

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

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する

連結売上高
1,000億円

連結経常利益
100億円

② 中長期の経営戦略

1. ブランド別の積極的な新規開設

首都圏・近畿圏の都市部でアッパーミドル～富裕層向けの「チャームプレミア」「チャームプレミアグラン」シリーズと「チャーム」「チャームスイート」シリーズをバランスよく開設

3. 人材確保と処遇改善

ベースアップと賞与の一部月給化を推進。選択的週休3日制度導入で定着率向上と処遇No.1を実現

2. 周辺事業への注力

介護事業に関連する周辺事業に注力し、介護事業の成長をサポート

4. 業務効率化の推進

IT機器導入、AI活用、人員配置の最適化によるホーム運営の効率化・省力化

③ 対処すべき課題

① 有料老人ホームの新規開設確保

- ・立地に係る情報収集力を高め、介護付・住宅型の新規開設数を確保・増大

② 労働力確保と運営効率化

- ・新卒採用強化、キャリアパス制度運営、教育研修実施で定着率向上
- ・IT・AI導入と人員配置最適化でサービス質を維持しつつ効率化

③ 新規事業創設と事業基盤強化

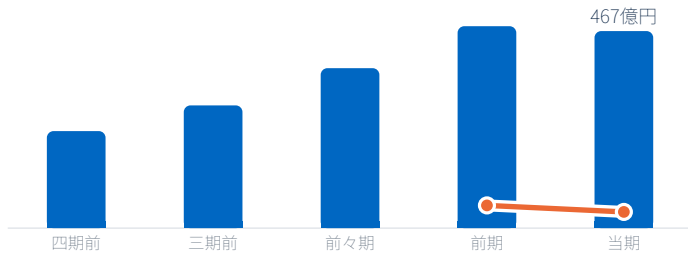
- ・2022年7月に事業構想室を設置し新規事業創設を推進
- ・暮らし・住まい・介護の複合的サービス提供とM&Aによる事業拡大
- ・介護保険制度への依存を低減し持続的成長基盤を構築

面接で使えるポイント

- ・高齢者人口増加に伴う介護需要拡大の中で、チャームプレミアなど複数ブランドでアッパーミドル～富裕層向けサービスを展開中
- ・介護職有効求人倍率3.76倍という厳しい労働環境で、処遇No.1と選択的週休3日制により人材確保・定着に注力
- ・2022年設置の事業構想室でM&Aも活用し、介護事業依存を低減した連結売上高1,000億円達成を目指す

証券コード 6062

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
467億円営業利益率
8.2%財務健康度
44点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 36.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
468万円

サービス業内 444位/524社

平均年齢
43.4歳

サービス業内 98位/527社

平均勤続
4.1年

サービス業内 385位/527社

女性管理職
25.7%

サービス業内 119位/371社

男性育休
57.1%

サービス業内 217位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)チャーム・ケア・コーポレーション【6062】：決算情報

