



CHARM

2023年6月期 3Q決算説明資料

2023年5月8日

株式会社チャーム・ケア・コーポレーション
(東証プライム市場 6062)

1. 2023年6月期3Q業績

2. 当社グループについて

3. 中期経営計画について

4. トピックス

(参考書類①) 当社の事業ドメイン・収益構造等

(参考書類②) 介護業界を取り巻く状況

2023年6月期3Q連結業績の概要（総括）



介護事業においては、
コロナ第8波と光熱費高騰の影響を受けるも、入居率に応じたコスト管理と管理費の値上げ(光熱費等上昇分)により利益面は順調に推移。
コロナ経費(消耗品やスタッフの危険手当等)で売上原価が膨らむも、それらコロナ経費とほぼ同額のコロナ補助金を営業外収益に計上しカバー。
経常利益は計画を上振れ。

その他事業においては、
不動産開発事業に関して、
前期は3Qに1案件(久我山案件)の売却による売上・利益を計上、
当期は4Qに2案件(仙川案件・大田中央案件)の売却による売上・利益を計上予定であり、すでに2案件ともに売買契約締結済み。

連結業績においては、
上記の不動産開発事業の売上・利益の計上タイミングの相違により、
当3Q時点においては、連結業績の利益面において前期比マイナスとなるも、
期初からの想定どおりであり、当期末では連結営業利益・経常利益は、
前期比を大きく上回る見込みで進捗中（期初業績予想変更なし）。

2023年6月期3Q連結業績の概要



介護事業

(単位：百万円)

	FY2022 3Q累計	FY2023 3Q累計	前年同期比
売上高	18,356	21,599	+3,243(+17.7%)
セグメント利益(営業利益)	1,798	2,086	+287(+16.0%)
(参考)経常利益	1,933	2,502	+568(+29.4%)

その他事業

※「その他事業」は有料老人ホーム等ヘルスケア物件の開発を行う不動産開発事業と子会社による人材派遣等の事業です。

	FY2022 3Q累計	FY2023 3Q累計	前年同期比
売上高	(※1) 3,409	1,129	△2,279(△66.9%)
セグメント利益(営業利益)	(※1) 662	△37	△700(-%)
(参考)経常利益	(※1) 666	△47	△713(-%)

(※1) 前期は3Qに不動産開発事業で1案件売却による売上・利益を計上し、当期は4Qに2案件売却による売上・利益を計上予定のため、当3Q時点では前年同期比マイナスとなっております。

連結業績

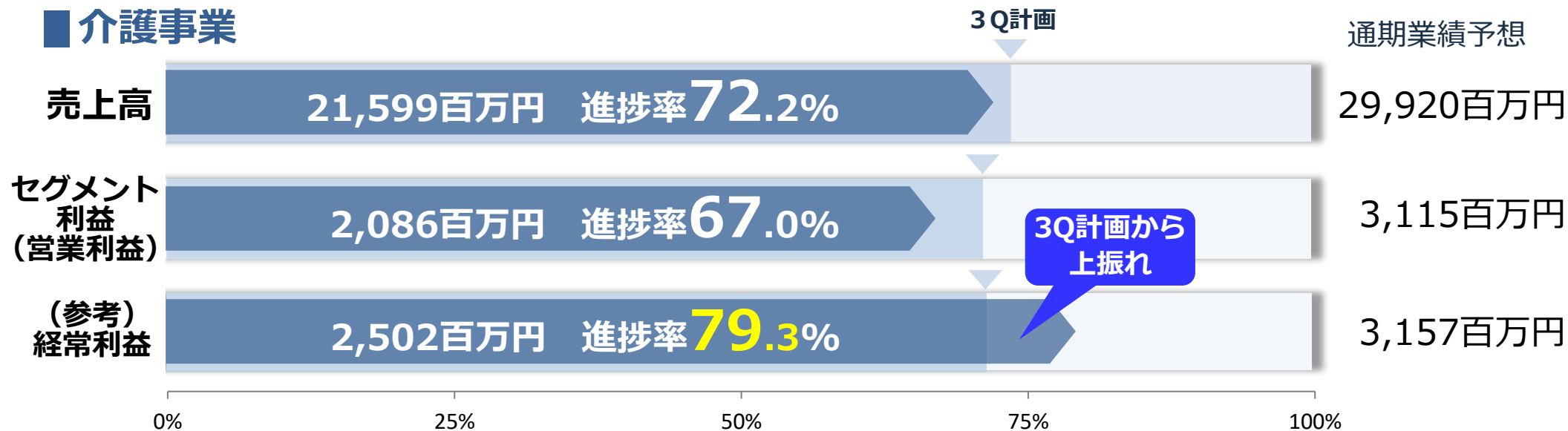
	FY2022 3Q累計	FY2023 3Q累計	前年同期比
売上高	21,608	22,486	+877(+4.1%)
営業利益	1,816	1,368	△448(△24.7%)
経常利益	1,955	1,776	△179(△9.2%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	(※2) 2,295	1,139	△448(△50.3%)

(※2) 前期は3Qに介護事業用の固定資産2物件(ルナハート千里丘の街、ライク新町)の譲渡による特別利益(1,680百万円)を計上しているため、親会社株主に帰属する四半期純利益が大きな額となっております。当社ではアセットライト経営の方針のもと、引き続き固定資産の売却を進めております。

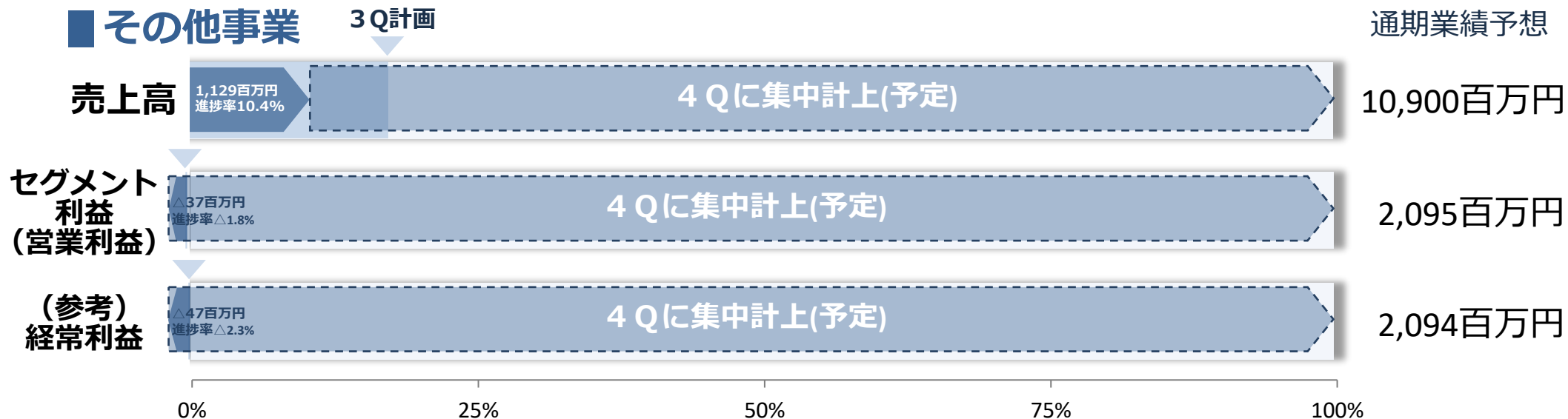
2023年6月期3Q事業別進捗率

介護事業は順調に推移し、**経常利益は計画を上回る進捗**
 その他事業は不動産開発案件(仙川案件・大田中央案件)の売却を**4Qに集中計上(予定)**

■ 介護事業



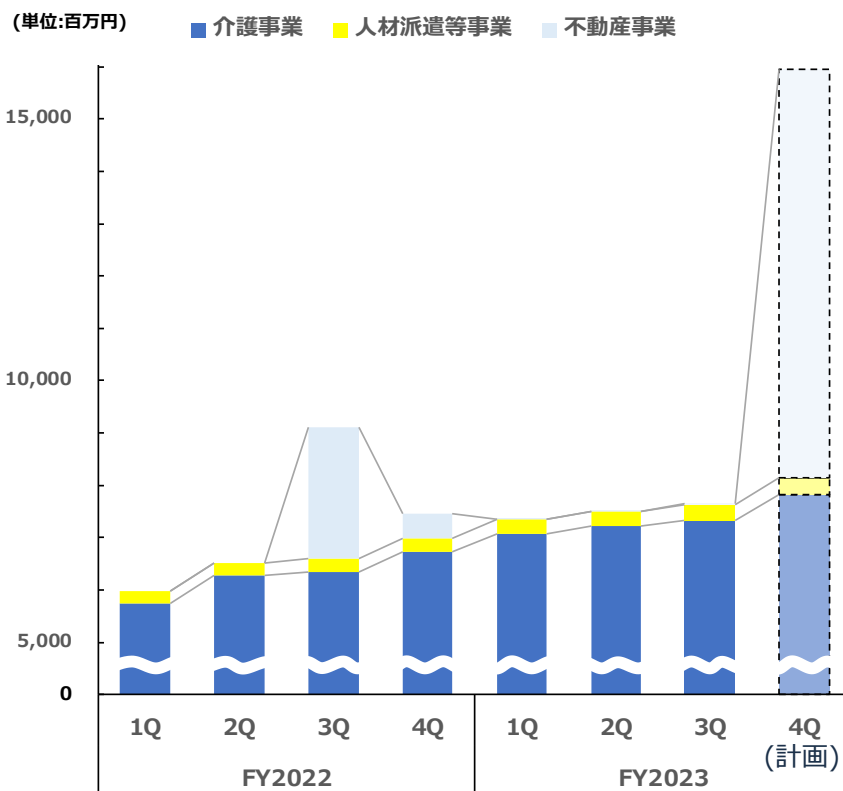
■ その他事業



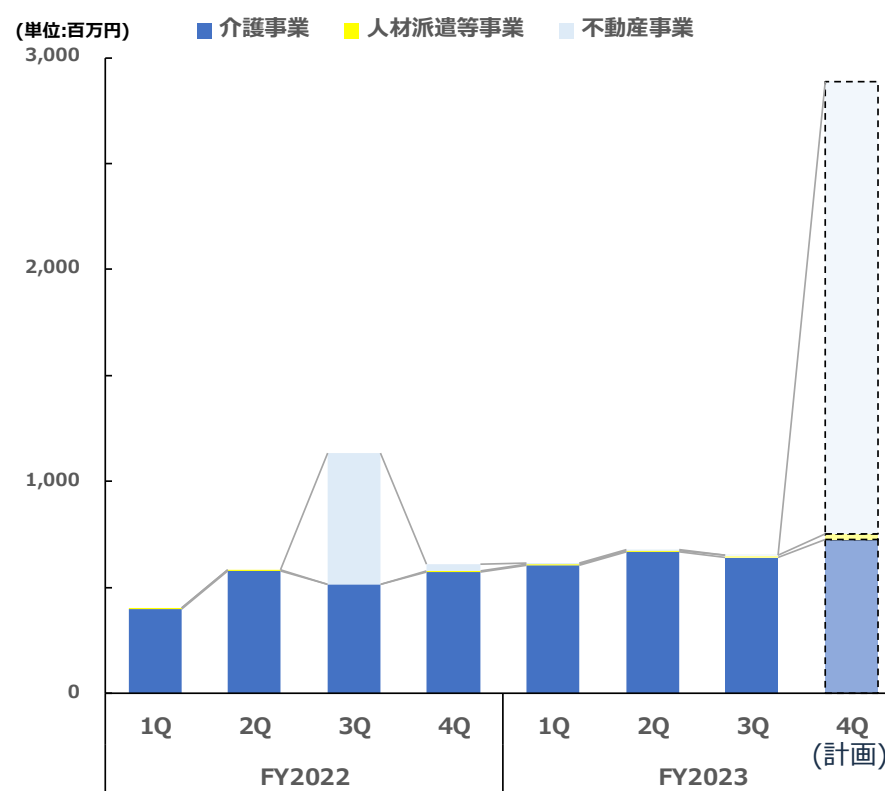
四半期業績推移（3ヶ月毎の推移）

介護付有料老人ホームの新規開設と入居促進が進み、介護事業は順調に増収を継続。
 当社は新規ホームの開設を積極的に進めており、開設時期の偏りで一時的に先行投資が膨らむことがあり
 四半期ごとの利益は一定ではないものの、利益においても持続的成長を継続。
 不動産開発事業は開発物件等の売却時に売上・利益を一括計上するため四半期ごとの偏りあり。
 前期（FY2022）は3Qに1案件の売却による売上・利益を計上し、当期（FY2023）は4Qに2案件の
 売却による売上・利益の計上を予定（2案件ともに売買契約締結済み）。

売上高



経常利益



- (注) 1. 四半期会計期間（3ヶ月間）の推移を表示しております。
 2. 人材派遣等事業の売上高は内部売上高控除後の数字であります。
 3. FY2022-3Qは、不動産開発事業第1号案件である久我山案件の売却完了により、売上・利益ともに大幅に伸長しております。
 4. 決算短信・有価証券報告書の報告セグメントに準じた表示としております。

既存ホームの入居率推移

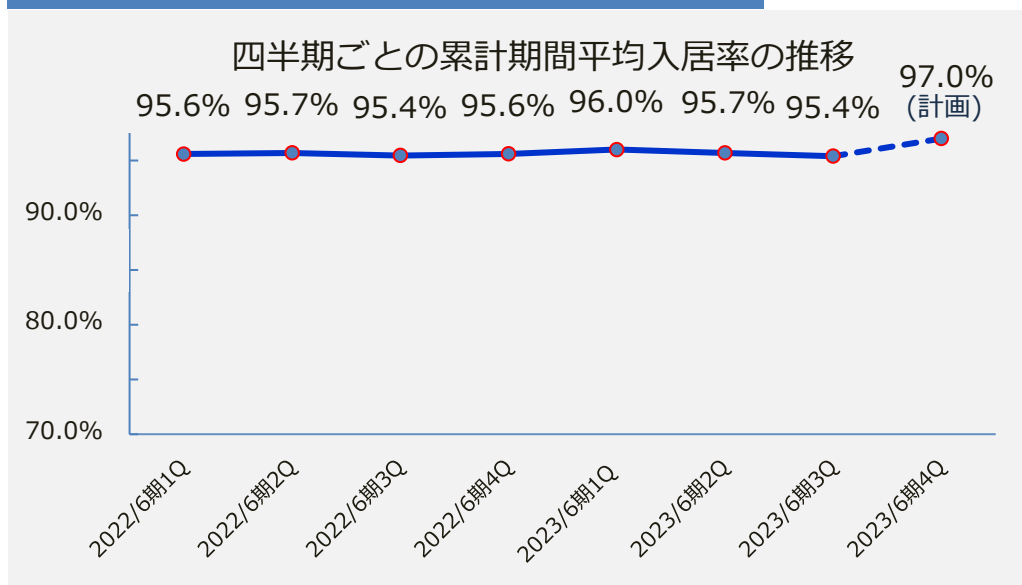
開設2年目を経過した既存ホームにおいて高い入居率を継続

▶2023年6月期第3四半期累計（7-3月）の平均入居率（※）

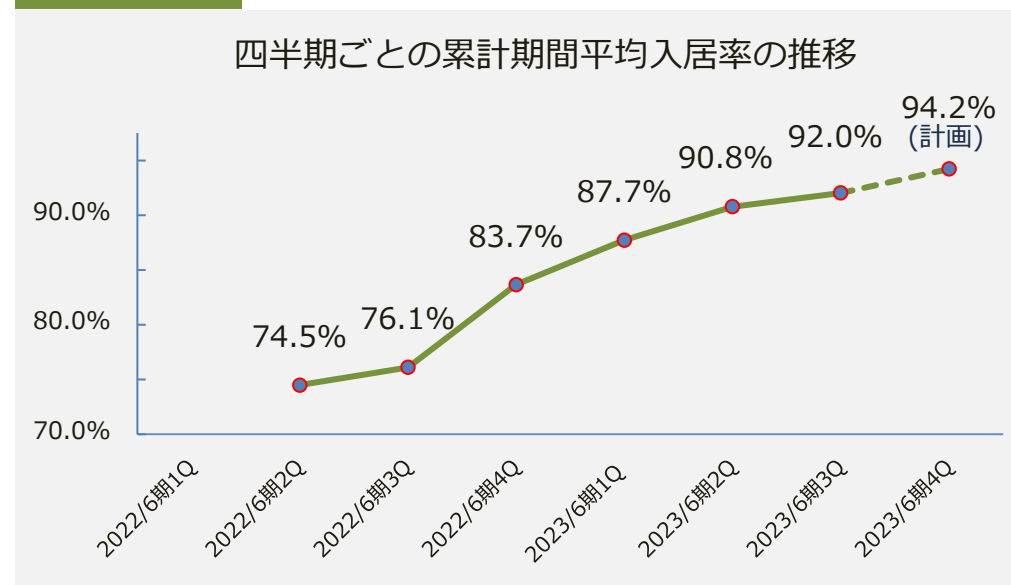
当社既存ホーム：95.4%（3月末時点の入居率は94.9%（高入居率維持））

ライク既存ホーム：92.0%（3月末時点の入居率は94.4%（急改善中））

チャーム・ケア・コーポレーション



ライク



（※）入居率の算定について

より正確な情報開示のため、入居率の算定対象を当期より変更いたしました。

前期まで：会社の期（6月末）を基準として、開設から2期を経過したホームを対象として算定

当期から：**ホームごと**に開設月から24ヶ月（2年）を経過したホームを対象として算定

（上記グラフの前期の数値も変更後の方法で算定した数値です。）

2023年6月期3Q セグメント別業績

(単位：百万円)



			2022年6月期3Q	2023年6月期3Q		2023年6月期 通期業績予想
			実績	実績	前年同期比	
介護事業	チャーム・ケア・ コーポレーション	売上高	17,648	20,312	+15.1%	28,100
		利益	1,835	2,112	+15.1%	3,100
	ライク	売上高	707	1,286	+81.8%	1,820
		利益	53	110	+105.4%	196
	のれん償却額		△90	△136	+50.0%	△181
	合計	売上高	18,356	21,599	+17.7%	29,920
セグメント利益		1,798	2,086	+16.0%	3,115	
その他事業	グッドパートナーズ (人材派遣事業等)	売上高	909	1,107	+21.9%	1,600
		利益	23	33	+43.9%	52
	のれん償却額		△24	△24	-	△32
	不動産事業	売上高	2,500	21	△99.1%	7,800
		利益	663	△46	△107.1%	2,055
	新規事業	売上高	-	-	-	1,500
		利益	-	-	-	20
	合計	売上高	3,409	1,129	△66.9%	10,900
セグメント利益		662	△37	-	2,095	
調整額	セグメント間の内部売上高又は振替高		△156	△242	-	△360
	セグメント利益		△644	△679	-	△880
連結	売上高		21,608	22,486	+4.1%	40,460
	営業利益		1,816	1,368	△24.7%	4,330
	経常利益		1,955	1,776	△9.2%	4,380
	特別利益・損失		1,589	1	△99.9%	1,500
	親会社株主に帰属する当期純利益		2,295	1,139	△50.3%	3,760

(注)1.決算短信・有価証券報告書の報告セグメントに準じた表示としております。

2.ライクは2022年6月期2Qより連結しておりますので、前3Qの実績は10月～3月の6ヶ月間の実績値です。

1. 2023年6月期3Q業績

2. 当社グループについて

3. 中期経営計画について

4. トピックス

(参考書類①) 当社の事業ドメイン・収益構造等

(参考書類②) 介護業界を取り巻く状況



ロゴマークのデザインは、
今後チャームケアが常に改革を続け
さらなる進化と飛躍をしていく様を
「翼」をモチーフとして表現しています

【使命（ミッション）】
チャーム・ケア・コーポレーションは、「豊かで実りある高齢社会」づくりに貢献します

CHARM CAREグループのビジネス

1

「介護付有料老人ホーム」の運営に集中した**第一の柱**である
介護事業で長期的かつ着実な成長を実現します

2

独自のノウハウにより有料老人ホーム等ヘルスケア物件の開発を
行う**第二の柱**である**不動産事業**で高成長を実現します

3

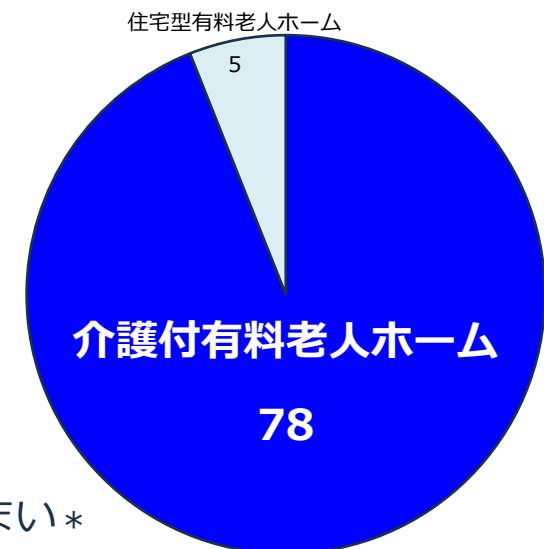
高齢社会に役立つA I 分野等の**第三の柱**となる**新規事業**により
さらなる成長を目指します

介護事業の特徴①

介護付有料老人ホーム(特定施設入居者生活介護)に経営資源を集中

運営ホームの**9割以上が「介護付有料老人ホーム」**
(大規模事業者では他に類を見ない大きな特徴)

- メリット① 介護付有料老人ホームは、他の有料老人ホームと比較して、**介護報酬が固定額かつ高額**であるため、収益が見込みやすく安定的 (下図及びP13ご参照)
- メリット② 介護付有料老人ホームは、24時間介護体制などの安心・安全面により、**顧客に選ばれやすい (= 高入居率)**
- メリット③ 介護付有料老人ホームは、自治体による指定が必要なため、運営実績のない事業者には**高い参入障壁**となる
- メリット④ 介護付有料老人ホームは、ご高齢で中重度の要介護者向けのお住まい*であるため**今後の需要はさらに拡大する**ことが見込まれる
(P52ご参照) (*当社ご入居者様の平均値：年齢88.5歳、要介護度2.2~2.3)



(2023年5月1日現在)

有料老人ホームの収入(売上)内訳 ※費用も含めた収益構造についてはP45をご参照ください

収入(売上)内訳	特徴
月額利用料 <ul style="list-style-type: none">・家賃(入居一時金*を含む)・食費・管理費等 <p>*入居一時金は入居時より60ヶ月間で均等に計上します</p>	<ul style="list-style-type: none">・この部分は事業者が自由に設定できる (当社ホームのブランド別の利用料はP47ご参照)・料金変更をする場合は、説明・変更届等の手続きが必要・当社ホーム全体では月額利用料が売上の約60%を占める (年々比率が上昇中)
介護報酬 (ご入居者様の自己負担分(1~3割)含む)	<ul style="list-style-type: none">・介護保険法に基づき定められる報酬・介護付有料老人ホームはご入居者様の要介護度に応じた固定額(当社平均月額=約21万円/名)・住宅型有料老人ホームはご入居者様の介護サービス利用量に応じた変動額 (当社平均月額=10~15万円/名)・当社ホーム全体では介護報酬が売上の約40%を占める (年々比率が下降中)

介護事業の特徴①

(ご参考) 主な施設系介護サービスの種類について

種類	説明
介護付有料老人ホーム (特定施設入居者生活介護)	【開設に制限あり】 【介護報酬固定制】 各都道府県から介護保険の「特定施設入居者生活介護」の指定を受けた有料老人ホームで、入居者が要介護になった場合、施設スタッフが介護サービスを提供します。 新規開設に当たっては各自治体の公募に対して採択される必要があります。 また、 介護報酬は入居者の要介護度に応じて一定額が定まっています。
住宅型有料老人ホーム	【開設に制限なし】 【介護報酬変動制】 入居者が要介護になった場合、外部の介護事業者（または自社の併設事業所）と別途契約して介護サービスを利用します。 新規開設に当たって公募に採択される必要はありません。また、 介護報酬は入居者が利用したサービス量に応じて決まります。
サービス付き高齢者向け住宅 (サ高住)	【開設に制限なし】 住宅として規模・設備等の登録基準を満たし、少なくともケアの専門家による安否確認サービスと生活相談サービスを提供することが義務付けられている高齢者向け賃貸住宅
介護老人福祉施設 (特別養護老人ホーム)	【民間事業者参入不可】 【入居に制限あり】 65歳以上で、常時介護を必要としかつ在宅生活が困難な高齢者を対象とする老人福祉施設。2015年4月以降、入居要件が厳格化され、原則要介護3以上が対象となっています。2019年度の調査では、全国で約29万人の待機者が存在し、特に都市部においては入居までに相応の時間を要します。
介護老人保健施設 (老健)	【民間事業者参入不可】 医療ケアや介護を必要とする高齢者の自立を支援し、自宅（家庭）への復帰を目的としたリハビリを中心に提供。基本的には在宅復帰を目指す施設であり、入所期間満了ごとに継続ないし退所の判定が行われます。

介護事業の特徴②

開設は首都圏・近畿圏の都市部に限定し付加価値の高いホームを拡大 (首都圏・近畿圏の都市部にドミナントを形成)

メリット① 顧客ニーズが高い (P53ご参照)

⇒今後も高齢化が進む都市部の良好な住宅地に立地することで、

ニーズが高く、富裕層・準富裕層の住民が多い有望マーケットが商圈となる

メリット② 顧客を逃がさない

⇒ご入居希望ホームが満室の場合でも近隣ホームで一時的に待機ご入居が可能

メリット③ スタッフのホーム間異動や応援がしやすい

⇒**人材の効率的な活用**が可能

メリット④ スタッフの確保に有利

⇒駅近ホームが多く通勤に便利のため、

人材を確保しやすい

メリット⑤ 管理面の効率性

⇒教育・研修やリスクマネジメント等の点で、ホームが集中していることにより**効率的な管理が可能**



良好な立地での新規開設に向けた多種多様な案件紹介チャネルの確保・拡大

【オーナー様・地主様の一例（業種別五十音順、敬称略）】

（住宅） 積水ハウスグループ、大和ハウス工業ほか

（鉄道） 京王電鉄、山陽電鉄、西日本旅客鉄道(JR西日本)グループ、阪急電鉄ほか

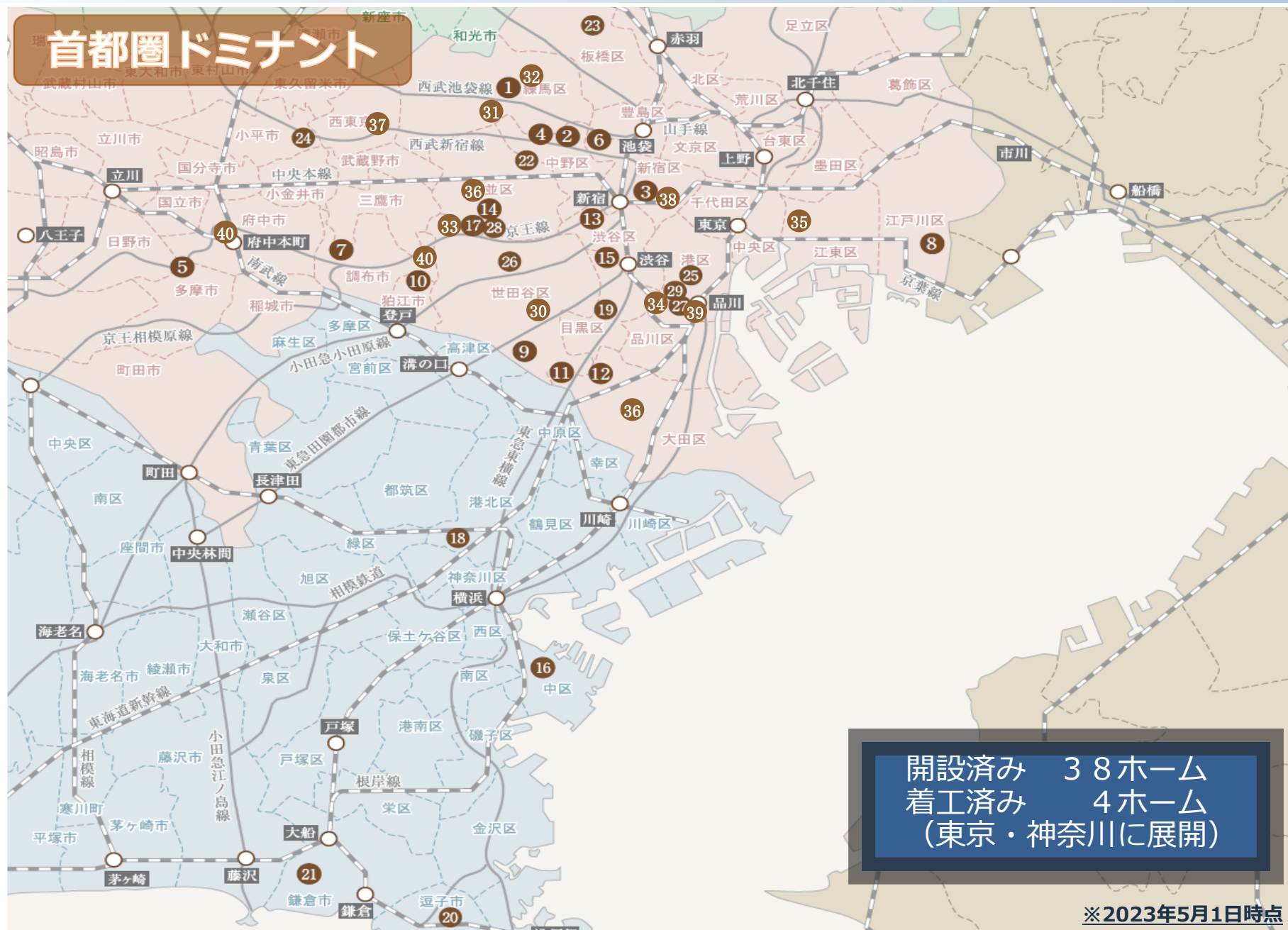
（不動産） NTT都市開発、ヒューリック、三菱地所レジデンスほか

（リース他） JA三井リース建物、大和証券リビング投資法人、野村不動産プライベート投資法人、三井住友ファイナンス&リースほか

（その他） JA兵庫南グループ、四国電力グループ、首都圏不燃建築公社、住友倉庫、中日新聞社、戸田建設、日本盛ほか

（土地貸主） カトリック大阪大司教区、上品蓮臺寺、都市再生機構（UR都市機構）、日蓮宗本山立本寺ほか

介護事業の特徴②



介護事業の特徴②



運営ホーム数・居室数



CHARM

【都道府県別】

	2020年6月期			2021年6月期			2022年6月期			2023年6月期（予定）		
	新規 開設数	累計 ホーム数	累計 居室数	新規 開設数	累計 ホーム数	累計 居室数	新規 開設数	累計 ホーム数	累計 居室数	新規 開設数	累計 ホーム数	累計 居室数
東京都	3	17	1,022	4	21	1,252	6	27	1,625	8	35	2,095
神奈川県	3	3	162	1	4	219		4	219		4	219
京都府		8	571		8	571	1	9	628		9	628
兵庫県	1	14	974		14	974		14	974		14	974
奈良県		4	255		4	255	1	5	329		5	329
大阪府	1	13	1,018		13	1,018	4	17	1,428		17	1,428
合計	8	59	4,002	5	64	4,289	12	76	5,203	8	84	5,673

【ブランド別】

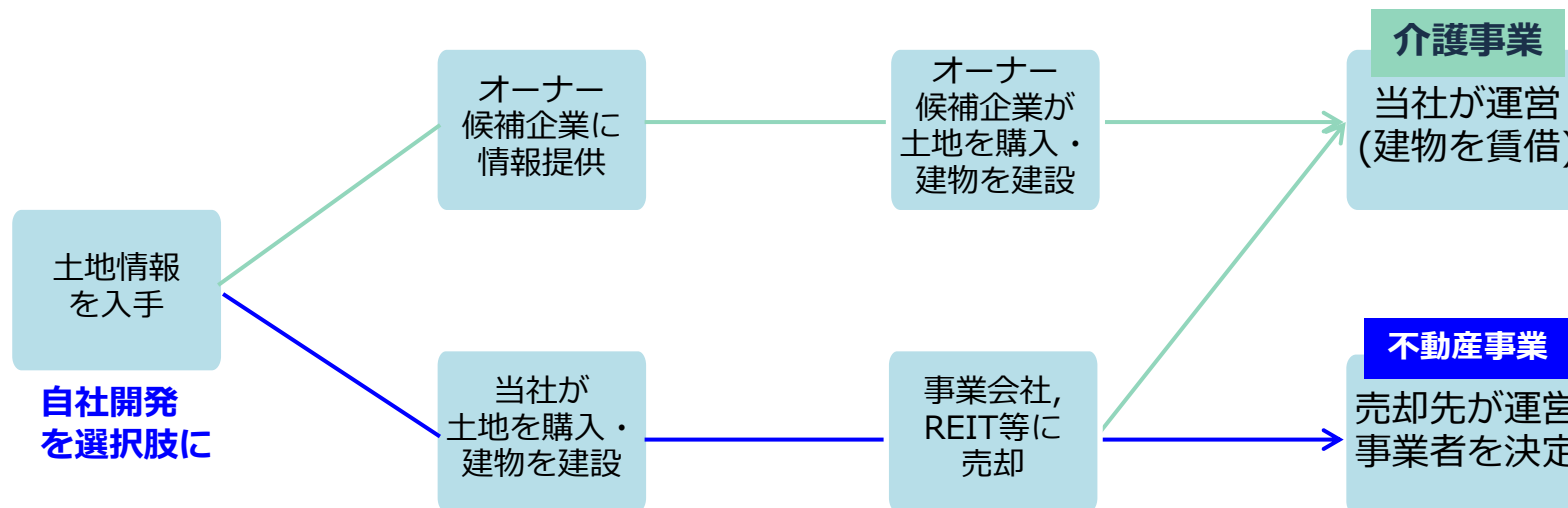
		2020年6月期			2021年6月期			2022年6月期			2023年6月期（予定）		
		新規 開設数	累計 ホーム数	累計 居室数	新規 開設数	累計 ホーム数	累計 居室数	新規 開設数	累計 ホーム数	累計 居室数	新規 開設数	累計 ホーム数	累計 居室数
プレミアム グラン	首都圏	1	1	36	1	2	68	1	3	102	2	5	169
	近畿圏												
プレミアム	首都圏	2	7	342	1	8	399	1	9	433	1	10	493
	近畿圏		1	62		1	62		1	62		1	62
スイート	首都圏	3	10	692	1	11	752	2	13	912	4	17	1,182
	近畿圏	1	13	953		13	953	2	15	1,084		15	1,084
チャーム	首都圏		2	114	2	4	252	2	6	397	1	7	470
	近畿圏	1	23	1,602		23	1,602		23	1,602		23	1,602
その他	近畿圏		2	201		2	201	4	6	611		6	611
合計		8	59	4,002	5	64	4,289	12	76	5,203	8	84	5,673

※連結子会社である株式会社ライク運営の4ホーム(全て大阪府)も含んでおります。

介護事業に続く第二の柱「不動産事業」

有料老人ホーム開設のノウハウを活かした**当社独自の不動産事業**

- 特徴① 多数の老人ホームを開設してきた**独自ノウハウ**により、高付加価値の老人ホーム開発が可能
- 特徴② 基本的に開発する老人ホームの運営は他社に任せ、当社は開発物件（老人ホームの土地建物）を第三者（事業会社、REIT等）に売却することにより開発利益（売却益）を獲得
（開発開始前に売却候補先に打診して利益目線を定める）
- 特徴③ 当社のこれまでの高稼働ホーム開設実績（立地選定力等）により、当社が開発するホームの運営希望は多い。仮に運営希望がない場合でも、当社自ら運営することも可能（**在庫リスクなし**）
- 特徴④ 当社ゆえの特徴①・③により、他社が容易に真似できない独自のビジネスモデル
- 特徴⑤ 物件の希少性・高付加価値化により高い売却利益率を実現（**過去の平均営業利益率20%以上**）
- 特徴⑥ 建物完成後、即時売却により資金負担の長期化を回避可能（土地取得から建物完成,売却まで約2年）



土地・建物の売却or保有の判断や、運営主体（自社or他社）の判断については、ホームごとに収益性や立地等を勘案し検討

介護事業に続く第二の柱「不動産事業」



当社が不動産事業を行う理由

- ① 多数の土地情報入手できる環境にあるが、自社運営の新規ホーム開設は、スタッフ採用や教育・研修等、運営の品質維持のため年間10ホーム程度が適正である
- ② 立地によっては、当社ホームの価格帯やブランドに適さないが、他の運営事業者には適したホームの開設が可能な場合がある

長期的に着実な利益を積み上げる第一の柱である介護事業に
短期的に大きな利益を獲得できる第二の不動産事業を加えることで
「着実な成長 + 高成長」を実現し、成長を加速化

介護事業に続く第二の柱「不動産事業」



開発案件の進捗状況

2023年6月期 案件	進 捗	備 考
仙川案件 (東京都調布市)	2021年 5月 土地取得 2022年 2月 建物建築工事着工 2022年12月 東レ建設と売買契約締結 2023年 5月 売却予定 (売上・利益計上予定)	・他社運営 ・全70室
大田中央案件 (東京都大田区)	2021年 5月 土地普通借地権設定契約 2022年 7月 建物建築工事着工 2023年 3月 野村不動産プライベート投資法人と 売買契約締結 2023年 6月 売却予定 (売上・利益計上予定)	・他社運営 ・全71室
2024年6月期 案件	進 捗	備 考
仲池上案件 (東京都大田区)	2022年 7月 土地取得 2022年10月 シップヘルスケアホールディングス Gr.のグリーンライフ東日本を運営事 業者とする基本合意締結 2023年 5月 建物建築工事着工予定 2024年 6月 売却予定	・他社運営 (グリーンライフ東日本) ・全123室
NEW! 宝塚小浜案件 (兵庫県宝塚市)	2023年 3月 土地取得 2023年 8月 建物建築工事着工予定	・運営事業者未定 ・全80室 ・2024年6月期中竣工予定

ウェルヴィル株式会社との新規事業(準備中)



A I 対話技術を有するスタートアップ企業のウェルヴィル株式会社 に対して出資し資本提携



CHARM



wellvill

- ・ウェルヴィルのA I 対話技術「**LIFE TALK ENGINE**」は、業務的な質問や指示をはじめ、文法的でない曖昧な日本語の表現も前後の脈絡から意味を解釈し、自然に応答することができるA I 対話エンジン。A I 技術の主流であるディープラーニング（深層学習）とは手法が異なり、専門知識やストーリーをA I の記憶領域へ注入することで、脳となる部分を担い、相手の会話内容や思考に対する傾向などを蓄積して、より共感を持てる応答に成長する。目的収束型の業務会話だけではなく、日常や業務に溶け込み、人に共感しながら寄り添う自由会話を実現。

▼ 既存のスマートスピーカーやチャットボットの対話例

人：「明日の東京の天気を教えて。」

AI：「明日の東京の天気は晴れ、気温は23度です。」

▼ 「LIFE TALK ENGINE」の対話例

人：「明日って晴れるのかしら？」

AI：「明日はお孫さんが遊びに来る予定ですね。
東京は少し曇りますが、雨は降りませんよ。」

ウェルヴィル株式会社との新規事業(準備中)

BtoB ビジネス

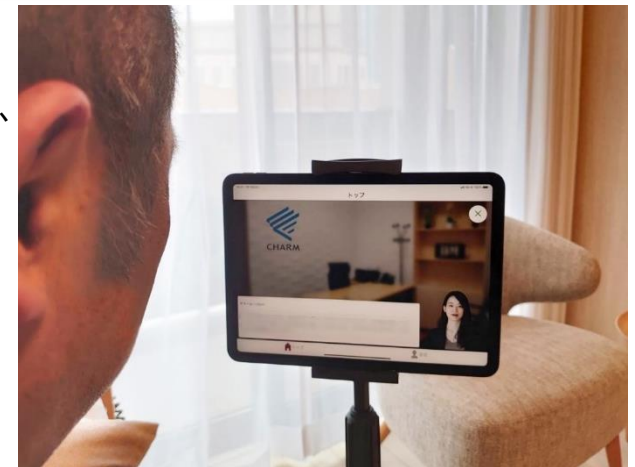
ウェルヴィルの技術を用いた介護事業者向けサービスの新規事業を構想中

- ・ 介護施設等で勤務するスタッフからの発話内容を利用し、メンタル状況の把握と不適切ケアの検知を行い、AIによるフォローと予見メカニズムの構築を行う、主に介護事業者向けBtoBサービスを構想中
- ・ 当社とウェルヴィルとの共同事業として新会社（当社持分51%以上）を立ち上げ、事業展開予定

BtoC ビジネス

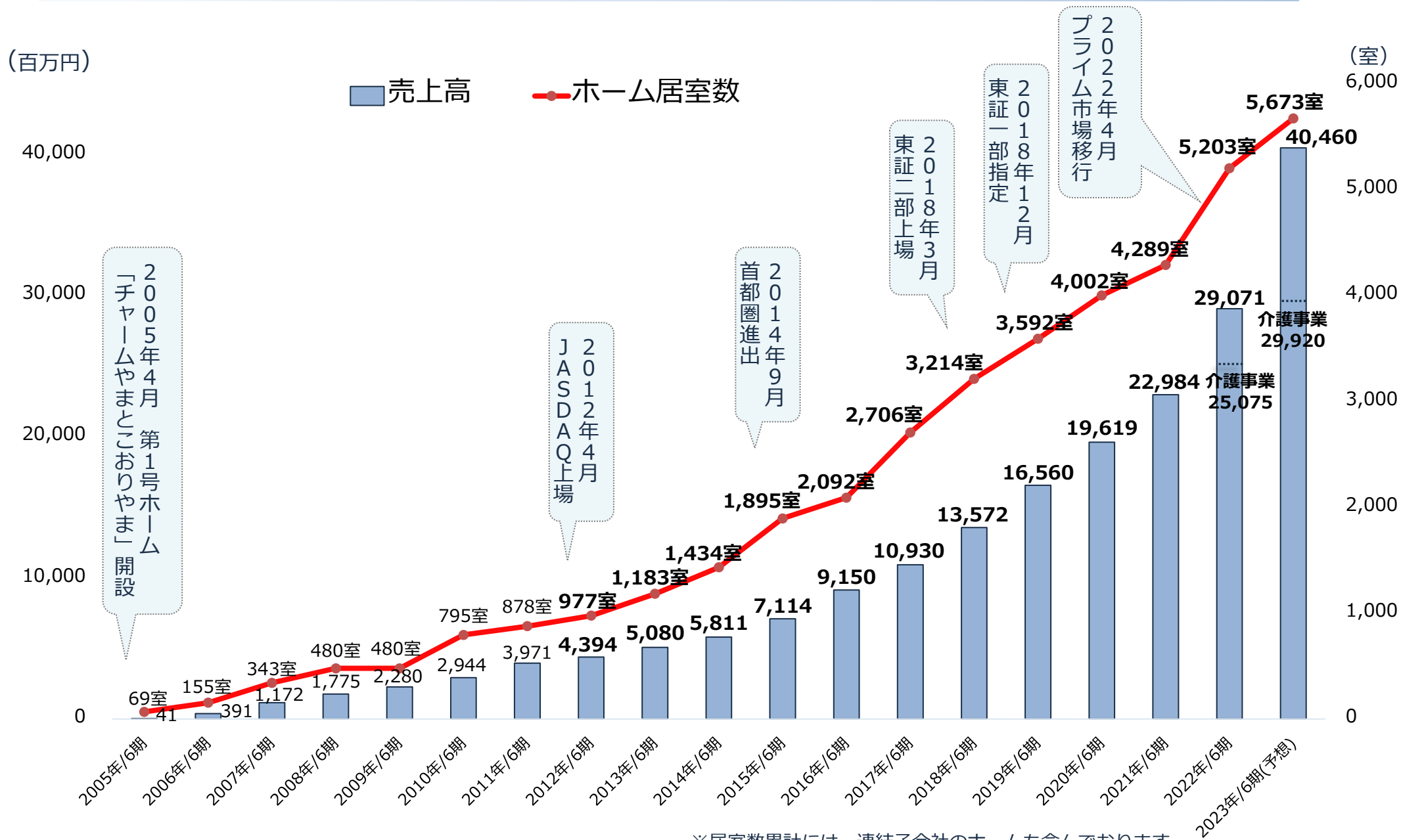
ウェルヴィルの「LIFE TALK ENGINE」を用いたアプリ、サービス等の開発による高齢者向け対話サービスの新規事業を構想中

- ・ 高齢者の方が、ロボットやアバターと、人と同じレベルで日常的な会話ができることを想定。高齢者の方の認知機能の把握、認知症の予防、健康情報の把握、孤独感の緩和、安否確認など様々な関連サービスを提供できるものと考えており、当社グループの最大のテーマである「健康寿命の延伸」に大きく貢献できる事業に成長し、新たな柱とするべく事業開始の準備中
- ・ 当社とウェルヴィルとの共同事業として新会社（当社持分51%以上）を立ち上げ、事業展開予定



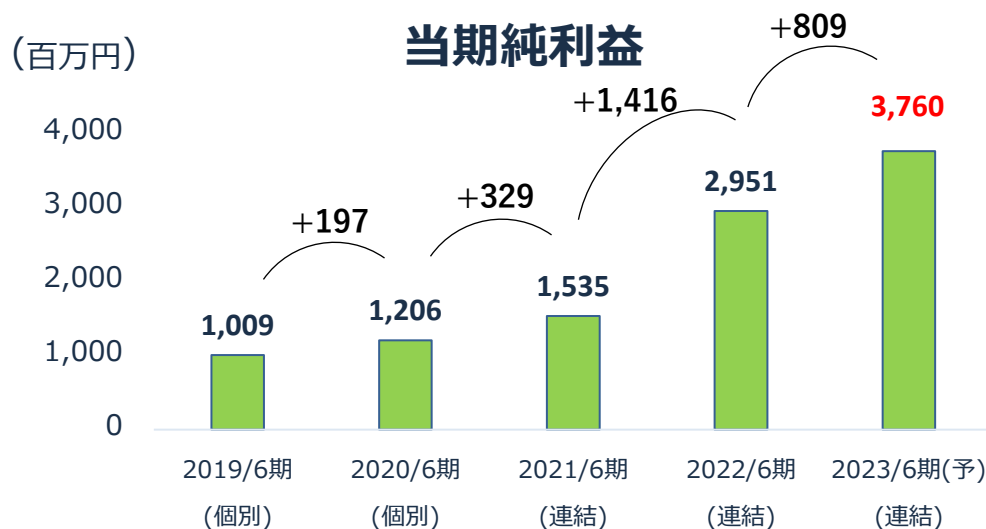
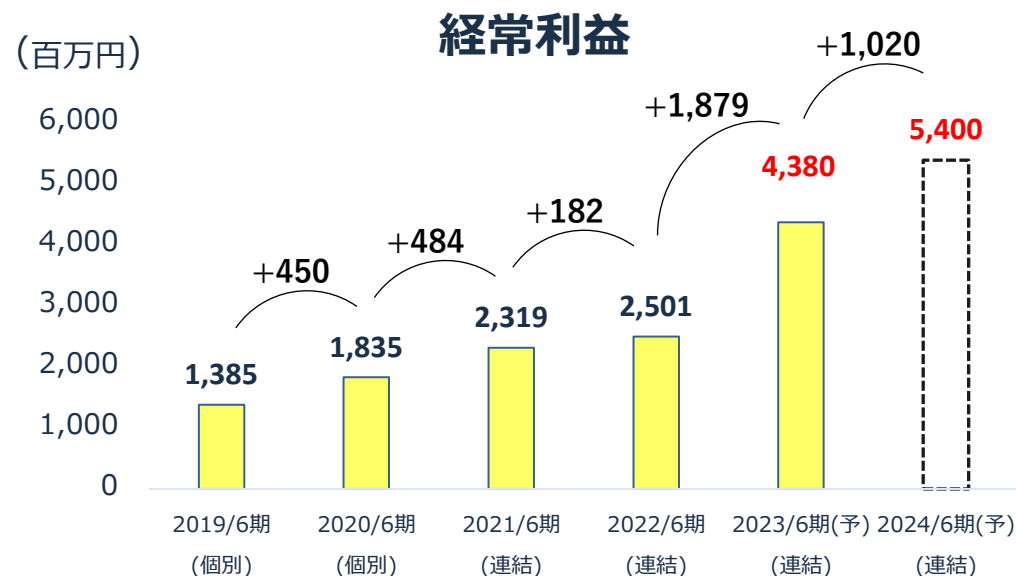
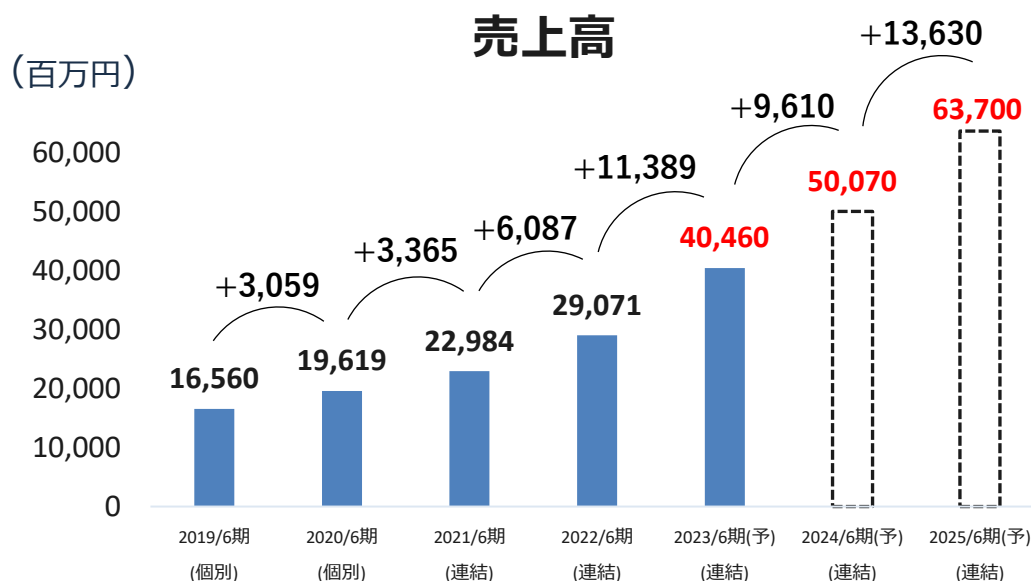
早期の商品化に向けて、当社のホームにおいて、ご入居者様にご協力いただき、AI対話エンジンを用いた実際の会話実験を進めております。

当社グループの売上高・居室数推移と沿革



※居室数累計には、連結子会社のホームも含んでおります。

当社グループの主な業績の推移



(百万円)	2019/6 (個別)	2020/6 (個別)	2021/6 (連結)	2022/6 (連結)
純資産額	4,584	9,822	11,125	12,458
総資産額	18,805	23,980	28,597	37,355
自己資本比率	24.3%	40.8%	38.7%	33.2%

1. 2023年6月期3Q業績

2. 当社グループについて

3. 中期経営計画について

※当社グループは、毎事業年度末後の決算発表時にローリング方式で中期経営計画の見直しを行っております

4. トピックス

(参考書類①) 当社の事業ドメイン・収益構造等

(参考書類②) 介護業界を取り巻く状況

成長戦略：既存事業の発展と事業領域拡大



中期目標

連結売上高1,000億円以上

2024/6期目標

連結売上高500億円、運営数100ホーム以上

1.【介護事業】中高価格帯を中心にバランスの良い開設を推進

- 介護付有料老人ホームの開設をメインに住宅型有料老人ホームも含め、年間10ホーム程度の開設を継続
- 施設介護事業者のM&Aも含め、首都圏、近畿圏を中心に強固なドミナントを拡大、強化
- 高価格帯ホームの入居促進

2.【不動産事業】安定的な収益基盤となるよう、情報収集力をさらに強化し、安定的な開発サイクルを持続

- **ヘルスケア・デベロップメント事業**
 - ・ 有料老人ホームの自社開発（自社運営、他社運営）による事業モデルの安定収益化。自社既存ホームの売却（支払家賃を押さえコストを同額程度とする）
 - ・ シップヘルスケアホールディングス傘下の介護事業者であるグリーンライフとの協業強化
- **その他の不動産事業**
 - ・ 本業にとまない豊富に入る情報を活かした事業収益化（不動産の取得、開発、売却、仲介、賃貸など）

3.【AI対話事業】ウェルヴィルのAI対話技術「LIFE TALK ENGINE」を用いた事業の立ち上げ、推進

- AI対話アバター・ロボットの開発、事業構想・戦略の策定、サービス提供開始、普及・浸透

4.【新規事業】介護事業者の殻を打ち破り、新たな柱となる事業の創設・M&Aの推進他

- 介護事業、ヘルスケア・デベロップメント事業に続く、介護関連に限定しない事業の創設・M&Aの推進
- グッドパートナーズの拡大・成長、連携強化による相乗効果の発揮

5.【その他】シップヘルスケアグループとの提携拡充

- ヘルスケア・デベロップメント事業以外においても幅広くシップヘルスケアホールディングスとの業務提携拡充

ホーム開設・開発 計画・目標



	2021/6期 実績	2022/6期 実績	2023/6期 計画	2024/6期 (目標)	2025/6期 (目標)
新規開設数	5ホーム	8ホーム	10ホーム	15ホーム	15ホーム
うち首都圏	5ホーム	6ホーム	10ホーム	7ホーム	10ホーム
うち近畿圏	-	2ホーム	-	8ホーム	5ホーム
ホーム数累計	64ホーム	76ホーム	86ホーム	101ホーム	116ホーム
うち首都圏	25ホーム	31ホーム	41ホーム	48ホーム	58ホーム
うち近畿圏	39ホーム	45ホーム	45ホーム	53ホーム	58ホーム
居室数	4,289室 (+287室)	5,203室 (+914室)	5,823室 (+620室)	約6,925室 (+約1,102室)	約7,825室 (+約900室)
うち首都圏	1,471室	1,844室	2,464室	約2,967室	約3,567室
うち近畿圏	2,818室	3,359室	3,359室	約3,958室	約4,258室

※連結子会社である株式会社ライクの4ホーム・410室(全て近畿圏)も含んでおります。

※計画・目標には当社開発の他社運営予定ホームも含んでおります。

2023年度 2024年度 開設・開発予定ホーム



2023年6月期 開設・開発予定ホーム

No.	開設・開発案件	室数	開設年月(予定)
1	チャーム東伏見 (西東京市) 【開設済】	73室	2022年9月
2	チャームプレミアグラン池田山 (品川区) 【開設済】	30室	2022年9月
3	チャームプレミアグラン御殿山式番館 (品川区) 【開設済】	37室	2022年11月
4	チャームスイート世田谷上馬 (世田谷区) 【開設済】	55室	2022年12月
5	チャームプレミア御殿山参番館 (品川区) 【開設済】	60室	2023年2月
6	チャームスイート荻窪(杉並区) 【開設済】	48室	2023年2月
7	チャーム清澄白河(江東区) 【開設済】	100室	2023年4月
8	【土地所有・建物自社建築】 仙川案件(調布市) 【着工済】	79室	2023年6月
9	【建物自社建築】 大田中央案件(大田区) 【着工済】	71室	2023年6月
10	チャームスイート四谷(新宿区) 【着工済】	67室	2023年6月
合計10ホーム (首都圏10ホーム、近畿圏0ホーム)		合計 620室	

2024年6月期 開設・開発予定ホーム

No.	開設・開発案件	室数	開設年月(予定)
1	チャーム明石西二見 (兵庫県明石市) 【着工済】	69室	2023年11月
2	チャーム水元公園(葛飾区)	60室	2023年11月
3	チャーム府中宮西町 (府中市) 【着工済】	69室	2023年12月
4	【建物自社建築】 チャーム栗東(滋賀県栗東市)	80室	2023年冬
5	【土地所有・建物自社建築】 チャームスイート苦楽園 (兵庫県西宮市) 【着工済】	72室	2024年3月
6	チャームスイート仁川式番館 (兵庫県西宮市) 【着工済】	81室	2024年2月
7	チャームスイート旗の台(大田区)	60室	2024年4月
8	【建物自社建築】 チャームプレミア京都烏丸六角 (京都市中京区) 【着工済】	77室	2024年3月
9	【建物自社建築】 チャーム神戸垂水(神戸市垂水区)	100室	2024年春
10	【土地所有・建物自社建築】 仲池上案件(大田区)	123室	2024年6月期中
11	【土地所有・建物自社建築】 宝塚小浜案件(兵庫県宝塚市)	100室	2024年6月期中
	首都圏2ホーム	120室	2024年6月期中
	近畿圏2ホーム	120室	2024年6月期中
合計15ホーム (首都圏6ホーム、近畿圏9ホーム)		合計 1131室	

～2025年6月期業績目標（推移）



CHARM

(単位：百万円)

	2021/6期 【実績】		2022/6期 【実績】		2023/6期 【業績予想】		2024/6期 (目標)	2025/6期 (目標)
	個別	連結	個別	連結	個別	連結	連結	連結
売上高	21,967	22,984	26,975	29,071	35,900	40,460	50,070	63,700
(前期比成長率)	+12.0%	-	+24.9%	+28.6%	+33.1%	+39.2%	+23.8%	+27.2%
経常利益	2,350	2,319	2,628	2,501	4,300	4,380	5,400	(未定)
(前期比成長率)	+28.1%	-	+33.0%	+28.6%	+63.6%	+75.1%	+23.3%	(未定)
売上高経常利益率	10.7%	10.1%	9.7%	8.6%	12.0%	10.8%	10.8%	(未定)

(※)2022/6期の前期比成長率は前期(2021/6期)の数値を収益認識に関する会計基準に補正した実質的な比較値を記載しております。

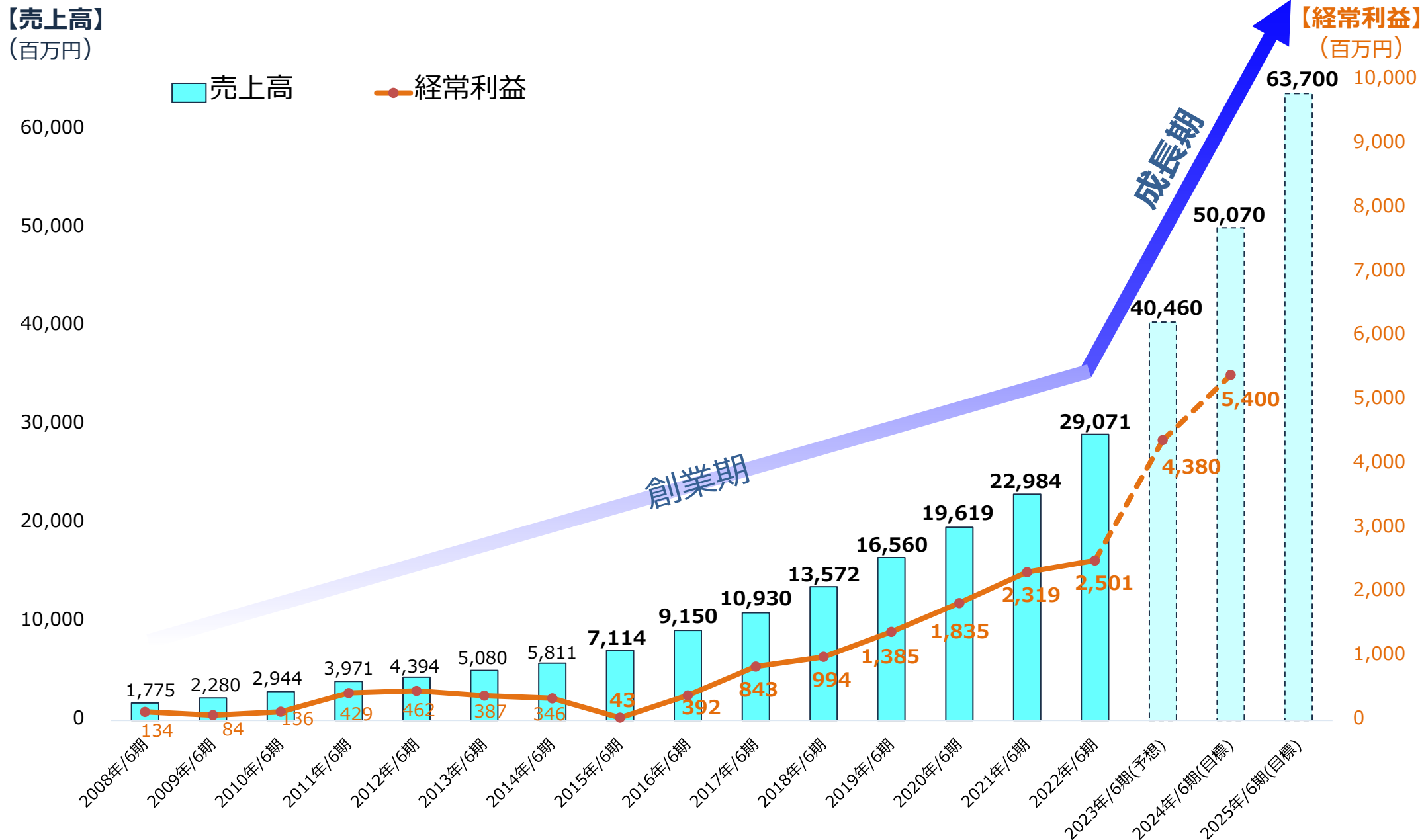
創業期（2005年～2021年6月期）から**成長期**（2022年6月期～）に移行。
2023年6月期以降も一層の業容拡大を目指してまいります。

指標目標 : **経常利益成長率30%、売上高成長率20%、売上高経常利益率10%**

2022年6月期より「*収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）が適用となり、会計上の売上高及び利益の数字がこれまでより**先送りされる**形となります。但し、あくまで会計上の計上時期が変わるだけであり、5年(下記参照)トータルの数字では変わりなく、またキャッシュフローは全く変更ありません。

*主な影響：入居一時金の初期償却について、返金義務がなくなることをもって収益認識している場合に、当該会計基準の適用により、返金義務の有無にかかわらず、合理的な期間(当社は5年)を見積り、その一定の期間にわたり認識することとなります。

業績の推移・目標



～2025年6月期連結業績目標（内訳）



(注1) 決算短信・有価証券報告書の報告セグメントとは異なる表示方法となっております。

(注2) 「不動産事業」には、有料老人ホームなどヘルスケア物件の開発・売却を行うヘルスケア・デベロップメント事業のほか、ヘルスケア物件に限定しない不動産の事業収益を含めております。

(単位：百万円)

		2021/6期 実績(連結)	2022/6期 実績(連結)	2023/6期 【業績予想】	2024/6期 (目標)	2025/6期 (目標)
介護事業	売上高	21,967	23,989	28,100	32,000	37,000
	経常利益	4,231	4,017	4,500	4,900	—
不動産事業	売上高	—	2,985	7,800	10,500	13,000
	経常利益	—	710	2,100	2,600	—
本 社	経費	△1,881	△2,100	△2,300	△2,350	—
	本社経費率	8.6%	7.8%	6.4%	5.5%	—
チャーム・ケア・ コーポレーション 単体合計	売上高	21,967	26,975	35,900	42,500	50,000
	経常利益	2,350	2,628	4,300	5,150	—
	特別利益・損失	—	776	1,150	1,300	—
	当期純利益	1,598	2,283	3,600	4,260	—
グッドパートナーズ (連結消去後)	売上高	1,016	1,011	1,240	1,500	1,800
	経常利益	37	22	57	125	—
	経常利益 (のれん償却後)	△31	△10	20	90	—
ライク (連結消去後)	売上高	—	1,085	1,820	1,870	1,900
	経常利益	—	84	215	239	—
	経常利益 (のれん償却後)	—	△52	30	60	—
その他（新規事業）	売上高	—	0	1,500	4,200	10,000
	経常利益	—	0	30	100	—
連結	売上高	22,984	29,071	40,460	50,070	63,700
	経常利益	2,319	2,501	4,380	5,400	—
	特別利益・損失	—	2,035	1,500	1,300	—
	親会社株主に帰属 する当期純利益	1,535	2,951	3,760	4,300	—

～2025年6月期連結業績目標/セグメント別



(注1) 決算短信・有価証券報告書の報告セグメントに準じた表示方法としております。

(注2) 「その他の事業」セグメントの「不動産事業」には、有料老人ホームなどヘルスケア物件の開発・売却を行うヘルスケア・デベロップメント事業のほか、ヘルスケア物件に限定しない不動産の事業収益を含めております。

(注3) 調整額のセグメント利益は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。
(単位：百万円)

			2021/6期 実績(連結)	2022/6期 実績(連結)	2023/6期 【業績予想】	2024/6期 (目標)	2025/6期 (目標)
介護事業	チャーム・ケア・ コーポレーション	売上高	21,967	23,989	28,100	32,000	37,000
		利益	2,820	2,554	3,100	3,470	-
	ライク	売上高	-	1,085	1,820	1,870	1,900
		利益	-	84	196	241	-
	のれん償却額		-	△136	△181	△181	-
	合計	売上高	21,967	25,075	29,920	33,870	38,900
	セグメント利益	2,820	2,502	3,115	3,530	-	
その他の 事業	グッドパートナーズ (人材派遣事業等)	売上高	1,122	1,247	1,600	1,930	2,300
		利益	7	32	52	122	-
	のれん償却額		-	△32	△32	△32	-
	不動産事業	売上高	-	2,985	7,800	10,500	13,000
		利益	-	652	2,055	2,555	-
	新規事業	売上高	-	0	1,500	4,200	10,000
		利益	-	0	20	90	-
	合計	売上高	1,122	4,233	10,900	16,630	25,300
	セグメント利益	7	652	2,095	2,735	-	
調整額	セグメント間の内部売上高又は振替高		△105	△236	△360	△430	△500
	セグメント利益		△812	△846	△880	△885	-
連結	売上高		22,984	29,071	40,460	50,070	63,700
	営業利益		2,015	2,309	4,330	5,380	-
	経常利益		2,319	2,501	4,380	5,400	-
	特別利益・損失		-	2,035	1,500	1,300	-
	親会社株主に帰属する当期純利益		1,535	2,951	3,760	4,300	-

1. 2023年6月期3Q業績

2. 当社グループについて

3. 中期経営計画について

4. **トピックス**

(参考書類①) 当社の事業ドメイン・収益構造等

(参考書類②) 介護業界を取り巻く状況

DX化の促進

ご入居者様へのサービス向上とスタッフの業務効率化・負担軽減のためホームのDX化を促進

- 介護現場のDX化推進のため、**介護DX推進課**を創設。オペレーション変革支援を行う。
- 厚生労働省の介護給付費分科会実証事業「**テクノロジー活用等による生産性向上の取組に係る効果検証**」に当社が採択され、見守り機器・インカム・コミュニケーションロボット・排泄ケアの見直し等の機器導入とオペレーションの変革によるサービス品質の維持向上・生産性向上の実証事業に参加。

(結果は厚生労働省のページ <https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000209634.html> に掲載)

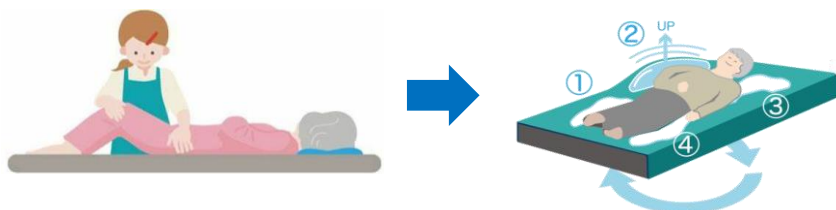
インカム : 今期中に全ホーム導入予定 スタッフ間の指示、伝達などのコミュニケーション効率が劇的に改善

見守り機器 : ご入居者様の睡眠状態を把握し、健康・生活の改善につなげることが可能。また、夜間の安否確認訪問が減少し、ご入居者様の睡眠の質が向上。夜勤スタッフの負担も軽減

その他 : ご入居者様の膀胱・直腸の状態を簡単に確認できるポータブルエコーを導入し、排泄ケアの質向上、スタッフのおむつ交換の頻度減少を促進

介護DX 床ずれ予防の寝返り介助

人 から 機器 へ



複数の機器を掛け合わせて 大きな効果に期待

入居者様 : 目を覚まさずよく眠れる

スタッフ : 夜勤の居室訪問回数 最大50%減 (当社調べ)

介護DX 機器導入後 見守り介護



新規開設ホームに加えて既存ホームにも見守り機器を順次導入していくことを決定!

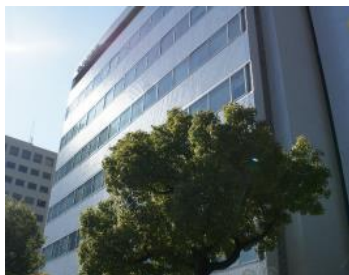
教育・研修体制の強化・拡充

教育・研修センターでの集合研修、eラーニング・受講管理システムによるオンライン研修など各種研修を組み合わせ合わせた教育・研修体制を充実化。子会社のグッドパートナーズやライクのスタッフにも同内容の教育・研修を展開し、グループ全体で介護サービスの更なるレベルアップを図る

研修イメージ～入社後～



メリット：
・どのような状況でも安定的に教育・研修が提供できる
・オンライン研修、eラーニング、集合研修のそれぞれの特徴を活かし、知識・スキル・マインドを総合的に教育・研修することができる



チャームケアキャリアセンター三宮 チャームケアキャリアセンター千里丘 チャームケアキャリアセンター深沢 チャームケアキャリアセンターお茶の水

サステナビリティの取組み

サステナビリティ基本方針

私たちチャーム・ケア・コーポレーションは、企業理念のもと、事業を通じて「豊かで実りある高齢社会」づくりに貢献することをミッションと位置付けております。このミッションの遂行にあたり、社会・環境をはじめとするサステナビリティを巡る諸課題への適切な対応が重要な経営課題であると認識し、ステークホルダーの皆さまとの協働を通じて、持続可能な社会の構築に貢献するとともに中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

事業を通じて取り組む重要課題と目標

重要課題	目標	主な取り組み事例
地球環境問題への配慮	環境負荷の低減   	<ul style="list-style-type: none"> 使用済み制服のリサイクル 太陽光発電によるCO2排出削減
人権の尊重	多様性を認める職場環境の実現 	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率UP 「子育てサポート企業」の認定 ハラスメント対策 外国人スタッフの雇用促進
従業員の健康への配慮、労働環境の整備、処遇改善	働き方改革の実現 	<ul style="list-style-type: none"> メンタルヘルスサポート 資格取得支援制度 限定正社員制度 仕事とプライベートの両立支援 定年年齢を60歳から65歳に延長し高齢者が活躍できる環境を整備
社会との公正・適正な関わり	健康寿命の延伸   	<ul style="list-style-type: none"> 認知症への取り組み アートギャラリーホーム活動 IT化促進
	地域社会とのパートナーシップ   	<ul style="list-style-type: none"> ヤングケアラー支援 介護に関するセミナーの開講 地域清掃イベントへの参加 グリーンボンド（大阪市発行）への出資
	コーポレート・ガバナンス体制の強化 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート・ガバナンスに関する報告書による開示・遵守 指名委員会及び報酬委員会の設置
	コンプライアンスの徹底 	<ul style="list-style-type: none"> リスク・コンプライアンス委員会設置 コンプライアンス強化月間
リスクマネジメント（危機管理）	事業継続計画（BCP）の策定 	<ul style="list-style-type: none"> 自然災害対策・感染症対策 地域との災害対策協定締結



具体的活動紹介

ヤングケアラー支援の取組

特定非営利活動法人ふうせんの会（代表理事 濱島 淑恵）とともに「子ども・若者たち（ヤングケアラー）のつどい」を協働で定期的に開催しております。つどいの開催に先立ちましてふうせんの会様へ活動資金の提供をおこないました。

また、神戸市が全国の自治体で初めて「こども・若者ケアラー相談・支援窓口」を開設してから1年が経過し、当社はさらなる支援の受け皿として介護事業者ならではの支援策を打ち立てます。

①レスパイト「息抜き」支援（お部屋とお食事を無料提供します）

「一時的に自宅を離れたい、自宅で自由に過ごしたい」などのニーズがあるケアラー、介護を必要とする方に当社運営ホームのお部屋を提供します。

②中間的就労「就労訓練」支援（柔軟に勤務ができるアルバイトです）

家族のケアにより就労が困難な状況にある現役または元ケアラーに対し、就労の機会及び将来の一般就労へ向けた就労訓練の機会を提供します。

③奨学金支援（奨学金を当社が返還します）

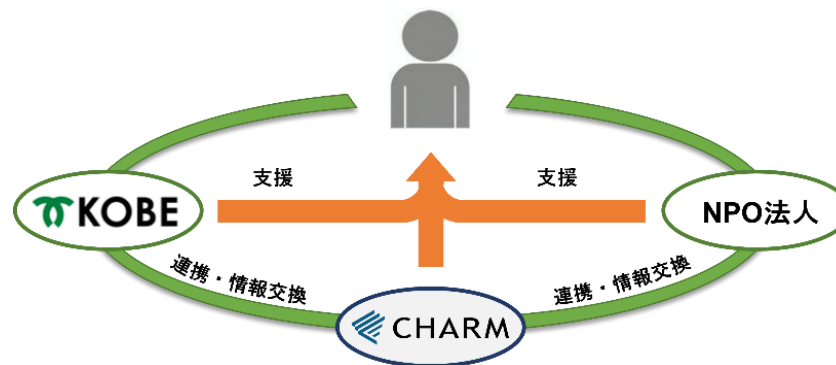
家族のケアにより家計状況の厳しい世帯における学生の経済的・心理的な負担を軽減し、20代のキャリア創造期を自身の成長に向け、より安心して仕事に専念できる環境の提供をします。

地域清掃イベントへの参加

太陽光発電によるCO2排出削減



こども・若者ケアラー



3 すべての人に
健康と福祉を



4 質の高い教育を
みんなに



具体的活動紹介

当社のアートギャラリーホームの活動が、
昨年度に引き続き、メセナ活動認定制度
「This is MECENAT 2022」の認定を受けました。

■「アートギャラリーホーム活動」について

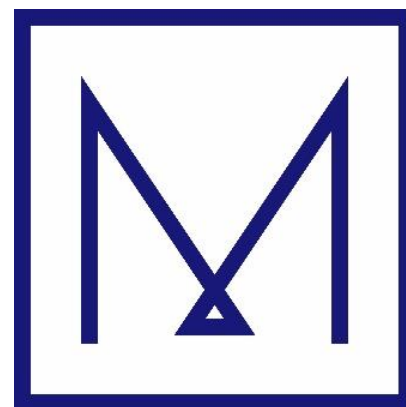
当社では、絵画やオブジェなどのアート作品が穏やかで潤いのあるユニークな生活空間を演出するものに着目し、2014年より本活動を開始しました。作品募集によって選出・展示された作品は約1,200点、出品アーティストは約270名となります。

募集の対象を卒業後おおむね10年以内の若手アーティストに限り、審査員による作品選考、表彰式および作品展を行うことで、作品発表の機会に恵まれない若い世代の実績の一助となっています。また、これまで作品募集に参加した若手アーティストによるご入居者様向けアートプログラムを開催し、継続した支援を続けています。介護企業ならではの視点で、高齢者と若手アーティストの橋渡しをすることによって生まれる相乗効果を活かしながら、サステナビリティを巡る諸課題への解決に向けた持続可能な社会の構築に貢献してまいります。

■アートギャラリーホームの公式HP公開

首都圏28ホームに展示されている約1,200作品、アーティスト約270名（2023年1月現在）すべてを掲載し、作品や作家の検索が可能となっております。

随時情報を更新してまいります。<https://www.aghccc.com/>



THIS IS MECENAT 2022



チャームプレミアグラン御殿山



3 すべての人に
健康と福祉を



4 質の高い教育を
みんなに



具体的活動紹介



グランプリを受賞された三代 宏太さん
グランプリ作品は「情景3」



表彰状と賞牌、賞金目録を授与

第21回アートギャラリーホーム表彰式を開催

チャームプレミア御殿山参番館において「第21回アートギャラリーホーム」表彰式を2023年1月に開催いたしました。審査員（武蔵野美術大学 赤塚祐二教授、多摩美術大学 宮いつき教授）による厳正な選考を経て決定した受賞者の皆様と、協賛企業（株式会社浅沼組、東リ株式会社、株式会社日建ハウジングシステム、三菱地所レジデンス株式会社）、協力会社（株式会社LEOC）の皆様にご臨席いただきました。今後もこの取り組みを継続することにより、若手アーティストの支援育成に努め、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

三菱地所レジデンス株式会社 執行役員 投資アセット開発事業部長 高木剛様

今回はどれも意欲的な作品、力作揃いですので、審査員と事務局の皆様におかれましては選考に相当なご苦勞、お悩ましさがあったと思います。そんな甲乙つけがたいお悩ましさの中、選ばれ、受賞された皆様、改めまして本当におめでとうございます。このような活動を通じて若手作家さんを支援・育成していく取り組みは、とても社会的な意義があると思いますし、この場を端緒として若い作家さんが世の中に知られていく、そしてその活躍の場を広げていくことはとても素敵ですばらしいことだと思います。この活動が益々進化・発展していくこと、そしてこの場を契機として若手作家さんの活躍の幅が益々広がっていくことを祈念いたします。

アートギャラリーホーム：<https://www.aghccc.com/>

アートギャラリーホーム公式Instagram：https://www.instagram.com/charmcc_agh/





具体的活動紹介

働きやすい環境の整備と女性管理職の登用

当社では、従業員の働きやすい環境を整備するため、各種福利厚生制度の充実を図っており、子育て中の方でも安心して働けるよう、次世代育成支援対策推進法第13条に基づく基準適合一般事業主として「子育てサポート企業」の認定を受けております。

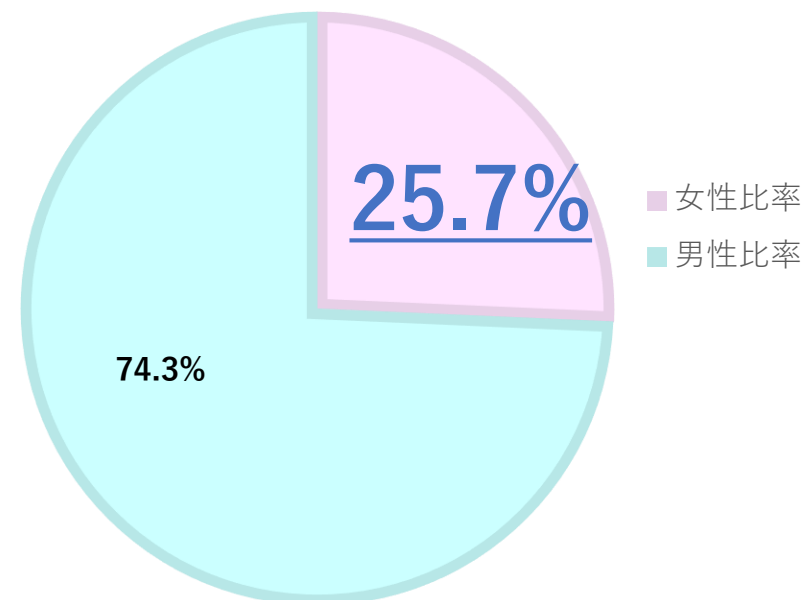
また、女性管理職を積極的に登用しており、2023年3月31日現在では、25%を超える割合となっております。

今後、40%台を目指してまいります。



※次世代認定マーク「くるみん」使用企業に認定されました。

管理職の男女比率



株式の状況（2022年12月末時点）

- 発行済株式の総数 : 32,712,000株（内、自己株式数 : 82,628株）
- 総株主数 : 7,934名（議決権を有する株主数 : 7,119名）
- 外国人保有比率 : 10.0% ↑
- 大株主（上位10名）

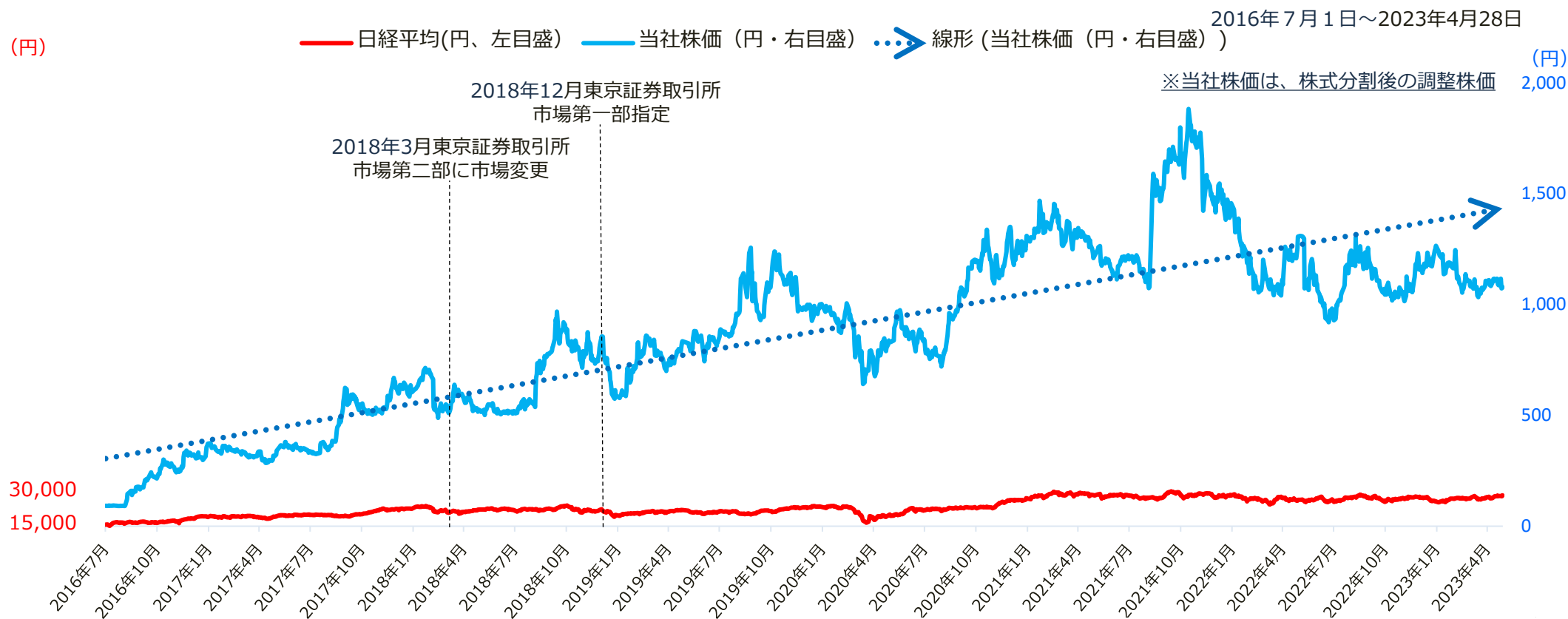
	株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
1	株式会社エス・ティー・ケー (シップヘルスケアホールディングス株式会社の完全子会社)	9,600,000	29.35%
2	下村 隆彦 (代表取締役会長兼社長)	5,291,000	16.17%
3	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	3,996,400	12.22%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,164,200	6.62%
5	GOVERNMENT OF NORWAY	850,200	2.60%
6	楽天証券株式会社	580,700	1.78%
7	株式会社SBI証券	499,869	1.53%
8	BBH FOR GRANDEUR PEAK INTERNATIONAL OPPORTUNITIES FUND	480,900	1.47%
9	J P M O R G A N C H A S E B A N K 3 8 5 6 3 2	410,600	1.26%
10	チャーム・ケア・コーポレーション従業員持株会	343,200	1.05%

※ 持株比率は自己名義株式（82,628株）も含めた値を表示しております

株価の推移



CHARM



配当の推移

2012年4月27日JASDAQ上場時の初値 **1,000円**(分割調整前)
その後、**株式の16分割** (1 : 2の分割を4回実施) を経て、
2022年6月30日終値 : **957円**

(ご参考)

2016年6月30日の終値 : 1,464円 (分割後調整株価 : **91円**)

2018年6月29日の終値 : 1,038円 (分割後調整株価 : **519円**)

2020年6月30日の終値 : 1,686円 (同 上 : **843円**)

	年間配当金	配当性向
2019年6月期 (個別)	(※) 10.00円	13.9%
2020年6月期 (個別)	6.50円	16.5%
2021年6月期 (連結)	12.00円	25.5%
2022年6月期 (連結)	17.00円	18.8%
2023年6月期 予想 (連結)	22.00円	19.1%

(※)東証一部上場の記念配当2円50銭を含む。

※ 当社は、2017年1月1日、6月1日、2018年4月1日及び2020年1月1日付で、普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。

1. 2023年6月期3Q業績
2. 当社グループについて
3. 中期経営計画について
4. トピックス

(参考書類①) 当社の事業ドメイン・収益構造等

(参考書類②) 介護業界を取り巻く状況

使命（ミッション）、企業理念等



【使命（ミッション）】

チャーム・ケア・コーポレーションは、「豊かで実りある高齢社会」づくりに貢献します

【企業理念】

チャーム・ケア・コーポレーションは、高齢者生活サービスを中心として、お客様お一人おひとりの価値観を大切にし、お客様にあった魅力的な生活を提案します

【企業行動基準】

- Customer（お客様）への約束
私たちは、お客様にとって魅力的な介護サービスを提供する企業であり続けます
- Community（社会）への約束
私たちは、積極的に情報を開示するとともに、法令を遵守し、社会に信頼される企業であり続けます
- Charm Staff（社員）への約束
私たちは、従業員の創意工夫を尊重し、チャレンジできる機会とやりがいのある職場環境をつくり続けます

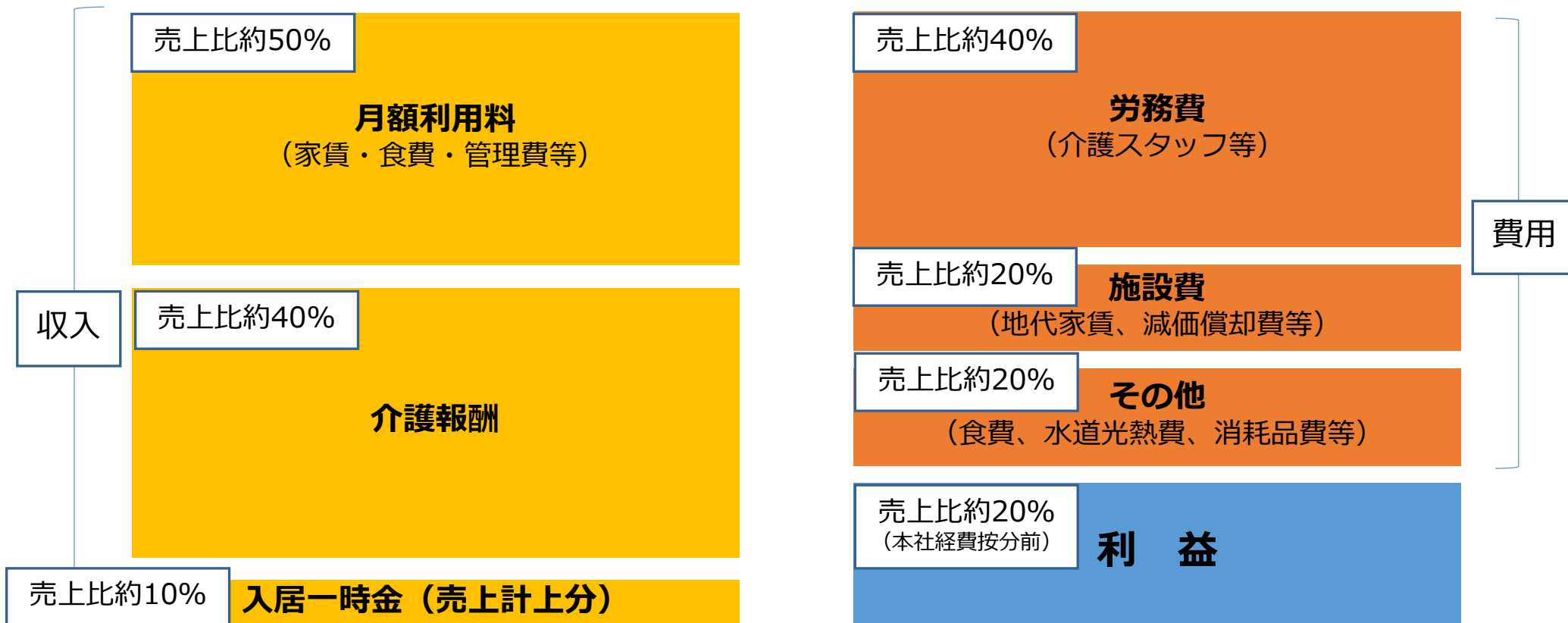
【社員行動規範】

1. 私たちは、お客様の自己決定を尊重し、お客様の自立支援に努めます
2. 私たちは、お客様に日々笑顔で接し、お客様の心に寄りそう介護に努めます
3. 私たちは、専門職として知識、技術のレベルアップに努めます
4. 私たちは、想いを共にする皆様と信頼の絆を育み、魅力的なホームづくりに努めます
5. 私たちは、社会倫理・社内規則を遵守し誠実に業務に取り組みます



新しいロゴマークのデザインは、今後チャームケアが常に改革を続け、さらなる進化と飛躍をしていく様を、「翼」をモチーフとして表現しています

ホームの収益構造



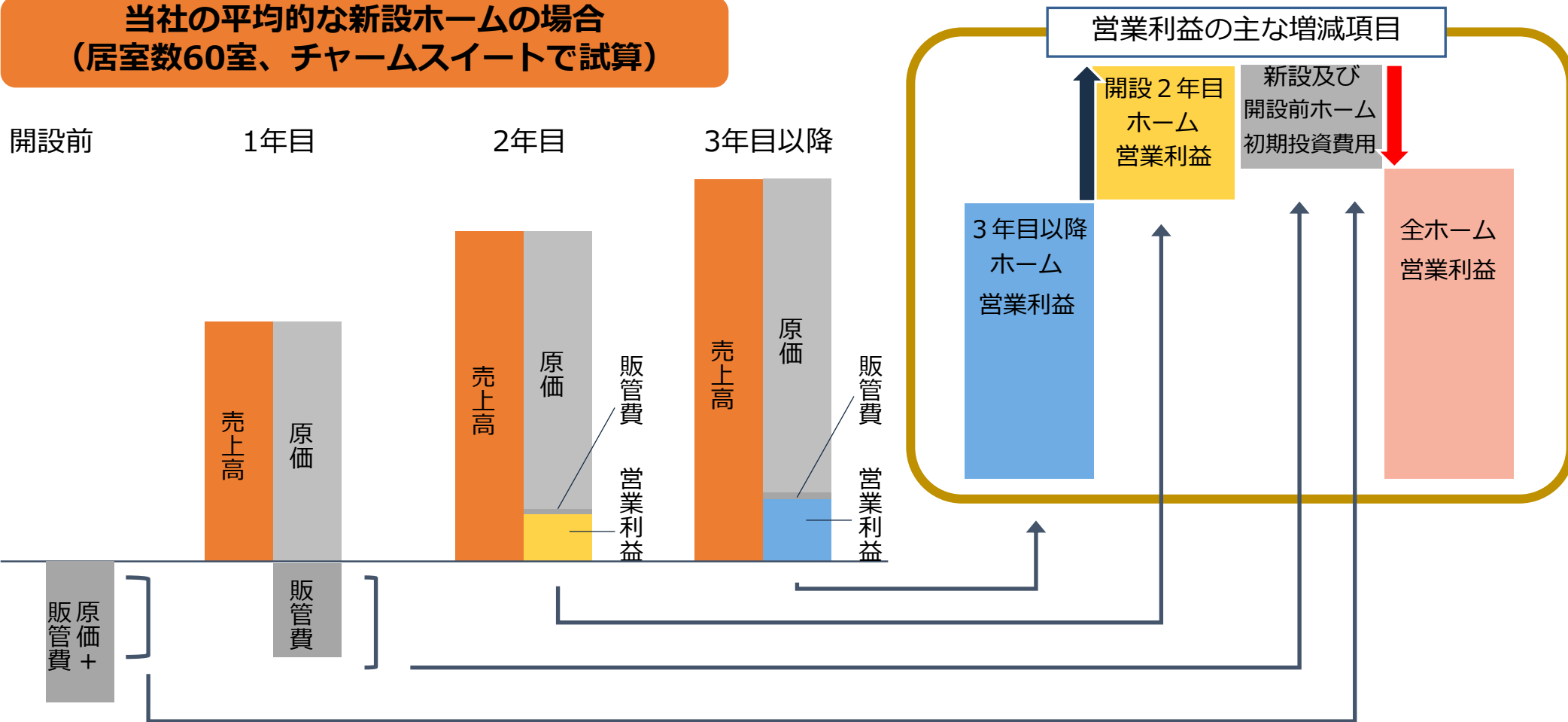
* 入居一時金は入居時より60か月間で均等に計上します

(特定施設のみ)	2018年6月期	2019年6月期	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期
稼働1人当たり 年間売上高(千円)	5,579	5,656	5,849	6,093	6,166
うち稼働1人当たり 介護報酬(千円)	2,446	2,425	2,439	2,474	2,481
売上高に占める 介護報酬の割合(%)	43.8%	42.9%	41.7%	40.6%	40.2%

新設ホームの収益化推移（年度イメージ図）

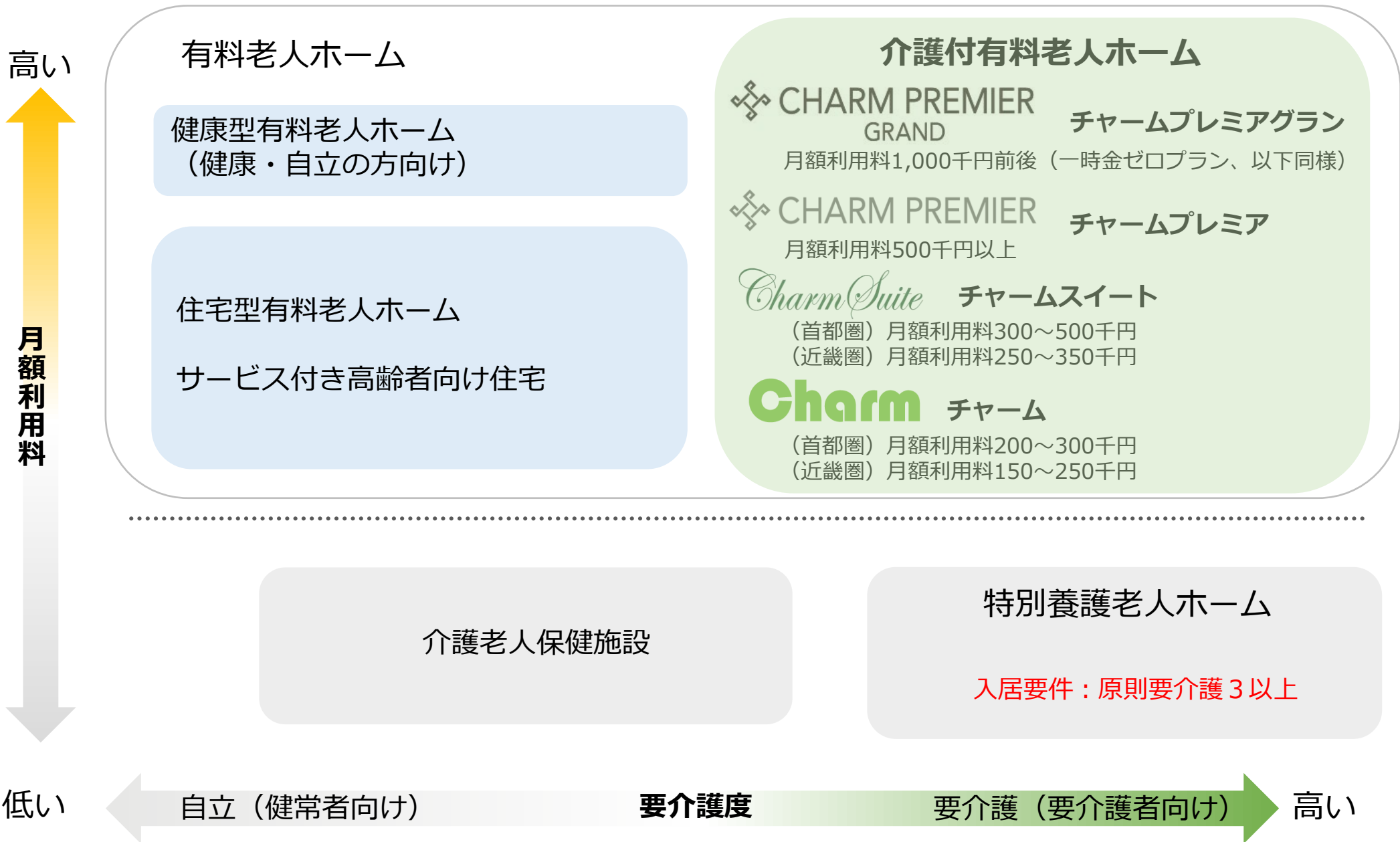


当社の平均的な新設ホームの場合
（居室数60室、チャームスイートで試算）



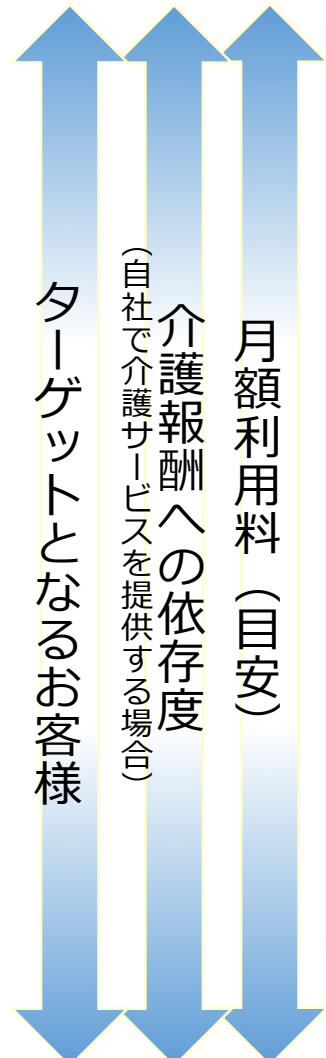
開設前	開設1年目	開設2年目	開設3年目以降
差入保証金を除き、 30～50百万円の 初期投資費用 什器備品、従業員 雇用、広告宣伝等	入居率が損益分岐点 （70%程度）に達す るまでは単月赤字が 続く 販管費は入居促進費用等	入居率が損益分岐点 を超え通年で黒字化	ほぼ満室稼働が続き、 収益が安定 期待利益率（粗利ベース） は20%以上

事業ドメイン/主な施設系サービスについて



同業他社とのポジショニング比較

少ない 低い 高い



ターゲットとなるお客様

(自社で介護サービスを提供する場合)

介護報酬への依存度

月額利用料 (目安)

多い 高い 低い

介護付有料老人ホーム

首都圏・高価格帯への
ターゲットシフト

中価格帯以上を主力とする事業者

- ・ベネッセスタイルケア
- ・ニチイケアパレス
- ・ハーフ・センチュリー・モア
- ・ツクイ
- ・チャーム・ケア・コーポレーション

中価格帯以下を主力とする事業者

- ・SOMPOケア (旧メッセージ、ワタミの介護)
- ・ベストライフ
- ・木下の介護
- ・創生会グループ
- ・川島コーポレーション
- ・グリーンライフ (シップヘルスケアグループ)
- ・ケア21
- ・ニチイ学館
- ・ALSOKグループ
- ・さわやか倶楽部
- ・日本アメニティライフ協会
- ・ユニマットリタイア・コミュニティ
- ・シダー

住宅型有料老人ホーム

介護報酬への依存度が低い
高価格帯の住宅型・サ高住への領域拡大

中価格帯以上を主力とする事業者

- ・ベネッセスタイルケア
- ・グッドタイムリビング (旧オリックス・リビング)

中価格帯以上を主力とする事業者

- ・積和グランドマスト (積水ハウスグループ)
- ・東京建物シニアライフサポート

参入障壁が低いため、
大手事業者以外にも
中小・零細事業者が多数存在

中価格帯以下を主力とする事業者

- ・スーパー・コート
- ・HITOWAケアサービス (旧長谷川介護サービス)

中価格帯以下を主力とする事業者

- ・フジ・アメニティサービス (フジ住宅グループ)
- ・SOMPOケア (旧メッセージ、ワタミの介護)
- ・学研ココファン
- ・パナソニックエイジフリー
- ・やまねメディカル

※ 首都圏 (東京都・神奈川県)・近畿圏 (大阪府・京都府・兵庫県・奈良県) における、一定規模以上のホーム運営実績のある主要事業者を抽出、価格帯は当社調べでありエリア等により異なる場合もあります。

有料老人ホーム事業を営む主要企業比較①



※ 2022年6月末時点の有料老人ホーム（介護付有料老人ホーム・住宅型有料老人ホーム等）の合計数です。

事業者名	有料老人ホーム 運営ホーム数	有料老人ホーム 定員数	展開エリア
ベネッセスタイルケア	341ホーム	19,602名	首都圏中心
SOMPOケア	300ホーム	19,373名	全国
ベストライフ	183ホーム	11,864名	首都圏中心
ニチイグループ	153ホーム	9,306名	全国
川島コーポレーション	142ホーム	13,455名	全国
創生会グループ	141ホーム	7,780名	全国
木下の介護	120ホーム	7,667名	首都圏中心
HITOWAケアサービス (旧長谷川介護サービス)	115ホーム	7,197名	首都圏中心
ALSOKグループ	106ホーム	5,925名	首都圏
さわやか倶楽部	80ホーム	5,221名	全国
チャーム・ケア・コーポレーショングループ	76ホーム	5,367名	首都圏・近畿圏
日本アメニティライフ協会	63ホーム	2,422名	首都圏
グリーンライフ (シップヘルスケアホールディングスグループ)	58ホーム	4,014名	全国
ユニマット リタイアメント・コミュニティ	48ホーム	2,158名	全国
シダー	45ホーム	2,694名	全国
主要企業15社合計 (市場シェア)	1,971/約16,000ホーム (12.3%)	—	

有料老人ホーム事業を営む主要企業比較②



※ 全国有料老人ホーム協会加盟企業を中心とした有力企業が対象。一部、在宅（訪問）福祉サービスの売上を含む。

事業者名	部門売上高（百万円）	展開エリア
ベネッセスタイルケア	121,741	首都圏中心
SOMPOケア	82,964	全国
ベストライフ	37,368	首都圏中心
HITOWAケアサービス (旧長谷川介護サービス)	33,097	首都圏中心
木下の介護	30,009	首都圏中心
ハーフ・センチュリー・モア	26,035	首都圏・近畿圏
チャーム・ケア・コーポレーショングループ	25,075	首都圏・近畿圏
さわやか倶楽部	20,553	全国
スーパー・コート	15,467	大阪
ツクイ	12,443	全国
リゾートトラスト	11,931	首都圏中心
長谷工シニアウェルデザイン	11,832	首都圏中心
リビングプラットフォーム	11,625	首都圏・東北・北海道
シダー	11,035	全国
ALSOK介護	10,672	首都圏

(出典) 日経MJ (2022年10月26日) より

1. 2023年6月期3Q業績
2. 当社グループについて
3. 中期経営計画について
4. トピックス

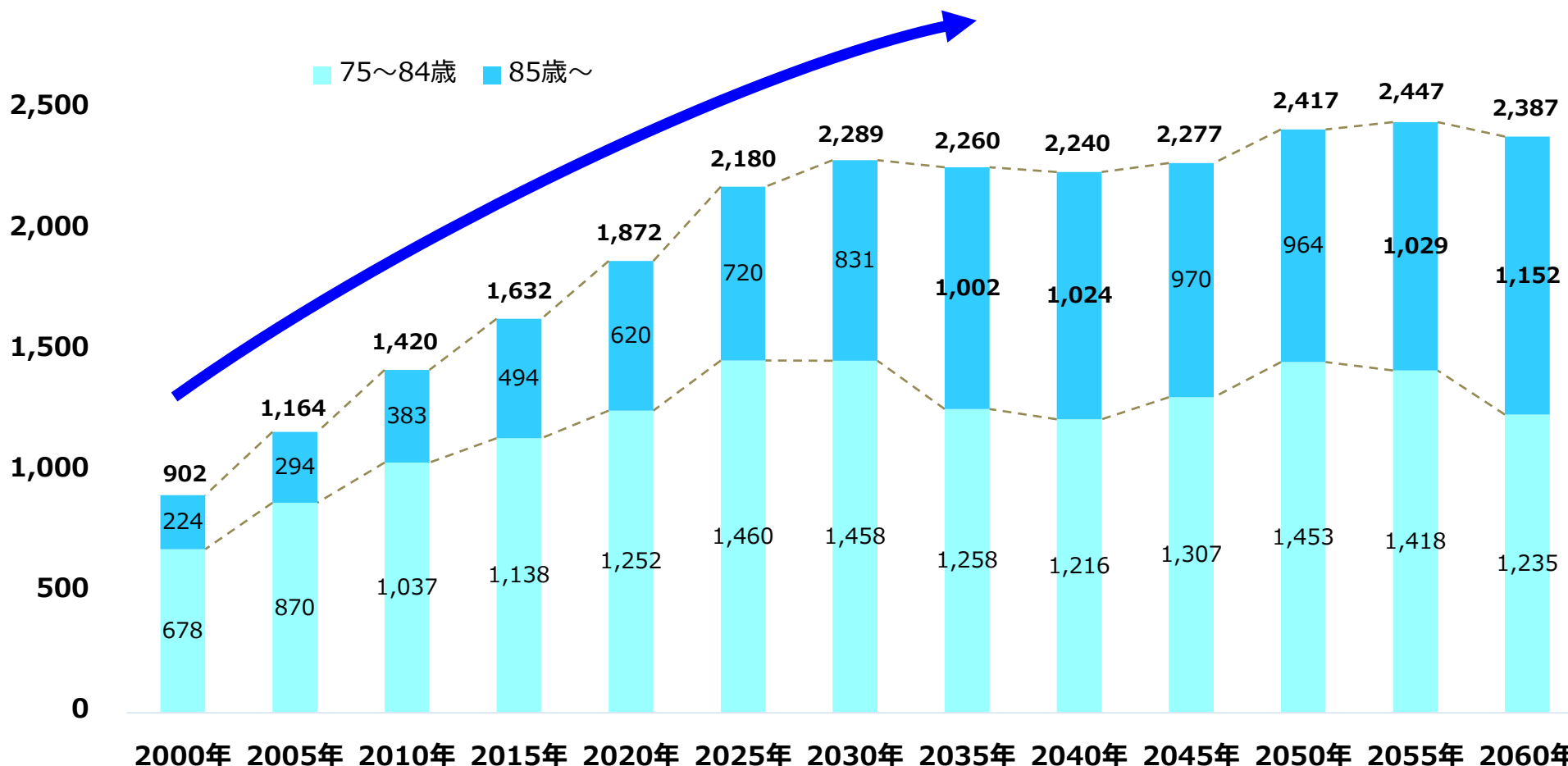
(参考書類①) 当社の事業ドメイン・収益構造等

(参考書類②) 介護業界を取り巻く状況

要介護率が高くなる75歳以上の人口の推移

- ・ 75歳以上人口は、介護保険創設の2000年以降、急速に増加してきたが、2025年までの10年間も急速に増加
 - ・ 2030年頃から75歳以上人口は、急速には伸びなくなるが、**85歳以上人口はその後も増加が続く**
- ご参考：当社ご入居者様の平均年齢**88.5歳**（2022年12月末）（当社介護事業の特徴P12ご参照）

(万人)
3,000



(出典) 将来推計は、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」（平成29年4月推計）出生中位（死亡中位）推計実績は、総務省統計局「国勢調査」（国籍・年齢不詳人口を按分補正した人口）

都道府県別高齢化率の推移

当社の展開
する地域は
高齢化率の
伸び率が高く
将来有望な
マーケット

(P14ご参照)

- 高齢化率の伸び及び高齢者の絶対数からみて、特に東京都、神奈川県、大阪府は有望マーケット。
- 2045年に65歳以上人口が100万人以上又は高齢化率の伸びが全国平均以上の都道府県は、上記以外では京都府、兵庫県、奈良県及び埼玉県、千葉県等であり、今後も首都圏と近畿圏を中心に高齢化が急速に進むと見込まれる。

	2020年			2045年			高齢化率の伸び (ポイント)
	総人口 (万人)	65歳以上 人口 (万人)	高齢化率 (%)	総人口 (万人)	65歳以上 人口 (万人)	高齢化率 (%)	
全国	12,533	3,619	28.9	10,642	3,919	36.8	7.9
東京都	1,373	322	23.4	1,361	418	30.7	7.3
神奈川県	914	236	25.8	831	292	35.2	9.4
京都府	257	76	29.5	214	81	37.8	8.3
大阪府	873	244	28.0	734	266	36.2	8.2
兵庫県	544	161	29.5	453	176	38.9	9.4
奈良県	132	42	31.7	100	41	41.1	9.4

出展：国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(2018年3月推計)」

介護職員の雇用情勢・将来的な需給予想



【有効求人倍率の推移】

	2020/6	2021/6	2022/6	2023/3	東京都 2023/3	大阪府 2023/3
有効求人倍率	0.97	0.97	1.09	1.22	1.56	1.24
介護職	4.04	3.48	3.52	3.44	6.40	3.99

(出典) 厚生労働省「職業別一般職業紹介状況〈常用(パート含む)〉」

東京労働局「一般職業紹介状況」、大阪労働局「職種別有効求人倍率及び求人求職賃金」

- 介護職の有効求人倍率は高止まり、特に首都圏をはじめ都市部で顕著。給与水準はもとより、採用に係る費用も増加しています。

【介護職員の必要増員数と需給予想】

	2019年度	2023年度	2025年度	2040年度
需要見込み	(実績) 211万人	233万人	243万人	280万人
必要増員数	—	+22万人 (+5.5万人/年)	+32万人 (+5.3万人/年)	+69万人 (+3.3万人/年)

(出典) 厚生労働省「第8期介護保険事業計画に基づく介護人材の必要数について」
(2021年7月9日)

- 2035年には人材需要：295万人に対して、人材供給：227万人と需給ギャップ68万人(*経済産業省試算では最大79万人)に拡大予想。

* (出典) 経済産業省「将来の介護需要に対する高齢者ケアシステムに関する研究会報告書」

当社はこのような状況に対応すべく下記の取組みを開始しております。今後とも良質なサービスを提供できる労働力の確保を最重要課題として位置づけ、様々な企業努力を進めてまいります。

- ・ IT機器などの先端技術を導入することによる業務効率化、労働負荷の軽減
- ・ 当年度より定年年齢を60歳から65歳に延長し、高齢者も活躍できる環境を整備
- ・ ホーム長など管理職につき、最長75歳まで勤務を可能とする制度(嘱託社員年俸制)の整備

介護報酬改定の変遷

改定年度	改定率	(実質)改定率	主な内容
2015年度	△2.27%	△4.48%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 9年ぶりの引下げ改定 ・ 改定の内訳は、処遇改善+1.65%、介護サービスの充実+0.56%（加算要件あり）、介護報酬単価の引下げ△4.48% ・ 利益率が高い介護サービス（特別養護老人ホーム、通所介護など）の介護報酬単価を大幅に抑制
2017年度	+1.14%	(増減なし)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 介護職員の処遇改善を実施するための臨時改定（+1.14%）
2018年度	+0.54%	+0.54%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 介護事業者の経営状況、介護スタッフの処遇改善等を踏まえ、臨時改定を除き6年ぶりのプラス改定 ・ 訪問介護（生活援助サービス）や大規模通所介護、福祉用具貸与など比較的介護度が軽度な方向けサービスの基本単位を引き下げ ・ 一部介護サービスにおいて、アウトカム（結果・成果）評価の導入やロボット（見守り機器）・ICT（TV電話会議）の活用を促進 ・ 特定施設入居者生活介護は基本単位を平均約0.3%引上げ
2019年度 (臨時改定)	+2.13%	+0.39%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2019年10月の消費税率改定に合わせて、介護事業所への実質的な負担が生じないようにするための臨時改定（+0.39%） ・ 勤続年数10年以上の介護福祉士を中心とした処遇改善加算（+1.67%）
2021年度	+0.70%	+0.40%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 介護職員の人材確保・処遇改善にも配慮しつつ、物価動向による物件費への影響など介護事業者の経営を巡る状況等を踏まえて、全体でプラス0.70%の報酬改定 ・ 0.70%のうち0.05%分については、新型コロナウイルス感染症に対応するためのコスト増を考慮して、2021年度前半（2021年4-9月）の特例 ・ 特定施設入居者介護（有料老人ホーム）では、基本報酬が0.4%程度引き上げ。個別加算項目では、サービス提供体制強化加算の単価が引き上げとなったほか、新たにADL維持等加算の算定が可能となった。
2022年度 (臨時改定)	+1.13%	(増減なし)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 介護職員の処遇改善を実施するための臨時改定（+1.13%の見通し）

- **会 社 名** 株式会社チャーム・ケア・コーポレーション
- **代 表 者** 代表取締役会長兼社長 下村 隆彦
- **上 場 市 場** 東京証券取引所プライム市場
- **決 算 期** 6月
- **本 社 所 在 地** 大阪本社：大阪市北区中之島三丁目6番32号
東京本社：東京都渋谷区渋谷三丁目28番15号
- **事 業 内 容** 有料老人ホーム等の運営（介護事業）
有料老人ホーム等ヘルスケア不動産の開発（不動産事業）等
- **資 本 金** 27億5,925万円
- **発行済株式数** 32,712,000株（内、自己株式数82,628株）
- **従 業 員 数** 約2,900名（パート・嘱託・派遣社員含む）

(※) 2023年3月31日時点

本資料のいかなる情報も、当社株式の購入や売却などを誘導するものではありません。

本資料に記載されている業績予想及び将来の予測などに関する記述は、資料作成時点で入手された情報に基づき、当社で判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

従いまして、実際の業績は、様々な要因により、これらの業績予想とは異なる可能性があります。

万が一、この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社および情報提供者は一切責任を負いませんこと、ご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ先

株式会社チャーム・ケア・コーポレーション
経営企画室

TEL: 06-6445-3403

E-mail: ir@charmcc.jp

URL: <https://www.charmcc.jp/corp/>