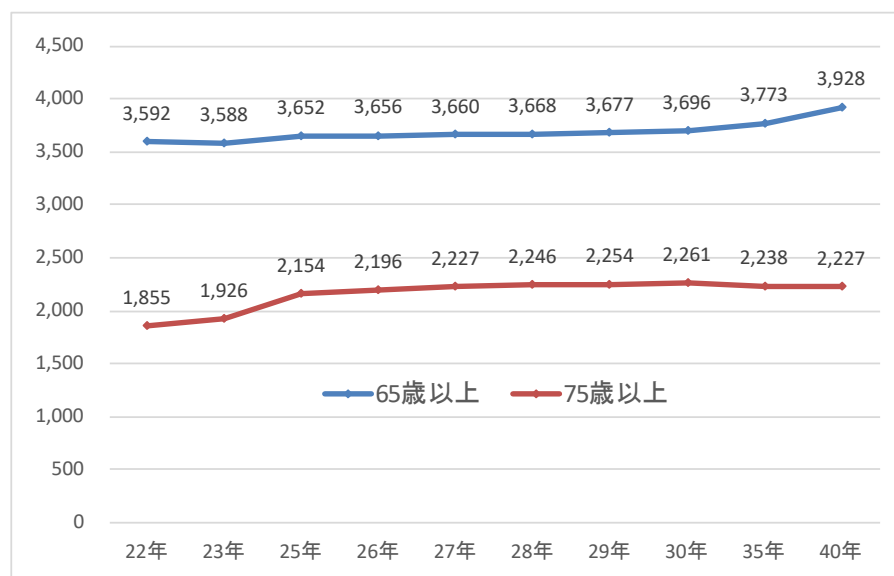
◆ 65歳以上の高齢者人口は拡大が予測されている

同社が提供するシニアホーム紹介サービスが属する市場は、高齢者人口の推移や要介護認定者数の推移、要介護認定者の介護を行うケアラーの人口推移に大きく影響を受けている。総務省の「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数(令和5年1月1日現在)」によれば、23年1月1日時点の65歳以上の高齢者数は3,588万人であったが、過去最高となった前年と比べると4万人減少した(図表3)。

国立社会保障・人口問題研究所の「日本の将来推計人口(令和5年推計)」によれば、65歳以上の高齢者数は今後再び増加基調で推移すると予測されている。但し、75歳以上の高齢者数については、31年の2,261万人をピークに41年までは減少すると予測されている。

【 図表 3 】 年代別高齢者人口の推計

(単位:万人)



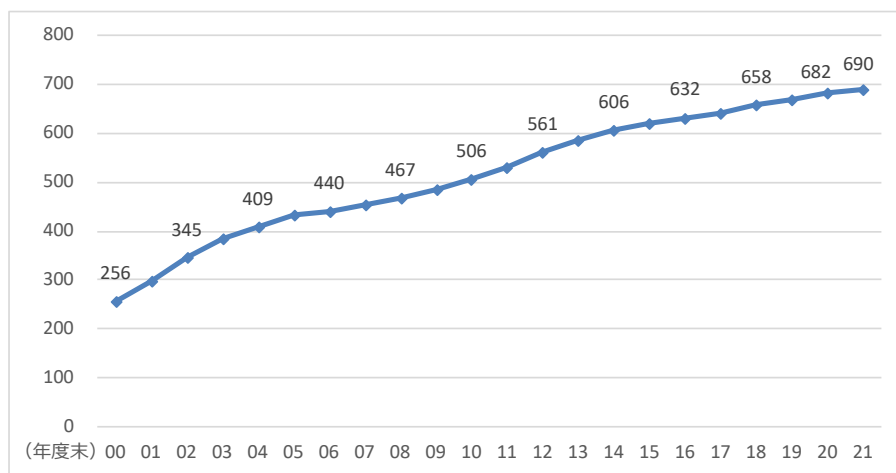
(注) 22年と23年は1月1日時点、25年以降の予測は10月1日時点

(出所) 総務省「住民基本台帳年齢階級別人口(都道府県別)」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」を基に証券リサーチセンター作成

厚生労働省の令和3年度介護保険事業状況報告(年報)によれば、要介護(要支援)認定者数は、00年度末の256万人から毎年度増加を続けており、21年度末には690万人に達している(図表4)。

【 図表 4 】 要介護(要支援)認定者数の推移

(単位:万人)



(出所) 厚生労働省「令和3年度介護保険事業状況報告(年報)」を基に証券リサーチセンター作成

◆ 競合

同社は、シニアホーム紹介の成約数(スマイル数)を、各種データから自社で推定した、紹介事業者を利用した病院からシニアホームへの新規入居者数

で除した数値を、地域別に「病院からの想定シェア率」として開示している。22/10 期の数値は、近畿圏が 15.8%(634 人/4,024 人)、首都圏が 16.0%(584 人/3,650 人)、その他展開地域が 6.8%(496 人/7,314 人)であった。

シニアホームの対面紹介サービスを提供する上場企業は同社以外に見当たらない。非上場企業では、ロイヤルハウジング(東京都新宿区)を中心とするロイヤルハウジンググループ、あいらいふ(東京都新宿区)、ソナエル(東京都港区)、「みんかい」ブランドでサービスを提供する ASFON TRUST NETWORK(神奈川県横浜市)等が挙げられる。

対面サービスではないので直接的な競合先には該当しないが、シニアホームのポータルサイトを運営する上場企業としては、「介護のほんね」を提供するメドレー(4480 東証プライム)、「LIFULL介護」を提供するLIFULL(2120 東証プライム)、「かいご DB(デービー)」を提供するエス・エム・エス(2175 東証プライム)、鎌倉新書(6184 東証プライム)の連結子会社で、「いい介護」を提供するエイジプラス等が挙げられる。

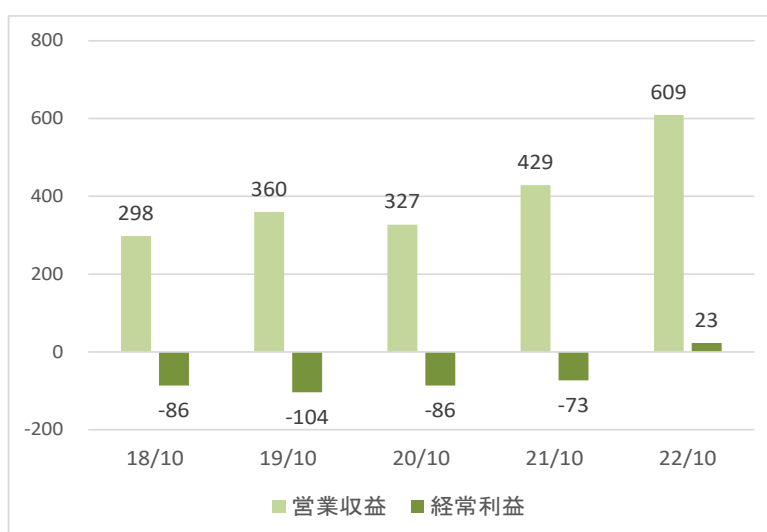
> 業績

◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立後 9 期目に当たる 18/10 期からの業績が記載されている。営業収益については、提携シニアホームの増加に伴う紹介成約数の増加や成約単価の上昇、21 年 7 月に開始したケアプライム事業の貢献により、18/10 期から 22/10 期に掛けては、年平均 19.6%増加した(図表 5)。20/10 期は、19 年 10 月にシェアハウス事業を譲渡したことや、新型コロナウイルス感染症の影響からシニアホームの紹介成約数が伸び悩んだことから、前期比 9.0%減収となった。

【図表 5】業績推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

一方、経常損益については、18/10 期からシニアライフサポート事業と内部管理体制の強化を進めた結果、人件費や経費が膨らみ、18/10 期から 21/10 期までは 70 百万円を超える損失を計上した。営業収益が損益分岐点を上回った 22/10 期は経常黒字に転換した。なお、22/10 期末の従業員数は、18/10 期末の 53 名から 75 名に増加した(詳細は不明だが、18/10 期は前期末から大幅な増員となった模様である)。

◆ 22 年 10 月期業績

22/10 期業績は、営業収益 609 百万円(前期比 41.8%増)、営業利益 24 百万円(前期は 75 百万円の損失)、経常利益 23 百万円(同 73 百万円の損失)、当期純利益 35 百万円(同 78 百万円の損失)であった(図表 6)。

【図表 6】21 年 10 月期以降の業績

	21/10期		22/10期			23/10期3Q累計	
	金額 (百万円)	構成比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)
営業収益	429	100.0	609	100.0	41.8	577	100.0
シニアホーム紹介サービス	402	93.5	545	89.4	35.5	455	78.8
シニアホーム運営コンサルティング	27	6.5	62	10.3	126.8	118	20.5
その他	0	0.0	1	0.3	—	3	0.7
営業費用	505	117.7	584	95.9	15.6	506	87.6
給料及び手当	233	54.2	241	39.6	3.7	—	—
支払手数料	48	11.3	67	11.1	39.4	—	—
採用費	25	6.0	56	9.3	119.7	—	—
営業利益	-75	-17.7	24	4.1	—	71	12.4
経常利益	-73	-17.1	23	3.8	—	69	11.9
当期(四半期)純利益	-78	-18.3	35	5.7	—	66	11.6

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

サービス別営業収益については、シニアホーム紹介サービスは、スマイル数の増加に加え、紹介単価も上昇したため、545 百万円(前期比 35.5%増)となった。シニアホーム運営コンサルティングは、シニアホーム新規開設に係る成約案件数が急拡大したため、62 百万円(同 126.8%増)となった。その他((シニアホーム運営効率化情報提供料等)は 1 百万円となった。

営業費用は、従業員の採用強化(21/10 期末 59 名→22/10 期末 75 名)に伴い、給料及び手当や採用費が増加したことや、上場準備により、支払手数料が増えたこと等から、前期比 15.6%増加した。しかし、営業費用の伸びは増収率を下回ったため、営業費用率は前期の 117.7%から 95.9%に低下した。結果、営業利益率は 4.1%と同 21.8%ポイント改善し、営業黒字に転換した。

◆ 23 年 10 月期第 3 四半期累計期間業績

23/10 期第 3 四半期累計期間の業績は、営業収益 577 百万円、営業利益 71 百万円であった。

サービス別営業収益は、シニアホーム紹介サービスが 455 百万円、シニアホーム運営コンサルティングが 118 百万円、その他が 3 百万円であった。

営業費用率は、前通期の 95.9%から 87.6%に低下した。23 年 8 月末の従業員数が前期末比 3 名増の 78 名にとどまったことから、営業収益対比で人件費や採用費の割合が低下したと推測される。営業収益の拡大に伴い、先行投資の負担が軽減してきた結果、営業利益率は 12.4%と、前通期比 8.3%ポイントの急上昇となった。

◆ 23 年 10 月期の会社計画

23/10 期の会社計画は、営業収益 788 百万円(前期比 29.4%増)、営業利益 115 百万円(同 4.8 倍)、経常利益 114 百万円(同 5.0 倍)、当期純利益 146 百万円(同 4.2 倍)である。

事業別営業収益は、シニアライフサポート事業 718 百万円、ケアプライム事業 70 百万円を見込んでいる。営業費用は、673 百万円(前期比 15.0%増)を見込んでいる。また、特別損益については見込んでおらず、税金等調整前当期純利益に対する減算科目として法人税等 16 百万円、加算科目として法人税等調整額(繰延税金資産の計上)48 百万円を見込んでいる。

> 経営課題/リスク**◆ シニアホーム紹介業の知名度や社会的信用力の向上等が経営課題**

一般住宅や保険を選ぶ場合、その道のプロフェッショナルに相談し、紹介を受ける人が少なからず存在するが、シニアホームを探す際には、プロフェッショナルに相談する人はまだ少数派のようである。同社は、シニアホーム紹介業の知名度や社会的信用力の向上を重要な課題と認識しており、介護家族とシニアホームの双方に対して、積極的な情報提供やサポートに取り組む方針である。

◆ 顧客企業やシニアホーム運營業界の経営悪化に伴うリスク

同社は、主としてシニアホーム運營業業者から紹介手数料を受領している。将来、社会保障費に関する法改正や制度変更等により、シニアホーム運營業界全体、または顧客企業の経営が悪化した場合、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 人材の採用・育成・退職予防について

同社が展開するシニアライフサポート事業は、労働サービスを提供するものであるため、コーディネーター人材の採用や、育成、退職予防が事業の継続及び拡大に不可欠である。同社は、採用・育成の強化や退職予防に努めている

ものの、採用が不調となった場合や、人材の育成に時間を要した場合、退職が想定以上に増えた場合、同社の業績に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 税務上の繰越欠損金について

同社には22/10期末において税務上の繰越欠損金320百万円が存在するため、23/10期の法人税等は本来の水準に対して大幅に少ない金額となる見込みである。繰越欠損金が解消した場合や繰越期間が満了した場合は、法人税等の税金負担が大幅に増加することには注意が必要である。

◆ 大株主やベンチャーキャピタルの株式売却リスク

榎並社長は同社の創業者であり、公募増資や売出しを実施した上場時点でも、同社株式の51.2%を保有している。同氏は、安定株主として同社株式の保有を継続すると見られるが、将来、同社株式の全部、または、一部を売却する場合、同社の株価に影響を及ぼす可能性がある。

また、ベンチャーキャピタル及びベンチャーキャピタルが組成した投資事業有限責任組合(以下、ベンチャーキャピタル等)は、公募増資や売出しを実施した上場時点でも同社株式の14.5%を保有している。今後、ベンチャーキャピタル等が同社株式の全部、または、一部を売却することが予想され、その際は同社の株価に影響を及ぼす可能性がある。

◆ 配当について

同社は、事業の成長による企業価値の向上を最重要課題と認識し、創業以来、配当を実施していない。中長期的には、業績の動向を踏まえた配当を検討する方針であるが、現時点において配当実施の可能性や実施時期等については未定としている。

【 図表 7 】 財務諸表

損益計算書	2021/10		2022/10		2023/10 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業収益	429	100.0	609	100.0	577	100.0
営業費用	505	117.7	584	95.9	506	87.6
営業利益	-75	-17.7	24	4.1	71	12.4
営業外収益	4	-	0	-	0	-
営業外費用	1	-	1	-	2	-
経常利益	-73	-17.1	23	3.8	69	11.9
税引前当期(四半期)純利益	-78	-18.2	23	3.8	69	11.9
当期(四半期)純利益	-78	-18.3	35	5.7	66	11.6

貸借対照表	2021/10		2022/10		2023/10 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	251	92.8	269	86.0	374	89.8
現金及び預金	191	70.5	192	61.6	194	46.6
売上債権	48	17.7	63	20.2	130	31.2
固定資産	19	7.1	43	14.0	42	10.2
有形固定資産	6	2.6	7	2.3	6	1.5
無形固定資産	2	1.1	8	2.7	10	2.6
投資その他の資産	9	3.5	27	8.6	25	6.1
総資産	271	100.0	313	100.0	417	100.0
流動負債	114	42.1	137	43.8	184	44.0
買入債務	0	0.0	2	0.7	2	0.5
1年内返済予定の長期借入金	32	11.8	17	5.7	24	5.8
固定負債	153	56.4	135	43.4	127	30.6
長期借入金	145	53.7	129	41.4	119	28.7
純資産	3	1.5	39	12.5	105	25.3
自己資本	3	1.5	39	12.5	105	25.3

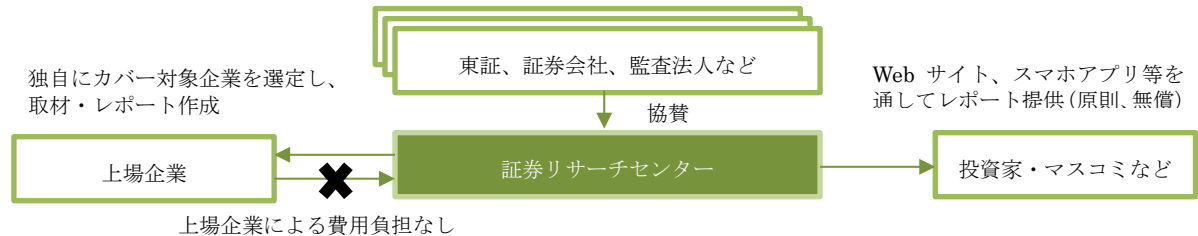
キャッシュ・フロー計算書	2021/10	2022/10
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	-75	38
減価償却費	2	2
投資キャッシュ・フロー	-6	-6
財務キャッシュ・フロー	8	-30
配当金の支払額	-	-
現金及び現金同等物の増減額	-73	1
現金及び現金同等物の期末残高	190	191

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

S M B C 日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
いちよし証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社 S B I 証券
J トラストグローバル証券株式会社
監査法人アヴェンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社 I C M G
三優監査法人
宝印刷株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。