



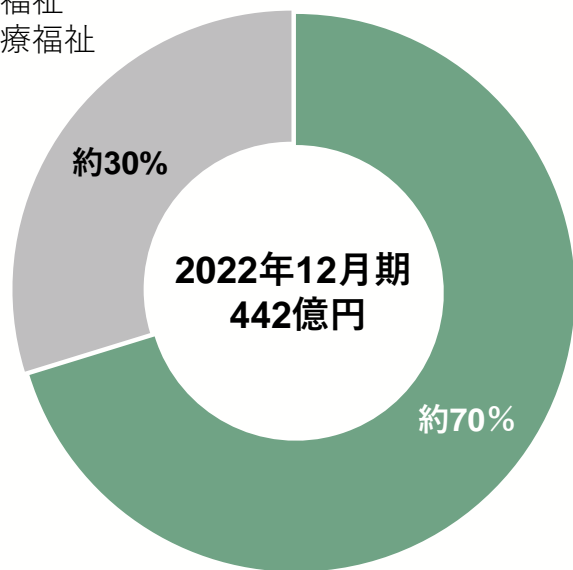
株式会社トライト
(9164 東証グロース市場)
個人投資家説明会資料



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



J-GAAP（未監査）*1

IFRS（監査済）
（FY21を除く）*2,3

2023年
株式上場

2019年
株主変更

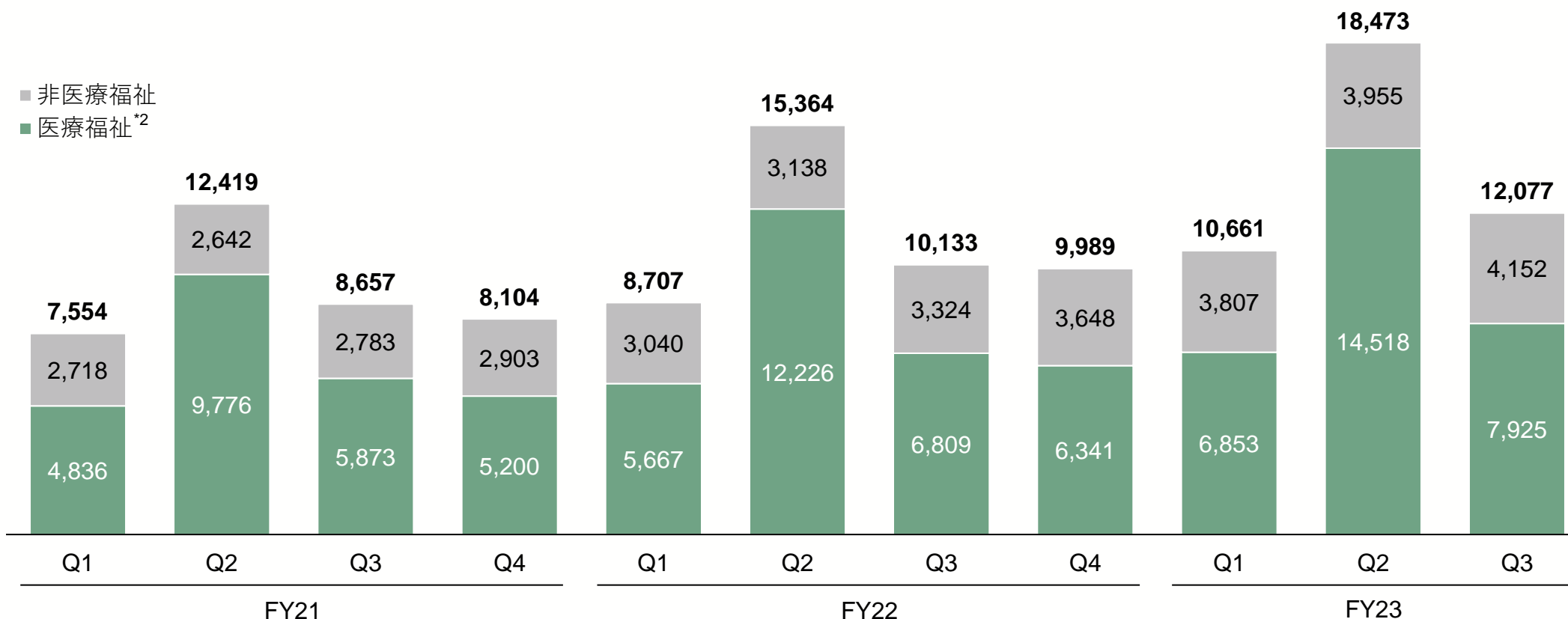
*1：FY05-FY13は、グループ各社の日本の税務会計ベースの年次財務データを期間調整無しで合計した数値。FY14-FY18は、グループ各社の日本の税務会計ベースの月次財務データを12月締めに調整したプロフォーマベースの数値

*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）

日本における年度が4月始まりであることから、医療福祉紹介事業において4月の入職者が多いため、当社の売上収益は4月を含む第2四半期に偏重する傾向がある

事業別売上収益（百万円）*1



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

*2：FY21には撤退事業を含む

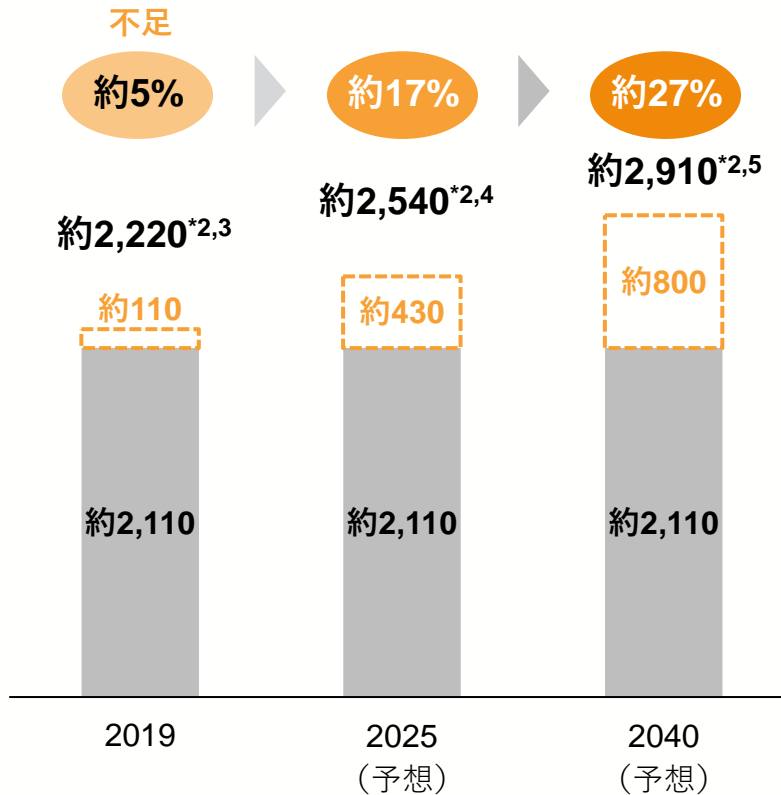
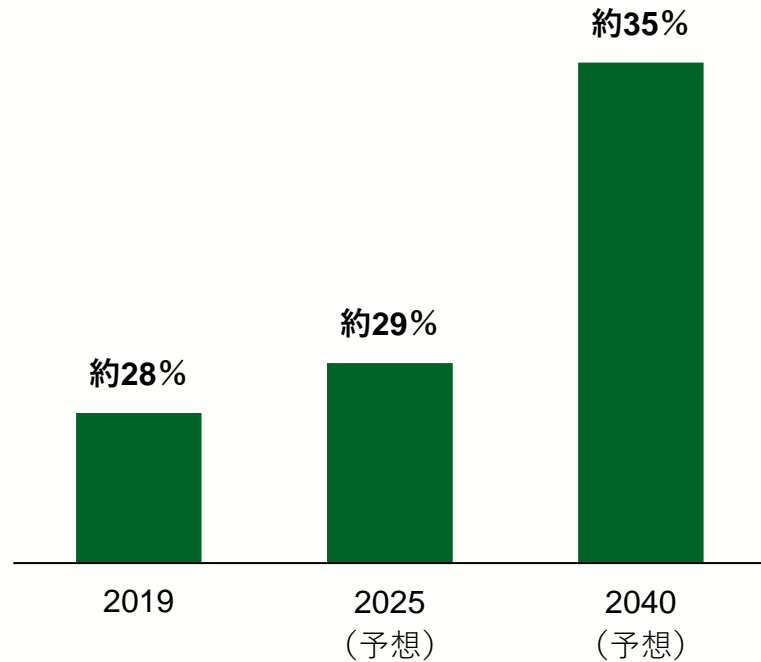
医療福祉業界において既に人材不足であるが、より一層の少子高齢化の流れはその人材不足を悪化させる懸念がある

65歳以上の人口の割合増加*1

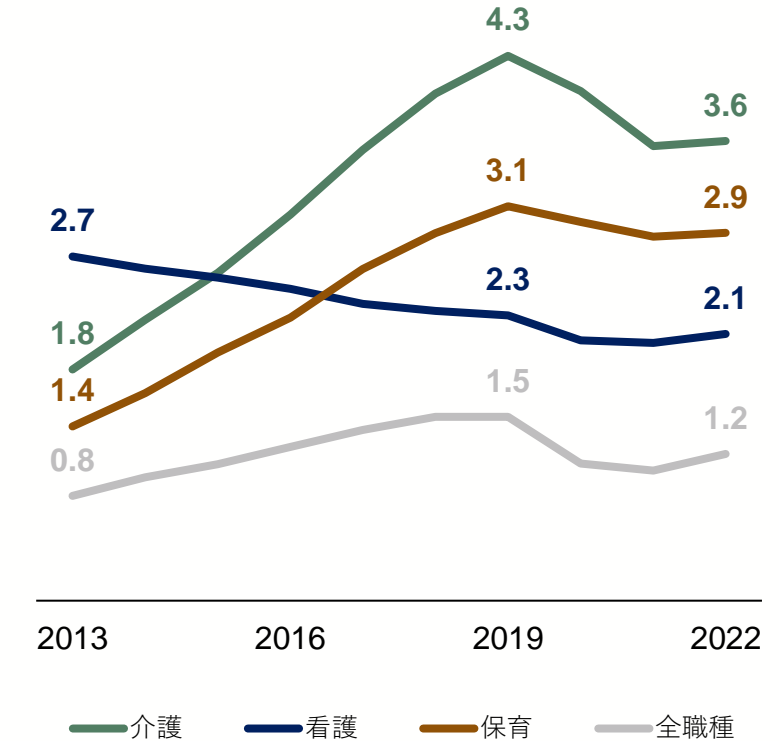
>> 慢性化／深刻化する介護人材の不足（千人）

>> 医療福祉人材への需要は高い状況が継続

■ 65歳以上の人口割合



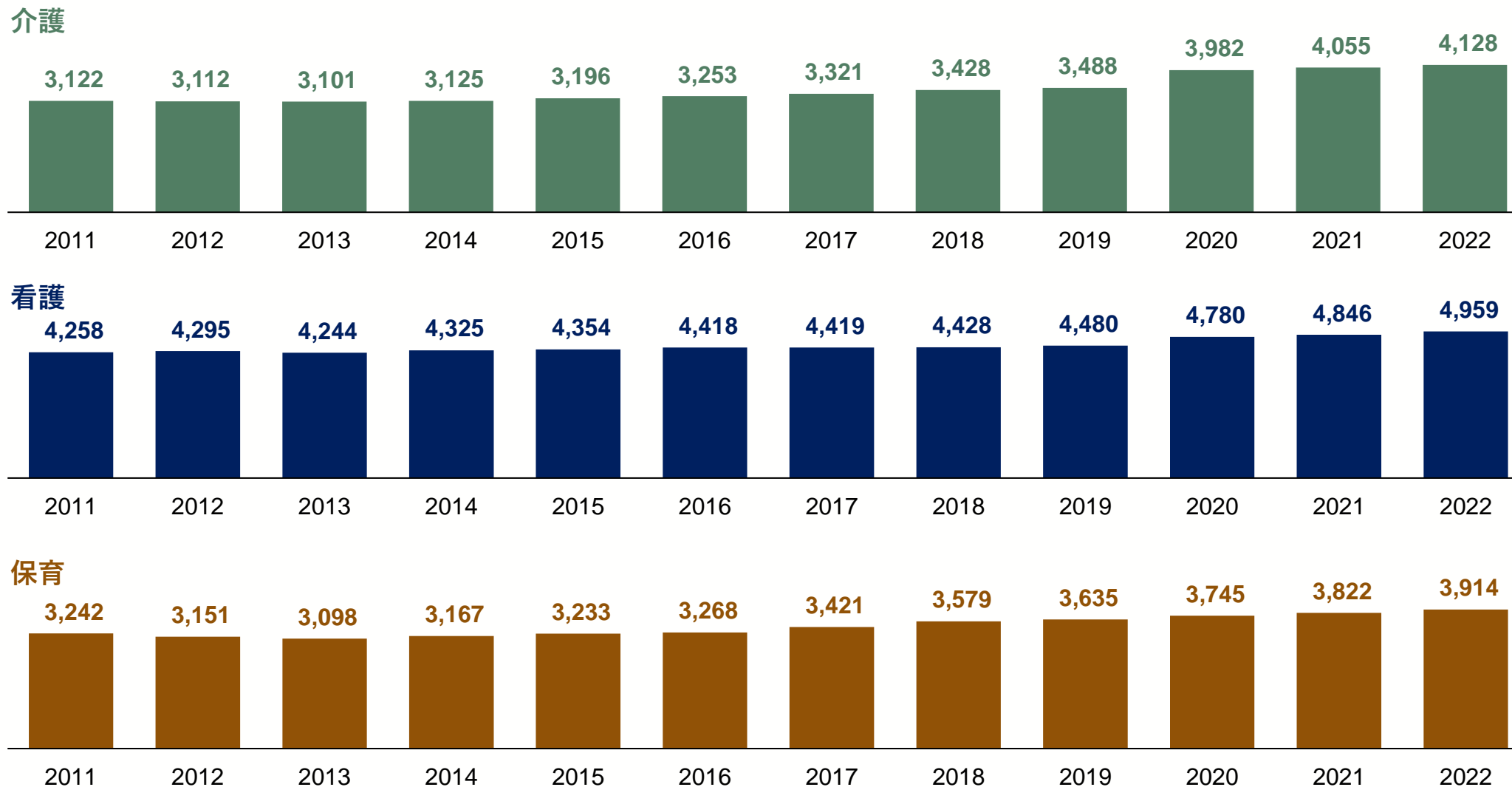
有効求人倍率 (x) *6



□追加的に必要な介護職員数 ■介護職員数（2019年）

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

職種別平均年収推移（千円）*1



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

業界最大手水準である登録者数（195万人）と契約法人数（7.9万施設）を有し、それを全国に広がる拠点でキャリアアドバイザーがサポート。特に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」は法人顧客にとって重要な「スピード」と「正確なマッチング」を実現

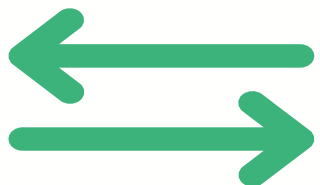
一元管理体制

登録求職者



登録者数 約**195万人***1

膨大な求職者数
への効率的なアクセス



全国を網羅する
サービス

全国28都道府県
における営業拠点*1



契約施設



契約施設数 約**7.9万***1

強固な契約施設との関係
の活用

✓ 迅速かつ正確なジョブマッチングの実現

内定通知までの平均日数：約18日*2・入職後6ヶ月間の定着率：約80%*3

✓ 効率的なオペレーションの実現

キャリアアドバイザー一人当たりの月間平均成約件数：約2.8件*4

*1：2023年9月末時点

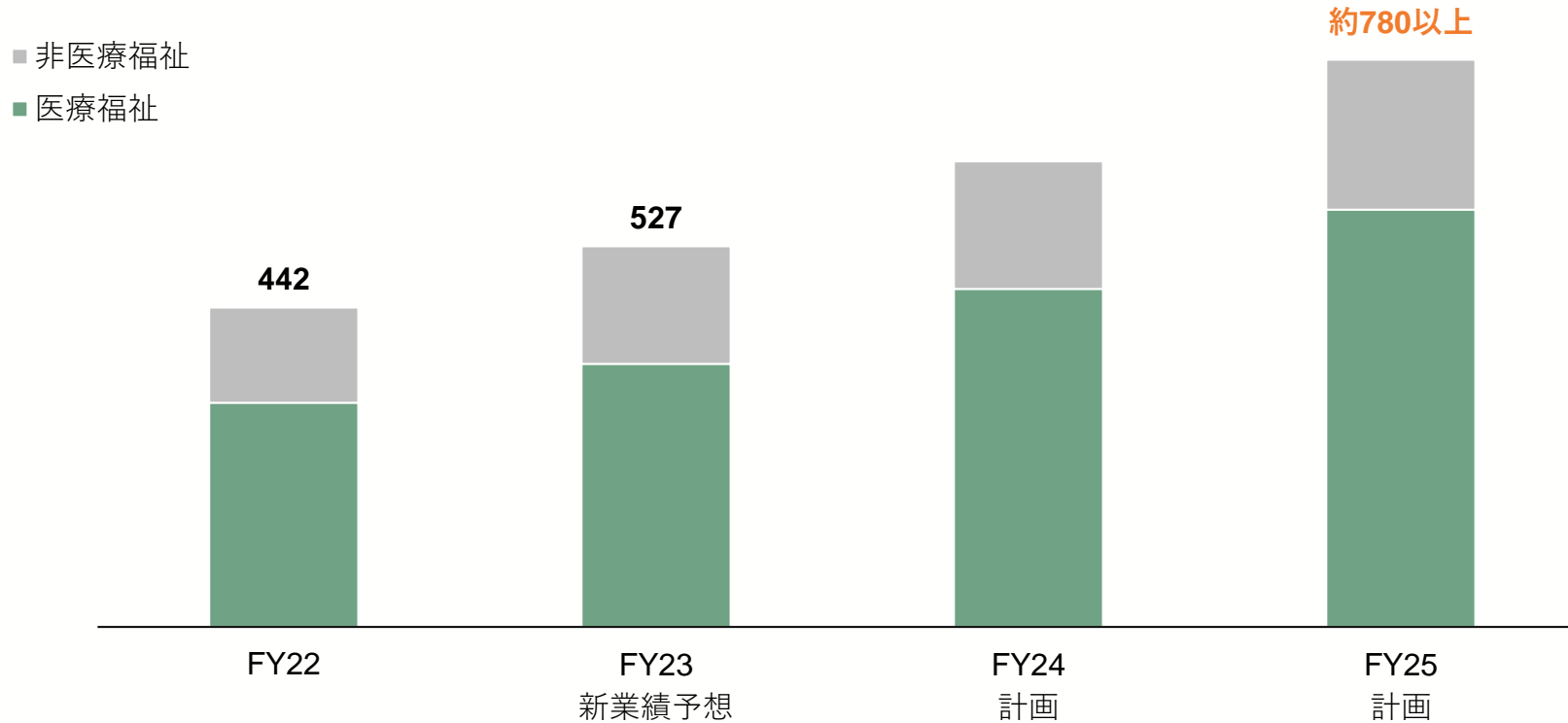
*2：当社のキャリアアドバイザーが登録求職者にコンタクトできた日から、内定通知を受けるまでの平均日数（2023年9月末時点の過去12ヶ月平均）

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

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

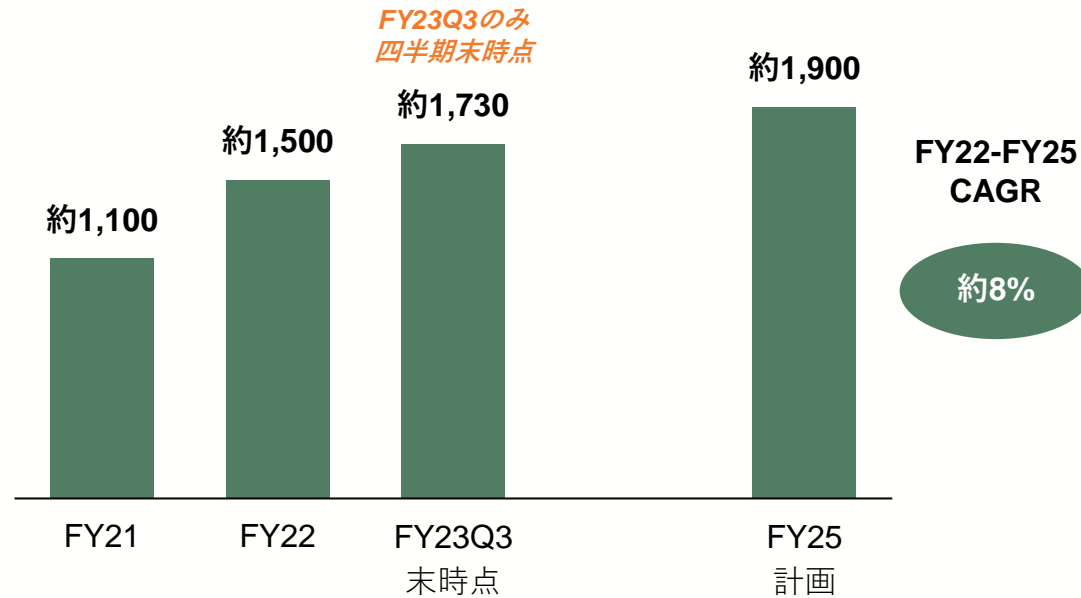
医療福祉及び非医療福祉の両事業共に成長する見込みだが、コア事業である医療福祉紹介事業の成長性が一番高く、全社の成長を牽引する想定

中計期間の売上収益（億円）

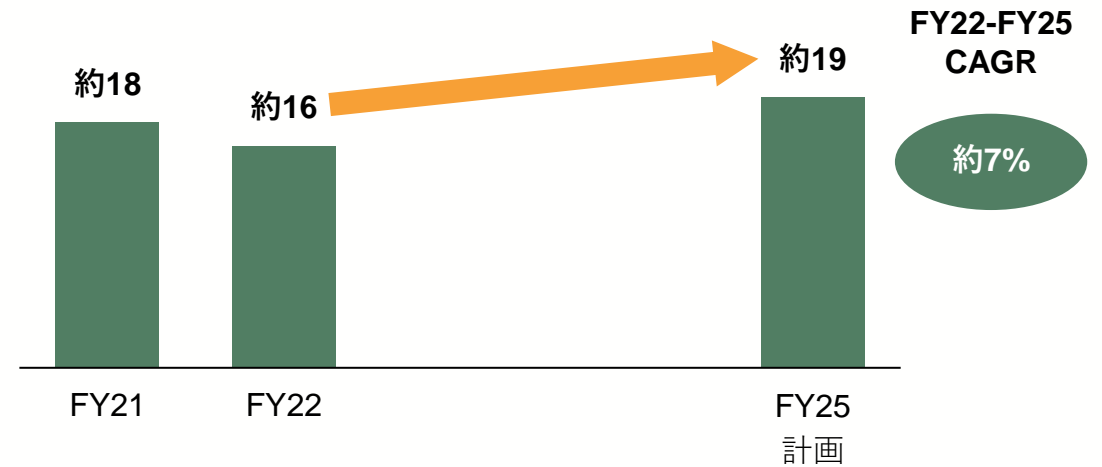


営業社員数の増員及び生産性向上により、強固な収益基盤を確保

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



営業社員一人当たりの売上（百万円）^{*3}



キャリアアドバイザー離職率^{*1,2}

28% > 21% >>> 約20%

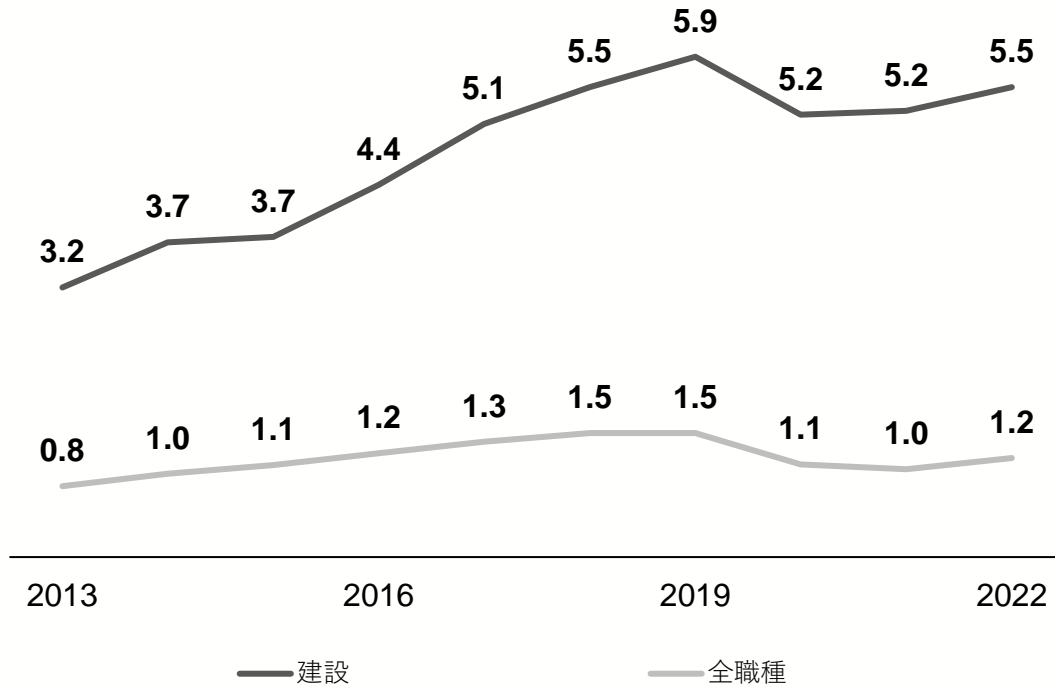
*1：数値は医療福祉紹介事業に従事する社員のみを対象

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

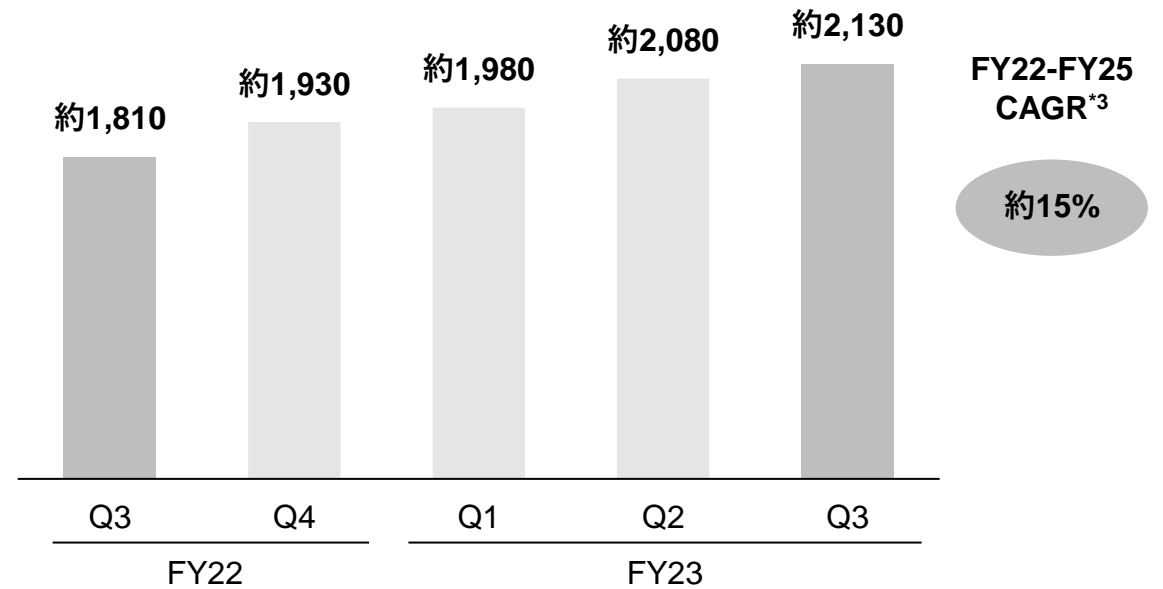
*3：医療福祉紹介事業の売上を年平均営業社員数で割って算出した営業社員一人当たりの売上

建設業界においても深刻な人材不足は継続しており、派遣社員数の増加に注力

有効求人倍率（x）^{*1}



各四半期末時点における派遣社員数（人）^{*2}



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

*2：一の位を四捨五入

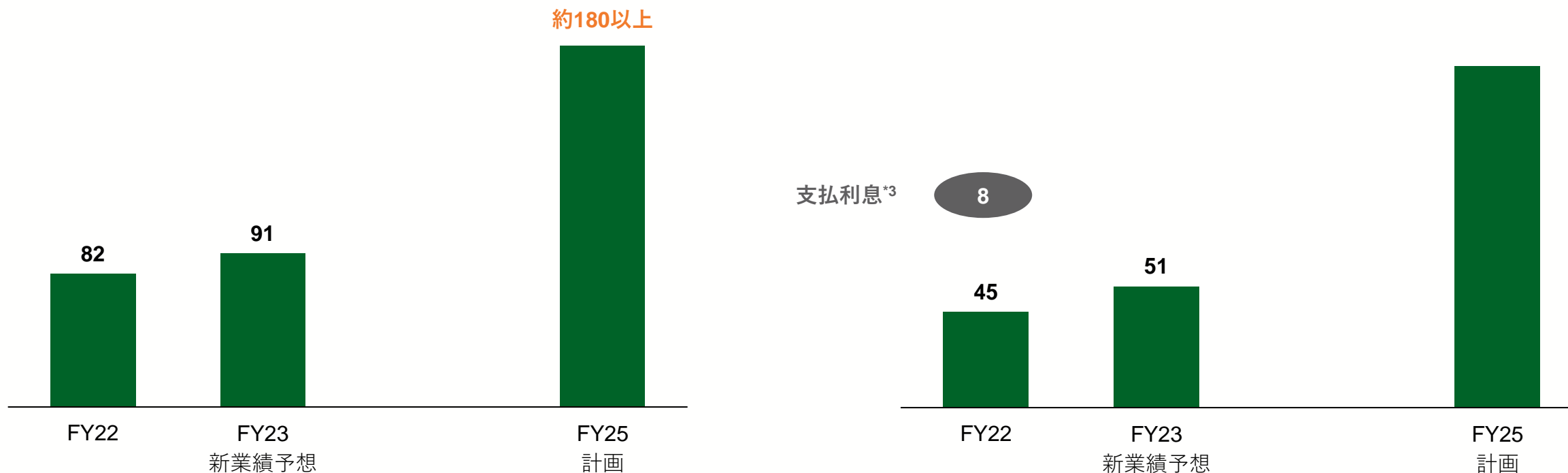
*3：各年度末時点の派遣社員数に基づき算出

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

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

調整後EBITDA

調整後当期利益



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

^{*2}：調整後当期利益 = 当期利益 + 顧客関連資産の償却費用 + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + リファイナンス関連費用（金融費用） + IPO関連費用 + 税金及び税効果調整額

^{*3}：リース負債を含む支払利息

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



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

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

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

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

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

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

*4：調整後当期利益 = 当期利益 + 顧客関連資産の償却費用 + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + リファイナンス関連費用（金融費用） + IPO関連費用 + 税金及び税効果調整額

2023年12月期 第3四半期業績 (7-9月)

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

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

2023年12月期 業績予想に対する 進捗状況

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

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

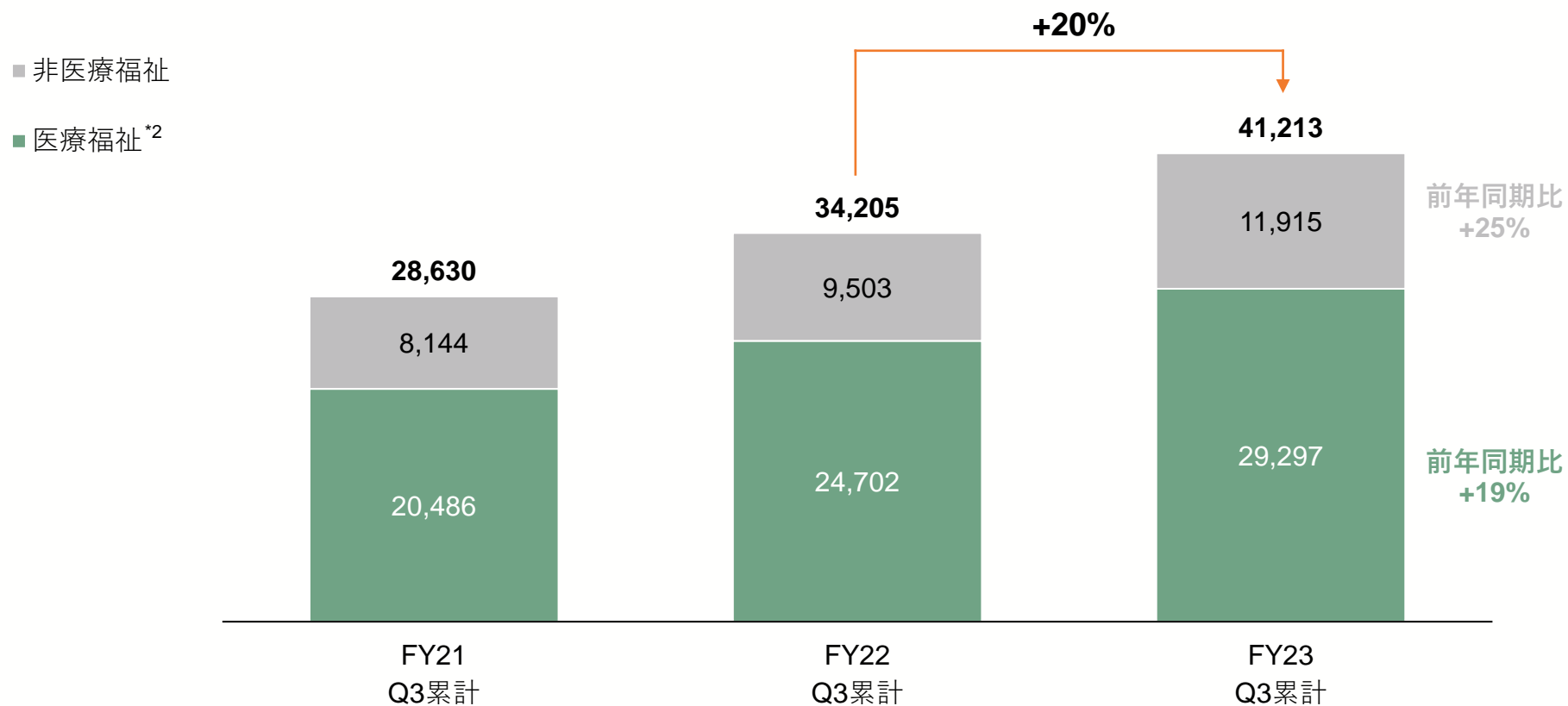
*1：調整後EBITDA = EBITDA + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + IPO関連費用。EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 金融費用 - 金融収益 + 償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

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

*3：調整後当期利益 = 当期利益 + 顧客関連資産の償却費用 + M&A関連費用 + リファイナンス関連費用（金融費用以外） + リファイナンス関連費用（金融費用） + IPO関連費用 + 税金及び税効果調整額

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

事業別売上収益（百万円）*1



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

*2：FY21には撤退事業を含む

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

連結財政状態計算書

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

*1：純有利子負債 = 借入金 + リース負債 - 現金及び現金同等物

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

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



強固な収益性及び
アセットライトな事業形態による
潤沢なキャッシュ創出

財務健全性

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

M&A

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

株主還元

- ✓ 財務健全性の目標水準達成後は**株主還元**も検討

*1：純有利子負債 = 借入金 + リース負債 - 現金及び現金同等物

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

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