

2024年12月期 通期 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. 5 **2024年12月期 決算概要 通期計画比/前年同期比**
- P. 14 **2025年12月期 業績予想/注力分野 今後の開設計画**
- P. 29 **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。

- 2024年12月期は、**営業利益以下、すべて予算を上回って着地**
- 不動産事業で建築請負工事1件の着手が翌期に期ズレしたことで、売上高は予算を下回った
- 介護事業は、売上、各段階利益とも**予算100%超で着地 2025年度からは更なる成長フェーズへ**
- 介護事業のサ高住事業は、第3四半期に全拠点で実施した「業務改善」により、**年換算約40,000時間の業務圧縮効果が発現し、利益貢献**
2024年新規開設拠点も**予算想定以上の入居ペースで進んだ**
- 介護事業の訪問看護事業は、2拠点目の**宇都宮砒上で予算数倍ペースで収益化が進んだ**
- 不動産事業は、八王子工事の建築請負工事が**完成し引渡し**
- 2024年12月期予算は、1件の建築請負売上が2025年に期ズレし、不動産事業単体では売上、各段階利益が**予算を下回ったものの、介護事業でカバー**

2024年12月期 決算概要
通期計画比/前年同期比

業績ハイライト（通期計画比）

- 介護事業が予算を上回り、**通期計画を上回った**
- 詳細は4pのサマリーを参照

(百万円)	2023年12月期 通期 実績	2024年12月期 通期 計画	2024年12月期 通期 実績	通期予算比 達成率
売上高	4,253	4,732	4,707	99.5%
営業利益	110	128	132	103.2%
経常利益	192	168	173	102.8%
当期純利益	126	109	113	103.8%

業績ハイライト（損益）前期比

- 売上、営業利益は前期実績を上回ったものの、経常利益以下は減益となった
- 経常利益が前期比で減益となった理由は、補助金収入の差異が大きい 前期は介護事業でコロナ関連や、物価高騰関連の助成金・補助金を多数受けていたものが大幅縮小し、前期は不動産事業ではサ高住補助金を2件計上したが、今期は1件だったことによる

(百万円)	2023年12月期 通期 実績	2024年12月期 通期 実績	増減額	前期比率
売上高	4,253	4,707	454	+10.7%
営業利益	110	132	22	+20.2%
経常利益	192	173	△ 18	△ 9.8%
当期純利益	126	113	△ 12	△ 10.2%

業績ハイライト（貸借対照表）

- 2024年12月期は、2025年、2026年の新規開設案件を進めた
- 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

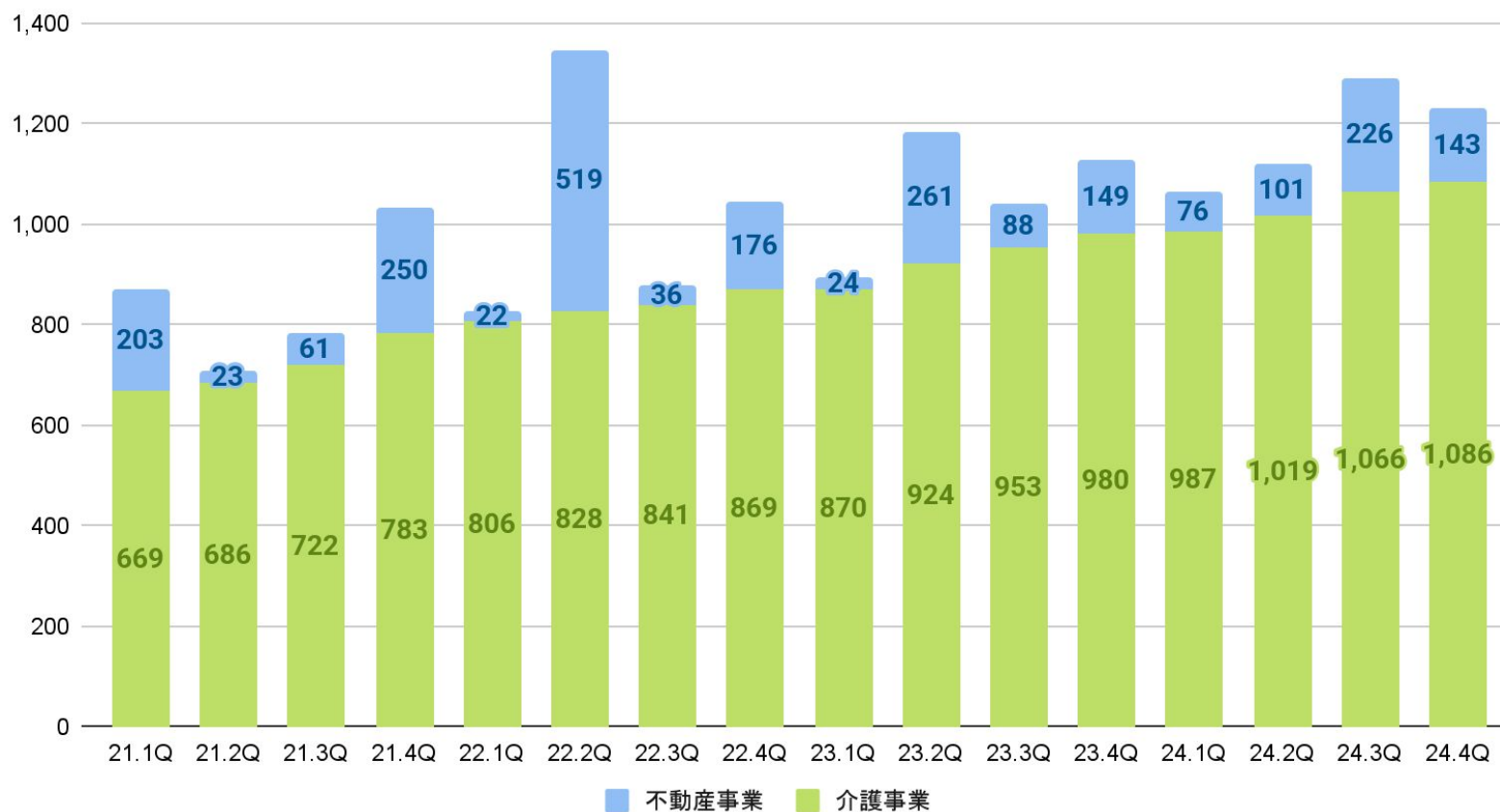
(百万円)	2023年12月期 実績	2024年12月期 実績	増減額	増減の主な理由
流動資産	2,118	1,782	△ 336	
現預金等	1,383	1,131	△ 251	
売掛金等	398	410	12	
固定資産	1,974	3,017	1,042	新規物件の土地の取得や自社工事の進捗による固定資産の増加、自社開発システムの完成
資産合計	4,093	4,799	706	
流動負債	1,754	1,860	105	工事進捗に応じた短期借入金の増加
固定負債	1,146	1,628	481	自社物件に関する長期借入金の増加
純資産	1,191	1,310	119	
負債・純資産合計	4,093	4,799	706	
自己資本比率	29.1%	27.3%		当社の目安30%程度は変わらず

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
- 不動産事業では、建築請負工事が完成し、工事売上を計上

セグメント別 売上高

(百万円)

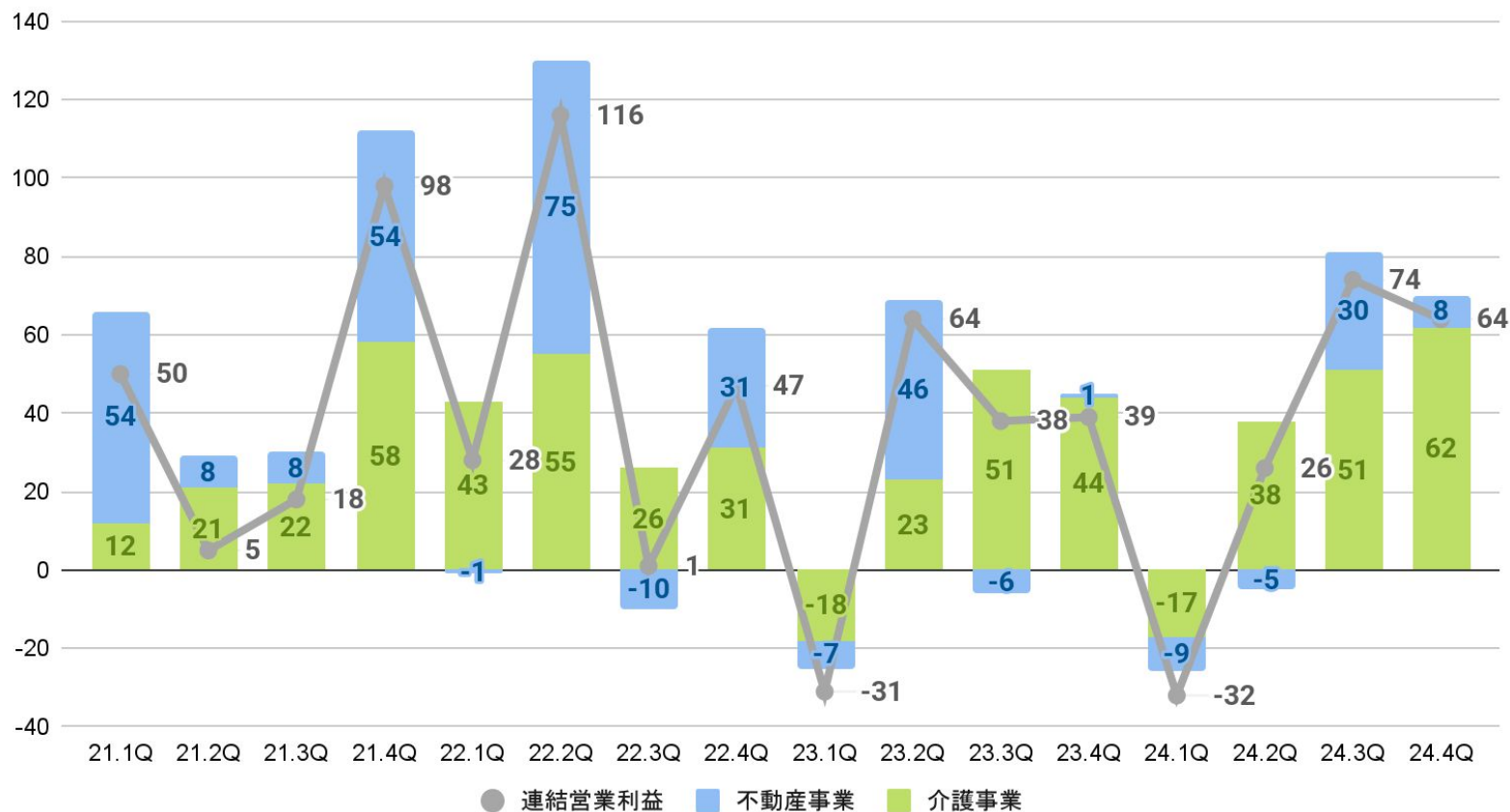


セグメント別実績（利益）

- 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
- 一方で、ストックビジネスである介護事業は、四半期ベースで過去最高利益に

介護事業、不動産事業、連結営業利益

(百万円)



- 第4四半期も新規開設は無く、既存拠点の収益改善活動を実施
- 不動産事業では、工事完成による売上計上

介護事業

- 3Qで実施した業務改善効果が発現し、利益貢献が進む
- 2024年の新拠点「アンジェス宇都宮砦上」は、介護居室部分の入居も予算想定以上に進む
- 「アンジェス宇都宮砦上」の医療居室部分は3Q時点で満室となり、4Qも好調
- 開発中のシステム「ケアマスター」については、4Qで様々なトレーニングやテスト等を実施し、2025年3月～をメドに全拠点へと展開していく段取りを進めている
- 2025年の関東で7事業所開設に向けた準備

不動産事業

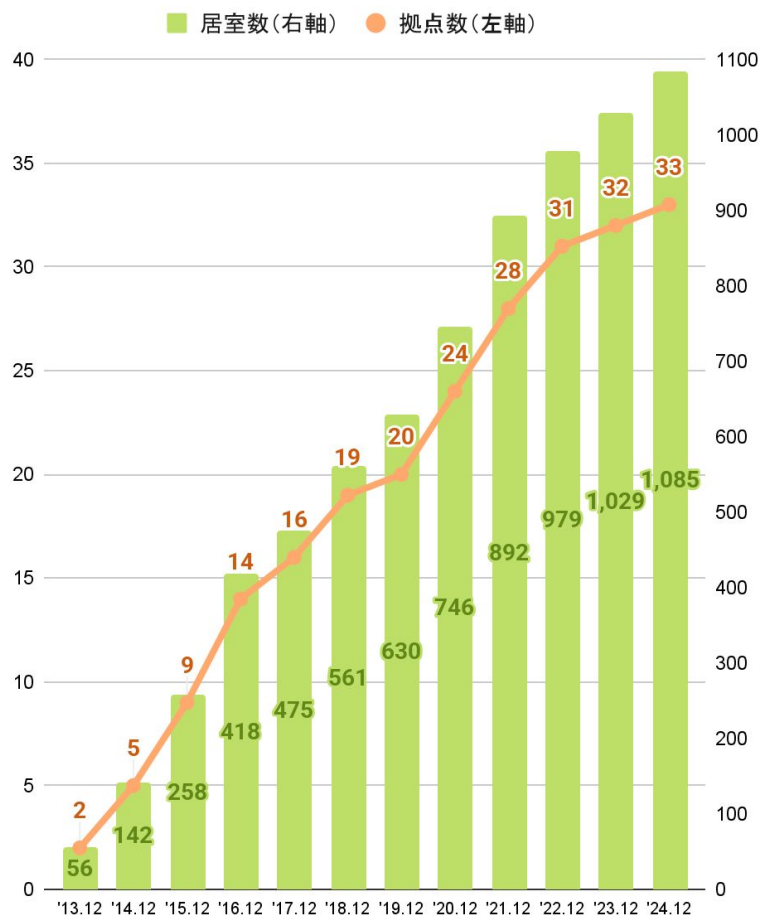
- 工事請負案件、新規自社保有物件の建築を進めた（12月に建築請負工事1件が完成）
- 外部向けの建築請負工事（受注残）については、2024年12月末時点で1案件（2025年中に完成を見込む）

- 第4四半期の各KPIは以下のとおり
- 予算比では概ね想定通り 1年経過拠点稼働率も回復傾向

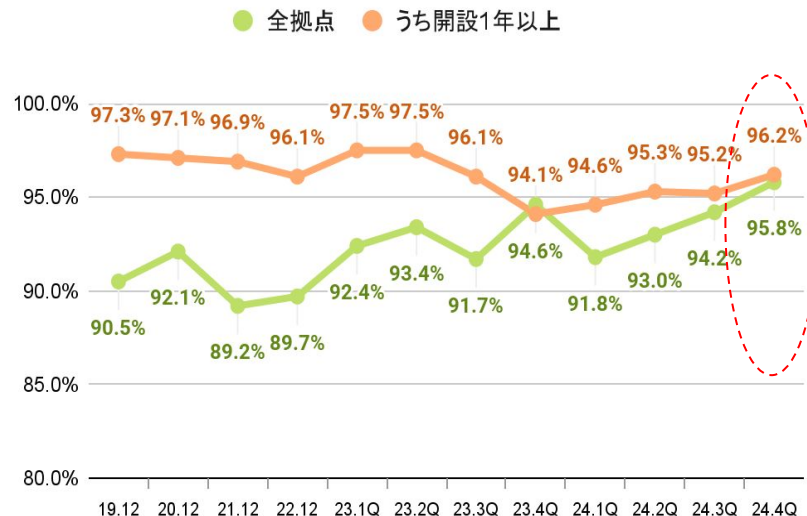
	KPI	2023.12 実績	2024.12 4Q 実績	2024.12期 4Q 実績について	今後の見通し
1. 新規開設居室数	150室	50室	56室	1Qで、アンジェス宇都宮砦上（56室）を新規開設した	今後、2025年までで6棟284室の新規開設計画までは開示済み
2. 売上高経常利益率	中期的に 8.0%	4.5%	3.7%	年度予算達成	目標利益率に向けて改善を続けていく
3. 訪問介護の利用単価 (介護事業)	165,000円 ～ 170,000円	171,813円	175,422円	ほぼ全拠点で特定事業所加算（I）を取得したこと、処遇改善加算の拡充で、平均単価アップ	今後もKPI値の範囲程度～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%	94.1%	96.2%	前期末より回復 1月末時点は96.2%をキープ	今後も97%程度を目指す
5. 人件費率 (介護事業)	66%程度	69.2%	69.4%	3Q時点の69.8%から改善 2024年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

- 2024年12月期は1棟56室を新規開設
- 1年を通じて、1年以上経過拠点、全社稼働率ともに上昇基調を維持

拠点数・居室数推移



稼働率推移



開設1年以上	棟	18	20	24	28	28	28	29	31	31	31	32	32
	室	533	630	746	892	892	892	921	979	979	979	1,009	1,009
全拠点	棟	20	24	28	31	31	31	32	32	33	33	33	33
	室	630	746	892	979	979	979	1,009	1,009	1,045	1,045	1,045	1,045

※ 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（2024年12月時点1,085室）とは一致しない

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

①訪問看護事業の本格展開

2023年1事業所開設、2024年1事業所開設、2025年3事業所開設
事業確立フェーズから、本格的な拡大フェーズへ ※17pへ

②自社開発システム（ケアマスター導入）

2024年に人手で実現し収益貢献した、年間40,000時間の業務時間圧縮をシステムで仕組み化、定着化（脱属人化）
AIを活用したシステム利用＋紙削減によるコスト減効果等、2025年に効果発現を見込む ※18p～へ

③拠点開設ペースの拡大

2025年は、全て関東エリアにて、サ高住4事業所、訪問看護3事業所、計7事業所増（前期比+20%増） 過去最高の新規開設数

④人材確保

外国人人材の受入れ実現時期は法改正次第であるが、改正後は速やかに多数の受け入れをするべく、体制を整えている

新卒採用、高卒採用、中途採用、それぞれで、あらゆるチャネルを使って採用強化

⑤業務改革

2024年は介護業務の業務改善を実施したが、2025年は、人出不足、かつ原価高騰が続く厨房業務について、省人化、食の品質改善と顧客満足の向上を目指した業務改革を進めていく

⑥新たな経営指標の導入

2025年から自社保有物件数が増える中で、減価償却費等を考慮した経営指標の採用を行うことが投資判断に有用であると判断し、本決算説明資料よりEBITDAの開示を開始 ※24 p～へ

2023年7月から訪問看護事業を開始し、1年半以上が経過

「終の棲家」「T.S.I=Terminalcare Support Institute」の機能を拡充し、介護×看護のハイブリッドで、幅広い方の受け入れを進めた介護棟で入居した方が看護の支援を受けながらアンジェスに引き続きられ、末期がんの方や難病でこれまでは難しかった層も受け入れ可能となるなど、

医療棟を始めたことにより、自立に近い方から難病や末期がんの方までほぼ全ての層が受け入れ可能となり、アンジェスで出来る看取り体制が完成したと考える

2024年までが看護事業の事業確立フェーズであったが、2025年からは事業拡大フェーズへ突入し、本格的な収益貢献が始まる

(ご参考)

2024年訪問看護（医療保険売上）実績 88百万円

2025年訪問看護（医療保険売上）予算 218百万円（前期比+148%）

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**

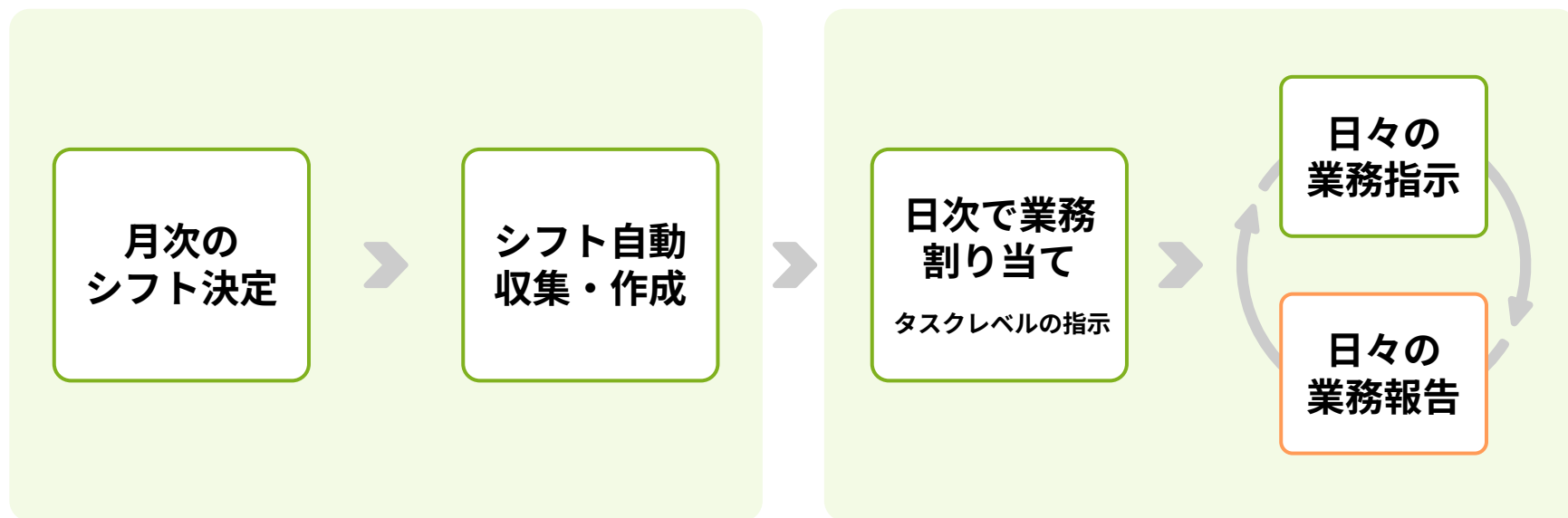
欲しいものが世の中に無かったため
過去に吸収合併したシステム企画会社のノウハウを活かし
自社グループで開発を行った



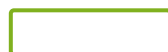
ケアマスターの概念図

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 a 'CareMaster' header 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 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'. It also includes dropdowns for 'ステータス', '指示書', and 'タスク区分', along with an '追加' button and a search bar. Below this is an 'アクション' dropdown and a '一括処理' button. The central part of the screen is a table 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: '0 時巡視' and 'OP排泄'. The right sidebar, titled 'CareMaster便利ツール', contains a search bar, a '機能選択' dropdown, and a list of help topics including 'ヘルプ', '指示書の追加', '質問', 'マニュアル', and 'FAQ'. It also includes a section for 'システム概要と用語説明' with a list of key terms and their definitions.

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	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

CareMaster便利ツール

運用環境と拠点選択: テスト環境

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。

I. 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ルリング、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**: カンマで区切られたデータ。
- * **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

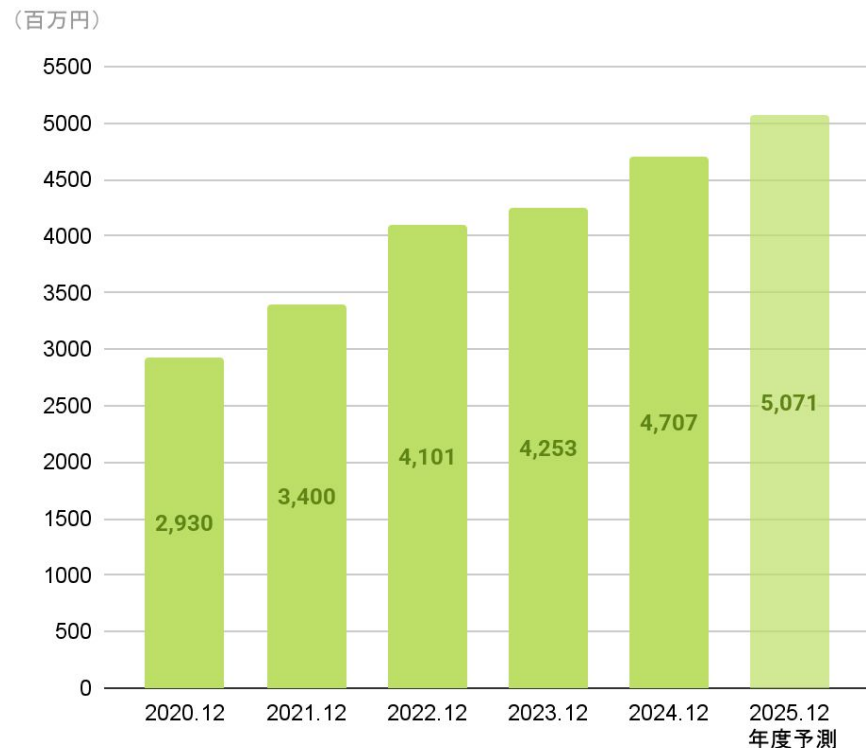
これまで、数百万円/年かけて発注してきた3枚複写記録用紙が不要に同時に、毎日の記録用紙の振り分け作業時間ゼロ&即時確認可能に

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

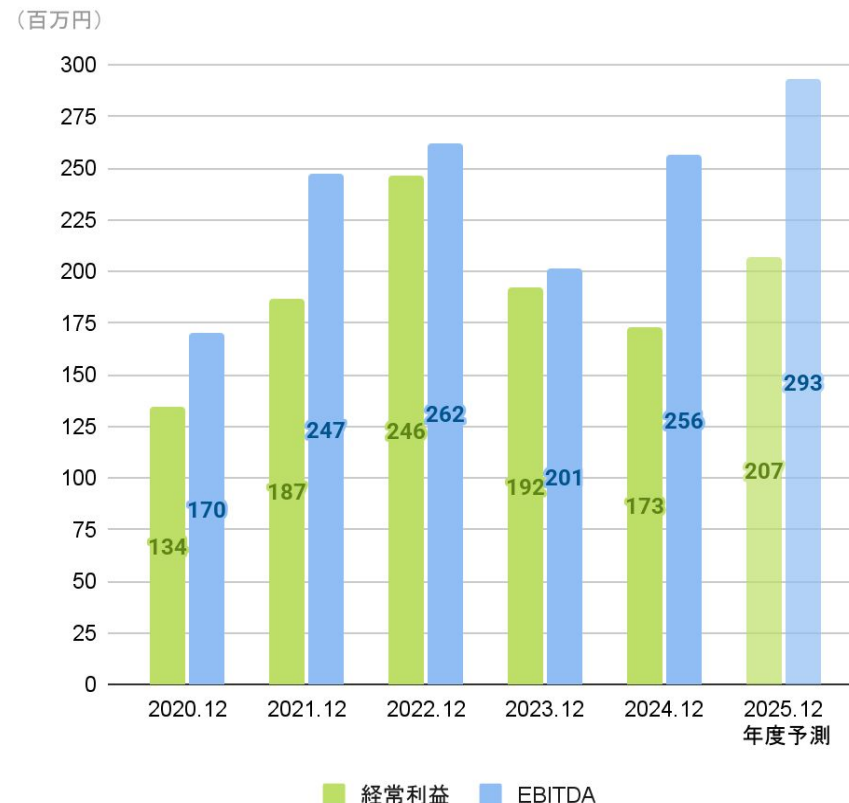
電子化により文字だけでなく写真や動画で情報共有可能

- 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拠点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



経常利益・EBITDA



- 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	132	117	△11.8%
EBITDA	201	256	293	14.5%
経常利益	192	173	207	19.7%
当期純利益	126	113	127	11.8%

- ・ 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)

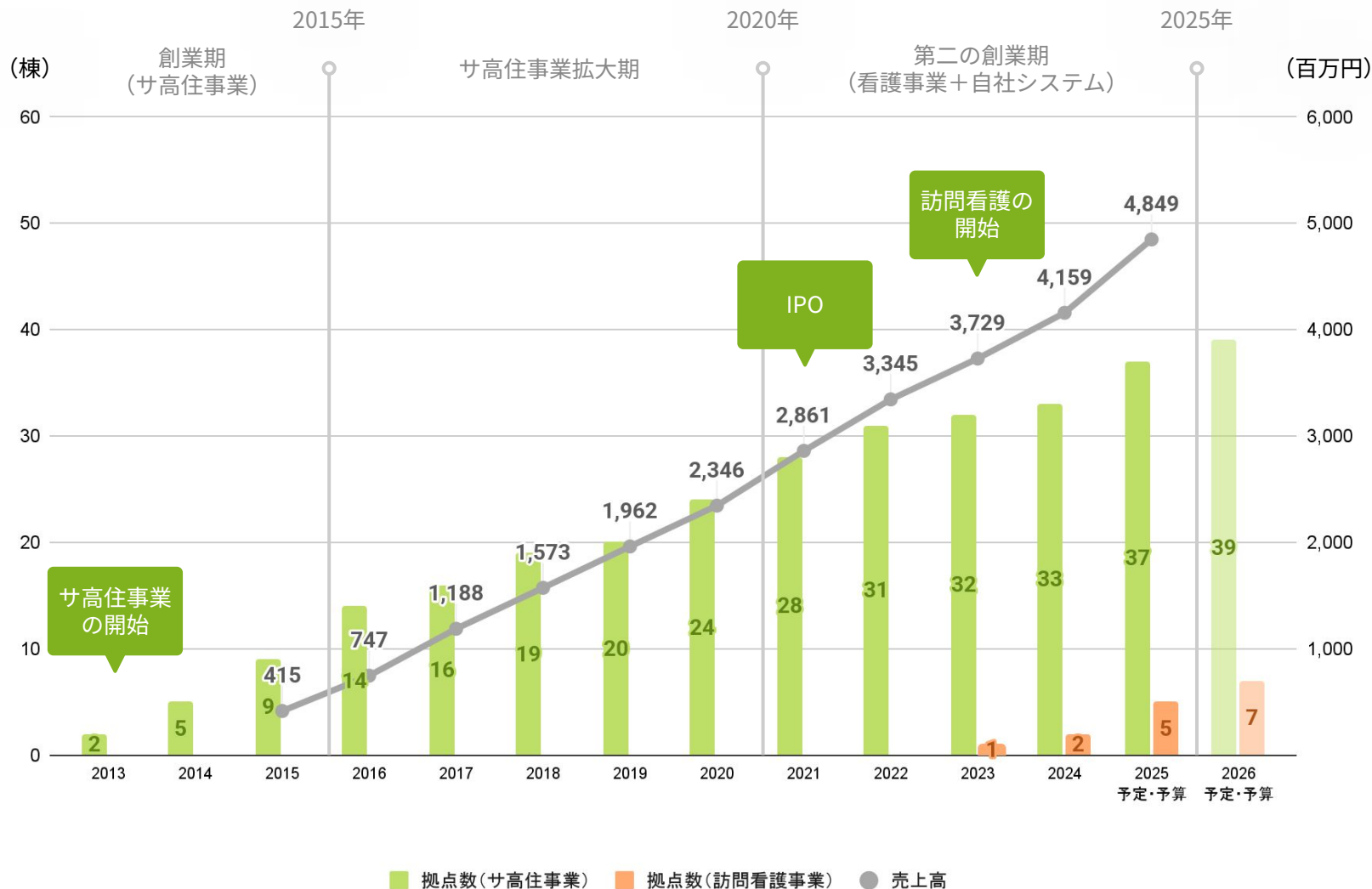
不動産事業 ※1
(北山住宅販売)

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	2025.12期 予算	2024.12期 実績	2025.12期 予算	2024.12期 実績	2025.12期 予算
売上高	4,159	4,849	665	222	4,707	5,071
営業利益	107	150	19	△33	132	117
EBITDA	—	—	—	—	201	256
経常利益	137	163	35	44	173	207
当期純利益	89	97	23	29	113	127

※1 不動産事業（北山住宅販売）の単体数値は、「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

- 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

<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 (2024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)	445人 (169人)		
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)	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



居宅介護支援事業
訪問看護事業

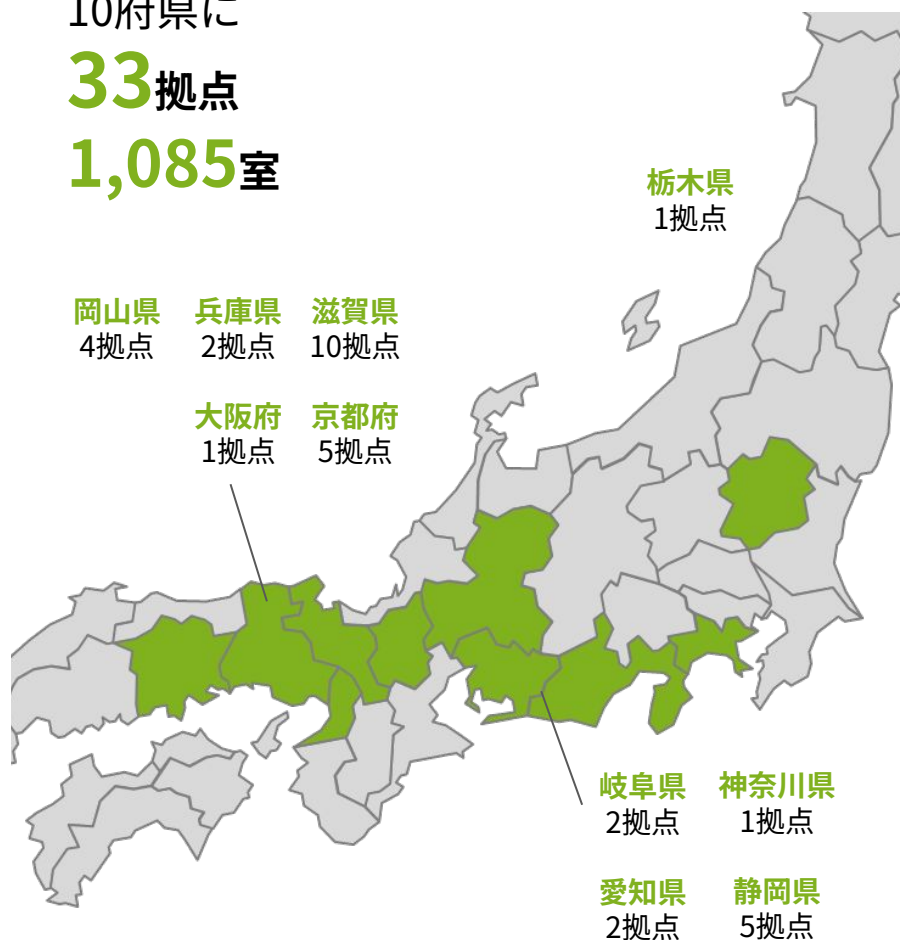


- 当社グループは、当社および連結子会社である北山住宅販売で構成されています。
- 当社グループは、日本の超高齢化社会において、
 - 在宅独居高齢者の孤独死
 - 要介護者の在宅生活の限界
 - 特養入所待機者数の高止まりという社会課題を解決するため、「サービス付き高齢者向け住宅事業」「訪問介護事業」「訪問看護事業」「居宅介護支援事業」を行っています。

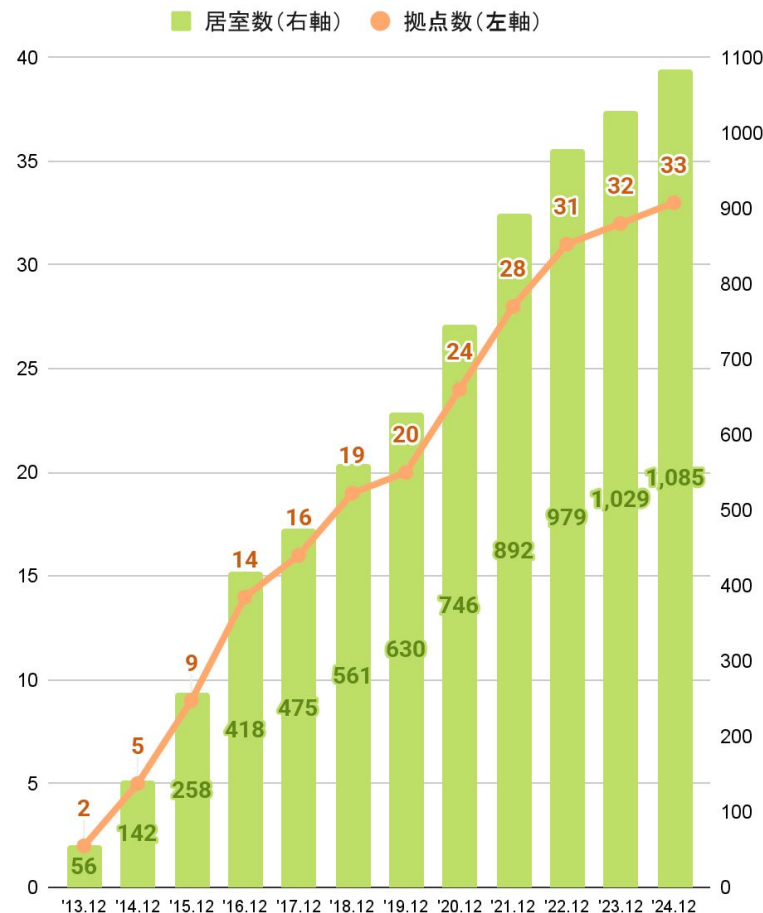
拠点展開状況 (2024年12月末)

- 京都府、滋賀県を中心に、10府県で拠点を展開

10府県に
33拠点
1,085室

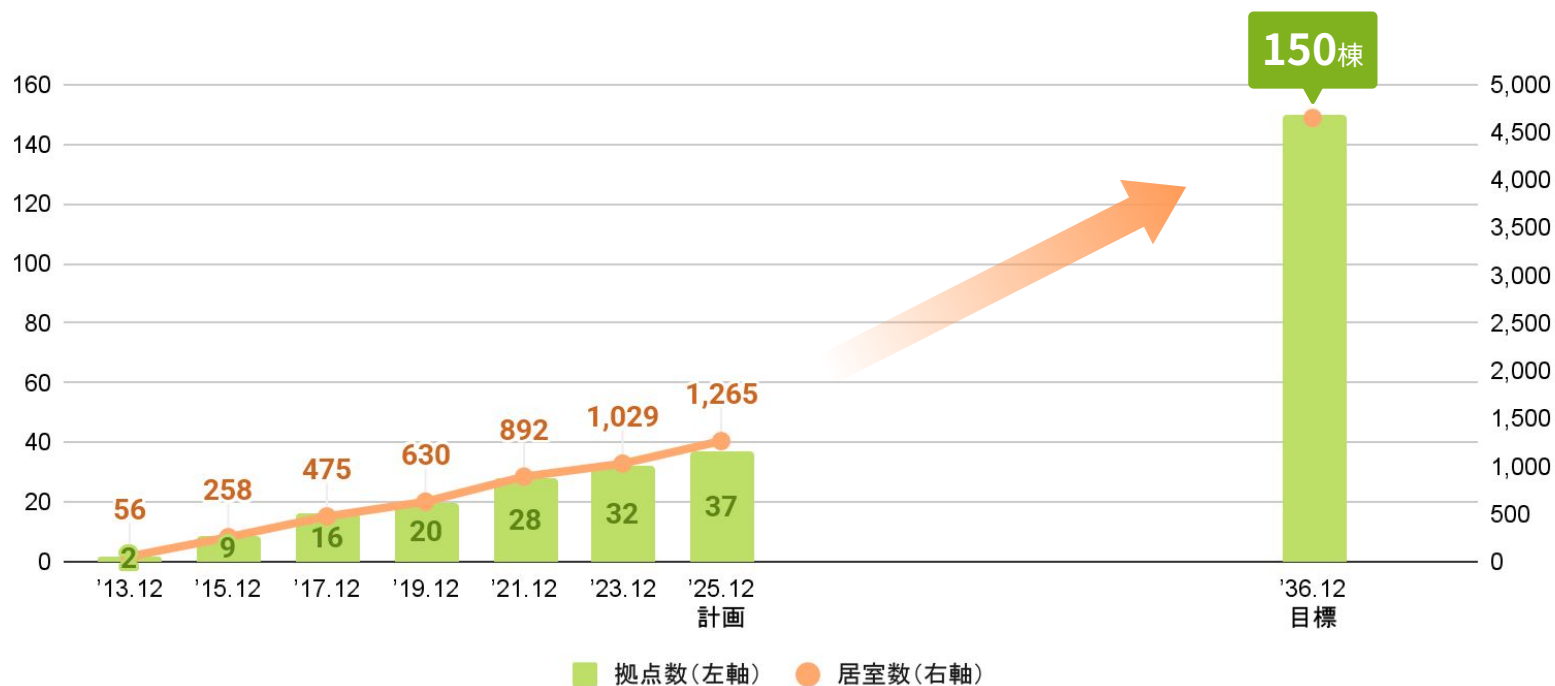


拠点数・居室数推移



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 今後も注力していく

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**

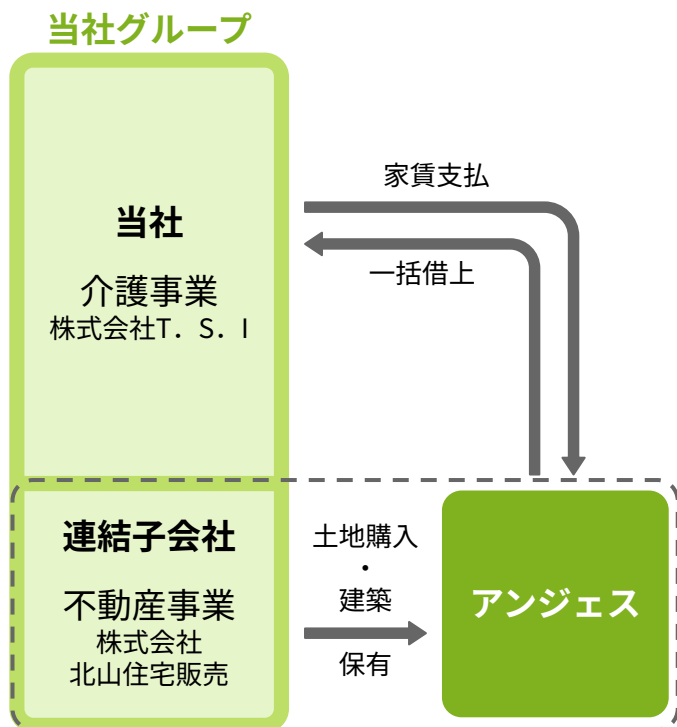
パターン①

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

<X期>

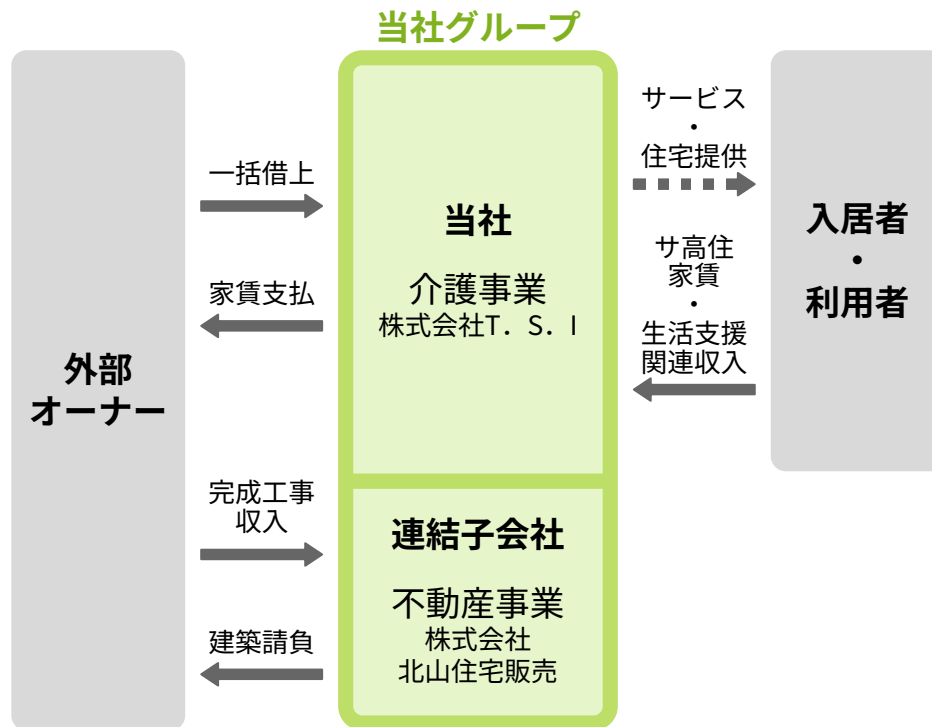


パターン②

外部オーナー保有／自社グループ建築

<収益計上>

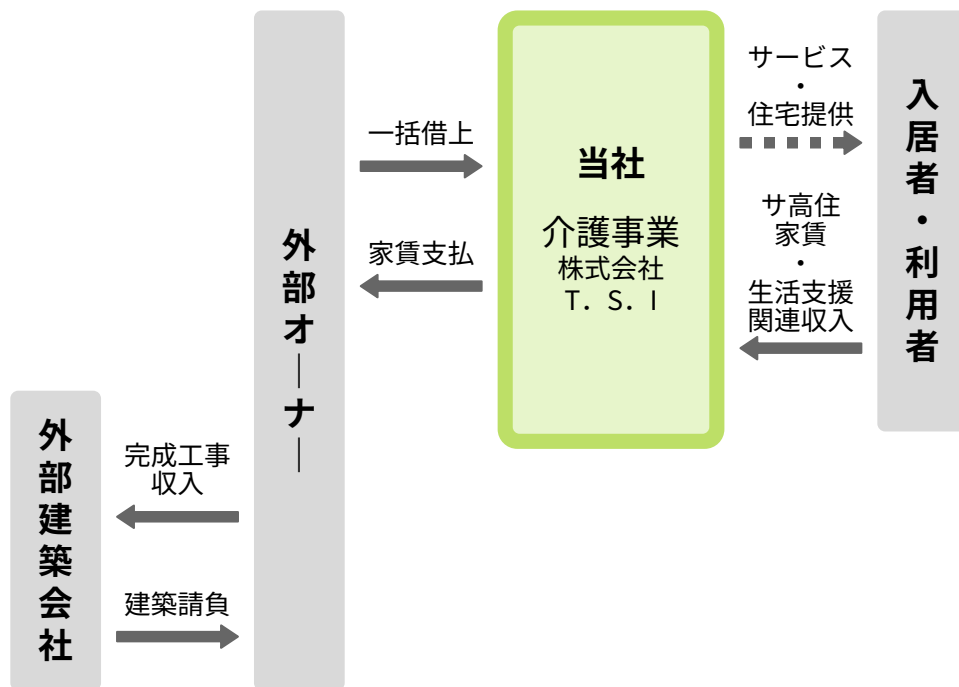
- 完成工事売上
- T.S.I介護運営売上



パターン③ 外部建築会社／介護運営のみ

<収益計上>

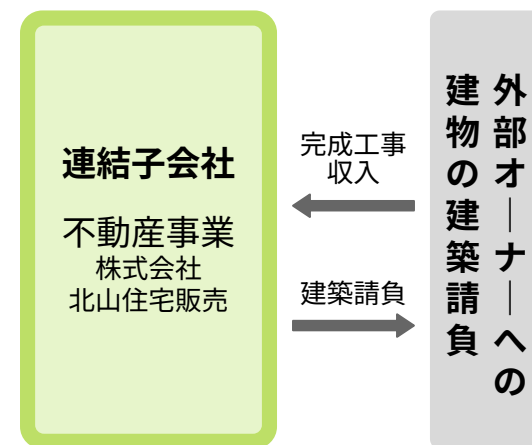
- T.S.I 介護運営売上



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 3.7%)

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