

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社T.S.I
証券コード：7362（東証グロース）

P. 7	2025年12月期 第1四半期 決算概要	前年同期比/通期計画比
P. 14	2025年12月期 業績予想/注力分野	今後の開設計画
P. 26	Appendix	

株式会社T.S.Iは、
創業15周年を迎えました

愛ある日々のお手伝い

お客様の幸福とやすらぎのために。
株式会社T.S.Iは愛ある日々をお手伝いします。



- 2025年12月期1Qは、増収ではあるが減益の結果となった
- 介護事業は、東京（八王子）に初進出し、八王子では、介護・看護ともに好調な立ち上がり 大型拠点の初期費用の発生と、例年同様3月に処遇改善加算の精算が発生
- 前期比で赤字額が大きくなった要因は、今期は多数の新規開設に伴う先行投資となる人件費の増加、新システム関連の人件費の増加と、米価の高騰等による食材仕入額の増加等による
- なお、新拠点開設関連、新システム関連については今後に向けた投資であり、食費原価高騰に関しては2025年4月より価格転嫁を実施させて頂いたことから、昨年後半から当社による持ち出し増となっていた状態は解消されていく見通し
- 不動産事業は、1Qは自社工事のみで、外部売上計上無し 前期はサ高住の補助金収入があったことから減益

- **2025年12月期1Qより、会計方針の変更**を行い、固定資産にかかる控除対象外消費税等の処理を変更することとした
- 従来は、自社で物件（アンジェス）を取得した際、控除対象外消費税等を「長期前払費用」とし、5年償却していたが、個々の固定資産の取得原価に算入する方式へ変更した
- 現在の当社は「自社保有」をメインとしており、固定資産に係る消費税等の部分のみ5年償却することは、適正でないと判断したため
- 過年度のBS/PLへの具体的な影響額は決算短信をご参照
- 本決算説明資料では、厳密には影響範囲が過年度に渡って膨大となるが、重要なのは今期以降の将来数値であることから、**決算短信との整合性を重視し、特段の注意書きがない限りは遡及修正前の数字で作成している**

- 変更による2025年12月期以降へのPLへの影響イメージは以下の通り
- 例) 建物完成時に、約33百万円の控除対象外消費税等が発生した場合
従来は5年償却処理であったため、年間約6.6百万円の費用（販管費の租税公課）が発生していた
⇒変更後は、建物分の消費税等は22年償却、建物附属設備分は15年償却など、各資産の償却期間で償却することとなり、
年間の費用（原価の減価償却費）が約2百万円となることから、
1拠点あたりの単年度PL影響額は、年額約4.6百万円の費用減に

※上記の例の金額は、今回の変更を概念的に説明するためのもので、
正確さよりも分かりやすさを重視している

※また、費用を減らし利益を増やすものではなく、費用発生時期を繰り延べるものである

2025年12月期 第1四半期 決算概要
前年同期比/通期計画比

業績ハイライト（損益） 前年同期比

- ・ 売上は前期実績を上回ったものの、各段階利益以下は減益となった
- ・ 営業利益が前期比で減益となった理由は、介護事業の差異が主である
- ・ 経常利益が前期比で減益となった理由は、サ高住の補助金収入の差異が大きい 1Q期間において、前期は1件、今期は0件で、前期は15百万円の計上があった

(百万円)	2024年12月期 1Q 実績 (※)	2025年12月期 1Q 実績	増減額	前年同期比率
売上高	1,064	1,091	27	+2.6%
営業利益	△28	△43	△15	—
経常利益	0	△39	△39	—
当期純利益	△1	△28	△26	—

(※) 2024年12月期第1四半期の各数値については、会計方針の変更に伴い遡及修正が行われたため、遡及修正後の数値を記載しております。

業績ハイライト（貸借対照表）

- 2025年12月期1Qは、2025年、2026年の新規開設案件を進めており、固定資産が増加
- 自己資本比率は、今後の自社物件の保有拡大によりこれから数年間は30%を下回る状態が一定程度続く見込み

(百万円)	2024年12月期 実績 (※)	2025年12月期 1Q 実績	増減額	増減の主な理由
流動資産	1,761	1,716	△44	
現預金等	1,131	1,078	△52	
売掛金等	410	425	14	
固定資産	3,062	3,397	335	自社工事の進捗による固定資産の増加
資産合計	4,823	5,114	290	
流動負債	1,860	1,677	△182	自社工事に関する短期借入金の長期借入金への振替
固定負債	1,634	2,137	502	自社物件に関する長期借入金の増加
純資産	1,328	1,299	△28	
負債・純資産合計	4,823	5,114	290	
自己資本比率	27.5%	25.4%		当社の目安30%程度は変わらず

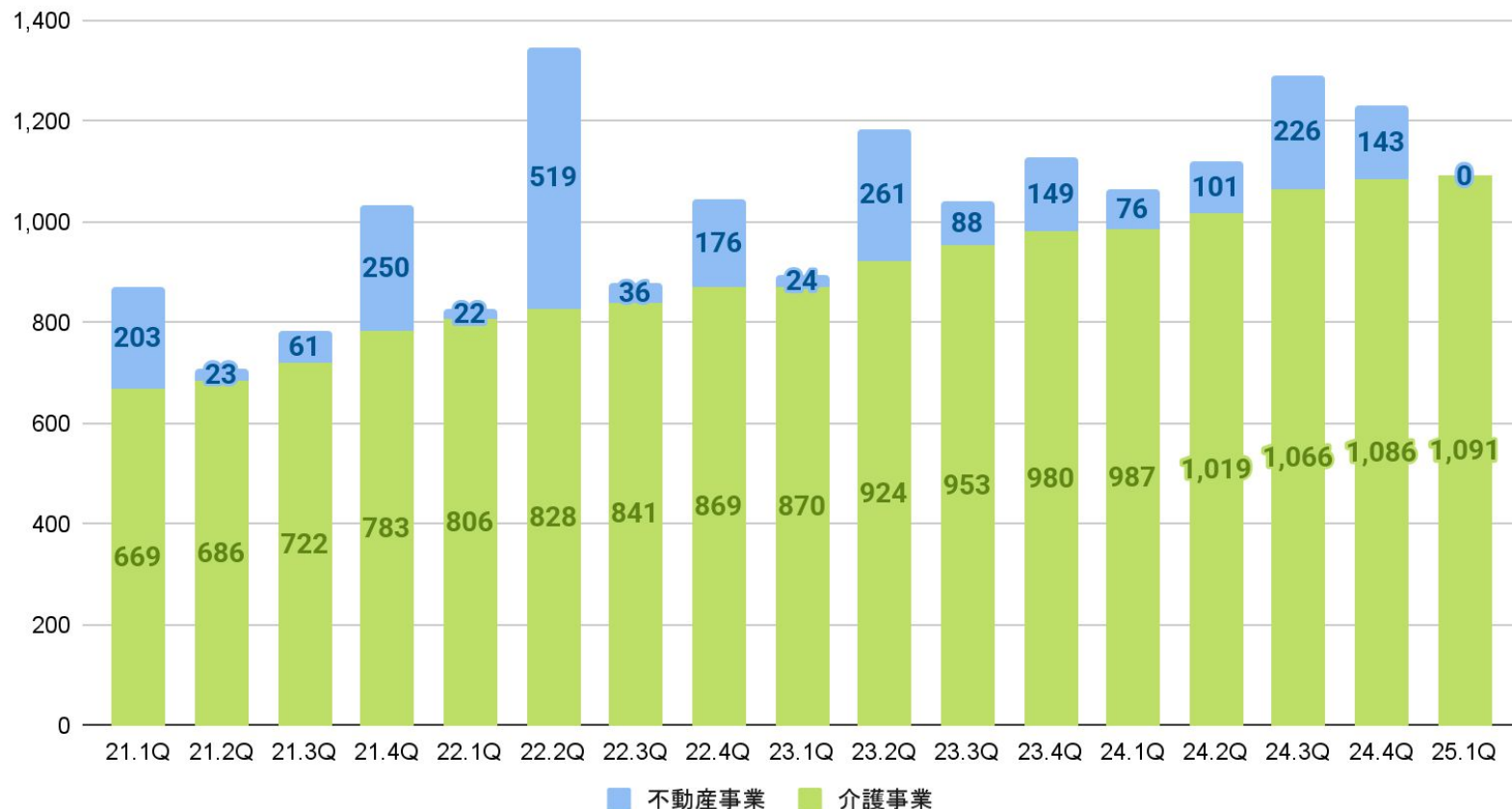
(※) 2024年12月期の各数値については、会計方針の変更に伴い遡及修正が行われたため、遡及修正後の数値を記載しております。

セグメント別実績（売上高）

- ・ 介護事業は毎四半期で売上増を続けている
- ・ 不動産事業は、自社建築工事のみで売上計上無し

セグメント別 売上高

（百万円）

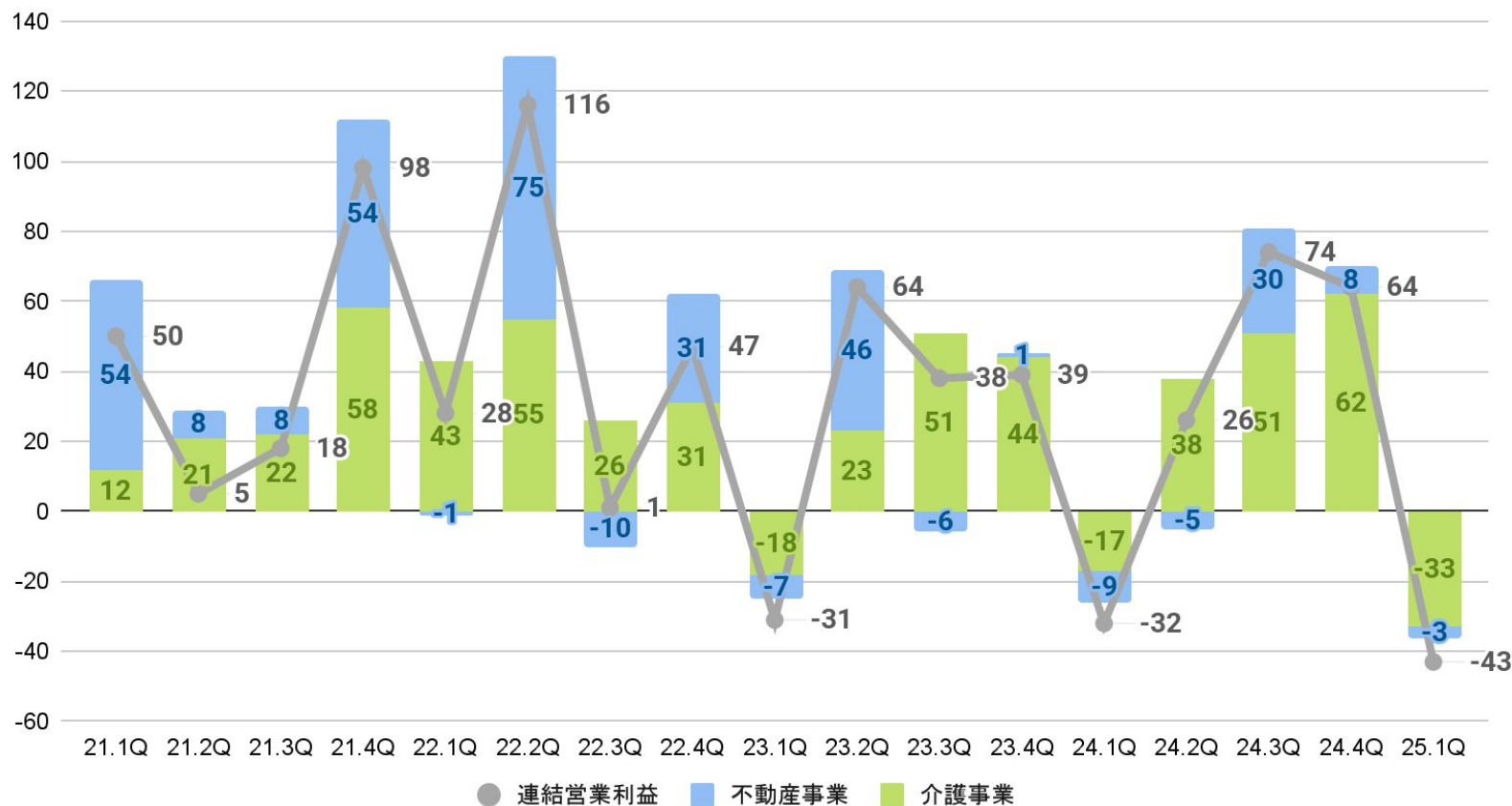


セグメント別実績（利益）

- 不動産事業は、四半期によって売上及び利益が大幅に変動する
- 介護事業は、前期、前々期の1Q同様にマイナスに

介護事業、不動産事業、連結営業利益

(百万円)



- 例年通り、1Qは進捗度としては芳しくないが、今後年度予算達成に向けて進めていく

（百万円）	2024年12月期 通期 実績（※）	2025年12月期 通期 計画	2025年12月期 1Q 実績	通期予算比 達成率
売上高	4,707	5,071	1,091	21.5%
営業利益	150	117	△43	—
経常利益	191	207	△39	—
当期純利益	125	127	△28	—

（※）2024年12月期の各数値については、会計方針の変更に伴い遡及修正が行われたため、遡及修正後の数値を記載しております。

- 第1四半期は、東京初進出となる「アンジェス八王子」の新規開設があった
- 不動産事業は、自社工事を推し進めた

介護事業

- 東京初進出の八王子が好調な立ち上がり
- 八王子で実施したメディア向け内覧会の結果、新聞2件、雑誌1件を含む、83件のメディア露出
- 「ケアマスター」については、2025年上半期を目途に全拠点で本格的な導入検証を実施中、本格導入に向けて進めている
- 2025年2Q以降の関東で5事業所開設に向けた準備（2事業所は1Qで開設済み）

不動産事業

- 自社工事を進める
- 外部向けの建築請負工事（受注残）については、2025年3月末時点で1案件（2025年中に完成を見込む）

2025年12月期 業績予想/注力分野
今後の開設計画

2025年2月2日に設立15周年を迎え、東京初進出 訪問看護事業の本格化と新システム導入 次なる5年に向けた飛躍の1年に

本決算説明資料でもご報告の通り、
今期は以下の6点＋1点（1Qより追加）に特に注力している

①訪問看護事業の本格展開

②自社開発システム（ケアマスター導入）

③拠点開設ペースの拡大

④人材確保

⑤業務改革

⑥新たな経営指標の導入

＋

⑦広報・IRの強化 (new)

① 訪問看護事業の本格展開

当初計画通り、2025年度は3事業所開設予定のところ1事業所を開設済み
残り2事業所の開設に向けて進めている

1Qにおいても既存の訪問看護はコンプライアンスを重要視しながら予算
想定以上の収益を計上

② 自社開発システム（ケアマスター導入）

全拠点で自社利用を推し進めている

③ 拠点開設ペースの拡大

2025年の1拠点目の八王子は予算想定通りに入居が進んでいる

2025年新規開設予定の残り3拠点も開設に向けて順調

④人材確保

「日本で1年以上の介護実務経験が必要」という条件付きとなったものの、訪問介護事業所でも「特定技能実習生」の**受入が解禁**となり、4月以降に順次面接を実施 **3Q以降に順次入社予定**

当社としては全社で最大50名程度まで受け入れ可能と考え、競争激化前に一気に採用活動を進めている

4月には新卒が4名入社し、**当社初の高卒の新卒生**も受け入れた

⑤業務改革

厨房改革は様々な可能性を検討中

⑥新たな経営指標の導入

1Qは赤字であるため、2Q以降から開示予定

⑦ 広報・IRの強化 (new)

当社の提供している価値をより多くの潜在顧客層に知って頂くことや、アンジェスの認知度の向上やブランディングの構築を目的として、2025年度より広報・IRを強化

2月には、「アンジェス八王子」で**当社初の『メディア向け内覧会』を実施**し、新聞2件、雑誌1件などを含む**計83媒体**に取り上げられる
その他、プレスリリース等の発信数を増加させ、今後も様々な情報発信や、広報PR施策を展開する予定

■当日の様子



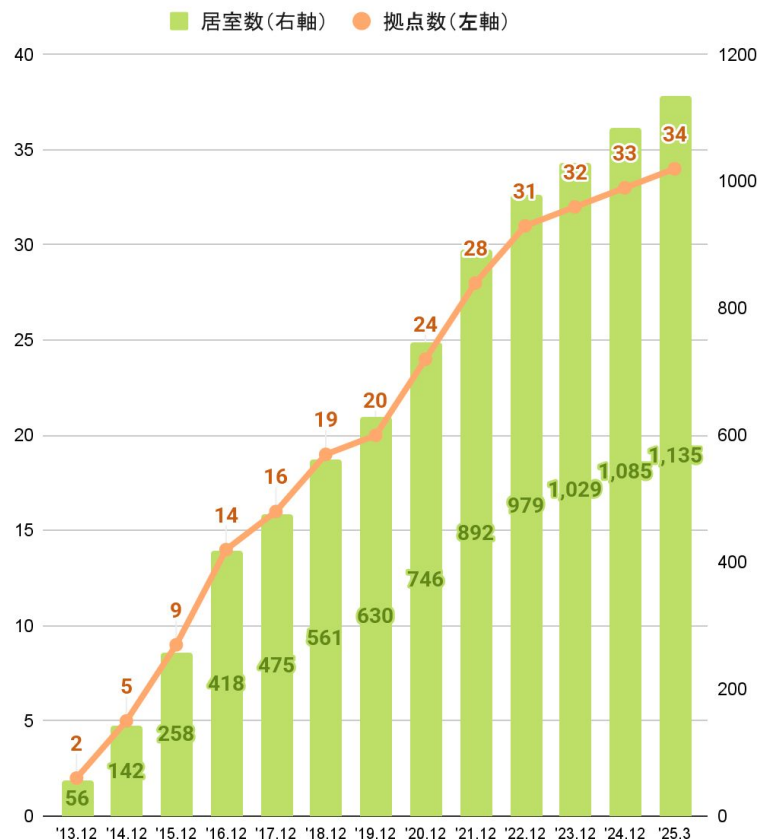
・ 第1四半期の各KPIは以下のとおり

	KPI	2024.12 年度実績	2025.12 1Q 実績	2024.12期 4Q 実績について	今後の見通し
1. 新規開設居室数	150室	56室	50室	1Qで、アンジェス八王子（50室）を新規開設した	今後、2025年までで5棟234室の新規開設計画までは開示済み
2. 1年経過拠点稼働率（介護事業）	97.0%	96.2%	95.3%	前期末からは微減したものの、4月末時点は96.2%に	今後も97%程度を目指す
3. 訪問介護の利用単価（介護事業）	170,000円	175,422円	169,246円	前期1Qは173,873円であった 昨年介護保険法改正により、4月から基本単位の減額、11月から同一建物減算の強化、一方で6月処遇改善加算は拡充（売上増要因）となり、結果、前期比では▲約3p	昨年の法改正時点で左記の訪問介護事業所の売上減に対応するため、昨年は「業務改善」による業務効率化を進めてきた 2027年4月までは大きな法改正はなく、現在を足場に、今後もKPI値の範囲程度～上振れして推移を見込む
4. 人件費率（介護事業）	66%程度	69.4%	73.4%	前期1Qは72.2% 2024年6月開始の処遇改善加算の拡充で、売上と同額の人件費が増え、前期比で率が上昇	今後は売上の増大と稼働率の改善とによって数値改善の方向を見込む
5. 売上高経常利益率	中期的に8.0%	4.1%	—	1Qは予算想定通りであるがマインナスに	目標利益率に向けて改善を続けていく

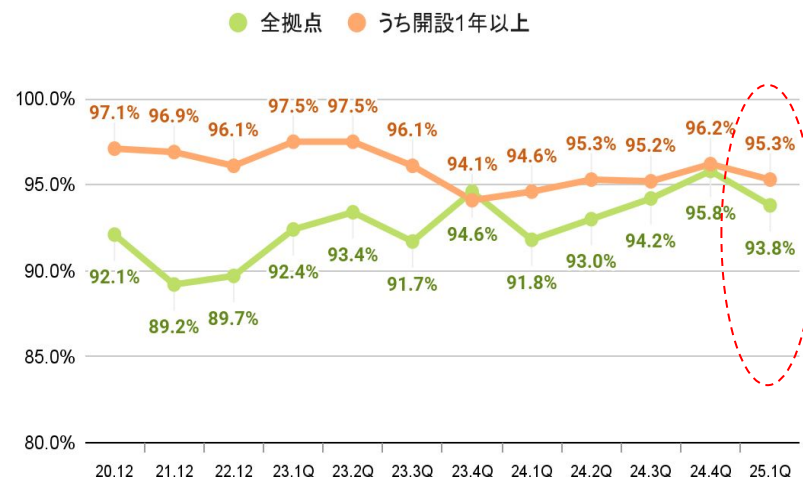
（※）2024年12月期の数値については、会計方針の変更に伴い遡及修正が行われたため、遡及修正後の数値を記載しております。

- 2025年12月期1Qは1棟50室を新規開設
- 3月に新規開設を行っており、前期末時点よりは稼働率が若干低下

拠点数・居室数推移



稼働率推移



開設1年以上	棟	20	24	28	28	28	29	31	31	31	32	32	33
	室	630	746	892	892	892	921	979	979	979	1,009	1,009	1,045
全拠点	棟	24	28	31	31	31	32	32	33	33	33	33	34
	室	746	892	979	979	979	1,009	1,009	1,045	1,045	1,045	1,045	1,075

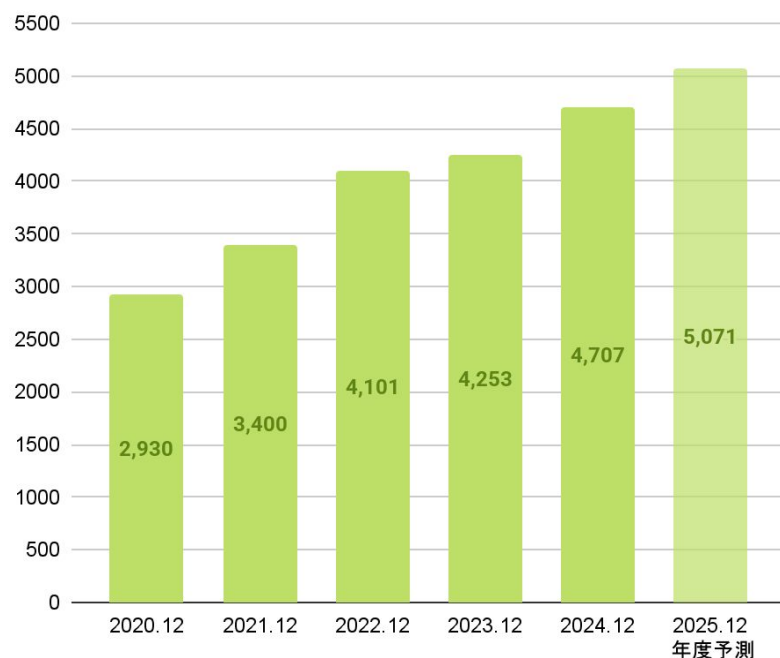
※ 2023年の訪問看護事業開始後、医療居室を除く介護居室のみ稼働率KPIで計算しているため全社居室数（2025年3月時点1,135室）とは一致しない

売上高・EBITDA・経常利益の推移 (本決算説明資料再掲)

- 2025年の売上高は、過去最高を更新し、**50億円を超える見込み**
- 2025年の**EBITDAは過去最高**を見込む
- 経常利益は、7事業所の新規開設をこなし、自社保有物件の増加による減価償却費の増加により、前期比増だが過去最高値には届かず

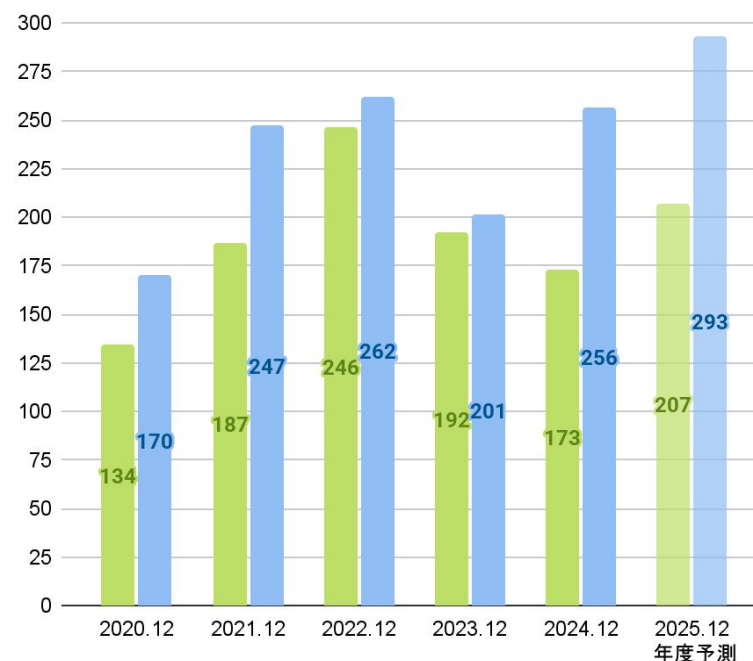
売上高

(百万円)



経常利益・EBITDA

(百万円)



■ 経常利益 ■ EBITDA

2025年12月期 通期業績予想 (本決算説明資料再掲)

- ・ 売上高、EBITDAベースで過去最高益更新を見込む
- ・ 不動産事業が事業転換（建築後短期保有し外部販売⇒長期自社保有）を実施しており、予算上、営業利益が赤字となることで、連結営業利益は前期実績を下回る（詳細次頁）

(百万円)	2023年12月期 通期実績	2024年12月期 通期実績 (※)	2025年12月期 業績予想	前期比率
売上高	4,253	4,707	5,071	7.7%
営業利益	110	150	117	△22.1%
EBITDA	201	279	293	5.0%
経常利益	192	191	207	8.7%
当期純利益	126	125	127	1.5%

(※) 2024年12月期の各数値については、会計方針の変更に伴い遡及修正が行われたため、遡及修正後の数値を記載しております。

2025年12月期 通期業績予想（個別業績予想：参考） 株式会社T.S.I. Terminalcare Support Institute

（本決算説明資料再掲）

- ・ 介護事業（株式会社T.S.I.）は、過去最高の7事業所の新規開設がある中で、**増収増益（過去最高益）**を見込む
- ・ 不動産事業（株式会社北山住宅販売）は、建築案件1件のほか、サービス付き高齢者向け住宅の補助金収入を見込んでおり、営業赤字、経常黒字を予想
- ・ 個別業績予想はセグメントとは異なる2社の単体業績予想であり、参考値

介護事業
（T.S.I.）

不動産事業 ※1
（北山住宅販売）

連結

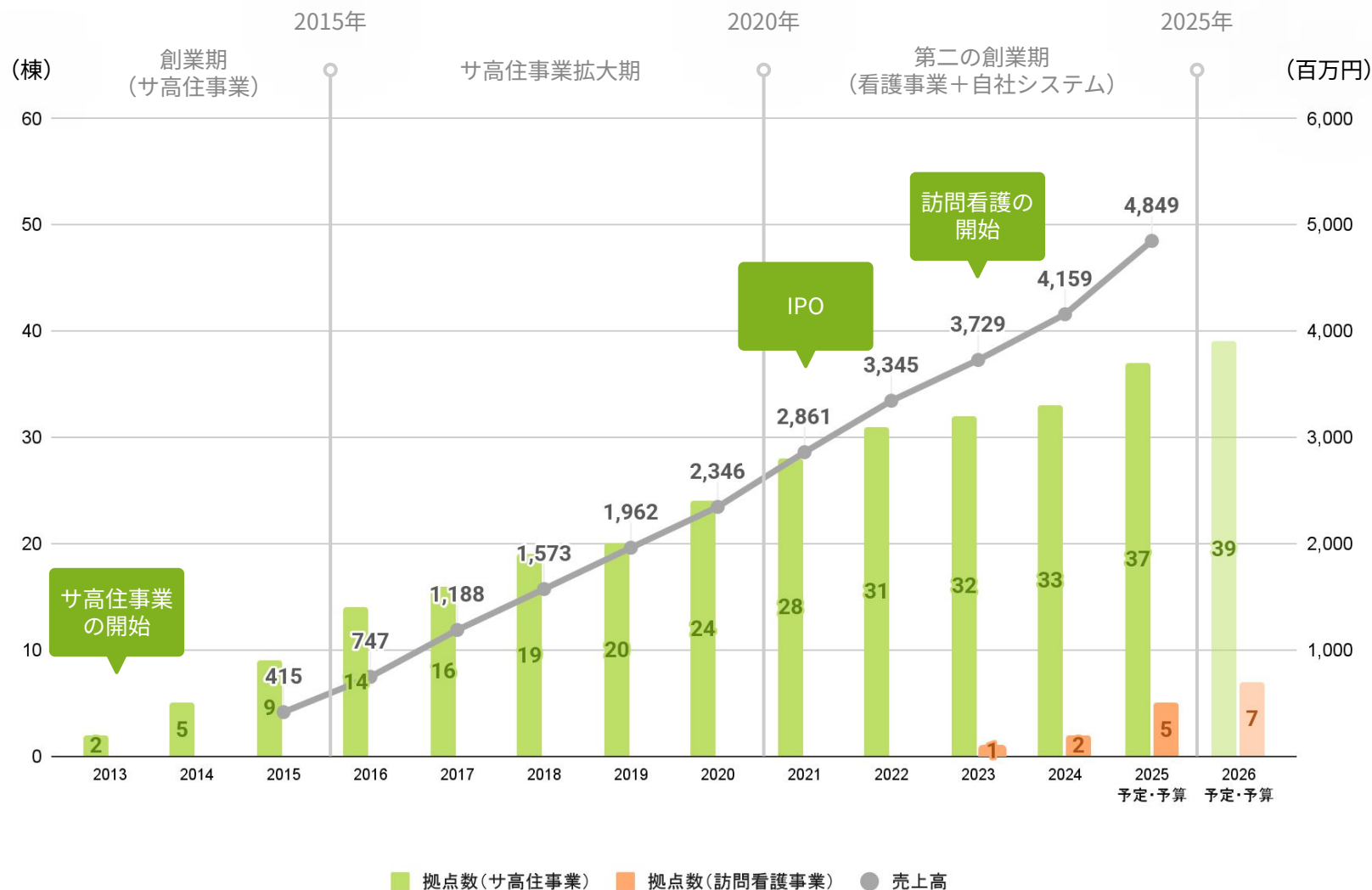
（百万円）	2024.12期 実績 ※2	2025.12期 予算	2024.12期 実績 ※2	2025.12期 予算	2024.12期 実績 ※2	2025.12期 予算
売上高	4,159	4,849	665	222	4,707	5,071
営業利益	109	150	34	△33	150	117
EBITDA	—	—	—	—	279	256
経常利益	139	163	51	44	191	207
当期純利益	91	97	33	29	125	127

※1 不動産事業（北山住宅販売）の単体数値は、2024年度は単体数値、2025年度は「北山住宅販売の数値＝連結数値－T.S.I.単体数値」で簡便的に算出

※2 2024年12月期の各数値については、会計方針の変更に伴い遡及修正が行われたため、遡及修正後の数値を記載しております。

T.S.I (単体) サ高住事業開始以後の展開 (本決算説明資料再掲)

・ 2025年以降、介護×看護×システムで次なる成長フェーズへ



新規拠点の開設スケジュール

年度	名称	所在地	保有 パターン ※1	2024年12月期				2025年12月期				2026年 12月期 以降	左記のう ち 医療 居室
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
2021年	室数累計			892室								—	
2022年	室数累計			979室								—	
2023年	室数累計			1,029室								20室	
2024年	アンジェス宇都宮砥上	栃木県宇都宮市	①	56								20	
	室数累計			1,085室								40室	
2025年	アンジェス八王子	東京都八王子市	②					50				20	
	アンジェス八王子高尾	東京都八王子市	①						29			—	
	アンジェス宇都宮御幸本町	栃木県宇都宮市	①							47		20	
	アンジェス上溝	神奈川県相模原市	①							54		20	
	室数累計			1,265室（+180室）								100室	
2026年	アンジェス町田（仮称）	東京都町田市	①									54	20 （予定）
	アンジェス町田相原（仮称）	東京都町田市	①									50	20 （予定）
	室数累計			1,369室（+104室） 予定 ※2								140室 （予定）	

※1 保有パターン：当社グループでの新規開設時の事業展開パターン4つについての記載です。各パターンの詳細についてはAppendixをご参照ください

※2 2026年以降の新規開設予定は、現時点で決定、開示の段階に至っている案件のみを記載しております

Appendix

当社の ミッション

自宅で看取られたいと望む高齢者が
安心して住める**住まい**と**介護サービス**を提供する



解決したい 社会問題

日本の超高齢社会

- ・ 在宅独居高齢者の孤独死と多死社会
- ・ 要介護者の在宅生活の限界
- ・ 特養入所待機者数の高止まり
- ・ 介護離職の防止
- ・ エssenシャルワーカー、介護職員の賃金等含めた処遇の向上

当社の 取り組み

- ・ サービス付き高齢者向け住宅の設計・建築・運営の一気通貫での提供
- ・ 最期まで住み続けるためのしっかりとした介護体制
- ・ 安価な価格帯で幅広い層が住み続けられる運営
- ・ 開設後は長く運営を続けるための収支管理手法
- ・ 拠点拡大で管理者ポジションが増加し、昇格できる組織体制の構築

ケアマスターとは、

**シフトの決定、業務タスクの割り振り
顧客に合わせた業務手順の指示・報告記録
上記をデジタルで一元管理する介護業務システム**

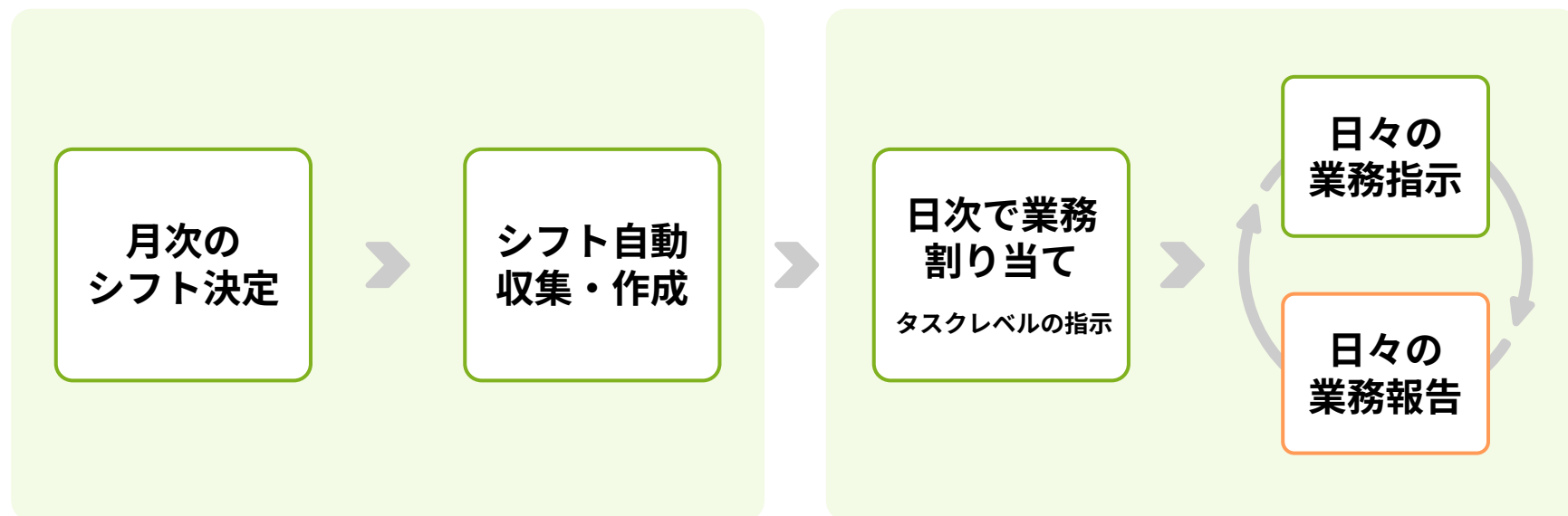
欲しいものが世の中に無かったため
過去に吸収合併したシステム企画会社のノウハウを活かし
自社グループで開発を行った



ケアマスターの概念図

シフト自動作成

業務の割り振り、業務指示・報告、記録



本社側からもすべて見える化



管理者が主に使用



スタッフが主に使用

一気通貫、デジタル完結

・ 開発の背景

課題

1. 訪問介護で、利用者1人1人に合わせた介護提供ができることは強みである一方、サービスの個別性の高さから教育コストの高さが常に課題
2. 紙が多く（購入、維持コスト）、手作業や事務が多くなりがちな業界、様々な周辺業務から解放し、本来の提供価値に集中してもらいたい



解決策としての「ケアマスター」

1. 知見やノウハウを個々人の頭の中に貯めるのではなく**システムに貯め**、新人が来てもシステムを使って業務をすれば、**短期間で戦力化**
2. **必要情報をデジタル化**することで、記録用紙ゼロ、持ち運び個人情報用紙ゼロ、紙のリレーによる「報告・指示」用紙の手待ち時間ゼロ等の実現

自社開発システム（ケアマスター）について

ケアマスターのスマホ画面イメージ（従業員画面）

従業員はスマホで利用者情報・介護手順を確認後、サービス実施する



自社開発システム（ケアマスター）について

ケアマスターの画面イメージ（管理者画面）

管理者は、生成AIを活用しながら管理者画面を操作できる

CareMaster

MENU

- ダッシュボード
- 事業所管理
- 利用者管理
- スタッフ
- ケアプラン管理
- タスク管理
- ルート最適表管理
- ルート表管理
- シフト
- 各種マスター管理

STAFF

- 希望シフト提出
- 確定シフト表
- 確定ルート表

【A拠点テスト用】ケアステーションあんじえす浜松佐鳴台

開始日: 2025-01-01 | 終了日: 2025-01-31 | 担当者: | 利用人名: |

ステータス: | 指示書: | タスク区分: |

追加 | 検索... | 10 | 総レコード数: 2841

アクション: | 一括処理

タスク名	ステータス	予定開始終了日時およびチェックイン・アウト	担当者	利用者	次の実施予定日時	指示書	タスクタイプ	アクション
0 時巡回	未割り当て	2025/01/01 00:00-00:15	共通		前回タスク 次回タスク 未入力		正常タスク	複製 編集 削除 サービス提供記録票
OP排泄	未割り当て	2025/01/01 00:20-00:27	千田み		前回タスク 次回タスク 未入力		突発タスク	複製 編集 削除 サービス提供記録票

CareMaster便利ツール

CareMaster便利ツール

運用環境と拠点選択: テスト環境

スマホお試し拠点

機能選択: スタッフ一覧 | 実行

※ヘルプ: 指示書の追加 | 質問

[マニュアル](#) [FAQ](#)

この文章はCareMasterというシステムの社内マニュアルです。目次と内容を元に、より分かりやすく要約します。

1. システム概要と用語説明:

CareMasterは、訪問介護や生活支援サービスのスケジューリング、記録、管理を行うシステムです。マニュアルは管理者向けで、ログイン、事前設定、各種データのアップロード、タスク管理、シフト作成、ルート表作成、サービス提供記録票の管理、トラブルシューティングなどを網羅しています。

重要な用語は以下の通りです。

- * **ケアプラン**: サービス提供計画書（主に提供票）。
- * **タスク**: 個々のサービス（訪問介護、生活支援など）。
- * **手順書テンプレート**: 各サービスの手順書のひな型。
- * **個人別手順書**: 利用者ごとの個別手順書。
- * **正常タスク**: 予定されている定期的なサービス。
- * **突発タスク**: 臨時で発生するサービス。
- * **ルート最適表**: 効率的な訪問ルート提案する表。
- * **シフト作成条件**: スタッフの勤務条件やルール。
- * **許可・指定シフト**: スタッフの勤務制限。
- * **TXTデータ**: シンプルなテキストデータ。
- * **CSVデータ**: カンマ区切りデータ。
- * **マクロ**: Excelの自動化機能。

- ・ ケアマスターの導入効果

2024年、仕事の見える化で年間約40,000時間削減を実現

上記については自動化し、ケアマスター導入でさらに全社で約25,000時間、事務作業時間の削減も見込めると想定

これまで、数百万円/年かけて発注してきた3枚複写記録用紙が不要に同時に、毎日の記録用紙の振り分け作業時間ゼロ&即時確認可能に

新入職社員へのレクチャーもスマホへの指示書や手順書で対応し、新人教育時間の削減も見込む

電子化により文字だけでなく写真や動画で情報共有可能

<管理者側の導入メリット>

PC上で業務が完結（従来は複数の紙、ファイルを横断していた）

細かな記入やエクセル作業から解放され、本来の仕事である「利用者様1人1人に合わせた業務指示を出し、過不足ない的確な報告を受け、次の介護サービスの指示につなげる」ための状態を作り出すことができる

それらの記録を一気通貫で**デジタル一元管理**することができる

<従業員側の導入メリット>

スマホ1台で業務完結、希望休をスマホから登録できる、自分のタスクと周囲の**タスクの見える化**、**業務のタスク化**による業務効率向上、介護手順書の表示による介護サービスの平準化、デジタル化による指示・記録・報告の簡素化

<本社側の導入メリット>

紙中心の業務の場合、現場の状況が見えにくく、適宜現場から報告を求めていたところ、現場ではケアマスターを使って日常業務を行うだけで本社からも現場状況が見える化され、適時に指導や教育、平準化に入ることが可能に

収益の拠点間の平準化（主に底上げ）効果だけでなく、ケア時間が短すぎる、従業員1人あたりケア数が多いなど、いわゆる異常値が出たときの早期発見にも繋がり、内部統制強化にも寄与

従業員1人・1日単位で、タスクレベルの時間の使い方が分析可能となり、時間データがかなり詳細に取得できるようになることから、労働集約型である当社の最大の経営資源の1つである「従業員の総労働時間の使われ方の情報」を活用したデータ経営のための重要なインフラとなる

会社概要

会社概要 (2025年3月末現在)

会 社 名	株式会社 T . S . I (英訳名：Terminalcare Support Institute Inc.)		
設 立	2010年2月		
本 社	京都府京都市西京区桂南巽町75番地4		
資 本 金	378百万円		
代 表 者	代表取締役社長 北山 忠雄		
事 業 内 容	サービス付き高齢者向け住宅・ 訪問介護・訪問看護・居宅介護支援・その他		
従 業 員 数 (外、平均臨時雇用者数)	445人 (169人) ※2024年12月末時点		
拠 点	滋賀県 (10拠点) 静岡県 (5拠点) 岐阜県 (2拠点) 栃木県 (1拠点)	京都府 (5拠点) 兵庫県 (2拠点) 神奈川県 (1拠点) 東京都 (1拠点)	岡山県 (4拠点) 愛知県 (2拠点) 大阪府 (1拠点)

株式会社T.S.I = **T**erminalcare **S**upport **I**nstitute

“終末期ケアの支援機関”の略

自宅で看取られたいと望む高齢者が
安心して住める**住まい**と**介護サービス**を提供することを目的としている

サービス付き高齢者向け住宅を
「**設計・建築・運営**」まで
一気通貫して提供するグループ企業

- 介護を必要とする高齢者にとって安心・安全な生活環境を提供するため
サービス付き高齢者向け住宅事業に進出

- 2010年 創業
- 2010 訪問看護事業を営むことを目的に設立
- 2011 高齢者住まい法が改正
サービス付き高齢者向け住宅の制度開始
- 2012 滋賀県大津市にサ高住用地を取得
- 2013 アンジェスおごと開設
サービス付き高齢者向け住宅事業を開始
居宅介護支援事業・訪問介護事業を開始
- 2015 株式会社北山住宅販売の株式を取得し
子会社化
- 2021 東証マザーズ市場へ新規上場
- 2023 訪問看護事業の再開

サービス付き
高齢者向け住宅事業



訪問介護事業



訪問看護事業



居宅介護支援事業



- 当社グループは、当社および連結子会社である北山住宅販売で構成されています。
- 当社グループは、日本の超高齢化社会において、
 - 在宅独居高齢者の孤独死
 - 要介護者の在宅生活の限界
 - 特養入所待機者数の高止まり
 という社会課題を解決するため、
 「サービス付き高齢者向け住宅事業」
 「訪問介護事業」「訪問看護事業」
 「居宅介護支援事業」を行っています。

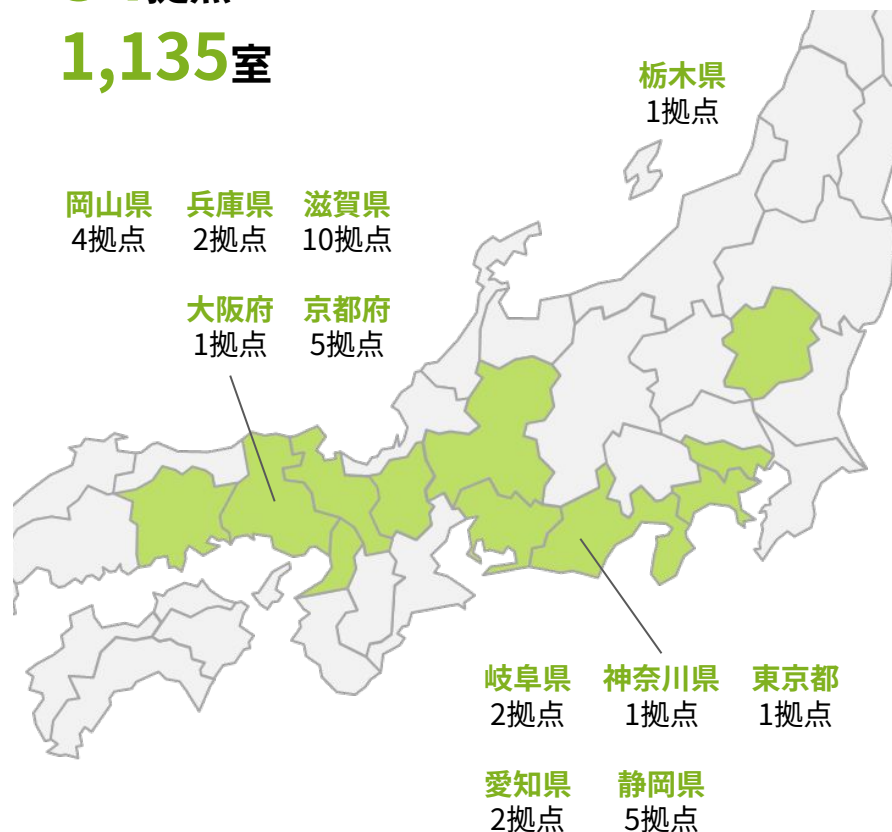
拠点展開状況（2025年3月末）

- 京都府、滋賀県を中心に、11都府県で拠点を展開、2025年より関東の新規開設強化

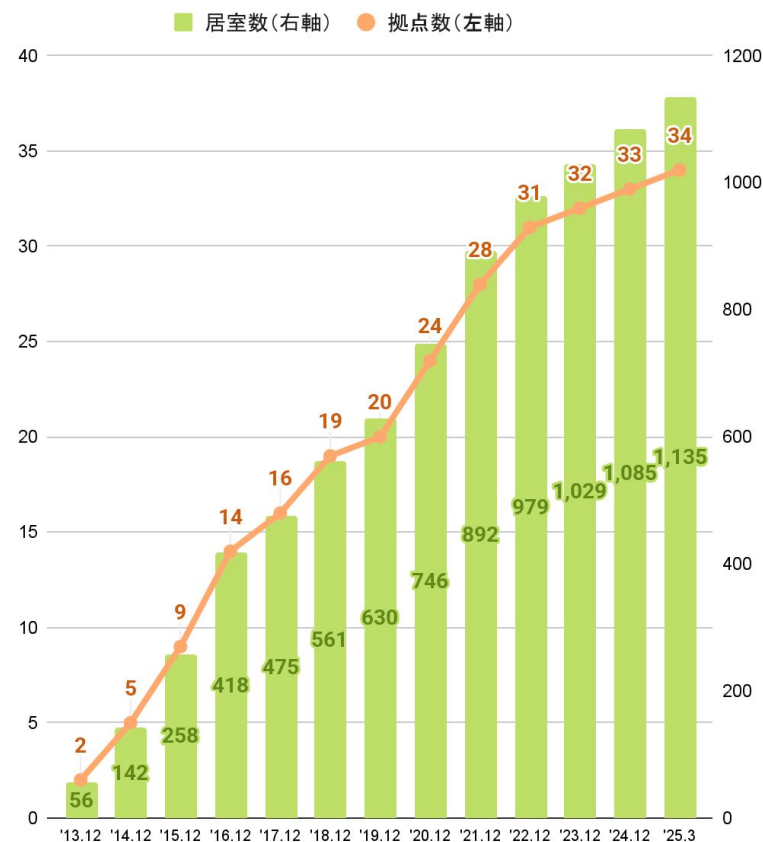
11府県に

34拠点

1,135室

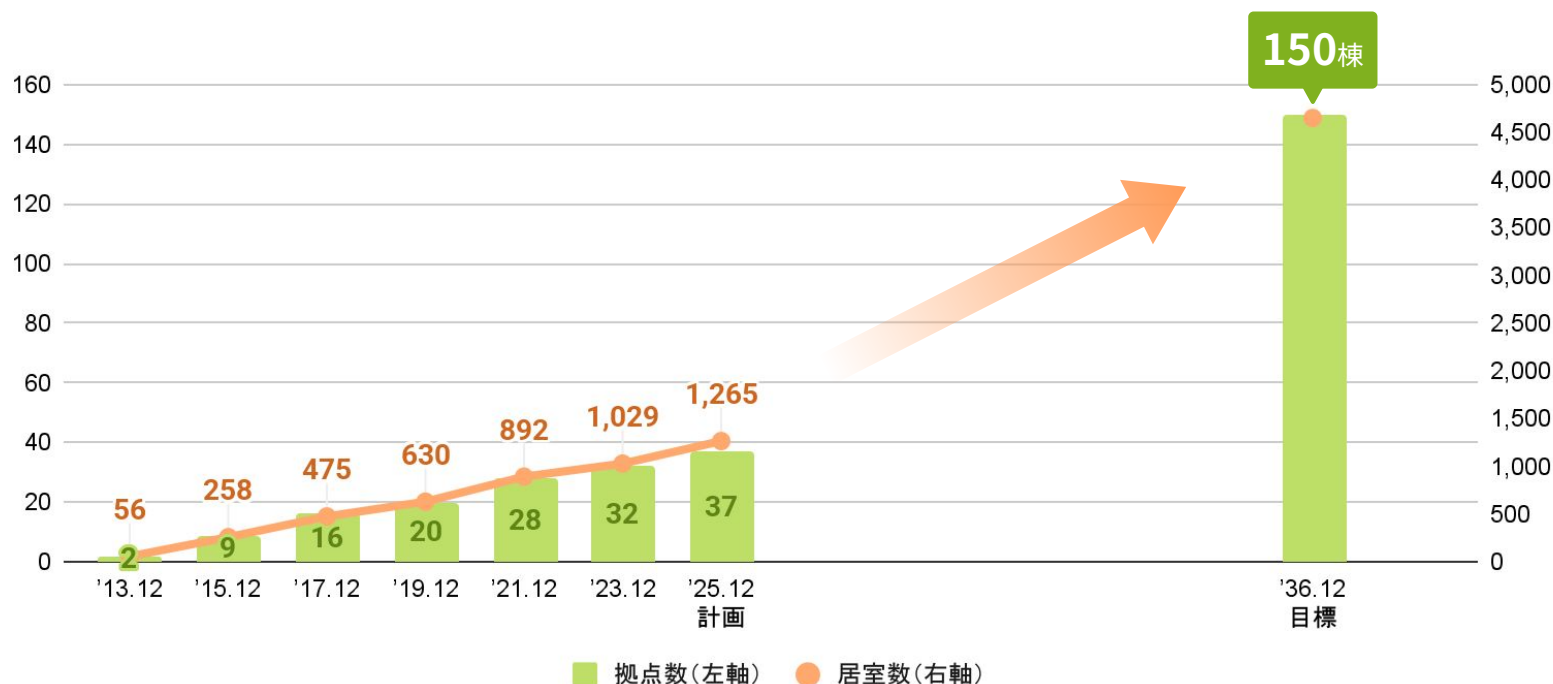


拠点数・居室数推移



中期目標

• 拠点数・居室数推移



- 収益面は、訪問看護開始によって1棟あたりの収益性アップ
- 長期的には47都道府県へ出店し、**サービス付き高齢者向け住宅業界のリーディングカンパニーへ**



- 建築会社を保有しており、同一規格の設計で、早く安価に契約までの提案と建築が可能
- 地主の相続税対策にも

安価に建築が可能

- サービス付き高齢者向け住宅に特化してノウハウを蓄積
- 設計期間の短縮化、設計の質の向上を実現
- 同一規格が多いことから建築原価のコストダウンが可能

相続税対策

- 木造の寄宿舍扱いになるため有力な相続税対策に
- 農地一反分(1,000平米)の敷地で建築可能なため、ニッチ市場 大手ハウスメーカーには小さく・地場の工務店には広い



人材確保力

- 処遇改善加算の活用

- 新卒採用実績

2019： 5名
2020： 4名
2021： 21名
2022： 9名
2023： 7名
2024： 2名
2025： 4名

入居者獲得力

- 営業部隊が原則1事業所1名存在（施設管理者）
- 直接紹介をもらえる病院や事業所に営業するのでリピート獲得につながりやすい
- 紹介会社を介さないため、紹介料が発生しない
- 全拠点直営で、フランチャイズ化しないことでブランドを維持

- ・ 当社グループでの新規開設時の事業展開パターンは大きく4つ
- ・ 当社としては、



パターン①

自社グループ保有／自社グループ建築

パターン②

外部オーナー保有／自社グループ建築

パターン③

外部建築会社／介護運営のみ

パターン④

建築のみ／介護運営なし

の優先順位で新規開設を進めていく方針である

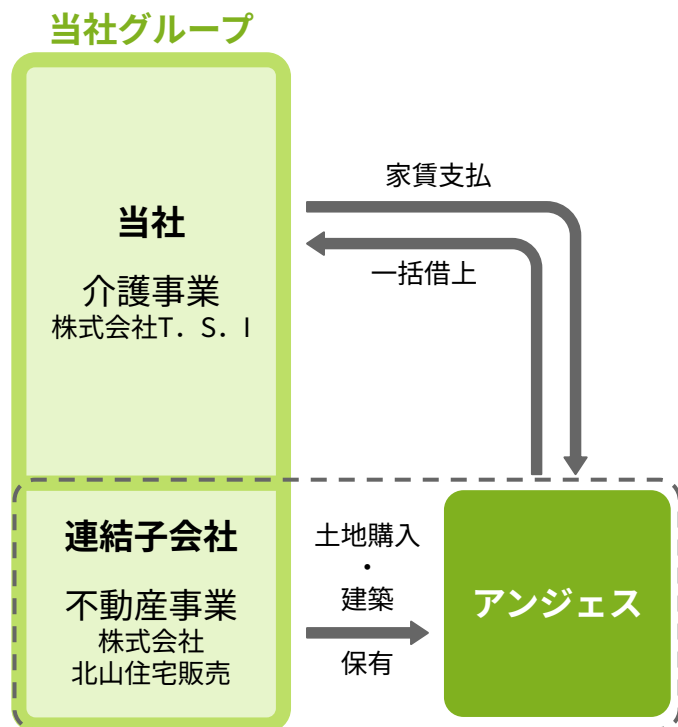
⇒従来と比べ、**自社グループ保有の優先順位を上げた**

パターン①

自社グループ保有／自社グループ建築

<収益計上>

- 完成後2ヶ月目安 補助金収入
- T.S.I介護運営売上

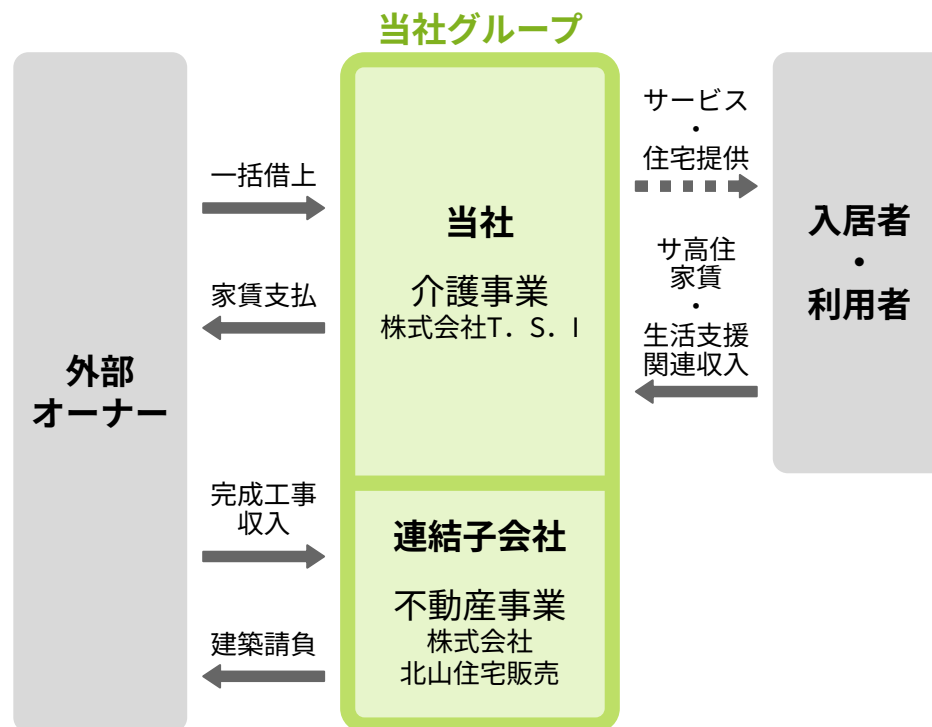


パターン②

外部オーナー保有／自社グループ建築

<収益計上>

- 完成工事売上
- T.S.I介護運営売上

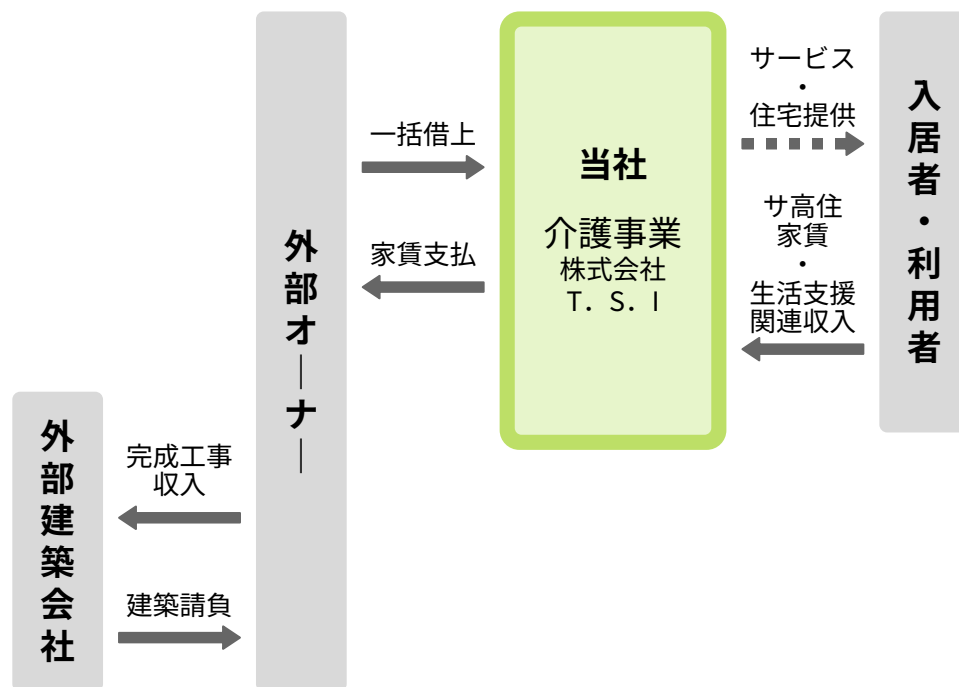


パターン③

外部建築会社／介護運営のみ

<収益計上>

- T.S.I 介護運営売上

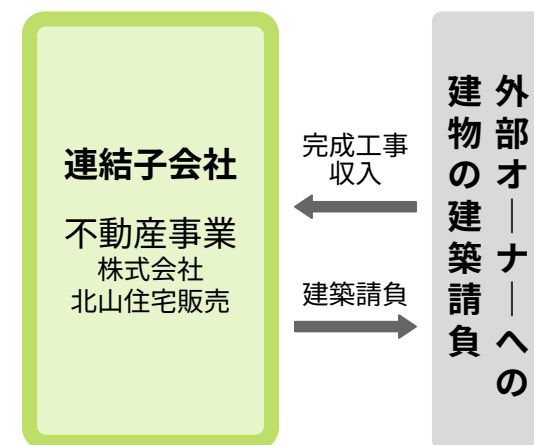


パターン④

建築のみ／介護運営なし

<収益計上>

- 完成工事売上



新拠点開設から単月黒字まで **3～6ヶ月**
累積赤字解消まで **12～18ヶ月**

人材確保
新卒採用 に注力

既存拠点稼働率
97% を維持

経常利益率
2～3年以内に **8%**
(2024.12期実績 4.1%)

(※) 2024年12月期の数値については、会計方針の変更に伴い遡及修正が行われたため、遡及修正後の数値を記載しております。

本資料に含まれる将来の計画や見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

なお、本資料に含まれる業界等に関する記述については、公開情報等に基づいておりますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

IRに関するお問い合わせ先

株式会社T.S.I IR担当

E-mail : tsi-ir-info@t-s-i.jp