



2024年6月期第2四半期 連結業績サマリー

- 介護事業は、当社既存ホームでは高入居率を維持し、新設ホームとライクの入居も好調に推移
- 介護事業におけるコロナ関連経費が減少したこと(※)や業務効率化等の効果により営業利益改善
(※)前期まではコロナ関連経費に対する補助金(営業外収益)を受給し経常利益段階でカバー
- 不動産事業、その他事業(人材派遣事業等)も順調に進捗

連結業績

(単位: 百万円)	FY2023 2Q	FY2024 2Q	前年同期比	期初予想	期初予想比
売上高	14,851	18,587	+25.2% (+3,736)	18,500	+0.5% (+87)
営業利益	937	1,570	+67.6% (+633)	1,380	+13.8% (+190)
経常利益	1,178	1,755	+49.0% (+577)	1,480	+18.6% (+275)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	757	1,136	+50.0% (+378)	970	+17.1% (+166)

Copyright (c) Charm Care Corporation. All rights reserved.

3

【QAあり】チャーム・ケア・コーポレーション、2Qは増収増益 介護事業における業務効率化等が奏功し、営業利益が改善

提供：株式会社チャーム・ケア・コーポレーション 2024年6月期第2四半期決算説明



12



株式会社チャーム・ケア・コーポレーション

6062・東証プライム・サービス業

フォロー

2024年3月1日に発表された、株式会社チャーム・ケア・コーポレーション2024年6月期第2四半期決算説明の内容を書き起こしでお伝えします。

スピーカー

株式会社チャーム・ケア・コーポレーション 代表取締役会長 兼 社長 下村隆彦 氏

提供

株式会社チャーム・ケア・コーポレーション

企業ホームページ

<https://www.charmcc.jp>

2024年6月期第2四半期 連結業績サマリー



2024年6月期第2四半期 連結業績サマリー

- 介護事業は、当社既存ホームでは高入居率を維持し、新設ホームとライクの入居も好調に推移
- 介護事業におけるコロナ関連経費が減少したこと(※)や業務効率化等の効果により営業利益改善
(※)前期まではコロナ関連経費に対する補助金（営業外収益）を受給し経常利益段階でカバー
- 不動産事業、その他事業（人材派遣事業等）も順調に進捗

連結業績

(単位：百万円)	FY2023 2Q	FY2024 2Q	前年同期比	期初予想	期初予想比
売上高	14,851	18,587	+25.2% (+3,736)	18,500	+0.5% (+87)
営業利益	937	1,570	+67.6% (+633)	1,380	+13.8% (+190)
経常利益	1,178	1,755	+49.0% (+577)	1,480	+18.6% (+275)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	757	1,136	+50.0% (+378)	970	+17.1% (+166)

下村隆彦氏（以下、下村）：みなさま、こんにちは。代表取締役会長兼社長の下村です。本日はご多用中にもかかわらず、当社2024年6月期第2四半期決算説明会にご参加いただき誠にありがとうございます。本日の資料については、内容が広範囲にわたるため割愛させていただくところも多々ありますが、ご了承ください。

はじめに、今期第2四半期連結業績サマリーです。おかげさまで、介護事業は既存ホームも順調に推移しており、特に今期は新設ホームと「ライク」の入居が好調です。

介護事業においては、新型コロナウイルス関連の経費が減少しました。前期までは、受給していた新型コロナウイルス関連の補助金が営業外収益だったため、営業利益は減少したのですが、今期はその影響もなくなり回復しています。

後ほどお伝えしますが、さまざまな業務の仕組みを変えたことにより、営業利益、経常利益等も改善しています。不動産事業、その他事業についても順調に推移しています。

連結業績については、売上高185億8,700万円で、前期比プラス25.2パーセントの37億3,600万円増、営業利益15億7,000万円で、前期比プラス67.6パーセントの6億3,300万円増、経常利益17億5,500万円で、前期比プラス49パーセントの5億7,700万円増、四半期純利益11億3,600万円で、前期比プラス50パーセントの3億7,800万円増となっています。

期初予想比からも、売上高はプラス0.5パーセント、営業利益はプラス13.8パーセント、経常利益はプラス18.6パーセント、四半期純利益はプラス17.1パーセントと順調に伸びています。

2024年6月期第2四半期 セグメント別業績



2024年6月期第2四半期 セグメント別業績

介護事業	不動産事業	その他事業
■ コロナはインフルエンザ等と同じ扱いとなり、当社既存ホームは高入居率を維持し、新設ホームとライクの入居が特に好調に推移 ■ コロナ経費は前期より大幅に減少(前期までは経費と同額の補助金(営業外収益)を受給し経常利益段階でカバー) ■ 人材不足を見据えて開始したIT・AIを活用した業務効率化や人員配置最適化策の効果が結果に表れる (P44ご参照)	■ 第4四半期に売却予定の2件(仲池上案件及び宝塚小浜案件)の開発案件について、仲池上案件は売買契約進行中、宝塚小浜案件は売買契約締結済み ■ その他、短期間で収益確保が確実な不動産案件を計画どおり進行	■ 連結子会社グッドパートナーズによる事業は、コロナの影響が薄まり、人材派遣や訪問看護の事業が計画以上に好調に推移 ■ 新規事業の準備も進行中 ■ M&A案件も複数を検討精査中

セグメント別業績です。介護事業では、新型コロナウイルス感染症が2類から5類へ変更となり、新設ホームと「ライク」の入居が特に好調に推移しています。

また、今期は人材不足を見据えたIT・AIを駆使した業務効率化・省力化、それに伴う人員配置適正化が効果を生み、先ほどお伝えしたような業績の上振れに寄与しています。詳細については後ほどご説明します。

不動産事業は、ヘルスケア・デベロップメント事業の大田区仲池上案件について運営業者（オペレーター）と売買先が決定し、今月末に売買契約予定です。

宝塚小浜案件は昨年12月末に売買契約済みです。そのほか、短期間で収益確保が確実な不動産案件も計画どおり進行しています。

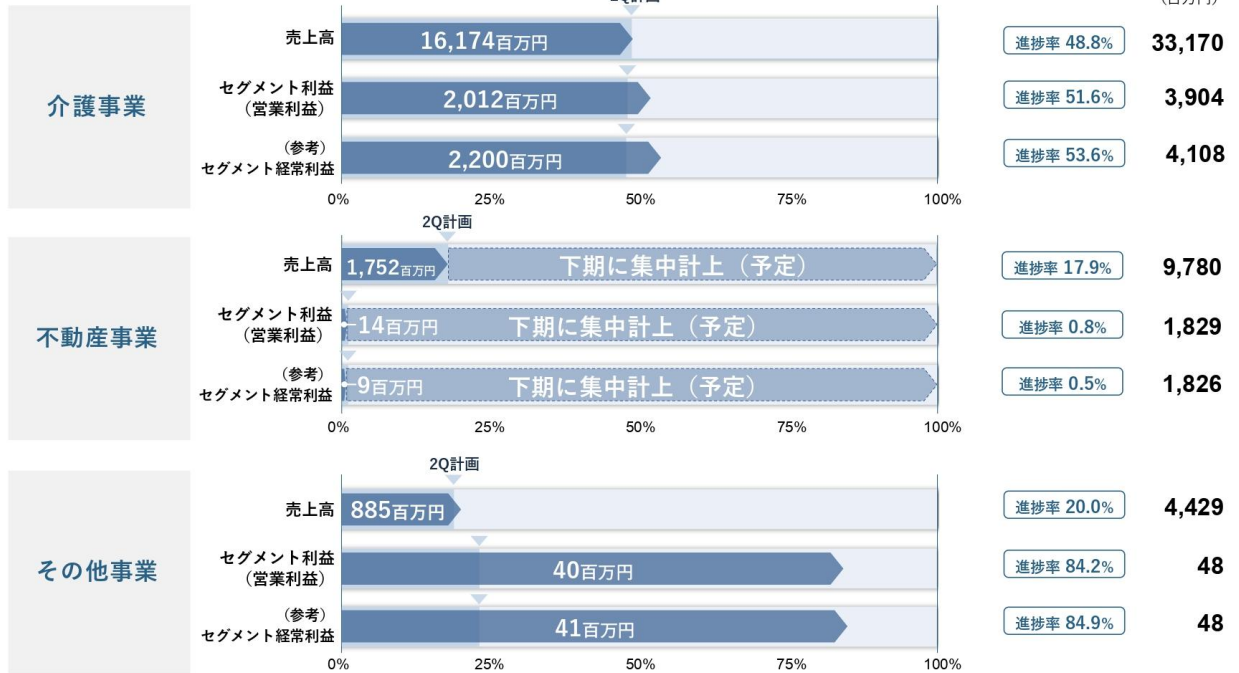
その他事業についても、連結子会社のグッドパートナーズによる事業が大変好調に推移しています。後ほどご説明する新規事業も進行中で、M&A案件も複数を検討中です。

2024年6月期第2四半期 セグメント別計画達成率



2024年6月期第2四半期 セグメント別計画達成率

通期業績予想
(百万円)



セグメント別計画達成率です。介護事業は、売上高161億7,400万円で、進捗率48.8パーセント、営業利益20億1,200万円で、進捗率51.6パーセント、経常利益22億円で、進捗率53.6パーセントとなっています。

不動産事業は売上高17億5,200万円となっていますが、ヘルスケア・デベロップメント事業については売上が下期に集中するため、現時点ではまだ進捗率は低い状況です。通期では売上高97億8,000万円と予想しています。営業利益は1,400万円で、進捗率0.8パーセント、経常利益は900万円で、進捗率0.5パーセントとなっています。

その他事業の売上高8億8,500万円はグッドパートナーズの売上で、進捗率20パーセント、営業利益4,000万円で、進捗率84.2パーセント、経常利益4,100万円で、進捗率84.9パーセントとなっています。

既存ホームの入居率推移



既存ホームの入居率推移

- 開設2年目を経過した既存ホームにおいて高い入居率を継続

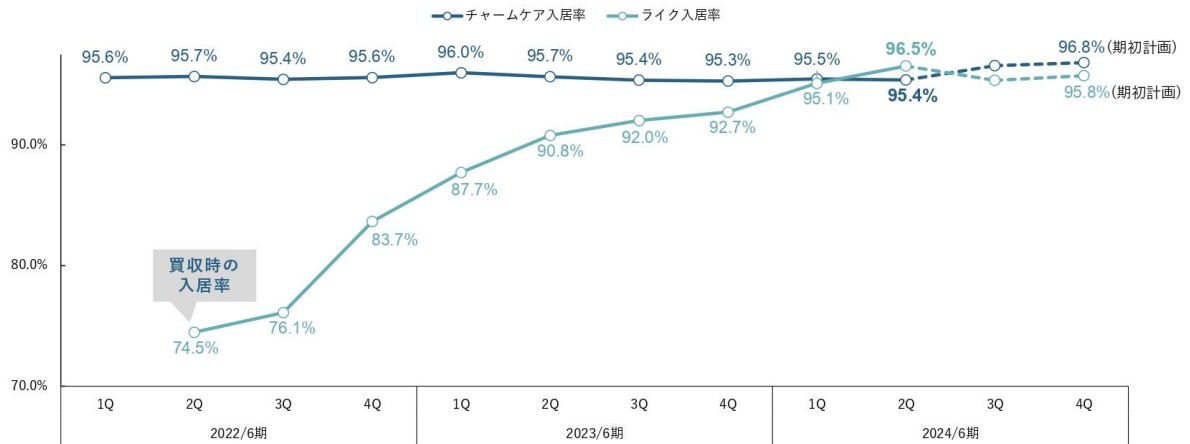
2024年6月期第2四半期（7-12月）の平均入居率※

当社既存ホーム：95.4%（12月末時点の入居率は95.3%（高入居率維持））

ライク既存ホーム：96.5%（12月末時点の入居率は99.3%（さらに上昇中））

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

■ 四半期ごとの累計期間平均入居率の推移



既存ホームの入居率推移です。当社既存ホームは、2024年6月期第2四半期の平均入居率95.4パーセントのところ、12月末時点では95.3パーセントと高入居率を維持しています。

「ライク」については、2024年6月期第2四半期の平均入居率96.5パーセントに対し、12月末時点で99.3パーセントまで上昇しています。こちらは期ズレになりますが、足許でホーム410室が満室となり、入居率100パーセントを達成しています。

不動産事業の進捗



不動産事業の進捗

開発案件の進捗状況

2024年6月期 案件	進 捗		備 考
仲池上案件 (東京都大田区)	2022年 7月	土地取得	・ 他社運営 (グリーンライフ東日本) ・ 全123室
	2022年10月	シップヘルスケアホールディングスGr.のグリーンライフ東日本を運営事業者とする基本合意締結	
	2023年 5月	建物建築工事着工	
	2024年 3月	土地建物売買契約締結予定	
	2024年 6月	売却予定	
宝塚小浜案件 (兵庫県宝塚市)	2023年 3月	土地取得	・ 運営事業者選定中 ・ 全80室
	2023年 8月	建物建築工事着工	
	2023年12月	土地建物売買契約締結	
	2024年 6月	売却予定	
2025年6月期 案件 (予定)	進 捗		備 考
北烏山案件 (東京都世田谷区)	2023年 6月	土地取得	・ 運営事業者選定中 ・ 約60室予定
	2024年 3月	建物建築工事着工予定	
		売却時期未定	
調布市国領町案件 (東京都調布市)	2023年 6月	土地売買契約締結	・ 運営事業者内定 ・ 約100室予定
	2024年 2月	運営事業者との基本合意締結予定 売却時期未定	

開発案件の進捗状況についてです。仲池上案件は3月末に売買契約を締結しますが、最も重要な工期も順調に進捗し、6月末には間違いなく売却できていると思っています。

宝塚小浜案件も当初より前倒しで工事が進んでおり、こちらも6月末には売却できる見込みです。

来期については、北烏山案件の建設会社とオペレーターが決定しています。調布市国領町案件は、オペレーターは決まっているものの、建設会社が現時点では未定となっています。

2024年6月期業績予想（修正なし）



2024年6月期業績予想（修正なし）

- 介護事業の着実な成長に加え、不動産事業の安定により増収増益
 - ホーム入居率については過去実績の最高水準に目標を設定
 - 不動産事業はFY2023と同様、下期（4Q予定）に集中（不動産事業の開発案件の進捗状況はP11ご参照）
- ※セグメント別の業績予想はP21ご参照

通期業績予想（連結）

（単位：百万円）

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

2024年6月期業績予想については、修正はありません。売上高470億円で、前期比プラス24.1パーセント、営業利益48億円で、前期比プラス14.4パーセント、経常利益50億円で、前期比プラス7.9パーセント、親会社株主に帰属する当期純利益37億円で、前期比プラス15.4パーセントを予定しています。入居率についても、「チャームケア」が前期比プラス1.5ポイント、「ライク」は前期比プラス3.1ポイントを見込んでいます。

配当について



配当について

■ 2024年6月期配当予想（修正なし）

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

■ 配当実績

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

配当について、今期は26円を予定しています。スライド下表のとおり、2020年の6円50銭から、12円、17円、22円と年々上がっています。以前からお伝えしているように、配当性向30パーセントの早期達成を目指しています。

成長戦略：既存事業の発展と事業領域拡大



成長戦略：既存事業の発展と事業領域拡大

■ 2024年6月期計画

売上高	470億円
経常利益	50億円

■ 中期目標

売上高	1,000億円
経常利益	100億円

1

第一の事業の柱「介護事業」

中高価格帯を中心に
バランスの良い開設を継続・拡大

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

成長戦略についてご説明します。今期計画では売上高470億円、経常利益50億円、中期目標は売上高1,000億円、経常利益100億円とし、こちらも早期達成を目指しています。

今後の介護事業については、スライドに「中高価格帯を中心に」と記載していますが、実際は、高価格帯ホームは当初予定よりも入居が進んでいません。

既存ホームの「チャーム」シリーズでは入居率100パーセント、98パーセント、99パーセントと、95パーセント以上を達成しているホームが多いものの、高価格帯ホームについては、当初2年ほどで満室になると予想していたものが3年以上かかっています。

しかしながら、今この入居率が足を引っ張っているにもかかわらず業績は上振れているため、もう少ししばらく待って満室になれば利益も上がってくるのではないかと考えています。

今までの経験を踏まえ、高価格帯ばかりに偏らないよう、中価格帯と高価格帯のホームのバランスを考えながら開設していきたいと思っています。

なぜこれほどの高入居率を維持しているかと言いますと、当社は月2回の業績会議で検討会を行っており、その中で課題ホームを徹底的に洗い出し、集中して入居促進に取り組んでいるからです。それが全体的な入居率アップにつながっていると考えているため、このような取り組みを今後も継続していきたいと思っています。

また、将来の人材不足を見据えたホーム運営の人員効率化については、現在IT機器や「ChatGPT」を駆使した業務の効率化・省力化を図っています。

例えば、「ChatGPT」はケアプラン作成にほぼ利用できるようになりました。ケアプラン作成はかなり時間がかかるもので、ケアマネジャーの残業につながっていたのですが、「ChatGPT」の利用でスピードアップを図っています。

ただし、「ChatGPT」の作ったものが正解ではありません。さまざまな個人の情報を「ChatGPT」に読み込ませると、それに基づいて「ChatGPT」の考えたケアプランが提案されます。それには間違いもあるため、担当のケアマネジャーが実情に合ったケアプランに修正します。人間は自分で文章を考えるのはなかなか大変ですが、他人の文章を添削するのは得意ですので、「ChatGPT」で作成してもすぐに修正できるというわけです。

また、一定の条件を満たす業務遂行能力の高い人材を対象とする「アソシエイト・リーダー」を設置し、人員配置の最適化を行っています。可能な限り少ない人員で、しかもサービスは低下させないことを大前提に運営できる体制を作り、サポートしてくれた「アソシエイト・リーダー」に浮いたコストを分配するシステムです。

成長戦略:既存事業の発展と事業領域拡大



成長戦略：既存事業の発展と事業領域拡大

2 第二の事業の柱 「不動産事業」	3 「AI 関連事業」	4 「新規事業」
情報の質・量の向上により、 安定的な開発サイクルを継続	AI 技術を用いた事業の 立ち上げ推進	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
■ 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	■ AI技術を用いた介護事業者等向けB to Bサービス「虐待防止システム」の事業化を推進 製品開発は実証実験可能な段階まで完了し、近々に当社ホームにて実証実験を開始予定 ■ AI対話技術を用いたAI対話アバター・ロボットの開発を継続	■ 介護事業に関連またはそれに限らない事業の創設・M & Aの積極推進 ■ 子会社も含めた当社グループにおける事業領域の拡張により、規模の拡大を図るとともにシナジーの増大によるグループ経営効率の向上（ex.介護タクシー事業等）

第二の事業の柱である不動産事業については、ヘルスケア・デベロップメント事業が順調です。

本日の日本経済新聞にも大きく掲載されていましたが、国土交通省は建設業の長時間労働を是正するため、無理な工期での受注を禁じ、違反した業者には指導・改善が求められることとなりました。

このような法改正があると、建設業界はますます萎縮してしまい、工期が延びます。工期が延びれば、当然資材費と工事費も上がるため、今後は今までどおり受注できるかという問題があります。その対応策は、私どもも考えています。

現状では、今期から来期にかけて予定している案件は順調に進んでいます。その後については、当社は6月決算のため、3月から経営企画で来期、再来期以降の予算を作成しています。そこで今後ヘルスケア・デベロップメント事業に対しどのように取り組むかという答えも出てくるかと思いません。

AI関連事業については、以前の説明会でお伝えしていたBtoC向けAI対話アバター・ロボットの開発は、残念ながら顕著に進んでいません。まだアウトではありませんが、進んでいない状況です。

それ以外にも、スライドに記載しているBtoBサービス「虐待防止システム（仮称）」の事業化を推進しています。こちらの名称については、今後考えているところです。

介護事業者にとって虐待は、非常に大きなリスクがあります。虐待はある日突然発覚します。これが新聞等のマスメディアで報道されますと、その企業の信用は大きく失墜します。そうならないよう現場では神経を使っていますが、なかなか予防方法がないこともあり、当社は「虐待防止システム」を開発中です。

もうすぐデバイスも届くため、3月中旬から当社のホームで実証実験を重ね、今期末までには商品化したいと考えています。

新規事業についてご紹介します。私は昨年9月25日にプレジデント社から依頼され、「間近に迫る介護難民時代の処方箋」をテーマに講演を行いました。

資料を調べれば調べるほど、介護サービスを受けたくても受けられない介護難民が今でも存在していることがわかりました。将来的に人口が減り、介護するスタッフが不足する中で、間違いなく介護難民が発生します。

このような人たちをなんとか支援できる施設を作りたいと、現在思案しているところです。

～2026年6月期連結業績目標（推移）



～2026年6月期連結業績目標（推移）

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

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

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

今期、来期、再来期の業績予想の数字は、以前と変わっていません。ただ、来期の売上高、営業利益等については、これから来期の予算を組むところです。再来期についても同時並行で進めるため、今後もう少し精査したかたちのものが出てくるとご理解いただければと思います。

新規開設・開発の計画・目標



新規開設・開発の計画・目標

介護事業

	2022／6期 (実績)	2023／6期 (実績)	2024／6期 計画	2025／6期 目標	2026／6期 目標
新規開設数	8ホーム	8ホーム	7ホーム	12ホーム	15ホーム
うち首都圏	6ホーム	8ホーム	3ホーム	7ホーム	10ホーム
うち近畿圏	2ホーム	0ホーム	4ホーム	5ホーム	5ホーム
ホーム数累計	76ホーム	84ホーム	91ホーム	103ホーム	118ホーム
うち首都圏	31ホーム	39ホーム	42ホーム	49ホーム	59ホーム
うち近畿圏	45ホーム	45ホーム	49ホーム	54ホーム	59ホーム
運営居室数	5,203室 (+914室)	5,673室 (+470室)	6,181室 (+508室)	6,978室 (+797室)	約7,878室 (+900室)
うち首都圏	1,844室	2,314室	2,523室	2,965室	3,565室
うち近畿圏	3,359室	3,359室	3,658室	4,013室	4,313室

不動産事業

	2022／6期 (実績)	2023／6期 (実績)	2024／6期 計画	2025／6期 目標	2026／6期 目標
開発数	1ホーム	2ホーム	2ホーム	3ホーム	3ホーム
開発数累計	1ホーム	3ホーム	5ホーム	8ホーム	11ホーム

新規開設・開発の計画・目標です。今期は予定どおり7ホームの開設が順調に進み、ホーム数累計は91ホーム、運営居室数は6,181室となります。不動産事業として開発したホーム数は2ホームです。来期の目標を12ホームとしていますが、こちらはあえて以前の数字から変えていません。今後精査していくことで、数が減る見込みです。

開設は止めないものの、今の建設事情などを踏まえると、今後は見送りもやむを得ないケースがありえます。その数を補填していくため、今は積極的にM&Aを進めているところです。

来期は3ホームの不動産開発を予定しています。再来期については、まだこれから数字を決めていく段階のため、ここでは公表を控えます。

新規開設ホーム・開発案件



新規開設ホーム・開発案件

2024年6月期（第40期）

No.	新規開設ホーム	開設済	室数	開設年月（予定）
1	チャーム明石西二見（兵庫県明石市）	開設済	69室（70名）	2023年11月
2	チャーム府中番場(旧仮称 宮西町)（府中市）	開設済	69室	2023年12月
3	チャームスイート仁川式番館（兵庫県西宮市）	開設済	81室	2024年2月
4	チャームプレミア京都烏丸六角（京都市中京区）	着工済	77室	2024年3月
5	チャーム水元公園（葛飾区）	着工済	60室	2024年5月
6	チャーム府中日新月异（府中市）	着工済	80室	2024年6月
7	チャームスイート苦楽園（兵庫県西宮市）	着工済	72室（80名）	2024年6月
合計 7ホーム(首都圏3ホーム、近畿圏4ホーム)			508室（517名）	
No.	開発案件	開設済	室数	竣工年月（予定）
1	仲池上案件（大田区）	着工済	123室	2024年6月
2	宝塚小浜案件（兵庫県宝塚市）	着工済	80室	2024年6月
合計 2ホーム(首都圏1ホーム、近畿圏1ホーム)			203室	

2025年6月期（第41期）

No.	新規開設ホーム	開設済	室数	開設年月（予定）
1	チャームスイート旗の台（大田区）	着工済	60室	2024年7月
2	チャーム栗東（滋賀県栗東市）	着工済	80室	2024年10月
3	チャームスイート神戸垂水（神戸市垂水区）	着工済	95室（100名）	2024年10月
4	チャームスイート西新宿（新宿区）	着工済	69室	2025年4月
5	チャーム六郷（大田区）		68室	2025年5月
6	チャームスイート豪徳寺（世田谷区）		65室	2025年6月
	首都圏1ホーム		?	2025年6月期中
	近畿圏2ホーム		?	2025年6月期中
合計 9ホーム(首都圏5ホーム、近畿圏4ホーム)			700室～	
No.	開発案件	開設済	室数	竣工年月（予定）
1	北鳥山案件（世田谷区）		約60室	2025年6月期中
2	調布市国領案件（調布市）		約100室	未定
3	首都圏案件		約60室	2025年6月期中
合計 3ホーム(首都圏3ホーム)			約200室	

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

今期の新規開発ホームと開発案件について具体的にご説明します。今期はすべて着工済みとなっており、工期のずれもなく予定どおりに進んでいます。

来期については、スライド右側に記載のとおり、すでに4ホームが着工済みですが、あとはまだ決まっていません。ただ、不動産のヘルスケア・デベロップメント事業としては、北鳥山案件について建設会社がすでに決まり、今、工事を開始しています。また、調布市国領の案件は建設会社がまだ決まっていないものの、運営会社は決定している状況です。

先ほどもお伝えしたとおり、これからは人材の確保が難しくなります。いろいろな物価も上昇する中で、小規模事業者は経営が非常に難しくなってくると見ています。特に今回、介護報酬でプラス1.59パーセントの改定がありましたが、これは本当に微々たるもので、0.98パーセントは人件費に当てなければならず、残りの0.61パーセントも何もせずとも増えるわけではありません。

クリアしなければならない条件がいろいろとあり、小規模事業者がそれらを十分に満たせるかというところ、難しいところがあります。

そのような意味でも、今後ますますホームの優勝劣敗が顕著になっていく中、現段階でも運営ができないホームがかなり出てきています。そのようなホームを一つひとつ拾いながら、新規開設できないところを補填していこうと考えています。

第三の事業の柱となる新規事業（準備中）



第三の事業の柱となる新規事業（準備中）

BtoB 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測メカニズムの構築を行う、主に介護事業者向け BtoB サービス「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、近々に当社ホームにて実証実験を開始予定

BtoC ビジネス

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

- 高齢者の方が、ロボットやアバターと、人と同じレベルで日常的な会話ができることを想定。高齢者の方の認知機能の把握、認知症の予防、健康情報の把握、孤独感の緩和、安否確認など様々な関連サービスを提供できるものと考えており、当社グループの最大のテーマである「健康寿命の延伸」に大きく貢献できる事業に成長させ、新たな柱とするべく事業開始を検討中



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

将来、発生が予想される「介護難民」を救済する新規事業も検討中

先ほどもお話ししたBtoB事業について、「虐待防止システム」の事業化を推進しています。ご入居者さまとスタッフとの会話というのは、居室の中、つまり密室で行われるため、どのようなやり取りをしているのかは、ほとんどわかりません。

そして、結果的になぜ虐待が起こるかということ、何も無い時に突然起こるわけではなく、それまでにいろいろな布石があります。

例えば、スタッフが暴言を吐くよりも、ご入居者さまからの暴言、虐待をスタッフが受けるほうが圧倒的に多いのが現状です。ところが、ご入居者さまから恒常的に「お前、きらいや。出て行け」と言われたり、暴力を振るわれたりしても、スタッフは我慢して介護を継続します。しかし、そのようなことが恒常的に続くと、我慢できずについ手が出てしまうことがあります。

そこで、「虐待防止システム」を用いて会話をすべて拾うことで、ご入居者さまが吐いた暴言がすべてNGワードとして表示されます。その状況を見たときに「Aというスタッフを、このままにしておいたら大変だ」と判断し、未然にそのようなことを回避することができます。

当社ではこの「虐待防止システム」を、介護業界にとって必要なものだと考えています。できる限り早期に商品化するため、今、積極的に進めているところです。

スライド右側に記載のウェルヴィルの「LIFE TALK ENGINE」アプリについては、先ほどもご説明したように、進捗していません。

先ほどお話しした「介護難民」について、もう少し具体的にご説明します。実は高価格帯ホームでは、「介護難民」にあたる人を救済できません。そのため、低価格帯ホームが必要になります。そこで今、社会問題となっている空き家問題を踏まえ、空き家や商店街のシャッター街などを利用して、低価格で介護を行えるように積極的に進めています。こちらも、事業内容がより具体的にできれば、リリースを出す予定です。

介護DXの促進



介護DXの促進

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

- 「介護DX推進課」主導による介護DXを促進中
- 令和4年度の厚生労働省の介護給付費分科会実証事業「テクノロジー活用等による生産性向上の取組に係る効果検証」に当社が採択され、見守り機器・インカム・コミュニケーションロボット・排泄ケアの見直し等の機器導入とオペレーションの変革によるサービス品質の維持向上・生産性向上の実証事業に参加
結果は厚生労働省のページに掲載
<https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000209634.html>
- 今年度も介護給付費分科会実証事業に参加
https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_36608.html
当社は「介護現場の生産性向上の推進」の実証事業参加

■ 見守り機器「ライフリズムナビ」

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

－現時点の導入台数－
2,543台／5,811室
(当期末予定：3,306台／6,181室)

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



介護DXの推進についてです。当社が今、一番力を入れている取り組みがこのDX化です。

具体的には、令和4年度に厚生労働省の「テクノロジー活用等による生産性向上の取組みに係る効果検証」に当社が採択されました。

スライド41ページから43ページに記載のとおり、見守り機器・インカム・配膳ロボット・排泄ケアの見直し等の機器導入とオペレーションの変革により、サービスの品質の維持向上、生産性向上の実証事業に参加し、効果を上げています。

見守り機器は「ライフリズムナビ」というものです。ベッドの下にセンサーマットを敷くと同時に、壁や天井に感知器を置くことで、ご入居者さまが居室でどのように行動しているかが、スタッフの所持しているタブレットに表示されるようになっています。

これによる効果として、例えば、今まで夜間の訪室では、ご入居者さまの状況がわからず、だいたい2時間、3時間おきに訪室していました。しかし、これがご入居者さまの不満を非常に買っており、「寝ていたのに起きてしまった。来るな」と言われることもありました。

しかし、容体が悪くなっているといけないため、定期的に訪室していました。この「ライフリズムナビ」があれば、安否確認や、すでに熟睡されているのかどうかについても、タブレットを見ればわかるようになっていきます。仮に心肺が停止した場合、アラームが鳴るようになっています。

これは、先日上場されたエコナビスタさんが開発したものです。当社では現在5,811室の居室の中に、「ライフリズムナビ」を2,543台導入しており、今期末には3,306台となる予定です。現在、延べ5,000台導入を予定しており、積極的に活用することで業務の効率化とご入居者さまの快適な生活につなげたいと思っています。

また今回の介護報酬改定によれば、このようなDX化で決められた所定の要件を満たせば、法令で定められた人員の配置基準を3対1から、3.3対1まで変更可能となっています。当社においても今、実験的にこのようなDXを駆使しながら、3.3対1の人員配置にできるよう検討しているところです。

介護DXの促進



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87ホームに導入済み**

（メーカーのサイエンスアーツ様のHPで紹介されました）

<https://www.buddycom.net/ja/example/example-article39.html>



■ 配膳ロボット

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



●業務を短縮

配膳に係るスタッフの労働時間を58%削減



●配膳時間を短縮

配膳時間を45%短縮



●待ち時間を短縮

着席から食事提供までの待ち時間を50%削減



インカムについてご説明します。インカムを身につけることによって全員に連絡ができ、すぐにコミュニケーションができるという効果があります。こちらはすでに全ホームへ導入済みです。

配膳ロボットについては、劇的に数字が良くなっています。例えば、業務の短縮によって労働時間は58パーセント削減となり、配膳時間は45パーセント削減を達成できています。さらに、ご入居者さまが食事を待つ時間も50パーセントの削減につながっています。

具体的には、スタッフが配膳ロボットに食事を4つ積み、配膳先のBテーブルのスイッチを押します。すると、Bテーブルまで配膳ロボットが食事を自動で持っていきます。今までは、スタッフがすべての配膳車を押して持って行っていました。

現在も、スタッフは配膳車を押していきますが、AテーブルとBテーブルがとなり合わせであれば、スタッフはAテーブルに持って行って下膳します。Bテーブルには配膳ロボットが付いているため、そこへ下膳してボタンを押せば、また厨房へ戻っていくという方法で、業務にかかる時間を短縮しています。

介護DXの促進



介護DXの促進

■ ポータブルエコーによる先進的な排泄ケア

- 膀胱・直腸の状態を簡単に確認できるポータブルエコー「iViz air」を導入し、排泄ケアの質向上、おむつ交換の頻度減少を促進

- 介護施設での導入は当社が初（当社調べ）

（メーカーの富士フイルム様HPの医療従事者向けページで当社ホーム事例が紹介されました）
<https://www.fujifilm.com/jp/ja/healthcare/ultrasound/iviz-air/interviews/us-02-iv-8008>



（事例）

－導入前－

ご入居者様

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

介護スタッフ

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



－導入後－

ご入居者様

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

介護スタッフ

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

当社が富士フイルムさんと提携し、介護施設に初めて導入したポータブルエコーについてご説明します。ポータブルエコーをお腹に当てることで、便や尿が溜まっているか、溜まっていないかが判別できます。

今までは体中の状態がわからなかったため、便がなかなか出ていなければ下剤を飲むなどして無理に促さなければならず、いわゆる適切な排便や排尿ができていない状態でした。しかし、このポータブルエコーを使用することで非常に簡便になり、ご入居者さまにも大変喜んでいただいています。

人員配置の最適化、生産性の向上



人員配置の最適化、生産性の向上

「アソシエイト・リーダー」を設置し人員配置の最適化、生産性の向上

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

⇒ 第2四半期において効果が結果として表れる

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

演題：厚生労働省による生産性向上の取組～チャーム西宮用海町の業務改善～

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

動画：https://youtube/pzKOo_LPIGo

－（参考）職員1人当たり成果（付加価値労働生産性）－

前期：568千円/月平均

当期：593千円/月平均(+約25千円)
(2Qまで)



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

人員配置の最適化、生産性の向上です。私は1年以上前から「できる限り少ない人数で運営することができないか」と考えていました。人間の能力はけっこうあるものの、今の人数のままでは、やはり時間もお金もかかります。

ただ、単に人を1人減らすことには抵抗があったため、AIやITを導入しました。先ほど挙げたものをすべて導入し、省力化、効率化を図りながら人員を適正化してきた結果、労務費の削減につながっています。また、このような人員配置の最適化が、当社の今期の業績にも大きく影響しています。

具体的な効果については、スライド左下に参考として記載したとおり、職員1人あたりの成果（付加価値労働生産性）が、前期は1人あたり月56万8,000円だったところ、今期は第2四半期までの平均で59万3,000円となっています。つまり、1人あたり月約2万5,000円アップしています。お客さまからいただくお金は変わらないため、これはそれだけ人が減っているということになります。

これを当社では「少数精鋭プロジェクト」と呼んでいます。人員配置を適正化することで、生産性を上げ、浮いた分をスタッフのみなさまに還元しながら、IT化などにも投入しようと考えています。

以上で、決算説明を終わります。続いてこの機会に、当社の今後の事業展開、経営戦略についてお話ししたいと思います。

介護事業は、これから高齢化がどんどん進んでいきます。高齢者の数は、2060年まで右肩上がりが増えていくと予想されており、介護が必要な人も当然増えていきます。これから約40年近く需要

が見込まれる事業は、なかなかありません。そのため取り組み方にもよりますが、介護事業は非常に成長性のある事業だと私は思っています。

一方で、少子化によって、年々働き手が減少しているため、いかに人材を確保するかが大きな課題となります。私がショックを受けたのは、2022年にいわゆる介護職員が6万3,000人減少したというニュースが新聞に載っていたことです。これはつまり、介護職に従事する人と、介護職以外に転職した人の差が6万3,000人になったということです。

以前より、2025年には介護職員が32万人不足すると言われていますが、これはおそらく10年以上前の情報です。2024年のデータはまだ出ていませんが、2022年、2023年のように6万人ずつ減少すると想定した場合、2022年から2024年の3年間でマイナス18万人となります。さらに、その状況が続けば、2025年には介護職員が50万人不足することになります。

これは危機的な状況です。そのような中では、いかに少ない人数で介護に取り組めるかが重要になり、まずはそのような仕組みを作らなければなりません。解決策は1つしかありません。ベースはあるため、介護職員がいなくなるわけではなく、介護を行いたいという人も数多くいます。

人材を奪い合う中で、いかに優位にスタッフを確保するかについては、IT化やDX化を進めて働きやすい環境を作ることに加え、給与アップや処遇の改善も重要となります。そこで現状、当社ではボーナスは年間で3ヶ月分を支払っています。一般の介護事業者は2ヶ月分としているところが多いため、今、業界で開示されている会社と年棒を比較してみると、当社はトップレベルの高さです。これを圧倒的にトップとなる水準まで上げていきたいと考えています。

そして、DX化についても業界トップに持っていきたいと考えているところです。例えば人員の最適化については、1ホームあたり常勤換算で20人前後での運営を行っています。

前提として、計算しやすいように21人で運営しているとして、そこを1人削減します。この場合、スタッフの年収はおおよそ440万円から450万円です。これに加えて、会社側が支払う保険料などを加えると、1人あたり600万円ほど支払っていることとなります。また、それとは別に採用コストとして、1人あたり数十万円を支払っています。つまり1人の削減につき、採用コストを除いても、600万円が浮くこととなります。

その600万円を、あくまでイメージですが、スタッフ20名のみなさまに200万円（1人につき10万円）、ITに200万円、会社へ200万円と分けることもできます。人員を削減しても、それがスタッフに還元されなければ続かないため、今、そのようなイメージで人員の最適配置を進めているところです。

2つ目は、建築費の高騰です。来期に12ヶ所を開設することは非常に難しい状況です。そのため、M&Aを積極的に行っていきます。

当社は今年で創業20年になります。2005年に第1号ホームを開設し、M&Aについては十数年前にした1ホームと、2年半ほど前にライクを買収した2件だけです。ほとんど自前で開設してきましたが、今後は積極的にM&Aに取り組んでいきます。また、新規事業にもチャレンジしていきます。

そして、最終的には売上高1,000億円、経常利益100億円を目指してがんばっていきたいと思っています。

質疑応答：人員の適正化の進捗状況について

質問者：業務効率化について、人員の適正化は今期上期にどのくらい進捗したのでしょうか？ 全ホームで実施しているのか、あるいは部分的に進捗していて下期により広がるのか、また、来年以降にさらに効率化する余地があるのかどうかを教えてください。

下村：1年ぐらい前からこの「少数精鋭プロジェクト」を考えており、現実的には今期から始めました。こちらはすでにある程度の成果を上げています。

まだいくつかのホームでは改善の余地がありますが、これで終わるつもりはありません。例えば配膳ロボットも、今期末で20ホームに導入する予定です。このようにさらなるIT化を推進し、一層の人員効率化をしていく考えです。この人員効率化は、将来的に雇用したくても人がいなくなることを想定し、可能な限り行っています。

ただし、現場によって優秀なスタッフがそろっているところとそうでないところがあるため、現場やお客さまの状況を判断しながら行います。

この適正化によってスタッフの給与も上がれば、より優秀な人材が集まってきて、より効率化が可能になります。これは終わりのないチャレンジだと思っています。

質疑応答：新規開設と開発の計画について



新規開設ホーム・開発案件

2024年6月期（第40期）

No.	新規開設ホーム	開設済	室数	開設年月（予定）
1	チャーム明石西二見（兵庫県明石市）	開設済	69室（70名）	2023年11月
2	チャーム府中番場(旧仮称 宮西町)（府中市）	開設済	69室	2023年12月
3	チャームスイート仁川式番館（兵庫県西宮市）	開設済	81室	2024年2月
4	チャームプレミア京都烏丸六角（京都市中京区）	着工済	77室	2024年3月
5	チャーム水元公園（葛飾区）	着工済	60室	2024年5月
6	チャーム府中日新月异町（府中市）	着工済	80室	2024年6月
7	チャームスイート苦楽園（兵庫県西宮市）	着工済	72室（80名）	2024年6月
合計	7ホーム(首都圏3ホーム、近畿圏4ホーム)		508室（517名）	

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

2025年6月期（第41期）

No.	新規開設ホーム	着工済	室数	開設年月（予定）
1	チャームスイート旗の台（大田区）	着工済	60室	2024年7月
2	チャーム栗東（滋賀県栗東市）	着工済	80室	2024年10月
3	チャームスイート神戸垂水（神戸市垂水区）	着工済	95室（100名）	2024年10月
4	チャームスイート西新宿（新宿区）	着工済	69室	2025年4月
5	チャーム六郷（大田区）		68室	2025年5月
6	チャームスイート豪徳寺（世田谷区）		65室	2025年6月
	首都圏1ホーム		?	2025年6月期中
	近畿圏2ホーム		?	2025年6月期中
合計	9ホーム(首都圏5ホーム、近畿圏4ホーム)		700室～	

No.	開発案件	室数	竣工年月（予定）
1	北鳥山案件（世田谷区）	約60室	2025年6月期中
2	調布市国領案件（調布市）	約100室	未定
3	首都圏案件	約60室	2025年6月期中
合計	3ホーム(首都圏3ホーム)	約200室	

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

質問者：新規開設と開発の計画についてです。確かに建設費が上がってきているため、2025年6月期の目標である12ホームのうち、おそらく6ホームはすでに予定されており、残り6ホームがM&A関連なのかと考えています。その後、2026年6月期ではさらにM&Aの数が増えて、自社での開発が減るというイメージでよいのでしょうか？

下村：開設数については、2年ぐらい前の数字をそのまま持ってきています。しかし、ここ半年ぐらいで、働き方改革や建設市場における急激な値上がりなどの問題が出てきました。

私どもは今期の案件をすべて非常に安くして、工程的には問題なく順調に進んでいます。また、来期の案件は2つとも当社が建てているのですが、今着工しているものはほぼ当初の予算どおりです。

ただし、最近では建築費が以前より30パーセントから40パーセントほど上がっています。おそらく工期も1.5倍ぐらいかかるのではないかと考えており、今計画して着工している案件以外については先が読めない状況です。これは他の事業者さんも同じです。

これを踏まえて、既存の立ち行かなくなったホームをM&Aで取得し、再生していきます。「ライク」の入居率は、約2年前には74.5パーセントだったものの、今ではほぼ100パーセントになりました。これは当たり前のことを当たり前にしたから実現したものです。

うまくいった事業者さんのほとんどは、現場任せであることが多いと思います。しかし、ニーズはあるため、一生懸命に行えば十分に入居を促進できます。私どもは入居の促進や運営力には

自信があるため、そのようなホームを買い取って開設数に含めて、まずは来期の100ホームの実現に向けてがんばっていきます。

それ以外の建設の動向はわかりません。私は昨日、大手デベロッパーさんの役員と会ったのですが、先方は土地と工事費が上がることに頭を抱えていました。そのような状況のため、私どもががんばっていきます。

質疑応答：M&Aについて

質問者：M&Aを行う上では失敗がつきものかと思います。その対策として、社内にM&Aの特命チームを作っていたり、M&Aの支援会社と積極的に接点を持っていたりするなど、心がけていることがあれば教えてください。

下村：M&Aは、うまくいかないために案件として出てくるのだと思います。当社の考え方の1つは、シナジーがあるかどうかです。

うまくいっていない理由は、調べればすぐにわかります。実際に、現場任せで真剣に入居促進をしていないケースが多いです。加えて、現場のスタッフとしては満室にするよりも少ない方が運営しやすいため、今まで私どもがM&Aを行った中でも、例えば要介護度の高い人は遠慮しようというケースがかなり見られました。

「ライク」の場合もほとんど現場任せでした。それに対して私どもが会社全体でサポートし、営業促進したために満室にすることができました。

M&Aにおいては、まずシナジーがあるかどうかと、我々の考え方に合っているかどうか、そして当社で改善できる部分をしっかり探して行います。何でもM&Aを行うということではありません。

質疑応答：海外展開について

質問者：新規事業に関して、今、東南アジアも高齢化が進んでおり、高齢化ビジネスをしている事業者が東南アジアに進出しているケースが多いです。御社はあくまで国内で事業展開していき、海外はスコープに入っていないのでしょうか？

下村：海外で自社運営することにはリスクがあるため、海外展開をするつもりは一切ありません。

しかしながら当社では、いろいろな国の企業からお誘いを受けています。今は韓国からオファーをいただいております。無下に断るわけにはいかないため、「運営には参加しないものの、サポートはやぶさかではない」と伝えています。今月には韓国へ行って視察し、私どもが培ったノウハウを十分に提供して運営できるよう、先方とお話をするつもりです。

質疑応答：高価格帯ホームの入居率について

質問者：高価格帯ホームについてうかがいます。入居率の達成が当初の予定どおりではなく、3年以上かかっています。こちらはどのように分析し、何が問題だと考えていますか？

下村：原因ははっきりわかりません。富裕層のみなさまはけっこういてニーズはあるものの、そのような人はお手伝いさんがいるなどいろいろな状況があると思います。

また自宅にいたいという方も多いのではないかと想像しています。ただし、自宅介護の状況は徐々に煮詰まってきており、想定した以上に時間がかかっているだけだと考えています。

高価格帯ホームの1人あたりの月額料はだいたい100万円で、介護保険の20万円を合わせて120万円です。つまり、1人増えると年間で1,440万円のプラスです。コスト増としては給食代が年間100万円ぐらいで、1,440万円の売上のほとんどは利益に計上されることになります。

例えば5人が入居すると、年間約7,000万円が売上で、それに対してスタッフが1人か2人増えるぐらいのため、売上利益が一気に上がるというメリットがあります。その損益分岐点に到達するまでに時間がかかっているという状況のため、そこからプラスになるとどんどん増えていきます。

高価格帯ホームの案件がきたからといって手当たり次第に開設するのではなく、中価格帯とバランス良く行っていく予定です。

ちなみに今期中価格帯については本当に早く、初月で30人程度が入っているホームもあります。このように、今期の業績のプラス材料として新規開設ホームが非常に好調です。今までは新規開設ホームが足を引っ張っていたのですが、それがプラスになってきています。

ただし、私どもとしてはやはり高価格帯ホームをすることによってブランド力も維持していきたいと考えています。大きなニーズはあるため、バランスを見ながらがんばって継続していきます。

質問者：新規開設ホームが非常に好調なのは、やはりコロナ禍が明けたためでしょうか？ コロナ禍が明けて営業しやすくなったと考えていますか？

下村：それだけではないと思います。今期は人員配置の適正化やIT化といった、いろいろな取り組みが総合的にうまく機能してきました。実際に、1人当たりの生産性が2万5,000円上がっています。お客さまからいただくお金は変わらないため、それだけスタッフの数が減っていることになります。スタッフが減ったことによるお客さまからのクレームもありません。

人間の能力は計り知れないものです。私の好きな言葉は、「常不信」です。これは「常識を信じるな」という意味で、「常識」とは「今、行っていること」です。すなわち、常不信とは「現状打破」です。今取り組んでいることを、すべて打ち壊してみるのがいいです。

今社内では、この働き方改革の方法自体も変えようとしています。そのためモデルホームを決めて、現行のIT化や最適化とはまた違う、働き方の改革に取り組んでいるところです。

介護の世界では、昔から続いてきたことが正解だと思われています。私どもはそれを一度打壊してみようと考えています。駄目ならば戻せばよいのです。今、そのような現状打破に、会社全体で取り組んでいるところです。

Occurred on 2024-03-01, Published at 2024-03-08 08:00 ←

企業をフォローして通知を受け取る

株式会社チャーム・ケア・コーポレーション

6062・東証プライム・サービス業

フォロー

関連タグ

#決算説明会

参照リンク

IR資料

ssl4.eir-parts.net

>

ログミーファイナンスとは

ログ掲載のご案内

利用規約

プライバシーポリシー

お問い合わせ

採用情報

運営会社



Copyright © logmi All Rights Reserved.