



個人投資家向け説明会

2025年7月7日

株式会社 T. S. I

証券コード：7362（東証グロース）

登壇者：代表取締役 北山忠雄

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

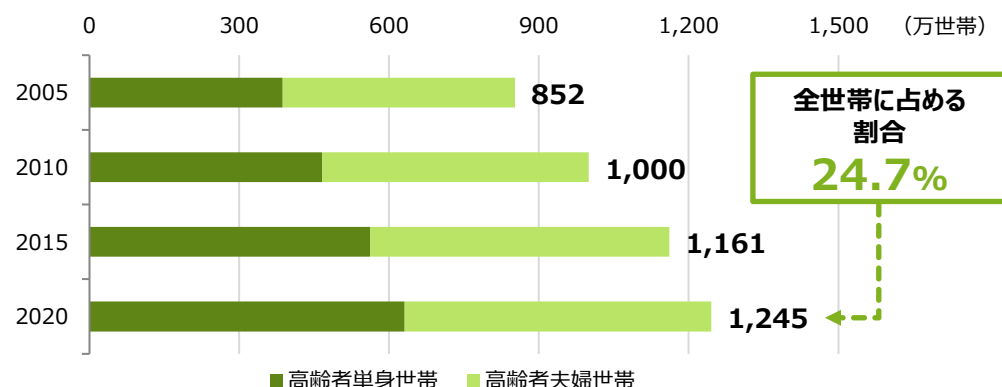
「設計・建築・運営」 まで
一気通貫して提供するグループ企業。

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

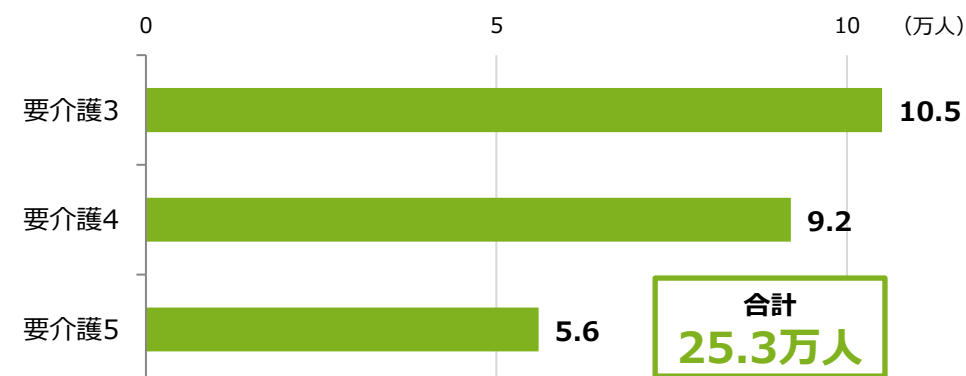
■ 高齢者単身・夫婦世帯数



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：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

当社の取り組み姿勢	分類	特徴
新たな事業領域	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も対象
従来の事業領域	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

私たちの事業領域

サ高住のみ展開・唯一の上場企業、その使命は「終末期ケア」

11都府県に

36拠点

1,210室

滋賀県
10拠点

兵庫県
2拠点

岡山県
4拠点

栃木県
2拠点

京都府
5拠点

大阪府
1拠点

静岡県
5拠点

神奈川県
1拠点

東京都
2拠点

愛知県
2拠点

岐阜県
2拠点

※2025年度開設拠点含む



当社が運営するアンジェスの一例

会社概要 (2025年7月現在)

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) ※従業員数は、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)

なぜ、株式会社 T. S. I を創業したのか？

- ・18～20歳の期間、閉鎖病棟に入院していた経験
- ・30代前半、画材販売会社に勤務していた時に
アメリカアリゾナ州のサンビレッジを視察して衝撃を受けた
- ・日本の高齢者を取り巻く現状と全く違い、**日本にもこんな環境が必要**と思っていた

創業の経緯

- ・北山住宅販売 小規模不動産デベロッパー（現100%子会社）創業後、収益物件保有時に、**高齢者が全く入居審査に通らない日本の現状**を知る
※孤独死や支払い能力、身元引受人の懸念による
- ・「これからの超高齢社会、安心して住める場はないのか？」という疑問と、
高齢者の住まいのインフラ整備の必要性を痛感！

- ・2009年頃、土地の取得ができ、有料老人ホームの大手事業者とコラボし事業展開を企画する
- ・しかし金融機関から、「有料老人ホームの総量規制の問題と、他の用途への変更ができず、介護ノウハウがないと難しい」と**ストップがかかる**
- ・別のタイミングで、外部建築会社による建築で当社が介護運営に入る企画も提案を受けたが、**建築費が高すぎて、当社が支払うこととなる一括借り上げ賃料が合わず、断念**

- ・2010年、高齢者支援のノウハウを得ることを目的として、
訪問看護事業を営む知人にアドバイスと研修を受け
訪問看護事業で株式会社 T. S. I を創業 在宅高齢者の支援を開始
- ・週1～2回の関わりでは、生活を守り、支援することが**極めて難しい現状**を知る
- ・2011年、高齢者住まい法の改正を耳にし、いち早く大津市に土地を取得、
既に建築ノウハウがあり、1棟目から自社で設計・施工・運営まで実施
- ・2013年3月より、現在に繋がる
サービス付き高齢者向け住宅「アンジェス」1棟目の運営をスタート
その後、アンジェス事業に集中するために、訪問看護事業は事業譲渡した

事業展開の背景

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）

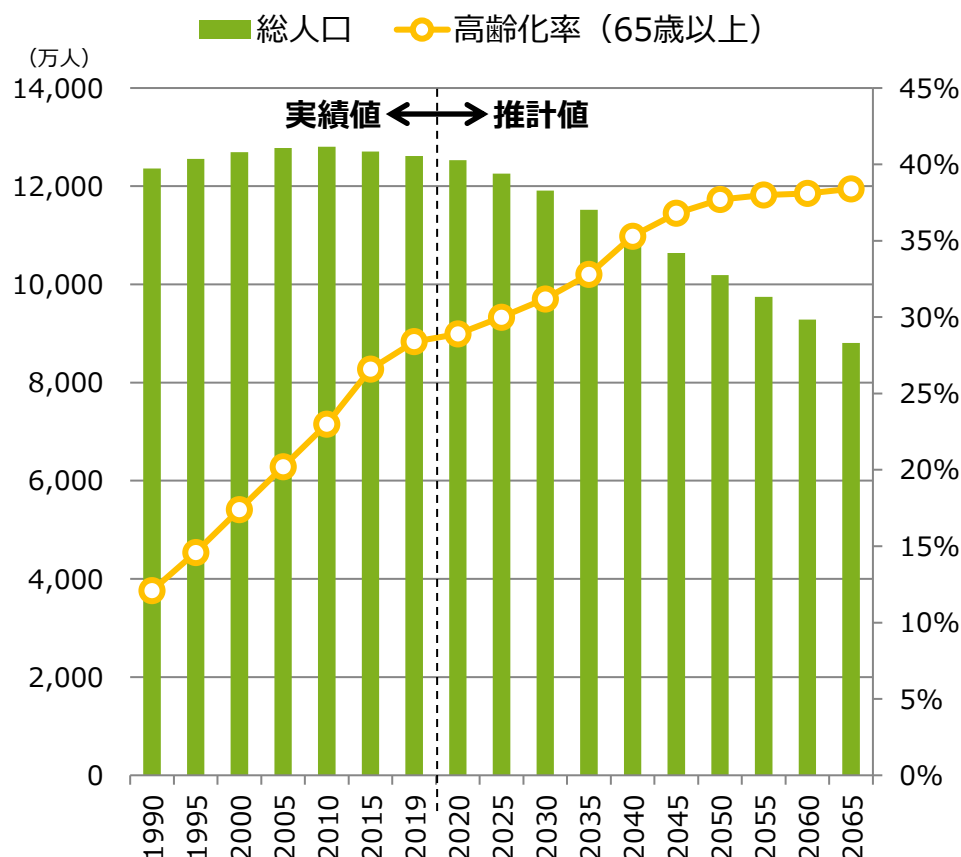
※2 出典：内閣府「令和2年版高齢社会白書」

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2024年で3,625万人で、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2024年で約717万人**

日本の人口動態

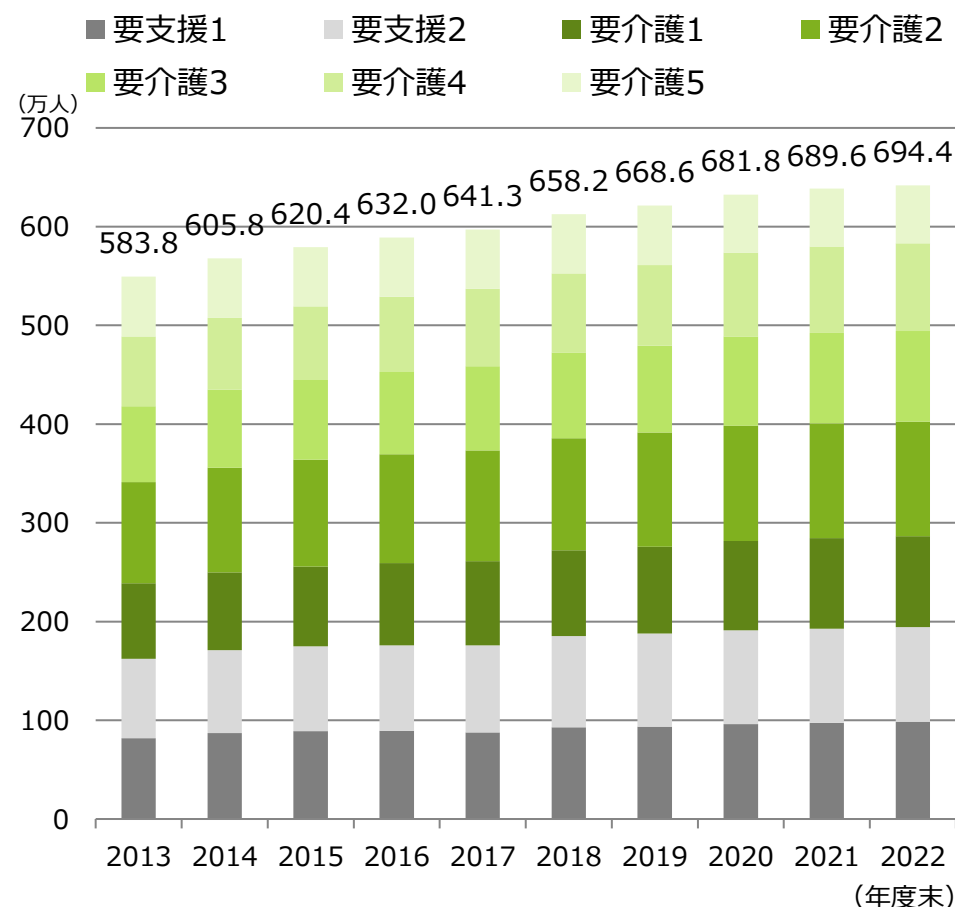
総人口は減る一方で、高齢化率は右肩上がり



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

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

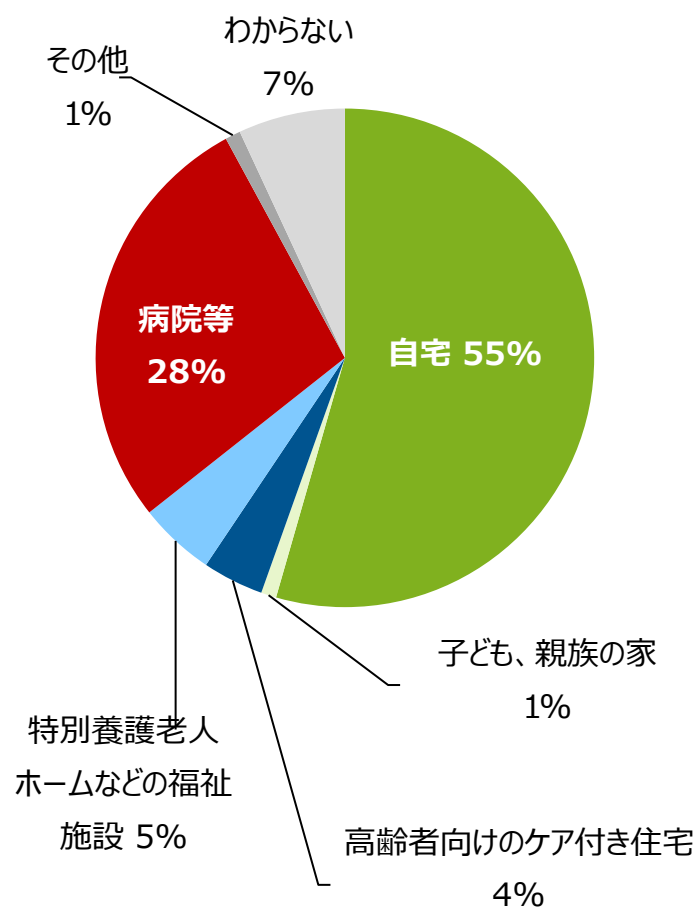


出典：厚生労働省「令和2年度 介護保険事業状況報告（年報）」

最期を迎えたい場所と死亡場所の推移

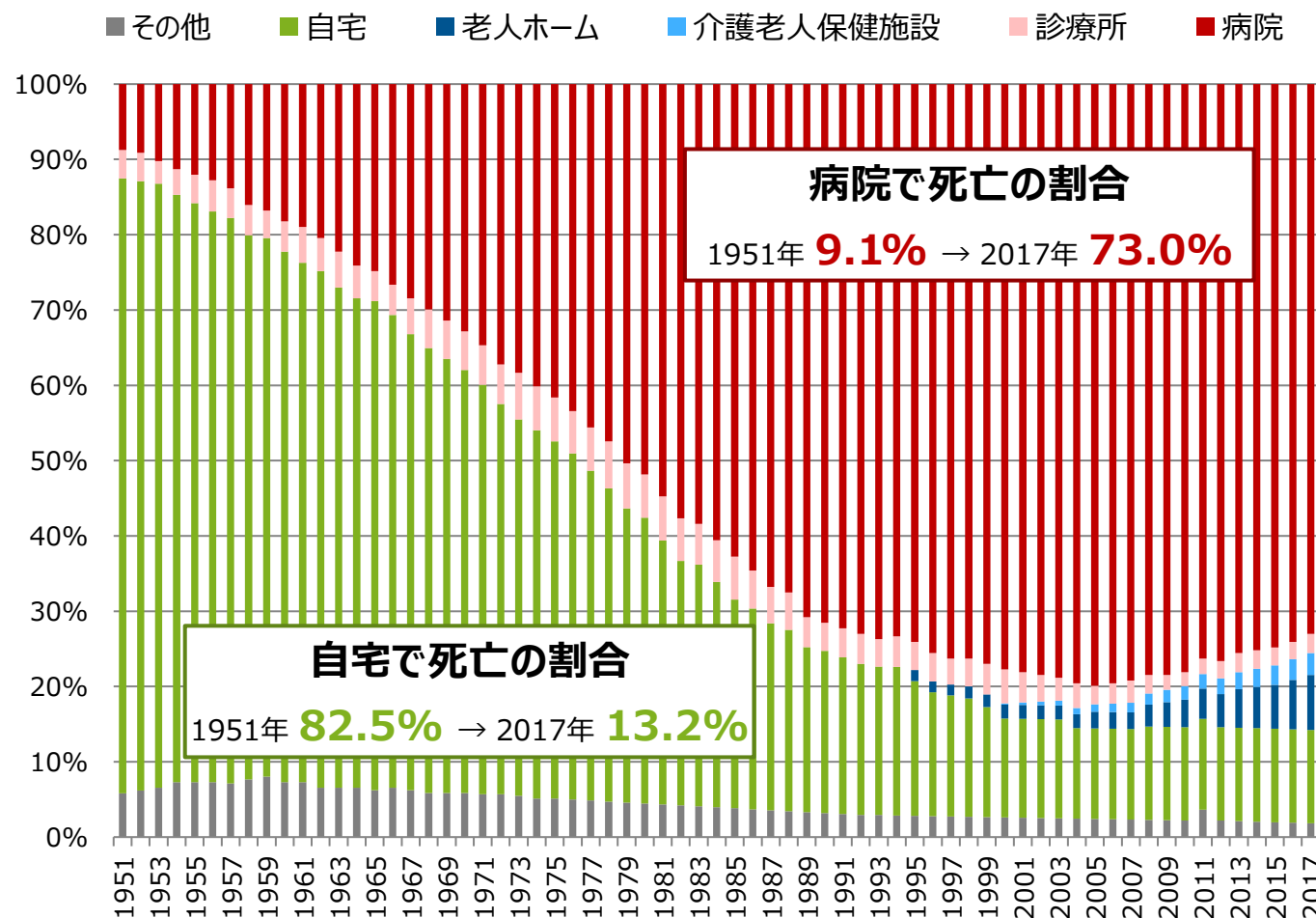
最期を迎えたい場所と実際の死亡場所には大きなギャップがある

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

なぜ、上場を目指したのか

- ・1棟目の「アンジェスおごと」から、非常にニーズが強く、「ぜひこちらにも進出して運営してほしい」という声を多数頂く
- ・2013年末⇒2016年末で、2棟⇒5棟⇒9棟⇒14棟と、**倍々ゲームのペースで事業拡大**、同時に、進出エリアも広域となる
- ・一方で、急速な拡大により資金調達が難しくなり、一時踊り場に
- ・資金調達力と、遠方の新規開設時の営業（信用）力強化のため、上場を目指し、2021年3月、コロナ禍の中の上場を実現した
- ・上場後は一気に関東方面への展開を考えていたものの、コロナによる混乱から、一時、出店スピードを落とし、複数の施策を進めていた

2025年の位置づけ

2025年は、団塊の世代が後期高齢者となり、超高齢社会に突入する
いよいよ関東方面の本格化、その他の仕込みも実現していく年

T. S. I 各打ち手と業績推移

	2022年	2023年	2024年	本格化 2025年	2026年以降
関東への本格展開					
訪問看護事業					
自社システム（ケアマスター）					
外国人採用					

T. S. I 単体の売上・利益

(百万円)	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
T. S. I単体売上	3,345	3,729	4,159	4,849	過去最高を更新（計画）
T. S. I単体経常利益	150	124	137	163	過去最高を更新（計画）

沿革と事業内容

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
- 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、当社及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。

他社との違い ①「住まい」へのこだわり

「住まい」の提供か、単なる「場所」の提供か

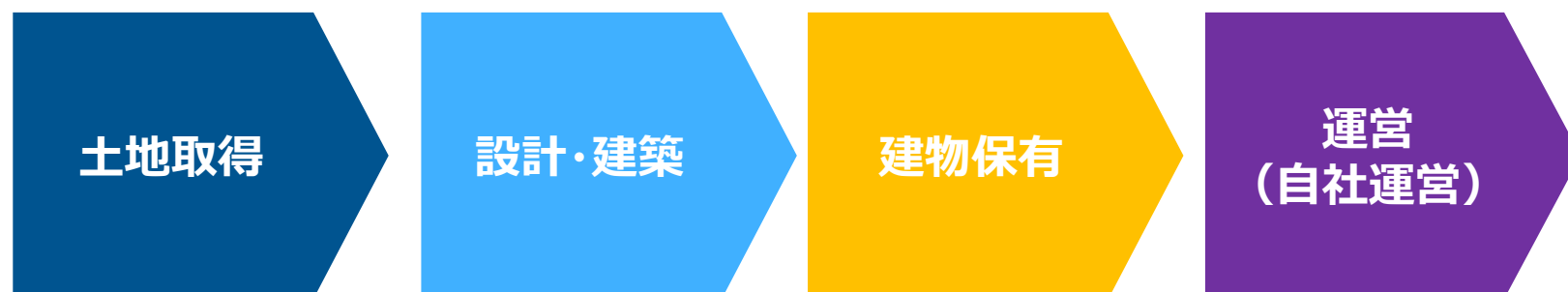
比較対象	当社	一般的な施設
コンセプト	尊厳ある暮らしを支える「終の棲家としての住まい」を提供	効率を重視した「場所」の提供
幅広く生活を支える	介護だけでも看護だけでもない、ハイブリッド型の展開	介護、または看護への特化
広さ	全室18㎡（11帖）以上	13㎡（8帖）程度
トイレ・洗面等のハード面	全居室にトイレ・洗面完備	トイレは共用部のみ
生活の楽しみ 生活支援の充実	毎日、サ高住サービス（基本料金内）でレクリエーションを実施	デイサービスを併設し有償対応を行うなど（基本、実施しないか有償対応）
食事の提供方法	食堂で交流をして頂きながら提供	各居室の提供が基本
コロナ発生時の対応	原則面会OK	原則面会禁止
人員体制	介護付き有料老人ホームと同レベルの2.5対1基準と、24時間の人員配置	必要最小限の人員

他社との違い ②一気通貫へのこだわり

「あなた任せ」にしない経営を貫いてきた

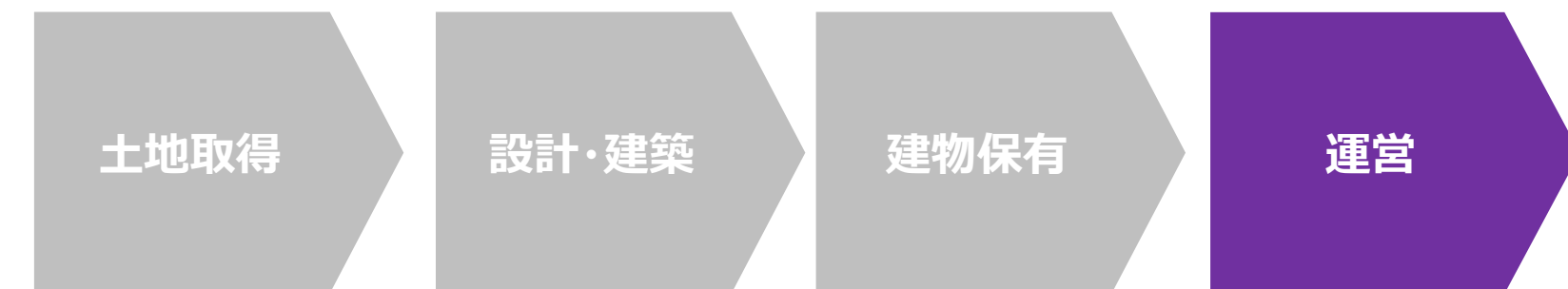
当社は「土地取得」「設計・建築」「保有」「運営」を全て内製化できる
業界で数少ない企業

当社
全体最適と
ノウハウ蓄積の
好循環



全て自社で可能

他社
個別最適に
なりやすい



土地オーナー

建築会社

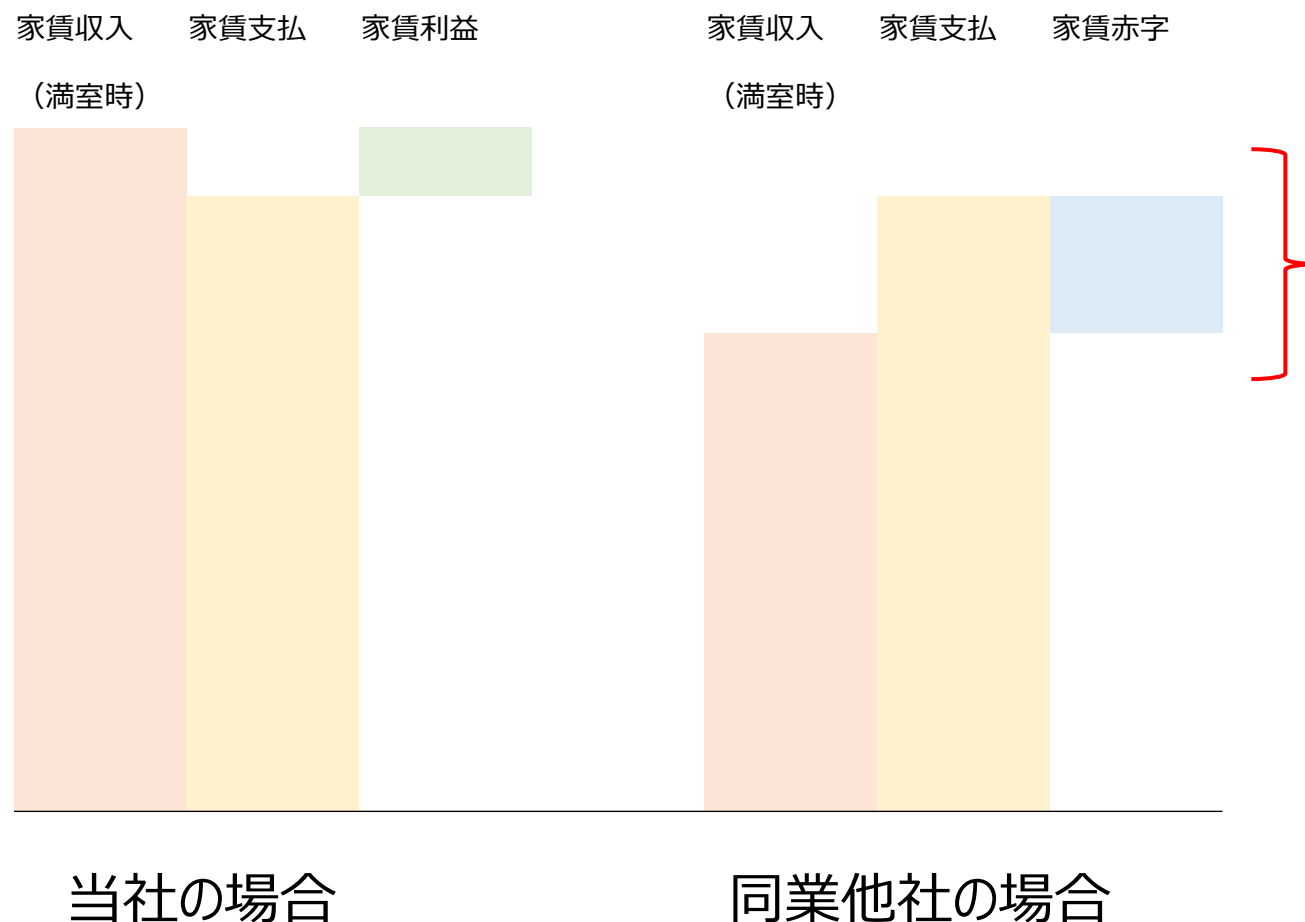
ホルダー

介護事業者

他社との違い ③経営の考え方

なぜ私たちは「**逆ザヤ経営**」を選ばないのか

⇒自社グループで建築も内製化している強みを活かす



赤字部分を、保険サービス
(訪問看護等)
で補填する前提のモデル

⇒長期的に見たときに永続
性がなく、短期的には拡大で
きても、法改正へのリスクが大
きすぎると考える

※上記は実際の金額を示すものではなく、概念図

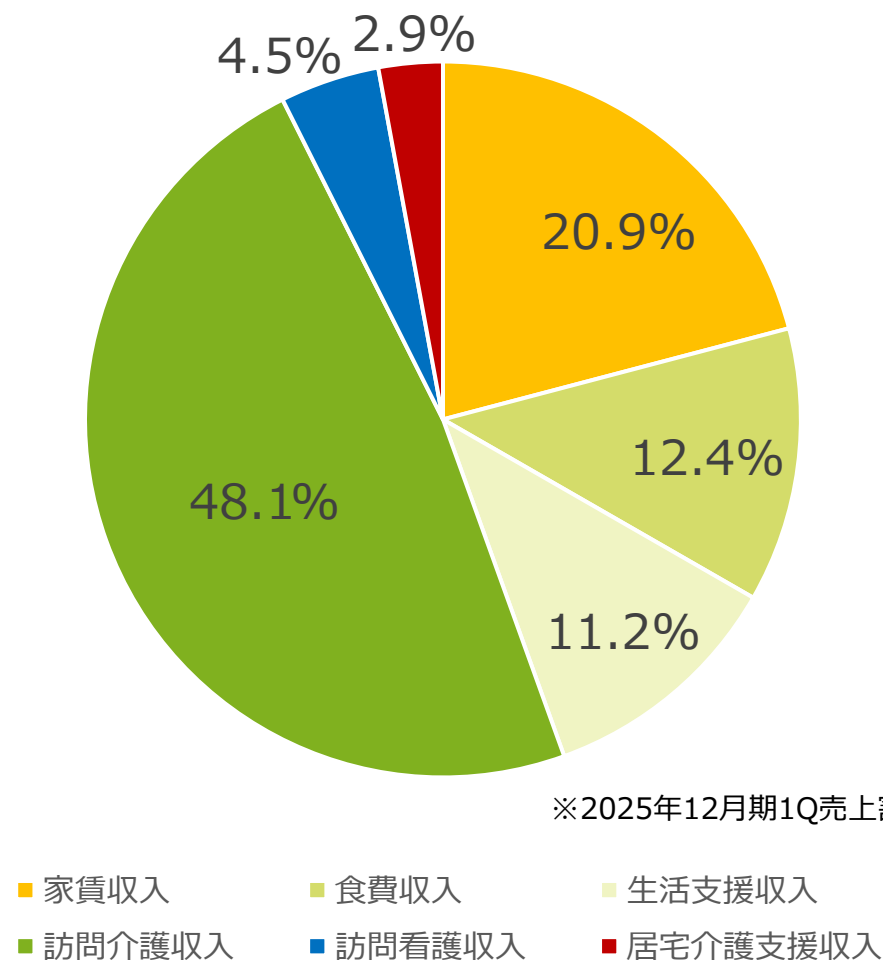
他社との違い ④経営の考え方 2

1 拠点の中で様々な収入源を持っており、
収益分散を図る

- ・賃貸事業
- ・食事業
- ・生活支援事業
- ・訪問介護事業
- ・訪問看護事業

それぞれの事業の収支の黒字化を重視

各収入の売上高に占める割合

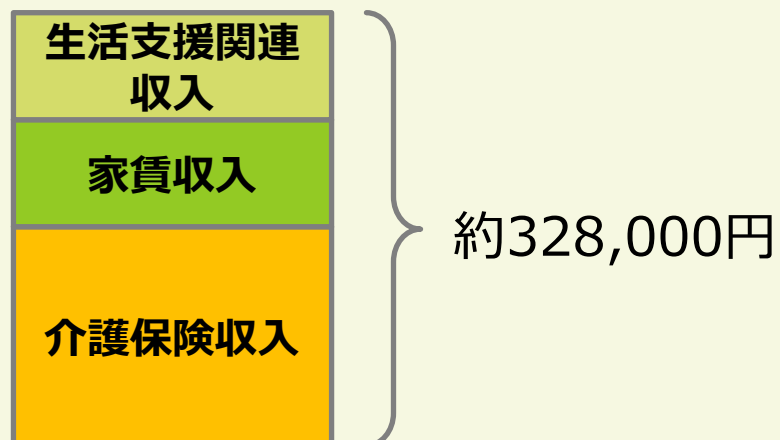


成長戦略 ①サービス深化

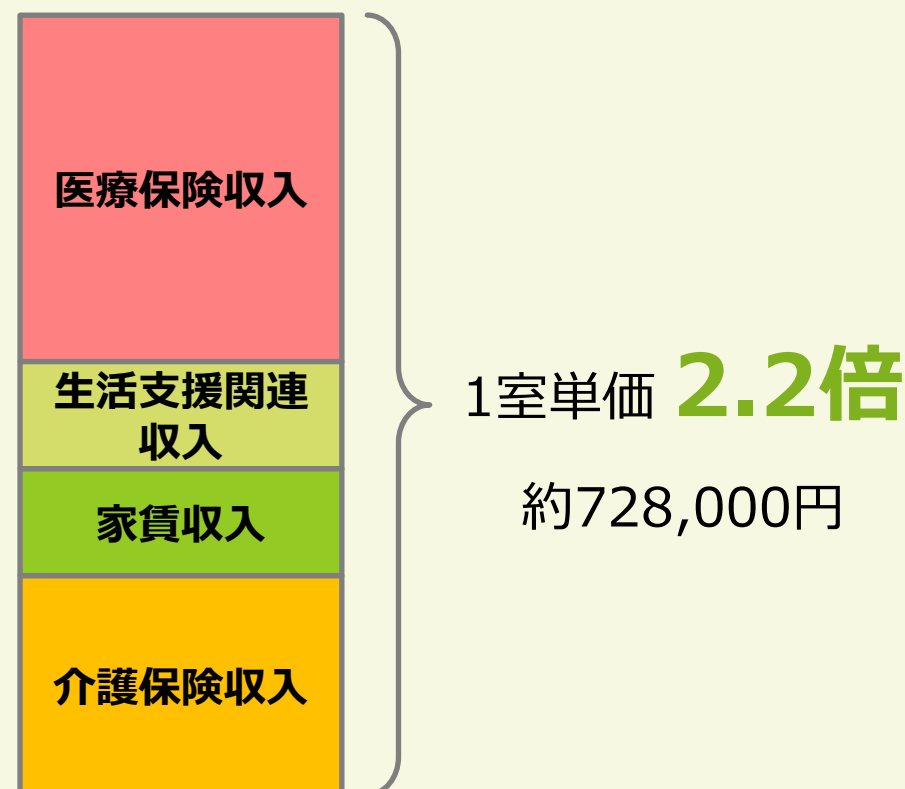
2023年より「訪問看護」も開始

利用者様の「ここで最期まで生活したい」を実現するため、「介護」に「医療」が加わることで、**本当の意味での“最期まで”を提供できる体制**へ
「医療」が加わることで、**1室あたり単価も向上**

従来モデル

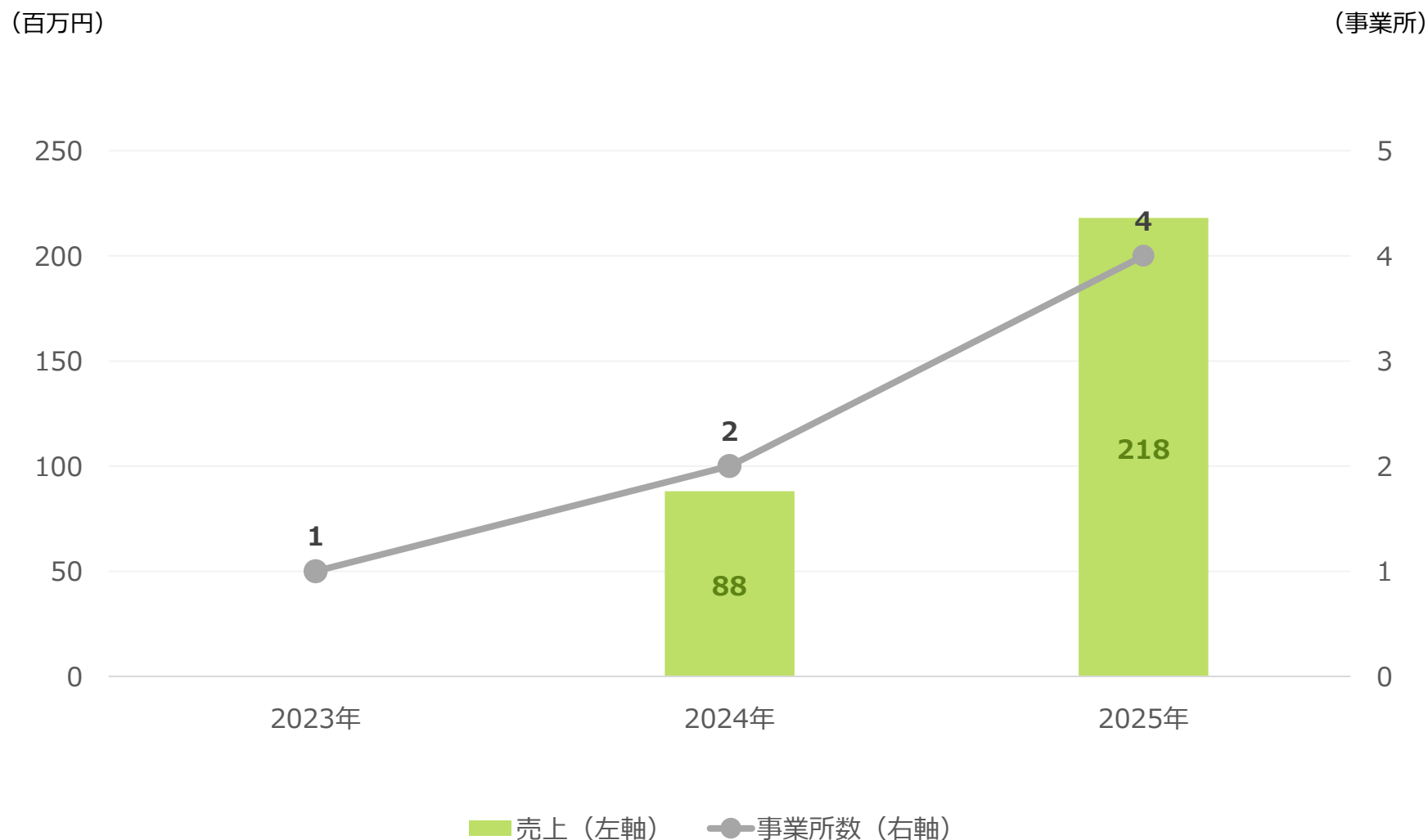


医療居室モデル



成長戦略 ①サービス深化

訪問看護事業の急激な成長



※アンジェス上溝の新規開設予定時期を2025年度から2026年度へ変更いたしました。

成長戦略 ②人材戦略

業界最大の課題：働き手不足

- ・2025年4月、**特定技能生の訪問介護事業所への従事解禁**
最大50名までの受け入れ手続きを進行中、既に**19名**に内定
- ・社員の処遇改善
2024年4月から、全管理職を年俸制に移行
昇進の積極的推進
- ・働き手の確保や配置転換
従業員向けの職員紹介手当の充実
積極的な抜擢人事

成長戦略 ③生産性向上

現場業務を支え、効率化するシステム「ケアマスター」

ケアマスター

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

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

月次の
シフト決定

シフト自動収
集・作成

日次で業務
割り当て
タスクレベルの指示

日々の
業務指示

日々の
業務報告

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

ケアマスター

ケアマスターの導入効果

生成AI活用によるノウハウの共有

業務時間の見える化で、無駄を省き、時間の有効活用に繋げる

ケアマスター導入で、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**

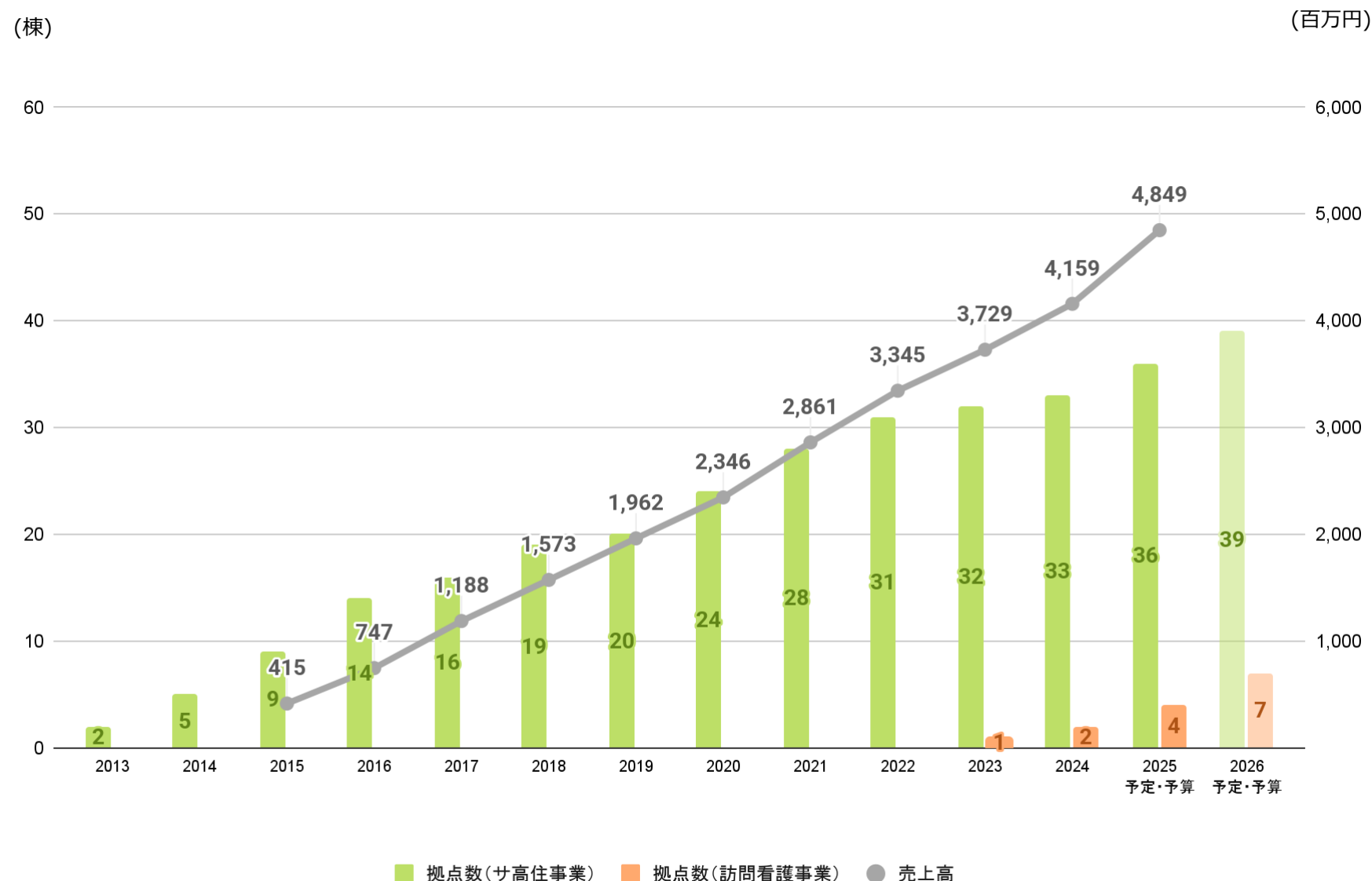
毎日の記録用紙の**振り分け作業時間ゼロ&即時確認可能に**

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**

売上高及び成長の軌跡（単体）

2025年以降、介護×看護×システムで**次なる成長フェーズ**へ



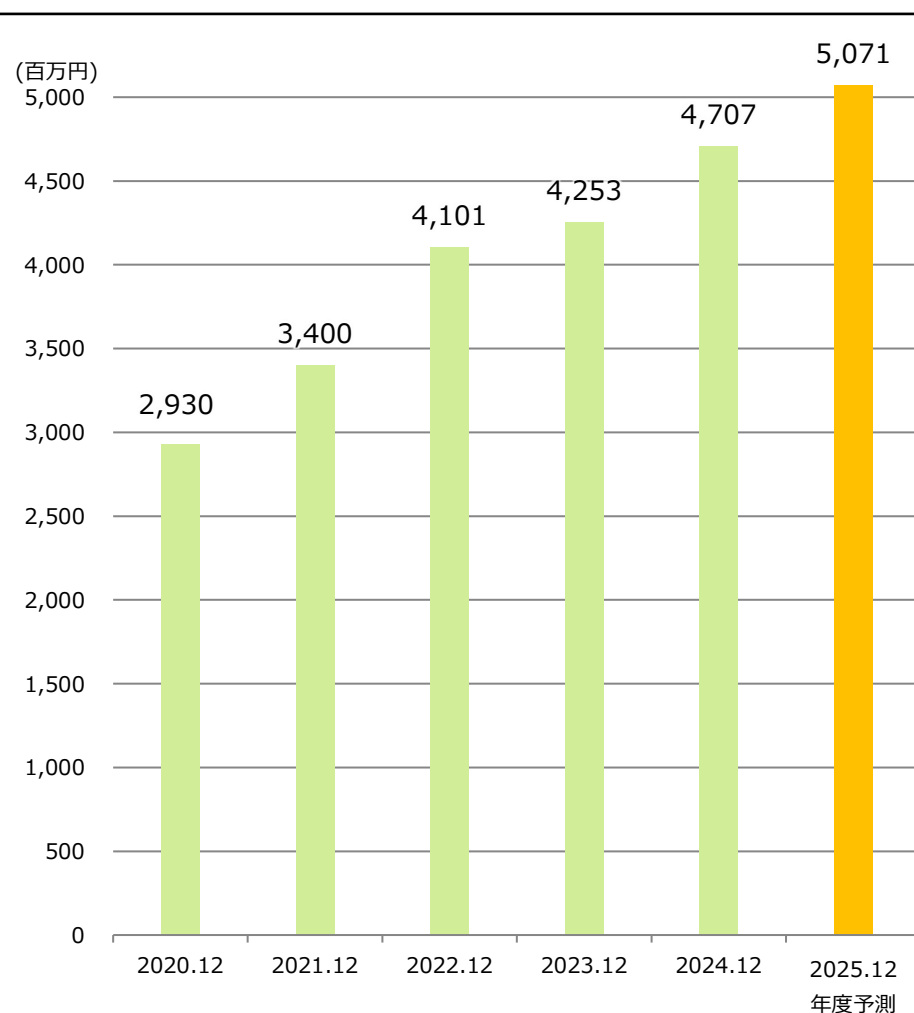
※アンジェス上溝の新規開設予定時期を2025年度から2026年度へ変更いたしました。

売上高・EBITDAの推移（連結）

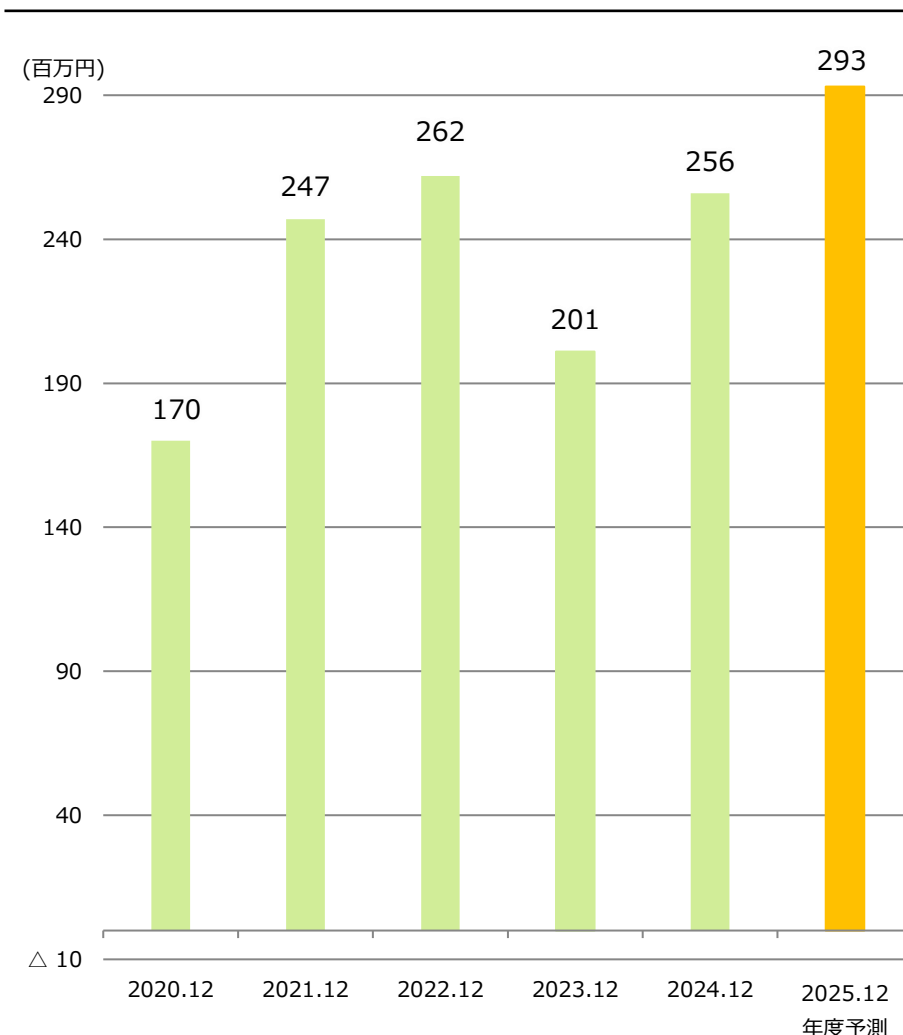
運営棟数の積み上げによって売上は右肩上がりに成長

2025.12期は過去最高のEBITDAを見込む

売上高



EBITDA



B S および自己資本比率について（連結）

- ・当社は現在、**自社グループ保有**（銀行借入を行い、土地・建物を保有する形の新規出店）**を積極的に進め**、事業拡大を続けている
- ・その結果、2026～2027年ごろまでは継続して自己資本比率の低下が想定され、当社目安とする30%を下振れて推移する見込み
- ・ただし、当社が新規出店で自社の土地建物を所有するための借入増加であり、**収益を生む資産を取得するための借入**である
- ・過去、当社は自社物件を多数売却（オーナーチェンジ）してきたことから、大型M&A、借入余力の捻出のためなどの理由で、**自社物件を売却することでいつでも借入返済可能**と考えており、現在の自己資本比率の低下傾向については、一時的な低下であり、問題ない。
※自社保有物件は、すべて自社でローコスト建築のため、売却すれば借入金は全額返済可能

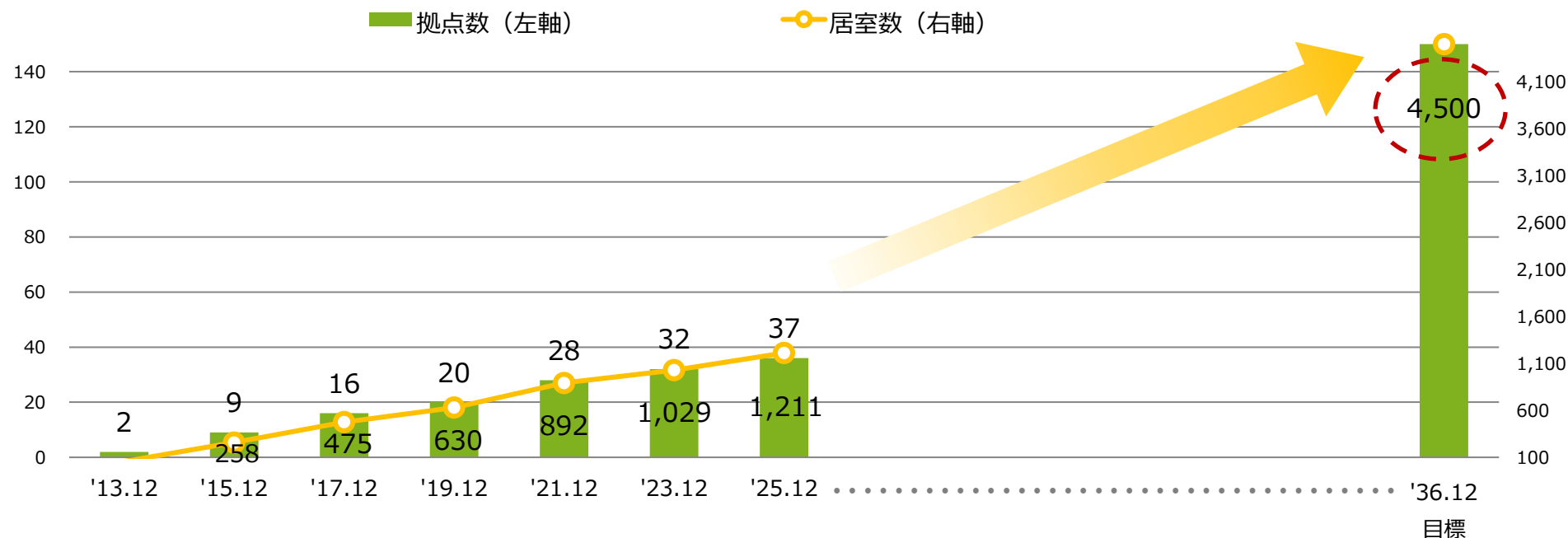
株主還元に関する考え方

当社は現時点では内部留保を優先し、配当等を行っていないが、当社の株主は、ほとんどが個人投資家であり、事業拡大による利益成長による株価の上昇を目指すことに加え、**株主還元も重要であると認識**している。

今後、しかるべきタイミングで、配当等による株主還元も実施していきたい。

成長戦略 将来目標

既存エリアの周辺、及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年には4,500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**

※アンジェス上溝の新規開設予定時期を2025年度から2026年度へ変更いたしました。

本日のまとめ

本日のお話の3つの要点

- ①顧客第一主義と、「住まい」への強いこだわり
- ②独自のビジネスモデルと、それを証明する高い事業品質
- ③社会の変化を捉えた明確な成長戦略

最後に

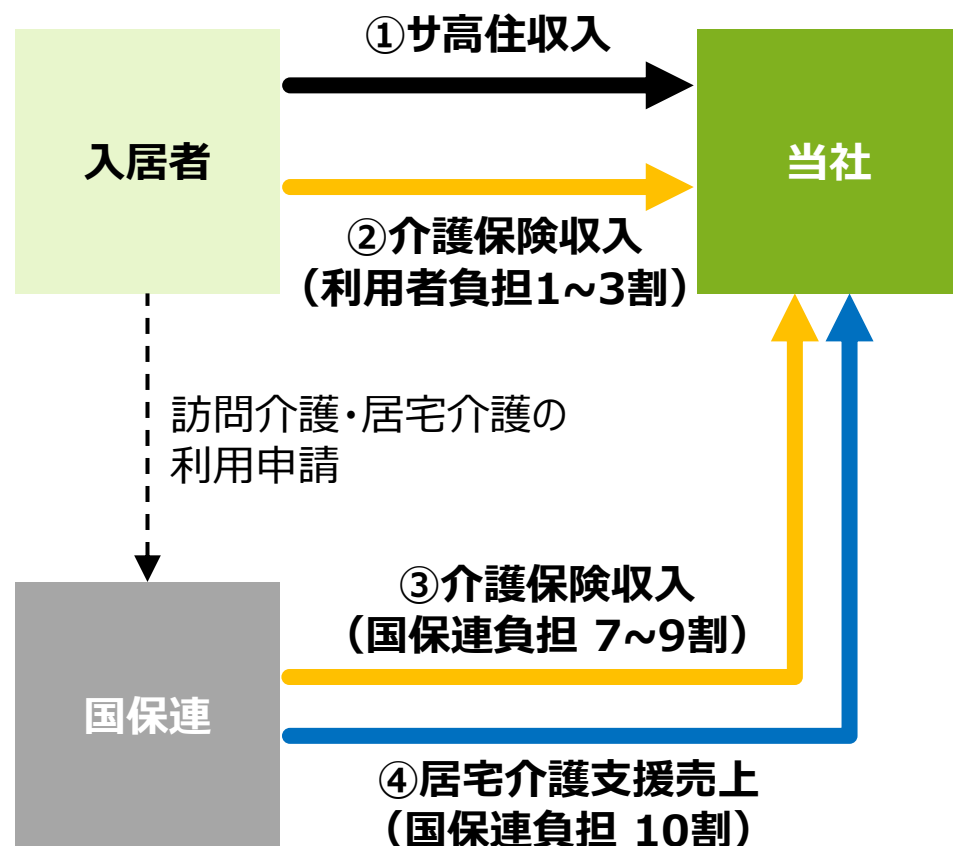
ご質問をお受けします

appendix

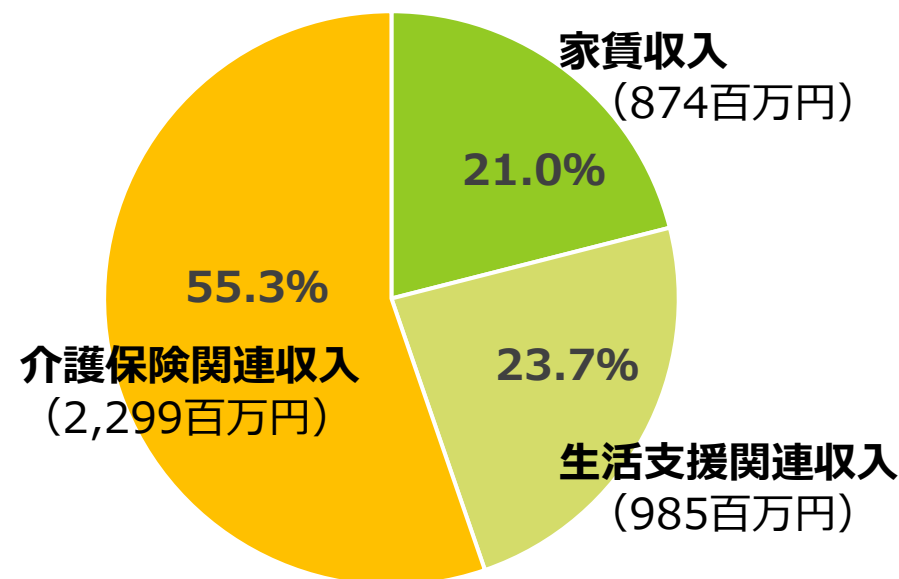
当社のビジネスモデルと業績の推移

介護事業では、利用者1人当たり 月額平均328,000円[※]の売上、
家賃が21.0%、生活支援費が23.7%、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2024.12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50%強であり、
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。
2025年度以降は訪問看護事業の売上が本格化

※当社の1人当たりモデル月額平均額 内訳は、
家賃44,000円（非課税）、共益費28,000円（非課税）、生活支援サービス費28,000円（税別）、食費48,000円（税別）、
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。

マクロ環境を踏まえ、従来と比べ、自社グループ保有の優先順位を上げた

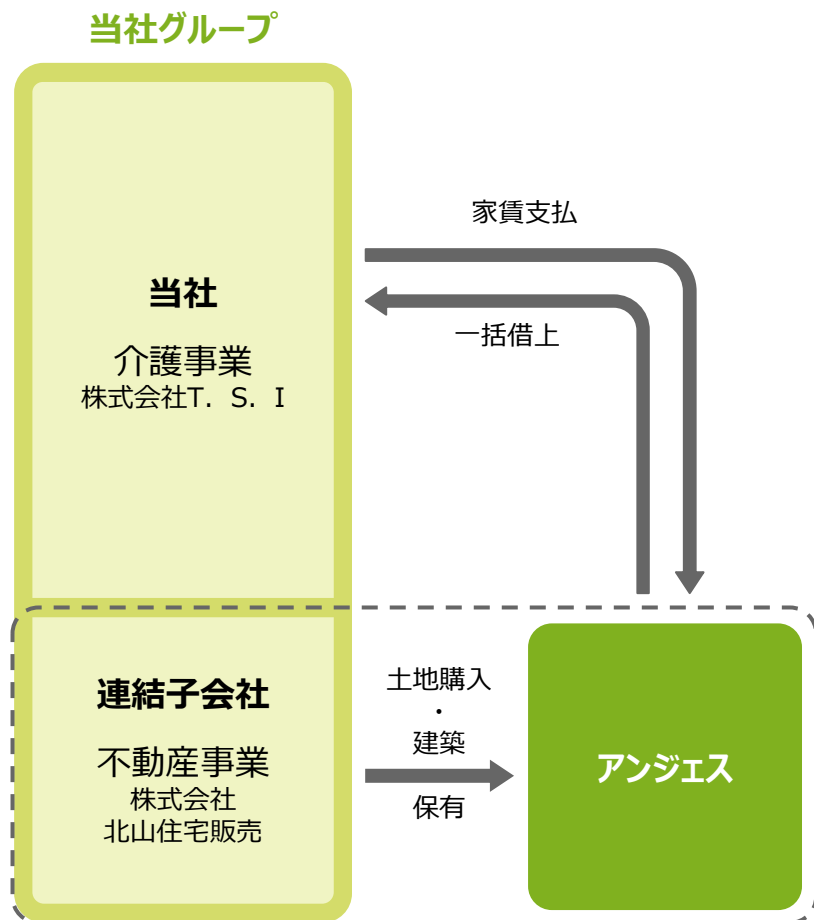
当社のビジネスモデルと収益構造

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

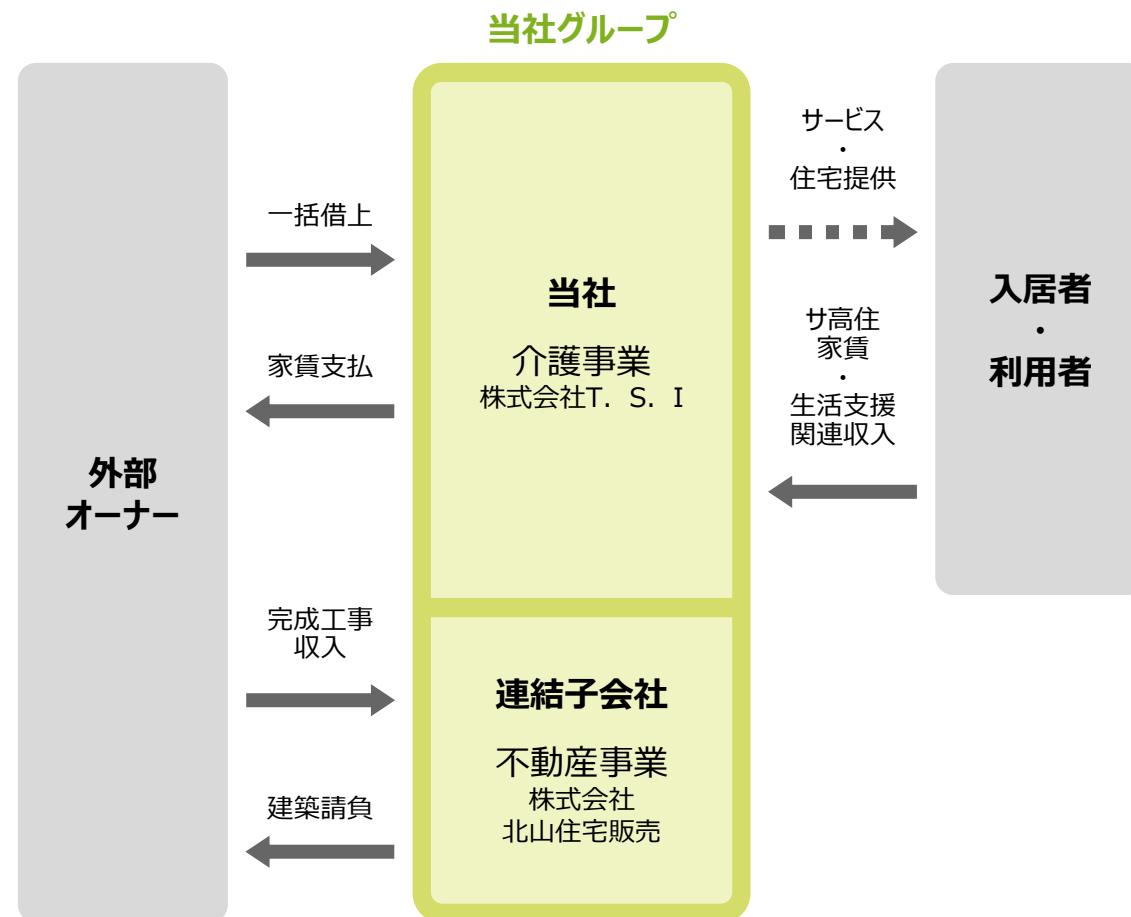


パターン②

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



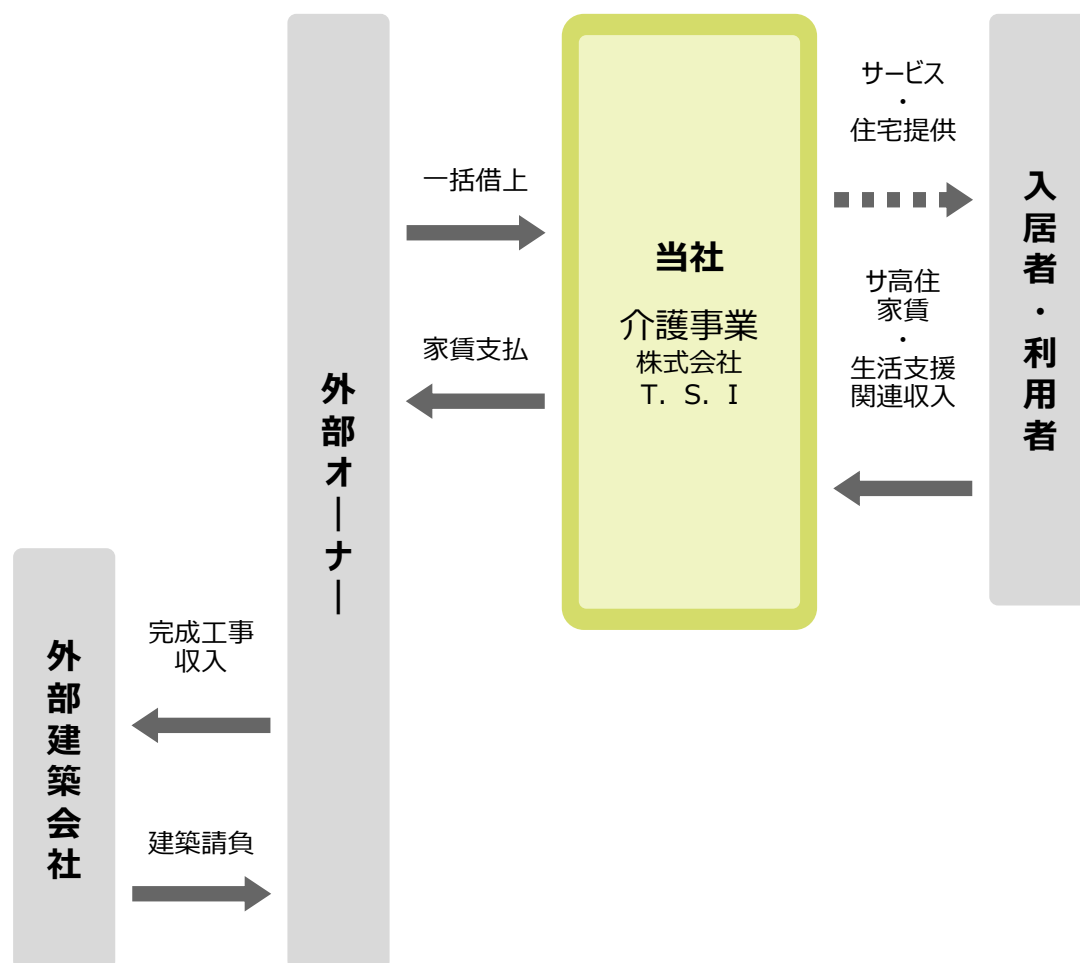
当社のビジネスモデルと収益構造

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

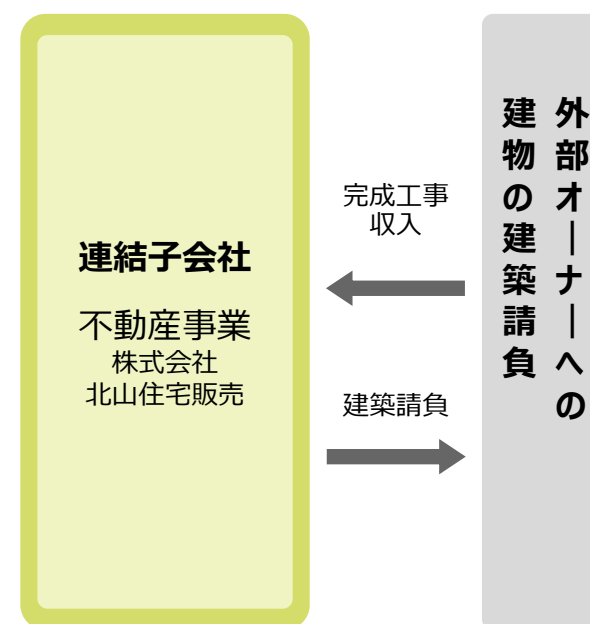


パターン④

建築のみ／介護運営なし

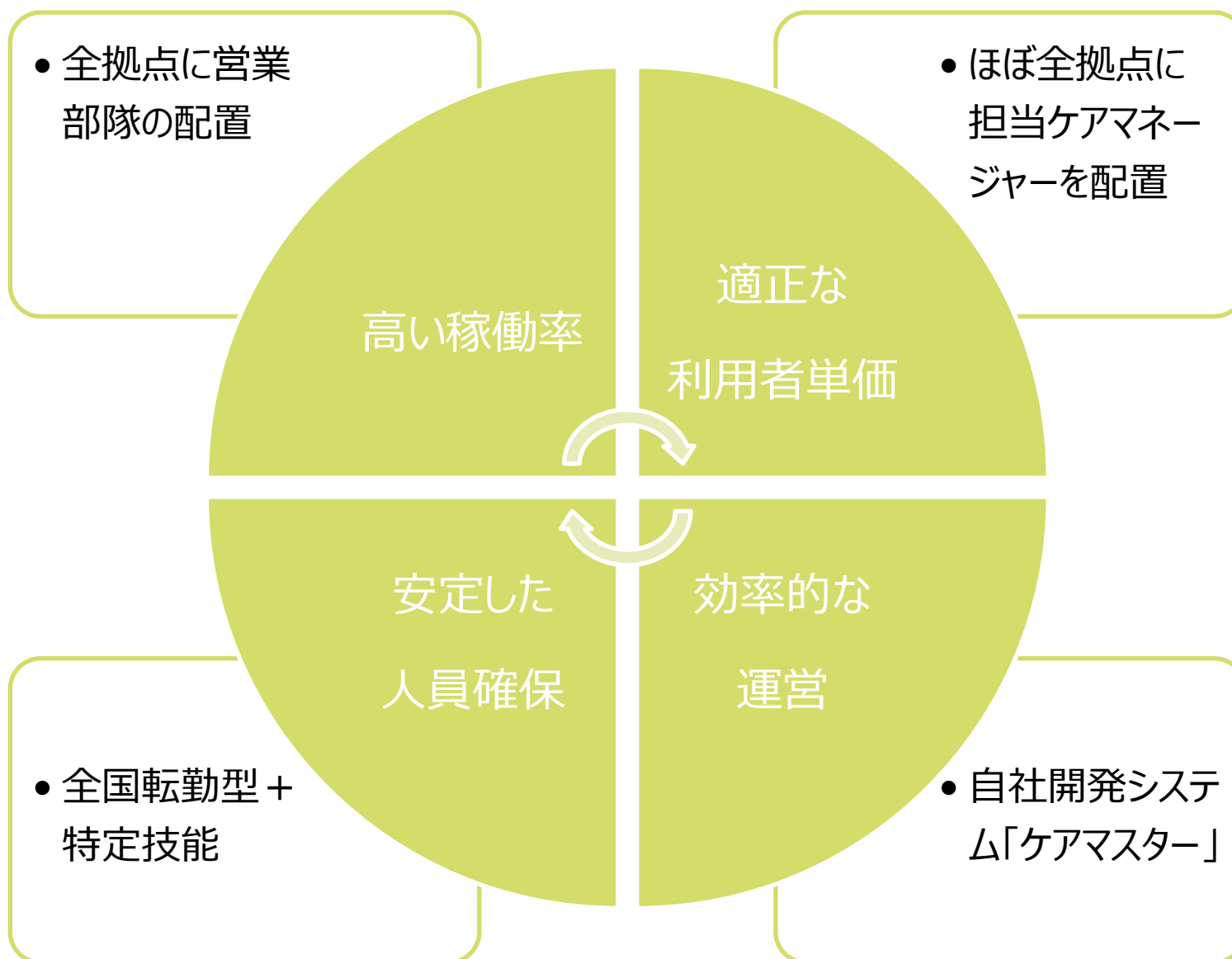
<収益計上>

● 完成工事売上



高い経営品質を支える「4つのエンジン」

介護事業経営の柱となる、**4つの高次元バランス**



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	
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	

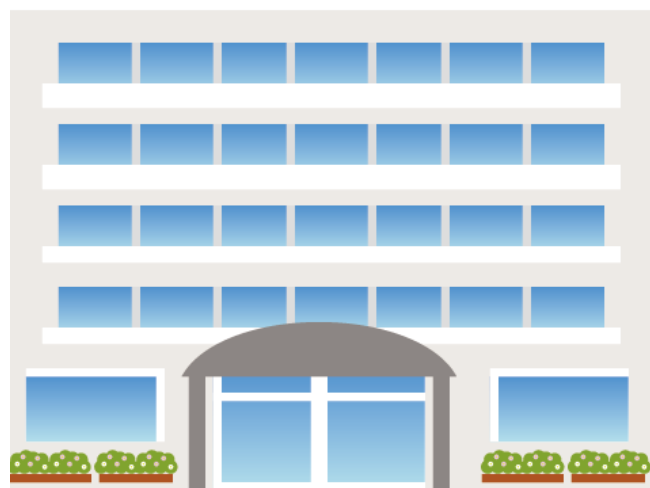
大きなギャップ

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」

自宅で暮らせなくなった人の行き場としての介護サービスの分類

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

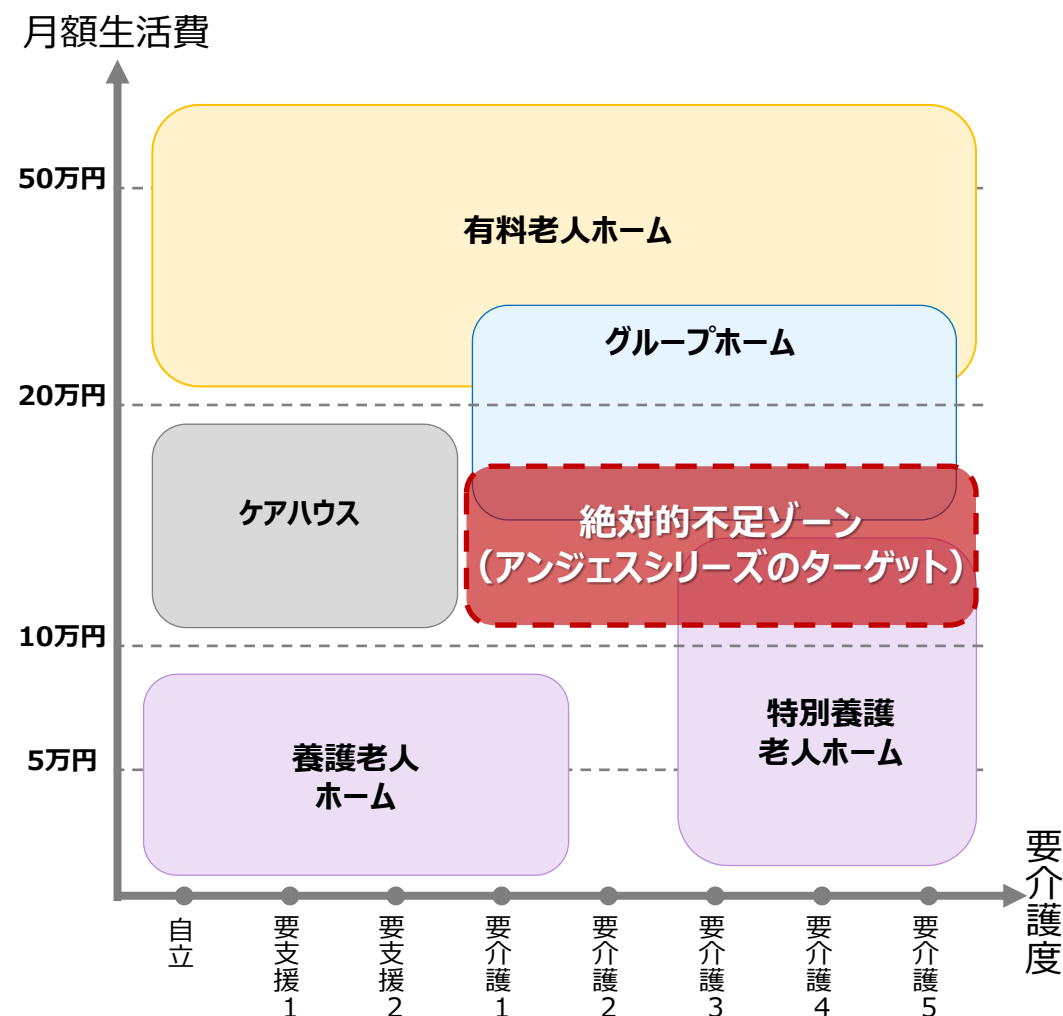
入居者の意思で住み続けられる

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

営業部隊保有による高稼働率の維持

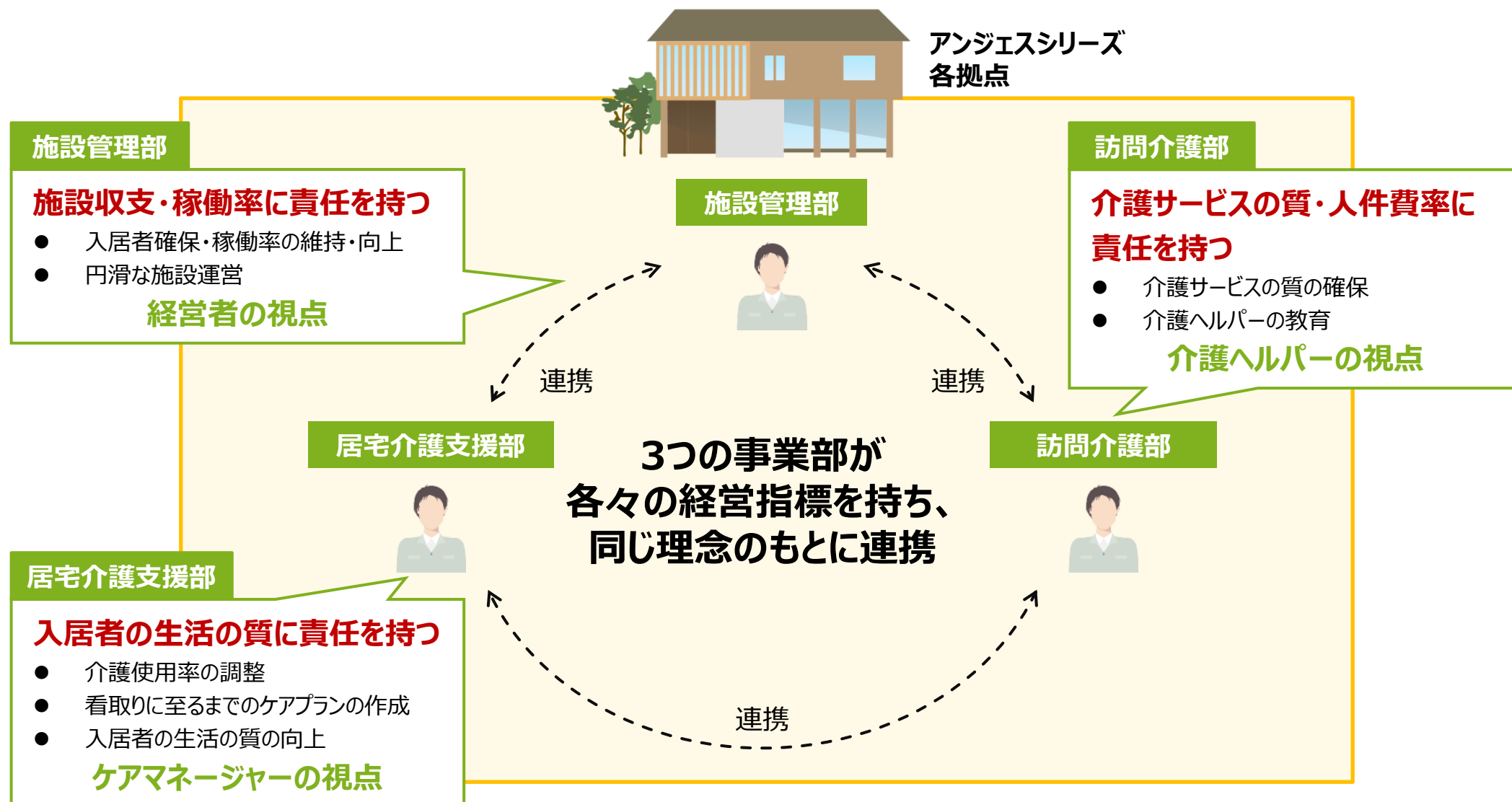
一般的な介護事業所は紹介会社経由で顧客を得るため、入居率は紹介会社次第で費用が発生
当社は営業部隊を自社内に保有しているため、リピートの獲得にもなり稼働率が安定する



- ✓ 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

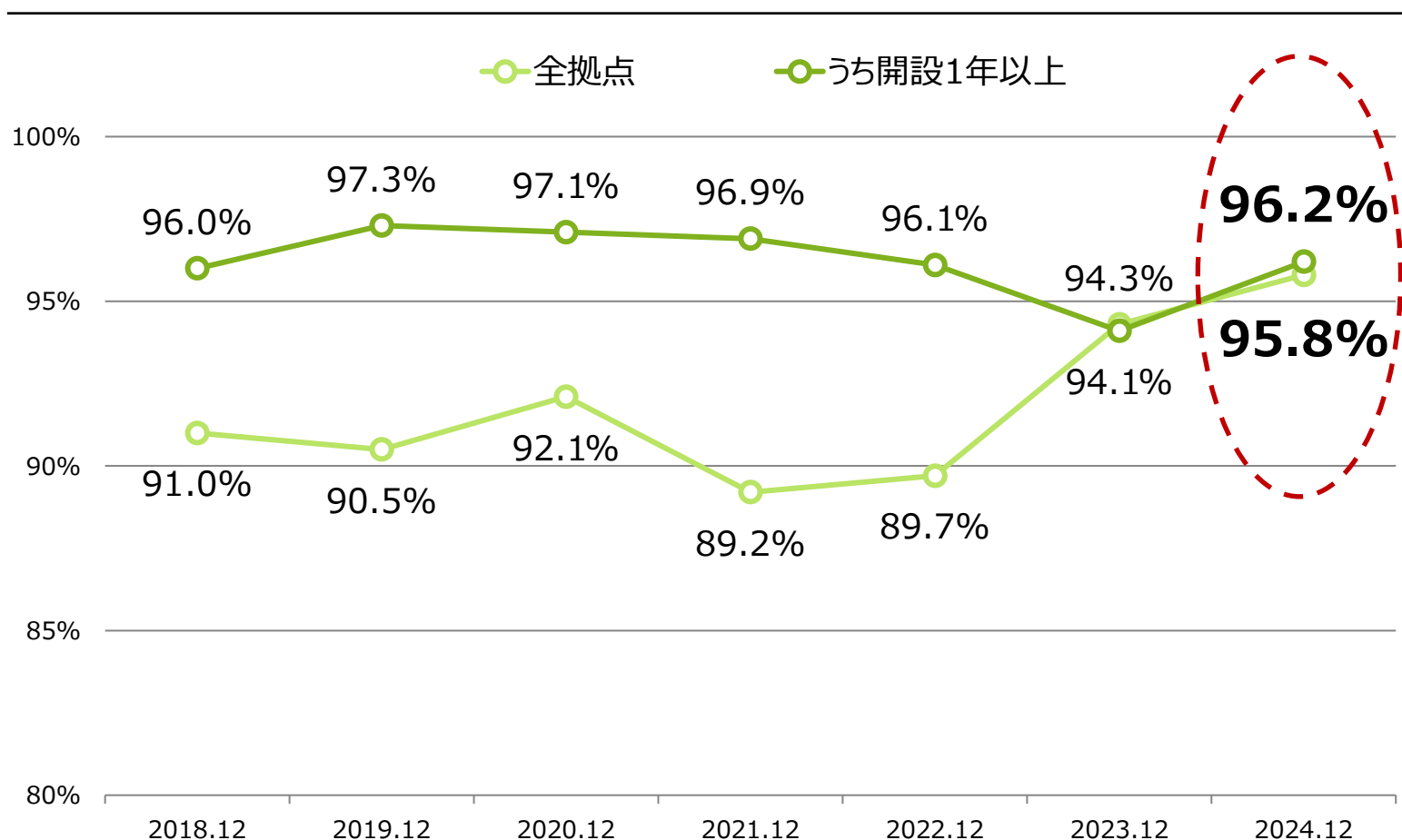
3つの事業部に、専任で各KPIに責任をもつ人を配置することで、
経営の効率化と利益の最大化を図る



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
2024年末は、全拠点、開設1年以上拠点ともに稼働率を向上させた

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

※ 2024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1,045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	105,000円
食費	55,200円
合計（税別）	160,200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
※金額は、2025年7月時点

厚生年金受給額（令和7年度）

232,784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



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

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)

	2022.12期 実績	2023.12期 実績	2024.12期 予想	2024.12期 実績	2025.12期 予想
売上高	4,101	4,253	4,732	4,707	5,071
粗利益	685	646	673	664	668
粗利益率	16.7%	15.2%	14.2%	14.1%	13.2%
営業利益	193	110	128	132	117
営業利益率	4.7%	2.6%	2.7%	2.8%	2.3%
経常利益	246	192	168	173	207
経常利益率	6.0%	4.5%	3.6%	3.7%	4.1%
EBITDA	262	201	—	256	293
EBITDAマージン	6.4%	4.8%	—	5.5%	5.8%
当期純利益	157	126	109	113	127
当期純利益率	3.8%	3.0%	2.3%	2.4%	2.5%
	2022.12期 実績	2023.12期 実績	2024.12期 予想	2024.12期 実績	2025.12期 予想
新規開設棟数	3	1	2	1	3
期末運営棟数	31	32	34	33	36
新規開設居室数	87	50	85	56	126
期末延べ居室数	979	1,029	1,114	1,085	1,211

2025.12期各社業績予想詳細

- 介護事業（株式会社 T. S. I）は、**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

	介護事業 (T. S. I)		不動産事業（※1） (北山住宅販売)		連結	
(百万円)	2024.12期 実績	2025.12期 予想	2024.12期 実績	2025.12期 予想	2024.12期 実績	2025.12期 予想
売上高	4,159	4,849	548	222	4,707	5,071
営業利益	107	150	25	△33	132	117
EBITDA	—	—	—	—	256	293
経常利益	137	163	36	44	173	207
当期純利益	89	97	23	29	113	127

※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

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	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	
	室数累計			1,211室（+126室）								80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			1,369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

※3 アンジェス上溝の新規開設予定時期を2025年度から2026年度へ変更いたしました。

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

本資料の取り扱いについて

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