



Recovery International

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

2026年8月12日
Recovery International株式会社
東証グロース：9214

CONTENTS

1 事業概要

2 成長戦略

3 2026年12月期第2四半期連結決算概要

4 2026年12月期第2四半期セグメント別業績概要

1. 訪問看護サービス事業
2. コメディカル人材紹介事業

5 2026年12月期業績予想と進捗

6 Appendix

事業概要

事業概要



社会ニーズの高い「訪問看護」と「人材紹介」の2領域で事業を展開しております。

訪問看護サービス事業



「もう一人のあたたかい家族」

住み慣れたご自宅で安心して暮らせるよう、質の高い看護サービスを提供。高いリピート率と地域密着のステーション展開により、安定的な成長を実現するコア事業です。

コメディカル人材紹介事業



「その一歩が変わるきっかけ」

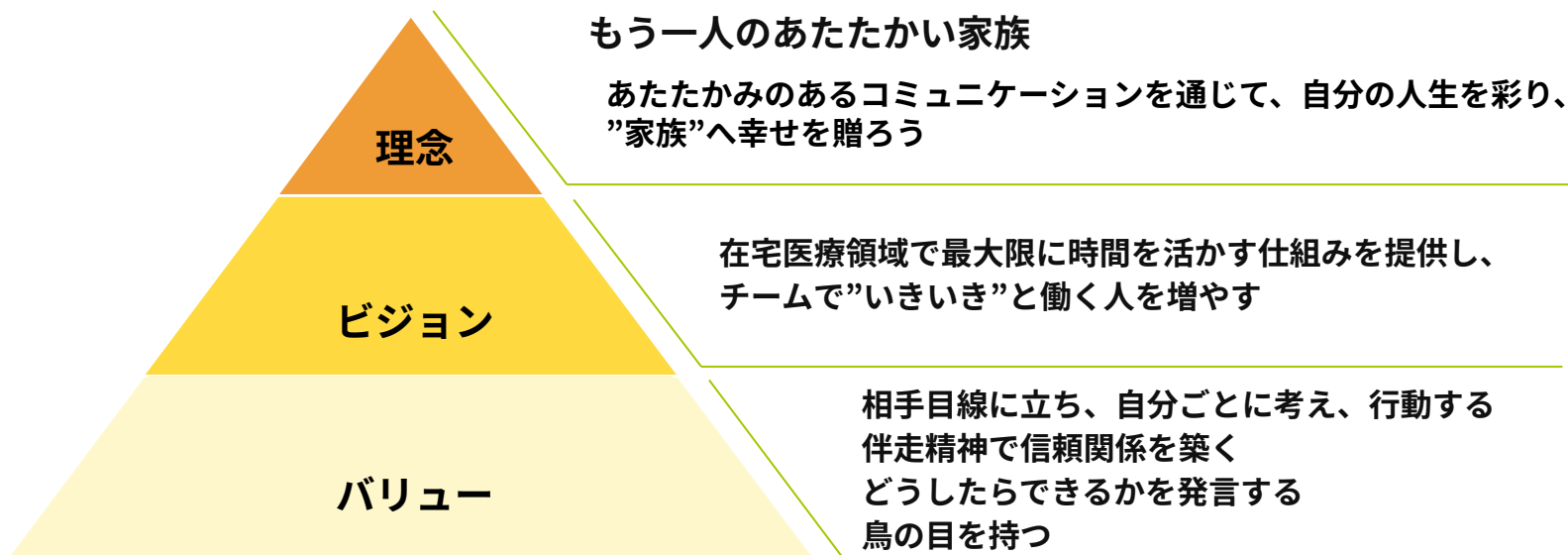
深刻化する医療・介護現場の人手不足を解消する専門特化型人材紹介サービス。求職者と事業所双方のニーズを捉えた高精度のマッチングを実現します。



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5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

【2023年】

訪問看護市場 (※3)
9,933億円

【第13期】

当社売上高
26億円

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

- 療養上のお世話
 - 医療処置・リハビリなど
- 医療職
 - 看護師・理学療法士など
- 利用開始
 - 訪問看護指示書



訪問介護

- 日常生活のお世話
 - 掃除・食事など
- 介護職
 - 介護福祉士・ヘルパーなど
- 利用開始
 - ケアプラン

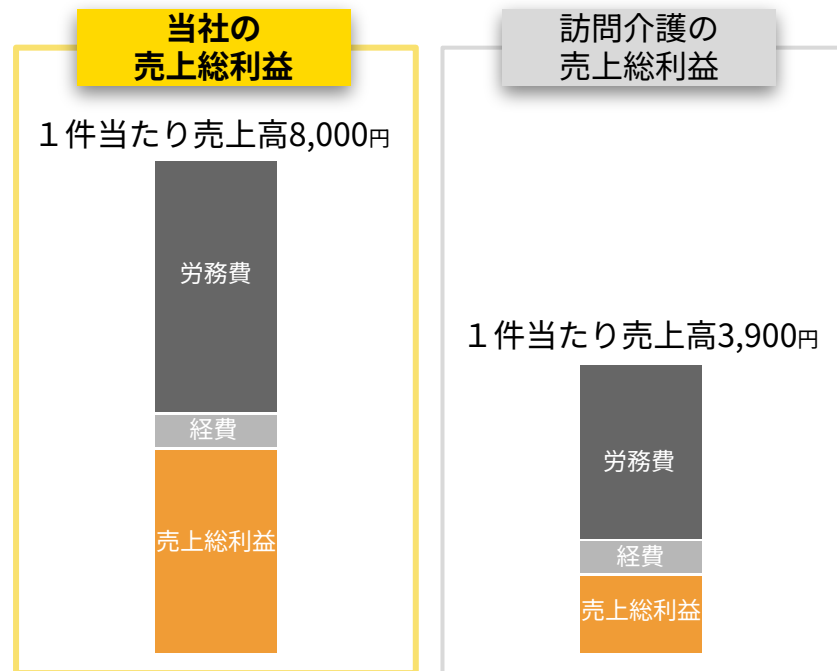


訪問看護事業者と介護事業者の収益構造比較



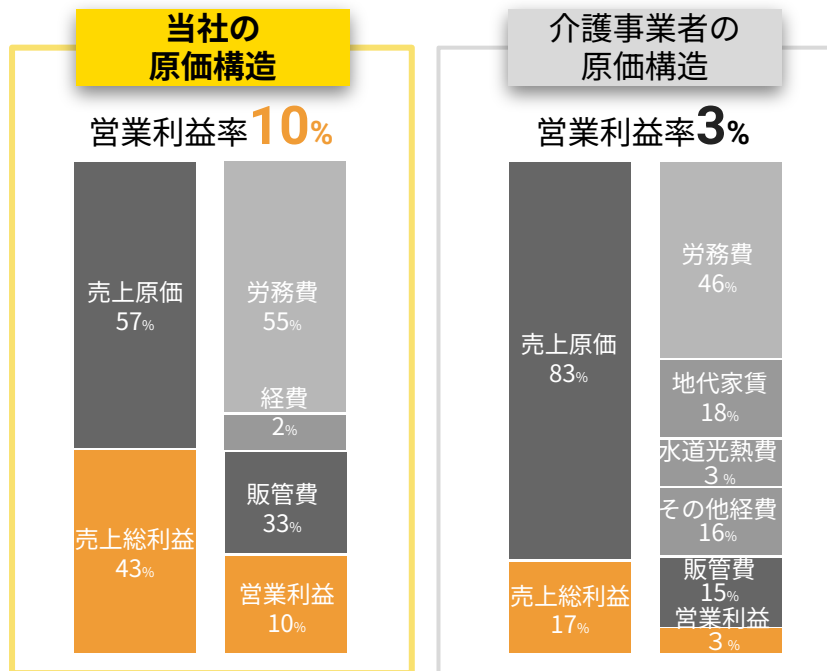
1件当たり売上総利益の比較

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

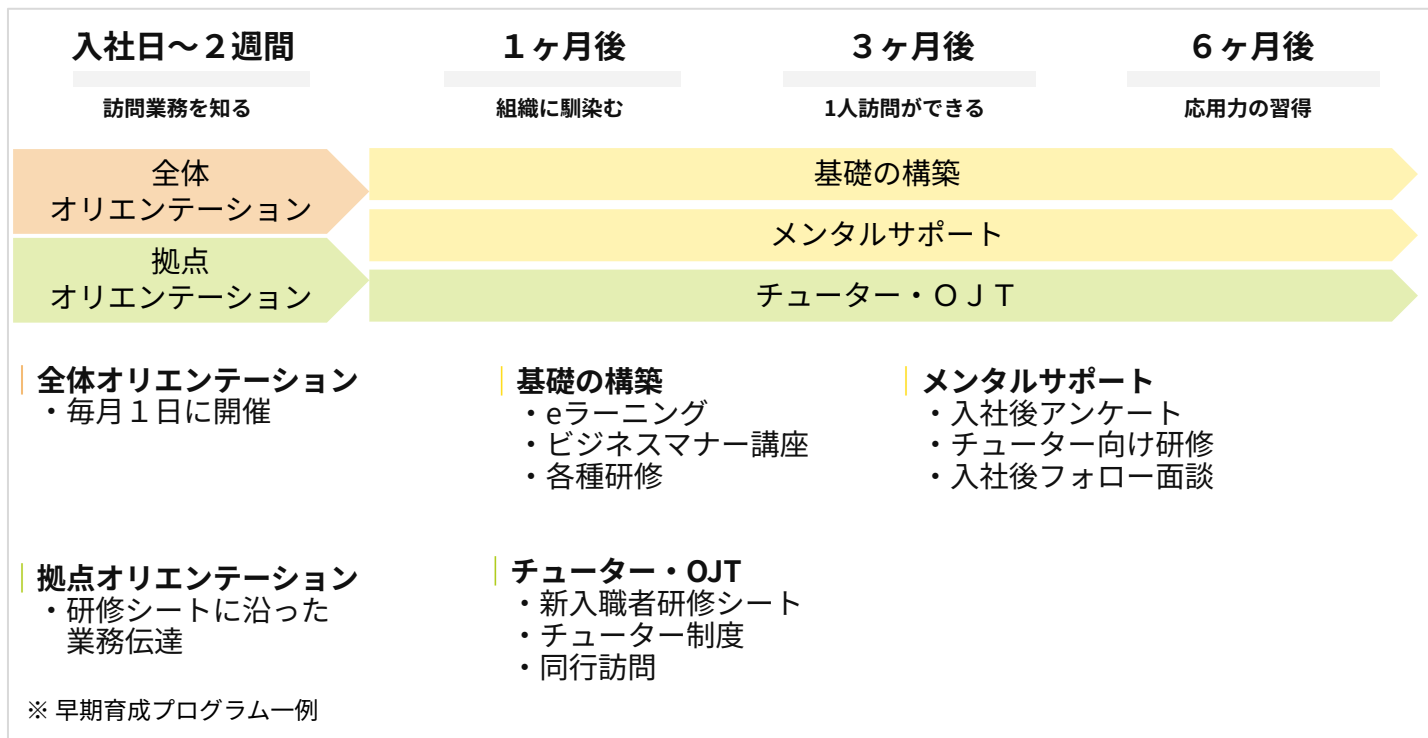
マネジメント層の育成

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



(※)2025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

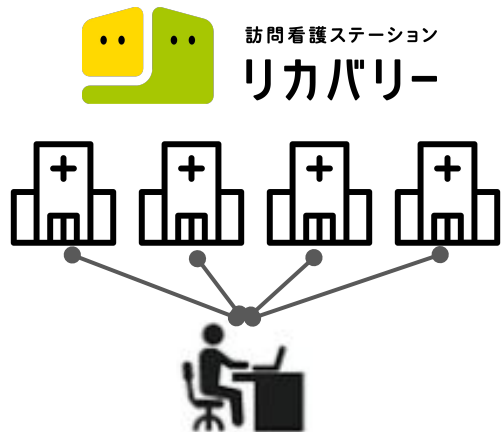


上図は東京都練馬区大泉学園事務所を新規出店した際のドミナントエリアを図示したもの

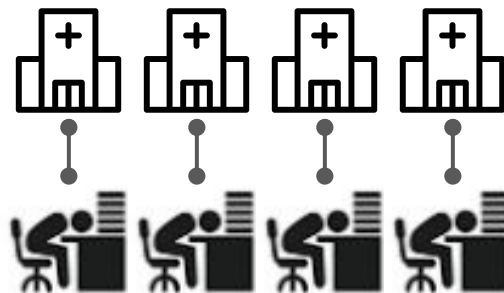
DX化推進によるオペレーションコストの抑制



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



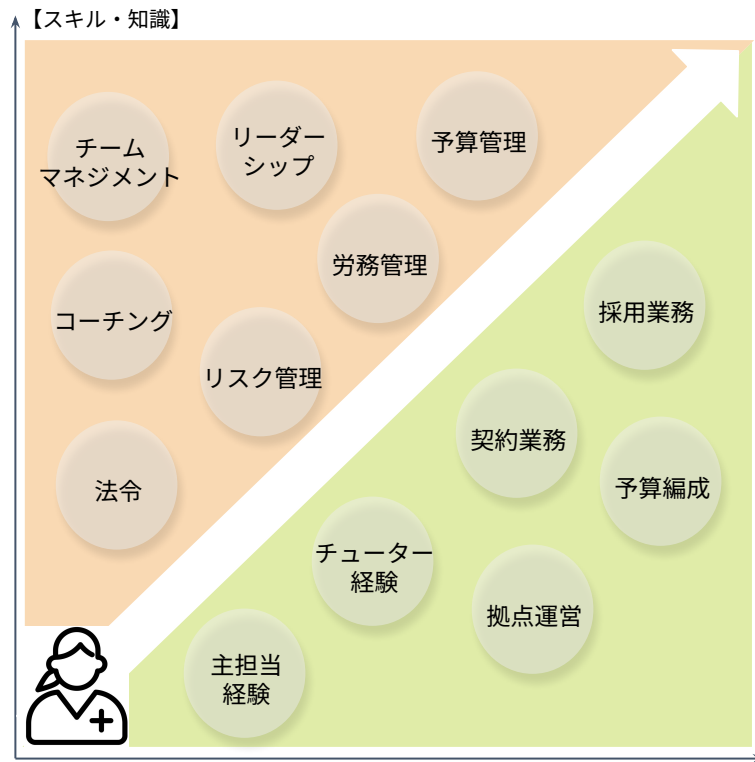
マネージャー育成



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）



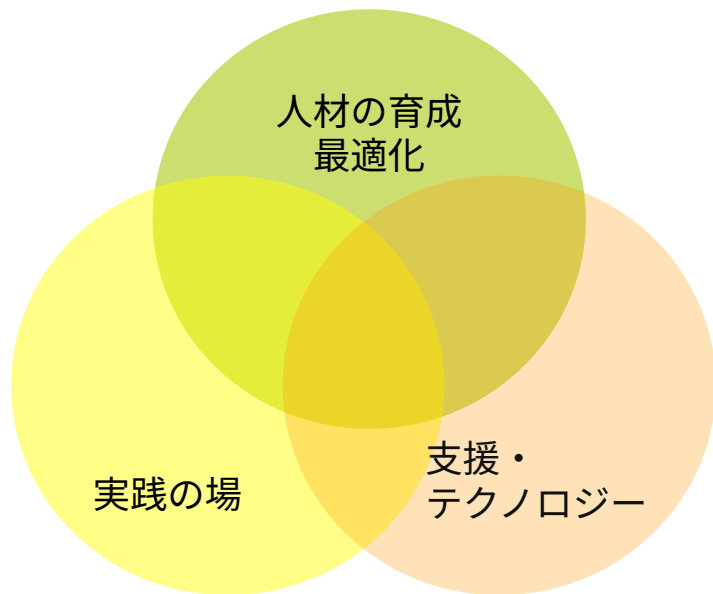
【経験】

成長戦略

当社のビジョンと強み



在宅医療領域で最大限に時間を活かす仕組みを提供し、チームで”いきいき”と働く人を増やす



人材の育成最適化

エンゲージメントサーベイ「Q.12」
2022年 3.71 | 2023年 3.76 | 2024年 3.85 |
2025年 『**3.83**』

※全世界平均点は「3.6」。「3.8」を超えると業績に良い影響が現れ、「3.3」を下回ると業績への悪影響が大きいとされている

支援・テクノロジー

東大松尾研発スタートアップ®と業務提携し最先端のAI技術
を駆使した訪問ルート最適化システムを共同開発

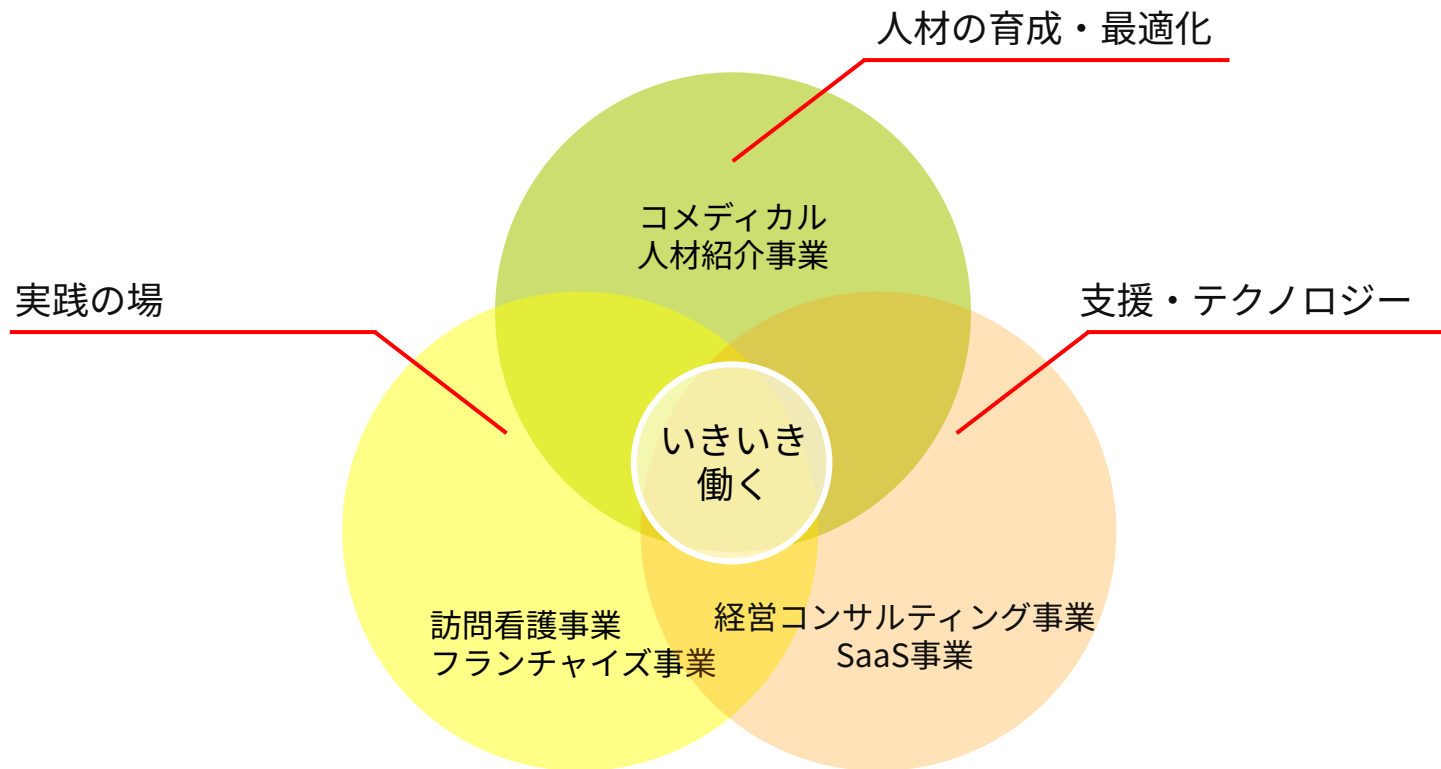
実践の場

マネージャー昇格プログラム
チューター制度で入社1年目からプレマネジメントを開始する

短期・中期事業領域



在宅医療領域において強みを活かし、“チームでいきいきと働く”人を増やす事業を展開していく



成長戦略サマリ



【対象市場】

在宅医療・介護市場

: 36.2兆円

訪問看護市場

9,933億円

【当社の強み】

- 利用者獲得力
- 効率性強化
- 人材開発力

短期成長戦略

既存拠点成長

- ・スタッフ数及び利用者数増加による成長
- ・看護師等採用リソース確保

新規拠点展開

- ・首都圏中心ドミナント戦略
- ・6 拠点/年以上の新規出店

新規事業の開発

- ・コメディカル人材紹介事業拡大
- ・訪問看護コンサル/SaaS事業開始

中期成長戦略

訪問看護サービス事業の拡大

- ・訪問看護サービスのフランチャイズ事業（FC事業）開始

新規事業の拡大

- ・コメディカル人材紹介事業の拡大
- ・訪問看護コンサル/SaaS事業の拡大

長期成長戦略

- ・訪問看護サービス事業を全国へ拠点展開
- ・訪問を活かした新サービス検討

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	2Q進捗
1 既存事業の拡大	・計画通りの出店 ・出店後の成長速度向上	・計画通り、神奈川県川崎市1拠点、板橋区1拠点、豊島区1拠点、国分寺市1拠点を開設
2 新規事業の開発	・コメディカル人材紹介事業の拡大 ・訪問看護コンサルティング事業の開始と市場開拓 ・SaaS事業としてAIを用いたルート整備システムのリリース	・コメディカル人材紹介事業：営業人員の採用／広告宣伝費の投下による先行投資 ・訪問看護コンサルティング事業：事業戦略策定中 ・SaaS事業：ほぼ計画通りに開発進捗中
3 リソースの確保	・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	・新規事業推進及び本社人材の採用継続中 ・看護師等の採用、育成は計画通り進捗中

2026年12月期 第2四半期 連結決算概要

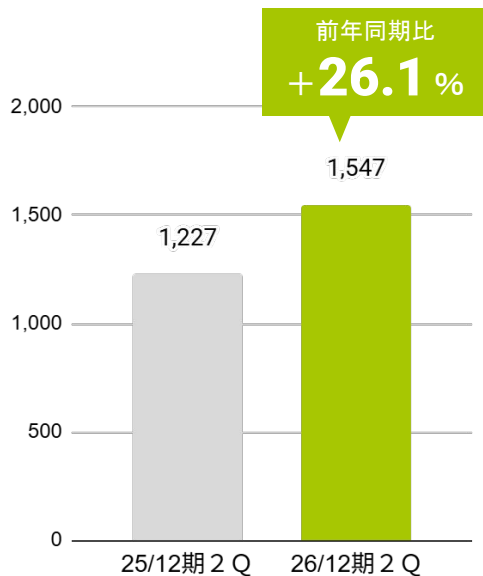
連結決算サマリー



訪問看護サービス事業における拠点拡大や採用強化による費用増、およびコメディカル人材紹介事業での広告宣伝費等の先行投資により、営業利益は前年同期比で減少したものの、売上高は前年同期比で **+26.1%** の増収を達成

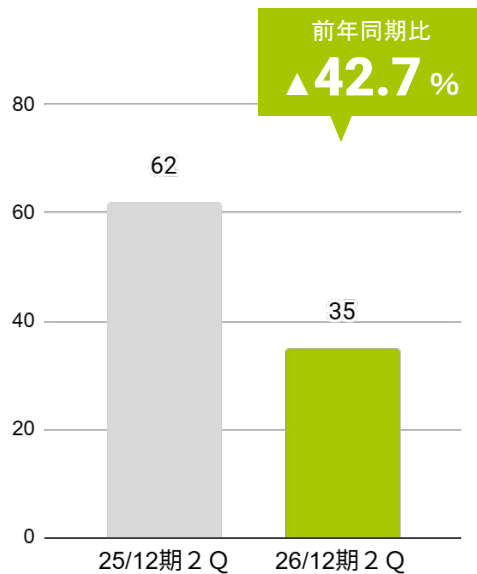
【百万円】

売上高



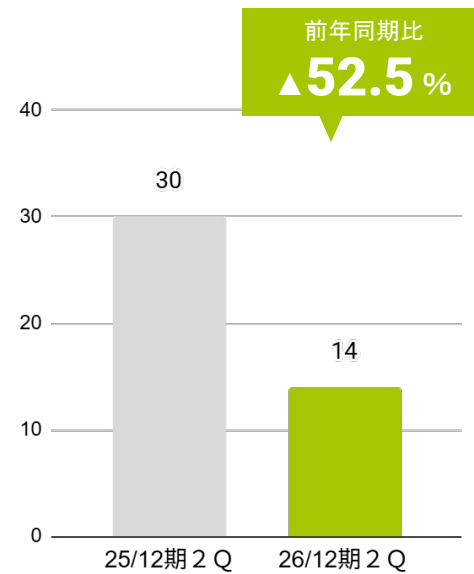
【百万円】

営業利益



【百万円】

中間純利益



連結損益計算書



売上高 訪問看護サービス事業の拠点増加及びコメディカル人材紹介事業の増収効果により前年同期比 **+26.1%**

営業利益 訪問看護サービス事業における拠点拡大や採用強化に伴う諸費用増加に加え、コメディカル人材紹介事業での将来成長に向けた先行投資を行ったことにより、前年同期比で減少し**▲42.7%**

(百万円)

	25/12期 2Q	26/12期 2Q	前年同期比増減率
売上高	1,227	1,547	+26.1%
売上総利益	524	644	+22.8%
営業利益	62	35	▲42.7%
営業利益率	5.1%	2.3%	▲2.8pp
経常利益	66	49	▲25.1%
純利益	30	14	▲52.5%

連結貸借対照表



順調な借入返済により自己資本比率は高い水準を維持し **56.9%**

(百万円)

	25/12期 4 Q	26/12期 2 Q	前年比増減額
流動資産	1,195	1,157	▲38
固定資産	152	156	4
資産合計	1,347	1,314	▲33
流動負債	403	413	10
固定負債	169	146	▲23
負債合計	573	560	▲13
純資産合計	774	753	▲20
負債・純資産合計	1,347	1,314	▲33
自己資本比率	57.2%	56.9%	▲0.3pp

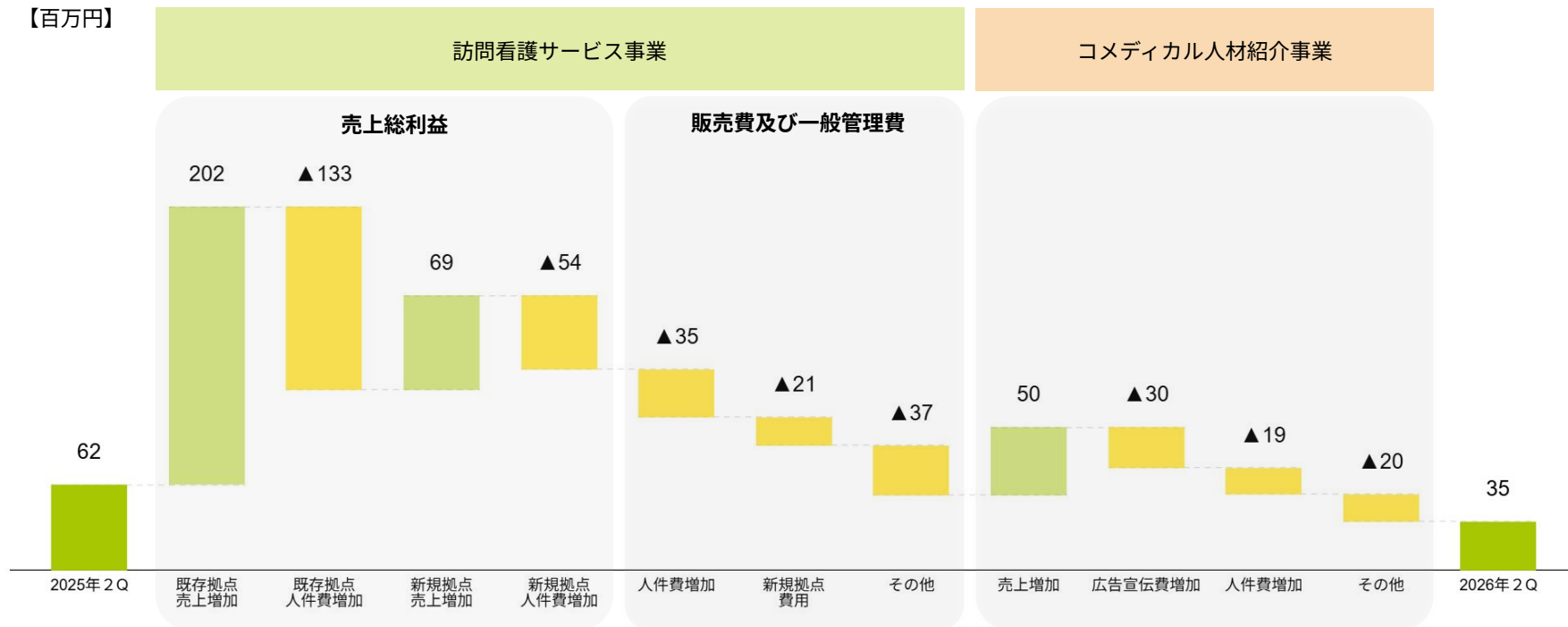


営業利益増減要因（前年同期比）

既存拠点は売上総利益率 **41.5%** と高い利益率を維持。新規拠点も順調に売上総利益向上に貢献

販管費は人材採用による採用関係費用や本社人件費の他、控除対象外消費税が増加

【百万円】



セグメントサマリー



訪問看護サービス事業は既存拠点および新規拠点の売上貢献により、前年同期比で **+22.6%** の増収

コメディカル人材紹介事業は先行投資として積極的に広告宣伝費を投下した結果、**+160.5%** の大幅増収

事業セグメント	(単位：百万円)	25/12期 2Q	26/12期 2Q	前年同期比 増減額	増減率
連結合計					
	売上高	1,227	1,547	+320	+26.1%
	営業利益	62	35	▲26	▲42.7%
訪問看護 サービス事業					
	売上高	1,196	1,466	+270	+22.6%
	セグメント利益	327	390	+62	+19.1%
コメディカル 人材紹介事業					
	売上高	30	80	+49	+160.5%
	セグメント利益	▲13	▲22	▲9	-
調整額					
	売上高	-	-	-	-
	セグメント利益※	▲251	▲331	▲80	-

※ 報告セグメントに帰属しない管理部門等の一般管理費等

2026年12月期
第2四半期
セグメント別業績概要
－訪問看護サービス事業－

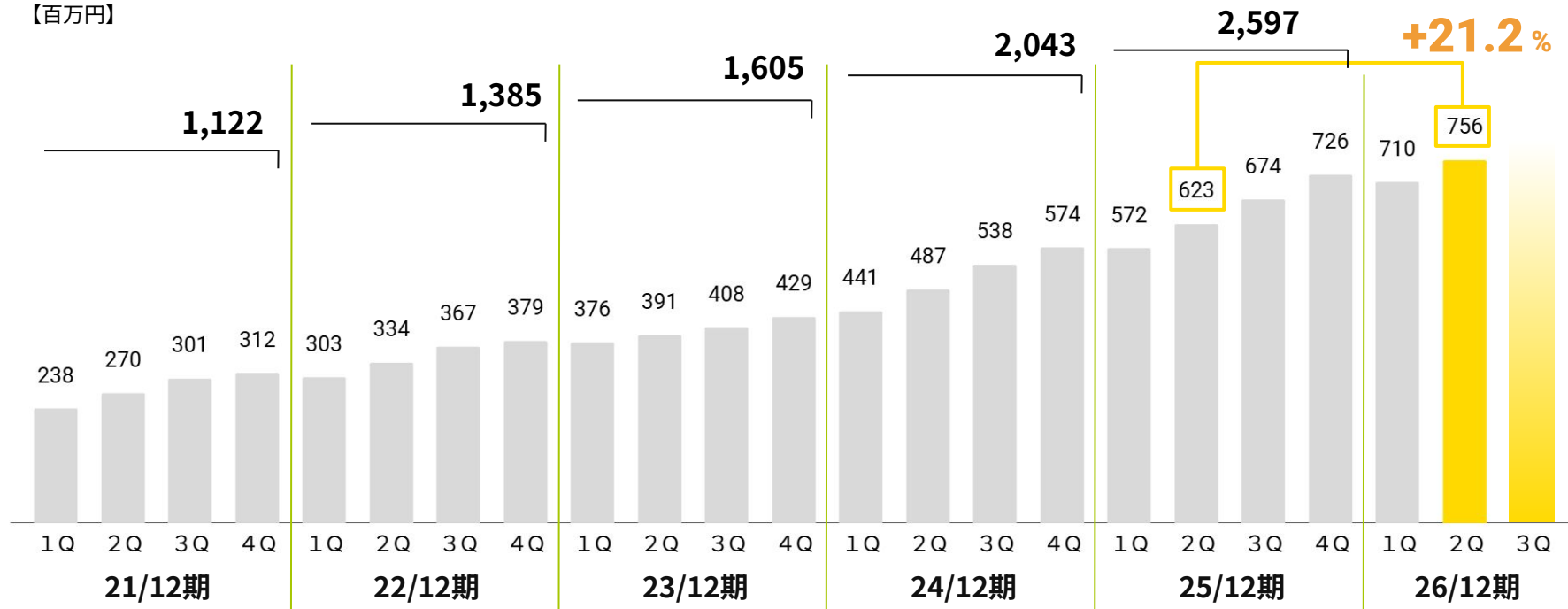
4-1

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推移し、前年同期比で **+21.2%**

【百万円】



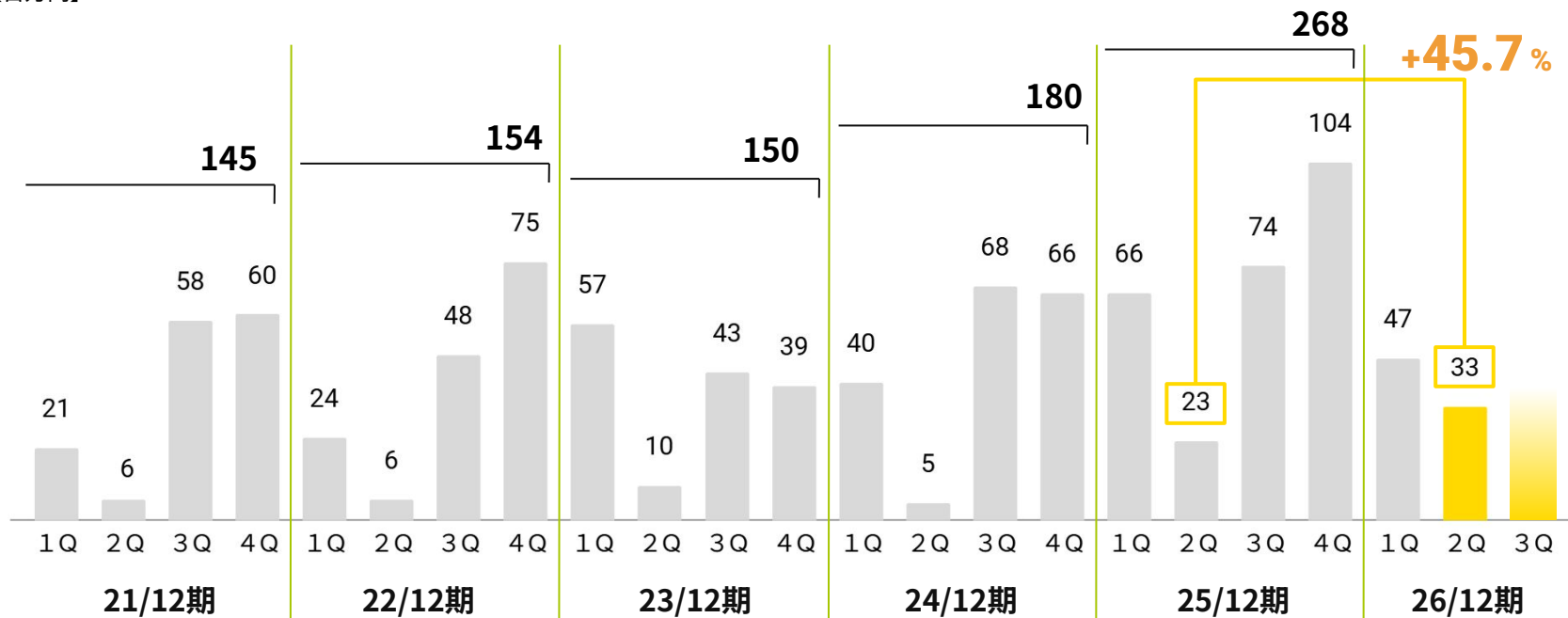
四半期単位の営業利益の推移



既存拠点及び新規拠点の売上の増加が、人件費の増加等を上回り、前年同期比 **+45.7%**

2 Qの大量採用で一時的に減少したものの、3 Q以降で収益に貢献し改善する見通し

【百万円】





売上高

訪問看護人員数

×

1人当たり
訪問件数

×

訪問単価



26/12期 2Q実績

人員数（平均）
335人／月間1人当たり（平均）
97件／月間1件当たり（平均）
7,783円

25/12期 2Q比

+59人

25/12期 2Q比

+1件

25/12期 2Q比

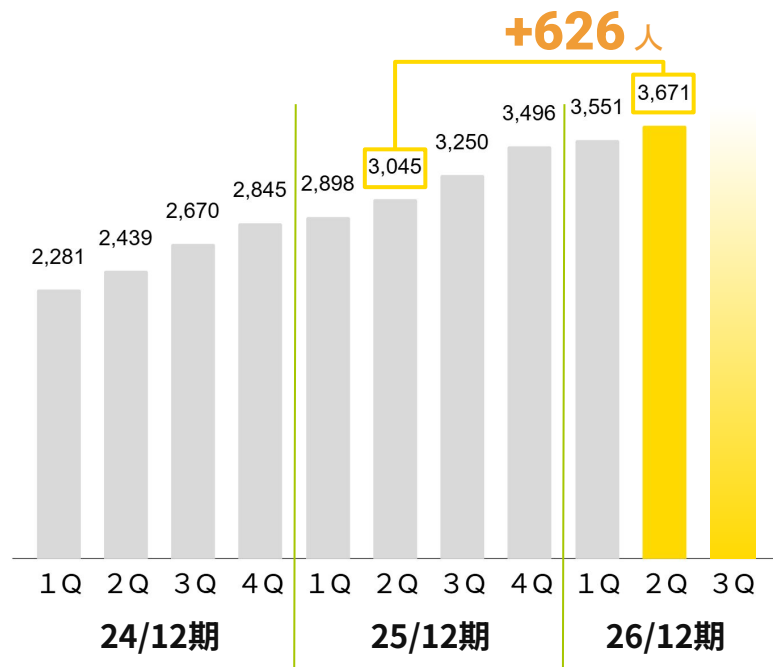
▲70円

利用者人数と延べ訪問件数の推移

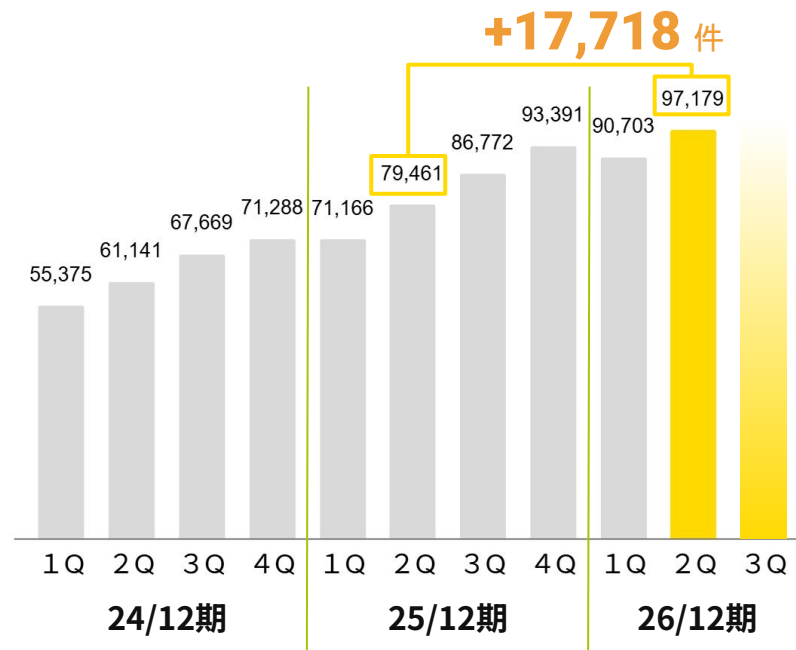


新規出店に伴い利用者人数は増加し、合わせて延べ訪問件数も継続的に成長

利用者人数



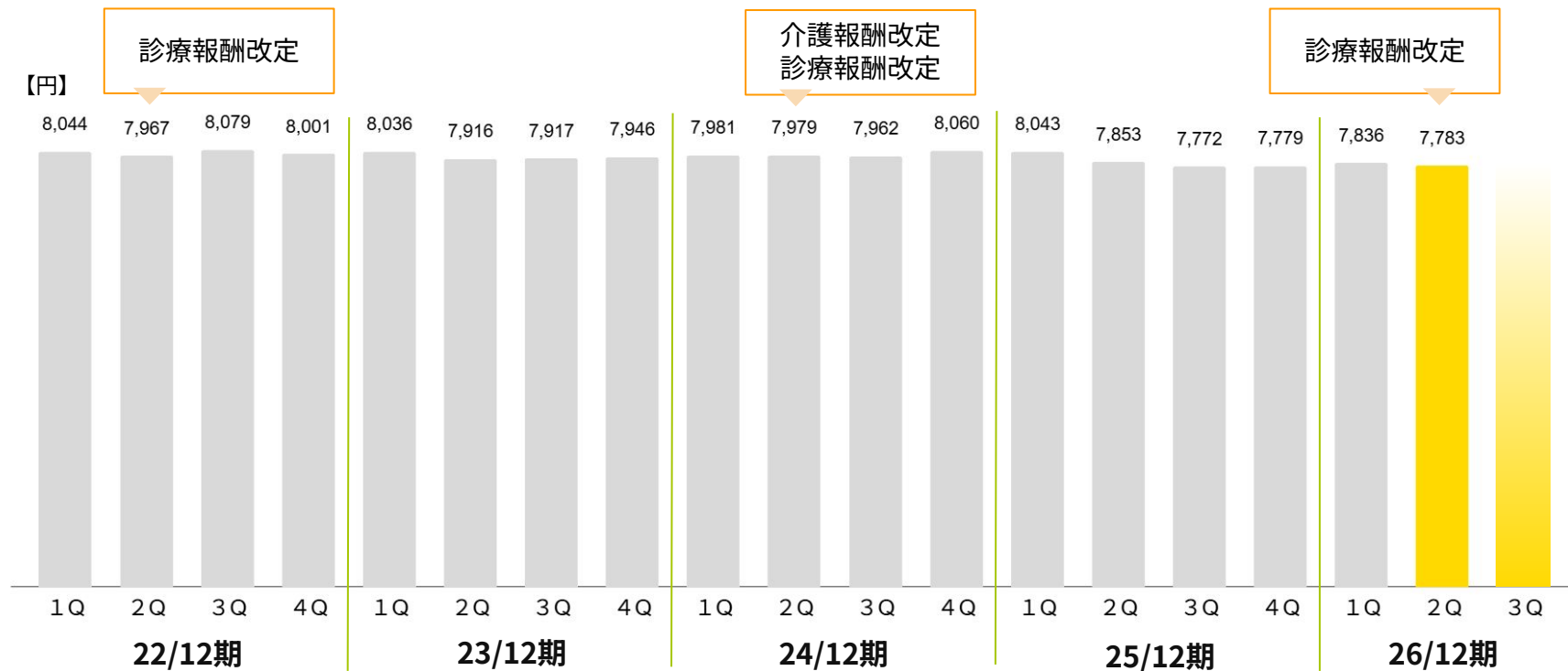
延べ訪問件数



訪問 1 件当たり単価推移



診療報酬改定の大きな影響はないと見込んでおり、単価は7,800～8,000円で安定的に推移する見通し



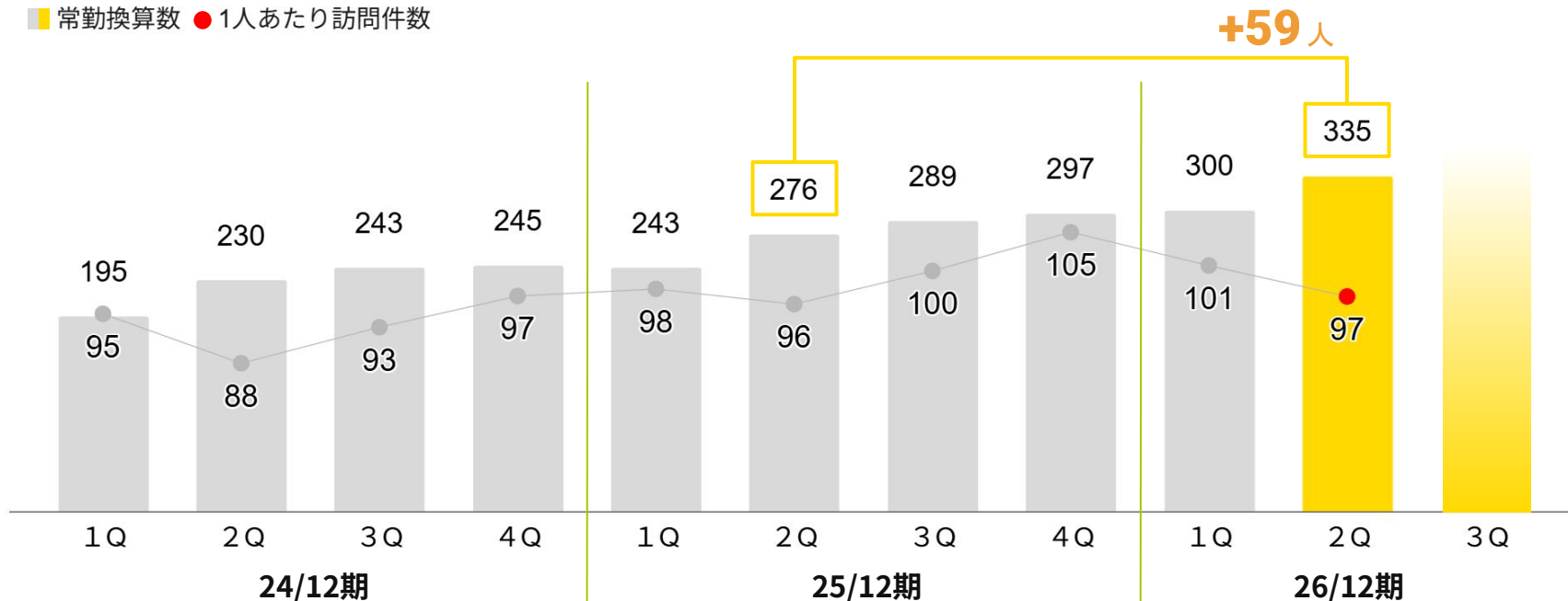


1人当たり訪問件数と人員数の推移

人員数は4月の大量採用により2Qに大きく増加する傾向。2Qは前年同期比で59人増加

1人当たり訪問件数は毎年2Qの育成期間は減少するものの、育成期間後は3Qより増加に転じる傾向

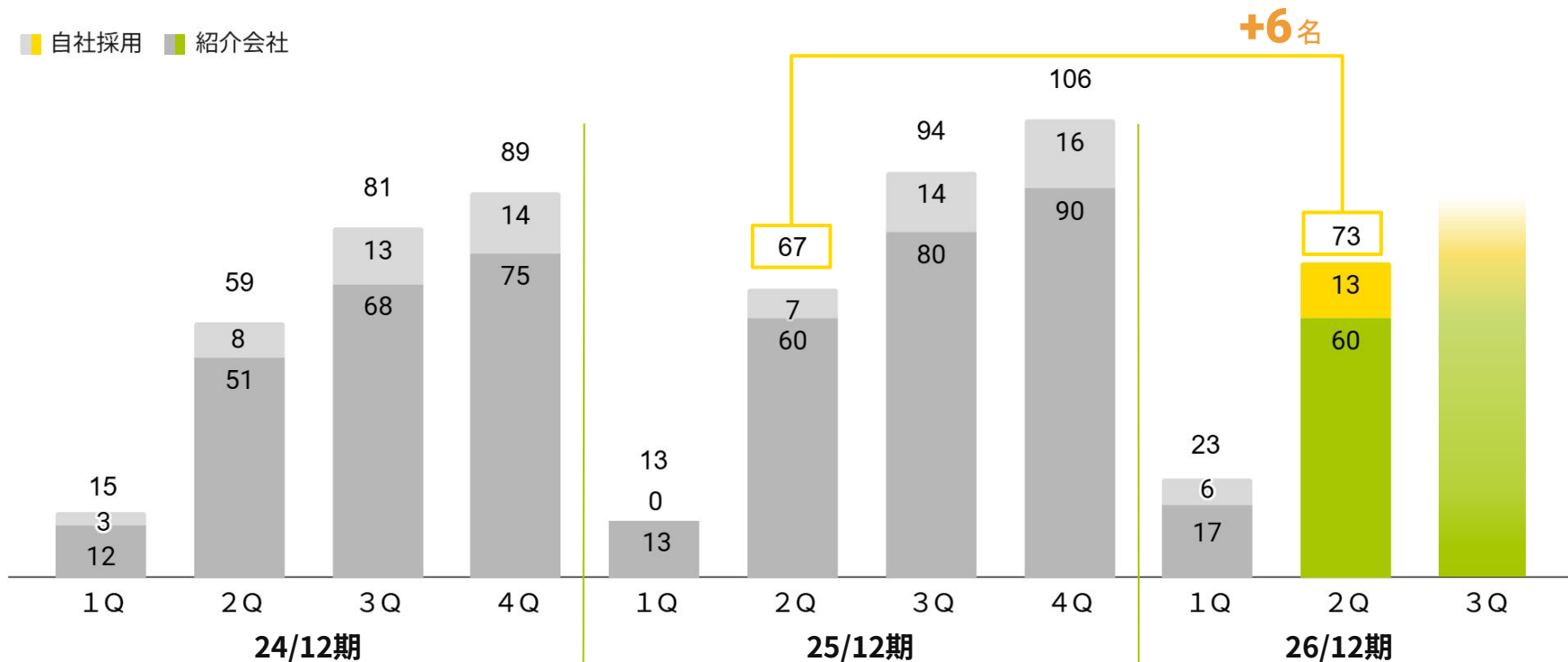
■ 常勤換算数 ● 1人あたり訪問件数



採用数推移



看護師等の採用数は右肩上がり推移し前年同期比で累計6名増加



人的資本データ（2026年6月時点）



社員数

389 名

2026年度 中途採用人数 ※ 本社管理人員を含む

81 名入社

男性27名
女性54名

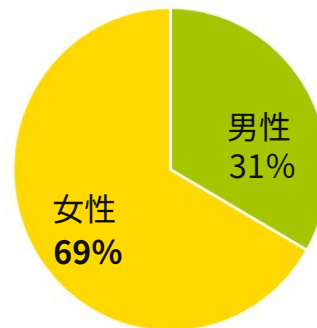
2026年度 総復職人数

16 名

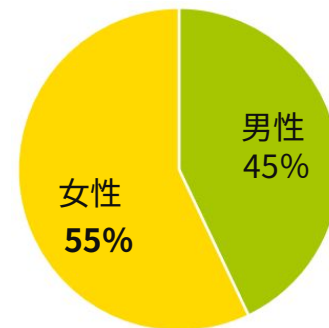


※ 2026年6月30日までの人数

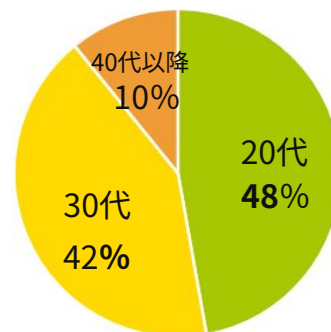
男女比



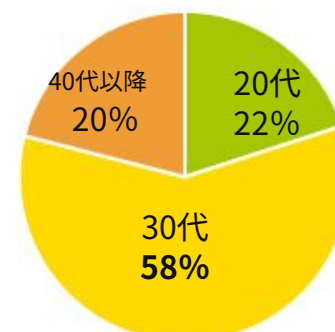
女性管理職比率



年代比率



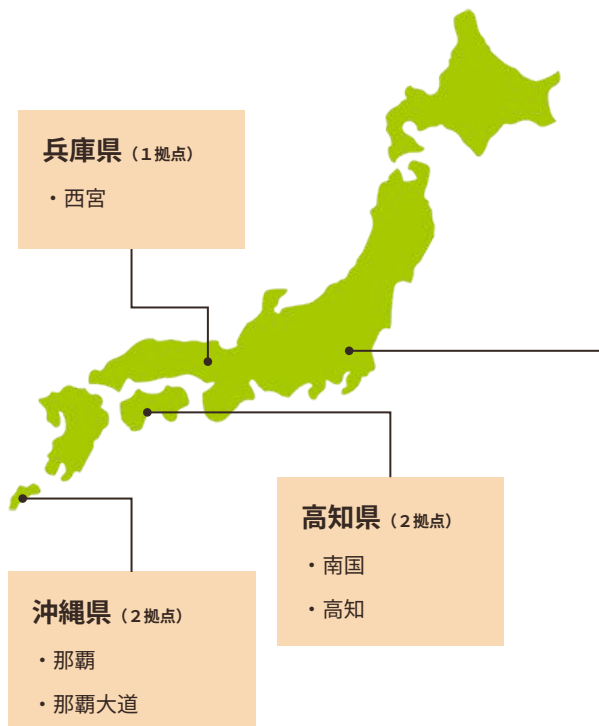
年代別管理職比率



出店エリア



神奈川県川崎市に1拠点、板橋区に1拠点、豊島区に1拠点、国分寺市に1拠点を開設。全国における事務所は40拠点※



■新規出店

- | | | | |
|--------|--------------------|--------|-------------|
| ・川崎市幸区 | 訪問看護ステーションリカバリー川崎南 | 新川崎事務所 | (2026年4月出店) |
| ・板橋区 | 訪問看護ステーションリカバリー | 大山事務所 | (2026年4月出店) |
| ・豊島区 | 訪問看護ステーションリカバリー | 千川事務所 | (2026年4月出店) |
| ・国分寺市 | 訪問看護ステーションリカバリー | 国分寺事務所 | (2026年8月出店) |

東京都 (34拠点) 神奈川県 (1拠点)



※ 決算発表日時点

2026年12月期
第2四半期
セグメント別業績概要
ーコメディカル人材紹介事業ー

4-2

子会社によるcomedical人材紹介事業の開始



子会社であるRePath株式会社が2025年3月7日に有料職業紹介事業をM&A実施

comedical（医療介護）人材紹介事業を開始



Recovery
International

訪問看護
サービス事業



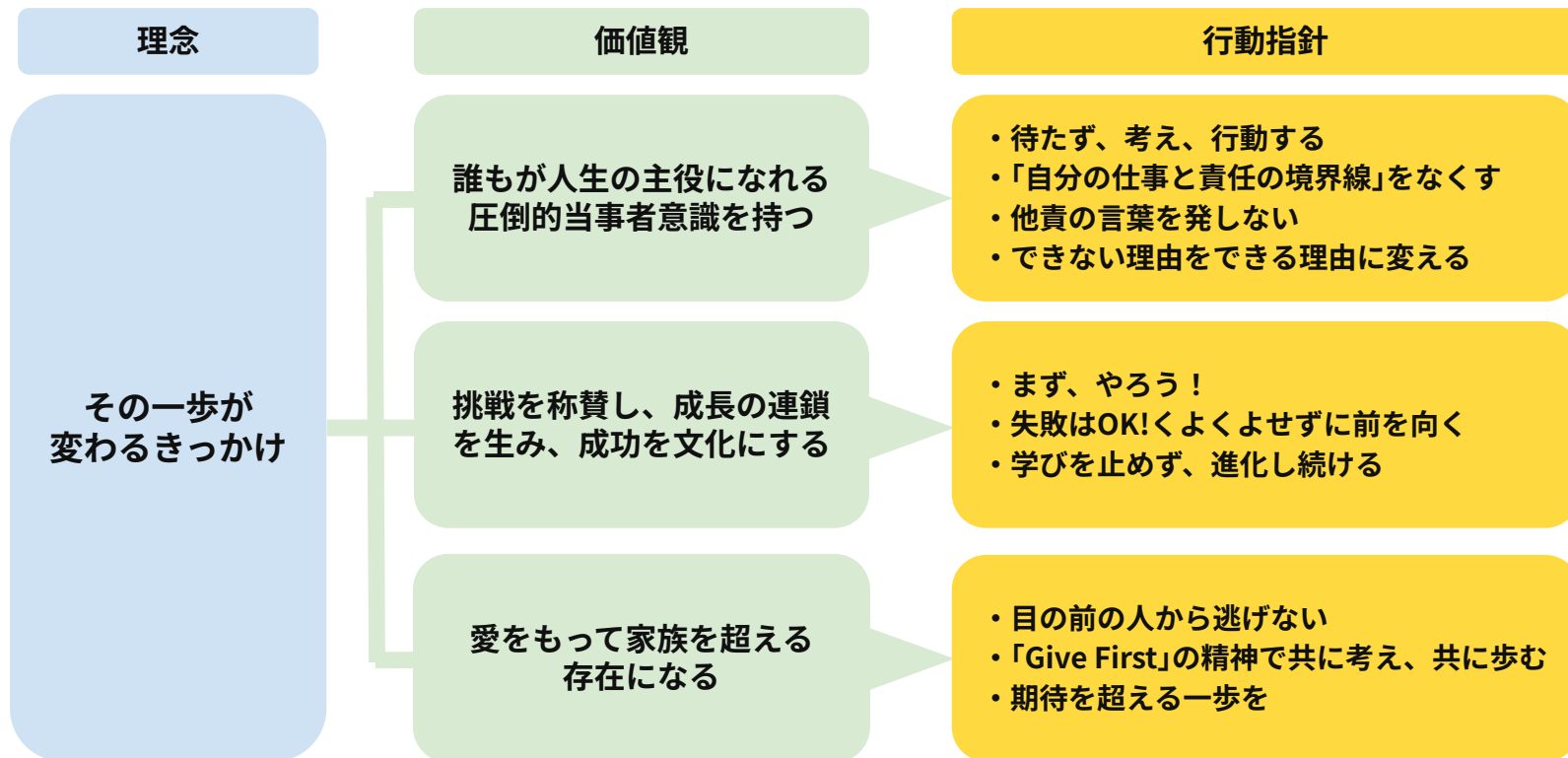
訪問看護ステーション
リカバリー

comedical
人材紹介事業



RePath

会社名	RePath株式会社
本社	東京都渋谷区千駄ヶ谷一丁目30番8号
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





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



Recovery
International

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
サービス事業

コメディカル
人材紹介事業



RePath

求人ノウハウ



求職者データ

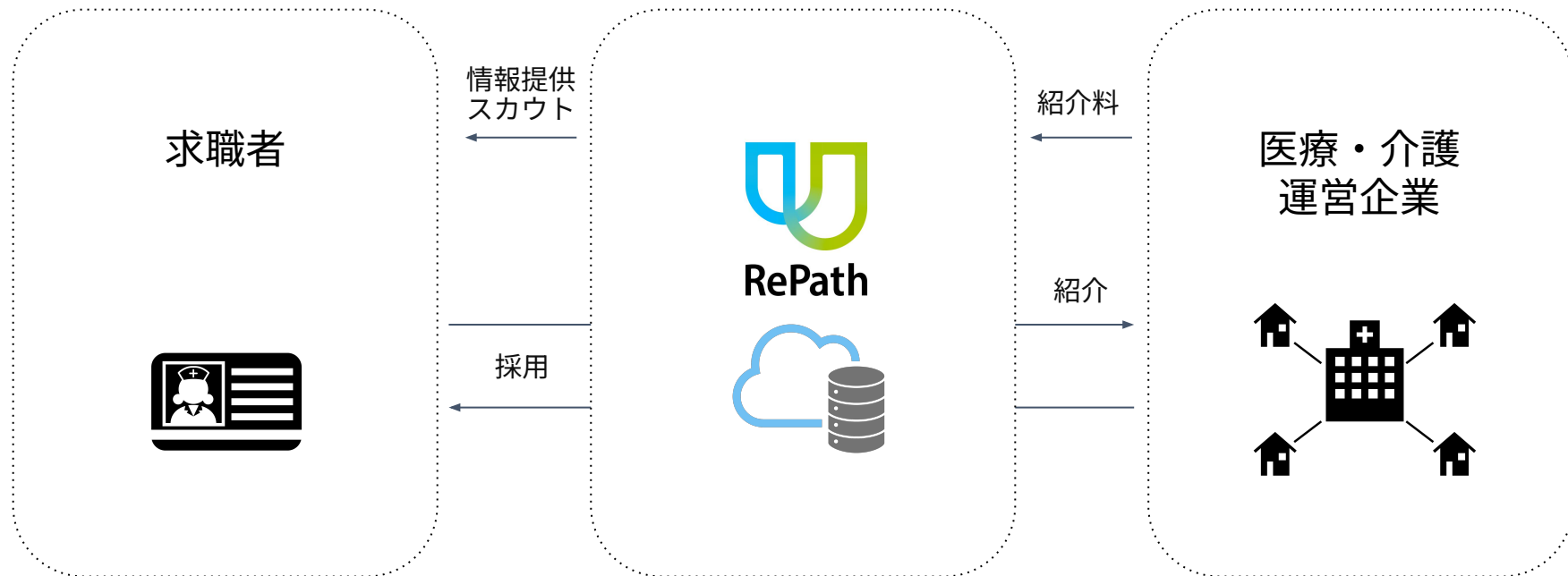


求人・応募データ



医療機関ネットワーク

コメディカル人材紹介事業の関連図



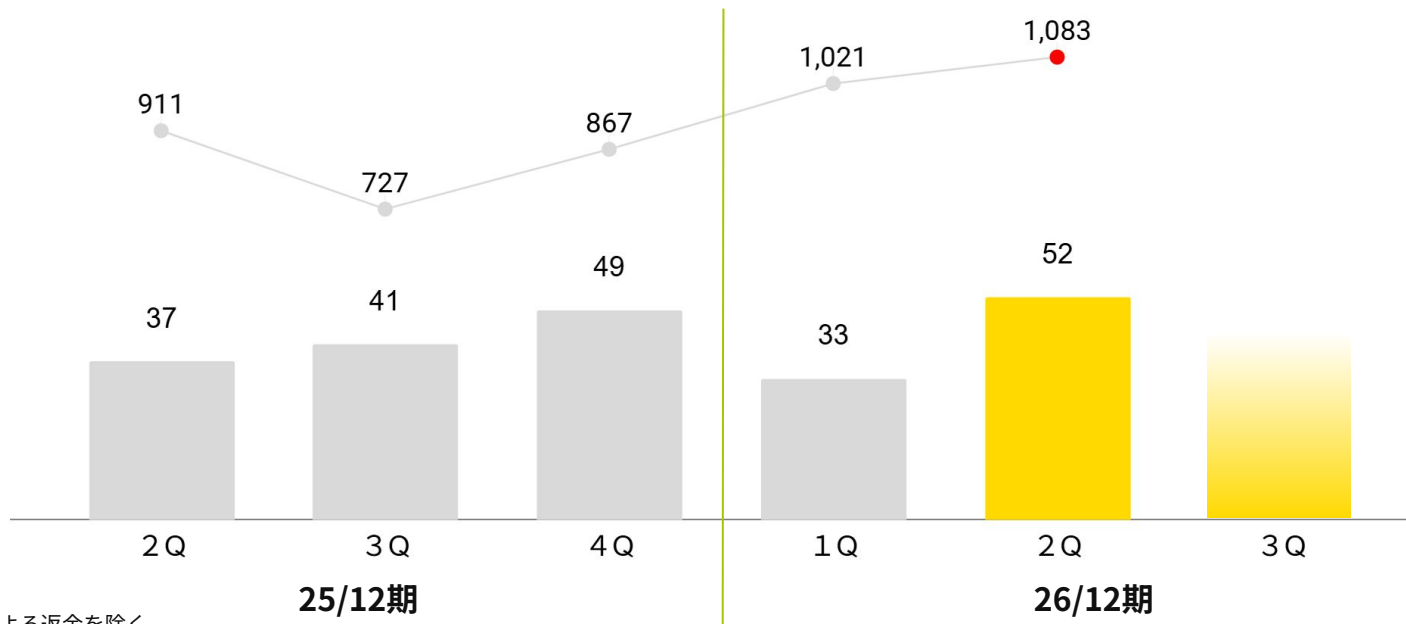
コメディカル人材紹介事業 主要KPI



営業人員の増加、および業務オペレーションの改善等により、前年同期比で入社決定数は大幅な増加

単価は契約時の最低手数料の引き上げ等により継続的に向上

■ 入社決定数 ● 単価



※ 早期退職による返金を除く

2026年12月期 業績予想と進捗

通期業績予想



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 **+27.5%**

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 **+5.4%**

(単位：百万円)	【連結】 25/12期 実績	【連結】 26/12期 予想	増減率
売上高	2,689	3,430	+27.5%
営業利益	203	215	+5.4%
経常利益	207	218	+5.1%
純利益	127	151	+18.6%

2026年12月期 2 Q予算vs 2 Q実績



売上高は、おおむね計画通りに進捗

営業利益は、採用関係費用やSaaS開発費の期ずれ等により、計画比で一時的な乖離が発生

単位（百万円）	26/12期 2 Q実績	26/12期 2 Q予算	26/12期 2 Q予算vs実績 乖離額	26/12期 2 Q予算vs実績 乖離率	26/12期 通期予想 (参考)
売上高	1,547	1,545	+1	+0.1%	3,430
営業利益	35	▲49	+85	- %	215
経常利益	49	▲48	+97	- %	218
純利益・損失	14	▲39	+53	- %	151

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





・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。

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	2026年8月21日（金）18：30～
開催方法	オンライン・ライブ配信
当社説明者	代表取締役 柴田 旬也
参加対象者	どなたでもご参加可能です
内容	2026年12月期第2四半期決算説明 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/AZehSa5hVfg