



2022年3月期 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. 連結決算概要	6P
3. 業績予想	9P
4. 事業方針	13P
5. 事業報告	16P
6. 参考資料	30P

決算概要

売上高 197.3 億円 (前年同期比 +22.3%)

営業利益 24.4 億円 (前年同期比 +44.6%)

当期純利益 10.7 億円 (前年同期比 +53.9%)

- ・ 第4四半期を中心にオミクロン株の影響があったものの、
中長期成長への投資を実行しつつ、営業利益で前年比 44.6% 増益達成

トピックス

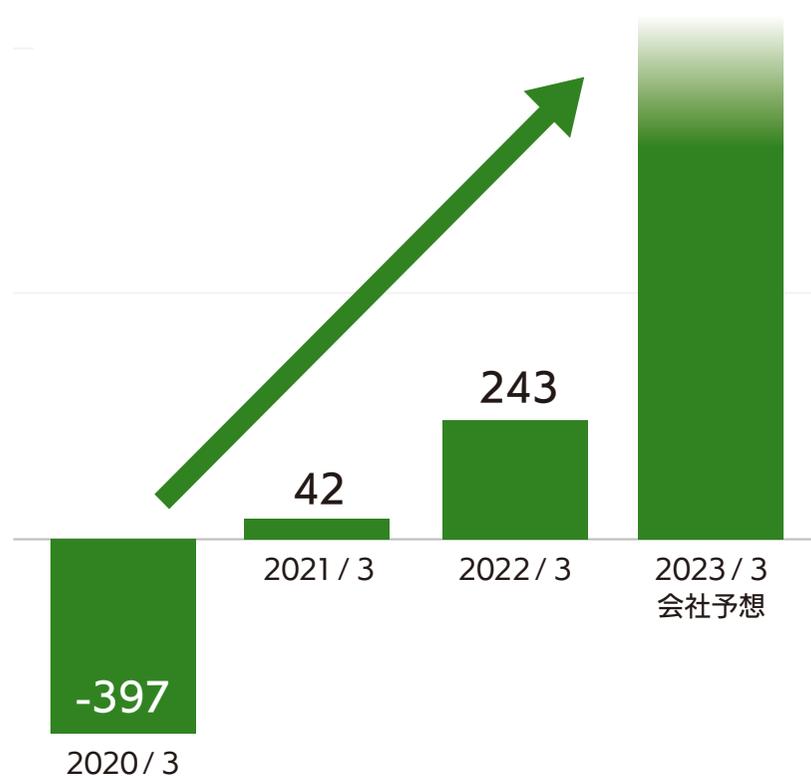
- ・ 2022年3月期累計では31拠点を新規出店し、全262拠点へ
- LITALICO ワークス +14 拠点、LITALICO ジュニア +13 拠点、LITALICO ジュニア学習教室 +4 拠点
- ・ プラットフォーム事業が第3の柱として成長(後述)
- ・ 各新規事業が順調に推移し、全セグメントで通期黒字化を達成

業績予想

- ・ 売上高 240 億円 (前年同期比+21.6%) / 営業利益 31 億円 (前年同期比+26.8%) /
当期純利益 14.5 億円 (前年同期比+34.5%) を予想
- ・ 成長性、収益性の高いプラットフォーム事業への積極投資は継続

- 施設向けSaaSプロダクトが拡大し、セグメント利益で前年比約5.7倍を達成
- 引き続き拡大への投資やM&Aを活用しながら、領域を拡大しつつ成長性を更に加速させていく

セグメント利益



- プロダクトの多様化により、営業効率が向上し、利用施設数の増加ペースが加速、20,000事業所を突破
- エンジニア、PdM、デザイナー等の採用が進み開発力が大幅に強化
- 開発機能強化に伴いプロダクトの品質向上を実現し、月次解約率は1%未満
- 2022年4月より機能改善とあわせて既存プロダクトの値上げを実施
- 高付加価値のプロダクトを順次追加予定

2. 連結決算概要

Consolidated Financial Results

2022年3月期

- 各事業が堅調に推移し、中長期成長への投資を実行しながらも増収増益を達成
- 第4四半期にオミクロン株の流行による一時的な影響(1億円強)はあったが、売上高22.3%増、営業利益44.6%増

(単位：百万円)

	2022年3月期	対売上比率	前年同期 増減比率	2021年3月期	対売上比率
売上高	19,737	—	+ 22.3%	16,133	—
営業利益	2,444	(12.38%)	+ 44.6%	1,690	(10.48%)
経常利益	2,241	(11.35%)	+ 56.9%	1,428	(8.85%)
当期純利益	1,078	(5.46%)	+ 53.9%	700	(4.34%)

- LITALICOワークス事業は、就職者は大きく増加し1,712名(前年同期比+31.5%)、定着率も更に改善しつつ、既存・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つつ増収増益
- 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、通期で黒字化を達成

(単位：百万円)

		2022年3月期	2021年3月期	増減額	増減率
LITALICOワークス事業	売上高	8,556	7,693	862	11.2%
	セグメント利益	3,370	2,873	496	17.3%
LITALICOジュニア事業	売上高	6,730	5,638	1,092	19.4%
	セグメント利益	1,322	1,087	234	21.6%
LITALICO プラットフォーム事業	売上高	1,839	1,040	798	76.8%
	セグメント利益	243	42	200	約5.7倍
その他	売上高	2,611	1,761	850	48.3%
	セグメント利益	11	▲346	357	—

3. 業績予想

Financial Forecasts

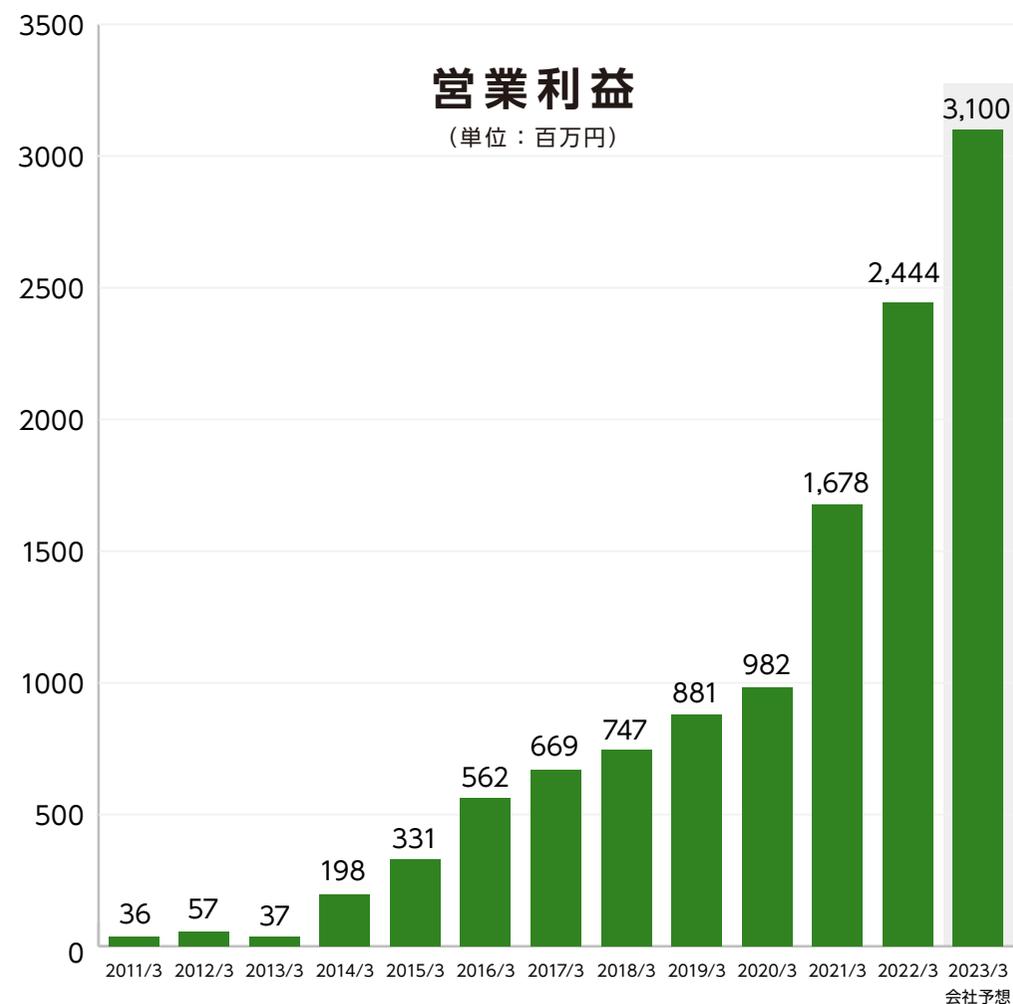
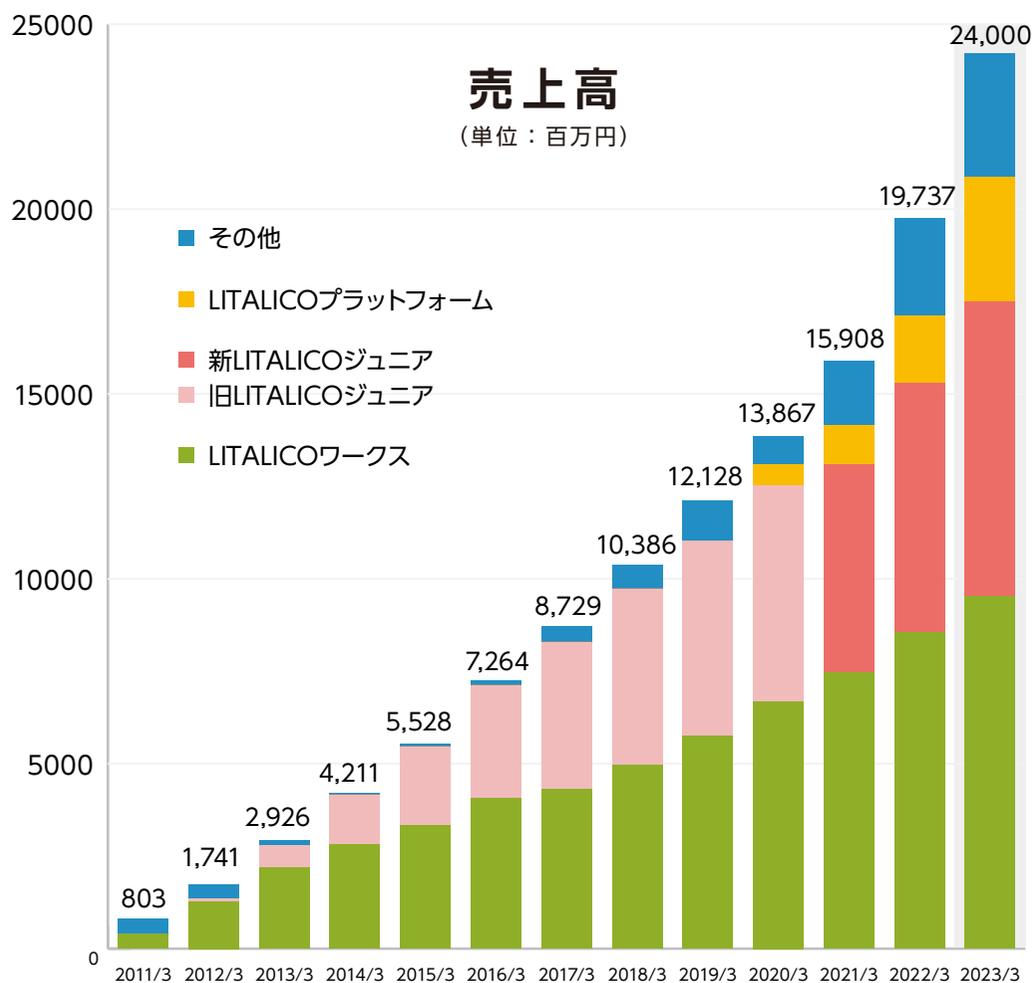
2023年3月期

- 2023年3月期業績予想は売上高240億円/営業利益31億円/当期純利益14.5億円
- プラットフォーム事業への積極投資を継続しつつ、収益性も向上
- 福祉ソフト社の値上げ効果等による増収及び、プラスワンソリューションズの買収による増収は合計で約8億円
- LITALICOワークス15拠点、LITALICOジュニア16拠点の出店を計画、出店ペースが加速
- LITALICOワンダーは生徒数の順調な増加に伴い出店を再開

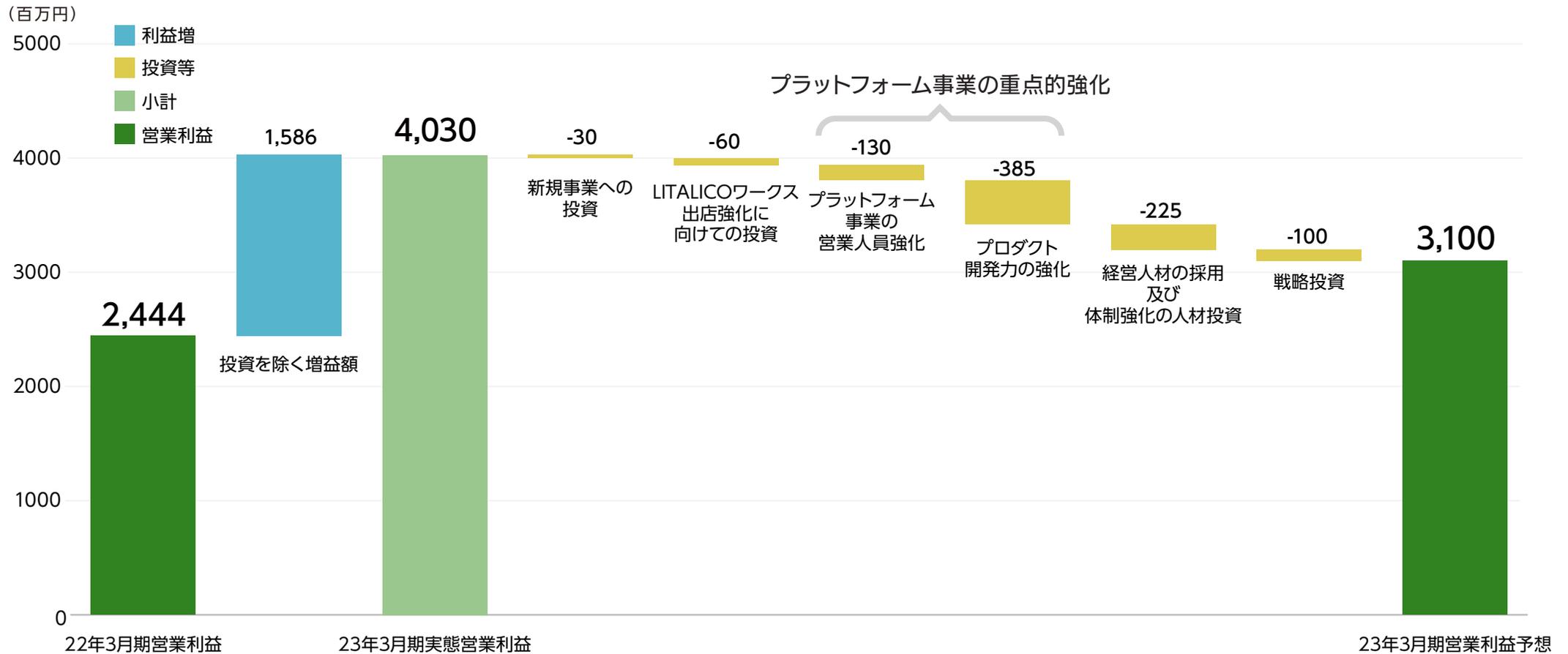
(単位：百万円)

	2023年3月期 業績予想	2022年3月期 実績	増減額 (昨年対比)	増減率 (昨年対比)
売上高	24,000	19,737	+ 4,263	21.6%
営業利益	3,100	2,444	+ 656	26.8%
経常利益	2,850	2,241	+ 609	27.2%
当期純利益	1,450	1,078	+ 372	34.5%

・10期連続の増収増益を計画



- ・約9億円の中長期的な投資を織り込みながら営業利益で約27%の増益を計画
- ・今後の5年を見据え、今期はプラットフォーム事業及び経営体制の強化に向けて重点的に人材投資を実行

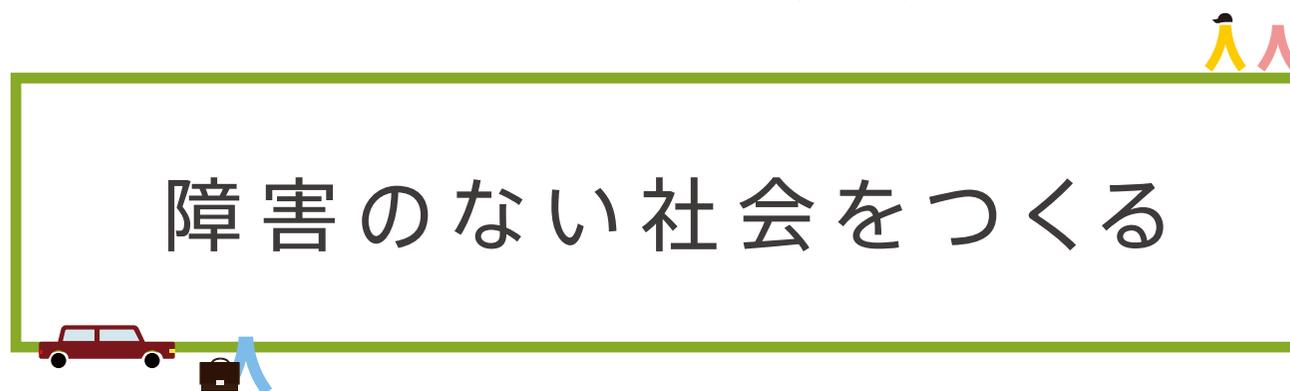


4. 事業方針

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

5. 事業報告

Results by business





(障害者就労支援)



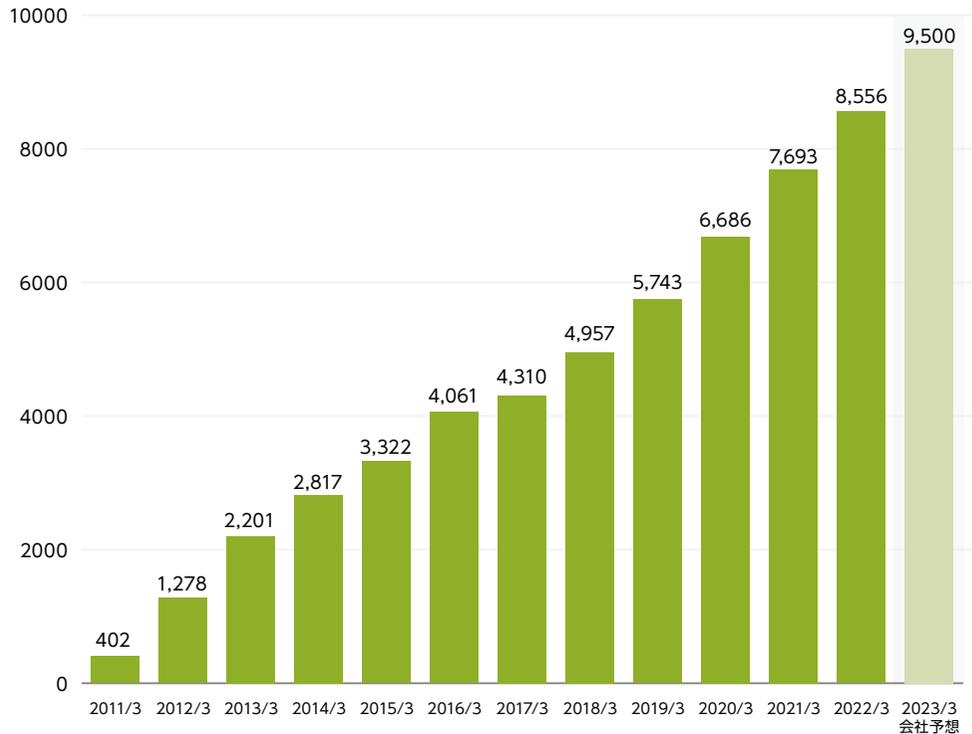
・拠点数 106拠点 (前期末比+14拠点)

・2023年3月期は15拠点の出店を計画

・更なる出店ペースの拡大に向け内部体制の強化を実施

LITALICO ワークス事業の売上推移

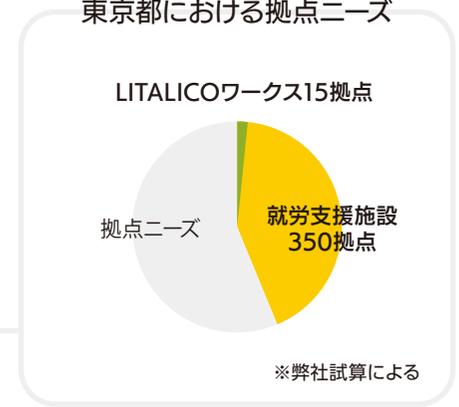
(単位:百万円)



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 +14

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、金山伏見通 (愛知)、京都駅南 (京都)、大阪あべの・枚方第2 (大阪)、明石 (兵庫)、小倉 (福岡)



(障害者就労支援)

・累計就職者数11,880名/6ヶ月定着率91.3%

・就職者は、大きく増加し1,712名(前年同期比+31.5%)としつつ、定着率も更に改善

・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

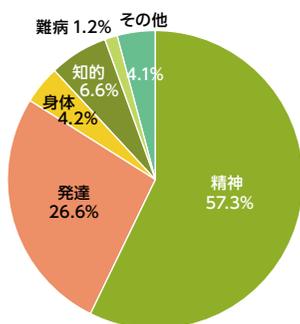
1,712名 (前年同期比 +410名)

累計就職者数 11,880名

就職後6ヶ月の定着率

91.3%

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)

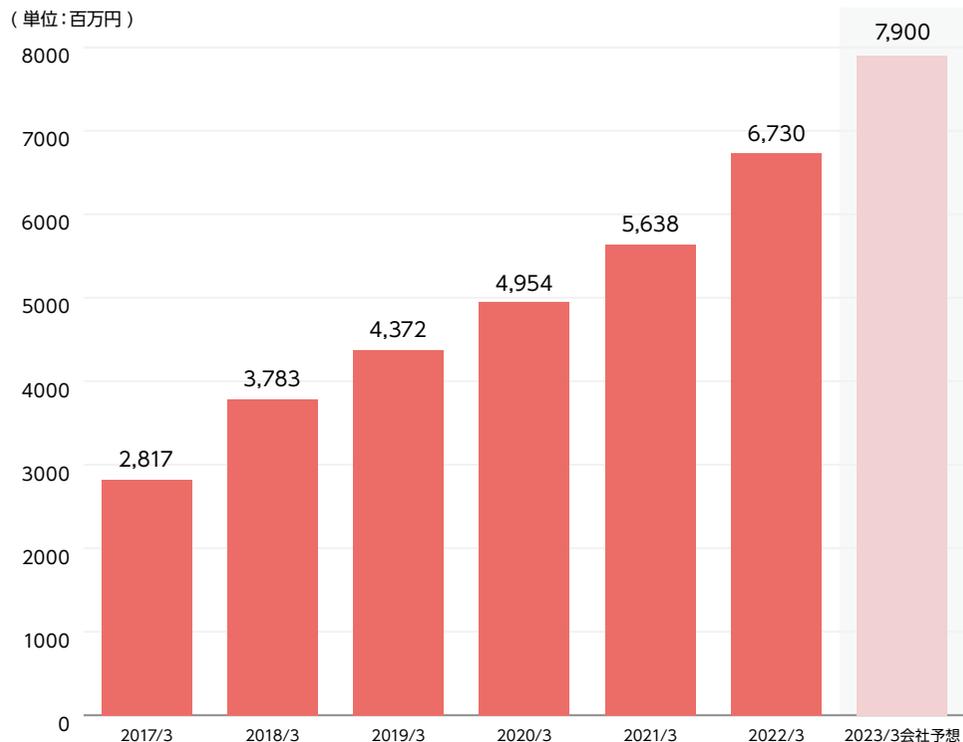


・拠点数 113拠点 (前期末比+13拠点)

・新規出店が順調に推移したことにより増収増益

・2023年3月期は16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

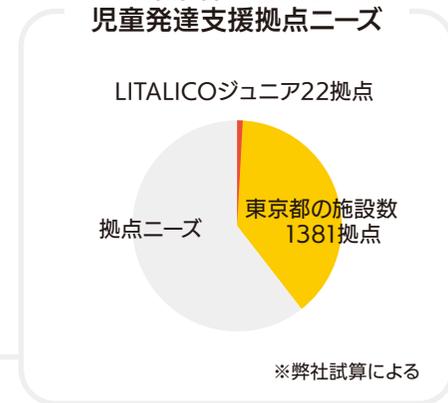


※新報告予定セグメントにて表記しているため過年度ジュニアセグメントと相違あり。

2022年3月期の拠点展開



東京都における
児童発達支援拠点ニーズ



児童発達支援

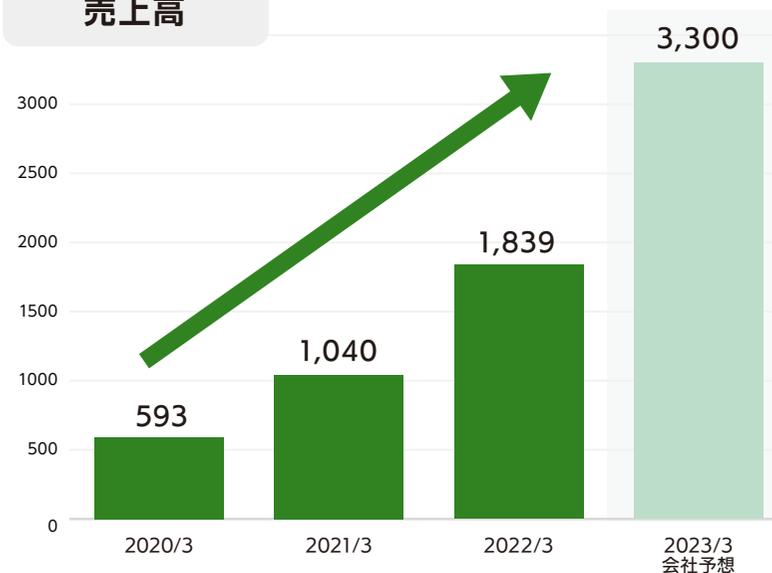
今期出店+13

仙台五橋 (宮城)、鳩ヶ谷・ふじみ野 (埼玉)、行徳 (千葉)、
西武柳沢、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)

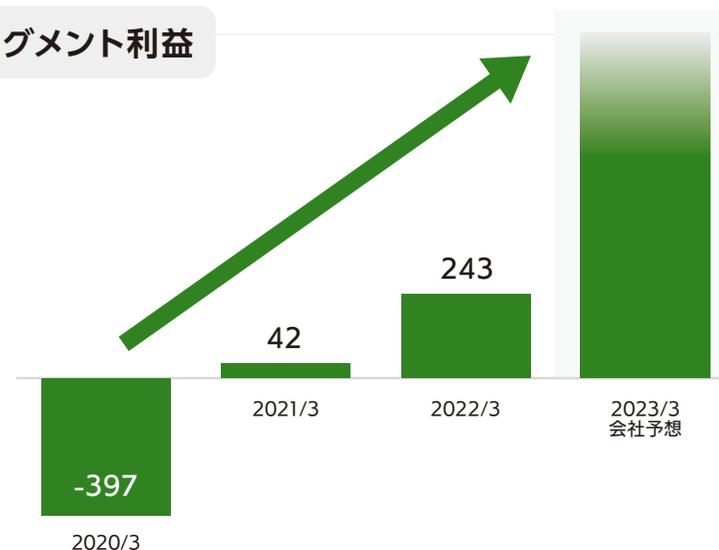
- 昨年同期比で売上76.8%増
- 営業やエンジニアの採用育成等の投資を継続しつつ増収増益、成長加速フェーズへ
- 利用者/従事者向けのマッチングメディア、施設向けDX支援のSaaS事業を展開



売上高



セグメント利益



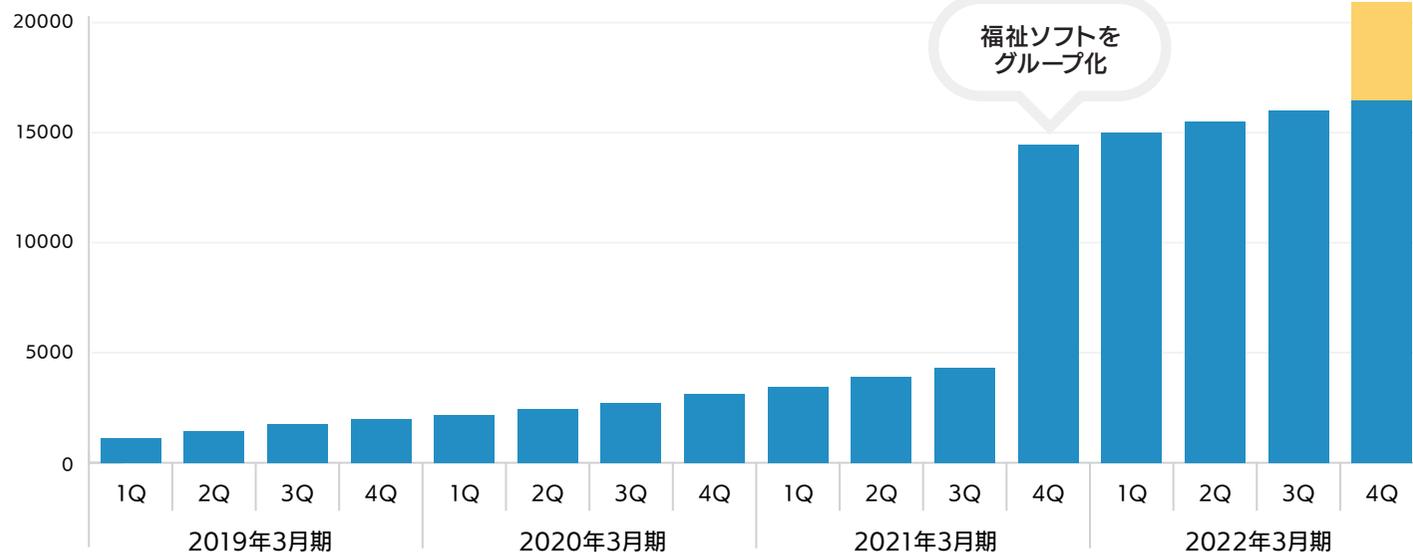


・福祉ソフトとのパッケージ販売を開始し、契約事業所数は順調に増加

・LITALICOキャリアの取り扱い求人1.7万件突破

・プラスワンソリューションズ株式会社の完全子会社化により介護領域のSaaS事業の更なる強化を実現

LITALICO 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子会社化
 ※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
 ※別途成約課金で契約している事業所もあり

- ・障害福祉領域に近接する介護領域に本格参入

LITALICO
りたりこ

- 福祉、介護領域における多くのSaaSプロダクト
- 介護業界における豊富な経験を有する多くのメンバー

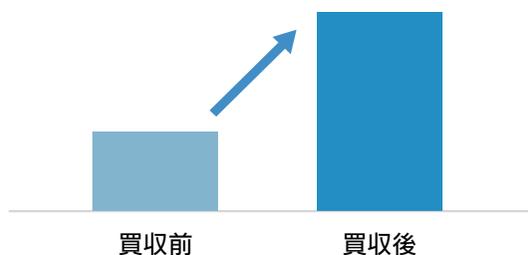


PLUS ONE SOLUTIONS

- 4,500以上の事業所に導入済の介護施設向けクラウド型SaaSプロダクト「ナーシングネットプラスワン」

前回 M&A 前後における福祉ソフト社の「かんたん介護ソフト」の月次新規契約数

約2.5倍



- ・ SaaSプロダクトのラインナップの充実化及び経営支援サービスの品質向上
- ・ 両社の営業リソース、顧客基盤、ブランド等を活用したクロスセル（障害福祉事業所を運営する法人で介護事業を併設して運営している法人は多く存在）
- ・ プラスワンソリューションズのコスト構造効率化等、経営支援による収益拡大

- ・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
- ・2022年4月より機能改善とあわせて既存プロダクトの値上げを実施
- ・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

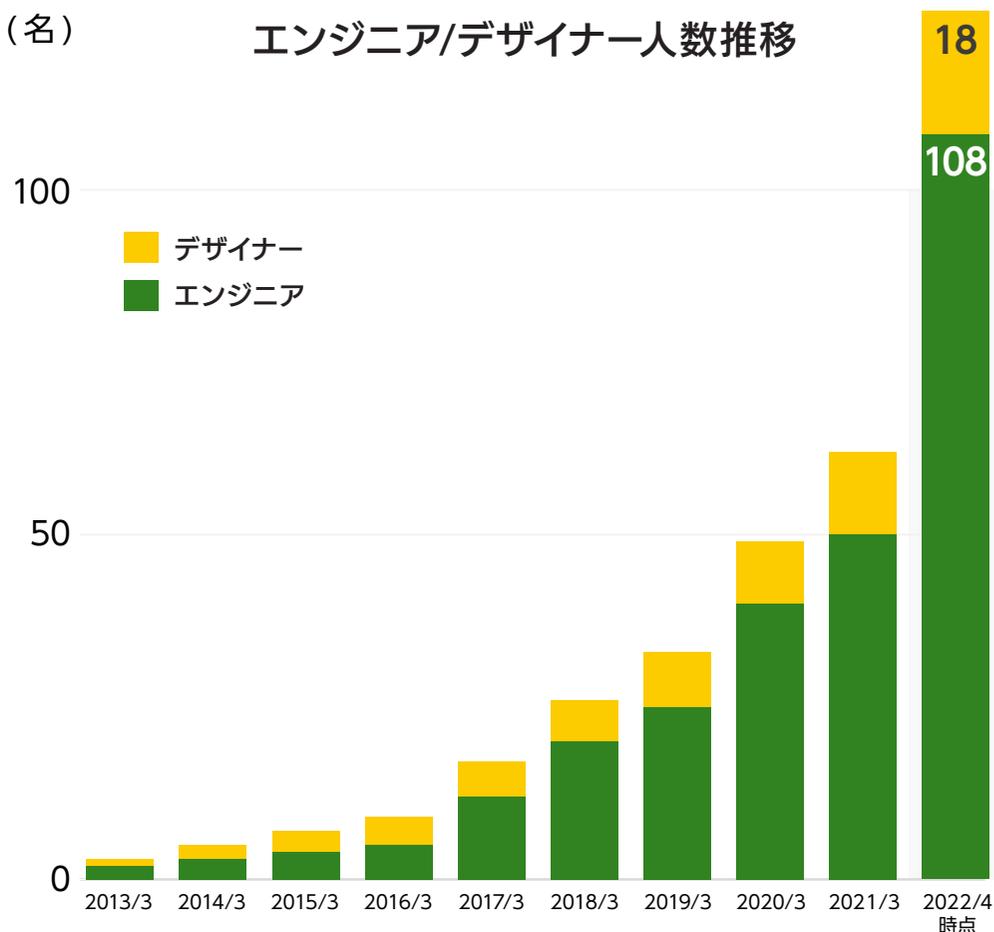
エンジニア/事業リーダーの
出身企業(一部)

- ・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)
- ・CARTA

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

(名) エンジニア/デザイナー人数推移



- ・昨年同期比で48.3%増収、通期で黒字化を達成

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

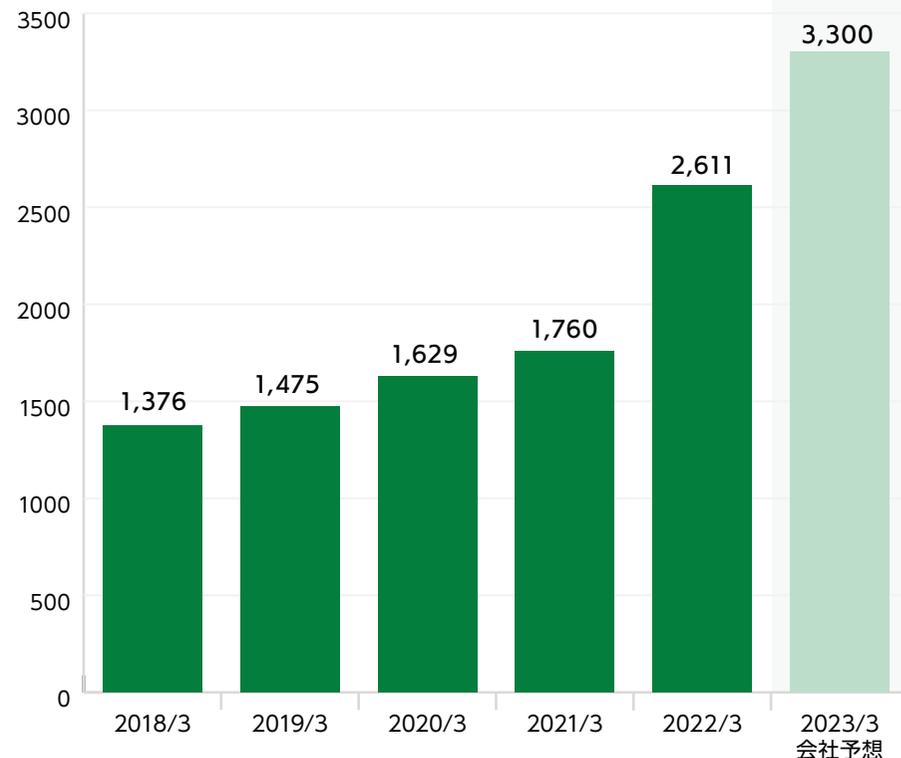
ゲーム作りやロボット製作を通じて
子どもの創造性を伸ばす児童向け
プログラミング教育を教室とオンラインにて展開。

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)



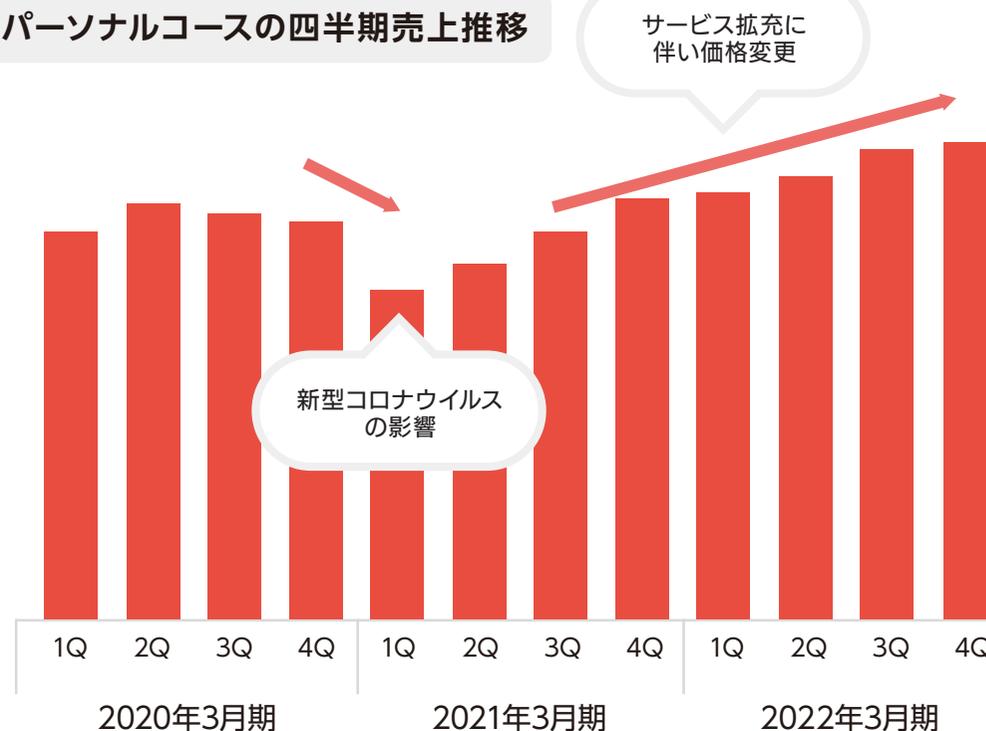
- ・学習教室は短期集中型のモデル(パーソナルコース)
- ・収益性の向上により出店再開、26拠点(前期末比+4拠点)
- ・コロナ影響を鑑み、採用などの組織体制強化、新規スタッフの育成に注力

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4,696名

・オンラインコース開始で成長性が加速、
23年3月期より出店も再開

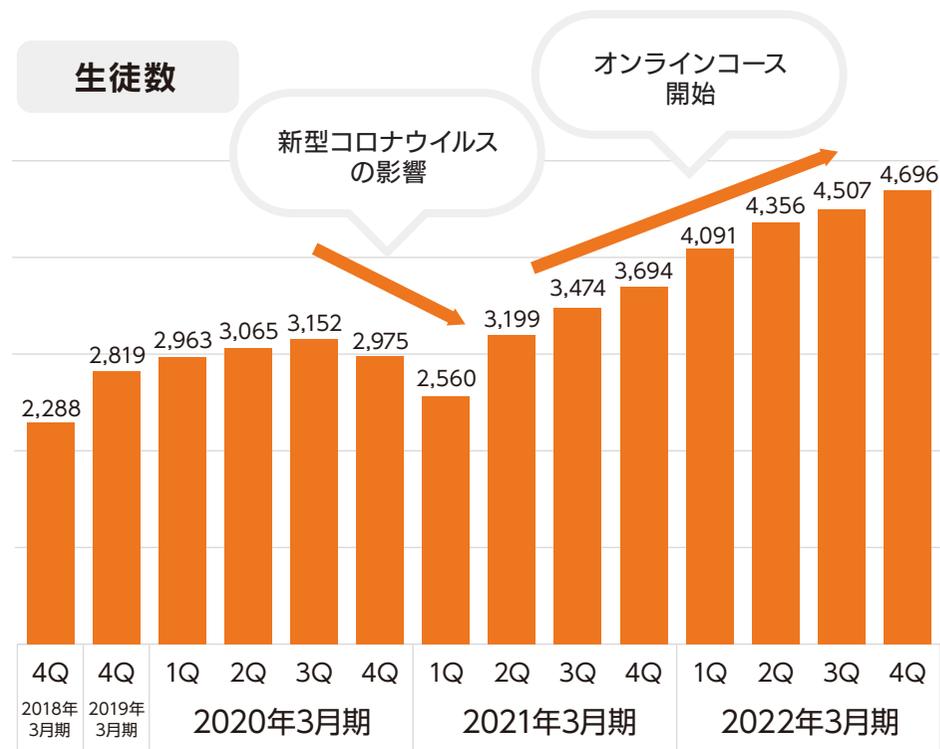
・新規顧客に対して2022年4月より値上げを実施

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)



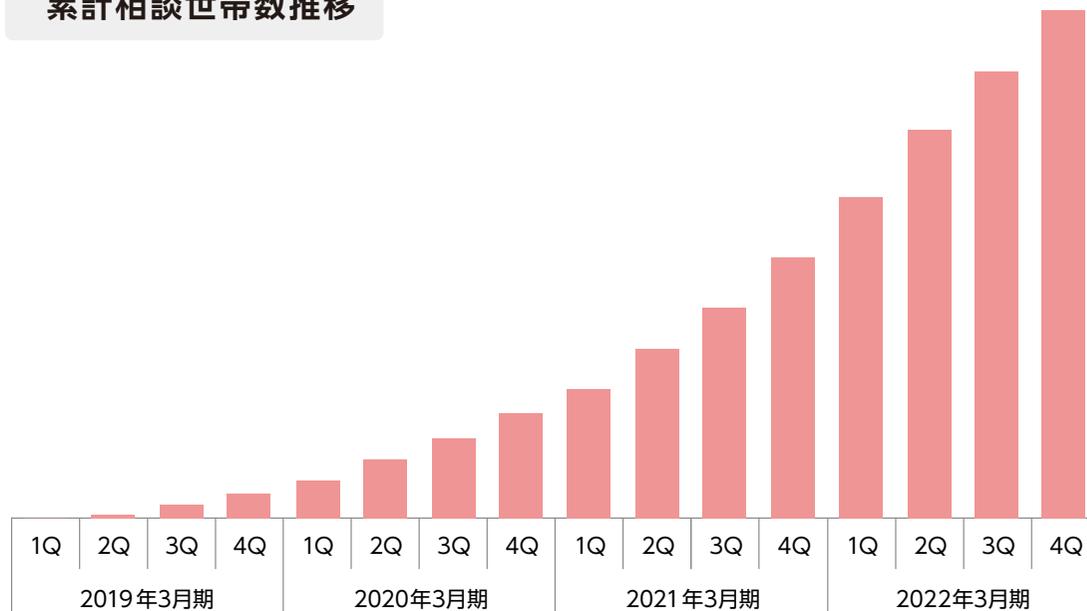
・新規相談世帯数は引き続き成長トレンド

・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



【オンライン開催】中学・高校の選び方と今からできる準備 [東京版]
～発達に特性のある子に合った具体的な進路先の種類・特長を知る～

子どもの可能性を狭めず、将来を見通す
※本テーマは【オンライン開催】となります。ZOOMミーティングでのグループで行うテレビ電話形式の開催となります（参加人数制限）。
小学校とその他の進路の選択時やそれ以外の時

中学・高校進学 高校受験 高等・通信制
面白い！イマドキの通信制高校
自分らしさを育て、個性を伸ばす通信制という進路
[詳細を見る](#)

専系・STEAM グローバル 受験
個性を伸ばす「中学・高校受験」
"好き"を積み、未来を切り拓く能力がつく子の進路選び。
[詳細を見る](#)

・2022年6月29日開催予定の株主総会に付議予定の新任取締役



代表取締役副社長候補 山口 文洋

2006年2月 株式会社リクルート（現 株式会社リクルートホールディングス）入社
 2012年4月 IMC-C 進学事業本部 エグゼクティブマネジャー
 2012年10月 株式会社リクルートマーケティングパートナーズ 執行役員
 2015年4月 株式会社リクルートホールディングス 執行役員
 株式会社リクルートマーケティングパートナーズ 代表取締役社長
 2018年4月 株式会社リクルート 執行役員 プロダクト統括本部 教育・学習担当
 2022年4月 当社 入社 副社長執行役員（現任）



取締役（監査等委員）候補 小室 淑恵

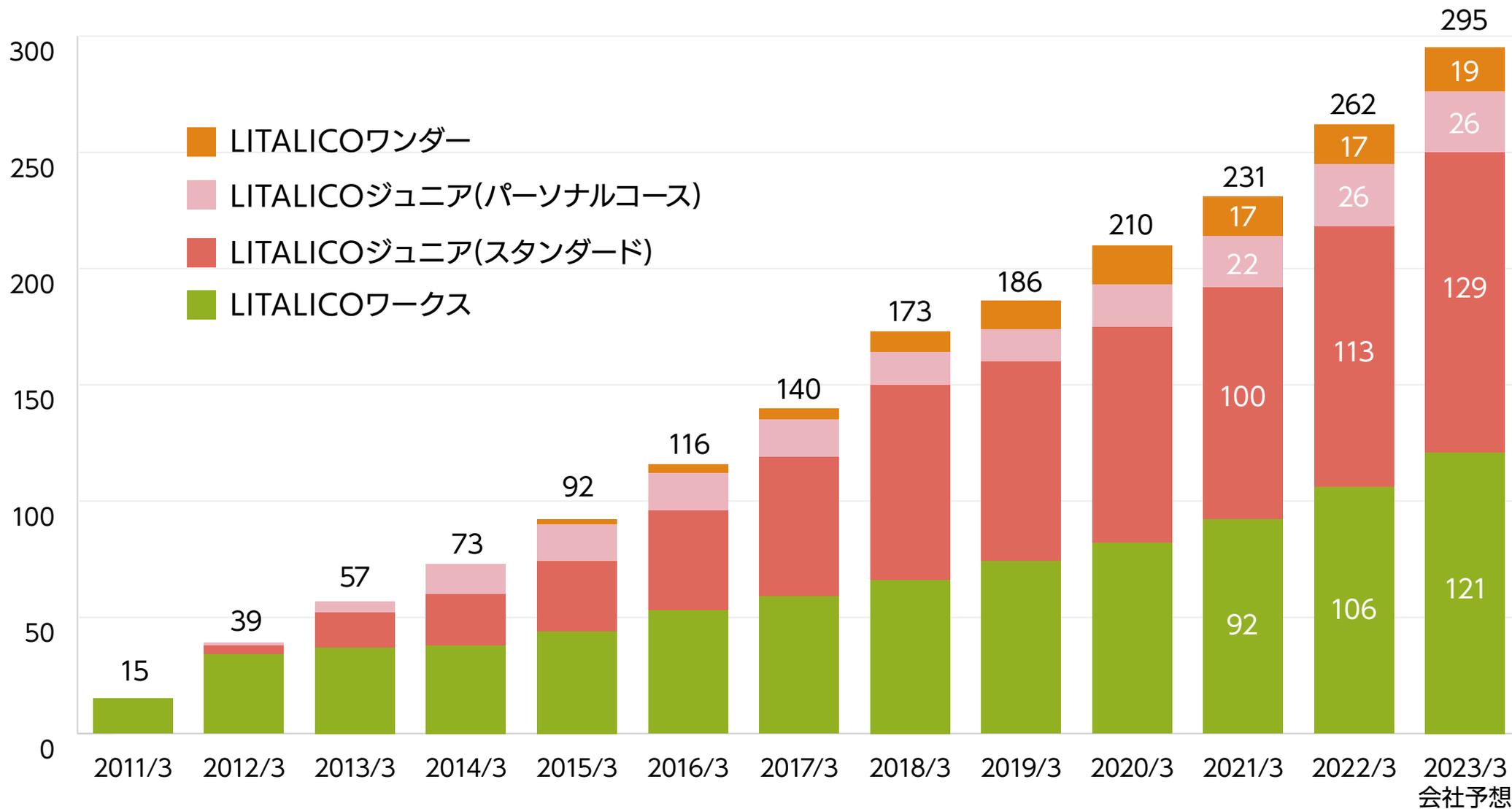
1999年4月 株式会社資生堂入社
 2006年7月 株式会社ワーク・ライフバランス代表取締役社長
 2013年4月 内閣府 子ども・子育て会議委員
 2014年9月 内閣官房 産業競争力会議構成員（民間議員）
 2014年9月 経済産業省 産業構造審議会委員
 2015年2月 文部科学省 中央教育審議会総会委員
 2020年9月 環境省「働き方改革」加速化有識者会議委員
 2021年2月 厚生労働省 コロナ禍の雇用・女性支援プロジェクトチーム構成員

6. 参考資料

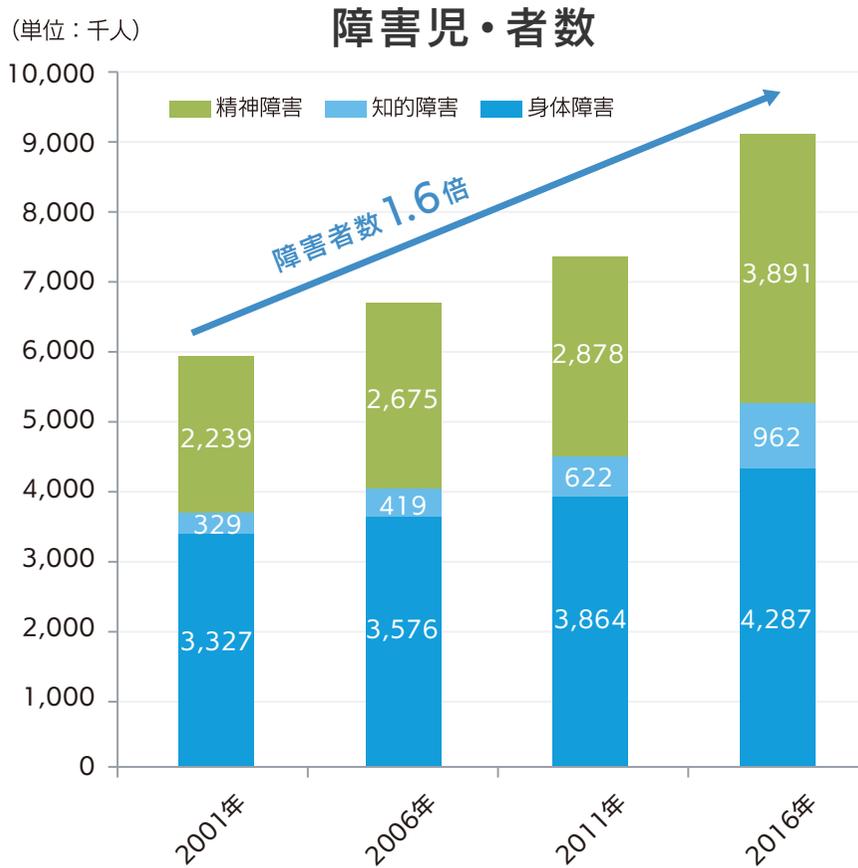
Appendix



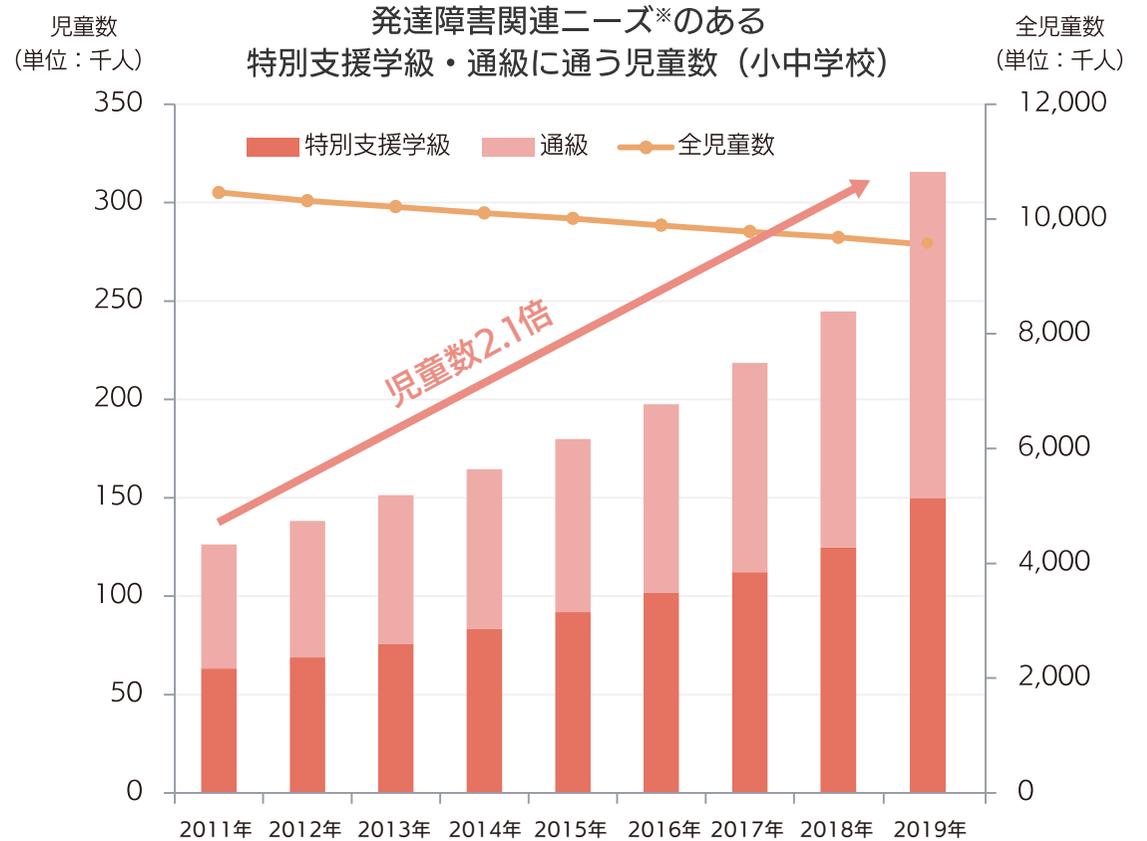
・2023年3月期に全295拠点を予定



・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

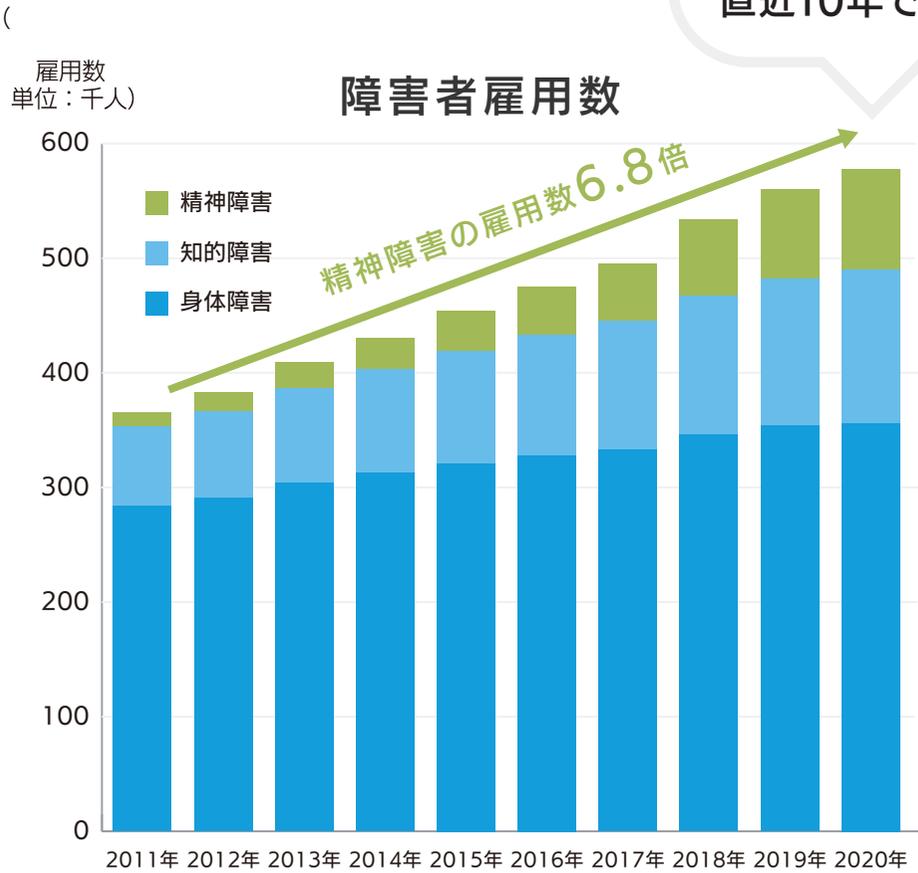


出典：内閣府「障害者白書」

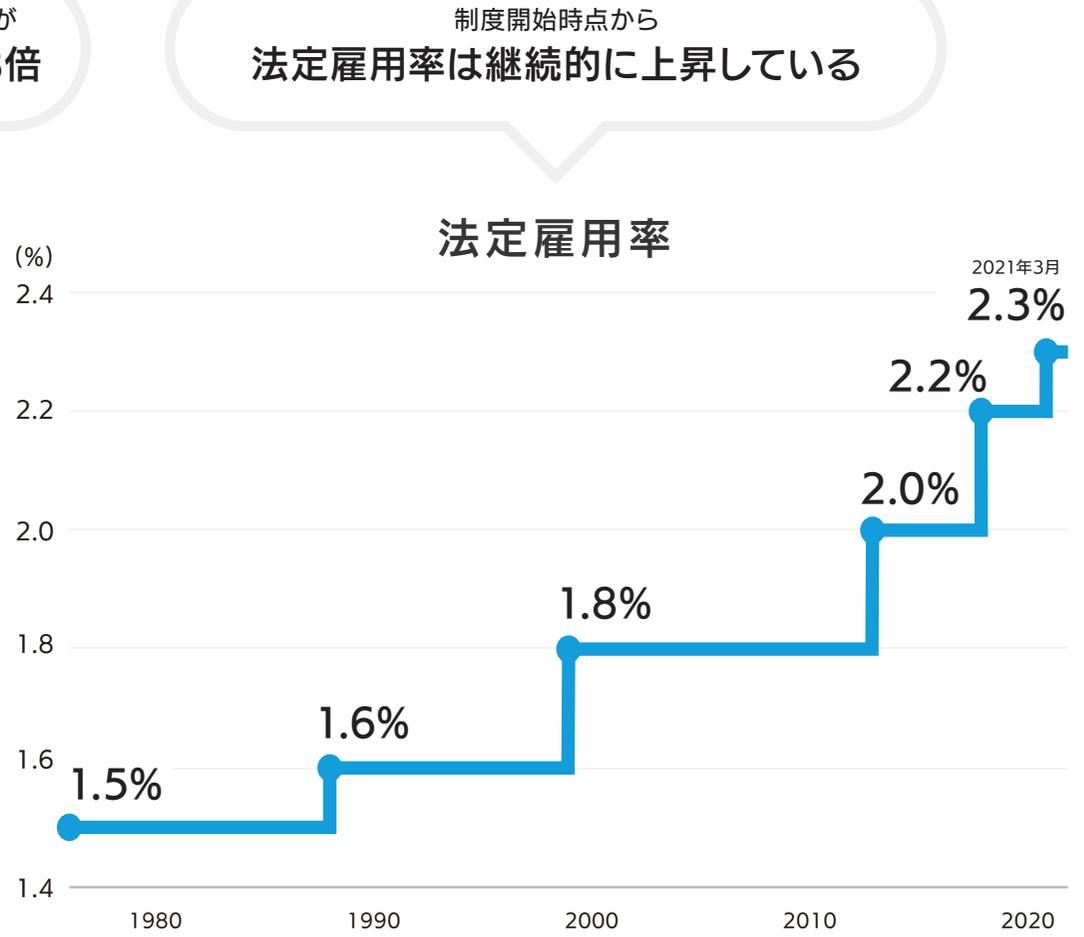


通級指導：障害のある生徒が通常学級に在籍しながら必要に応じて別室などで授業を受けること
 「注意欠陥多動性障害、学習障害、自閉症、情緒障害、言語障害」を「発達障害関連の教育ニーズがある」とした
 出典：文部科学省「学校基本調査」「特別支援教育資料」

・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」

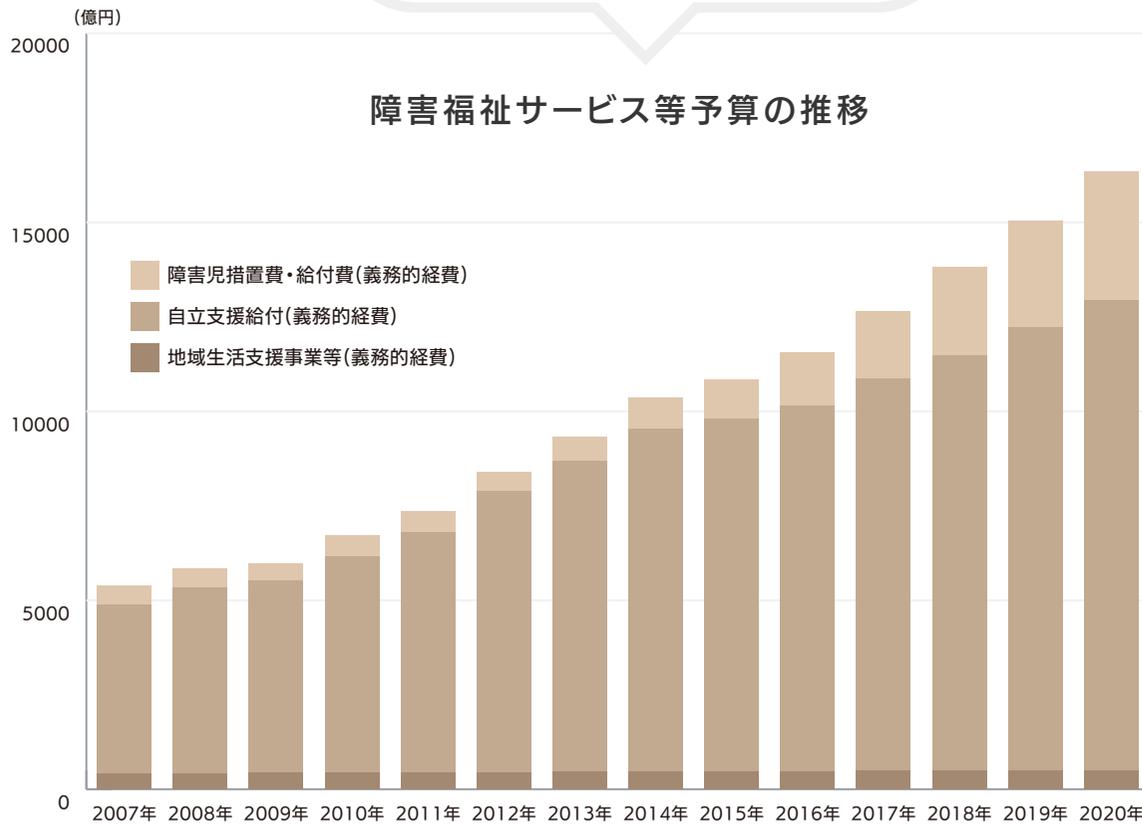


出典：厚生労働省「障害者雇用状況の集計結果」

- ・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

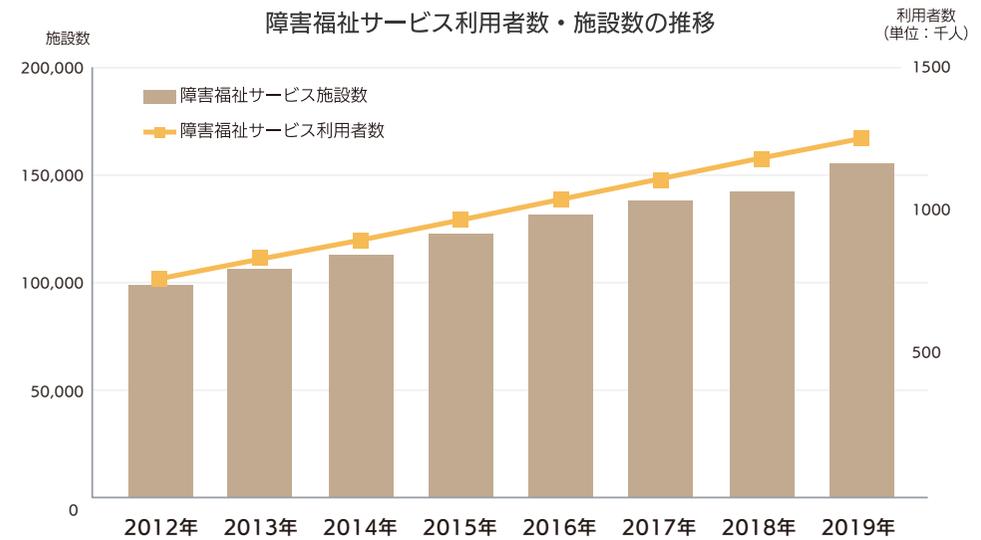
障害福祉サービス等予算は増加しており、
直近で1.5兆円を突破

障害福祉サービス等予算の推移



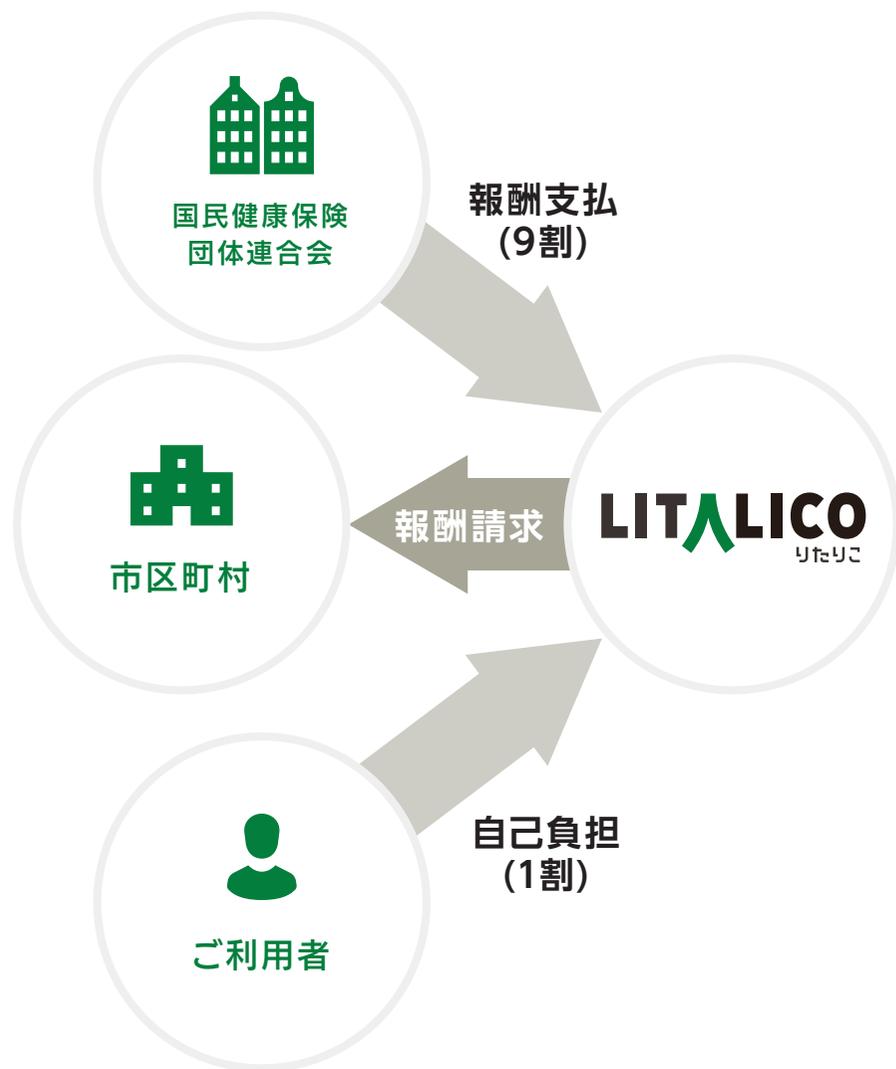
施設数も増加トレンドが続き、
15万施設を突破

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

・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：1,712名、累計 11,880
- － 入社後6ヶ月の定着率：91.3%

LITALICO ジュニアの利用者数

- － 2022年3月時点：8,463名

LITALICO ワンダーの利用者数

- － 2022年3月時点：4,696名

女性従業員比率

- － 全社：64.7%
- － 管理職 / 責任者：51.2%
(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：77.8%

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.