



2025年6月期第2四半期 連結業績サマリー

- 介護事業は、ご逝去等による退去者数が増加したものの、当社及び連結子会社ライクの既存ホームが高入居率を維持し、売上・利益ともに概ね計画どおり進捗
- 新規ホームの開設コストや、M&Aで取得した入居が未だ進んでいないホームの影響（△200百万円）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+365百万円（18.2%増）
- 業務効率化等による労働生産性の向上がさらに進み、当社及びライクは高い利益率水準を維持
- 不動産事業は下期の売却に向けての準備中、その他事業は計画を大きく上回る進捗

■ 連結業績

(単位：百万円)

	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前年同期比	期初予想	期初予想比
売上高	18,587	20,051	+7.9% (+1,463)	20,150	△0.5% (△98)
営業利益	1,570	1,753	+11.6% (+182)	1,720	+1.9% (+32)
経常利益	1,755	1,877	+7.0% (+122)	1,795	+4.5% (+81)
売上高経常利益率	9.4%	9.4%	△0.0pt.	8.9%	+0.5pt.
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,136	1,271	+11.9% (+135)	1,200	+5.9% (+71)

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

【QAあり】チャーム・ケア・コーポレーション、介護事業の売上・利益は計画どおりの進捗

高入居率の維持、労働生産性向上が寄与

提供：株式会社チャーム・ケア・コーポレーション 2025年6月期第2四半期決算説明



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

2025年3月3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2025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CEO 下村隆彦 氏
- 株式会社チャーム・ケア・コーポレーション 代表取締役社長兼COO 小梶史朗 氏
- 株式会社チャーム・ケア・コーポレーション 取締役執行役員 前田好彦 氏

提供

株式会社チャーム・ケア・コーポレーション

目次



目次

- 01 | 2025年6月期第2四半期業績
- 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

小椋史朗氏（以下、小椋）：みなさま、こんにちは。株式会社チャーム・ケア・コーポレーション代表取締役社長兼COOの小椋です。本日はご多用の中、当社の決算説明会にご出席いただき誠にありがとうございます。

本日のアジェンダです。私は、昨年10月に代表取締役社長兼COOに就任しました。業績報告については私から、今後の方針や戦略については代表取締役会長兼CEOの下村からご説明します。どうぞよろしくお願いいたします。

2025年6月期第2四半期 連結業績サマリー



2025年6月期第2四半期 連結業績サマリー

- 介護事業は、ご逝去等による退去者数が増加したものの、当社及び連結子会社ライクの既存ホームが高入居率を維持し、売上・利益ともに概ね計画どおり進捗
- 新規ホームの開設コストや、M&Aで取得した入居が未だ進んでいないホームの影響（△200百万円）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+365百万円（18.2%増）
- 業務効率化等による労働生産性の向上がさらに進み、当社及びライクは高い利益率水準を維持
- 不動産事業は下期の売却に向けての準備中、その他事業は計画を大きく上回る進捗

連結業績

(単位：百万円)

	FY2024 2Q	FY2025 2Q	前年同期比	期初予想	期初予想比
売上高	18,587	20,051	+7.9% (+1,463)	20,150	△0.5% (△98)
営業利益	1,570	1,753	+11.6% (+182)	1,720	+1.9% (+32)
経常利益	1,755	1,877	+7.0% (+122)	1,795	+4.5% (+81)
売上高経常利益率	9.4%	9.4%	△0.0pt.	8.9%	+0.5pt.
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,136	1,271	+11.9% (+135)	1,200	+5.9% (+71)

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

2025年6月期第2四半期の連結業績です。介護事業は高い入居率が維持できたことに加えて、少数精鋭プロジェクトにより労働生産性が向上し、売上・利益ともに計画どおりに進捗しています。

既存ホームの高い稼働率が、昨年のM&Aで引き継いだホームの減益を補い、前期比で増収増益を達成することができました。M&Aで取得したホームについては、入居改善と労務費の適正化を進めることで、今後さらなる利益貢献をしてくれるものと考えています。

売上高は200億5,100百万円で前年同期比7.9パーセント増、営業利益は17億5,300百万円で前期比11.6パーセント増、経常利益は18億7,700百万円で前期比7パーセント増、純利益は12億7,100百万円で前期比11.9パーセント増となりました。

不動産事業は、例年どおり下期に売上と利益が集中する予定で、現在売却に向けて準備中です。

2025年6月期第2四半期 セグメント別業績



2025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
<ul style="list-style-type: none">■ 当社既存ホームは、ご逝去等による退去者数が増加したものの、引き続き高入居率を維持、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■ 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さらに進み（P48ご参照）、当社及びライクは高い利益率水準を維持■ 新規ホーム開設が前半に集中し開設コストが偏り、また当期にM&Aで取得した入居が未だ進んでいないホームの影響（△200百万円）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+365百万円（18.2%増）を達成■ M&A取得ホームについては、当社のノウハウに加え、子会社の入居者紹介会社による入居促進活動を実施中■ 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 <small>(※) 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</small>	<ul style="list-style-type: none">■ 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を計画どおり進行	<ul style="list-style-type: none">■ 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、初月より入居が好調■ 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

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

2025年6月期第2四半期のセグメント別の状況です。介護事業は、当社既存ホームの平均入居率が94.8パーセント、特に子会社ライクの既存ホームの入居率が99.5パーセントと、高水準を維持しています。

現場のAI・ITの積極的な推進により業務効率化が進み、高い利益率を維持することができています。

今期のM&Aで取得した7ホームについては、一時的に業績を圧迫しているものの、介護事業セグメント利益全体では前期比で3億6,500万円増加しています。今後も改善を進めることで、当社の成長エンジンとして、さらなる利益貢献を見込んでいます。

引き続き、新たなM&A案件の情報獲得に加えて、新たな戦略として居抜き案件の確保にも注力していきたいと考えています。

不動産事業では、第4四半期に売却予定の北烏山案件の工事が計画どおりに進行しています。その他収益物件についても、売却予定先の候補が複数あり、粛々と進めている状況です。

その他事業では、連結子会社のグッドパートナーズが新たに開始したホスピス事業が順調で、売上・利益ともに好調に推移しています。さらに、昨年より開始した入居紹介事業を行うチャームシニアリビングが、当社施設への入居促進に大きく貢献しています。

新規事業の「虐待防止システム」は、まだ課題が多く、現場で実証実験を繰り返しており、収益化はもう少し先になる予定です。

2025年6月期第2四半期 セグメント別業績（詳細）



2025年6月期第2四半期 セグメント別業績（詳細）

(単位：百万円)

		FY2024 2Q 実績	FY2025 2Q 実績	前年同期比	FY2025 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 15,242	17,507	+2,264 [+14.9%]	36,091
		営業利益 1,944	2,481	+536 [+27.6%]	5,657
	ライク	売上高 932	1,057	+125 [+13.5%]	2,157
		営業利益 159	189	+30 [+19.2%]	376
	のれん償却費	△90	△90	- [-%]	△181
	M&A取得ホーム(7ホーム)	売上高 -	378	+378 [-%]	1,631
		営業利益 -	△200	△200 [-%]	△428
	のれん償却費	-	△0	△0 [-%]	-
	合計	売上高 16,174	18,944	+2,769 [+17.1%]	39,880
		セグメント利益(営業利益) 2,012	2,378	+365 [+18.2%]	5,423
不動産事業	合計	売上高 1,752	4	△1,747 [△99.7%]	7,117
		セグメント利益(営業利益) 14	△64	△78 [-%]	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 885	1,389	+503 [+56.8%]	2,634
		営業利益 57	69	+12 [+22.2%]	97
	のれん償却費	△16	△16	- [-%]	△38
	チャームシニアリビング(入居者紹介事業)	売上高 -	15	+15 [-%]	150
		営業利益 -	8	+8 [-%]	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 885	1,405	+519 [+58.6%]	3,834
		セグメント利益(営業利益) 40	62	+21 [+52.4%]	104
調整額	セグメント間の内部売上高又は振替高	△225	△302	△77 [-%]	△682
	セグメント利益(営業利益) (注2)	△497	△623	△126 [-%]	△1,137
連結	売上高	18,587	20,051	+1,463 [+7.9%]	50,150
	営業利益	1,570	1,753	+182 [+11.6%]	4,905
	経常利益	1,755	1,877	+122 [+7.0%]	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	1,136	1,271	+135 [+11.9%]	4,765

(注)1. グッドパートナーズは決算期変更により2024年5月1日から2024年12月31日までの8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。

セグメント別業績の詳細です。介護事業は、M&A取得ホームを除くチャーム・ケア・コーポレーション単体の売上高が175億700万円で前年同期比14.9パーセント増、営業利益が24億8,100万円で前年比27.6パーセント増となりました。

子会社のライクは、売上高が10億5,700万円で前年同期比13.5パーセント増、営業利益は1億8,900万円で前年同期比19.2パーセント増となっています。今期に引き継いだM&A取得ホーム(7ホーム)の売上高は3億7,800万円、営業利益はマイナス2億円となりました。

合計の売上高は189億4,400万円で前年同期比17.1パーセント、営業利益は23億7,800万円で前年同期比18.2パーセント増となっています。

不動産事業の売上高は400万円となりましたが、第4四半期には3物件の売却が進行中です。

その他事業のグッドパートナーズは、売上高が13億8,900万円で前期比56.8パーセント増、営業利益が6,900万円で前期比22.2パーセント増となりました。

新規事業の「虐待防止システム」は、まだ課題も多く、現場での実証実験を繰り返しているところで

再度になりますが、連結売上高は200億5,100万円、営業利益は17億5,300万円、経常利益は18億7,700万円となりました。親会社株主に帰属する中間純利益は12億7,100万円で、前年同期比11.9パーセント増となっています。

既存ホームの入居率推移



既存ホームの入居率推移

- 開設/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2四半期（7-12月）の平均入居率※

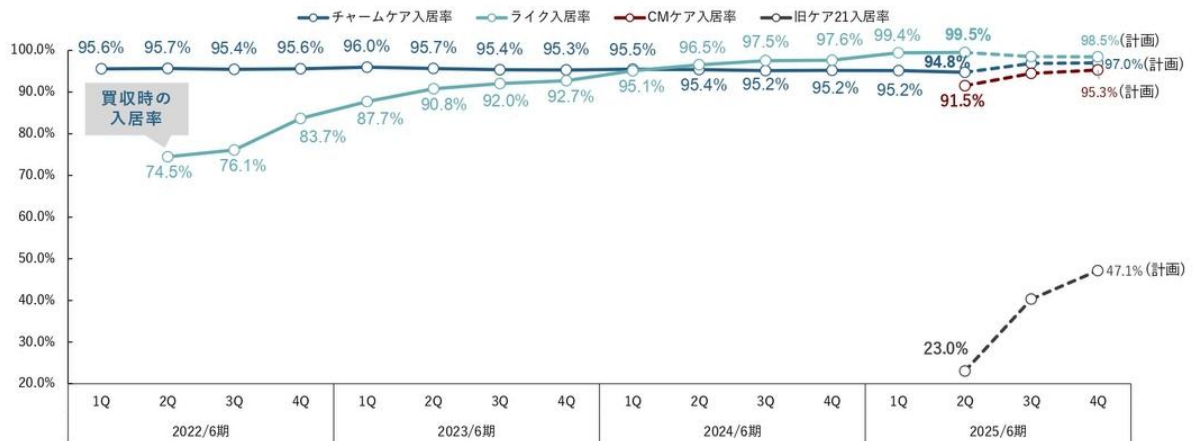
当社既存ホーム：94.8%（12月末時点の入居率は94.6%（高入居率維持））

ライク既存ホーム：99.5%（12月末時点の入居率は99.5%（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：23.0%（5ホーム）、CMケアホーム：91.5%（2ホーム）

■ 四半期ごとの累計期間平均入居率の推移



入居率についてです。当社の既存ホームの平均入居率は94.8パーセントです。特に子会社のライクの入居率は、12月時点で99.5パーセントと、最高レベルを維持しています。

スライドには参考データとして、旧ケア21ホームとCMケアホームの入居率を記載しています。

旧ケア21ホームの期末平均入居率計画47.1パーセントに対して、3月末時点の入居率は40パーセント台の見込みとなっており、順調に進捗しています。

特にチャームスイート豊洲が順調に推移し、黒字化しています。5ホームの合計368室のうち、引き継ぎ時の入居は60室でしたが、足元では約140室まで改善しています。

CMケアホームは、今期末に入居率95.3パーセントを計画していましたが、大森と川崎の2ホームともほぼ満室となっている状況です。

B/Sサマリー(連結)



B/Sサマリー (連結)

(単位：百万円)	2024年 6月末	2024年 12月末	増減額	(単位：百万円)	2024年 6月末	2024年 12月末	増減額
流動資産	24,415	24,210	△204	流動負債	22,040	24,976	+2,936
現金・預金	12,640	7,296	△5,343	短期借入金	4,667	6,361	+1,693
棚卸資産(注1)	2,361	6,246	+3,885	1年以内返済長期借入金	904	1,174	+270
金銭の信託(注2)	5,275	6,002	+726	契約負債(注3)	11,644	13,300	+1,655
その他	4,137	4,665	+527	その他	4,823	4,141	△682
固定資産	22,924	28,824	+5,900	固定負債	6,592	9,050	+2,457
有形固定資産	12,264	15,110	+2,845	長期借入金	5,122	7,200	+2,077
無形固定資産	2,680	2,704	+24	その他	1,469	1,849	+380
のれん	2,588	2,498	△89	負債合計	28,632	34,027	+5,394
その他	91	206	+114	株主資本	18,684	18,985	+301
投資その他資産	7,979	11,009	+3,030	資本金	2,759	2,759	—
投資有価証券	10	2,066	+2,056	資本剰余金	2,762	2,768	+6
差入保証金	5,639	6,185	+546	利益剰余金	13,205	13,492	+287
繰延税金資産	1,768	1,768	△0	自己株式	△43	△35	+8
その他	561	989	+428	その他包括利益累計	△12	△11	+0
				新株予約権	34	34	—
資産合計	47,339	53,035	+5,696	純資産合計	18,706	19,008	+301
				負債・純資産合計	47,339	53,035	+5,696

(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	35.8%
有利子負債比率	79.9%

バランスシートです。主な変更点として、現預金が前期末比で約53億円減少しています。これは不動産事業の資産である棚卸資産と固定資産の増加によるものです。

12月末の自己資本比率は35.8パーセント、有利子負債比率は79.9パーセントです。

「資本コストや株価を意識した経営」について



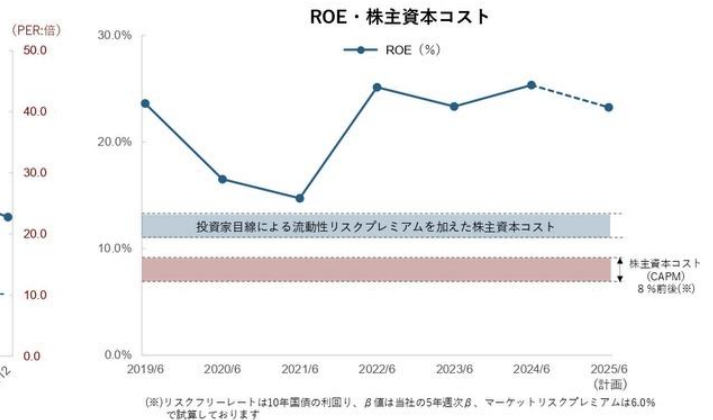
「資本コストや株価を意識した経営」について

■ 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



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

「資本コストや株価を意識した経営」についてです。スライドの右側に、今回より、投資家目線を加えた株主資本コストをグラフで表示しています。当社のROEは株主資本コストを十分に上回る推移となっています。

また、現在は新規ホームの開設時等の基準として、売上高経常利益率に加えて、投資効率の基準の明確化を検討しており、資本コストを意識した経営を進めていきたいと考えています。

2025年6月期業績予想（修正なし）



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）	50,150	4,905	5,015	4,765	97.0%	98.5%
増減	+4.9%	△8.9%	△13.8%	+11.4%	+1.8pt.	+0.9pt.

※セグメント別の業績予想は次ページご参照

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

通期の業績予想についてはスライドをご覧ください。

2025年6月期業績予想(詳細)



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 [+14.6%]
		営業利益 4,255	+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 [-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 [-4 [+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
		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%]]

(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。

- 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

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

スライドに記載のとおり、M&Aで取得したホームが減益要因となっておりますが、既存ホームの増収・増益により、期初予想から修正はありません。

配当について（修正なし）



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	34.00円	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	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%
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%

配当予想についても修正はありません。配当性向については、成長投資とのバランスを見ながら今後は30パーセントに向けて増やしていきたいと考えています。

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

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 第一の事業の柱「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）

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

中期経営計画についてご説明します。引き続き、売上高1,000億円、経常利益100億円を目指していきます。

新規開設/取得ホーム・開発案件



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(予定)
1	チャームスイート旗の台(大田区)	開設済 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)	開設済 80室	2024年8月
3	チャームスイート苦楽園(兵庫県西宮市)	開設済 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)	取得済 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)	取得済 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)	取得済 73室(74名)	2024年9月
7	チャーム栗東(滋賀県栗東市)	開設済 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)	開設済 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)	取得済 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)	取得済 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)	取得済 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)	取得済 62室(63名)	2024年11月
New 13	アテニティ玉川学園(ホスピス)(町田市)	開設済 42室	2024年11月
14	チャームスイート西新宿(新宿区)	着工済 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	北鳥山案件(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/取得年月(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
2	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
3	チャーム六郷(大田区)	着工済 68室	2025年11月
4	チャームスイート豪徳寺(世田谷区)	着工済 58室(62名)	2025年12月
5	チャームスイート千歳鳥山(世田谷区)	着工済 63室	2026年2月
6	チャームプレミアア京都岡崎(京都市東山区)	着工済 64室	2026年5月
7	チャームスイート宮前平(川崎市宮前区)	86室	2026年5月
合計	7ホーム(首都圏6ホーム、近畿圏1ホーム)	474室(479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)	チャームスイート鵜沼海岸(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	
New (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	
New (仮称)	チャームスイート東戸塚(横浜市戸塚区)	87室予定	
New (仮称)	チャームスイート千鳥町(大田区)	72室予定	
New (仮称)	アテニティ調布栄崎(調布市)	52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	

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情報や廢業物件の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等によるホーム数の拡大も図ってまいります(P23ご参照)。

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

新たな進捗として、新規開設案件をご紹介します。スライド左の表の13番に記載のとおり、昨年11月に、グッドパートナーズによるホスピス案件のアテニティ玉川学園が開設しています。

2027年6月期以降の開設予定案件として、スライド右下に記載のとおり、チャートスイート京都松ヶ崎、チャートスイート東戸塚、チャームスイート千鳥町、アテニティ調布柴崎の4施設を準備しているところです。

介護事業の特徴①



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"> ・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> (※)指定数は自治体が需要に応じて決定 ⇒開設に制限あり 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・固定の介護保険収入(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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・変動の医療保険・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	<ul style="list-style-type: none"> ・法令上の基準あり ⇒基準の範囲内で業務効率化等の企業努力 	<ul style="list-style-type: none"> ・法令上の基準なし ⇒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)	<ul style="list-style-type: none"> ・運営事業者が決定(前払金プランもあり) ・利用料: 保険収入 ÷ 6 : 4 (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) 	<ul style="list-style-type: none"> ・運営事業者が決定(前払金プランなし) ・利用料: 保険収入 ÷ 1 : 9 (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	<ul style="list-style-type: none"> ・平均5年程度(当社の場合) ⇒安定した入居率 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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となる設定で計画しております。

最近ご質問が多かった、介護付有料老人ホームとホスピス等の違いについてご説明します。

主な収入源である保険収入については、介護付有料老人ホームは要介護度に応じた固定報酬で、見込みやすく安定的です。一方、ホスピスや医療型老人ホームの多くは、医療や介護報酬が出来高による変動報酬となっており、昨今、世間をにぎわしている過剰請求の要因となっています。

また、当社の介護付有料老人ホームは、保険収入の割合が全体収入の3割から4割程度です。それに対して、ホスピスの多くは8割から9割を占めており、国による報酬単価の改定リスクが大きい上、入居期間が非常に短く、経営・運営ともに安定しない傾向があるようです。

介護事業単独の推移と今後



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



介護事業単独の推移と今後についてご説明します。スライドのグラフのとおり、当社はこれまで需要の増加とともに施設数、居室数、売上、利益を着実に伸ばしてきました。

その原動力となっているのは、当社の物件開発力、入居推進の営業力、少数精鋭によるホームの運営力、そして本社力です。現場で概ね20パーセント程度の利益を確保し、本社経費を10パーセント以内に抑える、これが当社の経営方針です。

今後、入居対象者である80歳以上の人口は、確実に増えていく見込みです。さらなる需要増に応じるべく、施設・介護のリーディングカンパニーとして成長していきたいと考えています。

私からのご説明は以上です。ありがとうございました。

～2027年6月期連結業績目標（推移）



～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	50,150	58,150	65,660
営業利益	4,197	5,386	4,905	7,190	(未定)
経常利益	4,633	5,817	5,015	7,200	(未定)
売上高経常利益率	12.2%	12.2%	10.0%	12.4%	(未定)
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,206	4,276	4,765	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%**

下村隆彦氏（以下、下村）：当社の今後の経営方針と経営戦略についてご説明する前に、当社の予算の組み方についてお話しします。

当社は新しい期が始まる前に、3ヶ年の中期計画を発表しています。当該期は売上やコストをしっかりと精査し、実際とあまり乖離がないように予算を組みますが、翌期、翌々期については、できるだけ目標を高く設定してきました。

ところが、実際に翌期、翌々期になると、社会情勢などさまざまな情勢も変わっていますので、実際と乖離をするケースがかなり見られました。この点について、下方修正したとのご批判があったため、今後は実際とあまり乖離がないように、しっかりと精査していきたいと考えています。

2025年6月期については、以前の3ヶ年計画では売上高を570億円、経常利益を57億円と予定していました。しかしながら、実際の業績予想の売上高は501億円、経常利益は50億円と、下方修正となりました。

主な要因は、3ヶ年計画時点の予想に含まれていなかった2024年問題により、建築費の高騰や工事期間の延長があったことが挙げられます。

加えて、今期予定していた不動産事業、ヘルスケアデベロップメント事業の大型案件である調布市の国領案件の工期が間に合わず、来期にずれ込んだことも要因の1つです。さらに、当初の予定より工事費が高騰したことで、売上収益も下方修正する結果となりました。

ただし、北烏山案件は現在工事中で、間違いなく今期中に完成して売却する予定ですし、国領案件も工事中ですので、来期は間違いなく売上と収益に計上できる予定です。

M&A等により続々と運営ホーム数を拡大中



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。

当社の経営方針と戦略についてご説明します。ご承知のとおり、工事費の高騰、工期の延長等を要因に、介護施設の事業費が高騰しています。所定の利回りが確保できなくなり、ペンディングにするパートナーも出てきました。

「チャームさん、家賃上げてくれたらいくらでもしますよ」と言われていますが、なかなかそれに応じることは難しいため、今後はこれまでと同じような新規開設が難しくなることを踏まえて、当社としてはM&Aや不振ホームの運営譲渡に注力していきたいと思っています。

実績として、昨年はケア21の運営譲渡により、5ホームを取得しました。また、JR東日本さんの子会社のM&Aを実施したことに加えて、東急不動産さんの子会社であるイーライフデザインとの資本業務提携も行っています。

約4年前に当社がM&Aしたライクの再生を高く評価いただき、現在、数多くのM&Aの案件の情報をいただいています。さらに、新規案件についても数多くの情報をいただいています。

不動産事業については、土地代、工事費等をしっかりと勘案し、収益の確保や売却先の目途をつけるなど、確実な案件を中心に事業を行っていきます。

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）

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

新規事業として以前から開発を進めている「虐待防止システム」については、現在、実証実験を続けています。そこそこ順調に進捗しているとは思いますが、商品化につなげるためには、検知の精度をもう少し上げる必要があります。

また、以前、ウェルヴィル社と開発していた、人と同程度の会話ができるロボットについては、うまく商品化につなげることができませんでした。前期にウェルヴィル社に出資した資本は減損となりましたが、現在は新たな提携先を見つけ、自由に話せる介護ロボットの試作品を開発しています。

現在、現場検証しているところです。私も先日話してみましたが、かなりうまく話せるといいですか、以前開発していたものとは違って格段に話が通じます。今月末には試作品が完成するため、有望な商品になるのではないかと期待しています。

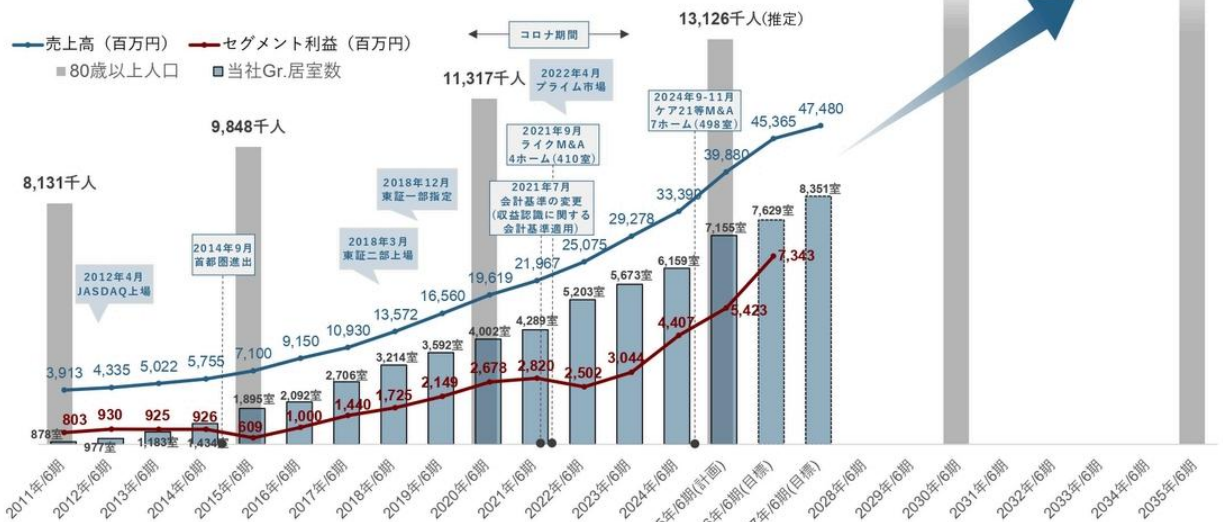
介護事業単独の推移と今後



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.

ここで、今後の介護事業の見通しや将来性についてお話しします。介護事業のお客さまである高齢者は、今後2060年まで右肩上がりで増加すると言われていています。これから30年、35年と、長きにわたって需要が見込めることから、介護事業は非常に将来性のある成長産業と考えています。

介護産業が将来性のある成長企業である一方で、人材の確保が課題としてあります。新型コロナウイルスが終息し、これまで元気がなかった企業がいっぺんに元気を取り戻したため、経済が活性化し、人材の奪い合いとなっています。

物価も高騰していますが、人件費も高騰しています。今後も3Kの筆頭である介護事業は人材確保がますます難しくなっていきます。また、一般企業と競争して人材を確保することは非常に難しいと思われれます。

現在、介護事業に従事している人は約215万人いると言われていています。給料は安くても介護に従事したい方もいます。このような状況の中、人材を確保するための当社の取り組みとして、業界トップの給与にすることと、業界トップのDX化の実現を目指しています。

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
- 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：4,914台/7,044室（69.8%）（2025年1月31日時点）
2025/6期中に75%、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 -

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

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

現状、すでに当社の給与水準は業界トップレベルにあると私は考えていますが、文字どおり、業界トップにしていきたいと考えています。

当社を含め、SOMPOケアさん、ニチイケアパレスさんなど大手の介護事業者が加盟しているUAゼンセン日本介護クラフトユニオンがありますが、そこでは平均給与を公表しています。施設系においては、組合員の平均と比較すると、当社の年俸は30万円から40万円ほど高くなっているため、業界でトップレベルにあることは間違いのないと思います。

また、当社は、サービスを低下させずに仕組みを変えることで、可能な限り少ない人数で運営できる少数精鋭プロジェクトを実施しています。そして、人員配置の適正化を図った結果、前期は約90人の人員削減を行い、約6億円の人件費の削減を達成しています。

今後も生産性向上のため、ITやAIロボットの導入、DX化の推進にしっかりと取り組んでいきます。

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103ホームに導入済み(2025年1月31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1月31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ち時間を50%削減



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

DXの促進として、当社では見守り機器、インカム、ポータブルエコー、配膳ロボット、清掃ロボットなどを導入し、業務の効率化と省力化を実施しています。

介護職員の雇用情勢・将来的な需給予想



介護職員の雇用情勢・将来的な需給予想

【有効求人倍率の推移】

	2021/6	2022/6	2023/6	2024/12	東京都 2024/12	大阪府 2024/12
全職種平均	0.97	1.09	1.12	1.22	1.63	1.20
介護職	3.48	3.52	3.73	4.25	8.95	3.57

(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「職業別有効求人倍率及び求人求職賃金」

【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)

➢ 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。

➢ 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。

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

働き方改革や働き方の多様化にも取り組んでいます。具体的には、昨年9月から、週休3日制を実施しています。これは選択制のため、希望者のみの制度で強制ではありません。

現在、新規開設ホームを除いた90ホームで導入しており、スタッフの約40パーセント以上が週休3日制を選択しています。週休3日の場合、週4日勤務ですので、1日10時間の勤務になります。週休3日のうち1日は、副業やアルバイトもOKです。

この制度のメリットとして、1日10時間勤務ですので、元気でやる気のある人が対象となるため、社員の若返りに寄与すると考えています。

この制度の本来の目的は、雇用の拡大と雇用コストの削減です。介護スタッフを1人採用するのに、人材紹介会社を介すと40万円から50万円、場合によっては100万円かかることがあります。一方で、当社ホームページや求人サイトから応募して採用に至れば、採用コストはゼロで済みます。

実際、当社における中途採用の応募は現在、前期の上半期比で20パーセントほど増加しています。1月度の中途採用の実績は25名で、そのうち15名が週休3日制を導入しています。

この週休3日制の導入は、当社ぐらいの会社規模においては、今のところあまり例を見ないと聞いています。

また、業務の専門家、分業化、スペシャリストの養成とマスター制度の設立を目指しています。介護業界は昔から業務の標準化が大事だと言われています。「能力の差にかかわらず平等に仕事をしましょう」ということで、能力の差があるにもかかわらず、平等に仕事が割り振られ、一律に同じ仕事をしているのです。

これにより何が起こるかという、スキルの高い人材にサービスを提供していただいたお客さまは満足ですが、例えば排泄介助や入浴介助といった困難なケアは、スキルの低い人材ではなかなか的確にできません。特にオムツの交換は非常にテキパキとスピーディにできなければ、お客さまに不快感を与えます。

このようなことから、私どもは業務の専門化・分業化に取り組むたいと考えています。スキルの高い人材には、困難なケアを専門に従事してもらいます。かつ、スキルの高い人材にはしっかりと手当を支給することで処遇を良くしていきます。

今までの介護業界の常識を覆し、取り組み方を変えていくことが、人材確保にとって必須条件ではないかと私たちは考えています。

介護業界は今まさに優勝劣敗の状況です。昨年、数多くの介護事業者が廃業・倒産しました。今後、この傾向はますます顕著になっていくと考えており、私どもはこれをチャンスと捉え、積極的にチャレンジすることで、業界のリーディングカンパニーを目指してがんばっていきます。

今期は今までと比較すると少し苦しい状況ではありますが、来期以降また大きく成長していけると確信していますので、今後ともご支援のほど、よろしくお願いいたします。ありがとうございました。

質疑応答：M&Aで取得したホームの課題と改善見込みについて



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2四半期（7-12月）の平均入居率※

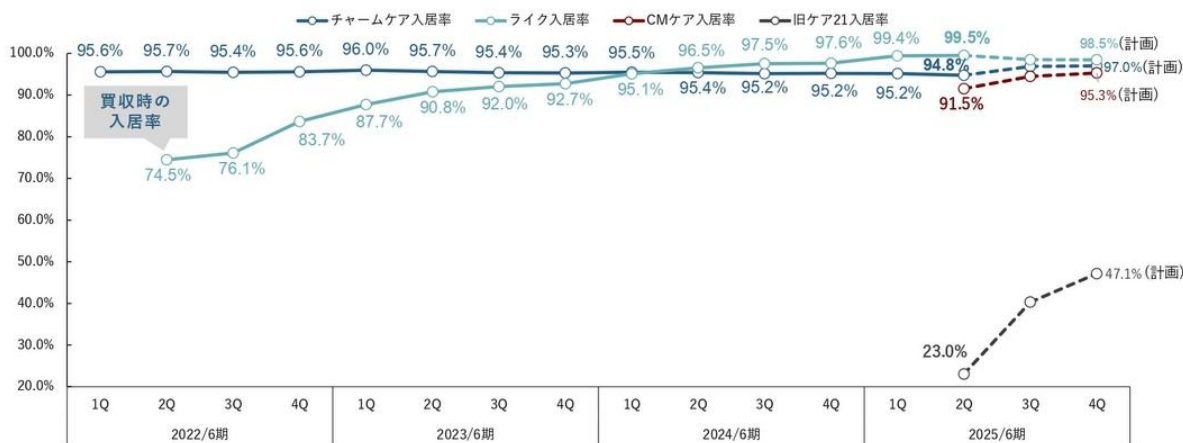
当社既存ホーム：94.8%（12月末時点の入居率は94.6%（高入居率維持））

ライク既存ホーム：99.5%（12月末時点の入居率は99.5%（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：23.0%（5ホーム）、CMケアホーム：91.5%（2ホーム）

■ 四半期ごとの累計期間平均入居率の推移



司会者：「M&Aで取得したホームについて、旧ケア21の5ホームとCMケアの2ホームそれぞれの課題と今後の改善見込みについて教えてください」というご質問です。

小堀：M&Aをしたホームは、ほとんどの場合、経営がうまくいっていないために事業譲渡もしくは売却されることが多く、入居推進がまったくうまくいっていません。もしくは、ほぼ満室にもかかわらず労務費が圧迫しているか、あるいはそのどちらかという3パターンに分かれます。

旧ケア21のホームについては、入居がまったく進んでいない状態でしたので、入居促進に一生懸命取り組んでいるところです。

CMケアのホームについては、入居者数はそこそこでしたが、人を雇いすぎていたために労務費が経営を圧迫しており、徐々に適正化を進めています。

質疑応答：居抜き案件の増加要因について



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(予定)
1	チャームスイート旗の台 (大田区)	開設済 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)	開設済 80室	2024年8月
3	チャームスイート音楽園 (兵庫県西宮市)	開設済 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)	取得済 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)	取得済 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)	取得済 73室 (74名)	2024年9月
7	チャーム栗東 (滋賀県栗東市)	開設済 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)	開設済 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)	取得済 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)	取得済 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)	取得済 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)	取得済 62室 (63名)	2024年11月
New 13	アテニティ玉川学園(ホスピス) (町田市)	開設済 42室	2024年11月
14	チャームスイート西新宿 (新宿区)	着工済 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	北鳥山案件(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/取得年月(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
2	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
3	チャーム六郷 (大田区)	着工済 68室	2025年11月
4	チャームスイート豪徳寺 (世田谷区)	着工済 58室 (62名)	2025年12月
5	チャームスイート千歳鳥山 (世田谷区)	着工済 63室	2026年2月
6	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
7	チャームスイート宮前平 (川崎市宮前区)	86室	2026年5月
合計	7ホーム(首都圏6ホーム、近畿圏1ホーム)	474室 (479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) チャームプレミアア神井公園(練馬区) 90室予定		
New	(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		
New	(仮称) チャームスイート東戸塚(横浜市戸塚区) 87室予定		
New	(仮称) チャームスイート千鳥町(大田区) 72室予定		
New	(仮称) アテニティ調布築崎(調布市) 52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	

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情報や居抜き物件の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等によるホーム数の拡大も図ってまいります(※E37ご参照)。

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

司会者：「居抜き案件が新しく入ってきているとのことですが、どれくらいの数を検討していますか？ また、なぜ居抜き案件が増えているのか教えてください」というご質問です。

小梶：過去をさかのぼると、介護保険は2000年から開始しました。一方で、有料老人ホームの指導指針に「当初契約の契約期間は20年間以上であること」という項目があります。

介護保険がスタートして、今年でちょうど25年目を迎えるため、昨年あたりから建物の一棟契約などが満了を迎え始めています。私たちも想定していなかったのですが、そのようなご相談がホームのオーナーから数多く入るようになりました。

居抜き案件にはいろいろなメリットがあります。新規案件を仕込んでいこうと思うと、昨今は建築費が非常に高騰していますので、当然ながら支払い賃料が高くなるのですが、20年前に建てられた居抜き物件は、現在の半値くらいの支払賃料で借り上げることができます。

また、事業譲受あるいは株式譲受の場合は、すでにスタッフや入居者がいるため、その経営や運営に向き合っていないといけませんが、居抜き案件であれば空の状態になっています。そのため、原状回復して、現代風にリストラクトすれば、新設のような物件も手に入れることができます。

何よりも、2年から3年くらいかかる新規開設の工程を半年以内で開設できることがメリットです。で、今後は居抜き案件の確保に努めていきたいと思っています。

質疑応答：居抜き案件の現状について

司会者：「現在、具体的に検討している居抜き案件はあるのでしょうか？ また、今回の決算説明資料に掲載されていない新規開設ホームが突然増えることはありますか？」というご質問です。

小堀：今後、新設することもあり得ます。現在は複数件の検討を進めている状況です。

質疑応答：不正請求問題に対する認識について



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、 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 (※)指定数は自治体が需要に応じて決定 ⇒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	・ 固定 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。	・ 変動 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 あり ⇒基準の範囲内で業務効率化等の企業努力	・法令上の基準 なし ⇒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≒ 6：4 (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≒ 1：9 (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となる設定で計画しております。

司会者：「パーキンソン病専門施設やホスピスの訪問看護が問題となっていると思いますが、御社の施設については問題がないのでしょうか？」というご質問です。

小堀：問題となっている施設と当社の介護付有料老人ホームとは根本的に異なるように思います。介護付有料老人ホームは、行政による特定施設入居者生活介護の指定を受けている施設です。給付は固定報酬であり、人員配置なども行政からの厳しい管理のもとで運営を行っています。

一方、問題となっているホスピスの多くは、特定施設入居者生活介護の指定を受けていません。そのため、事業者の裁量度合いが高く、昨今、世間をにぎわせているような診療報酬の過剰請求が行われているのだと思います。

スライドに詳細な比較を記載しているとおり、現在問題となっているようなサービス量に応じた保険給付の請求に、当社の介護付有料老人ホームは当てはまりません。当社は入居者の要介護度に応じた固定の介護給付をいただいています。

要介護度は入居者の状態に応じて、市町村の附属機関である介護認定審査会による審査判定がなされます。そのため、ホスピス等とは違い、不正な保険請求が発生するリスクはほぼないと考えています。

質疑応答：ホスピスの不正請求について

司会者：「子会社のグッドパートナーズで開設したホスピスでも、サンウェルズ等と同じような問題が起こるのではないのでしょうか？」というご質問です。

小梶：グッドパートナーズは人材派遣をメインとしており、もともと訪問看護に注力し、実績を積んできた会社です。ホスピスは、訪問看護事業の延長線上にある住まいとセットになって利用するものですので、そこについて大きな心配はしていません。

サンウェルズの不正請求においては、調査報告書に記載があったとおり、「短時間のサービス提供だったにもかかわらず、満額で請求する」「看護師1名で伺っていたにもかかわらず、同行者付きで訪問したとして請求する」などの実態がありました。その点については、調査報告書をしっかり確認して、同じことが起こらないように、再度徹底しています。

なお、昨年11月に開設したホスピスはそこそこの引き合いがあり、すでに高稼働率となっています。

質疑応答：ライクの入居率を大幅改善できた理由について

司会者：「子会社のライクをM&Aで買収して、入居率を大幅に改善することができた理由は何でしょうか？」というご質問です。

小梶：まず単純明快な違いとして、「チャームケア」よりも価格が少し安いことが背景にあります。また、意外と他社施設に多いのですが、それまでまったく営業していなかったという背景がありますので、当たり前のことを徹底するだけでも、運営がうまくいっています。

料金は改定して上げていますが、運営の効率化についても改善の余地はまだ残っていると考えています。

質疑応答：M&Aについて

司会者：「介護業界の再編が進むという情報がありますが、貴社にもM&Aの情報は多く寄せられているのでしょうか？」というご質問です。

小梶：比較的小さいものが多いのですが、中規模、大規模なものまでM&Aの話はたくさんいただいています。やはり経営環境が厳しくなってきていますので、1施設、2施設しか運営していない会社は、事業の売却を考えることが多くなってきているのではないかと思います。

質疑応答：利益率の改善余地について

司会者：「ここ最近『チャームケア』や『ライク』の利益率が向上していると思いますが、これから先もまだまだ改善の余地はあるのでしょうか？」というご質問です。

小堀：改善の余地はまだまだあると考えています。そのためにDX化等を進めて、業務効率を高めているところです。

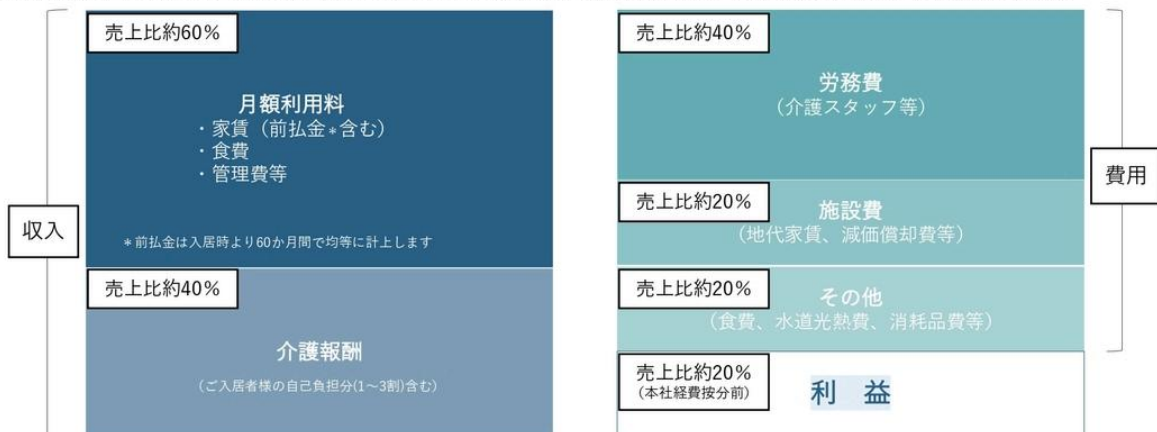
特定施設入居者生活介護の基準では「要介護者:看護・介護職員=3:1」と定められています。当社は、国の実証実験の対象に選ばれているのですが、「3:0.9」あるいは「3.3:1」に人員配置を緩和していく動きがあるため、これが実現すれば、もう1割ほど生産性を高められる可能性があると考えています。

質疑応答：物価高騰の価格転嫁について



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（P29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%

司会者：「食費や水道光熱費などの物価高騰が続いていますが、ホームの利用料金に転嫁できているのでしょうか？」というご質問です。

小堀：昨年から、既存のホームで食費や管理費の値上げを実施しました。

また、高級シリーズ「チャームプレミア」「チャームプレミア グラン」においては、いまだ入居推進に課題がありましたので、料金はずっと据え置いてきたのですが、昨今の物価や原材料費の高騰を受け、この年明けに初めて管理費を値上げし、順次反映しています。

質疑応答：今春の賃上げについて



介護職員の雇用情勢・将来的な需給予想

【有効求人倍率の推移】

	2021/6	2022/6	2023/6	2024/12	東京都 2024/12	大阪府 2024/12
全職種平均	0.97	1.09	1.12	1.22	1.63	1.20
介護職	3.48	3.52	3.73	4.25	8.95	3.57

(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)

▶ 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。

▶ 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。

司会者：「今春の賃上げについて、どのような方針か教えてください」というご質問です。

下村：当社は業界トップの給与水準にすることを掲げています。今までの介護業界はほとんど定期昇給のみで、ベースアップは実施してきませんでした。しかし、このような状況の中で、去年は介護事業者の中でもベースアップをする会社が出てきました。当社も実施しました。

今期の動向はわかりませんが、私どもは引き続き、6月の決算を終えた7月度に定期昇給に加えてベースアップをすることで、文字どおり業界トップの給与水準にしたいと考えています。

質疑応答：介護事業の進捗率について



2025年6月期第2四半期 セグメント別計画達成率



司会者：「今期の業績について、介護事業の進捗率を見ると、売上高・営業利益ともに第2四半期までで50パーセントに達していません。これは想定を下回っているのではないのでしょうか？」というご質問です。

小堀：この傾向は毎年のことです。当社は会社規模のわりに、新規開設を数多く手がけており、年間10ヶ所ほどオープンしています。

今期については、M&Aをしたホームの影響もありますので、こちらが改善していけば、後半になるにつれて売上高・営業利益は大きくなっていきますので、計画どおりと考えています。

質疑応答：不動産事業の環境変化について



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 2024年 3月 2025年 5月	土地取得 建物建築工事着工 売却予定	・ 運営事業者選定中 ・ 55室予定
その他の案件	2024年 7月 2024年 9月	収益物件の売買契約締結（購入） 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 2024年 3月 2024年11月 2026年 4月	土地売買契約締結 運営事業者との契約締結 建物建築工事着工 売却予定	・ 運営事業者決定 ・ 97室予定

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

司会者：「不動産事業については、環境変化をどのように認識していますか？」というご質問です。

下村：不動産事業は単に売上を上げるために運営しているわけではありませんので、しっかりと利益を出せることを検証しながら進めていきたいと考えています。

特にヘルスケア・デベロップメント事業は、売却先が見つからないことには収益が出ません。したがって、事業計画時に売却先まで目処をつけることで、より確実性を求めながら、不動産事業を運営していきたいと思っています。

質疑応答：「虐待防止システム」の進捗について



第三の事業の柱となる新規事業（準備中）

B to B ビジネス

AI技術を用いた介護事業者向けサービス「虐待防止システム」の事業化を推進中

- 社会問題化している施設スタッフと入居者とのトラブル発生を予防。ご入居者様の対応にはときに過度のストレスや精神的負担がかかり、それが蓄積することによりスタッフの不適切発言や不適切ケアにつながり、最悪の場合は虐待が起こる。そこで介護施設等で勤務するスタッフやご入居者様の発話内容をモニタリングし、メンタル状況の把握と不適切ケアの検知を行い、AIによるフォローと予見メカニズムの構築を行う、主に介護事業者向け B to B サービス「虐待防止システム」の事業化を進行中
- 製品開発は実証実験可能な段階まで完了し、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

司会者：「『虐待防止システム』の進捗は計画より遅れているのでしょうか？ いつから自社で使い始め、いつから外販できる予定か教えてください」というご質問です。

下村：現在、私どものホームで実証実験をずっと行っています。ただし、入居者とスタッフの会話を収録することはしっかりできていますが、専用のパソコンを使って、すべての会話を拾っても、その中からNGワードを検知・精査することがなかなかできません。

実用化に向けては、検知の精度を高めることに注力しています。商品化できた際には、一般に向けてすぐに売り出すのではなく、まずは私どものホームで使って、ブラッシュアップしてから、商品として外販していくことを想定しています。

社内で使う水準にはまもなく到達すると思っているのですが、商品として売り出すまでにはもう少し時間がかかるかと思います。

質疑応答：人材不足の影響について



介護職員の雇用情勢・将来的な需給予想

【有効求人倍率の推移】

	2021/6	2022/6	2023/6	2024/12	東京都 2024/12	大阪府 2024/12
全職種平均	0.97	1.09	1.12	1.22	1.63	1.20
介護職	3.48	3.52	3.73	4.25	8.95	3.57

(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)

▶ 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。

▶ 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。

司会者：「介護業界は人材確保が課題だと思いましたが、現在、介護職員の不足により運営や新規開設に支障をきたしているところはありますか？」というご質問です。

小梶：結論から言うと、今のところはありません。当社は東京中心に、特に首都圏において新規開設しています。

首都圏のスタッフへの地域手当は2万5,000円から1万円刻みで5万5,000円までありますが、開設時になかなか人材が採用できなさそうであれば、2万5,000円を3万5,000円、4万5,000円、5万5,000円と上げることで柔軟に対応しています。

それでも難しければ、私どもは基本的にドミナント戦略を行っていますので、その地域の他のホームからスタッフを集めることで対応しています。

これはM&Aを通じて知ったことですが、他社のホームでは「人材が確保できなければ新規入居を止める」ということをしているようです。同じようになってはいけないと私どもは考えています。

質疑応答：英文同時開示について

司会者：「プライム市場の企業は4月から、英文同時開示が義務化されると思いましたが、1年間の猶予申請もできると聞いています。貴社は4月から同時開示の対応ができるのでしょうか？」というご質問です。

前田好彦氏：IR担当取締役の前田からお答えします。猶予申請は考えていません。現在、社内体制の整備を進めており、4月から日英同時開示に対応していきたいと考えています。

質疑応答：週休3日制と人材ごとのスキルについて

司会者：「週休3日制がうまくいっている理由を教えてください。高スキル社員に高報酬を支給することは大変好印象です。一方で、低スキルまたは不評の職員を退職させるような厳しさも持ち合わせていますか？」というご質問です。

下村：週休3日制を導入するにあたり、対象の正社員を中心としてアンケートをとりました。すると、50パーセント以上のスタッフから「興味がある」「選択してみたい」という回答が得られたため、導入することになりました。

週休3日制がうまくいっている一番の理由は、やはり選択制だと思います。希望者は週休3日にできますが、そうではない人は今までどおり週休2日で勤務しています。このような自由度の高さがうまくいっている理由ではないかと思っています。

今後はスキルの高い人材に対して、それに見合った給与処遇をしていきたいと思っています。だからといって、スキルの低い人材についても、それなりのポジションや仕事がありますので、人材の確保が大変な現状において、そのような人を見切ることは一切ありません。

Occurred on 2025-03-03, Published at 2025-03-05 17:00 ←

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.