



株式会社トライト
(9164 東証グロース市場)
2024年12月期 第1四半期決算発表





2024年12月期 第1四半期業績

2024年12月期
第1四半期業績
(1月-3月)

- 第1四半期は医療福祉紹介事業の売上収益及び各種利益が限定的な時期になるため、計画どおりだが各種利益は赤字となった
- なお、当第1四半期において借換えに伴う一過性の金融費用（通年業績予想に織り込み済）が発生。ただし、借換えにより実効金利を半減させることに成功

単位：百万円	2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期	前年 同期比
売上収益	10,661	11,852	+11%
営業利益	(179)	(653)	n.a.
EBITDA ^{*1}	133	(276)	n.a.
金融収益	46	188	+307%
金融費用	308	854	+177%
税引前利益	(442)	(1,320)	n.a.
当期利益	(300)	(898)	n.a.
（ご参考）既存負債の借換えに伴う一時費用を除く当期利益	(300)	(459)	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（使用权資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

新たに独立社外取締役として大野麻衣子氏が就任したことで、取締役5名中3名が独立社外取締役という強固なガバナンス体制を構築。併せて東証プライム市場への市場区分変更準備を開始

取締役一覧

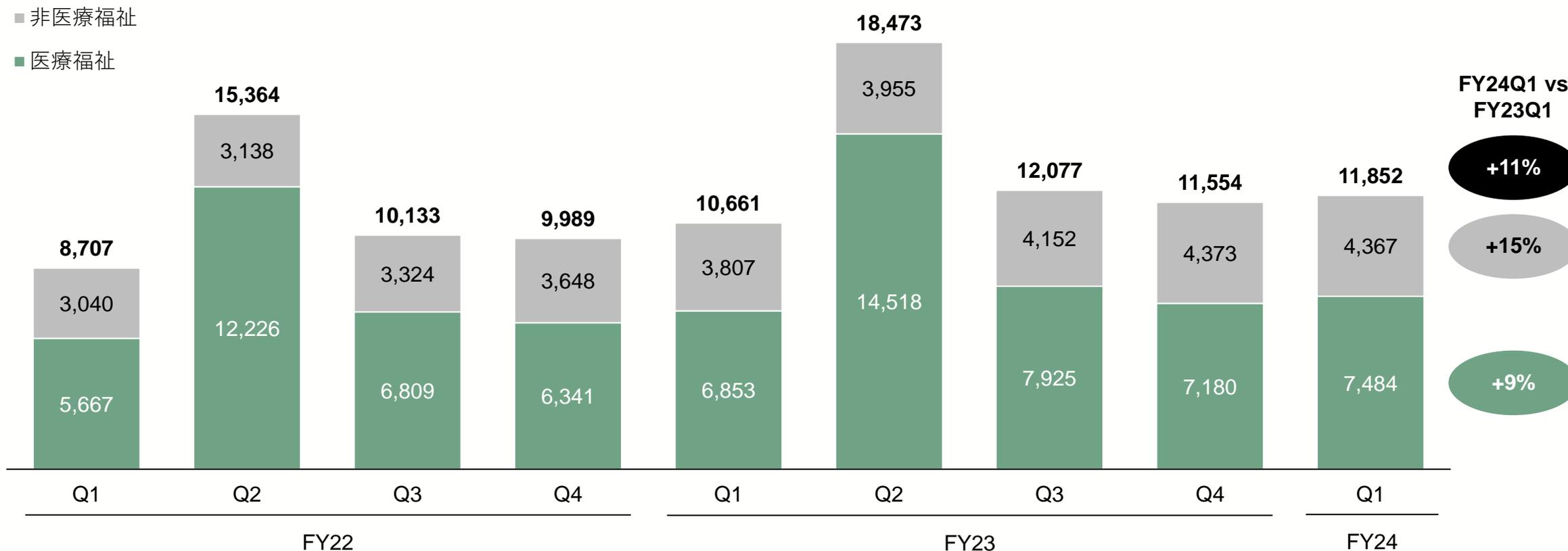
氏名	役職
井筒 廣之	再任：取締役会長（社外／独立）
笹井 英孝	再任：代表取締役社長
西本 悟朗	再任：取締役（社外／独立）
原 敬信	再任：取締役
大野 麻衣子	新任：取締役（社外／独立）

新任取締役略歴

氏名	略歴
	2005年4月 ゴールドマン・サックス証券株式会社入社
大野 麻衣子	2009年4月 KPMGヘルスケアジャパン株式会社入社
	2010年5月 メリルリンチ日本証券株式会社（現BofA証券株式会社）入社
選任理由	長年にわたる投資銀行における経験から、資本市場に関する幅広い知見を有しているため

2024年12月期第1四半期の全社売上収益は前年同期比11%増。なお、事業別内訳は医療福祉事業で9%増、非医療福祉事業で15%増

事業別売上収益（百万円）



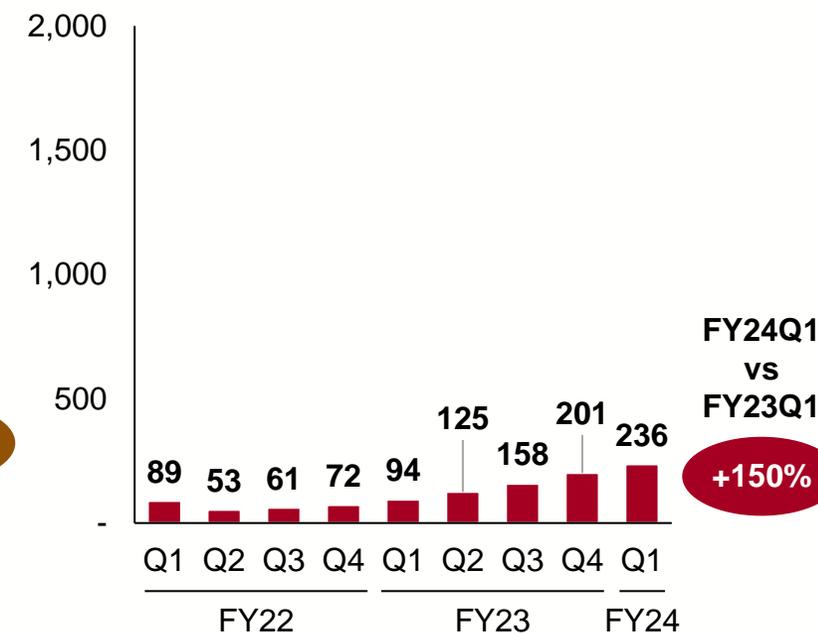
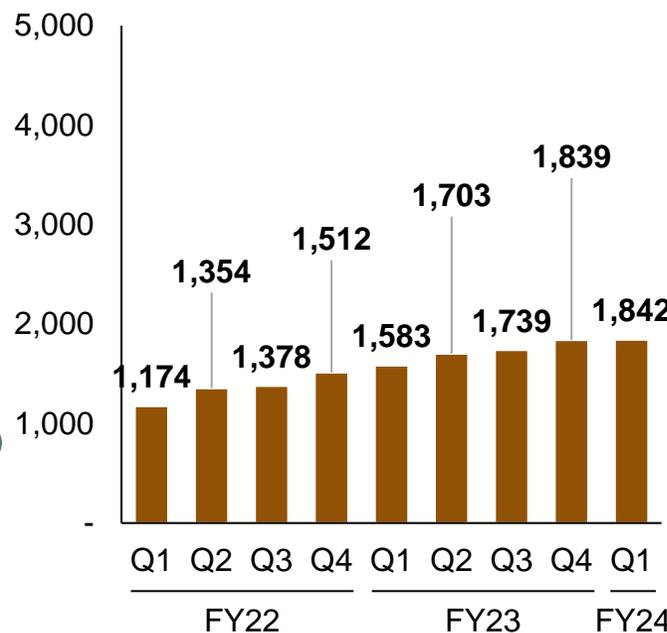
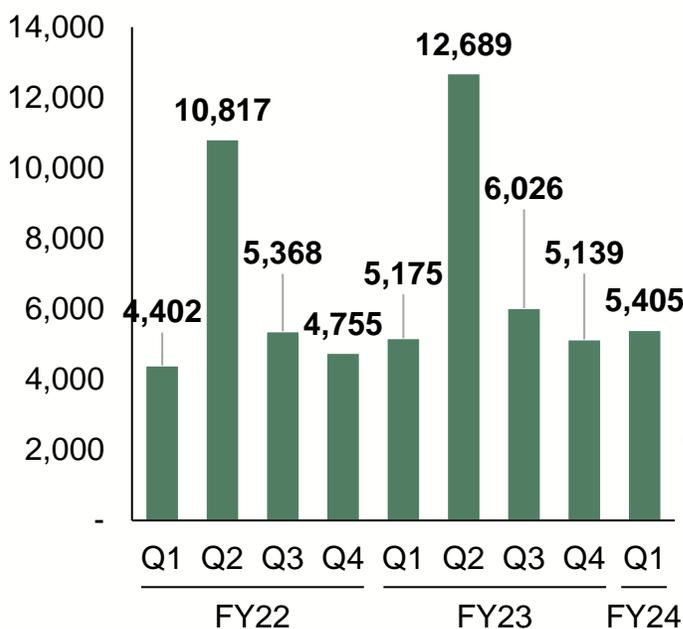
2024年12月期第1四半期の医療福祉事業のサブセグメントにおける売上成長率は、医療福祉紹介事業は4%増となったが、医療福祉派遣事業及び医療福祉新規事業はそれぞれ16%増、150%増と計画どおりに成長。医療福祉紹介事業は介護領域において、主要広告出稿における一過性の不具合が生じ（詳細は次頁）、計画を下回る結果となった

医療福祉事業における売上収益の内訳（百万円）

■ 医療福祉紹介

■ 医療福祉派遣

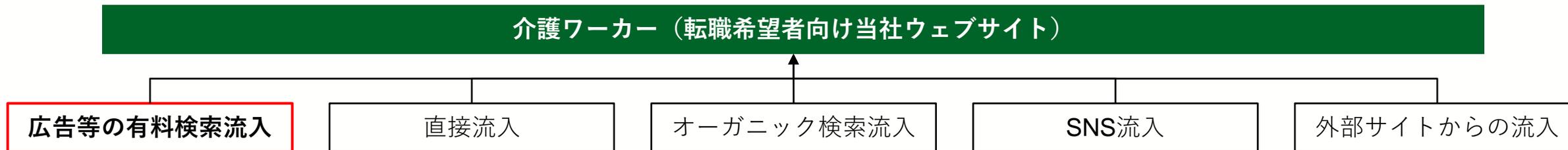
■ 医療福祉新規^{*1}（その他含む）



*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

介護職紹介事業の主要広告出稿先において、検索連動型広告が計画どおりに出稿できない事象が発生（既に解消済）。第2四半期に影響は残るものの、下半期でリカバリー可能な範囲であると想定

転職希望者獲得経路



主な広告手法としては下記の3つが存在

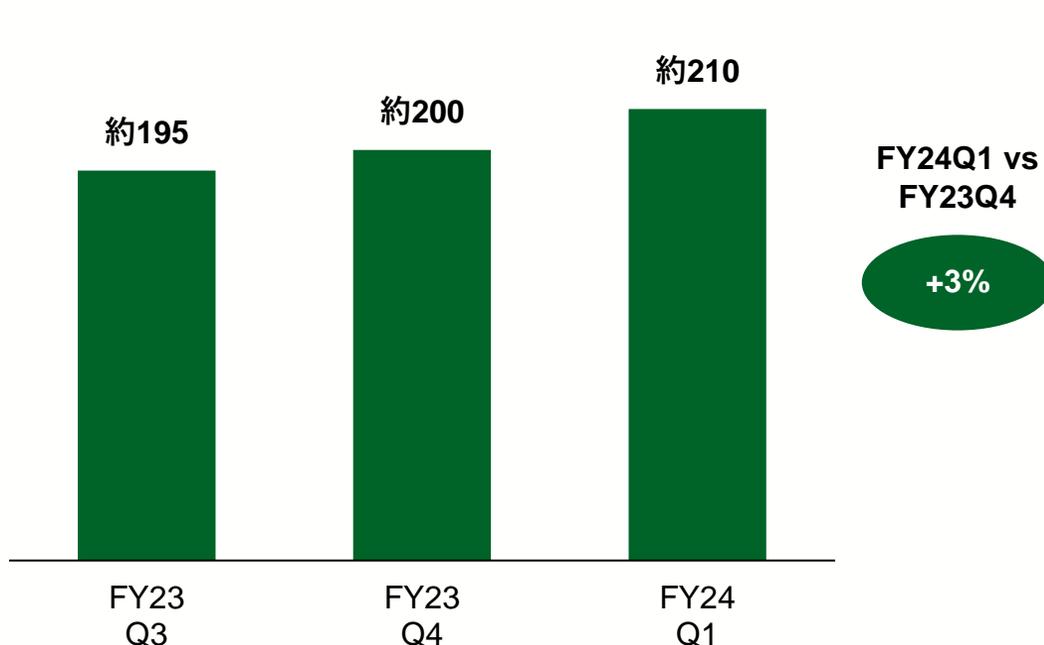
- 検索連動型広告：検索エンジンでの検索結果の上位に表示される広告
- ディスプレイ型広告：Webサイトやアプリ上に表示される広告
- アグリゲーション型広告：複数のWeb上に散在する求人情報を集約して情報提供するWebサイト上の広告

2024年12月期第1四半期に発生した事象

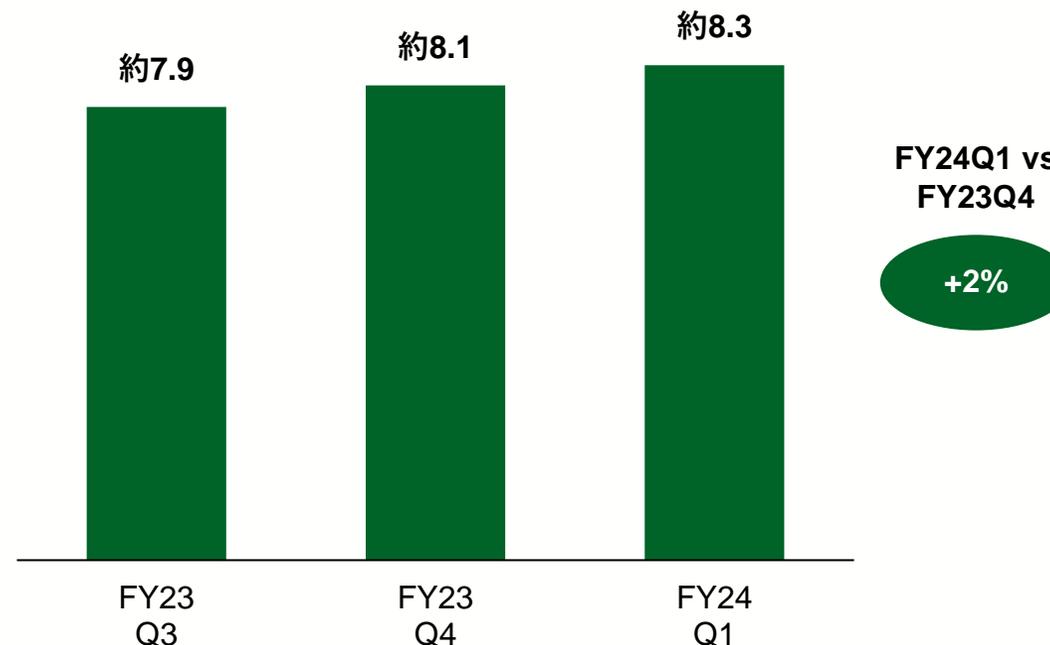
検索連動型広告において、転職希望者が当社広告をクリックした際に表示されるWebページ（ランディングページ）が検索エンジン運営企業からの承認を得られなかった結果、当社の広告が表示されない事象が発生

介護領域においては登録者数が計画を下回った一方、他職種では順調に登録者を確保できた結果、2024年12月期第1四半期においても登録求職者数は着実に増加。また、契約施設数についても順調に増加させることに成功

累計登録求職者数（万人）*1



累計契約施設数（万件）*1

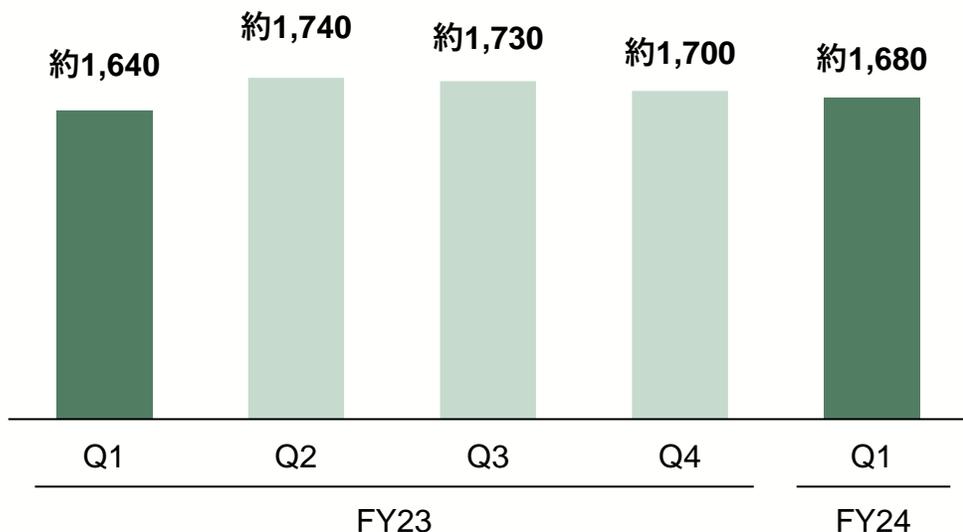


*1：各四半期末時点

2024年12月期第1四半期末時点の医療福祉紹介事業における営業社員数は、計画どおりに進捗し前年同期比3%増。営業社員一人当たりの売上は、前述の広告出稿不具合の影響により前年同期比2%増となった

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）

FY24業績予想（年平均）：約1,800人



FY24Q1 vs FY23Q1

+3%

営業社員一人当たりの期間平均売上（百万円）*5

FY24業績予想（年平均）：約18百万円



FY24Q1 vs FY23Q1

+2%

キャリアアドバイザー離職率*3,4



在籍期間が1年以上のキャリアアドバイザー割合*6



*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・四半期末時点から過去12ヶ月間の離職者数÷（各期・四半期初時点のキャリアアドバイザー数＋各期・四半期末時点から過去12ヶ月間の入社数）
 *5：医療福祉紹介事業の売上を期間平均営業社員数で割って算出
 *6：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事業の主要KPIであるスカウト対象者数と求人件数は、2024年12月期第1四半期において着実に増加。それに伴い売上収益も順調に伸長。ICTソリューション事業においても想定どおりの事業成長を実現

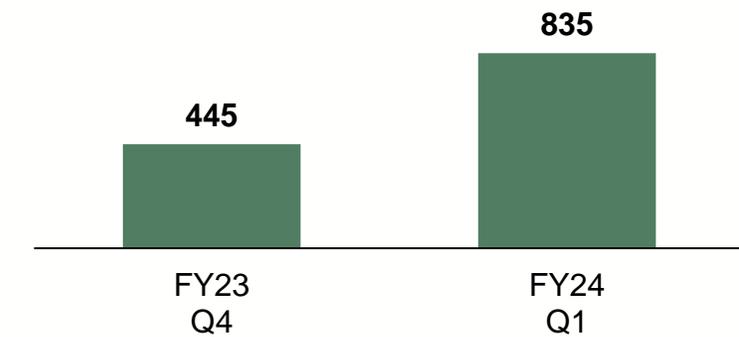
DR事業

ICTソリューション事業

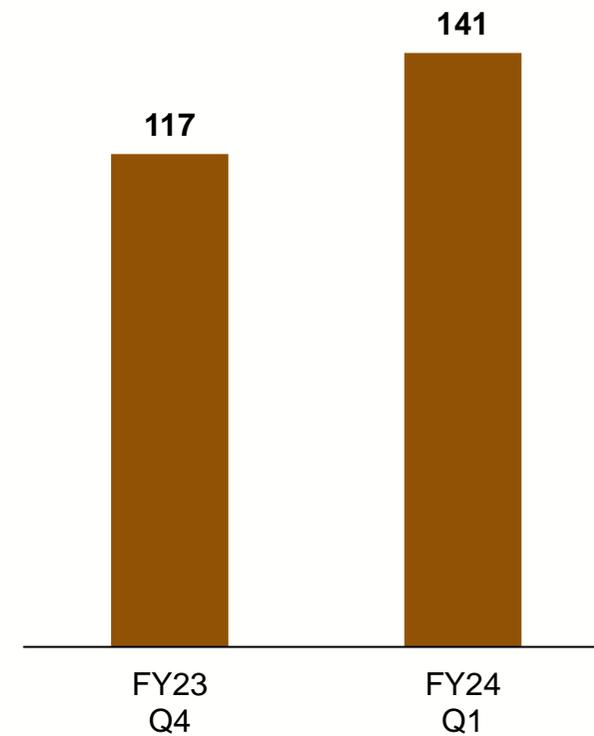
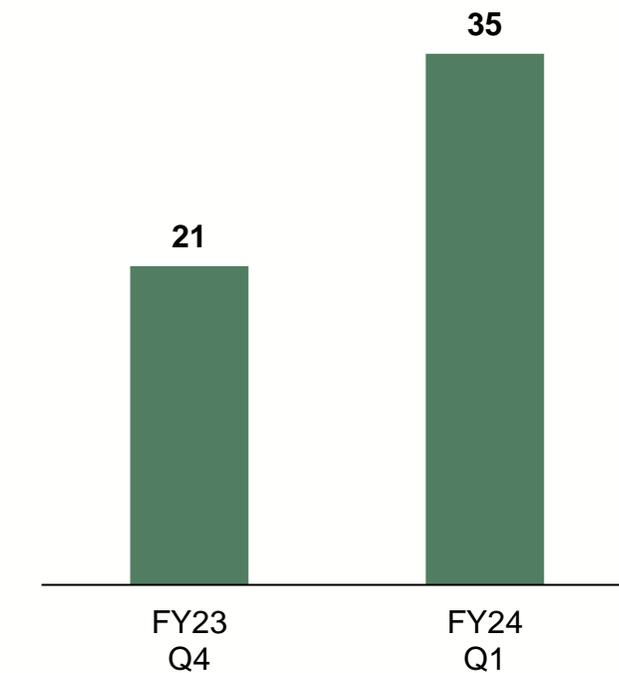
累計スカウト対象者数（千人）^{*1}

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：各四半期末時点

2024年3月、当社とNTT東日本は介護業界の人材不足等の課題解決に向けて、介護事業所のICT推進等の取り組みを開始。第一弾として、当社子会社であるブライト・ヴィー社の「ケアデータコネクト」をデータ連携プラットフォームとして活用し、介護事業所向けICT活用の実証フィールドをNTTe-City Laboにて提供

各社の役割

TRYT

- 全国の介護事業所とのネットワークを活かしたICT活用による現場の生産性向上の支援
- ブライト・ヴィー社の「ケアデータコネクト」を通じて、国内外の見守りセンサー等の機器から得られるデータの一元管理と連携による見守り業務や介護記録の負担軽減を支援

NTT東日本（東日本電信電話株式会社）

- 介護現場における光回線サービス、Wi-Fiサービスの提供やICT機器の導入、保守・運用面のサポート等による介護業界のICT化を促進
- 地域循環型社会の実現に向けた実証フィールド「NTTe-City Labo」に、さまざまな介護ICT事業者と連携し、ICT機器やシステムを用いたデモ介護施設の疑似体験環境を開設

介護従事者は、ブライト・ヴィー社（当社子会社）の「ケアデータコネクト」を通じて、国内外の見守りセンサー等から得られるデータを集約し、複数の入居者の状態を一画面で確認することが可能。また、主要介護記録システムメーカーとの連携も始まっており、身体データの入力時間を大幅に削減することにも寄与

介護ICTを活用した介護事業所環境のイメージ



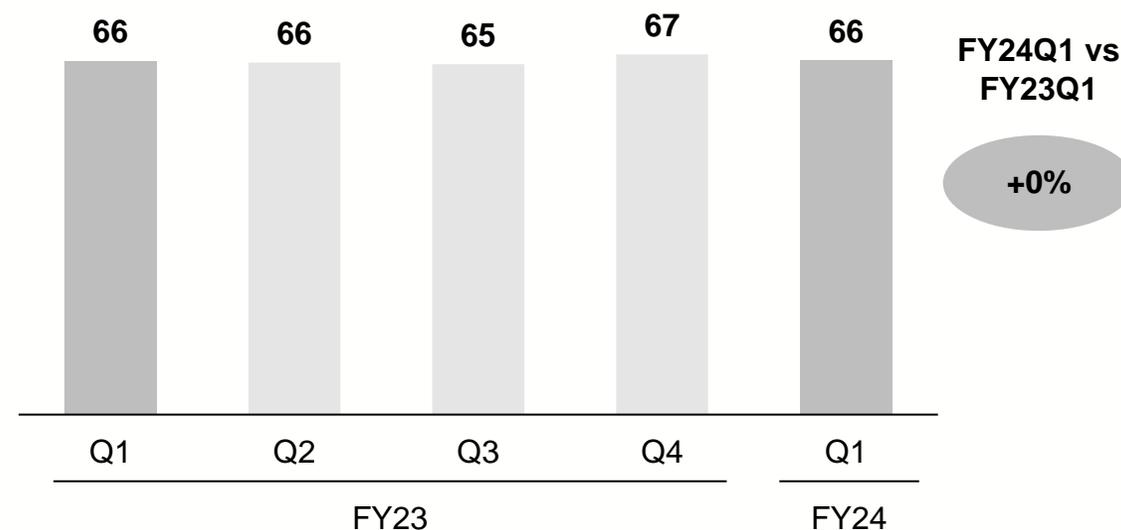
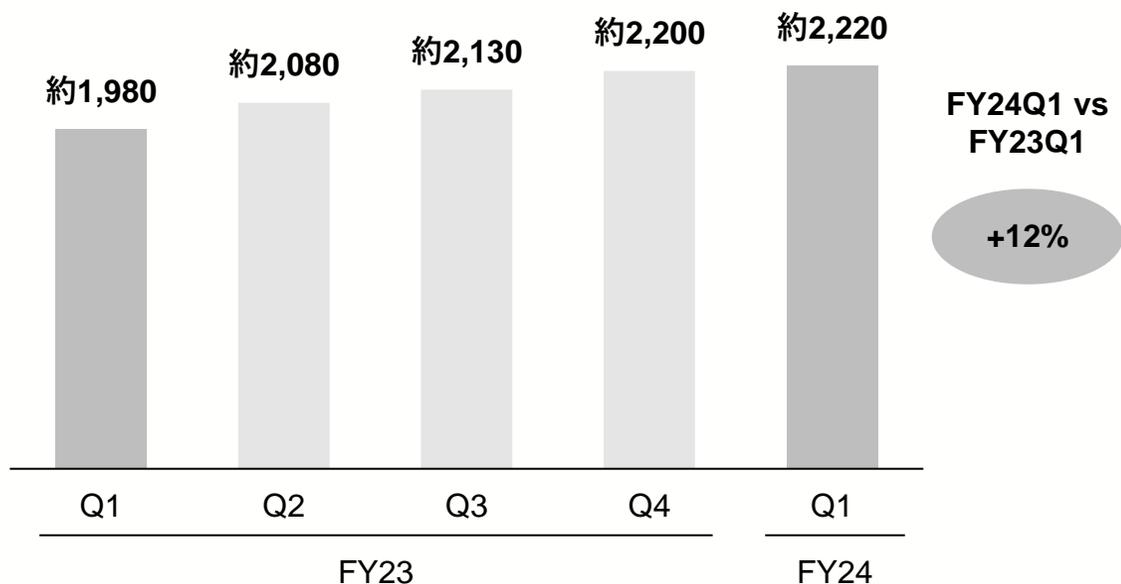
2024年12月期第1四半期末時点の非医療福祉事業における派遣社員数は、前年同期比12%増を実現。派遣単価については、2024年4月に導入された残業規制に向けた対応が始まる中、前年同期水準を維持

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月平均派遣単価（万円）*2

FY24業績予想（年平均）：約2,300人

FY24業績予想（年平均）：63万円

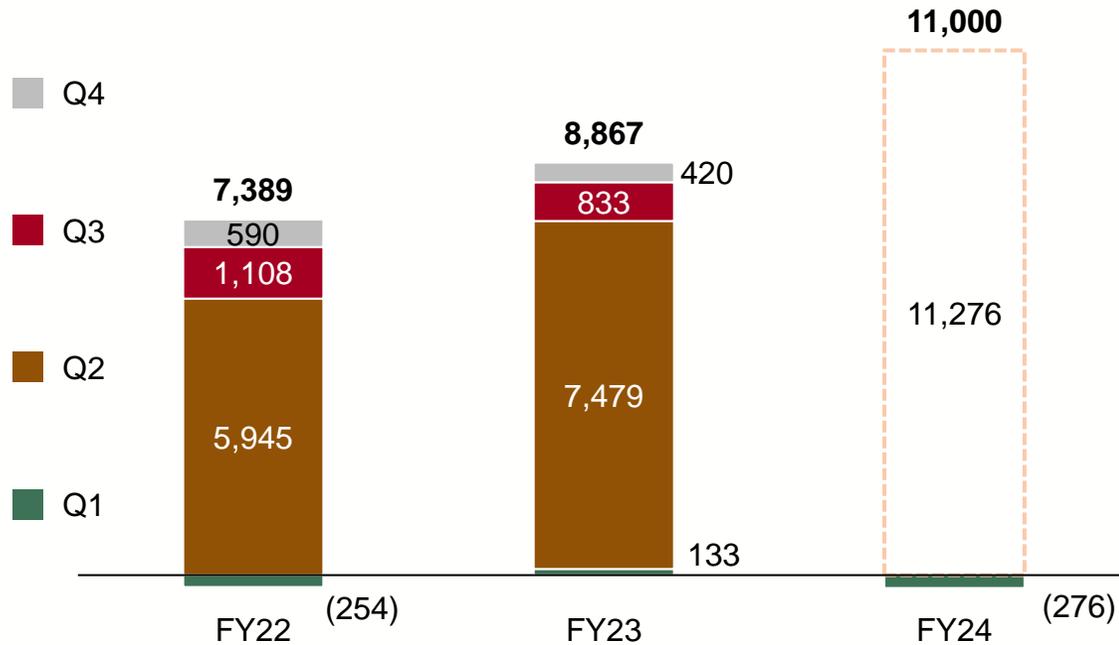


*1：一の位を四捨五入

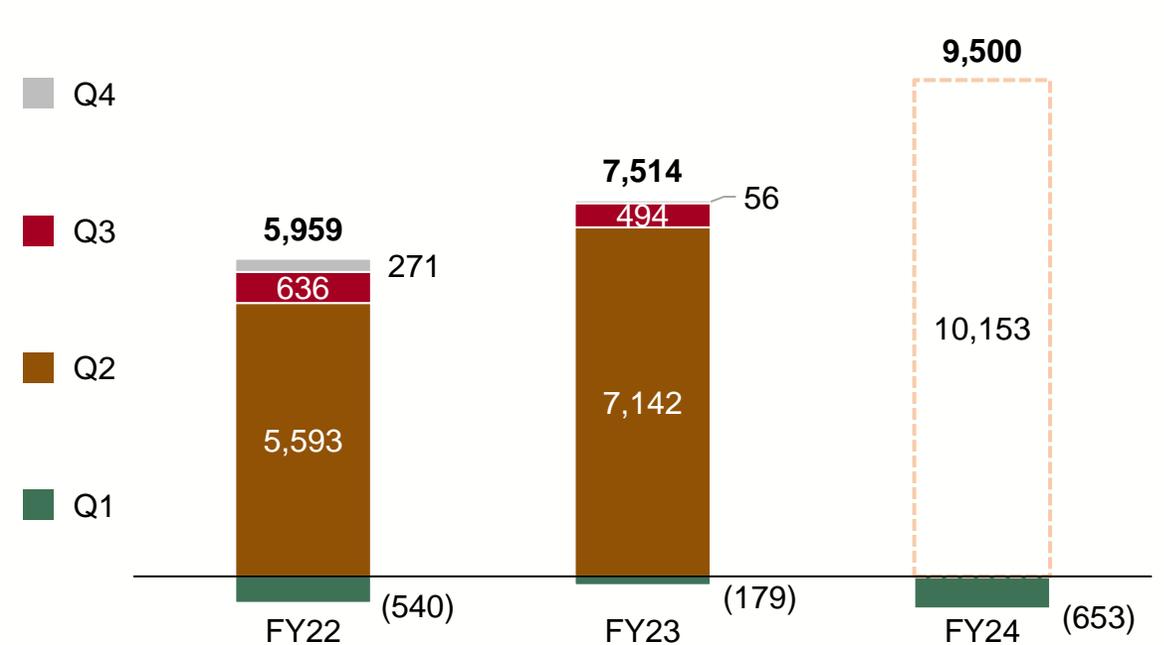
*2：各四半期における最終月の月平均派遣単価 = 該当月の派遣売上 ÷ 該当月の稼働派遣社員数

医療福祉紹介事業の季節性により、当社の売上収益は第2四半期に偏重するため、第1四半期のEBITDA及び営業利益は例年限定的となる。2024年12月期第1四半期はいずれも赤字となったが、計画どおりに進捗

四半期別EBITDA（百万円）*1



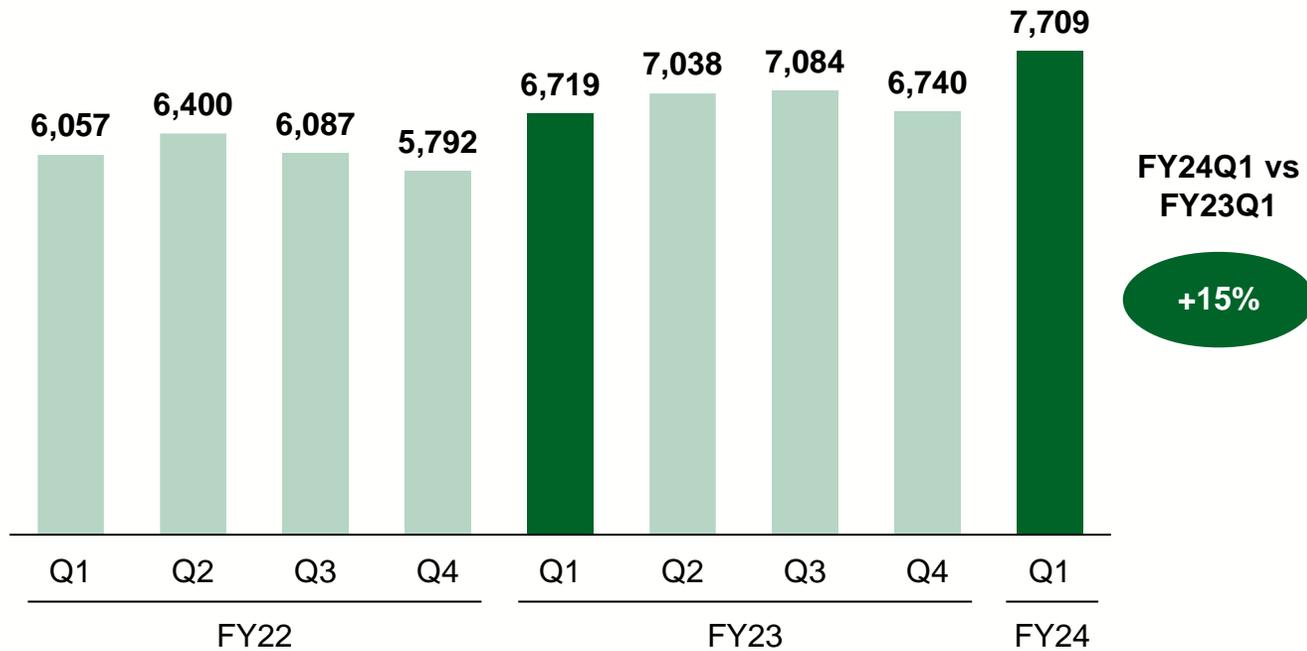
四半期別営業利益（百万円）



*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

2024年12月期第1四半期の販売費及び一般管理費は、対前年同期で計画どおり15%増加

販売費及び一般管理費（百万円）



主な費用項目

単位：百万円	2023年 12月期 第1四半期	2024年 12月期 第1四半期	前年 同期比
人件費*1	3,039	3,389	+11%
広告宣伝費	2,462	2,810	+14%
IPO関連費用	36	-	n.a.
システム関連費	280	360	+28%
その他	899	1,149	+28%

*1：IPO関連費用控除後の金額

売上収益は前年同期比11%成長。介護職紹介事業の成長が計画を下回ったことと、人材派遣事業が成長している影響を受け、売上総利益率は低下。また、ローンの借換えにより一過性の金融費用が発生したため、当期利益は前年を下回ったが、本借換えにより実効金利をおおよそ半減させることに成功

連結損益計算書

単位：百万円	2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期	前年同期比
売上収益	10,661	11,852	+11%
売上原価	4,142	4,838	+17%
売上総利益	6,519	7,013	+8%
販売費及び一般管理費	6,719	7,709	+15%
その他の収益	22	45	+105%
その他の費用	1	3	+125%
営業利益	(179)	(653)	n.a.
金融収益	46	188	+307%
金融費用	308	854	+177%
税引前利益	(442)	(1,320)	n.a.
当期利益	(300)	(898)	n.a.
EBITDA^{*1}	133	(276)	n.a.
売上総利益率	61%	59%	-2%pt
EBITDAマージン	1%	-	n.a.
営業利益率	-	-	n.a.
当期利益率	-	-	n.a.

借換えの概要

	借換え前	借換え後
借入残高	320億円	300億円
実効金利	2.1%	約1%
返済期限	2028年	2030年

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

純有利子負債÷EBITDAの値は前年同期の5.3xから4.5xに低下し、年度末目標の2倍台後半に向け計画どおり進捗
 連結財政状態計算書（※当四半期以降、レバレッジ指標の計算にはEBITDAを使用することから、過去数値も調整後EBITDAではなくEBITDAを使用）

単位：百万円	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	2024年12月期 第1四半期
現金及び現金同等物	2,251	6,066	6,305	5,476	2,227
営業債権	4,114	4,431	4,474	4,070	4,570
その他流動資産	539	673	560	464	887
流動資産合計	6,905	11,171	11,339	10,011	7,685
有形固定資産	11,304	11,603	11,735	11,688	11,500
のれん	51,412	52,056	52,056	52,009	52,009
無形資産	3,403	3,418	3,488	3,587	3,605
その他非流動資産	2,261	2,597	2,743	2,650	2,824
非流動資産合計	68,381	69,676	70,024	69,936	69,940
資産合計	75,287	80,848	81,364	79,947	77,625
未払金	1,922	2,293	1,801	1,681	2,364
短期借入金	-	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	1,489	1,500	1,500	1,700	2,000
リース負債	846	868	935	937	939
その他流動負債	7,093	7,940	8,477	8,054	7,822
流動負債合計	11,351	12,602	12,714	12,373	13,126
長期借入金	31,533	30,599	30,738	29,648	27,653
リース負債	9,867	10,118	10,206	10,152	9,969
その他非流動負債	1,807	1,827	1,831	1,845	1,847
非流動負債合計	43,208	42,545	42,776	41,646	39,470
負債合計	54,560	55,148	55,490	54,019	52,596
資本合計	20,726	25,699	25,873	25,927	25,028
負債及び資本合計	75,287	80,848	81,364	79,947	77,625
純有利子負債 ^{*1}	41,486	37,020	37,075	36,961	38,335
EBITDA ^{*2}	7,778	9,312	9,037	8,867	8,457
純有利子負債÷EBITDA	5.3x	4.0x	4.1x	4.2x	4.5x

*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。各四半期末時点から過去12ヶ月間の累計

フリー・キャッシュ・フローは法人税の支払いを主因に、計画どおり対前年同期で減少

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期
税引前利益	(442)	(1,320)
減価償却費及び償却費	313	375
金融収益	(46)	(188)
金融費用	308	854
その他	934	1,336
利息及び配当金の受取額	0	0
利息の支払額	(30)	(172)
法人所得税の支払額	(362)	(1,344)
補償金の受取額	216	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	891	(458)
有形固定資産の取得による支出	(21)	(33)
無形資産の取得による支出	(94)	(121)
その他	187	(4)
投資活動によるキャッシュ・フロー	71	(159)
短期借入金の純増減額	(800)	-
長期借入れによる収入	-	29,650
長期借入金の返済による支出	-	(32,020)
リース負債の返済による支出	(211)	(248)
その他	-	(12)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(1,011)	(2,631)
現金及び現金同等物の増減額	(48)	(3,249)
現金及び現金同等物の期首残高	2,300	5,476
現金及び現金同等物の期末残高	2,251	2,227
フリー・キャッシュ・フロー ^{*1}	775	(613)
フリー・キャッシュ・フローコンバージョン率 ^{*2}	579%	-

*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



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

- ✓ 純有利子負債 ÷ EBITDAの値が3倍未満となる **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 ただし、全社売上収益は医療福祉紹介事業ほどの季節性はない
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"> 紹介する人材の確保を優先しているため、契約施設数についてはバランスを見ながら増加させている 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
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"> 2024年3月にNTT東日本（東日本電信電話株式会社）との連携を開始し、ブライト・ヴィー社の製品をコア技術とした介護ICTの体験環境をNTTe-City Laboにて展開中
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既存事業に関連するのれん。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時期は？ 	<ul style="list-style-type: none"> 市場変更に向けて準備を開始したところであり、現時点で具体的な時期は決まっていない 時期等が決まり次第、適時開示する
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

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）

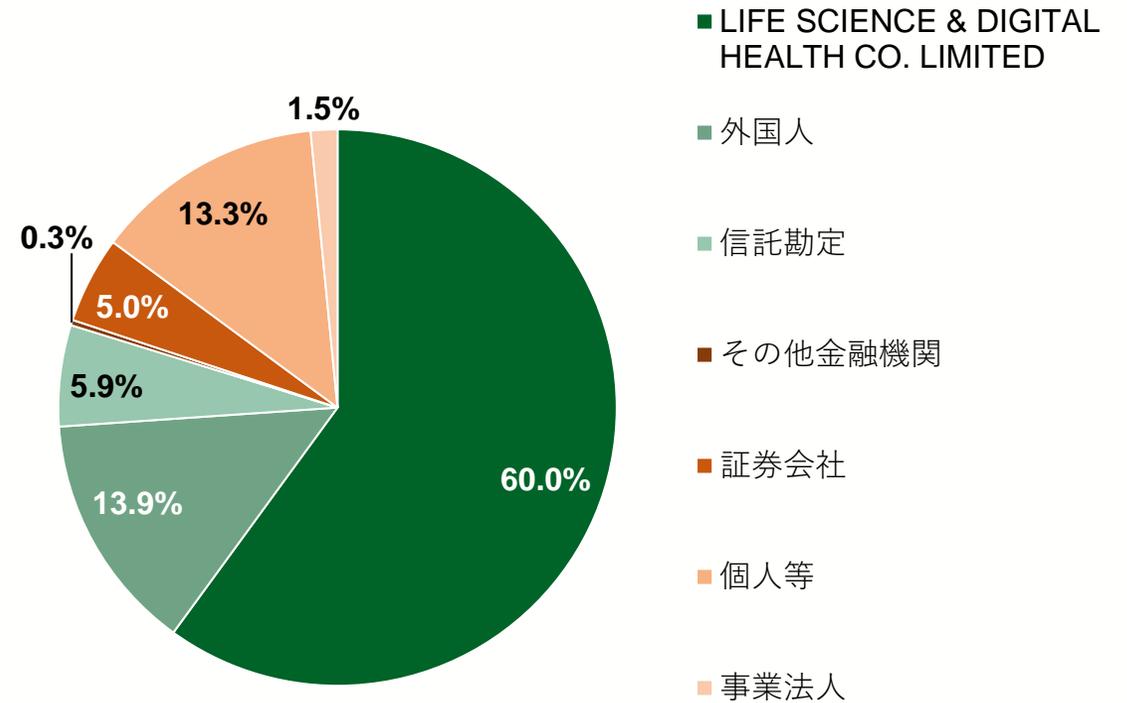
*3：EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 金融費用 - 金融収益 + 償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

*4：リース負債を含む支払利息

大株主の状況

氏名又は名称	持株数 (千株)	持株比率
LIFE SCIENCE & DIGITAL HEALTH CO. LIMITED	60,000	60.00%
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	4,218	4.21%
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	1,769	1.76%
モルガン・スタンレーMUFG 証券株式会社	1,506	1.50%
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	1,240	1.24%
MSIP CLIENT SECURITIES	1,045	1.04%
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	1,032	1.03%
株式会社SBI証券	1,013	1.01%
GOVERNMENT OF NORWAY	969	0.96%
野村証券株式会社	962	0.96%

総議決権保有比率





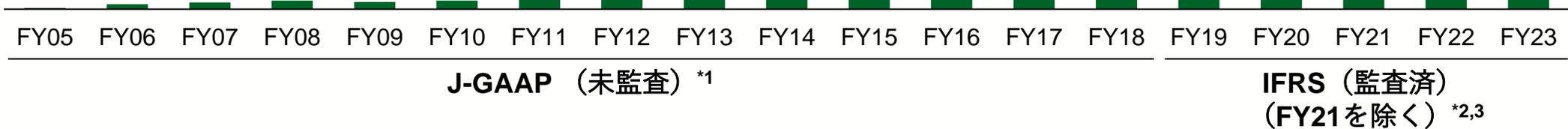
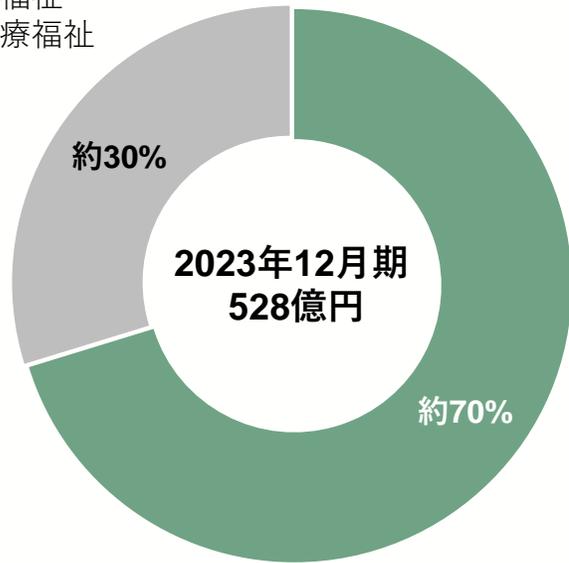
ご参考

会社概要

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

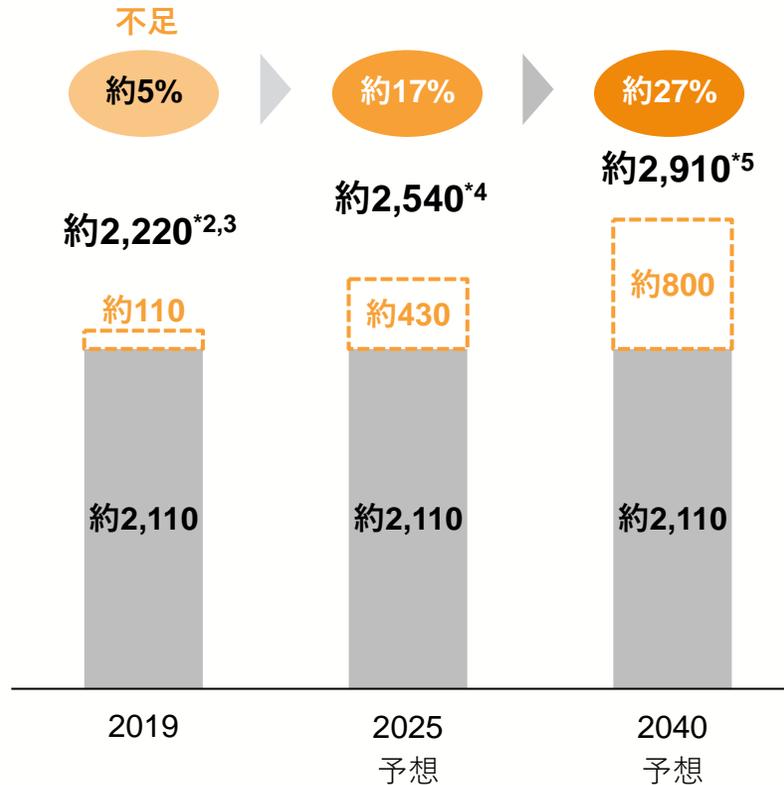
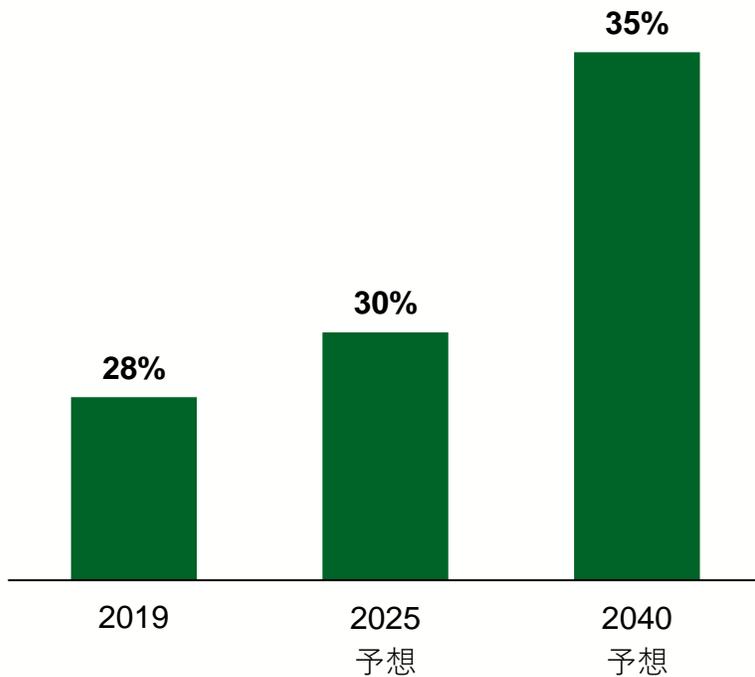
高齢化に伴い、日本の介護業界では改革が必要とされており、人材確保及びICT化の促進が必須

65歳以上の人口の割合増加*1

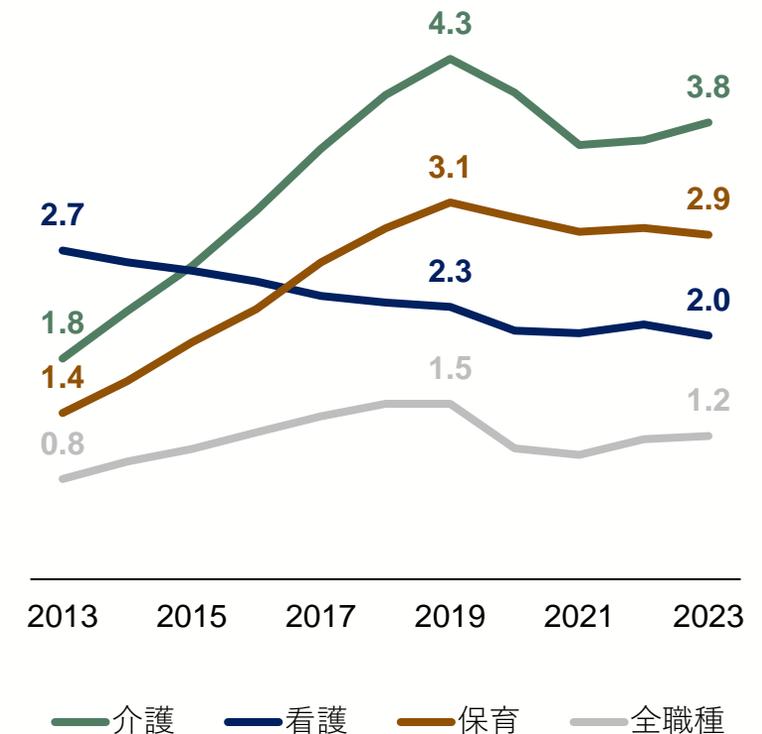
>> 慢性化／深刻化する介護人材の不足（千人）

>> 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

人材紹介
(採用支援)

- 医療福祉人材紹介／派遣
- リスキリング支援
- オンライン採用支援
- ダイレクト・リクルーティング

2

ICTソリューション
(業務効率化)

- ICT人材紹介／派遣
- 経営管理ソフトウェア導入支援
- 業務アウトソーシング支援
- 介護ロボット導入支援

3

データソリューション
(QOL向上)

- 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
(ワークアウトやサプリメント)

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**210万人***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**8.3万件***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

*1：2024年3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（2024年3月末時点の過去12ヶ月平均）

*3：入職日が2022年10月1日から2023年9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4月から2024年3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



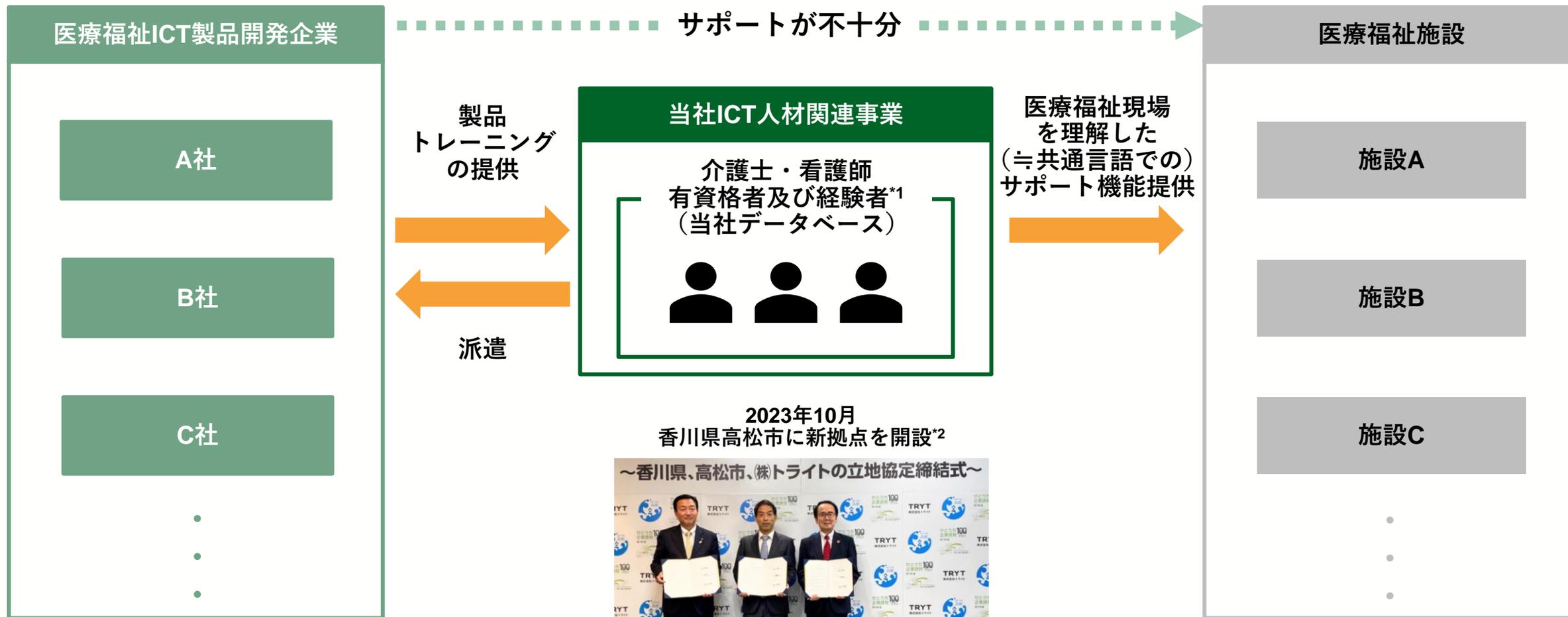
- 1 登録求職者数は約210万人
- 2 キャリアアドバイザーとの綿密な面談を通じて求職者の細やかなニーズを把握可能

- 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

	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)

*1：2024年3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リ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

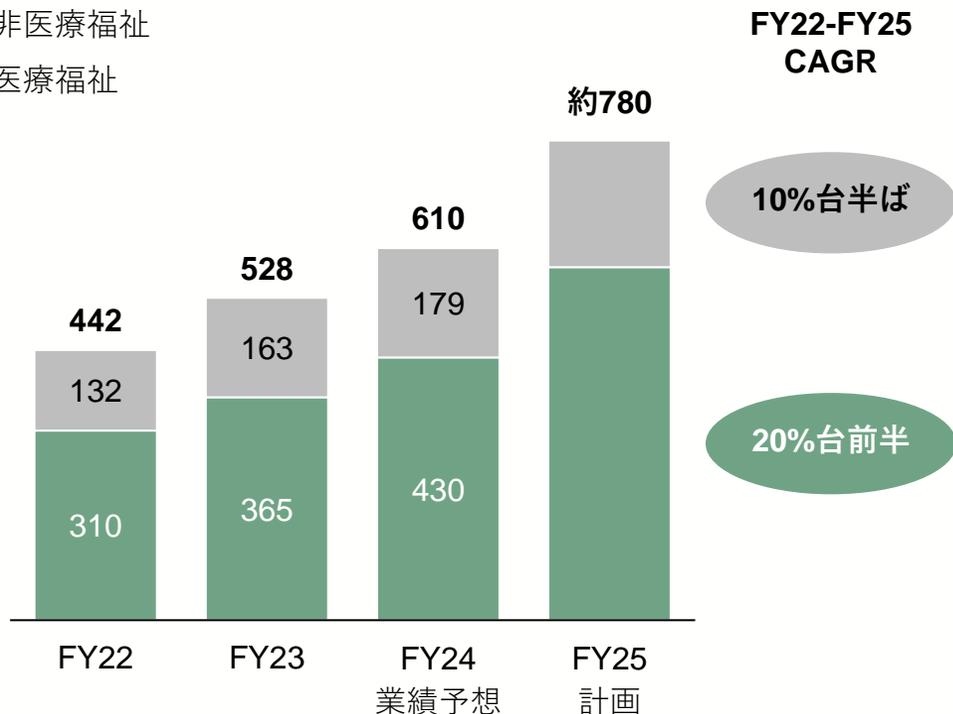
成長戦略に基づき、M&Aや事業提携を着実に実行

	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
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

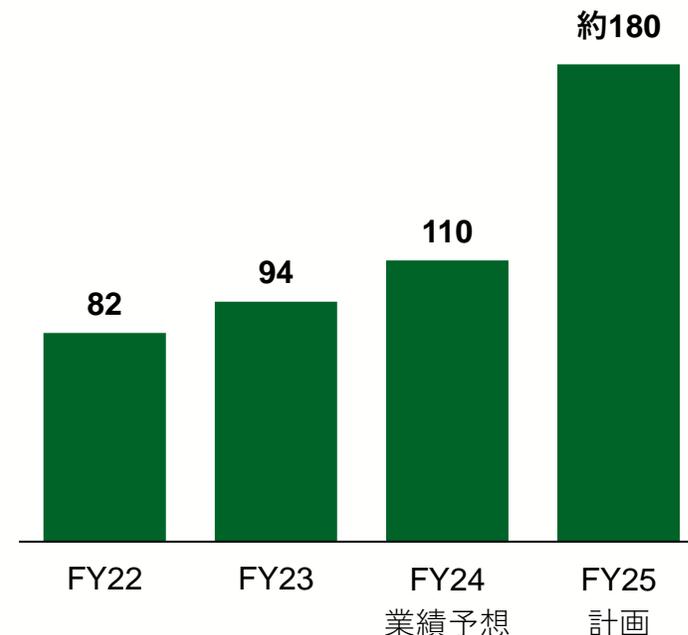
2023年4月24日に開示した「2023-2025年度中期経営計画」における財務目標に向け引き続き邁進する

売上収益（億円）

- 非医療福祉
- 医療福祉



EBITDA（億円）*1
 (FY23以前は調整後EBITDA*2)



(ご参考)

【FY24業績予想】2024年2月13日に開示したFY24の業績予想値

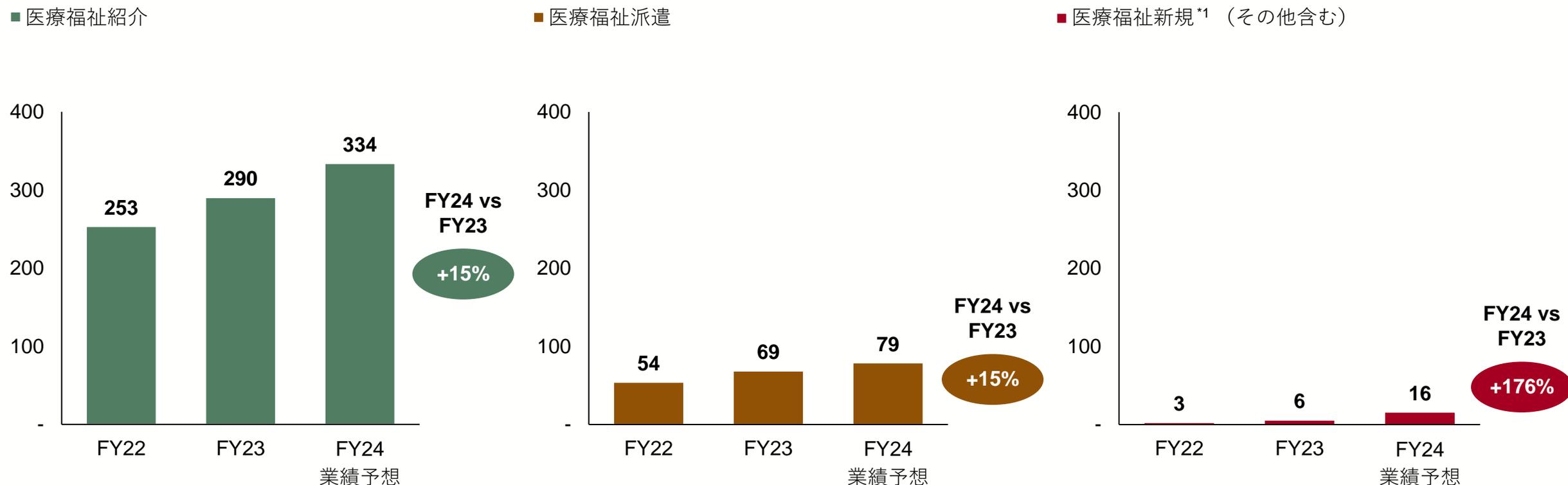
【FY25計画】2023年4月24日に開示した「2023-2025年度中期経営計画」(TRYT2025)におけるFY25の計画値

*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

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

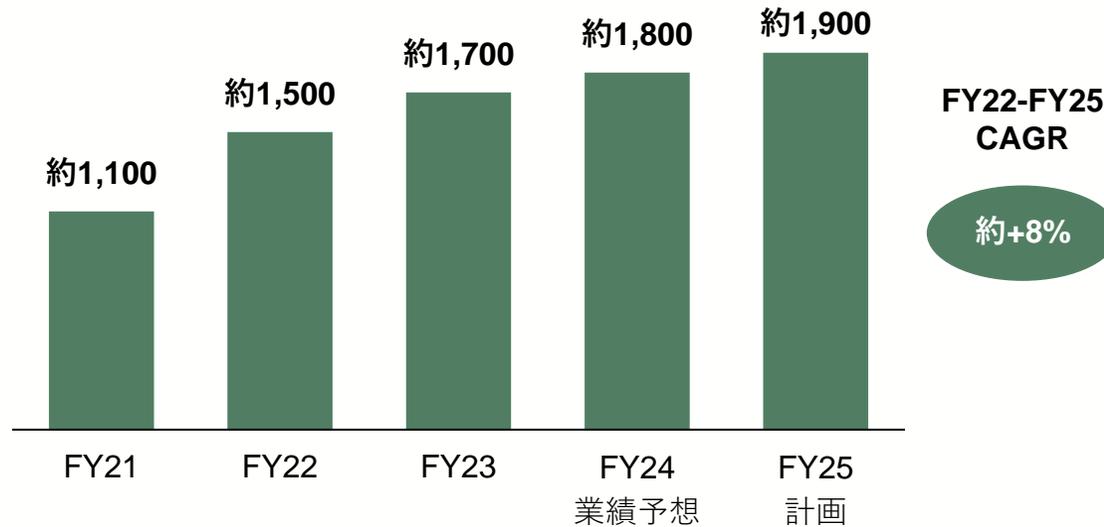
医療福祉事業における売上収益の内訳（億円）



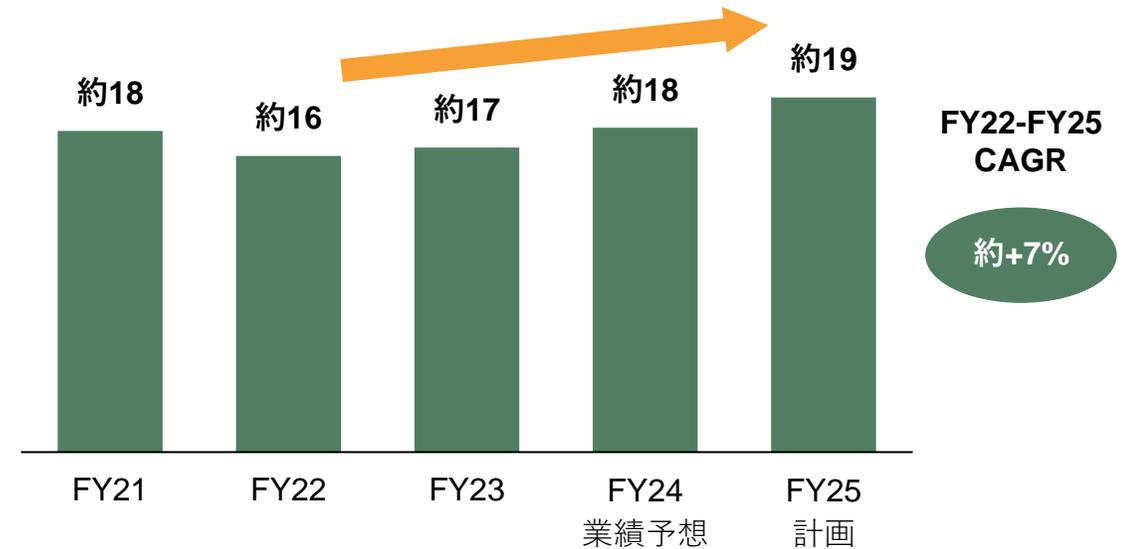
*1：医療福祉新規事業はDR事業、ICTソリューション事業を指す

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年間売上（百万円）^{*4}



キャリアアドバイザー離職率^{*2,3}

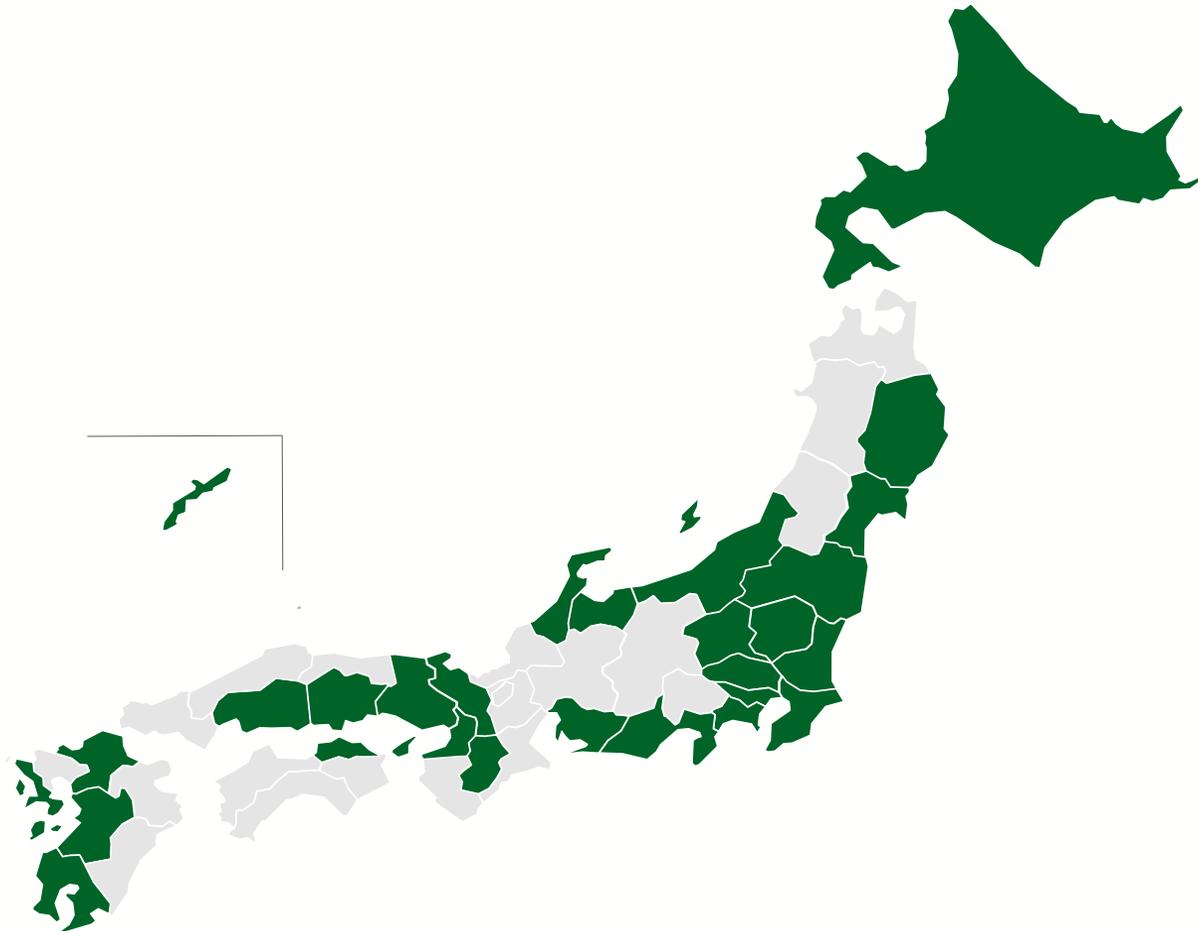
28% ➤ 22% ➤ 21% ➤ 約20% ➤ 約20%

在籍期間が1年以上のキャリアアドバイザー割合^{*5}

58% FY22 ➤ 72% 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

医療福祉事業における展開済み都道府県*1

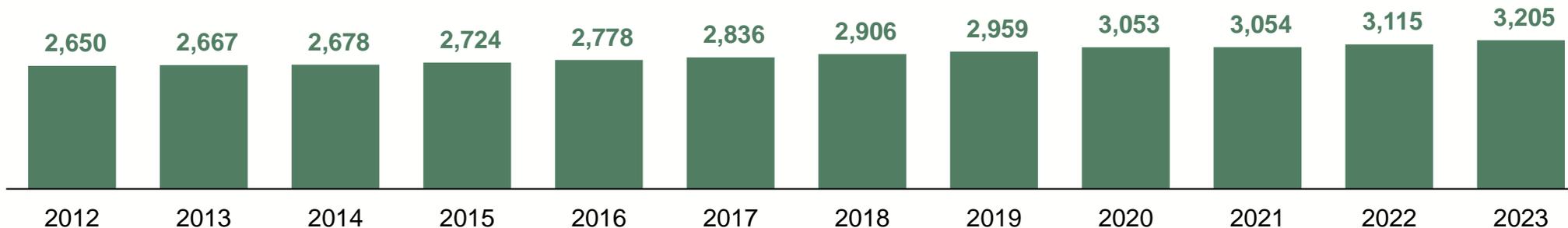


営業拠点
全国**28**
都道府県

*1：2024年3月末時点

職種別平均年間基本給推移（千円）*1

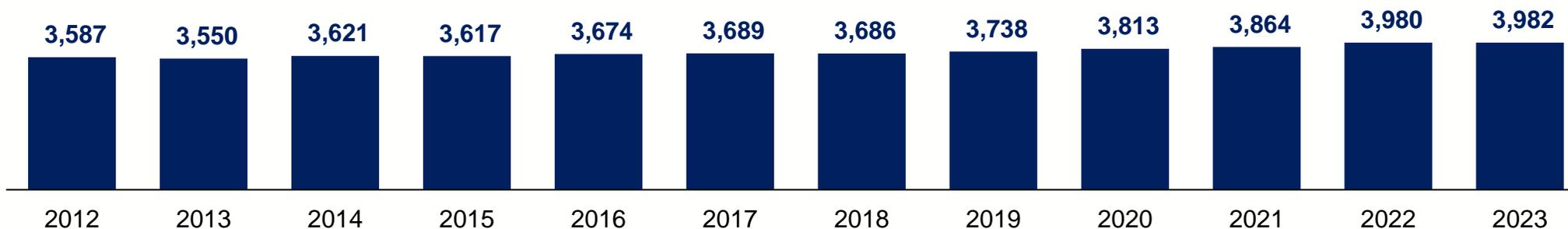
介護



2012年-2023年
CAGR

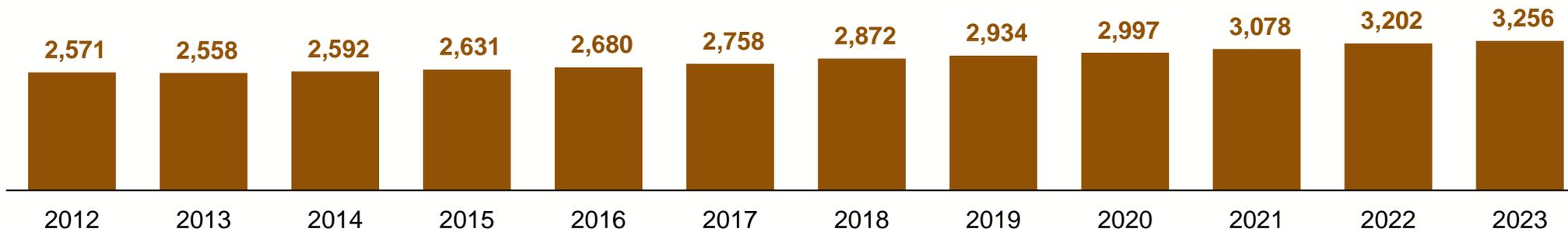
+2%

看護



+1%

保育



+2%

*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