



# 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（東証マザーズ）

P. 3	<b>会社概要</b>
P. 9	<b>ビジネスモデルと収益構造</b>
P. 16	<b>市場環境</b>
P. 23	<b>特徴と競争優位性</b>
P. 33	<b>事業計画</b>
P. 47	<b>リスク情報</b>

# 会社概要

# 会社概要 (2021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	374百万円		
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・居宅介護支援・その他		
従 業 員 数 (外、平均臨時雇用者数)	336人 (147人)		
拠 点	滋賀県 (9拠点) 静岡県 (5拠点) 神奈川県 (1拠点)	京都府 (5拠点) 兵庫県 (2拠点)	岡山県 (4拠点) 愛知県 (2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

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



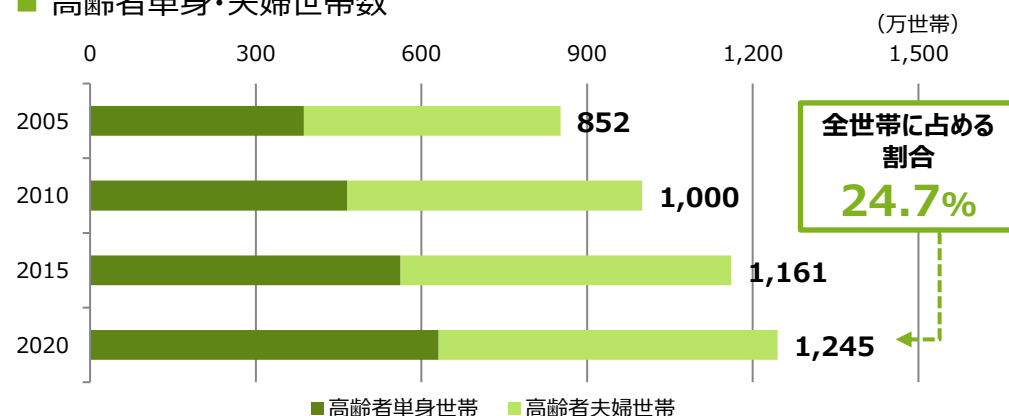
- 当社グループは、当社および連結子会社である北山住宅販売で構成されています。
- 当社グループは、日本の超高齢化社会において、
  - ・ 在宅独居高齢者の孤独死
  - ・ 要介護者の在宅生活の限界
  - ・ 特養入所待機者数の高止まりという社会課題を解決するため、「サービス付き高齢者向け住宅事業」「訪問介護事業」「居宅介護支援事業」を行っています。

# 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

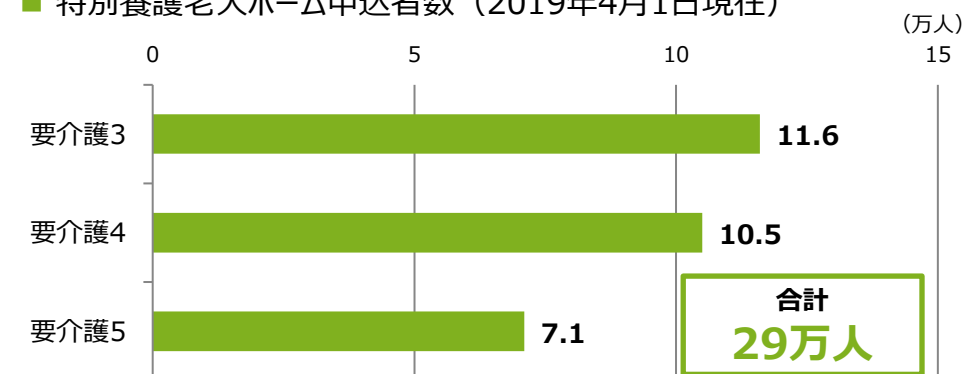
■ 高齢者単身・夫婦世帯数



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（2019年4月1日現在）



出典：出典：2019年12月25日「特別養護老人ホームの入所申込者の状況」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

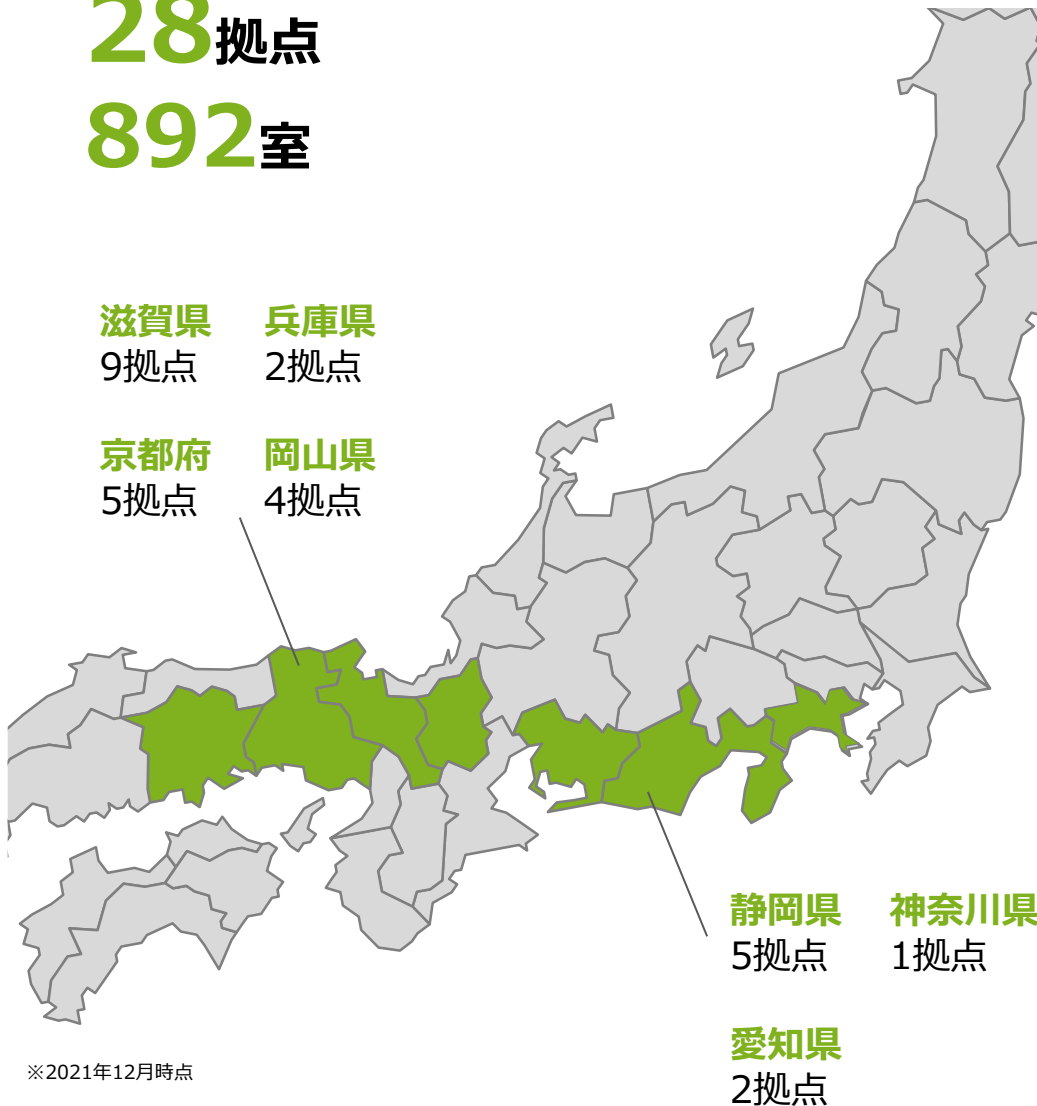
分類	特徴
医療特化型	医療体制がしっかりしており、 <b>医療依存度</b> の高い方を対象
介護特化型	介護体制がしっかりしており、 <b>自立～重度</b> の方まで対象
高級志向	入居時費用等が高額な、 <b>高所得者層</b> を対象
高齢者一般向け	<b>自立度が高い</b> 方向けの、最低限のサービスのみ

# 拠点展開状況

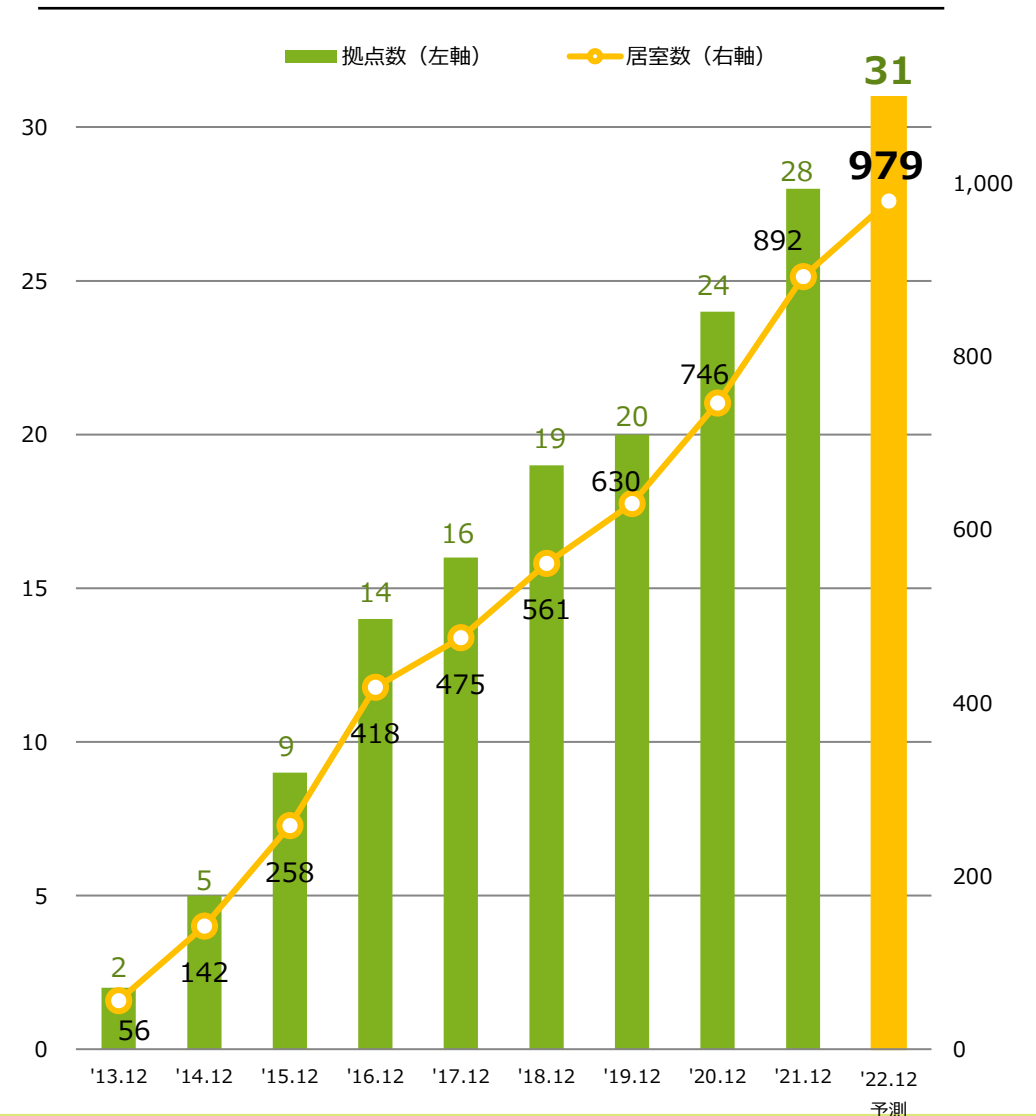
京都府、滋賀県を中心に、兵庫県、岡山県、静岡県、愛知県、神奈川県にも拠点を展開

7府県に

**28**拠点  
**892**室



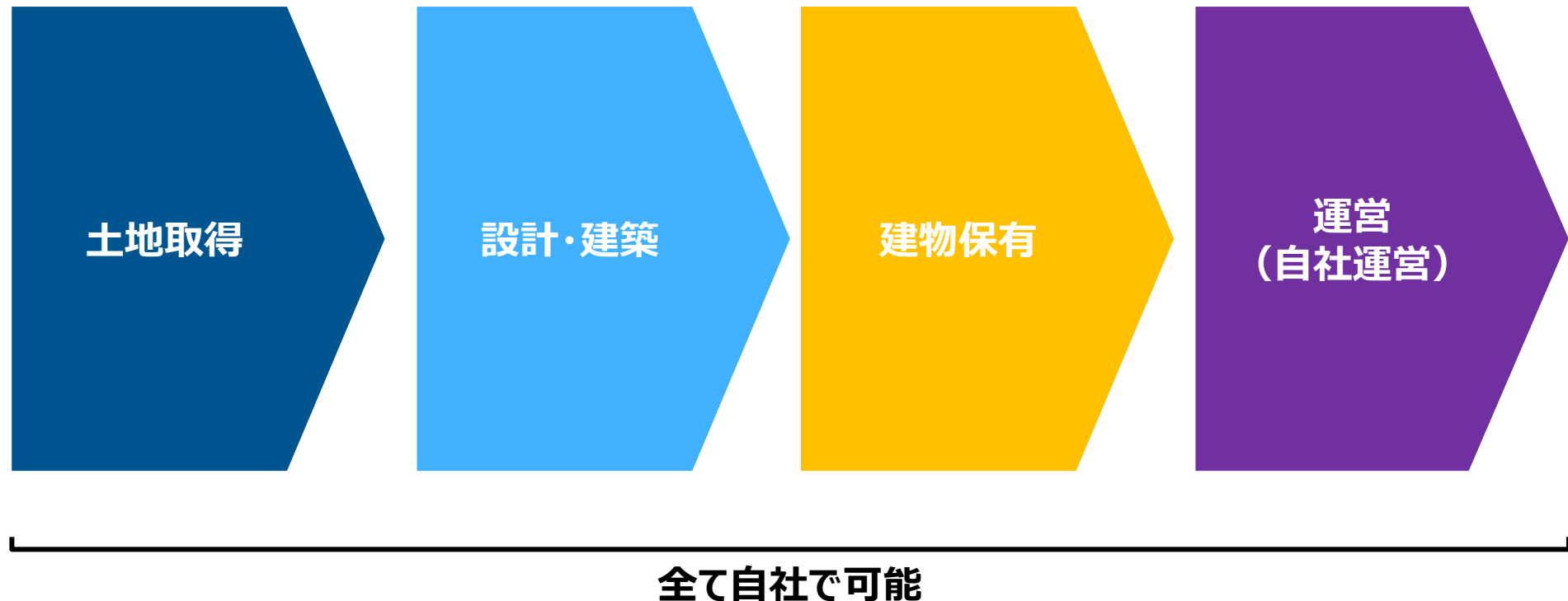
拠点数・居室数





# 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

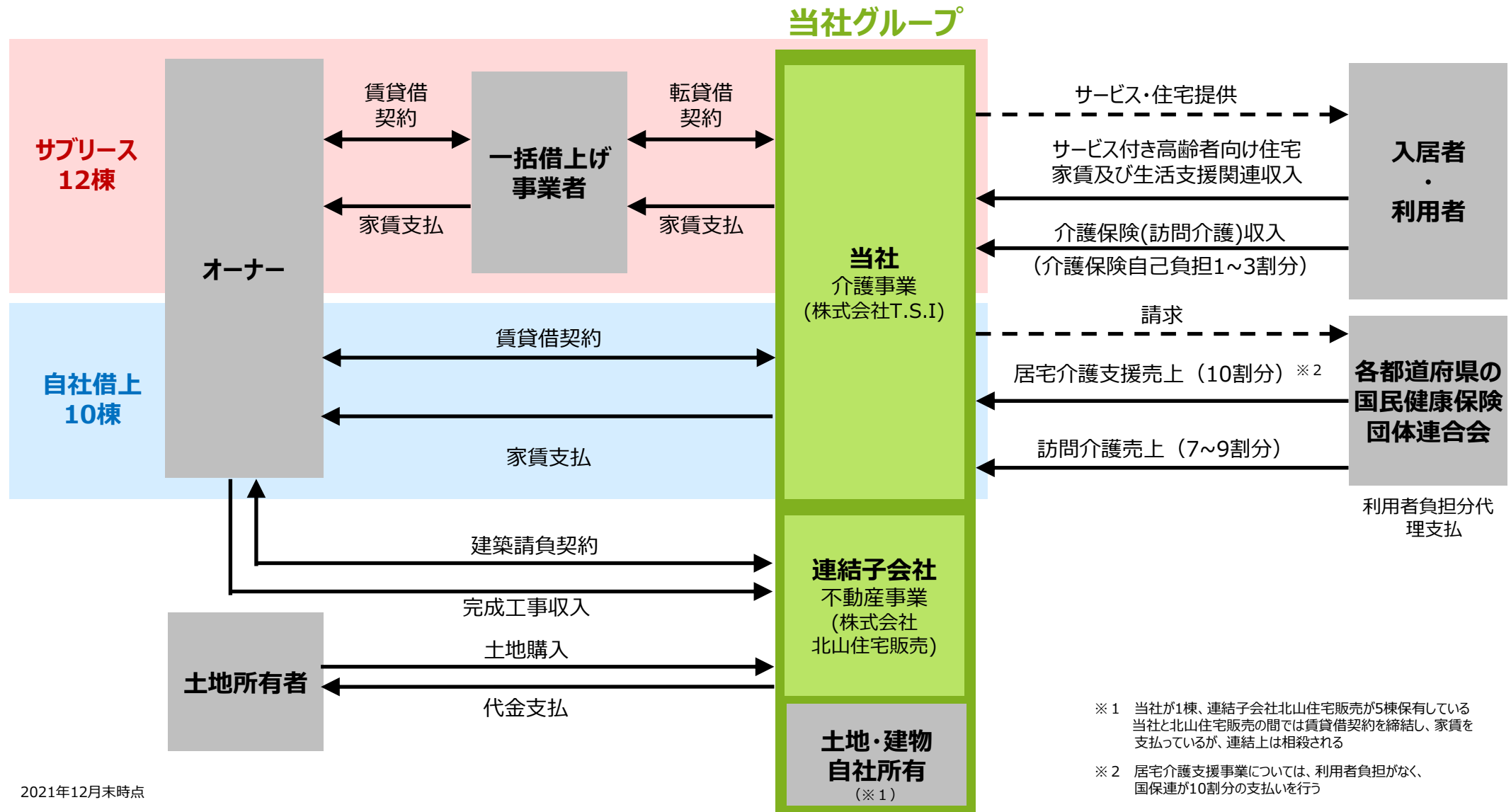


## ● 建築・運営でバランスよく利益を上げる

- ✓ 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収益構造

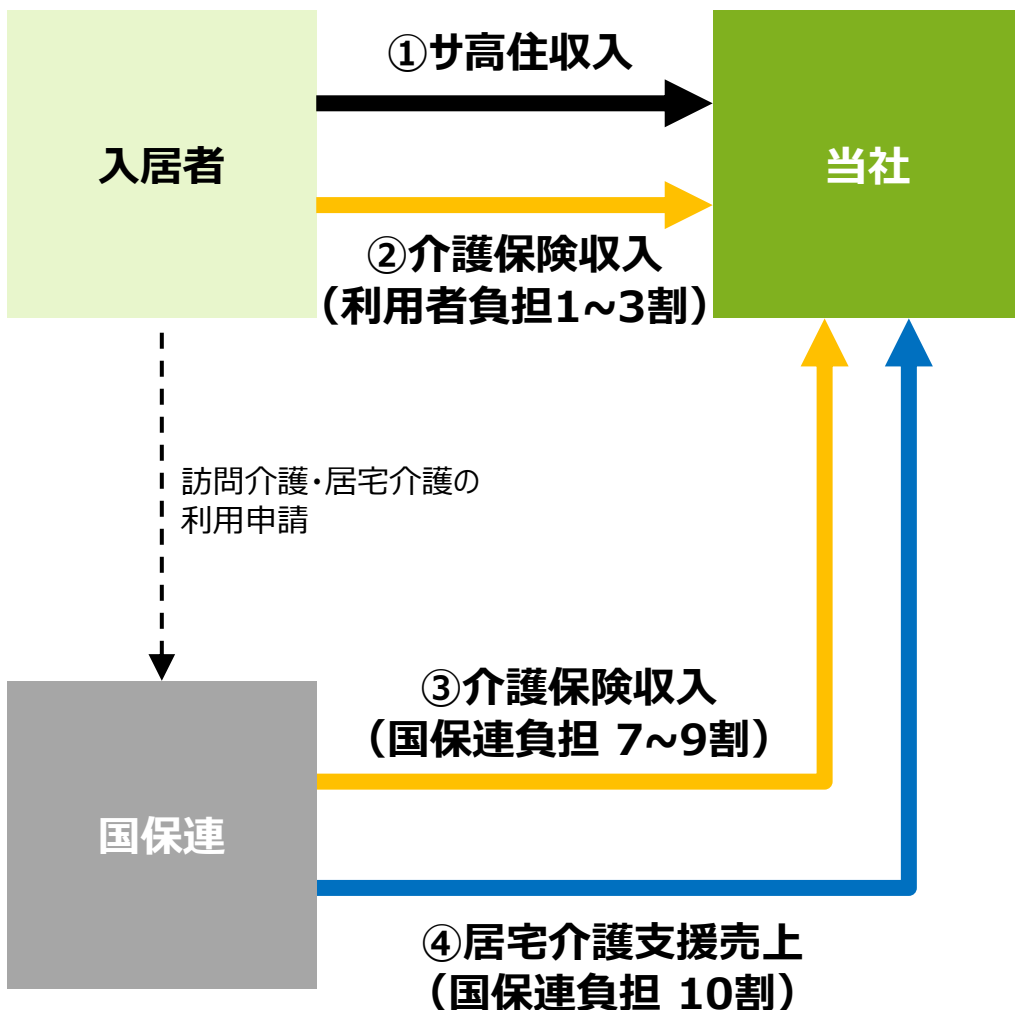
土地オーナーなどが建設したサービス付き高齢者向け住宅を当社または日本管理センターが25年で一括借り上げを行い、当社は賃貸テナントとして介護運営を行う



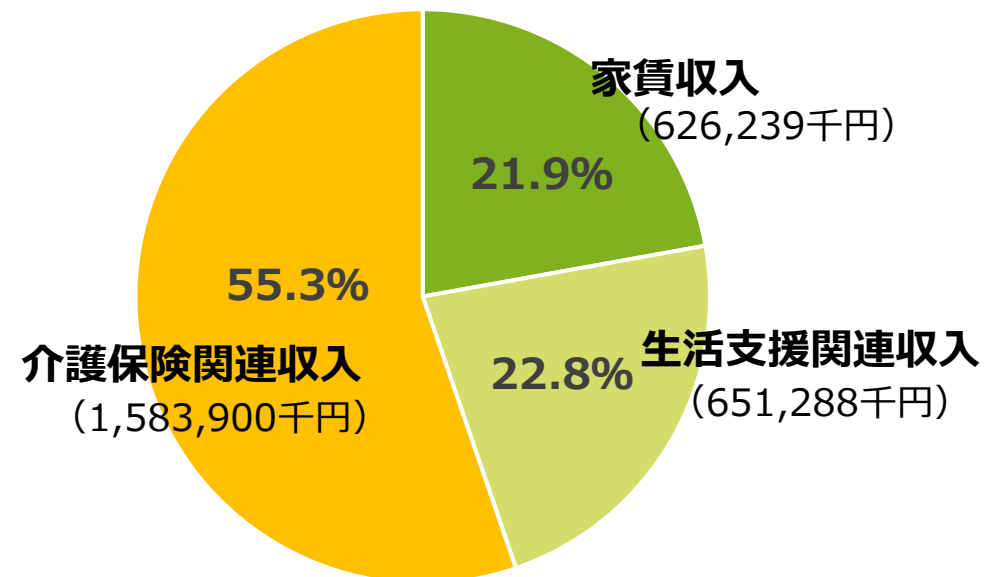
# ① 当社のビジネスモデルと業績の推移

介護事業では、利用者1人当たり 月額平均344,000円<sup>\*</sup>の売上、家賃が21.9%、生活支援費が22.8%、介護保険が55.3%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2021.12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55.3%。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。

<sup>\*</sup>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25,000円、生活支援サービス費20,000円、食費45,000円、訪問介護売上200,000円 (うち、国保連負担180,000円、個人負担20,000円)、居宅介護支援売上10,000円

# 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、

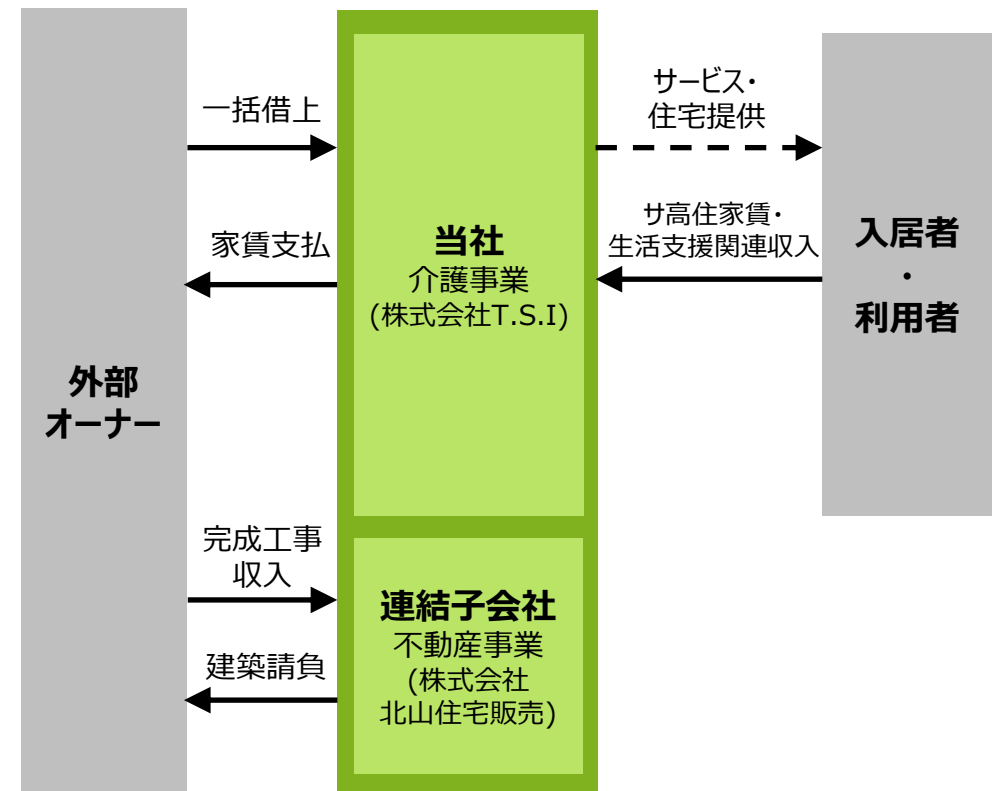
- ↓
- パターン① 外部オーナー保有／自社グループ建築
- パターン② 自社グループ保有／自社グループ建築
- パターン③ 外部建築会社／介護運営のみ
- ↓
- パターン④ 建築のみ／介護運営なし

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>

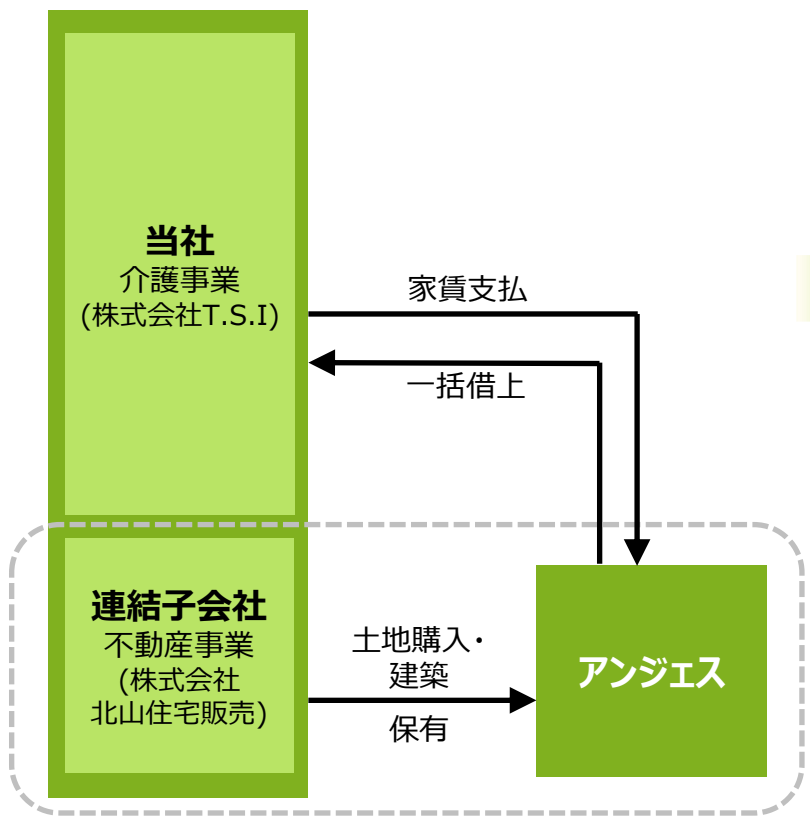
- 完成後2ヶ月目安 補助金収入
- T.S.I 介護運営売上

#### <収益計上>

- 売却益
- T.S.I 介護運営売上

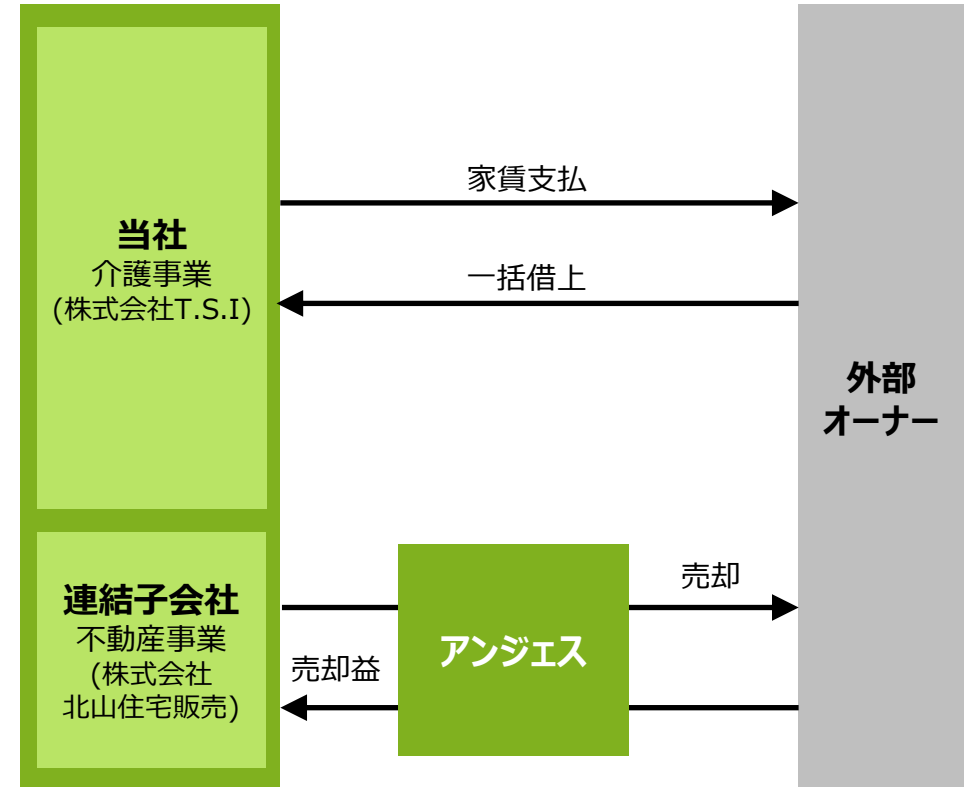
#### <X期>

#### 当社グループ



#### <X+2~3期>

#### 当社グループ



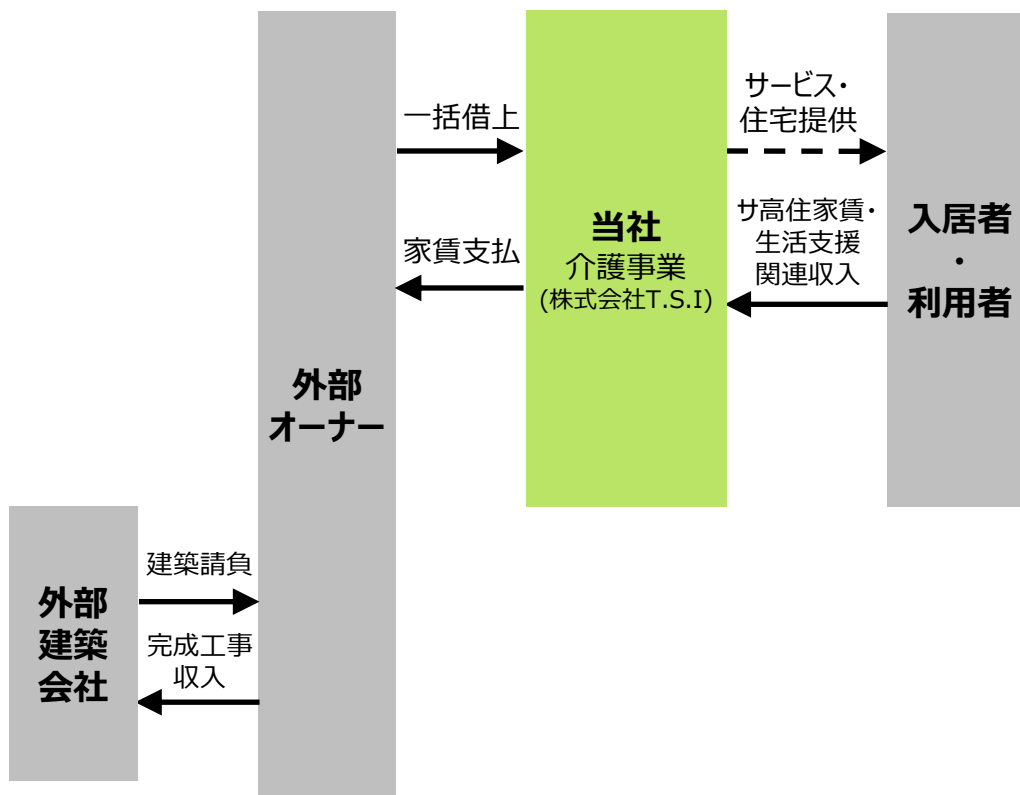
(※定期借地の場合等は、売却しないこともある)

# 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>

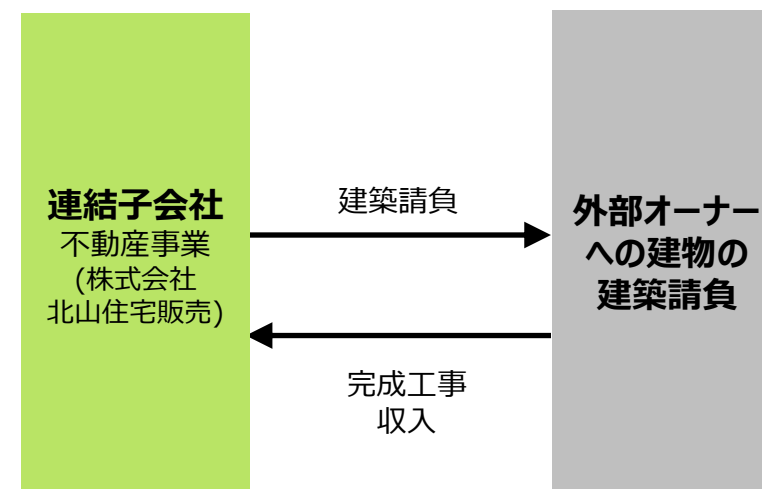
- T.S.I 介護運営売上



## 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

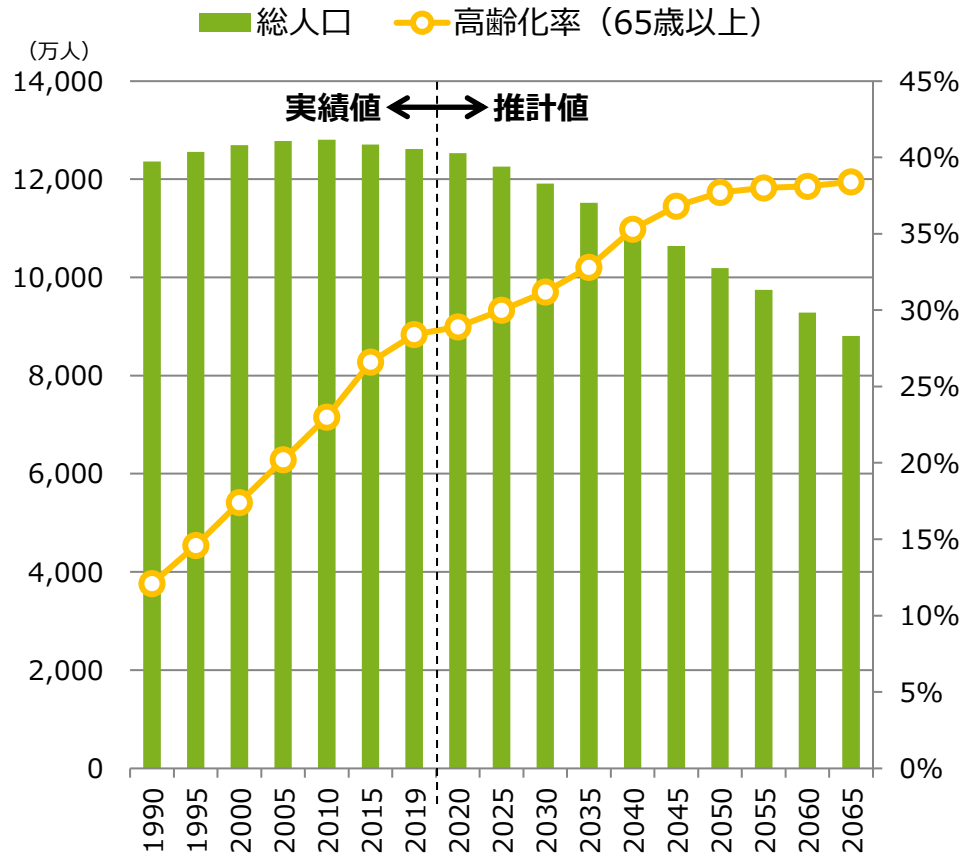


# 日本の人口動態と要介護・要支援認定者数

65歳以上の高齢者人口は2020年で3,621万人※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2018年で650万人超

## 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

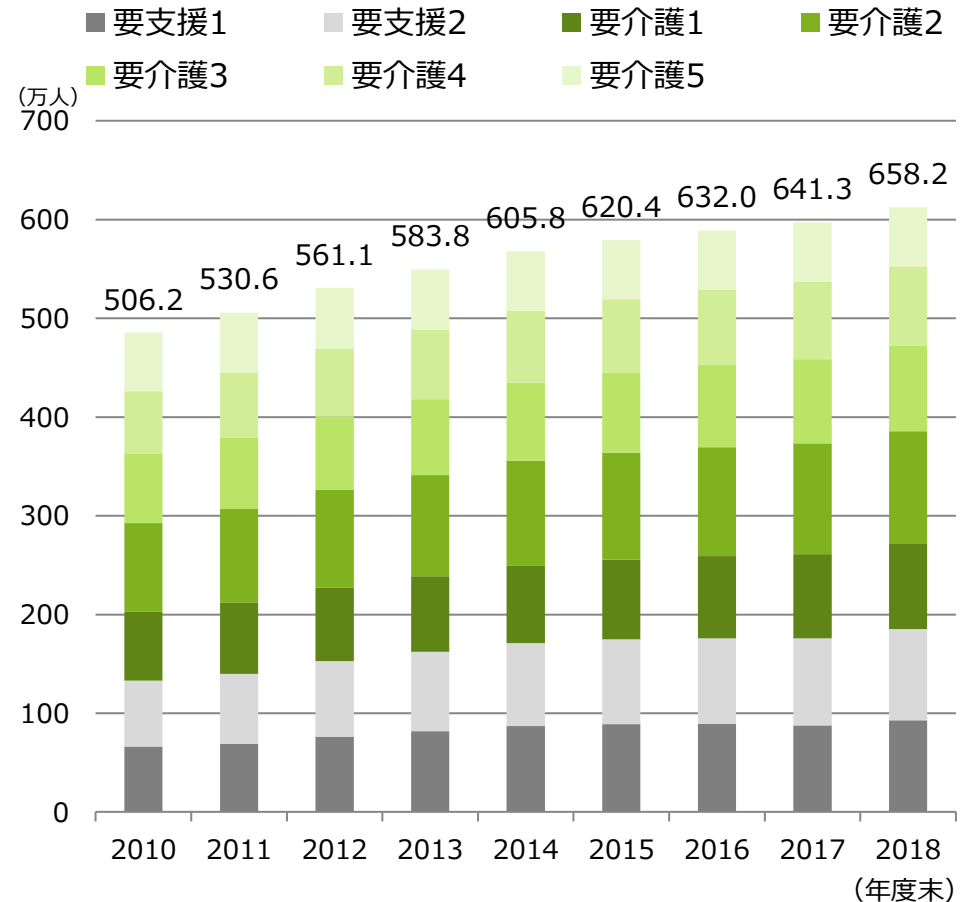


出典：総務省統計局「統計からみた我が国の高齢者-「敬老の日」にちなんで-」、内閣府「令和2年版高齢社会白書」

※内閣府「令和2年版高齢社会白書」より、総人口（12,532万人）× 高齢化率（28.9%）により算出

## 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「平成30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・要支援認定者は、6年間で97万人増加しているが、受け皿となる施設・住宅の定員数は47.3万人の増加にとどまるため、サービス付き高齢者向け住宅の需要は大きい

	2012.3	2018.3	増減
要介護・要支援認定者	561万人	658万人	97万人増
介護施設定員数	124.8万人	172.1万人	47.3万人増
特別養護老人ホーム	49.8万人	61.0万人	大きなギャップ°
有料老人ホーム	31.5万人	51.4万人	
グループホーム	17.0万人	20.5万人	
ケアハウス	9.1万人	9.4万人	
養護老人ホーム	6.5万人	6.4万人	
サービス付き高齢者向け住宅	10.9万人	23.4万人	

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

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

**59.7%** ※1

## 独居老人

65歳以上の高齢者のみの  
単独世帯

**736万世帯** ※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

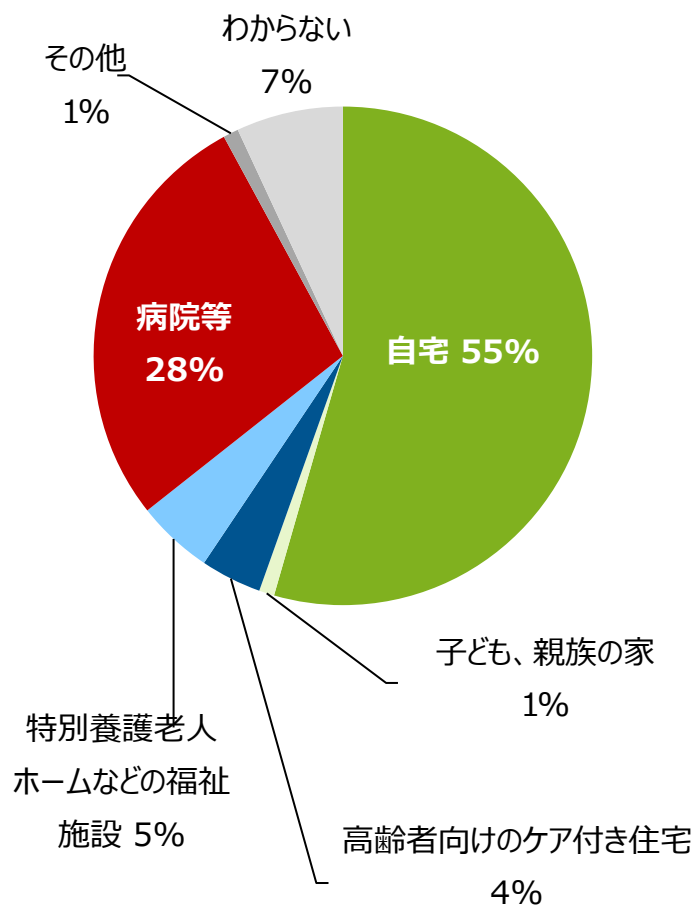
※1 出典：厚生労働省「2019年 国民生活基礎調査の概況」（2019年6月6日現在）

※2 出典：内閣府「令和2年版高齢社会白書」

# 最期を迎えたい場所と死亡場所の推移

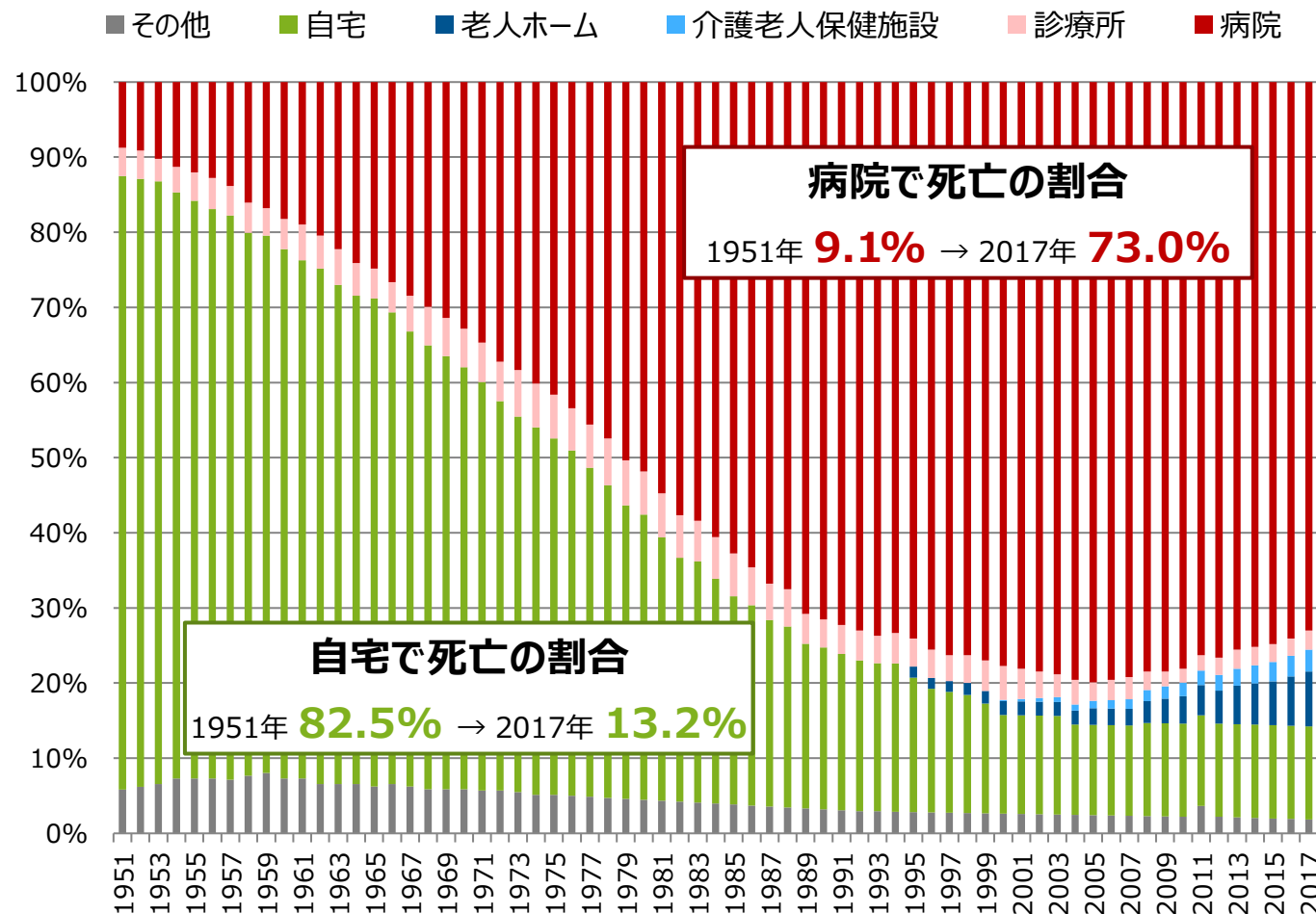
## 最期を迎えたい場所と実際の死亡場所には大きなギャップがある

### 最期を迎えたい場所



出典：平成24年度 高齢者の健康に関する意識調査（内閣府）

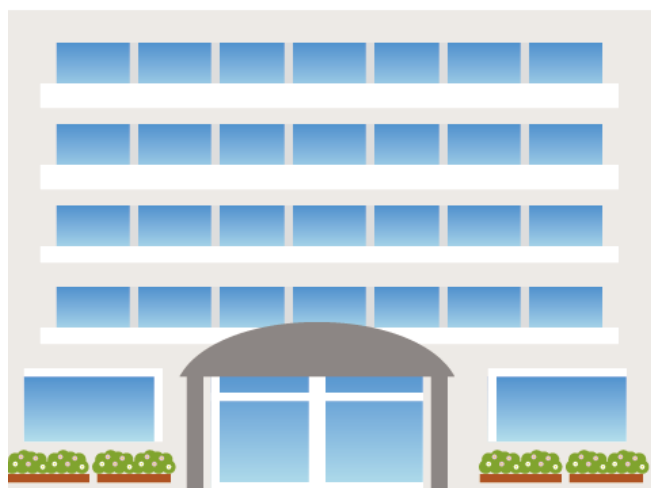
### 死亡の場所の推移



出典：平成29年人口動態調査

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

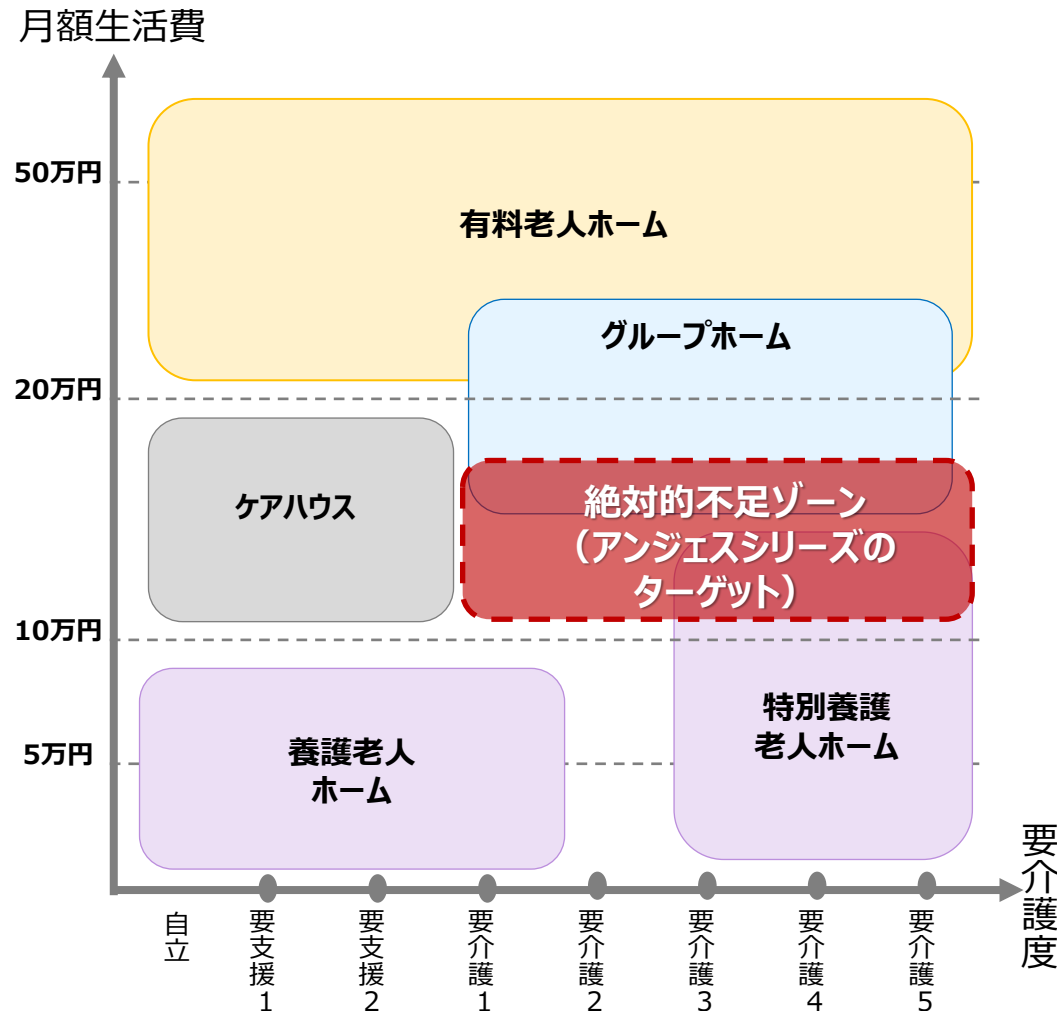
入居者の意思で住み続けられる

# 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

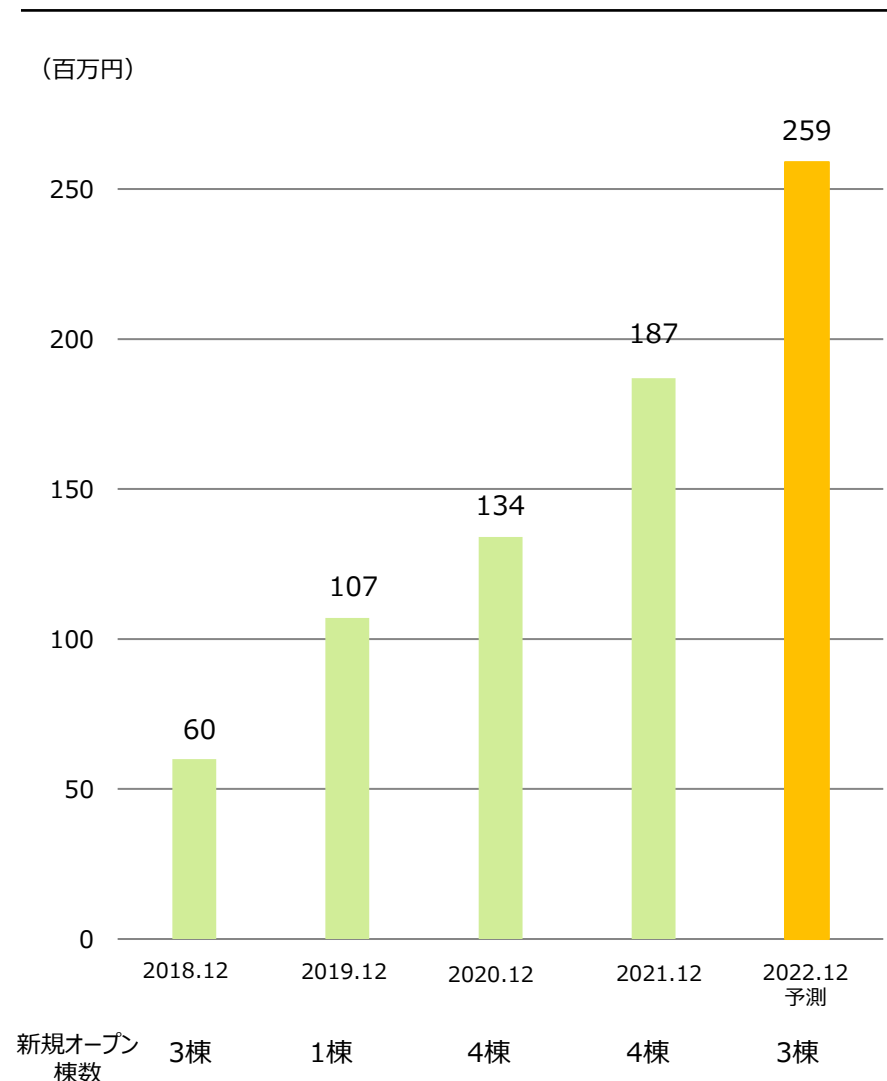
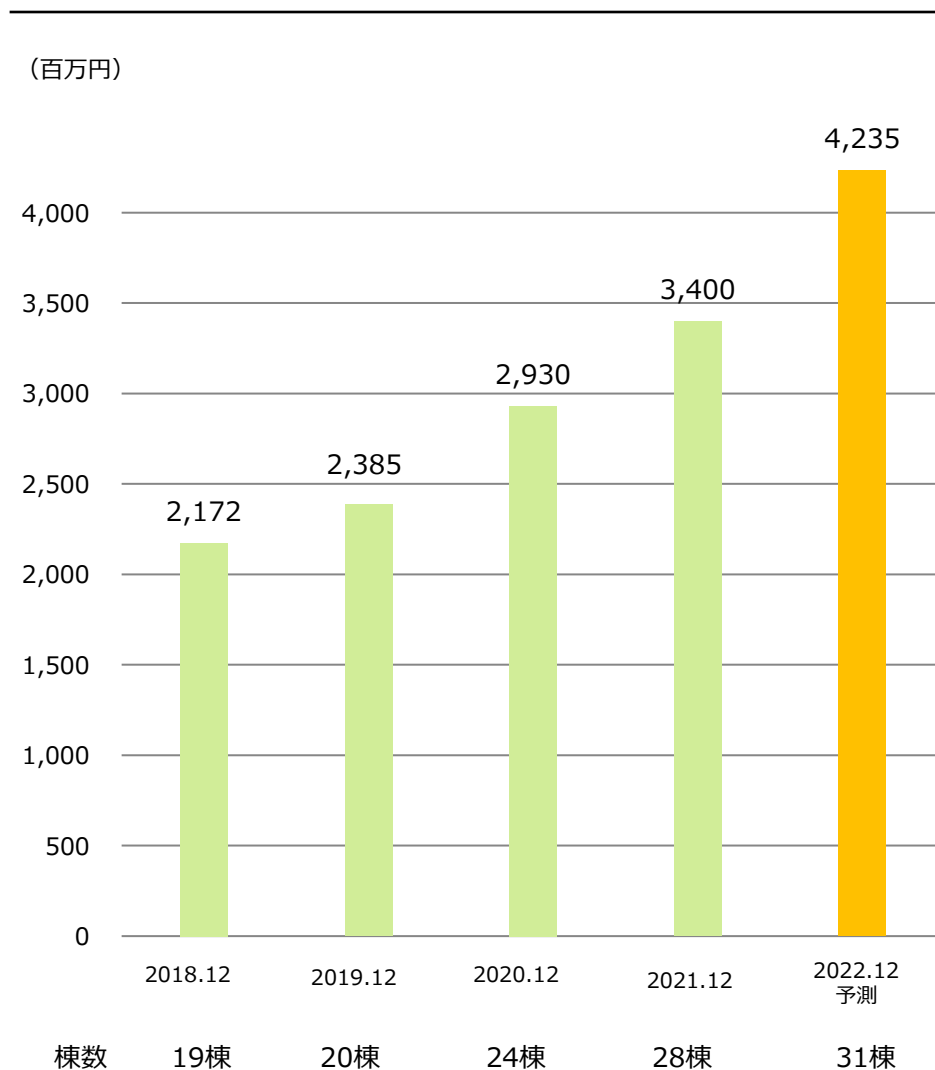
# 特徴と競争優位性

# 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  
不動産事業も堅調であり、来期も増収増益の計画

## 売上高

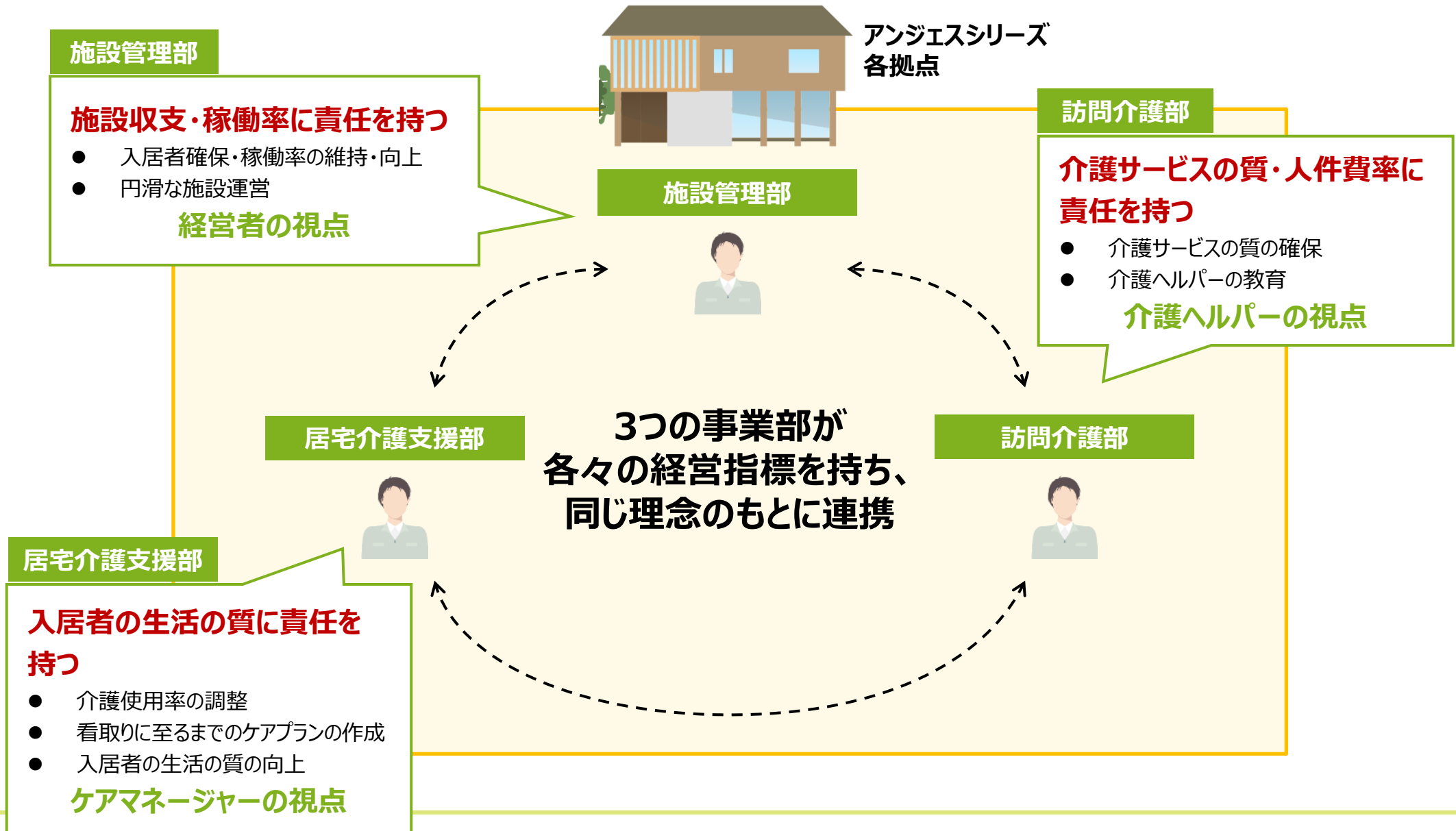
## 経常利益





# 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



# 自由度の高いキャリアプラン

体系的なキャリアプランによってスタッフの能力に応じて育成し、  
「介護を生涯の仕事」とする質の高いスタッフを数多く確保

## スペシャリストライン



## 経営者ライン



途中での  
ラインチェンジも可能



①

介護ヘルパー出身の  
エリアマネージャー

57.1%

②

介護ヘルパー出身の  
管理職

41.2%

(2021年12月時点)

# 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

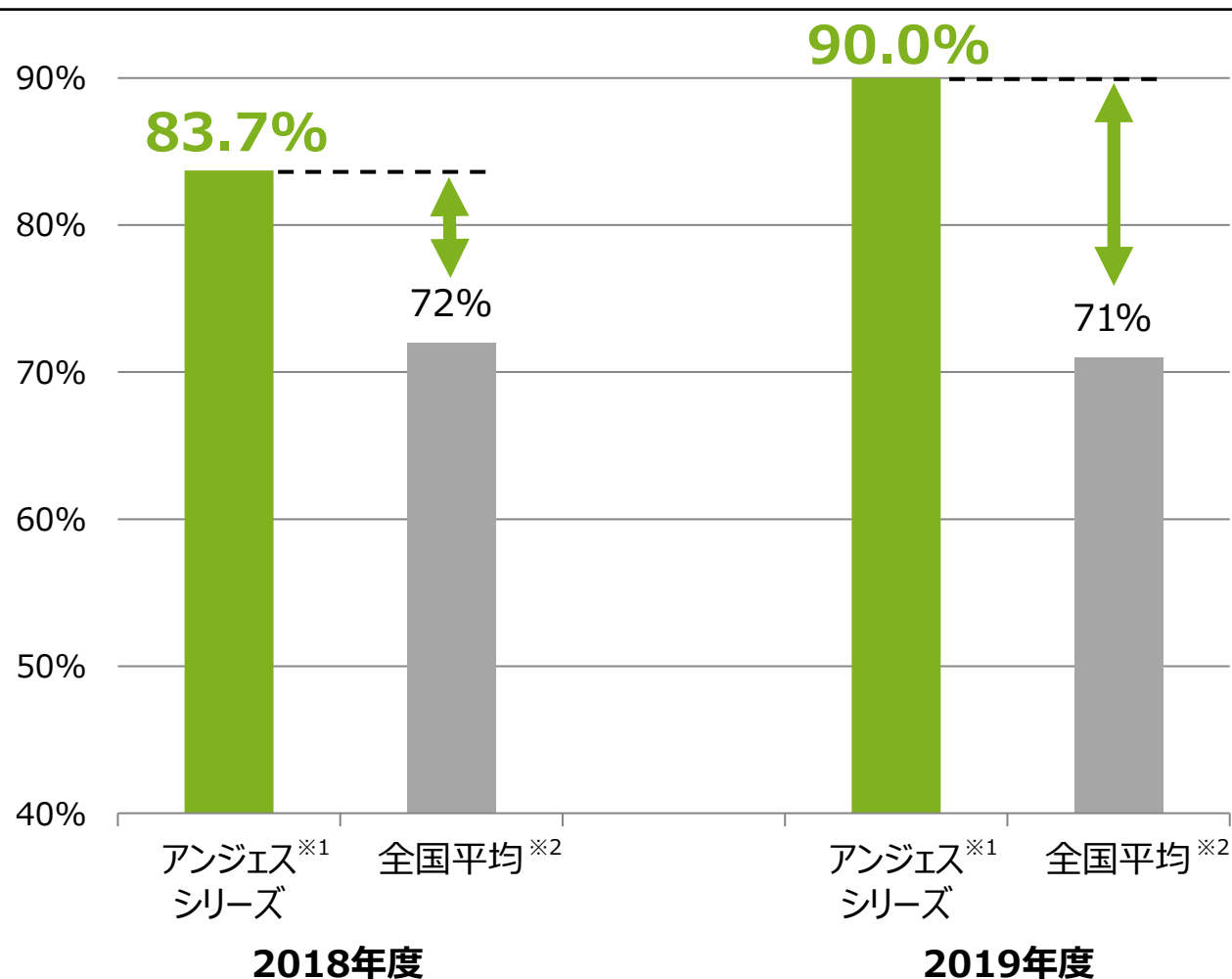


- ✓ 営業部隊が原則**1事業所1名**存在（施設管理者）
- ✓ **直接紹介**をもらえる病院や事業所に営業するので**リピート獲得**につながりやすい
- ✓ 顧客供給源と直接つながっているため、入居率をコントロールできる
- ✓ 紹介会社を介さないため、**紹介料が発生しない**

# 営業部隊保有による高稼働率の維持

開設後1年未満稼働率は、全国平均を約12～19ポイント上回る

サービス付き高齢者向け住宅 開設後1年未満稼働率



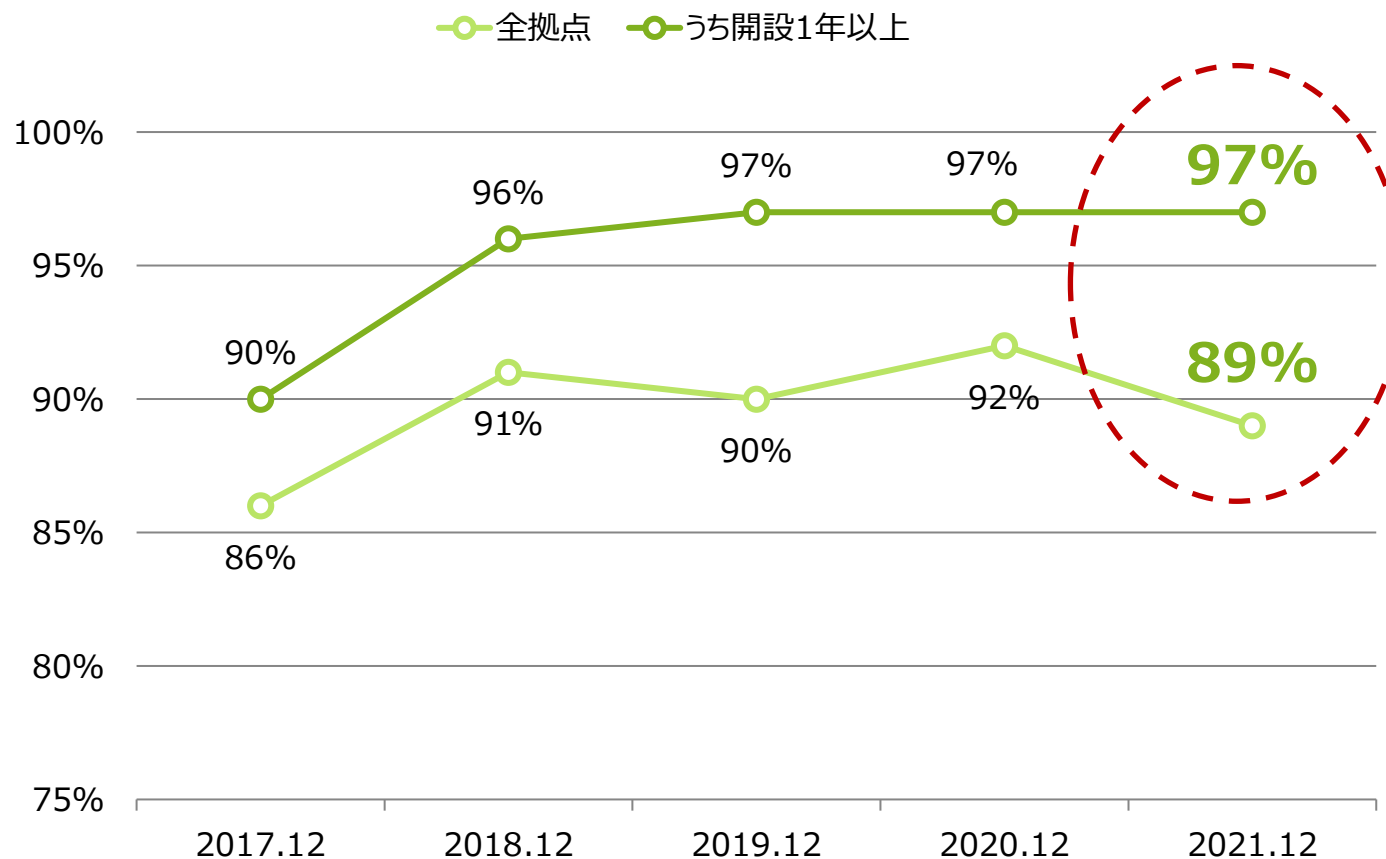
全国平均値より  
約12～19ポイント高く  
早期立ち上げを実現

# 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、かつ稼働率は年々向上

## アンジェスシリーズ 稼働率の推移

アンジェスシリーズの認知度が徐々に高まり稼働率も年々向上



※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

# 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）
<b>サービス付き高齢者向け住宅</b>	
生活費	94,000円
食費	45,000円
<b>合計（税別）</b>	<b>139,000円~</b>

※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  
 ※2022年3月時点

## 厚生年金受給額（2022年度）

**219,593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

<del>敷金</del>	<del>入居一時金</del>
<del>礼金</del>	<del>更新料</del>

**不要で入居が可能**

# 介護の質の高さ 看取り率と自宅復帰率の高さ

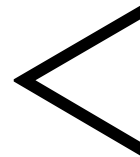
全国のサービス付き高齢者向け住宅に比較して、約2.5ポイント高い看取り率

## 看取り率

サービス付き  
高齢者向け住宅  
全国平均

**38.2%**

(2020年度)



アンジェスシリーズ  
平均

**40.7%**※

(2021年12月期)

全国平均より  
約2.5P高い



看取りまで対応  
しているので、  
入居受入れ可能期間  
が長くなる

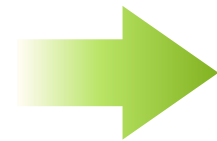
出典：サービス付き高齢者向け住宅に関する懇談会（国土交通省）

第3回配布資料「高齢期の居住の場とサービス付き高齢者向け住宅の現状に関する調査報告」令和2年1月29日

※看取り率 = 「居室・一時介護室・健康管理室での看取り（人）」を「死亡による契約終了+病院・介護療養型医療施設等への転居（人）」で除した数値

## 自宅復帰率

毎日のレクリエーション  
実施等による  
ADL向上



アンジェスシリーズ  
平均

**8.9%**※

(2017～2021年)

※自宅復帰率 = 自宅復帰者数を総退去者数で除した数値

# 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

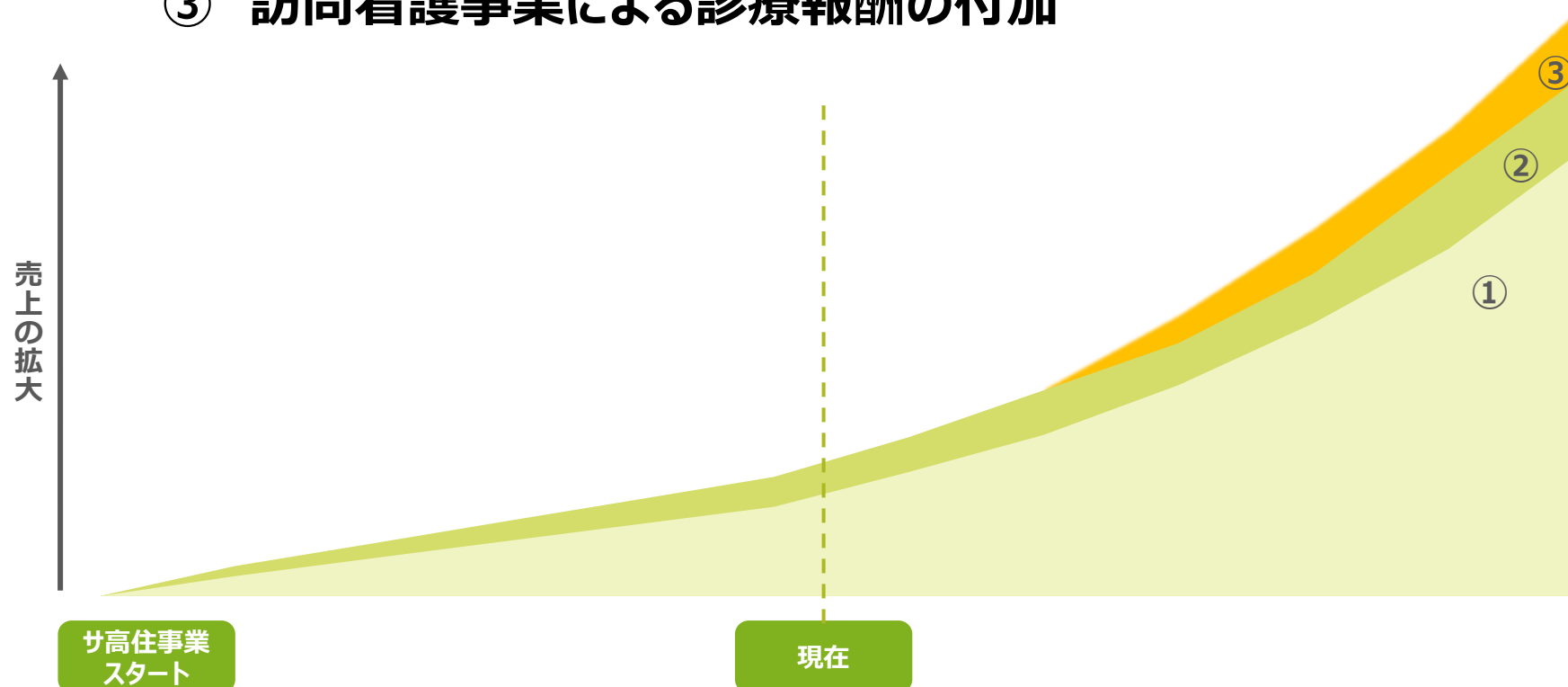
# 当社の5つのKPI

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	2020.12 実績	2021.12 実績	2022.12 予測	2022.12期の見通し
1. 新規開設居室数	150室	116室	146室	87室	2022.12期の新規開設は、3棟87室を計画（50室規模の彦根河瀬の新設開設を2023.12期へ変更）
2. 売上高経常利益率	中期的に 8.0%	4.6%	5.5%	6.1%	来期は6.1%の経常利益を目標とする
3. 訪問介護の 利用単価（介護事業）	165,000円～ 170,000円	167,961円	172,247円	165,000円～ 170,000円	今後も大きくは変わらない見込み
4. 1年経過拠点 稼働率（介護事業）	97.0%	97.1%	96.7%	97.0%	今後も引き続き97%程度を維持
5. 人件費率 （介護事業）	66%程度	64.7%	67.6%	66%	安定化に向かう見込み

## 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（35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	単価	165,000円 ~170,000円	介護使用率の調整等により適正な単価に保つ
3	人件費率	約66%	人員の調整等により適正な人件費率に保つ

- 上記KPIを維持
- スケールメリットを活かし、購買の強化、DK化に向けたシステム化等を進めていく

## 「アンジェス」新規拠点を継続的に開設するための施策（35ページ②）

1	ハウスメーカーからの案件	他社建築 + 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	不動産会社から土地情報案件	自社で購入・保有 + 運営 →数年内にオーナーチェンジ（運営は引き続き自社で）
4	関東での案件開発のための業務委託開始 <b>(New)</b>	自社建築 + 自社運営

- 上記パイプラインの安定化・強化  
さらに、新たなパイプラインも継続的に構築中
- 今後数年間は年5棟・150室程度の開設を目指す  
その後、2024～2025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（35ページ②）

### 営業

- 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

### 人員

- 中間管理職の教育に注力
- 新卒採用に引き続き注力

### システム

- 情報システム部門の責任者の入社
- DX化を進め、組織拡大に備える

### 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）
- 子会社が新たに土地購入・建物保有する場合は、既存保有物件をオーナーチェンジで売却することを基本としており、基本的にはアセットライト志向（ただし、今後の拡大期には自社保有を増やしていく形でスピーディーに拠点数を増やし、一時的にBSが重くなること、自己資本比率が悪化することも許容）

## 持続的成長を実現するための、その他各種戦略（35ページ③）

### 新規事業の検討

#### ✓ 2023年に訪問看護事業の再開を検討中

生活の場を提供するアンジェスでは、従来医療従事者は連携医で、アンジェスには常駐せずそれでも看取りに注力してきた（2021年看取り率：40.7%）

#### 課題

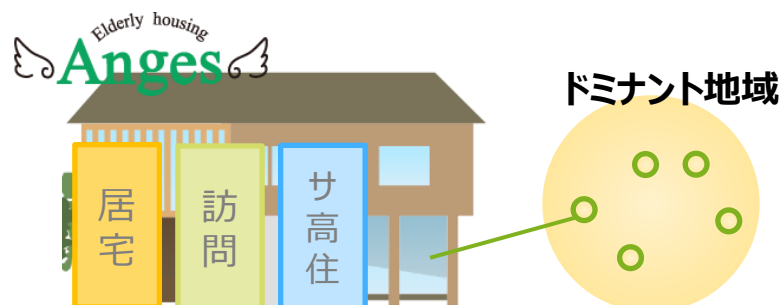
一方で、医療依存度の高い方は、アンジェスに住みつづけられないケースもある



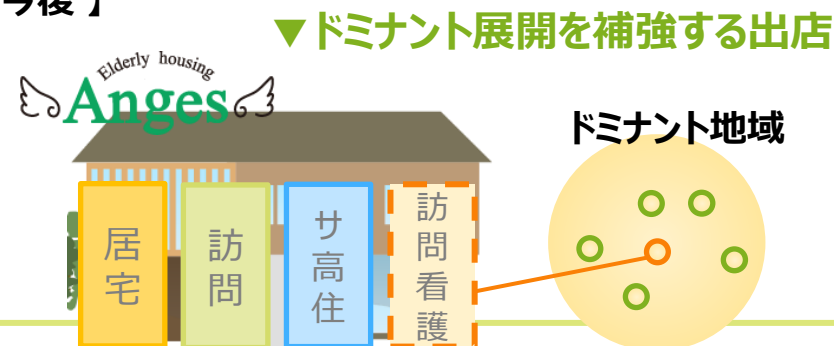
当社の祖業である訪問看護事業の再開を検討中

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

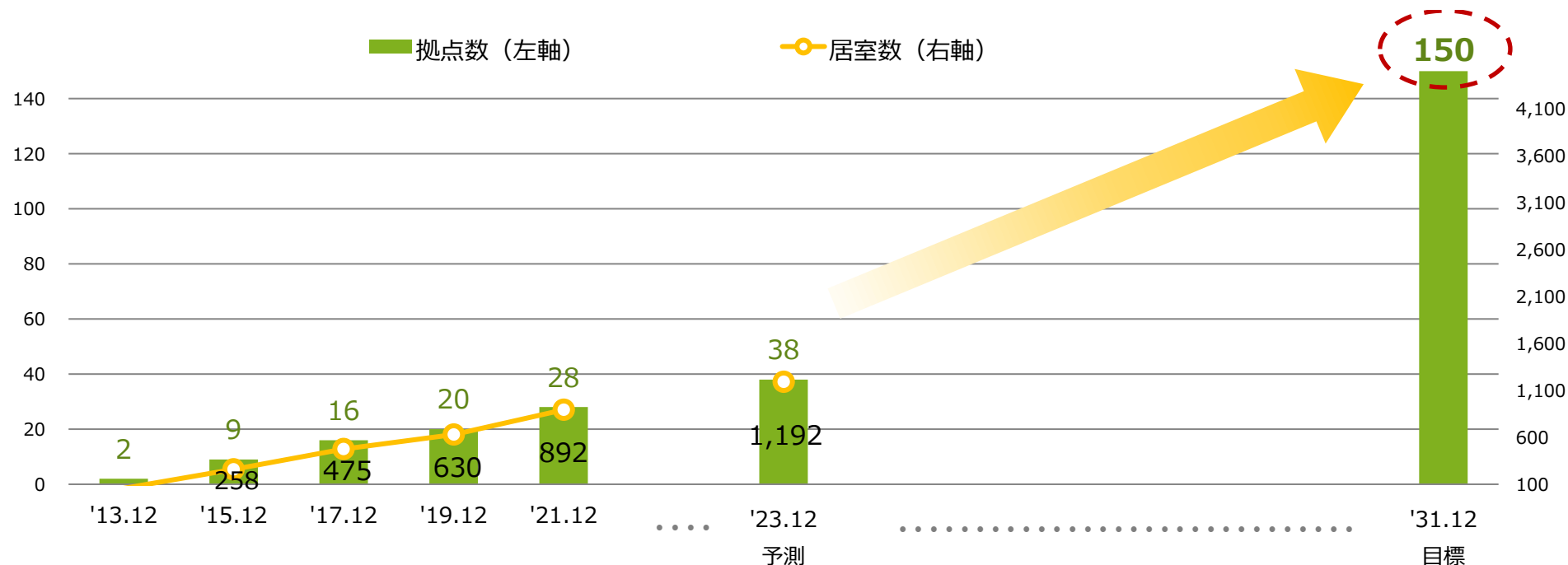
#### 【現在】



#### 【今後】



## 既存エリアの周辺、および関東エリアに新規開設を加速



- 2021年～2023年 年間 5 棟または150室の新設
- 2024年以降 さらに出店を加速し、**10年後には150棟**
- 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**



## 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① 連結数値サマリー

## 連結数値サマリー

(単位：百万円)

	2019.12期	2020.12期	2021.12期	2022.12期 (予想)
売上高	2,385	2,930	3,400	4,235
粗利益	401	464	599	703
粗利益率	16.8%	15.9%	17.6%	16.6%
営業利益	111	89	172	236
営業利益率	4.7%	3.0%	5.1%	5.6%
経常利益	107	134	187	259
経常利益率	4.5%	4.6%	5.5%	6.1%
当期純利益	76	102	138	183
当期純利益率	3.2%	3.5%	4.0%	4.3%
	2019.12期	2020.12期	2021.12期	2022.12期 (予想)
新規開設棟数	1	4	4	※ 3
期末運営棟数	20	24	28	31
新規開設居室数	69	116	146	87
期末延べ居室数	630	746	892	979

※ 滋賀県彦根市のアンジェス彦根河瀬については豪雪のエリアであり、冬季の内覧会は実施できないリスク等があるため新規開設は避けることとし、2022年12月期4Qの新規開設計画から2023年1Qの新規開設へと変更を行った

# 利益計画及び前提条件② セグメント

## 介護事業

- セグメント売上 3,428百万円

### <前提>

- 2022年の新規開設は3棟87室を計画
- 2022年期首時点では、全28拠点中、オープン1年経過拠点は24拠点（オープン1年未満は4拠点）
- 各KPIは、以下のとおり
  - 稼働率：97%程度
  - 訪問介護単価：165,000円～170,000円
  - 介護人件費率：約66%
- 本社の業務効率化（DX化）に向けた費用を本社費用として計上
- 新型コロナウイルスの影響は一定程度続くと仮定し、本社費用で少しバッファーを計上

## 不動産事業

### ● セグメント売上 807百万円

#### <前提>

- 自社物件 2 棟（アンジェス長浜、アンジェス加古川）の売却を計画
- 建築請負案件 1 件

- 
- 上記売却後、2022年12月末時点での自社グループ保有物件棟数  
（期末時点で建築途中を見込む案件含む）

アンジェス大元（※）、アンジェス篠（※）、アンジェス浜松佐鳴台（※）  
アンジェス神照、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  
の計 7 棟保有の状況となる見込み

（※）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

# 進捗状況①

## 前回記載した事項の2021年12月期での達成状況について

- 2021年12月期の業績予想の達成度  
⇒ 売上高、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益が業績予想を上回って着地
- 2021年12月期の4棟の新規開設（出店エリア拡大とドミナント出店）  
⇒ 計画通り達成
- 人材確保の強化  
⇒ 新卒21名の採用ができた
- 看取り周辺事業の強化  
⇒ 看取り数の増加及び看取率の向上、看護師は引き続き採用活動を続ける

## 進捗状況②

### 前回記載した事項の2021年12月期での達成状況について

- 独立した訪問看護ステーションの設立準備  
⇒ 訪問看護事業再開に向けて、準備を進めていく
- 新規開拓部隊の新設  
⇒ 新規開拓担当の配置、関東での関東での案件開発のための業務委託開始  
(ともに2022年2月より)
- 医介連携の強化、既存事業の強化  
⇒ とともに継続中で適宜新たな取り組みを検討・実施

# 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/影響
<p><b>人員の確保について</b></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、開設後の入居受入れを止める事態が発生する可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>介護スタッフの待遇改善、全国転勤や宿泊出張可能な社員の確保</li> <li>定期的な教育・研修の場を設けることで定着率の向上に</li> <li>未経験の無資格者を雇用後、資格取得支援し戦力化</li> </ul>	低/中長期/中
<p><b>介護保険法の改正について</b></p> <p>今後の改正により、介護報酬の減額による売上減少や、処遇改善加算等の減額による当社持ち出しによる人件費の増加が発生する可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>収益の分散化によるリスク低減</li> </ul>	低/中長期/大
<p><b>食中毒や感染症について</b></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"> <li>感染予防のための研修</li> <li>全社統一の感染予防対策の徹底</li> </ul>	中/短中期/小
<p><b>事業のための指定等について</b></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、指定取消等が行われる可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	低/短中期/中



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、2023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