Recovery International

2026年12月期
第３四半期
決算説明資料

2026年11月11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３四半期連結決算概要

4 2026年12月期第３四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

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

事業概要

1

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

事業概要

社会的なニーズが高い「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

訪問看護ステーション リカバリー

「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

RePath

「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。

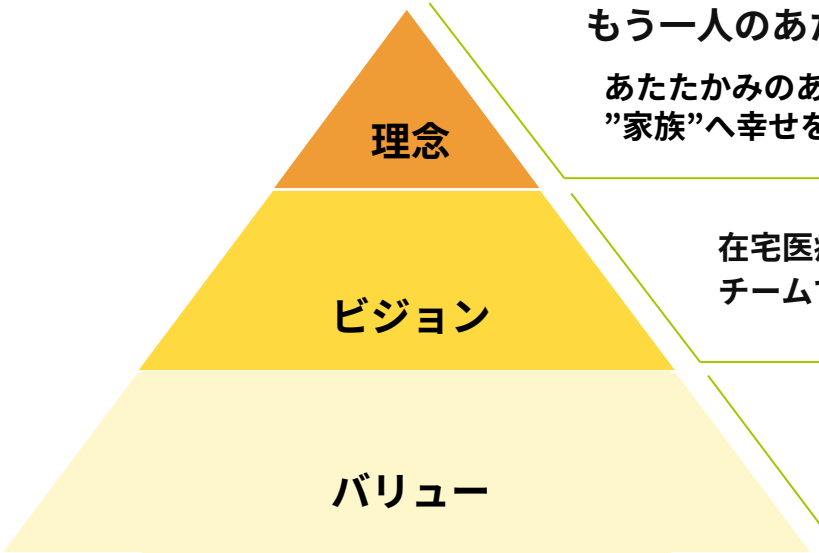
Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.



もう一人のあたたかい家族

Recovery International

企業理念



もう一人のあたたかい家族

あたたかみのあるコミュニケーションを通じて、自分の人生を彩り、
”家族”へ幸せを贈ろう

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

相手目線に立ち、自分ごとに考え、行動する
伴走精神で信頼関係を築く
どうしたらできるかを発言する
鳥の目を持つ

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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

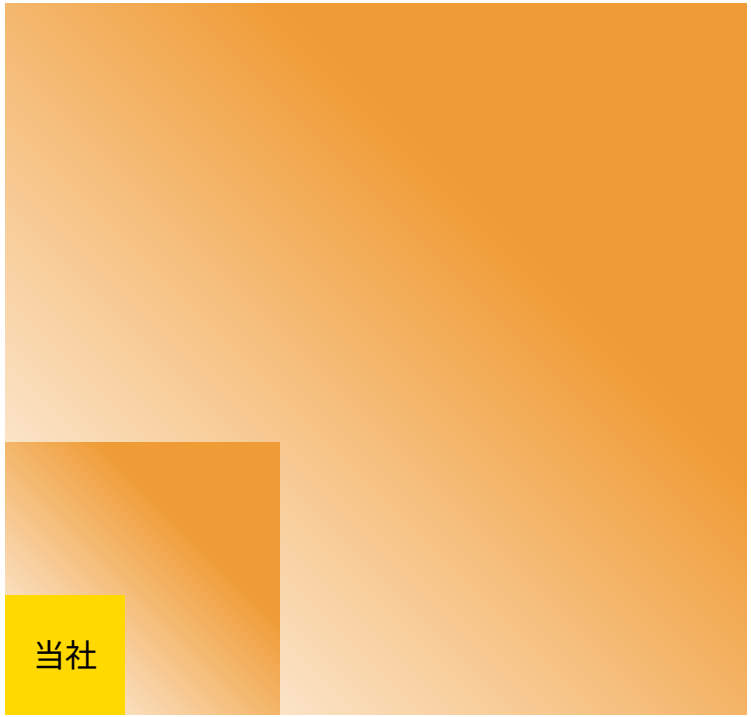
※1）総務省：「国勢調査」人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和５年推計）」
※2）厚生労働省：「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」在宅医療市場28兆円、在宅介護市場8.2兆円の合計
※3）厚生労働省：「国民医療費」「介護サービス施設・事業所調査」の令和５年を基に集計

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 (※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



Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

訪問看護と訪問介護

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



Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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

当社の売上総利益

１件当たり売上高8,000円



訪問介護の売上総利益

１件当たり売上高3,900円

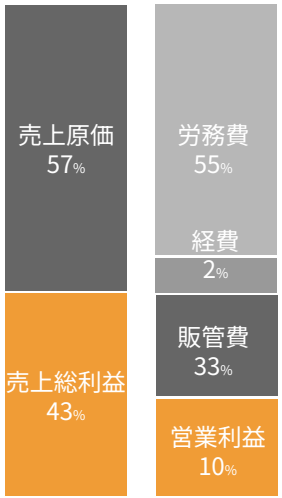


施設系介護事業者との収益構造比較

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

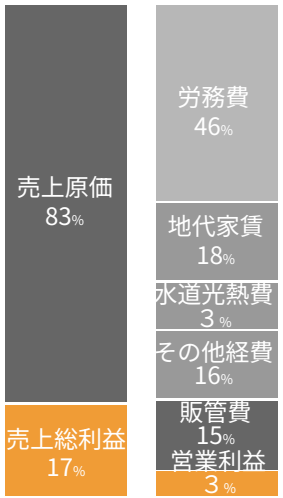
当社の原価構造

営業利益率**10%**



介護事業者の原価構造

営業利益率**3%**



Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

業界が抱える課題

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な人数である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りハードルが高い。

※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」

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

当社の特長・強み

人材育成力

DX化

組織開発力

未経験者を積極採用し早期育成

未経験者でも３ヶ月で訪問できる早期育成プログラム

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

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

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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

入社日～２週間	１ヶ月後	３ヶ月後	６ヶ月後
訪問業務を知る	組織に馴染む	1人訪問ができる	応用力の習得

全体オリエンテーション：基礎の構築
全体オリエンテーション：メンタルサポート
拠点オリエンテーション：チューター・ＯＪＴ

全体オリエンテーション
・毎月１日に開催

基礎の構築
・eラーニング
・ビジネスマナー講座
・各種研修

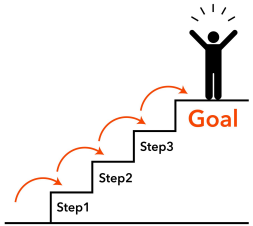
メンタルサポート
・入社後アンケート
・チューター向け研修
・入社後フォロー面談

拠点オリエンテーション
・研修シートに沿った業務伝達

チューター・OJT
・新入職者研修シート
・チューター制度
・同行訪問

※ 早期育成プログラム一例

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

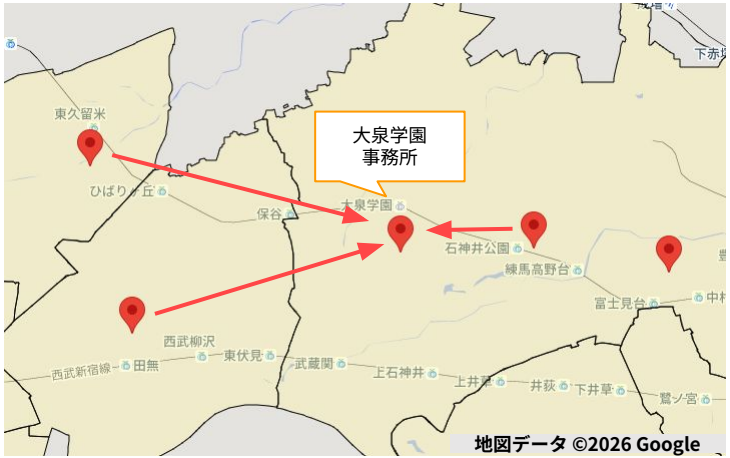
Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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、移動時間が長くなら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



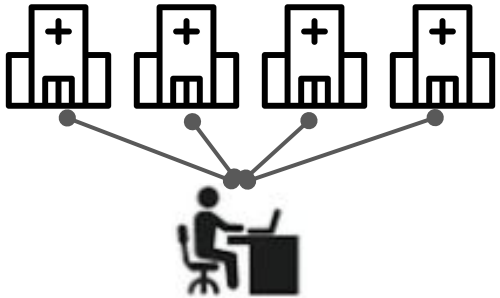
上図は東京都練馬区大泉学園事務所を新規出店した際のドミナントエリアを図示したもの

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

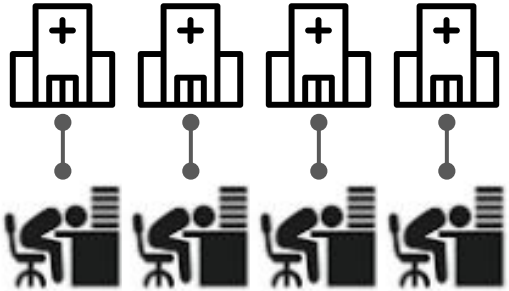
DX化推進によるオペレーションコストの抑制

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

訪問看護ステーション
リカバリー



DX化が進んでいない
事業者



Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

マネージャー育成

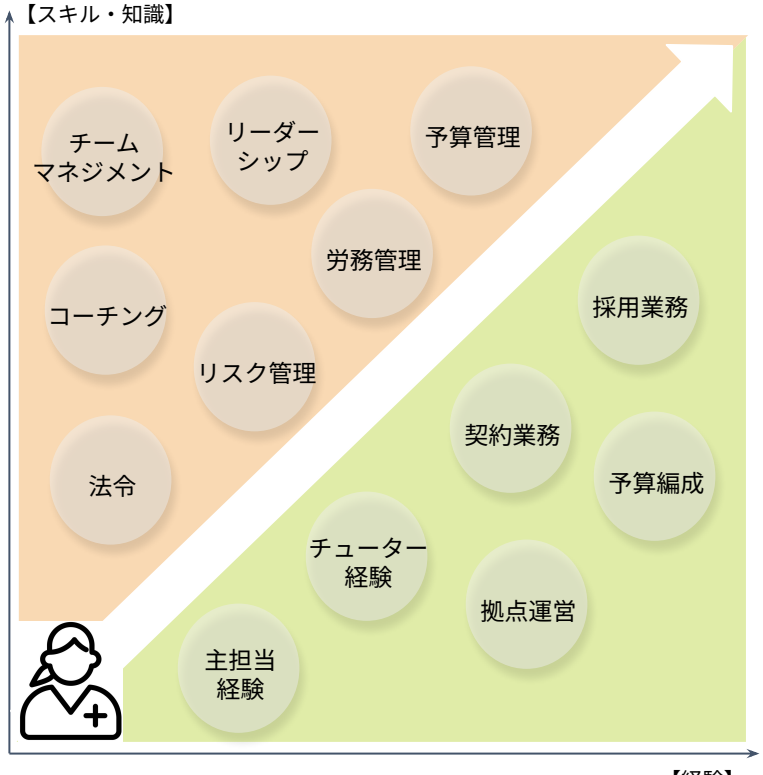
マネージャーとして必要なスキルと実務経験をバランスよく習得

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）



Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

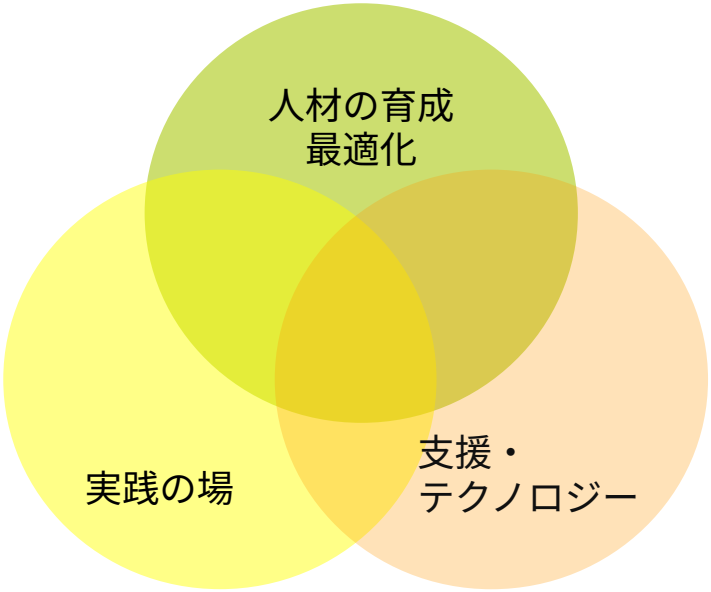
成長戦略

2

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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

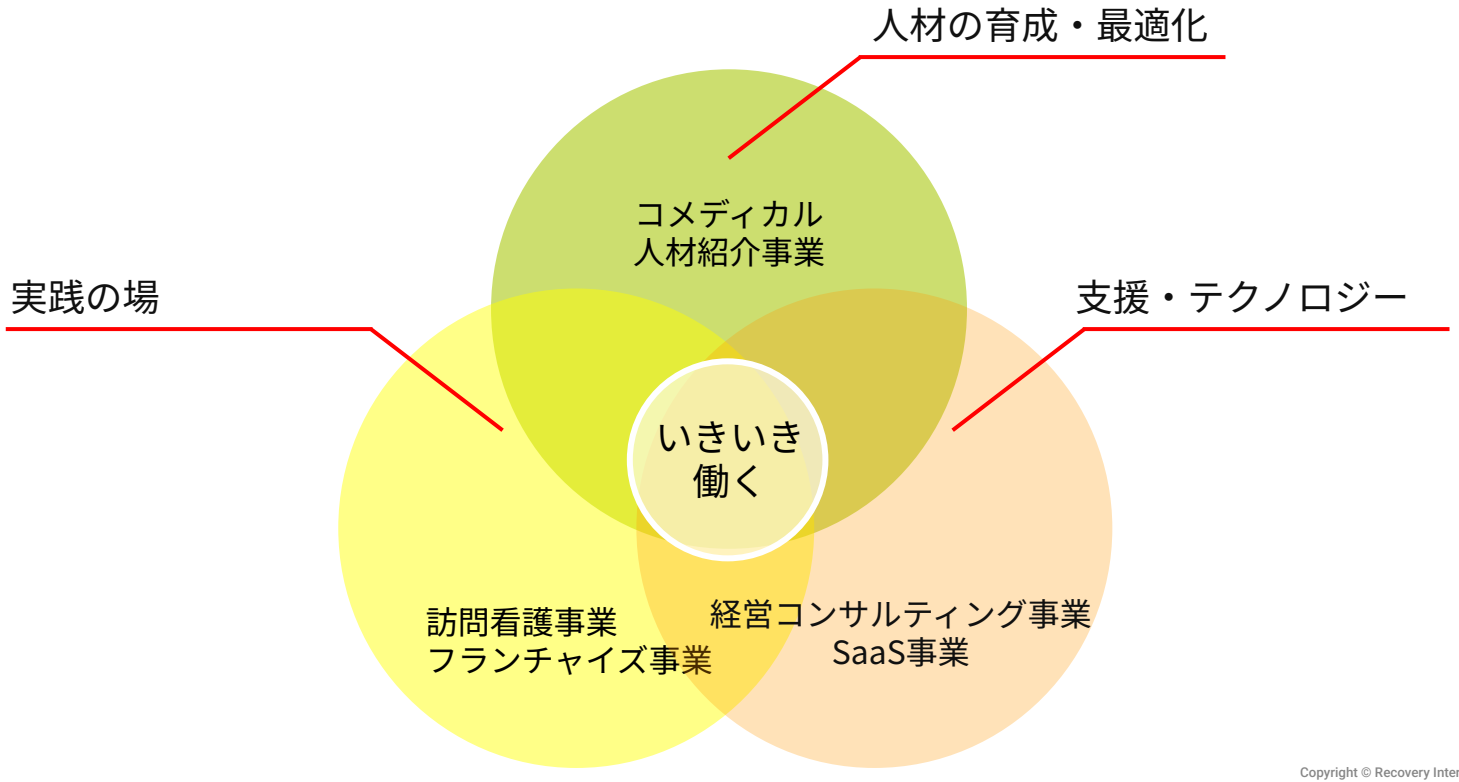
実践の場

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

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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



Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

成長戦略サマリ

【対象市場】



【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

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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	３Q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２拠点、豊島区２拠点、墨田区１拠点、国分寺市１拠点出店（決算発表日時点）
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：近日リリース予定
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

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

2026年12月期
第３四半期
連結決算概要

3

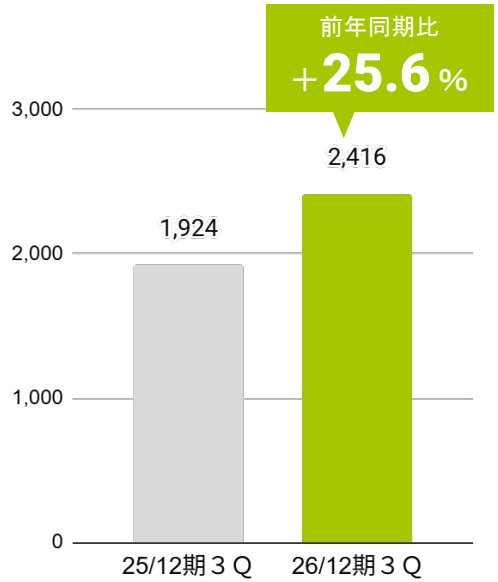
Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

連結

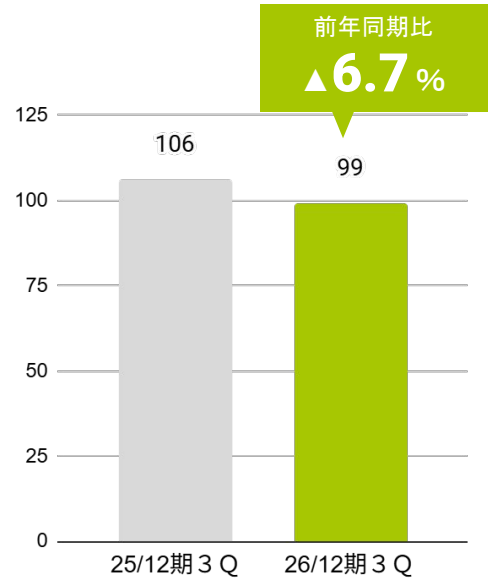
連結決算サマリー

訪問看護サービス事業およびコメディカル人材紹介事業が大きく成長したことにより、売上高は前年同期比+25.6％
親会社株主に帰属する四半期純利益は、助成金収入等の増加により、前年同期比+18.3％

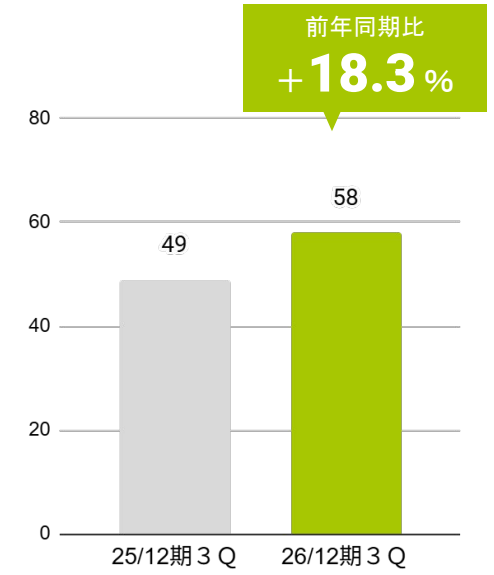
【百万円】 売上高



【百万円】 営業利益



【百万円】 親会社株主に帰属する四半期純利益



Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

連結

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 +25.6％
経常利益	訪問看護サービス事業の拠点拡大・採用強化に伴う諸費用増加、及びコメディカル人材紹介事業の広告宣伝費等の成長投資があったものの、助成金収入等の増加により前年同期比 +6.1％

（百万円）

	【連結】25/12期 3Q	【連結】26/12期 3Q	前年同期比増減率（※）
売上高	1,924	2,416	+25.6%
売上総利益	824	1,026	+24.5%
営業利益	106	99	▲6.7%
営業利益率	+5.5%	+4.1%	▲1.4pp
経常利益	110	117	+6.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	49	58	+18.3%

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

連結

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57.2％

（百万円）

	【連結】25/12期 4Q	【連結】26/12期 3Q	前期末比増減額
流動資産	1,195	1,213	17
固定資産	152	171	19
資産合計	**1,347**	**1,385**	**37**
流動負債	403	449	45
固定負債	169	136	▲33
負債合計	**573**	**585**	**12**
純資産合計	**774**	**799**	**25**
負債・純資産合計	**1,347**	**1,385**	**37**
自己資本比率	57.2%	57.2%	+0.0pp

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

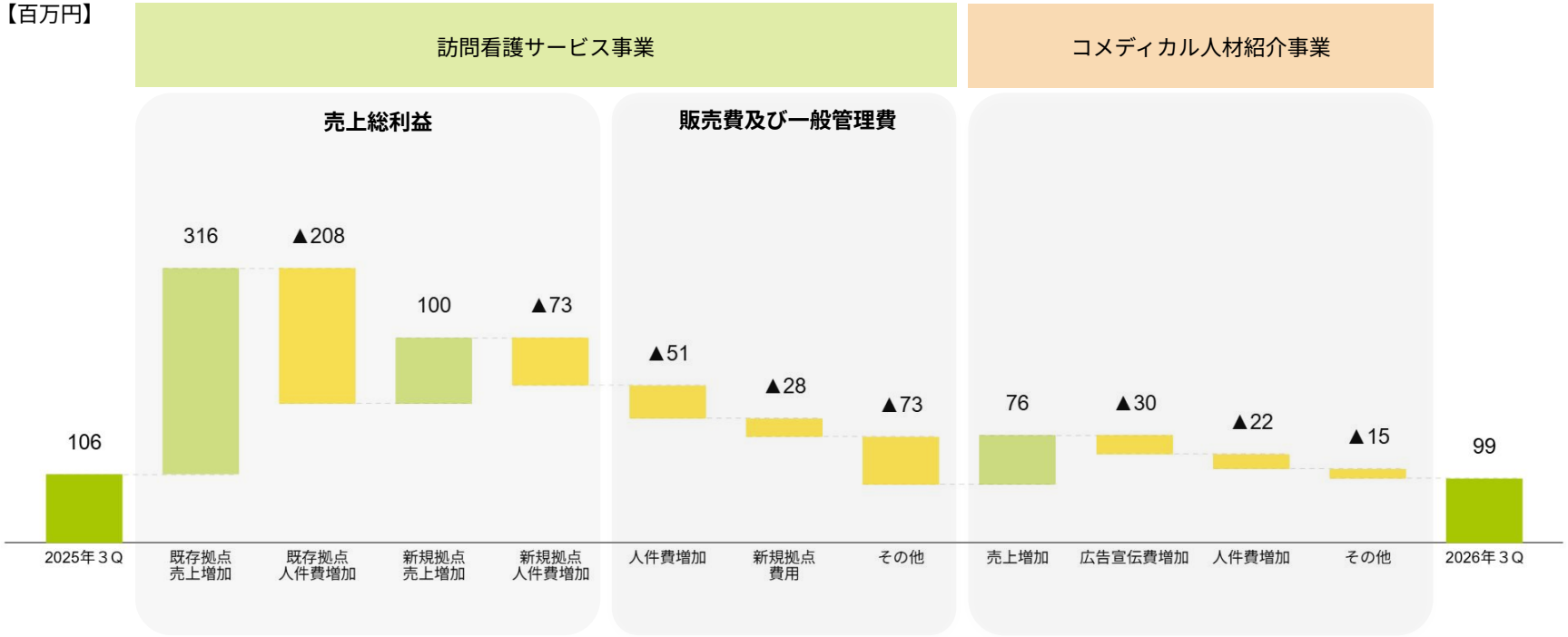
連結

営業利益増減要因（前年同期比）

既存拠点は売上総利益率 41.9％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】



Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

連結

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 +22.3％ 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、+141.7％ の大幅増収

事業セグメント	（単位：百万円）	25/12期 3Q	26/12期 3Q	前年同期比増減額	増減率
連結合計	売上高	1,924	2,416	+492	+25.6%
	営業利益	106	99	▲7	▲6.7%
訪問看護サービス事業	売上高	1,870	2,287	+416	+22.3%
	セグメント利益	535	627	+91	+17.1%
コメディカル人材紹介事業	売上高	53	129	+75	+141.7%
	セグメント利益	▲34	▲11	+22	-
調整額※	売上高	-	-	-	-
	セグメント利益	▲395	▲516	▲121	-

※ 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

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

2026年12月期
第３四半期
セグメント別業績概要
－訪問看護サービス事業－

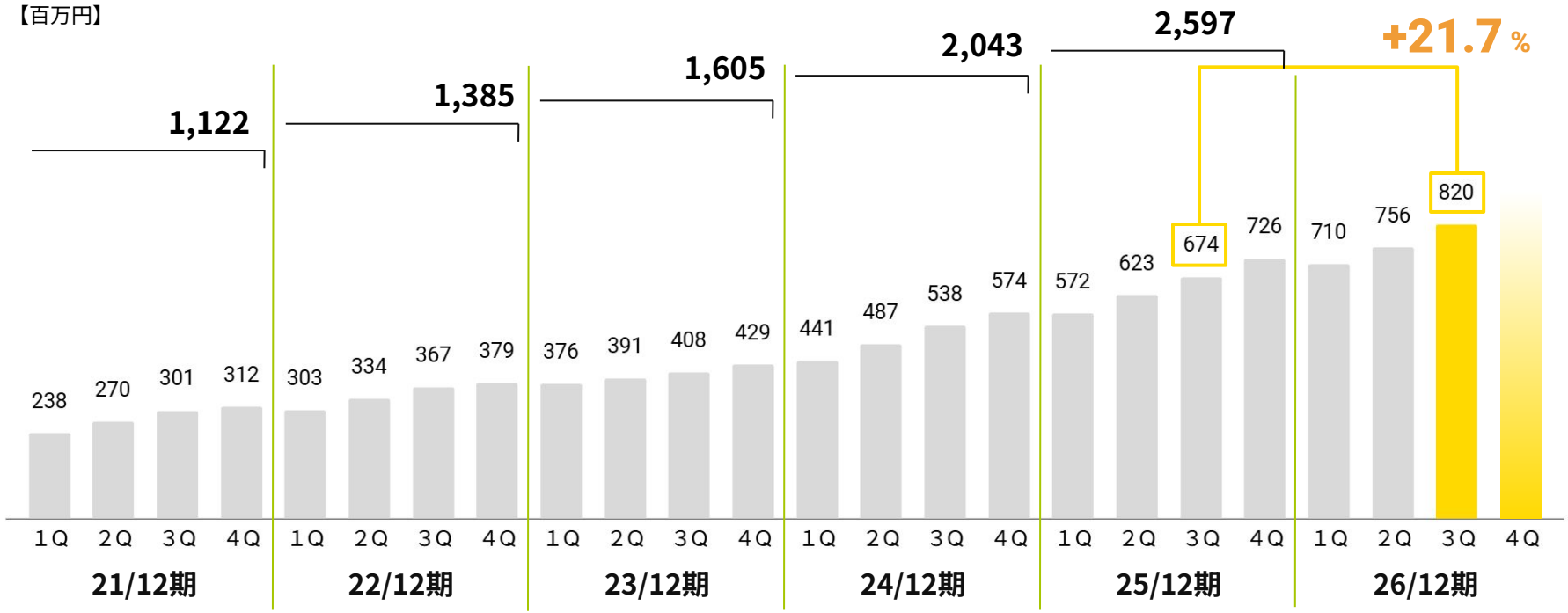
4-1

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

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+21.7％



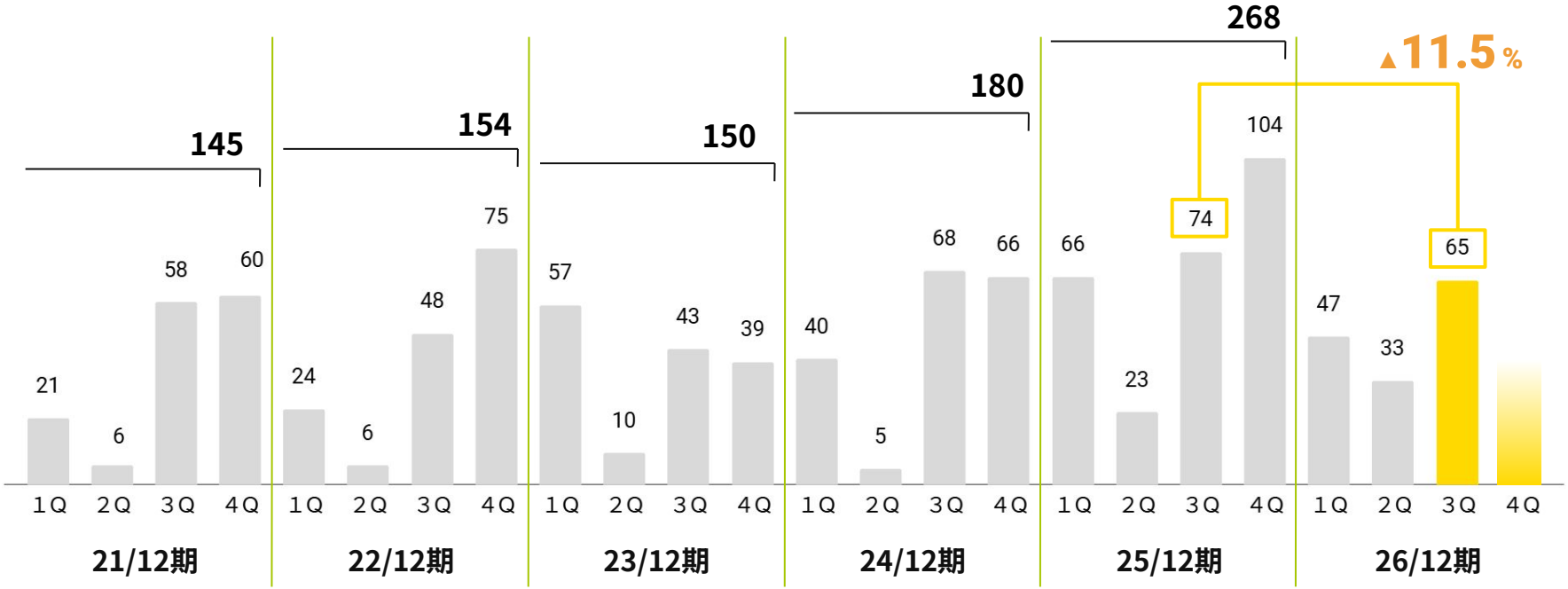
Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

四半期単位の営業利益の推移

２Qまでに採用した人材が収益貢献したものの、拠点拡大に伴う地代家賃及び採用費の増加等により▲11.5％

【百万円】



Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

2026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

26/12期 ３Q実績

人員数（平均）	１人当たり（平均）	１件当たり（平均）
345人／月間	102件／月間	7,778円

25/12期 ３Q比	25/12期 ３Q比	25/12期 ３Q比
+56 人	+2 件	+6 円

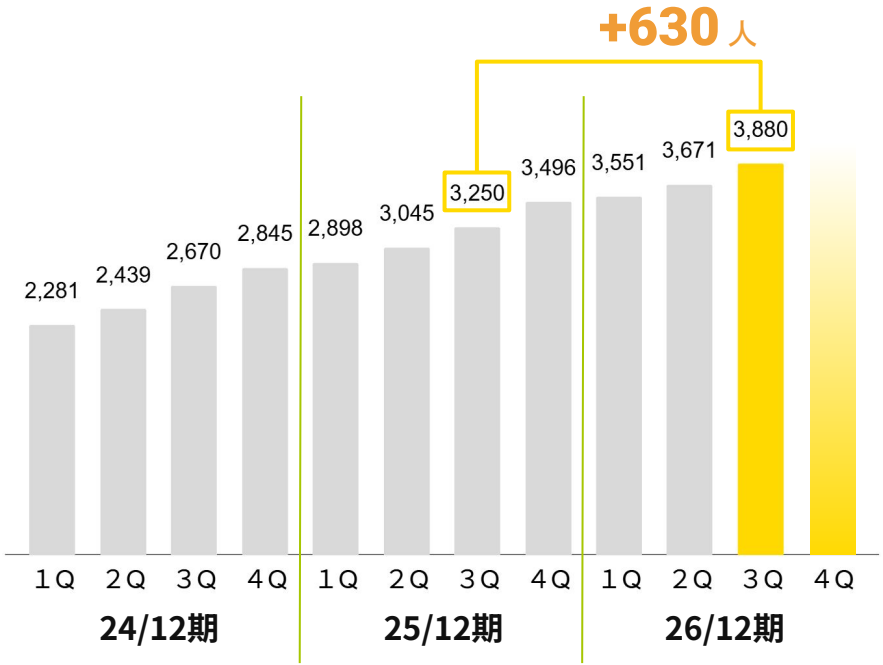
Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

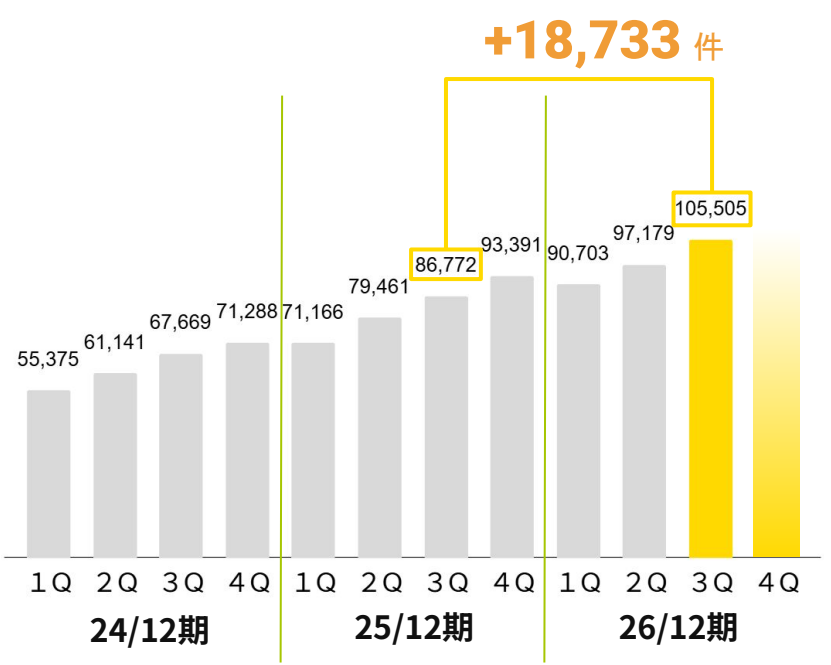
利用者人数と延べ訪問件数の推移

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

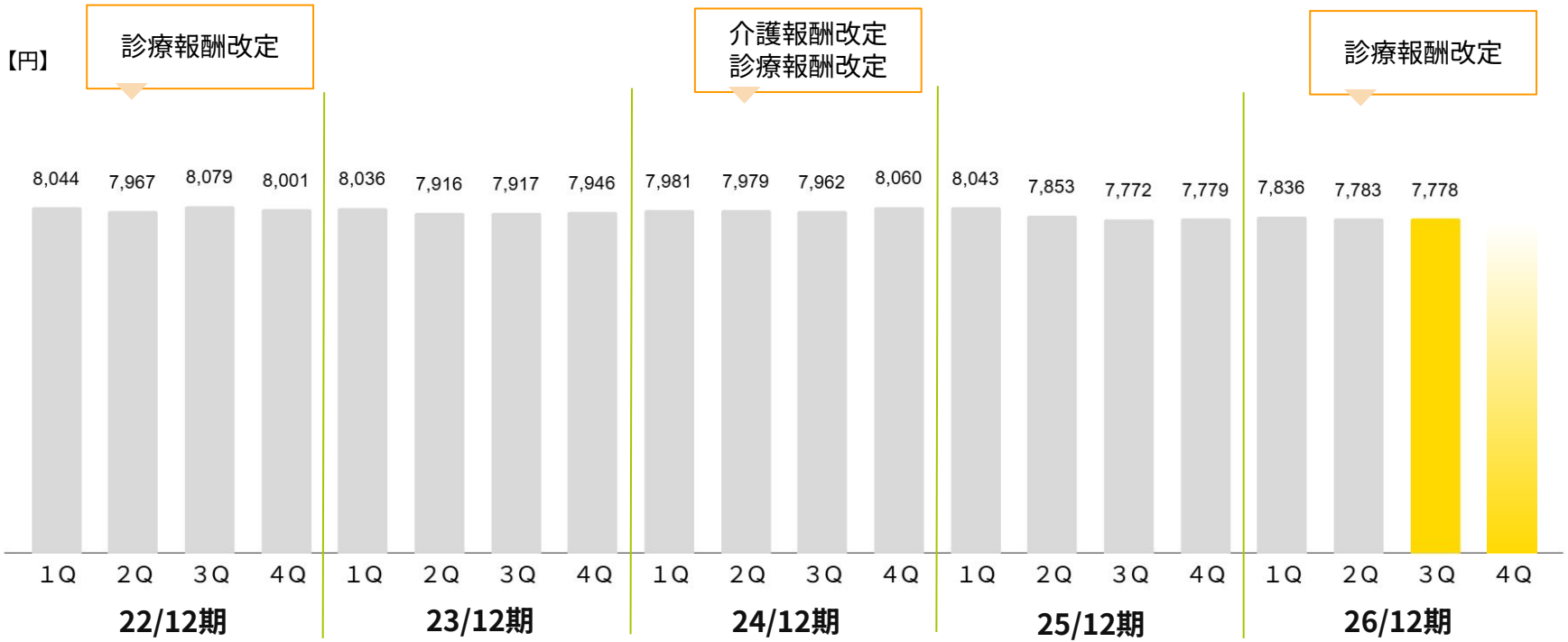


Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

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7,700～8,000円で安定的に推移する見通し



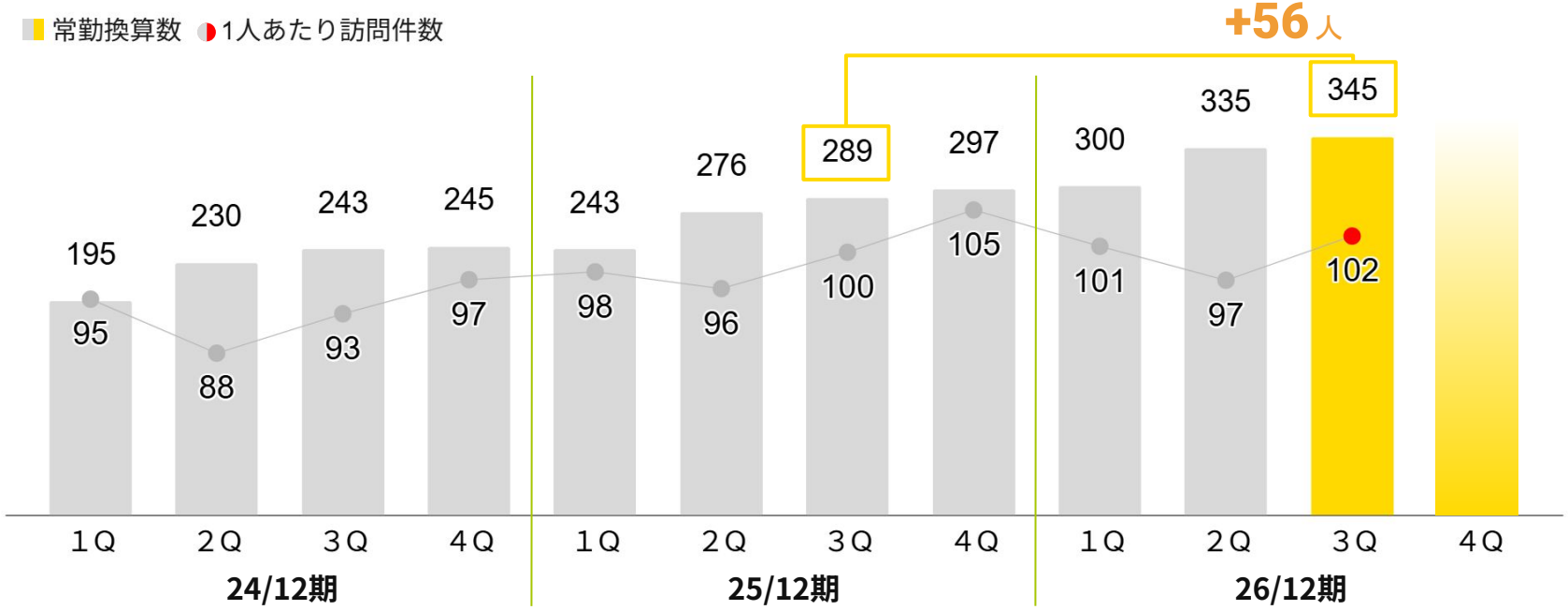
Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

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。３Qは前年同期比で56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

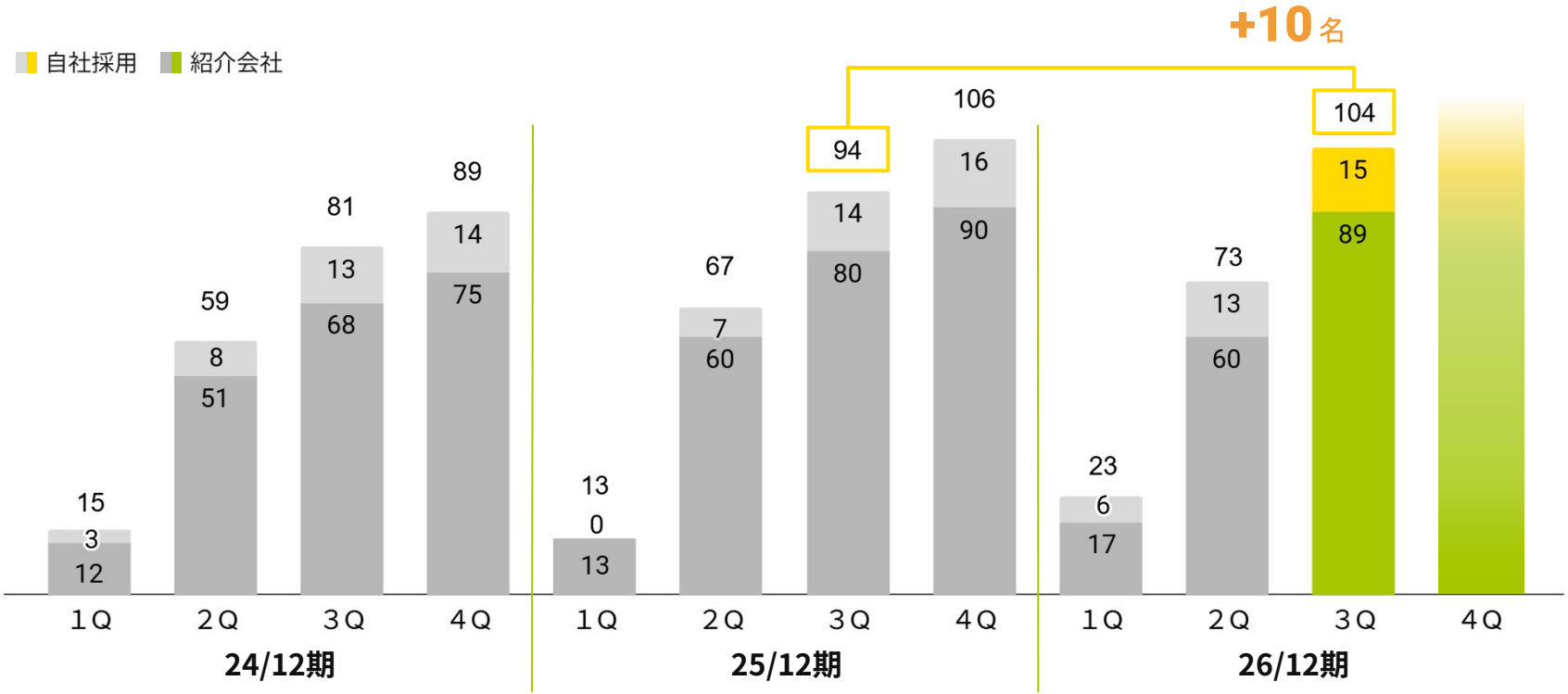


Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

採用数推移

看護師等の採用数は右肩上がりで推移し前年同期比で累計10名増加



Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

人的資本データ（2026年９月時点）

社員数

412 名

2026年度　中途採用人数 ※ 本社管理人員を含む

113 名入社

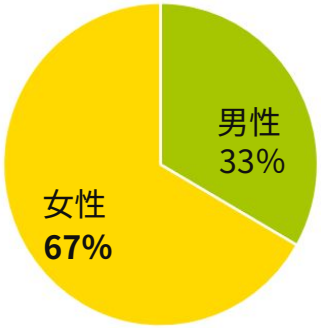
男性44名
女性69名

2026年度　総復職人数

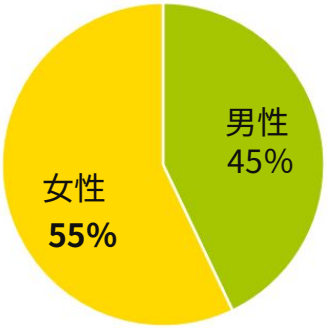
20 名

※ 2026年９月30日までの人数

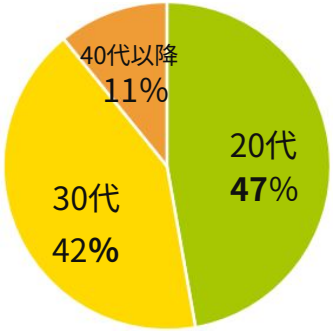
男女比



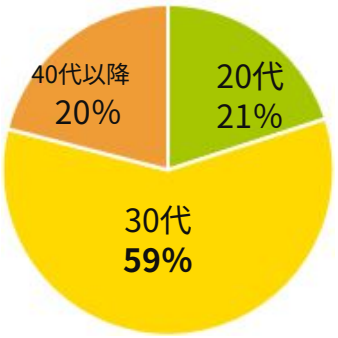
女性管理職比率



年代比率



年代別管理職比率

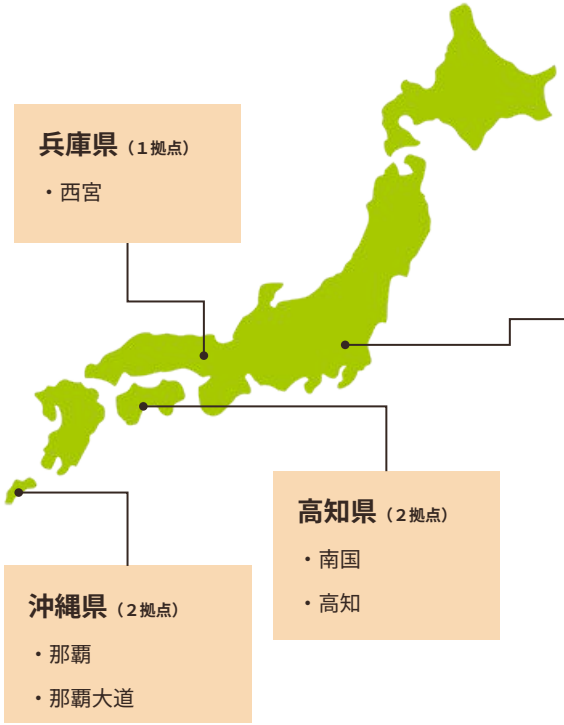


Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

出店エリア

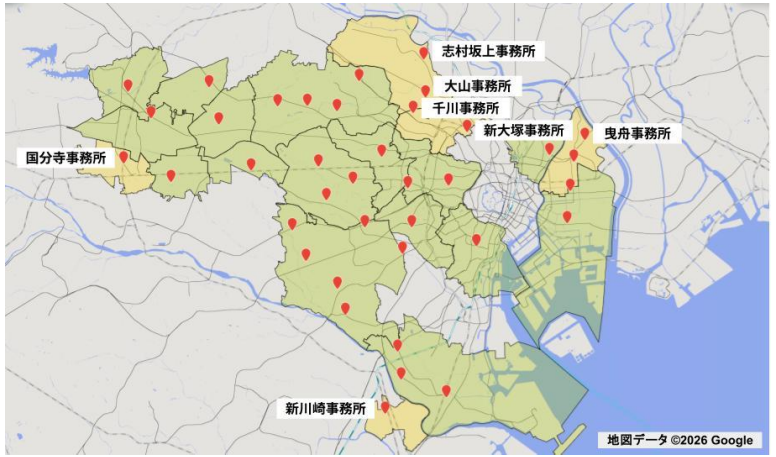
神奈川県川崎市、板橋区、豊島区、墨田区、国分寺市に計７拠点を開設。全国における事務所は43拠点 ※



■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）
・墨田区	訪問看護ステーションリカバリー	曳舟事務所	（2026年９月出店）
・板橋区	訪問看護ステーションリカバリー	志村坂上事務所	（2026年11月出店）
・豊島区	訪問看護ステーションリカバリー	新大塚事務所	（2026年11月出店）

東京都（37拠点）**神奈川県**（1拠点）



※ 決算発表日時点

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

2026年12月期
第３四半期
セグメント別業績概要
－コメディカル人材紹介事業－

4-2

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

子会社によるコメディカル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

コメディカル（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

コメディカル人材紹介事業

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

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

RePath企業理念

理念	価値観	行動指針
その一歩が 変わるきっかけ	誰もが人生の主役になれる 圧倒的当事者意識を持つ	・待たず、考え、行動する ・「自分の仕事と責任の境界線」をなくす ・他責の言葉を発しない ・できない理由をできる理由に変える
	挑戦を称賛し、成長の連鎖 を生み、成功を文化にする	・まず、やろう！ ・失敗はOK!くよくよせずに前を向く ・学びを止めず、進化し続ける
	愛をもって家族を超える 存在になる	・目の前の人から逃げない ・「Give First」の精神で共に考え、共に歩む ・期待を超える一歩を

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

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

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

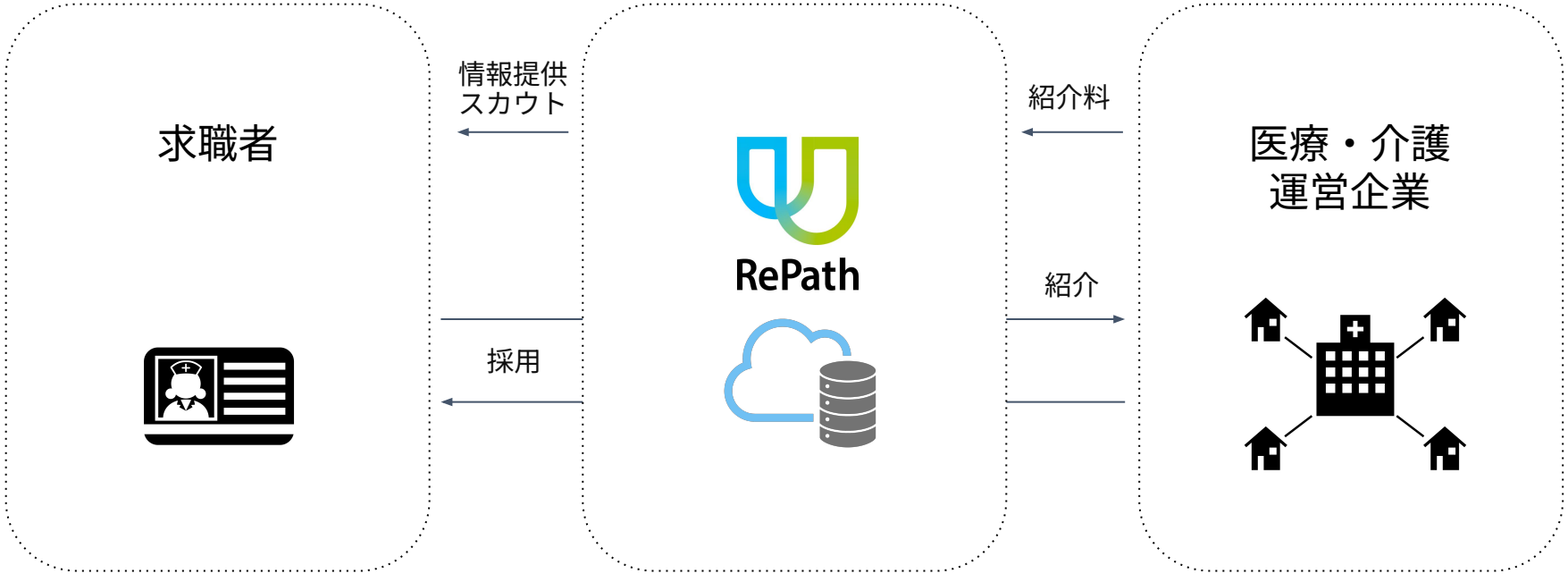
求人ノウハウ

- 求職者データ
- 求人・応募データ
- 医療機関ネットワーク

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

コメディカル人材紹介事業の関連図



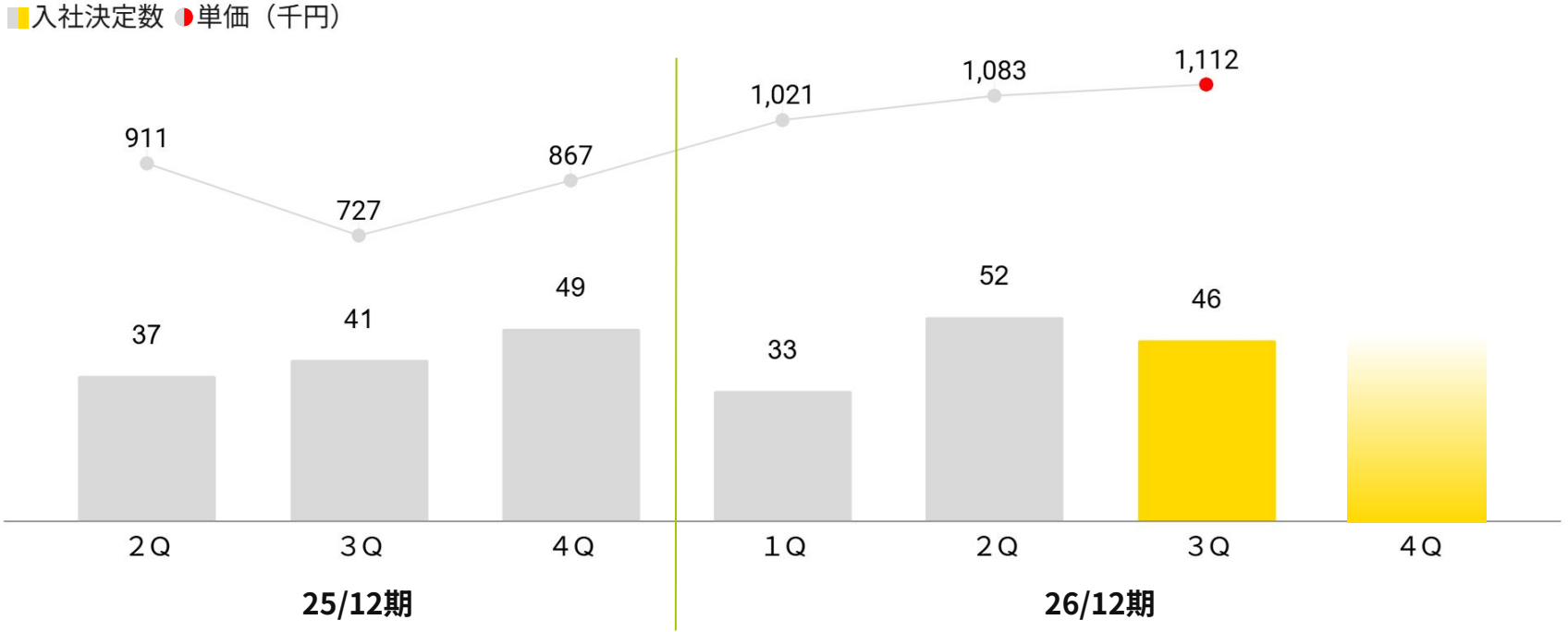
Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

セグ

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、入社決定数は順調に増加

単価はサービスの品質向上に伴い、継続的に向上



※ 入社決定数×単価（千円）と売上の差額は、早期退職にかかる返金等です。

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

2026年12月期
業績予想と進捗

5

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

連結

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、前期比 +6.0％

（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	+6.0%
経常利益	207	218	+5.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	127	151	+18.6%

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

連結

2026年12月期３Q予算vs３Q実績

売上高は、おおむね計画通りに進捗

営業利益は、主に訪問看護サービス事業の販管費のうち、本社人材等の人件費、採用関係費用やSaaS等の開発費等が計画を下回ったことにより上振れ

単位（百万円）	26/12期 ３Q実績	26/12期 ３Q予算	26/12期 ３Q予算vs実績 乖離額	26/12期 ３Q予算vs実績 乖離率	26/12期 通期予想 （参考）
売上高	2,416	2,455	▲39	▲1.6%	3,430
営業利益	99	43	+56	+131.0%	215
経常利益	117	45	+71	+155.9%	218
親会社株主に帰属する四半期純利益	58	27	+31	+111.0%	151

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

Appendix

6

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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

3 すべての人に健康と福祉を

在宅医療を必要とするご利用者様の生活、日本全体の在宅医療のクオリティの向上に貢献し、健康寿命の延伸と自立支援を促進する。

4 質の高い教育をみんなに

社内における早期育成プログラムや地域に向けての研修を開催するなど、社内外問わず在宅医療の底上げと発展に寄与する。

11 住み続けられるまちづくりを

訪問時の自転車活用やオフィス内での節電・リサイクルへの意識向上を図り、自然環境の持続的な維持・発展を目指す。

5 ジェンダー平等を実現しよう

障害の有無や年齢・性別などに関わらず多様な従業員が働きがいと働きやすさを両立できる公正で効率的な職場環境を構築する。

10 人や国の不平等をなくそう

家庭によって異なる個別環境の違いに関係なく訪問看護サービスを提供し医療格差の是正を図る。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

8 働きがいも経済成長も

ノー残業デーや時短勤務制度を取り入れ、労働環境を整備。さらにICT化の取り組みによる、リアルタイムでの情報共有、業務最適化を図り、従業員のウェルビーイングを実現する。

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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。

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.

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11月13日（金）18：00~
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　山本　浩史
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３四半期決算説明 および 質疑応答
視聴方法	下記よりお申込みください https://live.oshikabu.jp/schedules/sch-munl4vvz-l01qpd

Copyright © Recovery International Co.,Ltd. All rights reserved.