



2022年8月17日

各 位

会社名	Recovery International株式会社
代表者名	代表取締役社長 大河原 峻 (コード番号:9214 東証グロース)
問合せ先	取締役経営管理部部長 柴田 旬也 (TEL:03-5990-5882)

(訂正)「2022年12月期第2四半期 決算説明資料」の一部訂正について

2022年8月15日に開示いたしました「2022年12月期第2四半期 決算説明資料」の記載内容につきまして、一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおり訂正いたします。

1. 訂正の理由

9ページの営業利益増減要因(前年同期比)のグラフについて、販売費及び一般管理費の「その他」及び「2022年Q2」のグラフ中数値に、決算数値から転記の誤りがありましたので当該箇所を訂正いたします。

2. 訂正の内容

別紙をご参照ください。訂正箇所には、赤枠を付しております。

【別紙】

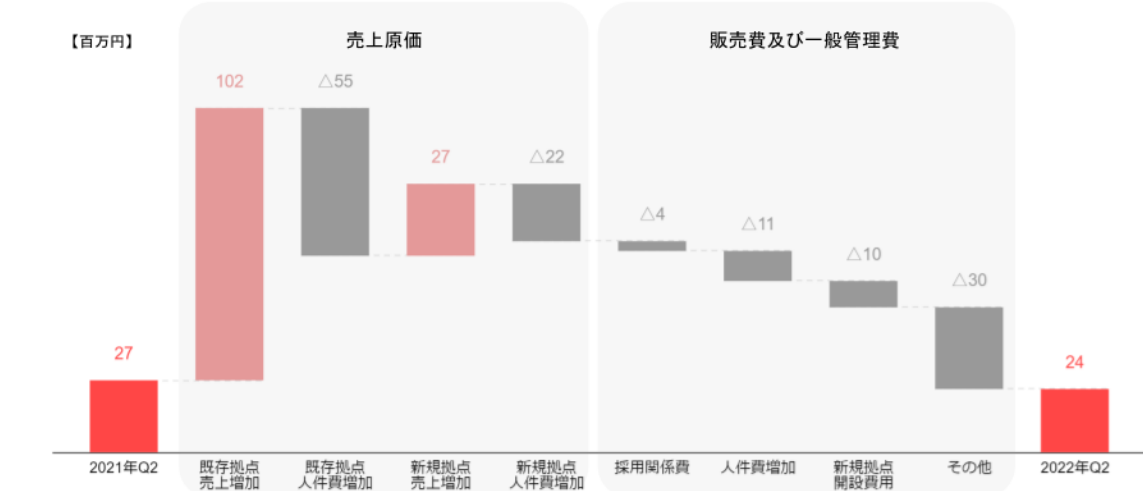
< 9ページ 営業利益増減要因(前年同期比) >

(訂正前)

営業利益増減要因(前年同期比)



- 既存拠点の売上総利益率41%と高い利益率を確保
- 前期から新規拠点開設に合わせ人材採用を積極的に行い、販売費及び一般管理費増加



©2022 Recovery International Inc.

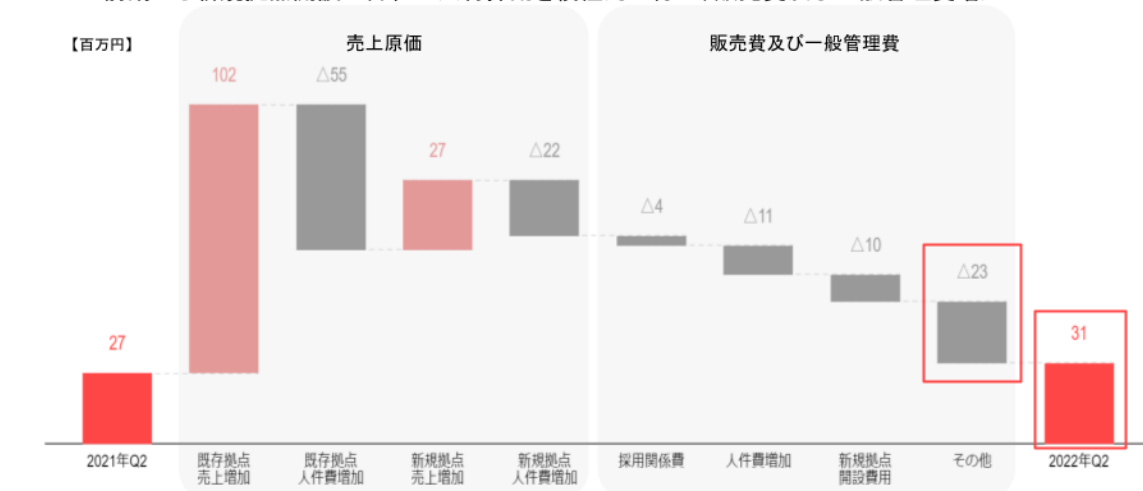
9

(訂正後)

営業利益増減要因(前年同期比)



- 既存拠点の売上総利益率41%と高い利益率を確保
- 前期から新規拠点開設に合わせ人材採用を積極的に行い、販売費及び一般管理費増加



©2022 Recovery International Inc.

9


以上

2022年12月期第2四半期 決算説明資料


2022年8月15日

Recovery International株式会社
東証グロース:9214

- ❑ 2022年12月期第2四半期決算概要
- ❑ 企業理念
- ❑ 事業の内容・特長
- ❑ Appendix



2022年12月期 第2四半期 決算概要



決算概況

- ❑ 売上高: 638百万円(前年同期比 **+25.4%**)
- ❑ 営業利益: 31百万円(前年同期比 **+12.9%**)
- ❑ 四半期純利益: 16百万円(前年同期比 **△21.5%**)
- ❑ 例年通り売上高・営業利益は下期偏重

事業概況

- ❑ 新規3拠点の開設
- ❑ 上場関連費用の計上により、四半期純利益は前年同期比で減少
- ❑ 採用計画通り45名の看護師、セラピストを採用

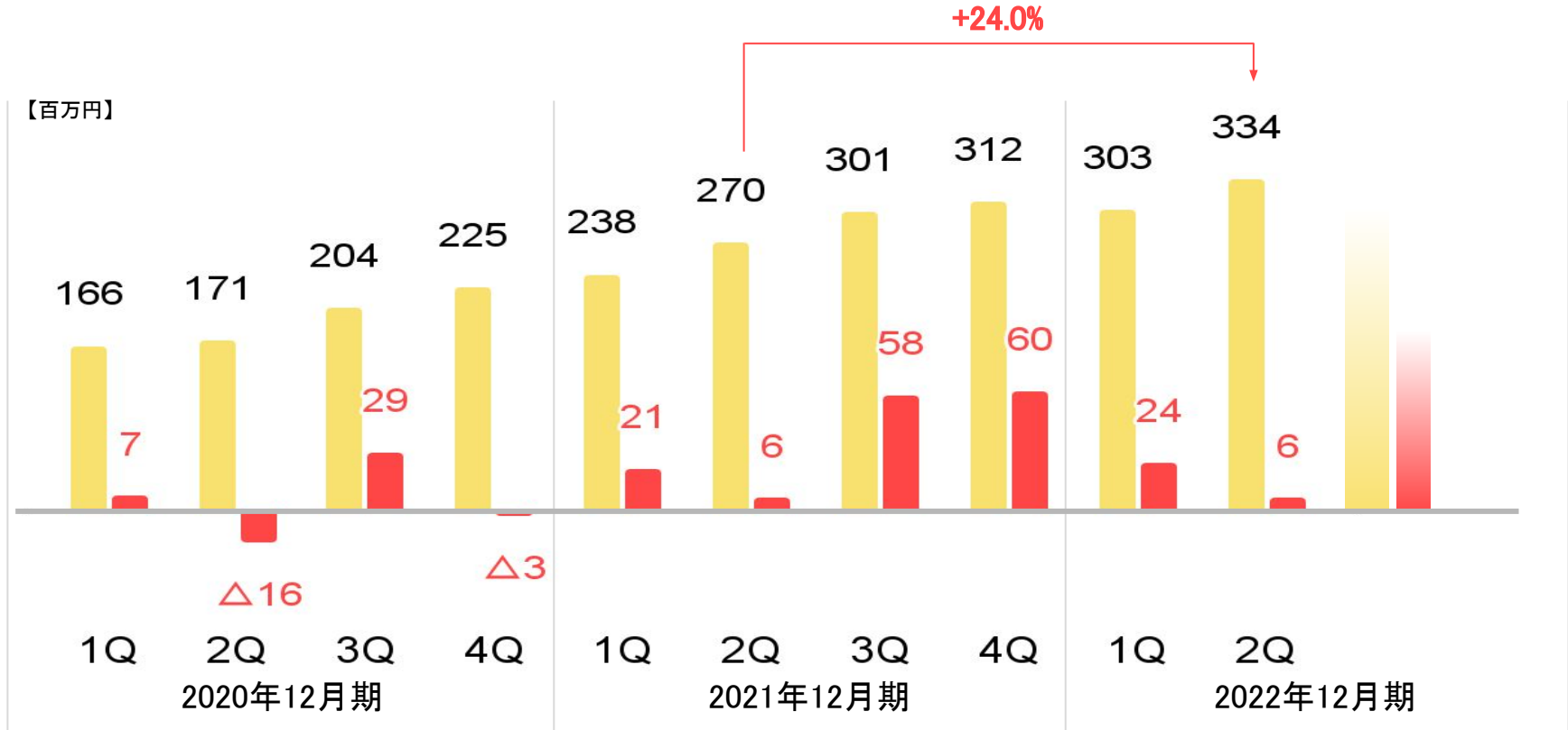
損益計算書

- 売上高: 既存拠点、新規拠点ともに当社の強みを活かした事業展開により前年同期比 **+25.4%**
- 営業利益: 2022年12月期の拠点開設関連費用、上場により資本金が増加し、外形標準課税適用による事業税の計上により営業利益率は前年同期比 **△0.5pp**

(単位: 百万円)	2021年Q2累計	2022年Q2累計	前年比較増減率 (%)
売上高	508	638	+25.4%
売上総利益	191	241	+26.4%
営業利益	27	31	+12.9%
営業利益率	5.4%	4.9%	△0.5pp
経常利益	32	24	△24.8%
純利益	20	16	△21.5%

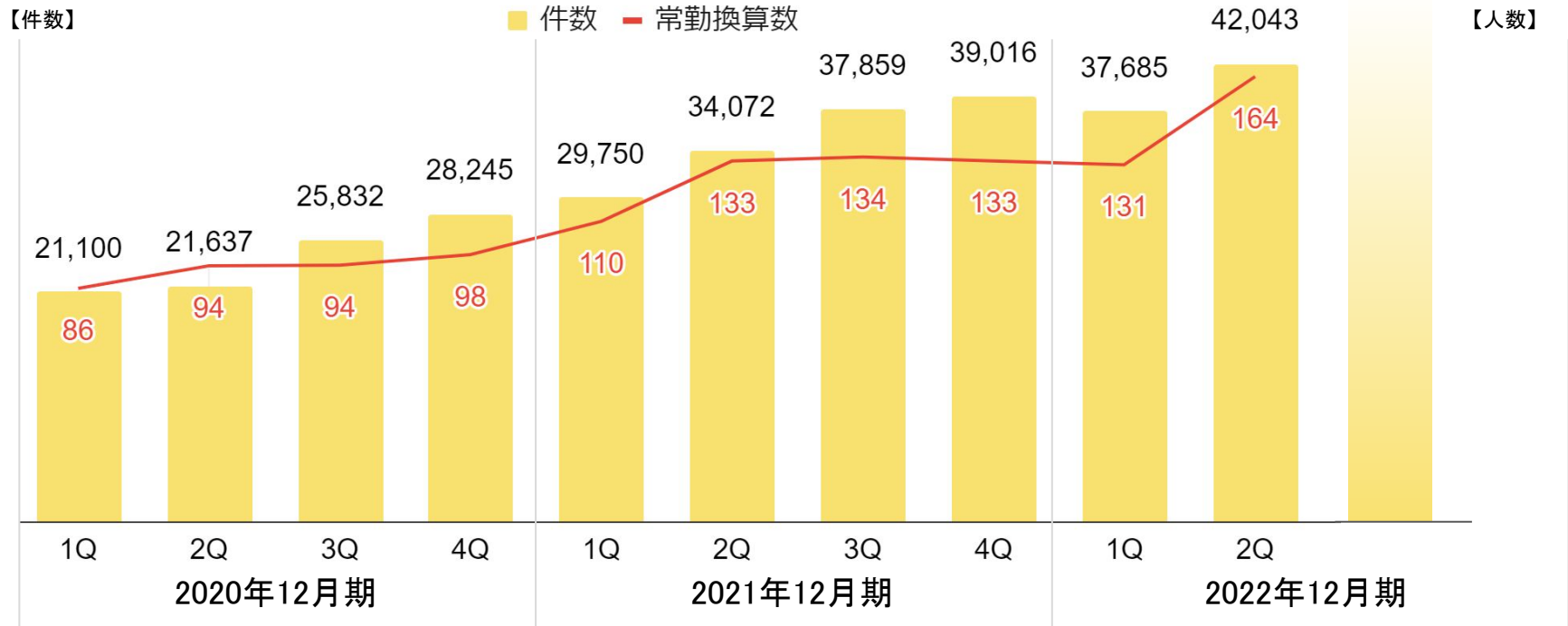
四半期単位の売上高・営業利益の推移

□ 例年通り第2四半期までに年間の7割相当を採用し下期の収益貢献準備を完了



訪問看護人員数および延べ訪問件数推移

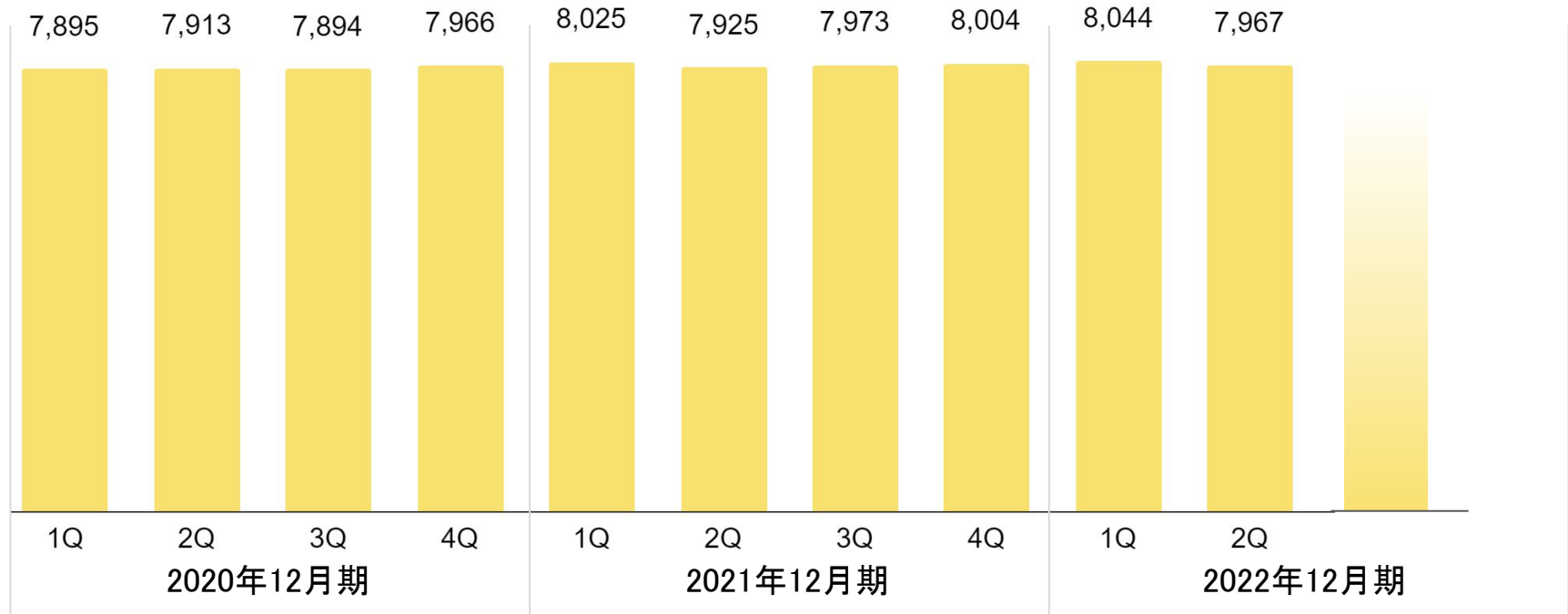
- 延べ訪問件数は順調に右肩上がり推移
- 訪問看護人員数(常勤換算)は例年4月入社が多く、特に第2四半期に増加する傾向



訪問1件当たり単価推移

- 法改正の影響は軽微であり、訪問1件当たりの単価は横ばいで推移

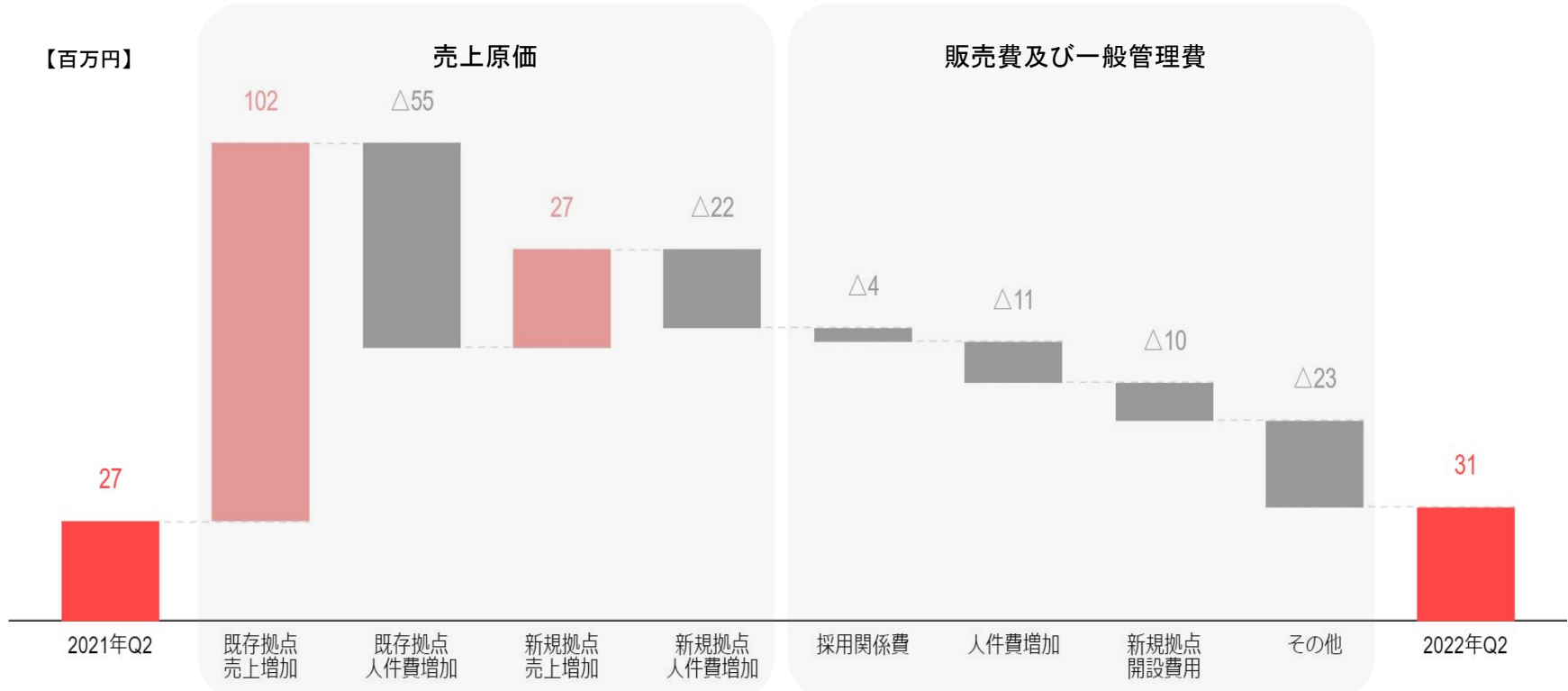
【円】



営業利益増減要因(前年同期比)

- 既存拠点の売上総利益率41%と高い利益率を確保
- 前期から新規拠点開設に合わせ人材採用を積極的に行い、販売費及び一般管理費増加

【百万円】

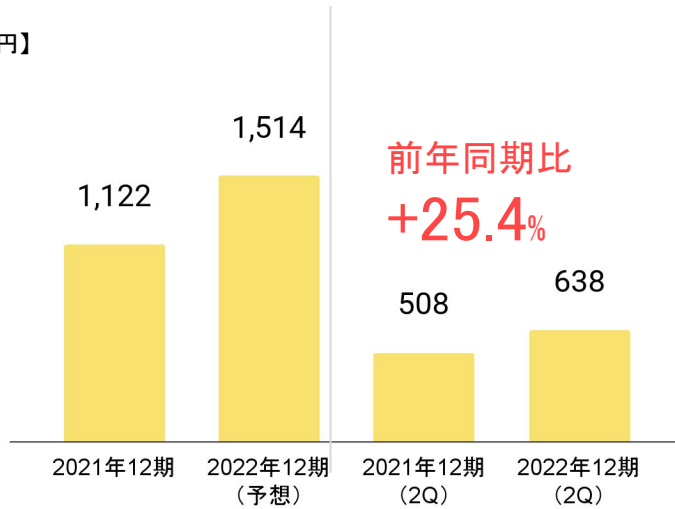


第2四半期実績及び通期予想に対する進捗

- 前年同期末以降、拠点数は5拠点増加し合計18拠点になり、売上高は比例して増加
- 看護師・セラピストの累計採用数は前期36名から当期45名と人員増加により、コスト負担が増加するも、営業利益は増加

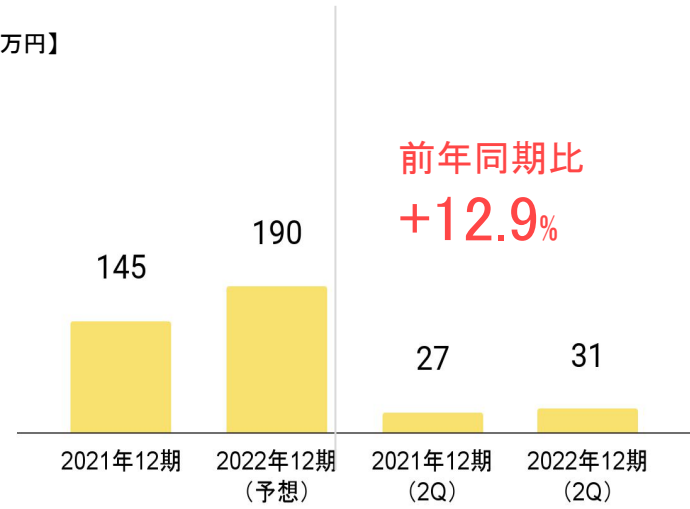
売上高

【百万円】



営業利益

【百万円】



貸借対照表

- IPOにより、流動資産及び純資産が大きく増加
- 黒字経営で継続的に成長し、自己資本比率は66.2%まで上昇

(単位:百万円)	2021年12月末	2022年6月末	前年比増減額
流動資産	450	633	+183
固定資産	24	34	+10
資産合計	474	668	+194
流動負債	182	177	△5
固定負債	61	48	△13
負債合計	244	225	△18
純資産合計	229	442	+213
負債・純資産合計	474	668	+194



企業理念





もう一人のあたたかい家族

もう一人のあたたかい家族

どんな時でも家族は常に傍らにいる
そんな家族のような存在になって歩いていく

在宅生活の安心を届ける

「24時間365日」対応できる体制となり、
誰が対応しても「安心」を伝えられる

地域社会へ貢献

画一的なサービスの提供をすることで在宅死、
健康寿命の延伸を図っていく





事業の内容・特長



訪問看護が注目される理由

訪問看護の 重要性が 高まっている

93.1%

60歳以上の男女に、現在住んでいる地域に住み続ける予定があるかどうかを聞いたところ、93.1%の人が「ある」と答えた。

51%

60歳以上の人に、万一治る見込みがない病気になった場合、最期を迎えたい場所はどこか聞いたところ、51%の人が「自宅」と答えている。
なお、自宅死の割合は13.9%であり、国際的に見て日本は低い。
(オランダ:31%/フランス:24.2%)

出所:内閣府_令和元年高齢者白書_高齢期の生活に関する意識
厚生労働省_医療と介護の連携に関する意見交換_看取り

訪問看護とは

訪問看護: 病気や障がいを持った人が、**住み慣れた地域**でその人らしく療養生活を送れるように看護師等が医師の指示の元、生活の場へ訪問し支援するサービス

訪問看護対象者: 乳幼児からご高齢者まで。病気や障がいのある方で訪問看護が必要な方

保険適用サービス: 訪問看護は医療保険または介護保険が適用される保険サービス

【具体的な内容】

病状の観察: 病気や障がいの状態、バイタルチェックなど

在宅療養のお世話: 清拭・入浴・食事や排泄等の介助・指導

薬の相談・指導: 与薬・残薬管理など

医療処置: 点滴、カテーテル管理など

医療機器管理: 在宅酸素・人工呼吸器など

床ずれ予防・処置: 床ずれ防止の工夫や指導など

認知症・精神疾患のケア: 利用者様とご家族の相談・助言など

介護予防: 低栄養や運動機能低下を防ぐアドバイスなど

ご家族等への介護支援・相談: 病気や介護の相談・助言

リハビリ: 拘縮予防や機能改善、嚥下機能訓練など

ターミナルケア: がん末期や終末期の在宅支援

訪問看護サービス提供の流れ

医師からの「指示書」をもとに、訪問看護ステーションなどから訪問する。
指示書には利用者様の病名や薬の名称、投薬の頻度、治療方針などが記載されている。

医師からの「指示書」をもとに、看護師・理学療法士・作業療法士・言語聴覚士などが訪問し、療養上の世話又は必要な診療の補助を行う。



指示書送付



訪問



- ・ 40歳以上の方で介護認定があり、厚生労働大臣が定める疾病等でない場合に適用される



- ・ 上記の介護保険が適用される場合以外に適用される

市場規模とポテンシャル

・75歳以上の後期高齢者が人口の2割に達すると予測される(※1)2040年に向けて市場は拡大すると予測される

・関連市場を含め **36.2兆円** 規模のポテンシャル

- ※1) 内閣府: 令和3年版高齢社会白書(全体版)
- ※2) 厚生労働省: 「2040年を見据えた社会保障の将来見通し(議論の素材)」在宅医療市場28兆円、在宅介護市場8.2兆円の合計
- ※3) 厚生労働省: 「国民医療費」「介護サービス施設・事業所調査」の令和元年を基に集計

【2040年予測】

在宅医療市場
在宅介護市場
36.2兆円(※2)

【2019年】

訪問看護市場
5,824億円(※3)

【第9期】

当社売上高 **11億円**

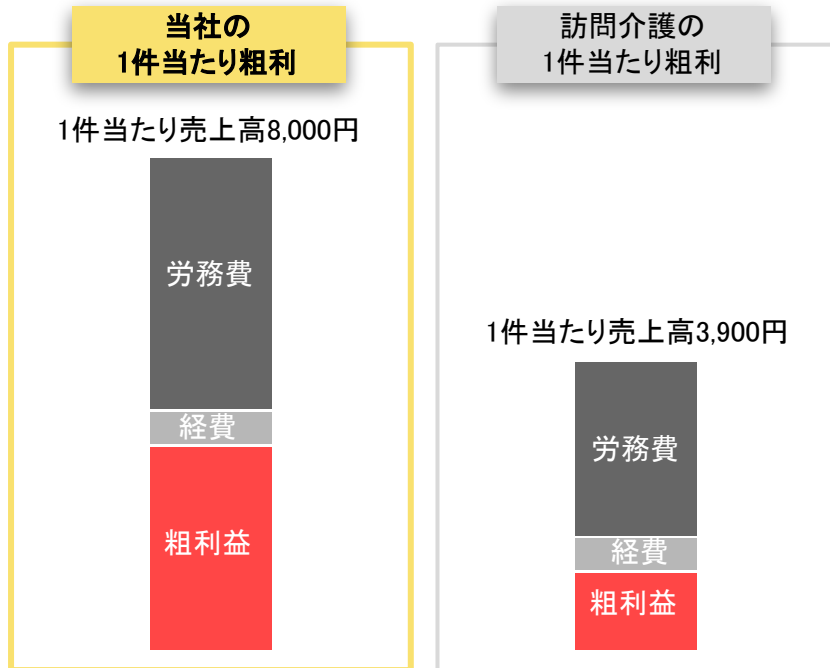
当社が属する市場の規模



訪問看護事業者と介護事業者の収益構造比較

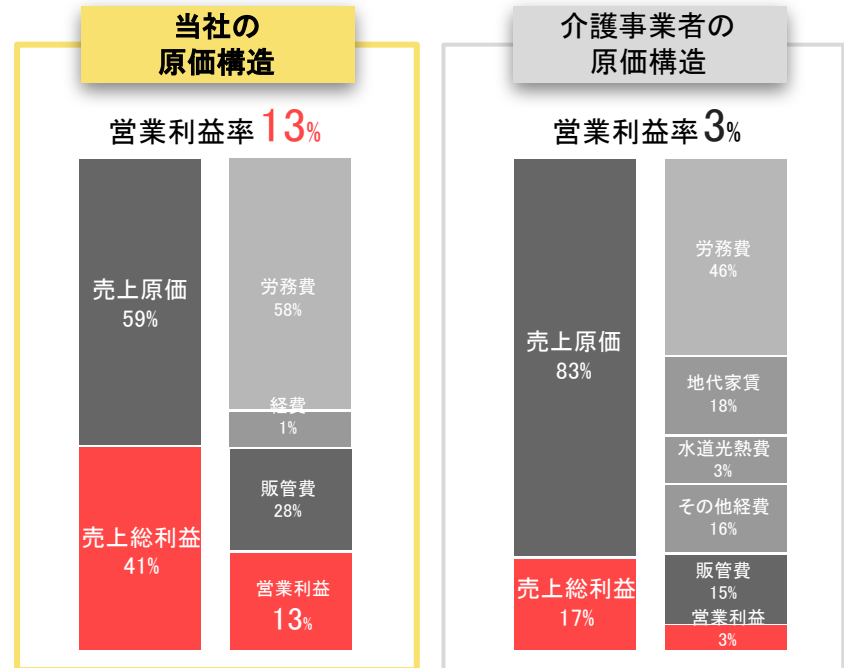
1件当たり粗利益の比較

訪問看護は訪問介護とは異なり、1件当たり粗利益が大きい



介護事業者との収益構造比較

施設系介護事業者とも異なり、当社は売上原価に地代家賃や水道光熱費はないため、業界最高水準の売上総利益率41%



業界が抱える課題

利用者数

①

訪問看護サービスの
認知度が
低い

効率性

②

紙文化中心の
非効率経営

リソース

③

訪問看護人材の
不足

- ①訪問看護サービス事業に特化した上場企業が無い。また、厚生労働省「参考資料(訪問看護)」によると、1事業所あたり看護職員は4.8人であり小規模零細である。当該要因により、新規利用者依頼元となるケアマネージャーからの認知度が低い。
- ②医療業界は紙文化が浸透しており、訪問看護業界においても病院で経験を積んだ医療職者が運営しているケースが多く、また、許認可の手続きは紙面で行う必要がある。
- ③厚生労働省「介護サービス施設・事業所調査の概況」によると、訪問看護師の数は2019年10月時点で約8万人であり、日本看護協会「訪問看護アクションプラン2025」による在宅死の割合をオランダやフランスなどの水準に引き上げる場合に必要となる人数である15万人から大きく不足している。

当社の特長・強み

利用者獲得力

看護師等(※)の
地域連携活動による
利用者獲得

営業専門部署や担当を置かずとも
看護師等と地域連携機関との
リレーションを活かして利用者様を
獲得
(詳細はP.23を参照)

効率性強化

IT化推進による
新たな
訪問看護モデル

IT化により以下を実現
・効率性を重視した訪問看護エリア
の設定
・拠点事務オペレーションコスト
の抑制
(詳細はP.24 - 25を参照)

人材開発力

未経験者を
積極採用し
早期育成

未経験者でも3ヶ月で訪問できるよう
になる早期教育プログラム
(詳細はP.26を参照)

(※)看護師等とは、看護師、准看護師、理学療法士、作業療法士、言語聴覚士を指す。

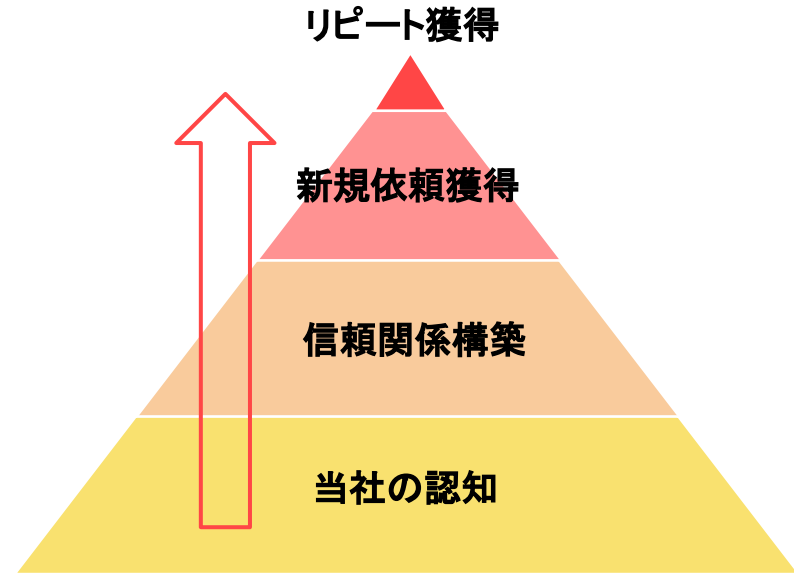
地域連携活動による利用者獲得

【地域連携活動】

訪問看護サービスに従事している看護師等が自らの専門性を活かして地域連携機関(※)とコミュニケーションをとることで当社の認知度向上と信頼関係構築を図り、新規利用者様を獲得している。

また、新規利用者様への訪問が始まって以降も利用者様の状態報告等を通じて継続的に連携することでリピート獲得へ繋げている。

そのため、当社では新規の利用者様獲得のために営業部署の設置や専任の営業担当の配置は行っていない。

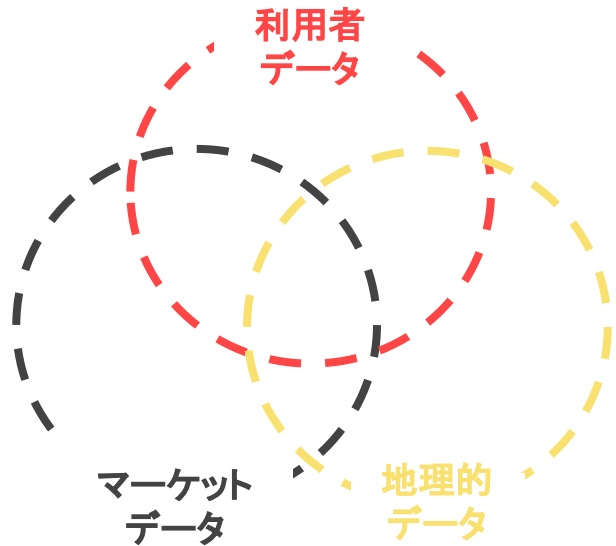


【(※) 地域連携機関】

地域連携機関は主に居宅支援事業所のケアマネージャーと医療機関の相談員

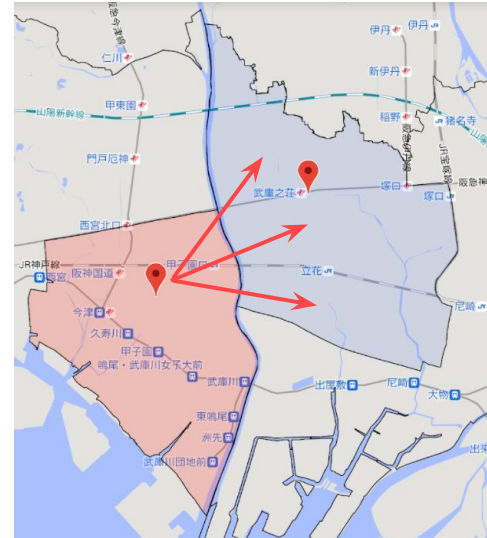
効率性を重視した訪問エリアの設定

看護師等が自転車また自動車で訪問することが前提で、1人1日6件～7件回れるよう、移動時間が長くない訪問エリアを設定



拠点を新設後、新規利用者様獲得は訪問エリア内を堅持する

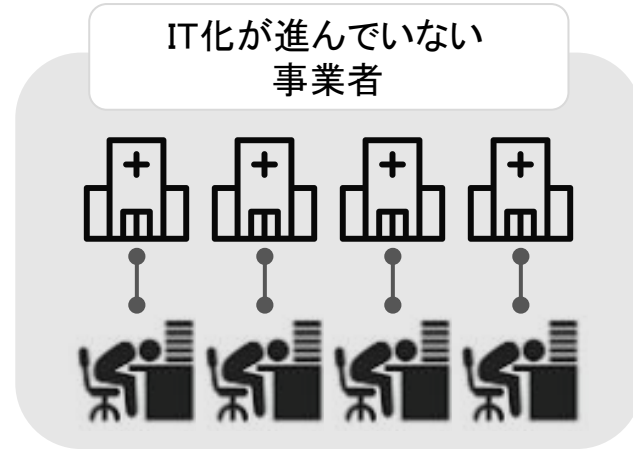
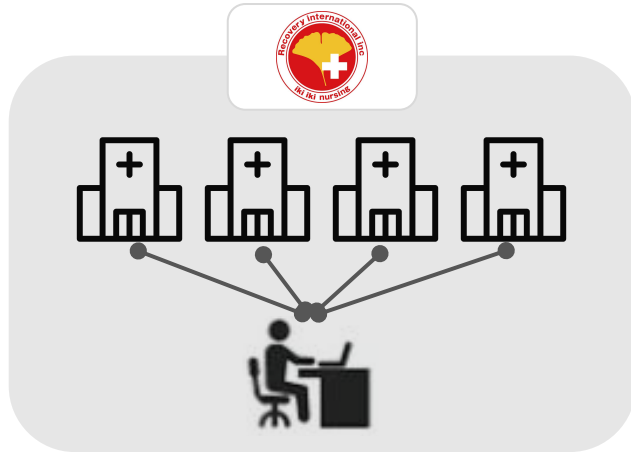
2022年新規開設した新エリア尼崎



上図は2022年2月に新規開設した西宮・尼崎エリア(兵庫県西宮市・尼崎市)の訪問エリアを図示したもの。
従来の左の訪問エリア(赤色)に加えて、右のエリア(青色)が新たな訪問エリアとなる。

IT化推進による事務作業の効率化

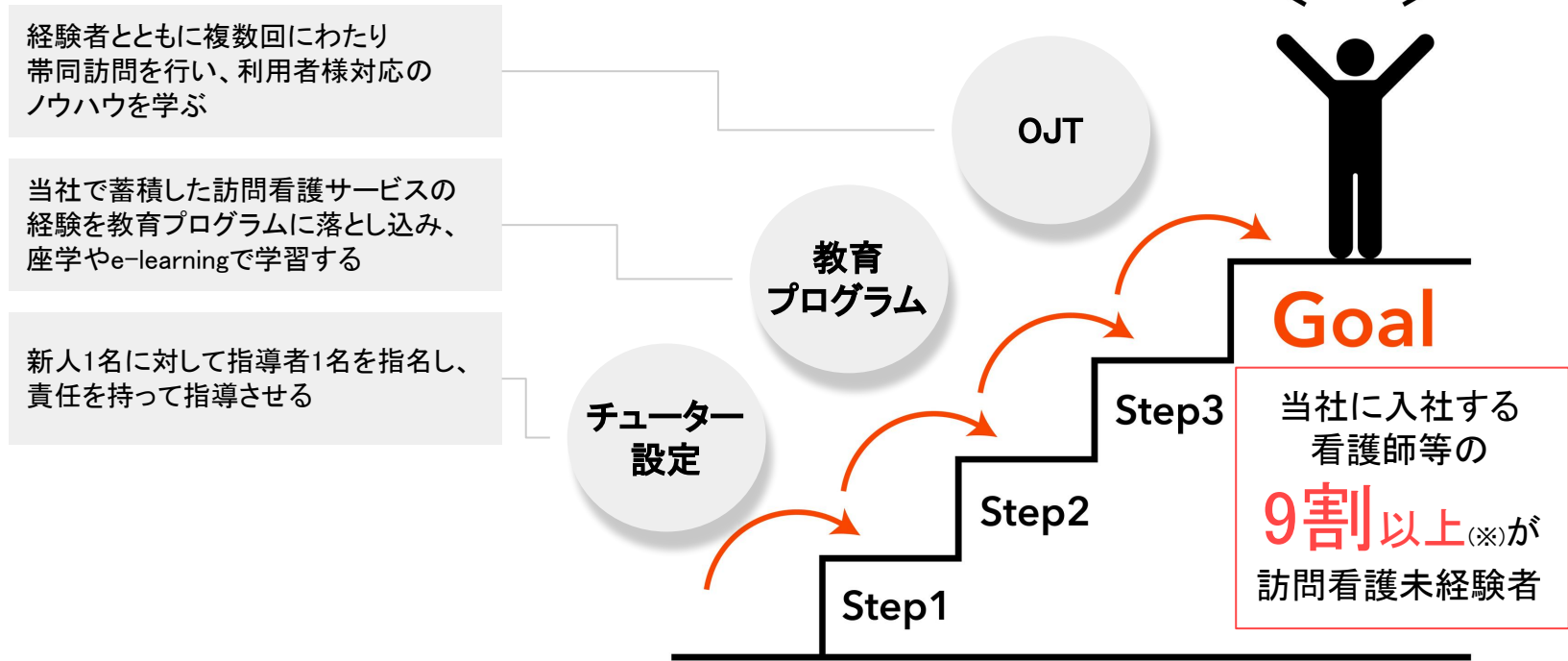
一般的には1つの拠点に1名の事務を配置してオペレーションを行うところ、
当社はIT化を推進し、クラウド上で情報管理を行うことで1拠点で複数拠点のオペレーションを行う仕組みを構築している。



現在、全拠点の保険請求業務や電話対応等について(一部外注)、
本社一括管理を行うことでオペレーションコストを抑制している。

未経験者採用と早期育成教育プログラム

訪問看護未経験者を3ヶ月で1人で訪問できるレベルまで引き上げる教育プログラムを整備



(※)2021年12月期の新規採用者に占める割合



Appendix



当社は持続可能で多様性と包摂性のある社会実現のため、SDGsの掲げる下記目標に準拠している。



具体的なSDGsの取り組み

当社が行うSDGsの掲げる目標への具体的な取り組みは以下の通り。

SDGs行動目標	具体的な取り組み
すべての人に健康と福祉を	当社の訪問看護サービスは幅広い疾患に対応し、健康寿命を伸ばすことへ貢献
質の高い教育をみんなに	早期育成プログラムにより、職業的スキルを身に着けること、また、マネジメントスキルを身に着けることができ、その機会を確保
ジェンダー平等	男性女性を区別することなく人事評価を行い、役職への昇格、給与条件等の諸条件の平等性を確保
働きがい	早期育成プログラムと新規出店を継続的に行うことによる役職(ポジション)の継続的な拡大により『働きがい』を創出

ディスクレイマー

・本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。また、本資料の記述のために、一定の前提を使用しています。当該記述または前提は主観的なものであり、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。将来において不正確でさらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

・本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性などについて当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。