



Recovery International株式会社

2022年12月期 通期決算説明会 質疑応答

開催日:2023年2月20日(月)15:00~

登壇者:代表取締役社長 大河原 峻

司会:ここから質疑応答に移らせていただきます。まず社長、一つ目のご質問です。「売上利益がなぜ未達成だったのか伺いたい」ということです。ご回答をお願いいたします。

大河原:そちらに関しては、本当に大きな課題にはなっていますが、組織を拡大するに伴って、ミドルマネジメントの方たちの育成がすごく必要です。今までもやっていており、毎週1回1時間研修をしていますが、ここの遅延というところが浮き彫りになっております。ある調査会社の調査結果によると、マネジメントが行き届かずに従業員のエンゲージメントに与える影響が、上司が7割という結果もあるように大きく影響しておりますので、ここが業績に影響と考えております。

あとは、今までコロナの影響がないとお伝えしましたが、第7波の影響で従業員だけではなく、従業員のご家族の濃厚接触者などが多くなって出勤停止等の影響もありましたので、その部分で少しマネジメントの影響があったと思いますので、売上と利益の未達というところがありました。

司会: 続いてのご質問です。「2022年12月期の実績について、売上高は増加しているものの当期純利益がほぼ横ばいであった要因について教えてください」と頂戴しております。ご回答をお願いいたします。

大河原:こちらは稼働率というところがすごく重要になっております。訪問を看護師さんたちが1日100件程度回れるのをめどにしているんですけども、2022年に関しましては3件ほど月の1人当たりの訪問件数が少なかった部分があります。通期で見るとたった3件なんですけど、売上高への影響は4,500万円ほどございました。その部分が大きくなっております。各拠点がしっかり訪問に回るために何が必要なのかという、先ほど申し上げた通りマネジメントの部分になっておりますので、しっかりとした人の配置だったりですとか新規の獲得の部分进行管理することが、すごく重要だと考えております。

司会: 続いてのご質問です。「新型コロナウイルス感染症の事業への影響について、顧客と従業員に関して、どのような影響がどの程度出ているのか教えてください」と頂戴しております。お願いいたします。

大河原: 事業への影響はそんなに大きくはなかったんですけども、拠点で2人とか3人とか多くの方が同じタイミングで出てしまうと、ご利用者様のキャンセルはすごく少なかったんですけど

も、こちら側から訪問をキャンセルさせていただくことが発生しました。

当社はドミナントで展開しておりますので、拠点同士のヘルプということではできなくはないんですけども、どうしても各拠点に数名、当時は起きてしまったので、こちらからお断りせざるを得ないような状況もいくつかありましたので、そういったところが影響していると思っています。そこまで大きな影響ではないんですけどもしっかりマネジメントするというのが今後の課題でもあります。

司会: 続いてのご質問です。「12月に人員数が減った理由はどのようにしてでしょうか？」ということですよ。教えてください。

大河原: 12月が当社の賞与の支給時期になっておりまして、昨年もそうだったんですけど、転職する時期になっているような状況があります。予測はしているんですが、今期は予測以上に多くの方が年度末というところで切りよく辞めてしまうようなことがあったので、ここは引き続きマネジメントの強化することで、コントロールできると考えております。

司会: 続いてのご質問です。「退職率と勤続年数の水準はどの程度の水準なのか。また、長く勤めてもらうための取り組みは成果を上げているのか教えてください」と頂戴しております。ご回答をお願いいたします。

大河原: 退職率は10%台で推移はしています。勤続年数に関しては毎年30%ぐらいの人員が新しく入ってきます。結局、入ったばかりの方が多くいるような状況がずっと続いているため、平均すると今2.7年ほどの勤続年数になっており、ここを伸ばすことが今後必要になっています。

そのために何をしているかといいますと、従業員持株会だったりですとか、退職金制度なんかを設けておりますので、こういった形で長くいていただくことを意識しています。拠点を多く出し、ポジションが多くなったりしますのでそういった部分で、「ここで働きたい」とか「こういった役職を目指したい」、「こういうふうになりたい」というところを目指す環境を作り、長く勤めていただけるように注力しているような状況にあります。

司会: 続いてのご質問です。「決算説明資料の滝型グラフについて、御社の成長のため人材採用にかかるものとしては販管費の増加として理解できるのですが、その他の割合が非常に大き

く、営業利益を強く圧迫していると感じました。2022年12月期では、4,900万円をかけていて、人材確保や人材費の増加にかかる費用を超えています。販管費のその他の中身をご教授ください」と頂戴しております。お願いいたします。

大河原:こちらは人員増加に伴う訪問備品です。意外と訪問で使う備品、血圧計だったり、サチュレーションなど酸素を測る機械はもちろんですし、あとは電動自転車や車だったりがあります。経年劣化による入れ替えだったりのコストが大きくなったかなと考えております。

あとは、保険収入が非課税売上になっておりますので、そういった部分が販売費及び一般管理費の増加に伴って、租税公課としても大きく上がったかなと思っております。

司会:続いてなんですけれども、「2023年12月期の採用見通しを教えてください」と頂戴しております。お願いいたします。

大河原:今期の採用見通しに関しましては、過去最高で70名の人員を計画しておりまして、現状、上半期の採用に関しては8割程度完了しておりますので、比較的順調に進んでいると考えております。

司会:続いてのご質問です。従業員を採用するためのコストの実績と、今後の目標について教えてください。

大河原:1人当たりの採用コストが80万円ぐらいかかっているような状況です。紹介会社が今8割ぐらいになっていて、ウェブや社内紹介というのが2割ぐらいになっております。今後は紹介会社の割合が6割とウェブとリファラルが4割ぐらいになるように、1人当たり70万ぐらいになることを一つ目標としては今やらせてもらっております。

司会:「コロナが5類になることが見込まれていますが、これにより御社の2023年12月期の予想はもっと高くなるのではないかと予想していましたが、なぜ2022年12月並みなのでしょう？」と頂戴しております。ご回答をお願いいたします。

大河原:こちらに関しては、昨年が業績未達に終わっているのもありまして、保守的に見ているというのが正直なところだと思います。そうおっしゃっていただけるのはすごくありがたいのですが、現状は

保守的にしっかり業績を達成するというところで今回は予測を立てております。

司会: 続いてのご質問です。「今期、看護師採用は過去最高ということですが、これまで最高だったのはいつで、何名ぐらいだったのでしょうか？また、飛び地について場所はどこなのか、ぼんやりとで構いませんので教えてください」ということです。

大河原: 看護師の採用は、2023年は70名を目指しています。昨年の60名がこれまでの最高でありましたので、そこを超えていくことが今期の大きな目標になっております。

飛び地についての場所というのが、答えられる範囲で言うと東京都のドミナント以外のところで考えているというところですか。

司会: 続いてのご質問です。「控訴の提起の件で食物誤嚥によるものとありましたが、どのようなものなのでしょうか？また、今後の業績への影響はどうお考えでしょうか？」と頂戴しております。ご回答お願いいたします。

大河原: 当社の代理弁護士に確認をしておりますが、仮に原告の主張が認められた場合でも、元利用者様の年齢とか認知症の度合いを考慮すると、満額に近い判決が下されることは考え難いというところでは、答えはいただいております。その結果ではないんですけども、第一審では想定通り、当社の完全勝訴で終わってはおります。その後、控訴となりましたが、見方は特に変えてはいないような状況にはあります。

司会: 続いてのご質問です。「今回開示された成長可能性書面を拝見いたしますと、昨年は開示していた中期の利益計画がなくなっていました。投資家としては開示していただきたいのですが、今回開示しなかった理由をお聞かせください」と頂戴しております。

大河原: 出店ベースに関しては、成長戦略に沿って順調に実行できているんですけども、先ほど言った企業の成長痛でもあるように、ミドルマネジメント層の育成と従業員のエンゲージメントを課題としております。2023年12月期に見通しをしっかりと立てた上で改めて検討したいと考えておりますので、投資家の皆さまには角度のある計画を提示するためにも改善途上の現状は中期の利益計画を発表しないというふうにしましたので、こちらは分かり次第といえますか、しっかり今期で固めながら開示できるように準備したいと考えております。

司会: 皆さま、他にご質問はございますか? 大丈夫でしょうか? よろしいようですので、質疑応答はここまでとさせていただきます。ありがとうございました。

では最後に、本日ご参加いただきご視聴いただいている皆さまに、社長の方から一言お願いいたします。

大河原: 本日はお忙しい中ご参加くださり、ありがとうございました。まだまだ訪問看護という部分はかなり認知度も低く、知っている方も少ないです。ただ、利用した方はすごく喜んで最期を迎えたり、家ですてきな生活を送っている方がたくさんいますので、この大事な仕事を多くの方に知っていただけるように、そしてそのためにもしっかりと利益貢献をしながら会社を伸ばしていきたいと考えておりますので、引き続きのご支援・ご指導のほど、よろしく申し上げます。本日はありがとうございました。

司会: ありがとうございました。以上をもちまして、Recovery International株式会社の2022年12月期通期の決算説明会を終了させていただきます。

以上