

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## トーカイ

9729 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年7月26日(水)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	01
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 健康生活サービス	03
2. 調剤サービス	04
3. 環境サービス	04
4. その他	04
■ 業績動向	05
1. 2023年3月期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
1. 2024年3月期の業績見通し	12
2. 事業セグメント別の見通し	14
■ 中期経営計画	17
1. 中期経営計画の概要	17
2. サステナビリティの取り組みについて	21
■ 株主還元策	23

## 要約

### 積極的な成長投資により、 総合ヘルスケア企業として持続的な成長の基盤強化を加速

トーカイ <9729> は、「健康生活サービス」「調剤サービス」「環境サービス」の3つのセグメントを柱とする企業グループ。超高齢社会を迎えるなかで医療と介護の両分野で事業を展開している強みを生かし、「総合ヘルスケア企業」として成長を続けている。

#### 1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.4%増の130,184百万円、営業利益で同4.8%減の7,855百万円と増収減益となった。主力のレンタル売上が順調に推移したほか、調剤サービスも新規出店効果で増収となるなど、すべての事業セグメントで増収となり、売上高は過去最高を連続更新した。一方、営業利益はエネルギーコストや資材費、薬剤コスト等の増加により2期ぶりの減益に転じた。なお、特別利益として保有不動産の売却益(約10億円)を計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は4期連続の増益となった。

#### 2. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.2%増の135,609百万円、営業利益で同5.3%減の7,437百万円と増収減益となる見通し。売上高は引き続きレンタル売上の拡大等によりすべての事業セグメントで増収を見込むが、利益面では2023年秋の埼玉新工場稼働をはじめ、基幹システムの更改や積極的なレンタル資材の投下などによる減価償却負担の増加が減益要因となる。エネルギー価格高騰に伴う費用増加分については、値上げによって吸収する格好となる。埼玉新工場は関東エリアの病院リネン工場並びに介護用品メンテナンスセンターの機能を有し、総投資額は84億円となる。最新鋭設備の導入による生産性向上や環境負荷低減にも配慮した工場となり、病院リネン工場の生産性も約40%向上する見込みだ。また、シルバー事業における関東エリアのレンタル売上拡大にもつながら2025年3月期以降の中長期的な収益拡大に貢献するものと期待される。

#### 3. 中期経営計画の進捗状況

2022年3月期からスタートした4ヶ年の中期経営計画「Challenge for the new stage!」では、経営数値目標として2025年3月期に売上高1,400億円、営業利益95億円を掲げている。計画策定当時に対して、エネルギー価格の高騰や医薬品の供給ひっ迫、人件費増などコスト増加要因が増えたものの、成長投資は緩めず維持・拡大を図っており、成長基盤の構築に取り組んでいる。このため、営業利益目標の達成のハードルはやや高くなっているが、既存事業におけるシェア拡大及び戦略商品の拡販等による売上拡大は順調に進む見通しだ。デジタルトランスフォーメーション(以下、DX)の取り組みによる業務効率化も各事業で着々と進んでおり、高齢化の進行によって需要拡大が見込まれる医療と介護の両分野でサービスを展開し、レンタル売上による安定した収益構造を構築している同社の業績は、中長期的に安定成長が続くものと弊社では見ている。

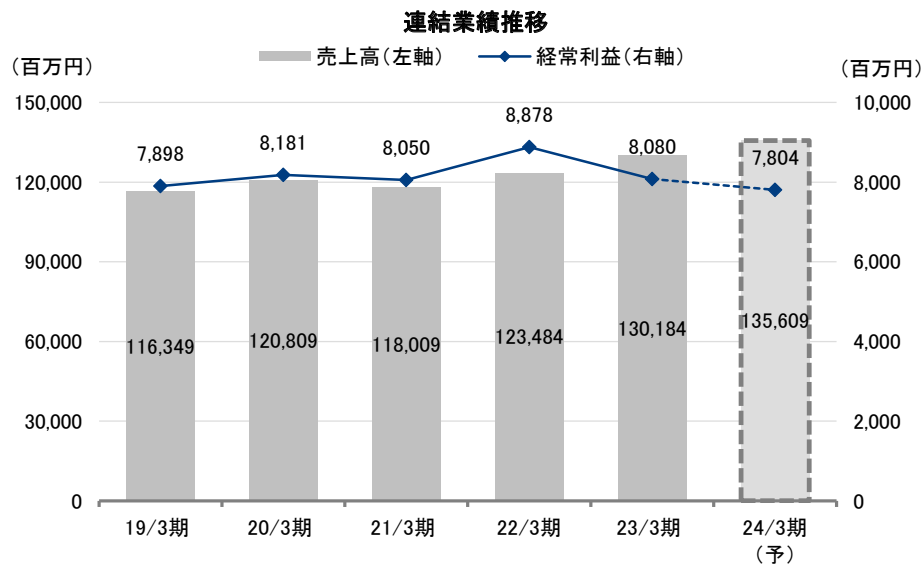
要約

#### 4. 株主還元策

同社は2023年3月期より、一層の株主還元の強化を目的として、株主還元の目安となる連結配当性向を従来の25%から35%に引き上げた。これにより、2023年3月期の1株当たり配当金は前期比18.0円増配の60.0円(配当性向34.6%)とした。2024年3月期は前期に計上した特別利益が無くなることもあり、最終利益が減益となることから配当金も同9.0円減配となる51.0円(同35.1%)を予定しているが、今後配当性向が35%を下回る場合には増配が期待できることになる。また、自社株の取得についても、株価水準によって適宜機動的に検討していく方針だ。

#### Key Points

- ・ 2023年3月期はすべてのセグメントで増収となり、連結売上高は過去最高を更新
- ・ 2024年3月期業績は新工場稼働に伴う費用増により増収減益を見込む
- ・ 健康生活・調剤・環境の各セグメントで成長戦略が着実に進展、新工場稼働など積極的な投資で成長ポテンシャル高まる



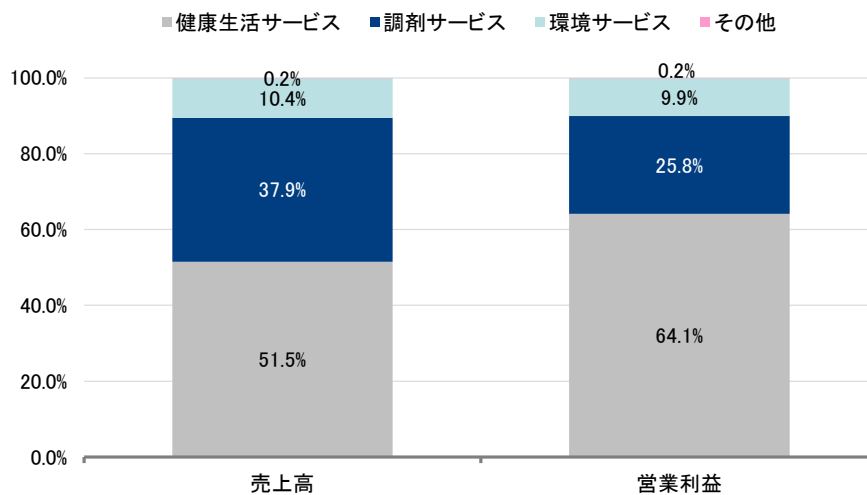
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 「健康生活サービス」と「調剤サービス」を合わせたヘルスケア分野が収益の柱

同社は、「健康生活サービス」「調剤サービス」「環境サービス」の3つのセグメントを軸に展開する企業で、岐阜県に本社を置く。セグメント別の構成比は、「健康生活サービス」と「調剤サービス」を合わせたヘルスケア分野で売上高、営業利益ともに全体の9割程度を占めている。

事業セグメント別構成比(2023年3月期)



注：営業利益は内部売上消去前ベース  
出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 1. 健康生活サービス

健康生活サービスセグメントは、病院関連事業（医療機関・介護福祉施設向けリネンサプライ、看護補助、院内物品管理などの医療周辺業務受託）、寝具・リネンサプライ事業（ホテルなど宿泊施設向けのリネンサプライや寝具類のレンタル）、シルバー事業（介護用品レンタル・販売）、給食事業（医療機関・介護福祉施設向け）、クリーニング設備製造事業、アクアクララ事業（宅配水「アクアクララ」のサブフランチャイザー）などで構成されている。

同セグメント売上高の5～6割を病院関連事業及び寝具・リネンサプライ事業で占めている。病院・介護施設・宿泊施設向けに提供するリネンサプライに関しては、東北・関東・中部・関西・中国・四国エリアで営業展開しており、このうち病院・介護施設向けでは業界トップのワタキューセイモア（株）に次いで業界第2位に位置している。また、病院向けではリネンサプライのほか看護補助、院内物品管理など、医療周辺業務をワンストップで提供できることが強みとなっている。

#### 事業概要

同セグメント売上高の3割強を占めるシルバー事業は、介護保険制度に基づき電動ベッドや車いすなどの介護用品のレンタル・販売を行っている。営業エリアは東北から九州地方まで、高齢者の増加が見込まれる都市部を中心にカバーしており、2023年3月末時点で74ヶ所の支店・営業所と7ヶ所のメンテナンスセンターを設置している（連結子会社の拠点含む）。市場シェアは地域によって異なり、四国地方では3割程度の高いシェアを獲得しているが、3大都市圏では5～10%と市場シェア拡大の余地を残す。競合にはフランスベッドホールディングス<7840>やパナソニックホールディングス<6752>の子会社（パナソニックエイジフリー（株））などがあるが、直販レンタル売上では同社がトップとみられる。同社は各地域におけるケアマネジャーとの密な連携により、きめ細かいサービスを提供しているほか、医療機関との関係性を生かし退院患者の紹介を受けるルートを構築するなど、同社ならではの営業戦略を推進し市場全体を上回る成長を続けている。また、M&Aも活用しながら地域内シェアの拡大に取り組んでおり、それぞれの地域でのシェア No.1 を目標としている。

2023年3月期の業績で見ると、病院関連事業と寝具・リネンサプライ事業、シルバー事業の3事業で売上高、利益の大半を占め、収益性に関してはシルバー事業が最も高くなっている。

## 2. 調剤サービス

調剤サービスセグメントは、連結子会社のたんぼぼ薬局（株）が東海・北陸・関西・四国地区で調剤薬局を展開しており、2023年3月末の店舗数は149店舗となっている。原則オーガニック成長で店舗数を拡大しており、出店先を大規模病院の門前に特化することで経営効率を上げ、高い収益性を維持する戦略を推進してきた。近年は、国が示す「患者のための薬局ビジョン」のもと調剤薬局は地域の「かかりつけ薬局」としての機能を果たすことが今まで以上に求められており、同社においても出店の多角化や地域の「かかりつけ薬局」としての機能を高めるとともに、専門性の高い薬剤師の育成を通じて地域医療に貢献する方針である。

## 3. 環境サービス

環境サービスセグメントは、リースキン事業と清掃事業などで構成されている。リースキン事業では、主にオフィスや店舗、個人宅などで用いるモップやマット等の環境美化用品のレンタル・販売を「リースキン」というブランド名でフランチャイズ展開している。地方本部・代理店を含めて全国に約1,000拠点の販売ネットワークを構築しており、業界シェアはダスキン<4665>に次ぐ第2位となっている。ここ数年はトイレ周り商品に注力し、他社との差別化を図っている。清掃事業では、建物の清掃・管理業務の受託サービスを展開している。近年は院内感染の防止を目的とする医療機関向けの高度な清掃サービスの提供に注力しており、売上の8割程度は医療機関や介護福祉施設向けの清掃となっている。そのほか、太陽光発電による売電事業等も行っている。

## 4. その他

その他セグメントでは連結子会社の（株）日本情報マートが経営情報の提供サービス等を行っている。

## 業績動向

### すべてのセグメントで増収となり、 2023年3月期の売上高は過去最高を更新

#### 1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.4%増の130,184百万円、営業利益で同4.8%減の7,855百万円、経常利益で同9.0%減の8,080百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.2%増の6,106百万円となり、おおむね会社計画どおりの着地となった。

#### 2023年3月期連結業績

(単位：百万円)

	22/3期		会社計画	23/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	123,484	-	130,307	130,184	-	5.4%	-0.1%
売上原価	92,503	74.9%	-	98,266	75.5%	6.2%	-
販管費	22,729	18.4%	-	24,063	18.5%	5.9%	-
営業利益	8,252	6.7%	7,782	7,855	6.0%	-4.8%	0.9%
経常利益	8,878	7.2%	8,109	8,080	6.2%	-9.0%	-0.4%
特別損益	-230	-	-	859	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,806	4.7%	5,998	6,106	4.7%	5.2%	1.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

		22/3期		23/3期		
		実績	会社計画	実績	前期比	計画比
健康生活サービス	売上高	63,517	67,430	67,088	5.6%	-0.5%
	営業利益	6,312	6,220	6,663	5.6%	7.1%
調剤サービス	売上高	46,561	49,138	49,334	6.0%	0.4%
	営業利益	3,097	3,263	2,680	-13.5%	-17.9%
環境サービス	売上高	13,194	13,560	13,559	2.8%	-0.0%
	営業利益	1,101	961	1,032	-6.2%	7.4%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

リネンサプライや介護用品レンタルなどレンタル売上が順調に推移したほか、調剤サービスも新規出店効果等が寄与し、3つの事業すべてで増収となり過去最高売上を更新した。営業利益はエネルギーコストや資材費、薬剤コストなどの増加により、2期ぶりの減益に転じた。ただ、宿泊施設向けの寝具・リネンサプライ事業をはじめ各事業で値上げを実施したことや工場の生産性向上、並びに間接部門の業務効率化を進めたこともあって、会社計画に対しては若干上回って着地した。

## 業績動向

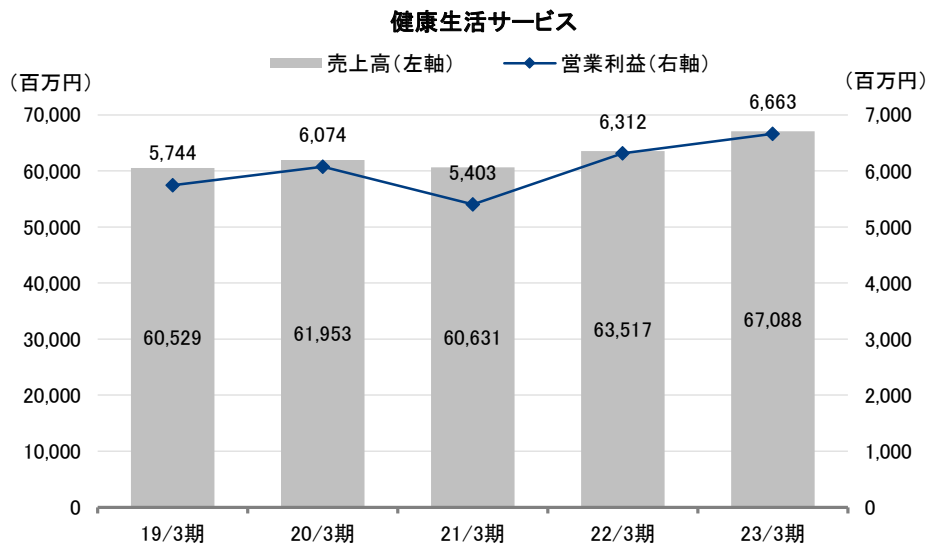
営業外収支は前期比 400 百万円悪化した。前期に計上した投資有価証券売却益 179 百万円が無くなったことに加えて、貸倒損失は 170 百万円発生したことが主因だ。一方で、固定資産売却益 1,079 百万円を特別利益として計上したことにより、親会社株主に帰属する当期純利益は増益を確保した。

## 健康生活サービスは主要サービスの好調持続に加えて 宿泊施設向けの寝具・リネンサプライ事業が大幅回復

### 2. 事業セグメント別の動向

#### (1) 健康生活サービス

健康生活サービスの業績は、売上高で前期比 5.6% 増の 67,088 百万円、営業利益で同 5.6% 増の 6,663 百万円と 2 期連続の増収増益となり過去最高を更新した。主力の病院関連事業とシルバー事業が好調に推移したほか、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）のマイナス影響を受けていた寝具・リネンサプライ事業が大幅に回復、クリーニング設備製造事業の収益も改善した。

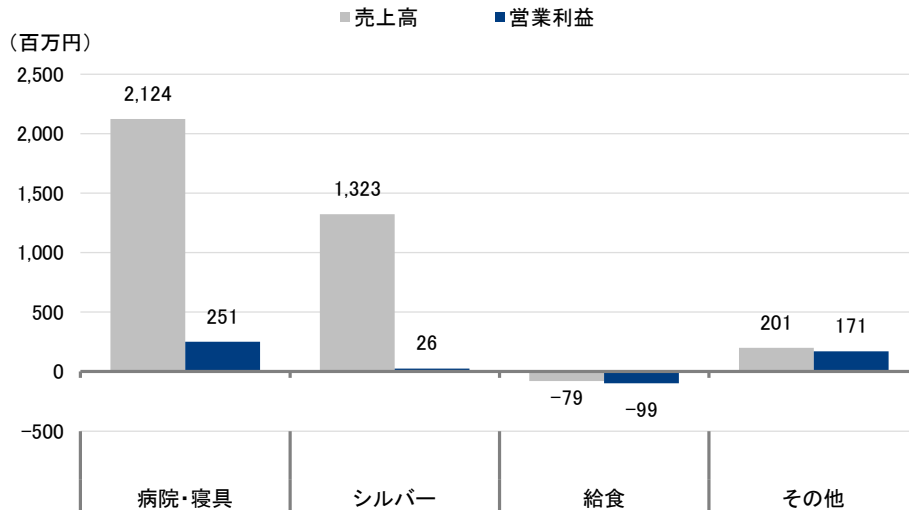


出所：決算短信よりフィスコ作成



## 業績動向

## 事業別の前期比増減額



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

**a) 病院関連及び寝具・リネンサプライ事業**

病院関連事業及び寝具・リネンサプライ事業は売上高で前期比 2,124 百万円の増収、営業利益で同 251 百万円の増益となった。病院・施設向けリネンサプライは有料老人ホームやサービス付き高齢者住宅など施設向けの新規獲得が進み、リネン類を提供する床数は前期比 0.8% 増と着実に増加した。また、戦略商品である「入院・入居セット」※<sup>1</sup> は介護福祉施設への営業強化による新規開拓により同 11.2% 増と好調に推移し、「ネクサージ」※<sup>2</sup> もコロナ禍で手術件数が制限される動きがあったものの、環境意識の高まりによりリユースタイプの「ネクサージ」の需要が拡大し、同 5.4% 増と順調に増加した。宿泊施設向けの寝具・リネンサプライ事業は、ホテルの稼働率上昇に加えてエネルギーコストの増加に対応すべく取り組んだ値上げ効果により、売上高で前期比 27.6% 増と 2 期連続で増収となり、コロナ禍前の 9 割弱の水準まで回復した。

- ※<sup>1</sup> 入院・入居セット：入院や介護施設への入所に必要な日用品を日額定額制で提供するサービス。タオル類、日常着、寝巻、下着、歯ブラシ、ボディソープなどが含まれる。  
 ※<sup>2</sup> ネクサージ：同社が業界に先がけて事業化した手術用リネンのリユースシステム。従来の使い捨て商品と比較して、医療廃棄物コストの削減と環境負荷低減というメリットがある。

利益面では、燃料費等のコスト増があったものの、宿泊施設向けの寝具・リネンサプライ事業や戦略商品の増収効果で吸収し、利益率も若干上昇した。

**b) シルバー事業**

シルバー事業は売上高で前期比 1,323 百万円の増収、営業利益で同 26 百万円の増益となり、過去最高業績を連続で更新した。在宅介護サービスの需要増加を背景に、介護用品の直販レンタル売上が同 7.6% 増と好調に推移した。当期より子会社のゆうえる（株）を連結化※<sup>1</sup> したことが 3 億円弱の増収要因となったほか、2022 年 8 月に M&A で 1 事業拠点を取得※<sup>2</sup> したことも売上増に貢献した。なお、ゆうえる連結化の影響を除く直販レンタル売上は同 6.1% 増であった。利益面では、レンタル資材費や人件費の増加を増収効果で吸収し、増益を確保した。

- ※<sup>1</sup> 2018 年 6 月に子会社化したゆうえる（大阪府）を連結対象に加えた。  
 ※<sup>2</sup> 2022 年 8 月に（株）もみの木から簡易吸収分割により事業承継し、豊川営業所（愛知県）として開所。年商約 2.7 億円。

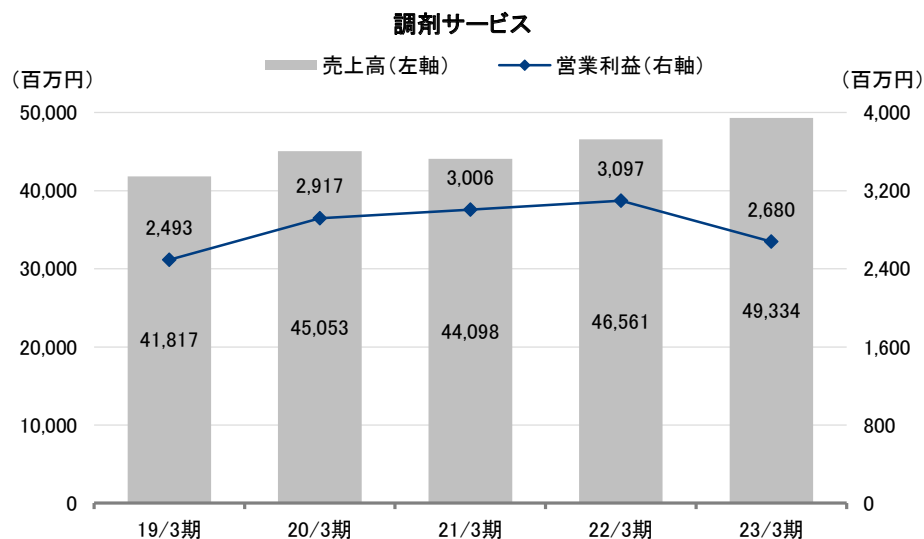
業績動向

### c) 給食事業・その他

給食事業は売上高で前期比 79 百万円の減収、営業利益で同 99 百万円の減益となった。コロナ禍で介護施設の入所者や通所サービスの利用者の減少が減収要因となった。利益面では売上減に加えて、食材費の高騰や労務費率の上昇が減益要因となった。また、クリーニング設備製造事業を中心としたその他事業については、売上高で同 201 百万円の増収、営業利益で同 171 百万円の増益となった。クリーニング設備製造事業、アクアクララ事業ともに増収となり、利益も増収効果で改善した。

### (2) 調剤サービス

調剤サービスの業績は、売上高で前期比 6.0% 増の 49,334 百万円、営業利益で同 13.5% 減の 2,680 百万円となった。処方箋単価が薬価改定の影響により同 1.8% 減となったものの、前期出店分も含めた新店効果により処方箋枚数が同 7.8% 増となったことが増収要因となった。期末店舗数は M&A による 2 店舗を含めて 4 店舗増加し 149 店舗となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

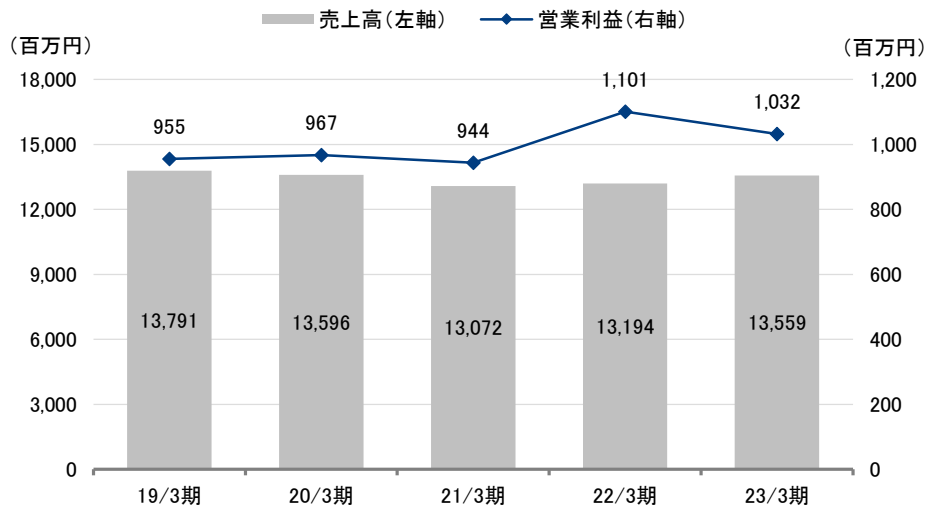
増収要因の内訳を見ると、処方箋枚数増加に伴う薬剤料売上の増加で 2,266 百万円、技術料売上の増加で 453 百万円、その他売上の増加で 53 百万円となった。一方、営業利益の増減要因を見ると、技術料売上の増加による増益で 453 百万円となったものの、薬価改定等の影響による減益で 277 百万円、店舗経費等の増加による減益で 593 百万円となった。薬価改定等の影響による減益については、後発医薬品の供給不足を背景とした調達コストの増加分も含まれている。また、店舗経費については前下期に大型店舗を複数出店したことによる労務費や賃借料、光熱費の増加等が影響した。

### (3) 環境サービス

環境サービスの業績は、売上高で前期比 2.8% 増の 13,559 百万円、営業利益で同 6.2% 減の 1,032 百万円となった。

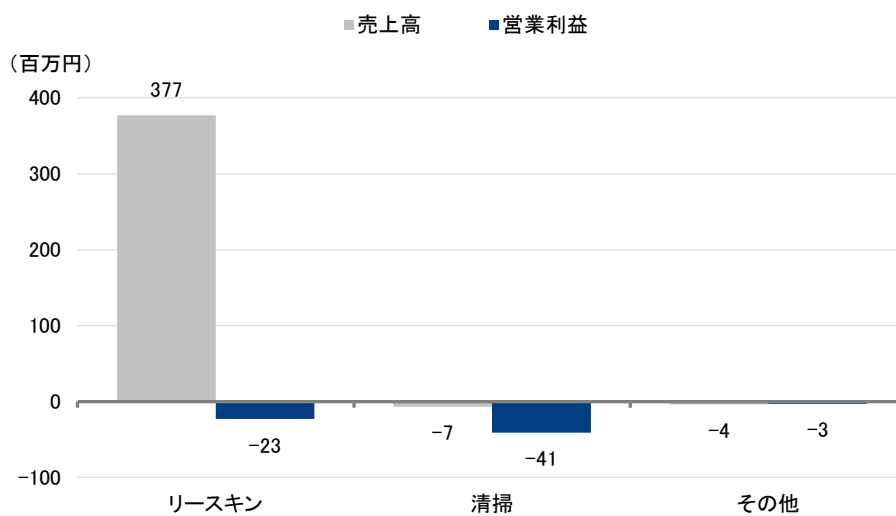
## 業績動向

## 環境サービス



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業別前期比増減額



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

リースキン事業は売上高で前期比 377 百万円の増収、営業利益で同 23 百万円の減益となった。売上高はコロナ禍からの需要回復により、加盟店向け資材等の商品売上が伸長し、なかでも注力アイテムであるトイレ周り商品は人手不足や衛生管理ニーズの高まりを背景に同 8.3% 増と順調に増加した。一方で、燃料費や FC 本部費用の増加、システム及び洗濯設備への投資に伴う減価償却費の増加が減益要因となった。FC 本部費用の増加については、コロナ禍で自粛していた加盟店向けの全国大会や販促のための各種イベントを開催したことによる。

## 業績動向

清掃事業は売上高で前期比7百万円の減収、営業利益で41百万円の減益となった。売上高は付加価値の高い病院清掃売上が同8.1%増と順調に拡大したものの、一般施設向けが減少した。利益面では、新規事業所の立ち上げや、定期清掃における特殊作業が集中したことなどによる一時費用の増加が減益要因となった。

## 財務内容は良好な状態が続く

### 3. 財務状況と経営指標

2023年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比4,885百万円増加の110,785百万円となった。主な増加要因を見ると、流動資産では現金及び預金が276百万円、棚卸資産が789百万円、受取手形及び売掛金が934百万円、有価証券が566百万円それぞれ増加した。固定資産では埼玉新工場着工に伴い建設仮勘定の増加により有形固定資産が1,853百万円増加したほか、M&Aの実施によりのれんが171百万円増加した。

負債合計は前期末比181百万円増加の28,562百万円となった。未払法人税等が432百万円、有利子負債が522百万円それぞれ減少した一方で、支払手形及び買掛金が853百万円、未払金が106百万円増加した。また、純資産合計は同4,704百万円増加の82,223百万円となった。配当金支出1,549百万円があったものの、親会社株主に帰属する当期純利益6,106百万円の計上が増加要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の72.7%から73.7%と1.0ポイント上昇し、有利子負債比率は逆に0.9ポイント低下した。営業利益率は6.0%と前期比で0.7ポイント低下したが、これは調剤サービスの収益性低下が主因となっている。同社のビジネスモデルは、リネンサプライやリースキンなどレンタルビジネスが主力で、安定性の高い収益構造となっていることが強みであるが、調剤サービスの収益性改善が今後の課題と言える。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	23/3 期末	増減額
流動資産	55,657	58,769	59,748	62,628	2,880
(現金及び預金)	32,202	35,148	35,794	36,070	276
(棚卸資産)	5,360	5,646	4,635	5,424	789
(有価証券)	385	93	361	927	566
固定資産	41,374	43,411	46,151	48,157	2,006
資産合計	97,031	102,180	105,900	110,785	4,885
流動負債	22,859	22,689	23,194	23,561	367
固定負債	5,350	5,612	5,186	5,000	-186
負債合計	28,210	28,302	28,381	28,562	181
(有利子負債)	4,176	3,876	3,398	2,876	-522
純資産合計	68,821	73,878	77,519	82,223	4,704
(安全性)					
自己資本比率	70.5%	71.8%	72.7%	73.7%	1.0pt
有利子負債比率	6.1%	5.3%	4.4%	3.5%	-0.9pt
ネットキャッシュ	28,411	31,365	32,757	34,121	1,364
(収益性)					
ROA (総資産経常利益率)	8.5%	8.1%	8.5%	7.5%	-1.0pt
ROE (自己資本利益率)	7.8%	7.7%	7.7%	7.7%	0.0pt
売上高営業利益率	6.5%	6.2%	6.7%	6.0%	-0.7pt

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年3月期業績は新工場稼働に伴う費用増により増収減益を見込む

#### 1. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.2%増の135,609百万円、営業利益で同5.3%減の7,437百万円、経常利益で同3.4%減の7,804百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同16.1%減の5,121百万円となる見通し。

#### 2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	130,184	-	135,609	-	4.2%
営業利益	7,855	6.0%	7,437	5.5%	-5.3%
経常利益	8,080	6.2%	7,804	5.8%	-3.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,106	4.7%	5,121	3.8%	-16.1%
EBITDA※	12,144	9.3%	12,478	9.2%	2.8%
1株当たり当期純利益(円)	173.39		145.47		

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額  
 24/3期ののれん償却額は直近実績をもとにフィスコにて試算  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の事業テーマである「清潔と健康」に対するニーズの高まりを背景に、主力のレンタル売上の拡大が続くほか、調剤サービスも店舗数拡大による処方箋枚数の増加により増収が見込まれ、すべての事業セグメントで増収となる見通し。一方、営業利益は2023年秋の新工場稼働をはじめ、基幹システムの更改や積極的なレンタル資材の投下などによる減価償却費の増加（前期比740百万円増）で減益見通しとなっているが、EBITDA（償却前営業利益）では同2.8%増益となる見込みだ。エネルギー価格高騰による燃料費や光熱費等の負担増は続くものの、値上げ実施により吸収していく。前期はホテルリネンや看護補助業務、給食事業を中心に値上げを実施したが、2023年4月からはより範囲を広げて値上げの取り組みを推進している。病院・施設向けリネンサプライについても順次値上げを進めていく予定だが、コロナ禍で経営状況が厳しくなっている病院・施設も多いため、どの程度値上げを実施できるかが課題となる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に計上した特別利益が無くなるため2ケタ減益の見込みとなっている。

2024年3月期の設備投資計画は前期比3,106百万円増加の9,580百万円と過去最大規模となる。増加の主な内訳は、埼玉新工場で1,049百万円、レンタル資材で583百万円、新規出店費用で507百万円、システム関連投資で502百万円などとなっている。

今後の見通し

**設備投資内訳と減価償却費**

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期予想	前期比増減額
レンタル資材	1,082	1,285	1,396	1,979	583
工場設備等	410	599	465	778	313
新規出店費用等	395	1,262	186	693	507
システム関連	609	693	499	1,001	502
新工場	-	211	2,784	3,833	1,049
その他	916	670	1,142	1,294	152
設備投資合計	3,414	4,722	6,474	9,580	3,106
減価償却費	3,553	3,863	4,189	4,929	740

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2022年7月より埼玉県毛呂山町で着工した埼玉新工場は、2023年秋から本格稼働を開始する予定となっている。総投資額84億円のプロジェクトとなり、病院リネンの洗濯工場と介護用品のメンテナンスセンター機能を有し、関東エリアをカバーする基幹工場となる。同工場の稼働によって関東エリアの事業規模を一段と拡大していき、シルバー事業では関東エリアのレンタル売上を10年間で2倍近くにしていく目標を掲げている。また、病院リネン工場では最新設備の導入により旧工場（横浜工場）と比べて生産性が約40%向上するほか、CO<sub>2</sub>排出量も約17%削減でき※、環境負荷低減にも貢献する工場となる。2024年3月期は立ち上げ費用や減価償却負担により減益要因となるが、2025年3月期以降は収益拡大に貢献する見通しだ。

※ 高効率ボイラーや太陽光パネルの設置、節水効果の高い大型洗濯機の導入等により燃料原単位で10%、電気原単位で5%、給水原単位で20%の改善が見込まれている。

また、レンタル資材は介護用品や病院向けの資材などの購入が中心で、前期からの期ズレ分もあって投資額が膨らむ格好となっている。システム関連投資についても、健康生活サービスにおける基幹システムの更新や各事業におけるDX施策の推進により増加する。

今後の見通し

## 2024年3月期は3セグメント揃って増収、 営業利益は調剤サービス、環境サービスが増益に

### 2. 事業セグメント別の見通し

#### 事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

セグメント別売上高	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期予想	前期比
健康生活サービス	61,953	60,631	63,517	67,088	69,607	3.8%
調剤サービス	45,053	44,098	46,561	49,334	50,880	3.1%
環境サービス	13,596	13,072	13,194	13,559	14,939	10.2%
その他	206	206	211	202	181	-10.3%
合計	120,809	118,009	123,484	130,184	135,609	4.2%

セグメント別営業利益	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期予想	前期比
健康生活サービス	6,074	5,403	6,312	6,663	6,241	-6.3%
調剤サービス	2,917	3,006	3,097	2,680	2,765	3.1%
環境サービス	967	944	1,101	1,032	1,147	11.1%
その他	29	31	34	16	-18	-
内部消去	-2,081	-2,091	-2,294	-2,538	-2,696	-
合計	7,908	7,294	8,252	7,855	7,437	-5.3%

セグメント別営業利益率	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期予想	前期比
健康生活サービス	9.8%	8.9%	9.9%	9.9%	9.0%	-0.9pt
調剤サービス	6.5%	6.8%	6.7%	5.4%	5.4%	0.0pt
環境サービス	7.1%	7.2%	8.3%	7.6%	7.7%	0.1pt
その他	14.1%	15.0%	16.1%	7.9%	-9.9%	-17.8pt
合計	6.5%	6.2%	6.7%	6.0%	5.5%	-0.5pt

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

#### (1) 健康生活サービス

健康生活サービスの業績は、売上高で前期比 3.8% 増の 69,607 百万円、営業利益で同 6.3% 減の 6,241 百万円となる見通し。病院関連及び寝具・リネンサプライ事業の売上高は前期比 1,293 百万円増と増収が続くものの、営業利益は同 432 百万円の減益を見込んでいる。売上高については、戦略商品とホテルリネンが引き続きけん引役となる。戦略商品のうち、「入院・入居セット」は介護施設向けの新規獲得を強化することで同 10.6% 増を見込み、「ネクサージ」は手術件数の増加に加えて、ディスプレイ医療材料と組み合わせたハイブリッドシステムの拡販、並びに顧客ニーズに合わせた商品の改良などを進めることで同 9.4% 増を見込む。宿泊施設向けの寝具・リネンサプライ事業についてはホテルの稼働率上昇により同 5.2% 増を見込んでいる。コロナ禍前の水準まで戻ることを想定しているものの、人手不足によりホテルの稼働率も 100% までは戻り切っていないのが現状のため、やや保守的な売上計画となっている。一方、利益面では新工場稼働に伴う減価償却費及び一時費用（不動産取得税等）の増加、並びに基幹システムの更新による償却費の増加が減益要因となる。



## 今後の見通し

シルバー事業は売上高で前期比 1,004 百万円の増収、営業利益で同 80 百万円の増益を見込んでいる。都内に営業拠点を 2ヶ所新設し、きめ細やかなサポート体制を敷くことで地域内シェアを拡大していく。また、2024年3月期中に九州にメンテナンスセンターを新設する計画となっている。九州にある5拠点(北九州市、福岡市、熊本市、長崎市、諫早市)には現在、香川県のメンテナンスセンターから商品を提供しているが、メンテナンスセンターの新設により物流の効率化と迅速な商品供給体制を整備することで、地域内シェアの拡大を図る。そのほか、認知度向上を目的として前期から実施しているテレビCM(中部エリアで放送)も継続し、売上拡大や人材採用の強化につなげていく。利益面では、レンタル資材の購入や新工場稼働に伴う減価償却費の増加や人件費増を増収効果で吸収し、増益を確保する計画となっている。

給食事業は売上高で前期比 286 百万円の増収、営業利益で同 54 百万円の増益を見込んでいる。新規顧客の獲得と既存顧客における食数の回復、並びに取引価格の見直しを進めていくことで増収を目指す。利益面では、食材費高騰の影響が残るものの、取引価格の見直しなどによる増収効果で吸収する計画となっている。

その他の事業は売上高で前期比 64 百万円の減収、営業利益で同 124 百万円の減益を見込んでいる。クリーニング設備製造事業を担う子会社の(株)プレックスの収益は回復基調が続くものの、2024年3月期は売上高の大部分が埼玉新工場向けで占められるため、連結業績上では内部取引により相殺され減収減益要因となる。

## (2) 調剤サービス

調剤サービスの業績は、売上高で前期比 3.1% 増の 50,880 百万円、営業利益で同 3.1% 増の 2,765 百万円となる見通し。新規出店は M&A を含めて 11 店舗を計画しており、そのうち 7 店舗についてはすでに見通しが立っている。従来は主に医療機関の門前へ出店してきたが、バランスの良い経営体系とするため医療モール内など門前以外の形態の出店にも注力していく方針で、2024年3月期は計画する 11 店舗のうち門前薬局は 5 店舗に留まっている。

売上高を構成する処方箋枚数は前期比 3.0% 増、処方箋単価は同 0.2% 増を前提としている。前期に出店した 4 店舗と今期出店予定の 11 店舗が加わることを考えると処方箋枚数の伸びが保守的のように見えるが、出店時期が下期に集中しているためであると見られる。処方箋単価については、薬剤料単価が薬価改定の影響等により若干低下するものの、地域支援体制加算の算定店舗を増やしていくことなどによる技術料単価の引き上げで吸収していく。利益面では、人件費や店舗経費の増加が続くものの、処方箋枚数の増加や利益に直結する技術料単価の上昇により増益を確保する見通しだ。また、前期の調達コストの増加要因の一つとなっていた後発医薬品の供給不足については、直近もまだ解消はしておらず影響は当面続くものと見ている。

## 今後の見通し

今期の取り組み方針としては、在宅医療の強化や専門薬剤師の育成、認定薬局の登録強化に加えて、オンライン服薬指導や電子処方箋受付を全店舗で対応可能にするなど IT の活用による利便性の向上を図ることで利用者数の拡大を図っていくことにしている。在宅医療については、在宅特化型店舗を増やしていくほか、無菌調整室設置店舗の増設、在宅報告書作成アプリの開発による効率化を進めていく。また、専門薬剤師についてはがんや糖尿病、認知症など各分野における資格取得を支援し、前期末の 54 名から 120 名以上を目指す。認定薬局については地域連携薬局、専門医療機関連携薬局、健康サポート薬局など合計で前期末の 47 店舗から 89 店舗まで拡大していく。なお、患者の利便性向上を通じた利用者の定着・拡大のための施策の 1 つとして、たんぼぼ薬局にて 2022 年 8 月に LINE ミニアプリを開発し、各種サービスを提供している。登録者数は 2023 年 5 月時点で 5 万人超と順調に増加しており、10 万人を当面の目標として掲げている。

**(3) 環境サービス**

環境サービスの業績は、売上高で前期比 10.2% 増の 14,939 百万円、営業利益で同 11.1% 増の 1,147 百万円と 2 ケタ増収増益となる見通し。

リースキン事業は売上高で前期比 1,242 百万円の増収、営業利益で同 40 百万円の増益を見込む。売上高は 2021 年 10 月に子会社化した (株) レンテックス<sup>※</sup>を 2023 年 4 月 1 日付で吸収合併した効果と、トイレ周り商品の伸長が増収要因となる。利益面では FC 本部費用の増加があるものの、グループ会社 2 社 (レンテックス及び連結子会社 1 社) を吸収合併したことによる物流を中心とした業務効率の向上により吸収し増益を確保する。

<sup>※</sup> 白洋舎<9731>が 2021 年 7 月に事業分割して設立したレンテックスの株式の 90% を 2021 年 10 月に取得し、子会社化した (2022 年 11 月 30 日に完全子会社化を発表)。子会社化当時の売上規模は約 17 億円で、顧客には大手ホテルや工場など大口顧客も多かった。

清掃事業は売上高で前期比 127 百万円の増収、営業利益で同 22 百万円の増益を見込む。売上構成比の約 8 割を占める病院清掃において付加価値の高い手術室清掃案件の獲得に注力していくことで増収増益を目指す。また、新たな取り組みとして手術室支援業務<sup>※</sup>の体制を整備していく。その他では、前期に不動産売却によって発生した一時的な費用が無くなること等により 51 百万円の増益を見込んでいる。

<sup>※</sup> 術前・術後の清掃や手術機器のセット業務などを、教育・訓練を受けたスタッフが代行。手術室の稼働率向上に貢献する。

## ■ 中期経営計画

### 健康生活・調剤・環境の各分野で成長戦略が着実に進展、 埼玉新工場稼働で成長ポテンシャル高まる

#### 1. 中期経営計画の概要

同社は2022年3月期から2025年3月期までの4ヶ年の中期経営計画「Challenge for the new stage!」を策定し、コロナ禍で生活様式が大きく変わるなかでも、「医療」「介護」「環境」の事業領域における社会課題の解決、並びに持続的な社会の実現に貢献する企業グループとして成長を目指す方針を掲げた。2年目となる2023年3月期が終わった時点の進捗状況としては、売上高は順調に拡大している一方で、エネルギー価格の高騰や医薬品の供給ひっ迫によるコスト増、人手不足による人件費の増加など計画を策定した時点からコスト増要因が増えたことから、利益面ではやや進捗が遅れる状況となっている。ただ、持続的成長を実現するために必要な投資については維持・拡大しており、成長基盤の構築という点では着実に進んでいるものと弊社では評価している。基本方針や事業戦略の進捗状況、経営数値目標については、以下のとおりとなる。

##### (1) 基本方針

##### a) 社会の要請や顧客のニーズに応えるために「続ける」

- ・循環型社会に資する「レンタル事業モデル」
- ・医療及び介護の社会インフラを支えるサービスの安定供給（病院関連事業、給食事業、シルバー事業、調剤薬局事業、清掃事業）
- ・既存のコア事業の強化及び地域シェアの向上（病院関連事業、シルバー事業、調剤薬局事業、リースキン事業）
- ・顧客本位のサービス提供とさらなる専門性の追求
- ・差別化の要となる「人的資本」の強化

##### b) 経営環境の変化に対応し、さらなる成長につなげるために「変える」

- ・ニューノーマル時代における個人、組織の新しい働き方の整備
- ・DXの推進による業務効率化及び生産性向上
- ・プライム市場にふさわしいコーポレートガバナンスの整備
- ・経営人材育成と若い世代の積極登用
- ・多様性を重視した経営

##### c) 次世代につながる新たな価値を生み出すために「創る」

- ・ヘルスケア分野における新たな事業やサービスの開発（需要拡大が見込まれる在宅市場領域など）
- ・DXの推進による新たなビジネスモデルの創出（シルバー事業や調剤薬局事業で蓄積されるデータを基盤としたサービスの創出等）
- ・グループの経営資源の有機的な結合による新たな事業価値の創出（売上増につながる事業間連携の実行）
- ・成長に資する投資分野の発掘と機動的な投資実行
- ・働きがいや誇りを持って働き続けることができる企業風土の醸成

## (2) 事業戦略

基本方針を踏まえ、各事業セグメントにおいて以下の事業戦略を推進することで持続的な成長の実現を図っていく。

### a) 健康生活サービス

健康生活サービスでは、事業基盤の根幹である医療機関や介護福祉施設との信頼関係をより一層深耕する。病院関連事業については、リネンサプライを中心とした既存サービスを安定的かつ高品質に提供できる体制の強化を図るとともに、戦略商品である「入院セット」「ネクサージ」において高付加価値化や新規アイテムの追加等によって他社との差別化を図っていく。埼玉新工場の稼働によって収益力も強化される見通しだ。また、医療機関向けの新たな基幹アイテムの創出、デジタル化による業務効率の向上等に取り組んでいく。

シルバー事業については、「直販レンタル売上日本一」をさらに確固たるものにすべく、引き続き経営資源を積極的に投下していく。埼玉新工場におけるメンテナンスセンターや九州メンテナンスセンターの稼働によって売上成長余力は高まり、加えて物流改革やデジタル化による利便性の高いサービスの提供、スピードの向上を図るとともに専門性の高い人材を育成することで、競合他社との差別化を図っていく。また、今後高齢者の人口増加が見込まれる都市部を中心に、M&Aも積極的に活用しながら事業拠点を拡充し、地域シェア拡大を推進していく方針だ。

そのほか、ヘルスケア分野において社会課題の解決につながる新たな医療サービスの開発や事業化にも取り組んでいく。

具体的な取り組みとして、リストバンド型のウェアラブルデバイス「iAide2」の実用化に向けた臨床研究を2件実施している。2022年1月から東京医科歯科大学病院と共同で実施している無症候性心房細動<sup>※1</sup>を検知する臨床研究<sup>※2</sup>については2024年3月期中の完了を目指している。本臨床研究では、2023年3月末までの間に、検診に訪れた417人の被験者の中から9人の無症候性心房細動を発見するなど、一定の効果が確認されている。

※1 無症候性心房細動は自覚症状がなく、放置しておく心原性脳梗塞を発症するリスクが高まると言われており、推定潜在患者数は国内で約100万人と見られる。「iAide2」による脈波データ収集とAIを活用したプログラムを使って無症候性心房細動を早期発見することで、脳梗塞の発症予防につながることを期待されている。

※2 東京医科歯科大学病院、静岡市、静岡市清水医師会及びTDK<6762>との共同研究。

また、2022年10月からは岐阜大学医学部附属病院と、心臓リハビリテーションを必要とする慢性期の心疾患患者を対象にした臨床研究を開始している。被験者の在宅時の活動状況を「iAide2」で収集するバイタルデータ（脈拍数、歩数、活動量等）で可視化し、医師や理学療法士がその情報を基にして適切な運動指導を行うことで被験者の運動機能の改善に寄与するかを検証する。入院時は適切なリハビリテーションを指導してくれる医療スタッフがいるが、在宅時でも同様のリハビリテーションを実施しているかどうかは、患者からの自己申告以外に医師や理学療法士は把握できないのが現状で、退院後に症状が悪化してしまうケースも多い。「iAide2」を使うことで在宅時の状況をデータとして確認しながら適切なリハビリテーションが継続できれば、結果的に心疾患の症状悪化を防ぎ健康寿命の延伸に貢献することになる。100例程度の症例データが纏まった段階で学会でも発表する予定にしており、これらの臨床研究を通じて得られるエビデンスをもって、2～3年後の実用化を目指していく。

## 中期経営計画

さらに、海外市場の開拓に向けた取り組みも積極的に進めている。2022年10月に病院向けリネン・医療資機材リース会社を豊田通商<8015>との合併で南インドに設立し（出資比率45%）、同社が出資している病院清掃会社及び現地のランドリー会社と連携し、現地での病院向けリネンサプライサービスの提供を開始した。リネン類にはRFIDを装着することで入出荷及び工場でのICタグ管理を実施している。2023年5月より、セコム<9735>のグループ会社であるセコム医療システムと豊田通商が運営する日本式総合病院で実証試験を開始しており、病院側の業務負荷軽減の効果を確認のうえ他の病院へも本格的に営業を開始していく。同社では病院向けリネンサプライサービスを皮切りとして、高成長が続くインド市場において医療周辺サービスの事業機会獲得に取り組んでいく考えだ。

**b) 調剤サービス**

調剤サービスでは、高い専門性を持って地域医療に貢献する「地域で一番のかかりつけ薬局」を目指す。具体的には、門前薬局だけでなく敷地内薬局やクリニック前薬局、医療モール内薬局、在宅特化型薬局など多様な形態の店舗を出店し、バランスの取れた経営体系を構築していくほか、地域住民の生活に密着した「ライフソリューション型薬局」の開発にも挑戦していく。基幹病院の処方箋対応を通じて蓄積してきた高度薬学管理のノウハウを生かし、高い専門性を持って地域住民の健康維持・増進を支援するとともに、DXを通じた業務改革やLINEを活用したサービス拡充により顧客の利便性向上を図っていく。

**c) 環境サービス**

環境サービスでは、「衛生管理のプロ」としての強みをさらに強化し、成長を持続できる事業構造への変革に取り組んでいく。リースキン事業では、トイレ周りを中心とした衛生管理ニーズに応える商品の拡販・開発に注力し、その売上構成比を引き上げていく。一方、清掃事業については、病院清掃の強化に向けて手術室支援業務など、医療機関のニーズに応える独自サービスの展開により他社との差別化を図り、売上構成比に占める病院向けの比率（現在は約8割）を高めることで収益性向上を図っていく。

環境サービス事業に関しては、リースキン事業、清掃事業ともに人手不足によって需要が拡大する事業でもあることから、今後の成長余地は大きいと弊社では見ている。

**(3) DXの取り組みについて**

同社は成長戦略の1つとして、全社的なDX基盤の構築に着手している。業務の価値変革（DXによる業務効率の向上や生産性向上）と顧客への価値変革（DXを活用することで新たなビジネスやサービスを創造）を実現していくため、中期経営計画期間においては積極的なデジタル投資を実施していく計画だ。

具体的な取り組みとして、2022年6月より全従業員向けのe-ラーニング講座を開講したのに続き、同年7月からDX推進者育成講座を開講し、1期、2期生合わせて約70名が修了した。修了者は自身の部署においてDXの取り組みを推進している。2024年3月期は約60名が受講予定となっており、2025年3月期までに合計180名のDX推進者を育成する。また、全社的にナレッジの共有を図るため、2023年7月よりDXに関する情報を集約した社内ポータルサイトの運用を開始している。



## 中期経営計画

事業面では業務効率の向上や顧客の利便性向上につながる DX の取り組みを推進している。たんぼ薬局における LINE ミニアプリの活用以外にも、シルバー事業では契約時の電子署名システム導入に加えて、レンタル契約を含む主要取引の関連帳票の電子化、基幹システムとの連動による受注処理業務の自動化を開始している。これらシステムの導入により営業スタッフの生産性が向上し、残業時間の削減効果が期待される。また、リースキン事業では 2022 年 3 月期に FC 本部から加盟店への請求書の Web 化を完了したのに続き、2023 年以降に法人顧客への請求書の Web 化を段階的に進めていく予定となっている。

**(4) 経営数値目標**

経営数値目標として、最終年度となる 2025 年 3 月期に売上高 1,400 億円、営業利益 95 億円を掲げている。2021 年 3 月期を起点とした 4 年間の年平均成長率は売上高で 4.4%、営業利益で 6.8% となり、目標数値は基本的にオーガニックな成長によるもので M&A による影響は織り込んでいない。セグメント別売上高の年平均成長率では、大型店舗出店の影響を織り込む調剤サービスが 5.2% と最も高く、次いで健康生活サービスが 4.0%、環境サービスが 3.2% となる。

営業利益率は 2025 年 3 月期で 6.8% と 2021 年 3 月期の 6.2% から上昇を見込んでいる。このうち、調剤サービスは調剤報酬改定の影響が読みにくいいため、2021 年 3 月期と比較して低下する前提となっている。一方、健康生活サービスや環境サービスについては付加価値の高い製品・サービスの成長により、利益率の上昇を見込んでいる。

**経営数値目標**

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期 (予)	25/3 期目標	CAGR <sup>※</sup>
売上高	118,009	123,484	130,184	135,609	140,000	4.4%
健康生活サービス	60,631	63,517	67,088	69,607	71,000	4.0%
調剤サービス	44,098	46,561	49,334	50,880	54,000	5.2%
環境サービス	13,072	13,194	13,559	14,939	14,800	3.2%
その他	206	211	202	181	200	-0.7%
営業利益	7,294	8,252	7,855	7,437	9,500	6.8%
売上高営業利益率	6.2%	6.7%	6.0%	5.5%	6.8%	

※ 21/3 期を起点とした 4 年間の年平均成長率

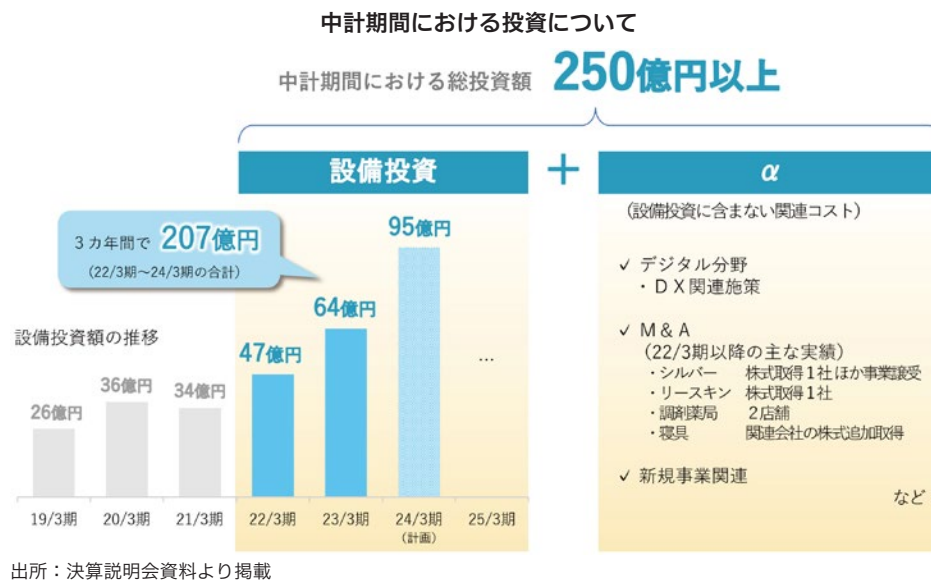
出所：決算説明会資料、中期経営計画よりフィスコ作成

2023 年 3 月期までの進捗状況は前述のとおり、売上高に関してはおおむね順調に進んでいるが、営業利益に関してはエネルギー価格高騰や医薬品の供給ひっ迫によるコスト増、人件費の増加等により、進捗率はやや遅れ気味となっている。2024 年 3 月期業績も会社計画どおりに推移した場合は、目標に掲げる 2025 年 3 月期の営業利益はやや未達となる可能性もあるが、今後のエネルギー価格の状況や、健康生活サービスにおける値上げの浸透具合、調剤サービスにおいては 2024 年度に実施される調剤報酬改定の内容次第と言える。

## 中期経営計画

**(5) 成長投資計画**

中期経営計画期間内の成長投資額としては当初は総額 250 億円を計画していたが、積極的な成長投資の実行によりやや上回る見通しだ。2024 年 3 月期計画を含めた 3 年間合計で 207 億円となり、2025 年 3 月期も現段階では 50 億円程度の設備投資を予定している。また、設備投資に含まない関連コストとして DX 関連施策に関する投資や M&A 費用、新規事業関連の投資がある。成長投資を維持・拡大することで将来の成長に向けた基盤をより強固なものにしていく考えだ。



## 創業以来、廃棄物削減と循環型社会の実現に寄与する レンタル事業を通じて SDGs に貢献

### 2. サステナビリティの取り組みについて

同社はサステナビリティ経営を一層推進していくため、2022 年 5 月にサステナビリティ基本方針を制定するとともに、サステナビリティ委員会を新設した。

サステナビリティ基本方針は、2020 年に制定した「3つの宣言」を再定義したもので、1) 創業以来の基幹事業であるレンタルビジネスを通じて、廃棄物の削減、循環型社会の実現に貢献していくこと、2) 超高齢社会における医療介護の健全な発展に貢献していくこと、3) グループ全従業員が笑顔で、たくさんのありがとうに囲まれた会社を目指すこと、の 3 点を掲げている。

中期経営計画

この基本方針に則した企業活動を体系的かつグループ横断的に実践すること、サステナビリティ課題の共有、各種施策の検討、実施事項の整備・運用に関する協議、ESG 戦略の推進などを行うことを目的としてサステナビリティ委員会を新設した。2022年8月にはコーポレートサイトにサステナビリティページを公開し、同社におけるサステナビリティへの取り組みの歴史や、環境分野、健康分野、社会分野におけるマテリアリティの特定と主な取り組みなどについて紹介している。

**マテリアリティと主な取り組み**

マテリアリティ	主な取り組み
<b>環境</b> サークュラー・エコノミーの推進  脱炭素社会の実現  水資源の有効活用 廃棄物の削減	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ レンタル商品の拡販を通じて、ディスプレイにより発生する廃棄物の削減につなげる</li> <li>・ レンタル資材のリユースやリデュースにより、廃棄物を削減する</li> <li>・ 洗濯工場の燃料原単位改善により CO<sub>2</sub> 排出量を削減する</li> <li>・ 太陽光発電によりクリーンエネルギーを創出する</li> <li>・ 洗濯工場において、洗濯排水のリサイクルを通じて水資源の消費量を削減する</li> <li>・ 給食事業におけるフードロスの削減を通じて、食料資源の消費を抑えるとともに、廃棄物を削減する</li> <li>・ ペーパーレス化により一般廃棄物を削減する</li> </ul>
<b>健康</b> 高齢者の自立支援 医療アクセス機会の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 介護用品のレンタルを通じて高齢者の自立を支援し、健康寿命の延伸につなげる</li> <li>・ 在宅患者や施設入居者に対する薬の提供や服薬指導、オンライン服薬指導などにより、さまざまな状況に応じた医療の提供に努める</li> </ul>
<b>社会</b> ダイバーシティ経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 子育て支援を中心に多様な働き方への対応を進めることで、誰もが輝ける職場づくりに努める</li> <li>・ 管理職に占める女性の割合を高めていくことで、多様性を活かした組織づくりにつなげる</li> <li>・ 障がい者が働きやすい職場づくりと就業機会の確保</li> </ul>

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

また、2023年3月には温室効果ガス排出量の中長期削減目標を設定した。具体的には、スコープ1（自社の燃料使用による温室効果ガス排出量）及びスコープ2（他社から供給された電気・熱・蒸気の使用による温室効果ガス排出量）の合計※を、2030年までに2018年比で50.4%削減すること、及び2050年までにカーボンニュートラルを実現することを掲げている。スコープ3（サプライチェーンにおける温室効果ガス排出量）については、サプライヤーと連携しながら削減に向けた取り組みを検討していくことにしている。さらに同年3月に「トーカイグループ人権方針」を制定したほか、2024年3月期中に統合報告書を発行し、財務情報と非財務情報の統合的な情報発信により、さらなる企業価値向上を目指していく。

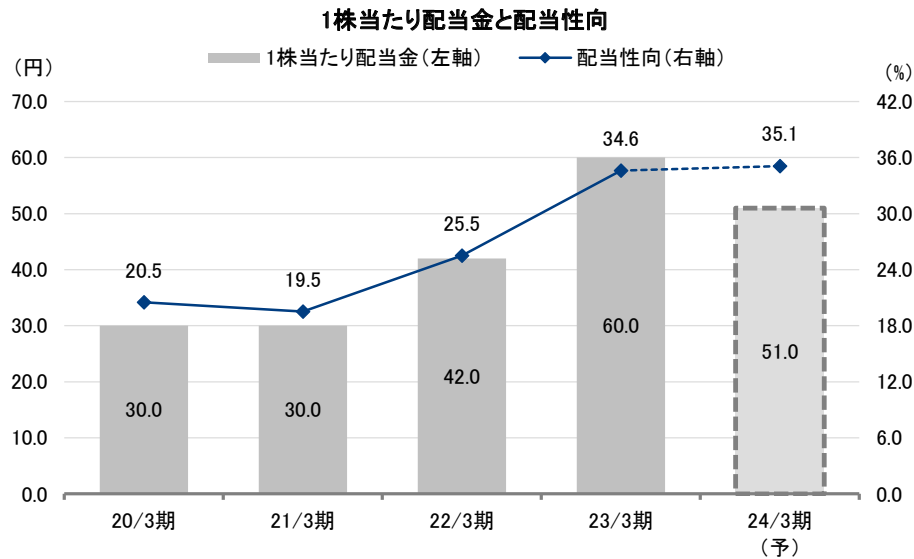
※ 算定範囲は、「エネルギーの使用の合理化等に関する法律（省エネ法）」及び「地球温暖化対策の推進に関する法律（温対法）」における温室効果ガス排出量の報告義務事業者である3社（株式会社トーカイ、株式会社トーカイ（四国）、株式会社同仁社）としている。



## ■ 株主還元策

### 配当性向の目安を 25% から 35% に引き上げ

同社は株主還元方針について、現在の資本の状況を踏まえつつ、より一層の株主還元の充実を図ることから、2023年3月期より配当性向の目安を従来の25%から35%に引き上げた。これにより、2023年3月期の1株当たり配当金は前期比18.0円増配となる60.0円（配当性向34.6%）とした。2024年3月期は親会社株主に帰属する当期純利益が減益見込みとなるため、前期比9.0円減配の51.0円（同35.1%）となるが、今後利益成長により配当性向が35%を下回る状況となった場合は増配が期待できることになる。また、自己株式の取得についても株価の水準によっては適宜機動的に検討していくことにしている。



出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp