

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

もう一人のあたたかい家族。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。

訪問看護利用者数
131万人

訪問看護師不足
2万人程度

医療・介護訪問看護費
9933億円

2040年在宅医療市場
36.2兆円

② 中長期の経営戦略

1. 事業所体制の充実

看護師6名と理学療法士等5名の計11名体制を基本に、ドミナント戦略で地理的に隣接して拠点展開し、小規模零細を避ける。

3. 地域偏在の解消

東京以外の地域（兵庫県、高知県、沖縄県）への拠点展開で、訪問看護ステーションの地域格差に対応。

2. 未経験者の早期育成

訪問看護未経験者を積極採用し、概ね3ヵ月で主担当として1人で訪問看護できるレベルまで育成プログラムで引き上げる。

4. 新規事業による人材確保強化

2025年3月、RePath株式会社がclutch communicationから有料職業紹介事業を譲受し、採用プロセスの垂直統合を実現。

③ 対処すべき課題

① 業界構造的課題

- ・事業所当たり平均9.0人と小規模零細化で地域認知度・信頼構築が困難。
- ・紙文化が主流で情報クラウド化が進まず、ペーパーレス化が遅滞。
- ・訪問看護師が約13万人と必要人数15万人に対し約2万人不足。

② 市場・人材課題

- ・訪問看護ステーションが閉鎖する一方、地域偏在が最大3倍の格差を生じている。
- ・地方への拠点進出は人材確保と移動時間面から困難な状況。

③ 組織成長課題

- ・既存事業の安定成長と拠点効率化の両立が必要。
- ・新規事業（人材紹介）の早期黒字化と既存事業とのシナジー創出が重要。

面接で使えるポイント

- ・65歳以上人口3,600万人、75歳以上の要介護認定44.5%と超高齢化の中で、在宅看取りと利用者健康寿命延伸が使命。
- ・訪問看護利用者が2013年比3.14倍の131万人に増加し、2040年在宅医療市場36.2兆円と成長確実な市場で…
- ・看護師未経験者を9割以上採用し3ヵ月育成で戦力化、ドミナント戦略で東京・兵庫県・高知県・沖縄県に拠点展開し…

証券コード 9214

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

Recovery International株式会社は

主力事業・セグメント

- ・住宅VisitNursingサー 96.6%
- ・ParamedicalRecru 3.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
27億円営業利益率
7.6%財務健康度
67点 /100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 33.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
487万円

サービス業内 421位/524社

平均年齢
31.7歳

サービス業内 484位/527社

平均勤続
2.8年

サービス業内 478位/527社

女性管理職
52.3%

サービス業内 23位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 83位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

