



2020年3月期 第2四半期決算説明資料

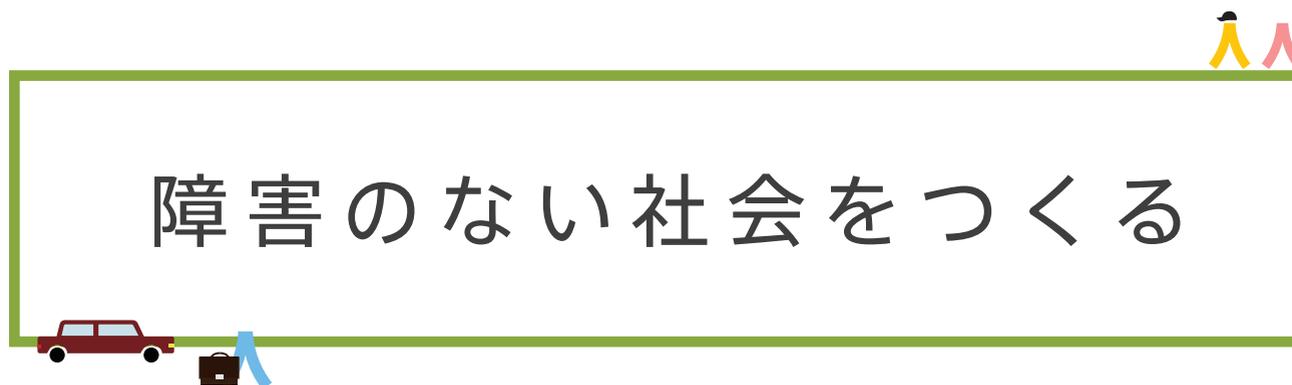
株式会社 LITALICO

[証券コード : 6187]



1. 全体サマリ	5 p
2. 第2四半期連結決算概要	6 p
3. 業績予想	9 p
4. セグメント別決算概要	13 p

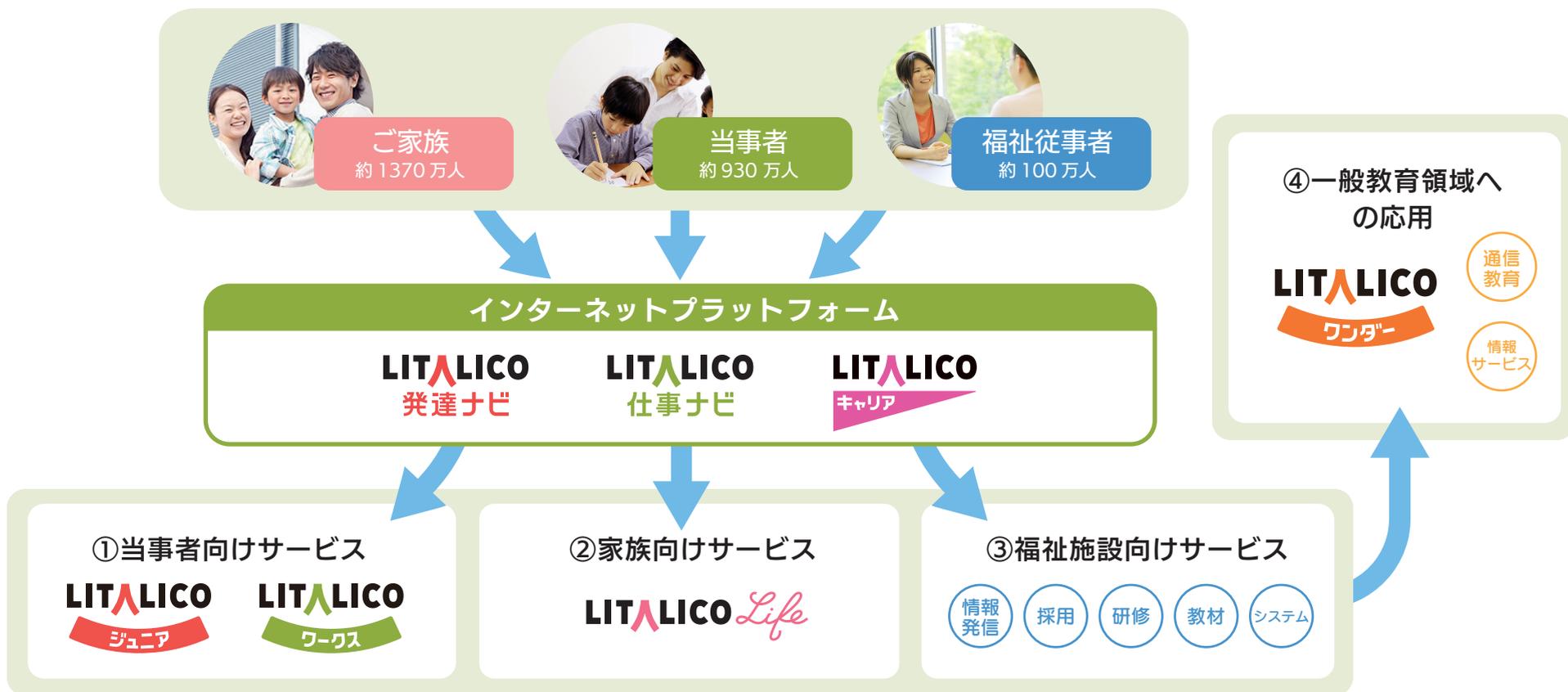
LITALICO のビジョン



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

インターネットプラットフォームを軸にした 障害分野のトータルソリューション展開

業界 NO1 のインターネットプラットフォームを軸に、これまでの当事者向けサービスの全国展開に加えて、障害のある子どもの家族向けサービス、福祉施設向けサービスと総合的にソリューション提供することで業界全体の質の向上に貢献します。



※ご家族当事者：内閣府「平成 30 年障害白書」、厚生労働省「国民生活基礎調査」を元に当社試算／福祉従事者：厚生労働省「平成 29 年社会福祉施設等調査」を元に当社試算

決算概要

- 売上高、66.3 億円 (前年同半期比 +10.1%)
- 営業利益、4.6 億円 (前年同半期比△31.7%)

業績予想

- 通期業績予想である売上高 138.4 億円、営業利益 10.0 億円に向け、順調に推移
- 当事者向けサービスは新規拠点、既存拠点ともに堅調に推移
- 福祉施設向けサービス事業、家族向けサービス事業への投資を継続

新規出店

- 上期は 16 拠点を新規出店し、全 202 拠点へ
 - LITALICO ワークス +5 拠点 / 今期計画 8 拠点
 - LITALICO ジュニア +8 拠点 / 今期計画 11 拠点
 - LITALICO ワンダー +3 拠点 / 今期計画 6 拠点

トピックス

- LITALICO ジュニアにて新規出店を再開
- 福祉施設向けサービス事業にて新サービスをリリースし、トータル支援に向けてサービス拡充
- 聴こえの課題を解決するスマートデバイスを開発する Olive Union が日本での販売を開始

2. 第 2 四半期連結決算概要

financial report

2020 年 3 月期

- 当事者向けサービスは新規拠点、既存拠点ともに堅調に推移し、売上高は前年比 10.1% 増
- 家族向けサービス事業、福祉施設向けサービス事業に計画通り投資

(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期累計	対売上 比率	2019年3月期 第2四半期累計	対売上 比率	前年同半期 増減比率
売上高	6,634	—	6,028	—	+10.1%
売上原価	4,151	(62.6%)	3,672	(60.9%)	+13.1%
売上総利益	2,482	(37.4%)	2,356	(39.1%)	+5.4%
販売費及び一般管理費	2,019	(30.4%)	1,678	(27.8%)	+20.3%
営業利益	462	(7.0%)	677	(11.2%)	△ 31.7%
経常利益	460	(6.9%)	681	(11.3%)	△ 32.4%
当期純利益	482	(7.3%)	439	(7.3%)	+9.8%

(単位：百万円)

	2020年3月期 第2四半期累計	対売上 比率	2019年3月期 第2四半期累計	対売上 比率	前年 同半期比	対売上比率 差異
人件費	918	(13.8%)	885	(14.7%)	32	△ 0.9%
地代家賃	120	(1.8%)	65	(1.1%)	55	0.7%
租税公課	173	(2.6%)	145	(2.4%)	27	0.2%
減価償却費	47	(0.7%)	39	(0.7%)	7	0.1%
業務委託費	80	(1.2%)	45	(0.8%)	35	0.5%
採用費	99	(1.5%)	96	(1.6%)	2	△ 0.1%
旅費及び交通費	67	(1.0%)	63	(1.0%)	3	△ 0.0%
広告宣伝費	178	(2.7%)	110	(1.8%)	68	0.9%
その他	334	(5.0%)	224	(3.7%)	109	1.3%
総額	2,019	(30.4%)	1,678	(27.8%)	341	2.6%

3. 業績予想

outlook for this fiscal year

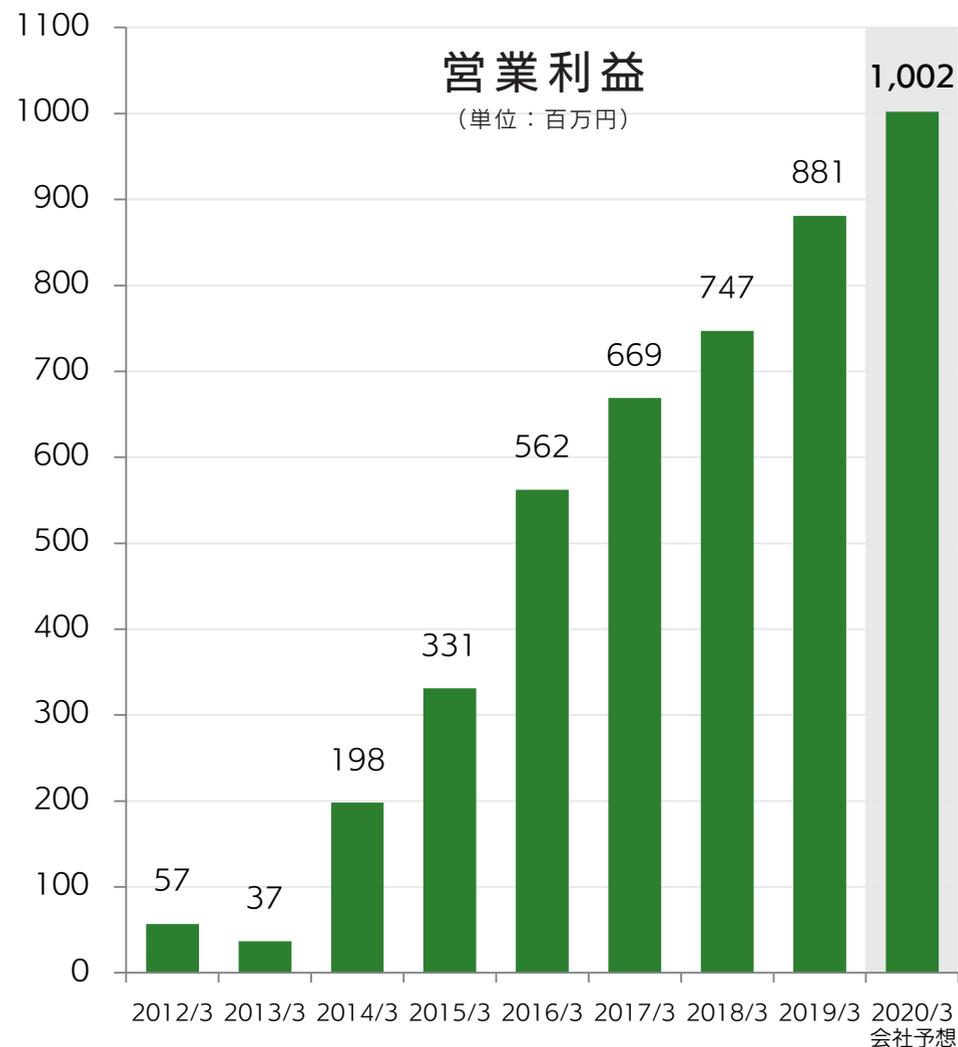
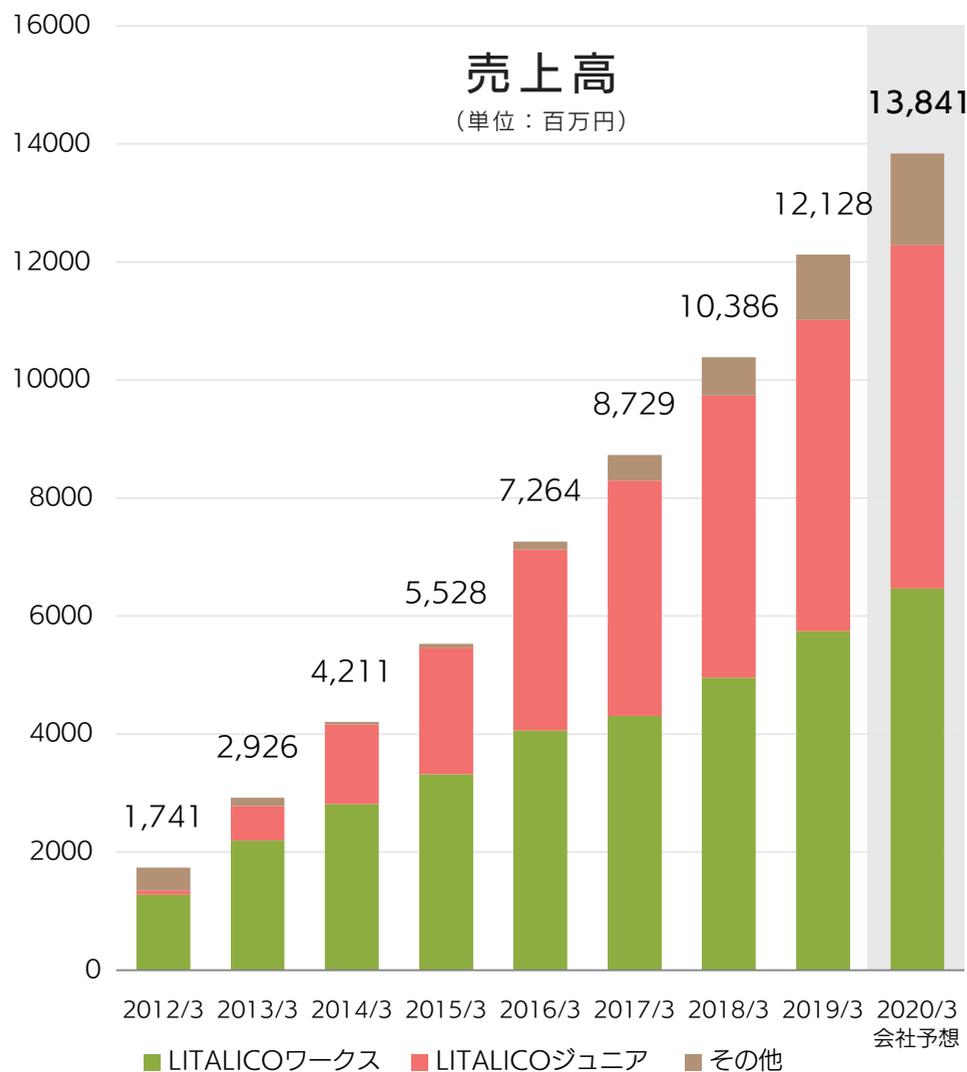
2020年3月期

- 2020年3月期業績予想は、売上高 138.4 億円、営業利益 10.0 億円
- 上期業績が順調に推移し、対業績予想において進捗は計画通り

	2020年3月期予想	2019年3月期実績	差額	前期比
売上高	13,841	12,128	+1,712	+14.1%
営業利益	1,002	881	+120	+13.7%
経常利益	829	899	△ 70	△ 7.9%
当期純利益	664	600	+63	+10.6%

(単位：百万円)

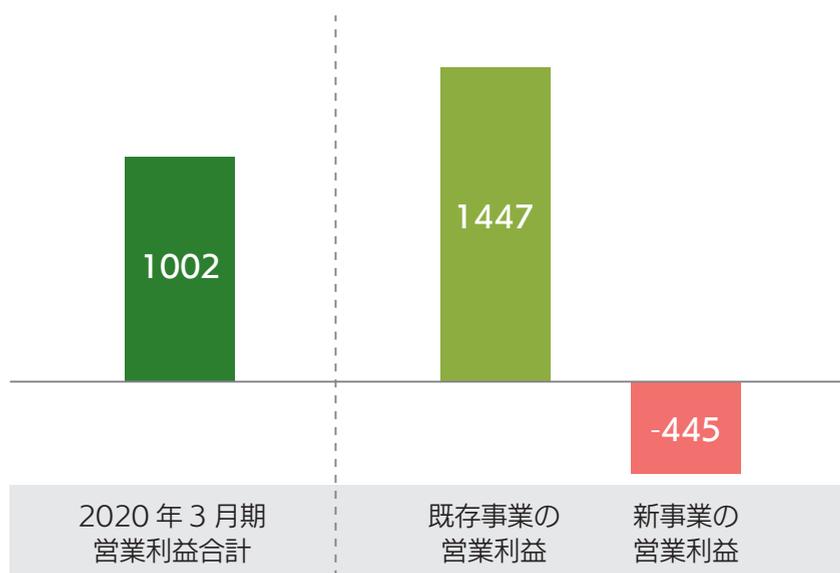
・ 今期業績予想をそのままに、7期連続の増収増益に向け、進捗は順調



- ・ 当事者向けサービスは、下期も継続して新規出店による安定拡大を目指す
- ・ 新事業である家族向けサービス事業・福祉施設向けサービス事業は、足元の堅調な実績を受けて、下期も投資拡大を継続

営業利益の内訳

(単位：百万円)



既存事業

当事者向けサービス

新事業

家族向けサービス+福祉施設向けサービス

※事業単位の営業利益＝事業毎の粗利－直接的な販管費－間接的な販管費（本社関連経費等）の売上比率按分

今期の方針

① 新規出店継続で安定拡大

当事者向け
サービスLITALICO
ワークスLITALICO
ジュニアLITALICO
ワンダー

② 新事業への投資を拡大

家族向け
サービス事業モデル検証を完了し、
積極投資を開始福祉施設向け
サービス着実に契約数が増加、トータル支援に向けた
サービス拡充・拡販に積極投資を実行

4. セグメント別決算概要

segment information

2020年3月期



(障害者就労支援)

売上高 **31.9 億円** 拠点数 **79 拠点**
 (前年同半期比 +8.8%) (前期末比 +5拠点 / 今期計画8拠点)

(新規出店の内訳)
 関東+2拠点
 関西+2拠点
 北海道+1拠点



(発達障害児教育)

売上高 **28.2 億円** 拠点数 **108 拠点**
 (前年同半期比 +8.7%) (前期末比 +8拠点 / 今期計画11拠点)

(新規出店の内訳)
 関東+6拠点
 関西+2拠点

その他事業

売上高 **6.1 億円**
 (前年同半期比 +24.9%)

- ・ LITALICOワンダー15拠点 (+3拠点 / 今期計画6拠点)
- ・ 福祉施設向けサービス事業の拡大
 - 「LITALICO発達ナビ」サービスメニュー増加
 - 「LITALICO仕事ナビ」サービスメニュー増加



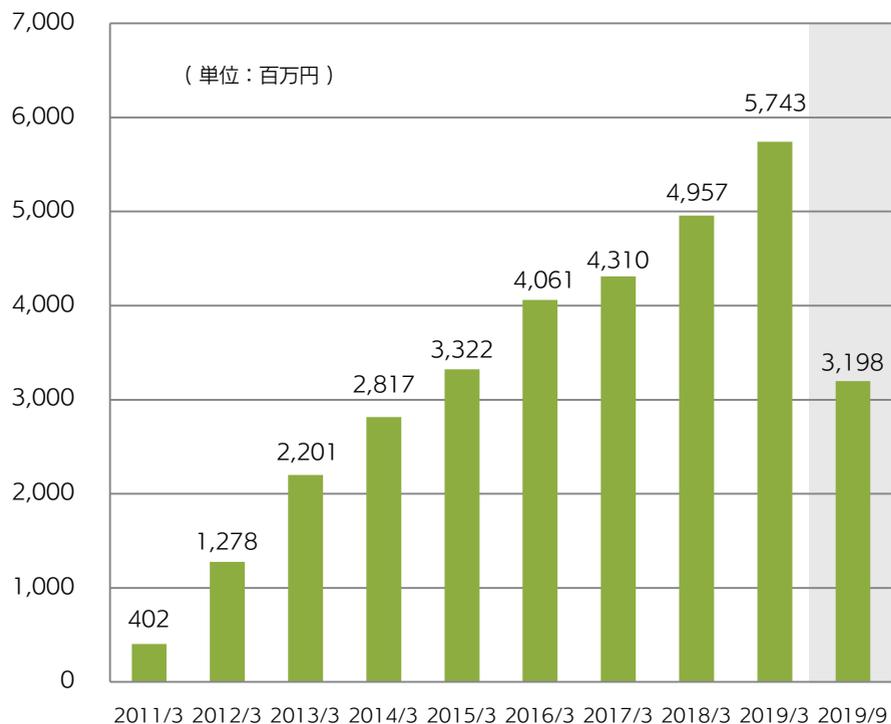
(障害者就労支援)



・売上高 31.9 億円 (前年同半期比+8.8%)

・拠点数 79 拠点 (前期末比+5 拠点 / 今期計画 8 拠点)

LITALICO ワークス事業の売上推移



2020 年 3 月期の新規出店





(障害者就労支援)

• 上期就職者数 674 名 / 6ヶ月定着率 89.6%

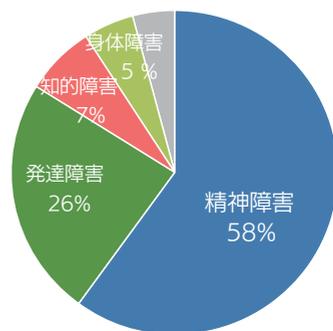
• 就労定着支援事業も順調に推移

上期(4～9月)の就職実績

上半期就職者数
674 名
累計就職者数 8090名

就職後6ヶ月の定着率
89.6 %

上期就職者の障害種別



就労定着支援事業

• 2018年4月報酬改定で新設された「就労定着支援事業」をLITALICO ワークスで2018年10月に開始



これまで明記されてなかった6ヶ月以降の定着支援が制度化
就職後も定期的に企業へ訪問し面談等のサポートが可能に。





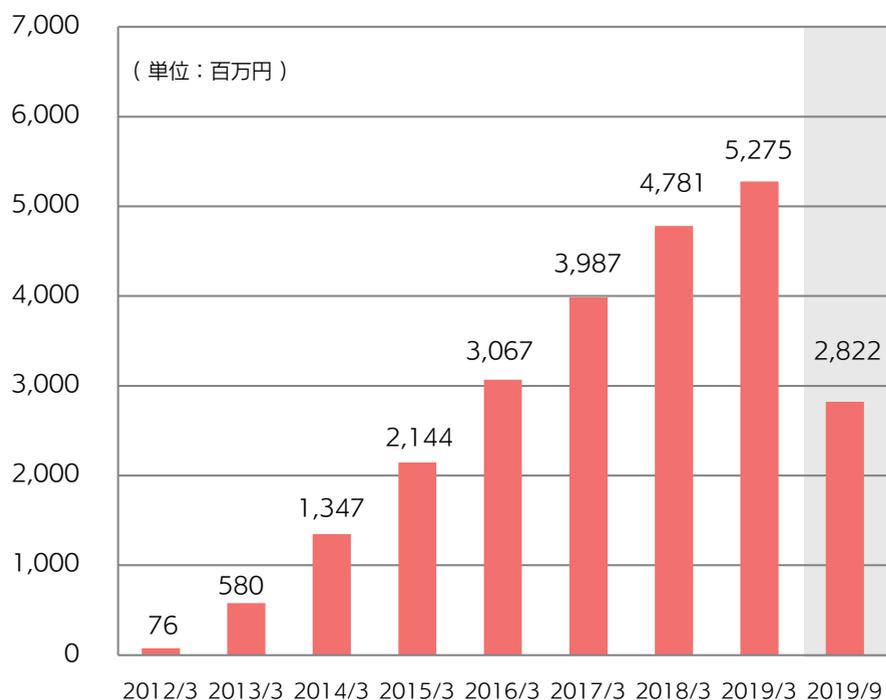
(発達障害児教育)



・売上高 28.2 億円 (前年同半期比+8.7%)

・拠点数 108 拠点 (前期末比+8 拠点 / 今期計画 11 拠点)

LITALICO ジュニア事業の売上推移



2020年3月期の新規出店



	児童発達支援	学習教室
関東エリア+6 拠点	金沢文庫、さいたま宮原 武蔵溝ノ口、幕張本郷	赤羽、溝の口
関西エリア+2 拠点	高槻、なかもず	



(発達障害児教育)

・ 児童発達支援で新規出店を再開し、堅調に推移

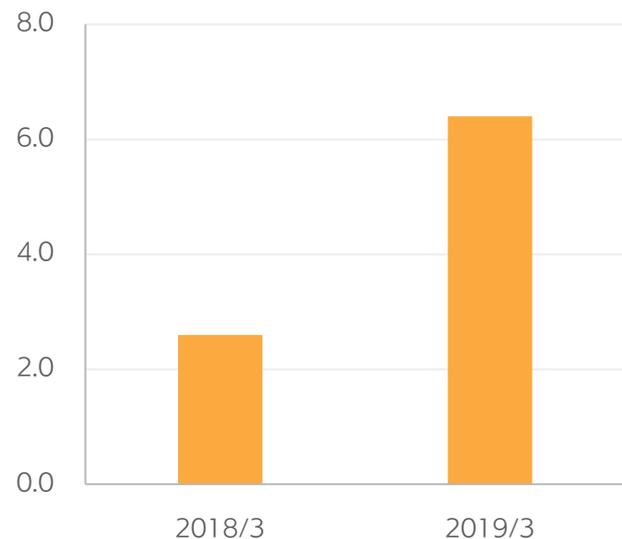
・ 学習教室で短期集中型の新モデルが好調

LITALICO ジュニア事業の全体像

	未就学児	小中高生
公費サービス	<p>児童発達支援 55→61 拠点</p>	<p>放課後等デイ 31 拠点</p>
私費サービス	<p>学習教室 14→16 拠点</p>	
	<p>福祉サービスの枠組みで運営。利用には福祉サービス受給者証が必要。1割負担で利用可能、定員に限られる。</p>	
	<p>一般の学習教室として運営。診断や障害者手帳の有無にかかわらず利用可能。</p>	

LITALICO ジュニア学習教室の月額平均

(単位：万円)



▶ 高品質 / 高単価
モデルへ



(プログラミング教育)



・拠点数 15 拠点 (前期末比+3 拠点 / 今期計画 6 拠点)

・生徒数 3,096 名 (前年同半期比+18.7%)

・ハイレベル向け新コースを開講、高品質 / 高単価モデルへ

10月より専門的なエキスパートコースを開講

新コース開講により対象年齢を拡充



- ・プロも使うツールで本格コンテンツの制作を行う
- ・プロから直接フィードバックがもらえる
- ・小学3年生～高校生が対象

既存コースの
ボリューム
ゾーン

エキスパート
コース
(新設)

未就学

小学生

中学生

高校生

リタリコ
LITALICO Life

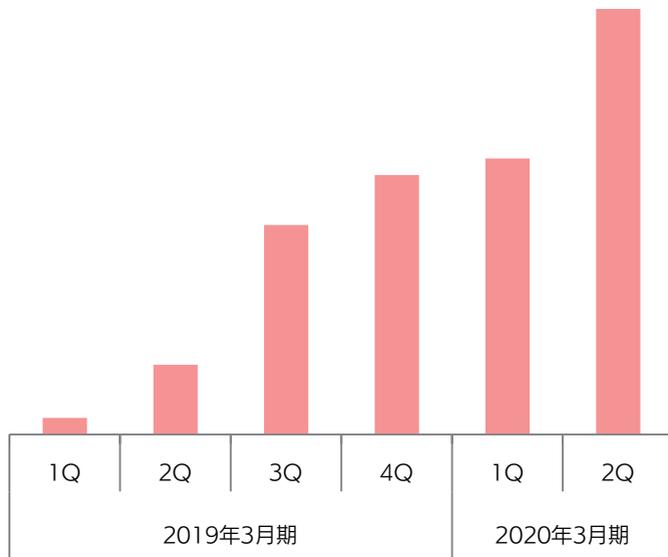
(ライフプランサポート)



・ 成約世帯数を順調に伸ばす

・ 新顧客層にセミナーを開始し、さらなる事業拡大へ

契約世帯数の推移



サービスブランドを変更

LITALICO | ライフプランニング ▶ **LITALICO** Life

サービス拡大に向けて、ロゴマーク・サービスサイトをリニューアル

11月より新しい顧客層にセミナー提供開始



AI時代に求められる教育

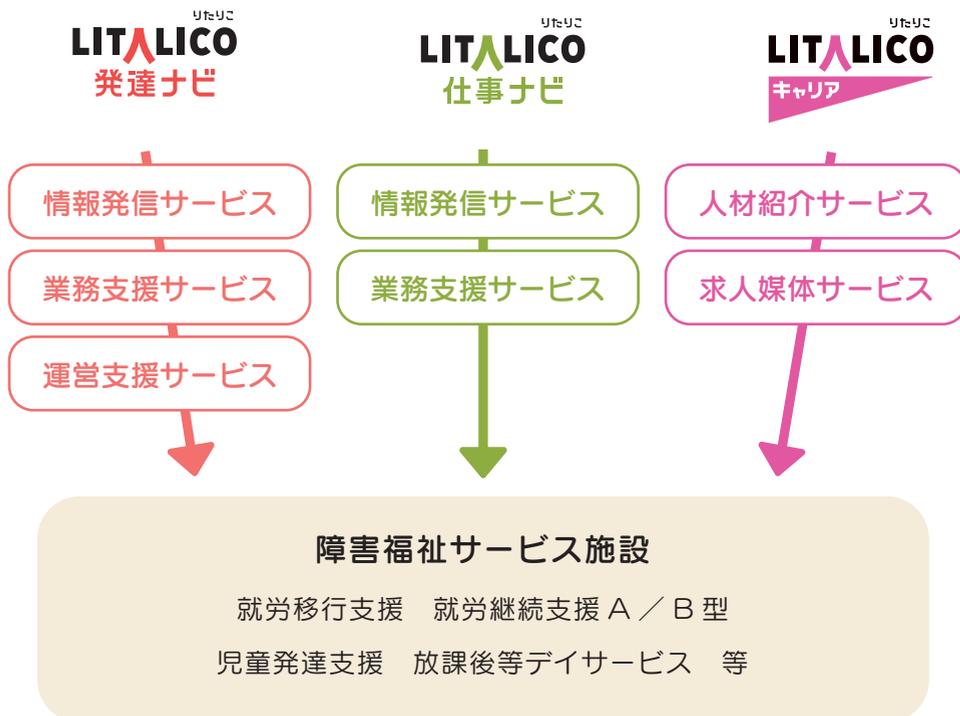
～中学・高校受験のリアル～

ギフテッドや障害グレーゾーンの領域からも顧客ニーズが強く、障害に関わらないテーマのセミナーも充実していく。

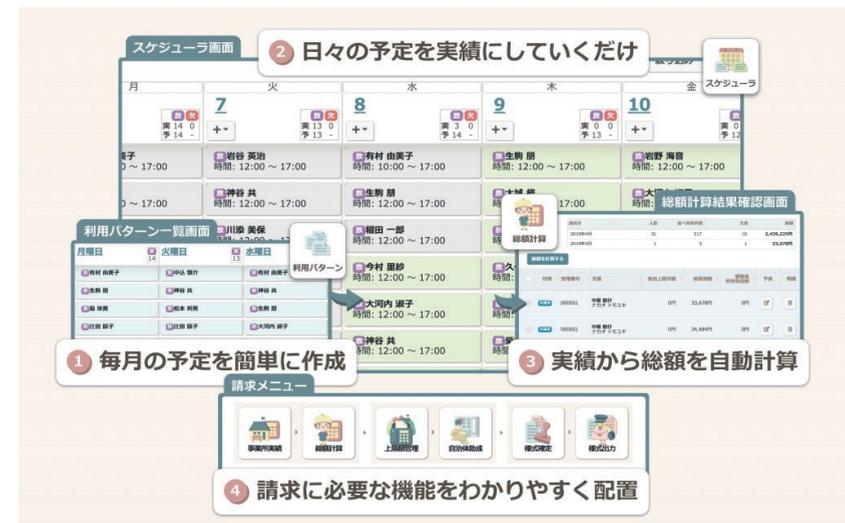


- 発達ナビにて運営支援サービス、仕事ナビにて業務支援サービスを新たにリリースしトータル支援サービスの拡充、拡販を実施
- キャリアにて求人媒体、人材紹介の実績を着実に積み上げ

福祉施設向けサービスの全体像



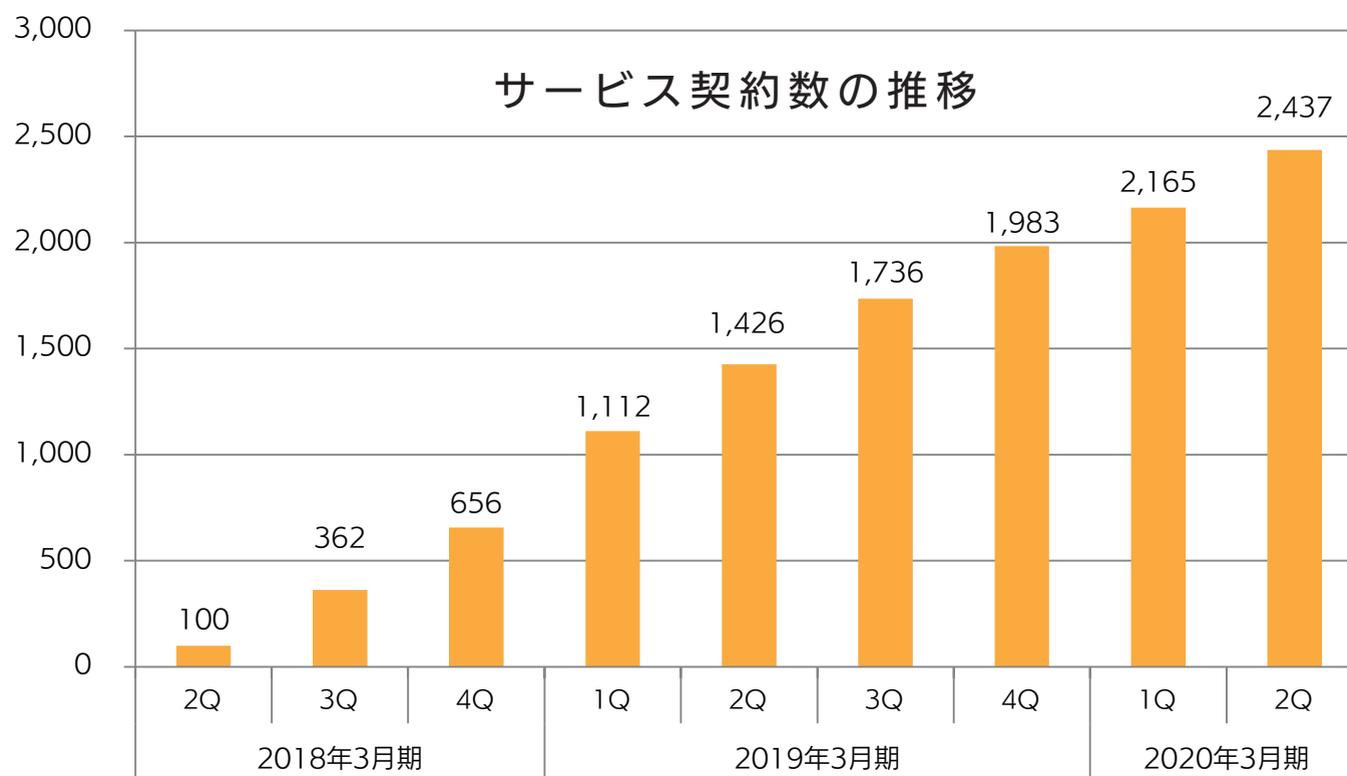
運営支援サービスを8月にリリース



- 日々の運営から請求までの一元管理による業務の大幅効率化
- イレギュラー処理にも対応、債権管理の一元化による経営の健全化
- 指導記録の管理が容易に
- 導入サポート、カスタマーサポートを充実



・月額課金サービスの契約数は2,400超え、堅調に推移



※月額定額で契約頂くビジネスモデル、サービス内容の応じた価格設定でいちサービスあたり月額19,800円～49,800円
 ※2020年3月期より採用支援サービスがLITALICOキャリアに移行したことにより、採用支援サービスの契約数を除く

Olive Union

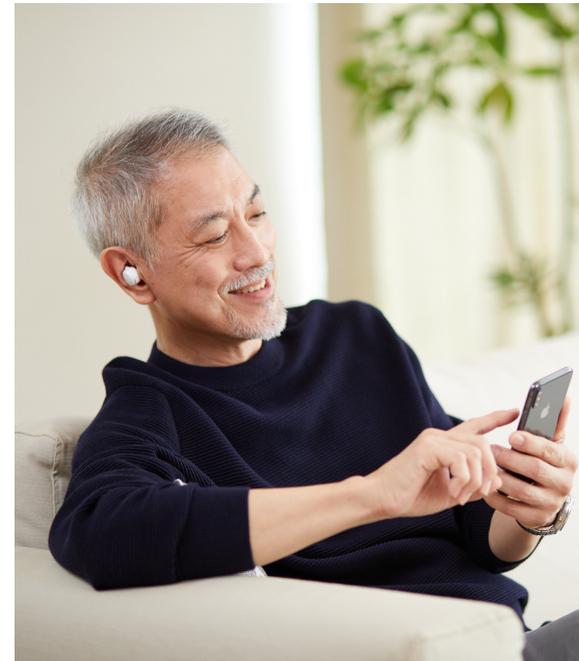
(投資先企業)

- スタイリッシュなスマート集音器、スマホ連動による自動イコライジングが可能
- Amazon 事前発売で補聴器ランキング 1 位に、蔦屋家電などで店頭販売も開始
- 日本だけでなく、米国 / 韓国でも 11 月より販売開始

安価でデザイン性に優れたプロダクト



スマートフォン連携で聴こえをパーソナライズ



本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通過為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれております。

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。



—— 障害のない社会をつくる

株式会社 LITALICO

〒153-0051 東京都目黒区上目黒 2-1-1 中目黒 GT タワー 15F / 16F

TEL : 03-5704-7355 / FAX: 03-5704-7356

URL: <http://litalico.co.jp>

