



# 株式会社トライト（銘柄コード：9164） 事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年3月25日



# TRYT

1.

会社紹介

2.

事業環境と特徴

3.

事業戦略

4.

財務実績

5.

リスク情報

Appendix



1.

## 会社紹介

社名	株式会社トライト	
所在地	大阪本社 〒530-0057 大阪府大阪市北区曽根崎2-12-7 清和梅田ビル13階 TEL：06-6365-1131 FAX：06-6365-1157	東京本社 〒141-0032 東京都品川区大崎1-2-2 アートヴィレッジ大崎セントラルタワー17階 TEL：03-5436-7670 FAX：03-5436-7329
代表者	笹井 英孝（代表取締役社長）	
設立	2004年	
従業員数	7,937名*1 ※2024年12月末時点、グループ合計	
資本金	1,000万円	
グループ会社 事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>■株式会社トライト：持株会社として当社グループの経営管理及び同業種に付帯又は関連する業務等</li> <li>■株式会社トライトキャリア：医療福祉業界向けに人材サービスを提供する医療福祉事業</li> <li>■株式会社トライトエンジニアリング：建設業界向けに人材サービスを提供する非医療福祉事業</li> <li>■株式会社HAB&amp;Co.：地方自治体及び中小企業向けに人事採用関連のDXサービスを提供するIT事業</li> <li>■株式会社bright vie：介護・医療データ活用プラットフォームサービス及び介護事業特化型コミュニケーションツールを提供するIT事業</li> </ul>	
許認可 申請番号	<ul style="list-style-type: none"> <li>■株式会社トライトキャリア 有料職業紹介事業：27-ユ-301770 労働者派遣事業：派27-302147</li> <li>■株式会社トライトエンジニアリング 有料職業紹介事業：27-ユ-300349 労働者派遣事業：派27-300607</li> <li>■株式会社HAB&amp;Co. 有料職業紹介事業：44-ユ-300143</li> </ul>	

\*1：パート社員はFTE換算後の人数。執行役員を含む

医療福祉を中心とするエッセンシャル産業が  
抱える課題の解決に挑み、  
誰もが幸せに暮らせる未来を創造する

# 創業来、継続的な成長を実現してきた確かなトラックレコード

非医療福祉  
領域

介護・看護・保育を始めとした多様な医療福祉領域への進出（人材紹介業の展開）

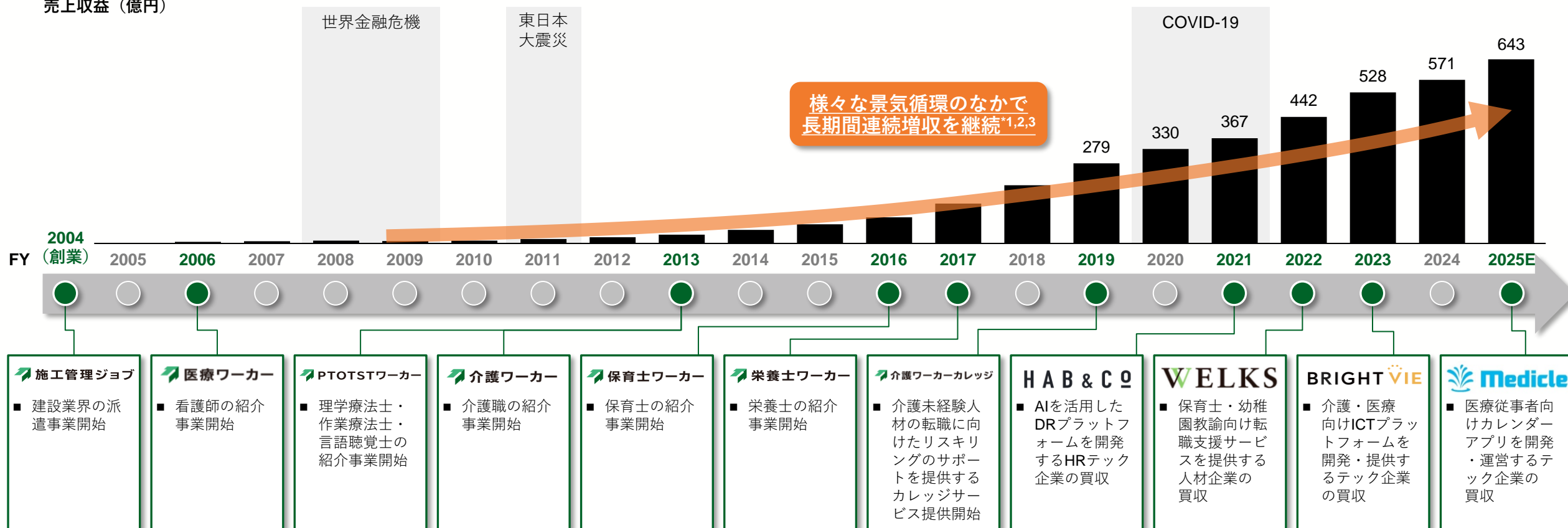
M&Aを通じた既存プラットフォームの  
拡充・新規事業への取り組み

- ✓ 2004年に建設現場における人材不足による人材ニーズの高まりを受けて設立され、建設業界向けの人材派遣業（施工管理ジョブ）を開始

- ✓ 他業界においても同様に人材不足による人材ニーズがあるとの判断から、2006年以降には看護業界を始め、2013年に介護業界、2016年に保育業界へ進出し、人材サービスの手法として人材派遣業のほか人材紹介業へも進出
- ✓ 地方を含めた国内主要都市に営業拠点を幅広く展開する等、需要が見込める業界・地域への積極的な進出により早期の事業拡大・高い事業成長を実現

- ✓ 2021年以降は、既存サービス/アセットの強化及び人材紹介・人材派遣業のプラットフォームを活用した新規事業の拡大へ向けた積極的なM&Aの実施によりさらなる成長を実現

売上収益（億円）



\*1: FY05-FY18の数値はJ-GAAPベースの未監査数値。FY05-FY13は、グループ各社の日本の税務会計ベースの年次財務データを期間調整無しで合計した数値。FY14-FY18は、グループ各社の日本の税務会計ベースの月次財務データを12月締めに調整したプロフォーマベースの数値

\*2: FY19-FY20、FY22-FY24の数値はIFRSベースの監査済数値

\*3: FY19-FY20の数値は、株式会社トライト（以下「旧トライト」という。）の数値。当社は2021年12月1日、旧トライトを吸収合併。FY21の数値は、当社のFY21財務データに旧トライトの2021年1月1日から同年11月30日までの財務データを単純合算した数値（未監査）

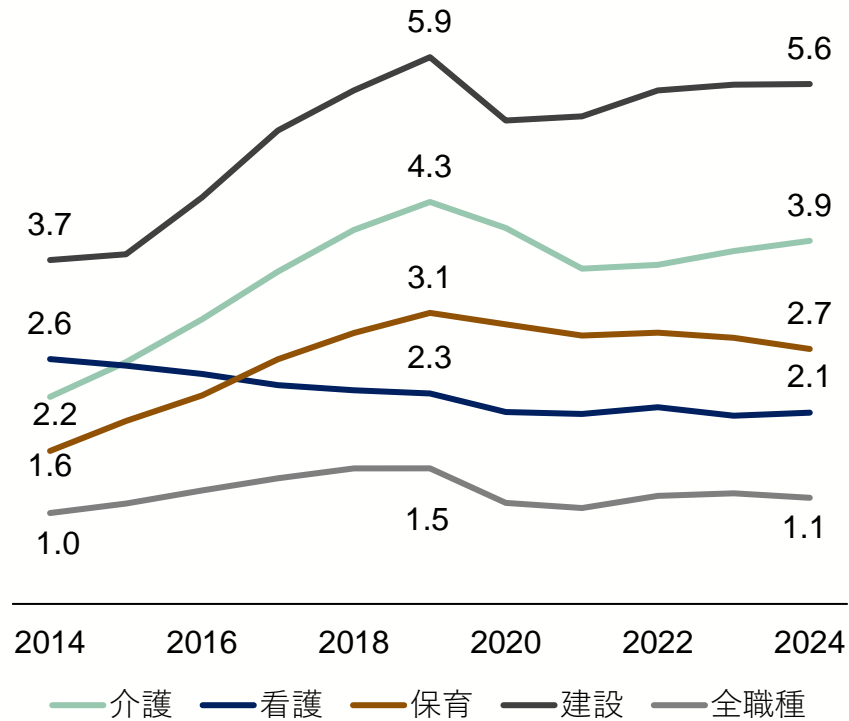
2.

事業環境と特徴

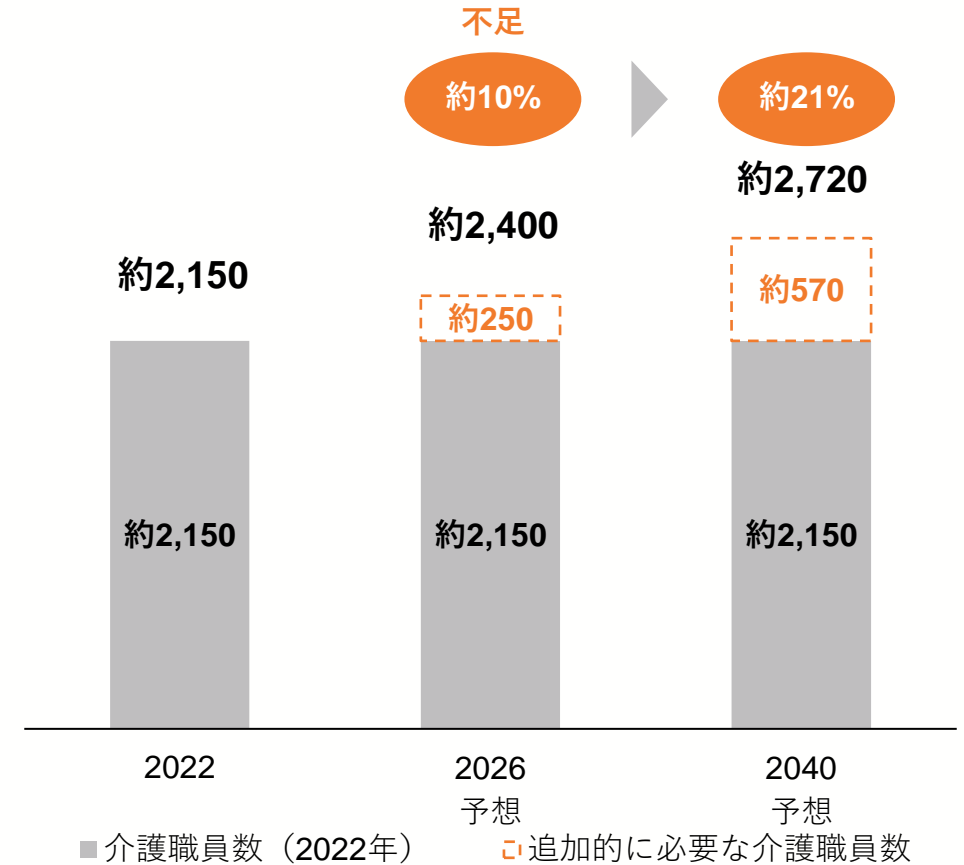
# 医療福祉業界及び建設業界では人手不足が年々深刻化。介護業界においては2022年の介護職員数に対し追加的に必要な人員数は57万人に拡大する見通し

## 医療福祉及び建設人材への需要は高い状況が継続

有効求人倍率 (x) \*1



## 慢性化／深刻化する介護人材の不足 (千人) \*2



\*1: 厚生労働省「一般職業紹介職業別労働市場関係指数(実数)」(パートタイム含む常用)。介護は「介護サービスの職業」(2014年-2022年)・「介護サービス職業従事者」(2023年-2024年)、看護は「保健師、助産師、看護師」、保育は「社会福祉の専門的職業」(2014年-2022年)・「社会福祉専門職業従事者」(2023年-2024年)、建設は「建築・土木・測量技術者」を参照

\*2: 厚生労働省「第9期介護保険事業計画に基づく介護職員の必要数について」を参照



## TRYTが有するケイパビリティ\*1

## TRYTの競争優位性

## 参入障壁の構築

集客

### トップクラスの事業規模



医療福祉紹介売上収益 **300**億円

### 膨大な求職者データベース (DB)



登録求職者数 約**245**万人

### KPIのガバナンスが効いた営業組織



年平均営業社員数 約**1,740**名\*2

### 全国を網羅する圧倒的な拠点数



全国**28**都道府県

### 広範な契約施設との取引実績



契約施設数 約**8.9**万件

- ✓ 盤石な事業・財務基盤により継続的に求職者獲得に向けた投資が可能
- ✓ 求職者DBを活用したCRM集客により短期的な広告宣伝費に抛らず膨大な求職者へアクセス可能
- ✓ 求職者情報のLTVを最大化することで新規求職者獲得における競争優位性を確保可能な体制

- ✓ 高単価での成約件数が限定的なホワイトカラーの人材紹介と違い月間**2.7**件\*3の成約を実現する効率的な組織運営

- ✓ 契約施設との良好な関係・広範な拠点数により多様なニーズに対応する求人案件を確保

医療福祉業界におけるプラットフォームの拡大と低コストで効率的な事業運営を持続的に求められることが、大手の人材紹介会社にとっては大きな事業拡大の障壁となる

マッチング

求人

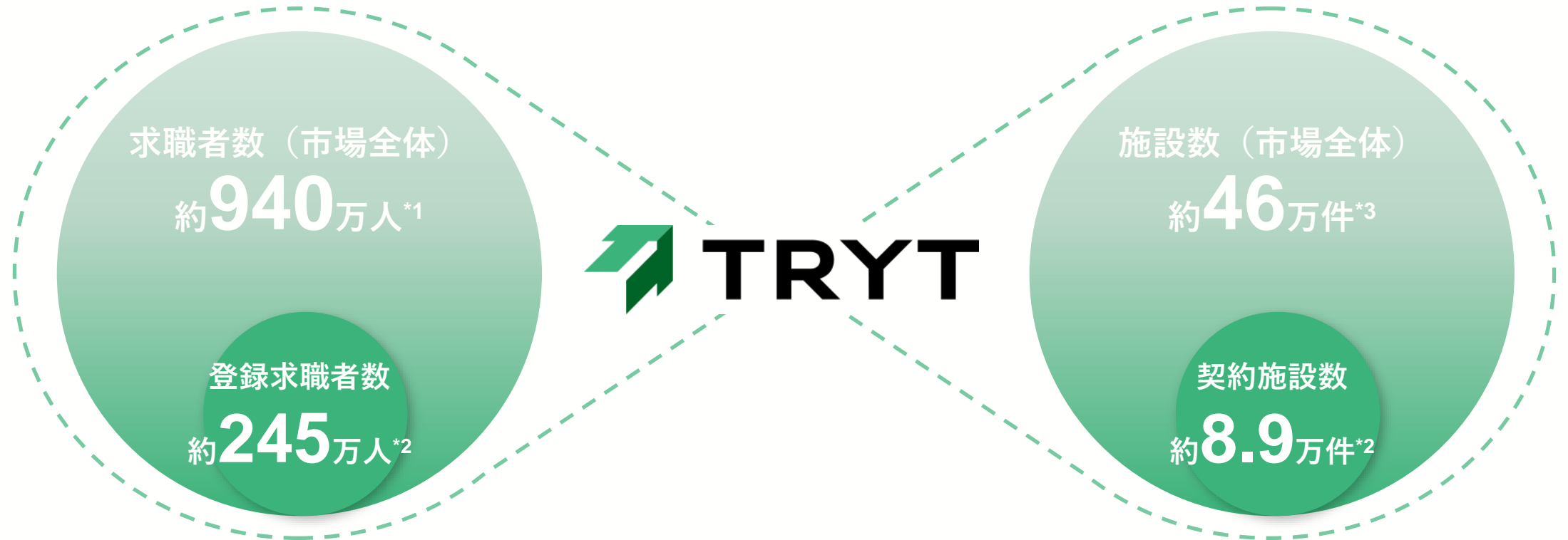
\*1：2024年12月末時点

\*2：一の位を四捨五入。数値は医療福祉紹介事業に従事する営業社員のみを対象

\*3：医療福祉紹介事業のうち、介護・看護・保育分野における2024年1月から2024年12月の合計成約件数を、各分野における同期間の平均キャリアアドバイザー数の合計で除し、年平均成約件数を算出後、12ヶ月で除している

## 求職者数

## 施設数



\*1：厚生労働省「令和4年版厚生労働白書」。2025年時点の医療・介護・その他の福祉分野における従事者数の合計

\*2：2024年12月末時点

\*3：厚生労働省「令和5年介護サービス施設・事業所調査の概況」「令和5年医療施設（動態）調査・病院報告の概況」、こども家庭庁「保育所等関連状況取りまとめ（令和6年4月1日）」。介護サービス施設・事業所、病院・一般診療所、保育所等の合計

3.

事業戦略

FY25

- 市場環境は追い風であり、積極的な広告投資を継続
  - ① 介護・看護領域において、FY25は介護報酬、診療報酬改定の2年目として待遇改善の継続が期待できる
  - ② 保育領域はこども家庭庁主導による大幅な待遇改善が期待される
- 医療福祉紹介事業において、営業人員数の最適化と、**営業一人当たりの生産性改善を図り、増益を確保**
- 中期的な施策として、登録求職者の獲得単価を抑制するための**医療福祉従事者とのタッチポイント増加を中心としたデータベース活用施策**に対して積極的に投資
- 非医療福祉領域においても、建設業界の人手不足が深刻化しているため、**若年層の採用を強化し、積極的に事業成長を追求**

FY26以降

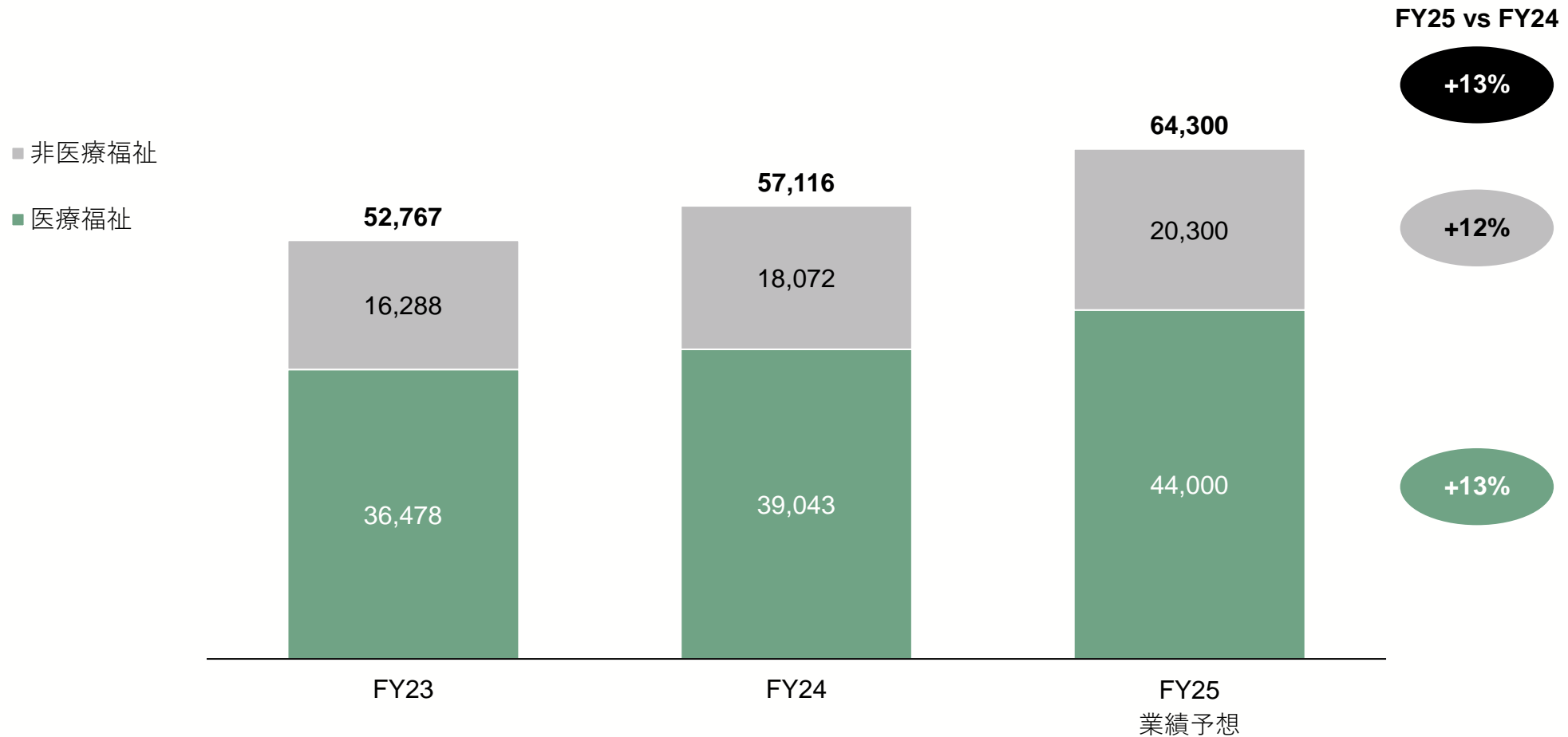
**競争環境に左右されにくい登録求職者獲得の仕組みの構築と、  
効率の良い営業活動による一層の成長及び収益最大化の両立**

単位：百万円	2024年12月期	2025年12月期 業績予想*1	前年比
売上収益	57,116	64,300	+13%
営業利益	5,186	6,200	+20%
EBITDA*2	6,705	7,800	+16%
税引前利益	4,325	5,700	+32%
当期利益	2,917	3,700	+27%
1株当たり期末配当金	11円	12円	

\*1：中期経営計画は2024年8月9日に取り下げしており、FY25予想値は2025年2月13日に公表した値

\*2：EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 金融費用 - 金融収益 + 償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

事業別売上収益（百万円）



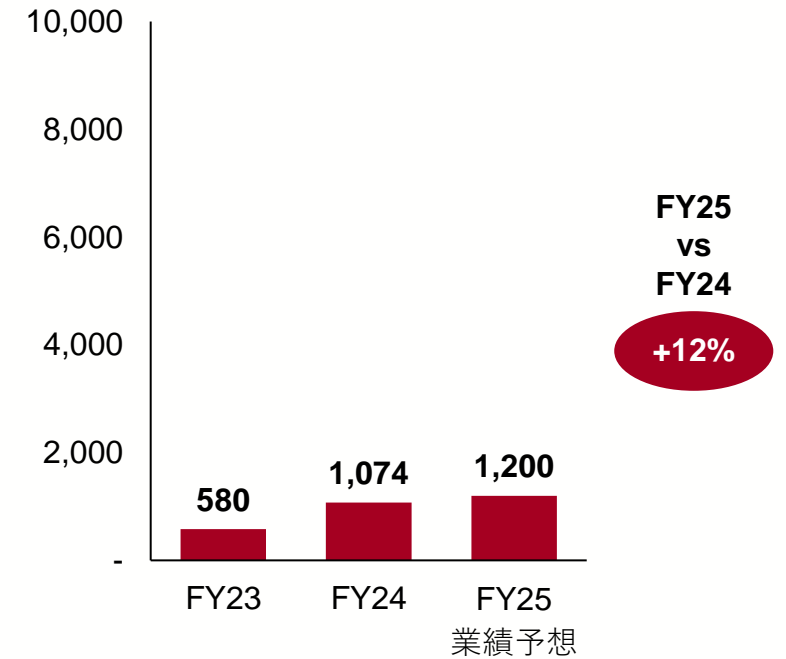
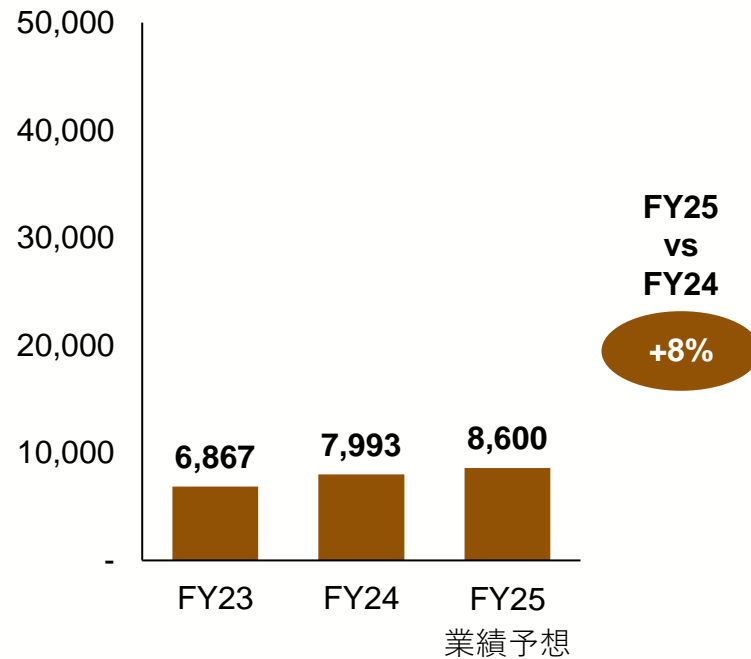
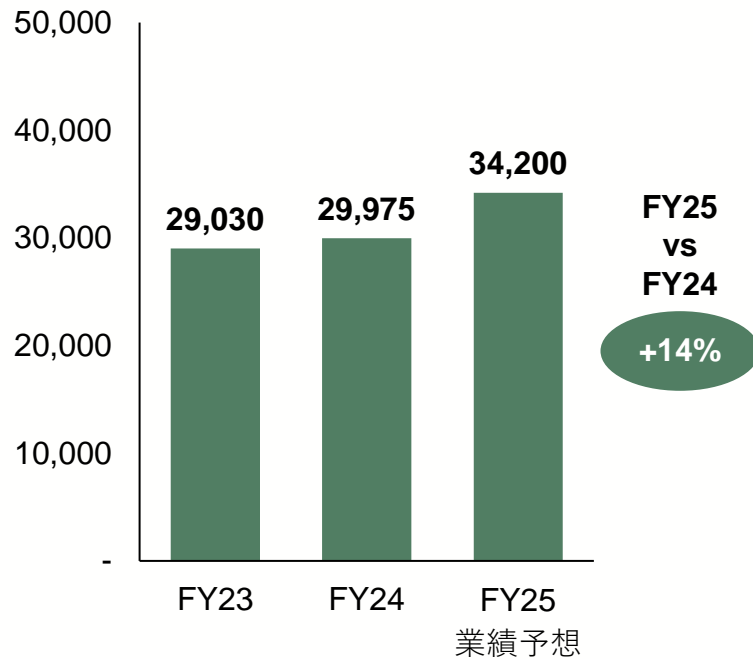
# FY25の医療福祉事業内における各サブセグメントの売上収益は、医療福祉紹介事業で前年比14%増、医療福祉派遣事業で8%増、医療福祉新規事業で12%増を計画

## 医療福祉事業における売上収益の内訳（百万円）

■ 医療福祉紹介

■ 医療福祉派遣

■ 医療福祉新規<sup>\*1</sup>（その他含む）



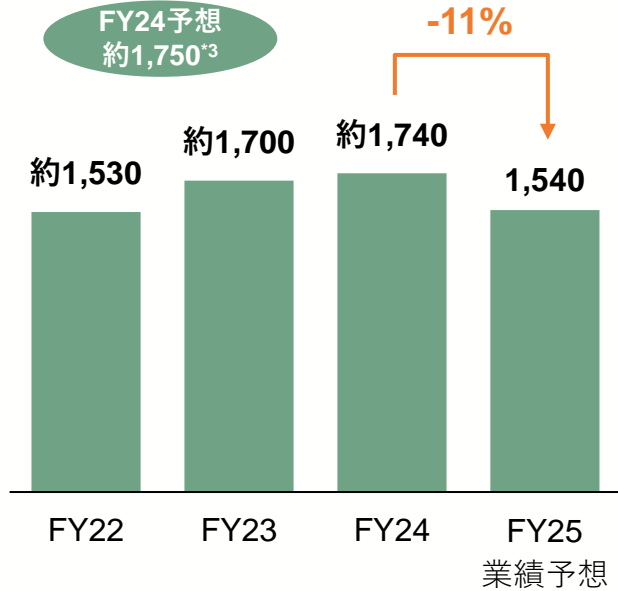
\*1：医療福祉新規事業はDR事業、ICTソリューション事業を指す

# 医療福祉：営業社員数の最適化及び営業社員一人当たり売上を増加させる 非医療福祉：若年層採用強化に伴う在籍派遣社員数の増加を図る

## 医療福祉

各期平均営業社員数（人）<sup>\*1,2</sup>  
（キャリアアドバイザーの他、  
営業企画人員等を含む）

FY24は在籍期間1年以上のベテラン社員割合の増加を含む営業組織強化が順調に進捗したため、FY25では営業社員数の最適化に取り組む

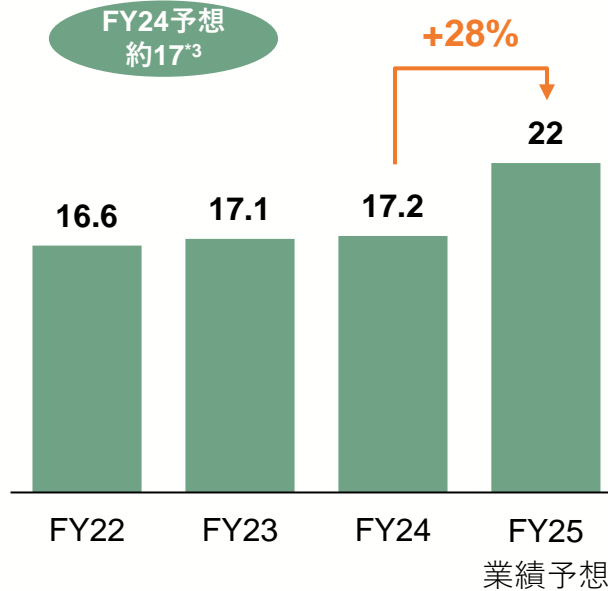


FY22	FY23	FY24	FY25 業績予想
58%	72%	79%	-

在籍期間が1年以上のキャリアアドバイザー割合<sup>\*4</sup>

営業社員一人当たりの期間平均売上  
（百万円）<sup>\*5</sup>

FY24下期以降の広告宣伝費使用効果の発現及び営業社員一人当たり広告宣伝費のさらなる増加により一人当たり売上を上昇させる

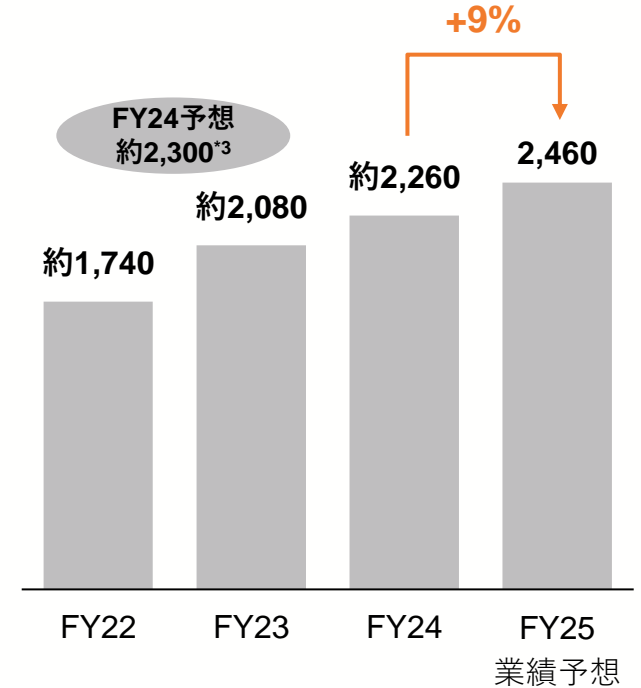


FY22	FY23	FY24	FY25 業績予想
約4.5	約4.5	約6.5	9

営業社員一人当たりの広告宣伝費（百万円）<sup>\*6</sup>

## 非医療福祉

各期平均在籍派遣社員数（人）<sup>\*1</sup>



\*1：実績値一の位を四捨五入  
\*2：数値は医療福祉紹介事業に従事する営業社員のみを対象  
\*3：FY24予想値は2024年8月9日に開示した「通期業績予想の修正に関するお知らせ」及び「2024年12月期 第2四半期決算説明資料」における業績予想の下方修正に伴う修正予想値  
\*4：各期末時点で医療福祉紹介事業に1年以上在籍するキャリアアドバイザーの割合  
\*5：医療福祉紹介事業の売上を年平均営業社員数で割って算出  
\*6：医療福祉紹介事業の広告宣伝費を年平均営業社員数で割って算出





強固な収益性及び  
アセットライトな事業形態による  
**潤沢なキャッシュ創出**

## 財務健全性

- ✓ 潤沢なフリー・キャッシュ・フロー創出力に基づき、継続的な負債の削減を図る\*1

## M&A

- ✓ 規律ある投資方針の下、積極的なM&Aを実行
- ✓ 多様な領域における複数の事業を展開することで、成長性・収益性の高いバランスのとれた事業ポートフォリオの実現を目指す

## 株主還元

- ✓ 引き続き**配当性向30%**を基準に期末配当を予定
- ✓ なお、期末配当については**原則的に減配せず、維持または増配を継続**していく方針

\*1：フリー・キャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー－設備投資額（有形固定資産の取得額＋無形資産の取得額）

## 対象企業

## サービス内容

## 買収による効果

2025/3



医療福祉従事者向けカレンダー  
アプリの開発・運営

- ✓ 医療福祉従事者との日常的な接点の獲得
- ✓ 医療福祉従事者への当社ブランド認知の向上

2023/6



医療福祉業界向け  
ICTプラットフォーム&  
バックオフィスソフトウェア  
プロバイダー

- ✓ 介護業界に特化したICT/IoT事業の獲得

2022/1



保育領域における  
人材紹介

- ✓ 保育領域における人材紹介のトップクラスの  
ポジション形成に寄与
- ✓ 保育領域におけるダイレクト・リクルーティ  
ング事業を展開

2021/8



HRテック

- ✓ 経験豊富なエンジニアチーム
- ✓ ダイレクト・リクルーティング基礎機能開発

4.

財務実績

## 連結損益計算書

単位：百万円	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上収益	44,195	52,767	57,116
売上総利益	30,011	34,969	37,231
営業利益	5,959	7,514	5,186
当期利益	3,621	4,901	2,917
EBITDA*1	7,389	8,867	6,705

\*1：EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 金融費用 - 金融収益 + 償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

## 連結損益計算書

単位：百万円	2024年12月期 業績予想 <sup>*1</sup>	2024年12月期	達成率	業績予想未達要因
売上収益	57,500	57,116	99%	・ 医療福祉紹介事業の売上減少
売上総利益	37,300	37,231	100%	・ 売上収益未達に依るもの
営業利益	6,200	5,186	84%	・ 広告出稿増加に伴う費用増
当期利益	3,500	2,917	83%	・ 営業利益の未達に依るもの
EBITDA <sup>*2</sup>	7,800	6,705	86%	・ 営業利益同様

<sup>\*1</sup>：FY24予想値は2024年8月9日に開示した「通期業績予想の修正に関するお知らせ」及び「2024年12月期 第2四半期決算説明資料」における業績予想の下方修正に伴う修正予想値

<sup>\*2</sup>：EBITDA = 当期利益 + 法人所得税費用 + 金融費用 - 金融収益 + 償却費（使用権資産、顧客関連資産、その他資産を含む） + 固定資産減損・除却損

## 連結財政状態計算書／連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2024年12月期
現金及び現金同等物	2,683
営業債権	4,334
その他流動資産	1,184
<b>流動資産合計</b>	<b>8,202</b>
有形固定資産	10,717
のれん	52,009
無形資産	3,556
その他非流動資産	3,077
<b>非流動資産合計</b>	<b>69,361</b>
<b>資産合計</b>	<b>77,563</b>
未払金	2,740
短期借入金	-
1年内返済予定の長期借入金	2,000
リース負債	944
その他流動負債	7,270
<b>流動負債合計</b>	<b>12,956</b>
長期借入金	25,765
リース負債	9,281
その他非流動負債	1,714
<b>非流動負債合計</b>	<b>36,762</b>
<b>負債合計</b>	<b>49,718</b>
<b>資本合計</b>	<b>27,845</b>
<b>負債及び資本合計</b>	<b>77,563</b>
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,055
投資活動によるキャッシュ・フロー	(511)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(6,336)

**5.**

**リスク情報**

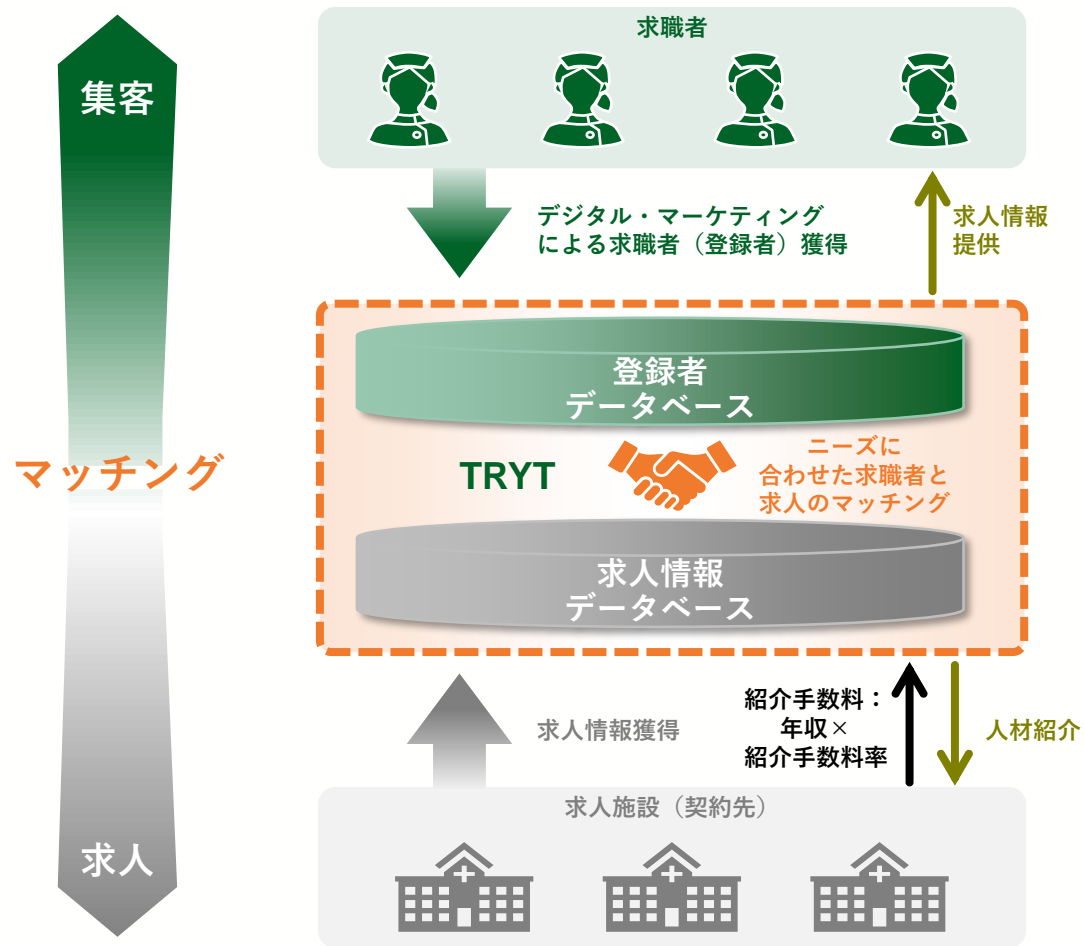
項目	主なリスク	可能性	時期	影響度	当該リスクへの対応策
求職者及び法人顧客のニーズの変化	当社グループは、いかに求職者及び法人顧客に対して、それぞれのニーズや嗜好に合ったサービスを提供できるかにかかっており、キャリアアドバイザーは適切な候補を提案しマッチングさせるため、多種多様なニーズを適切に理解することが求められます。近年は有料職業紹介サービスの認知度が上がってきており、また、DR型採用支援サービスについても、一般職種に続き医療福祉領域でも市場で認知され始めています。求職者や法人顧客のニーズや嗜好の変化を適時適切に把握し、適応することができない場合には、競争力やシェアを失う可能性があります。	中	中長期	大	当社グループとしては、このような事業環境の変化に対応すべく、2021年12月より試験的にDR型採用支援サービスを開始し、2022年12月の当社グループサイトの大規模リニューアルに伴うパイロット運営を経て、2023年2月に同事業を本格展開しました。
人的資産	当社グループが成長に向けて企業基盤を拡充するためには、優秀な人材の確保と育成が不可欠です。今後必要な人材が確保できない場合、又は優秀な人材が社外へ流出した場合は、当社グループの事業又は経営成績に影響を与えるおそれがあります。	中	特定時期なし	大	当社グループでは、営業社員の離職率の低下及び継続的な採用に取り組んでいます。
新規事業	当社グループは、製品・サービスの着実な拡大と新規事業領域への参入を成長戦略の一つとしておりますが、当社グループの新規事業への参入は、買収や提携によるか否かに関わらず、既存事業とは異なるリスクを伴う可能性や、想定外の費用が発生する可能性、多額の経営資源の投下を必要とする可能性もあります。また、当社グループが新たな事業機会を適切に見出すことができず、期待される収益を達成できない場合、当社グループの事業、財政状態及び経営成績に重大な悪影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期なし	大	当社グループでは、新たな事業機会を見出すための専門組織として事業開発本部を設置しており、また、新規事業の開始に際しては十分な概念実証期間を設けることで想定外の損失の発生を回避するように取り組んでいます。
法規制	当社グループは、自らが事業を展開する国又は地域の法令等を遵守する必要があります。特に、当社グループの運営する人材紹介事業・人材派遣事業においては、厚生労働大臣より許認可を取得するとともに、当局の監督を受けています。当局から業務停止命令等の処分を受ける場合には、中核となる事業を営むことができなくなる可能性や当社グループの社会的信用を害する可能性があります。	低	特定時期なし	大	当社グループとしては、営業部門が法務部門、総務部門及び外部弁護士事務所と密に連携することにより、法令等を遵守する体制を整備しています。また、定期的な内部監査により、その運用状況を把握及び改善する仕組みを構築しています。
派遣スタッフの安全管理	当社グループの派遣スタッフが派遣先で業務上、又は通勤中に負傷し、疾病にかかり、障害を負い、又は死亡した場合には、労働基準法上、使用者である当社グループは補償義務を負います。万が一このような事象が発生した場合には、当社グループの事業及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。	中	特定時期なし	大	当社グループでは、派遣先の就業環境を把握し、派遣スタッフの事故防止に努めております。



A decorative horizontal bar on the left side of the page, consisting of a light green segment followed by a darker green segment that tapers to a point.

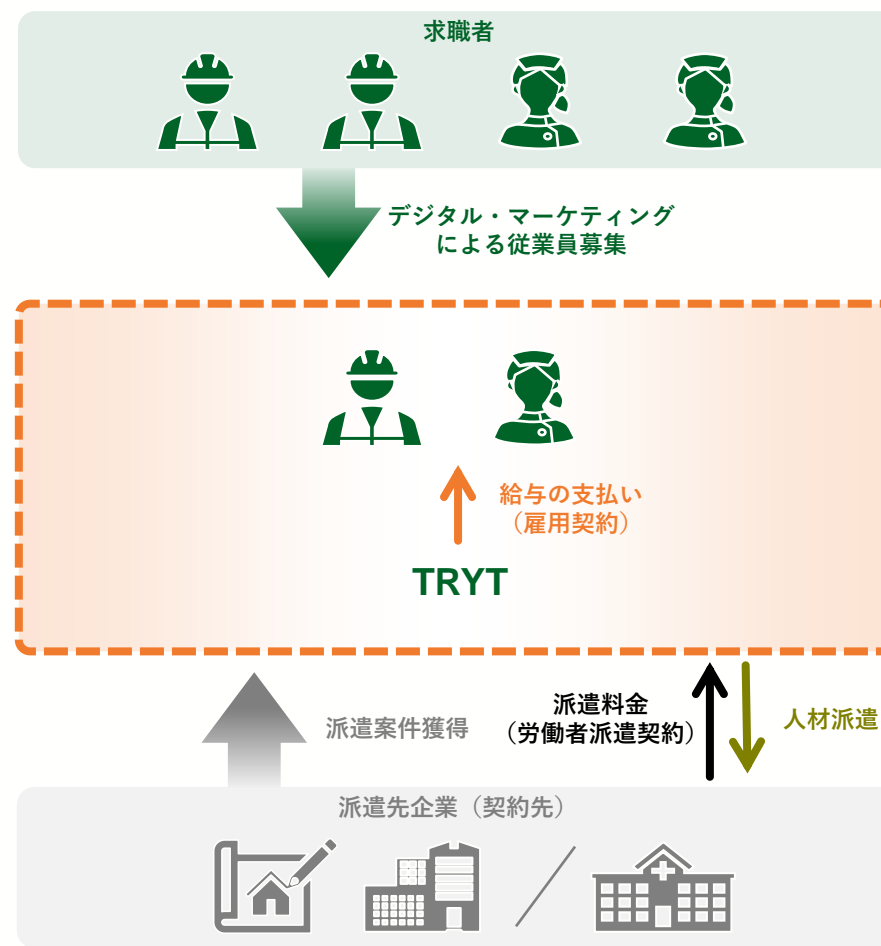
## Appendix

## 人材紹介事業のビジネスモデル



■ マーケティングチーム担当領域 ■ キャリアアドバイザー（CA）担当領域

## 人材派遣事業のビジネスモデル



■ マーケティングチーム担当領域 ■ 営業担当領域

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意下さい。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本資料の次回の更新時期につきましては、年度決算発表後の3月頃を予定しております。



**TRYT**

[tryt-group.co.jp](http://tryt-group.co.jp)