

# 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 >>>](#)

2025年1月14日(火)

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. 2025年3月期中間期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 次期中期経営計画の骨子	01
■ 事業概要	02
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
■ 業績動向	05
1. 2025年3月期中間期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2025年3月期の業績見通し	13
2. 事業セグメント別の見通し	14
3. 次期中期経営計画の骨子	16
■ 株主還元策	19

## 要約

### 工場投資や M&A など成長投資を積極推進、次期中期経営計画では ROE8% の早期実現を目指す

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. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期（2024年4月～9月）の連結業績は、売上高で前年同期比7.2%増の72,725百万円、営業利益で同0.6%減の3,664百万円となった。売上高は主力のレンタル売上が堅調に推移したに加えて、ホテルリネンやクリーニング設備製造事業の売上伸長並びにドラッグストアやリハビリデイサービス事業などを展開する（株）mik japan を子会社化（2024年7月）したことが増収要因となった。一方、営業利益は2023年10月に稼働を開始した埼玉工場の減価償却負担や調剤サービスにおける費用増などにより若干の減益となった。なお、mik japan の業績影響額は売上高で1,350百万円の上乗せ要因となり、営業利益は M&A 費用やのれん償却額なども含めると若干のマイナス要因となった。中間期の会社計画は公表していないものの、売上高、営業利益ともに計画を若干上回ったようだ。

#### 2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.4%増の142,925百万円、営業利益で同4.8%減の7,695百万円と期初計画を据え置いた。売上高はすべての事業セグメントで増収となり、4期連続の増収を見込んでいる。営業利益は人件費や減価償却負担の増加などが減益要因となるが、今後の成長に向けた先行投資と位置づけている。なお、同社は mik japan の子会社化に続いて、2024年12月に長野県及び山梨県でシルバー（介護用品レンタル）事業を展開する（株）介護センター花岡の全株式を取得し子会社化した。これら M&A の効果は期初計画に織り込んでいないため、売上高に関しては上振れる可能性が高い。利益ベースへの影響は精査中だが、2026年3月期以降のグループシナジーが期待される。特に今後はシルバー事業で M&A を積極的に推進し、成長ドライバーとしていく考えだ。

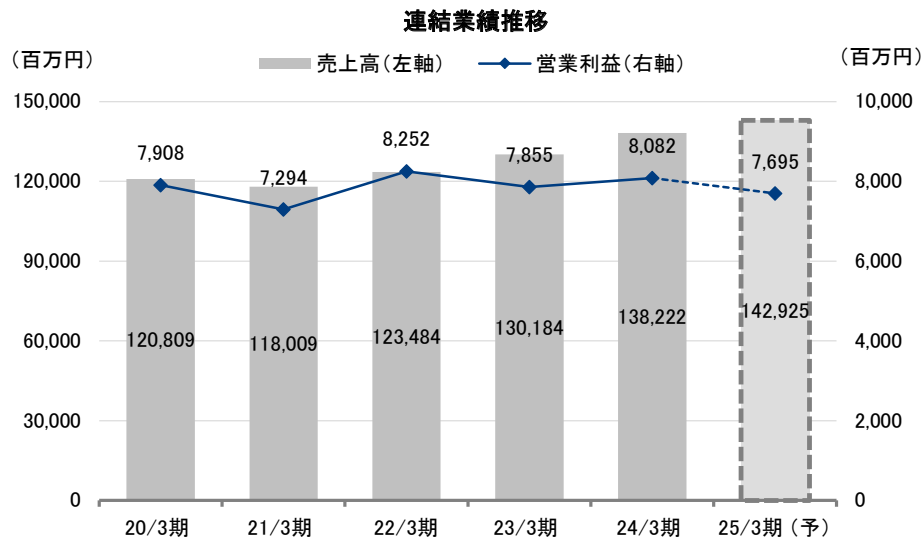
#### 3. 次期中期経営計画の骨子

同社は2026年3月期からスタートする次期中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）の骨子を発表した。収益性向上への「変革」、新たな価値の「創出」、成長基盤強化の「継続」に取り組むことで、ROE8%の早期実現を目指す（2024年3月期実績6.9%）。利益最大化に向けて各事業の構造改革を実施し、収益性を高めていくと同時に、10年先の成長をけん引する新規事業の開発にも取り組む。また、株主還元については3カ年累計で総還元性向70%超を目安に実施する方針で、安定配当に加えて自己株式の取得も機動的に実施する意向だ。なお今期は、連結配当性向35%を目安とし、2025年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の58.0円（配当性向36.6%）を予定しており、5月に実施した約29億円の自己株式取得により、2025年3月期の総還元性向は約90%になる見込みだ。

要約

**Key Points**

- ・ 2025年3月期中間期の売上高は過去最高を連続更新、営業利益は減益となるも EBITDA は増益に
- ・ 2025年3月期の業績計画は M&A 効果を織り込まず、期初計画を据え置き
- ・ 次期中期経営計画では収益性向上と新規事業の育成に取り組み ROE8% を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

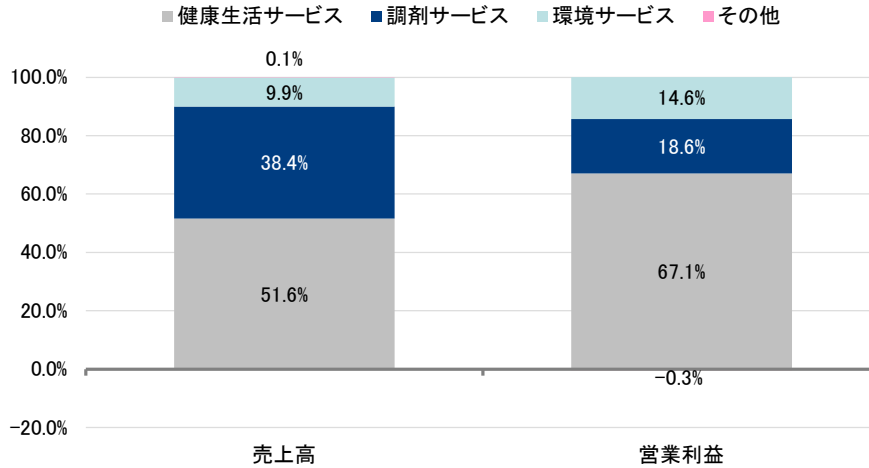
## ■ 事業概要

### 「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」が売上高、営業利益ともに過半を占めており、「調剤サービス」「環境サービス」がそれに続く構成となっている。

事業概要

事業セグメント別構成比(2025年3月期中間期)



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、リハビリデイサービス）、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を強みとしている。

#### 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、2024年9月末時点で88ヶ所（非連結子会社の13拠点含む）の営業拠点と8ヶ所のメンテナンスセンターを設置している。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。さらに、2024年7月に子会社化したmik japanが展開するリハビリデイサービスもシルバー事業に含まれる。高齢者の身体機能維持・向上を目的としたリハビリ特化型デイサービス施設「ミック健康の森」を全国で33施設展開している。同社のシルバー事業の営業拠点と重なるエリアが大半で、顧客獲得ルートもケアマネジャーが主であることから、グループ化によるシナジーが期待される。

## 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、2024年9月末の店舗数は158店舗となっている。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が、近年は地域の「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るようになったことから、出店形態の多角化や地域の「かかりつけ薬局」としての機能強化に取り組んでいる。また、2024年7月に子会社化したmik japanが関西圏で展開するドラッグストア12店舗（うち3店舗は調剤薬局併設）が新たに加わっている。

## 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。売上高の6割強を占め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など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900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。売上高の3割強を占める清掃事業では、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7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なども行っている。

## 業績動向

### 2025年3月期中間期の売上高は過去最高を連続更新、 営業利益は減益となるも EBITDA は増益に

#### 1. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比7.2%増の72,725百万円、営業利益で同0.6%減の3,664百万円、経常利益で同1.3%増の3,917百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同15.8%増の3,041百万円となった。売上高は4期連続で過去最高を更新、営業利益は若干ながら減益となったが、経常利益、親会社株主に帰属する中間純利益は増益を確保した。

#### 2025年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		25/3 期中間期		前年同期比	
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率
売上高	67,865	-	72,725	-	4,860	7.2%
売上原価	51,401	75.7%	55,735	76.6%	4,334	8.4%
販管費	12,778	18.8%	13,326	18.3%	548	4.3%
営業利益	3,684	5.4%	3,664	5.0%	-20	-0.6%
経常利益	3,869	5.7%	3,917	5.4%	48	1.3%
特別損益	-40	-	458	-	498	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,626	3.9%	3,041	4.2%	415	15.8%
EBITDA ※	5,866	8.6%	6,139	8.4%	273	4.6%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は健康生活サービス、調剤サービスが増収となったが、営業利益は新工場稼働に伴う減価償却費の増加（前年同期比266百万円増）や調剤サービスの費用増に加えて、2024年7月に連結子会社化した mik japan ののれん償却額※1及びM&A一時費用の計上が減益要因となった。本来の収益力を示す EBITDA（償却前営業利益）では同4.6%増の6,139百万円と増益となっている。なお、mik japan の業績影響額は、売上高で1,350百万円の増額要因、営業利益段階では若干のマイナス要因となった。また、金融機関との政策保有株持ち合いの解消を進めており、2025年3月期中間期において770百万円の投資有価証券売却益を計上し、特別損失として減損損失281百万円※2を計上した。なお、中間期の業績計画は公表していないが、売上高、営業利益ともに計画をやや上回ったものと見られる。

※1 mik japan の全株式を2,400百万円で取得、のれん1,003百万円（健康生活サービス551百万円、調剤サービス452百万円）を8年定額償却する。第2四半期ののれん償却額は31百万円。

※2 減損損失のうち、211百万円は調剤サービスにおける一部店舗の簿価見直しによるもので、69百万円は新規事業として開発を進めていた iAide（ウェアラブルモニタリングシステム）の事業撤退（2025年3月末）を決定したことによる事業資産の減損処理（簿価ゼロ）によるもの。

## 業績動向

## 事業セグメント別業績

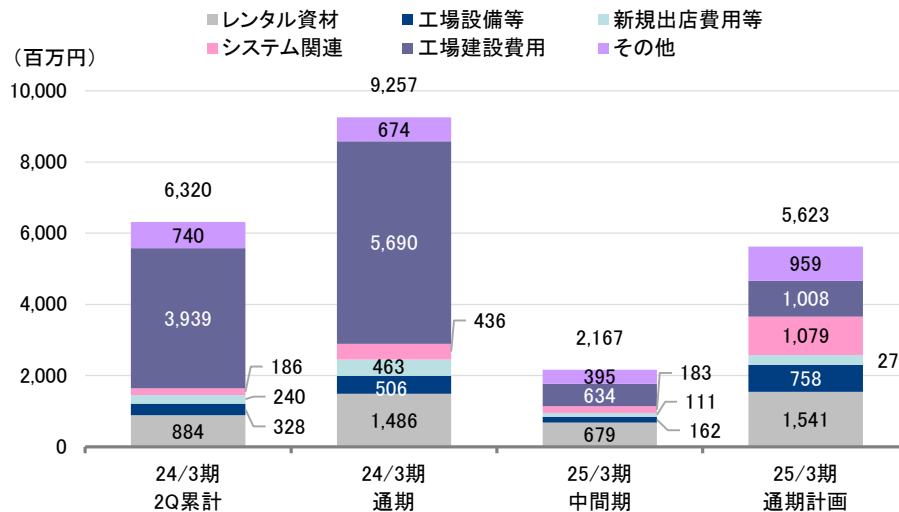
(単位：百万円)

		24/3 期中間期	25/3 期中間期	前年同期比	
		実績	実績	増減額	増減率
健康生活サービス	売上高	34,910	37,498	2,587	7.4%
	営業利益	3,009	3,317	308	10.2%
調剤サービス	売上高	25,535	27,950	2,415	9.5%
	営業利益	1,201	920	-281	-23.4%
環境サービス	売上高	7,332	7,196	-135	-1.9%
	営業利益	732	721	-11	-1.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2025年3月期中間期の設備投資額は2,167百万円（前年同期比4,152百万円減）となった。前期は埼玉工場建設に伴い設備投資額が膨らんだが、通常のペースに戻っている。通期の設備投資額は期初計画どおり5,623百万円（同3,633百万円減）を実施する予定だ。病院関連事業における新基幹システムの開発を進めており、システム関連投資が1,079百万円（同643百万円増）となる。レンタル資材も売上拡大に伴い1,541百万円（同55百万円増）となる見通し。減価償却費は中間期で2,402百万円（同266百万円増）、通期で5,182百万円（同586百万円増）となり、2025年3月期が当面のピークとなる見通しだ。

## 設備投資の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



業績動向

なお、埼玉工場は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。シルバー事業では関東エリアのレンタル売上を10年間で約1.8倍に拡大していく目標を掲げており、事業規模の拡大を見据えたメンテナンスセンターとなる。また、病院リネンの洗濯工場も子会社のブレックス製の最新設備を導入して省人化を図っており、旧工場（横浜工場）と比較して20%の人員削減と太陽光発電設備や排水・排熱リサイクル設備、井戸水を冷媒とした省エネ空調システムなどの導入によりエネルギーコストの低減を図っている※1。生産性は当初の計画どおり約40%の向上を達成したようで、2024年10月からは稼働を週6日体制から5日体制へと短縮しており、さらなる生産性向上が期待される。なお、旧工場は「ネクサージ※2」の洗濯工場として稼働を続けている。

※1 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、各種排熱・排水リサイクル設備や井戸水を冷媒とした省エネ空調システムなどの導入により、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。

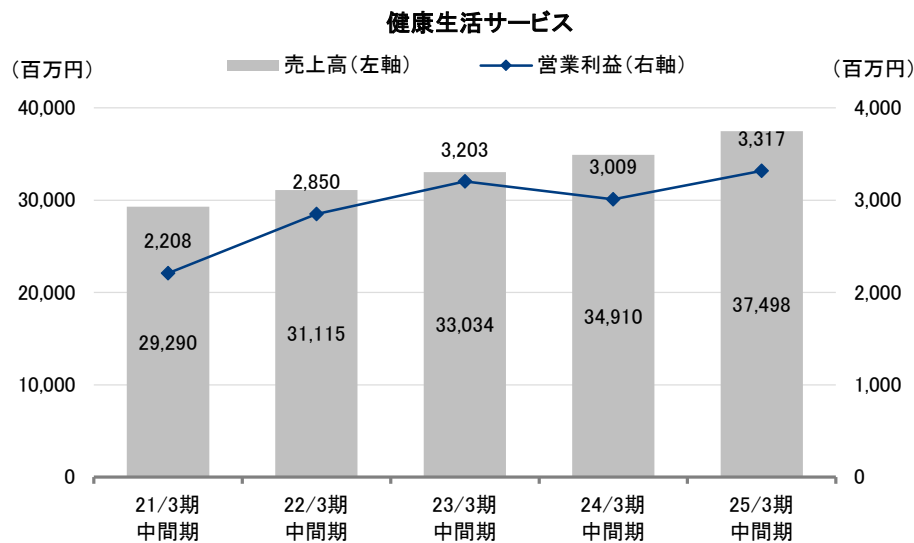
※2 ネクサージ：同社が業界に先がけて事業化した手術用リネンのリユースシステム。従来の使い捨て商品と比較して、医療廃棄物コストの削減と環境負荷低減というメリットがある。

## ホテル向けリネンサプライやクリーニング設備製造事業が好調、 調剤サービスはコスト増の影響により減益

### 2. 事業セグメント別の動向

#### (1) 健康生活サービス

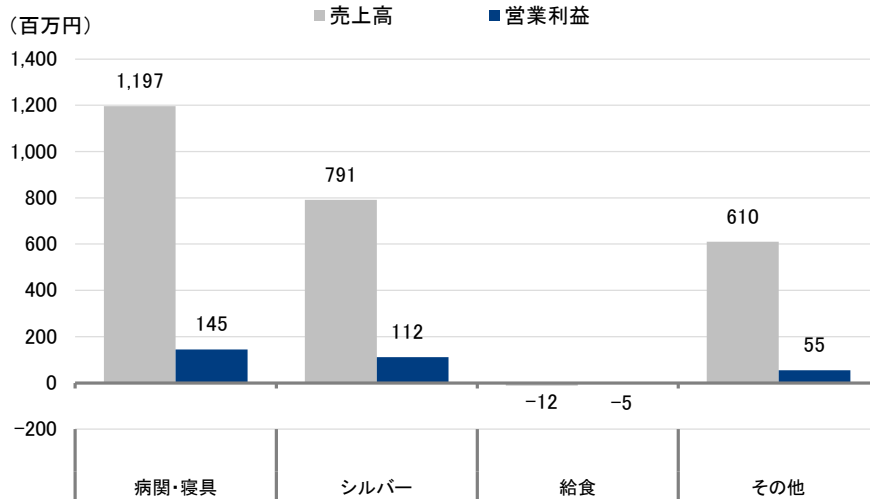
健康生活サービスの業績は、売上高で前年同期比7.4%増の37,498百万円となり、営業利益は同10.2%増の3,317百万円と2期ぶりに過去最高業績を更新した。売上高は主力の病院関連・シルバー事業が順調に増加したほか、ホテル向けリネンのレンタル売上並びにクリーニング設備製造事業が前年同期比2ケタ増収と好調で業績のけん引役となった。利益面では埼玉工場稼働に伴う減価償却費の増加があったものの、増収効果やレンタル資材の効率化に取り組んだことで2期ぶりの増益となった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 事業別の前年同期比増減額



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年同期比 1,197 百万円の増収、営業利益で同 145 百万円の増益となった。売上高は 4 期連続増収、営業利益は 2 期ぶりの増益に転じいずれも過去最高を更新した。特に、ホテル向けリネンのレンタル売上が同 14.2% 増と好調で収益のけん引役となった。観光需要の拡大によりホテルや旅館の稼働率及び客室単価が上昇しており、レンタル料金の適正価格への見直しが進んだことが大きく貢献した。戦略アイテムである「入院・入居セット」※も介護施設を中心に新規獲得が進み同 11.6% 増と好調を維持した。「ネクサージ」は既存顧客における手術件数が前年比で減少していることで売上は伸び悩んだものの、新規顧客の開拓が順調に進んだことで同 5.5% 増となった。また、病院・介護施設向けリネンサプライ床数は、有料老人ホームなど介護施設の新規獲得が進み、同 1.7% 増と着実に増加した（うち、介護施設などは 3.0% 増、病院は横ばい）。利益面では、埼玉工場稼働に伴う減価償却費の増加を増収効果で吸収した。

※入院・入居セット：入院・入居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。

**b) シルバー事業**

シルバー事業は売上高で前年同期比 791 百万円の増収、営業利益で同 112 百万円の増益となった。売上高は連続で過去最高を更新し、営業利益も 2 期ぶりの増益に転じた。介護用品のレンタル需要拡大を背景に直販レンタル売上が同 5.2% 増と引き続き拡大した。また、2024 年 7 月に連結子会社化した mik japan のリハビリデイサービスで 2 億円強の増収要因になったと見られる。

#### 業績動向

新規営業拠点としては、2024年7月に東京で1拠点開設し、88拠点(非連結子会社の13拠点を含む)となった。また、2024年8月には佐賀県に九州メンテナンスセンターを開設した。従来は九州の5拠点(北九州市、福岡市、熊本市、長崎市、諫早市)への商品供給は、香川県の四国メンテナンスセンターから行っていたが、新センターの稼働開始によって物流の効率化と迅速な商品供給体制が構築された。2024年11月には福岡市内に新規営業所を開設し、2025年1月には福岡県の介護用品レンタル事業者からの事業承継により大牟田市にも拠点を開設するなど、引き続き九州エリアでのシェアを拡大していく戦略だ。

利益面では、埼玉メンテナンスセンターや九州メンテナンスセンター開設に伴う減価償却費の増加があったものの、増収効果やレンタル資材の回転率向上に取り組んだ効果で増益となった。なお、mik japanのリハビリデイサービスについては、のれん償却額の計上などにより利益への影響は軽微であった。

#### c) 給食事業・その他

給食事業は売上高で前年同期比12百万円の減収、営業利益で同5百万円の減益となった。売上高は受託件数が減少したことや既存施設での食数が減少したことで減収となり、利益面では食材費高騰や労務費の増加が減収要因となった。

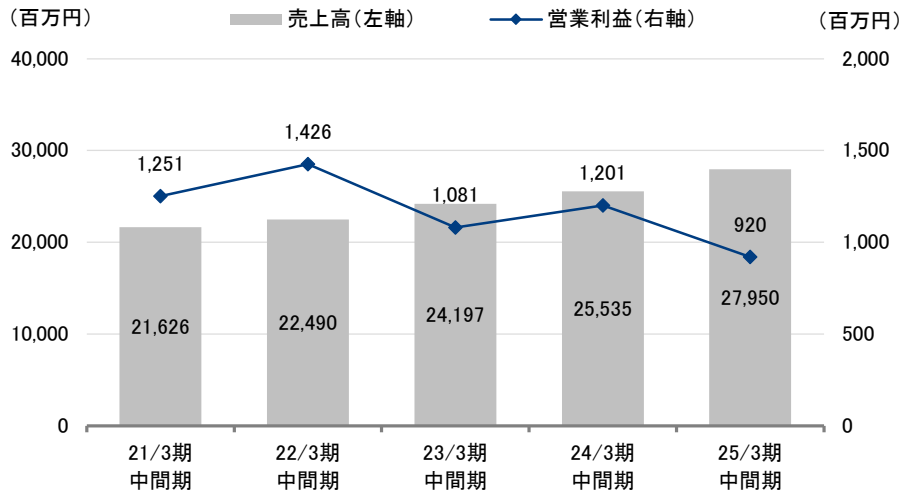
また、クリーニング設備製造事業を中心としたその他事業については、売上高で同610百万円の増収、営業利益で同55百万円の増益となった。主力のクリーニング設備製造事業の売上高は同85.6%増と大幅増収となった(前年同期は埼玉工場稼働に向けたグループ内取引が売上の中心であったことも、伸び率増大に寄与)。ホテルなどの稼働率上昇に伴いリネンサプライ需要が拡大する一方で、リネンサプライ業界の人手不足感が急速に高まり、省人化設備の需要拡大につながった。

#### (2) 調剤サービス

調剤サービスの業績は、売上高で前年同期比9.5%増の27,950百万円、営業利益で同23.4%減の920百万円となった。既存の調剤薬局事業は前期出店分も含めた新店効果により処方箋枚数で同3.1%増、処方箋単価で同2.0%上昇し(技術料・薬剤料ともに上昇)、売上高は同5.1%増(同1,302百万円増)となった。また、mik japanのドラッグストア関連で1,113百万円の増収要因となった。調剤薬局の新規出店については、住まいや高齢者施設などが近隣に集まる複合商業施設内店舗(ライフソリューション型薬局)や医療モール内店舗など多様な店舗形態で4店舗を出店し、前年同期比で6店舗増の158店舗と着実に増加した。

## 業績動向

## 調剤サービス



出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益の増減要因を見ると、調剤薬局事業では技術料売上の増加で171百万円の増益要因となったものの、薬価改定の影響などにより167百万円、人件費や店舗運営費などその他費用の増加で233百万円の減益要因となり、合計で229百万円の減益となった。また、mik japanについてものれん償却額を含めて52百万円のマイナス要因となった。調剤薬局事業では、薬価改定や医薬品の供給ひっ迫などを背景に原価が上昇したほか、診療報酬改定での処遇改善を契機に給与体系の見直しを実施したことで、労務費や人件費が増加し利益率の低下要因となった。

同社は収益性の向上に向けて、かかりつけ薬局としての機能強化やDX体制の整備を推進している。地域連携薬局の認定取得率は前年同期の31.6%から36.1%に、健康サポート薬局認定取得率は同7.6%から8.9%にそれぞれ上昇した。また、在宅調剤実施店舗割合については89.2%と高水準となっている。DX体制の取り組みについては、マイナ保険証の利用促進に取り組んでおり、2024年9月の利用率では23.6%と全国平均の13.7%を大きく上回っている。また、LINEミニアプリを使った顧客の囲い込みを進めており、2024年9月末で23.7万人と前年同期末の7.6万人から大きく増加しており、今後もこれらの取り組みによって、収益性向上を図る。

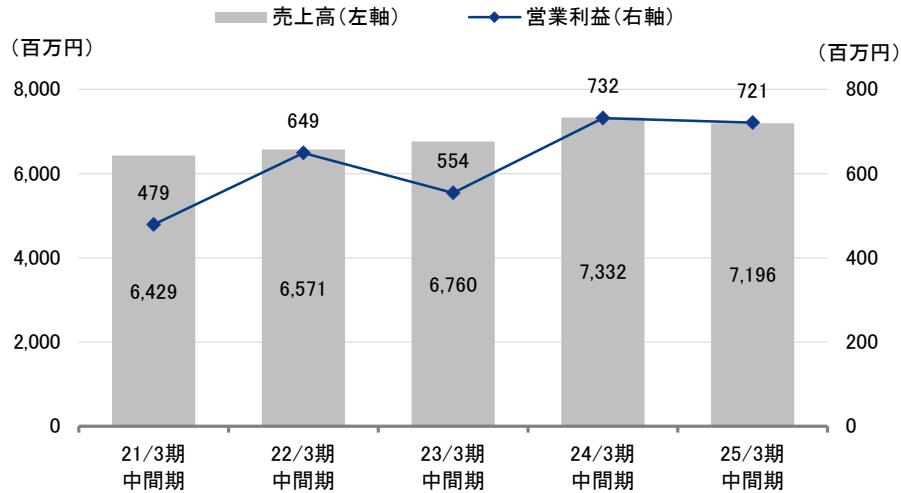
また、mik japanで取り扱っているOTC医薬品や健康食品を「たんぼぼ薬局」でも取り扱うなど、mik japanの調達力を生かしてシナジーを創出することでグループとしての収益力を高めながら、ドラッグストア関連事業単体での黒字化を目指していく。

### (3) 環境サービス

環境サービスの業績は、売上高で前年同期比1.9%減の7,196百万円、営業利益で同1.6%減の721百万円と減収減益に転じた。

## 業績動向

## 環境サービス



出所：決算短信よりフィスコ作成

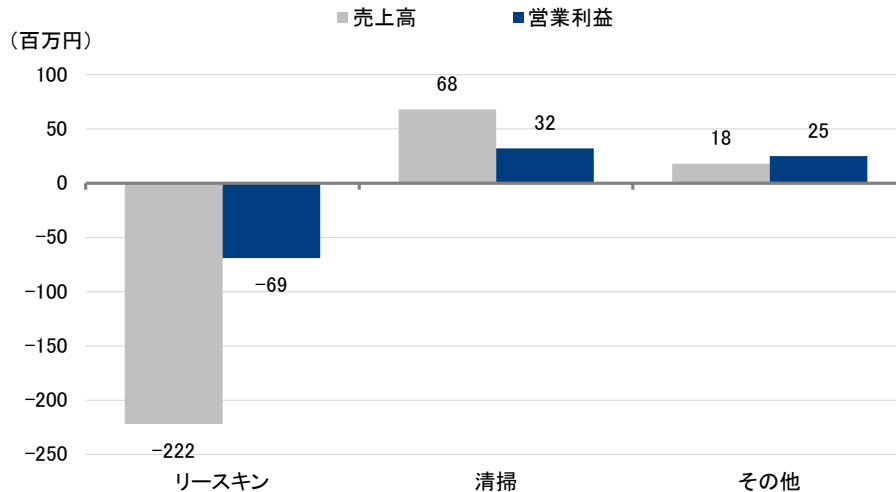
主力のリースキン事業が売上高で前年同期比 222 百万円の減収、営業利益で同 69 百万円の減益となったことが要因だ。注力分野のトイレ回り商品の売上は同 5.6% 増と順調に拡大したものの、前期に商品価格改定前の駆け込み需要があり、加盟店向け商品売上が減少した。利益面では、連結子会社の工場建て替え及び新商品の金型投資に係る減価償却費の増加が減益要因となった。

一方、清掃事業は売上高で前年同期比 68 百万円の増収、営業利益で同 32 百万円の増益となった。手術室支援業務※の新規案件受託や、適正価格でのサービス提供に取り組んだことなどにより、病院清掃売上が同 5.1% 増と増収基調が続いた。利益面では、増収効果に加えて工程改善による生産性向上が増益に寄与した。また、その他については太陽光売電収入の増加により増収増益となった。

※ 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。病院の手術室の稼働率向上に貢献する。

## 業績動向

## 事業別前年同期比増減額



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 自己株式の取得や M&A 費用により現金及び預金が減少するも、財務の健全性は高い

### 3. 財務状況と経営指標

2025年3月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比2,520百万円減少の112,406百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は棚卸資産が1,513百万円増加した一方で、自己株式の取得や mik japan の株式取得、配当金支出などにより現金及び預金が4,185百万円減少した。固定資産は投資有価証券が1,136百万円減少した一方で、のれんが957百万円、繰延税金資産が467百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比786百万円減少の27,350百万円となった。有利子負債が135百万円、繰延税金負債が316百万円それぞれ減少した。純資産合計は同1,733百万円減少の85,055百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益3,041百万円を計上した一方で、配当金支出1,161百万円及び自己株式の取得2,906百万円が減少要因となったほか、その他有価証券評価差額金が保有株式の売却を進めたことで764百万円減少した。

経営指標を見ると、手元キャッシュ（有利子負債－現金及び預金）は前期末比で4,050百万円減少したものの24,583百万円と引き続き高水準にあり、自己資本比率75.1%に対して有利子負債比率が2.6%と低水準にあることから、財務の健全性は引き続き高いと判断される。同社のビジネスモデルは、リネンサプライや介護用品レンタル、リースキンなどのレンタルビジネスを主力とし、安定性の高い収益構造であることが強い財務基盤を作り上げているものと考えられ、同社の強みの1つとなっている。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期	25/3 期中間期	増減
流動資産	62,628	59,601	56,479	-3,121
(現金及び預金)	36,070	30,985	26,800	-4,185
(棚卸資産)	5,424	5,545	7,059	1,513
固定資産	48,157	55,324	55,926	601
資産合計	110,785	114,926	112,406	-2,520
負債合計	28,562	28,137	27,350	-786
(有利子負債)	2,876	2,352	2,217	-135
純資産合計	82,223	86,789	85,055	-1,733
(安全性)				
自己資本比率	73.7%	75.0%	75.1%	0.1pp
有利子負債比率	3.5%	2.7%	2.6%	-0.1pp
ネットキャッシュ	33,194	28,633	24,583	-4,050

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年3月期業績計画は M&A 効果を織り込まず、期初計画を据え置き

#### 1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績見通しは、売上高で前期比3.4%増の142,925百万円、営業利益で同4.8%減の7,695百万円、経常利益で同3.6%減の8,195百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.0%減の5,578百万円と期初計画を据え置いた。売上高は3つの事業セグメントすべてで増収となり、4期連続の増収を見込んでいる。一方、利益面では調剤サービス及び環境サービスのマイナスにより減益となる見通しだが、前期に大型設備投資を実施したことにより、減価償却費が前期比で586百万円増加、のれん償却額も増加することが要因で、EBITDA ベースでは増益となる見通しだ。

#### 2025年3月期の連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比	進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比		
売上高	138,222	-	142,925	-	3.4%	50.9%
営業利益	8,082	5.8%	7,695	5.4%	-4.8%	47.6%
経常利益	8,505	6.2%	8,195	5.7%	-3.6%	47.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,810	4.2%	5,578	3.9%	-4.0%	54.5%
1株当たり当期純利益(円)	165.05		158.51			

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 今後の見通し

なお、同社は2024年7月に mik japan を連結子会社化したのに続き、同年12月には長野県と山梨県で介護用品レンタル事業を展開する介護センター花岡※の全株式を取得し、連結子会社化した。連結業績計画には2社の業績影響は織り込んでいないため、売上高に関しては上振れする可能性が高い。営業利益については精査中だが、影響は軽微と見られる。

※ 2024年5月期の売上高は2,036百万円で、営業拠点は長野県4拠点、山梨県1拠点の計5拠点。うち3拠点で自社メンテナンス設備を有しており、各拠点の営業エリアではトップシェアを有している。

今後のシナジーとして、mik japan については同社のコア事業であるシルバー事業にリハビリデイサービスが加わることで、利用客のQOL改善や機能回復の一助になりうる複合的なサービスの提供が可能となるほか、ドラッグストア関連事業を通じたたんぽぽ薬局の店舗における物販機能の強化（OTC医薬品、健康食品等）や、同社グループの各種物品調達力の強化、mik japan の EC 基盤活用などによるシナジー創出が見込まれる。また、介護センター花岡に関しては、長野県でのシェア拡大、並びに山梨県においては初の営業拠点を有することになる。今後グループ内での連携によってサービス体制を強化し、地域シェアの一層の拡大につながるものと期待される。

## 2025年3月期は3セグメント揃って増収となる見通し

### 2. 事業セグメント別の見通し

#### 事業セグメント別業績

(単位：百万円)

セグメント別売上高	23/3期	24/3期	25/3期予想	前期比	進捗率
健康生活サービス	67,088	71,352	74,230	4.0%	50.5%
調剤サービス	49,334	52,287	53,974	3.2%	51.8%
環境サービス	13,559	14,396	14,534	1.0%	49.5%
その他	202	185	185	-0.0%	42.9%
合計	130,184	138,222	142,925	3.4%	50.9%

セグメント別営業利益	23/3期	24/3期	25/3期予想	前期比	進捗率
健康生活サービス	6,663	6,618	6,688	1.1%	49.6%
調剤サービス	2,680	2,795	2,530	-9.4%	36.4%
環境サービス	1,032	1,258	1,147	-8.9%	62.8%
その他	16	0	-2	-	-
内部消去	-2,538	-2,590	-2,669	-	-
合計	7,855	8,082	7,695	-4.8%	47.6%

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4.0%増の74,230百万円、営業利益で同1.1%増の6,688百万円を計画している。中間期までの進捗率は売上高で50.5%、営業利益で49.6%となっており、中間期の予想は公表していないものの、いずれも計画に対しては順調なペースとなっているようだ。



## 今後の見通し

期初計画では、病院関連及び寝具・リネンサプライ事業の売上高で前期比 1,285 百万円増収、営業利益で同 234 百万円の減益を見込んでいた。売上高はホテル向けリネンサプライで同 4.3% 増を見込んでいたが、インバウンド需要でホテルなどの稼働率が引き続き高水準となる見込みであるほか、適正価格への見直しの効果も続くことから、計画を上回る可能性が高い。一方、利益面でも埼玉工場の減価償却負担増を減益要因としていたが、増収効果や生産性向上により通期でも増益は可能と見られる。

シルバー事業も売上高で前期比 1,045 百万円の増収、営業利益で同 183 百万円の増益を見込んでいたが、mik japan や介護センター花岡の連結効果もあって売上高は上振れする見通しだ。営業利益は下期も引き続きレンタル資材回転率の向上などによる増益効果が期待される。

給食事業は売上高で前期比 150 百万円の増収、営業利益で同 22 百万円の増益を見込んでいたが、売上高に関してはハードルが高くなった。利益改善施策としては、セントラルキッチンを活用を順次進めている。従来は医療施設や介護施設内で調理を行っていたが、セントラルキッチンで製造した完全調理品を各施設に配送し、施設内では加温など簡便な作業で済むような体制に切り替えることでコスト低減を図る。その他の事業は売上高で同 397 百万円の増収、営業利益で同 98 百万円の増益を見込んでいたが、リネンサプライ事業者の人手不足を背景に、クリーニング設備製造事業で省人化設備の受注が引き続き好調に推移していることを受け、計画を上回るペースとなっている。

## (2) 調剤サービス

調剤サービスの業績は、売上高で前期比 3.2% 増の 53,974 百万円、営業利益で同 9.4% 減の 2,530 百万円を計画している。中間期までの進捗率は売上高で 51.8% だが、営業利益は 36.4% と、中間点としては遅れがみえる。

売上高は店舗数拡大（下期は 2 店舗の出店が確定）による処方箋枚数の増加を見込むほか、処方箋単価で若干の低下を想定していたが中間期では処方箋単価も上昇しており、加えて mik japan のドラッグストア関連の売上も通期で 35 億円前後が見込まれることから、売上高に関しては上振れする見通しだ。一方、利益面では医薬品の供給ひっ迫を背景とした仕入原価高が続いていることや人件費、店舗経費の増加に加えて、mik japan の連結化によるのれん償却額の計上などがマイナス要因となり、期初計画から下振れする可能性が高い。

## (3) 環境サービス

環境サービスの業績は、売上高で前期比 1.0% 増の 14,534 百万円、営業利益で同 8.9% 減の 1,147 百万円を計画している。中間期までの進捗率は売上高で 49.5%、営業利益で 62.8% となっており、利益ベースでは計画を上回るペースとなっている。

事業別では、リースキン事業が売上高で前期比 69 百万円の増収、営業利益で同 44 百万円の減益を見込んでいる。注力するトイレ回り商品の増収が続くものの、中間期の減収分を下期にどれだけ取り戻せるかは微妙な情勢だ。また、利益面では減価償却費の増加が減益要因となる。

## 今後の見通し

清掃事業は売上高で前期比 51 百万円の増収、営業利益で同 86 百万円の減益を見込む。売上高は医療施設の新規案件獲得で増収となるが、新規事業となる外国人材（介護スタッフ）紹介事業の開始及び手術室支援業務のスペシャリスト育成のための人件費増加、子会社の周年行事にかかる一過性の費用計上などが減益要因となる。なお、外国人材紹介事業はインドネシアで教育を受けた特定技能人材を医療機関や介護施設に紹介するサービスとなり、2024 年 11 月までに 60 人強のオーダーがあり、うち 14 人の紹介実績がある。今後も同社グループのネットワークを生かして、国内の医療・介護現場における人手不足解消へ貢献していく考えだ。

## 次期中期経営計画では収益性向上と新規事業の育成に取り組み ROE8% を目指す

### 3. 次期中期経営計画の骨子

#### (1) 現中期経営計画の振り返り

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において、「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の成長を目指し、最終年度の経営数値目標として売上高 1,400 億円、営業利益 95 億円を掲げていた。最終年度となる当期の業績予想では、売上高は当初目標値を超過する見通しだが、営業利益は当初目標から 18 億円程度の下振れの見通しとなっている。

営業利益の主な下振れ要因としては、中期経営計画策定以降にエネルギーコストや資材調達コストが想定以上に上昇したこと（約 5 億円）、埼玉工場の建築コスト上昇で減価償却費が計画を上回ったこと（約 1.4 億円）などがある。また、調剤サービスにおいては処方箋枚数や技術料単価の下振れ、薬剤調達コストの増加、システム投資に伴う減価償却費や保守管理費などの費用増加が挙げられる（約 7.2 億円）。そのほか、セキュリティ対策などのシステム投資や DX 推進のための教育研修費用、M&A 及びサステナビリティに係るコンサルティング費用など全社費用が当初計画以上に発生したことも一因だ。中期経営計画期間内の成長投資額として当初は総額 250 億円を計画していたが、2024 年に実施した M&A の費用も含めると 300 億円を超える見通しだ。

#### 経営数値目標

(単位：百万円)

	21/3 期	25/3 期	
		当初目標	計画
売上高	118,009	140,000	142,925
健康生活サービス	60,631	71,000	74,230
調剤サービス	44,098	54,000	53,974
環境サービス	13,072	14,800	14,534
その他	206	200	185
営業利益	7,294	9,500	7,695
売上高営業利益率	6.2%	6.8%	5.4%

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

## (2) 次期中期経営計画の位置づけ

2026年3月期からスタートする3ヶ年の中期経営計画は、Vision2035※の実現に向けて「収益性向上と新たな価値創出に向けた種まき」に取り組む期間と位置づけている。具体的な経営数値目標については、2025年5月に予定している本決算と同時に発表する予定であるが、ROEの目標については同社が認識している株主資本コストが7%台であるため、同水準を上回る8%を設定した(2024年3月期実績6.9%)。

※同社は2035年のありたい姿として、「人々の『清潔』で『健康』な暮らしを支えるインフラ企業として、“健康長寿社会”の実現に貢献する」を掲げている。

## (3) 基本方針

次期中期経営計画の基本方針としては、収益性向上への「変革」、新たな価値の「創出」、成長基盤強化の「継続」の3つのテーマに取り組む。

### a) 収益性向上への「変革」

利益最大化に向けて、各事業における事業構造改革を遂行していく。各事業において、よりニーズの高い高付加価値サービスに特化していくとともに、コスト構造の見直しを通じて持続的な利益成長を実現する事業構造へと変革していく考えだ。具体的には、収益性の高いアイテムやエリアに経営資源を集中させるほか、一人当たりの生産性向上、適正価格でのサービス提供に取り組むことで、各セグメントの収益性向上を図る。

### b) 新たな価値の「創出」

10年先の成長をけん引する新規事業の開発を推進する。超高齢化社会の到来によって、今後は「在宅医療」や「在宅介護」分野に加えて、「予防・未病」分野の需要が拡大していくことが予想されている。こうした分野に対して、保険制度に基づくサービスだけでなく、保険外のサービスを新たに確立することが社会ニーズとしてより一層求められるようになっており、既存顧客に対する新たな商品・サービスの開発、または既存の商品・サービスを新たな市場(海外市場等)へ展開するための種まきの期間とする考えだ。

既に着手している具体例として、前述した医療・介護現場の人手不足解消に貢献する外国人材紹介事業は、既存顧客に対する新商品・サービスの一つとして挙げられる。また、新たな市場への展開という観点では、豊田通商<8015>と2022年に設立したVALABHI HOSPITAL SERVICES PRIVATE LIMITED(出資比率45%)を通じた、インドにおける病院向けのリネンサプライなど医療周辺サービスの提供に取り組んでいる。リネンサプライについてはICタグを用いた生産性の高いシステムを導入しており、日系の病院から開始し現在は4ヶ所の医療施設向けにサービスを提供している。

上記a)及びb)に取り組むなかでは、グループシナジーの創出と最大化も大きなテーマとして掲げている。従来の事業間や組織間での連携が、部門単位での「部分最適」を目指す取り組みに留まっていたことから、「全体最適」の観点から現在の経営資源、顧客基盤に着目したグループシナジーの創出を図り、グループとしての価値最大化を目指す。

今後の見通し

既存事業の効率運営・収益性向上の観点からは、本社及び子会社の(株)トーカイ(四国)、(株)同仁社で同一の事業(病院関連事業、寝具・リネンサプライ事業)を展開しており、これらのリソース(資材、ノウハウ、間接業務等)を共有することで効率的な事業運営を行い、収益性の向上につなげていく。

**c) 成長基盤強化の「継続」**

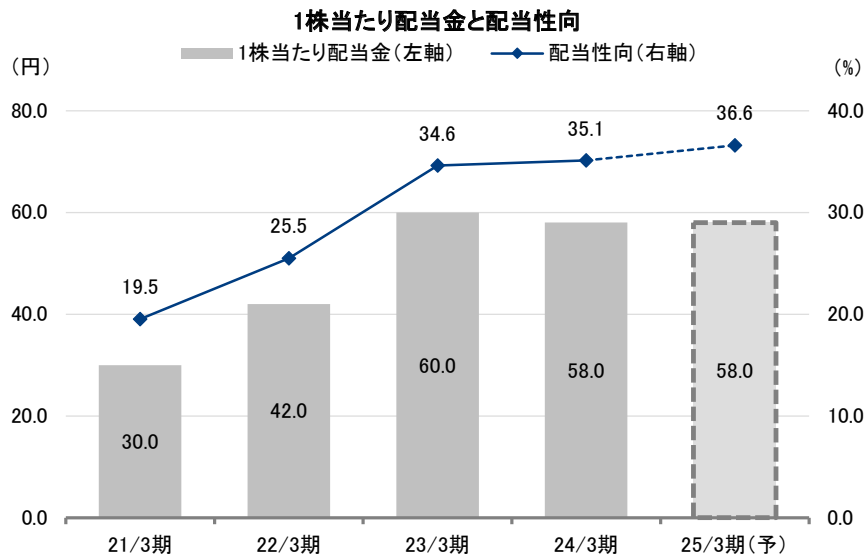
人的資本への積極的な投資を行い、従業員の成長によって強い組織力を作り上げ、持続的な成長の好循環を実現させる。また、資本効率性を高めるため、バランスを考慮した成長投資と株主還元を積極的に行う予定だ。投資については、既存事業における高品質なサービスを維持・拡大するための投資に加えて、新たな地域や領域でのシェア拡大に向けた投資(M&A含む)、新規事業の開発・育成のための投資を継続していく。M&Aについては今後の成長ドライバーとなる介護用品レンタル事業において積極的に推進する意向だ。資材費の高騰や慢性的な人手不足といった環境下、今後の介護保険制度の改正の動向によって経営状況の悪化を懸念する中小事業者が多く、市場淘汰が進む方向にあり、業界をけん引する本社にとってはシェア拡大の好機となる。

また、次期中期経営計画期間における株主還元は、安定的配当に加えて機動的な自己株式の取得も柔軟に検討し、3ヶ年累計で総還元性向70%超を目安とする方針だ。

## 株主還元策

### 連結配当性向 35% を目安に配当を実施。 次期中計の3年間は期間累計で総還元性向 70% 超を目指す

同社は株主還元方針について、連結配当性向 35% を目安に実施する方針であり、2025年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の58.0円（配当性向 36.6%）を予定している。自己株式の取得については、2024年5月に140万株（発行済株式数（自己株式除く）の4.0%）を29億円で取得しており、当期の総還元性向は90%近くとなる見通しだ。2026年3月期から3年間の次期中計期間については前述の通り安定配当を基本に、期間累計で総還元性向 70% 超の還元を行っていく方針を示しているため、今後も自己株式の取得を機動的に行っていく可能性があると思っております。



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