



介護、障がい者支援事業、保育の運営会社

個人投資家説明会

Sep 18th, 2026

株式会社リビングプラットフォーム
証券コード：7091

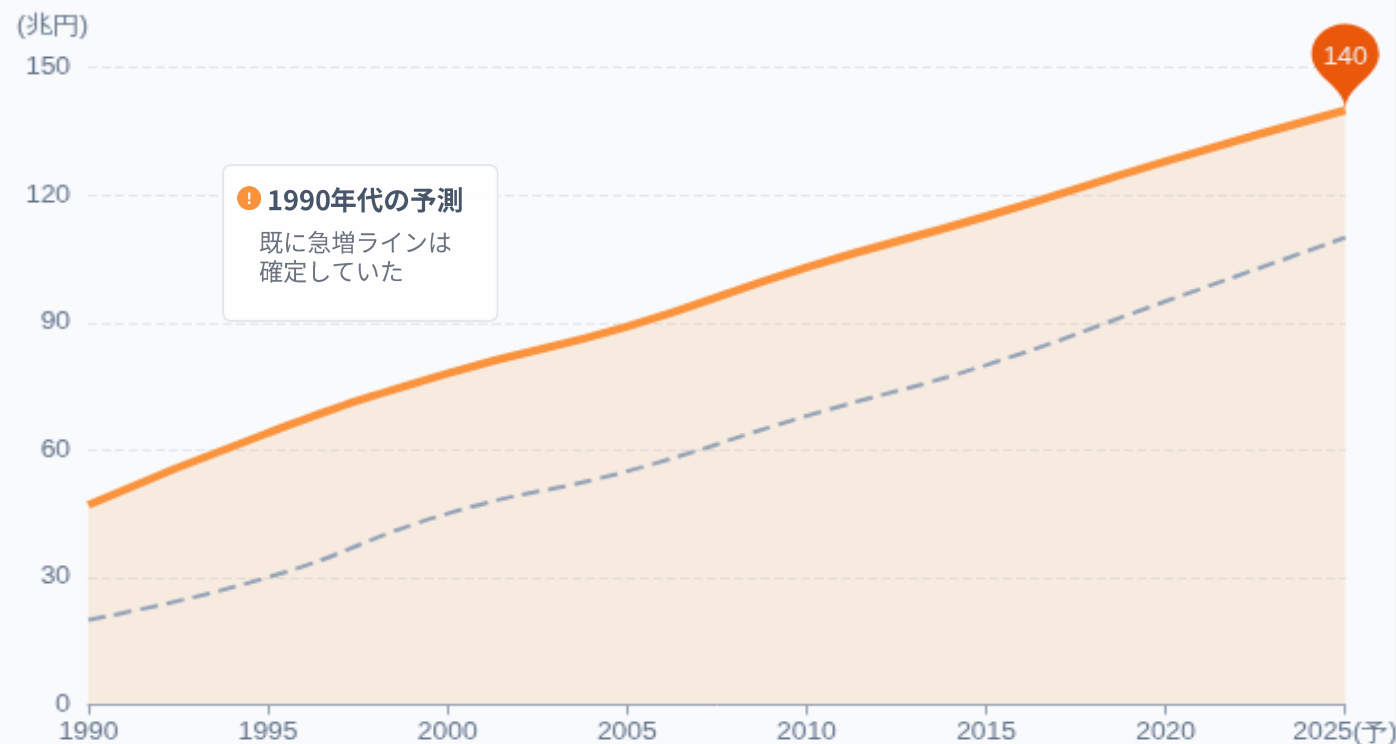


介護業界

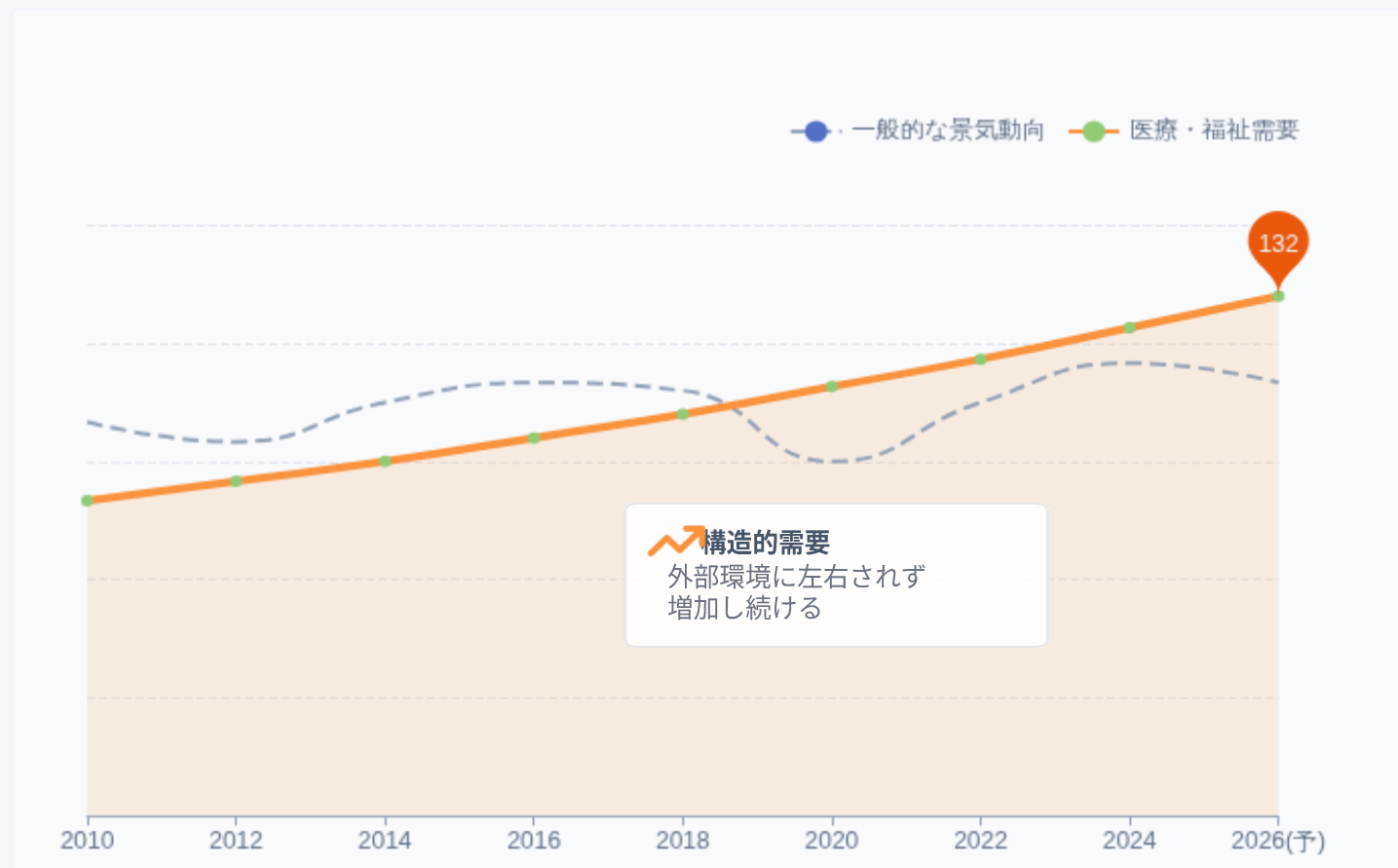
20兆円市場

福祉業界の成長は 1990年代から 見えていた

社会保障給付費の推移と将来推計

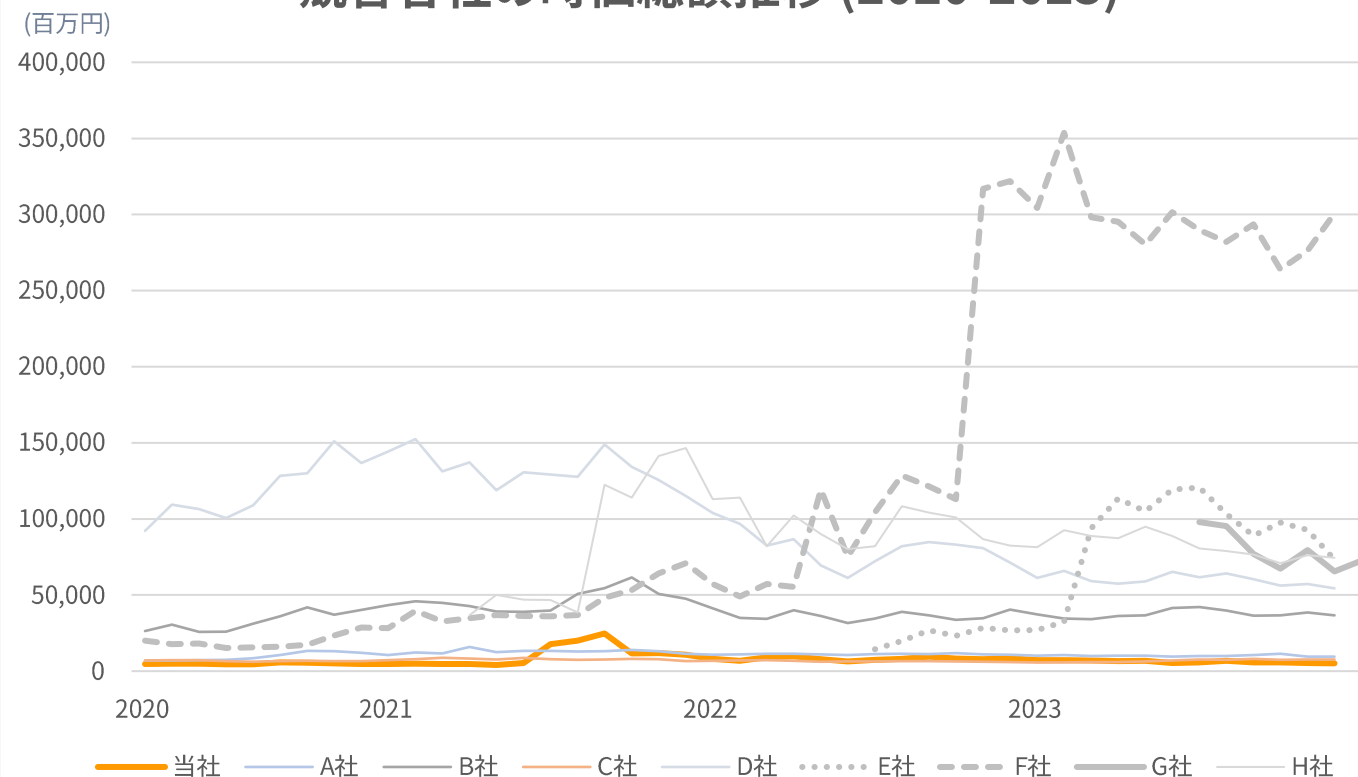


福祉業界は 景気変動を受けない安定成長



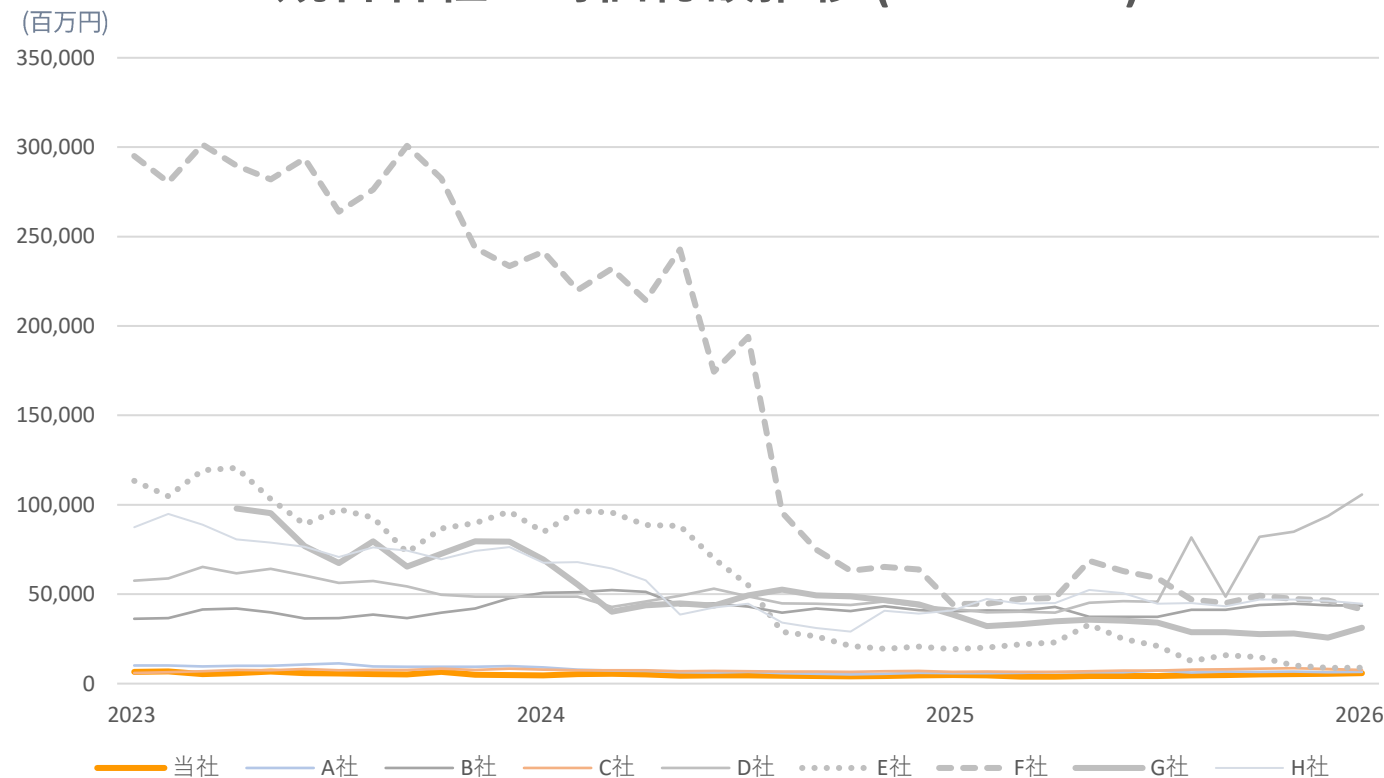
福祉業界株の時価総額は
圧倒的に伸びていた

競合各社の時価総額推移 (2020-2023)



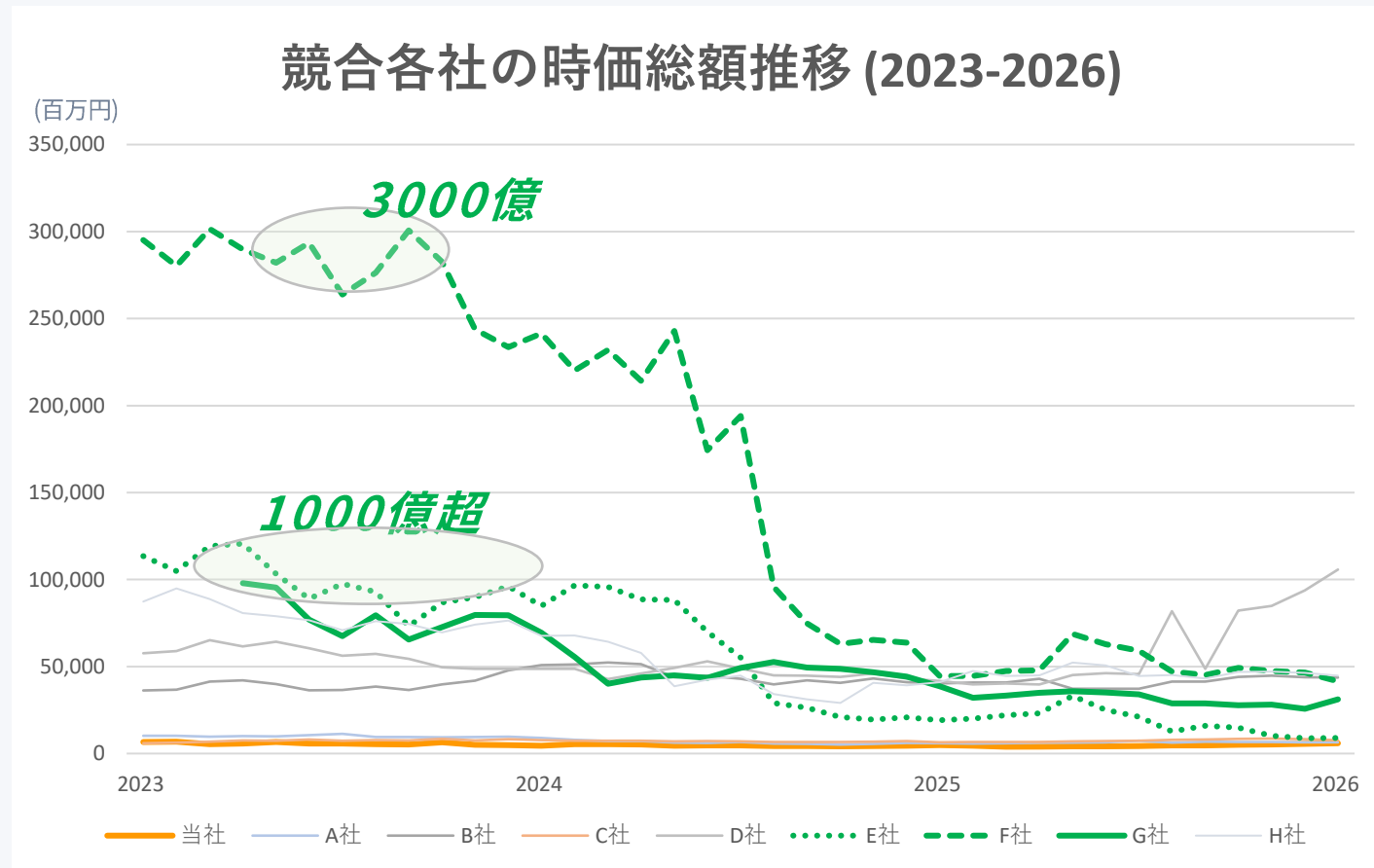
福祉業界株は、
**終わった
のか？**

競合各社の時価総額推移 (2023-2026)



数字だけを見れば、そう見えるかもしれませんが。しかし——

市場は
数千億企業を
求めています



ホスピス系の介護事業者は確かに大きく下落しました

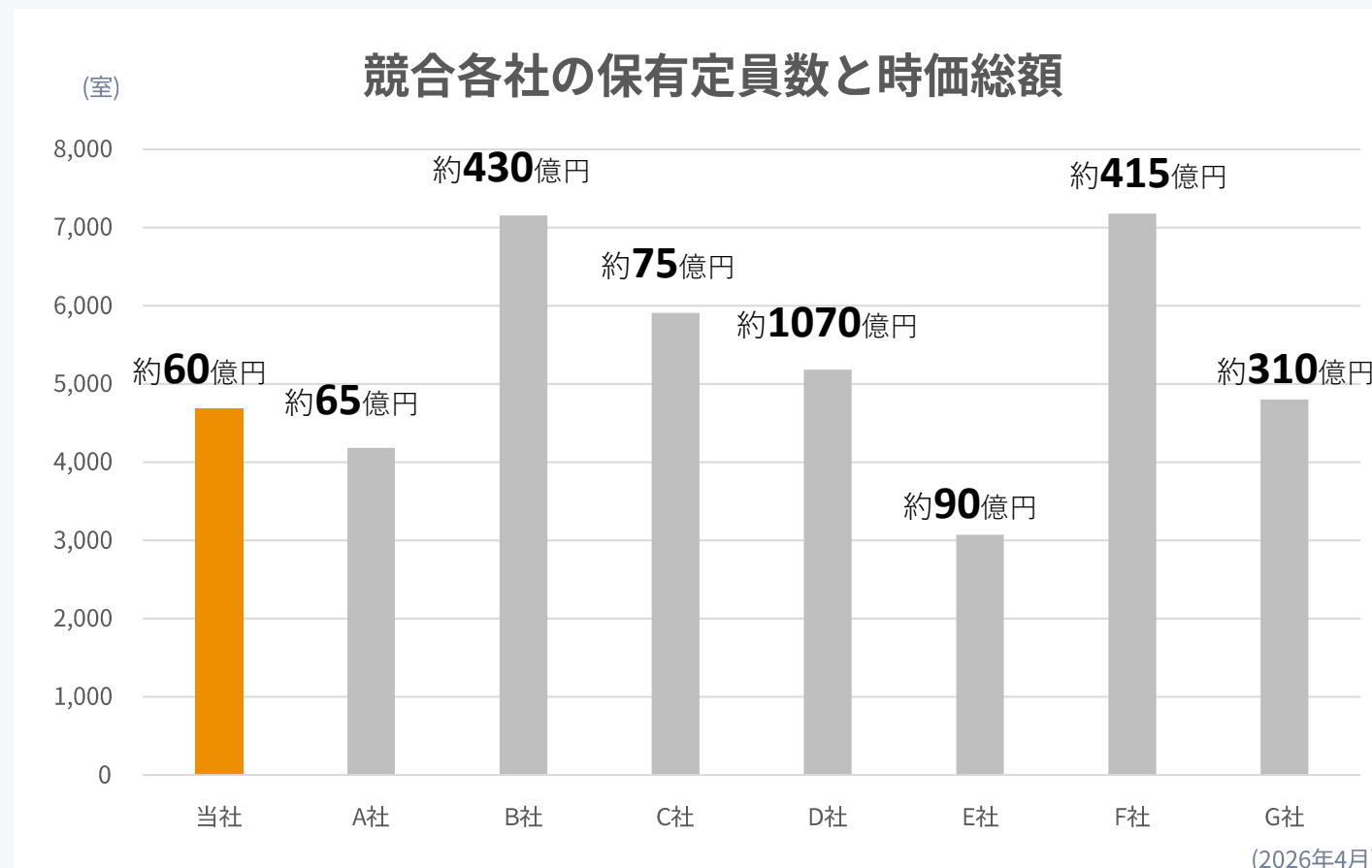
M&A市場は 大小共に活況



- 2015年 SOMPOが約**260億円**でメッセージを買収、介護業界に参入
- 2021年 MBKが約**600億円**でツクイを買収
- 2023年 MBKがポラリスより約**900億円**でHITOWAを買収
- 2024年 日本生命がニチイ学館を約**2100億円**で買収

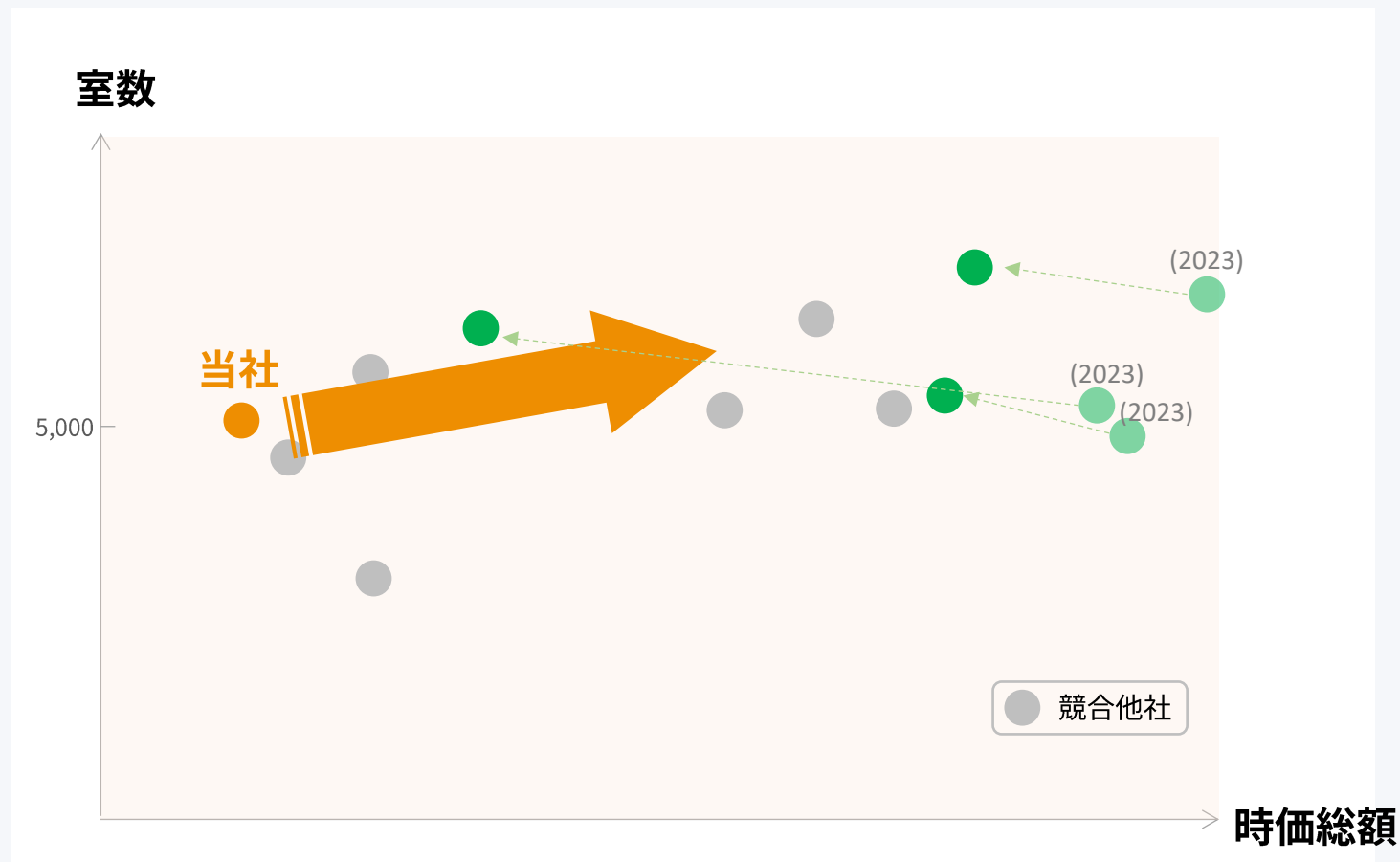
2000億以上の売買事例も出ています

定員数は、
潜在能力
です



定員数でいえば、当社は時価総額1000億級の事業者にも匹敵します

当社には、
**ポテンシャル
があります**

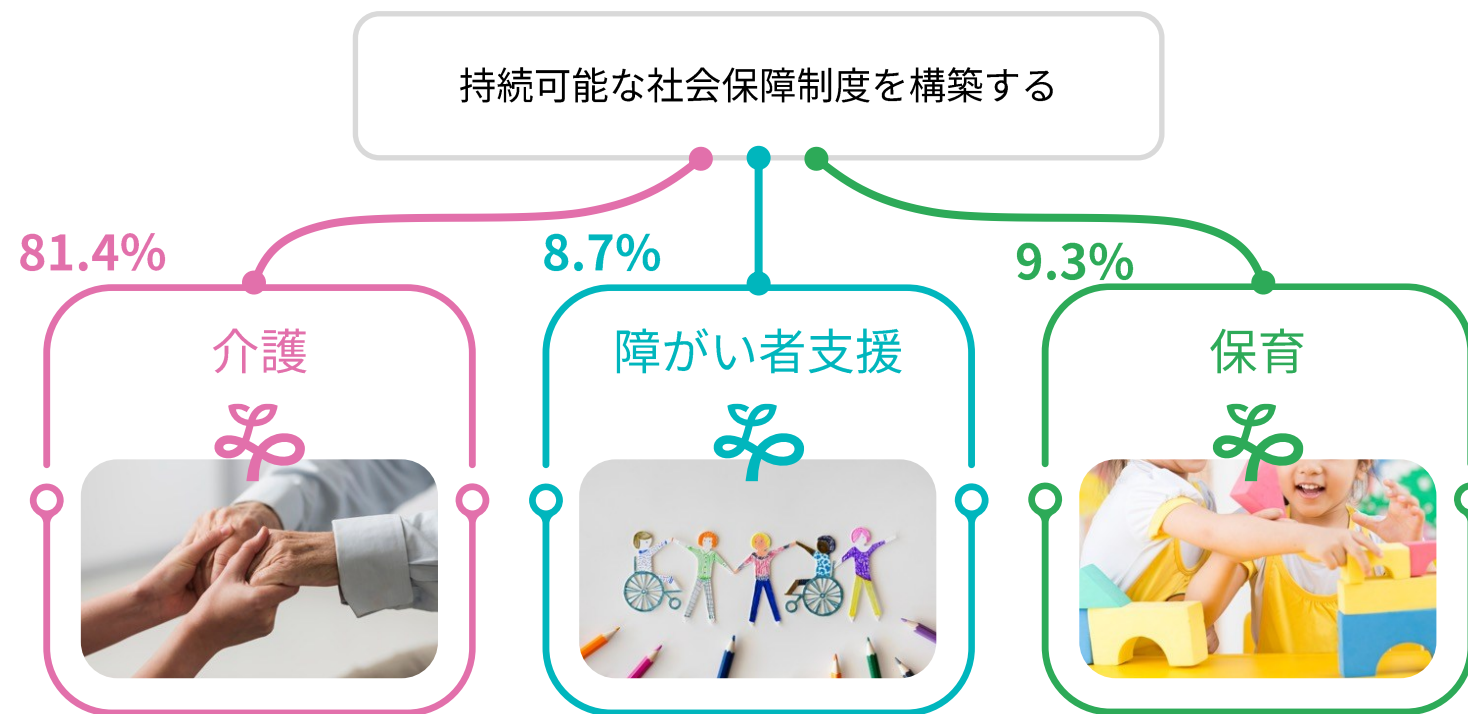


個人投資家向け説明会

決算資料からは見えにくい「会社の魅力・成長性・経営判断の軸」をお伝えします

事業概要

(株)リビングプラットフォームは「持続可能な社会保障制度を構築する」ことを理念に掲げ、民間企業として、全国各地に「介護」＋「障がい者支援」＋「保育」推進のための施設及びサービスを三位一体で提供しています。



現在の事業展開

2026年8月末総施設数（カッコ内は当期増加数）

介護

有料老人ホーム等 **47** 施設 (0)
3,510 名 (0)

グループホーム **58** 施設 (0)
1,178 名 (+1)

障がい

就労継続支援B型 **12** 施設 (0)
224 名 (0)

グループホーム **26** 施設 (0)
496 名 (0)

保育

認可 **15** 園 (0)
1,009 名 (+20)

企業主導 **1** 園 (0)

全国に
160施設を
展開



2027年3月期 1Q 連結決算業績

稼働率改善が進み

対前年で営業利益は+79.6%

売上とともに四半期ベース過去最高を記録

経常利益も+106.6%と大きく伸長

中期経営計画のKPIである 営業利益 8 %は実現可能である

中期経営計画2027*
KPI

成長性

売上高増加率
10%

収益性

営業利益率
8.0%

収益性

EBITDA
2,000百万円

安定性

自己資本比率
20%

連結売上高

FY27.3/ 1Q **5,946**百万円 

対前年同期比 **+11.1%**で過去最高を更新

連結営業利益

FY26.3 通期 **216**百万円 

対前年同期比 **+79.6%**
四半期ベースでは過去最高となる

施設稼働率（対前年同期比）

※ 開設1年以上施設

有料老人ホーム(介護)	90.2% (+2.3%) 
グループホーム(介護)	94.2% (-0.3%) 
グループホーム(障がい)	86.6% (+13.1%) 

FY27.3以降は更なる稼働率向上と運営の安定を目指す

施設事業収入単価（月平均）

介護	377,901 円/人 
障がい	368,018 円/人 

FY27.3以降は事業領域拡大により、**+15%**程度の上昇を見込む

売上高販管比率

8.1% 

業務ツールの更新、子会社管理体制強化で一時的な上昇が見込まれるが、現時点では低下方向にある

売上高人件費率

52.1% 

期首の入職数増加のため、一時的に売上高人件費率は上昇

売上高、営業利益ともに、四半期過去最高を記録。計画に対して順調に進捗

(単位：百万円)

- ✓ 営業利益は対前年同期比で**+79.6%**、順調に進捗している
- ✓ 経常利益以降の各段階利益は対前年同期比**+106.6%**となり、計画に対しても**40%**を超える進捗
- ✓ 売上および営業利益の増加要因としては、低稼働事業所の改善が最も大きい
- ✓ 経常利益の増加要因としては、再エネ・畜エネ設備導入推進事業助成金、物価高騰助成金、等の受給

	FY26.3 1Q 実績	FY27.3 1Q 実績	FY27.3 累積(4-6月)	FY27.3 FY 予想	対予想進捗率
売上高	5,354	5,946	5,946	24,170	24.6%
営業利益	120	216	216	747	29.3%
%	2.3%	3.6%	3.6%	3.1%	—
経常利益	132	274	274	616	44.9%
%	2.5%	4.6%	4.6%	2.5%	—
税金等調整前当期純利益	132	274	274	616	44.9%
%	2.5%	4.6%	4.6%	2.5%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	93	174	174	427	46.6%
%	1.7%	2.9%	2.9%	1.8%	—

1

強固な事業基盤



2

単価向上



3

規模の拡大

+10%/年

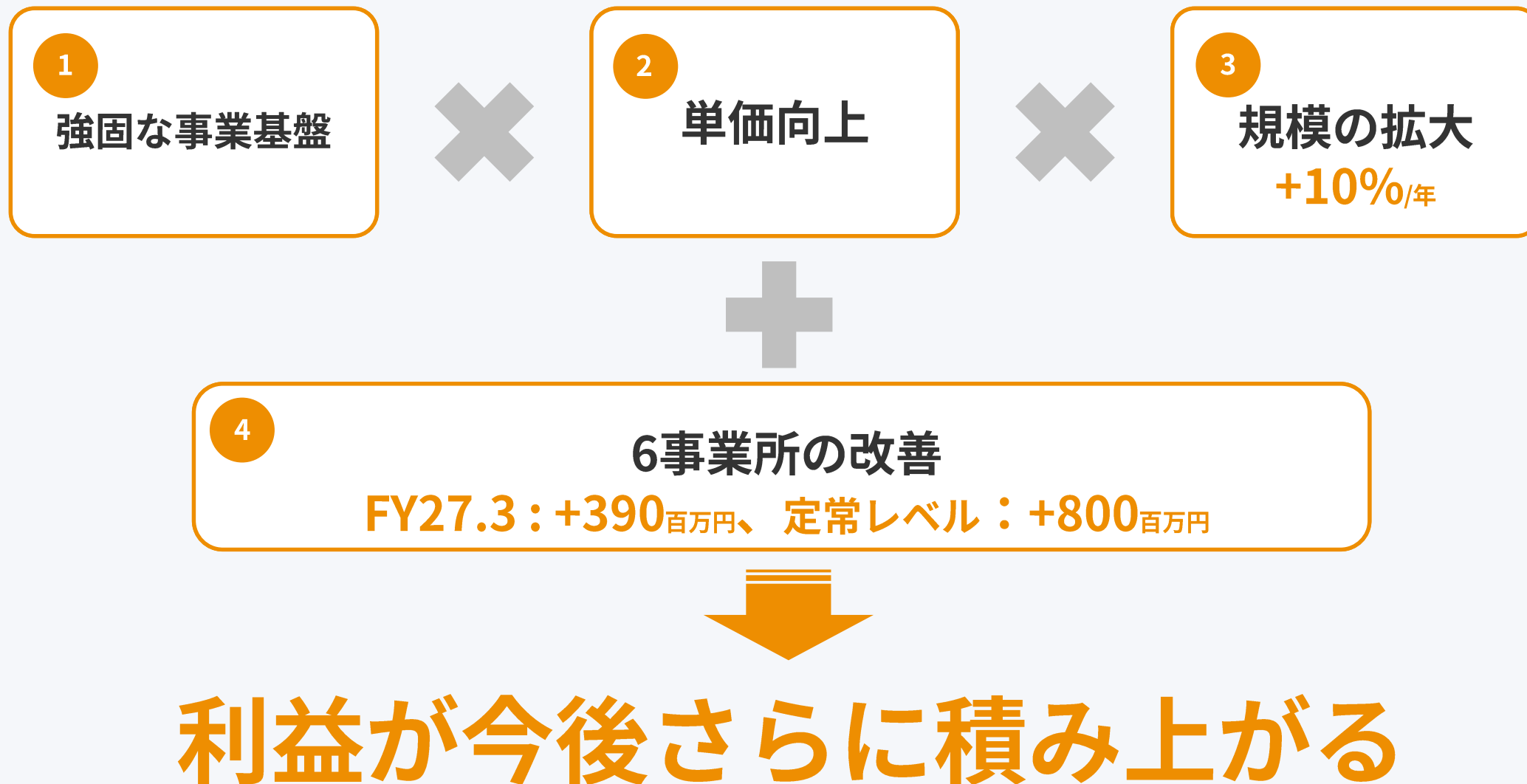
当社のポテンシャル

直近の改善可能性

4

低迷事業所の改善 ※対FY26.3期末

FY27.3 : +390百万円、**定常レベル : +800**百万円



1

強固な事業基盤



2

単価向上



3

規模の拡大
+10%/年

低価格 x 高品質



業界屈指の採用力



* 特定技能外国人除く

当社の強み



強み1：安くて良いサービスの提供

大都市圏の好立地に集中し、高品質住宅でありながら、安価な設定

✓ 駅近立地による採用・稼働の優位性

最寄り駅から**平均0.8km**に集中し、入居者確保とスタッフ採用を両立。コンパクトシティ定義の4kmを大幅に下回り、高い稼働率を実現。

✓ 同価格帯と比べ、高デザイン・高サービスを実現



強み2：人材の獲得・教育

給与体系・評価制度・定年70歳

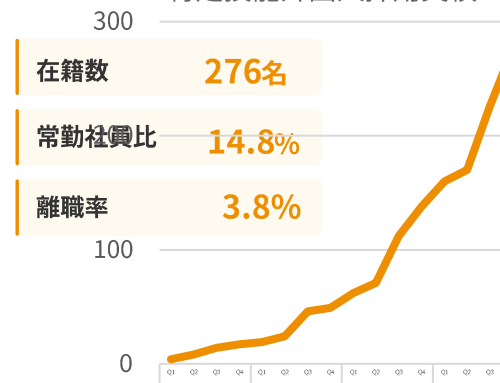
✓ 採用力・教育・評価制度で定着を強化

✓ 離職率の低い外国人の積極採用

全国8か所に研修所を設置



特定技能外国人採用実績



1

強固な事業基盤



2

単価向上



3

規模の拡大
+10%/年

介護業界における当社のポジショニング

当社が狙うマーケットは、市場規模が大きいながらも競合がないポジションです



単価向上施策：介護および障がい者支援での事業領域の拡大

1 医療保険適用型 訪問看護事業の拡大



2 障がい者支援事業 居住サポート住宅への参入



単価向上施策：介護および障がい者支援での事業領域の拡大

1

医療保険適用型
訪問看護事業の開始

2

障がい者支援事業
居住サポート住宅への参入

医療保険適用の訪問看護サービス

- ・2024年11月に医療に特化した子会社**メディカルプラットフォーム**を設立。訪問看護サービス（医療保険適用）を自社でもサービス提供を行う
- ・既存の外部訪問看護利用の20%程度を内部サービスに切り替えることにより、収益増加を狙う

子会社設立

2024年11月（メディカルプラットフォーム）

現在のサービス提供エリア

北海道、仙台、東京、神奈川

期待される効果

介護・障がい者支援の
単価の向上

受入対象者の拡大

入院の回避

（在宅対応の充実）

退去の抑制

（副次的効果）

単価向上施策：介護および障がい者支援での事業領域の拡大

1

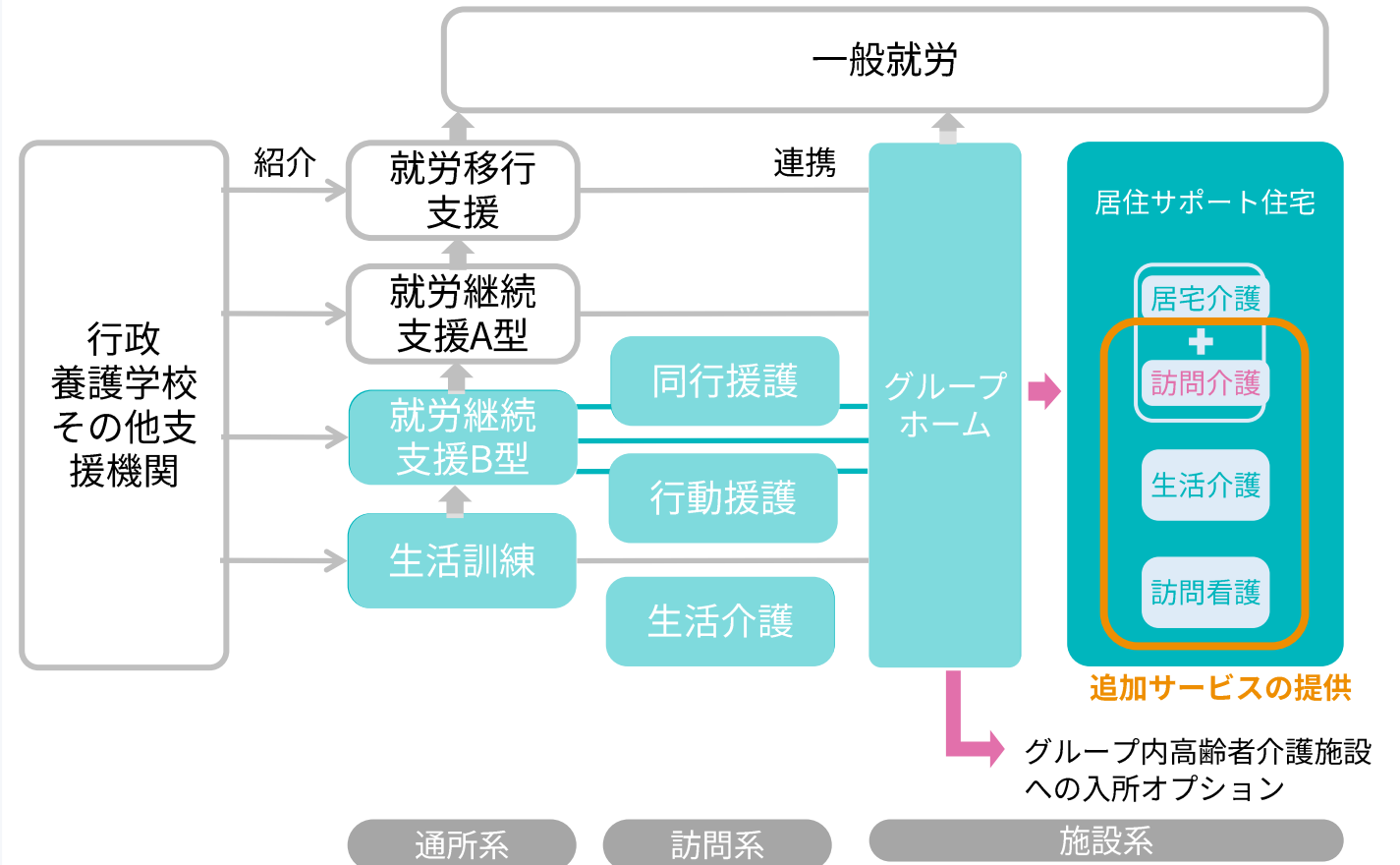
医療保険適用型
訪問看護事業の開始

2

障がい者支援事業
居住サポート住宅への参入

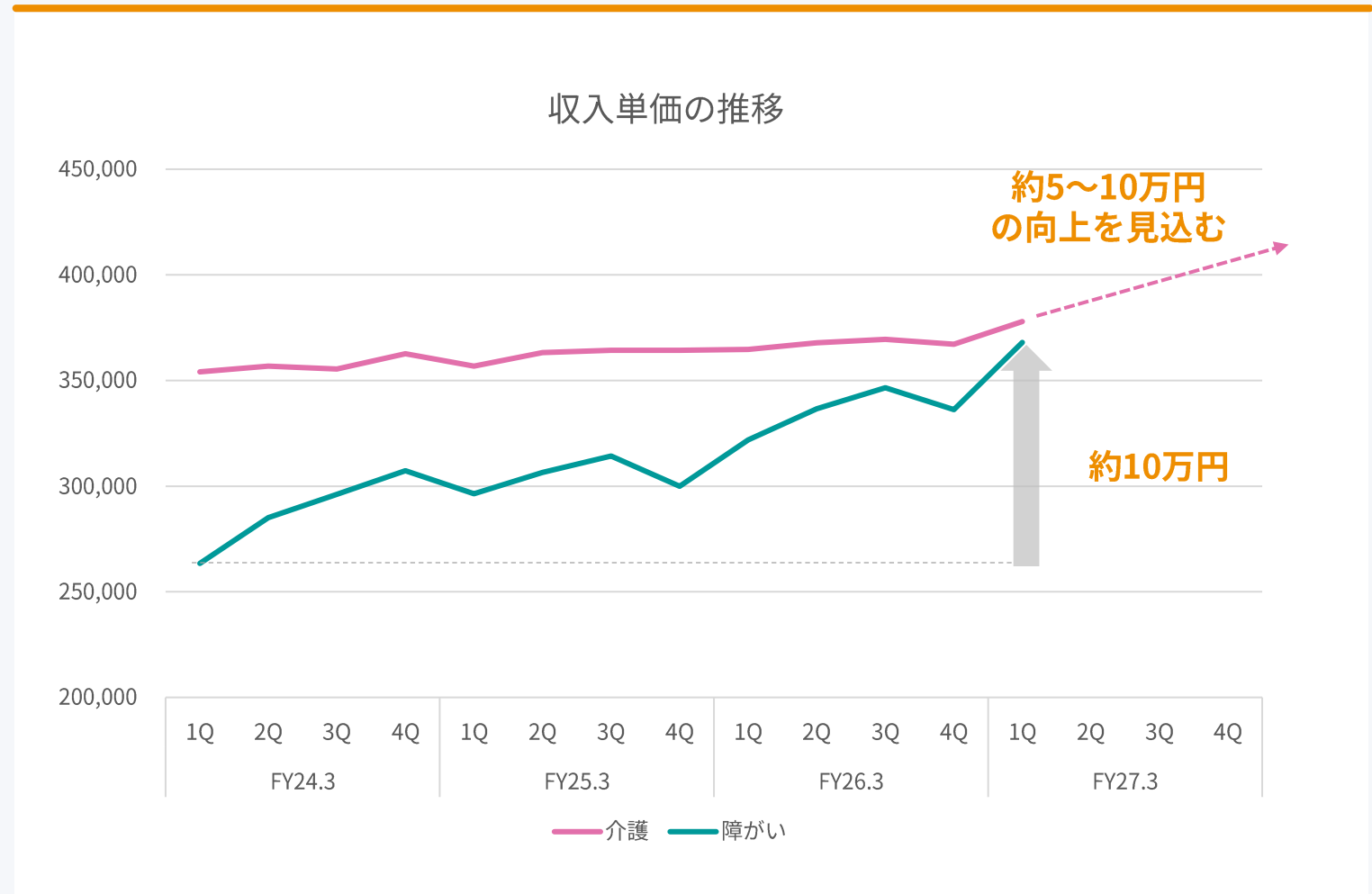
障がい者支援での事業領域の拡大

- ✓ グループホームの3倍の定員数となる**居住サポート住宅**へ参入。2026年10月に1号店となる「障がいケアホーム サニースポット平針」を開設予定
- ✓ 就労、援護、介護など、広がる障がい者のニーズに対応して、追加的に幅広いサービスを提供することで、高利益の獲得を実現
- ✓ 介護を含む近隣施設を多く有することで、個々の障がいに合わせてよりよい環境の提供が可能



訪問看護サービスで障がい者支援は既に収入単価が向上

- ✓ 訪問看護サービスは原価率50%以下で高利益率
- ✓ 障がい事業の収入単価は、3年で**約10万円**の向上
- ✓ 介護事業もメディカルサービスの全国での展開完了後には、**約5~10万円**程度の単価の上昇を見込んでいる



単価向上による営業利益増のイメージ



営業利益 約1,500百万円 増

1

強固な事業基盤



2

単価向上



3

規模の拡大

+10%/年

財務・運営基盤の改善により、規模感のあるM&Aが可能な段階に

- ✓ 2021年来、中規模以上のM&Aを行ってこなかったが、基盤が整ったことにより、規模感のあるM&Aを再度視野に入れ、検討を進めている

改善フェーズ

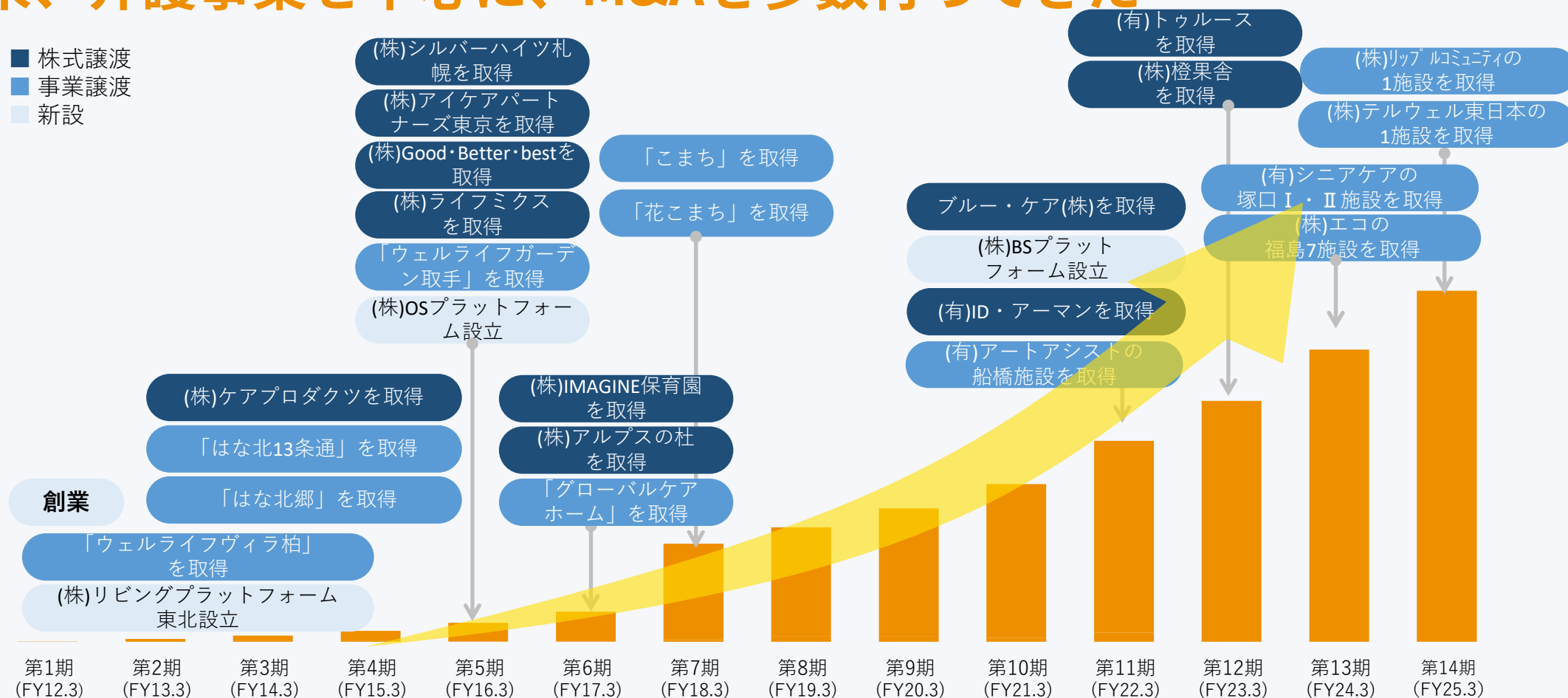
- 営業利益の顕在化
- 人員体制の適正化
- バックオフィスのDX

成長フェーズ

- M&Aを中心とした開発
- 規模が更なる成長ドライバーに

新規事業による収入単価向上と共に、成長を加速させていく

創業来、介護事業を中心に、M&Aを多数行ってきた



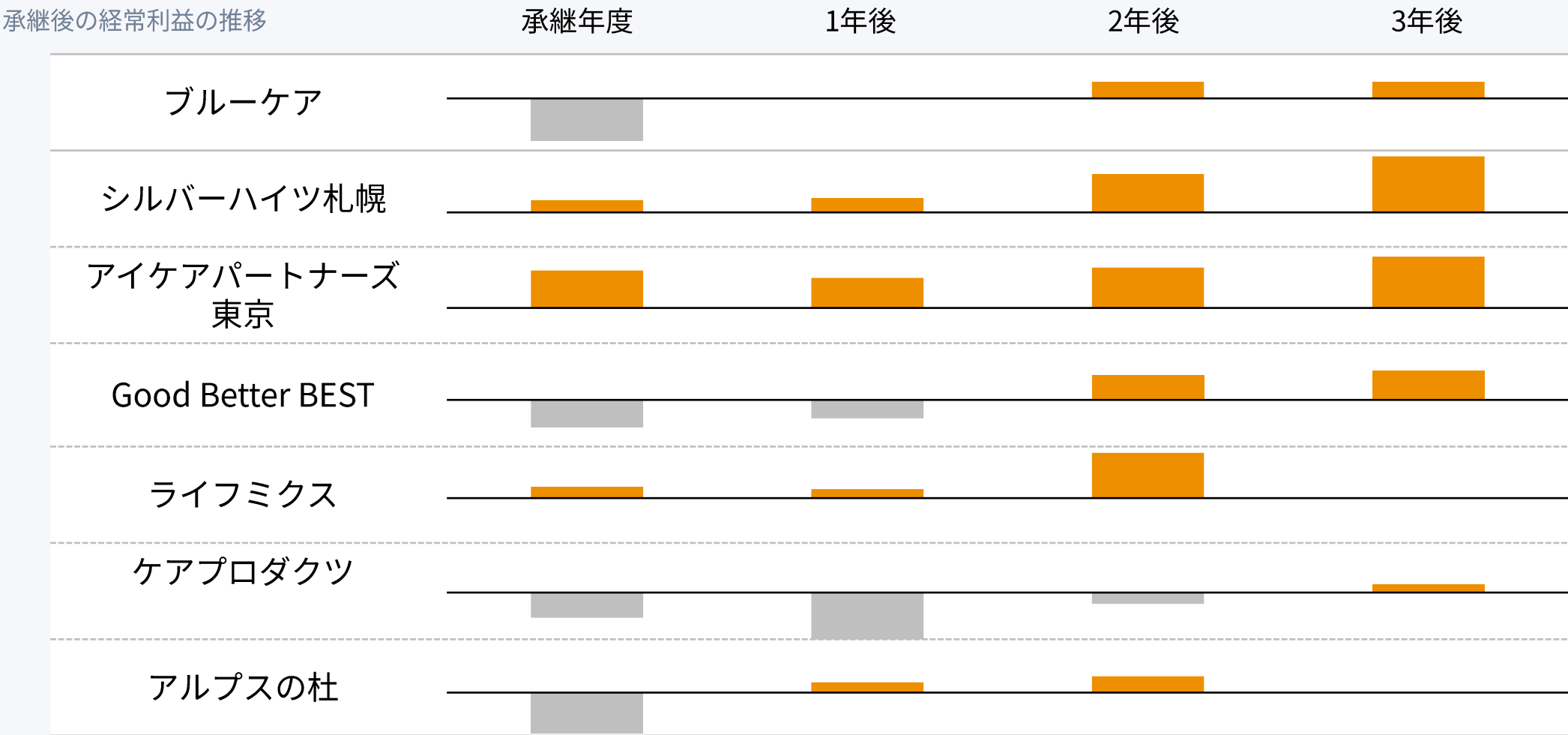
累計M&A件数

26件

取得施設

56施設

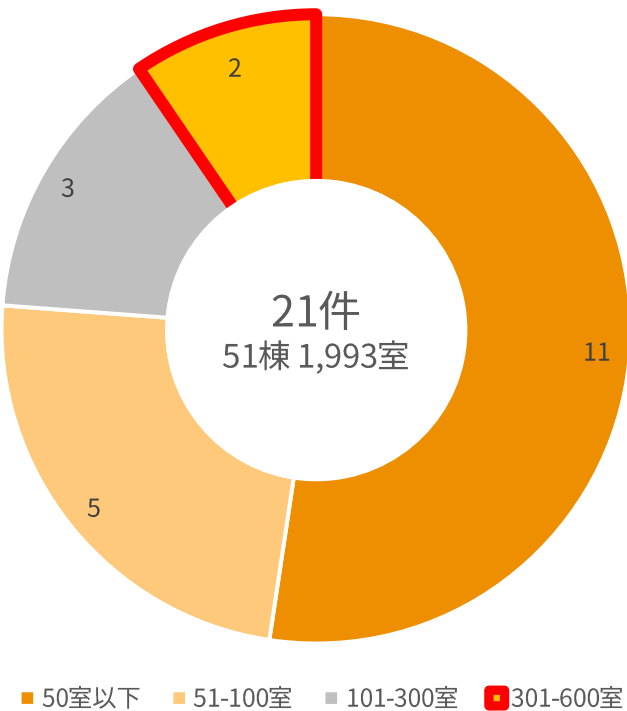
過去には300室以上の中規模M&Aも承継2年で利益を改善



出所：社内データ
補足：過去の買収後実績における経常利益の算出にあたっては、間接費やセールアンドリースバックの効果等を考慮し、比較可能なものとした。
また、承継年度における承継後期間が短いものについては、承継年度を翌期とした。

引き続き介護がM&Aの中軸になりつつも、これまでは小規模中心であったが、財務・運営基盤の改善により今後は中規模以上が視野に

介護事業 M&A実績 (2013-2025)



承継年	承継元	棟数	室数
2013	ウェルライフヴィラ柏	1	48
2014	(株)ケアプロダクツ	3	54
	ライブラリ白石はな壱号館	1	48
	ライブラリ白石はな弐号館	1	24
2015	(株)シルバーハイツ札幌	3	321
	(株)アイケアパートナーズ東京	4	99
2016	(株)GooodBeterBEST	1	42
	(株)ライフミクス	2	89
	ウェルライフガーデン取手	1	64
	(株)アルプスの杜	3	179
2017	グローバルケアホーム	1	18
	こまち・花こまち	2	36
2021	ブルー・ケア(株)	5	546
	(有)アートアシスト		
2022	GHつぶぞろい	1	18
2023	(有)トゥルース	1	18
	(株)橙果舎	3	59
	(株)エコ	7	126
2024	(有)シニアケア	2	36
2025	(株)エムズコンサルティング	1	25
	テルウェル東日本(株)	1	17
	(株)エコ	7	126

当社は確実に成長軌道にいます

売上＝時価総額



株主還元方針

配当

2026年3月期

1株当たり配当金
配当実績

5
円

2027年3月期

1株当たり配当金
配当予想

5
円

優待

2026年3月期

100株以上保有の株主様対象(2025年5月末基準)
デジタルギフト

5,000 円相当

※総額 約23百万円

2027年3月期

200株以上保有の株主様対象(2026年9月末基準)
デジタルギフト

12,000 円相当

背景

- 運営体制およびバックオフィスが安定し、構造的な利益体質が定着
- 2027年3月期は、堅調な利益拡大を予定し、2026年3月期以上の配当を予定しております
- 安定的かつ継続的な配当を基本方針とし、事業の成長及び収益の向上に応じて、配当金額の増額を含む株主還元の充実を図ってまいります

優待の実施について

昨期において記念優待を実施致しましたが、今期より継続的な優待を開始いたします。

対象

2026年9月30日を基準日として、

200株以上 保有の株主様

優待内容

デジタルギフト

12,000円分



ご清聴ありがとうございました