

2023年12月期通期 決算説明資料

2024年2月14日

Recovery International株式会社

東証グロース:9214



Recovery International




- ❑ 事業概要
- ❑ 2023年12月期 決算概要
- ❑ 2024年12月期 業績予想
- ❑ Appendix



事業概要





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





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16.6%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_人口動態調査_令和4年度



- 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



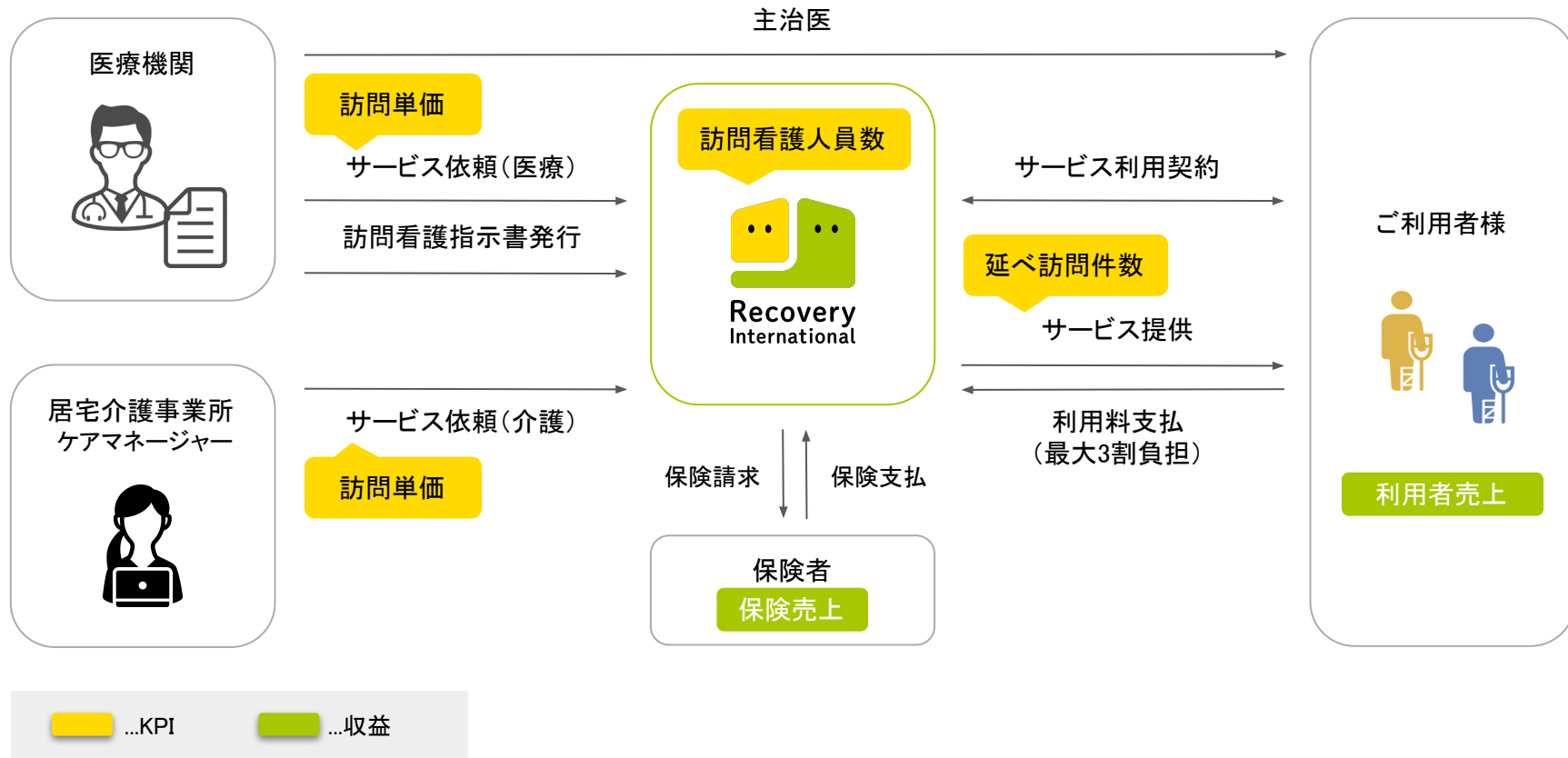
医師からの「指示書」をもとに、訪問看護ステーションなどから訪問する。
指示書には利用者様の病名や薬の名称、投薬の頻度、治療方針などが記載されている。

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。



-  **介護保険** ・ 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
-  **医療保険** ・ 上記の介護保険が適用される場合以外に適用される

事業系統図





・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)総務省:「国勢調査」人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」

※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3年を基に集計

当社が属する市場の規模

【2040年予測】

在宅医療市場
在宅介護市場
36.2兆円(※2)

【2021年】

訪問看護市場
7,652億円(※3)

【第10期】

当社売上高 **16億円**

当社



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2021年10月時点で約10万人であり、日本看護協会「訪問看護アクションプラン2025」によると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人数である15万人から大きく不足している。



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.13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.14 - 15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
なる早期教育プログラム
(詳細はP.16を参照)

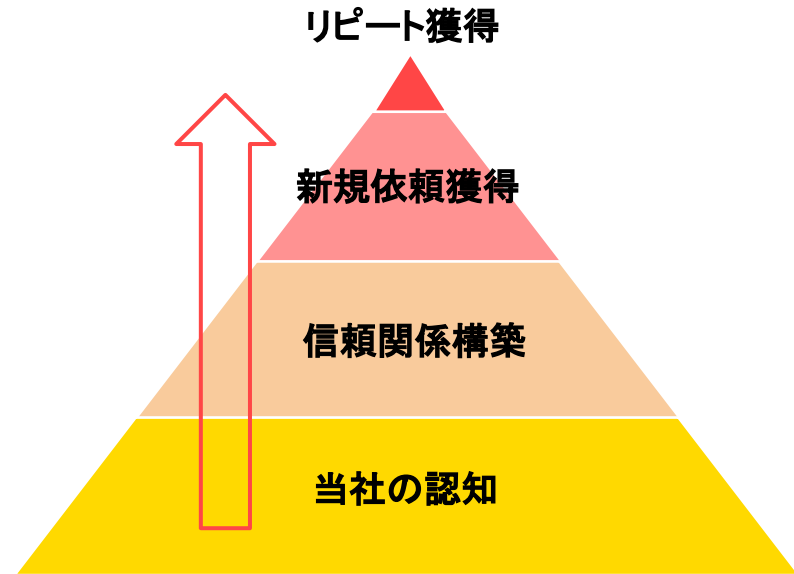
(※)看護師等とは、看護師、准看護師、理学療法士、作業療法士、言語聴覚士を指す。



【地域連携活動】

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。



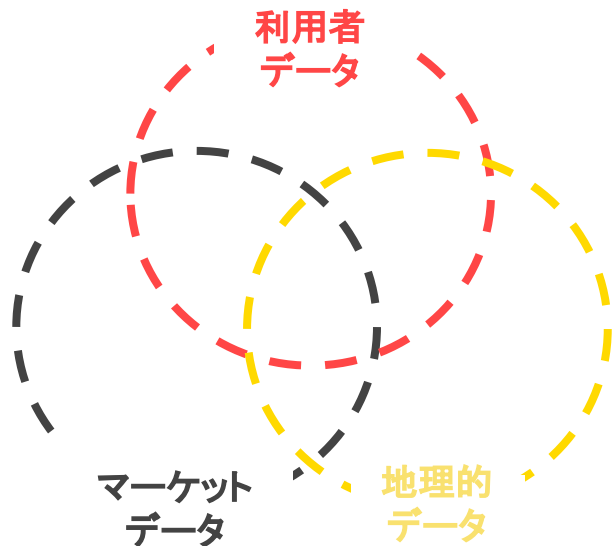
【（※）地域連携機関】

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

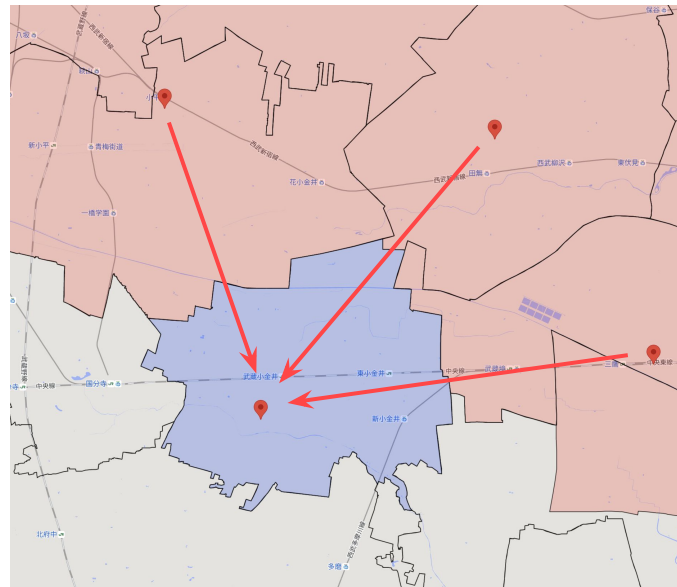


看護師等が自転車また自動車で訪問することが前提で、
1人1日6件～7件回れるよう、移動時間が長くない訪問
エリアを設定



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

東京都小金井のドミナント出店

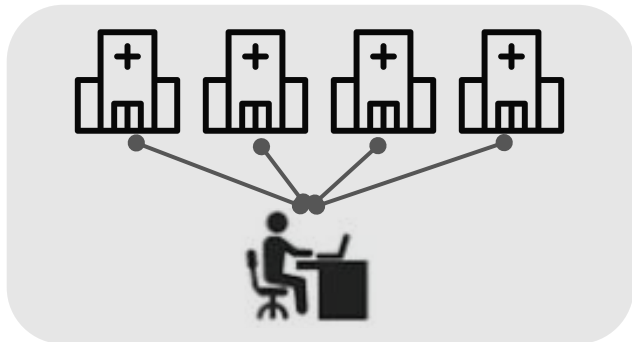


上図は東京都小金井事務所を新規開設した際の訪問エリアを
図示したものの。従来の訪問エリア(赤色)に加えて、新エリア(青色)
が新たな訪問エリアとなる。

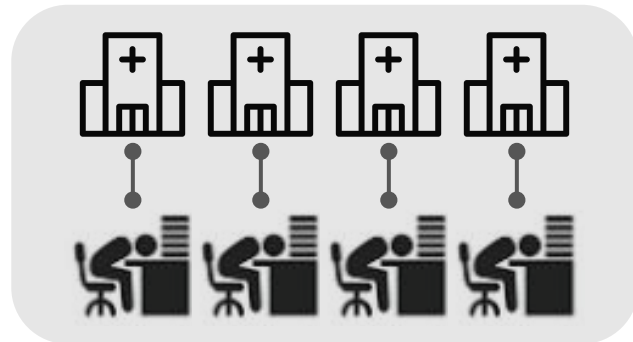
IT化推進による事務作業の効率化



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。



IT化が進んでいない
事業者

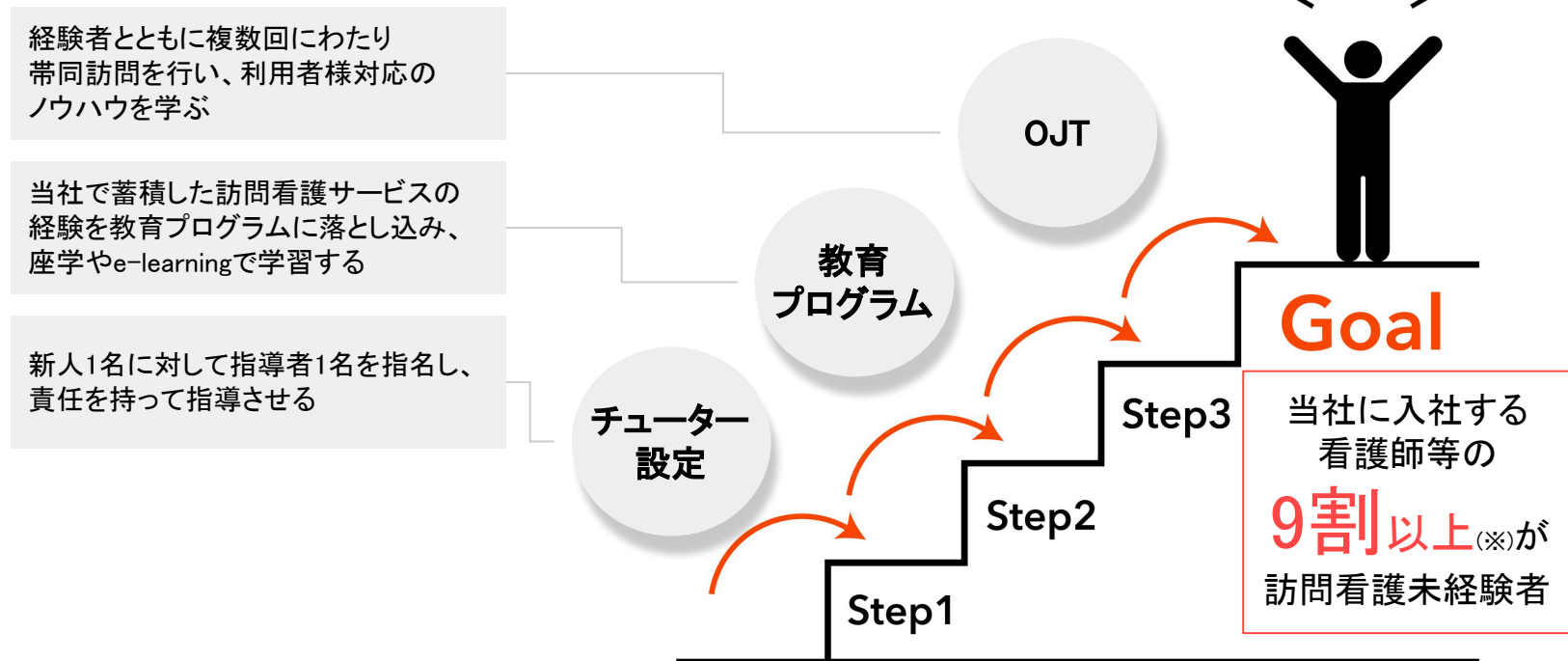


現在、全拠点の保険請求業務や電話対応等について(一部外注)、
本社一括管理を行うことでオペレーションコストを抑制している。

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



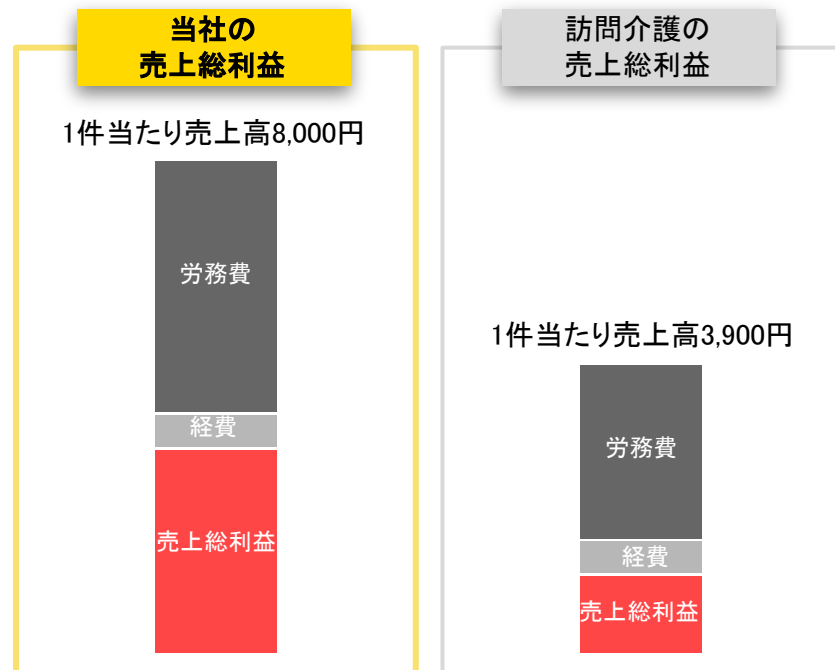
(※)2023年12月期の新規採用者に占める割合

訪問看護事業者と介護事業者の収益構造比較



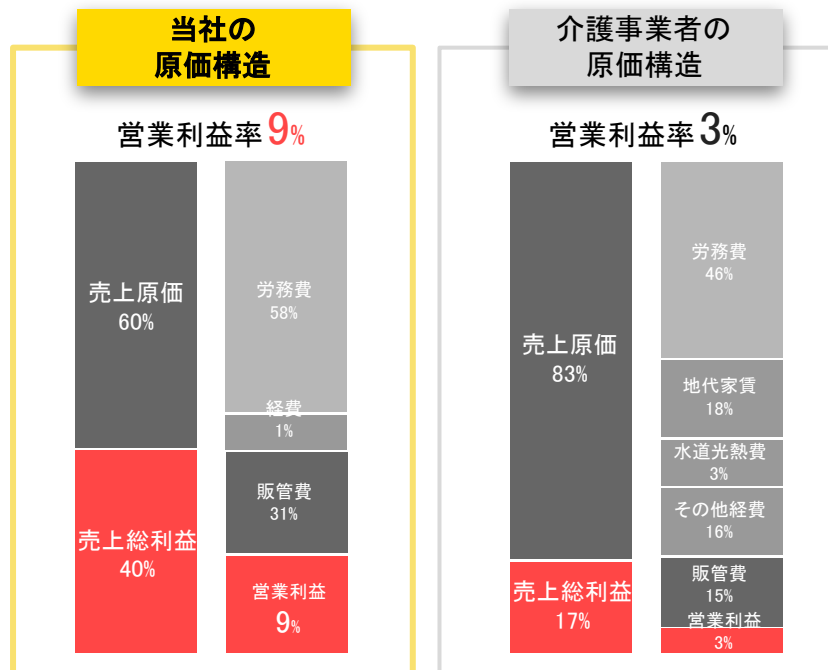
1件当たり売上総利益の比較

訪問看護は訪問介護とは異なり、1件当たり売上総利益が大きい



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40%



2023年12月期 通期 決算概要

当期の重点課題



- ❑ 地域連携活動のマネジメント体制は構築できたが実行レベルは継続課題
- ❑ 看護師等の採用数は事業成長とともに拡大が必要なため継続課題

重点課題	重点施策	評価
1 新規依頼の獲得	商圏内地域連携活動の強化	△
2 拠点管理者の育成	拠点管理者向け研修の充実	○
3 4月入社看護師等の採用	紹介会社との連携・リファーマル施策の強化	△
4 訪問業務の習熟	チューター制度、同行訪問OJT	○
5 効率的な訪問計画	高稼働の訪問ルート整備、運営オペレーションの改善	○
6 安定した運営体制	拠点運営の支援体制強化	○



決算概況

- ❑ 売上高 : 1,605百万円(前年同期比 **+15.9%**)
- ❑ 営業利益 : 150百万円(前年同期比 **▲2.8%**)
- ❑ 当期純利益: 110百万円(前年同期比 **+1.7%**)
- ❑ 本社機能強化により営業利益は減少したが、上場時コストの発生はなく増益

事業概況

- ❑ 4月:2拠点、5月:1拠点、9月:2 拠点、12月:1 拠点の開設完了
- ❑ 当期出店及び採用人材が収益貢献し、売上高は前期比で大きく成長
- ❑ 想定以上の退職及び休職の補充の遅れにより、営業利益は減少

損益計算書



- ❑ 売上高 : 運営効率化により、既存拠点・前期開設拠点ともに成長し前年同期比 **+15.9%**
- ❑ 営業利益 : 新規出店費用及び本社管理費用増加により、利益率は前年同期比 **▲1.8pp**

単位(百万円)	2022年12月期	2023年12月期	前年比較増減率 (%)
売上高	1,385	1,605	+15.9%
売上総利益	546	647	+18.4%
営業利益	154	150	△2.8%
営業利益率	11.2%	9.4%	△1.8pp
経常利益	149	153	+3.0%
純利益	108	110	+1.7%

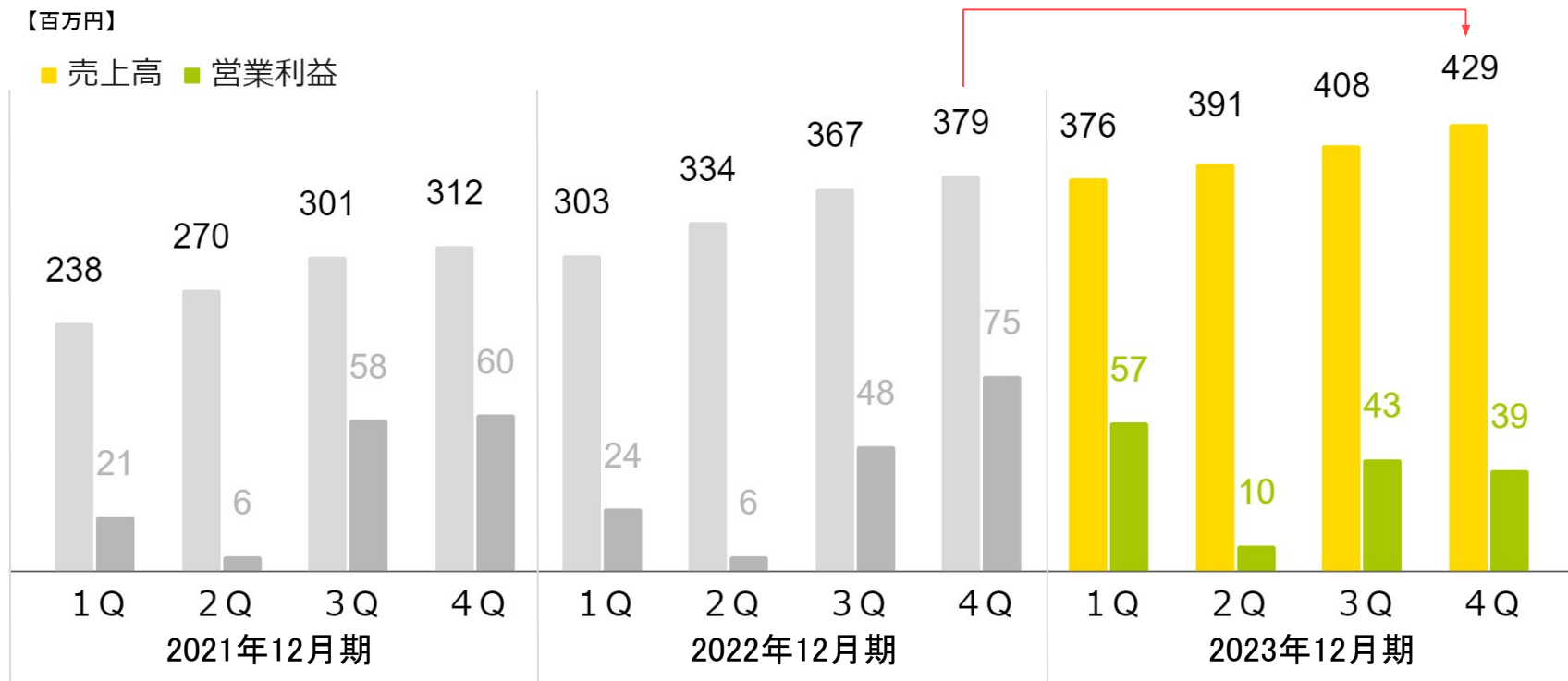


四半期単位の売上高・営業利益の推移

- ❑ 売上高は人員数と一人あたり訪問件数の増加に伴い右肩上がりで推移
- ❑ 営業利益は新規出店費用及び本社管理費用の増加により減益

【百万円】

■ 売上高 ■ 営業利益



+13.1%

2023年通期 主要KPI



売上高

訪問看護人員数

×

1人当たり
訪問件数

×

訪問単価



2023年通期実績

人員数(平均)
180人/月間

1人当たり(平均)
94件/月間

1件当たり(平均)
7,953円

2022年通期比

+21人

2022年通期比

+3件

2022年通期比

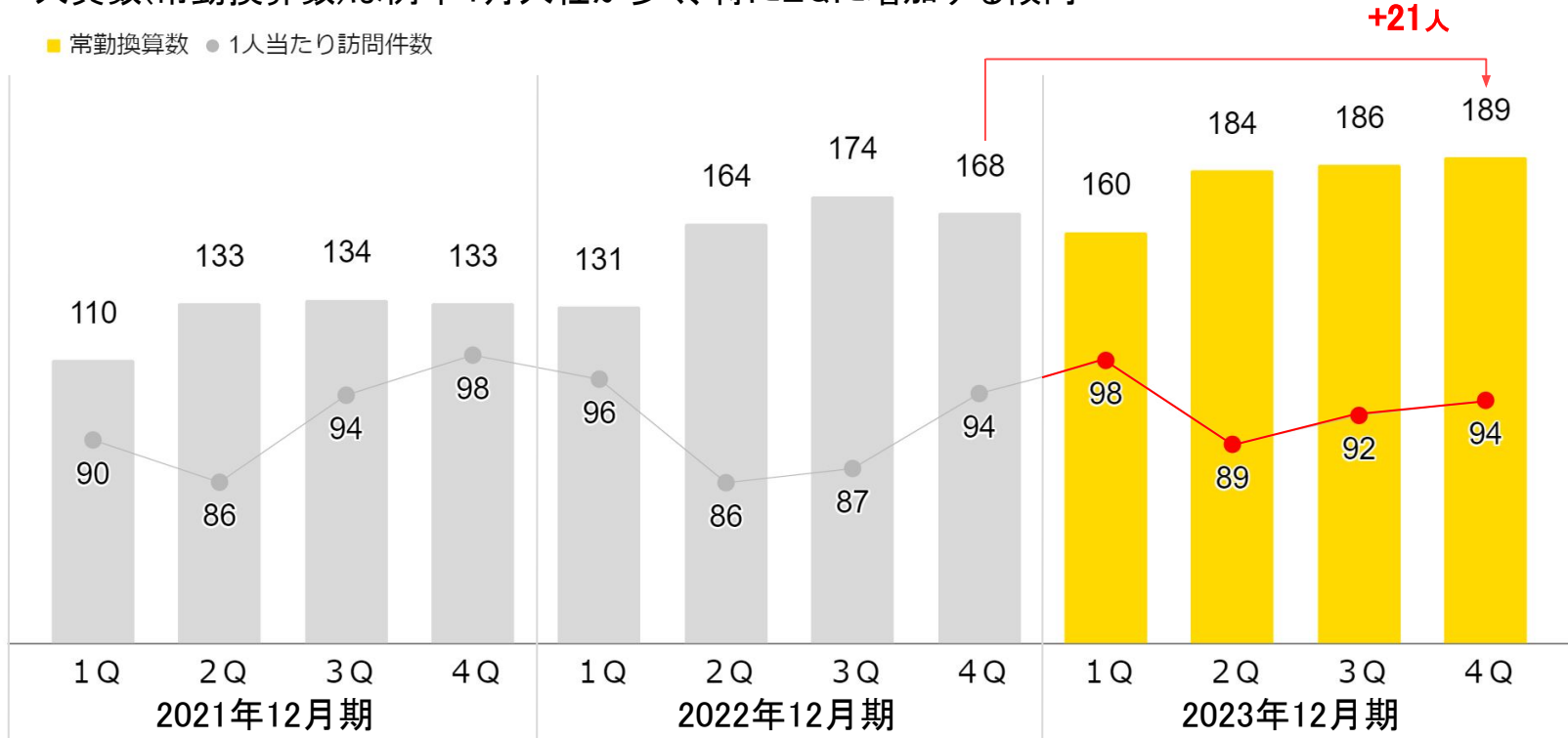
▲69円



1人当たり訪問件数と人員数の推移

- 1人当たり訪問件数は2Qの育成期間で一時的に減少するが、下期に徐々に増加する傾向
- 人員数(常勤換算数)は例年4月入社が多く、特に2Qに増加する傾向

■ 常勤換算数 ● 1人当たり訪問件数

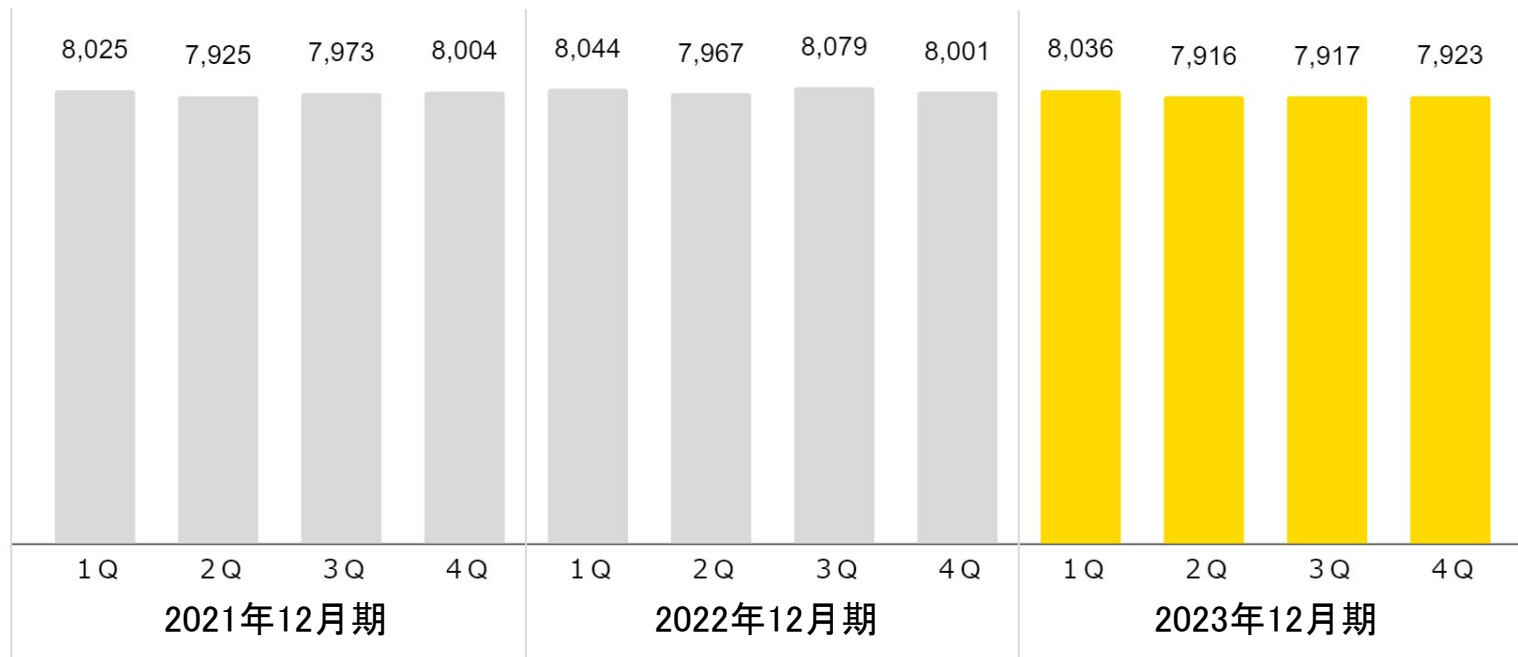


訪問1件当たり単価推移



- 2021年介護報酬改定、2022年診療報酬改定の影響は小さく単価は概ね安定した推移
- 継続的な介入が見込める軽度のご利用者様受け入れにより、2Q以降の単価は若干低下

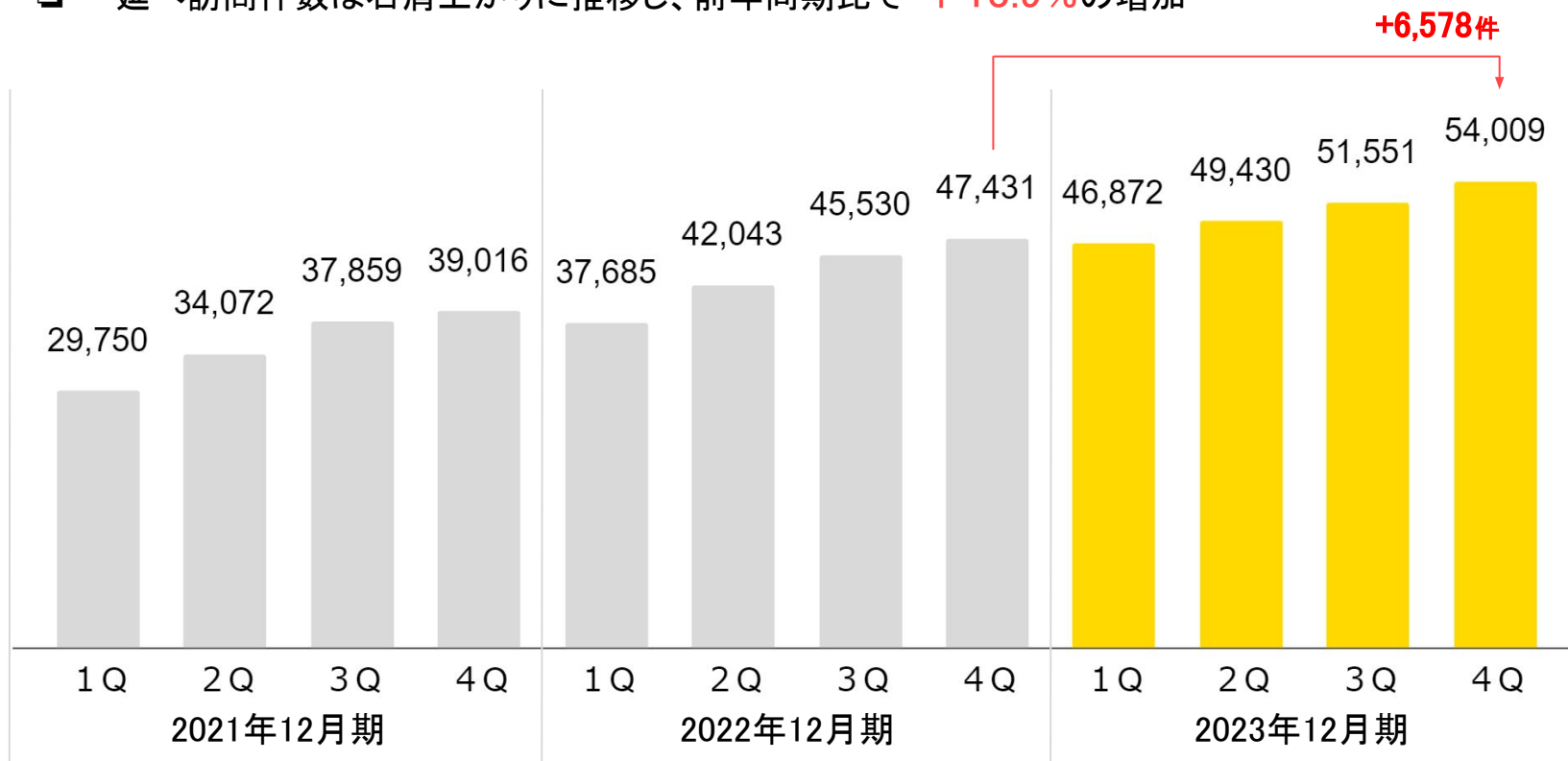
【円】



延べ訪問件数推移



- 延べ訪問件数は右肩上がりに推移し、前年同期比で **+13.9%**の増加

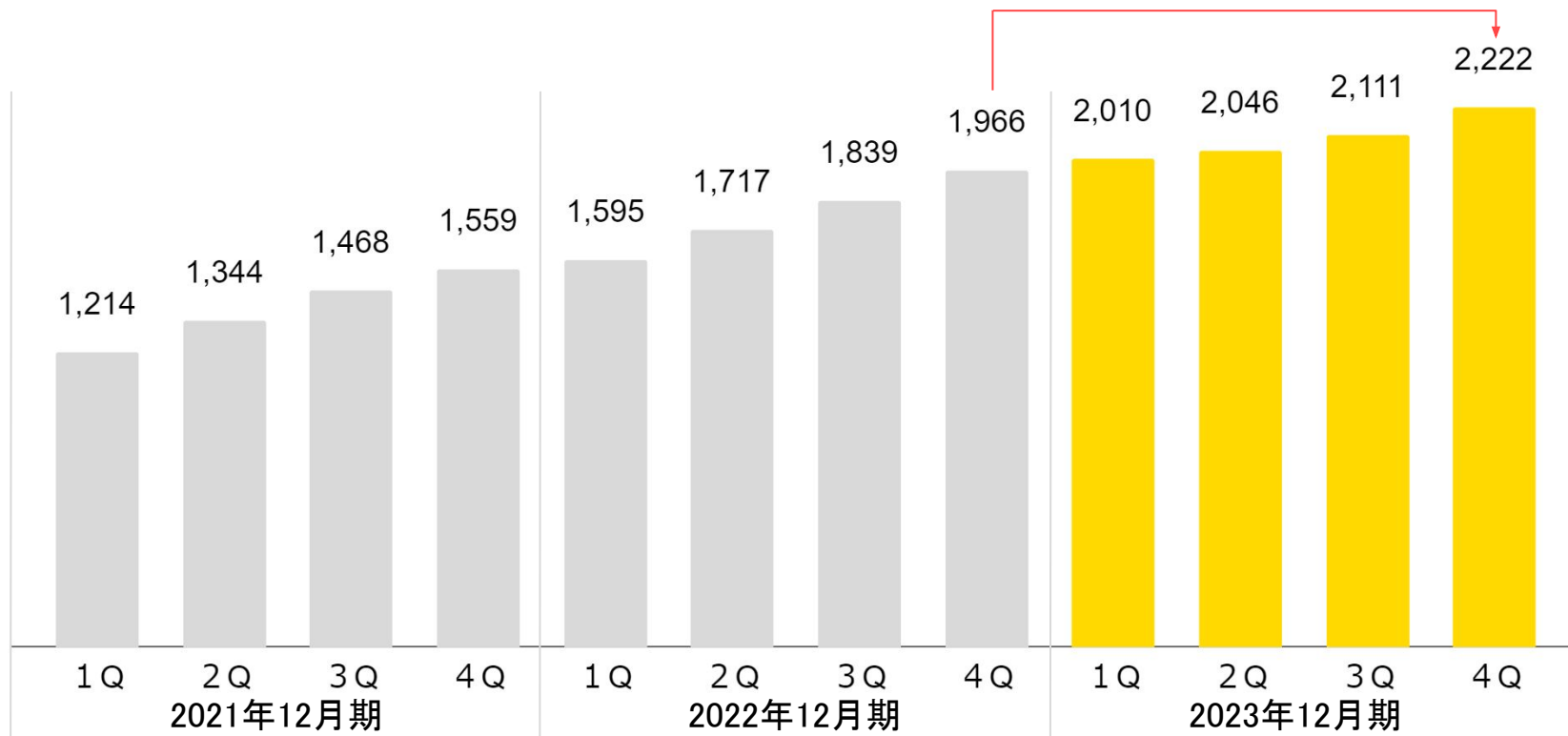


利用者人数の推移



□ 利用者人数は右肩上がりに推移し前年同期比で **+13.0%**の増加

+256人

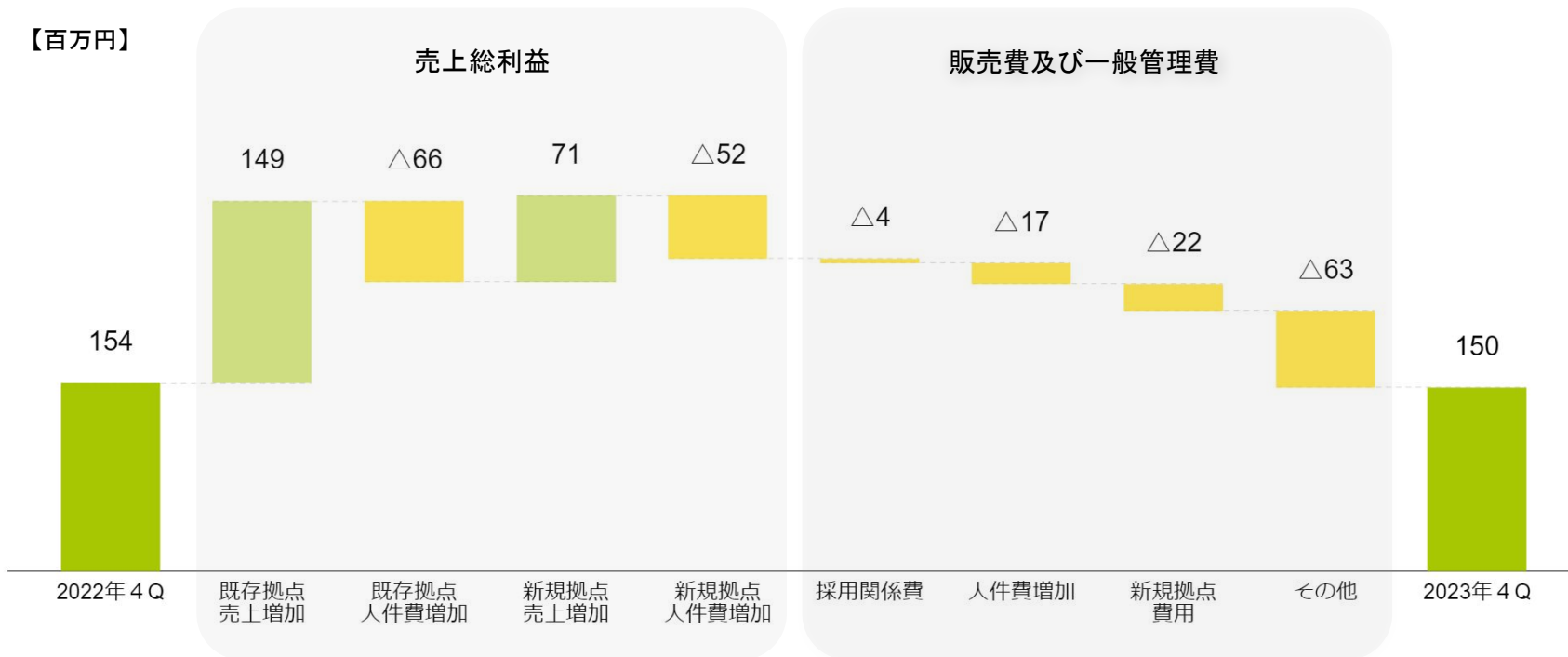


営業利益増減要因(前年同期比)



- ❑ 既存拠点は売上総利益率 **40.9%**と高い利益率を確保し、新規拠点も順調に売上総利益を計上
- ❑ 販管費は前期開設した新規拠点費用の他、人員増加に伴う備品等の影響で増加

【百万円】



貸借対照表



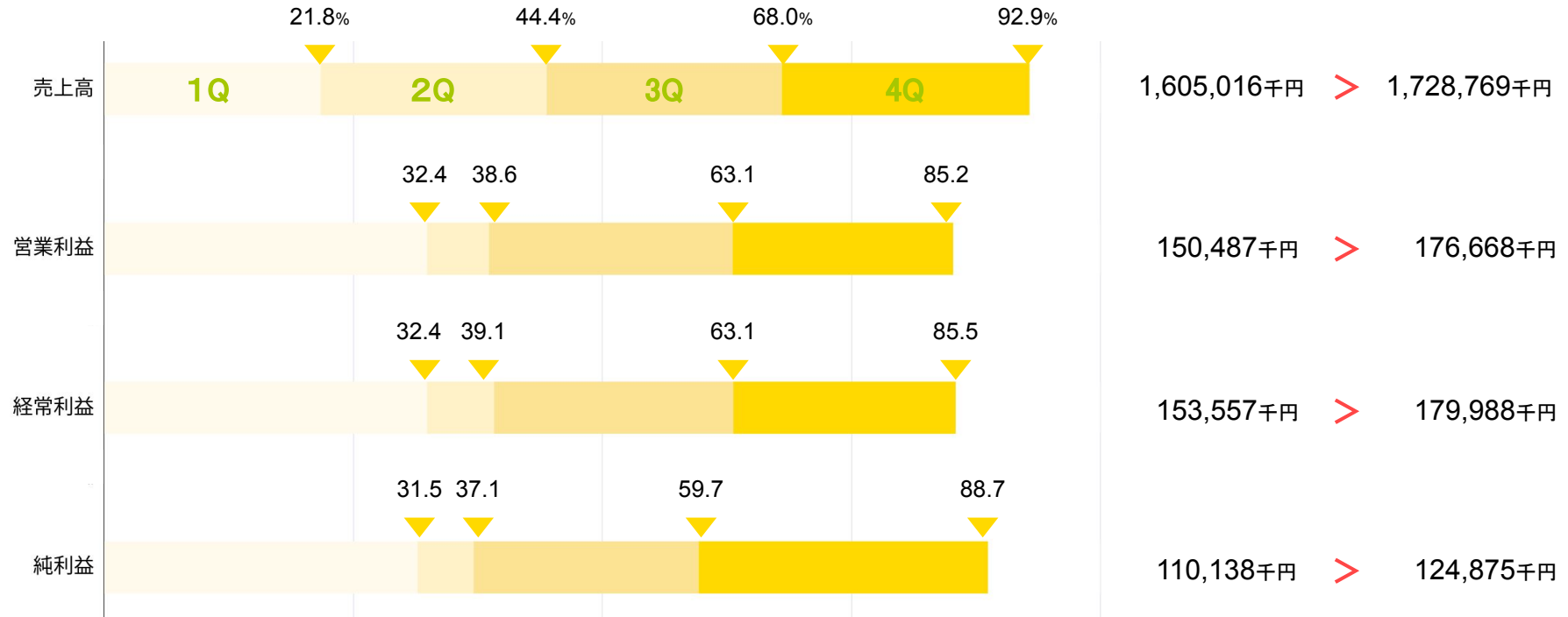
- 黒字経営で継続的に成長し、自己資本比率は **72.6%**まで上昇

単位(百万円)	2022年12月末	2023年12月末	前年比増減額
流動資産	756	856	+100
固定資産	27	44	+16
資産合計	784	901	+117
流動負債	199	220	+20
固定負債	39	26	△12
負債合計	239	246	+7
純資産合計	544	654	+110
負債・純資産合計	784	901	+117

通期業績予想に対する進捗状況



- ❑ 売上は、退職、休職の影響で訪問件数未達により **92.9%**
- ❑ 営業利益は、補充採用をしたものの収益貢献の遅れにより **85.2%**

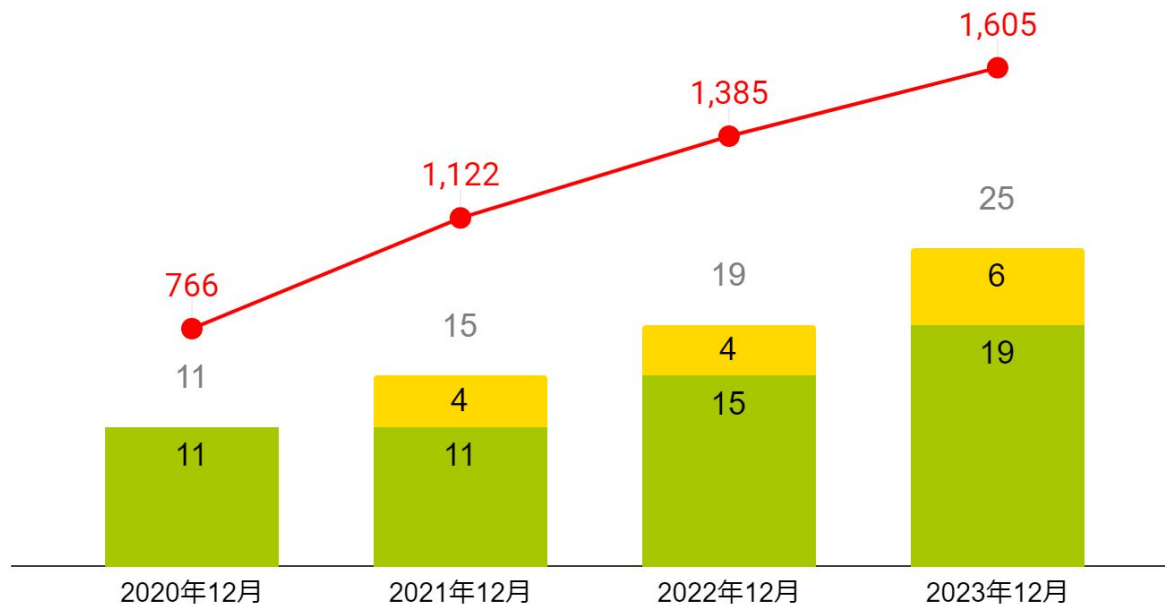


拠点数と売上高推移



- 6拠点開設に伴い、売上高も右肩上がり順調に推移

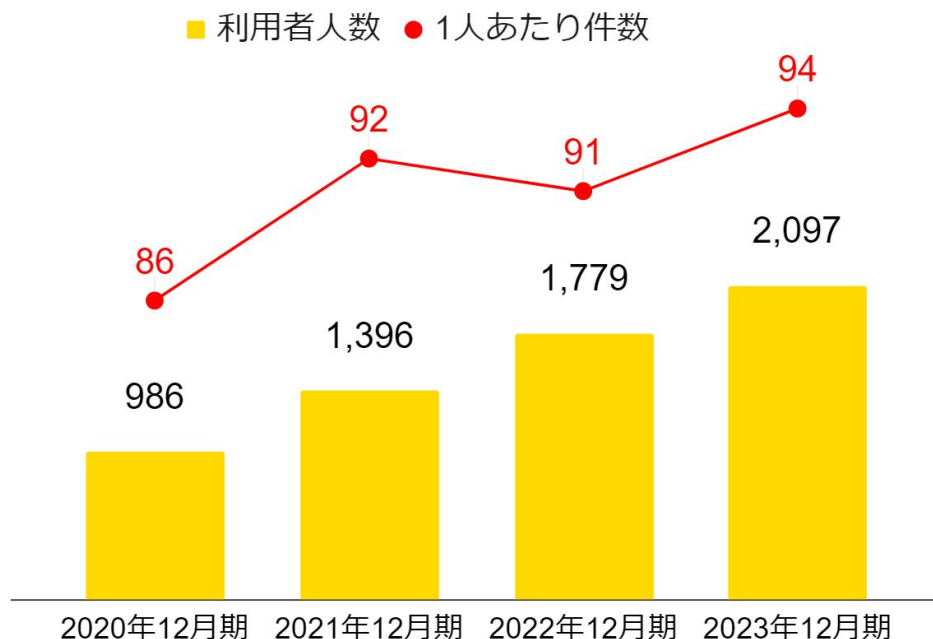
● 売上高【百万円】 ■ 新拠点出店数 ■ 既存拠点出店数





新規利用者獲得数・延べ訪問件数推移

- ❑ コロナ禍においても訪問看護は必要なサービスであり、件数は堅調に推移
- ❑ 当期はマネジメント体制の強化により、1人当たり訪問件数が **+3件**の増加



新規採用後の早期育成と
エリアマネージャーによる拠点
運営の効率化



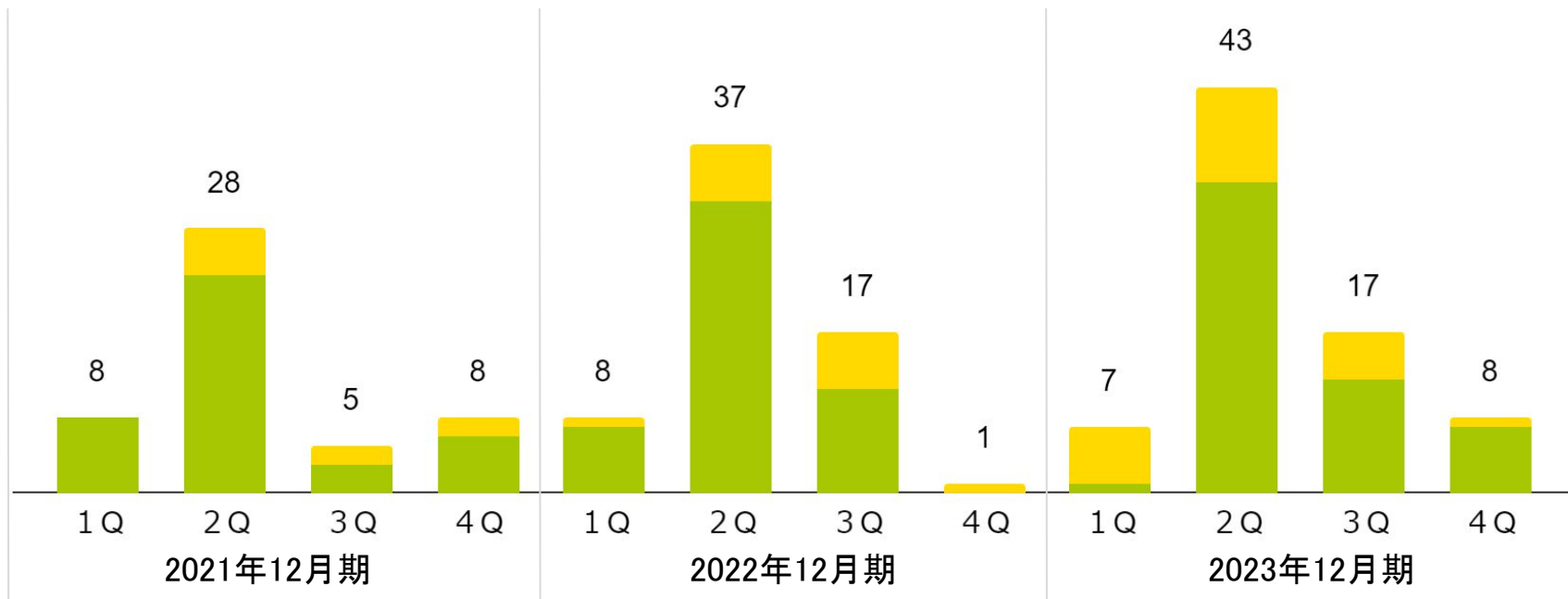
1人当たり訪問件数
増加

採用数推移



- 採用数は右肩上がりで推移し、例年4月入社が多いため特に2Qに増加する傾向
- リファーマルや直接応募など自社採用が増加

■ 自社採用 ■ 紹介会社



2024年12月期 業績予想



決算概況

- ❑ 売上高 : 1,980百万円(前期実績比 **+23.4%**)
- ❑ 営業利益 : 178百万円(前期実績比 **+18.8%**)
- ❑ 当期純利益: 131百万円(前期実績比 **+19.4%**)
- ❑ 増収増益の予想

事業概況

- ❑ 新規拠点はリソースの最適配分を再検討し **6** 拠点を開設
- ❑ 昨年飛び地出店した拠点よりドミナント出店を計画
- ❑ 過去最高の看護師等の採用・育成数を計画

2024年12月期 業績予想



- ❑ 売上高、営業利益いずれも過去最高を更新する予想
- ❑ 売上高:新規出店、マネジメント強化による新規獲得と訪問効率化により前期実績比 **+23.4%**
- ❑ 営業利益:売上総利益の増加が、出店コスト・バックオフィス投資を吸収し、前期実績比 **+18.8%**

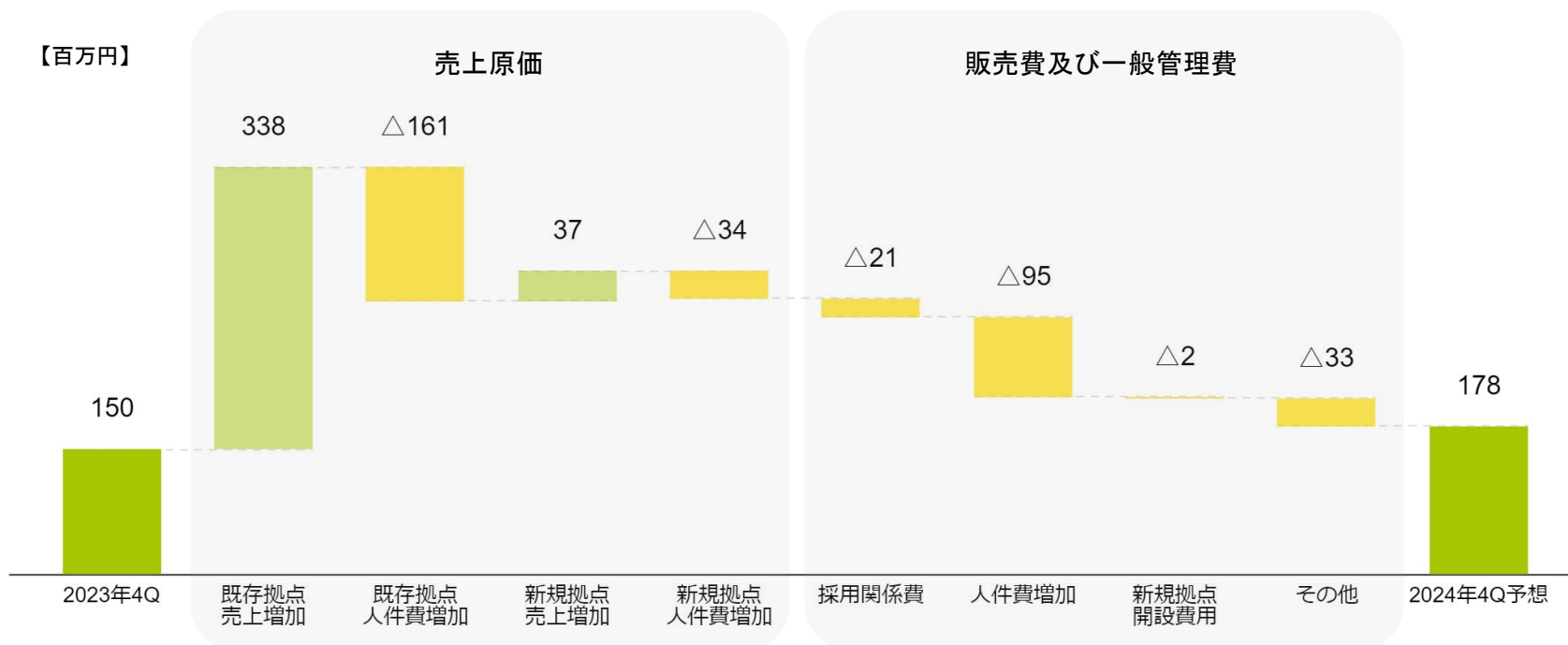
(単位:百万円)	2023年12月期	2024年12月期	増減率 (%)
延べ訪問件数	20万件	24万件	+23.5%
採用数	79名	95名	+20.3%
売上高	1,605	1,980	+23.4%
営業利益	150	178	+18.8%
経常利益	153	195	+27.0%
純利益	110	131	+19.4%

営業利益予想の増減要因(当期実績 vs 業績予想)



- ❑ 既存拠点の売上総利益率は42%以上と高い利益率を確保
- ❑ 本社部門人員増加に伴う事務所増室及び管理部門事務作業のアウトソース費用の増加
- ❑ 販売費および一般管理費増加に伴い、控除対象外消費税が増加

【百万円】



2024年12月期の重点課題



- ❑ 採用者増加による共通価値観の浸透
- ❑ 今後の出店数増加に向けて開発力強化
- ❑ 新規依頼と採用力強化は2023年から継続課題

重点課題	重点施策	実施時期
1 理念の浸透	理念の言語化、幹部クラスによる理念の体現	通期
2 拠点開発力の強化	開発組織設置・物件要件、開発工程の見直し	通期
3 新規依頼の獲得	商圏内地域連携活動の強化	通期
4 採用力強化	紹介会社経由の採用割合の減少、補充採用のリードタイム短縮	通期



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

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



・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。