

株式会社トライト（銘柄コード：9164）
事業計画及び成長可能性に関する事項
2023年7月24日



TRYT

1.

会社紹介

2.

事業環境と特徴

3.

成長戦略

4.

財務状況

5.

リスク情報

Appendix



1.

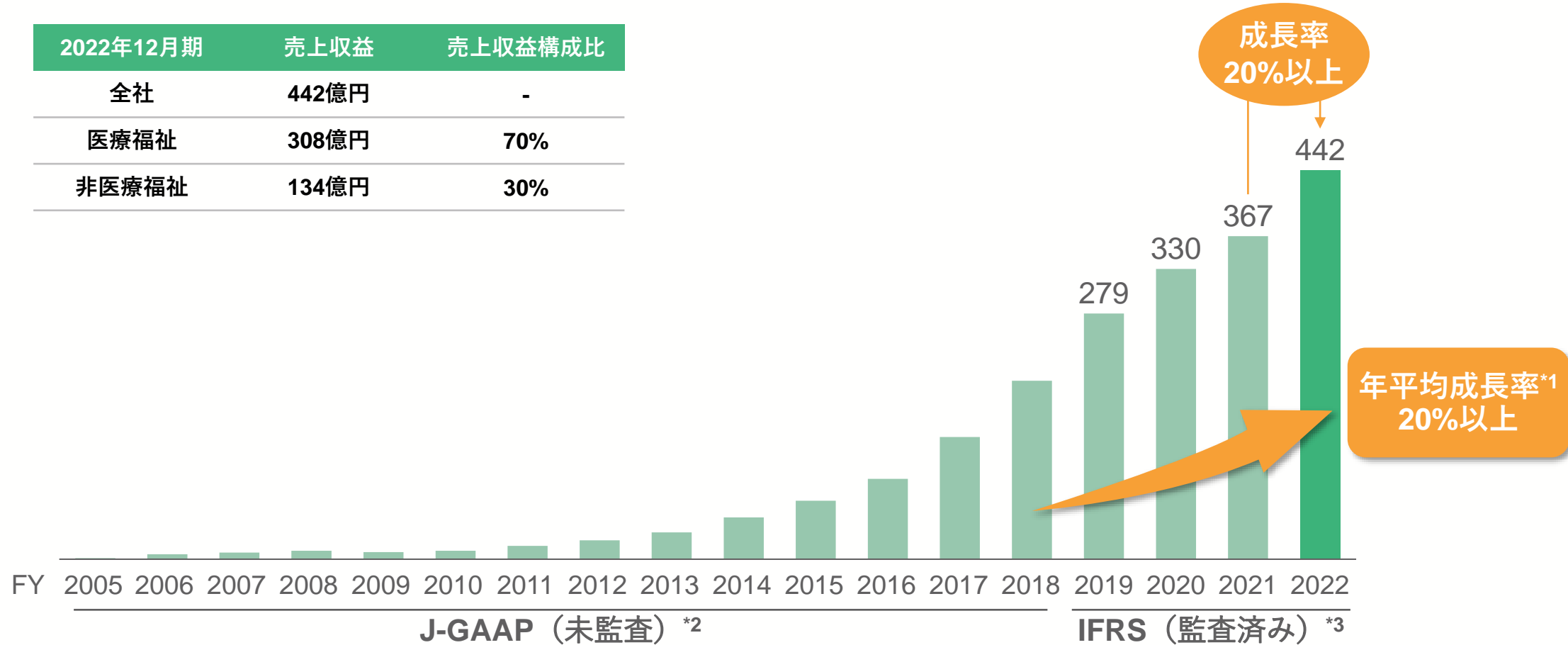
会社紹介

社名	株式会社トライト	
所在地	大阪本社 〒530-0057 大阪府大阪市北区曾根崎2-12-7 清和梅田ビル13階 TEL:06-6365-1151 FAX: 06-6365-1157	東京本部 〒141-0032 東京都品川区大崎1-2-2 アートヴィレッジ大崎セントラルタワー17階 TEL:03-5436-7670 FAX: 03-5436-7329
代表者	笹井 英孝（代表取締役社長）	
設立	2004年 ※株式会社TS工建設立	
従業員数	6,648名（臨時雇用者を含む） ※2022年12月末時点	
資本金	1,000万円	
事業所	56拠点 ※2022年12月末時点、グループ合計	
グループ会社 事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■株式会社トライト：持株会社として当社グループの経営管理及び同業種に付帯又は関連する業務等 ■株式会社トライトキャリア：医療福祉業界向けに人材サービスを提供する医療福祉事業 ■株式会社トライトエンジニアリング：建設業界向けに人材サービスを提供する建設事業 ■株式会社HAB&Co.：地方自治体及び中小企業向けに人事採用関連のDXサービスを提供するIT事業 ■株式会社bright vie：介護・医療データ活用プラットフォームサービス及び介護事業特化型コミュニケーションツールを提供するIT事業 	
許認可 申請番号	<ul style="list-style-type: none"> ■株式会社トライトキャリア 有料職業紹介事業：27-ユ-301770 一般労働者派遣事業：派27-302147 ■株式会社トライトエンジニアリング 有料職業紹介事業：27-ユ-300349 一般労働者派遣事業：派27-300607 ■株式会社HAB&Co. 有料職業紹介事業：44-ユ-300143 	

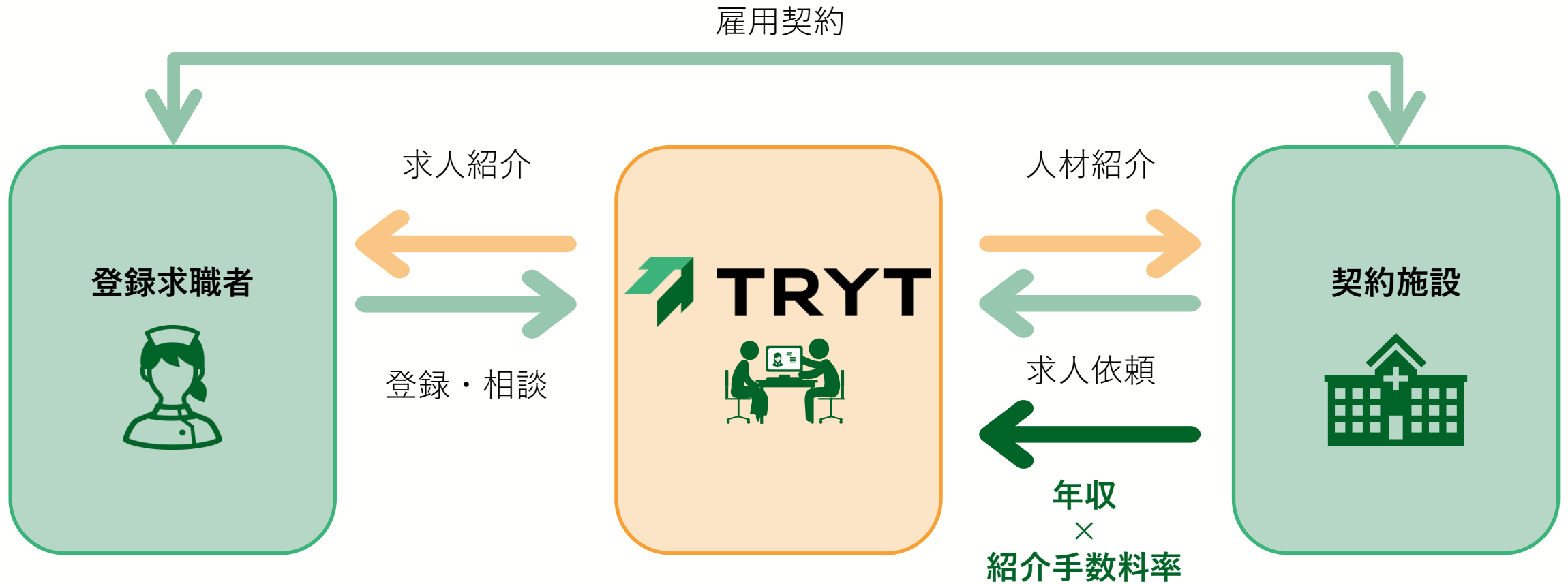
人材サービス及びデジタルソリューションを通じて
医療福祉従事者が働きやすい職場環境構築を支援

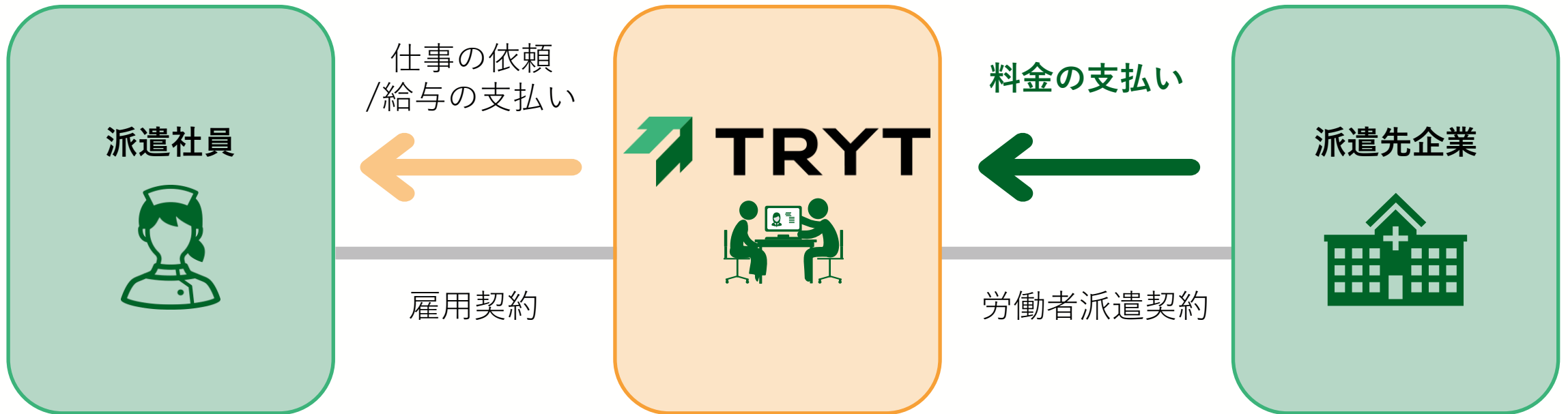
当社グループ売上収益（億円）

2022年12月期	売上収益	売上収益構成比
全社	442億円	-
医療福祉	308億円	70%
非医療福祉	134億円	30%



*1：2018年12月期-2022年12月期の年平均成長率。IFRSベースで算出した2019年12月期-2022年12月期の数値と、J-GAAPのプロフォーマベースで算出した2018年12月期の数値を比較した参考値
 *2：2005年12月期-2018年12月期は旧TRYTのJ-GAAP。2014年12月期-2018年12月期の財務データは、各子会社の管理会計ベースの月次数値を12月締めに調整したプロフォーマベースの数値。2005年12月期-2013年12月期の財務データは、各子会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
 *3：2019年12月期及び2020年12月期は旧トライトの監査済数値。2021年12月期は、当社の2021年12月期の連結売上収益に旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの連結売上収益を単純合算した数値（我が国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づいて算出されたものではなく、また、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく太陽有限責任監査法人による監査を受けておりません。そのため、当社グループの実際の経営成績及び財政状態を正確に示していない可能性があります。）。2022年12月期は当社の監査済数値





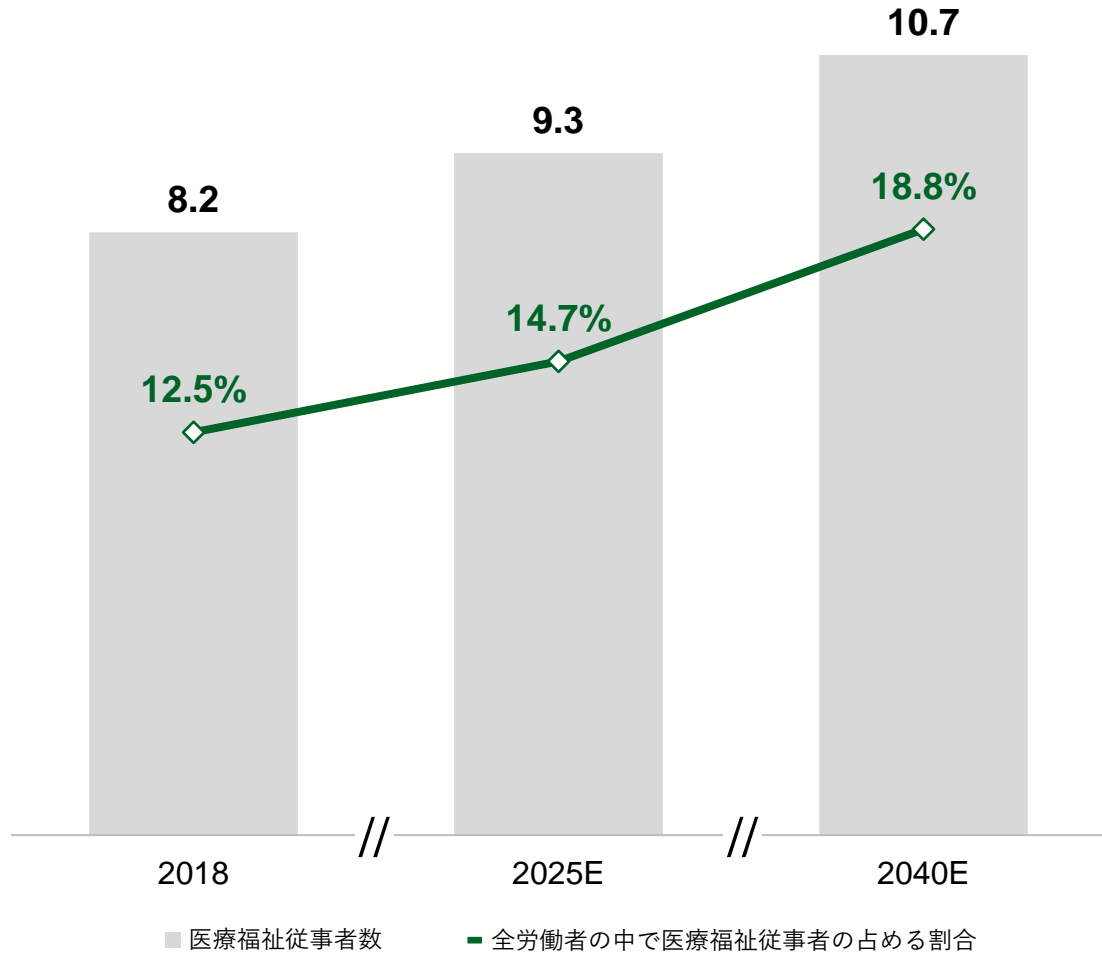
2.

事業環境と特徴

2040年までに医療福祉従事者数が増加すると見込まれているが、介護業界においては人材需給ギャップが70万人に拡大する見通し

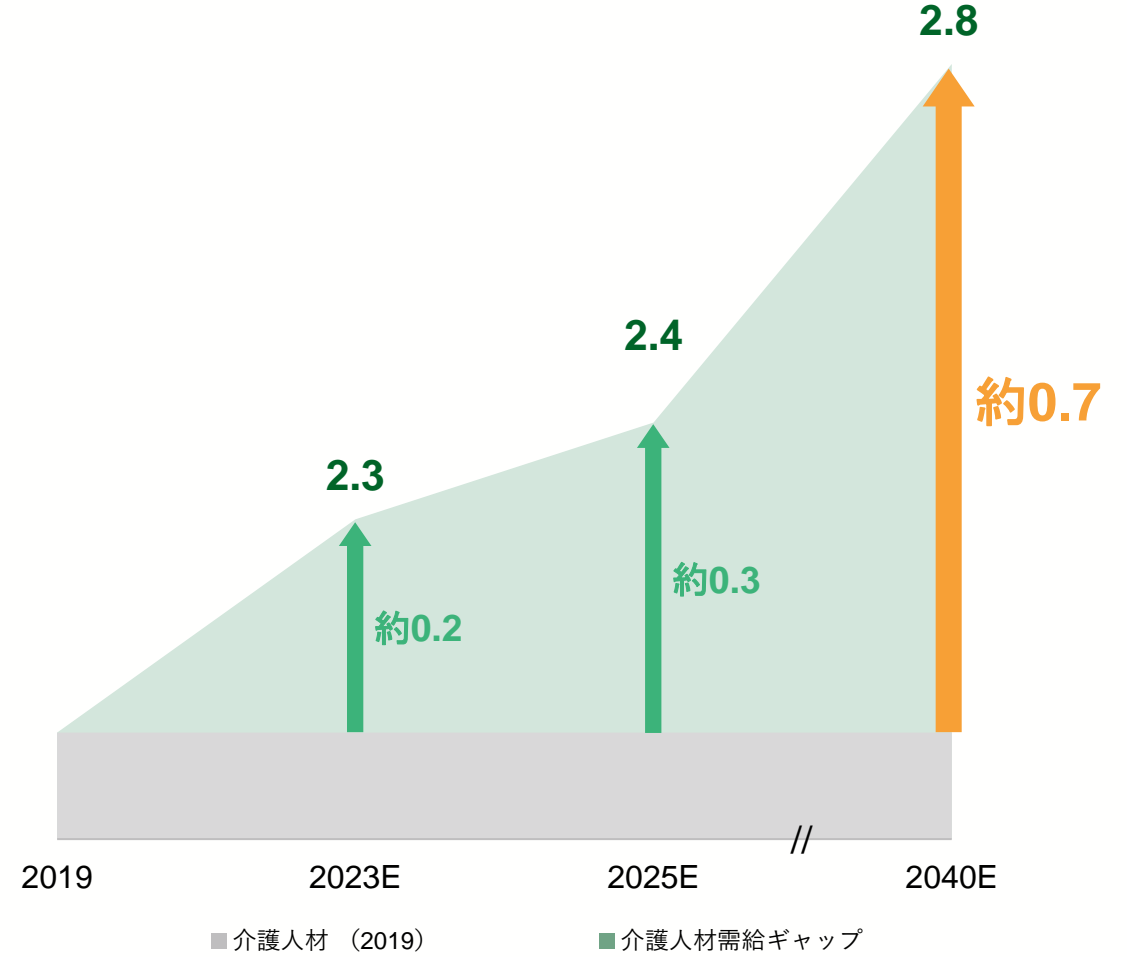
医療福祉従事者数*1

(百万人)



介護人材需給ギャップ

(百万人)



*1：医療・介護・その他社会福祉サービス従事者数の合計

出典：医療福祉従事者数については、厚生労働省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し（議論の素材）」、介護人材需給ギャップについては、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」

高い求職者獲得能力により蓄積された豊富なデータベース

新規参入者が容易に獲得出来ない
約170万人*1の豊富な求職者データベース

医療福祉の現場に精通した人材

契約施設のニーズを正確に把握するために
必須となる医療福祉業界の知識が豊富な
営業社員の確保及び約7万施設*1との信頼関係

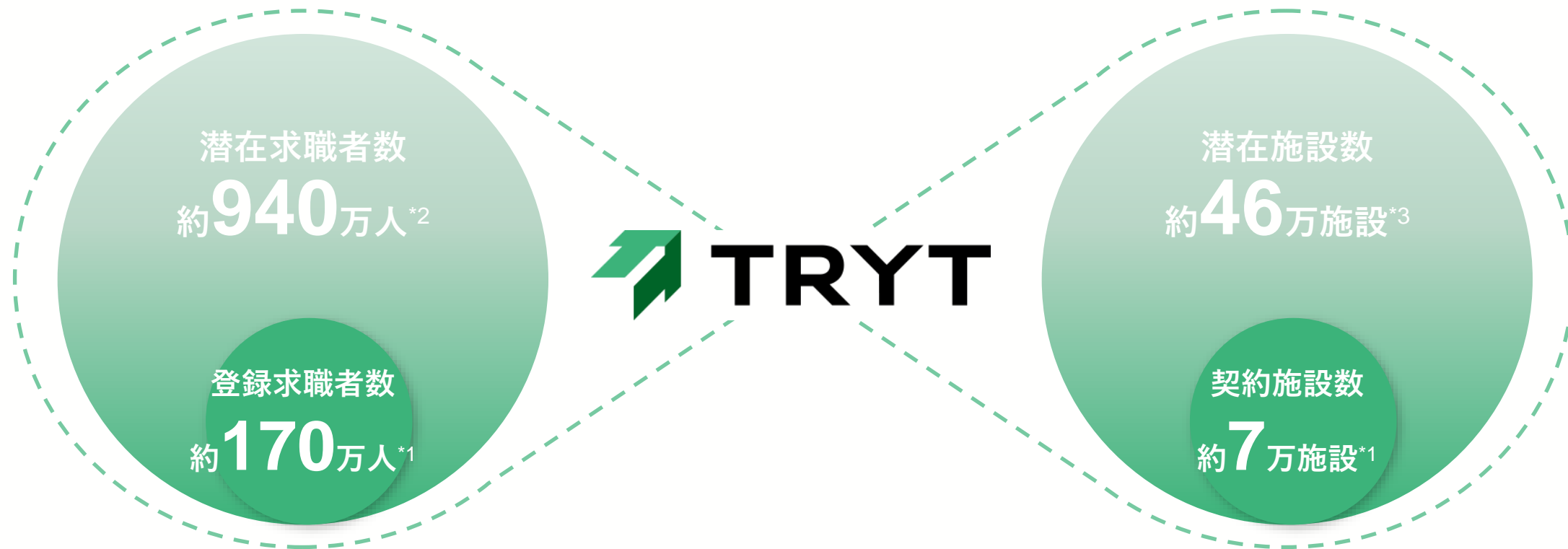
高い営業生産性の実現

徹底的なKPI管理と標準化された
営業プロセス、成果主義の企業文化と
インセンティブ設計を有機的に結合する
ことで高い営業生産性を実現

新規参入による事業拡大は容易ではない

求職者数

施設数



*1：2022年12月末日時点

*2：2025年時点の医療・介護・その他社会福祉サービス従事者数の合計

*3：2021年時点の病院・診療所・指定地域密着型介護予防サービス事業者・居宅介護支援事業所・訪問介護事務所・介護保険施設・保育施設の合計

出典：【潜在求職者数】厚生労働省「令和4年度版厚生労働白書」、【潜在施設数】厚生労働省「令和3年介護サービス施設・事業所調査の概況」、厚生労働省「医療施設(動態)調査・病院報告の概況(令和3年)」、厚生労働省「保育所等関連状況取りまとめ(令和3年4月1日)」

3.

成長戦略

医療福祉：営業社員及び営業社員1人当たり売上高の増加に伴い成長を見込む 非医療福祉：在籍派遣社員数の増加が非医療福祉事業の成長を牽引

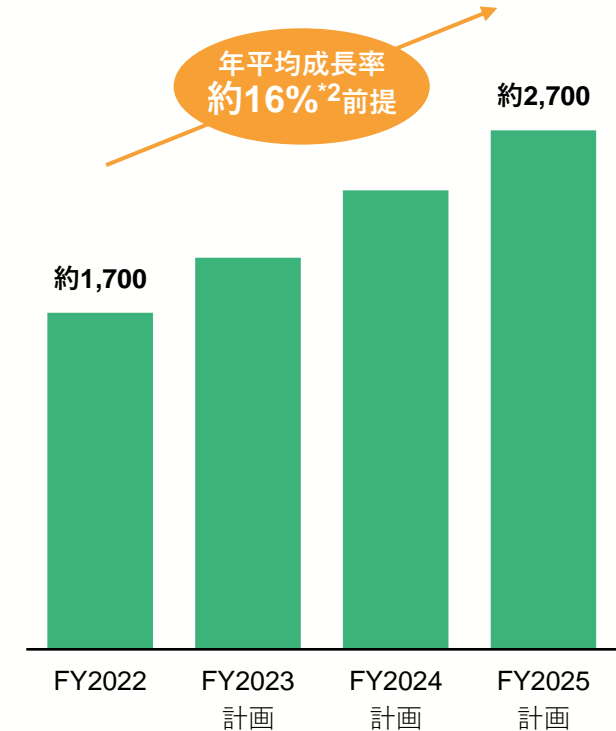
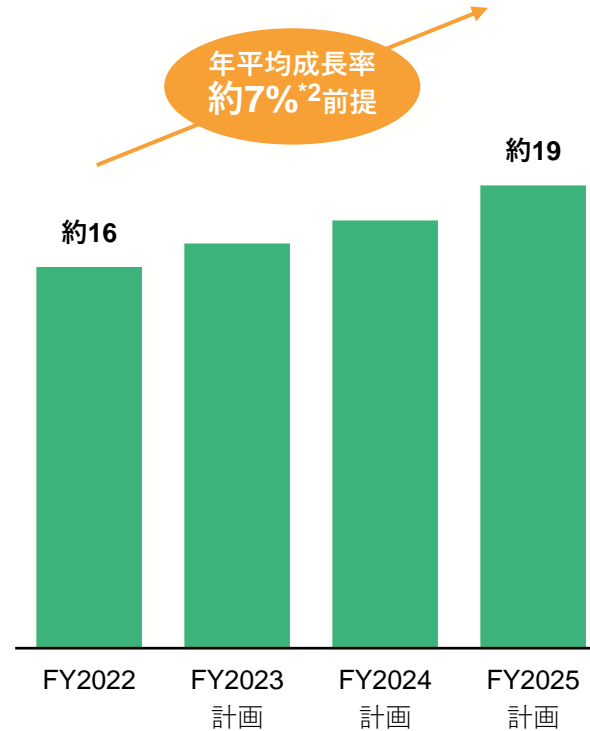
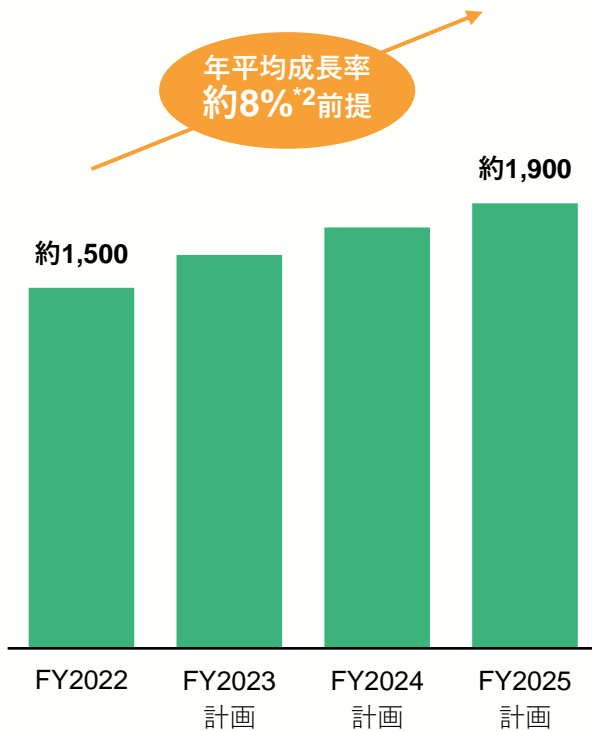
医療福祉

非医療福祉

営業社員数（名）^{*1}

営業社員1人当たりの
売上高（百万円）^{*3}

派遣社員数（名）^{*4}



*1：医療福祉紹介事業における年平均営業社員数
*2：2022年12月期-2025年12月期の年平均成長率
*3：営業社員1人当たりの売上高は、医療福祉紹介売上高を当該年度における注記1で算出した人数で割ることにより算出した値
*4：建設事業における年平均月末在籍派遣人数

展開中 / 検討中サービス

3

データに基づく
QOL向上*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（ワークアウトやサプリメント）

2

業務効率化
(ICTソリューション)

- ICT化支援のための人材紹介、派遣サービス
- 介護ロボット導入支援
- 業務アウトソーシング支援
- 経営支援ソフトウェア導入支援

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

*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支援、医療プログラム企画（ワークアウト、サプリメント）は2025年度以降にリリース予定のサービスです。現時点での構想であり実現を約束するものではありません

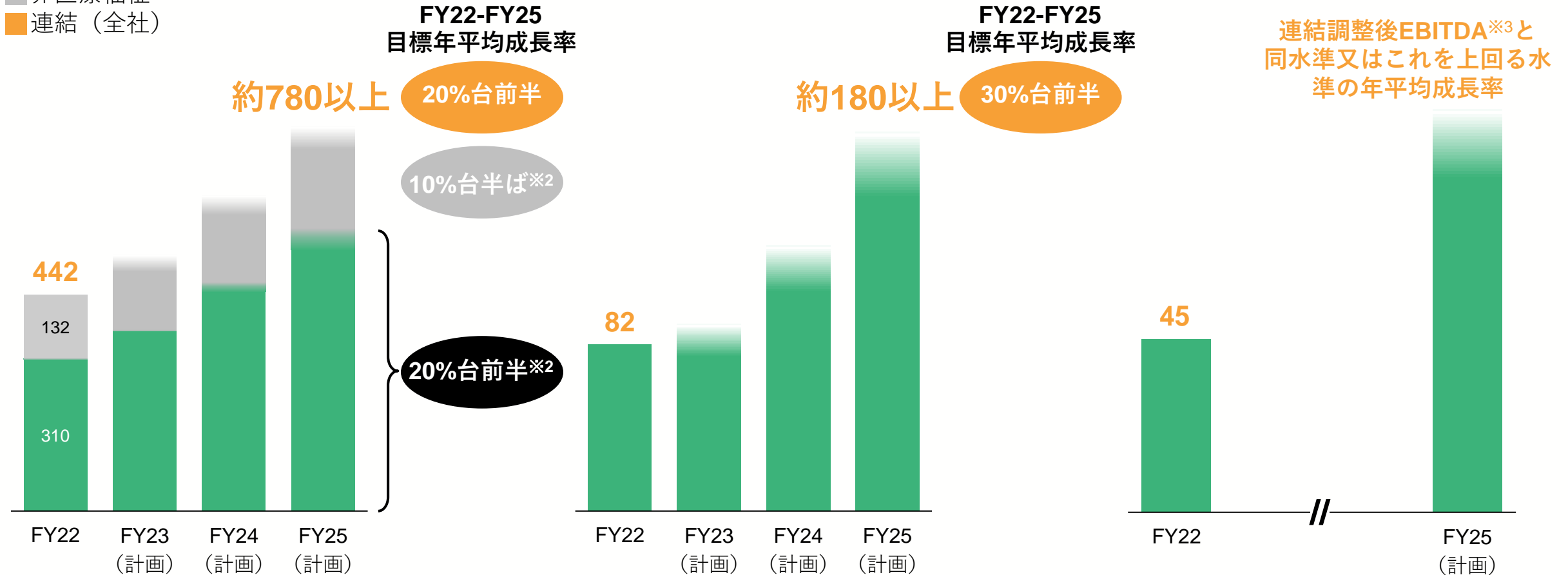
対象企業	サービス内容	買収後の実績
<p>2021/8</p> 	<p>HRテック</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 経験豊富なエンジニアチーム ✓ DR機能開発の基礎
<p>2022/1</p> 	<p>保育領域における 人材紹介</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 保育領域における人材紹介のトップクラスのポジション形成に寄与 ✓ DRの登録求職者数8万人以上、45名以上のキャリアアドバイザーを獲得 ✓ 保育領域におけるDR事業を展開
<p>2023/6</p> 	<p>医療福祉業界向け ICTプラットフォーム& バックオフィスソフトウェア プロバイダー</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ TRYTにおけるICTソリューション提供の加速化 ✓ 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

連結売上収益※1 (億円)

連結調整後EBITDA※3 (億円)

連結調整後当期利益※4 (億円)

- 医療福祉
- 非医療福祉
- 連結 (全社)



*1: 連結売上収益は医療福祉事業において20%台前半、非医療福祉事業において10%台半ばの年平均成長率を達成を前提とする。なお、2022年12月期は2022年1月に買収した株式会社ウェルクス（2022年7月に株式会社トライトキャリアが吸収合併）の売上高を含む

*2: 医療福祉、非医療福祉の2022年12月期-2025年12月期の年平均成長率は中期経営計画における前提を使用

*3: 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 + 法人税 + 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

調整後EBITDAは売上収益の増加に加え、営業社員の生産性改善により売上収益の年平均成長率を上回ることを前提とする

*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） + IPO関連費用 + 税金及び税効果調整額

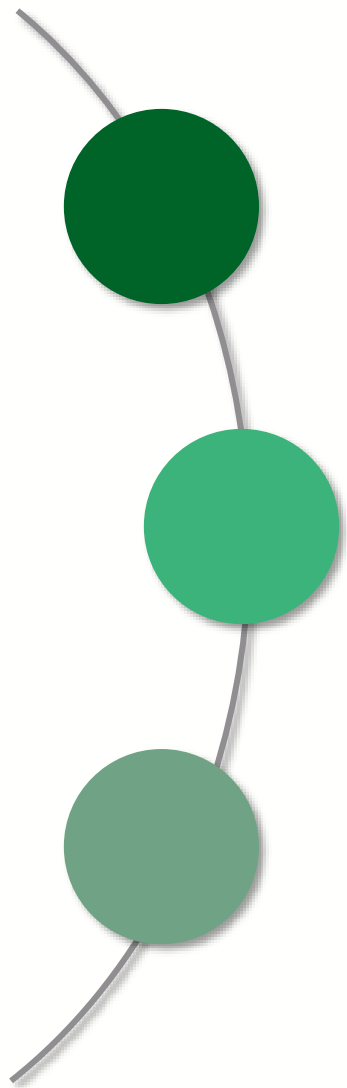
調整後当期利益は予定外の営業費用が発生しないことに加え、現状の市場金利環境が大きく変動せず、借り換えによる金融費用の減少を前提とする

4.

財務狀況



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2倍台までの引き下げを目指す
- ✓ 調整後アンレバードFCFコンバージョン率^{*3}についても**2025年12月期末までに70%以上とすることを目標とする**

M&A

- ✓ ICTソリューション及びデータ活用サービスの迅速な拡大・展開に向け、**M&A・事業提携・共同研究等の機会を積極的に追求**

株主還元

- ✓ 財務健全性の目標水準達成後は**株主還元**も追求

*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＋法人税＋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：調整後アンレバードFCFコンバージョン率＝調整後アンレバードFCF÷調整後EBITDA

調整後アンレバードFCF＝アンレバードFCF＋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＋税金及び税効果調整額
アンレバードFCF＝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＋無形固定資産の取得額）＋（支払利息－受取利息）×（1－適用税率）

連結財務諸表 (IFRS)

百万円 (IFRS)	FY2020*1	FY2021*1	FY2022
売上収益	33,015	36,735	44,195
売上総利益	22,645	25,175	30,011
営業利益	5,704	6,269	5,959
親会社の所有者に帰属する当期利益	4,226	4,366	3,621
調整後EBITDA*2	6,735	7,693	8,161

*1: 2020年12月期は旧TRYTをベースとする。2021年12月1日に旧TRYTとJSPC2が統合。2021年12月期の数値は旧TRYTとJSPC2の合算ベースの数値。2022年12月期は当社の監査済数値

*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 + 法人税 + 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hpd

連結財務諸表 (IFRS)

百万円 (IFRS)	FY2022
現金及び現金同等物	2,300
営業債権	3,394
流動資産合計	6,497
有形固定資産	11,130
のれん	51,412
無形資産	3,405
非流動資産合計	68,140
資産合計	74,638
未払金	1,429
短期借入金	800
1年内返済予定の長期借入金	1,300
リース負債	885
流動負債合計	10,538
長期借入金	31,620
リース負債	9,653
非流動負債合計	43,072
負債合計	53,611
資本合計	21,026
負債及び資本合計	74,638
純有利子負債^{*1}/ 調整後EBITDA^{*2}	5.1x
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,647
投資活動によるキャッシュ・フロー	(1,550)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(1,378)

*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 + 法人税 + 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

5.

リスク情報

項目	主なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
新型コロナウイルス	新型コロナウイルス感染症の拡大により、日本を含む世界における消費活動が低迷すると同時に企業活動も低調となり、当社グループの人材紹介・人材派遣に対する需要も大きく影響を受けました。需要の減少や法人顧客における採用コスト削減ニーズの高まり等、感染症の影響が継続的に維持された場合には、当社グループの今後の事業成長が妨げられる可能性があります。	低	-	小	2023年5月、日本政府は新型コロナウイルス感染症について、法律上の分類を2類相当から季節性インフルエンザと同じ5類に引き下げており、現時点で当社グループとしての対応策は不要であると考えております。
求職者及び法人顧客のニーズの変化	当社グループは、いかに求職者及び法人顧客に対して、それぞれのニーズや嗜好に合ったサービスを提供できるかにかかっており、キャリアアドバイザーは適切な候補を提案しマッチングさせるため、多種多様なニーズを適切に理解することが求められます。近年は有料職業紹介サービスの認知度が上がってきており、また、DR型採用支援サービスについても、一般職種に続き医療福祉領域でも市場で認知され始めています。求職者や法人顧客のニーズや嗜好の変化を適時適切に把握し、適応することができない場合には、競争力やシェアを失う可能性があります。	中	中長期	大	当社グループとしては、このような事業環境の変化に対応すべく、2021年12月より試験的にDR型採用支援サービスを開始し、2022年12月の当社グループサイトの大規模リニューアルに伴うパイロット運営を経て、2023年2月に同事業を本格展開しました。
人的資産	当社グループが成長に向けて企業基盤を拡充するためには、優秀な人材の確保と育成が不可欠です。今後必要な人材が確保できない場合、又は優秀な人材が社外へ流出した場合は、当社グループの事業又は経営成績に影響を与えるおそれがあります。	中	特定時期なし	大	当社グループでは、営業社員の離職率の低下及び継続的な採用に取り組んでいます。
法規制	当社グループは、自らが事業を展開する国又は地域の法令等を遵守する必要があります。特に、当社グループの運営する人材紹介事業・人材派遣事業においては、厚生労働大臣より許認可を取得するとともに、当局の監督を受けています。当局から業務停止命令等の処分を受ける場合には、中核となる事業を営むことができなくなる可能性や当社グループの社会的信用を害する可能性があります。	低	特定時期なし	大	当社グループとしては、営業部門が法務部門、総務部門及び外部弁護士事務所と密に連携することにより、法令等を遵守する体制を整備しています。また、定期的な内部監査により、その運用状況を把握及び改善する仕組みを構築しています。
派遣スタッフの安全管理	当社グループの派遣スタッフが派遣先で業務上、又は通勤中に負傷し、疾病にかかり、障害を負い、又は死亡した場合には、労働基準法上、使用者である当社グループは補償義務を負います。万が一このような事象が発生した場合には、当社グループの事業及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期なし	大	当社グループでは、派遣先の就業環境を把握し、派遣スタッフの事故防止に努めております。

A decorative horizontal bar on the left side of the page, consisting of a light green segment followed by a darker green segment that tapers to a point.

Appendix

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意下さい。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 当資料のアップデートは今後、年度決算発表のタイミングで開示していく予定です。



TRYT

tryt-group.co.jp