

|| 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 >>>](#)

2024年7月23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. 2024年3月期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	11
1. 2024年3月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	17
■ 今後の見通し	18
1. 2025年3月期の業績見通し	18
2. 中期経営計画	20
■ 株主還元策とSDGsの取り組み	26
1. 株主還元と上場維持基準の適合に向けた取り組み	26
2. SDGsの取り組みについて	26

要約

子育て支援事業が医薬事業と並ぶ収益の二本柱へと成長

ミアヘルサホールディングス<7129>は、医薬（調剤薬局）、子育て支援、介護を主力事業として首都圏で展開している持株会社で2021年10月に設立された。株式上場で得た資金を活用してM&Aを実行し、業容を拡大してきた。2024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65事業所、保育園・学童クラブ等の運営施設数は77ヶ所（運営受託含む）となっている。

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比2.1%増の22,722百万円、営業利益で同106.8%増の395百万円と会社計画（売上高22,000百万円、営業利益280百万円）を上回る増収増益となった。介護事業が不採算事業所の撤退により減収となったものの、医薬事業と保育事業の増収増益でカバーした。特に保育事業は、2023年4月に認可保育園を3園開設した効果などで園児数が増加し同3.2%増収となったほか、ライフサポート（株）で不採算だった東京都認証保育園1園を閉園したこと並びに間接コストを削減した効果により、営業利益は同27.2%増の683百万円と過去最高を更新した。

2. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比0.8%増の22,900百万円、営業利益で同24.0%増の490百万円と増収増益が続く見通し。売上高は、医薬事業で薬価改定（全国平均4.67%減）の影響により減収を見込むものの、介護事業や子育て支援事業（2025年3月期より保育事業から改称）の増収でカバーする。介護事業は前期に開設したホスピス施設「ミアヘルサ メディケアオアシス流山運河」や既存のサービス付き高齢者向け住宅の入居率向上が増収要因となる。利益面では増収効果に加えて前期に不採算事業所を撤退したことも増収要因となる。子育て支援事業は2024年4月に学童クラブ運営を1件受託したほか、認可保育園を同年9月に開設予定であり、また前期末に不採算だった認証保育園を1園閉鎖したことが増収要因となる。

要約

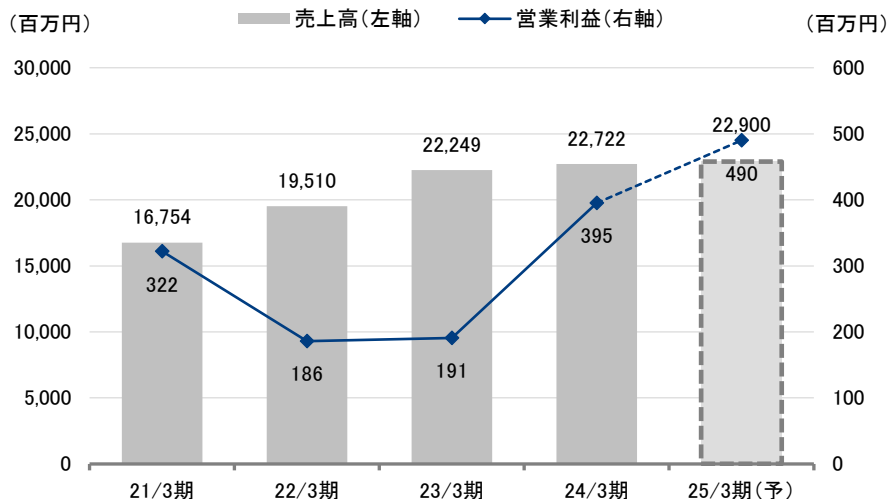
3. 中期経営計画

同社は2025年3月期からスタートする3ヶ年中期経営計画を発表した。最終年度となる2027年3月期の業績目標値は、売上高で23,800百万円、営業利益で830百万円、年平均成長率は売上高で1.6%、営業利益で28.1%となる。売上高は主力3事業ともに堅実な増収を計画している。一方、営業利益は子育て支援事業の成長と2024年3月期まで不採算となっていた介護事業の損益改善が主たる成長要因となる。子育て支援事業は認可保育園の開設だけでなく、待機児童問題の解消に向けた学童クラブ等の受託運営を強化する。介護事業に関しては、新規施設の開設予定がなく既存施設の入居率や複数サービスの利用率向上、及びDXによる業務効率向上で収益性を改善する方針だ。2024年4月にライフサポートをミアヘルサ(株)に吸収合併することによる間接コストの削減効果も期待できる。これらの取り組みにより、ROEは2024年3月期の0.2%から2027年3月期は11.4%に引き上げる。また株主還元については、安定した組織運営とサービス提供を維持するための自己資本の充実を図りながら、1株当たり30円以上の安定配当を継続していく。株主優待制度については、毎年9月末の株主に対して保有株式に応じてQUOカード(1,000円、2,000円、3,500円分)を贈呈しているが、2025年3月期より、基準日を3月末と9月末の年2回に拡充することを発表。

Key Points

- ・2024年3月期は保育事業がけん引し、売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新
- ・2025年3月期は子育て支援事業の成長と介護事業の収益改善により、営業利益、経常利益で2ケタ増益へ
- ・子育て支援事業がけん引し、2027年3月期に営業利益2倍を目指す中期経営計画を発表
- ・1株当たり配当金は30円以上を継続予定、株主優待制度は年2回に拡充

業績推移



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）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（2000年施行）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った。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社に選ばれた（日本生科学研究所時代）。翌年には、その中の代表的プロジェクト5社としてシンポジウムで全国に紹介されたほか、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園を開設していることが条件で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進めていった。なお、2006年に日本生科学研究所が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）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案のなかから選定された。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）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。

ミアヘルサホールディングス
7129 東証スタンダード市場

2024年7月23日(火)
<https://www.merhalsa-hd.jp/ir/>

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。
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。
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（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。
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。
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）。
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。
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。 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（2024年4月に吸収合併）。
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医薬・介護・保育と社会的ニーズの高い3事業を中心に展開

2. 事業内容

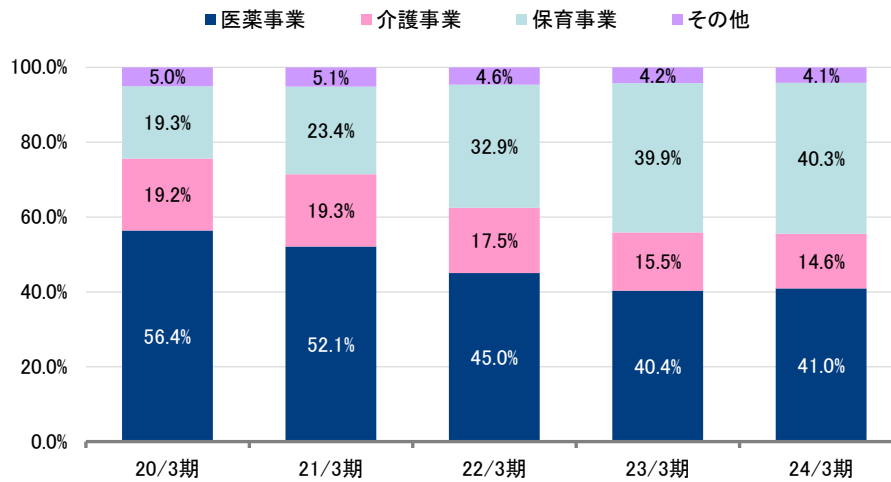
同社は経営ミッションとして「少子高齢化社会の課題に挑戦し、地域社会を明るく元気にする」を掲げ、この実現に向けて、医薬事業から介護事業、保育事業と社会的ニーズの高い事業領域へと展開しながら、「地域包括ケアシステム※」の構築に取り組んでおり、事業そのものがSDGsにつながっていると言える。

※ 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。

会社概要

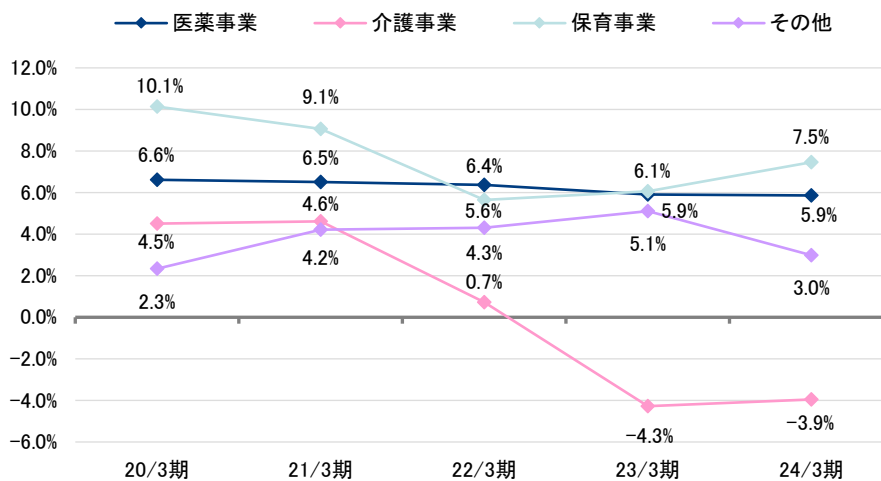
同社の事業セグメントは医薬、介護、保育の3つの事業セグメントとその他（食品事業）に区分して開示している。2024年3月期の売上構成比は、医薬事業が全体の41.0%を占め、次いで保育事業が40.3%、介護事業が14.6%、その他が4.1%となっている。直近5期間の推移で見ると、2件のM&Aを実施したことで保育事業の構成比が医薬事業に並ぶ水準まで上昇している。また、営業利益率については介護事業を除いて比較的安定して推移している。介護事業については新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響によって2022年3月期以降悪化し、2023年3月期以降は2期連続で損失を計上している。一方、医薬事業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

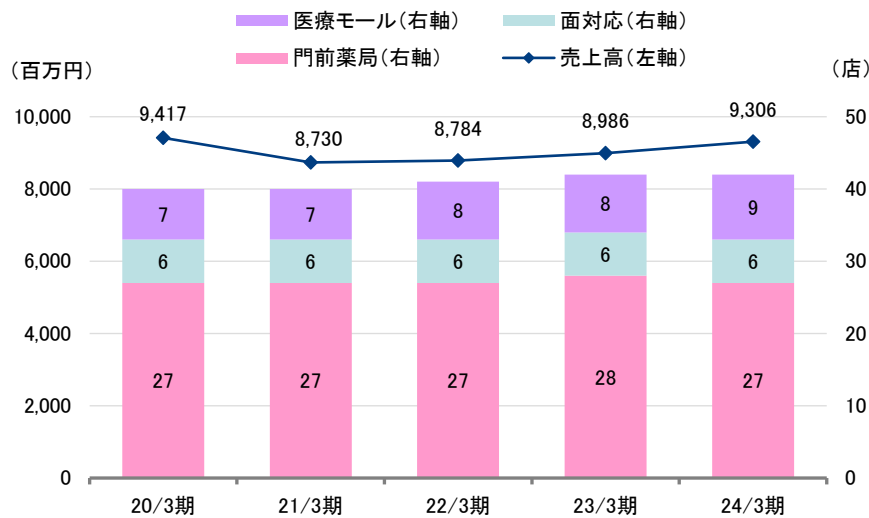
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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。2024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27店舗と全体の6割強を占めている。そのほか、医療モール型で9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、そのなか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拡大が見込まれるなか、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店舗当たりの平均調剤売上高が221百万円（2024年3月期）と業界平均の126百万円（2022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ことから、薬剤師の知識レベルは総じて高い。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の提供も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ため学生からの人気も高く、薬剤師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

2024年7月23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、処方箋を基に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99%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、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っている。

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）のほか、地域支援体制加算（在宅患者向け業務実績、薬局の開局時間等）、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。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が付加される仕組みとなっている。調剤薬局は薬学管理料も含めた調剤技術料を引き上げるために、これら算定項目への取り組みを推進している。

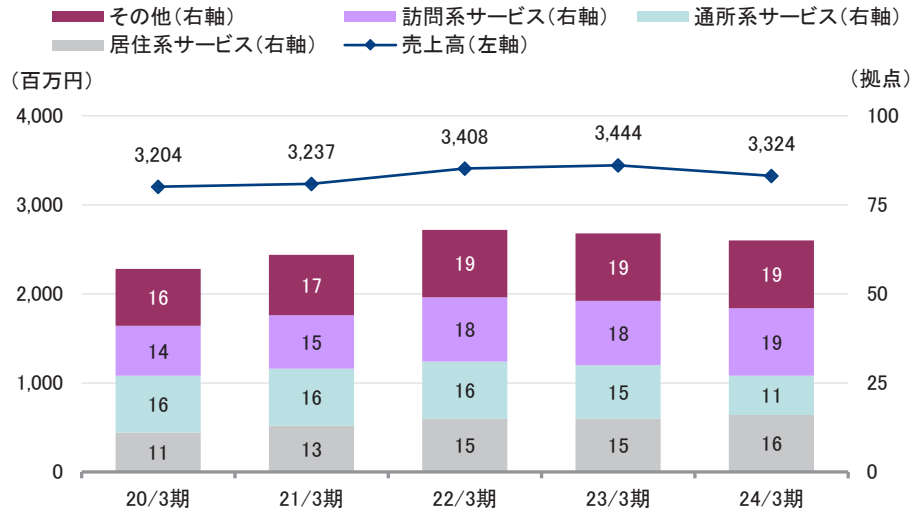
この調剤技術料については、厚生労働省の方針に対して各薬局の取り組み状況によって変動する部分であり、収益力に直結する部分でもある。薬価改定と調剤報酬改定は国民医療費が年々増大するなかで、国民医療費の抑制と適正化を目的としており、改定年度については薬価の引き下げと調剤技術料等の低下によって調剤薬局の収益は悪化する傾向にある。同社は改定内容に早期に対応し加算点の引き上げを図り、新規店舗の開発による収益の安定化に取り組んでいる。

(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。2024年3月末のサービス拠点は65拠点（東京都26拠点、埼玉県22拠点、千葉県13拠点、神奈川県4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「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、医療・介護のトータルサービスの拠点として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」の取り組みも積極的に展開している。また、将来の看取り需要の拡大を見越して、ホスピスのサービスも2020年より開始している。2020年8月にサービス付き高齢者向け住宅「ミアヘルサ オアシス東新小岩」内に在宅ホスピス専用フロアを開設したのに続き、2021年9月に神奈川県川崎市にホスピス専用の住宅型有料老人ホーム「ミアヘルサ メディケアオアシス新百合ヶ丘」、2023年8月に千葉県流山市に「ミアヘルサ メディケアオアシス流山運河」をサービス付き高齢者住宅と同一施設内にオープンした（ホスピスでは24時間対応の訪問看護ステーションも同時開設）。その他介護サービスや調剤薬局と連携し、最期まで住み慣れた地域で暮らせる環境づくりを今後も提供していくことを使命と考えている。

売上高の内訳は、通所系及び訪問系で全体の約6割、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。2024年度の改定では慢性的な人材不足による経営環境の悪化も考慮され実質2.04%（介護報酬+1.59%、物価高騰加算+0.45%）相当の引き上げとなり、前回（2021年度）の0.70%を上回る改定となった。

会社概要

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	■	■	■				

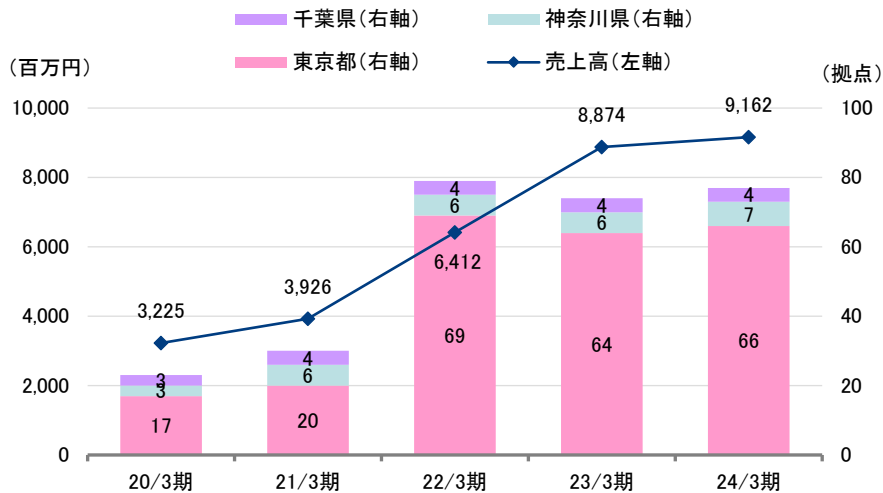
出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(3) 保育事業

保育事業については、ミアヘルサで「ミアヘルサ保育園ひびき」（認可保育所 38 園）、「ミアヘルサ保育園ゆらりん」（認可保育所 12 園、認証保育所 4 園）を首都圏で展開している。加えて、子育てひろばや保育室、学童クラブ等を東京都で展開し、公立の保育園や都型学童クラブ※の受託運営なども行うことで、0 歳から小学生までの子どもの包括ケアを実践している。2024 年 3 月末時点の運営拠点数は 77 拠点（東京都 66、神奈川県 7、千葉県 4、受託運営含む）となっている。

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

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

ミアヘルサホールディングス

7129 東証スタンダード市場

2024年7月23日(火)

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

会社概要

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、同社は認可保育所での展開を進めており、旧ライフサポートが運営していた認証保育所4園についても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を進めていく。

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等を収入として得ていたため、無償化の影響は軽微となっている。また、認可保育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、行事費用は従来どお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、ミアヘルサが運営する保育所の大半が認可保育所であり、園児募集のための営業経費がほとんどかからないため高い収益性を維持できる点にある。また、認可保育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50～100名前後の新卒保育士を安定的に採用し、かつ高い定着率を実現できていることが収益力の高さにつながっている。

会社概要

(4) その他

その他では食品事業を展開している。主に足立区・葛飾区の公立小中学校約170校に対する給食用食材、及び同区内の保育園・介護施設、その他一般飲食店等に対する食材の卸売りを行っている。また、ライドオンエクスプレスホールディングス<6082>が運営する宅配寿司チェーン「銀のさら」のフランチャイジーとして足立区内に3店舗を展開している。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するというもので、地域貢献活動の取り組みの1つである。

業績動向

2024年3月期は保育事業がけん引し、売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比2.1%増の22,722百万円、営業利益で同106.8%増の395百万円、経常利益で同121.0%増の374百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同97.4%減の5百万円となった。売上高、営業利益、経常利益は過去最高を更新し、会社計画に対しても上回って着地した。親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、補助金収入を中心に特別利益が前期から315百万円減少したことに加え、介護事業における減損損失256百万円を計上したことなどにより大幅減益となった。

2024年3月期連結業績

(単位：百万円)

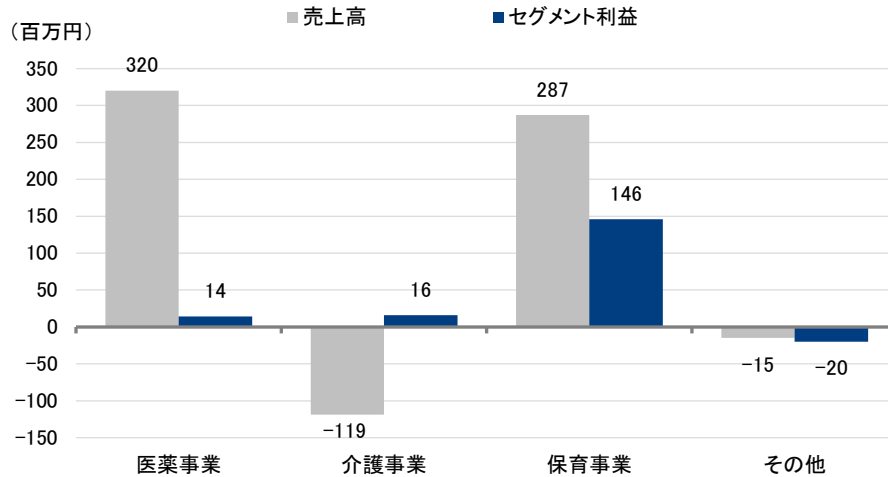
	23/3期		期初計画	24/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	22,249	-	22,000	22,722	-	2.1%	3.3%
売上総利益	2,011	9.0%	-	2,164	9.5%	7.6%	-
販管費	1,820	8.2%	-	1,769	7.8%	-2.8%	-
営業利益	191	0.9%	280	395	1.7%	106.8%	41.2%
経常利益	169	0.8%	280	374	1.6%	121.0%	33.6%
特別損益	178	-	-	-310	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	209	0.9%	130	5	0.0%	-97.4%	-95.7%
EBITDA	834	3.8%	-	1,049	4.6%	25.7%	-

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、売上高は介護事業が不採算事業所の閉鎖を実施した影響で119百万円減少したが、医薬事業で320百万円、保育事業で287百万円の増収となった。また、セグメント利益はその他で20百万円の減益となったものの、主力3事業が揃って増益となり、特に保育事業が146百万円の増益となるなど全体の利益をけん引する格好となった。

業績動向

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

(1) 医薬事業

医薬事業の売上高は前期比 3.6% 増の 9,306 百万円、セグメント利益は同 2.7% 増の 545 百万円となった。店舗数は前期末比横ばいの 42 店舗となった。2024 年 1 月に門前薬局（東京都府中市）を 1 店舗閉店[※]し、医療モール型薬局（東京都台東区）を 1 店舗出店した。

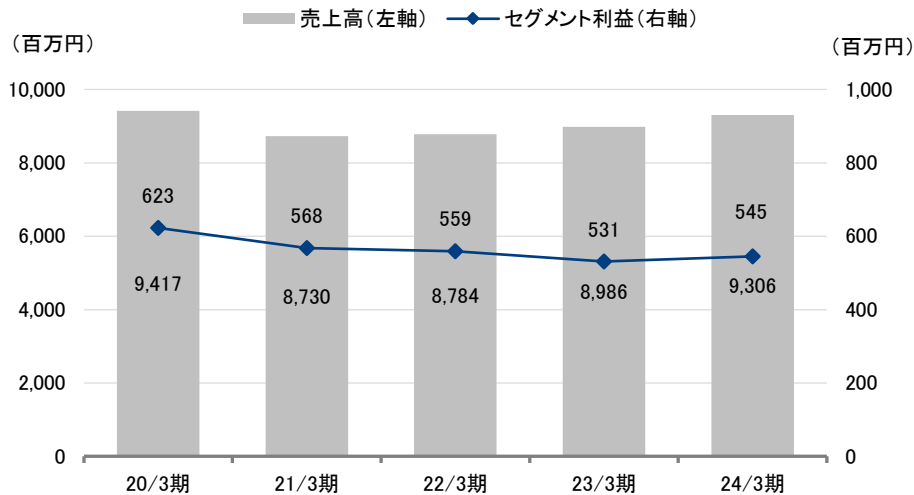
[※] 榊原記念病院の門前薬局として営業していたが、競合の敷地内薬局が開設されて以降、処方箋枚数が減少し閉店を決定した。

売上高は処方箋枚数が前期比 3.6% 増と 3 期連続で増加したほか、処方箋単価も同 0.2% 増と 3 期ぶりの上昇に転じたことで増収となった。処方箋枚数はコロナ禍の収束に伴う外来受診抑制の緩和、及びインフルエンザが流行したことにより既存店舗が同 2.0% 増と堅調に推移したほか、新規出店効果（2023 年 3 月期 1 店舗、2024 年 3 月期 1 店舗）で 1.6% の増加要因となった。処方箋単価のうち、薬剤料単価は前期比横ばい水準で推移した。薬価改定の影響（前期比約 5.0% 減）があったものの、感染症患者及び高額医療品処方箋枚数の増加で相殺した。技術料単価は「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り組みを強化したことが上昇要因となった。利益に直結する技術料単価の上昇により、セグメント利益は 4 期ぶりの増益となった。

なお、2022 年 1 月に新設して以降、来院患者数が伸び悩んでいる東京女子医科大学附属足立医療センターについては、2024 年 3 月期も当初想定（1,200 人 / 日）の 5 割強程度に留まっている。医師不足により同センターで当初計画していた診療科目数に達していないことが主因だ。このため、同社が門前薬局として開設した 2 店舗（江北店、江北 2 号店）の稼働率も低迷している。ただ、地域医療を担う中核医療機関としての位置づけは変わらず、今後数年間かけて当初想定の数になるものと会社では見ており、大型店舗として中期的に収益貢献するものと期待される。

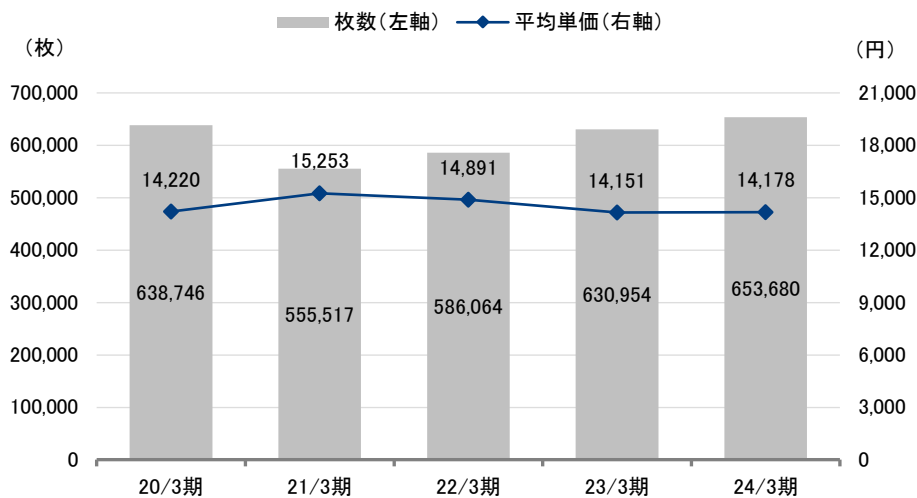
業績動向

医薬事業の業績



注：21/3期より連結
 出所：決算短信よりフィスコ作成

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 3.5% 減の 3,324 百万円、セグメント損失で 131 百万円（前期は 147 百万円の損失）となった。新規拠点として 5 事業所（訪問介護事業所 2、居宅介護支援事業所 1、訪問看護事業所 1、サービス付き高齢者向け住宅 1）を開設した一方で、不採算となっていた 5 事業所（通所介護事業所 4、定期巡回事業所 1）の閉鎖を実施した。通所介護事業所は、単独で運営している事業所をすべて整理し、サービス付き高齢者住宅など複数のサービスを提供する拠点だけに絞った。

ミアヘルサホールディングス

7129 東証スタンダード市場

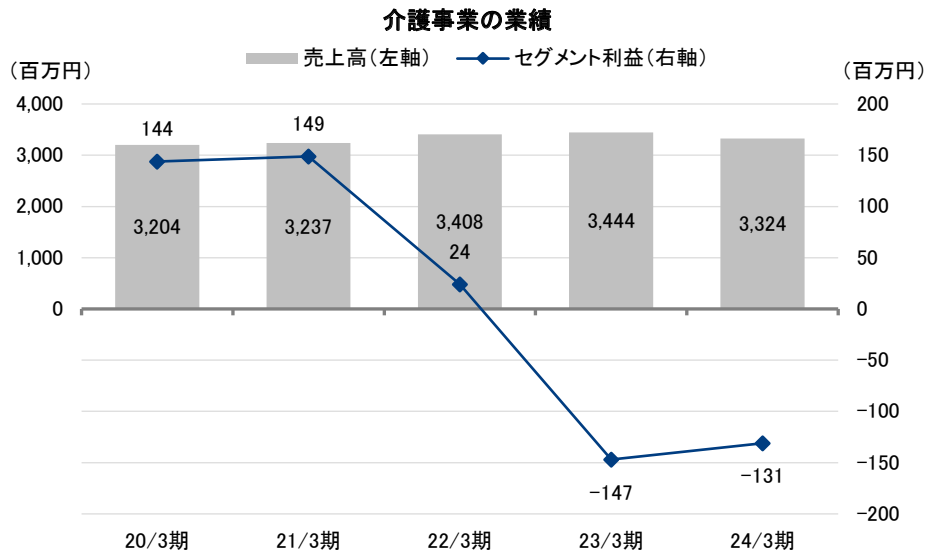
2024年7月23日(火)

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

業績動向

売上高は通所介護事業所の閉鎖・休止を実施したことにより、利用者数が前期比 24.4% 減となったことが減収要因となった。一方で、居宅系サービスについては、サービス付き高齢者住宅の入居率が期中平均で前期の 90.4% から 92.1% (第 4 四半期は 96.7%) に上昇するなど堅調に推移した。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)」は稼働率が上昇し、利益貢献を開始している。また、2023 年 8 月に千葉県流山市にオープンした「ホスピス対応型ホーム (定員 61 名)」は期末時点で稼働率が 6 割台まで上昇するなど順調に立ち上がっており、下期だけで見ると売上高は前年同期比 1.9% 増と増収に転じている。

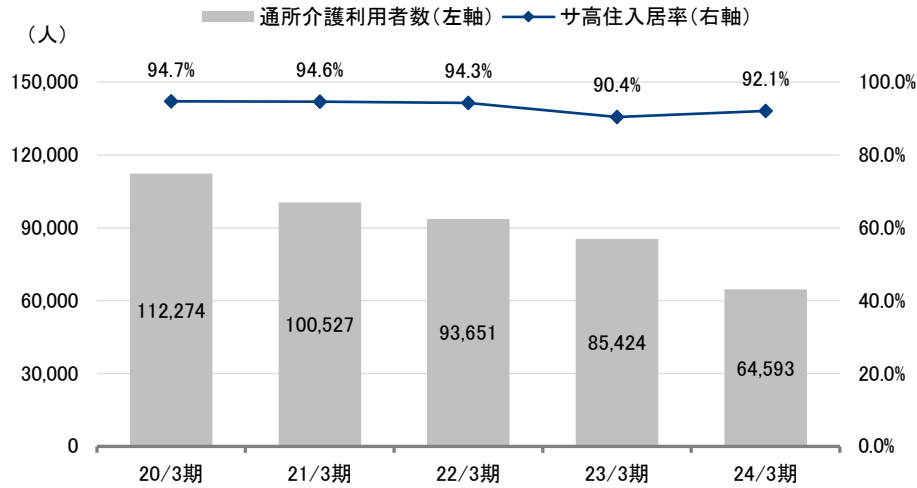
利益面では、「ホスピス対応型ホーム」の開設に伴う先行コスト約 80 百万円があったものの、不採算事業所を閉鎖した効果により損失額が若干縮小する格好となった。なお、減損損失 256 百万円及び閉鎖事業所関連費用 11 百万円を特別損失として計上している。



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

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

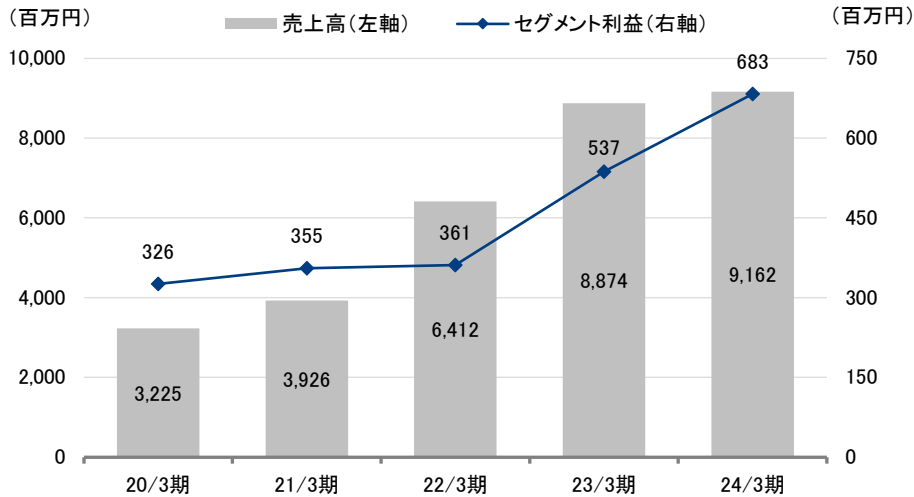
(3) 保育事業

保育事業の売上高は前期比 3.2% 増の 9,162 百万円、セグメント利益は同 27.2% 増の 683 百万円と連続増収増益となり過去最高を更新した。期中に認可保育所 3 園及び学童クラブ 1 ヶ所を開設し、2024 年 3 月末で認証保育所 1 園を閉鎖したほか、学童クラブ 2 ヶ所の業務受託が終了した。

2022 年 4 月、2023 年 4 月に開設した認可保育所の園児数増加を主因として、受入園児数が前期比 2.7% 増加したことが増収要因となった。利益面では、保育士等の採用活動を強化し、人員体制の見直しを図ることで加算獲得に努めたほか、2023 年 3 月末に不採算だった認証保育園等の閉園を実施したこと、並びに間接コスト削減に取り組んだことが増益要因となった。

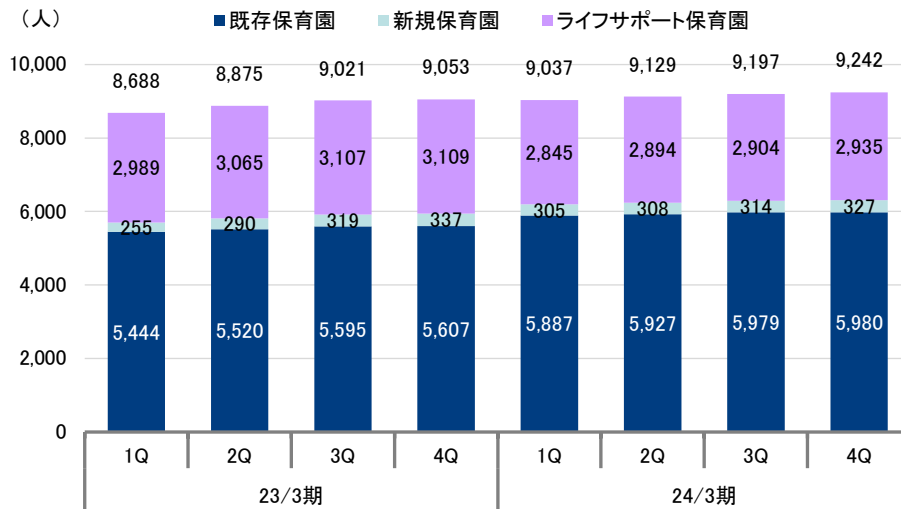
業績動向

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

受入園児数の推移



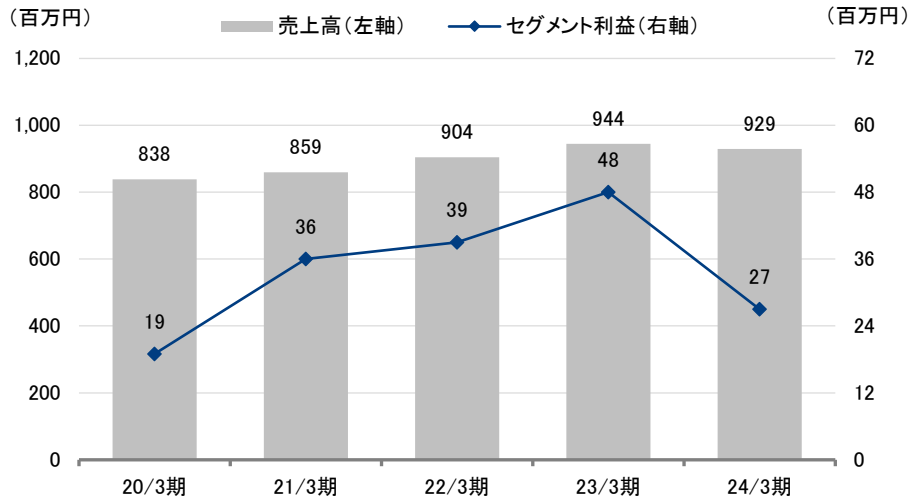
注：受入園児数 = 月当たり受入園児数の12ヶ月合算値
出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

(4) その他

食品事業の売上高は前期比1.6%減の929百万円、セグメント利益は同42.5%減の27百万円となった。学校給食部門はインフルエンザ等の流行による学級閉鎖が増加したことに加え、物価上昇の影響もあり低調に推移した。また、フランチャイジーとして展開している宅配寿司「銀のさら」も、宅配食ニーズの落ち込みに加えて、価格改定を実施した影響もあり顧客数が減少し、減収減益要因となった。

業績動向

その他(食品事業)の業績



出所：決算短信よりフィスコ作成

財務体質は改善傾向続く。収益性向上が今後の課題に

2. 財務状況と経営指標

2024年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比で326百万円減少の13,809百万円となった。主な増減要因は、流動資産では未収入金が294百万円減少した一方で、現金及び預金が633百万円、売掛金が84百万円それぞれ増加した。また、固定資産では減損損失の計上等により有形固定資産が566百万円減少したほか、のれんが63百万円、長期前払費用が29百万円減少した。

一方、負債合計は前期末比294百万円減少の10,503百万円となった。未払金が242百万円、買掛金が125百万円、未払費用が115百万円それぞれ増加し、有利子負債が542百万円減少した。純資産合計は同31百万円減少の3,306百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益5百万円を計上した一方で、配当金74百万円を支出したことにより利益剰余金が69百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の23.6%から23.9%へと上昇し、有利子負債比率が同139.3%から124.3%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、4,649百万円まで積み上がっていた有利子負債を4,106百万円まで絞り込んだことが要因だ。今後も自己資本の充実と有利子負債の削減により財務体質の改善を進めていく。一方、収益性に関しては売上高営業利益率が1.7%と4期ぶりに上昇に転じたものの水準そのものは低く、収益性の向上が経営課題となる。介護事業の収益性がコロナ禍の影響もあって悪化していたため、2024年3月期は不採算事業所の閉鎖を実施した。今後は高い収益性が見込めるホスピス事業を育成し、DXによる業務効率の向上並びに事業間連携によるシナジの向上により、収益性を改善する方針だ。

業績動向

貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	増減
流動資産	3,906	4,894	5,049	5,454	404
現金及び預金	755	1,122	1,265	1,898	633
固定資産	6,162	9,311	9,085	8,355	-730
有形固定資産	4,420	6,777	6,764	6,198	-566
無形固定資産	367	594	510	439	-71
投資その他の資産	1,374	1,939	1,810	1,717	-92
資産合計	10,069	14,205	14,135	13,809	-326
流動負債	4,866	6,146	6,583	6,844	261
固定負債	2,227	4,855	4,215	3,658	-556
負債合計	7,093	11,002	10,798	10,503	-294
(有利子負債)	2,389	4,884	4,649	4,106	-542
純資産合計	2,975	3,202	3,337	3,306	-31
(安全性)					
自己資本比率	29.6%	22.5%	23.6%	23.9%	0.3pt
有利子負債比率	80.3%	152.5%	139.3%	124.3%	-15.0pt
(収益性)					
ROA	3.6%	1.7%	1.2%	2.7%	1.5pt
ROE	16.1%	8.5%	6.4%	0.2%	-6.2pt
売上高営業利益率	1.9%	1.0%	0.9%	1.7%	0.8pt

注：21/3期はミアヘルサとして公表した数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期は子育て支援事業の成長と介護事業の収益改善により、営業利益、経常利益で2ケタ増益へ

1. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比0.8%増の22,900百万円、営業利益で同24.0%増の490百万円、経常利益で同28.3%増の480百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で290百万円（前期は5百万円の利益）を計画している。売上高、営業利益、経常利益は連続で過去最高を更新する見通しだ。また、前期に膨らんだ特別損失が減少することで親会社株主に帰属する当期純利益は急回復する見込みとなっている。四半期ベースの営業利益では、第1四半期に7百万円の損失を見込んでいるが、第2四半期以降は黒字基調に転換する。事業セグメント別では医薬事業が薬価改定等の影響により減収に転じるものの、第2の収益柱に育った子育て支援事業（旧保育事業）が増収増益となるほか、介護事業も増収効果や前期に不採算事業所を閉鎖した効果で、利益は収支均衡水準まで改善すると見ており、両事業が増益要因となる。子育て支援事業と介護事業については、2024年4月1日付でライフサポートをミアヘルサに吸収合併しており、統合による間接コストの削減効果も寄与すると見られる。

ミアヘルサホールディングス | 2024年7月23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

2025年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比
	実績	売上比	会社計画	売上比	
売上高	22,722	-	22,900	-	0.8%
営業利益	395	1.7%	490	2.1%	24.0%
経常利益	374	1.6%	480	2.1%	28.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5	0.0%	290	1.3%	-
1株当たり当期純利益(円)	2.21		114.75		

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別売上高及び利益

(単位：百万円)

セグメント別 売上高	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 予想	前期比	
					増減額	増減率
医薬事業	8,784	8,986	9,306	9,080	-226	-2.4%
子育て支援事業	6,412	8,874	9,162	9,290	127	1.4%
介護事業	3,408	3,444	3,324	3,560	235	7.1%
その他	904	944	929	970	40	4.4%
合計	19,510	22,249	22,722	22,900	177	0.8%

セグメント別 利益	22/3期 実績	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 予想	前期比	
					増減額	増減率
医薬事業	559	531	545	550	4	0.9%
子育て支援事業	361	537	683	810	126	18.5%
介護事業	24	-147	-131	0	131	-
その他	39	48	27	30	2	8.0%
調整額	-798	-778	-730	-900	-169	-
合計	186	191	395	490	94	24.0%

出所：決算短信、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2.4%減の9,080百万円、セグメント利益で同0.9%増の550百万円を見込む。出店計画は2店舗で、医療モール内薬局を予定している。2024年7月に1店舗(東京都立川市)の出店が決まっている。売上高の前提としては既存店の処方箋枚数を前期比横ばいと想定し、処方箋単価の下落が減収要因となる。2024年4月実施の薬価改定(全国平均4.67%減)の影響を織り込んだ。ただ、利益面では前期に引き続き後発医薬品調剤体制加算等の強化により、技術料の加算に努めることで利益を確保する考えだ。なお、DXの取り組みについて電子処方箋やマイナンバーカードへの対応については既に全店でシステム投資を実施し対応済みだ。

(2) 子育て支援事業

子育て支援事業は売上高で前期比 1.4% 増の 9,290 百万円、セグメント利益で同 18.5% 増の 810 百万円を見込む。拠点数は前期比横ばいの 79 拠点※だが、2024 年 4 月に東京都練馬区の学童クラブの受託運営を 1 件開始したほか、同年 9 月には認可保育所「ミアヘルサ保育園ひびき 羽沢横浜国大」を駅前立地の大型複合施設内に開設する予定であり、前期に開園して保育所と併せて園児数の増加が増収要因となる。利益面では、受託学童クラブや新規開設保育園の立ち上げコストが発生するものの、2024 年 3 月末に不採算だった認証保育園を 1 園閉鎖したことによる利益率改善を見込んでいる。

※従来、カウントしていなかった子育てひろばを 2 拠点加えている。

(3) 介護事業

介護事業は売上高で前期比 7.1% 増の 3,560 百万円、セグメント利益で 0 百万円（前期は 131 百万円の損失）を見込む。売上高は前期に開設した「ミアヘルサ メディケアオアシス流山運河」（定員 61 名）や既存のサービス付き高齢者住宅の入居率上昇、並びに併設事業所の稼働状況改善により増収を見込む。利益面でも、増収効果や前期に不採算事業所を閉鎖した効果などにより収支均衡水準まで改善するものと見込まれる。

子育て支援事業がけん引し、 2027 年 3 月期に営業利益 2 倍を目指す中期経営計画を発表

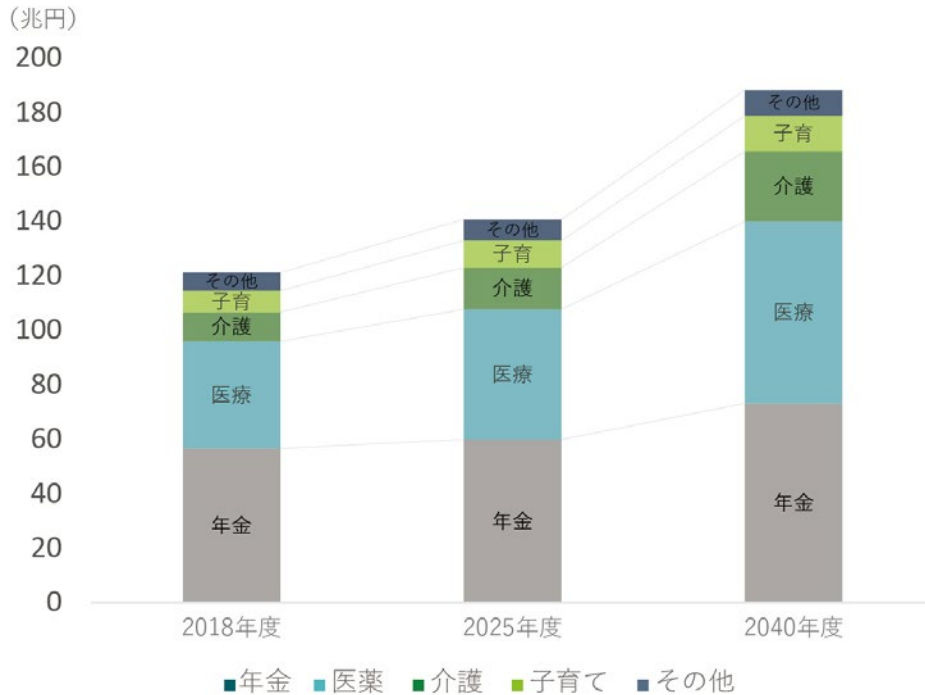
2. 中期経営計画

(1) 中期経営計画の概要

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

今後の見通し

社会保障給付費の増加見通し



【出所】厚労省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」

出所：中期経営計画資料より掲載

同社はグループの提供価値として、国の2大福祉政策である「子育て支援」「高齢者支援」を地域に展開することを掲げており、中期経営計画の基本方針として「成長戦略の加速」と「経営基盤の強化」に取り組む。「成長戦略の加速」は、ドミナント展開・事業部間連携によるシナジー効果を創出して実現する考えだ。ドミナント展開をすることで、人的リソースの効率化が可能となるほか、地域のブランド力向上により顧客獲得コストの低減も期待できる。

ドミナント展開の事例としては東京都港区エリアが挙げられる。同エリアでは、子育て支援施設と学童クラブを各6施設、保育園を7園、介護事業所を4施設、調剤薬局を5店舗の計28施設を運営している。今後ドミナント展開していく候補エリアとしては東京都台東区、江東区、葛飾区のほか、介護事業所が点在している東武東上線沿線エリアなどが挙げられる。

また、「経営基盤の強化」施策として、認証保育所の認可化などを含めて不採算事業所の整理・統合を進めていくほか、ICT、DXの活用による間接部門の人員配置を適正化するなど業務効率の向上に取り組み、収益力を強化し持続的な成長と安定的な経営基盤の構築を目指す。

ミアヘルサホールディングス | 2024年7月23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

業績目標値としては、2027年3月期に売上高で23,800百万円、営業利益で830百万円、経常利益で830百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で520百万円を設定した。3年間の年平均成長率は売上高で1.6%、営業利益で28.1%となり、収益性の向上に重点を置いた計画となっている。営業利益は3年間で約2倍に拡大し、営業利益率は2024年3月期の1.7%から3.5%に引き上げる計画だ。なお、ROEは2024年3月期の0.2%から11.4%に、自己資本比率は23.9%から35.0%にそれぞれ上昇することになる。

中期業績計画

(単位：百万円)

	24/3期 実績	25/3期 計画	26/3期 計画	27/3期 計画	CAGR
売上高	22,722	22,900	23,400	23,800	1.6%
営業利益	395	490	690	830	28.1%
(営業利益率)	1.7%	2.1%	3.0%	3.5%	-
経常利益	374	480	690	830	30.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5	290	430	520	354.7%
ROE	0.2%	7.7%	10.4%	11.4%	
自己資本比率	23.9%	-	-	35.0%	

出所：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 計画	26/3期 計画	27/3期 計画	CAGR	
医薬事業	売上高	9,306	9,080	9,300	9,570	0.9%
	営業利益	545	550	590	640	5.5%
	(利益率)	5.9%	6.1%	6.3%	6.7%	
子育て支援事業	店舗数	42	44	46	48	
	売上高	9,162	9,290	9,430	9,520	1.3%
	営業利益	683	810	880	940	11.2%
介護事業	(利益率)	7.5%	8.7%	9.3%	9.9%	
	施設数	79	79	80	84	
	売上高	3,324	3,560	3,670	3,690	3.5%
その他	営業利益	-131	0	72	90	-
	(利益率)	-3.9%	0.0%	2.0%	2.4%	
	拠点数	65	65	65	65	
調整額	売上高	929	970	1,000	1,020	3.2%
	営業利益	27	30	32	37	10.0%
	(利益率)	3.0%	3.1%	3.2%	3.6%	
調整額	営業利益	-730	-900	-884	-877	

出所：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

7129 東証スタンダード市場

2024年7月23日(火)

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

今後の見通し

a) 医薬事業

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

重点施策としては、集客率・収益率の高い医療モールへの出店を推進するとともに、高度薬学管理の豊富な実績をもとに病院やクリニックとの信頼関係をさらに強化し、患者や医療機関から信頼されるブランド力を構築していく。また、「外来がん治療認定薬剤師」や「緩和薬物療法認定薬剤師」などの専門認定薬剤師を育成し、同社グループが運営するホスピス対応型ホームとのシナジーを創出していく。さらには、在宅医療の需要拡大とともにかかりつけ薬局としての機能強化が求められるなか、かかりつけ薬剤師や地域連携薬局等の認定取得及び在宅医療の推進などによる加算点数の取得強化も進めていく。

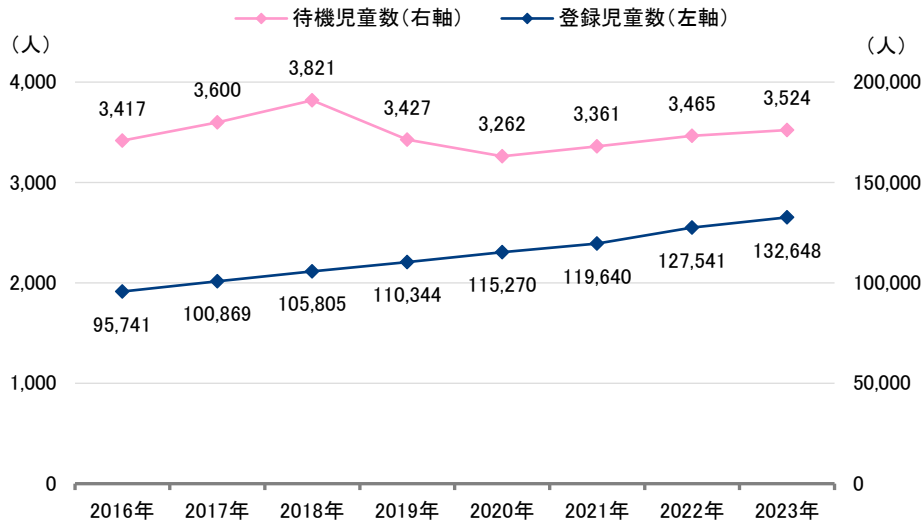
業績計画の前提となる店舗数は、医療モール内出店を中心に每期2店舗の純増ペースを予定している。首都圏では事業承継問題による小規模薬局のM&A案件も増えており、条件に合うようであればM&Aも選択肢の1つとして考えている。処方箋枚数は既存店を横ばいとし、店舗数の増加に対応する格好で年率1ケタ台の増加ペースを見込んでいる。一方、処方箋単価については、薬価引き下げにより薬剤料単価は緩やかな下落が続く前提で、これを調剤技術料単価の加算でカバーしていく。なお、東京女子医科大学附属足立医療センターの門前薬局については、2027年3月期には当初の想定水準近くまで処方箋枚数も増加すると見込んでいる。

b) 子育て支援事業

子育て支援事業は年率1.3%増収、11.2%増益を計画している。市場環境としては、少子化の進行により保育園の「待機児童」は減少しつつあるものの、女性の社会進出に伴って小学生低学年の「待機学童」問題が顕在化しており、首都圏においては依然として子育て支援のニーズは高い状況にあると見ている。実際、東京都の学童クラブ登録児童数は2023年で13.2万人と2019年比で1.2倍に増加しており、小学1～3年生の児童数に対する学童クラブ登録児童数の比率は2019年の37.5%から2023年は44.3%に上昇している。また、2023年の学童の待機児童数については3,524人とここ数年横ばい水準で、学童クラブについては依然不足しており同社にとっては事業拡大の好機となる。

今後の見通し

東京都学童クラブ登録児童数と待機児童数



出所：東京都「東京の学童クラブ事業実施状況」よりフィスコ作成

こうしたなか重点施策としては、国や東京都の子育て支援方針に柔軟に対応し、子どもたちの成長につながる活動（「とうきょうすくわくプログラム※」等）を取り入れることで加算の取得や補助金の獲得につなげていく。また、「待機学童」問題の解消に向けて東京都が独自で「認証学童クラブ制度」の創設を目指しており、早ければ2025年度から運用が開始される見込みとなっている。同社は同制度の認定取得に向けた準備・環境整備を行い、子育て支援ニーズに応じていくほか、学童に教育サービスを加えた児童育成事業として都型学童クラブ「After School ミライン文京 GAEDEN」（対象：小学生1～6年生、定員72人）を東京都文京区からの補助金を受けて2021年より開始している。補助金事業として予算を設ける自治体が広がれば、施設数を増やしていく可能性がある。

※「とうきょうすくわくプログラム」とはすべての乳幼児の「伸びる・育つ（すくすく）」と「好奇心・探究心（わくわく）」を応援する幼保共通のプログラムのことで、乳幼児の豊かな心の育ちをサポートするため、主体的・協働的な探究活動を通じた幼児教育・保育の充実を目的として、東京都が推進している取り組み。

業績計画の前提となる施設数は、2024年3月期の79施設から84施設に拡大する計画で（学童クラブや保育園の受託及び指定管理案件を織り込まず）、特に2027年3月期に4施設の開設を予定しているため年平均の増収率としては低くなっている。ただ、子ども広場や児童館など公的施設の受託案件は自治体の職員不足から増加傾向にあるため、これらの案件の受注による売上高の上乗せは十分に可能と弊社では見ている。一方で、利益率に関してはICTの活用やDXによる業務効率の向上に取り組み、2024年3月期の7.5%から9.9%を目指す。

なお、学童クラブの売上構成比は2024年3月期で数%程度と低いが、自治体で補助金制度が広く導入されるようになれば、同社にとっても成長余地が大きくなるだけに今後の動向が注目される。子育て支援サービスを行う事業者はここ数年で一気に増加したが、採用が進まずに経営が厳しくなっている事業者も増えている。こうしたことから、同社は財務体質の改善を優先に取り組んでいるが、今後はM&Aも視野に入れていく。

ミアヘルサホールディングス

7129 東証スタンダード市場

2024年7月23日(火)

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

今後の見通し

c) 介護事業

介護事業は年率3.5%増収、セグメント利益は2027年3月期に90百万円を見込んでいる。2期連続で損失となったことから、まずは黒字体質への転換を優先課題とする。市場環境は超高齢化社会の進展に伴い、介護ニーズが多様化するほか、看取り対応や末期がん・難病患者への対応、医療サービス等への需要が一段と拡大している状況にある。こうしたなかで、同社グループの強みである「自律支援」や「看取り対応、末期がん・難病患者への対応」の強化によって他社との差別化を図り、加算算定への対応を推進する戦略である。

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

業績計画の前提となる施設数については、2024年3月期末の65施設を3年間は維持し、既存のサービス付き高齢者住宅の入居率向上に加えて、複数サービスの提供によって売上高を拡大する。利益面では増収効果に加えてICTの活用やDXによる業務効率の向上に取り組むことで黒字体質への転換を図る。2027年3月期の営業利益率は2.4%と予想しているが、将来的には5%程度を目標としている。

■ 株主還元策と SDGs の取り組み

1 株当たり配当金は 30 円以上を継続予定、株主優待制度はさらなる拡充を発表

1. 株主還元策と上場維持基準の適合に向けた取り組み

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。同方針に基づき 2024 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 30.0 円とし、2025 年 3 月期も同額の 30.0 円を予定している。中期経営計画期間においては、30 円以上とする方針を示しており、業績が計画どおりに拡大すれば増配を検討するものと思われる。また、株主優待制度も導入しており、毎年 9 月末の株主に対して保有株式数に応じ QUO カードを贈呈している（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）。2024 年 7 月には、株主優待制度の基準日を 3 月末と 9 月末の年 2 回に拡充することを発表した（2025 年 3 月末より新制度を適用）。

なお、同社が 2024 年 6 月に発表した上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況によれば、2024 年 3 月末時点で流通時価総額が 8.5 億円（株価 1,049 円）と東証スタンダード市場の上場維持基準である 10 億円を下回る状況となっている（その他の基準はクリア）。同社は 2026 年 3 月末までに上場維持基準を満たすべく、流通株式数の増加と株式の流動性（出来高）向上、企業価値の向上に取り組んでいる。流通株式数の増加に関しては、2023 年 8 月に発行した第三者割当による第 6 回新株予約権の権利行使（2024 年 3 月末で 265 千株が未行使）、並びにストック・オプションの従業員行使や大株主の保有株式について必要に応じて段階的に流動化していく。また、株式の流動性向上については、IR 活動の推進・強化や投資者向けの情報発信の充実を図るほか、個人投資家の取引活性化に向けて 2022 年に導入した株主優待制度を拡充し、また配当金についても年間 30 円以上の安定的な配当を継続していく。

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する。

人的資本経営については、「働きがい」のある安全で健康な職場づくりに取り組み、働き方改革とダイバーシティの推進により生産性向上を目指している。中期経営計画期間内の目標とする指標については、女性管理職比率を 2024 年 3 月期の 35% から 2027 年 3 月期は 40% 以上へ、男性社員の育児休業取得率を同様に 50% から 50% 以上への引き上げを目指す。

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