



Recovery International

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

2025年5月14日
Recovery International株式会社
東証グロース：9214

CONTENTS

- 1 事業概要
- 2 2025年12月期第1四半期決算概要
- 3 Topics
- 4 2025年12月期業績予想と進捗
- 5 Appendix

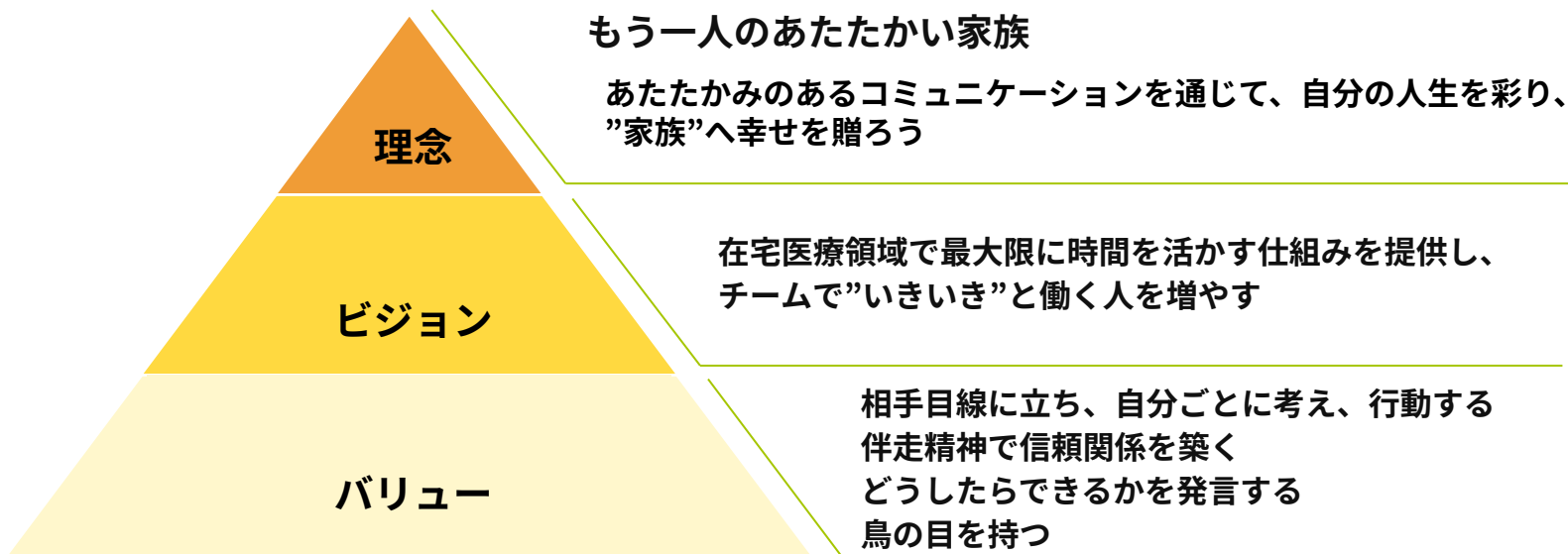
事業概要



もう一人のあたたかい家族



Recovery International





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

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

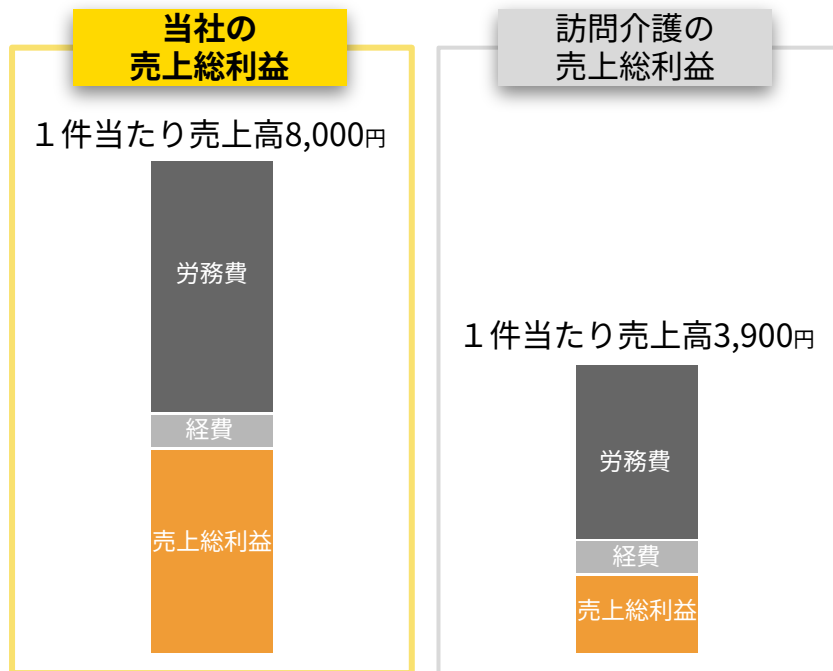
ターミナルケア：がん末期や終末期の在宅支援

訪問看護事業者と介護事業者の収益構造比較



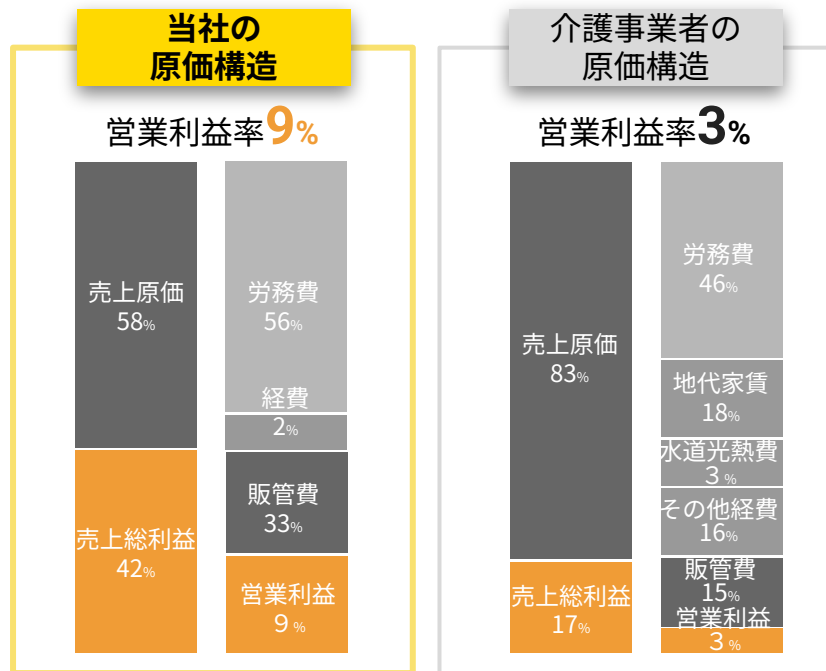
1件当たり売上総利益の比較

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。

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

組織開発力

マネジメント層の育成

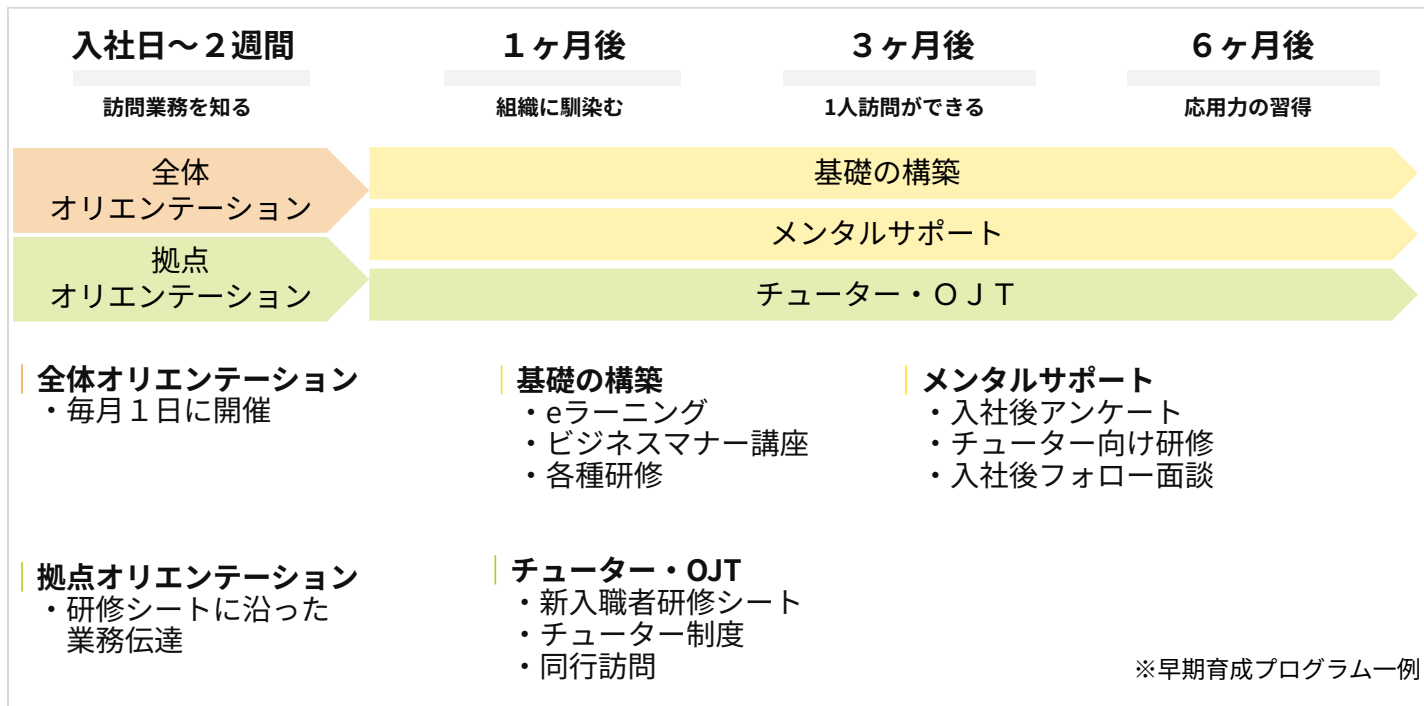
マネジメント研修を受けたマネージャーが、組織課題を実践経験することで、現場視点を持ちながら高い視座とスキルセットを身につける。

- ・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

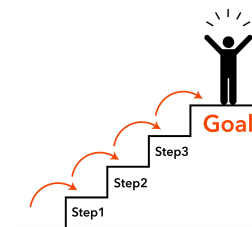
未経験者採用と早期育成プログラム



訪問看護未経験者が入社3ヶ月後に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^(※)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

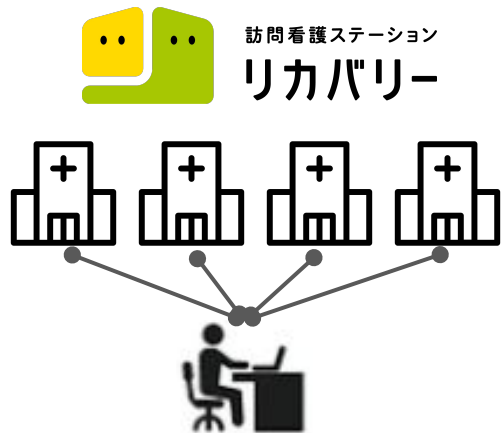


上図は東京都練馬区大泉学園事務所を新規出店した際のドミナントエリアを図示したもの

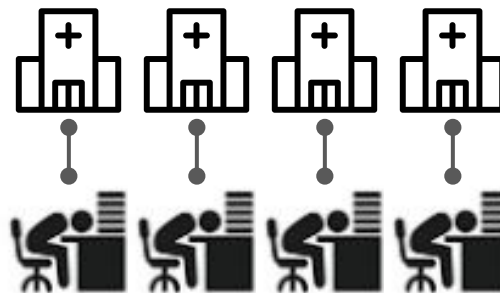
DX化推進によるオペレーションコストの抑制



一般的には拠点毎に1名の事務員を配置するが、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



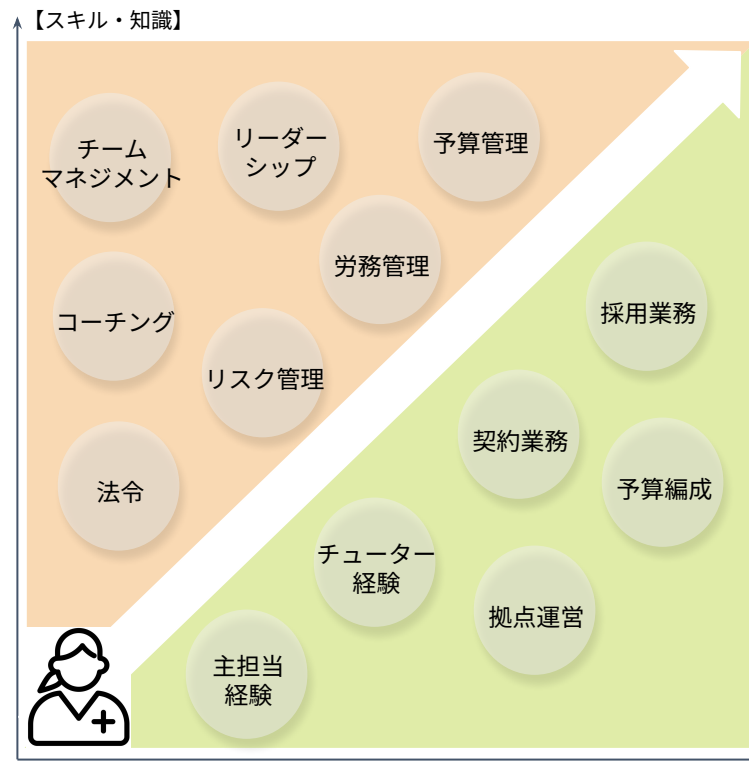
マネージャー育成



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）



【経験】

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



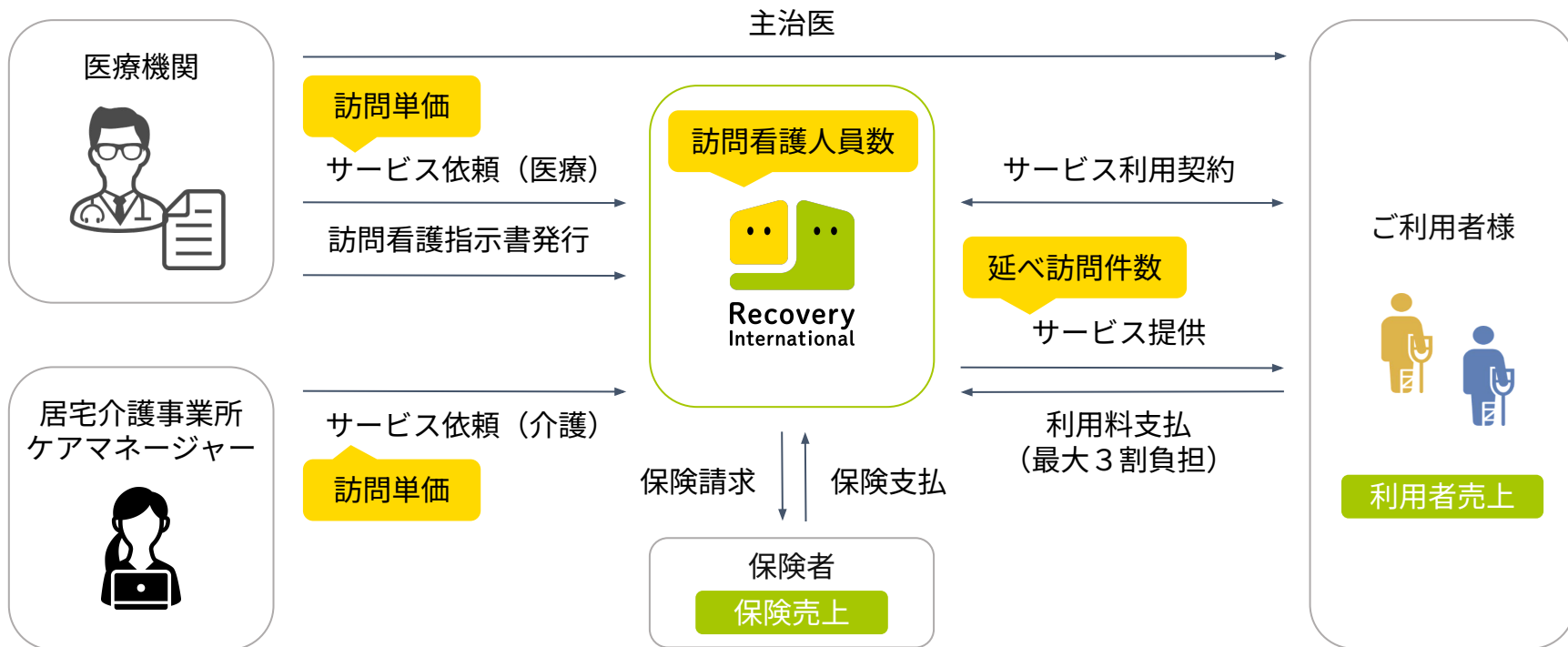
在宅療養患者
(ご利用者様)



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 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

2025年12月期 第1四半期 決算概要

当期の重点課題



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

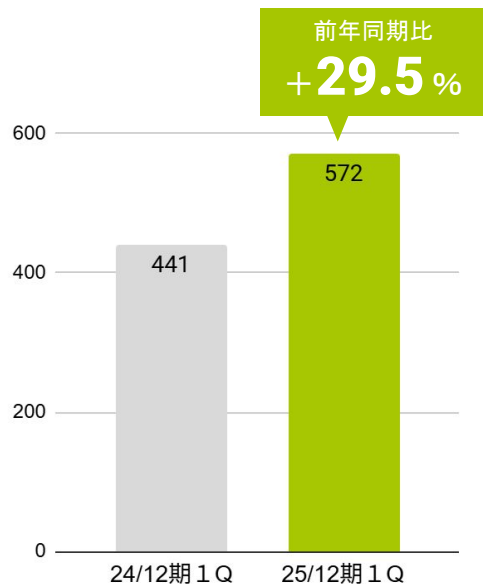
重点課題	取り組みテーマ	1Q進捗
1 既存事業の拡大	<ul style="list-style-type: none">・計画通りの出店・出店後の成長速度向上	<ul style="list-style-type: none">・計画通りの出店に向けて物件選定完了
2 新規事業の開発	<ul style="list-style-type: none">・人材紹介事業のM&Aによる事業ドメインの拡大・訪問看護コンサルティング事業の事業計画策定・SaaS事業としてAIを用いたルート整備システムの開発	<ul style="list-style-type: none">・人材紹介事業：計画通りM&A完了・コンサルティング事業：マーケティング戦略策定中・Saas事業：計画通りにシステム開発進捗中
3 リソースの確保	<ul style="list-style-type: none">・新規事業推進人材の確保・優秀な本社マネジメント人材の確保・看護師等の確保と育成	<ul style="list-style-type: none">・新規事業推進及び本社人材の採用継続中・看護師等の確保、育成は順調に進捗中

決算サマリー

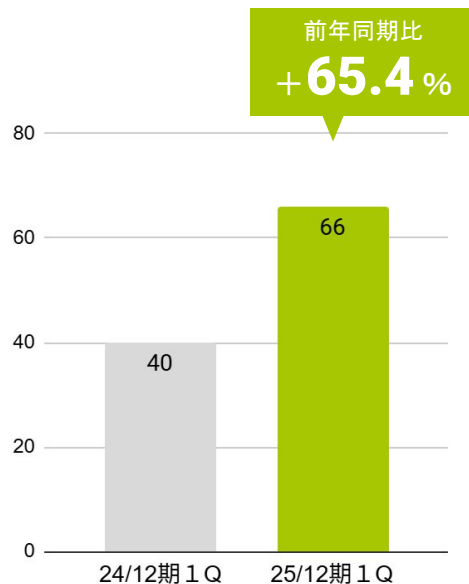


出店・採用の収益貢献により、売上高、営業利益、当期純利益ともに前年同期比で大きく成長

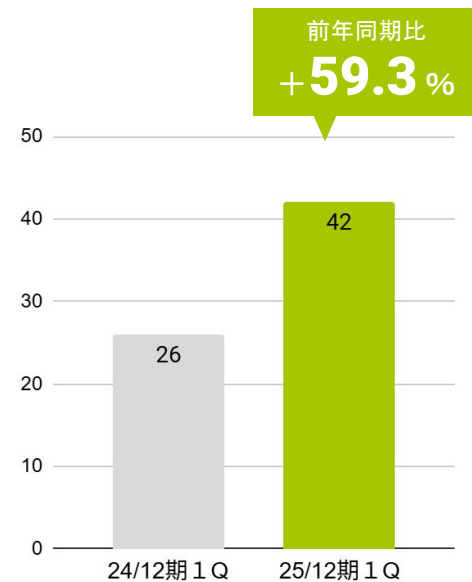
【百万円】 売上高



【百万円】 営業利益



【百万円】 当期純利益



損益計算書



売上高 1Qの出店はないものの運営効率化で前期以前の開設拠点が成長し前年同期比 **+29.5%**

営業利益 前期の出店・採用による売上総利益の増加により、利益率は前年同期比 **+2.5 pp**

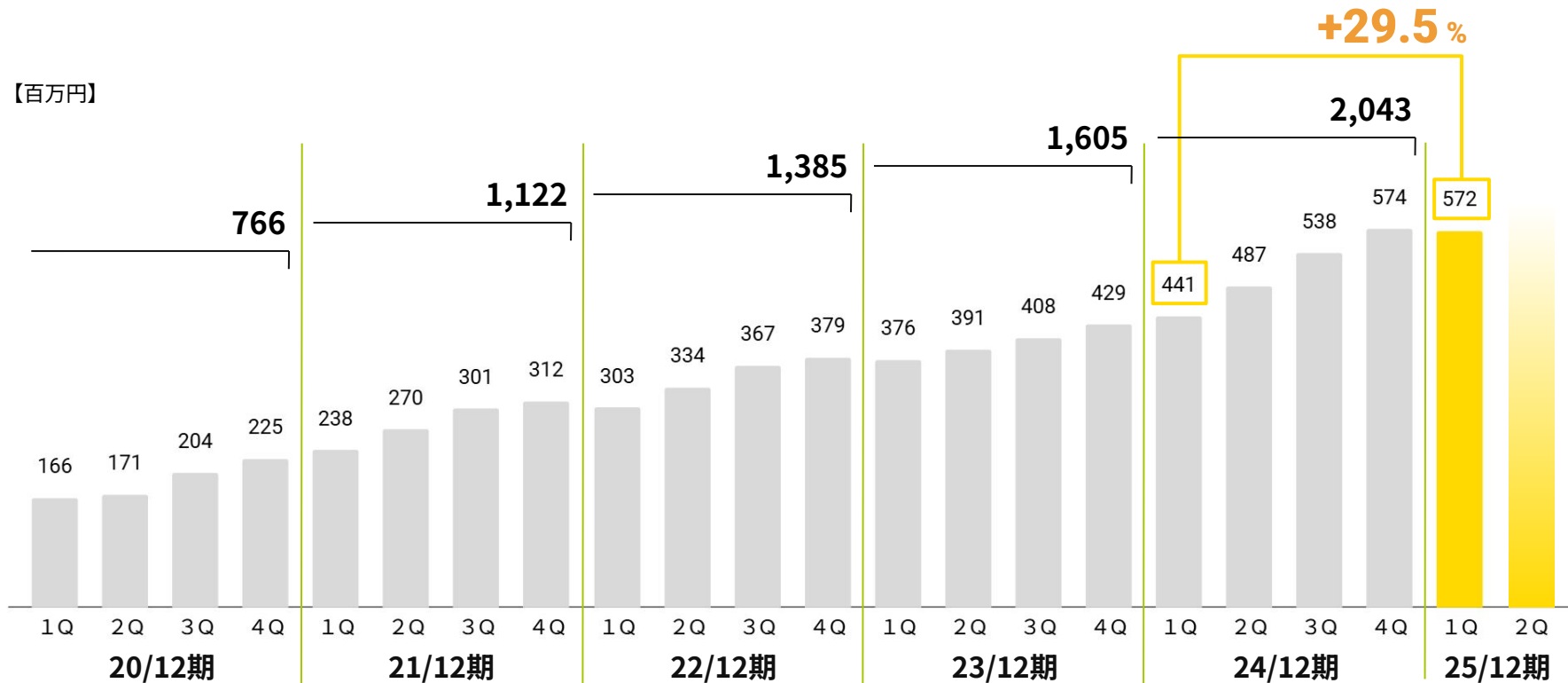
	24/12期 1Q (百万円)	25/12期 1Q (百万円)	前年比較増減率
売上高	441	572	+29.5%
売上総利益	185	251	+35.8%
営業利益	40	66	+65.4%
営業利益率	9.1%	11.6%	+2.5pp
経常利益	40	67	+68.2%
純利益	26	42	+59.3%

四半期単位の売上高の推移



売上高は拠点数と人員数の増加に伴い右肩上がりで推移し、前年同期比で **+29.5%**

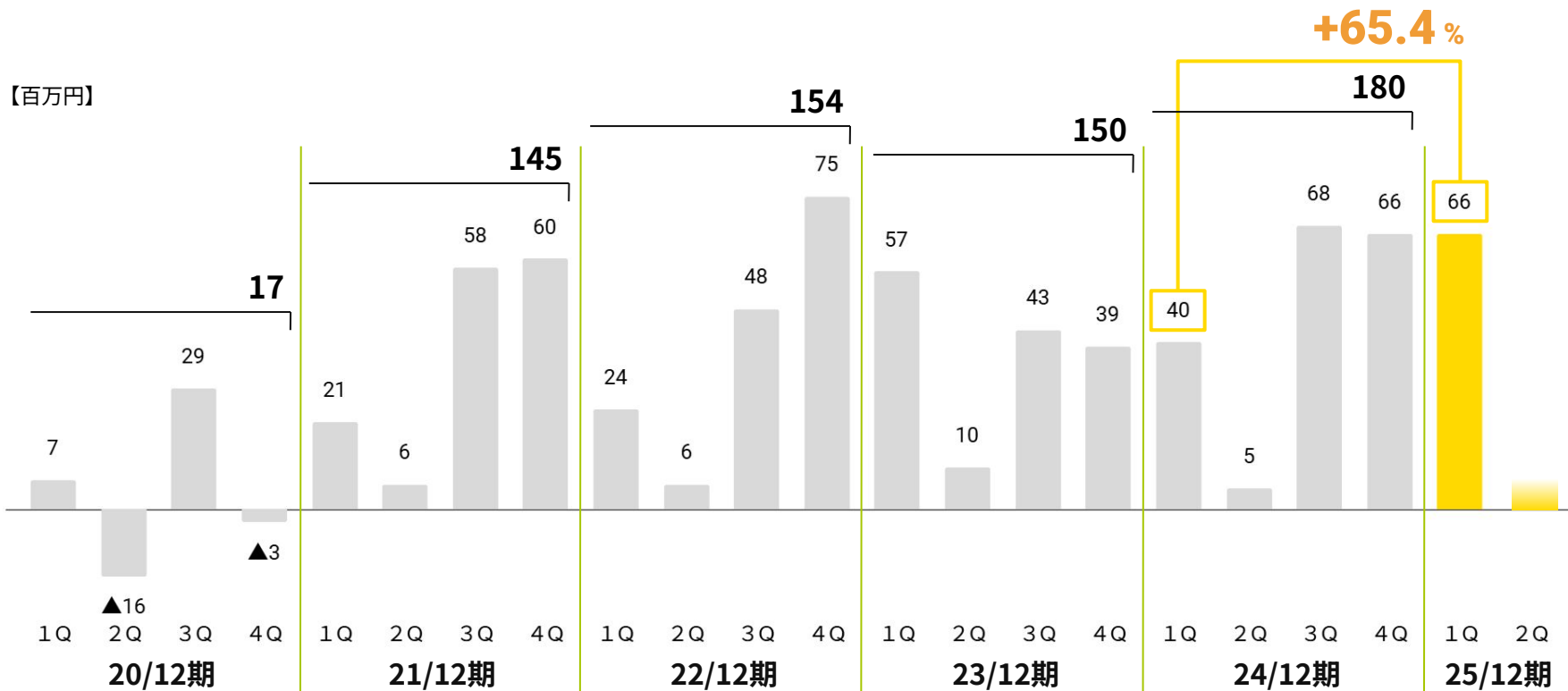
【百万円】



四半期単位の営業利益の推移



営業利益は2Qの大型採用で一時的に減少するが、3Q以降で収益に貢献し改善する見通し



2025年12月期 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



25/12期 1Q実績

人員数（平均）
243人／月間

1人当たり（平均）
98件／月間

1件当たり（平均）
8,043円

24/12期 1Q比

+48人

24/12期 1Q比

+3件

24/12期 1Q比

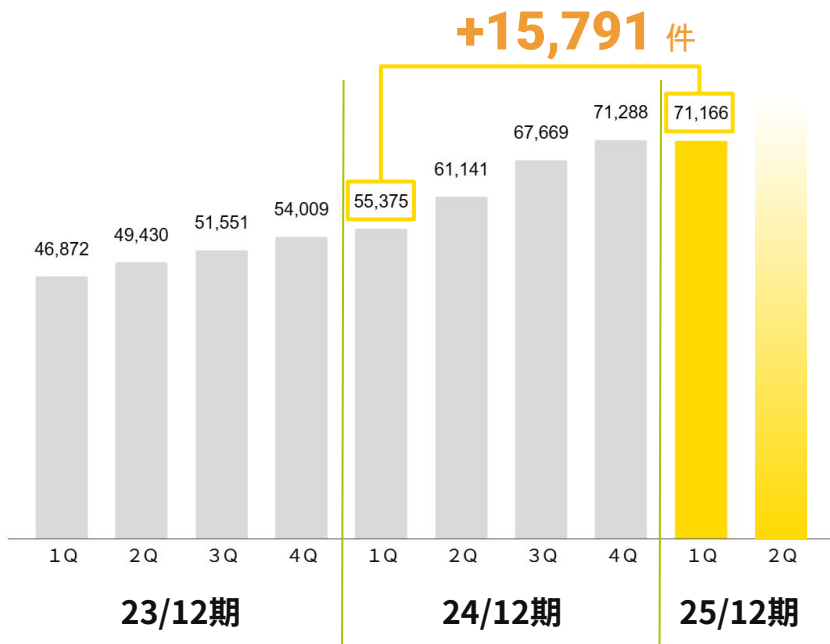
+62円

延べ訪問件数と利用者人数の推移

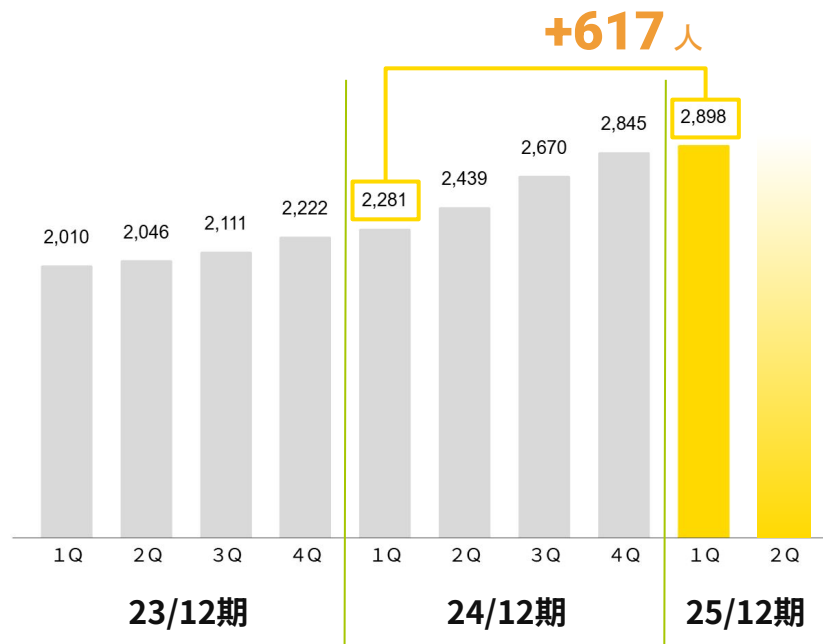


利用者人数の増加に伴い、延べ訪問件数も継続的に成長

延べ訪問件数



利用者人数





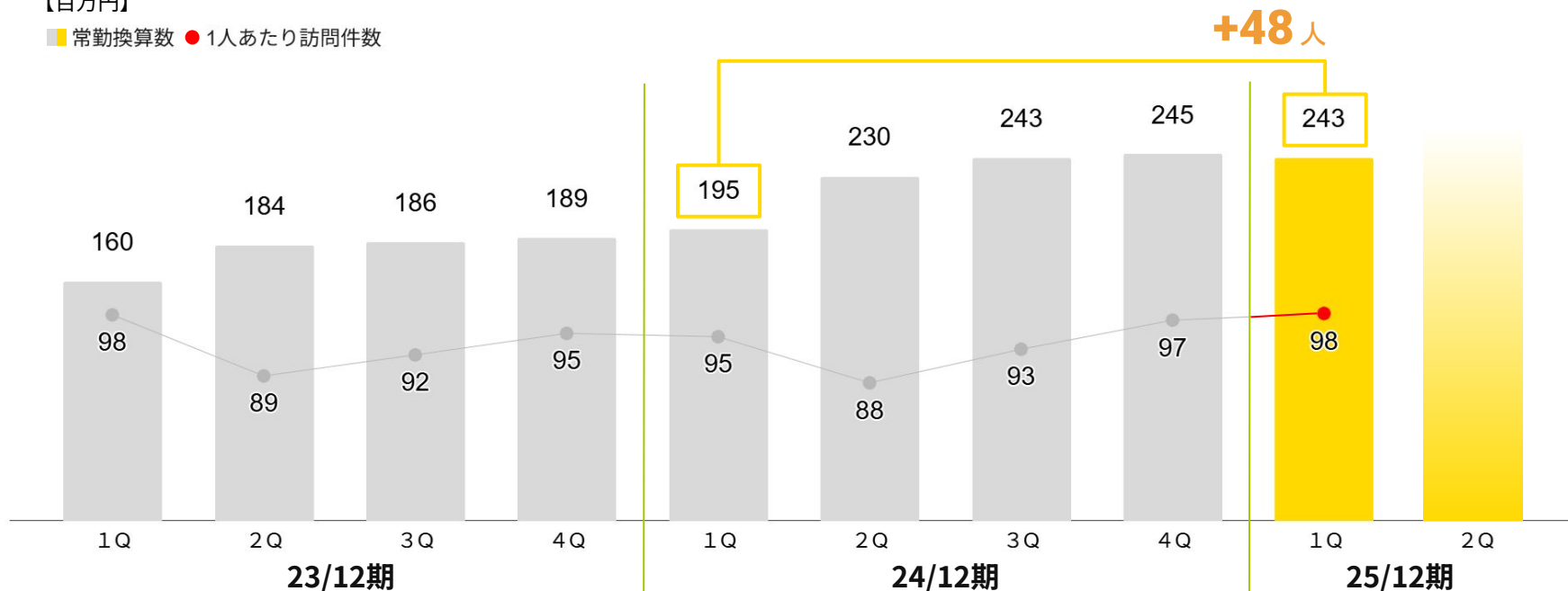
1人あたり訪問件数と人員数の推移

人員数は4月の大型採用により2Qに大きく増加する傾向で前年同期比で48人増加

1人あたり訪問件数は毎年2Qの育成期間は減少し、3Qより増加に転じる傾向

【百万円】

■ 常勤換算数 ● 1人あたり訪問件数



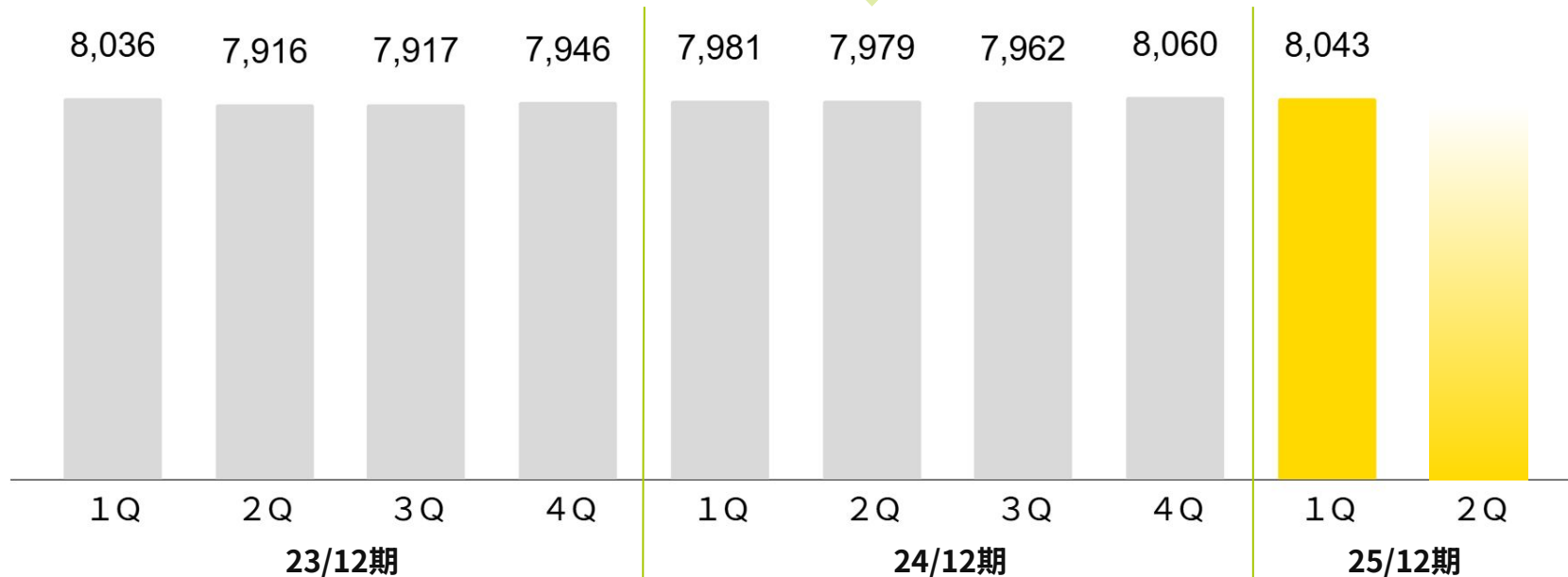
訪問1件当たり単価推移



2024年の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

2024年6月
介護報酬改定
診療報酬改定

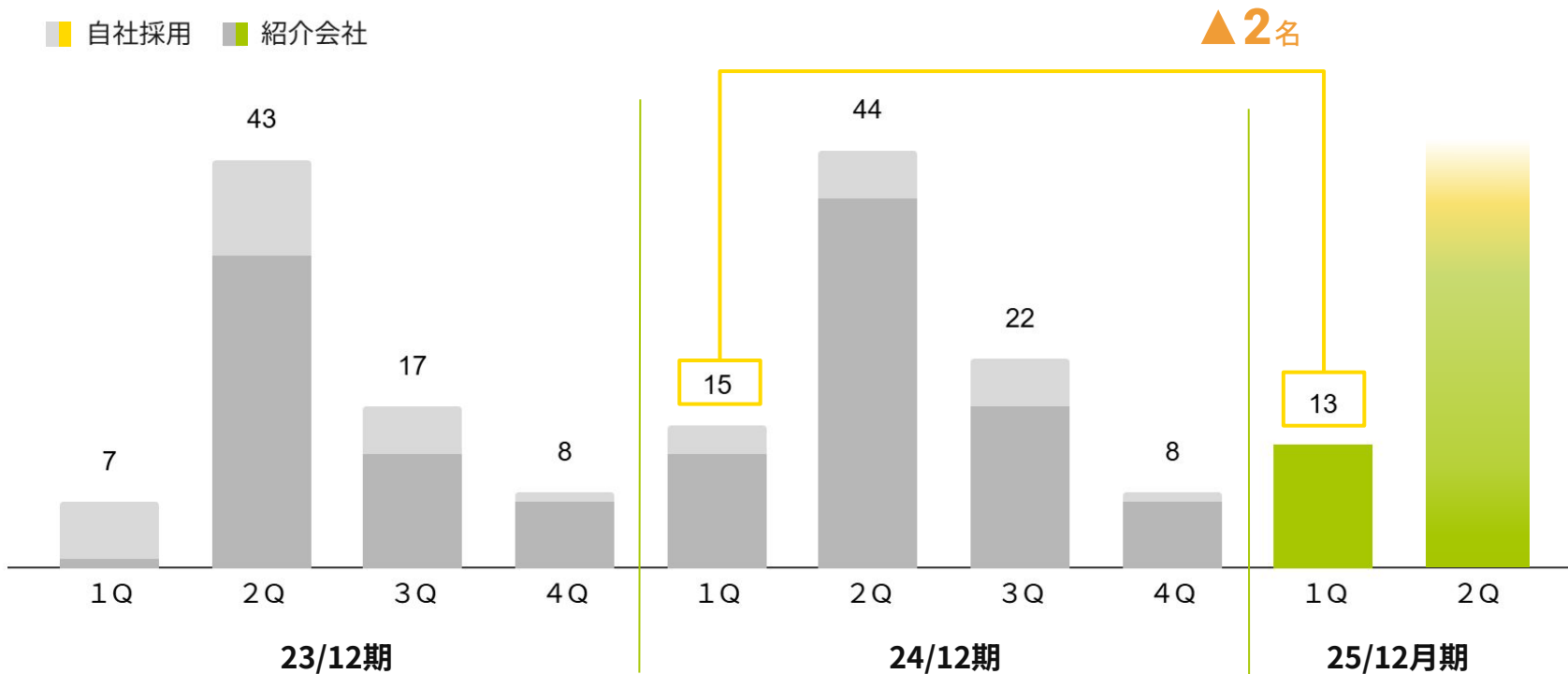
【円】



採用数推移



紹介会社経由の採用数は右肩上がり推移するが、自社採用が減少し前年同期比で2名減少



貸借対照表



黒字経営で継続的に成長、当座貸越の実行により、自己資本比率は **62.2%** に減少

	24/12末 (百万円)	25/3末 (百万円)	前年比増減額 (百万円)	増減理由
流動資産	979	1,016	+36	
固定資産	58	189	+131	
資産合計	1,037	1,205	+167	関係会社貸付実施
流動負債	293	420	+126	
固定負債	36	34	▲1	
負債合計	329	455	+125	当座貸越実行
純資産合計	708	750	+42	四半期純利益による増加
負債・純資産合計	1,037	1,205	+167	
自己資本比率	68.2%	62.2%	▲6.0pp	

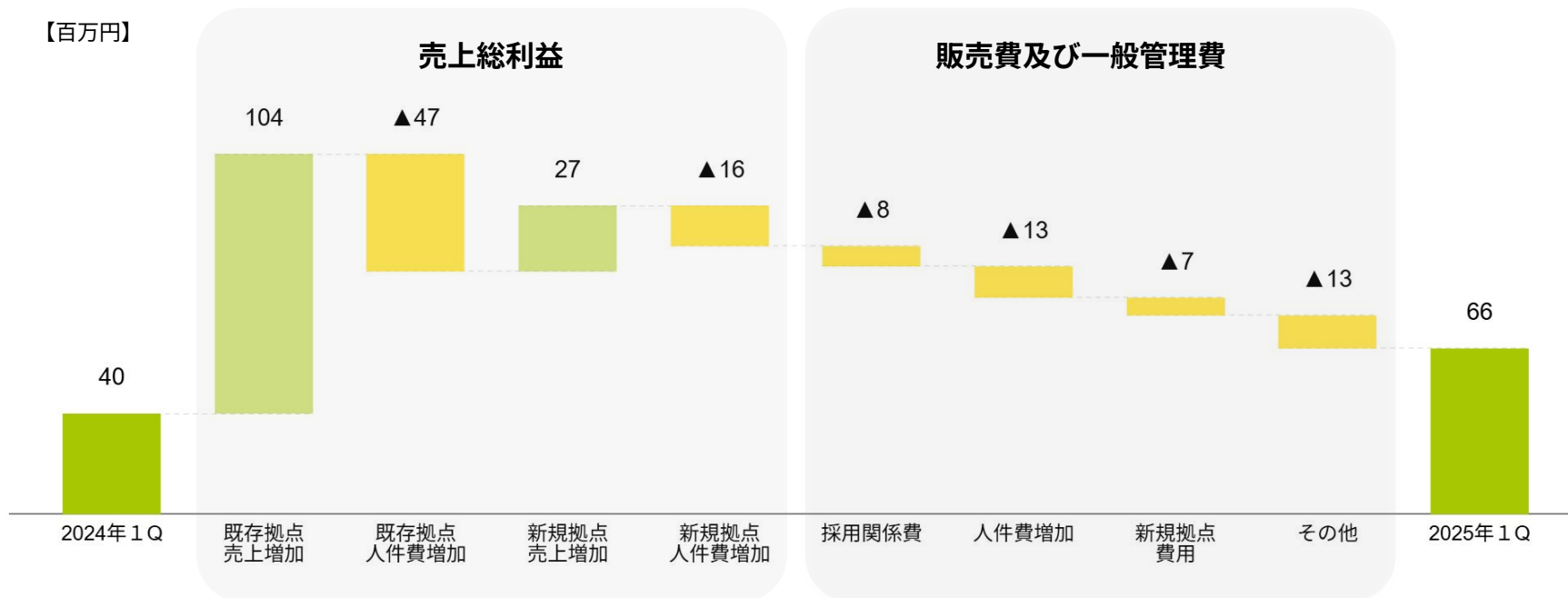
営業利益増減要因（前年同期比）



既存拠点は売上総利益率 **44.2%** 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

販管費は本社増設による家賃、控除対象外消費税が増加

【百万円】



人的資本データ (2025年3月時点)



社員数

280 名

2025年度 中途採用人数 ※本社管理人員を含む

16 名入社

男性 6名
女性 10名

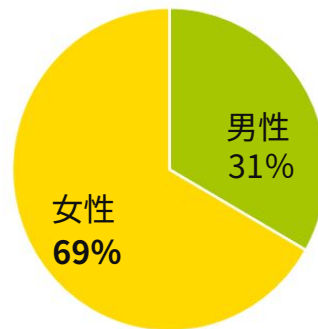
2025年度 総復職人数

3 名

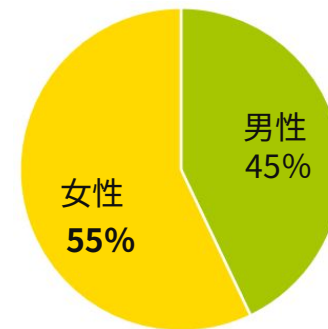


※2025年3月31日までの人数

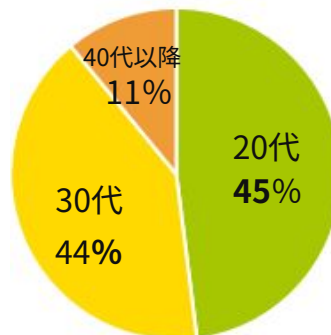
男女比



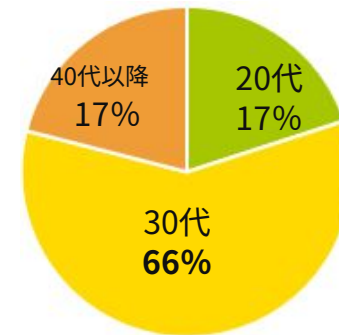
女性管理職比率



年代比率



年代別管理職比率



Topics

子会社による人材紹介事業の開始



2025年3月7日 子会社RePath株式会社が人材紹介事業を譲り受け、看護師専門の人材紹介事業を開始



会社名	RePath株式会社
本社	東京都新宿区西新宿五丁目8番2号恵徳ビル 801号室
代表者	代表取締役 柴田 旬也
設立年月日	2024年12月17日
事業内容	有料職業紹介事業等

(開示事項の経過)当社子会社による事業譲受完了のお知らせ

両社の事業リソース



両社のデータとネットワークを融合し新たな価値創出を目指す



現場運営ノウハウ



現場ニーズ・DX実績



採用・定着データ



育成データ

訪問看護事業

人材紹介事業

RePath株式会社

求人ノウハウ



求職者データ



求人・応募データ



医療機関ネットワーク

シナジー効果



プロセスを統合することで、短期的に採用力強化とプロセス効率化を実現



RePath
株式会社

募集→面接→採用→育成→退職



登録→面談→提案→面接→転職

採用戦略や育成コンテンツ、退職理由等の
入社後の人材データ基盤

看護師人材や潜在ニーズ等の
入社前の人材データ基盤

採用力強化・採用プロセス効率化

- ・外部紹介会社への依存度減少（手数料削減）
- ・採用プロセスのスピード向上（内定率向上）
- ・マッチング精度向上（早期離職減少）

自己株式の買付



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開始

2025年4月16日発表 自己株式取得の概要

取得期間	2025年4月17日～2025年10月31日
取得対象株式の種類	当社普通株式
取得し得る株式の総数	110,000株
株式の取得価額の総額	165,000,000円（上限）
取得方法	東京証券取引所における市場買付

出店エリア



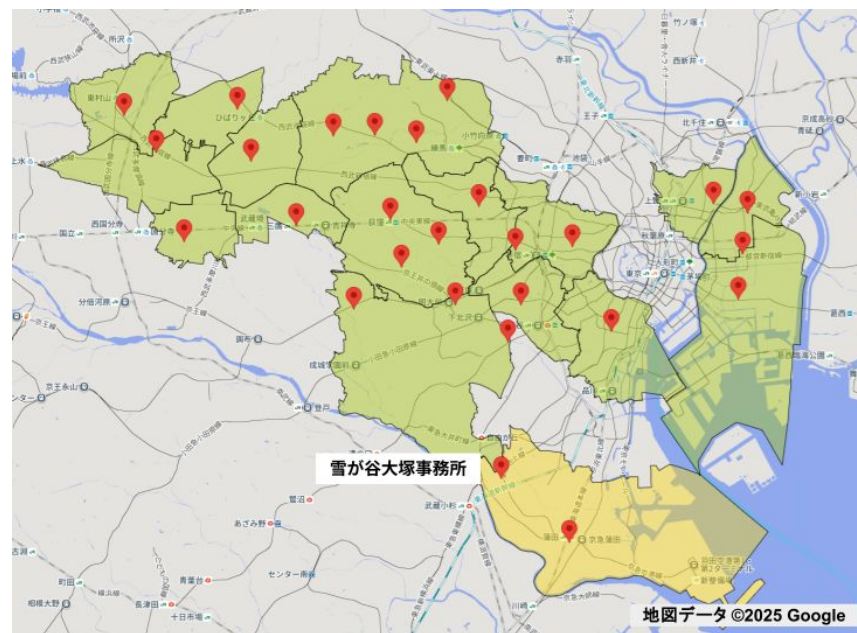
大田区に1拠点を開設し、東京都における事務所は27拠点



■新規出店

- ・大田区 訪問看護ステーションリカバリー雪が谷大塚事務所 (2025年4月出店)

東京都 (27拠点)



2025年12月期 業績予想と進捗

2025年12月期 個別業績予想サマリー



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事業計画策定
- ❑ SaaS事業としてAIを用いたルート整備システムの開発

2025年12月期 個別業績予想



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)	24/12期	25/12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%



通期個別業績予想に対する進捗状況 前期対比

売上高の進捗は、ほぼ計画通りとなり、前期進捗率に比べ **+1.0 PP**

営業利益の進捗は、新規出店及び採用が収益貢献し、前期進捗率に比べ **+10.7 PP**

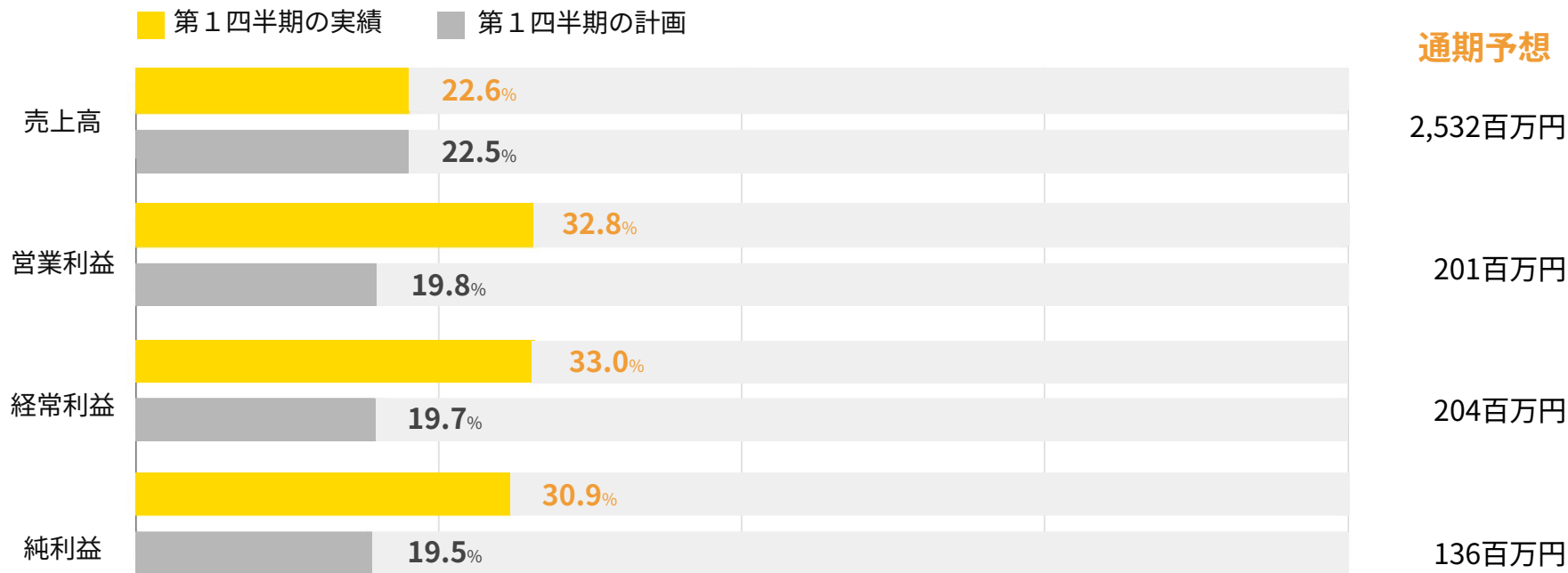
単位（百万円）	24/12期 1Q実績	24/12期 通期実績	進捗率	25/12期 1Q実績	25/12期 通期予想	進捗率
売上高	441	2,043	21.6%	572	2,532	22.6%
営業利益	40	180	22.1%	66	201	32.8%
経常利益	40	201	19.9%	67	204	33.0%
純利益	26	145	18.2%	42	136	30.9%

通期個別業績予想に対する進捗状況



売上高は、ほぼ計画通りの進捗率となり、**22.6%**

営業利益は、計画を上回る進捗率となり、**32.8%**



通期業績予想



連結対象：RePath株式会社（人材紹介事業）

- ・ PMIによる事業再構築段階で当期連結業績への影響は軽微
- ・ Recovery International株式会社の業績予想は従来予想を据え置き



個別業績予想

売上高 : 2,532百万円
営業利益 : 201百万円
経常利益 : 204百万円

連結業績予想

売上高 : 2,675百万円
営業利益 : 203百万円
経常利益 : 205百万円

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。

2025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5月30日（金）20：00~21：00（予定）
開催方法	オンライン・ライブ配信
当社説明者	経営管理部部長 高橋 正人
参加対象者	どなたでもご参加可能です
内容	2025年12月期第1四半期決算説明 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 https://www.youtube.com/live/0qj-lLjcpBQ