



2021年3月期 第2四半期決算説明資料

株式会社 LITALICO

[証券コード : 6187]



1. 第2四半期連結決算概要	4 p
2. 業績予想	7 p
3. 事業方針	10 p
4. セグメント別事業報告	14 p

決算概要

- 売上高、76.8 億円（前年同期比+15.9%）
- 営業利益、8.0 億円（前年同期比+74.0%）－新型コロナウイルスによる一時的な影響あったものの、+74.0%の増益
- 当期純利益、4.1 億円（前年同期比▲14.6%）

新規出店

- 上期は12拠点を新規出店し、全222拠点へ
 - － LITALICO ワークス+4拠点、LITALICO ジュニア+8拠点

トピックス

- LITALICO ジュニア事業、LITALICO ワンダー事業など新型コロナウイルスによる影響を受けた事業は第2四半期にて復調
- LITALICO 発達ナビ事業は単月黒字化
- 2021年4月に組織再編の予定

業績予想

- 業績予想を売上高153億円 / 営業利益12億円 / 経常利益9.2億円 / 当期純利益4.4億円から売上高155億円 / 営業利益14億円 / 経常利益11.5億円 / 当期純利益6億円に上方修正
- 上期の上振れを反映し、下期については新型コロナウイルスによる影響等を保守的に見込む

1. 第2四半期連結決算概要

Consolidated financial results

2021年3月期

- 各事業が堅調に推移し、新規事業群への投資を維持しながらも増収増益
- 第1四半期については新型コロナウイルスによる一時的な影響はあったが、売上高の増大とコスト削減などで営業利益は74.0%の増益

	2021年3月期 第2四半期累計	対売上 比率	前年同期 増減比率	2020年3月期 第2四半期累計	対売上 比率
売上高	7,686	—	+15.9%	6,634	—
売上原価	4,915	(63.9%)	+18.4%	4,151	(62.6%)
売上総利益	2,771	(36.1%)	+11.6%	2,482	(37.4%)
販売費及び一般管理費	1,965	(25.6%)	▲2.7%	2,019	(30.4%)
営業利益	805	(10.5%)	+74.0%	462	(7.0%)
経常利益	682	(8.9%)	+48.1%	460	(6.9%)
当期純利益	411	(5.3%)	▲14.6%	482	(7.3%)

(単位：百万円)

- 2021年3月期第2四半期累計期間の経常利益は、株式会社 Olive Union の持分法投資損失▲120百万含む
- 2020年3月期第2四半期累計期間の当期純利益は、Conobie 事業の譲渡益による特別利益+240百万含む

- LITALICO ワークス事業は新型コロナウイルスの影響はあったがオンライン支援本格化で収益性向上
- LITALICO ジュニア事業は第1四半期を中心に保育所等訪問支援や学習教室にて新型コロナウイルスの影響があったが、第2四半期は復調
- LITALICO ワンダーは新型コロナウイルスの影響が一時的にあったが、オンラインコース開始で復調
- プラットフォーム事業の順調な拡大により全体としては増収となり赤字幅が縮小

		2021年3月期 第2四半期累計	2020年3月期 第2四半期累計	増減額	増減率
LITALICOワークス事業	売上高	3,778	3,198	+580	+18.1%
	セグメント利益	1,426	1,094	+332	+30.4%
LITALICOジュニア事業	売上高	3,072	2,822	+249	+8.9%
	セグメント利益	503	578	▲75	▲13.1%
その他	売上高	835	613	+221	+36.2%
	セグメント利益	▲163	▲230	+66	—

(単位：百万円)

2. 業績予想

Financial forecasts

2021年3月期

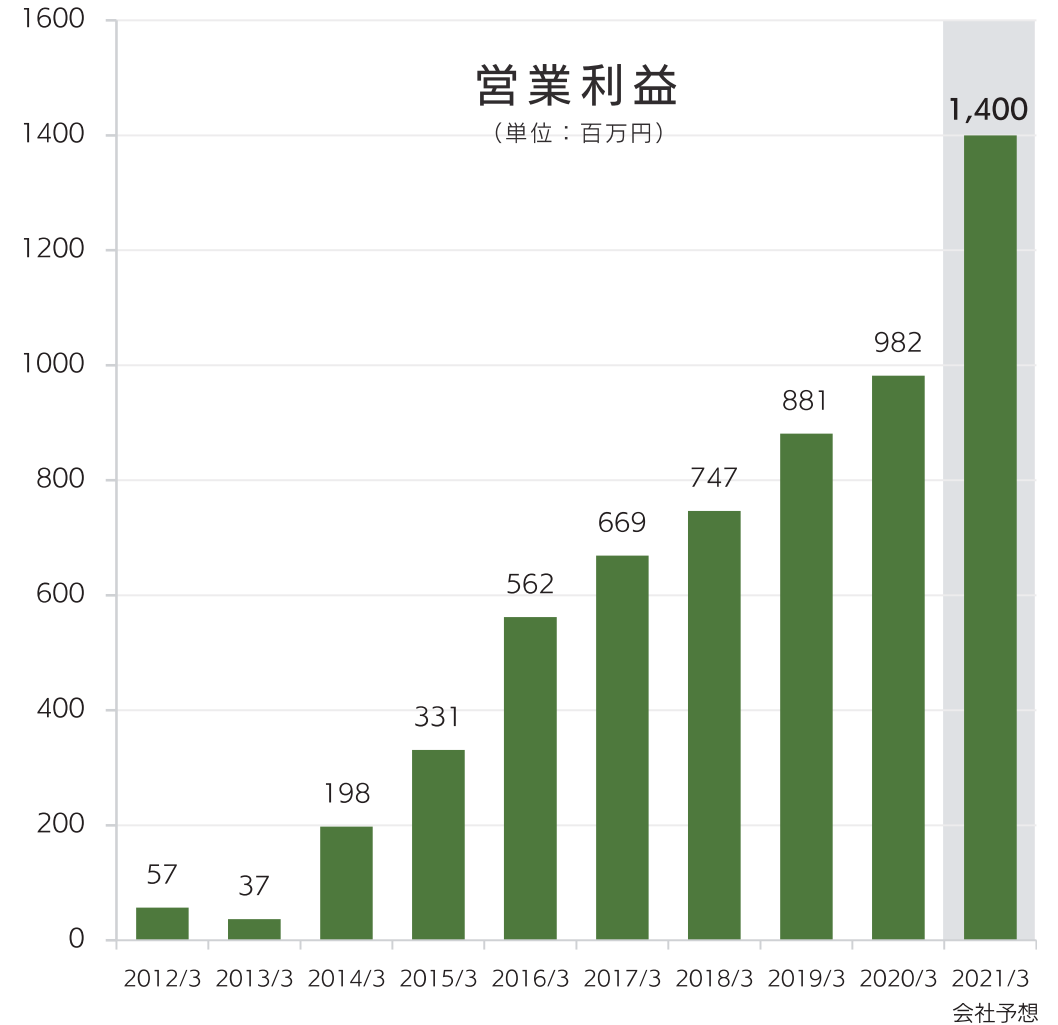
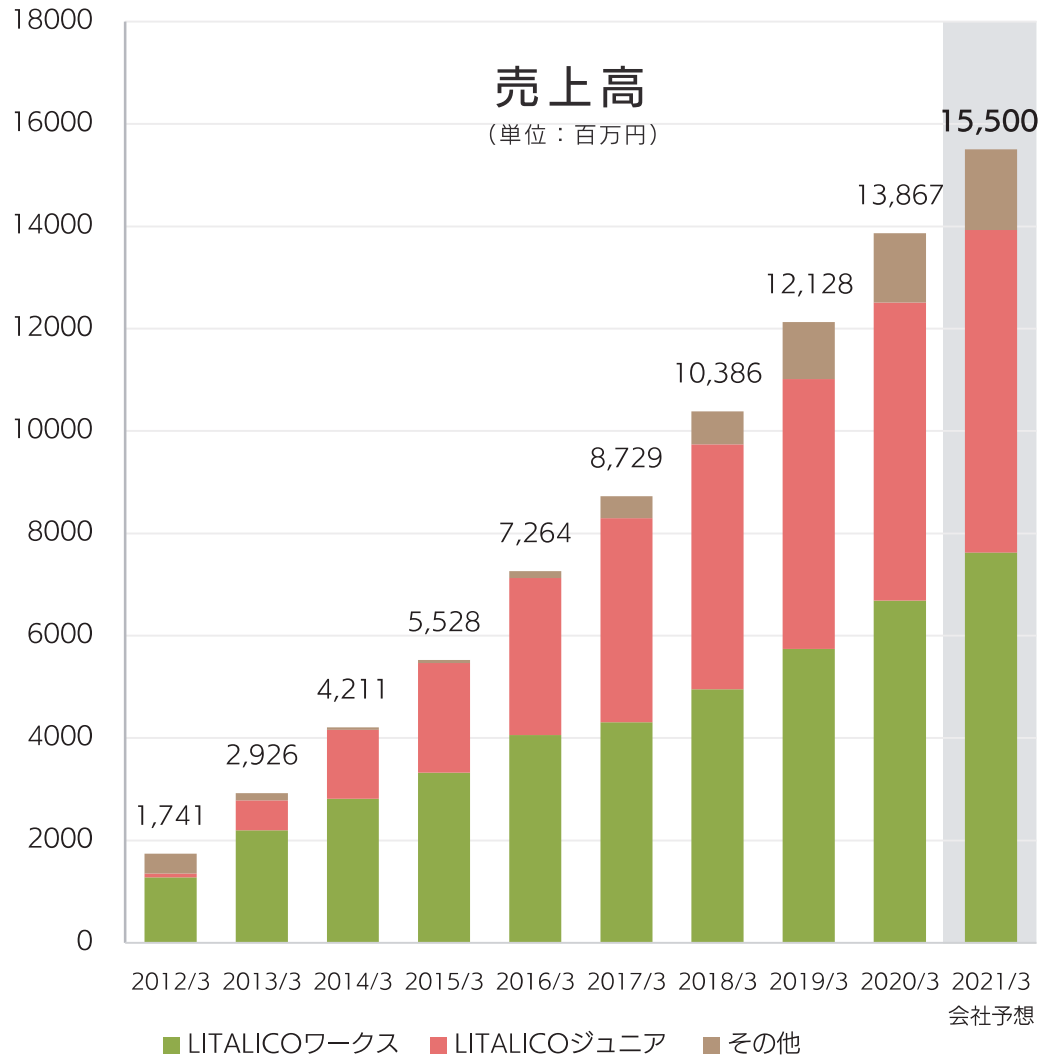
- 業績予想を売上高 155 億円 / 営業利益 14 億円 / 経常利益 11.5 億 / 当期純利益 6 億円に上方修正
- 上期の上振れを反映し、下期については新型コロナウイルスによる影響等を保守的に見込む
- 既存事業は引き続き安定的に成長しつつ、新規事業も順調に成長

	2021年3月期 業績予想 修正後①	2021年3月期 業績予想 修正前	2020年3月期 実績②	増減額 (昨年対比) ①-②	増減率 (昨年対比)
売上高	15,500	15,300	13,867	+1,633	+11.8%
営業利益	1,400	1,200	982	+418	+42.6%
経常利益	1,150	920	978	+172	+17.6%
当期純利益	600	440	847	▲247	▲29.2%

(単位：百万円)

- 2021年3月期の経常利益は、株式会社 Olive Union の持分法投資損失▲245 百万含む
- 2020年3月期の当期純利益は、Conobie 事業の譲渡益による特別利益+240 百万含む

- ・ 8 期連続の増収増益に向け、進捗は順調



3. 事業方針

Growth strategy



LITALICO のビジョン



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

・ BtoC、 BtoB ともにライフステージを通じたワンストップサービスを提供

BtoC

当事者・家族向け
直接サービス

18歳未満人口約1860万人とその家族約1980万人が対象
(うち約10%が障害傾向あり)

LITALICO
ジュニア

(発達障害児教育)



LITALICO
ワンダー

(プログラミング教育)



障害者 (18歳未満除く) 約897万人が対象
(身体420万人、知的85万人、精神392万人)

LITALICO
ワークス

(障害者就労支援)



LITALICO Life

障害のある子どもと家族の「ライフプランサポート」



BtoB

福祉施設・一般企業向け
プラットフォーム



障害福祉サービス施設
約14万件

LITALICO
発達ナビ

障害児福祉施設
プラットフォーム

- ・情報発信
- ・教材提供
- ・人材育成研修
- ・システム

LITALICO
仕事ナビ

障害者就労支援施設
プラットフォーム

- ・情報発信
- ・人材育成研修
- ・システム
- ・障害者人材紹介

LITALICO
キャリア

福祉従事者向け
転職支援サービス

- ・求人メディア
- ・人材紹介



障害者採用の必要な
企業数約10万社

※数値はすべて政府統計等を元に当社試算



- 2021年4月にてプラットフォーム事業及び一般教育事業を親会社とする再編成を実施
- プラットフォーム事業と各サービスのシナジー最大化に伴う事業の迅速な拡大や一般教育領域への展開を目指す

現在の組織体制

公費事業を親会社としてプラットフォーム事業、LITALICOライフが子会社となっている体制



新しい組織体制(2021年4月~)

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、LITALICOライフが子会社となっている体制



4. セグメント別事業報告

Business by segment



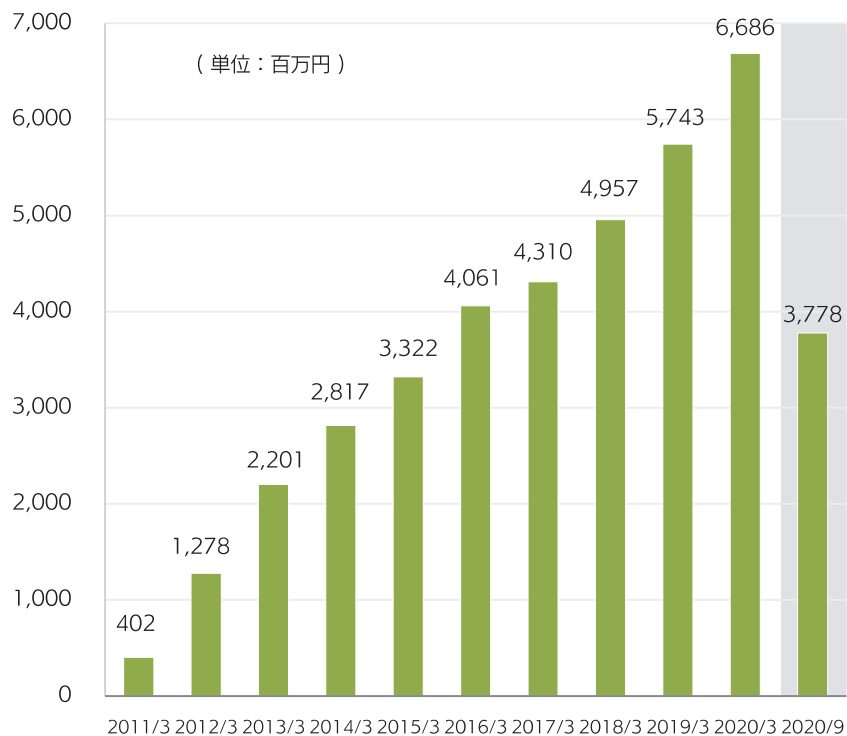
(障害者就労支援)



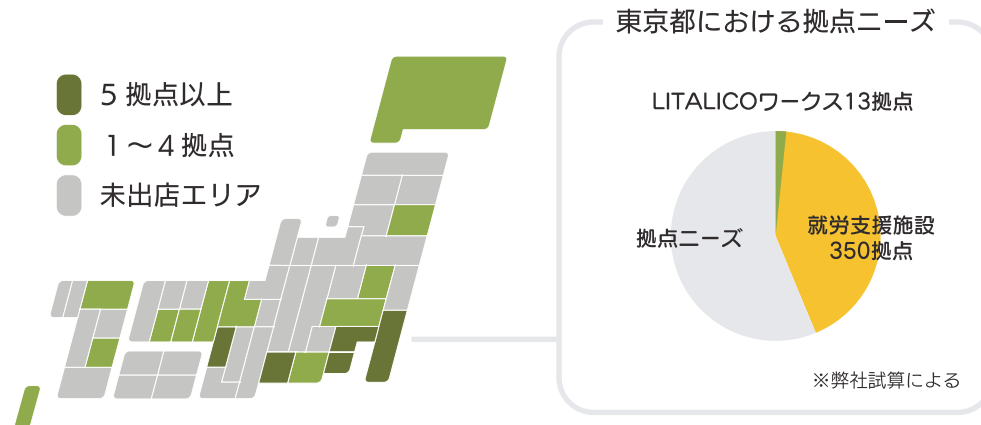
・売上高 37.7 億円 (前期比+18.1%)

・拠点数 86 拠点 (前期末比+4 拠点)

LITALICO ワークス事業の売上推移



2021年3月期の拠点展開



就労移行支援事業	
関東エリア+2 拠点	立川北、千葉中央公園
関西エリア+1 拠点	堺東
中国エリア+1 拠点	広島駅南



(障害者就労支援)

• 上期就職者数 571 名 / 6 ヶ月定着率 91.1%

• 質向上に向け、支援計画策定をサポートするシステムを開発、導入

上期(4～9月)の就職実績

上半期就職者数

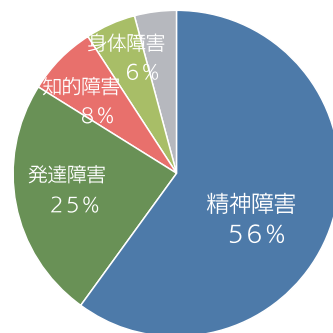
571 名

累計就職者数 9274名

就職後6ヶ月の定着率

91.1%

上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





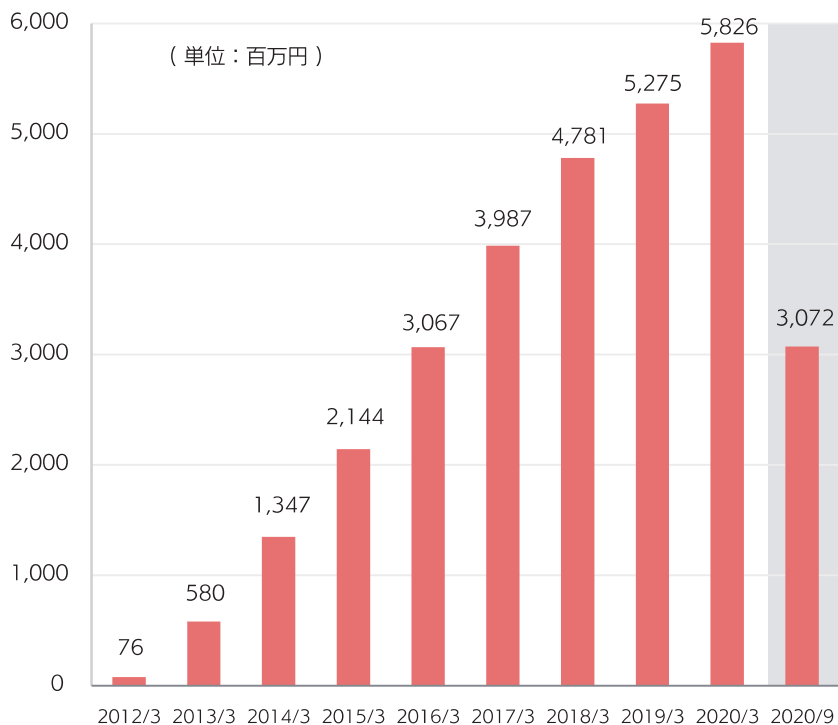
(発達障害児教育)



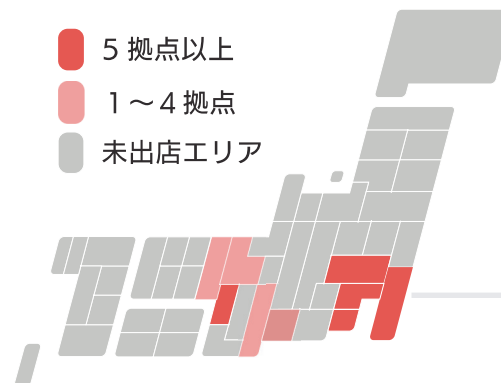
・売上高 30.7 億円 (前期比+8.9%)

・拠点数 119 拠点 (前期末比+8 拠点)

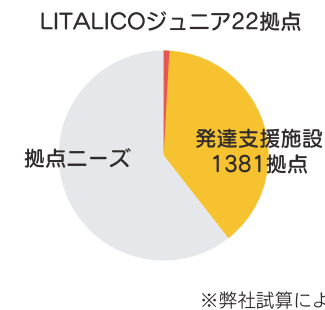
LITALICO ジュニア事業の売上推移



2021年3月期の拠点展開



東京都における拠点ニーズ



※弊社試算による

	児童発達支援	学習教室
関東エリア+6 拠点	つくば、流山おおたかの森 八王子北、中山、中野島	船橋
中部エリア+1 拠点	四日市	
関西エリア+1 拠点	烏丸	



(学習教室)



・ 学習教室は短期集中型のモデルに転換

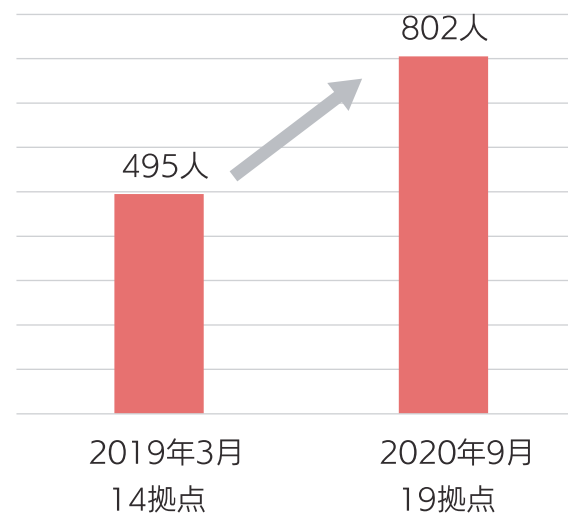
・ 多くの人に高品質な LITALICO らしい支援を提供

学習教室のコース概要



- ・ 主な対象は就学前後 (4~8 歳) で 6 か月集中の個別指導を実施
- ・ アセスメントと 6 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

マンツーマン特化型コースの生徒数



※新型コロナウイルスの影響を受けたが現在は復調



(プログラミング教育)



・拠点数 17 拠点 (前期末比 ± 0 拠点)

・新型コロナの影響で生徒数が一時減少したがオンラインコース好調により 3199 名 (前期末比 +3.3%) に

オンラインコースを開始

オンラインコースの特徴



- ・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

少人数制

講師 1 名に対して生徒 1~3 名の少人数グループレッスン

オーダーメイド型授業

100 種類以上の教材から、一人ひとりの「好き」を伸ばす授業を提供

定期的な発表の機会

毎年 1 万人以上を集める「Wonder Make Fes」が今年はオンライン化、発表を通じたアウトプット力も育成

充実の講師陣

コンピューター系の専攻やゲームプログラマーなどお子さんのロールモデルとなるような講師陣

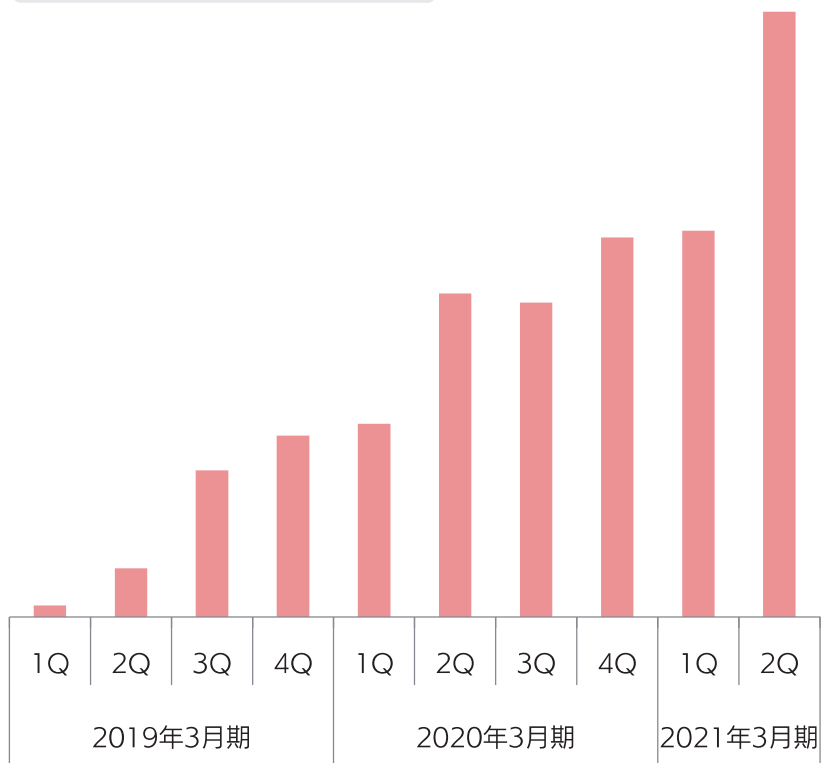


(家族向けサービス)



- ・新規契約世帯数は引き続き成長トレンド
- ・オンライン化により実店舗を持たず全国展開が可能に
- ・専門的テーマで全国を対象に勉強会を開催

新規契約世帯数の推移



サービスエリアの拡大

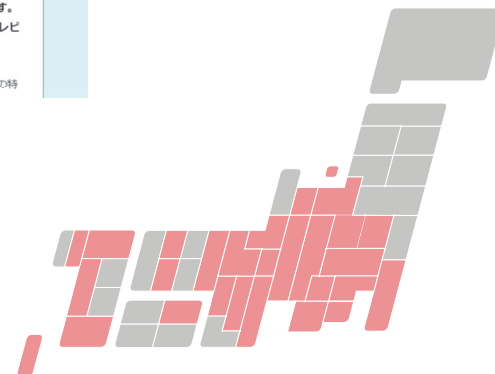
【オンライン開催】中学・高校の選び方と今からできる準備【東京版】
 ~発達に特性のある子に合った具体的な進路先の種類・特長を知る~



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)。小学校とその先の進路の選択肢やそれぞれの特

【サービス提供エリアを拡大】

全国にサービスを提供
 1都2府24県で契約実績



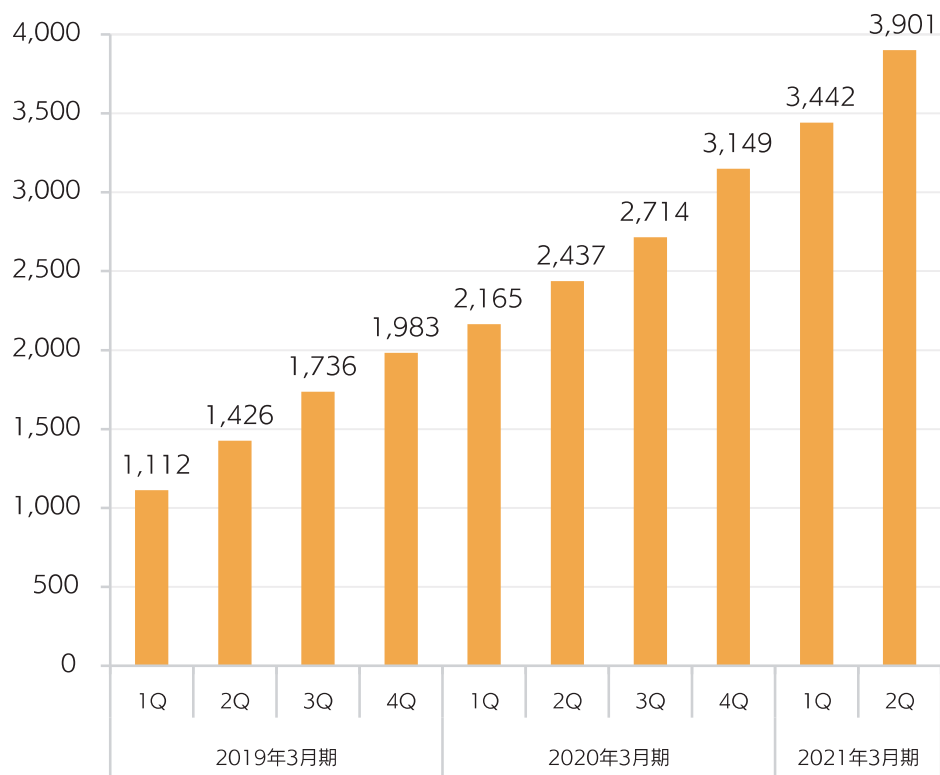


• 契約数が 3,900 契約、求人掲載 5,000 件を突破

• LITALICO 発達ナビ事業は単月黒字化

• 保護者向けオンラインサービス「発達ナビ PLUS」も開始

発達ナビ、仕事ナビの契約数推移



マッチングの最大化に注力し、シェアを拡大



SaaS 型の運営支援サービスに加えて、掲載無料・成約課金型の新プランを開始。掲載数圧倒的 No.1 の施設検索プラットフォームを目指す。

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通過為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれております。

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。



—— 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>

