



2025年10月10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)

問合せ先 取締役コーポレート本部長 木下 裕司

(TEL. 06-6459-0777)

新たな事業の開始に関するお知らせ

当社の子会社である株式会社ケアサンク（本社：大阪市中心区、代表取締役：石田 育男、以下「ケアサンク」）は、本日開催の取締役会において、新たな事業「ケアサンク パートナリーリース」事業を開始することについて決議しましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 事業開始の趣旨

当社グループは、「高齢者が笑顔で居る未来を堅守する」をビジョンに掲げ、家族が心の介護に向き合い、高齢者が笑顔で居る社会の実現を目指しております。

その中でケアサンクは、介護家族に安心を提供する質の高いシニアホーム¹を増やすため、地権者と介護事業者とのマッチングを行う、シニアホーム運営マッチング事業を展開してまいりました。同事業は堅調に拡大し、年間 30 件程度の新規のシニアホーム開設につながっております。

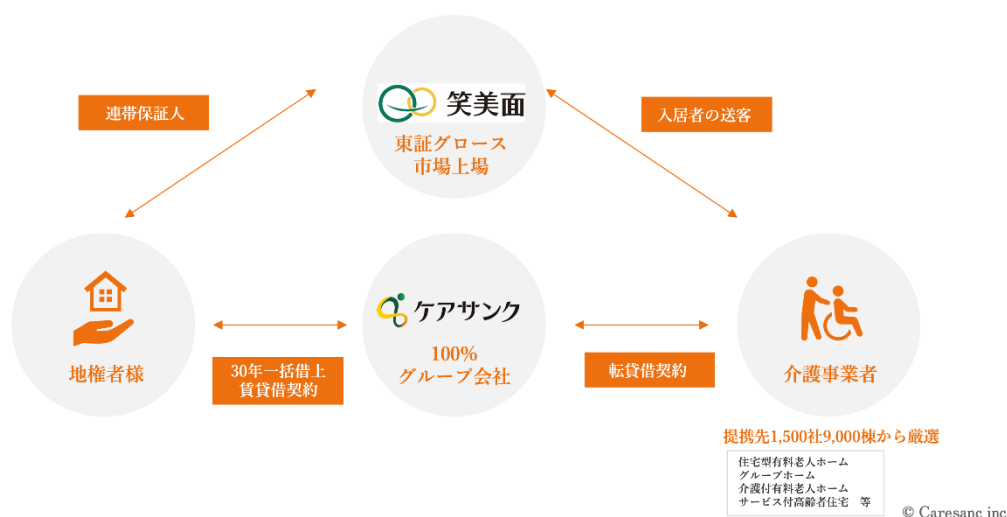
一方で、現在 200 社を超える介護事業者から新規開設の問い合わせをいただいておりますが、地権者の持つ土地・建物の供給が十分に進まなければ、更なるシニアホーム開設には限界があると考えました。

そこで、ケアサンクと当社（株式会社笑美面、以下「笑美面」）が与信を提供し、シニアホームを一括借り上げする「パートナリーリース」スキームを導入した新事業を行うことといたしました。

¹ 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

パートナーリースのスキームは下図の通りです。

パートナーリースの仕組み



土地活用において、地権者には収益を最大化することの他に、相続税対策のニーズもあります。賃貸用不動産を建設することで債務控除が可能となり、相続税評価額を圧縮できますが、空室リスクが生じれば収益性が悪化する懸念があり、立地条件によってはアパートやマンションの建設が難しい状況です。特に人口減少化社会においてこの懸念は顕著です。

そこで、ケアサンクがハウスメーカーを介したシニアホームの建設をご提案することで、一般賃貸物件では収益化が難しい立地でも事業化が可能となります。また笑美面から入居者のご紹介をすることで、空室リスクに対する不安も払拭されます。

間を取り持つハウスメーカーにとっても、ケアサンクの介入により、契約相手となる介護事業者の選定や空室リスクへの不安が解消され、シニアホームの新規工事請負受注につながります。

笑美面が創業時より培ってきた介護事業者との深く広い結びつきにより、各介護事業者の経営や運営に関する情報を用いながら、最適なマッチングを実現していきます。

結果として、介護事業者・ハウスメーカー・地権者の三者にとって安心できるスキームを構築し、質の高いシニアホームの拡大を実現してまいります。

2. 新たな事業の概要

(1) 新たな事業の内容

ケアサンクがサブリース契約の形態で地権者から物件を一括で借り上げ、同時に介護事業者に貸し付け（転貸）を行います。笑美面は借り上げ時の連帯保証を行います。

介護事業者については、新規開設の申込の際、ケアサンクが用意するアライアンスへの加盟を条件とし、万が一転貸先の介護事業者が事業の活動が困難になった場合には、別の事業者がバックアップオペレーターとして入っていただく仕組みを整備しております。これにより、各

ステークホルダーのリスクを低減しつつ、シニアホーム入居者の安全・安心を守ることが可能です。

(2) 当該事業を担当する部門

株式会社ケアサンクが実施します。

(3) 当該事業の開始のために特別に支出する金額及び内容

サブリース契約におけるリース料の支払い等が発生しますが、具体的な金額は現時点では未定です。今後開示の必要が生じた場合には速やかに開示いたします。

3. 日 程

(1) 取締役会決議日	2025 年 10 月 10 日
(2) 事業開始期日	2025 年 11 月 1 日（予定）

4. 今後の見通し

本事業は立ち上げ段階にあるため、2025 年 10 月期の業績に与える影響は軽微であります。ただし、中長期的には安定した収益基盤の拡充に資する事業となると見込んでおります。

以 上