



Recovery International株式会社

2022年12月期 通期決算説明会

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: それでは定刻となりましたので、ただいまよりRecovery International株式会社の2022年12月期通期決算説明会を開催いたします。

決算説明の後、質疑応答の時間といたしまして、頂戴したご質問をこちらの方で紹介いたしまして、ご回答させていただきます。お時間の都合上、全てのご質問にお答えできない場合もございますのでご了承ください。

それではこれより、2022年12月期決算につきまして、Recovery International株式会社の大河原峻代表取締役社長にご説明いただきます。よろしくお願いいたします。

大河原: よろしくお願ひします。ただいまご紹介いただきましたRecovery International株式会社の大河原です。まず2022年12月期、通期の決算説明をさせていただきたいと思ひますのでよろしくお願ひします。

本日の順番としましては、事業の概要をまず説明させていただきます。その後、2022年12月期決算概要、そして2023年12月期の業績予想に関して説明したいと思っております。



まずは事業の概要となります。こちらは当社がずっと大事にしております「もう一人のあたたかい家族」の気持ちを大事にしながら当社は事業の運営をさせてもらっております。企業理念である「もう一人のあたたかい家族」には、どんなときでも家族は常にそばにいるというような形、そして家族のような存在になっていただきたい、そういった思いを込めております。



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



また、在宅生活の安心を届けるという部分になりますが、「24時間365日」というのがすごく大事になっております。特にこの年末年始、人が休んでいる状況の中でも必要な連絡や訪問を行うことがすごく大事になっておりまして、当社では24時間365日、在宅生活の安心を届けるというところを大事にしております。

また、地域社会貢献という部分は、画一的なサービスを提供することで在宅死だけではなく、健康寿命の延伸を図っていくというところを大事にしておりますので、看護師以外にセラピストというリハビリの専門職も配置しております。

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

訪問看護というものが非常に注目をされ、重要性が高まっているんです。皆さんもそうだと思うん

ですけれども、「家で過ごしたい」「家で最期を迎えたい」という方がかなり多くいらっしゃいます。

ただ残念ながら、この右下にあるような日本での自宅死というものは、たった13.9%しかありませんので、国際的に見てもまだまだ低い状況です。そういった部分を増やすことには、訪問看護が必要というところで重要性が高まっている状況になります。

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

皆さんは「訪問看護ってどんなことをするのか?」って、なかなかイメージがつかないと思います。具体的な内容にありますように、病状の観察だったりですとか在宅療養のお世話、時にはお風呂の介助だったり排泄の世話、いろんなことをさせていただきます。

重要なのが薬の指導とか相談です。なかなか定期で飲めなかったり薬の工夫ができなかったりしますので、こういったところをサポートしたりですとか、もちろん医療処置で点滴をしたりですとか膀胱留置カテーテルだったりですとか、そういったものの管理をします。また、在宅で人工呼吸機を使用する方もいらっしゃいますので、そういった医療機器の管理も行います。

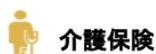
一番多い症状としては、床ずれの予防だったり床ずれの処置です。その他、認知症・精神疾患のケアだったり要望のこと、そしてご家族の支援、リハビリ、ターミナルケアと多岐にわたって訪問看護で提供しておりますので、こういった部分が非常に重要になります。

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

ただ、訪問看護はご自宅で生活する上で、「看護師やリハビリの方がいて何ができるんだ？」という部分で、この訪問看護指示書というところが非常に重要になっております。こちらは病院だったりですとか、町の先生から訪問看護指示書というものを必ずいただくようにしております。先生が必要な医療的な部分だったりですとかリハビリのことを記載してもらって、先生に毎月、報告のレポートを出しております。こういった連携をしながら訪問看護サービスを提供させてもらっています。

よく皆さんに質問を受けるんですけども、「介護保険と医療保険の違いって何ですか？」という部分で保険の種類が実は違ったりするんですけども、これはただ病名の違いです。

もし、がんという診断をされれば介護保険が適用になるんですけども、がんの末期というのが診断されると医療保険が適用されます。よく今話があるALS(筋萎縮性側索硬化症)なんかの診断がつきますと医療保険の対応になるんですけども、この保険を使う種類が違うだけになります。

単価に関しては1件当たり8,000円というものは変わらないんですけど、この介護保険と医療保険のいずれかが適用されるのが訪問看護になっております。

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4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2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)

【2020年】
 訪問看護市場
6,682億円(※3)

【第10期】
 当社売上高 **13億円**



そういった中で、市場規模としてもポテンシャルとしてはかなり大きな市場としてありまして、2020年には訪問看護市場としては6,682億円の市場があります。実は昨年の資料には2019年には5,824億円となっておりますので、かなり大きく増えているのがわかると思います。

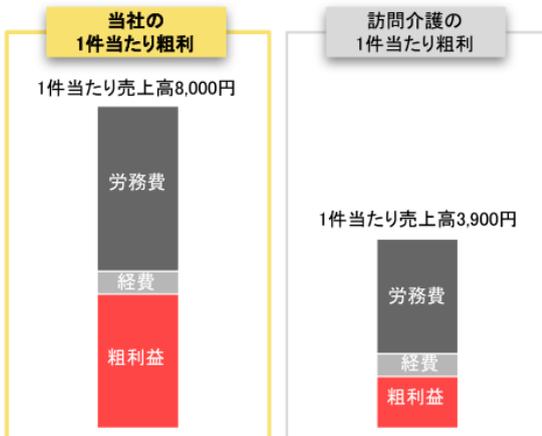
そして、この団塊の世代の方たちがどんどん高齢化していきますので、2040年には訪問看護市場を含む在宅介護・医療市場は36.2兆円と大きな市場になることが見込まれております。

訪問看護事業者と介護事業者の収益構造比較



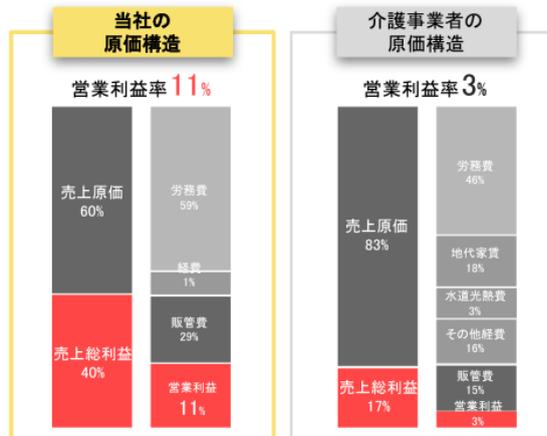
1件当たり粗利益の比較

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40%



「看護と介護って何が違うんですか？」って言われるんですけども、一番大きな違いは看護は医療的な部分、介護は生活の部分をやるといふ部分で両方大事なんですけれども、どうしても医

療的な部分をやりますので、1件当たりの単価が8,000円と大きな額になっているんですけども、介護は生活のお買い物のサポートだったりですか、日々の生活のサポートになっておりますので、1件当たり3,900円となっております。

ただ「給与が看護師さんと介護士さんで2倍違いますか？」という、実際はそんなことはありません。看護師の大体の平均給料が今35万円ぐらい、介護士さんが28万円ぐらいになっておりますので、その分、利益率というところで高いのが訪問看護の特長となっております。

また、「介護事業者の施設系サービスと何が違うんですか？」というところで、当社では1事業所当たり11名ほど(大体60平米ぐらい)の事務所を構えているんですが、そのぐらいの大きさを済みますので、基本的には家賃や水光熱費が低く抑えられます。

他方、施設を持ってしまいますとその部分が大きくなってしまいますので、利益率の違いが当社の訪問看護でいきますと11%ぐらい出ているんですけども、介護事業所の構造としましては3%ぐらいというような形の違いがございます。

業界が抱える課題



- 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2020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な人数である15万人から大きく不足している。

「こんなに利益率がいいんだったら、多くの会社さんが参入してもいいんじゃないか」「もっともっと広がっていけばいいんじゃないか」という声が聞こえてきそうですが、ただ業界が抱える課題がすごく大きくあります。皆さんもなかなか聞き慣れないと思いますけれども、そもそも訪問看護というサービスの認知度が低いものですから、その認知をしていかなければいけません。「介護を使っているから看護は要らないよね」というお声がすごく多くあります。

また、紙文化中心の非効率経営がされておりまして、いまだにFAXをたくさん使っています。メールで送るってほぼないものですから、この非効率な経営というところがまた大きな問題になっております。

そして最後に、訪問看護の人材が不足しております。実は看護師って世の中に150万人もいるんですけれども、訪問看護師って2022年現在で12万人ぐらいで、かなり少ないような状況になっております。なので、まだまだ担い手が少ない状況です。

当社の特長・強み



(※)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。

そういった中で、「当社の強みって何ですか？」という部分ですが、看護師などが地域連携活動を行うことで利用者の獲得をしております。そして効率性の強化をしておりますので、FAXで送られてくるものはしっかりクラウド化することで、外に出ている見れるような形にしております。なので、多くのステーションさんがわざわざ事務所に取りに行ったり、戻って写メを送ることを改善しながら効率性を当社は強化しております。

そして人材開発という部分で、若い未経験者を積極採用し早期育成をしています。昔は訪問看護は10年しなければ難しいと言われていたところを当社では早期育成するような形で人材開発に注力しております。そういった形で、地域連携活動では看護師さんがしっかりとした報連相をします。

地域連携活動による利用者獲得

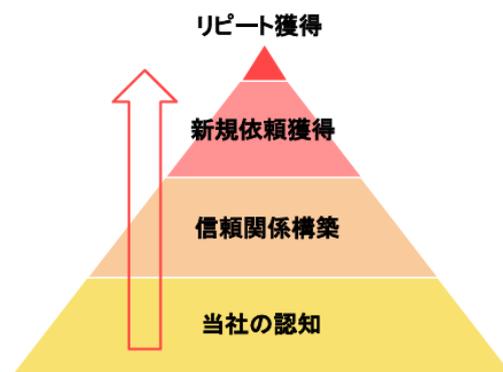


【地域連携活動】

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

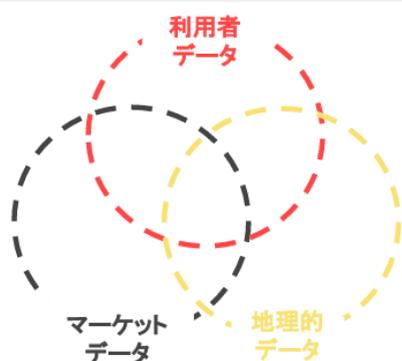
営業というと、どうしても看護師さんたちは抵抗があるんですけども、日々の報連相をしっかりとしていきます。看護師さんたちって悪くなる状況はしっかりと連絡を取れるんですけども、いい情報だったりとか共有した方がいいことだったり、なかなかできないんです。

当社でも統計をとってびっくりしたんですけども、10人いれば2~3人ぐらいしか連絡していないので、ここをしっかりと10人に連絡していきましょうというようなことを見える化しております。そういったことが信頼関係を構築し、新規依頼の獲得だったりですとか、リピーターの獲得というところにつながっております。こういったことをしながら新規をしっかりと増やしていきます。

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は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。

また、効率性を重視した訪問エリアをしっかりと確立していくというところで、以前も私はお話したんですけど、新宿に本社がありながら吉祥寺まで自転車で1時間ぐらいかけて訪問に行ってしまうというのが正直、いまだにあります。当社ではしっかりと自分たちのエリアをまとめていきます。

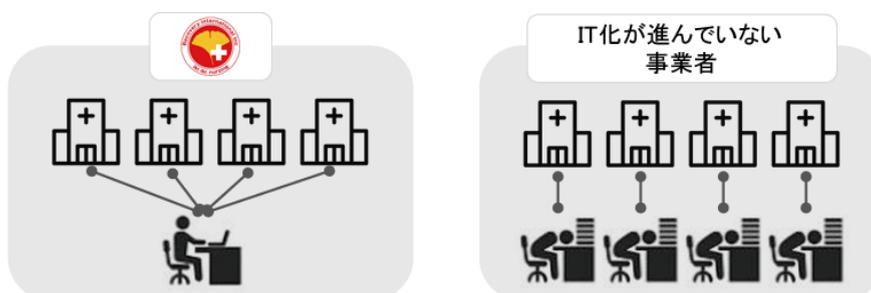
なので、もし新宿から吉祥寺に行きたければ、杉並に出してその後は武蔵野に出すような形で今、当社はドミナント展開をしています。自転車で15分の移動、車では20分移動というような形で効率性を重視したようなエリアを確立しております。

ただ、いまだに新宿から吉祥寺に行くようにしているステーションが多くあるというのはよく聞いているので、当社では自転車に乗る苦勞をするのであれば、しっかりと効率性を持ちましょうというような形で確立しております。

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。



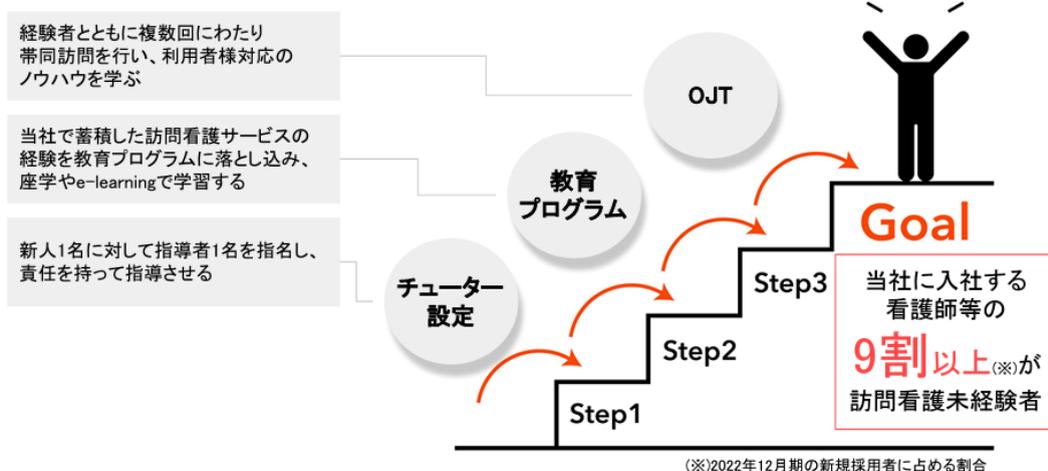
現在、全拠点の保険請求業務や電話対応等について(一部外注)、
本社一括管理を行うことでオペレーションコストを抑制している。

あと、もう一つ重要なのがIT化を推進するという部分で、各事務所に事務員がいるステーションが多いんですけども、当社では全て本社で一元化しております。東京のものはもちろんなんですけれども、兵庫と高知と沖縄にある遠隔のものも本社で一元管理しておりますので、オペレーションコストがかなり下がります。こういったことをしているのと、IT化が推進されることで不要な残業が減ったりもしますので、こういったことをすごく意識させてもらっております。

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



また、当社は未経験の方を積極採用して研修をしていきます。当社では週に1回1時間、リーダー研修をやったりですとか、それとは別に全体の勉強会等をしておりますので、訪問看護師が早く育成されたりですとか、しっかりと地域に貢献できるように教育をさせていただいております。しっかり利益を上げて人を増やしていくということをやらせてもらっております。

2022年12月期 通期決算サマリー



決算概況	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 売上高: 1,385百万円 (前年同期比 +23.4%) ❑ 営業利益: 154百万円 (前年同期比 +6.2%) ❑ 当期純利益: 108百万円 (前年同期比 +7.4%) ❑ 前期に引き続き増収増益
事業概況	<ul style="list-style-type: none"> ❑ 新規4拠点の開設 ❑ 看護師等の採用・育成により、売上高は過去最高を更新 ❑ 出店初期費用、採用費用は増加したが、営業利益は引き続き増加 ❑ 上場関連費用を計上したが、当期純利益は前年同期比で増加

こういった取り組みをしながら、2022年12月期の通期の決算概要を説明したいと思っております。2022年12月期に関しましては、売上高が13億8,500万、営業利益が1億5,400万、当期純利益が1億800万となりました。前期に引き続き、増収増益となっております。

事業の概況としましては、新規4拠点の開設をしましたので現在は19拠点は運営させてもらっております。看護師等の採用育成により売上高は過去最高を更新しました。出店初期費用・採用費費用に関しては増加しましたが、営業利益は引き続き増加傾向にあります。上場管理費を計上しましたが、当期純利益は前年同期比で増加しているような状況にあります。

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 **+23.4%**
- 営業利益:2022年12月期の拠点開設関連費用及び全拠点のIT機器・訪問車両等の入れ替え、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 **△1.8pp**

(単位:百万円)	2021年12月期	2022年12月期	前年比較増減率(%)
売上高	1,122	1,385	+23.4%
売上総利益	456	546	+19.9%
営業利益	145	154	+6.2%
営業利益率	13.0%	11.2%	△1.8pp
経常利益	148	149	+0.0%
純利益	100	108	+7.4%

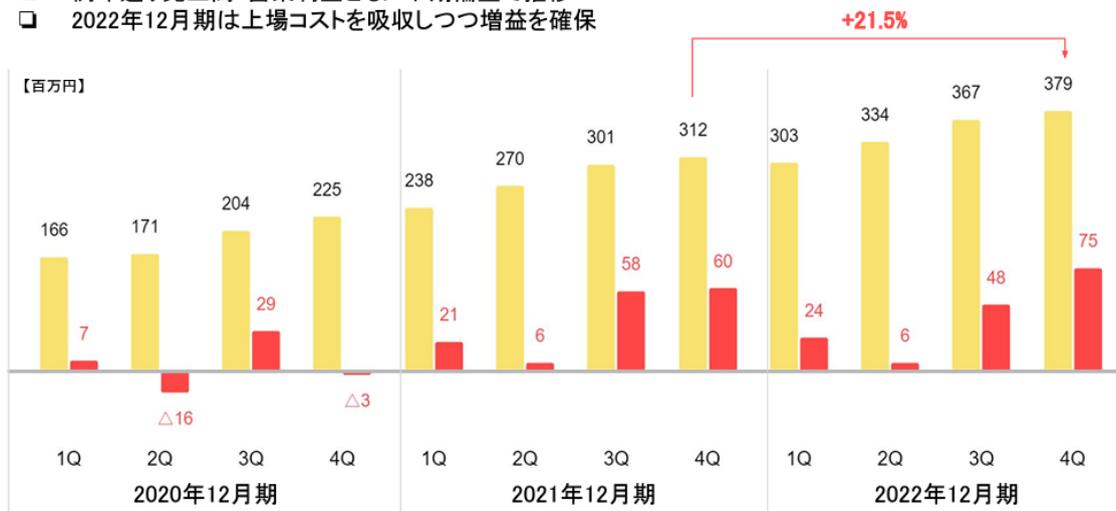
損益計算書としましては、売上高は既存拠点・新規拠点ともに、当社の強みを生かした事業展開により、前期同期比よりもプラス23.4%となっております。

営業利益に関しましても、2022年12月期の拠点開発関連費用および全拠点のIT機器・訪問車両などの入れ替え、あと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より-1.8%となっております。

四半期単位の売上高・営業利益の推移



- 例年通り売上高・営業利益ともに下期偏重で推移
- 2022年12月期は上場コストを吸収しつつ増益を確保



四半期単位の売上・営業利益の推移になりますけれども、例年通り、売上高、営業利益ともに下期偏重で推移しております。こちらは4月に多くの方を採用して、その方たちが第3クォーター、第4クォーターで戦力になってしっかり売上貢献しますので、ここは変わらないと思っております。2022年12月期は上場コストを吸収しつつ、増益を確保しているような状況でございます。

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で推移
- 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



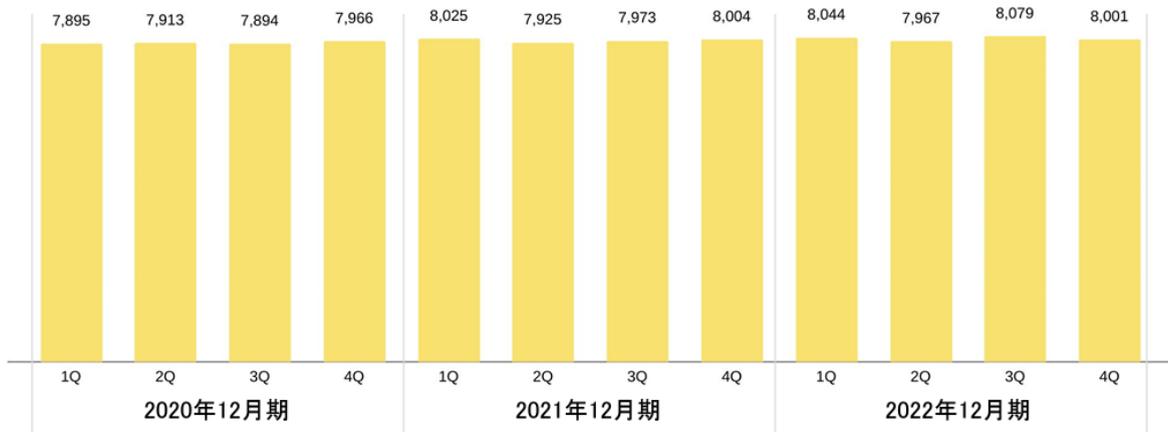
訪問看護人員数および延べ訪問件数の推移に関しましては、延べ訪問件数は順調に右肩上がりで推移しています。ただ、訪問看護人員数は例年4月入社が多くて、特に第2四半期に増加する傾向にあります。第4クォーターに関しては賞与の兼ね合いだったりで少し人員数が減っているような状況でございます。

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件当たりの単価は通期を通して横ばいで推移

【円】

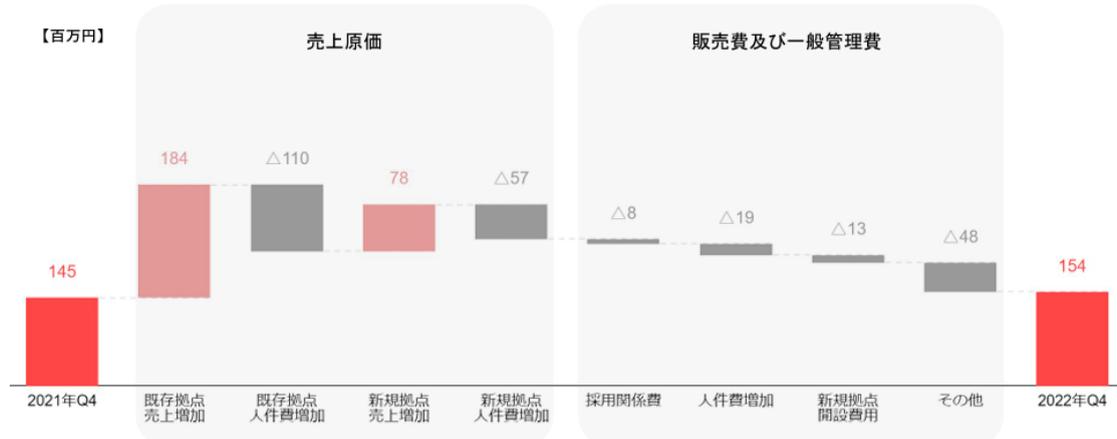


訪問1件当たりの単価推移は、法改正の影響というものは軽微でありまして、訪問1件当たりの単価は通期を通して横ばいで推移しております。こちらは加算の関係等があって少し前後するんですけども、8,000円前後というところで大きく変わりがないような状況にあります。

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%と高い利益率を確保
- 拠点運営強化のためのIT機器類の導入・入替、人員増加に伴う車両・電動自転車の購入・メンテナンスによる販売費及び一般管理費(その他)の増加
- 外形標準課税適用による事業税増加などにより販売費及び一般管理費(その他)が増加



営業収益増益の要因としましては、既存拠点が売上総利益率40%と高い利益率を確保しているような状況です。拠点運営強化のために、IT機器類の導入、入れ替え、そして人増加に伴う車両とか電動自転車の購入、メンテナンスにより、販売費及び一般管理費の増加がありました。そして、外形標準課税適用による事業税増加などにより、販売費及び一般管理費が増加している状況にあります。

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69.5%まで上昇

(単位:百万円)	2021年12月末	2022年12月末	前年比増減額
流動資産	450	756	+305
固定資産	24	27	+3
資産合計	474	784	+309
流動負債	182	199	+17
固定負債	61	39	△22
負債合計	244	239	△5
純資産合計	229	544	+315
負債・純資産合計	474	784	+309

ただ、貸借対照表に関しましては、IPOにより流動資産増加および純資産が大きく増加しておりまして、黒字経営で継続的に成長し、自己資本比率は69.5%まで上昇しているような状況にあります。

2023年12月期 業績予想サマリー



決算概況	<ul style="list-style-type: none"> □ 売上高: 1,728百万円(当期比 +24.8%) □ 営業利益: 176百万円(当期比 +14.1%) □ 当期純利益: 124百万円(当期比 +15.3%) □ 前期に引き続き増収増益
事業概況	<ul style="list-style-type: none"> □ 新規7拠点の開設 □ 新規拠点の一部はドミナントではなく、立ち上げの難しい飛び地での出店にチャレンジ(持続的な成長性を維持するため) □ 過去最高の看護師等の採用・育成数を計画

その上で、2023年12月期の業績予想となっております。2023年12月期業績予想サマリー、決算概況としましては、売上高は17億2,800万円、営業利益は1億7,600万円、当期純利益は1億2,000万円となっております、前期に引き続き増収増益で予想しております。

事業の概況につきましては、新規7拠点の開設です。先ほど19拠点とお伝えしましたように今期

では26拠点、そして新規拠点の一部はドミナントではなくて、立ち上げの少し難しい飛び地のところにもチャレンジをしながら持続的な成長を維持していけたらと考えております。そして、過去最高の看護師などの採用と育成数を計画しております。

2023年12月期の業績予想としましては、売上高・営業利益いずれも過去最高更新と予想しております。そして、売上高は既存拠点・新拠点ともに当社の強みを生かした事業展開により、当期比の+24.8%と考えております。そして営業利益に関しては、飛び地への出店とバックオフィス体制強化のための投資により、当期比の+14.1%を考えております。

2023年12月期 業績予想サマリー



決算概況

- ❑ 売上高:1,728百万円(当期比 **+24.8%**)
- ❑ 営業利益:176百万円(当期比 **+14.1%**)
- ❑ 当期純利益:124百万円(当期比 **+15.3%**)
- ❑ 前期に引き続き増収増益

事業概況

- ❑ 新規**7**拠点の開設
- ❑ 新規拠点の一部はドミナントではなく、立ち上げの難しい飛び地での出店にチャレンジ(持続的な成長性を維持するため)
- ❑ 過去最高の看護師等の採用・育成数を計画

売上利益予想の増減要因としましては、既存拠点の売上総利益率は40%以上と高い利益率を確保しております。ただ、人員増加に伴う訪問備品購入や経年劣化に伴う入れ替えにより、その他コストの増加を見込んでおります。そして売上高が非課税売上であるため、販売費及び一般管理費が増加していきますので、その他コストとして租税公課が増加すると考えております。

以上が当社での2022年12月期の通期の説明と2023年12月期の予測となっております。これからも頑張っていきたいと思っておりますので、引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

司会:ここまでのご説明をありがとうございました。

以上