



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



1.

**2024年12月期 第4四半期業績**

- マーケティング強化施策が順調に進捗し、医療福祉紹介事業の成長率は前年比4%となり、マイナス成長から回復

2.

**2024年12月期 通期業績**

- 増収は実現したが、下半期より開始した広告宣伝費の積極的な使用により減益
- 期末配当は業績予想公表時に開示しているとおり、1株当たり11円とする予定

3.

**2025年12月期 業績予想**

- 医療福祉紹介事業を回復させることで、通年で増収増益を計画
- 期末配当は1株当たり12円を予定

## 1 医療福祉事業

- 上半期は各社の広告出稿が増加する中、登録求職者の獲得単価が上昇したことにより、登録求職者数が不足した結果、医療福祉紹介事業の成長が鈍化
- 一方、下半期からマーケティング強化に伴う広告宣伝費の増額により、対前年で大幅に登録求職者数を増加させることに成功。第4四半期から医療福祉紹介事業の売上収益成長率はプラスに転じた
- このモメンタムを維持し、FY25には医療福祉紹介事業の売上収益は再び二桁成長に戻る見込み

## 2 非医療福祉事業

- 残業規制による派遣単価の低下を想定していたが、営業努力が功を奏し、FY23の水準を維持
- 派遣社員数についても、順調に増やせており、安定的な事業成長を継続
- FY25は経験者や有資格者に注力する事業モデルを継続しつつ、資格取得支援策の拡大等により、さらに若年層の採用も強化する等、収益性の確保と事業規模の拡大の両立を図る

## 3 株主還元

- 期中配当の実施を皮切りに株主還元を開始
- なお、FY24の期末配当は業績予想公表時に開示しているとおおり、1株当たり11円とする予定
- FY25は増益見込みのため、期末配当を増額し1株当たり12円とする予定



1.

2024年12月期 第4四半期業績

- 売上収益は前年同期比8%で成長し、12,434百万円で着地
- 第3四半期決算発表時の説明のとおり、FY25の成長に向けてより積極的に広告宣伝費を使用した結果、営業利益は-1,220百万円、EBITDAは-831百万円となった
- 当期利益は、金融収益が345百万円発生したことも影響し、-695百万円となった

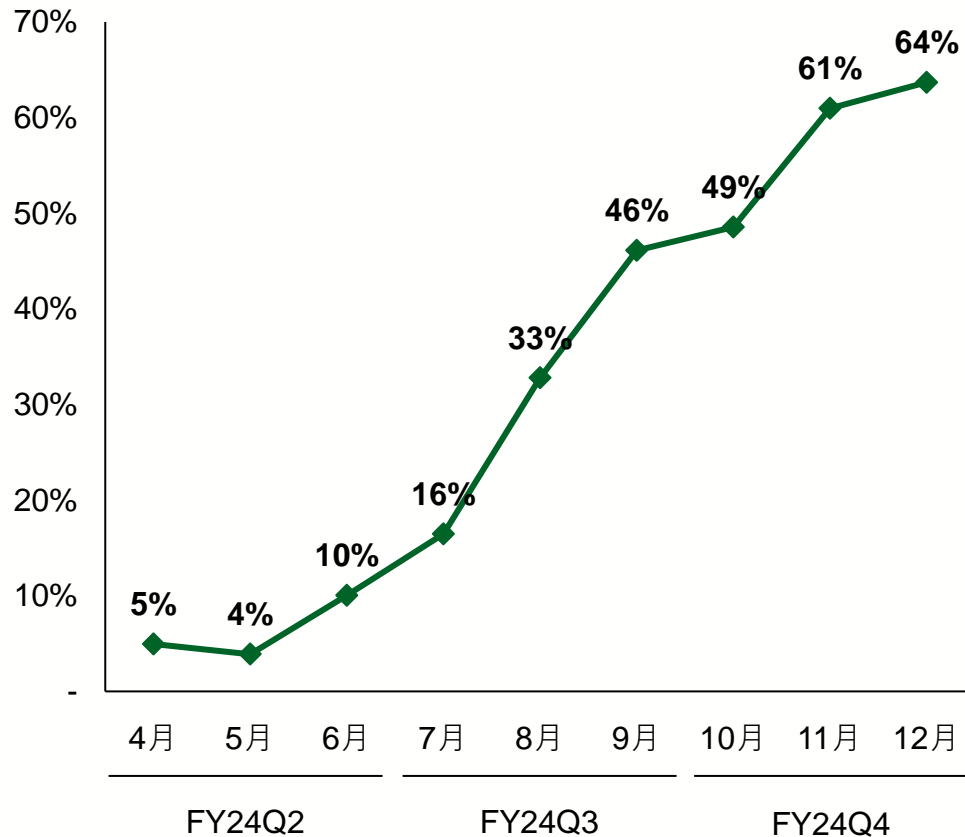
2024年12月期  
第4四半期業績  
(10月-12月)

単位：百万円	2023年12月期 第4四半期	2024年12月期 第4四半期	前年 同期比
売上収益	11,554	12,434	+8%
営業利益	56	(1,220)	n.a.
EBITDA <sup>*1</sup>	420	(831)	n.a.
金融収益	-	345	n.a.
金融費用	166	88	-47%
税引前利益	(109)	(963)	n.a.
当期利益	54	(695)	n.a.

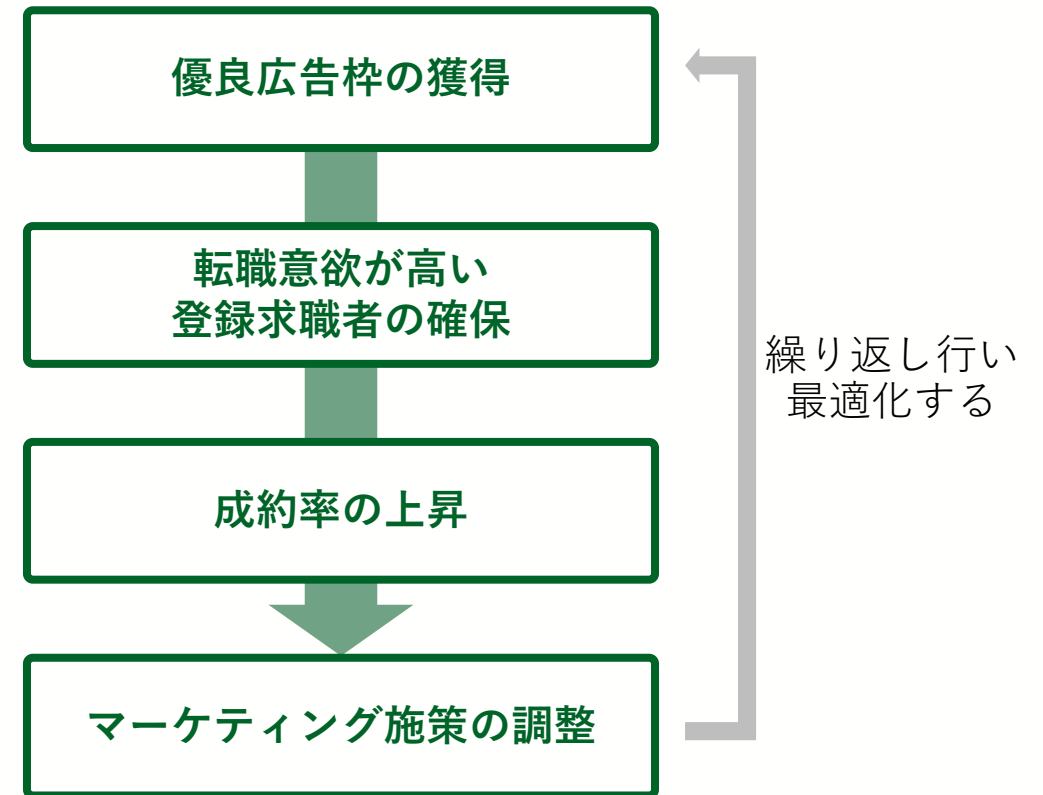
\*1：EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 金融費用 - 金融収益 + 償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

マーケティング施策は引き続き順調に進捗し、第4四半期においても広告等有料検索経由の新規登録求職者数が前年同月比大幅に増加しており、FY25に向けた準備は順調

広告等有料検索経由の新規登録求職者数増加率推移（前年同月比）

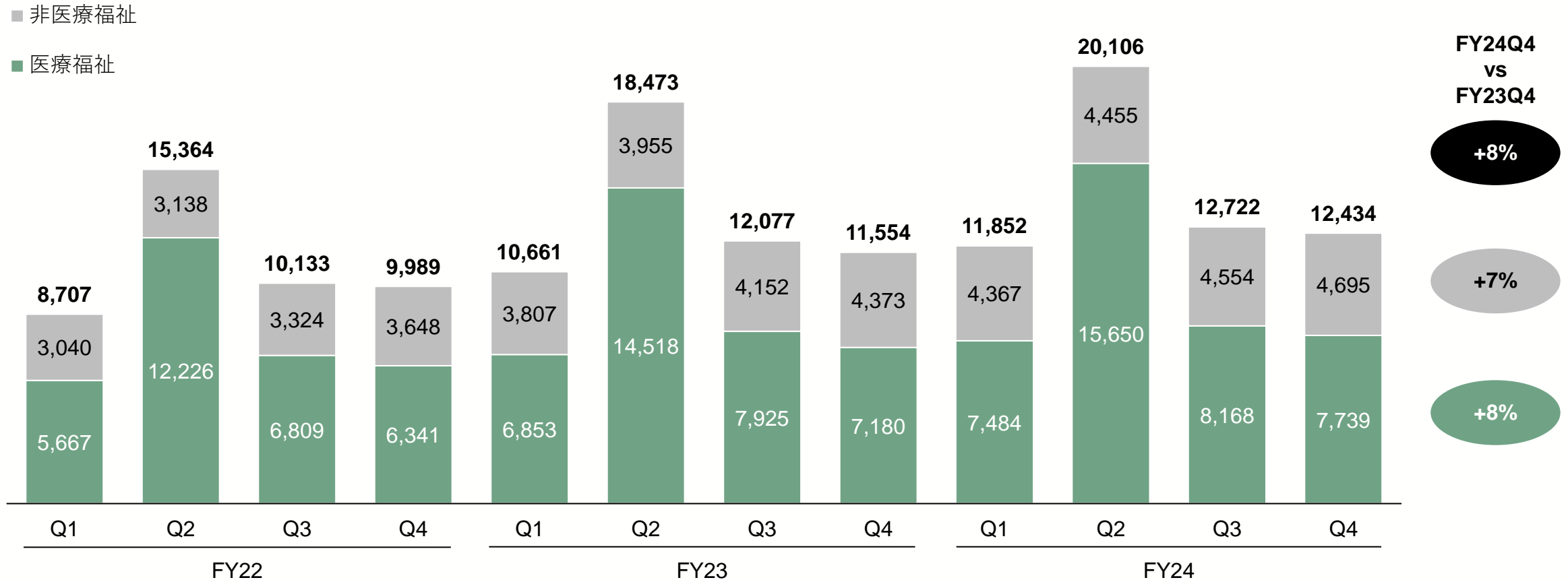


マーケティング強化施策の考え方



第4四半期の事業別内訳は、医療福祉事業で7,739百万円、非医療福祉事業で4,695百万円で着地。医療福祉事業の成長率は8%となり回復傾向

事業別売上収益（百万円）



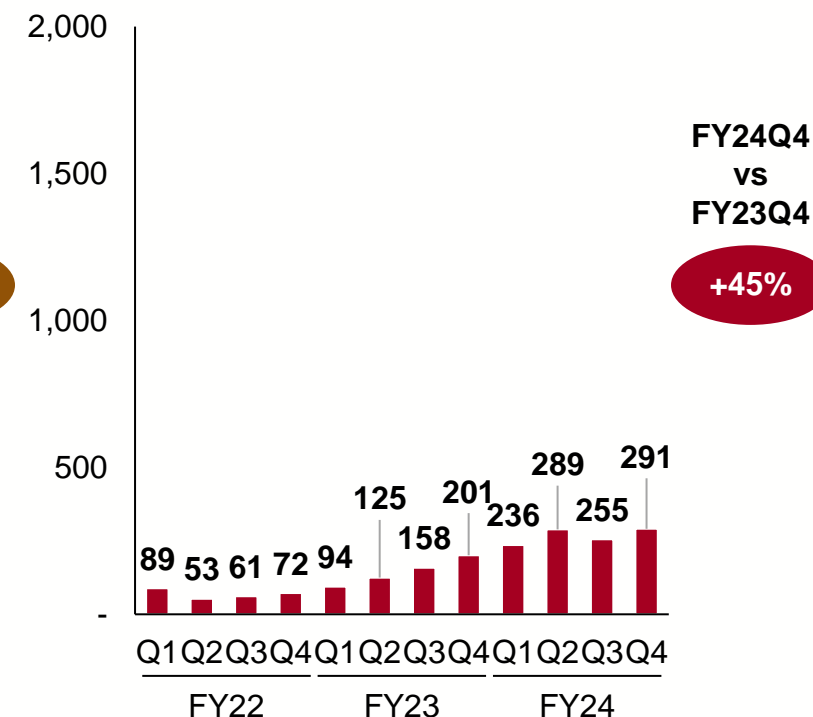
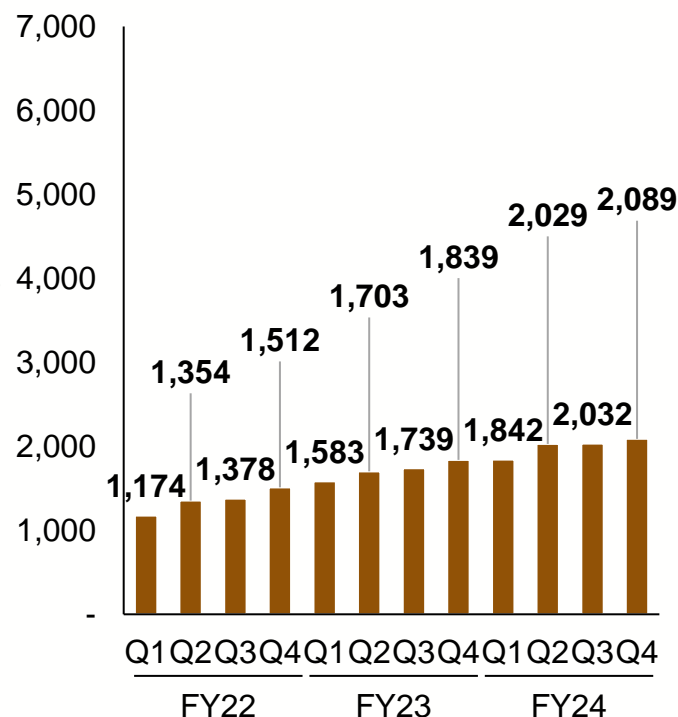
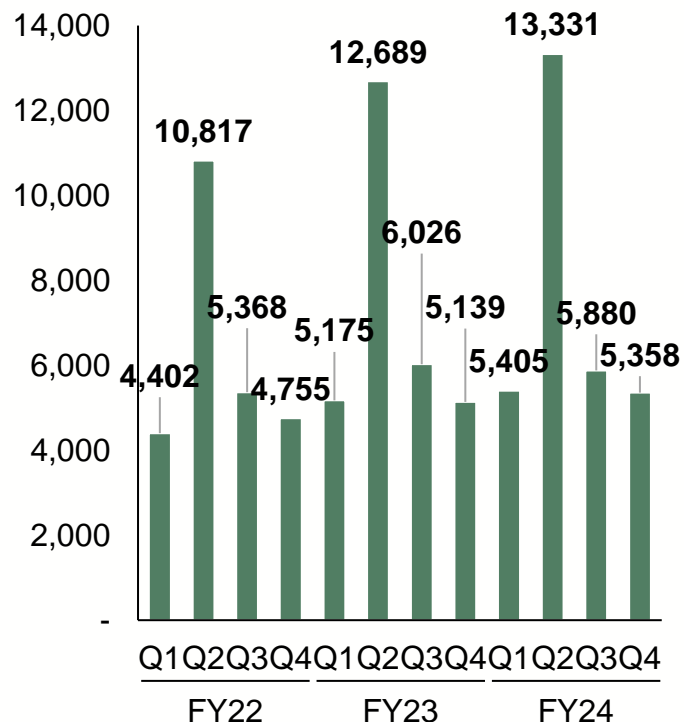
医療福祉事業内における各サブセグメントの売上収益は、医療福祉紹介事業が前年同期比4%増の5,358百万円と前四半期のマイナス成長からの回復となった。また、医療福祉派遣事業が14%増の2,089百万円、医療福祉新規事業が45%増の291百万円と引き続き順調な成長となっている

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<sup>\*1</sup>（その他含む）

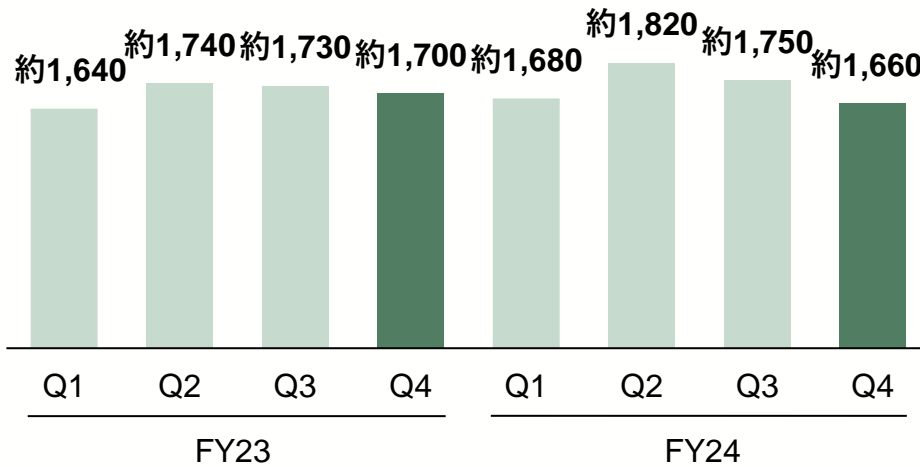


\*1：医療福祉新規事業はDR事業、ICTソリューション事業を指す



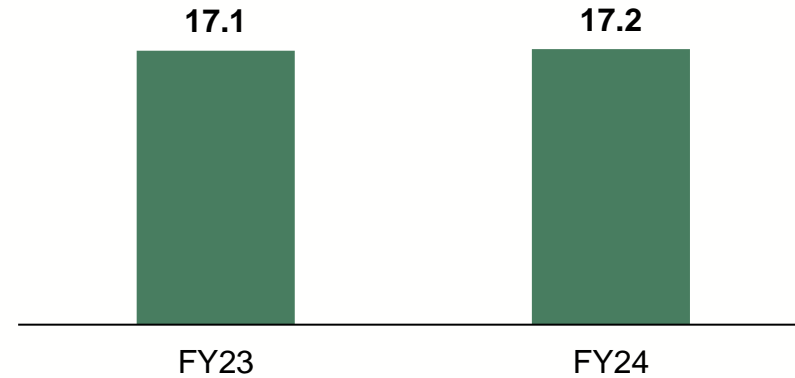
第4四半期末の医療福祉紹介事業における営業社員数は、計画どおりに採用を抑制した結果1,660人となった。営業社員一人当たりの売上も計画どおりに着地

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）



FY24Q4  
vs  
FY23Q4  
-2%

営業社員一人当たりの期間平均売上（百万円）\*5



FY24  
vs  
FY23  
+1%

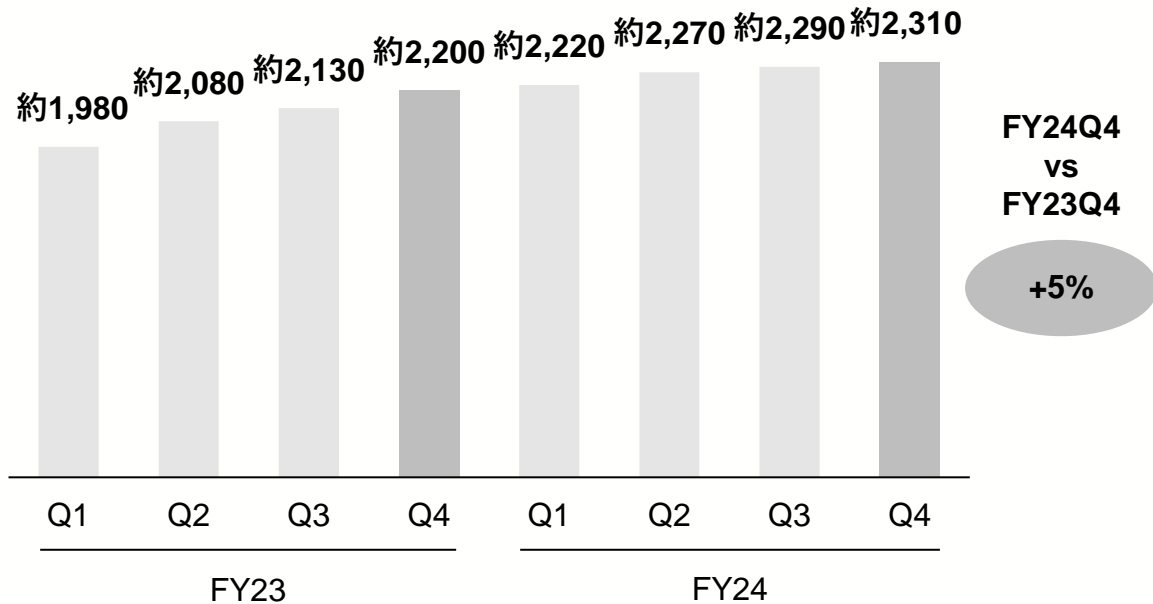
	FY23	FY24
各期平均営業社員数（人）*1,2	約1,700	約1,740
キャリアアドバイザー離職率*3,4	21%	23%

	FY23	FY24
在籍期間が1年以上のキャリアアドバイザー割合*6	72%	79%

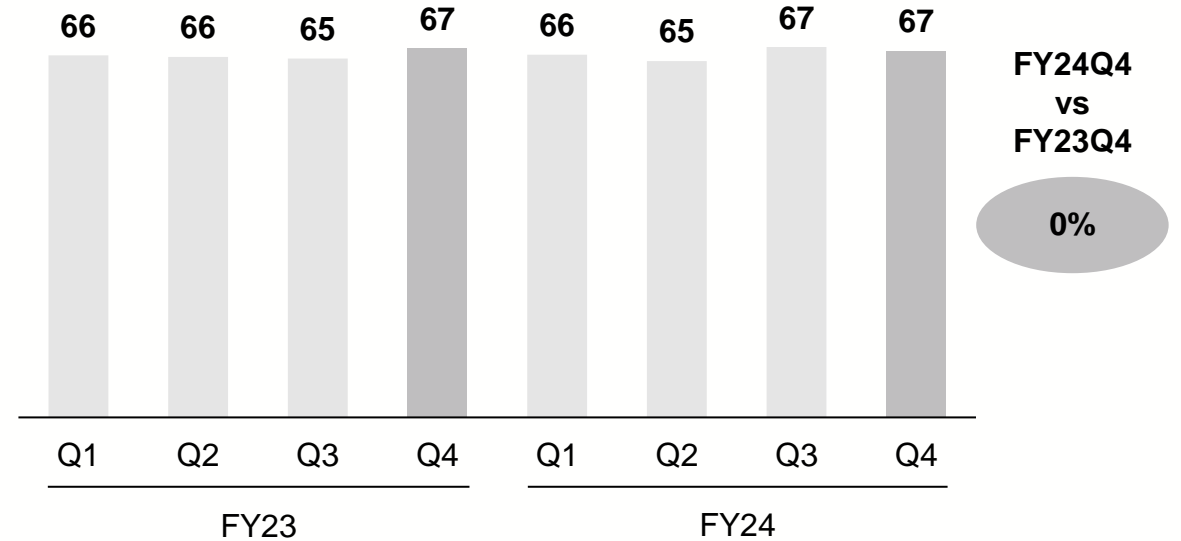
\*1：一の位を四捨五入  
\*2：数値は医療福祉紹介事業に従事する営業社員のみを対象  
\*3：数値は医療福祉紹介事業に従事するキャリアアドバイザーのみを対象  
\*4：離職率＝各期・四半期末時点から過去12ヶ月間の離職者数÷（各期・四半期初時点のキャリアアドバイザー数＋各期・四半期末時点から過去12ヶ月間の入社数）  
\*5：医療福祉紹介事業の売上を期間平均営業社員数で割って算出  
\*6：各四半期末時点で医療福祉紹介事業に1年以上在籍するキャリアアドバイザーの割合

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5%増の2,310人。  
 派遣単価については、残業規制の影響を抑制することに引き続き成功しており、前年同水準を維持

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



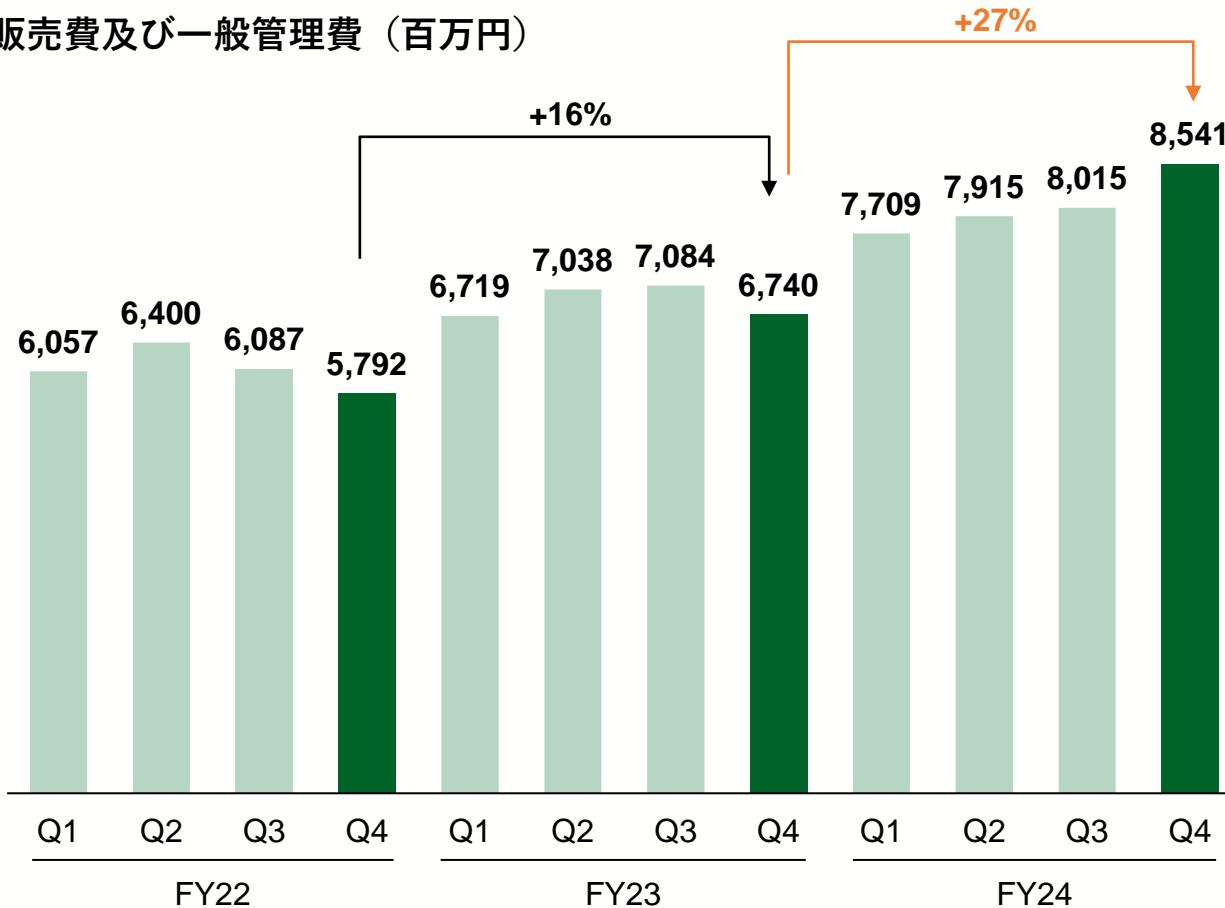
年度	各期平均在籍派遣社員数（人）*1
FY23	約2,080
FY24	約2,260

\*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

広告宣伝費を積極的に使用したため、販売費及び一般管理費全体は前年同期比27%増加。ただし、人件費については、人員数をコントロールした結果、前年同期比4%増に抑制。システム関連費については、ダイレクトメッセージ等の既存登録求職者向けアプローチ強化に伴い増加

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4四半期	2024年 12月期 第4四半期	前年 同期比
人件費	3,298	3,432	+4%
広告宣伝費	2,034	3,619	+78%
システム関連費	247	315	+27%
その他	1,160	1,175	+1%
合計	6,740	8,541	+27%

第4四半期末時点の純有利子負債は、借入金の返済を計画どおりに進めており、前年同期比1,652百万円減少

単位：百万円	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	2024年12月期 第3四半期	2024年12月期 第4四半期
現金及び現金同等物	5,476	2,227	6,590	5,300	2,683
営業債権	4,070	4,570	5,014	4,794	4,334
その他流動資産	464	887	813	679	1,184
<b>流動資産合計</b>	<b>10,011</b>	<b>7,685</b>	<b>12,418</b>	<b>10,774</b>	<b>8,202</b>
有形固定資産	11,688	11,500	11,181	10,941	10,717
のれん	52,009	52,009	52,009	52,009	52,009
無形資産	3,587	3,605	3,601	3,585	3,556
その他非流動資産	2,650	2,824	3,047	2,711	3,077
<b>非流動資産合計</b>	<b>69,936</b>	<b>69,940</b>	<b>69,840</b>	<b>69,248</b>	<b>69,361</b>
<b>資産合計</b>	<b>79,947</b>	<b>77,625</b>	<b>82,258</b>	<b>80,022</b>	<b>77,563</b>
未払金	1,681	2,364	2,699	2,612	2,740
短期借入金	-	-	-	-	-
1年内返済予定の長期借入金	1,700	2,000	2,000	2,000	2,000
リース負債	937	939	934	943	944
その他流動負債	8,054	7,822	8,297	7,822	7,270
<b>流動負債合計</b>	<b>12,373</b>	<b>13,126</b>	<b>13,932</b>	<b>13,378</b>	<b>12,956</b>
長期借入金	29,648	27,653	26,669	26,780	25,765
リース負債	10,152	9,969	9,692	9,476	9,281
その他非流動負債	1,845	1,847	1,845	1,845	1,714
<b>非流動負債合計</b>	<b>41,646</b>	<b>39,470</b>	<b>38,207</b>	<b>38,102</b>	<b>36,762</b>
<b>負債合計</b>	<b>54,019</b>	<b>52,596</b>	<b>52,139</b>	<b>51,481</b>	<b>49,718</b>
<b>資本合計</b>	<b>25,927</b>	<b>25,028</b>	<b>30,118</b>	<b>28,540</b>	<b>27,845</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>79,947</b>	<b>77,625</b>	<b>82,258</b>	<b>80,022</b>	<b>77,563</b>
純有利子負債 <sup>*1</sup>	36,961	38,335	32,705	33,900	35,309

-1,652百万円

\*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.**

**2024年12月期 通期業績**

- 売上収益は前年比8%で成長し、57,116百万円で着地
- 医療福祉紹介事業において広告宣伝費を積極的に使用したため、営業利益は5,186百万円、EBITDAは6,705百万円と前年比減益となった
- 当期利益については、為替が円安傾向であったことも寄与し、金融収益が413百万円発生したものの、3月に行った借換えによる一過性費用の影響により、金融費用が前年比で増えたため、2,917百万円となった
- なお、期末配当については、業績予想公表時に開示しているとおり、1株当たり11円とする予定

2024年12月期  
通期業績

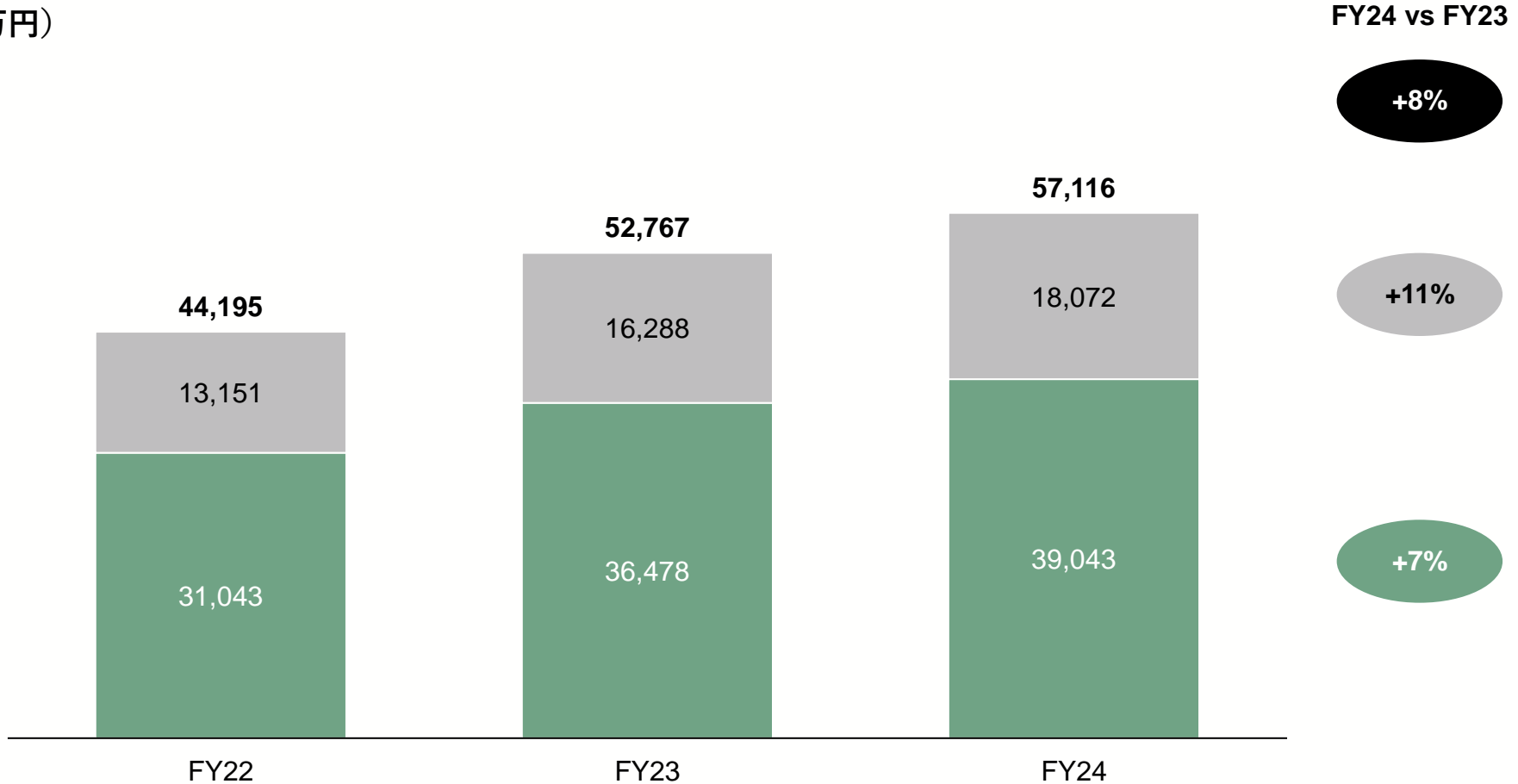
単位：百万円	2023年12月期	2024年12月期 業績予想	2024年12月期	前年比
売上収益	52,767	57,500	57,116	+8%
営業利益	7,514	6,200	5,186	-31%
EBITDA*1	8,867	7,800	6,705	-24%
金融収益	300	200	413	+38%
金融費用	764	1,200	1,274	+67%
税引前利益	7,050	5,300	4,325	-39%
当期利益	4,901	3,500	2,917	-40%
1株当たり期末配当金	-	11円	11円	

\*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

FY24の事業別内訳は、医療福祉事業で前年比7%増の39,043百万円、非医療福祉事業で11%増の18,072百万円となり、両事業とも増収を実現

事業別売上収益（百万円）

- 非医療福祉
- 医療福祉



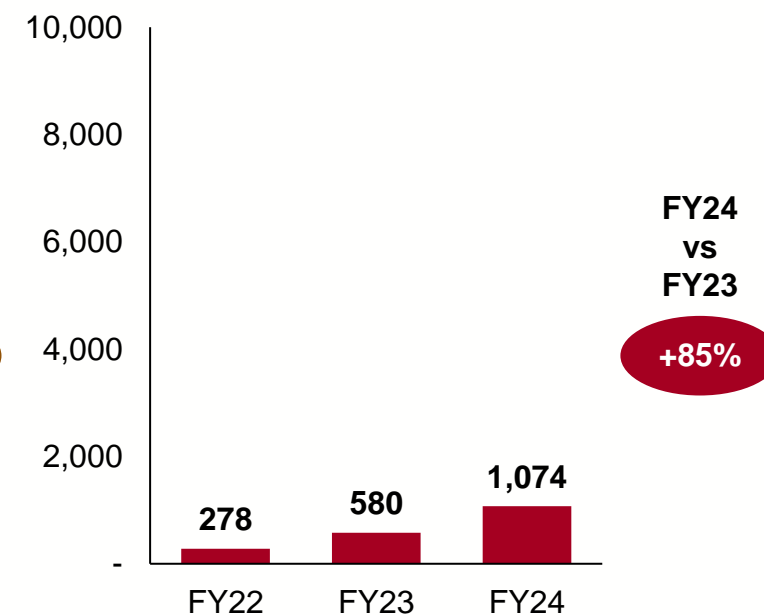
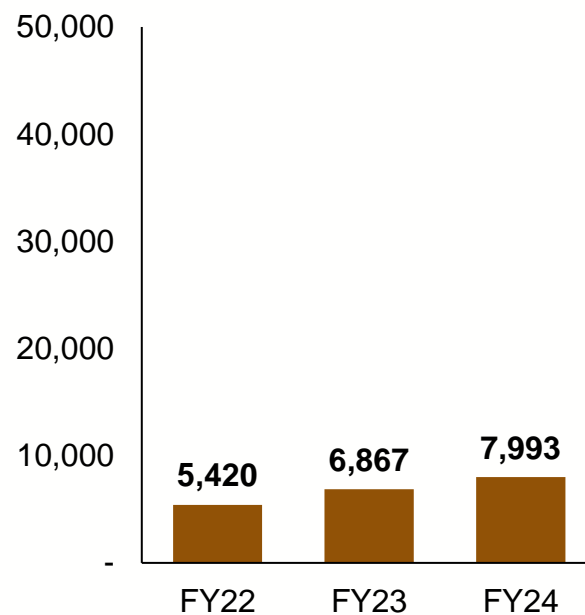
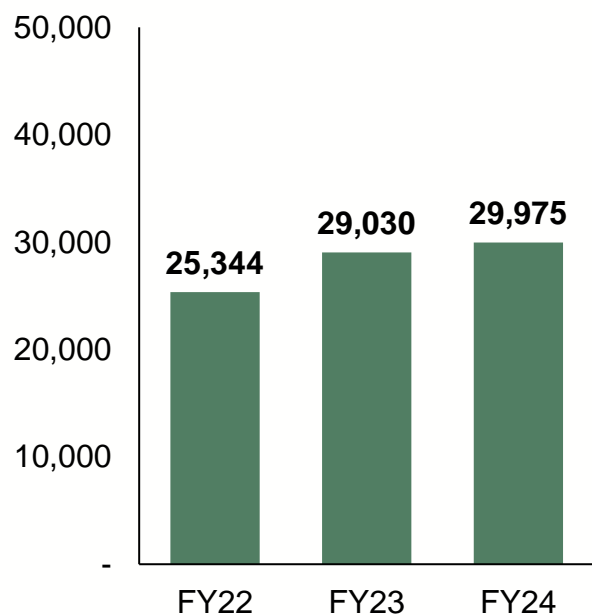
FY24の医療福祉事業内における各サブセグメントの売上収益は、医療福祉紹介事業で前年比3%増の29,975百万円、医療福祉派遣事業で16%増の7,993百万円、医療福祉新規事業で85%増の1,074百万円で着地。医療福祉新規事業はICTソリューション事業が成長をけん引し、売上収益額が10億円を超える規模となった

医療福祉事業における売上収益の内訳（百万円）

■ 医療福祉紹介

■ 医療福祉派遣

■ 医療福祉新規\*1（その他含む）



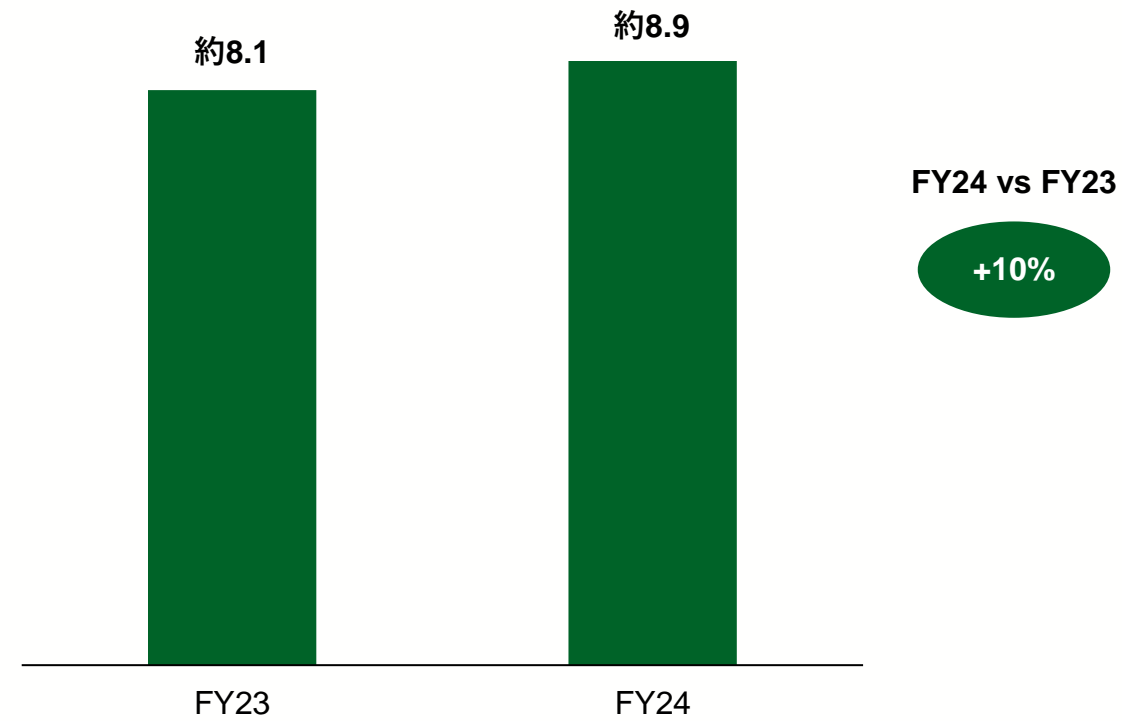
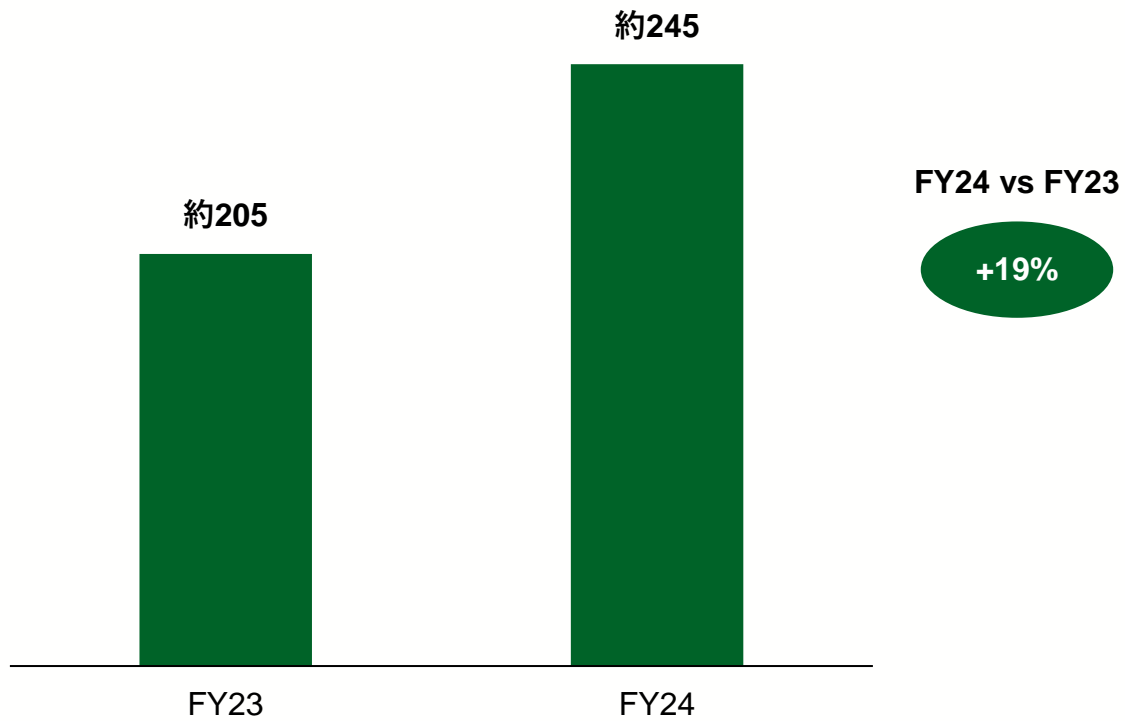
\*1：医療福祉新規事業はDR事業、ICTソリューション事業を指す



マーケティング強化施策の効果により、登録求職者数は前年比19%増の245万人となった。  
また、契約施設数も順調に増加し、前年比10%増の8.9万件

累計登録求職者数（万人）\*1

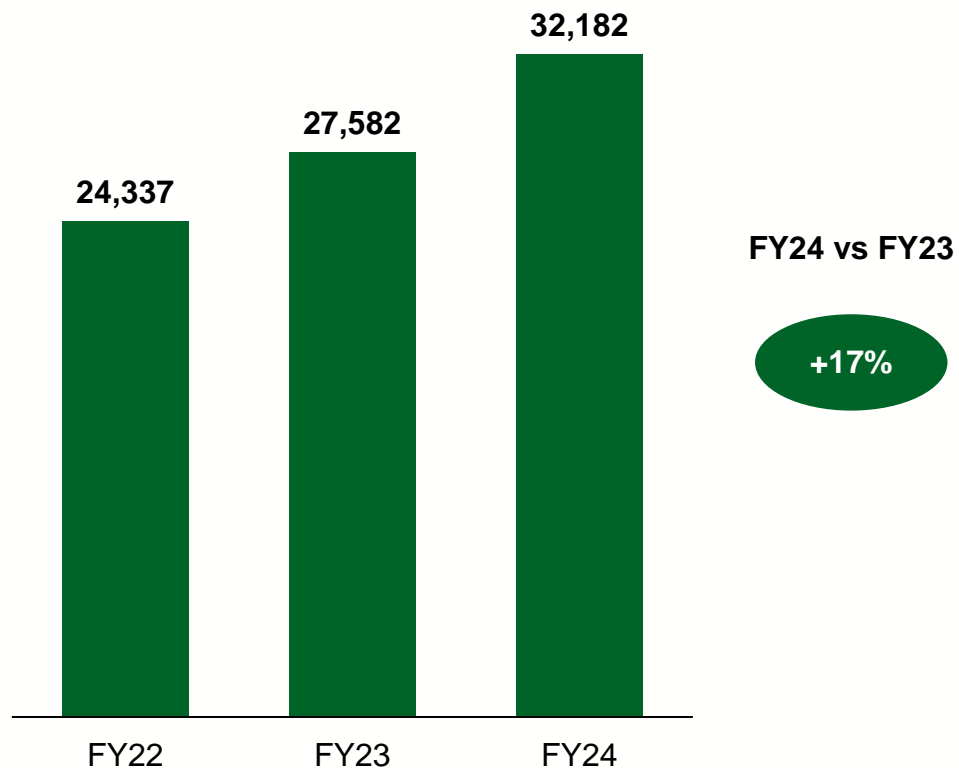
累計契約施設数（万件）\*1



\*1：各期末時点

販売費及び一般管理費は、マーケティング強化施策に伴い積極的に使用した広告宣伝費の増加分の影響が大きく、前年比17%増の32,182百万円

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	2024年 12月期	前年比
人件費	13,260	14,157	+7%
広告宣伝費	8,641	12,129	+40%
システム関連費	1,019	1,272	+25%
その他	4,661	4,622	-1%
合計	27,582	32,182	+17%

## 3,549百万円のフリー・キャッシュ・フローを創出。引き続き大きな投資が発生しない事業モデルを維持

単位：百万円	2023年12月期	2024年12月期
税引前利益	7,050	4,325
減価償却費及び償却費	1,345	1,505
金融収益	(300)	(413)
金融費用	764	1,274
その他	358	251
利息及び配当金の受取額	0	0
利息の支払額	(834)	(468)
法人所得税の還付額	16	21
法人所得税の支払額	(1,235)	(2,441)
補償金の受取額	216	-
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>7,380</b>	<b>4,055</b>
有形固定資産の取得による支出	(119)	(69)
無形資産の取得による支出	(444)	(435)
その他	(417)	(6)
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>(981)</b>	<b>(511)</b>
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	(1,498)	(34,020)
リース負債の返済による支出	(908)	(948)
配当金の支払額	-	(997)
その他	(15)	(20)
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>(3,222)</b>	<b>(6,336)</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>3,176</b>	<b>(2,793)</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>2,300</b>	<b>5,476</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>5,476</b>	<b>2,683</b>
<b>フリー・キャッシュ・フロー<sup>*1</sup></b>	<b>6,816</b>	<b>3,549</b>
<b>フリー・キャッシュ・フローコンバージョン率<sup>*2</sup></b>	<b>77%</b>	<b>53%</b>

\*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

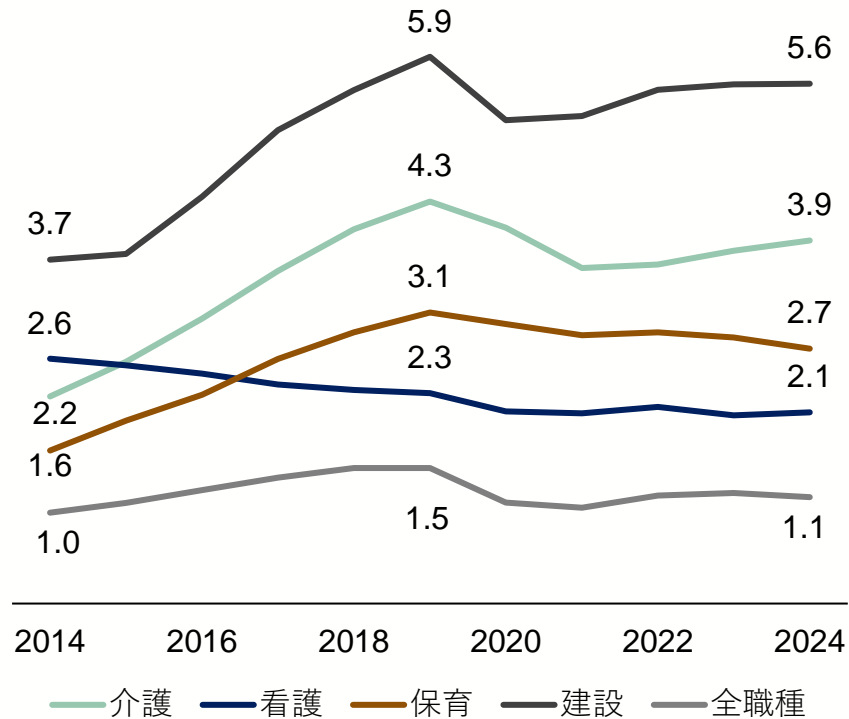
**3.**

**2025年12月期 業績予想**

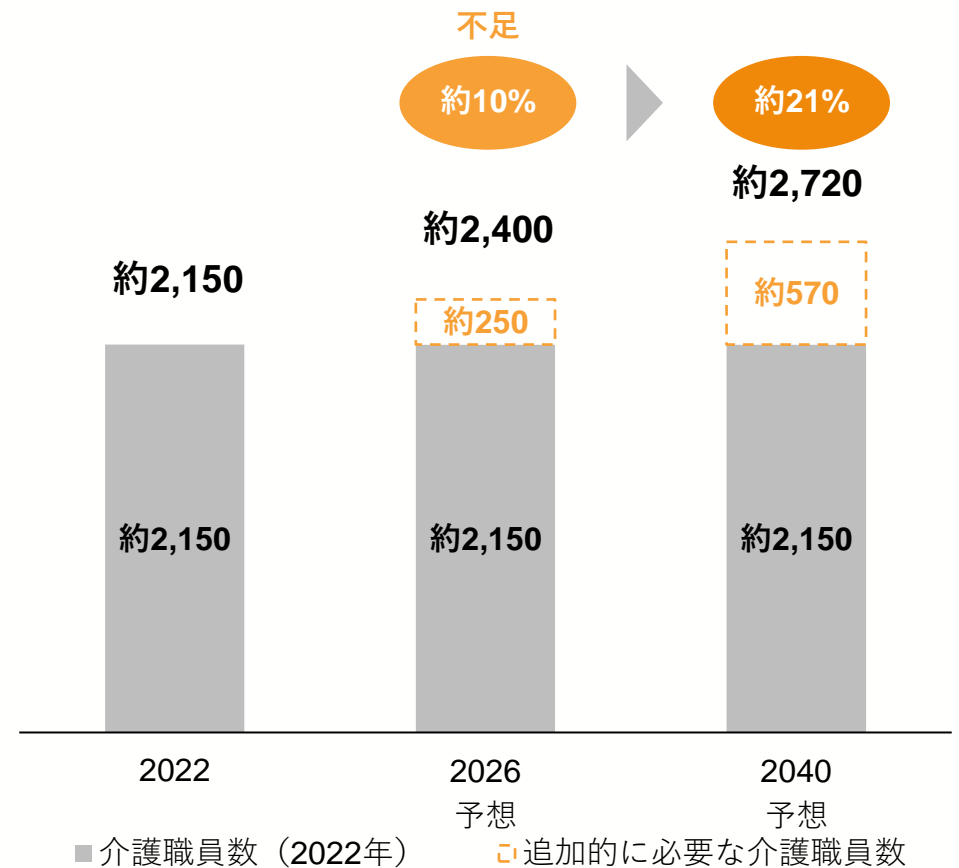
医療福祉業界及び建設業界では、人手不足が年々深刻化しており、人材紹介・派遣事業に対する需要が高まっている。当社は今後も人材紹介・派遣事業を通じ、エッセンシャル産業における人手不足という国家課題の解決に貢献していく

医療福祉及び建設人材への需要は高い状況が継続

有効求人倍率 (x) \*1



慢性化／深刻化する介護人材の不足 (千人) \*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)。介護は「介護サービスの職業」(2014年-2022年)・「介護サービス職業従事者」(2023年-2024年)、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」(2014年-2022年)・「社会福祉専門職業従事者」(2023年-2024年)、建設は「建築・土木・測量技術者」を参照

\*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

市場の追い風を捉え、FY25は広告宣伝費の積極的投下により売上成長の回復を狙う。一方、中期的にはデータベース活用施策の強化などにより、さらに強固な事業モデルを確立

## FY25

- 市場環境は追い風であり、積極的な広告投資を継続
  - ① 介護・看護領域において、FY25は介護報酬、診療報酬改定の2年目として待遇改善の継続が期待できる
  - ② 保育領域はこども家庭庁主導による大幅な待遇改善が期待される
- 医療福祉紹介事業において、営業人員数の最適化と、**営業一人当たりの生産性改善を図り、増益を確保**
- 中期的な施策として、登録求職者の獲得単価を抑制するための**医療福祉従事者とのタッチポイント増加を中心としたデータベース活用施策**に対して積極的に投資
- 非医療福祉領域においても、建設業界の人手不足が深刻化しているため、**若年層の採用を強化し、積極的に事業成長を追求**

## FY26以降

**競争環境に左右されにくい登録求職者獲得の仕組みの構築と、効率の良い営業活動による一層の成長及び収益最大化の両立**

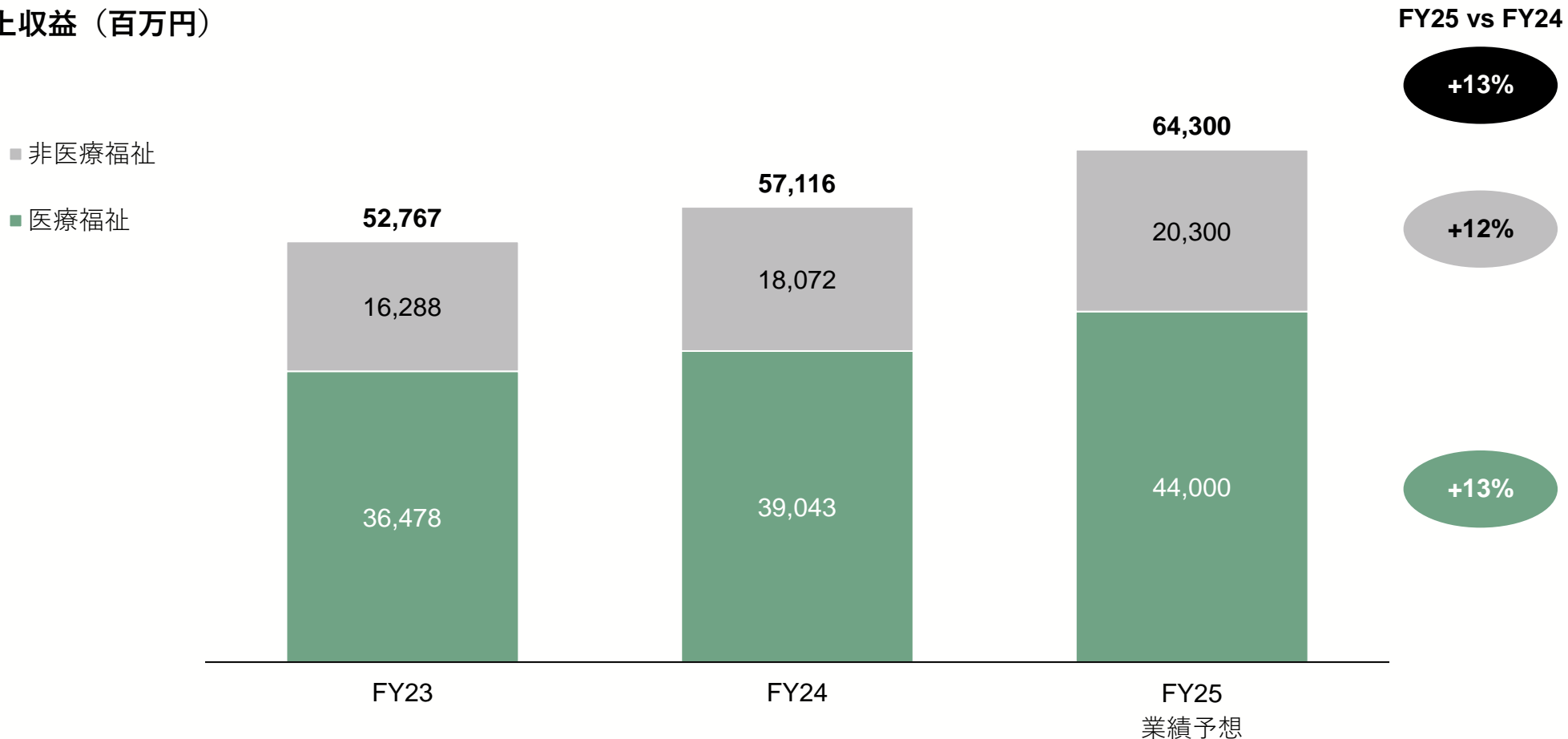
全社売上収益は前年比13%増の643億円、営業利益は20%増の62億円、EBITDAは16%増の78億円、当期利益は27%増の37億円を計画。FY24対比、二桁成長の増収増益を見込む

単位：百万円	2024年12月期	2025年12月期 業績予想	前年比
売上収益	57,116	64,300	+13%
営業利益	5,186	6,200	+20%
EBITDA <sup>*1</sup>	6,705	7,800	+16%
税引前利益	4,325	5,700	+32%
当期利益	2,917	3,700	+27%
1株当たり期末配当金	11円	12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

FY25の事業別内訳は、医療福祉事業で前年比13%増の440億円、非医療福祉事業で12%増の203億円を計画

事業別売上収益（百万円）





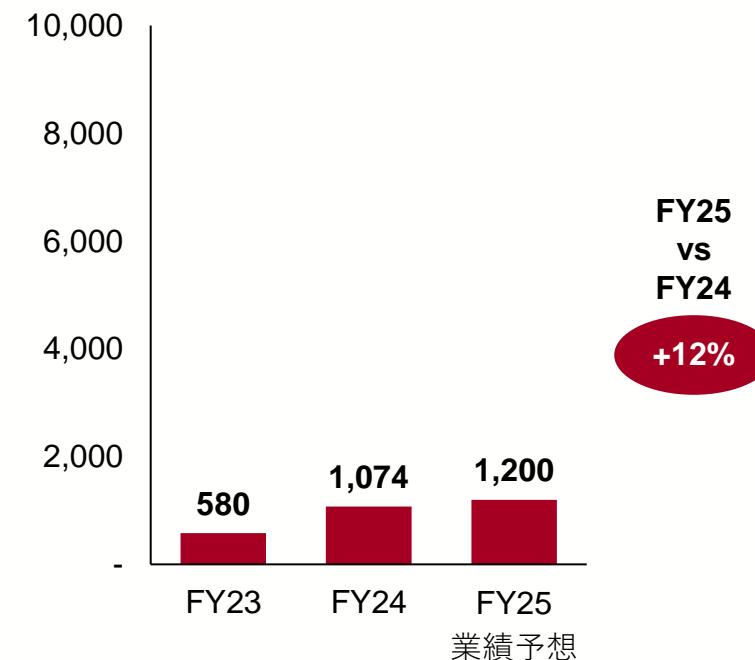
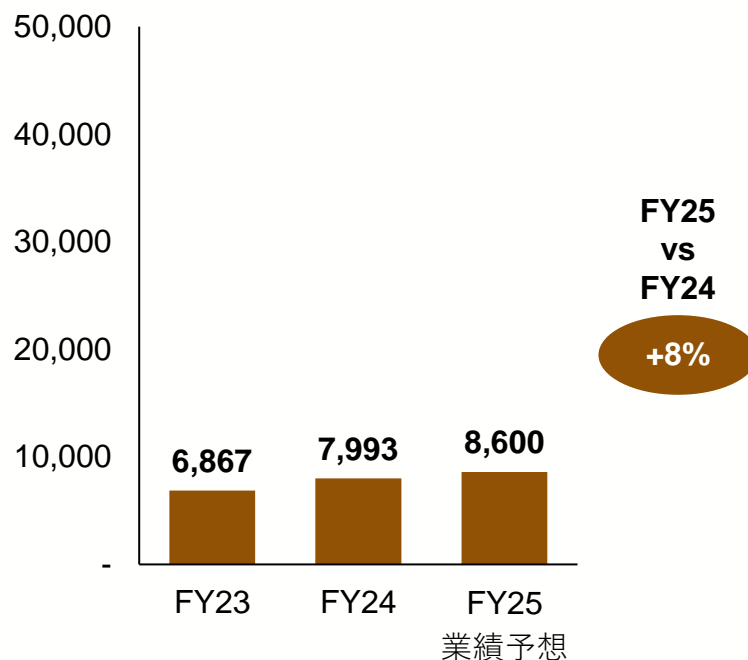
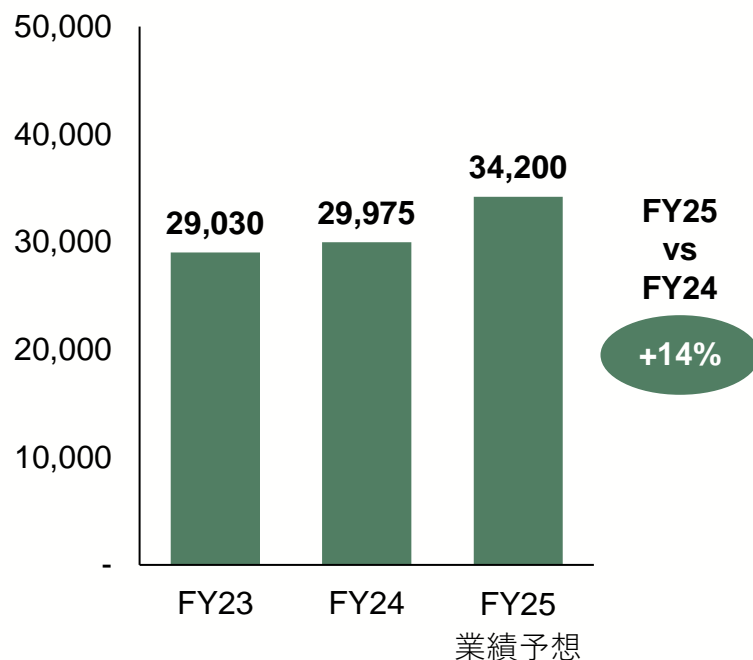
FY25の医療福祉事業内における各サブセグメントの売上収益は、医療福祉紹介事業で前年比14%増の342億円、医療福祉派遣事業で8%増の86億円、医療福祉新規事業で12%増の12億円を計画

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

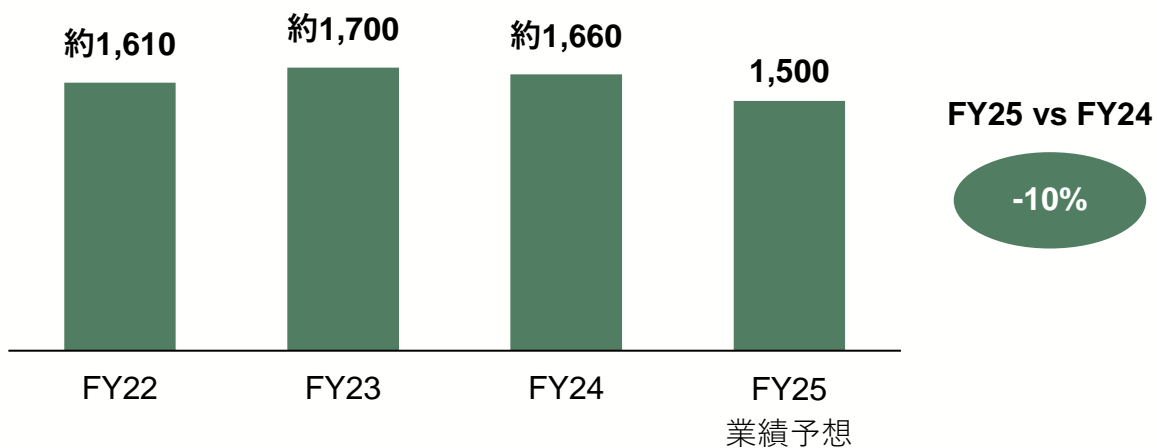
■ 医療福祉新規<sup>\*1</sup>（その他含む）



\*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

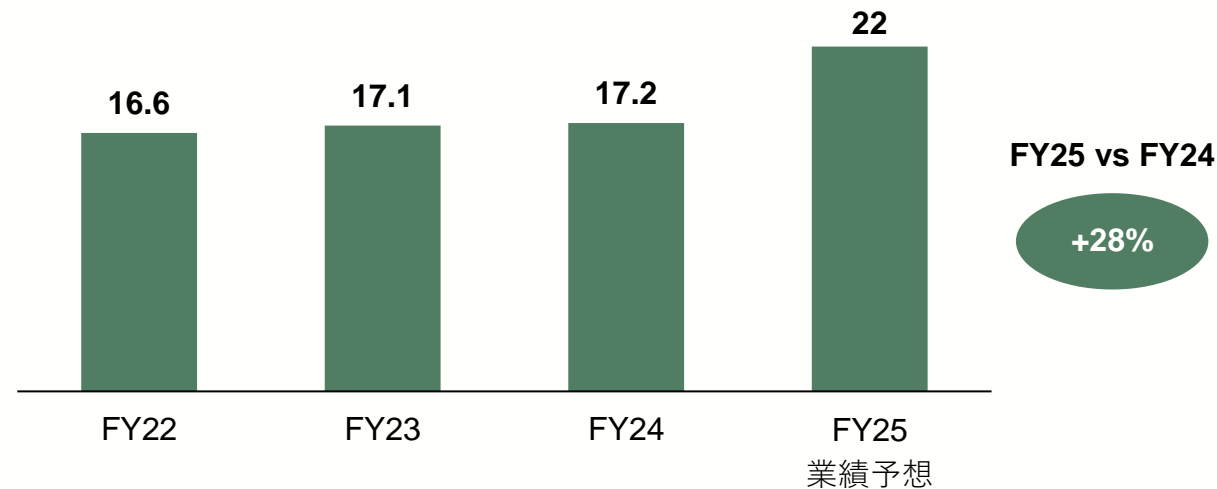
ベテラン営業社員（CA）の増加や営業支援システムの導入完了、営業チームの細分化等、営業組織の強化は順調に進捗したため、FY25では営業社員数の最適化に取り組む。FY24下期より開始した広告宣伝費の積極使用の効果発現に加え、営業社員一人当たりの広告宣伝費をさらに増やすことにより、営業社員一人当たりの売上を上昇させる

各期末時点における営業社員数（人）<sup>\*1,2</sup>  
（キャリアアドバイザーの他、営業企画人員等を含む）



FY22	FY23	FY24	FY25 業績予想	
各期平均営業社員数（人） <sup>*1,2</sup>	約1,530	約1,700	約1,740	1,540
キャリアアドバイザー離職率 <sup>*3,4</sup>	22%	21%	23%	22%

営業社員一人当たりの期間平均売上（百万円）<sup>\*5</sup>



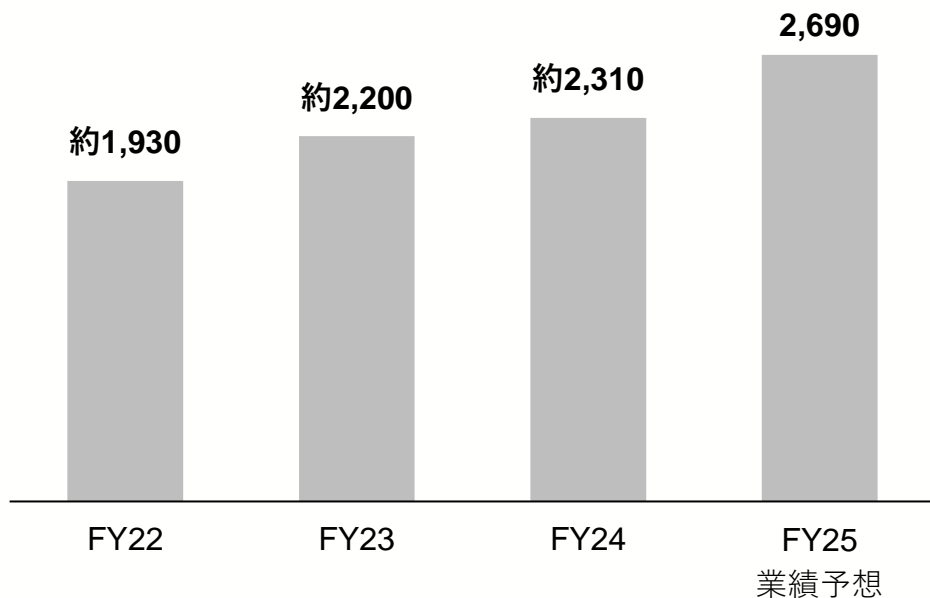
FY22	FY23	FY24	FY25 業績予想	
営業社員一人当たりの広告宣伝費（百万円） <sup>*6</sup>	約4.5	約4.5	約6.5	9
在籍期間が1年以上のキャリアアドバイザー割合 <sup>*7</sup>	58%	72%	79%	-

<sup>\*1</sup>: 実績値は一の位を四捨五入  
<sup>\*2</sup>: 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  
<sup>\*3</sup>: 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  
<sup>\*4</sup>: 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)

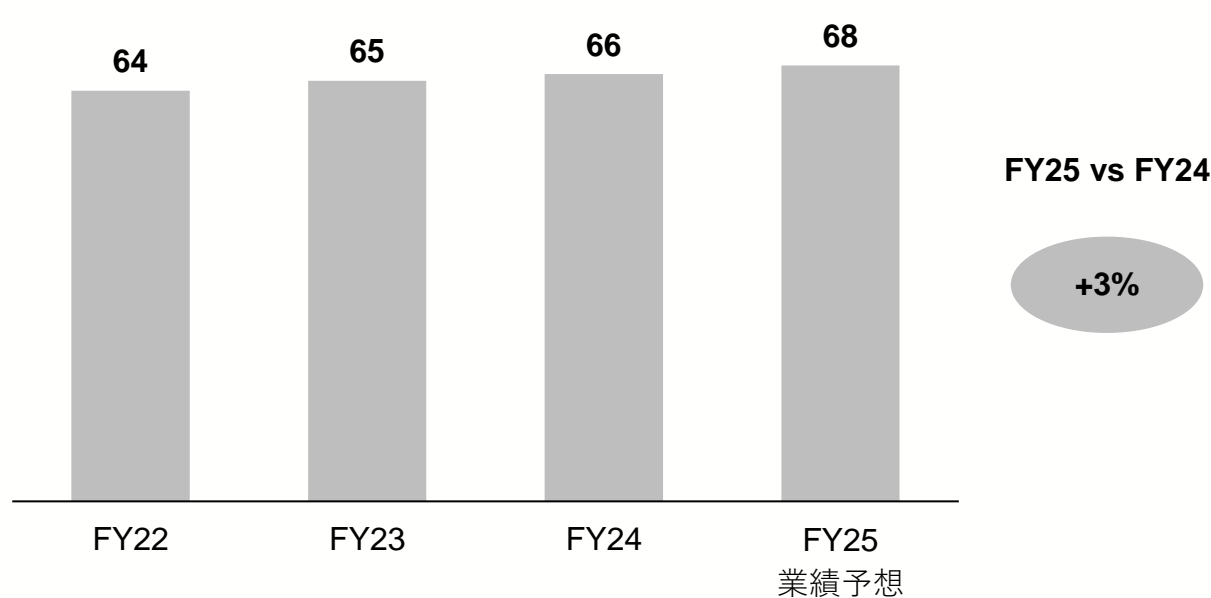
<sup>\*5</sup>: 医療福祉紹介事業の売上を年平均営業社員数で割って算出  
<sup>\*6</sup>: 医療福祉紹介事業の広告宣伝費を年平均営業社員数で割って算出  
<sup>\*7</sup>: 各期末時点で医療福祉紹介事業に1年以上在籍するキャリアアドバイザーの割合

非医療福祉事業は、経験者や有資格者に注力する事業モデルを継続。加えて、若年層の採用を強化し、収益性を確保しつつも事業規模の拡大を図る。若年層の構成比が増えることから、派遣単価は前年比3%程度の上昇を計画

各期末時点における在籍派遣社員数（人）\*1



各期の年平均派遣単価（万円）\*2



FY22	FY23	FY24	FY25
約1,740	約2,080	約2,260	2,460

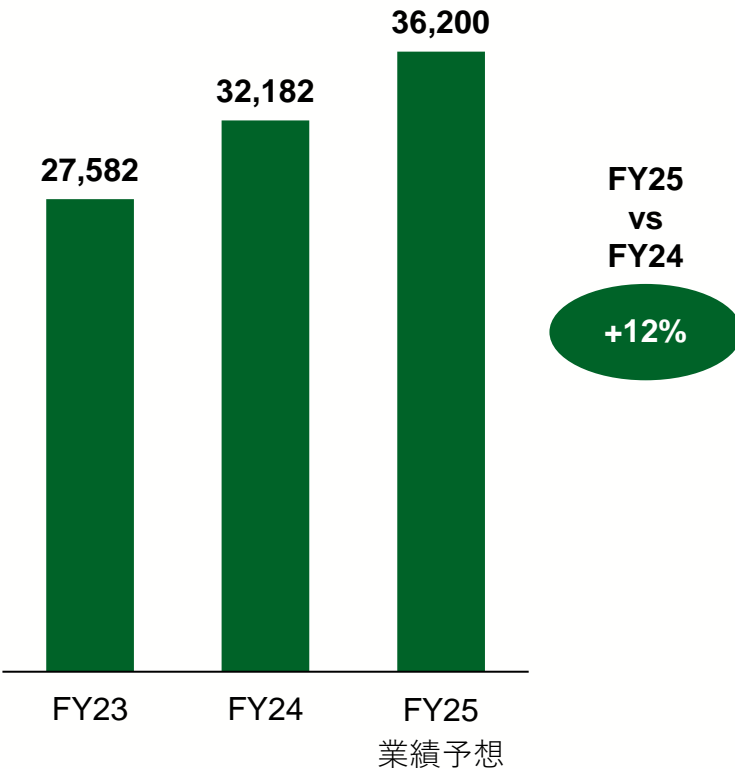
各期平均在籍派遣社員数（人）\*1

\*1：実績値は一の位を四捨五入

\*2：各期の年平均派遣単価＝各期の派遣売上÷各期の稼働派遣社員数

販売費及び一般管理費は前年比12%増を計画。売上収益の成長率よりも販管費の増加率を抑制し、収益性を改善させる。なお、広告宣伝費とCRM施策を主としたシステム関連費については、登録求職者獲得強化のために大幅に増額。一方、営業人員数の最適化と管理部門のスリム化により、人件費増額幅は抑制

販売費及び一般管理費（百万円）

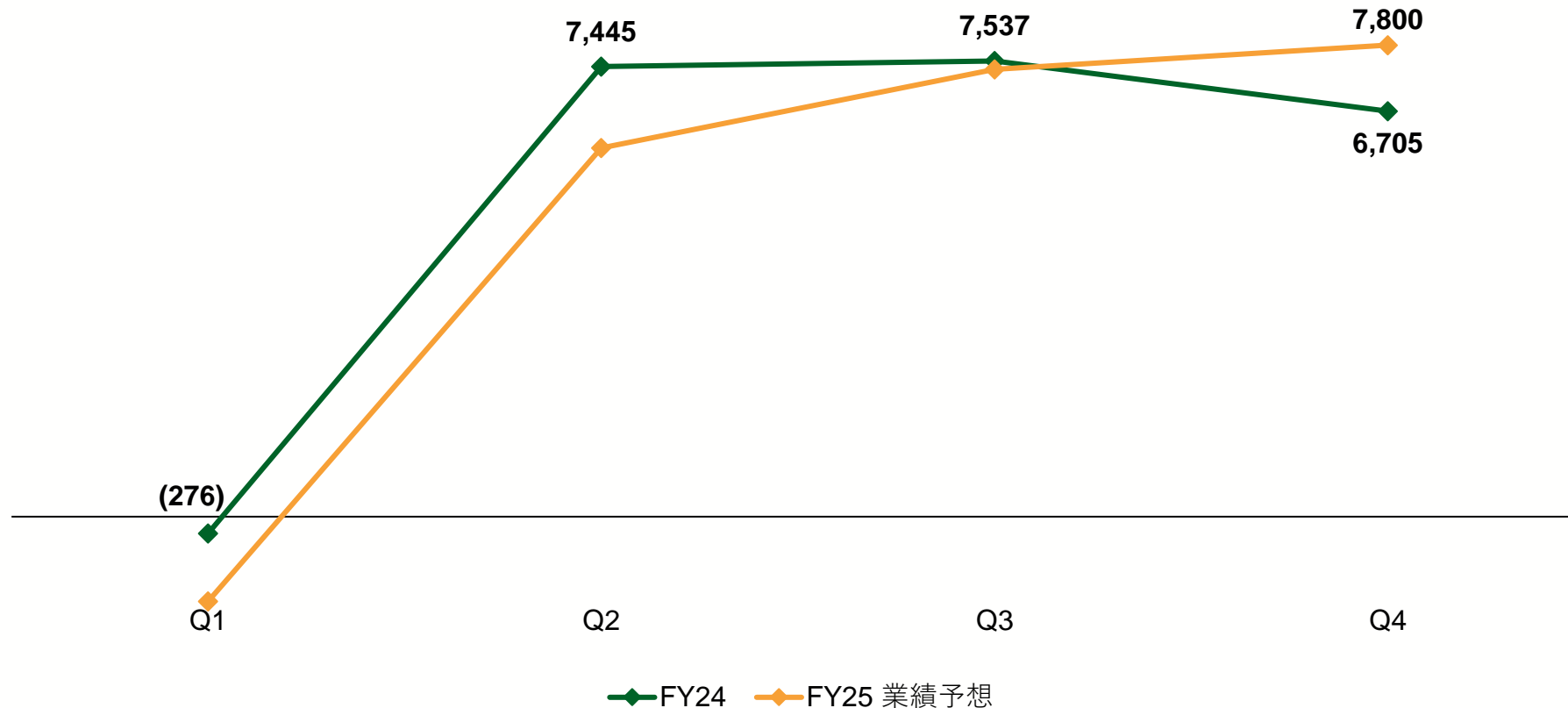


主な費用項目

単位：百万円	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期 業績予想	FY24 vs FY23	FY25 vs FY24	FY25 vs FY24：増減要因
人件費	13,260	14,157	15,100	+7%	<b>+7%</b>	・ 営業社員向けのインセンティブが増加
広告宣伝費	8,641	12,129	14,400	+40%	<b>+19%</b>	・ 優良広告枠への出稿量を維持することに伴う増加
システム関連費	1,019	1,272	1,700	+25%	<b>+34%</b>	・ 既存登録者向けのCRM施策強化に伴う増額
その他	4,661	4,622	5,000	-1%	<b>+8%</b>	・ 営業管理ツールの機能改善に伴う増額
合計	27,582	32,182	36,200	+17%	<b>+12%</b>	-

上半期はFY24同期比で広告宣伝費を大幅に増額するため減益となる見込み。一方、下半期についてはFY24の下半期から積極的に広告宣伝費を使用していることに加え、FY25の上半期における広告宣伝費の増額効果が発現することから、FY24の下半期対比で利益が大きく増加し、FY25通期は増益となる見込み

各四半期末時点における累計EBITDAの進捗イメージ（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

キャピタルアロケーションについては変更なし。今期においても潤沢なフリー・キャッシュ・フロー創出力をベースに、積極的な財務健全性の改善と株主還元に取り組む想定



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

- ✓ 潤沢なフリー・キャッシュ・フロー創出力に基づき、継続的な負債の削減を図る\*1

## 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

- ✓ 引き続き**配当性向30%**を基準に期末配当を予定
- ✓ なお、期末配当については**原則的に減配せず、維持または増配を継続**していく方針

\*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）



# Appendix

単位：億円	2021年 12月期*1	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期 業績予想
<b>売上収益</b>	<b>367</b>	<b>442</b>	<b>528</b>	<b>571</b>	<b>643</b>
売上原価	① 116	142	178	199	221
売上収益比率	31.5%	32.1%	33.7%	34.8%	34.3%
<b>売上総利益</b>	<b>252</b>	<b>300</b>	<b>350</b>	<b>372</b>	<b>422</b>
マージン	68.5%	67.9%	66.3%	65.2%	65.6%
販売費及び一般管理費	190	243	276	322	362
売上収益比率	51.7%	55.1%	52.3%	56.3%	56.3%
人件費	84	116	133	142	151
売上収益比率	22.9%	26.2%	25.1%	② 24.8%	23.5%
広告宣伝費	69	76	86	121	144
売上収益比率	18.7%	17.2%	16.4%	③ 21.2%	22.4%
その他	37	52	57	59	67
売上収益比率	10.1%	11.7%	10.8%	10.3%	10.4%
その他の収益/費用	1	3	1	1	2
<b>営業利益</b>	<b>63</b>	<b>60</b>	<b>75</b>	<b>52</b>	<b>62</b>
マージン	17.1%	13.5%	14.2%	④ 9.1%	9.6%
<b>EBITDA*2</b>	<b>72</b>	<b>74</b>	<b>89</b>	<b>67</b>	<b>78</b>
マージン	19.7%	16.7%	16.8%	11.7%	12.1%
金融収益	5	4	3	4	0
金融費用	2	8	8	13	5
支払利息（IFRS調整を除く）*3	1	9	8	⑤ 5	4
IFRS調整	1	(0)	(1)	8	1
その他	0	0	0	0	0
<b>税引前利益</b>	<b>66</b>	<b>56</b>	<b>71</b>	<b>43</b>	<b>57</b>
<b>当期利益</b>	<b>44</b>	<b>36</b>	<b>49</b>	<b>29</b>	<b>37</b>
マージン	11.9%	8.2%	9.3%	5.1%	5.8%

- ① 売上原価：非医療福祉事業の成長に伴い増加
- ② 人件費：人員数の最適化を進めることで売上収益比率は減少
- ③ 広告宣伝費：引き続きマーケティング強化施策に伴い売上収益比率は増加
- ④ 営業利益率：広告宣伝費を増加させつつも、同水準を維持
- ⑤ 金融費用：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：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）

\*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

\*3：リース負債を含む支払利息

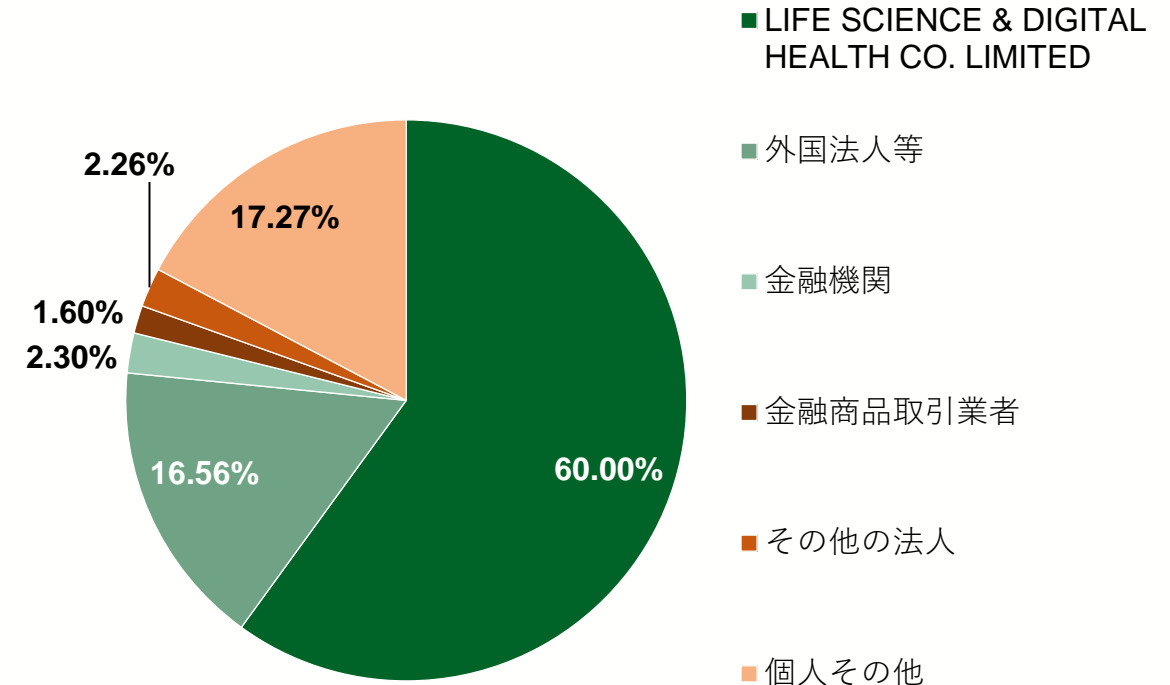


## 大株主の状況

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%
JP MORGAN CHASE BANK 385632	4,447	4.44%
J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 381572	2,139	2.13%
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT	1,907	1.90%
Goldman Sachs Bank Europe SE, Luxembourg Branch	1,638	1.63%
MLI FOR CLIENT GENERAL OMNI NON COLLATERAL NON TREATY-PB	1,607	1.60%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,338	1.33%
BBH BOSTON FOR NOMURA JAPAN SMALLER CAPITALIZATION FUND 620065	1,263	1.26%
JPMCB USA RESIDENTS PENSION JASDEC LEND 385051	971	0.97%
野村證券株式会社	510	0.51%

\*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	<ul style="list-style-type: none"> <li>保育士の需要は少子化の中でも今後増えていくのか？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
事業詳細 (医療福祉)	<ul style="list-style-type: none"> <li>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？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
事業詳細 (医療福祉)	<ul style="list-style-type: none"> <li>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？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
事業詳細 (医療福祉)	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療福祉紹介事業における紹介人数は開示しているか？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>
事業詳細 (医療福祉)	<ul style="list-style-type: none"> <li>具体的な登録求職者確保の方法は？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>

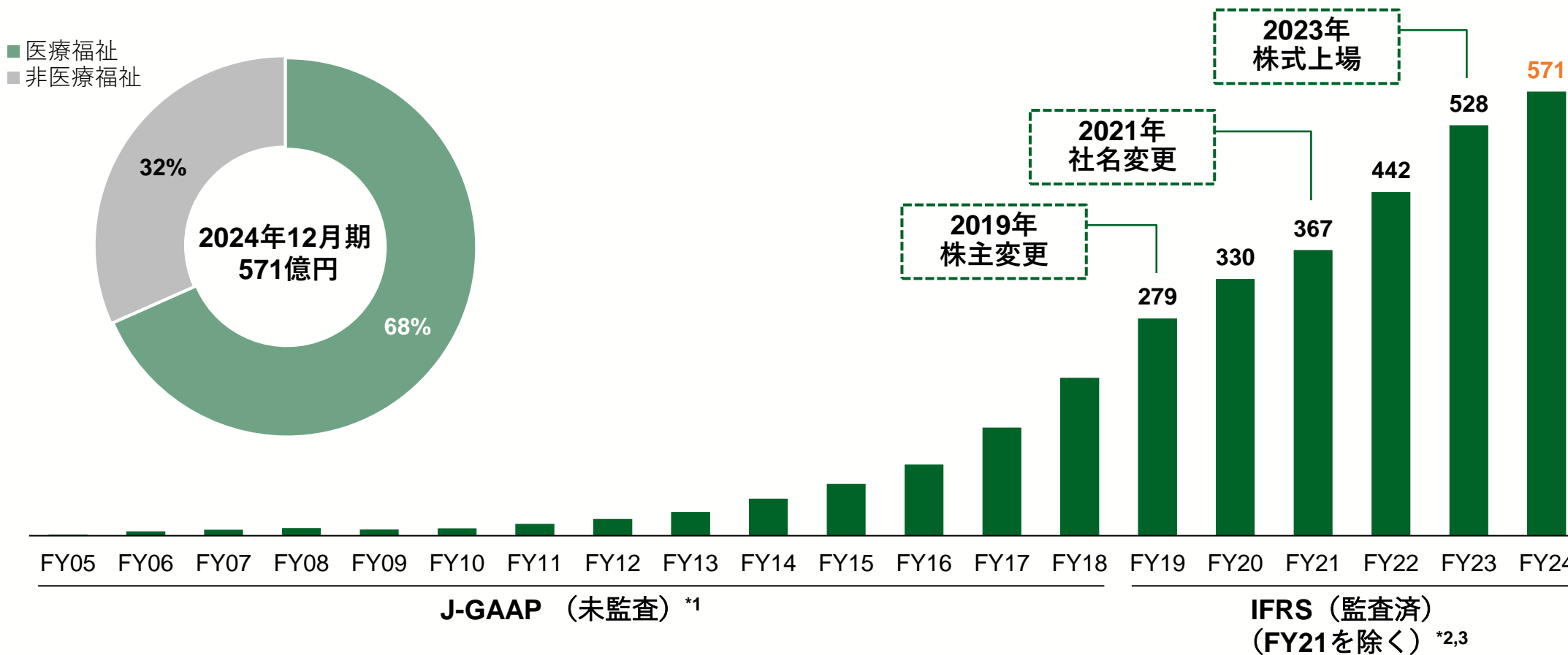
項目	質問	回答
事業詳細 (新規・その他)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ブライト・ヴィー社の製品は介護施設に特化しているのか？</li> <li>• ブライト・ヴィー社の製品を通じて獲得できるのはどのようなデータか？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ブライト・ヴィー社の製品は主に有料老人ホームや介護福祉施設、特別養護施設、サービス付き高齢者向け住宅に特化している</li> <li>• 取得可能データは各種センサー・転倒感知・バイタルデータ等</li> <li>• 取得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</li> </ul>
規制	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 「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が見直されたが、影響はあるか？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>
財務	<ul style="list-style-type: none"> <li>• のれんの内訳は？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>
株主構成	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>LIFE SCIENCE &amp; DIGITAL HEALTH CO. LIMITED</b>とはどのような株主か？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> </ul>
株式市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>• プライム市場への移行時期は？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 市場変更に向けて準備を進めているところであり、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</li> </ul>

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）



\*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

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

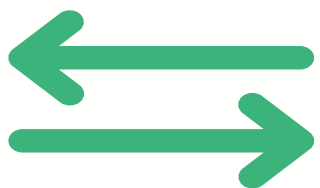
## 一元管理体制

登録求職者



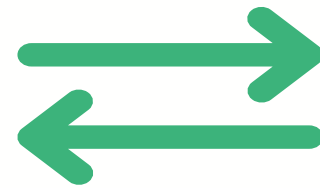
登録者数 約**245万人**\*1

**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**8.9万件**\*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：2.7件\*4

\*1：2024年12月末時点

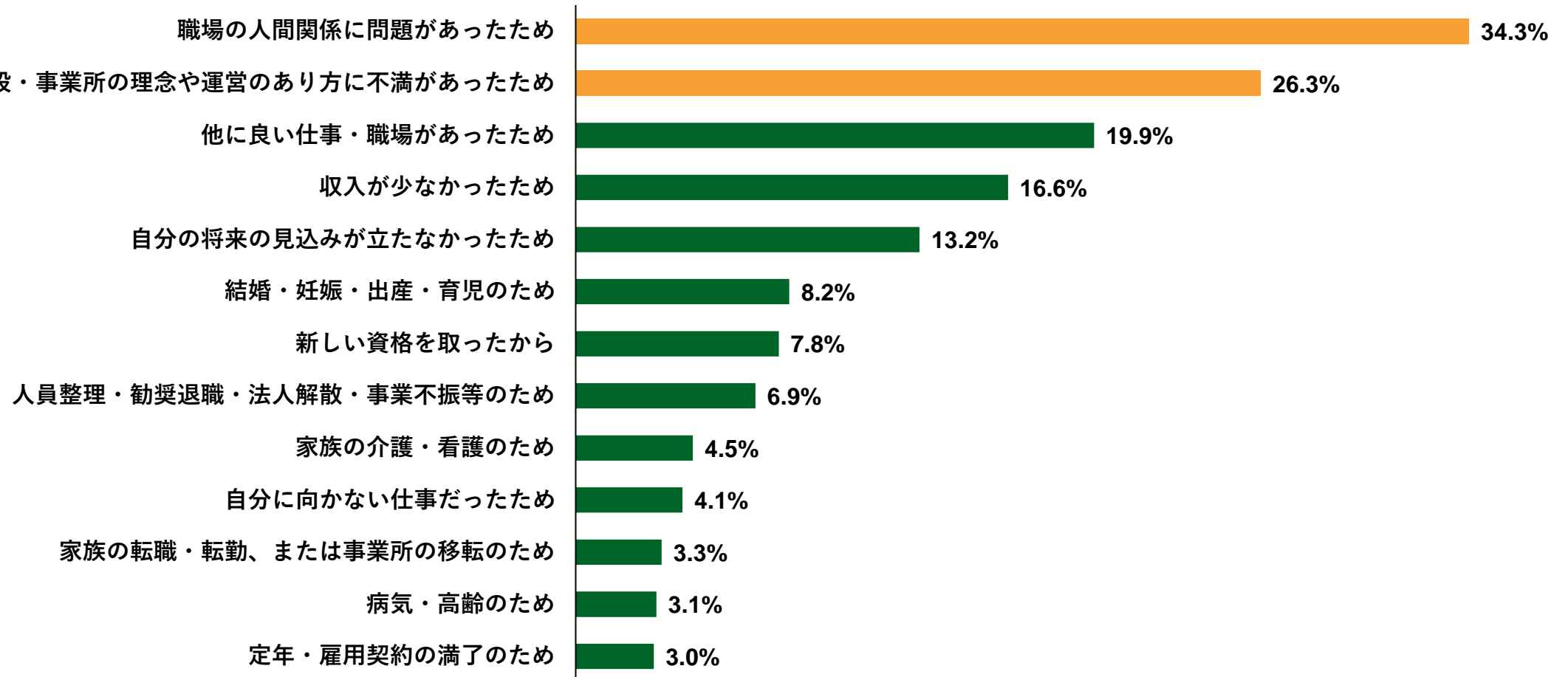
\*2：当社のキャリアアドバイザーが登録求職者にコンタクトできた日から、内定通知を受けるまでの平均日数（2024年12月末時点の過去12ヶ月平均）

\*3：入職日が2023年7月1日から2024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2024年1月から2024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

介護職の退職理由には、職場における人間関係の問題や施設の運営方針等への不満が多い。ミスマッチの予防と人材定着の促進には、求人施設及び求職者の双方を理解している専門家が仲介することが効果的

### 介護職の主な退職理由<sup>\*1</sup>



\*1：公益財団法人介護労働安定センター「令和5年度介護労働実態調査結果」の2023年度調査結果を参照



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

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



ケアデータコネクトのサービス領域であるケア記録等の利用者情報を入力・保存・転記する機能は、介護事業所におけるICT機器等の現在の導入実績及び今後の導入希望調査の双方において高い需要が見込まれる

縦軸内での割合上位3項目

調査項目*1	現在の導入状況（事業所単位）		今後の導入希望（従事者単位）	
	既にICT機器等を導入済みの事業所*2		現在はICT機器等未導入の施設の従事者*3	
回答者 (単位：件、%)	全体	施設系（入所型）	全体	施設系（入所型）
回答者数	8,990	1,192	20,699	2,755
<b>利用者情報（ケア記録・ケアプラン等）の入力・保存・転記の機能</b>	<b>66.2%</b>	<b>80.7%</b>	<b>67.3%</b>	<b>77.8%</b>
パソコンで 利用する 介護ソフト				
職員間での報告・連絡・相談を行うためのグループウェア機能	32.5%	39.4%	56.3%	69.7%
入力した音声を文章に変える機能	7.7%	5.9%	42.8%	50.0%
その他の機能	18.9%	27.4%	38.3%	46.3%
タブレット 端末等の アプリ				
<b>利用者情報（ケア記録・ケアプラン等）の入力の機能</b>	<b>43.3%</b>	<b>50.6%</b>	<b>68.1%</b>	<b>79.0%</b>
入力した音声を文章に変える機能	10.5%	8.1%	47.8%	55.0%
他の職員との間で業務連絡できる機能	31.2%	29.4%	65.2%	93.0%
居室内の センサー				
ベッドセンサー	19.7%	67.4%	34.6%	73.6%
カメラ型センサー	5.0%	12.4%	37.7%	61.6%
それ以外のセンサー	11.4%	26.5%	37.1%	62.8%
その他 ICT機器等				
施設内の無線ナースコール機器	25.3%	55.8%	30.1%	68.7%
インカム・ネックスピーカー	4.5%	9.5%	27.9%	48.8%

\*1：公益財団法人介護労働安定センター「令和5年度介護労働実態調査結果」を参照。現在の導入状況及び今後の導入希望の両方にて調査対象となっている調査項目を抜粋

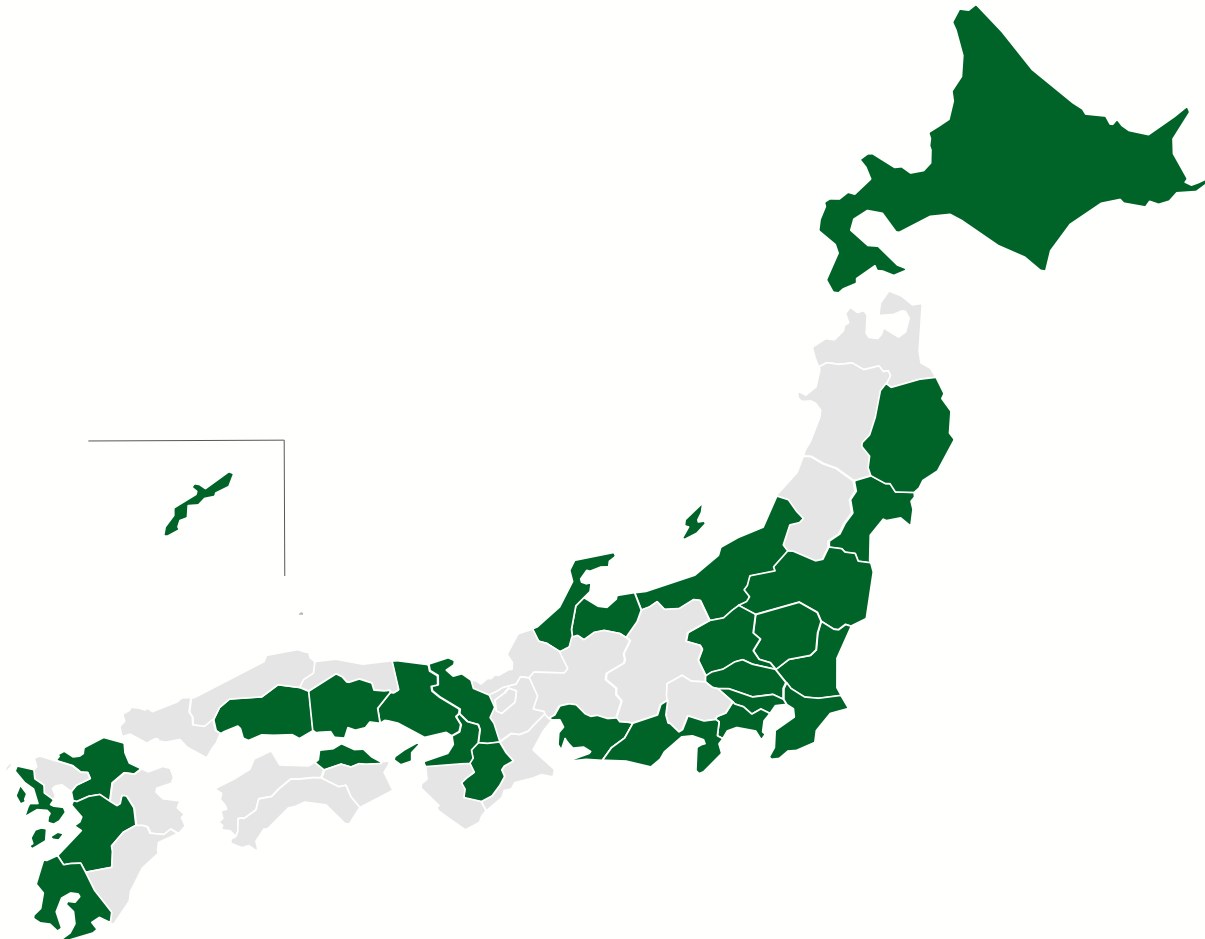
\*2：回答者において、「日常的に利用している」、「日常的には利用していない」、「導入を検討している」、「導入を検討していない」等から「日常的に利用している」を選択した割合

\*3：回答者において、「日常的に利用している」、「日常的に利用していない」、「導入して欲しい」、「導入して欲しいとは思わない」の選択肢のうち、「導入して欲しい」と「導入して欲しいとは思わない」の合計に対する「導入して欲しい」の割合（無回答は含まない）

## 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"> <li>✓ 経験豊富なエンジニアチーム</li> <li>✓ ダイレクト・リクルーティング基礎機能開発</li> </ul>
	2022/1 WELKS	保育領域における人材紹介	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>
	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"> <li>✓ 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</li> </ul>
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"> <li>✓ デジタルサービス領域への参入</li> <li>✓ 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</li> </ul>
	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"> <li>✓ デジタルサービスのラインナップ強化</li> </ul>

## 医療福祉事業における展開済み都道府県\*1

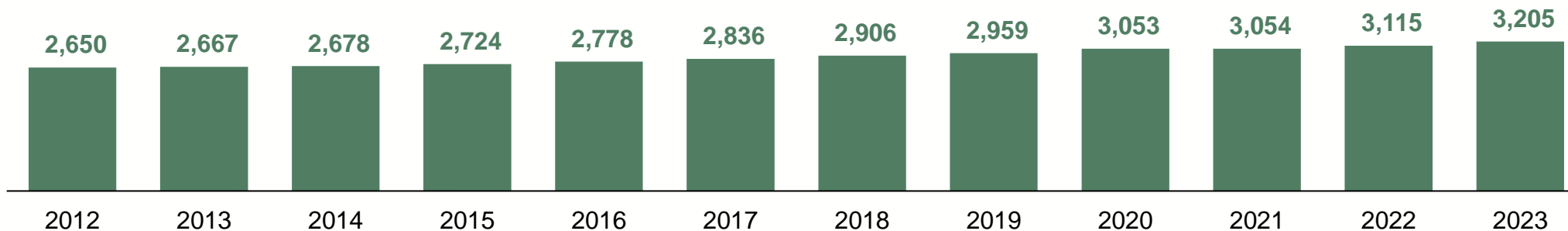


営業拠点  
全国**28**  
都道府県

\*1：2024年12月末時点

職種別平均年間基本給推移（千円）\*1

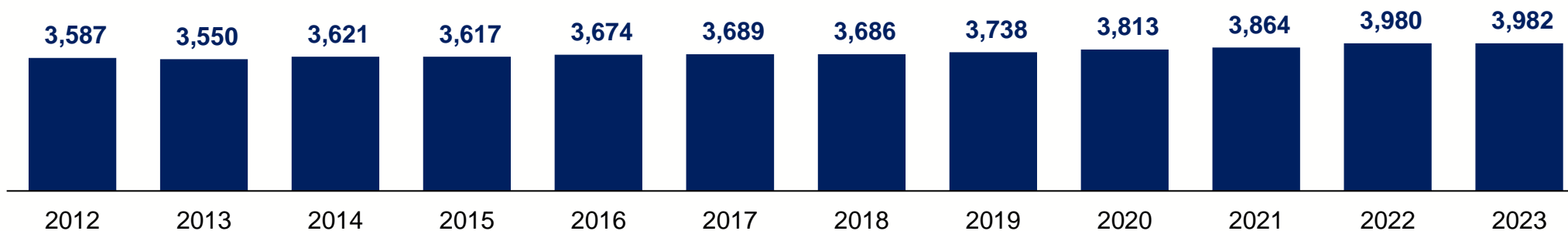
## 介護



2012年-2023年  
CAGR

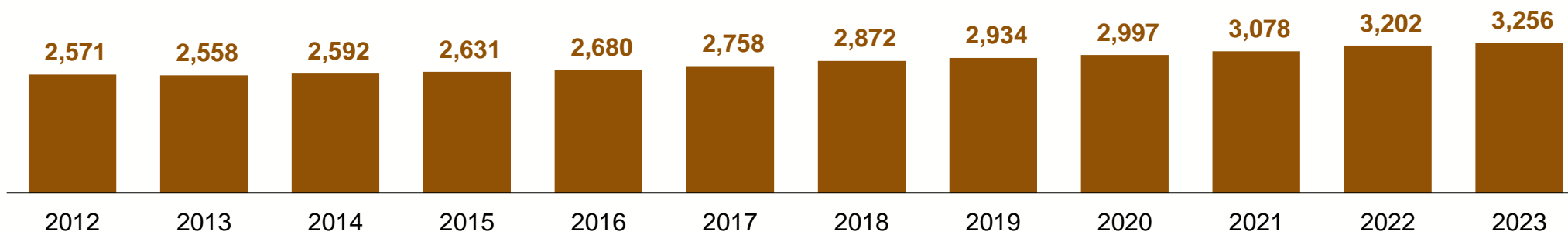
+2%

## 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、他社との競争、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](mailto:info-tryt-ir@tryt-group.co.jp)