



2023年3月期第1四半期 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。

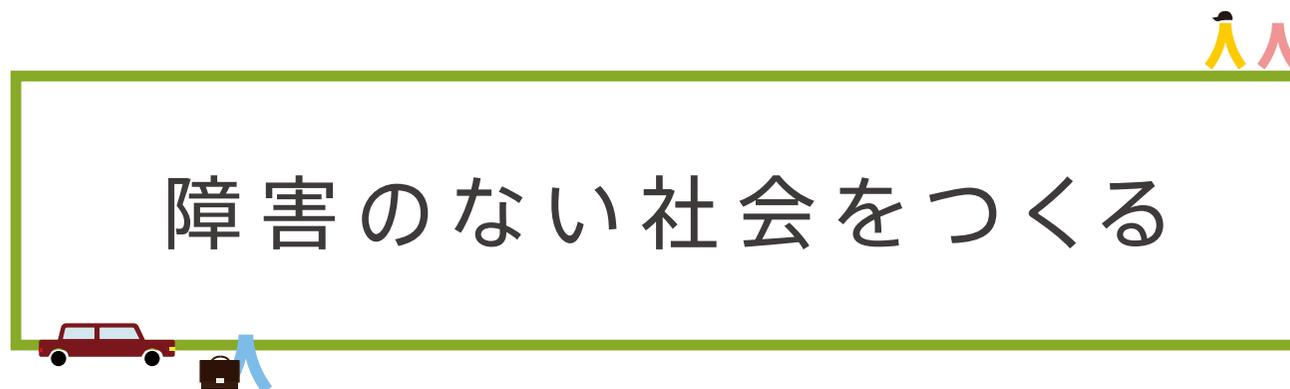
実際の業績などは、経営環境の変動などにより、当該記述と大きく異なる可能性があります。

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

Growth strategy

LITALICO のビジョン

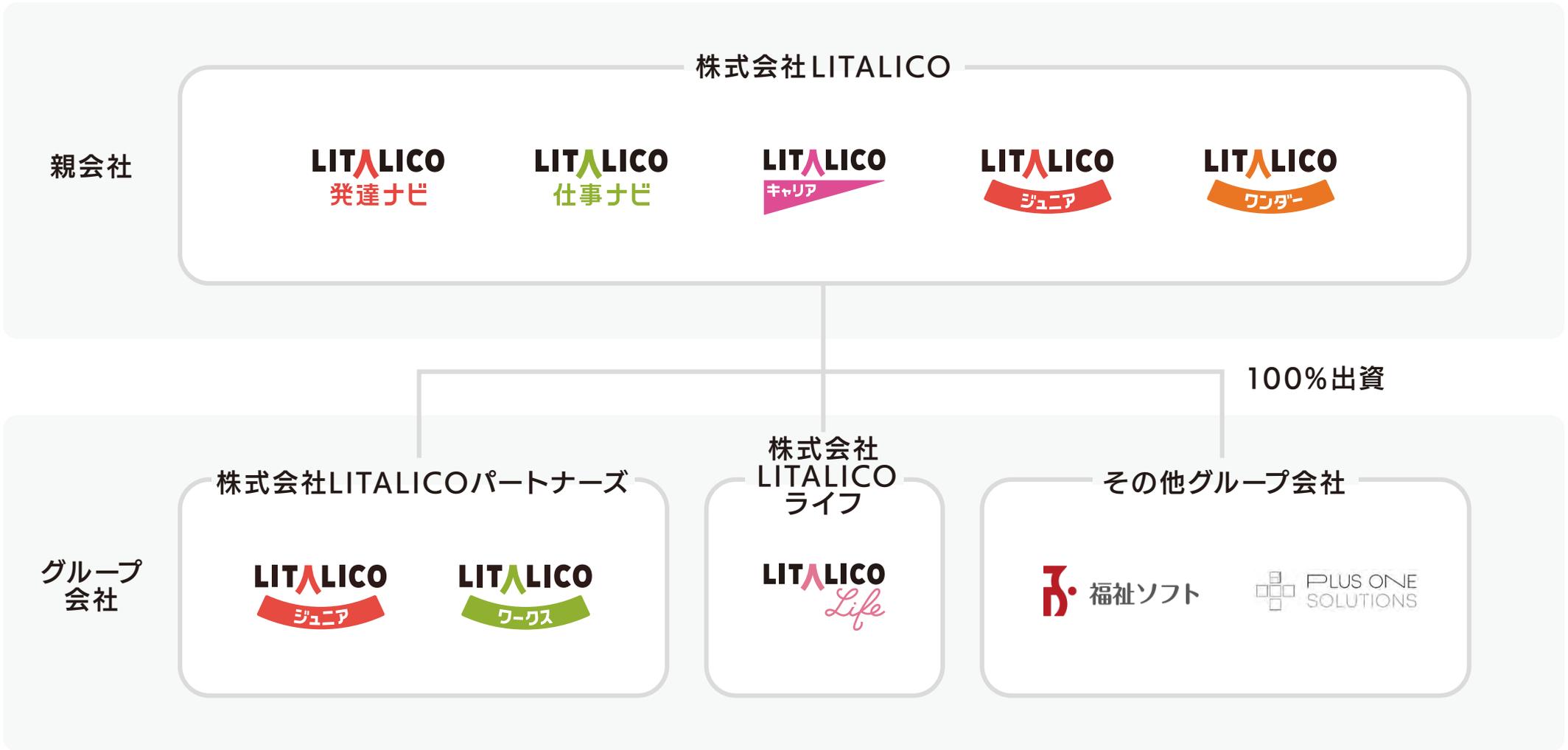


障害は人ではなく、社会の側にある
社会にある障害をなくしていくことを通して
多様な人が幸せになれる「人」が中心の社会をつくる

- 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



・プラットフォーム事業及び一般教育事業を親会社として、公費事業等がグループ会社となっている



連結決算概要

Consolidated Financial Results

FY2022

連結

売上 56 億円（前年同期比 +22%）、営業利益 7 億円（前年同期比 +76%）
通期の業績予想に対して順調に進捗

LITALICO
ワークス

- 3 拠点を新規出店し、拠点数は 109 に増加
- 既存・新規店舗ともに集客は順調
- 今後の出店体制強化に向けた投資を計画通り実施したことに加え、就職者が大きく増加

LITALICO
ジュニア

- 4 拠点を新規出店し、拠点数は 117 に増加
- 既存・新規店舗ともに集客は順調
- セグメント利益は前年同期比約 1.5 倍と急拡大（昨年度上半期は積極投資により費用先行だったことも影響）

LITALICO
プラットフォーム

- 売上高 7.9 億円（前年同期比約 2 倍）、セグメント利益 2.6 億円（前年同期比約 4 倍）
- 契約事業所数が順調に増加したことに加え、福祉ソフトの値上げ効果も寄与

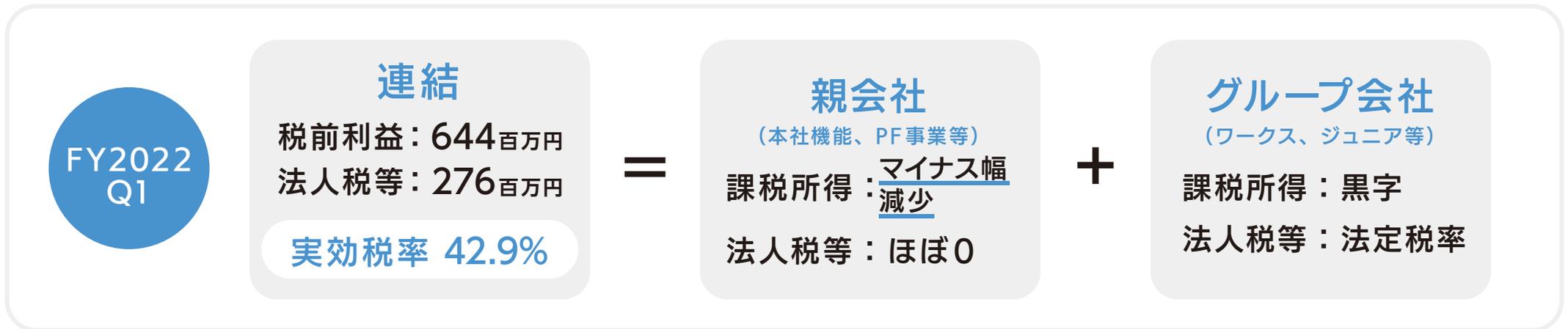
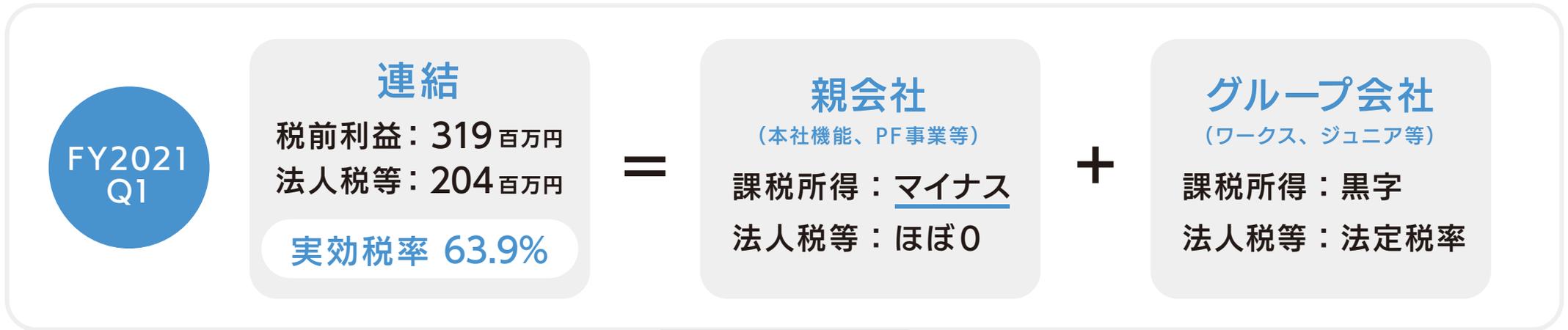
その他

- 各事業が順調に拡大し、売上高は 7 億円（前年同期比約 +20%）
- LITALICO ワンダー事業が出店を再開。1 拠点を新規出店し拠点数は 18 に増加。

- ・積極的な投資を実行しながらも増収増益を達成
- ・親会社の利益改善により実効税率が低下（後述）

（単位：百万円）

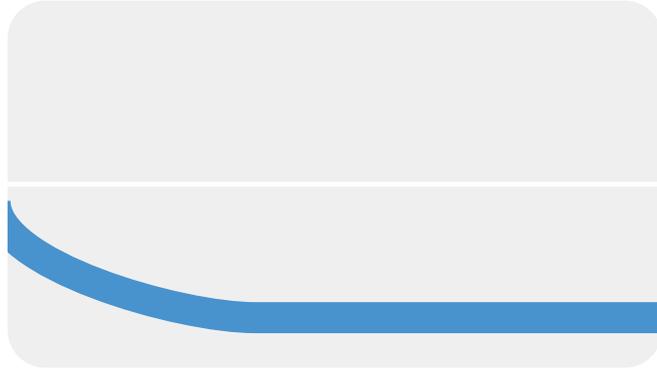
	FY2022 Q1	対売上比率	前年同期 増減比率	FY2021 Q1	対売上比率
売上高	5,665	—	+ 22.1%	4,639	—
営業利益	702	(12.39%)	+ 76.6%	397	(8.56%)
経常利益	619	(10.93%)	+ 89.3%	327	(7.05%)
当期純利益	367	(6.48%)	+221.9%	114	(2.46%)



▶ プラットフォーム事業等の利益拡大に伴い、親会社の赤字が減少し、連結での実効税率が低下。
今後、親会社の利益改善（次ページ）に伴い、実効税率は法定税率に近づく見通し

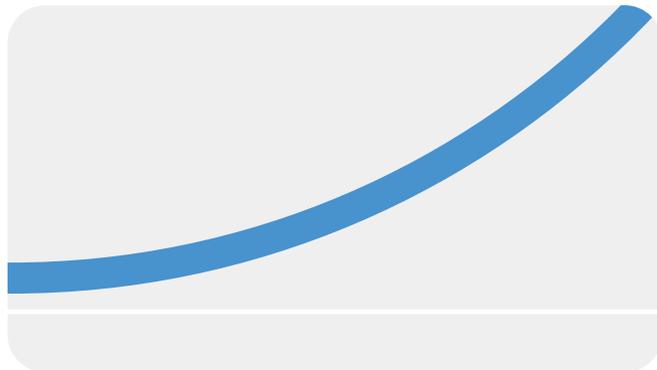
本社部門の費用推移

長期的な成長に向け
本社機能を拡充。
キーマンの採用が進み、
費用の増加ペースは
一段落する見込み



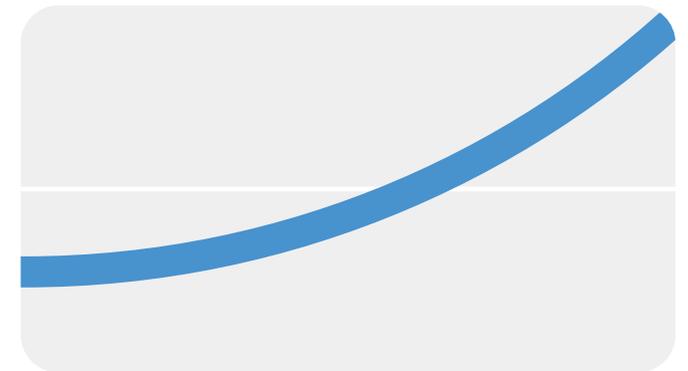
プラットフォーム事業等の利益推移

黒字化を達成。
成長軌道にのり、
投資を継続しながらも
利益率は上昇



親会社の利益推移

プラットフォーム事業等の利益増により
本社機能の拡充に伴う費用増を吸収



▶ 本社機能の拡充を進めつつもプラットフォーム事業等の利益拡大により将来の黒字化を見込む

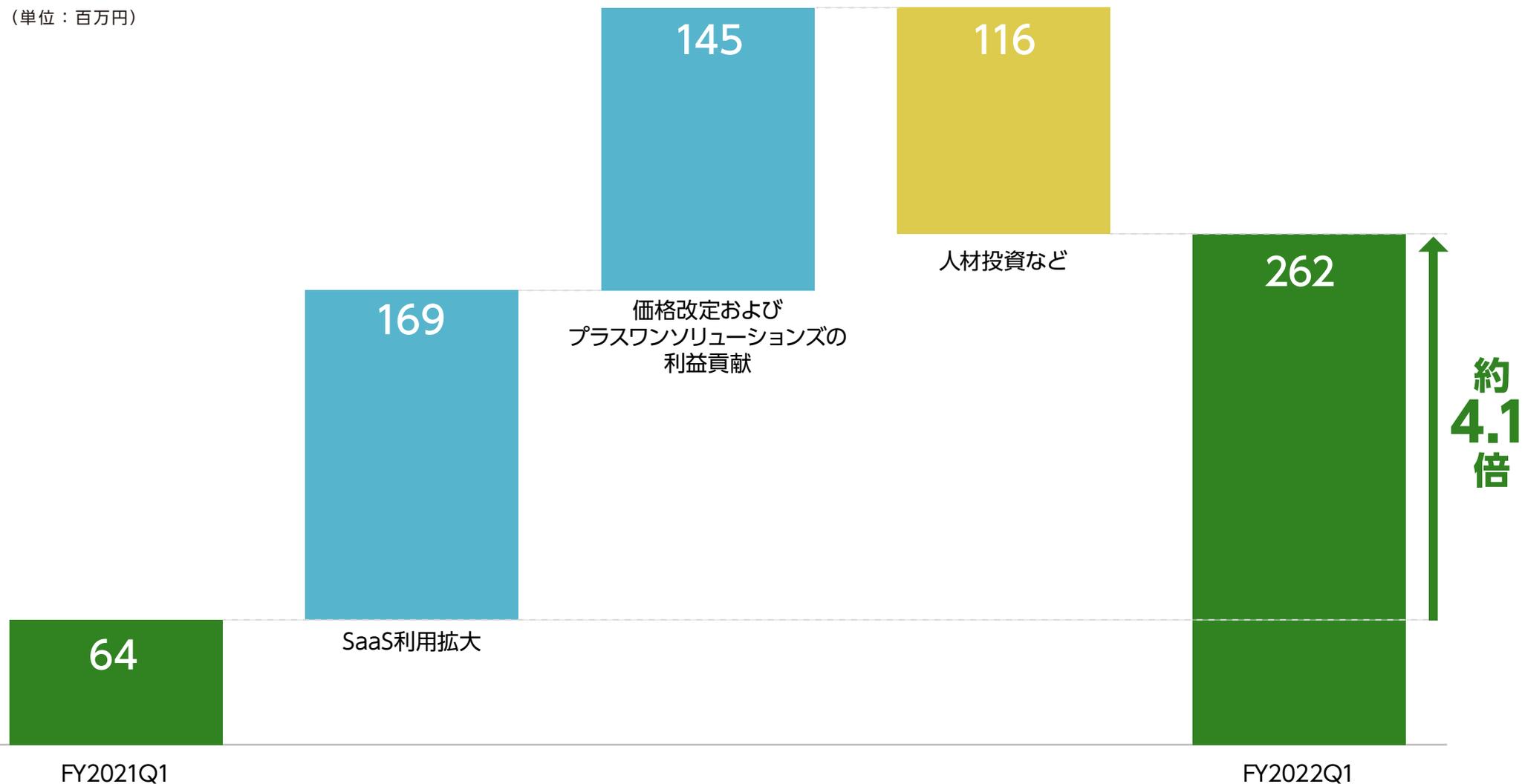
- すべてのセグメントにおいて増収増益

(単位：百万円)

		FY2022 Q1	FY2021 Q1	増減額	増減率
LITALICOワークス事業	売上高	2,343	2,087	255	12.3%
	セグメント利益	868	829	38	4.6%
LITALICOジュニア事業	売上高	1,821	1,534	286	18.7%
	セグメント利益	285	192	92	48.3%
LITALICOプラットフォーム事業	売上高	794	430	364	84.6%
	セグメント利益	262	64	197	約4.1倍
その他	売上高	706	586	119	20.3%
	セグメント利益	▲16	▲64	48	—

- 積極的な投資を吸収し大幅に増益

（単位：百万円）



業績予想

Financial Forecasts

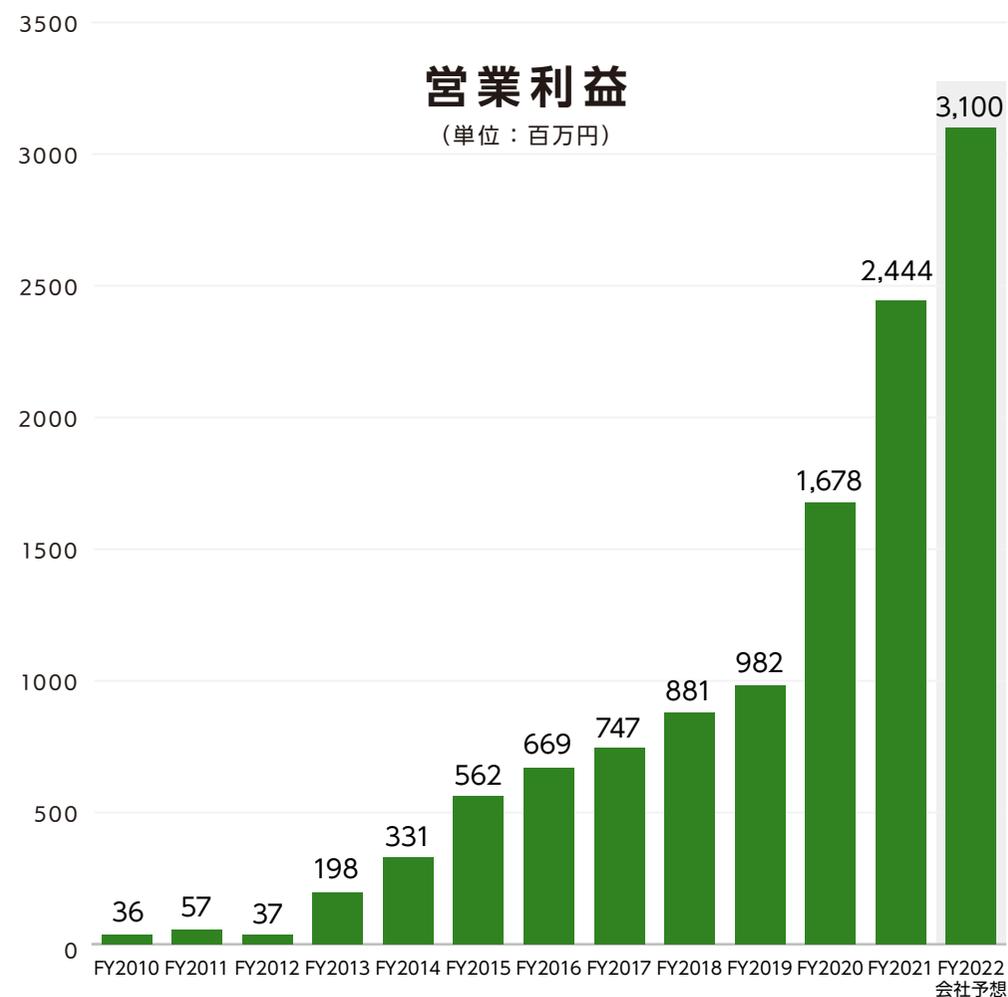
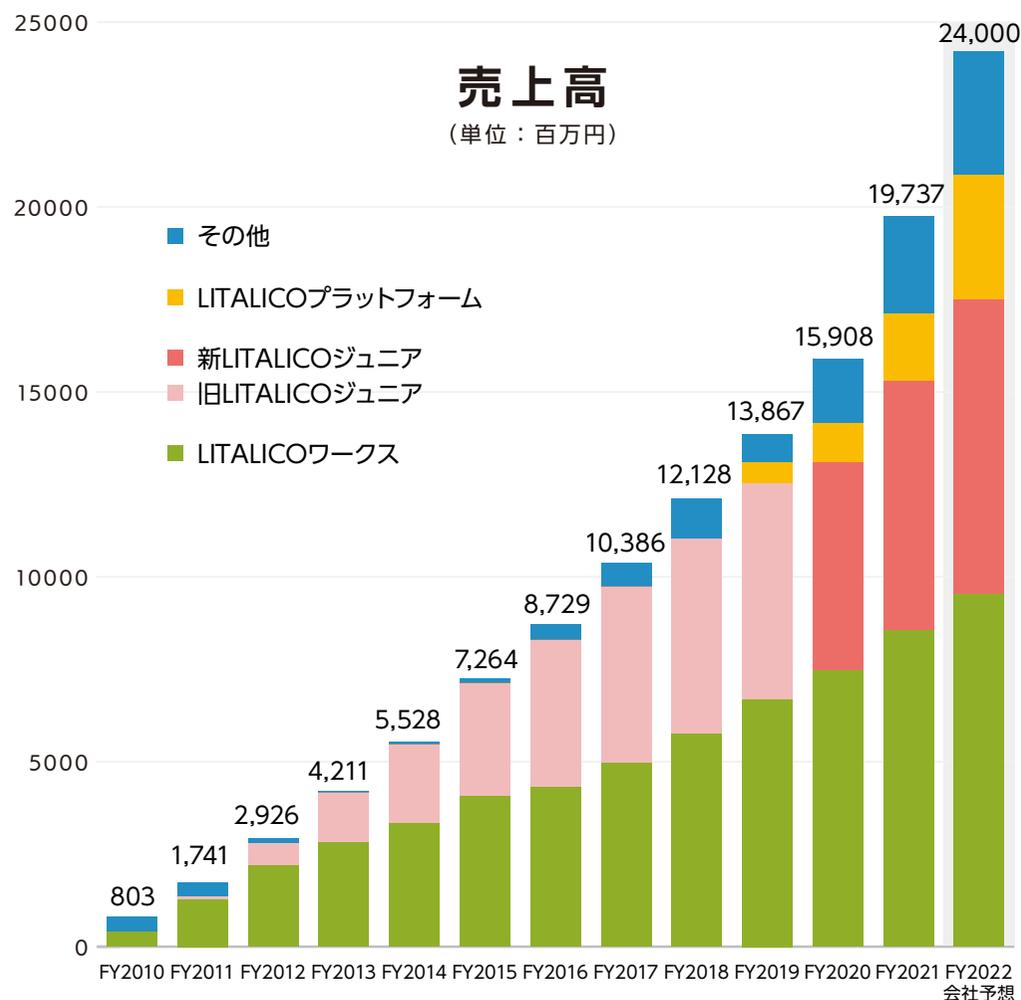
FY2022

- FY2022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の増収及びプラスワンソリューションズの買収効果は売上高で約8億円
- LITALICOワークス15拠点、LITALICOジュニア15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)

	FY2022 業績予想	FY2021 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



事業報告

Results by business



LITALICO ワークス事業



LITALICO ジュニア事業



(発達障害児教育)

LITALICO プラットフォーム事業



その他



(パーソナルコース)



LITALICO ワークス事業



LITALICO ジュニア事業



(発達障害児教育)

LITALICO プラットフォーム事業



その他



(パーソナルコース)





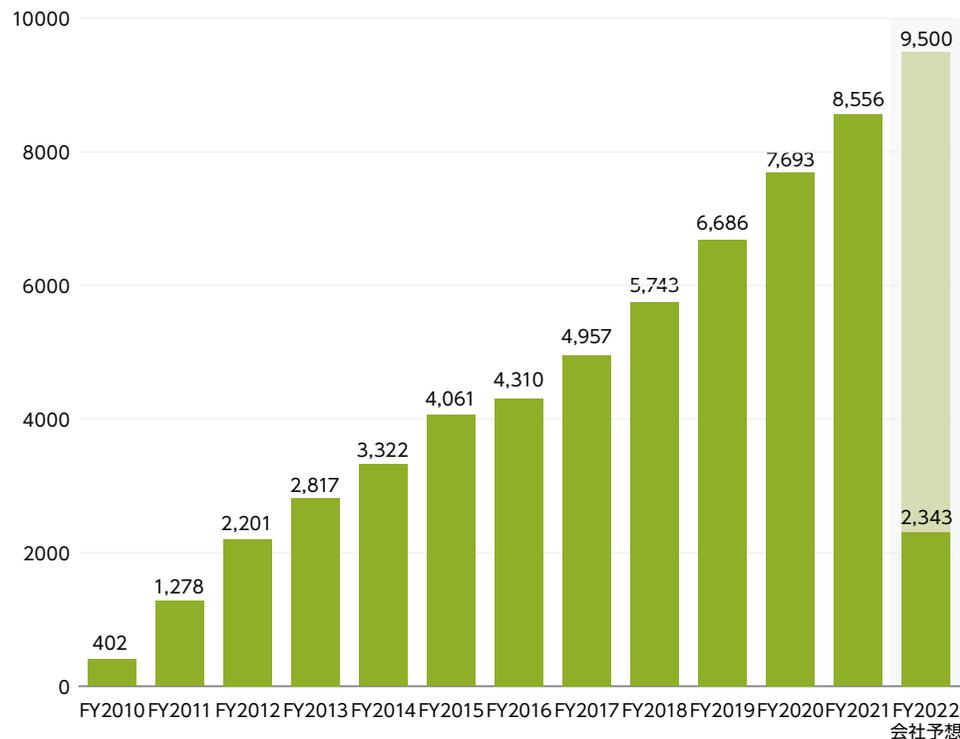
(障害者就労支援)



- 拠点数 109拠点 (前期末比+3拠点)
- FY2022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

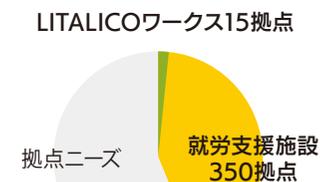
(単位:百万円)



FY2022 の拠点展開



東京都における拠点ニーズ



※弊社試算による

就労移行支援事業

今期出店+3

琴似 (北海道)、岡山駅南 (岡山)、中洲川端 (福岡)



(障害者就労支援)

- ・累計就職者数12,409名/6ヶ月定着率91.3%
- ・就職者は、大きく増加し529名(前年同期比+18.6%)
- ・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

Q1就職者数

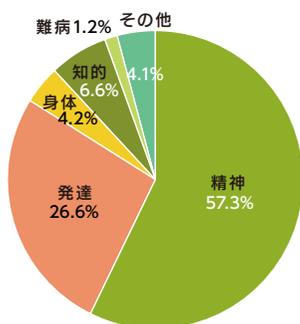
529名 (前年同期比 +83名)

累計就職者数 12,409名

就職後6ヶ月の定着率

91.3%

通期就職者の障害種別



支援計画サポートシステムの導入



- ・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



LITALICO ワークス事業



LITALICO ジュニア事業



(発達障害児教育)

LITALICO プラットフォーム事業



その他



(パーソナルコース)



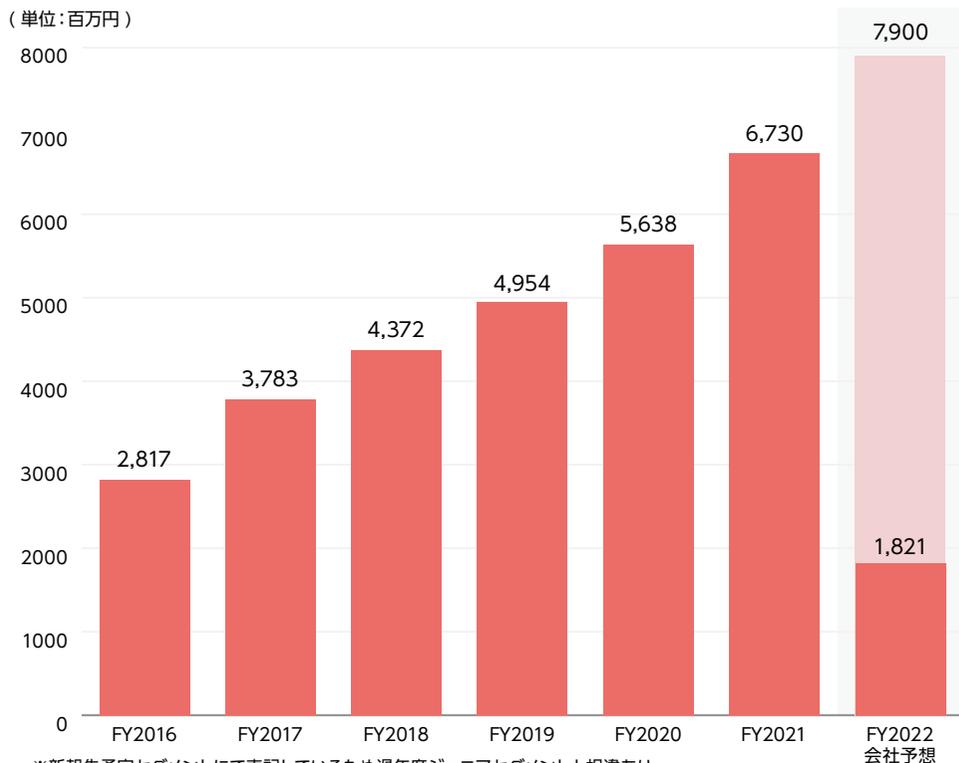


(発達障害児教育)



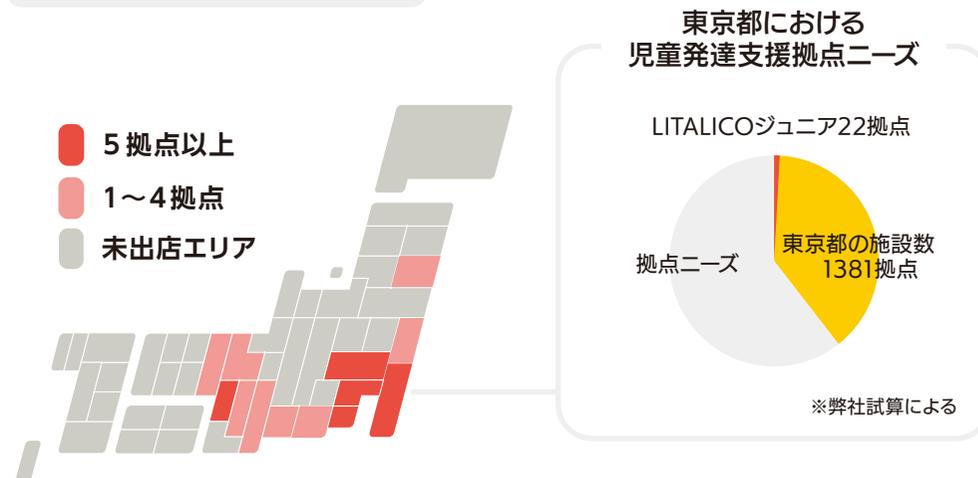
- 拠点数 117拠点 (前期末比+4拠点)
- 新規出店が順調に推移したことにより増収増益
- FY2022は15拠点の出店を計画。新規出店ペースを高めていく方針

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。

FY2022の拠点展開



就労移行支援事業

今期出店+4

春日部 (埼玉)、八千代台 (千葉)、名古屋 (愛知)、茨木 (大阪)

LITALICO ワークス事業



LITALICO ジュニア事業



(発達障害児教育)

LITALICO プラットフォーム事業



その他



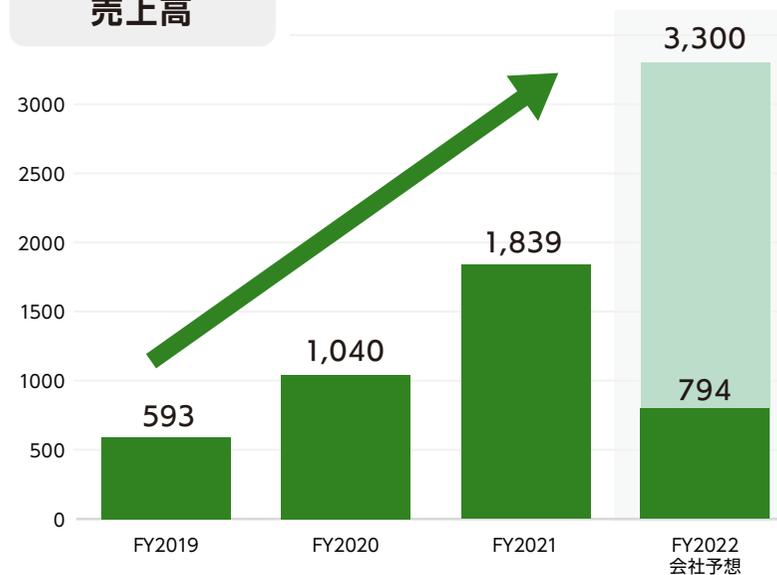
(パーソナルコース)



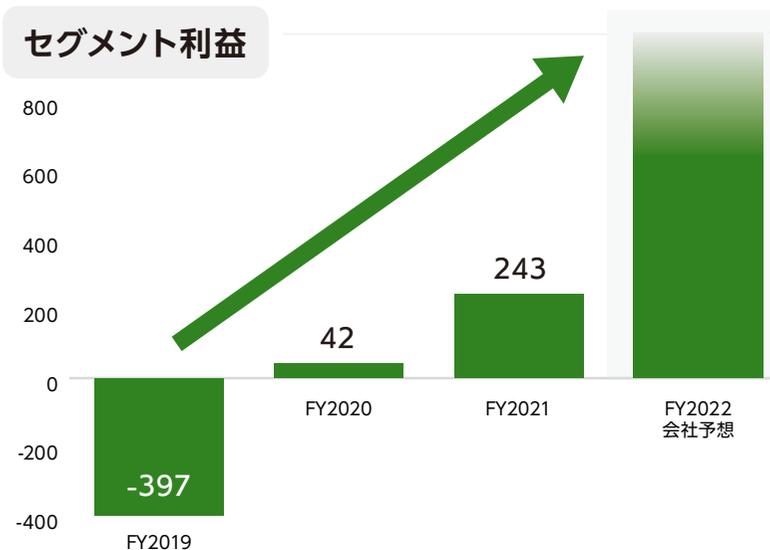
- ・ 昨年同期比で売上88%増
- ・ 営業やエンジニアの採用育成等の投資を継続しつつ増収増益、成長加速フェーズへ
- ・ 利用者/従事者向けのマッチングメディア、施設向けDX支援のSaaS事業を展開



売上高



セグメント利益





- ・契約事業所数は順調に増加
- ・LITALICOキャリアの取り扱い求人1.8万件突破
- ・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



※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

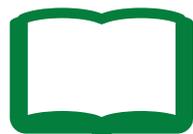


- 現在は障害福祉、学校・保育園、介護領域にてサービスを展開
- 2022年4月より機能改善とあわせて既存プロダクトの値上げを実施
- 提供プロダクトを順次拡充、より高付加価値のサービスを展開
- 施設運営情報など、あらゆるデータの集約・活用を通じて業界全体の品質向上に貢献

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

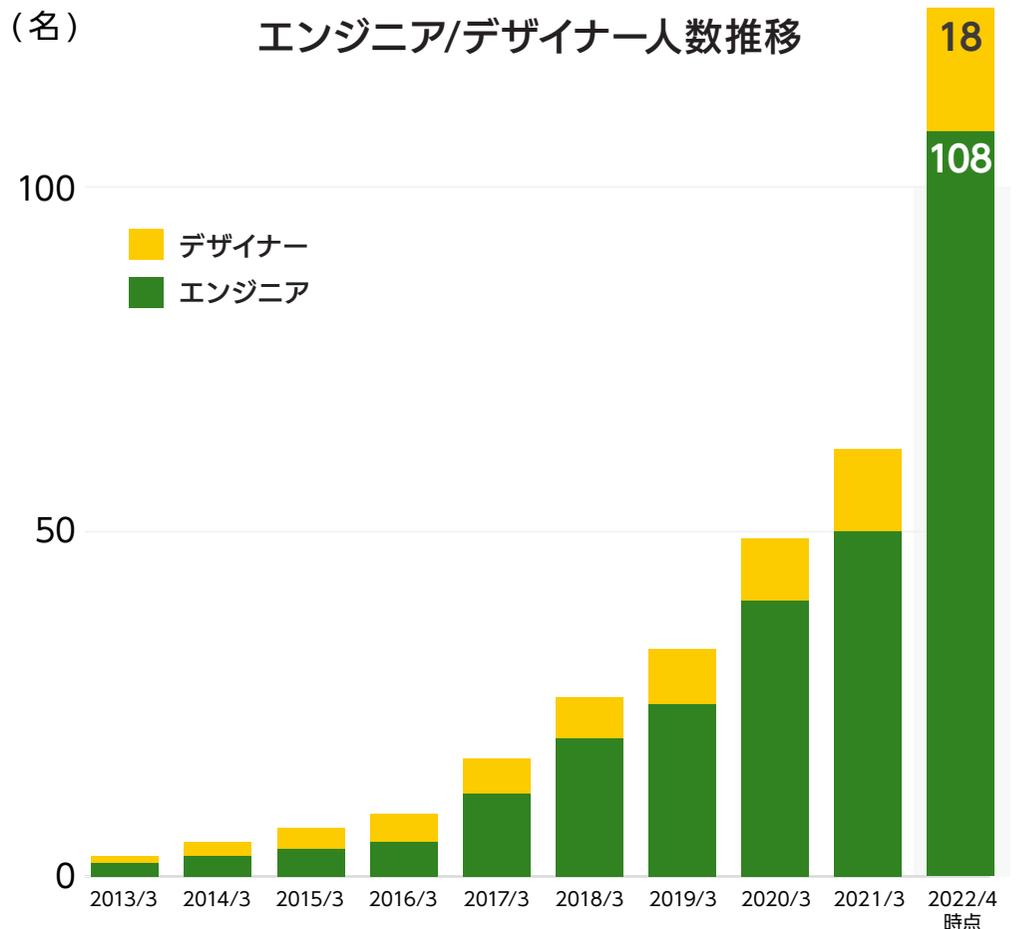
エンジニア/事業リーダーの
出身企業(一部)

- ・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



LITALICO ワークス事業



LITALICO ジュニア事業



(発達障害児教育)

LITALICO プラットフォーム事業



その他



(パーソナルコース)



・昨年同期比で20.0%増収

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

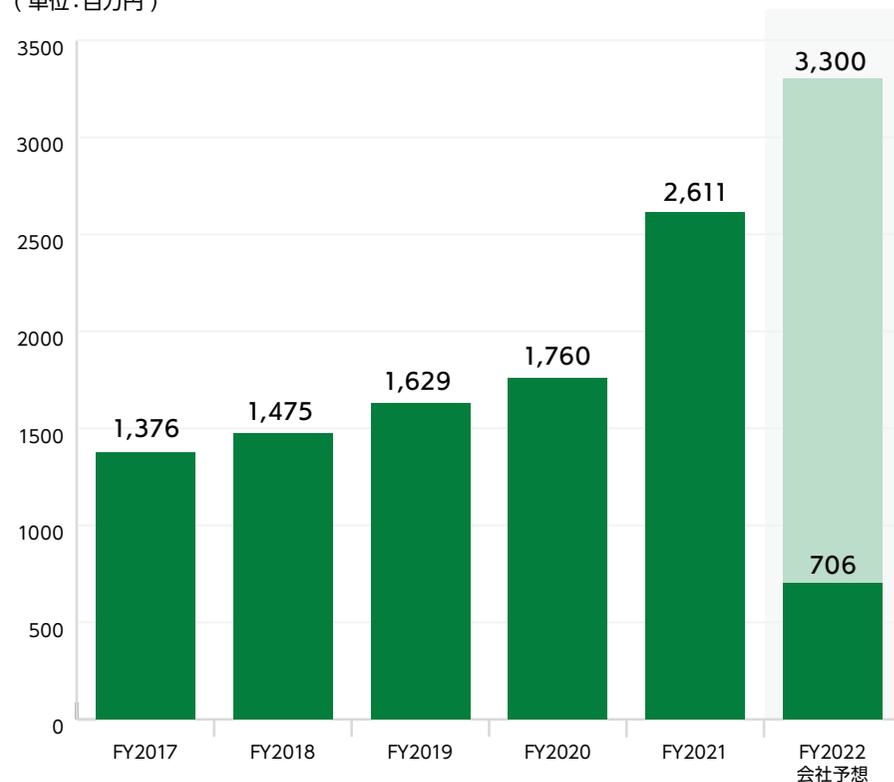
ゲーム作りやロボット製作を通じて
子どもの創造性を伸ばす児童向け
プログラミング教育を教室とオンラインにて展開。

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)



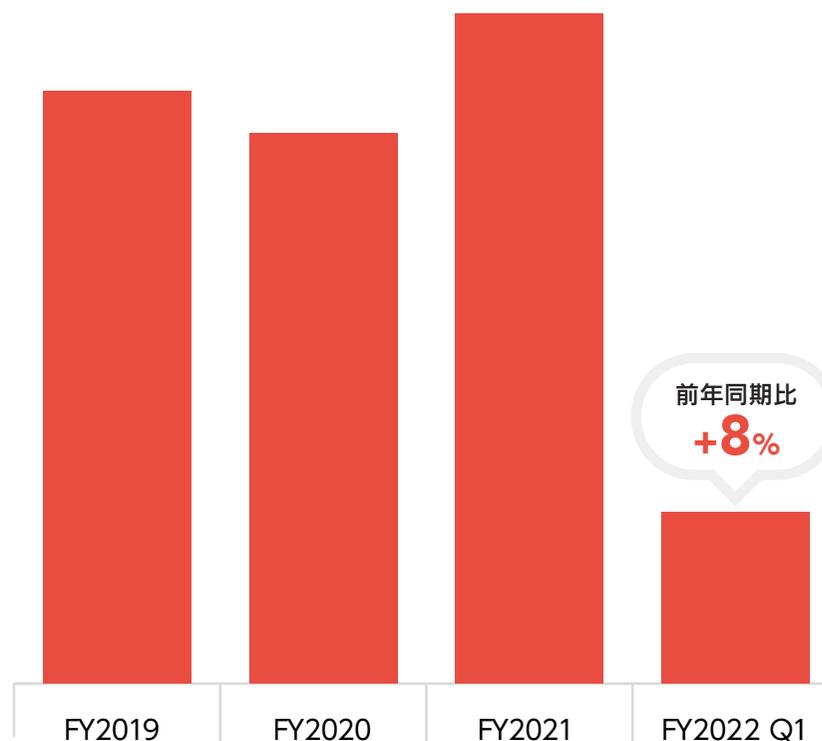
- ・学習教室は短期集中型のモデル(パーソナルコース)
- ・今後の出店強化に向け、採用などの組織体制強化、新規スタッフの育成に注力

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売上推移





(プログラミング教育)



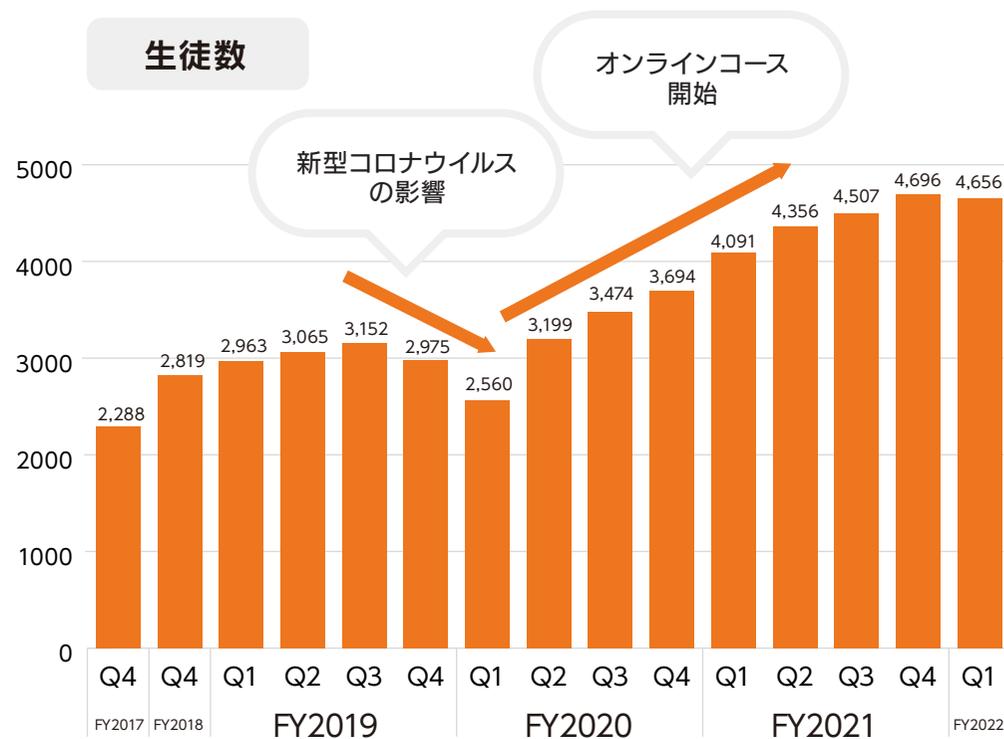
- 拠点数18拠点、生徒数4,656名
- 年度替わりにて一時的に生徒数減も出店再開し受け入れキャパシティが増加
- 新規顧客に対して2022年4月より値上げを実施

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)

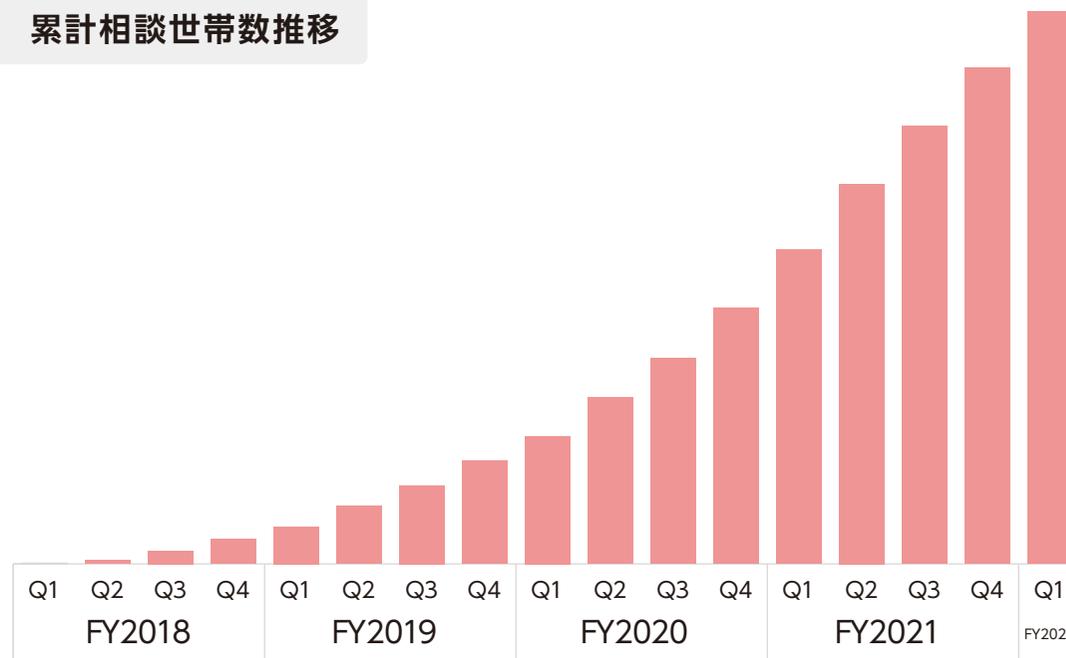


- ・累計相談世帯数が順調に拡大
- ・専門的テーマで全国を対象に勉強会を開催

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会議形式の勉強会となります（参加人数限定）。
小学校とその他の進路の選択時やそれぞれの特

中学・高校進学 高校受験 高専・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](#)

理系・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](#)

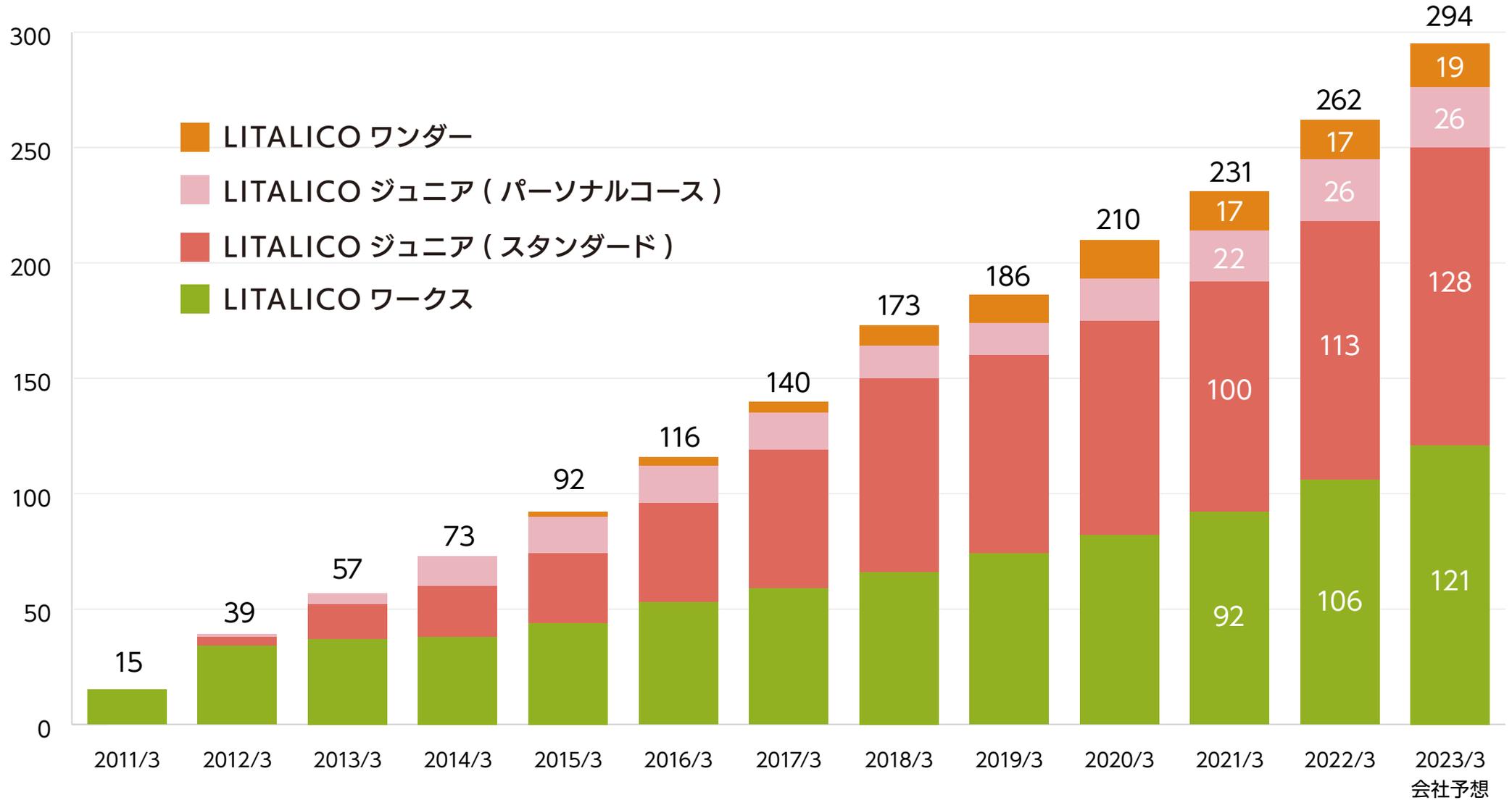


参考資料

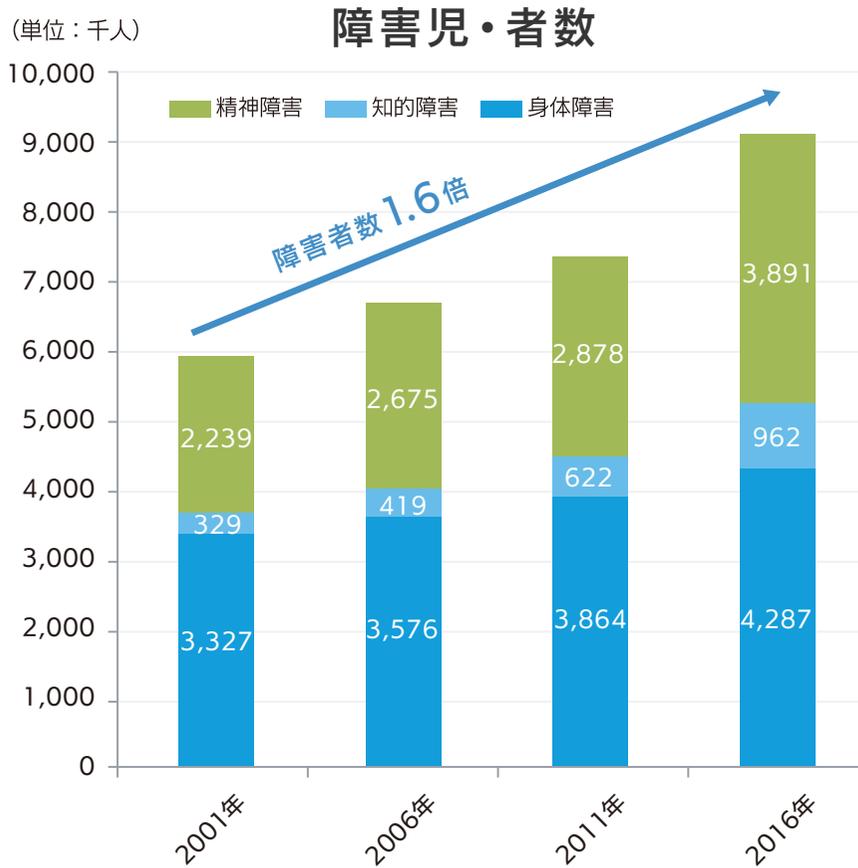
Appendix



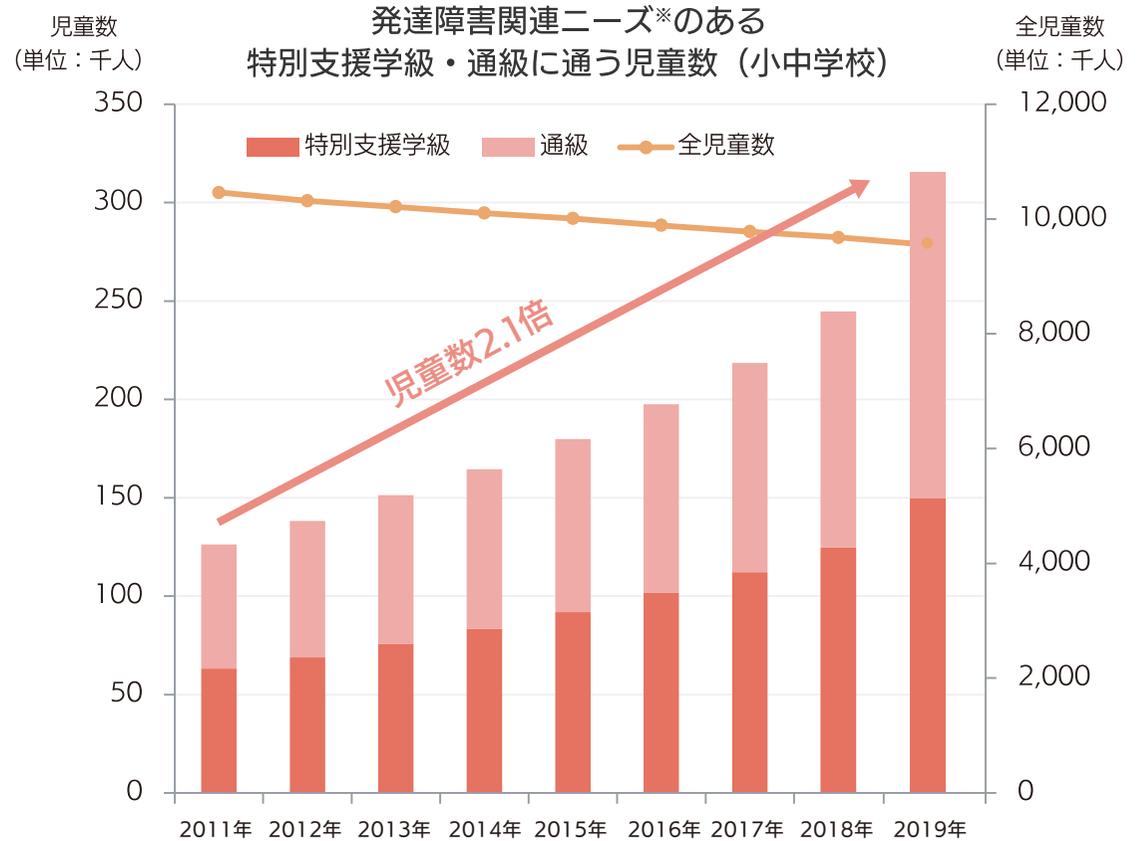
・FY2022に全294拠点を予定



・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」

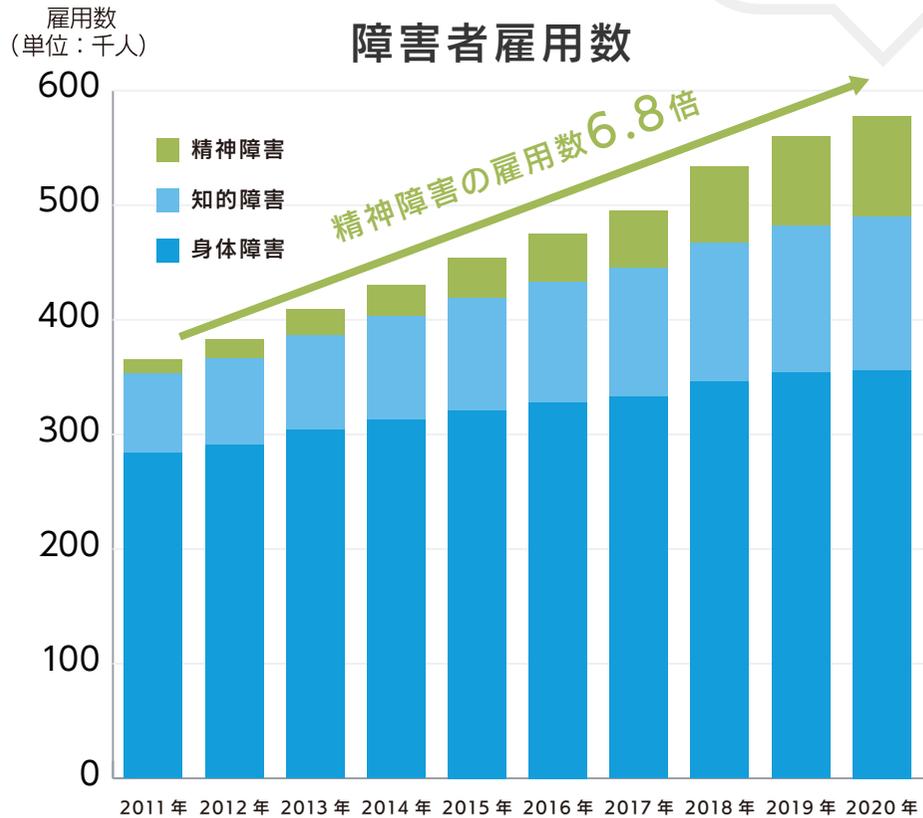


通級指導：障害のある生徒が通常学級に在籍しながら必要に応じて別室などで授業を受けること
 「注意欠陥多動性障害、学習障害、自閉症、情緒障害、言語障害」を「発達障害関連の教育ニーズがある」とした
 出典：文部科学省「学校基本調査」「特別支援教育資料」

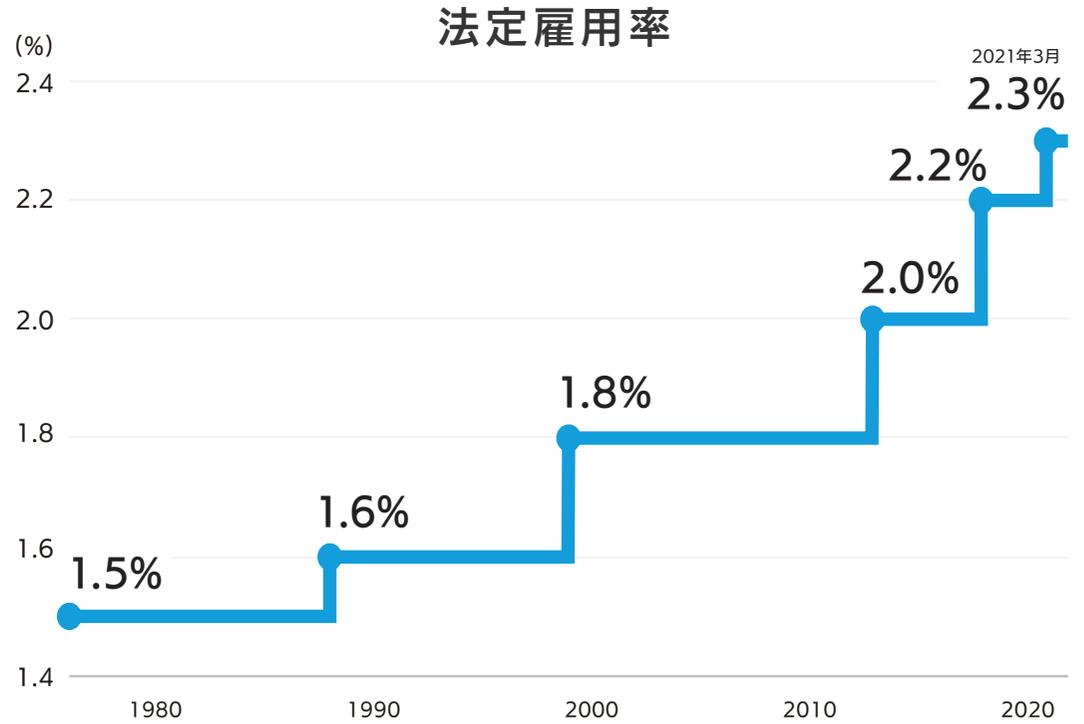
・障害者雇用数は増加傾向、法定雇用率は2.3%

精神障害者の雇用数が
直近10年で6.8倍

制度開始時点から
法定雇用率は継続的に上昇している



出典：内閣府「障害者白書」

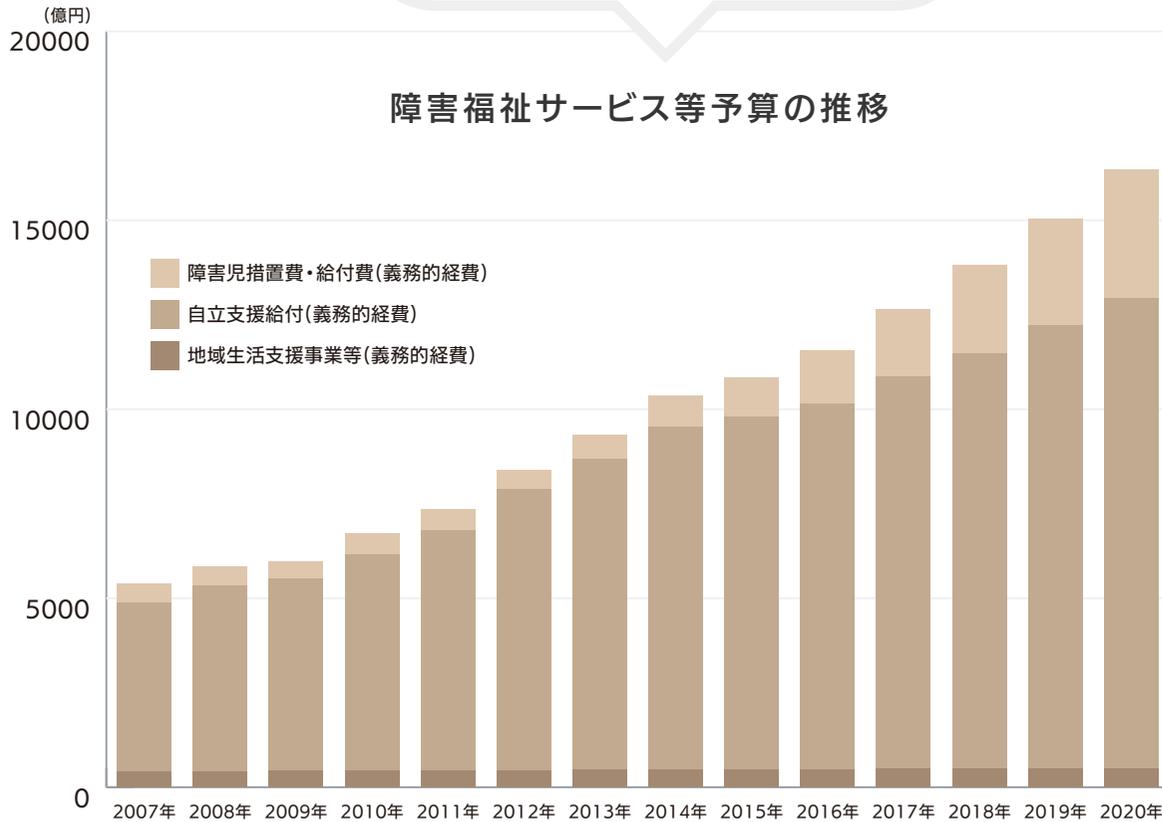


出典：厚生労働省「障害者雇用状況の集計結果」

- ・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

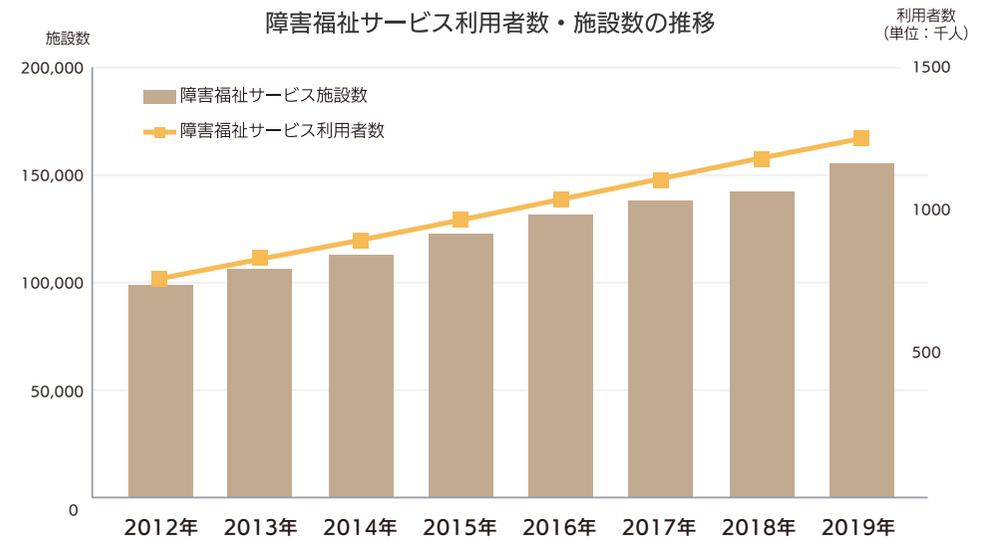
障害福祉サービス等予算は増加しており、
直近で1.5兆円を突破

障害福祉サービス等予算の推移



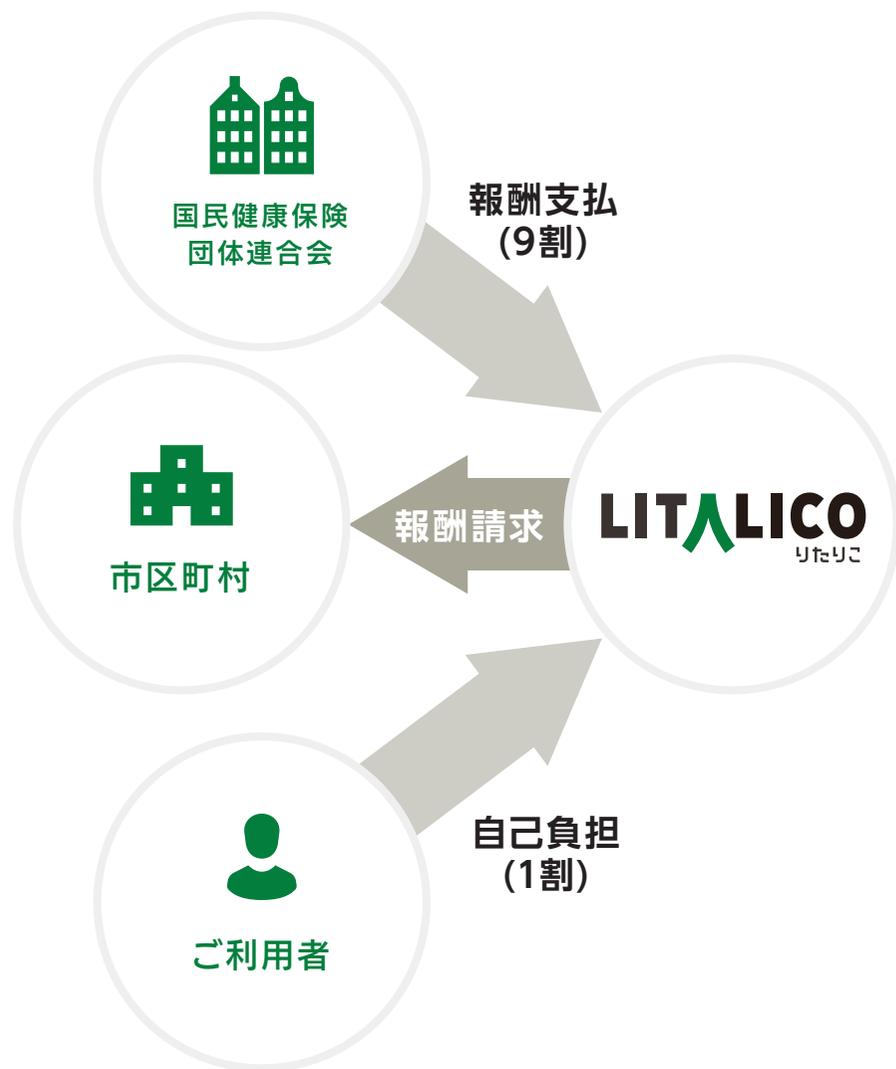
施設数も増加トレンドが続き、
15万施設を突破

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 ワークスを通じた就職者数

- ー 2022年 6月末時点：529名、
累計12,409名
- ー 入社後 6ヶ月の定着率：91.3%

LITALICO ジュニアの利用者数

- ー 2022年 6月末時点：8,066名

LITALICO ワンダーの利用者数

- ー 2022年 6月末時点：4,656名

セグメント別の人員数

- ー LITALICO ワークス：1,006
- ー LITALICO ジュニア：1,273
- ー LITALICO プラットフォーム：238
- ー その他：645

人事制度

- ー 研修機会の提供、スキルアップ機会の提供あり
- ー 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
- ー リモートワークにおける諸経費の補助、手当あり

女性従業員比率

- ー 全社：65.8%
- ー 管理職 / 責任者：50.9%
(サービス管理責任者及び児童発達管理責任者を含む)
- ー 新卒入社従業員：79.6%

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.