



---

# 2025年12月期通期 決算説明資料

---

2026年2月16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 2025年12月期連結決算概要

4 2025年12月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 2025年12月期業績予想と達成状況

6 2026年12月期業績予想

7 Topics

8 Appendix

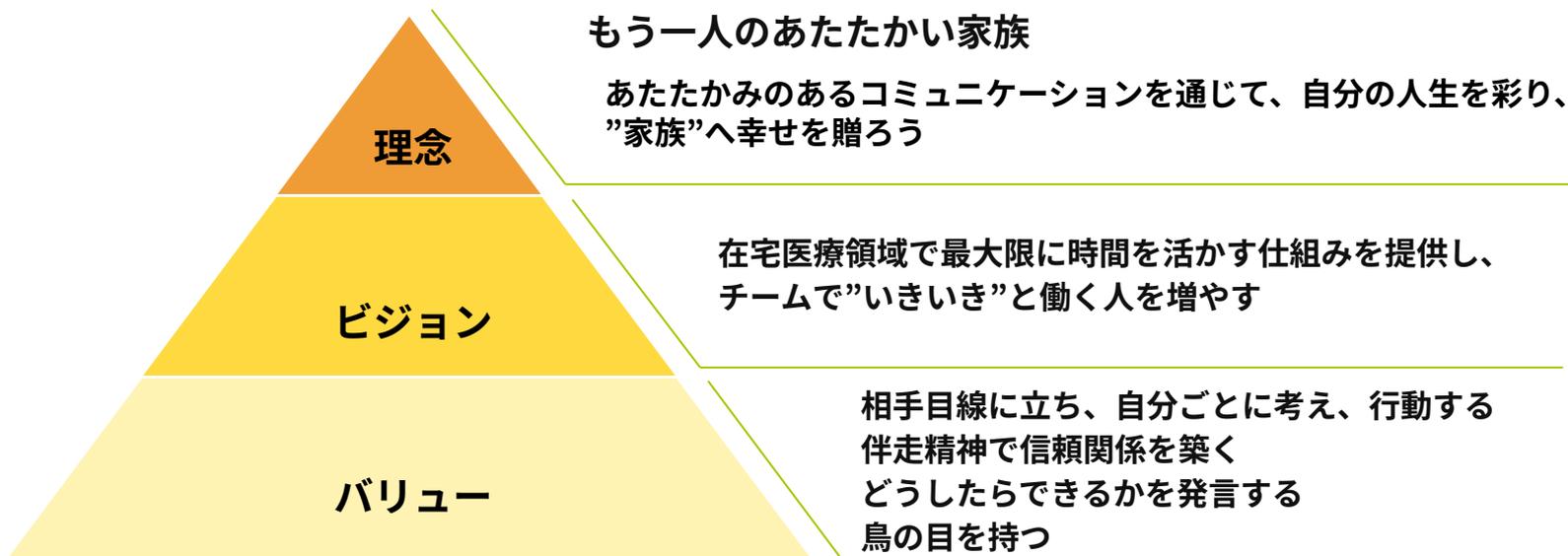
# 事業概要



# 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**

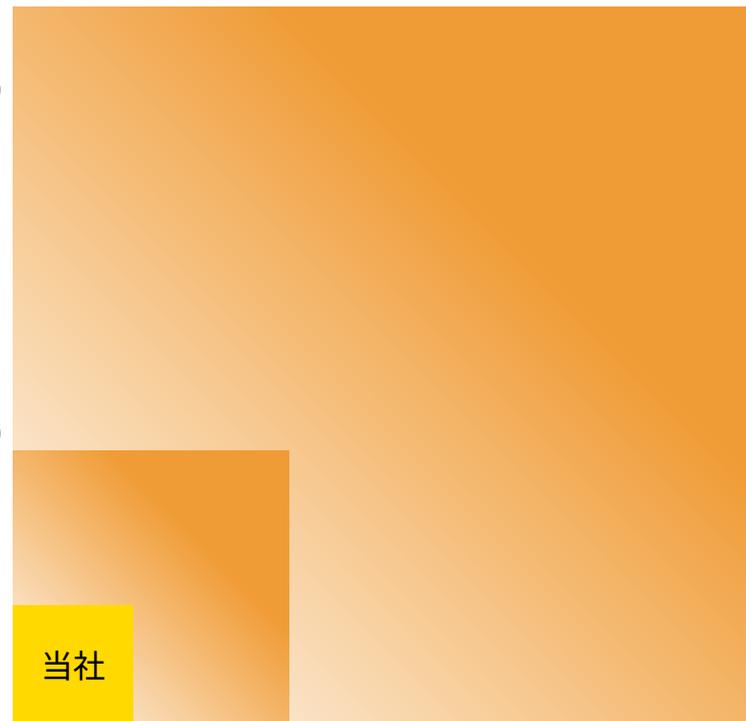
【2022年】

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

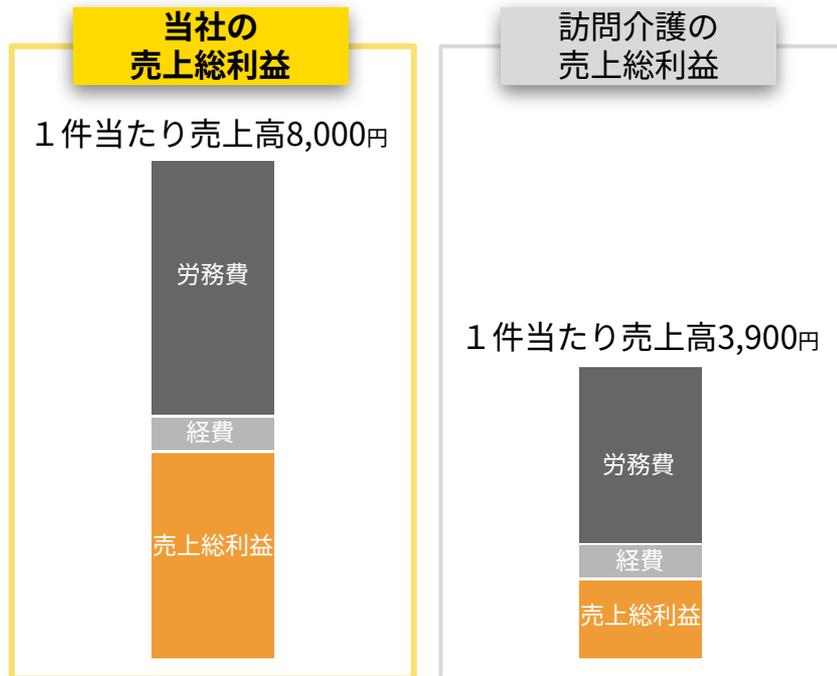


# 訪問看護事業者と介護事業者の収益構造比較



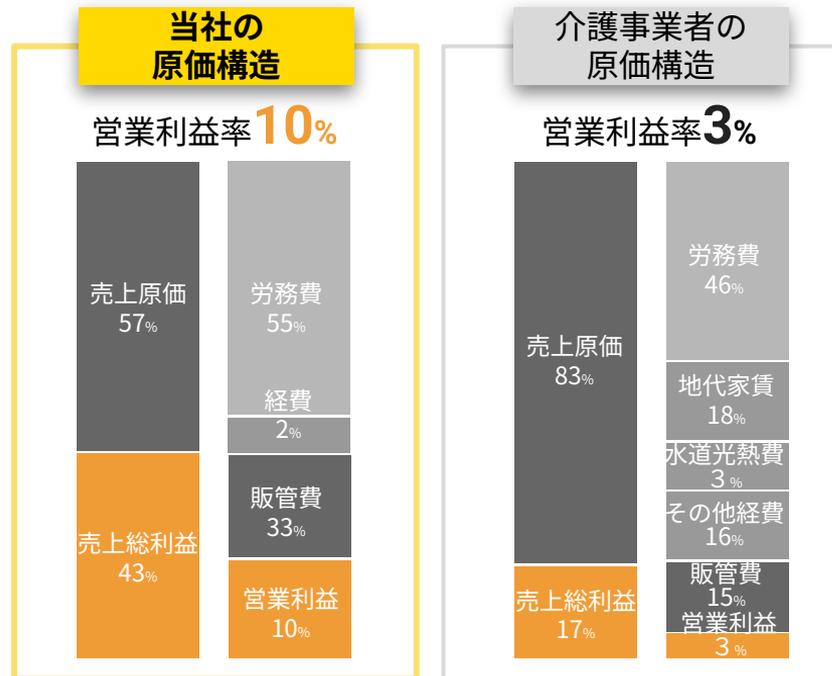
## 1件当たり売上総利益の比較

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となる人数である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

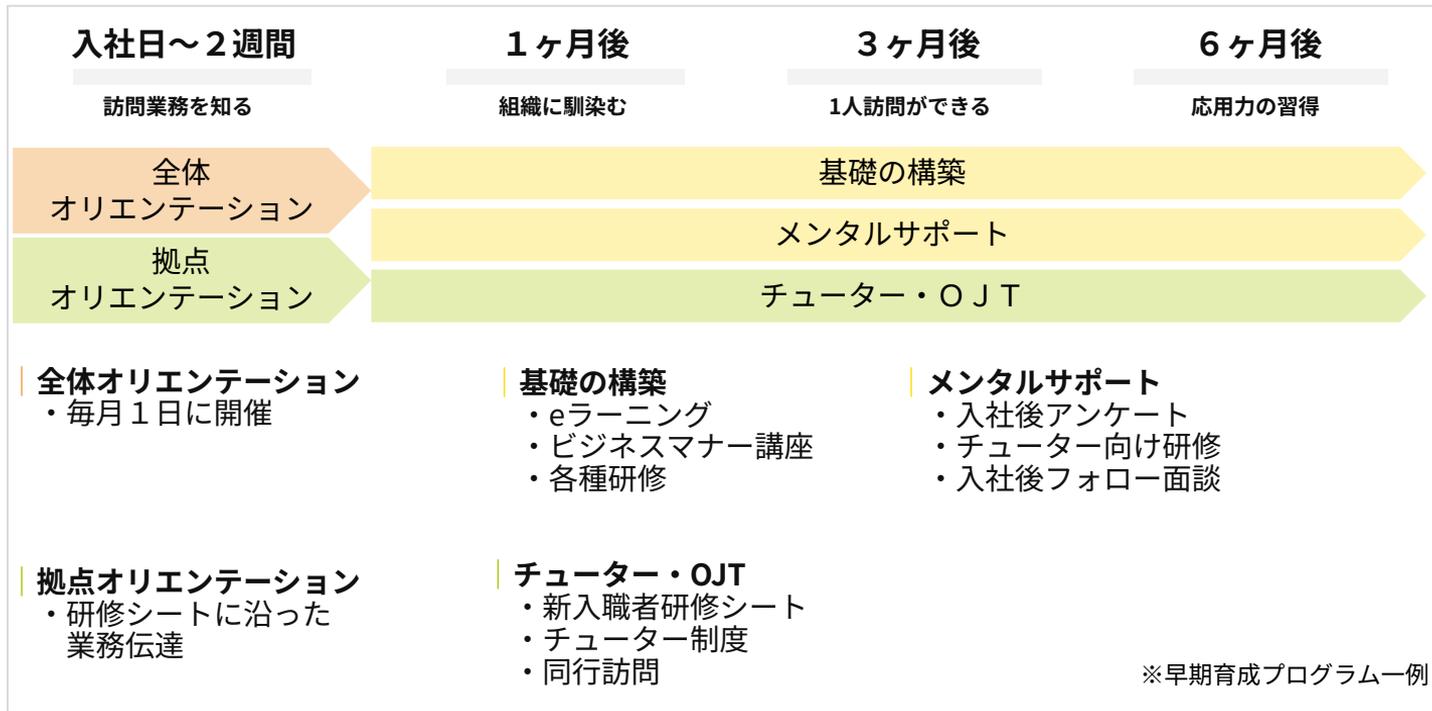
マネジメント研修を受けたマネージャーが、組織課題を実践経験することで、現場視点を持ちながら高い視座とスキルセットを身につける。

- ・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

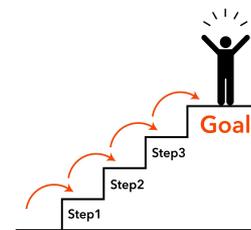
# 未経験者採用と早期育成プログラム



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



(※)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

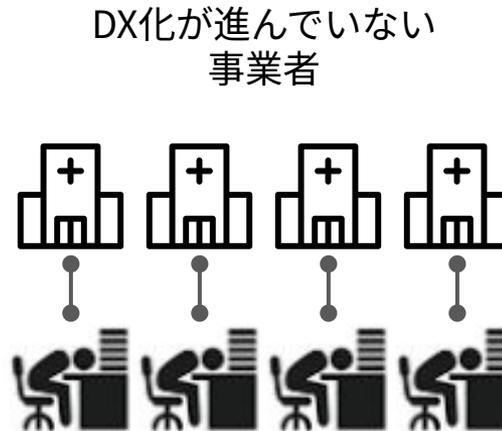
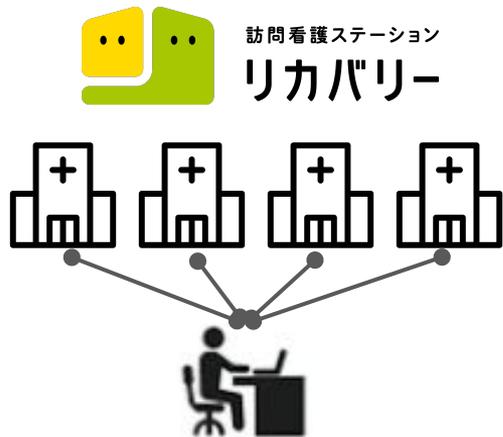


上図は東京都練馬区大泉学園事務所を新規出店した際のドミナントエリアを図示したもの

# 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



# 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）

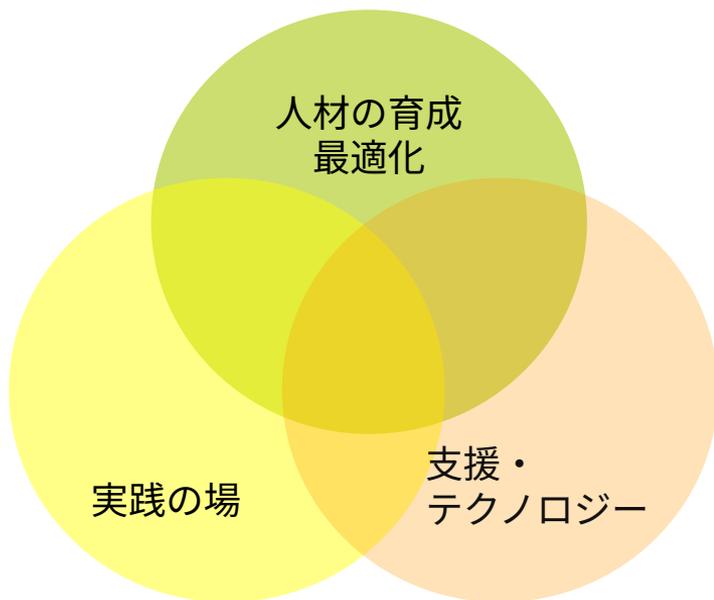


# 成長戦略

# 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AIベースの訪問ルート最適化システムを共同開発

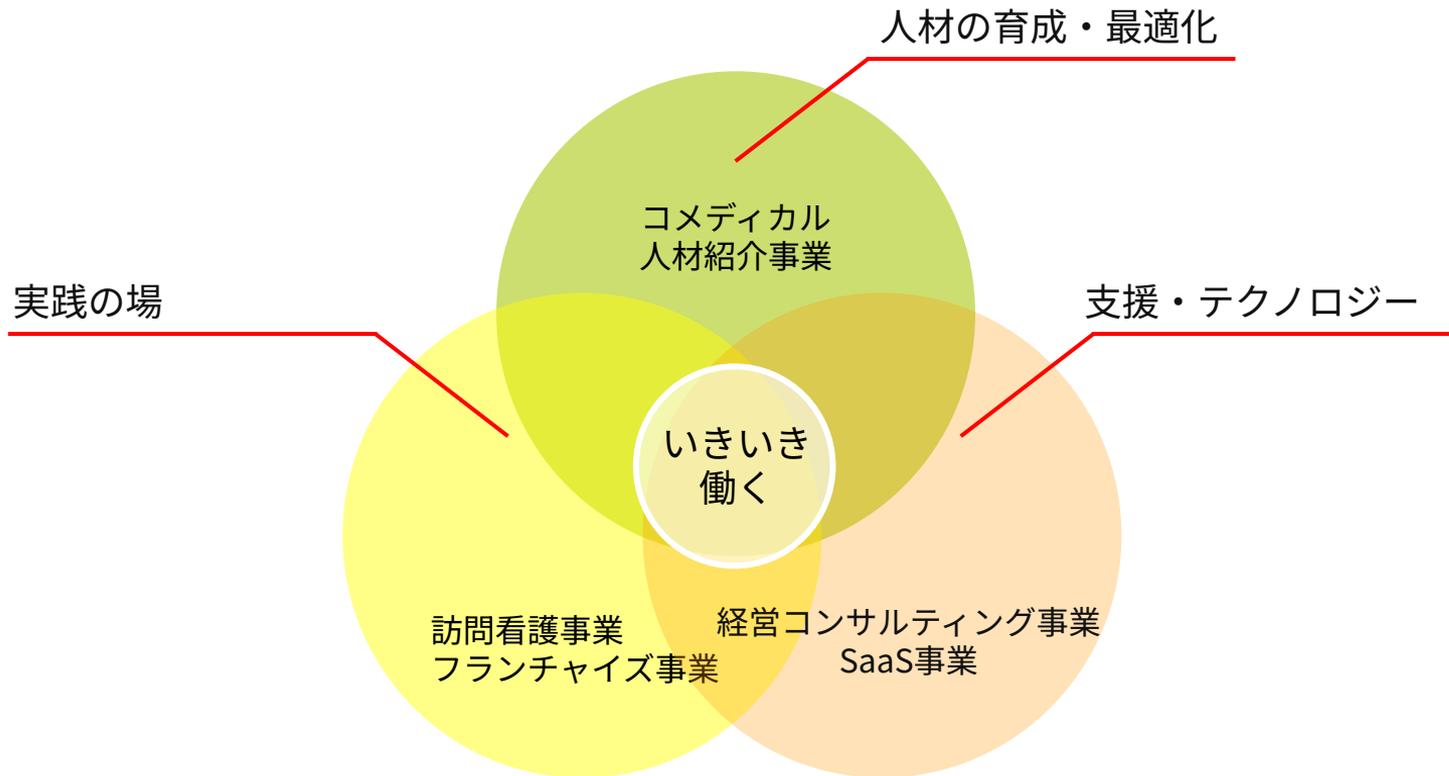
## 実践の場

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

8,570億円

## 【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開始
- ・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/V-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



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	取り組みテーマ	評価
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>・計画通りの大田区2拠点、世田谷区3拠点 沖縄1拠点に出店</li></ul>
2 新規事業の開発	<ul style="list-style-type: none"><li>・有料職業紹介事業の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事業計画策定</li><li>・SaaS事業としてAIを用いたルート整備システムの開発</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・コメディカル人材紹介事業：子会社RePathにて事業開始</li><li>・訪問看護コンサルティング事業：事業戦略策定中</li><li>・SaaS事業：計画通りに開発進捗中</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>・新規事業推進及び本社人材の採用継続中</li><li>・看護師等の採用、育成は計画通り進捗中</li></ul>

# 2025年12月期 連結決算概要

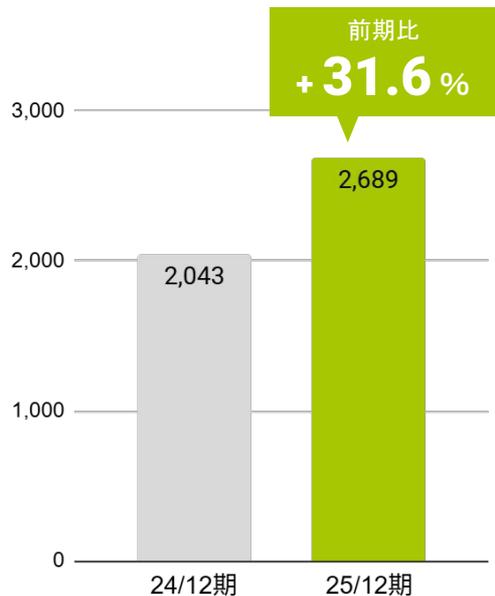
有料職業紹介事業等の事業譲り受けに伴い、重要性が増したため、RePath株式会社を連結の範囲に含めております。そのため、第2四半期より連結決算情報を開示しています。

## 連結決算サマリー



訪問看護サービス事業が前期比で大きく成長し売上高が増加したものの、コメディカル人材紹介事業を新規に連結し、積極的な先行投資を行ったことにより、純利益は前期比で減少

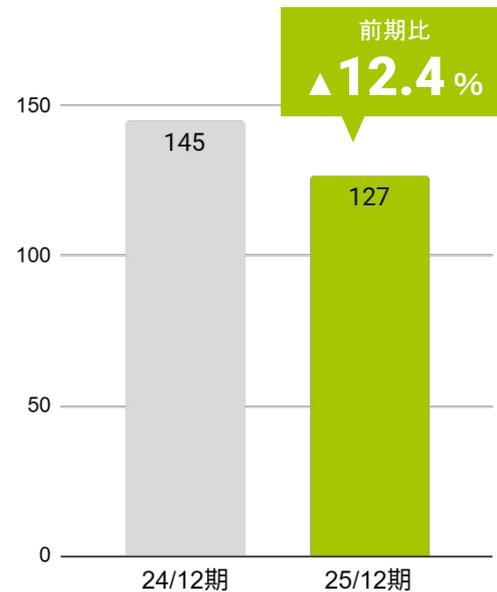
【百万円】 売上高



【百万円】 営業利益



【百万円】 純利益



※25/12期2Qより連結決算に移行したため、24/12期は単体決算数値を記載しています。

## 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新規連結により前期比 **+31.6%**

営業利益 訪問看護サービス事業は運営効率の改善によって利益率は向上したものの、コメディカル人材紹介事業が積極的な人材採用や広告宣伝費等の先行投資を行ったことにより前期比 **▲1.3pp**

(百万円)

	【単体】 24/12期	【連結】 25/12期	前期比 増減率 (※)	(参考) 【単体】 25/12期
売上高	2,043	2,689	+31.6%	2,597
売上総利益	860	1,166	+35.5%	1,122
営業利益	180	203	+12.4%	268
営業利益率	8.9%	7.6%	▲1.3pp	10.3%
経常利益	201	207	+3.0%	272
純利益	145	127	▲12.4%	193

※25/12期 2Qより連結決算に移行したため、前期の単体決算数値との増減率を記載しています。

## 連結貸借対照表



運転資本増加を賄うための借入により負債は増加したものの自己資本比率は健全な範囲を維持し **57.2%**

(百万円)

	【単体】 24/12期末	【連結】 25/12期末	前期比 増減率 (※)	(参考) 【単体】 25/12期末
流動資産	979	1,195	+216	1,122
固定資産	58	152	+93	277
<b>資産合計</b>	<b>1,037</b>	<b>1,347</b>	<b>+310</b>	<b>1,399</b>
流動負債	293	403	+110	389
固定負債	36	169	+133	169
<b>負債合計</b>	<b>329</b>	<b>573</b>	<b>+243</b>	<b>559</b>
<b>純資産合計</b>	<b>708</b>	<b>774</b>	<b>+66</b>	<b>839</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,037</b>	<b>1,347</b>	<b>+310</b>	<b>1,399</b>
自己資本比率	68.2%	57.2%	▲11.0pp	60.0%

※25/12期2Qより連結決算に移行したため、前期の単体決算数値との増減額を記載しています。



訪問看護サービス事業は順調に推移しており、前期比で増収増益を達成

コメディカル人材紹介事業は先行投資として営業人員の積極的な採用及び広告宣伝費を投下

	売上高	営業利益 (セグメント利益)	ハイライト
連結	2,689 百万円	203 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>有料職業紹介事業のM&amp;Aにより連結決算開始</li> </ul>
訪問看護サービス事業	2,597 百万円	774 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>出店と採用が順調に推移</li> <li>前期比で増収増益</li> </ul>
コメディカル人材紹介事業	93 百万円	▲33 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業拡大に向けた営業人員の採用が順調に推移</li> </ul>
調整額	▲1 百万円	▲537 百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>本社費用</li> <li>セグメント間の売上高又は振替高</li> </ul>

# 2025年12月期 セグメント別業績概要 －訪問看護サービス事業－

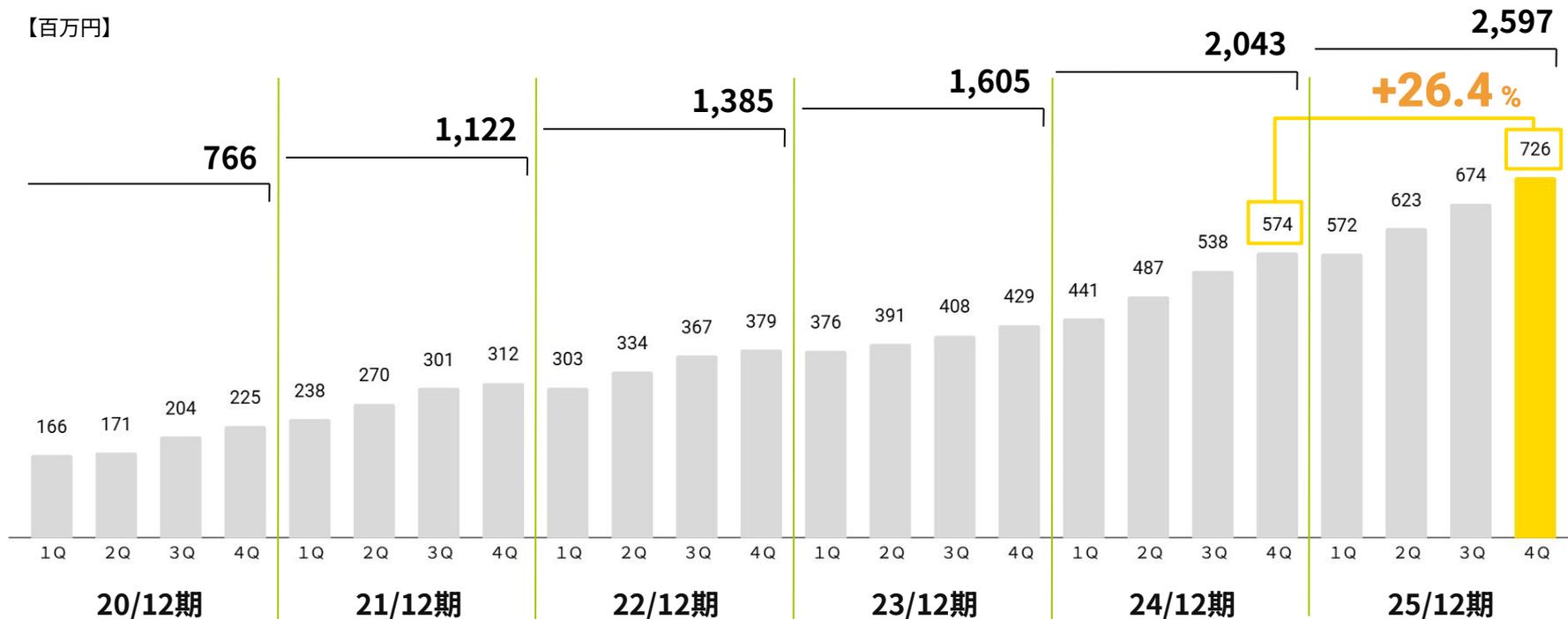
※ 前期のセグメント情報を作成していないため、単体決算数値により対前年比較しています。

# 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 **+26.4%**

【百万円】

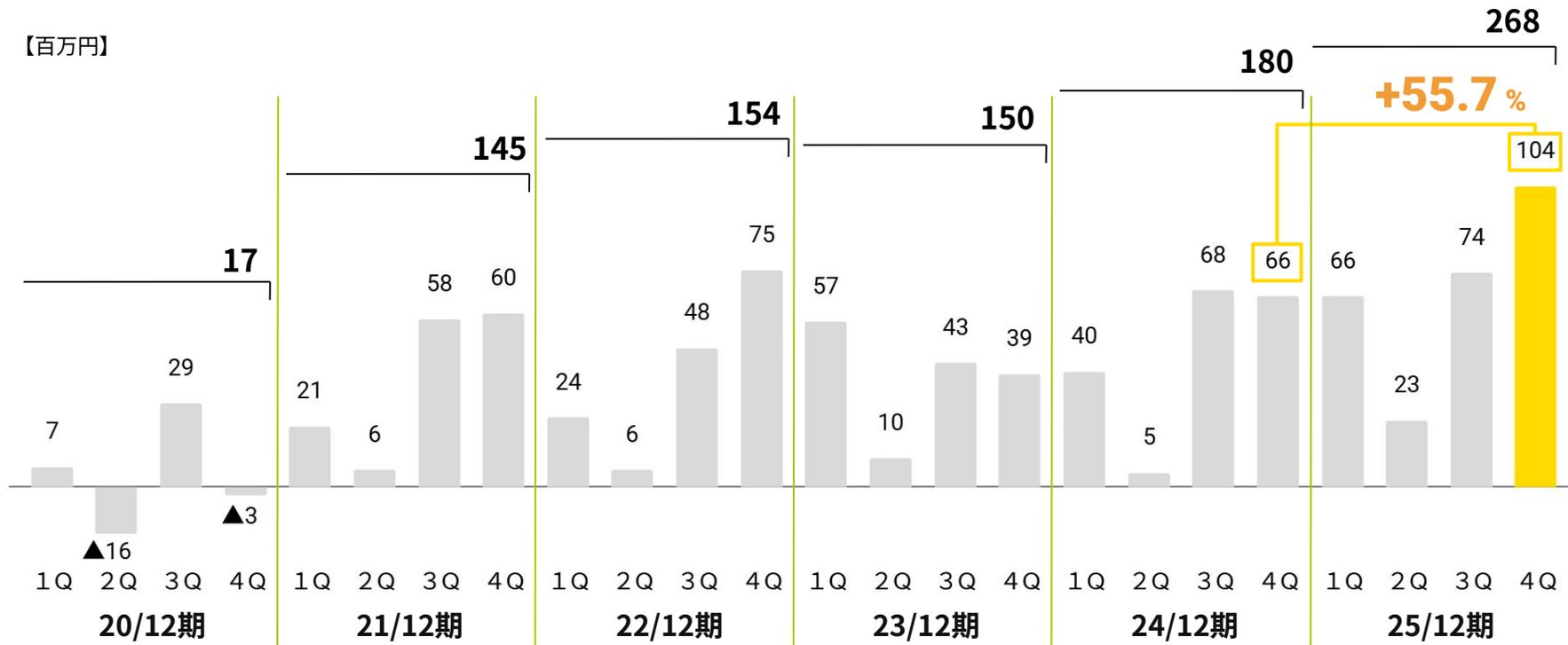


# 四半期単位の営業利益の推移



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】



※訪問看護サービス事業単体の本社費用を含んだ営業利益を表示しております。



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 通期実績

人員数（平均）  
276人／月間1人当たり（平均）  
100件／月間1件当たり（平均）  
7,862円

24/12期 通期比

+48人

24/12期 通期比

+7件

24/12期 通期比

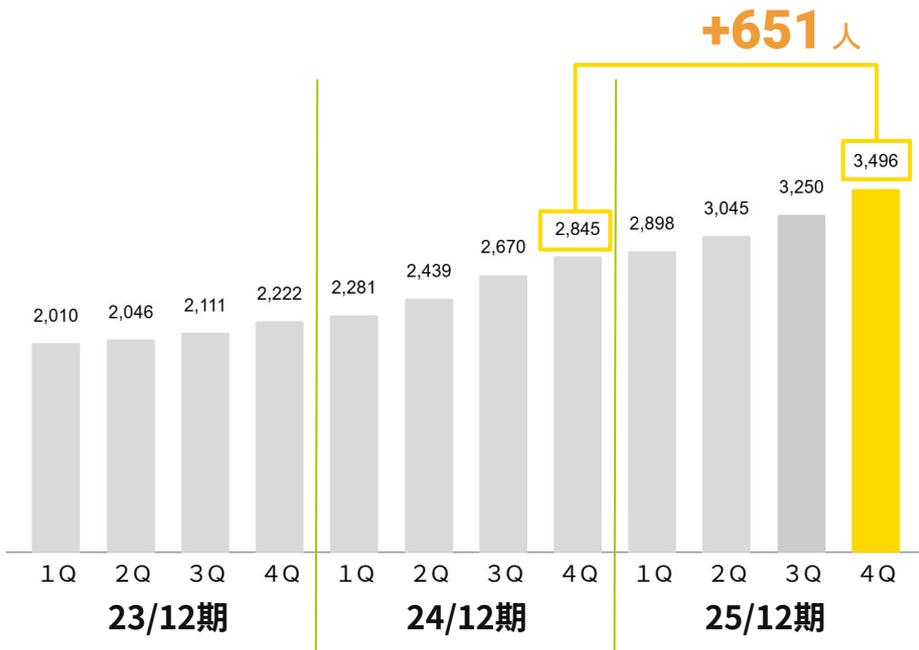
▲133円

# 利用者人数と延べ訪問件数の推移

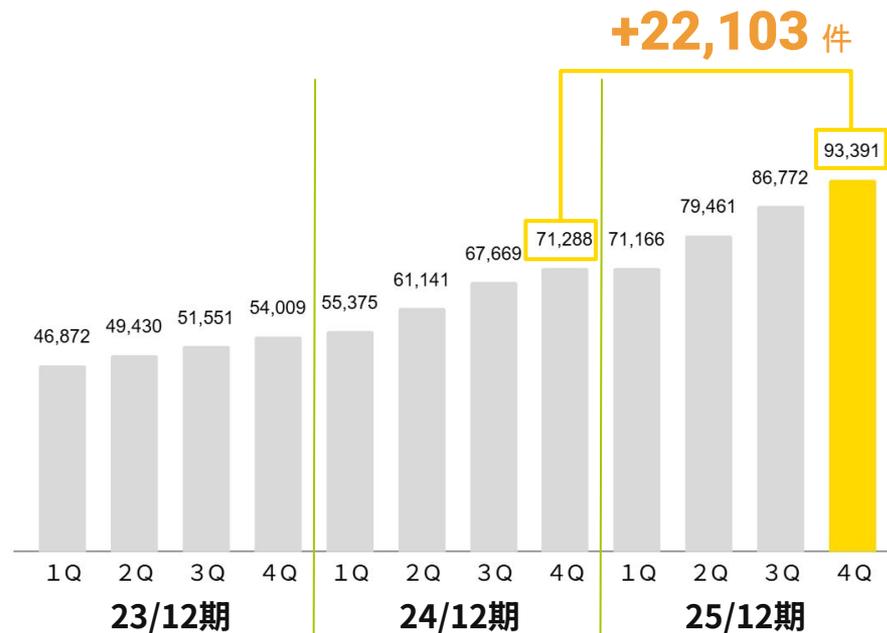


新規出店に伴い利用者人数は増加し、合わせて延べ訪問件数も継続的に成長

## 利用者人数



## 延べ訪問件数

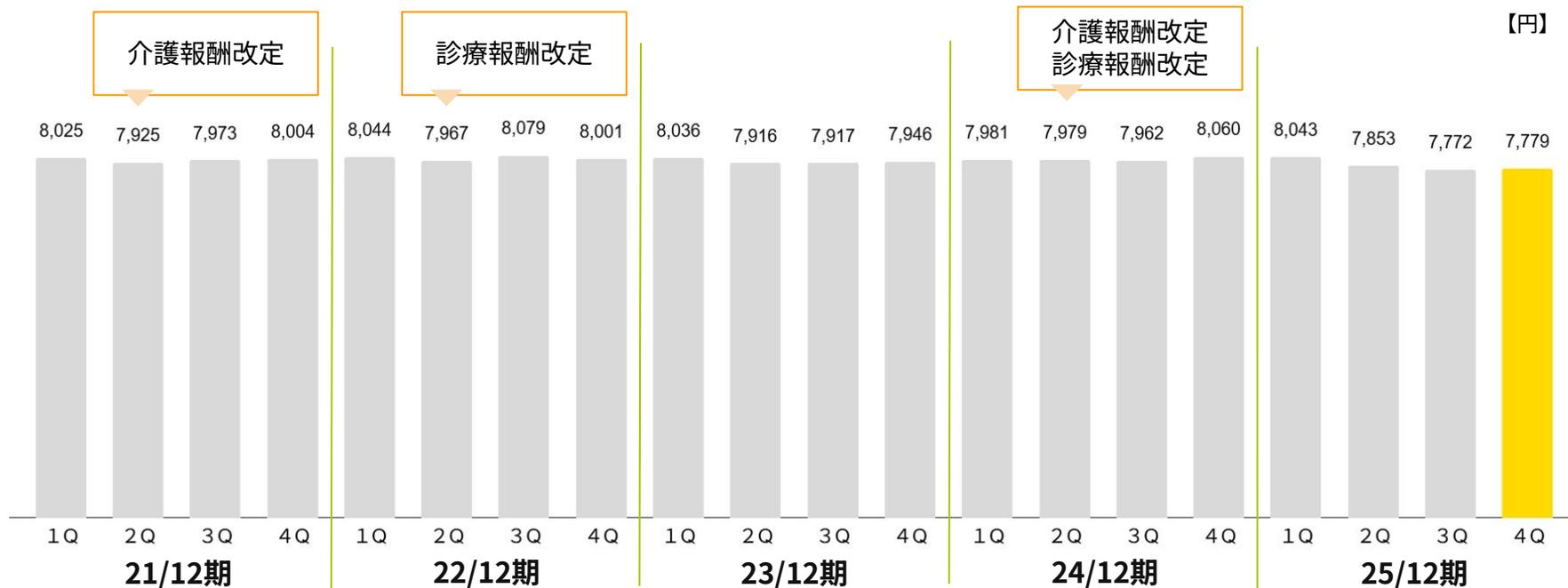


# 訪問 1 件当たり単価推移



退院してからの再入院を減らすため、手厚くサポートするための訪問を増やしたことにより、直近で単価が若干下落

今後単価は7,800～8,000円で推移する想定



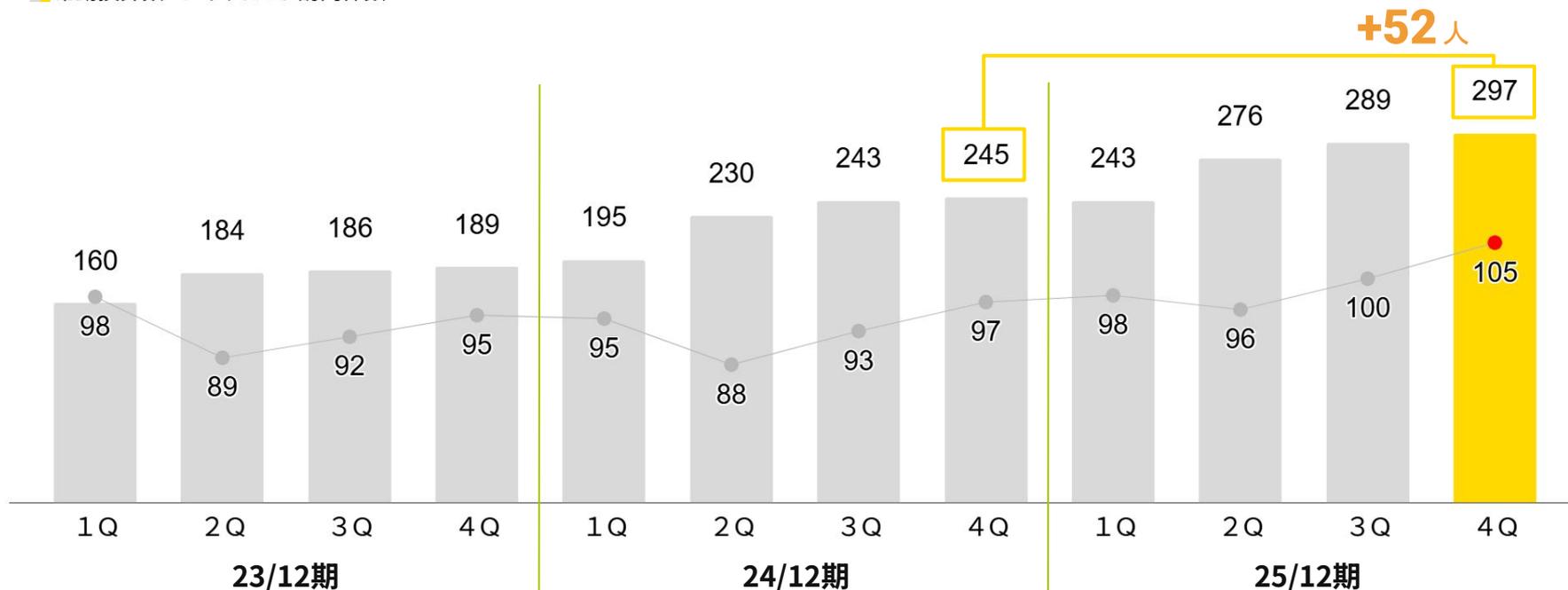
# 1人あたり訪問件数と人員数の推移



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。4Qは前年同期比で52人増加

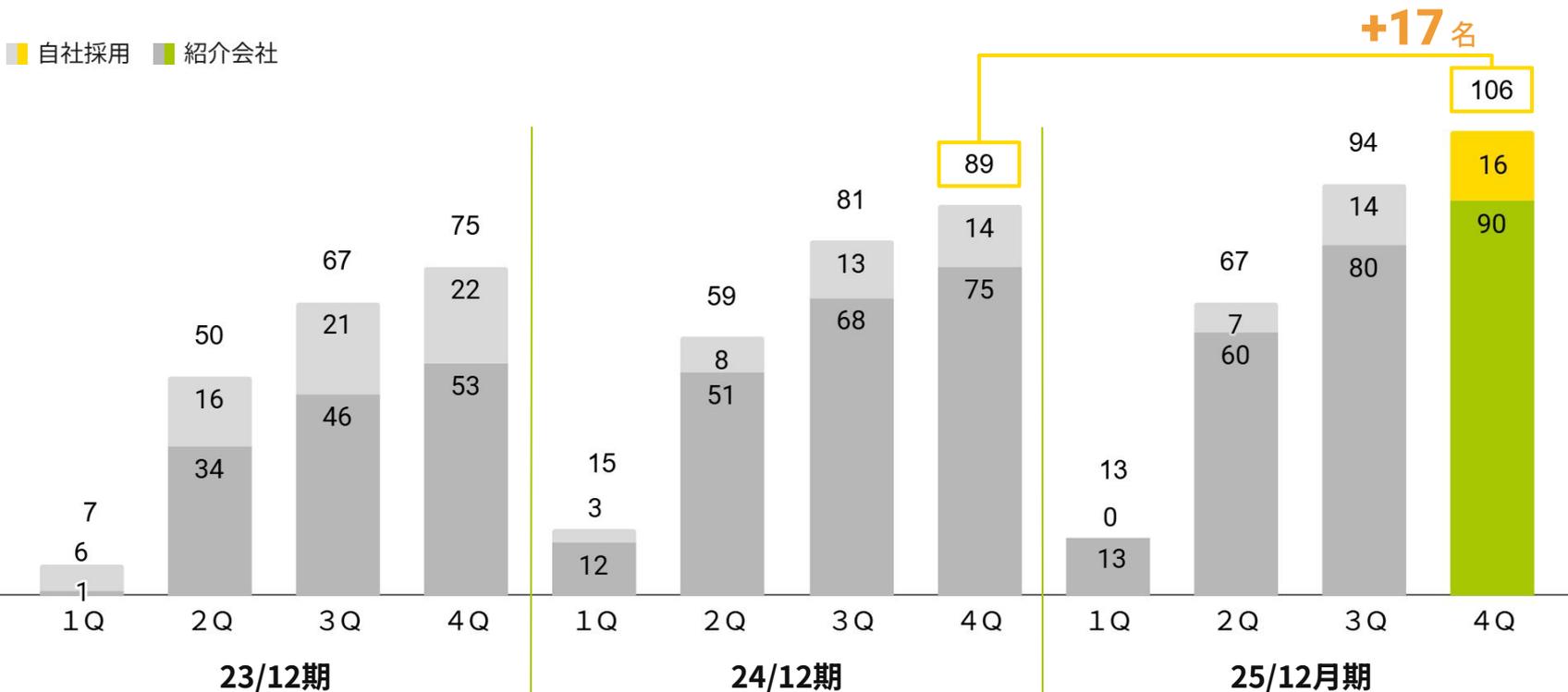
1人あたり訪問件数は毎年2Qの育成期間は減少するものの、育成期間後は反発し高水準を維持

■ 常勤換算数 ● 1人あたり訪問件数





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17名増加し、過去最高の採用数を記録



# 営業利益増減要因（前期比）



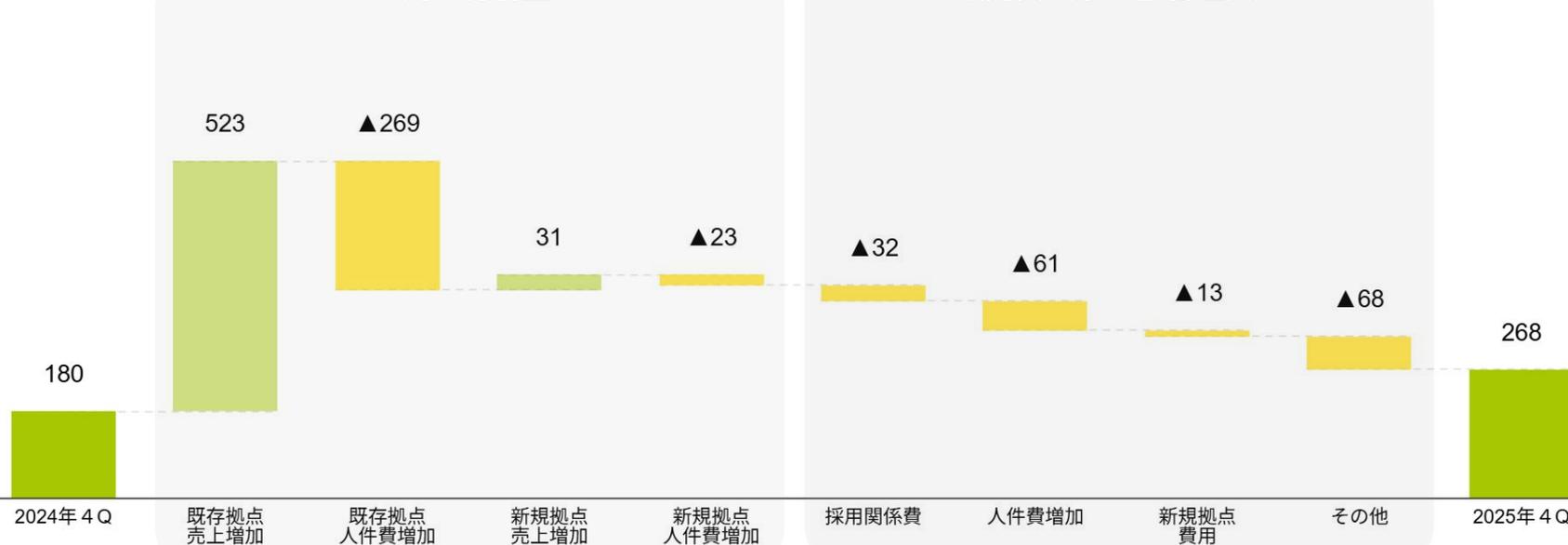
既存拠点は売上総利益率 **43.4%** と高い利益率を維持し、新規拠点も順調に売上総利益を計上

販管費は人材採用による採用費用及び本社人件費の他、地代家賃、控除対象外消費税が増加

【百万円】

## 売上総利益

## 販売費及び一般管理費



# 人的資本データ (2025年12月時点)



社員数

334 名

2025年度 中途採用人数 ※本社管理人員を含む

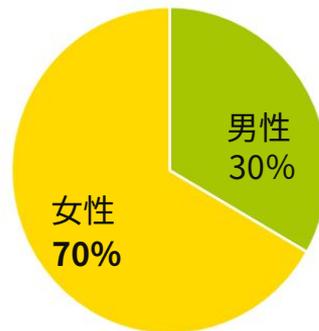
114 名入社 | 男性32名  
女性82名

2025年度 総復職人数

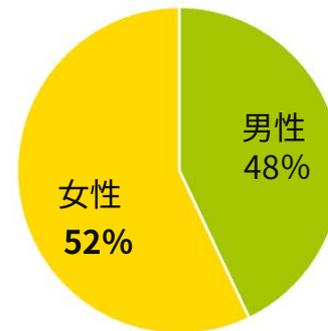
22 名 

※2025年12月31日までの人数

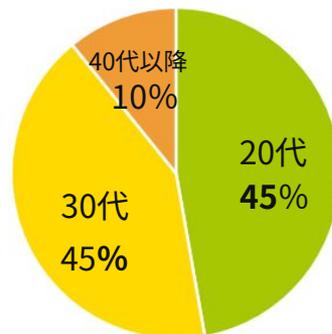
男女比



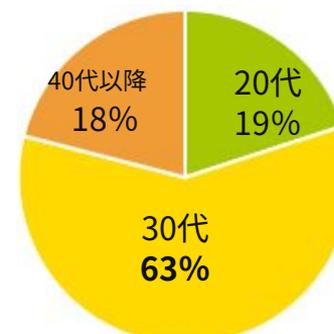
女性管理職比率



年代比率



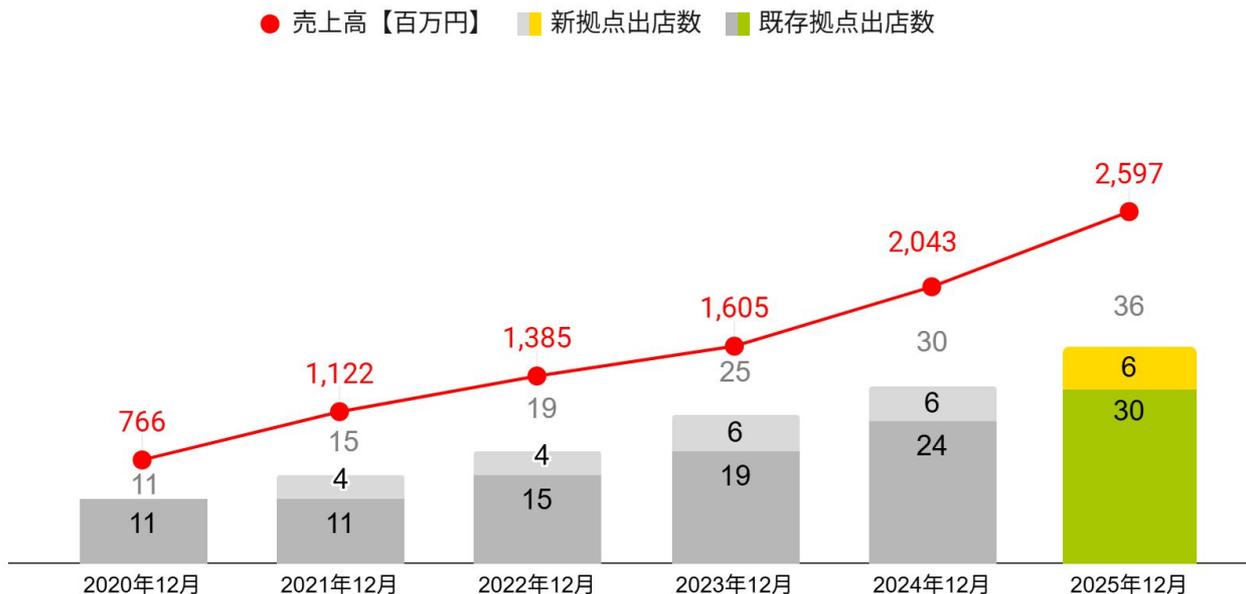
年代別管理職比率





2021年12月以降、年間 **4拠点~6拠点** の出店を継続

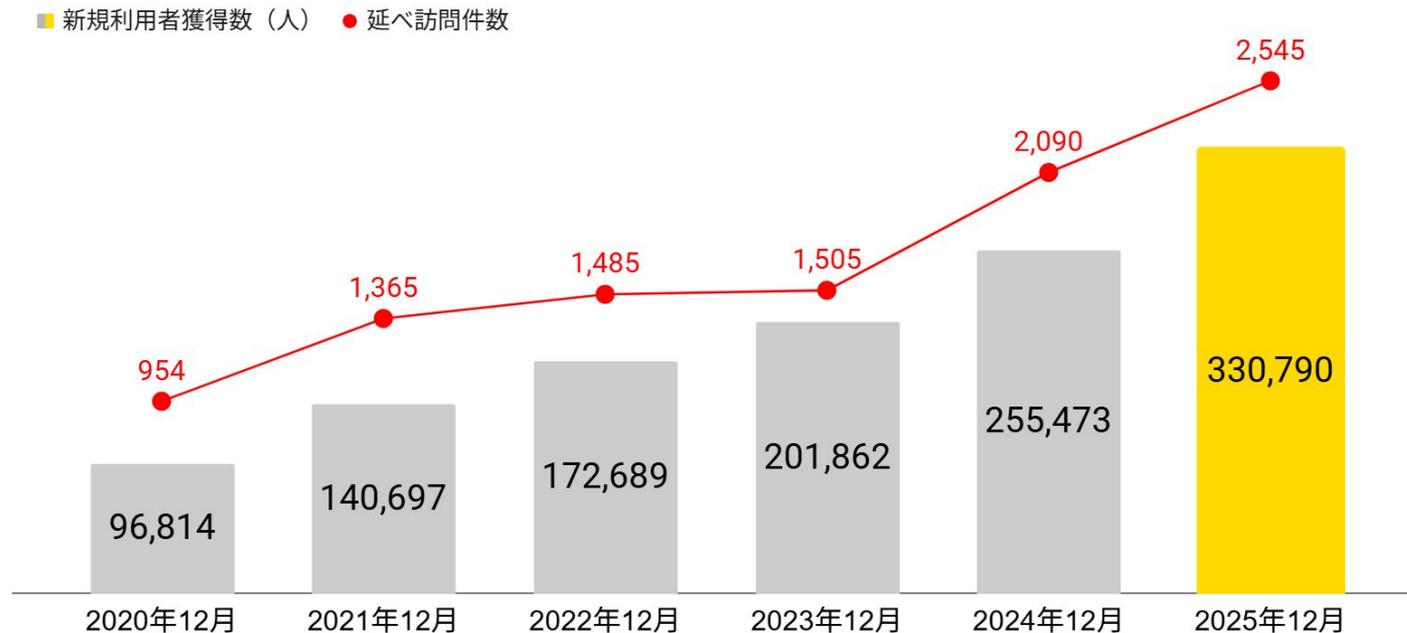
2025年12月期は、当初計画通り **6拠点** 出店完了



## 新規利用者獲得数・延べ訪問件数推移



2025年12月期は、地域連携活動の活動量増加により新規利用者獲得数が増加



**2025年12月期**  
**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  
株式会社

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

(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  
サービス事業

コメディカル  
人材紹介事業

RePath株式会社

求人ノウハウ



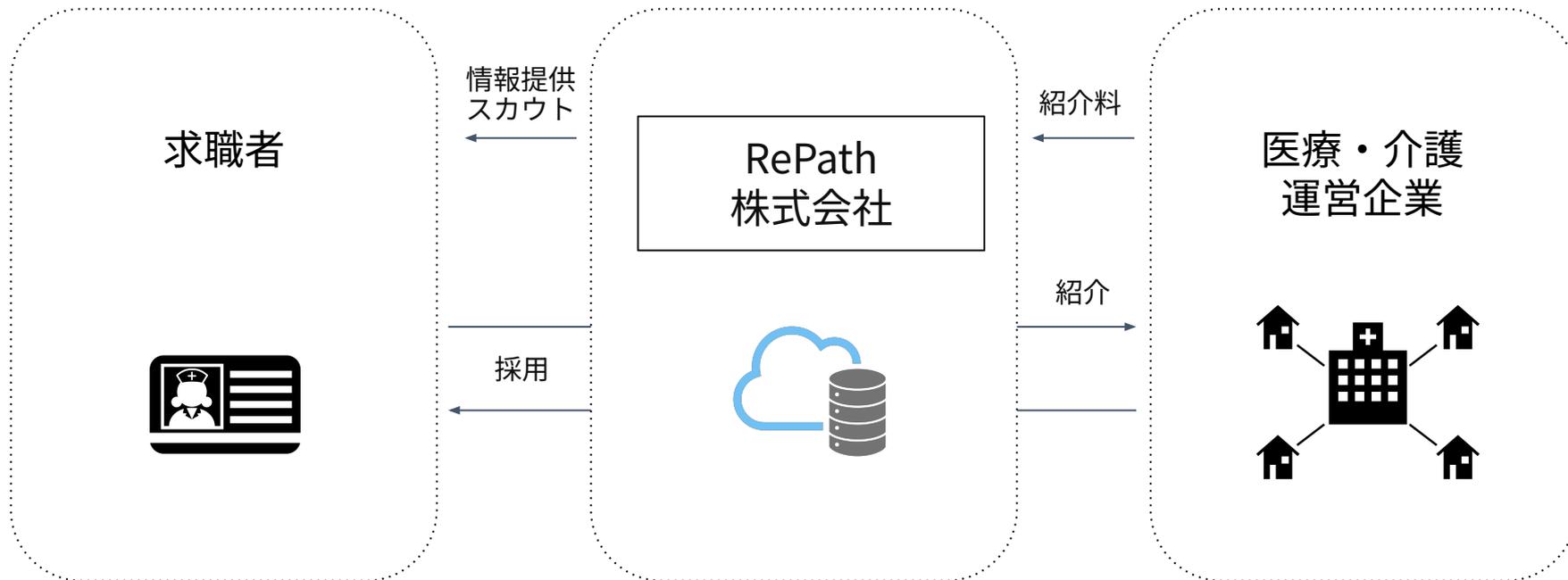
求職者データ



求人・応募データ



医療機関ネットワーク





今後の事業拡大に向けた営業人材の採用が順調に進捗

RePath  
株式会社

売上高

93,968千円

営業利益  
(セグメント利益)

▲33,722千円

### 主要KPI※

成約数

128件

成約単価

863/千円

×

※ 入社後早期退職による返金を除く

# 2025年12月期 業績予想と達成状況

# 通期業績予想



## 連結対象：RePath株式会社（comedical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



### 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

### 個別業績予想

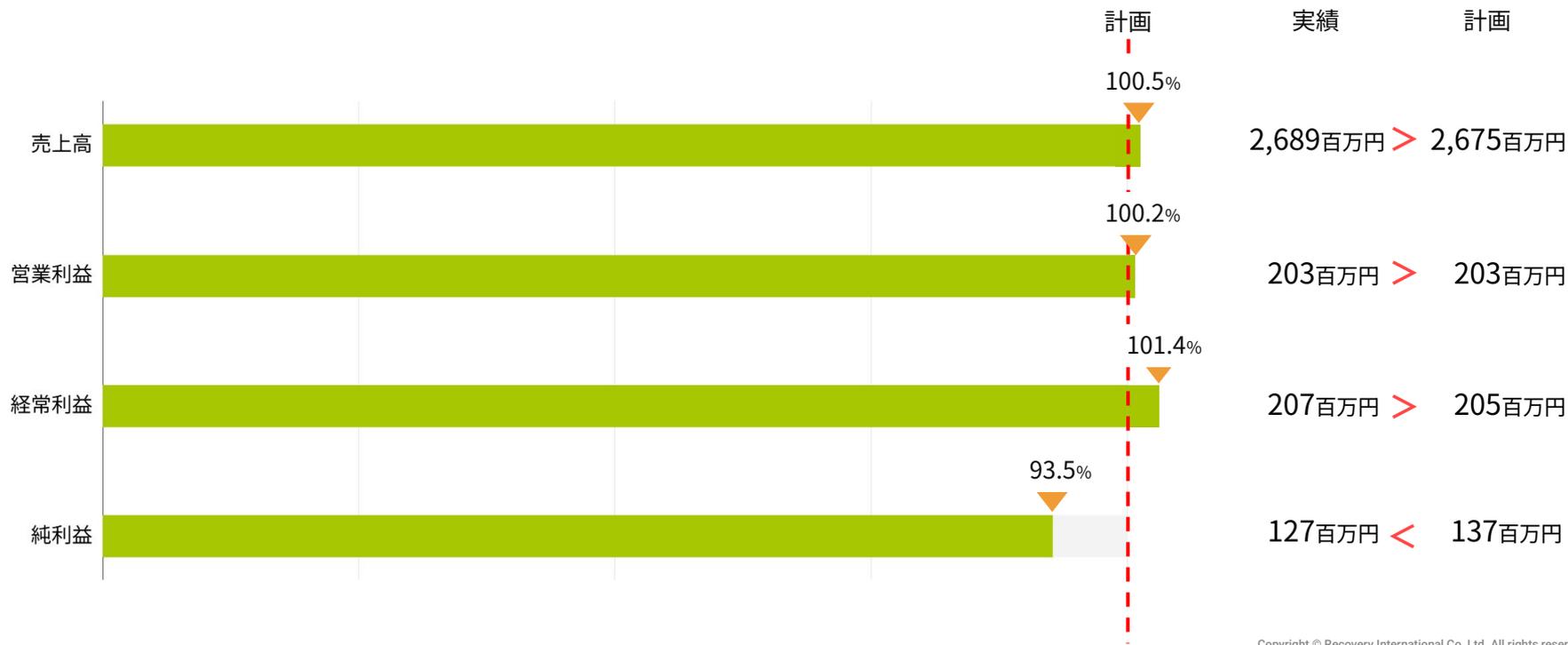
売上高 : 2,532百万円  
 営業利益 : 201百万円  
 経常利益 : 204百万円

# 業績予想に対する達成状況



売上高は、営業利益ともに計画通り達成

売上高達成率 **100.5%** 営業利益達成率 **100.2%**



# 2026年12月期 業績予想

# 2026年12月期 業績予想サマリー



## 決算概況

- ❑ 売上高 : 3,430百万円 (前年実績比+27.5%)
- ❑ 営業利益 : 215百万円 (前年実績比+6.0%)
- ❑ 当期純利益 : 151百万円 (前年実績比+18.6%)
- ❑ 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8拠点の開設を計画
- ❑ 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
- ❑ 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

## 2026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 **+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 **+6.0%**

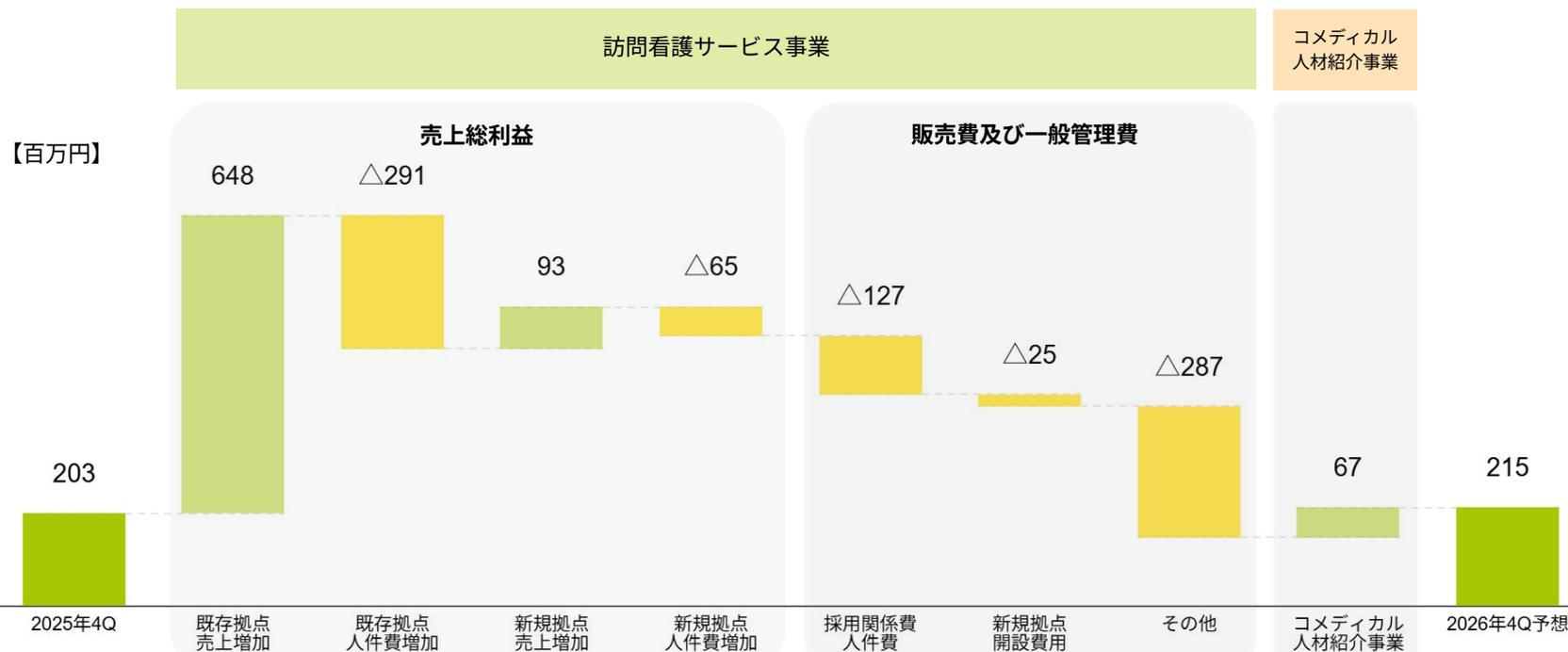
(単位：百万円)	2025年12月期	2026年12月期	増減率
売上高	2,689	3,430	+27.5%
営業利益	203	215	+6.0%
経常利益	207	218	+5.1%
純利益	127	151	+18.6%

# 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 **45.7%** と高い利益率を確保

販管費は、新規事業投資による採用関係費及び人件費、業務委託費が増加



## 2026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>コメディカル人材紹介事業の拡大</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>

# Topics

# 出店エリア



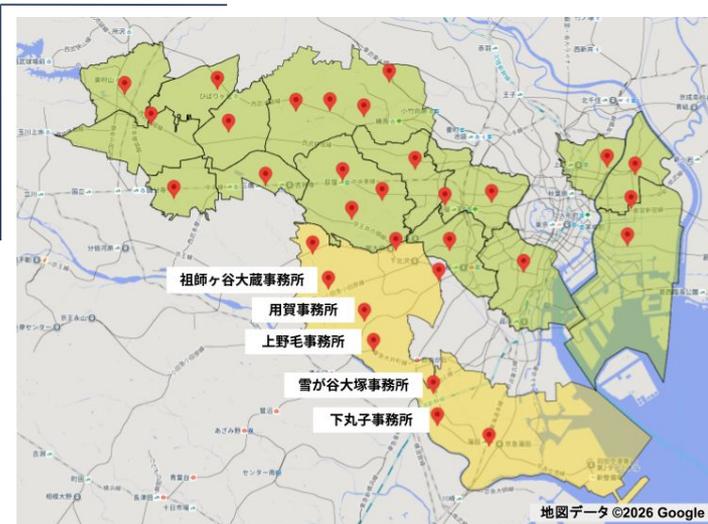
大田区に2拠点、世田谷区に3拠点を開設。全国における事務所は36拠点※



## ■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)  |
| ・大田区  | 訪問看護ステーションリカバリー | 下丸子事務所    | (2025年6月出店)  |
| ・世田谷区 | 訪問看護ステーションリカバリー | 上野毛事務所    | (2025年8月出店)  |
| ・世田谷区 | 訪問看護ステーションリカバリー | 用賀事務所     | (2025年10月出店) |
| ・沖縄市  | 訪問看護ステーションリカバリー | 那覇大道事務所   | (2025年10月出店) |
| ・世田谷区 | 訪問看護ステーションリカバリー | 祖師ヶ谷大蔵事務所 | (2025年12月出店) |

## 東京都 (31拠点)



※ 決算発表日時点

# 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

## 2025年4月16日及び2025年10月15日発表 自己株式取得の概要

取得期間	2025年4月17日～2026年4月16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

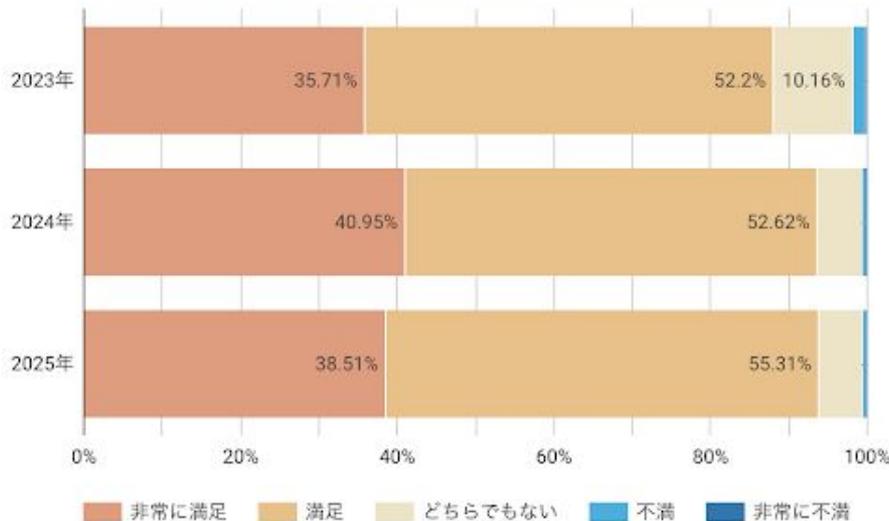
## 上記に基づき取得した自己株式取得の累計（2026年1月31日時点）

取得した株式の総数	65,300株
株式の取得価額の総額	94,188,400円

# 顧客満足度アンケート調査



顧客満足度アンケート調査を実施。約**94%**が当社の訪問看護サービスに満足と回答



約**94%**の方がサービスに満足  
昨年と同水準

顧客満足度アンケートの結果、リカバリーの訪問看護サービスに「非常に満足」「満足」と回答した方は、2024年同様に約94%となりました。

## ■調査概要

調査内容：Recovery International株式会社の  
訪問看護サービスに関する満足度調査

調査期間：2025年9月1日～2025年9月30日

調査対象：ケアマネジャー 1,782名

調査方法：インターネット調査

# 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	2026年2月27日（金）20：00～
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	2025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://youtube.com/live/yGd8-66iIMI?feature=share">https://youtube.com/live/yGd8-66iIMI?feature=share</a>