



# 2024年12月期通期 決算説明資料

---

2025年2月12日  
Recovery International株式会社  
東証グロース：9214

# CONTENTS

- 1 事業概要
- 2 2024年12月期 決算概要
- 3 2025年12月期 業績予想
- 4 Topix
- 5 Appendix

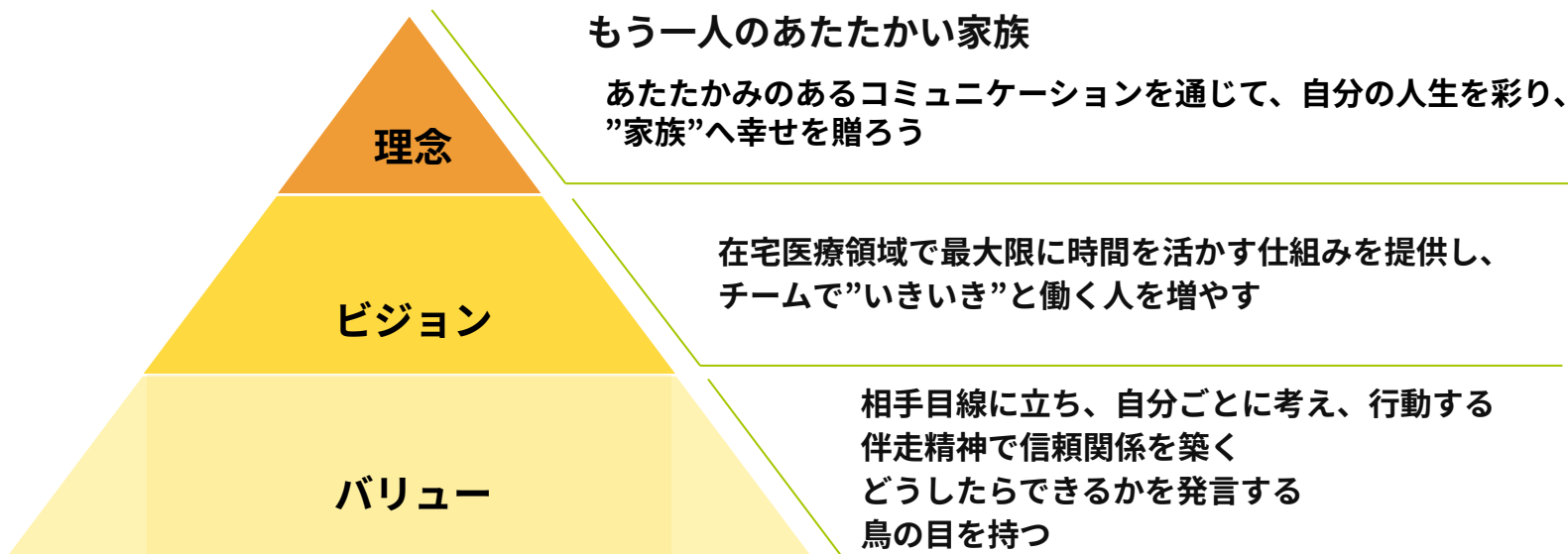
# 事業概要



# もう一人のあたたかい家族



Recovery International





# 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

# 訪問看護サービス提供の流れ



医師からの**指示書**をもとに訪問する  
指示書にはご利用様の病名や投薬の頻度、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



主治医  
(連携医療機関)

指示書送付



当社



訪問看護ステーション



訪問



在宅療養患者  
(ご利用者様)

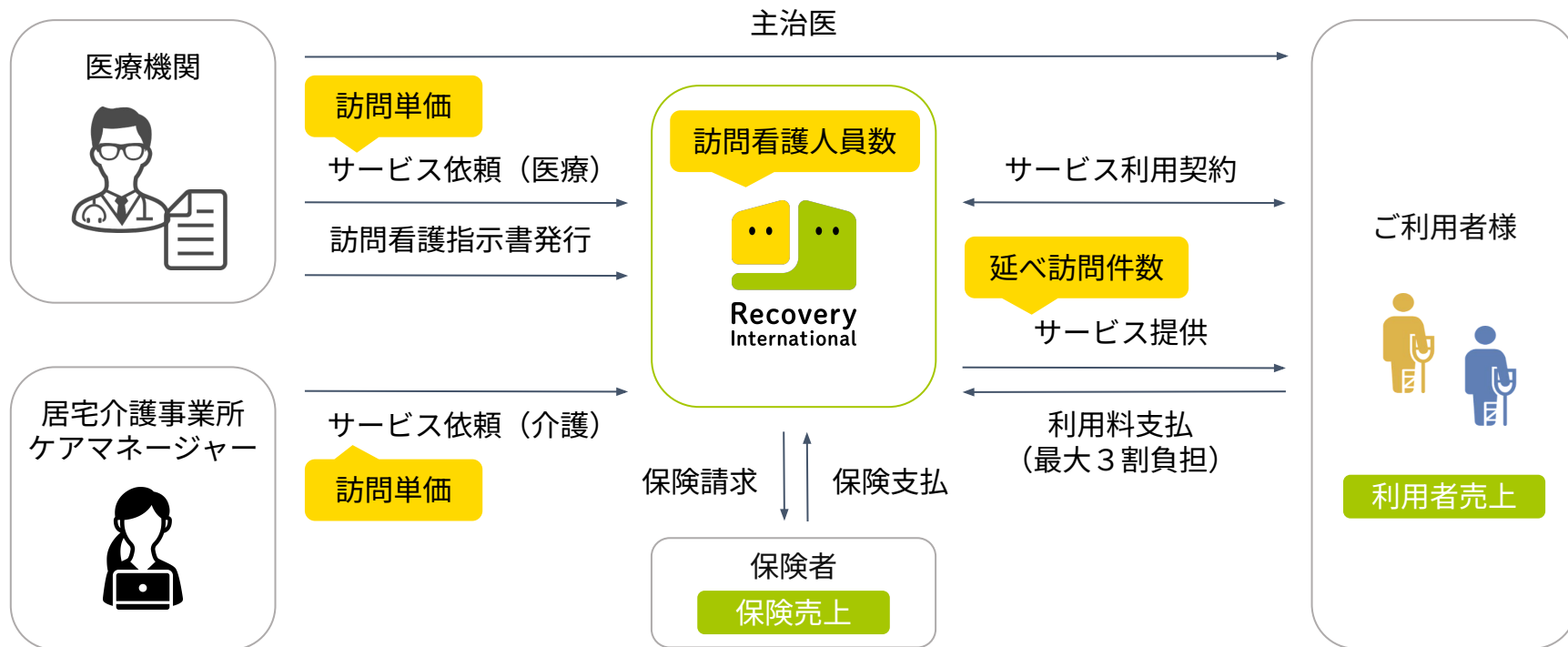


**介護保険** 40歳以上の方で介護認定があり、厚生労働大臣が定める疾病等でない場合に適用される

**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



KPI 収益

# 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(※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**(※2) 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4年を基に集計

## 【2040年予測】

在宅医療市場  
在宅介護市場 (※2)  
**36.2兆円**

## 【2022年】

訪問看護市場 (※3)  
**8,570億円**

## 【第12期】

当社売上高  
**20億円**

## 当社が属する市場の規模

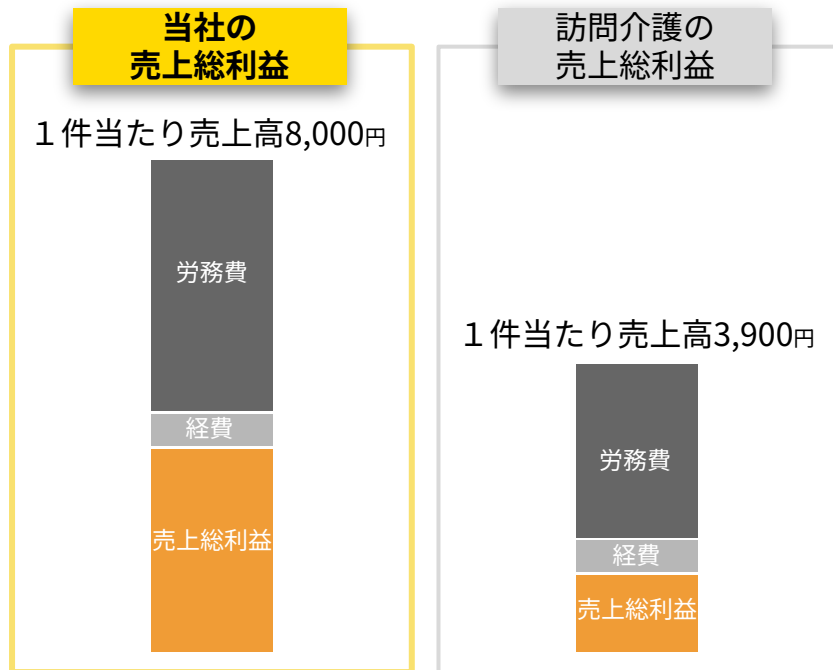


# 訪問看護事業者と介護事業者の収益構造比較



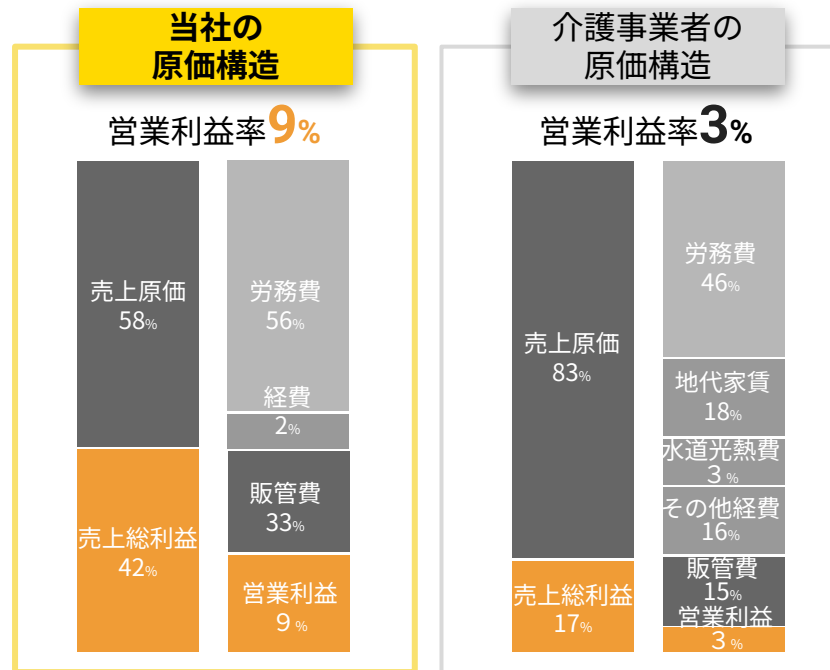
## 1件当たり売上総利益の比較

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



## 施設系介護事業者との収益構造比較

施設系介護事業者と異なり、当社は売上原価に地代家賃や水道光熱費がなく、売上総利益率は約40%と業界最高水準





## リソース不足

### 訪問看護人材の不足

訪問看護師の数は2021年10月時点で約10万人(※1)であり、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。(※2)

## 非効率

### 紙文化中心の非効率経営

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い。また、許認可の手続きは紙面で行う必要がある。

## 規模拡大の限界

### マネージャー育成の課題

医療職者が運営する訪問看護事業をスケールさせるには、臨床スキルを持った人材に、マネジメントスキルを身につけさせる必要がある。マネジメントには様々なスキルを習得する必要があるハードルが高い。

※1 厚生労働省「介護サービス施設・事業所調査の概況」

※2 日本看護協会「訪問看護アクションプラン2025」



## 人材育成力

### 未経験者を積極採用し早期育成

未経験者でも3ヶ月で訪問できる早期育成プログラム。

(詳細はP.27を参照)

## DX化

### DX化推進による新たな訪問看護モデル

DX化により以下を実現

- ・効率性を重視した訪問エリアの設定
- ・拠点事務オペレーションコストの抑制

(詳細はP.28 - 29を参照)

## 組織開発力

### マネジメント層の育成

マネジメント研修を受けたマネージャーが、組織課題を実践経験することで、現場視点を持ちながら高い視座とスキルセットを身につける。

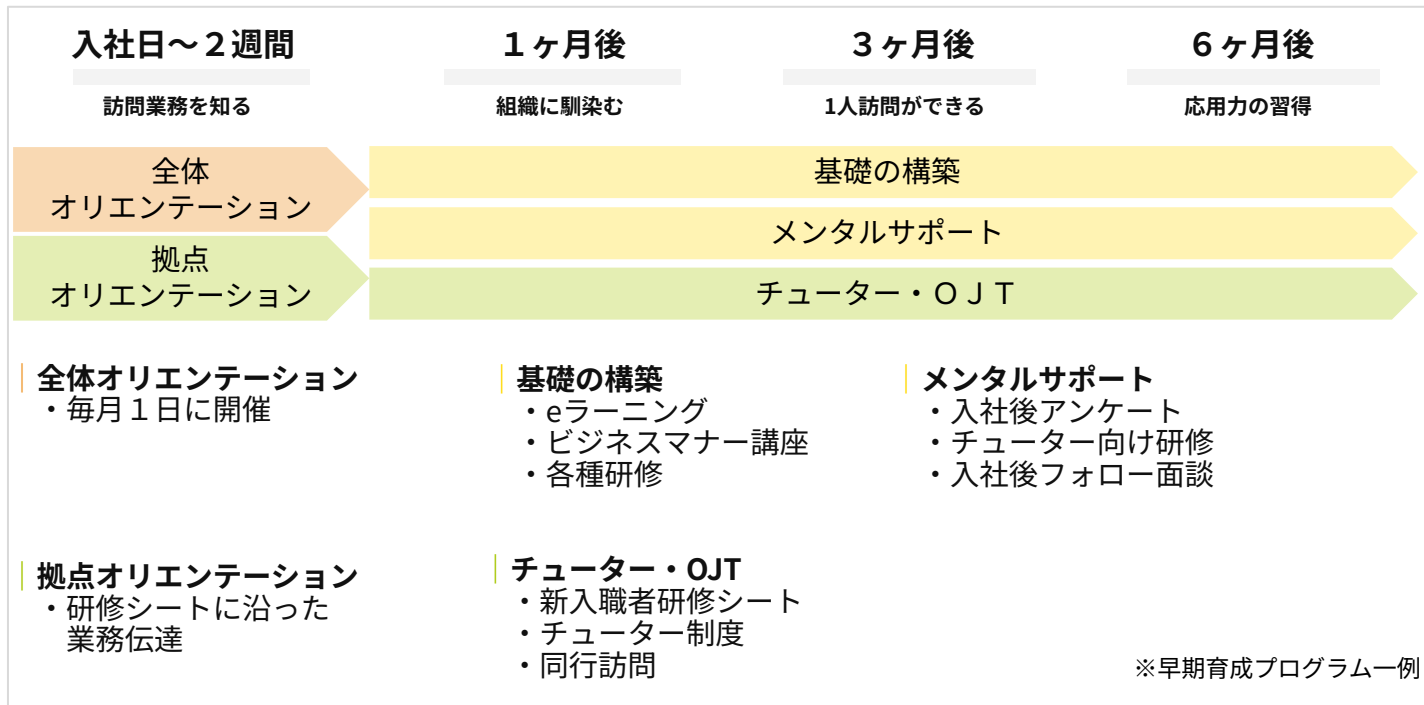
- ・昇格プログラムや共創型PJで看護サービス以外の様々なスキルを習得

(詳細はP.30を参照)

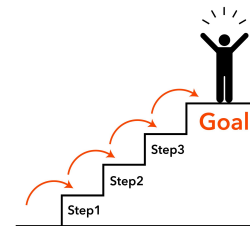
# 未経験者採用と早期育成プログラム



訪問看護未経験者が3ヶ月で1人で訪問ができるレベルまで引き上げる「早期育成プログラム」を整備



当社に入社する  
看護師等の  
**9割以上**<sup>(※)</sup>が  
訪問看護未経験者



(※)2024年12月期の新規採用者に占める割合

# 効率性を重視した訪問エリアの設定



自転車で1日6件～7件回れるように、移動時間が長くない訪問エリアを設定



## 東京都練馬区大泉学園のドミナント出店

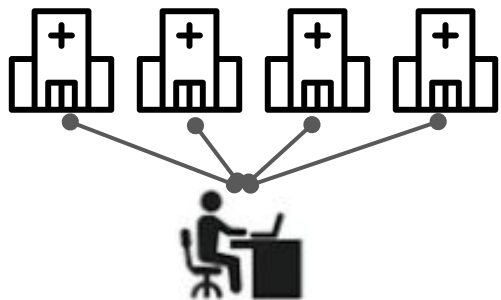


上図は東京都練馬区大泉学園事務所を新規出店した際のドミナントエリアを図示したもの

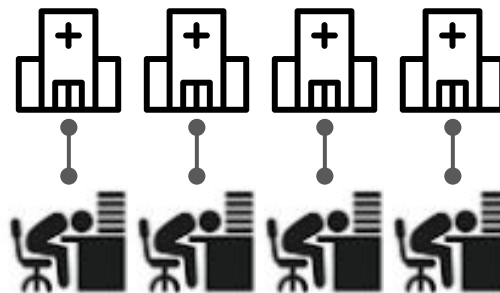
# DX化推進によるオペレーションコストの抑制



一般的には拠点毎に1名の事務を配置するが、当社はDX化の推進によって、クラウド上の情報管理や様々なITツールを利用し、効率的なオペレーションを構築



DX化が進んでいない  
事業者





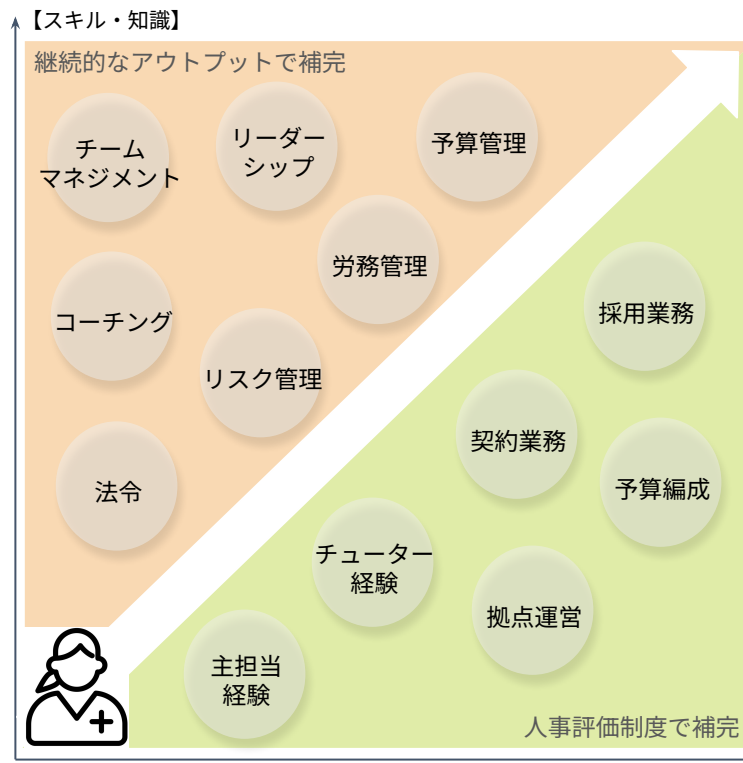
# マネージャー育成



マネージャーとして必要なスキルと実務経験をバランスよく習得

## マネージャー育成概要

- **マネージャー昇格プログラム**
  - 昇格に向けた8ヶ月間のプログラムを策定
  - 全体研修や1on1を通じて、マネジメントに必要な能力を強化
- **年間30時間のマネージャー研修**
  - マネージャーに必要なスキルを網羅的に学習
  - ケーススタディやグループワークによる、多角的な視点と問題解決能力の強化
  - 週次MTG内で継続的なアウトプット
- **実務に組み込まれた経験促進**
  - 入社1年目からプレマネジメントを開始（チューター経験、ルート調整等）



# 2024年12月期 決算概要

# 当期の重点課題



事業拡大の準備に必要な課題は、計画通りに進捗

紹介会社経由の採用割合については、引き続き対策が必要

重点課題	重点施策	評価
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	
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	
3 新規依頼の獲得	商圏内地域連携活動の強化	
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	

# 決算サマリー



## 決算概況

- ❑ 売上高 : 2,043百万円 (前年同期比 +27.3%)
- ❑ 営業利益 : 180百万円 (前年同期比 +20.3%)
- ❑ 当期純利益 : 145百万円 (前年同期比 +32.3%)

## 事業概況

- ❑ 東京都に6拠点の新規事務所開設完了
- ❑ 出店・採用の収益貢献により、売上高は前年同期比で大きく成長
- ❑ 営業利益、当期純利益ともに前年同期比で大きく成長

# 損益計算書



売上高 強みを活かした既存拠点の収益改善、開設拠点の成長により前年同期比 **+27.3%**

営業利益 成長に向けた人材投資と新規事業投資により、営業利益率は前年同期比 **▲0.5pp**

	2023年12月期 (百万円)	2024年12月期 (百万円)	前年比較増減率
売上高	1,605	2,043	+27.3%
売上総利益	647	860	+33.0%
営業利益	150	180	+20.3%
営業利益率	9.4%	8.9%	▲0.5pp
経常利益	153	201	+31.3%
純利益	110	145	+32.3%

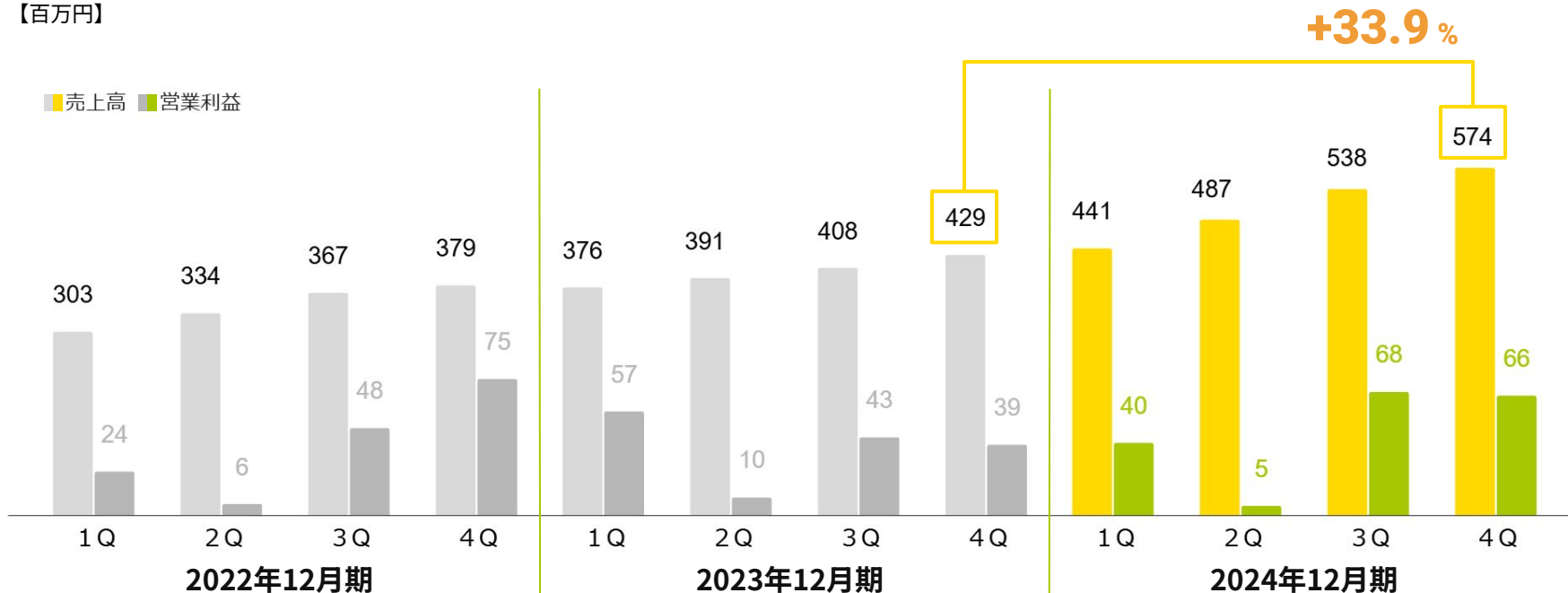
# 四半期単位の売上高・営業利益の推移



売上高は拠点数と人員数の増加に伴い右肩上がり推移し、**33.9%**増加

営業利益は2Qまでに採用した人材が3Q以降で収益に貢献

【百万円】



# 2024年12月期 主要KPI



売上高

訪問看護  
稼働人員数

×

1人当たり  
訪問件数

×

訪問単価



2024年通期実績

稼働人員数（平均）  
228人／月間

1人当たり（平均）  
93件／月間

1件当たり（平均）  
7,995円

2023年通期比

**+48**人

2023年通期比

**▲1**件

2023年通期比

**+42**円



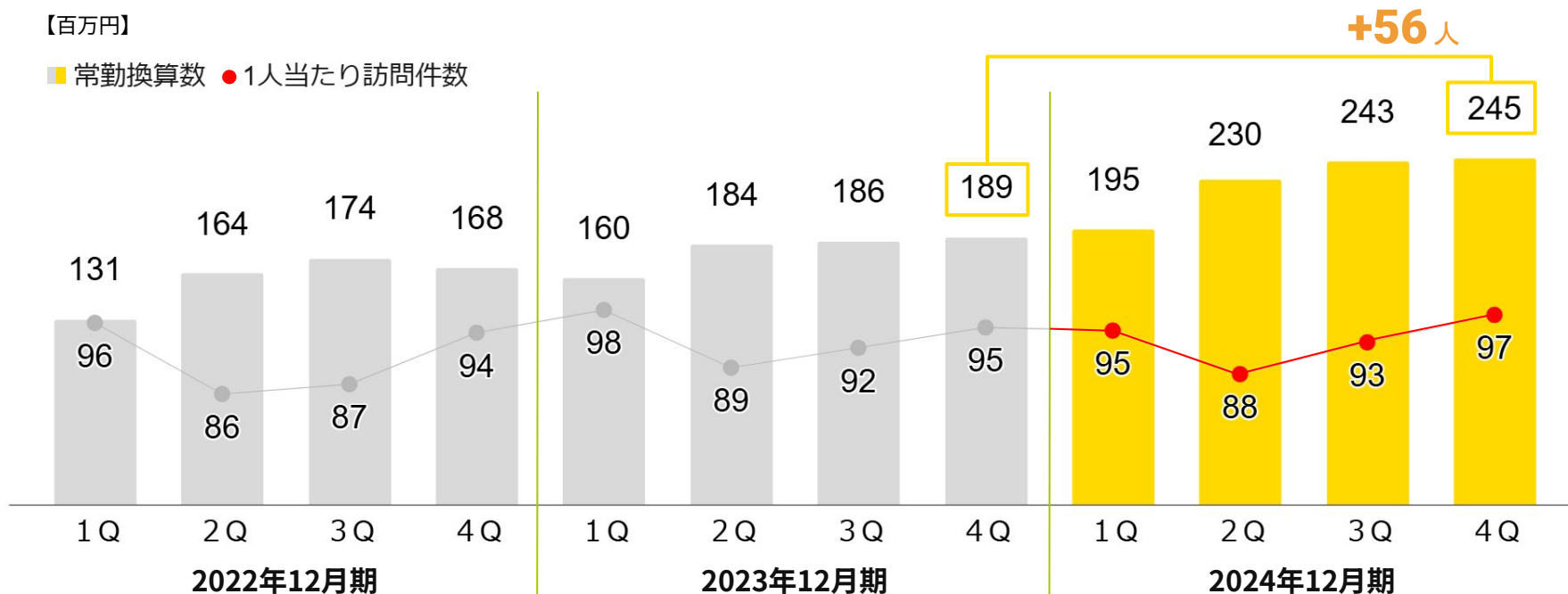
# 1人あたり訪問件数と人員数の推移

1人あたり訪問件数は4月の大型採用と育成期間の影響で一時的に減少したが、3Qからは大きく増加

看護師等の人員数は採用数増加と人材定着により、前4Qと比較して大幅に増加

【百万円】

■ 常勤換算数 ● 1人あたり訪問件数



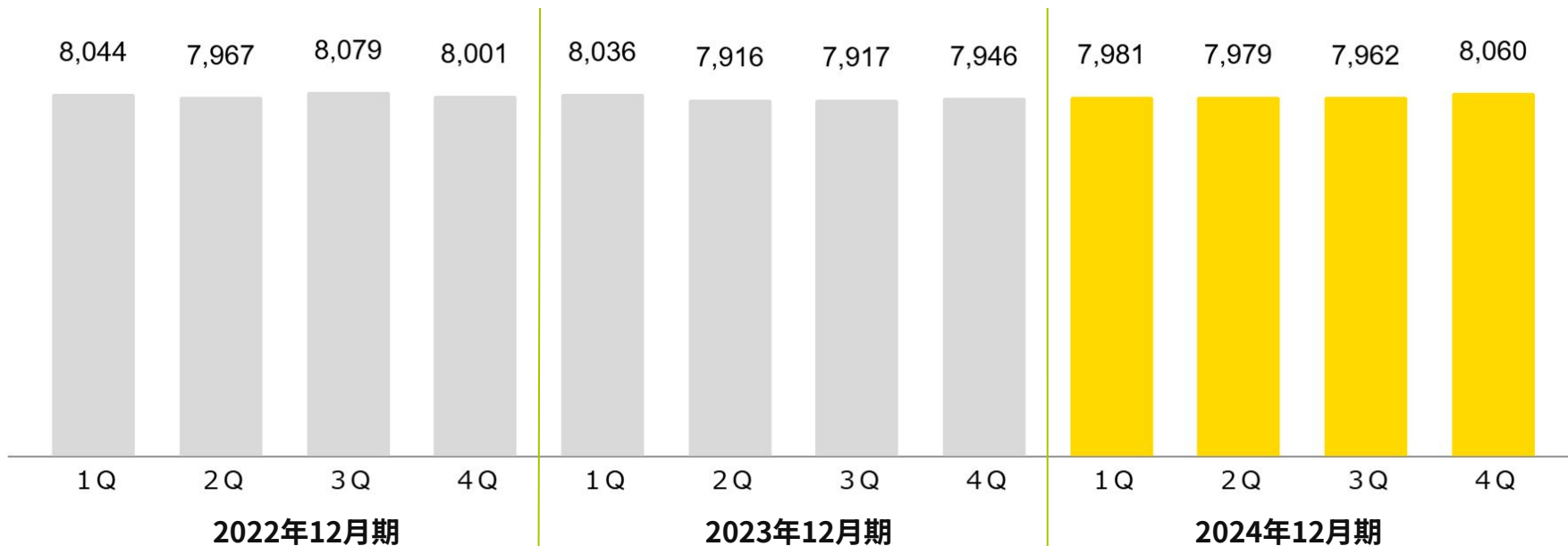


# 訪問1件当たり単価推移



2024年介護報酬改定及び診療報酬改定の影響は小さく単価は概ね安定した推移

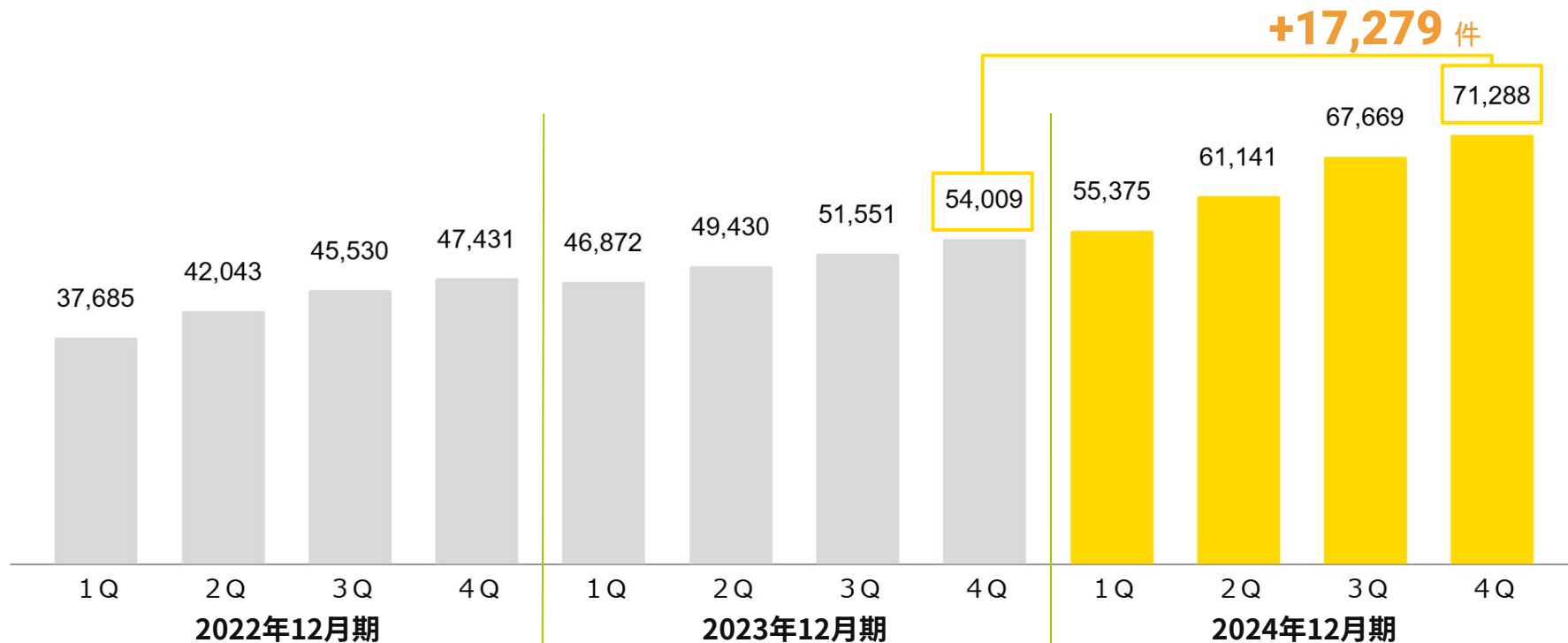
【円】



# 延べ訪問件数推移



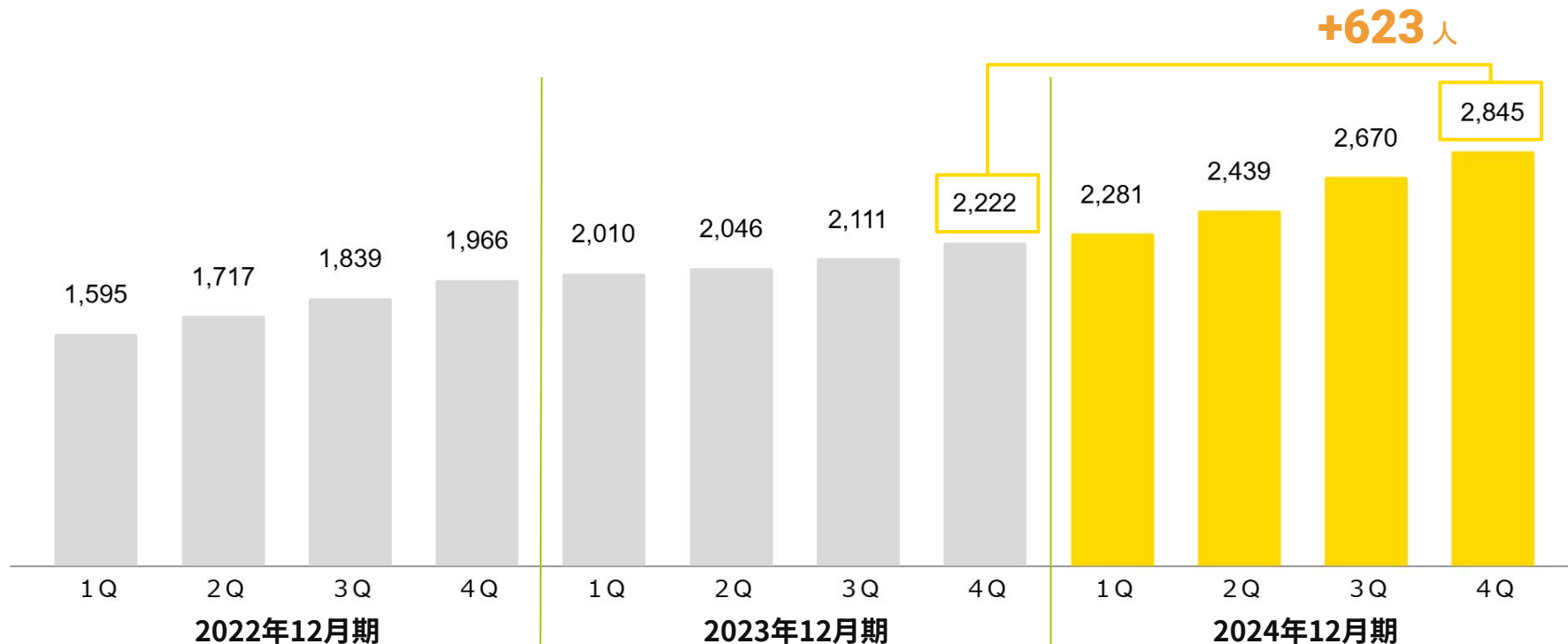
延べ訪問件数は右肩上がり推移し、前年同期比で **32.0%** の増加



# 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 **28.0%** の増加



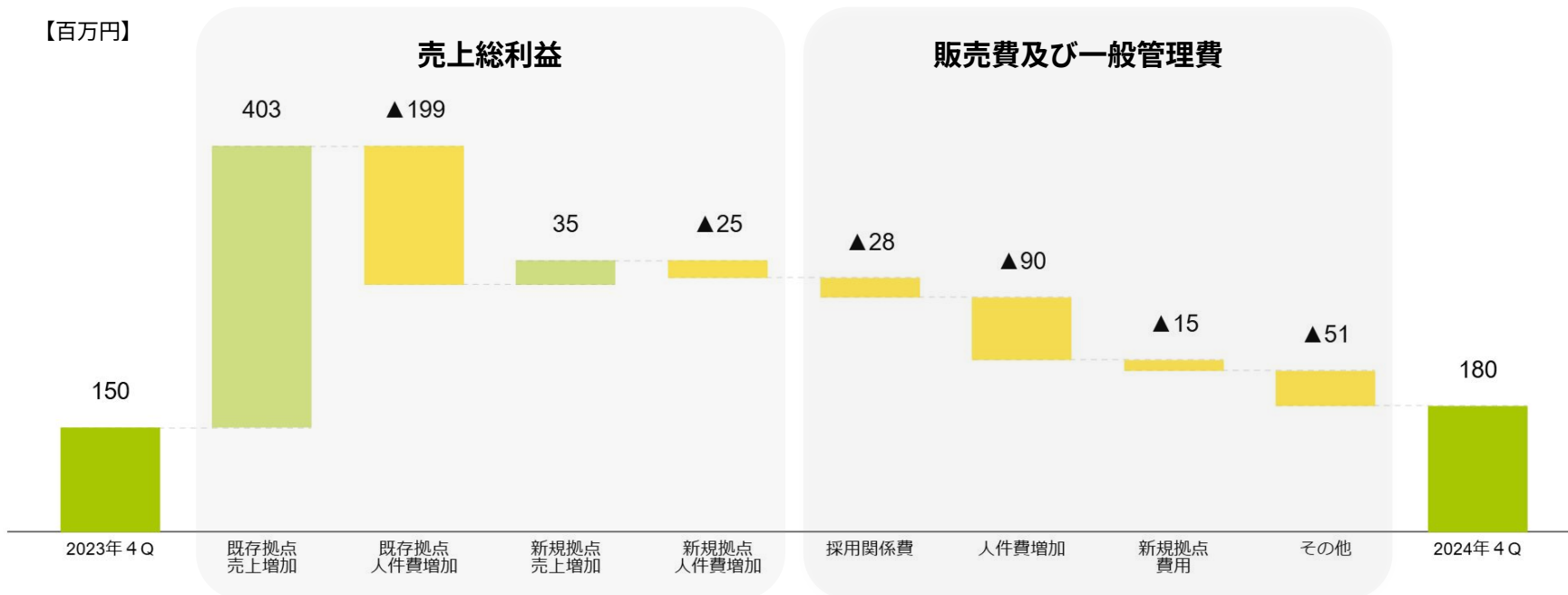
# 営業利益増減要因（前年同期比）



既存拠点は売上総利益率 **42.4%** 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

販管費はエリアマネージャー他、本社部門の人員の増強により人件費が増加

【百万円】



# 貸借対照表



黒字経営で継続的に成長、自社株式取得により、自己資本比率は **68.2%** に減少

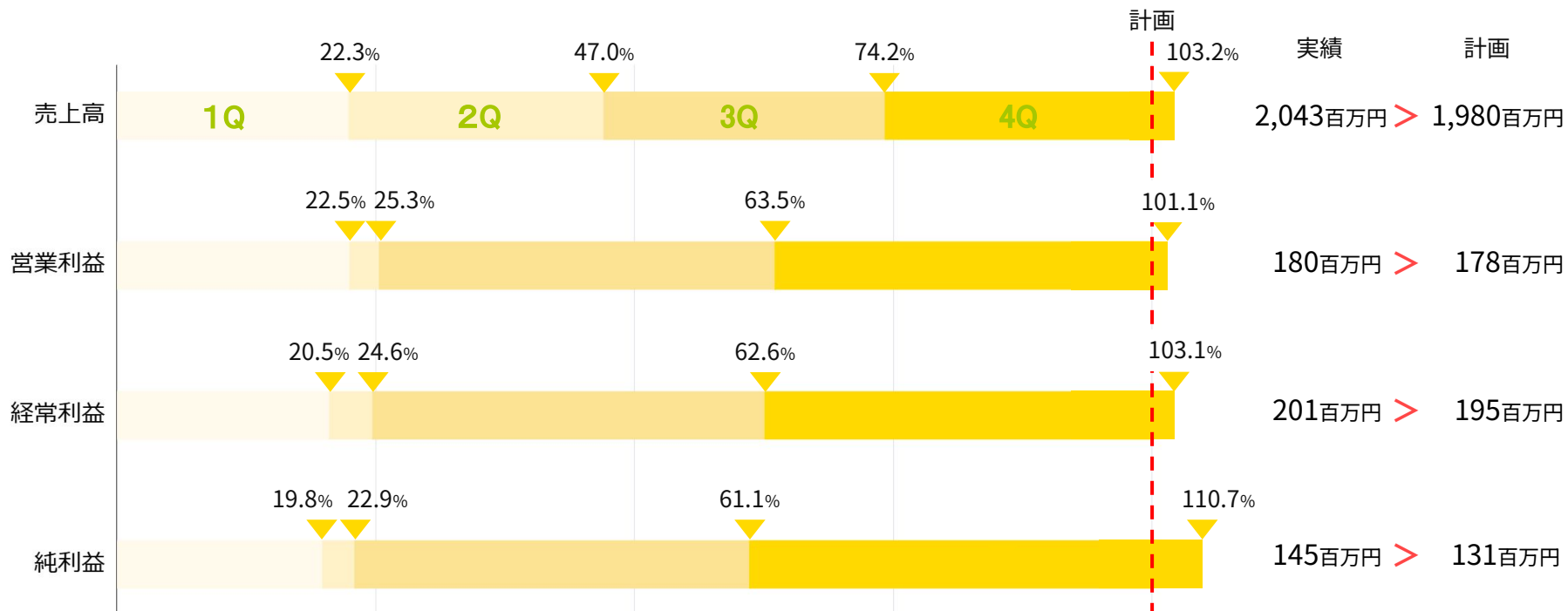
	2023年12月末 (百万円)	2024年12月末 (百万円)	前年比増減額 (百万円)
流動資産	856	979	+122
固定資産	44	58	+13
<b>資産合計</b>	<b>901</b>	<b>1,037</b>	<b>+136</b>
流動負債	220	293	+73
固定負債	26	36	+9
<b>負債合計</b>	<b>246</b>	<b>329</b>	<b>+83</b>
<b>純資産合計</b>	<b>654</b>	<b>708</b>	<b>+53</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>901</b>	<b>1,037</b>	<b>+136</b>
自己資本比率	72.6%	68.2%	▲4.4pp

# 通期業績予想に対する進捗状況



売上高は、採用・出店の収益貢献により、計画比**103.2%**と大きく達成

営業利益は、売上総利益の増加により、採用関係費や人材投資を吸収し、計画比**101.1%**の達成率



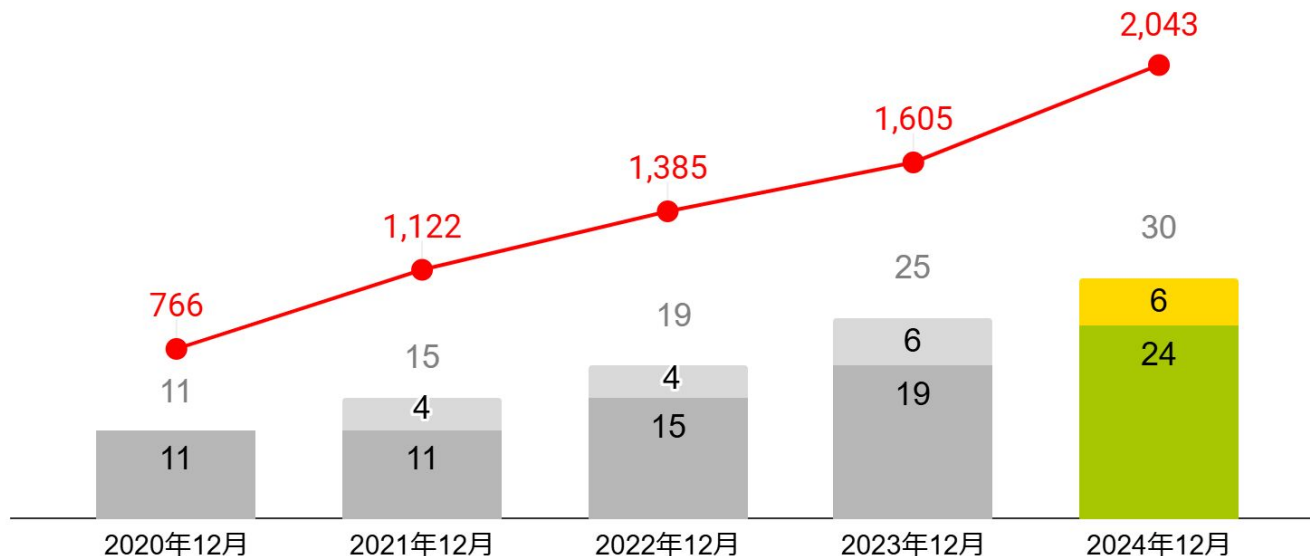
# 拠点数と売上高推移



2021年12月以降、年間 **4拠点~6拠点** の出店を継続

2024年12月期は、当初計画通り **6拠点** 出店完了

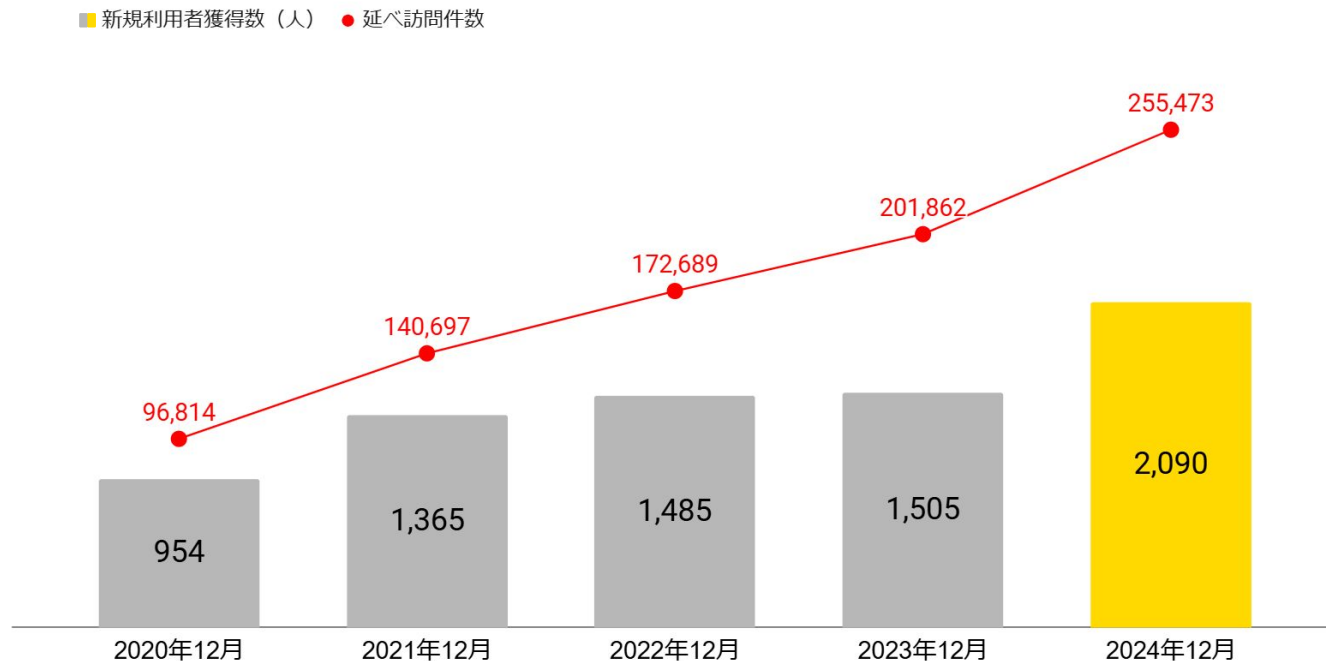
● 売上高【百万円】   ■ 新拠点出店数   ■ 既存拠点出店数



# 新規利用者獲得数・延べ訪問件数推移



2024年12月期は、地域連携活動の活動量増加により大幅に新規利用者獲得数が増加

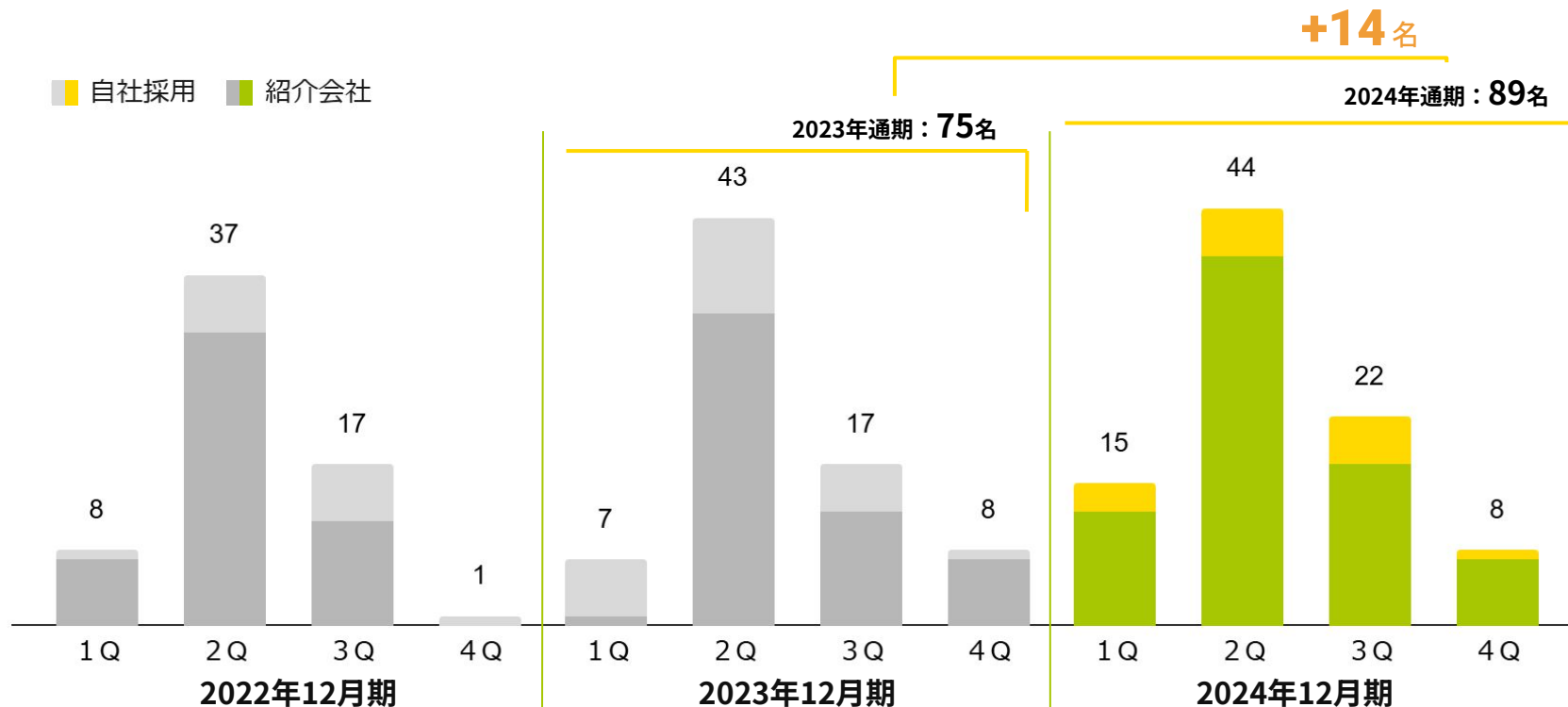




# 採用数推移



看護師等の採用数は継続的に右肩上がり推移し、前年比で**14名**増加し、過去最高の採用数を記録



# 人的資本データ (2024年12月時点)



社員数

280 名

2024年度 中途採用人数 ※本社管理人員を含む

92 名入社

男性22名  
女性70名

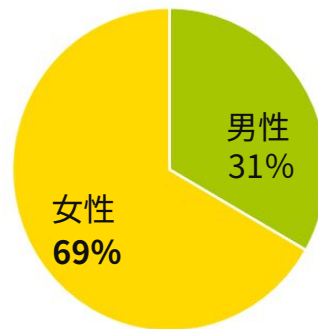
2024年度 総復職人数

26 名

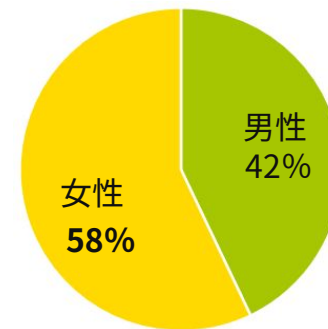


※2024年12月31日までの人数

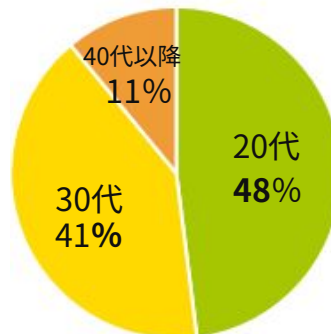
男女比



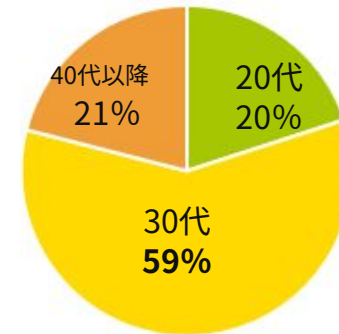
女性管理職比率



年代比率



年代別管理職比率



# 2025年12月期 業績予想

# 2025年12月期 業績予想サマリー



## 決算概況

- ❑ 売上高 : 2,532百万円 (前年実績比+24.0%)
- ❑ 営業利益 : 201百万円 (前年実績比+11.4%)
- ❑ 当期純利益 : 136百万円 (前年実績比▲6.3%)
- ❑ 訪問看護サービス事業は増収増益、新規事業投資により利益は横ばい

## 事業概況

- ❑ 新規拠点はリソースの最適配分を再検討し6拠点の開設を計画
- ❑ M&Aによる人材紹介事業の開始
- ❑ 訪問看護コンサルティング事業の開始
- ❑ SaaS事業としてAIを用いたルート整備整備システムのリリース

# 2024年12月期 業績予想



売上高は、新規出店によるエリア拡大と、マネジメント強化による訪問効率化により前期実績比 **+24.0%**

営業利益は、売上総利益の増加により、出店コスト・新規事業投資を吸収し、前期実績比 **+11.4%**

(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	増減率
延べ訪問件数	25万件	31万件	+22.6%
売上高	2,043	2,532	+24.0%
営業利益	180	201	+11.4%
経常利益	201	204	+1.5%
純利益	145	136	▲6.3%

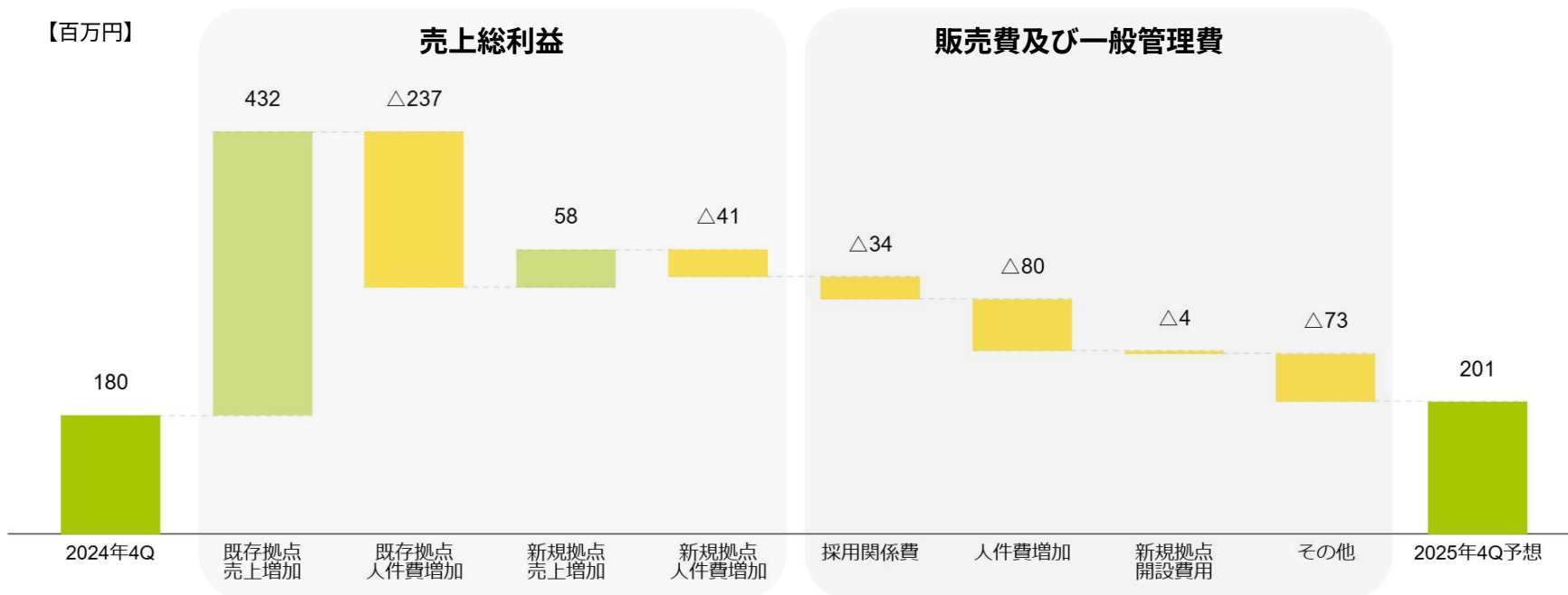
# 営業利益予想の増減要因（当期実績 vs 業績予想）



既存拠点は、売上総利益率 **42.7%** と高い利益率を確保

販管費は、出店による地代家賃増加のほか、事業拡大に向けた本社人材を更に増強し人件費が増加

【百万円】



# 2025年12月期の重点課題



理念の体現と事業規模拡大に向けた組織力の強化で、持続的成長を実現する

新規事業を推進できる体制を整備し、既存事業とのシナジーを実現する

重点課題	取り組みテーマ	ねらい
1 既存事業の拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>計画通りの出店</li><li>出店後の成長速度向上</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>市場シェア拡大</li><li>規模の経済による収益性向上</li><li>投資回収速度の向上</li></ul>
2 新規事業の開発	<ul style="list-style-type: none"><li>人材紹介事業のM&amp;Aによる事業ドメインの拡大</li><li>訪問看護コンサルティング事業の開始と市場開拓</li><li>SaaS事業としてAIを用いたルート整備整備システムのリリース</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>将来の成長基盤の確立</li><li>看護師等の負担軽減とサービス向上</li><li>業務効率の向上</li></ul>
3 リソースの確保	<ul style="list-style-type: none"><li>新規事業推進人材の確保</li><li>優秀な本社マネジメント人材の確保</li><li>看護師等の確保と育成</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>イノベーションの創出</li><li>ガバナンスの向上</li><li>サービス品質と顧客満足の向上</li></ul>

4

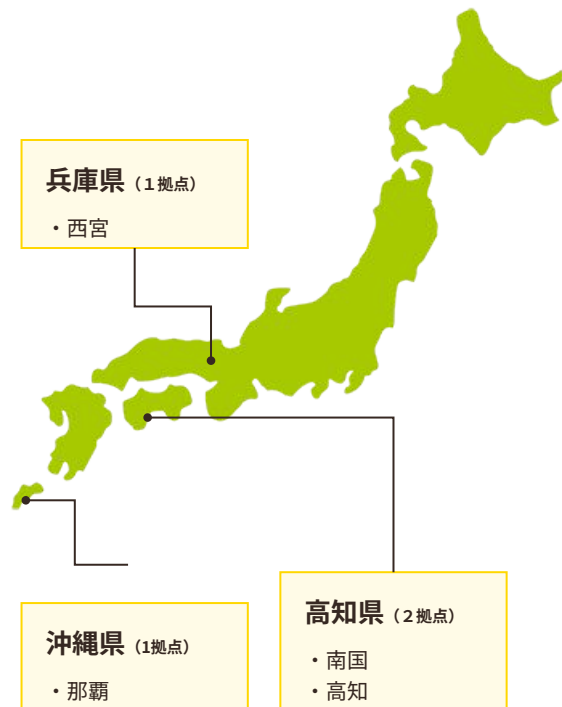
# Topix



# 出店エリア



江東区1拠点、台東区1拠点、練馬区1拠点、世田谷区3拠点の6拠点を開設し、東京都における事務所は26拠点



## ■新規出店

- ・江東区 訪問看護ステーションリカバリー 東陽町事務所 (2024年5月出店)
- ・台東区 訪問看護ステーションリカバリー 浅草事務所 (2024年5月出店)
- ・練馬区 訪問看護ステーションリカバリー 平和台事務所 (2024年7月出店)
- ・世田谷区 訪問看護ステーションリカバリー 明大前事務所 (2024年9月出店)
- ・世田谷区 訪問看護ステーションリカバリー 千歳烏山事務所 (2024年11月出店)
- ・世田谷区 訪問看護ステーションリカバリー 池尻大橋事務所 (2024年12月出店)

## 東京都 (26拠点)

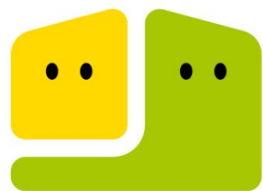


# 株式会社Elithと業務提携



## AIベース訪問ルート最適化システム開発

『もう一人のあたたかい家族』を企業理念に掲げ、訪問看護サービスの質を向上させるために、革新的なソリューションの導入が急務であると考えています。一方、Elithは東大 松尾研発スタートアップ®であり、最先端のAI技術を駆使し、多様な業界におけるオペレーション効率化を実現してきました。本提携により、ElithのAI技術を活用して、看護師等の事務業務負担を軽減することを目指します。



Recovery  
International



Elith

東大 松尾研発スタートアップ®株式会社Elithとの業務提携に関するお知らせ

# 自己株式の取得



経営環境に応じた機動的な資本政策の遂行を可能とするため自己株式の取得を実施

## 2024年7月22日発表 自己株式取得終了の概要

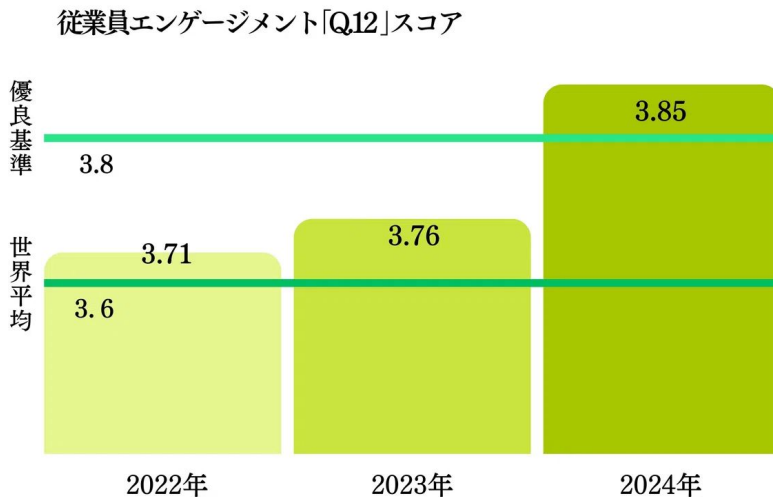
取得期間	2024年7月1日～2024年7月19日
取得対象株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	60,000株
株式の取得価額の総額	99,971,400円
取得方法	東京証券取引所における市場買付

自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ

# 従業員エンゲージメントサーベイ



人的施策の効果により従業員エンゲージメントスコアが大幅に改善し **3.85** まで向上



「Q12（キュー・トゥエルブ）」

\*<sup>1</sup>アメリカのGallup社による計測尺度。会社の業績「生産性」「利益」「従業員定着率」「顧客満足度」に相関がある要素を12の質問項目にしたもの。

5点満点で、世界平均が3.6、優良基準が3.8以上

# Appendix

# SDGs 当社が行うSDGsの掲げる目標への具体的な取り組み



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



# 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。

# 2024年12月期オンライン決算説明会のご案内



## オンライン配信にて個人投資家向け決算説明会を開催いたします

開催日時	2025年3月5日（水）18：30~20：00（予定）
開催方法	オンライン・ライブ配信
当社説明者	代表取締役社長 柴田 旬也
参加対象者	どなたでもご参加可能です
内容	2024年12月期通期決算説明 および 質疑応答
視聴方法	下記YouTubeチャンネルで配信予定です <a href="https://www.youtube.com/live/PPik27TwY-A">https://www.youtube.com/live/PPik27TwY-A</a>