



2025年6月期 決算説明資料

2025年8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

目次

01 | 当期業績・次期業績予想

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

目次

01 | 当期業績・次期業績予想

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 連結業績サマリー

- 連結売上高は、不動産事業の前期比△7,454百万円、計画比△1,510百万円が影響し減収、計画未達。介護事業においては、前期比+5,672百万円（+17.0%）と成長継続
- 連結営業利益は、不動産事業の前期比△1,808百万円、計画比△448百万円が影響し減益、計画未達。介護事業においては、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（△463百万円）を含め、新規ホームの開設・取得が14件（例年は10件程度）もあったにもかかわらず、前期比+395百万円（+9.0%）と成長継続
- 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
- 所有不動産の売却時期を延期したことにより特別利益の計画が未達となり当期純利益の計画も未達

連結業績

（単位：百万円）

	2024 / 6期	2025 / 6期	前年同期比	計画比
売上高	47,829	46,673	△2.4% (△1,156)	△6.9% (△3,476) (業績予想：50,150百万円)
営業利益	5,386	3,845	△28.6% (△1,541)	△21.6% (△1,059) (業績予想：4,905百万円)
経常利益	5,817	4,024	△30.8% (△1,793)	△19.8% (△990) (業績予想：5,015百万円)
売上高経常利益率	12.2%	8.6%	△3.5pt.	△1.4pt. (業績予想：10.0%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,276	2,936	△31.3% (△1,340)	△38.4% (△1,828) (業績予想：4,765百万円)

2025年6月期セグメント別業績

(単位：百万円)

		2024 / 6期	2025 / 6期		2025 / 6期	
		実績	実績	前年同期比	通期業績予想	業績予想比
介護事業 (内訳は次ページに記載)	売上高	33,390	39,063	+5,672 [+17.0%]	39,880	△817 [△2.1%]
	セグメント利益	4,407	4,802	+395 [+9.0%]	5,423	△620 [△11.4%]
不動産事業	売上高	13,062	5,607	△7,454 [△57.1%]	7,117	△1,510 [△21.2%]
	セグメント利益	1,874	65	△1,808 [△96.5%]	514	△448 [△87.2%]
その他事業	売上高	1,857	2,611	+754 [+40.6%]	3,834	△1,222 [△31.9%]
	セグメント利益	94	126	+32 [+34.0%]	104	+22 [+21.4%]
グッドパートナーズ (人材派遣事業等) (注1)	売上高	1,857	2,562	+704 [+38.0%]	2,634	△72 [△2.7%]
	営業利益	128	115	△12 [△9.9%]	97	+18 [+18.7%]
のれん償却費		△34	△32	+1 [－%]	△38	+5 [+14.3%]
チャームシニアリビング (入居者紹介事業) (注1)	売上高	-	49	+49 [－%]	150	△100 [△66.9%]
	営業利益	-	43	+43 [－%]	50	△7 [△14.0%]
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	-	-	- [－%]	-	- [－%]
調整額	セグメント間の内部売上高 又は振替高	△480	△608	△128 [－%]	△682	+73 [+10.8%]
	セグメント利益 (注2)	△990	△1,150	△159 [－%]	△1,137	△13 [△1.2%]
連 結	売上高	47,829	46,673	△1,156 [△2.4%]	50,150	△3,476 [△6.9%]
	営業利益	5,386	3,845	△1,541 [△28.6%]	4,905	△1,059 [△21.6%]
	経常利益	5,817	4,024	△1,793 [△30.8%]	5,015	△990 [△19.8%]
	特別損益	559	367	△191 [△34.3%]	2,099	△1,732 [△82.5%]
	親会社株主に帰属する当期純利益	4,276	2,936	△1,340 [△31.3%]	4,765	△1,828 [△38.4%]

(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6月30日までの14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。

介護事業セグメント 内訳

(単位：百万円)

		2024 / 6期		2025 / 6期				
		実績	実績	前年同期比	業績予想	業績予想比		
介護事業	売上高	33,390	39,063	+5,672 [+17.0%]	39,880	△817 [△2.1%]		
	セグメント利益	4,407	4,802	+395 [+9.0%]	5,423	△620 [△11.4%]		
	平均入居率 (入居者数／定員数)	90.5% (5,460／6,033)	87.1% (6,186／7,098)	△3.4pt. (+726／+1065)	89.4%	△2.2pt.		
M & A 取得ホーム・ケア (M & A 取得ホームを除く)	既存介護付ホーム (開設 2 年以上)	売上高	24,975	29,482	+4,507 [+18.0%]	29,894	△411 [△1.4%]	
		営業利益	4,374	5,012	+638 [+14.6%]	5,684	△671 [△11.8%]	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	95.2% (4,061／4,264)	94.4% (4,558／4,826)	△0.8pt. (+497／+562)	97.0%	△2.6pt.	
	既存住宅型ホーム (開設 2 年以上)	売上高	2,045	1,742	△302 [△14.8%]	1,750	△8 [△0.5%]	
		営業利益	297	261	△36 [△12.3%]	306	△45 [△14.9%]	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	95.5% (401／420)	96.4% (356／369)	+0.9pt. (△45／△50)	98.1%	△1.6pt.	
	2 年目ホーム (開設 1 年～ 2 年)	売上高	3,063	2,513	△550 [△18.0%]	2,651	△137 [△5.2%]	
		営業利益	183	201	+17 [+9.7%]	276	△74 [△27.1%]	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	76.9% (394／511)	78.7% (333／423)	+1.8pt. (△60／△88)	85.3%	△6.5pt.	
	新設ホーム (開設～ 1 年)	売上高	1,393	1,803	+410 [+29.4%]	1,840	△36 [△2.0%]	
		営業利益	△573	△423	+149 [－%]	△408	△14 [+3.6%]	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	47.7% (202／423)	48.8% (309／633)	+1.1pt. (+107／+209)	48.7%	+0.1pt.	
	M & A 取得ホーム	(開設前ホームの準備費用含む) ライク (2021/10～)	売上高	1,905	2,119	+213 [+11.2%]	2,158	△38 [△1.8%]
			営業利益	284	349	+64 [+22.5%]	374	△25 [△6.7%]
			平均入居率 (入居者数／定員数)	97.2%(403／414)	95.6% (440／460)	△1.7pt. (+37／+46)	96.9%	△1.4pt.
		のれん償却費 (M & A 取得ホーム追加取得)	△183	△181	+1 [－%]	△181	-	
旧ケア21 (2024/10～)		売上高	-	715	+715 [－%]	950	△234 [△24.7%]	
		営業利益	-	△468	△468 [－%]	△477	+9 [△2.0%]	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	(／)	33.7% (98／289)	- (+98／+289)	31.9%	+1.8pt.	
CMケア (2024/10～)		売上高	-	685	+685 [－%]	681	+4 [+0.7%]	
		営業利益	-	5	△5 [－%]	52	△46 [△88.7%]	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	(／)	95.2% (93／98)	- (+93／+98)	95.3%	△0.1pt.	
のれん償却費		-	△2	△2 [－%]	-	-		
連結調整等		25	48	-	-	-		

(注) 入居者数及び定員数は月末数の合計を12で除した月平均の数値です。

2025年6月期セグメント別業績の概況

介護事業

- 介護事業全体では、当期M&Aで取得したホームの影響（△463百万円）も含め、新規ホームの開設・取得が14件（例年は10件程度）もあったが、**5,672百万円の増収、395百万円の増益**
- 当社「既存介護付ホーム」は、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が、空室が多いホームを中心に営業強化を行い3月にはV字回復。1月、2月の穴埋めまでには至らず計画未達となったが、最終的には平均入居率94.4%で着地。「既存介護付ホーム」は、居室数を順調に増やしつつ高い入居率を維持しており、売上前期比**+4,507百万円（+18.0%）**、営業利益前期比**+638百万円（+14.6%）**と高い成長を継続
- 新設ホームは好調な立ち上がり、2年目ホームも順調に入居推進
- 連結子会社ライクは、前期M&A取得の1ホームが低入居率からのスタートとなったが、全体的に好調に推移し増収増益
- 当期M&A取得のホームは、新しいホームが多く低入居率からのスタートではあったものの、当社のノウハウにより着実に入居者数は増加中、運営効率化により収益力も向上中
- 次期以降の新規開設についても、多方面から情報を入手し、自社開発案件も増やし順調に新規開設案件が増加中（[P37](#)ご参照）

不動産事業

- 第4四半期に売却予定であった開発案件1件（北烏山案件）は、予定どおり売却完了
- その他の収益物件2案件の売却についても、第4四半期に売却が完了したが、想定していた売却予定額に届かず、期初の売上・利益計画未達。期中売却完了を優先（期末在庫なし）。

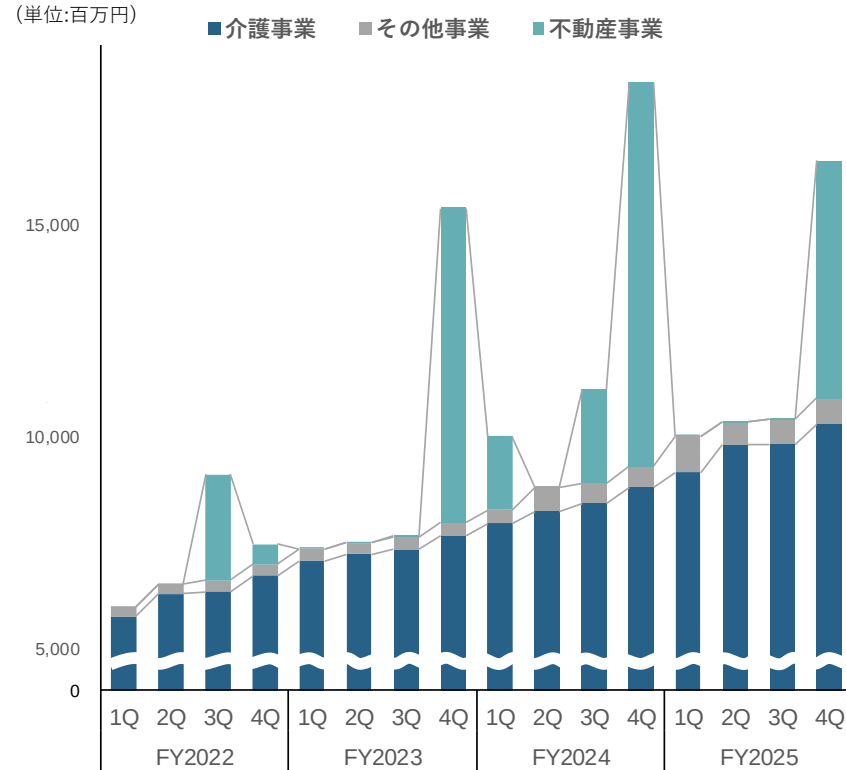
その他事業

- 連結子会社グッドパートナーズによる事業は、人材派遣事業が売上・利益ともに計画未達となるも、ホスピスなど他の事業が好調に推移し利益計画上振れ
- 第1号ホスピス型住宅を11月に開設し、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は、売上・利益ともに計画未達となるも、当社グループのホームの入居促進に貢献

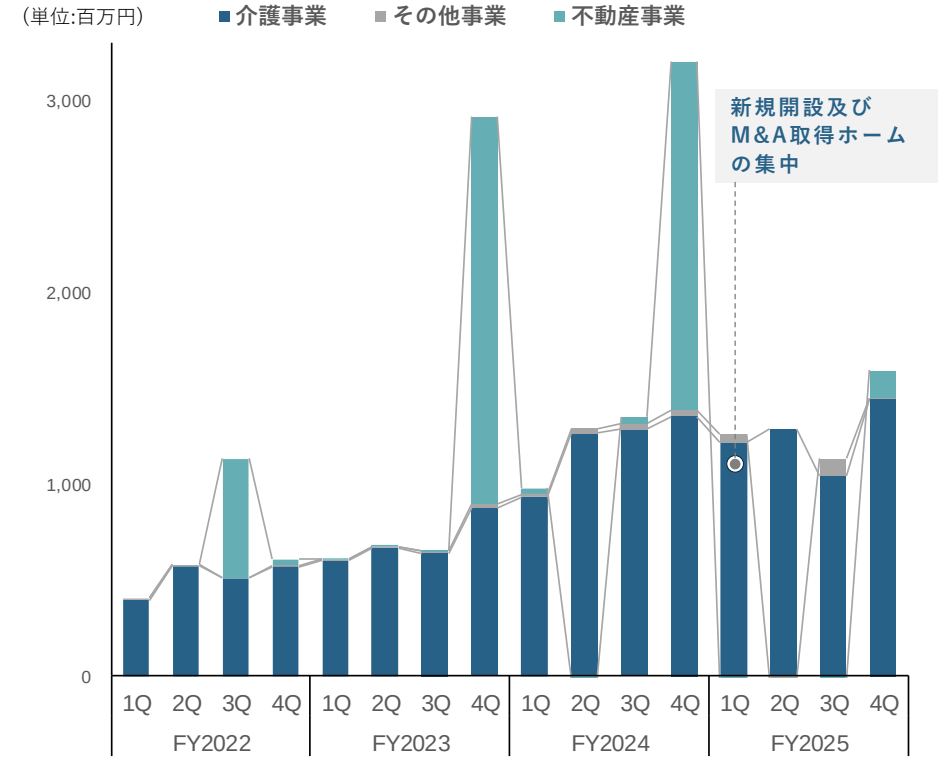
四半期業績推移（3ヶ月毎の推移）

- 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。

入居率の推移

- 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月期累計（7-6月）の平均入居率※

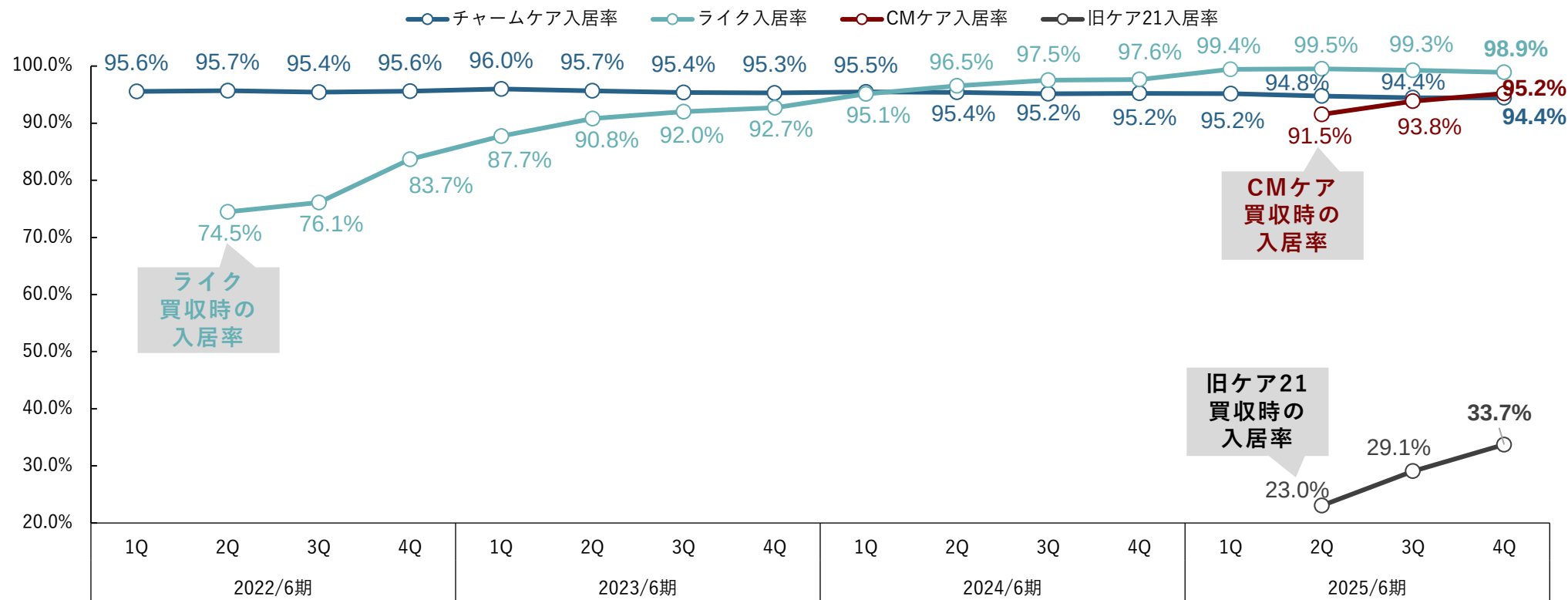
当社既存ホーム：94.4%（6月末時点の入居率は94.6%（高入居率維持））

ライク既存ホーム：98.9%（6月末時点の入居率は97.8%（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：33.7%（5ホーム）、CMケアホーム：95.2%（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

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	
	2024年 3月	運営事業者との契約締結	• 運営事業者決定
	2024年11月	建物建築工事着工	• 97室予定
	2026年 6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 6月末	増減額
流動資産	24,415	21,905	△2,509
現金・預金	12,640	9,149	△3,490
棚卸資産（注1）	2,361	1,609	△752
金銭の信託（注2）	5,275	6,274	+999
その他	4,137	4,871	+734
固定資産	22,924	30,509	+7,585
有形固定資産	12,264	16,492	+4,227
無形固定資産	2,680	2,613	△66
のれん	2,588	2,389	△199
その他	91	224	+132
投資その他資産	7,979	11,403	+3,424
投資有価証券	10	2,195	+2,185
差入保証金	5,639	6,502	+863
繰延税金資産	1,768	1,685	△82
その他	561	1,019	+458
資産合計	47,339	52,414	+5,075

（単位：百万円）	2024年 6月末	2025年 6月末	増減額
流動負債	22,040	23,582	+1,542
短期借入金	4,667	5,787	+1,120
1年以内返済長期借入金	904	1,114	+210
契約負債（注3）	11,644	12,884	+1,240
その他	4,823	4,909	△818
固定負債	6,592	8,153	+1,561
長期借入金	5,122	6,175	+1,052
その他	1,469	1,977	+508
負債合計	28,632	31,736	+3,103
株主資本	18,684	20,650	+1,965
資本金	2,759	2,759	—
資本剰余金	2,762	2,768	+6
利益剰余金	13,205	15,157	+1,951
自己株式	△43	△35	+8
その他包括利益累計	△12	△6	+5
新株予約権	34	34	—
純資産合計	18,706	20,678	+1,971
負債・純資産合計	47,339	52,414	+5,075

（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。

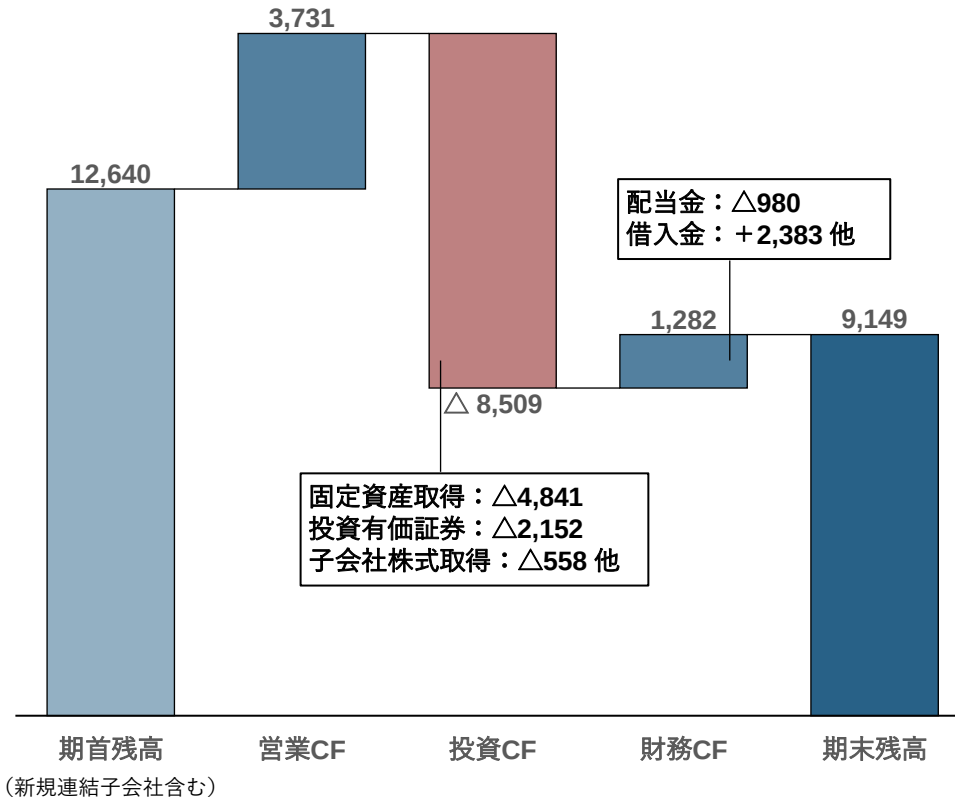
自己資本比率	39.4%	39.4%	± 0.0pt.
有利子負債比率	58.2%	65.2%	+ 6.9pt.

キャッシュ・フローの状況（連結）

- 営業活動によるキャッシュフロー：本業の介護事業が順調に推移したことなどから+3,731百万円
- 投資活動によるキャッシュフロー：前期に介護事業、不動産事業等で獲得したキャッシュをもとに当社グループのホーム自社開発、IT機器等に積極投資し△8,509百万円
- 財務活動によるキャッシュフロー：借入の有効活用により+1,282百万円
- 以上の結果、現金及び現金同等物の残高は、期首より3,495百万円減少し9,149百万円

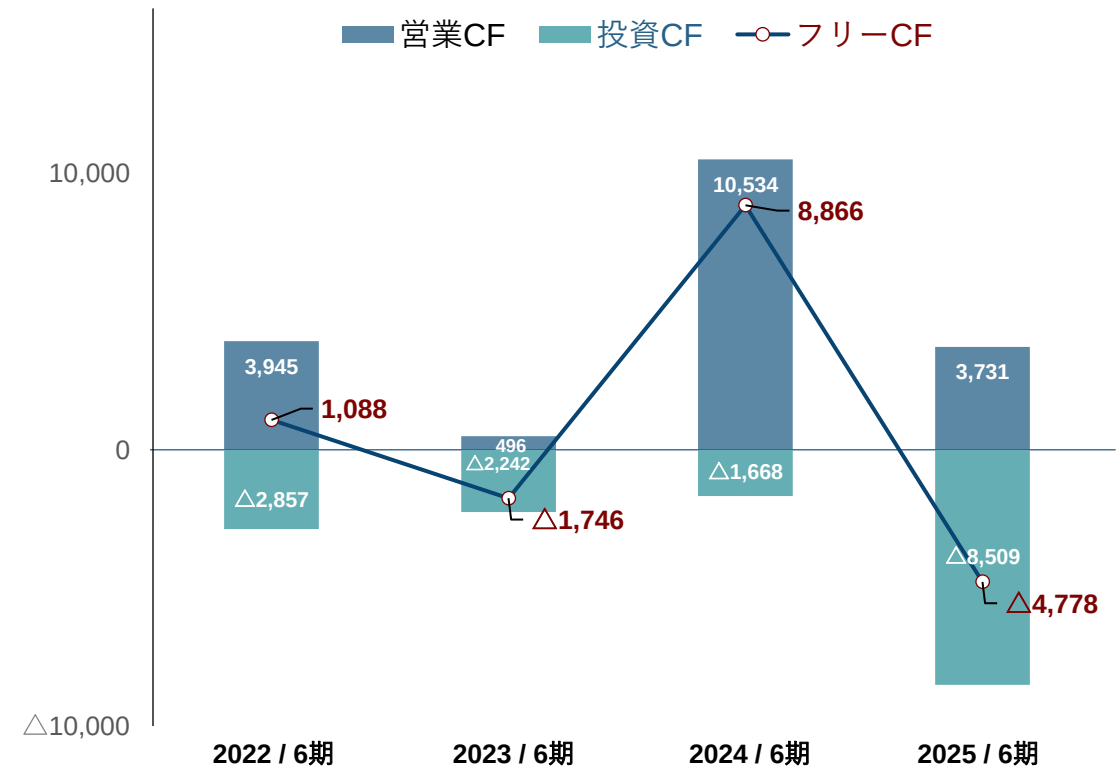
当期のキャッシュ・フロー

（単位：百万円）



キャッシュ・フローの推移

（単位：百万円）



2026年6月期業績予想

- 介護事業は、新規ホーム開設により居室数（定員数）を着実に増やしつつ高い入居率を維持し右肩上がりの成長を継続
- 2025年6月期にM&Aで取得した7ホームの入居率、運営効率の改善が着実に進んでおり、次期も同ペースで改善が進む見込み
- 2025年6月期に予定していた延期となった自社グループで所有する物件の売却は引き続き進めているが、現時点で確定していないため業績予想の数値には含めず

通期業績予想（連結）

	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（実績）	46,673	3,845	4,024	2,936
2026年6月期（予想）	48,585	4,460	4,615	3,090
増減	+4.1%	+16.0%	+14.7%	+5.2%

2Q業績予想（連結）

	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（実績）	20,051	1,753	1,877	1,271
2026年6月期（予想）	22,430	2,175	2,195	1,470
増減	+11.9%	+24.0%	+16.9%	+15.6%

※セグメント別の詳細は、中期経営計画のP19～20をご参照ください。

配当について

- 当期の配当 : 期初予想のとおり34.00円、**配当性向は初の30%超**
- 👉 次期の配当予想 : **34.00円 + 記念配当3円 (第1号ホーム開設20周年記念配当)**
- 👉 今後の配当方針 : ①成長投資とのバランスを考慮しつつ、**配当性向30%以上を継続** (P22ご参照)
②利益還元のための充実を図るため2026年6月期より**中間配当を実施**

2026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)
2026年6月期 (予想)	3,090百万円	94.59円	37.00円 中間配当17円 + 記念配当3円 期末配当17円	39.1%	1,208百万円	5.3%

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)
2025年6月期 (連結)	2,903百万円	89.89円	34.00円	37.8%	1,110百万円	5.4%
2024年6月期 (連結)	4,276百万円	130.97円	30.00円	22.9%	979百万円	5.2%
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%

01

当期業績・次期業績予想

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

中期経営計画期間（2026年6月期～2028年6月期）における戦略

1 中核事業である「介護事業」

1. 「原点回帰」～当社の中核事業である「介護事業」に集中～

■ 利益の源泉であるホームの「現場力」を向上させ、魅力（Charm）あるホーム（＝稼ぐホーム）を増加

- ① 教育研修の人員を増強し、現場でのOJTを中心とした教育・研修を徹底し、介護技術・サービス向上による質のアップ
- ② ホームの現場を束ねるホーム長のマネジメント力・営業力の強化
- ③ エリアを束ねるエリア課長も現場主義とし、運営や入居（空室）に関する課題の早期発見と早期解決
- ④ リスク管理も現場主義とし、問題発生 of 未然防止を強化

■ 処遇・職場環境の向上等による人材強化

- ① ベースアップと賞与体系見直し（賞与の一部月給化）により名実ともに給与水準業界No.1レベルとなったことを活かし人材獲得を促進
- ② 週休3日制選択率50%以上を定着し、採用力の強化につなげる
- ③ 採用担当も現場主義とし、面接・採用力の強化を図る
- ④ 介護DX人材の増強とホーム現場のIT・AI力強化⇒まずはホーム長全員に「スマート介護士」の資格取得を促進・支援

■ 少数精鋭・DX化による生産性の向上

- ① 当社が全国で初めて認められた「3：0.9 ホーム」（チャームスイート西宮用海町）について、2026年6月期は10ホームを実証対象とし、条件が整い次第、自治体への申請を行い、以後さらに増加を図る（※現時点では「チャームスイート西宮用海町」以外で確定しているホームはないため、今回の中期経営計画の数値には含まず）
- ② IT・AI活用の促進、業務効率化による残業時間削減（例：[P47](#)のAIケアプランご参照）

中期経営計画期間（2026年6月期～2028年6月期）における戦略

1 中核事業である「介護事業」

2. 新規開設数の増加、エリアの拡大

■ 新規開設は自社開発（土地取得・建物建設）の増加等による開設数増加

- ① 介護事業集中による資金力向上を活かし、自社開発も積極的に行い新規開設数を増加⇒運営収支にも貢献
- ② 居抜き案件の早期情報入手
- ③ 新規開設は中価格帯を中心とした運営効率と資本効率を重視

■ 開設エリアの拡大（中核都市をターゲット、ドミナント展開の方針は不変）

- ① 要介護者が増加する首都圏近郊（神奈川県、埼玉県を中心に案件情報入手拡大中）
- ② 名古屋圏への進出（※今回の中期経営計画の数値には含まず）

3. M&Aによるホーム数増加と取得後の運営改善による利益貢献

■ アプローチ戦略を中心とした案件獲得と当社独自のノウハウによるPMI

- ① 課題のあるホームに対するアプローチ戦略を中心に案件獲得を増加（※今回の中期経営計画の数値には含まず）
- ② 取得後は当社人材を投入するとともに人材を有効活用し、当社独自のノウハウによる運営改善・収支改善（PMI）を実行

👉 施設系介護業界において当社水準の利益率を出せるノウハウは当社独自のものであり、M&Aにおける最強の強み！

中期経営計画期間（2026年6月期～2028年6月期）における戦略

2

「介護事業」の関連事業

■ グッドパートナーズによる人材派遣事業、訪問看護事業、ホスピス事業

- ① 人材派遣は当社グループのホームの一時的な人員不足を補う事業として継続
- ② 訪問看護は当社グループの住宅型有料老人ホーム等とのシナジーを活かす
- ③ ホスピスは事業環境や制度の行方を見極めつつの事業成長とともにリスク管理を徹底

■ チャームシニアリビングによる入居者紹介事業

- ① 当社グループのホームへの入居者紹介による入居促進、グループ経営効率化をさらに促進するため人材を増強
- ② 介護実務に精通しかつ営業力のある人材をホームの現場から選定し、当社営業部員やチャームシニアリビングの人材として有効活用
- ③ WEB集客事業のM&Aも検討中（※今回の中期経営計画の数値には含まず）

■ その他の介護関連事業

- ① 介護のその他の関連事業としてM&Aも検討中（※今回の中期経営計画の数値には含まず）
- ② A I 技術を用いた介護周辺事業も引き続き検討中（※今回の中期経営計画の数値には含まず）

👉 不動産事業については、建築費高騰や金利上昇等の環境変化も鑑み、介護事業に集中することを優先し、進行中の2026年6月期の1案件（調布市国領案件）をもって中止し、報告セグメントを廃止する予定です。

2026年6月期～2028年6月期 中期経営計画

(単位：百万円)

	2024 / 6期 (実績)	2025 / 6期 (実績)	2026 / 6期 計画	2027 / 6期 計画	2028 / 6期 計画
売上高	47,829	46,673	48,585	(※) 49,795	55,265
営業利益	5,386	3,845	4,460	5,290	6,310
経常利益	5,817	4,024	4,615	5,335	6,315
売上高経常利益率	12.2%	8.6%	9.5%	10.7%	11.4%
特別損益	559	367	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,276	2,936	3,090	3,520	4,165
1株当たり 当期純利益 (EPS)	130.97円	89.89円	94.59円	107.75円	127.49円

- 3ヶ年の計画値は、可能な範囲において、直近の実績値、趨勢、市場環境等を基に算出した数値であり、前期までの中期経営計画に記載していた2年目、3年目の「目標値」とは異なり、当社が現実的に実現可能と判断した内容以外の目標的な要素は極力排除しております。
- 3ヶ年の計画値は、現時点で進行しているP23、P24の新規ホーム開設の計画に基づくものであり、今後の新規ホーム開設数増加やM&Aの実現等により計画値が増減する可能性があります。
- 自社所有不動産の売却による特別利益は、現時点では確定していないため計画値に含めておりません。
- (※)2027年6月期の売上高の成長率が低い理由は、2026年6月期計画に不動産事業の売上高3,002百万円が含まれているためであり、(P17記載のとおり、2027年6月期以降は不動産事業を中止)。

2026年6月期～2028年6月期 セグメント別計画

(単位：百万円)

		2024 / 6期 (実績)	2025 / 6期 (実績)	2026 / 6期 計画	2027 / 6期 計画	2028 / 6期 計画
介護事業 (内訳は次ページに記載)	売上高	33,390	39,063	43,450	47,212	52,344
	セグメント利益	4,407	4,802	5,431	6,332	7,213
不動産事業	売上高	13,062	5,607	3,002	92	92
	セグメント利益	1,874	65	128	△22	△22
その他事業	売上高	1,857	2,611	2,731	3,164	3,642
	セグメント利益	94	126	118	197	335
グッドパートナーズ (人材派遣事業等)	売上高	1,857	2,562	2,643	3,041	3,501
	営業利益	128	132	148	225	362
のれん償却費		△34	△32	△32	△32	-32
チャームシニアリビング (入居者紹介事業)	売上高	-	49	88	123	141
	営業利益	-	43	2	3	5
その他の周辺事業	売上高	-	-	-	-	-
	営業利益	-	-	-	-	-
調整額	セグメント間の内部売上高又は振替高	△480	△608	△597	△671	△814
	セグメント利益(注)	△990	△1,150	△1,213	△1,213	△1,213
連結	売上高	47,829	46,673	48,585	49,795	55,265
	営業利益	5,386	3,845	4,460	5,290	6,310
	経常利益	5,817	4,024	4,615	5,335	6,315
	親会社株主に帰属する当期純利益	4,276	2,936	3,090	3,520	4,165
	1株当たり当期純利益 (EPS)	130.97円	89.89円	94.59円	107.75円	127.49円

(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。

2026年6月期～2028年6月期 介護事業セグメント計画 内訳

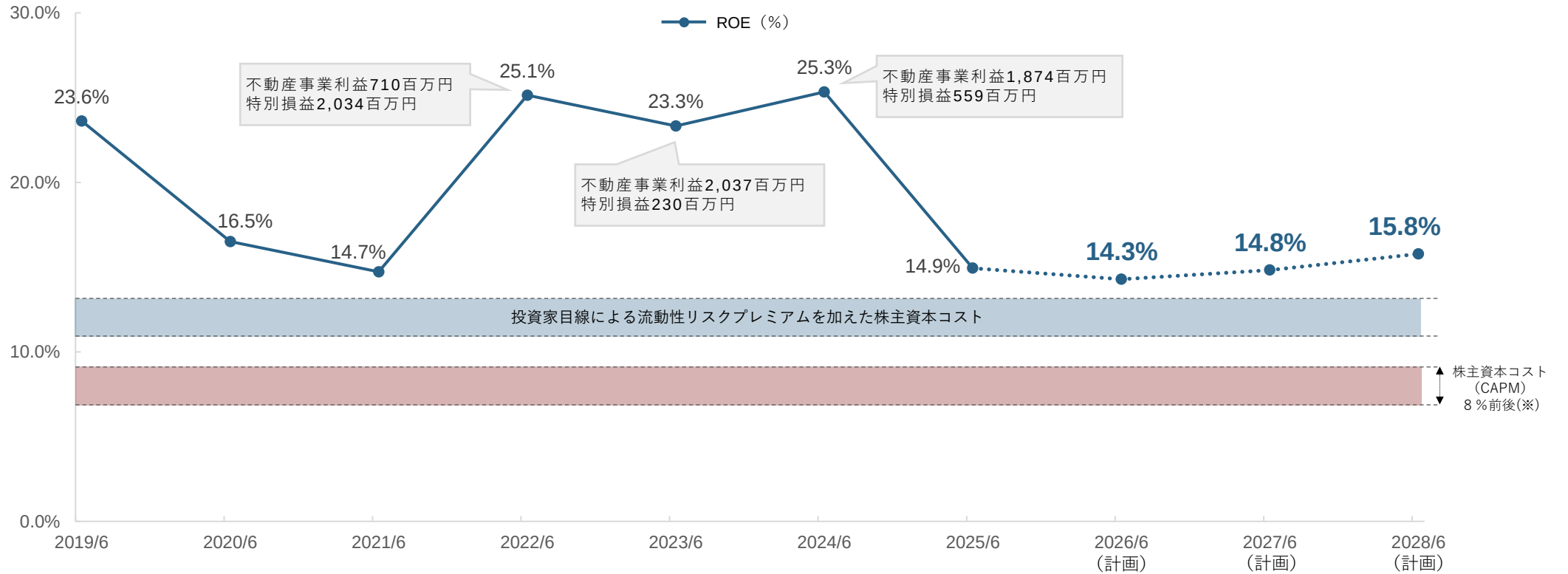
(単位：百万円)

		2024 / 6期 (実績)	2025 / 6期 (実績)	2026 / 6期 計画	2027 / 6期 計画	2028 / 6期 計画		
介護事業		売上高	33,390	39,063	43,450	47,212	52,344	
		セグメント利益	4,407	4,802	5,431	6,332	7,213	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	90.5% (5,460／6,033)	87.1% (6,186／7,098)	89.7% (6,846／7,634)	91.2% (7,426／8,144)	90.7% (8,218／9,059)	
(M & A 取得ホーム・ケアを除く)	既存介護付ホーム (開設 2 年以上)	売上高	24,975	29,482	32,676	36,372	38,953	
		営業利益	4,374	5,012	5,399	6,094	6,643	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	95.2% (4,061／4,264)	94.4% (4,558／4,826)	94.8% (4,982／5,257)	95.0% (5,592／5,889)	95.3% (6,013／6,308)	
	既存住宅型ホーム (開設 2 年以上)	売上高	2,045	1,742	1,665	1,610	1,576	
		営業利益	297	261	293	230	209	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	95.5% (401／420)	96.4% (356／369)	96.7% (350／362)	96.8% (350／362)	97.0% (351／362)	
	2 年目ホーム (開設 1 年～ 2 年)	売上高	3,063	2,513	3,059	2,443	3,143	
		営業利益	183	201	213	287	452	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	76.9% (394／511)	78.7% (333／423)	78.6% (497／633)	87.3% (366／419)	89.7% (458／510)	
	新設ホーム (開設～ 1 年) (開設前ホームの準備費用含む)	売上高	1,393	1,803	1,274	1,417	3,048	
		営業利益	△573	△423	△416	△623	△765	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	47.7% (202／423)	48.8% (309／633)	49.0% (205／419)	44.0% (224／510)	51.2% (468／915)	
	M & A 取得ホーム	ライク (2021/10～) (2024/6月に1ホーム追加取得)	売上高	1,905	2,119	2,161	2,170	2,178
			営業利益	284	349	345	360	370
			平均入居率 (入居者数／定員数)	97.2% (403／414)	95.6% (440／460)	97.7% (449／460)	97.9% (451／460)	97.9% (450／460)
のれん償却費			△183	△181	△181	△181	△181	
		旧ケア21 (2024/10～)	売上高	-	715	1,716	2,305	2,541
			営業利益	-	△468	△255	157	378
平均入居率 (入居者数／定員数)			(／)	33.7% (98／289)	63.1% (236／374)	84.8% (317／374)	94.1% (352／374)	
CMケア (2024/10～)		売上高	-	685	897	893	903	
		営業利益	-	5	70	78	144	
		平均入居率 (入居者数／定員数)	(／)	95.2% (93／98)	96.9% (126／130)	96.5% (126／130)	96.5% (126／130)	
のれん償却費			-	△2	△3	△3	△3	
		連結調整等		25	48	△34	△67	△34

(注) 入居者数及び定員数は月末数の合計を12で除した月平均の数値です。

ROE（自己資本利益率）の中期経営計画

- 資本の有効活用のため、新規ホーム開設やM&Aの計画策定時に、投下資本に対する利益率を指標とし判断基準の一つとする
- 但し、成長の機会損失とならないよう絶対的な基準とはせず、他の指標も含めた総合的な判断で意思決定を行う
- 本中期経営計画中のROEは15%を目標とする
- 👉 現時点の下記ROE計画には、アセット・ライト方針に基づく自社開発ホームの不動産売却による特別利益を敢えて含めておりませんが、本中期経営計画期間中に複数物件の売却を予定していることから、下記計画より上振れることが見込まれます



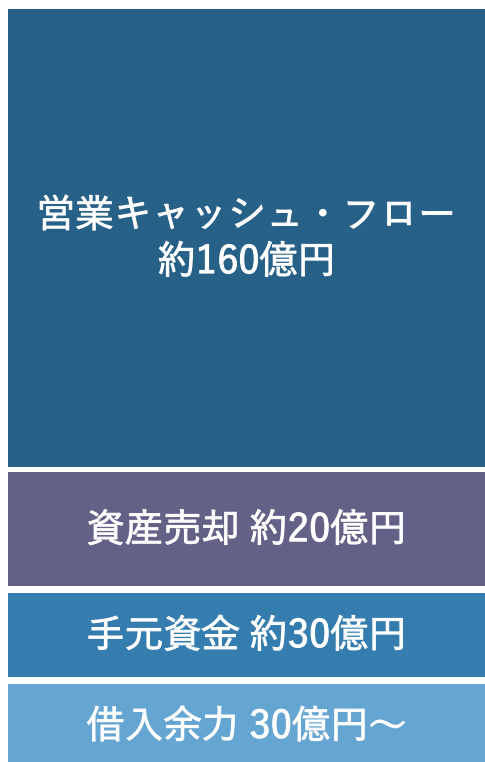
(※)リスクフリーレートは10年国債の利回り、 β 値は当社の5年週次 β 、マーケットリスクプレミアムは6.0%で試算しております

資金配分戦略 ～キャッシュ・アロケーション～（2026/6期～2028/6期）

➤ キャッシュ・アロケーション方針：

- ① 当社グループは成長企業であるため、成長投資に重点を置きつつ、株主還元（配当）への配分も重視
- ② 財務健全性を考慮しつつ、成長機会に対しては借入も有効に活用
- アセット・ライト方針を原則とし、自社開発ホームの不動産は売却（セール＆リースバック）して資金回収、再投資
- 本中期経営計画期間中の株主還元（配当）は、配当性向30％を最低水準として計画（[P13](#)ご参照）
- 大型M&Aの可能性も視野に入れて、本中期経営計画期間中のM&A待機資金は100億円以上を目安とする

Cash In



主に介護事業における家賃、入居一時金、介護報酬等の営業収入から労務費、地代家賃等を控除した営業活動による収入

アセットライト方針に基づく自社開発ホームの売却による収入

Cash Out



- ・ 自社ホーム開発費
- ・ 賃貸形態ホームの差入保証金、内装等の開設準備費用
- ・ IT機器、AI等への投資
- ・ 金銭の信託（法令に基づく入居一時金の一部の保全措置）

新規開設計画

(注) 現時点の最新情報を記載しております。本ページは都度更新してまいります。

	2024 / 6期 (実績)	2025 / 6期 (実績)	2026 / 6期 計画	2027 / 6期 計画	2028 / 6期 計画
新規開設ホーム数 (居室数 定員数)	7ホーム (508室 517名)	14ホーム (996室 1,015名)	9ホーム (537室 551名)	11ホーム (859室 869名)	9ホーム (649室 685名)
首都圏	3ホーム	8ホーム	8ホーム	7ホーム	7ホーム
近畿圏	4ホーム	6ホーム	1ホーム	4ホーム	2ホーム
ホーム数累計	91ホーム	105ホーム	114ホーム	125ホーム	133ホーム
首都圏	42ホーム	50ホーム	58ホーム	65ホーム	72ホーム
近畿圏	49ホーム	55ホーム	56ホーム	60ホーム	61ホーム
運営居室数 (定員数)	6,159室 (6,359名)	7,155室 (7,374名)	7,692室 (7,925名)	8,551室 (8,794名)	9,200室 (9,497名)
首都圏	2,523室	3,048室	3,525室	4,064室	4,539室
近畿圏	3,636室	4,107室	4,167室	4,487室	4,661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。

新規開設計画一覧

(注) 現時点の最新情報を記載しております。本ページは都度更新してまいります。

2026年6月期

No.	新規開設/取得ホーム		居室数	開設/取得年月
1	チャームスイート北烏山 (世田谷区)	開設済	55室	2025年8月
2	チャームスイート本駒込 (文京区)	開設済	55室 (56名)	2025年8月
3	チャーム瀬田【居抜き】 (世田谷区)	契約済	47室 (50名)	2025年10月
4	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
5	チャーム六郷 (大田区)	着工済	68室	2025年11月
6	アテニティ久我山【居抜き】 (杉並区)	着工済	51室 (52名)	2025年12月
7	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
8	チャームスイート千歳烏山 (世田谷区)	着工済	63室	2026年3月
9	チャームプレミア京都岡崎 (京都市東山区)	着工済	60室 (64名)	2026年5月
合計 9ホーム(首都圏8ホーム、近畿圏1ホーム)			537室 (551名)	

2027年6月期

No.	新規開設/取得ホーム	居室数	開設年月 (予定)
1	アテニティ調布柴崎 (調布市) 【自社開発】	52室	2026年8月
2	チャームスイート京都松ヶ崎 (京都市左京区)	80室	2026年9月
3	チャーム明石西新町 (兵庫県明石市)	90室 (100名)	2026年11月
4	チャームプレミア桜新町 (世田谷区)	74室	2026年12月
5	チャーム尼崎西昆陽 (尼崎市) 【自社開発】	100室	2027年3月
New 6	アテニティ尼崎西昆陽 (尼崎市) 【自社開発】	50室	2027年3月
7	チャームスイート目黒本町 (目黒区)	72室	2027年3月
8	チャームスイート国分寺光町 (国分寺市)	71室	2027年4月
9	チャームスイート宮前平 (川崎市宮前区)	86室	2027年4月
10	チャームスイート東戸塚 (横浜市戸塚区)	87室	2027年4月
11	チャームスイート鵜沼海岸 (神奈川県藤沢市)	97室	2027年4月
合計 11ホーム(首都圏7ホーム、近畿圏4ホーム)			859室(869名)

2028年6月期～

- New (仮称) チャームプレミアグラン参宮橋 (渋谷区) 27室(50名)予定
 - (仮称) チャームプレミア甲南山手 (神戸市東灘区) 94室(100名)予定
 - (仮称) チャームスイート柿生 (町田市) 【自社開発】 79室予定
 - (仮称) チャームスイート千鳥町 (大田区) 72室予定
 - New (仮称) チャームスイート青葉台 (横浜市青葉区) 68室予定
 - (仮称) チャームスイート雪が谷大塚 (大田区) 90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) チャームプレミア千駄ヶ谷 (渋谷区) 49室(50名)予定
 - New (仮称) チャームスイート京都聖護院 (京都市左京区) 【自社開発】 80室(86名)予定
- その他複数ホーム進行中

中期経営計画 + α の成長展望

中期経営計画に目標と可能性（ α ）を加えた成長の展望について

I. 新規エリア進出等によるホーム数の増加

- 現在、新規エリアも含めて複数の新規開設案件を検討中
- 検討中の新規エリアは、現状の首都圏及び近畿圏の拠点から管理が可能な範囲であり、首都圏進出当時のような新規エリア進出に伴うコスト負担は想定なし
- 新規エリア進出も含め、年間の開設目標ホーム数の上限10件を20件に引き上げる想定（実現は2、3年後から）

II. 施設系介護事業のM&A実現によるホーム数の増加

- 現在、施設系介護事業のM&A案件を複数検討中
- 今後も当社独自のノウハウによる運営改善、業績改善を実現することで、大型のM&Aも含め案件数が増える可能性

III. 介護関連事業のM&A実現による売上増大、経営効率の向上

- 現在、介護関連事業のM&A案件を複数検討中
- 介護関連事業の連結により、現状のグループ外収益の取込みによる売上増大、現状のグループ外コストが内部取引となることによる経営効率向上の可能性

以上の目標と可能性（ α ）を加えた成長の展望…

中期経営計画 + αの成長展望

■ ホーム居室数 ● 売上高 ● 経常利益

20XX年 / 6期

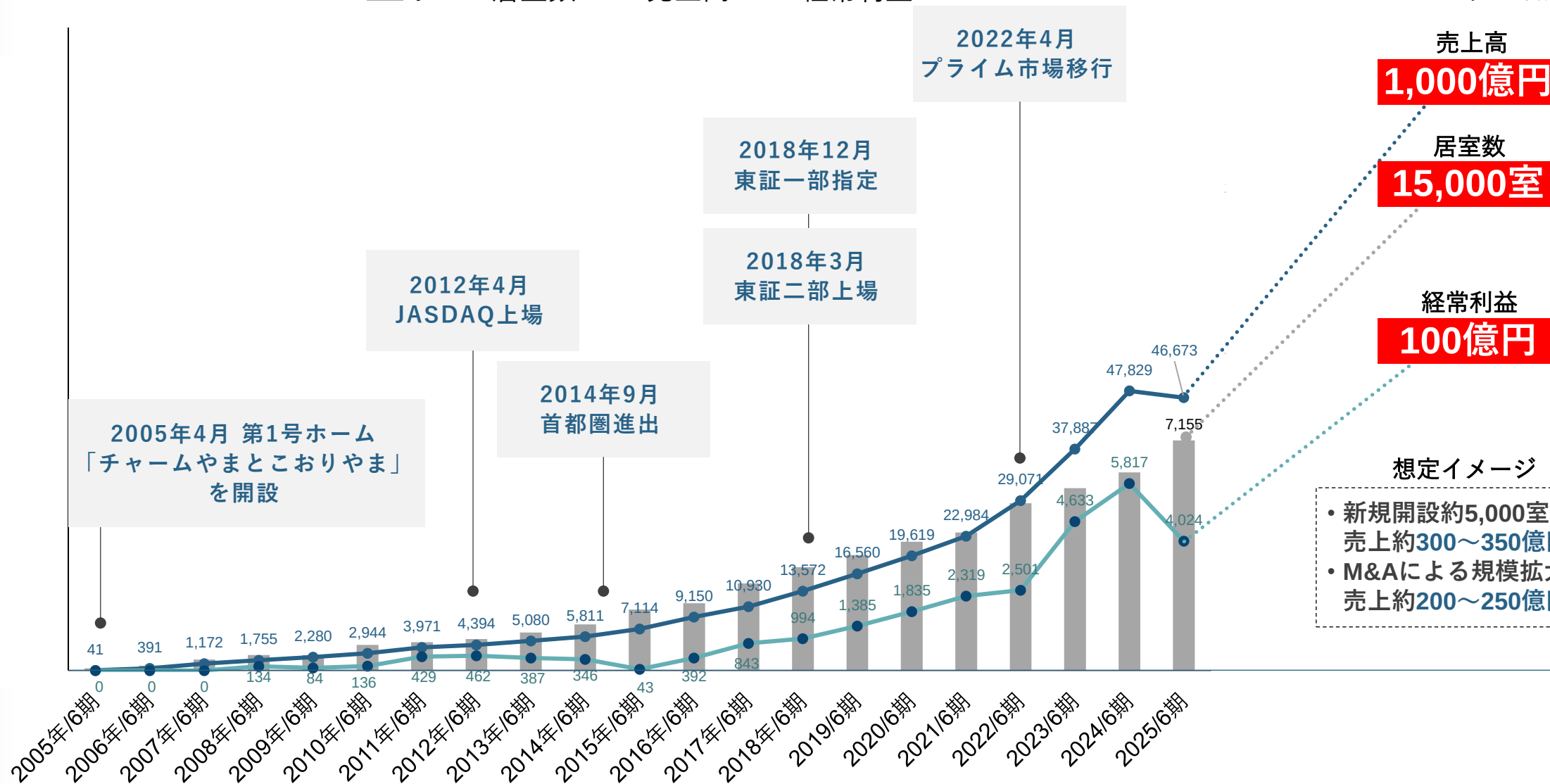
売上高
1,000億円

居室数
15,000室

経常利益
100億円

想定イメージ

- ・新規開設約5,000室で売上約300～350億円増
- ・M&Aによる規模拡大で売上約200～250億円増



目次

01 | 当期業績・次期業績予想

02 | 中期経営計画

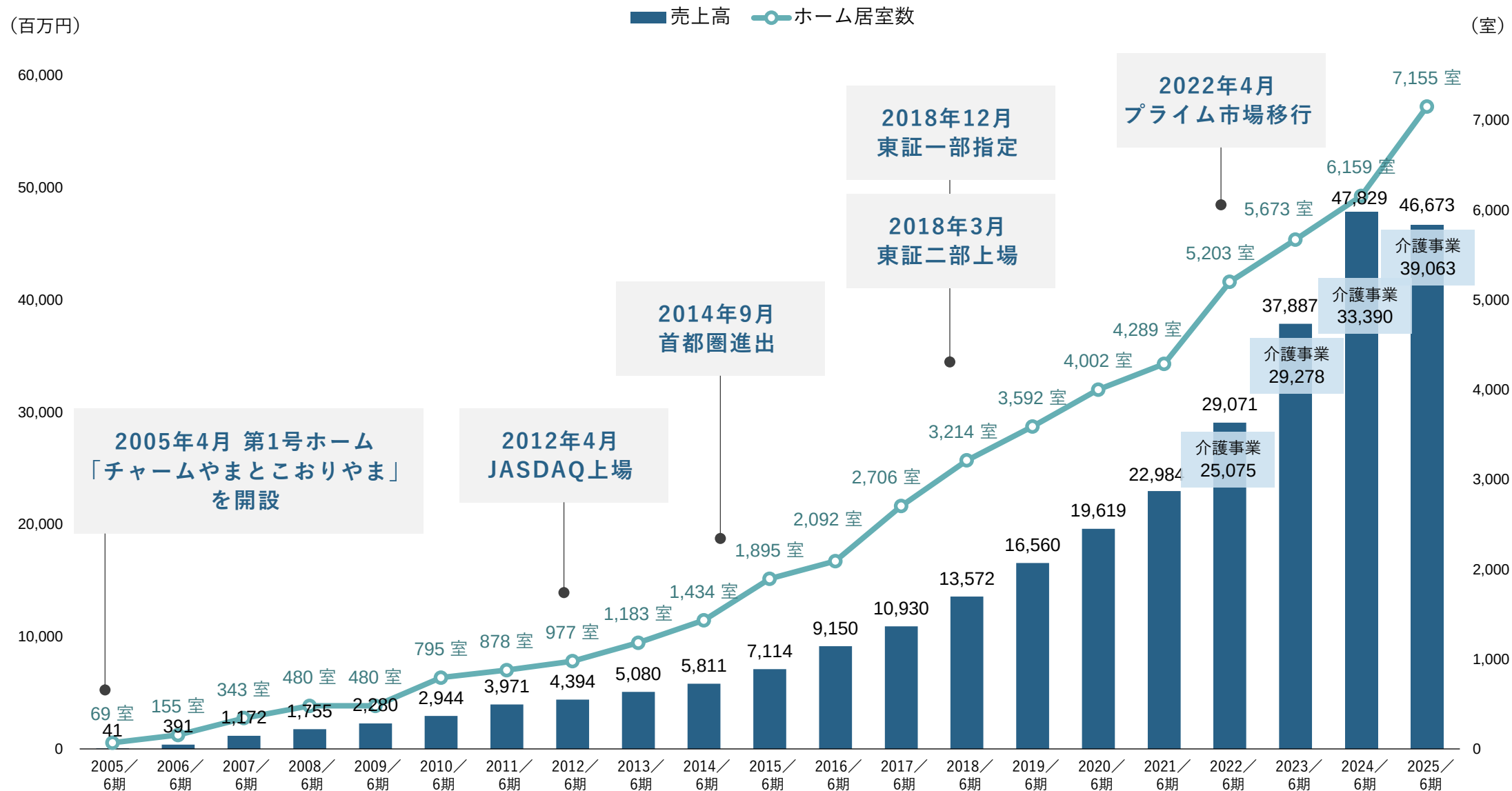
03 | 当社グループについて

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

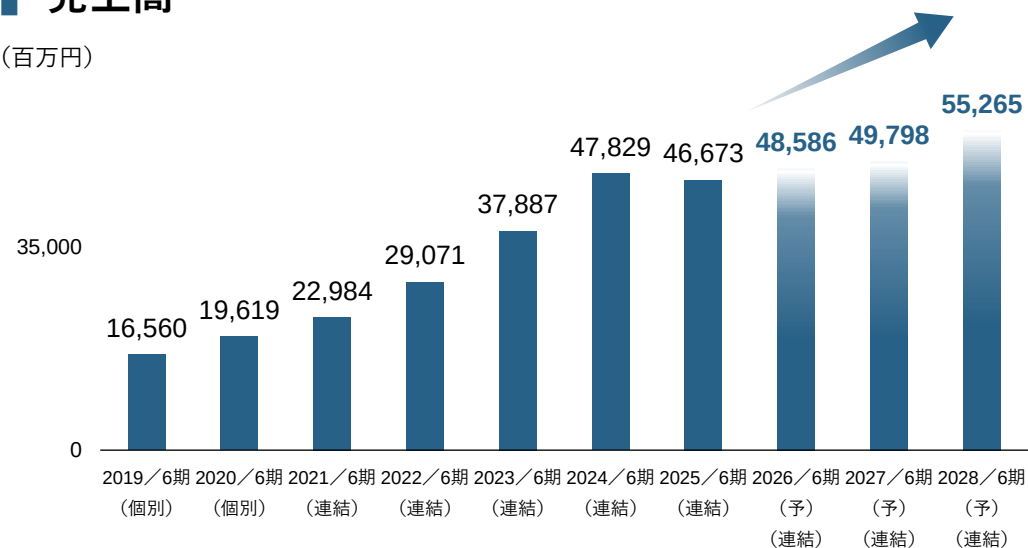


※ 居室数累計には、連結子会社のホーム、ホスピス型住宅も含んでおります。

当社グループの主な業績の推移・計画

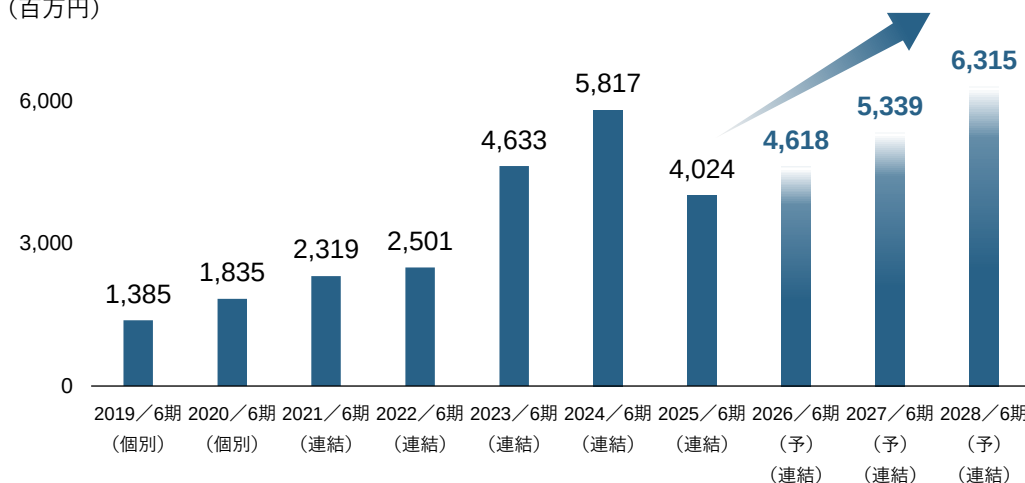
売上高

(百万円)



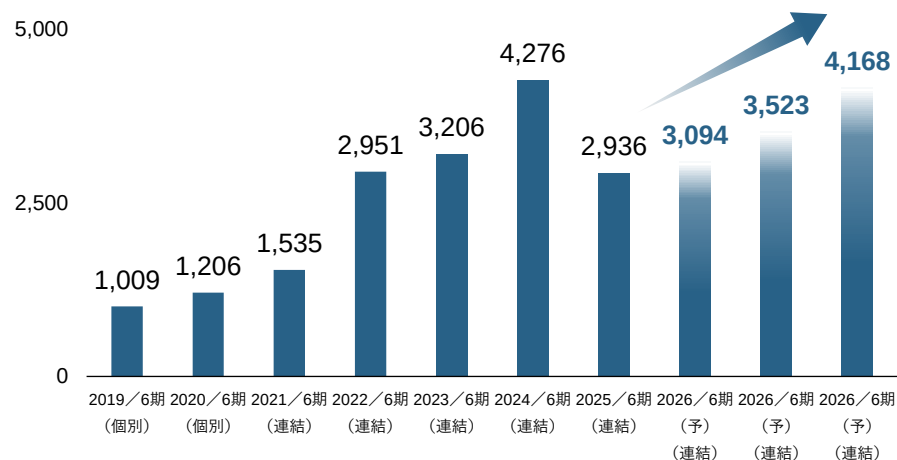
経常利益

(百万円)



当期純利益

(百万円)



(単位：百万円)

	2021/6 (連結)	2022/6 (連結)	2023/6 (連結)	2024/6 (連結)	2025/6 (連結)
純資産額	11,125	12,458	15,135	18,706	20,678
総資産額	28,597	37,355	43,304	47,339	52,414
自己資本比率	38.7%	33.2%	34.8%	39.4%	39.4%
自己資本利益率 (ROE)	14.7%	25.1%	23.3%	25.3%	14.9%

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

介護事業の関連事業で本業を補完し、シナジーによる収益拡大とグループ経営効率向上による成長を実現します

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 **94%** 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
(P32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)

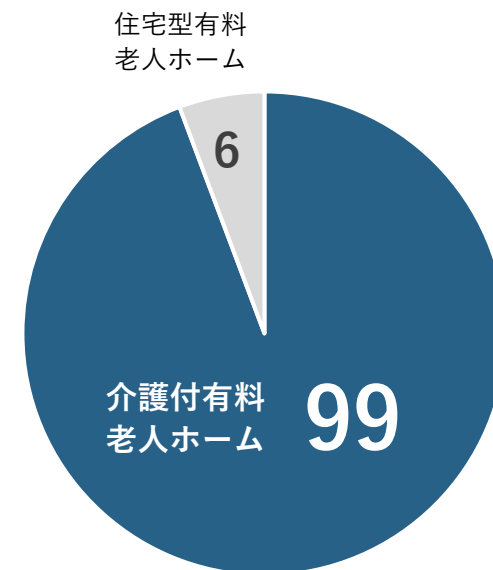
メリット 4

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



2025年8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	・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> (※)指定数は自治体が必要に応じて決定 ⇒開設に制限あり	・明確な公式定義なし ・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） ⇒開設に制限なし
保険収入	・<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） ⇒見込みやすく安定的。不正請求リスクほぼなし。	・<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） ⇒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。
人員基準	・法令上の基準<u>あり</u> ⇒基準の範囲内で業務効率化等の企業努力	・法令上の基準<u>なし</u> ⇒サービス量に応じた経営判断による人員体制
利用料（食費等含む） （ご入居者様負担）	・運営事業者が決定（前払金プランもあり） ・利用料：保険収入 ÷ <u>6 : 4</u>（当社標準ホームの場合） ⇒月額20万円～200万円（当社の場合） - 制度改定の影響低（介護保険制度改定は3年に1度）	・運営事業者が決定（前払金プランなし） ・利用料：保険収入 ÷ <u>1 : 9</u>（注）（他社資料より） ⇒月額10万円台が多く10万円以下もあり（当社調べ） - 制度改定の影響高（医療保険制度改定は2年に1度）
ご入居者様の入居期間	・平均5年程度（当社の場合） ⇒安定した入居率	・平均2～3ヶ月程度が多い（当社調べ） ⇒回転が早く入居率の安定が課題
建物・お部屋	・お住まいとしてのデザイン・高級感（当社の場合） ⇒中間層～富裕層のニーズにも対応	・病院の緩和ケア病棟の個室のイメージ（当社調べ） ⇒比較的短期間の滞在を想定（共有スペースの簡易化等）

(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

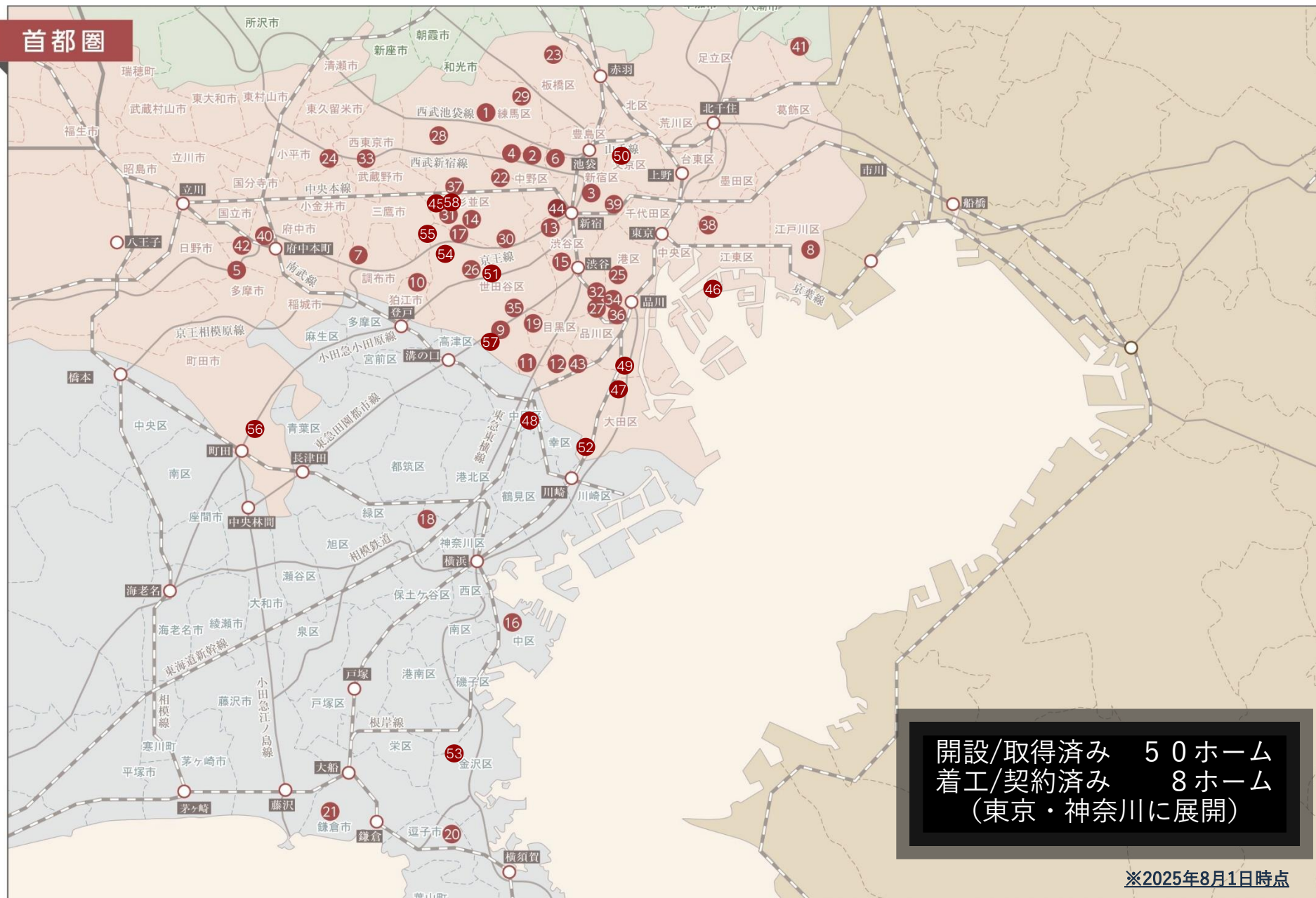
管理面の効率性

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**

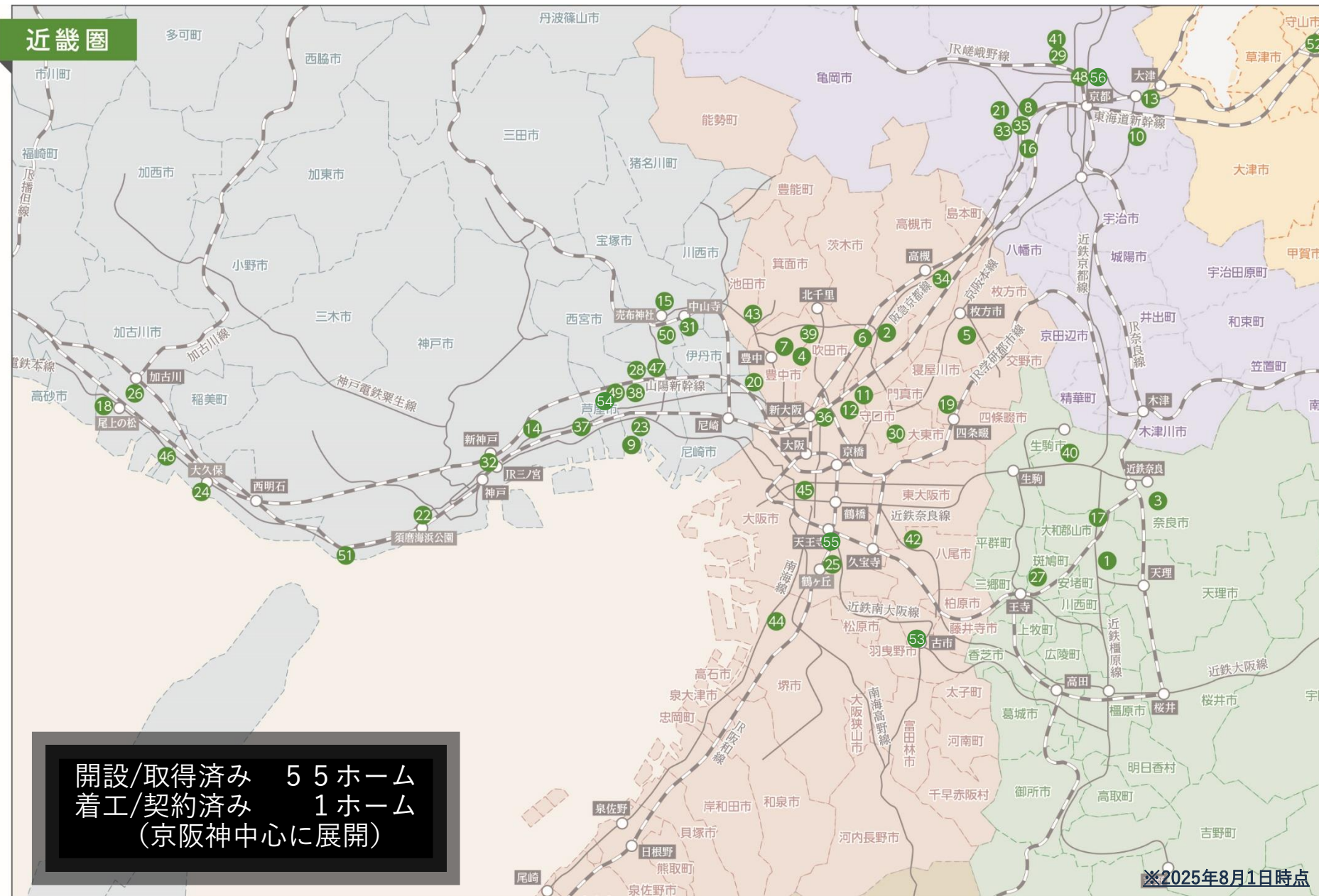


チャームスイート旗の台(オーナー：東京メトロ都市開発様)
東急電鉄池上線「長原」駅より徒歩約8分

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

	2023年6月期			2024年6月期			2025年6月期			2026年6月期（予定）		
	開設/取得数	累計ホーム数	累計居室数	開設/取得数	累計ホーム数	累計居室数	開設/取得数	累計ホーム数	累計居室数	開設/取得数	累計ホーム数	累計居室数
東京都	8	35	2,095	3	38	2,304	7	45	2,749	7	52	3,146
神奈川県		4	219		4	219	1	5	299	1	6	379
京都府		9	628	1	10	705		10	705	1	11	765
兵庫県		14	974	2	16	1,124	4	20	1,444		20	1,444
奈良県		5	329		5	329		5	329		5	329
大阪府		17	1,428	1	18	1,478	1	19	1,549		19	1,549
滋賀県							1	1	80		1	80
合計	8	84	5,673	7	91	6,159	14	105	7,155	9	114	7,692

ブランド別

(※)平均月額 利用料 (前払金0プラン)			2023年6月期			2024年6月期			2025年6月期			2026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	100万円超	2	5	169		5	169		5	169		5	169
	近畿圏	—												
プレミア	首都圏	50万円以上	1	10	493		10	493		10	493		10	493
	近畿圏	50万円以上		1	62	1	2	139		2	139	1	3	199
スイート	首都圏	30～50万円	3	16	1,082		16	1,082	5	21	1,435	5	26	1,746
	近畿圏	25～35万円		15	1,084	1	16	1,165	5	21	1,556		21	1,556
チャーム	首都圏	20～30万円	2	8	570	3	11	779	2	13	909	2	15	1,024
	近畿圏	20～25万円		23	1,602	1	24	1,671	1	25	1,751		25	1,751
その他	首都圏	—							1	1	42	1	2	93
	近畿圏	20～35万円		6	611	1	7	661		7	661		7	661
合計			8	84	5,673	7	91	6,159	14	105	7,155	9	114	7,692

※ 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(※)の案件も情報収集強化⇒居抜き物件はすでに 3 件が開設済み又は開設準備中

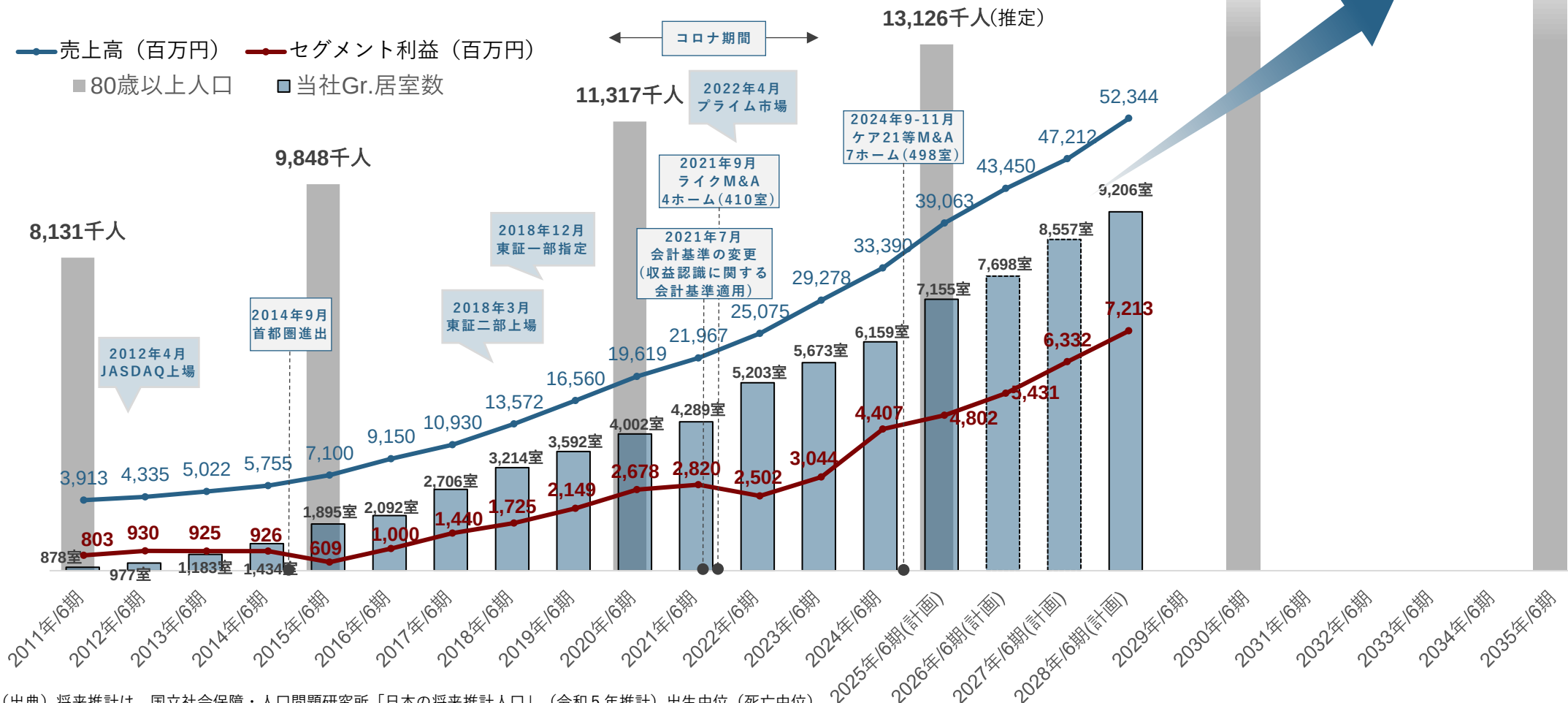
(※) 居抜き物件は開設までに時間がかからず、支払賃料も現在の相場より低いことが多いという利点があります。

介護事業単独の推移と将来性

- 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」

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

目次

01 | 当期業績・次期業績予想

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：**5,567台／7,113室（78.3%）**（2025年8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	108-1
25℃ 63%	26℃ 58%	26℃ 69%	25℃ 58%	27℃ 65%	27℃ 65%	26℃ 62%	30℃ 66%	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
54分	63分	67分	70分	68分	66分	62分	66分	66分	66分
107-2	108-2	109-2	110	111	112	113	114	115	116
27℃ 58%	25℃ 72%	27℃ 63%	26℃ 70%	26℃ 70%	27℃ 70%	27℃ 70%	27℃ 70%	27℃ 70%	27℃ 70%
センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし
本棟 2F									
201	202	203	204	205	206	207	208	209	210
29℃ 66%	28℃ 62%	27℃ 63%	25℃ 57%	29℃ 77%	29℃ 77%	28℃ 63%	25℃ 64%	26℃ 62%	27℃ 62%
体動あり	寝ています	寝ています	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	寝ています	寝ています	トイレにいます
63分	65分	65分	57分	77分	77分	63分	64分	62分	62分
211	212	213	214	215	216	217	218	219	220
30℃ 60%	31℃ 64%	27℃ 63%	27℃ 68%	27℃ 68%	27℃ 68%	27℃ 68%	27℃ 68%	27℃ 68%	27℃ 68%
寝ています	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし	センサに反応なし
72分	64分	63分	68分	68分	68分	68分	68分	68分	68分
221	222	223	224	225	226	227	228	229	230
26℃ 60%	30℃ 56%	26℃ 58%	26℃ 58%	26℃ 58%	26℃ 58%	26℃ 58%	26℃ 58%	26℃ 58%	26℃ 58%
センサに反応なし	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	センサに反応なし
60分	56分	76分	76分	76分	76分	76分	76分	76分	60分
231	232	233	234	235	236	237	238	239	240
27℃ 62%	27℃ 62%	27℃ 62%	27℃ 62%	27℃ 62%	27℃ 62%	27℃ 62%	27℃ 62%	27℃ 62%	27℃ 62%
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	寝ています	センサに反応なし
67分	67分	67分	67分	67分	67分	67分	67分	67分	67分

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8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8月1日時点)に導入済み



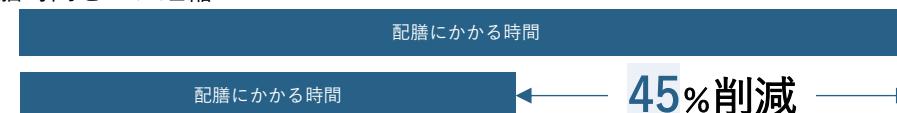
●業務を短縮

配膳に係るスタッフの労働時間を58%削減



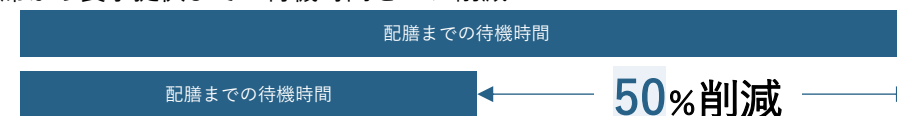
●配膳時間を短縮

配膳時間を45%短縮



●待ち時間を短縮

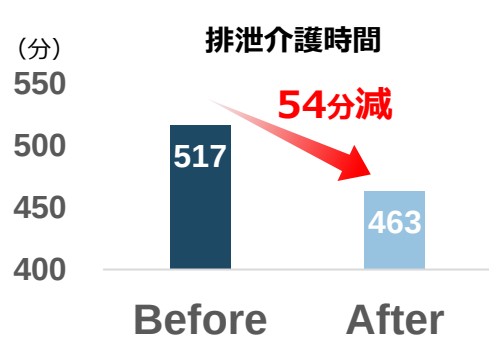
着席から食事提供までの待機時間を50%削減



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8月1日時点）に導入済み

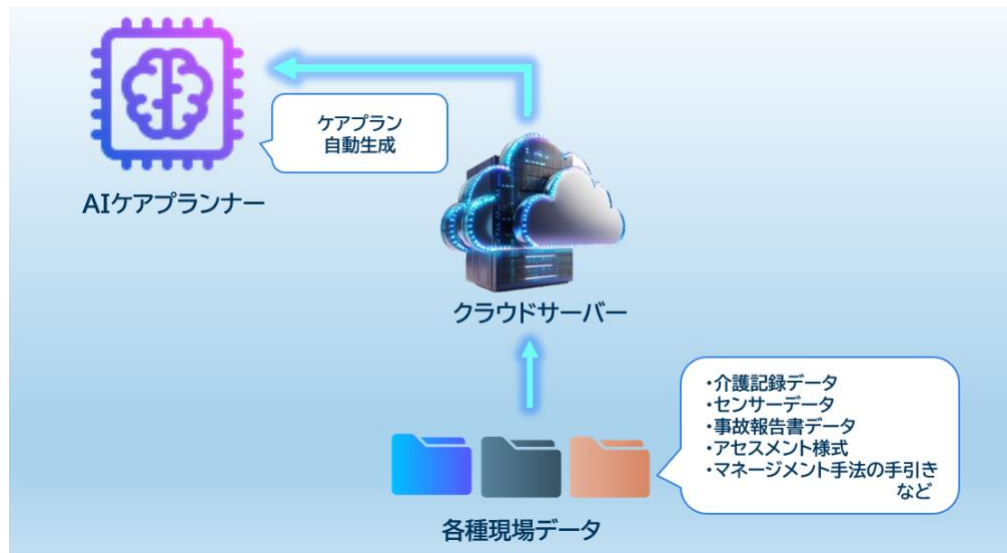


介護DXの促進

■ 生成AIを活用したケアプランの自動作成

- 老人ホーム向けのケアプラン作成に特化した生成AIシステム「AIケアプランナー」をNTT DXパートナーと連携して開発（既存システムは在宅ケア向けがほとんど）
- ケアプラン作成の大部分を自動化し、ケアマネジャーがケアプラン作成に費やす時間を**月35時間程度削減できる見込**。
- 2026年春に当社が運営する介護付有料老人ホームへの現場投入を予定。

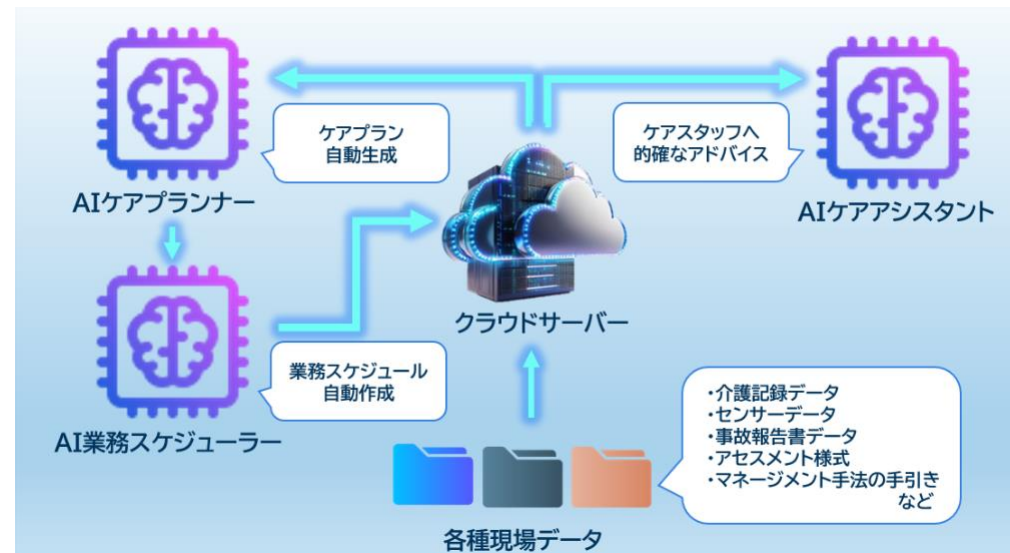
【データ連携イメージ】



今後の展開

- 「AIケアプランナー」による、よりきめ細かなケアプラン作成を目指すとともに、ケアスタッフの早期立ち上げおよびスキル標準化を実現する「（仮称）AIケアアシスタント」と、ケアスタッフの業務スケジュールの自動作成により、さらなる現場負荷軽減を実現する「（仮称）AI業務スケジューラー」に拡張させ、介護現場で働くスタッフに対してDX化を加速することで、**介護業界の生産性向上や人材不足課題の解決を目指します**。

【システム拡張イメージ】



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：648千円/月平均(+約37千円)

※ 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）

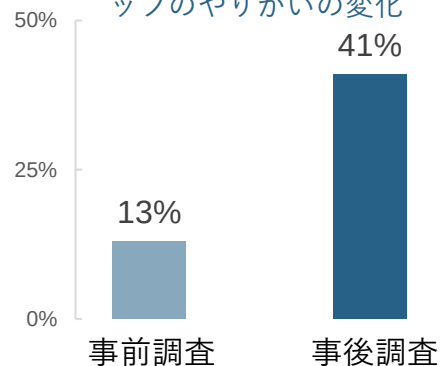
- **全国で初めて**（当社調べ）、**3：0.9**（ご入居者様 3 名に対して介護・看護スタッフ 0.9 人（常勤換算））の人員配置比率※が当社の「チャーム西宮用海町」で認められる。**2026年6月期は、10ホームを対象として実証を開始し進行中。**

（※）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。

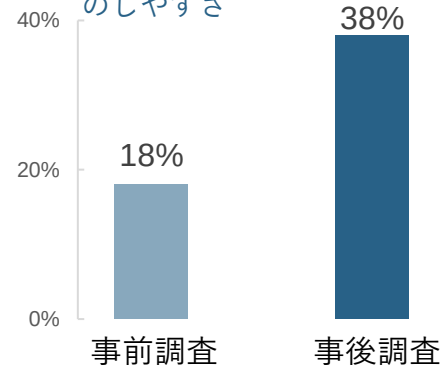
生産性向上委員会における議論、検討



生産性向上の取組におけるスタッフのやりがいの変化



IT導入による業務優先度の判断のしやすさ



教育・研修体制を「現場主義」へ

- 中期経営計画で掲げる「原点回帰」、「介護事業への集中」の一環として、教育研修体制を強化し、介護サービスの質の向上を図る
- 集合研修とオンライン研修などの組合せを主体に行ってきた教育・研修体制を抜本的に変更し、現場でのOJTを中心とした教育・研修体制とすることを徹底し、介護現場において実務を通じた教育の実施により介護技術・サービスの向上を図る
- 介護現場での教育研修を実施する教育研修部員を増強し、各ホームを訪問して現場教育の徹底を図る
- 現場OJTを中心とするため、外部のキャリアセンター（三宮、お茶の水）は2025年8月をもって廃止
- 新規開設を進める上で重要となるホーム長のマネジメント力・営業力強化のため、経営トップより経営的視点を中心としたマインド教育を実施

↓ 廃止



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

↓ 廃止



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り組み

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、大阪市、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

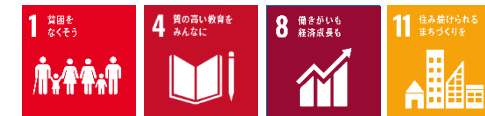
「こどもたちが運営するカフェ」の活動です。

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

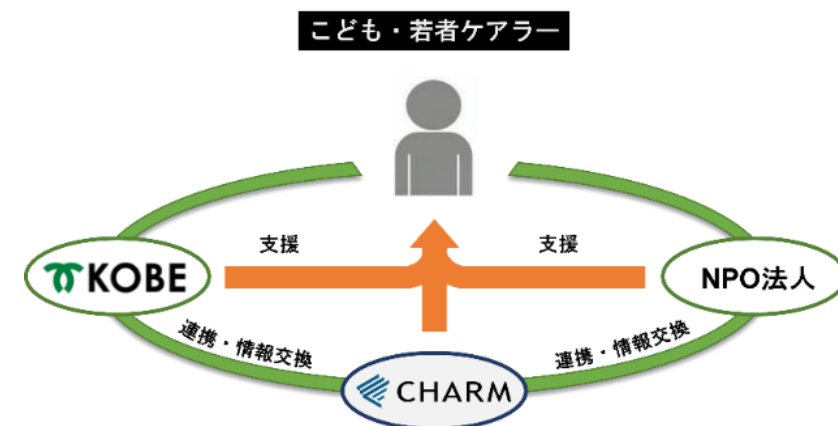
中間的就労「就労訓練」支援（柔軟に勤務ができるアルバイトです）

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



■ 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、京都府京都市との連携協定を締結

京都市は、2024年11月に「京都市ケアラーに対する支援の推進に関する条例」を施行し、ケアラーに対する支援の一層の充実に取り組まれています。このたび、当社と京都市は、ヤングケアラー等への支援を進めていくために、2025年6月に連携協定を締結し、実証事業を開始しました。具体的な支援内容は神戸市と同様、レスパイト「息抜き」支援・中間的就労「就労訓練」支援・奨学金支援を行ってまいります。

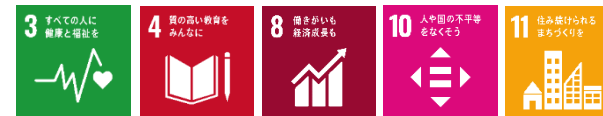


■ こども・若者ケアラー（ヤングケアラー）支援に関して、東京都品川区との連携協定を締結

当社と品川区は、ヤングケアラー等への支援を進めていくために連携協定を締結し、実証事業を開始しました。具体的な支援内容は神戸市・京都市と同様の内容に加えて、老人ホームで「こどもgaカフェ」（ケアラー向け異世代交流イベント）の開催を行ってまいります。



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 2025」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

1,273作品、アーティスト393名（2025年8月現在）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もらう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の活躍の場が広がることを心より願っております。



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

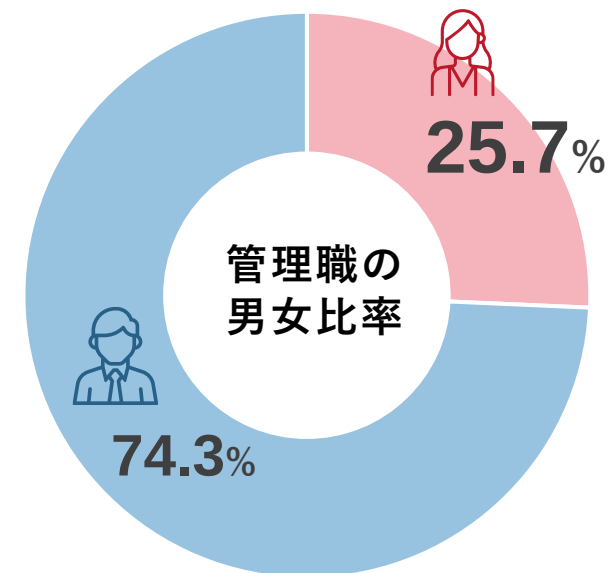


働きやすい環境の整備と女性管理職の登用

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、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（2025年6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：7,311名（議決権を有する株主数：6,275名）
- 外国人保有比率：11.6%
- 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）	3,534,400	10.80%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,262,300	6.91%
5	GOVERNMENT OF NORWAY	430,100	1.31%
6	東急不動産株式会社	396,500	1.21%
7	J P モルガン証券株式会社	371,071	1.13%
8	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505044	350,300	1.07%
9	チャーム・ケア・コーポレーション従業員持株会	336,200	1.03%
10	丸本 桂三	322,400	0.99%

※ 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、
2025年6月末終値 : **1,296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
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 (連結)	34.00円	37.8%	5.4%
2026年6月期 予想 (連結)	37.00円	39.1%	5.3%

目次

- 01 | 当期業績・次期業績予想
- 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】

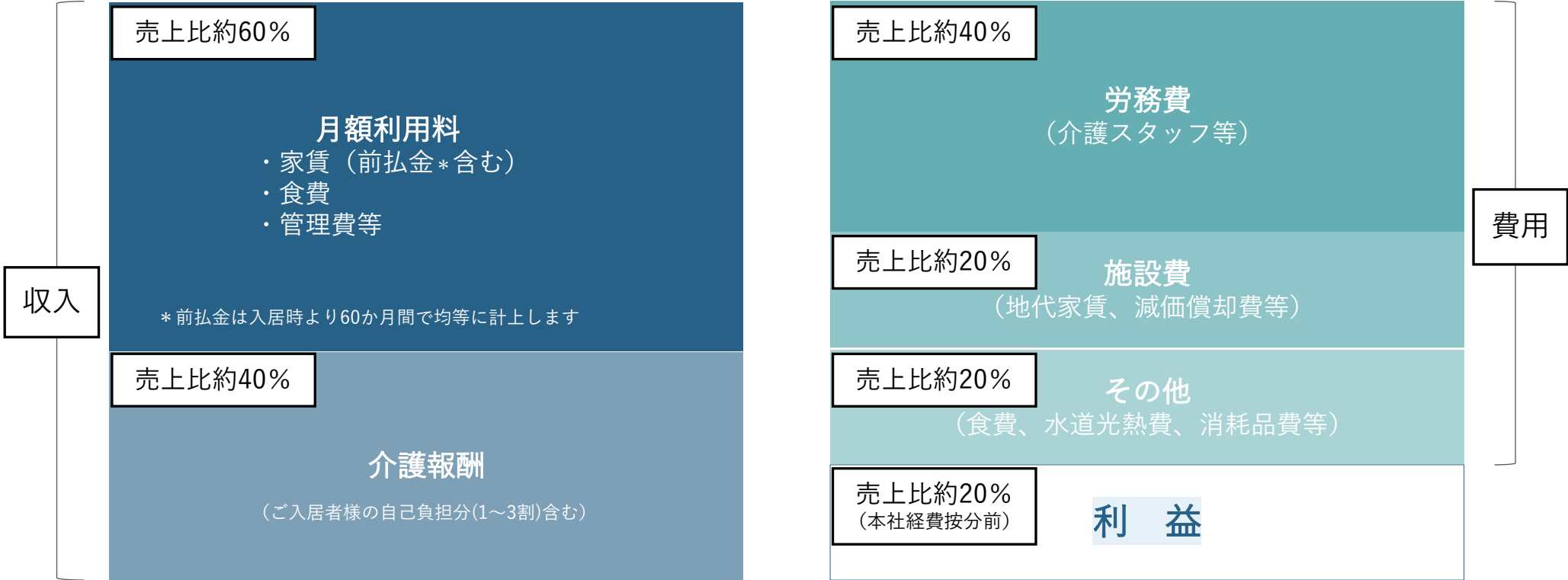
1. 私たちは、お客様の自己決定を尊重し、お客様の自立支援に努めます
2. 私たちは、お客様に日々笑顔で接し、お客様の心に寄りそう介護に努めます
3. 私たちは、専門職として知識、技術のレベルアップに努めます
4. 私たちは、想いを共にする皆様と信頼の絆を育み、魅力的なホームづくりに努めます
5. 私たちは、社会倫理・社内規則を遵守し誠実に業務に取り組めます



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）



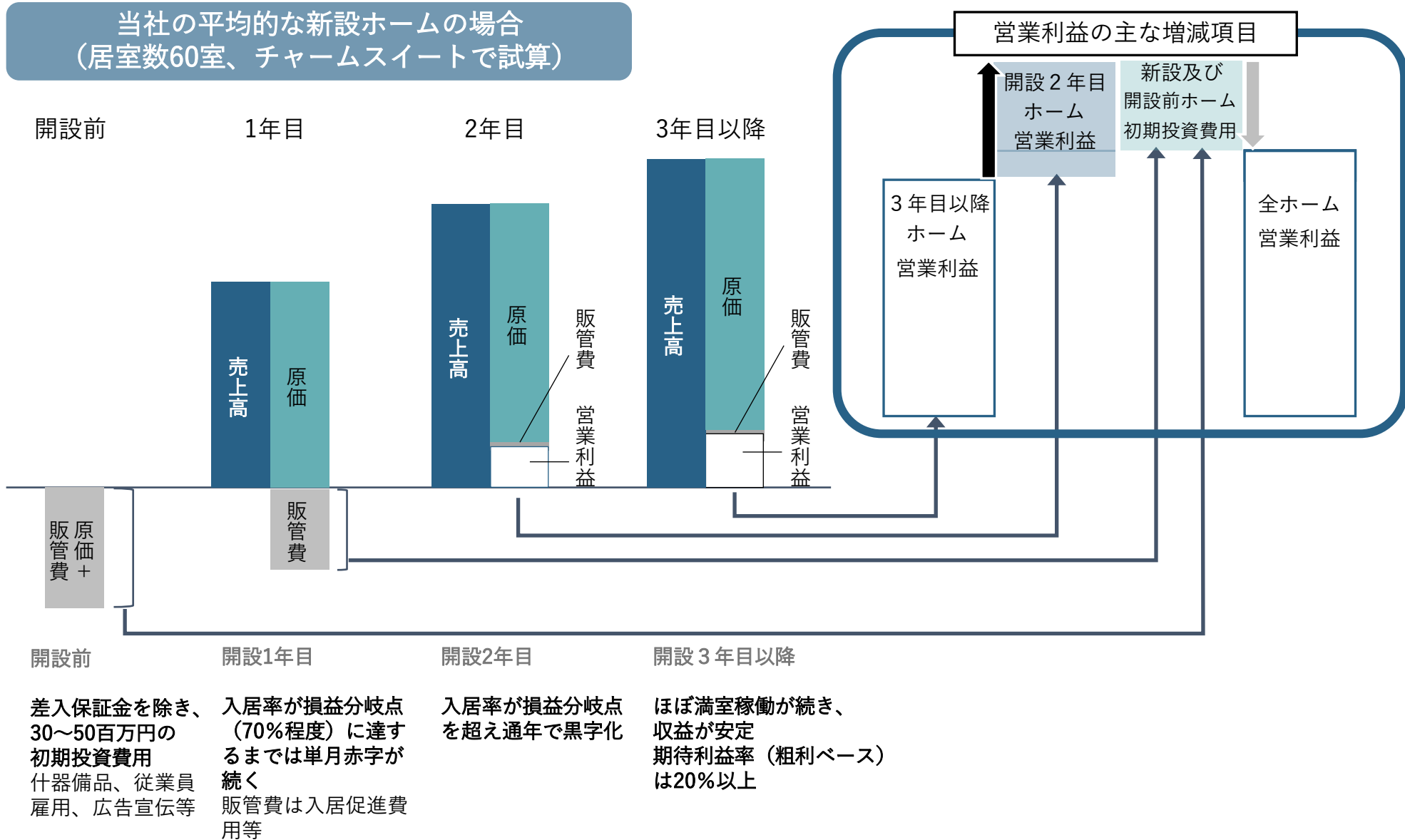
月額利用料：事業者が自由に設定できる報酬

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）	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	2025年 6 月期
稼働1人当たり 年間売上高（千円）	5,656	5,849	6,093	6,166	6,429	6,690	6,801
うち稼働1人当たり 介護報酬（千円）	2,425	2,439	2,474	2,481	2,539	2,582	2,528
売上高に占める 介護報酬の割合（％）	42.9％	41.7％	40.6％	40.2％	39.5％	38.6％	37.2％



新設ホームの収益化推移（年度イメージ図）



事業ドメイン／主な施設系サービスについて

高い

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

月額
利用
料

低い

介護老人保健施設

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

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

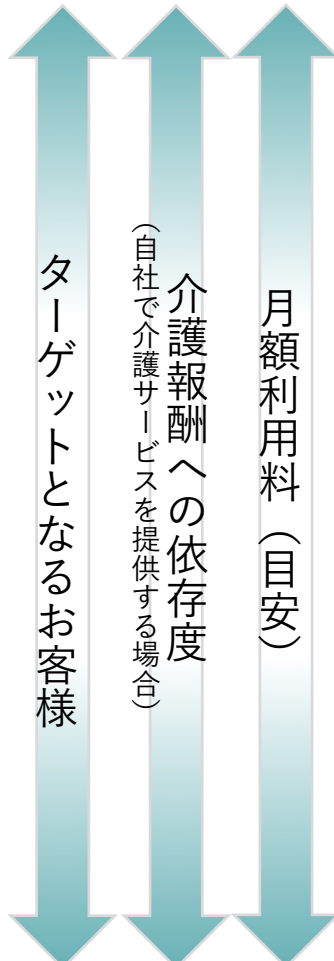
チャーム

（首都圏）月額利用料200～300千円

（近畿圏）月額利用料150～250千円

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

※ 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)	H I T O W A 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
10(10)	チャーム・ケア・コーポレーショングループ	91ホーム(+7)	6,359名	首都圏・近畿圏
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(ー)	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)	H I T O W A 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

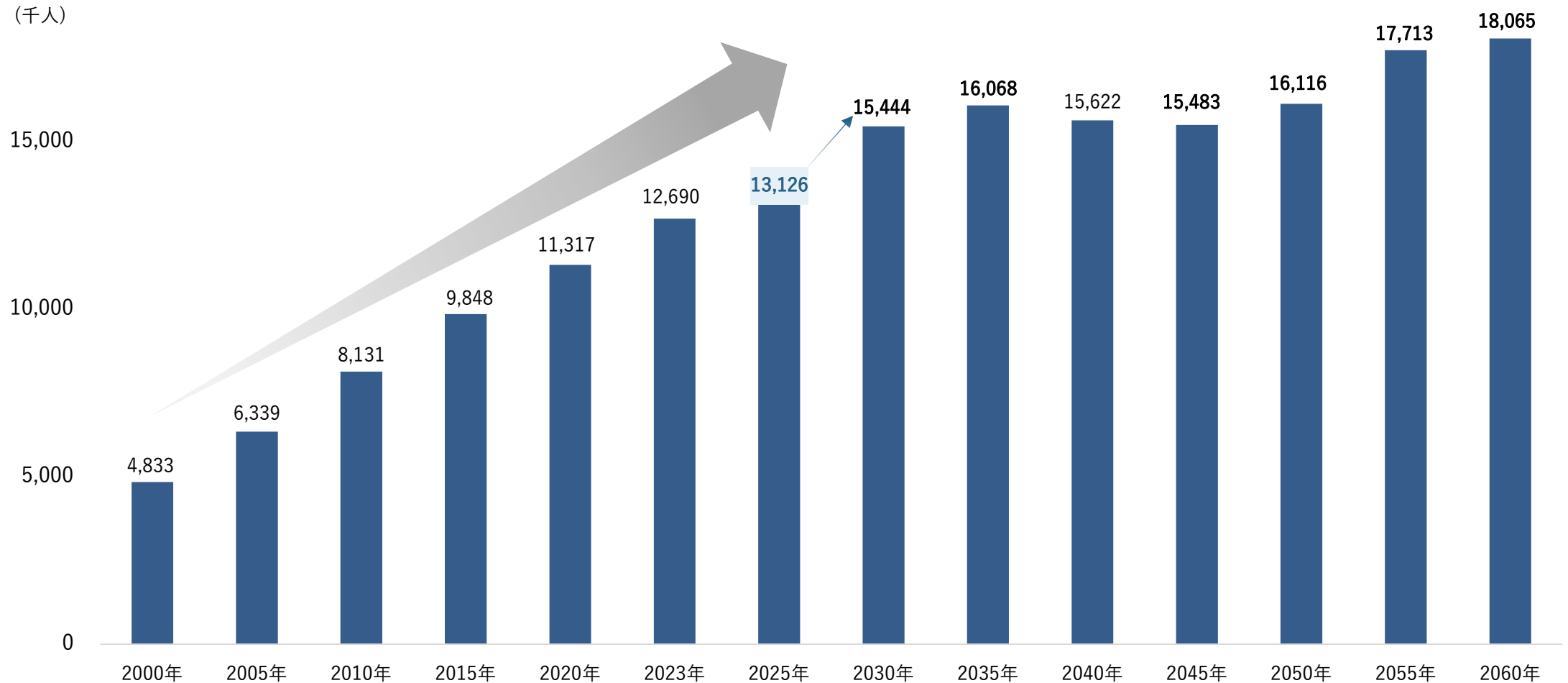
- 01 | 当期業績・次期業績予想
- 02 | 中期経営計画
- 03 | 当社グループについて
- 04 | トピックス

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**（2025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】

	2022/6	2023/6	2024/6	2025/6	東京都 2025/6	大阪府 2025/6
全職種平均	1.09	1.12	1.06	1.05	1.47	1.05
介護職	3.52	3.73	3.71	3.76	9.17	3.32

(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	—	+25万人 (+6.3万人/年)	+57万人 (+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
- ◆ 働きやすさ追求のための選択的週休3日制度の導入⇒週休3日希望の中途及び新卒の採用応募者が増加、採用単価は減少

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%	➤ 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）	➤ 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%	➤ 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%	➤ 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%	➤ 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）	➤ 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%	➤ 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3,400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/>