

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年7月29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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画の進捗状況	02
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 会社概要	03
2. 医薬事業	04
3. 子育て支援事業	05
4. 介護事業	06
5. その他	07
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	14
1. 2027年3月期の業績見通し	14
2. 事業セグメント別見通し	15
3. 中期経営計画の進捗状況	16
■ 株主還元策	20

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

2026年7月29日 (水)
<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

要約

2026年3月期は増収増益。今後も子育て支援事業が成長ドライバーに

ミアヘルサホールディングス<7129>は、首都圏で医薬事業（調剤薬局）、子育て支援事業、介護事業等をドミナント展開している。2026年3月末時点の拠点数は、調剤薬局店舗数が45店舗、保育園・学童クラブ等の運営事業所数が78事業所（受託運営を含む）、介護事業所・施設数が61事業所となっている。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.3%増の24,850百万円、営業利益で同28.6%増の824百万円と期初予想（売上高23,840百万円、営業利益470百万円）を上回る増収増益となり、過去最高を連続更新した。売上高は、こども家庭庁による公定価格の増額改定※が寄与した子育て支援事業で同5.7%増、新規出店効果により医薬事業も同3.8%増と伸長し、全体で増収となった。営業利益は、医薬事業が薬価改定や仕入原価率上昇の影響から減益となったものの、子育て支援事業が同17.5%増益となった。加えて、介護事業における不採算事業所の整理（2025年3月期実施）や、ホスピス対応型ホームの入居者数増加も利益を押し上げた。期初予想比では、こども家庭庁による公定価格の増額改定を織り込んでいなかった子育て支援事業の上振れが、売上高・営業利益を押し上げる主因となった。

※ 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。国が決めた基準を基に、子ども1人当たりの教育・保育に必要な費用として認定を行うものである。今回の改定による保育士の賃上げ率は5.3%（2024年度は10.7%）となっている。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比1.4%増の25,200百万円、営業利益で同27.2%減の600百万円となる見通しだ。売上高は、子育て支援事業、介護事業、その他（食品事業）で増収を見込む。利益面では、保育士の処遇向上に伴う子育て支援事業の減益に加え、2026年6月実施の診療報酬改定に伴うホスピス対応型ホームの収益悪化や、介護事業の落ち込みを織り込み、減益を計画している。ただし、前期と同様に子育て支援事業で公定価格の増額改定があれば上振れ要因となる。なお、新規拠点としては、2026年4月に認可保育園を1園（神奈川県川崎市）開設したほか、医療モール型薬局を1～2店舗開設する予定となっている。

ミアヘルサホールディングス | 2026年7月29日 (水)
 7129 東証スタンダード市場・名証メイン市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

要約

3. 中期経営計画の進捗状況

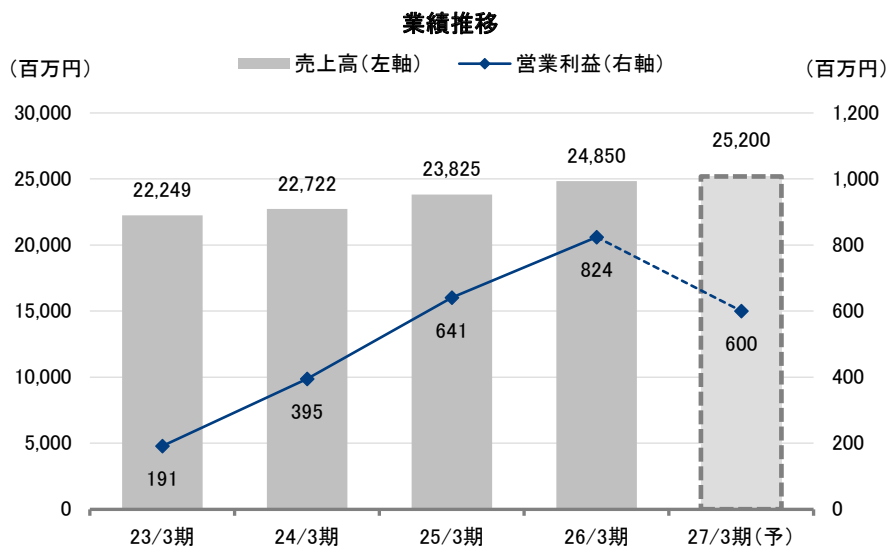
同社は2025年3月期からスタートした中期経営計画の最終年度となる2027年3月期に売上高23,800百万円、営業利益830百万円を目標に掲げている。しかし、公定価格の増額改定の恩恵を受け、子育て支援事業が想定以上のペースで成長したことにより、売上高は2期前倒しで達成し、営業利益も1期前倒しで目標に近い水準へ到達した。2028年3月期からスタートする次期中期経営計画でも、主力3事業を軸に持続的な成長と収益性の維持向上を目指す予定で、子育て支援事業が引き続き成長ドライバーとなる見通しである。全国的には少子化が進行しているが、同社が主に展開する東京都では2025年の出生数が10年ぶりに増加に転じるなど底堅い動きを見せており、保育園だけでなく学童クラブの需要も堅調な推移が見込まれるためである。競争は激しいものの、高品質なサービスによる差別化や、新規拠点の開設または受託運営先の開拓を通じて堅実な成長を見込む。利益面では、人件費の増加が続くものの、ICT活用に伴う生産性向上などにより吸収する方針である。M&Aについても医薬事業や子育て支援事業で引き続き検討を行う。

4. 株主還元策

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に自己資本の充実を図りながら、1株当たり30.0円以上の安定配当を継続する方針であり、2026年3月期は1株当たり30.0円の配当を実施し、2027年3月期も30.0円を予定している。また、株主優待制度も導入しており、毎年3月末日と9月末日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

- ・ 2026年3月期は売上高・営業利益・経常利益で過去最高を連続更新
- ・ 2027年3月期は増収減益を予想。子育て支援事業で上振れ余地残す
- ・ 需要が旺盛な首都圏で事業展開する強みを生かして持続的成長を目指す
- ・ 1株当たり配当金は30.0円以上を継続予定。株主優待制度も継続



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

2026年7月29日 (水)
<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

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

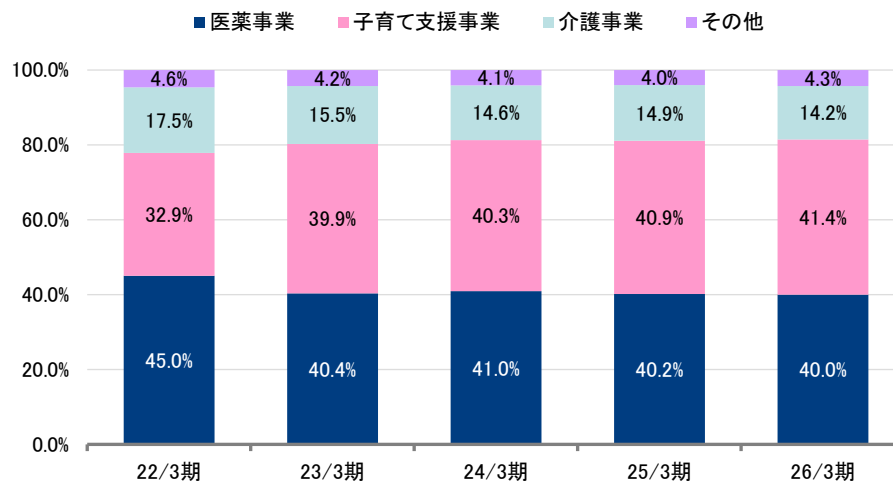
1. 会社概要

同社の前身は、1984年に薬局経営を目的として設立された(株)日本生科学研究所(現 ミアヘルサ(株))であり、2021年の持株会社体制への移行に伴い、完全親会社として同社が新設された。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、介護事業という社会的ニーズの高い領域で事業を展開し、「地域包括ケアシステム※」の構築に取り組んでいる。連結子会社はミアヘルサ1社で、2026年3月期末の従業員数は1,838名となっている。このうち、女性労働者の割合が84%、管理職に占める女性労働者の割合が46%といずれも高く、女性が活躍する企業であることが特徴である。

※ 超高齢化社会に向けて地域に適合したケアシステムの体制を整備する政府方針。厚生労働省は、高齢者が住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最期まで継続できるよう、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を推進している。

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。2026年3月期の売上構成比は、子育て支援事業が41.4%、医薬事業が40.0%、介護事業が14.2%となった。ここ数期にわたり子育て支援事業の構成比が上昇する一方、介護事業の構成比は低下している。背景には、介護事業の収益性低迷に伴い、不採算事業所の整理を進めてきたことが挙げられる。実際、セグメント利益率で見ると介護事業は収支均衡水準で推移している。これに対し子育て支援事業は売上高の拡大が継続し、2026年3月期のセグメント利益率は12.2%と過去最高水準となった。医薬事業については5%台と安定的に推移している。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が変動するリスクがある点には留意する必要がある。

事業セグメント別売上構成比



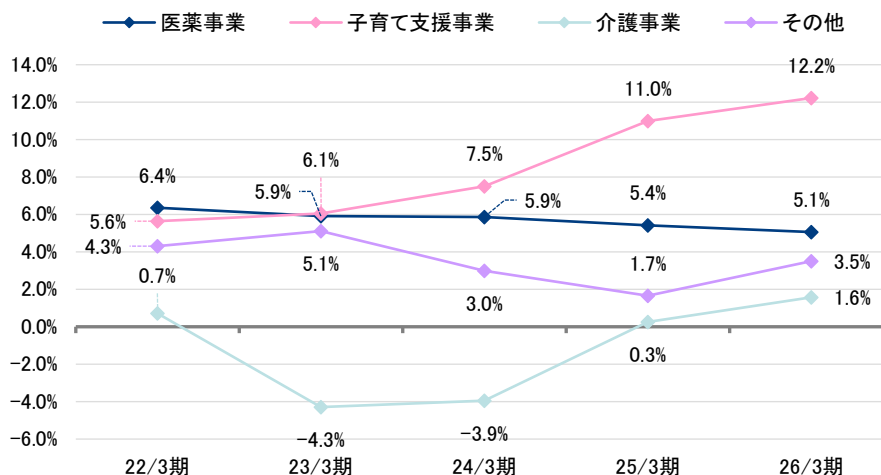
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

事業セグメント別利益率



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 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で展開している。2026年3月末時点の店舗数は45店舗（東京都39、神奈川県4、埼玉県2）で、出店形態としては大型総合病院前の門前薬局が25店舗、医療モール型薬局（面対型薬局を含む）が20店舗となっている。従来は、門前薬局を中心に展開していたが、かかりつけ薬局の機能充実に取り組む政府方針の下、需要が見込める都市部の駅前立地等に医療モール型薬局の新規出店を推進している。

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220百万円、平均処方箋単価が13,516円/枚（2026年3月期）と業界平均の133百万円、9,360円/枚（2024年度実績）※に比べて大きいことに加え、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人を上回ることが挙げられる。一方、同社の門前薬局には、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、高度な薬学管理スキルを持つ人員が揃っている。さらに、地域医療を担う薬剤師を育成する独自の教育制度を備え、患者一人ひとりに寄り添った総合的なケアを提供している点が強みである。

※ 出所：厚生労働省「令和6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%を占める調剤報酬は、薬剤料と技術料で構成されている。このうち、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ており、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が増える（配送費の増加）など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。

事業概要

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などで構成される。調剤基本料は薬局の規模や処方箋集中率（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。そのほか、地域支援・医薬品供給対応体制加算（在宅患者向け業務実績、薬局の開局時間、後発医薬品調剤使用率等）や電子的調剤情報連携体制整備加算（電子処方箋への対応等）、服薬管理指導料、調剤管理料など様々な算定項目を厚生労働省が設定しており、市場動向や調剤薬局に求められる機能などを考慮して、2年ごとに改定されているが、改定初年度は技術料がマイナスに影響することが多い。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IT活用により生産性の向上を図ることが、医薬事業の収益性を維持するうえで重要なポイントとなる。

認可保育園を軸に高収益を維持。 介護では複合型施設でドミナント展開を推進

3. 子育て支援事業

子育て支援事業では、「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（2026年3月末時点）を首都圏で展開している。加えて、子育てひろばや保育室（病後児保育を含む）、東京都認証学童クラブ※を展開し、公立の保育園や公設民営の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。2026年3月末時点の運営事業所数は78事業所（東京都65、神奈川県9、千葉県4。受託運営を含む）となっている。

※ 公設民営の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、東京都認証学童クラブは自ら集客活動を行う必要がある。

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）である。

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。当該自治体エリアにおける過去の運営実績なども含めて総合的に評価されるため、新規参入の障壁は比較的高い。

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たうえで認定を受けた施設を指し、国の設置基準では認可外保育施設として位置付けられる。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である。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仕組みである。認可保育園であれば自治体で募集を行うため、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いる。認証保育園4園については認可基準を満たす取り組みを進めており、認可が難しい場合には、近郊エリアで同社が運営する保育園との統合等を検討する方針である。

ミアヘルサホールディングス | 2026年7月29日 (水)
 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

認可保育園のビジネスモデルは、入園を希望する保護者が各自治体に申請し、入園後に自治体へ保育料等を支払う仕組みである。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である。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補填されるほか、自治体によっては施設賃借料の一部が支給される。設備投資に関わ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。

子育て支援事業における同社の強みは、運営する保育園の大半が認可保育園であり、園児募集の営業経費が不要なため、高い収益性を維持できる構造にある。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安心・安全な運営体制を担保している証でもある。こうした事業基盤を継続的に支える背景には、同社の教育システムが機能していることに加えて、中途採用フェアへの継続出展や専門学校への定期訪問などによる広範なネットワーク構築、それを通じた安定的な人材採用がある。職場環境に対する好意的な評判もあり、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、高い定着率を維持していることも収益力の高さにつながっている。

4. 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、ホスピス対応型ホーム等の居住系サービスといった介護サービスを首都圏で幅広く展開している。2026年3月末時点の事業所・施設数は61事業所（東京都23、埼玉県21、千葉県13、神奈川県4）となっている。

同社の介護事業の特徴は、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点にある。また、将来の看取り需要の拡大を見越して、ホスピス対応型ホームも展開している。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」（東京都葛飾区）内に在宅ホスピス専用フロアの開設を皮切りに、2021年9月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」（神奈川県川崎市）、2023年8月にサービス付き高齢者向け住宅と同一施設内に「ミアヘルサ メディケアオアシス流山運河」（千葉県流山市）を開設した（ホスピス対応型ホームでは24時間対応の訪問看護ステーションも同時に開設）。介護サービスや調剤薬局とも連携し、利用者やその家族に寄り添い、住み慣れた地域で最期まで安心して暮らせる環境づくりを推進している。

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、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それぞれ受領する仕組みである。一方、介護保険法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。

事業概要

介護報酬改定については3年ごとに実情に合わせて改定されている。直近では2026年度に改定されており、慢性的な人材不足による経営環境の悪化等が考慮され、実質2.03%（介護職員のみならず、介護従事者を対象に幅広く賃上げを実現）相当の引き上げとなった。

5. 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180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

2026年3月期は売上高・営業利益・経常利益で過去最高を連続更新

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.3%増の24,850百万円、営業利益で同28.6%増の824百万円、経常利益で同28.4%増の827百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同33.0%減の200百万円となり、親会社株主に帰属する当期純利益を除いていずれも期初予想を上回り、連続で過去最高を更新した。2021年3月期に連結決算を開始して以降、売上高は5期連続の増収、営業利益は4期連続の増益、経常利益は3期連続の増益となった。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

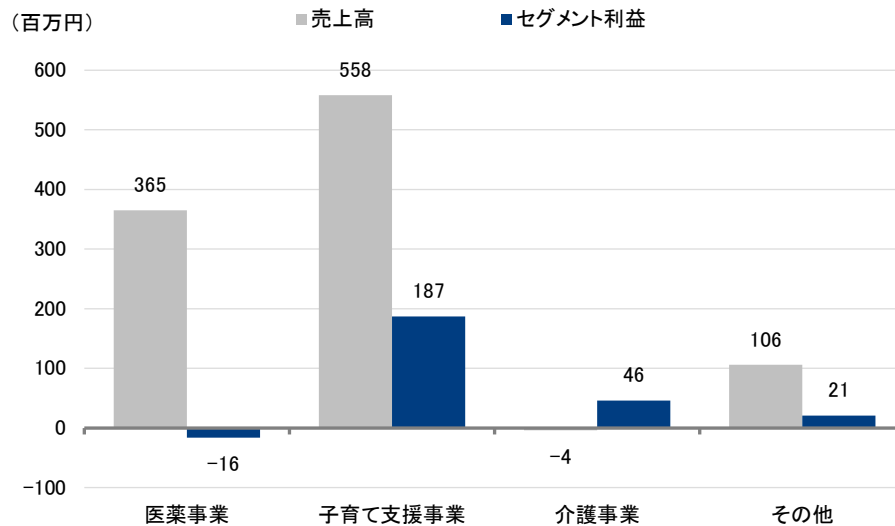
	25/3期		26/3期		前期比	予想比
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	
売上高	23,825	-	23,840	24,850	-	4.3%
営業利益	641	2.7%	470	824	3.3%	28.6%
経常利益	644	2.7%	440	827	3.3%	28.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	299	1.3%	250	200	0.8%	-33.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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558百万円の増収となったほか、医薬事業で365百万円、その他で106百万円の増収となり、介護事業が4百万円の微減となった。一方、利益に関しては子育て支援事業で187百万円、介護事業で46百万円、その他で21百万円の増益となり、医薬事業の減益16百万円をカバーした。また、期初予想比では売上高で1,010百万円、営業利益で354百万円、経常利益で387百万円それぞれ超過した。主に子育て支援事業の業績上振れ(売上高で504百万円、営業利益で332百万円)によるもので、2025年12月のこども家庭庁による令和7年度補正予算における公定価格の増額改定に伴い、2025年4月まで遡って改訂されたことで関連収入が増額となった。また、介護事業も2023年8月に開設したホスピス対応型ホームの入居者数が安定的に推移したことで収益性が想定以上に改善した。

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

なお、特別損益が前期比232百万円悪化したが、主に新規保育園の開設に伴う設備等補助金収入の減少(76百万円)や受取補償金の減少(77百万円)※、前期に計上した介護事業における事業譲渡益50百万円のはく落や、減損損失が28百万円増加したことなどによる。2026年3月期は454百万円の減損損失を計上したが、主に医薬事業における固定資産の減損処理を実施したことによるもので、親会社株主に帰属する当期純利益の予想下振れ要因となった。

※ 2025年3月期は、「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い、不動産オーナーからの受取補償金78百万円を計上した。

業績動向

子育て支援事業が過去最高を更新、 介護事業も事業所整理等により大幅増益

2. 事業セグメント別動向

(1) 医薬事業

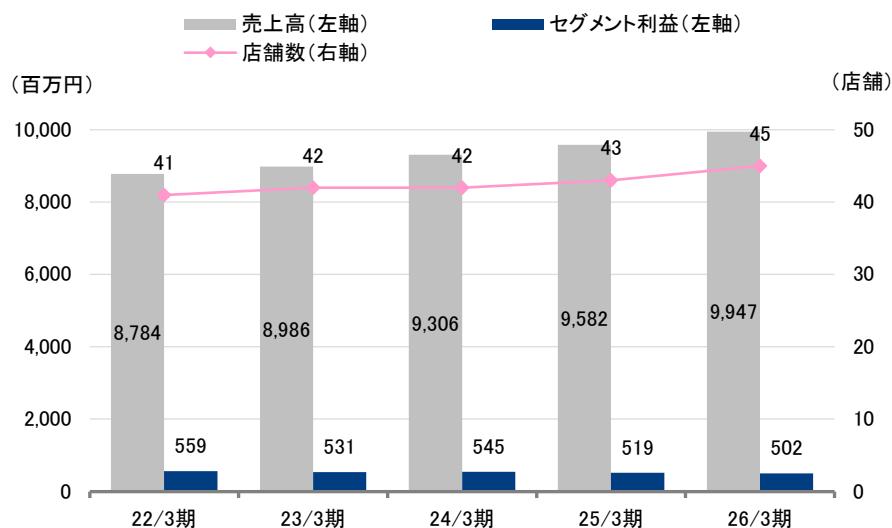
医薬事業の売上高は前期比3.8%増の9,947百万円、セグメント利益は同3.2%減の502百万円となり、セグメント利益率は5.4%から5.1%に低下した。売上高は新規出店効果による処方箋枚数の増加により、5期連続増収となったものの、医薬品の需給ひっ迫を背景に仕入原価率が同1.4ポイント上昇したことが減益要因となった。

店舗数については、医療モール型薬局3店舗（2025年4月に神奈川県横浜市、同年6月に埼玉県春日部市、同年7月に東京都杉並区）を出店し、面対応型薬局1店舗（同年5月に東京都北区）の移転と門前薬局1店舗（同年4月に東京都文京区）の閉鎖を実施し、前期末比2店舗増の45店舗となった。

処方箋枚数は前期比5.6%増の731千枚となった。門前薬局の処方箋枚数は1店舗の閉鎖と逆紹介※の影響により同5.6%減の353千枚となったが、医療モール型薬局（面対応型薬局を含む）が新規出店効果により同18.7%増の378千枚と大きく伸長し、全体に占める比率も前期の46.0%から51.7%と、初めて50%を上回った。処方箋単価については、調剤技術料や薬学管理料の加算獲得に取り組んだことで技術料単価が若干上昇したものの、2025年4月に実施された薬価改定の影響や、処方箋単価の低い医療モール型薬局の構成比上昇により薬剤料単価が低下したことが要因となり前期を下回った。処方箋単価は医療モール型薬局で7千円台、門前薬局で約2万円と3倍弱の開きがある。

※ 大規模病院で高度専門治療を受けた患者を、治療後に地元のクリニックに紹介して引き継ぐ仕組み。

医薬事業の業績及び店舗数の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

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

2026年7月29日 (水)
<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

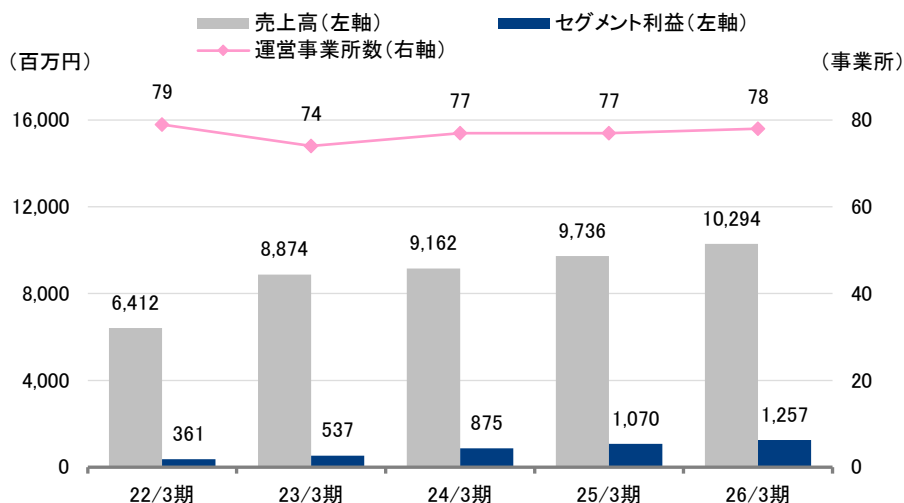
業績動向

(2) 子育て支援事業

子育て支援事業の売上高は前期比5.7%増の10,294百万円、セグメント利益は同17.5%増の1,257百万円と連続増収増益となり、過去最高を更新した。待機児童数の減少に伴い、既存保育園の園児数はほぼ横ばい水準にとどまったものの、2024年9月及び2025年4月に開設した認可保育園の園児数が順調に増加したことで、全体の園児数が同1.5%増となった。さらに、令和7年人事院勧告に伴う国家公務員給与改定を踏まえた令和7年度補正予算における公定価格の増額改定が実施されたことで、園児当たり保育料が2025年4月まで遡及して改定されたことも追い風となった。公定価格の増額改定による増収インパクトは4%程度だったと見られる。保育士等の処遇向上による人件費の増加があったものの、保育園ごとに適正な人員配置を進めたことにより、セグメント利益率は同1.2ポイント上昇の12.2%と過去最高水準となった。

なお、認可保育園は2025年4月に1園（定員50名、横浜市港北区）を開設し、2026年3月末で1園を閉園した。期末の保育園数は54園（うち、認可保育園51園）となっている。また、児童館（週末施設開放業務）を1施設受託しており、期末の運営事業所数は前期末比1事業所増加の78事業所となった。

子育て支援事業の業績及び運営事業所数の推移



注：セグメント利益は、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

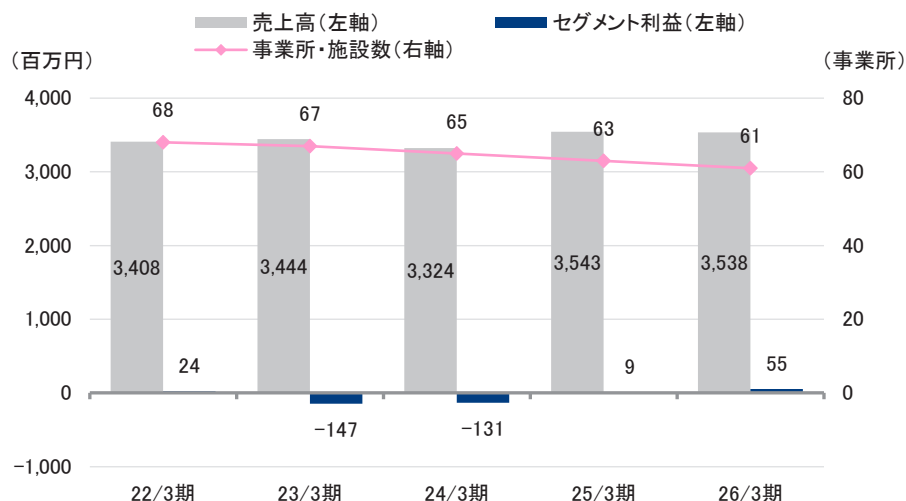
(3) 介護事業

介護事業の売上高は前期比0.1%減の3,538百万円、セグメント利益は同506.5%増の55百万円となった。2025年2月の不採算事業所譲渡※や、2026年3月期における2事業所（訪問看護、居宅介護支援）の閉鎖により、売上高は微減となった。一方、利益面では不採算事業所の譲渡に伴う損益改善効果に加え、2023年8月に開設したホスピス対応型ホーム（定員61名）の入居者数増加に伴う採算性向上や、通所介護稼働率の上昇などが大幅な増益要因となった。なお、期末の事業所・施設数は61事業所となっている。

※ 2025年3月期における当該事業所の売上高は142百万円、営業損失は6百万円。

業績動向

介護事業の業績及び事業所・施設数の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

サービス付き高齢者向け住宅の入居率は前期の95.3%から94.6%へ若干低下した。2025年4月に「ミアヘルサオアシス東新小岩」の定員数を15名拡大したことに伴う一時的な影響である。第4四半期（2026年1～3月）の入居率は前年同期を0.1ポイント上回る96.1%に回復しており、入居者数は高水準を維持している。

一方、通所介護利用者数は前期比4.9%増と7期ぶりの増加に転じ、稼働率※も前期の73.7%から77.3%と大きく上昇した。近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の減少傾向が続いていたが、不採算事業所の整理が一巡したことや、既存事業所での利用者獲得に取り組んだことが増加要因となった。現在の通所介護事業所はサービス付き高齢者向け住宅に併設されているため、同住宅に入居している高齢者の利用により安定した稼働率が期待できることに加えて外部利用者を取り込むことで稼働率の向上につなげている。また、増加し続けている認知症高齢者に対しては、認知症対応型通所介護において、専門的なケアサービスを提供することで在宅生活の限界点を引き上げている。

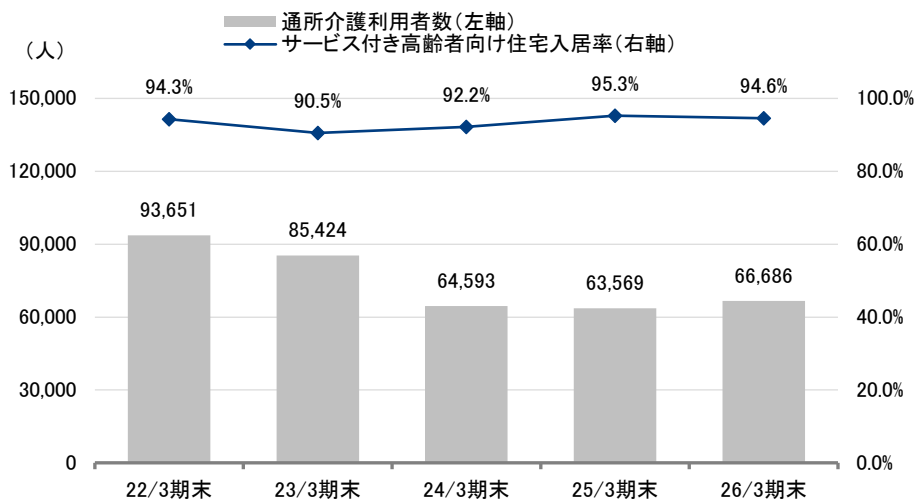
※ 同社が公表している四半期ごとの稼働率の単純平均値。

外部利用者の獲得に向けては、地域のケアマネジャーへの積極的なアプローチを通じて、自社サービスへの認知と理解を深めている。同社の通所介護は、機能訓練指導員が一人ひとりに合った個別機能訓練プログラムを作成し、身体機能や生活機能の維持向上を図っている。また、認知症対応型通所介護では、ご利用者様ごとの生活歴を生かしたケアを行っている点が強みである。今後もこうした特徴を訴求して、稼働率を早期に80%以上に引き上げる方針である（2026年3月期第4四半期の稼働率は78.9%まで上昇）。

ミアヘルサホールディングス | 2026年7月29日 (水)
 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

通所介護利用者数、サービス付き高齢者向け住宅入居率



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11.0%増の1,069百万円、セグメント利益は同134.7%増の37百万円となり、2期連続の増収、3期ぶりの増益となった。売上高の約5割を占める学校給食部門において、物価高騰による仕入単価上昇の影響があったものの、価格転嫁の進展や市場シェアの拡大が増収増益をけん引した。東京都では2024年度から学校給食の無償化が本格化しており、自治体の予算に組み入れられたことで、価格転嫁を進めやすくなった。また、学校への卸業者は地元の食品販売事業者が中心であるものの、同業他社の淘汰がシェア拡大の一因となっている。一方、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」の売上高は前期比横ばい水準となった。

借入金の積み増しにより、成長投資資金を確保

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比で2,317百万円増加の15,594百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が2,897百万円増加し、固定資産では有形固定資産が542百万円、のれんが39百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比2,197百万円増加の11,679百万円となった。未払法人税等が351百万円、賞与引当金が121百万円それぞれ減少した一方で、有利子負債が2,525百万円増加した。純資産合計は同119百万円増加の3,914百万円となった。配当金83百万円の支出に対して、親会社株主に帰属する当期純利益200百万円を計上した。

ミアヘルサホールディングス | 2026年7月29日 (水)
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、借入金を積み増したことで自己資本比率が前期末の28.6%から25.1%に低下し、有利子負債比率が同81.5%から143.5%に上昇するなど安全性指標はやや悪化した。ネットキャッシュ（現金及び預金－有利子負債）は4期連続で改善しており、実質的には財務状況に大きな変化はないと判断される。現金及び預金は4,523百万円と過去最高水準に積み上がり、短期借入金の返済資金だけでなく、M&Aを含めた成長投資資金等への活用を想定している。一方、収益性に関しては売上高営業利益率が3.3%と3期連続で上昇したものの、依然として改善の余地を残しており、今後も各事業における収益性向上に向けた取り組みを推進する方針である。また、ROEに関しては前期の8.4%から5.2%に低下した。売上高当期純利益率が前期の1.3%から0.8%に低下したほか、総資産回転率も同1.76回から1.72回に低下したことによる。同社は中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）の業績計画として、2027年3月期にROEを11.4%、自己資本比率を35.0%にそれぞれ引き上げることを目指している。目標達成のハードルはやや高くなったが、収益性のさらなる向上に取り組む方針である。

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	5,454	5,458	8,396	2,937
現金及び預金	1,898	1,625	4,523	2,897
固定資産	8,355	7,818	7,197	-620
有形固定資産	6,198	5,780	5,237	-542
無形固定資産	439	393	344	-49
投資その他の資産	1,717	1,644	1,615	-28
資産合計	13,809	13,277	15,594	2,317
流動負債	6,844	6,475	8,440	1,965
固定負債	3,658	3,007	3,239	232
負債合計	10,503	9,482	11,679	2,197
有利子負債	4,106	3,092	5,618	2,525
純資産合計	3,306	3,794	3,914	119
<安全性>				
自己資本比率	23.9%	28.6%	25.1%	-3.5pp
有利子負債比率	124.3%	81.5%	143.5%	62.0pp
ネットキャッシュ	-2,207	-1,466	-1,094	372
<収益性>				
ROA	2.7%	4.8%	5.7%	0.9pp
ROE	0.2%	8.4%	5.2%	-3.2pp
売上高営業利益率	1.7%	2.7%	3.3%	0.6pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

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

2026年7月29日 (水)
<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2027年3月期は増収減益を予想。子育て支援事業で上振れ余地残す

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比1.4%増の25,200百万円、営業利益で同27.2%減の600百万円、経常利益で同33.6%減の550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同79.2%増の360百万円を見込んでいる。売上高は各事業セグメントで堅実な成長を見込む一方で、営業利益は子育て支援事業と介護事業で減益を見込んでいる。子育て支援事業については、保育士の処遇向上による人件費の増加が減益要因となるが、前期と同様に公定価格の増額改定が決定されれば、業績の上振れ要因となる。2026年8月に予定されている人事院勧告に伴い公務員給与が増額改定されれば、同年12月決定の公定価格の増額改定を通じて、子育て支援事業の業績がさらに押し上げられる要因となる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益については前期に計上した減損損失が縮小するほか、2027年4月に新規開設予定の認可保育園に関わる設備等補助金収入50百万円を特別利益として計上することで増益に転じる見通しだ。

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	
売上高	24,850	-	25,200	-	1.4%
医薬事業	9,947	40.0%	9,950	39.5%	0.0%
子育て支援事業	10,294	41.4%	10,480	41.6%	1.8%
介護事業	3,538	14.2%	3,570	14.2%	0.9%
その他	1,069	4.3%	1,200	4.8%	12.2%
営業利益	824	3.3%	600	2.4%	-27.2%
医薬事業	502	5.1%	520	5.2%	3.5%
子育て支援事業	1,257	12.2%	1,155	11.0%	-8.1%
介護事業	55	1.6%	7	0.2%	-87.4%
その他	37	3.5%	42	3.5%	12.1%
調整額	-1,028	-	-1,124	-	-
経常利益	827	3.3%	550	2.2%	-33.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	0.8%	360	1.4%	79.2%
1株当たり当期純利益 (円)	71.83		128.75		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別見通し

(1) 医薬事業

医薬事業は売上高で前期比微増の9,950百万円、セグメント利益で同3.5%増の520百万円を見込む。売上高の前提としては処方箋枚数で同約5%増、処方箋単価で同約5%減を想定している。処方箋枚数については前期に出店した店舗が通期で寄与するほか、新たに医療モール型薬局を1～2店舗出店することで増加を見込んでいる。一方、処方箋単価については調剤基本料や地域支援・医薬品供給対応体制加算の取り組み強化により技術料単価の上昇を見込んでいるものの、2026年4月の薬価改定による影響や医療モール型薬局の構成比が上昇することによる薬剤料単価低下の影響が大きい。利益面では仕入原価率の改善やIT活用による店舗の生産性向上に取り組むことで増益を確保する見通しだ。

(2) 子育て支援事業

子育て支援事業は売上高で前期比1.8%増の10,480百万円、セグメント利益で同8.1%減の1,155百万円を見込む。認可保育園数は、2026年4月に認可保育園「ミアヘルサ保育園ひびき 登戸」(定員80名)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。園児数は2025年4月に開設した1園と今回開設した1園の貢献により前期比1%強の増加を見込んでいる。利益面では、保育士の処遇向上による人件費の大幅増が減益要因となる。初任給については前期比7～8%程度引き上げたため、これに伴う保育士全体の人件費増加を見込んでいる。ただし、公定価格が増額改定される可能性は高く、改定率によっては前期と同様に増収増益となることも十分に考えられる。

(3) 介護事業

介護事業は売上高で前期比0.9%増の3,570百万円、セグメント利益で同87.4%減の7百万円を見込む。売上高はサービス付き高齢者向け住宅の稼働率が高水準で推移するほか、通所介護利用者数の増加が増収要因となる。一方、利益面では2026年6月に実施された診療報酬改定の影響で、訪問看護に関する加算点の取得が従来よりも厳しくなることで、ホスピス対応型ホーム内に併設されている訪問看護ステーションの収益性が大幅に低下することが減益要因となる。

今回の改定は、2024年秋に発覚したパーキンソン病専門の有料老人ホーム大手による診療報酬不正請求疑惑に加え、2025年にはホスピス運営最大手でも同様の疑惑が浮上し、社会問題化した背景がある。具体的には、訪問看護の回数や時間・人数を水増しすることで診療報酬の不正請求を行っていた。従来は回数に制限はなく、訪問しただけ請求額が増える仕組みとなっていた。今回の改定では不正防止対策も含めて基準を厳しく見直した。同社は不正請求は行っていないが、今回の改定によって訪問看護ステーションの収益性が大幅に低下し、ホスピス対応型ホームの運営そのものも厳しくなる状況となっている。業界全体でもホスピスの新規開設が少なくなり、供給不足による終末期患者の看取り問題が出てくることで、訪問看護に対する加算要件も実情に合わせて見直されるものと予想される。それまでは同社もホスピス対応型ホームの新規開設を見送る方針だ。

需要が旺盛な首都圏で事業展開する強みを生かして 持続的成長を目指す

3. 中期経営計画の進捗状況

(1) 中期経営計画の概要

同社は、2027年3月期を最終年度とする中期経営計画を推進している。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1.5倍の188兆円に拡大する見通しで、同社にとって追い風となる。医療・介護・子育ての3事業をバランス良く展開することで、中長期的な環境変化に耐えうる安定した収益基盤の構築が期待できる。特に成長余力のある首都圏、なかでも東京都内に集中した事業展開は、同社の中期的な成長要因の1つとして挙げられる。

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」の地域展開を掲げ、基本方針に「成長戦略の加速」と「経営基盤の強化」を据えている。「成長戦略の加速」は、ドミナント展開と事業部間連携によるシナジー創出によって実現を目指す。これにより人的リソースの効率運用が可能となるほか、地域ブランド力の向上による顧客獲得コスト低減も期待できる。先行事例である東京都港区エリアでは、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30施設を運営している。今後は台東区や江東区、葛飾区のほか、介護事業所が点在する東武東上線沿線などを候補に展開を加速する方針だ。一方、「経営基盤の強化」施策としては、認証保育園の認可化などを含めた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化を図り、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。

中期経営計画における最終年度の業績計画（2027年3月期に売上高23,800百万円、営業利益830百万円、経常利益830百万円、親会社株主に帰属する当期純利益520百万円）に対し、直近の予想では売上高25,200百万円、営業利益600百万円、経常利益550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益360百万円としている。売上高は子育て支援事業の成長により中期経営計画目標を2期前倒しで達成し、1,400百万円上回る見込みだ。営業利益も1期前倒しで目標に近い水準まで成長している。2027年3月期の直近予想は当初計画を下回るものの、子育て支援事業の動向によっては達成する可能性もある。財務指標では、ROE11.4%（2024年3月期は0.2%）、自己資本比率35.0%（同23.9%）を目指す。ROEは親会社株主に帰属する当期純利益が当初計画水準まで拡大すれば達成可能な見通しである一方、自己資本比率は今後の財務戦略次第となる。

なお、2028年3月期からスタートする次期中期経営計画については2026年秋以降に策定に着手する予定である。基本戦略に大きな変更はなく、引き続き3事業を軸にした事業展開により持続的な成長を目指し、生産性向上により収益性の維持向上を図る見通しである。

ミアヘルサホールディングス | 2026年7月29日 (水)
 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)

	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期	
				当初計画	直近予想
売上高	22,722	23,825	24,850	23,800	25,200
営業利益	395	641	824	830	600
営業利益率	1.7%	2.7%	3.3%	3.5%	2.4%
経常利益	374	644	827	830	550
親会社株主に帰属する 当期純利益	5	299	200	520	360
ROE	0.2%	8.4%	5.2%	11.4%	-
自己資本比率	23.9%	28.6%	25.1%	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)

		24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期	
					当初計画	直近予想
医薬事業	売上高	9,306	9,582	9,947	9,570	9,950
	セグメント利益	545	519	502	640	520
	セグメント利益率	5.9%	5.4%	5.1%	6.7%	5.2%
	店舗数	42	43	45	48	46-47
子育て支援事業	売上高	9,162	9,736	10,294	9,520	10,480
	セグメント利益	875	1,070	1,257	940	1,155
	セグメント利益率	7.5%	11.0%	12.2%	9.9%	11.0%
	運営事業所数	77	77	78	84	79
介護事業	売上高	3,324	3,543	3,538	3,690	3,570
	セグメント利益	-131	9	55	90	7
	セグメント利益率	-3.9%	0.3%	1.6%	2.4%	0.2%
	事業所・施設数	65	63	61	65	61
その他	売上高	929	963	1,069	1,020	1,200
	セグメント利益	27	15	37	37	42
	セグメント利益率	3.0%	1.7%	3.5%	3.6%	3.5%
調整額	営業利益	-921	-973	-1,028	-877	-1,124

出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

ミアヘルサホールディングス | **2026年7月29日 (水)**
 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

a) 医薬事業

医薬事業は当初計画に対して、売上高は380百万円の増額となる一方、セグメント利益は120百万円の減額を見込む。大手ドラッグストアの参入など競争が激化するなかで、医療機関やグループ運営施設（介護事業所や保育園等）との連携強化による処方箋枚数の拡大、調剤技術料の加算獲得に注力する方針だ。当初の利益計画を下回る背景には、近年の調剤報酬改定においてかかりつけ薬局の機能強化や人件費上昇への対応が求められていることに加え、形態別で門前薬局に厳しい内容が続いている点が挙げられる。

こうした環境変化に対応するため、同社は集客力・収益性の高い医療モール型薬局を年間1～2店舗のペースで出店する計画である。新規開設コストが高騰しているため、小規模薬局のM&Aも視野に入れている。高度な薬学管理の豊富な実績を基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の構築を目指す。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とともに、かかりつけ薬局としての機能強化に取り組むことで、技術料単価の引き上げを目指す。

リスク要因としては、大学病院における逆紹介の動きが継続することに伴う、既存門前薬局の処方箋枚数減少や、医薬品卸会社との価格交渉難航を背景とした仕入原価率の高止まりなどが挙げられる。同社では、ICTの活用や派遣社員の正社員化により、薬剤師の生産性向上を図ることで収益性の維持向上を目指す。

b) 子育て支援事業

子育て支援事業は当初計画に対して、売上高で960百万円、セグメント利益で215百万円の増額を見込んでいるが、さらなる上振れ余地を残している。市場環境としては、認可保育園の整備が進んだことにより待機児童が減少傾向にあり、同社が主に事業展開している東京都内でも認可保育園の新規開設ニーズは一服しつつある。ただ、全国的に少子化の動きが加速するなかで、2025年の東京都内の出生数は前年比1.0%増と10年ぶりに増加に転じるなど底堅い動きを見せている。加えて、女性の社会進出に伴い学童クラブの需要は今後も拡大が見込まれる。こうした需要が高まるなか、学童クラブ運営事業では、2025年度より東京都で新たに開始された「認証学童クラブ制度」※において、同社の「After School ミライン 文京GARDEN」（東京都文京区）が認証された。同社ではこの新制度への対応を進め、さらなる収益拡大を図る方針である。また、学童クラブの受託運営についてもさらなる強化を推進する。現在、港区と練馬区で受託運営している9施設の契約更新に加えて、5年ごとに訪れる公募のタイミングを見計らって新規受託先の開拓も進める。

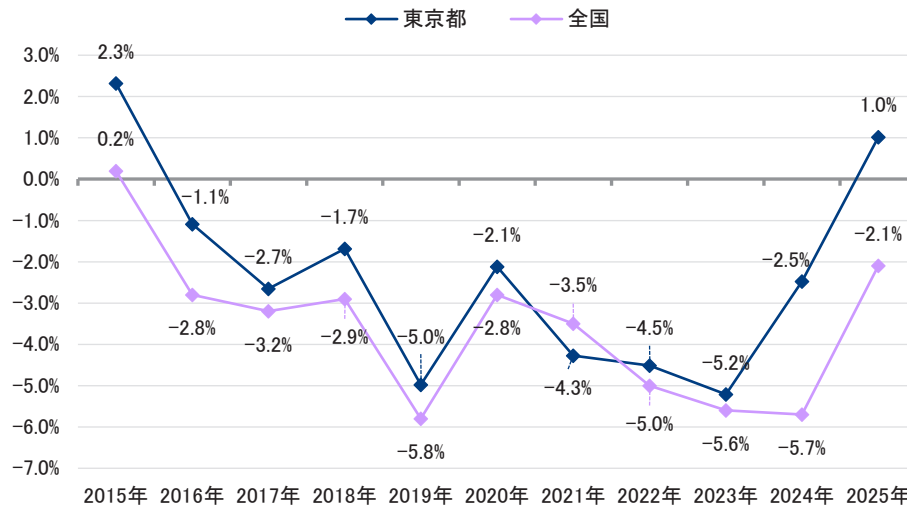
※ 国の基準を上回る放課後児童支援員の配置や、児童1人当たりの床面積、保護者の多様な働き方に合わせた開所時間の設定（平日は午後7時まで開所）などの基準を設け、運営希望事業者を募集し、認証する制度。認証を受けた学童クラブには運営費として1クラス当たり年間約619万円が補助されるほか、受け入れ時間や職員数などを拡充した施設には補助金が加算される仕組みである。

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

2026年7月29日 (水)
<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の見通し

出生数の前年比伸び率



出所：厚生労働省「人口動態調査」、東京都保健医療局「人口動態統計」よりフィスコ作成

c) 介護事業

介護事業は当初計画に対して、売上高で120百万円、セグメント利益で83百万円の減額を見込んでいる。不採算事業所の整理を進めたことで事業所・施設数が当初計画の65事業所から61事業所に減少したことに加え、前述の制度改定によりホスピス対応型ホームの収益が想定を下回ることが主因である。介護事業に関しては、黒字体質への転換を中期経営計画の目標としてきたため、今後も採算重視の経営方針を徹底する。首都圏における高齢者人口は増加傾向にあり、介護需要の拡大基調は今後も続く見通しである。こうしたなかで同社は、医薬事業との連携を図りつつサービス付き高齢者向け住宅を基盤に通所介護の外部利用者を獲得することで、安定的な成長を目指す。ホスピス対応型ホームについては、当面は新規開設を見送り、既存施設の稼働率を高い水準で安定させるため、紹介先となる病院や地域のケアマネジャーとの関係構築を図る。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できることが同社の強みであり、この優位性を訴求することで高い稼働率の維持が期待される。

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

2026年7月29日 (水)
<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

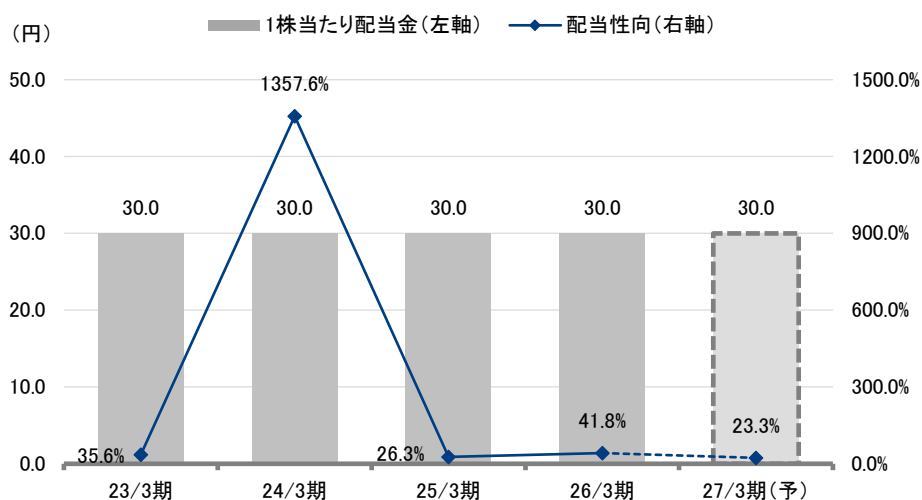
株主還元策

1株当たり配当金は30.0円以上を継続予定。株主優待制度も継続

同社は株主への利益還元を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だ。中期経営計画期間中は1株当たり配当金30.0円以上を継続する予定としている。これに基づき2026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、2027年3月期も同額の30.0円を予定している。

また、同社は株主優待制度も導入している。具体的には、毎年3月末日と9月末日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)しており、今後も維持する方針だ。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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、配布等することは強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