

2023年10月30日



2024年3月期第2四半期

決算説明資料

株式会社LITALICO

[証券コード：7366]



本資料に含まれる計画、見通し、戦略その他の将来に関する記述は、本資料作成日時点において当社が入手している情報および合理的であると判断している一定の前提に基づいており、さまざまなリスクおよび不確実性が内在しています。

実際の業績などは、経営環境の変動などにより、当該記述と大きく異なる可能性があります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる見通し情報の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

事業方針 4

連結決算概要 10

業績予想 14

事業報告 18

M&A戦略 30

参考資料 33

事業方針

Growth Strategy

障害のない社会をつくる

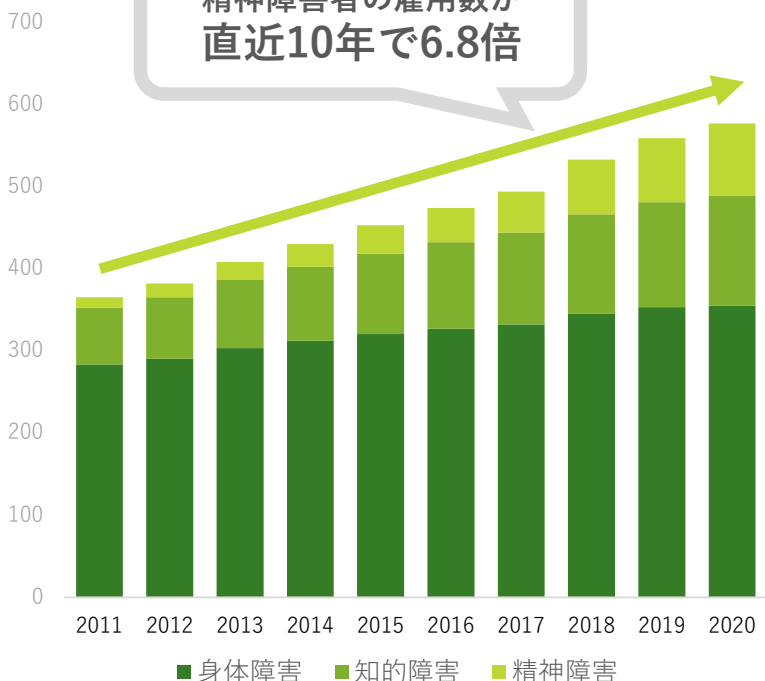
障害は人ではなく、社会の側にある
社会にある障害をなくしていくことを通して
多様な人が幸せになれる「人」が中心の社会をつくる

- 障害者雇用数は増加傾向、法定雇用率は2.3%。法定雇用率は今後段階的に2.7%まで上昇

障害者雇用数

(単位:千人)

精神障害者の雇用数が直近10年で6.8倍

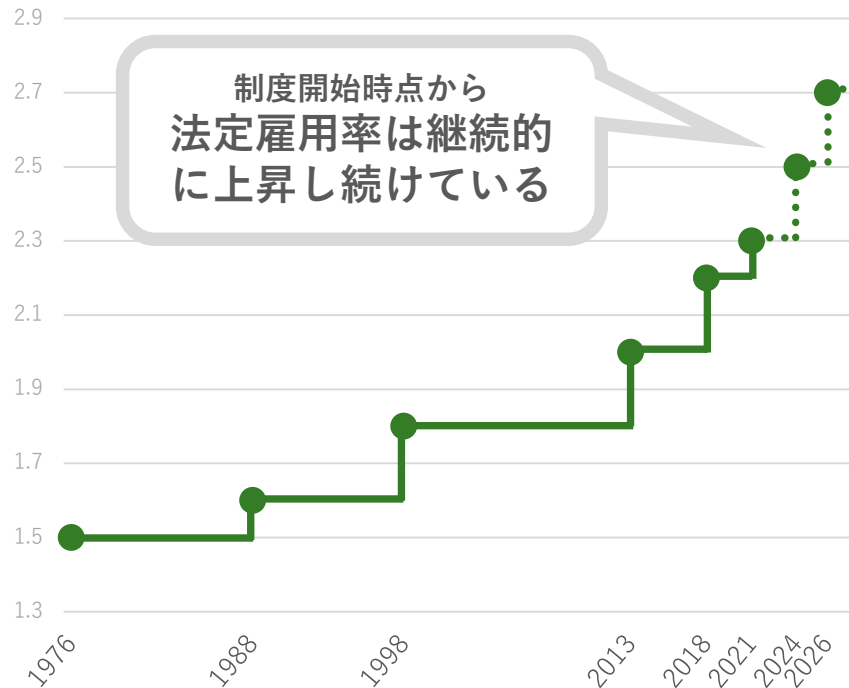


出典：内閣府「障害者白書」

法定雇用率

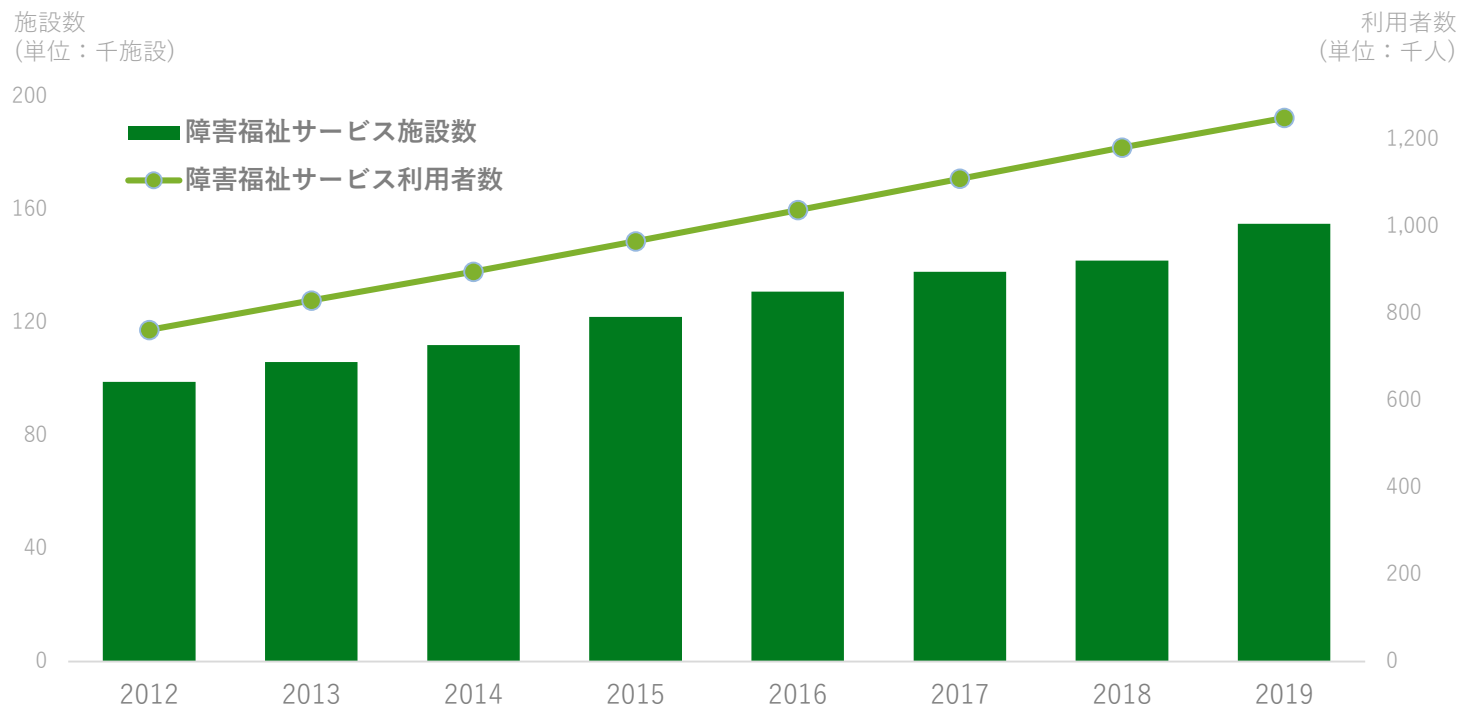
(%)

制度開始時点から法定雇用率は継続的に上昇し続けている



出典：厚生労働省「障害者雇用状況の集計結果」

障害福祉サービス利用者数・施設数の推移



出典：厚生労働省「社会福祉施設等調査」、国民健康保険団体連合会

▶ 障害福祉サービスの利用者数と施設数は年々増加し、社会的なニーズが高まっている。それに伴い、障害福祉予算（国及び自治体予算の合計）は年間3.5兆円で年率8%で増加

- プラットフォーム基盤とリアル事業所を活用し、人生の各ステージに合った個別最適なサービスを提供

BtoC

学び

就職

生活

老後

LITALICO ジュニア LITALICO ワンダー

unico

- 早期発見・診断
- 教育と療育

LITALICO ワークス

ヒューマングロー

- 社会参加

LITALICO Life

Amu あむ株式会社

ぱれっと

- 住まい、医療、資産管理

nagomi

- 老後

障害のある方の一生をサポートするサービス群

BtoB

LITALICO 発達ナビ

LITALICO 仕事ナビ

LITALICO キャリア

LITALICO 教育ソフト

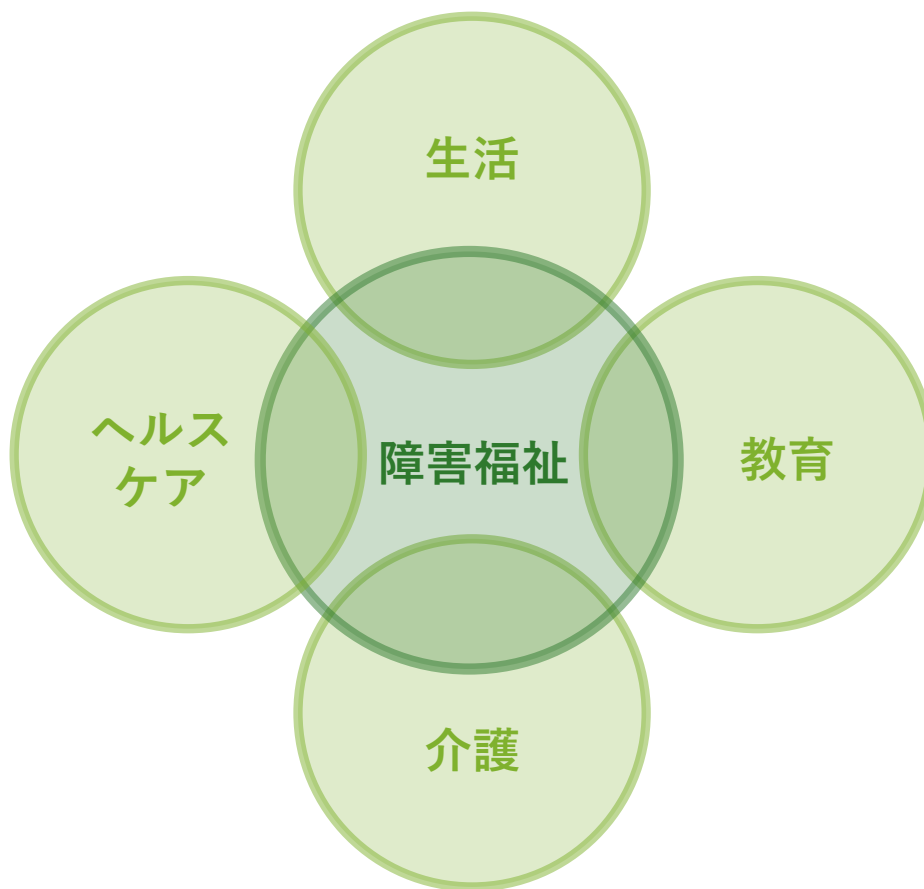
かんたん 請求ソフト

かんたん 介護ソフト

NnOne NursingNet Plus One

障害のある方・福祉従事者・福祉事業者向けプラットフォームサービス群

- ・ 障害福祉分野とシナジーが高い周辺領域にも、段階的に事業を拡大



連結決算概要

Consolidated Financial Results

IFRS

(単位：百万円)

	FY2022 H1	FY2023 H1	前年比
売上収益	11,406	14,392	+ 26.2%
営業利益	1,255	1,352	+ 7.7%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	704	1,867	2.7倍

IFRS

(単位：百万円)

		FY2022 H1	FY2023 H1	前年比
就労支援	売上収益	4,683	5,215	+ 11.3%
	セグメント利益	1,708	1,696	- 0.6%
児童福祉	売上収益	3,737	4,508	+ 20.6%
	セグメント利益	584	533	- 8.7%
プラットフォーム	売上収益	1,534	1,899	+ 23.8%
	セグメント利益	566	728	+ 28.6%
その他	売上収益	1,451	2,771	+ 90.9%
	セグメント利益	-27	167	-

連結

- ・ 売上144億円（前年同期比+26%）、営業利益14億円（前年同期比+8%）。例年より先行投資がH1に集中しているが、今期計画に沿った進捗
- ・ 持分法適用関連会社Olive Unionの全株式を売却し10億円の売却益を金融収益に計上し、四半期利益は19億円（前年同期比2.7倍）
- ・ 2024年3月期より国際会計基準（IFRS）を適用

就労支援

- ・ 新たな事業セグメント。LITALICOワークスとヒューマングローで構成
- ・ 今期は16施設を開設予定（前年は14）
- ・ 就労支援セグメントのH1の就職者数は1,107人となり前年比16%増加。就職者数は引き続き高水準で推移
- ・ 将来の施設開設加速に向け、システム投資等の業務支援体制強化を実施
- ・ Q3に7施設開設予定のため先行投資が増えているが通期では増益の計画

児童福祉

- ・ 新たな事業セグメント。LITALICOジュニアとunicoで構成
- ・ 今期は18施設を開設予定（前年は15）
- ・ 採用育成および施設開設が順調に進み通期では増益の計画

プラットフォーム

- ・ 売上高19億円（前年同期比+24%）、セグメント利益7億円（前年同期比+29%）
- ・ 営業体制の強化が進み契約事業所数の増加ペースが加速

その他

- ・ 各事業の順調な拡大に加え新規連結効果により業績は拡大。売上高は28億円（前年同期比+91%）
- ・ 訪問看護ステーションを運営するVISIT社を子会社化。障害領域 x ヘルスケア分野にさらなる進出

業績予想

Financial Forecast

【予想の前提】

- ・ 就労支援事業16施設、児童福祉事業18施設、LITALICOワンダー3施設の開設を計画
- ・ 児童福祉は大半を上期中に開設するためQ1に開設費用が集中する計画
- ・ プラットフォーム事業の営業力を強化し契約事業所獲得ペースを加速
- ・ M&Aによる新規連結効果は保守的に計上

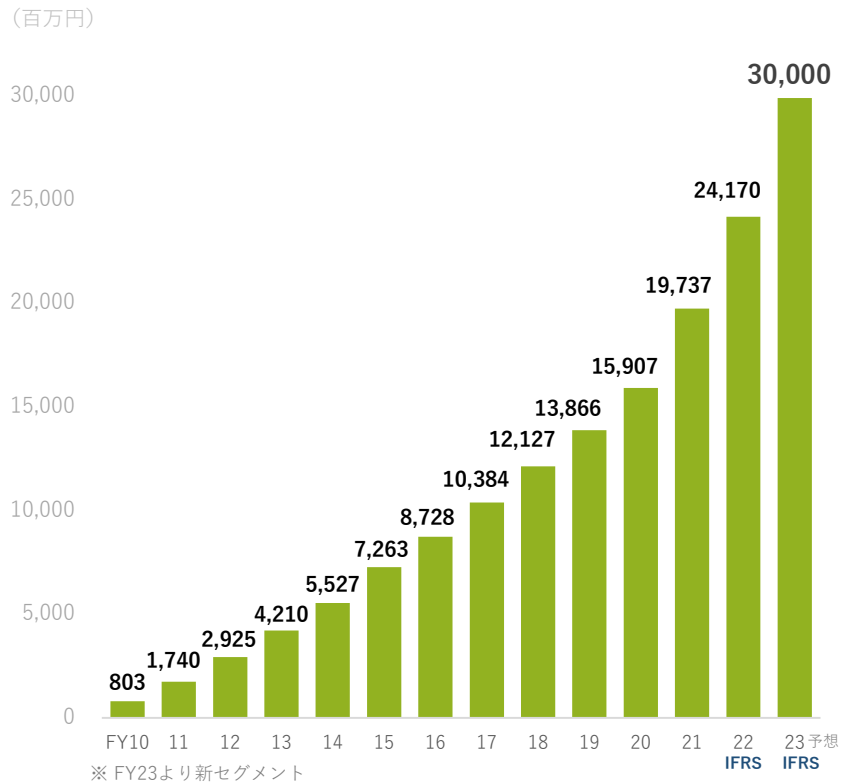
IFRS

（単位：百万円）

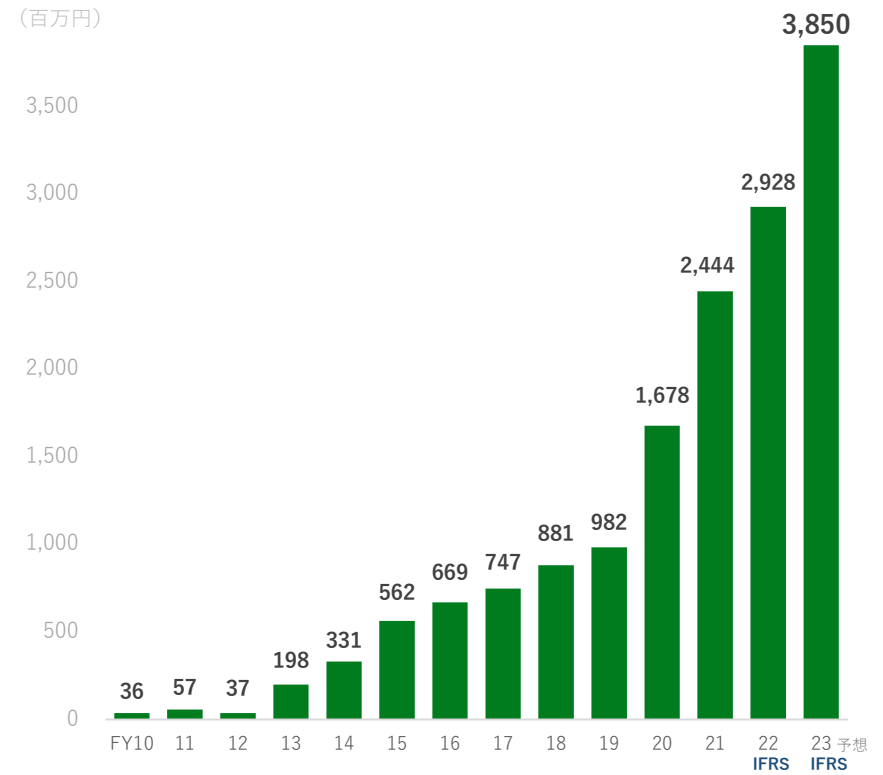
	FY2022 実績	FY2023 業績予想	増減率 (昨年対比)
売上収益	24,170	30,000	+ 24.1%
営業利益	2,928	3,850	+ 31.5%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	1,812	3,450	+ 90.4%

- 11期連続の増収増益を計画

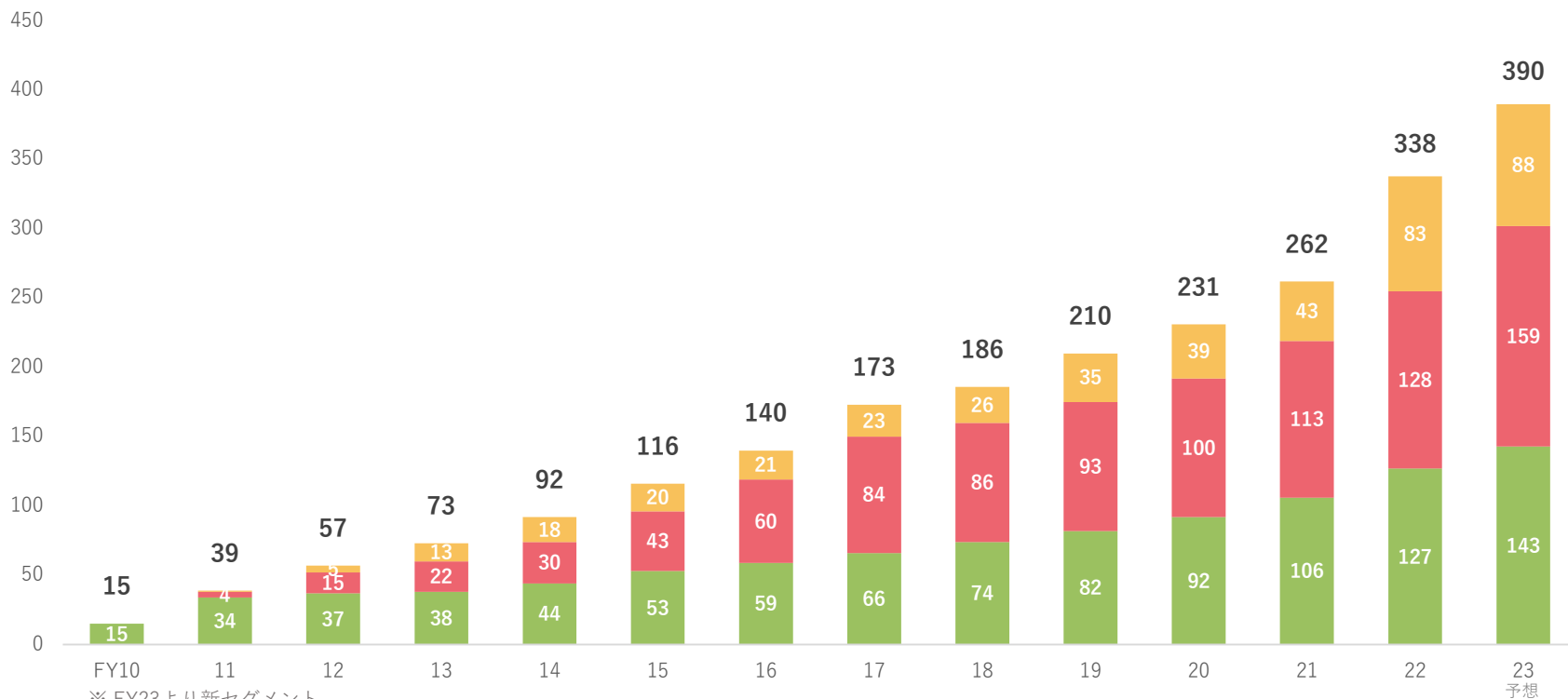
売上収益



営業利益



• FY2023に全390施設を予定



■ 就職支援

- LITALICOワークス
- ヒューマングロー

■ 児童福祉

- LITALICOジュニア（スタンダード）
- unico

■ その他

- LITALICOジュニア（パーソナル）
- LITALICOワンダー
- NAGOMI
- Amu
- VISIT

事業報告

Business Results

就労支援



児童福祉



(スタンダードコース)



プラットフォーム



その他



(パーソナルコース)



就労支援



児童福祉



(スタンダードコース)



プラットフォーム



その他



(パーソナルコース)

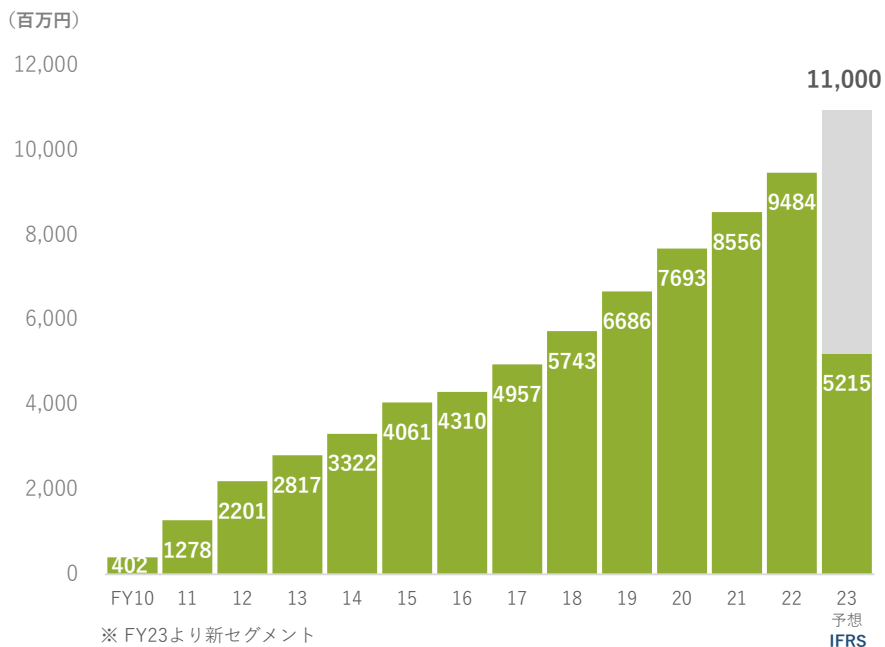




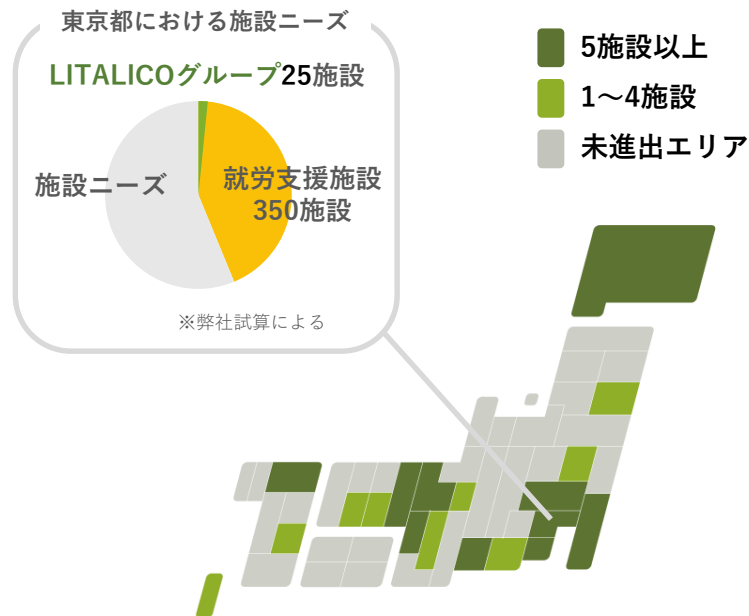
- H1は7施設を新規に開設
- 施設数: 134施設 (LW: 127, HG: 7)
- H1の就職者数は1,107人となり引き続き高水準で推移
- FY2023は16施設の開設を計画。新規開設ペースを高めていく方針

*LW=LITALICOワークス、HG=ヒューマングロー

就労支援事業の売上推移



LITALICOグループ施設展開



就労支援



児童福祉



(スタンダードコース)



プラットフォーム



その他



(パーソナルコース)

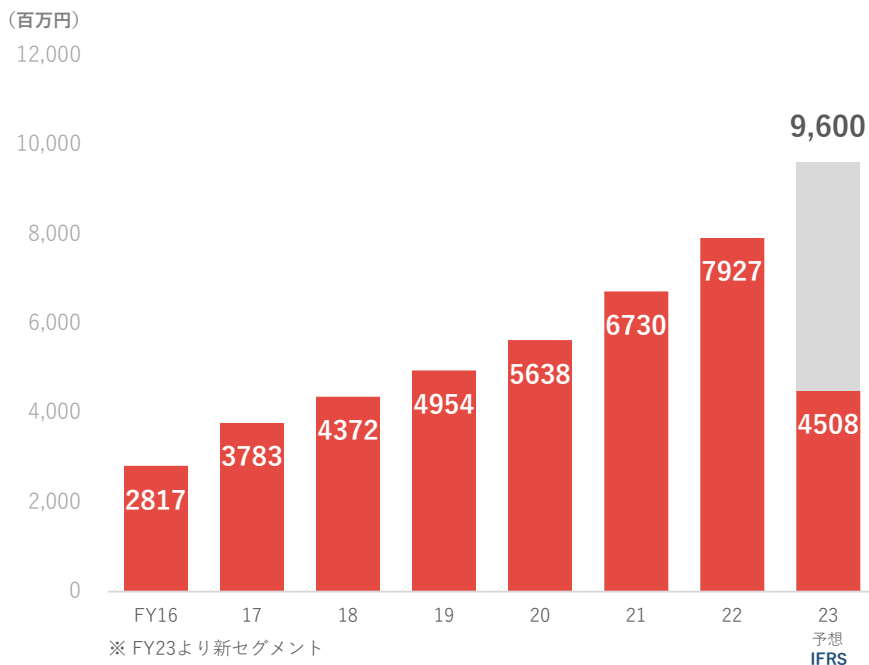




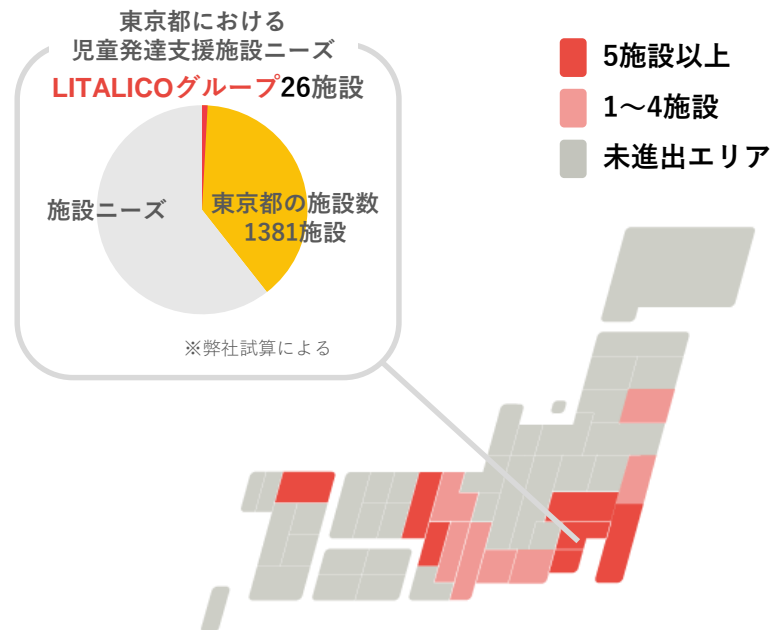
- H1は17施設を新規に開設
- 施設数 158施設 (LJ: 145, U: 13)
- スタッフの採用育成が順調に進みFY2023の開設計画を18に上方修正 (17→18)
- 今後も新規開設ペースを高めていく方針

* LJ=LITALICOジュニア、 U=unicono

児童福祉事業の売上推移



LITALICOグループ施設展開



就労支援



児童福祉



(スタンダードコース)



プラットフォーム



その他



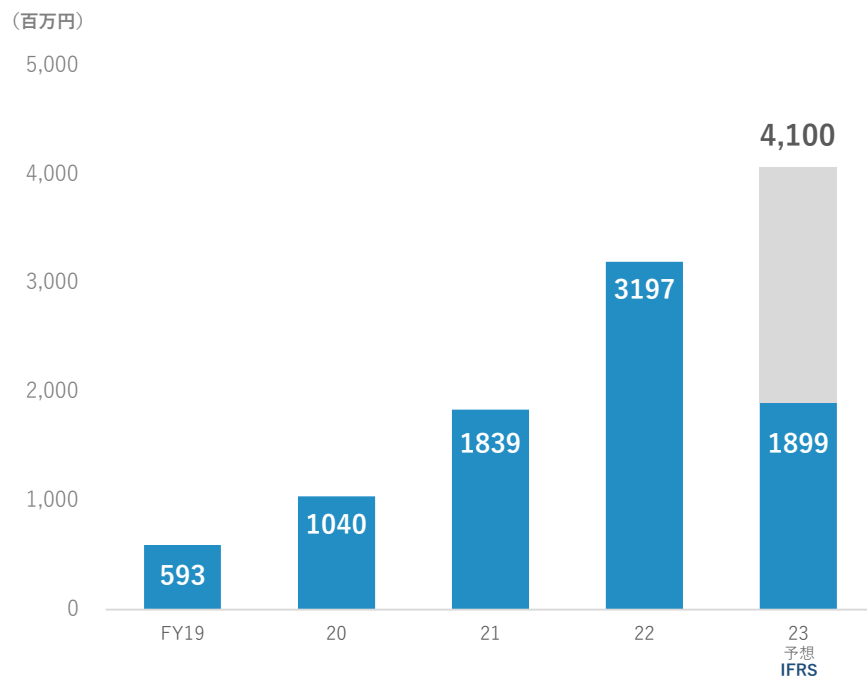
(パーソナルコース)



- 昨年同期比で売上24%増
- 利用者/従事者向けのマッチングメディア、施設向けDX支援のSaaS事業を展開
- FY2023は営業力を強化し契約事業所獲得ペースを加速



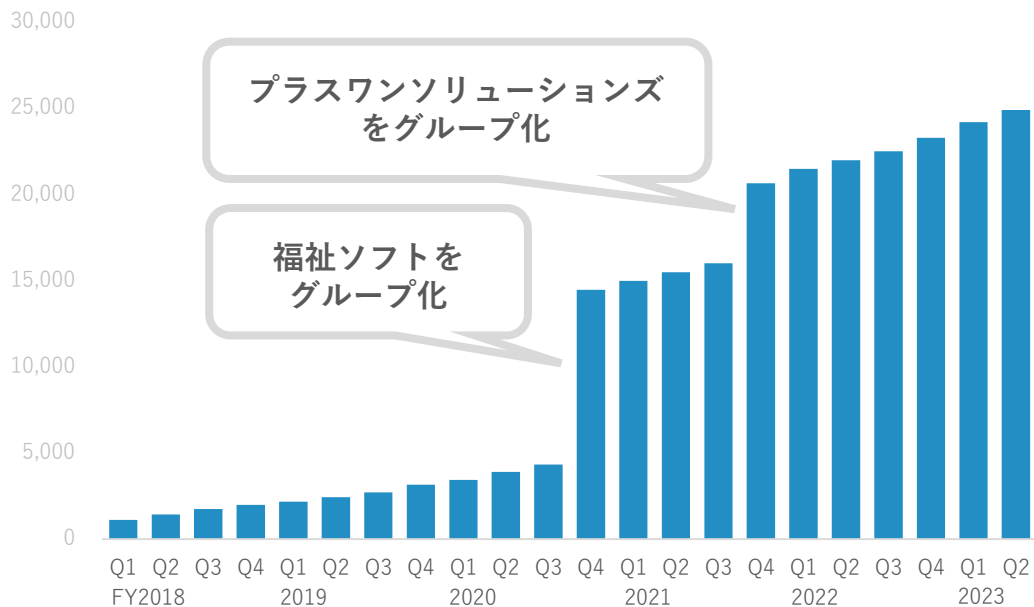
プラットフォーム事業の売上推移





- 契約事業所数は順調に増加。獲得ペースは加速傾向
- 解約率は低水準で推移
- Q2末の事業所数は24,900施設

プラットフォーム事業の定額課金契約事業所数



サービス提供先を順次拡大していく



障害福祉

15万件



学校・保育園

7万件



企業・その他

10万件



介護

30万件

※2021年1月末より福祉ソフト株式会社のグループ化、2022年3月末よりプラスワンソリューションズをグループ化
 ※別途定額課金で契約している事業所もあり

- 現在は障害福祉、学校・保育園、介護領域にてサービスを展開
- 提供プロダクトを順次拡充、より高付加価値のサービスを展開・施設運営情報など、あらゆるデータの集約・活用を通じて業界全体の品質向上に貢献

障害福祉施設



請求・運営支援



教育研修支援



ファクタリング



集客支援



採用支援

学校・保育園



教材研修支援



計画作成システム

介護施設



請求・運営支援

就労支援



児童福祉



(スタンダードコース)



プラットフォーム



その他



(パーソナルコース)



- 昨年同期比で91%増収
- M&Aも活発に実施



福祉サービスの受給者証がなくても利用できる発達障害児童向けの教室。短期集中型で手厚い指導を行うモデルにて展開



ゲーム作りやロボット製作を通じて子どもの創造性を伸ばす児童向けプログラミング教育を教室とオンラインにて展開



一人ひとりちがう興味や課題に合わせた情報提供及びライフプラン設計を支援するオンラインセミナーや面談を展開

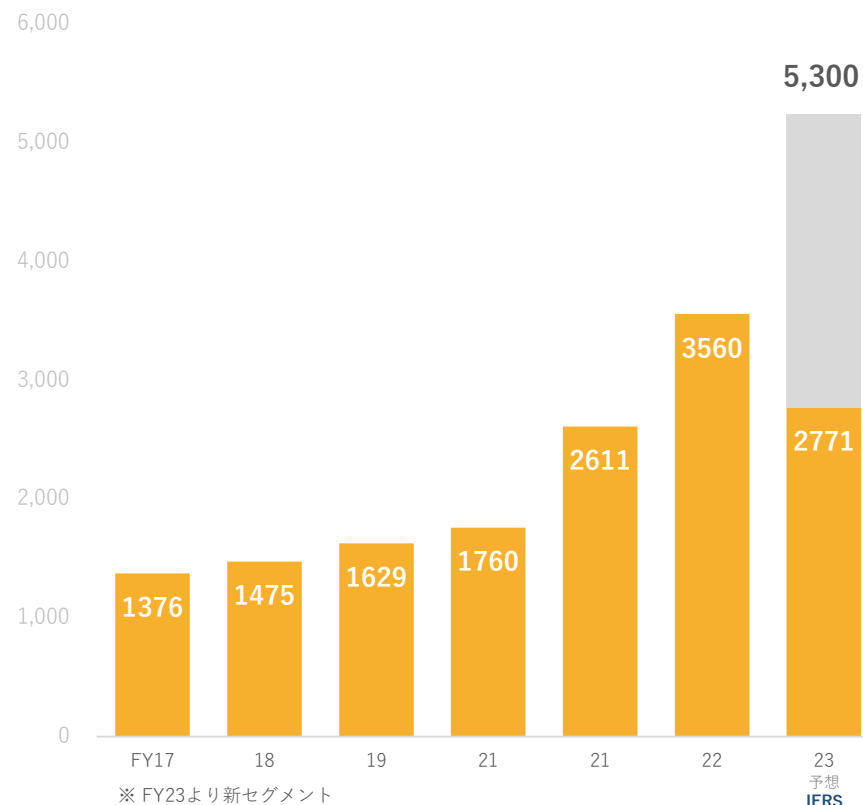
新規連結
グループ
会社

M&Aにより様々な企業がLITALICOグループに参画。顧客の便益向上にむけて相乗効果を最大化させていく

- ・ nCS
- ・ Amu.あむ
- ・ VISIT

売上推移

(百万円)



M&A戦略

M&A Strategy



目的

案件イメージ

対象会社例

価値創出アイデア

戦略①

障害福祉分野
での拡大

- 出店加速
- サービスラインナップ
拡充
- 顧客基盤拡大

既進出の障害福祉サービス
(就労移行支援、
児童発達支援等)

- ブランドと経営力を活かした
集客と採用強化
- ノウハウ用いた施設効率化
- SaaSの活用M&A

未進出の障害福祉サービス
(グループホーム等)

- ブランドと経営力を活かした
集客と採用強化
- ワークス等との相互送客
- SaaSの活用

戦略②

周辺領域へ
拡大

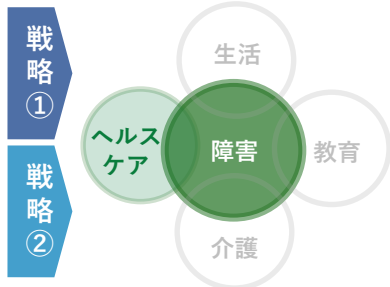
- 事業領域拡大

障害者が利用する周辺
サービス
(訪問看護等)

- ワークス等との相互送客
- SaaSラインナップと機能強化

経営者や職員が障害福祉領
域と重なるサービス
(介護施設等)

- ブランドと経営力を活かした
採用強化
- SaaSラインナップと機能強化



ぱれっと訪問看護リハビリステーション

会社概要

- ・ 売上：約3億円、利益率：約10%
- ・ 社員数：54人
- ・ 事業内容：訪問看護
- ・ 拠点：東京都内に5拠点

子会社化の狙い

- ・ 訪問看護事業の拡大
- ・ 発達障害児の訪問療育など、あらゆる世代へのサービス提供の実現

価値創出パターン

集客



採用



施設運営



業務最適化
(SaaS)



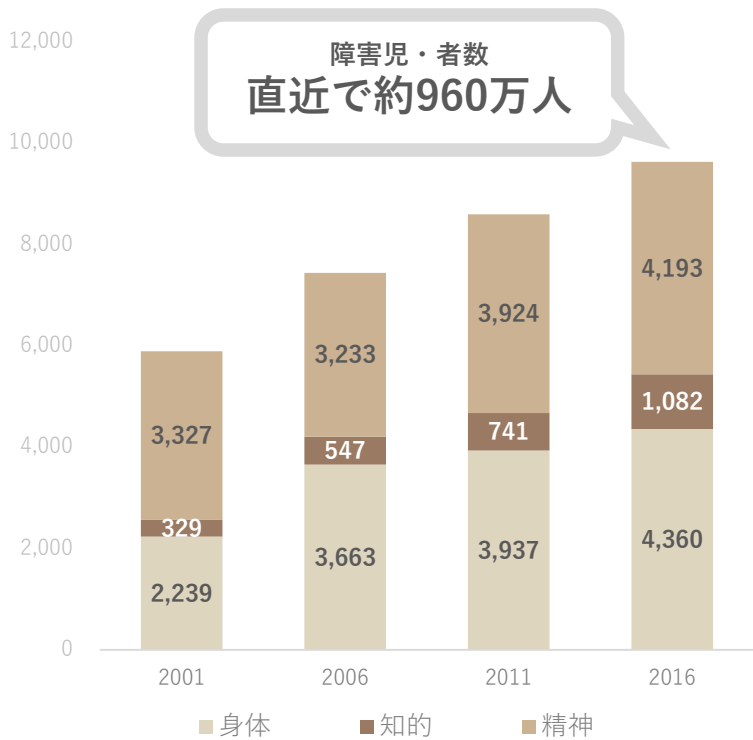
参考資料

Appendix



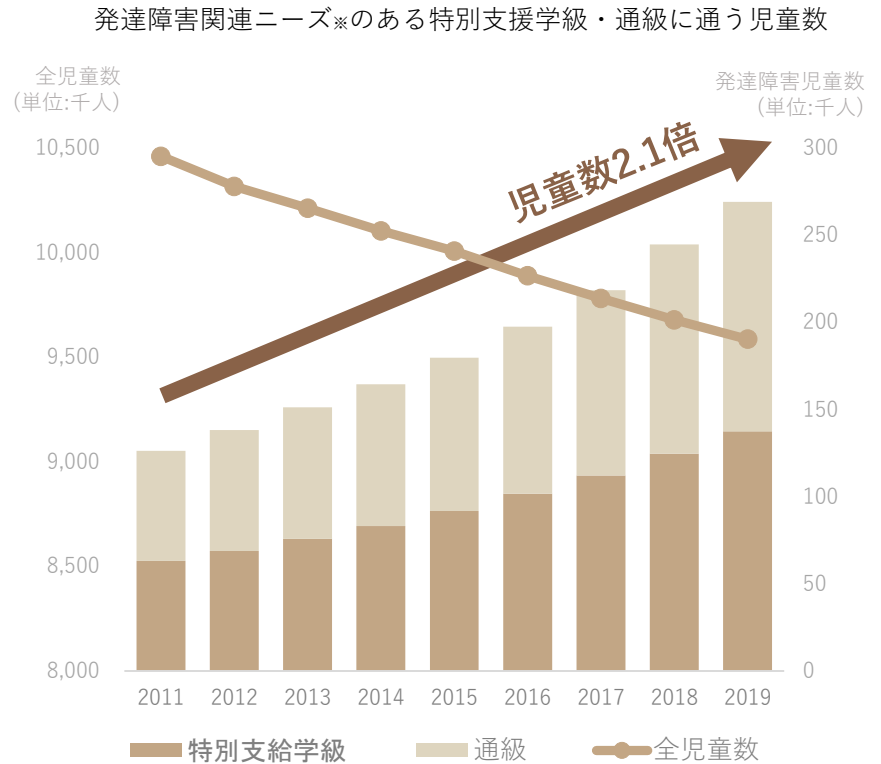
- 障害者数は増加傾向、また特別支援学級や通級に通う児童数も増加

障害児・者数



出典：内閣府「障害者白書」

発達障害児童の数

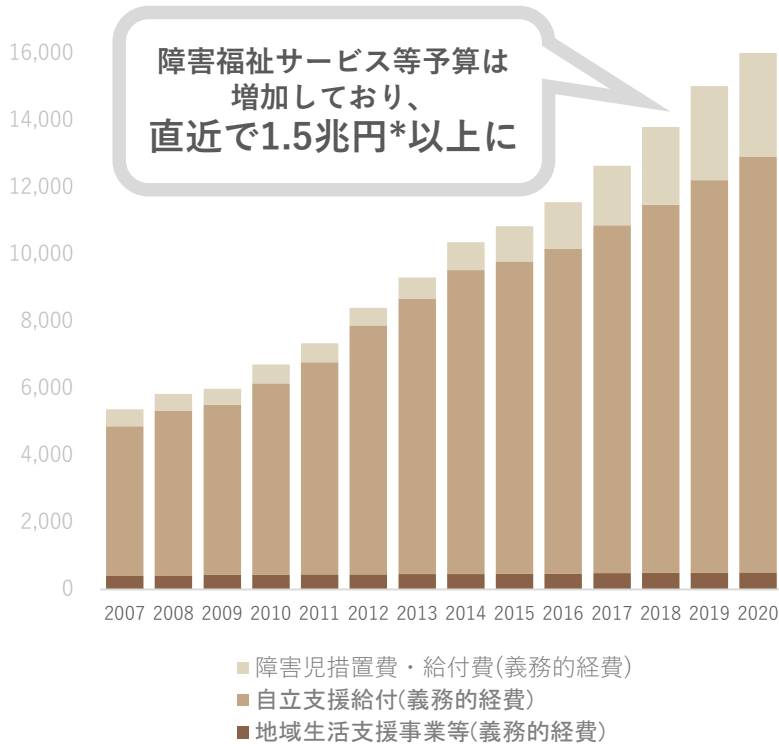


通級指導：障害のある生徒が通常学級に在籍しながら必要に応じて別室などで授業を受けること。「注意欠陥多動性障害、学習障害、自閉症、情緒障害、言語障害」を「発達障害関連の教育ニーズがある」とした
出典：文部科学省「学校基本調査」「特別支援教育資料」

- ・ 障害福祉サービス及び近接業界（医療、介護等）の市場規模は年々増加している

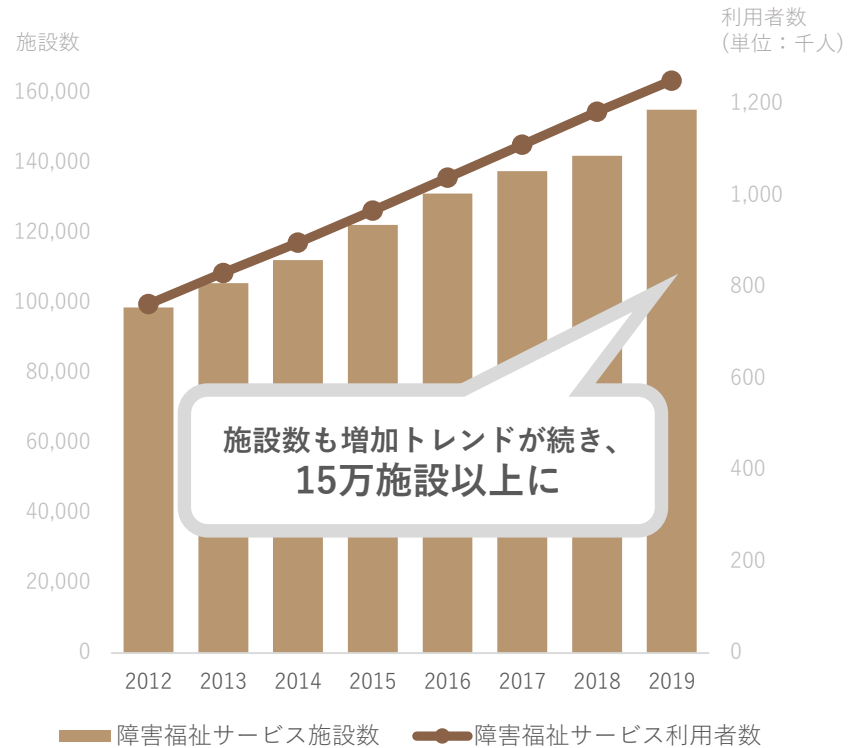
障害福祉サービス等予算の推移

*サービス費用全体の内、地方自治体及び自己負担分を除いた国の負担分

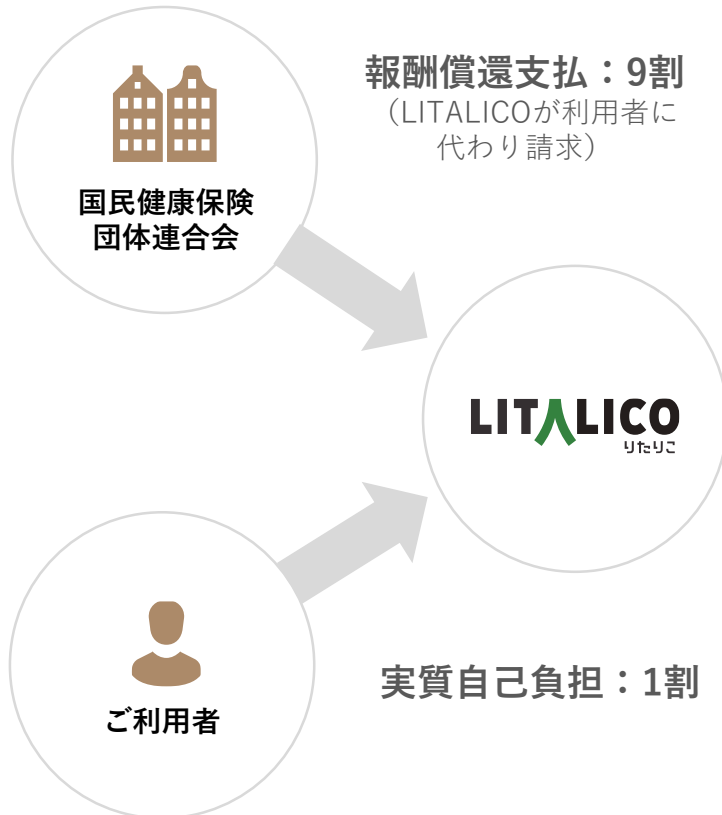


* 厚生労働省

障害福祉サービス利用者数・施設数の推移



- 1回利用ごとの単価が設定されており、1割が自己負担、残りの9割が公費負担となっている。



LITALICOワークスの報酬単価

就労移行支援事業	利用者1名あたり、定員20名 1年目：約8,100円/回 2年目：約8,100円～9,400円/回 3年目：約11,000円/回 <small>※定着者実績により年度ごとに報酬単価が変動</small>
就労定着支援事業	利用者1名あたり、定員定めなし 約20,000円～30,000円/月

LITALICOジュニアの報酬単価

児童発達支援事業	利用者1名あたり、定員10名 約15,000円/回
放課後等デイサービス	利用者1名あたり、定員10名 平日：約9,800円/回 休日：約11,000円/回
保育所等訪問支援事業	利用者1名あたり、定員定めなし 約20,000円/回

※有資格者の配置状況により月次で報酬単価が変動

※仕組みをご理解いただくため、数字は概算値を使用

各施設の報酬単価の決定方法

成果に基づく報酬体系

行政が設定した特定の KPI（就職者数、等）によって測定されるサービスの品質と成果に基づいて報酬単価が決定

*報酬構造やKPIは各サービスごと異なります

施設ごとの報酬算定

法人単位では無く、各施設ごとの算定

価格改定は3年ごと

次回の改定は2024年4月

▶ 高い就職実績により、新規施設を除くほぼ全てのLITALICOワークス施設は最高の基本報酬単価を獲得している

就労移行支援事業の事例

就労移行支援事業の基本報酬単価

C. 就労定着率	D. 報酬単位
5割以上	1,128
4割以上5割未満	959
3割以上4割未満	820
⋮	⋮

(1単位 = 約10円)

計算方法

- 測定期間：過去2年間の合計
- KPI：就職者数、6か月以上の定着率
- 数式： $C. \text{就労定着率} = B/A$

	3年目以降
A. 定員数（2年分）：	40
B. 6か月定着就職者数：	28
C. 就労定着率：	71%
D. 基本報酬単価：	1,128

施設設立後、最高単価に到達するには最低2年が必要。設立2年未満の施設の就労定着率は3割以上4割未満（820単位）が下限となる。

* 最終的なサービス単価は上記の基本報酬に加え、地域加算などの特殊加算が更に追加される。

就労支援を通じた就職者数

• 2023年9月末： 1,107名

セグメント別の人員数

• ワークス： 1,197名
 • ジュニア： 1,606名
 • プラットフォーム： 285名
 • その他： 1,116名

女性比率 (LITALICO単体)

<人員数>

• 管理職： 32.5%
 • 管理職 (※含広義の管理職)： 51.1%

<賃金差異>

• 全従業員： 92.4%
 • 従業員 (※除広義の管理職)： 99.9%

(※) 施設長、サービス管理責任者、児童発達支援管理責任者等を含む管理職

児童福祉の利用者数

• 2023年9月末： 9,883名

LITALICOワンダーの利用者数

• 2023年9月末： 4,876名

人事制度 (LITALICO単体)

- 年齢に関係なく、長く安心してお客様に向き合うため定年制を廃止
- より多様な働き方を自己選択できるよう、従来の週40時間勤務に加えて、週32時間、週35時間勤務制度を導入 (104名の従業員が利用)
- 自由な働き方を推進するため育児休業中の兼業を解禁するなど、兼業制度を拡充 (389名の従業員が利用)
- ライフサイクルに合わせた勤務に向けて、男性の育休取得を奨励 (対象者の56%が育休を取得)
- 多様な家族のあり方に対応するため、パートナーシップ制度の対象を拡大し、同性パートナーに加えて事実婚の場合も忌引休暇や介護・育児休業等の対象

外部機関からの評価

MSCI
ESG RATINGS



CCC B BB BBB A AA AAA

2021年現在、MSCI ESG格付けのAAを獲得。

THE USE BY LITALICO Inc. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES ("MSCI") DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF LITALICO Inc. BY MSCI. MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED 'AS-IS' AND WITHOUT WARRANTY. MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.