

|| 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 >>>](#)

2023年8月1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. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期業績見通し	01
3. 中期経営計画との差異要因と今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
■ 業績動向	12
1. 2023年3月期の業績概要	12
2. 財務状況と経営指標	19
■ 今後の見通し	20
1. 2024年3月期業績見通し	20
2. 成長戦略	22
■ 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

介護事業の収益改善により 2024年3月期は2ケタ営業増益見通し

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。株式上場で得た資金を活用してM&Aも実行し、業容の拡大を図っている。2023年3月末時点における調剤薬局店舗数は42店舗、介護事業所数・施設数は67事業所、保育園・学童クラブ等の運営施設数は74ヶ所（運営受託含む）となっている。

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比14.0%増の22,249百万円、営業利益で同2.5%増の191百万円と増収増益となった。2021年10月にグループ会社化したライフサポート（株）の売上高が通年で寄与したことで2ケタ増収となったが、利益面では介護事業の損益が新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けて大きく悪化したほか、医薬事業も薬価改定や調剤報酬改定の影響で減益（全国平均薬価改定率が6.69%減であったところを加算獲得等に注力し同社では5.0%減に留めている）となったが、保育事業の増益で吸収した。保育事業ではライフサポートにおいて不採算となっていた認証保育園の閉園や間接コストの削減を実施したことが増益要因となった。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、新設保育園に係る補助金収入など特別利益が減少したほか、ライフサポートにおけるグループ会社化以前の時間外手当の支払い等の特別損失が膨らんだことで、同28.1%減の209百万円となった。

2. 2024年3月期業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比1.1%減の22,000百万円、営業利益で同46.5%増の280百万円となる見通しである。医薬事業は薬価改定の影響で減収、微減益となる見込み。保育事業も不採算園の閉園や一部の学童クラブの業務受託終了（2023年3月末）により減収となるほか、2023年4月に開設した保育園の運営コスト発生並びに学童クラブの業務受託収入減により減益を見込んでいる。一方、介護事業はサービス付き高齢者向け住宅の入居率向上や、ホスピス事業の拡大により増益を見込み、医薬事業と保育事業の減益をカバーする。ホスピスについては2023年8月に3番目の拠点として「ミアヘルサ メディケアオアシス流山運河」を開設する予定で、看護師の確保もできており順調な立ち上がりが見込まれる。

要約

3. 中期経営計画との差異要因と今後の成長戦略

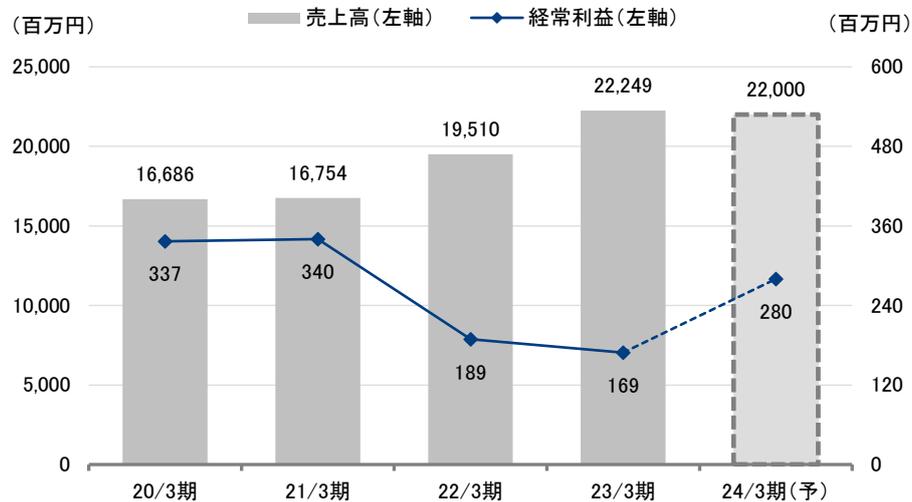
2024年3月期は、2022年3月期からスタートした3ヶ年中期経営計画の最終年度となる。業績目標値については、2022年6月に修正発表した数値（売上高24,352百万円、営業利益628百万円）に対して引き下げしており、事業セグメント別でも主力3事業をすべて下方修正した。この要因として、医薬事業では新規開設した門前薬局の処方元である大型病院の患者数が当初想定の5割程度の水準にとどまっていることや、新規出店数が計画を下回っていることなどが挙げられる。また、介護事業ではコロナ禍の影響が長引きサービス付き高齢者向け住宅の営業ができないことから入居率が低下し、デイサービス利用の自粛、不採算部門の閉鎖が続いたことが主因となっている。保育事業については売上高がおおむね目標値に近い水準となりそうだが、ここ数年で保育園の整備や企業の育児休業制度が拡充されたこともあり、新設保育園の収益化までの期間が長期化する傾向となっていることが利益の下振れ要因となっている。全体的にはコロナ禍によるマイナス影響の長期化が、足かせ要因になったと弊社では見ている。今後の成長に向けた基本戦略は従来と変わらず、医薬・介護・保育事業の機能連携を強みに、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する方針だ。医薬事業では地域のかかりつけ薬局としての機能強化や医療モール内薬局の展開を進め、介護事業については今後の需要増が見込まれるホスピス事業を育成する。保育事業では新規保育園の開設が難しくなるなかで、既存の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を強化する。

Key Points

- ・ 医薬（調剤薬局）事業からスタートし、介護事業、保育事業と社会的ニーズの高い事業を展開
- ・ 2023年3月期はM&A効果で過去最高売上を更新、営業利益も増益を確保する
- ・ 2024年3月期の営業利益は介護事業の収益改善により2ケタ増益となる見通し
- ・ 医薬・介護・保育の機能連携による「地域包括ケア」の展開を進め、持続的成長を目指す

要約

業績推移



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、介護事業、保育事業と社会的ニーズの高い事業を展開

1. 会社沿革

1966年に現取締役会長の青木 勇氏が同社の前身となる給食普及会（小学校給食食材卸業）を創業。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月に株式会社日本生科学研究所を設立し、東洋医学と西洋医学を取り入れた医療モールの第1号店として「くすりの日生薬局（日生薬局 駒込店）」を開局。その当時は東洋医学と西洋医学を医療モールで同時に展開するという考えは時期尚早であったため、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病院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。

ミアヘルサホールディングス | 2023年8月1日(火)
7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

会社概要

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」(現ミアヘルサ 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による業容拡大も進めている。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)したのに続き、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、介護施設の運営等を行うライフサポートを子会社化(2024年4月に吸収合併予定)している。同年10月には経営体制の強化や意思決定の迅速化、M&A等の成長戦略の遂行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た。

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	東京女子医科大学病院の門前薬局となる「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。
2018年 4月	独立行政法人国立病院機構 災害医療センター院内保育園「なかよし保育室」の運営を受託。
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を受託。
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	認可保育園・学童クラブ・多様な子育て支援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。

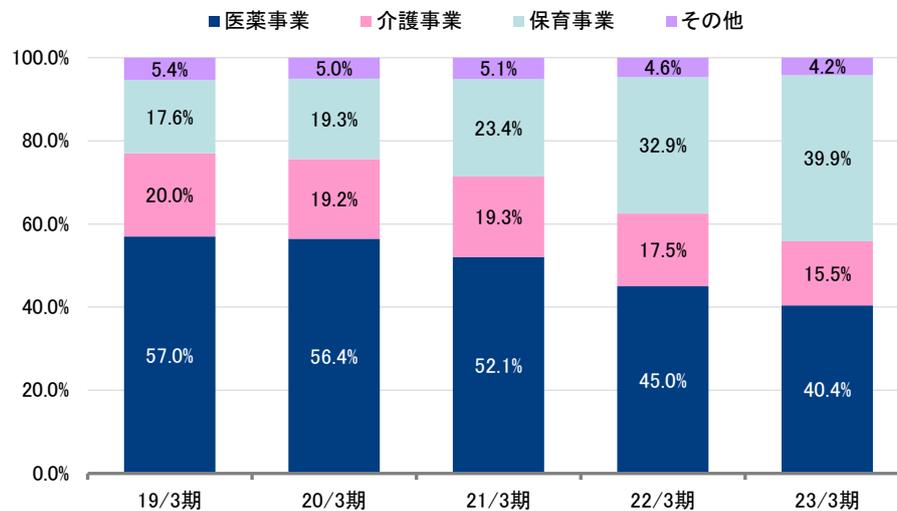
※ 地域包括ケアシステムとは、超高齢化社会に向けて地域に合ったケアシステムの体制を整えていくという政府が掲げる方針のこと。厚生労働省では、高齢者が可能な限り住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最期まで続けることができるよう、医療や介護など地域の包括的な支援・サービス提供体制の構築に取り組んでいる。

ミアヘルサホールディングス | 2023年8月1日(火)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

会社概要

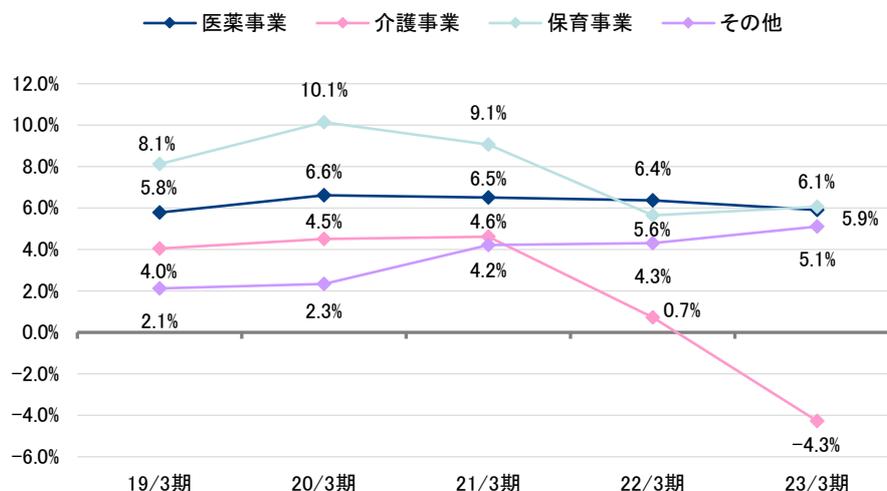
同社の事業セグメントは医薬、介護、保育の3つの事業セグメントとその他（食品事業）に区分して開示している。2023年3月期の売上構成比を見ると、医薬事業が全体の40.4%を占め、次いで保育事業が39.9%、介護事業が15.5%、その他が4.2%となっている。直近5期間の推移で見ると、M&Aを実施したこともあり保育事業の構成比が年々上昇している。また、営業利益率については介護事業を除いて比較的安定して推移している。介護事業についてはコロナ禍の影響によって2022年3月期以降悪化しており、2023年3月期は損失を計上した。医薬事業や保育事業については安定した水準で推移している。主要3事業については7割から9割が社会保険料や自治体等の公費でまかなわれており、価格競争が起きにくいことが、安定した収益性につながっていると考えられる。

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



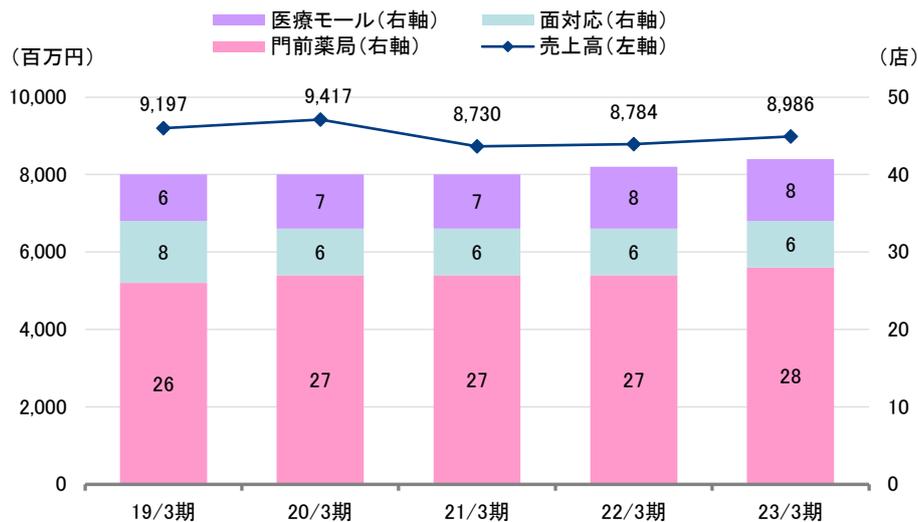
注：21/3期より連結
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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。2023年3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7割弱を占めている。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、その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ており、がん患者の疼痛緩和ケアの支援を行うなど「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なか、同社は2005年より一部の店舗で無菌調剤室を整備し、自社内で輸液の調合を可能にすることで重度の在宅患者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213百万円（2023年3月期）と業界平均の125百万円（2021年度実績）よりも約1.7倍と大きいこと、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も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

2023年8月1日(火)

<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、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度等）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加算点数を取得できるよう取り組んでいる。

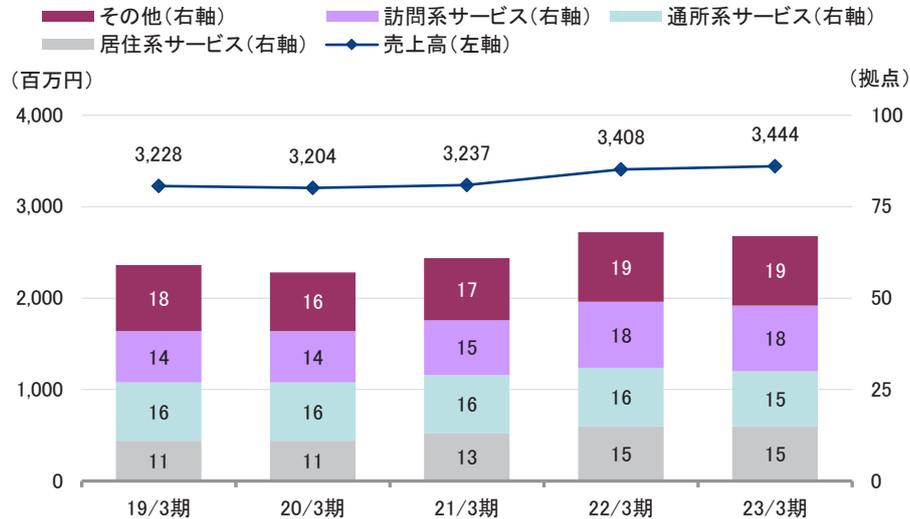
この調剤報酬点数の算出は、厚生労働省が目指す方向に対して、各薬局の取り組み状況によって変動する部分であり、収益力に直結する部分でもある。薬価改定と調剤報酬改定は国民医療費が年々増大するなかで、国民医療費の抑制と適正化を図ることが目的のため、改定年度については薬価の引き下げと調剤技術料等の低下によって調剤薬局の収益は悪化する傾向にあるが、同社は改定内容に早期に対応し加算点の引き上げを図っていくこと、並びに新規店舗の開発を進めることで収益回復を図っている。

(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、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。2023年3月末のサービス拠点は67拠点（東京都29拠点、埼玉県21拠点、千葉県9拠点、神奈川県4拠点、ライフサポート4拠点含む）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

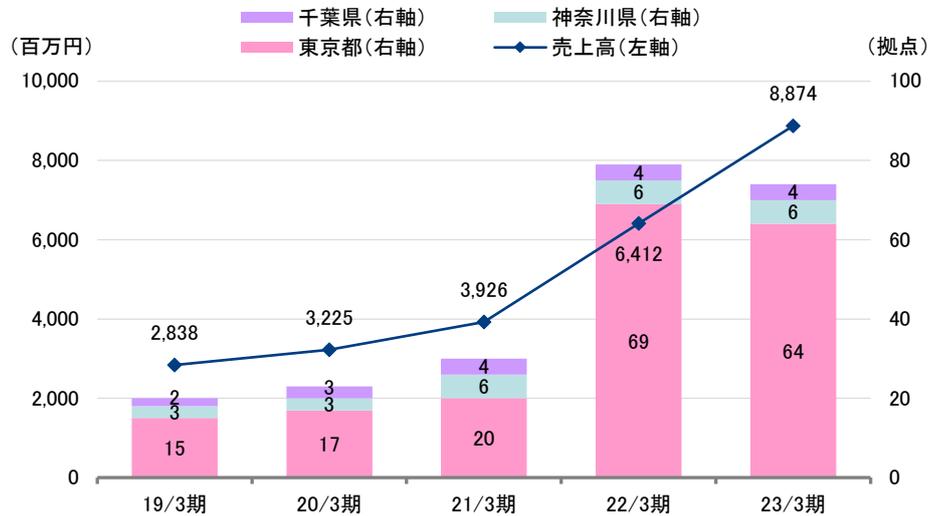
(3) 保育事業

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所「ゆらりん保育園」や子育てひろば、学童クラブ等を東京都で展開している。2023年3月末時点の運営拠点数は74拠点（東京都64、神奈川県6、千葉県4、受託運営含む）となっており、このうち認可保育所が46園、認証保育所が5園、子育てひろば及び保育室11施設、公設業務委託学童クラブ11施設、都型学童クラブ※1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（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。

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5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。

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は、自治体からの補助金でまかなっており、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、2023年4月に新規に2園を開設したが、2023年3月期に特別利益として設備等補助金収入330百万円を計上している。

※ 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。

会社概要

保育事業における同社の強みとして、ミアヘルサが2023年6月時点で運営する38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ほとんどかからないため、高い収益性を安定して維持できる点にある。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。

(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

2023年3月期はM&A効果で過去最高売上を更新、営業利益も増益を確保する

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比14.0%増の22,249百万円、営業利益で同2.5%増の191百万円、経常利益で同10.9%減の169百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同28.1%減の209百万円となった。売上高は2021年10月に子会社化したライフサポートが通年で寄与したこともあって過去最高売上を更新し、営業利益も増益を確保した。EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却額）では同17.5%増の834百万円と過去最高を更新している。一方、経常利益は支払利息の増加や補助金収入の減少等により減益となり、親会社株主に帰属する当期純利益も特別利益として計上している設備等補助金収入（認可保育所の新規開設に係る自治体からの補助金）が前期の443百万円から330百万円に減少したこと、特別損失として不採算事業所の閉鎖に伴う関連費用33百万円、ライフサポートにおける過年度給与手当等44百万円を計上したことにより、2ケタ減益となった。

ミアヘルサホールディングス | 2023年8月1日(火)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

業績動向

2023年3月期業績

(単位：百万円)

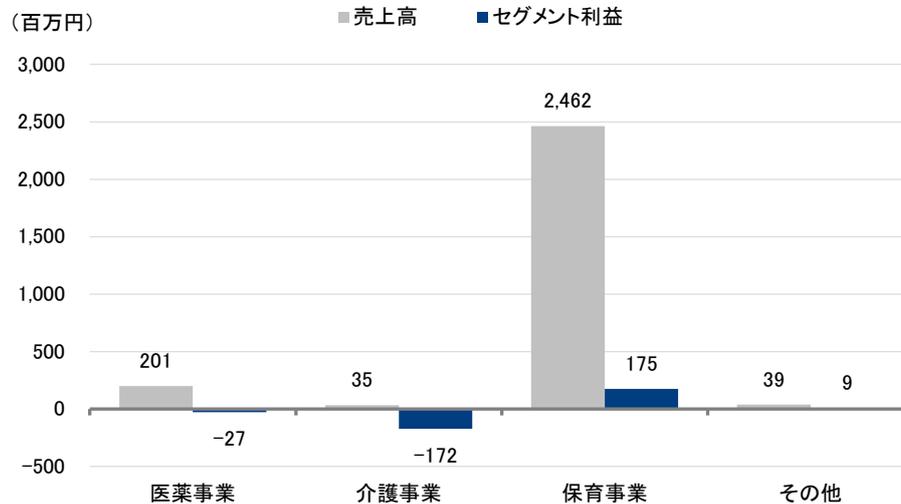
	22/3期		会社計画*	23/3期		前期比	計画比
	実績	対売上比		実績	対売上比		
売上高	19,510	-	22,100	22,249	-	14.0%	0.7%
売上総利益	1,897	9.7%	-	2,011	9.0%	6.0%	-
販管費	1,711	8.8%	-	1,820	8.2%	6.4%	-
営業利益	186	1.0%	188	191	0.9%	2.5%	1.7%
経常利益	189	1.0%	180	169	0.8%	-10.9%	-6.0%
特別損益	343	-	-	178	-	-	-
当期純利益	291	1.5%	256	209	0.9%	-28.1%	-18.1%
EBITDA	710	3.6%	-	834	3.8%	17.5%	-

※ 2022年11月発表値

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、売上高はすべての事業セグメントで増収となり、特にライフサポートの通年寄与により保育事業が2,462百万円の増収となり、売上高のけん引役となった。セグメント利益は医薬事業で27百万円、介護事業で172百万円の減益となった一方で、保育事業が175百万円、その他が9百万円の増益となり、また全社共通費用が19百万円減少したことが増益要因となった。

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

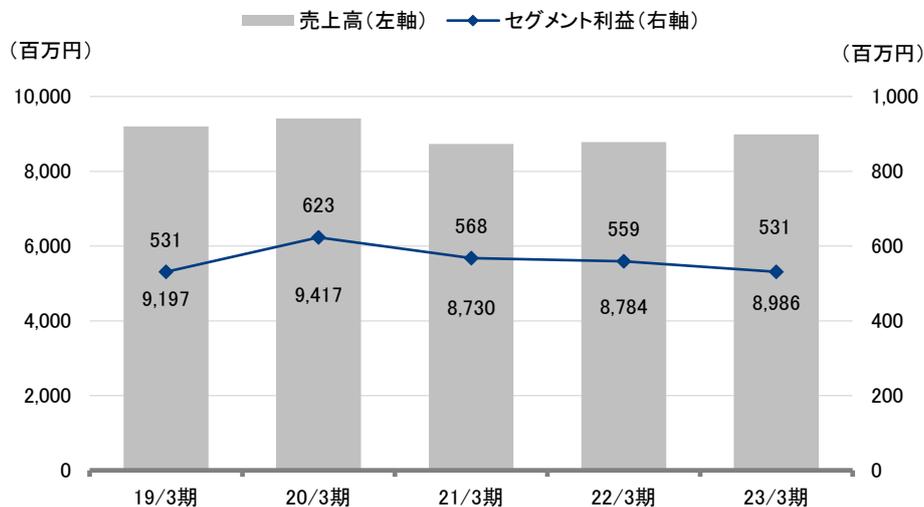
業績動向

(1) 医薬事業

医薬事業の売上高は前期比 2.3% 増の 8,986 百万円、セグメント利益は同 5.0% 減の 531 百万円となった。2022 年 4 月に実施された薬価改定や調剤報酬改定の影響により処方箋単価が同 5.0% 減の 14,151 円となった一方で、新規出店効果により処方箋枚数が同 7.7% 増の 630 千枚とコロナ禍前の水準近くまで回復したことが増収要因となった。処方箋単価は薬価改定（改定率 6.69% 減）の影響により薬剤料単価が低下したほか、技術料単価も若干低下した。処方箋枚数は、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）が通年で寄与したことに加えて、2022 年 5 月に開局した「日生薬局 江北 2 号店」が寄与した。期末の店舗数は前期末比 1 店舗増の 42 店舗となっている。

利益面では、新規開局店舗の先行コストが発生したことに加えて、技術料単価の低下が減益要因となった。また、期初計画（売上高 9,527 百万円、セグメント利益 660 百万円）からの下振れ要因としては、2022 年 1 月に開設された東京女子医科大学附属足立医療センターの門前薬局（江北店、江北 2 号店）の処方箋枚数が、当初計画を大きく下回ったことが主因だ。同医療センターは地域医療拠点病院として将来的に 1 日当たり外来患者数で 1,200 人程度の大規模病院になることが想定されていた。2023 年 3 月期はスタート時点の 600 人から期末には 1,000 人程度まで増加することを前提としていたが、医師・看護師不足の影響もあって期末まで 600 人の水準が続いた。今後については東京女子医科大学病院の経営方針次第となるが、当面は現状の水準が続くことを前提に店舗運営を継続することにしている。

医薬事業の業績

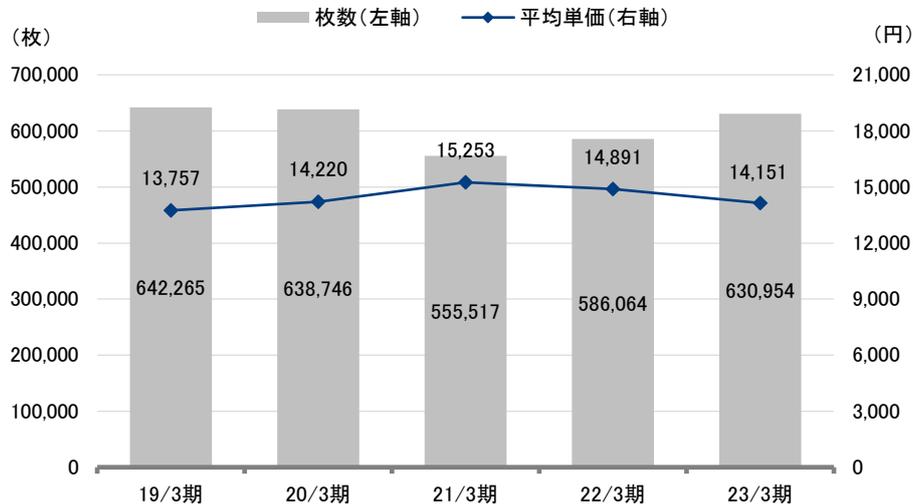


注：21/3 期より連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

処方箋枚数と平均単価の推移



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

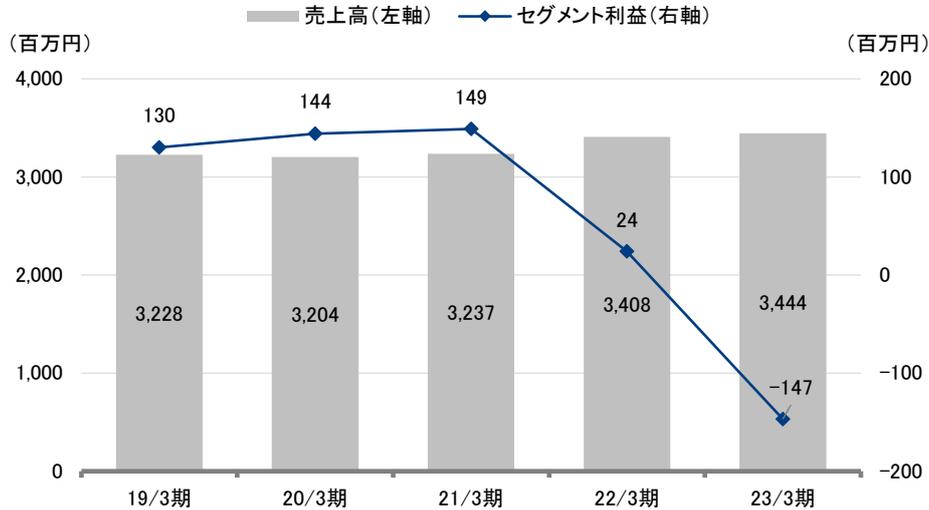
(2) 介護事業

介護事業の売上高は前期比 1.0% 増の 3,444 百万円、セグメント損失で 147 百万円（前期は 24 百万円の利益）となった。ライフサポートの介護施設が通年で寄与したほか、2021 年 9 月にオープンしたホスピス「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）の稼働率が上昇したことにより増収を確保した。一方、コロナ禍が続くなかで通所介護（デイサービス）の事業所を一時的に休業したことや感染予防の観点から利用を自粛する動きが続き、同事業所の利用者数が同 8.8% 減の 85 千人と減少基調が続いたこと、サービス付き高齢者向け住宅においてもコロナ禍で営業活動を抑制したことにより入居促進が図れず入居率が低下したことが収益悪化要因となり、期初計画（売上高 3,692 百万円、セグメント利益 48 百万円）に対しても下回る要因となった。

なお、特別損失として不採算となっていた通所介護事業所 1 事業所を 2023 年 2 月に閉鎖したほか、2023 年 7～9 月にも 4 事業所を閉鎖することを決定し、特別損失として減損損失 52 百万円、閉鎖事業所関連費用（引当金含む）7 百万円を計上した。同社は通所介護事業所についてサービス付き高齢者向け住宅との併設によって事業効率を高めるドミナント戦略を推進しているが、閉鎖を決定した 5 事業所については単独展開しており不採算な状況が続いていた。また、「ミアヘルサ メディケアオアシス新百合ヶ丘」については看護スタッフ等の体制強化を図ったことで期末時点の入居率が損益分岐点を超える水準まで上昇しており、2024 年 3 月期からの収益貢献が期待できる状況となっている。2023 年 3 月期末の介護事業所数・施設数は、前期末比で 1 事業所減の 67 事業所となっている。

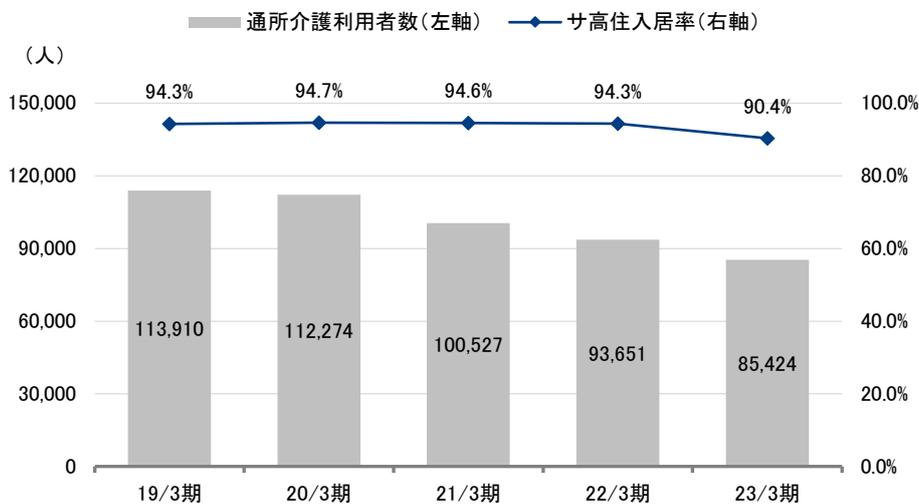
業績動向

介護事業の業績



注：21/3期より連結
 出所：決算短信よりフィスコ作成

通所介護サービス利用者数、サ高住入居率



出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(3) 保育事業

保育事業の売上高は前期比 38.4% 増の 8,874 百万円、セグメント利益は同 48.5% 増の 537 百万円とおおむね期初計画（売上高 8,755 百万円、セグメント利益 544 百万円）通りの増収増益となった。売上高はライフサポートのグループ会社化による園児数・児童数の増加、並びに 2021 年 4 月、2022 年 4 月に開設した認可保育園の園児数増加が増収に寄与した。

ミアヘルサホールディングス

7129 東証スタンダード市場

2023年8月1日(火)

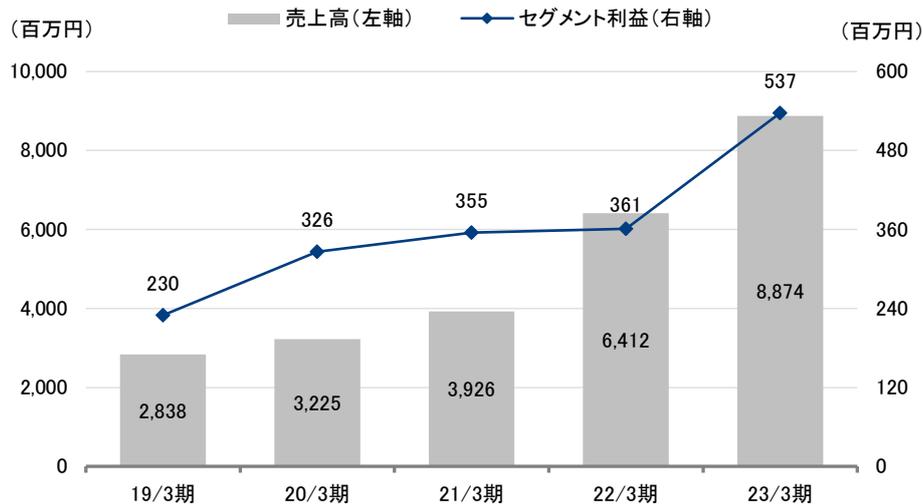
<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

業績動向

受入園児数は前期比 25.8% 増の 35,637 人に増加した。内訳を見ると、ミアヘルサの既存園が前期比 1.8% 増の 22,166 人と堅調に推移したほか、2022 年 4 月に新規開設した 3 園で 1,201 人となった。また、ライフサポートの保育園が通年で寄与し、同 87.7% 増の 12,270 人となった。また、ライフサポートでは保育園以外にも学童クラブや子育て広場・保育室などを運営しており、増収要因となっている。

セグメント利益は増収効果に加えて、ライフサポートの不採算であった認証保育園の閉園並びに間接コストの削減に取り組んだことが増益要因となった。期末の運営事業所数は前期末比 5 事業所減の 74 事業所となった。新規開設が 5 事業所（認可保育園 3 園、学童クラブ 1 ヶ所、公立保育園運営受託 1 園）、閉鎖が 8 事業所（認証保育園 4 園、学童クラブ等 2 ヶ所、保育室 2 ヶ所）、譲渡 1 事業所（認可外保育園 1 園の運営会社の全株式譲渡）、休園 1 事業所（2023 年 4 月の認可化移行準備のため認証保育園 1 園を休園）となり、認可保育園が 46 園、認証保育園が 5 園、学童クラブが 11 施設、子育てひろば・保育室が 9 施設等となっている。

保育事業の業績

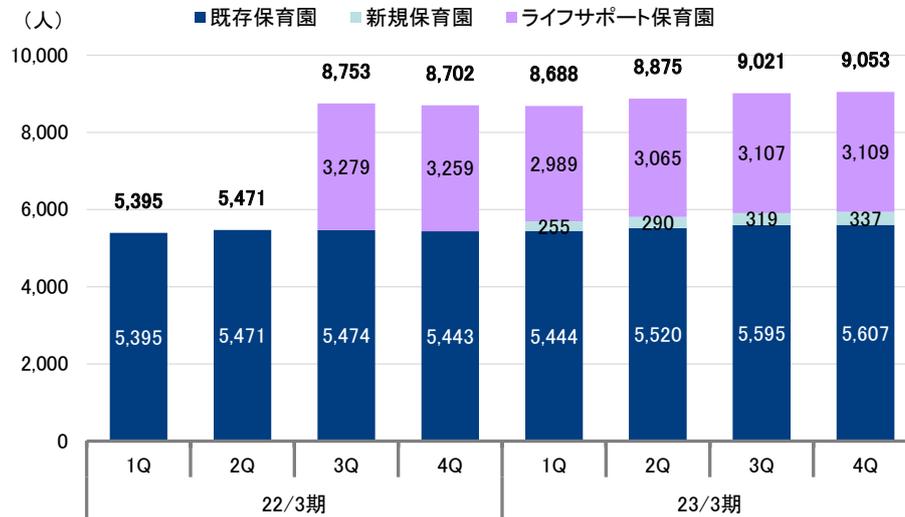


注：21/3 期より連結

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

受入園児数の推移

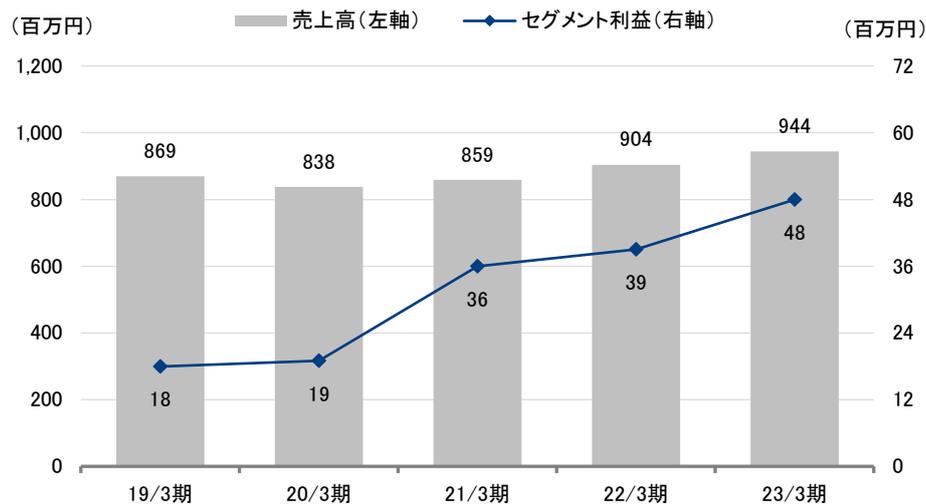


※受入園児数 = 月当たり受入園児数の12ヶ月合算値
 出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(4) その他

食品事業の売上高は前期比4.4%増の944百万円、セグメント利益は同23.7%増の48百万円となった。学校給食部門が給食回数の回復や新規取引先の拡充を進めたことにより増収となったほか、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、食材コストの上昇分を値上げ効果で吸収し堅調に推移した。

その他(食品事業)の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

財務体質は若干改善、収益性の向上が今後の課題に

2. 財務状況と経営指標

2023年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比で69百万円減少の14,135百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では未収入金が143百万円減少した一方で、現金及び預金が142百万円、売掛金が172百万円それぞれ増加した。また、固定資産では有形固定資産が12百万円、無形固定資産が84百万円、投資その他の資産が128百万円それぞれ減少した。

一方、負債合計は前期末比204百万円減少の10,798百万円となった。有利子負債が235百万円減少したことが主な要因だ。純資産合計は同135百万円増加の3,337百万円となった。利益剰余金が配当金支出により74百万円減少したものの、親会社株主に帰属する当期純利益209百万円を計上したことが増加要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率は前期末の22.5%から23.6%に上昇し、有利子負債比率が同152.5%から139.3%に低下するなど、財務体質が若干改善した。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、有利子負債が膨らんだが、歯止めが掛かった格好となっている。一方、収益性に関しては売上高営業利益率が1%前後と低水準が続いており、収益性の向上が経営課題となる。収益性が低い要因としては介護事業の収益がコロナ禍の影響で悪化したことが大きい。不採算事業所の閉鎖や高い収益性が見込めるホスピス事業を育成していくことで同事業の収益性を高めていくほか、2024年4月にはライフサポートをミアヘルサに吸収統合する予定となっており、間接コストの削減とシナジーを高めていくことで収益性の向上に取り組む方針となっている。また、グループ全体の一般管理費が8億円弱となっており、事業規模を拡大していくことで一般管理費率の低減を図る。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	増減額
流動資産	3,918	4,344	3,906	4,894	5,049	155
(現金及び預金)	1,219	1,417	755	1,122	1,265	142
(売掛金)	1,714	1,811	2,033	2,309	2,481	172
固定資産	4,338	4,504	6,162	9,311	9,085	-225
有形固定資産	2,974	3,149	4,420	6,777	6,764	-12
無形固定資産	262	240	367	594	510	-84
投資その他の資産	1,101	1,115	1,374	1,939	1,810	-128
総資産	8,256	8,848	10,069	14,205	14,135	-69
流動負債	4,635	4,698	4,866	6,146	6,583	436
固定負債	2,249	1,635	2,227	4,855	4,215	-640
負債合計	6,885	6,333	7,093	11,002	10,798	-204
(有利子負債)	2,275	1,820	2,389	4,884	4,649	-235
純資産合計	1,370	2,515	2,975	3,202	3,337	135
(安全性)						
自己資本比率	16.6%	28.4%	29.6%	22.5%	23.6%	1.1pt
有利子負債比率	166.1%	72.4%	80.3%	152.5%	139.3%	-13.2pt
(収益性)						
ROA	2.7%	3.9%	3.6%	1.7%	1.2%	-0.5pt
ROE	28.3%	22.4%	16.1%	8.5%	6.4%	-2.1pt
売上高営業利益率	1.3%	2.1%	1.9%	1.0%	0.9%	-0.1pt

注：21/3期より連結数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期の営業利益は 介護事業の収益改善により2ケタ増益となる見通し

1. 2024年3月期業績見通し

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比1.1%減の22,000百万円、営業利益で同46.5%増の280百万円、経常利益で同65.4%増の280百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同38.0%減の130百万円となる見通し。売上高は介護事業が横ばい水準となるものの、薬価改定の影響で医薬事業が減収となるほか、保育事業も不採算園の閉園並びに学童クラブ等で業務受託契約終了により減収を見込んでいる。一方、営業利益は医薬事業や保育事業で減益となるものの、介護事業が不採算事業所の閉鎖とサービス付き高齢者向け住宅の入居率向上による収益改善効果で2期振りに黒字転換することが増益要因となる。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は2024年に認可保育園の新規開設予定がなく、前期に計上した設備等補助金収入330百万円がなくなることで減益となる見通しだ。

ミアヘルサホールディングス

7129 東証スタンダード市場

2023年8月1日(火)

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

今後の見通し

四半期ベースの営業利益では、第1四半期に29百万円の損失（前年同期は13百万円の損失）となるものの、第2四半期以降は不採算事業所の閉鎖とサービス付き高齢者向け住宅の入居率向上等により黒字に転換し、前年同期比でも増益基調に転じる見通しだ。

2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期		
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比
売上高	22,249	-	22,000	-	-1.1%
医薬事業	8,986	40.4%	8,800	40.0%	-2.1%
介護事業	3,444	15.5%	3,450	15.7%	0.2%
保育事業	8,874	39.9%	8,800	40.0%	-0.8%
その他	944	4.2%	950	4.3%	0.6%
営業利益	191	0.9%	280	1.3%	46.5%
経常利益	169	0.8%	280	1.3%	65.4%
特別損益	178	-	0	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	209	0.9%	130	0.6%	-38.0%
1株当たり利益(円)	84.22		52.24		

出所：決算短信及び決算補足説明資料よりフィスコ作成

(1) 医薬事業

医薬事業は売上高で前期比2.1%減の8,800百万円、セグメント利益で同1.2%減の525百万円を見込む。出店計画は医療モール内薬局を1店舗出店する予定となっている。処方箋枚数は前期比1ケタ増となるものの、2023年4月実施の薬価改定（5.0%減の見込み）の影響と技術料単価の低下による処方箋単価の下落が減収減益要因となる。医療モール内薬局については、3つの診療科（内科+他2診療科）の誘致が必要となり、条件が整えば出店することになる。

(2) 介護事業

介護事業は売上高で前期比0.2%増の3,450百万円、セグメント利益で20百万円（前期は147百万円の損失）を見込む。売上高は通所介護事業所を第2四半期に4事業所閉鎖するものの、サービス付き高齢者向け住宅の入居促進活動の強化による入居率の回復に加えて、2023年8月に開設するホスピス機能付きサービス付き高齢者向け住宅「ミアヘルサ メディケアオアシス流山運河」（千葉県流山市）の稼働効果で前期並みの水準を確保する見通し。利益面では、前期からの改善額が167百万円となるが、このうち約半分が不採算事業所の閉鎖に伴う損益改善効果となり、残り半分がサービス付き高齢者向け住宅の入居率上昇とそれに伴うデイサービスの利用者数増加による増収効果となる。

なお、「ミアヘルサ メディアオアシス流山運河」は定員61名で3階建て施設となり、うち2フロアをホスピス専用フロアに充当する。ホスピス専用施設の「ミアヘルサ メディケアオアシス新百合ヶ丘」では看護スタッフの確保・定着化に苦勞し、収益化まで時間が掛かったが、今回はそのときの経験を生かして看護師スタッフの確保も進んでおり、順調な立ち上がりが見込まれている。ホスピス患者の定員40人のうち、半分程度はパーキンソン病を中心とした難病患者で受け入れ、損益分岐点となる7割程度の稼働率の早期実現を目指す。

ミアヘルサホールディングス | 2023年8月1日(火)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の見通し

(3) 保育事業

保育事業は売上高で前期比 0.8% 減の 8,800 百万円、セグメント利益で同 8.8% 減の 490 百万円を見込む。売上高は前期末に不採算の認証保育園及び学童クラブ等の業務受託終了など合わせて 5 拠点が減少した一方で、2023 年 4 月に新規開設した認可保育園 2 園と認証保育園の認可化により 1 園を開設した効果により前期並みの水準を確保する見通しである。

一方、利益面では新規開設した保育園の運営コスト発生や、前期末で一部学童クラブ等の業務受託が終了したことによる影響で減益に転じる見通し。ここ数年で東京都内でも保育園の増設が進んだほか、企業における育児休業制度の充実、コロナ禍でのテレワークの浸透等により、保育の需給ひっ迫感が薄れたことにより、新規開設園、既存園ともに園児が充足するまで半年程度の期間を要するようになってきており、開設当初は利益面でマイナス要因となる。

医薬・介護・保育の機能連携による「地域包括ケア」の展開を進め、持続的成長を目指す

2. 成長戦略

(1) 中期業績目標の下方修正要因について

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 ケ年の中期経営計画を策定し、最終年度となる 2024 年 3 月期の業績目標については 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。しかし、2023 年 3 月期の業績や 2024 年 3 月期の事業計画も踏まえて、修正発表値を現実的な計画に見直した。具体的には、売上高を 24,352 百万円から 22,000 百万円に、経常利益を 653 百万円から 280 百万円に引き下げた。

中期業績計画

(単位：百万円)

	22/3 期 実績	23/3 期		24/3 期		修正率
		修正計画※	実績	修正計画※	今回計画	
売上高	19,510	22,910	22,249	24,352	22,000	-9.7%
営業利益	186	410	191	628	280	-55.4%
経常利益	189	415	169	653	280	-57.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	291	345	209	509	130	-74.5%

※修正計画は 2022 年 6 月発表値

出所：決算補足説明資料等よりフィスコ作成

ミアヘルサホールディングス | 2023年8月1日(火)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の見通し

事業セグメント別計画

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期		24/3期		修正率
	実績	修正計画※	実績	修正計画※	今回計画	
医薬事業						
売上高	8,784	9,527	8,986	10,359	8,800	-15.0%
営業利益	559	660	531	689	525	-23.8%
介護事業						
売上高	3,408	3,692	3,444	3,938	3,450	-12.4%
営業利益	24	48	-147	53	20	-62.3%
保育事業						
売上高	6,412	8,755	8,874	9,113	8,800	-3.4%
営業利益	361	544	537	728	490	-32.7%
その他						
売上高	904	936	944	939	950	1.2%
営業利益	39	39	48	41	36	-12.2%

※修正計画は2022年6月発表値

出所：決算補足説明資料等よりフィスコ作成

事業セグメント別でも主力3事業ともに修正計画から引き下げている。医薬事業については売上高で15.0%、営業利益で23.8%引き下げた。主因は、2022年に新設された大規模医療センターにおける外来患者数が当初想定の水準にとどまりそうなこと、また、新規出店計画も2023年3月期以降、年間2店舗ペースで計画していたが、1店舗ペースにとどまり、処方箋枚数が伸び悩むことが主因だ。

介護事業については売上高で12.4%、営業利益で62.3%引き下げた。コロナ禍でサービス付き高齢者向け住宅の入居率の改善が2024年3月期にずれ込み、併設している通所介護事業所の利用者数の回復も遅れていることが要因だ。また、売上高に関しては不採算となっていた通所介護事業所を5ヶ所閉鎖し、2022年3月期末の16拠点から11拠点に減少することも下振れ要因となる。利益面では、ホスピスにおいて看護師等の人員体制の整備が遅れたことで、利用者の獲得が想定を下回っていることも一因となっている。

保育事業は売上高で3.4%、営業利益で32.7%引き下げた。売上高については学童クラブ等で一部業務受託契約が終了した影響で下振れするものの、おおむね計画通りの水準を見込む。一方、利益面では新規開設保育園の立ち上げ負担増や、学童クラブ等の業務受託終了が下振れ要因となる。

(2) 成長戦略

同社は2025年3月期から始まる新中期経営計画を今後策定する予定にしているが、基本方針や成長戦略については大きく変わらない見通しだ。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『生涯を支える地域包括ケア』を展開する」ことを掲げ、これら社会的ニーズの高い3つの領域を手掛けている強みを生かして事業を拡大する方針だ。

ミアヘルサホールディングス | 2023年8月1日(火)
 7129 東証スタンダード市場 | <https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

今後の見通し

a) 医薬事業

医薬事業では、超高齢化社会の進展とともに在宅医療の市場拡大が見込まれるなかで、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する。また、介護部門との連携によるHIT（在宅輸液療法）等の在宅調剤の対応強化など地域のかかりつけ薬局としての機能強化や、オンライン服薬指導、即日配送等患者の利便性向上につながるサービスの向上にも取り組む方針だ。

また、収益力の強化を図るため、調剤技術料が門前薬局より相対的に高い医療モール型薬局の比率を高めていくほか、仕入原価率の改善に向け、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再整理して、仕入単価の引き下げに向けた価格交渉を進める。2021年以降、後発医薬品の供給不足が慢性化するなかで原価率の改善が思うように進んでいないが、こうした問題が払しょくできれば改善余地がでてくるものと思われる。

b) 介護事業

介護事業では、サービス付き高齢者向け住宅を基点に通所介護事業所なども併設し、複数のサービスをドミナント戦略で推進することで成長を目指す。特に、今後の需要拡大が見込まれるホスピスを注力事業と位置づけ、取り組みを強化していきたい考えだ。ホスピスの利用者は一般の高齢者と比べても医薬事業とのシナジーが大きくなるためだ。具体的には、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人当たりの売上高がグループホームなどと比べて約1.5倍の水準になると試算している。2023年8月に開設する3拠点目が順調に立ち上がれば、2025年3月期以降も継続して拠点開設を進めていくものと予想される。

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するため、サービスセグメントごとに運営スキームを標準化していくほか、介護・看護技術や知識の向上に取り組む。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する体制を構築し、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る。

営業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む。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、人事施策としては採用力の強化を図るべく福祉系介護育成校とのネットワークを強化し、新卒採用者数の増加を図る。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充実させる。

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入居系から通所・訪問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、事業を拡大する好機と言える。なお、2024年4月に予定されている介護報酬制度の改定では、介護事業者の経営環境が厳しくなっている現状も踏まえると、業績面でマイナスとなるような改定になる可能性は極めて低いと弊社では見ている。

c) 保育事業

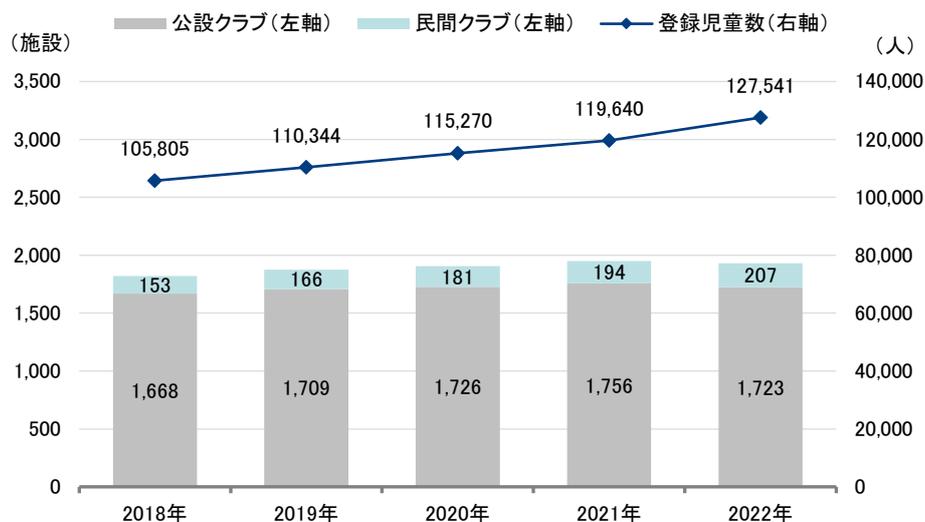
保育事業は、主力サービスエリアとしている東京都においてここ数年で認可保育園の整備が進んだことや、少子化の進展で就学前児童数も2019年をピークに減少に転じていることもあり待機児童数が減少、認可保育園の定員充足率も2018年の95.5%から2022年は90.5%に低下している。こうした状況から今後は認可保育園の新設需要が減少すると見ており、保育事業についてはビジネスモデルを転換する時期にきていると社では考えている。

具体的には、認可保育園の新設による事業拡大戦略から、公立保育園の民間委託及び民営化の受託※、並びに学童クラブの業務受託事業を強化することで成長を目指す。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受託にシフトしていくものと予想され、こうした需要を取り込んでいく。

※ 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。

学童クラブとは放課後に児童（小学1～6年生）を預かる施設のことで、共働き世帯の増加により需要が年々増加している。東京都では2022年に1,930施設で127千人の児童が利用しており、待機児童数も3千人を超えるなど、体制がまだ十分に整備されていない地域も残っている。全体の約9割を占める公設の学童クラブの場合、月額利用料は4,000～5,000円、預かり時間は17～19時頃までとなっている。運営はNPO法人や民間企業等に委託しており、3～5年ごとに入札で業務委託先を決定する。政府の新たな子育て支援策において、予算がどのように配分されるかにもよるが、学童クラブに対する需要が旺盛なことから、同分野も注力事業として強化する考えだ。ライフサポートでは2023年3月末時点で東京都内に11施設を運営しており（うち、1施設は自社運営施設）、今後も入札情報の早期収集と提案力の強化により、公設業務受託施設数の拡大を目指す。

東京都学童クラブ数と登録児童数



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

今後の見通し

保育園の利益率改善施策としては、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*するほか、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する考えだ。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む。

*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。

(3) 財務・資本施策について

財務戦略については、収益性・効率性を重視したアセットライトな投資を継続し、創出したフリーキャッシュ・フローを有利子負債の削減と配当金に充当する方針だ。また、M&Aについては条件に合う案件があれば医薬、介護、保育事業ともに引き続き検討を進める。

■ 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に加えて、株主優待制度を導入

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を行う方針を明らかにしている。2023年3月期は前期と同額の30.0円（配当性向35.6%）とし、2024年3月期も同額の30.0円（同57.4%）を予定している。

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各事業において実施しており、今後も目標達成に向けた活動を推進していく方針だ。

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