



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





1.

2023年12月期 通期業績

全項目において、業績予想を上回る結果となった

- ・ 医療福祉事業、非医療福祉事業ともに順調に成長し、売上収益は前年比19%増で業績予想を達成
- ・ 事業成長とコストコントロールの両立を実現し、営業利益は前年比26%増、業績予想比4%増、EBITDAは前年比20%増、業績予想比3%増を実現
- ・ 当期利益については、上記に加え円安による金融収益の発生及び法人税等の負担率が想定よりも下がったため、前年比35%増、業績予想比7%増を実現

2023年12月期
通期業績

単位：百万円	2022年12月期	2023年12月期	前年比	2023年12月期 業績予想	業績予想比
売上収益	44,195	52,767	+19%	52,676	+0%
営業利益	5,959	7,514	+26%	7,226	+4%
EBITDA*1	7,389	8,867	+20%	8,575	+3%
税引前利益	5,559	7,050	+27%	6,829	+3%
当期利益	3,621	4,901	+35%	4,588	+7%
調整後EBITDA*2	8,161	9,385	+15%	9,094	+3%
調整後営業利益*3	6,731	8,032	+19%	7,744	+4%
調整後当期利益*4	4,451	5,427	+22%	5,114	+6%

*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

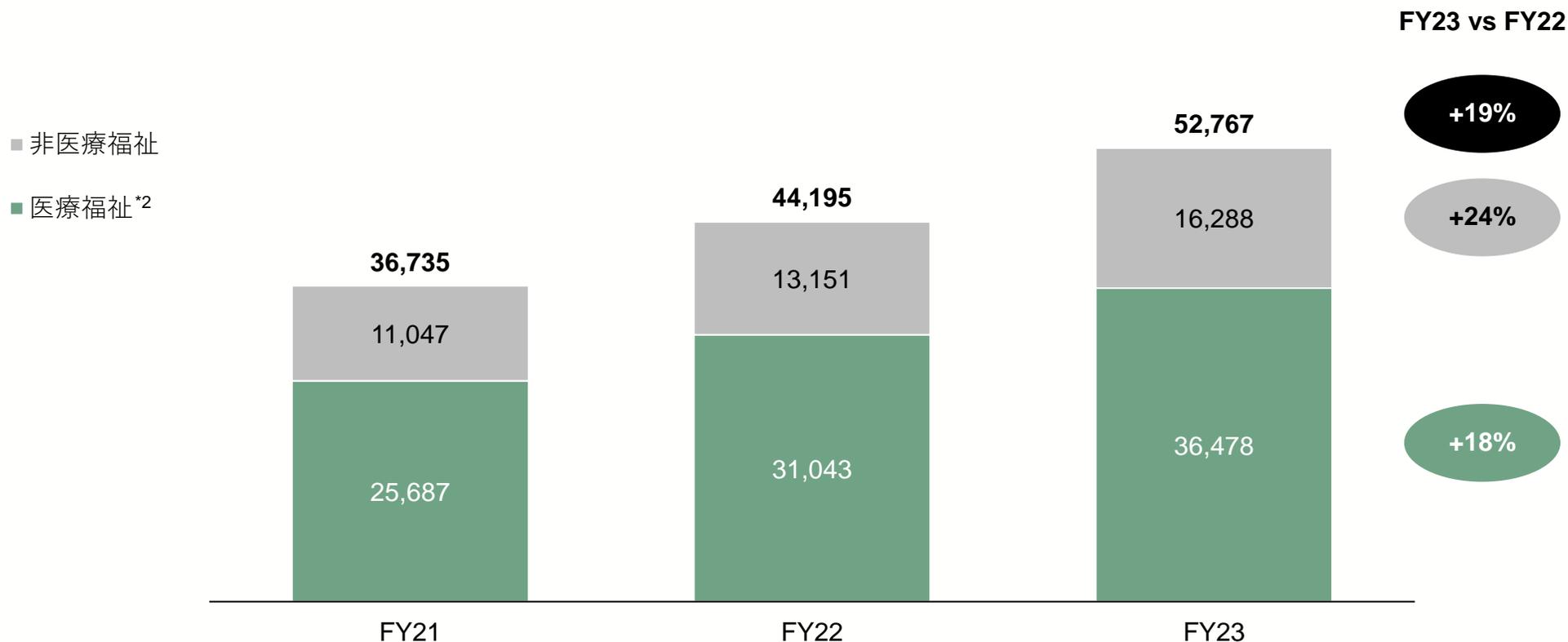
1 医療福祉事業においては、既存、新規事業ともに順調に成長

- コア事業である医療福祉紹介事業は、中期経営計画どおりに前年比15%成長を達成
- 新規事業においては、2月からサービス提供を本格開始したダイレクト・リクルーティング（DR）事業が、計画どおりのKPIを達成。ICTソリューション事業については、ICT人材関連事業の着実な成長と、6月のブライト・ヴィー社（介護施設向けクラウド型ソフトウェア開発・販売企業）買収により、ICTソリューション事業の事業基盤を構築

2 非医療福祉事業については、建設業界の人手不足を背景に、想定を上回る24%成長を実現

2023年12月期の売上収益は、医療福祉事業で18%増、非医療福祉事業で24%増となり、全社では前年比19%増を達成

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は撤退事業を含む

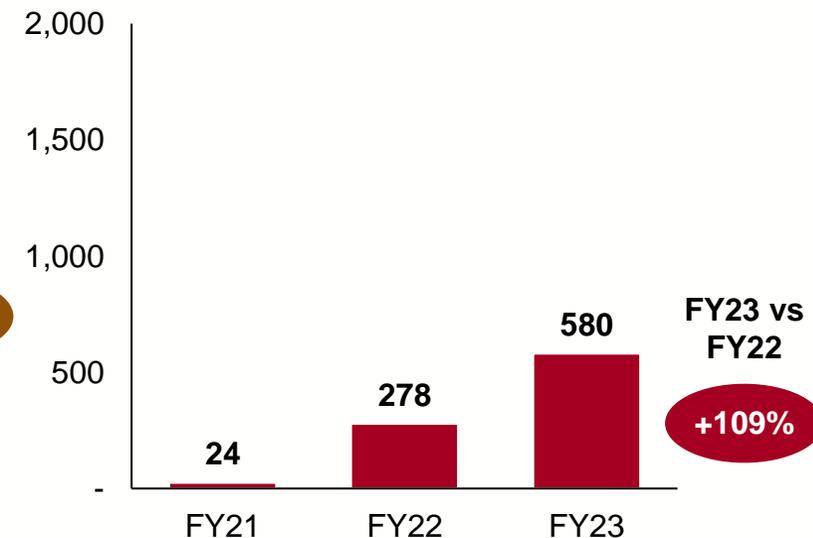
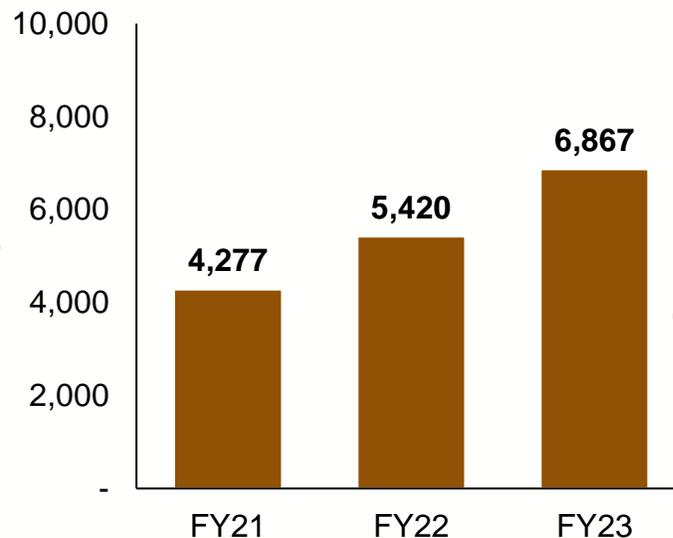
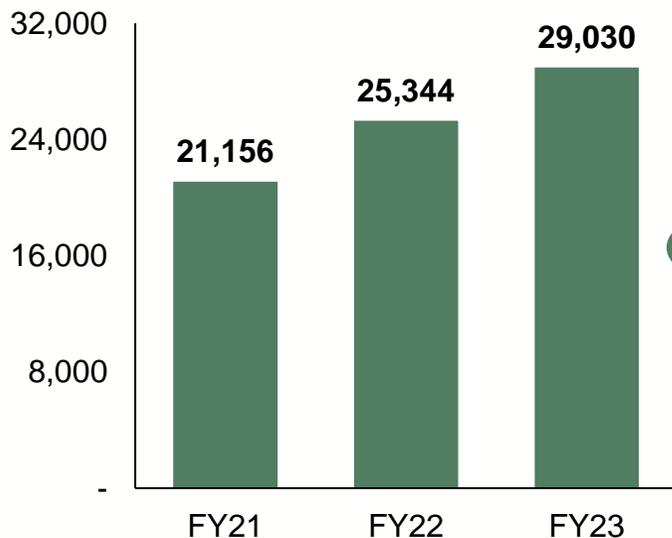
2023年12月期の医療福祉事業のサブセグメントにおける売上収益の対前年成長率は、医療福祉紹介事業で15%増、医療福祉派遣事業で27%増、医療福祉新規事業で109%増。医療福祉紹介事業は中期経営計画どおりの成長を達成し、新規事業は前年比2倍強の事業規模となった

医療福祉事業における売上収益の内訳（百万円）*1

■ 医療福祉紹介*2

■ 医療福祉派遣

■ 医療福祉新規*3（その他含む）



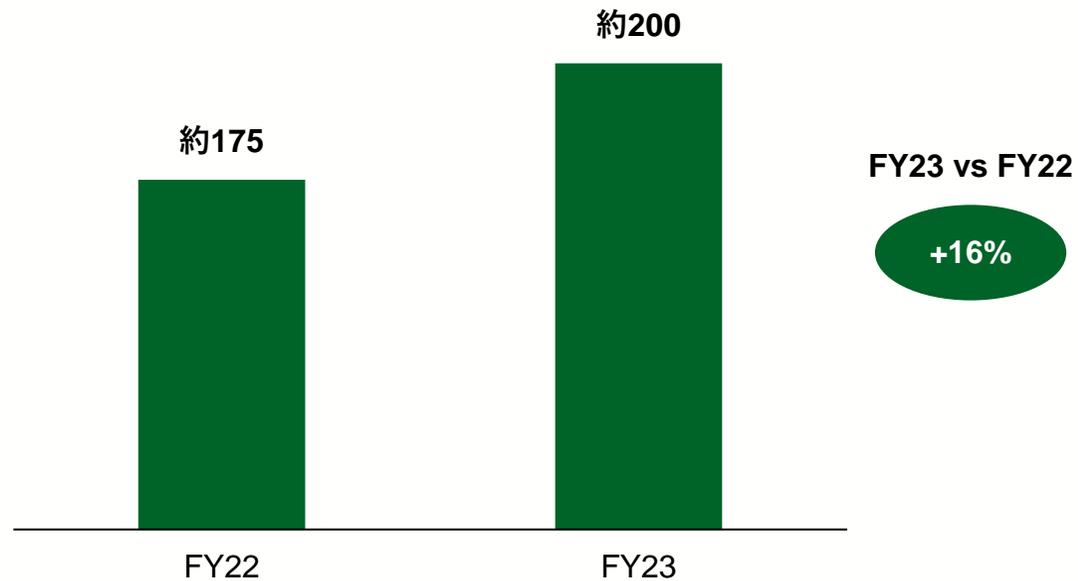
*1：当社は2021年12月1日、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）を吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

*2：FY21において医療福祉事業売上のうち撤退事業売上を控除（229百万円）

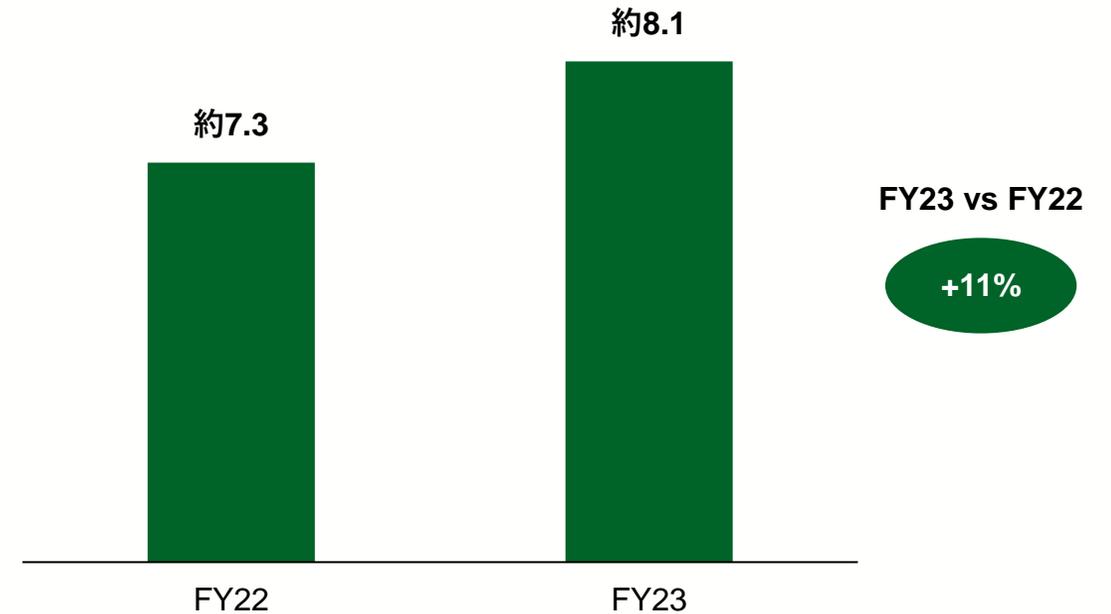
*3：医療福祉新規事業はDR事業、ICTソリューション事業を指す

登録求職者数、契約施設数ともに順調に拡大し、それぞれ前年比16%、11%増

累計登録求職者数（万人）^{*1}



累計契約施設数（万件）^{*1}

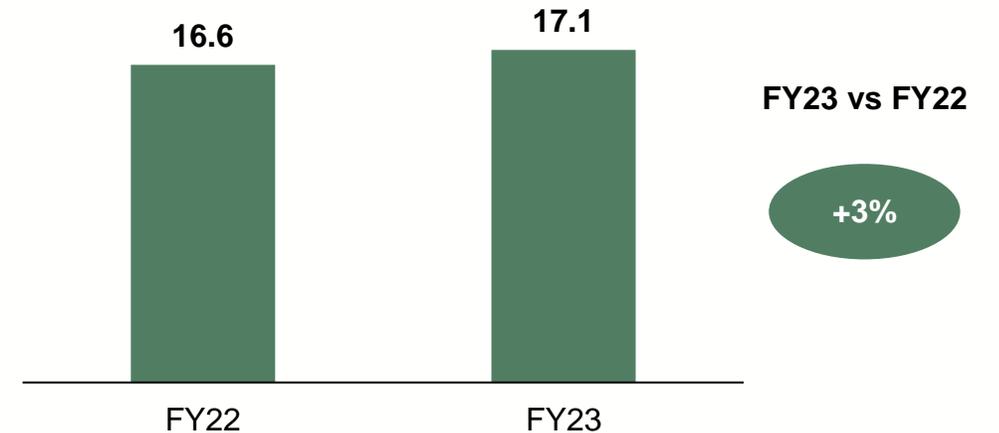
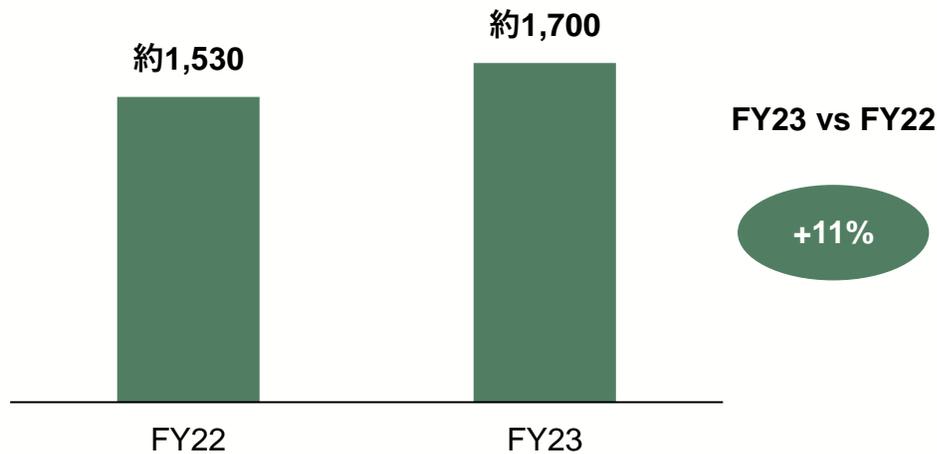


*1：各期末時点

2023年12月期の医療福祉紹介事業における営業社員数は、前年対比11%増と中期経営計画を上回る増員を実現。離職率も目標水準である21%で着地。営業社員一人当たりの売上についても、在籍期間が1年以上のキャリアアドバイザー比率の向上により、凡そ計画どおりに改善

各期の年平均営業社員数（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）^{*5}



*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営業社員のみを対象
 *3：数値は医療福祉紹介事業に従事するキャリアアドバイザーのみを対象
 *4：離職率＝各期末時点から過去12ヶ月間の離職者数÷（各期初時点のキャリアアドバイザー数＋各期末時点から過去12ヶ月間の入社数）
 *5：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
 *6：各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事業の主要KPIであるスカウト対象者数と求人件数は、2023年12月期において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な事業成長を実現

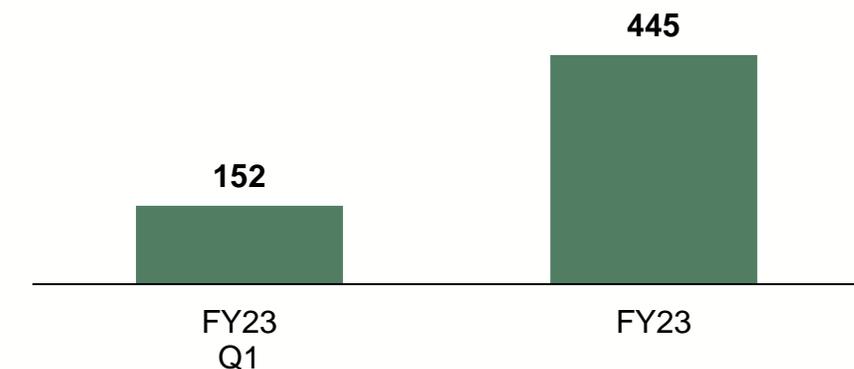
DR事業

ICTソリューション事業

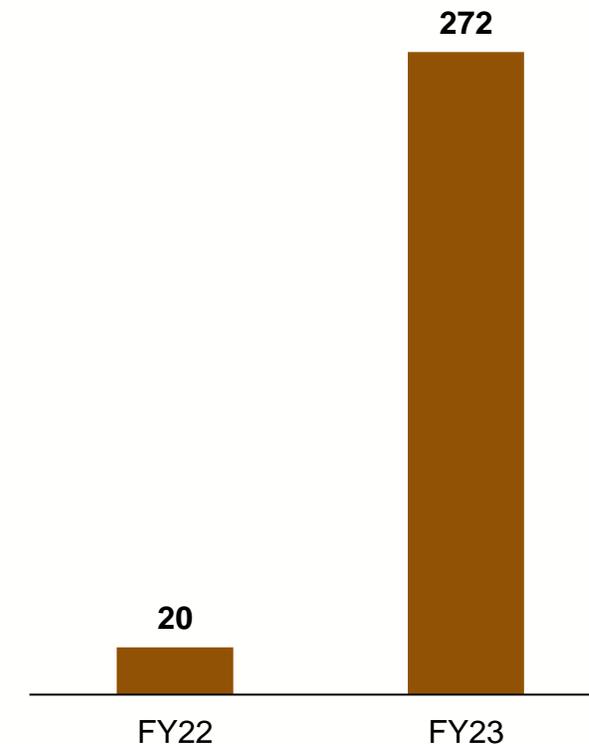
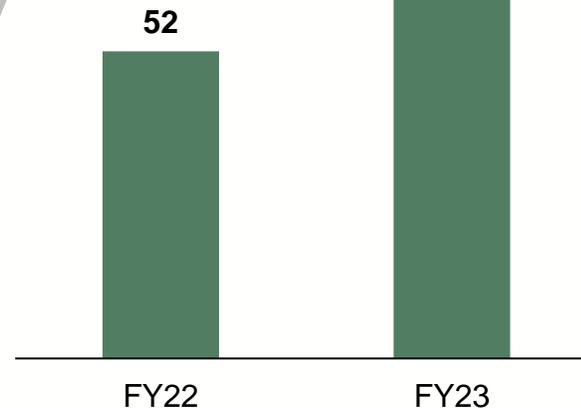
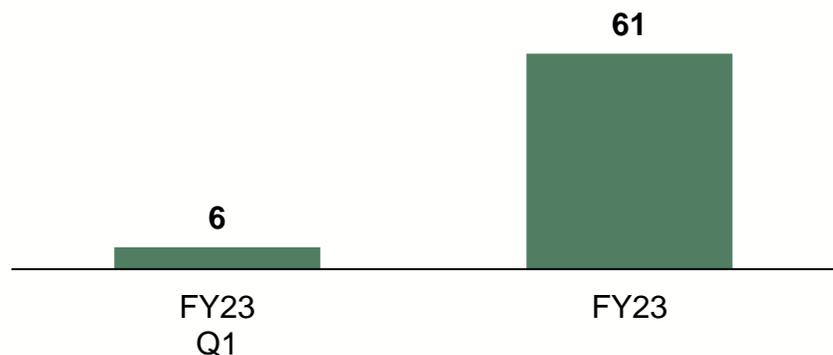
累計スカウト対象者数（千人）*1

売上収益（百万円）

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）



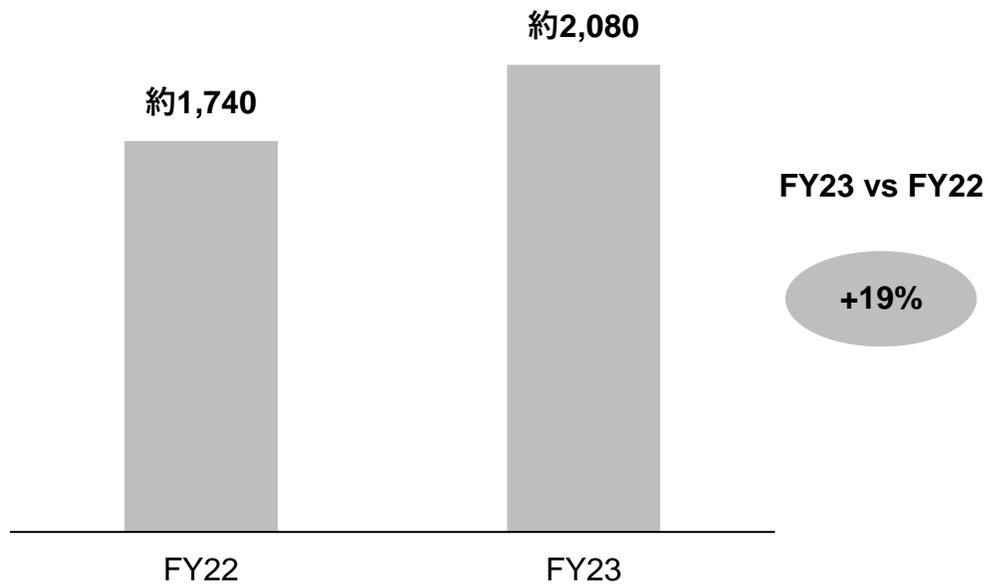
累計求人件数（千件）*1



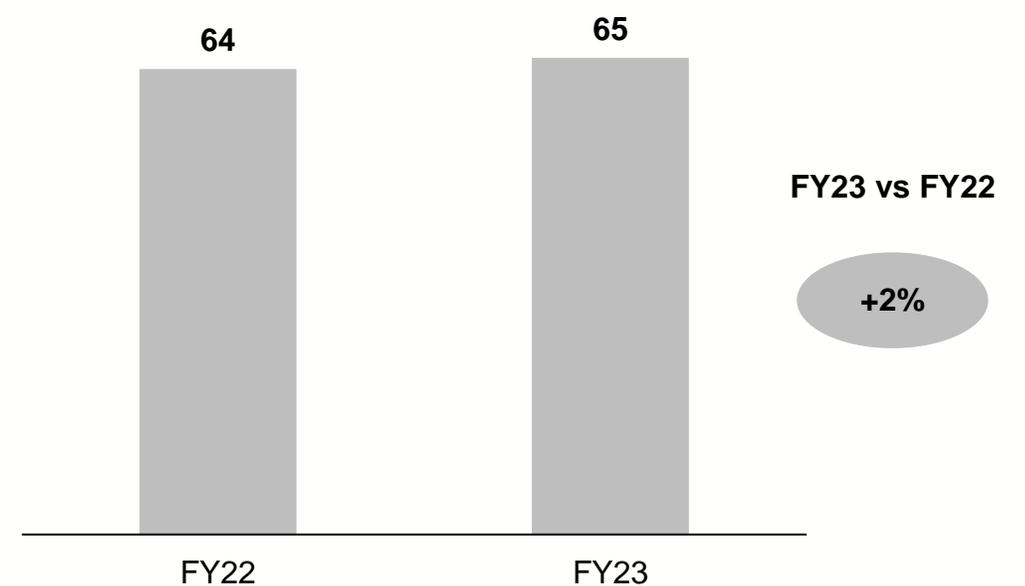
*1：各四半期末及び期末時点

建設業界における人手不足の深刻化を背景に、在籍派遣社員数は通年平均で前年比19%増、派遣単価は前年比2%増

各期の年平均在籍派遣社員数（人）*1



各期の年平均派遣単価（万円）*2

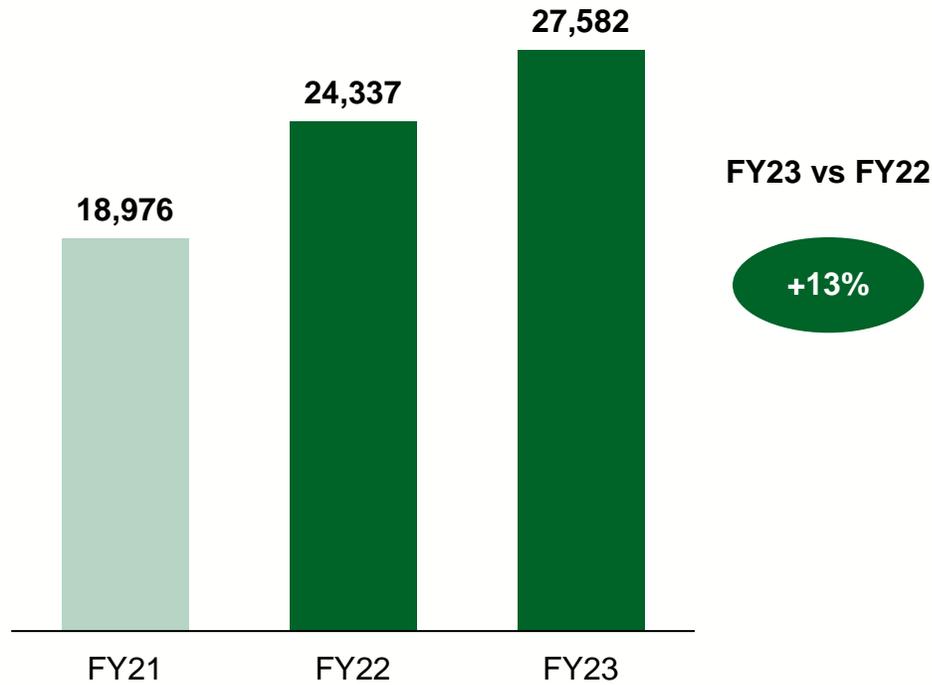


*1：一の位を四捨五入

*2：年平均派遣単価＝各期の派遣売上高÷各期の合計稼働派遣社員数

2023年12月期の販売費及び一般管理費は対前年で13%増加。当社の主要費用項目は人件費及び広告宣伝費だが、両費用ともに増加率を売上成長率未満に抑えることに成功

販売費及び一般管理費（百万円）*1



主な費用項目

単位：百万円	2022年 12月期	2023年 12月期	前年比
人件費*2	11,531	13,237	+15%
広告宣伝費	7,618	8,641	+13%
IPO関連費用	521	518	-1%
その他*2	4,665	5,185	+11%

*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

対前年19%の売上収益成長を達成。派遣事業比率が上昇したため売上総利益率は低下したが、営業利益、EBITDAは20%超、当期利益は35%の増加率を実現

連結損益計算書

単位：百万円	2022年12月期	2023年12月期	前年比	2023年12月期 業績予想	業績予想比
売上収益	44,195	52,767	+19%	52,676	+0%
売上原価	14,183	17,797	+25%	17,847	-0%
売上総利益	30,011	34,969	+17%	34,829	+0%
販管費及び一般管理費	24,337	27,582	+13%	27,725	-1%
その他の収益	329	141	-57%	129	+9%
その他の費用	42	14	-67%	6	+112%
営業利益	5,959	7,514	+26%	7,226	+4%
当期利益	3,621	4,901	+35%	4,588	+7%
EBITDA ^{*1}	7,389	8,867	+20%	8,575	+3%
調整後EBITDA ^{*2}	8,161	9,385	+15%	9,094	+3%
調整後営業利益 ^{*3}	6,731	8,032	+19%	7,744	+4%
調整後当期利益 ^{*4}	4,451	5,427	+22%	5,114	+6%
売上総利益率	68%	66%	-2%pt	66%	+0%pt
EBITDAマージン	17%	17%	+0%pt	16%	+1%pt
営業利益率	13%	14%	+1%pt	14%	+1%pt
当期利益率	8%	9%	+1%pt	9%	+1%pt
調整後EBITDAマージン	18%	18%	-1%pt	17%	+1%pt
調整後営業利益率	15%	15%	-0%pt	15%	+1%pt
調整後当期利益率	10%	10%	+0%pt	10%	+1%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月期の純有利子負債÷調整後EBITDAは3.9xと前年対比で着実に低下。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
現金及び現金同等物	2,300	5,476
営業債権	3,394	4,070
その他流動資産	803	464
流動資産合計	6,497	10,011
有形固定資産	11,130	11,688
のれん	51,412	52,009
無形資産	3,405	3,587
その他非流動資産	2,192	2,650
非流動資産合計	68,140	69,936
資産合計	74,638	79,947
未払金	1,429	1,681
短期借入金	800	-
1年内返済予定の長期借入金	1,300	1,700
リース負債	885	937
その他流動負債	6,123	8,054
流動負債合計	10,538	12,373
長期借入金	31,620	29,648
リース負債	9,653	10,152
その他非流動負債	1,798	1,845
非流動負債合計	43,072	41,646
負債合計	53,611	54,019
資本合計	21,026	25,927
負債及び資本合計	74,638	79,947
純有利子負債^{*1} ÷ 調整後EBITDA^{*2}	5.1x	3.9x

*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

フリー・キャッシュ・フローコンバージョン率について、2022年12月期は法人税の支払時期の影響により限定的であったが、2023年12月期はその分の法人税支払額が減少し80%弱に上昇

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2022年12月期	2023年12月期
税引前利益	5,559	7,050
減価償却費及び償却費	1,394	1,345
金融収益	(436)	(300)
金融費用	837	764
その他	40	358
利息及び配当金の受取額	0	0
利息の支払額	(859)	(834)
法人所得税の還付額	127	16
法人所得税の支払額	(3,016)	(1,235)
補償金の受取額	-	216
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,647	7,380
有形固定資産の取得による支出	(310)	(119)
無形資産の取得による支出	(249)	(444)
その他	(990)	(417)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,550)	(981)
短期借入金の純増減額	554	(800)
長期借入金の返済による支出	(1,184)	(1,498)
リース負債の返済による支出	(762)	(908)
その他	13	(15)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(1,378)	(3,222)
現金及び現金同等物の増減額	717	3,176
現金及び現金同等物の期首残高	1,582	2,300
現金及び現金同等物の期末残高	2,300	5,476
フリー・キャッシュ・フロー ^{*1}	3,087	6,816
フリー・キャッシュ・フローコンバージョン率 ^{*2}	42%	77%

*1：フリー・キャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー－設備投資額（有形固定資産の取得額＋無形資産の取得額）

*2：フリー・キャッシュ・フローコンバージョン率＝フリー・キャッシュ・フロー÷EBITDA



2.

2023年12月期 第4四半期業績

2023年12月期
第4四半期業績
(10月-12月) *1

- 売上収益は医療福祉紹介事業が想定を若干上回ったため、業績予想を1%上回る結果となった
- 営業利益、当期利益については、業績予想では赤字を見込んでいたが、医療福祉紹介事業の売上が想定を上回ったことを受け黒字に転換
- EBITDAについても、上記と同様の理由により、業績予想を大幅に上回ることに成功

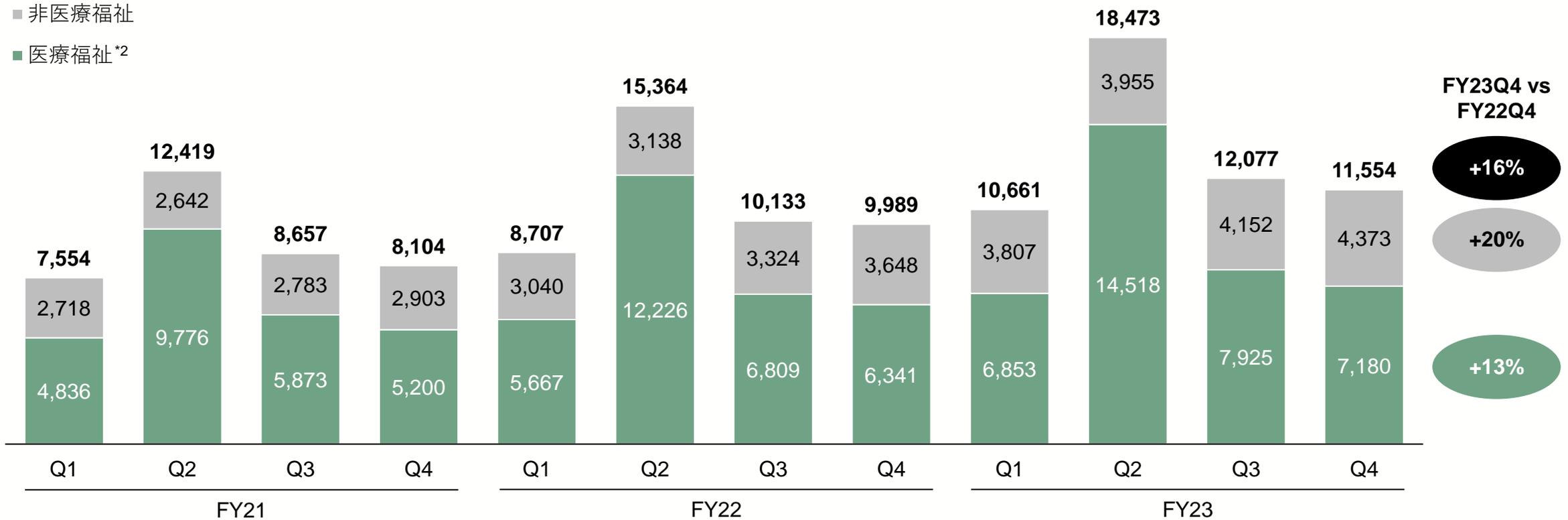
単位：百万円	2022年12月期 第4四半期	2023年12月期 第4四半期	前年 同期比	2023年12月期 第4四半期 業績予想	業績予想比
売上収益	9,989	11,554	+16%	11,463	+1%
営業利益	271	56	-79%	(231)	n.a.
EBITDA*2	590	420	-29%	128	+227%
税引前利益	39	(109)	n.a.	(330)	n.a.
当期利益	(68)	54	n.a.	(258)	n.a.

*1：各種調整後利益について、調整項目であるIPO関連費用はFY23Q3までに計上済みであり、Q4以降は発生しないことから当四半期以降は非掲載とする

*2：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

2023年12月期第4四半期の全社売上収益は前年同期比16%増。なお、事業別内訳は医療福祉事業で13%増、非医療福祉事業で20%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は撤退事業を含む

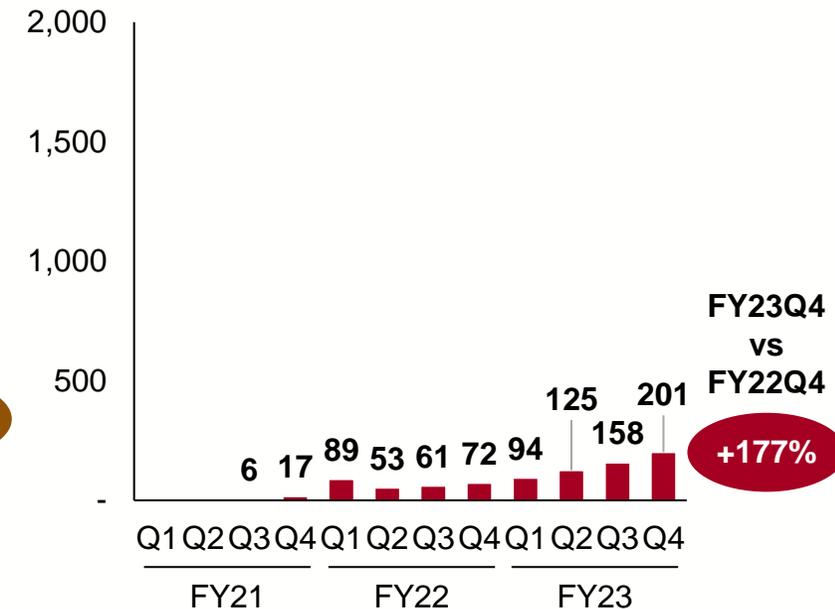
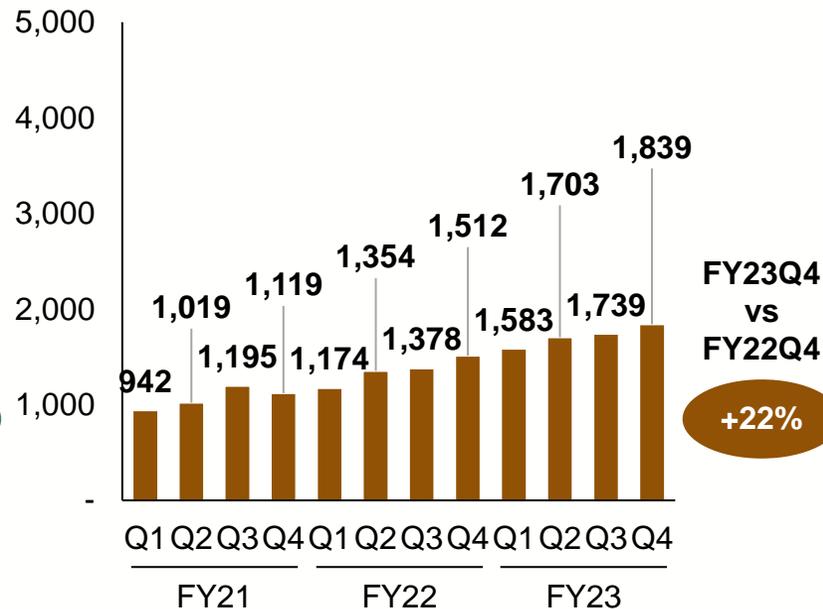
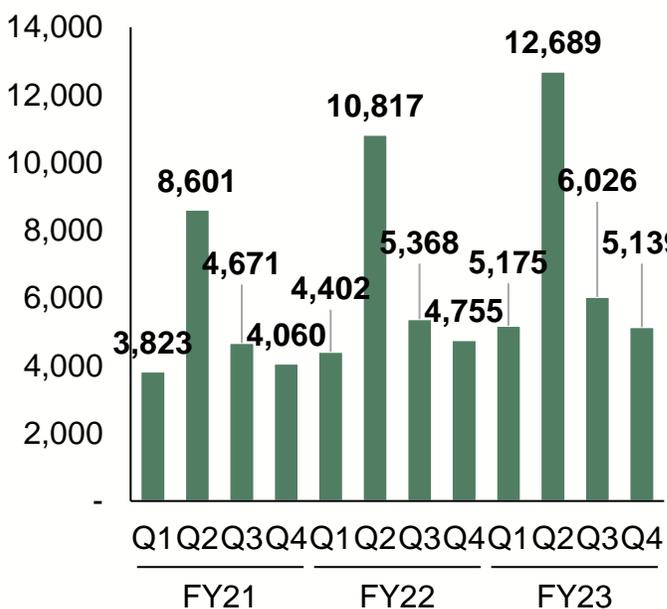
2023年12月期第4四半期の医療福祉事業のサブセグメントにおける売上成長率は、医療福祉紹介事業で8%増、医療福祉派遣事業で22%増、医療福祉新規事業で177%増。なお、医療福祉紹介事業が業績予想を上回る成長となった要因は、介護人材紹介が想定よりも早く回復傾向に入ったため。新規事業については単四半期で2億円超の事業規模に到達

医療福祉事業における売上収益の内訳（百万円）*1

■ 医療福祉紹介*2

■ 医療福祉派遣

■ 医療福祉新規*3（その他含む）



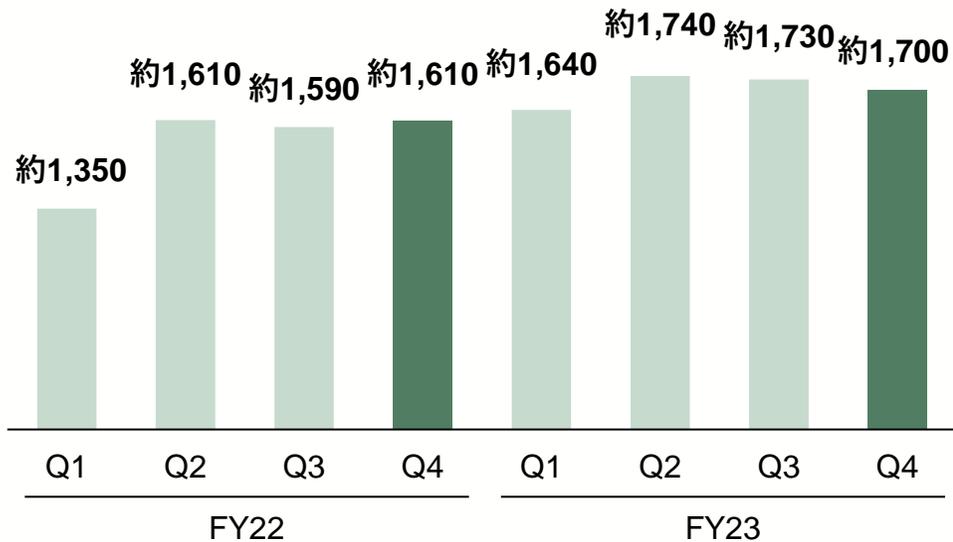
*1：当社は2021年12月1日、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）を吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

*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

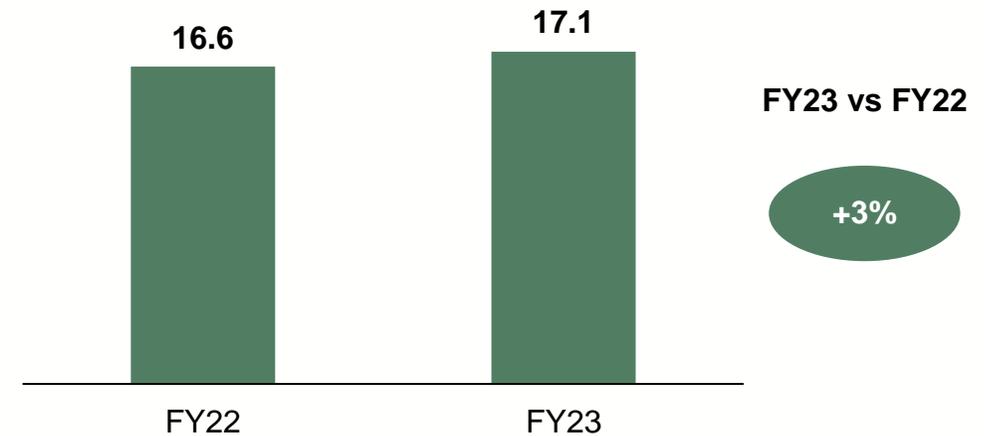
2023年12月期第4四半期末時点の医療福祉紹介事業における営業社員数は、前年同期比6%増となった。また、営業社員一人当たりの売上については前述のとおり凡そ計画どおりに改善

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）



FY23Q4 vs FY22Q4
+6%

営業社員一人当たりの売上（百万円）*5



FY23 vs FY22
+3%

キャリアアドバイザー離職率*3,4

28% FY21 → 22% FY22 → 21% FY23

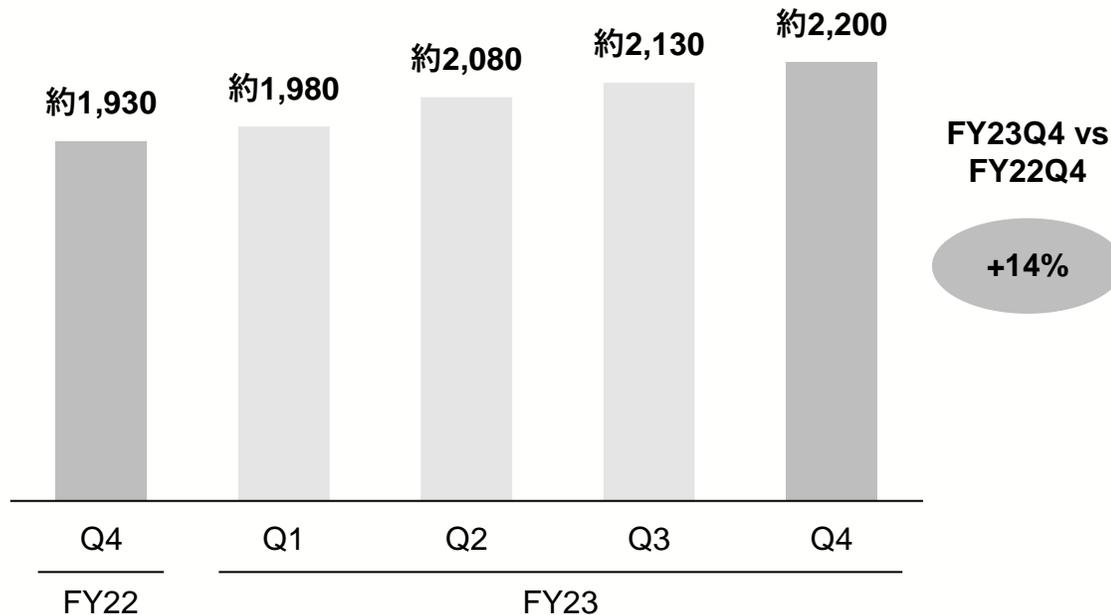
在籍期間が1年以上のキャリアアドバイザー割合*6

58% → 72%

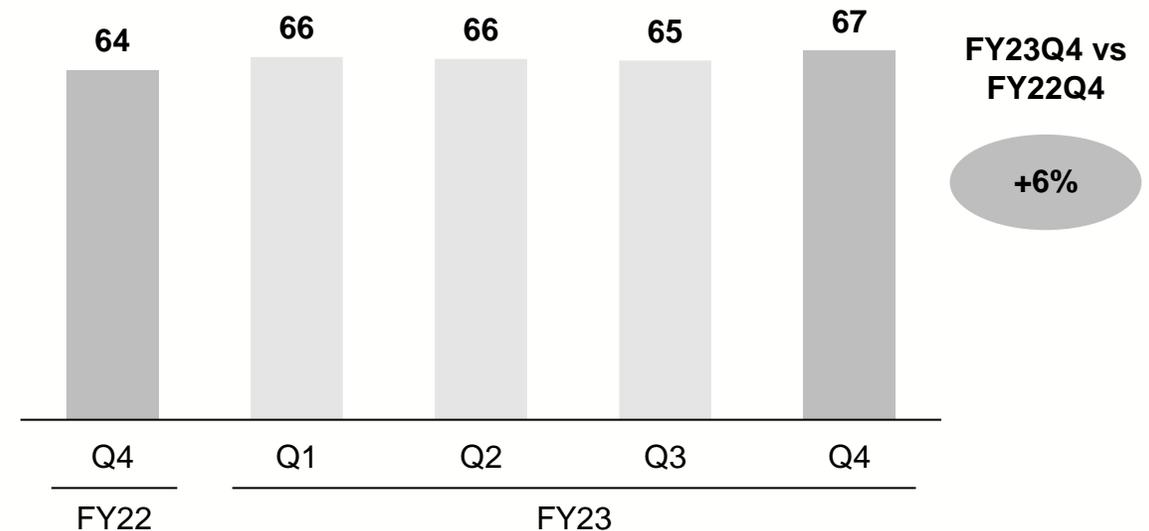
*1：一の位を四捨五入
*2：数値は医療福祉紹介事業に従事する営業社員のみを対象
*3：数値は医療福祉紹介事業に従事するキャリアアドバイザーのみを対象
*4：離職率＝各期末時点から過去12ヶ月間の離職者数÷（各期初時点のキャリアアドバイザー数＋各期末時点から過去12ヶ月間の入社数）
*5：医療福祉紹介事業の売上を年平均営業社員数で割って算出
*6：各期末時点で医療福祉紹介事業に1年以上在籍するキャリアアドバイザーの割合

2023年12月期第4四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14%増を実現。また、営業努力の結果、派遣社員の賃上げを派遣単価に反映することにも成功

各四半期末時点における在籍派遣社員数（人）*1



各四半期における最終月の平均派遣単価（万円）*2

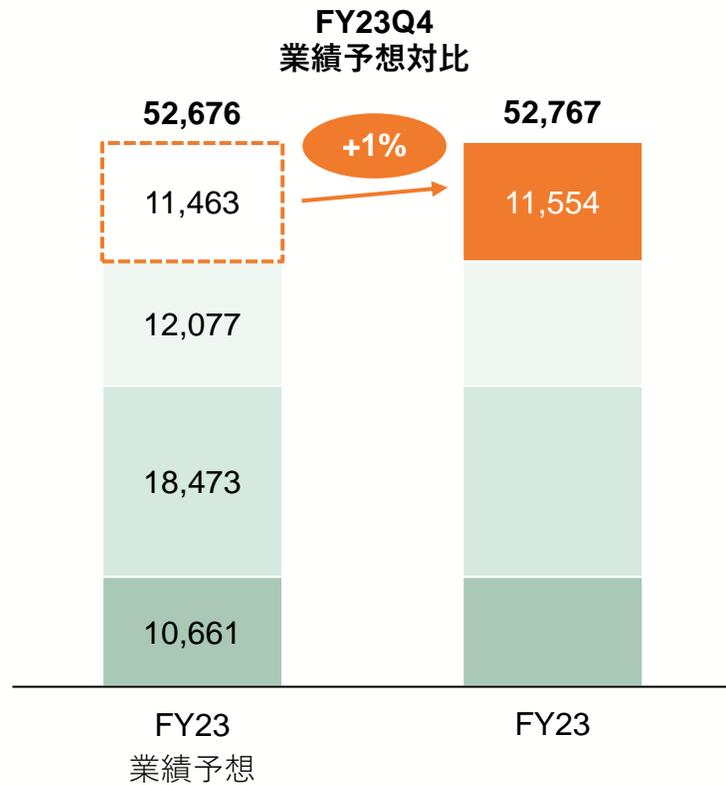


*1：一の位を四捨五入

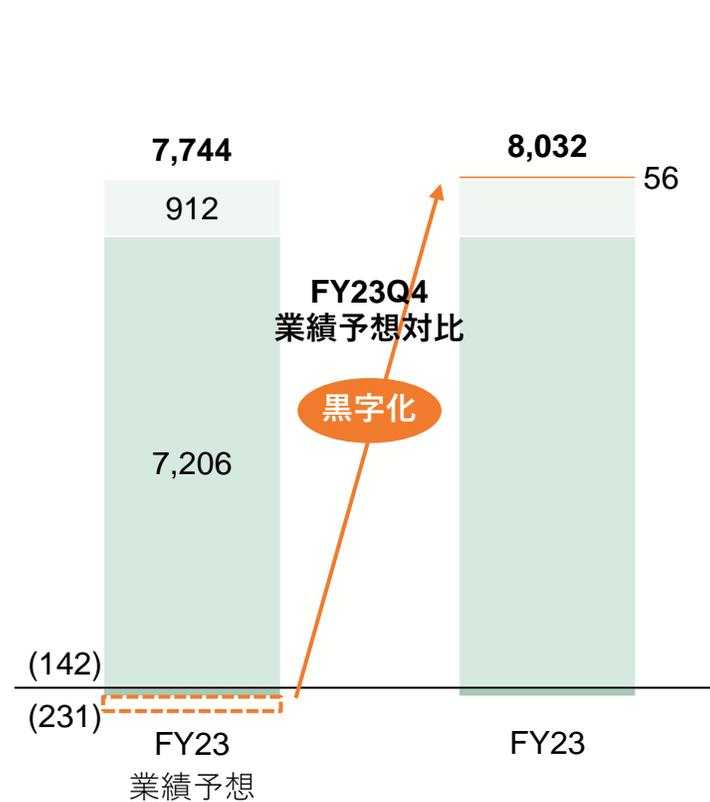
*2：各四半期における最終月の平均派遣単価＝該当月の派遣売上高÷該当月の稼働派遣社員数

2023年12月期第4四半期の売上収益は、医療福祉紹介事業の上振れにより業績予想対比1%増となり、調整後営業利益については黒字となった。なお、調整後EBITDAについても業績予想を上回る結果となった

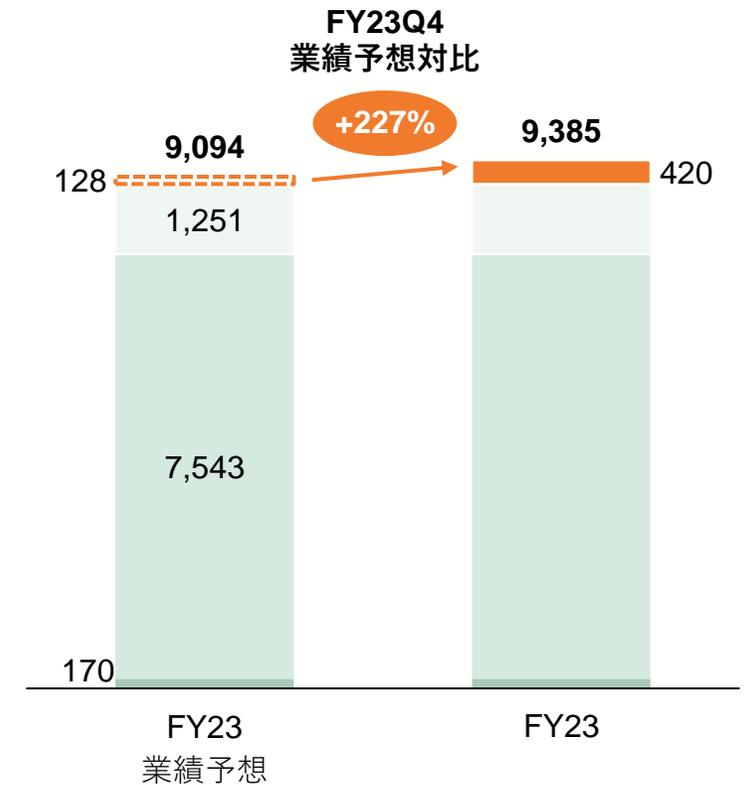
四半期別売上収益（百万円）



四半期別調整後営業利益（百万円）*1



四半期別調整後EBITDA（百万円）*2



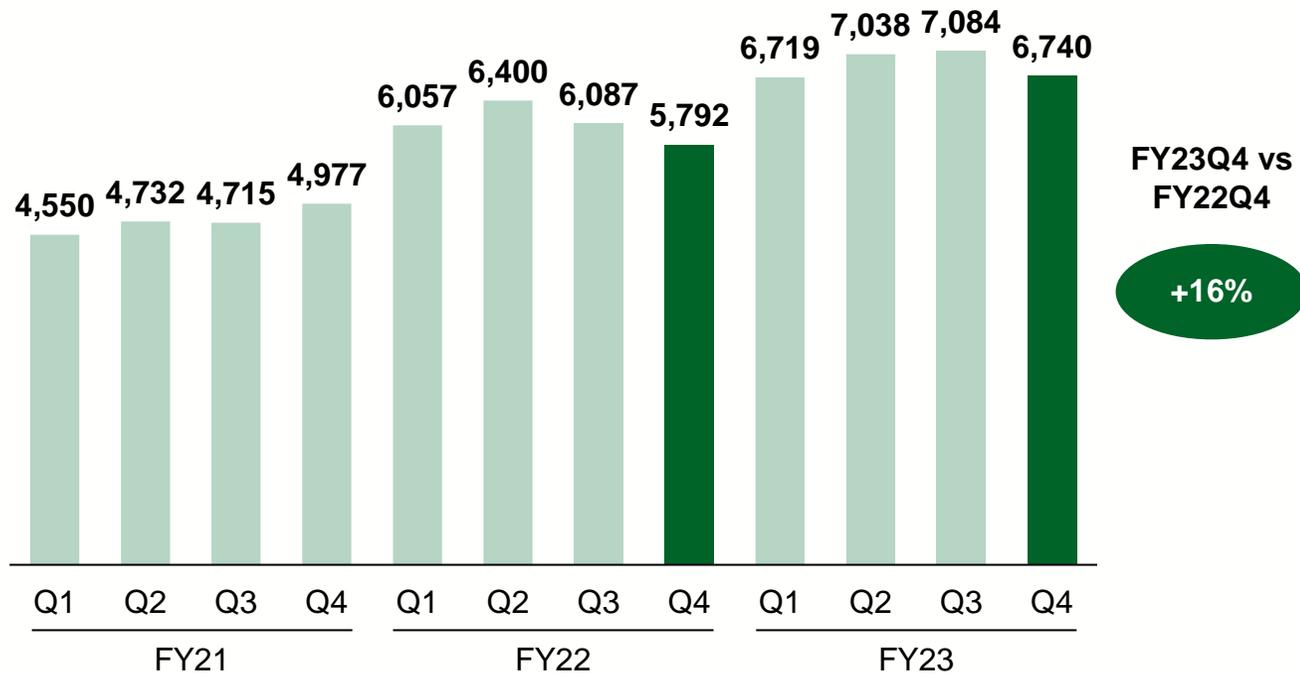
■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4

*1：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

*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

2023年12月期第4四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は、計画どおり売上収益成長率と同程度に増加

販売費及び一般管理費（百万円）*1



主な費用項目

単位：百万円	2022年 12月期 第4四半期	2023年 12月期 第4四半期	前年 同期比
人件費*2	2,810	3,298	+17%
広告宣伝費	1,761	2,034	+15%
IPO関連費用	54	-	n.a.
その他*2	1,165	1,407	+21%

*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4四半期の業績は医療福祉紹介事業が想定よりも復調したため、業績予想を上回る結果となった

連結損益計算書

単位：百万円	2022年12月期 第4四半期	2023年12月期 第4四半期	前年同期比	2023年12月期 第4四半期 業績予想	業績予想比
売上収益	9,989	11,554	+16%	11,463	+1%
売上原価	3,956	4,795	+21%	4,844	-1%
売上総利益	6,032	6,758	+12%	6,618	+2%
販管費及び一般管理費	5,792	6,740	+16%	6,879	-2%
その他の収益	29	42	+42%	30	+39%
その他の費用	(1)	4	n.a.	1	+247%
営業利益	271	56	-79%	(231)	n.a.
当期利益	(68)	54	n.a.	(258)	n.a.
EBITDA*1	590	420	-29%	128	+227%
売上総利益率	60%	58%	-2%pt	58%	+1%pt
EBITDAマージン	6%	4%	-2%pt	1%	+3%pt
営業利益率	3%	0%	-2%pt	n.a.	n.a.
当期利益率	n.a.	0%	n.a.	n.a.	n.a.

*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

2023年12月期第4四半期の純有利子負債÷調整後EBITDAは、季節性の影響で3.9xと前四半期対比で微増

連結財政状態計算書

単位：百万円	2022年12月期 第4四半期	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	2023年12月期 第4四半期
現金及び現金同等物	2,300	2,251	6,066	6,305	5,476
営業債権	3,394	4,114	4,431	4,474	4,070
その他流動資産	803	539	673	560	464
流動資産合計	6,497	6,905	11,171	11,339	10,011
有形固定資産	11,130	11,304	11,603	11,735	11,688
のれん	51,412	51,412	52,056	52,056	52,009
無形資産	3,405	3,403	3,418	3,488	3,587
その他非流動資産	2,192	2,261	2,597	2,743	2,650
非流動資産合計	68,140	68,381	69,676	70,024	69,936
資産合計	74,638	75,287	80,848	81,364	79,947
未払金	1,429	1,922	2,293	1,801	1,681
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	1,700
リース負債	885	846	868	935	937
その他流動負債	6,123	7,093	7,940	8,477	8,054
流動負債合計	10,538	11,351	12,602	12,714	12,373
長期借入金	31,620	31,533	30,599	30,738	29,648
リース負債	9,653	9,867	10,118	10,206	10,152
その他非流動負債	1,798	1,807	1,827	1,831	1,845
非流動負債合計	43,072	43,208	42,545	42,776	41,646
負債合計	53,611	54,560	55,148	55,490	54,019
資本合計	21,026	20,726	25,699	25,873	25,927
負債及び資本合計	74,638	75,287	80,848	81,364	79,947
純有利子負債^{*1}÷調整後EBITDA^{*2}	5.1x	4.9x^{*3}	3.8x^{*3}	3.8x^{*3}	3.9x

*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

3.

2024年12月期 業績予想

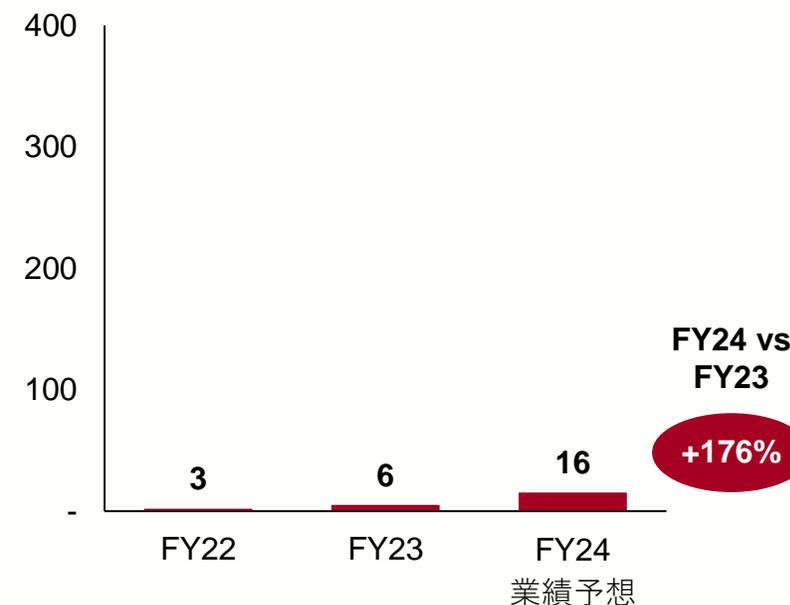
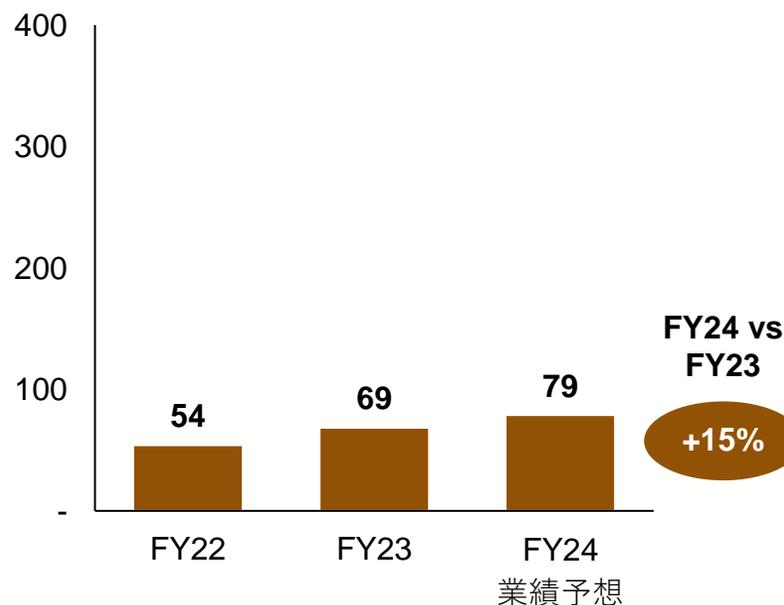
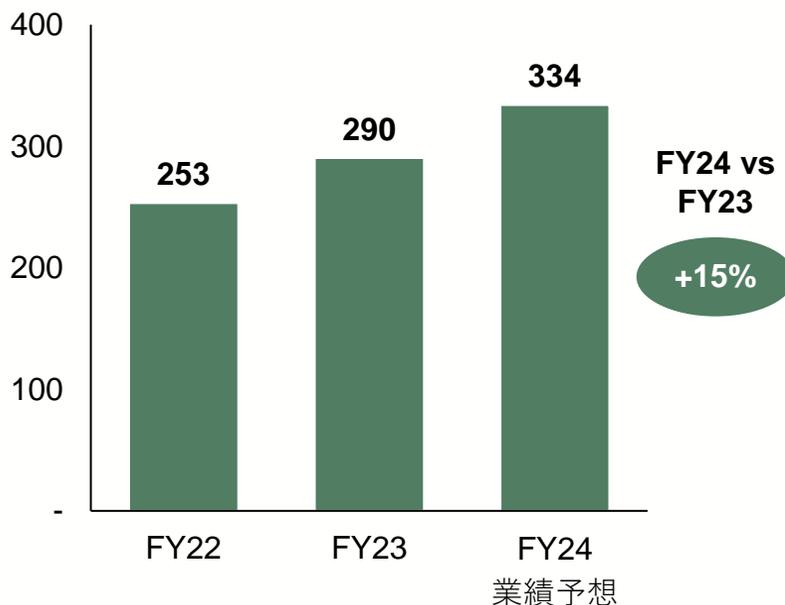
2024年12月期の医療福祉紹介事業売上は対前年15%増、医療福祉派遣事業は15%増、医療福祉新規事業は176%増を計画

医療福祉事業における売上収益の内訳（億円）

■ 医療福祉紹介

■ 医療福祉派遣

■ 医療福祉新規^{*1}（その他含む）

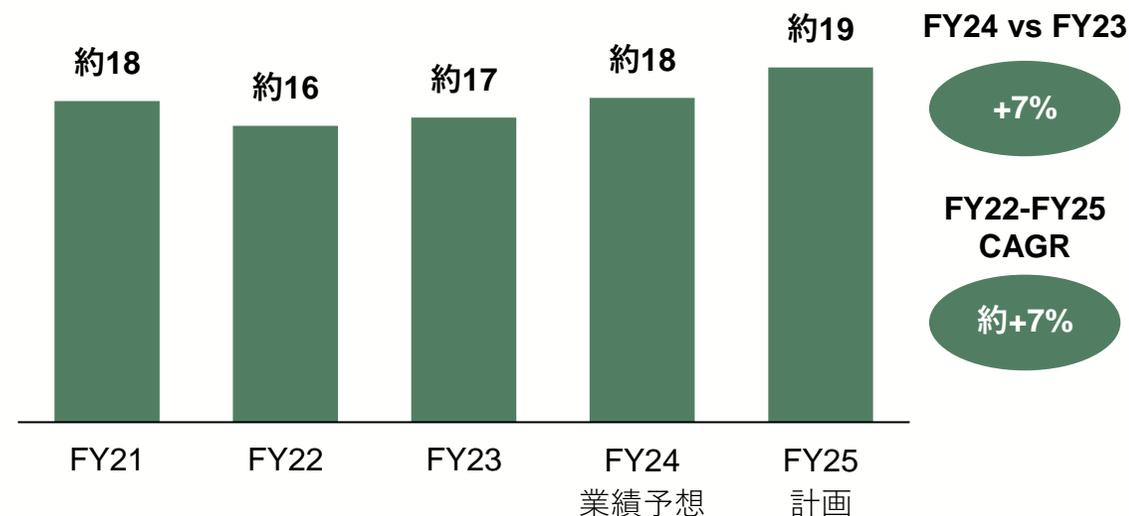
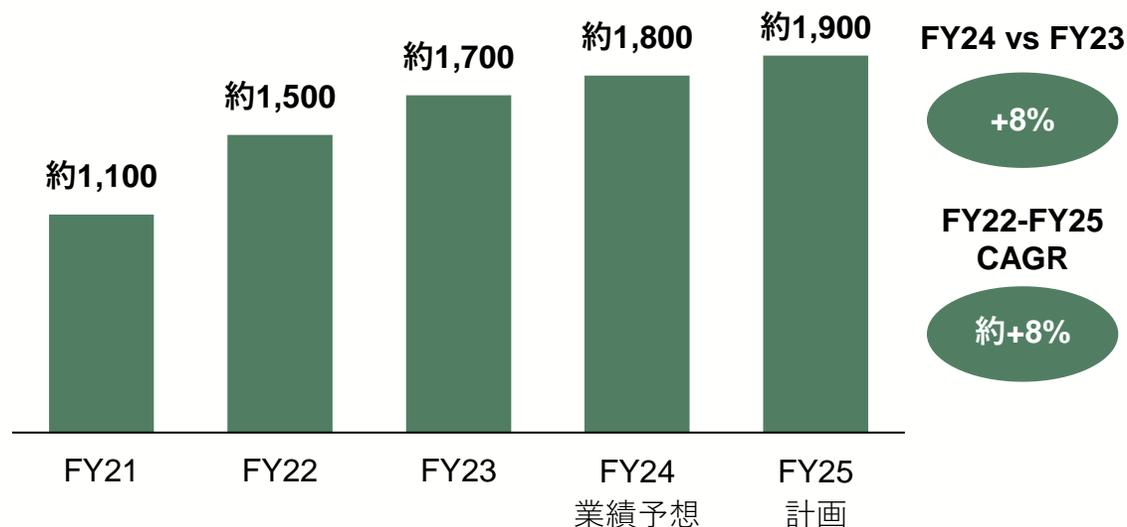


*1：医療福祉新規事業はDR事業、ICTソリューション事業を指す

2024年12月期の医療福祉紹介事業における営業社員数は、生産性改善との両立を図り、中期経営計画どおりの前年対比8%増を計画。離職率については引き続き20%程度を維持する方針。営業社員一人当たりの売上についても、2022年12月期に採用した営業社員の習熟度向上に伴う売上貢献により、前年対比7%の改善を目指す

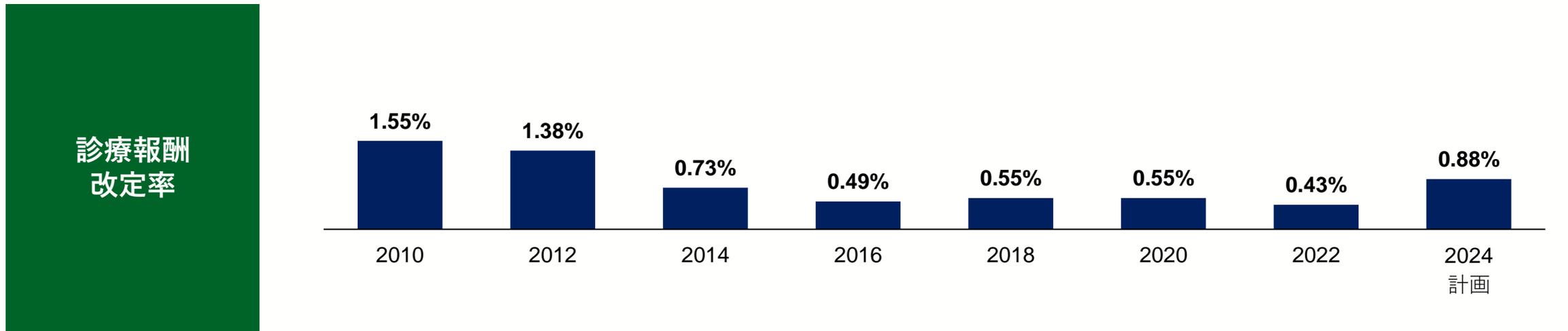
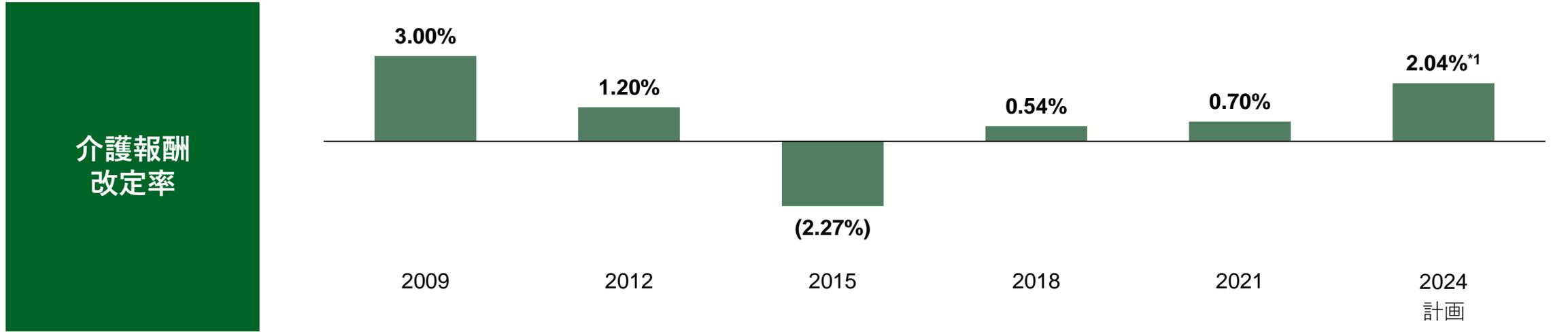
各期の年平均営業社員数（人）*1
（キャリアアドバイザーの他、営業企画人員等を含む）

営業社員一人当たりの売上（百万円）*4



*1：数値は医療福祉紹介事業に従事する営業社員のみを対象
 *2：数値は医療福祉紹介事業に従事するキャリアアドバイザーのみを対象
 *3：離職率＝各期末時点から過去12ヶ月間の離職者数÷（各期初時点のキャリアアドバイザー数＋各期末時点から過去12ヶ月間の入社数）
 *4：医療福祉紹介事業の売上を年平均営業社員数で割って算出
 *5：各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

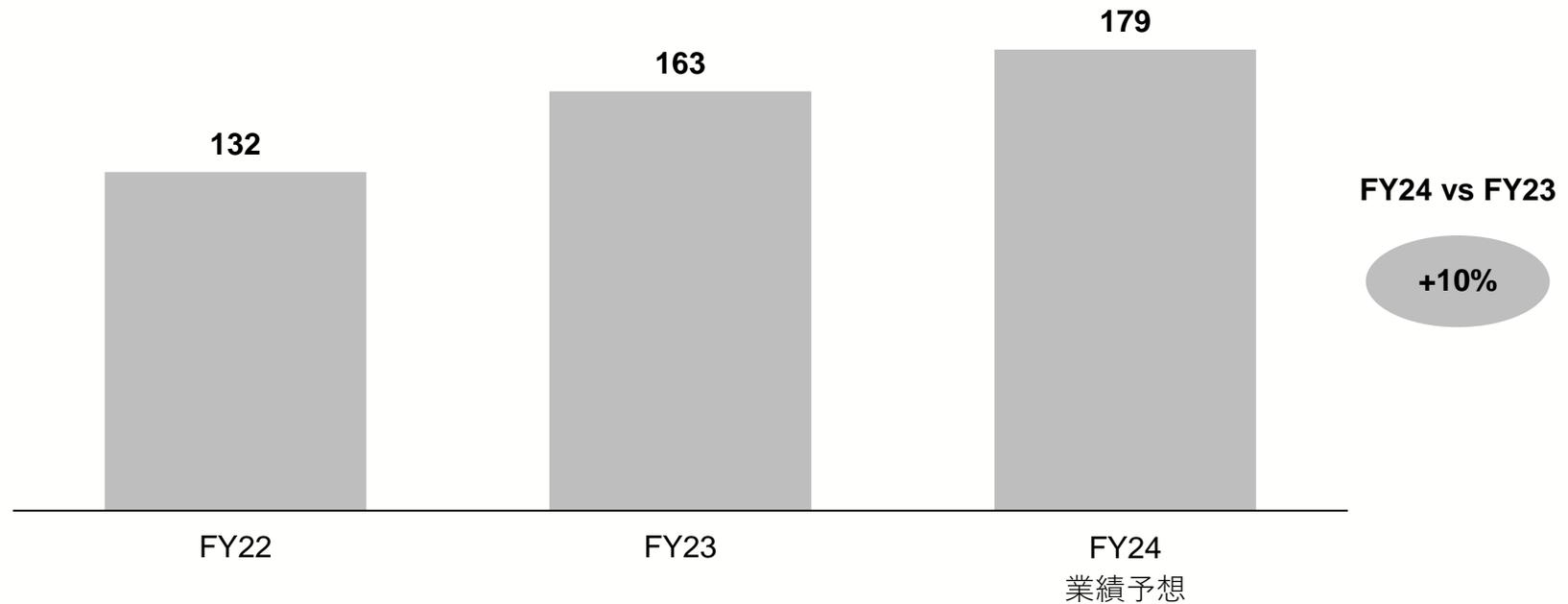
2024年の介護報酬改定率及び診療報酬改定率は大幅上昇であり、医療福祉従事者の処遇改善が期待される



*1：介護報酬改定率1.59%及び改定率の外枠である処遇改善加算の一本化による賃上げ効果、光熱水費の基準費用額の増額により介護施設の増収効果として見込まれる0.45%の合計値

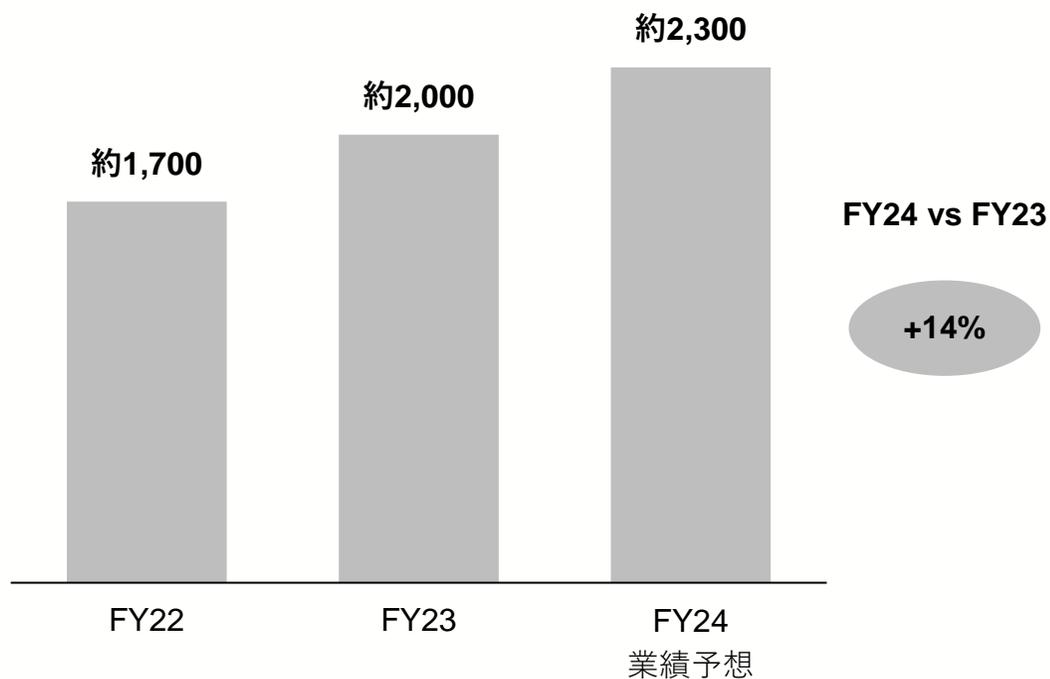
2024年12月期の非医療福祉事業売上は対前年10%増を計画。本年4月からの残業規制導入の影響により、派遣社員の残業時間の減少を見込み、事業計画上では派遣単価の低下を想定

売上収益（億円）

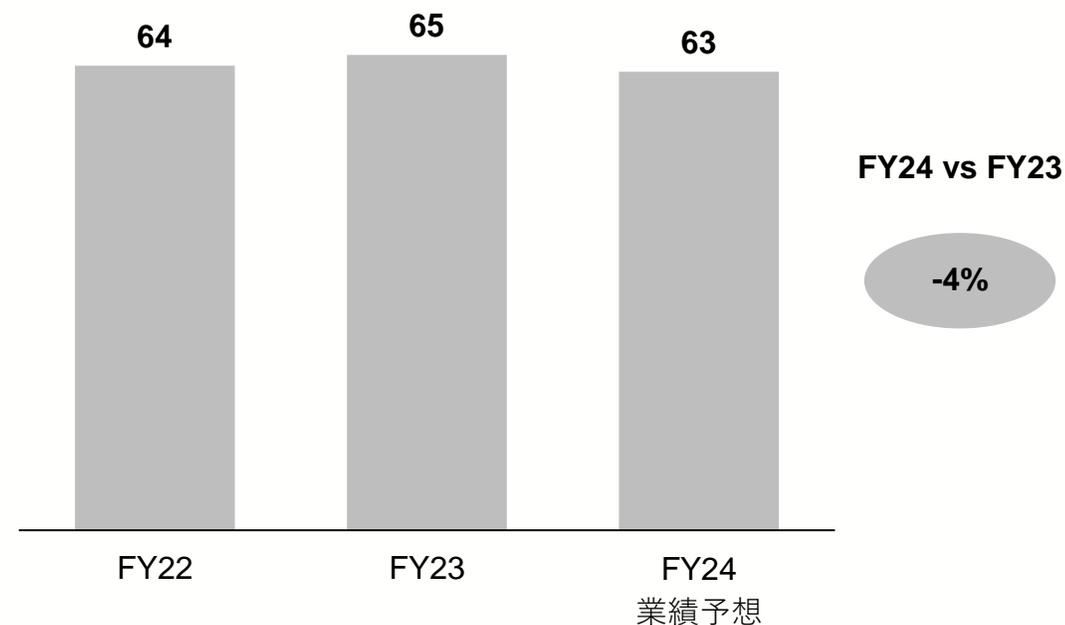


建設業界において深刻な人材不足は継続しており、2024年4月の残業規制導入を受け、更なる需要増加が見込まれる。しかし、建設業界の有効求人倍率は既に十分高いことから、需要増による在籍派遣社員数の急増は想定せず、在籍派遣社員数は前年と同水準である14%増を計画。また、残業時間が減少することから、派遣単価については4%程度の低下を見込む

各期の年平均在籍派遣社員数（人）



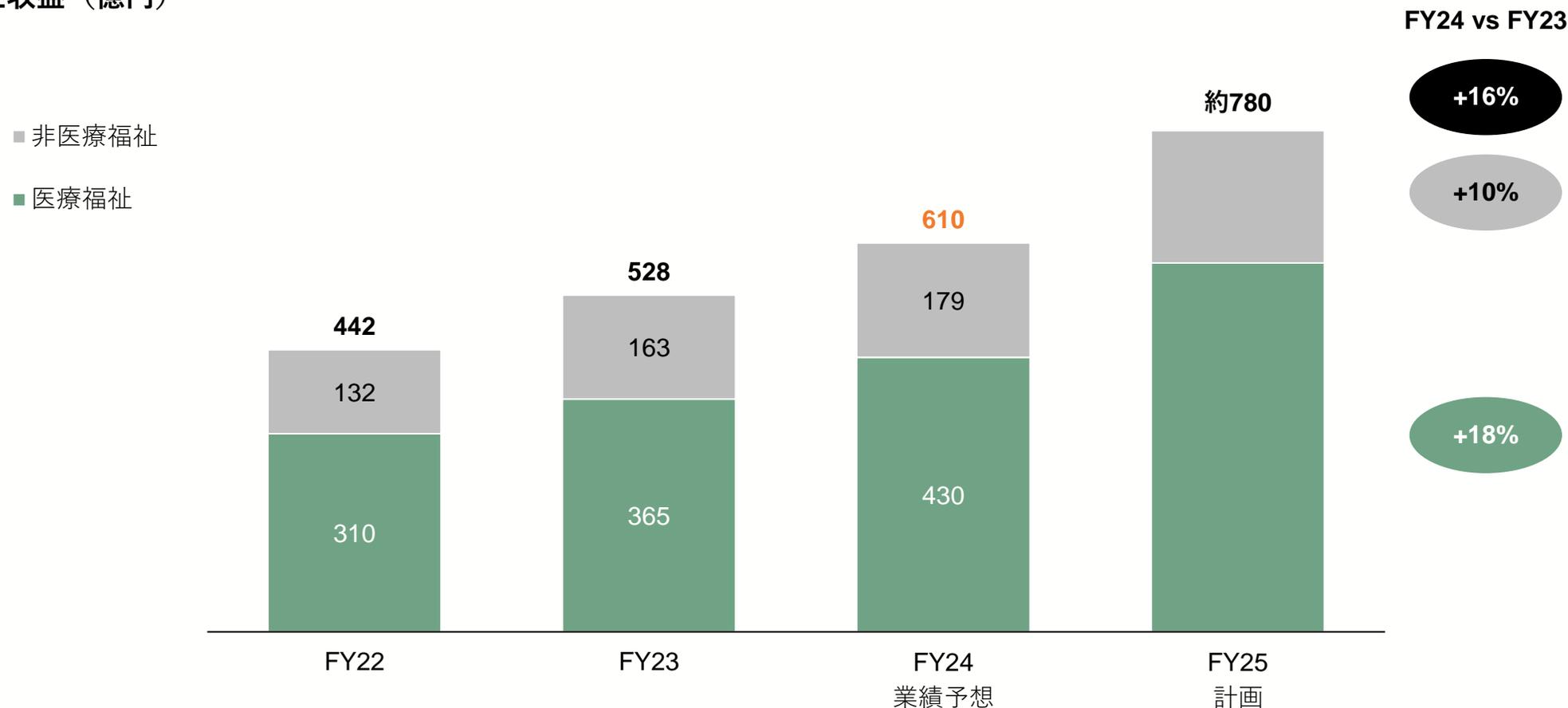
各期の年平均派遣単価（万円）*1



*1：年平均派遣単価＝各期の派遣売上高÷各期の合計稼働派遣社員数

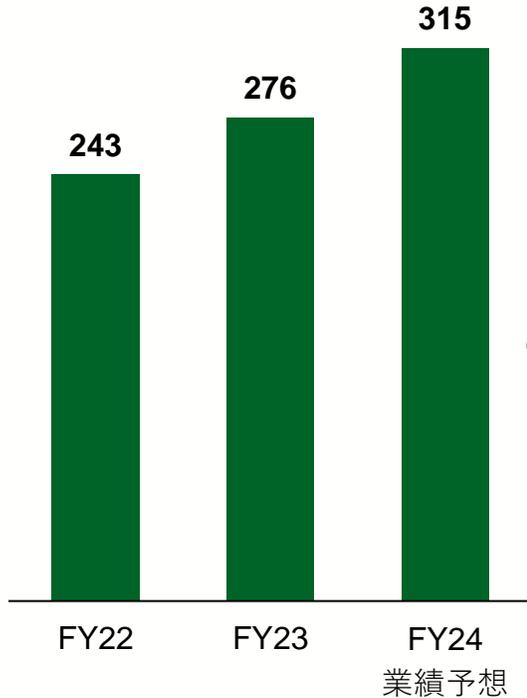
2024年12月期の全社売上収益は前年比16%増を計画。なお、事業別内訳は医療福祉事業で18%増、非医療福祉事業で10%増を想定

事業別売上収益（億円）



2024年12月期の販管費及び一般管理費は、売上成長率よりも低い対前年14%増を計画

販売費及び一般管理費（億円）



主な費用項目

単位：億円	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期 業績予想	FY23 vs FY22	FY24 vs FY23	FY24 vs FY23：増減要因
人件費*1	115	132	155	+15%	+17%	<ul style="list-style-type: none"> ITエンジニアの増員 営業社員の在籍期間長期化に伴う昇給
広告宣伝費	76	86	97	+13%	+12%	<ul style="list-style-type: none"> 事業規模拡大に伴う広告出稿量の増加
IPO関連費用	5	5	-	-1%	n.a.	<ul style="list-style-type: none"> 上場完了に伴うIPO関連費用の剥落
システム関連費*1	8	10	15	+30%	+50%	<ul style="list-style-type: none"> DR事業拡大に伴うシステム関連費の増加及びCRMの強化
その他*1	39	42	48	+7%	+15%	<ul style="list-style-type: none"> 事業規模拡大に伴う減価償却の増加 ITエンジニアの採用強化に伴う採用費の増加

*1：IPO関連費用控除後の金額

2024年12月期の全社売上収益は前年比16%増、営業利益は26%増、当期利益は12%増を計画。会社全体の事業ミックスの変化及び医療福祉紹介事業における生産性の改善による収益性改善を想定。なお、借り換えに伴う一時費用を控除した場合の当期利益は前年比22%増の60億円となる見込み

単位：百万円	2023年12月期	2024年12月期 業績予想	前年比
売上収益	52,767	61,000	+16%
営業利益	7,514	9,500	+26%
EBITDA*1	8,867	11,000	+24%
税引前利益	7,050	8,300	+18%
当期利益	4,901	5,500	+12%
(ご参考) 既存負債の借り換えに伴う一時費用を除く当期利益	4,901	6,000	+22%

*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

連結損益計算書*1,2

単位：億円	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	2024年 12月期 業績予想
売上収益	279	330	367	442	528	610
売上原価	82	104	116	142	178	202
売上収益比率	29.5%	31.4%	31.5%	32.1%	33.7%	33.0%
売上総利益	197	226	252	300	350	408
売上収益比率	70.5%	68.6%	68.5%	67.9%	66.3%	66.9%
販売費及び一般管理費	143	169	190	243	276	315
売上収益比率	51.3%	51.2%	51.7%	55.1%	52.3%	51.7%
人件費	66	75	84	116	133	155
売上収益比率	23.5%	22.7%	22.9%	26.2%	25.1%	25.5%
広告宣伝費	48	65	69	76	86	97
売上収益比率	17.2%	19.6%	18.7%	17.2%	16.4%	15.9%
その他	30	29	37	52	57	63
売上収益比率	10.6%	8.9%	10.1%	11.7%	10.8%	10.4%
その他の収益	1	1	2	3	1	2
その他の費用	0	1	1	0	0	-
営業利益	54	57	63	60	75	95
マージン	19.4%	17.3%	17.1%	13.5%	14.2%	15.6%
EBITDA*3	61	65	72	74	89	110
マージン	21.8%	19.8%	19.7%	16.7%	16.8%	18.0%
金融収益	1	5	5	4	3	1
金融費用	1	2	2	8	8	13
支払利息（IFRS調整を除く）*4	0	1	1	9	8	5
IFRS調整	-	-	1	(0)	(1)	8
その他	1	1	0	0	0	0
税引前利益	54	60	66	56	71	83
当期利益	37	42	44	36	49	55
マージン	13.2%	12.8%	11.9%	8.2%	9.3%	9.0%

- 1 人件費：2023年12月期と同水準を計画
- 2 広告宣伝費：介護領域における転職市場環境の改善及び2023年末に行ったサービスサイト統合によるSEO強化の効果発現等による改善を見込む
- 3 金融費用：LBOローンからコーポレートローンへの借り換えに伴い支払利息の減少が見込まれる一方、LBOローンのアレンジメントフィーの借入残期間における償却分の一括費用計上やLBOローンの時価と簿価の差額調整による償却原価等によりIFRS調整費用が一時的に増加

*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：リース負債を含む支払利息



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

- ✓ 大規模なM&Aを含む投資を実行しない場合における
2024年12月期末の純有利子負債^{*1} ÷ EBITDA^{*2}目標：2倍台後半
(中計目標：2025年12月期末までに3倍未満)

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

(変更前)

- ✓ 純有利子負債 ÷ EBITDAの値が3倍未満を達成後は株主還元も検討

(変更後)

- ✓ 純有利子負債 ÷ EBITDAの値が3倍未満の達成確度が高まった段階で株主還元を開始する方針

*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：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
事業詳細 (医療福祉)	<ul style="list-style-type: none"> 具体的な求職者確保の方法は？ 	<ul style="list-style-type: none"> 主にデジタルマーケティングで求職者を集めている。具体的な例としては、YouTubeへの広告出稿やGoogle・Yahooへのウェブ広告等
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・求人情数とも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2024年12月期以降の想定

項目	質問	回答
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"> ブライト・ヴィー社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
財務	<ul style="list-style-type: none"> のれんの内訳は？ 	<ul style="list-style-type: none"> 現在の大株主であるプライベートエクイティファンドが、当社を買収したことに伴い発生したのれん。当社は成長を続けているため、減損のリスクは小さい
株式市場	<ul style="list-style-type: none"> プライム市場への移行は検討されているか？ 	<ul style="list-style-type: none"> 現時点で具体的に決まっていることはないが、将来的には一上場企業として目指していきたいと考えている
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



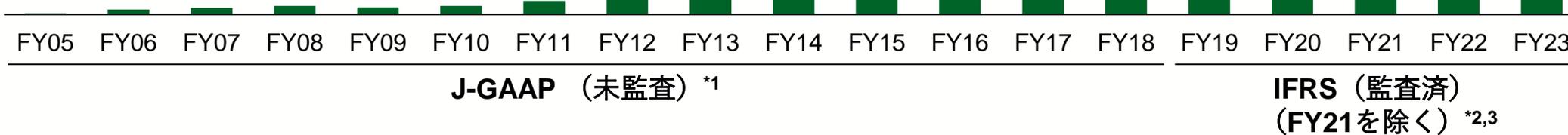
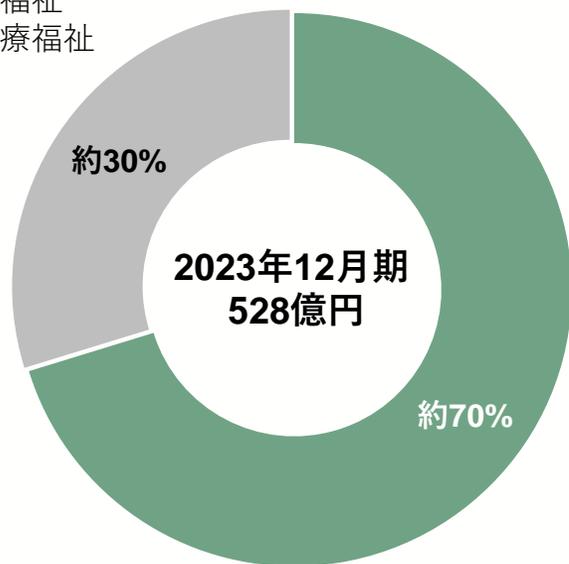
ご参考

中期経営計画（2023年4月24日公表）

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）

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

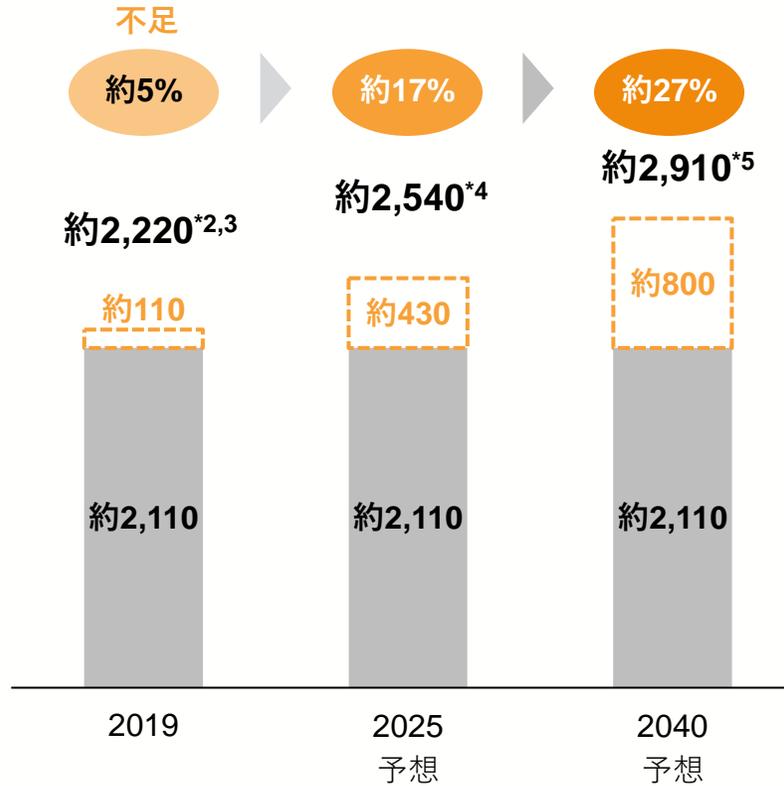
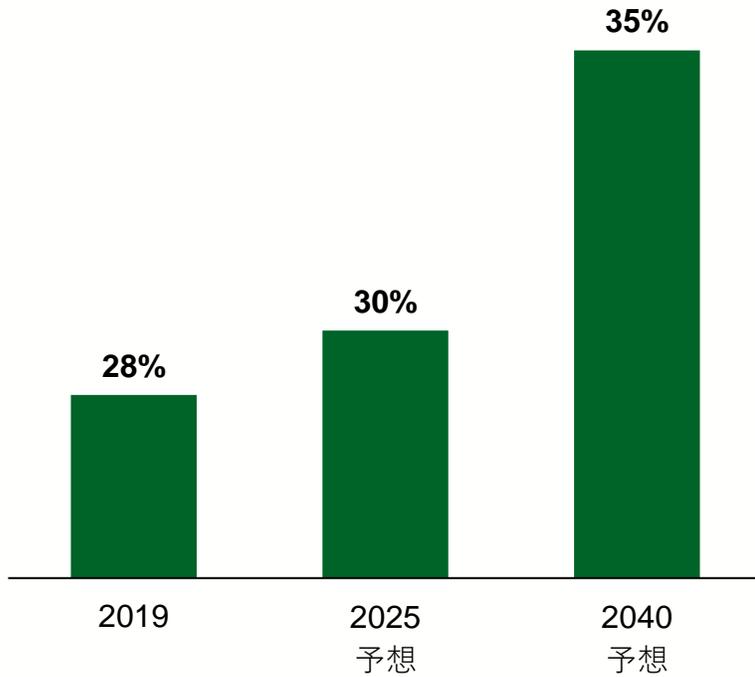
高齢化に伴い、日本の介護業界では改革が必要とされており、人材確保及びICT化の促進が必須

65歳以上の人口の割合増加*1

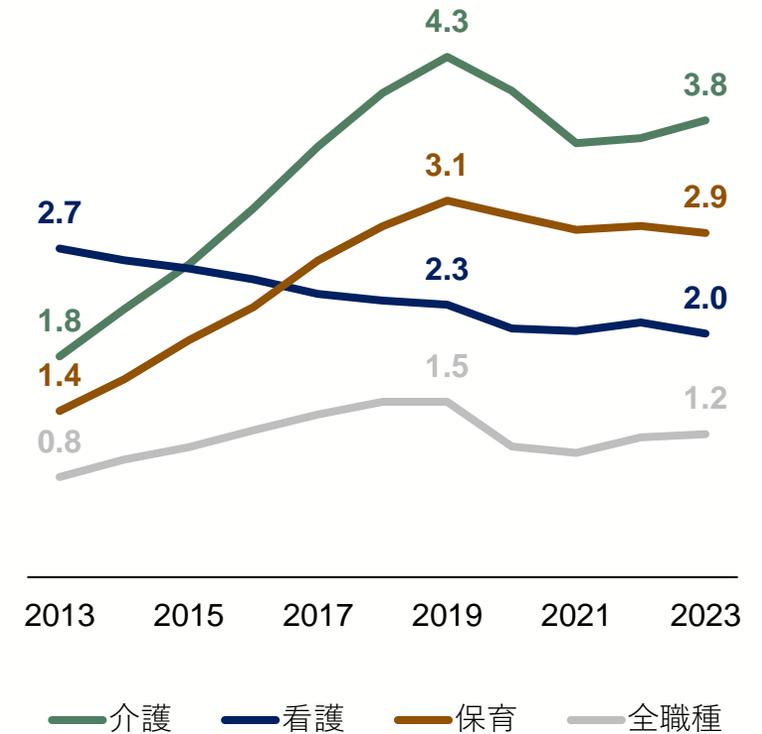
>> 慢性化／深刻化する介護人材の不足（千人）

>> 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）

—介護 —看護 —保育 —全職種

*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（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

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、人々のQOL向上を企図した③データソリューション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

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を対応する「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**200万人***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**8.1万***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：18日*2・入職後6ヶ月間の定着率：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：2.8件*4

*1：2023年12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12月末時点の過去12ヶ月平均）

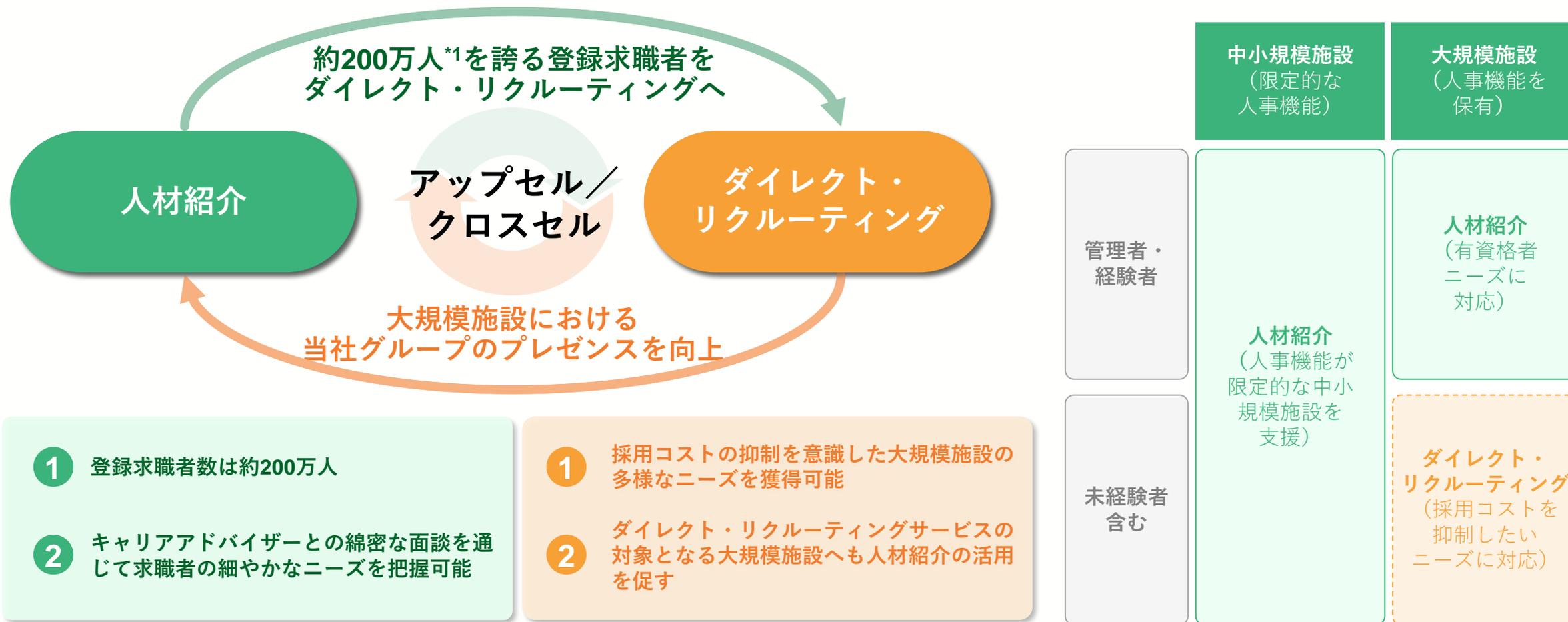
*3：入職日が2022年7月1日から2023年6月30日の求職者における、入職後6ヶ月間の定着率。定着率 = 1 - 離職率（離職率 = 入職後6ヶ月以内の離職件数 ÷ 入職件数）

*4：医療福祉紹介事業のうち、介護・看護・保育分野における2023年1月から2023年12月の合計成約件数を、各分野における同期間の平均キャリアアドバイザー数の合計で除し、年平均成約件数を算出後、12ヶ月で除している

人材紹介事業において培ってきたデータベースは、DR事業でも活用できるため、両方の事業を有していることで、広告宣伝費を抑制しながら、法人顧客の多様なニーズを満たすことが可能

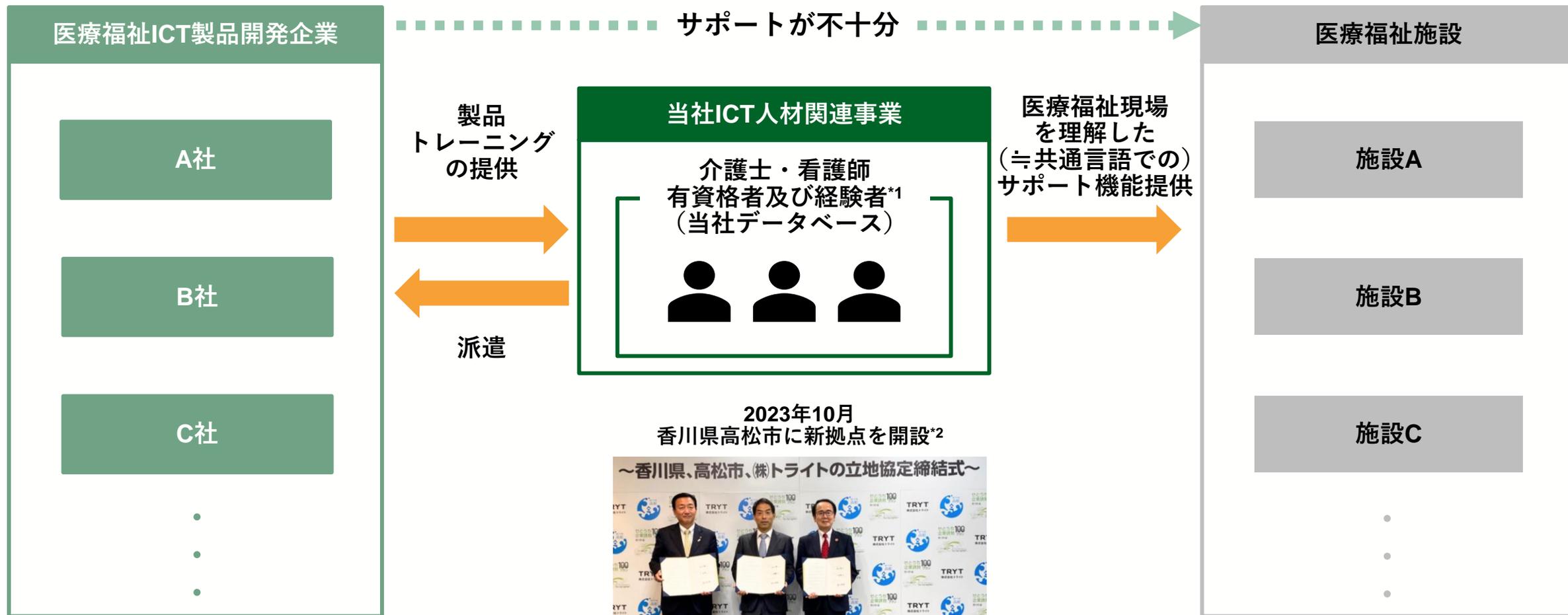
両事業が生み出すシナジー

ダイレクト・リクルーティングの対象領域



*1：2023年12月末時点

当社に登録されている医療福祉従事者を、ソフトウェア企業に派遣することで、当社は研修コストの抑制と売上確保を両立可能。医療福祉従事者にリスキングの機会を提供すると同時に、医療福祉業界のICT化を促進



*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

ブライト・ヴィー社の買収を通して、介護施設の入居者の状態を一画面で確認できる情報集約クラウド型プラットフォームを介護業界に提供

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

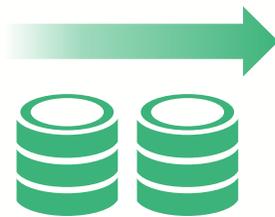


介護領域に特化した
バックオフィスシステム

シフト管理

タレント
マネジメント

1 クロスセル



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4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。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

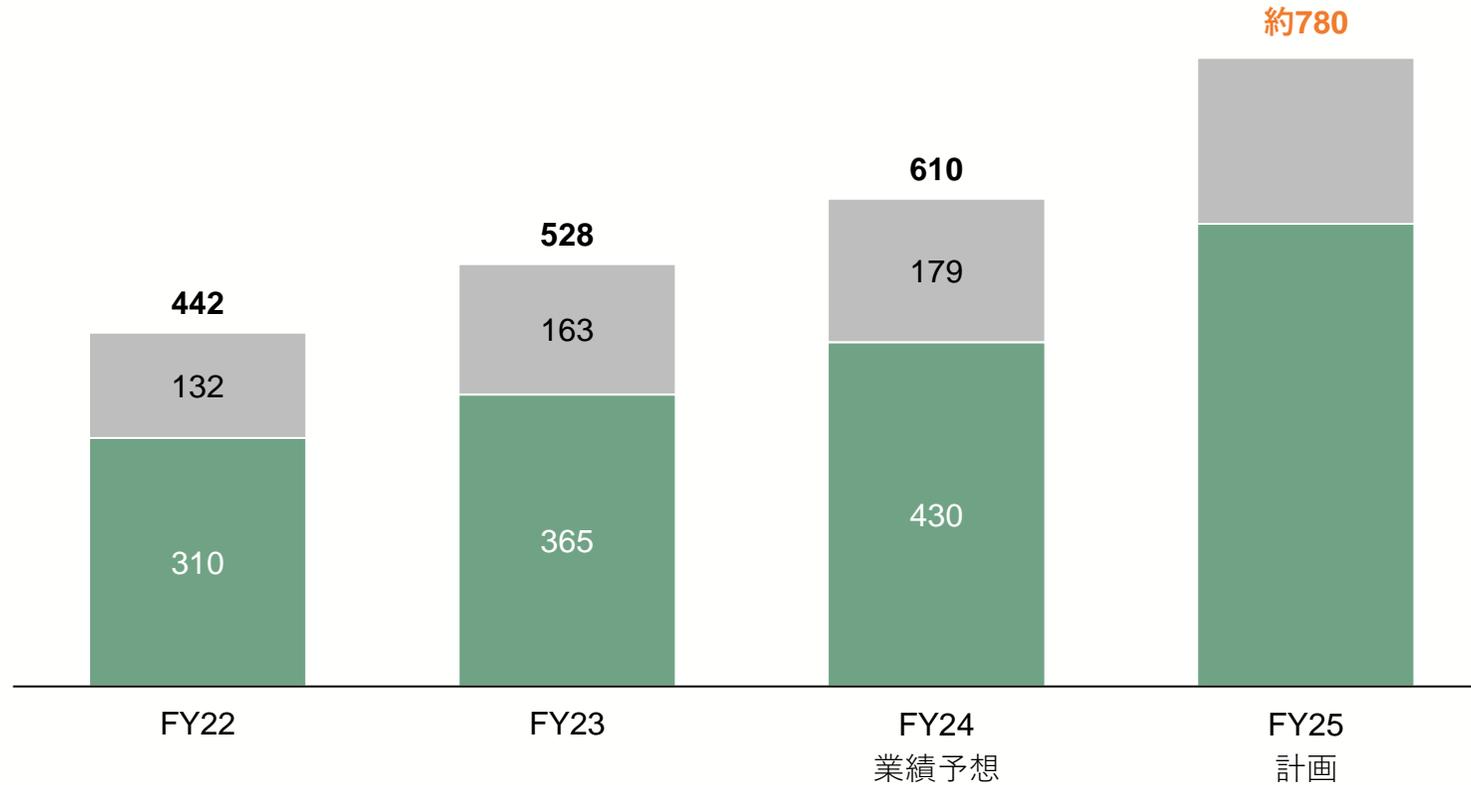
成長戦略に基づき、M&Aや事業提携を着実に実行

	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

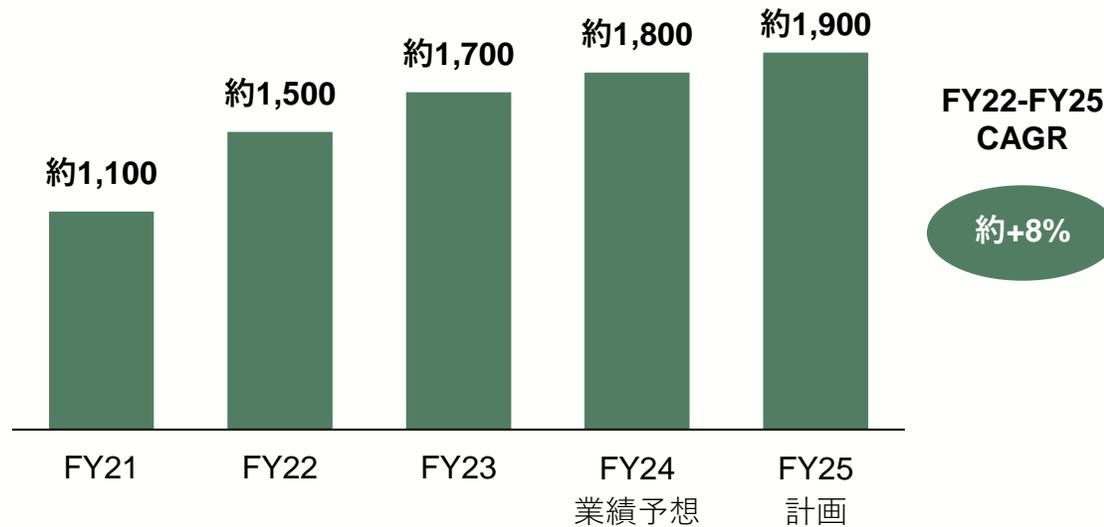
事業別売上収益（億円）

- 非医療福祉
- 医療福祉

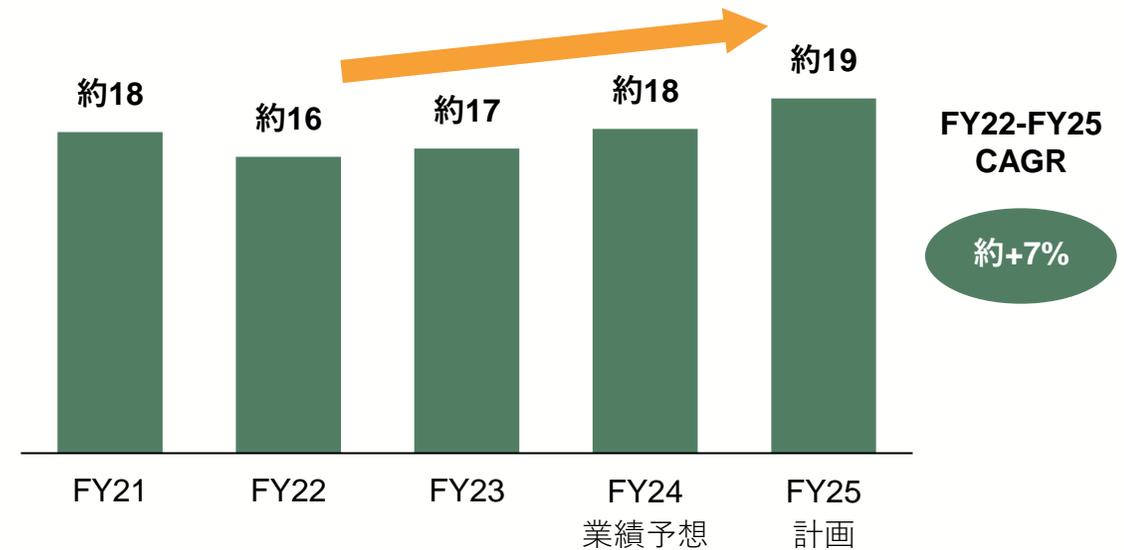


営業社員数の増員及び生産性向上により、強固な収益基盤を確保

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）*4



キャリアアドバイザー離職率*2,3

28% ➤ 22% ➤ 21% ➤ 約20% ➤ 約20%

在籍期間が1年以上のキャリアアドバイザー割合*5

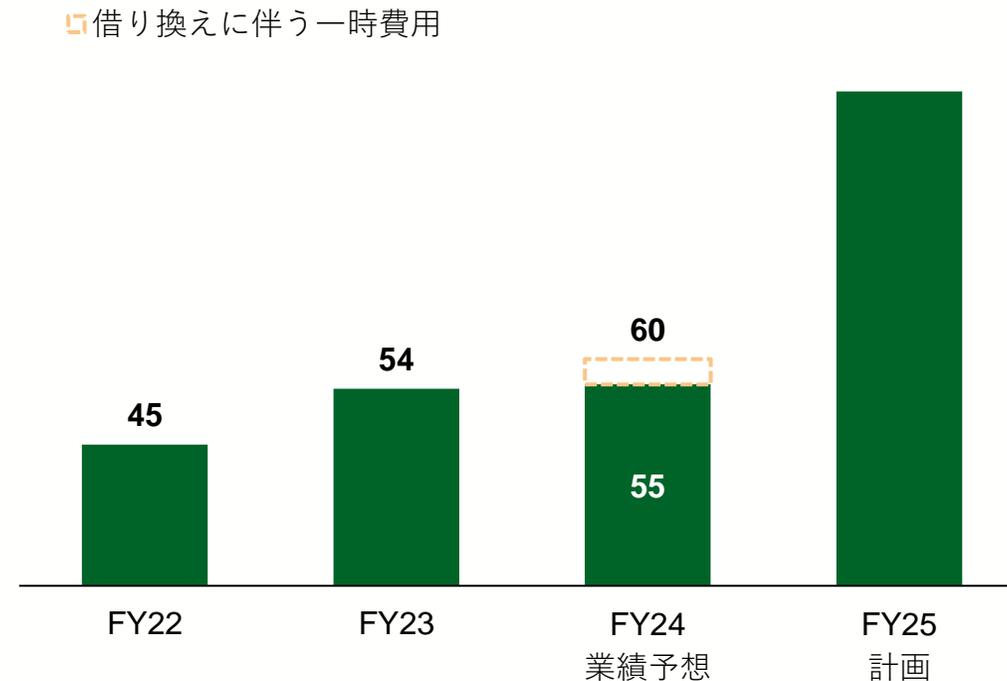
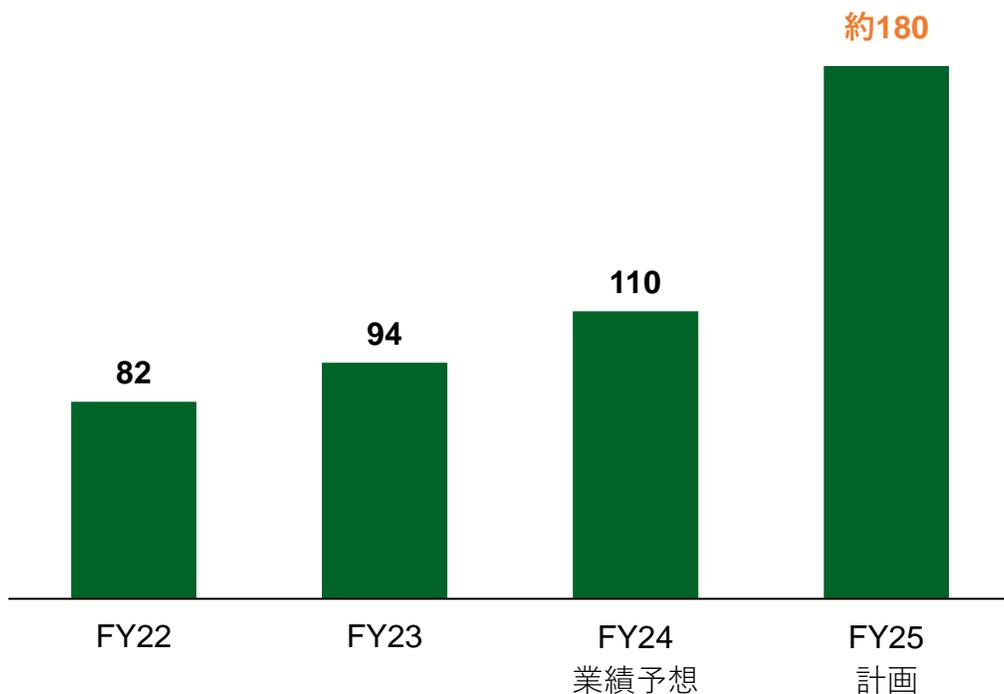
58% ➤ 72%
FY22 FY23

*1：数値は医療福祉紹介事業に従事する営業社員のみを対象
 *2：数値は医療福祉紹介事業に従事するキャリアアドバイザーのみを対象
 *3：離職率＝各期末時点から過去12ヶ月間の離職者数÷（各期初時点のキャリアアドバイザー数＋各期末時点から過去12ヶ月間の入社数）
 *4：医療福祉紹介事業の売上を年平均営業社員数で割って算出
 *5：各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

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EBITDAの成長に加え、金利コスト減少による当期利益の増加を目指す

EBITDA（億円）*1
（FY23以前は調整後EBITDA*2）

当期利益（億円）
（FY23以前は調整後当期利益*3）

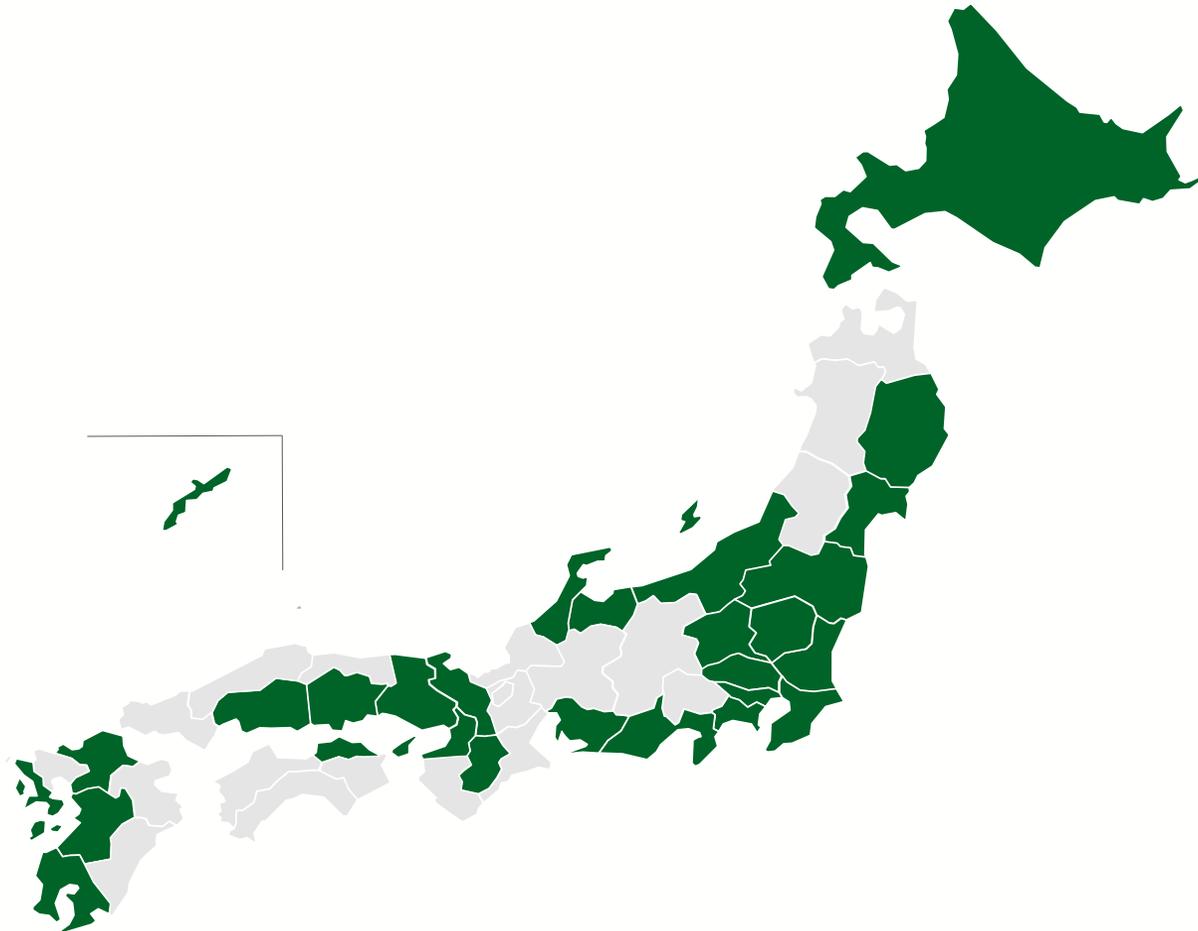


*1： EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 金融費用 - 金融収益 + 償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

*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

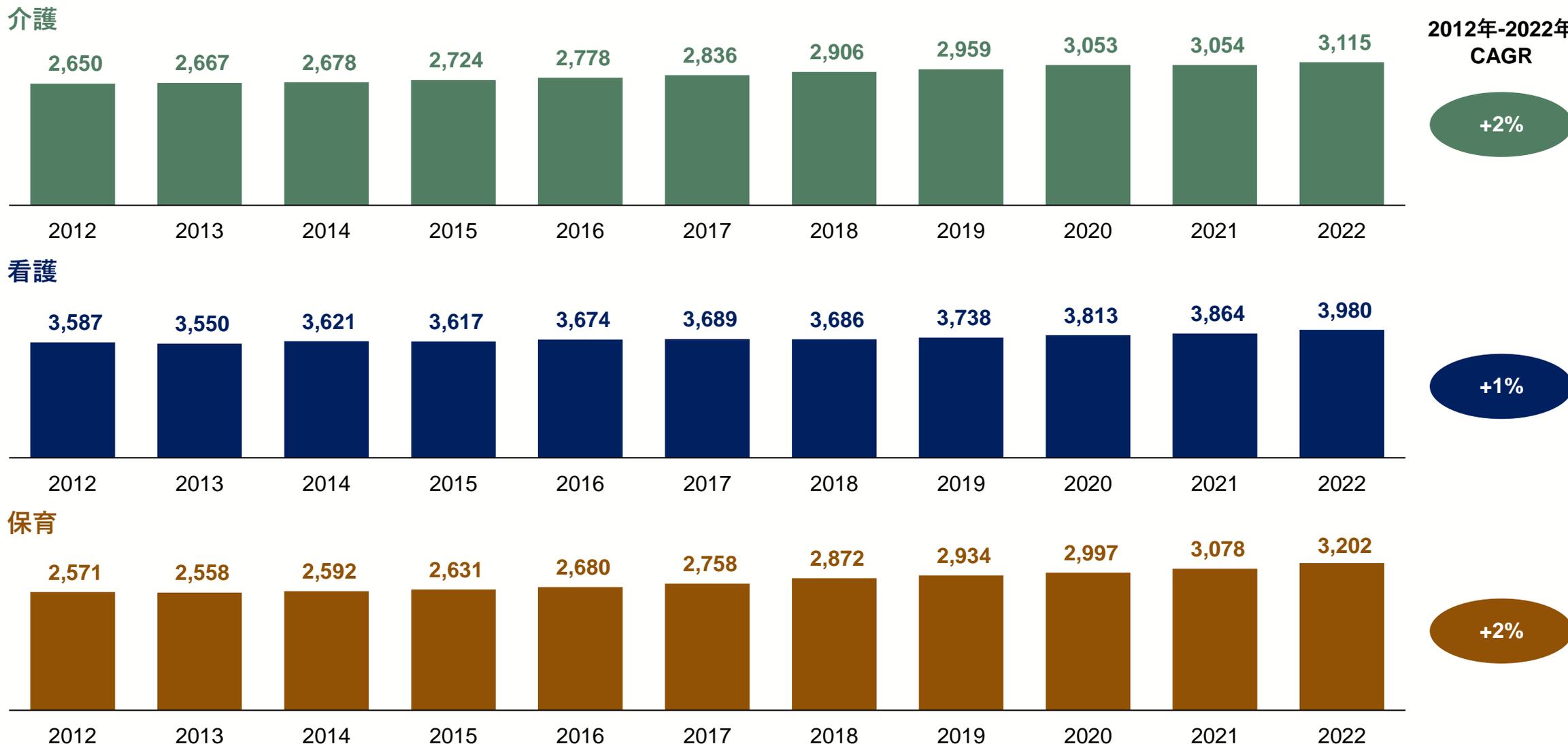
医療福祉事業における展開済み都道府県*1



営業拠点
全国**28**
都道府県

*1：2023年12月末時点

職種別平均年間基本給推移（千円）*1



*1：厚生労働省「賃金構造基本統計調査」におけるきまって支給する現金給与額。介護は「介護支援専門員」、「ホームヘルパー／訪問介護従事者」及び「福祉施設介護員／介護職員」、看護は「看護師」、「准看護師」及び「看護補助者／看護助手」、保育は「保育士」を参照

医療福祉業界発展への貢献と事業成長の両方を実現する

労働力不足の解消

現場の負担軽減

労働生産性の改善

重要テーマ	施策
1. 医療福祉・建設業界の人材定着の促進と多様な就業機会の創出	人材ニーズを充足するマッチング実現、潜在資格保有者への復職支援、資格取得支援による能力開発や専任チームの設置
2. 医療福祉業界の従事者が働きやすい職場環境づくりへの支援	ICTソリューションの提供、介護現場のICT化の支援、ヘルスケアIT人材の育成
3. 従業員の成長と働きがいを実現する企業風土の醸成	パーパス・バリュー浸透活動の推進、優秀社員表彰（TRYT Award）の実施、ダイバーシティ推進活動の展開
4. 事業の持続的成長を支える経営基盤の構築と運営	職場安全環境の確保、コンプライアンス・リスク管理教育の徹底、サイバーセキュリティ体制の強化

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