

株式会社ソラスト
Solasto Corporation

FY2024 Q2 決算説明資料
Financial Results

全社業績

- 上期は2.1%増収、46.5%増益。Q1に引き続き大幅な増益を維持
- 全事業における収益性改善は着実に継続し、全社販管費の削減効果も引き続き増益に寄与

重点取り組みの進捗

- 戦略の軌道修正: 上期は計13件の介護事業所の統廃合を実施し収益性改善に貢献
介護事業所の新規施設開設は「グループホーム」と「有料老人ホーム」を中心に展開予定
- 新成長戦略: e-ラーニングサービス「terrace studio」と診療報酬算定ナレッジアプリ「solabell」をリリース
医療マーケティング支援を行う株式会社ウェルネス・ネオと今期2件目となるパートナー契約を締結

業績予想

- 予想進捗率は売上高が49.2%でほぼ計画通り、営業利益は59.3%と好調な進捗で、全事業で計画を上回って折り返し
- 現時点で業績予想は変更無し。下期は、最低賃金上昇や処遇改善等による人件費の増加を見込む
- 営業利益の成長率は、昨年度下期より進めている構造改革の効果が一巡することにより上期比で鈍化する見込み

Performance

- Net sales increased 2.1% and operating profit rose 46.5% in H1. Operating profit increased sharply as it did in Q1.
- Profitability continued to improve steadily across all businesses. The company-wide reduction of SG&A expenses continued to contribute to the growth of profit.

Progress of Priority Initiatives

- Changing the trajectory of strategy:
 - We closed 13 elderly care facilities, which helped enhance profitability.
 - We plan to focus on opening group homes and nursing homes.
- New growth strategy:
 - We launched the terrace studio e-learning service and the solabell medical fee calculation and knowledge app.
 - We concluded a partnership agreement with Wellness Neo Co., Ltd., a company that provides medical marketing support. This is the second partnership agreement that we have signed in this fiscal year.

Forecast

- The progress towards the net sales forecast was 49.2%, almost matching the plan. Operating profit was strong, with a rate of 59.3%. Results exceeded the forecast in all businesses.
- The forecasts remain unchanged. In H2, personnel expenses are expected to increase, reflecting a rise in the minimum wage and an improvement in working conditions.
- The rate of growth in operating profit is expected to decline from H1 as the effects of restructuring from H2 of the previous fiscal year is running its course.

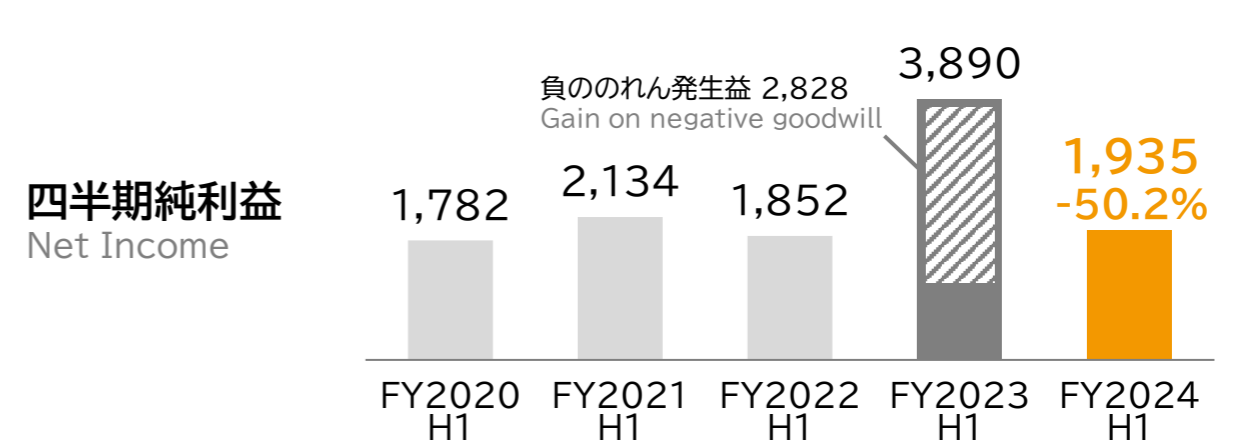
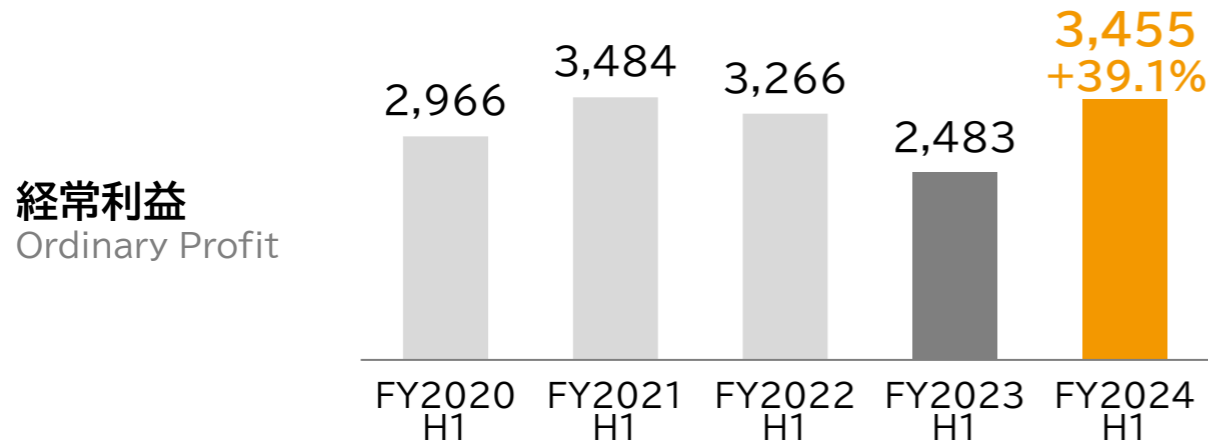
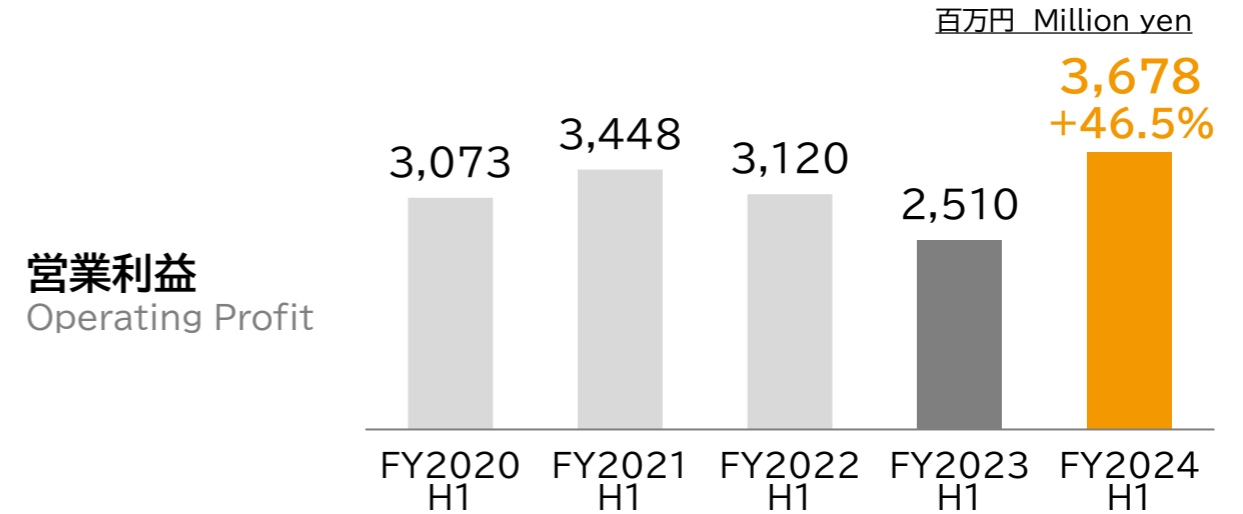
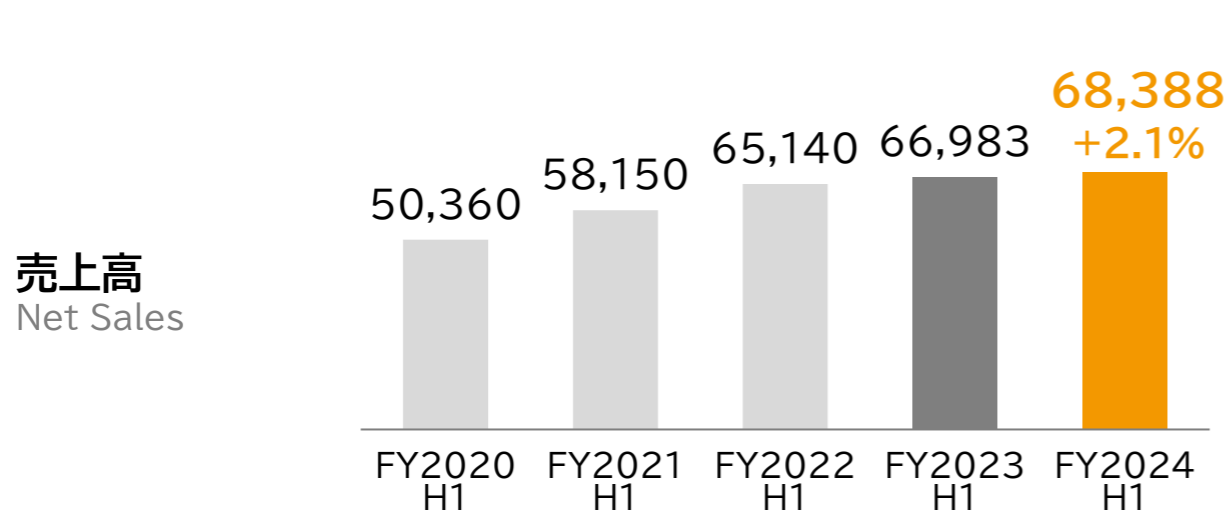
- 01 | FY2024 Q2 決算概要
Financial Results
- 02 | 重点取り組みの進捗
Progress of Priority Initiatives
- 03 | FY2024 業績予想
Forecast
- 04 | Appendix

01

FY2024 Q2 決算概要

Financial Results

- 売上高は683億88百万円(2.1%増収)、営業利益は36億78百万円(46.5%の大幅増益)
 - 四半期純利益は前年度に発生したM&Aに伴う負ののれん発生益28億円の影響が剥落したことにより50.2%減益
- Net sales were 68,388 million yen (a 2.1% increase), and operating profit was 3,678 million yen (a significant 46.5% increase).
 - Net income was 1,935 million yen (a 50.2% decrease) due to the absence of a gain on negative goodwill posted as extraordinary income in the previous fiscal year.



セグメント別業績(売上高)

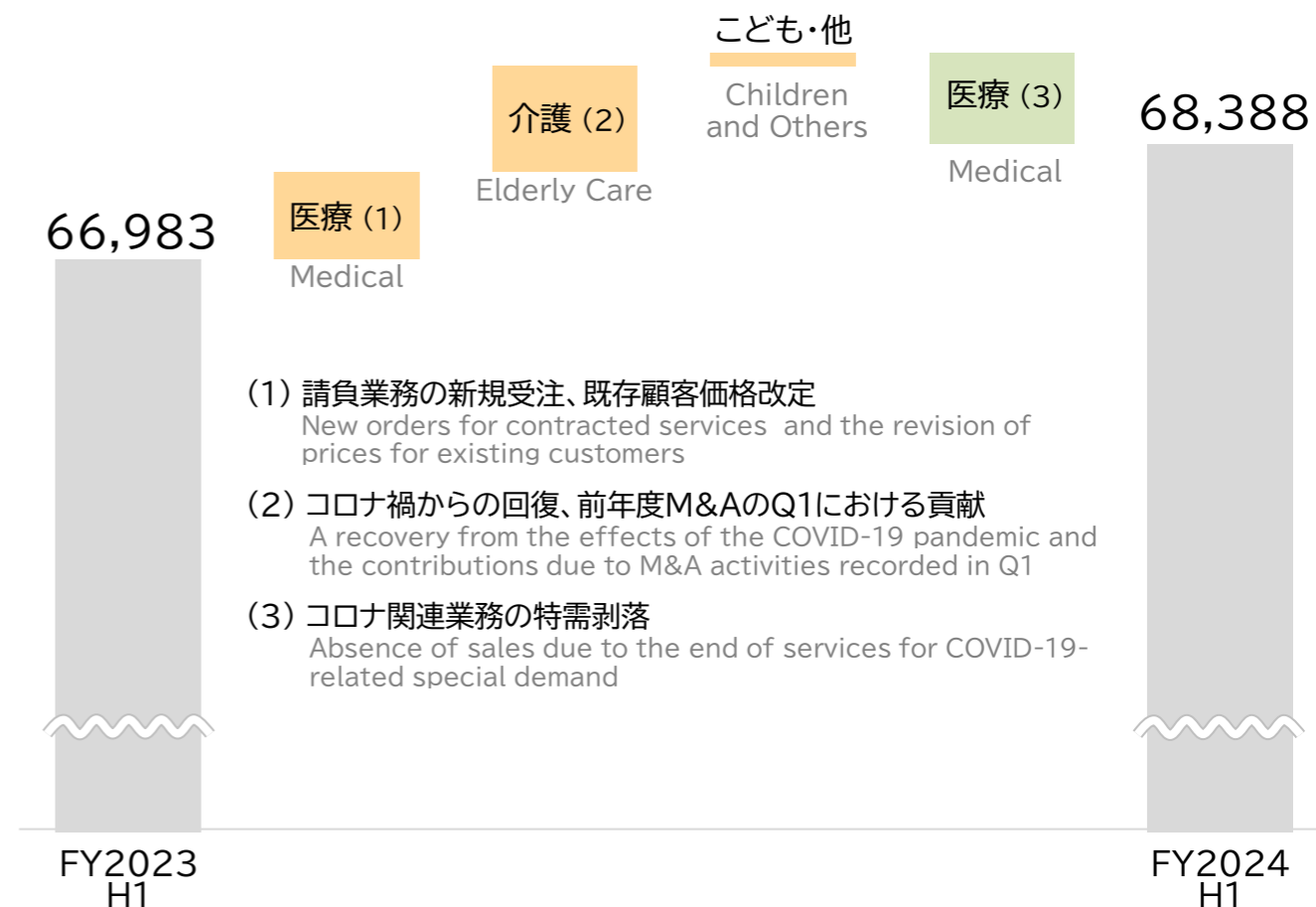
Results by Segment (Net Sales)



- 増収要因: 介護事業のコロナ禍からの回復と前年度M&AのQ1における貢献、医療事業の既存の請負業務における前年度新規受注及び既存顧客の価格改定効果
- 減収要因: 医療事業のコロナ関連業務の特需(上期 約11.3億円)の剥落
- Positive factor:
A recovery following underperformance linked to the COVID-19 pandemic and the contributions of M&A activities in FY2023 recorded in Q1 in the Elderly Care Business, and new orders for contracted services in the previous fiscal year and the revision of prices for existing customers in the Medical Business.
- Negative factor: Absence of special demand (1,130 million yen in H1) for services related to COVID-19 in the Medical Business.

百万円 Million yen	FY2023* H1	FY2024 H1	YoY	YoY (%)
医療事業 Medical Business	35,503	35,444	-58	-0.2%
介護事業 Elderly Care Business	26,480	27,782	+1,301	+4.9%
子ども事業 Children Business	4,887	5,034	+146	+3.0%
スマートホスピタル事業・他 Smart Hospital Business and Others	111	126	+15	+13.9%
Total	66,983	68,388	+1,405	+2.1%

* 2023年度の実績に2024年度のセグメント変更を反映した参考値を用いて前年比較を実施
The FY2023 results changed to reflect the segment changes made in FY2024 were used to make YoY comparisons.



セグメント別業績(営業利益)

Results by Segments (Operating Profit)

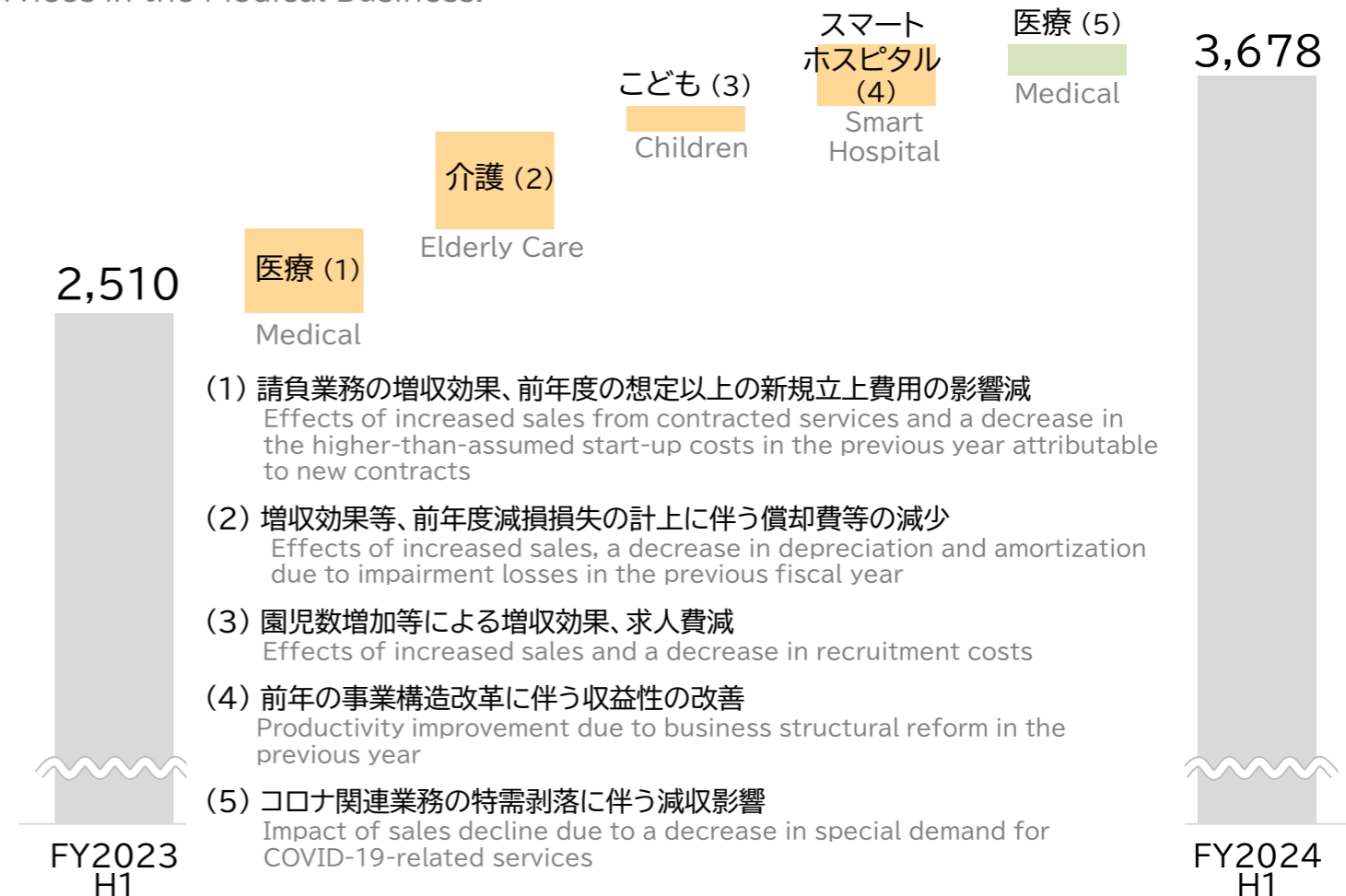


- 増益要因: 介護事業の増収効果や前年度の減損損失計上に伴う減価償却費・のれん償却費の減少及び統廃合効果、スマートホスピタル事業の構造改革に伴う収益性改善、こども事業の増収効果、医療事業の既存の請負業務の増収効果、その他生産性改善やコスト削減等
- 減益要因: 医療事業のコロナ関連業務の減収影響

- Positive factor:
Higher sales in the Elderly Care Business, decreases in depreciation and goodwill amortization attributable to impairment losses in the previous fiscal year, the closure and consolidation of facilities, an improvement in profitability due to the restructuring of the Smart Hospital Business, higher sales in the Children Business and from contracted services in the Medical Business, as well as other productivity improvements and cost reductions.
- Negative factor: Effects of a decline in sales from COVID-19-related services in the Medical Business.

百万円 Million yen	FY2023* H1	FY2024 H1	YoY	YoY (%)
医療事業 Medical Business	2,113	2,373	+260	+12.3%
介護事業 Elderly Care Business	777	1,258	+480	+61.8%
こども事業 Children Business	-46	78	+124	-
スマートホスピタル事業・他 Smart Hospital Business and Others	-333	-32	+301	-
Total	2,510	3,678	+1,167	+46.5%

* 2023年度の実績に2024年度のセグメント変更を反映した参考値を用いて前年比較を実施
The FY2023 results changed to reflect the segment changes made in FY2024 were used to make YoY comparisons.



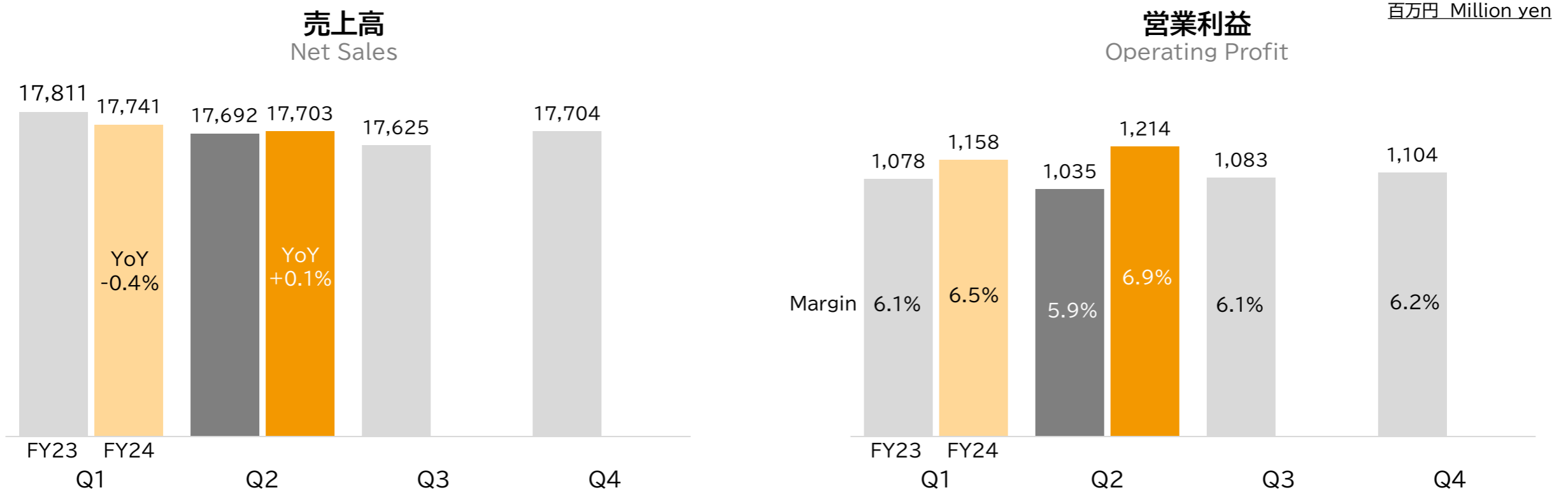
- (1) 請負業務の増収効果、前年度の想定以上の新規立上費用の影響減
Effects of increased sales from contracted services and a decrease in the higher-than-assumed start-up costs in the previous year attributable to new contracts
- (2) 増収効果等、前年度減損損失の計上に伴う償却費等の減少
Effects of increased sales, a decrease in depreciation and amortization due to impairment losses in the previous fiscal year
- (3) 園児数増加等による増収効果、求人費減
Effects of increased sales and a decrease in recruitment costs
- (4) 前年の事業構造改革に伴う収益性の改善
Productivity improvement due to business structural reform in the previous year
- (5) コロナ関連業務の特需剥落に伴う減収影響
Impact of sales decline due to a decrease in special demand for COVID-19-related services

第2四半期業績(医療事業)

Financial Highlights of Q2 (Medical Business)



- 売上高: 前年同期に発生したコロナ関連業務の特需(Q2 約4.5億円)の剥落による影響が大きかったものの、既存の請負業務における新規受注や既存顧客の価格改定の影響が着実に業績に貢献し、前年同期比0.1%増収
- 営業利益: 請負業務の増収効果、前年度に計上した想定以上の新規立上費用がなくなった影響、次世代オペレーションへの移行に伴う販管費の削減等により17.3%増益
- Net Sales:
Increased 0.1% year on year, driven by new contracts for contracted services and price revisions for existing customers, despite the significant impact of the absence of special demand (approximately 450 million yen in Q2) in the services related to COVID-19 in the same period of the previous fiscal year.
- Operating Profit:
Rose 17.3%, mainly due to increased sales of contracted services, the absence of unexpectedly high start-up costs for new contracts posted in the previous fiscal year, and a reduction in SG&A expenses due to the transition of next-generation operations.

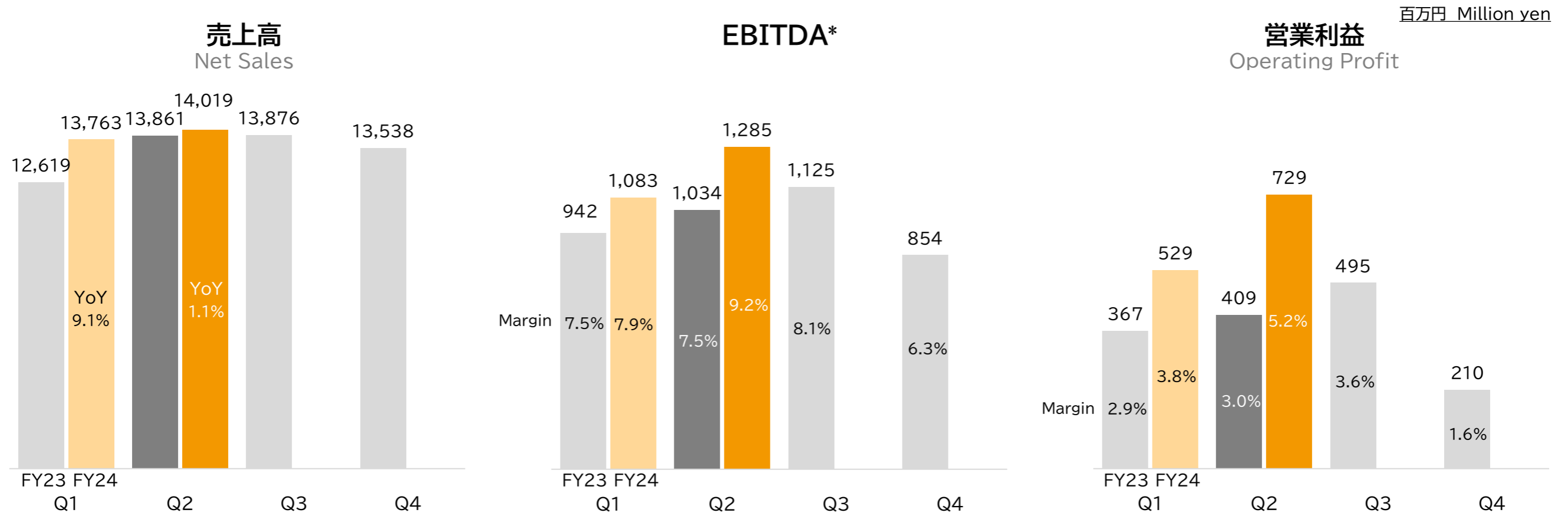


第2四半期業績(介護事業)

Financial Highlights of Q2 (Elderly Care Business)



- 売上高: 7月にコロナの再流行による影響があったものの、回復トレンドは継続しており前年同期比1.1%増収
- 営業利益: 前年度の減損損失の計上に伴う減価償却費及びのれん償却費の減少や事業所の統廃合効果等により前年同期比77.8%の大幅増益
- Net Sales: Increased 1.1% year on year as the recovery trend continued, despite a resurgence of COVID-19 in July.
- Operating Profit: Rose a significant 77.8% year on year, primarily due to a reduction in depreciation and goodwill amortization resulting from impairment losses posted in the previous year and the impact of the closure and consolidation of facilities.



* EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額
 EBITDA= Operating profit + Depreciation + Amortization of goodwill

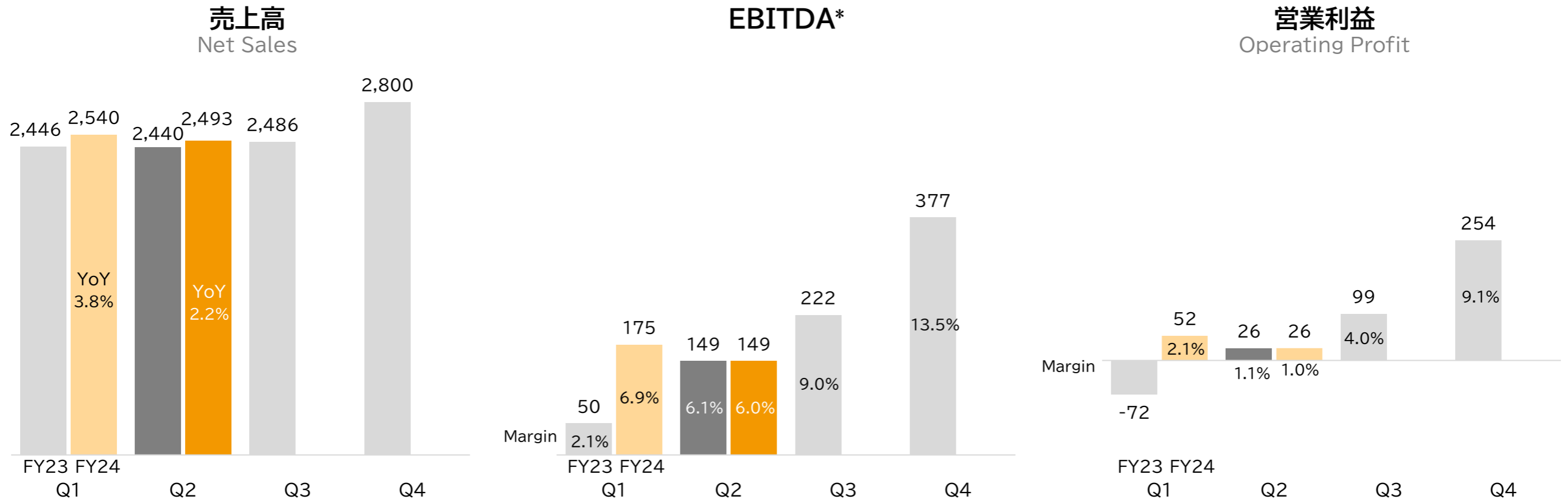
第2四半期業績(こども事業)

Financial Highlights of Q2 (Children Business)



- 売上高: 園児数の増加等により前年同期比2.2%増収
- 営業利益: 既存の認証園の認可移行準備に伴う備品購入や工事費の発生(一過性)等があったものの、増収効果により前年同期並
- Net Sales: Increased 2.2% year on year, mainly due to an increase in the number of children attending the Company's childcare centers.
- Operating Profit: Remained flat from the same period of the previous fiscal year. One-off expenses, such as equipment purchases and construction costs, necessary for transitioning regionally authorized childcare centers to state-authorized childcare centers were offset by increased sales.

百万円 Million yen



* EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額
 EBITDA= Operating profit + Depreciation + Amortization of goodwill

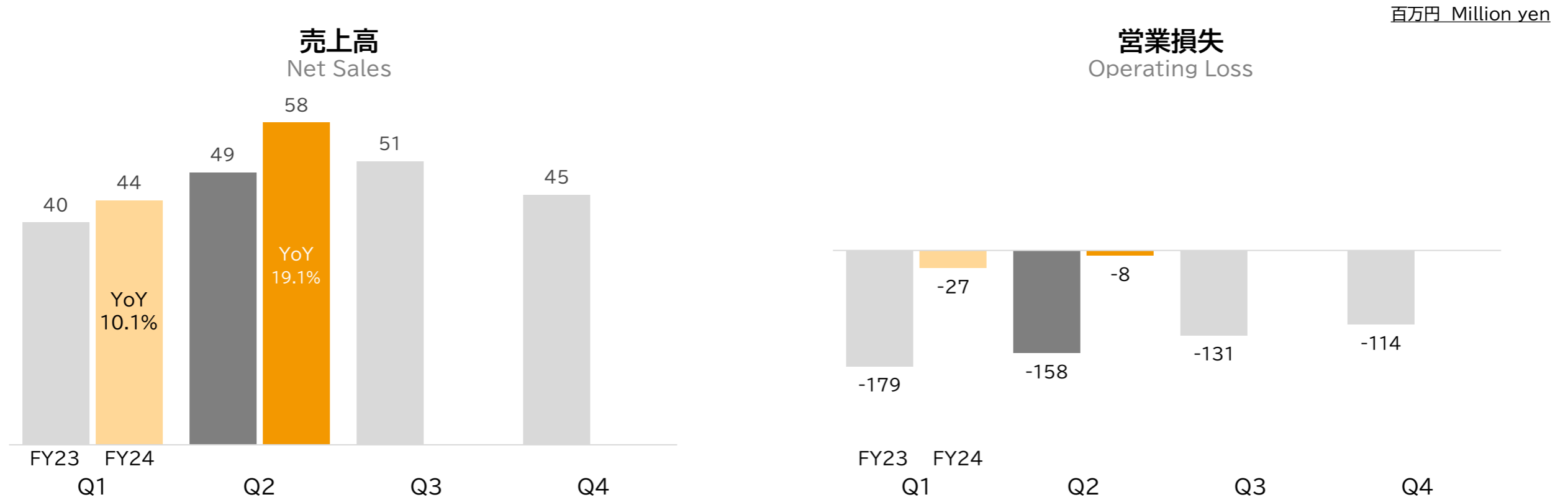
第2四半期業績(スマートホスピタル事業)

Financial Highlights of Q2 (Smart Hospital Business)



- 売上高: サービスプランの変更があったものの、新成長戦略のメニューの一つとしてリモート医事サービスの営業を促進した結果、顧客数が着実に増加し、前年同期比19.1%増収
- 営業利益: 2023年10月以降の事業構造改革により、営業損失は過去最高水準まで改善。2024年9月には単月黒字化を達成

- Net Sales:
Increased 19.1% year on year. We modified our service plan and promoted sales of remote medical administration services as part of our new growth strategies. Consequently, the number of customers increased steadily.
- Operating Profit:
An operating loss was a record low due to the reform of the business structure that started in October 2023. We achieved profitability in a single month, September 2024.



02

重点取り組みの進捗

Progress of Priority Initiatives

戦略の軌道修正

(介護事業)

厳選した介護M&A及び新規施設開設

(スマートホスピタル事業)

収益性の高いサービスへの特化

Changing the trajectory of strategy

(Elderly Care Business)

Carefully selected elderly care M&A actions and the opening of new facilities

(Smart Hospital Business)

Specializing in highly profitable services

新成長戦略

(医療事業)

公的病院を中心とした医事請負から、派遣、採用、育成、リモート医事などの各サービスを組み合わせた総合的なソリューションの提供へ
クリニック・民間病院へのサービス提供を加速

New growth strategy

(Medical Business)

Shifting from medical outsourcing with a focus on public hospitals toward providing comprehensive solutions that combine various services including worker dispatching, recruitment, training and remote administration medical services

Acceleration of service provision to clinics and private hospitals

新たな柱の開拓

(新規)

ソラストの強みを活かし、既存事業と高シナジーの領域における外部パートナーとの連携やM&Aの活用

Developing new pillars

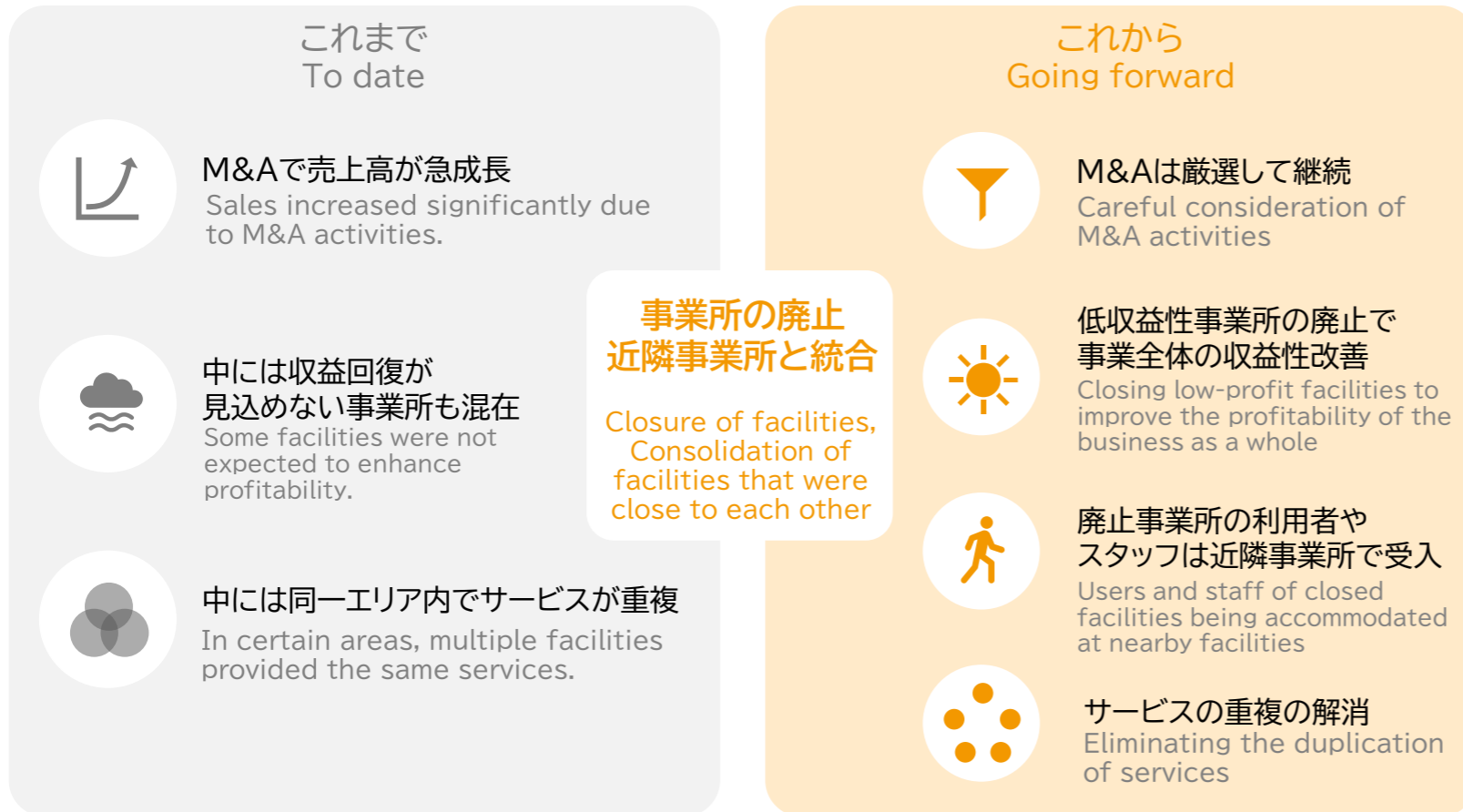
(New)

Leveraging Solasto's strengths to pursue coordination with partners and utilize M&A in areas with a high degree of synergy with existing businesses

- これまでの積極的なM&Aが売上高の成長を牽引したものの、中には収益性や提供サービス面で課題のある事業所も混在
- 上期は、収益回復の見通しが立たない事業所を中心に計13件の統廃合を実施し、通年で1億円弱の収益性改善効果を見込む

- Our active M&A activities have driven the growth of sales. However, certain facilities struggle with profitability and the services they offer.
- In H1 of this fiscal year, we closed 13 centers that were mostly unlikely to enhance profitability. Consequently, we anticipate an annual improvement in profitability of just under 100 million yen.

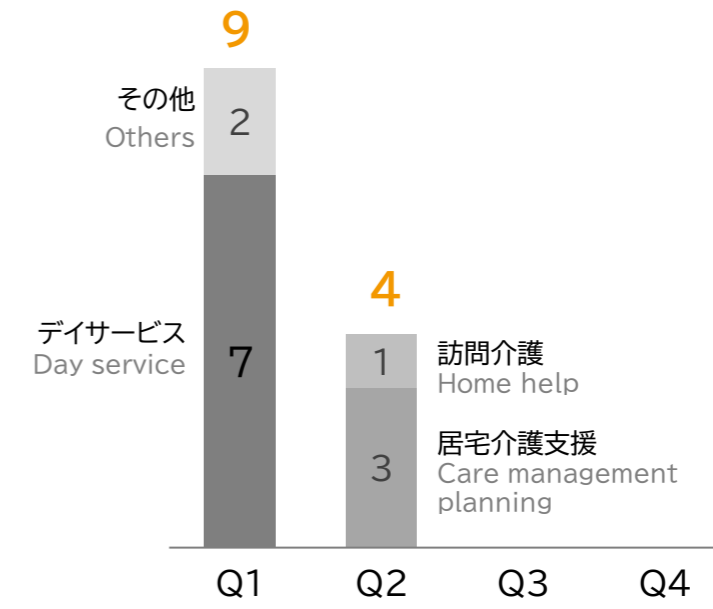
統廃合の有用性 Changes after consolidation



統廃合事業所数 Number of closed facilities

統廃合事業所数:	計13件
収益性改善効果:	1億円弱
サービス利用者数:	700人減(単月)

Number of closed centers 13
Enhancement of profitability: just under 100 million yen
Reduction in the number of service users: 700 (monthly)



介護事業所の新規施設開設

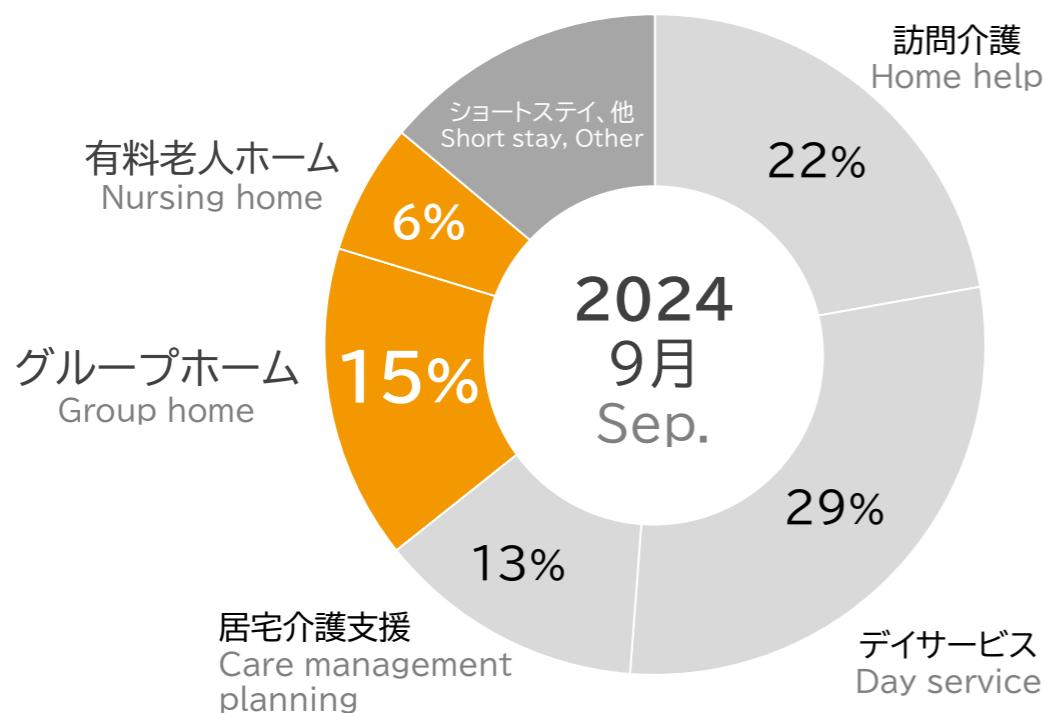
Opening New Elderly Care Facilities



- 地域トータルケアの充足及び早期収益化が期待できる「グループホーム」と「有料老人ホーム」を積極的に新規開設予定。2025年度より建設を開始し、2026年度に複数事業所のオープンを目指す
- 上記以外のサービスについても地域ニーズに応じて新規開設を目指す
- We plan to actively open group homes and nursing homes that are expected to enhance total care services in certain areas and achieve profitability in a short period. We will begin construction in FY2025 and aim to open multiple facilities in FY2026.
- We aim to open new facilities that will provide other types of service to meet local needs.

サービス別事業所数割合

Breakdown of facilities by service type



	利用可能期間 Availability period	参入障壁 Barriers to entry	1事業所あたり 売上規模 Sales per facility	収益化までの 期間 Time required for profitability	地域トータル ケア優先度 Priority level in local total care
--	-------------------------------	---------------------------	---------------------------------------	---	---

グループホーム Group home	終身 Lifelong	高 High	中 Mid.	早 Short	高 High
有料老人ホーム Nursing home	終身 Lifelong	高 High	高 High	早 Short	高 High
訪問介護 Home help	終身 Lifelong	低 Low	中～小 Mid.-Small	遅 Long	低 Low
デイサービス Day service	臨機応変 Flexible	低 Low	中～小 Mid.-Small	遅 Long	低 Low
居宅介護支援 Care management planning	終身 Lifelong	低 Low	中～小 Mid.-Small	遅 Long	低 Low
ショートステイ Short stay	臨機応変 Flexible	低 Low	中～小 Mid.-Small	遅 Long	低 Low

戦略の軌道修正

(介護事業)

厳選した介護M&A及び新規施設開設

(スマートホスピタル事業)

収益性の高いサービスへの特化

Changing the trajectory of strategy

(Elderly Care Business)

Carefully selected elderly care M&A actions and the opening of new facilities

(Smart Hospital Business)

Specializing in highly profitable services

新成長戦略

(医療事業)

公的病院を中心とした医事請負から、派遣、採用、育成、リモート医事などの各サービスを組み合わせた総合的なソリューションの提供へ
クリニック・民間病院へのサービス提供を加速

New growth strategy

(Medical Business)

Shifting from medical outsourcing with a focus on public hospitals toward providing comprehensive solutions that combine various services including worker dispatching, recruitment, training and remote administration medical services

Acceleration of service provision to clinics and private hospitals

新たな柱の開拓

(新規)

ソラストの強みを活かし、既存事業と高シナジーの領域における外部パートナーとの連携やM&Aの活用

Developing new pillars

(New)

Leveraging Solasto's strengths to pursue coordination with partners and utilize M&A in areas with a high degree of synergy with existing businesses

- 人材派遣・採用、教育、リモート医事を組み合わせて、医療機関が抱える「困りごと」を解決する「ソリューション」を提供
- 商品やサービスを売るのではなく、「ソリューションを提供する＝問題を解決する」ことで差別化を図る

- We will provide solutions to medical institutions' problems through a combination of personnel dispatching, recruitment, education, and remote medical administration services.
- We aim to differentiate ourselves by providing solutions to problems rather than selling products and services.

医院によって人材のニーズは違うから ソラストで見つける、育てる、任せる。

取引先医療機関数 約1,500件

時間をかけても経験者を採用できない、採用してもすぐに辞めてしまう。

医院やクリニックの運営にはそれぞれステージがあります。いま置かれている状況や困りごととも違うから、人材に求める経験やスキルも違う。約60年の業界経験を持つソラストならではの医療人材サービスは、医療機関の課題を積極的に解決することができます。いま必要なサービスを導入することで、スムーズでストレスフリーな医療運営を実現しましょう。



採用活動に時間がかかる

経験者を採用できない

採用しても定着しない

人材派遣・紹介サービス

自社メディアで年間2万人の医療事務員の応募を獲得し、年間を通じて安定した人材供給力が強いです。経験・スキル要件、ニーズに応じた人材サービスで課題を解決します。

- 人材派遣・人材紹介
- 医療事務
- 医師事務作業補助者
- 看護助手
- 教育+派遣パッケージ

導入事例 CASE #02

整形在宅クリニック様 (大阪府)

開院10年目で院内研修を初実施。スタッフの意識向上が目的で、接客・感染症対策の研修を30名程のスタッフが受講。日々の対応を自己点検できるようになりました。

導入事例 CASE #03

内科クリニック様 (東京都)

2022年2月よりサービス利用。オンライン請求やレセプトチェックをプロに任せられる安心感があります。オンライン請求時のエラー等の知見をお持ちのため、解決してくれるのは有難いですね。

導入事例 CASE #01

有床クリニック様

医事スタッフの派遣を利用。正確な事務処理とともに、FAQや近隣薬局の地図を作る提案をするなど、患者さんへの気配りをしてくれて感謝しています。

教育パッケージ

レベル別のカリキュラム設定で診療報酬・病院接遇等の専門スキルを身につけられます。Web学習や専門テキストを使用し、短期間での即戦力化を実現します。

- 学習プラットフォーム (eラーニングシステム)
- 教育コンサルティング
- 講師派遣サービス
- 技能認定試験+資格付与

リモート医事サービス

レセプト点検・オンライン請求業務を経験豊富なスタッフがリモートで代行いたします。医事業務の属人化の脱却や業務効率化を進め、安定したクリニック運営を実現します。

- レセプト点検プラン
- レセプト点検 診療報酬まるっとプラン
- 訪問まるっとプラン

(Overview of the brochure)
Different doctors have different human resources issues.

- They must spend a lot of time on recruitment activities
- It is hard to hire experienced staff
- Once staff are hired, it is hard to retain them

This is why Solasto is here to recruit and train staff and provide other services.

Personnel dispatch/referral services
Educational program packages
Remote medical administration services

人が育つ環境をつくる

学習サービス「テラススタジオ」で
職員さまの自立的な学習をサポートします

こんなお悩みありませんか？

未経験者を採用しても教える余裕がない・・・

業務でいそがしく学習時間を確保できない・・・

テラススタジオで解決!!

職員さまが自立的に学習

業界未経験の方にもわかりやすい学習コンテンツ。オンラインでさくさく学習を進める設計なので、職員さまご自身による知識習得を促します。コメント機能やレベルアップ機能により、学習者どうしで自然と学び合う環境をつくります。

スマホでスキマ時間に学習

スマートフォンで学習することを前提に設計されたデザインです。1本あたり3分～5分程度の動画学習が中心なので、スキマ時間で少しずつステップアップ。まとまった研修時間を用意することなく、職場や自宅で学習できます。

ご利用の流れ

- 01 お問い合わせ
- 02 営業ヒアリング
- 03 コースご選択
- 04 お申込
- 05 アカウント設定
- 06 学習開始

コース例ご紹介

医療事務として長い歴史をもつソラストの現場から吸収した、実務に生きる学習コンテンツが充実。わかりやすい教材デザインと、自立学習を促す各種機能で、職員さまが育つ環境づくりをご支援します。

solasto は 取引先医療機関数 約1,500件

すぐに医療事務として戦力化したい

業界未経験の方にゼロから学んでほしい

	医療事務 スターティングコース No.S-1	医療業界 はじめの一歩コース No.S-4
医療事務の基本	<ul style="list-style-type: none"> ● 流れでわかる診療報酬のしくみ ● 電子カルテと医事システムの概要 ● 新患登録の方法 ● 医療機関の文書作成 など 	<ul style="list-style-type: none"> ● 一部掲載
接遇の基本	<ul style="list-style-type: none"> ● 医療現場での接遇 ● コミュニケーションスキル ● 立ち姿・身だしなみ ● 応対ケーススタディ など 	
医療業界の基本	<ul style="list-style-type: none"> ● 医療機関の基本 ● 医療の仕事 ● 社会保障全般 ● 医療保険制度 など 	<ul style="list-style-type: none"> ● 専用テキスト付き

上記は学習コンテンツの一例です。
 この他のコースもご用意していますので、お気軽にご相談ください。

よくある質問 Frequently Asked Questions

Q スマートフォンのアプリですか？
 A テラススタジオは、スマートフォンのアプリでも、Webブラウザ(スマートフォン・タブレット・PC)でもご利用いただけます。いずれからログインして利用しても、学習履歴は同期されます。

Q 学習者の進捗状況を見ることはできますか？
 A はい、ご希望に応じて管理者アカウントをご提供しますので、学習者の状況を一覧で把握することができます。

※掲載のコース内容は2024年8月現在のものです。将来、予告なく学習コンテンツや料金プラン等が変更される場合がございますので、あらかじめご了承ください。
 ※本サービスはユームテクノロジージャパン株式会社のシステムを採用しています。将来、予告なく機能の一部が変更される場合がございますので、あらかじめご了承ください。
 ※オンライン学習による通信料はご利用者さま負担となります。

- ソラストが従業員向けに開発してきた医事学習コンテンツを1本5分程度の短い動画に編集。スマホ対応の見やすい画面での学習や受講者相互のコミュニケーションが可能。「学習を進めることでランクが上がる」などのゲーム要素も加味
 - 2024年7月から社内で利用を開始したところ「すき間時間にスマホで楽しく学習できる」と好評。新人トレーニング修了率が70%台から90%に増加
 - 教育パッケージの主力商品と位置づけ、10月から医療機関及び個人への販売を開始
- Solasto has created a five-minute video by editing the medical administration training content developed for its staff. It is easy for people to view the video using smartphones, and participants can communicate with one another. The content of the e-learning program includes a gamified element where participants can raise their rank by completing tests after courses.
 - We began to use terrace studio internally in July, and it has been well received. Participants say that they enjoy learning on their smartphone in their spare time. The completion rate for participants in the beginners' training course has risen to 90%, up from the previous 70%-80%.
 - We started selling terrace studio to medical institutions and individuals in October as the primary product in the Education Business.



スマホ等からいつでも始められる
自立型のWeb学習サービス

You can participate in the e-learning program at any time using a smartphone.



CONTENTS

現場から吸収した
学習コンテンツ
Learning content
derived from on-the-job
experiences

TECHNOLOGY

学習機能に特化した
テクノロジー
Specialized learning
function technology

DESIGN

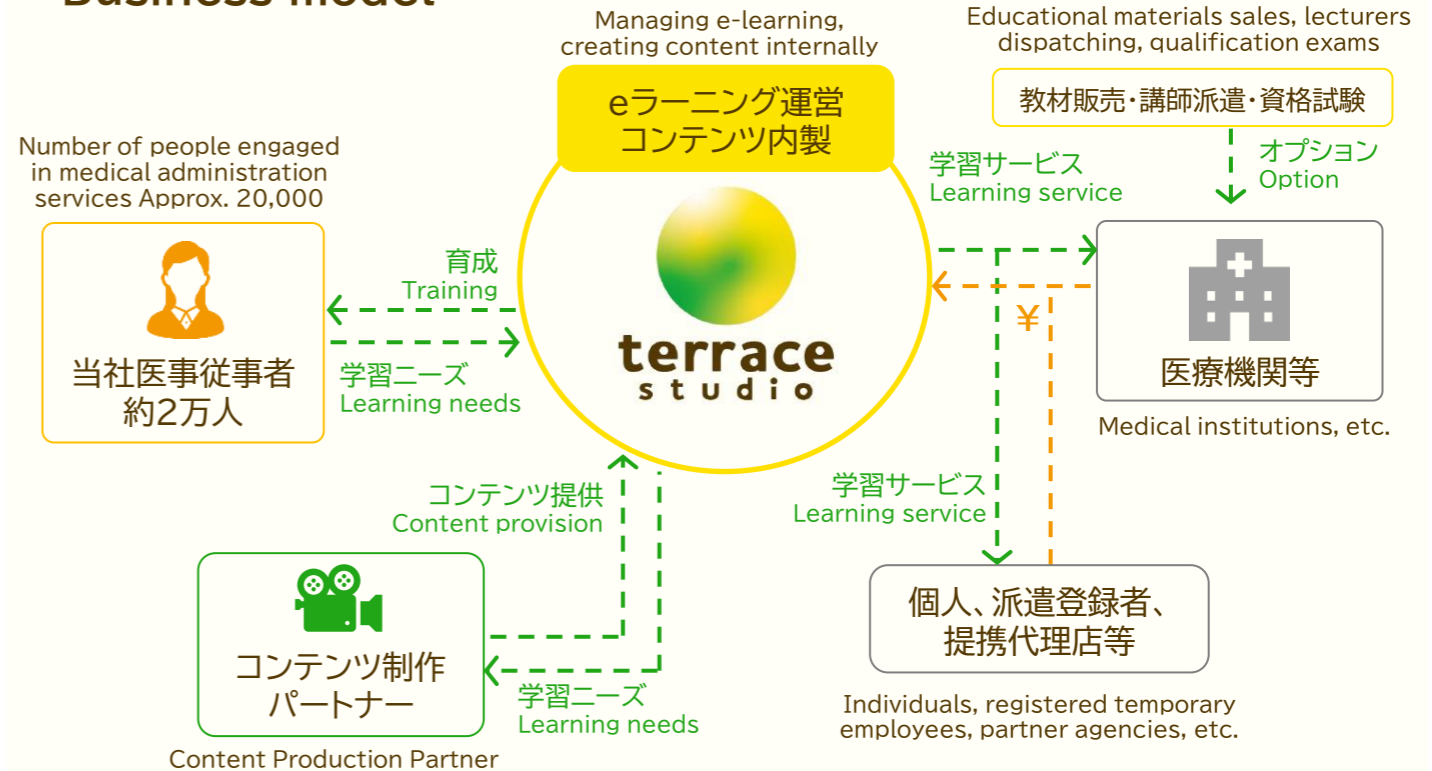
学習心理を科学する
教材のデザイン
Educational materials
designed leveraging
knowledge about the
psychology of learning

Press release:

<https://www.solasto.co.jp/news/terracestudio/>



Business model



2024年10月 診療報酬算定ナレッジアプリ「solabell (ソラベル)」をリリース

Launch of the medical fee calculation and knowledge app solabell in October 2024



- 「solabell(ソラベル)」は、複雑な診療報酬請求業務を短時間かつ高精度で処理できるよう、ソラスト従業員の生産性向上を目的に開発
 - 全国約200の受託先医療機関で運用を開始しており、診療報酬請求の精度向上のほか、会計の待ち時間短縮等にも貢献
 - 来年度前半に外部の医療機関へ向けた販売を予定
- We have developed solabell to perform complex medical services billing processes quickly and accurately and enhance our staff's productivity.
 - Approximately 200 medical institutions nationwide to which we provide services have begun using the app. This has improved the accuracy of medical services billing and decreased wait times at billing counters.
 - We plan to begin selling the app to external medical institutions in H1 of the next fiscal year.

従業員の知識や経験



Our staff's knowledge and experience

アプリに集約
Consolidation into an app

多くの専門書籍



Many specialized books



従業員の生産性向上
(確認作業 約1時間→約5分)

Enhancing our staff's productivity
(the time required for verification is reduced from around one hour to five minutes)

- 2024年9月に医療マーケティング支援を行う株式会社ウェルネス・ネオとパートナー契約を締結。株式会社DONUTSに続き今期2件目
- 電カルメーカー、医療コンサル会社、医療マーケティング会社、医師団体などシナジー効果が期待できる多彩なパートナー候補と交渉中
- パートナー企業の知見や経験をソラストのソリューションへ反映しつつ、販売経路の拡大に最大限に活用していく

- We concluded a partnership agreement with Wellness Neo Co., Ltd., a company that provides medical marketing support, in September 2024. This is the second partnership agreement in this fiscal year, following the agreement with Donuts Co., Ltd.,
- We are in negotiations with a variety of potential partners, including electronic medical record systems manufacturers, medical consulting companies, medical marketing companies, and physicians' organizations, with whom we expect to create synergy.
- We will incorporate the knowledge and experience of our partner companies into Solasto's solutions and make the most of them to expand our sales channels.



03

FY2024 業績予想

Forecast

- 予想進捗率は売上高が49.2%でほぼ計画通り、営業利益は59.3%と好調な進捗で、全事業で計画を上回って折り返し
- 現時点で業績予想は変更無し。下期は、最低賃金上昇や処遇改善等による人件費の増加を見込む
- 営業利益の成長率は、前年度下期より進めている構造改革の効果が一巡することにより上期比で鈍化する見込み

- The progress towards the net sales forecast was 49.2%, almost matching the plan. Operating profit was strong, with a rate of 59.3%. Results exceeded the forecast in all businesses.
- The forecast remain unchanged. In H2, personnel expenses are expected to increase, reflecting a rise in the minimum wage and an improvement in working conditions.
- The rate of growth in operating profit is expected to decline from H1 as the effects of restructuring from H2 of the previous fiscal year is running its course.

百万円 Million yen		FY2023	FY2024	YoY(%)
売上高	Net Sales	135,139	139,000	+2.9%
EBITDA 同率	EBITDA Margin	8,856 6.6%	9,550 6.9%	+7.8%
営業利益 同率	Operating Profit Margin	5,517 4.1%	6,200 4.5%	+12.4%
経常利益	Ordinary Profit	5,564	6,050	+8.7%
当期純利益	Net Income	2,257	2,500	+10.7%

セグメント別業績予想(セグメント変更の影響調整後)

Forecast by Segment (After Adjusting for the Effects of Segment Changes)



- 売上高: 介護事業の2023年度M&Aの貢献、医療事業の新規契約受注や既存顧客の売上拡大等により2.9%増収計画
- 営業利益: 積極的な賃上げによる人件費増を、医療及び介護事業の増収効果やスマートホスピタル事業の収益性改善等で吸収し、二桁増益を目指す
- Net sales:
Forecast 2.9% increase in net sales, in part reflecting contributions from M&A activities in FY2023 in the Elderly Care Business, new contracts in the Medical Business, and expanded sales from existing customers.
- Operating profit:
Aiming for a double-digit increase in operating profit with higher personnel expenses due to compensation improve increases more than offset with the effects of increased net sales from the Medical and Elderly Care Businesses, and improved profitability in the Smart Hospital Business.

	売上高 Net Sales				営業利益 Operating Profit				EBITDA			
	FY2023	FY2024	YoY	YoY (%)	FY2023	FY2024	YoY	YoY (%)	FY2023	FY2024	YoY	YoY (%)
百万円 Million yen												
医療事業 Medical Business	70,833	72,400	+1,566	+2.2%	4,301	4,310	+8	+0.2%	4,666	4,670	+3	+0.1%
介護事業 Elderly Care Business	53,895	56,100	+2,204	+4.1%	1,482	1,750	+267	+18.0%	3,957	4,250	+292	+7.4%
こども事業 Children Business	10,174	10,200	+25	+0.3%	307	270	-37	-12.3%	801	760	-41	-5.2%
スマートホスピタル事業・他 Smart Hospital Business and Others	236	300	+63	+27.0%	-575	-130	+445	—	-568	-130	+438	—
Total	135,139	139,000	+3,860	+2.9%	5,517	6,200	+682	+12.4%	8,856	9,550	+693	+7.8%

04 Appendix

		FY2021	FY2022	FY2023	FY2024 H1	FY2024 予想 Forecast	目標・目安 Target
ROE	ROE	18.1%	15.2%	10.7%	—	12.0%*1	>15%
ROIC	ROIC	8.8%	9.1%	7.9%	—	9.1%	>10%
ハードルレート	Hurdle rate	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	6.5%	—
WACC*2	WACC*2	6.1%	6.1%	5.1%	—	—	—
Net debt/EBITDA倍率*3(倍)	Net debt/EBITDA*3 (x)	2.1	1.5	1.5	1.4	—	< 3.5
D/Eレシオ*4(倍)	Debt/equity ratio*4 (x)	1.4	1.2	1.4	1.2	—	—
FCF(営業CF+投資CF) (百万円)	Free cash flow (Million yen)	-1,927	6,840	5,096	1,102	—	—
1株当たり配当額 (円)	Dividend per share (Yen)	20.0	20.0	20.0	10.0	20.0	配当性向 30%までは 20円維持
配当性向(連結)	Consolidated dividend payout ratio	53.9%	59.6%	83.0%	—	74.9%	We will maintain dividends of 20 yen up to a dividend payout ratio of 30%

*1 当期純利益は業績予想数値を、期末自己資本は2025年3月末自己資本予想数値を使用して算出
Net income is based on the announced forecast for earnings. Term end equity is estimated amount for the end of March 2025

*2 各年度3月末時点の推計値
Estimated values as of the end of March each fiscal year

*3 Net debt=有利子負債(リース債務含む)–現金及び預金
Net debt = Interest- bearing debt (including lease obligations) – Cash and time deposits

*4 D/Eレシオ=有利子負債(リース債務含む)/純資産
Debt/equity ratio = Interest- bearing debt (including lease obligations) / Net assets

百万円 Million yen		FY2023 H1	FY2024 H1	YoY(%)
売上高	Net Sales	66,983	68,388	+2.1%
EBITDA 同率	EBITDA Margin	4,141 6.2%	5,218 7.6%	+26.0%
営業利益 同率	Operating Profit Margin	2,510 3.7%	3,678 5.4%	+46.5%
経常利益	Ordinary Profit	2,483	3,455	+39.1%
当期純利益	Net Income	3,890	1,935	-50.2%

連結貸借対照表

Consolidated Balance Sheets



百万円 Million yen		Mar.31, 2024	Sep.30, 2024
流動資産	Current assets		
現金及び預金	Cash and deposits	15,115	12,305
売掛金	Accounts receivable - trade	15,018	15,240
その他	Others	2,150	2,604
流動資産合計	Total current assets	32,284	30,150
固定資産	Non-current assets		
建物及び構築物	Buildings and structures-net	9,252	9,060
土地	Land	5,685	5,685
のれん	Goodwill	15,377	14,553
その他	Others	12,599	11,046
固定資産合計	Total non-current assets	42,915	40,346
資産合計	Total assets	75,199	70,496
流動負債	Current liabilities		
短期借入金	Short-term borrowings	500	—
1年内返済予定の長期借入金	Current portion of long-term borrowings	4,782	4,782
未払金	Accounts payable-other	10,859	9,360
その他	Others	8,439	7,574
流動負債合計	Total current liabilities	24,582	21,717
固定負債	Non-current liabilities		
長期借入金	Long-term borrowings	19,942	17,551
その他	Others	10,189	9,698
固定負債合計	Total non-current liabilities	30,132	27,249
負債合計	Total liabilities	54,714	48,967
純資産	Total net assets	20,485	21,529
負債純資産合計	Total liabilities and net assets	75,199	70,496

補足情報 Supplementary Information

未払金 ・社員給与
借入金 ・25,225百万円(2024年3月末) ↓ ・22,334百万円(2024年9月末)
Accounts payable-other ・Employee salary
Bank loan ・¥25,225M (as of Mar.31, 2024) ↓ ・¥22,334M (as of Sep.30, 2024)

連結キャッシュ・フロー計算書

Consolidated Statement of Cash Flows



百万円 Million yen		FY2023 H1	FY2024 H1
税金等調整前四半期純利益	Profit before income taxes	4,963	3,455
減価償却費	Depreciation	737	711
のれん償却額	Amortization of goodwill	893	828
負ののれん発生益	Gain on negative goodwill	-2,828	—
法人税等の支払額	Income taxes paid	-1,279	-1,003
その他	Others	1,637	-3,609
営業CF	Net cash provided by operating activities	4,123	381
有形固定資産の取得による支出	Purchase of property, plant and equipment	-803	-210
有形固定資産の売却による収入	Proceeds from sale of property, plant and equipment	0	0
無形固定資産の取得による支出	Purchase of intangible assets	-232	-263
子会社株式の取得による支出	Purchase of shares of subsidiaries	-1,659	—
子会社株式の取得による収入	Proceeds from purchase of shares of subsidiaries	384	—
金銭の信託の解約による収入	Proceeds from cancellation of money held in trust	—	1,107
その他	Others	-83	86
投資CF	Net cash used in investing activities	-2,394	720
短期借入金(借入一返済)	Short-term borrowings (borrowed-return)	2,980	-500
長期借入金(借入一返済)	Long-term borrowings (borrowed-return)	-1,531	-2,391
配当金の支払額	Dividends paid	-946	-919
その他	Others	-754	-101
財務CF	Net cash used in financing activities	-252	-3,912
現金及び現金同等物の増減額	Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	1,476	-2,810
現金及び現金同等物の期首残高	Cash and cash equivalents at beginning of period	11,857	15,115
現金及び現金同等物の期末残高	Cash and cash equivalents at end of period	13,333	12,305
FCF(営業CF+投資CF)	Free cash flows	1,729	1,102

補足情報(償却及び投資) Supplementary Information(Amortization and Investments)

		FY2023 H1	FY2024 H1	FY2024 予想 Forecast
減価償却費	Depreciation	737	711	1,850
のれん償却額	Amortization of goodwill	893	828	1,500
償却合計	Amortization total	1,630	1,540	3,350
設備投資	CAPEX	919	454	—
M&A	M&A	1,274	—	—
投資有価証券取得	Equity investment	—	—	—
投資合計	Investment total	2,194	454	—

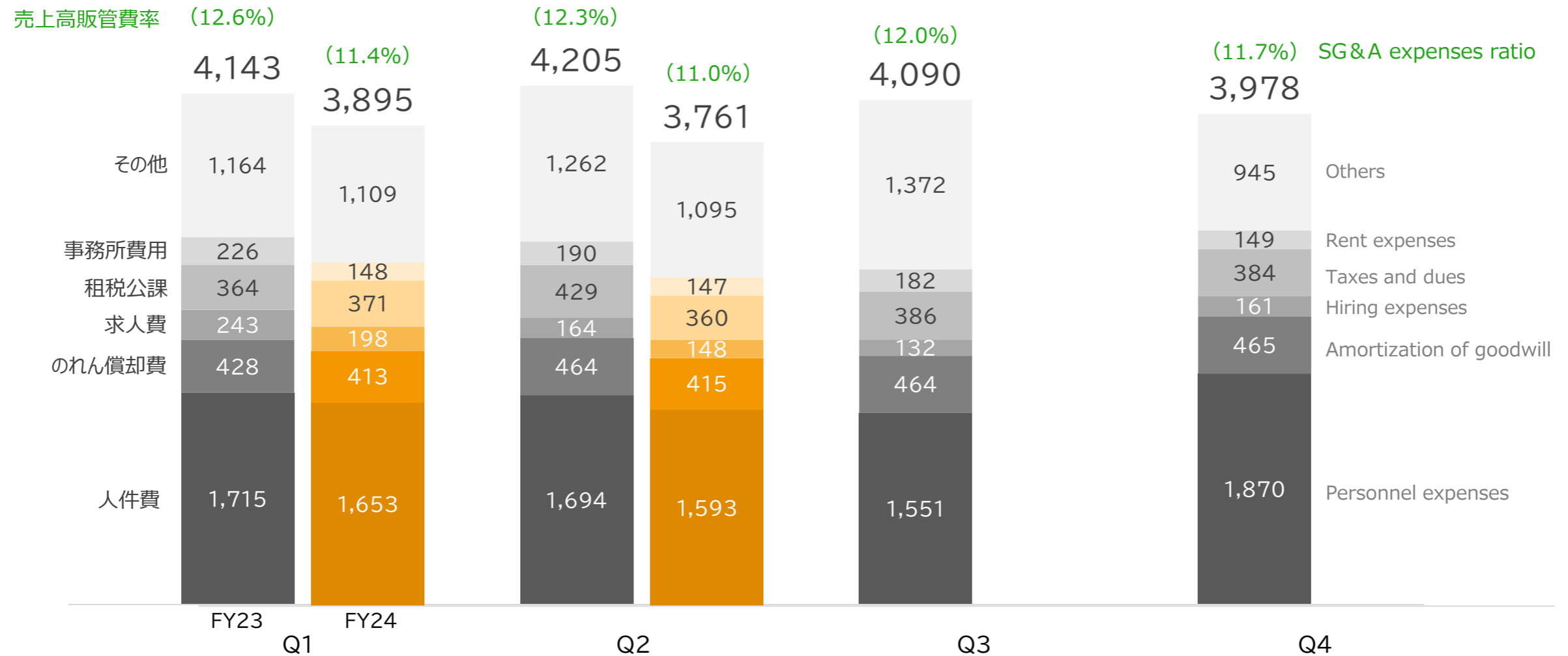
販売費及び一般管理費

Selling, General and Administrative Expenses



- 本社オフィスの統廃合等に伴う賃借料の減少及び求人費用の削減等により、販管費率は1.3%pt改善

- The SG&A expenses ratio improved 1.3 percentage points, primarily due to a decrease in rental costs, mainly resulting from the consolidation and elimination of head offices, as well as a reduction in recruitment expenses.



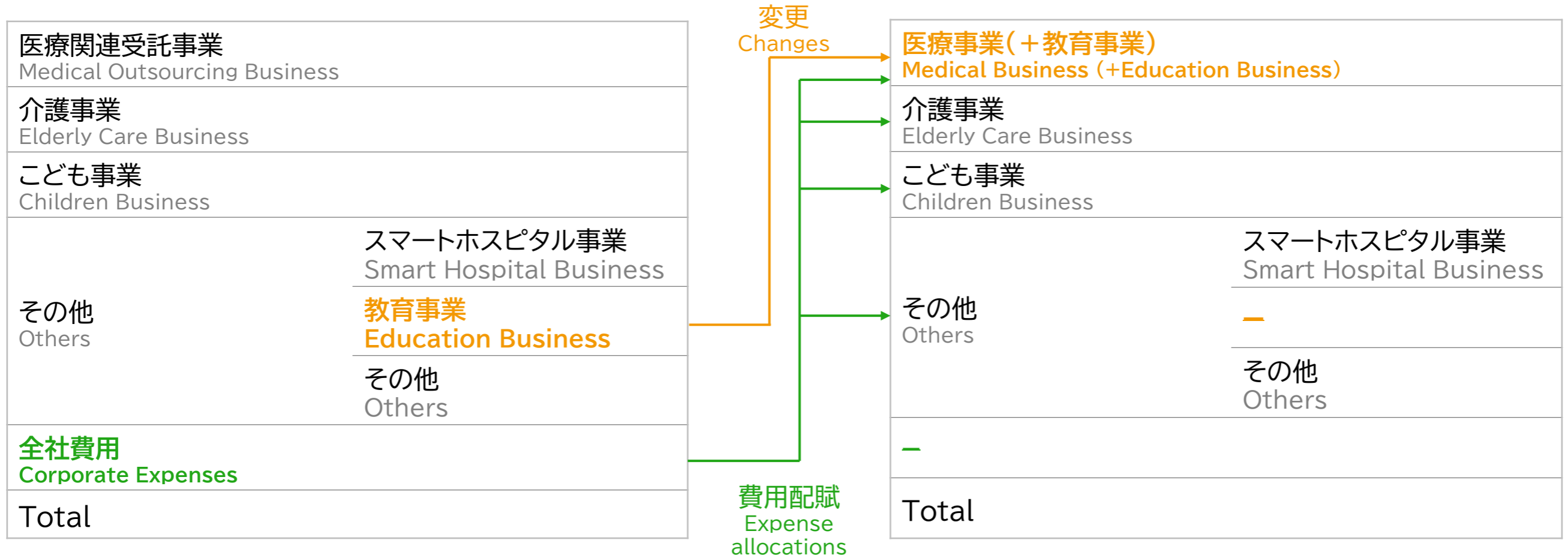
事業セグメントの変更について

Changes to Business Segment



- 2024年度より事業セグメントの変更を実施。事業間のシナジーを強化し、より適正な事業評価を行う
- セグメント名称を「医療関連受託事業」から「医療事業」に変更し、「その他」に含めていた「教育事業」を「医療事業」に含める
- 「全社費用」は合理的な配賦基準に基づいて各事業セグメントに配賦

- Changes will be made to business segment starting FY2024. We will strengthen synergies between businesses and carry out more appropriate business evaluations
- The "Medical Outsourcing Business" segment name will be changed to "Medical Business," and "Education Business," which had been included under "Others," will now fall under "Medical Business."
- "Corporate Expenses" will be eliminated, and allocated to each business segment based on reasonable allocation criteria.



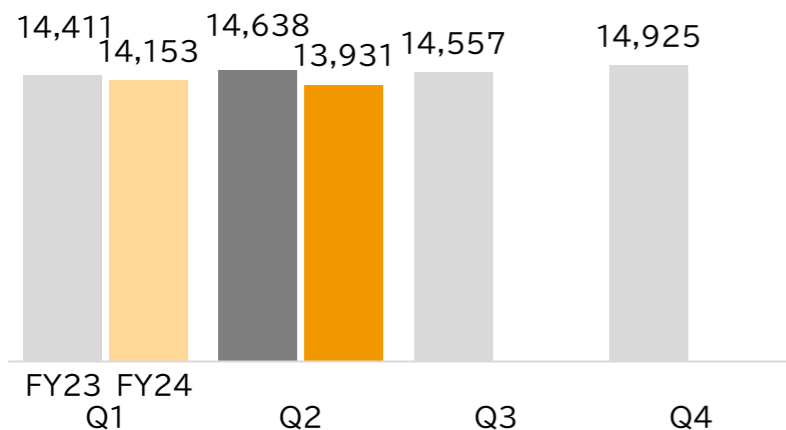
介護事業 サービス利用状況等(月末時点)

Elderly Care Business: Status of Service Usage, etc. (as of end of month)



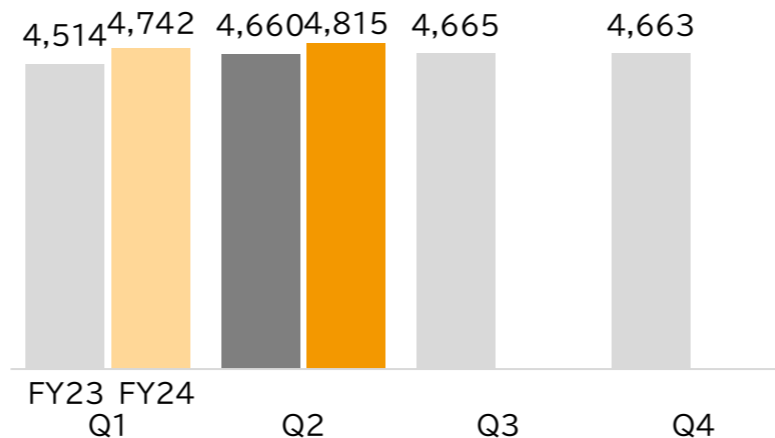
訪問介護利用者数

Number of home help service users



施設系サービス*1入居者数

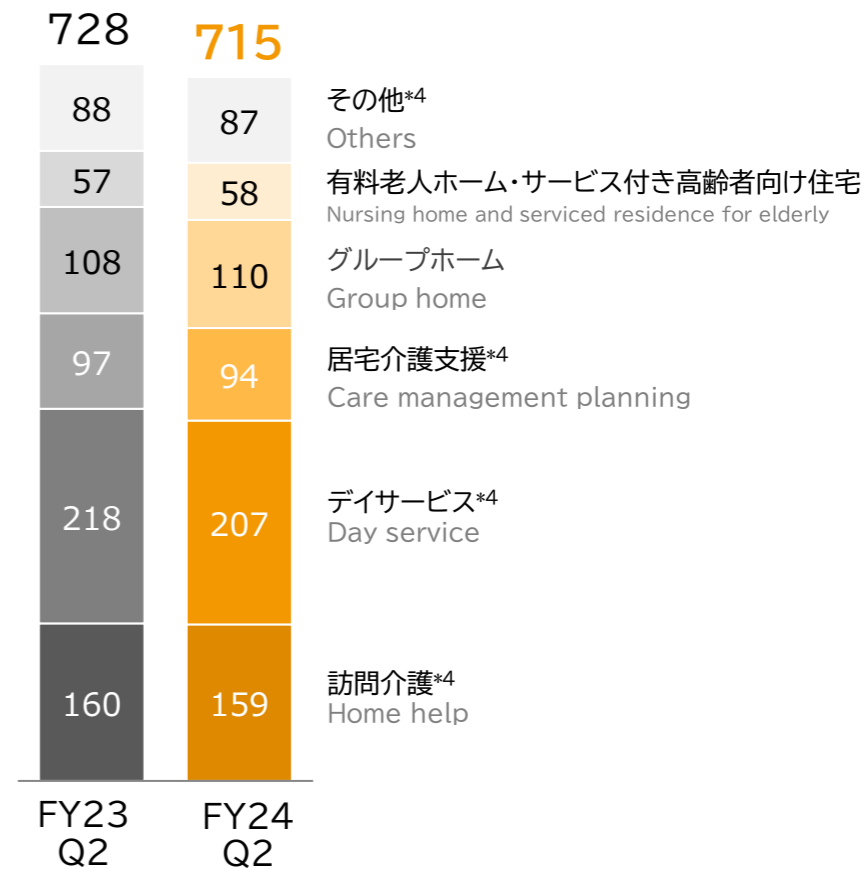
Number of facility-based service users



*1 グループホーム+有料老人ホーム+サービス付き高齢者向け住宅
Group home + Nursing home + Serviced residence for elderly

施設数(ヶ所)*3

Number of Centers by Service (Centers)*3

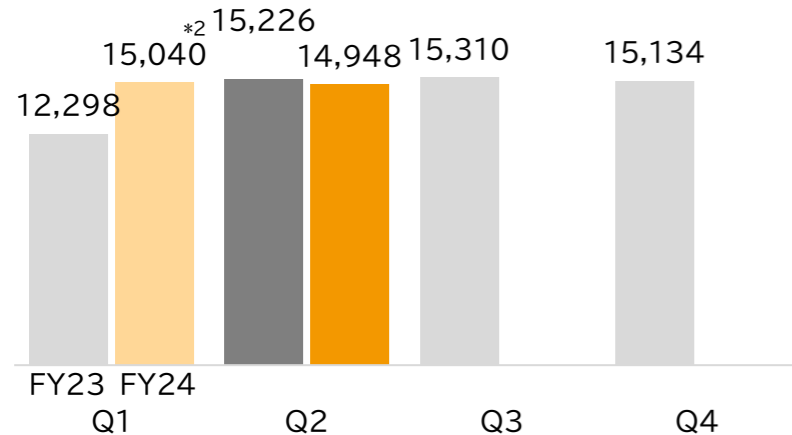


*3 上記のほかフランチャイズが24ヶ所
In addition, there are 24 other franchises

*4 統廃合による事業所の減少計13ヶ所
(デイサービス7ヶ所、居宅介護支援3ヶ所、訪問介護1ヶ所他)
We have closed 13 centers (including seven day service centers, three care management planning centers, and a home help center).

デイサービス利用者数

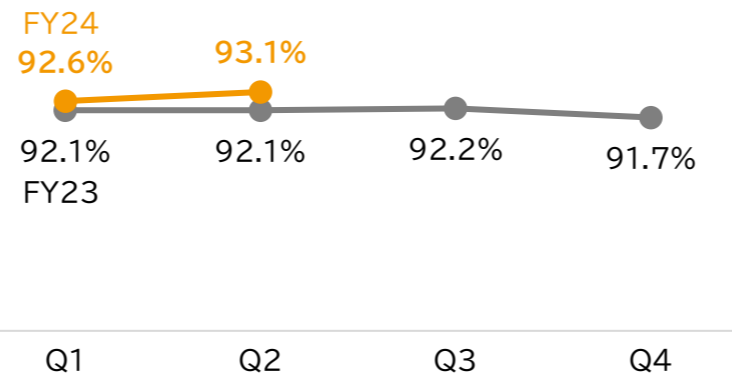
Number of day service users



*2 FY2023M&A計4社に伴う増加
The contributions of a total of four companies that became subsidiaries in FY2023

施設系サービス月末入居率

Occupancy Rate of Facility-based Service



– **免責事項**

本資料に含まれる将来に関する記述は本資料の発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は、今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。

– **お問い合わせ先**

株式会社ソラスト(証券コード:6197)
管理本部 広報・IR部 IR課
〒108-8210 東京都港区港南2丁目15番3号
メール:ir@solasto.co.jp

– **ホームページ:** <https://www.solasto.co.jp/>



– **ニュースメール:** <https://www.solasto.co.jp/ir/mail/>
最新の適時開示等の当社IRに関する情報を配信しています。



– **Cautionary statement regarding forward-looking information**

This material includes forward-looking statements based on a number of assumptions and beliefs in light of the information currently available to management and subject to significant risks and uncertainties. Actual financial results may differ materially depending on a number of factors.

– **Contact**

Solasto Corporation (Ticker code: 6197)
Investor Relation Office
2-15-3, Konan, Minato-ku, Tokyo 108-8210, Japan
E-mail:ir@solasto.co.jp

– **HP:** <https://www.solasto.co.jp/en/ir/>

