

各位

2023年4月24日
株式会社トライト
代表取締役社長
笹井 英孝

「2023-2025年度中期経営計画」(TRYT 2025)の策定について

医療福祉業界における人材紹介のリーディングカンパニーである株式会社トライト（代表取締役 笹井 英孝、本社：大阪市北区）は、この度、当社グループの「2023-2025年度中期経営計画」(TRYT2025)を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社グループでは、医療福祉業界が直面している社会課題の解決により、人々が幸せに暮らせる社会の実現を使命としております。人材事業で培った経験・ノウハウ・強みを活かし、幅広いサービスおよびソリューションを提供することで、医療福祉業界の従事者にとって充実した職場環境づくりを推進し、更には同業界に携わる全てのステークホルダーの課題解決に貢献したいと考えております。

当社グループは、「超高齢社会への進展」および「女性の社会進出」といった社会構造の変化を契機として、強い求人需要が見込まれる介護・看護・保育領域を中心とした医療福祉分野の人材事業を積極的に拡大してまいりました。これらの取り組みの結果、登録求職者および契約施設に関する膨大なデータ、業界における豊富なネットワーク、卓越した営業組織を強みとして、介護・看護・保育領域の人材紹介事業分野でトップクラスの市場占有率^{*1} および売上高成長率^{*2} を実現しております。今後は、ICT等による新たな法人向けサービスの提供を通じて、新規の事業展開も加速してまいります。なお、2022年12月期における連結業績は、売上高で442億円、調整後EBITDA^{*3}で82億円、調整後当期純利益^{*4}で45億円となりました。

当社グループは、①人材ソリューション^{*5}、②ICTソリューション、③データ活用などの複合的なサービスを提供することで、2025年12月期までの3年間(TRYT2025期間)において、連結売上高で20%台前半、連結調整後EBITDA^{*3}で30%台前半の年平均成長率、連結調整後当期純利益^{*4}については連結調整後EBITDA^{*3}と同水準またはこれを上回る水準の年平均成長率の実現を目指しております。

1. 医療福祉業界において解決が望まれる構造上の課題

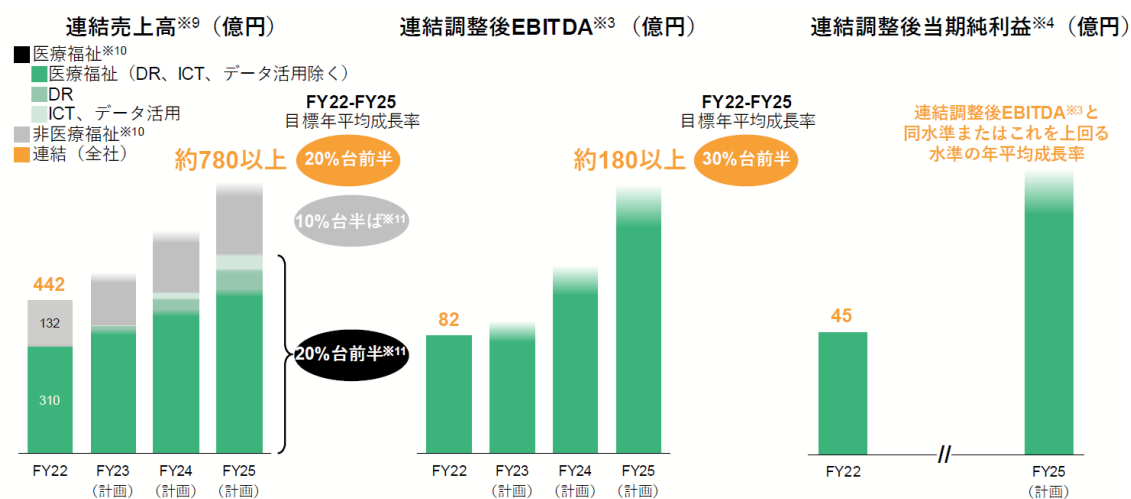
国内では、少子高齢化の進展により、生産年齢人口は持続的に減少することに加え、高齢者人口は約3,589万人（2019年時点）から約3,921万人（2040年時点）まで増加し、全人口に占める高齢者の割合は約35%になるものと予想^{※6}され、医療福祉業界従事者の需要は今後も増していくと予測されております。既に、介護・看護・保育分野の有効求人倍率は2022年12月時点で3.41倍と、全職種の1.31倍を大幅に上回る高水準で膠着化^{※7}しております。この背景には、介護分野における離職率の高さ^{※8}および、医療福祉従事者の労働負荷の大きさ等が挙げられ、当該領域における人材不足は、業界の構造的な問題として解決が望まれております。

当社グループは、それらの課題に対し、上述の複合的なサービス提供を通じて課題の解決を図ります。詳細については、2-2.、2-3. および2-4. をご覧ください。

2. TRYT2025の概要

当社グループは、下記の2-2. から2-6. に記載の各種施策を実施していくことで、2025年12月期において、連結売上高約780億円以上、連結調整後EBITDA^{※3}約180億円以上の達成を目指します。なお、これらの数値目標および前提は事業環境の変動等に応じて機動的に修正を行います。

図表. TRYT2025における財務目標



なお、当該目標数値の主要な前提は以下となります。

- ・ 連結売上高目標：医療福祉事業において20%台前半、非医療福祉事業において10%台半ばの年平均成長率を達成
- ・ 連結調整後EBITDA^{※3}：求職者の転職意向の回復による生産性改善や、2022年12月期に採用した営業社員の成熟化により、売上高の年平均成長率を上回る
- ・ 連結調整後当期純利益^{※4}：予定外の営業費用が発生しないことに加え、現状の市場金利環境が大きく変動せず、借り換えにより支払金利が抑制される

2-1. 旧「中期経営計画 (TRYT 2024)」の見直しについて

TRYT2024 の初年度である 2022 年 12 月期において、当社グループは、連結売上高成長率につき前年度比約 20% を実現しております。一方、2022 年夏季において、新型コロナウイルス感染症による国内感染者数が急増したことで、2022 年後半から 2023 年前半にかけて、新規求職者の転職意欲の回復が想定よりも遅れました。このことを踏まえ、TRYT2024 を見直すと同時に新たに 1 か年を追加した TRYT2025 を策定するに至りました。TRYT2025 では、足元で新規求職者の転職意欲は回復傾向にあり、本年 5 月 8 日以降に新型コロナウイルスの感染法上の分類が「5 類」へ移行することを受けて、2023 年中にコロナ禍以前の定常状態へ徐々に移行していくことが期待されることも踏まえ、TRYT2025 の最終年度にかけては、事業収益性の改善を意識した計画としております。

2-2. CA 型人材紹介サービス事業の更なる成長の加速

当社グループの医療福祉業界におけるキャリアアドバイザー (CA) 型人材紹介サービスの事業拡大には、営業社員数^{※12} と営業社員一人当たり売上高^{※13} の向上が必要不可欠です。2022 年 12 月期においては、営業社員の採用数の着実な確保と離職率^{※14} の低下により、営業社員数^{※12} が計画を上回って増加いたしました。また、TRYT2025 の期間では、求職者を施設との面談・成約へと効率的に導くことで、営業社員一人当たり売上高^{※13} の向上を図り、事業の成長性・収益性の向上に注力する方針です。上記に加え、登録求職者数・契約施設数の更なる増加を通じた事業の拡大を目指しております。

- ・ **営業社員数^{※12}**：離職率^{※14} は 2019 年の 45% 程度から 2022 年 12 月期においては 21% 程度まで低下しており、TRYT2025 の最終年度には 20% 程度まで低下することを想定しております。継続的な採用と併せて、営業社員数^{※12} は 2022 年 12 月期から 2025 年 12 月期にかけて年平均成長率約 8% で増加する前提としております
- ・ **営業社員一人当たり売上高^{※13}**：IT システムの導入を通じた営業プロセスの自動化、高パフォーマンスの営業社員の定着率向上を推進し、営業社員一人当たりの生産性向上を目指しております。営業社員一人当たりの売上高^{※13} は、2022 年 12 月期から 2025 年 12 月期にかけて年平均成長率約 7% で増加する前提としております
- ・ **登録求職者数**：当社グループには約 170 万人の求職者が登録しています。2025 年には医療福祉業界の従事者数は約 940 万人^{※15} になると見込まれていることも鑑みると、今後も当社グループの登録求職者数は増加する余地が大きいと考えております
- ・ **契約施設数**：医療福祉業界において、2022 年 12 月末時点の当社グループの契約施設数約 7 万施設^{※16} に対して、国内全体の施設数は 2021 年時点で約 46 万施設^{※17} あります。当社が拠点を展開している都道府県数を 2022 年 12 月末時点の 25 から 2025 年 12 月期末までに 33 へ拡大すること等により、契約施設数を増加させる前提としております

2-3. DR 型採用支援サービスの一体提供による成長拡大

ダイレクト・リクルーティング（DR）型採用支援サービスは、法人顧客の人事・採用担当が自法人に合う人材を、人材関連企業が提供するプラットフォーム上で自ら探し出し、直接コンタクトを行う採用支援サービスです。CA 型人材紹介サービスに比べて顧客側の採用工数がかかる一方で、採用コストを抑えることが可能となるため、コストを抑制したい法人顧客のニーズに合致します。また、自身のペースで転職活動を希望する求職者層へのアプローチが可能となることから、今後更なる需要の拡大が見込まれています。DR 型採用支援サービスの拡大は、CA 型人材紹介サービスに加え、当社グループの更なる成長に貢献すると考えております。

当社グループは、2021年8月の株式会社HAB&Co.の買収を通じて得た開発・エンジニアリングのスキルや経験値を活用し、DR 型採用支援サービスの機能を実装することで、迅速な事業の立ち上げを実現しました。また、2022年1月には、保育領域において8万人の登録求職者数を擁してDR 型人材紹介サービスを展開していた株式会社ウェルクスを買収することで、更なる事業拡大に取り組んでおります。これらの施策に加え、今後は、既存の約170万人の膨大かつ競争力のある登録求職者データベースをDR 型採用支援サービスに活かすことで、更なる成長を目指しております。

2-4. 更なる成長ドライバーとしての ICT ソリューション事業への取り組み

当社グループは、TRYT2025 期間において、これまでの人材紹介および採用支援事業で培ってきた膨大な登録求職者データベース、豊富な契約施設とのネットワーク、強固な営業体制を基に、ICT を活用した医療福祉現場の業務効率化支援事業を加速させていく予定です。介護ソフトウェアや介護ロボットの導入等を通じた介護関連業務を支援するサービス展開を検討してまいります。

また、ICT ソリューションおよび、データ活用のサービスを迅速に拡大・展開するために、M&A・事業提携・共同研究等の機会を積極的に追求してまいります。既に、当該分野において2021年から2023年の3月末時点までの期間において4件のM&A・事業提携を実施しております。TRYT2025 期間中においても年間数件程度のM&A・事業提携の実現を引き続き目指しております。

2-5. キャッシュカウである非医療福祉事業における持続的な成長

非医療福祉事業である建設人材派遣事業においては、派遣社員数^{*18}の向上をドライバーとして持続的に成長する前提としております。建設人材派遣事業の派遣社員数^{*18}は、2022年12月期から2025年12月期にかけて年平均約16%の増加を目指します。

2-6. 継続的な成長投資に向けた潤沢なキャッシュフローの創出

TRYT2025 期間においては、既存事業の成長加速、新規事業のインキュベーション、企業買収等の積極的な成長投資を実施すると同時に、財務健全性の維持・向上を目指します。具体的には、2022年12月期時点で5.1倍の純有利子負債^{*19}/調整後EBITDA^{*23}を、2025年12月期末までには潤沢なキャッシュフローにより2倍台とすることを目安としております。なお、当社が想定する定期弁済額はTRYT2025 期間内において年平均約15億円（2022年12月期の調整後EBITDAの約0.2倍）と非

常に限定的であることから、同期間内においても資金戦略において高い柔軟性を有しております。
また、同期間の最終年度における調整後 FCF コンバージョン率^{※20}は 70%以上となることを前提としております。

- ※1 医療福祉業界に特化した人材紹介市場の認知・利用数の実態を確認し、今後のプレスリリース活動に活用する目的で、当社の依頼により有償で実施された、株式会社クロス・マーケティング「医療福祉業界の人材紹介市場に関する実態調査」（調査期間：2023年3月28日（火）～2023年4月10日（月）、調査手法：クロス・マーケティング+提携パネルモニタへのインターネット定量調査）に基づく。対象者は18-69歳の男女で、過去5年以内で正社員（常勤）として①介護系業種・②看護系業種・③保育系業種に転職して勤務している／していた人を対象に、それぞれ直近2回の実績（ただし、過去5年以内の医療福祉業界への転職の実績が1回のみ場合は1回）を調査。調査対象人数は、それぞれ①介護系業種：647名、②看護系業種：671名、③保育系業種：422名で、最終的なシェアの内訳については、それぞれの回答数である①介護系業種：715回、②看護系業種：673回、③保育系業種：349回の内、有料職業紹介事業者の有料職業紹介サービスを利用して最終的に転職した人の利用回数の総数（①介護系業種：159回、②看護系業種：340回、③保育系業種：118回）を母数として試算
- また、対象職種は「第5回改訂厚生労働省編職業分類」を参照し、それぞれ、①介護：職種は介護支援専門員（ケアマネジャー）、訪問介護サービス提供責任者、施設介護員（介護福祉士・ヘルパー・ケアワーカー等）、訪問介護員（介護福祉士・ホームヘルパー等）、訪問入浴介助員、福祉相談・指導専門員、福祉施設指導専門員（社会、老人、障害者、児童、その他）、障害福祉サービス管理責任者・児童発達支援管理責任者、福祉用具専門相談員、福祉・介護のその他職業、②看護：職種は看護師、准看護師、および看護師、准看護師の資格保有者、③保育：職種は保育士、幼稚園教諭、保育教諭、および保育士、幼稚園教諭の資格保有者
- 有料職業紹介事業の占有率を算定するため、①介護：介護ワーカー：トライト、カイゴジョブエージェント：エス・エム・エス、マイナビ介護職：マイナビ、ナイス介護：ネオキャリア、ミラクス介護（旧：スマイル SUPPORT 介護）：ミラクス、きらケア：レバレッジズ、リクルートエージェント、その他（有料職業紹介事業者）、②看護：医療ワーカー：トライト、ナース人材バンク：エス・エム・エス、マイナビ看護師：マイナビ、看護roo：クイック、ナースではたらこ：ディップ、レバウェル看護（旧 看護のお仕事）：レバレッジズ、ナースパワー、メディカルコンシェルジュ、その他（有料職業紹介事業者）、③保育：保育士ワーカー：トライト（旧ウェルクス分含む）、保育士人材バンク：エス・エム・エス、マイナビ保育士：マイナビ、ヒトシア保育（旧 保育ひろば）：ネオキャリア、保育士バンク：ネクストビート、アスカ、その他（有料職業紹介事業者）の有料職業紹介サービスを対象とし、調査回答のうち、公共職業安定所（ハローワーク）、無料職業紹介事業者並びにダイレクトリクルーティング等の募集情報等提供事業に該当するサービス及びこれを事業の大部分とする事業者については、占有率算定の分母及び分子から除外。
- 対象期間は2018年-2023年（2023年は内定後の入職待ちを含む）
- 上記調査結果に基づく占有率の数値は下記のとおり。（介護）当社：28%、SMS：18%、（看護）当社：18%、SMS：25%、（保育）当社：33%、ネクストビート：23%
- ※2 当社（2020年12月期については当社による吸収合併前の株式会社トライト（旧トライト）。以下同じ。）のIFRSベースで算出した2020年12月期-2022年12月期の2年間の年平均成長率は16%。他社に関しては、国内医療福祉業界の人材紹介事業を主力とする上場企業のうち、高い成長性を持った企業を比較対象とし、具体的にはSMSを抽出。決算期を12月末を基準とした過去12ヶ月ベースに修正したSMSの連結ベースのCY2020-CY2022の2年間の年平均成長率は10%（当社推計）
- ※3 EBITDA＝当期純利益＋法人税＋金融費用－金融収益＋償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む）＋固定資産減損－除却損
調整後 EBITDA＝EBITDA＋M&A 関連費用＋リファイナンス関連費用＋その他一過性費用
- ※4 調整後当期純利益＝当期純利益＋顧客関連資産の償却費用＋M&A 関連費用＋リファイナンス関連費用＋その他一過性費用＋税効果調整額
- ※5 CA型人材紹介サービス、DR型採用支援サービス、医療福祉派遣を含む
- ※6 高齢者は65歳以上の人口を指し、2019年の高齢者人口については、総務省統計局「人口推計（-全国：年齢（各歳）、男女別人口・都道府県：年齢（5歳階級）、男女別人口-」（2019年（令和元年））を参照。2040年の高齢者人口および全人口に占める高齢者の割合については、厚生労働省「我が国の人口について」、総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）
- ※7 出所：厚生労働省「一般職業紹介状況 職業別労働市場関係指標（実数）」。全職種は、2022年12月時点の有効求人数（常用（パートタイムを含む））を有効求職者数（常用（パートタイム含む））で除して試算。また、介護・看護・保育は、介護サービスの職業、保健師、助産師、看護師等、社会福祉の専門的職業の2022年12月時点の有効求人数（常用（パートタイムを含む））の合計をそれらの有効求職者数（常用（パートタイム含む））の合計で除して試算（介護・看護・保育の2022年12月時点の有効求人倍率は以下の通り。介護（介護サービスの職業）：4.01倍、看護（保健師、助産師、看護師等）：2.54倍、保育（社会福祉の専門的職業）：3.51倍）
- ※8 介護職員における民間職業紹介事業者を経由した就職者の6か月以内の離職率：38.5%
出所：厚生労働省「医療・介護分野における職業紹介事業に関するアンケート調査」（令和元年12月）

- ※9 2022年12月期には2022年1月に買収した株式会社ウェルクス（2022年7月に株式会社トライトキャリアが吸収合併）の売上高を含む
- ※10 医療福祉は医療福祉紹介、医療福祉派遣、DR、ICT、データ活用を含む。非医療福祉は建設人材紹介、建設人材派遣を含む
- ※11 医療福祉、非医療福祉のFY2022-2025の年平均成長率は中期経営計画における前提を使用
- ※12 医療福祉紹介事業における年平均営業社員数
- ※13 医療福祉紹介売上高/※12の数
- ※14 当年退職者数/（前年末の在籍人数+当年入社数）
- ※15 出所：厚生労働省「令和4年度版厚生労働白書」（2022年9月）図表1-1-6「医療・福祉分野における就業者の見通し」より
- ※16 契約施設数は紹介基本契約締結実績数
- ※17 出所：厚生労働省「介護サービス施設・事業所調査の概況（令和3年）」、厚生労働省「医療施設（動態）調査・病院報告の概況（令和3年）」、厚生労働省「保育所等関連状況取りまとめ（令和3年4月1日）保育士の現状と主な取組」
- ※18 建設派遣事業における年平均月末在籍派遣人数
- ※19 純有利子負債＝借入金＋リース債務－現金および現金同等物
- ※20 調整後FCFコンバージョン率＝調整後FCF/調整後EBITDA
調整後FCF＝FCF＋調整後EBITDAの調整額＋税効果調整額。FCFは利息支払い前の数値

本資料は、当社の企業情報等の提供を目的としており、日本国内外を問わず、一切の投資勧誘またはこれに類する行為のために作成および公表されたものではありません。また、本資料に記載されている当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、現在当社が入手できる情報をもとに、一定の前提（仮定）を置いてなされた本資料の作成時点における当社の判断または考えに過ぎず、特に売上高、調整後EBITDA、純有利子負債/調整後EBITDA、調整後FCFコンバージョン率の各種数値および調整後当期純利益の水準については、新型コロナウイルス感染拡大により過去を上回るロックダウン等が発生しないことなどの外部要因のほか、上記「2. TRY2025の概要」記載の各前提条件/想定事項の達成を前提としております。実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、社会経済情勢、企業の動向、他社との競争、技術革新、規制環境、為替、その他経営環境等により、本資料の内容または本資料から推測される内容と大きく異なることがあります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

以 上