

2023年10月



株式会社シーユーシー

2024年3月期 第2四半期
決算説明資料

会社概要

Mission (私たちの使命)

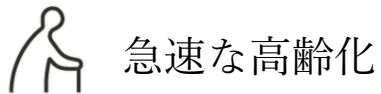
医療という希望を創る。



日本の医療システムが抱える主要課題

医療システムが抱える主要課題の抜本的な解決を目指す

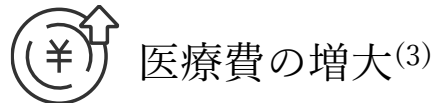
社会問題



急速な高齢化
65歳以上の占める割合⁽¹⁾ **29% → 35%**
(2020実績 → 2040予想)

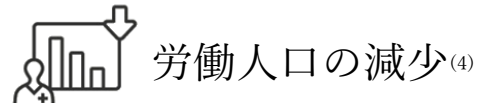
看取り難民数⁽²⁾
(2040年予想) **約49万人**

- 医療機関の機能転換の必要性
- 終末期ケアの供給不足



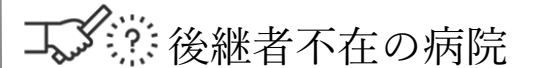
医療費の増大⁽³⁾
43兆円 → 78兆円
(2020実績 → 2040予想)

- 在宅医療拡大の必要性



労働人口の減少⁽⁴⁾
67.2百万人 → 58.5百万人
(2017実績 → 2040予想)

- 医療従事者の採用力強化
- 医療機関の離職率低下



後継者不在の病院
(2017実績)⁽⁵⁾ **68.4%**

経営者が60歳以上の病院
(2020実績)⁽⁶⁾ **68.5%**

- M&A及びその後の統合プロセスによる事業継続性の確保

[医療機関支援セグメント]

CUC


支援先医療機関に対し、運営支援から売上成長支援まで、様々なソリューションをワンストップで提供

[ホスピスセグメント]

CUC HOSPICE

子会社シーユーシー・ホスピス等によるホスピス施設の運営

[居宅訪問看護セグメント]

 **Sophiamedi**

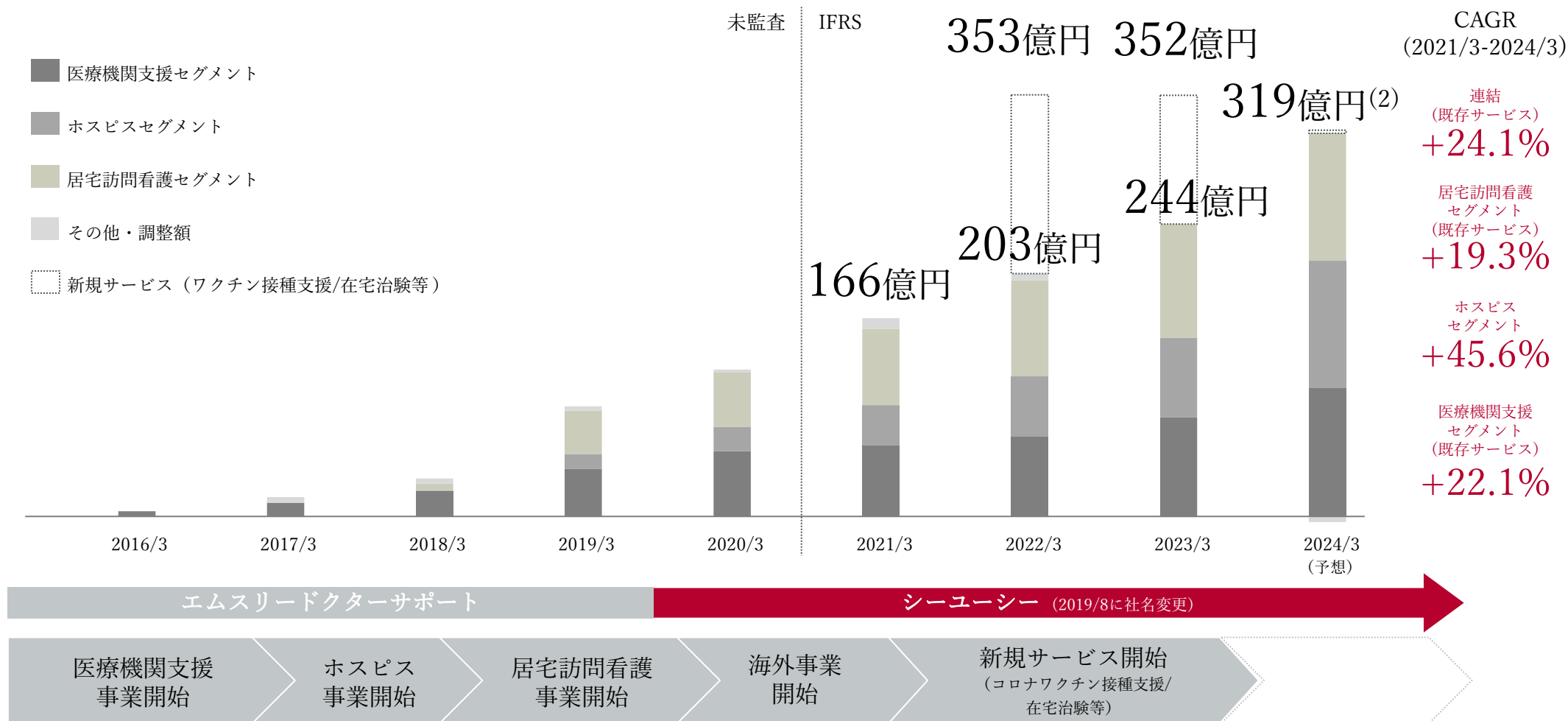
子会社ソフィアメディを通じた居宅訪問看護サービスの提供

1. 「日本の将来推計人口」(国立社会保障・人口問題研究所)。2. 「わが国の医療についての基本資料」(厚生労働省、2011年)。
3. 「国民医療費の概況」(厚生労働省)、「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」(内閣府、財務省、厚生労働省)。4. 「令和2年版厚生労働白書 資料編」(厚生労働省)。
5. 「医療承継の現状と課題」(日本医師会総合政策研究機構)。6. 「令和2年医師、歯科医師、薬剤師統計の概況」(厚生労働省)。

高成長を実現してきたトラックレコード

事業領域の拡大と共に売上収益の継続的な高成長を達成

事業領域の拡大とセグメント別売上収益⁽¹⁾推移



注: 2021/3期から2023/3期の連結売上収益は国際会計基準 (IFRS) に基づく。2020/3期以前の数値は連結調整を行っておらず未監査。

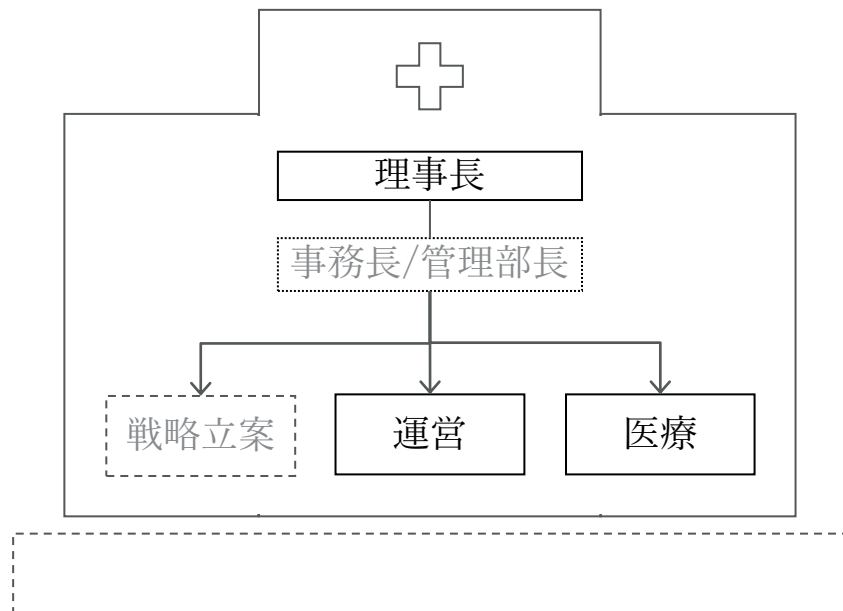
1. 2022/3期の353億円、2023/3期の352億円及び2024/3期の319億円は連結の数値。2022/3期の203億円及び2023/3期の244億円は連結 (既存サービス) の数値。

2. 新規サービスによる売上収益が約2.6億円含まれている。

医療機関支援セグメントの概要

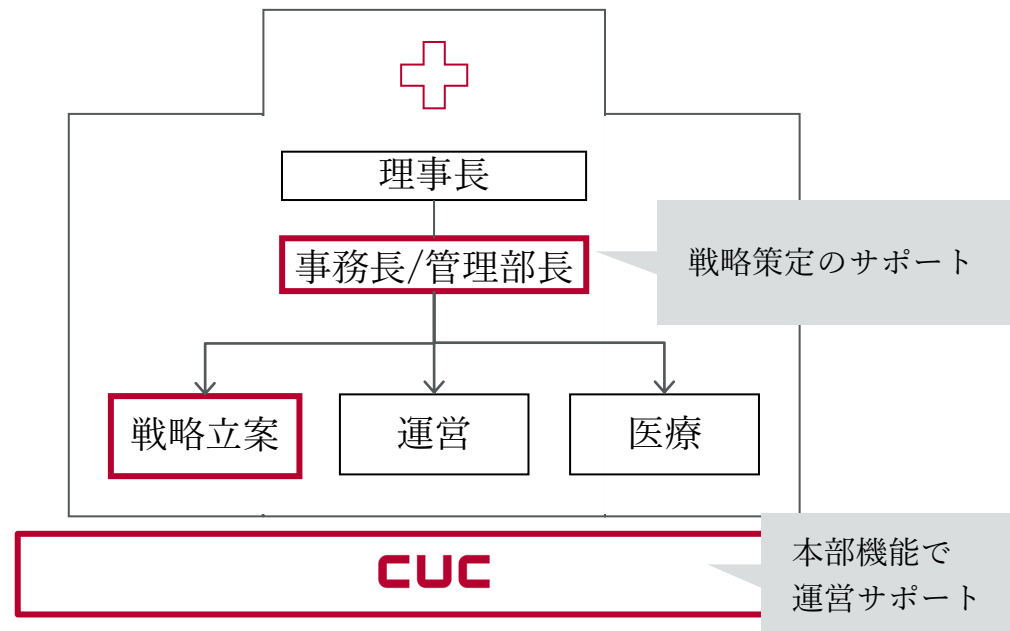
経営支援人材が常駐することで医療機関の規模拡大及び効率的な運営を実現

一般的な医療機関



- 医師の負担大
- M&A・病床転換等の収益成長に係るノウハウの欠如
- 非効率的な運営
- マーケティング等の経営戦略機能の欠如

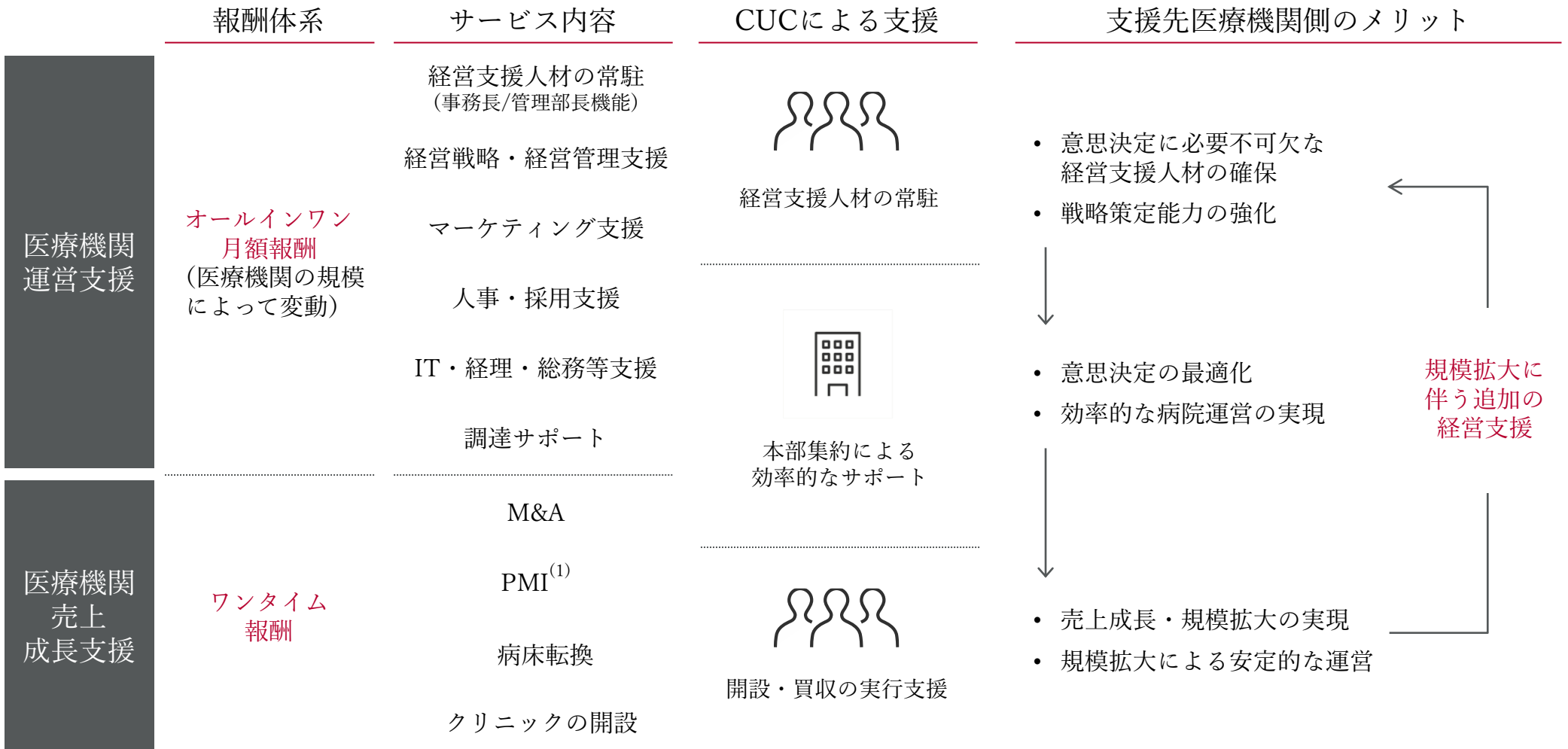
支援先医療機関



- 経営支援人材の常駐を通じ医療機関の規模拡大・戦略立案を支援 (→顧客との継続的な関係を構築)
- CUCが有する効率化ノウハウを生かした安定的な運営 (→効率的な医療機関運営)
- CUCが医療機関の運営をサポートすることで、医師は更に医療へフォーカス (→医療の質向上)

医療機関へ提供する包括的なサービス

高いリテンション率を誇る医療機関運営支援サービスと、顧客の規模拡大に寄与する医療機関売上成長支援サービスの両輪によって安定的な高成長を実現

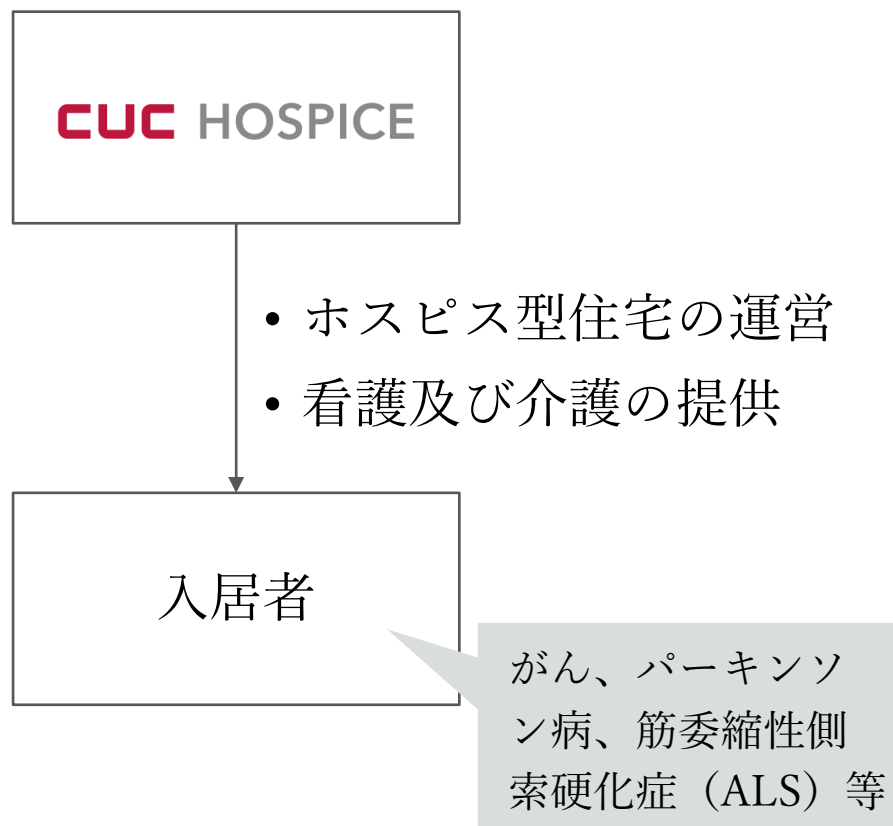


1. Post Merger Integration：事業承継後の統合プロセス。

ホスピスセグメントの概要

終末期の患者が入居するホスピス型住宅を運営し、24時間365日体制で看護/介護サービスを入居者に提供

事業概要



主要指標（2023年9月末時点）⁽¹⁾



ホスピス
37施設



定員数
1,517人



看護師/介護士
966人



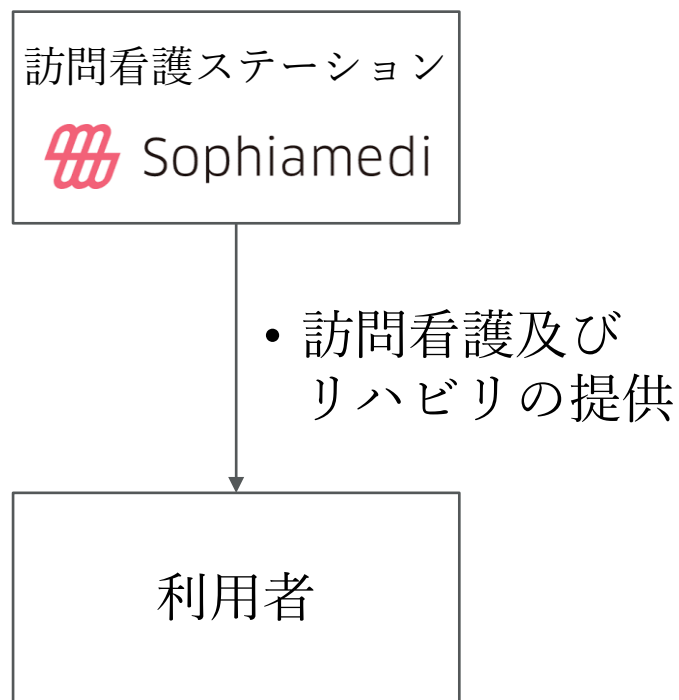
既存施設の稼働率⁽²⁾
83.9%

1. 当社グループがサービスを提供するホスピス施設に関する主要指標。
2. 当第2四半期累計期間における既存施設（2023年9月末時点において開設後12ヶ月超経過又はM&Aにより新規取得した施設）の稼働率。

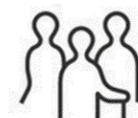
居宅訪問看護セグメントの概要

看護師及びセラピストが利用者の自宅に訪問し、看護及びリハビリサービスを提供

事業概要



主要指標 (2023年9月末時点)



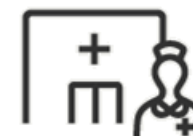
利用者数⁽¹⁾
12,991人



のべ総ケア時間⁽²⁾
521千時間



看護師/
セラピスト⁽³⁾
1,116人



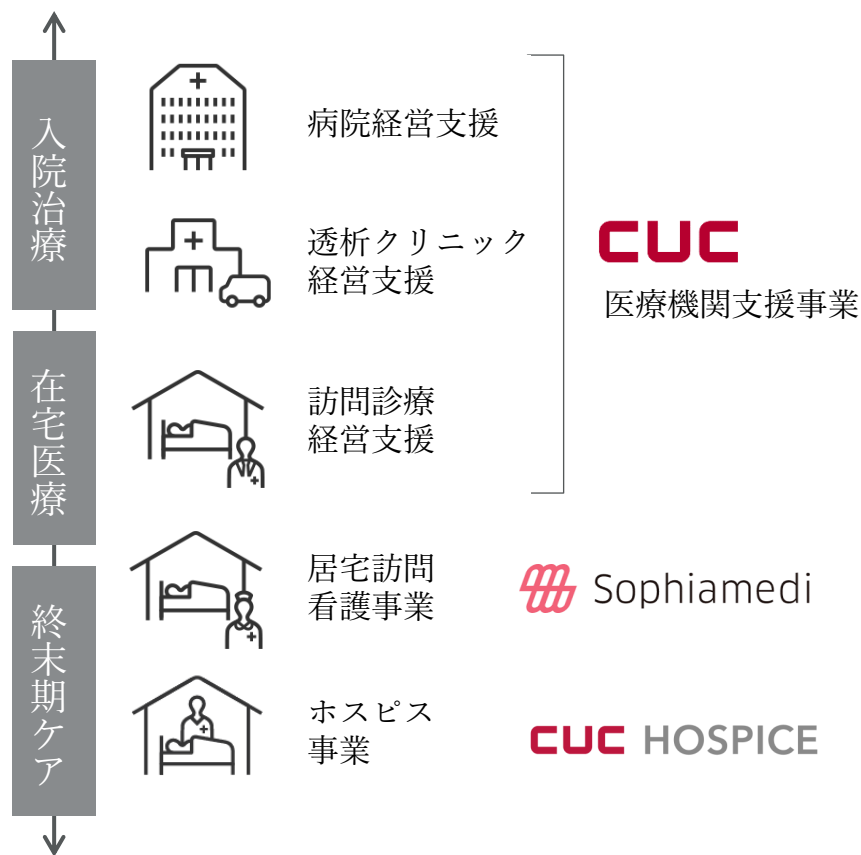
訪問看護
ステーション⁽⁴⁾
89拠点

1. 2023年9月に訪問実績がある利用者数。
2. 当第2四半期累計期間において、看護師及びセラピストが利用者にサービスを提供した時間の合計。
3. セラピストは理学療法士、作業療法士、言語聴覚士の総称。
4. 当社グループがサービスを提供する訪問看護ステーションの数。2024年3月期第2四半期会計期間において2拠点を閉鎖。

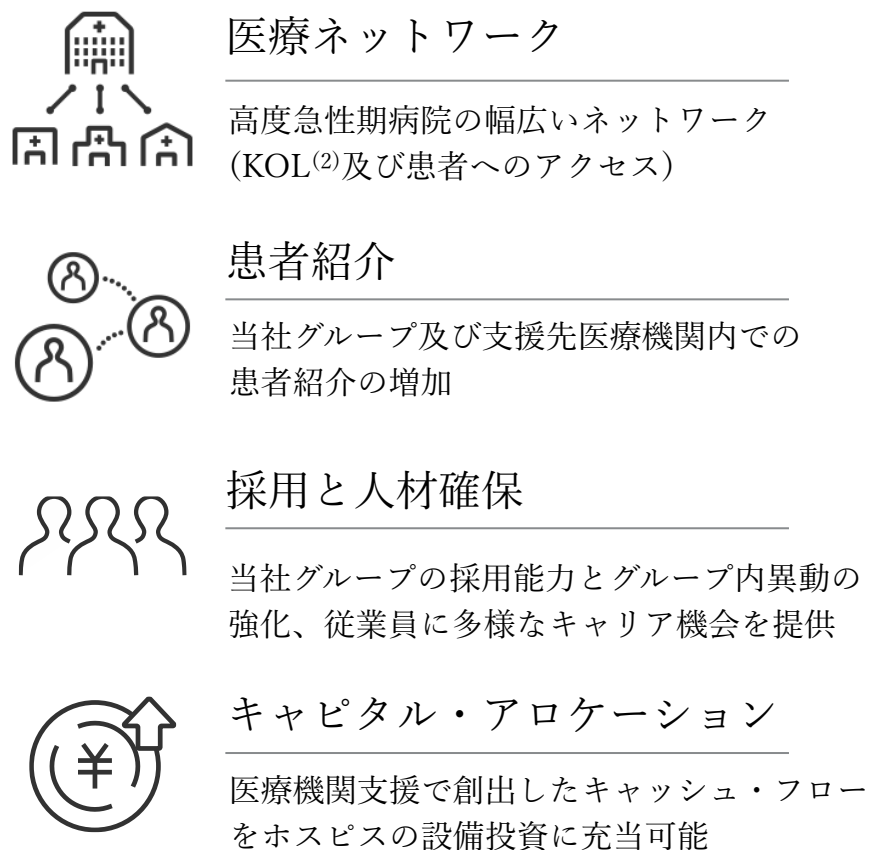
垂直統合されたプラットフォーム (1/2)

3セグメントを通じて垂直的なプラットフォームを構築し患者、医療従事者、社会の全てに大きな価値を提供。結果的に1事業に限定されない幅広いTAM⁽¹⁾にアドレス可能

垂直統合された当社グループの主要事業



垂直統合されたプラットフォームのメリット

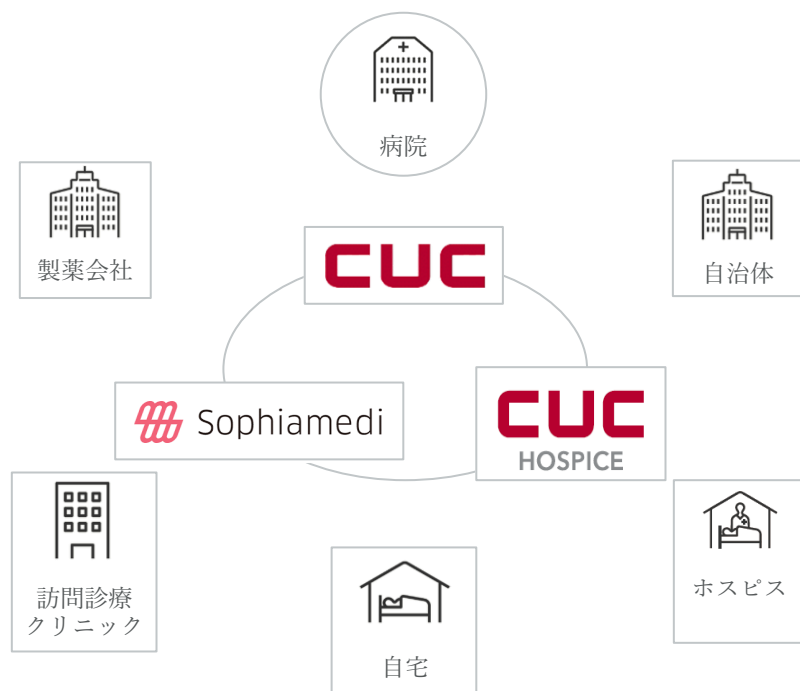


1. "Total Addressable Market"の略。ある事業が獲得できる可能性のある全体の市場規模を意味する。
2. "Key Opinion Leader"の略。医療業界において多方面に大きな影響力を持つ人物の略。

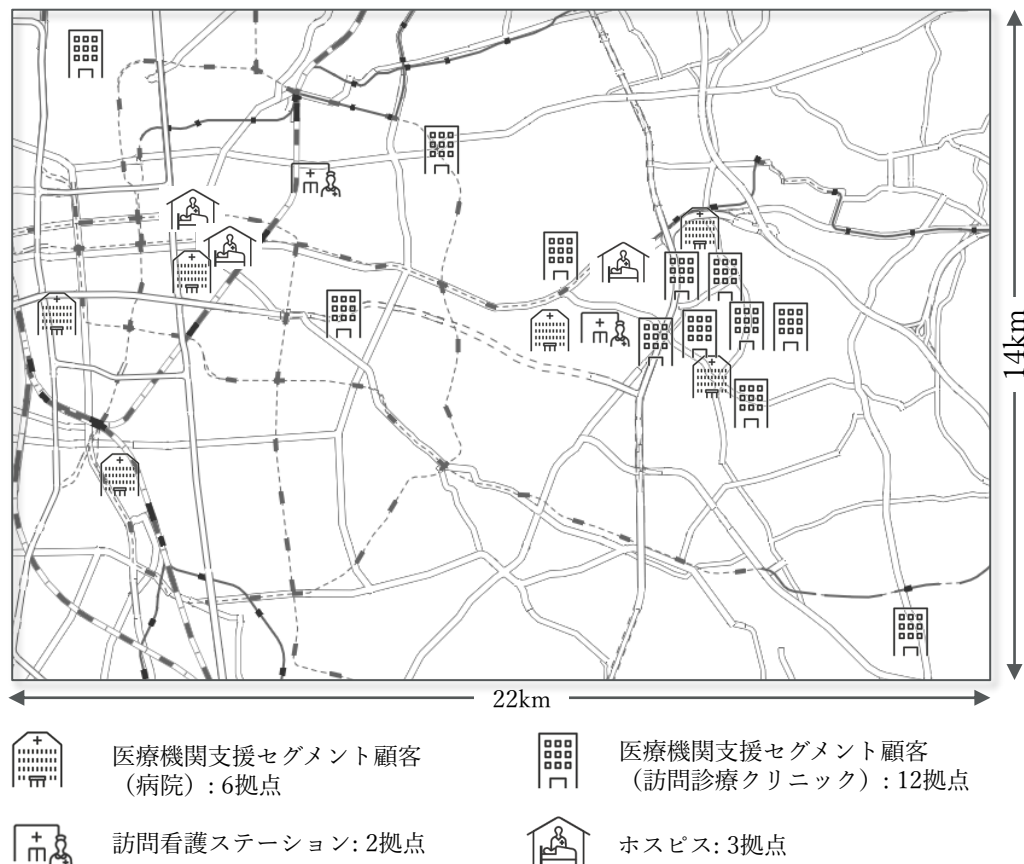
垂直統合されたプラットフォーム (2/2)

病院から在宅まで垂直的に医療機関をカバーする独自のプラットフォームにより、支援先医療機関、ホスピス及び訪問看護ステーションの密な連携が可能に

| CUCグループ内及び支援先医療機関等との連携



| ケーススタディ：エリアドミナント⁽¹⁾



1. 当社グループが展開する主要都市の一つにおける、実際の各拠点の進出状況をプロットした図。

連結業績

連結業績概要（累計期間）

新型コロナウイルス関連の新規サービスの大幅な縮小に伴い、連結業績は減収・減益となったものの、既存サービスの売上収益及びEBITDAは前年同期比で増加

（単位：百万円）

	2023/3 Q2 (YTD)	2024/3 Q2 (YTD)	増減	%
売上収益	18,694	15,346	(3,348)	(17.9%)
- 既存サービス ⁽¹⁾	11,590	14,911	+3,321	+28.7%
- 新規サービス ⁽²⁾	7,104	436	(6,669)	(93.9%)
EBITDA ⁽³⁾	2,844	2,591	(253)	(8.9%)
- 既存サービス ⁽¹⁾⁽⁴⁾	1,117	2,373	+1,257	+112.6%
- 新規サービス ⁽²⁾⁽⁴⁾	1,728	218	(1,510)	(87.4%)
親会社の所有者に帰属する四半期利益	1,510	1,039	(472)	(31.2%)

1. 当社グループにおける新規サービス以外のサービス（以降同様）。
2. 新型コロナウイルスワクチン接種支援サービス、在宅治験及び健康観察支援サービスの総称（以降同様）。
3. EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及び償却費 ± その他の収益・費用の合計（以降同様）。
4. 既存サービスのEBITDA及び新規サービスのEBITDAは管理会計に基づく（以降同様）。

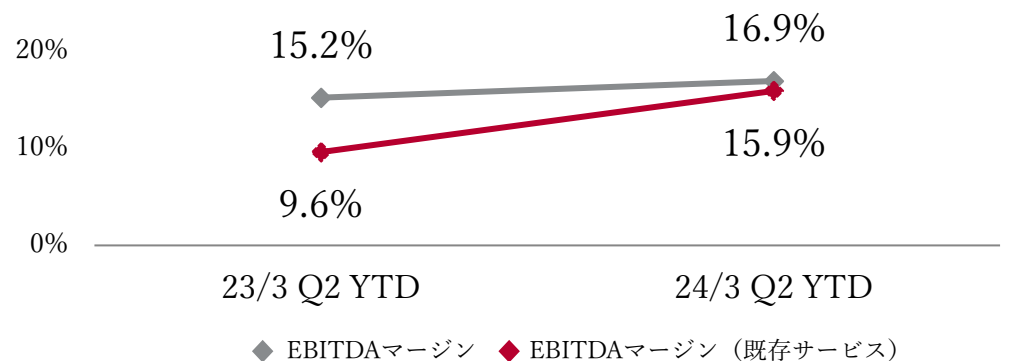
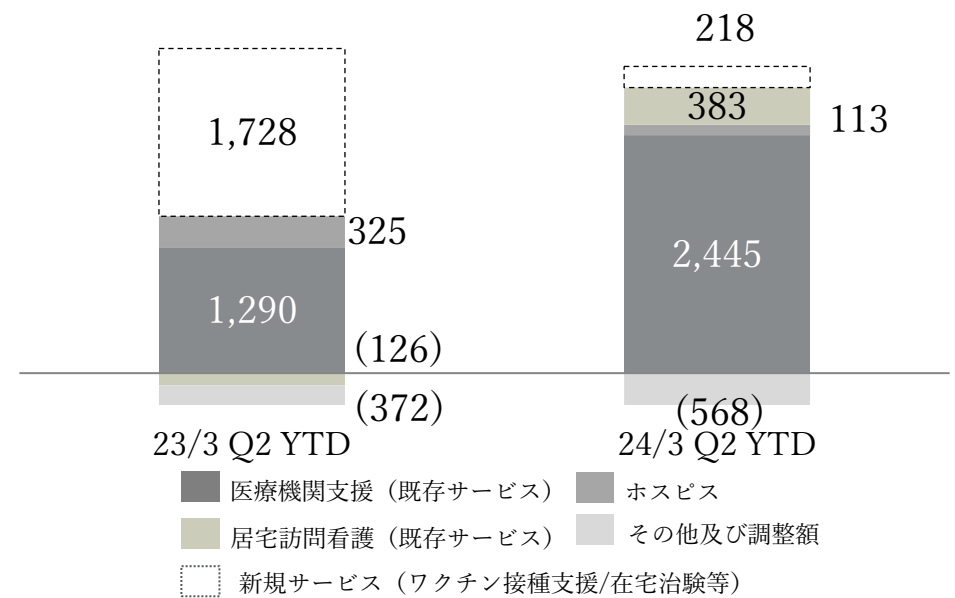
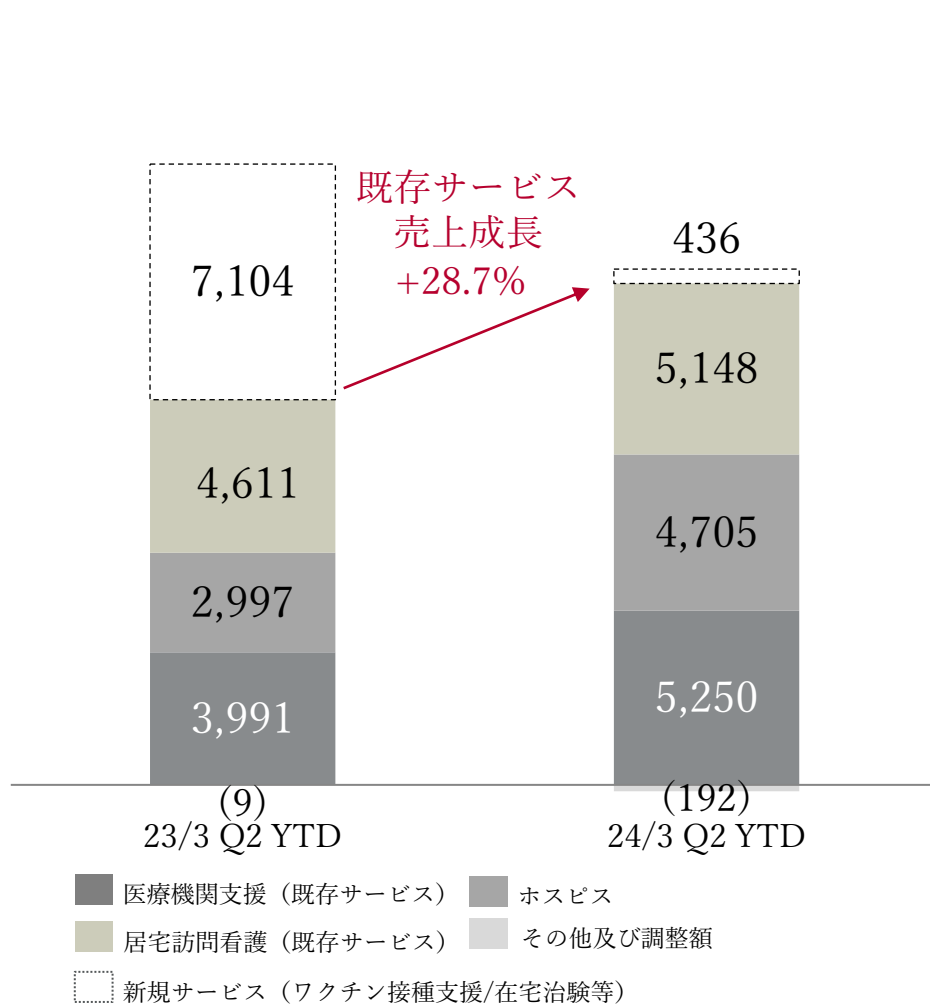
連結業績概要（累計期間）

既存サービスの売上収益は28.7%の成長率を達成し、既存サービスのEBITDA及びEBITDAマージンも大幅に上昇

売上収益

EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)



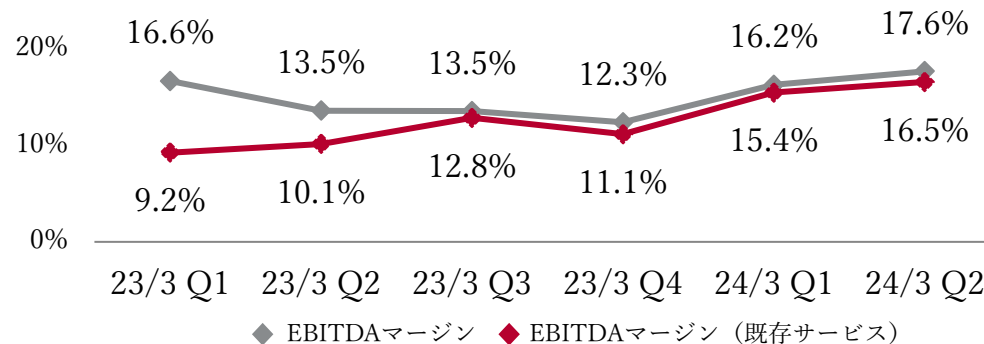
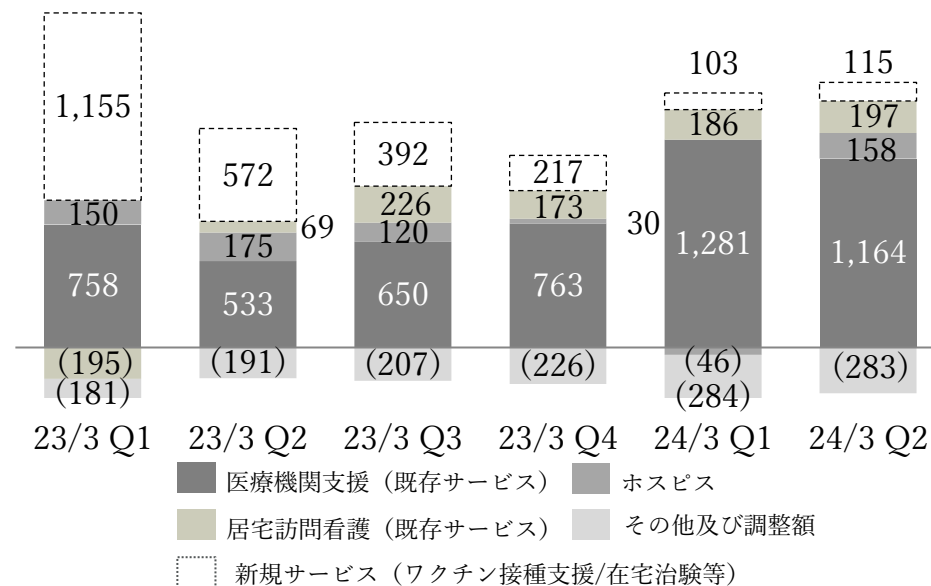
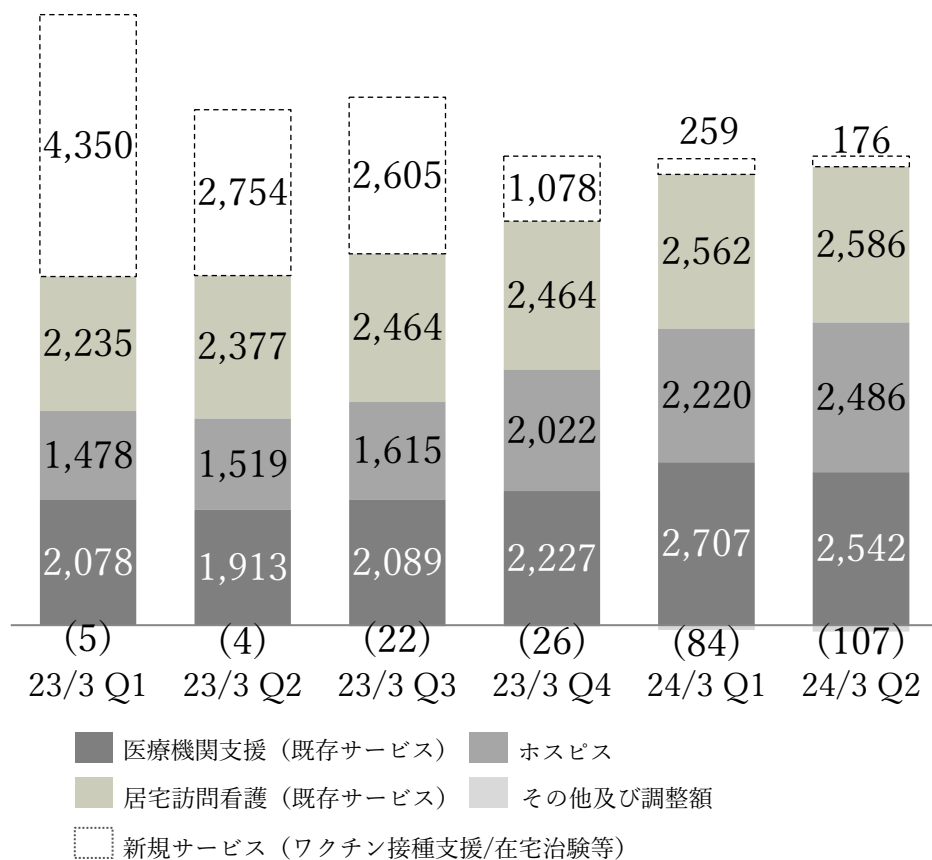
連結業績概要（四半期推移）

24/3 Q1対比で、既存サービスの売上収益及びEBITDAは増加し、EBITDAマージンも改善

売上収益

EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)



連結財政状態計算書の概要

(単位：百万円)	2023/3	2023/6	2023/9
流動資産	12,732	27,293	28,510
現金及び現金同等物	4,120	18,791	20,004
営業債権及び その他の債権	8,240	8,036	8,155
非流動資産	27,018	28,957	30,275
有形固定資産	7,350	8,266	9,547
使用権資産	4,712	5,716	5,969
のれん	4,723	4,809	4,844
無形資産	2,775	2,746	2,699
総資産	39,750	56,250	58,786

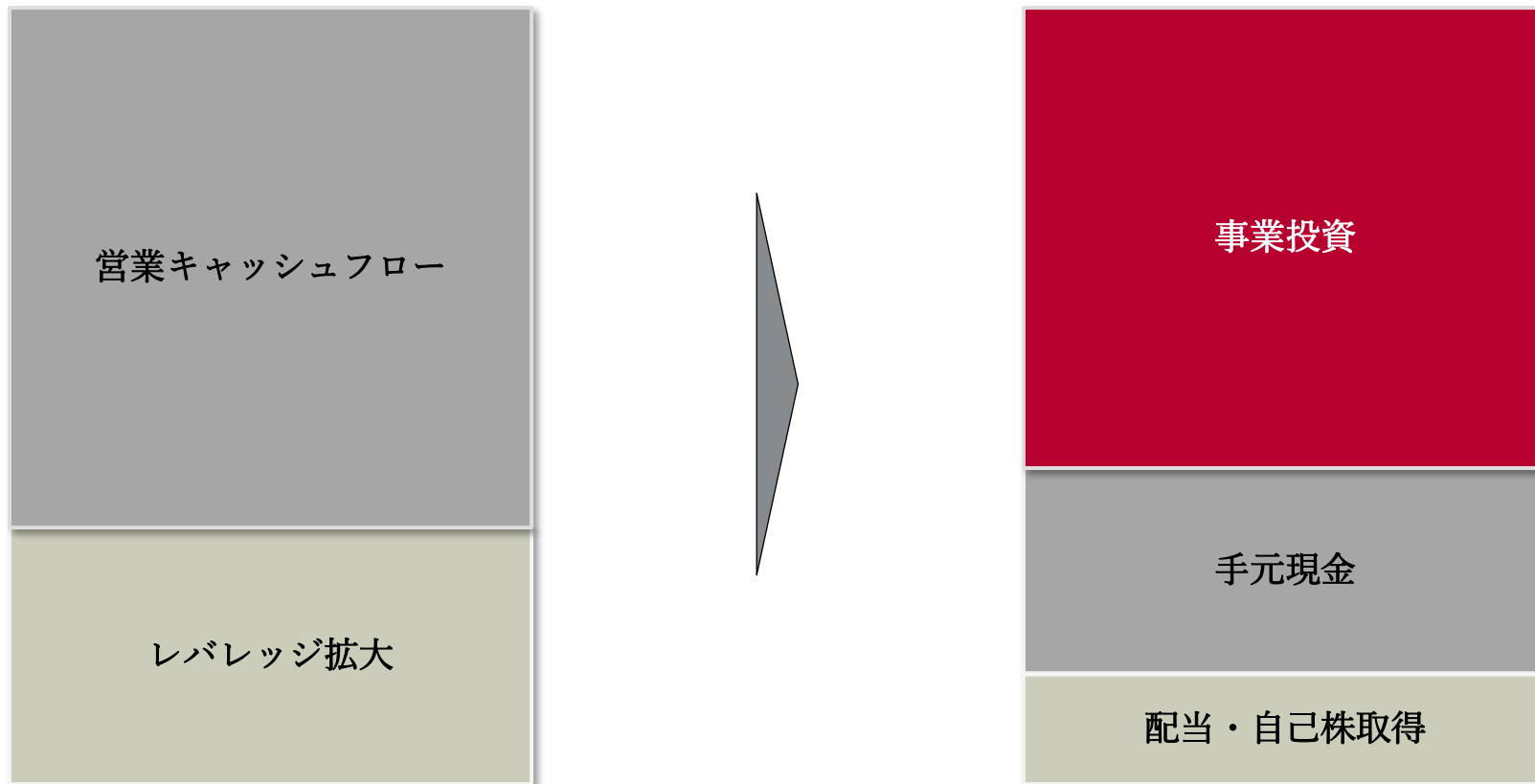
① オーバーアロットメントによる売出しに関連して行われた第三者割当増資等により1,213百万円増加

② 主にホスピス型住宅の増加により1,281百万円増加

	2023/3	2023/6	2023/9
流動負債	21,290	6,896	7,605
営業債務及び その他の債務	2,155	1,698	1,839
借入金	16,040	2,000	2,000
リース負債	889	981	988
非流動負債	6,540	25,431	25,149
借入金	-	17,922	17,426
リース負債	4,523	5,425	5,627
負債合計	27,830	32,327	32,754
資本合計	11,920	23,923	26,031
資本金	1,063	6,808	7,669
資本剰余金	1,258	6,906	7,761
利益剰余金	7,715	8,196	8,753
その他の資本の構 成要素	1,669	1,757	1,590
親会社の所有者に 帰属する持分合計	11,704	23,666	25,774
非支配持分	216	257	258
負債及び資本合計	39,750	56,250	58,786

財務方針の考え方

当社は現在、事業投資が必要なフェーズであるため、現時点では配当や自己株取得は行わず、主にホスピス建設資金やM&A等の事業投資に資金を充当する方針。レバレッジはEBITDA有利子負債倍率や親会社所有者帰属持分比率等を勘案して活用予定

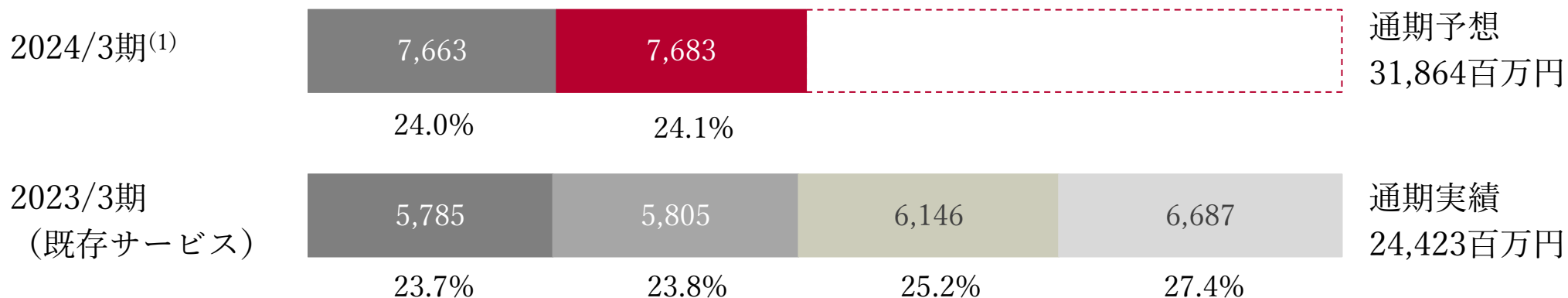


通期業績予想に対する進捗

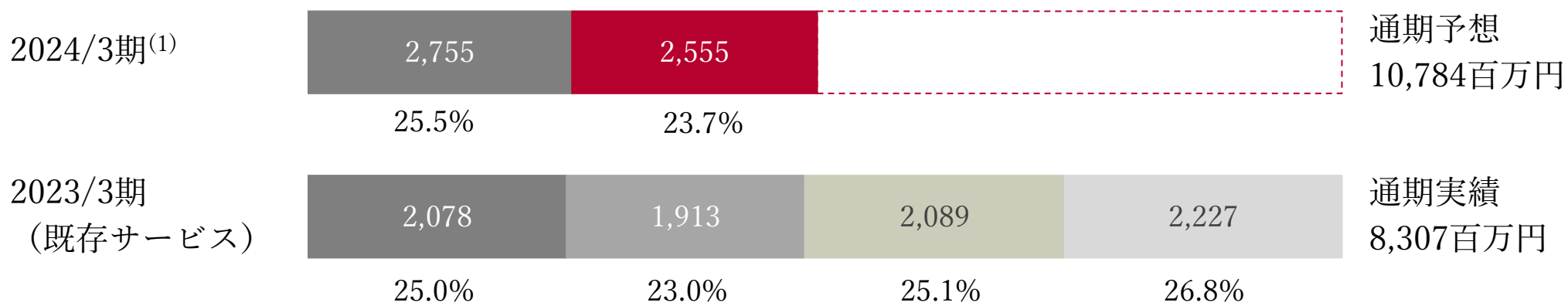
売上収益の通期予想に対する進捗率 (1/2)

連結及び医療機関支援セグメントの売上収益は前年を上回る進捗で推移

連結



医療機関支援セグメント

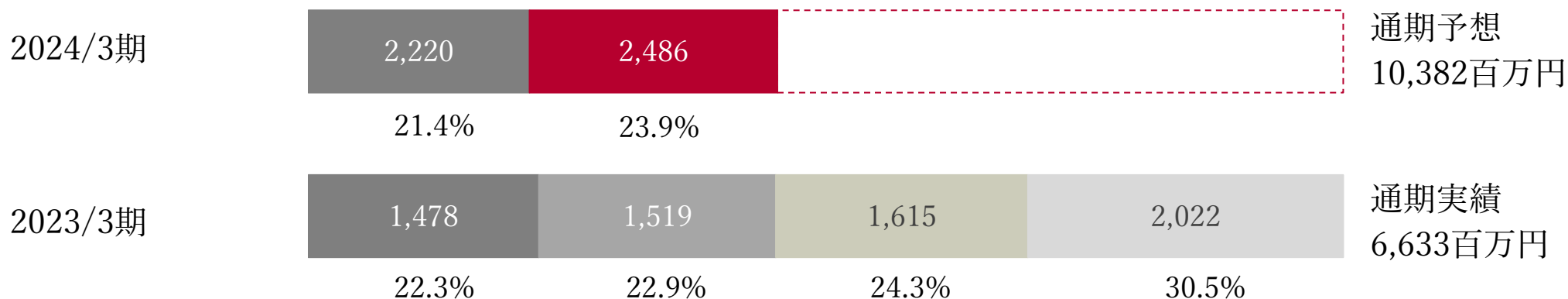


1. 新規サービスの売上収益を含むが、影響は限定的。

売上収益の通期予想に対する進捗率 (2/2)

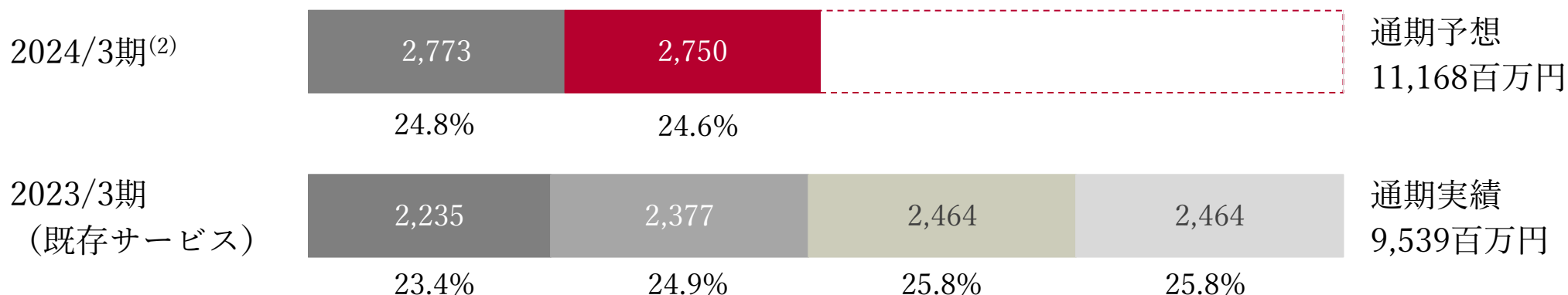
ホスピスセグメントは24/3 Q1と比較して24/3 Q2の売上高成長を加速し、居宅訪問セグメントは前年と同程度の進捗率で推移

ホスピスセグメント



居宅訪問看護セグメント

2023年1月のネイチャーグループ⁽¹⁾の子会社化で上昇



1. 株式会社ネイチャー、株式会社A&N及び株式会社ゆうの総称（以降同様）。
2. 新規サービスの売上収益を含むが、影響は限定的。

セグメント別業績

セグメント別業績概要 (1/2)

医療機関支援及び居宅訪問看護セグメントの既存サービス並びにホスピスセグメントの売上収益は前年同期比で増加

(単位：百万円)

	2023/3 Q2 (YTD)	2024/3 Q2 (YTD)	増減	%
売上収益	18,694	15,346	(3,348)	(17.9%)
医療機関支援セグメント	9,270	5,310	(3,960)	(42.7%)
- 既存サービス	3,991	5,250	+1,259	+31.5%
- 新規サービス	5,279	61	(5,218)	(98.9%)
ホスピスセグメント	2,997	4,705	+1,709	+57.0%
居宅訪問看護セグメント	6,437	5,522	(914)	(14.2%)
- 既存サービス	4,611	5,148	+536	+11.6%
- 新規サービス	1,825	375	(1,451)	(79.5%)
その他及び調整額	(9)	(192)	(183)	-

セグメント別業績概要 (2/2)

ホスピスセグメントは減益となったものの、医療機関支援及び居宅訪問看護セグメントの既存サービスは増益

(単位：百万円)

	2023/3 Q2 (YTD)	2024/3 Q2 (YTD)	増減	%
EBITDA	2,844	2,591	(253)	(8.9%)
医療機関支援セグメント	1,834	2,426	+592	+32.3%
- 既存サービス	1,290	2,445	+1,155	+89.5%
- 新規サービス	544	(19)	(563)	-
ホスピスセグメント	325	113	(212)	(65.3%)
居宅訪問看護セグメント	1,057	620	(437)	(41.3%)
- 既存サービス	(126)	383	+510	-
- 新規サービス	1,184	237	(947)	(80.0%)
その他及び調整額	(372)	(568)	(196)	-

医療機関支援セグメント業績概要（累計期間）

既存サービスの売上収益は31.5%の成長率を達成。また、既存顧客からの月額報酬の増額及び一時的なM&A支援報酬⁽¹⁾等の増加により、EBITDAマージンは46.6%まで上昇

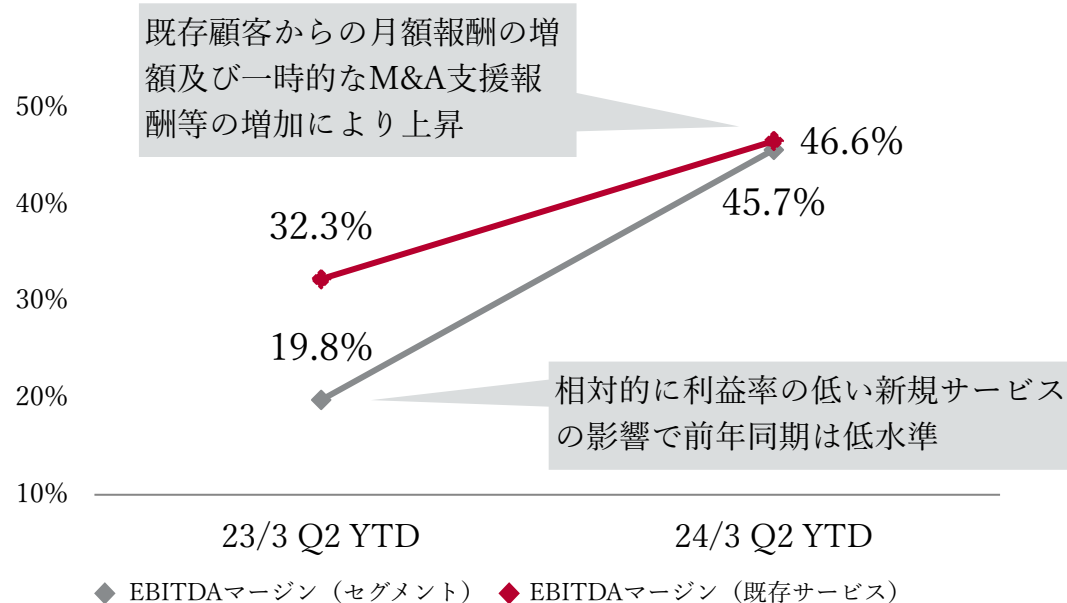
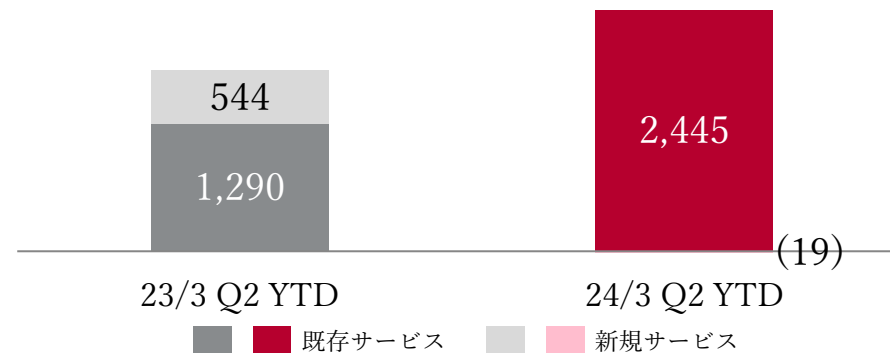
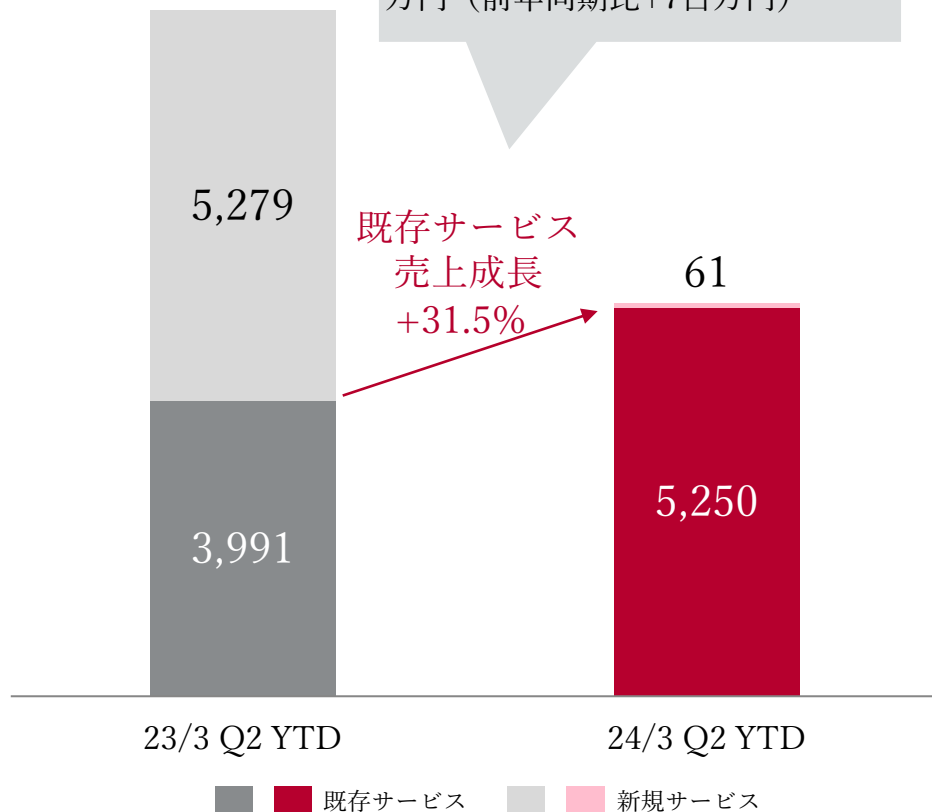
売上収益

(単位:百万円)

EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)

支援先主要拠点数⁽²⁾（期中平均）が106（前年同期比+19）、支援先主要拠点当たり売上収益⁽³⁾が99百万円（前年同期比+7百万円）



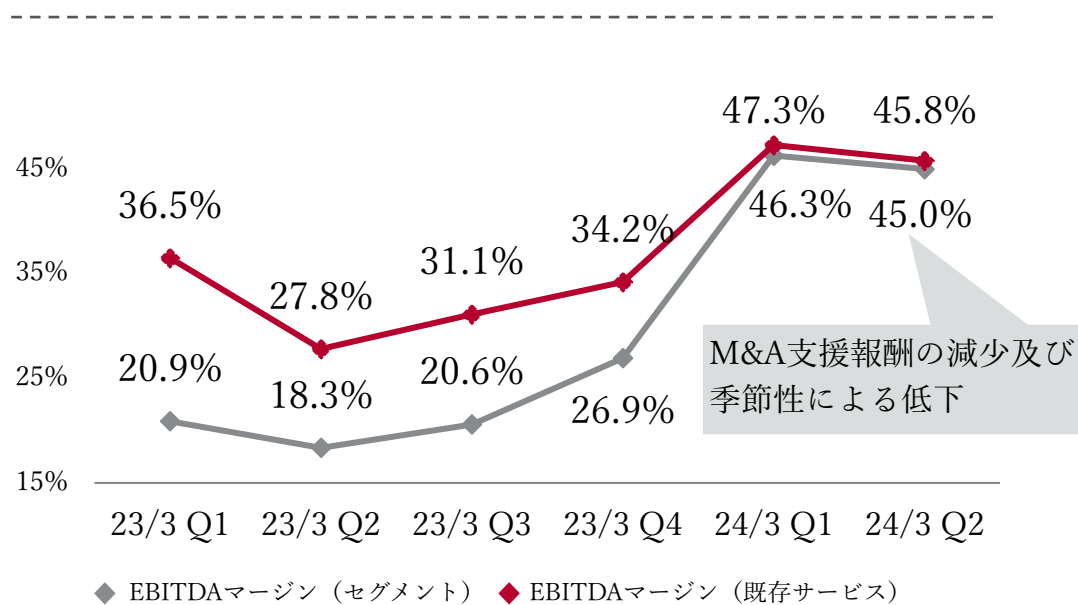
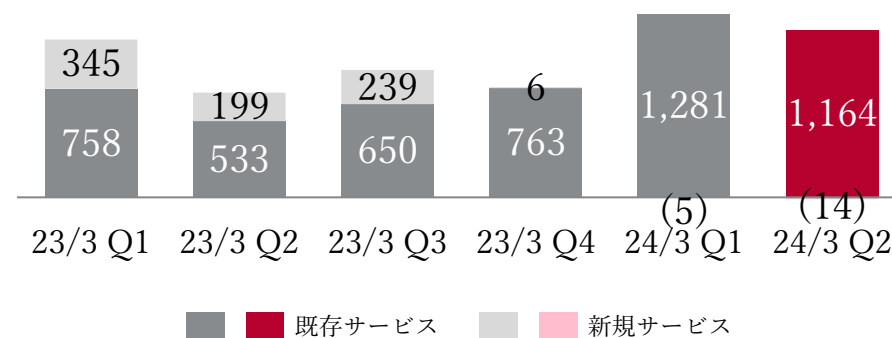
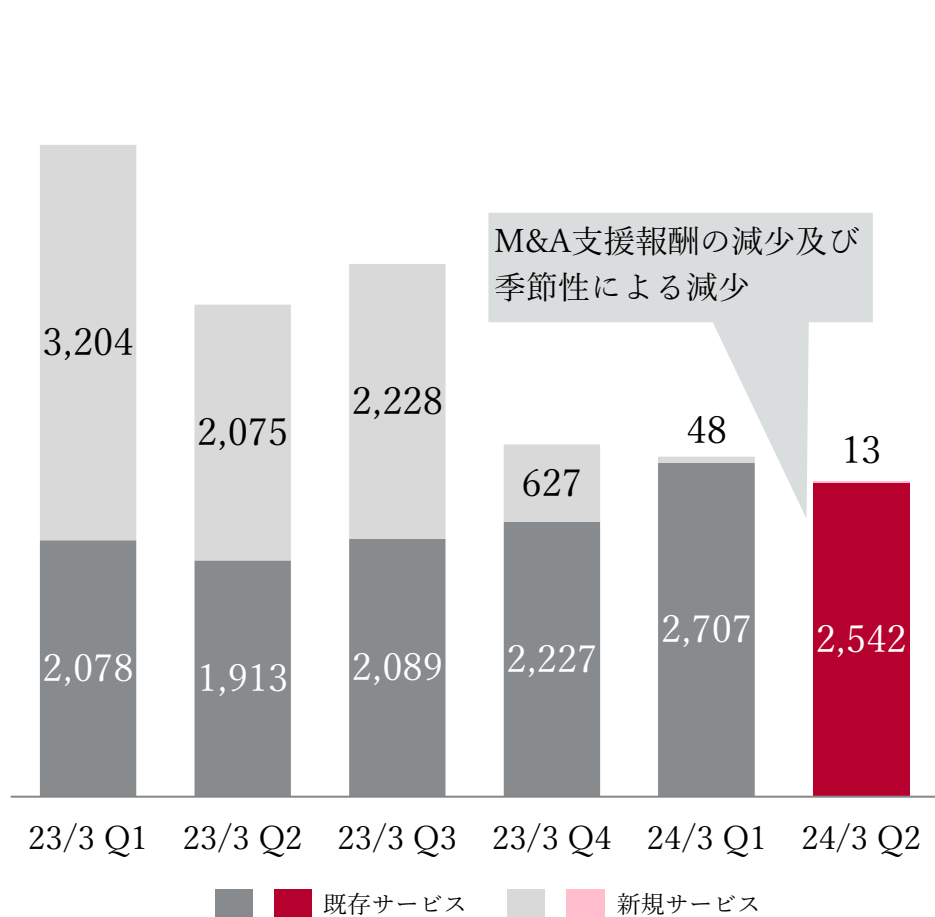
医療機関支援セグメント業績概要（四半期推移）

M&A支援報酬の減少及び季節性により、24/3 Q1と比較し、既存サービスの売上収益は減少、EBITDAマージンは低下

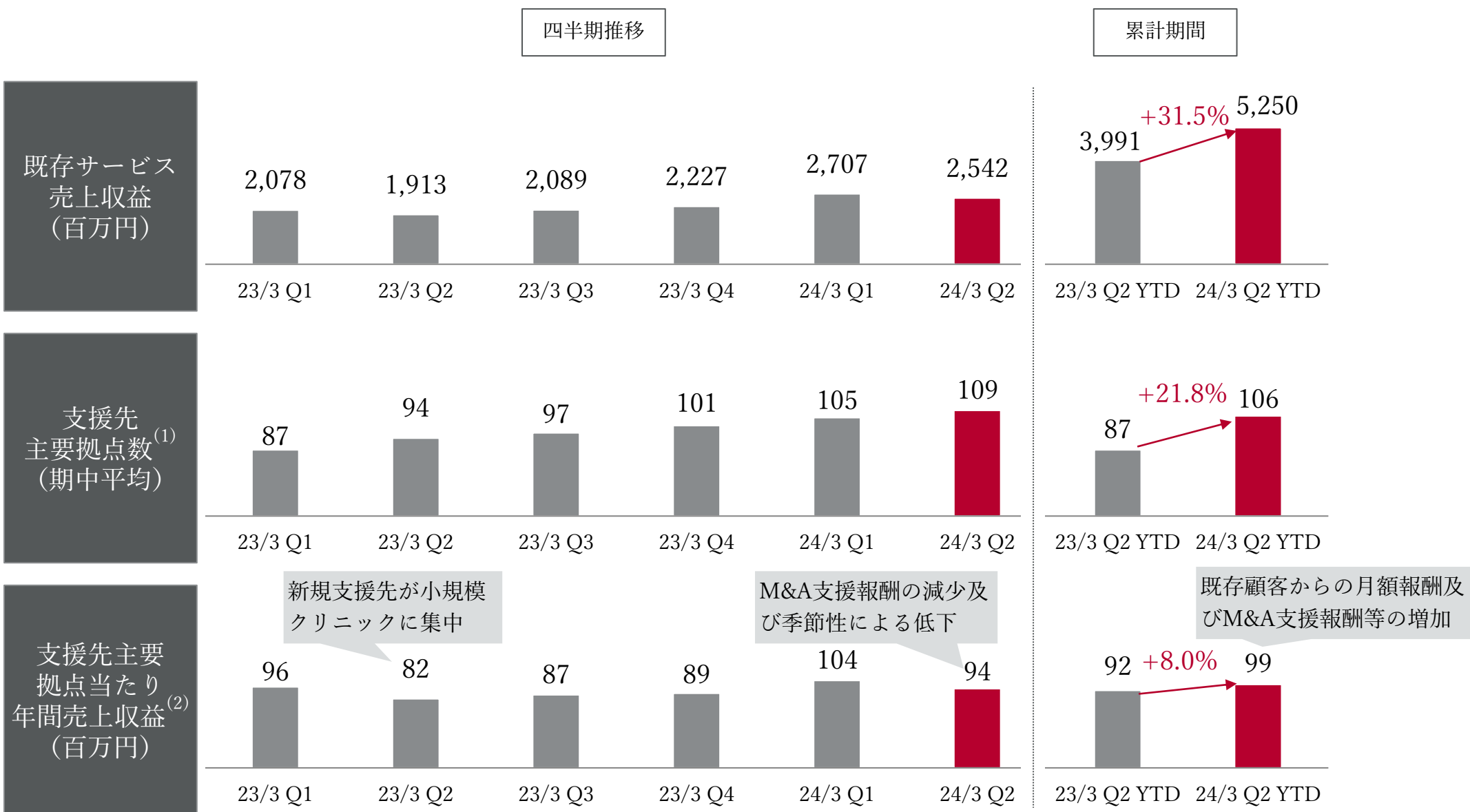
売上収益

(単位:百万円) | EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)



医療機関支援セグメントの重要経営指標



1. 当社が経営支援を提供する、病院、介護老人保健施設、訪問診療クリニック、透析クリニック、外来クリニックの合計数。各期間における期首時点の支援先主要拠点数と期末時点の支援先主要拠点数の平均値。
 2. 既存サービスの売上収益を年額換算し、各期間中の平均支援先主要拠点数で除して算出。

ホスピスセグメント業績概要（累計期間）

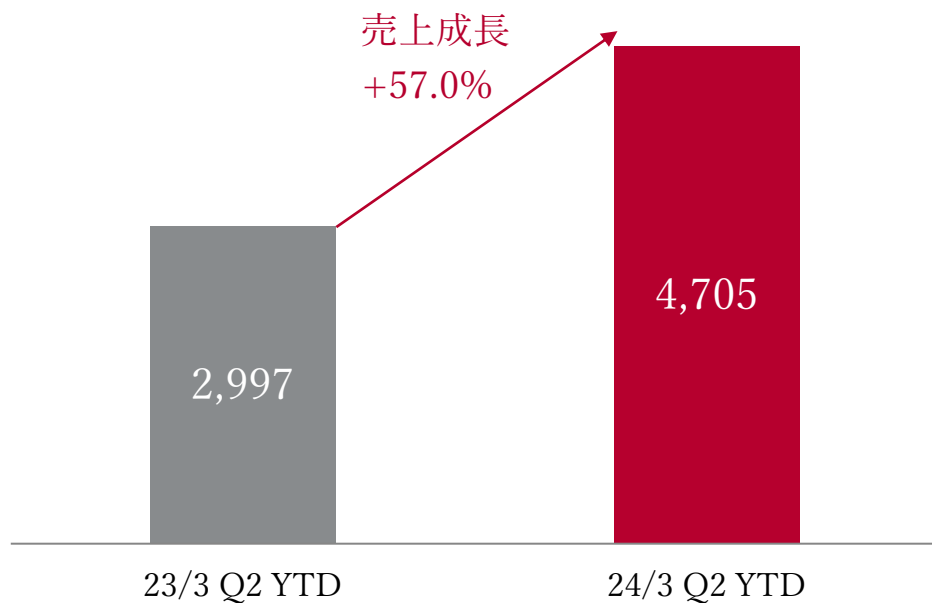
新規開設及び前期のM&A等により57.0%の成長率を達成した一方、Q1における本社機能の強化による人員増加及び新規開設数の増加等によりEBITDAマージンは低下

売上収益

EBITDA及びEBITDAマージン

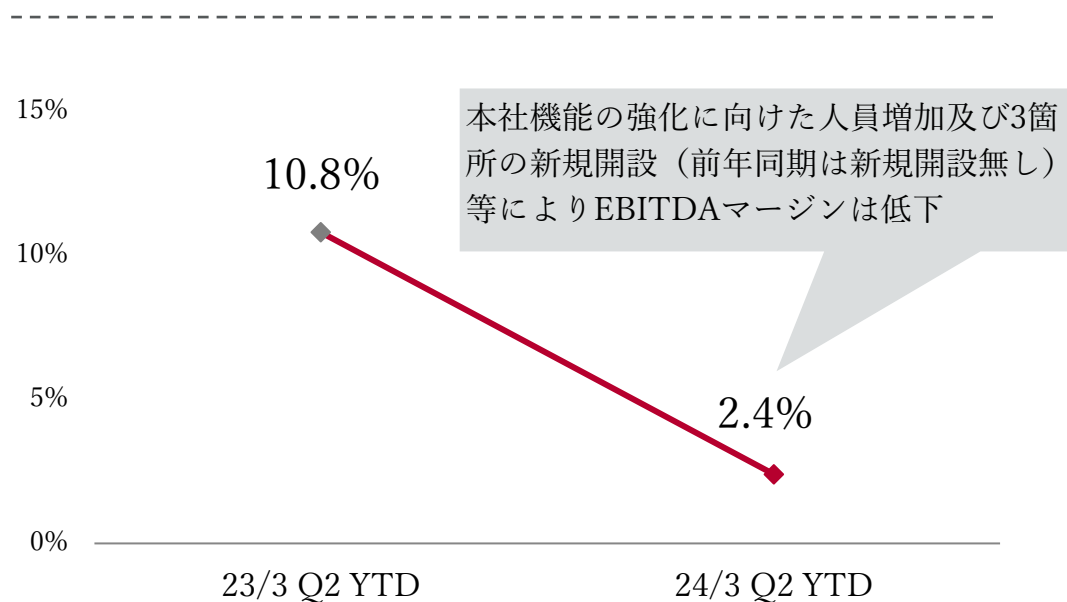
(単位:百万円)

2023年1月におけるネイチャーグループの子会社化により施設数が5箇所増加。また、2023/3 Q3以降における7箇所の開設及びその後の稼働率上昇が貢献



EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)



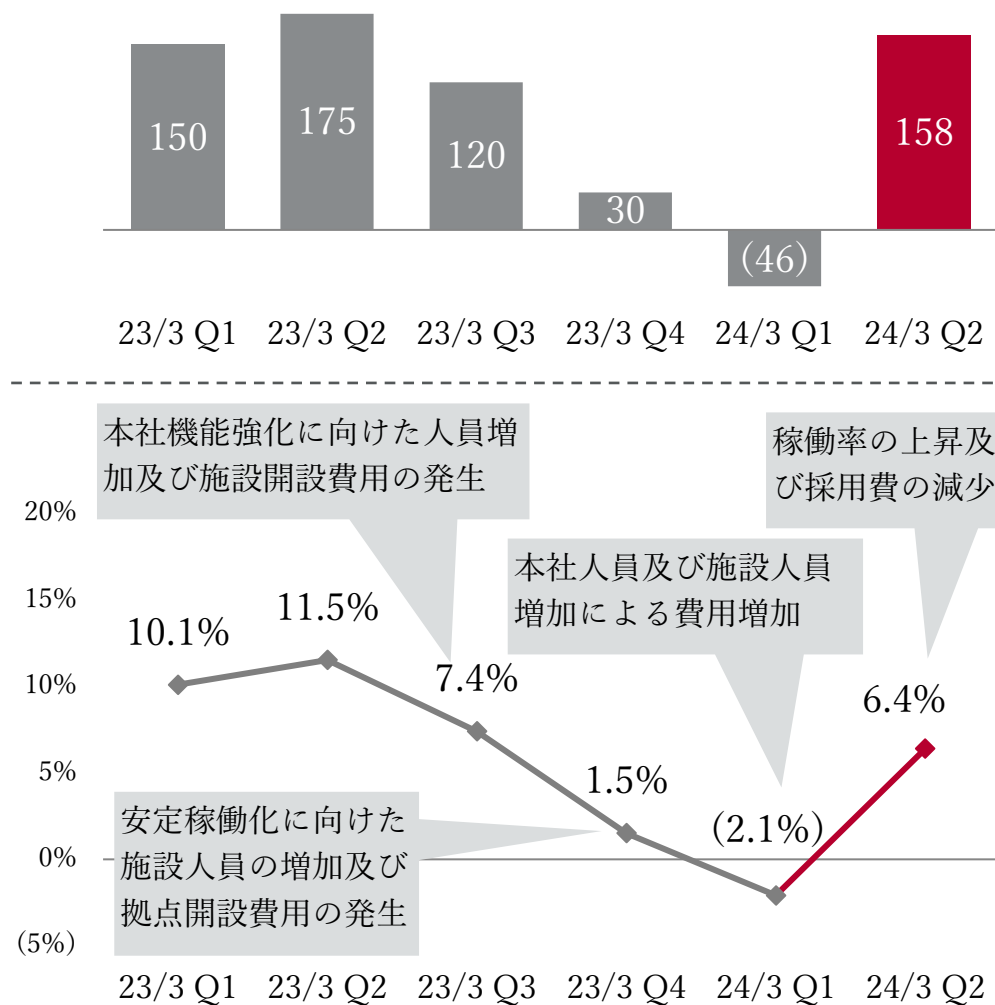
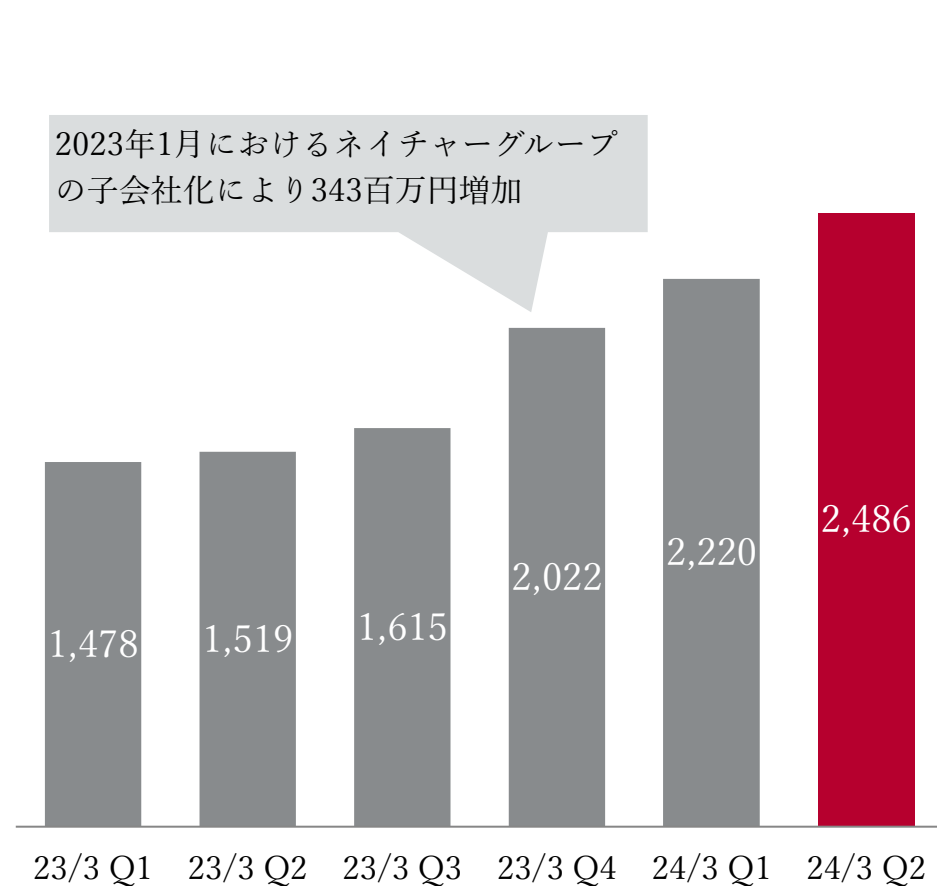
ホスピスセグメント業績概要（四半期推移）

23/3 Q3以降は本社機能の強化や稼働率向上を意図した人員増加の影響を受けEBITDAマージンが低下したものの、24/3 Q2に稼働率上昇及び採用費の減少により上昇

売上収益

EBITDA及びEBITDAマージン

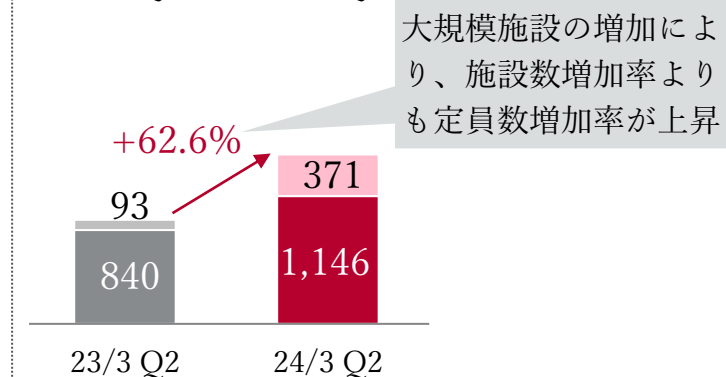
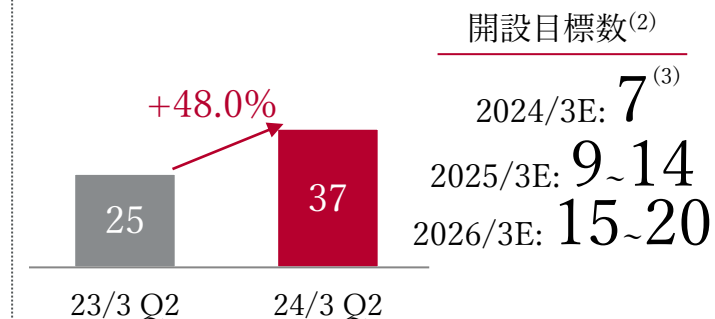
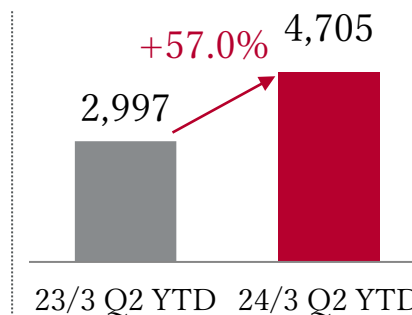
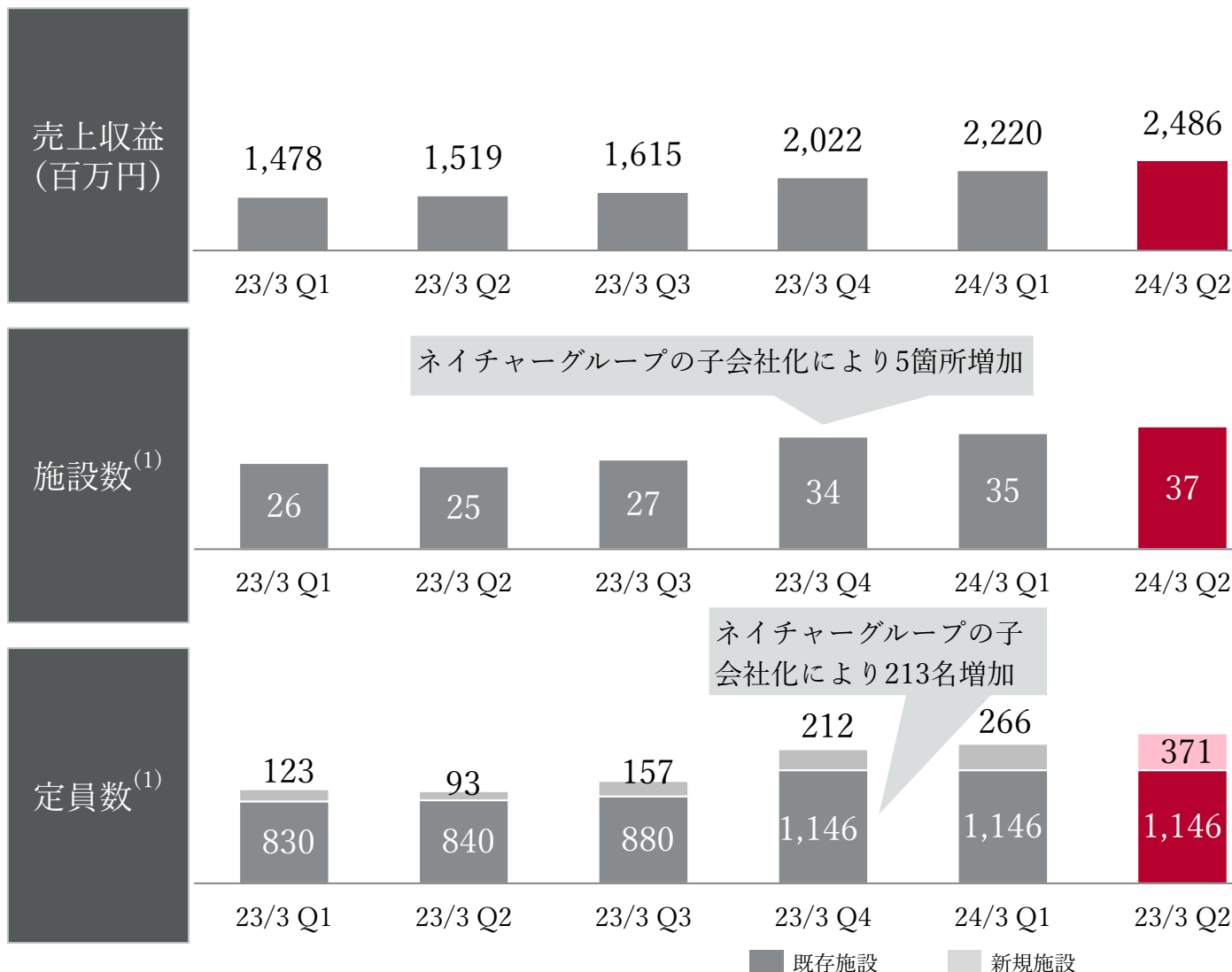
(単位:百万円)



ホスピスセグメントの重要経営指標 (1/2)

四半期推移

累計期間

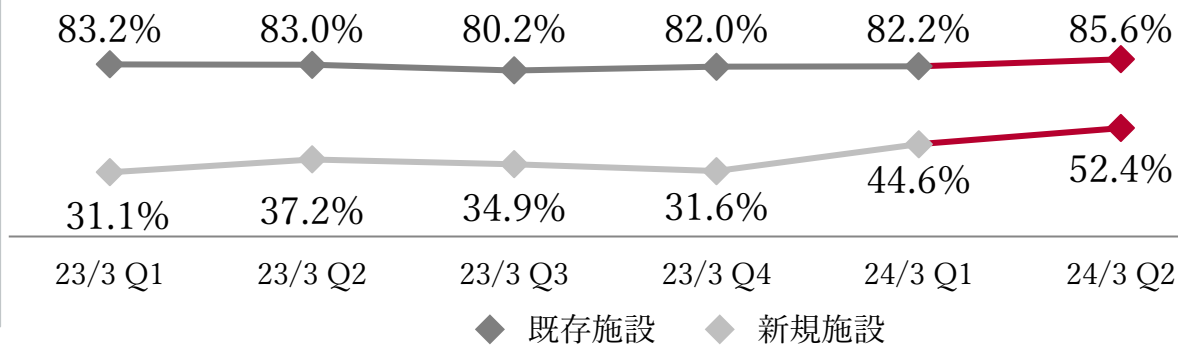


1. 各期末時点における当社グループがサービスを提供しているホスピス施設の施設数及び定員数。各期末時点において開設後12か月超経過又は M&A により取得した施設を既存施設、それ以外を新規施設とする。
 2. マクロ環境や規制動向など、本書日時点において入手可能な情報に基づき、一定の仮定や前提の下で当社グループが設定した目標値であり、将来の目標数値の実現を保証するものではない。
 3. 2024/3Eについては、開設に向けた具体的なプロセスが進行中で、開設が確定している施設のみを集計しているが、将来の目標数値の実現を保証するものではない。

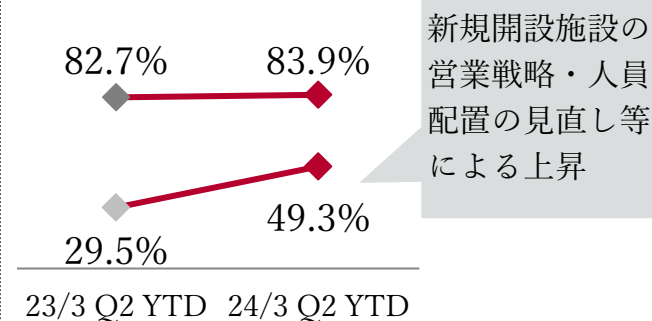
ホスピスセグメントの重要経営指標 (2/2)

四半期推移

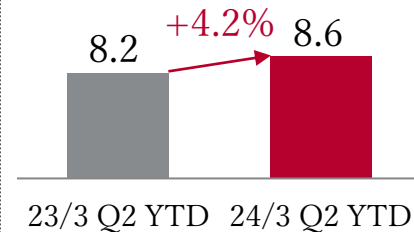
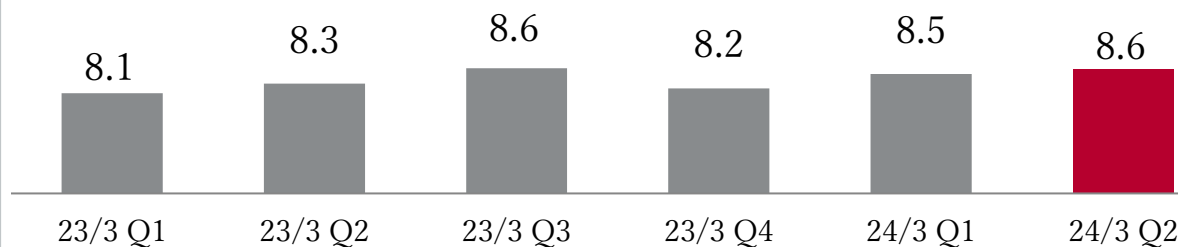
稼働率⁽¹⁾⁽²⁾



累計期間



入居者当たり年間売上収益⁽³⁾
(百万円)



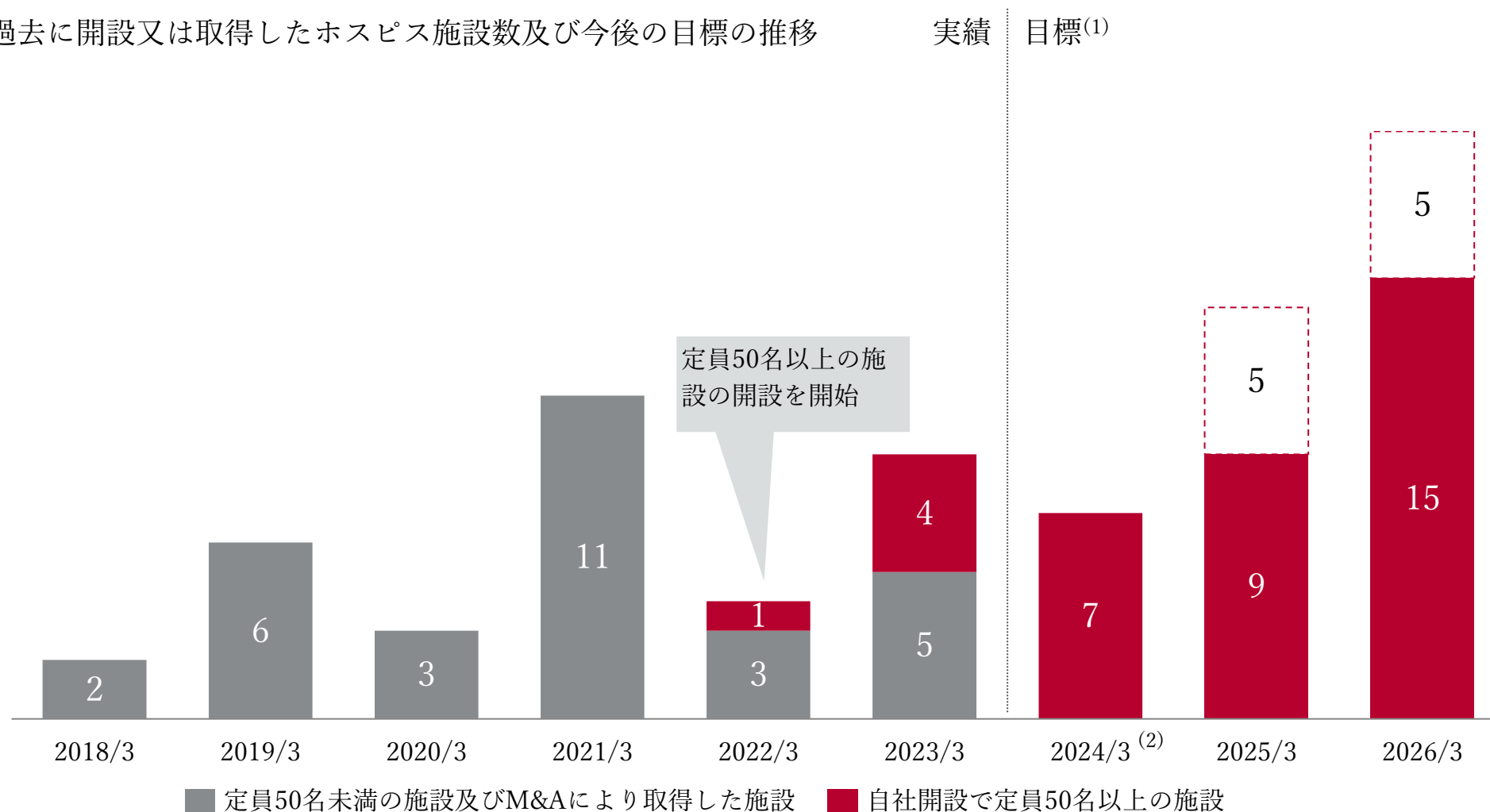
1.各期間におけるのべ提供可能定員数に対する、のべ入居者数の割合。各期間末時点において開設後12か月超経過又はM&Aにより取得した施設を既存施設、それ以外を新規施設とする。
 2. 新規施設が開設後1年超経過した日の属する四半期もしくは累積期間において既存施設に分類されるため、累計期間の稼働率は各会計期間の稼働率の加重平均と一致しない。
 3. 各期間のホスピスセグメントの売上収益を年額換算し、期中平均入居者数で除した金額。

今後開設予定のホスピス施設数と規模

当社グループが過去に開設した中小規模施設よりも高い利益率が見込まれる定員50名以上の大規模施設の開設を2022年3月より開始し、今後さらに拡大する予定

過去に開設又は取得したホスピス施設数及び今後の目標の推移

実績 目標⁽¹⁾



1.マクロ環境や規制動向など、本書日時点において入手可能な情報に基づき、一定の仮定や前提の下で当社グループが設定した目標値であり、将来の目標数値の実現を保証するものではない。
2. 2024/3Eについては、開設に向けた具体的なプロセスが進行中で、開設が確定している施設のみを集計しているが、将来の目標数値の実現を保証するものではない。

2023年10月以降に新規開設予定のホスピス施設

新規開設予定施設⁽¹⁾

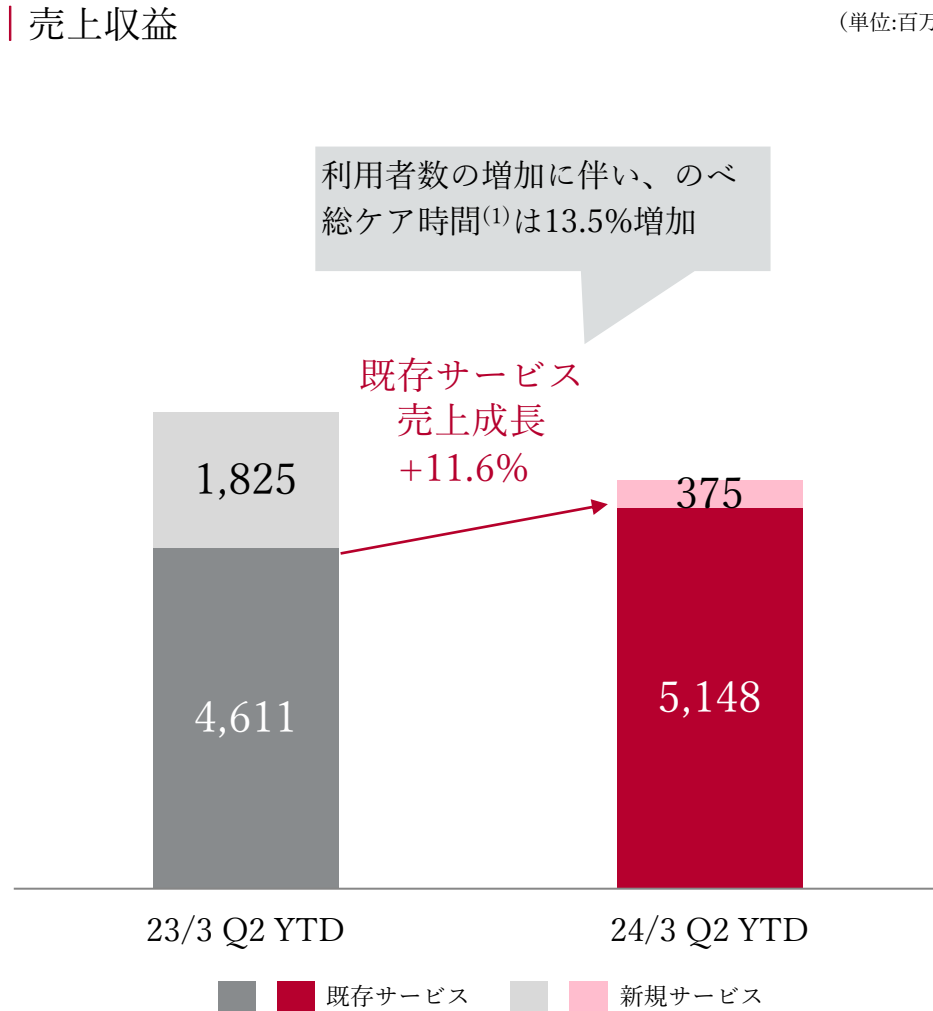
所在地	定員数	投資金額 (百万円)	開設時期	
愛知県岡崎市	54	588	2024/3 Q3	2023/11
宮城県仙台市	54	493		2023/12
兵庫県神戸市	54	739		2023/12
北海道札幌市	54	787	2024/3 Q4	2024/2
東京都町田市	53	530	2025/3 Q1	2024/4
福岡県福岡市	54	704		2024/5
京都府京都市南区	54	697		2024/6
京都府京都市右京区	54	710	2025/3 Q3	2024/12
兵庫県姫路市	50	500	2025/3 Q4	2025/1
岡山県岡山市	50	450	2025/3 Q4	2025/2

1. 現時点での予定であり、様々な事情により、定員数、投資金額及び開設時期は今後変更となる可能性あり。

居宅訪問看護セグメント業績概要（累計期間）

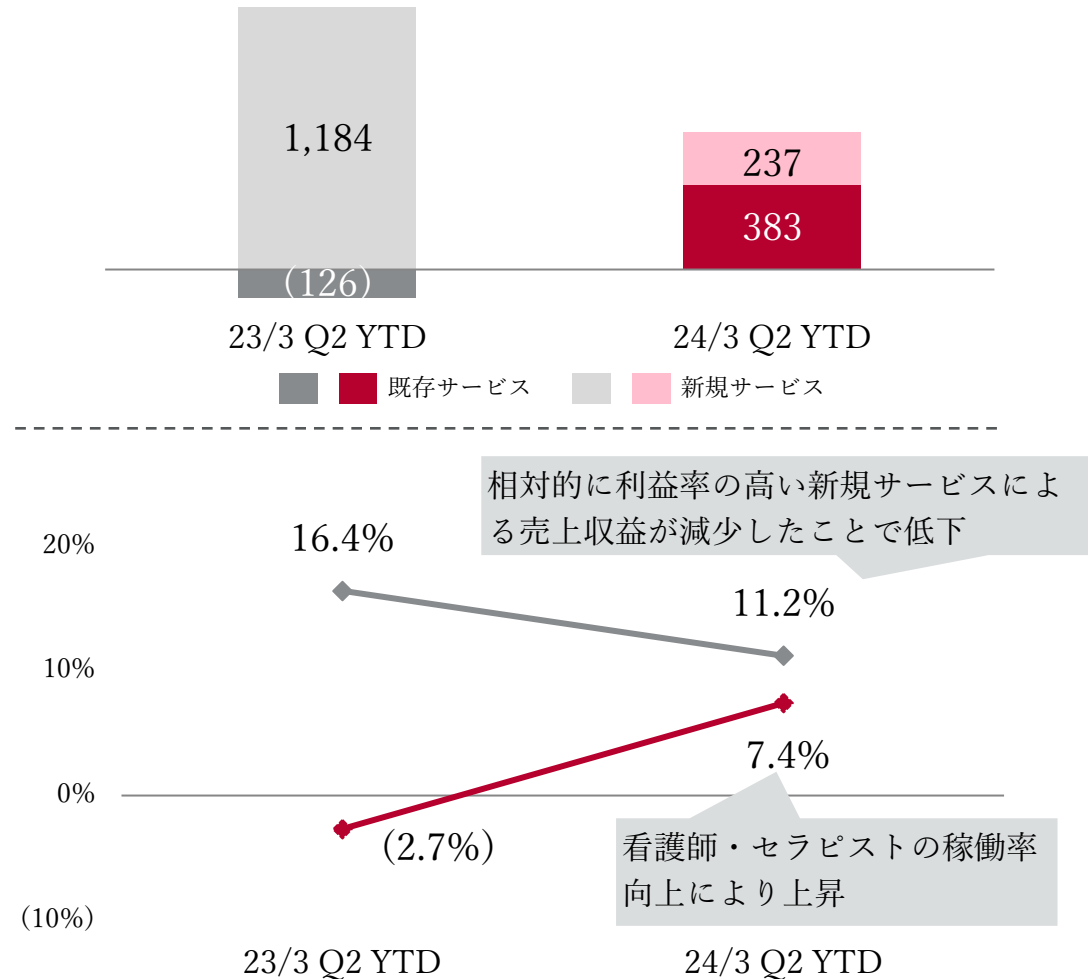
のべ総ケア時間⁽¹⁾の増加により既存サービスの売上収益は11.6%の成長率を達成し、看護師・セラピストの稼働率向上により既存サービスのEBITDAマージンは改善

売上収益



EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)

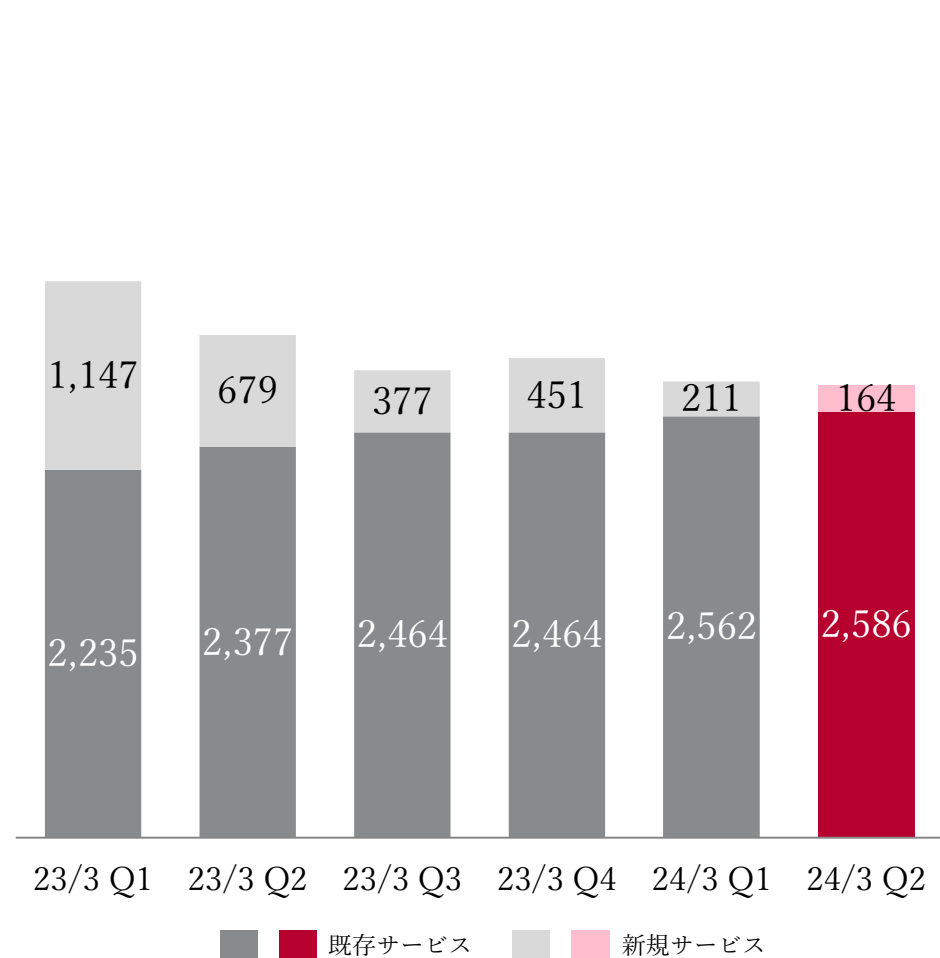


1. 看護師及びセラピストが利用者にサービスを提供した時間の合計。

居宅訪問看護セグメント業績概要（四半期推移）

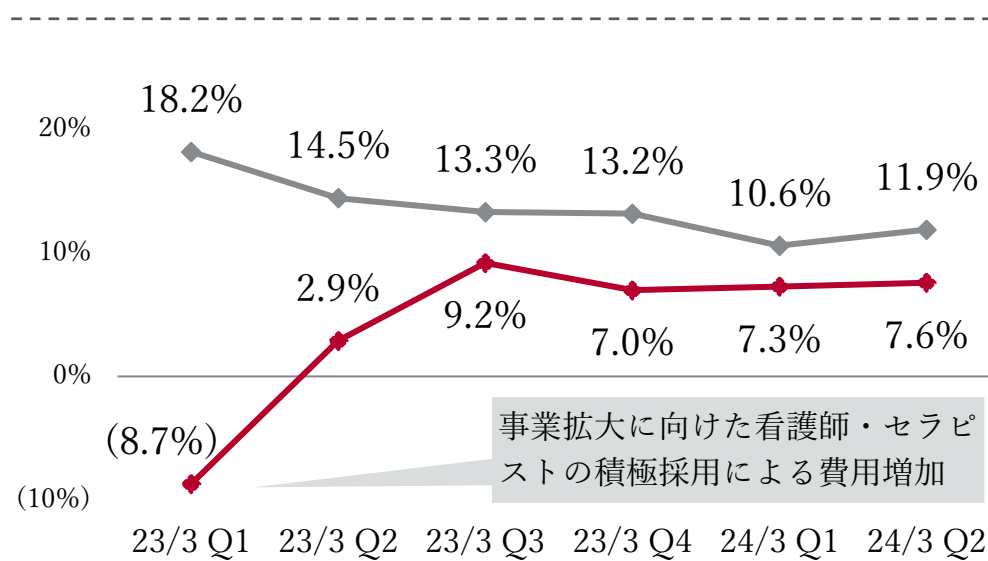
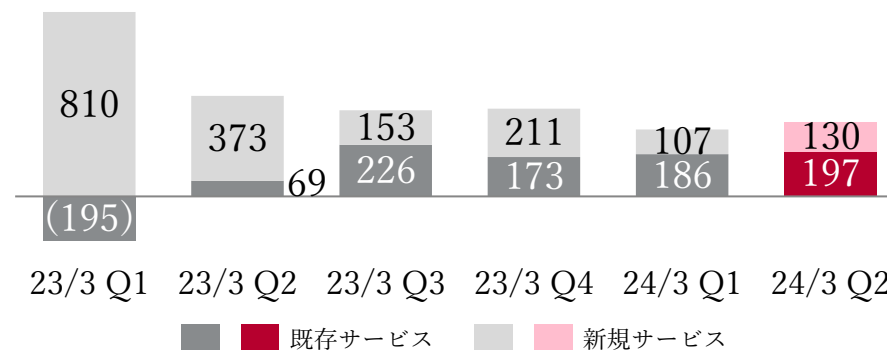
既存サービスの売上収益は24/3 Q1と比較して微増。24/3 Q1に引き続き積極的な採用を進めたがEBITDAマージンは若干の改善

売上収益



EBITDA及びEBITDAマージン

(単位:百万円)

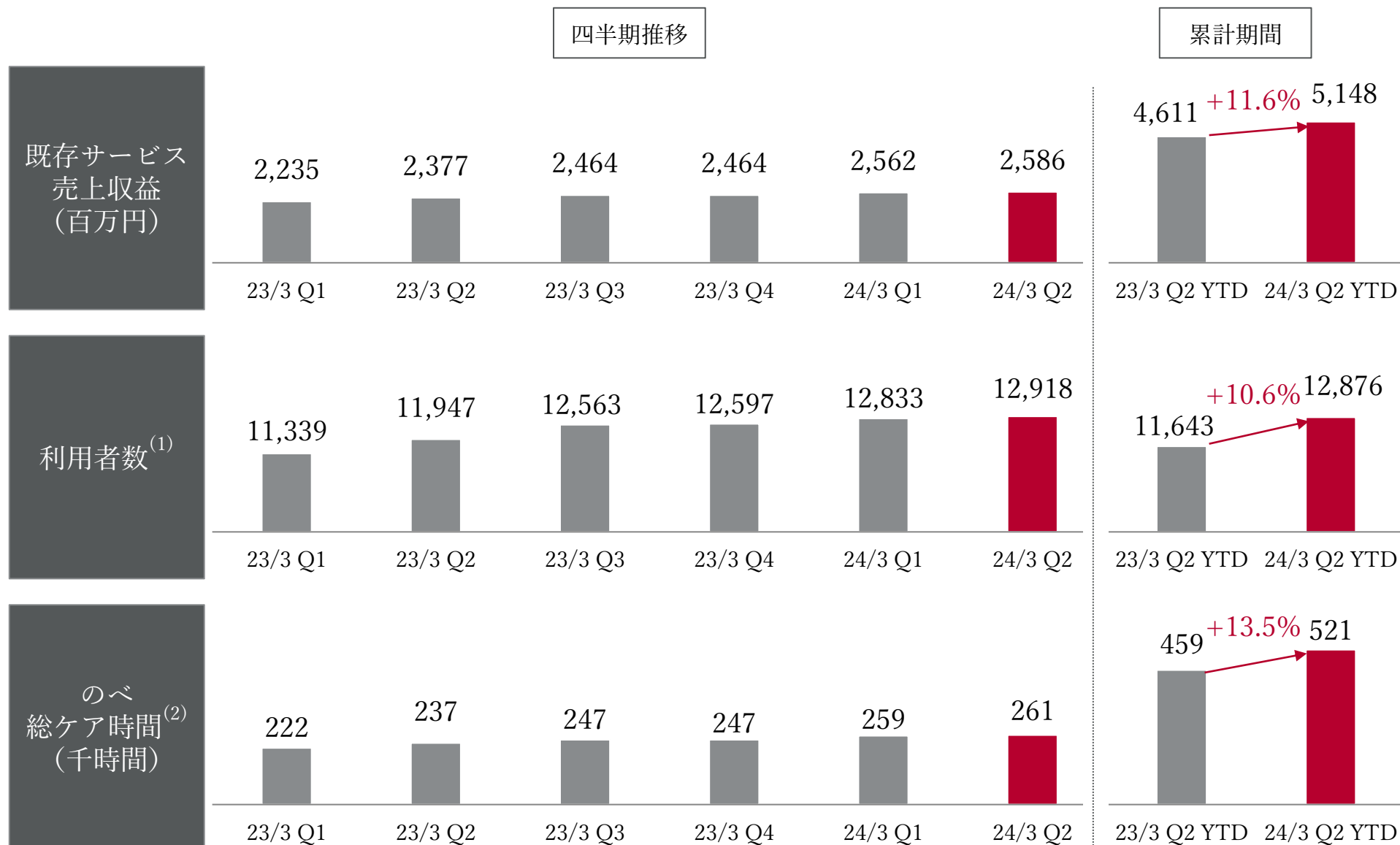


事業拡大に向けた看護師・セラピストの積極採用による費用増加

◆ EBITDAマージン（セグメント） ◆ EBITDAマージン（既存サービス）

居宅訪問看護セグメントの重要経営指標

中重度疾患の利用者数増加により、売上収益の成長率は利用者の増加率を上回る

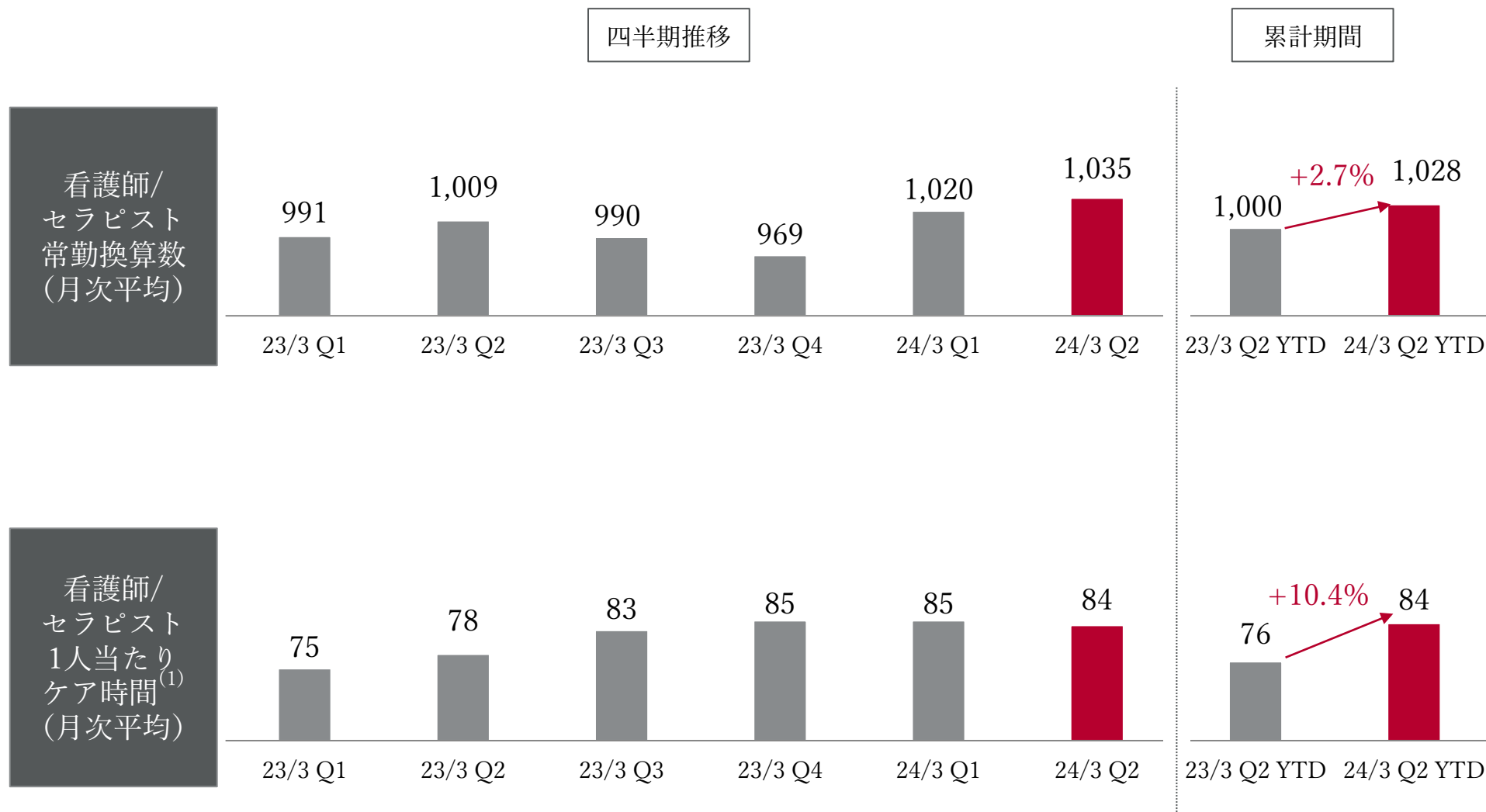


1. 各期間内の各月末時点で訪問実績がある利用者の平均値。

2. 看護師及びセラピストが利用者にサービスを提供した時間の合計。

居宅訪問看護セグメントの重要経営指標

24/3 Q2 YTDにおける看護師/セラピスト1人当たりケア時間は前年同期比で改善



1. のべ総ケア時間を常勤換算数で除したものの。

成長戦略

各セグメントの成長戦略

医療機関支援

さらなる拠点数増加に向けたソーシング活動の強化

医療機関運営ノウハウの標準化による生産性向上

IT活用による支援先医療機関への提供価値向上

ホスピス

投資効率性を意識した施設数の増加

集患担当看護師の活動による施設稼働率の向上

教育及び資格取得支援制度の拡大等による定着率向上

居宅訪問看護

集患活動の強化及び訪問効率の改善による稼働率向上

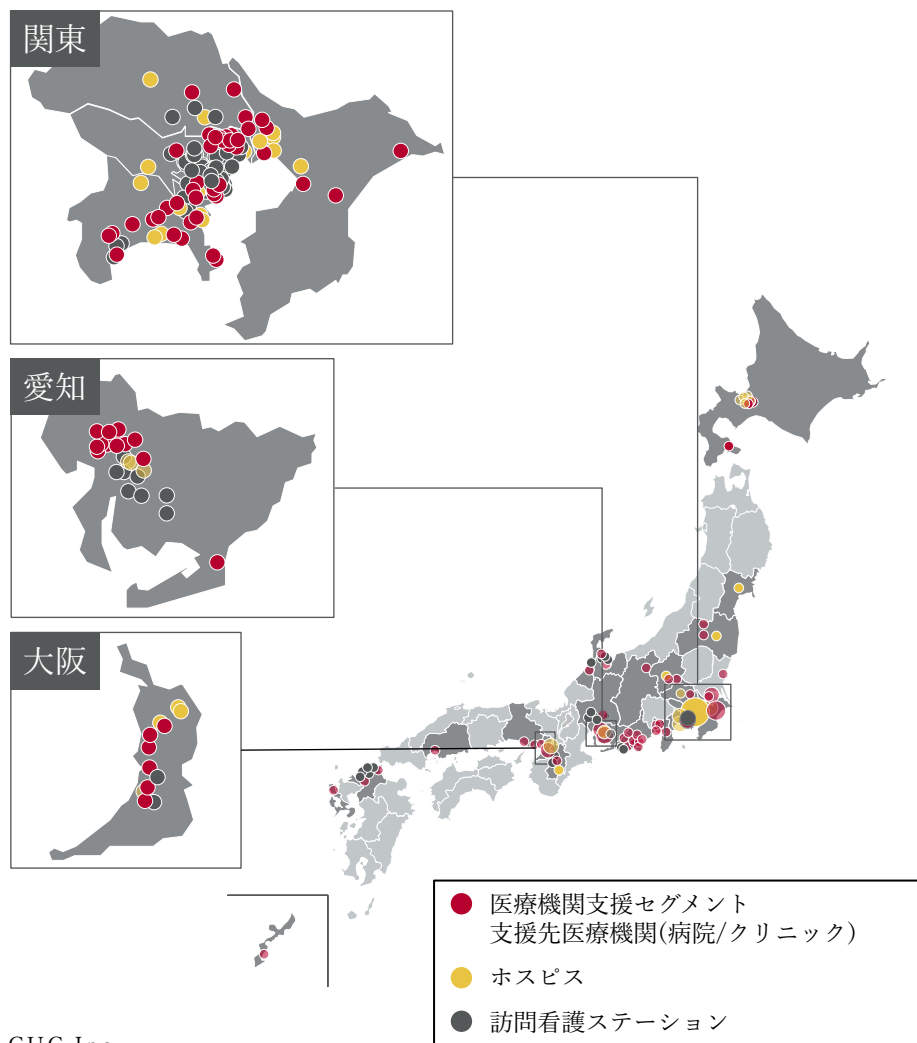
中重度の疾患を抱える患者様への対応力強化

多様性を活かす人事制度導入による採用力の強化

垂直統合されたプラットフォームによる成長戦略

国内主要都市を中心に拠点を拡大し、今後もエリアドミナンス戦略とグループシナジーにより加速度的に成長を継続

現在の拠点分布 (2023年9月末時点)



3事業の拠点展開戦略

A 既展開地域におけるエリアドミナンスの向上

- 医療機関支援事業では、支援先病院及び支援先訪問診療クリニックの連携強化を目的としたクリニック開設支援及びM&A支援を推進
- ホスピス及び居宅訪問看護事業では、集客効率化、採用力強化、拠点の相互補完等のシナジーを發揮し、高水準の安定稼働を達成することを目的に、以下の範囲内で複数拠点を開設
 - ホスピス: 半径10~15km圏内
 - 訪問看護ステーション: 半径2~5km圏内

B グループシナジーの創出

- 支援先訪問診療クリニックと同地域にホスピス及び訪問看護ステーションを開設することで、立ち上げ期から連携先となる訪問診療医を確保。医療従事者の確保や各事業間での患者の紹介等のシナジーによって、より早いスピードでの開設を実現
- また、ホスピス及び訪問看護ステーションが位置する地域における支援先医療機関の増加を目指す

海外事業における取り組み

現時点でベトナム、インドネシア及び米国に進出しており、各国における状況は以下の通り

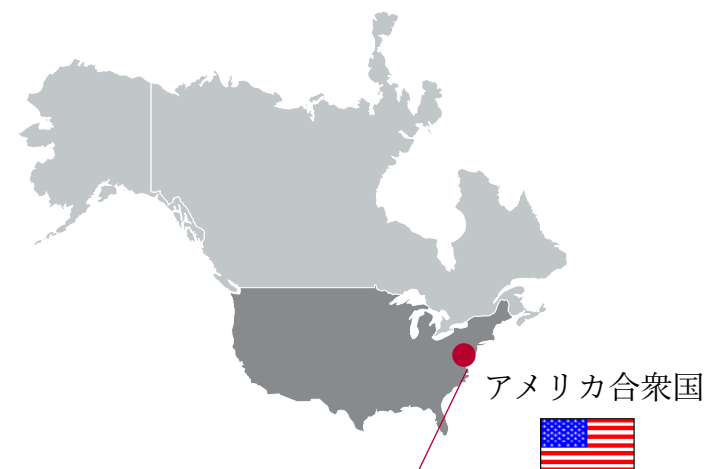
東南アジア

- 病院及びクリニックへ経営支援を提供
- 2023年10月、CUCグループが運営するクリニックであるTokyo Family Clinicの1号店を開設



- 2023年3月、PT Masa Cipta Husada（人工透析施設の運営管理会社）との合弁会社（PT CUC Cipta Husada）を設立

北米



- 2023年7月、米国における市場調査や事業開発を行うことを目的としてCUC America Inc.を設立
- 米国での本格的な事業展開に向けて、買収又は提携機会を探索

Tokyo Family Clinicの開設

生活習慣病患者が増加傾向にあるベトナムの健康課題解決に向けて、CUCグループ運営クリニックである「Tokyo Family Clinic」の1号店をホーチミン市に開設

| Tokyo Family Clinic概要

外観



内観



開設の背景及び目的

- ベトナムでは、急激な経済発展による都市化や生活環境の変化から、生活習慣病患者が増加傾向
- また、日本では広く普及している「かかりつけ医」という概念は、ベトナムでは普及しておらず、早期発見・早期対応・重症化予防といった予防医学も発達していない状況
- ベトナム現地の医師、看護師を中心とした医療職には、日本の医師が長期にわたり研修を実施。日本水準の医療サービスとホスピタリティをベトナムで提供

診察室



日本人医師による研修



当第2四半期のトピック

当第2四半期のトピック

1 CUCグループ運営のかかりつけクリニックをベトナムに開設

- 生活習慣病患者が増加傾向にある一方、「かかりつけ医」の概念が普及していないベトナムに対し、日本標準の医療サービスを提供するため、CUCグループ運営クリニックである「Tokyo Family Clinic」をホーチミン市に開設

2 ホスピス型住宅「ReHOPE」2施設の開設

- 2023年7月にReHOPE浦和美園（定員数51）及び9月にReHOPE奈良（定員数54）を開設
- 埼玉県には2施設目、奈良県には初めての開設

3 サステナビリティレポートの発行

- 2023年10月、CUCグループの経営理念、事業概要及びESGに対する取り組み等をまとめたサステナビリティレポートを発行
<https://www.cuc-jpn.com/news/1627/>

Appendix

CUC - At a Glance

会社概要

設立
2014年

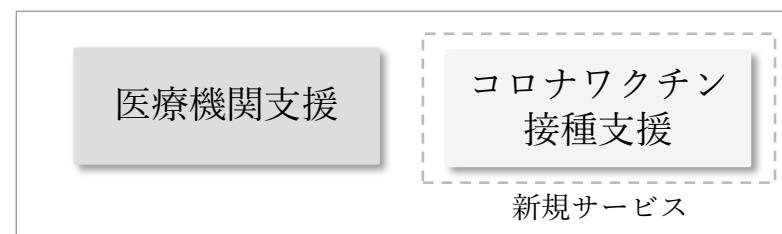
上場市場
東証グロース

従業員数⁽¹⁾
約3,300名

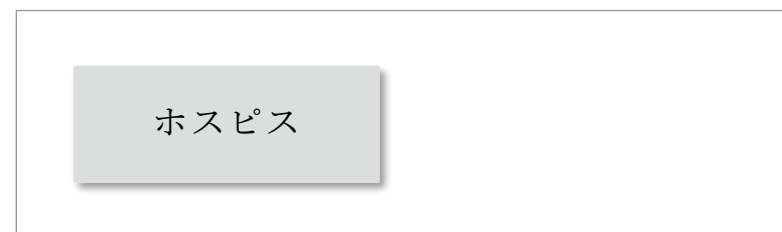
- －看護師⁽²⁾
約1,100人
- －介護士/セラピスト⁽²⁾
約1,000人

セグメント構成

医療機関支援セグメント




ホスピスセグメント



居宅訪問看護セグメント



主要財務数値 (2023年3月期)

連結	 売上収益	352億円	 売上収益成長率	(0)% YoY
	 EBITDA	50億円	 EBITDAマージン	14%
既存サービス	 売上収益	244億円	 売上収益成長率	20% YoY

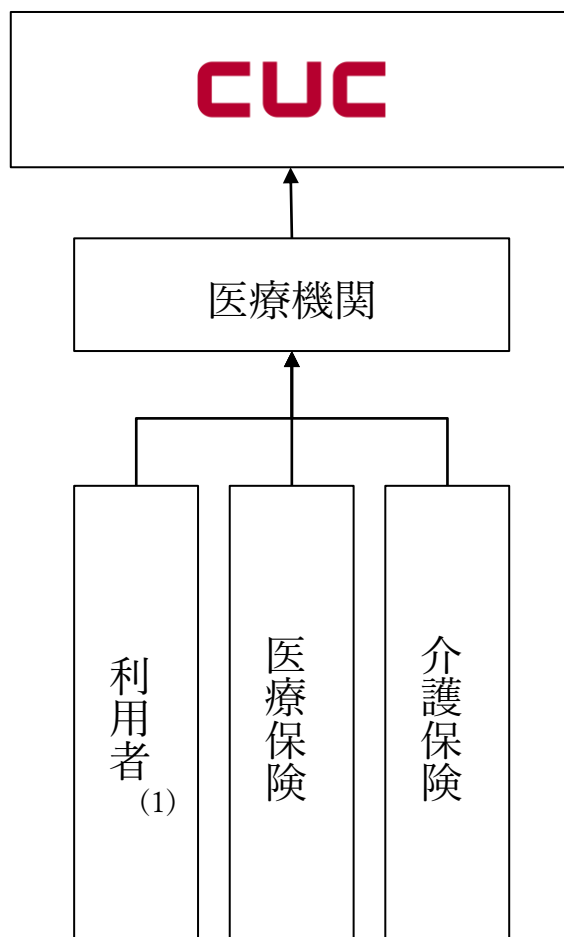
1. 2023年9月30日時点、連結ベース。

2. 2023年9月30日時点在籍の看護師及び介護士/セラピストの人数。セラピストは理学療法士、作業療法士、言語聴覚士の総称。連結ベースの従業員数の内数。

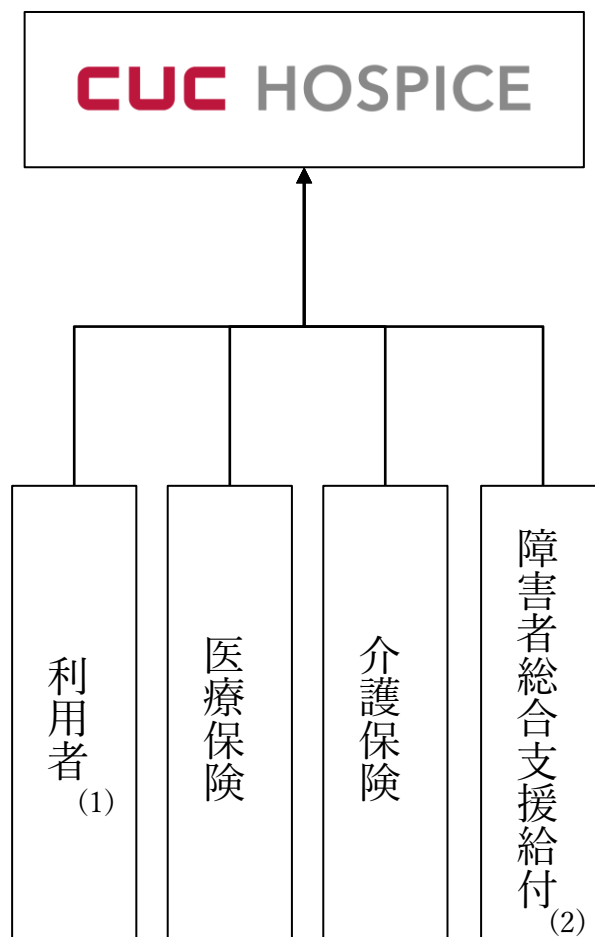
当社グループの多様な収入源

当社グループは医療機関、利用者、医療保険、介護保険、障害者総合支援給付等の多様な収入源を持つ

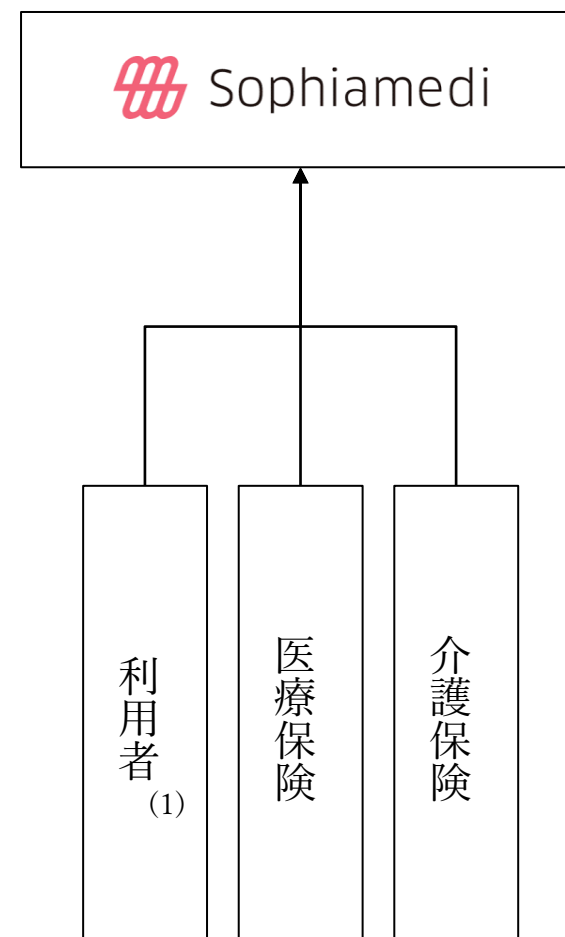
<医療機関支援事業>



<ホスピス事業>



<居宅訪問看護事業>



1. 利用者の自己負担額は、収入や年齢により変動する（0～30%）。
2. 障害者総合支援法による給付。

当社グループの採用実績

採用力の高さが各事業の加速度的成長を支える

採用実績（2023年3月期）⁽¹⁾

医療機関支援セグメント



支援先医療機関に対する

医師採用支援数

224人

コメディカル⁽²⁾

採用支援数

689人

ホスピスセグメント



看護師・介護士

採用数

405人

居宅訪問看護セグメント



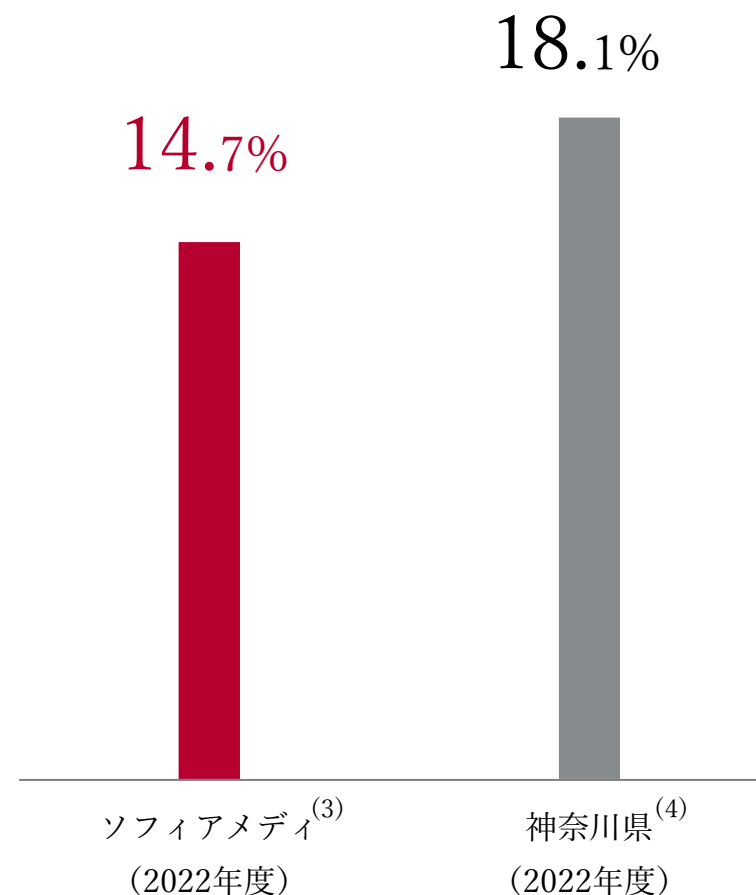
看護師・

セラピスト

採用数

302人

訪問看護師離職率



1. 非正規社員含む。

2. 医師を除く医療従事者。

3. 2023/3期における期中平均看護師数のうち、同期間中の退職者数の割合で算定。

4. 「令和4（2022）年度 看護職員就業実態調査結果（訪問看護ステーション）」（神奈川県）。当社グループが主に展開している関東地方における入手可能な最新のデータを使用。

人材獲得を可能にする当社の差別化されたプラットフォーム

医療従事者は経済的な要素だけでなく医療というミッションを非常に重要視しており、医療従事者が職場に求める事項を提供することで必要な人材の確保を実現

| 当社独自のプラットフォーム

| 職場環境に関連する主な受賞歴

医療従事者が求める環境

当社の提供するプラットフォーム



達成感・やりがい

- 徹底したミッション主導の社風
- 雑務の最小化による患者ケアへの集中



スキル向上

- 人材への継続的な投資、充実した教育制度
- 平等かつ協力的な現場でのベストプラクティスの共有



柔軟なキャリア機会

- 独自の統合型プラットフォームでの多様なキャリア機会の提供
- 出産、育児向けの柔軟な雇用体系と補助制度
- LGBTQの従業員の婚姻、育児、就業支援



免責事項

本資料は、当社グループの企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式及びその他有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料に含まれる計画、見通し、戦略及びその他の将来に関する記述は、本資料作成日時点において当社が入手している情報及び合理的であると判断している一定の仮定や前提に基づいており、様々なリスク及び不確実性を内在しています。実際の業績等は、経営環境の変動等により、当該記述と異なる可能性があります。

本資料には、当社グループが事業を行っている市場に関する情報を含む、外部の情報源に由来し又はそれに基づく情報が記述されています。これらの記述は、本資料に引用されている外部の情報源から得られた統計又はその他の情報に基づいており、それらの情報については当社は独自に検証を行っておらず、その正確性又は完全性を保証することはできません。