

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ミアヘルサ

7688 東証 JASDAQ

[企業情報はこちら >>>](#)

2021年7月16日(金)

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. 2021年3月期の業績概要	01
2. 中期経営計画の概要	01
3. 2022年3月期業績見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	11
1. 2021年3月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	14
■ 今後の成長戦略	15
1. 中期経営計画	15
2. 2022年3月期業績見通し	22
■ 株主還元策とSDGsの取り組み	24
1. 株主還元策	24
2. SDGsの取り組みについて	24

要約

社会的ニーズの高い医薬・介護・保育の3事業を首都圏で展開する強みを活かし、中長期的に安定成長を目指す

ミアヘルサ<7688>は、医薬（調剤薬局）、介護、保育の主力3事業を首都圏で展開している。医薬事業では門前薬局の比率が高く、介護事業では在宅系から施設系まで幅広いサービスを提供していること、保育事業では全てが認可保育園で展開していることが特徴となっている。2021年3月末時点における調剤薬局店舗数は40店舗、介護事業所数・施設数は61事業所、保育園数は30園となっている。2020年3月に東京証券取引所JASDAQ市場に新規上場した。

1. 2021年3月期の業績概要

2021年3月期の連結売上高は前期の単独業績と比較して、売上高は前期比0.4%増の16,754百万円、営業利益は同8.5%減の322百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同9.7%増の478百万円となり、売上高と親会社株主に帰属する当期純利益で過去最高を更新した。売上高については、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で医薬事業が減収となったものの、介護、保育、その他（食品事業）が増収となったほか、2020年7月に子会社化した（株）東昇商事の保育園6園の売上が加わったことで増収となった。営業利益に関しては医薬事業の落ち込みが響いて減収となったものの、特別利益として保育事業を中心に補助金収入469百万円を計上したことで、経常利益・当期純利益ともに増益となっている。

2. 中期経営計画の概要

同社は2024年3月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を発表した。少子高齢化社会の進展を成長機会と捉え、医薬・介護・保育・食品の4事業の機能連携によるシナジーを強みとして、幼児から高齢者までが健康で安心した生活を過ごせる地域包括ケアシステム※の開発を首都圏で推進していく。2024年3月期の業績目標は、売上高で20,000百万円、営業利益で640百万円、一株当たり利益で283.0円となり、3年間の年平均成長率は売上高が6.1%、営業利益が25.7%となる。増収効果によってすべての事業で収益性向上を見込んでいる。拠点数は調剤薬局が40店舗から46店舗、介護事業所・施設数が61事業所から64事業所、保育園が30園から41園にそれぞれ増設していく計画となっているが、M&Aによりさらに上積みする可能性もある。地域包括ケアシステムについては、大手デベロッパーと協業して進めていく予定で、団地再生プロジェクトなど複数の案件で協議が進んでいる。まずは首都圏で事業基盤を強化し、将来的には首都圏以外のエリアへの進出も目指していく。

※地域包括ケアシステムとは
 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。厚生労働省においては、2025年を目途に高齢者の尊厳の保持と自立生活の支援の目的の下で、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後まで続けることができるよう、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。

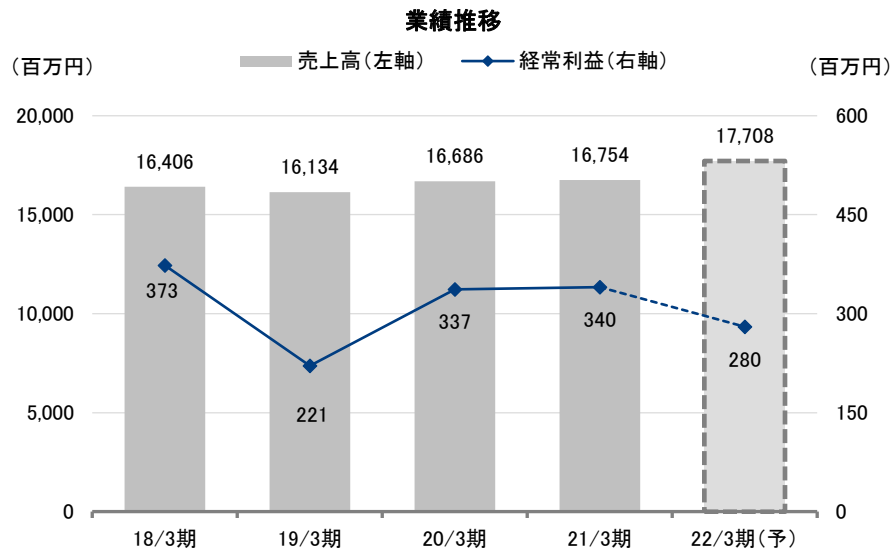
要約

3. 2022年3月期業績見通し

2022年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.7%増の17,708百万円、営業利益が同17.1%減の267百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同22.2%減の372百万円と増収減益を見込む。すべての事業において増収となるが、新規出店など先行投資費用の増加により減益を見込んでいる。ただ、EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却額）では同2.4%増の721百万円と増益が続く見通しだ。

Key Points

- ・2021年3月期は医薬事業の落ち込みを其他事業の伸長でカバーし、売上高と最終利益で過去最高を更新
- ・中期経営計画を公表、「地域包括ケアシステム」の推進により2024年3月期に売上高200億円、経常利益6億円を目指す
- ・2022年3月期業績はすべての事業で増収となる見通し



注：21/3期より連結

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 会社概要

医薬（調剤薬局）事業からスタートし、介護、 保育事業と社会的ニーズの高い事業を展開

1. 会社沿革

同社は1984年9月に現代表取締役社長の青木 勇氏が薬局運営を目的に、株式会社日本生科学研究所として設立したのが始まりとなる。当時は父親の跡を継いで学校向けに給食用食材を卸す（株）給食普及会を運営していたが、人間学セミナー等に参加するなかで「人の幸せづくり」をしていくことへの想いを強くし、また、「医薬分業」時代が本格的に到来しそうだと考え、医薬分野で起業することを決断した。1984年9月に「くすりの日生薬局（日生薬局 駒込店）」を第1号店として開局し、その後はグループ診療や医療モールなど医薬にも進出したが、安定した軌道に乗せるまでには至らず、医薬についてはすべて整理し、調剤薬局に絞って事業を拡大していった。1998年10月に東京女子医科大学の門前薬局として開局した「日生薬局 河田町店」が盛況だったことから、その後は門前薬局を中心に店舗数を拡大していくことになる。

第2の柱となる介護事業については、1997年に介護保険法が成立し、社会保険制度の1つとして介護サービスが組み込まれることになり、事業参入の好機と判断して1999年より居宅介護支援・福祉用具サービスを開始した。その後、介護サービスでは、サービス付き高齢者向け住宅やグループホームなどの施設系サービスから、デイサービスや訪問介護など訪問系サービスに至るまでほぼすべての分野でサービス展開していく。また、2011年9月にオープンしたサービス付き高齢者向け住宅「日生オアシス和光」は、併設して自社の薬局を開局。クリニックを併設し、地域包括ケアシステムのモデル的な取り組みとして国土交通省が推進する「高齢者等居住安定化推進事業」に選ばれ、政府関係者や海外からも多くの関係者が視察に訪れるなど多くの注目を浴びた。

第3の柱となる保育事業については、女性の社会進出に伴って増加する待機児童問題を解消するため、政府と自治体が補助金を拡充するなかで、2011年より事業を開始した。最初は認証保育園からスタートしたが、認証保育園では園児の募集活動を自身で行う必要があったため、その後は、自治体側で園児を集めてくれる認可保育園での展開を主に進めていった。なお、2006年に給食普及会を子会社化後、2011年に吸収合併しており、現在の事業形態となっている。

2019年4月には社名をミアヘルサ株式会社に改称した。ミアヘルサとは福祉先進国であるスウェーデンの言葉で「もっと健康に」を意味している。また、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、この実現に向けて、医薬・介護・保育・食品の4事業の機能連携により「地域包括ケアシステム」を推進し、健康・安心・絆のライフラインの構築に取り組んでいる。このように同社は、時代の変化に適応して医薬（調剤薬局）事業から、介護事業、保育事業と、社会的ニーズの高い事業領域へと展開しており、事業そのものがSDGsに繋がっていると見える。

会社概要

会社沿革

年月	主な沿革
1984年 9月	薬局の経営を事業目的に株式会社日本生科学研究所（現同社）を設立。「くすりの日生薬局」を開局。
1998年10月	東京女子医科大学の門前薬局となる「日生薬局河田町店」を開局。
1999年 7月	日生福祉学園を設置し、介護・福祉の教育事業を開始。
1999年 8月	介護事業部を設置し、居宅介護支援・福祉用具サービス等開始。
2005年 8月	日生薬局牛込店に無菌調剤室を設置し、HIT（在宅輸液療法）事業を開始。
2006年 6月	（株）給食普及会の全株式を取得し、子会社化（2011年3月に吸収合併）。
2007年 4月	和光市新倉高齢者福祉センターの指定管理者受託。
2008年 4月	和光市北地域包括支援センターの委託事業を開始。
2011年 4月	保育事業部を設置し、東京都認証保育園「日生赤羽駅前保育園ひびき」を開園。
2011年 9月	埼玉県和光市にサービス付き高齢者向け住宅「日生オアシス和光」開業。併設して「日生薬局和光店」を開局。クリニックを併設し、地域包括ケアシステムの実現に向けた一体的なサービスの提供を開始。
2013年 4月	神奈川県横浜市に認可保育園「日生矢向保育園ひびき」を開園。
2014年 5月	（独）都市再生機構の団地再生事業の一環として、東京都西東京市に「日生ケアヴィレッジひばりが丘」を開業。併設して「日生薬局ひばりが丘店」を開局。クリニック・コンビニエンスストアを併設し、地域住民に対して一体的なサービスの提供を開始。
2015年 3月	埼玉県吉川市に介護付き有料老人ホーム「日生オアシス吉川」を開業。
2016年 4月	東京都板橋区に「日生薬局小豆沢店」を開局し、併設して「日生あずさわ保育園ひびき」を開園。
2016年 7月	東京都港区に調剤薬局とコンビニエンスストアを一体化した「ファミリーマート+日生薬局御成門店」を開局。
2019年 4月	ミアヘルサ株式会社に会社名を変更。
2020年 3月	東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）上場。
2020年 7月	（株）東昇商事（認可保育園6園運営）の全株式を取得し、子会社化。
2020年 8月	「日生オアシス東新小岩」に在宅ホスピス・フロアを開設。

出所：有価証券報告書、ホームページよりフィスコ作成

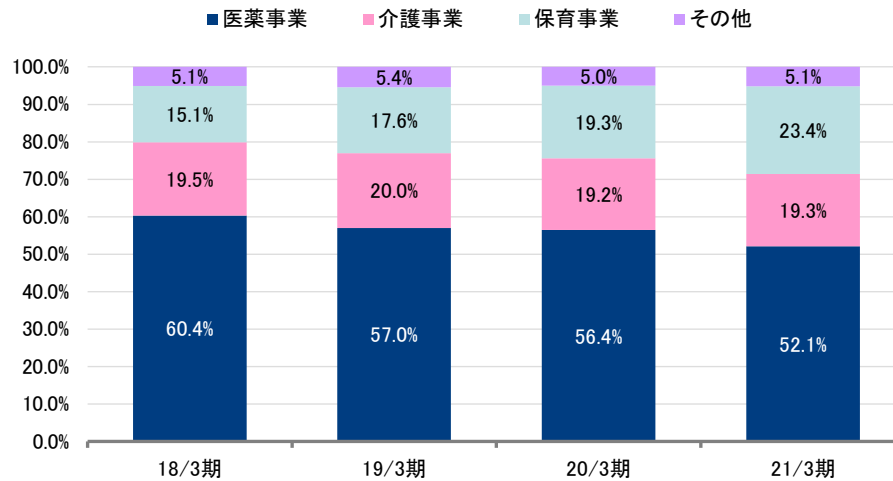
東京を中心に首都圏で事業を展開、 医薬・介護・保育の3事業による営業構造を特徴としている

2. 事業内容

同社の事業セグメントは医薬、介護、保育の3つの事業セグメントとその他（食品事業）に区分して開示している。売上構成比の推移を見ると、医薬事業が全体の5割を占める主力事業となっており、介護事業、保育事業が約2割の水準で続いている。ここ数年は、保育事業の構成比が園数の拡大によって上昇している。また、利益率については各事業とも比較的安定して推移しており、2021年3月期の水準を見ると保育事業が9.1%と最も高く、次いで医薬事業が6.5%、介護事業が4.6%、その他が4.2%となっている。

会社概要

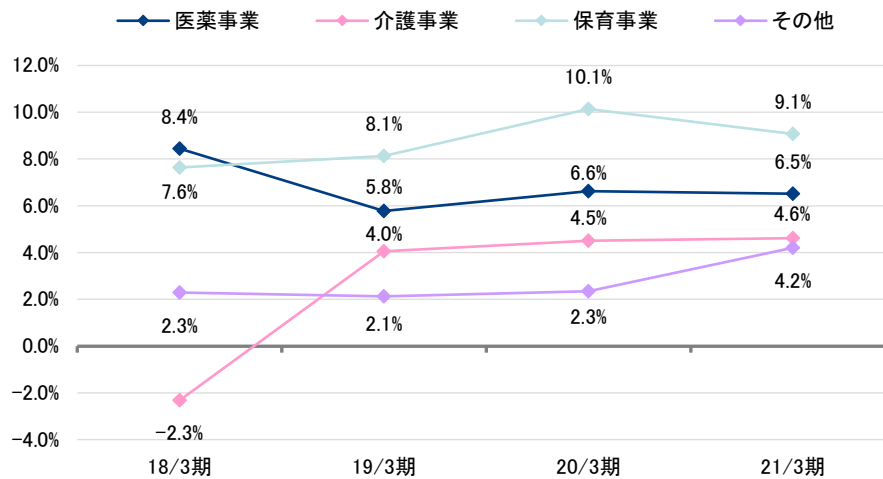
事業セグメント別売上構成比



注：21/3期より連結

出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

事業セグメント別利益率



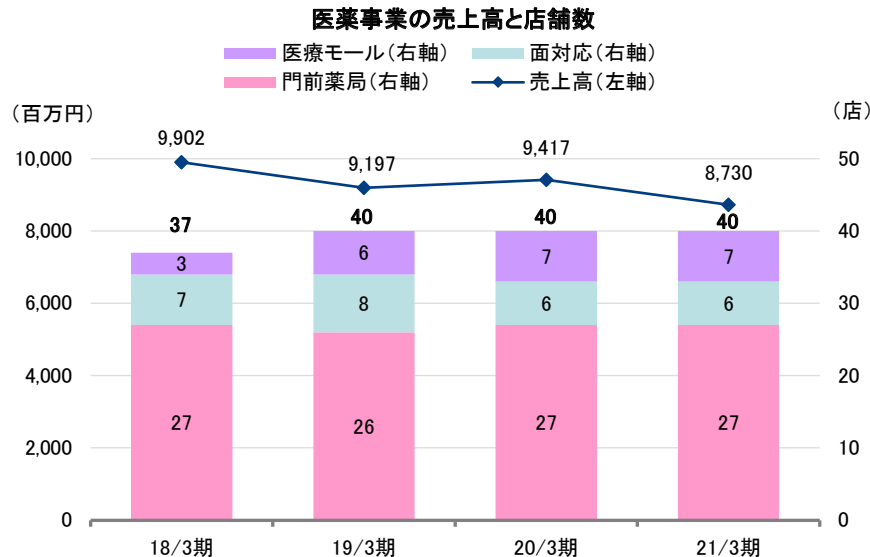
注：21/3期より連結

出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

会社概要

(1) 医薬事業

医薬事業では、「日生薬局」「ミアヘルサ薬局」というブランド名で調剤薬局を首都圏に展開している。2021年3月期末の店舗数は40店舗（東京36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全体の6割以上を占めている。面対応型や医療モール型店舗を需要が見込める都市部の駅前立地等に出店している。また、在宅医療にも注力し、中でも高度な技術を要するHIT（在宅輸液療法）調剤サービスを展開するなど、地域に密着した「かかりつけ薬局」として地域住民の健康をトータルでサポートしている。HITとは、輸液療法による在宅薬学管理のことで、在宅療養患者に対して点滴静脈注射や鼻からのチューブを通して栄養剤や薬剤を注入する療法で、注入する輸液は薬局内に設置した無菌調剤室で調合する必要がある。高齢化社会の進展に伴い在宅療養患者数の増加によって、HIT調剤サービスの需要も拡大することが見込まれている。同社では2005年より一部の店舗で無菌調剤室を整備し、HITの需要に対応している。



注：21/3期より連結
 出所：ヒアリングよりフィスコ作成

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店舗当たりの平均売上高が218百万円（2021年3月期）と業界平均の129百万円（2019年度実績）よりも約1.7倍大きいこと、また、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にある。門前薬局が多いため、必然的に抗がん剤の副作用対応や希少疾患医薬品の取り扱いなど、高度な薬学的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く、また、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できていることが強みとして挙げられる。首都圏、特に都内に店舗が集中していることから学生からの人気も高く、薬剤師の採用については非常勤含めて問題なく採用できている。

会社概要

ビジネスモデルとしては、主に「健康保険法」に基づき、処方箋に基づいて調合した医薬品の調剤報酬を患者及び保険機関から受領する格好となり、医薬事業の売上の9割以上を調剤報酬で占めている。調剤報酬は薬剤料と調剤技術料、薬学管理料で構成されており、調剤技術料は薬剤師の調剤作業に対して、また、薬学管理料は薬剤師の服薬指導や薬のデータ管理に対して厚生労働省が定める「調剤報酬点数表」を基に加算される料金となる。従来、これらは2年ごとに厚生労働省が見直しを行ってきたが、薬剤料に関しては2021年度より毎年見直しを行うことになった。

薬剤料は、医薬品そのものの料金のことで医薬品の価格は国が薬価基準により定めており、薬剤の内容や処方期間によって処方箋ごとに変動する。医薬品は医薬品卸会社から仕入れており、仕入価格については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）が売上総利益となる。調剤技術料は調剤基本料（特定医療機関への集中率等）があり、その中には地域支援体制加算（在宅患者向け業務実績、薬局の開局時間等）、後発医薬品調剤体制加算（後発医薬品の使用率）などそれぞれ算定項目ごとに基準と点数が決められている。調剤薬局は調剤技術料を引き上げるために、こうした算定項目への取り組みを推進していくことになる。また、薬学管理料についても同様で、薬剤服用歴管理指導料（お薬手帳の有無、オンライン服薬指導体制等）やかかりつけ薬剤指導料（かかりつけ薬剤師としての実績等）、在宅患者訪問薬剤管理指導料等、様々な算定基準に合わせて点数取得の強化を行っている。

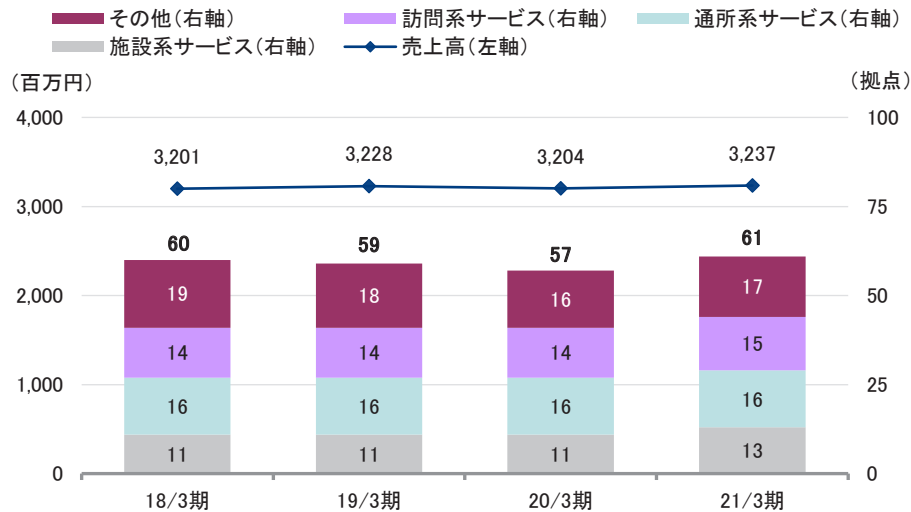
この調剤報酬点数の算出は、厚生労働省が目指す方向に対して、各薬局の取り組み状況によって変動する部分となり、収益力に直結する部分でもある。薬価改定と調剤報酬改定は、国民医療費が年々増大するなかで、国民医療費の抑制と適正化を図ることが目的のため、改正年度については薬価の引き下げと、調剤技術料等の低下によって調剤薬局の収益は悪化する傾向にあるが、同社は、新規開発と改定方針に基づく加算等の改定内容に早期に対応することで収益回復を図っている。

(2) 介護事業

介護事業では、主に介護保険法に基づき、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等の施設系サービスと幅広い介護サービスを東京都、埼玉県、千葉県で展開している。2021年3月期末のサービス拠点は61拠点（東京都31拠点、埼玉県21拠点、千葉県9拠点）となる。

会社概要

介護事業の売上高と拠点数



注：21/3期より連結
 出所：ヒアリングよりフィスコ作成

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施設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他のサービス拠点も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、国土交通省の高齢者等居住安定化モデルに「日生オアシス和光」が選定されたほか、UR都市機構の「団地再生モデル」の協業として「日生ケアヴィレッジひばりが丘」を開設するなど、「地域包括ケアシステム」の取り組みについても積極的に展開していることが特徴となっている。

売上高の内訳としては、通所系、訪問系を合わせた在宅系サービスで全体の7割弱となり、施設系サービスで約3割、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。介護保険についても3年ごとに実情にあわせて改正が行われており、前回の2018年度の改正では、自己負担割合が引き上げられたほか、地域ごとにばらつきのあった福祉用具のレンタル価格について全国平均を基準にした上限価格が決められた。2021年度においては、コロナ禍で介護事業者にとって厳しい経営環境が続くなかで、介護報酬の改定率は+0.70%と若干のプラス改定となっている。

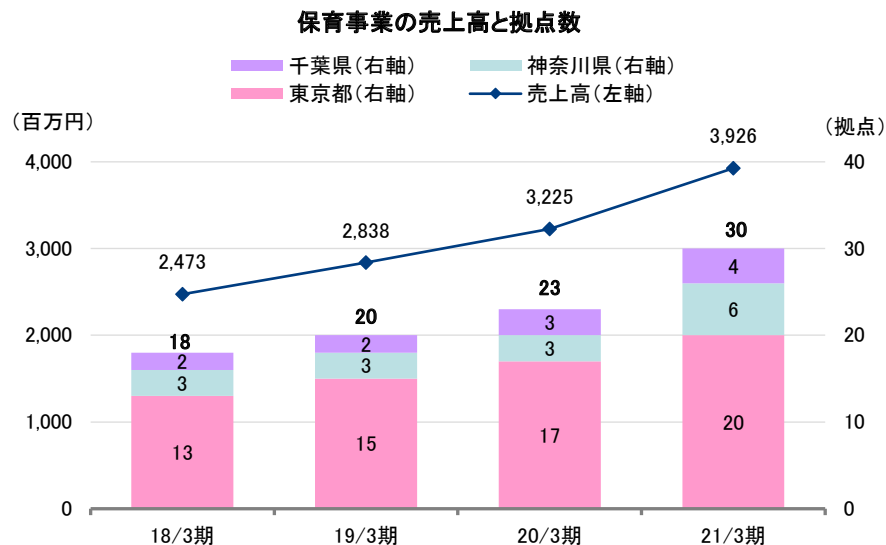
会社概要

主な改正ポイントとしては、高額所得者のサービス利用について一部、自己負担額が増加したほか、看取りへの対応の充実を図るため、有料老人ホーム等の特定施設で夜勤または宿直の看護職員を配置している場合において、看取り介護加算が新たに追加されたほか、訪問介護での看取り期に利用者にサービスを提供する場合においても、所要時間の算定が弾力化され、所定単位数が取得しやすくなった。同社においても今後、看取りに関するサービスの需要が拡大することを見越して、2020年8月よりサービス付き高齢者向け住宅「日生オアシス東新小岩」内に在宅ホスピス専用フロアを開設し、24時間対応の訪問看護ステーションを設置した。その他介護サービスや調剤薬局との連携を図ることで、最期まで住み慣れた地域で暮らせる環境づくりを構築しており、今後はホスピス専用施設の開発にも取り組んでいく計画となっている。

なお、同社は1999年に介護事業を開始して以降、「日生介護」の事業ブランドでサービスを展開してきたが、2021年6月より「ミアヘルサ ケア」に名称を変更している。

(3) 保育事業

保育事業については、認可保育所を中心に「日生保育園ひびき」「ミアヘルサ保育園ひびき」を東京都、神奈川県、千葉県で展開しているほか、2020年7月に東昇商事を子会社化し、認可保育所「マリー保育園」6園（東京都3園、神奈川県3園）をグループ化した。2021年3月末時点で運営数は30園（東京都20園、神奈川県6園、千葉県4園）となっている。



注：21/3期より連結
 出所：ヒアリングよりフィスコ作成

保育所は、認可保育所と認可外保育施設の2種類に分類され、保育の対象となる園児は、乳児（満一歳未満）と幼児（満一歳から小学校就学前）となる。認可保育所とは、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名程度となる。各自治体は認可保育所の開設にあたって2年ほど前から開設区域を決め、1年前に入札により運営事業者を決定する。運営事業者は、当該自治エリア内での運営実績を総合的に評価して決められるため、新規参入するのが困難な市場とも言える。

会社概要

認可保育所とは、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。認可保育所との違いは、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。認可保育所であれば募集は自治体で行うため、募集費用が掛からないといったメリットがある。このため、同社では認可保育所での展開を進めている。

認可保育所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月からは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いたため、無償化の影響は軽微となっている。また、保育所を新規開設するにあたって必要となる設備投資の一部について、自治体から補助金が支給されており、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、同社は特別利益として計上している。例えば、2020年4月に新規に3園を開設したが、保育事業の設備投資額として2020年3月期に444百万円投下しており、特別利益として設備等補助金収入351百万円を計上している。

※ 通園送迎費や食料費、行事費用は従来通り保護者の負担となっている。

保育事業における同社の強みとしては、2021年4月時点で運営する34園すべてが認可保育所となっており、園児募集のための営業経費が殆どかからないため、高い収益性を安定して維持できることにある。また、認可保育所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が挙げられる。また、保育士の採用力も強みとなっている。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、専門学校へも訪問して強いネットワークを構築している。先輩保育士等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名前後の新卒保育士を安定的に採用でき、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。2021年3月期末の保育士数は523名で、1園当たりの保育士数は16名前後となり、人員体制を充実させることで安定した運営を実現している。

(4) その他

その他では食品事業を展開している。主には足立区・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やっている。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。そのほか、2020年4月には足立区と「災害時における物資の供給等の支援協力に関する協定書」を締結した。この協定は、災害発生時や災害発生が危ぶまれる時、同社が足立区に対し、食料品や医薬品等の物資の確保と供給、物流支援、避難所の提供に協力していくというもので、地域貢献活動の取り組みの1つとなっている。

業績動向

2021年3月期は医薬事業の落ち込みをその他事業の伸長でカバーし、売上高と最終利益で過去最高を更新

1. 2021年3月期の業績概要

同社は2020年7月より東昇商事を子会社化したことに伴い、2021年3月期第2四半期累計業績から、連結決算を開始している。前期単独業績との比較で見ると、売上高は前期比0.4%増の16,754百万円、営業利益は同8.5%減の322百万円、経常利益は同0.7%増の340百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同9.7%増の478百万円となり、営業利益を除いて増収増益となった。また、売上高と親会社株主に帰属する当期純利益については過去最高を更新している。

2021年3月期業績

(単位：百万円)

	20/3期(単独)		21/3期(連結)				
	通期実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	16,686	-	17,173	16,754	-	0.4%	-2.4%
売上総利益	1,674	10.0%	-	1,723	10.3%	2.9%	-
販管費	1,322	7.9%	-	1,401	8.4%	6.0%	-
営業利益	352	2.1%	252	322	1.9%	-8.5%	27.8%
経常利益	337	2.0%	255	340	2.0%	0.7%	33.4%
特別損益	311	-	-	411	-	-	-
当期純利益※	435	2.6%	425	478	2.9%	9.7%	12.5%
EBITDA	676	4.1%	-	703	4.2%	4.1%	-

注：21/3期より連結

※ 21/3期は親会社株主に帰属する当期純利益

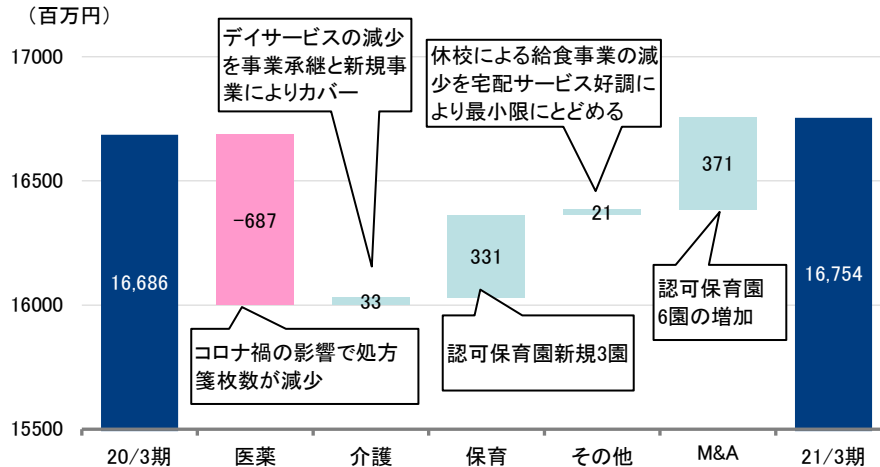
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高については、医薬事業の減収を、保育事業、介護事業、食品事業の増収や、M&Aで取得した東昇商事（保育事業）の売上高371百万円が加わったことで増収となった。営業利益は、医薬事業の減益をその他3事業の増益でカバーできず減益となったものの、EBITDA（営業利益+減価償却費357百万円+のれん償却額23百万円）では前期比4.1%増の703百万円となった。また、営業外収支は、保険解約返戻金の計上等により32百万円改善し、特別利益として設備等補助金収入469百万円、特別損失として減損損失58百万円を計上した。

会社計画に対しては、売上高で若干未達となったものの、経費削減等の効果により各利益はそれぞれ上回って着地した。事業セグメント別では、医薬事業が売上高、セグメント利益ともに計画を下回ったが、そのほかの事業はすべて計画を上回って着地した。

業績動向

売上高増減要因



注：21/3期より連結
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 医薬事業

医薬事業の売上高は前期比 7.3% 減の 8,730 百万円、セグメント利益は同 8.8% 減の 568 百万円となった。新型コロナウイルス感染症の感染予防を目的とした病院の外来抑制や処方日数の長期化によって、処方箋枚数が前期比 13.0% 減の 555 千枚と大きく減少したことが減収要因となった。処方箋単価については、長期処方の増加に加えて、抗 HIV 薬、抗がん剤や希少疾患薬等の高額薬品の処方が増加したこと、また、「かかりつけ薬局」としてのサービスの充実及び後発医薬品調剤体制加算の取得店舗数増加や、「在宅医療業務」等の推進により、前期比 7.3% 増の 15,253 円と上昇したものの、処方箋枚数の減少に伴う調剤技術料収入の落ち込みが減益要因となった。ただ、利益率は経費の削減に努めたことや医薬品卸との仕入価格交渉が順調に進んだこともあり、ほぼ前期並みの水準を維持することができた。

2021年3月期については店舗数の増減は無く、期末で40店舗となっている。新たな取り組みとして、2020年9月より全店舗でビデオチャット機能を使用したオンライン服薬指導のサービスを開始したほか、2021年1月より都内23区を配送対象地域として、お薬の即日配送サービスの試験運用を開始し、また、2021年3月には全店舗でQRコード決済及びバーコード決済等のキャッシュレス決済システムを導入するなど、顧客の利便性向上に向けた取り組みを推進した。

(2) 介護事業

介護事業の売上高は前期比 1.0% 増の 3,237 百万円、セグメント利益は同 3.6% 増の 149 百万円となった。コロナ禍が続くなかで、感染予防の観点から通所介護（デイサービス）の利用者数が前期比 10.5% 減の 100 千人と落ち込んだ一方で、2020年7月に事業承継した2事業所（グループホーム、小規模多機能ホーム、千葉県柏市）の売上が加わったほか、2020年8月にはサービス付き高齢者向け住宅「日生オアシス東新小岩」（東京都葛飾区）内に新たに「在宅ホスピス専用フロア（定員15名）」及び訪問看護事業所（1事業所）を開業したことが増収要因となった。また、サービス付き高齢者向け住宅（特定施設含む）の入居率については、94.6%と前期とほぼ同水準で推移した。利益面では、業務の効率化及びコストの適正化に取り組んだことで増益となり、利益率も前期の 4.5% から 4.6% と若干上昇した。

業績動向

2020年7月に事業承継したグループホームと小規模多機能ホームについては、ミサワホーム(株)のグループ会社である(株)マザアスと業務連携協定を締結して実現したもので、2021年3月末時点でグループホームは満床、小規模多機能ホームも順調に利用者数が増加している。マザアスは千葉県北西部を中心に介護サービス事業を展開しており、今後、相互に協力して千葉県柏市エリアにおける「地域包括ケアシステム」の構築に取り組み、「地域 No.1」を目指していく方針だ。

また、末期がんの患者を中心に終末期における緩和ケアのニーズの高まりを受け、新たに開始したホスピス事業についても順調に立ち上がっている。「日生オアシス東新小岩」の2階にホスピス専用フロアを設置しており、既存入居者の反応が懸念されたが、24時間対応の訪問看護ステーションも開設したこともあり、評判としてはポジティブに受け止める入居者が殆どだったようだ。そのほか、2021年3月には「ミアヘルサグループホーム新座」(埼玉県新座市)を開設している。新座市ではサービス付き高齢者向け住宅やデイサービス、24時間対応の巡回サービス、ケアマネジャー事業所などを運営しており、今回、認知症ケア専門の入居施設を新たに展開することで、地域住民との連携を図りながら、地域包括ケアシステムの実現を目指していくことにしている。なお、2021年3月期末の介護事業所数・施設数は、前期末比で4事業所増加の61事業所となっている。

(3) 保育事業

保育事業の売上高は前期比21.7%増の3,926百万円、セグメント利益は同8.9%増の355百万円となった。受入園児数が前期比16.5%増の20,525人に増加したことが増収要因となった。受入園児数は前期比で2,909人増加したが、このうち2019年4月に開設した3園及び定員を増やした3園等で390人、2020年4月に開園した3園で1,212人、同年7月に子会社化した東昇商事の6園で1,307人の増加要因となっている。東昇商事の売上貢献371百万円を除いても前期比で約10%増収となっている。利益面でも、コロナ禍で感染対策費用が増加したものの全体に与える影響は軽微であった。利益率は前期の10.1%から9.1%に低下したが、これは減価償却費が50百万円増加したことや、のれん償却額23百万円を計上したことによるもので、EBITDAマージンで見ると15.3%と前期実績の15.5%とほぼ同水準を維持している。

なお、2020年7月に子会社化した東昇商事は、東京と神奈川で6園を運営しており、事業エリアが同一エリア内で効率的な運営が可能であることに加え、既存の保育園との地理的な重なりが少ないことから、シナジー効果が大きいと判断して子会社化した。この結果、2021年3月期末の運営保育園数は前期末比7園増加の30園となった。なお、2021年4月には新たに葛飾区に2園、武蔵野市に1園の認可保育園を開園したほか、墨田区すみだ保育園の指定管理者(指定期間:2021年4月から5年間)として受託運営を開始しており、すべて認可保育所となっている。また、保育園名についても、「日生保育園ひびき」や子会社の「マリー保育園」など複数の園名で運営していたが、同年4月より「ミアヘルサ保育園ひびき」に統一している。

(4) その他

食品事業の売上高は前期比2.5%増の859百万円、セグメント利益は同84.3%増の36百万円となった。学校給食部門が、2020年4月~5月に緊急事態宣言下で休校となった影響で前期比30百万円の減収となったものの、フランチャイジーとして3店舗展開している宅配寿司「銀のさら」の販売が好調に推移し、同25百万円増加となったほか、新たに足立区内の保育園、介護施設に食材の販売を開始し、25百万円の売上を計上したことが増収要因となった。利益面では、増収効果に加えて業務効率化とコストの適正化に取り組んだことが増益要因となった。

積極投資により有利子負債が増加

2. 財務状況と経営指標

2021年3月期末の財務状況を見ると、総資産は単独ベースの前期末と比較して1,220百万円増加の10,069百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売掛金が222百万円増加した一方で、現金及び預金が661百万円減少した。また、固定資産では保育事業や医薬事業への投資により有形固定資産が1,271百万円増加したほか、子会社化した東昇商事ののれんを135百万円計上した。

一方、負債合計は前期末比759百万円増加の7,093百万円となった。事業拡大のための投資資金として有利子負債が568百万円増加したほか、繰延税金負債が236百万円増加した。また、純資産合計は同460百万円増加の2,975百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益478百万円の計上等により利益剰余金が増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の28.4%から29.6%と若干上昇したが、手元資金と銀行からの借入により新規開発に係る投資を積極的に行ったことにより（投資活動によるキャッシュ・フローで1,496百万円の支出）、有利子負債比率は同72.4%から80.3%と上昇した。今後も投資は積極的に実施していく方針だが、基本的には収益性・効率性を重視したアセットライトな投資を進めていく方針であり、投資額としては2021年3月期が一旦のピークと見られ、2022年3月期以降は営業キャッシュ・フローの範囲内での投資となることから、財務体質も良化していくことが見込まれる。収益性については、営業利益率で2%前後の水準が続いており、収益性の向上が課題となる。各事業ともに安定した収益性を維持しているものの、本社共通費用など間接部門のコスト負担がまだ重いことが一因と考えられる。今後、事業規模を拡大していくことで間接コストの比率は低下し、収益性も向上していくものと期待される。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	増減額
流動資産	3,962	3,918	4,344	3,906	-437
(現金及び預金)	1,652	1,219	1,417	755	-661
(売掛権)	1,567	1,714	1,811	2,033	222
固定資産	4,212	4,338	4,504	6,162	1,658
有形固定資産	2,927	2,974	3,149	4,420	1,271
無形固定資産	256	262	240	367	127
投資その他の資産	1,028	1,101	1,115	1,374	259
総資産	8,175	8,256	8,848	10,069	1,220
流動負債	4,455	4,635	4,698	4,866	167
固定負債	2,689	2,249	1,635	2,227	591
負債合計	7,144	6,885	6,333	7,093	759
(有利子負債)	2,041	2,275	1,820	2,389	568
純資産合計	1,030	1,370	2,515	2,975	460
(安全性)					
自己資本比率	12.6%	16.6%	28.4%	29.6%	1.1pt
有利子負債比率	198.2%	166.1%	72.4%	80.3%	7.9pt
(収益性)					
ROA	4.7%	2.7%	3.9%	3.4%	-0.4pt
ROE	35.2%	28.3%	22.4%	16.1%	-5.0pt
売上高営業利益率	2.3%	1.3%	2.1%	1.9%	-0.2pt

注：21/3期より連結数値

出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

■ 今後の成長戦略

中期経営計画を発表、「地域包括ケアシステム」の推進により 2024年3月期に売上高200億円、経常利益6億円を目指す

1. 中期経営計画

(1) 計画策定の背景

コロナ禍で社会様式が大きく変わり、同社を取り巻く経営環境についても変化し、様々なリスクがあるなかで、中長期展開の加速に向けての基盤整備を進める期間と位置付け、3ヶ年に実行すべきことを今回の中期経営計画として策定した。

今後の成長戦略

経営環境の変化に対する対応策

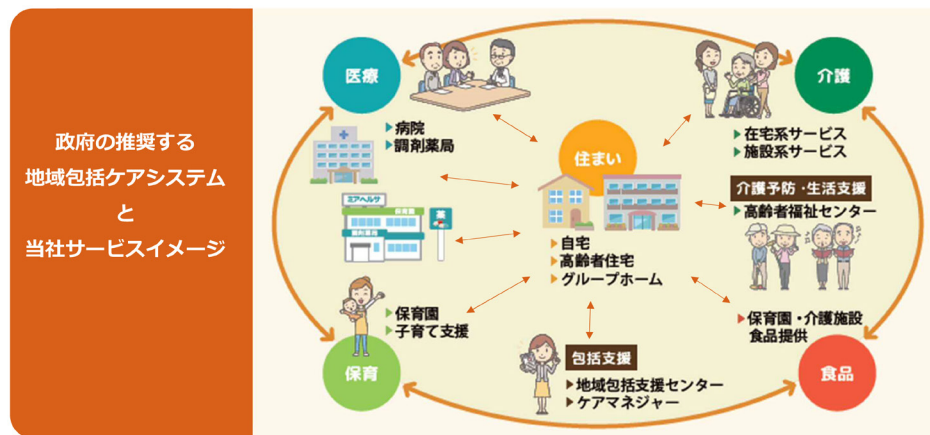
環境変化	リスク	対応策
新型コロナウイルスの影響と不確実性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外来抑制、長期処方により売上予測が困難 ・ デイサービスの利用控え ・ 就業率低下による一時的な保育ニーズの減少 	同社の事業は公的保険制度に属する事業で、事業部間でリスクを補完しあい、社会保障費の増加という市場機会を取り込み、成長を実現していく。
国の財政難による法改正	<ul style="list-style-type: none"> ・ 薬価引き下げ ・ デイサービス等の介護報酬引き下げ 	厚生労働省の方針に迅速に対応し、ニーズが高く利益率が高い事業への積極投資により、構造改善に取り組む。
競争環境の激化	<ul style="list-style-type: none"> ・ 薬局は飽和状態になり淘汰されていく時代 ・ 新たな競争企業の参入（ドラッグストア等） 	事業部間のシナジー効果を差別化として、首都圏に集中し地域包括ケアシステムを推進することで選ばれるミアヘルサの体制強化をする。
少子高齢化の加速	<ul style="list-style-type: none"> ・ 待機児童の解消 ・ 採用難 ・ 資格者の人手不足 	首都圏は女性の就業率が高く、保育ニーズも高い水準にあり、公立保育園の指定管理に挑戦することで長期成長を図る。また、上場を機にさらに労務環境の改善と人材教育を強化する。

出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

(2) 基本方針と経営数値目標

基本方針として、「首都圏に人々の生涯を支える企業として信頼のミアヘルサ・ブランドを確立する」ことを掲げている。少子高齢化社会の進展と女性の就業率向上といった社会環境の変化を成長機会と捉え、医薬・介護・保育・食品の4事業の機能連携によるシナジーを差別化戦略として、「地域包括ケアシステム」の推進に取り組むことで、業績成長と企業価値の向上を目指していく。

地域包括ケアシステム



出所：中期経営計画説明資料より掲載

経営数値目標としては、最終年度となる2024年3月期に売上高20,000百万円、営業利益640百万円、経常利益600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益700百万円とし、自己資本比率で30%以上、ROEで10%以上を掲げている。2022年3月期は先行投資負担増で一旦、減益となる見込みだが、2023年3月期以降増収増益に転じる計画で、3年間の年平均成長率は、売上高で6.1%、営業利益で25.7%と高成長を目指している。

今後の成長戦略

中期経営計画、数値目標

(単位：百万円)

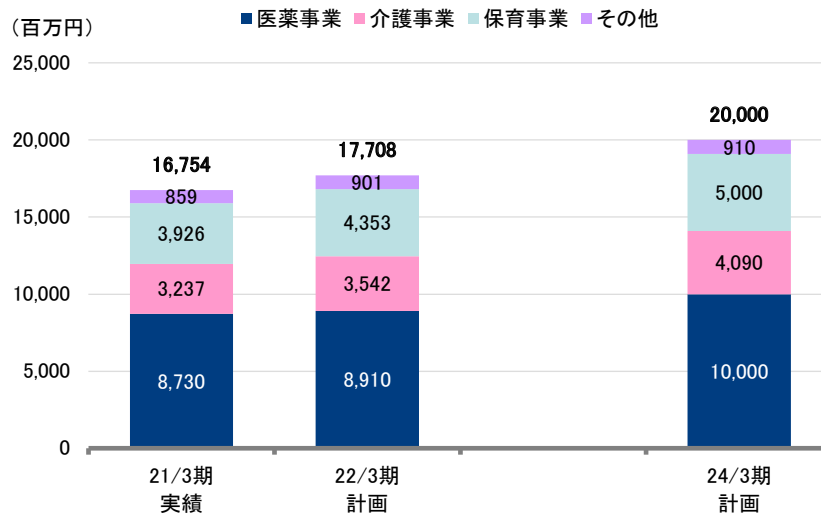
	21/3 期実績	22/3 期計画	24/3 期計画	年平均成長率
売上高	16,754	17,708	20,000	6.1%
営業利益	322	267	640	25.7%
経常利益	340	280	600	20.8%
当期純利益※	478	372	700	13.5%
EBITDA	703	721	1,170	18.5%
経常利益率	2.0%	1.6%	3.0%	
1株当たり利益(円)	194.4	150.7	283.0	
自己資本比率	29.6%		30%以上	
ROE	16.1%		10%以上	
DOE	2.1%		2.3%	

※親会社株主に帰属する当期純利益

出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

事業セグメント別の2024年3月期売上計画を見ると、医薬事業で10,000百万円(3年間の年平均成長率4.6%)、介護事業で4,090百万円(同8.1%)、保育事業で5,000百万円(同8.4%)、その他で910百万円(同1.9%)となり、すべての事業で成長を見込んでいる。なかでも保育事業、介護事業で高い成長を見込んでおり、主要3事業の売上構成比はさらにバランスの取れたものになり、全体の成長を図りながら事業構造の変革に取り組んでいく方針となっている。

事業セグメント別売上高



出所：中期経営計画説明資料よりフィスコ作成

(3) 重点施策

計画達成に向けた重点施策として、以下の 3 点を挙げている。

a) 事業間の連携によるシナジーを差別化として、地域包括ケアシステムを推進

地域包括ケアシステムの推進にあたっては、現在、UR 都市機構など大手デベロッパーと複数の候補案件について協議を進めており、ニーズの高いエリアにおいて医薬・介護・保育の事業を展開していく計画となっている。同社は地域包括ケアシステムの構築に必要な不可欠な、医薬・介護・保育の事業を同時に手掛ける数少ない企業であり、それが今後の強みになると考えられる。デベロッパーとしても子どもから高齢者まで安心して暮らせる街づくりの開発を進めていくため、地域包括ケアシステムの構築が重要であるとの認識であり、同社の今後のビジネスチャンスは大きいと言える。

そのほか新たな取り組みとして、医薬事業ではオンライン服薬指導や即日配送サービスなど、介護事業ではホスピス施設の展開、保育事業では公立保育園の運営受託等を開始しており、3 年間でこれらの新規事業をさらに推進し、収益成長につなげていく考えだ。

b) 効率運営と収益性を重視し、アセットライトな初期投資

投資方針としては、収益性と効率を重視しアセットライトな投資を基本に、M&A なども行いながら進めていくことにしている。M&A はすべての事業を対象としており、ドミナント戦略の強化やシナジー効果が期待できる案件で、運営状況なども見極めながら良質な案件に絞って実施していく方針だ。

c) 組織力の強化により選ばれる信頼のミアヘルサを確立する

組織力の強化によって、サービス品質の向上と利益率の改善を図っていくほか、多様な人材の育成と働きやすい職場環境づくりを行っていくことで、経営基盤を強化していく。また、パートナーシップの強化も図りながら協働による成長加速も目指していく。

(4) 事業セグメント別戦略

a) 医薬事業

医薬事業では 2024 年 3 月期に売上高 10,000 百万円（前期比 14.5% 増）、営業利益率で 7.2% 以上（前期実績 6.5%）を目指している。売上高については、主に店舗数の拡大による処方箋枚数の増加によって達成していく計画となっており、店舗数については前期末の 40 店舗から 46 店舗（M&A で増える可能性あり）に拡大していく計画で、主には駅前立地の医療モールへの出店を進めていく。また、首都圏の大病院前に多く店舗を展開していることから、薬剤師の知識や経験レベルが高いため全店舗で高度薬学管理が可能のほか、HIT 調剤サービスも行っているため、今後の需要増加が見込まれる在宅医療向けの売上拡大も見込まれる点が強みとなる。

利益率の改善施策としては、調剤技術料が門前薬局よりも約 7% 高い医療モールへの出店を強化していくことや、他事業との連携によるシナジー効果を見込んでいる。具体的には、今後、拠点数を拡大していくホスピス施設内の患者向けに近隣のグループ店舗から HIT 調剤サービスを提供していくことにしている。

今後の成長戦略

そのほか、人材育成投資（かかりつけ薬剤師、認定薬剤師の育成）や、調剤薬局の機能強化とサービスの充実（高度薬学管理の更なる強化とかかりつけ薬局、地域連携薬局、健康サポート薬局としての機能強化等）に加えて、ICTの活用による顧客の利便性向上（オンライン服薬指導、即日配送等）と業務効率の向上にも取り組んでいく方針だ。業績目標の達成については、出店計画が予定どおり進めば十分可能な水準にあると弊社では見ている。

b) 介護事業

介護事業では2024年3月期に売上高4,090百万円（前期比26.4%増）、営業利益率で7.6%以上（前期実績4.6%）を目指している。売上高については、2021年3月に開設したグループホームが寄与するほか、新たにホスピス型ホームを展開することで目標を達成していく方針だ。介護事業所数・施設数については前期末の61事業所から64事業所（M&Aで増える可能性あり）を計画している。

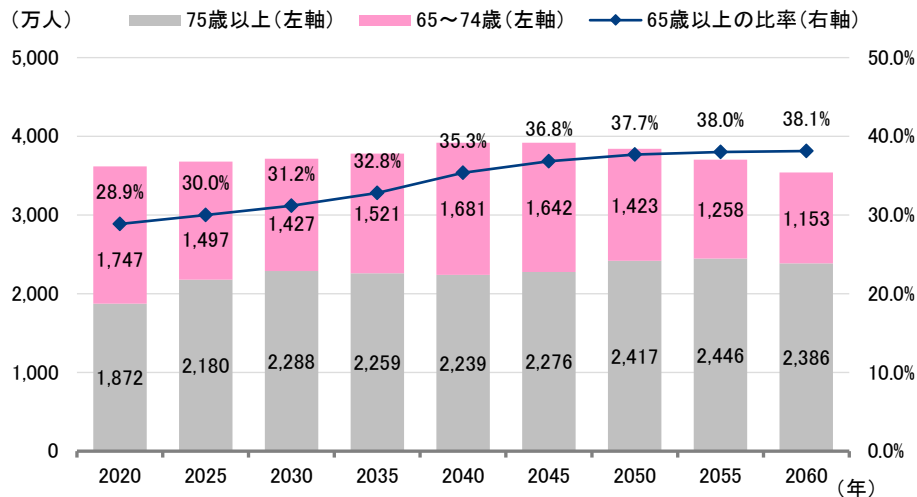
高齢化社会が進展するなかで、看取りのためのホスピスの需要も今後増大していくものと見て、ホスピス型ホームを新たに展開していくことにした。ホスピス型ホームでは看護ステーションが併設されるほか薬剤料も含めると、顧客1人あたりの売上高はグループホームなどと比べて約2.5倍の水準となり、医薬事業とのシナジー効果も見込まれる。1施設当たりの定員数は45～60人程度を想定している。社員寮などの中古物件を改装して利用するほか、物件オーナーに改築・内装を行ってもらい、同社は賃借するのみであるため初期投資を抑えて展開していく計画となっている。また、サービス付き高齢者向け住宅のホスピス化についても検討を進めている。開設にあたっては、近隣の医療機関との連携を事前にとって、自治体に許認可を得てから開設していくことになる。ホスピス型ホームのドミナント展開によって、地域包括ケア体制をさらに拡充し、事業効率を一段と高めていく戦略だ。

利益率は前期実績から3%以上の上昇を見込んでいる。ホスピス型ホームを含めて認知症や重症患者への対応強化により、期待収益率の高い施設系サービスの売上拡大と入居率向上、及び運営スタッフの最適化を図ることで収益性向上を実現していく考えだ。また、デイサービスなど改善型介護サービスについても、中核人材となるスタッフ（介護知識を備えた学生等）を採用・育成していくことで、事業基盤を強化していく方針となっている。

高齢化社会の進展により65歳以上の人口は2026年には38.1%まで上昇することが予測されている。なかでも、介護サービスの利用率が高まる75歳以上の人口については2020年の1,872万人から2055年には2,446万人と約1.3倍に増加し、4人に1人が75歳以上という超高齢化社会に突入することになる。このため、今後も介護サービスの市場は安定的に拡大していくことが予想され、なかでも人口の多い首都圏で施設系から在宅系まで幅広い領域のサービスを展開する同社にとっては、事業を拡大していく好機と言える。

今後の成長戦略

高齢者人口の推移と構成比



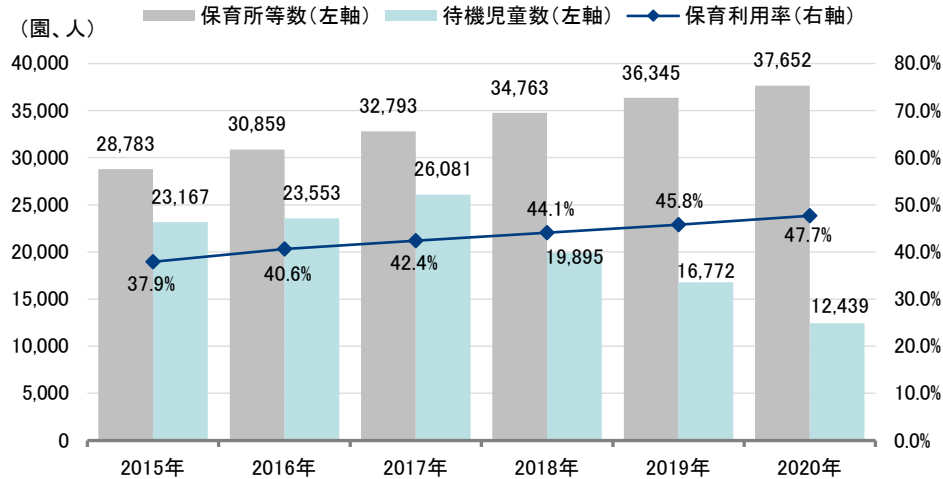
出所：国立社会保障・人口問題研究所よりフィスコ作成

c) 保育事業

保育事業では2024年3月期に売上高5,000百万円(前期比27.4%増)、営業利益率で10.1%以上(前期実績9.1%)を目指している。売上高については、認可保育所の計画的な開設に加えて、新たに開始した公立保育園の指定管理(受託運営)を増やしていくことで拡大していく戦略だ。運営保育園数は前期末の30園から41園(M&Aで増える可能性あり)と年間3園ペースで増やしていく計画となっている。このため保育士の採用、並びに保育の質の強化についても引き続き重点施策として取り組んでいく方針となっている。

なお、厚生労働省の発表資料によると、待機児童解消に向けた保育園等の増設がここ数年で進んだことにより、保育利用率が2015年の37.9%から47.7%に上昇し、待機児童数率が2017年をピークに減少傾向となっており、今後は少子化がさらに進むことから、2025年以降は保育利用者数が頭打ちになるとの見方が出ている。ただ、隠れ待機児童数※も含めると実際の待機児童数は公表されている1.2万人に対して8~9万人いると言われている。2020年はコロナ禍で在宅勤務が増えたこともあり、一時的に保育需要が伸び悩んだ可能性はあるが、子育て支援策の強化によって今後も保育利用率の上昇が見込まれることや、首都圏においては全国平均と比較しても待機児童率が高く、地域によっては依然、保育所が不足している状況にあることから、同エリアで事業展開している同社にとっては今後も安定成長が可能と弊社では見ている。特に、同社は認可基準以上の保育士を配置し、保育の質と安全を確保しながら保育園の運営を行ってきたことで、各自治体からも高い評価を得ていることから、公立保育園の運営受託事業についても拡大していく可能性が十分ある。

※ 隠れ待機児童とは、利用したい認可保育所などに入所できていない状況にもかかわらず、国や自治体での待機児童数を数える際にカウントされていない児童のこと。例えば、「保護者が何らかの理由で求職活動を中止している」「特定の保育園のみ希望している」などの理由から入所していない状況にある子どもが挙げられる。

保育所等の事業所数と待機児童、保育利用率


出所：厚生労働省「保育所等関連状況とりまとめ（令和2年4月1日）」よりフィスコ作成

(5) ICT 投資計画

ICT 投資については従来から継続して実施しているが、今後は顧客の利便性向上や業務効率の改善に向けて、より一層の利活用を進めていく方針となっている。

顧客の利便性向上に関しては、医薬事業におけるオンライン服薬指導や、即日配送の本格運用開始、介護事業における介護報酬計算システムの導入、保育事業における保護者とのコミュニケーションツールの導入、食品事業における受発注システムの更新などを計画している。また、業務効率の向上に向けた投資として、医薬事業では調剤業務効率化設備の増強、介護事業では介護報酬計算と請求業務、労務の一元管理システムの構築、保育事業ではオンラインを活用した研修・採用活動など、食品事業では商品管理システムなどの開発を進めていく計画となっている。年間の ICT 関連の投資額としては 1 億円程度となる見通しだ。

(6) 人財戦略

多様な能力を持った人財の育成と働きやすい職場づくりを整備していくことで、優秀な人財の定着率を向上し、経営基盤の強化を図っていく。

人財育成に関しては、職能と階層ごとの社内外研修を実施していくほか、資格取得支援や資格手当の拡充、キャリアパス制度の見直しなどに取り組んでいく。また、働きやすい職場づくりとして同社ではトレード制度（施設長と職員が相互に紹介しあい、希望の配属先をマッチングさせる）を導入しているほか、女性が働きやすい制度なども充実させている（2012年にくるみんマーク※取得済み）

※くるみんマークとは、厚生労働省が「子育てサポート企業」の推進を目的として設けた認証制度で、育児休業取得率や法定外労働時間の削減等、設定された一定基準をクリアする必要がある。

(7) 財務・資本施策

3 年間のキャッシュ・フロー計画を見ると、営業キャッシュ・フローで 30 億円の収入、投資キャッシュ・フローで 20 億円の支出となり、フリーキャッシュ・フローとして残った 10 億円のうち、2.5 億円を配当金、2.5 億円を有利子負債の返済に充当し、残額分については状況に応じて追加投資や追加配当に振り向けていく計画としている。2024 年 3 月期末の純資産額については前期末比 11 億円増加の 40 億円とし、自己資本の充実と株主還元を両立しながら収益拡大を目指していくことになる。

(8) 持株会社体制への移行

同社は戦略的提携の加速 (M&A 含む) と新たな事業機会の創出、ガバナンス体制の一層の強化と業務執行の迅速化・効率化、グループ経営人材の育成を図るため、2021 年 10 月 1 日付で、持株会社体制に移行することを発表している。新たにミアヘルサホールディングス (株) を設立し、株式移転によって子会社にミアヘルサ (株)、孫会社に (株) 東昇商事を置く格好となる。また、2022 年 1 月には業務の一元管理による管理機能の強化と経営の効率化を目的に、東昇商事をミアヘルサに吸収合併することも併せて決定している。株式上場についてはミアヘルサに代わって、ミアヘルサホールディングスが JASDAQ 市場に新規上場することになるが、既存株主の保有株については同株数がミアヘルサホールディングス株式に自動的に移行するため、特段の影響は無い。

2022 年 3 月期業績はすべての事業で増収となる見通し

2. 2022 年 3 月期業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.7% 増の 17,708 百万円、営業利益で同 17.1% 減の 267 百万円、経常利益で同 17.7% 減の 280 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 22.2% 減の 372 百万円と増収減益を見込んでいる。売上高については保育事業を筆頭にすべての事業で増収となるものの、新規出店費用等の先行投資費用の増加が減益要因となる。ただ、EBITDA では同 2.4% 増の 721 百万円と増益基調が続く見通しだ。また、特別利益として保育園の新規開設 (2 園) に伴う補助金収入 290 百万円を計上する予定となっている。全般的に利益計画は保守的な印象が強く、市場環境が悪化しなければ、前期と同様に上振れする可能性はありと弊社では見ている。

2022年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/3 期		22/3 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	16,754	-	17,708	-	5.7%
医薬事業	8,730	52.1%	8,910	50.3%	2.1%
介護事業	3,237	19.3%	3,542	20.0%	9.4%
保育事業	3,926	23.4%	4,353	24.6%	10.9%
その他	859	5.1%	901	5.1%	4.8%
営業利益	322	1.9%	267	1.5%	-17.1%
経常利益	340	2.0%	280	1.6%	-17.7%
特別損益	411	-	280	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	478	2.9%	372	2.1%	-22.2%
EBITDA	703	4.2%	721	4.1%	2.4%
1株当たり利益(円)	194.40		150.71		

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別の売上見通しについては、医薬事業が前期比 2.1% 増の 8,910 百万円を計画している。薬価改定によるマイナスの影響はあるものの、処方箋枚数の回復によって技術料収入が増加に転じることが増収要因となる。なお、2022年3月期は新規出店で3店舗を計画しているが、売上高への本格寄与は2023年3月期以降になると見られる。

介護事業は前期比 9.4% 増の 3,542 百万円を見込む。2020年7月に事業承継した2事業所（グループホーム、小規模多機能ホーム）や、2020年8月に開始した「在宅ホスピス」及び訪問看護事業所（1事業所）、2021年3月に開設したグループホーム等の売上が通年で寄与することが増収要因となる。また、前期に減少したデイサービスの利用者数も、高齢者のワクチン接種が進むなかで、徐々に回復に向かうものと予想される。

保育事業は前期比 10.9% 増の 4,353 百万円と2ケタ増収となる見通し。2020年7月に子会社化した東昇商事の売上が通年で寄与することや、前期に開設した3園の園児数が増加すること、2021年4月に開設した3園及び公立保育園の指定管理1園の売上寄与が増収要因となる。なお、2022年4月も新規に2園の認可保育所の開設が既に決まっており、今後も追加される可能性がある。

■ 株主還元策と SDGs の取り組み

配当金については DOE2.3% を目安に每期増配方針を打ち出す

1. 株主還元策

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（増配）を行っていくことを明らかにしている。配当金の目安としては DOE（純資産配当率）で 2.3% の水準としており、2022 年 3 月期は前期比 5.0 円増配の 30.0 円を予定している（2021 年 3 月期の DOE は 2.1%）。なお、2023 年 3 月期以降の業績が計画通り順調に拡大していけば、2024 年 3 月期の配当金は 40 円程度が見込める計算となる。

2. SDGs の取り組みについて

同社は、事業活動を通じて社会の課題解決に貢献することで、永続的に必要とされる企業となるよう努めている。これまでも SDGs に関連する様々な取り組みを実施しており、今後も目標達成に向けた活動を推進していく方針だ。

SDGs に関連する取り組みと目標

地域の生活の質の向上	多様性の尊重
<p>3 持続可能な健康と福祉を</p> <p>事業部門と連携し、住まい・医療・介護・予防・生活支援を包括的に提供しております。薬剤師による健康サポートや、機能訓練士による身体機能の維持改善など健康延伸を推進しております。</p>	<p>8 働きがいも経済成長も</p> <p>年齢、性別、身体状況、国籍を問わず積極的に採用をしております。多様な専門性を活かし全社一丸となって社員成長とともに会社も成長し続けることで社会貢献へつながっており、さらに働きやすい環境の向上を目指します。また、介護ではすべての介護度に合わせてサービス内容もスムーズに変更できる体制をとっておりますが、さらにご利用者の多様性に適応できるよう努めてまいります。 <small>（次世代認定マーク「くるみん」住居企業に認定されております）</small></p>
<p>11 住み続けられるまちづくりを</p> <p>地域包括ケアシステムを推進することで、0歳から高齢の方まですべての人が安心して住み続けられるまちづくりを目指しております。</p>	<p>10 人や国の不平等をなくそう</p>
<p>4 質の高い教育をみんなに</p> <p>質の高い保育や教育事業「日生福祉学園」の運営、教育機関への実習受託を通じて次世代の人材育成や職場復帰支援を行っております。また少子高齢化社会の先進国として海外へ介護福祉のノウハウを伝える活動も行っております。</p>	<p>9 働きと生活時間の両立を促そう</p> <p>社員の職場環境の向上と適正なサービスを提供するために、常に効率化を図り、デジタル活用など最善の方法を模索します。</p>

出所：中期経営計画説明資料より掲載

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