



2022年3月期 第3四半期決算説明資料

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。

1. 全体サマリ	4P
2. 第3 四半期連結決算概要	5P
3. 業績予想 (2022年3月期)	11P
4. 事業方針	14P
5. 事業報告	17P
6. 参考資料	30P

決算概要

- 上期にて約4億円の先行投資が奏功し、営業利益は前年比38.2%増
売上高 145.6億円（前年同期比+23.0%）
営業利益 17.0億円（前年同期比+38.2%）
当期純利益 8.1億円（前年同期比+24.1%）

トピックス

- 2022年3月期第3四半期累計では28拠点を新規出店し、全259拠点へ
- LITALICO ワークス+12拠点、LITALICO ジュニア+12拠点、LITALICO ジュニア学習教室+4拠点
- プラットフォーム事業の契約施設数は順調に増加
- LITALICO ワークス、LITALICO ジュニアの新規開設拠点も順調に推移
- その他セグメントについて、各新規事業が順調に推移し、第3四半期会計期間で黒字化を達成

業績予想

- 売上高200億円 / 営業利益25億円 / 当期純利益12億円を予想
- プラットフォーム事業の収益性が向上していること及びLITALICO ワークス、LITALICO ジュニアの収益成長が継続していることから、1株あたり5円（前年度比100%増）の期末配当を予定

2. 第3四半期連結決算概要

Consolidated Financial Results

2022年3月期

・上期にて約4億円の先行投資が奏功し、売上高23.0%増、営業利益38.2%増

・一部グループ会社が先行投資期にあることから今期に関しては実効税率が上昇

(単位：百万円)

	2022年3月期 第3四半期	対売上比率	前年同期 増減比率	2021年3月期 第3四半期	対売上比率
売上高	14,567	—	+ 23.0%	11,839	—
売上原価	8,965	(61.53%)	+ 18.6%	7,561	(63.87%)
売上総利益	5,602	(38.47%)	+ 30.9%	4,278	(36.13%)
販売費及び一般管理費	3,901	(26.80%)	+ 28.0%	3,048	(25.75%)
営業利益	1,700	(11.67%)	+ 38.2%	1,230	(10.39%)
経常利益	1,560	(10.70%)	+ 47.1%	1,060	(8.95%)
当期純利益	812	(5.57%)	+ 24.1%	655	(5.53%)

※2021/3期以前の財務数値は株式会社LITALICOパートナーズ(連結)のものとなります(以降、全ページについて同じ)

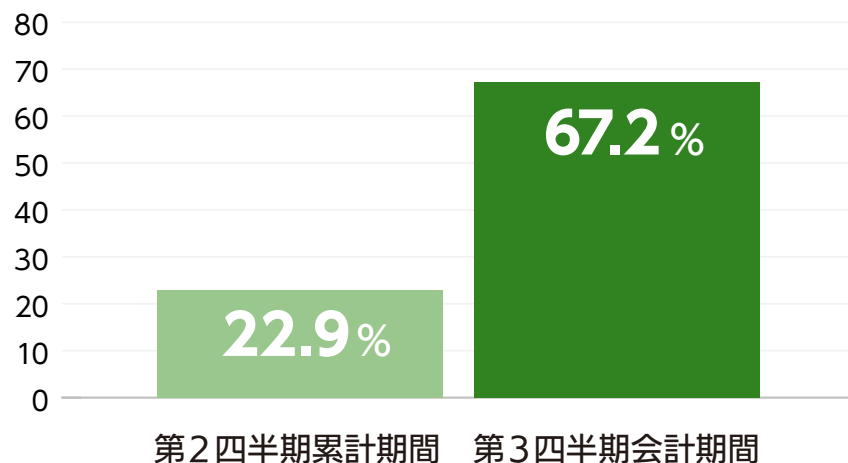
- LITALICOワークス事業は既存店舗、新規店舗ともに順調に推移
- LITALICOジュニア事業は新規出店が順調に推移したことにより増収増益
- プラットフォーム事業は営業人員採用育成等の投資を継続し増収増益
- その他セグメントについては、各新規事業が順調に推移し、第3四半期(10月～12月)では黒字化を達成
累計期間においても、収益が大きく改善。

(単位：百万円)

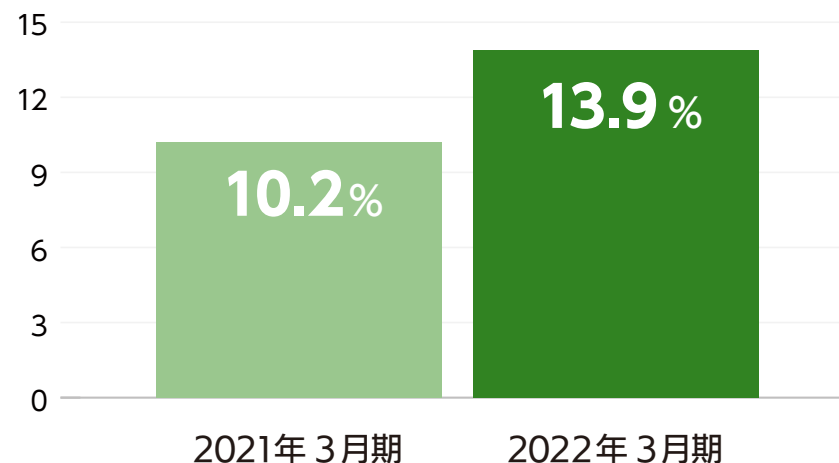
		2022年3月期 第3四半期	2021年3月期 第3四半期	増減額	増減率
LITALICOワークス事業	売上高	6,372	5,727	644	11.3%
	セグメント利益	2,531	2,141	390	18.2%
LITALICOジュニア事業	売上高	4,979	4,165	813	19.5%
	セグメント利益	943	779	164	21.1%
LITALICO プラットフォーム事業	売上高	1,307	676	631	93.2%
	セグメント利益	132	24	107	432.4%
その他	売上高	1,907	1,269	637	50.2%
	セグメント利益	▲26	▲237	210	—

- 営業利益の前年同期比が第2四半期累計期間の22.9%から67.2%に大幅に拡大
- 営業利益率も13.9%と前年同期比で3.7%改善。-上期までの先行投資が寄与し、収益性を改善しながら利益成長が加速

2022年3月期営業利益増加率推移



第3四半期会計期間営業利益率推移



(単位:百万円)

	第2四半期累計(4月~9月):6ヶ月			第3四半期会計期間(10月~12月):3ヶ月		
	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比
売上高	7,686	9,455	23.0%	4,154	5,112	23.1%
営業利益	805	990	22.9%	425	711	67.2%
営業利益率	10.5%	10.5%	0.0%	10.2%	13.9%	3.7%

・各セグメントにおいても同様の傾向。全セグメントが黒字化を達成

- LITALICOワークス事業及びLITALICOジュニア事業は新規拠点が順調に推移したことに加えて既存拠点の収益性も向上
- プラットフォーム事業は投資を継続しながらも売上の拡大と収益性の向上を両立
- その他セグメントについて先行投資により売上が拡大し、黒字化を達成

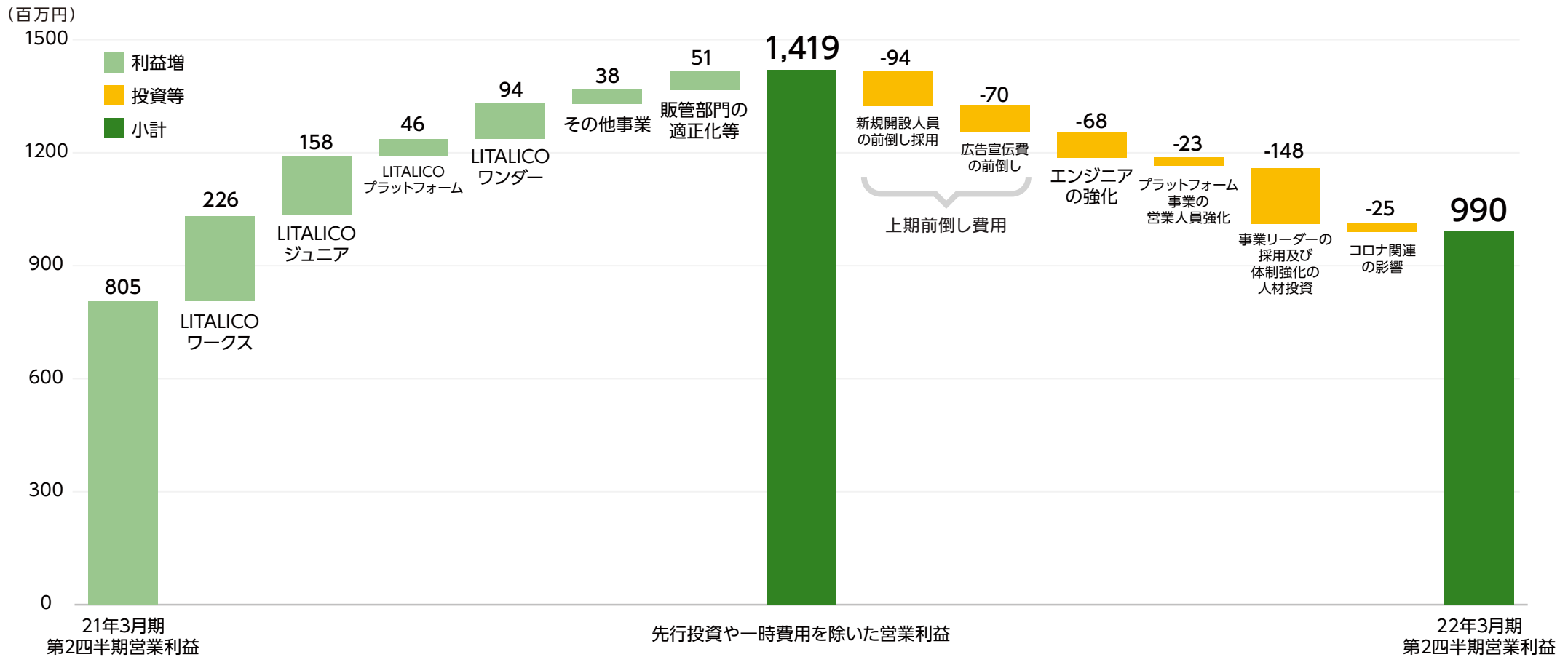
(単位：百万円)

		第2四半期累計(4月～9月):6ヶ月			第3四半期会計期間(10月～12月):3ヶ月		
		2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比
LITALICOワークス事業	売上高	3,778	4,198	11.1%	1,949	2,174	11.5%
	セグメント利益	1,427	1,653	15.9%	714	878	22.9%
	セグメント利益率	37.8%	39.4%	1.6%	36.6%	40.4%	3.7%
LITALICOジュニア事業	売上高	2,701	3,188	18.0%	1,464	1,791	22.3%
	セグメント利益	476	515	8.1%	303	429	41.5%
	セグメント利益率	17.6%	16.2%	▲1.5%	20.7%	23.9%	3.2%
LITALICO プラットフォーム事業	売上高	433	847	95.7%	244	461	88.8%
	セグメント利益	35	60	70.1%	▲10	72	+83
	セグメント利益率	8.2%	7.1%	▲1.1%	▲4.3%	15.7%	20.0%
その他	売上高	774	1,222	57.9%	496	686	38.3%
	セグメント利益	▲171	▲68	+239	▲67	41	+108
	セグメント利益率	▲22.0%	▲5.5%	16.5%	▲13.4%	6.0%	19.4%

・堅調な事業進捗を受け、積極的な先行投資(合計約403百万円)を実行

- LITALICO ジュニアの4月一括採用における先行投資約94百万円
- マーケティング機能強化に伴う広告宣伝費の集中投下約70百万円
- プラットフォーム事業拡大に向けた営業人員等の人材育成投資約23百万円
- LITALICO ワークスに向けたエンジニアの増強約68百万円
- 事業リーダーの採用及び体制強化の人材投資約148百万円

・その他コロナ関連の影響で▲25百万円の利益インパクト



3. 業績予想

Financial Forecasts

2022年3月期

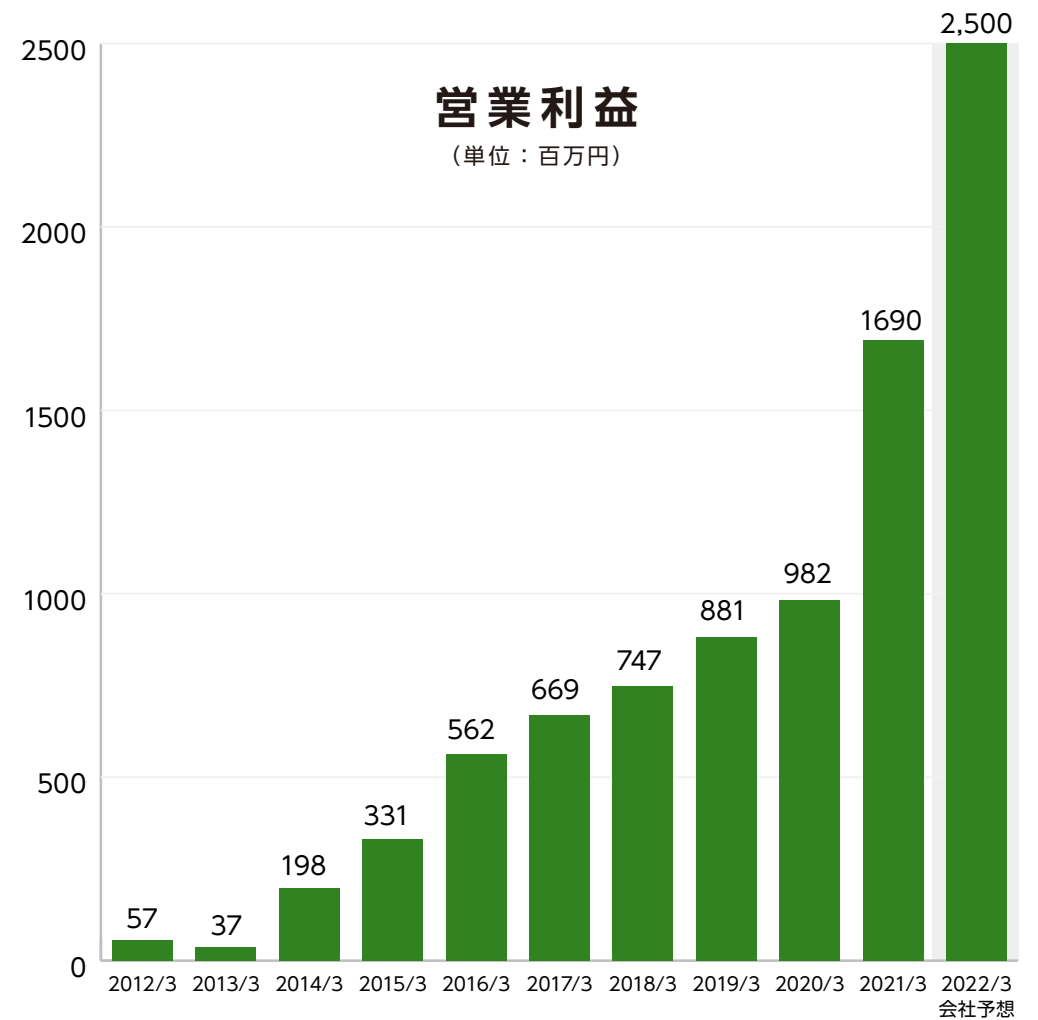
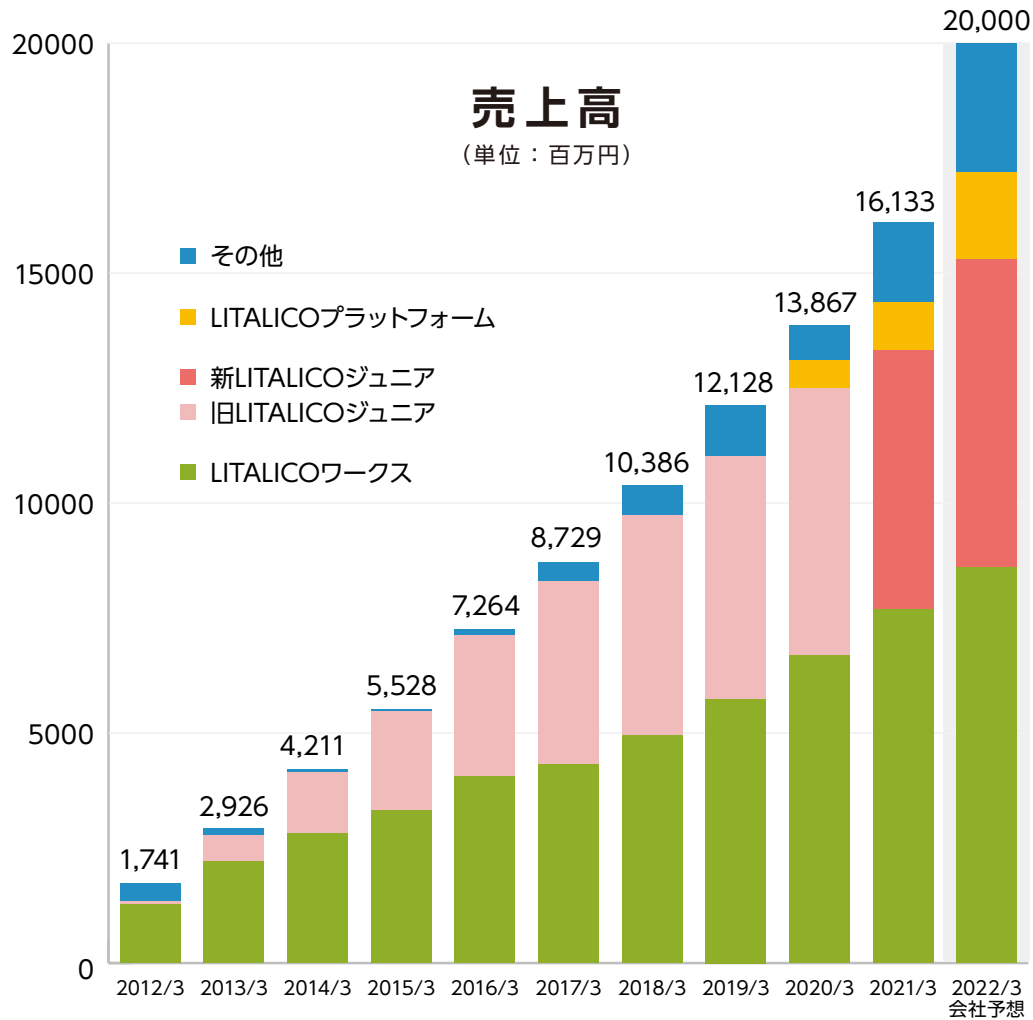
- 2022年3月期業績予想は売上高200億円/営業利益25億円/当期純利益12億円
- 既存事業の成長性を高めつつ、全事業で黒字化を計画
- LITALICOワークス14拠点、LITALICOジュニア13拠点の出店を計画、出店ペースが加速

(単位：百万円)

	2022年3月期 業績予想	2021年3月期 実績	増減額 (昨年対比)	増減率 (昨年対比)
売上高	20,000	16,133	+3,867	+24.0%
営業利益	2,500	1,690	+810	+47.9%
経常利益	2,200	1,428	+772	+54.1%
当期純利益	1,200	700	+500	+71.4%

- ▶ プラットフォーム事業の収益性が向上していること及びLITALICOワークス、LITALICOジュニアの収益成長が継続していることから1株あたり5円(前年度比100%増)の期末配当を予定

・9期連続の増収増益に向け、進捗は順調

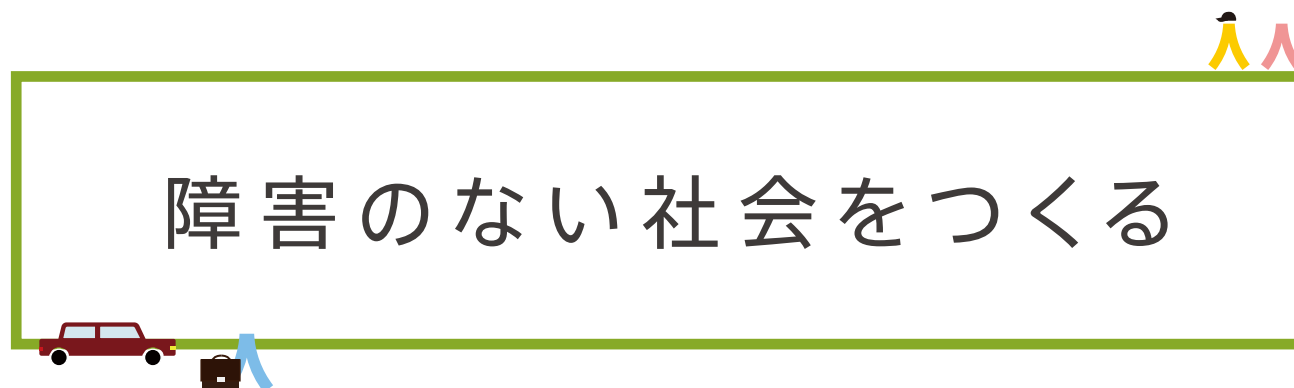


※2021/3より新LITALICOジュニアセグメント(学習教室事業を除いたLITALICOジュニア事業)にて表記しております。
なお、学習教室事業はその他に含まれております。

4. 事業方針

Growth strategy

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

- BtoC: 自社で高品質のサービスを提供・拡大
- BtoB: 自社のサービスノウハウをプロダクト化し、業界全体にも普及
- 障害福祉領域での支援力とエンジニアリング力を併せ持つことで競争優位を確立
- 今後はデータ分析力、プロダクト開発力を強化



5. 事業報告

Results by business





(障害者就労支援)



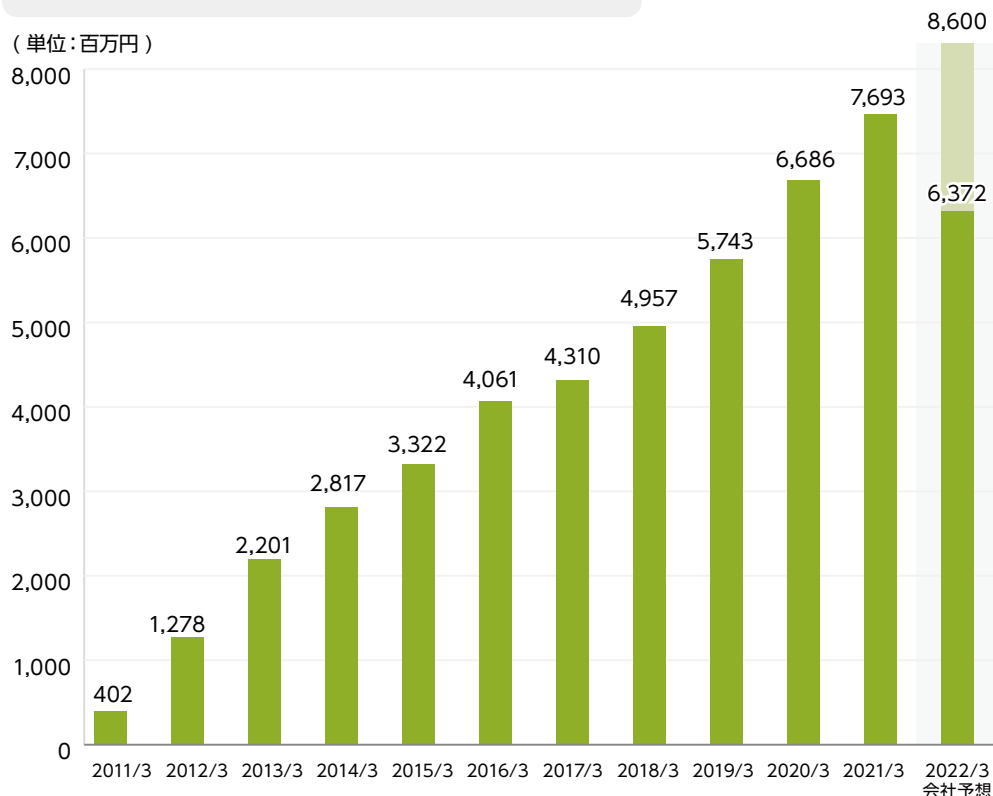
・拠点数 104拠点 (前期末比+12拠点)

・2022年3月期は14拠点の出店を計画

・体制整備ができたことより、
新規出店ペースを上げていく方針

LITALICO ワークス事業の売上推移

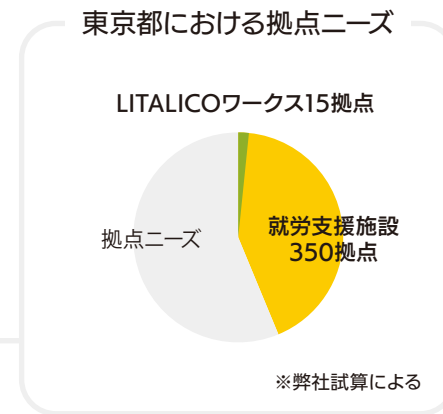
(単位:百万円)



2022年3月期の拠点展開



東京都における拠点ニーズ



就労移行支援事業

今期出店 +12

すすきの (北海道)、大宮西口 (さいたま)、松戸西口中通 (千葉)、日暮里・新宿三丁目 (東京)、横浜西口第2 (神奈川)、新浜松 (静岡)、名古屋栄 (愛知)、京都駅南 (京都)、大阪あべの・枚方第2 (大阪)、小倉 (福岡)



(障害者就労支援)

・累計就職者数11,426名/6ヶ月定着率89.3%

・法定雇用率の引き上げもあり、過去最大の就職者輩出ペース

・VR技術の活用や支援計画サポートシステムなど、テクノロジーの積極活用を進める

就職実績

支援計画サポートシステムの導入

第3四半期就職者数

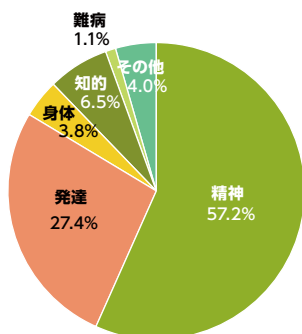
1,258名 (前年同期比 +328名)

累計就職者数 11,426名

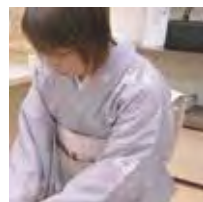
就職後6ヶ月の定着率

89.3%

通期就職者の障害種別



- ・ITを活用し、利用者に適した支援を過去の実績から自動でリコメンドするシステムを開発／導入
- ・将来的に、より精度の高い支援やマッチングのアルゴリズムを検討する際のデータプラットフォームに





(発達障害児教育)



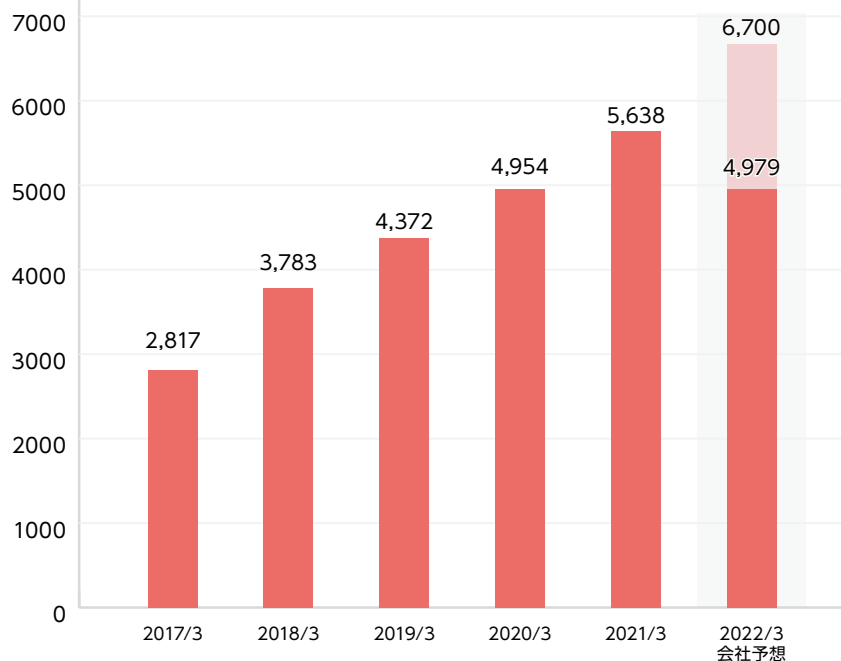
・拠点数 112拠点 (前期末比+12拠点)

・新規出店が順調に推移したことにより増収増益

・2022年3月期は13拠点の出店を計画。
新規出店ペースを高めていく方針

LITALICOジュニアの売上推移

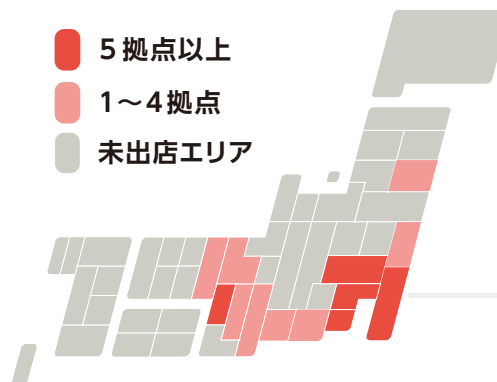
(単位:百万円)



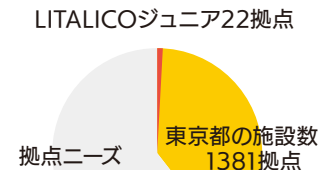
※新報告予定セグメントにて表記しているため過年度ジュニアセグメントと相違あり。

2022年3月期の拠点展開

- 5拠点以上
- 1~4拠点
- 未出店エリア



東京都における
児童発達支援拠点ニーズ



※弊社試算による

児童発達支援

今期出店+12

仙台五橋 (宮城)、鳩ヶ谷・ふじみ野 (埼玉)、行徳 (千葉)、橋本 (東京)、新杉田・反町・武蔵新城 (神奈川)、静岡、堺東 (大阪)、姫路 (兵庫)、奈良王寺 (奈良)

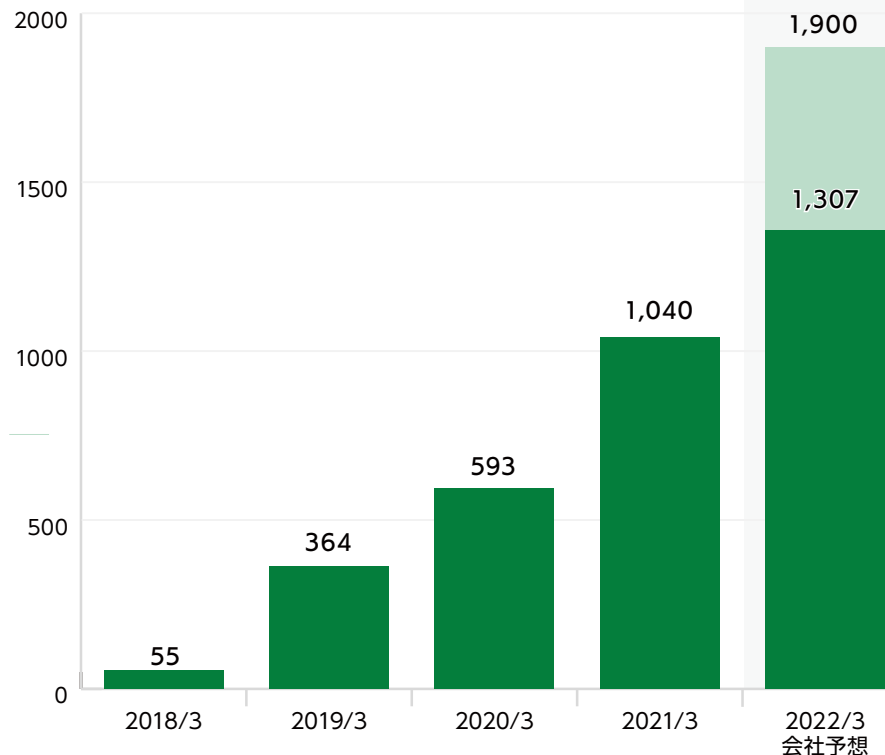


- ・第3四半期売上高は前年比+93.2%増
- ・営業やエンジニアの採用育成等の投資を継続しつつ増収増益、成長加速フェーズへ
- ・利用者/従事者向けのマッチングメディア、施設向けDX支援のSaaS事業を展開



売上高

(単位:百万円)

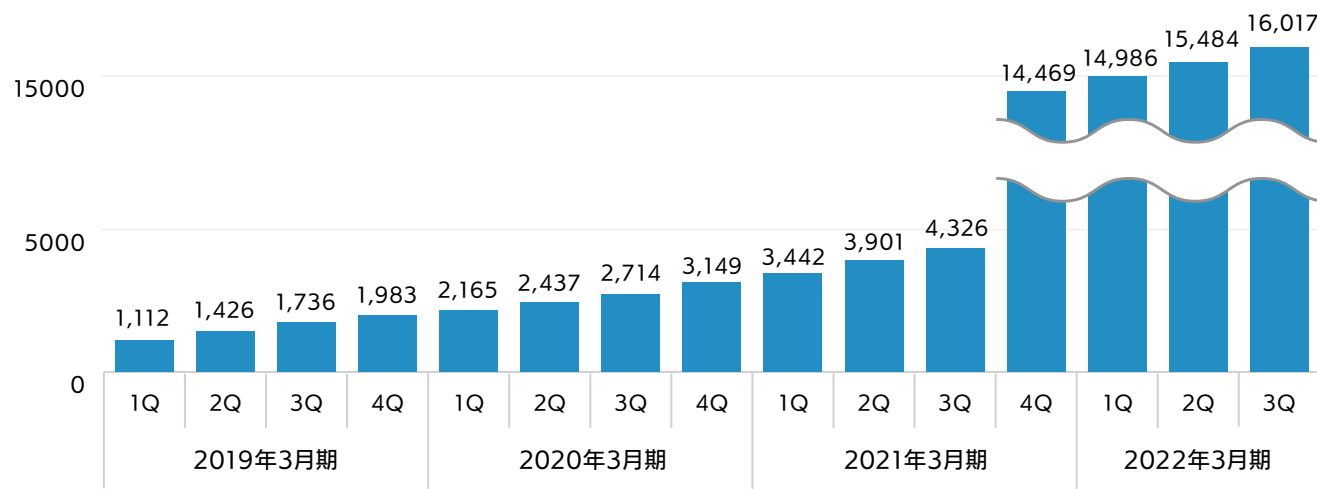




・福祉ソフトとのパッケージ販売を開始し、契約事業所数は順調に増加

・LITALICOキャリアの取り扱い求人1.6万件突破

LITALICO プラットフォーム事業の定額課金契約事業所数



※2021年1月末より福祉ソフト株式会社へのグループ化
 ※別途成約課金で契約している事業所もあり

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



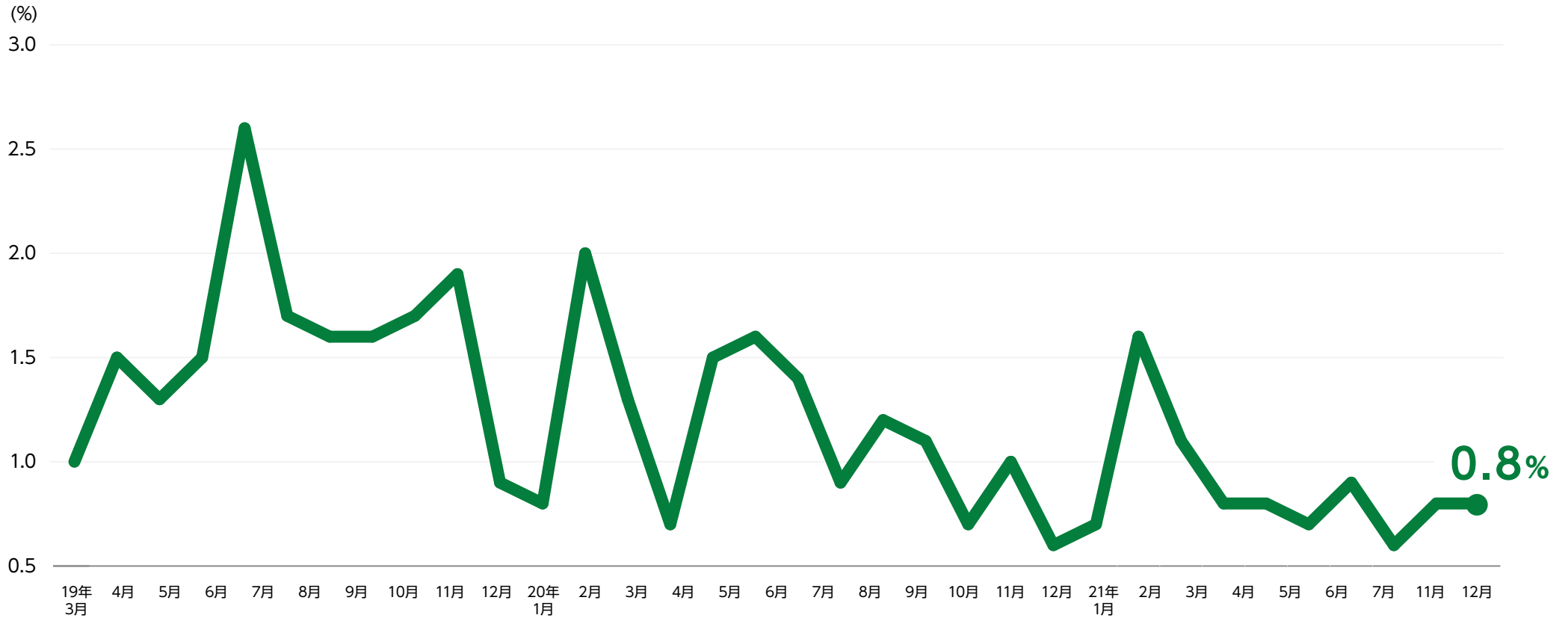
企業・その他
10万件



介護
30万件

・月次の解約率は着実に低減傾向

月次解約率推移

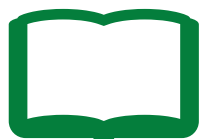


- ・現在は障害福祉、学校・保育園、介護領域にてサービスを展開
- ・提供プロダクトを順次拡充、より高付加価値のサービスを展開
- ・施設運営情報など、あらゆるデータの集約・活用を通じて業界全体の品質向上に貢献

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

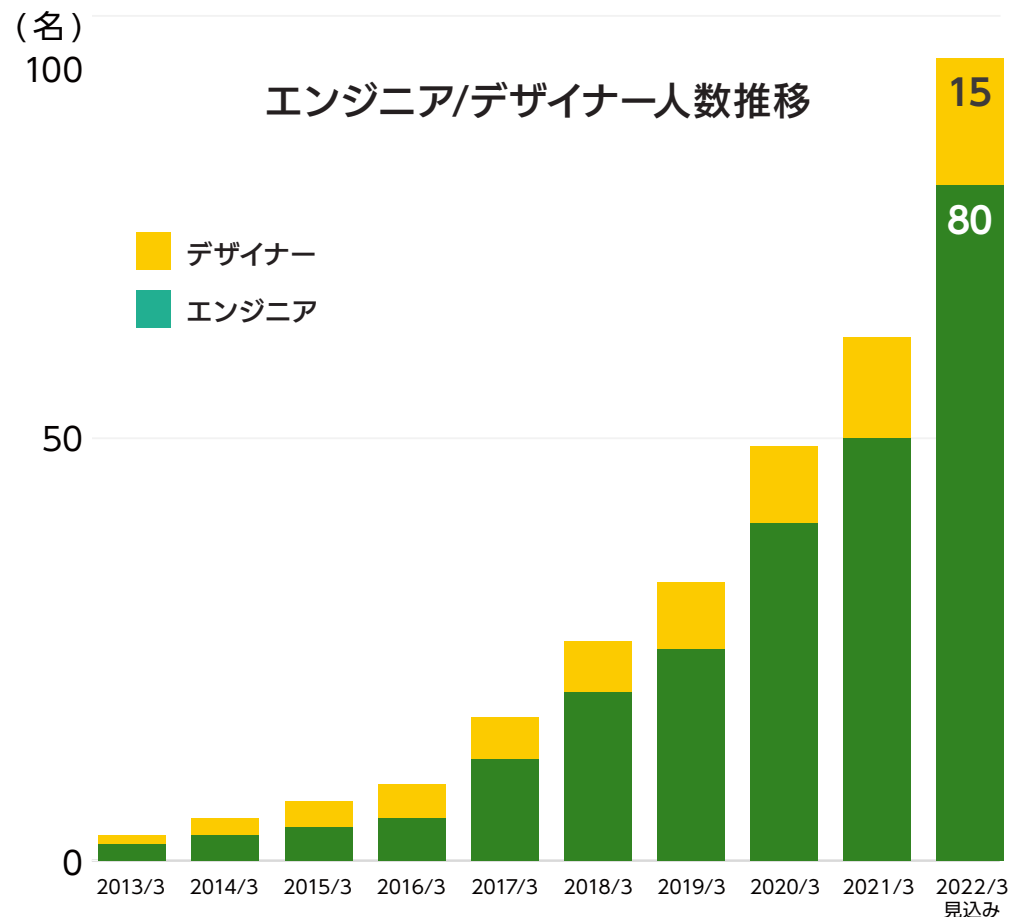
- プラットフォーム事業の更なる成長加速に向け、エンジニアやPdM、デザイナーの採用を通じプロダクト開発力を大幅に強化
- LITALICOの強みである採用力を発揮する体制を構築
- プロダクト開発力の強化はBtoC直接サービス領域における品質や効率性の向上にも寄与

エンジニア/事業リーダーの
出身企業(一部)

- ・リクルート
- ・エムスリー
- ・McKinsey & Company
- ・エス・エム・エス
- ・グリー
- ・IBM
- ・Bain & Company
- ・デロイトトーマツ
- ・Sansan
- ・DeNA
- ・経営共創基盤(IGPI)
- ・VOYAGE GROUP

入社理由

- ・今までは遠い領域だったが、意義の高さ、周りに誇れる仕事
- ・店舗事業や独自のデータ保有など技術的挑戦の可能性
- ・選考で会うどの社員も想いのある良い人で、一緒に働きたい
- ・子どもや身近に当事者がいてこの領域に貢献したい



・第3四半期売上高は前年比+50.2%増、第3四半期(10月～12月)で黒字化を達成

100%お客様負担にて、
福祉の枠組みにとらわれないサービスを提供

LITALICOジュニア パーソナルコース

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。

LITALICO ワンダー

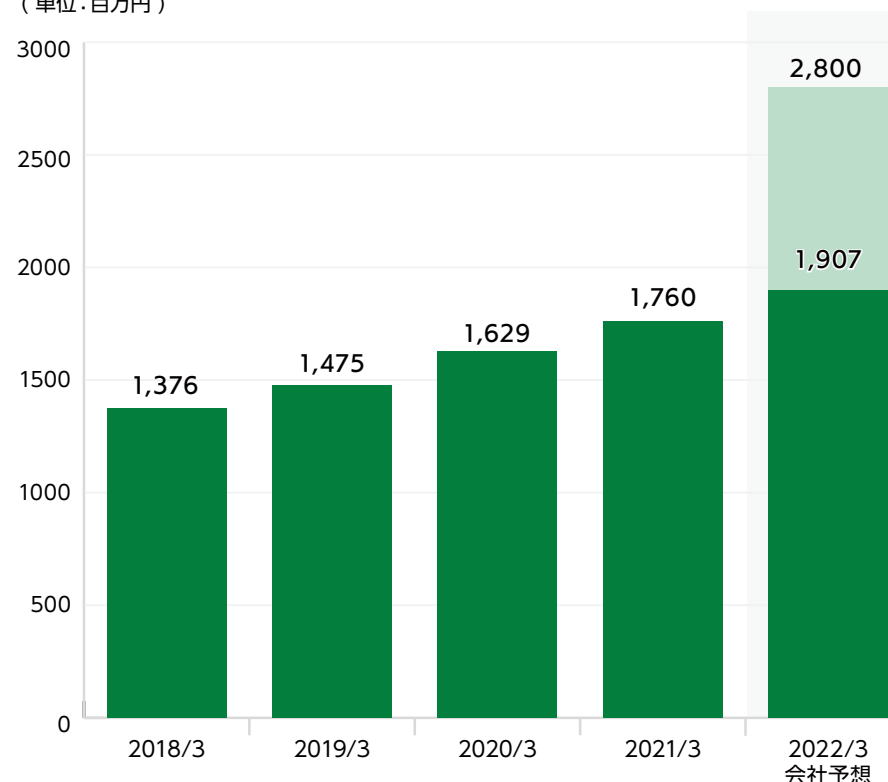
ゲーム作りやロボット製作を通じて
子どもの創造性を伸ばす児童向け
プログラミング教育を教室とオンラインにて展開。

LITALICO ライフ

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。

売上高

(単位:百万円)





(パーソナルコース)



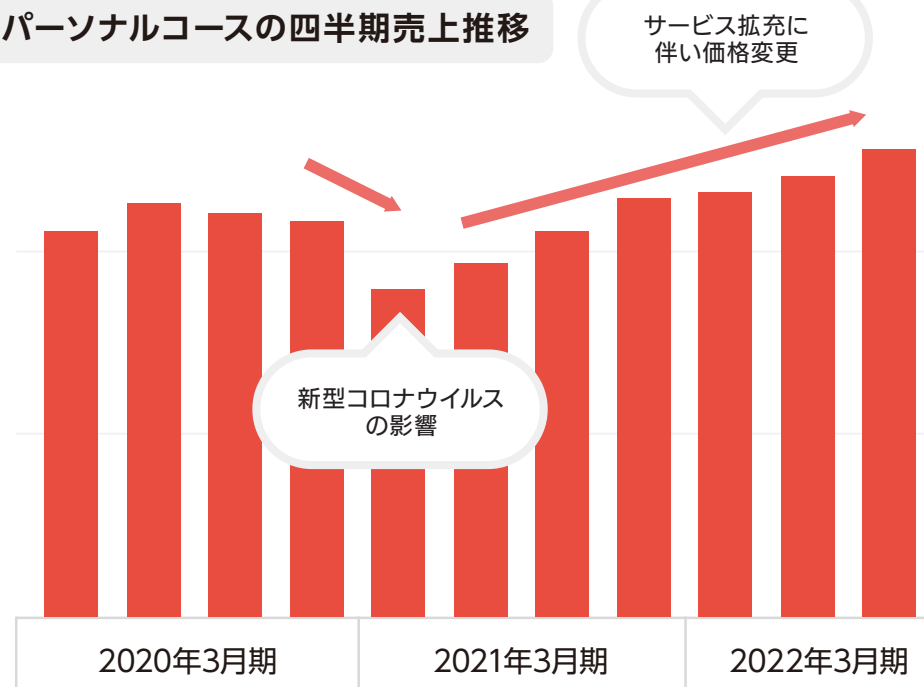
- 学習教室は短期集中型のモデル(パーソナルコース)
- 収益性の向上により出店再開、26拠点(前期末比+4拠点)
- コロナ影響を鑑み、採用などの組織体制強化、新規スタッフの育成に注力

学習教室のコース概要



- 主な対象は就学前後 (4~8 歳) で 9 か月集中の個別指導を実施
- アセスメントと 9 か月の個別学習計画を用意
- 親子でのペアレントトレーニングや進路進学プランニングも
- 家庭学習の支援も実施

パーソナルコースの四半期売上推移





(プログラミング教育)



・拠点数17拠点、生徒数4,507名

・新型コロナウイルスの影響により、一時的に教室生徒数が減少したが、オンラインコース開始を受けて成長性が加速

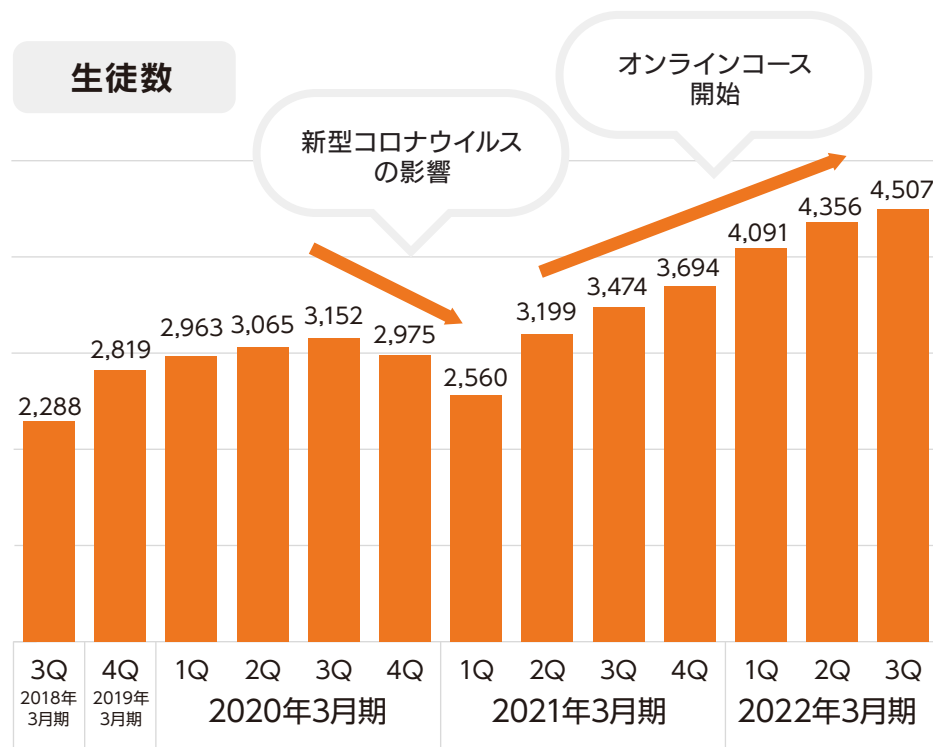
・オンラインコースが好調なうえ教室生徒数も増加し、コロナ禍においても収益性が改善

オンラインコースを実施



- ・基礎を学ぶコースとエキスパートコースの2種類を用意
- ・週1~2回で1回60分、月謝は通塾コースと同程度

生徒数





(家族向けサービス)



・新規相談世帯数は引き続き成長トレンド

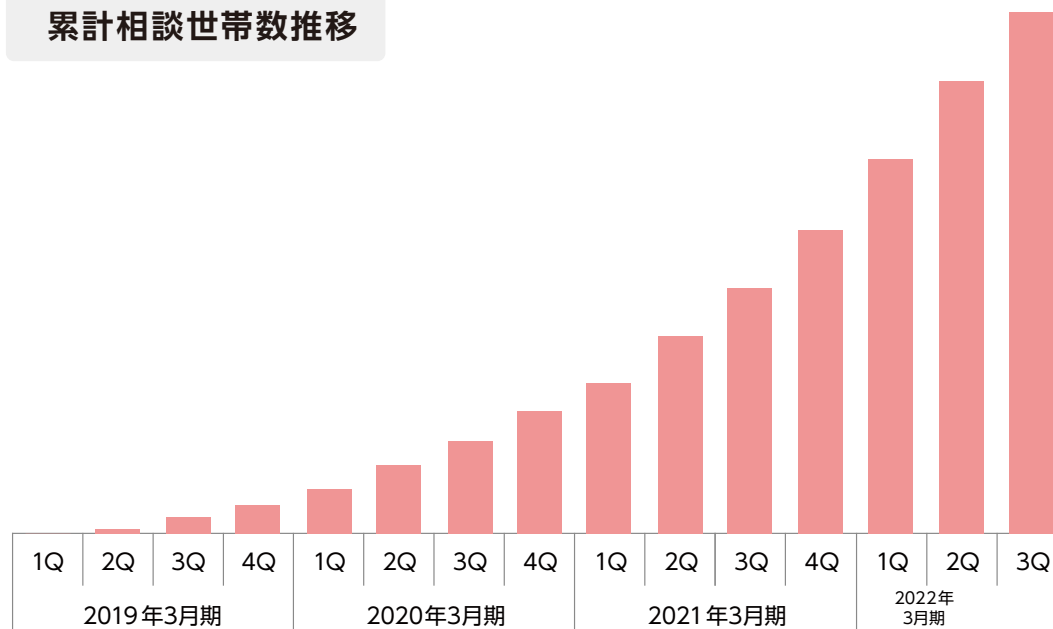
・専門的テーマで全国を対象に勉強会を開催

サービスエリアの拡大

- ・多様なテーマに対応した講師陣による勉強会
- ・ご家庭の様々な悩みに寄り添った個別相談を実施



累計相談世帯数推移

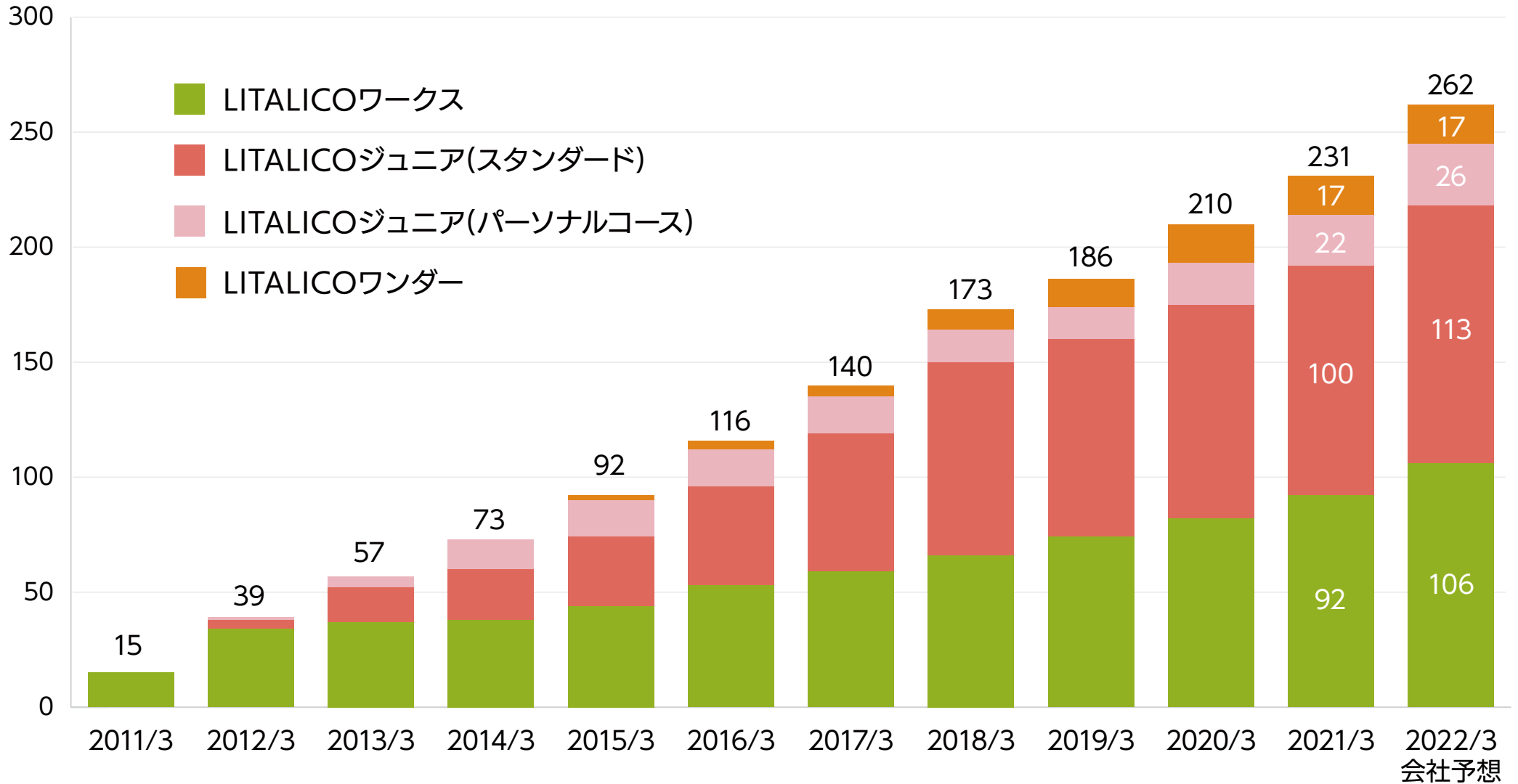


6. 参考資料

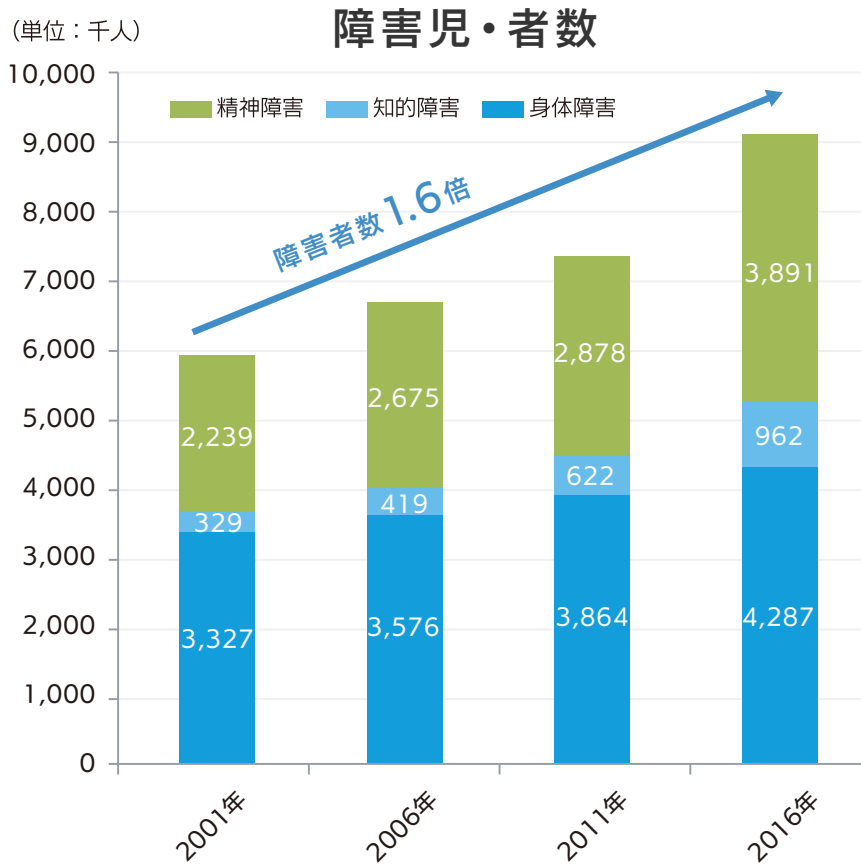
Appendix



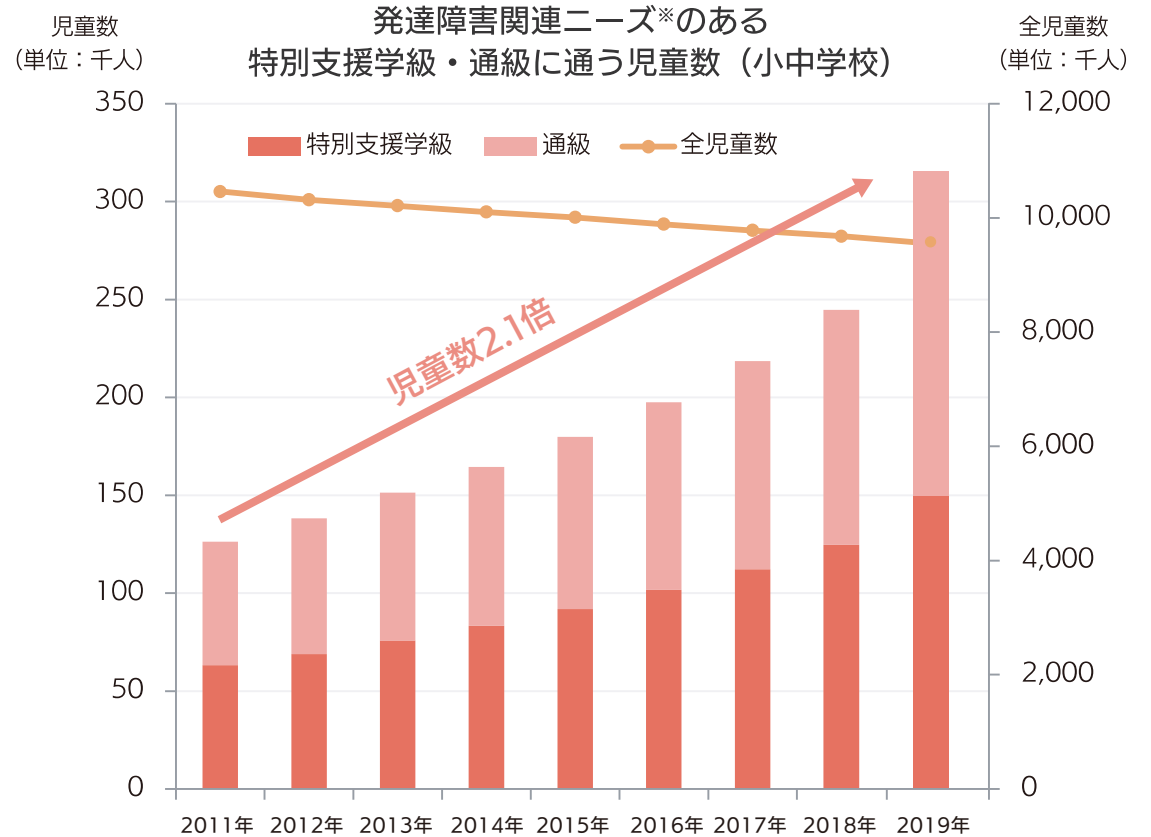
・2022年3月期に全262拠点を予定



・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

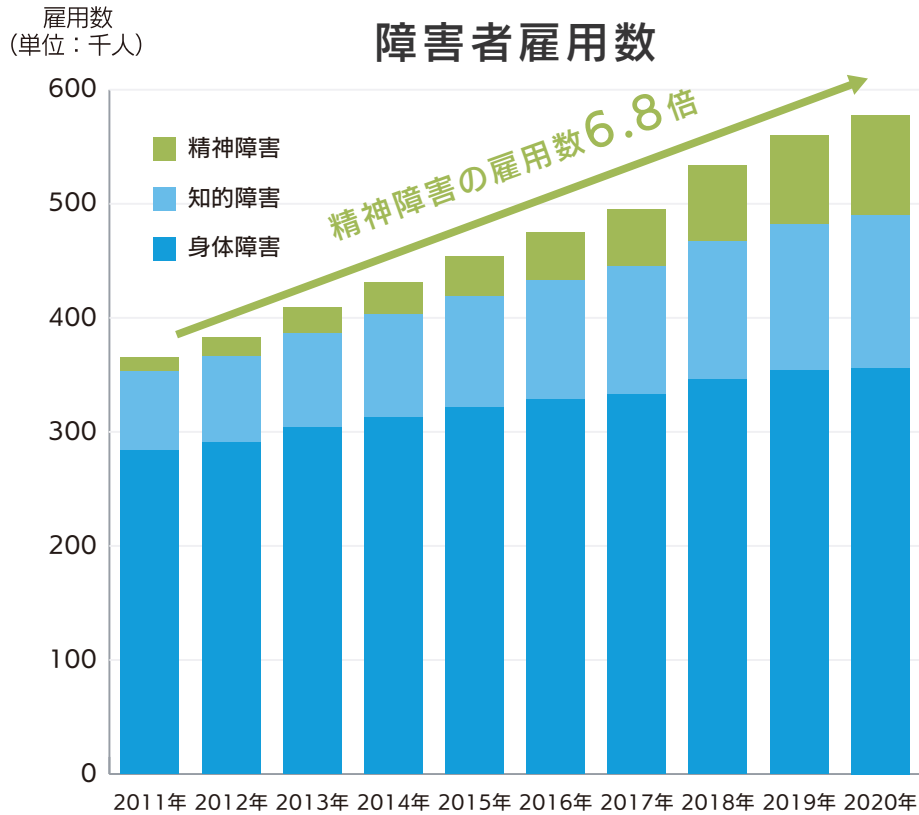


出典：内閣府「障害者白書」

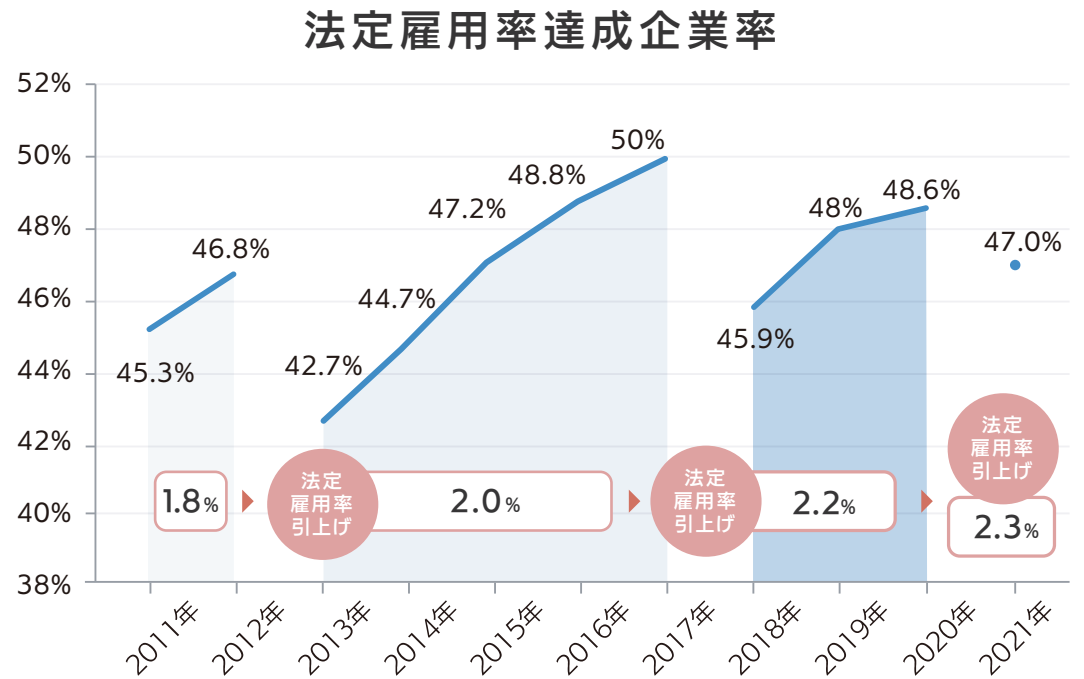


通級指導：障害のある生徒が通常学級に在籍しながら必要に応じて別室などで授業を受けること
 「注意欠陥多動性障害、学習障害、自閉症、情緒障害、言語障害」を「発達障害関連の教育ニーズがある」とした
 出典：文部科学省「学校基本調査」「特別支援教育資料」

・障害者雇用数は増加傾向、法定雇用率は2.3%へ

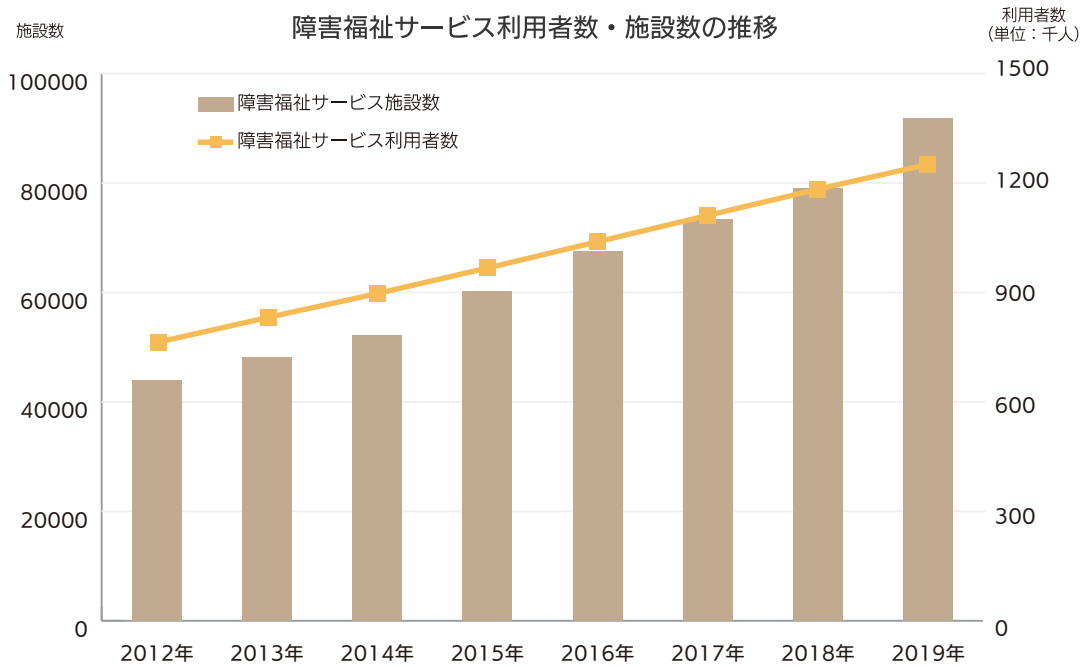


出典：内閣府「障害者白書」

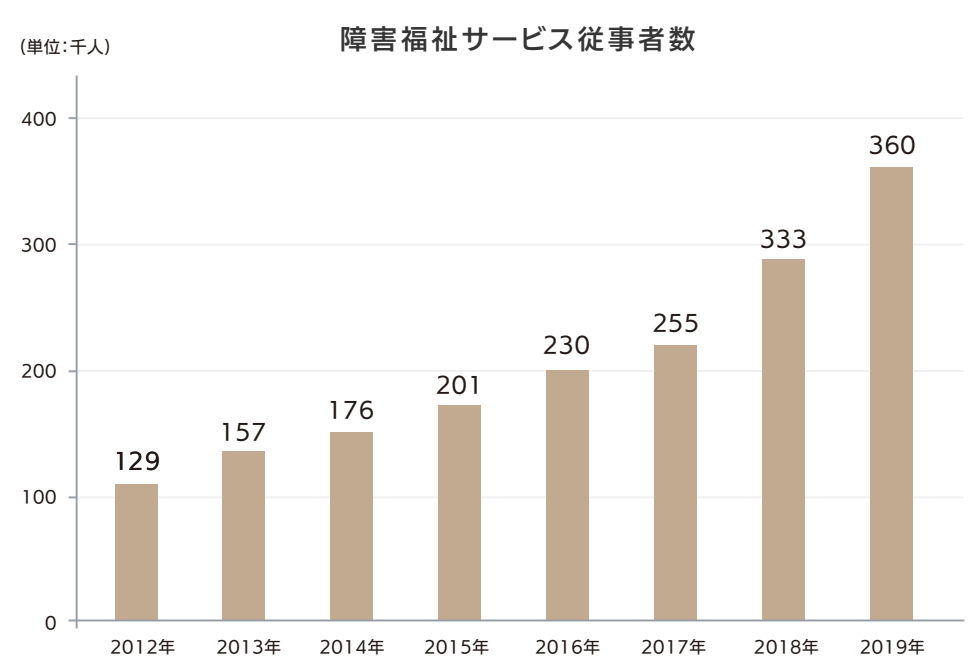


出典：厚生労働省「障害者雇用状況の集計結果」

・福祉施設数、従事者数ともに増加傾向

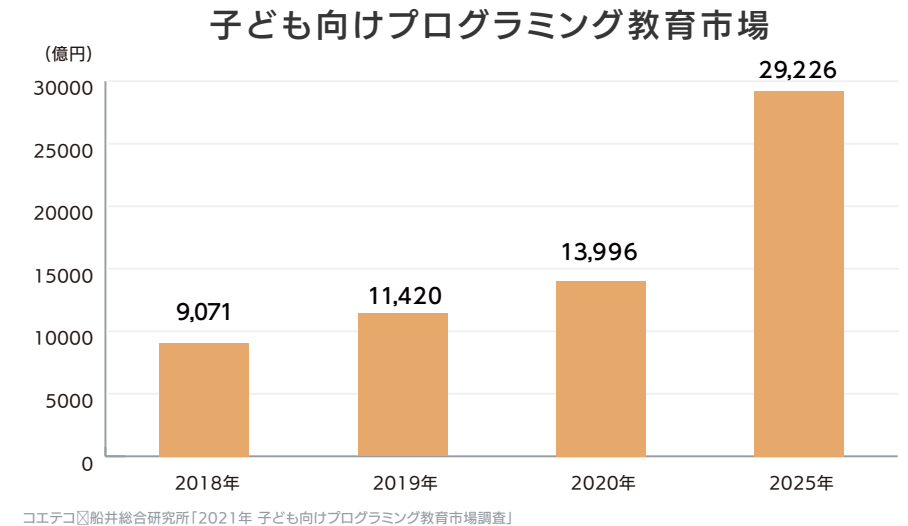
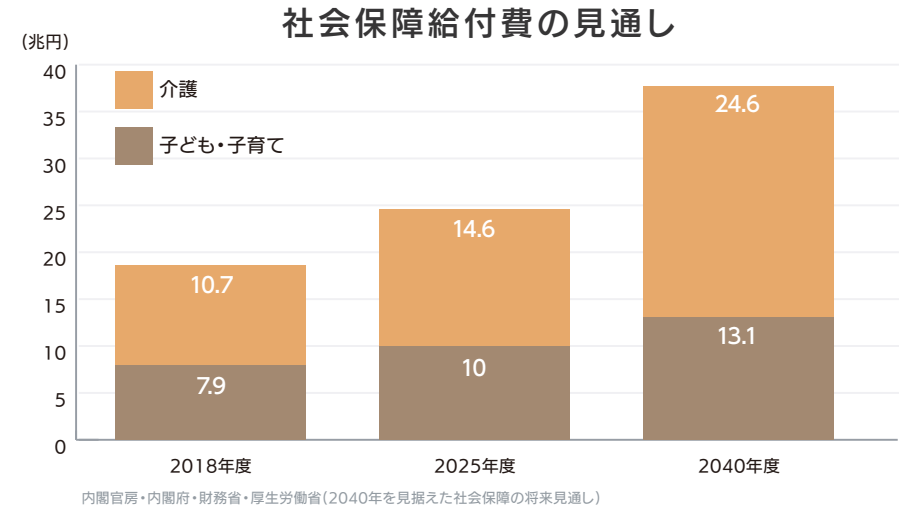
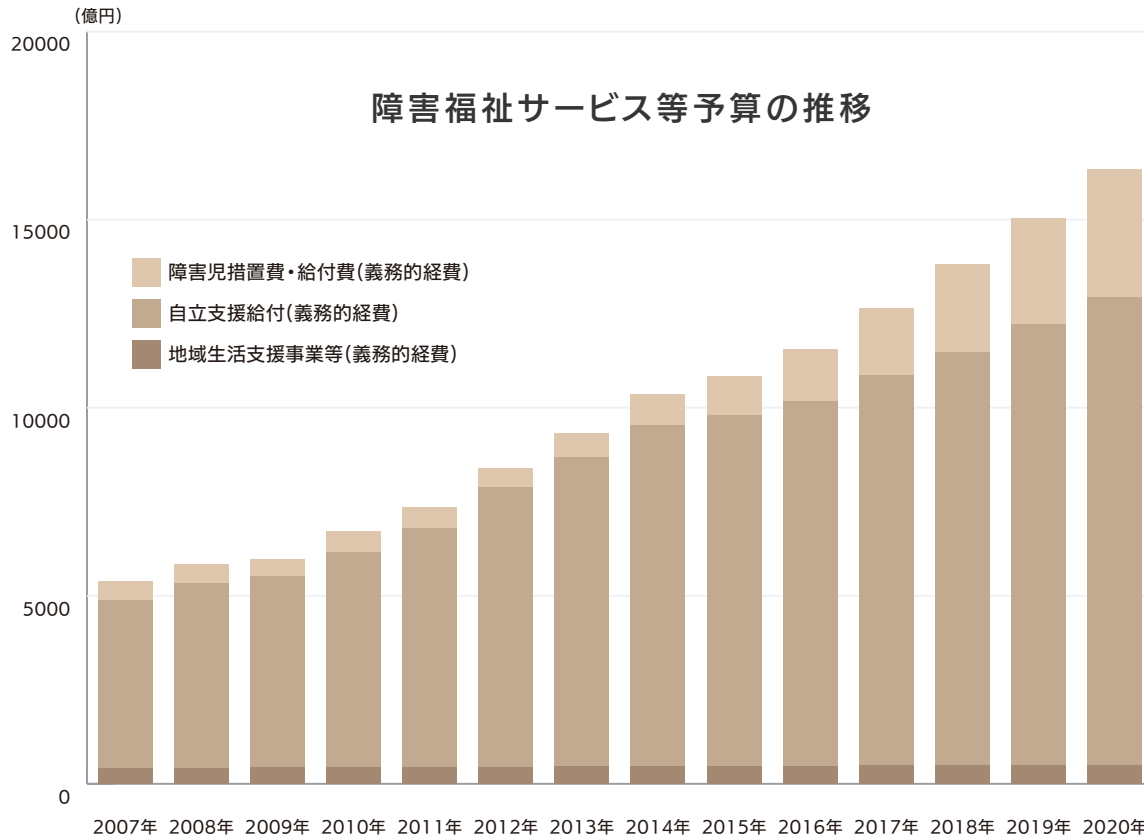


出典：厚生労働省「社会福祉施設等調査」、国民健康保険団体連合会

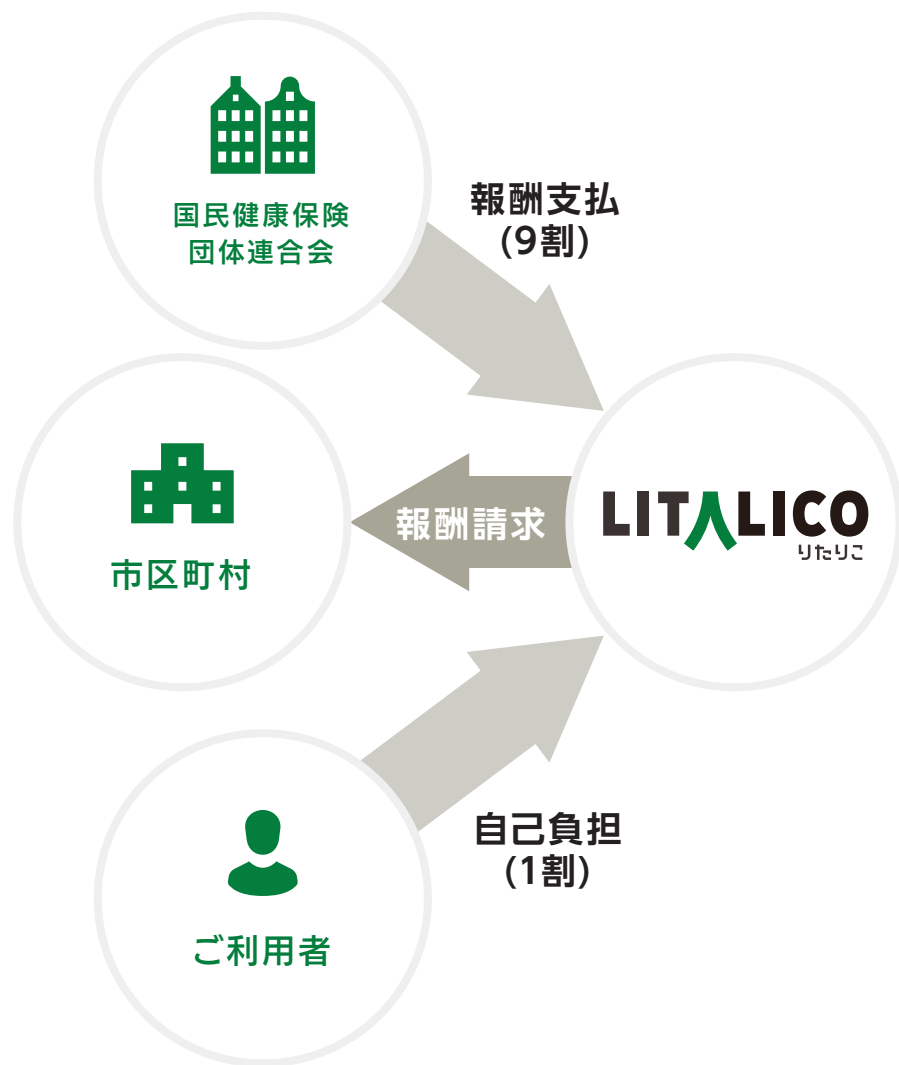


出典：厚生労働省「社会福祉施設等調査」

・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



・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
 ※定着者実績により年度ごとに報酬単価が変動
- 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
 ※有資格者の配置状況により月次で報酬単価が変動
- 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
 ※有資格者の配置状況により月次で報酬単価が変動
- 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

就労移行支援事業の報酬単価

前年度及び前々年度の就職後6か月以上
定着者数に応じて決定

就労定着率	基本報酬
5割以上	1,128
4割以上5割未満	959
3割以上4割未満	820

児童発達支援事業の報酬単価

有資格者を追加で配置することで加算を算定

個別サポート加算(100~125)
専門的支援加算(123~187)
児童指導員等加配加算(90~187)
基本報酬(885)

就労定着支援の報酬単価

定着支援利用者の就労定着率に応じて決定

就労定着率	基本報酬
9割5分以上	3,449
9割以上9割5分未満	3,285
8割以上9割未満	2,710
7割以上8割未満	2,176
5割以上7割未満	1,642

放課後等デイサービスの報酬単価

有資格者を追加で配置することで加算を算定

個別サポート加算(100~125)
専門的支援加算(187)
児童指導員等加配加算(90~187)
基本報酬(平日604、休日721)

※1単位=10円

LITALICO ワークスを通じて就職された人数

- － 2022年3月期：1,258名、累計11,426
- － 入社後6ヶ月の定着率：89.3%

LITALICO ジュニアの利用者数

- － 2021年12月時点：7,994名

LITALICO ワンダーの利用者数

- － 2021年12月時点：4,507名

女性従業員比率

- － 全社：65.1%
- － 管理職 / 責任者：50.6%
（サービス管理責任者及び児童発達管理責任者を含む）
- － 新卒入社従業員：78.0%

研修機会の提供、スキルアップ機会の提供あり

多様性を重視するため、家族構成等本人事情に起因する手当を廃止

リモートワークにおける諸経費の補助、手当あり

外部機関からの評価



MSCI ESG 格付けの AA を獲得。

As of 2021, LITALICO Inc. received an MSCI ESG Rating of AA.

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.



—— 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

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

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



©2022 LITALICO Inc.