



2022年12月期 第3四半期 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. 3 **2022年12月期 第3四半期決算概要 前年同期比**
- P. 9 **2022年12月期 第3四半期決算概要 通期計画比**
- P. 15 **2022年12月期以降 開設計画・注力分野の進捗報告**
- P. 22 **Appendix**

2022年12月期 第3四半期決算概要 前年同期比

業績ハイライト（損益）

- 2022年12月期3Qは、売上、各段階利益とも前期を上回った
- 介護事業、不動産事業ともに前期比で増収、介護事業は前期比増益
- なお、前期はIPO関連費用として、一時的な営業外費用が発生していた

(百万円)	2021年12月期 3Q実績	2022年12月期 3Q実績	増減額	前年同期比率
売上高	2,366	3,055	688	+29.1%
営業利益	73	145	71	+97.2%
経常利益	66	175	108	+162.2%
当期純利益	38	112	74	+195.4%

業績ハイライト（貸借対照表）

- 2Qでは「アンジェス加古川」を売却し、「アンジェス長浜」を新たに販売用不動産へと振替えた
- 今期より自社建築し、土地建物を保有する案件が進む
- 3Qでは、設備資金のための長期の借入も行った

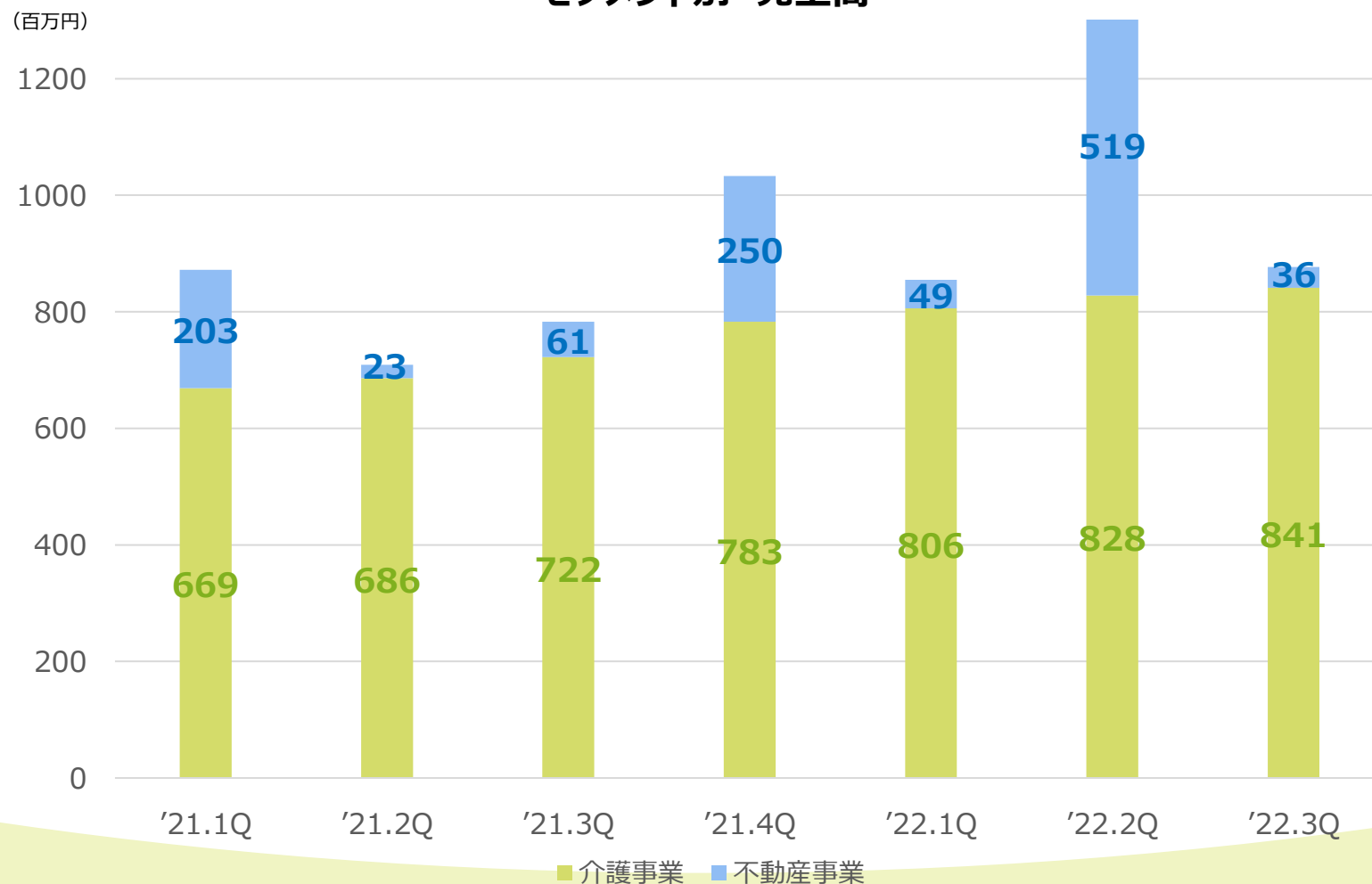
(百万円)	2021年12月期 実績	2022年12月期 3Q実績	増減額	増減の主な理由
流動資産	1,792	1,643	△ 149	
現預金等	874	1,044	169	
売掛金等	341	307	△ 33	
販売用不動産	396	128	△ 268	「アンジェス加古川」売却、 「アンジェス長浜」を販売用不動産へ
固定資産	1,086	1,280	193	自社物件を2棟建築中、2棟建築準備中
資産合計	2,879	2,924	44	
流動負債	729	924	194	短期借入の増加
固定負債	1,222	960	△ 262	「アンジェス加古川」売却にともなう返済 と、新規借入の実施
純資産	927	1,039	112	
負債・純資産合計	2,879	2,924	44	
自己資本比率	32.2%	35.6%	3.4p	当社の目安30%程度を維持

※百万円未満を切り捨てて表示しております。

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
- ・ 不動産事業は不動産販売のタイミングによって売上の変動があるが、今期の2Qと4Qに売上と利益が大きく計上されるという当初計画通りである

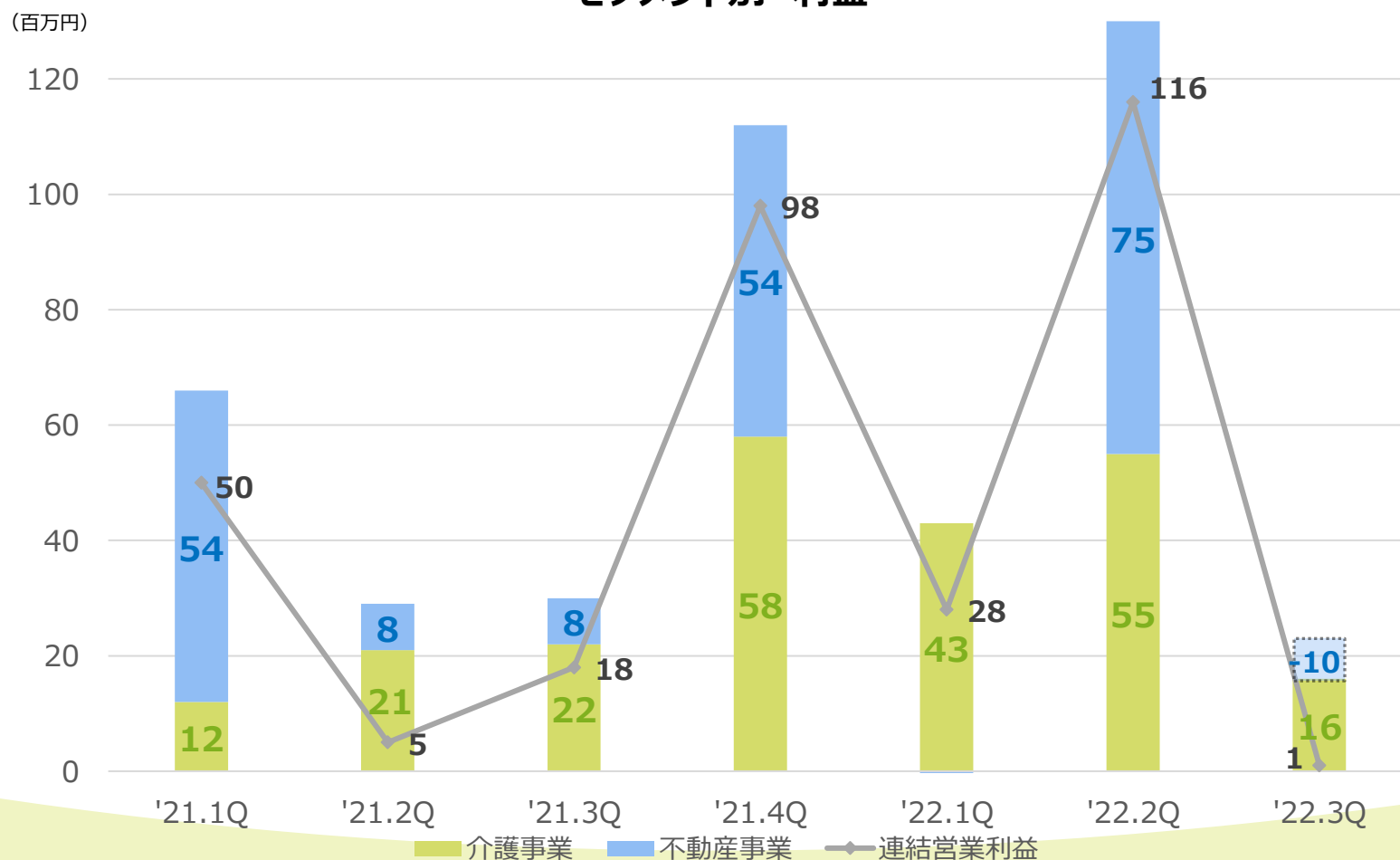
セグメント別 売上高



セグメント別実績（利益）

- 介護事業は、「介護職員処遇改善支援補助金」の精算を9月賞与で実施し、3Qの利益が下がっているが、この金額は4Q（10-12月）に営業外収益で戻ってくる
- 不動産事業は、3Qに残りの工事完成売上が一部上がった
なお、4Qには不動産販売による利益が上がる計画

セグメント別 利益



- 3Qの介護事業の利益減は、前ページにも記載のとおり
- なお、セグメント利益 \div 営業利益であることから、今期の営業利益にはマイナスであるが、経常利益として計上される
- 3Qは1棟を新規開設し、4Qでの2棟の新規開設の準備を進めた

介護事業

- 3Qには、岐阜県岐阜市で1棟の新規開設を行った
- 3Qは「介護職員処遇改善支援補助金」精算による影響でセグメント利益としてはマイナスの影響が出ているが、4Qで営業外収益として戻ってくるため、経常利益には基本的に影響軽微
- 各KPIは引き続き堅調である（14p参照）

不動産事業

- 工事完成による売上計上 1件
- なお、当初計画より建築請負金額が下がったことで、売上は予算比マイナスの影響はあるものの、利益額としてはほぼ予算と変わらず
- 原価高騰もあり、土地建物を所有する自社物件を推進しており、新たな土地取得（兵庫県宝塚市）の決議を行った

2022年12月期 第3四半期決算概要 通期計画比

- 売上高は通期計画達成率72.1%、利益は60%以上で進捗している
- 3Q時点の社内計画比でも堅調に推移
- 通期の業績予想は据え置き

(百万円)	2021年12月期 実績	2022年12月期 通期計画	2022年12月期 3Q実績	通期達成率
売上高	3,400	4,235	3,055	72.1%
営業利益	172	236	145	61.8%
経常利益	187	259	175	67.6%
当期純利益	138	183	112	61.4%

- 3Q時点としては、計画通りの進捗度である

運営棟数・売上高

- 2022.12期3Qはアンジェス岐阜岩地の1棟の新規開設
期末の運営棟数は、29棟921室であった
- 不動産事業は、工事進捗度に応じた工事売上を計上したが、
予算段階から動きの少ない四半期とみていたことから想定内

営業利益

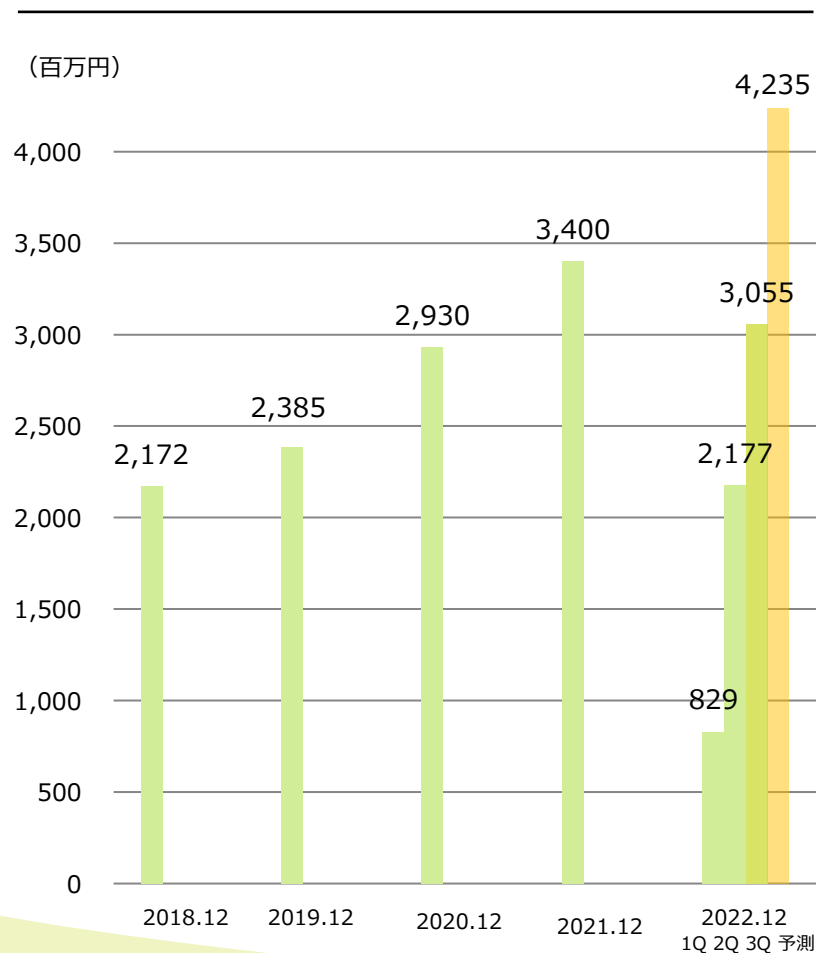
- 介護事業は、国による「処遇改善補助金」制度の影響で、今期の2-9月は賃金
が増加し、6-12月にかけて営業外収益で会社に戻ってくる、という構図であり、営
業利益は低めに出る
- 不動産事業は、原材料高騰の影響はあるが、現在の建築の大半が自社物件で
あり、固定資産に計上されるため今期の業績への影響は軽微

経常利益

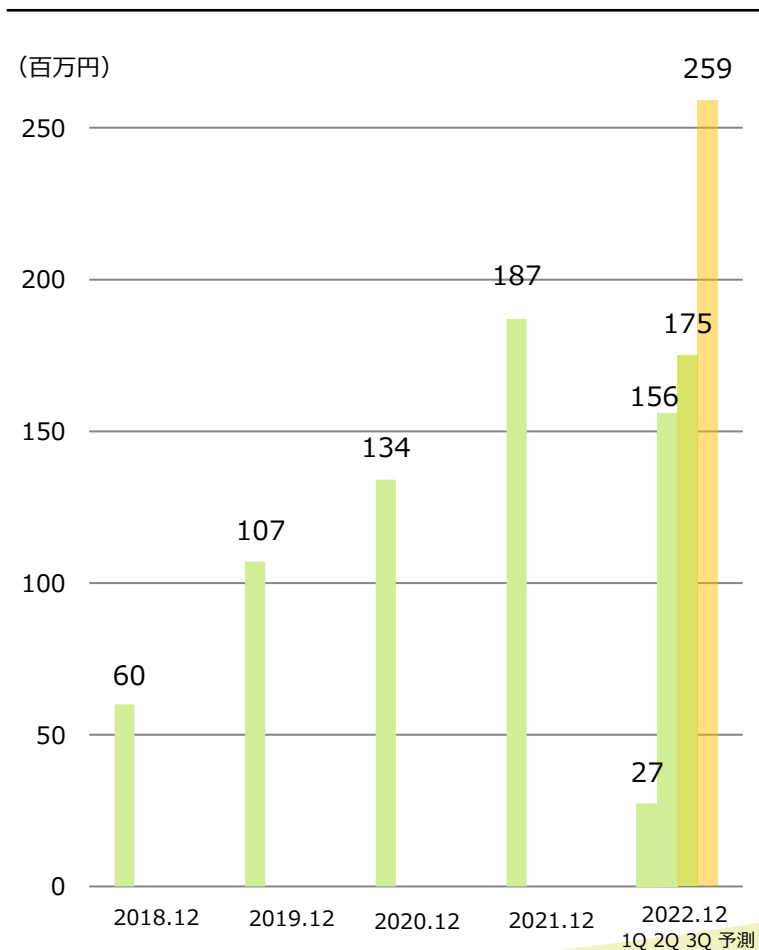
- 介護事業は、上記のとおり、今期は営業外収益が増える構図であり、堅調に推移

- 運営棟数の積み上げによって売上・経常利益は右肩上がりに成長
- 3Qは利益の伸びは緩やかだったものの、4Qでは通期計画値に向けて再び利益を上げていく計画

売上高

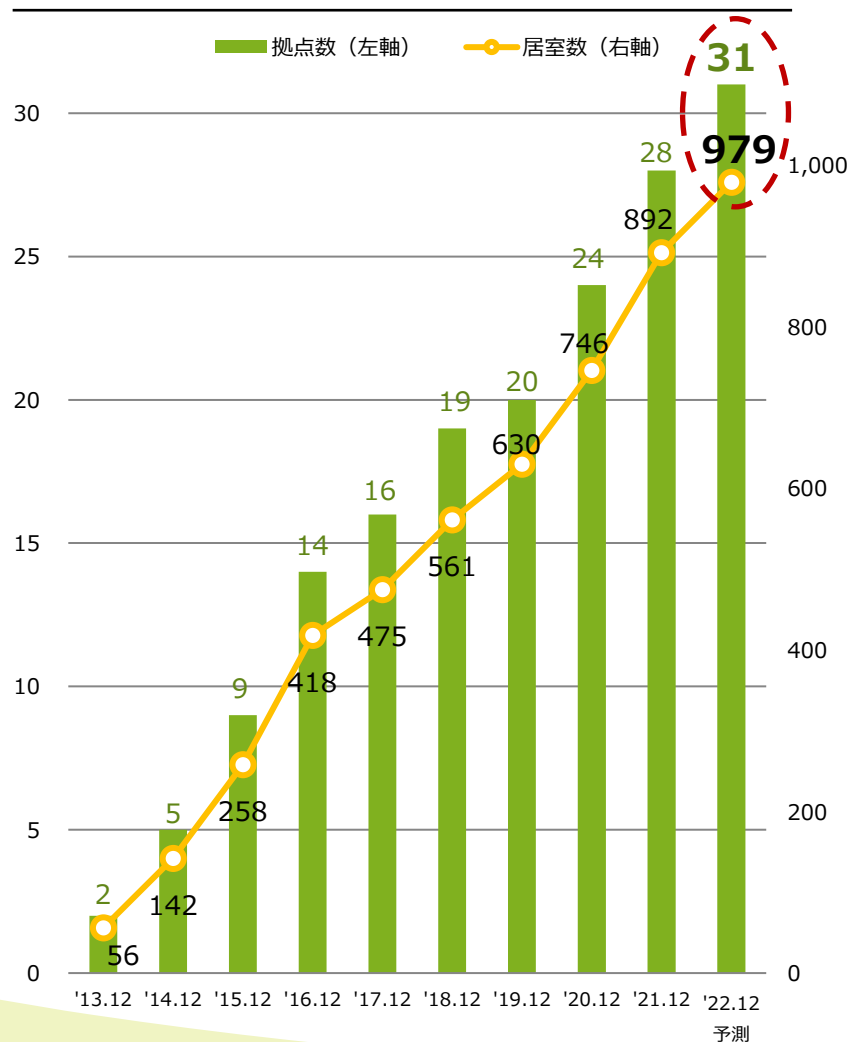


経常利益

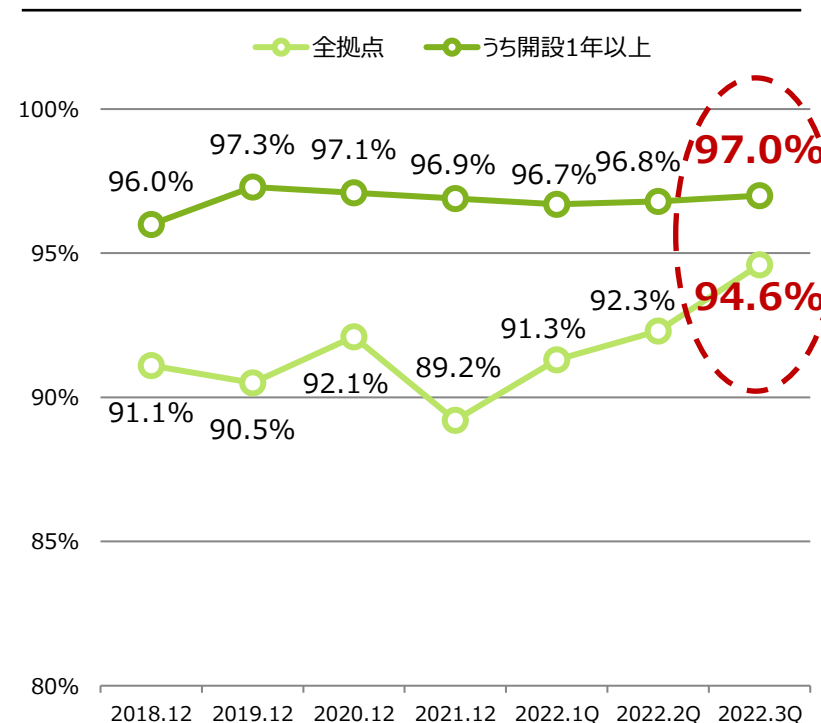


- 每期着実に増床し、開設1年以上経過した拠点の平均稼働率は97%程度を維持

拠点数・居室数推移



稼働率推移



開設 1年 以上	棟	16	18	20	24	24	24	26
	室	475	533	630	746	746	746	834
全拠点	棟	19	20	24	28	28	28	29
	室	561	630	746	892	892	892	921

- 2022年12月期3Qは、各KPIとも堅調に推移した

	KPI	2021.12 実績	2022.12 3Q 実績	2022.12期 3Q 実績について	今後の見通し
1. 新規開設居室数	150室	146室	29室	3Qで1棟29室の新規開設を行った	2022.12期の新規開設は、3棟87室を計画、2023.12期以降の計画は、決定次第開示を行う (現在4棟204室決定)
2. 売上高経常利益率	中期的に 8.0%	5.5%	5.7%	2Q時点からは低下したものの、年度での予算値達成を目指す	2022.12期の年度では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	172,247円	172,963円	従前よりほぼ横ばい、安定している	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%	96.7%	97.0%	前期実績と変わらない	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	67.6%	66.1%	ほぼKPI値となっている	今後も大きくは変わらない見込み

2022年12月期以降 開設計画・注力分野の進捗報告

新規拠点の新規開設スケジュール

年度	名称	所在地	※1 保有 パターン	2022年12月期				2023年12月期				2024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	アンジェス岐阜岩地 (2022/07開設)	岐阜県岐阜市	②			29						
	アンジェス枚方	大阪府枚方市	①				29					
	アンジェス岐阜南鶉	岐阜県岐阜市	②				29					
	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											1029室
2023 ～ 2024年	アンジェス八王子	東京都八王子市	①									50 ※2
	アンジェス宇都宮	栃木県宇都宮市	②									56
	アンジェス宝塚	兵庫県宝塚市	②									48
	室数合計											1183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。各パターンの詳細についてはAppendixをご参照ください。

※2 原材料費の高騰や原材料の入手困難等により、2023年度中の開設を目指していますが、2024年度の開設になる可能性があります。

「アンジェス」新規拠点の継続的な開設とスピードアップ の戦略

- 関東での案件開発のための業務委託 の進捗状況
 - 関東案件開拓のための業務委託先からの案件が多数、同時平行で進捗している
 - 「アンジェス宝塚」が、2023～2024年に新規開設予定
これにより、兵庫エリアのドミナントが進捗
 - その他の新規案件について、開示できる段階になれば、適時ご報告予定

既存拠点の安定運営 の戦略

● システム DX の進捗状況

- 本部管理の基幹システムのみでなく、
次年度以降は、現場における業務のデジタル化を検討中
- 「アンジェス」VR内覧会・VRツアーの開始
360度3Dの臨場感ある体験型ムービー・
パノラマVRで、24時間365日
バーチャル施設見学体験が可能に



訪問看護事業による診療報酬の付加 の戦略

● 訪問看護事業の再開 の進捗状況①

- 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、アンジェスから病院等に転居されるケースもある



- 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、50室規模の大型拠点開設時には、訪問看護事業所を併設することを構想中
- 現在の介護報酬だけでなく**診療報酬が収入にオン**される余地あり
看取りができる方の層が増えるので**「終末期ケアの支援機関」としての役割向上**

訪問看護事業による診療報酬の付加 の戦略

● 訪問看護事業の再開 の進捗状況②

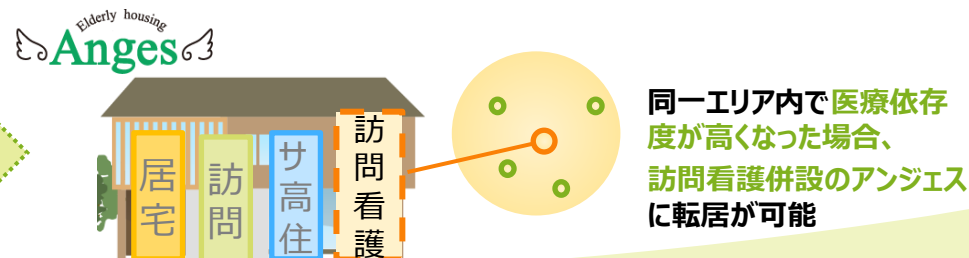
- 訪問看護事業所併設の「アンジェス彦根河瀬」が2023年5月オープン予定



【従来のドミナント展開】



【今後のドミナント展開を補強する出店】



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 社会課題

日本の超高齢社会

- 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
- 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 取りくみ

- サービス付き高齢者向け住宅の設計・建築・運営の一气通貫での提供
- 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

Appendix

会社概要

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



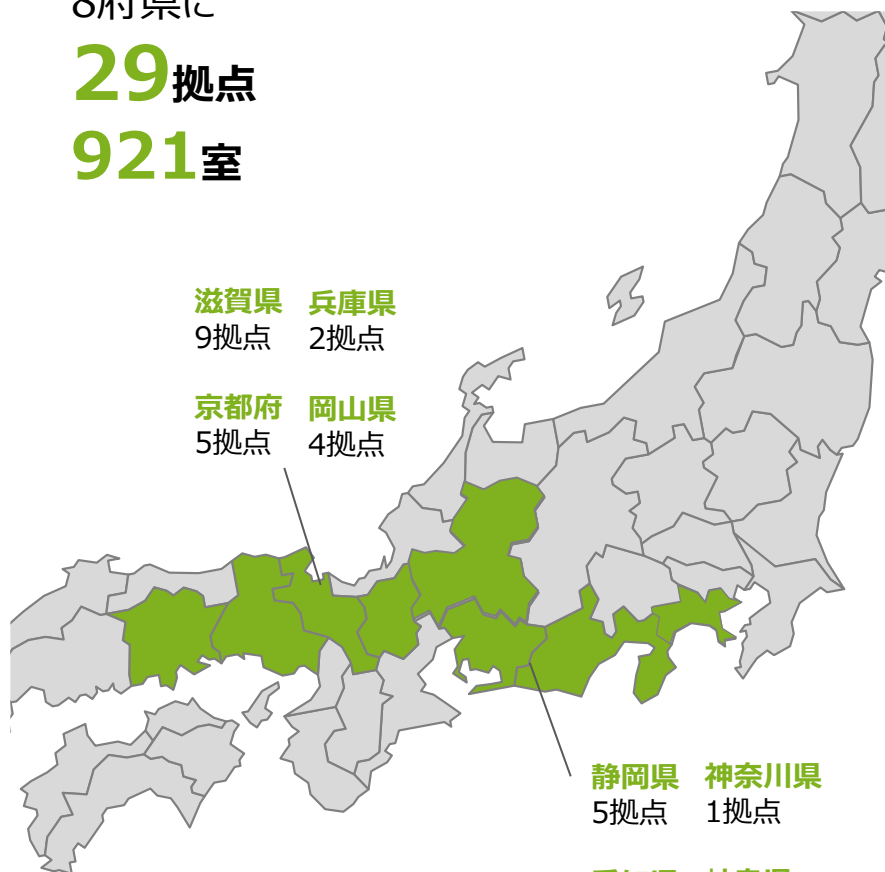
居宅介護支援事業



- 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。

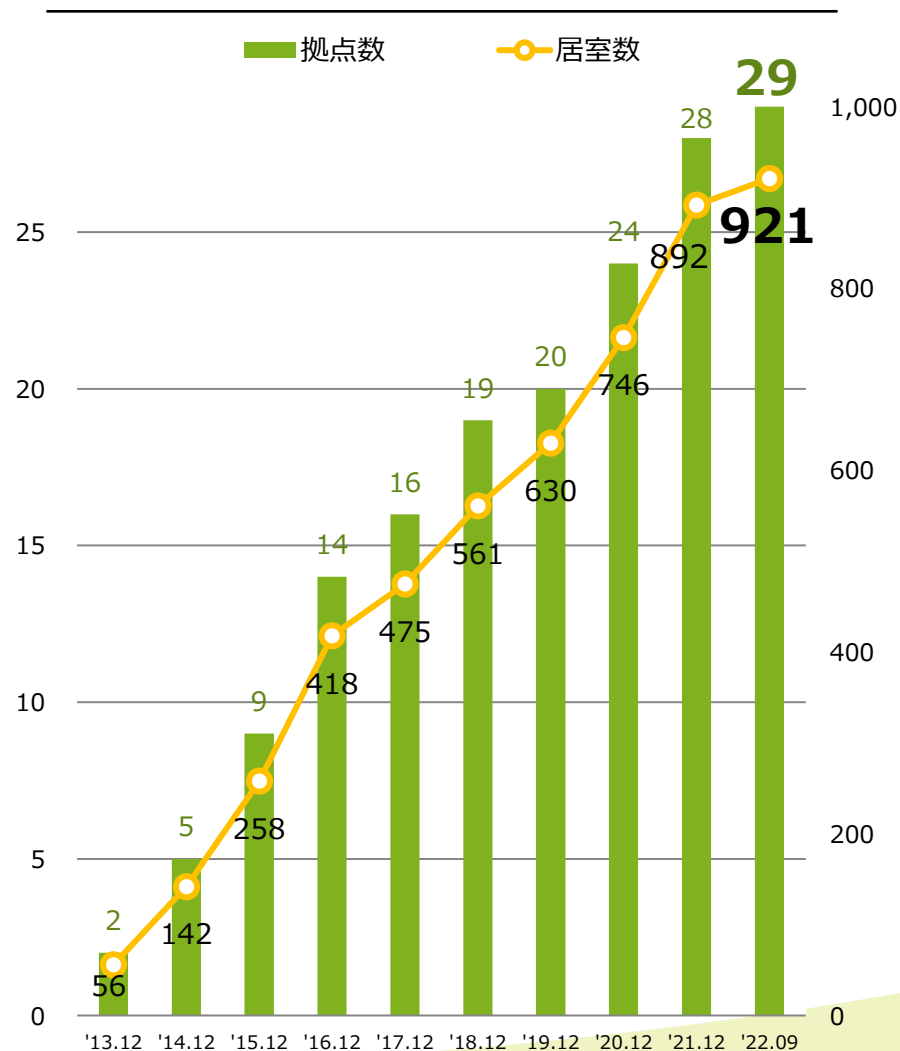
- 京都府、滋賀県を中心に、兵庫県、岡山県、静岡県、愛知県、岐阜県、神奈川県にも拠点を展開

8府県に
29拠点
921室



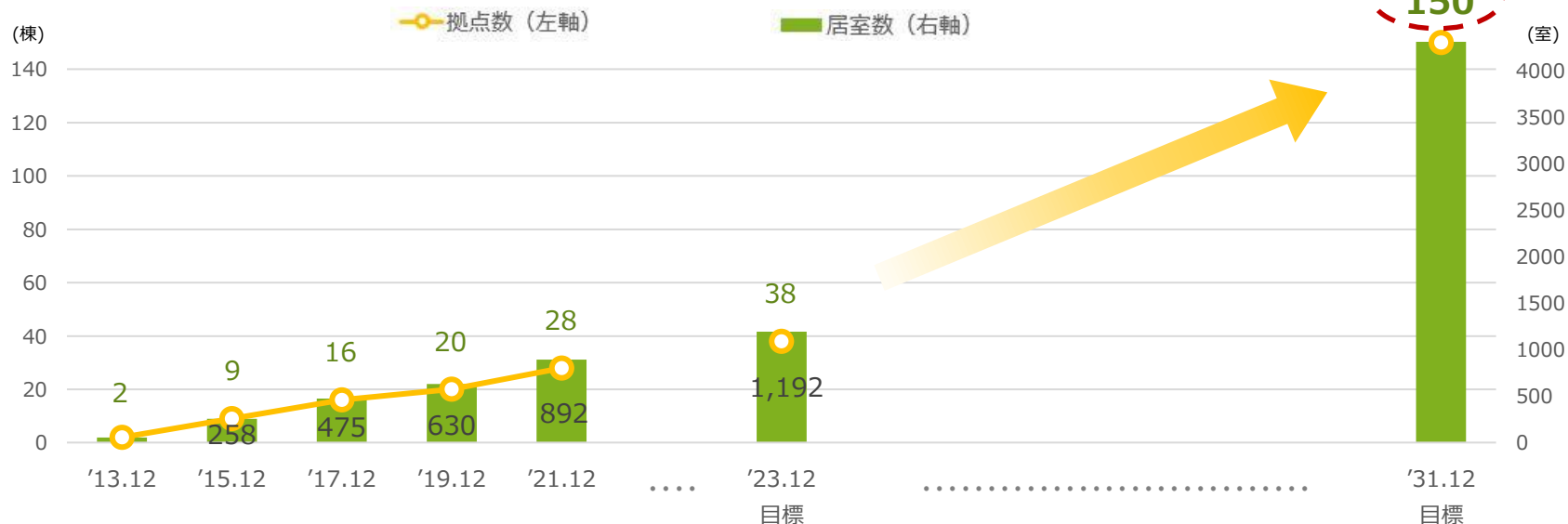
※2022年9月

拠点数・居室数



中期目標

• 拠点数・居室数推移



- 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** を目指す
- 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 今後も注力していく
- 介護資格付与により、介護人材供給側へ進出の予定

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、

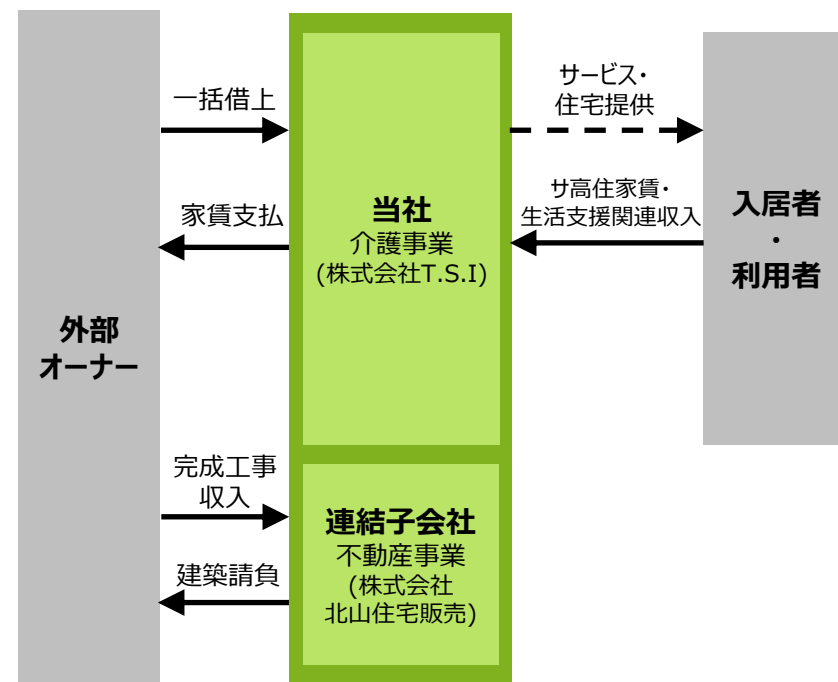
- パターン① 外部オーナー保有／自社グループ建築
- パターン② 自社グループ保有／自社グループ建築
- パターン③ 外部建築会社／介護運営のみ
- パターン④ 建築のみ／介護運営なし

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



パターン②

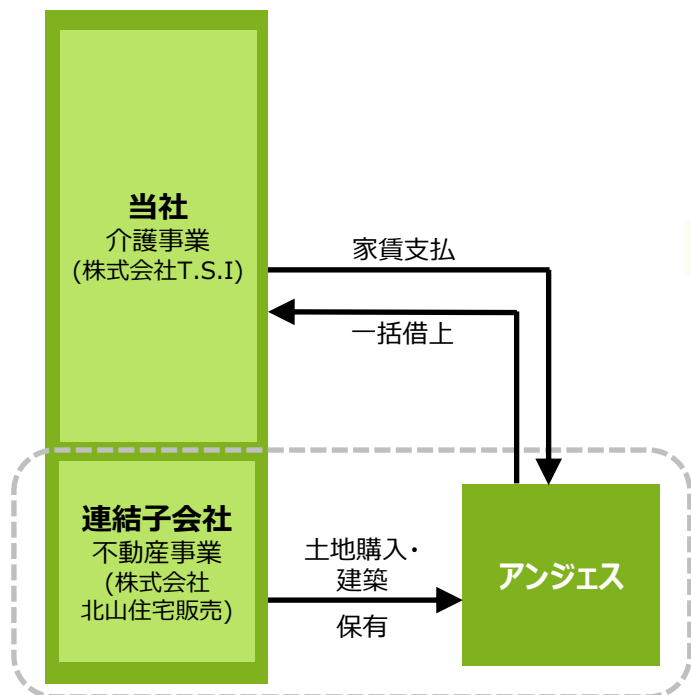
自社グループ保有／自社グループ建築

<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

<X期>

当社グループ

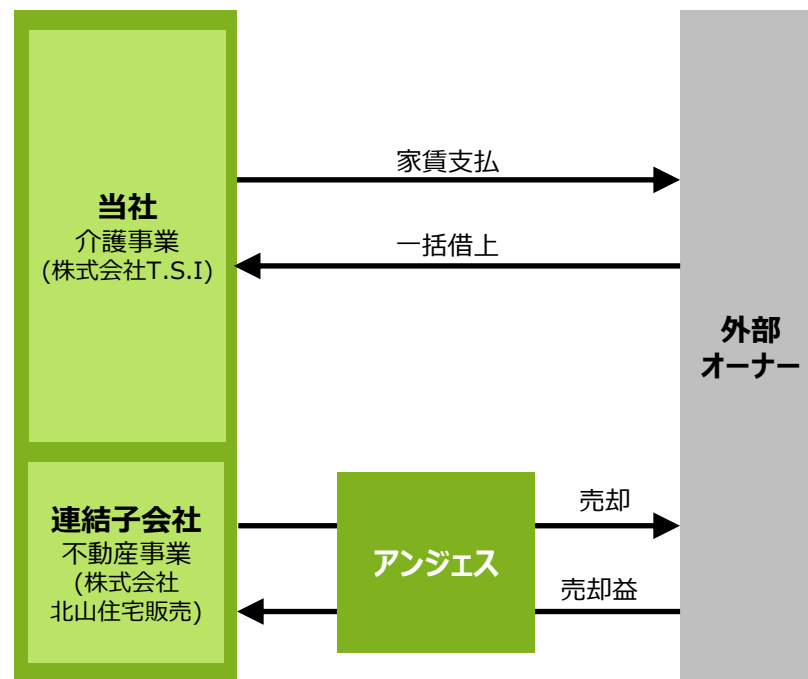


<収益計上>

- 売却益
- T.S.I 介護運営売上

<X+2~3期>

当社グループ

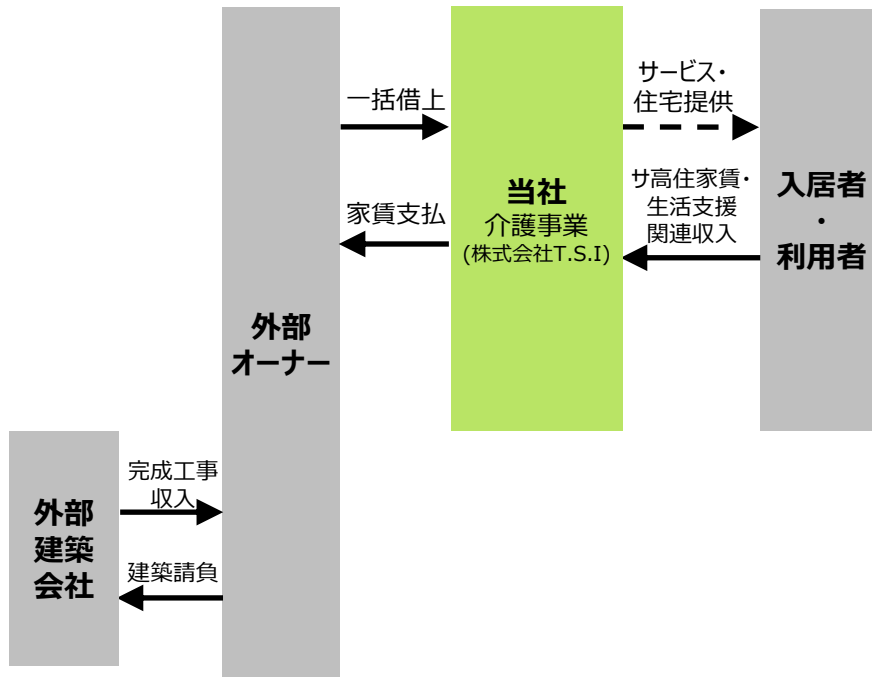


(※定期借地の場合等は、売却しないこともある)

パターン③ 外部建築会社／介護運営のみ

<収益計上>

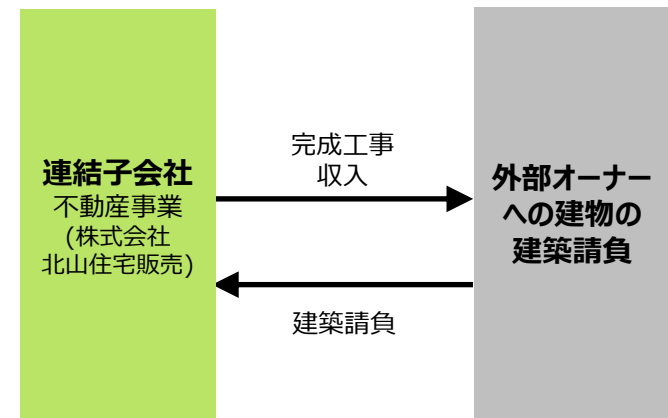
- T.S.I 介護運営売上



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



1

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**

2

人材確保
新卒採用に注力

3

既存拠点稼働率
97%を維持

4

経常利益率
2～3年以内に **8%**
(2021.12期実績 5.5%)

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