



# 2025年6月期第3四半期 決算説明資料

2025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

- 01** | **2025年6月期第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 | 2025年6月期第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

# 2025年6月期第3四半期 連結業績サマリー

- 介護事業において、冬期のご逝去による退去者が重なり 1月、2月に当社既存ホームの入居率が低下。空室ホーム中心に営業強化の結果、新規入居者数が増加し、3月には回復進む
- M&Aで取得した入居が進んでいない新しいホームの影響（△361百万円）はあるものの想定内であり、介護事業セグメント利益全体では前期比+281百万円（9.0%増）
- M&A関連費用やIT機器導入の初期的費用などの一時的要因により販管費率がやや上昇
- 経常利益の前期比減は、補助金の差異による差異

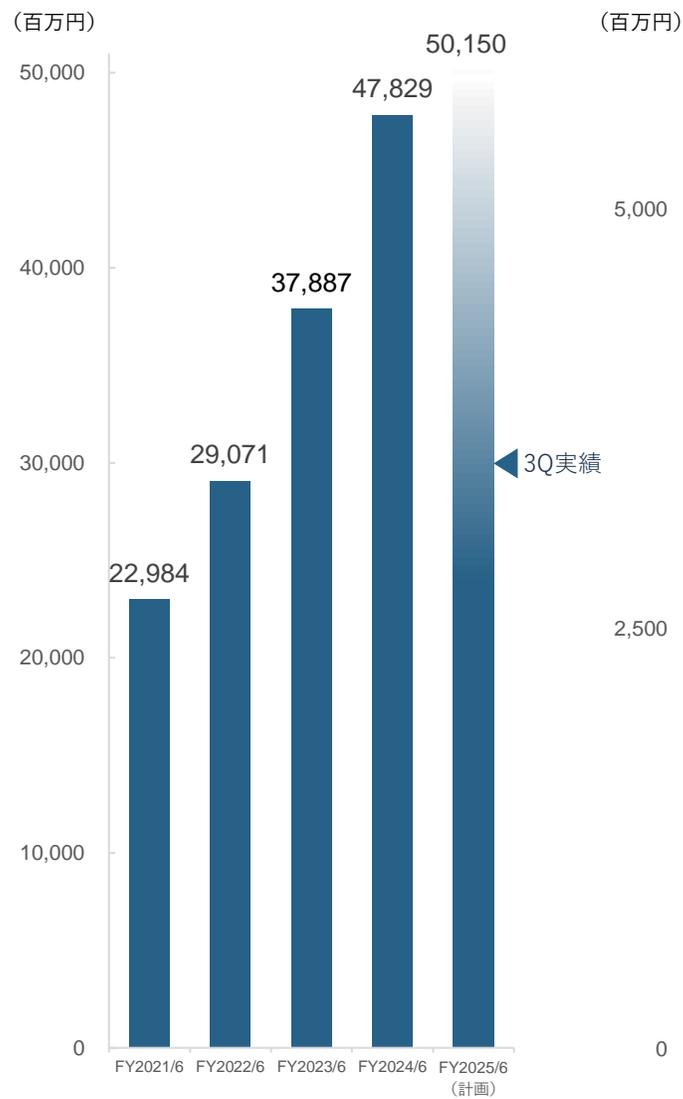
## 連結業績

（単位：百万円）

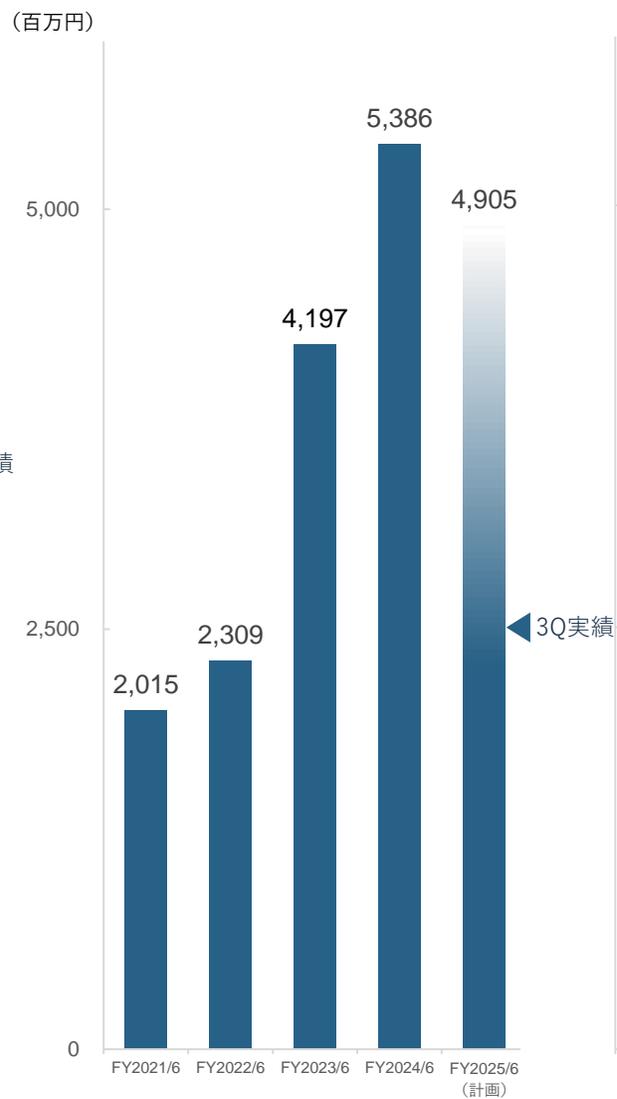
	FY2024 3Q	FY2025 3Q	前年同期比
売上高	29,584	<b>30,313</b>	<b>+ 2.5%</b> (+729)
営業利益	2,478	<b>2,503</b>	<b>+ 1.0%</b> (+25)
経常利益	2,863	<b>2,664</b>	<b>△ 6.9%</b> (△198)
売上高経常利益率	9.7%	<b>8.8%</b>	<b>△0.9pt.</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,859	<b>1,842</b>	<b>△0.9%</b> (△16)

# 連結業績の推移

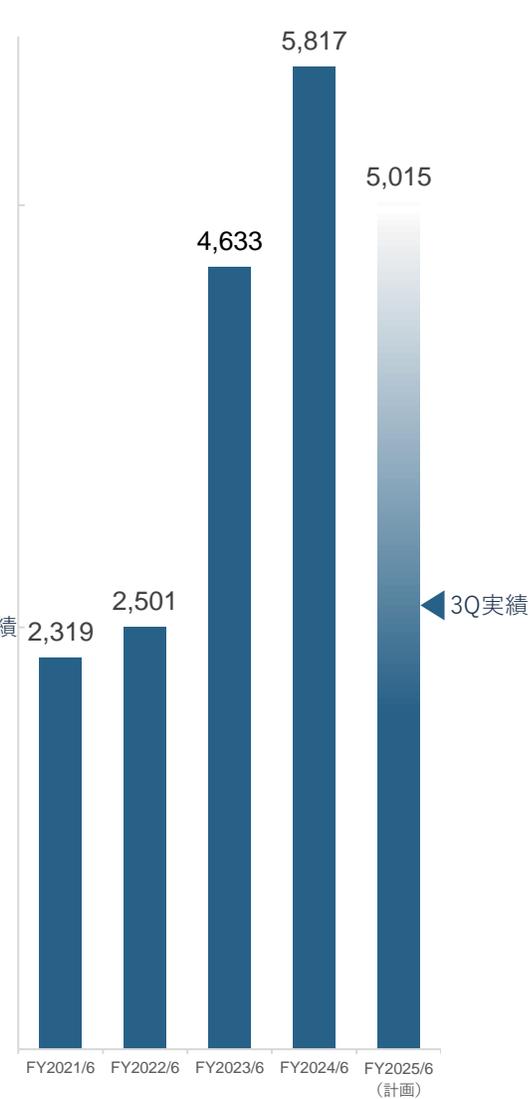
## 売上高



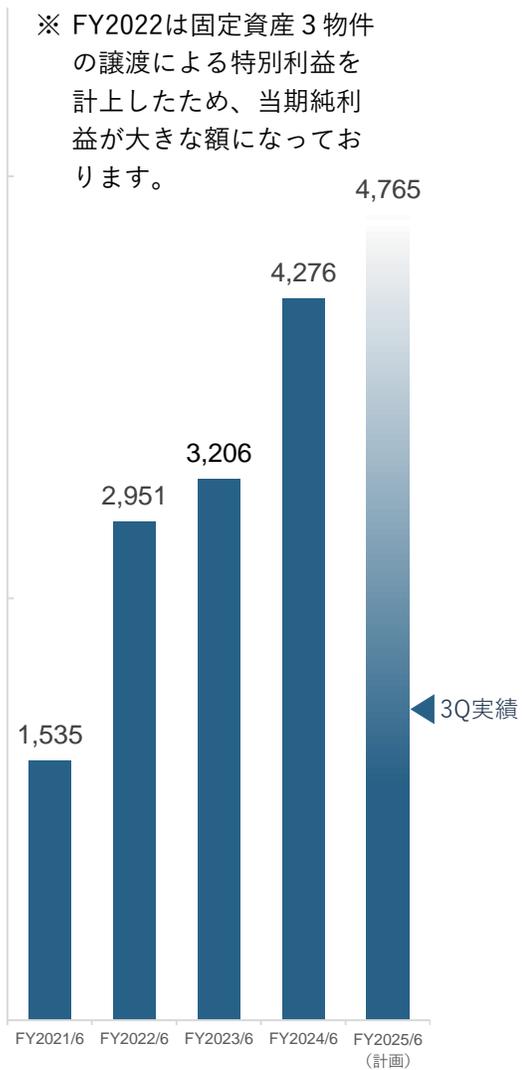
## 営業利益



## 経常利益



## 親会社株主に帰属する 当期純利益



# 2025年6月期第3四半期 セグメント別業績

## 介護事業

- 当社既存ホームは、特に冬期のご逝去による退去者が重なり、1月、2月に入居率が低下したものの、空室が多いホームを中心に営業強化を行った結果、新規入居者数が増加し3月には回復してきており、全体として引き続き高い水準の入居率を維持。子会社ライク既存ホームは引き続き最高レベルの入居率で推移
- 当期にM&Aで取得したホームは、新しいホームが多いため入居率が低い状態からのスタートではあるものの、当社のノウハウ注入により着実に入居者数は増加中、また、運営効率化により収益力も向上中
- 新たなM&A情報に加え、居抜き物件(※)の情報も寄せられるようになり、ホーム数増加の新たな選択肢として検討。居抜き物件の一部は事業化を決定  
(※) 居抜き物件は開設までに時間がかからず、支払賃料も現在の相場より低いことが多いという利点あり
- 将来の介護人材不足に備えたIT・AIの積極的な導入を進めており、その効果による業務効率化や人員配置最適化策が進む  
 (P49ご参照)

## 不動産事業

- 第4四半期に売却予定の開発案件1件（北烏山案件）は、物件の売却先や運営事業者の検討など粛々と進行中
- その他、短期間で収益確保が確実な不動産案件も進行中

## 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売上・利益ともに好調に推移
- 第1号ホスピス型住宅を11月に開設し、入居は好調に推移
- 連結子会社チャームシニアリビングによる介護施設等への入居者紹介事業も順調に進捗し当社グループのホームへの入居促進にも貢献
- 新規事業（虐待防止システム）は外販に向けた準備中

# 2025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)	FY2024 3Q	FY2025 3Q	前年同期比
売上高	24,589	<b>28,766</b>	+17.0% (+4,177)
セグメント利益（営業利益）	3,105	<b>3,386</b>	+9.0% (+281)
(参考)セグメント経常利益	3,490	<b>3,551</b>	+1.7% (+61)
(参考)セグメント四半期純利益	2,266	<b>2,456</b>	+8.3% (+189)
(参考)1株当たりセグメント四半期純利益(EPS)	69.43円	<b>75.19円</b>	+8.3% (+5.76円)

## 不動産事業

(単位：百万円)	FY2024 3Q	FY2025 3Q	前年同期比
売上高	3,977	<b>7</b>	△99.8% (△3,969)
セグメント利益（営業利益）	45	<b>△82</b>	△279.2% (△128)
(参考)セグメント経常利益	43	<b>△90</b>	△309.1% (△133)
(参考)セグメント四半期純利益	28	<b>△62</b>	△322.7% (△90)
(参考)1株当たりセグメント四半期純利益(EPS)	0.86円	<b>△1.92円</b>	△322.6% (△2.78円)

## その他事業

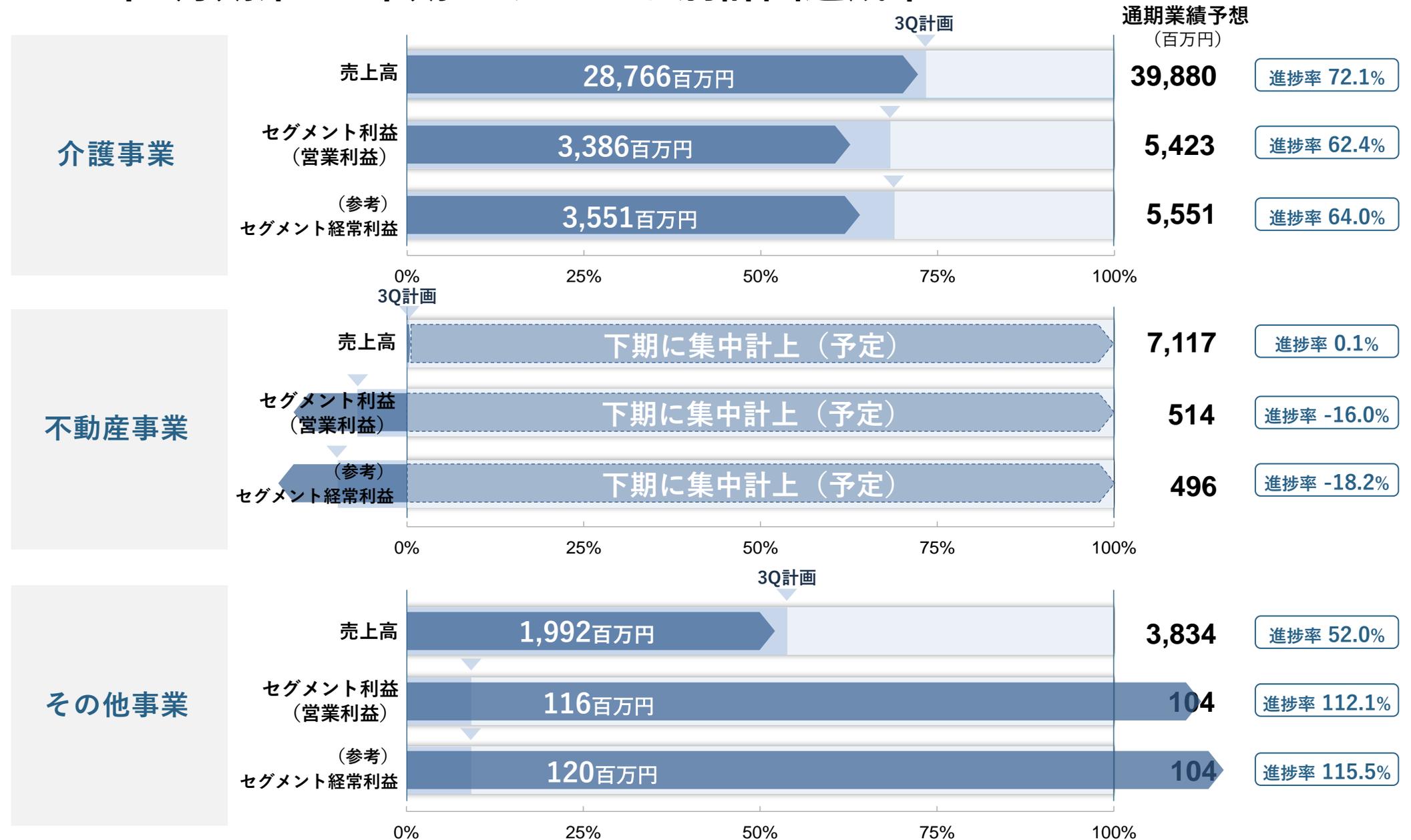
(単位：百万円)	FY2024 3Q	FY2025 3Q	前年同期比
売上高	1,369	<b>1,992</b>	+45.5% (+623)
セグメント利益（営業利益）	68	<b>116</b>	+70.7% (+48)
(参考)セグメント経常利益	69	<b>120</b>	+73.9% (+51)
(参考)セグメント四半期純利益	44	<b>83</b>	+85.1% (+38)
(参考)1株当たりセグメント四半期純利益(EPS)	1.38円	<b>2.55円</b>	+85.0% (+1.17円)

※ 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及び連結子会社チャームシニアリビングによる介護施設等への入居者紹介事業です。  
 ※ グッドパートナーズ及びチャームシニアリビングは決算期変更により2024年5月1日から2025年3月31日までの11ヶ月決算となっております。

## 調整額

	FY2024 3Q	FY2025 3Q	前年同期比
セグメント間の内部売上高又は振替高	△351	<b>△453</b>	+29.1% (△102)
セグメント利益（営業利益）	△741	<b>△916</b>	+23.7% (△175)
(参考)セグメント経常利益	△740	<b>△916</b>	+23.9% (△176)
(参考)セグメント四半期純利益	△480	<b>△634</b>	+31.9% (△153)
(参考)1株当たりセグメント四半期純利益(EPS)	△14.72円	<b>△19.41円</b>	+31.9% (△4.69円)

# 2025年6月期第3四半期 セグメント別計画達成率



# 2025年6月期第3四半期 セグメント別業績 (詳細)

(単位：百万円)

			FY2024 3Q	FY2025 3Q		FY2025
			実績	実績	前年同期比	通期業績予想
介護事業	チャーム・ケア・コーポレーション(M&A取得ホーム除く)	売上高	23,173	26,312	+3,138 [+13.5%]	36,091
		営業利益	2,998	3,595	+597 [+19.9%]	5,657
	ライク	売上高	1,415	1,584	+168 [+11.9%]	2,157
		営業利益	243	290	+46 [+19.2%]	376
		のれん償却費	△136	△136	— [—%]	△181
	M&A取得ホーム(7ホーム)	売上高	-	869	+869 [—%]	1,631
		営業利益	-	△361	△361 [—%]	△428
		のれん償却費	-	△1	△1 [—%]	-
	合計	売上高	24,589	28,766	+4,177 [+17.0%]	39,880
		セグメント利益(営業利益)	3,105	3,386	+281 [+9.0%]	5,423
不動産事業	合計	売上高	3,977	7	△3,969 [△99.8%]	7,117
		セグメント利益(営業利益)	45	△82	△128 [—%]	514
その他事業	グッドパートナーズ(人材派遣事業等) (注1)	売上高	1,369	1,954	+584 [+42.7%]	2,634
		営業利益	92	108	+15 [+17.0%]	97
		のれん償却費	△24	△24	— [—%]	△38
	チャームシニアリビング(入居者紹介事業) (注1)	売上高	-	38	+38 [—%]	150
		営業利益	-	32	+32 [—%]	50
	新規事業(虐待防止システム)	売上高	-	-	— [—%]	50
		営業利益	-	-	— [—%]	△5
	その他(M&A等)	売上高	-	-	— [—%]	1,000
営業利益		-	-	— [—%]	-	
	合計	売上高	1,369	1,992	+623 [+45.5%]	3,834
		セグメント利益(営業利益)	68	116	+48 [+70.7%]	104
調整額	セグメント間の内部売上高又は振替高		△351	△453	△102 [—%]	△682
	セグメント利益(営業利益) (注2)		△741	△916	△175 [—%]	△1,137
連結	売上高		29,584	30,313	+729 [+2.5%]	50,150
	営業利益		2,478	2,503	+25 [+1.0%]	4,905
	経常利益		2,863	2,664	△198 [△6.9%]	5,015
	特別利益・損失		-	-	— [—%]	2,099
	親会社株主に帰属する中間純利益		1,859	1,842	△16 [△0.9%]	4,765

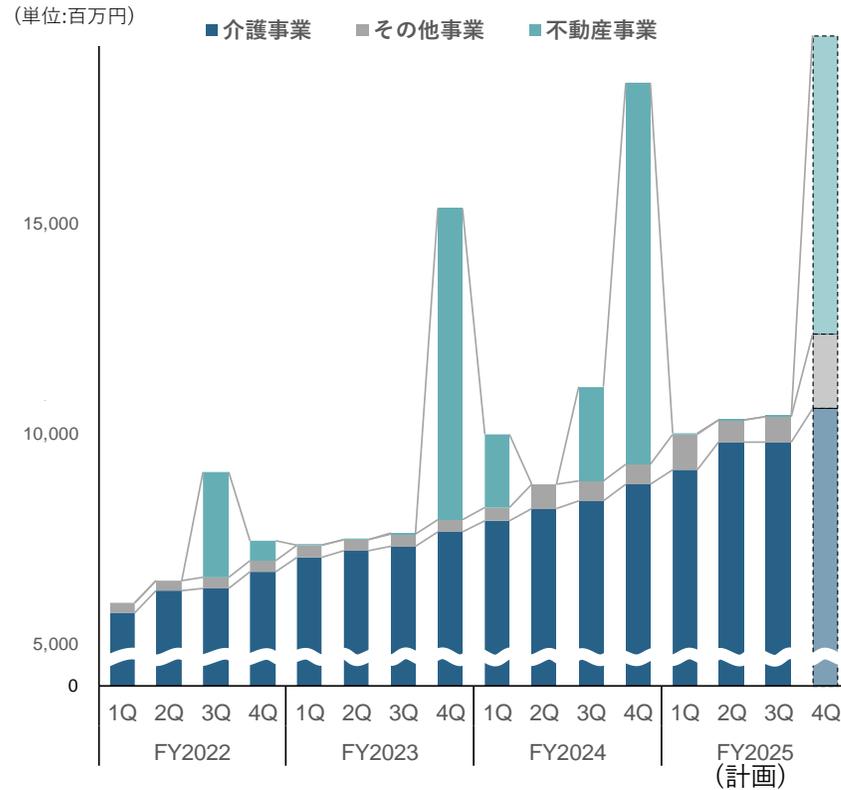
(注)1. グッドパートナーズ及びチャームシニアリビングは決算期変更により2024年5月1日から2025年3月31日までの11ヶ月決算となっております。

2. 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



- (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。

## 経常利益



- (※) 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/取得後2年を経過した既存ホームにおいて高い入居率を継続

2025年6月期第3四半期（7-3月）の平均入居率※

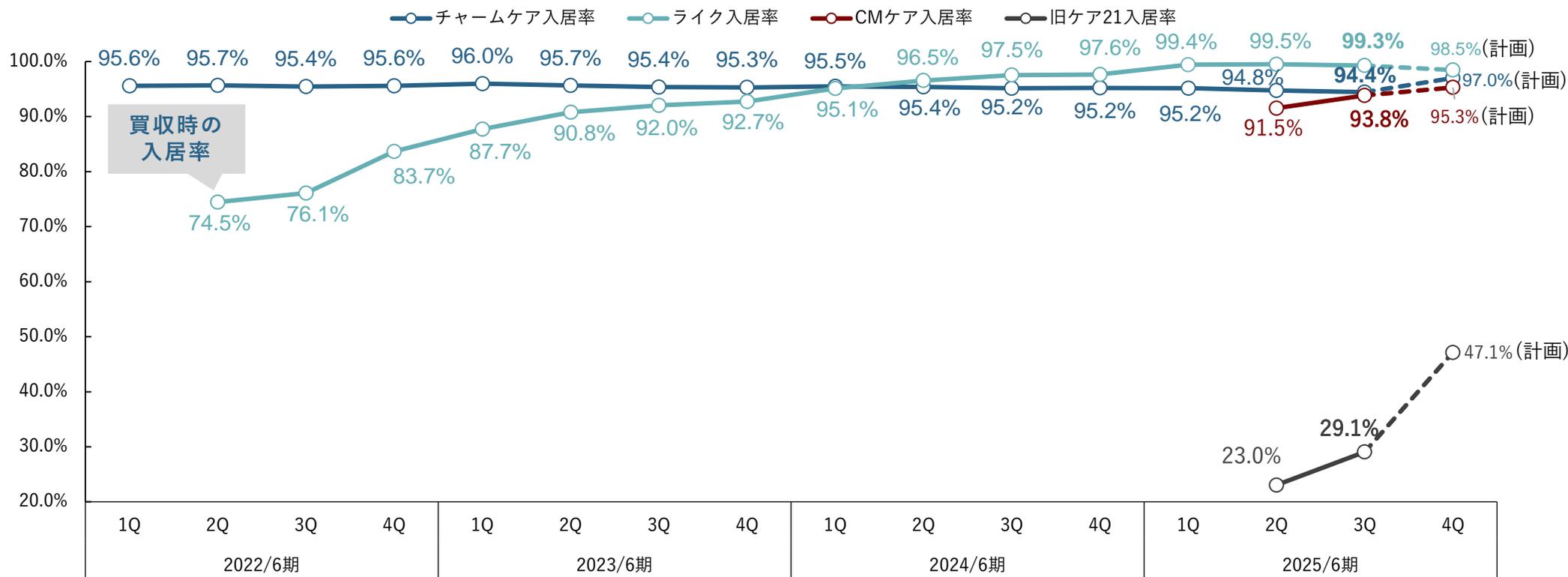
当社既存ホーム： **94.4%**（3月末時点の入居率は**93.9%**（高入居率維持））

ライク既存ホーム：**99.3%**（3月末時点の入居率は**98.8%**（高入居率維持））

※ 入居率の算定方法：ホームごとに開設又は取得月から24ヶ月（2年）を経過したホームを対象として算定

（参考）旧ケア21ホーム：**29.1%**（5ホーム）、CMケアホーム：**93.8%**（2ホーム）

## ■ 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

## ■ 案件の進捗状況

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"> <li>• 運営事業者選定中</li> <li>• 55室予定</li> </ul>
	2024年 3月	建物建築工事着工	
	2025年 6月	売却予定	
その他の案件	2024年 7月	収益物件の売買契約締結（購入）	
	2024年 9月	収益物件の売買契約締結（購入）	

2026年6月期 案件（予定）		進 捗	備 考
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"> <li>• 運営事業者決定</li> <li>• 97室予定</li> </ul>
	2024年 3月	運営事業者との契約締結	
	2024年11月	建物建築工事着工	
	2026年 4月	売却予定	

# B/Sサマリー (連結)

(単位：百万円)	2024年 6月末	2025年 3月末	増減額	(単位：百万円)	2024年 6月末	2025年 3月末	増減額
<b>流動資産</b>	<b>24,415</b>	<b>22,499</b>	<b>△1,915</b>	<b>流動負債</b>	<b>22,040</b>	<b>24,443</b>	<b>+2,402</b>
現金・預金	12,640	5,086	△7,553	短期借入金	4,667	6,665	+1,997
棚卸資産(注1)	2,361	6,406	+4,045	1年以内返済長期借入金	904	1,164	+259
金銭の信託(注2)	5,275	6,085	+809	契約負債(注3)	11,644	13,136	+1,492
その他	4,137	4,920	+783	その他	4,823	3,477	△1,346
<b>固定資産</b>	<b>22,924</b>	<b>30,316</b>	<b>+7,392</b>	<b>固定負債</b>	<b>6,592</b>	<b>8,781</b>	<b>+2,188</b>
有形固定資産	12,264	16,336	+4,071	長期借入金	5,122	6,914	+1,791
無形固定資産	2,680	2,658	△21	その他	1,469	1,866	+396
のれん	2,588	2,443	△144	<b>負債合計</b>	<b>28,632</b>	<b>33,224</b>	<b>+4,591</b>
その他	91	214	+122	<b>株主資本</b>	<b>18,684</b>	<b>19,556</b>	<b>+872</b>
投資その他資産	7,979	11,321	+3,342	資本金	2,759	2,759	—
投資有価証券	10	2,191	+2,181	資本剰余金	2,762	2,768	+6
差入保証金	5,639	6,292	+653	利益剰余金	13,205	14,063	+858
繰延税金資産	1,768	1,808	+39	自己株式	△43	△35	+8
その他	561	1,029	+467	その他包括利益累計	△12	0	+12
				新株予約権	34	34	—
<b>資産合計</b>	<b>47,339</b>	<b>52,816</b>	<b>+5,476</b>	<b>純資産合計</b>	<b>18,706</b>	<b>19,591</b>	<b>+885</b>
				<b>負債・純資産合計</b>	<b>47,339</b>	<b>52,816</b>	<b>+5,476</b>

(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。

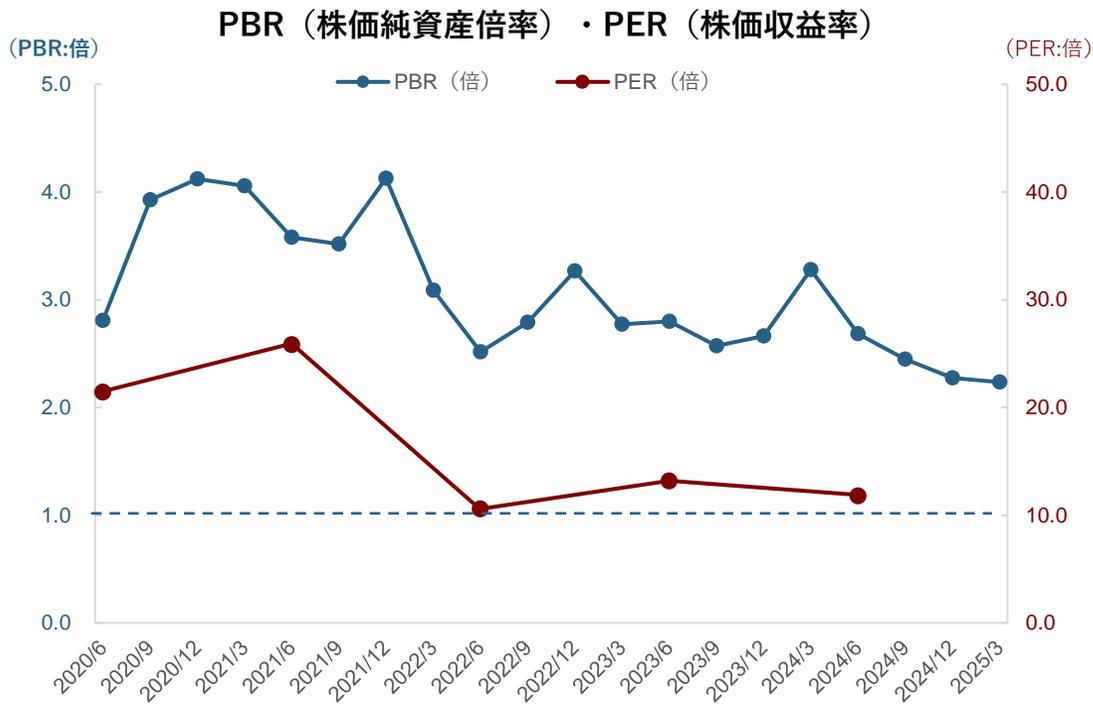
自己資本比率 37.0%

有利子負債比率 77.5%

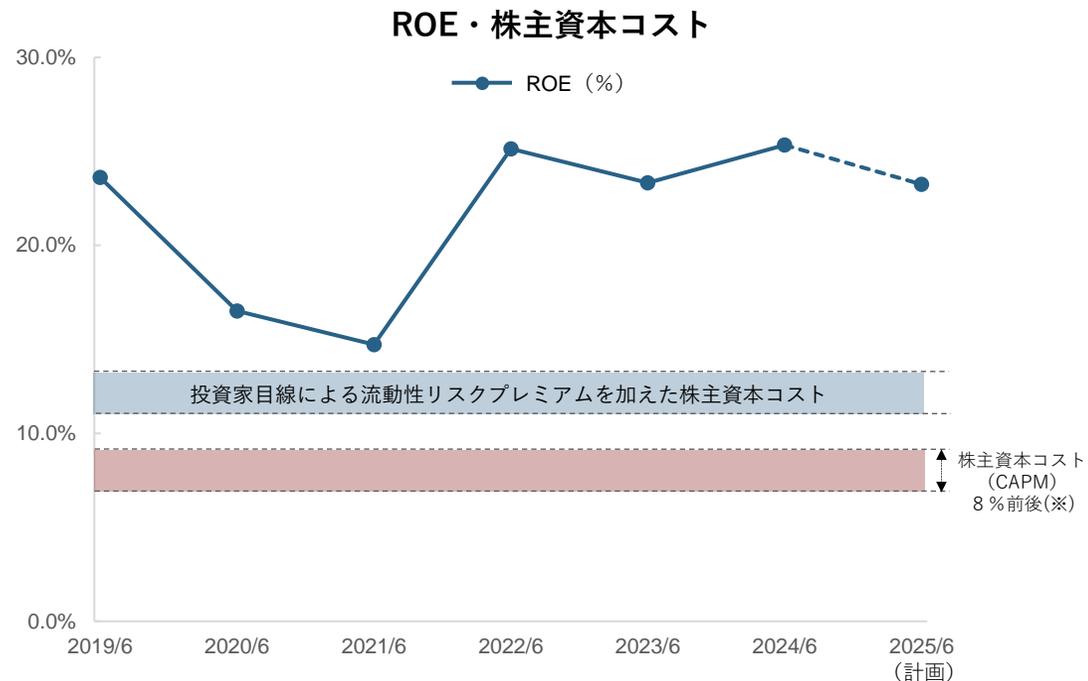
# 「資本コストや株価を意識した経営」について

## ■ 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

介護事業の新規ホーム開設における売上高利益率の基準に加え、投資効率の社内基準明確化を検討中

## 2025年6月期業績予想（修正なし）

- 既存の介護事業は引き続き増収増益で右肩上がりの成長を継続
- 当期M&Aで取得した7ホームは入居率が低い状態のため当期は減益要因  
⇒ 当社ノウハウによる入居率・運営改善で次期以降の成長ドライバー
- 不動産事業は前期と比較して案件数減少のため減益要因

### 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
2024年6月期（実績）	47,829	5,386	5,817	4,276	95.2%	97.6%
2025年6月期（予想）	<b>50,150</b>	<b>4,905</b>	<b>5,015</b>	<b>4,765</b>	<b>97.0%</b>	<b>98.5%</b>
増減	<b>+4.9%</b>	<b>△8.9%</b>	<b>△13.8%</b>	<b>+11.4%</b>	<b>+1.8pt.</b>	<b>+0.9pt.</b>

※セグメント別の業績予想は次ページご参照

# 2025年6月期業績予想（詳細）

（単位：百万円）

		2024/6期 実績	2025/6期 業績予想	前期比
介護事業	チャーム・ケア・コーポレーション (M&A取得ホーム除く)	売上高	31,484	36,091 +4,607 [+ 14.6%]
		営業利益	4,255	5,657 +1,401 [+ 32.9%]
	ライク	売上高	1,905	2,157 +251 [+ 13.2%]
		営業利益	335	376 +40 [+ 12.2%]
	のれん償却費		△183	△181 +1 [△ 0.6%]
	M&A取得ホーム (7ホーム)	売上高	-	1,631 +1,631 [-%]
		営業利益	-	△428 [△-%]
	のれん償却費		-	-
	合計	売上高	33,390	39,880 +6,490 [+ 19.4%]
		セグメント利益	4,407	5,423 +1,015 [+ 23.0%]
不動産事業	合計	売上高	13,062	7,117 △5,944 [△45.5%]
		セグメント利益	1,874	514 △1,359 [△72.5%]
その他事業	グッドパートナーズ (人材派遣事業等) (注1)	売上高	1,857	2,634 +777 [+ 41.8%]
		営業利益	128	97 △30 [△24.1%]
	のれん償却費		△34	△38 △3 [+ 11.4%]
	チャームシニアリビング (入居者紹介事業)	売上高	-	150 +150 [-%]
		営業利益	-	50 +50 [-%]
	新規事業 (虐待防止システム)	売上高	-	50 +50 [-%]
		営業利益	-	△5 △5 [-%]
	その他 (M&A等)	売上高	-	1,000 +1,000 [-%]
		営業利益	-	0 ±0 [-%]
	合計	売上高	1,857	3,834 +1,977 [+106.5%]
	セグメント利益	94	104 +9 [+ 10.4%]	
調整額	セグメント間の内部売上高又は振替高	△480	△682 △202 [+ 42.1%]	
	セグメント利益 (注2)	△990	△1,137 △146 [+ 14.8%]	
連結	売上高	47,829	50,150 +2,320 [+ 4.9%]	
	営業利益	5,386	4,905 △481 [△ 8.9%]	
	経常利益	5,817	5,015 △802 [△13.8%]	
	特別利益・損失	559	2,099 +1,540 [+275.5%]	
	親会社株主に帰属する当期純利益	4,276	4,765 +488 [+ 11.4%]	

- 既存の介護事業は生産性向上の成果が通期で寄与し、また高価格帯ホームの高稼働により利益率向上
- 不動産事業は1案件の延期もあり減収減益。建築費上昇と工期長期化により当面は開発案件数減少の見込み
- 不動産事業の案件数減少や新規ホーム開設の遅れによる開設数減少に代わり、M&Aによるホーム取得を加速。情報も多く寄せられ、当期は7ホームの取得が確定。承継時の低入居率により当期は赤字ながら、当社関与で業績改善し、翌期以降に大きく貢献
- 看護師確保に強みある子会社グッドパートナーズによるホスピス事業の開始。当期は開設費用により減益ながら、年1～2件の開設で今後の業績に貢献
- 入居者紹介事業や虐待防止システム事業の新しい事業は、既存介護事業への貢献とともに業績にも貢献
- アセットライト方針による自社保有・M&A取得ホームのセール&リースバックにより特別利益20億円強を計画

(注1) グッドパートナーズ社は事業年度末日を変更したため、2025年6月期は14ヶ月決算となります。

(注2) 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。

# 配当について（修正なし）

- 当期の配当は**期初予想から4円増額し、30.00円**
- 次期の配当予想は4円増配し**34.00円**（配当性向は徐々に30%へ）

## 2025年6月期配当予想

	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)
2025年6月期 (予想)	4,765百万円	145.90円	<b>34.00円</b>	23.3%	1,110百万円	4.9%

## 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)
2024年6月期（連結）	4,276百万円	130.94円	<b>30.00円</b>	22.9%	979百万円	5.2%
2023年6月期（連結）	3,206百万円	98.28円	<b>22.00円</b>	22.4%	717百万円	4.7%
2022年6月期（連結）	2,951百万円	90.50円	<b>17.00円</b>	18.8%	554百万円	4.5%
2021年6月期（連結）	1,535百万円	47.09円	<b>12.00円</b>	25.5%	391百万円	3.5%
2020年6月期（個別）	1,206百万円	39.40円	<b>6.50円</b>	16.5%	211百万円	2.8%

01

2025年6月期第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

## 2025年6月期計画

売上高	501億円
経常利益	50.1億円

## 中期目標

売上高	1,000億円
経常利益	100億円

## 1 中核事業である「介護事業」

中高価格帯を中心に新規開設を継続・拡大  
M&Aによるホーム取得も加速し成長・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・M&A取得を目標とし、規模を拡大
- 子会社チャームシニアリビング強化等により高価格帯ホーム・新規ホームを中心に入居率を改善
  - ① 入居者紹介業のチャームシニアリビングの強化による入居率改善
  - ② 引き続きSEO対策、WEB広告による高価格帯ホームの入居促進
- 介護DXの進化、生産性向上による加算取得
  - ① 引き続き介護DXによりサービスの質を向上させつつ業務の効率化・省力化や人員配置の最適化
  - ② 生産性向上による介護報酬加算を全ホームで目指す（ご入居者様1名につき100単位/月）

# 成長戦略：既存事業の発展と事業領域拡大

## 2 「不動産事業」

情報の質・量の向上を図るため  
提携事業者との協業も含めた  
開発力の強化

- 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・利益の獲得のため、提携事業者との協業も積極的に検討

## 3 「AI関連事業」

AI技術を用いたBtoB事業の  
早期事業化実現

- 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」の早期事業化、販路の開拓

## 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
- グループ会社によるホスピス事業など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、入居者紹介事業等）

## ～2027年6月期連結業績目標（推移）

(単位：百万円)	FY2023 (実績)	FY2024 (実績)	FY2025 業績予想	FY2026 目標	FY2027 目標
売上高	37,887	47,829	<b>50,150</b>	58,150	65,660
営業利益	4,197	5,386	<b>4,905</b>	7,190	(未定)
経常利益	4,633	5,817	<b>5,015</b>	7,200	(未定)
売上高経常利益率	12.2%	12.2%	<b>10.0%</b>	12.4%	(未定)
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,206	4,276	<b>4,765</b>	5,160	(未定)

2025年6月期は、M&Aによる一時的なマイナスや、建築業界の影響による不動産事業の減収減益で連結営業利益・経常利益は減益の見込みではあるものの、次期（2026年6月期）以降はM&Aで取得したホームの成長や新規事業により成長を加速化

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%**



# ～2027年6月期セグメント別（詳細）目標

（単位：百万円）

			2023/6期	2024/6期	2025/6期	2026/6期	2027/6期
			実績	実績	業績予想	目標	目標
介護事業	チャーム・ケア・コーポレーション (M&A取得ホーム除く)	売上高	27,551	31,484	36,091	39,940	41,755
		営業利益	3,061	4,255	5,657	6,608	-
	ライク	売上高	1,726	1,905	2,157	2,235	2,235
		営業利益	164	335	376	421	-
	のれん償却費		△181	△183	△181	△181	-
	M&A取得ホーム (7ホーム)	売上高	-	-	1,631	3,190	3,490
		営業利益	-	-	△428	495	-
	のれん償却費		-	-	-	-	-
	合計	売上高	29,278	33,390	39,880	45,365	47,480
		セグメント利益(営業利益)	3,044	4,407	5,423	7,343	-
不動産事業	合計	売上高	7,454	13,062	7,117	7,285	8,000
		セグメント利益(営業利益)	2,037	1,874	514	615	-
その他事業	グッドパートナーズ (人材派遣事業等)	売上高	1,495	1,857	2,634	2,900	3,600
		営業利益	59	128	97	190	-
	のれん償却費		△32	△34	△38	△32	-
	チャームシニアリビング (入居者紹介事業)	売上高	-	-	150	200	300
		営業利益	-	-	50	70	-
	新規事業 (虐待防止システム)	売上高	-	-	50	70	100
		営業利益	-	-	△5	15	-
	その他 (M&A等)	売上高	-	-	1,000	3,000	7,000
		営業利益	-	-	0	0	-
	合計	売上高	1,495	1,857	3,834	6,170	11,000
セグメント利益(営業利益)		27	94	104	243	-	
調整額	セグメント間の内部売上高又は振替高	△341	△480	△682	△670	△820	
	セグメント利益(営業利益)	△911	△990	△1,137	△1,010	-	
連結	売上高	37,887	47,829	50,150	58,150	65,660	
	営業利益	4,197	5,386	4,905	7,190	-	
	経常利益	4,633	5,817	5,015	7,200	-	
	特別利益・損失	230	559	2,099	500	-	
	親会社株主に帰属する当期純利益	3,206	4,276	4,765	5,160	-	

(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／取得ホーム・開発案件の計画・目標

## 介護事業

	2023／6期 (実績)	2024／6期 (実績)	2025／6期 計画	2026／6期 目標	2027／6期 目標
<b>新規開設数</b>	<b>8ホーム</b>	<b>7ホーム</b>	<b>14ホーム</b>	<b>8ホーム</b>	<b>10ホーム</b>
うち首都圏	8ホーム	3ホーム	8ホーム	7ホーム	6ホーム
うち近畿圏	0ホーム	4ホーム	6ホーム	1ホーム	4ホーム
<b>ホーム数累計</b>	<b>84ホーム</b>	<b>91ホーム</b>	<b>105ホーム</b>	<b>113ホーム</b>	<b>123ホーム</b>
うち首都圏	39ホーム	42ホーム	50ホーム	57ホーム	63ホーム
うち近畿圏	45ホーム	49ホーム	55ホーム	56ホーム	60ホーム
<b>運営居室数</b>	<b>5,673室 (+470室)</b>	<b>6,159室 (+486室)</b>	<b>7,155室 (+996室)</b>	<b>7,643室 (+488室)</b>	<b>約8,365室 (+約722室)</b>
うち首都圏	2,314室	2,523室	3,048室	3,472室	3,888室
うち近畿圏	3,359室	3,636室	4,107室	4,171室	4,477室

(注) 住宅型有料老人ホームであるホスピス型住宅も含めております。

## 不動産事業

	2023／6期 (実績)	2024／6期 (実績)	2025／6期 計画	2026／6期 目標	2027／6期 目標
<b>開発数</b>	<b>2ホーム</b>	<b>2ホーム</b>	<b>1ホーム</b>	<b>1ホーム</b>	<b>2ホーム</b>
<b>開発数累計</b>	<b>3ホーム</b>	<b>5ホーム</b>	<b>6ホーム</b>	<b>7ホーム</b>	<b>9ホーム</b>

# 新規開設／取得ホーム・開発案件

(注) 住宅型有料老人ホームであるホスピス型住宅も含めております。

## 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
1	チャームスイート旗の台 (大田区)	60室	2024年7月
2	チャームスイート宝塚小浜 (兵庫県宝塚市)	80室	2024年8月
3	チャームスイート苦楽園 (兵庫県西宮市)	72室 (80名)	2024年9月
4	M&A取得ホーム① チャームスイート久我山 (杉並区)	66室	2024年9月
5	M&A取得ホーム② チャームスイート豊洲 (江東区)	96室 (100名)	2024年9月
6	M&A取得ホーム③ チャームスイート夙川 (西宮市)	73室 (74名)	2024年9月
7	チャーム栗東 (滋賀県栗東市)	80室	2024年10月
8	チャームスイート神戸垂水 (神戸市垂水区)	95室 (100名)	2024年10月
9	M&A取得ホーム④ チャーム大森 (大田区)	50室	2024年10月
10	M&A取得ホーム⑤ チャーム新川崎 (川崎市)	80室	2024年10月
11	M&A取得ホーム⑥ チャームスイート北畠 (大阪市)	71室	2024年11月
12	M&A取得ホーム⑦ チャームスイート品川大井 (品川区)	62室 (63名)	2024年11月
13	アテニティ玉川学園 (ホスピス) 【居抜き】 (町田市)	42室	2024年11月
14	チャームスイート西新宿 (新宿区)	69室	2025年4月
合計	14ホーム(首都圏8ホーム、近畿圏6ホーム)	996室 (1,015名)	

No.	開発案件	室数	竣工年月 (予定)
1	北烏山案件 (世田谷区)	着工済	55室 2025年6月
合計	1ホーム(首都圏1ホーム)	55室	

## 2026年6月期（第42期）

No.	新規開設/取得ホーム	室数	開設年月 (予定)
1	チャームスイート本駒込 (文京区)	着工済	55室(56名) 2025年8月
New 2	チャーム瀬田【居抜き】 (世田谷区)	契約済	47室(50名) 2025年10月
3	チャームスイート能見台 (横浜市金沢区)	着工済	80室 2025年10月
4	チャーム六郷 (大田区)	着工済	68室 2025年11月
New 5	アテニティ久我山【居抜き】 (杉並区)	契約済	53室 2025年12月
6	チャームスイート豪徳寺 (世田谷区)	着工済	58室(62名) 2026年2月
7	チャームスイート千歳烏山 (世田谷区)	着工済	63室 2026年2月
8	チャームプレミア京都岡崎 (京都市東山区)	着工済	64室 2026年5月
合計	8ホーム(首都圏7ホーム、近畿圏1ホーム)	488室(496名)	

## 2027年6月期（第43期）開設予定及び開設時期未定の案件

- (仮称) チャームスイート宮前平 (川崎市宮前区) 86室予定
- (仮称) チャームスイート目黒本町 (目黒区) 72室予定
- (仮称) チャームプレミア千駄ヶ谷 (渋谷区) 49室予定
- (仮称) チャームプレミア甲南山手 (神戸市東灘区) 94室予定
- (仮称) チャームプレミア桜新町 (世田谷区) 74室予定
- (仮称) チャーム明石西新町 (兵庫県明石市) 90室(定員100名)予定
- (仮称) チャームスイート鶴沼海岸 (神奈川県藤沢市) 97室予定
- (仮称) チャームプレミア石神井公園 (練馬区) 90室予定
- (仮称) チャームスイート京都松ヶ崎 (京都市左京区) 80室予定
- (仮称) チャームスイート東戸塚 (横浜市戸塚区) 87室予定
- (仮称) チャームスイート千鳥町 (大田区) 72室予定
- (仮称) アテニティ調布柴崎 (調布市) 52室予定
- New (仮称) チャーム尼崎西昆陽 (尼崎市) 100室予定
- New (仮称) チャームスイート国分寺光町 (国分寺市) 71室予定
- New (仮称) チャームスイート雪谷大塚 (大田区) 90室予定
- New (仮称) チャームスイート柿生 (町田市) 79室予定 その他複数ホーム進行中

No.	開発案件	室数	竣工年月 (予定)
1	調布市国領案件 (調布市)	97室	2026年4月
合計	1ホーム(首都圏1ホーム)	97室	

## 次期中期経営計画について

- 次回の中期経営計画は、**2025年8月7日（木）**に公表いたします
- 次期中期経営計画の見直しのポイント（検討中）
  - 不動産事業の方針見直し（開発は自社グループ運営ホーム（ホスピス含む）に限定）  
⇒事業ポートフォリオの見直しへ
  - 資本コストを意識した経営方針（新指標の導入）
  - 中期経営計画の数値定義の見直し（目標値から計画値へ）
  - 新規ホームの開設を高齢者人口が増加する他のエリア（首都圏周辺等）に拡大 etc.

当社は、2026年10月のTOPIX構成銘柄の基準変更も見据えて、積極的に時価総額の向上に努めてまいります。

01 | 2025年6月期第3四半期業績

02 | 中期経営計画

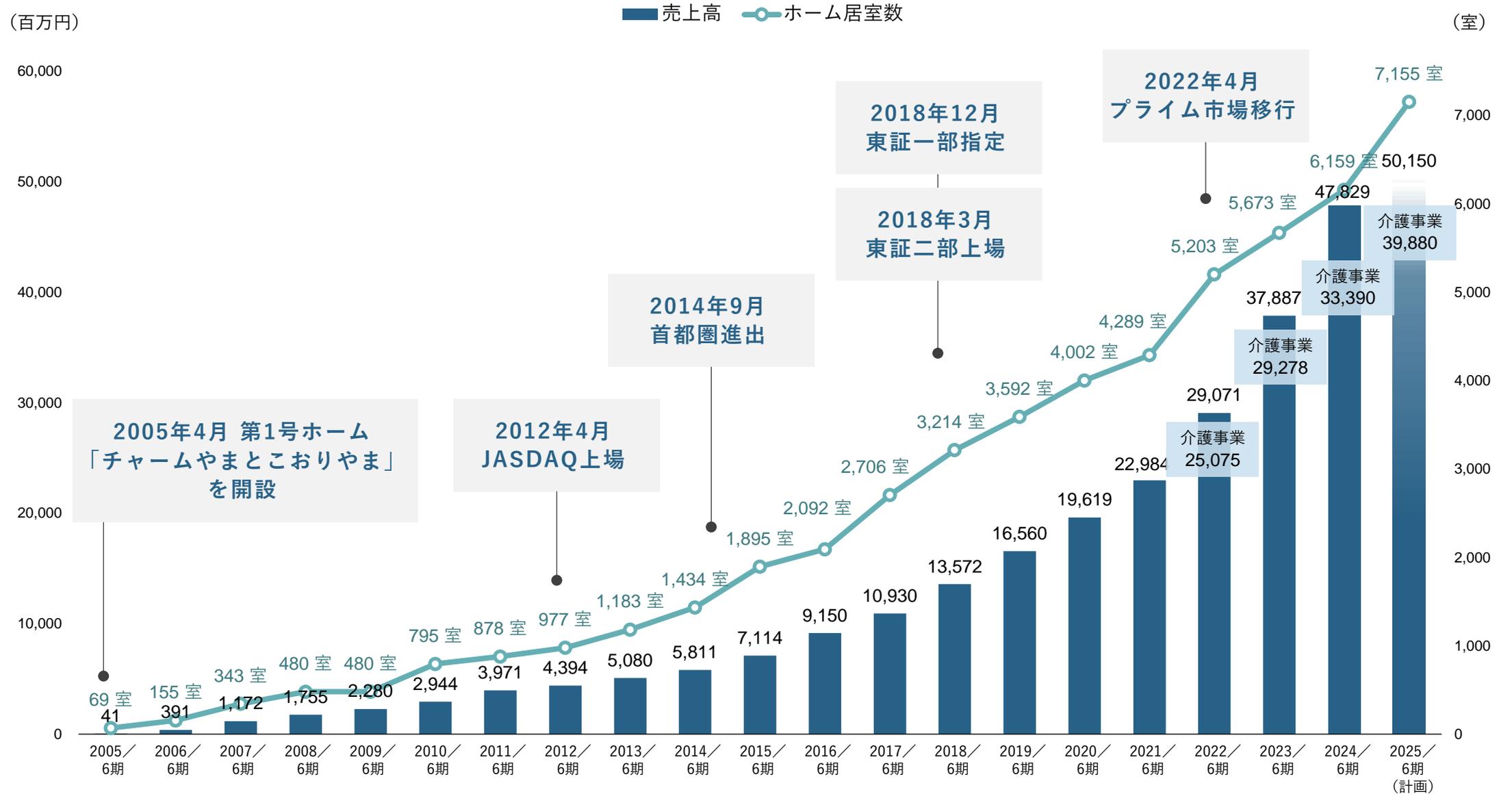
**03 | 当社グループについて**

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

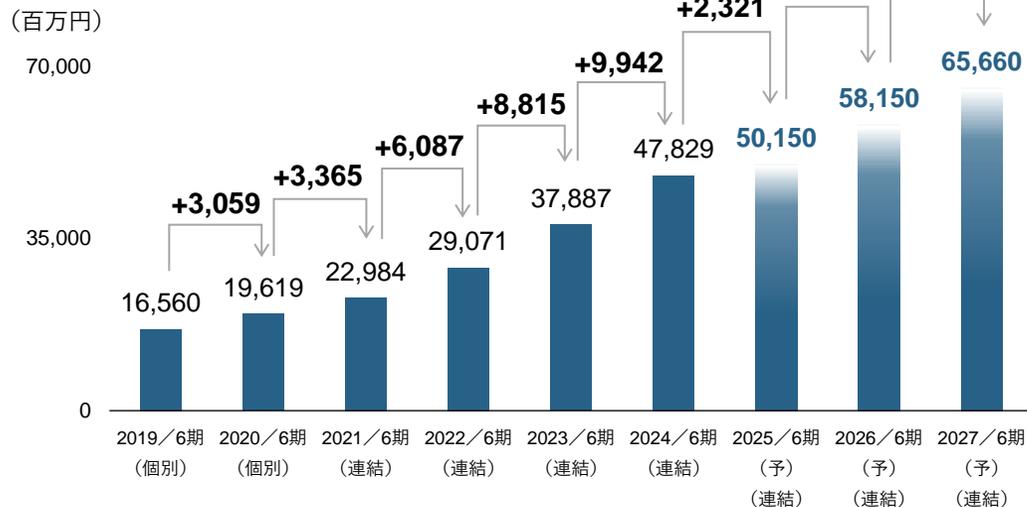
# 当社グループの売上高・居室数推移と沿革



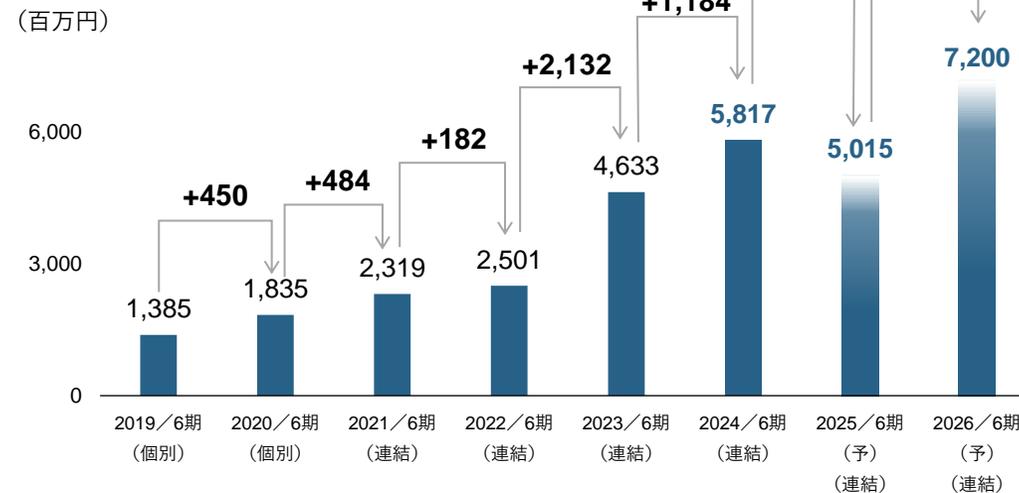
※ 居室数累計には、連結子会社のホーム、ホスピス型住宅も含んでおります。

# 当社グループの主な業績の推移

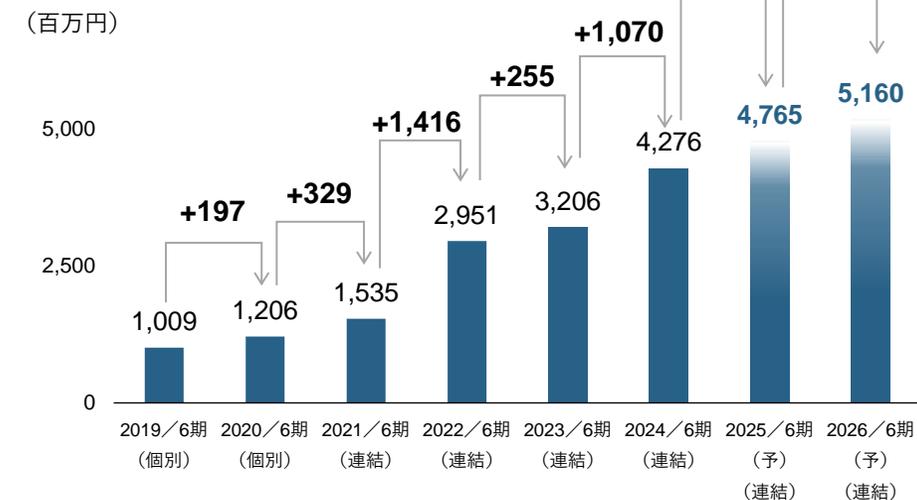
## 売上高



## 経常利益



## 当期純利益



(単位：百万円)

	2020/6 (個別)	2021/6 (連結)	2022/6 (連結)	2023/6 (連結)	2024/6 (連結)
純資産額	9,822	11,125	12,458	15,135	18,706
総資産額	23,980	28,597	37,355	43,304	47,339
自己資本比率	40.8%	38.7%	33.2%	34.8%	39.4%
自己資本利益率 (ROE)	16.5%	14.7%	25.1%	23.3%	25.3%

# 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**中核事業**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**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**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 **93%** 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  
(P31及びP64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)

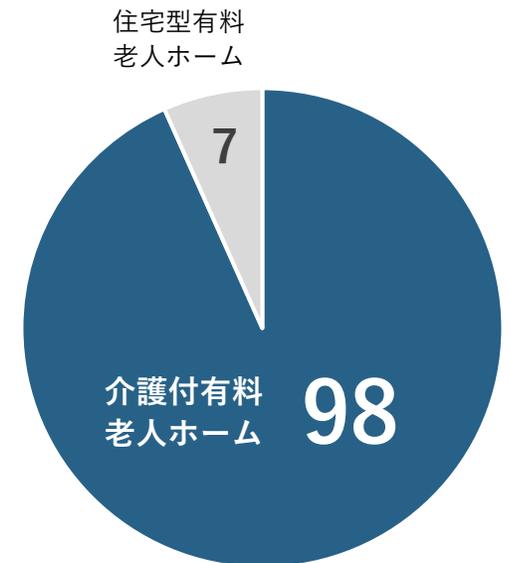
### メリット 4

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

(P71ご参照)

※当社ご入居者様の平均値：  
年齢88歳9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



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

# 介護事業の特徴①

## ▶ (ご参考) 「介護付有料老人ホーム」と「ホスピス等」との仕組み・リスク等の比較

	介護付有料老人ホーム	ホスピス等 (緩和ケア・特定の難病者のケアに特化した施設)
定義	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有料老人ホームのうち、<u>介護保険法に基づき自治体から「特定施設入居者生活介護」の指定(※)を受けた介護施設</u></li> <li>(※)指定数は自治体が需要に応じて決定</li> <li>⇒開設に制限あり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・明確な公式定義なし</li> <li>・特定施設入居者生活介護の指定を受けていない住まい(多くは住宅型有料老人ホーム)</li> <li>⇒開設に制限なし</li> </ul>
保険収入	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>固定</u>の介護保険収入(ご入居者様の要介護度に応じた報酬)</li> <li>⇒見込みやすく安定的。不正請求リスクほぼなし。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<u>変動</u>の医療保険・介護保険収入(訪問回数・人数等のサービス量に応じた報酬)</li> <li>⇒ご入居者様の状態・サービス量に応じた請求が必要のため過剰請求等の注意を要する。</li> </ul>
人員基準	<ul style="list-style-type: none"> <li>・法令上の基準<u>あり</u></li> <li>⇒基準の範囲内で業務効率化等の企業努力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・法令上の基準<u>なし</u></li> <li>⇒サービス量に応じた経営判断による人員体制</li> </ul>
利用料(食費等含む) (ご入居者様負担)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・運営事業者が決定(前払金プランもあり)</li> <li>・利用料: 保険収入 ≒ <u>6 : 4</u> (当社標準ホームの場合)</li> <li>⇒月額20万円~200万円(当社の場合)</li> <li>制度改定の影響低(介護保険制度改定は3年に1度)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・運営事業者が決定(前払金プランなし)</li> <li>・利用料: 保険収入 ≒ <u>1 : 9</u> (注)(他社資料より)</li> <li>⇒月額10万円台が多く10万円以下もあり(当社調べ)</li> <li>制度改定の影響高(医療保険制度改定は2年に1度)</li> </ul>
ご入居者様の入居期間	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平均5年程度(当社の場合)</li> <li>⇒安定した入居率</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・平均2~3ヶ月程度が多い(当社調べ)</li> <li>⇒回転が早く入居率の安定が課題</li> </ul>
建物・お部屋	<ul style="list-style-type: none"> <li>・お住まいとしてのデザイン・高級感(当社の場合)</li> <li>⇒中間層~富裕層のニーズにも対応</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・病院の緩和ケア病棟の個室のイメージ(当社調べ)</li> <li>⇒比較的短期間の滞在を想定(共有スペースの簡易化等)</li> </ul>

(注)当社子会社であるグッドパートナーズのホスピス型住宅におきましては、利用料: 保険収入 = 1.5 : 8.5以下となる設定で計画しております。

## 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 (P72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

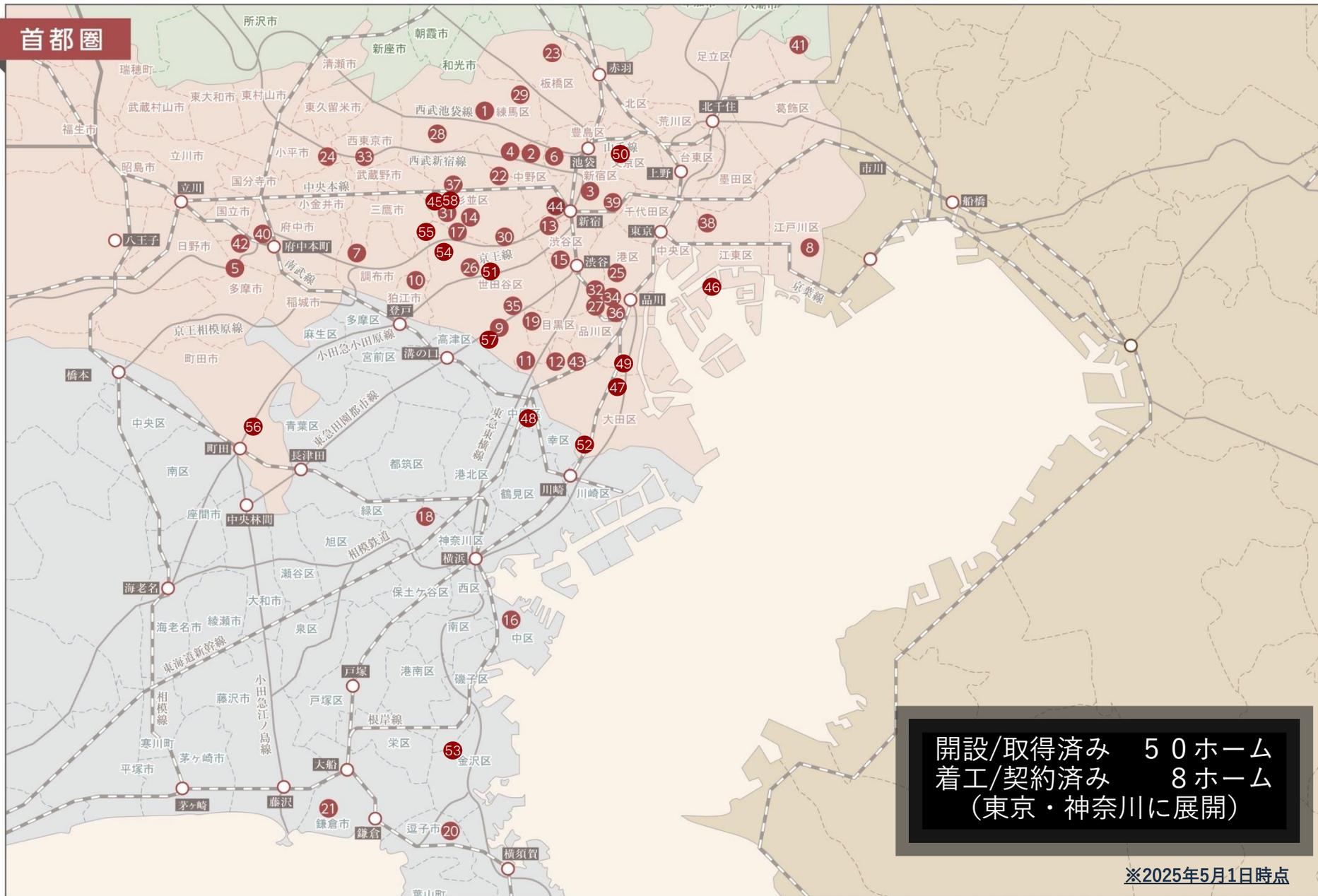
#### 管理面の効率性

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**

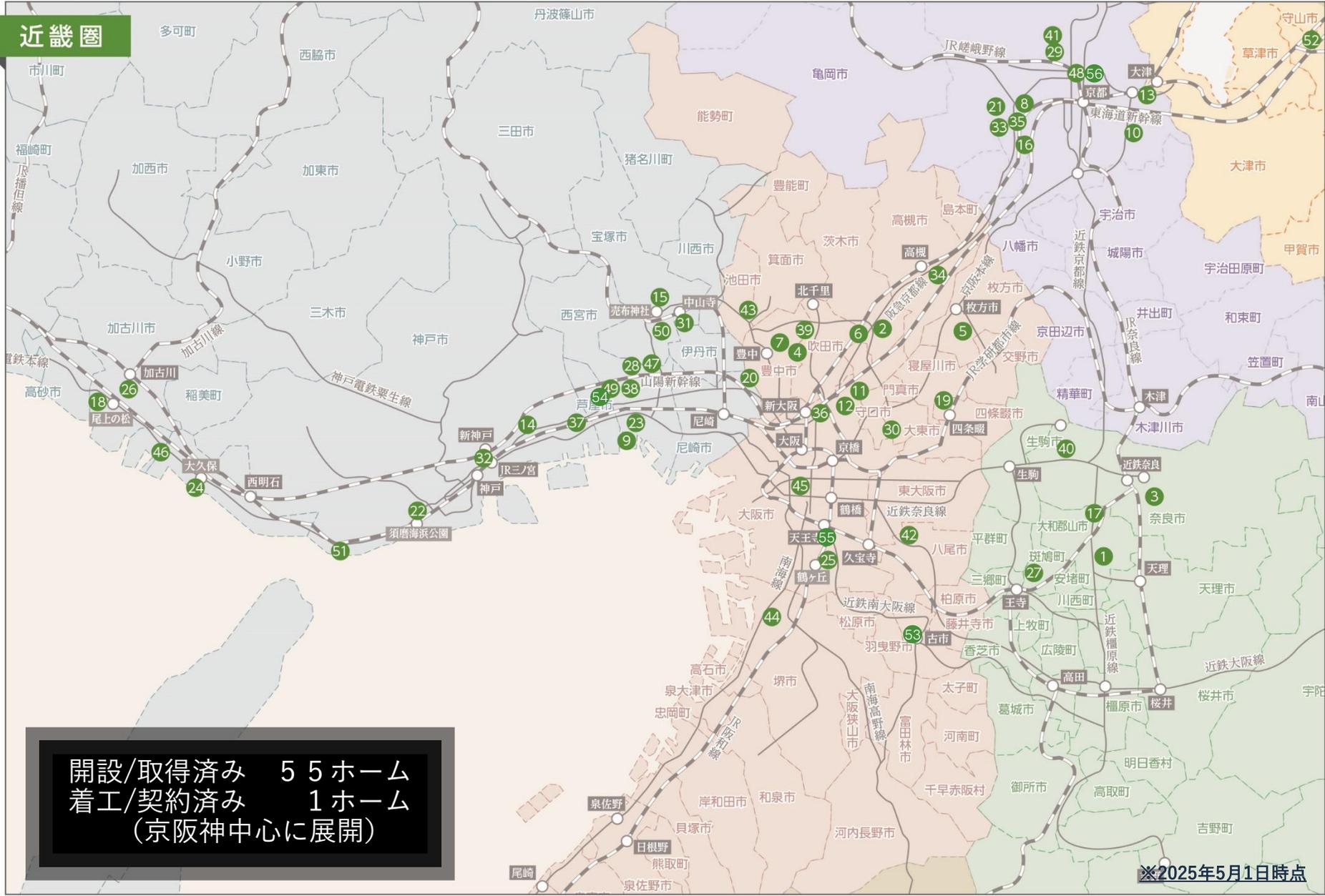


チャームスイート旗の台(オーナー：東京メトロ都市開発様)  
東急電鉄池上線「長原」駅より徒歩約8分

# 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、東京メトログループ、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、東急不動産、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、六角仏教会（京都）ほか

# 運営ホーム数・居室数

## 都道府県別

	2022年6月期			2023年6月期			2024年6月期			2025年6月期		
	開設/取得数	累計ホーム数	累計居室数									
東京都	6	27	1,625	8	35	2,095	3	38	2,304	7	45	2,749
神奈川県		4	219		4	219		4	219	1	5	299
京都府	1	9	628		9	628	1	10	705		10	705
兵庫県		14	974		14	974	2	16	1,124	4	20	1,444
奈良県	1	5	329		5	329		5	329		5	329
大阪府	4	17	1,428		17	1,428	1	18	1,478	1	19	1,549
滋賀県										1	1	80
合計	12	76	5,203	8	84	5,673	7	91	6,159	14	105	7,155

## ブランド別

	平均月額 利用料 (前払金0プラン)	2022年6月期			2023年6月期			2024年6月期			2025年6月期		
		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 100万円超	1	3	102	2	5	169		5	169		5	169
	近畿圏 -												
プレミア	首都圏 50万円以上	1	9	433	1	10	493		10	493		10	493
	近畿圏 50万円以上		1	62		1	62	1	2	139		2	139
スイート	首都圏 30~50万円	2	13	912	3	16	1,082		16	1,082	5	21	1,435
	近畿圏 25~35万円	2	15	1,084		15	1,084	1	16	1,165	5	21	1,556
チャーム	首都圏 20~30万円	2	6	397	2	8	570	3	11	779	2	13	909
	近畿圏 20~25万円		23	1,602		23	1,602	1	24	1,671	1	25	1,751
その他	首都圏 -										1	1	42
	近畿圏 20~35万円	4	6	611		6	611	1	7	661		7	661
合計		12	76	5,203	8	84	5,673	7	91	6,159	14	105	7,155

※ 月額利用料とは別に、ご入居者様の要介護度に応じた介護報酬（平均月額20~21万円/名）も売上高となります。

※ 連結子会社運営のホーム、ホスピス型住宅も含んでおります。

# M&A等により続々と運営ホーム数を拡大中

## ① グッドタイム社より事業譲受により子会社のライクにおいて「ライク羽曳野」を取得

取得日：2024年6月1日

ホーム数（居室数）：介護付有料老人ホーム1（50室）

所在エリア：近畿圏（大阪府羽曳野市）



## ② ケア21社より事業譲受により当社において5ホームを取得

取得日：2024年9月1日及び11月1日

ホーム数（居室数）：介護付有料老人ホーム4、住宅型有料老人ホーム1（計368室）

所在地：首都圏及び近畿圏



## ③ エヌアールイーサービス社より株式取得により2ホーム他を取得

取得日：2024年10月1日

ホーム数（居室数）：介護付有料老人ホーム2（計130室）（居宅支援事業所、看護小規模多機能型居宅支援事業所もあり）

所在地：首都圏



当社グループのノウハウ投入により、早期の入居率改善、運営効率化を促進

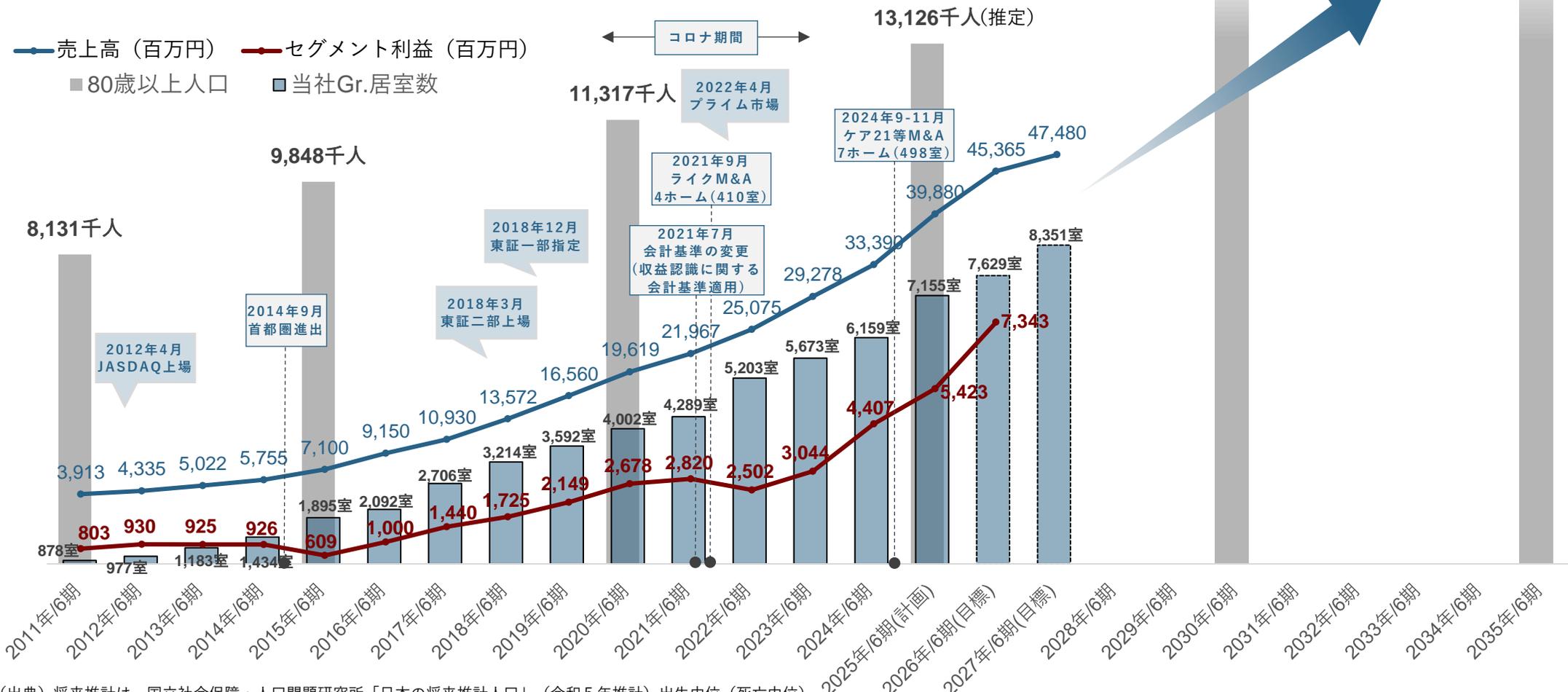
その他、介護付有料老人ホームの案件を中心に複数のM&A案件や居抜き物件(※)の案件も検討・精査中⇒居抜き物件の一部は事業化決定

(※) 居抜き物件は開設までに時間がかからず、支払賃料も現在の相場より低いことが多いという利点があります。

# 介護事業単独の推移と今後

- 需要の増加とともに確かな成長を歩む
- 成長に伴い物件開発力、入居営業力、ホーム運営力、人材採用力すべてにおいてアドバンテージを獲得
- 今後の更なる需要増加と人材不足に対応できる唯一無二の介護専門プライム上場企業へ

15,444千人(推定) 16,068千人(推定)



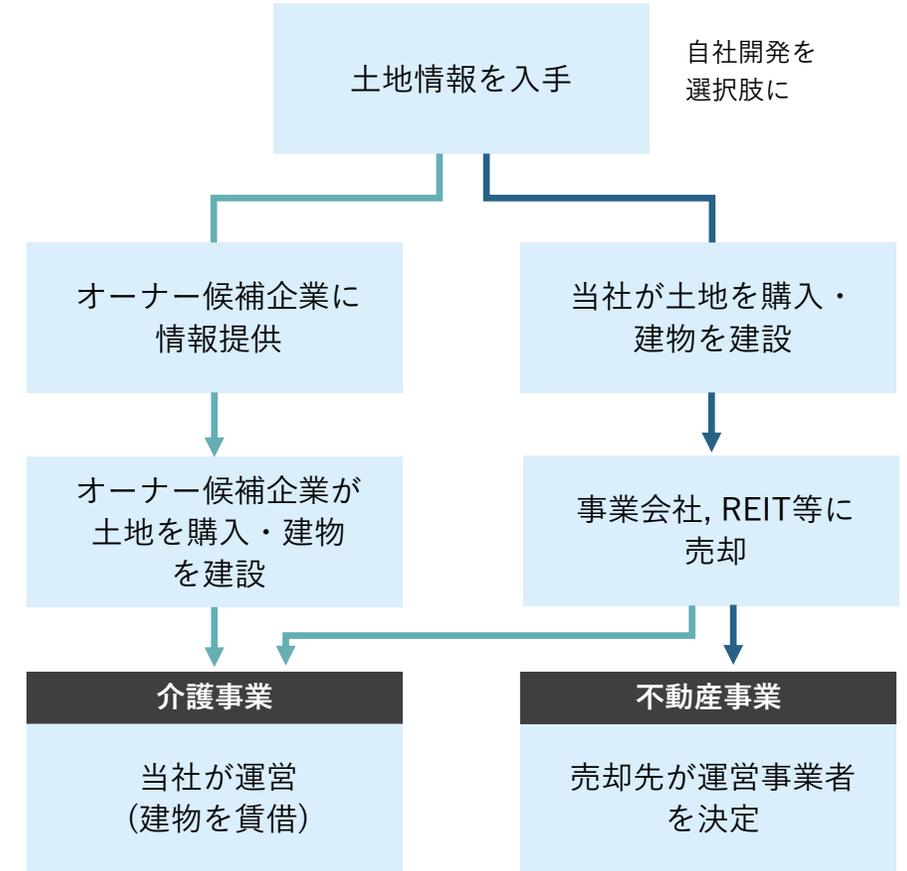
(出典) 将来推計は、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(令和5年推計) 出生中位(死亡中位)  
推計実績は、国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集」

Copyright (c) Charm Care Corporation All rights reserved.

# 介護事業の周辺事業としての「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

<b>特徴 01</b>	多数の老人ホームを開設してきた <b>独自ノウハウ</b> により、高付加価値の老人ホーム開発が可能
<b>特徴 02</b>	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）
<b>特徴 03</b>	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（ <b>在庫リスクなし</b> ）
<b>特徴 04</b>	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
<b>特徴 05</b>	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（ <b>過去の平均営業利益率約20%</b> ）
<b>特徴 06</b>	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

# 介護事業の周辺事業としての「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中核事業である介護事業に  
短期的に大きな利益を獲得できる周辺事業として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

# 介護事業の周辺事業としての「不動産事業」

## ■ 主な開発案件実績

年度	案 件	経 過		備 考
FY2022	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"> <li>・ 有料老人ホーム全70室</li> <li>・ 他社運営</li> </ul>
		2020年10月	建物建築工事着工	
		2022年 2月	売却完了 (売上・利益計上)	
FY2023	仙川案件 (東京都調布市)	2021年 5月	土地取得	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 有料老人ホーム全70室</li> <li>・ 他社運営</li> </ul>
		2022年 2月	建物建築工事着工	
		2023年 5月	売却完了 (売上・利益計上)	
FY2023	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"> <li>・ 有料老人ホーム全71室</li> <li>・ 他社運営</li> </ul>
		2022年 7月	建物建築工事着工	
		2023年 6月	売却完了 (売上・利益計上)	
FY2024	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"> <li>・ 有料老人ホーム全123室</li> <li>・ 他社運営 (グリーンライフ東日本)</li> </ul>
		2023年 5月	建物建築工事着工	
		2024年 6月	売却完了 (売上・利益計上)	
FY2024	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"> <li>・ 有料老人ホーム全80室</li> <li>・ 自社運営</li> </ul>
		2023年 8月	建物建築工事着工	
		2024年 6月	売却完了 (売上・利益計上)	

2025年6月期以降の案件進捗状況は、[P11](#)に記載

# 介護事業の周辺事業としての新規事業（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、当社ホームにおける第一次実証実験を完了
- 最終製品化に向けた二次開発の第二次実証実験を当社ホームにおいて実施中

## B to C ビジネス

### 高齢者や高齢者以外の方向け対話サービスの事業化について

- 現在、新たな提携先との間でAI技術を用いた対話サービスの B to C ビジネスの試作品開発中

01 | 2025年6月期第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

# 韓国最大手損害保険会社DB Insurance Co Ltd.との提携

## 概要

- 当社とDB Insurance Co Ltd.との間で、韓国における介護事業について業務協力をしていく基本合意書締結
- 当社にとって初となる海外企業との提携

## 今後の展望

- 当社が培ってきた有料老人ホームの開発や、運営、介護人材育成に関する知見等を提供することについて、協力内容や条件の詳細について現在協議中
- 経営層を含めた交流を深め、両社のパートナーシップを強固にしていくとともに、将来的には、介護ニーズの高い第三国への進出も検討



2024年10月17日チャームケア大阪本社において行われた調印式の様子

(左から) DB INSURANCE / JEONG JONG PYO社長、DB GROUP / JEONG NAM KIM副会長、  
下村会長兼CEO、小梶社長兼COO

# 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
- 介護DX推進課の人員増強を行い、さらなる介護DXを促進
- 令和4年度より厚生労働省の介護給付費分科会実証事業に継続的に採択され参加

## 見守り支援機器（睡眠解析システム）

- ご入居者様の睡眠状態を把握し、健康・生活の改善につながる
- 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するとともに、夜勤スタッフの負担も軽減
- 導入台数：**5,500台/7,113室（77.3%）**（2025年5月1日時点）  
2025/6期中に75%（達成）、2026/6期中に100%の導入を予定

- 見守りイメージ -



- モニター画面 -

本棟 1F									
101	102-1	103-1	102-2	105-1	103-2	106-1	105-2	107-1	107-2
25℃ 63%	26℃ 58%	26℃ 69%	25℃ 58%	30℃ 65%	27℃ 65%	26℃ 62%	30℃ 65%	27℃ 65%	27℃ 65%
寝ています	寝ています	寝ています	寝ています	見守り停止中	寝ています	トイレにいます	見守り停止中	寝ています	寝ています
本棟 2F									
201	202	203	205	206	207	208	210	211	212
29℃ 66%	28℃ 62%	27℃ 63%	25℃ 57%	29℃ 77%	27℃ 63%	25℃ 64%	27℃ 62%	26℃ 62%	26℃ 62%
体動あり	寝ています	8/7 05:36 長時間ベッドに不在です	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	寝ています	8/7 05:43 トイレにいます	寝ています	寝ています
201号室 体動が大きくなっています									
203号室 長時間トイレにいます									
本棟 3F									
301	302	303	304	305	306	307	308	309	310
27℃ 62%	26℃ 56%	26℃ 58%	26℃ 64%	27℃ 68%	27℃ 70%	27℃ 67%	26℃ 62%	27℃ 62%	27℃ 62%
寝ています	センサに反応なし	寝ています	寝ています	寝ています	寝ています	寝ています	寝ています	寝ています	寝ています

上図のように、就寝中（青色）、体動あり（黄色）、トイレ（赤色）、長時間ベッドに不在（緑色）、反応なし（グレー）がPC画面上の一覧で確認できる

# 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104ホームに導入済み** (2025年5月1日時点)  
(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>



### － 介護報酬加算（生産性向上推進体制加算） －

見守り支援機器・インカム・介護記録システム3点セットを導入し、かつ、生産性向上ガイドラインに基づく業務改善の実施、委員会の開催など諸々の条件すべてを満たすことにより、ご入居者様1名当たり**100単位/月**を得られる新たな介護報酬加算創設（2024年4月より）  
⇒ **当期より可能なホームから加算を取得**

## ■ 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
- **21ホーム(24台)** (2025年5月1日時点)に導入済み



### ● 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

- AIガイド付きポータブルエコー「iViz air」を全ホーム導入  
老人ホームへの一斉導入は業界初！
- 膀胱・直腸を可視化し、失便・尿失禁や排泄介護時間が減少  
⇒ご入居者様のQOL向上、スタッフの負担軽減を実現
- 全ホーム一斉の技術研修を実施後、数名の「アドバンストレーナー」を配置し、フォローアップも実施中



AIガイドが直腸の便を捉えた画像



## ■ 清掃ロボット

- 主に共用部の床清掃に業務用清掃ロボットを活用  
先行導入ホームにおいて月間90時間/月の時間創出と、103千円/月相当の費用削減（67%減）が可能と試算でき、ホームの清掃における従業員の負担軽減に貢献できる効果を得ることができました。創出した時間を他の介護サービスへ充足させることもでき、清掃のみを行うスタッフの採用抑制にもつながるものと見込んでおります。
- 8ホーム（2025年5月1日時点）に導入済み



# 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

⇒2024年6月期期中より効果が表れ、2025年6月期以降は通期で効果が寄与。生産性はなおも向上中。

－（参考）職員1人当たり成果（付加価値労働生産性）－

前期：611千円/月平均

当期：644千円/月平均(+約33千円)

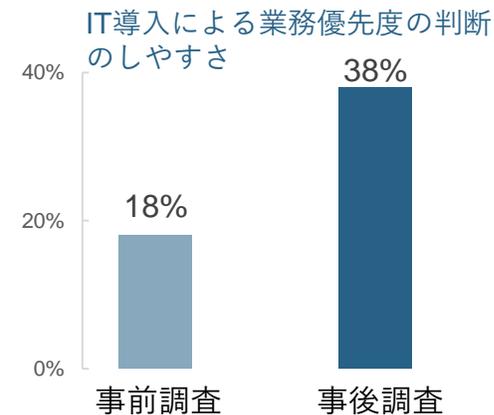
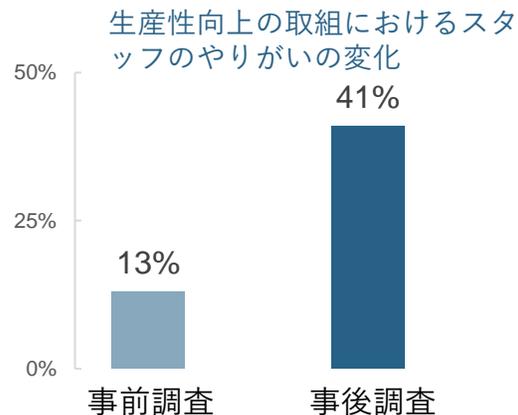
(3Qまで)

※ 当社単体(M&Aによる取得ホームは除く)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）

- **全国で初めて**(当社調べ)、**3：0.9**（ご入居者様3名に対して介護・看護スタッフ0.9人（常勤換算））の人員配置比率(※)が当社の「チャーム西宮用海町」で認められる。次期以降、当社グループの他ホームにも展開を予定

(※) 2024年4月より、従前の上限である3：1が3：0.9に緩和されることとなりましたが、生産性向上等の検討を行う委員会の開催、介護サービスの質の確保、見守り機器などテクノロジーの複数活用、職員の負担軽減の実績を示すなど複数の条件を満たす必要があり、単純に認められるものではありません。

生産性向上委員会における議論、検討



# 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。
- 特に介護スキルの向上を図りご入居者様の満足度を上げるため、ホーム現場での教育研修体制も強化中
- 新規開設を進める上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

#### 重要課題（マテリアリティ）とKPIを更新

詳細はHP <https://www.charmcc.jp/corp/company/sdgs/> ご参照

	重要課題（マテリアリティ）	主な取り組み事例
高齢社会に貢献する「魅力的な価値」の創造	日本を代表する介護事業者としての地位確立 介護事業を軸とした複合型ビジネスモデルへの成長 介護サービスの品質向上	「気づき」を大切にする介護体制と介護のプロフェッショナルとしてクオリティの高いサービス 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 介護DXの推進、人員配置の最適化、生産性の向上
「魅力的な価値」創造のための人材集団育成	人材の確保、育成 D&I（ダイバーシティ&インクルージョン） 働きやすい環境整備	資格取得支援制度、教育・研修体制の強化・拡充 D&I方針・D&I行動宣言、女性管理職比率UP メンタルヘルスサポート、選択的週休3日制の導入
地域社会とのつながりによる価値共創	地域社会と共存共栄 地域への還元・支援	災害被災地域への支援活動 子どもの貧困問題に取り組む認定NPO法人と連携、ヤングケアラー支援
公正、信頼のためのコーポレートガバナンス強化	リスクマネジメント コンプライアンスの徹底 BCP（事業継続計画）の強化 東証プライム企業としての企業基盤の強化	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 自然災害対策・感染症対策、地域との災害対策協定締結 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
地球環境に対する思いやりと行動	廃棄物の削減 CO2排出量の削減	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

# 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「こども・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、神戸市、横浜市及び品川区の当社ホームにて小中高生とご入居様がふれあい、お子様たちが調理と接客など職業体験ができる『こどもgaカフェ』を定期的開催。

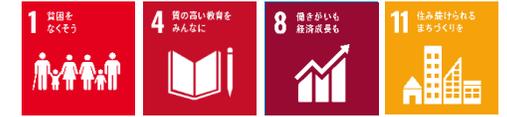
『こどもgaカフェ』とは、当社が運営する有料老人ホームで小中高生が中心となり、調理だけでなく接客もおこなう「こどもたちが運営するカフェ」の活動です。

様々な環境にあるお子様たちと保護者様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。お子様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様との多世代交流の機会にもなっています。



「チャームプレミア御殿山三番館」において『こどもgaカフェ』を実施

# 具体的活動紹介



## こどもの貧困問題に取り組む認定NPO法人との取り組み

- 当社は、こどもの貧困問題に取り組む認定NPO法人キッズドア(東京都中央区/理事長：渡辺由美子)と協働事業についての包括協定を締結し、こどもの貧困対策、少子高齢化社会の活性化に寄与し、世代間を通じた教育・福祉の向上を目指しております。
- 本協定に基づき、認定NPO法人キッズドアが公益財団法人日本財団が実施する「子ども第三の居場所」の助成事業を活用し、当社運営の「チャームスイート神戸垂水」において、小学生を対象とした子どもの居場所「キッズ・ポートたるみ」(学習支援・食事提供)を開設しました。  
ご参考：「キッズ・ポートたるみ」<https://kidsdoor.net/activity/study/kp-tarumi.html>
- 2025年4月開設の「チャームスイート西新宿」においても「居場所型学習支援」の学習支援施設を併設し、ご入居者様とお子様たちが交流もできる環境を整備しております。
- 今後も当社では、世代を超えた交流の場を創出するとともに「つながり」を大切に活動が続けてまいります。



ご入居者様とお子様たちの交流風景

# 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

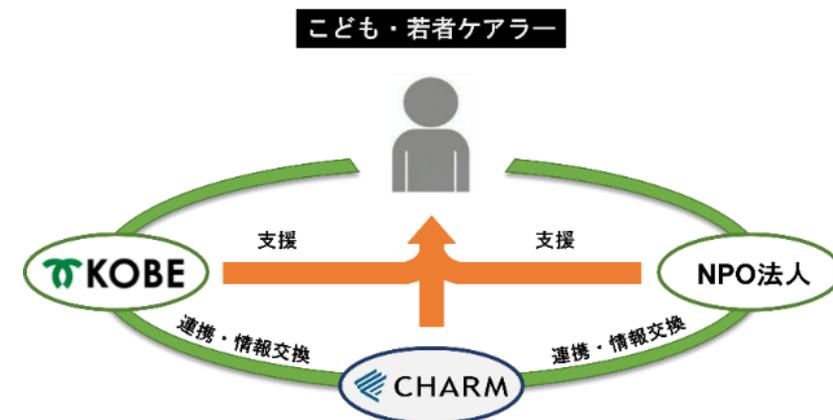
**中間的就労「就労訓練」支援（柔軟に勤務ができるアルバイトです）**

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

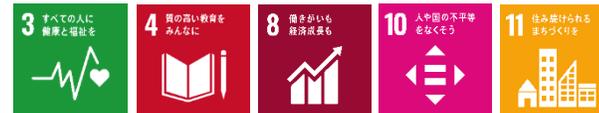
03

**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



## 障がいのあるアーティストへの支援

### ■ 兵庫県神戸市との連携協定を締結

当社と兵庫県神戸市は、障がいのあるアーティストを対象に、作品発表の場と機会の提供等による支援に取り組み、アートによる共生社会の実現を目指すため、2024年9月に連携協定を締結しました。

### ■ 連携事項

#### (1) 障がいのあるアーティストへの支援・育成

- ・ 芸術上価値の高い作品の買上
- ・ WEB サイト掲載による外部発信

#### (2) アートによる共生社会の実現

- ・ 地域における障がい者アートの常設展示
- ・ 障がいの有無にかかわらず誰もが参加できるワークショップの開催



本プロジェクトは、現在建設中の介護付有料老人ホーム「チャームスイート神戸垂水」（2024年10月開設）において実施します。前年度までの「こころのアート展」（「しあわせの村」で開催する障がい者アート展）および「HUG+展」（こうべ障がい者芸術フェスタ）出品作品を対象に、審査員（甲南大学教授 服部 正氏）より推薦された入選作品を、賞金をもって買上・常設展示を行います。また、プロジェクト実施以降も取り組みを継続し、2027年開設予定の介護付有料老人ホーム「チャームプレミア 甲南山手」（仮称）においても実施の予定です。

本取り組みをきっかけに、チャーム・ケア・コーポレーションと神戸市は、障がいのあるアーティストへの支援を推進することで、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。

# 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 2024」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

「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1,300点、出品アーティストは約400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

1,232作品、アーティスト353名（2025年5月1日現在）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/events/16122>



## ■ 京都市立芸術大学と連携し若手アーティスト支援

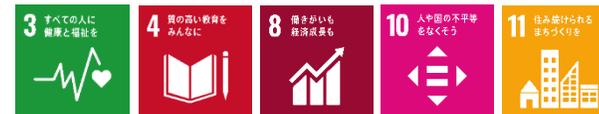
若手アーティストが社会に羽ばたくためのサポートを目的として、2024年3月にオープンした介護付有料老人ホーム「チャームプレミア京都烏丸六角」において、多くのアーティストを輩出してきた京都市立芸術大学出身の若いアーティスト（在学生を含む）を対象にアート作品を公募しました。また、メインエントランスに展示する立体作品の有償借上げ（1点予定）を毎年実施します。

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、2023年8月に門川大作京都市長（右）を表敬訪問

# 具体的活動紹介



## 第24回アートギャラリーホーム表彰式を開催

チャームスイート西新宿（2025年4月1日開設）において、「第24回アートギャラリーホーム」表彰式を2025年3月に開催いたしました。審査員による厳正な選考を経て決定した入選者の皆様と、協賛企業（岡部憲明アーキテクチャーネットワーク、三菱地所レジデンス株式会社、株式会社メック・デザイン・インターナショナル、若築建設株式会社）、協力会社（株式会社LEOC）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、障がいのある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。



グランプリを受賞された濱田 楓 さん（右）  
 グランプリ作品は「ナトリウム灯が全て隠す」（左）



三菱地所レジデンス株式会社  
 執行役員 投資アセット企画開発部長 渡辺 昌之様

改めまして、各賞受賞者の皆様、おめでとうございます。素晴らしい作品を生み出し、また本公募展にご参加いただき、心より感謝申し上げます。

若いアーティストの皆様を応援するという目的に協賛させていただいたことを非常に光栄に感じております。これからご入居様がアートに囲まれた生活の中で、多くの元気をいただき、豊かな時間を過ごしていただけることを期待しています。

どの作品も素晴らしく、選考には非常に悩みましたが、楽しい時間を過ごすことができました。この空間を訪れる方々やスタッフの方々、ご入居様にアートを楽しんでいただけることを嬉しく思います。このアートギャラリーホームの活動が今後さらに発展し、若手アーティストの皆様活躍の場が広がることを心より願っております。

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/](https://www.instagram.com/charmcc_agh/)



表彰状と賞牌、賞金目録を授与

# 具体的活動紹介



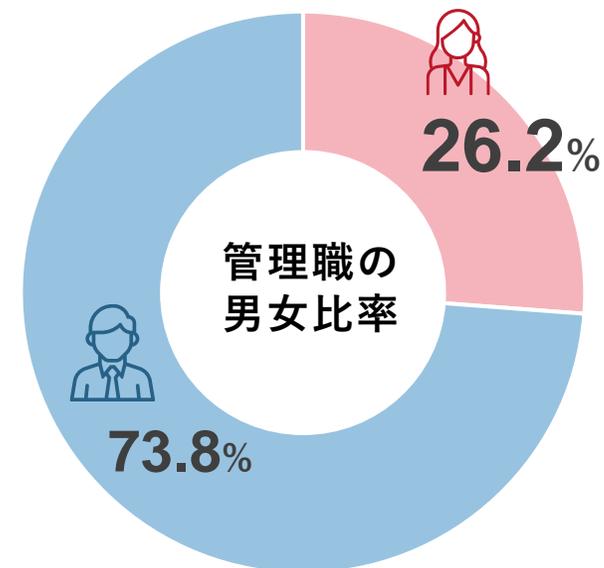
## 働きやすい環境の整備と女性管理職の登用

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、2024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（2024年12月末時点）

- 発行済株式の総数：32,712,000株（内、自己株式数：43,612株）
- 総株主数：7,032名（議決権を有する株主数：6,119名）
- 外国人保有比率：15.1%（2024年6月末時点：12.7%）
- 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CEO)	5,302,300	16.21%
3	株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	3,594,900	10.99%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	2,230,100	6.82%
5	GOVERNMENT OF NORWAY	924,100	2.82%
6	JP JPMSE LUX RE BARCLAYS CAPITAL SEC LTD EQ CO	555,100	1.70%
7	BBH FOR GRANDEUR PEAK INTERNATIONAL OPPORTUNITIES FUND	395,300	1.21%
8	BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	333,300	1.02%
9	チャーム・ケア・コーポレーション従業員持株会	329,500	1.01%
10	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	282,137	0.86%

※ 持株比率は自己名義株式（43,612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、  
 2024年6月末終値：**1,535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
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 (連結)	30.00円	22.9%	5.2%
2025年6月期 予想 (連結)	34.00円	23.3%	4.9%

01 | 2025年6月期第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】

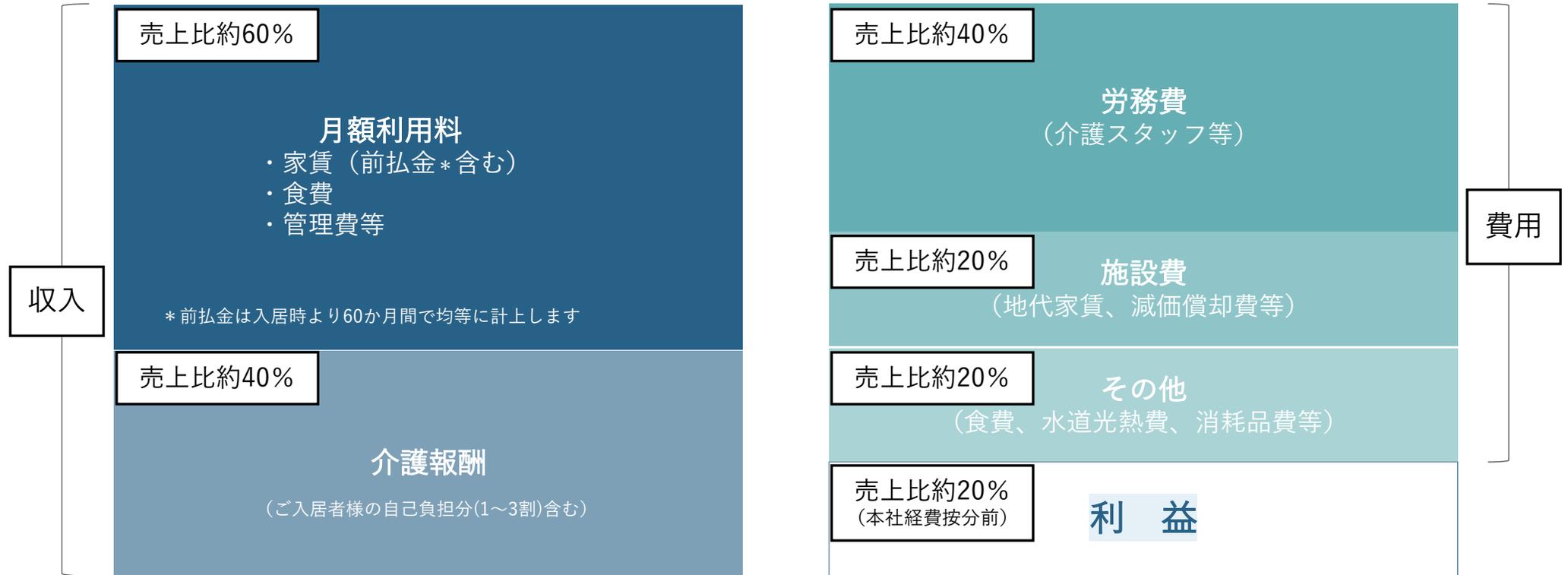
1. 私たちは、お客様の自己決定を尊重し、お客様の自立支援に努めます
2. 私たちは、お客様に日々笑顔で接し、お客様の心に寄りそう介護に努めます
3. 私たちは、専門職として知識、技術のレベルアップに努めます
4. 私たちは、想いを共にする皆様と信頼の絆を育み、魅力的なホームづくりに努めます
5. 私たちは、社会倫理・社内規則を遵守し誠実に業務に取り組みます



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

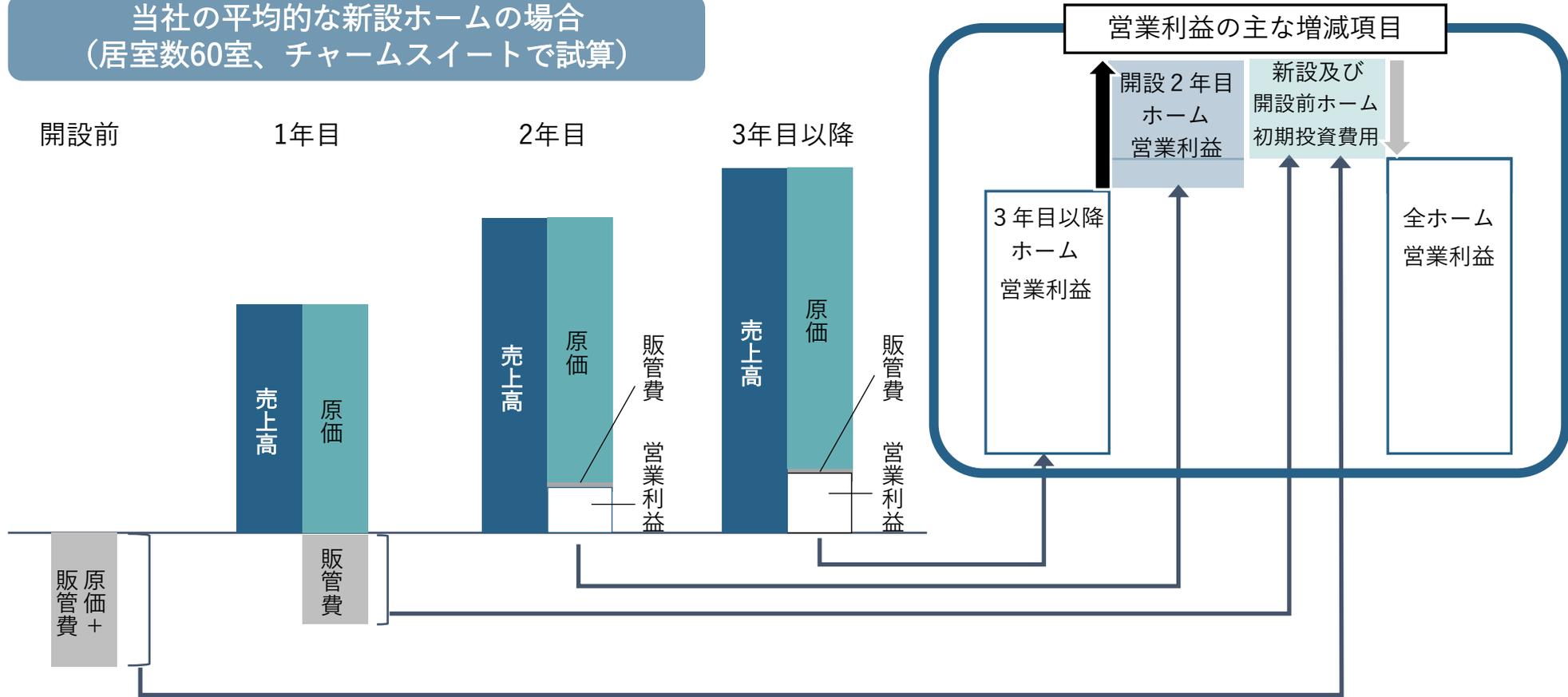
介護報酬：介護保険法に基づき定められる報酬であり、介護付有料老人ホームの場合は毎月固定額（P30ご参照）

(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	2024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	6,690
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	2,582
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%	38.6%



# 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

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)

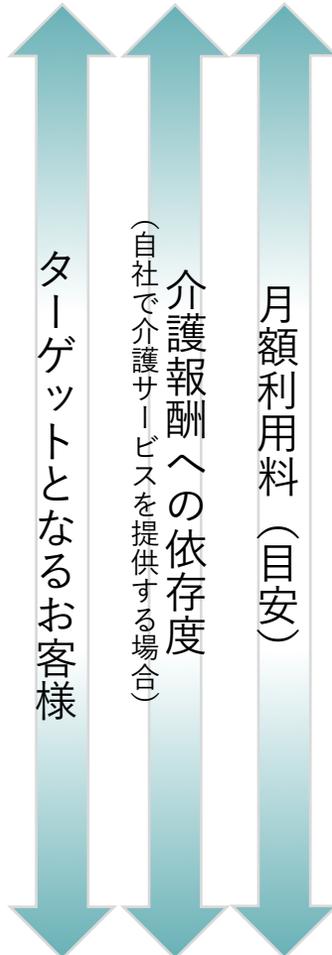
要介護度

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

少ない 低い 高い



**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)

**サービス付き高齢者向け住宅**

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

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

※ 2024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	351ホーム(+4)	20,496名	首都圏中心
2(2)	SOMPOケア	304ホーム(+4)	19,639名	全国
3(3)	ベストライフ	192ホーム(+3)	12,470名	首都圏中心
4(4)	ニチイグループ	156ホーム(±0)	9,593室	全国
5(5)	川島コーポレーション	154ホーム(+2)	14,863名	全国
6(6)	創生会グループ	149ホーム(+3)	8,434名	全国
7(7)	木下の介護	130ホーム(+4)	8,722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)	126ホーム(+3)	7,925名	首都圏中心
9(9)	ALSOKグループ	110ホーム(+2)	5,920名	首都圏
<b>10(10)</b>	<b>チャーム・ケア・コーポレーショングループ</b>	<b>91ホーム(+7)</b>	<b>6,359名</b>	<b>首都圏・近畿圏</b>
11(11)	さわやか倶楽部	84ホーム(+1)	5,508名	全国
12(12)	日本アメニティライフ協会	73ホーム(+3)	2,809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)	64ホーム(+1)	4,336名	全国
14(14)	ケア21グループ	60ホーム(+6)	3,095名	全国
↑15(-)	SOYOKAZE	51ホーム(+9)	2,364名	全国
	主要企業15社合計 (市場シェア)	2,095/約17,500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 | 2025年6月期第3四半期業績

02 | 中期経営計画

03 | 当社グループについて

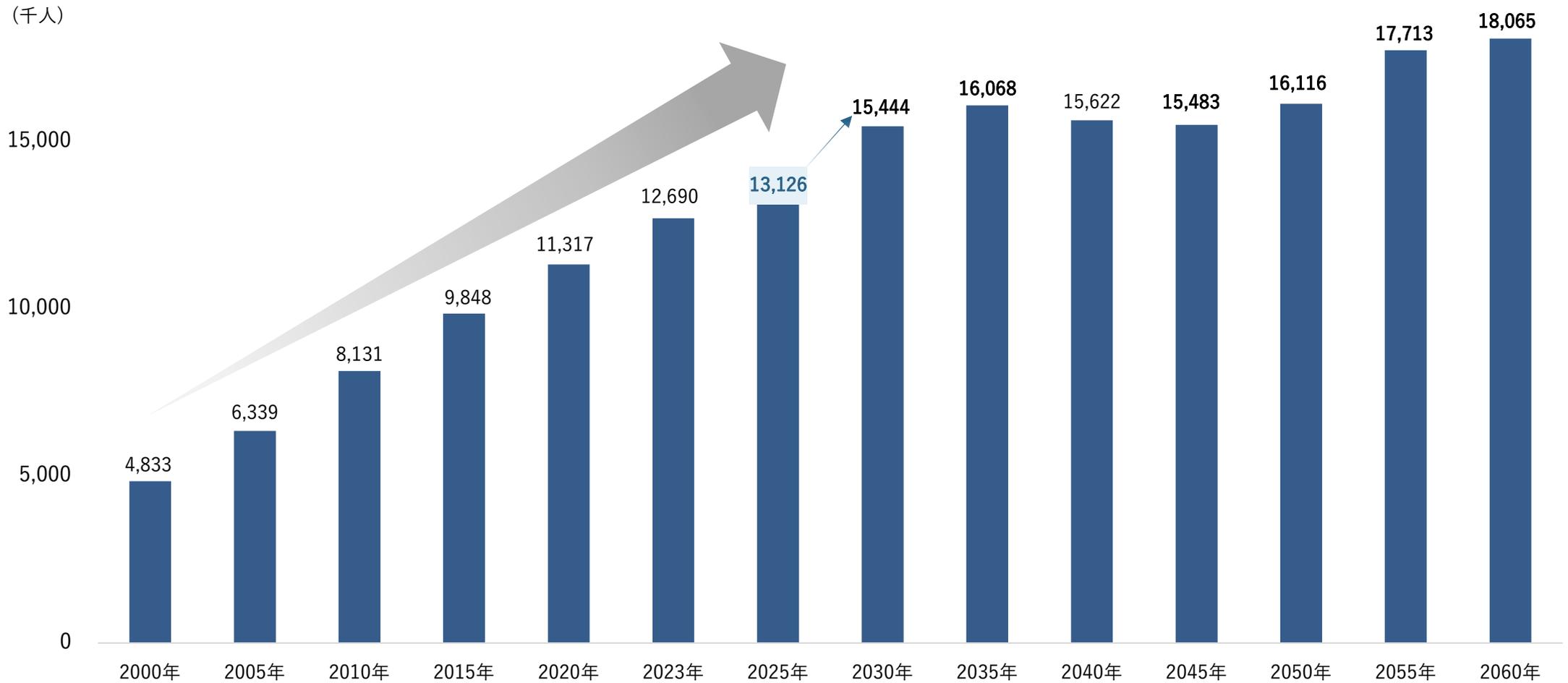
04 | トピックス

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9ヶ月 (2024年6月末) (P30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（P33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	2025/3	東京都 2025/3	大阪府 2025/3
全職種平均	0.97	1.09	1.12	1.16	1.52	1.16
介護職	3.48	3.52	3.73	<b>3.81</b>	<b>8.18</b>	<b>3.54</b>

(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】

	2022年度	2026年度	2040年度
需要見込み	(実績) 215万人	約240万人	約272万人
必要増員数	—	<b>+25万人</b> (+6.3万人/年)	<b>+57万人</b> (+3.2万人/年)

(出典) 厚生労働省「第9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」(2024年7月12日)

➤ 2040年には人材需要約272万人に対して、現状推移を見込んだ介護職員数の推定が約210万人であり、**需給ギャップは約62万人**となる試算

(出典) 厚生労働省「第9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」

当社はこのような状況に対応すべく下記の取組みを実施しております。

- ◆ 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
- ◆ 働きやすさ追求のための選択的週休3日制度の導入⇒徐々に週休3日希望の中途及び新卒の採用応募者が増加

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"> <li>➤ 9年ぶりの引下げ改定</li> <li>➤ 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%</li> <li>➤ 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</li> </ul>
2017年度	+1.14%	（増減なし）	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 介護職員の処遇改善を実施するための臨時改定（+1.14%）</li> </ul>
2018年度	+0.54%	+0.54%	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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</li> <li>➤ 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</li> <li>➤ 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</li> <li>➤ 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</li> </ul>
2019年度 （臨時改定）	+2.13%	+0.39%	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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%）</li> <li>➤ 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%）</li> </ul>
2021年度	+0.70%	+0.40%	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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</li> <li>➤ 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</li> <li>➤ 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。</li> </ul>
2022年度 （臨時改定）	+1.13%	（増減なし）	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 介護職員の処遇改善を実施するための臨時改定（+1.13%）</li> </ul>
2024年度	+1.59%	+0.61%	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 介護職員の処遇改善+0.98%、その他の改定+0.61%</li> <li>➤ 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</li> </ul>

## 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CEO 下村 隆彦  
代表取締役社長兼COO 小梶 史朗
- 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）、介護事業の周辺事業（介護人材派遣・紹介業、入居者紹介業等）
- 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43,612株）
- 従業員数 約3,300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](mailto:ir@charmcc.jp)

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