

|| 企業調査レポート ||

## ミアヘルサホールディングス

7129 東証スタンダード市場・名証メイン市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年7月15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月期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
■ 事業概要	03
1. 医薬事業	04
2. 子育て支援事業	05
3. 介護事業	07
4. その他	08
■ 業績動向	08
1. 2025年3月期の業績概要	08
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の見通し	16
1. 2026年3月期の業績見通し	16
2. 中期経営計画の進捗状況	18
■ 株主還元策	22

## 要約

### 2025年3月期は、子育て支援事業の成長により大幅増益

ミアヘルサホールディングス<7129>は、医薬（調剤薬局）、子育て支援、介護を主力事業として首都圏でドミナント展開している。2025年3月末時点における調剤薬局店舗数は43店舗、保育園・学童クラブ等の運営事業所数は77事業所（運営受託含む）、介護事業所数・施設数は63事業所となっている。

#### 1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.9%増の23,825百万円、営業利益で同62.2%増の641百万円と計画（売上高22,900百万円、営業利益490百万円）を上回る増収増益となった。売上高は前期及び2025年3月期中に開設した新規事業所の貢献により、主要3事業が揃って増収となった。営業利益は、2024年3月期に不採算事業所の閉鎖等を実施した効果などで子育て支援事業や介護事業が増益となり、2期連続で過去最高を更新した。期初計画比では、主に子育て支援事業において、2024年12月にこども家庭庁が保育士の賃上げを目的として令和6年度における公定価格※の増額を決定したことが上振れ要因となった。

※教育・保育施設を対象とした財政支援で給付する費用を求めるための価格のこと。国が決めた基準をもとに、子ども1人当たりの教育・保育に必要な費用として認定される。今回、保育士の賃上げ率は10.7%と過去最大幅となった。

#### 2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比0.1%増の23,840百万円、営業利益で同26.7%減の470百万円を計画している。売上高は医薬事業が薬価改定の影響により前期比0.2%減、子育て支援事業が2024年9月と2025年4月に開設した保育園の園児数増加により同0.5%増、介護事業が同年2月に特定施設入居者生活介護事業を売却した影響で同2.1%減を見込む。営業利益は医薬事業で同1.1%増と増益に転じるほか、介護事業も不採算事業売却の効果で同13百万円の増益と改善傾向が続く一方、子育て支援事業は保育士の賃上げの影響が通期で反映されることにより同145百万円の減益を見込んでいる。なお、2025年度にこども家庭庁による公定価格の見直しが行われる可能性はあるものの、計画には織り込んでいない。

要約

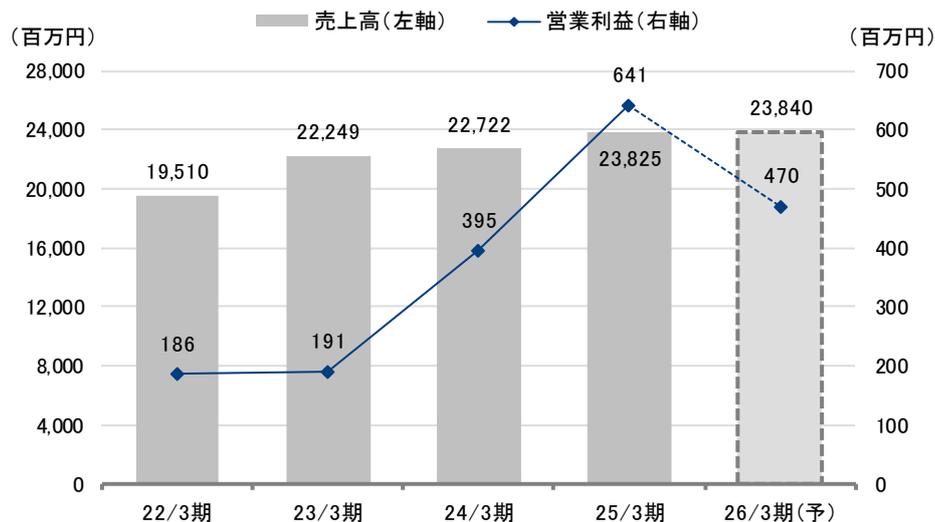
### 3. 中期経営計画の進捗状況

同社は2025年3月期から3ヶ年中期経営計画をスタートしており、最終年度となる2027年3月期に売上高23,800百万円、営業利益830百万円、ROE11.4%を目標としている。1年目は売上高、営業利益ともに計画を上回る順調な滑り出しとなったが、2年目となる2026年3月期は利益ベースで一旦後退する格好となる。医薬事業や介護事業において市場環境の厳しさが続いており、当初計画よりも利益を下方に見ていることや、本社管理部門の費用が当初計画を上回ることが主因だ。医薬事業を上回る事業規模に成長した子育て支援事業については、少子化が続くなかで都内でも認可保育園の新規開設が難しくなってきたため、2025年度より東京都が新たに開始する認証学童クラブ事業への参画を検討している。事業化が可能と判断すれば運営事業者として応募する意向だ。介護事業に関しては、新規施設の開設予定がなく既存施設の入居率やデイサービスの利用者数増加により収益を確保していくことになる。また、全社的にDXを推進し、業務効率の向上に取り組んでいく。株主還元については、安定した組織運営とサービス提供を維持するための自己資本の充実を図りながら、1株当たり30円以上の安定配当を継続していく方針だ。また、株主優待制度も導入しており、毎年3月末と9月末の株主に対して保有株式数に応じてQUOカード(1,000円、2,000円、3,500円分)を贈呈する。

#### Key Points

- ・ 2025年3月期は子育て支援事業がけん引。売上高、営業利益、経常利益で過去最高を連続更新
- ・ 2026年3月期は人件費の増加により増収減益を見込む
- ・ 子育て支援事業が成長、売上高は中期経営計画を上回るペースで拡大
- ・ 1株当たり配当金は30円以上を継続予定、株主優待制度も2倍に拡充

#### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

### 首都圏で医薬・子育て支援・介護と、社会的ニーズの高い3事業を展開

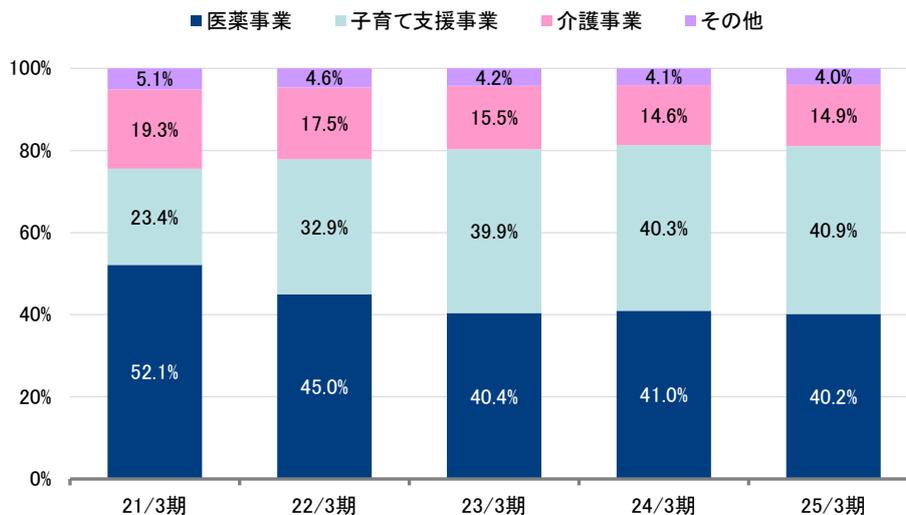
同社は経営ミッションとして「少子高齢化社会の課題に挑戦し、地域社会を明るく元気にする」を掲げ、その実現に向けて、医薬事業、子育て支援事業、介護事業と社会的ニーズの高い事業領域へと展開しながら、「地域包括ケアシステム※」の構築に取り組んでいる。

※ 超高齢化社会に向けて地域に合ったケアシステムの体制を整えていくという政府が掲げる方針のこと。厚生労働省では、高齢者が可能な限り住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最期まで続けることができるよう、医療や介護など地域の包括的な支援・サービス提供体制の構築に取り組んでいる。

事業セグメントは医薬、子育て支援、介護の3つとその他（食品事業）に区分して開示している。2025年3月期の売上構成比は、子育て支援事業が40.9%、医薬事業が40.2%、介護事業が14.9%となり、ここ数年はM&Aを積極的に推進※してきたこともあり子育て支援事業の構成比が上昇し、初めて医薬事業を上回った。また、営業利益率については介護事業を除いて比較的安定して推移している。介護事業についてはコロナ禍の影響によって2022年3月期以降悪化し、2024年3月期は2期連続で損失を計上したが、不採算事業所の整理を進めたことで2025年3月期は黒字に転換した。主要3事業の売上高のうち、7～9割は社会保険料や自治体等の公費でまかなわれているため、価格競争が起きにくく安定した市場環境ではあるものの、国の政策によって収益性も変動するリスクがある点には留意する必要がある。

※ 2020年に（株）東昇商事、2021年にライフサポート（株）を相次いで子会社化した（その後、2社ともミアヘルサ（株）が吸収合併）。

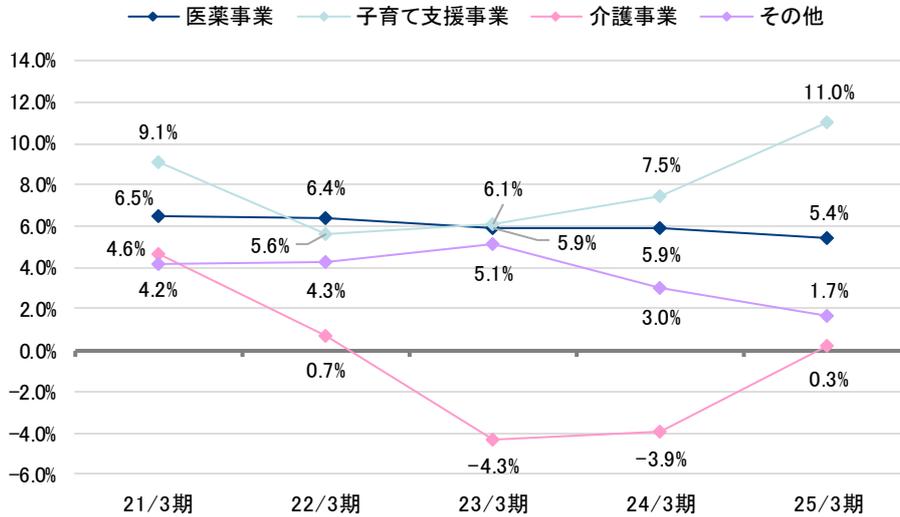
事業セグメント別売上構成比



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業概要

## 事業セグメント別営業利益率

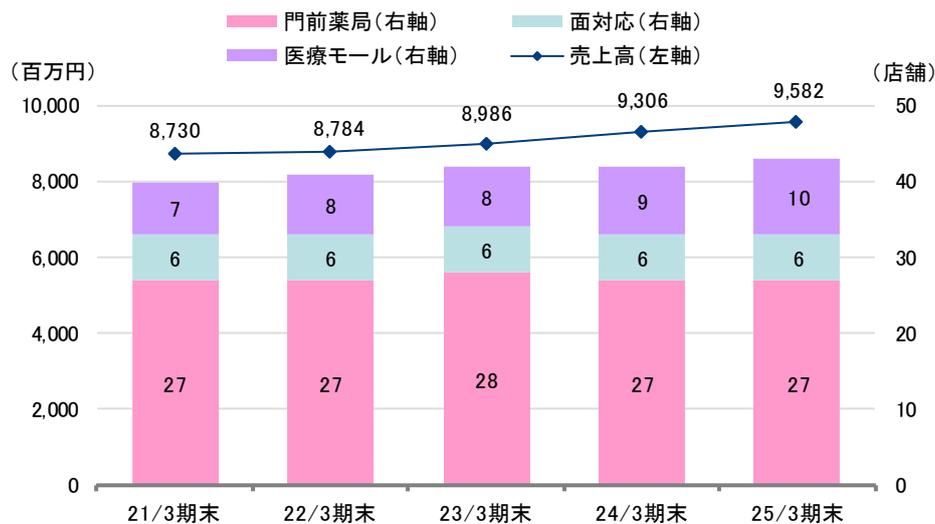


出所：決算短信よりフィスコ作成

## 1. 医薬事業

医薬事業では、「日生薬局」「ミアヘルサ薬局」のブランド名で調剤薬局を首都圏に展開している。2025年3月末の店舗数は43店舗（東京39店舗、神奈川3店舗、埼玉1店舗）で、出店形態としては大型総合病院前の門前薬局が27店舗と全体の6割強を占めている。そのほか、医療モール型で10店舗、面対応型で6店舗をそれぞれ需要が見込める都市部の駅前立地等に店舗している。

## 医薬事業の売上高と店舗数



出所：決算短信、決算補足説明資料、修正版中期経営計画、ヒアリングよりフィスコ作成

### 事業概要

医薬事業の特徴としては、大学病院等の大規模病院の門前薬局が多いため、1店舗当たりの平均調剤売上高が221百万円、平均処方箋単価が13,771円/枚(2025年3月期)と業界平均の132百万円、9,360円/枚(2023年度実績)※に比べて大きいこと、また、1店舗当たりの薬剤師の数も平均4人程度(非常勤含む)と業界平均の2~3人を上回っていることが挙げられる。強みとしては、門前薬局では必然的に抗がん剤の副作用対応や難病疾患医薬品の取り扱いなど、高度な薬学管理のスキルが求められるため薬剤師の知識レベルが総じて高いことや、ミッションに基づいた教育研修により、顧客満足度の高い丁寧な接客サービスを提供していることが挙げられる。

※ 出所：厚生労働省「令和5年度 調剤医療費(電算処理分)の動向」

医薬事業の売上高の99%は調剤報酬で占められる。調剤報酬は薬剤料と技術料で構成されており、薬剤料に関しては2021年度より厚生労働省にて毎年製品ごとに薬価の見直しが行われ、医療財政負担の増大を背景に薬価は引き下げられる方向にある。医薬品の仕入価格は医薬品卸会社との交渉で決まるため、薬価と仕入価格の差(薬価差益)が薬剤料の粗利益となる。ここ数年は後発医薬品の供給不足もあって需給ひっ迫が続いており、仕入価格の交渉においても総じて厳しい状況が続いている。医薬品の需給ひっ迫により店舗間で在庫品を融通し合う回数も増えるなど(配送費の増加)、医薬品の調達コストが上昇傾向にあり調剤薬局業界全体の課題となっている。

一方、技術料は調剤薬局が独力で収益を高められる付加価値部分となり、調剤基本料や薬学管理料で構成されている。調剤基本料は薬局の規模や処方箋集中度(特定医療機関の占める比率)などによって処方箋1枚当たりの点数が区分されているほか、地域支援体制加算(在宅患者向け業務実績、薬局の開局時間等)や連携強化加算(災害時の他の保険薬局との連携体制、オンライン服薬指導対応の有無)、在宅薬学総合体制加算(在宅処方回数等)といった「かかりつけ薬局」としての機能強化に関わる項目や、後発医薬品調剤体制加算(後発医薬品の使用率)、2024年度より新設された医療DX推進体制整備加算(マイナンバーカード、電子処方箋対応等)など、様々な算定項目を厚生労働省が設定している。薬学管理料は、薬剤師が患者に対して行う対人業務(服薬管理指導、かかりつけ薬剤師指導、在宅患者訪問薬剤管理指導、オンライン服薬指導、お薬手帳等)の状況に応じて加算される項目となる。

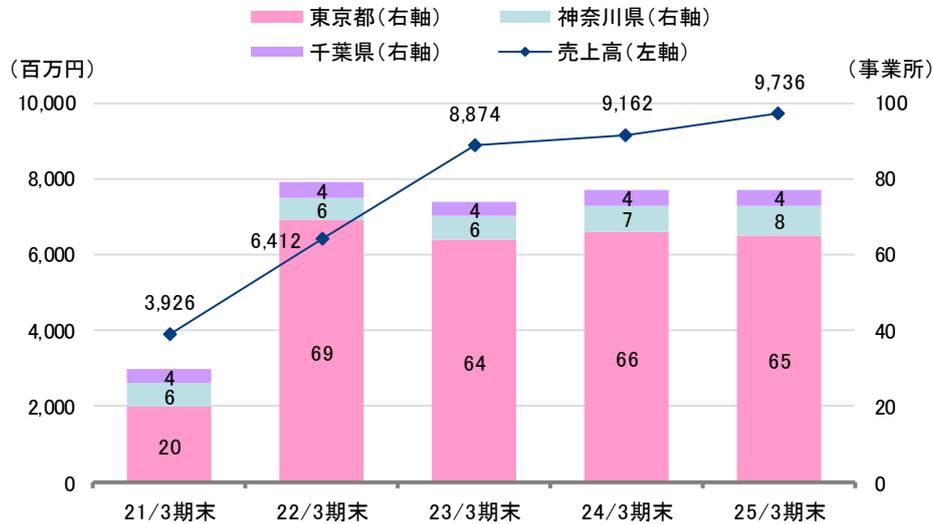
これら技術料に関しては厚生労働省にて2年ごとに改定が行われる。このため同社は、これら改定ポイントに早期に対応することで技術料単価を引き上げ、また新規店舗の開発や店舗の業務効率化を推進することで収益の安定化を図っている。

## 2. 子育て支援事業

子育て支援事業については、「ミアヘルサ保育園ひびき」「ミアヘルサ保育園ゆらりん」のブランド名で認可保育園51園、認証保育園4園を首都圏で展開している。加えて、子育てひろばや保育室、学童クラブ等を東京都で展開し、公立の保育園や都型学童クラブ※の受託運営なども行うことで、0歳児から小学生までの子どもの包括ケアを実践している。2025年3月末時点の運営事業所数は77事業所(東京都65、神奈川県8、千葉県4、受託運営含む)となっている。

※ 公設業務委託学童クラブは自治体事業の業務委託運営(5年契約)のため、初期投資や集客コストなどが不要だが、都型学童クラブは自ら集客活動を行う必要がある。

## 事業概要

**子育て支援事業の売上高と事業所数**


出所：決算短信、ヒアリングよりフィスコ作成

保育園は、認可保育園、認証保育園及び認可外保育施設に分類され、保育の対象となる園児は、乳児（1歳未満）と幼児（満1歳から小学校就学前）になる。認可保育園とは、児童福祉法に基づき国が定めた設置基準（施設の広さ、保育士等の職員数、給食設備、防災管理、衛生管理等）を満たし、各自治体で認可された施設を指す。1園当たり平均定員数は60～70名程度で、各自治体で開設区域を決めたのちに、運営事業者を入札により決定する。過去の当該自治体エリア内での運営実績なども含めて総合的に評価するため、新規に参入するのが困難な市場とも言える。

認証保育園とは、東京都が独自に定めた設置基準を満たし、東京都が認定した施設を指す。分類としては、認可外保育施設として位置付けられている。認可保育園との違いは、園児の募集活動を自らが行い保護者と直接契約する点にあり、保護者から一部の保育料等を受領し、残りを自治体から受領する格好となる。認可保育園であれば募集は自治体で行うため、募集費用がかからないといったメリットがある。このため、同社は認可保育園での展開を進めており、旧ライフサポートが運営していた認証保育園4園についても認可基準を満たす取り組みを進めており、認可化が難しければ統合等を進めていく。

認可保育園のビジネスモデルについて見ると、入園を希望する保護者はまず各自治体に申請し、入園後に自治体に保育料等を支払うことになる。2019年10月から3～5歳児の利用料が無償化（0～2歳児も住民税非課税世帯は無償化）※となったが、認可保育園はもともとサービス提供の対価として、国や自治体から保育費や補助金等を収入として得ていたため、無償化の影響は軽微となっている。また、認可保育園を新規開設するにあたって必要となる設備投資の一部は自治体からの補助金でまかされており、自治体によっては施設賃借料の一部を支給するところもある。設備投資に係る補助金については、開園月（4月）の直前（3月）に交付決定される。設備資金の補助金割合は自治体によって異なるがおおむね8割以上の水準となっており、同社は特別利益に設備等補助金収入として計上している。

※ 通園送迎費や食材料費、行事費用は従来どおり保護者の負担となる。

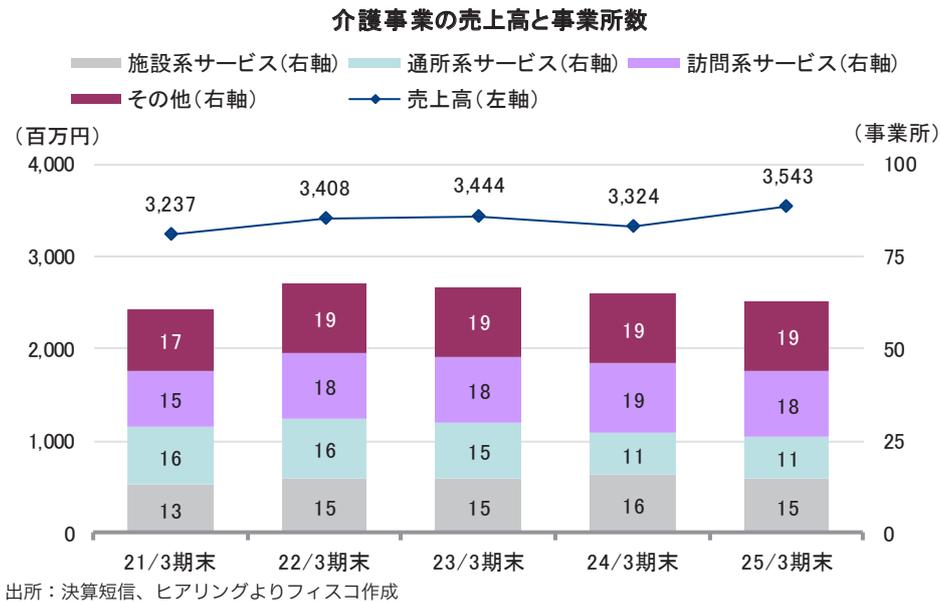
ミアヘルサホールディングス | 2025年7月15日(火)  
7129 東証スタンダード市場・名証メイン市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

事業概要

子育て支援事業における同社の強みとして、ミアヘルサが運営する保育園の大半が認可保育園であり、園児募集のための営業経費がほとんどかからないため高い収益性を維持できる点にある。また、認可保育園は認可外保育施設と比較して、人員基準や施設基準が厳しく設定されており、同基準をクリアしていることは高品質なサービスを提供できているということの裏返しでもある。こうした高品質なサービスを提供できる背景には、同社の教育研修システムがしっかりと機能していることに加えて、保育士の採用に関しても全国の中途採用者向けフェアに継続的に出展しているほか、専門学校へも定期的に訪問するなど、広範なネットワークを構築していることで、安定して人材を確保できていることが挙げられる。先輩保育士からのクチコミ等もあり、人材採用難の環境下でも年間50～100名前後の新卒保育士を採用し、かつ高い定着率を実現できていることが収益力の高さにつながっている。

3. 介護事業

介護事業では、主に介護保険法に基づいて訪問介護・看護等の訪問系サービスやデイサービス等の通所系サービス、サービス付き高齢者向け住宅や認知症対応型グループホーム、ホスピス等の居住系サービスと幅広い介護サービスを首都圏で展開している。2025年3月末の事業所数は63事業所（東京都25、埼玉県21、千葉県13、神奈川県4）となる。



#### 事業概要

同社の介護事業の特徴としては、サービス付き高齢者向け住宅等の居住系サービスを拠点として、同一建物内に通所系サービスや訪問系サービスなど複数の事業所を設置する複合型施設としてドミナント展開していることが挙げられる。また、将来の看取り需要の拡大を見越して、ホスピスのサービスも2020年より開始している。2020年8月にサービス付き高齢者向け住宅「ミアヘルサ オアシス東新小岩」内に在宅ホスピス専用フロアを開設したのに続き、2021年9月に神奈川県川崎市にホスピス専用の住宅型有料老人ホーム「ミアヘルサ メディケアオアシス新百合ヶ丘」、2023年8月に千葉県流山市に「ミアヘルサ メディケアオアシス流山運河」をサービス付き高齢者向け住宅と同一施設内にオープンした（ホスピスでは24時間対応の訪問看護ステーションも同時開設）。その他介護サービスや調剤薬局と連携し、最期まで住み慣れた地域で暮らせる環境づくりを今後も提供していくことを使命と考えている。

売上高の内訳は、通所系及び訪問系サービスで全体の6割弱、居住系サービスで3割弱、残りを地域包括支援センター等の行政委託サービスやその他のサービスで占めている。ビジネスモデルとしては、介護保険法が適用されるサービスについては、ケアマネジャーが作成したケアプランに基づいてサービスを提供し、その対価の一部を利用者から、残りを国民健康保険団体連合会から受領する格好となる。また、介護保険が適用されないサービス（サービス付き高齢者向け住宅の賃料、食事代、生活支援サービス費等）については、利用者から直接対価を受領している。介護保険については3年ごとに実情にあわせて改正が行われている。2024年度の改定では慢性的な人材不足による経営環境の悪化も考慮され、実質2.04%（介護報酬+1.59%、物価高騰加算+0.45%）相当の引き上げとなり、前回（2021年度）の0.70%を上回る改定となった。

#### 4. その他

その他では食品事業を展開している。主に足立区・葛飾区の公立小中学校約170校に対する給食用食材、及び同区内の保育園・介護施設、その他一般飲食店等に対する食材の卸売りを行っている。また、ライドオンエクスプレスホールディングス<6082>が運営する宅配寿司チェーン「銀のさら」のフランチャイジーとして足立区内に3店舗を展開している。

## 業績動向

### 2025年3月期は子育て支援事業がけん引。 売上高、営業利益、経常利益で過去最高を連続更新

#### 1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.9%増の23,825百万円、営業利益で同62.2%増の641百万円、経常利益で同72.3%増の644百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5321.6%増の299百万円といずれも期初計画を上回り、売上高、営業利益、経常利益は連続で過去最高を更新するなど好決算となった。

**ミアヘルサホールディングス** | 2025年7月15日(火)  
 7129 東証スタンダード市場・名証メイン市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

業績動向

2025年3月期連結業績

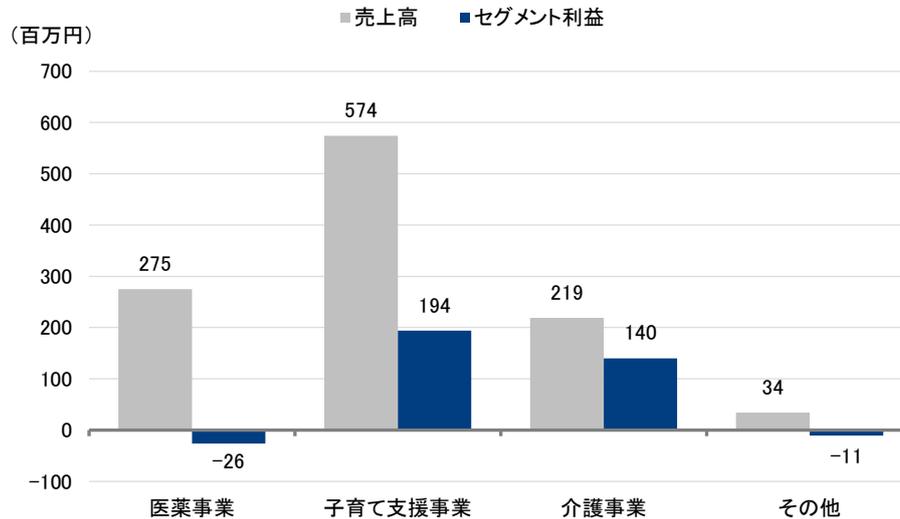
(単位：百万円)

	24/3期		期初計画	25/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	22,722	-	22,900	23,825	-	4.9%	4.0%
売上総利益	2,164	9.5%	-	2,391	10.0%	10.5%	-
販管費	1,769	7.8%	-	1,750	7.3%	-1.1%	-
営業利益	395	1.7%	490	641	2.7%	62.2%	30.9%
経常利益	374	1.6%	480	644	2.7%	72.3%	34.3%
特別損益	-310	-	-	-158	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	5	0.0%	290	299	1.3%	5321.6%	3.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の前期比増減額を見ると、売上高は子育て支援事業で574百万円の増収となったほか、医薬事業や介護事業、その他も含めてすべての事業で増収を達成した。一方、利益に関しては医薬事業やその他が減益となったものの、子育て支援事業や介護事業の増益でカバーした。また、期初計画比では売上高で925百万円、営業利益で151百万円それぞれ超過した。主には子育て支援事業の業績上振れによるもので、2024年12月に子ども家庭庁が「令和6年度公定価格の増額」を決定したことで、2024年4月に遡って関連収入が増額となった。医薬事業も売上高は処方箋枚数の増加などにより502百万円の上振れとなったが、利益ベースでは仕入マージンの悪化やコスト増加により30百万円の下振れとなった。

事業セグメント別前期比増減額



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

業績動向

なお、特別利益として新規保育園2園（「ミアヘルサ保育園ひびき 羽沢横浜国大」「ミアヘルサ保育園ひびき 綱島」）の開設に伴う設備等補助金収入140百万円（前期比90百万円増）のほか受取補償金78百万円※、2025年2月に特定施設入居者生活介護事業を売却したことによる事業譲渡益50百万円を計上し、特別損失として既存事業所の収益性悪化等に伴う減損損失426百万円（同169百万円増）を計上した。

※「ミアヘルサ保育園ひびき 羽沢横浜国大」の入居先ビルの竣工が遅延し、2024年4月の開園予定が同年9月に遅延したことに伴う開設支援金等を受取補償金として不動産オーナーから受領した。

**(1) 医薬事業**

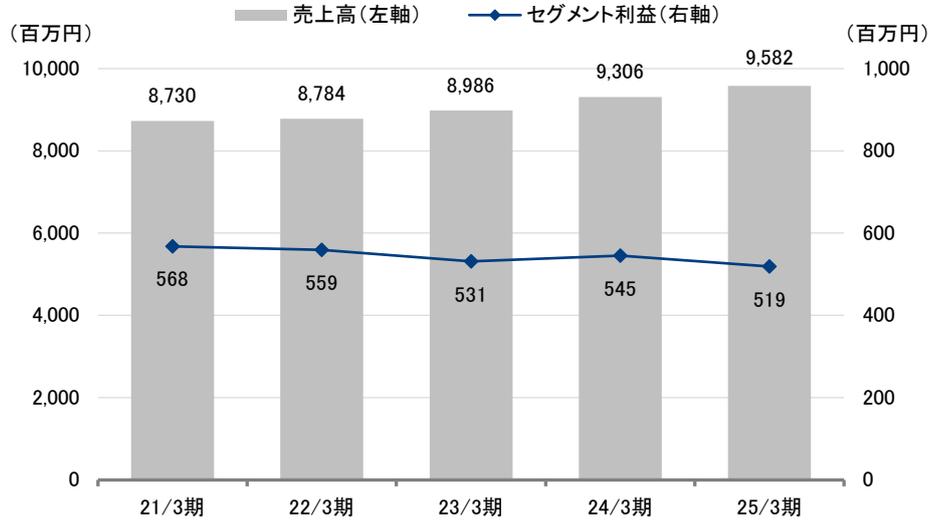
医薬事業の売上高は前期比3.0%増の9,582百万円、セグメント利益は同4.8%減の519百万円となった。2024年7月に医療モール型薬局（東京都立川市）1店舗を出店し、店舗数は前期末比1店舗増の43店舗となった。売上高は処方箋単価が前期比3.0%低下したものの、新規出店効果により処方箋枚数が同6.0%増と4期連続で増加したことが増収要因となった。

処方箋単価については、後発医薬品調剤体制加算の取り組み強化や2024年度より新設された医療DX推進体制整備加算の取得等により技術料単価が前期比約70円上昇したものの、薬剤料単価の下落分（約490円の下落）をカバーしきれなかった。薬剤料単価については平均単価の高い門前薬局の処方箋枚数が減少し、医療モール型薬局の構成比が上昇したこと、また2024年4月の薬価改定で薬価引き下げの影響があったことが下落要因となった。特に、ここ数年は大学病院に通院する患者が逆紹介で居住地近隣の診療所などに通院場所を変えるまでの期間が短期化する傾向が強まっており、同社の門前薬局で処方箋枚数が減少する要因となっている。

利益面では、医薬品の需給ひっ迫を背景に仕入マージンが厳しくなっていることや調達コストが上昇していることが減収要因となった。なお、2022年1月に地域災害拠点中核病院として開業して以降、来院患者数が伸び悩んでいる東京女子医科大学附属足立医療センターについては、2025年3月期も患者数が当初想定を下回っている。医師不足により当初計画していた診療科目数に達していないことや、東京女子医科大学の経営の混乱などもあり停滞が続いている状況だ。このため、同社が門前薬局として開設した2店舗（江北店、江北2号店）の稼働率も低迷している。ただ、2024年12月には改善計画が発表され、今後数年かけて機能を拡充していくことが予想され、同社店舗についても中期的に収益貢献するものと期待される。

## 業績動向

## 医薬事業の業績

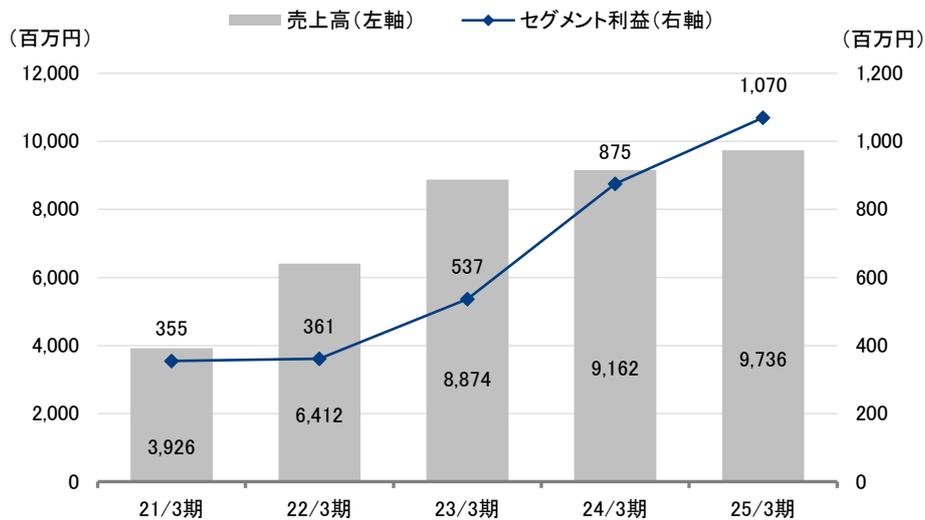


出所：決算短信よりフィスコ作成

## (2) 子育て支援事業

子育て支援事業の売上高は前期比 6.3% 増の 9,736 百万円、セグメント利益は同 22.3% 増の 1,070 百万円と連続増収増益となり過去最高を更新した。期中に認可保育園 1 園及び学童クラブ 1 ヶ所を開設し、2025 年 3 月末で学童クラブ等 2 ヶ所の業務受託が終了した。

## 子育て支援事業の業績



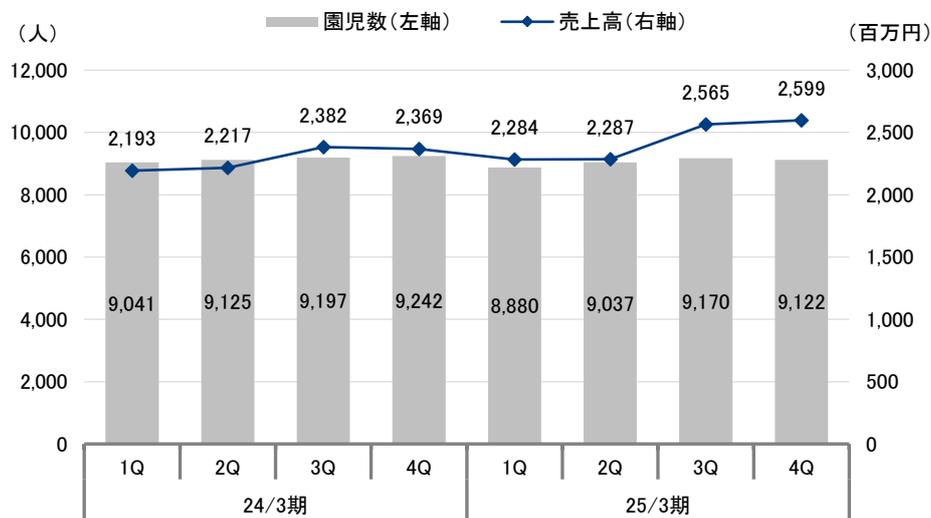
注：25/3 期より費用の一部を全社費用として「調整額」に移管しており、24/3 期のセグメント利益も変更後の算定方法で記載、従来より 191 百万円増額となっている。

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

受入園児数については前期比 1.1% 減となった。2023 年 4 月と 2024 年 9 月に開園した認可保育園（4 園）の園児数が増加したものの、2024 年 3 月末に不採算であった認証保育園の閉園を行ったことや、待機児童の減少に伴い既存保育園の園児数が減少したことが響いた。ただ、2024 年 12 月にこども家庭庁が保育士の賃金アップを目的に公定価格の増額を決定したことで、園児当たりの保育料が 2024 年 4 月まで遡って増額改定され増収増益要因となった。また、2024 年 3 月末に不採算だった認証保育園を閉園したことや、2023 年 4 月に開園した 3 園の収益性が園児数増加で向上したことにより、利益率も前期比 1.4 ポイント上昇し 11.0% と 2 ケタ台に乗せた。

四半期別売上高と受入園児数の推移



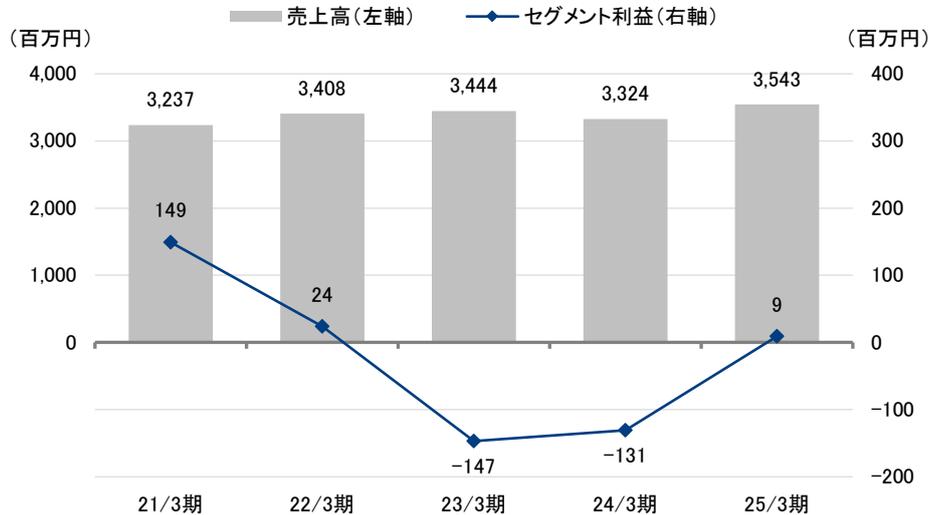
出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

(3) 介護事業

介護事業の売上高は前期比 6.6% 増の 3,543 百万円、セグメント利益で 9 百万円（前期は 131 百万円の損失）と 3 期ぶりに黒字転換した。当期に訪問看護事業所を 1 事業所閉鎖したほか、2025 年 2 月に特定施設入居者生活介護事業（1 事業所）を事業譲渡した。

## 業績動向

## 介護事業の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

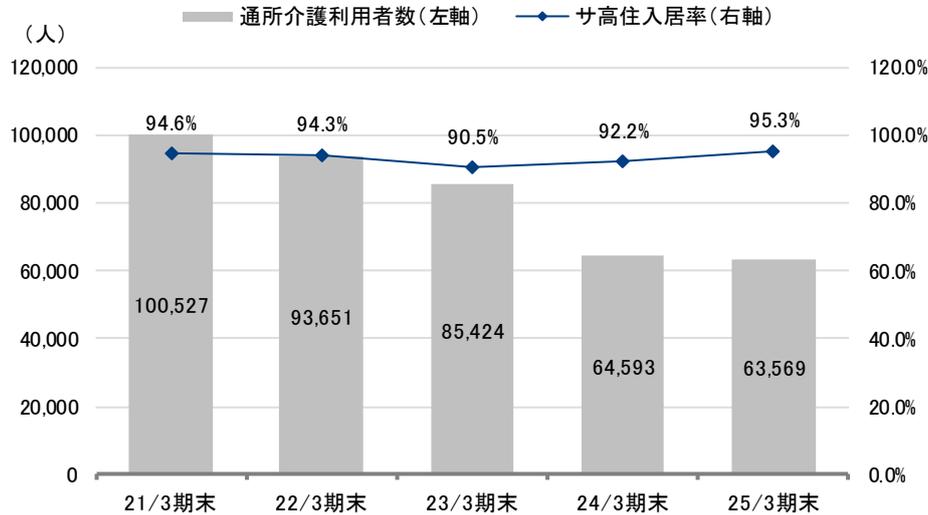
売上高は2023年8月に千葉県流山市に開設したホスピス対応型ホーム（定員61名）のサービス付き高齢者向け住宅及び併設事業所3事業所（居宅介護支援事業所、訪問介護事業所、訪問看護事業所）の利用者数が増加したことに加え、既存事業所のサービス付き高齢者向け住宅の入居率も高水準で推移し、併設事業所の利用者数も安定的に推移したことなどが増収要因となった。通所介護利用者数は2023年9月に不採算事業所を閉鎖した影響で前期比1.6%減となったが、稼働率※は前期の69.6%から73.7%に上昇した。ここ数年は不採算事業所の閉鎖を進めたことで通所介護利用者数も減少傾向が続いたが、不採算事業所の整理が一巡したことで2026年9月期以降は利用者数の増加が見込まれる。また、サービス付き高齢者向け住宅の入居率も前期の92.2%から95.3%に上昇した。流山市のホスピス対応型ホームについては3分の2がホスピスフロアとなっており、入居率は65%前後の水準まで上昇している。

※ 四半期ごとに利用者数 ÷ 稼働率で定員数を算出し、通期合算して算出。

利益面では、2024年3月期に実施した不採算事業所の閉鎖により、効率化が図られたことが改善要因となった。なお、2025年2月に事業譲渡した特定施設入居者生活介護事業の当期間の業績は売上高で142百万円、営業損失で6百万円であった。事業譲渡した理由は、同事業と他施設とのシナジー効果が発揮できず、事業譲渡することが中長期的な企業価値の向上につながると判断したためだ。

## 業績動向

## 通所介護利用者数、サ高住入居率



出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

## (4) その他

食品事業の売上高は前期比 3.7% 増の 963 百万円と過去最高を 2 期ぶりに更新したものの、セグメント利益は同 42.5% 減の 15 百万円と 2 期連続で減益となった。学校給食部門が物価上昇の影響等により低調に推移したほか、フランチャイジーとして展開している宅配寿司「銀のさら」も、宅配食ニーズの落ち込みに加えて販売価格の値上げを実施した影響で顧客数が減少し、減益要因となった。

## 有利子負債の返済が進み、財務体質は改善傾向続く

### 2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比で 532 百万円減少の 13,277 百万円となった。主な増減要因は、流動資産では現金及び預金が 273 百万円減少し、売掛金が 252 百万円、商品が 56 百万円それぞれ増加した。また、固定資産では減損損失の計上等により有形固定資産が 417 百万円減少したほか、のれんが 63 百万円、長期前払費用が 31 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 1,021 百万円減少の 9,482 百万円となった。未払法人税等が 313 百万円、賞与引当金が 192 百万円増加した一方で、有利子負債が 1,014 百万円、未払金が 196 百万円、繰延税金負債が 253 百万円それぞれ減少した。純資産合計は同 488 百万円増加の 3,794 百万円となった。配当金 77 百万円を支出したのに対して、親会社株主に帰属する当期純利益 299 百万円を計上したほか、新株予約権の行使により資本金及び資本剰余金が各 133 百万円増加した。

**ミアヘルサホールディングス** | 2025年7月15日(火)  
 7129 東証スタンダード市場・名証メイン市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

業績動向

経営指標を見ると、借入金の返済を進めたことで有利子負債比率が前期末の124.3%から81.5%に低下するなど、財務体質の改善が進んだ。有利子負債は2022年3月期までの2年間で2件のM&Aを実施したことにより、4,884百万円まで積み上がったが、2025年3月期末は3,092百万円まで縮小した。自己資本比率は28.6%と前期末の23.9%から上昇したがまだ低い水準に留まっており、もう少しは財務体質の改善に取り組むものと見られる。一方、収益性に関しては売上高営業利益率で2.7%と2期連続で上昇したが低水準であることに変わりはなく、今後も各事業において収益性向上に向けた取り組みを推進するほか、DXによる業務効率の向上並びに事業間連携によるシナジー創出を図ることで収益性向上を目指す。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	3,906	4,894	5,049	5,454	5,458	4
現金及び預金	755	1,122	1,265	1,898	1,625	-273
固定資産	6,162	9,311	9,085	8,355	7,818	-537
有形固定資産	4,420	6,777	6,764	6,198	5,780	-417
無形固定資産	367	594	510	439	393	-45
投資その他の資産	1,374	1,939	1,810	1,717	1,644	-73
資産合計	10,069	14,205	14,135	13,809	13,277	-532
流動負債	4,866	6,146	6,583	6,844	6,475	-369
固定負債	2,227	4,855	4,215	3,658	3,007	-651
負債合計	7,093	11,002	10,798	10,503	9,482	-1,021
(有利子負債)	2,389	4,884	4,649	4,106	3,092	-1,014
純資産合計	2,975	3,202	3,337	3,306	3,794	488
<安全性>						
自己資本比率	29.6%	22.5%	23.6%	23.9%	28.6%	4.7pp
有利子負債比率	80.3%	152.5%	139.3%	124.3%	81.5%	-42.8pp
<収益性>						
ROA	3.4%	1.7%	1.2%	2.7%	4.8%	2.1pp
ROE	16.1%	8.5%	6.4%	0.2%	8.4%	8.2pp
売上高営業利益率	1.9%	1.0%	0.9%	1.7%	2.7%	1.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2026年3月期は人件費の増加により増収減益を見込む

#### 1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比0.1%増の23,840百万円、営業利益で同26.7%減の470百万円、経常利益で同31.7%減の440百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同16.6%減の250百万円と増収減益を見込んでいる。前期に公道価格の増額により伸張した子育て支援事業の利益が保育士の処遇向上に伴う人件費増加で減益を見込んでいることが主因だ。その他の事業セグメントについてはそれぞれ増益で計画している。ただ、2025年度も公道価格の増額が決まれば上乘せ要因となるため、保守的な前提に立った業績計画とも見て取れる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の減益率が経常利益よりも小さくなっているのは、前期に計上した減損損失の縮小が見込まれるためだ。

#### 2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		計画	26/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	23,825	-	23,840	-	0.1%
医薬事業	9,582	40.2%	9,560	40.1%	-0.2%
子育て支援事業	9,736	40.9%	9,790	41.1%	0.5%
介護事業	3,543	14.9%	3,470	14.6%	-2.1%
その他	963	4.0%	1,020	4.3%	5.9%
営業利益	641	2.7%	470	2.0%	-26.7%
医薬事業	519	5.4%	525	5.5%	1.1%
子育て支援事業	1,070	11.0%	925	9.4%	-13.6%
介護事業	9	0.3%	23	0.7%	151.1%
その他	15	1.7%	30	2.9%	87.9%
調整額	-973	-	-1,033	-	-
経常利益	644	2.7%	440	1.8%	-31.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	299	1.3%	250	1.0%	-16.6%
1株当たり当期純利益(円)	113.95		89.44		

出所：決算短信、決算補足説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

### (1) 医薬事業

医薬事業は売上高で前期比 0.2% 減の 9,560 百万円、セグメント利益で同 1.1% 増の 525 百万円を見込む。出店計画は医療モール型薬局で 2 店舗を予定している。既に 2025 年 4 月に「日生薬局 横浜店」を開局した。売上高の前提としては処方箋単価の下落を処方箋枚数の増加で相殺し、横ばい見通しとなっている。処方箋単価については前期に引き続き、技術料単価の引き上げに取り組むものの、薬価引き下げ（前期比）や医療モール型店舗の構成比上昇による薬剤料単価の下落が響く。処方箋枚数については、2024 年 7 月及び 2026 年 3 月期に開局する店舗の増加分で門前薬局の減少分を吸収し、1 ケタ増ペースが続く見込みとなっている。利益面では仕入マージンなど引き続き厳しい環境が続くものの、後発医薬品調剤体制加算など利益に直結する技術料の底上げに取り組むことで前期並みを維持する計画となっている。

### (2) 子育て支援事業

子育て支援事業は売上高で前期比 0.5% 増の 9,790 百万円、セグメント利益で同 13.6% 減の 925 百万円を見込む。保育園数は、2025 年 4 月に認可保育園「ミアヘルサ保育園ひびき 綱島」（神奈川県横浜市）を開園し、前期末比 1 園増加の 52 園、認証保育園を合わせると 56 園となる。売上高は 2024 年 9 月及び 2025 年 4 月に開園した 2 園の園児数増加により若干の増収を計画している。利益面では、保育士の処遇向上による人件費の大幅増により減益となる見通しだ。

なお、2025 年度より東京都で認証学童クラブ事業がスタートする。国の基準を上回る放課後児童支援員の配置や、児童 1 人当たりの床面積、保護者の多様な働き方にあわせた開所時間の設定（平日は午後 7 時まで開所）など基準を設け、運営希望事業者を募集し、そのなかから認証する制度となる。認証を受けた学童クラブには運営費で 1 クラス当たり年間約 619 万円の補助金が支給され、開所時間や職員数などを拡充した学童クラブには補助金も加算される仕組みとなっている。都内の学童クラブの待機児童数は 2024 年度で前年度比 5.9% 増の 3,731 人と 4 年連続で増加しており、待機児童の解消と学童クラブの質の向上を目的とした制度となる。同社は設定基準などの内容を吟味し、収益化が可能と判断した場合、同事業に応募する意向となっている。2025 年 5 月に第 1 回の募集が行われ、第 2 回は同年 9 月に予定されている。

### (3) 介護事業

介護事業は売上高で前期比 2.1% 減の 3,470 百万円、セグメント利益で同 151.1% 増の 23 百万円を見込む。2025 年 2 月に特定施設入居者生活介護事業を譲渡したことにより 142 百万円の減収要因となっており、同要因を除けば売上高は若干の増収となる見通しだ。既存事業所における通所介護の利用者数増加や流山市のホスピス対応型ホームの入居率向上などが増収増益要因となる。なお、当期は新規拠点の開設は予定していない。

## 子育て支援事業が成長、売上高は中期経営計画を上回るペースで拡大

### 2. 中期経営計画の進捗状況

#### (1) 中期経営計画の概要と業績目標

同社は、「少子高齢化社会の課題に挑戦し、地域社会を明るく元気にする」をテーマとした中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）を2024年5月に発表した。同社が展開する3事業に関連する社会保障給付費（年金、医療、介護、子育て等）は、2018年度の121兆円から2040年度には188兆円へと1.5倍に拡大すると予想されており、同社にとっては成長機会となるだけでなく、これら3事業を展開することで中長期的に環境変化に耐えうる安定した収益成長が期待できるものと弊社では見ている。

同社はグループの提供価値として、国の2大福祉政策である「子育て支援」「高齢者支援」を地域に展開することを掲げており、中期経営計画の基本方針として「成長戦略の加速」と「経営基盤の強化」に取り組む。「成長戦略の加速」は、ドミナント展開・事業部間連携によるシナジー創出により実現していく考えだ。ドミナント展開をすることで、人的リソースの効率的な運用が可能となるほか、地域のブランド力向上により顧客獲得コストの低減も期待できる。ドミナント展開の事例としては東京都港区エリアが挙げられる。同エリアでは、子育て支援施設や学童クラブ、保育園、介護事業所、調剤薬局など合計28施設を運営している。今後ドミナント展開していく候補エリアとしては東京都台東区、江東区、葛飾区のほか、介護事業所が点在している東武東上線沿線エリアなどが挙げられる。

また、「経営基盤の強化」施策として、認証保育園の認可化などを含めて不採算事業所の整理・統合を進めるほか、ICT、DXの活用による業務効率向上に取り組み、収益性の向上と持続的成長並びに安定的な経営基盤の構築を目指す。

業績目標値としては、2027年3月期に売上高で23,800百万円、営業利益で830百万円、経常利益で830百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で520百万円を設定した。3年間の年平均成長率は売上高で1.6%、営業利益で28.1%となり、収益性の向上に重点を置いた計画となっている。営業利益は3年間で約2倍に拡大し、営業利益率は2024年3月期の1.7%から3.5%に引き上げる計画だ。また、ROEは2024年3月期の0.2%から11.4%に、自己資本比率は23.9%から35.0%にそれぞれ上昇することになる。初年度については当初計画に対して売上高、各利益ともに超過達成するなど順調な滑り出しとなった。ただ、2026年3月期は売上高で当初計画を上回るものの、各段階利益は減益見込みとなっており、一旦後退する格好となる。これは子育て支援事業における人件費増加が主因だ。このため、2027年3月期の利益目標を達成するには、2026年3月期に利益ベースで他の事業所がどの程度計画を上回ることができるかがポイントになると弊社では見ている。

**ミアヘルサホールディングス** | 2025年7月15日(火)  
 7129 東証スタンダード市場・名証メイン市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の見通し

中期業績計画

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		27/3 期 当初計画	CAGR
	当初計画	実績	当初計画	直近計画		
売上高	22,900	23,825	23,400	23,840	23,800	1.6%
営業利益	490	641	690	470	830	28.1%
(営業利益率)	2.1%	2.7%	3.0%	2.0%	3.5%	-
経常利益	480	644	690	440	830	30.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	290	299	430	250	520	354.7%
ROE	7.7%	8.4%	10.4%	-	11.4%	
自己資本比率	-	28.6%	-	-	35.0%	

出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

(2) 事業セグメント別計画

事業セグメント別計画

(単位：百万円)

		25/3 期		26/3 期		27/3 期 当初計画	CAGR
		当初計画	実績	当初計画	直近計画		
医薬事業	売上高	9,080	9,582	9,300	9,560	9,570	0.9%
	営業利益	550	519	590	525	640	5.5%
	(営業利益率)	6.1%	5.4%	6.3%	5.5%	6.7%	
	店舗数	44	43	46	45	48	
子育て支援事業	売上高	9,290	9,736	9,430	9,790	9,520	1.3%
	営業利益	810	1,070	880	925	940	11.2%
	(営業利益率)	8.7%	11.0%	9.3%	9.4%	9.9%	
	事業所数	79	77	80	78	84	
介護事業	売上高	3,560	3,543	3,670	3,470	3,690	3.5%
	営業利益	0	9	72	23	90	-
	(営業利益率)	0.0%	0.3%	2.0%	0.7%	2.4%	
	事業所数	65	63	65	63	65	
その他	売上高	970	963	1,000	1,020	1,020	3.2%
	営業利益	30	15	32	30	37	10.0%
	(営業利益率)	3.1%	1.7%	3.2%	3.1%	3.6%	
調整額	営業利益	-900	-973	-884	-1,033	-877	

出所：中期経営計画説明資料、決算補足説明資料よりフィスコ作成

a) 医薬事業

医薬事業は年率 0.9% 増収、5.5% 増益と堅実な業績計画を立てている。大手ドラッグストアによる調剤部門・在宅分野への進出や異業種からの薬局事業への参入など競争激化が続くなかで、医療機関や自社グループ運営施設（介護事業所や保育園等）との連携強化によって処方箋枚数の拡大を図り、また調剤技術料の加算取得強化によって収益性向上に取り組む方針だ。

**ミアヘルサホールディングス** | 2025年7月15日(火)  
 7129 東証スタンダード市場・名証メイン市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の見通し

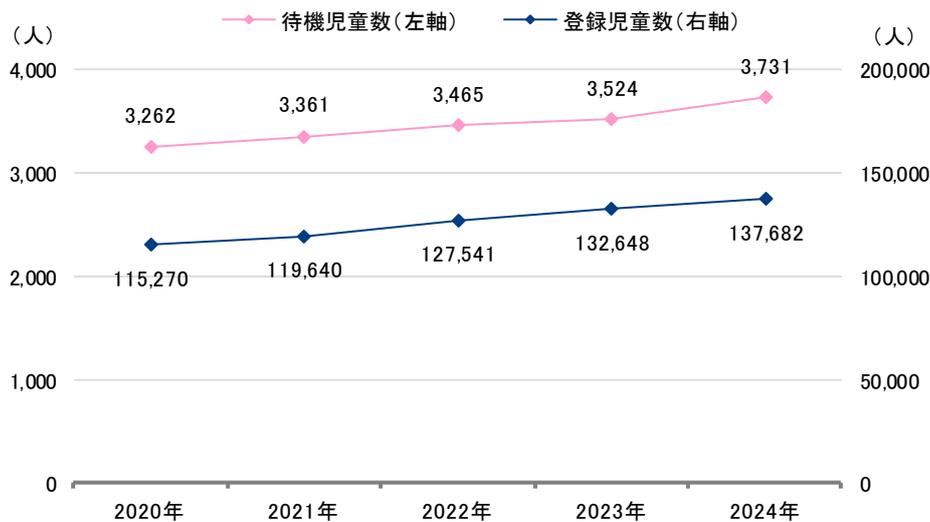
重点施策としては、集客率・収益率の高い医療モール型薬局の出店を推進するとともに、高度薬学管理の豊富な実績をもとに病院やクリニックとの信頼関係をさらに強化し、患者や医療機関から信頼されるブランド力を構築していく。また、「外来がん治療認定薬剤師」や「緩和薬物療法認定薬剤師」などの専門認定薬剤師を育成し、同社グループが運営するホスピス対応型ホームとのシナジーを創出する。さらには、かかりつけ薬局としての機能強化にも取り組み、技術料単価の引き上げを推進する。

業績計画の前提となる店舗数は、医療モール型店舗の出店を中心に毎期2店舗の純増ペースを計画している。条件に適うようであればM&Aも選択肢の1つとして考えている。処方箋枚数は既存店を横ばいとし、店舗数の増加に対応する格好で年率1ケタ台の増加ペースを見込んでいる。ただ、大学病院における逆紹介の動きが今後も継続することで門前薬局の処方箋枚数が減少するリスクはある。一方、処方箋単価については、薬価引き下げにより薬剤料単価の緩やかな下落が続き、これを調剤技術料の加算でカバーするとの前提だ。2年目の2026年3月期は当初計画に対して、売上高が若干上回り、セグメント利益は若干下回る見込みとなっている。仕入マージンも含めた医薬品調達コストの上昇が要因と見られる。

**b) 子育て支援事業**

子育て支援事業は年率1.3%増収、11.2%増益を計画している。市場環境としては、少子化の進行と認可保育園の整備が進んだことにより保育園の「待機児童」は減少したものの、女性の社会進出に伴って小学校低学年の「待機児童」は増加傾向となっており、首都圏では依然として子育て支援のニーズが高い状況にある。実際、東京都の学童クラブ登録児童数は2024年で13.8万人と2020年比で1.2倍に増加しており、小学1～3年生の児童数に対する学童クラブ登録児童数の比率は2020年の38.9%から2024年は42.1%に上昇している。また、2024年の学童クラブの待機児童数については3,731人と4年連続で増加しており、学童クラブについては依然不足している状況にある。2025年度より新たに認証学童クラブ事業もスタートしており、同社にとっては事業拡大の好機となる。

東京都学童クラブ登録児童数と待機児童数



出所：東京都「東京の学童クラブ事業実施状況」よりフィスコ作成

**ミアヘルサホールディングス** | 2025年7月15日(火)  
 7129 東証スタンダード市場・名証メイン市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の見通し

業績計画の前提となる施設数は、2024年3月期の79事業所から84事業所に拡大する計画で（学童クラブや保育園の受託及び指定管理案件を織り込まず）、特に2027年3月期に4施設の開設を予定しているため年平均の増収率としては低くなっている。ただ、こども家庭庁による公定価格の増額改定もあって、2025年3月期の業績は計画を上回って着地した。2026年3月期も減益となるものの、当初計画を上回るペースで推移する見込みで、2027年3月期の目標も上回る可能性が高いと弊社では見ている。なお、学童クラブの売上構成比は2025年3月期で数%程度と低いが成長余地は大きい。同社は財務体質の改善を優先に取り組んでいるが、今後はM&Aも視野に入れる。

**c) 介護事業**

介護事業は年率3.5%増収、セグメント利益は2027年3月期に90百万円を見込んでいる。同事業に関しては黒字体質への転換を優先課題とする。市場環境は超高齢化社会の進展に伴い介護ニーズが多様化するほか、看取り対応や末期がん・難病患者への対応、医療サービス等への需要が一段と拡大している状況にある。こうしたなかで、同社グループの強みである「自律支援」や「看取り対応、末期がん・難病患者への対応」の強化によって他社との差別化を図り、加算算定への取り組みを推進する。

重点施策としては、ホスピス対応型ホームにて、末期がん患者や神経難病（パーキンソン病等）患者を受け入れ、看取りにも対応することで「終の棲家」として機能させ、病院からの退院患者の受け入れを増やしていく。ホスピス運営事業がここ数年で積極的に事業所を増やしており患者獲得競争の激化が予想されるが、介護予防（自律支援 / 重度化防止）から看取りまで連続性・一貫性のあるサービスを提供することで他社との差別化を図るほか、紹介先となる病院や地域のケアマネジャーとの関係を強化することで、ホスピス対応型ホームの稼働率を高める。

業績計画の前提となる事業所数については、2024年3月期末の65事業所（2025年3月期末で63事業所）を3年間は維持し、既存のサービス付き高齢者向け住宅の入居率向上に加えて、複数サービスを提供することで売上拡大を図る。利益面では増収効果に加えてICTの活用やDXによる業務効率の向上に取り組むことで黒字体質への転換を図る。2025年3月期はおおむね計画どおりに進捗した。2026年3月期は一部事業を譲渡した影響で売上高は当初計画を下回る見込みとなっているが、利益ベースでは黒字を維持する見通しだ。2027年3月期の営業利益率は2.4%と予想しているが、将来的には5%程度を目標としている。

## ■ 株主還元策

### 1 株当たり配当金は30円以上を継続予定。 株主優待制度も2倍に拡充

同社は株主への利益還元について経営上の重要課題の1つと認識しており、将来の事業展開のための投資資金や財務基盤強化のための内部留保の充実なども考慮しながら、継続的かつ安定的な配当を行う方針を示している。同方針に基づき2025年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の30.0円を実施し、2026年3月期も同額の30.0円を予定している。中期経営計画期間においては、30円以上を継続する予定で業績が計画どおりに拡大すれば増配を検討するものと思われる。また、同社は株主優待制度を導入しているが、2024年7月に優待内容の拡充を発表した。従来は、毎年9月末の株主に対して保有株式数に応じQUOカードを贈呈（100株以上200株未満で1,000円分、200株以上300株未満で2,000円分、300株以上で3,500円分）してきたが、新たに3月末を株主優待制度の基準日に設定し、年2回実施することにした（2025年3月末より新制度を適用）。

なお、同社は2024年3月末時点で流通株式時価総額が8.5億円（株価1,049円）と東証スタンダード市場の上場維持基準である10億円を下回っていたが（その他の基準はクリア）、各種取り組みを進めたことにより2025年3月末時点で11.5億円となり、すべての上場維持基準をクリアしたことを発表している。

#### 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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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