



2024年6月期第3四半期 決算説明資料

2024年5月7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

01 | 2024年第3四半期業績

02 | 中期経営計画

03 | 当社グループについて

04 | 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

01 | 2024年第3四半期業績

02 | 中期経営計画

03 | 当社グループについて

04 | 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

2024年6月期第3四半期 連結業績サマリー

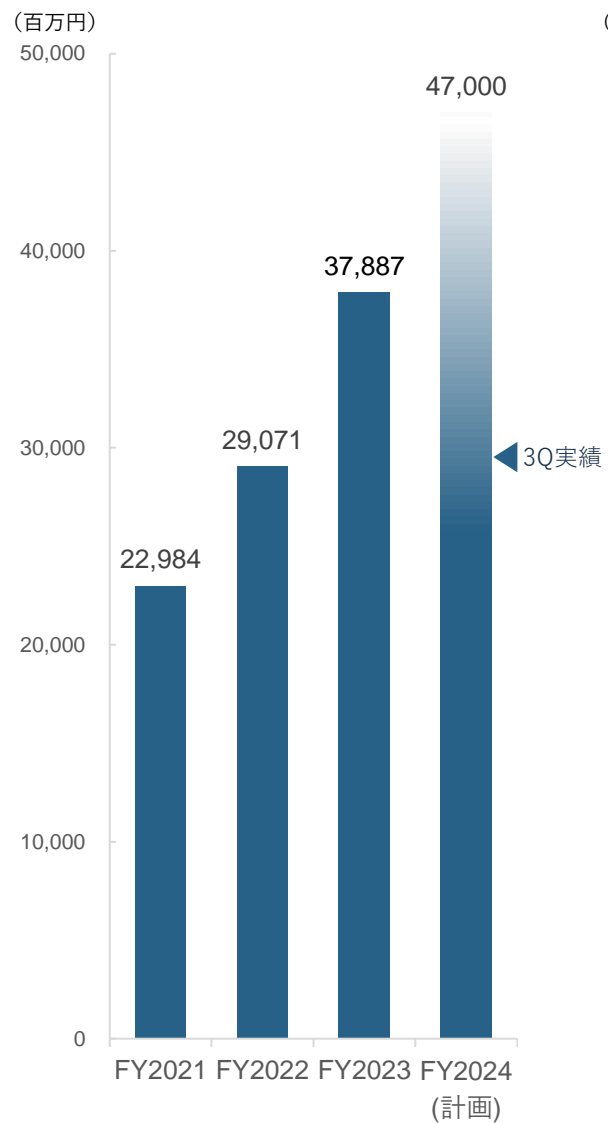
- 介護事業は、ご逝去等による退去者数が増加したものの、既存ホームは高入居率を維持し、新設ホームや子会社ライクのホームの入居も引き続き好調に推移
- 介護事業におけるコロナ関連経費の減少(※)や業務効率化等の効果により営業利益が改善
(※)前期まではコロナ関連経費に対する補助金（営業外収益）を受給し経常利益段階でカバー
- 不動産事業、その他事業（人材派遣事業等）も順調に進捗

連結業績

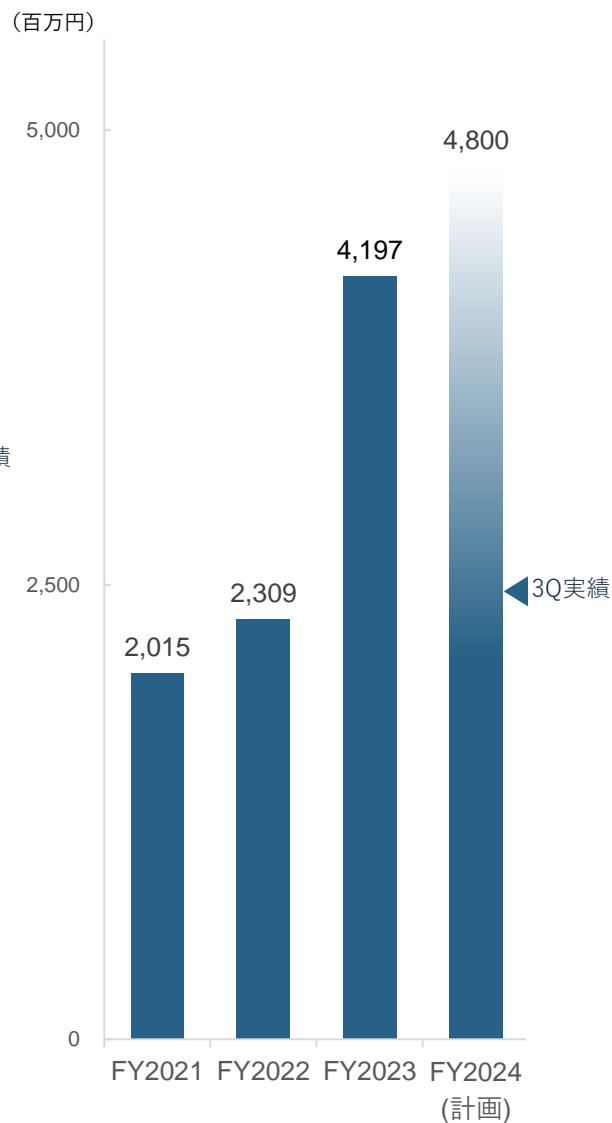
(単位：百万円)	FY2023 3Q	FY2024 3Q	前年同期比
売上高	22,486	29,584	+ 31.6% (+7,097)
営業利益	1,368	2,478	+ 81.1% (+1,109)
経常利益	1,776	2,863	+ 61.2% (+1,086)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,139	1,859	+ 63.1% (+719)

連結業績の推移

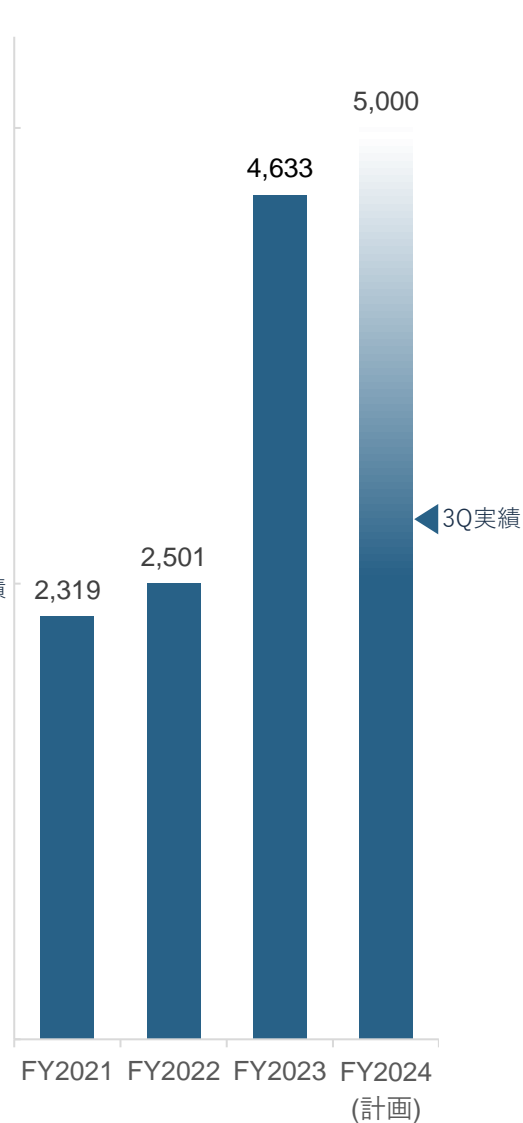
売上高



営業利益

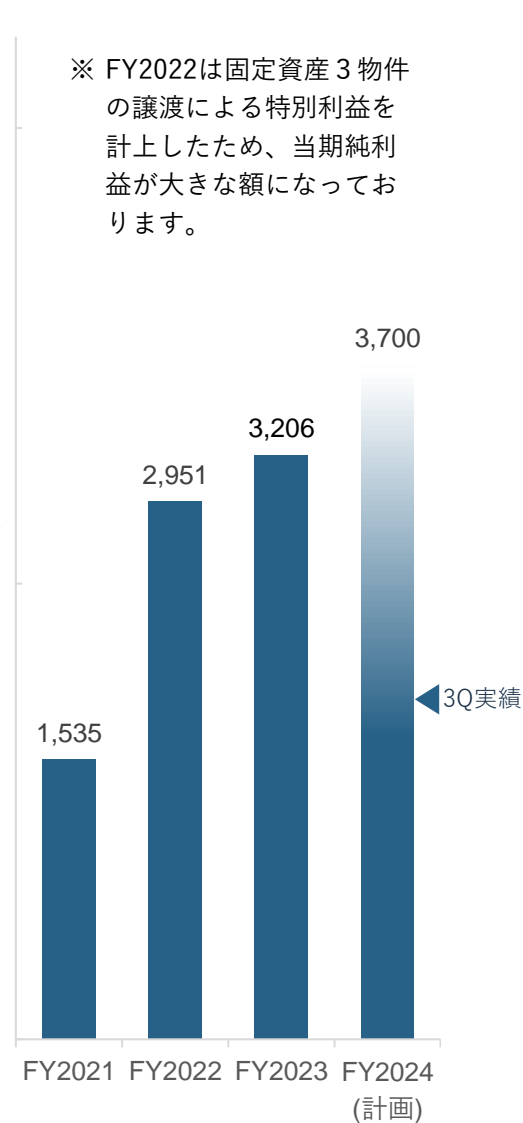


経常利益



親会社株主に帰属する 当期純利益

※ FY2022は固定資産3物件の譲渡による特別利益を計上したため、当期純利益が大きな額になっております。



2024年6月期第3四半期 セグメント別業績

介護事業

- 既存ホームは高入居率を維持し、新設ホームと子会社ライクの入居が好調に推移
最高価格帯ブランドも単月入居率が95%超に至ったホームもあり徐々に高稼働ホーム増
- コロナ経費は前期より大幅に減少(前期までは経費と同額の補助金(営業外収益)を受給し経常利益段階でカバー)
- 人材不足を見据えて開始したIT・AIを活用した業務効率化や人員配置最適化策の効果はさらに向上
(P45ご参照)

不動産事業

- 第4四半期に売却予定の2件(仲池上案件及び宝塚小浜案件)の開発案件について、仲池上案件は売買契約進行中、宝塚小浜案件は売買契約締結済み
- その他、短期間で収益確保が確実な不動産案件も売上・利益増に貢献

その他事業

- 連結子会社グッドパートナーズによる事業は、コロナの影響が薄まり、人材派遣や訪問看護の事業が計画以上に好調に推移
- 新規事業の準備も進行中
- M&A案件も複数を検討精査中

2024年6月期第3四半期 セグメント別業績

介護事業

(単位：百万円)	FY2023 3Q	FY2024 3Q	前年同期比
売上高	21,599	24,589	+13.8% (+2,989)
セグメント利益（営業利益）	2,086	3,105	+48.9% (+1,019)
(参考)セグメント経常利益	2,502	3,490	+39.5% (+988)
(参考)セグメント四半期純利益	1,605	2,266	+41.2% (+661)
(参考)1株当たりセグメント四半期純利益(EPS)	49.20円	69.43円	+41.1% (+20.23円)

不動産事業

(単位：百万円)	FY2023 3Q	FY2024 3Q	前年同期比
売上高	21	3,977	+18372.2% (+3,955)
セグメント利益（営業利益）	△46	45	-% (+92)
(参考)セグメント経常利益	△55	43	-% (+98)
(参考)セグメント四半期純利益	△35	28	-% (+63)
(参考)1株当たりセグメント四半期純利益(EPS)	△1.09円	0.86円	-% (+1.95円)

※ 前第4四半期会計期間より、「その他事業」から独立区分し報告セグメントとしております

その他事業

(単位：百万円)	FY2023 3Q	FY2024 3Q	前年同期比
売上高	1,107	1,369	+23.6% (+261)
セグメント利益（営業利益）	9	68	+644.4% (+59)
(参考)セグメント経常利益	8	69	+753.6% (+61)
(参考)セグメント四半期純利益	5	44	+764.6% (+39)
(参考)1株当たりセグメント四半期純利益(EPS)	0.16円	1.38円	+764.0% (+1.22円)

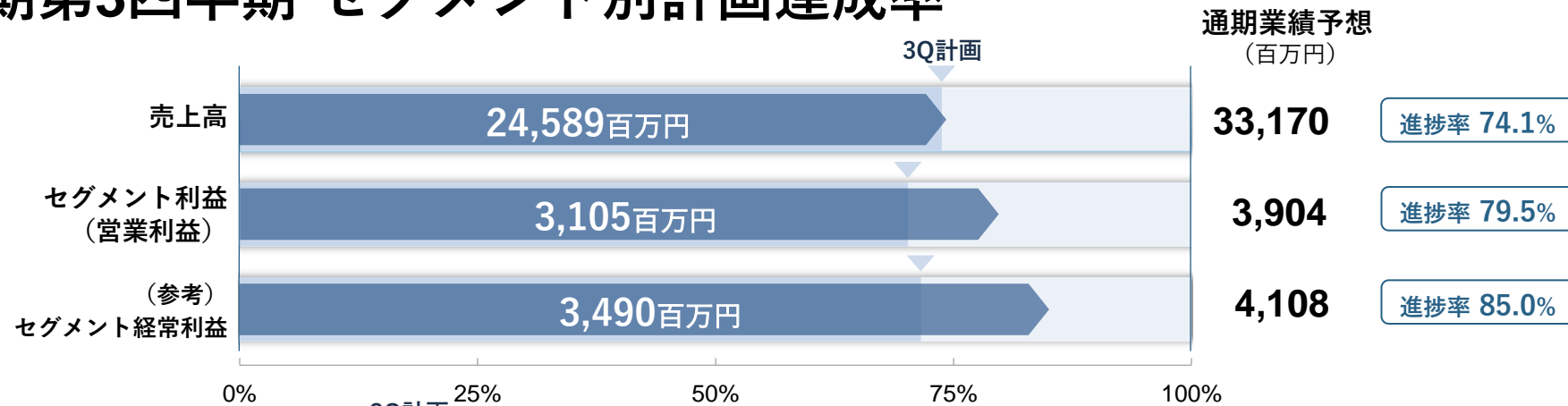
※ 連結子会社グッドパートナーズによる人材派遣等の事業です

調整額

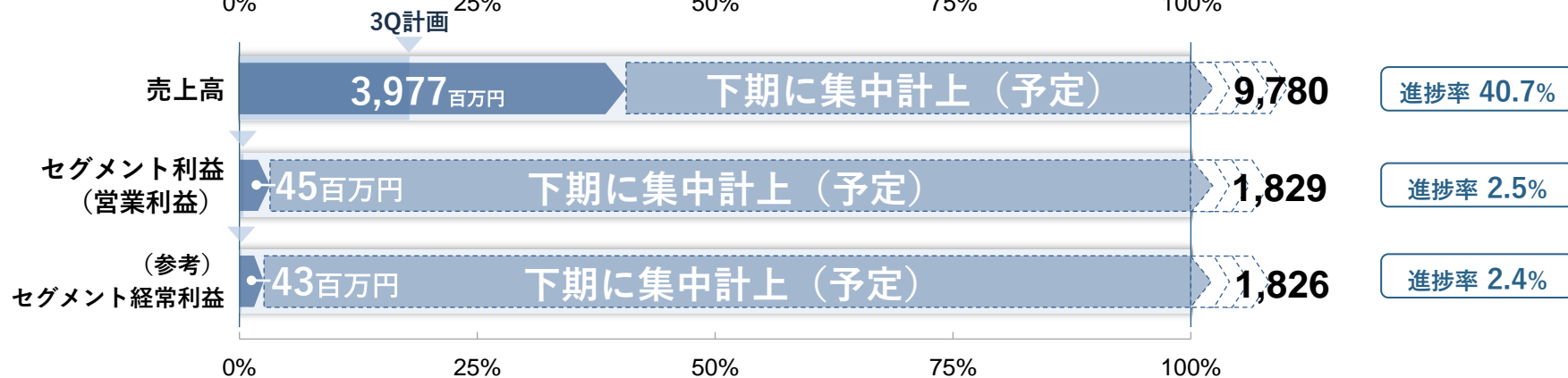
	FY2023 3Q	FY2024 3Q	前年同期比
セグメント間の内部売上高又は振替高	△242	△351	-% (△108)
セグメント利益（営業利益）	△679	△741	-% (△61)
(参考)セグメント経常利益	△678	△740	-% (△61)
(参考)セグメント四半期純利益	△435	△480	-% (△45)
(参考)1株当たりセグメント四半期純利益(EPS)	△13.34円	△14.72円	-% (△1.38円)

2024年6月期第3四半期 セグメント別計画達成率

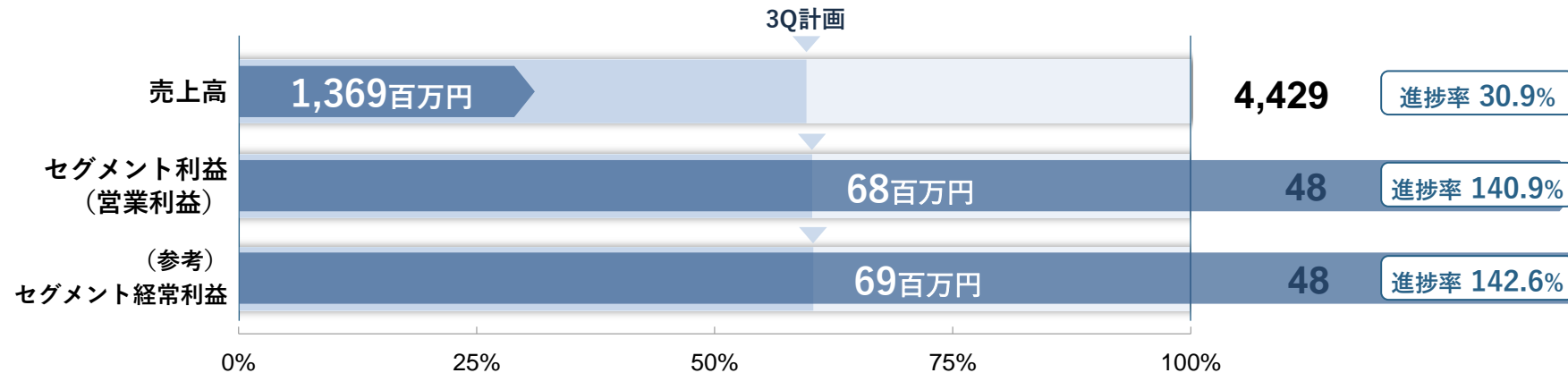
介護事業



不動産事業



その他事業



2024年6月期第3四半期 セグメント別業績（詳細）

（単位：百万円）

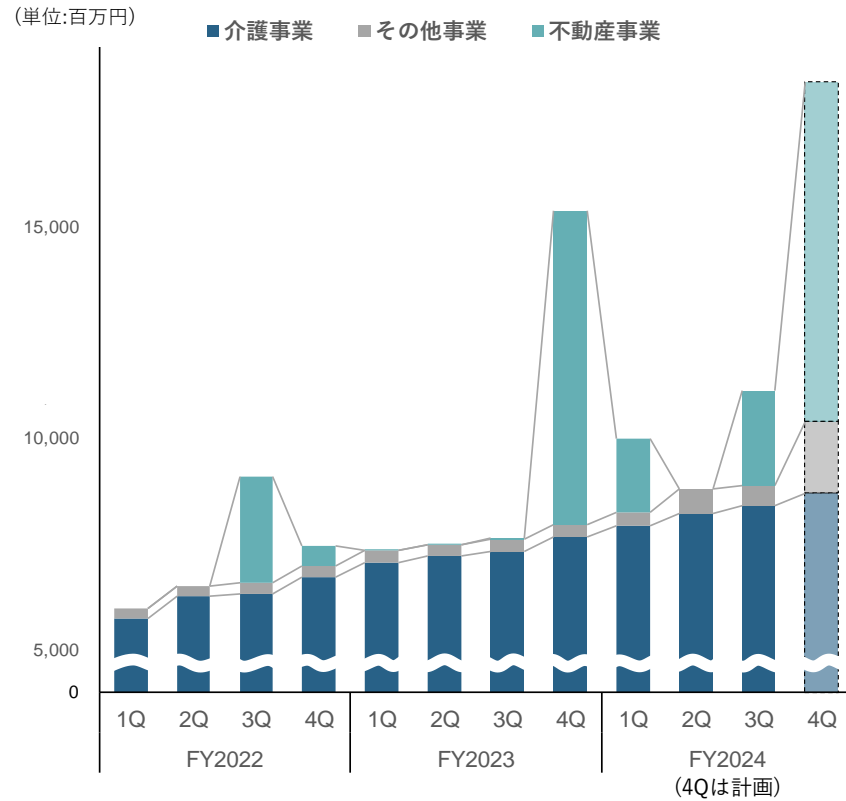
			FY2023 3Q 実績	FY2024 3Q 実績	前年同期比	FY2024 通期業績予想
介護事業	チャーム・ケア・ コーポレーション	売上高	20,312	23,173	+14.1%	31,300
		利益	2,112	2,998	+41.9%	3,803
	ライク	売上高	1,286	1,415	+10.0%	1,870
		利益	110	243	+120.5%	282
	のれん償却費		△136	△136	-	△181
	合計	売上高	21,599	24,589	+13.8%	33,170
	セグメント利益	2,086	3,105	+48.9%	3,904	
不動産事業	合計	売上高	21	3,977	+18372.2%	9,780
		セグメント利益	△46	45	-	1,829
その他事業	グッドパートナーズ (人材派遣事業等)	売上高	1,107	1,369	+23.6%	1,729
		利益	33	92	+176.0%	80
	のれん償却費		△24	△24	-	△32
	新規事業 (M&A含む)	売上高	-	-	-	2,700
		利益	-	-	-	0
	合計	売上高	1,107	1,369	+23.6%	4,429
	セグメント利益	9	68	+644.4%	48	
調整額	セグメント間の内部売上高又は振替高		△242	△351	-	△379
	セグメント利益		△679	△741	-	△981
連結	売上高		22,486	29,584	+31.6%	47,000
	営業利益		1,368	2,478	+81.1%	4,800
	経常利益		1,776	2,863	+61.2%	5,000
	特別利益・損失		1	-	-	670
	親会社株主に帰属する四半期純利益(当期純利益)		1,139	1,859	+63.1%	3,700

(注) 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。

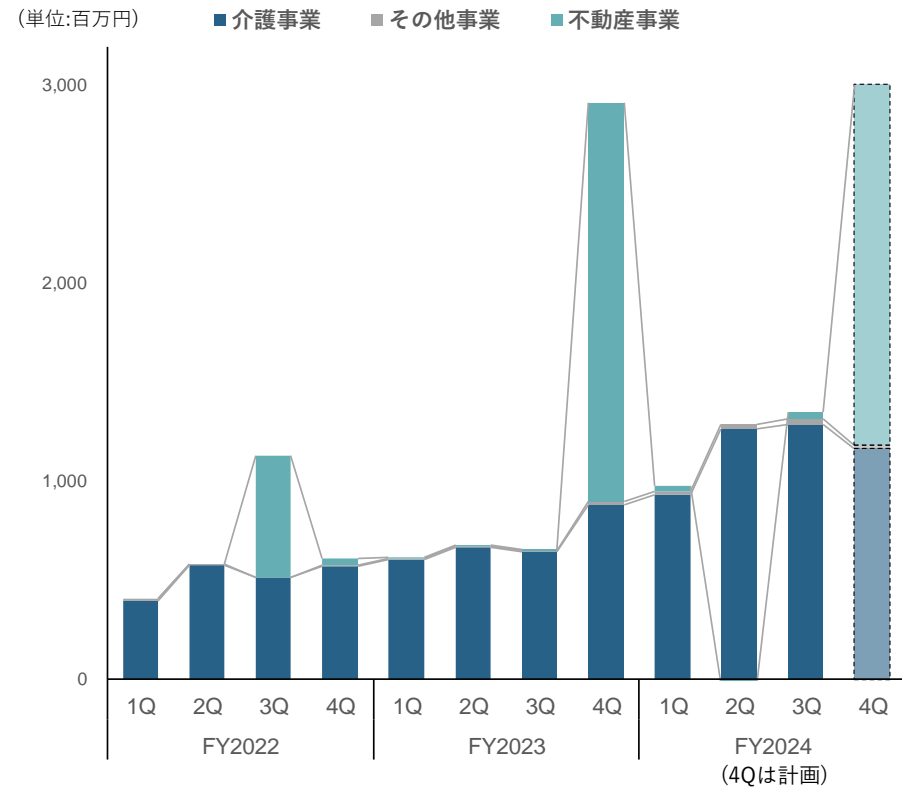
四半期業績推移（3ヶ月毎の推移）

- 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
- 不動産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

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. その他事業の売上高は内部売上高控除後の数字であります。
 3. 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。

(※) 介護事業の経常利益の2Q>3Qは季節性要因（暦日数が少ないことによる介護報酬減やスタッフへの年末年始手当支給など）。
 また、新規開設の集中に伴う開設時費用により四半期ごとの多少の偏りあり。

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

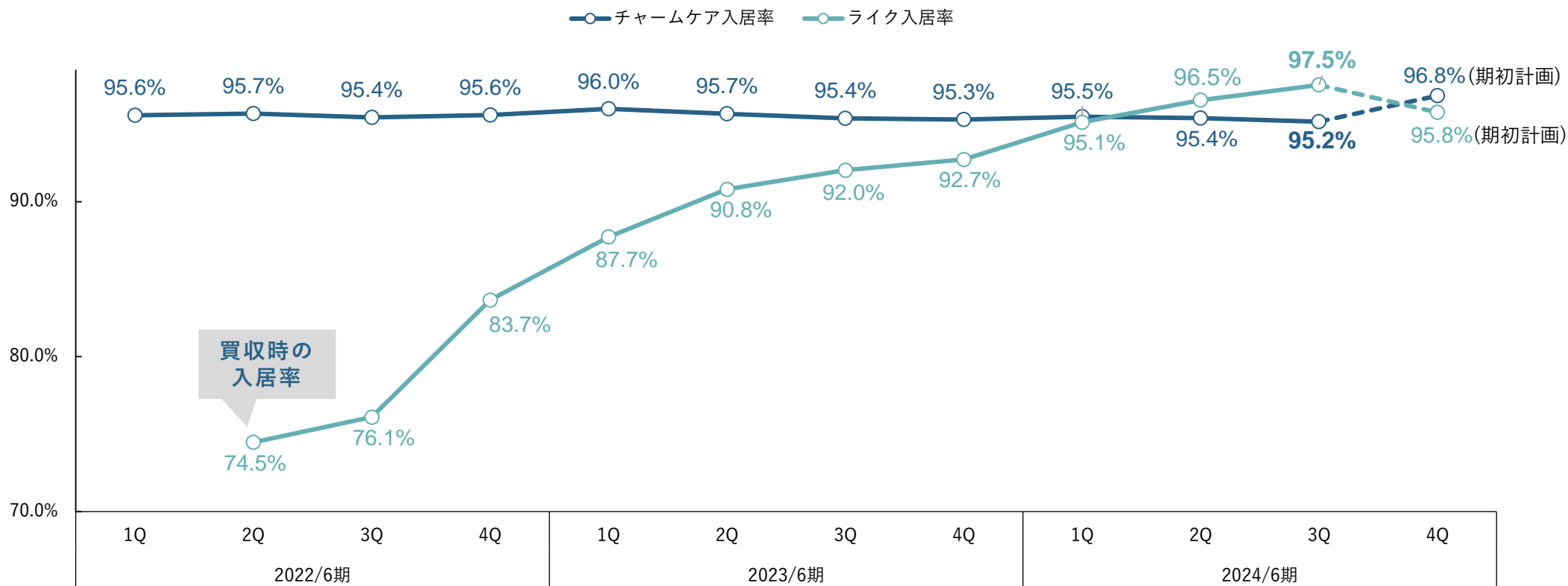
2024年6月期第3四半期（7-3月）の平均入居率※

当社既存ホーム：95.2%（3月末時点の入居率は94.7%（高入居率維持））

ライク既存ホーム：97.5%（3月末時点の入居率は99.0%（さらに上昇中））

※ 入居率の算定方法：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

■ 四半期ごとの累計期間平均入居率の推移



不動産事業の進捗

開発案件の進捗状況

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	<ul style="list-style-type: none"> 他社運営 (グリーンライフ東日本) 全123室
	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	
	2024年 5月	土地建物売買契約締結予定	
	2024年 6月	売却予定	
宝塚小浜案件 (兵庫県宝塚市)	2023年 3月	土地取得	<ul style="list-style-type: none"> 運営事業者選定中 全80室
	2023年 8月	建物建築工事着工	
	2023年12月	土地建物売買契約締結	
	2024年 6月	売却予定	
2025年6月期 案件 (予定)	進 捗		備 考
北烏山案件 (東京都世田谷区)	2023年 6月	土地取得	<ul style="list-style-type: none"> 運営事業者選定中 約60室予定
	2024年 3月	建物建築工事着工 売却時期未定	
調布市国領案件 (東京都調布市)	2023年 6月	土地売買契約締結	<ul style="list-style-type: none"> 運営事業者決定 約100室予定
	2024年 3月	運営事業者との契約締結 売却時期未定	

B/Sサマリー (連結)

(単位：百万円)	2023年 6月末	2024年 3月末	増減額	(単位：百万円)	2023年 6月末	2024年 3月末	増減額
流動資産	21,448	24,950	+3,502	流動負債	20,060	24,396	+4,336
現金・預金	6,813	8,140	+1,327	短期借入金	5,374	8,526	+3,152
棚卸資産(注1)	5,799	7,594	+1,794	契約負債(注3)	9,713	11,604	+1,891
金銭の信託(注2)	4,731	5,183	+451	その他	4,972	4,265	△706
その他	4,103	4,032	△70	固定負債	8,108	8,853	+744
固定資産	21,856	24,596	+2,740	長期借入金	6,597	7,246	+648
有形固定資産	11,037	13,512	+2,475	その他	1,511	1,606	+95
無形固定資産	2,873	2,989	+115	負債合計	28,168	33,249	+5,080
のれん	2,802	2,641	△160	株主資本	15,098	16,267	+1,168
その他	71	347	+276	資本金	2,759	2,759	—
投資その他資産	7,944	8,094	+149	資本剰余金	2,758	2,762	+3
投資有価証券	610	610	—	利益剰余金	9,646	10,788	+1,141
差入保証金	5,298	5,442	+143	自己株式	△66	△42	+23(注4)
繰延税金資産	1,357	1,353	△4	その他包括利益累計	△12	△4	+8
その他	679	689	+10	新株予約権	50	34	△15
資産合計	43,304	49,547	+6,242	純資産合計	15,135	16,297	+1,161
				負債・純資産合計	43,304	49,547	+6,242

(注1) 棚卸資産は、不動産事業における販売用不動産及び開発用不動産であります。

(注2) 金銭の信託は、介護事業において、老人福祉法により義務付けられている入居一時金の一部の保全措置として預け入れているものであります。

(注3) 契約負債は、介護事業において、入居一時金としてお預りしているものであり、収益の認識に伴い取り崩されるものであります。

(注4) 自己株式の減少は、新株予約権の(一部)行使に際して自己株式を交付したこと及び譲渡制限付株式報酬として処分をしたことによるものであります。

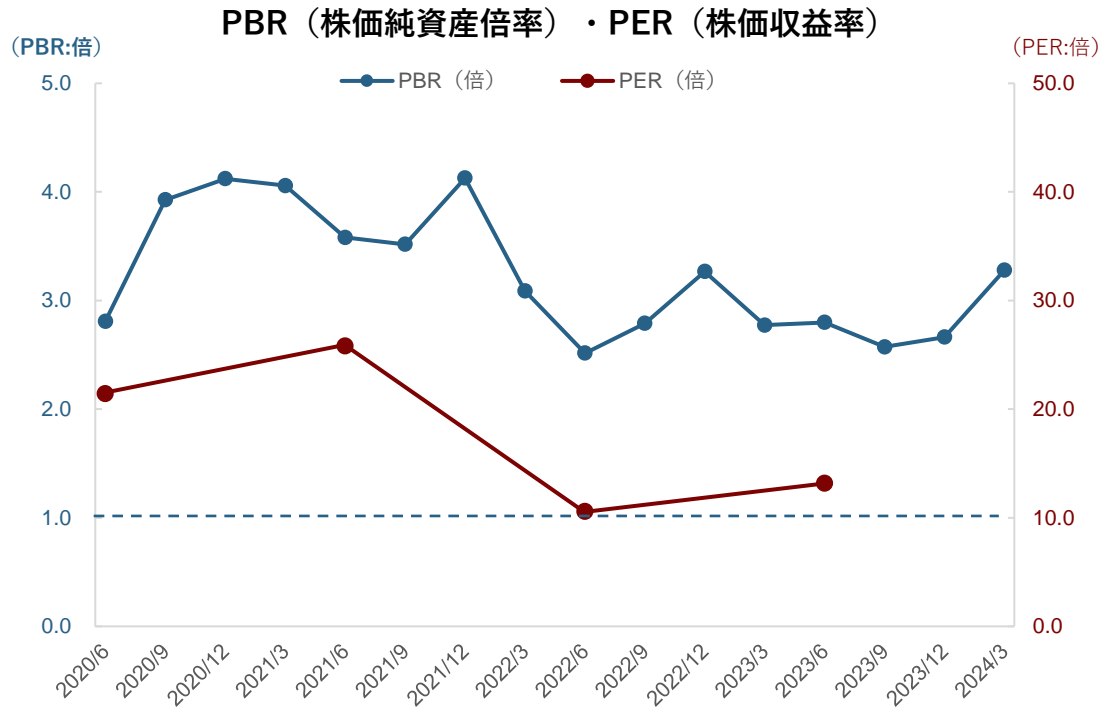
自己資本比率 32.8%

有利子負債比率 103.7%

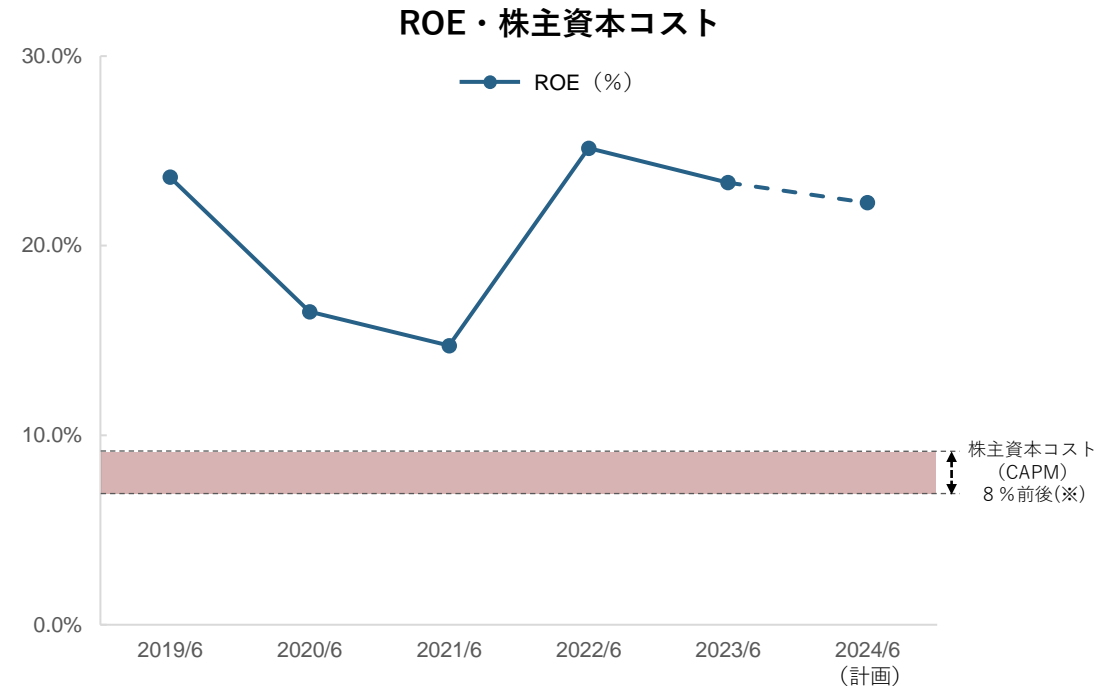
「資本コストや株価を意識した経営」について

■ 現状分析フェーズ

PBRは2倍を超える一定水準を維持



ROEは株主資本コストを上回る水準で推移



(※)リスクフリーレートは10年国債の利回り、 β 値は当社の5年週次 β 、マーケットリスクプレミアムは6.0%で試算しております

取組については今後検討

2024年6月期業績予想（修正なし）

- 介護事業の着実な成長に加え、不動産事業の安定により増収増益
- ホーム入居率については過去実績の最高水準に目標を設定
- 不動産事業はFY2023と同様、下期（4Q予定）に集中（不動産事業の開発案件の進捗状況は[P11](#)ご参照）

※セグメント別の業績予想は[P21](#)ご参照

通期業績予想（連結）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	介護付有料老人ホームの入居率（通期平均）	
					チャームケア	ライク
2023年6月期（実績）	37,887	4,197	4,633	3,206	95.3%	92.7%
2024年6月期（予想）	47,000	4,800	5,000	3,700	96.8%	95.8%
増減	+24.1%	+14.4%	+7.9%	+15.4%	+1.5pt.	+3.1pt.

配当について

2024年6月期配当予想（修正なし）

	親会社株主に帰属する 当期純利益 (予想)	1株当たり 当期純利益 (EPS)	1株当たり 年間配当金 (DPS)	配当性向 (連結)	配当金総額	株主資本配当率 (DOE)
2024年6月期 (予想)	3,700百万円	113.32円	26.00円	22.9%	849百万円	4.7%

配当実績

	親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益 (EPS)	1株当たり 年間配当金 (DPS)	配当性向 (連結)	配当金総額	株主資本配当率 (DOE)
2023年6月期 (連結)	3,206百万円	98.28円	22.00円	22.4%	717百万円	4.7%
2022年6月期 (連結)	2,951百万円	90.50円	17.00円	18.8%	554百万円	4.5%
2021年6月期 (連結)	1,535百万円	47.09円	12.00円	25.5%	391百万円	3.5%
2020年6月期 (個別)	1,206百万円	39.40円	6.50円	16.5%	211百万円	2.8%

01

2024年第3四半期業績

02

中期経営計画

※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

03

当社グループについて

04

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

2024年6月期計画

売上高	470億円
経常利益	50億円

中期目標

売上高	1,000億円
経常利益	100億円

1

第一の事業の柱「介護事業」

中高価格帯を中心に
バランスの良い開設を継続・拡大

- ドミナント（首都圏・近畿圏）で年間10ホーム以上の開設を目標とし、規模を拡大
- 営業力強化により入居率が伸び悩む課題ホーム克服
 - ① SEO対策、WEB広告強化による、主に高価格帯ホームの入居促進
 - ② 新たな入居者紹介経路の開拓
- 将来の人材不足を見据えたホーム運営の人員効率化
 - ① IT機器やChatGPTなど生成AIの導入により、サービスの質を向上させつつ業務の効率化・省力化
 - ② 一定の条件を満たす業務遂行能力の高い人材を対象とする「アソシエイト・リーダー」を設置し、アソシエイト・リーダーを中心とした人員配置の最適化

成長戦略：既存事業の発展と事業領域拡大

2

第二の事業の柱 「不動産事業」

情報の質・量の向上により、
安定的な開発サイクルを継続

- チャンネルを拡大し、不動産情報の質・量の向上を図り、安定的な開発サイクルを継続
- 開発事業（ヘルスケア・デベロップメント事業）による安定的な売上・利益の獲得

3

「AI関連事業」

AI技術を用いた事業の
立ち上げ推進

- AI技術を用いた介護事業者等向けBtoBサービス「虐待防止システム」の事業化を推進
製品開発は実証実験可能な段階まで完了し、近々に当社ホームにて実証実験を開始予定
- AI対話技術を用いたAI対話アバター・ロボットの開発を継続

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の積極推進

- 介護事業に関連またはそれに限らない事業の創設・M&Aの積極推進
- 子会社も含めた当社グループにおける事業領域の拡張により、規模の拡大を図るとともにシナジーの増大によるグループ経営効率の向上（ex.介護タクシー事業等）

～2026年6月期連結業績目標（推移）

(単位：百万円)	FY2022 (実績)	FY2023 (実績)	FY2024 業績予想	FY2025 目標	FY2026 目標
売上高	29,071	37,887	47,000	57,000	65,000
営業利益	2,309	4,197	4,800	5,680	(未定)
経常利益	2,501	4,633	5,000	5,700	(未定)
売上高／経常利益率	8.6%	12.2%	10.6%	10.0%	(未定)
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,951	3,206	3,700	4,600	(未定)

創業期（2005年～2021年6月期）から**成長期**（2022年6月期～）に移行
2024年6月期以降も一層の業容拡大を目指してまいります

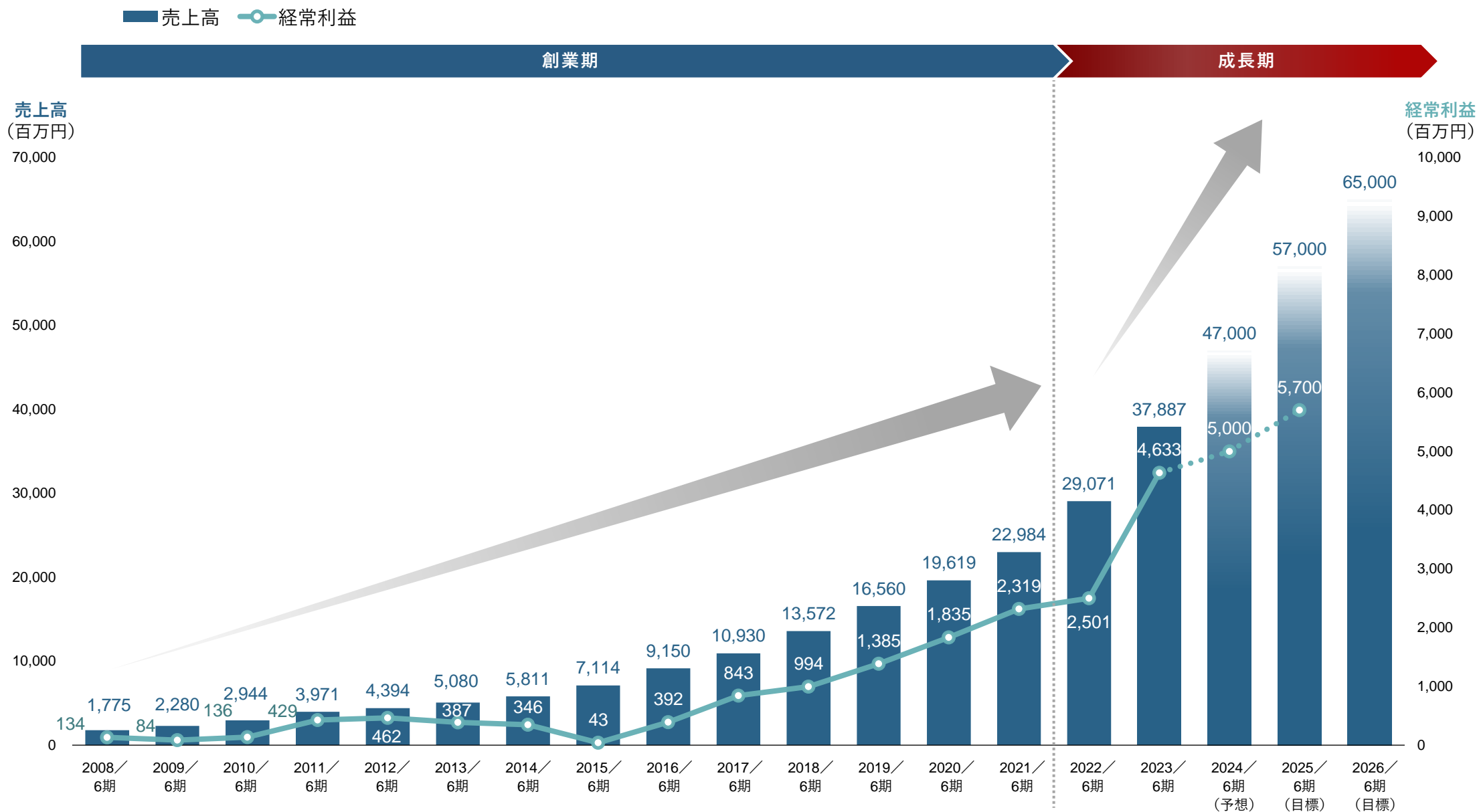
指標目標：

経常利益成長率 | **30%**

売上高成長率 | **20%**

売上高経常利益率 | **10%**

業績の推移・目標



～2026年6月期セグメント別（詳細）目標

			2022/6期 実績	2023/6期 実績	2024/6期 業績予想	2025/6期 目標	2026/6期 目標
介護事業	チャーム・ケア・ コーポレーション	売上高	23,989	27,551	31,300	35,900	40,750
		利益	2,554	3,061	3,803	5,043	-
	ライク	売上高	1,085	1,726	1,870	1,900	1,950
		利益	84	164	282	345	-
	のれん償却費		△136	△181	△181	△181	△181
	合計		25,075	29,278	33,170	37,800	42,700
不動産事業	合計	売上高	2,985	7,454	9,780	7,500	10,000
	セグメント利益	653	2,037	1,829	1,142	-	
その他事業	グッドパートナーズ (人材派遣事業等)	売上高	1,247	1,495	1,729	2,350	3,000
		利益	32	59	80	150	-
	のれん償却費		△32	△32	△32	△32	△32
	新規事業（M&A含む）	売上高	-	-	2,700	10,000	10,000
		利益	-	-	0	200	-
	合計	売上高	1,247	1,495	4,429	12,350	13,000
セグメント利益	0	27	48	318	-		
調整額	セグメント間の内部売上高又は振替高		△236	△341	△379	△650	△700
	セグメント利益		△846	△911	△981	△987	-
連結	売上高		29,071	37,887	47,000	57,000	65,000
	営業利益		2,309	4,197	4,800	5,680	-
	経常利益		2,501	4,633	5,000	5,700	-
	特別利益・損失		2,034	230	670	1,500	-
	親会社株主に帰属する当期純利益		2,951	3,206	3,700	4,600	-

(注) 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。

新規開設・開発の計画・目標

介護事業

	2022/6期 (実績)	2023/6期 (実績)	2024/6期 計画	2025/6期 目標	2026/6期 目標
新規開設数	8ホーム	8ホーム	7ホーム	12ホーム	15ホーム
うち首都圏	6ホーム	8ホーム	3ホーム	7ホーム	10ホーム
うち近畿圏	2ホーム	0ホーム	4ホーム	5ホーム	5ホーム
ホーム数累計	76ホーム	84ホーム	91ホーム	103ホーム	118ホーム
うち首都圏	31ホーム	39ホーム	42ホーム	49ホーム	59ホーム
うち近畿圏	45ホーム	45ホーム	49ホーム	54ホーム	59ホーム
運営居室数	5,203室 (+914室)	5,673室 (+470室)	6,159室 (+486室)	6,978室 (+819室)	約7,878室 (+900室)
うち首都圏	1,844室	2,314室	2,523室	2,965室	3,565室
うち近畿圏	3,359室	3,359室	3,636室	4,013室	4,313室

不動産事業

	2022/6期 (実績)	2023/6期 (実績)	2024/6期 計画	2025/6期 目標	2026/6期 目標
開発数	1ホーム	2ホーム	2ホーム	2ホーム	3ホーム
開発数累計	1ホーム	3ホーム	5ホーム	7ホーム	10ホーム

新規開設ホーム・開発案件

2024年6月期（第40期）

No.	新規開設/取得ホーム		室数	開設/取得年月（予定）
1	チャーム明石西二見 （兵庫県明石市）	開設済	69室 (70名)	2023年11月
2	チャーム府中番場(旧仮称 宮西町) （府中市）	開設済	69室	2023年12月
3	チャームスイート仁川弐番館 （兵庫県西宮市）	開設済	81室	2024年2月
4	チャームプレミア京都烏丸六角 （京都市中京区）	開設済	77室	2024年3月
5	チャーム水元公園 （葛飾区）	開設済	60室	2024年5月
6	チャーム府中日新町 （府中市）	着工済	80室	2024年6月
7	ライク羽曳野 （大阪府羽曳野市）	契約済	50室	2024年6月
合計	7ホーム(首都圏3ホーム、近畿圏4ホーム)		486室 (487名)	

No.	開発案件		室数	竣工年月（予定）
1	仲池上案件（大田区）	着工済	123室	2024年6月
2	宝塚小浜案件（兵庫県宝塚市）	着工済	80室	2024年6月
合計	2ホーム(首都圏1ホーム、近畿圏1ホーム)		203室	

2025年6月期（第41期）

No.	新規開設/取得ホーム		室数	開設/取得年月（予定）
1	チャームスイート旗の台 （大田区）	着工済	60室	2024年7月
2	チャームスイート苦楽園 （兵庫県西宮市）	着工済	72室 (80名)	2024年8月
3	チャーム栗東 （滋賀県栗東市）	着工済	80室	2024年10月
4	チャームスイート神戸垂水 （神戸市垂水区）	着工済	95室 (100名)	2024年10月
5	チャームスイート西新宿 （新宿区）	着工済	69室	2025年4月
	首都圏2ホーム～		?	2025年6月期中
	近畿圏1ホーム～		?	2025年6月期中
合計	8ホーム～(首都圏4ホーム～,近畿圏4ホーム～)		?	

2026年6月期（第42期）以降の開設予定案件

チャームスイート豪徳寺、チャームスイート本駒込、チャームスイート千歳烏山、チャームプレミア京都岡崎、チャームスイート能見台、チャーム六郷、チャームスイート目黒本町、チャームスイート宮前平 他

No.	開発案件		室数	竣工年月（予定）
1	北烏山案件（世田谷区）		約60室	2025年6月期中
2	調布市国領案件（調布市）		約100室	未定
合計	2ホーム(首都圏2ホーム)		約160室	

建築業界の労働者不足等の問題により、工事期間が従前より長くなる傾向にあり、新規開設の遅れが出始めております。一方で、企業の選択と集中の流れやコロナ後の小規模事業者における経営難・後継者不在等の理由により、介護施設のM&A情報が当社に多く寄せられております。慎重に精査しつつ、M&Aによるホーム数の拡大も図ってまいります。2024年6月期は、M&Aにより1ホーム（ライク羽曳野）を取得いたします（P41ご参照）。

01 | 2024年第3四半期業績

02 | 中期経営計画

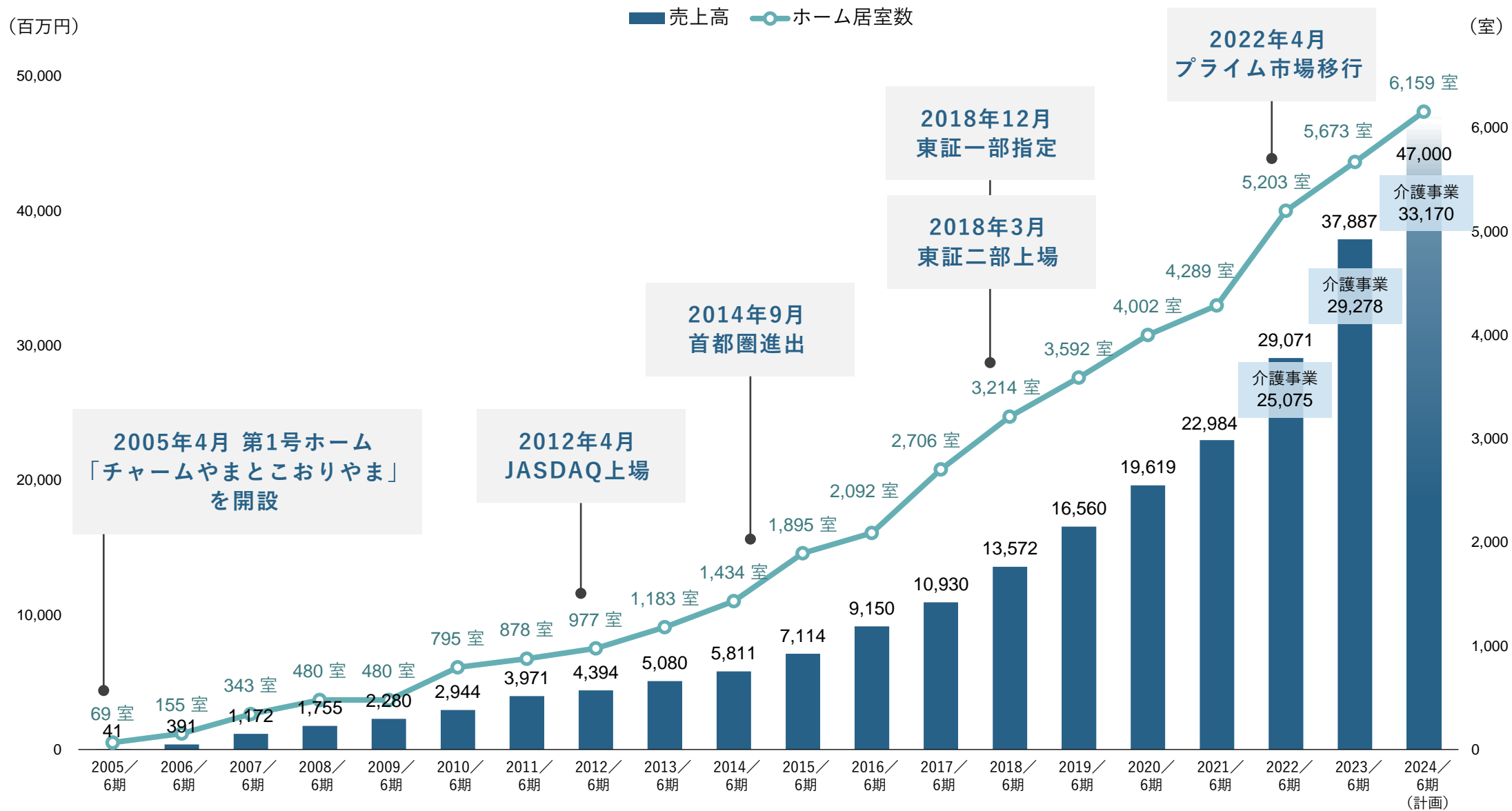
03 | 当社グループについて

04 | 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

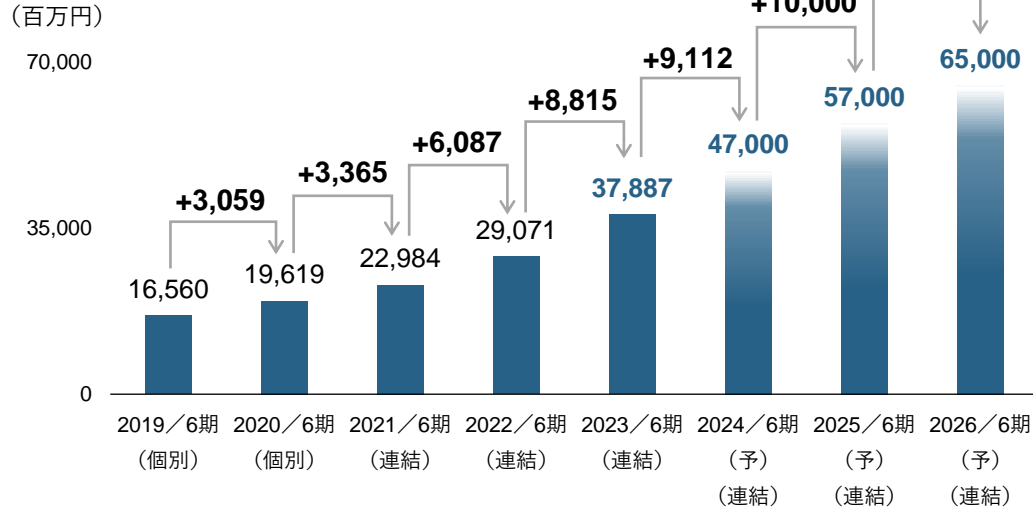
当社グループの売上高・居室数推移と沿革



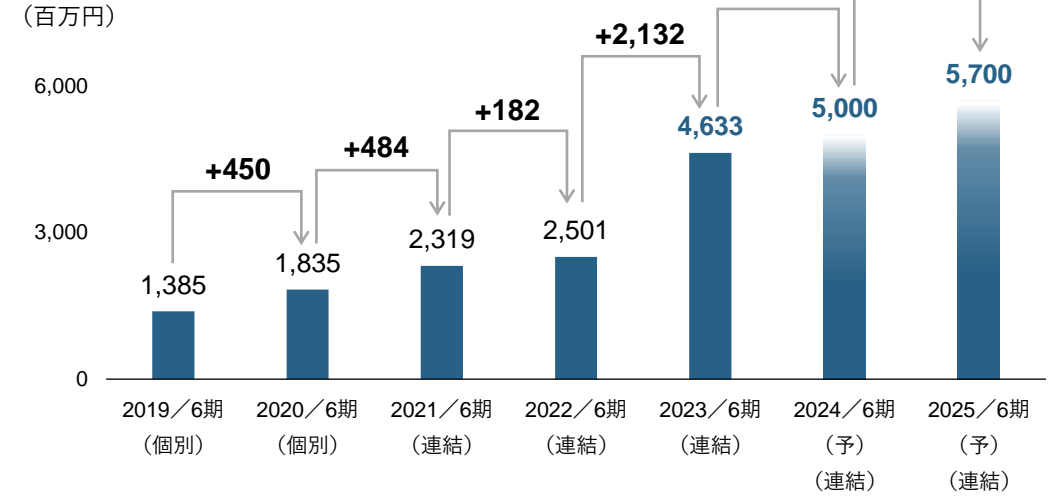
※ 居室数累計には、連結子会社のホームも含んでおります。

当社グループの主な業績の推移

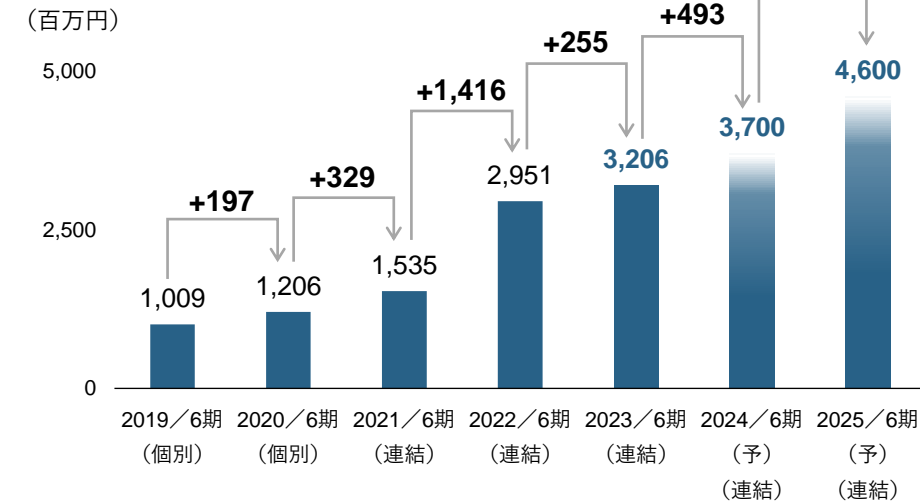
売上高



経常利益



当期純利益



(百万円)	2019/6 (個別)	2020/6 (個別)	2021/6 (連結)	2022/6 (連結)	2023/6 (連結)
純資産額	4,584	9,822	11,125	12,458	15,135
総資産額	18,805	23,980	28,597	37,355	43,304
自己資本比率	24.3%	40.8%	38.7%	33.2%	34.8%
自己資本利益率 (ROE)	23.6%	16.5%	14.7%	25.1%	23.3%

CHARM CARE グループ



使命（ミッション） MISSION

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

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

CHARM CAREグループのビジネス

01

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

02

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**第二の事業の柱**である**不動産事業**で高成長を実現します

03

高齢社会に役立つAI分野等の**第三の事業の柱**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 **94%超**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異なり、**介護報酬が固定額**であるため、収益が見込みやすく安定的
(P29及びP58ご参照)

メリット 2

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 3

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)

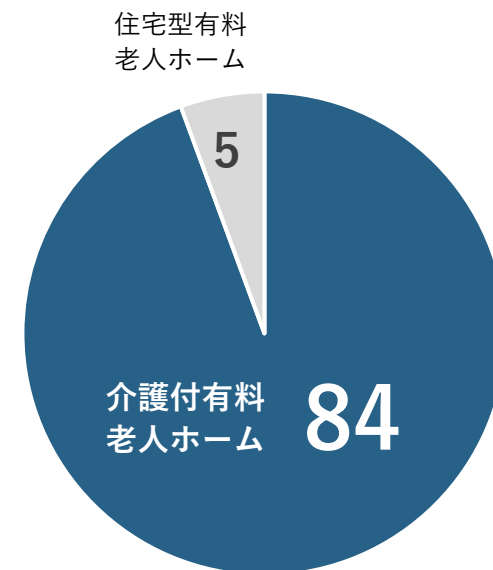
メリット 4

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

(P65ご参照)

※当社ご入居者様の平均値：
年齢88歳8ヶ月、要介護度2.2～2.3

■ 当社グループの老人ホームの種類



2024年5月1日現在

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)	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。	開設に制限あり 介護報酬固定制
住宅型有料老人ホーム	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。	開設に制限なし 介護報酬変動制
サービス付き高齢者向け住宅 (サ高住)	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	開設に制限なし
介護老人福祉施設 (特別養護老人ホーム)	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。	民間事業者参入不可 入居に制限あり
介護老人保健施設 (老健)	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。	民間事業者参入不可

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 (P66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・中間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

顧客ニーズを逃がさない

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

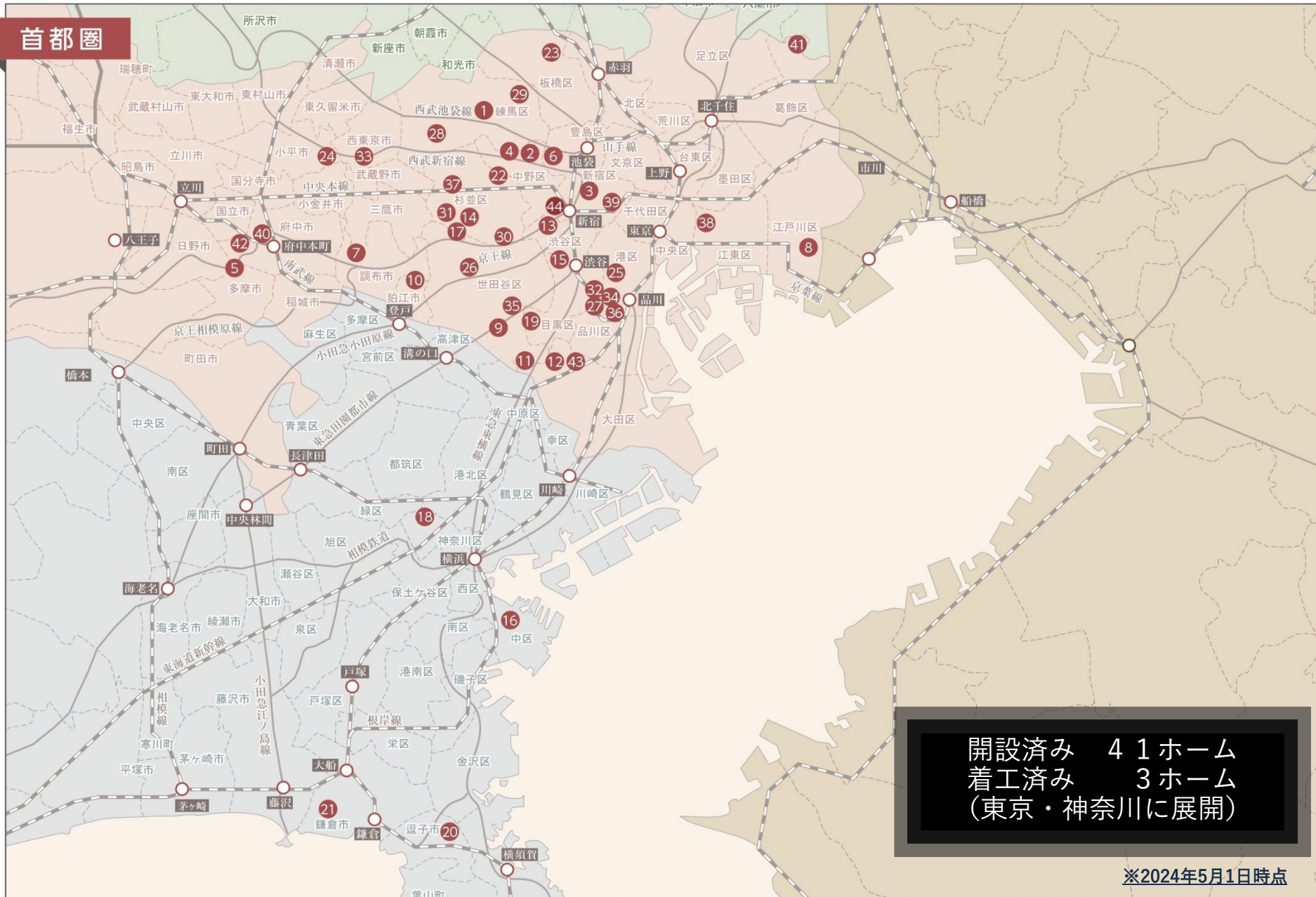
管理面の効率性

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、**効率的な運営・管理が可能**

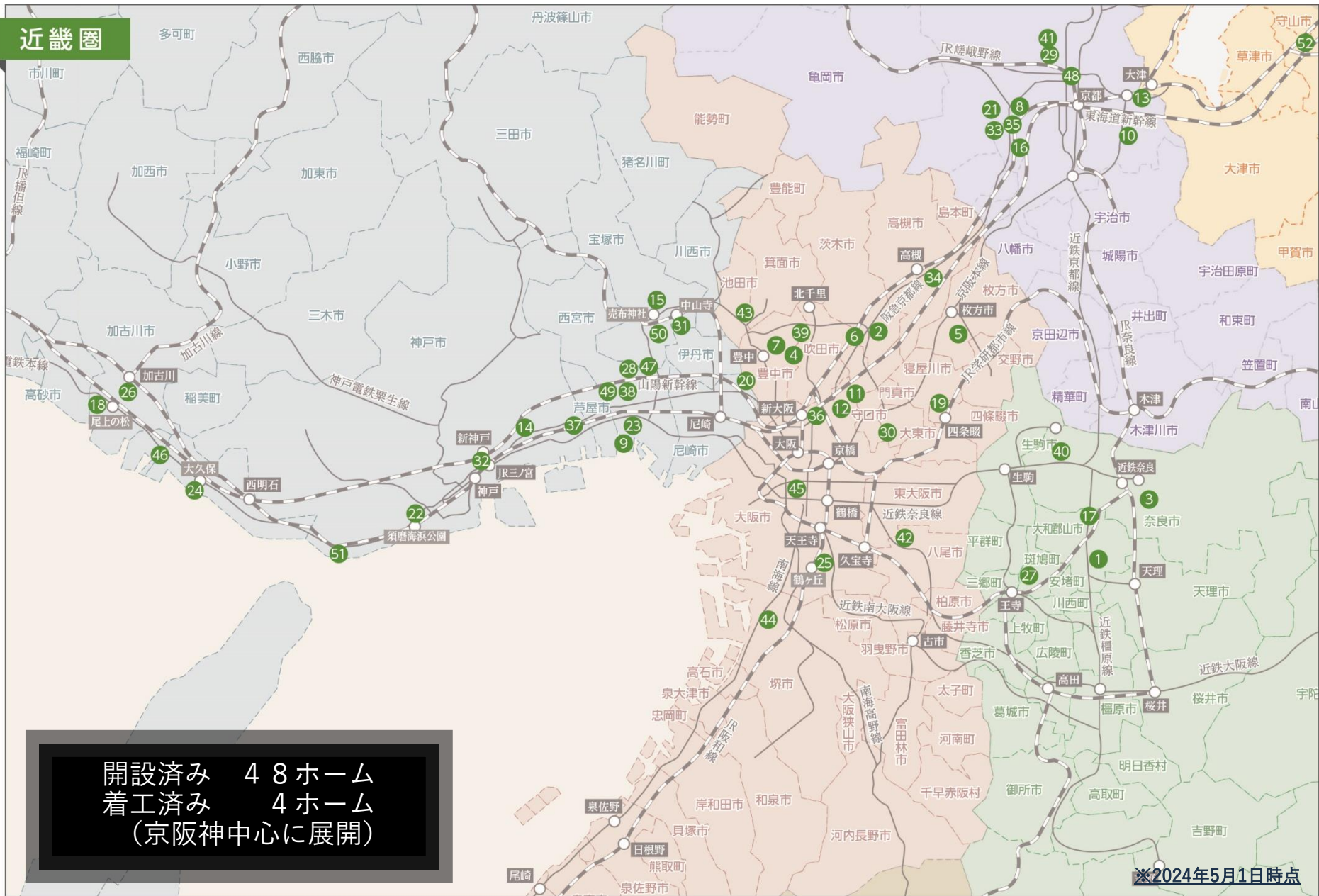


チャームプレミア御殿山参番館
京浜急行本線「北品川」駅より徒歩約8分

介護事業の特徴②








介護事業の特徴②



介護事業の特徴③

▶ 良好な立地での新規開設のため、多種多様な案件紹介チャネルを確保し、さらにチャネルを拡大中!

■ 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、東京メトロ都市開発、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、六角堂（京都）ほか

運営ホーム数・居室数

都道府県別

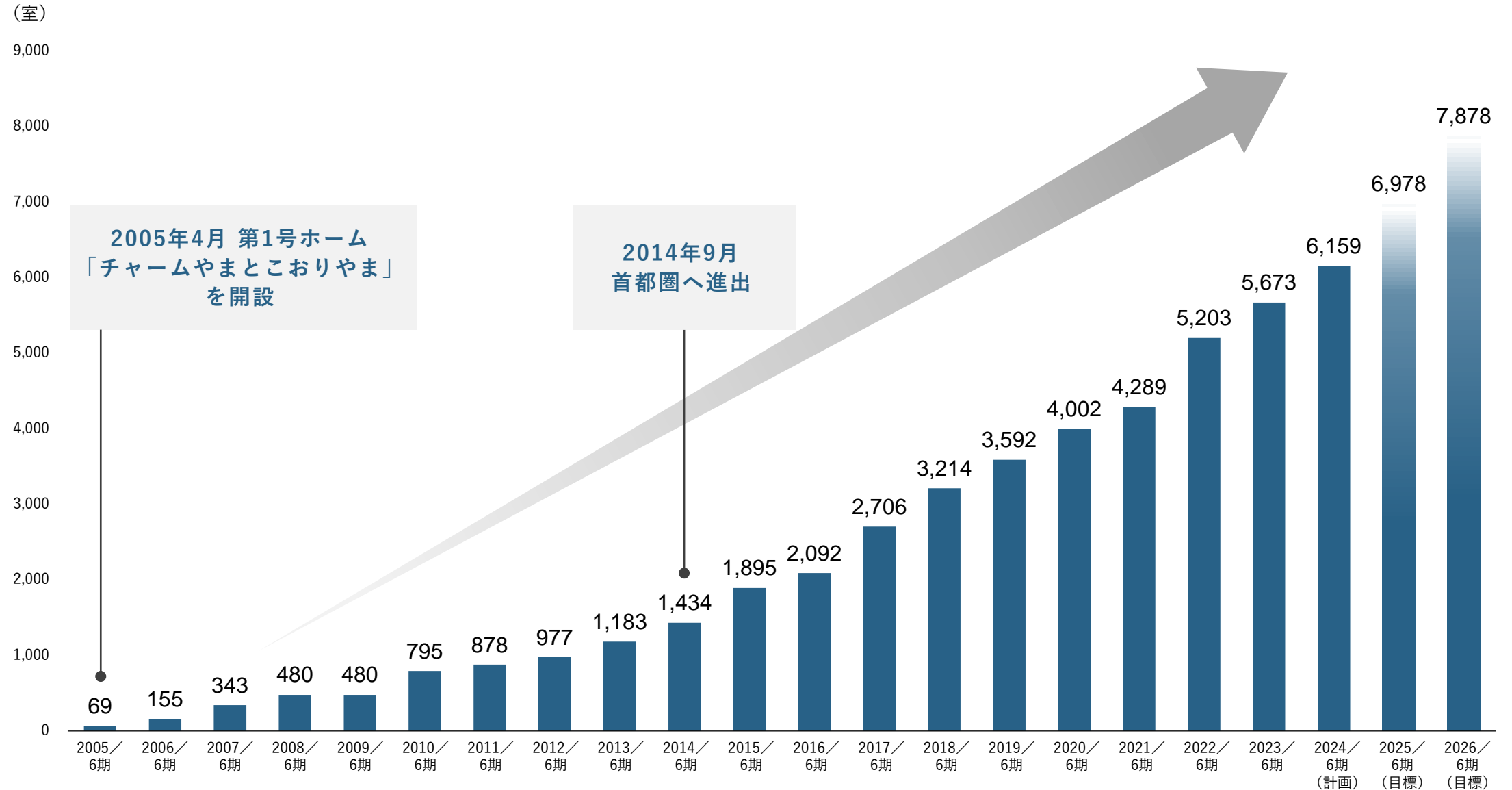
	2021年6月期			2022年6月期			2023年6月期			2024年6月期（予定）		
	新規開設数	累計ホーム数	累計居室数	新規開設数	累計ホーム数	累計居室数	新規開設数	累計ホーム数	累計居室数	新規開設数	累計ホーム数	累計居室数
東京都	4	21	1,252	6	27	1,625	8	35	2,095	3	38	2,304
神奈川県	1	4	219		4	219		4	219		4	219
京都府		8	571	1	9	628		9	628	1	10	705
兵庫県		14	974		14	974		14	974	2	16	1,124
奈良県		4	255	1	5	329		5	329		5	329
大阪府		13	1,018	4	17	1,428		17	1,428	1	18	1,478
合計	5	64	4,289	12	76	5,203	8	84	5,673	7	91	6,159

ブランド別

	2021年6月期			2022年6月期			2023年6月期			2024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 グラン	首都圏	1	2	68	1	3	102	2	5	169		5	169
	近畿圏												
プレミア	首都圏	1	8	399	1	9	433	1	10	493		10	493
	近畿圏		1	62		1	62		1	62	1	2	139
スイート	首都圏	1	11	752	2	13	912	3	16	1,082		16	1,082
	近畿圏		13	953	2	15	1,084		15	1,084	1	16	1,165
チャーム	首都圏	2	4	252	2	6	397	2	8	570	3	11	779
	近畿圏		23	1,602		23	1,602		23	1,602	1	24	1,671
その他	近畿圏		2	201	4	6	611		6	611	1	7	661
合計		5	64	4,289	12	76	5,203	8	84	5,673	7	91	6,159

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

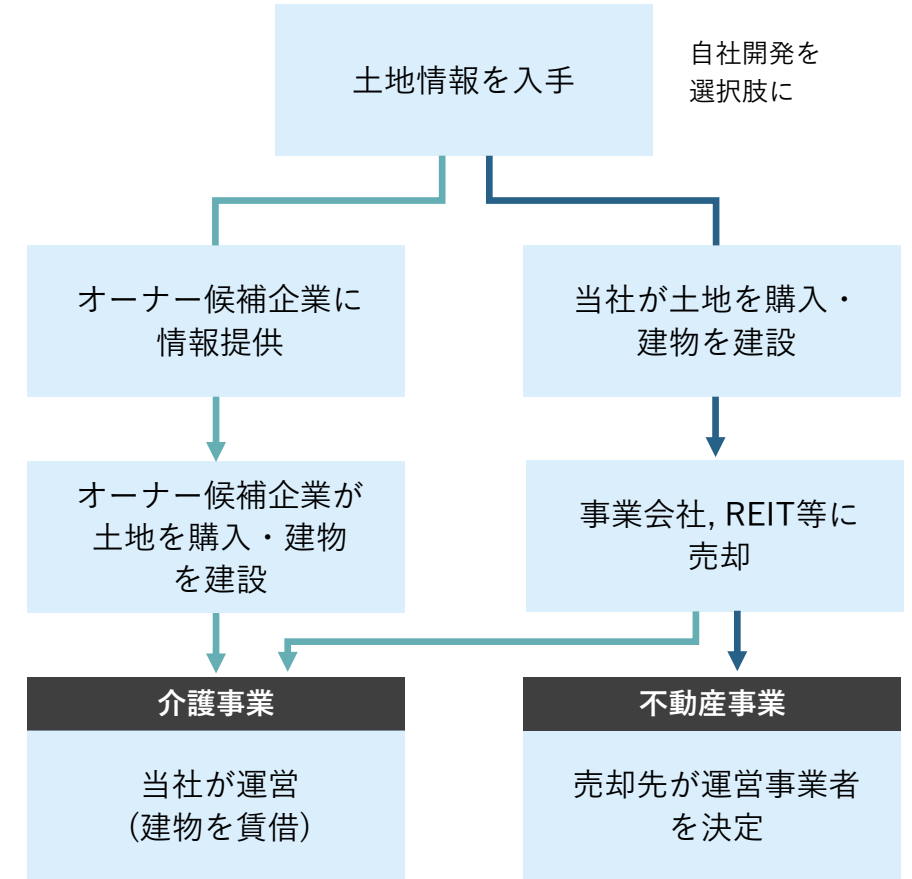
ホーム居室数の推移



介護事業に続く第二の事業の柱「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 01	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 02	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 03	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 04	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 05	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 06	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事業の柱「不動産事業」

▶ 当社が不動産事業を行う理由

■ 理由 1

多数の土地情報を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現時点では年間10ホーム程度が適正である

■ 理由 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事業の柱「不動産事業」

■ 案件実績

2022年6月期 案件		経過	備考
久我山案件 (東京都三鷹市)	2019年 8月	土地取得	<ul style="list-style-type: none"> ・ 有料老人ホーム全70室 ・ 他社運営
	2020年10月	建物建築工事着工	
	2021年12月	売買契約締結	
	2022年 2月	売却完了 (売上・利益計上)	
その他の案件	—		<ul style="list-style-type: none"> ・ 収益物件等の売買
2023年6月期 案件		経過	備考
仙川案件 (東京都調布市)	2021年 5月	土地取得	<ul style="list-style-type: none"> ・ 有料老人ホーム全70室 ・ 他社運営
	2022年 2月	建物建築工事着工	
	2022年12月	売買契約締結	
	2023年 5月	売却完了 (売上・利益計上)	
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	<ul style="list-style-type: none"> ・ 有料老人ホーム全71室 ・ 他社運営
	2022年 7月	建物建築工事着工	
	2023年 3月	売買契約締結	
	2023年 6月	売却完了 (売上・利益計上)	
その他の案件	—		<ul style="list-style-type: none"> ・ 収益物件等の売買

2024年6月期以降の案件進捗状況は、[P11](#)に記載

第三の事業の柱となる新規事業（準備中）

B to B ビジネス

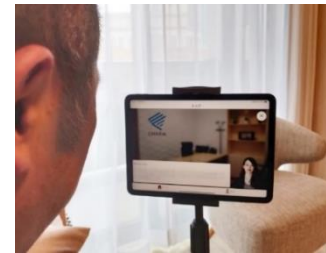
AI技術を用いた介護事業者向けサービス「虐待防止システム」の事業化を推進中

- 社会問題化している施設スタッフと入居者とのトラブル発生を予防。ご入居者様の対応にはときに過度のストレスや精神的負担がかかり、それが蓄積することによりスタッフの不適切発言や不適切ケアにつながり、最悪の場合は虐待が起こる。そこで介護施設等で勤務するスタッフやご入居者様の発話内容をモニタリングし、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 B to B サービス「虐待防止システム」の事業化を進行中
- 製品開発は実証実験可能な段階まで完了し、2024年5月より当社ホームにて実証実験を開始予定

B to C 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検討中

- 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させ、新たな柱とするべく事業開始を検討中



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。

将来、発生が予想される「介護難民」を救済する新規事業も検討中

目次

01 | 2024年第3四半期業績

02 | 中期経営計画

03 | 当社グループについて

04 | 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

M&Aによる運営ホーム数の拡大

■ 事業譲受により子会社のライクにおいて「ライク羽曳野（仮称）」を取得

2024年3月、子会社の株式会社ライクは、株式会社グッドタイムと事業譲渡契約を締結し、同社が運営する大阪府羽曳野市の介護付有料老人ホーム1ホームの運営事業を譲り受けることといたしました。2024年6月より同ホームは当社グループに加わる予定です。



- 所在地 大阪府羽曳野市西浦一丁目11番2号
- アクセス 近鉄南大阪線「古市駅」より徒歩8分
- 居室数 50室
- 開設年月 2006年2月
- 売上高 153百万円（2023年3月期）
- 入居率 約60%（2024年3月時点）

当社グループのノウハウ投入により、早期の入居率改善、運営の効率化を図ってまいります

■ その他にもM&A案件を複数検討中

介護付有料老人ホームの案件を中心に複数のM&A案件を検討・精査しております。公表できる状況になりましたら、適切な時期に開示いたします。

介護DX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を促進

- 「介護DX推進課」主導による介護DXを促進中
- 令和4年度の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に掲載
<https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000209634.html>
- 今年度も介護給付費分科会実証事業に参加
https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_36608.html
当社は「介護現場の生産性向上の推進」の実証事業参加

見守り機器「ライフリズムナビ」

- 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
- 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

－現時点の導入台数－
3,279台／6,029室
(54.4%)

- 2024年度介護報酬改定により、見守り機器等のテクノロジー活用による業務改善を評価する介護報酬加算が新設

－見守りイメージ－



－モニター画面－



介護DXの促進

■ インカム（アプリ型）

- スタッフ間の指示、伝達等の **コミュニケーション効率が劇的に改善**
- **全89ホームに導入済み**
 (メーカーのサイエンスアーツ様のHPで紹介されました)
<https://www.buddycom.net/ja/example/example-article39.html>



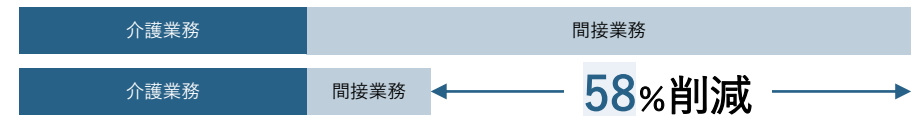
■ 配膳ロボット

- AIにより最適なルートを選択し食事の配膳・下膳作業を行う配膳ロボット導入で食事提供業務を効率化・省力化し、かつ、待ち時間の短縮により入居者様満足度向上
- 今期中に20ホーム導入予定（現在17ホーム）



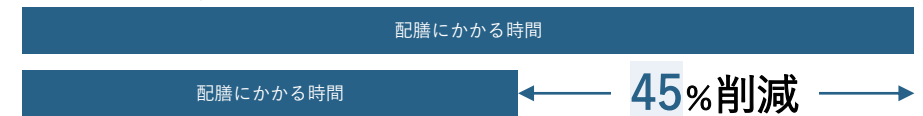
● 業務を短縮

配膳に係るスタッフの労働時間を58%削減



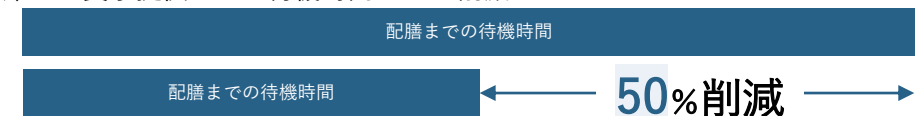
● 配膳時間を短縮

配膳時間を45%短縮



● 待ち時間を短縮

着席から食事提供までの待機時間を50%削減



介護DXの促進

■ ポータブルエコーによる先進的な排泄ケア

- 膀胱・直腸の状態を簡単に確認できるポータブルエコー「iViz air」を導入し、排泄ケアの質向上、おむつ交換の頻度減少を促進
- **介護施設での導入は当社が初**（当社調べ）、**現在6ホームに導入済み**
 （メーカーの富士フイルム様HPの医療従事者向けページで当社ホーム事例が紹介されました）
<https://www.fujifilm.com/jp/ja/healthcare/ultrasound/iviz-air/interviews/us-02-iv-8008>



（事例）

－導入前－

ご入居者様

腹部の張りや腸蠕動音の聴取にて下剤を投与、水様便の便失禁を繰り返す（腹痛/失便で気持ちが悪い/臭いの問題/本人の価値低下）

介護スタッフ

排泄ケアの負担大（後始末に30分）
 介護拒否や排泄ケア時のご入居者様からの暴力



定期的なエコーの実施により、便の位置が可視化され適時適切な処置（座薬使用による排便等）が可能となる

－導入後－

ご入居者様

不快な腹痛なし
 便の漏れ等の心配がなくなる
 ⇒ **QOL(Quority Of Life)の向上**

介護スタッフ

介護時間の減少、心身の負担軽減
 ⇒ **離職率の低下**につながる
 ⇒ **ご入居者様との関わり**の時間増加につながる

人員配置の最適化、生産性の向上

■ 「アソシエイト・リーダー」を設置し人員配置の最適化、生産性の向上

- 業務遂行能力の高い人材を対象とする「アソシエイト・リーダー」を設置し、アソシエイト・リーダーを軸に、サービスの質を維持することを前提とした業務内容と配置の見直しを行い、最適化を促進、また、少数精鋭化により職員の処遇も改善が進む

⇒ **第2四半期より効果が表れ、第3四半期でさらに生産性が向上**

- 一般社団法人全国介護付きホーム協会主催の「介護付きホーム研究サミット2023～第11回介護付きホーム事例研究発表全国大会～」において当社の「チャーム西宮用海町」が優秀賞を受賞

演題：厚生労働省による生産性向上の取組～チャーム西宮用海町の業務改善～

内容：介護スタッフの入浴に関する業務改善を実施し、残業時間を1/10に削減かつ38分/日の時間創出を実現し、創出した時間でご入居者様のケア時間増加

動画：https://youtube/pzKOo_LPIGo

— (参考) 職員1人当たり成果 (付加価値労働生産性) —

前期：568千円/月平均

当期：603千円/月平均(+約35千円)
(3Qまで) ※2Q時点の593千円/月平均よりさらに向上



※ 当社単体の介護事業における売上総利益ベースで試算 (労務費を除く売上総利益/人員数)

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
- 新規開設を進める中で重要となるホーム長育成のため、外部講師によるマネジメント研修、営業研修を強化

▶ 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

近日中に重要課題（マテリアリティ）など大幅リニューアル予定
 詳細はHP <https://www.charmcc.jp/corp/company/sdgs/>にて公表予定

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」を協働で定期的開催

当社では、会場や物品の提供、運営支援の面などをサポートし、今後も、介護事業者の視点でヤングケアラーのニーズに沿った独自の支援を推進してまいります。



- 尼崎市や神戸市の当社ホームにて小中学生とご入居者様がふれあい、子供たちが調理と接客など職業体験ができる『チャームカフェ』を定期的開催

『チャームカフェ』とは、当社が運営する有料老人ホームで小中学生が中心となり、調理だけでなく接客もおこなう「子どもたちが運営するカフェ」の活動です。

様々な環境にある子どもたちと保護者が集まって皆で楽しく、安心して過ごせる場所を提供し、家庭や学校とは違う第三の居場所づくりにつながります。子どもたちにとって仕事体験の場となるだけでなく、有料老人ホームのご入居者様との多世代交流の機会にもなっています。



具体的活動紹介



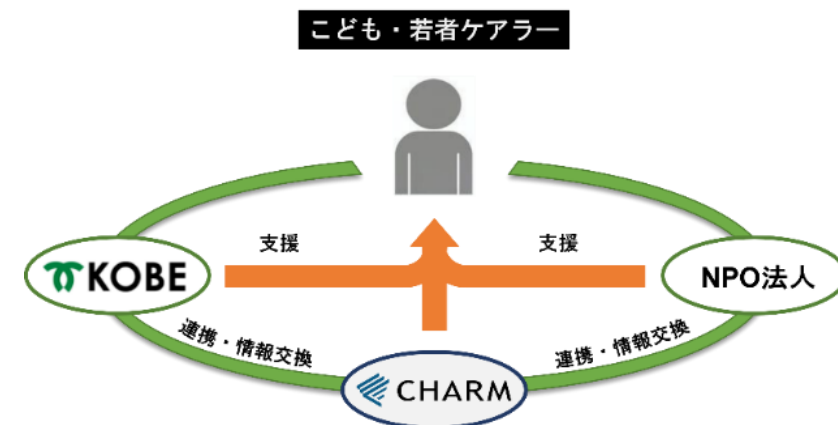
■ ヤングケアラー支援の取組

■ こども・若者ケアラー（ヤングケアラー）支援に関して、兵庫県神戸市との連携協定を締結

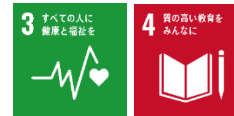
当社は、2021年にヤングケアラー支援を開始し民間企業としていち早く介護事業者ならではの取り組みを行ってまいりました。神戸市は、全国の自治体で初めて「こども・若者ケアラー相談・支援窓口」を開設しヤングケアラー対策において他の市町村に先んじた取り組みを推進されています。その経験をふまえ、当社と神戸市は、さらにこども・若者ケアラー支援を進めていくために、2024年3月に連携協定を締結し、本格的な取り組みを開始することになりました（毎日新聞、神戸新聞にも掲載されました）。



- 01 | **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
- 02 | **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
- 03 | **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



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、企業メセナ協議会が運営するメセナアワード2023において「優秀賞 アートがチャームをつなぐで賞」を受賞しました



■ 「アートギャラリーホーム活動」について

「AGH（アートギャラリーホーム）」は、介護事業を展開する当社が取り組む若いアーティストへの支援プログラムです。アートには高齢者の心を豊かにし生きる力を与える効果があるということに着目し、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330名となります。

本活動は、若い世代の実績創出に貢献するとともに、ご入居者様にとっての魅力的な空間づくりにもつながっています。また、応募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、若手アーティストと高齢者をつなぐことで、双方がともに学びや刺激を得る場づくりも行っています。

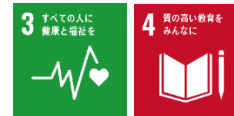
介護企業ならではの視点で、高齢者と若手アーティストの橋渡しをすることによって生まれる相乗効果を活かしながら、持続可能な社会の構築に貢献してまいります。

■ アートギャラリーホームの公式HP

首都圏32ホームに展示されている約1,200作品、アーティスト約330名（2024年5月現在）すべてを掲載し、支援とともに情報発信を積極的に行っております。随時情報を更新してまいります。<https://www.aghccc.com/>



具体的活動紹介



■ アートギャラリーホームが「メセナアワード2023優秀賞」を受賞

当社の活動【若手アーティストと高齢者をつなぐ、チャーム・ケア・コーポレーションの文化支援活動「アートギャラリーホーム」】が、「メセナアワード2023 優秀賞『アートがチャームをつなぐで賞』」を受賞しました。

アートを通じて若手アーティストと高齢者をつなぐことで、双方がともに学びや刺激を得る場づくりがされている点、また、介護事業を展開する企業ならではの視点を生かした社会課題解決に取り組んでいる点を評価いただきました。

企業メセナ協議会が1991年に創設した「メセナ大賞」（2004年より「メセナアワード」に改称）は、企業による芸術文化を通じた社会創造の観点で特に優れた活動を顕彰するものです。

■ メセナアワード2023

https://www.mecenat.or.jp/ja/mecenat_awards/mecenat_awards



■ 京都市立芸術大学と連携し若手アーティスト支援

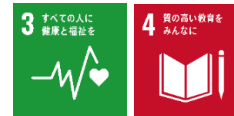
若手アーティストが社会に羽ばたくためのサポートを目的として、2024年3月にオープンした介護付有料老人ホーム「チャームプレミア京都烏丸六角」において、多くのアーティストを輩出してきた京都市立芸術大学出身の若いアーティスト（在学生を含む）を対象にアート作品を公募しました。また、メインエントランスに展示する立体作品の有償借上げ（1点予定）を毎年実施します。

本取組をきっかけに、チャーム・ケア・コーポレーションと京都市立芸術大学は、産学協同による活動を推進することで、地域活性に寄与し、アートによる共生社会の実現を目指して連携します。



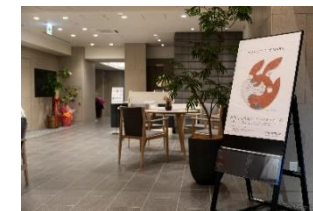
産学協同の協定書締結に際して、当社代表の下村隆彦（左）と京都市立芸術大学赤松玉女理事長（中央）とで、門川大作京都市長（右）を表敬訪問

具体的活動紹介



第23回アートギャラリーホーム表彰式を開催

チャームプレミア京都烏丸六角において「第23回アートギャラリーホーム」表彰式を2024年3月に開催いたしました。審査員（三菱一号館美術館 野口 玲一上席学芸員、京都市立芸術大学 正垣 雅子准教授、同大学 安藤 隆一郎准教授）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（株式会社京都建築事務所、日本建設株式会社、株式会社ビルネット、株式会社三菱UFJ銀行、宗教法人六角仏教会）、協力会社（中央フード株式会社）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。



最優秀賞受賞を受賞された周 逸喬さん
最優秀賞作品は「蘭花指II-1」



京都市立芸術大学
学長 赤松 玉女様

入選受賞された皆様誠におめでとうございます。昨年秋のキャンパス移転により制作には色々ご苦労があったと思いますが、多くの在學生と卒業生が参加し、プロジェクトが大変豊かなものになったと思います。プロジェクトにご協力いただいた関係者の皆様に心より御礼申し上げます。本日この表彰式で協賛企業の皆様と審査員の先生方が、それぞれの作品についてお話いただいたことは、まさに大学の教室の延長線であり大変貴重な時間でした。今後はご入居者様の感想等もフィードバックしていただき、更なる教育の場となることを願っております。



表彰状と賞牌、賞金目録を授与

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



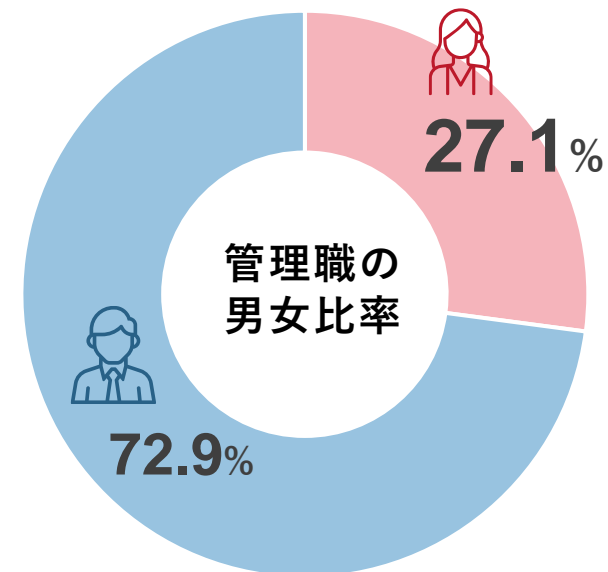
働きやすい環境の整備と女性管理職の登用

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12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。



株式の状況（2023年12月末時点）

- 発行済株式の総数：32,712,000株（内、自己株式数：53,608株）
- 総株主数：8,321名（議決権を有する株主数：7,446名）
- 外国人保有比率：11.1%
- 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)	5,297,200	16.19%
3	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	3,630,800	11.10%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,014,400	6.16%
5	GOVERNMENT OF NORWAY	874,997	2.67%
6	楽天証券株式会社	622,500	1.90%
7	BBH FOR GRANDEUR PEAK INTERNATIONAL OPPORTUNITIES FUND	480,900	1.47%
8	BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	377,135	1.15%
9	チャーム・ケア・コーポレーション従業員持株会	317,100	0.97%
10	BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	316,100	0.97%

※ 持株比率は自己名義株式（53,608株）も含めた値を表示しております

株価の推移



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、
 2023年6月30日終値：**1,294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 (同上：**519円**)
 2020年6月30日の終値：1,686円 (同上：**843円**)

※ 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。

配当の推移

	年間配当金	配当性向	株主資本配当率
2020年6月期 (個別)	6.50円	16.5%	2.8%
2021年6月期 (連結)	12.00円	25.5%	3.5%
2022年6月期 (連結)	17.00円	18.8%	4.5%
2023年6月期 (連結)	22.00円	22.4%	4.7%
2024年6月期 予想 (連結)	26.00円	22.9%	4.7%

目次

01 | 2024年第3四半期業績

02 | 中期経営計画

03 | 当社グループについて

04 | 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】

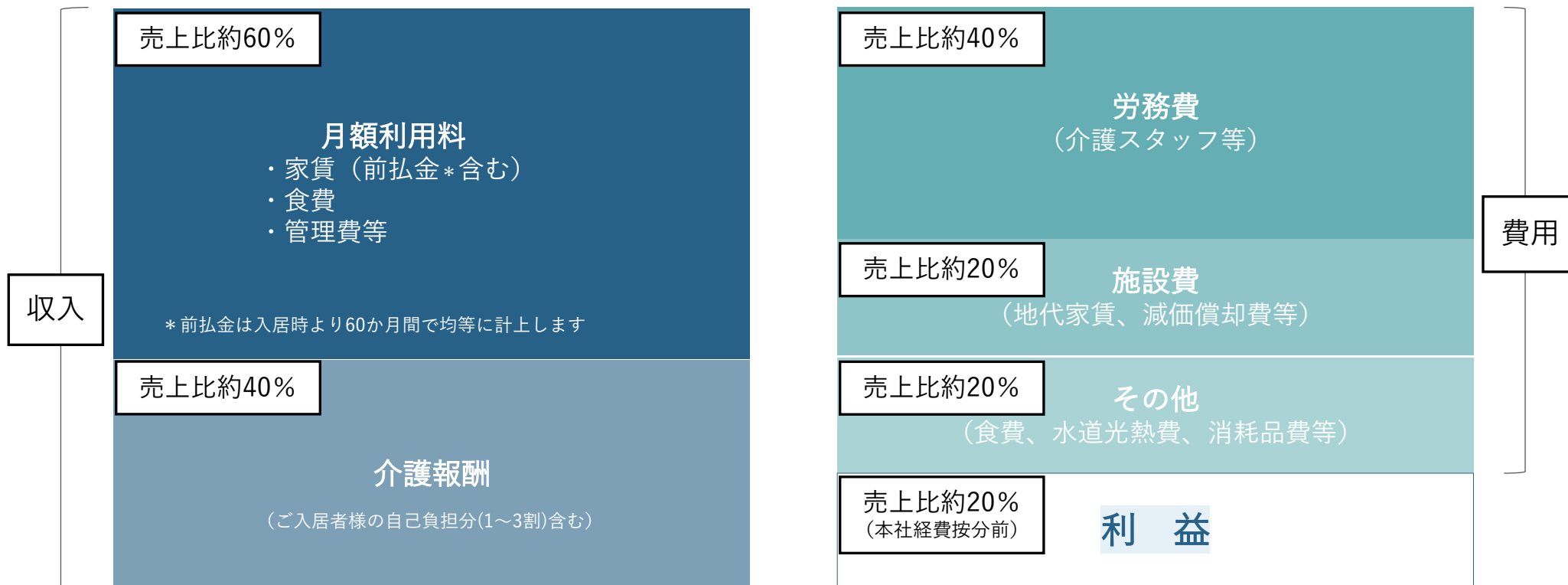
1. 私たちは、お客様の自己決定を尊重し、お客様の自立支援に努めます
2. 私たちは、お客様に日々笑顔で接し、お客様の心に寄りそう介護に努めます
3. 私たちは、専門職として知識、技術のレベルアップに努めます
4. 私たちは、想いを共にする皆様と信頼の絆を育み、魅力的なホームづくりに努めます
5. 私たちは、社会倫理・社内規則を遵守し誠実に業務に取り組みます



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

※当社の標準的なホームの目安です。高価格帯ホームの場合は、売上に占める月額利用料の比率が高くなります（介護報酬はご入居者様の要介護度に応じた固定額）



月額利用料：事業者が自由に設定できる報酬

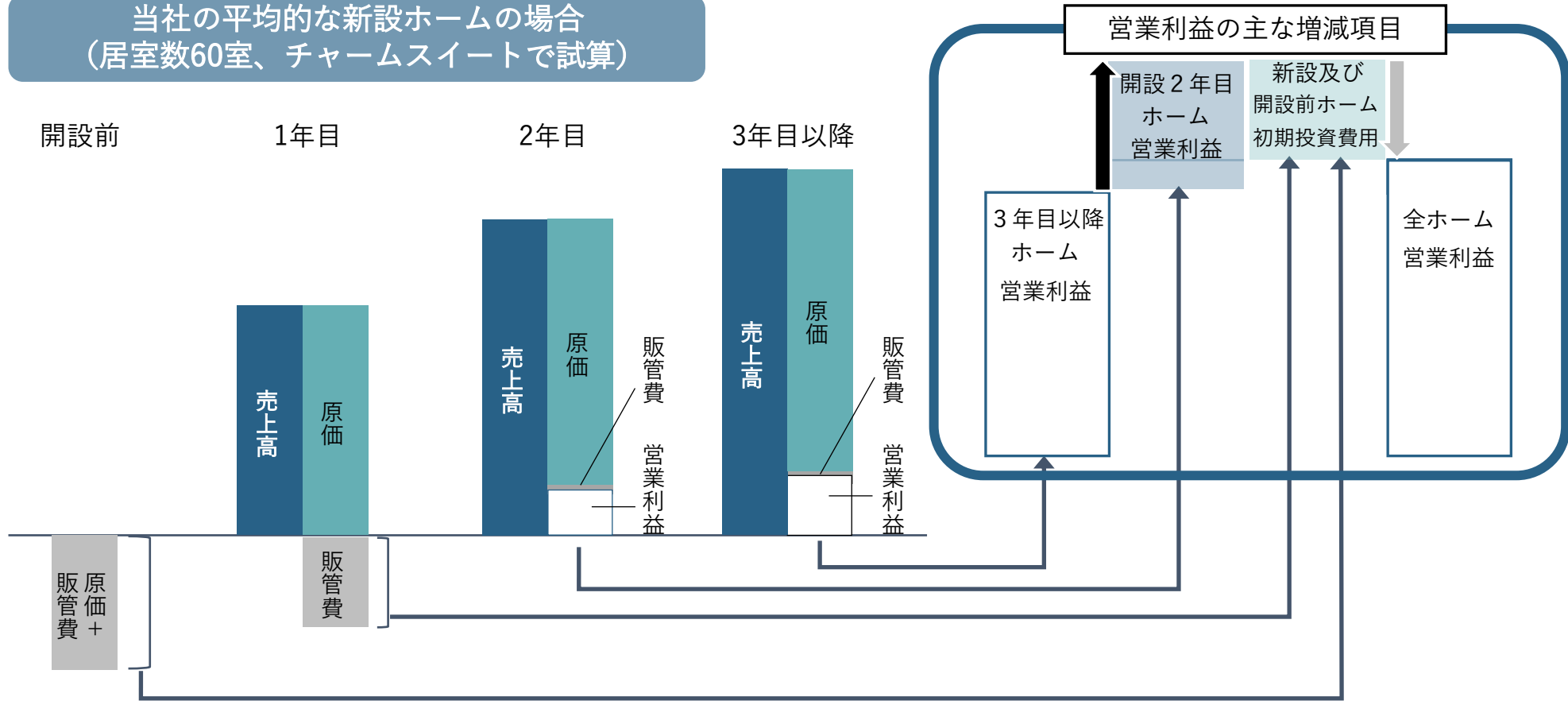
介護報酬：介護保険法に基づき定められる報酬であり、介護付有料老人ホームの場合は毎月固定額（P28ご参照）

(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	2023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	6,429
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	2,539
売上高に占める 介護報酬の割合 （%）	43.8%	42.9%	41.7%	40.6%	40.2%	39.5%



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
<p>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</p>	<p>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</p>	<p>入居率が損益分岐点を超え通年で黒字化</p>	<p>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</p>

事業ドメイン／主な施設系サービスについて

高い

月額利用料

低い

有料老人ホーム

健康型有料老人ホーム
(健康・自立の方向け)

住宅型有料老人ホーム

サービス付き高齢者向け住宅

介護老人保健施設

介護付有料老人ホーム

CHARM PREMIER GRAND チャームプレミアグラン
月額利用料1,000千円前後 (一時金ゼロプラン、以下同様)

CHARM PREMIER チャームプレミア
月額利用料500千円以上

Charm Suite チャームスイート
(首都圏) 月額利用料300~500千円
(近畿圏) 月額利用料250~350千円

Charm チャーム
(首都圏) 月額利用料200~300千円
(近畿圏) 月額利用料150~250千円

特別養護老人ホーム

入居要件：原則要介護3以上

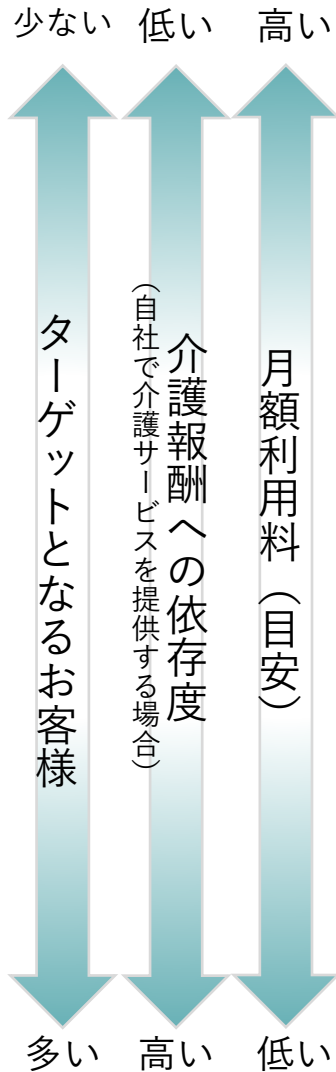
自立 (健常者向け)

要介護度

要介護 (要介護者向け)

高い

同業他社とのポジショニング比較



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

- ・スーパードットコート
- ・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

※ 2023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。

順位(前回)	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
1(1)	ベネッセスタイルケア	347ホーム(+6)	20,122名	首都圏中心
2(2)	SOMPOケア	300ホーム(±0)	19,375名	全国
3(3)	ベストライフ	189ホーム(+6)	12,272名	首都圏中心
4(4)	ニチイグループ	156ホーム(+3)	9,493名	全国
5(5)	川島コーポレーション	152ホーム(+10)	14,557名	全国
6(6)	創生会グループ	146ホーム(+5)	8,178名	全国
7(7)	木下の介護	126ホーム(+6)	8,217名	首都圏中心
8(8)	HITOWAケアサービス (旧長谷川介護サービス)	123ホーム(+8)	7,732名	首都圏中心
9(9)	ALSOKグループ	108ホーム(+2)	5,858名	首都圏
↑10(11)	チャーム・ケア・コーポレーショングループ	84ホーム(+8)	5,673名	首都圏・近畿圏
↓11(10)	さわやか倶楽部	83ホーム(+3)	5,446名	全国
12(12)	日本アメニティライフ協会	70ホーム(+7)	2,698名	首都圏
13(13)	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)	63ホーム(+5)	4,345名	全国
↑14(-)	ケア21グループ	54ホーム(+17)	3,313名	全国
↑15(-)	フロンティアの介護	50ホーム(+9)	1,503名	中部地方中心
	主要企業15社合計 (市場シェア)	2,051/約17,000ホーム (約12%)	-	

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。

順位(前回)	事業者名	部門売上高 (百万円)	展開エリア
1(1)	ベネッセスタイルケア	125,953(+3.5%)	首都圏中心
2(2)	SOMPOケア	85,989(+3.6%)	全国
3(3)	ベストライフ	37,495(+0.3%)	首都圏中心
4(4)	HITOWA ケアサービス (旧長谷川介護サービス)	35,168(+6.3%)	首都圏中心
5(5)	木下の介護	30,829(+2.8%)	首都圏中心
↑ 6(7)	チャーム・ケア・コーポレーショングループ	29,278(+16.8%)	首都圏・近畿圏
↓ 7(6)	ハーフ・センチュリー・モア	25,436(-%)	首都圏・近畿圏
8(8)	さわやか倶楽部	21,458(+4.4%)	全国
9(9)	スーパー・コート	16,592(+7.3%)	大阪
↑ 10(13)	リビングプラットフォーム	13,694(+17.8%)	首都圏・東北・北海道
↓ 11(10)	ツクイ	12,365 (△0.6%)	全国
↑ 12(-)	らいふ	12,258(+6.2%)	首都圏
↓ 13(12)	長谷工シニアウェルデザイン	12,206(+2.7%)	首都圏中心
↓ 14(11)	リゾートトラスト	11,886 (△0.4%)	首都圏中心
↓ 15(14)	シダー	11,860(+7.5%)	全国

(出典) 日経MJ (2023年10月25日) より

目次

01 | 2024年第3四半期業績

02 | 中期経営計画

03 | 当社グループについて

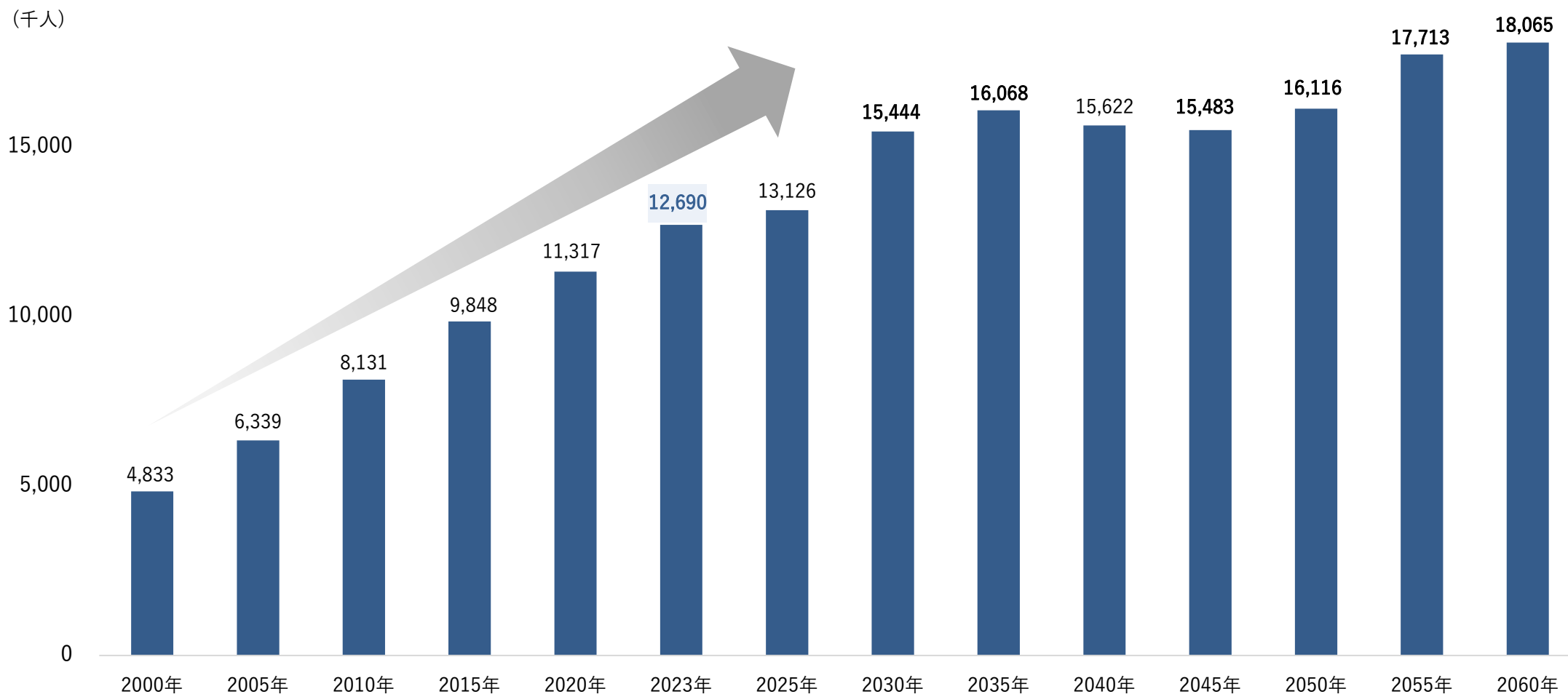
04 | トピックス

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

当社顧客年齢層の80歳以上の人口の推移

当社ご入居者様の年齢層である80歳以上人口は2035年まで増え続け、その後も2060年に向けて増加
 (ご参考) 当社ご入居者様の平均年齢：88歳8ヶ月 (2023年6月末) (P28のメリット4ご参照)



(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」(令和5年推計) 出生中位(死亡中位)
 推計実績は、国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集」

都道府県別高齢化率の推移

- ・ 高齢化の伸び及び高齢者の絶対数から、**東京都、神奈川県、大阪府は特に有望マーケット**
- ・ 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3都府県以外では京都府、兵庫県、奈良県（他に埼玉県、千葉県等）であり、**今後も当社が展開する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（P30のメリット1ご参照）

	2020年			2045年			高齢化の伸び (万人)
	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	+300 (+7.9%)
東京都	1,373	322	23.4	1,361	418	30.7	+96 (+7.3%)
神奈川県	914	236	25.8	831	292	35.2	+56 (+9.4%)
京都府	257	76	29.5	214	81	37.8	+5 (+8.3%)
大阪府	873	244	28.0	734	266	36.2	+22 (+8.2%)
兵庫県	544	161	29.5	453	176	38.9	+15 (+9.4%)
奈良県	132	42	31.7	100	41	41.1	-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】

	2021/6	2022/6	2023/6	2024/3	東京都 2024/3	大阪府 2024/3
全職種平均	0.97	1.09	1.12	1.17	1.50	1.16
介護職	3.48	3.52	3.73	3.70	7.65	3.36

(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。

- ◆ IT機器やAI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
- ◆ アソシエイト・リーダーを中心とした人員配置の最適化
- ◆ 定年年齢を60歳から65歳に延長し、高年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

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。

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%）
2024年度	+1.59%	+0.61%	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 介護職員の処遇改善+0.98%、その他の改定+0.61% ➤ 地域包括ケアシステムの深化・推進、自立支援・重度化防止に向けた対応、良質な介護サービスの効率的な提供に向けた働きやすい職場づくり（介護ロボット、ICTテクノロジー活用促進等）、制度の安定性・持続可能性の確保

会社概要

- 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53,608株）
- 従業員数 約3,100名（パート・嘱託・派遣社員含む）

ご連絡事項

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/>