



株式会社トライト
(9164 東証グロース市場)
2024年12月期 第2四半期決算発表



1. 株主還元について
2. 2024年12月期 第2四半期業績サマリー
3. 2024年12月期業績予想及び下半期の施策について
4. Appendix

1.

株主還元について

足許の株価水準を基に検討を重ねた結果、今後はより積極的な株主還元を行うことに方針を転換

通期業績に基づく今後の株主還元方針

- ・ 事業構造上、潤沢なフリー・キャッシュ・フロー及び利益の創出を今後も継続できると考えていることと、純有利子負債を順調に減らせていること（前年同期比43億円減）から、上述の積極的な株主還元実施方針に基づき、今期より配当性向30%を基準に期末配当を開始する予定
- ・ 今期末の配当金額は1株当たり11円を予定
- ・ 高齢化や労働人口減少等に基づく業界の構造的な追い風及び当社の良好なポジショニング等是不変であることから、来期以降も原則的に減配せず、維持または増配を継続していく方針

足許の株価水準を加味した特別株主還元（上記とは別）

- ・ 足許の株価水準を受けて自己株式取得を検討したが、株式市場における当社株式の流動性の維持・向上を意識し、今期は自己株式取得の代替手段として1株当たり10円の配当を実施することを決定
- ・ 今回の配当は、通期業績に応じた上述の期末配当とは別であり、現在の株価水準に対応したもの
- ・ 今後も株価水準、財務健全性、成長投資のバランスを考慮し、自己株式取得も含め柔軟な株主還元を実施する方針

	1株当たり配当金		
	第2四半期末	第3四半期末（特別株主還元）	期末（通常の期末配当）
修正後（2024年12月期）	0円00銭	10円00銭	11円00銭
修正前（2024年12月期）	0円00銭	—	0円00銭
前期実績（2023年12月期）	0円00銭	—	0円00銭



2.

2024年12月期 第2四半期業績サマリー

2024年12月期
第2四半期業績
(4月-6月)

- 第2四半期の売上収益は201億円（前年同期比+9%）、営業利益は73億円（同+3%）、EBITDAは77億円（同+3%）に留まった
- 各事業の売上収益は前年同期比で成長したものの、医療福祉紹介事業は想定を下回る結果となった
- 医療福祉従事者の転職市場回復の期待感を受け、4月以降の介護・看護領域における登録求職者の獲得単価が、当初想定よりも高騰。その結果、登録求職者数が想定を下回った
- また、介護職紹介事業については上記に加え、第1四半期に発生したウェブページの不具合も影響。ただし、第3四半期以降は本不具合の影響は出ない
- 収益性の高い医療福祉紹介事業の成長が想定を下回ったことにより、全社営業利益、EBITDAの成長率は想定を下回る結果となった
- 金融費用は、前年同期のIFRS調整（費用減）の影響で増加したが、第1四半期に行った借換えにより支払利息は半減。結果、当期利益は51億円（前年同期比+2%）で着地

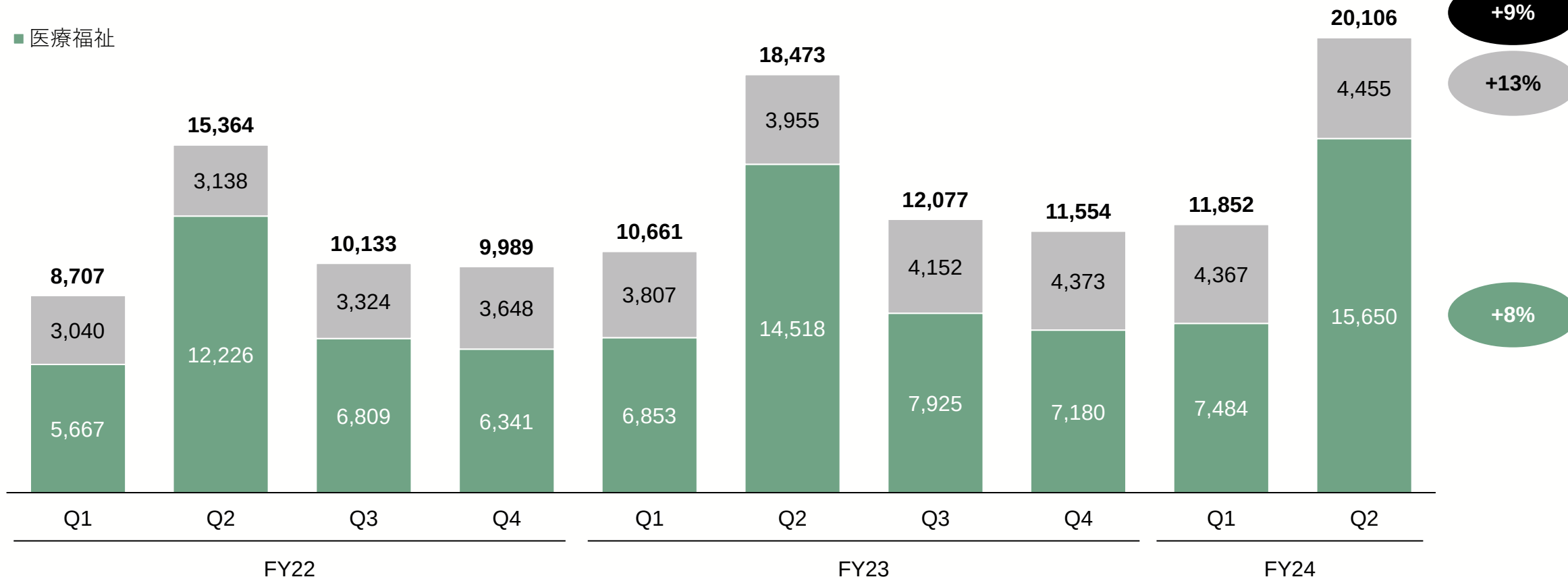
単位：百万円	2023年12月期 第2四半期	2024年12月期 第2四半期	前年 同期比
売上収益	18,473	20,106	+9%
営業利益	7,142	7,349	+3%
EBITDA*1	7,479	7,721	+3%
金融収益	263	223	-15%
金融費用	60	117	+93%
税引前利益	7,345	7,455	+1%
当期利益	4,973	5,089	+2%

*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2四半期の全社売上収益は前年同期比9%増。非医療福祉事業は想定を上回る13%増を実現したものの、医療福祉事業が8%増に留まった

事業別売上収益（百万円）

- 非医療福祉
- 医療福祉



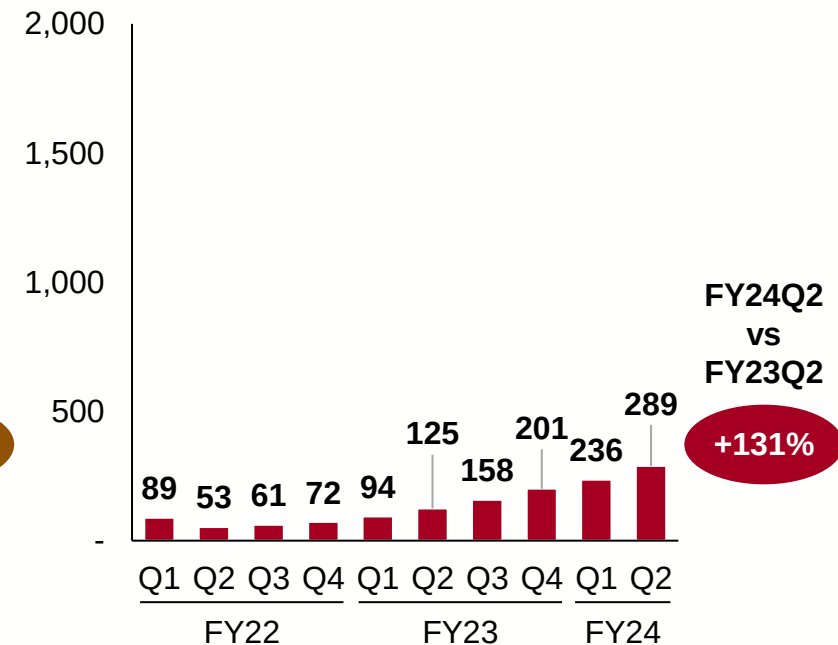
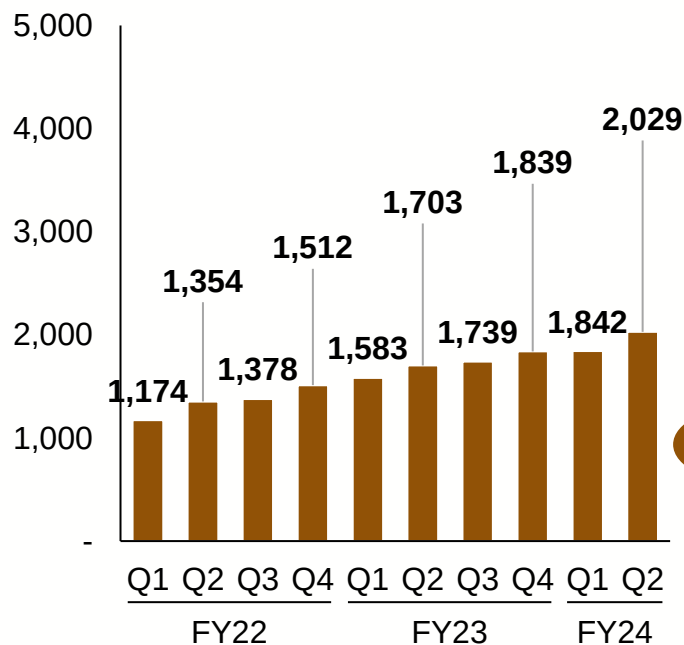
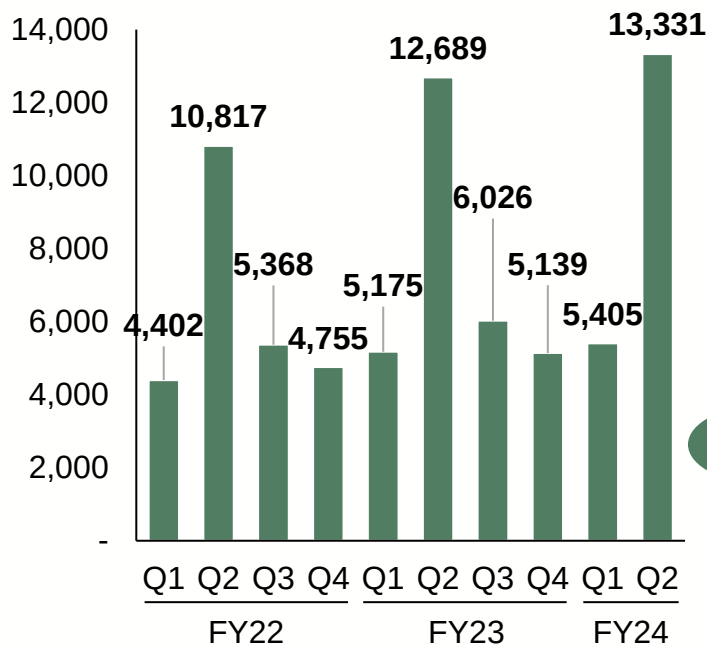
医療福祉事業内における各サブセグメントの前年同期比での売上成長率は、医療福祉紹介事業が5%増に留まった一方、医療福祉派遣事業は19%増、医療福祉新規事業は前年同期を大きく上回る131%増を実現。医療福祉紹介事業は、第1四半期に発生したウェブページ不具合の影響に加え、介護及び看護領域における登録求職者数不足により、想定を下回る結果となった

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

- 当第2四半期累計の売上収益は320億円（前年同期比+10%）、営業利益は67億円（同-4%）、EBITDAは74億円（同-2%）、当期利益は42億円（同-10%）で着地
- 売上収益の前年同期比での成長は、非医療福祉事業及び医療福祉派遣事業が牽引
- 収益性が高い医療福祉紹介事業の成長が想定を下回ったことにより、全社営業利益及びEBITDAは減少

2024年12月期
第2四半期
累計業績
(1月-6月)

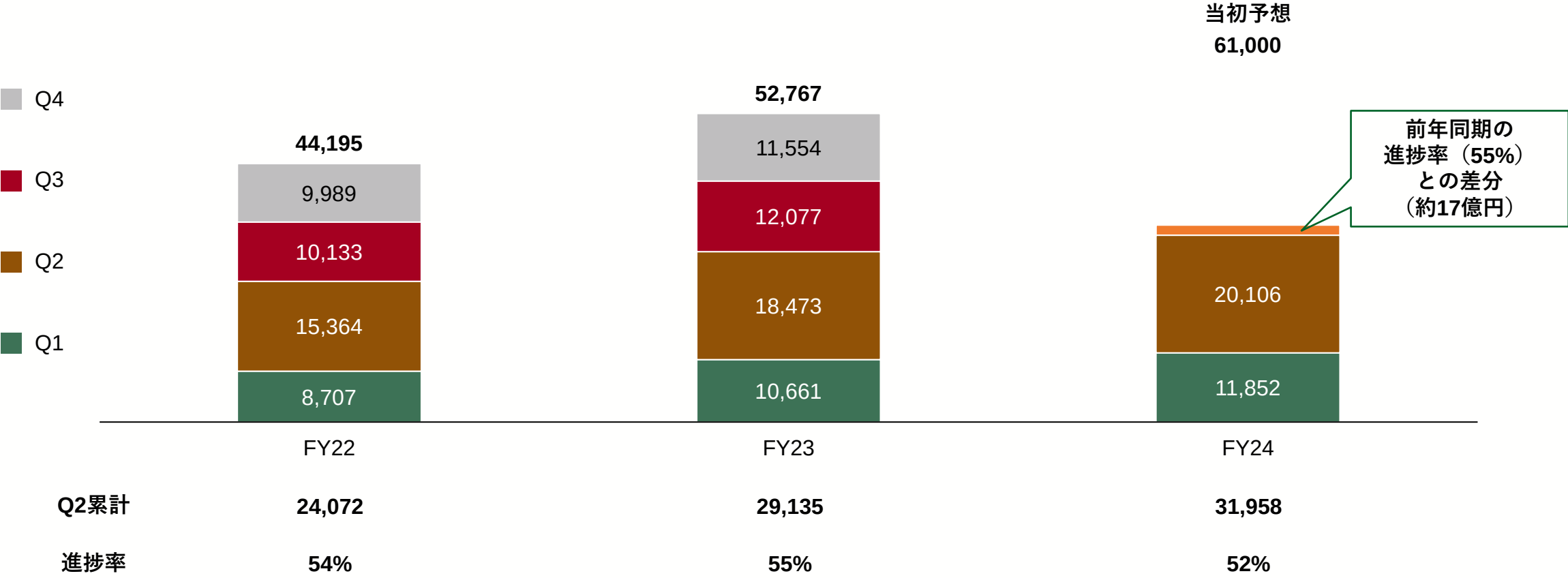
単位：百万円	2023年12月期 第2四半期累計	2024年12月期 第2四半期累計	前年 同期比
売上収益	29,135	31,958	+10%
営業利益	6,962	6,695	-4%
EBITDA*1	7,613	7,445	-2%
金融収益	310	411	+33%
金融費用	369	972	+163%
税引前利益	6,903	6,135	-11%
当期利益	4,673	4,190	-10%
（ご参考）既存負債の借換えに伴う一時費用を除く当期利益	4,673	4,630	-1%
フリー・キャッシュ・フロー*2	6,205	4,972	

*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：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）

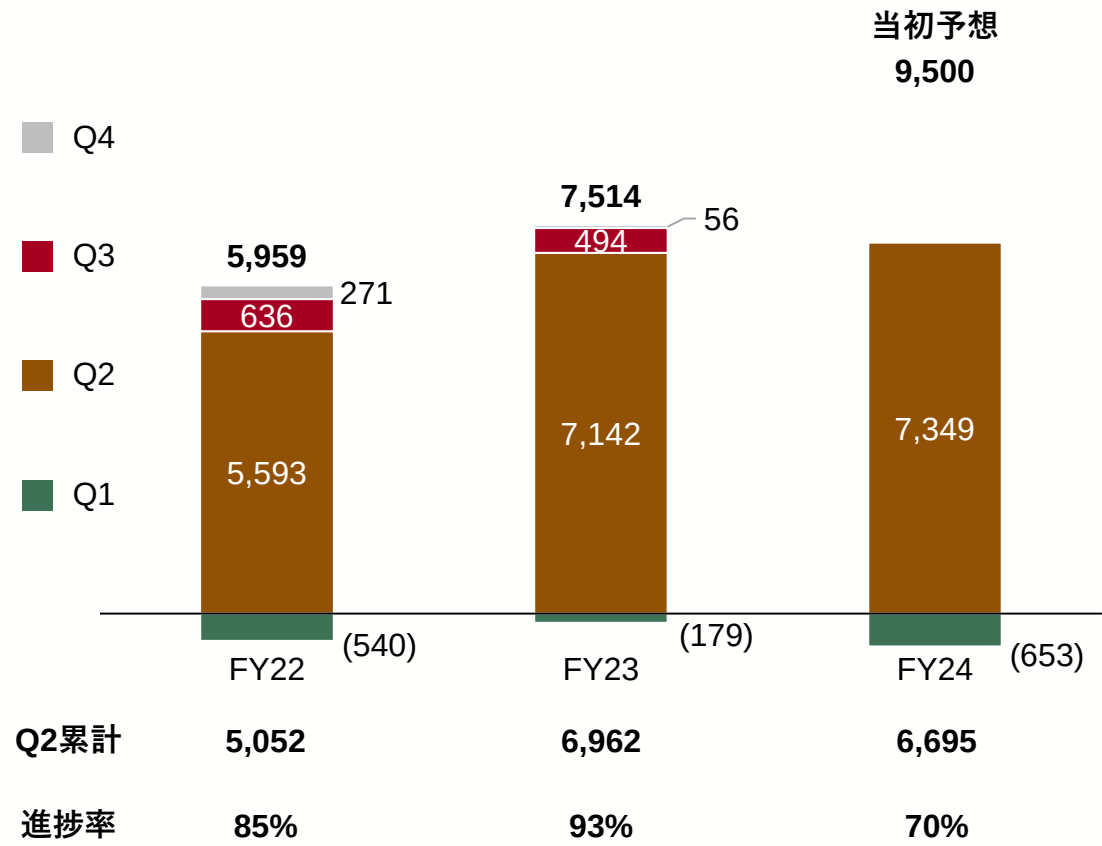
売上収益は前年同期比10%成長したものの、当初通期業績予想対比の進捗率は52%に留まった

四半期別売上収益（百万円）

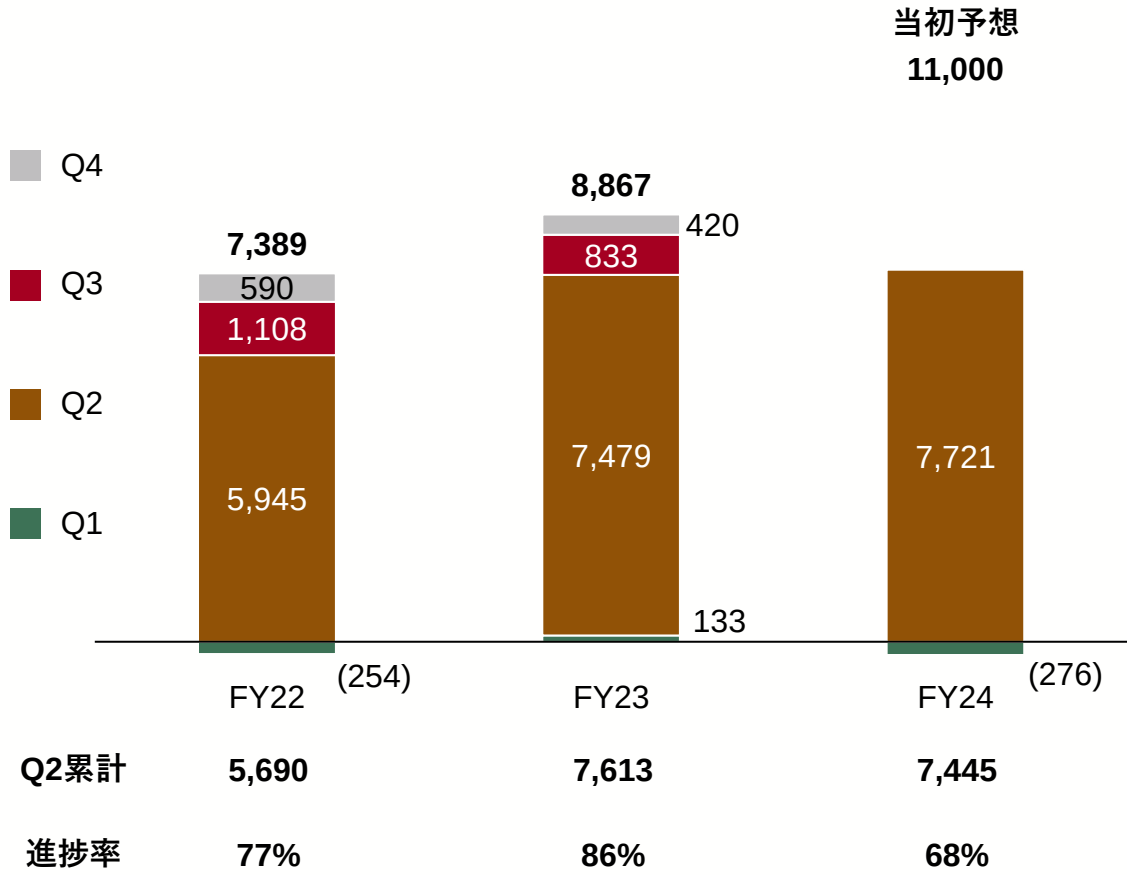


2024年12月期の当初通期業績予想に対する第2四半期時点での営業利益及びEBITDAの進捗率はそれぞれ70%、68%であり、過去2年の水準を下回る結果となった

四半期別営業利益（百万円）



四半期別EBITDA（百万円）*1



*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



3.

2024年12月期業績予想及び下半期の施策について

- 市場の成長性
 - 医療福祉業界は人員不足が深刻であり、政府主導による対策が今後も継続すると期待されるため、市場の成長性は今後も高い
 - 当社は同業界でトップクラスの市場シェアを有しており、市場成長の恩恵を享受可能
- 当社の状況
 - 今期においては、第1四半期に発生したウェブページの不具合及び介護・看護領域における登録求職者の獲得単価高騰の影響を受け、上半期の医療福祉紹介事業の成長は当初想定を下回った
 - 登録求職者の獲得単価高騰は第3四半期以降も継続すると想定するが、ウェブページの不具合による下半期への影響はなし
- 以上を踏まえ、下記のとおり今期の通期業績予想を修正
- 現行の中期経営計画については、本業績修正を受け改訂予定
- EBITDAからフリー・キャッシュ・フロー（FCF）への転換率は50%程度を想定しており、約40億円のFCF創出が見込まれるため、本業績修正によるのれんの減損リスクへの影響はない*1

単位：百万円	2023年12月期	2024年12月期 業績予想		修正予想 vs 当初予想		修正予想 vs 前年実績
		当初予想	修正予想	増減額	増減率	前年比
売上収益	52,767	61,000	57,500	-3,500	-6%	+9%
営業利益	7,514	9,500	6,200	-3,300	-35%	-17%
EBITDA*2	8,867	11,000	7,800	-3,200	-29%	-12%
税引前利益	7,050	8,300	5,300	-3,000	-36%	-25%
当期利益	4,901	5,500	3,500	-2,000	-36%	-29%
（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	4,901	6,000	3,900	-2,100	-35%	-20%

*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：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

売上収益

- ・ 医療福祉紹介事業：前述の理由により33億円減額
- ・ 医療福祉派遣事業：既存派遣社員を紹介事業に繋げる取組みを強化するため1億円減額
- ・ 医療福祉新規事業：DR事業の見通し修正により4億円減額
- ・ 非医療福祉事業：派遣単価減少額を想定よりも抑えられているため3億円増額

販売費及び一般管理費

- ・ 人件費：登録求職者数の増加率低下に伴い、営業社員は余力を残している状況のため、採用を抑制し12億円減額
- ・ 広告宣伝費：来期以降の成長に向けた登録求職者獲得のために10億円増額

単位：百万円	2023年12月期	2024年12月期 業績予想		修正予想 vs 当初予想		修正予想 vs 前年実績
		当初予想	修正予想	増減額	増減率	前年比
売上収益	52,767	61,000	57,500	-3,500	-6%	+9%
医療福祉事業	36,478	43,000	39,200	-3,800	-9%	+7%
医療福祉紹介事業	29,030	33,400	30,100	-3,300	-10%	+4%
医療福祉派遣事業	6,867	7,900	7,800	-100	-1%	+14%
医療福祉新規事業*1（その他含む）	580	1,600	1,200	-400	-25%	+107%
非医療福祉事業	16,288	17,900	18,200	+300	+2%	+12%
売上総利益	34,969	40,800	37,300	-3,500	-9%	+7%
販売費及び一般管理費	27,582	31,500	31,300	-200	-1%	+13%
人件費	13,260	15,500	14,300	-1,200	-8%	+8%
広告宣伝費	8,641	9,700	10,700	+1,000	+10%	+24%
その他	5,680	6,300	6,300	-	-	+11%
その他の収益／費用	127	200	200	-	-	+57%
営業利益	7,514	9,500	6,200	-3,300	-35%	-17%
EBITDA*2	8,867	11,000	7,800	-3,200	-29%	-12%

*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
*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

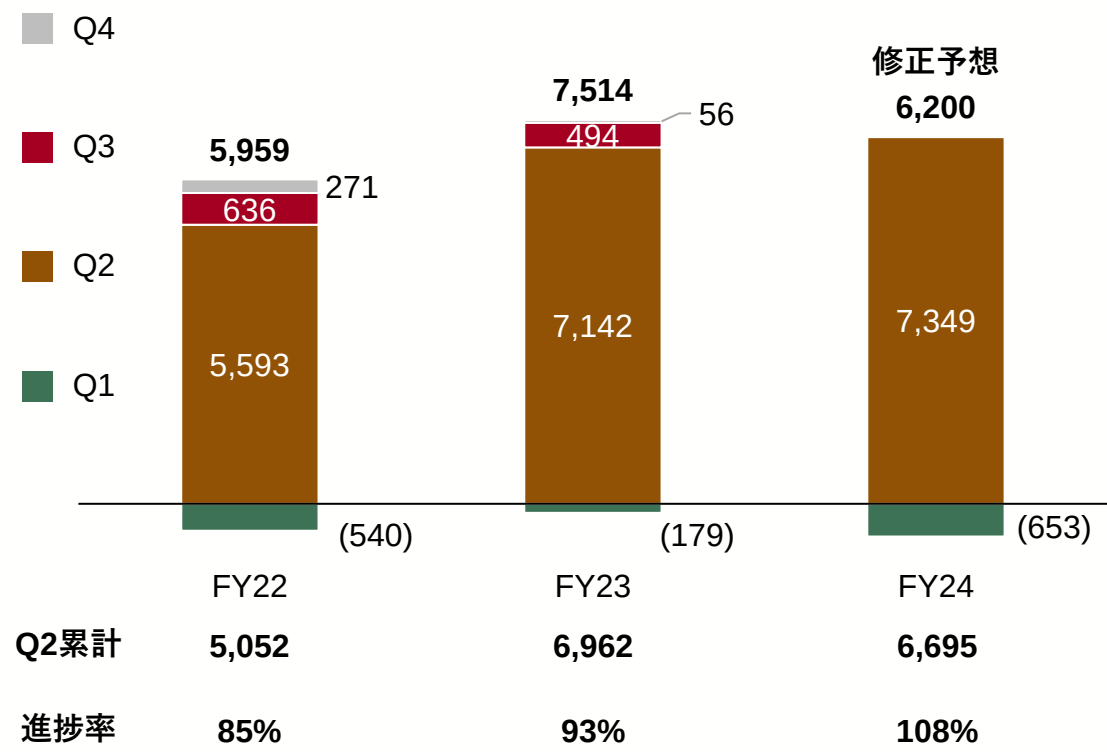
来期以降の成長に向け、従来のマーケティング手法に加え、転職意欲が高い層を多く含む広告媒体にも出稿することで登録求職者獲得に向けた対応を進めている。ただし、今期中に発現する効果は限定的となるため、下半期の売上収益の成長率は8%となり、前年比減益になる見込み

単位：百万円	上半期（1月-6月）			下半期（7月-12月）		
	2023年12月期	2024年12月期	前年同期比	2023年12月期	2024年12月期 修正業績予想	前年同期比
売上収益	29,135	31,958	+10%	23,632	25,500	+8%
医療福祉事業	21,372	23,135	+8%	15,106	16,100	+7%
医療福祉紹介事業	17,864	18,737	+5%	11,166	11,300	+1%
医療福祉派遣事業	3,287	3,871	+18%	3,579	4,000	+12%
医療福祉新規事業*1（その他含む）	220	526	+139%	360	700	+94%
非医療福祉事業	7,763	8,823	+14%	8,525	9,400	+10%
売上総利益	20,666	22,223	+8%	14,303	15,100	+6%
販売費及び一般管理費	13,757	15,624	+14%	13,824	15,700	+14%
人件費	6,660	7,275	+9%	6,600	7,000	+6%
広告宣伝費	4,515	5,315	+18%	4,125	5,400	+31%
その他	2,581	3,033	+18%	3,099	3,300	+6%
その他の収益／費用	54	97	+79%	72	100	+38%
営業利益	6,962	6,695	-4%	551	(400)	n.a.
EBITDA*2	7,613	7,445	-2%	1,253	300	-76%
税引前利益	6,903	6,135	-11%	146	(800)	n.a.
当期利益	4,673	4,190	-10%	227	(600)	n.a.

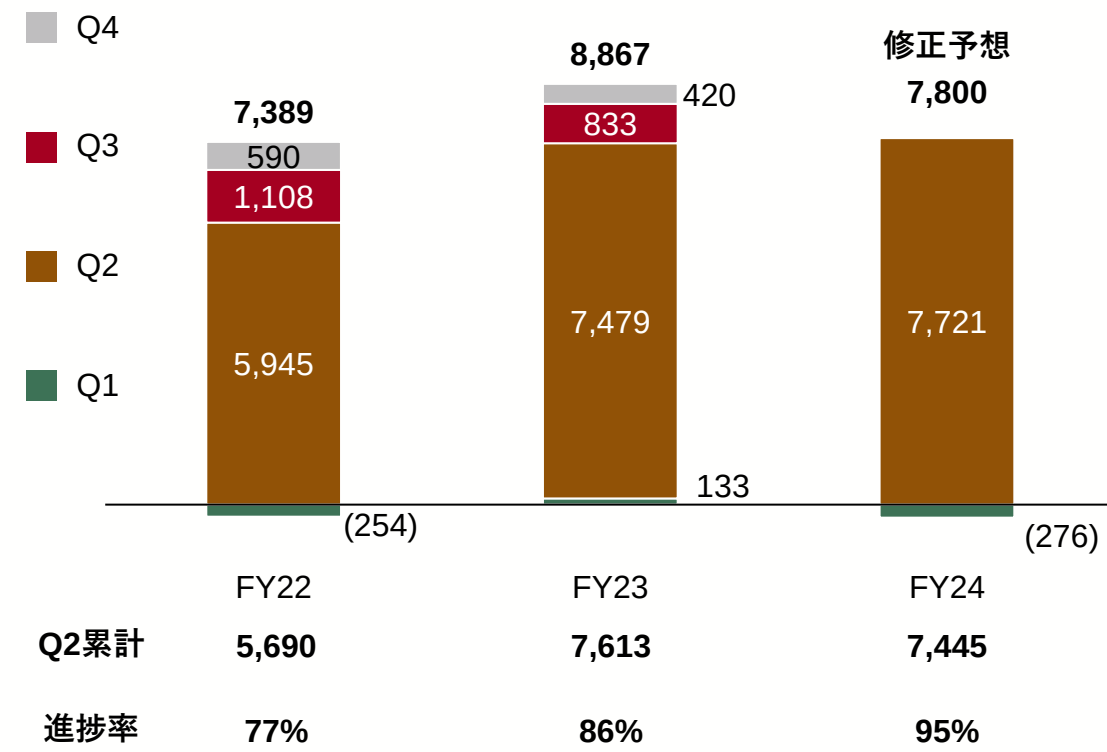
*1：医療福祉新規事業はDR事業、ICTソリューション事業を指す
*2：EBITDA＝当期利益＋法人所得税費用＋金融費用－金融収益＋償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む）＋固定資産減損・除却損

2024年12月期第2四半期累計の修正通期業績予想に対する営業利益及びEBITDAの進捗率はそれぞれ108%、95%

四半期別営業利益（百万円）



四半期別EBITDA（百万円）*1



*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

従来のマーケティング手法に加え、転職意欲が高い層を多く含む広告媒体にも出稿することで、登録求職者数を増加させる。なお、獲得単価は高くなるが、成約率を上げることで紹介事業全体の収益性は維持できる体制構築を進める。ただし、効果発現には時間を要するため、売上収益増への寄与は来期以降となる見込み

従来

- 質の高いキャリアアドバイザーの求人提案力を活かすことで、獲得単価の抑制と登録求職者数確保の両立を実現してきた

市況の変化

- 医療福祉従事者の転職市場回復の期待感を受け、登録求職者の獲得単価が高騰

強化策

- リスティング（広告等の有料検索流入）
 - 従来のマーケティング手法に加え、転職意欲が高い層を多く含む広告媒体にも出稿することで、登録求職者数を増加させる
 - 獲得単価は高くなるが成約率を上げることで、紹介事業全体の収益性は維持する
- その他登録求職者獲得経路
 - 登録求職者との日常的なタッチポイントを設けることによる登録者データベースの活用促進
 - SEOによる登録求職者確保

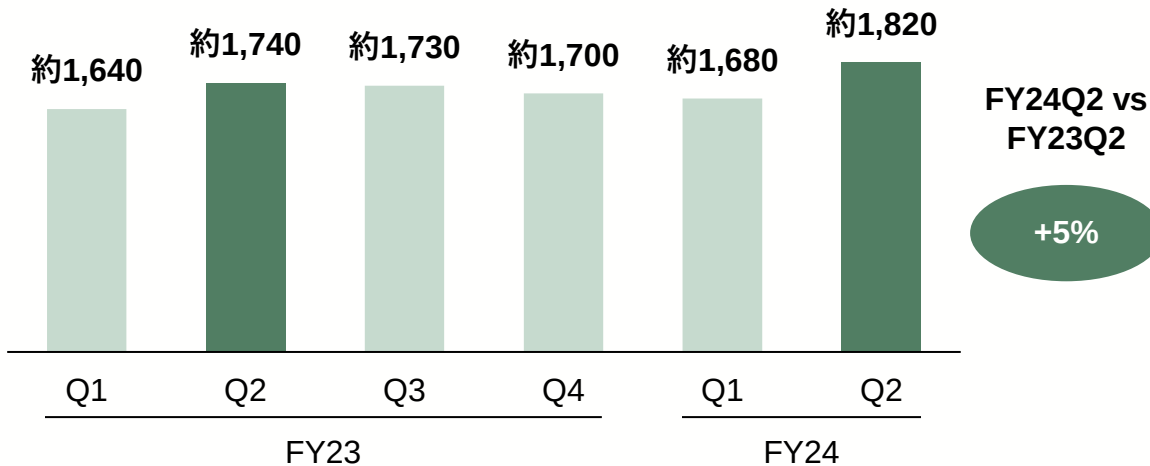
4.

Appendix

第2四半期末の医療福祉紹介事業における営業社員数は前年同期比5%増。営業社員一人当たりの売上は、登録求職者数不足の影響を受け前年同水準。ただし、営業社員の能力は向上しており、一人一人の営業社員は余力を残している状況のため、下半期は採用人数を抑制する

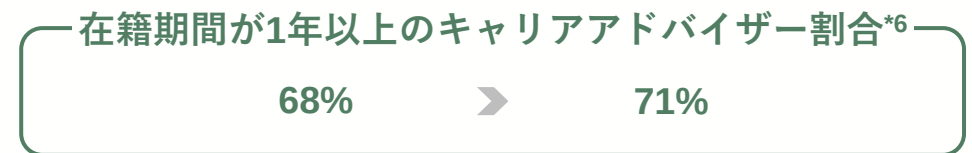
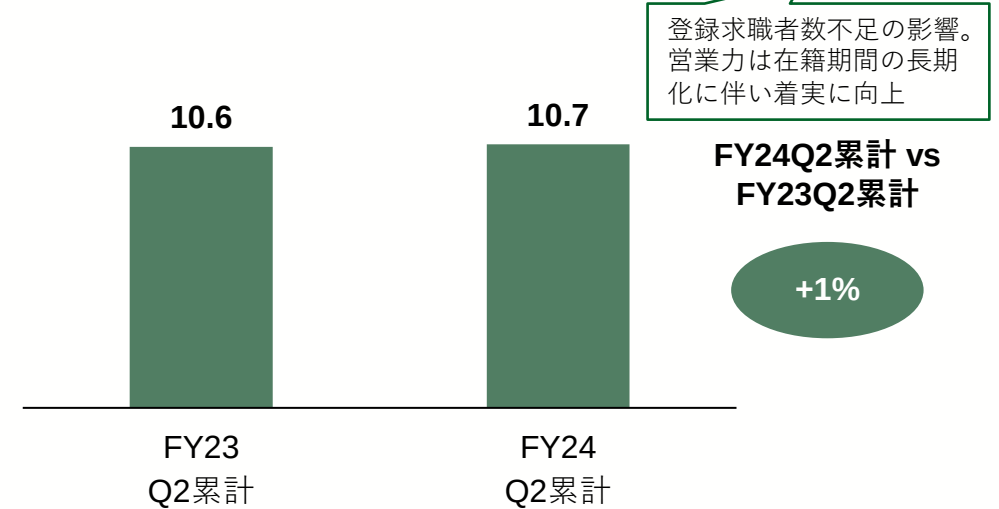
各四半期末時点における営業社員数（人）^{*1,2}
（キャリアアドバイザーの他、営業企画人員等を含む）

単位：人	FY23	FY24 当初予想	FY24 修正予想
営業社員数（年平均）	約1,700	約1,800	約1,750



営業社員一人当たりの期間平均売上（百万円）^{*5}

単位：百万円	FY23	FY24 当初予想	FY24 修正予想
営業社員一人当たりの年間売上	約17	約18	約17



*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）

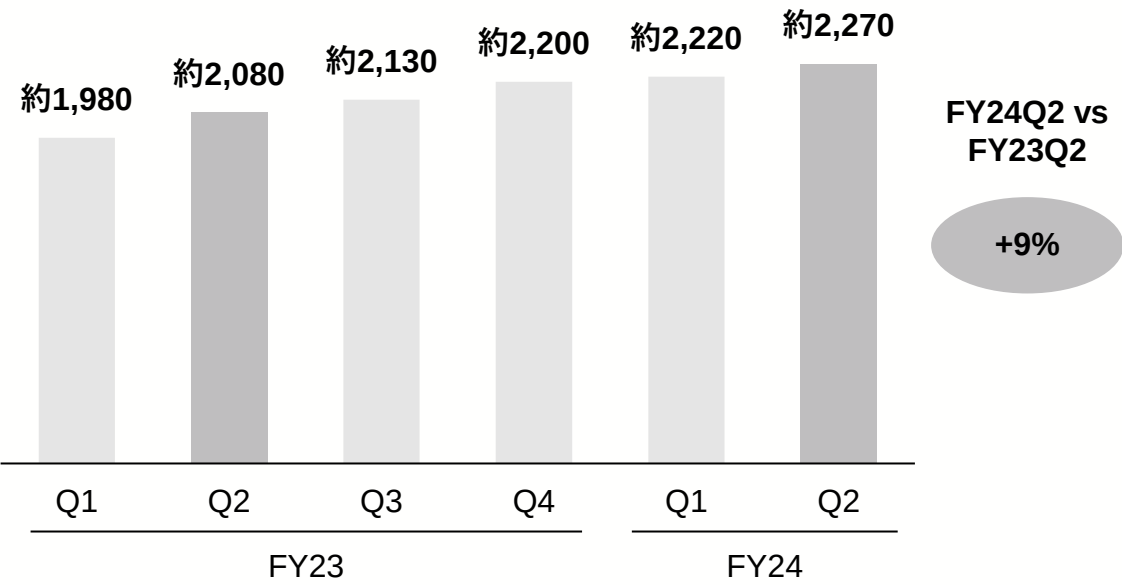
*5：医療福祉紹介事業の売上を期間平均営業社員数で割って算出

*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

2024年12月期第2四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9%増。
派遣単価については、2024年4月に残業規制が導入されたものの、営業努力により凡そ前年水準を維持

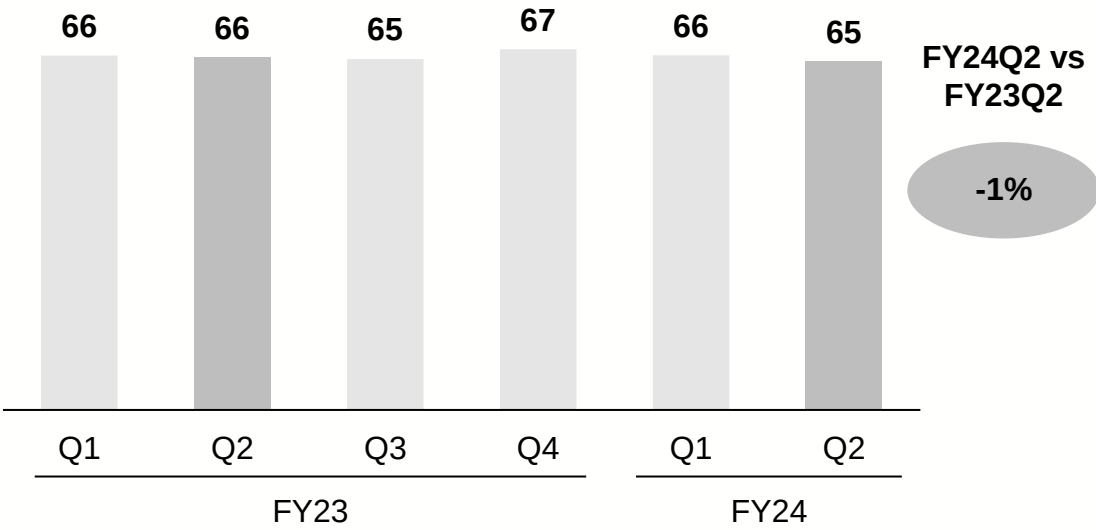
各四半期末時点における在籍派遣社員数（人）*1

単位：人	FY23	FY24 当初予想	FY24 修正予想
在籍派遣社員数（年平均）	約2,000	約2,300	約2,300



各四半期における最終月の月平均派遣単価（万円）*2

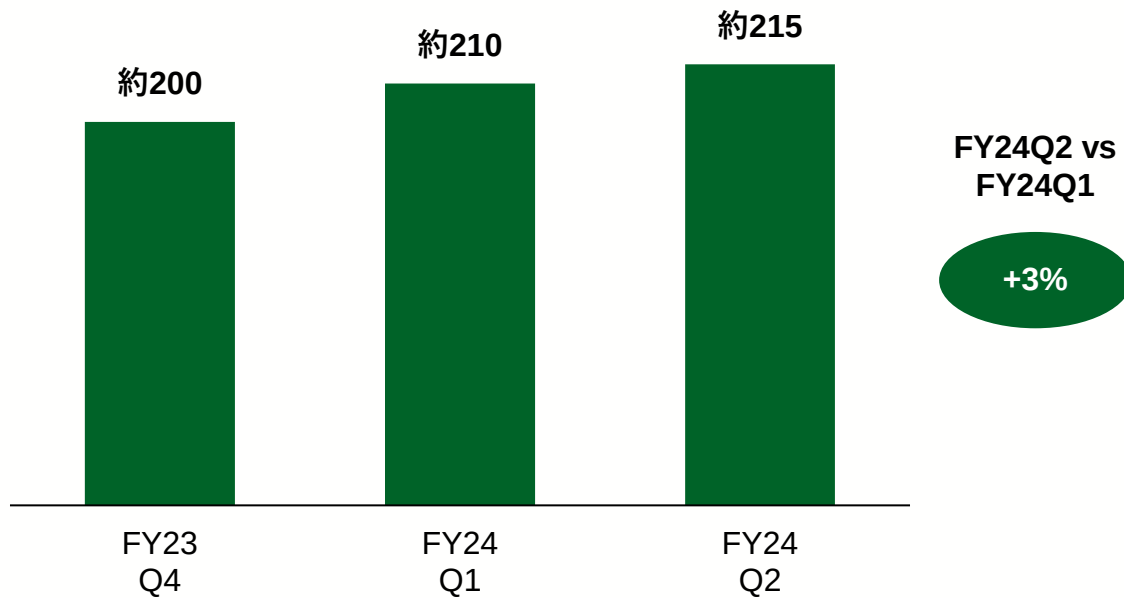
単位：万円	FY23	FY24 当初予想	FY24 修正予想
派遣単価（年平均）	65	63	66



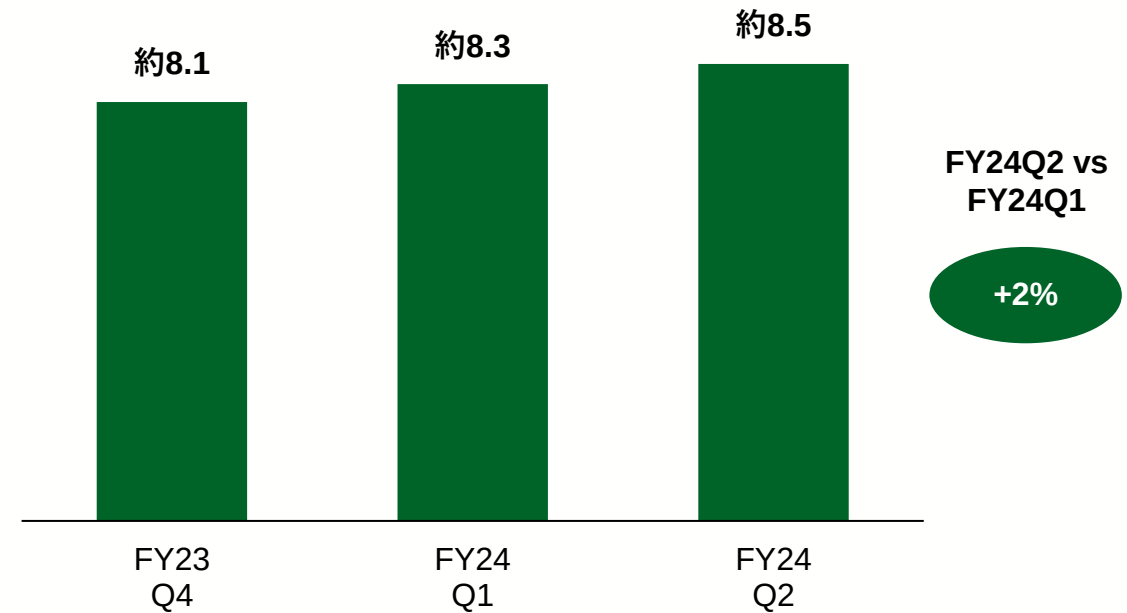
*1：一の位を四捨五入
*2：各四半期における最終月の月平均派遣単価＝該当月の派遣売上÷該当月の稼働派遣社員数

2024年12月期第2四半期末の登録求職者数は、前四半期対比約5万人増の+3%で着地。契約施設数は順調に増加

累計登録求職者数（万人）^{*1}



累計契約施設数（万件）^{*1}



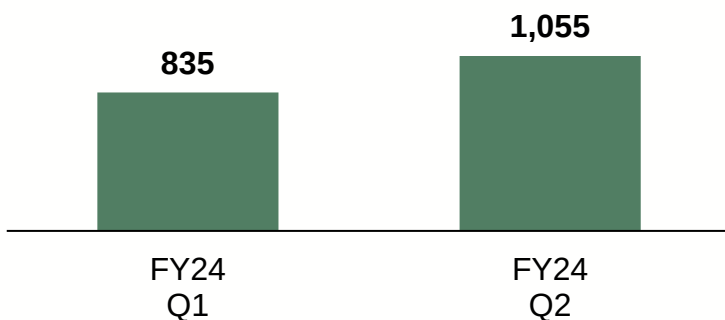
^{*1}：各四半期末時点

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2四半期において着実に増加。しかし、医療福祉施設側のリソース不足により、採用プロセスが進まない事案が増加しており、売上収益は当初想定に対し限定的となった。一方、ICTソリューション事業は想定どおりに成長

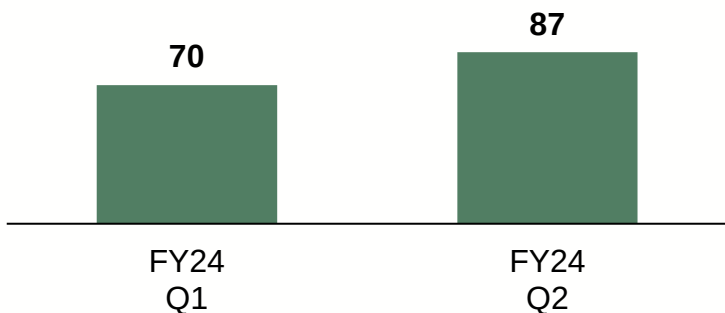
DR事業

累計スカウト対象者数（千人）^{*1}

売上収益（百万円）

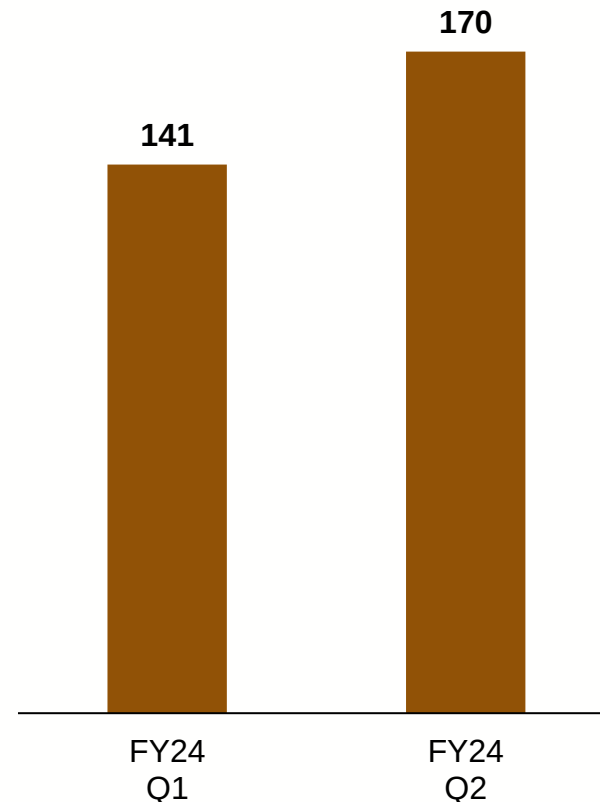
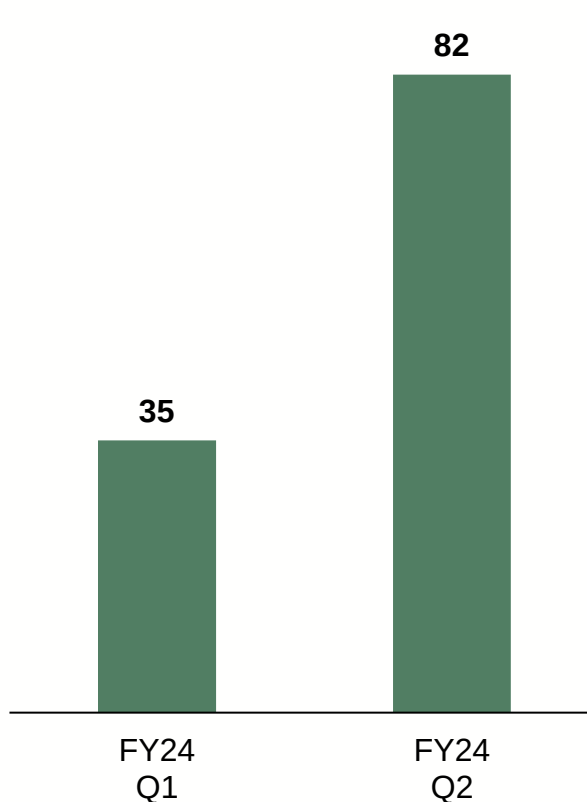


累計求人件数（千件）^{*1}



ICTソリューション事業

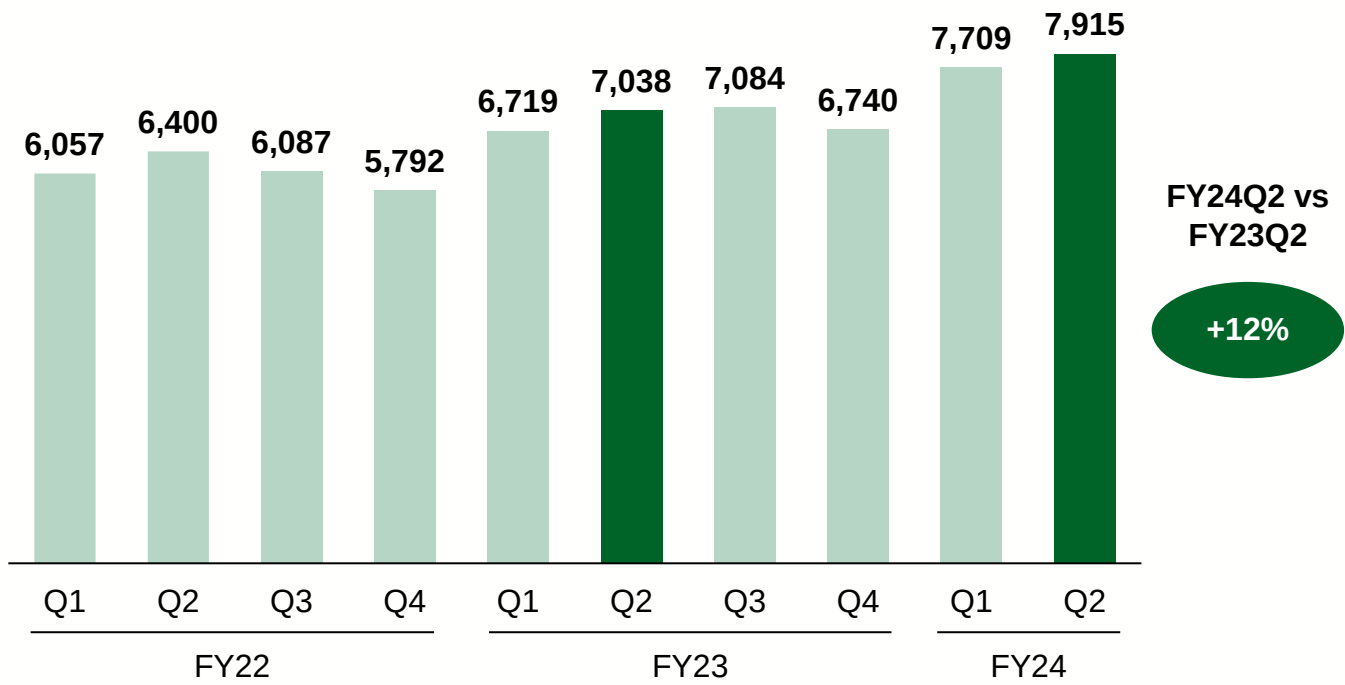
売上収益（百万円）
（ICT人材関連事業とブライト・ヴィー社の合算）



^{*1}：各四半期末時点

2024年12月期第2四半期の販売費及び一般管理費は、前年同期比12%増。医療福祉紹介事業の介護及び看護領域における登録求職者の獲得単価高騰により広告宣伝費は22%増。一方、人件費については、医療福祉紹介事業の売上収益が当初想定を下回ったことに伴い営業人件費が想定よりも抑えられたため8%増

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2四半期	2024年 12月期 第2四半期	前年 同期比
人件費	3,613	3,886	+8%
広告宣伝費	2,053	2,505	+22%
システム関連費	242	295	+22%
その他	1,128	1,228	+9%

第2四半期の潤沢な営業キャッシュ・フローにより、純有利子負債は前年同期比43億円減少。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

単位：百万円	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	2024年12月期 第2四半期
現金及び現金同等物	6,066	6,305	5,476	2,227	6,590
営業債権	4,431	4,474	4,070	4,570	5,014
その他流動資産	673	560	464	887	813
流動資産合計	11,171	11,339	10,011	7,685	12,418
有形固定資産	11,603	11,735	11,688	11,500	11,181
のれん	52,056	52,056	52,009	52,009	52,009
無形資産	3,418	3,488	3,587	3,605	3,601
その他非流動資産	2,597	2,743	2,650	2,824	3,047
非流動資産合計	69,676	70,024	69,936	69,940	69,840
資産合計	80,848	81,364	79,947	77,625	82,258
未払金	2,293	1,801	1,681	2,364	2,699
短期借入金	-	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	1,500	1,500	1,700	2,000	2,000
リース負債	868	935	937	939	934
その他流動負債	7,940	8,477	8,054	7,822	8,297
流動負債合計	12,602	12,714	12,373	13,126	13,932
長期借入金	30,599	30,738	29,648	27,653	26,669
リース負債	10,118	10,206	10,152	9,969	9,692
その他非流動負債	1,827	1,831	1,845	1,847	1,845
非流動負債合計	42,545	42,776	41,646	39,470	38,207
負債合計	55,148	55,490	54,019	52,596	52,139
資本合計	25,699	25,873	25,927	25,028	30,118
負債及び資本合計	80,848	81,364	79,947	77,625	82,258
純有利子負債 ^{*1}	37,020	37,075	36,961	38,335	32,705
EBITDA ^{*2}	9,312	9,037	8,867	8,457	8,699
純有利子負債 ÷ EBITDA	4.0x	4.1x	4.2x	4.5x	3.8x

*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

税金の支払タイミングにより変動があるものの、フリー・キャッシュ・フローコンバージョン率は引き続き高い水準を維持

単位：百万円	2023年12月期 第2四半期累計	2024年12月期 第2四半期累計
税引前利益	6,903	6,135
減価償却費及び償却費	648	747
金融収益	(310)	(411)
金融費用	369	972
その他	(618)	(569)
利息及び配当金の受取額	0	0
利息の支払額	(402)	(269)
法人所得税の支払額	(346)	(1,327)
補償金の受取額	216	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,460	5,276
有形固定資産の取得による支出	(61)	(46)
無形資産の取得による支出	(192)	(258)
その他	(392)	(3)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(647)	(308)
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	(798)	(33,020)
リース負債の返済による支出	(435)	(471)
その他	(11)	(12)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(2,046)	(3,854)
現金及び現金同等物の増減額	3,766	1,114
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	6,066	6,590
フリー・キャッシュ・フロー^{*1}	6,205	4,972
フリー・キャッシュ・フローコンバージョン率^{*2}	82%	67%

*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

単位：億円	2020年 12月期*1	2021年 12月期*2	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期 修正予想
売上収益	330	367	442	528	575
売上原価	104	116	142	178	202
売上収益比率	31.4%	31.5%	32.1%	33.7%	35.1%
売上総利益	226	252	300	350	373
マージン	68.6%	68.5%	67.9%	66.3%	64.9%
販売費及び一般管理費	169	190	243	276	313
売上収益比率	51.2%	51.7%	55.1%	52.3%	54.4%
人件費	75	84	116	133	143
売上収益比率	22.7%	22.9%	26.2%	25.1%	24.9%
広告宣伝費	65	69	76	86	107
売上収益比率	19.6%	18.7%	17.2%	16.4%	18.6%
その他	29	37	52	57	63
売上収益比率	8.9%	10.1%	11.7%	10.8%	11.0%
その他の収益／費用	(0)	1	3	1	2
営業利益	57	63	60	75	62
マージン	17.3%	17.1%	13.5%	14.2%	10.8%
EBITDA*3	65	72	74	89	78
マージン	19.8%	19.7%	16.7%	16.8%	13.6%
金融収益	5	5	4	3	2
金融費用	2	2	8	8	12
支払利息（IFRS調整を除く）*4	1	1	9	8	5
IFRS調整	-	1	(0)	(1)	7
その他	1	0	0	0	0
税引前利益	60	66	56	71	53
当期利益	42	44	36	49	35
マージン	12.8%	11.9%	8.2%	9.3%	6.1%

- 1 売上原価：非医療福祉事業の成長に伴い増加
- 2 人件費：2023年12月期と同水準を計画
- 3 広告宣伝費：来期以降の成長に向けた登録求職者獲得のために2023年12月期対比で増加を見込む
- 4 営業利益率：広告宣伝費の先行投資に伴い低下。来期以降改善を見込む
- 5 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：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

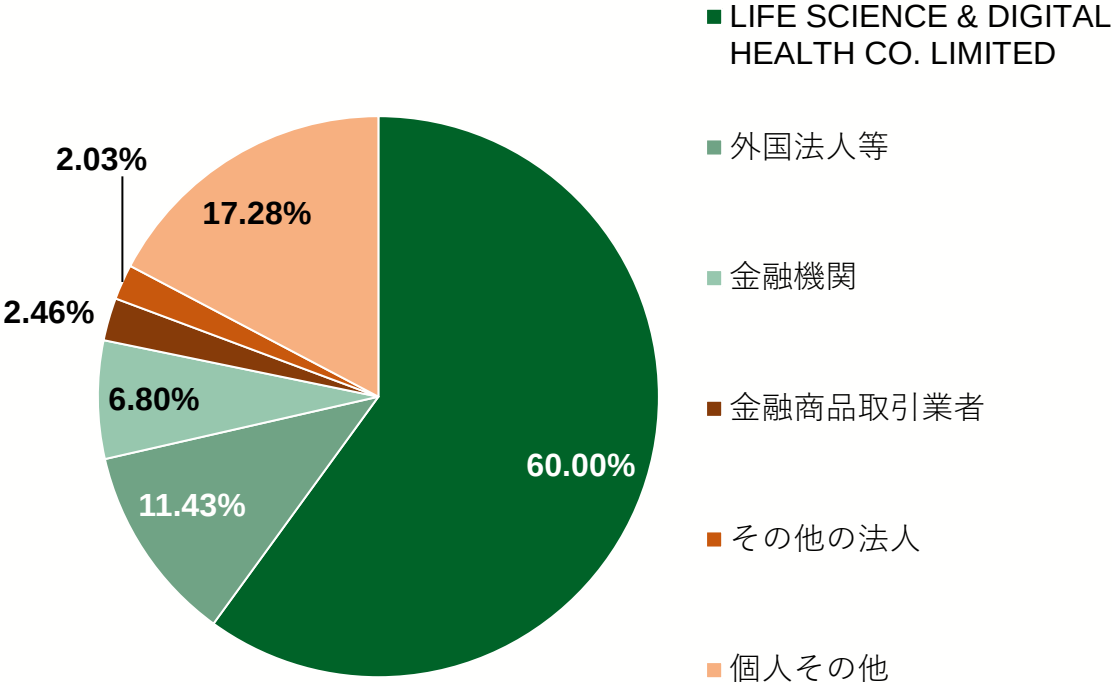
*4：リース負債を含む支払利息

大株主の状況

氏名又は名称	持株数 (千株) *1	持株比率*2
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）	4,950	4.95%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT	2,054	2.05%
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 381572	2,038	2.03%
Goldman Sachs Bank Europe SE, Luxembourg Branch	1,458	1.45%
BBH BOSTON FOR NOMURA JAPAN SMALLER CAPITALIZATION FUND 620065	1,156	1.15%
JP JPMSE LUX RE JEFFERIES INTL LTD EQ CO	1,000	1.00%
野村證券株式会社	878	0.87%
JP MORGAN CHASE BANK 380072	831	0.83%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	604	0.60%

*1：千株未満切り捨て
 *2：小数点第3位以下切り捨て
 *3：小数点第3位以下四捨五入
 *4：発行済株式総数に基づく保有比率

総議決権保有比率*3,4



項目	質問	回答
市場環境	保育士の需要は少子化の中でも今後増えていくのか？	- 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)	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？	- 保育士紹介事業において、日本における年度始まりが4月であることが要因で、4月に入職時期が偏重するため - 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)	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？	- 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)	医療福祉紹介事業における紹介人数は開示しているか？	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)	具体的な求職者確保の方法は？	主にデジタルマーケティングで登録求職者を集めている
事業詳細 (医療福祉)	第1四半期に発生したウェブページの不具合について、なぜ第3四半期以降は影響が出ないといえるのか？	- 第3四半期以降の売上は、主に第2四半期中の登録求職者を転職支援することで発生 - 本ウェブページの不具合は第1四半期に発生した事象のため、第3四半期以降への影響はないと考えている

項目	質問	回答
事業詳細 (新規・その他)	DR事業を始めたのはいつか？	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
事業詳細 (新規・その他)	2023年6月に買収したブライト・ヴィー社の状況は？	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)	- 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？	- 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・バイタルデータ等 - 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	「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？	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	のれんの内訳は？	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
株主構成	LIFE SCIENCE & DIGITAL HEALTH CO. LIMITEDとはどのような株主か？	大株主であるプライベートエクイティファンドが保有する投資目的の特別会社
株式市場	プライム市場への移行時期は？	- 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



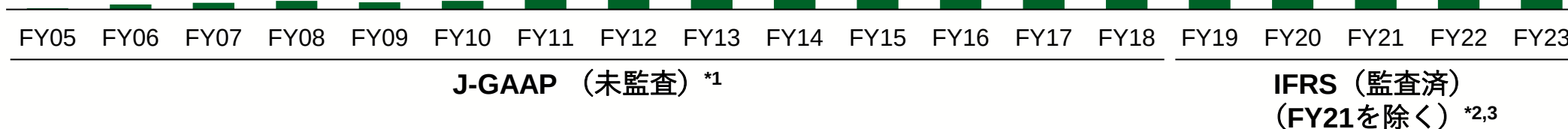
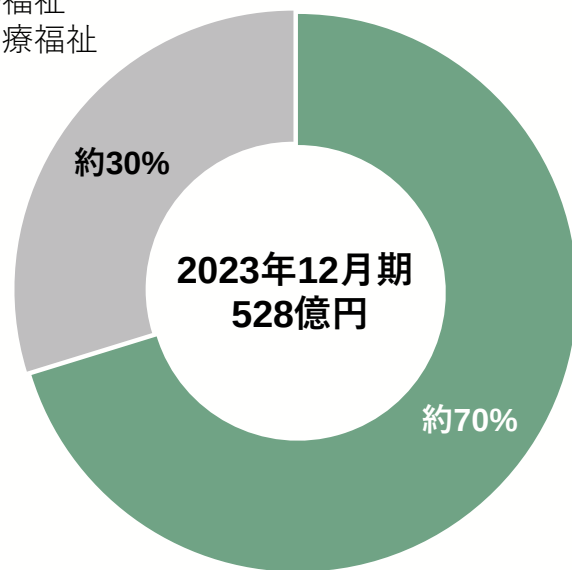
ご参考

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）

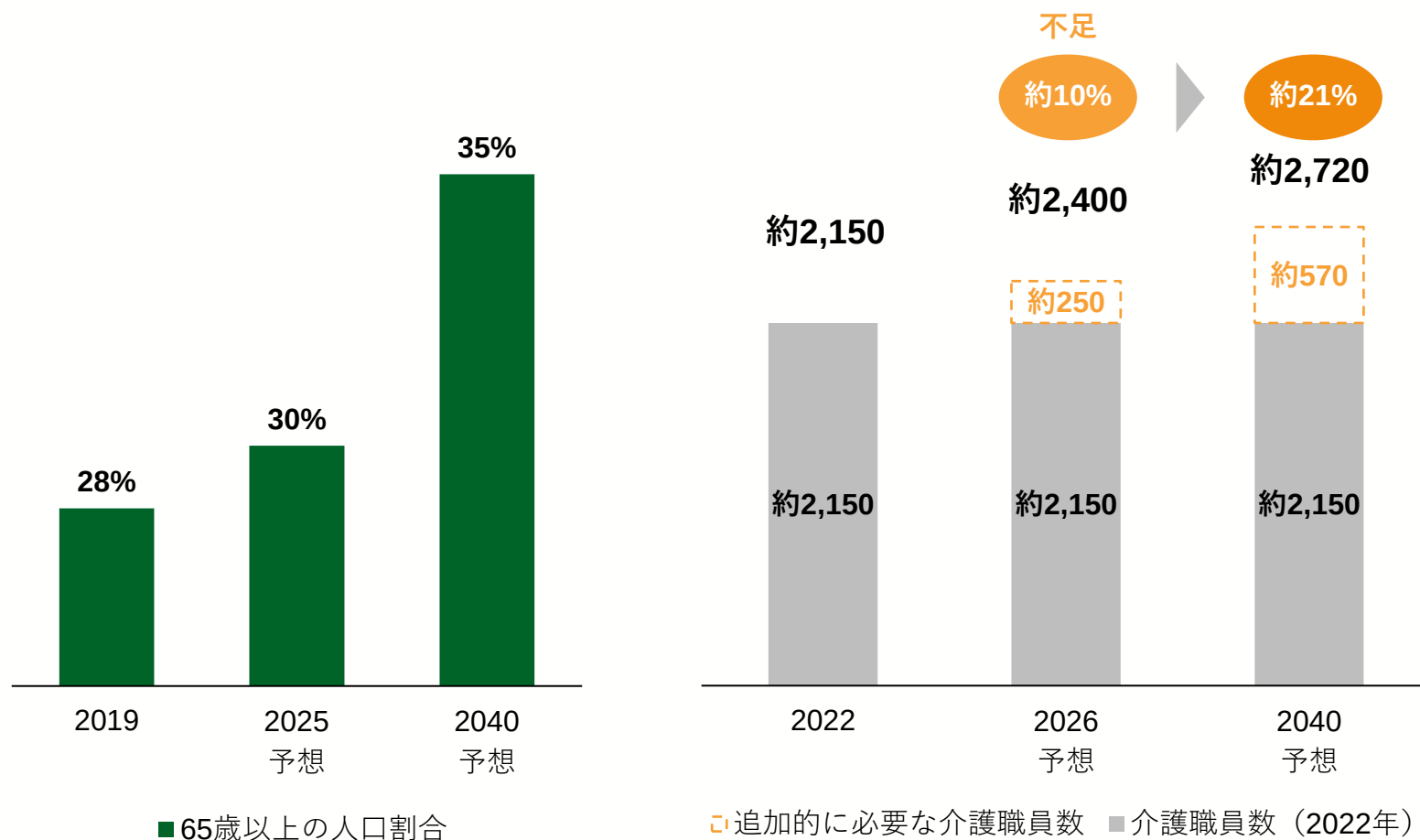
医療福祉を中心とするエッセンシャル産業が
抱える課題の解決に挑み、
誰もが幸せに暮らせる未来を創造する

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

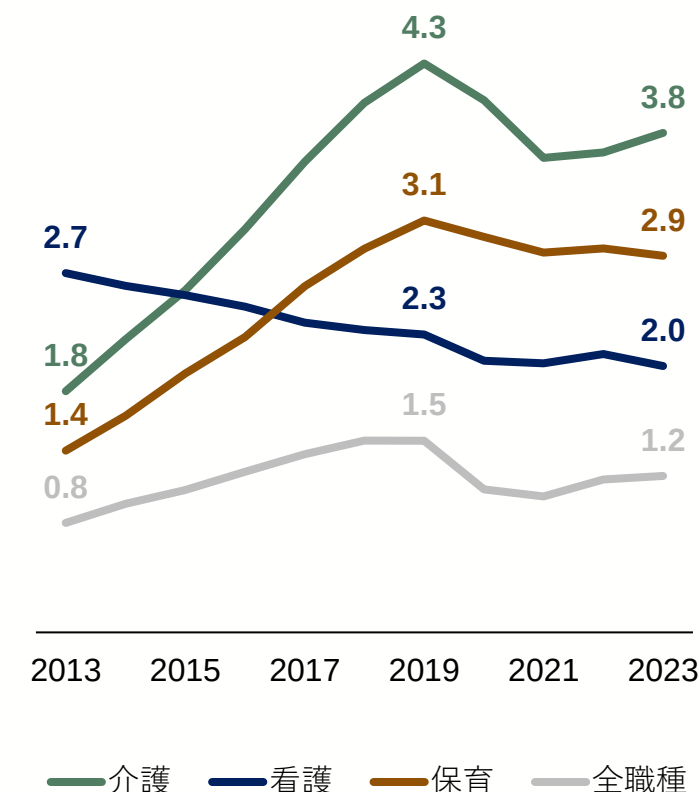
65歳以上の人口の割合増加*1

>> 慢性化／深刻化する介護人材の不足（千人）*2

>> 医療福祉人材への需要は高い状況が継続



有効求人倍率（x）*3



*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6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9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」を参照

*3：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**215万人**^{*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**8.5万件**^{*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6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6月末時点の過去12ヶ月平均）

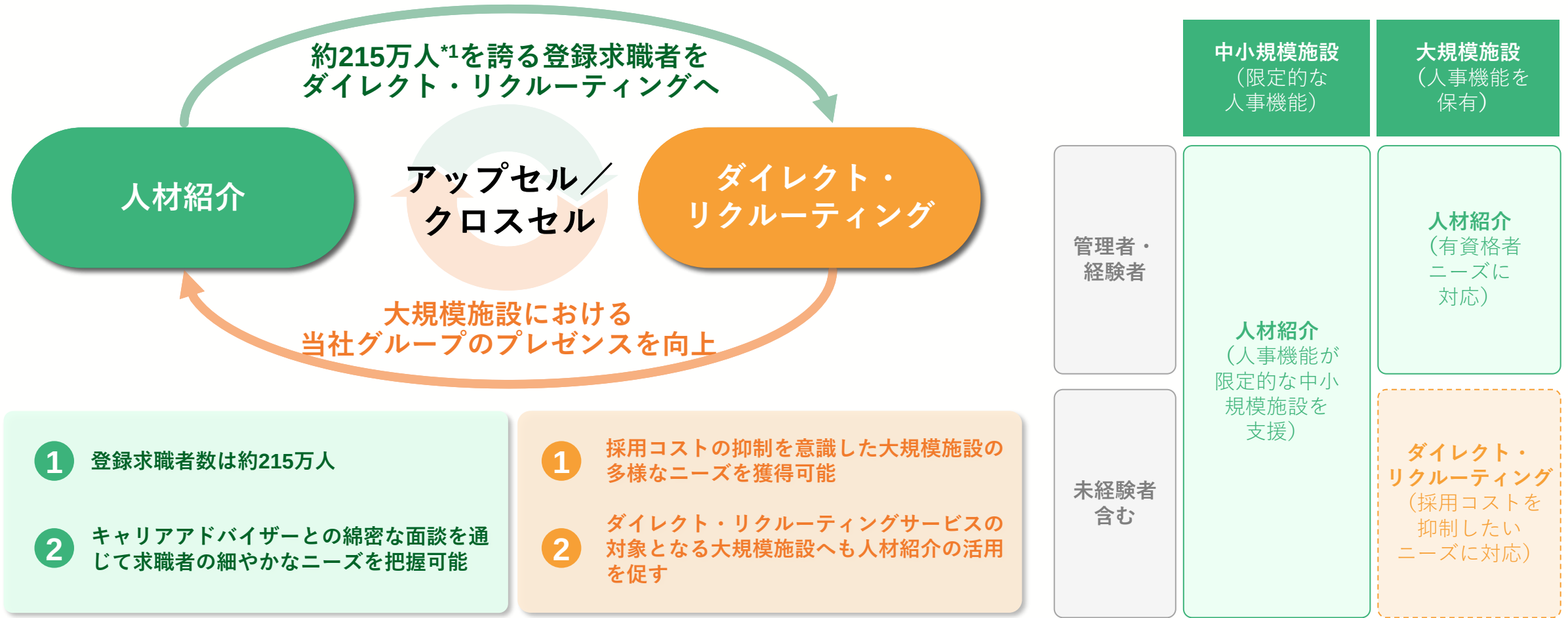
^{*3}：入職日が2023年1月1日から2023年12月31日の求職者における、入職後6ヶ月間の定着率。定着率 = 1 - 離職率（離職率 = 入職後6ヶ月以内の離職件数 ÷ 入職件数）

^{*4}：医療福祉紹介事業のうち、介護・看護・保育分野における2023年7月から2024年6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



*1：2024年6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

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

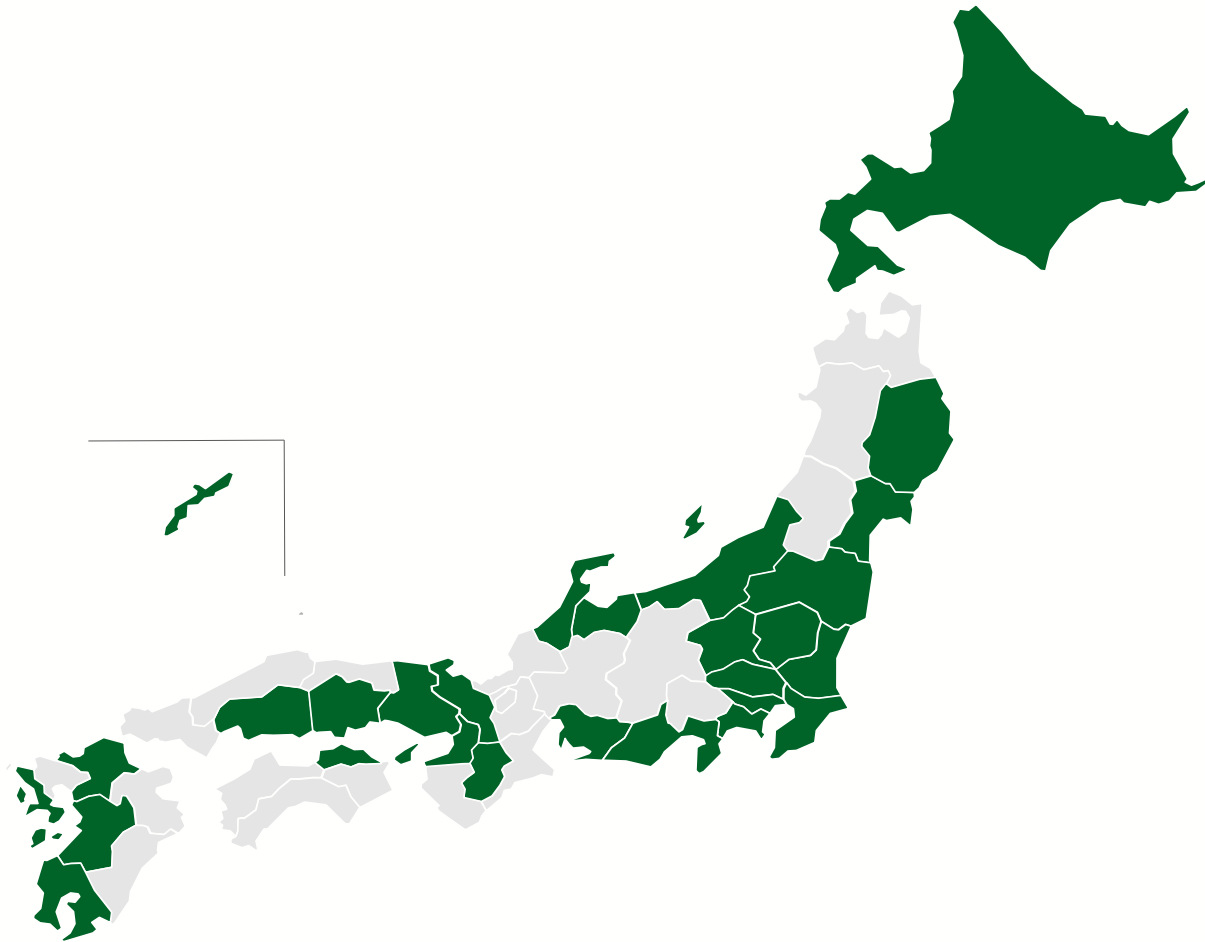
介護ICTを活用した介護事業所環境のイメージ



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	✓ 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	✓ 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	✓ 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	✓ 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	✓ デジタルサービスのラインナップ強化

医療福祉事業における展開済み都道府県*1

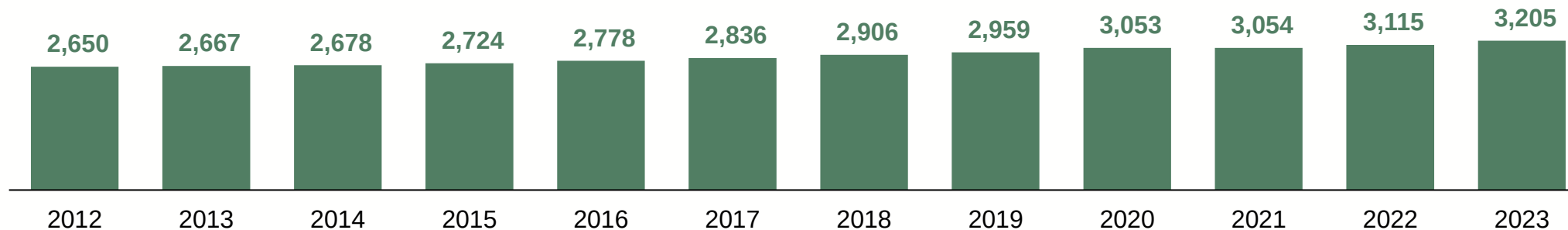


営業拠点
全国**28**
都道府県

*1：2024年6月末時点

職種別平均年間基本給推移（千円）*1

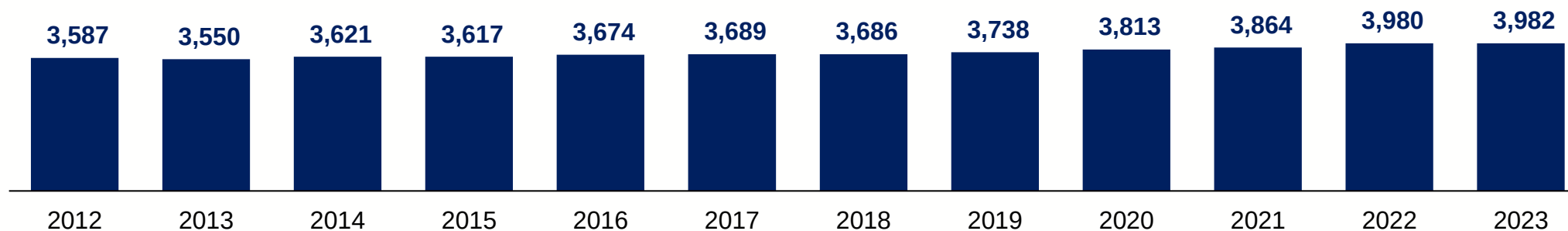
介護



2012年-2023年
CAGR

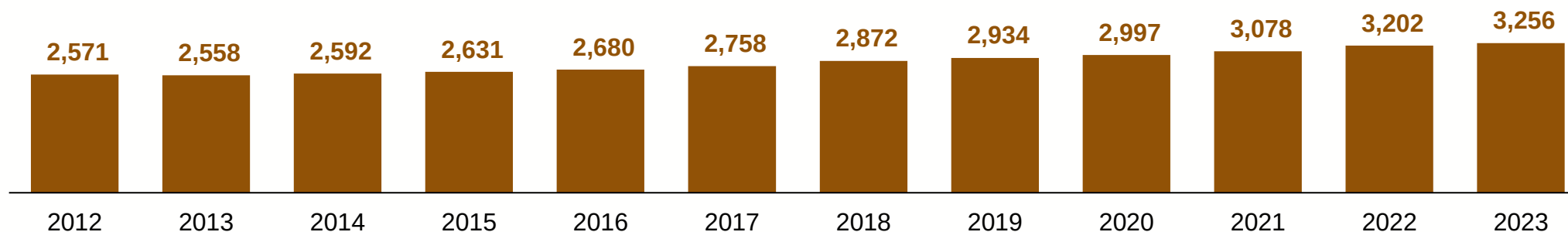
+2%

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