

2025年12月期 第2四半期 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）

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。

- P. 5 2025年12月期 第2四半期 決算概要 前年同期比/通期計画比
- P. 12 2025年12月期 業績予想/注力分野 今後の開設計画
- P. 24 Appendix

- 2025年12月期2Qは、増収ではあるが減益の結果となった
- もともと、下半期の利益偏重予算を組んでいた
- 介護事業は、東京（八王子）に初進出し、八王子市で2棟を新規開設
介護・看護ともに順調に立ち上がり
- 上期は新拠点3拠点分の初期投資（約60百万円、計画では約40百万円を想定していた）と、例年同様3月に処遇改善加算の精算の発生や、新システム関連の体制整備のための投資を進め、米価高騰等の原価上昇も発生し、費用先行
- 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月から、サービス付き高齢者向け住宅のサービス費等（人件費高騰等に対応）は、7月から価格転嫁をさせて頂いたことで、各種費用の増加をカバー
- 不動産事業は、2Qも1Qに続き自社工事のみで、外部売上計上無し
前期は大型物件（宇都宮）のサービス付き高齢者向け住宅の補助金収入があったことから減益

2025年12月期 第2四半期 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

- 介護事業が255百万円売上を伸ばし、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り、詳細は後述
- 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及び支払利息の増加による 補助金は2Q期間において、前期は1件33百万円、今期は1件19百万円、支払利息は増加した

(百万円)	2024年12月期 2Q 実績 (※)	2025年12月期 2Q 実績	増減額	前年同期比率
売上高	2,185	2,262	76	+3.5%
営業利益	2	△34	△36	—
経常利益	39	△10	△50	—
当期純利益	24	△11	△35	—

(※) 2024年12月期第2四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2Q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 2Q 実績	増減額	増減の主な理由
流動資産	1,761	1,600	△160	
現預金等	1,131	887	△244	
売掛金等	410	458	47	
固定資産	3,062	3,716	653	自社物件及び自社工事の進捗による固定資産の増加
資産合計	4,823	5,316	493	
流動負債	1,860	1,890	29	
固定負債	1,634	2,105	470	自社物件に関する長期借入金の増加
純資産	1,328	1,321	△7	
負債・純資産合計	4,823	5,316	493	
自己資本比率	27.5%	24.9%		当社の目安30%程度は変わらず

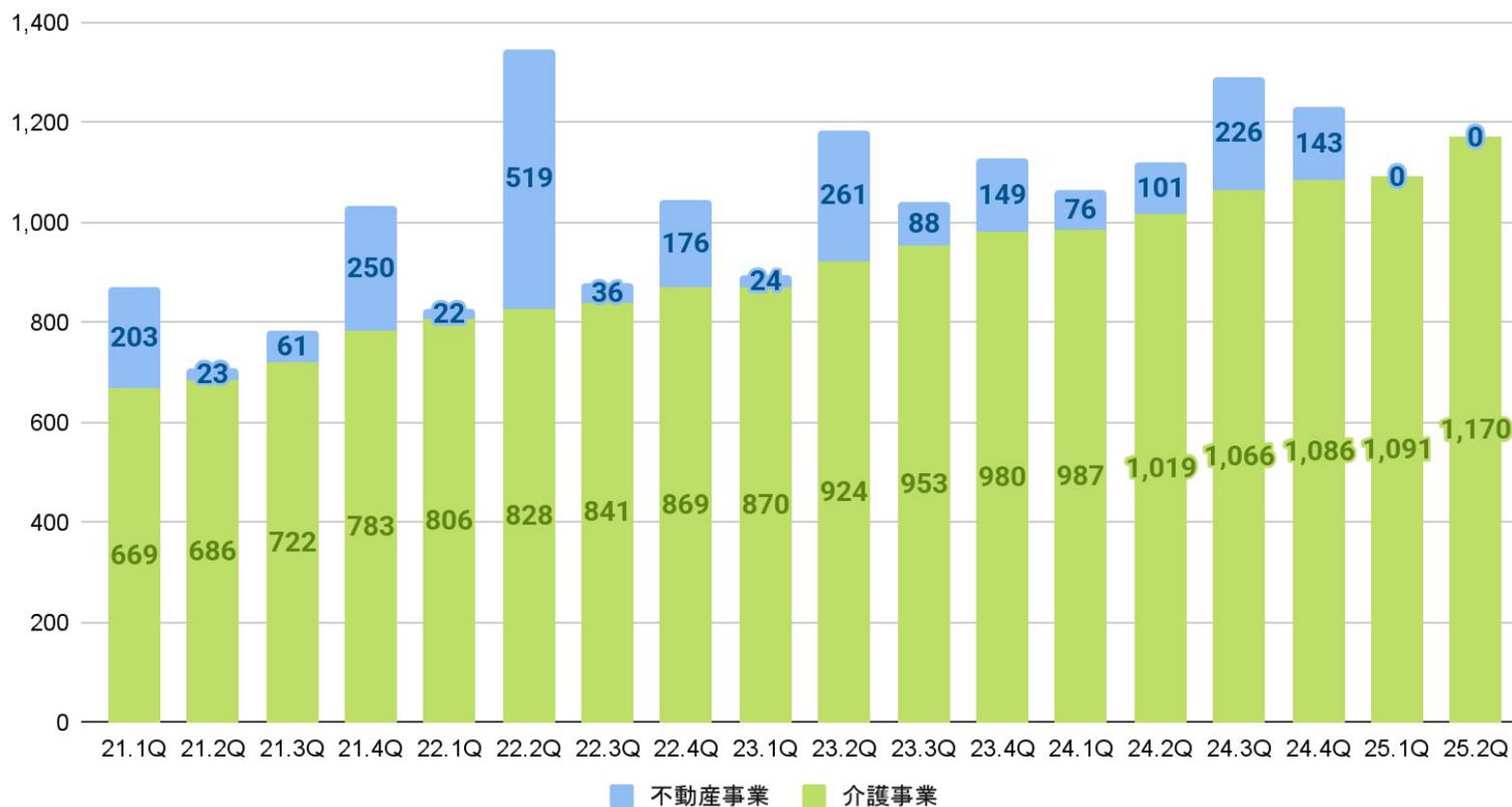
(※) 2024年12月期の各数値については、会計方針の変更に伴い遡及修正が行われたため、遡及修正後の数値を記載しております。

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)

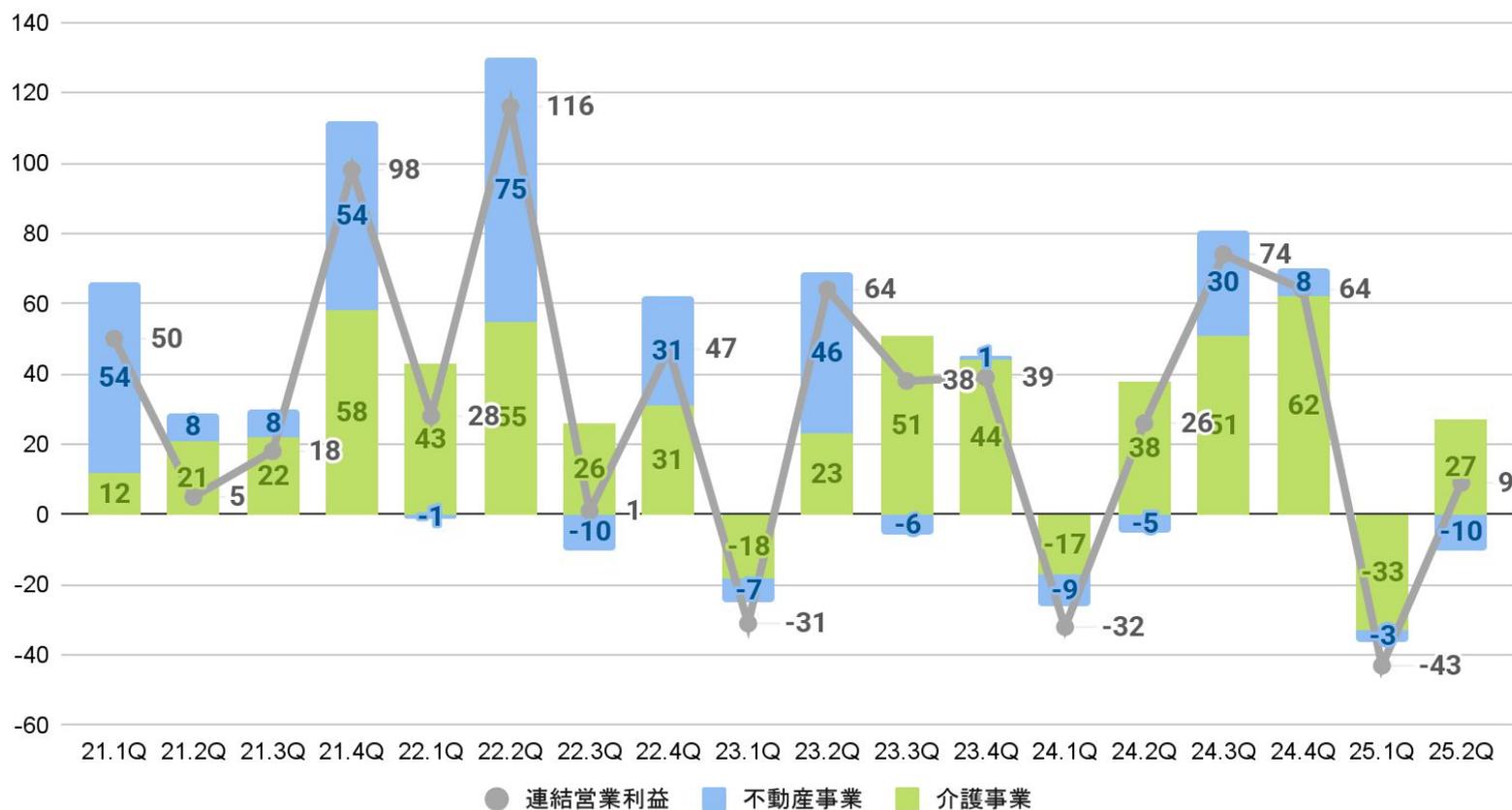


セグメント別実績 (利益)

- 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、新規立ち上げの初期投資増加により、前年同期比で、利益が微減

介護事業、不動産事業、連結営業利益

(百万円)



業績ハイライト（通期計画比）

- 予算比で見ると遅れているが、年度計画達成に向け、各種施策を実行中（詳細次頁）
- 不動産事業は2Q時点で赤字であるが、3Qと4Qで自社で新規取得したサービス付き高齢者向け住宅に対して、約87百万円程度のサ高住補助金計上を予定

（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 2Q実績	通期予算比 達成率
売上高	4,707	5,071	2,262	44.6%
営業利益	150	117	△34	—
経常利益	191	207	△10	—
当期純利益	125	127	△11	—

（※）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2四半期は、東京2事業所目となる「アンジェス八王子高尾」の新規開設があった
- 不動産事業は、自社工事を押し進めた

介護事業

- 東京初進出の八王子に加え、**八王子高尾**を新規開設 同一エリアで、医療棟（八王子）と介護棟（八王子高尾）の2棟によるシナジー効果を狙う
- 「ケアマスター」については、**全拠点で本格的な導入検証を実施中**、更なる機能強化のための**追加機能開発にも着手**
- 2025年の入居開始予定であったアンジェス上溝を2026年入居開始に変更し、2025年、2026年度の各年度の新規開設数の平準化を図った 1拠点来期の新規開設へ変更となり、今年の初期投資費用も減少
- 営業体制の再強化を図り、件数、質の向上を進めた

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6月末時点で1案件（2025年末時点では工事途中となり、2026年上期に完成を見込む）

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

本決算説明資料からのご報告の通り、
今期は以下の6点+1点（1Qから追加）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

① 訪問看護事業の本格展開

6月時点で1事業所を開設済み

宇都宮御幸本町は予定通り8月に新規開設 人数・質ともに十分な看護師を確保

看護事業は2Qも好調で、予算想定以上の収益計上を継続

② 自社開発システム（ケアマスター導入）

全拠点で利用を進め、全拠点展開に向けて進めている

③ 拠点開設ペースの拡大

今期はハイペースで関東の新規開設が進んでいる

上溝（神奈川県相模原市）は2026年の入居開始としたものの、その他の拠点は2025年度はほぼ計画通りに立ち上げを終えた

④ 人材確保

法改正に合わせて「特定技能外国人」の受入を進め、**8月に11名入社（予定含む）、9月以降も10名弱が控えている**

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、早期の採用活動を進めている

⑤ 業務改革

厨房改革は、引き続き様々な可能性を検討中
米の仕入れ料金の一服もあり、原価高騰への対応策を進める

⑥ 新たな経営指標の導入

EBITDAは2Qは37百万円の黒字
拠点の増やし方としては、自社保有をメインに進めており、今後も減価償却費は一定程度発生する見込み

⑦ 広報・IRの強化

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

4-7月の期間では、総露出件数87件（内訳：新聞1件、webメディア86件）

7/7、野村IRで個人投資家向けwebセミナーを実施

<https://webcast.net-ir.ne.jp/73622507/index.html>

その他、業界紙である**高齢者住宅新聞の特集の中での掲載**や、

八王子市に新規開設したアンジェスが、八王子で一番多くの読者を抱えているWEBメディア「**八王子ジャーニー**」に掲載

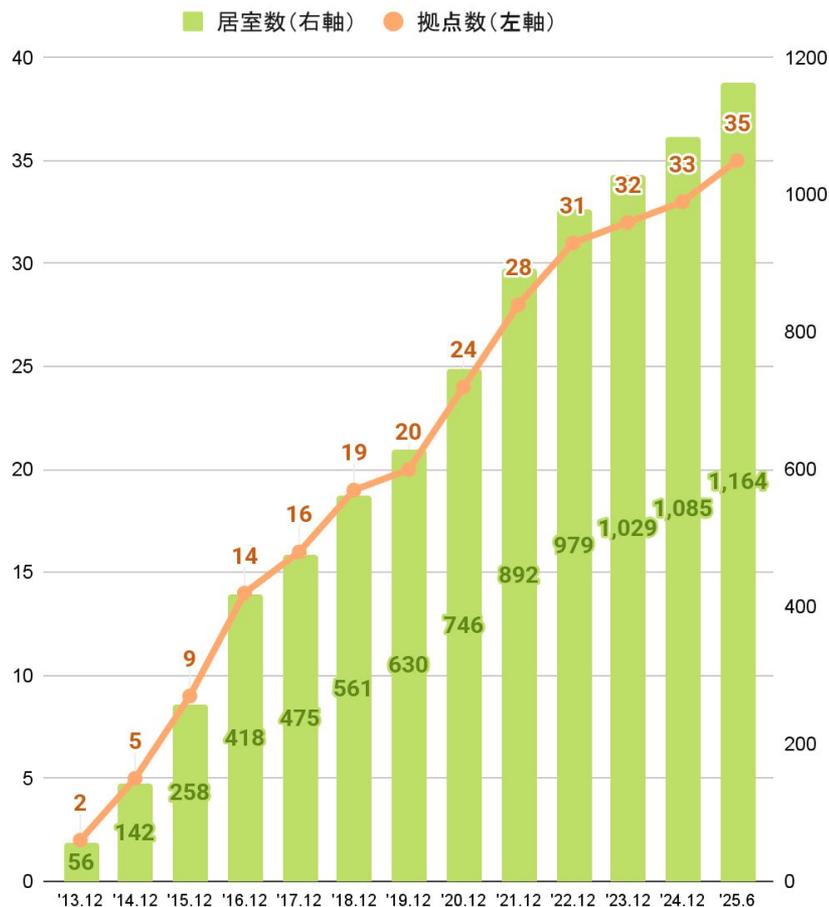
第2四半期の各KPIは以下のとおり

	KPI	2024.12 年度実績	2025.12 2Q 実績	2025.12期2Q 実績について	今後の見通し
1. 新規開設居室数	150室	56室	79室	2Qは、アンジェス八王子高尾(29室)を新規開設した	2025年7月以降、宇都宮御幸本町、上溝、町田相原、町田と4等204室までの新規開設計画まで開示済み
2. 1年経過拠点稼働率 (介護事業)	97.0%	96.2%	96.0%	前期末からは微減、7月末時点も96.0% 営業強化により、更なる向上を目指す	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	171,892円	2024年の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となった 同一建物減算強化の影響をフルで受けた 一方で6月処遇改善加算は拡充(売上増要因)となった	昨年は「業務改善」による業務効率化を進め、今期は「ケアマスター導入」による生産性向上でカバー 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%	71.6%	1Qは73.4%であり、新拠点の新規開設にともなう先行人件費が一服したことで、今後は減少傾向	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%	—	2Qも予算想定通りであるがマイナスに	目標利益率に向けて改善を続けていく

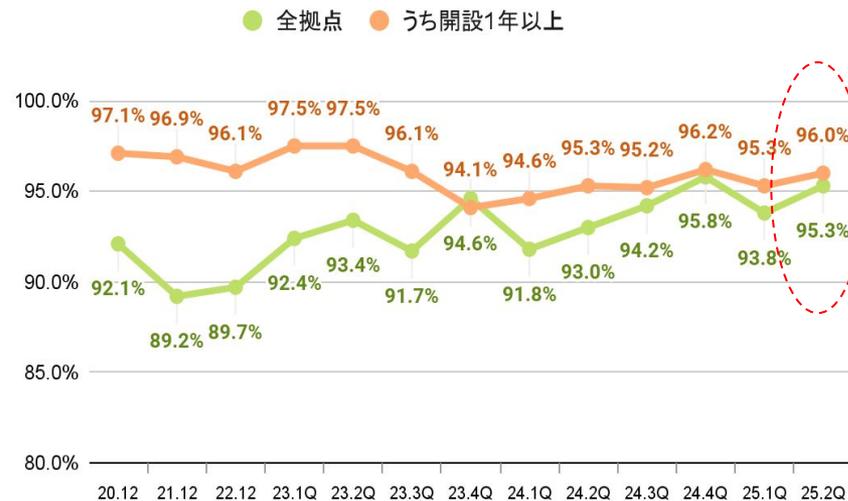
(※) 2024年12月期の数値については、会計方針の変更に伴い遡及修正が行われたため、遡及修正後の数値を記載しております。

2025年12月期2Qまでに2棟79室を新規開設

拠点数・居室数推移



稼働率推移



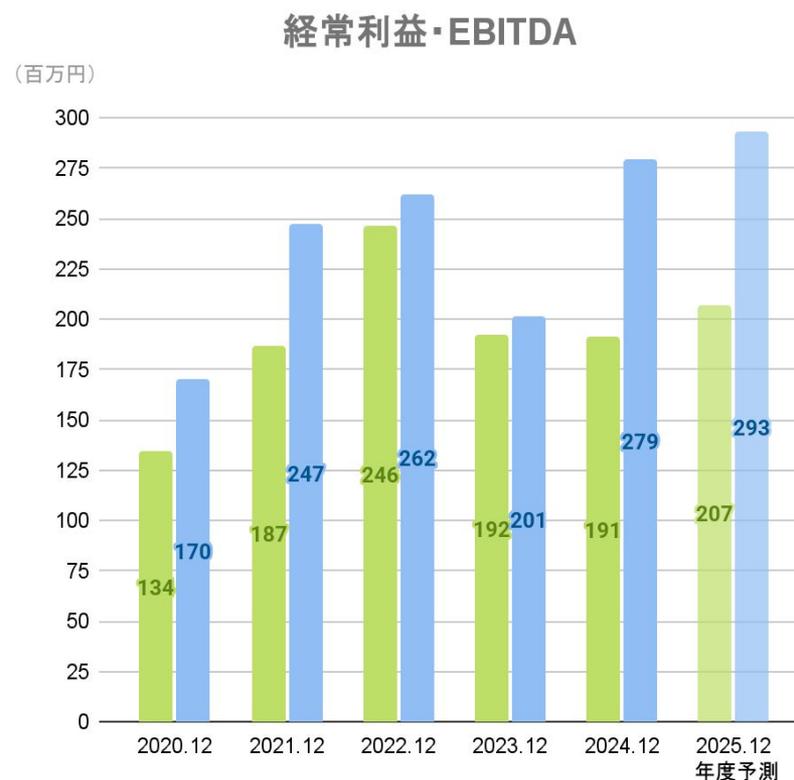
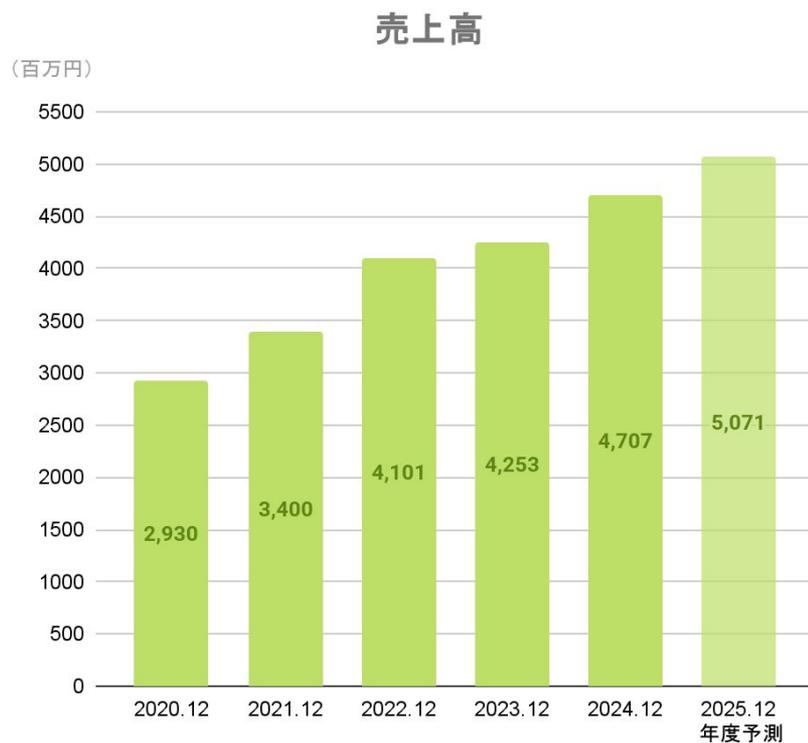
開設1年以上	棟	20	24	28	28	28	29	31	31	31	32	32	33	33
	室	630	746	892	892	892	921	979	979	979	1,009	1,009	1,045	1,039
全拠点	棟	24	28	31	31	31	32	32	33	33	33	33	34	34
	室	746	892	979	979	979	1,009	1,009	1,045	1,045	1,045	1,045	1,075	1,069

- ※ 2023年の訪問看護事業開始後、稼働率KPIは医療居室を除く介護居室のみで計算しているため、上記の全拠点の居室数と全社居室数（2025年6月時点1,164室）は一致しない
- ※ 当社における新規開設の定義は、内覧会開催月を新規開設月としている。一方で、入居開始は基本的に内覧会の翌月からであるため、内覧会開催月の拠点の居室数を稼働率計算に含めると、稼働率が不必要に低下する。このため、新規開設の居室数と稼働率計算上の居室数は異なる
- ※ アンジェス宇都宮砦上の医療居室が好評で、医療居室を+6室、介護居室を▲6室としたことで、25.2Qの介護居室が1Q末比で▲6室となった

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



■ 経常利益 ■ EBITDA

(※) 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 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）

（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

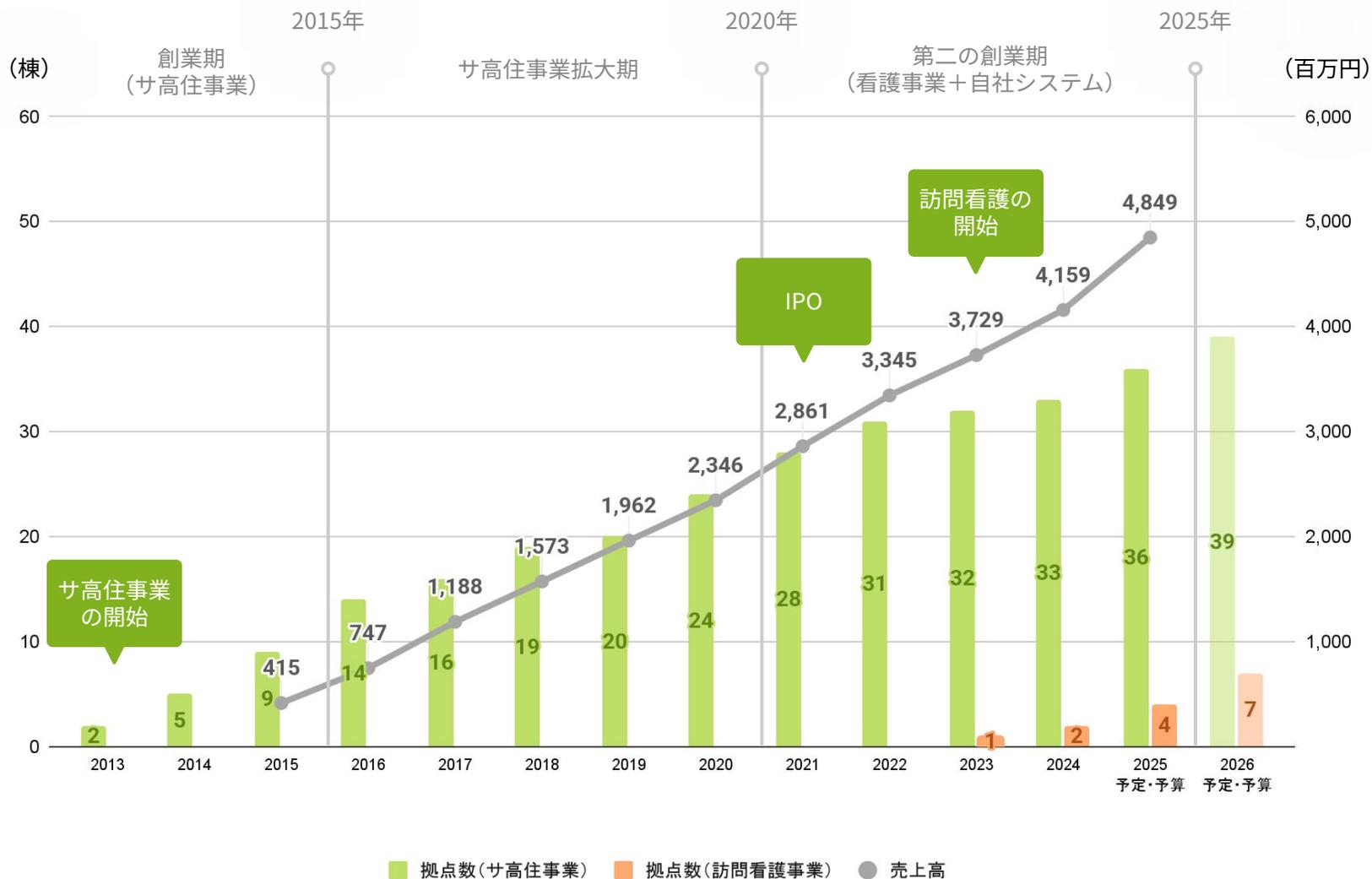
（百万円）	介護事業 （T.S.I）		不動産事業 ※1 （北山住宅販売）		連結	
	2024.12期 実績 ※2	2025.12期 予算	2024.12期 実績 ※2	2025.12期 予算	2024.12期 実績 ※2	2025.12期 予算
売上高	4,159	4,849	665	222	4,707	5,071
営業利益	109	150	34	△33	150	117
EBITDA	—	—	—	—	279	293
経常利益	139	163	51	44	191	207
当期純利益	91	97	33	29	125	127

※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								46			20
	室数累計			1,210室 (+125室)									100室	
2026年	アンジェス上溝	神奈川県相模原市	①										54	20
	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			1,368室 (+158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

- 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

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**

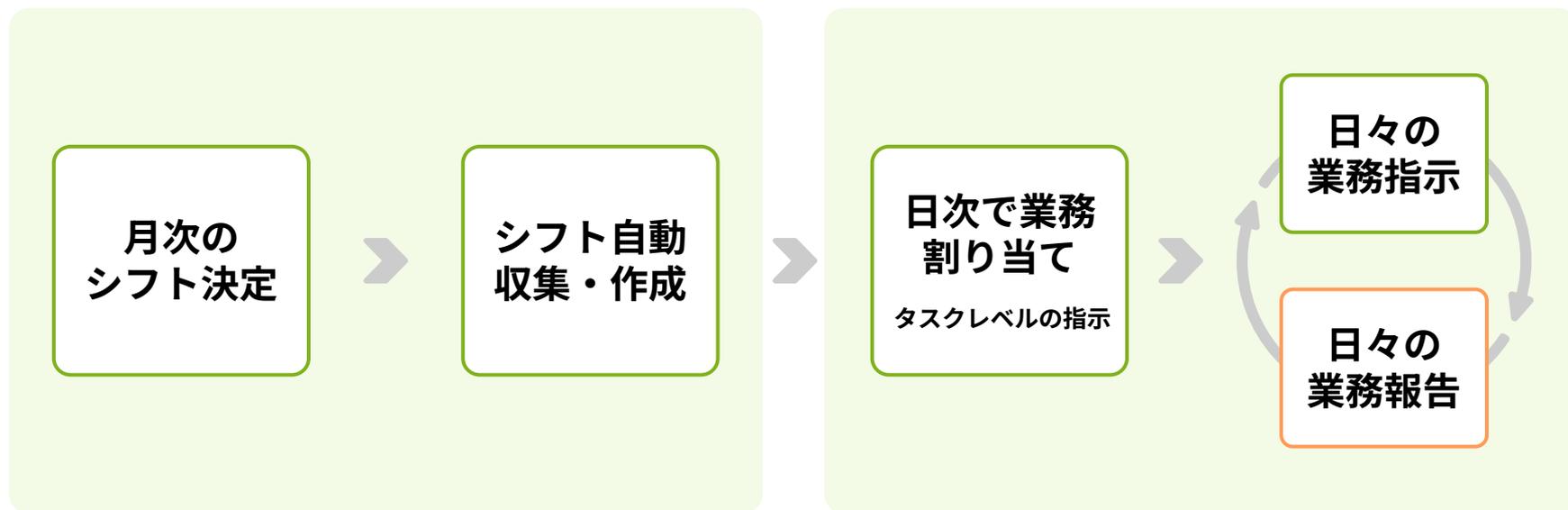
欲しいものが世の中に無かったため
過去に吸収合併したシステム企画会社のノウハウを活かし
自社グループで開発を行った



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

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



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

The screenshot displays the CareMaster administrator interface. On the left is a dark blue sidebar with the 'CareMaster' logo and a 'MENU' section containing various management options like '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', and '各種マスター管理'. Below the menu is a 'STAFF' section with options like '希望シフト提出', '確定シフト表', and '確定ルート表'.

The main content area is titled '【A拠点テスト用】ケアステーションあんじぇず浜松佐鳴台'. It features a search and filter interface with fields for '開始日' (2025-01-01), '終了日' (2025-01-31), '担当者', and '利用者名'. There are also dropdown menus for 'ステータス', '指示書', and 'タスク区分'. A green '追加' button is visible. Below this is an 'アクション' section with a dropdown and a '一括処理' button. A search bar with '検索...' and a page size selector '10' are also present. The total record count is '総レコード数: 2841'.

The main table lists tasks with columns for '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', and 'アクション'. Two task entries are visible:

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	アクション
0 時巡視	未割り当て	2025/01/01 00:00-00:15	共通	共通			前回タスク 次回タスク 未入力 複製 編集 削除 サービス提供記録表
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 複製 編集 削除 サービス提供記録表

On the right, a 'CareMaster便利ツール' sidebar is open, showing a '運用環境と拠点選択' dropdown set to 'テスト環境'. It includes a 'スマホお試し拠点' field, a '機能選択' dropdown set to 'スタッフ一覧', and an '実行' button. There are also links for 'ヘルプ', '指示書の追加', '質問', 'マニュアル', and 'FAQ'. Below this is a section titled 'I. システム概要と用語説明:' which provides an overview of the system and defines key terms like 'ケアプラン', 'タスク', '手順書テンプレート', '個人別手順書', '正常タスク', '突発タスク', 'ルート最適表', 'シフト作成条件', '許可・指定シフト', 'TXTデータ', 'CSVデータ', and 'マクロ'.

- ・ 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6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) 大阪府 (1拠点)	京都府 (5拠点) 兵庫県 (2拠点) 東京都 (2拠点) 栃木県 (1拠点)	岡山県 (4拠点) 愛知県 (2拠点) 神奈川県 (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 2010 訪問看護事業を営むことを目的に設立
創業

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

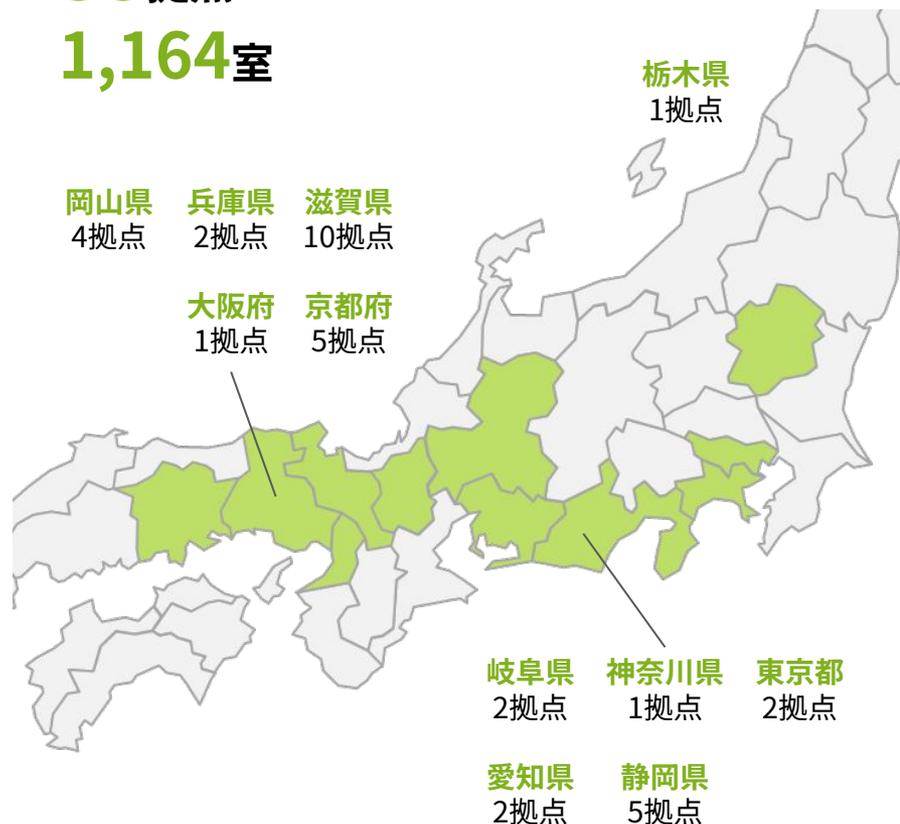


- 当社グループは、当社および連結子会社である北山住宅販売で構成されています。
- 当社グループは、日本の超高齢化社会において、
 - 在宅独居高齢者の孤独死
 - 要介護者の在宅生活の限界
 - 特養入所待機者数の高止まり
 という社会課題を解決するため、
「サービス付き高齢者向け住宅事業」
「訪問介護事業」 **「訪問看護事業」**
「居宅介護支援事業」 を行っています。

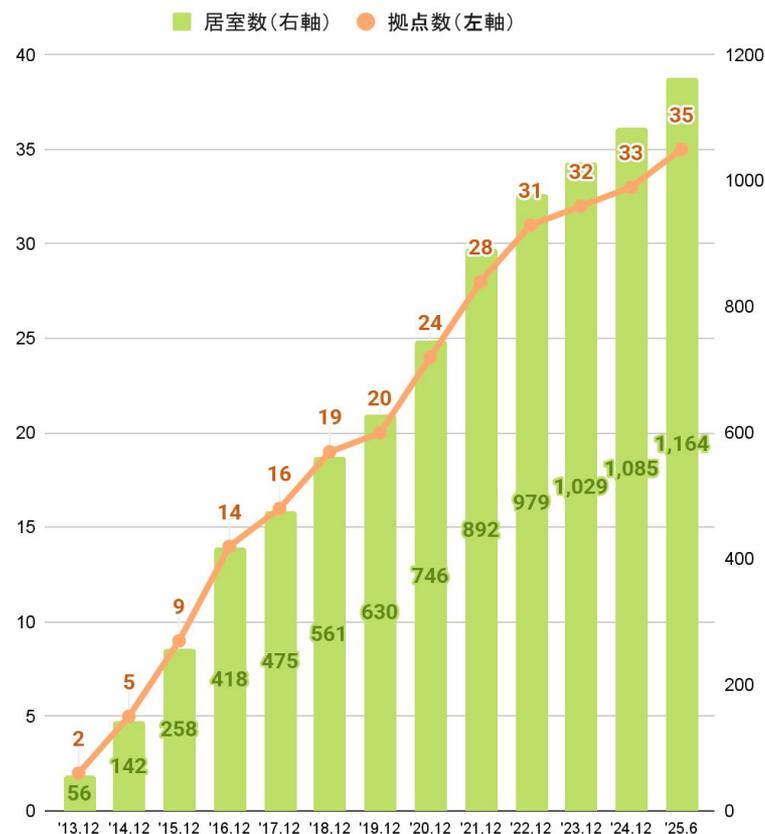
拠点展開状況 (2025年6月末)

- 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
35拠点
1,164室

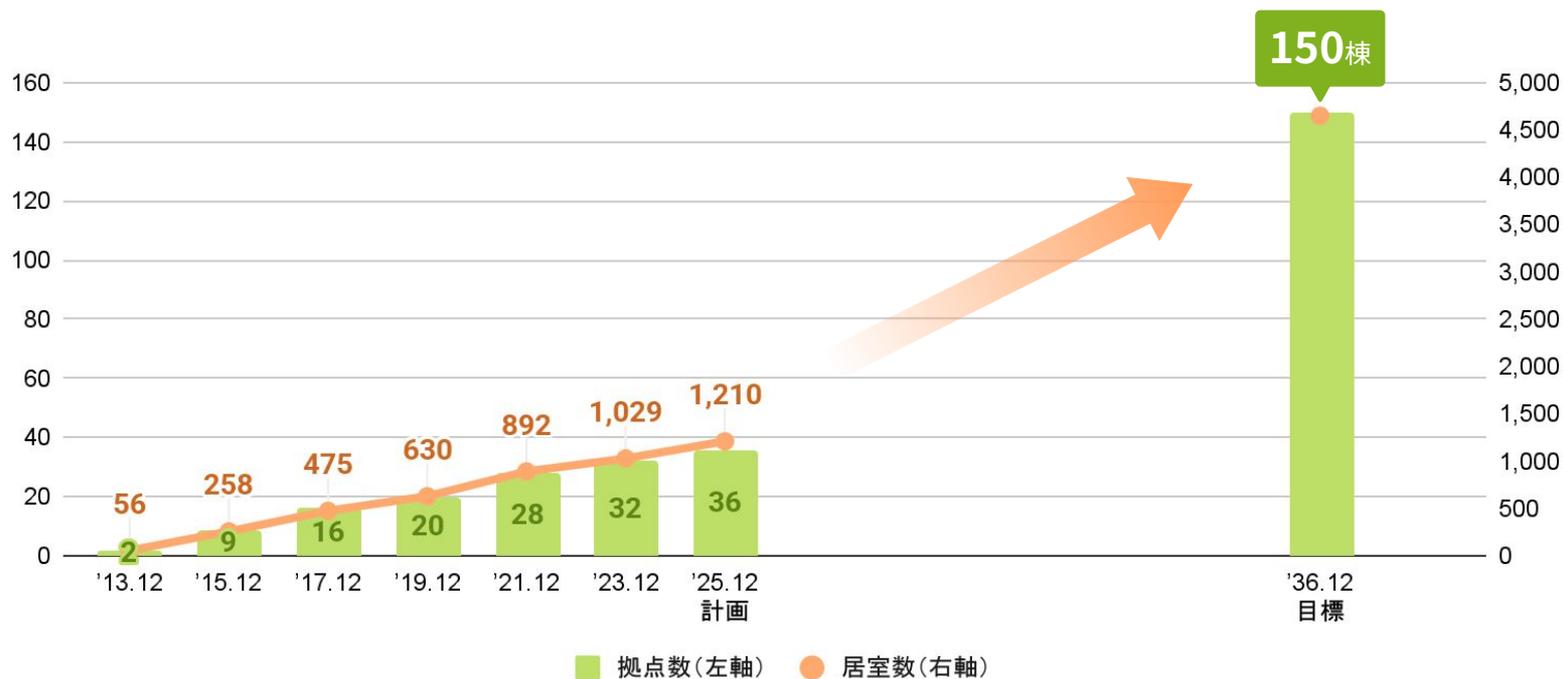


拠点数・居室数推移



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**

新規案件開発力

人材確保力

入居者獲得力

- 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

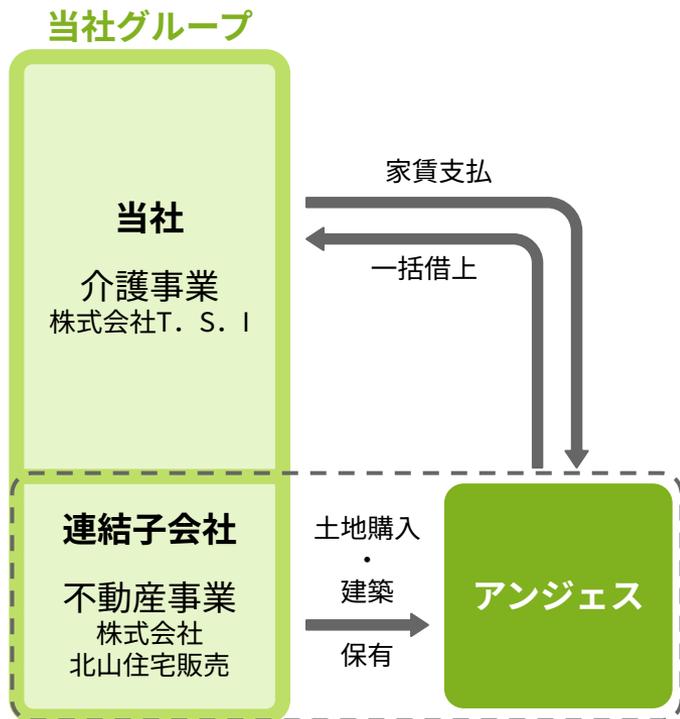
⇒従来と比べ、**自社グループ保有の優先順位を上げた**

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

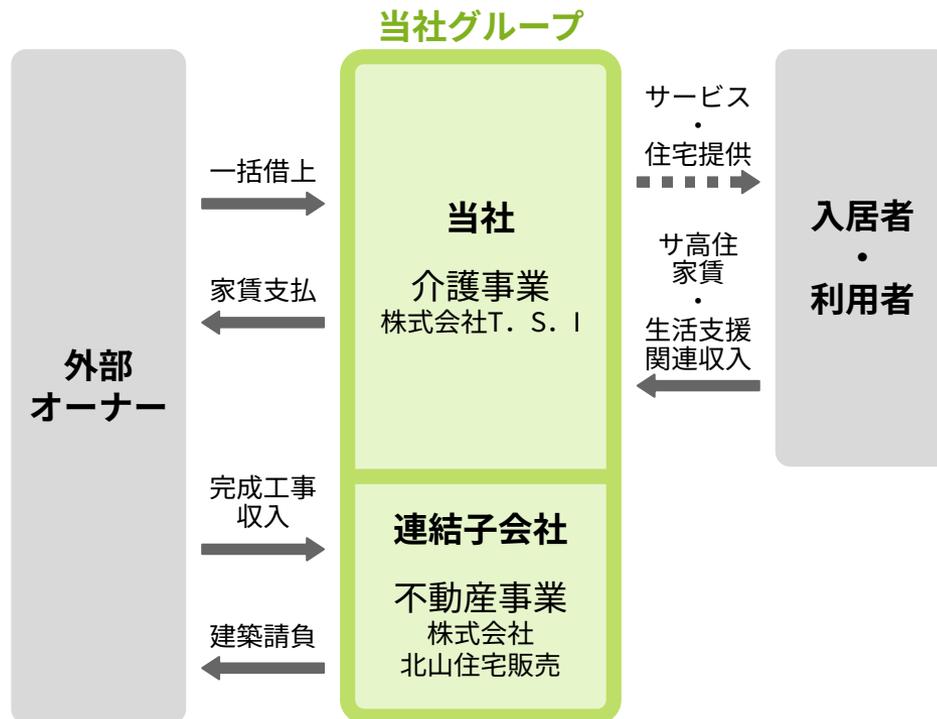


パターン②

外部オーナー保有／自社グループ建築

<収益計上>

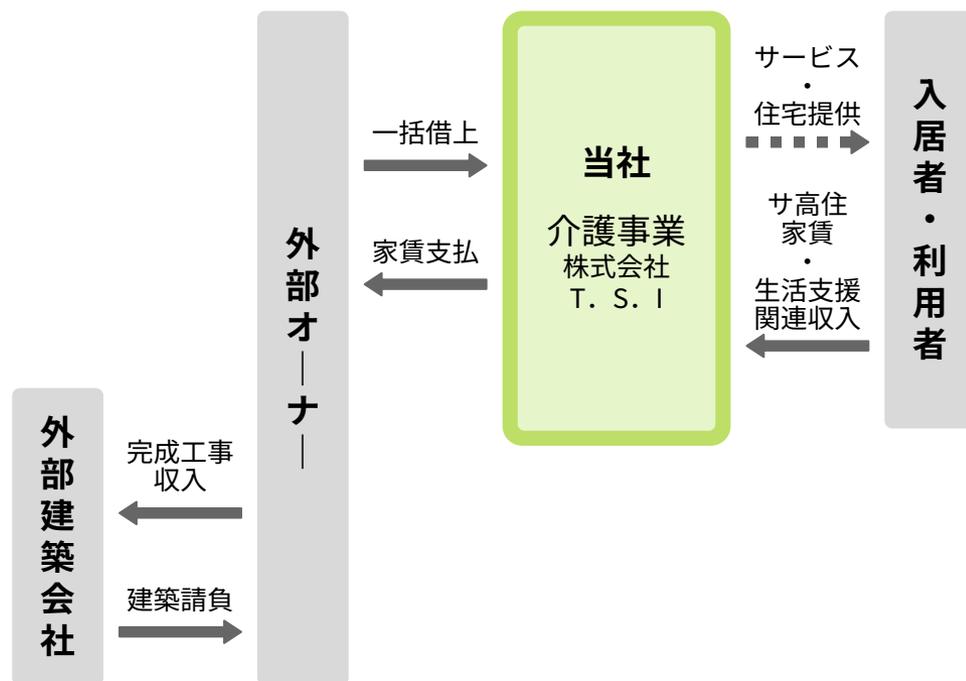
- 完成工事売上
- T.S.I介護運営売上



パターン③ 外部建築会社／介護運営のみ

<収益計上>

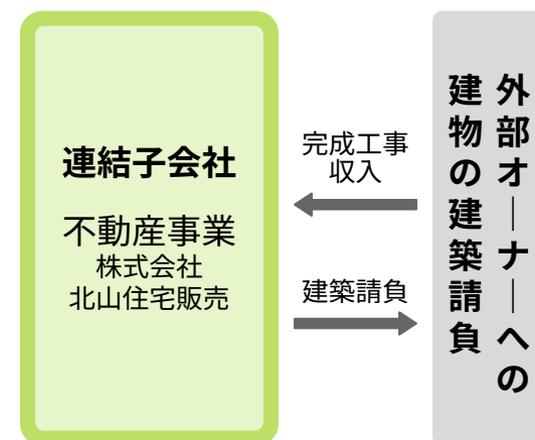
- T.S.I 介護運営売上



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