



株式会社トライト
(9164 東証グロース市場)
2023年12月期 第3四半期決算発表



円安による金融収益の発生及び法人税等の負担率が当初想定よりも下がる見込みのため、2023年7月24日に公表した2023年12月期業績予想の調整後当期利益を下記の通り上方修正。なお、一過性費用の調整を行わない営業利益、EBITDAについては、IPO関連費用が当初想定よりも多く発生したことで若干の下方修正となるが、税引前利益及び当期利益については、調整後当期利益修正と同様の理由で上方修正

単位：百万円	前回予想	今回予想	変化率
売上収益	52,676	52,676	-
(参考) 営業利益	7,276	7,226	-1%
(参考) EBITDA*1	8,630	8,575	-1%
税引前利益	6,589	6,829	+4%
当期利益	4,309	4,588	+6%
調整後EBITDA*2	9,094	9,094	-
調整後営業利益*3	7,740	7,744	+0%
調整後当期利益*4	4,799	5,114	+7%

*1：EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 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

*2：調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用

*3：調整後営業利益 = 営業利益 + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用

*4：調整後当期利益 = 当期利益 + 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（金融費用以外） + リファイナンス関連費用（金融費用） + IPO関連費用 + 税金及び税効果調整額

2023年12月期 第3四半期業績 (7-9月)

- 2023年12月期第3四半期も高い売上収益成長率を実現
- 調整後EBITDAは、前年第3四半期に一過性収益が発生し調整後EBITDAが上振れたことを受け、当期の前年同期比増加率は限定的となった
- 一方、調整後営業利益、調整後当期利益は、前年同期に一過性の償却費が発生し上記一過性収益の影響が相殺されたため、当期の前年同期比の増加率は売上収益の増加率程度となった

単位：百万円	2023年12月期 第3四半期	前年 同期比
売上収益	12,077	+19%
調整後EBITDA*1	1,251	+1%
調整後営業利益*2	912	+18%
調整後当期利益*3	493	+23%

2023年12月期 業績予想に対する 進捗状況

- 2023年12月期第3四半期累計の対新業績予想進捗率は、売上収益：78%、調整後EBITDA：99%、調整後当期利益：104%

単位：百万円	2023年12月期 第3四半期累計	前年 同期比	対新業績 予想進捗率	2023年12月期 新業績予想	前年比
売上収益	41,213	+20%	78%	52,676	+19%
調整後EBITDA	8,965	+20%	99%	9,094	+11%
調整後営業利益	7,975	+25%	103%	7,744	+15%
調整後当期利益	5,325	+24%	104%	5,114	+15%

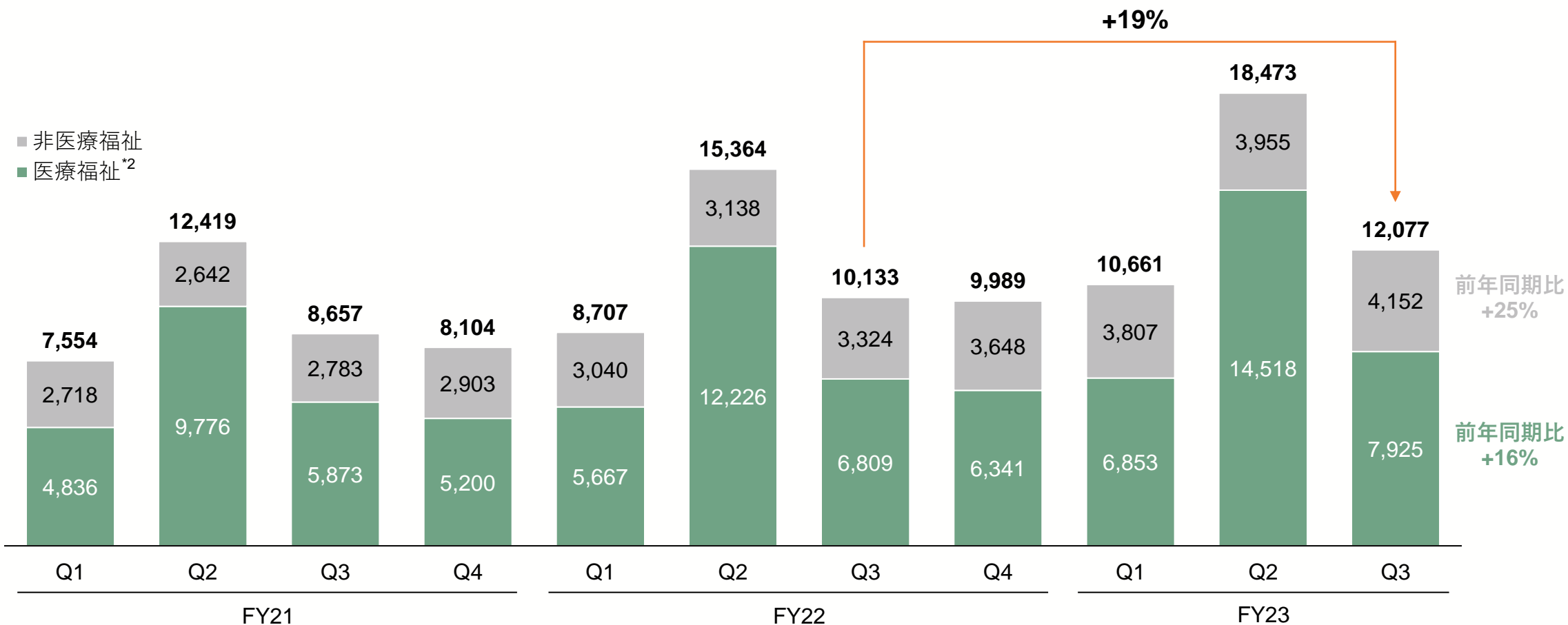
*1：調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用。EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 金融費用 - 金融収益 + 償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

*2：調整後営業利益 = 営業利益 + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用

*3：調整後当期利益 = 当期利益 + 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（金融費用以外） + リファイナンス関連費用（金融費用） + IPO関連費用 + 税金及び税効果調整額

2023年12月期第3四半期の全社売上収益は前年同期比19%増。
 なお、事業別内訳は医療福祉事業で16%増、非医療福祉事業で25%増

事業別売上収益（百万円）*1

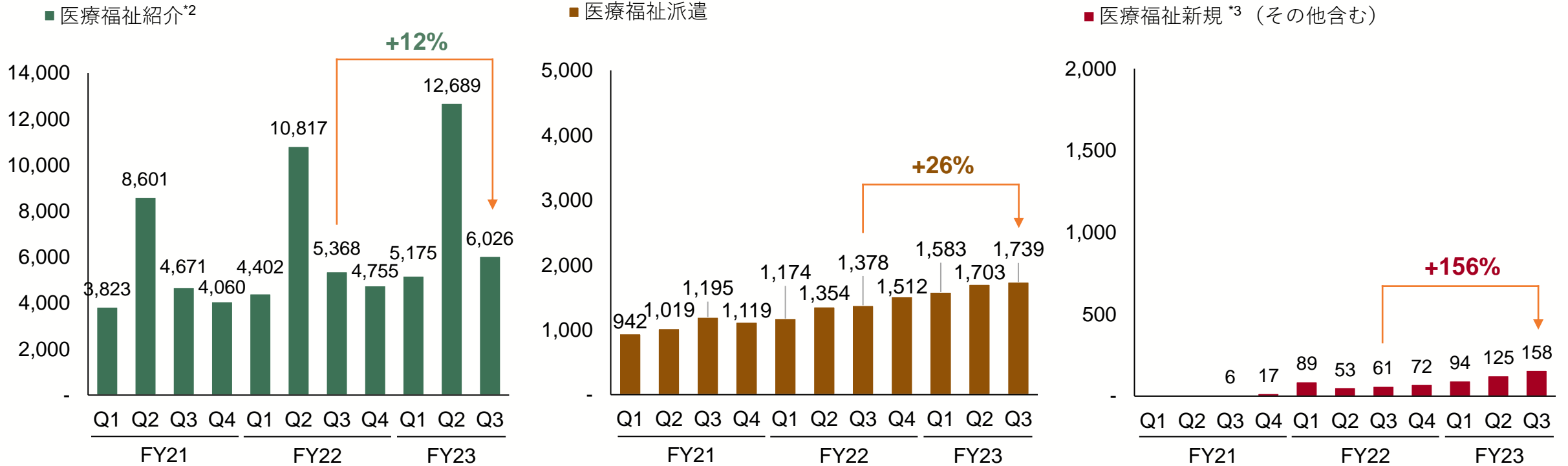


*1：当社は2021年12月1日、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）を吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

*2：FY21には撤退事業を含む

2023年12月期第3四半期の医療福祉事業のサブセグメントにおける売上成長率（対前年同期比）は、医療福祉紹介事業で12%増、医療福祉派遣事業で26%増、医療福祉新規事業で156%増。医療福祉紹介事業においては、想定よりも転職希望時期を決めていない登録者が多く、第3四半期の成長率は当初計画を下回った

医療福祉事業における売上収益の内訳（百万円）*1



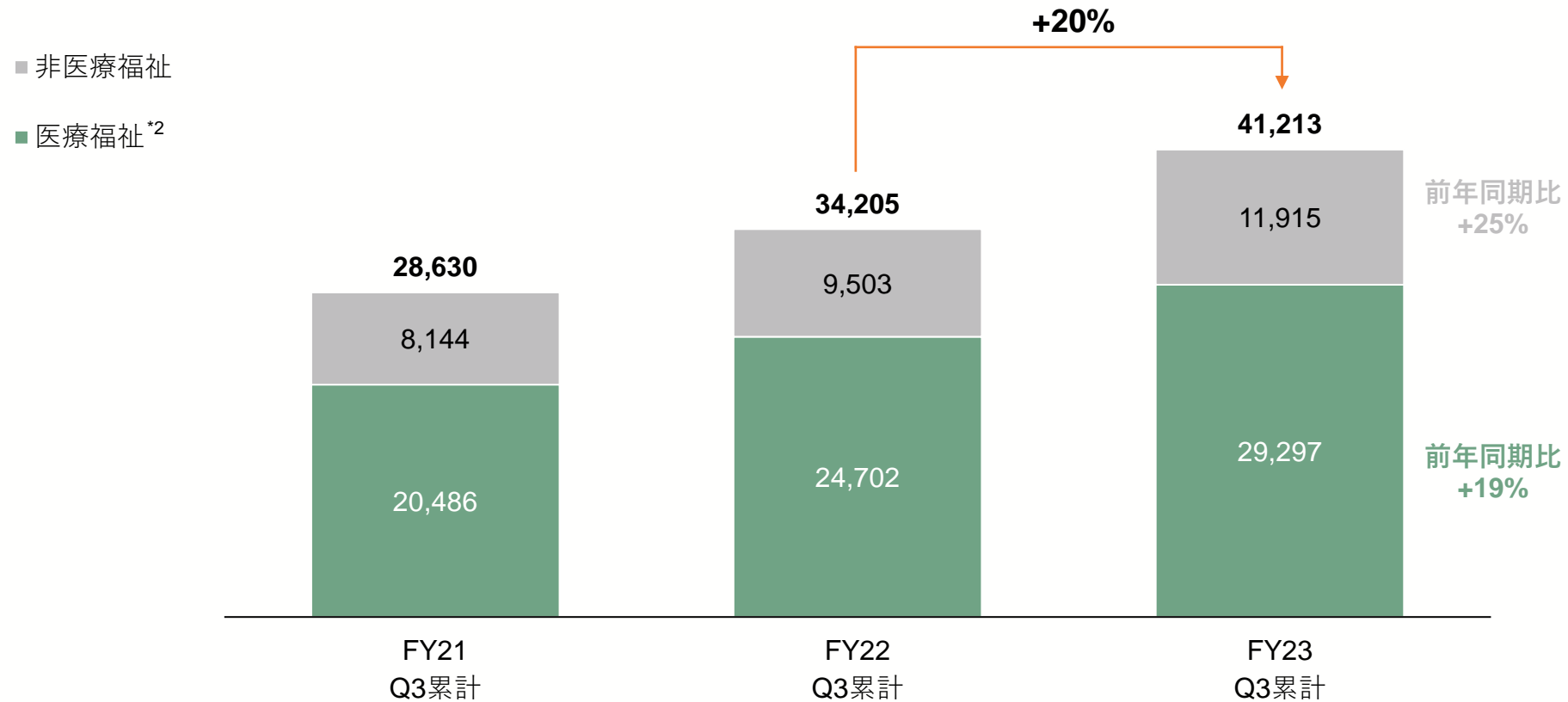
*1：当社は2021年12月1日、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）を吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

*2：FY21Q1-Q4において医療福祉事業売上のうち撤退事業売上を控除（FY21Q1：70百万円、FY21Q2：155百万円、FY21Q3：0百万円、FY21Q4：2百万円）

*3：医療福祉新規事業はDR事業、ICTソリューション事業を指す

2023年12月期第3四半期累計の全社売上収益は前年同期比20%増。
 なお、事業別内訳は医療福祉事業で19%増、非医療福祉事業で25%増

事業別売上収益（百万円）*1

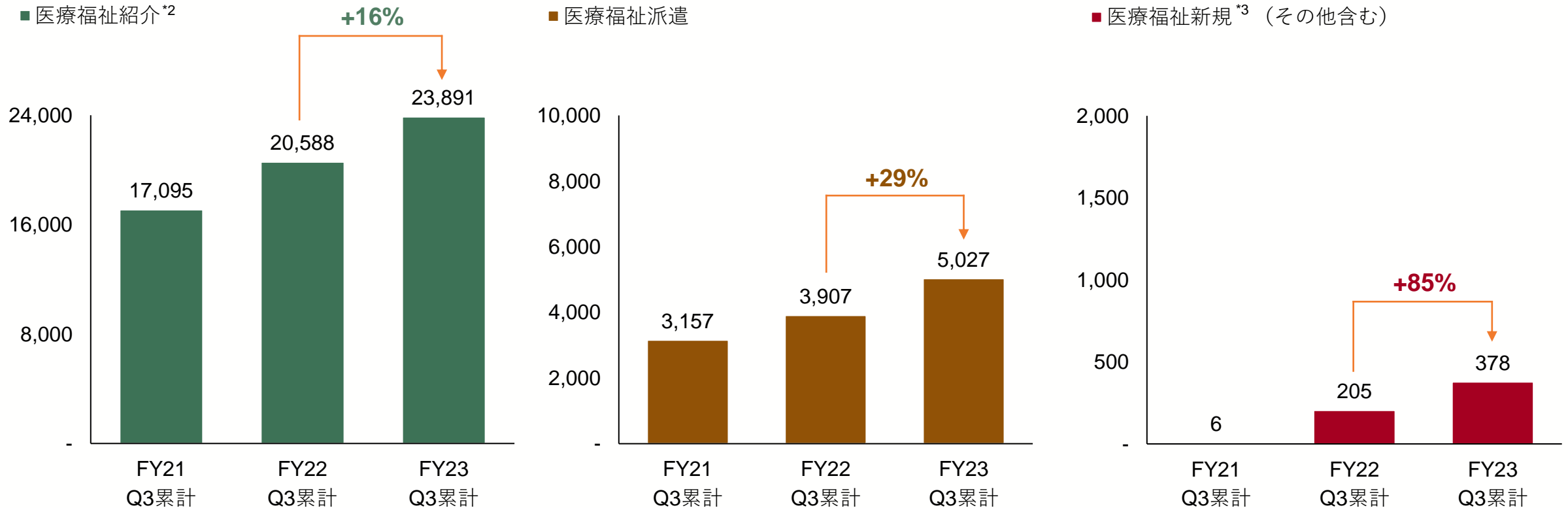


*1：当社は2021年12月1日、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）を吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

*2：FY21には撤退事業を含む

2023年12月期第3四半期累計の医療福祉事業のサブセグメントにおける売上成長率（対前年同期比）は、医療福祉紹介事業で16%増、医療福祉派遣事業で29%増、医療福祉新規事業で85%増。今期累計では医療福祉紹介の売上成長は計画通りに進捗

医療福祉事業における売上収益の内訳（百万円）*1



*1：当社は2021年12月1日、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）を吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

*2：FY21Q3累計において医療福祉事業売上のうち撤退事業売上を控除（226百万円）

*3：医療福祉新規事業はDR事業、ICTソリューション事業を指す

医療福祉業界において、昨年は離職者数が入職者数を上回り、従事者数が純減となった。同傾向は本年も続いていると思われるが、当社は登録求職者数を順調に増加させている

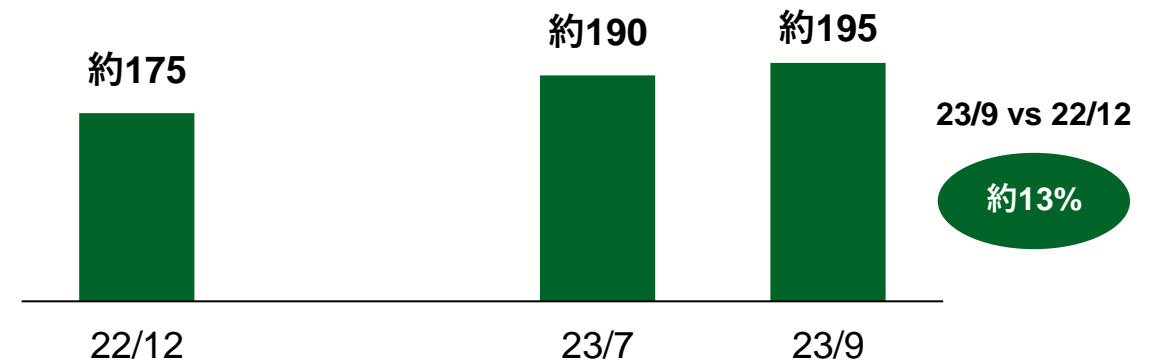
外部環境

医療福祉業界における入職者と離職者数の差分推移（万人）*1
（入職者数－離職者数）

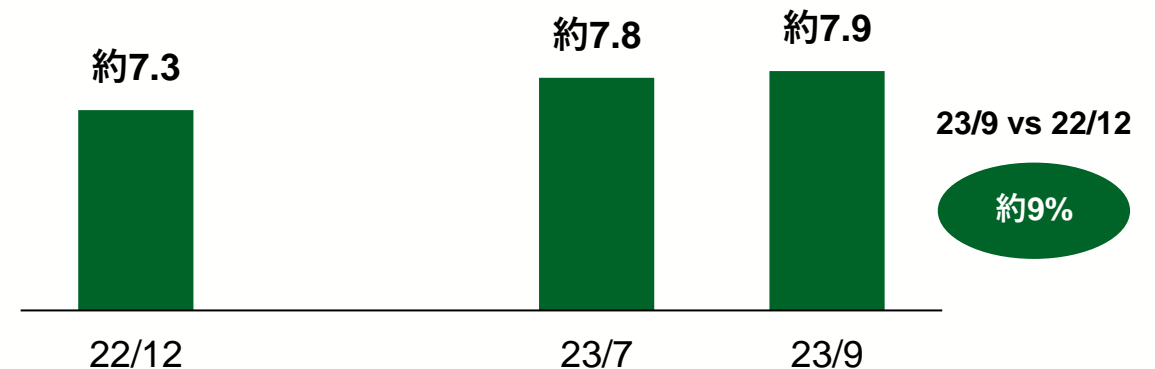


内部環境

登録求職者数（万人）*2



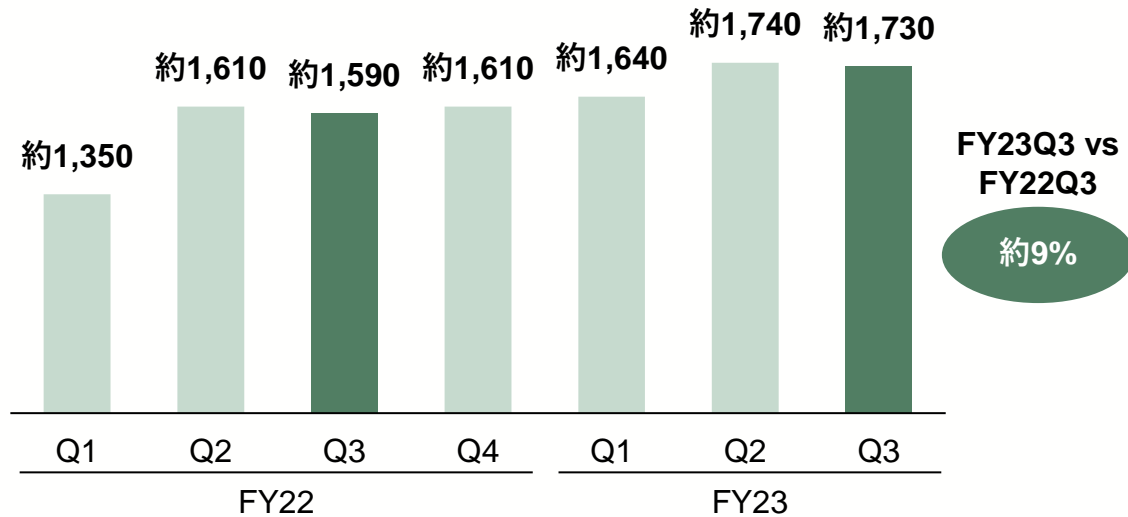
契約施設数（万件）*2



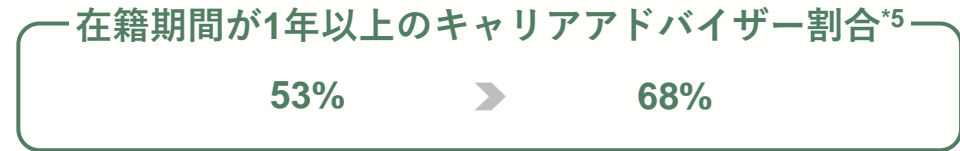
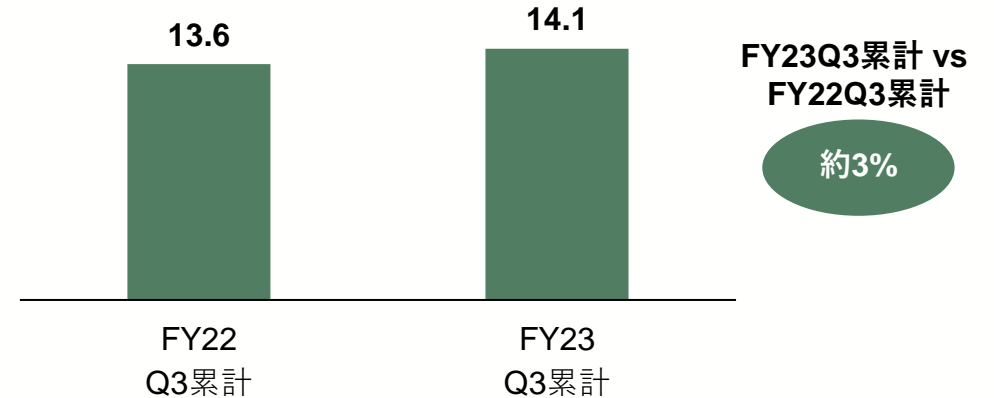
*1：厚生労働省「雇用動向調査」。日本標準産業分類（平成25年10月改定）における「医療、福祉」業界を対象とする
*2：各月末時点

2023年12月期第3四半期末時点の医療福祉紹介事業における営業社員数は、前年対比9%増であり計画通りに進捗。また、営業社員一人当たりの売上についても順調に改善

各四半期末時点における営業社員数（人）^{*1,2}
（キャリアアドバイザーの他、営業企画人員等を含む）



営業社員一人当たりの売上（百万円）^{*4}

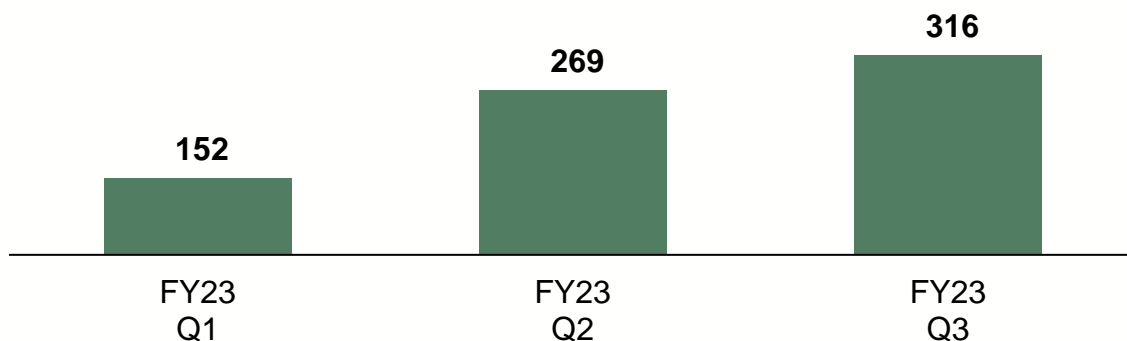


*1：一の位を四捨五入
 *2：数値は医療福祉紹介事業に従事する社員のみを対象
 *3：離職率＝各四半期末時点から過去12ヶ月間の離職者数÷（各四半期末の前年同月末時点の営業社員数＋各四半期末時点から過去12ヶ月間の入社数）
 *4：医療福祉紹介事業の売上を期間平均営業社員数で割って算出した営業社員一人当たりの売上
 *5：各四半期末時点で医療福祉紹介事業に1年以上在籍するキャリアアドバイザーの割合

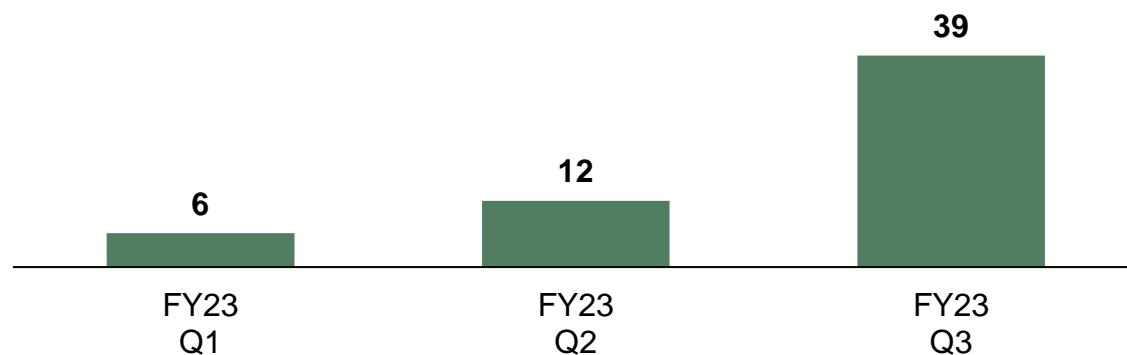
当社が提供するプラットフォーム上で転職希望者と採用ニーズのある法人顧客がマッチングするDR事業において、スカウト対象者数と求人件数は重要な指標となるが、当第3四半期においても両指標を大幅に増加させることに成功。また、ICTソリューション事業においても着実に事業を拡大

DR事業

スカウト対象者数（千人）*1

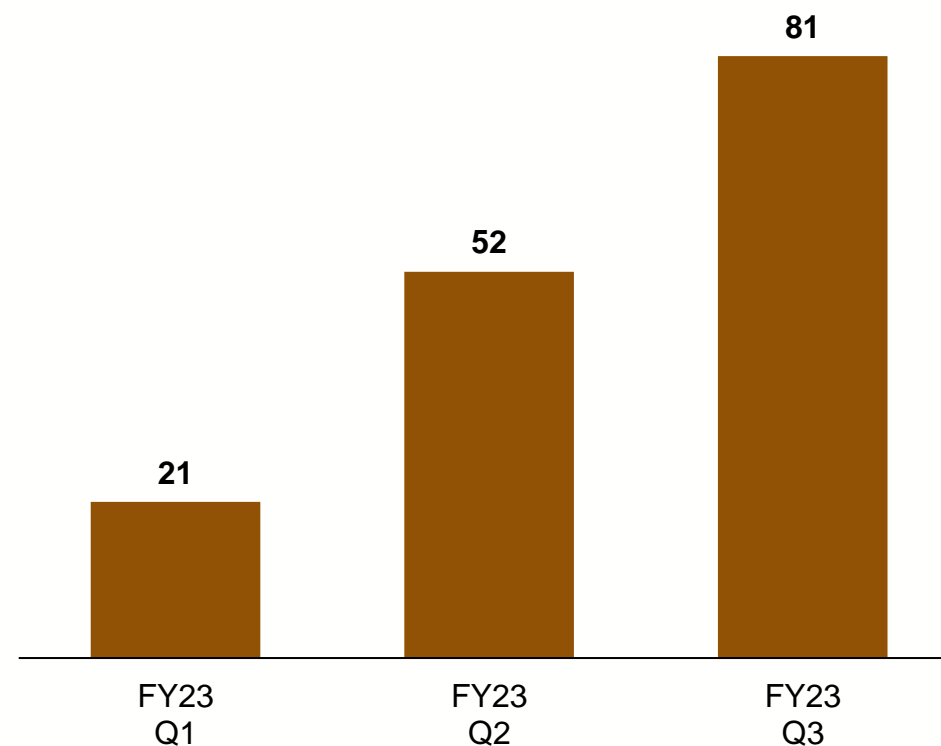


求人件数（千件）*1



ICTソリューション事業

売上収益（百万円）
（ICT人材関連事業とブライト・ヴィー社の合算）



*1：各四半期末時点

医療福祉業界において数多くのICT製品が開発・導入されているが、各医療福祉施設のオペレーションに合わせた導入時・導入後のサポート提供が難しく、その効果が十分に発揮されていないケースが多い。介護士・看護師等の資格や経験を有する人材によるサポート業務は、その課題を解消するものとして医療福祉施設、開発企業の双方から高く評価されている

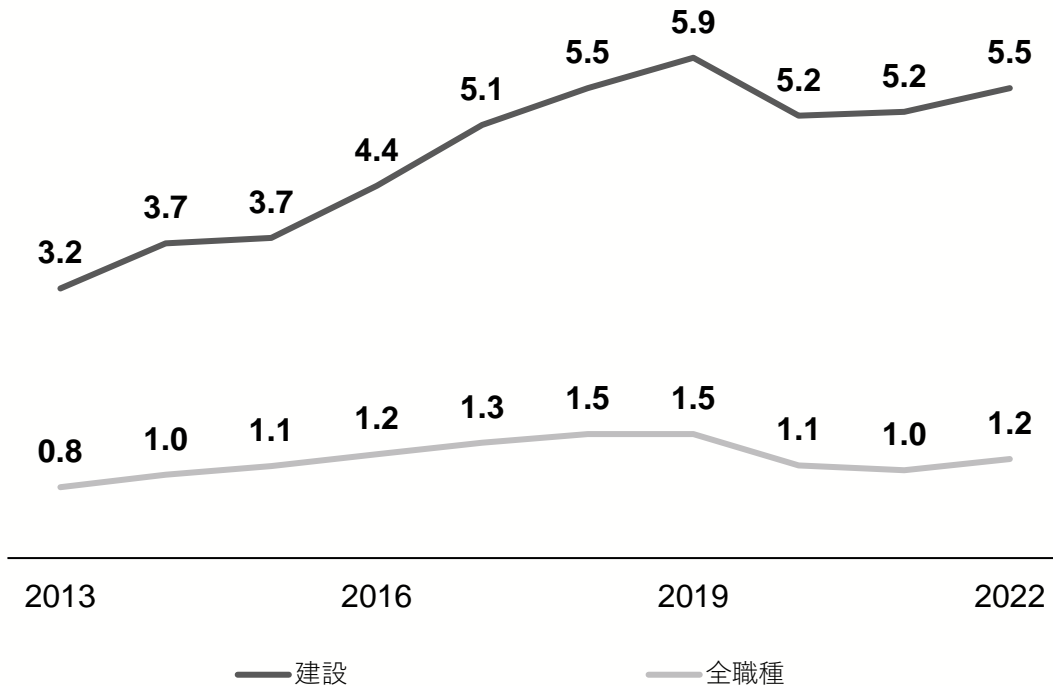


*1：一部補助的な役割を担う未経験者を含む

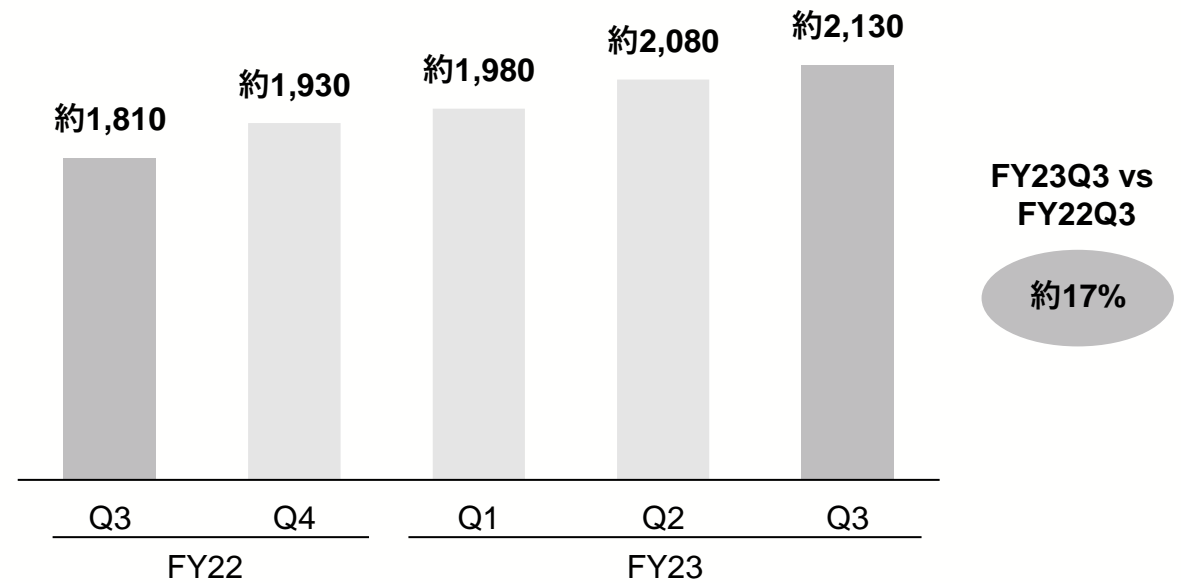
*2：左から高松市 大西秀人市長、当社代表取締役 笹井英孝、香川県 池田豊人知事

建設業界においても深刻な人材不足は継続しており、2023年12月期第3四半期末時点の非医療福祉事業における派遣社員数は、前年同期比17%増を実現

有効求人倍率 (x) *1



各四半期末時点における派遣社員数 (人) *2

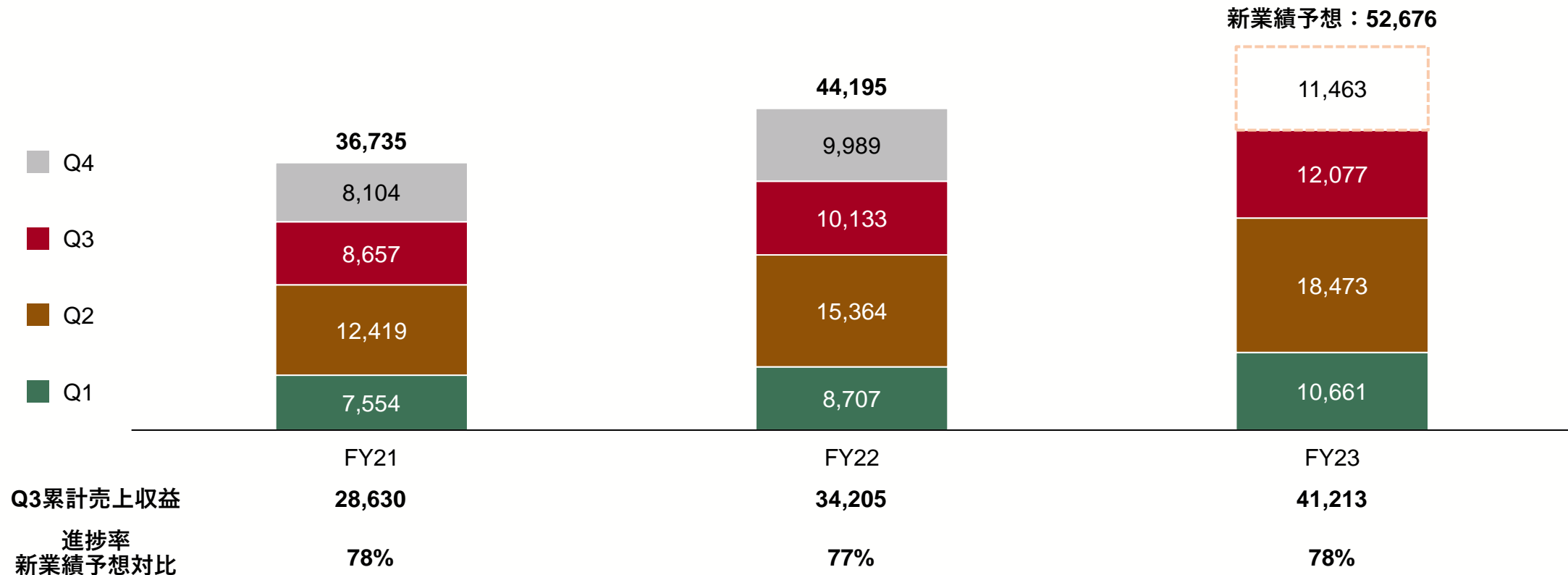


*1：厚生労働省「一般職業紹介職業別労働市場関係指数（実数）」（パートタイム含む常用）。建設は「建築・土木・測量技術者」を参照

*2：一の位を四捨五入

売上収益の新通期業績予想に対して、2023年12月期第3四半期累計の進捗率は78%

四半期別売上収益（百万円）*1

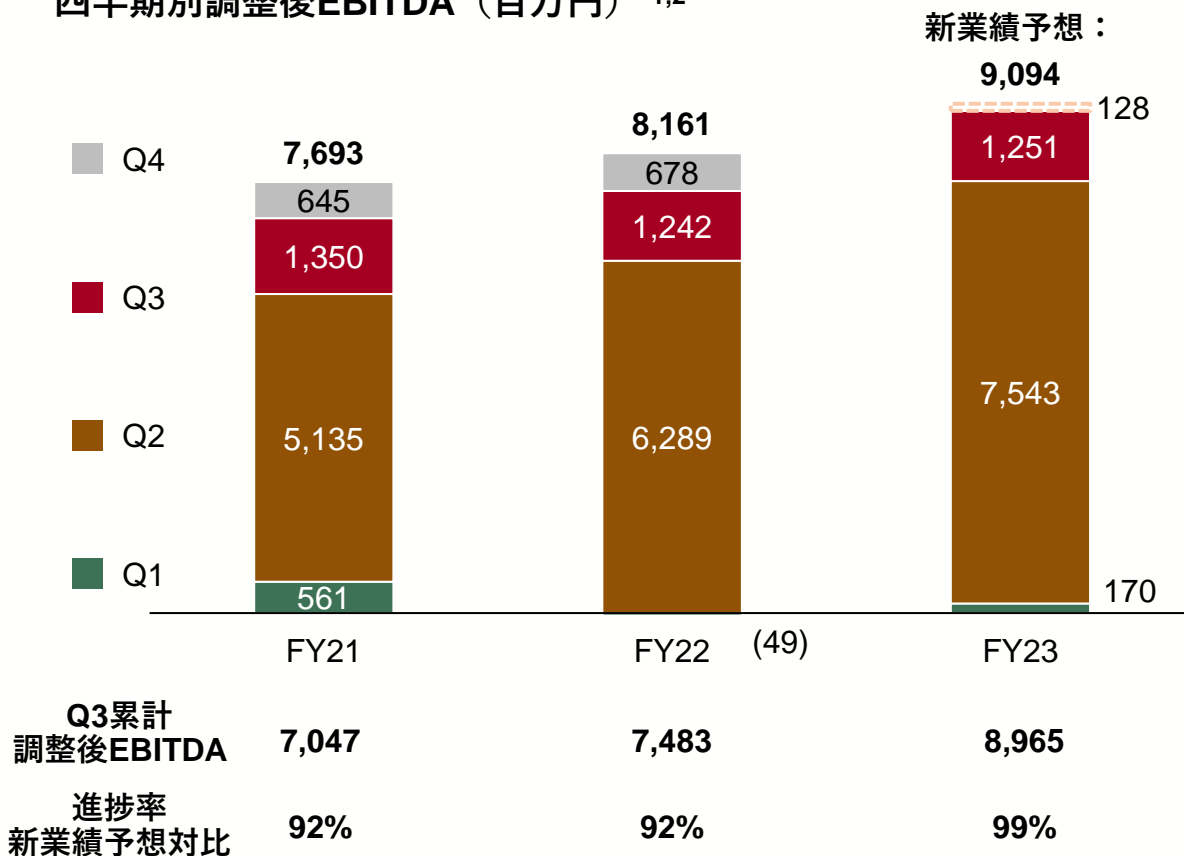


*1：当社は2021年12月1日、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）を吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

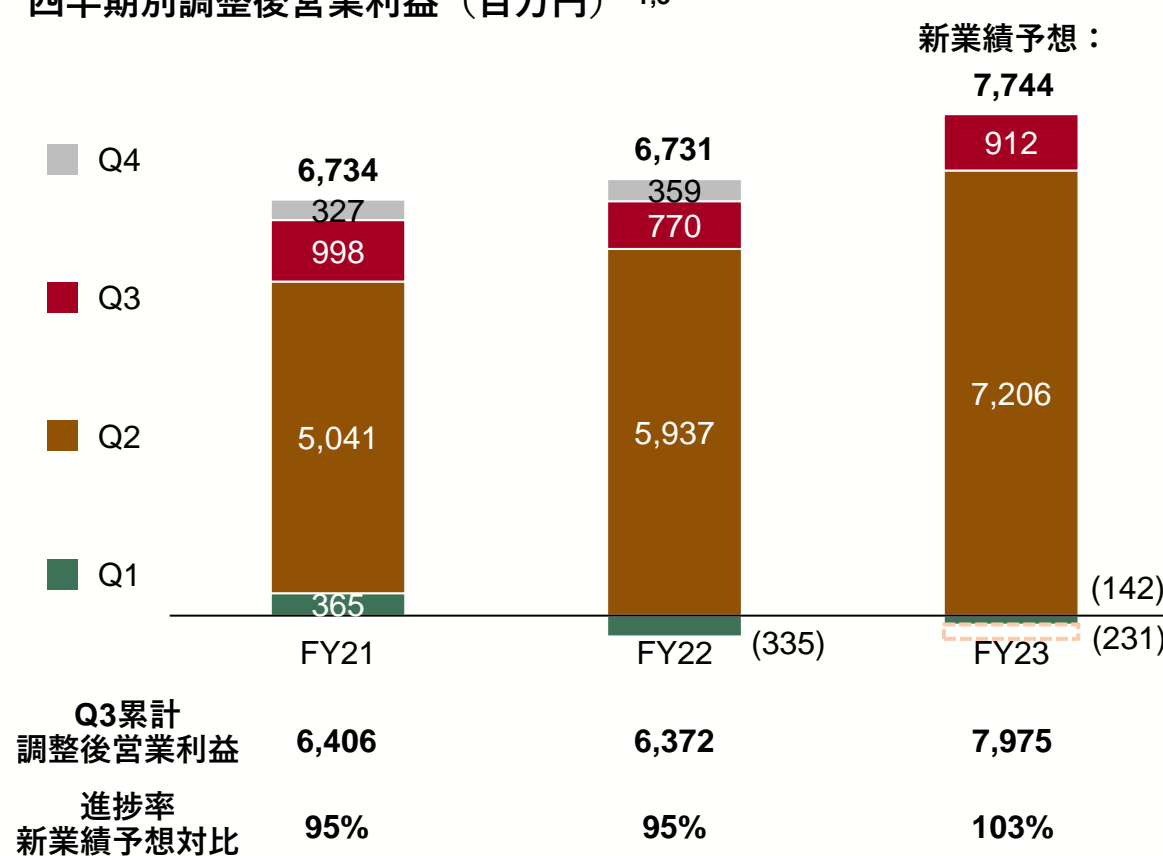
2023年12月期業績予想に対する進捗（調整後EBITDA、調整後営業利益）

2023年12月期第3四半期累計の調整後EBITDA及び調整後営業利益における新通期業績予想に対する進捗率はそれぞれ99%、103%であり、例年よりも高い進捗を実現。なお、売上収益の成長率が例年よりも限定的と見込んでいる今期の第4四半期においても、来期に向け登録者確保の施策は継続するため、第4四半期の利益は限定的となる見込み

四半期別調整後EBITDA（百万円）*1,2



四半期別調整後営業利益（百万円）*1,3



*1：当社は2021年12月1日、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）を吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

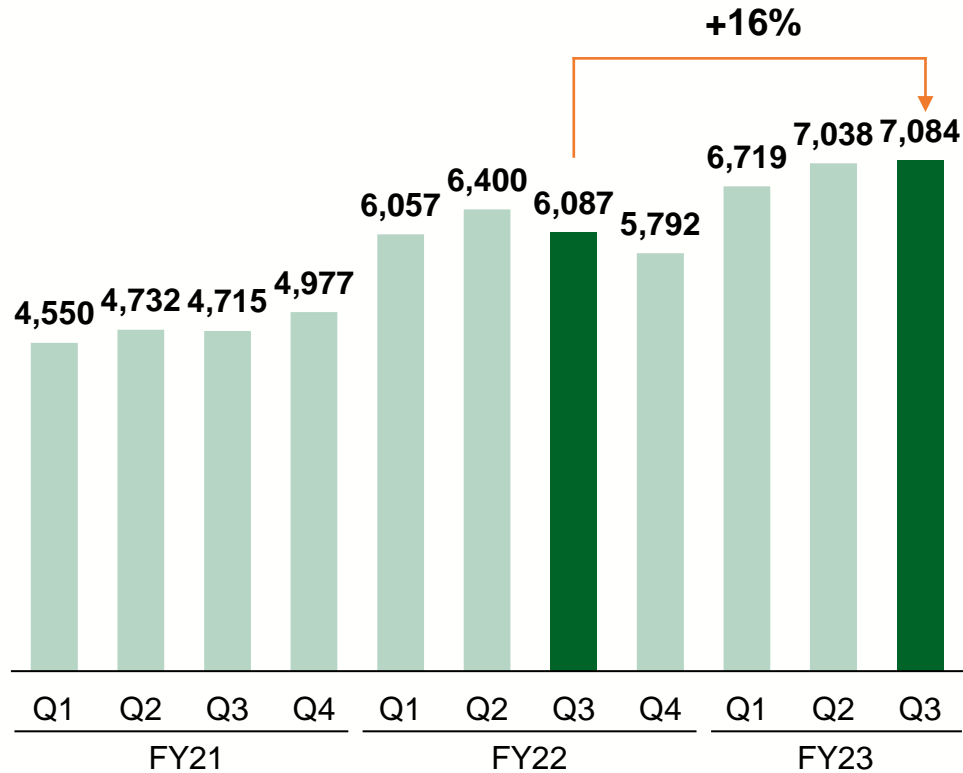
*2：調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用。EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 金融費用 - 金融収益 + 償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

*3：調整後営業利益 = 営業利益 + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用

2023年12月期第3四半期の販売費及び一般管理費は対前年同期で16%増加。人件費及び広告宣伝費の増加率は、売上成長率未滿に抑えることに成功。なお、IPO関連費用は一時的な費用であり、同費用を控除した場合、販売費及び一般管理費の対前年同期増加率は11%に留めることに成功

販売費及び一般管理費（百万円）*1

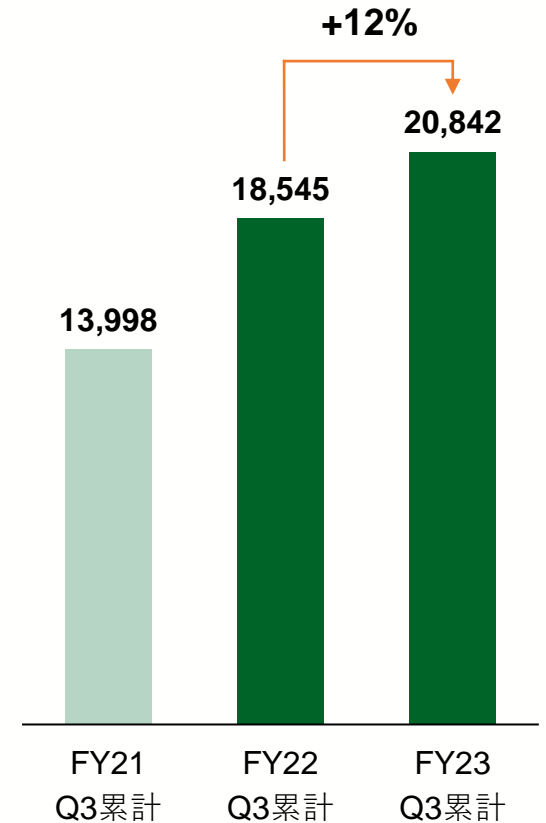
四半期推移



主な費用項目

単位：百万円	FY22 Q3	FY23 Q3	前年同期比
人件費*2	3,009	3,293	+9%
広告宣伝費	1,807	2,090	+16%
IPO関連費用	78	417	+429%
その他*2	1,191	1,281	+8%

第3四半期累計



*1：当社は2021年12月1日、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）を吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

*2：IPO関連費用控除後の金額

2023年12月期第3四半期も単四半期・累計共に売上収益は20%程度の成長を達成。一方、昨年は主に第2四半期に計上されていたIPO関連費用が今年は第3四半期に計上されたことから、四半期ベースの調整前利益項目は対前年同期で減少。なお、前年第3四半期の「その他の収益」には一過性収益が含まれる

連結損益計算書

単位：百万円	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期	前年同期比	2022年12月期 第3四半期累計	2023年12月期 第3四半期累計	前年同期比
売上収益	10,133	12,077	+19%	34,205	41,213	+20%
売上原価	3,617	4,533	+25%	10,227	13,002	+27%
売上総利益	6,515	7,544	+16%	23,978	28,210	+18%
販管費及び一般管理費	6,087	7,084	+16%	18,545	20,842	+12%
その他の収益	212	37	-82%	299	98	-67%
その他の費用	4	2	-39%	44	9	-78%
営業利益	636	494	-22%	5,688	7,457	+31%
当期利益	265	173	-35%	3,690	4,846	+31%
EBITDA*1	1,108	833	-25%	6,799	8,447	+24%
調整後EBITDA*2	1,242	1,251	+1%	7,483	8,965	+20%
調整後営業利益*3	770	912	+18%	6,372	7,975	+25%
調整後当期利益*4	399	493	+23%	4,278	5,325	+24%
売上総利益率	64%	62%	-2%pt	70%	68%	-2%pt
調整後EBITDAマージン	12%	10%	-2%pt	22%	22%	-0%pt
調整後営業利益率	8%	8%	-0%pt	19%	19%	+1%pt
調整後当期利益率	4%	4%	+0%pt	13%	13%	+0%pt

*1：EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 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

*2：調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用

*3：調整後営業利益 = 営業利益 + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用

*4：調整後当期利益 = 当期利益 + 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（金融費用以外） + リファイナンス関連費用（金融費用） + IPO関連費用 + 税金及び税効果調整額

2023年12月期第3四半期の純有利子負債÷調整後EBITDAは3.8xを維持。なお、のれんについては監査法人より当社グループの売上成長率が5%程度に低下した場合においても、重要な減損が発生する可能性は低いとの判断を受けている

連結財政状態計算書

単位：百万円	2022年12月期	2023年12月期 第1四半期	2023年12月期 第2四半期	2023年12月期 第3四半期
現金及び現金同等物	2,300	2,251	6,066	6,305
営業債権	3,394	4,114	4,431	4,474
その他流動資産	803	539	673	560
流動資産合計	6,497	6,905	11,171	11,339
有形固定資産	11,130	11,304	11,603	11,735
のれん	51,412	51,412	52,056	52,056
無形資産	3,405	3,403	3,418	3,488
その他非流動資産	2,192	2,261	2,597	2,743
非流動資産合計	68,140	68,381	69,676	70,024
資産合計	74,638	75,287	80,848	81,364
未払金	1,429	1,922	2,293	1,801
短期借入金	800	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	1,300	1,489	1,500	1,500
リース負債	885	846	868	935
その他流動負債	6,123	7,093	7,940	8,477
流動負債合計	10,538	11,351	12,602	12,714
長期借入金	31,620	31,533	30,599	30,738
リース負債	9,653	9,867	10,118	10,206
その他非流動負債	1,798	1,807	1,827	1,831
非流動負債合計	43,072	43,208	42,545	42,776
負債合計	53,611	54,560	55,148	55,490
資本合計	21,026	20,726	25,699	25,873
負債及び資本合計	74,638	75,287	80,848	81,364
純有利子負債^{*1} ÷ 調整後EBITDA^{*2}	5.1x	4.9x^{*3}	3.8x^{*3}	3.8x^{*3}

*1：純有利子負債 = 借入金 + リース負債 - 現金及び現金同等物

*2：調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用。EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 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

*3：各四半期末時点の純有利子負債 ÷ 各四半期末時点から過去12ヶ月間の調整後EBITDA



強固な収益性及び
アセットライトな事業形態による
潤沢なキャッシュ創出

財務健全性

- ✓ 純有利子負債^{*1} ÷ 調整後EBITDA^{*2}は2025年12月期末までに3倍未満に引き下げることを目指す

M&A

- ✓ 規律ある投資方針の下、**積極的なM&A**を実行
- ✓ 多様な領域における複数の事業を展開することで、**成長性・収益性の高いバランスのとれた事業ポートフォリオの実現**を目指す

株主還元

- ✓ 財務健全性の目標水準達成後は**株主還元**も検討

*1：純有利子負債 = 借入金 + リース負債 - 現金及び現金同等物

*2：調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用。EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 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

項目	質問	回答
市場環境	<ul style="list-style-type: none"> 保育士の需要は少子化の中でも今後増えていくのか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 日本における保育士一人当たりが担当する子供の数は、他国対比で非常に多いと認識 政府はこの点を改善しようとしており、今後も保育士の需要は強いと見込んでいる
事業詳細 (医療福祉)	<ul style="list-style-type: none"> 医療福祉紹介事業において、4月に売上収益が偏る理由は？ 	<ul style="list-style-type: none"> 3月末までに内定が出ている場合においても、日本における年度が4月始まりであることを受け、4月の入職者が多い傾向にある 当社の売上は入職日に計上されることから、上記理由により4月偏重となる
事業詳細 (医療福祉)	<ul style="list-style-type: none"> 医療福祉事業において、契約施設数は今後どのように拡大予定か？ 	<ul style="list-style-type: none"> 契約施設数はどこまでも増やすことができる一方、紹介する人材がいなければ意味がないため、契約施設数についてはあまり重視していない 登録求職者数を確保し、人材を紹介できる状態を作ることが肝要
事業詳細 (医療福祉)	<ul style="list-style-type: none"> 中計期間において、営業社員数を年間100名程度の増加にとどめている理由は？ 	<ul style="list-style-type: none"> 中計期間中に営業社員一人当たり売上の改善に努めたいと考えているため
事業詳細 (医療福祉)	<ul style="list-style-type: none"> 医療福祉紹介事業における紹介人数は開示しているか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 厚生労働省職業安定局が運営するサイト上で合計紹介人数は開示しているが、職種ごとの内訳までは開示していない
財務（計画） (医療福祉)	<ul style="list-style-type: none"> 中計期間の売上収益について、約20%の年平均成長率を計画しているが、FY24における医療福祉事業の売上成長率の内訳は？ 	<ul style="list-style-type: none"> 営業社員の増加で約7%、営業社員一人当たり売上で約8%、その他DR・ICT等の新規事業で約5%の成長を想定している

項目	質問	回答
事業詳細 (新規・その他)	<ul style="list-style-type: none"> DR事業を始めたのはいつか？ DR事業の進捗状況は？ 	<ul style="list-style-type: none"> 保育はウェルクス買収後の2022年より、介護・看護は2023年2月より開始 スカウト対象者数・求人件数共に順調に増加しているが、立ち上がりのフェーズであることから収益化はFY24以降の想定
事業詳細 (新規・その他)	<ul style="list-style-type: none"> 2023年6月に買収したブライト・ヴィー社の状況は？ 	<ul style="list-style-type: none"> 管理面のPMIは凡そ完了 現在は営業面でのシナジーを実現していくことに注力しており、ブライト・ヴィー社製品の拡販に向けて当社より人員を転籍させ、営業チームを組成した
事業詳細 (新規・その他)	<ul style="list-style-type: none"> ブライト・ヴィー社の製品は介護施設に特化しているのか？ ブライト・ヴィー社の製品を通じて獲得できるのはどのようなデータか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 彼らの製品は主に有料老人ホームや介護福祉施設、特別養護施設、サービス付き高齢者向け住宅に特化している 取得可能データは各種センサー・転倒感知・バイタルデータなど 取得したデータを分析することで、オペレーションの改善や予防分野での活用を検討している
規制	<ul style="list-style-type: none"> 「医療・介護・保育分野における適正な有料職業紹介事業者の認定制度」の認定基準として、半年以内離職時の手数料返金に関する基準の見直しが検討されているが、影響はあるか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 当社では現在においても入職後6ヶ月以内の退職については紹介手数料の返金を行う契約が主流であり、当該基準の見直しによる大きな影響はない
株主構成	<ul style="list-style-type: none"> 現在の大株主の株式保有比率は？ 	<ul style="list-style-type: none"> 6割

ご参考

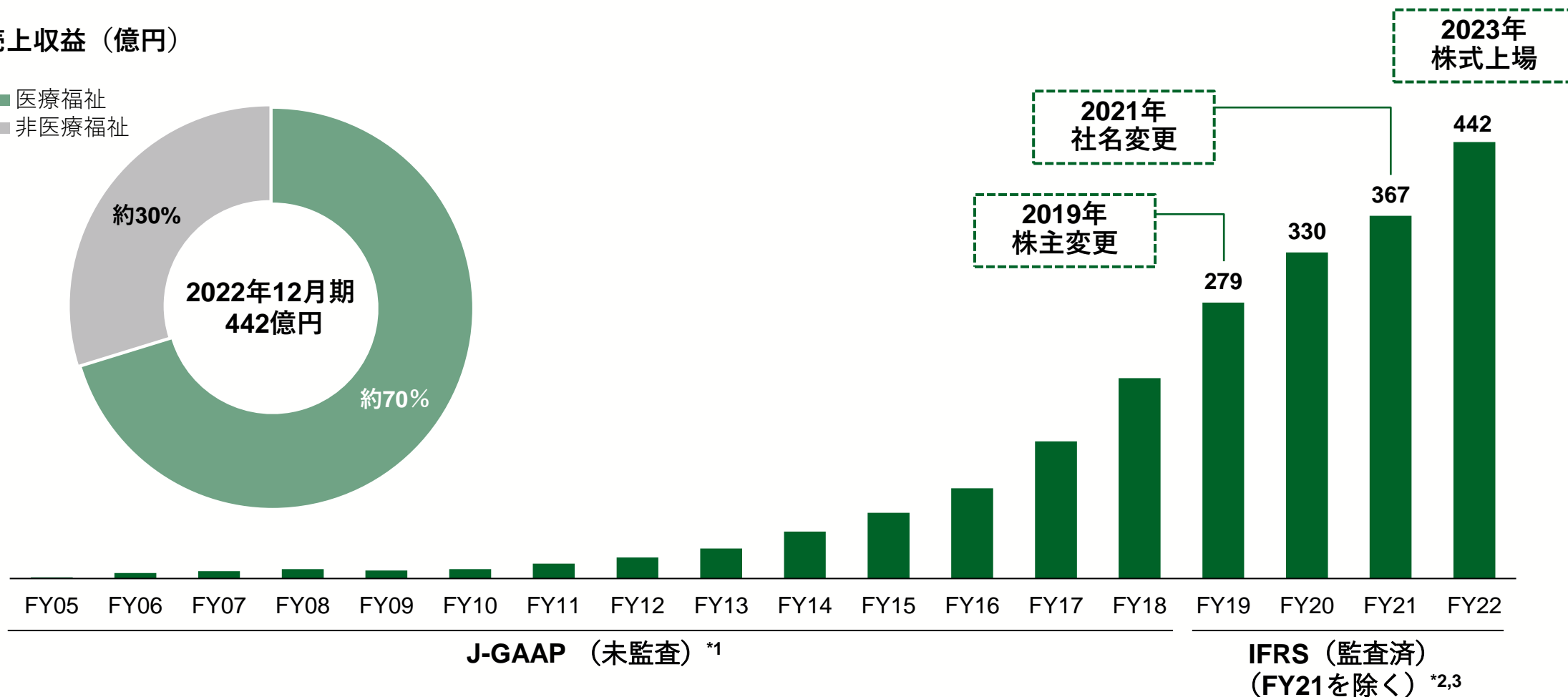
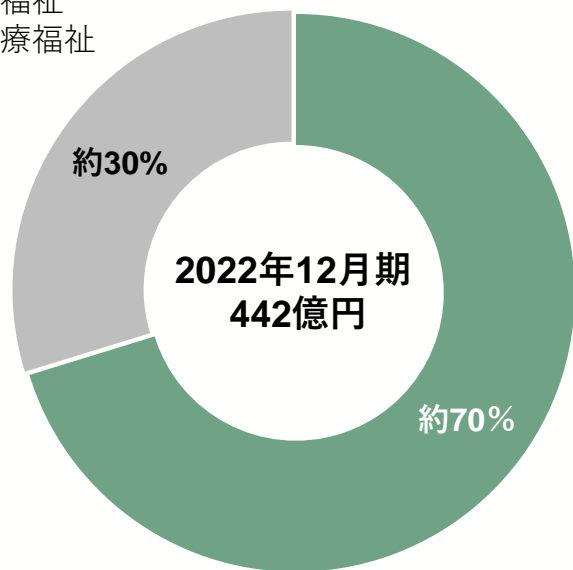
中期経営計画（2023年4月24日公表）

医療福祉を中心とするエッセンシャル産業が
抱える課題の解決に挑み、
誰もが幸せに暮らせる未来を創造する

約20年の歴史の中で、医療福祉事業をコア領域として継続的に成長を実現

連結売上収益（億円）

■ 医療福祉
■ 非医療福祉



*1: FY05-FY13は、グループ各社の日本の税務会計ベースの年次財務データを期間調整無しで合計した数値。FY14-FY18は、グループ各社の日本の税務会計ベースの月次財務データを12月締めに調整したプロフォーマベースの数値

*2: FY19-FY20の数値は、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）の監査済数値

*3: 当社は2021年12月1日、旧トライトを吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

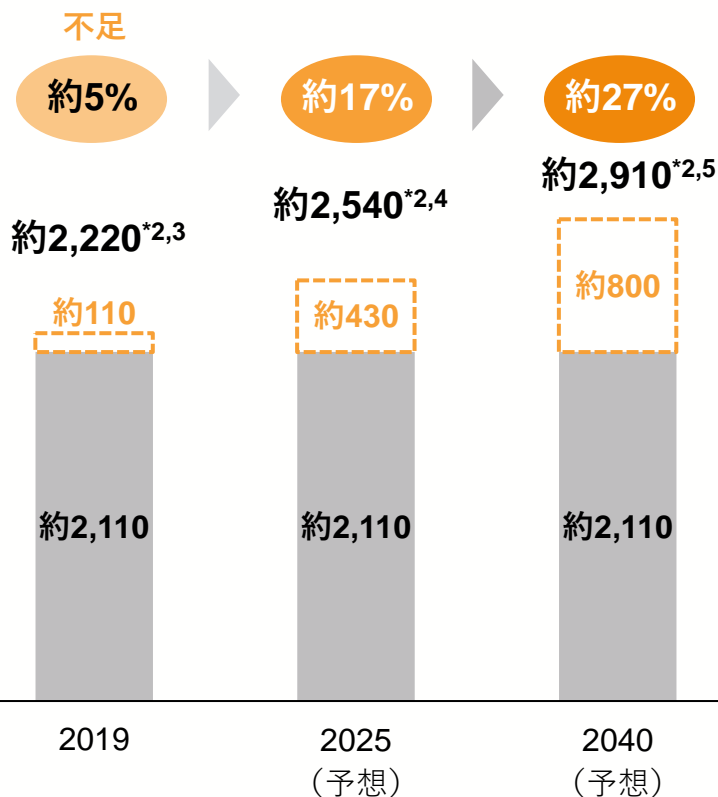
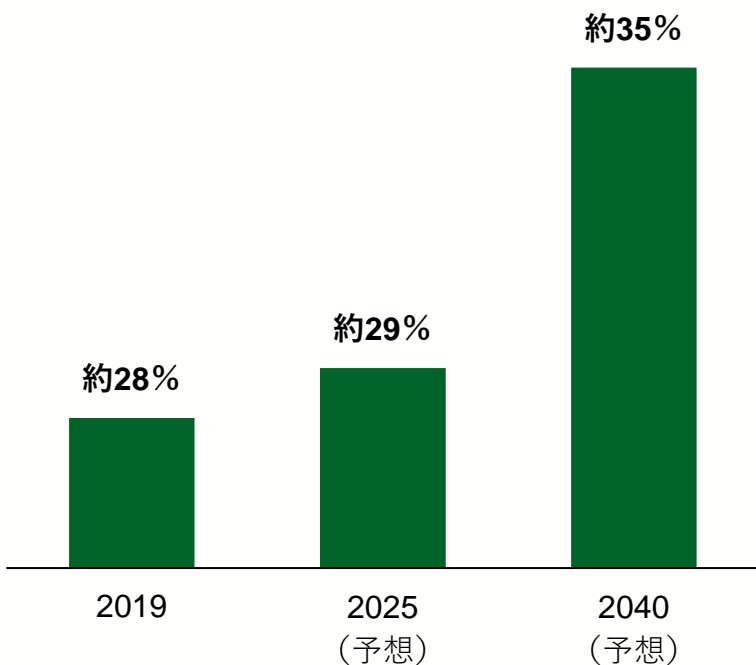
高齢化に伴い、日本における介護人材は慢性的に不足しており、当該環境の継続が予想される

65歳以上の人口の割合増加*1

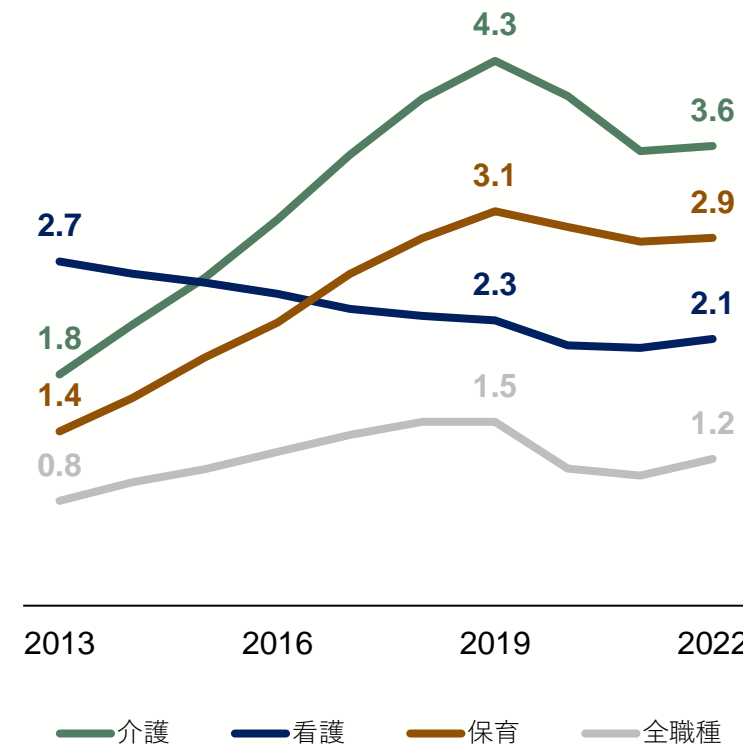
>> 慢性化／深刻化する介護人材の不足（千人）

>> 医療福祉人材への需要は高い状況が継続

■ 65歳以上の人口割合



有効求人倍率 (x) *6



□ 追加的に必要な介護職員数 ■ 介護職員数（2019年）

*1: 総務省「人口推計」：2019年10月1日時点の総人口に対する65歳以上の人口割合。内閣府「令和5年版高齢社会白書（概要版）」：2025年及び2040年の各年10月1日時点の総人口に対する65歳以上の人口割合
 *2: 厚生労働省「第8期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」。2019年10月1日時点の介護職員数
 *3: 厚生労働省「第8期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」。2019年度の要介護（要支援）認定者数の約6,670千人と介護施設の介護職員と入居者の割合を1：3以上とする人員配置基準を基に必要な介護職員数を推計（約6,670千人÷3=約2,220千人）
 *4: 厚生労働省「第8期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」。上記*3に基づき当社が推計した2019年度に必要な介護職員数、及び2025年度時点の必要介護職員数と*2に示す2019年度の介護職員数の乖離に基づく追加的に必要な介護職員数の合計値
 *5: 厚生労働省「第8期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」。上記*3に基づき当社が推計した2019年度に必要な介護職員数、及び2040年度時点の必要介護職員数と*2に示す2019年度の介護職員数の乖離に基づく追加的に必要な介護職員数の合計値
 *6: 厚生労働省「一般職業紹介職業別労働市場関係指数（実数）」（パートタイム含む常用）。介護は「介護サービスの職業」、看護は「保健師、助産師、看護師」、保育は「社会福祉の専門的職業」を参照

1人のキャリアアドバイザーが求職者と法人顧客の双方に対応する「一元管理体制」及び営業拠点（28都道府県）の活用により、法人顧客にとって重要な「スピード」と「適切なマッチング」を実現

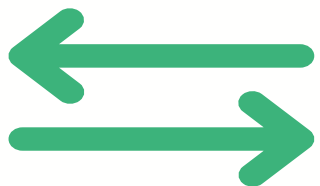
一元管理体制

登録求職者



登録者数 約195万人*1

膨大な求職者数
への効率的なアクセス



全国を網羅する
サービス

全国28都道府県
における営業拠点*1



契約施設



契約施設数 約7.9万*1

強固な契約施設との関係
の活用

✓ 迅速かつ正確なジョブマッチングの実現

内定通知までの平均日数：約18日*2・入職後6ヶ月間の定着率：約80%*3

✓ 効率的なオペレーションの実現

キャリアアドバイザー一人当たりの月間平均成約件数：約2.8件*4

*1：2023年9月末時点

*2：当社のキャリアアドバイザーが登録求職者にコンタクトできた日から、内定通知を受けるまでの平均日数（2023年9月末時点の過去12ヶ月平均）

*3：入職日が2022年4月1日から2023年3月31日の求職者における、入職後6ヶ月間の定着率。定着率 = 1 - 離職率（離職率 = 入職後6ヶ月以内の離職件数 ÷ 入職件数）

*4：医療福祉紹介事業のうち、介護・看護・保育分野における2022年10月から2023年9月の合計成約件数を、同分野における同期間の平均キャリアアドバイザー数で除し、年平均成約件数を算出後、12ヶ月で除している

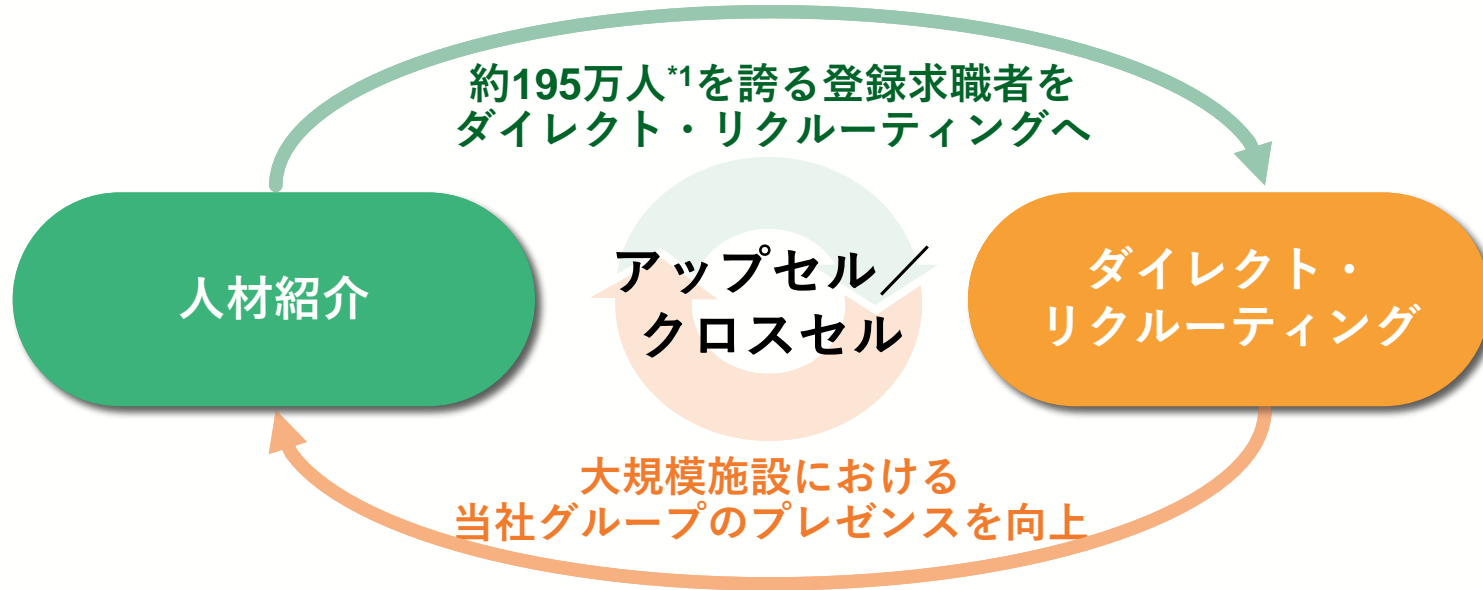
人材不足解消を企図し、①人材紹介事業に加えて、医療福祉分野の業務効率化を実現する②ICTソリューション事業を拡大中。中長期的にはICTソリューション事業で集約される各種データを分析することにより、③人々のQOL向上事業の展開を目指す



*1：予後管理、疾病予防、創薬支援、家族とのコミュニケーションサポート、医療プログラム企画（ワークアウト、サプリメント）はFY25以降にリリース予定のサービスである一方、これらは現時点における構想であり実現を約束するものではない

比較的明確な大規模事業者の採用ニーズに対応すべく、当社のプラットフォーム上で法人顧客が求職者に直接アプローチ可能なダイレクト・リクルーティングサービスを展開

両事業が生み出すシナジー



- 1 登録求職者数は約195万人
- 2 キャリアアドバイザーとの綿密な面談を通じて求職者の細やかなニーズを把握可能

- 1 採用コストの抑制を意識した大規模施設の多様なニーズを獲得可能
- 2 ダイレクト・リクルーティングサービスの対象となる大規模施設へも人材紹介の活用を促す

ダイレクト・リクルーティングの対象領域

	中小規模施設 (限定的な人事機能)	大規模施設 (人事機能を保有)
管理者・経験者	人材紹介 (人事機能が限定的な中小規模施設を支援)	人材紹介 (有資格者ニーズに対応)
未経験者含む		ダイレクト・リクルーティング (採用コストを抑制したいニーズに対応)

*1：2023年9月末時点

介護施設向けICT製品を開発・販売するブライト・ヴィー社のグループ化により、医療福祉現場向けのICTソリューション事業を本格化

当社グループとブライト・ヴィー社の連携により期待されるシナジー

BRIGHT VIE



介護施設のICT/IoTデバイス
データ連携プラットフォーム

生体記録

介護
プラット
フォーム



介護領域に特化した
バックオフィスシステム

シフト管理

タレント
マネジメント

1 クロスセル



TRYT

国内介護施設



約14千件*1

当社グループの顧客となり得る
潜在的な国内介護施設数
(既存の契約施設を含む)



2 データ収集・活用

- 当社グループの新たなデータ分析事業を加速化
- 大手メーカー・製品との連携
- 介護記録システムとのデータ連携



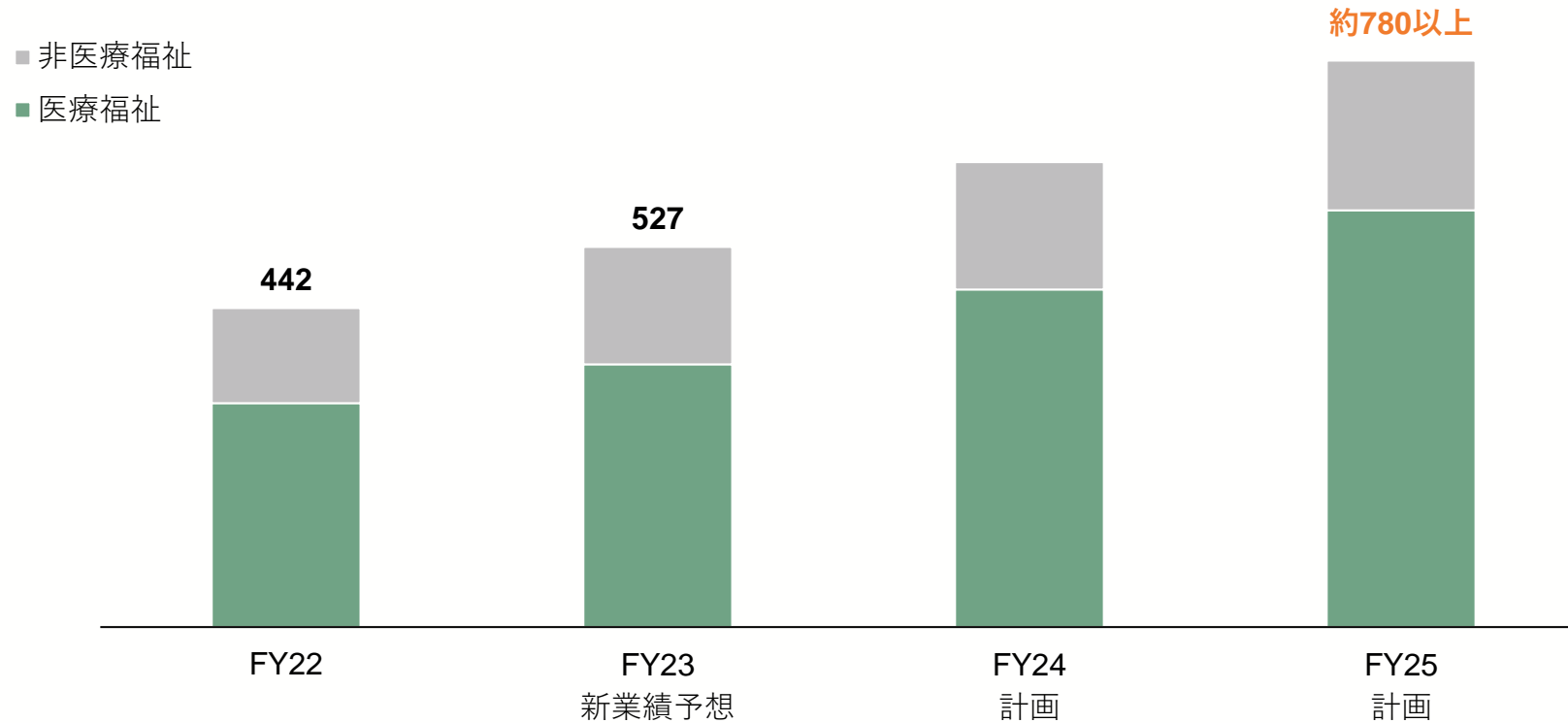
*1：厚生労働省「令和3年介護サービス施設・事業所調査の概況」における介護保険施設の合計値（2021年10月1日時点）。施設数は日本における介護保険施設を対象としており、当社グループが契約している施設数を示しているものではない

成長戦略に基づき、M&Aや事業提携を着実に実行

	対象会社	サービス内容	買収／事業提携による効果
M&A	2021/8 H A B & C O	HRテック	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 経験豊富なエンジニアチーム ✓ ダイレクト・リクルーティング基礎機能開発
	2022/1 WELKS	保育領域における人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 保育領域における人材紹介のトップクラスのポジション形成に寄与 ✓ 保育領域におけるダイレクト・リクルーティング事業を展開
	2023/6 BRIGHT VIE	医療福祉業界向け ICTプラットフォーム & バックオフィスソフトウェア プロバイダー	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ICT/IoTプラットフォーム、介護業界に特化したバックオフィスクラウドシステム ✓ PMI実施中
事業提携	2022/2 NDソフトウェア	介護記録・請求業務システム	<ul style="list-style-type: none"> ✓ デジタルサービス領域への参入 ✓ NDソフトウェア製品のクロスセルに留まらず、更に導入先に当社サービスをクロスセル
	2023/1 Rehab	AIによる介護リハビリプラン 作成サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ デジタルサービスのラインナップ強化

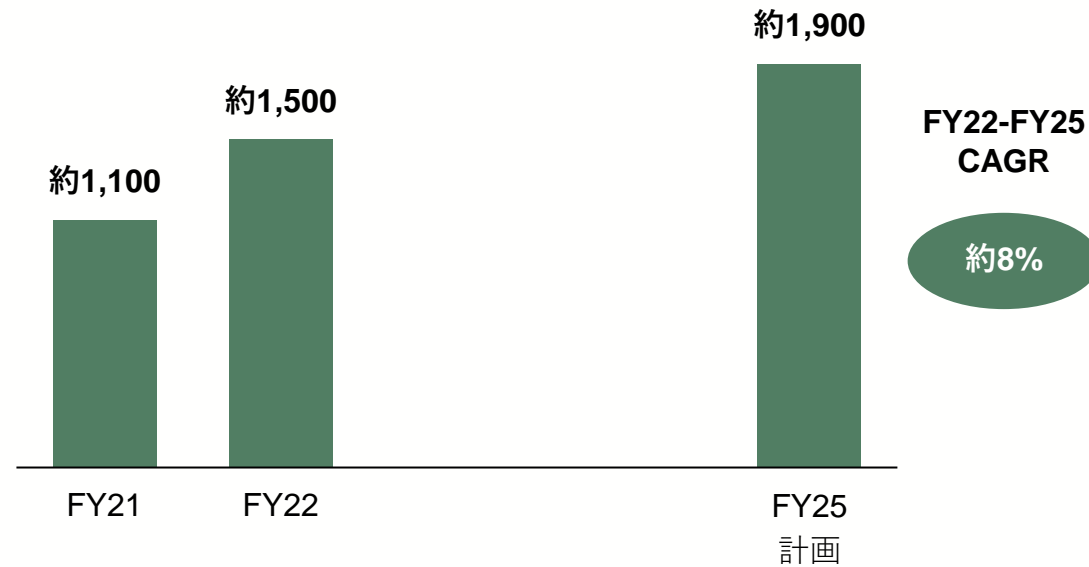
当社グループのコア事業である医療福祉紹介事業が全社の成長を牽引

中計期間の売上収益（億円）

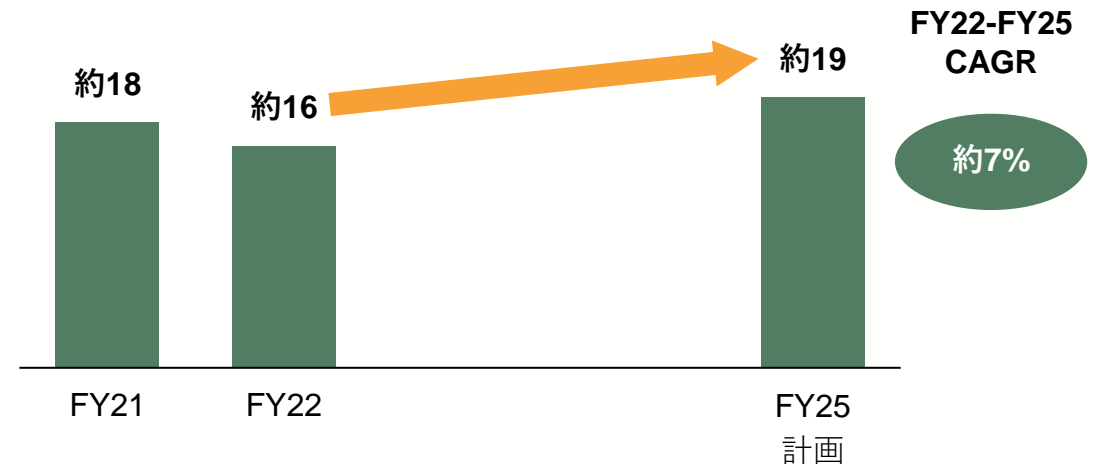


営業社員数の増員及び生産性向上により、強固な収益基盤を確保

各期の年平均営業社員数（人）^{*1}
（キャリアアドバイザーの他、営業企画人員等を含む）



営業社員一人当たりの売上（百万円）^{*3}



キャリアアドバイザー離職率^{*1,2}

28% ➤ 21% ➤ ➤ ➤ 約20%

*1：数値は医療福祉紹介事業に従事する社員のみを対象

*2：離職率＝各期末時点から過去12ヶ月間の離職者数÷（各期末の前年同月末時点の営業社員数＋各期末時点から過去12ヶ月間の入社数）

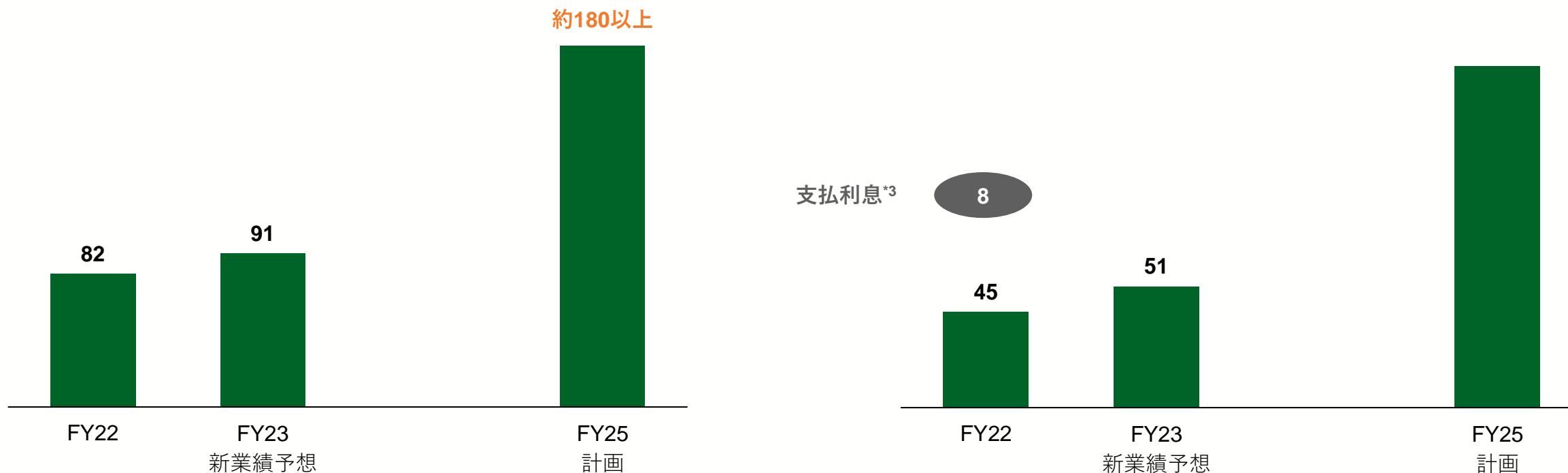
*3：医療福祉紹介事業の売上を年平均営業社員数で割って算出した営業社員一人当たりの売上

市況改善を含めたマクロ要因、複数の業務改善施策、並びに新規事業の成長による調整後EBITDAの成長に加え、金利コスト減少による調整後当期利益の増加を目指す

調整後EBITDA・調整後当期利益の推移及び中計達成に向けた成長イメージ（億円）^{*1,2}

調整後EBITDA

調整後当期利益

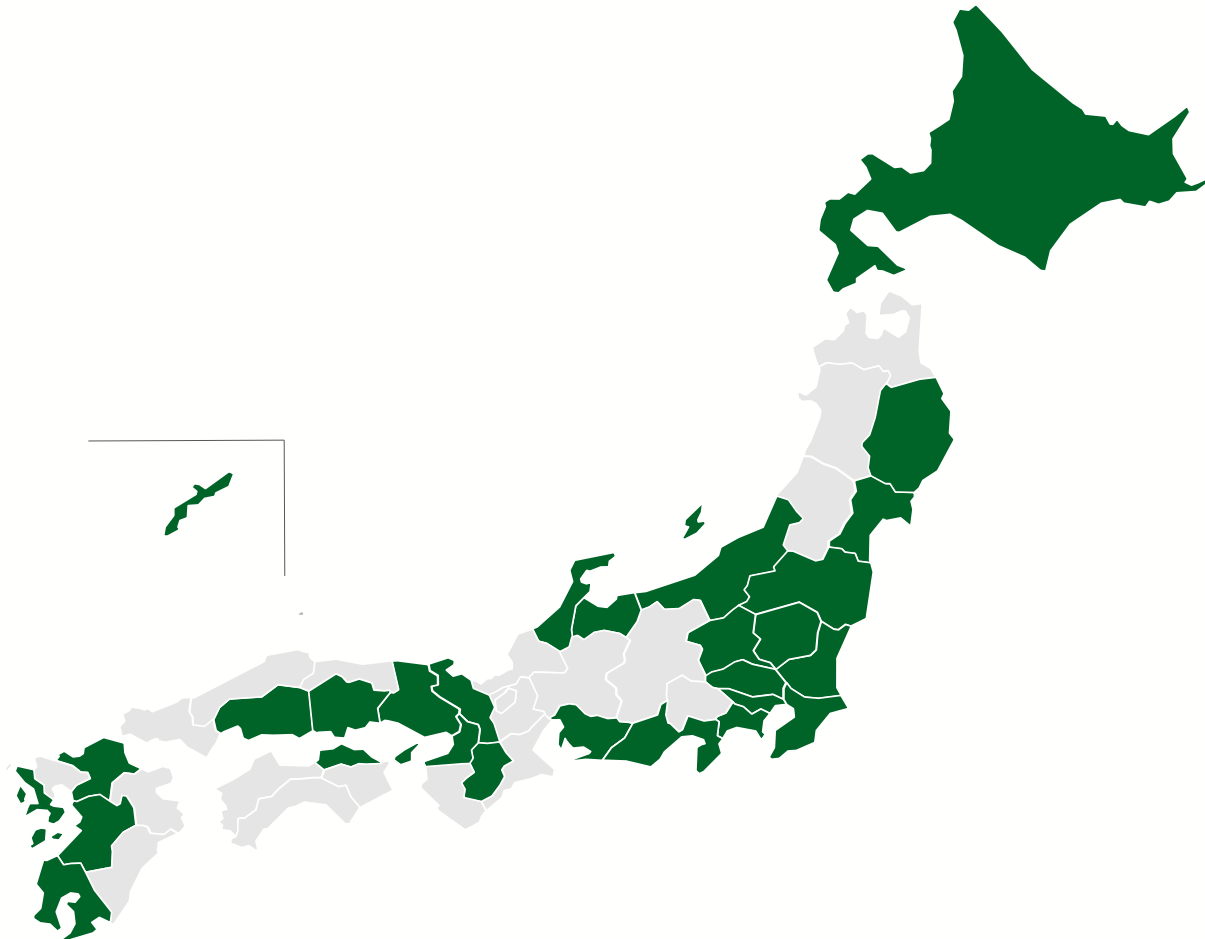


^{*1}：調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用。EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 金融費用 - 金融収益 + 償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

^{*2}：調整後当期利益 = 当期利益 + 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（金融費用以外） + リファイナンス関連費用（金融費用） + IPO関連費用 + 税金及び税効果調整額

^{*3}：リース負債を含む支払利息

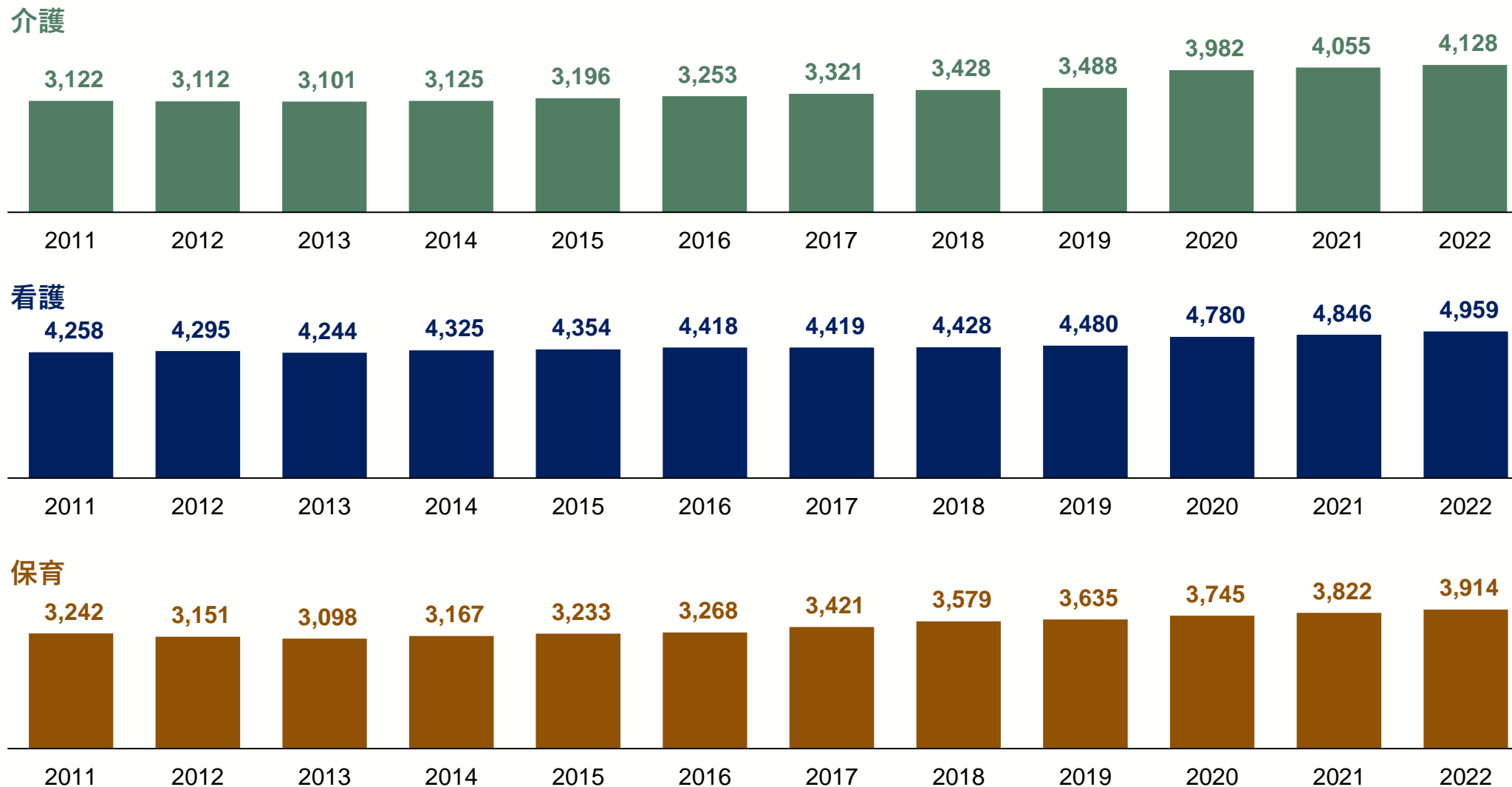
医療福祉事業における展開済み都道府県*1



営業拠点
全国**28**
都道府県

*1：2023年9月末時点

職種別平均年収推移（千円）*1



*1：厚生労働省「賃金構造基本統計調査」。介護は「介護支援専門員」及び「その他の社会福祉専門職業従事者」、看護は「看護師」及び「准看護師」、保育は「保育士」を参照

コスト構造*1,2

単位：百万円	2019年 12月期	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期
売上収益	27,943	33,015	36,735	44,195
売上原価	8,230	10,369	11,559	14,183
売上収益比率	1	31.4%	31.5%	32.1%
売上総利益	19,713	22,645	25,175	30,011
売上収益比率	70.5%	68.6%	68.5%	67.9%
販売費及び一般管理費	14,330	16,905	18,976	24,337
売上収益比率	51.3%	51.2%	51.7%	55.1%
人件費	6,563	7,494	8,423	11,563
売上収益比率	2	23.5%	22.7%	22.9%
広告宣伝費	4,798	6,472	6,856	7,618
売上収益比率	3	17.2%	19.6%	18.7%
旅費交通費	751	308	318	432
売上収益比率	2.7%	0.9%	0.9%	1.0%
その他	2,215	2,629	3,377	4,723
売上収益比率	4	7.9%	8.0%	9.2%
その他の収益	97	85	184	329
その他の費用	49	120	113	42
営業利益	5,431	5,704	6,269	5,959
マージン	19.4%	17.3%	17.1%	13.5%
EBITDA*3	6,088	6,534	7,228	7,389
マージン	21.8%	19.8%	19.7%	16.7%
調整後EBITDA*4	6,179	6,735	7,693	8,161
マージン	22.1%	20.4%	20.9%	18.5%

収益性改善要因・蓋然性

- 1 売上原価：2019年より原価率は上昇したものの、今後は原価率の低い医療福祉紹介の収益構成の割合が増加することで改善が見込まれる
- ✓ 販管費及び一般管理費
 - 2 人件費：2022年の新規営業社員の採用増加に伴い、一時的に増加。一方、2024年以降から在籍期間の経過に伴い、生産性向上が見込まれる
 - 3 広告宣伝費：2019年以降、同水準で推移するも、今後アフィリエイト型の広告への移行によりコストコントロールが可能
 - 4 その他：IPO関連費用等の一過性の費用により増加したものの、今後は売上成長に伴うオペレーティングレバレッジが見込まれる

*1：FY19-FY20の数値は、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）の監査済数値

*2：当社は2021年12月1日、旧トライトを吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

*3：EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 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

*4：調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用

調整項目の詳細*1,2

単位：百万円	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期 (計画) ^{*4}	2024年12月期 (計画) ^{*4}	2025年12月期 (計画) ^{*4}	調整項目の詳細
EBITDA	6,088	6,534	7,228	7,389				
調整項目								
M&A関連費用*3	-	-	(27)	233				取引時に発生する一過性の費用
リファイナンス関連費用 (金融費用以外)	-	-	163	16				2021年12月期に実施されたリファイナンス時の弁護士、会計士、コンサルタントへの報酬
IPO関連費用	90	201	328	521	✓			取引時に発生する一過性の費用
調整項目合計	90	201	464	771				
調整後EBITDA	6,179	6,735	7,693	8,161				

*1：FY19-FY20の数値は、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）の監査済数値

*2：当社は2021年12月1日、旧トライトを吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

*3：小規模のM&A関連費用は調整項目に含まれない

*4：✓マークは、FY23以降に発生が予測される項目を指す

有利子負債の内訳

単位：百万円	2021年12月期	2022年12月期	実効金利 (加重平均)	返済期限
短期借入金	-	800	1.8%	-
長期借入金	33,963	32,920	2.1%	2024年～2028年
リース負債	7,942	10,539	1.0%	2023年～2037年
合計	41,906	44,260		

当社グループは「持続可能な社会」を見据えた継続的な取り組みを実施

持続可能な社会の実現に向けた考え方と施策



持続可能な社会の実現

医療福祉を中心としたエッセンシャル産業の発展に向けた貢献

医療福祉・建設施工業界の労働力不足の解決
人材ニーズを充足するマッチングと定着率の実現
医療福祉業界に就労できる人材・機会の創出

医療福祉業界における負担軽減と労働生産性の向上
医療福祉業界におけるDXの推進

医療福祉業界の幸せと豊かさの向上
医療福祉業界に携わる全ての方々の幸せと豊かさ高める取り組みの共創

持続的な企業価値の拡大を図るための経営基盤の構築

従業員の将来を見据えた環境整備
従業員への成長機会の提供・従業員育成を支援する体制の整備
従業員に働きがいをもたらせる企業文化・風土の維持・形成
安心・安全に働ける環境の確保

コンプライアンス・リスク管理
コンプライアンスの徹底とサイバーセキュリティ体制の強化

コーポレート・ガバナンス
長期的な企業価値向上を推進する取締役会の維持・構築

本資料には、発表日現在における当社が入手可能な情報並びに将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれていますが、これらの将来に関する記述は、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や顧客のニーズ及び求職者の嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更、その他の様々な要因により、大きく差異が発生する可能性があります。当社は、本資料に含まれるいかなる情報について、今後生じる事象に基づき更新する義務を負うものではありません。

本資料に関するお問い合わせ先

株式会社トライト 管理本部 経営企画部

Email: info-tryt-ir@tryt-group.co.jp