



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社 T. S. I
証券コード：7362（東証グロース）

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。

安定した需要を見込む高齢者向け住宅を、高稼働で運営するストックビジネス

サービス付き高齢者向け住宅
運営開始

2013年3月

運営棟数^{※1}

32棟

上場後の3カ年成長率^{※2}
(運営棟数)

33%増

1年経過拠点平均稼働率^{※1}

94.1%

居室数^{※1}

1,029室

上場後の3カ年成長率^{※2}
(居室数)

38%増

※1 2023年12月末時点

※2 2020年12月末から2023年12月末の成長率

- P. 5 会社概要
- P. 10 ビジネスモデルと収益構造
- P. 16 市場環境
- P. 22 特徴と競争優位性
- P. 29 事業計画
- P. 47 リスク情報

会社概要

会社概要 (2023年12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)	418人 (157人)		
拠 点	滋賀県 (10拠点) 静岡県 (5拠点) 岐阜県 (2拠点)	京都府 (5拠点) 兵庫県 (2拠点) 神奈川県 (1拠点)	岡山県 (4拠点) 愛知県 (2拠点) 大阪府 (1拠点)

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（現グロース）市場へ新規上場

サービス付き
高齢者向け住宅事業



訪問介護事業



居宅介護支援事業



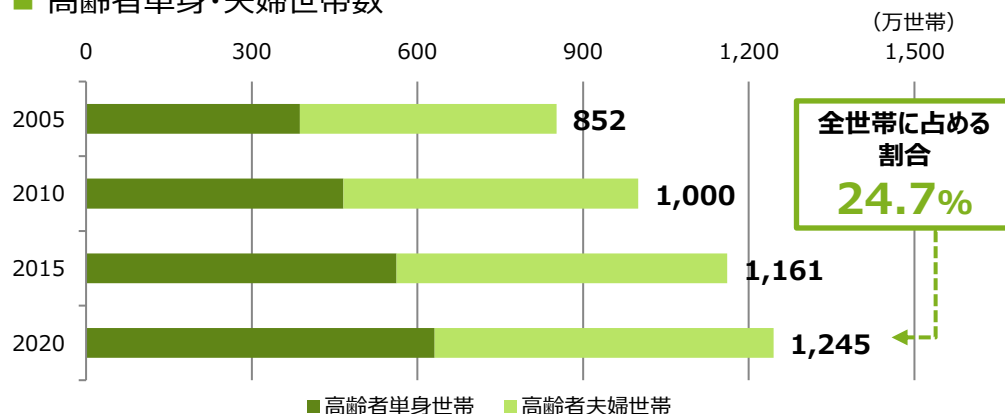
- 当社グループは、当社および連結子会社である北山住宅販売で構成されています。
- 当社グループは、日本の超高齢化社会において、
 - ・ 在宅独居高齢者の孤独死
 - ・ 要介護者の在宅生活の限界
 - ・ 特養入所待機者数の高止まりという社会課題を解決するため、「サービス付き高齢者向け住宅事業」「訪問介護事業」「訪問看護事業」「居宅介護支援事業」を行っています。

サービス付き高齢者向け住宅とは

高齢者は一般的な賃貸住宅に入ることが難しい現状を受け、「高齢者住まい法」の改正により、2011年から「サービス付き高齢者向け住宅」の登録がスタート

高齢者単身・夫婦世帯が急速に増加

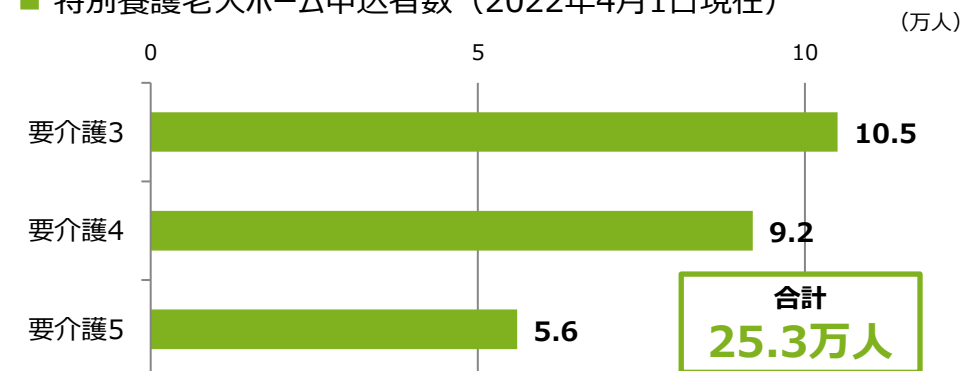
■ 高齢者単身・夫婦世帯数



出典：高齢者住まい法の改正について（一般社団法人高齢者住宅協会）

要介護度の低い高齢者も特養申込者となっている状況

■ 特別養護老人ホーム申込者数（2022年4月1日現在）



出典：出典：2022年12月23日「特別養護老人ホームの入所申込者の状況（令和4年度）」厚生労働省のプレスリリース

サービス付き高齢者向け住宅のタイプ

分類	特徴
医療特化型	医療体制がしっかりしており、 医療依存度 の高い方を対象
介護特化型	介護体制がしっかりしており、 自立～重度 の方まで対象
高級志向	入居時費用等が高額な、 高所得者層 を対象
高齢者一般向け	自立度が高い 方向けの、最低限のサービスのみ

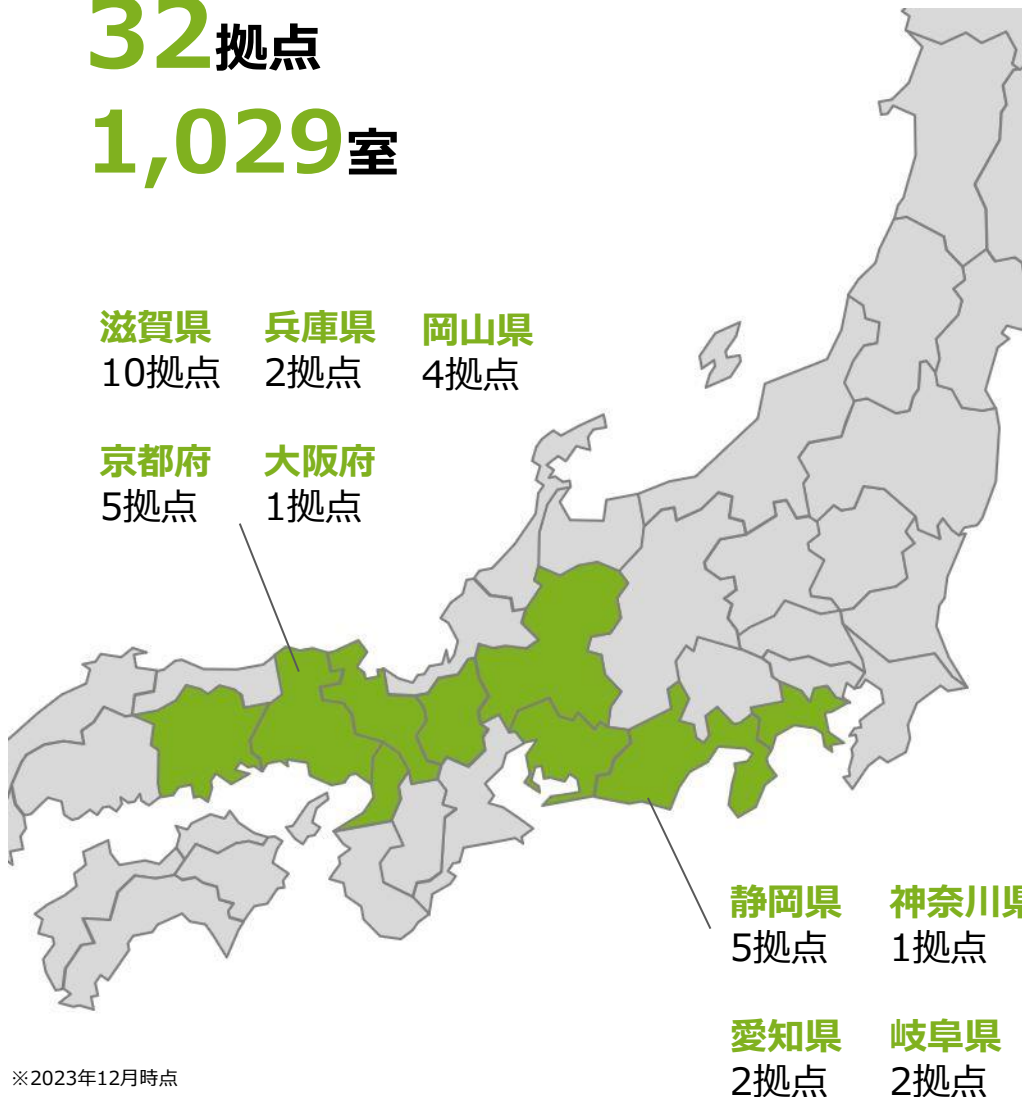
拠点展開状況

京都府、滋賀県を中心に、9府県で拠点を展開

9府県に

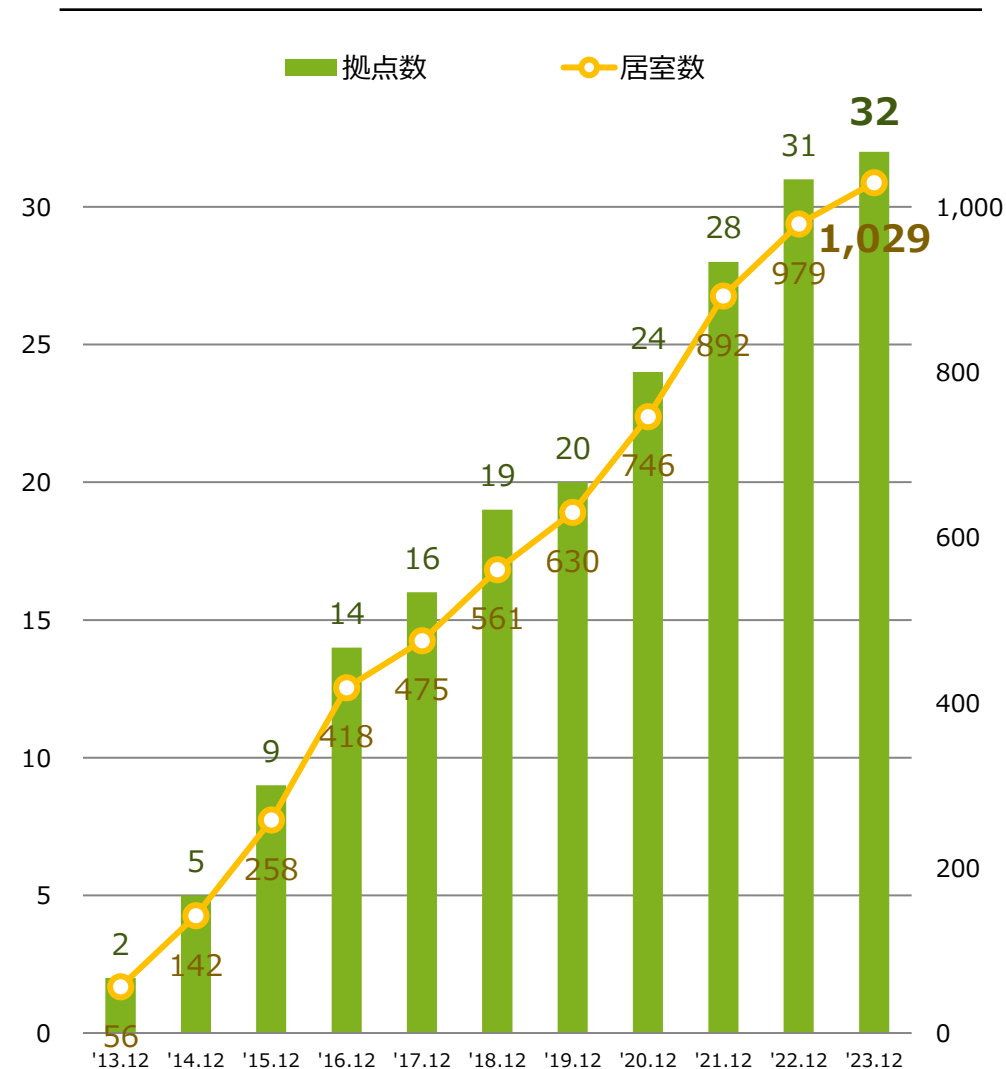
32拠点

1,029室



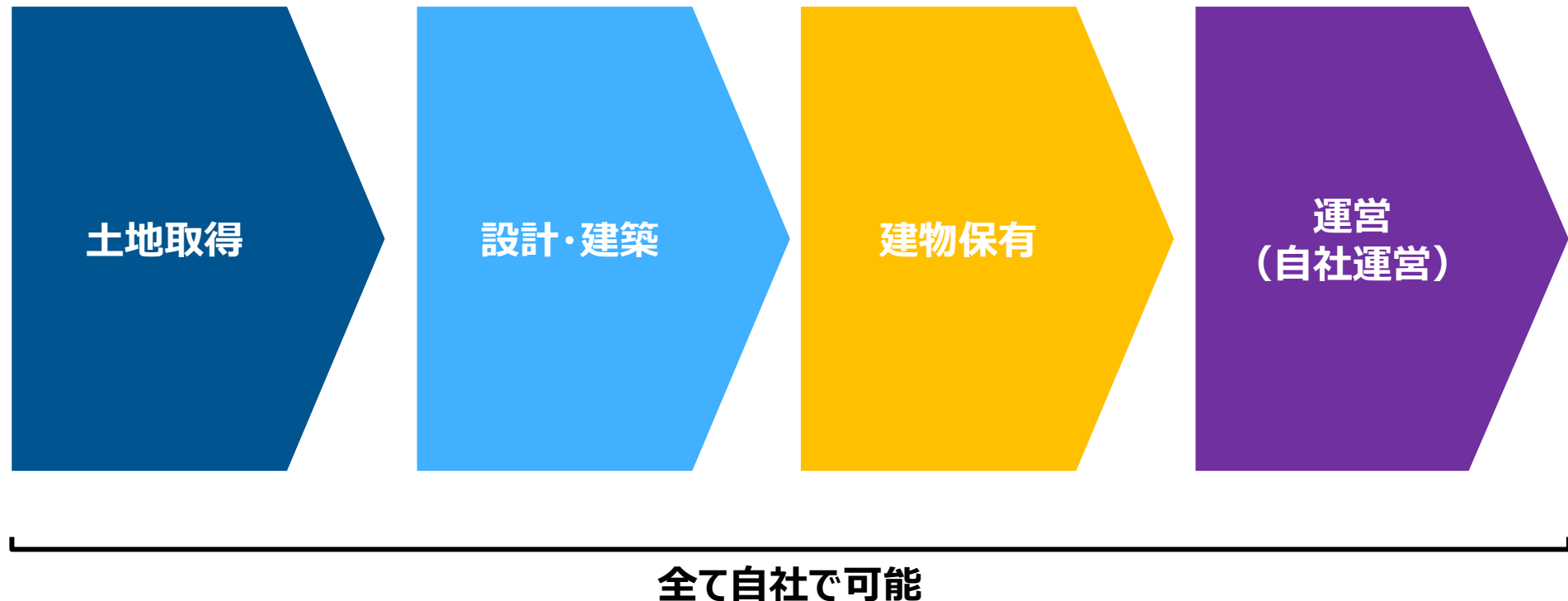
※2023年12月時点

拠点数・居室数



ビジネスモデルと収益構造

当社は「土地取得」「設計・建築」「保有」「運営」を全て内製化する業界で数少ない企業



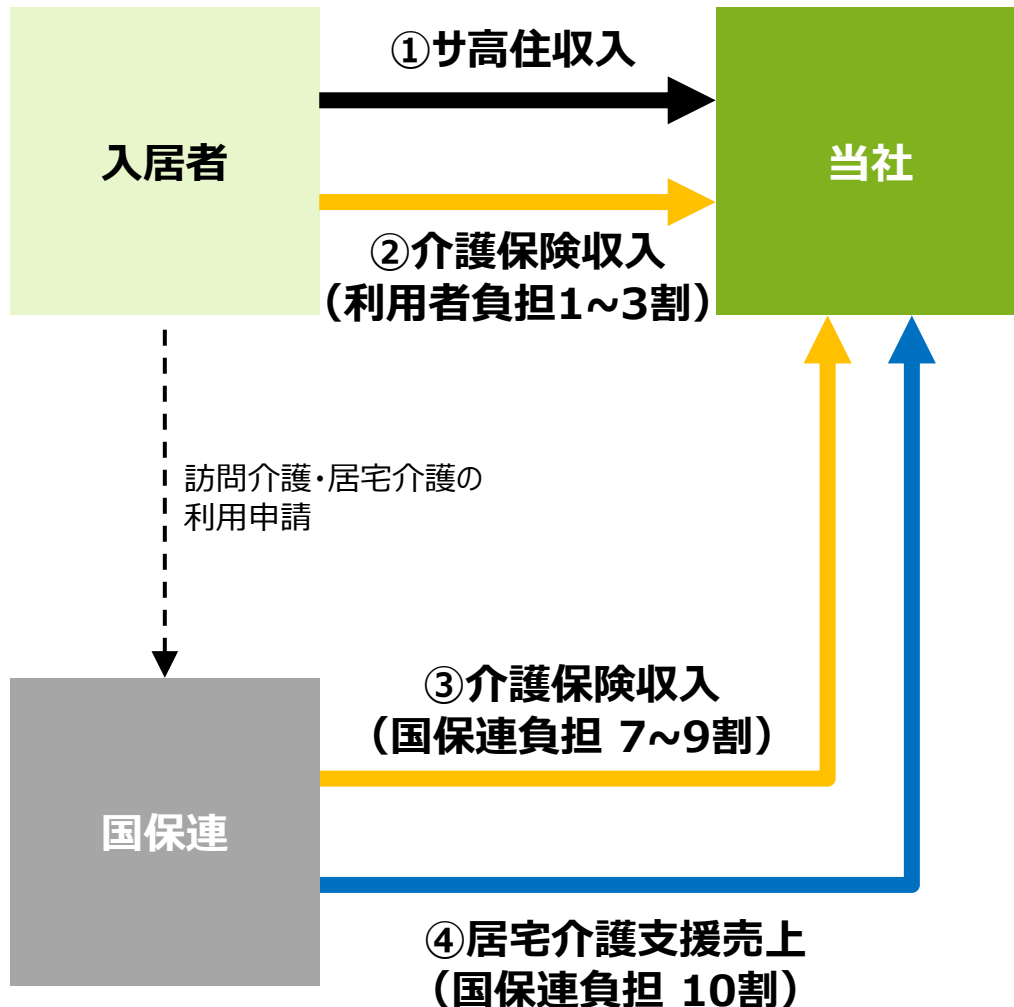
● 建築・運営でバランスよく利益を上げる

- ✓ 自社でよい立地の土地を確保できる
- ✓ 介護向けに特化した建物を建てることでノウハウを蓄積
- ✓ 介護部門も全て自社運営なので、介護の質も安定している

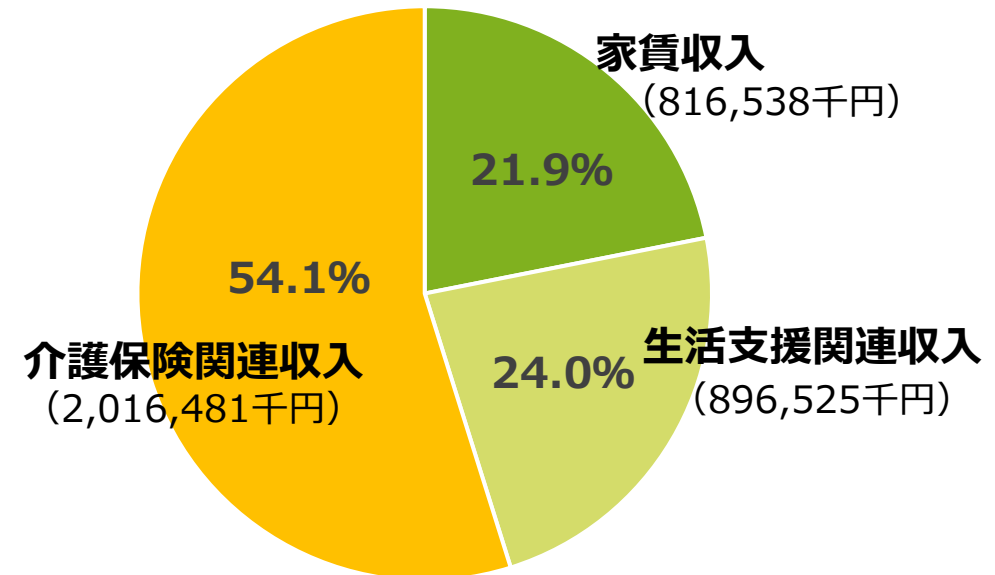
当社のビジネスモデルと業績の推移

介護事業では、利用者1人当たり 月額平均325,000円[※]の売上、家賃が21.9%、生活支援費が24.0%、介護保険が54.1%の割合という収益構造

収益フロー



売上部門別パーセンテージ



当社2023.12期売上を基に作成

介護事業者は一般的に介護保険売上に依存しやすいが、当社は全体の約54.1%（前期比0.7ポイント減）その他の収益2つもバランスよく収益源が分散されている。
2024年度以降は訪問看護事業の売上が徐々にオンされていく。

※当社の1人当たりモデル月額平均額 内訳は、家賃44,000円、共益費28,000円、生活支援サービス費25,000円、食費48,000円、訪問介護売上170,000円（うち、国保連負担153,000円、個人負担17,000円）、居宅介護支援売上10,000円として試算

当社のビジネスモデルと収益構造

- 当社グループでの新規開設字の事業展開パターンは大きく4つ

- 当社としては、

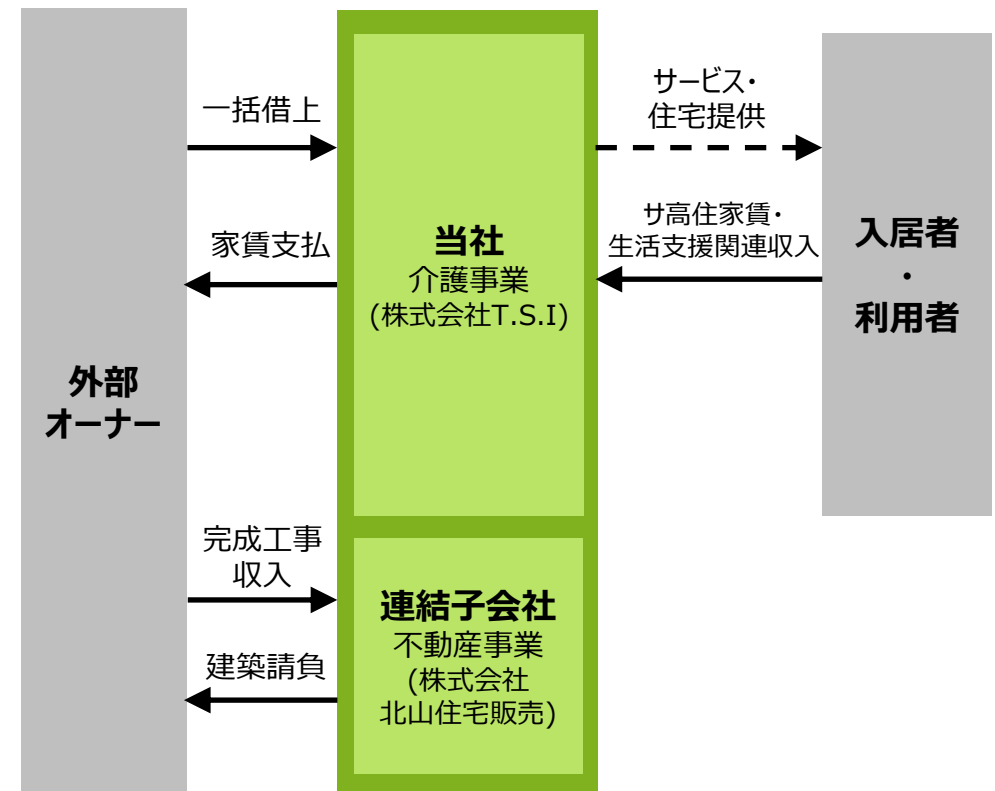
- ↓
- パターン① 外部オーナー保有／自社グループ建築
- パターン② 自社グループ保有／自社グループ建築
- パターン③ 外部建築会社／介護運営のみ
- ↓
- パターン④ 建築のみ／介護運営なし

の優先順位で新規開設を進めていく方針である。

パターン① 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



当社のビジネスモデルと収益構造

パターン②

自社グループ保有／自社グループ建築

<収益計上>

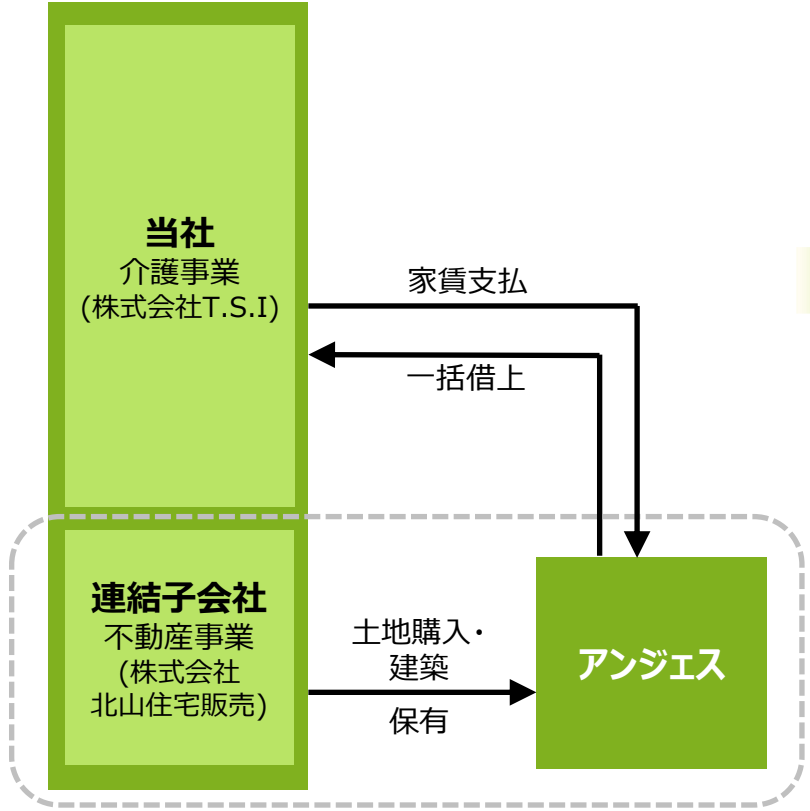
- 完成後2ヶ月目安 補助金収入
- T.S.I 介護運営売上

<収益計上>

- 売却益
- T.S.I 介護運営売上

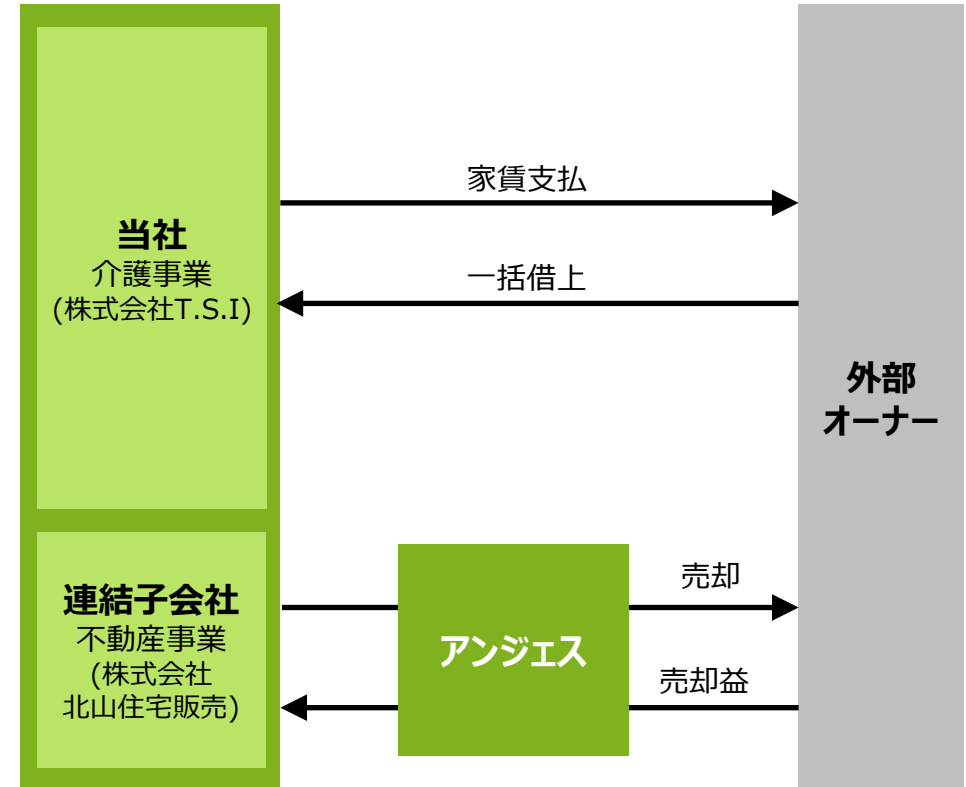
<X期>

当社グループ



<X+2~3期>

当社グループ



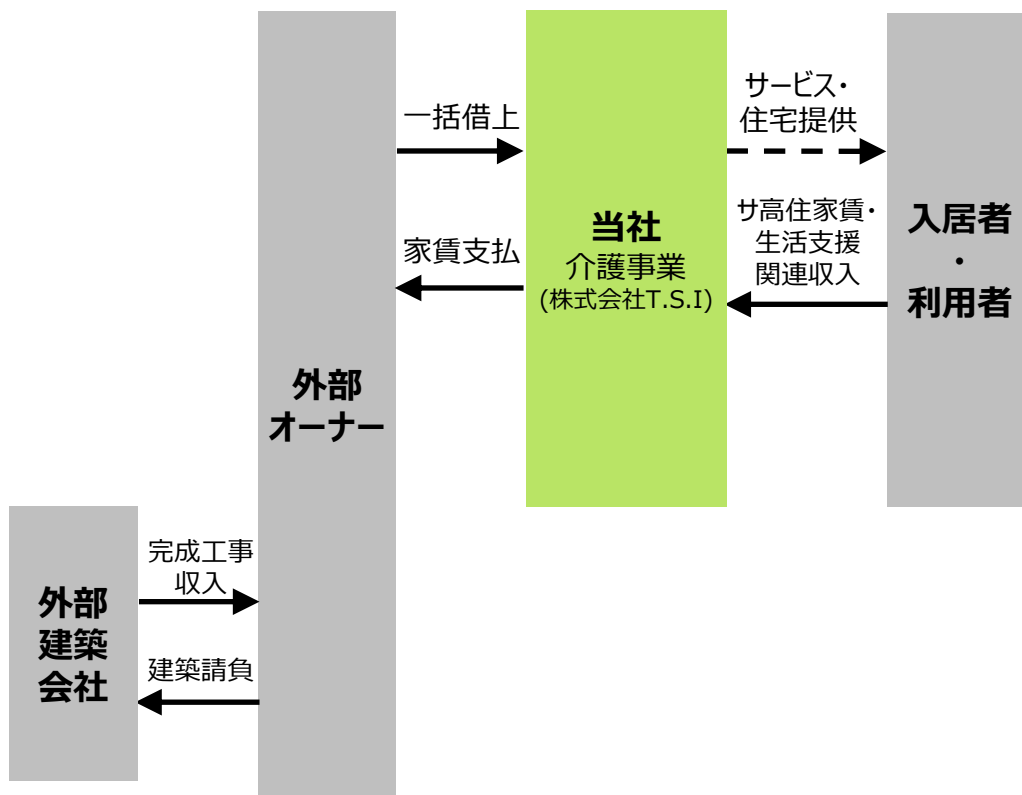
(※定期借地の場合等は、売却しないこともある)

当社のビジネスモデルと収益構造

パターン③ 外部建築会社／介護運営のみ

<収益計上>

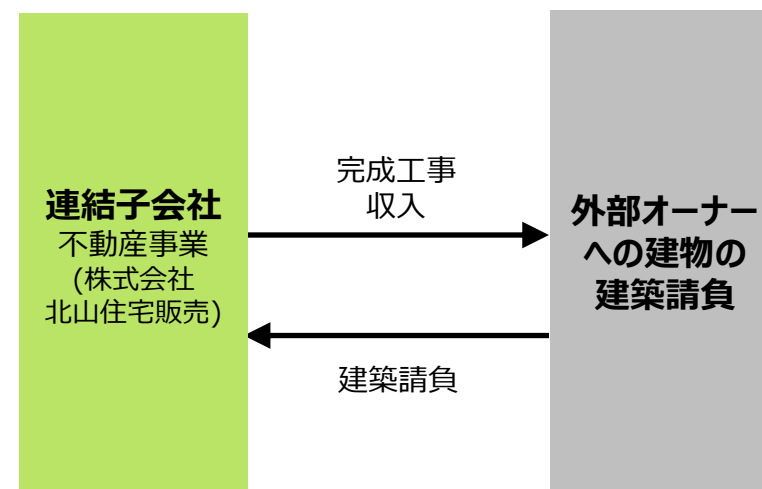
- T.S.I 介護運営売上



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



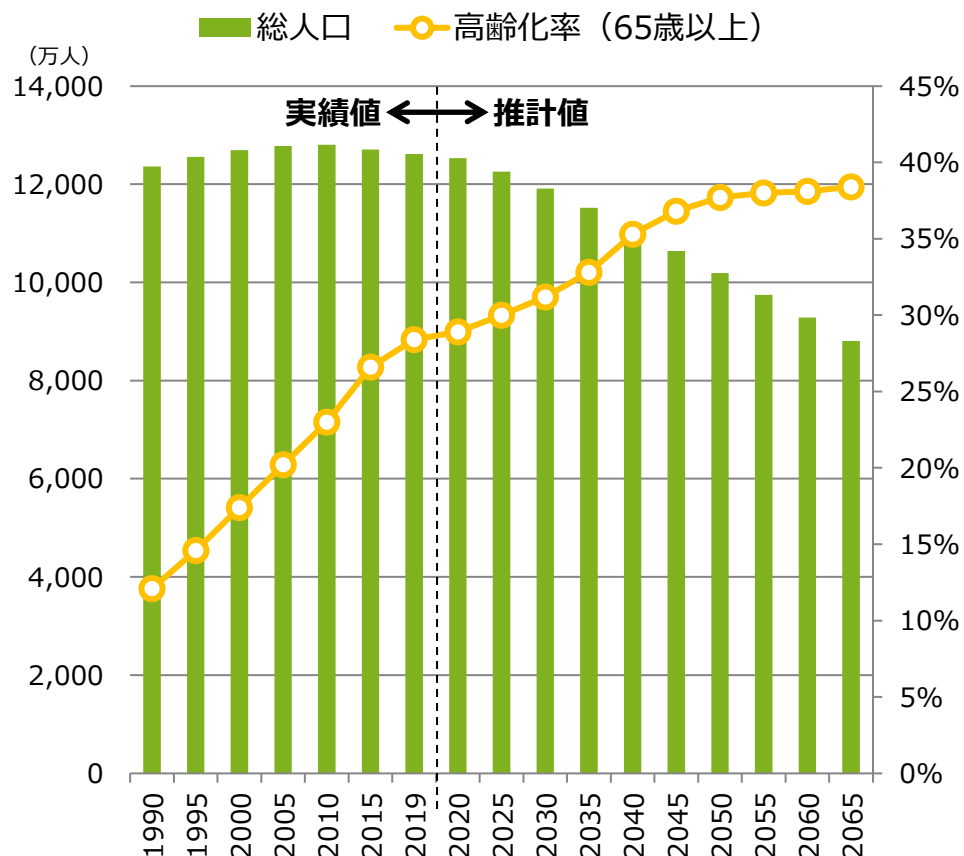
市場環境

日本の人口動態と要介護・要支援認定者数

65歳以上の高齢者人口は2023年で3,623万人で、高齢化率は今後も上昇する見込み
要介護・要支援認定者数は2021年で約690万人

日本の人口動態

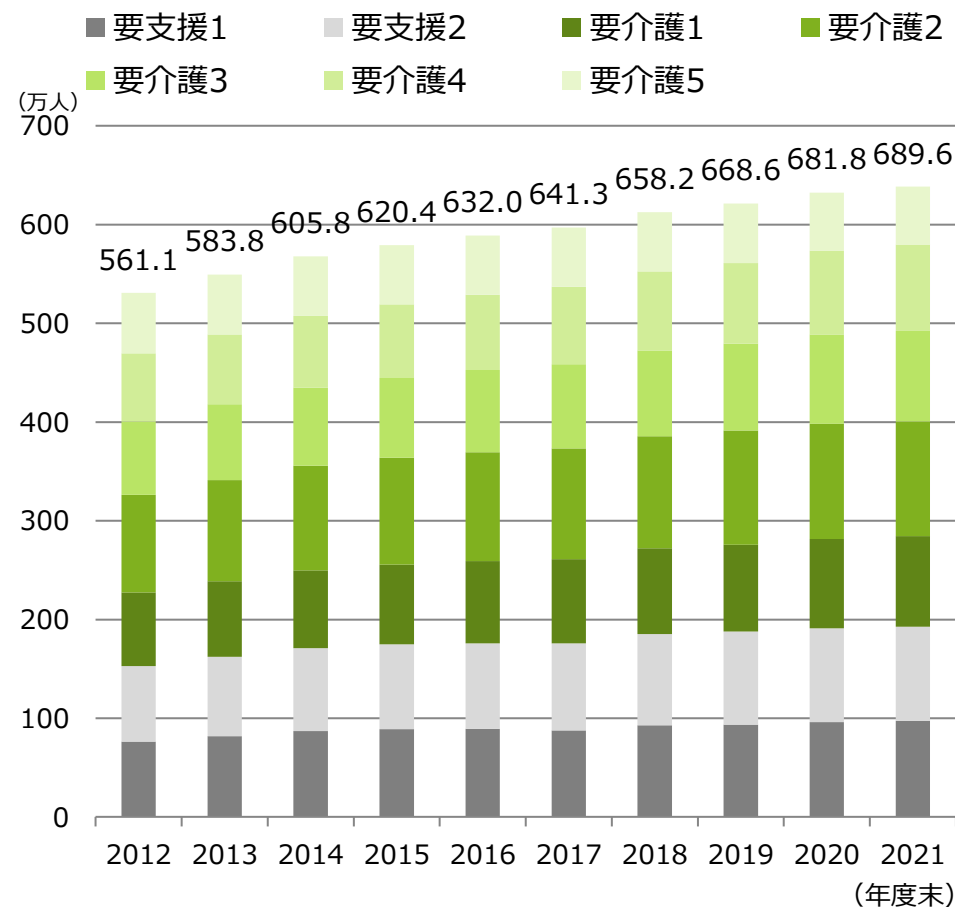
総人口は減る一方で、高齢化率は右肩上がり



出典：総務省統計局「統計からみた我が国の高齢者-「敬老の日」にちなんで-（令和5年9月17日）」
内閣府「令和3年版高齢社会白書」

要介護（要支援）認定者数推移

高齢者の増加に伴い、要介護認定者も年々増加



出典：厚生労働省「令和3年度 介護保険事業状況報告（年報）」

要介護・要支援認定者の増加率に追いつかない施設数

要介護・要支援認定者数の伸びと比較して、受け皿となる施設・住宅の定員数の増加が少なく、サービス付き高齢者向け住宅の需要は大きい

	2012年	2021年	増減
要介護・要支援認定者	561万人	690万人	129万人増
介護施設定員数	124.8万人	186.6万人	61.8万人増
特別養護老人ホーム	49.8万人	63.8万人	大きなギャップ°
有料老人ホーム	31.5万人	59.0万人	
グループホーム	17.0万人	21.2万人	
ケアハウス	9.1万人	9.5万人	
養護老人ホーム	6.5万人	6.1万人	
サービス付き高齢者向け住宅	10.9万人	27.0万人	

出典：PwC コンサルティング合同会社「高齢者向け住まいにおける運営実態の多様化に関する実態調査研究報告書」
厚生労働省「介護サービス基盤と高齢者向け住まい」令和元年10月28日
厚生労働省「社会保障審議会介護給付費分科会（第221回）令和5年8月7日」

超高齢化社会が進む日本において、高齢者へのサポート体制強化が急務

老老介護

要介護者と介護者の
双方が65歳以上の世帯の割合

63.5% ※1

独居老人

65歳以上の高齢者のみの
単独世帯

873万世帯 ※1

2025年問題

団塊の世代が75歳以上になり
後期高齢者人口

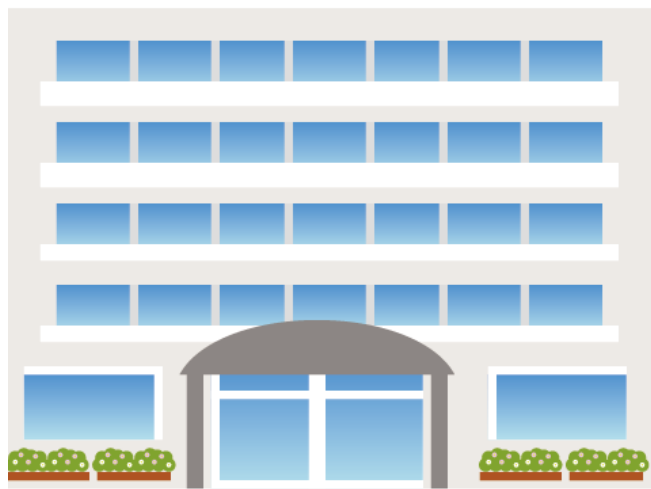
2,180万人 ※2

※1 出典：厚生労働省「2022（令和4）年 国民生活基礎調査の概況」（令和5年7月4日）

※2 出典：内閣府「令和2年版高齢社会白書」

高齢者が暮らすための介護サービスには「施設系」と「住宅系」があり、契約方式は異なる

施設系



利用権方式

- 入居一時金を支払い、サービスを利用する権利を買う

利用不可になれば退去しなければならない

住宅系



賃借権方式

- 賃貸物件と同様の住む権利を買う

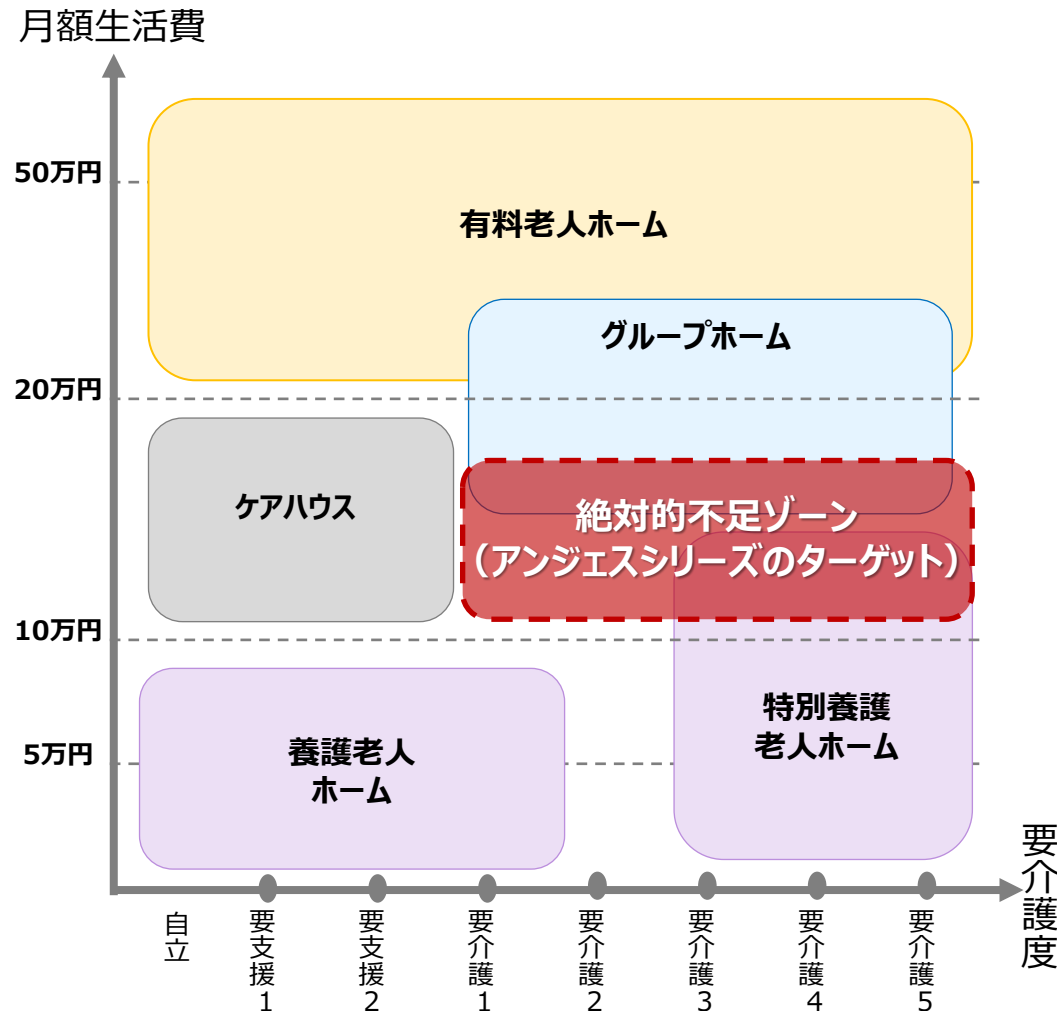
入居者の意思で住み続けられる

サービス種類別 受入れ可能者の違い

施設系・住宅系の中でも、それぞれ顧客となる入居者の状態は異なる

施設系は制限があるが、サービス付き高齢者向け住宅は幅広い状態の人の受入れが可能

介護サービスの分類



施設系

- 有料老人ホーム 自立～要介護5
- 特別養護老人ホーム 要介護3～要介護5
- ケアハウス 自立～要介護2
- グループホーム 要介護1～要介護5

総量規制の対象になっているため、
開設に制限がある

住宅系

- 住宅型有料老人ホーム 要支援1～要介護5
- サービス付き
高齢者向け住宅 自立～要介護5

幅広い層の受入れが可能

軽度の状態で入居し、介護状態が
変わっても住み続けられる

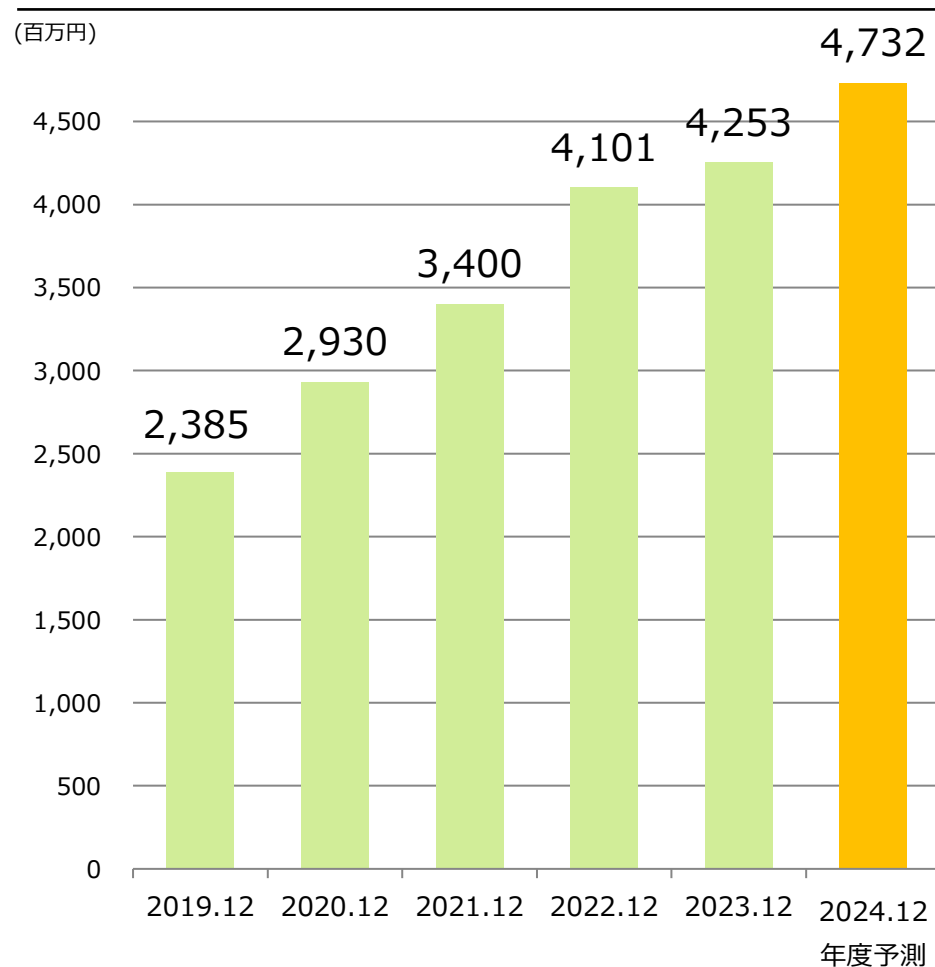
特徴と競争優位性

売上高・経常利益の推移

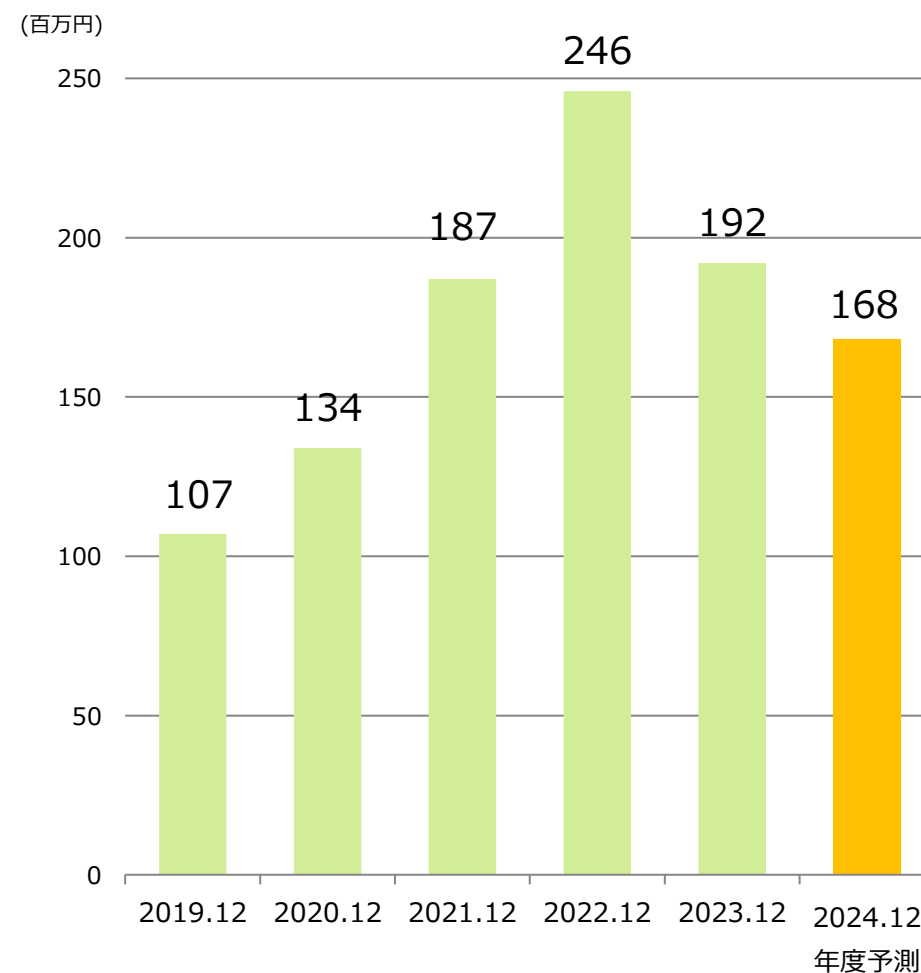
運営棟数の積み上げによって売上は右肩上がりに成長

2024.12期は、2025.12期以降の拠点拡大に向けた各種先行投資を進める

売上高



経常利益



営業部隊保有による高稼働率の維持

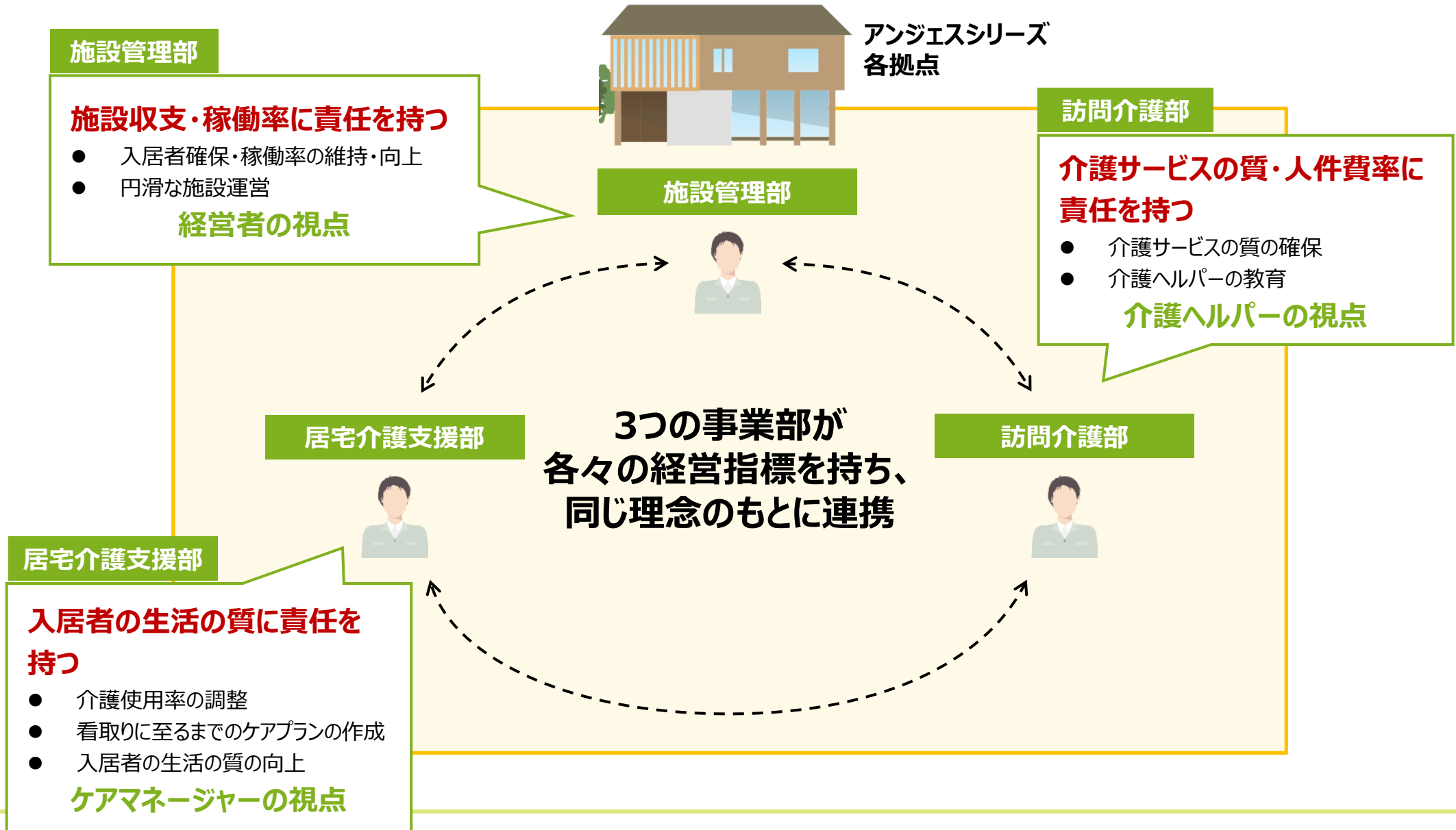
一般的な介護事業所は紹介会社経由で顧客を得るため、入居率は紹介会社次第で費用が発生
 当社は営業部隊を自社内に保有しているため、リピートの獲得にもなり稼働率が安定する



- ✓ 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
- ✓ 顧客供給源と直接つながっているため、入居率をコントロールできる
- ✓ 紹介会社を介さないため、**紹介料が発生しない**

3 事業部の連携で経営の安定

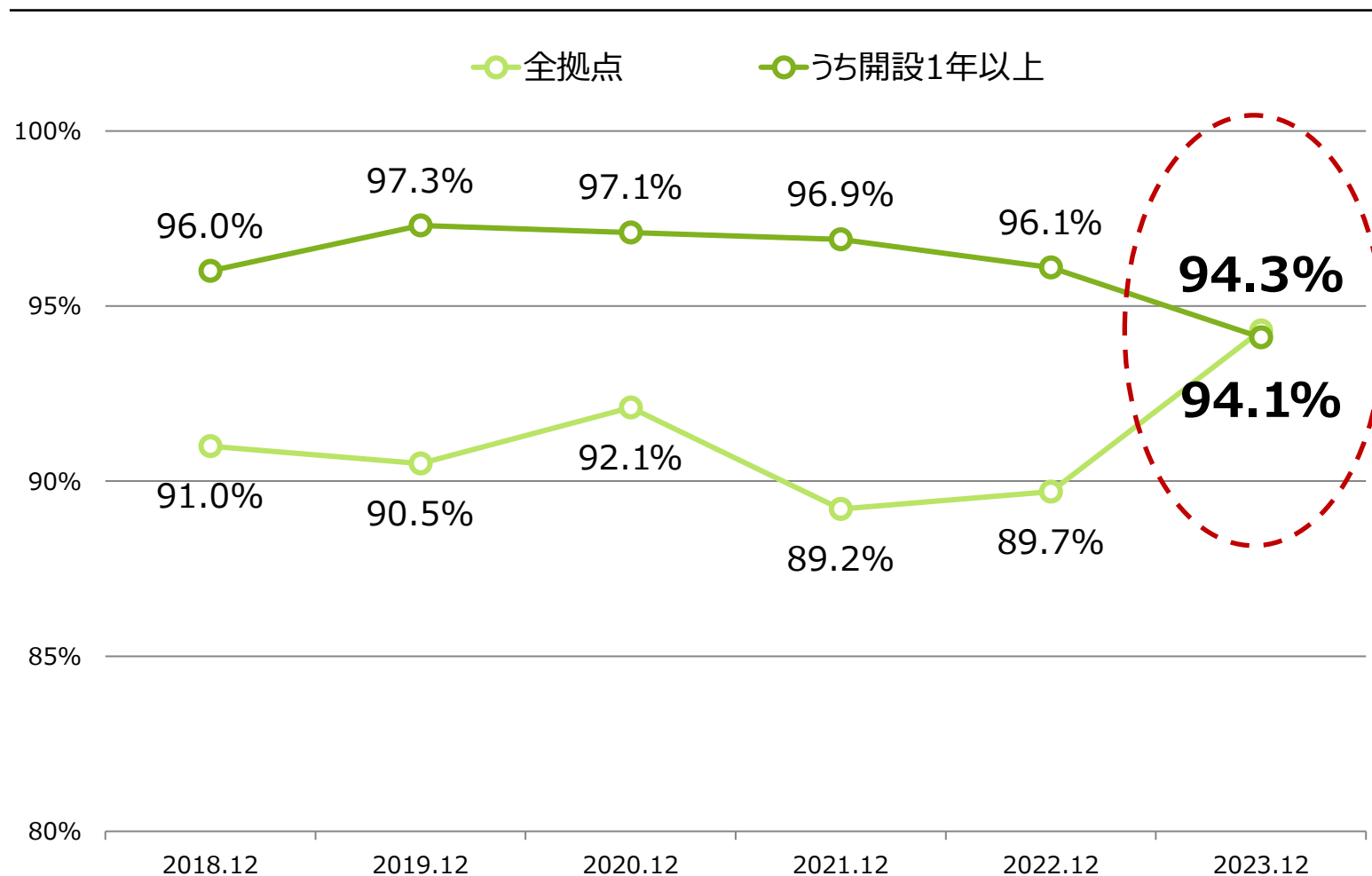
3つの事業部に、専任で各KPIに責任をもつ人を配置することで、
経営の効率化と利益の最大化を図る



営業部隊保有による高稼働率の維持

年間を通じて稼働率の変動の幅が小さく、かつ開設1年以上の拠点の稼働率は高位安定
2023年末は、オープン直後の拠点が早期満床となり全社稼働率が大きく上向く

稼働率推移



※ 稼働率 = (期末時点賃貸借契約数 ÷ 期末時点総提供可能居室数) × 100
 ※ 2023年12月期は、訪問看護利用者を想定した医療居室部分を除く1,009室を分母として算出しております

アンジェスシリーズの価格体系

アンジェスシリーズの単身部屋の 月額利用者負担費用

項目	金額（税別）
サービス付き高齢者向け住宅	
生活費	97,000円
食費	48,000円
合計（税別）	145,000円

※自己負担1割の、要介護1~2の当社のメイン入居者をイメージ
※利用者の必要に応じて生活支援オプションが追加される場合もあり
※訪問介護利用の場合は自己負担分がかかる

厚生年金受給額（令和6年度）

230,483円

※夫婦2名分の老齢基礎年金を含む標準的な年金額
出典：日本年金機構

アンジェスシリーズは

敷金	入居一時金
礼金	更新料

不要で入居が可能

ワンストップで住みやすい価格体系を実現

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
建築コストを抑えることで、入居者への家賃も安く設定できる

設計のパターン化・建築原価のコストダウン

- 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



当社

1週間で設計の
初期提案



オーナー

入居者への家賃を低価格に設定することが可能

事業計画

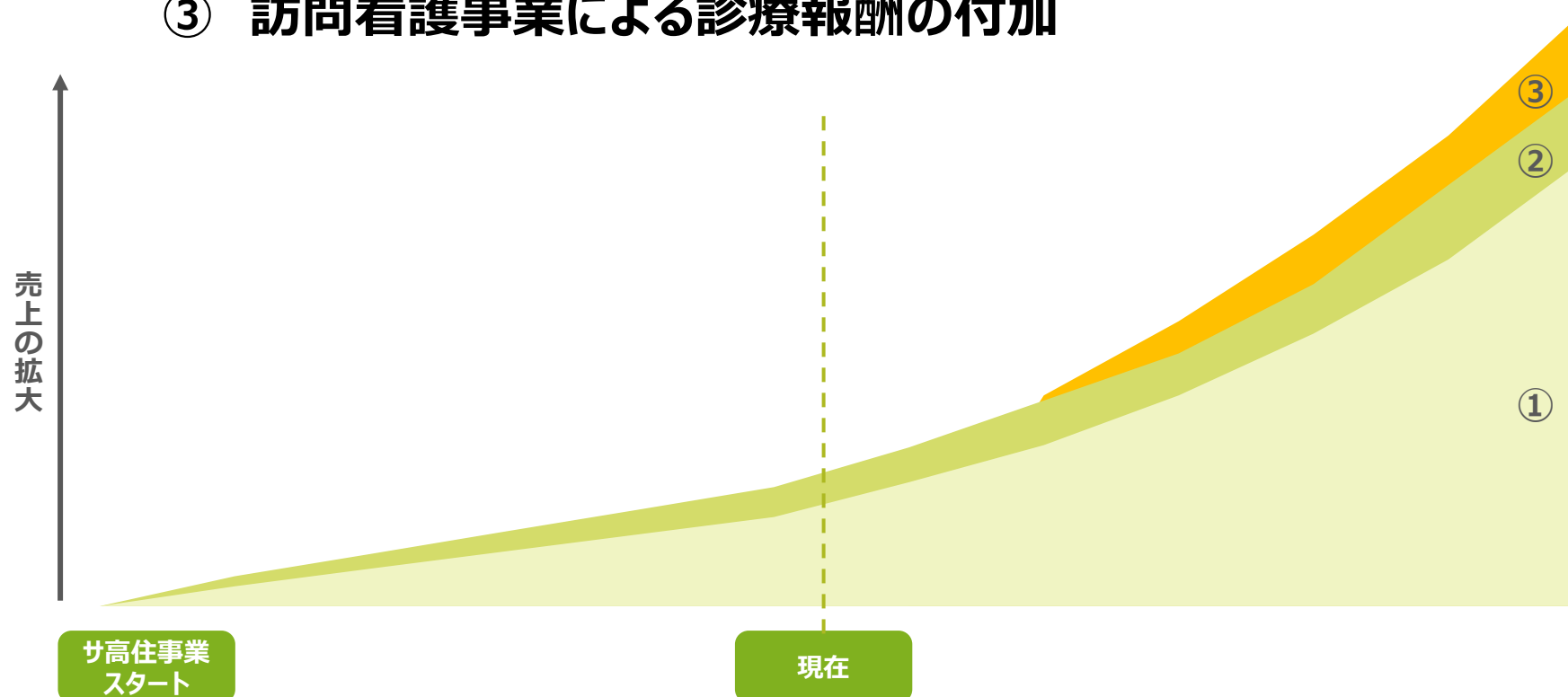
当社の5つのKPI

当社はストックビジネスであり、新規拠点を継続して開設し続けるため、①新規開設居室数を、介護事業は「売上高 = ②稼働率（利用人数） × ③単価」、原価の最大のものが、④人件費であり、介護事業はこの3指標を管理する
 本社費（販管費）は相対的に低下していくと見込んでいることから、結果として⑤経常利益率を高めしていくことを図る

	KPI	2022.12 実績	2023.12 予測	2023.12 実績	2024.12 予測	2023.12期予算差異について	2024.12期以降の見通し
1. 新規開設居室数	150室	87室	106室	50室	85室	2棟計画のうちの1棟（56室）が2024.12月に期ずれとなったため	2024年以降で、6棟290室の新規開設計画が確定している
2. 売上高経常利益率	中期的に8.0%	6.0%	4.6%	4.5%	3.6%	ほぼ予算通りの着地であった	2024.12期の年度では3.6%の経常利益予想としているが、2025.12期以降に伸ばしていく
3. 訪問介護の利用単価（介護事業）	170,000円	172,575円	170,000円	171,813円	170,000円	若干予算を上回ったものの、ほぼ予算とおりの着地であった	今後もKPI値程度～上振れして推移を見込む
4. 1年経過拠点稼働率（介護事業）	97.0%	96.1%	96.1%	94.1%	97.0%	期末時点の稼働率は、予算計画を下回った。一部新規拠点の稼働率が十分でない影響によるもの	2024年に入り稼働率は上昇傾向 今後も引き続き97%程度を目指す
5. 人件費率（介護事業）	66%程度	66.6%	69.2%	69.2%	70.3%	予算通りの着地であった	今期は新処遇改善の法改正による待遇改善を進め一時的な増加を見込むが、売上増や稼働率向上に伴って改善予定

中長期的成長を目指す 3つの柱

- ① 既存拠点の安定運営（オープン1年経過拠点）
- ② 「アンジェス」新規拠点の継続的な開設と、スピードアップ
- ③ 訪問看護事業による診療報酬の付加



既存拠点の安定運営（オープン1年経過拠点）を実現するためのKPI（31ページ①）

1	稼働率	97%	入居者確保の調整等により稼働率の維持・向上を図る
2	介護売上単価	170,000円	介護使用率の調整等により適正な単価に保つ 加算も積極的に取得
3	人件費率	66%程度	サービスの適正化及び人員の調整等により適正な人件費率に保つ

- 上記KPIの維持を目指す
- 2024年には全拠点で自社システム導入、2025年からの効果を見込む
- スケールメリットを活かし、本社機能及び購買等の強化

「アンジェス」新規拠点を継続的に開設するための施策（31ページ②）

1	不動産会社から土地情報案件	自社で土地購入・建築・建物保有 + 自社運営
2	他社建築会社からの案件	他社建築 + 自社運営
3	ハウスメーカーからの案件	他社建築 + 自社運営
4	関東での案件開発のための 業務委託	自社建築 + 自社運営

- 上場で得た信用力を活かし、また、建築原価高騰リスクへの対応として現在は自社保有案件を増やしている
- 2025年を目途に開設ペース加速へ

持続的成長を実現するための、その他各種戦略（31ページ②）

営業

- 継続して新規開設棟数の確保（前頁参照）
- 入居開始後の入居者募集の営業の継続
- **新規開設拠点の開設前営業手法の改善により、早期立ち上げ可能な体制作り**

組織・人員

- 介護職員・新卒採用・外国人採用の強化
- 中間管理職の教育に注力
- 新卒の7年教育プランの定着
- **現場支援の本社機能の拡充**

システム

- DX化を進め、組織拡大に備える
- **2024.12期は、拠点DXの実装へ**

財務

- 外部オーナー建築の場合、当社の1棟の新規開設に必要な資金は15M～20M程度（什器備品関係や先行発生する人件費等、その他運転資本の増加）
- 自社物件売却時の会計処理の変更と、今後のリース会計基準変更を見据え、自社保有を増やす方向性に 今後借入が増えることで一時的にバランスシートは重くなる見込みであるが、一時的な自己資本比率の悪化等は許容し、まずは拠点数拡大を優先する

持続的成長を実現するための、その他各種戦略（31ページ③）

新規事業の開始

✓ 2023年より、訪問看護事業を開始

2023.12期に「アンジェス彦根河瀬」で、訪問看護事業を開始

2024.12期には「アンジェス宇都宮砥上」でも訪問看護事業を実施し、2棟で運営を進めている

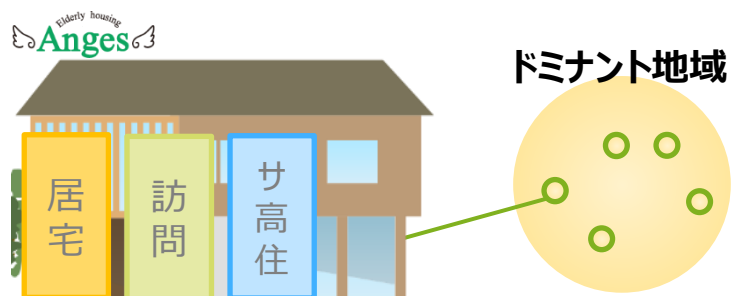
現在の介護居室では、理論値として1室あたり単価325千円/月程度のところ、

医療居室は、725千円/月程度（診療報酬が400千円/月と仮定）と、1室**単価が2.2倍**になりうる事業

高付加価値な医療対応も可能な体制を整備することで、さらに多くの方の看取り対応を可能としていく

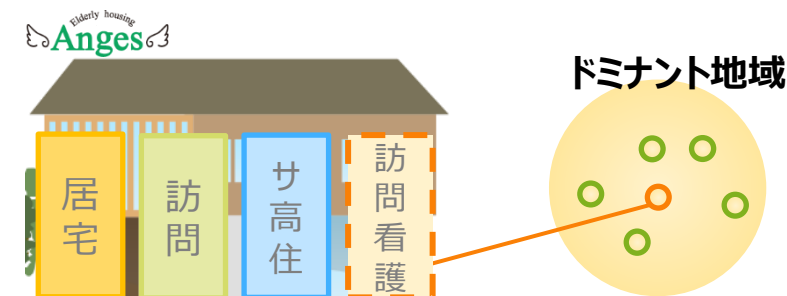
今後は、大型拠点開設時や、当社がドミナント展開する、既に認知度の高いエリア内に1~2棟、順次展開していくことを構想中

【現在】



【今後】

▼ドミナント展開を補強する出店



持続的成長を実現するための、その他各種戦略（31ページ③）

新規事業の開始

✓ 2023年より、訪問看護事業を再開②

現在の当社の訪問看護併設型モデル構想

①新規拠点：ハイブリッド型

・20室を医療居室 + 30室を介護居室 = 50室

⇒2023.12期に1棟、2024.12期に1棟の計2棟を展開

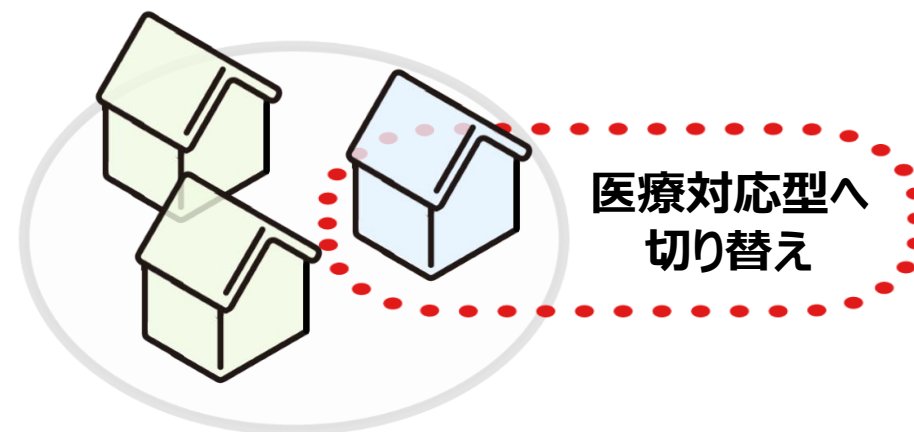
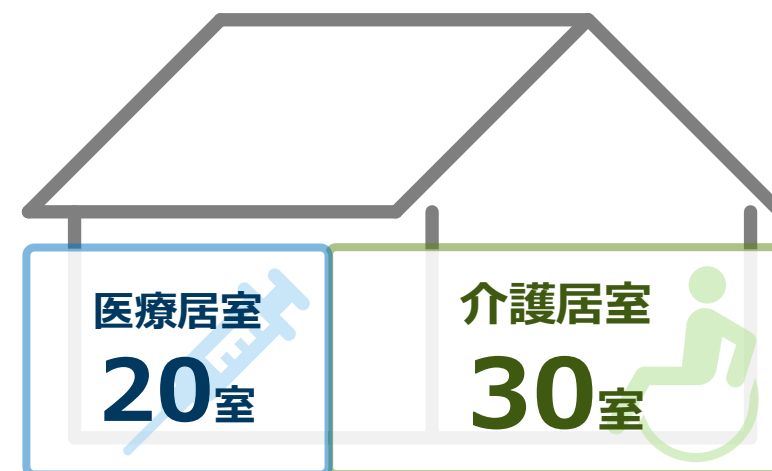
②既存拠点：切り替え型

・重点エリア毎に1棟を医療対応型に切り替える

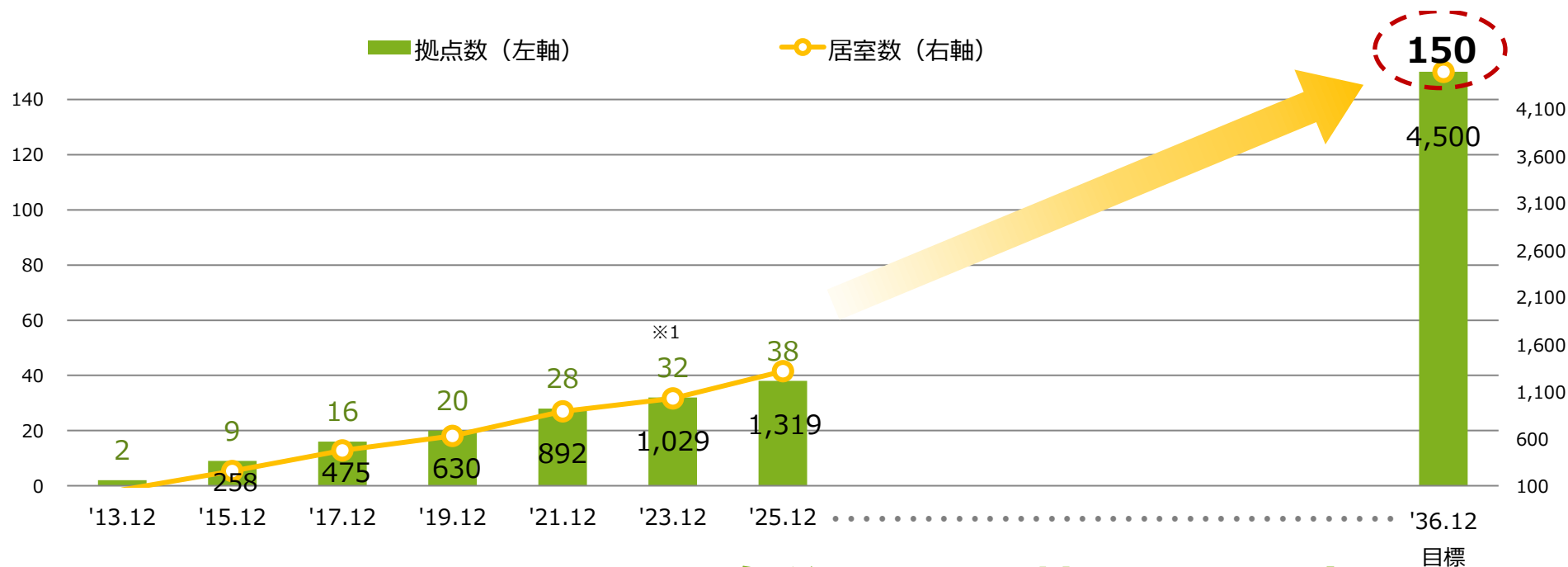
(エリア全体で150室のうち30室が医療対応)

⇒数年内に実施を検討

新築後、一定年数経過した拠点を医療対応型に切り替えることで、高付加価値を実現



既存エリアの周辺、および関東エリアに新規開設を加速



- 2024年以降 出店を加速し、**2036年後には150棟or4,500室**
- 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**

※1 2023.12期の開設予定数につきましては、昨年度開示した計画から、1棟56室（アンジェス宇都宮砦上）が2024年2月新規開設に期ずれとなっております。

新拠点開設の進捗状況（決定・開示済の案件）

年度	名称	所在地	保有 パターン ※1	2023年12月期				2024年12月期				2025年 12月期 以降
				1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
2020年	室数合計											746室
2021年	室数合計											892室
2022年	室数合計											979室
2023年	アンジェス彦根河瀬	滋賀県彦根市	②			50						
	室数合計											1,029室
2024年	アンジェス宇都宮砥上	栃木県宇都宮市	②					56				
	アンジェス八王子高尾（仮称）	東京都八王子市	②								29	
	室数合計											1,114室
2025年 ※2	アンジェス八王子（仮称）	東京都八王子市	①									50
	アンジェス宇都宮御幸本町（仮称）	栃木県宇都宮市	②									47
	アンジェス町田（仮称）	東京都町田市	②									54
	アンジェス上溝（仮称）	神奈川県相模原市	②									54
	室数合計											1,319室

※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。

※2 昨年度開示していた内容から、「アンジェス宇都宮砥上」は予定通り2024年新規開設となりました。また、2024年新規開設予定としていた「アンジェス藤沢大庭」はオーナー都合で白紙撤回となりました。そのほか、2025年新規開設予定案件として、「アンジェス宇都宮御幸本町」「アンジェス町田」「アンジェス上溝」が新規決定しております。

経営理念「愛ある日々のお手伝い」

経営理念の浸透、コーポレート・ガバナンスの強化、コンプライアンスの徹底

理念を理解し、実現できる**管理者**の育成



経営理念に共感できる**介護スタッフ**の育成



全国の要支援・要介護者に質の高い介護サービスを提供



サービス付き高齢者向け住宅の
国内トップ企業を目指す

利益計画及び前提条件 連結数値サマリー

連結数値サマリー

(単位：百万円)

	2021.12期	2022.12期	2023.12期	2024.12期 (予想)
売上高	3,400	4,101	4,253	4,732
粗利益	599	685	646	673
粗利益率	17.6%	16.7%	15.2%	14.2%
営業利益	172	193	110	128
営業利益率	5.1%	4.7%	2.6%	2.7%
経常利益	187	246	192	168
経常利益率	5.5%	6.0%	4.5%	3.6%
当期純利益	138	157	126	109
当期純利益率	4.0%	3.8%	3.0%	2.3%
	2021.12期	2022.12期	2023.12期	2024.12期 (予想)
新規開設棟数	4	3	1	2
期末運営棟数	28	31	32	34
新規開設居室数	146	87	50	85
期末延べ居室数	892	979	1,029	1,114

利益計画及び前提条件 業績ハイライト（通期計画比）

- 連結業績は、売上高、経常利益は概ね予算通りに、**当期純利益は予算値通り着地**
- 不動産事業で、大型の建築案件が2024年にずれ込んだことによる売上及び営業利益減と、資材の高騰による原価上昇、介護事業で、コロナ対応や物価高騰による費用増加による営業利益減により、営業利益は予算を下回って着地
- 一方で、営業外収益として、コロナ関連や物価高騰支援の補助金・助成金を計上した

	2022年12月期 通期実績	2023年12月期 通期計画	2023年12月期 実績	通期達成率
売上高	4,101	4,392	4,253	96.8%
営業利益	193	166	110	66.6%
経常利益	246	202	192	94.9%
当期純利益	157	126	126	100.1%

利益計画及び前提条件

2024.12期各社業績予想詳細

- 介護事業（株式会社 T. S. I）は、看護事業が未だ投資フェーズにあるものの、**増収増益**を予想
- 不動産事業（株式会社北山住宅販売）は、建築案件が複数あるものの、不動産販売を今期は計画に入れておらず、建築原価高騰もあり増収ではあるが、増益とはならない予想

(百万円)	介護事業 (T. S. I)		不動産事業 (※1) (北山住宅販売)		連結	
	2023.12期 実績	2024.12期 予算	2023.12期 実績	2024.12期 予算	2023.12期 実績	2024.12期 予算
売上高	3,729	4,104	523	628	4,253	4,732
営業利益	74	90	35	38	110	128
経常利益	124	130	68	38	192	168
当期純利益	77	84	48	25	126	109

※1 連結相殺を考慮し、「北山住宅販売の数値 = 連結数値 - T. S. I 単体数値」で簡便的に不動産事業数値を算出

介護事業

- セグメント売上 4,104百万円

<前提>

- 2024年の新規開設は2棟85室を計画
- 2024年期首時点では、全32拠点中、オープン1年経過拠点は31拠点（オープン1年未満は1拠点）
- 各KPIに対する今期の前提は、以下のとおり
 - 1年経過拠点稼働率：97%
 - 訪問介護単価：170,000円
 - 介護人件費率：約70.3%
- 初期投資フェーズである訪問看護を除いたアンジェス事業（介護運営）は、今期も増収増益

不動産事業

● セグメント売上 628百万円

<前提>

- 建築請負案件が複数あり（年度内の完成ベースでは2件）
- 監査法人との協議の結果、自社保有物件の売却時の会計処理変更にともない
今後は従来ほどの積極的な販売は進めないこととするが、
自己資本比率等も見つつ、自社物件の販売や借入返済は今後も継続して実施予定
- 2024年12月末時点での自社グループ保有物件棟数は、
（期末時点で建築途中となる想定の場合は含まない）

アンジェス大元（※）、アンジェス篠（※）、アンジェス浜松佐鳴台（※）
アンジェス岐阜岩地、アンジェス岐阜南鶉、アンジェス彦根河瀬、
アンジェス宇都宮砥上（2024新規）、アンジェス八王子高尾（2024新規）
の計8棟保有の状況となる見込み 2025年末時点では上記に3棟追加予定

（※）土地が定期借地であり、今後売却対象としない可能性が高い

前回記載した事項の2023年12月期での達成状況について

- 2023年12月期の業績予想の達成度
⇒ 当期純利益は、予算を下回った
売上高の未達は、不動産事業の建築請負案件の期ずれが主因
当期純利益ベースでは予算比で100%利益目標を達成
- 2023年12月期の2棟の新規開設（出店エリア拡大とドミナント出店）
⇒ 宇都宮砥上案件については、2023年開設
- アンジェス新規開設のためのパイプラインの強化
⇒ 関東案件が複数、毎年コンスタントに決まっている

前回記載した事項の2023年12月期での達成状況について

- DXについて
 - ⇒ 2023.12期は拠点業務のDX化を進めるため、自社システム開発を進めた
 - 2024.12期に、アンジェス全拠点への導入を進めていく
- 独立した訪問看護ステーションの設立準備
 - ⇒ 2023.12期に「アンジェス彦根河瀬」に併設の形で訪問看護事業を開始した
 - 2024.12期には「アンジェス宇都宮砥上」にて、2つ目の訪問看護事業所の運営開始

リスク情報

認識する主なリスクと対応策

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主なリスク

主要なリスクの内容	対応策	発生可能性 /時期
<p>人員の確保について</p> <p>介護業界は慢性的に人手不足と言われ、有効求人倍率も高い状況にある中、十分に介護スタッフが確保できず、人員不足によって新規拠点の開設時期の遅れや、開設後の入居受け入れを止める事態が発生する可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> 介護スタッフの継続的な待遇改善、全国転勤や宿泊出張可能な社員の確保 管理職を中心とした処遇の改善 定期的な教育・研修の場を設けることで定着率の向上に 未経験の無資格者を雇用後、資格取得支援し戦力化 	高/短中期
<p>介護保険法の改正について</p> <p>今後の改正により、処遇改善加算が減額され、当社持ち出しによる人件費の増加が発生する可能性 2024年4月改正の次は2027年4月に改正</p>	<ul style="list-style-type: none"> 2024.4の法改正の影響は見えてきており、継続して収益の分散化による将来のリスク低減に努める 従来の高住での収益獲得に加え、2023.12期以降は訪問看護事業開始による診療報酬獲得を開始し、さらなる分散を進める 	低/中長期
<p>食中毒や感染症について</p> <p>各種ウイルスの持ちこみにより集団感染が発生する可能性、また終息までの一定期間売上が減少する、風評が発生する可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> 感染予防のための研修、全社統一の感染予防対策の徹底 	中/短中期
<p>事業のための指定等について</p> <p>介護事業は都道府県等自治体の指定を受け、各種基準を充足しておく必要があるが、行政から遵守できていないと判断された場合、介護報酬の返還又は減額、新規受け入れ停止、指定取消が行われる可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> 内部監査での確認、各部門長による書類の確認、定期的な研修等で法令遵守に注力 当該リスクは基本的には1拠点単位で発生するため、事業への影響は限定的ではある 	低/短中期

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。

次回の更新は、2025年3月を予定しております。

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