

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

愛ある日々のお手伝い。老いて、病にあっても、愛ある日々を過ごせるようにお手伝いをする。

新規開設居室数
150室/年

稼働率
96.5%

訪問看護併設棟数
4棟

高齢者向け住宅供給割
2.9%

② 中長期の経営戦略

1. 設計・建築から運営の一気通貫

株式会社北山住宅販売と連携し、サービス付き高齢者向け住宅の設計・建築から運営までを一体提供。各地域でのドミナント展開を推進。

3. 訪問看護事業併設モデル展開

2023年より訪問看護事業所併設モデル開設。2026年以降、関東やドミナント形成エリアで複数新規開設予定。

2. 営業部隊による地域関係構築

自社営業部隊を配置し、新規拠点開設時に顧客獲得を実施。ケアマネージャーやソーシャルワーカーとの関係づくりに注力。

4. 全国47都道府県への事業展開

長期ビジョンとして、全国47都道府県に事業を展開することを視野に、さらなる事業規模の拡大を目指す。

③ 対処すべき課題

① 新規拠点数の確保

- ・株式会社北山住宅販売での安定受注確保
- ・他社との提携模索による新規拠点開設の加速
- ・運営棟数増加による業績拡大の実現

② 人材確保と従業員育成

- ・主任ケアマネージャーなど拠点責任者の適時適切な採用・配置
- ・新規開拓部隊創設と資格取得助成による人材育成
- ・全国規模での新規拠点開設を見据えた人員体制構築

③ リスク管理・教育強化

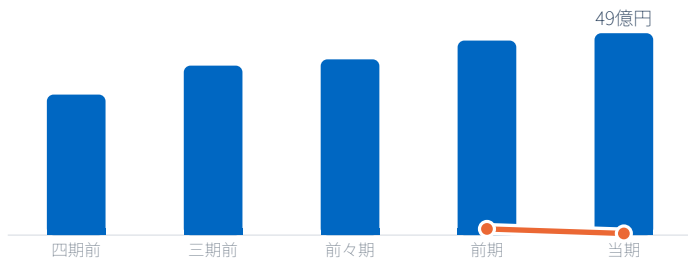
- ・リスク・コンプライアンス委員会による抽出と対応策検討
- ・虐待防止研修をはじめとした各種研修実施
- ・内部監査と内部通報制度の運用によるガバナンス強化

面接で使えるポイント

- ・高齢化に伴い、65歳以上の高齢者人口が3,619万人、要介護認定者が736.0万人となる中で…
- ・経営理念「愛ある日々のお手伝い」を実現するために、ケアマネージャーとの関係構築や虐待防止研修強化など…
- ・2025年12月末で訪問看護併設4棟の実績を踏まえ、付加価値と収益性の向上という経営課題に対して…

証券コード 7362

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
京都市を本拠地とする介護・高齢者向け事業を展開する企業

主力事業・セグメント

- ・Nursingケア 98.7%
- ・不動産 1.3%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
49億円営業利益率
0.8%財務健康度
16点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 29.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
444万円

サービス業内 463位/524社

平均年齢
45.5歳

サービス業内 60位/527社

平均勤続
3.0年

サービス業内 463位/527社

女性管理職
63.5%

サービス業内 9位/371社

男性育休
80.0%

サービス業内 148位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株) T. S. I 【7362】：決算情報

