

2023年5月8日



2023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。

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	32
参考資料	38

障害のない社会をつくる

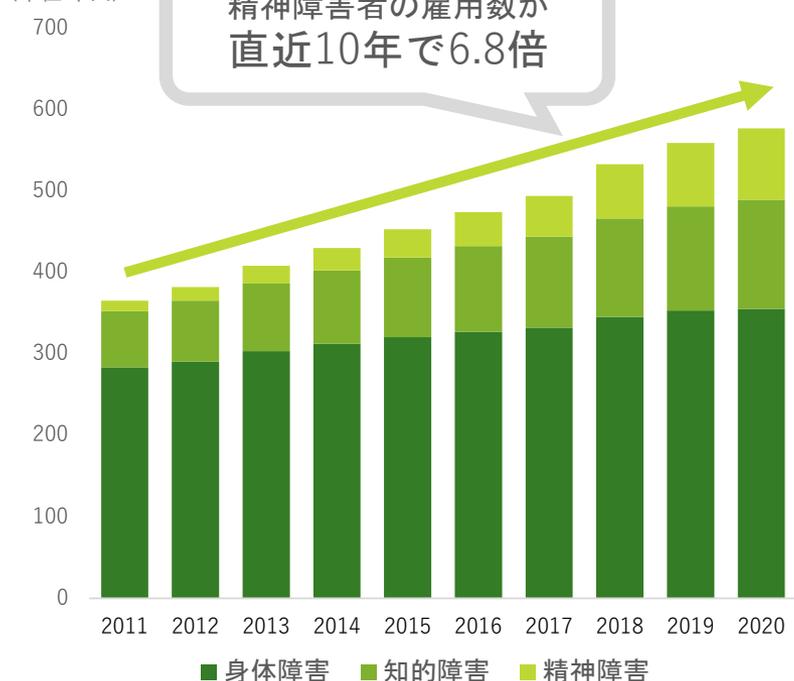
障害は人ではなく、社会の側にある
社会にある障害をなくしていくことを通して
多様な人が幸せになれる「人」が中心の社会をつくる

- 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)

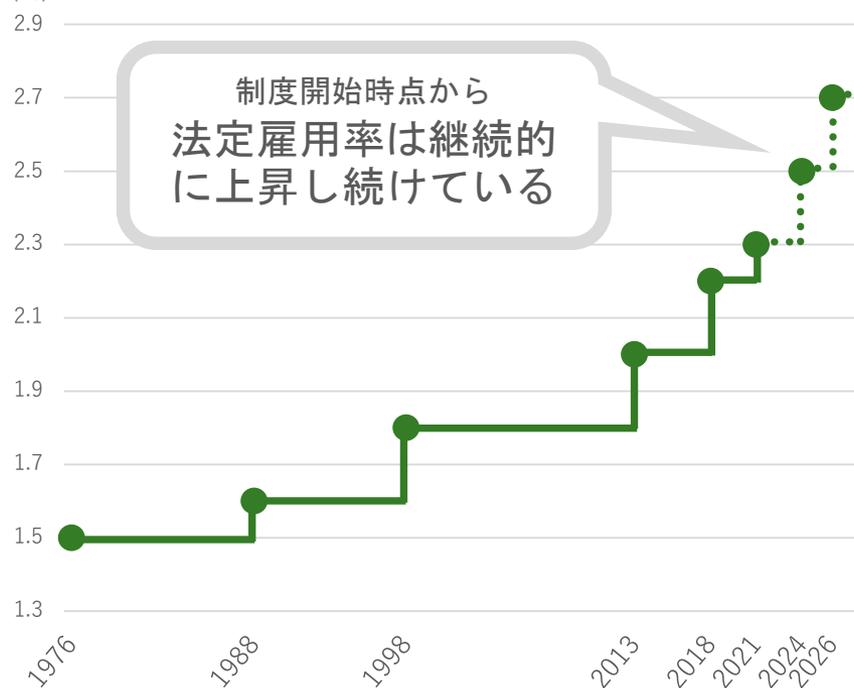
精神障害者の雇用数が直近10年で6.8倍



法定雇用率

(%)

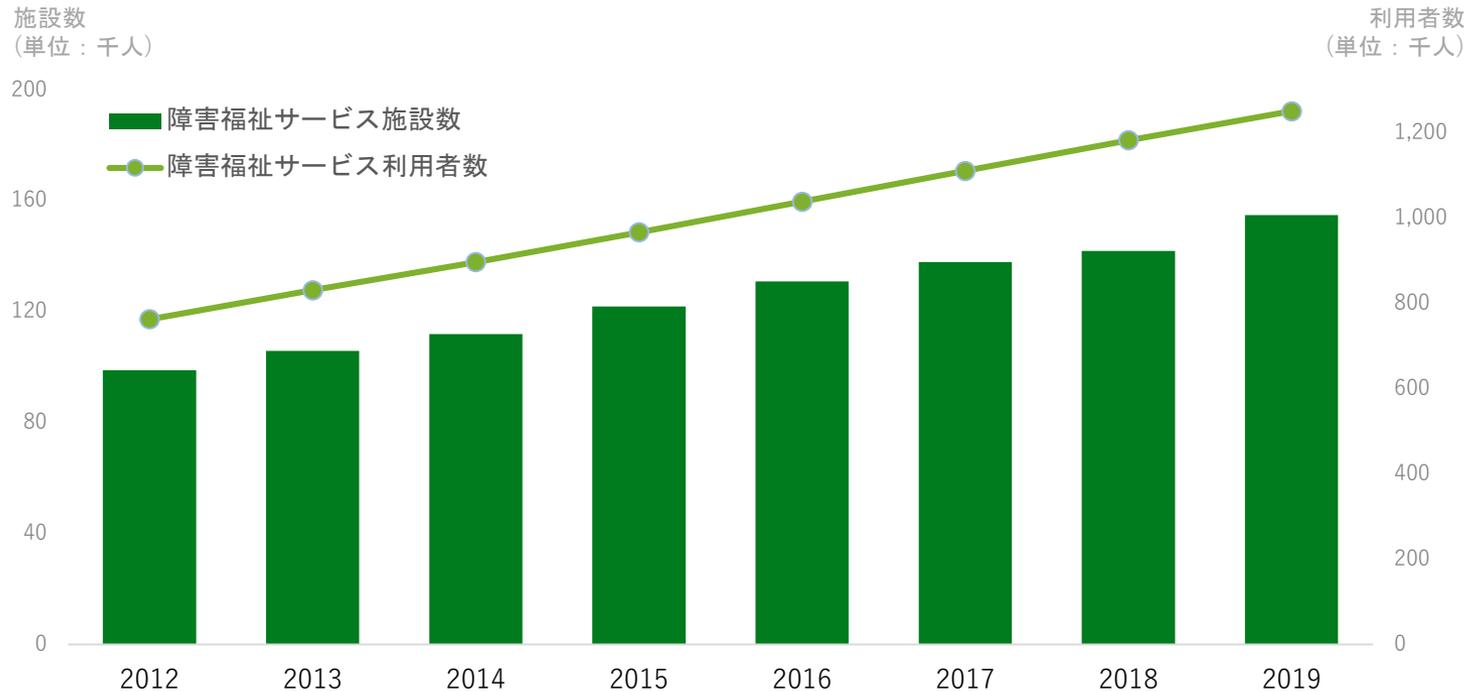
制度開始時点から法定雇用率は継続的に上昇し続けている



出典：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」

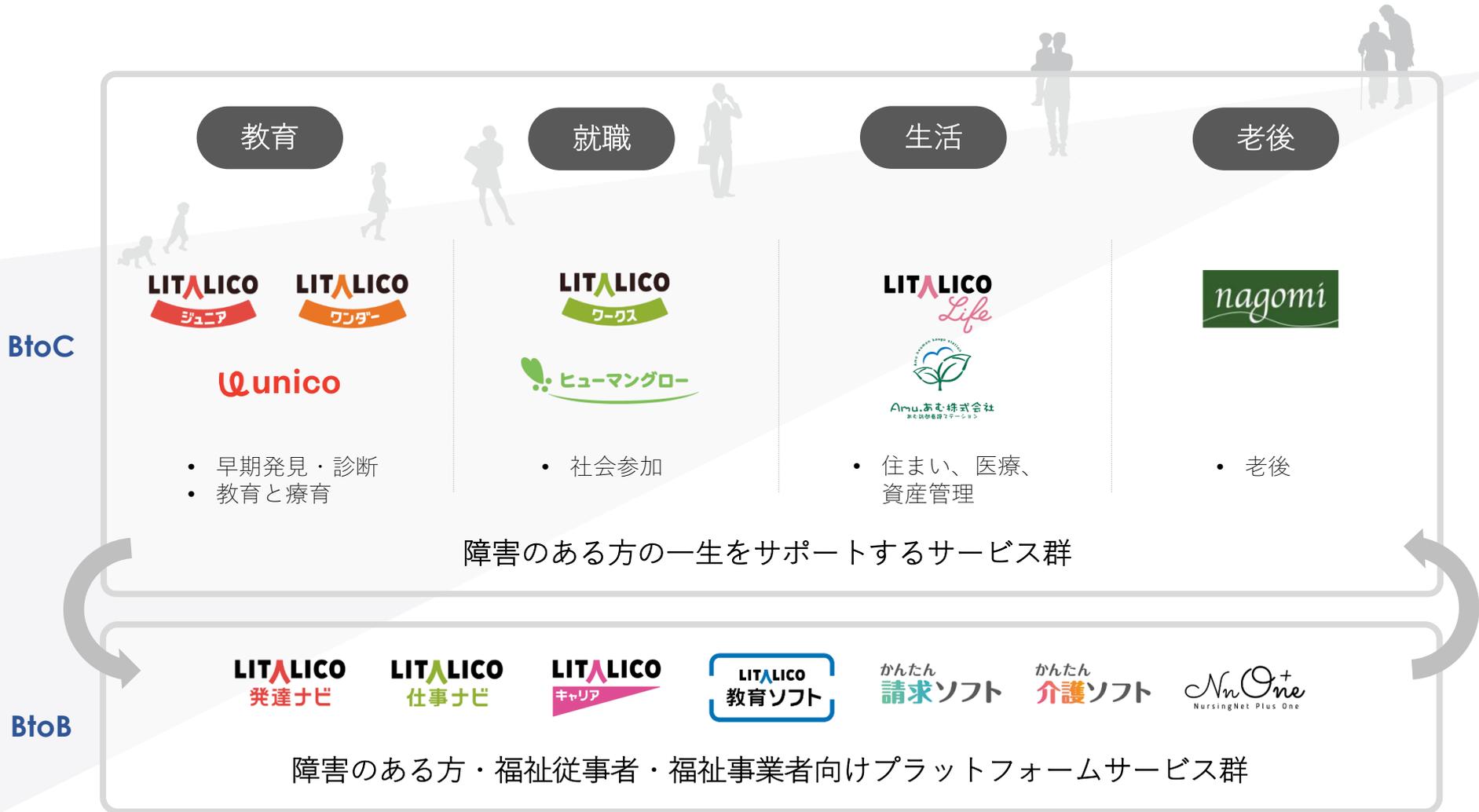
障害福祉サービス利用者数・施設数の推移



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



連結決算概要

Consolidated Financial Results

連結

- 売上242億円（前年同期比+23%）、営業利益31億円（前年同期比+28%）
- コロナ影響を受けつつも成長に向けた投資を継続
- Q4に子会社化に伴うM&A費用が約1億円発生

LITALICO
ワークス

- 14拠点を新規出店し、拠点数は120に増加
- 就職者数は高水準で推移

LITALICO
ジュニア

- 15拠点を新規出店し、拠点数は128に増加
- コロナの年間影響額は売上利益ともに約1.2億円

LITALICO
プラットフォーム

- 売上高32億円（前年同期比+74%）、セグメント利益12億円（前年同期比約5倍）
- 契約事業所数が順調に増加したことに加え、福祉ソフトの価格改定も寄与

その他

- 各事業が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36億円（前年同期比+36%）

M&A

- M&Aが活発化。FY2022はnCS（介護）、Amu.あむ（訪問看護）、ヒューマングロー（就労移行支援）の3社を子会社化
- FY2023に入り障害児通所支援を行うunicoを子会社化

- 積極的な投資を実行しながらも増収増益を達成
- FY2022のコロナの年間影響額は売上利益ともに約1.2億円
- FY2022のM&A費用は約1億円

(単位：百万円)

	FY2021	FY2022	前年比
売上高	19,737	24,170	+ 22.5%
営業利益	2,444	3,121	+ 27.7%
経常利益	2,241	2,809	+ 25.4%
当期純利益	1,078	1,644	+ 52.6%

- 全てのセグメントにおいて増収増益
- プラットフォーム事業の利益は前年比で約5倍に拡大

(単位：百万円)

		FY2021	FY2022	前年比
LITALICOワークス事業	売上高	8,556	9,484	+ 10.8%
	セグメント利益	3,370	3,471	+ 3.0%
LITALICOジュニア事業	売上高	6,730	7,927	+ 17.8%
	セグメント利益	1,322	1,545	+ 16.9%
LITALICO プラットフォーム事業	売上高	1,839	3,197	+ 73.9%
	セグメント利益	243	1,237	約5倍
その他	売上高	2,611	3,560	+ 36.3%
	セグメント利益	11	150	約13倍

業績予想

Financial Forecast

【予想の前提】

- LITALICOワークス16拠点、LITALICOジュニア17拠点、LITALICOワンダー3拠点の出店を計画
- LITALICOジュニアは大半を上期中に出店するためQ1に出店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

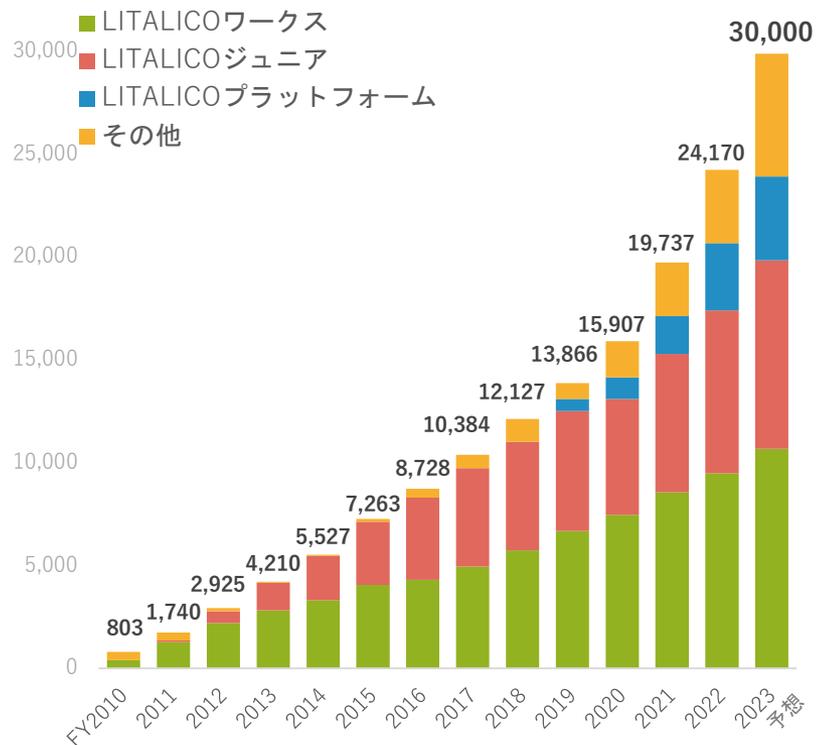
(単位：百万円)

	FY2022 実績	FY2023 業績予想	増減率 (昨年対比)
売上高	24,170	30,000	+ 24.1%
営業利益	3,121	3,750	+ 20.2%
経常利益	2,809	3,400	+ 21.0%
当期純利益	1,644	2,100	+ 27.7%

- 11期連続の増収増益を計画

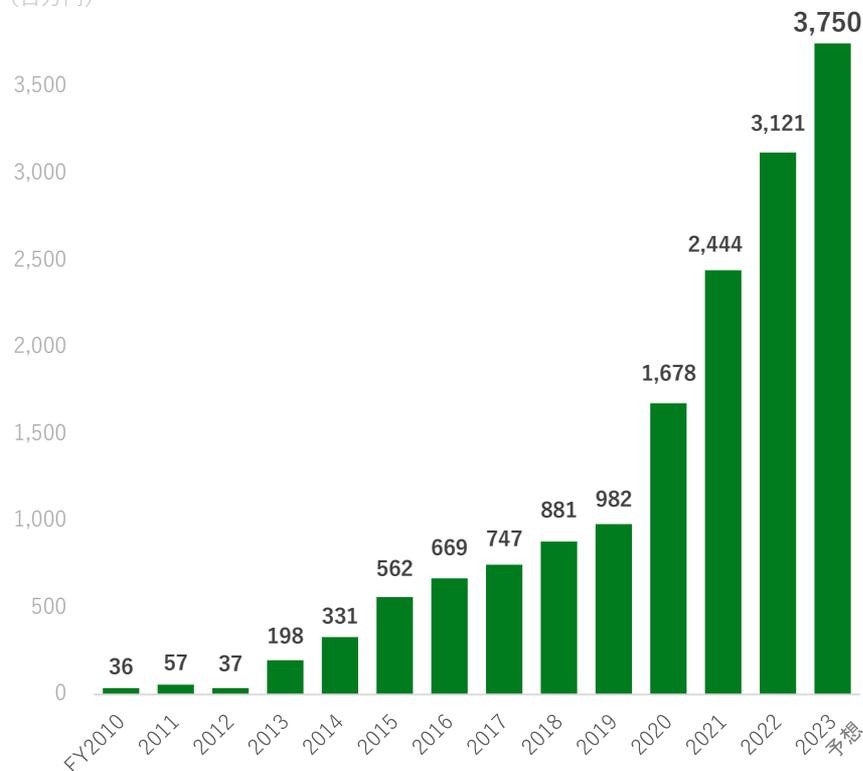
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



事業報告

Business Results



LITALICOワークス



LITALICOジュニア



(スタンダードコース)

LITALICOプラットフォーム



その他



(パーソナルコース)



LITALICOワークス



LITALICOジュニア



(スタンダードコース)

LITALICOプラットフォーム



その他



(パーソナルコース)



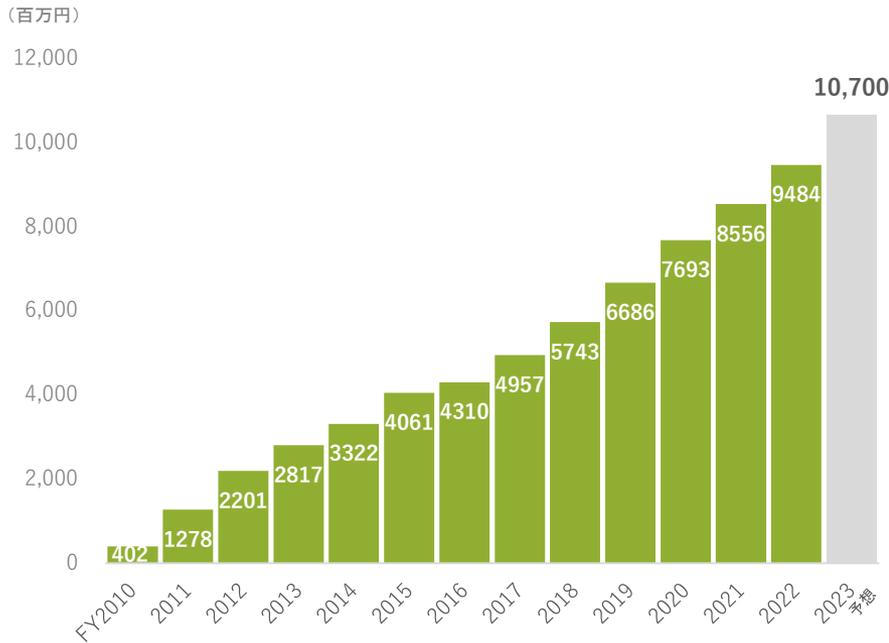


（障害者就労支援）

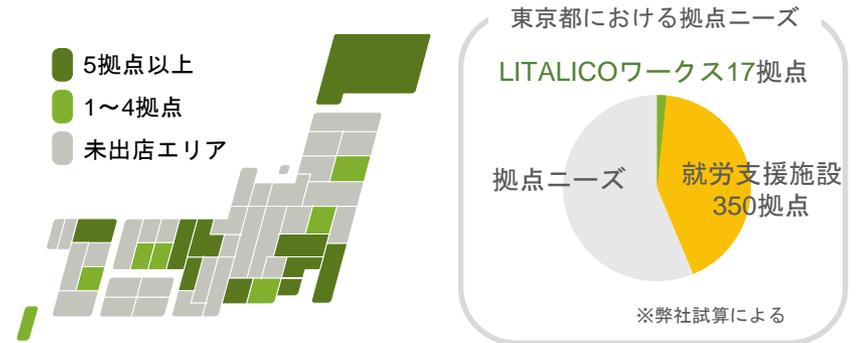


- 拠点数 120拠点（前期末比+14拠点）
- FY2023は16拠点の出店を計画。新規出店ペースを高めていく方針

LITALICOワークス事業の売上推移



FY2022の拠点展開



就労移行支援 今期出店完了：14店舗

岡山駅南（岡山）、中洲川端（福岡）、琴似（北海道）、川越（埼玉）、刈谷（愛知）、新百合ヶ丘（神奈川）、尼崎立花（兵庫）、京成津田沼（千葉）、山科醍醐（京都）、高崎（群馬）、中目黒（東京）、八事（愛知）、本厚木（神奈川）、高千穂通（宮崎）

- 累計就職者数13,801名/6ヶ月定着率89.2%
- 就職者は、大きく増加し1,921名(前年同期比+12.2%)
- AIによる利用者サポート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

FY2022就職者数

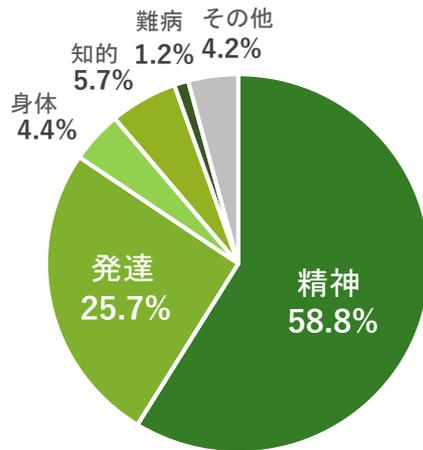
1,921名 (+209 YoY)

累計就職者数: 13,801名

就職後6ヶ月
の定着率

89.2%

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



LITALICOジュニア



(スタンダードコース)

LITALICOプラットフォーム



その他



(パーソナルコース)



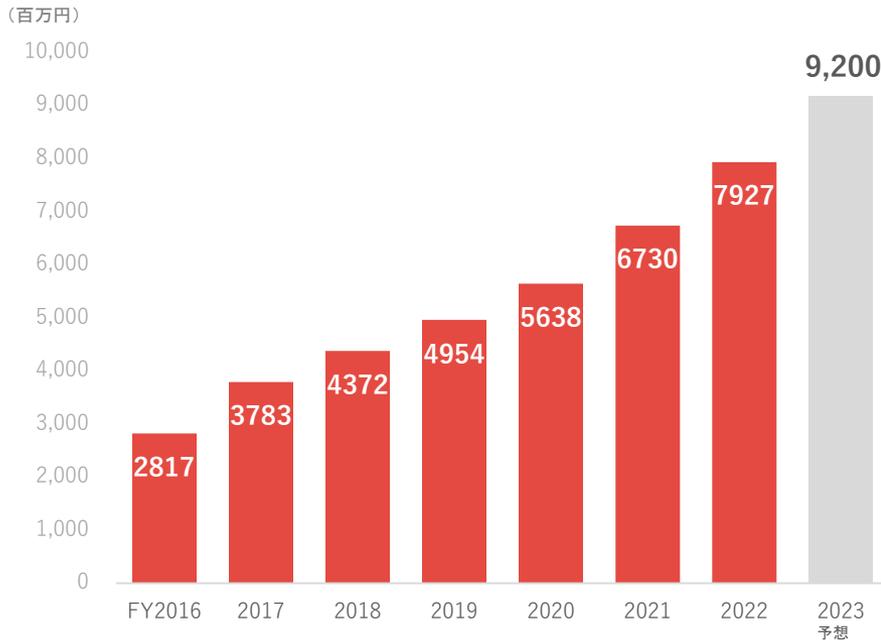


（発達障害児教育）

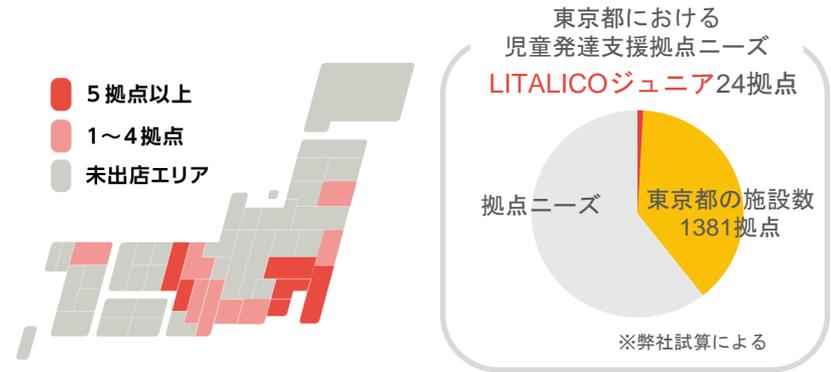


- 拠点数 128拠点（前期末比+15拠点）
- FY2023は17拠点を新店予定。大半を上期中に出店するため出店費用はQ1に集中する計画
- 今後も新規出店ペースを高めていく方針

LITALICOジュニアの売上推移



FY2022の拠点展開



児童発達支援 今期出店完了：15店舗

茨木（大阪）、名古屋（愛知）、八千代台（千葉）、春日部（埼玉）、中浦和（埼玉）、福岡中央（福岡）、大船（神奈川）、東戸塚駅前（神奈川）、新瑞橋（愛知）、茅ヶ崎（神奈川）、新大宮（埼玉）、春日原（福岡）、江戸川橋（東京）、此花（大阪）、つくば桜（茨城）

LITALICOワークス



LITALICOジュニア



LITALICOプラットフォーム



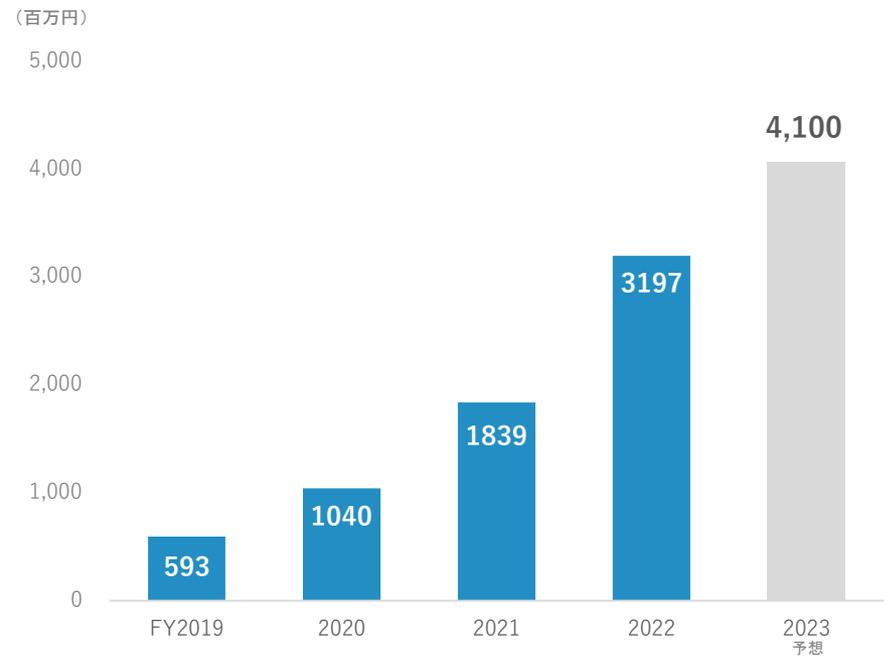
その他



- 昨年同期比で売上74%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



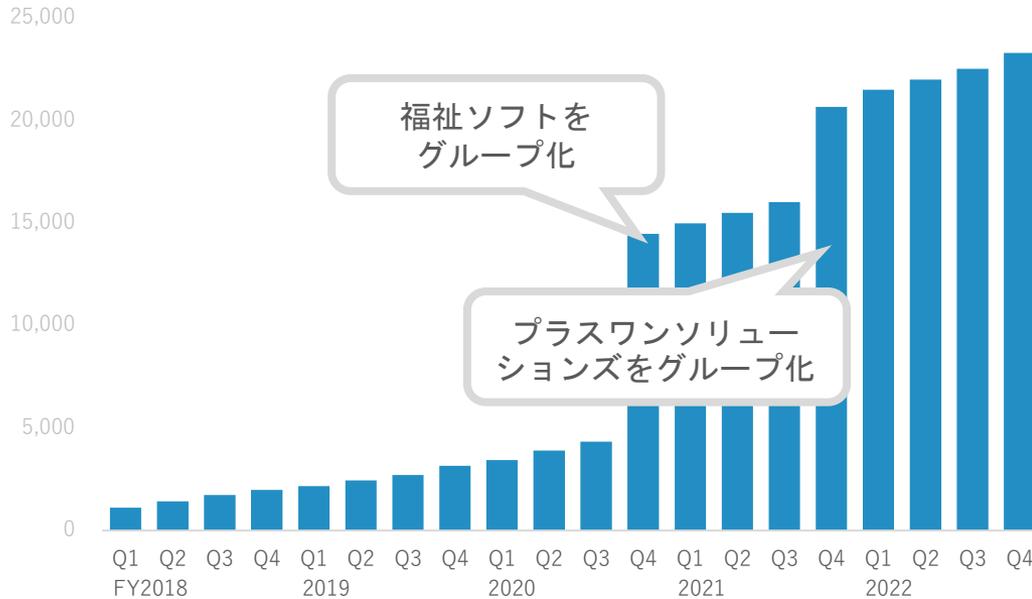
プラットフォーム事業の売上推移





- 契約事業所数は順調に増加。獲得ペースは加速傾向
- 福祉ソフトの価格改定後も解約率は低水準で推移
- 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

- 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プライシング変更を実施
- 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

LITALICOワークス



LITALICOジュニア



LITALICOプラットフォーム



その他



- 昨年同期比で36%増収
- M&Aも活発に実施



(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



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

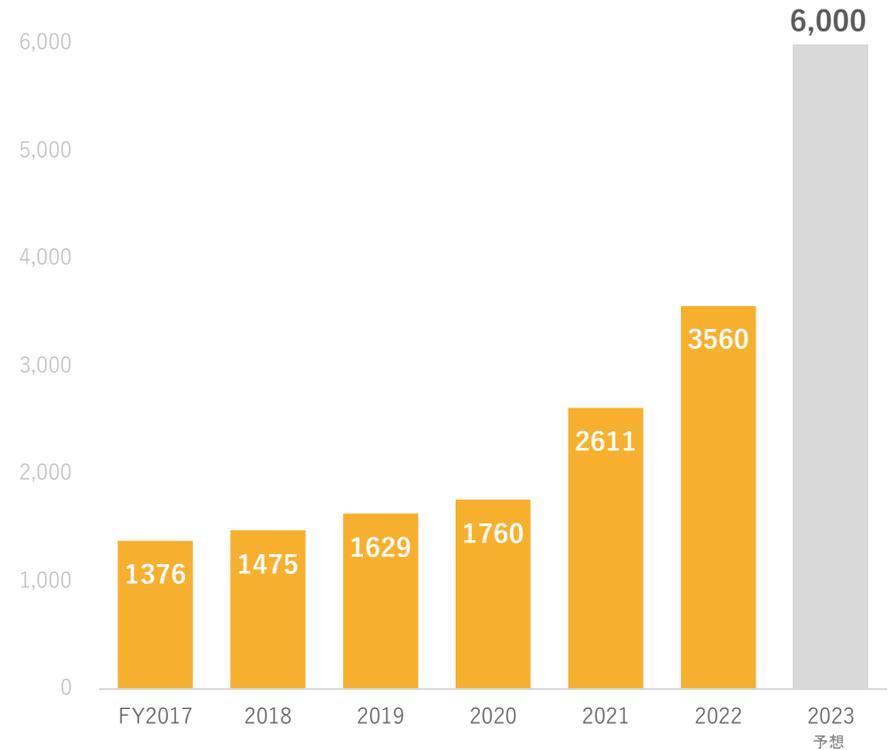
新規連結
グループ
会社

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
- ヒューマングロー
- Amu.あむ
- unico

売上推移

(百万円)





学校現場でインクルーシブな教育を実現

- LITALICO教育ソフトは、学校教員の情報連携をデジタル化
- 障害児童生徒の特性に応じた指導を特別支援学級中心に展開するためのSaaS事業を展開

学校向けSaaS活用イメージ



導入実績

全国で導入約100自治体

※トライアル導入含、2023年4月時点



利用者の声



A自治体中学校
校長先生の声

特別支援教育への意識が学校全体で大きく変化！教育ソフトの導入とサポートがあったことで、特別支援教育への意識が学校全体で大きく変わった。製品導入で身についた知識や経験は学校にとって財産で、継続利用や全市への展開は必要だと考えている。

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

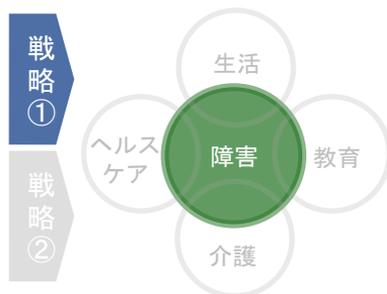
- 事業領域拡大

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



会社概要

- ・ 売上：約3億円、利益率：ほぼゼロ
- ・ 社員数：50人
- ・ 事業内容：就労移行支援、就労継続支援A型、相談支援
- ・ 拠点：東京都内に計8か所

子会社化の狙い

- ・ ワークス事業の出店加速と総合力強化
- ・ 就労継続支援A型事業への進出

価値創出パターン

集客



採用

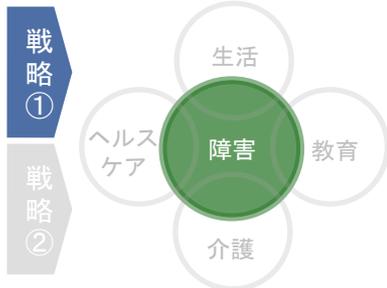


施設運営



業務最適化
(SaaS)





会社概要

- ・ 売上：約3億円、利益率：ほぼゼロ
- ・ 社員数：108人
- ・ 事業内容：放課後等デイサービス、児童発達支援、相談支援
- ・ 拠点：九州福岡県内に計17か所

子会社化の狙い

- ・ ジュニア事業の出店加速と総合力強化

価値創出パターン

集客



採用

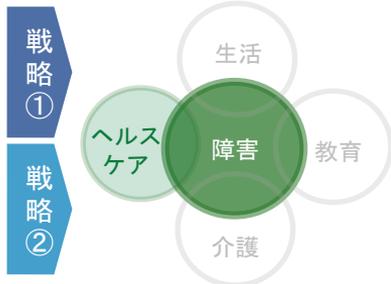


施設運営



業務最適化
(SaaS)





会社概要

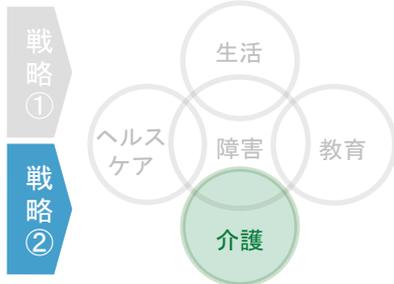
- ・ 売上：約2億円、利益率：約15%
- ・ 社員数：17人
- ・ 事業内容：精神科特化の訪問看護、グループホーム
- ・ 拠点：経堂、三軒茶屋、調布

子会社化の狙い

- ・ 訪問看護、グループホーム事業への進出
- ・ 精神疾患領域における住宅、就労、医療のワンストップ提供体制の構築

価値創出パターン

集客	採用	施設運営	業務最適化 (SaaS)
○	○	—	○



介護予防
軽度者対象
店舗数：100



自立支援・重度化防止
軽～中重度者対象
店舗数：12



ターミナルケア
在宅高齢者対象
店舗数：1

会社概要

- ・ 売上：約20億円、利益率：約10%
- ・ 社員数：309人
- ・ 店舗数：113店舗（直営36）

子会社化の狙い

- ・ 介護領域SaaS（主要顧客層は介護デイサービス事業者）の機能強化
- ・ 介護デイサービスへの進出

価値創出パターン

集客

—

採用



施設運営

—

業務最適化
(SaaS)



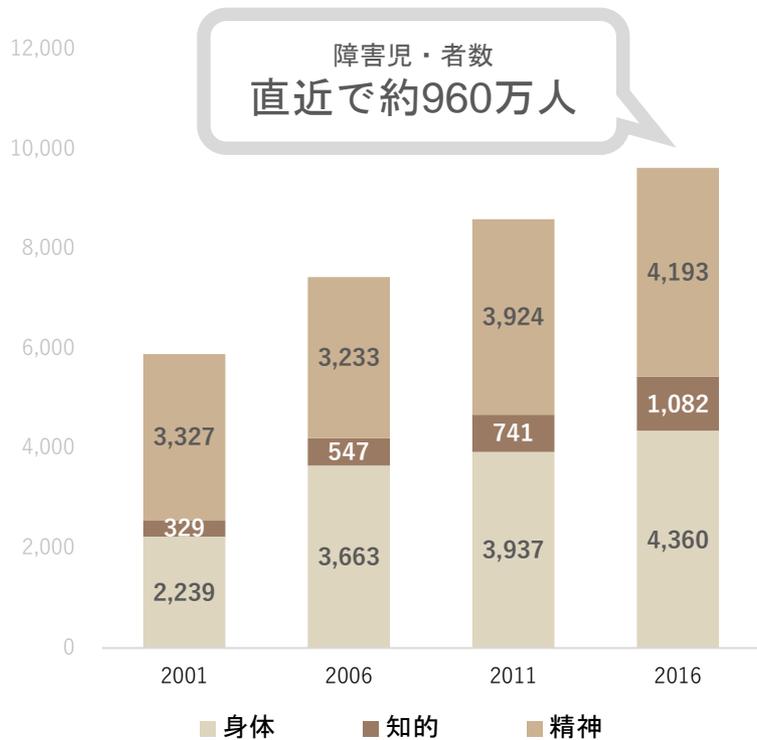
参考資料

Appendix



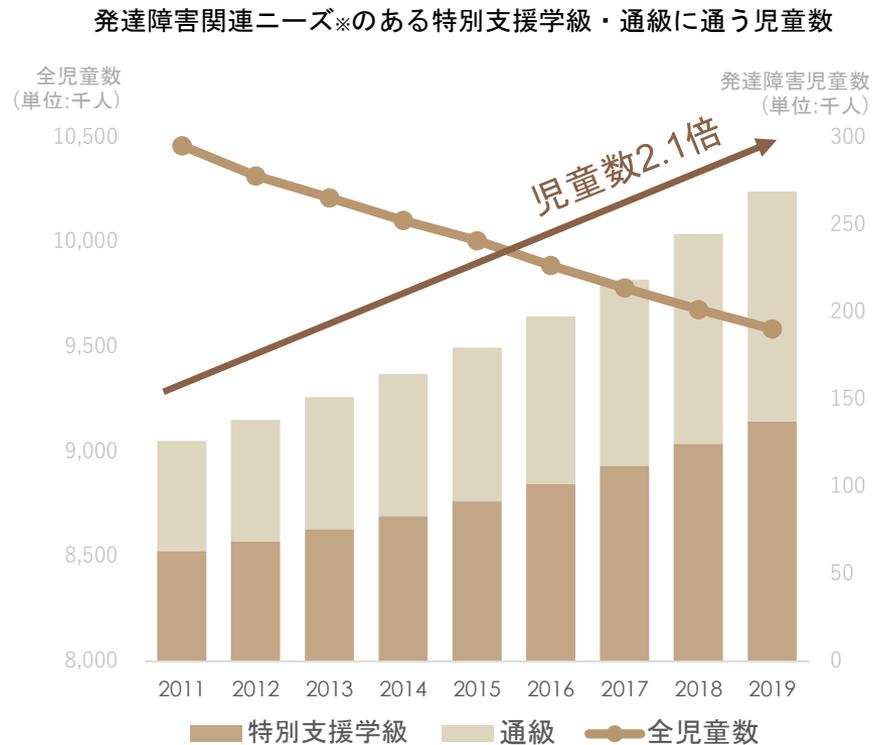
- 障害者数は増加傾向、また特別支援学級や通級に通う児童数も増加

障害児・者数



出典：内閣府「障害者白書」

発達障害児童の数

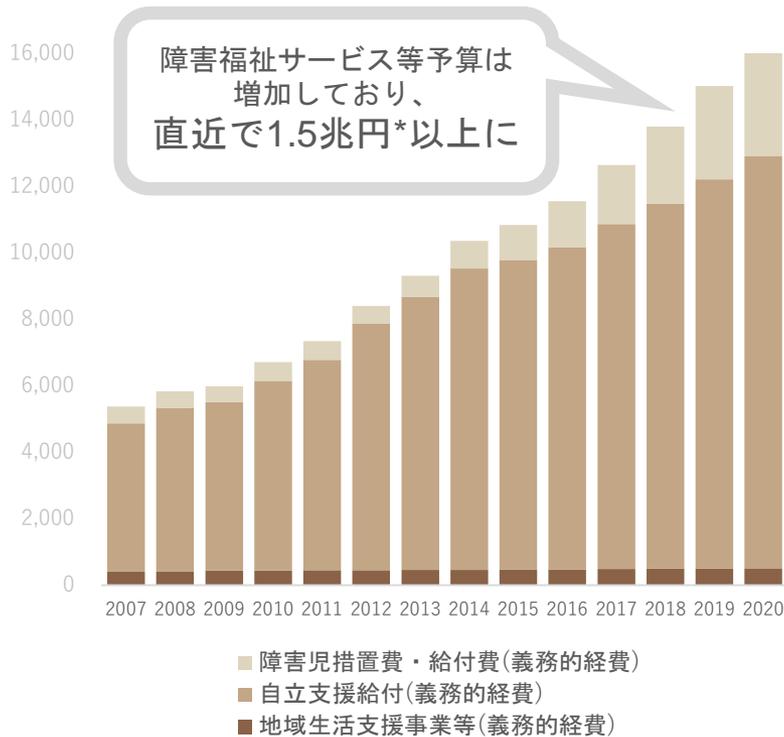


通級指導：障害のある生徒が通常学級に在籍しながら必要に応じて別室などで授業を受けること「注意欠陥多動性障害、学習障害、自閉症、情緒障害、言語障害」を「発達障害関連の教育ニーズがある」とした
出典：文部科学省「学校基本調査」「特別支援教育資料」

- ・ 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

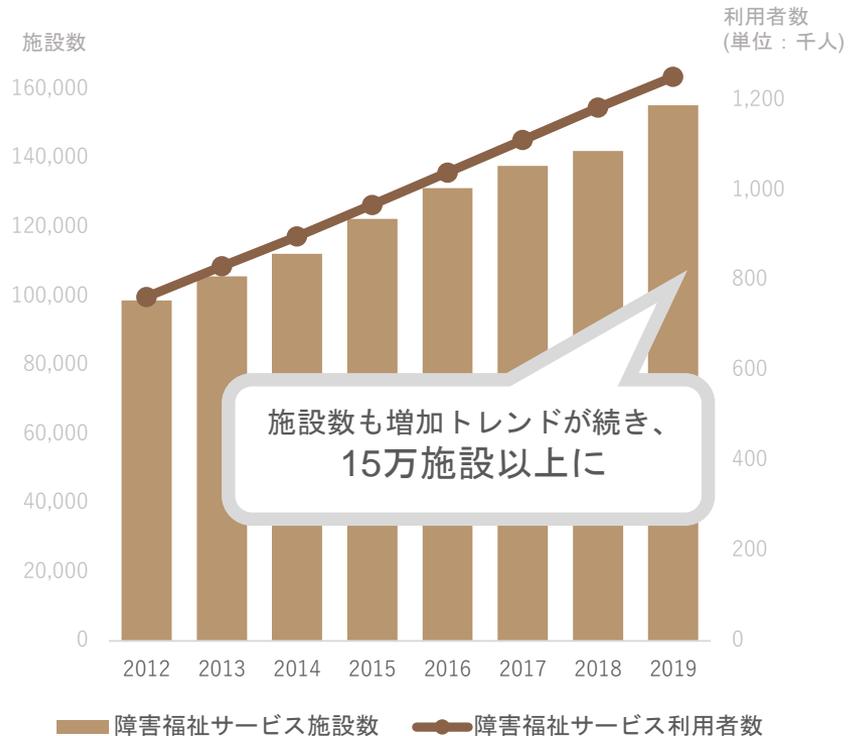
障害福祉サービス等予算の推移

*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

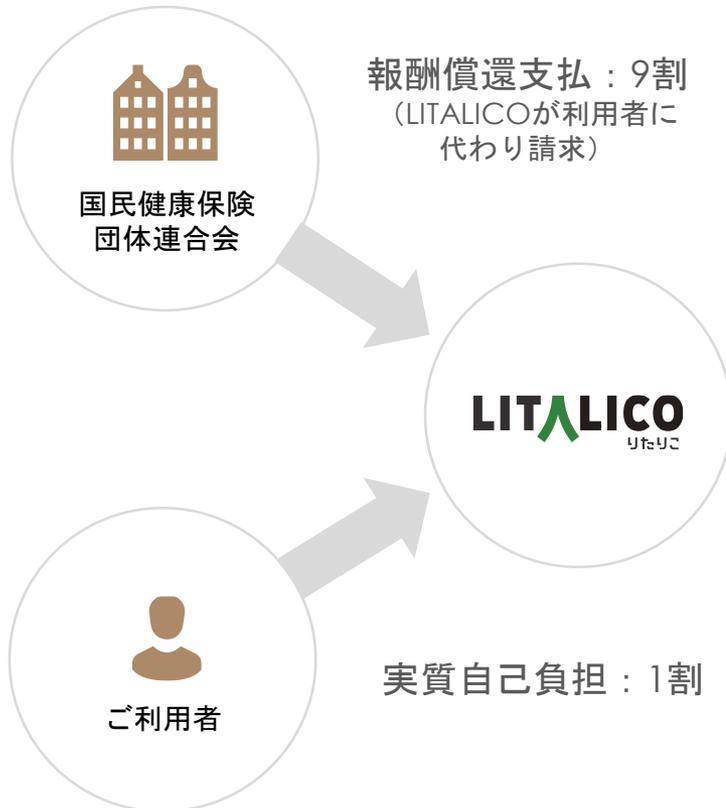


* 厚生労働省

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 ※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
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

- 最新の改定は2021年4月（3年おきに報酬改定）
- 1単位＝約10円

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	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

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

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

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	単位
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

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

LITALICOワークスを通じた
就職者数

- 2023年3月末： 1,921名
- 累計： 13,801名

LITALICOジュニアの利用者数

- 2023年3月末： 9,861名

LITALICOワンダーの利用者数

- 2023年3月末： 4,862名

セグメント別の人員数

- ワークス： 1,042名
- ジュニア： 1,321名
- プラットフォーム： 280名
- その他： 1,160名

女性従業員比率

- 全社： 64.9%
- 管理職： 30.2%
- 管理職（サビ管含む）： 50.6%
- 新卒： 81.7%

人事制度

- 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 RATINGS



CCC B BB BBB A AA AAA

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.