

|| 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

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月25日(月)

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. 2022年3月期の業績概要	01
2. 中期経営計画	01
3. 2023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	12
1. 2022年3月期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の成長戦略	18
1. 中期経営計画	18
2. 2023年3月期業績見通し	24
■ 株主還元策とSDGsの取り組み	26
1. 株主還元策	26
2. SDGsの取り組みについて	26

要約

医薬・保育・介護事業の機能連携により、 「生涯を支える地域包括ケア」を展開し、収益拡大を目指す

ミアヘルサホールディングス<7129>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持株会社で2021年10月に設立された。子会社のミアヘルサ（株）が2020年3月に東京証券取引所JASDAQ市場に株式上場後、持株会社体制へ移行したのを機にミアヘルサに変わって株式上場し、現在はスタンダード市場に上場している。株式上場後に保育事業でM&Aを2件実行し、業容の拡大を図っている。2022年3月末時点における調剤薬局店舗数は41店舗、介護事業所数・施設数は68事業所、保育園・学童クラブ等の運営施設数は79ヶ所（運営受託含む）となっている。

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結売上高は前期比16.4%増の19,510百万円、営業利益は同42.2%減の186百万円と増収減益決算となった。売上高は2021年10月にグループ会社化したライフサポート（株）の寄与により保育事業が同63.3%増の6,412百万円と急拡大したこと等により過去最高を大幅に更新した。一方利益面では、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響で通所介護サービスの利用者数が減少したこと、ホスピス事業の新規立ち上げ負担により、介護事業が同83.5%減の24百万円となったことが響き2ヶタ減益となった。

2. 中期経営計画

同社は6月8日付で、2024年3月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画の業績目標を修正発表した。ライフサポートを子会社化したことに伴うもので、2024年3月期の業績目標を当初計画（売上高20,000百万円、営業利益640百万円）から売上高24,352百万円、営業利益628百万円とした。売上高の増額要因は、ライフサポートの子会社化により保育事業を41億円上積みしたことによる。一方、営業利益は保育事業で当初計画比2.1億円上積みした一方で、介護事業を2.5億円減額したことにより、全体では若干引き下げた。介護事業はコロナ禍の収束時期が不確かなことや、ホスピス事業への先行投資が続くこともあり保守的な計画に見直している。成長戦略としては、少子高齢化社会の進展を成長機会と捉え、医薬・介護・保育事業の機能連携を強みとして、0歳から終末期の方までが住み慣れた地域で安心して住み続けることができる街づくり（地域包括ケア）の開発を首都圏で推進していく。2023年3月期以降の投資計画については、調剤薬局を年間2店舗ペースで開設、介護事業所は2024年3月期にホスピス対応型ホームを1施設、保育事業は認可保育園を2023年3月期に2園、2024年3月期に1園開設する予定となっている。また、保育事業では公立保育園の民間委託や民営化受託、ライフサポートにおける公設業務委託学童クラブの取り組みにも注力していく方針となっている。また、今後はスマートフォンアプリ等のITを活用した事業間連携による多世代交流ができ、明るく元気な地域づくりにも積極的に取り組み、地域になくはならない存在になれるよう貢献していきたい。

ミアヘルサホールディングス | 2022年7月25日(月)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

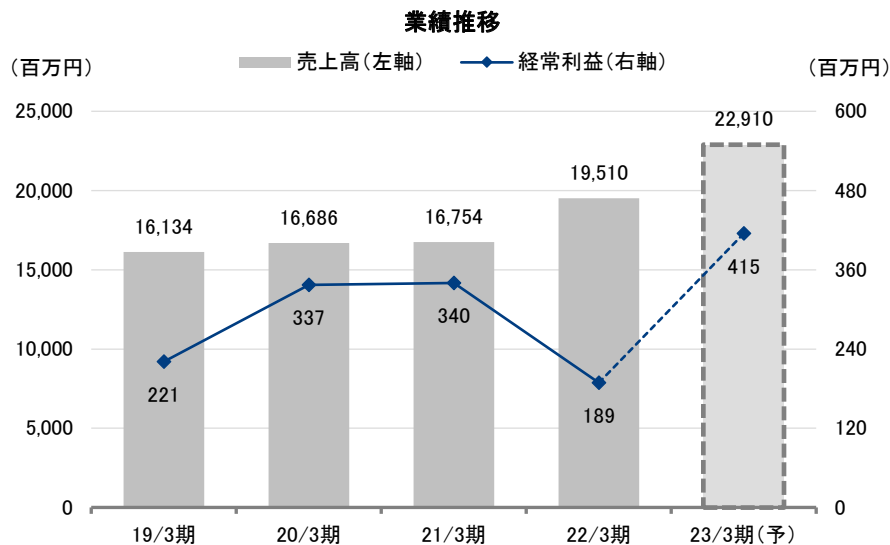
要約

3. 2023年3月期業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比17.4%増の22,910百万円、営業利益で同120.0%増の410百万円を見込む。売上高についてはライフサポートの事業が通年で寄与することに加えて、新規出店効果による医薬事業の拡大が主な増収要因となる。営業利益では、ライフサポートの収益改善効果に加えて医薬事業の増益等が増収要因となる。なお、1株当たり配当金は前期比横ばいの30.0円(配当性向22.7%)を予定している。また、株主優待制度の導入も新たに開始しており、毎年9月末の株主に対して保有株式数に応じQUOカードを贈呈することとしている(100株以上1,000円分、200株以上2,000円分、300株以上3,500円分)。

Key Points

- ・2022年3月期はM&A効果で売上高は過去最高を更新するも、利益はコロナ禍の影響や先行投資負担により減益に
- ・保育・医薬・介護事業の機能連携により2024年3月期に売上高243億円、営業利益6億円を目指す
- ・2023年3月期は収益改善施策等の実行により、すべての事業セグメントで増収増益となる見通し
- ・株主還元については安定的な配当の継続に加えて、株主優待制度を新たに導入



注：21/3期より連結
 注：2021年3月期実績は、ミアヘルサとして公表した数値
 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月に現代表取締役会長の青木 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、その後は医療モールなどにも進出したが、時期尚早であり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に開局した大型門前薬局1号店「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、介護保険制度の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、デイサービスや訪問介護・訪問入浴・訪問看護などほぼすべての在宅サービスとグループホーム・サービス付き高齢者向け住宅などの居住系サービスへと展開していく。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、自社の薬局のほかクリニックも併設したことで、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「第2回高齢者居住安定化モデル事業」の21社に選ばれ（日本生科学研究所時代）、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。東京都で認可保育園を開業するには認証保育園3園を開設しているという条件もあり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、自治体側が園児の募集を行う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年に吸収合併している。

2019年4月には社名をミアヘルサ株式会社に変更した。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」を意味しており社内公募280案の中から選定された。また、2020年3月に東京証券取引所（以下、東証）JASDAQ市場に株式上場を果たし、調達した資金等を使ってM&Aによる業容拡大を進めている。同年7月に認可保育園を運営する（株）東昇商事を子会社化（2022年1月に吸収合併）したの続き、2021年10月には認可及び認証保育園や学童クラブの運営受託等を行うライフサポートを子会社化している。同年10月にはM&Aを含めた成長戦略を遂行していくための、経営体制の強化や意思決定の迅速化を目的に持株会社体制に移行し、新たに純粋持株会社として設立した同社がミアヘルサに代わって株式上場し、2022年4月の市場再編によって東証スタンダード市場に移行している。

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「日生オアシスと光」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體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（UR）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」サービス付き高齢者向け住宅・グループホーム・小規模多機能型居宅介護を開業。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體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（2022年1月に吸収合併）。
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。
2021年 4月	墨田区すみだ保育園の指定管理者として公立保育所の運営受託を開始。
2021年10月	ミアヘルサホールディングス（株）を設立し、ミアヘルサ（株）に変わって株式を上場。
2021年10月	認可及び認証保育園等を運営するライフサポート（株）の全株式を取得し、子会社化。
2022年 4月	東京証券取引所の市場再編に伴い、スタンダード市場に移行。

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、この実現に向けて、医薬事業から介護事業、保育事業と社会的ニーズの高い事業領域へと展開しながら、「地域包括ケアシステム※」の構築に取り組んでおり、事業そのものがSDGsに繋がっていると言える。

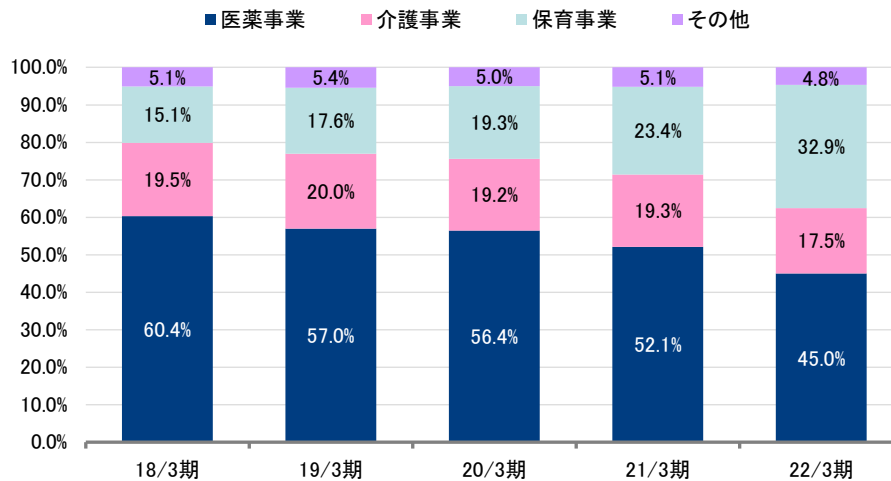
※ 地域包括ケアシステムとは、超高齢化社会に向けて地域に合ったケアシステムの体制を整えていくという政府が掲げる方針のこと。厚生労働省では、高齢者が可能な限り住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最期まで続けることができるよう、医療や介護など地域の包括的な支援・サービス提供体制の構築に取り組んでいる。

ミアヘルサホールディングス | 2022年7月25日(月)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

会社概要

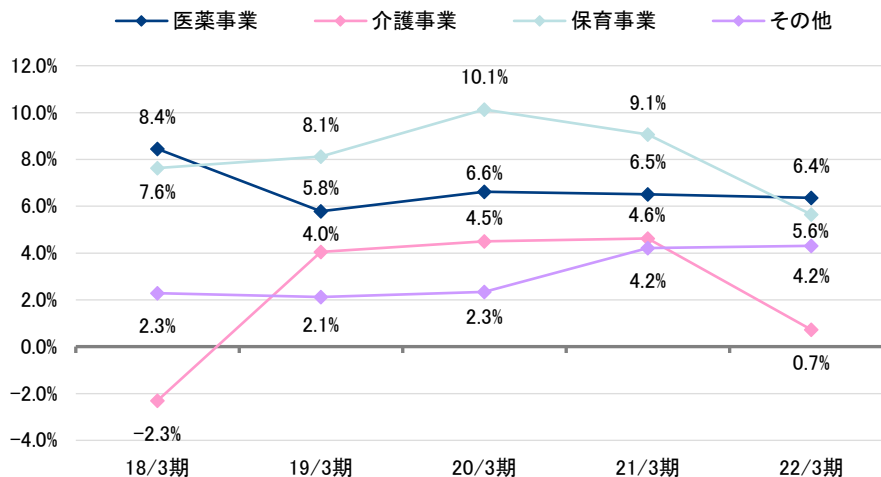
同社の事業セグメントは医薬、介護、保育の3つの事業セグメントとその他（食品事業）に区分して開示している。2022年3月期の売上構成比を見ると、医薬事業が全体の45.0%を占め、次いで保育事業が32.9%、介護事業が17.5%、その他が4.8%となっている。直近5期間の推移で見ると、保育事業の構成比がM&Aを実施したこともあり年々上昇している。また、営業利益率については各事業とも比較的安定して推移している。2022年3月期の営業利益率は介護事業が0.7%と落ち込んだものの、その他の事業は4%前後の水準となった。この要因として、7割から9割が社会保険料や自治体等の公費で賄われており、価格競争が起きにくい安定的な事業環境になっていることが挙げられる。

事業セグメント別売上高構成比



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



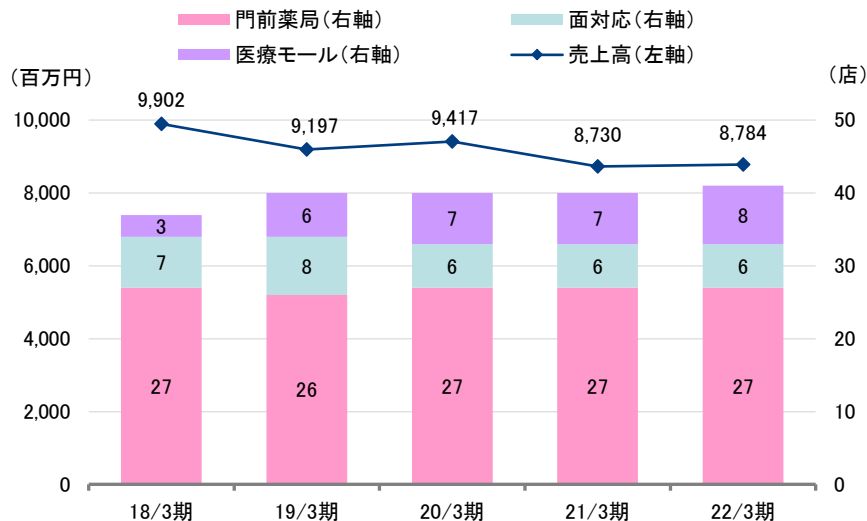
注：21/3期より連結
 出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

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。2022年5月末の店舗数は42店舗（東京38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28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8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し、がん患者の疼痛緩和ケアの支援を行う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う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。

医薬事業の売上高と店舗数



注：21/3期より連結

出所：決算説明及び修正版中期経営計画、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214百万円（2022年3月期）と業界平均の124百万円（2020年度実績）よりも約1.8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を含めて問題なく採用できている。

ミアヘルサホールディングス

7129 東証スタンダード市場

2022年7月25日(月)

<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

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、処方箋をベースとし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となった。

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、そのなか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であり、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。

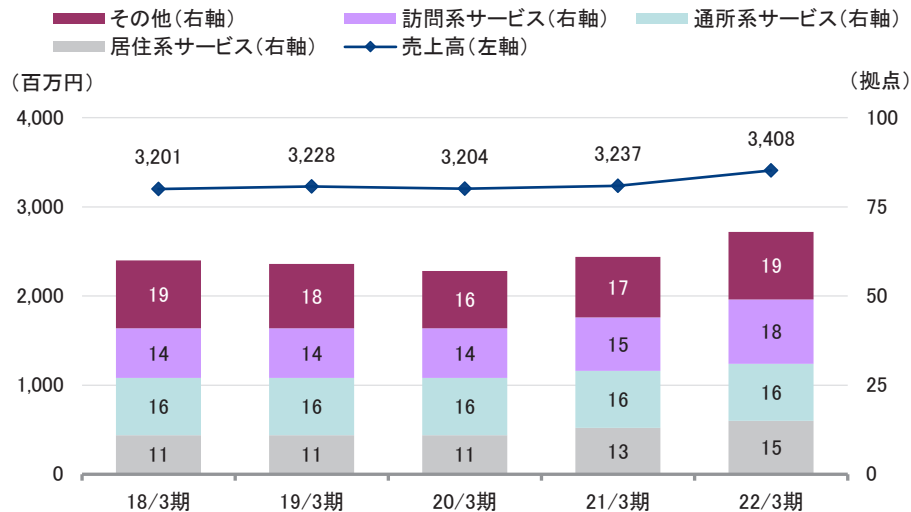
(2) 介護事業

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居住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、神奈川県で展開している。2022年5月末のサービス拠点は68拠点（東京都30拠点、埼玉県21拠点、千葉県9拠点、神奈川県3拠点、ライフサポート5拠点含む）となる。

ミアヘルサホールディングス | 2022年7月25日(月)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

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ほか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を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「ミアヘルサ オアシス和光」が選定されたほか、UR都市機構の「団地再生事業」の協業として「ミアヘルサ ケアヴィレッジひばりが丘」を開設するなど、オアシス居住者のみならず地域の高齢者にもサービスを行う「地域包括ケアシステム」の取り組みを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、通所系及び訪問系で全体の7割弱、居住系サービスで約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。介護保険についても3年ごとに実情に合わせて改正が行われている。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た。

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。また、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。内閣府の統計ではがん患者が2人に1人の割合で増えることと難病患者の住まい不足が問題となっており、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「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ほか、2021年9月には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」をオープンしている（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今後も提供していくことを使命と考えている。

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。また、ライフサポートではサービス付き高齢者向け住宅「悠楽里レジデンス六本木」や小規模多機能型居宅介護「こゆらり高輪」等を運営している。

介護サービスの主な種類と対象者の範囲

	自立	要支援	要介護1	要介護2	要介護3	要介護4	要介護5
居宅介護支援							
サービス付き高齢者向け住宅							
認知症対応型共同生活介護							
特定施設入居者生活介護							
通所介護							
定期巡回・随時対応型訪問介護看護							
小規模多機能型居宅介護							
地域包括支援センター							
高齢者福祉センター							
スポーツクラブ							

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

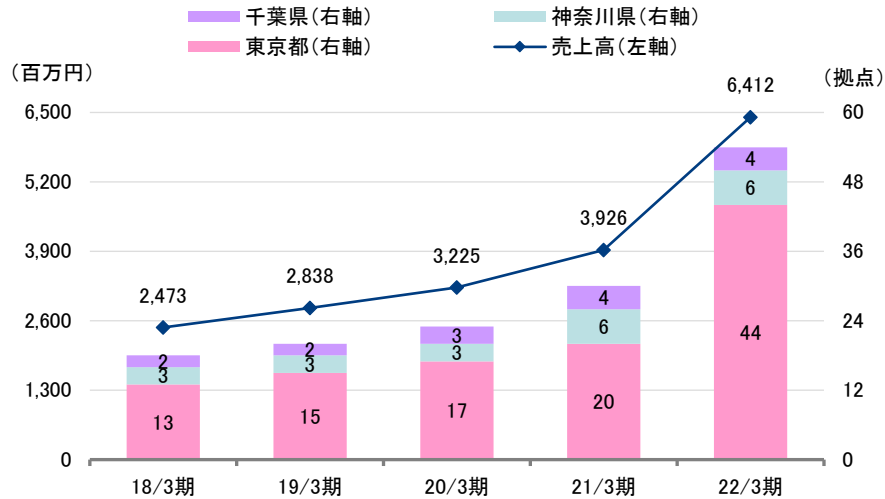
(3) 保育事業

保育事業については、ミアヘルサで認可保育園「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、2021年10月に子会社化したライフサポートで認可及び認証保育園「ゆらりん保育園」を東京都で展開している。2022年5月末時点の運営数は57園（東京都47園、神奈川県6園、千葉県4園、受託運営含む）となっている。また、ライフサポートで子育てひろば及び保育室12施設を運営しているほか、公設業務委託学童クラブ12施設、都型学童クラブ※施設を運営している。つまり、0歳から小学生までの子どもの包括ケアを実践している。

※ 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。

会社概要

保育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

保育所は、認可保育所、認証保育所及び認可外保育施設の2種類に分類され、保育の対象となる園児は、乳児（満1歳未満）と幼児（満1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、当該自治体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。

認証保育所とは、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おり、ライフサポートが現在運営している認証保育園10園についても今後、認可基準を満たす取り組みを進め、認可化が難しければ統合等の工夫をしていく方針となっている。

ミアヘルサホールディングス | 2022年7月25日(月)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

会社概要

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得ていたため、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、2022年4月には新規に3園を開設したが、2022年3月期に特別利益として設備等補助金収入443百万円を計上している。

※ 通園送迎費や食材料費、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、ミアヘルサが2022年6月時点で運営する36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である。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に加えて、保育士の採用に関して強いネットワークを構築している点にある。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、専門学校へも定期的に訪問しネットワークを構築してきた。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。直近でM&Aをした2社については保育士の採用難を克服できず、同社がグループ化するきっかけとなっており、今後も保育士の採用力を強みに事業を拡大していく方向である。

(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。そのほか、2020年4月に足立区と「防災協定」を締結している。この協定は、災害発生時や災害発生が危ぶまれるとき、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

2022年3月期はM&A効果で売上高は過去最高を更新するも、利益はコロナ禍の影響や先行投資負担により減益に

1. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比16.4%増の19,510百万円、営業利益で同42.2%減の186百万円、経常利益で同44.2%減の189百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同39.0%減の291百万円となった。売上高はすべての事業セグメントで増収となったが、なかでも2021年10月にグループ会社化したライフサポートの寄与により保育事業が大きく伸び、増収要因の大半を占め過去最高売上高を大きく更新した。

一方、利益面ではコロナ禍の影響により、通所介護事業所の利用者数が減少したほか、ホスピス、調剤薬局の新規開設に伴う先行コストが発生したこと、ライフサポートのグループ会社化を主因として減価償却費が118百万円、のれん償却額が24百万円増加したこと等が減益要因となった。EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却額）で見ると、前期比1.0%増の710百万円と若干ながら増益となっている。また、特別利益として保育園の新規開園に係る設備等補助金収入443百万円を計上した一方、特別損失として減損損失113百万円を計上した。減損損失の約半分はライフサポートの本社機能移転に伴うものとなっている。また、ライフサポートの本社機能移転によって2023年3月期は50百万円のコスト削減効果が見込まれる。

2022年3月期業績

(単位：百万円)

	21/3期		会社計画	22/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	16,754	-	19,265	19,510	-	16.4%	1.3%
売上総利益	1,723	10.3%	-	1,897	9.7%	10.0%	-
販管費	1,401	8.4%	-	1,711	8.8%	22.1%	-
営業利益	322	1.9%	185	186	1.0%	-42.2%	0.7%
経常利益	340	2.0%	210	189	1.0%	-44.2%	-9.5%
特別損益	411	-	-	343	-	-	-
当期純利益	478	2.9%	375	291	1.5%	-39.0%	-22.2%
EBITDA	703	4.2%	-	710	3.6%	1.0%	-

注：21/3期より連結

21/3期はミアヘルサの連結業績数値

出所：決算短信、決算説明資料及び修正版中期経営計画よりフィスコ作成

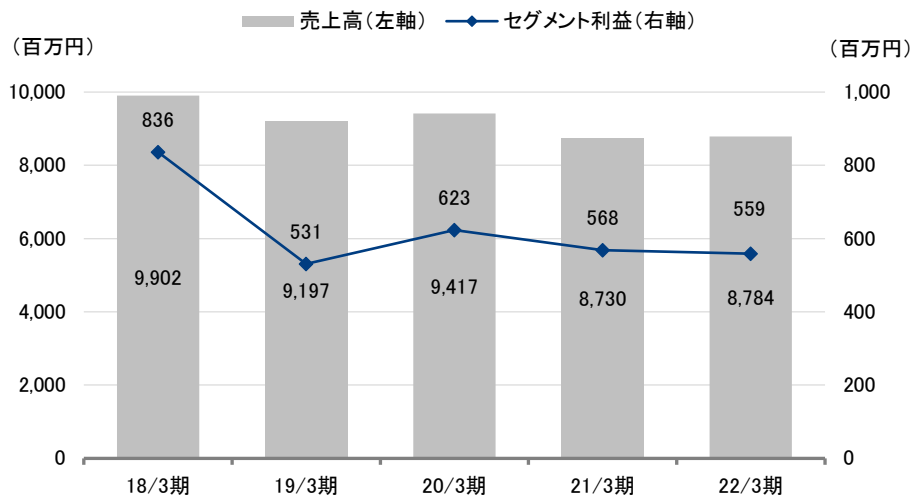
(1) 医薬事業

医薬事業の売上高は前期比0.6%増の8,784百万円、セグメント利益は同1.7%減の559百万円となった。処方箋単価が同2.6%減の14,886円となった一方で、処方箋枚数が同5.5%増の586千枚と回復したことが増収要因となった。処方箋単価については、技術料単価が上昇したものの薬剤料単価が低下した。2021年4月に実施された薬価改定の影響に加えて、前期にコロナ禍で増加した長期処方箋が減少したことが要因だ。技術料単価については「かかりつけ薬局」「在宅医療業務」等の取り組みを強化したことが単価上昇要因となった。

業績動向

利益面では、2021年12月に新規開局した「日生薬局 調布店」(医療モール型)、「日生薬局 江北店」(門前型)の先行費用を約30百万円計上(営業開始準備期間中の地代家賃、人件費等)したことが減益要因となった。また、後発医薬品不足の長期化により、後発医薬品調剤体制加算がやや減少したほか、オペレーションの煩雑化(代替医薬品の仕入交渉や患者への説明時間等)により生産性もやや低下するなどの影響もあった。期末店舗数は前期末比1店舗増の41店舗となっている。なお、「日生薬局 江北店」は2022年1月にオープンした東京女子医科大学附属足立医療センターの門前薬局で大型店舗となる。同医療センターは将来的に1日あたり1,200人の患者数の受入れを想定した大規模医療センターであり、同年5月には「江北2号店」も開局している。

医薬事業の業績



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

(2) 介護事業

介護事業の売上高は前期比5.3%増の3,408百万円、セグメント利益は同83.5%減の24百万円となった。コロナ禍が続くなかで、通所介護(デイサービス)の利用者数が同6.8%減の93千人と減少基調が続いた一方で、2021年9月にホスピスとして2拠点目となる「ミアヘルサ メディケアオアシス新百合ヶ丘(定員44名)」(24時間対応のミアヘルサ訪問看護ステーション新百合ヶ丘も同時開設)をオープンしたことや、2021年10月にグループ会社化したライフサポートの5事業所が加わったことが増収要因となった。

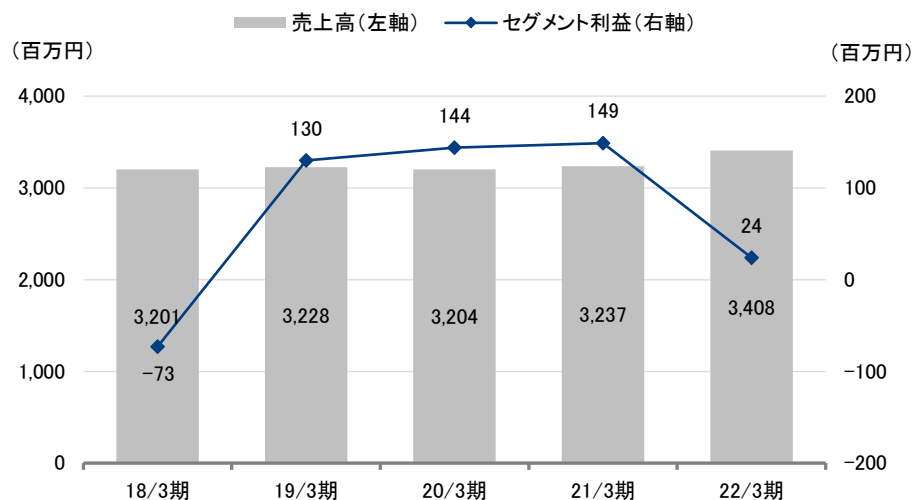
ミアヘルサホールディングス | 2022年7月25日(月)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

業績動向

一方、利益面では通所介護サービスの売上減少に加えて、新規事業所の開設のための先行投資負担が掛かったこと、ライフサポートの事業所が赤字であったこと等が減益要因となった。ホスピス事業については入居率が7割強で損益分岐点に達する事業モデルとなっている。2020年8月に「ミアヘルサ オアシス東新小岩」(東京都葛飾区)内に開設した「在宅ホスピス専用フロア(定員15名)」については期末で7割強の入居率となったが、「メディケアオアシス新百合ヶ丘」は約50%にとどまった。需要はあるものの、看護師の採用・定着化が進まなかったことが要因だ。ホスピス施設では対象患者7人に対して1人の看護師が必要とされており、また、患者が終末期のため経験豊富なベテランの看護師が求められ、想定以上に採用・定着化に苦労した。こうした課題を対処するため同社では採用ルートの見直しに加えて、教育の強化の取り組みを始めている。また、ライフサポートの介護施設については入居者を要介護度の高い高齢者にシフトしていくことで収益改善を図っており、2023年3月期の黒字化を見込んでいる。

なお、2022年3月期末の介護事業所数・施設数は、前期末比で7事業所増加の68事業所となっている。3事業所を新規開設し、1事業所(通所介護事業所)を事業運営の効率化を図ることを目的に近隣事業所と統廃合した。また、サービス付き高齢者向け住宅(特定施設含む)の入居率は期中平均で94%台と高水準で推移した。

介護事業の業績



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

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。「ミアヘルサ 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。

業績動向

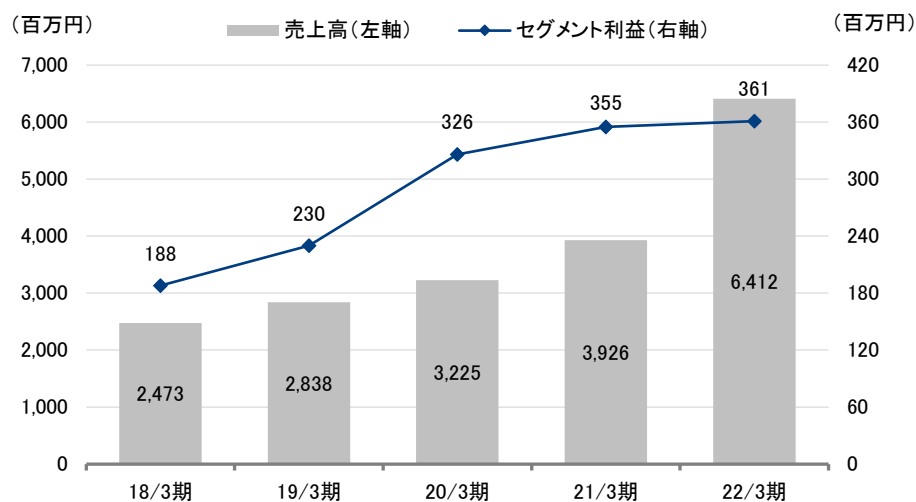
(3) 保育事業

保育事業の売上高は前期比 63.3% 増の 6,412 百万円、セグメント利益は同 1.7% 増の 361 百万円となった。売上高はライフサポートのグループ会社化によって 20 億円強の増収要因となったほか、2022 年 4 月に新設した 3 園や 2020 年 7 月に子会社化した(株)東昇商事(2022 年 1 月にミアヘルサに吸収合併される)の保育園が通年で寄与したことも増収要因となった。

受入園児数は前期比 38.0% 増の 28,321 人に増加した。既存園については 0 歳児の減少により同 1.0% 減の 19,030 人となったが、新規開設園(3 園)で 933 人、2020 年 7 月に子会社化した旧東昇商事の保育園(6 園)で 513 人、ライフサポートの保育園(25 園)で 6,538 人の増加となった。また、ライフサポートでは保育園以外にも学童クラブを 13 施設運営しており、増収要因となっている。

大幅増収だったにも関わらずセグメント利益の伸びが 1.7% にとどまったのは、ライフサポートのグループ会社化により減価償却費とのれん償却額で合わせて 142 百万円増加したこと、並びにライフサポートの収益性が低かったことが挙げられる。EBITDA で見ると前期比 19.2% 増の 717 百万円と 2 ケタ増益となっているが、EBITDA マージンは前期の 15.3% から 11.2% に低下しており、この低下要因の大部分はライフサポートのグループ会社化によるものと推察される。このため、同社では、不採算だった認証保育園 3 園について閉園し、2023 年 3 月期も残りの認証保育園 10 園については、認可化または統合による閉園を行うことで収益改善を進めていくことにしている。

なお、2022 年 3 月期末の保育園数は前期末比 27 園増加の 57 園となっている(うち、認可保育園 47 園、認証保育園 10 園、受託運営 2 園)。また、ライフサポートで子育てひろば及び保育室を 12 施設運営している。

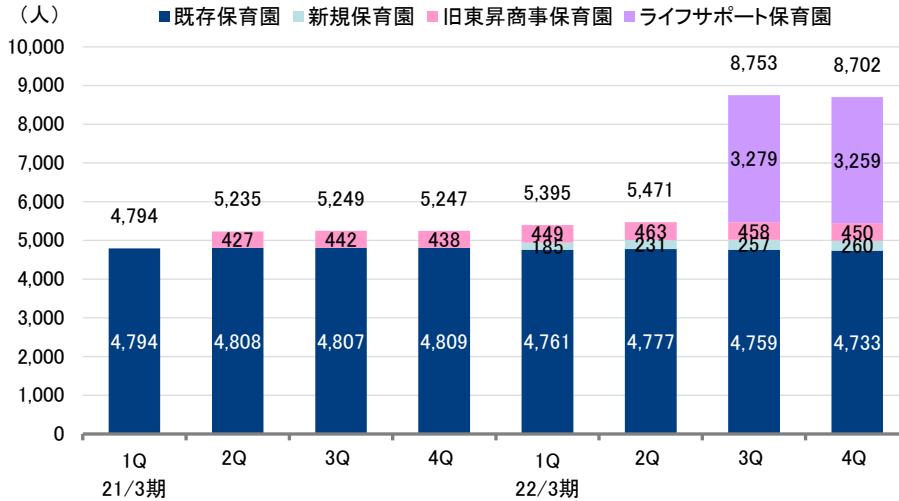
保育事業の業績


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

業績動向

受入園児数の推移

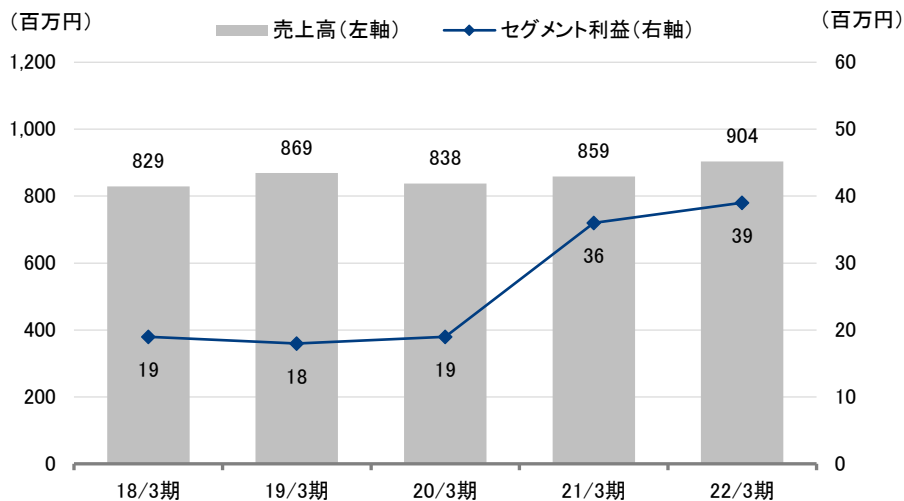


※受入園児数 = 月当たり受入園児数の12ヶ月合算値
出所：決算説明資料、ヒアリングよりフィスコ作成

(4) その他

食品事業の売上高は前期比 5.3% 増の 904 百万円、セグメント利益は同 7.8% 増の 39 百万円となった。学校給食部門が給食回数の回復により増収となったほか、フランチャイジーとして 3 店舗を展開している宅配寿司「銀のさら」も、宅配食ニーズの堅調の持続により業績が順調に推移した。

その他(食品事業)の業績



出所：決算短信、有価証券届出書よりフィスコ作成

M&Aの実施により財務体質は一時的に悪化するも、 2023年3月期以降は改善に向かう見通し

2. 財務状況と経営指標

2022年3月期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比で4,136百万円増加の14,205百万円となった。このうち、ライフサポートのグループ会社化で、30億円前後の増加要因になったと見られる。主な増加要因を見ると、流動資産では現金及び預金が367百万円、売掛金が275百万円それぞれ増加したことによる。また、固定資産では有形固定資産が2,356百万円増加したほか、のれんが216百万円、差入保証金が347百万円それぞれ増加した。

一方、負債合計は前期末比3,909百万円増加の11,002百万円となった。ライフサポート株式の取得費用（約17.8億円）や今後の事業拡大のための資金として借入れを実施したことにより、有利子負債が2,495百万円増加したほか、繰延税金負債が359百万円、資産除去債務が445百万円それぞれ増加した。純資産合計は同226百万円増加の3,202百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益291百万円の計上及び配当金支出69百万円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29.6%から22.5%に低下した。有利子負債を中心に負債が大きく増加したことによるもので、有利子負債比率は同80.3%から152.5%に上昇した。直近2年間で2件のM&Aを実施するなど事業拡大に向けて積極投資を実施したことが要因となっている。今後、グループ会社化した子会社とのシナジーを高め、業績を拡大していくことで財務内容の改善を図っていくことにしている。収益性については、営業利益率が1.0%まで低下したが、前述したとおり先行投資の発生とグループ会社化した子会社の収益性が低かったことが要因で、既に収益改善施策も打ち出していることから、2023年3月期以降は上向くものと予想される。

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	22/3期	増減額
流動資産	3,962	3,918	4,344	3,906	4,894	987
(現金及び預金)	1,652	1,219	1,417	755	1,122	367
(売掛金)	1,567	1,714	1,811	2,033	2,309	275
固定資産	4,212	4,338	4,504	6,162	9,311	3,148
有形固定資産	2,927	2,974	3,149	4,420	6,777	2,356
無形固定資産	256	262	240	367	594	227
投資その他の資産	1,028	1,101	1,115	1,374	1,939	564
総資産	8,175	8,256	8,848	10,069	14,205	4,136
流動負債	4,455	4,635	4,698	4,866	6,146	1,280
固定負債	2,689	2,249	1,635	2,227	4,855	2,628
負債合計	7,144	6,885	6,333	7,093	11,002	3,909
(有利子負債)	2,041	2,275	1,820	2,389	4,884	2,495
純資産合計	1,030	1,370	2,515	2,975	3,202	226
(安全性)						
自己資本比率	12.6%	16.6%	28.4%	29.6%	22.5%	-7.1pt
有利子負債比率	198.2%	166.1%	72.4%	80.3%	152.5%	72.2pt
(収益性)						
ROA	4.7%	2.7%	3.9%	3.4%	1.7%	-1.7pt
ROE	35.2%	28.3%	22.4%	16.1%	8.5%	-7.6pt
売上高営業利益率	2.3%	1.3%	2.1%	1.9%	1.0%	-0.9pt

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

保育・医療・介護事業の機能連携により 2024年3月期に売上高243億円、経常利益6億円を目指す

1. 中期経営計画

(1) 基本方針と経営数値目標

今後の高齢化社会と少子化が進むなかで、同社は中長期的な事業展開を加速していくべく、2021年に3ヶ年の中期経営計画を策定し、また、業績計画については2021年10月にライフサポートをグループ会社化したことを踏まえて、2022年6月に修正発表を行った。

ミアヘルサホールディングス
 7129 東証スタンダード市場

2022年7月25日(月)

<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の成長戦略

基本方針については、「市場機会を活かし、高齢化社会に必要な街づくりに向けて、保育・医薬・介護事業の機能連携により『生活を支える地域包括ケア』を展開する」ことを掲げ、中長期の事業変革に向けたDXの活用と戦略実現に向けた組織風土の改善に取り組んでいく。経営数値目標は、最終年度となる2024年3月期に売上高24,352百万円、営業利益628百万円、経常利益653百万円、親会社株主に帰属する当期純利益509百万円とした。ライフサポートをグループ会社化したことで、当初計画に対して売上高は4,352百万円上積みした一方、営業利益については12百万円減額している。これは介護事業の収益性が2022年3月期に低下したため、保守的に見直したことが主因となっている。また、親会社株主に帰属する当期純利益は保育園の新規開園計画を見直したことで、特別利益として計上する補助金収入が減少するため、当初計画から191百万円の減額となっている。

中期業績計画

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	年平均成長率※
売上高					
当初計画	16,754	17,708	18,806	20,000	
修正計画	-	19,510	22,910	24,352	11.7%
営業利益					
当初計画	322	267	327	640	
修正計画	-	186	410	628	83.7%
経常利益					
当初計画	340	280	353	600	
修正計画	-	189	415	653	85.9%
当期純利益					
当初計画	478	372	488	700	
修正計画	-	291	345	509	32.3%

※ 22/3期-24/3期の2年間の平均成長率

出所：決算説明及び修正版中期経営計画よりフィスコ作成

(2) 事業セグメント別計画と重点施策
事業セグメント別計画

(単位：百万円)

	21/3期実績	22/3期実績	23/3期	24/3期	年平均成長率※
医薬事業					
売上高	8,730	8,784	9,527	10,359	8.6%
営業利益	568	559	660	689	11.0%
介護事業					
売上高	3,237	3,408	3,692	3,938	7.5%
営業利益	149	24	48	53	48.6%
保育事業					
売上高	3,926	6,412	8,755	9,113	19.2%
営業利益	355	361	544	728	42.0%
その他					
売上高	859	904	936	939	1.9%
営業利益	36	39	39	41	2.5%

※ 22/3期-24/3期の2年間の平均成長率

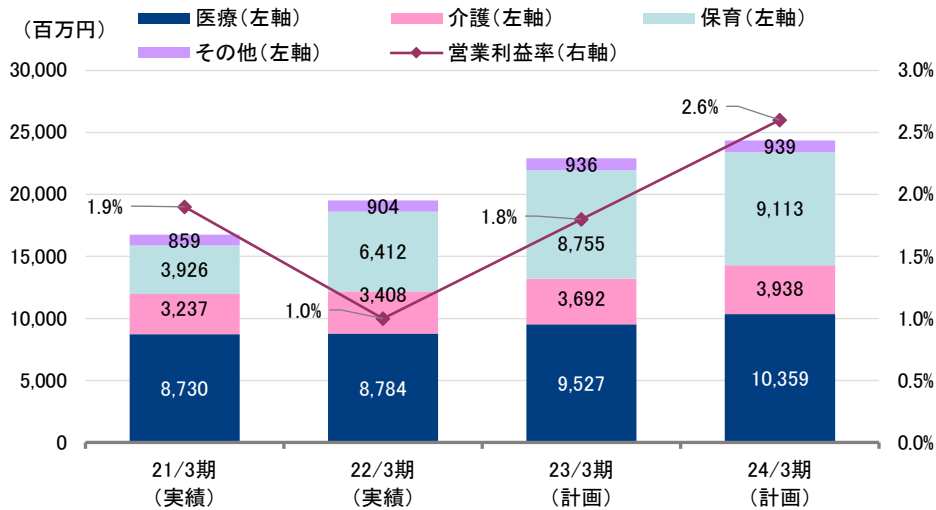
出所：決算説明及び修正版中期経営計画よりフィスコ作成

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.

今後の成長戦略

中期経営計画 数値目標



出所：決算説明及び修正版中期経営計画よりフィスコ作成

a) 医薬事業

医薬事業は、2024年3月期の売上高で10,359百万円、営業利益で689百万円を目指す。2年間の年平均成長率は売上高で8.6%、営業利益で11.0%となる。当初計画（売上高10,000百万円、営業利益率7.2%以上）に対して、売上高は若干上積みし、営業利益率に関しては6.7%と若干引き下げた格好となっている。

店舗数については前期末の41店舗から45店舗に拡大する計画で、2023年3月期に門前薬局、医療モール内薬局各1店舗を出店し、2024年3月期は医療モール内薬局2店舗を出店する予定だ。売上高は2022年1月にオープンした足立医療センターの門前薬局2店舗や、新規医療モール内薬局の貢献による処方箋枚数の増加と、薬剤単価が高額な抗がん剤等の高度薬学管理の強化に取り組むことで計画達成を目指す。

また、利益率は2022年3月期の6.4%から6.7%と若干上昇を見込んでいる。病院から地元クリニックに逆紹介される患者を囲い込むため、医療モール型の開発に注力していくほか、オンライン服薬指導の活用による幅広い患者層の集客、カテゴリー別に再度仕入原価率を精査し、仕入ルートの最適化に取り組むことで改善していく方針となっている。医療モール型に関しては調剤技術料が門前薬局よりも約7%高いこともあり、処方箋枚数さえ確保できれば収益性の向上に寄与することになる。また、仕入コスト低減の具体策としては、現在仕入を行っている医薬品卸3社に対して、後発医薬品や新薬、疾患別などカテゴリー別に分類し、物流の効率化によるコスト見直しを含めて価格交渉を行うことで、仕入単価を引き下げていく。

そのほか薬局の機能強化とサービスの充実に向けた取り組みとして、介護部門との連携によるHIT（在宅輸液療法）等の在宅調剤売上の拡大や、かかりつけ薬局、地域連携薬局、健康サポート薬局の認定取得を進めていく。かかりつけ薬局については2022年3月期末で26店舗、地域連携薬局は1店舗それぞれ取得しており、現在取得準備中の専門医療機関連携薬局も含めて認定店舗を増やしていく。また、オンライン服薬指導や即日配送等のサービス強化にも取り組んでいく方針だ。

ミアヘルサホールディングス | 2022年7月25日(月)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の成長戦略

b) 介護事業

介護事業は、2024年3月期の売上高で3,938百万円、営業利益で53百万円を目指す。2年間の年平均成長率は売上高で7.5%、営業利益で48.6%となる。当初計画（売上高4,090百万円、営業利益率7.6%以上）に対して、売上高は若干引き下げ、営業利益率も1.3%と大きく引き下げた格好となっている。

売上高については、コロナ禍の収束が依然不透明で、通所介護サービスの利用者数回復の時期が見通し難いことに加えて、当初は年間1施設ペースで開設する計画であったホスピスについては、2023年3月期は開設を見送り2024年3月期に1施設を開設する計画に変更したことが要因だ。ホスピスについては既存施設における看護師の採用・定着化の課題を解消してから、拡大していくことにしている。このため、今回利益についても保守的な計画に見直している。

重点施策としては、介護・看護サービスの質の向上、継続的な営業強化と開設準備体制の構築、人事施策の3点を挙げている。介護・看護サービスの質の向上に関しては、事業所ごとにバラつきのあるサービス品質を均一化していくため、サービスセグメントごとに運営スキームの標準化を進めていくほか、セグメント別委員会を通じた介護・看護技術や知識の向上に取り組んでいく。また、本部機能を強化して各事業所の運営状況を定期的にチェックしていくとともに、法令遵守と根拠ある個別ケアの実践によるサービスの質の向上を図っていく。

また、営業強化施策としては、介護施設の安定稼働に向けた入居者募集体制の強化に取り組んでいく。入居者の退去日から新規入居者が決定するまでの期間を短縮することで稼働率の維持向上を図る。また、新規開設施設における開設1年前からの年間スケジュールに沿った入居促進と人材採用に取り組むことで、施設オープン後のスムーズな立ち上げを実現していく。

人事施策としては、採用力強化に向けて福祉系介護育成校とのネットワークを強化していくことで、新卒採用者数の増加を図っていく。保育事業での成功モデルを介護事業でも進めていく。従来は新卒で年間4～5名の採用人数だったが、2023年以降は採用数をさらに増やしていくことにしている。また、管理職（エリア長、管理者、副主任）の育成強化のための研修を実施していくほか、政府による新たな処遇改善加算の活用により、職員のモチベーションアップを図りサービスの質の向上につなげていく。従来、こうした加算金については賞与等の一時金として支給してきたが、月額給与に反映することで、処遇改善の効果をわかりやすく伝えていく。

また、今後の需要拡大が見込まれるホスピス事業については、サービス付き高齢者向け住宅のホスピス化と専用のホスピス対応型ホームの開発を進めていく予定にしている。看護師の採用・定着化に加えて、地域の医療機関との連携強化を図ることで稼働率の安定維持を実現していく。また、医師・看護師・薬剤師を中心とした多職種チームによる緩和ケアサービスを提供し、「病院の安心感」と「自宅の快適さ」を備えた設備によりチームケアの充実を図るなど、サービス品質の向上に取り組んでいく。ホスピス施設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。ホスピス対応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、グループ全体の事業効率を一段と高めていく戦略だ。

ミアヘルサホールディングス | 2022年7月25日(月)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の成長戦略

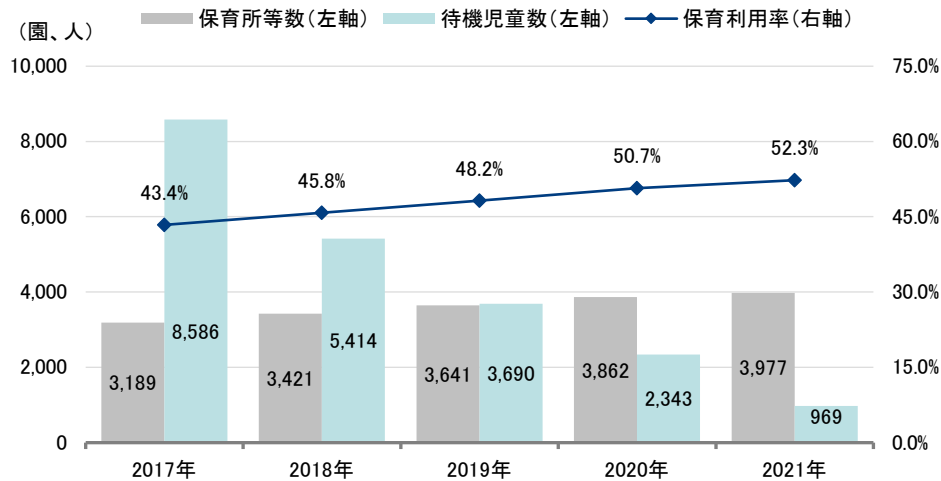
高齢化社会の進展により65歳以上の人口は2060年には38.1%まで上昇することが予測されている。なかでも、介護サービスの利用率が高まる75歳以上の人口については2020年の1,872万人から2055年には2,446万人と約1.3倍に増加し、4人に1人が75歳以上という超高齢化社会に突入することになる。このため、今後も介護サービスの市場は安定的に拡大していくことが予想され、特に人口の多い首都圏で居住系から在宅系まで幅広い領域のサービスを展開する会社にとっては、事業を拡大していく好機と言える。

c) 保育事業

保育事業は、2024年3月期の売上高で9,113百万円、営業利益で728百万円を目指す。2年間の年平均成長率は売上高で19.2%、営業利益で42.0%となり、業績成長のけん引役となる。ライフサポートをグループ会社化したことにより、当初計画(売上高5,000百万円、営業利益率10.1%以上)に対して売上高で4,113百万円を上積みした。利益率に関しては8.0%と当初計画から引き下げたが、2022年3月期の5.6%からは上昇を見込んでいる。

東京都ではここ数年で保育園の整備が進んだことにより、待機児童問題が解消されつつあるため、認可保育園等の新設需要も減少に転じている。このため、会社においても認可保育園の新設計画を当初の年間3園ペースから、2023年3月期は2園、2024年3月期は1園に見直し、代わりに2024年3月期に公立保育園の民間委託で1園を受注する計画とした。また、ライフサポートにおいては、2023年3月期に公設民営保育園(指定管理)を1園、公設学童クラブを1ヶ所受託するほか、2024年3月期には認証保育園の認可化で1園、公設学童クラブの受託で2ヶ所を計画している。

東京都の保育所等事業所数と待機児童、保育利用率



出所：東京都「都内の保育サービスの状況について(2021年7月28日)」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

2022年7月25日(月)

<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の成長戦略

今後、首都圏で保育園の新規開設需要は減少傾向が続く可能性があるものの、少子化対策としての保育料の無償化は継続されることや、女性の就業率向上もあって保育ニーズについては高水準が続くものと予想される。こうしたなか、同社は公立保育園の民間委託及び民営化の受託^{*}を推進していく戦略となっている。公立保育園の運営コストは民間よりも約3倍高いと言われており、自治体側が財政面及び人材面から、今後は民間委託及び民営化の方向にシフトしていくと予想されるためだ。

^{*} 公立保育園の民間委託とは、土地・建物・保育園名すべてが現状と変わらず、運営のみを委託する形態を言う。民営化の受託とは、保育園の名称は変えずに、建物を建て替え、土地も自治体から賃借して運営する形態を言う。

東京都の場合、認可及び認証保育園の数は2021年4月時点で3,977園あるが、このうち4割弱の約1,500園が公立保育園となっている。これら公立保育園の民営委託及び民営化の受託を進めることで、成長を続けていく可能性は十分あり、特に保育士の採用力を強みとしている同社にとっては、事業を拡大していく好機と捉えることもできる。

利益率の改善施策としては、医薬事業との連携によるお薬相談等のサービス提供を推進^{*}していくほか、介護相談等にも対応することで介護事業とのシナジーも創出していきたい考えだ。また、全国の専門学校等採用ルートとの信頼関係をさらに強化し、採用コストの抑制にも取り組んでいく。

^{*} 現在はセミナーを開催している程度だが、今後はスマートフォンアプリを活用したサービス提供を検討している。

d) ライフサポート

ライフサポートの重点施策として、保育事業では認証保育園の認可化、及び公立保育園の民間委託、民営化の受託を推進することで売上拡大と収益性の改善に取り組んでいく。また、児童育成事業（学童クラブ）についても、新規プロポーザル案件の入札情報の早期収集と提案力の強化により、公設業務委託学童クラブの施設数をさらに拡大していくほか、適正な運営を遂行していくことで3～5年ごとの委託先見直し時期において再契約の獲得に取り組んでいく。

介護事業においては、東京都港区地域に密着したサービスにより業務の効率化と訪問稼働率の向上を図るほか、地域連携を強化し、要介護度の高い新規利用者の獲得を推進することで収益性の改善に取り組んでいく。

(3) 財務・資本施策について

財務戦略については、2022年3月期にM&Aの実行によって有利子負債が増加したが、2023年3月期及び2024年3月期の2期間で獲得する営業キャッシュ・フロー2,463百万円を原資に、収益性・効率性を重視したアセットライトな投資方針により1,254百万円を成長投資に振り向け、残った1,209百万円のフリーキャッシュ・フローのうち773百万円を有利子負債の削減に、149百万円を配当金に振り向ける計画となっている。業績が計画通り達成すれば、2024年3月期末の自己資本は3,908百万円と2022年3月期末から706百万円増加することになる。なお、M&Aについても条件に合う案件であれば医薬、介護、保育事業ともに引き続き検討していく方針となっている。

今後の成長戦略

財務・資本施策

キャッシュフロー	営業CFの増加と有利子負債圧縮に取り組み、更なる成長投資を行う (単位) 百万円		
	2022年 3月期	2023年~2024年 3月期	備考
営業CF	918	2,463	営業利益・EBITDAの向上により増加
投資CF	△2,534	△1,254	収益性・効率性重視のアセットライトな投資
FCF	△1,616	1,209	営業CF+投資CF
配当	△69	△149	1株当たり年30円以上で毎期増配
有利子負債増減	2,105	△773	自己資本比率向上、財務の健全性確保
残額	420	287	追加投資・追加配当へ

【2022年3月期】:事業規模拡大のため、積極投資(M&A[ライフサポート社])実施により、有利子負債の増加
 【2023年~2024年3月期】:営業CFの増加を原資に、更なる成長投資、株主還元、有利子負債の圧縮を行う

純資産	安定的な継続配当に向けて自己資本の充実を図る (単位) 百万円		
	2022年 3月期	2024年 3月期	備考
自己資本	3,202	3,908	自己資本の更なる充実を図る

出所:決算説明及び修正版中期経営計画より掲載

2023年3月期は収益改善施策等の実行により、すべての事業セグメントで増収増益となる見通し

2. 2023年3月期業績見通し

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比17.4%増の22,910百万円、営業利益で同120.0%増の410百万円、経常利益で同118.4%増の415百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.3%増の345百万円と増収増益に転じる見通しだ。売上高についてはすべての事業セグメントで増収を見込んでいる。また、営業利益については増収効果に加えて、ライフサポートの収益改善施策によるコスト削減効果が増益要因となる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率が経常利益よりも小幅にとどまるのは、保育事業において2023年4月の新規開設園が2園と2022年4月の3園から半減することにより、特別利益として計上する設備等補助金収入が減少するためだ。

ミアヘルサホールディングス | 2022年7月25日(月)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の成長戦略

2023年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	19,510	-	22,910	-	17.4%
医薬事業	8,784	45.0%	9,527	41.6%	8.5%
介護事業	3,408	17.5%	3,692	16.1%	8.3%
保育事業	6,412	32.9%	8,755	38.2%	36.5%
その他	904	4.6%	936	4.1%	3.4%
営業利益	186	1.0%	410	1.8%	120.0%
経常利益	189	1.0%	415	1.8%	118.4%
特別損益	343	-	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	291	1.5%	345	1.5%	18.3%
1株当たり利益(円)	117.49		138.65		

出所：決算短信、決算説明資料及び修正版中期経営計画よりフィスコ作成

事業セグメント別で見ると、医薬事業は売上高で前期比 8.5% 増の 9,527 百万円、営業利益で同 18.1% 増の 660 百万円を見込む。売上高は前年 12 月に開局した 2 店舗と当期に開設する 2 店舗（うち、1 店舗は 5 月に開局）の売上貢献を見込んでいる。処方箋単価については、2022 年 4 月に実施された薬価改定や調剤報酬改定による影響で薬剤料、技術料ともに若干低下する見込みだが、処方箋枚数の増加によりカバーする見通しだ。また、利益面では前期に発生した先行コスト分が 2023 年 3 月期はほぼ無くなることも増益要因となる。

介護事業は売上高で前期比 8.3% 増の 3,692 百万円、営業利益で同 94.4% 増の 48 百万円を見込む。当期は新規事業所の開設予定も無く、前期に開設したホスピス施設やライフサポートの通年寄与が増収要因となる。利益面では、ホスピス対応型ホーム並びにライフサポートの介護事業の収益改善により増益となる見通し。なお、通所介護サービスの利用者数については、コロナ禍でまだ回復力が鈍いことから、2023 年 3 月期については保守的に見込んでいる。コロナ禍が収束し、デイサービスの利用者数も回復軌道に戻ってくれば、計画を上積みできる可能性はある。

保育事業は売上高で前期比 36.5% 増の 8,755 百万円、営業利益で同 50.3% 増の 544 百万円となる見通し。売上高はライフサポートの売上が通年で寄与することに加え、2022 年 4 月に認可保育園を 3 園開設し受入児童数が増加することが増収要因となる。一方、利益面ではライフサポートにおける間接コストの削減や、前期末に不採算だった認証保育園を 3 園、保育室を 2 ヶ所閉鎖したことなどが増益要因となる。

国の 2 大施策である介護事業と保育事業において地域に居住する 0 歳から高齢者までの地域住民への包括ケアを実践し 2042 年まで増え続ける高齢者が住み慣れた地域で安心して住み続けられる「街づくり」は益々世の中に求められていく事業と考えられる（内閣府統計より）。

また医薬事業においては後継者不足、介護事業・保育事業においては採用難・運営難等を起因として小規模事業主による売却が増加傾向となっていることから、的確にマーケティングを行い少子高齢化社会を今後の大きなビジネスチャンスと捉えている。

■ 株主還元策と SDGs の取り組み

株主還元策については安定的な配当の継続（増配）に加えて、株主優待制度を新たに導入

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。2022年3月期は前期比5.0円増配の30.0円（配当性向14.5%）とし、2023年3月期も横ばい水準の30.0円（同22.7%）を予定しているが、業績動向次第では増配も検討していくことになる。

また、2023年3月期より新たに株主優待制度を導入した。具体的には、毎年9月末の株主に対して保有株式数に応じQUOカードを贈呈する（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円分を贈呈）。

2. SDGs の取り組みについて

同社は、経営理念に基づき事業戦略を推進することで、社会の課題解決に貢献し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。

同社の SDGs に関連する取り組みと目標



出所：決算説明及び修正版中期経営計画より掲載

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