

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

トーカイ

9729 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 1 月 6 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. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2023 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画について	01
4. 株主還元策	02
■ 事業概要	03
1. 健康生活サービス	03
2. 調剤サービス	04
3. 環境サービス	04
4. その他	04
■ 業績動向	05
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	05
2. 事業セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2023 年 3 月期の業績見通し	12
2. 事業セグメント別の見通し	14
■ 中期経営計画	18
1. 中期経営計画の概要	18
2. サステナビリティの取り組みについて	21
■ 株主還元策	22

要約

超高齢化社会時代の医療・介護ニーズに貢献するヘルスケア企業として成長

トーカイ <9729> は、「健康生活サービス」「調剤サービス」「環境サービス」の 3 つのセグメントを柱とする企業グループ。超高齢社会を迎えるなかで医療と介護の両分野で事業を展開している強みを生かし、「総合ヘルスケア企業」として成長を続けている。

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計(2022 年 4 月 - 9 月)の連結業績は、売上高で前年同期比 6.3% 増の 64,091 百万円、営業利益で同 6.8% 減の 3,567 百万円となった。売上高については主力 3 事業すべてで増収となり、過去最高を更新した。一方、利益面では、健康生活サービスにおいては原油高や円安によるコスト増の影響を生産性向上や増収効果で吸収して増益となったものの、薬価改定や医薬品供給ひっ迫を背景に原価が増加した調剤サービスと一時的なコスト増となっている環境サービスが減益となったことにより、全体では 2 期振りの減益に転じた。なお、特別利益として保有不動産の売却益 1,079 百万円を計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は過去最高を更新している。

2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.5% 増の 130,307 百万円、営業利益で同 5.7% 減の 7,782 百万円と期初計画を据え置いた。調剤サービスは薬価改定や後発医薬品の供給ひっ迫による原価増の影響が下期も続く見込みで計画に対してやや弱含むものの、好調な健康生活サービスがカバーする。原油高や円安の影響は下期も続くが価格転嫁と生産性向上により大半は吸収可能と見られる。特に、ホテル向け寝具・リネンサプライの回復が続いているほか、入院セット及びネクサージ、介護用品レンタルサービスなども拡大基調が続いており、収益をけん引する。

3. 中期経営計画について

2022 年 3 月期からスタートした 4 ヶ年の中期経営計画「Challenge for the new stage!」では、経営数値目標として 2025 年 3 月期に売上高 1,400 億円、営業利益 95 億円を掲げている。既存事業におけるシェア拡大及び戦略商品の拡販等により売上を拡大し、各事業でデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）の取り組みを推進することで業務効率化や生産性向上を図り、営業利益率を 2021 年 3 月期の 6.2% から 6.8% に引き上げていく。4 年間で新工場建設も含めて 250 億円の設備投資を進める予定で、中長期的な成長に向けた事業基盤を構築していく。2023 年秋に本格稼働予定の埼玉工場（病院リネン工場、介護用品メンテナンスセンター）はエネルギー効率と生産性を高めた環境配慮型工場で、関東エリアをカバーする基幹工場となる。高齢化の進行によって需要拡大が見込まれる医療と介護の両分野でサービス展開する同社は、中期的に見れば業績は安定成長が続くものと予想される。

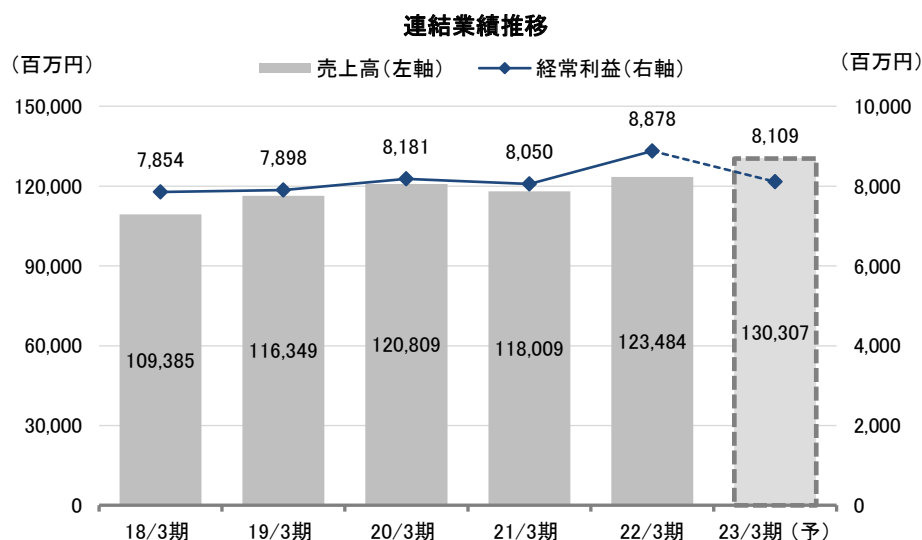
要約

4. 株主還元策

同社は株主還元方針として、内部留保が充実してきたことを踏まえて連結配当性向を従来の 25% から 35% に引き上げることを発表した。これにより、2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は当初予定の 43.0 円から 60.0 円(配当性向 35.2%) と大幅増配されることになり、前期比でも 18.0 円の増配となる。また、自社株の取得についても、株価の水準によって適宜機動的に検討していく方針だ。

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は過去最高売上を更新
- ・ 2023 年 3 月期は 3 セグメント揃って増収、営業利益は調剤サービスの下振れを健康生活サービスの好調でカバー
- ・ 医療、介護、環境分野における社会課題の解決に貢献しながら持続的成長を目指す
- ・ 2023 年 3 月期より株主還元を拡充、配当性向の水準を 25% から 35% へ引き上げ



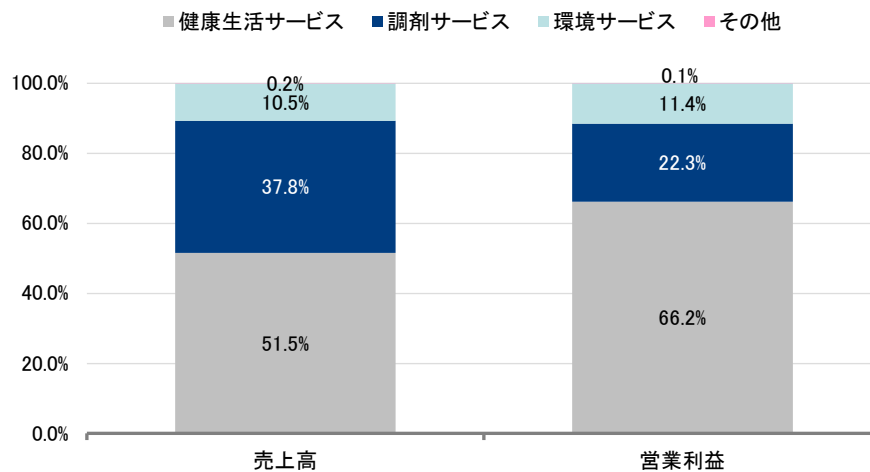
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

「健康生活サービス」と「調剤サービス」を合わせたヘルスケア分野が収益の柱

同社は、「健康生活サービス」「調剤サービス」「環境サービス」の3つのセグメントを軸に展開する企業で、岐阜県に本社を置く。セグメント別の構成比は、「健康生活サービス」と「調剤サービス」を合わせたヘルスケア分野で売上高、営業利益ともに全体の9割程度を占めている。

事業セグメント別構成比(2023年3月期第2四半期累計)



注：営業利益は内部売上消去前ベース
出所：決算短信よりフィスコ作成

1. 健康生活サービス

健康生活サービスセグメントは、病院関連事業（医療機関・介護福祉施設向けリネンサプライ、看護補助、院内物品管理などの医療周辺業務受託）、寝具・リネンサプライ事業（ホテルなど宿泊施設向けのリネンサプライや寝具類のレンタル）、シルバー事業（介護用品レンタル・販売）、給食事業（医療機関・介護福祉施設向け）、クリーニング設備製造事業、アクアクララ事業（宅配水「アクアクララ」のサブフランチャイザー）などで構成されている。

同セグメントのうち、病院関連事業及び寝具・リネンサプライ事業の売上高が5～6割を占めている。病院・介護施設・宿泊施設向けに提供するリネンサプライに関しては、東北・関東・中部・関西・中国・四国エリアで営業展開しており、このうち病院・介護施設向けでは業界トップのワタキューセイモア（株）に次いで業界第2位に位置している。また、病院向けではリネンサプライのほか看護補助、院内物品管理など、医療周辺業務をワンストップで提供できることが強みとなっている。

事業概要

同セグメント売上高の 3 割強を占めるシルバー事業は、介護保険制度に基づき電動ベッドや車いすなどの介護用品のレンタル・販売を行っている。営業エリアは東北から九州地方まで、高齢者の増加が見込まれる都市部を中心にカバーしており、2022 年 9 月末時点で 74 ヶ所の支店・営業所と 7 ヶ所のメンテナンスセンターを設置している（連結子会社の拠点含む）。市場シェアは地域によって異なり、四国地方では 3 割程度の高いシェアを獲得しているが、3 大都市圏では 5 ～ 10% と市場シェア拡大の余地を残す。競合にはフランスベッドホールディングス <7840> やパナソニックホールディングス <6752> の子会社（パナソニックエイジフリー（株））などがあるが、直販レンタル売上では同社がトップとみられる。同社は各地域におけるケアマネジャーとの密な連携により、きめ細かいサービスを提供しているほか、医療機関との関係性を生かし退院患者の紹介を受けるルートを構築するなど、同社ならではの戦略を推進し市場全体を上回る成長を続けている。また、M&A も活用しながら地域内シェアの拡大に取り組んでおり、それぞれの地域でのシェア No.1 を目標としている。

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績で見ると、病院関連事業と寝具・リネンサプライ事業、シルバー事業の 3 事業で売上高、利益の大半を占め、収益性に関してはシルバー事業が最も高くなっている。

2. 調剤サービス

調剤サービスセグメントは、連結子会社のたんぼぼ薬局（株）が東海・北陸・関西・四国地区で調剤薬局を展開しており、2022 年 9 月末の店舗数は 147 店舗となっている。原則オーガニック成長で店舗数を拡大しており、出店先を大規模病院の門前に特化することで経営効率を上げ、高い収益性を維持する戦略を推進してきた。近年は、国が示す「患者のための薬局ビジョン」のもと調剤薬局は地域の「かかりつけ薬局」としての機能を果たすことが今まで以上に求められており、同社においても出店の多角化や地域の「かかりつけ薬局」としての機能を高めるとともに、専門性の高い薬剤師の育成を通じて地域医療に貢献する方針である。

3. 環境サービス

環境サービスセグメントは、リースキン事業と清掃事業などで構成されている。リースキン事業では、主にオフィスや店舗、個人宅などで用いるモップやマット等の環境美化用品のレンタル・販売を「リースキン」というブランド名でフランチャイズ展開している。地方本部・代理店を含めて全国に約 1,000 拠点の販売ネットワークを構築しており、業界シェアはダスキン <4665> に次ぐ第 2 位となっている。ここ数年はトイレ周り商品に注力しており、他社との差別化を図っている。清掃事業では、建物の清掃・管理業務の受託サービスを展開している。近年は医療機関における院内感染を防止する高度な清掃サービスの提供に注力しており、売上の 7 割程度は医療機関や介護福祉施設向けの清掃となっている。そのほか、太陽光発電による売電事業等も行っている。

4. その他

その他セグメントでは連結子会社の（株）日本情報マートが経営情報の提供サービス等を行っている。

業績動向

主力の健康生活サービスが業績をけん引し、売上高は過去最高を更新

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 6.3% 増の 64,091 百万円、営業利益で同 6.8% 減の 3,567 百万円、経常利益で同 12.6% 減の 3,720 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 11.9% 増の 3,130 百万円となり、売上高と親会社株主に帰属する四半期純利益は過去最高を更新した。

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

	22/3 期 2Q 累計		23/3 期 2Q 累計		前年同期比	
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減率	増減額
売上高	60,269	-	64,091	-	6.3%	3,821
売上原価	45,108	74.8%	48,583	75.8%	7.7%	3,475
販管費	11,333	18.8%	11,940	18.6%	5.4%	607
営業利益	3,828	6.4%	3,567	5.6%	-6.8%	-260
経常利益	4,255	7.1%	3,720	5.8%	-12.6%	-534
特別損益	-86	-	974	-	-	1,060
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,799	4.6%	3,130	4.9%	11.9%	331

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業セグメント別業績

（単位：百万円）

		22/3 期 2Q 累計	23/3 期 2Q 累計	前年同期比	
				増減率	増減額
健康生活サービス	売上高	31,115	33,034	6.2%	1,918
	営業利益	2,850	3,203	12.4%	352
調剤サービス	売上高	22,490	24,197	7.6%	1,706
	営業利益	1,426	1,081	-24.2%	-344
環境サービス	売上高	6,571	6,760	2.9%	189
	営業利益	649	554	-14.6%	-94

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

ウィズコロナ下での営業活動の推進及び顧客ニーズに対応したサービスの拡販に注力することで、すべてのセグメントで増収を達成した。一方、営業利益は原油高に伴う燃料費の高騰や円安進展によるコスト増、並びに調剤原価等の増加を主因として 2 期振りの減益となった。セグメント別では健康生活サービスが新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）前の水準を上回る過去最高業績を更新した一方で、調剤サービス、環境サービスが減益となった。

業績動向

営業外収支は前年同期比 273 百万円悪化した。前年同期に計上した投資有価証券売却益 179 百万円が無くなったことが主因だ。一方で、固定資産売却益 1,079 百万円を特別利益として計上したことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は増益を確保した。

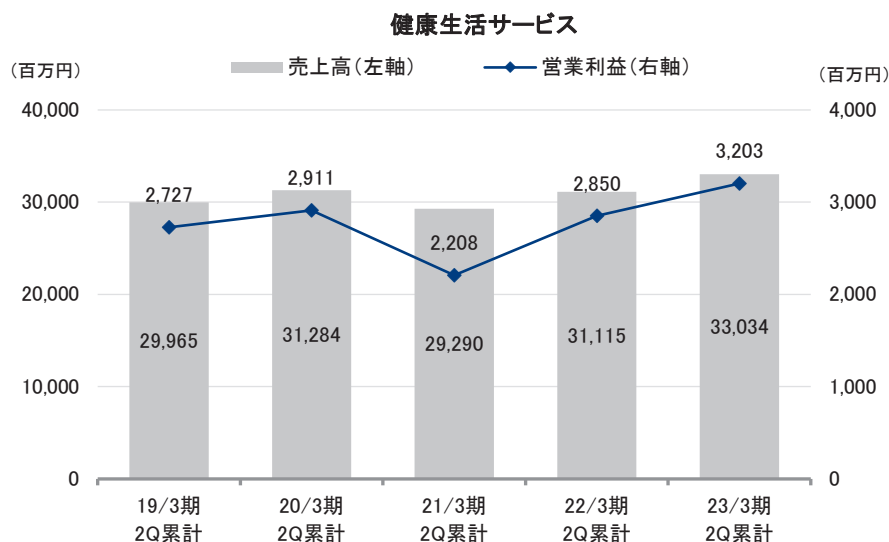
なお、原油高や円安による費用増加額が約 2.5 億円となった。内訳は、リネンの洗濯工場で使用するボイラーのガスを中心とした燃料代、電気料金の値上がりで約 1.6 億円、配送車両のガソリン代の値上がりで約 0.3 億円、円安による海外からの仕入商品（布団、カバー類等のリネン類）のコスト増で約 0.6 億円となっている。ただ、工場の生産性向上に取り組んだことにより、利益へのマイナスインパクトは想定を下回ったようだ。

健康生活サービスは主要サービスの好調持続に加えて ホテルリネンが回復

2. 事業セグメント別の動向

(1) 健康生活サービス

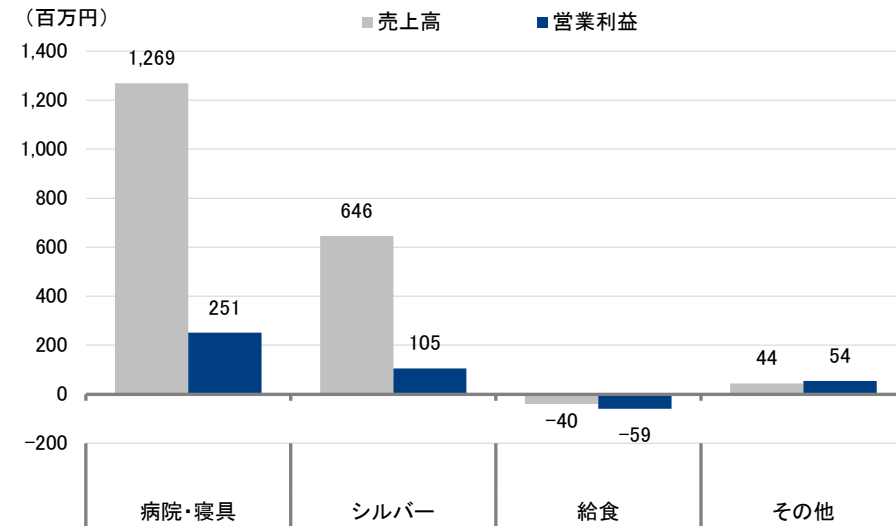
健康生活サービスの業績は、売上高で前年同期比 6.2% 増の 33,034 百万円、営業利益で同 12.4% 増の 3,203 百万円と 2 期連続の増収増益となり過去最高を更新した。営業利益率も前年同期の 9.2% から 9.7% へ上昇した。主力の病院関連及び寝具・リネンサプライ事業、シルバー事業が揃って増収増益となり、けん引役となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

事業別の前年同期比増減額



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

a) 病院関連及び寝具・リネンサプライ事業

病院関連事業及び寝具・リネンサプライ事業は売上高で前年同期比 1,269 百万円の増収、営業利益で同 251 百万円の増益となり、過去最高業績を更新した。寝具・リネンサプライ事業がホテル等宿泊施設の稼働率回復により、同 30.5% 増と大幅増となったほか、病院関連事業も戦略商品である「入院セット」※¹が同 13.3% 増、「ネクサージ」※²が同 5.4% 増といずれも増収基調が続き、順調に推移した。

※¹ 入院セット：入院に必要な日用品を日額定額制で提供するサービス。タオル類、日常着、寝巻、下着、歯ブラシ、ボディソープなどが含まれる。

※² ネクサージ：同社が業界に先がけて事業化した手術用リネンのリユースシステム。従来の使い捨て商品と比較して、医療廃棄物コストの削減と環境負荷低減というメリットがある。

宿泊施設向け寝具・リネンサプライ事業については、9 月売上高がコロナ禍前（2020 年 3 月期）の 85% の水準まで回復した。また、「入院セット」はコロナ禍で入院患者や施設入居者への面会制限が続くなか、旺盛な需要が続き、契約施設数も同 12.4% 増となった。「ネクサージ」は伸び率こそ 1 ケタ台に鈍化したものの、医療法人でも SDGs への意識が高まっており、ディスポーザブルタイプからリユースタイプの「ネクサージ」に切り替える動きは続いている。また、病院・介護施設等向けリネンサプライの契約床数については、前年同期比 2.1% 増と着実に増加した。病院向けは同 0.2% 減と減少傾向が続いたが、介護施設向けは新規開拓が進んだことにより同 3.9% 増と増加した。

利益面では、燃料費等のコスト増があったものの、ホテル向け寝具・リネンサプライ事業を中心とした増収効果で吸収し 2 ケタ増益となり、利益率も上昇した。

業績動向

b) シルバー事業

シルバー事業は売上高で前年同期比 646 百万円の増収、営業利益で同 105 百万円の増益となり、過去最高業績を連続で更新した。在宅介護サービスの需要増加を背景に、介護用品の直販レンタル売上が同 7.9% 増と好調に推移した。なお、当期より子会社 1 社を連結化^{※1}したことが約 1.5 億円の増収要因となっているほか、2022 年 8 月に M&A で 1 事業拠点を取得^{※2}したことも売上増に貢献している。

※1 2018 年 6 月にゆうえる（株）（大阪府）の株式を取得し子会社化した。年商は約 3 億円。

※2 2022 年 8 月に（株）もみの木から簡易吸収分割により事業承継し、豊川営業所（愛知県）として開所。年商約 2.7 億円。

退院窓口経由で獲得した新規利用者数は前年同期比 8.3% 増と順調に増加しており、新規利用者数全体に占める割合は 24.2%となった。

c) 給食事業・その他

給食事業は売上高で前年同期比 40 百万円の減少、営業利益も同 59 百万円の減益となった。コロナ禍で介護施設における稼働率が低下し、減収要因となった。利益面では食材費の高騰や労務費率の上昇が減益要因となった。また、クリーニング設備製造事業を中心としたその他事業については、売上高で同 44 百万円の増収、営業利益で同 54 百万円の増益となった。クリーニング設備製造事業、アクアクララ事業ともに増収となり、利益も増収効果で改善した。なお、クリーニング設備製造事業はコロナ禍の影響からまだ本格的な回復には至っていないものの、ホテルの稼働率回復傾向が続けば、リネンサプライ業者におけるクリーニング設備への投資意欲も回復し、業績もさらに改善が進むものと思われる。

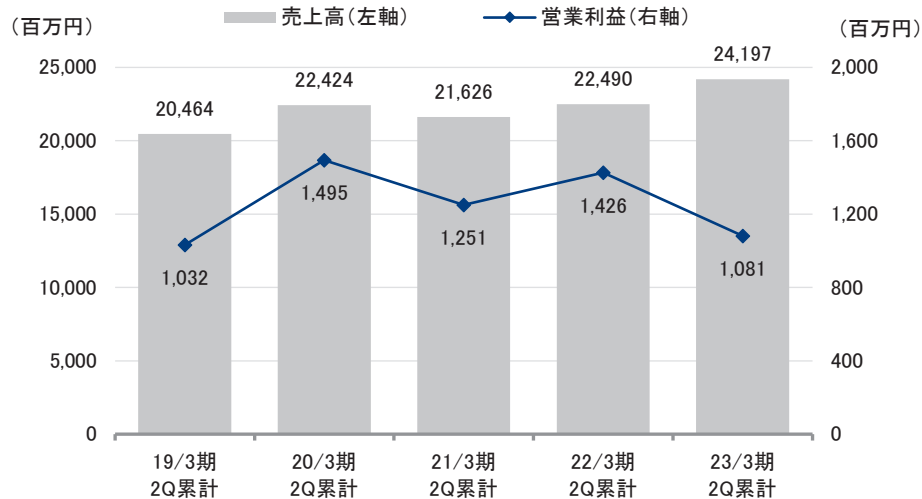
(2) 調剤サービス

調剤サービスの業績は、売上高で前年同期比 7.6% 増の 24,197 百万円、営業利益で同 24.2% 減の 1,081 百万円となった。売上高については、2022 年 4 月の薬価改定やコロナ禍以降に長期化していた処方期間が短くなってきていること等による処方箋単価の低下（同 2.0% 減）があったものの、新規出店効果による処方箋枚数の増加（同 9.7% 増、既存店ベースでは同 0.3% 増）で吸収し、過去最高を更新した。増収要因の内訳を見ると、処方箋枚数増加に伴う技術料売上の増加で 224 百万円、薬剤料売上の増加で 1,448 百万円、その他売上の増加で 32 百万円となっている。また、店舗数については、5 月に門前薬局と敷地内薬局を各 1 店舗出店し、前年同期末比で 6 店舗増の 147 店舗となった。

トーカイ | 2023 年 1 月 6 日 (金)
9729 東証プライム市場 | <https://www.tokai-corp.com/finance/index.html>

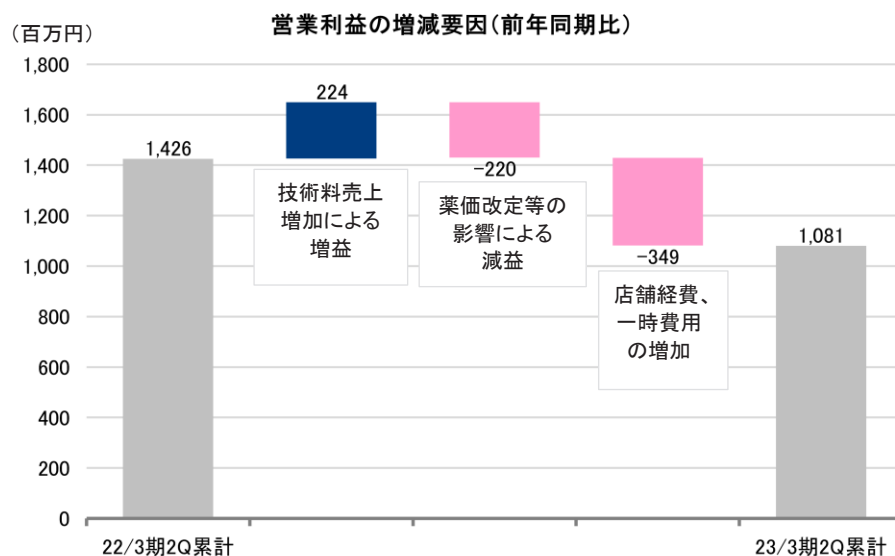
業績動向

調剤サービス



出所：決算短信よりフィスコ作成

一方、営業利益の増減要因を見ると、技術料売上の増加による増益で 224 百万円となったものの、薬価改定等の影響による減益で 220 百万円、店舗経費等の増加による減益で 349 百万円となった。薬価改定等の影響による減益については、後発医薬品の供給不足を背景に在庫を積み増したことに伴う消費税の増加などの影響も含まれている。また、店舗経費については前下期に大型店舗を複数出店したこともあり、労務費や賃借料が増加した。売上高は順調に増加したものの、営業利益については薬剤の調達コストが膨らんだことで想定以上の減益になったと見られる。後発医薬品の供給不足の影響については、一時期よりは緩和されてはいるものの今下期も継続すると見られ、調達方法の改善に取り組んでいくことにしている。



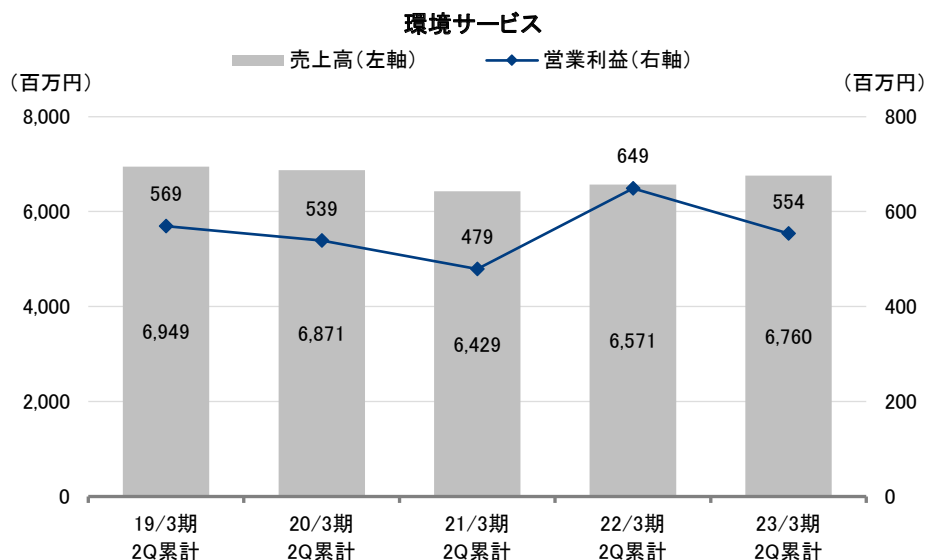
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

トーカイ | 2023 年 1 月 6 日 (金)
9729 東証プライム市場 | <https://www.tokai-corp.com/finance/index.html>

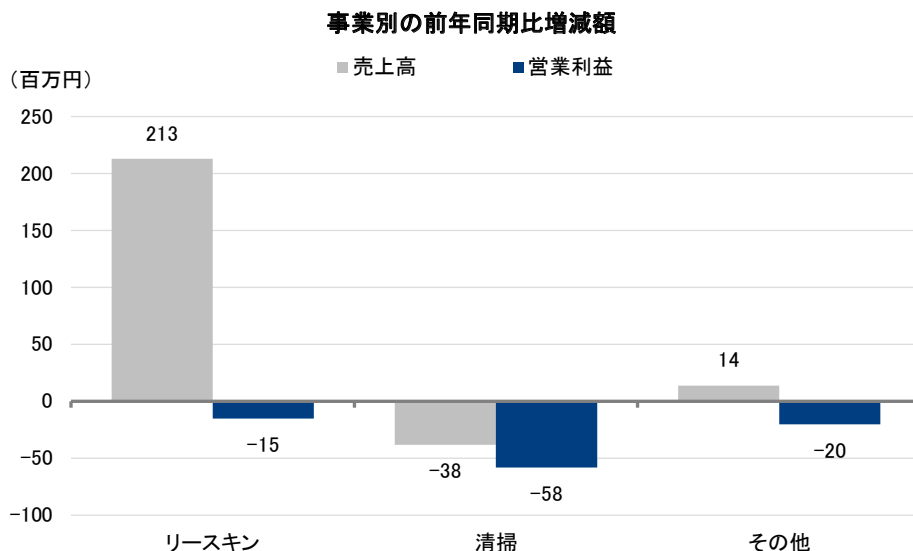
業績動向

(3) 環境サービス

環境サービスの業績は、売上高で前年同期比 2.9% 増の 6,760 百万円、営業利益で同 14.6% 減の 554 百万円と 2 期連続の増収となったものの、営業利益は 2 期振りの減益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

リースキン事業はコロナ禍からの需要回復により、加盟店向けの商品売上が伸長したほか、注力アイテムであるトイレ回り商品も衛生管理ニーズの高まりを背景に好調に推移し、売上高で 213 百万円増加した。一方で、FC 本部費用の増加やシステム及び洗濯設備への投資に伴う減価償却費増並びに燃料費増により、営業利益は 15 百万円の減益となった。FC 本部費用の増加については、コロナ禍で自粛していた加盟店向けの全国大会や販促のための各種イベントを開催したことによる。トイレ回り商品では、医療機関や大学などの新規開拓が進んでおり増収に貢献している。近年、前立腺肥大症や膀胱がん患者で尿取りパッドを使用する男性が増加していることもあり、男性用トイレでも導入が進んでいるようだ。

清掃事業の売上高は、注力市場である病院向け清掃が前年同期比 7.1% 増と拡大基調が続いたものの、一般施設向けの減少により全体では同 38 百万円の減収となった。利益面では、新規事業所の立ち上げや、定期清掃における特殊作業が集中したことなどによる一時費用の増加により、同 58 百万円の減益となった。その他の減益 20 百万円についても、子会社の固定資産売却に伴う一時的な費用増加が主因となっている。

手元キャッシュは潤沢で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2023 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 1,841 百万円増加の 107,741 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 862 百万円減少した一方で、棚卸資産が 1,171 百万円、受取手形及び売掛金が 348 百万円、有価証券が 310 百万円それぞれ増加した。固定資産では土地が 237 百万円、投資有価証券が 257 百万円それぞれ減少し、埼玉工場着工に伴い建設仮勘定が 1,286 百万円、M&A の実施によりのれんが 127 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 394 百万円減少の 27,986 百万円となった。支払手形及び買掛金が 799 百万円増加した一方で、未払法人税等が 451 百万円、未払金が 242 百万円、有利子負債が 244 百万円、賞与引当金が 103 百万円それぞれ減少した。また、純資産合計は同 2,235 百万円増加の 79,754 百万円となった。配当金支出 809 百万円があったものの、親会社株主に帰属する四半期純利益 3,130 百万円の計上が増加要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の 72.7% から 73.5% と 0.8 ポイント上昇し、有利子負債比率は逆に 0.4 ポイント低下した。ネットキャッシュ（現金及び預金 + 有価証券 - 有利子負債）も 300 億円を上回る水準であり、財務の健全性は高いと判断される。同社のビジネスモデルは、リネンサプライやリースキンなどレンタルビジネスが主力で、安定性の高い収益構造となっていることが強みの 1 つと言える。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 2Q	増減額
流動資産	55,657	58,769	59,748	61,131	1,383
（現金及び預金）	32,202	35,148	35,794	34,932	-862
（棚卸資産）	5,360	5,646	4,635	5,806	1,171
（有価証券）	385	93	361	672	310
固定資産	41,374	43,411	46,151	46,609	457
総資産	97,031	102,180	105,900	107,741	1,841
流動負債	22,859	22,689	23,194	23,094	-100
固定負債	5,350	5,612	5,186	4,891	-294
負債合計	28,210	28,302	28,381	27,986	-394
（有利子負債）	4,176	3,876	3,398	3,154	-244
純資産合計	68,821	73,878	77,519	79,754	2,235
（安全性）					
自己資本比率	70.5%	71.8%	72.7%	73.5%	+0.8pt
有利子負債比率	6.1%	5.3%	4.4%	4.0%	-0.4pt
ネットキャッシュ	28,411	31,365	32,757	32,450	-307

出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

今後の見通し

2023 年 3 月期業績は期初計画を据え置き、 成長投資を進めていく方針

1. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績見通しは、売上高で前期比 5.5% 増の 130,307 百万円、営業利益で同 5.7% 減の 7,782 百万円、経常利益で同 8.7% 減の 8,109 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 3.3% 増の 5,998 百万円と期初計画を据え置いた。

ウィズコロナの事業環境のなかで、同社の事業展開のテーマである「清潔・健康」に対するニーズは継続して拡大していくものと想定しており、コロナ禍の影響を受けていた宿泊施設向け寝具・リネンサプライ事業も稼働率の上昇により下期はさらに向上見通しとなっており、健康生活サービスの好調で調剤サービスの下振れ分を相殺する格好となりそうだ。なお、原油高や円安によるコストアップについては下期も引き続き影響が見込まれるが、リネンサプライやリースキン事業等で価格転嫁が進んでおり、下期のマイナス影響額は上期よりも小幅なものにとどまる見込みとなっている。

営業利益の減益要因については、レンタル資材の購入費増やシステム関連投資の拡大に伴う減価償却費の増加（前期比 634 百万円増）によるところが大きく、EBITDA（償却前営業利益）では同 1.4% 増と若干ながらも増益を確保する見通しだ。

今後の見通し

2023 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期			2Q 進捗率
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比	
売上高	123,484	-	130,307	-	5.5%	49.2%
営業利益	8,252	6.7%	7,782	6.0%	-5.7%	45.8%
経常利益	8,878	7.2%	8,109	6.2%	-8.7%	45.9%
特別損益	-230		0		-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,806	4.7%	5,998	4.6%	3.3%	52.2%
EBITDA ※	12,205	9.9%	12,374	9.5%	1.4%	46.1%
1 株当たり利益 (円)	164.42		170.27			

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023 年 3 月期の設備投資額は前期比 3,489 百万円増加の 8,212 百万円を計画している。主な増加要因は、新工場の建設投資とレンタル資材購入費、システム関連投資の 3 つとなる。新工場は 2022 年 7 月より埼玉県毛呂山町で建設を開始しており、2023 年夏に完成、秋に本格稼働を開始する予定となっている。総投資額は約 66 億円で、2023 年 3 月期は 2,810 百万円を投下する。病院リネンの洗濯工場と介護用品のメンテナンスセンターの機能を有し、エネルギー効率と生産性を高めた環境配慮型の工場となる。病院リネンについては現在の横浜工場から機能を移転することとなり、関東エリアをカバーする基幹工場となる見通しだ。

また、レンタル資材は介護用品の購入や病院関連資材（白衣等）の更新投資により、同 561 百万円増の 1,846 百万円、システム関連投資については同 548 百万円増の 1,241 百万円を計画している。このうち、システム関連投資についてはやや遅れ気味となっており、2024 年 3 月期に一部ずれ込む可能性があるものの、そのほかの設備投資については、おおむね計画どおりに進捗する見通しだ。

設備投資内訳と減価償却費

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期 2Q 累計	23/3 期予想	前期比増減額
レンタル資材	1,082	1,285	711	1,846	561
工場設備等	410	599	274	708	109
新規出店費用等	395	1,262	27	723	-539
システム関連	609	693	233	1,241	548
新工場	-	211	1,422	2,810	2,599
その他	916	670	548	882	212
設備投資合計	3,414	4,722	3,216	8,212	3,489
減価償却費	3,553	3,863	2,088	4,498	634

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023 年 3 月期は 3 セグメント揃って増収、 営業利益は調剤サービスの下振れを好調な健康生活サービスでカバー

2. 事業セグメント別の見通し

2023 年 3 月期の事業セグメント別業績見通しについては期初計画から見直しを行っていない。第 2 四半期までの進捗状況を見ると、売上高についてはおおむね計画どおりに推移しており、3 つの事業セグメントすべてで増収となる見通しだ。一方、営業利益は進捗の遅れている調剤サービスは通期でも下振れする可能性があるものの、連結ベースでは健康生活サービスが下期も好調を維持し、調剤サービスの下振れ分をカバーできるものと弊社では見ている。

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

セグメント別売上高	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期予想	前期比	2Q 進捗率
健康生活サービス	61,953	60,631	63,517	67,430	6.2%	49.0%
調剤サービス	45,053	44,098	46,561	49,138	5.5%	49.2%
環境サービス	13,596	13,072	13,194	13,560	2.8%	49.9%
その他	206	206	211	178	-15.8%	55.4%
合計	120,809	118,009	123,484	130,307	5.5%	49.2%

セグメント別営業利益	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期予想	前期比	2Q 進捗率
健康生活サービス	6,074	5,403	6,312	6,220	-1.5%	51.5%
調剤サービス	2,917	3,006	3,097	3,263	5.4%	33.1%
環境サービス	967	944	1,101	961	-12.6%	57.7%
その他	29	31	34	-28	-	-
内部消去	-2,081	-2,091	-2,294	-2,635	-	48.4%
合計	7,908	7,294	8,252	7,782	-5.7%	45.8%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) 健康生活サービス

健康生活サービスの業績は、売上高で前期比 6.2% 増の 67,430 百万円、営業利益で同 1.5% 減の 6,220 百万円となる見通し。病院関連及び寝具・リネンサプライ事業の売上高は前期比 1,823 百万円の増収、営業利益は同 204 百万円の減益を見込んでいる。増収分のうち、約 8 億円は宿泊施設向け寝具・リネンサプライ事業の増加によるものだが、2022 年 10 月以降外国人の入国規制が緩和されたほか、全国旅行支援も再開されたことでホテルの稼働率も一段と上昇しており、今後感染第 8 波の到来で再び制限がかけられるようなことが無ければ、もう一段の売上増加が見込める状況となっている。一方、病院関連事業については引き続き「入院セット」「ネクサージ」がけん引役となる見通しだ。増収にもかかわらず減益を見込んでいるのは、燃料価格や電気・ガス料金の値上げ等の影響を含めてエネルギーコストが前期比 3.8 億円増加することや、資材費用が同 2.8 億円（うち、大型案件の白衣等更新で 1 億円）増加すること、基幹システムの更新に伴う減価償却費の増加が見込まれることなどが要因だが、病院関連事業及び寝具・リネンサプライ事業で価格転嫁が進んでいることや増収効果は、通期への利益貢献が期待できそうだ。

今後の見通し

シルバー事業については、売上高で前期比 1,436 百万円の増収、営業利益で同 23 百万円の増益を見込んでいる。在宅介護需要の拡大を好機と捉え営業強化による新規利用者数の獲得を図ることに加えて、新たに連結化した子会社（年間売上約 3 億円）や、2022 年 8 月に M&A で取得した事業所の売上貢献が見込まれる。利益面では、積極的な資材購入やシステム投資、新規出店に伴う費用増等を増収効果で吸収し、増益を確保する見通しだ。なお、首都圏でのシェア拡大を目的に当期中に東京 23 区内に 2 店舗の新規出店を予定していたが、現時点では来期以降にずれ込む見通しとなっている。

給食事業については売上高で前期比 52 百万円の増収、営業利益で 4 百万円の増益を見込んでいる。新規顧客の獲得と既存顧客における受託業務の拡大により増収を目指す。第 2 四半期までは減収となっているが、利益面でも食材コストや人件費率の上昇を下期にどの程度改善できるかが計画達成のカギを握ることになる。その他事業についてはクリーニング設備製造事業の受注回復により売上高で前期比 600 百万円の増収、営業利益で 83 百万円の改善を見込んでいるが、売上高についてはクリーニング設備製造事業の回復ペースが想定よりも緩やかなことから、若干下振れする可能性がある。期初段階ではコロナ禍前の売上水準と比べて 75% の水準まで回復すると見ていたが、第 2 四半期累計では 50% の水準にとどまっていた。

なお、新規事業として開発を進めているリストバンド型のウェアラブルデバイス「iAide2」については、コロナ禍の影響で遅れていたものの、2022 年 1 月から東京医科歯科大学病院と共同で実施している無症候性心房細動※1を検知する臨床研究※2において、検診に訪れた約 200 人弱の被験者数のなかから 5 人の無症候性心房細動が発見されるなど、一定の効果が確認されている。

※1 無症候性心房細動は自覚症状がなく、放置しておく心原性脳梗塞を発症するリスクが高まると言われており、推定潜在患者数は国内で約 100 万人と見られる。「iAide2」による脈波データ収集と AI を活用したプログラムを使って無症候性心房細動を早期発見することで、脳梗塞の発症予防につながることを期待されている。

※2 東京医科歯科大学病院、静岡市、静岡市清水医師会及び TDK<6762> との共同研究。

また、新たな取り組みとして 2022 年 10 月より岐阜大学医学部附属病院との共同で臨床研究を開始している。心臓リハビリテーションを必要とする慢性期の心疾患患者を対象に、在宅時の活動状況を「iAide2」で収集するバイタルデータ（脈拍数、歩数等）で可視化し、医師や理学療法士がその情報を基にして適切な運動指導を行うことで被験者の運動機能の改善に寄与するかを検証していく研究となり、データが纏まった段階で学会でも発表する予定にしている。入院時は適切なリハビリテーションを指導してくれる専門のスタッフがいるが、在宅時でも同様のリハビリテーションを実施しているかどうかは、患者からの自己申告以外に医師や理学療法士は把握できないのが現状だ。「iAide2」を使うことで在宅時の状況をデータとして確認しながら適切なリハビリテーションが継続できれば、結果的に心疾患の症状悪化を防ぎ健康寿命の延伸に貢献することになる。同社では臨床研究を通じて得られるエビデンスを持って、実用化を目指していく考えだ。

(2) 調剤サービス

調剤サービスの業績は、売上高で前期比 5.5% 増の 49,138 百万円、営業利益で同 5.4% 増の 3,263 百万円と増収増益を計画している。2022 年度の調剤報酬及び薬価改定により、処方箋単価が若干低下するものの、新規出店効果による処方箋枚数の増加により増収となる見通しだ。

今後の見通し

新規出店は通期で 7 店舗を計画しており、このうち第 2 四半期までに 2 店舗を出店し、10 月に M&A により 2 店舗をオープンした。期中にあと 1 店舗は出店が確定しているが、残りは引き続き検討を進めていくことになる。ただ、第 2 四半期までの売上進捗率は 49.2% と順調に進んでおり、売上高については計画達成が可能と見られる。

一方、営業利益については第 2 四半期までの進捗率が 33.1% と低いことから、計画を下回る可能性が高い。下期は上期の一時費用約 1.2 億円が無くなるものの、後発医薬品の供給不足などによる調達コスト増は引き続き影響が残るとみられる。期初計画では、技術料売上の増加で 461 百万円の増益、薬剤料売上の増加等により 589 百万円の増益で、労務費や店舗経費の増加 885 百万円を吸収する見込みであったが、薬剤料売上の増加による利益増分が調達コスト増で打ち消される格好となる。

(3) 環境サービス

環境サービスの業績は、売上高で前期比 2.8% 増の 13,560 百万円、営業利益で同 12.6% 減の 961 百万円と増収減益を見込んでいる。

リースキン事業は売上高で前期比 449 百万円の増収、営業利益で 58 百万円の減益を見込む。売上高は、コロナ禍からの需要回復を受けて、FC 本部から加盟店への商品売上及びユーザーへのレンタル売上がともに増加する。なかでも、近年注力するトイレ回り商品は好調を持続する見通しだ。利益面では FC 本部費用の増加に加えて、2021 年 10 月に子会社化したレンテックス※に関わる投資費用の増加が減益要因となる。レンテックスは現時点では連結対象にしていないが、グループ内における商品配送機能や支店の統合を進めていることなどによる費用が発生している。

※ 白洋舎<9731>が 2021 年 7 月に事業分割して設立した(株)レンテックスの株式の 90% を 2021 年 10 月に取得し、子会社化した(2022 年 11 月 30 日に完全子会社化を発表)。売上規模は約 17 億円で、顧客には大手ホテルや工場など大口顧客も多い。

清掃事業は売上高で前期比 72 百万円の減収、営業利益で 45 百万円の減益を見込んでいる。一般清掃の減収が続くほか、前期に受託したコロナ病床の縮小が減収減益要因となる。ただ、病院清掃については順調に伸びていることから上振れする可能性もある。

(4) DX の取り組みについて

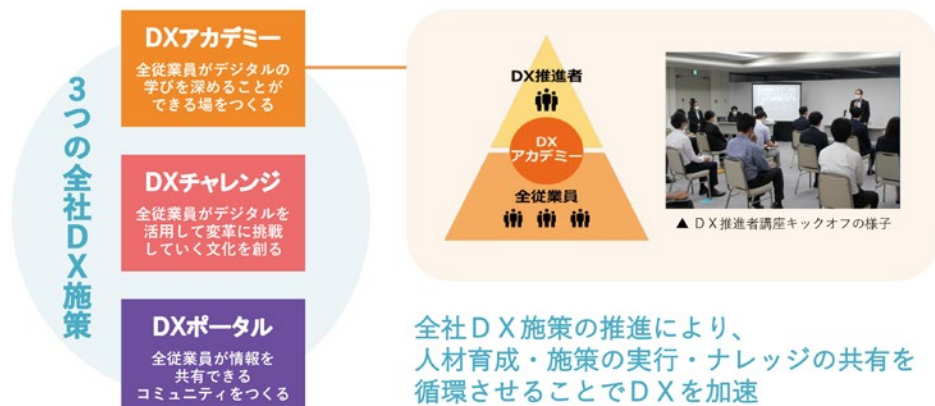
同社は今後の成長戦略の 1 つとして、全社的な DX 基盤の構築に着手している。業務の価値変革(DX による業務効率の向上や生産性向上)と顧客への価値変革(DX を活用することで新たなビジネスやサービスを創造)を実現していくため、2022 年 3 月期から 2025 年 3 月期までの 4 年間で合計 35 億円のデジタル投資を実施していく計画だ。

具体的な取り組みとして、2022 年 6 月より全従業員向けの e-ラーニング講座を開講したのに続き、同年 7 月から DX 推進者育成講座を開講し、11 月に 1 期生 41 名が修了した。修了者は今後、自身の部署において DX の取り組みを進めていく。同社では今後 3 年間で 180 名の DX 推進者を育成し、全社的にナレッジの共有を図りグループ内の DX を加速していく考えだ。

トーカイ | 2023 年 1 月 6 日 (金)
9729 東証プライム市場 | <https://www.tokai-corp.com/finance/index.html>

今後の見通し

DX 施策



出所：決算説明会資料より掲載

事業面では業務効率の向上や顧客の利便性向上につながる DX の取り組みを推進している。シルバー事業では契約時の電子署名システム導入に加えて、レンタル契約を含む主要取引の関連帳票の電子化、基幹システムとの連動による受注処理業務の自動化を開始している。これらシステムの導入により営業スタッフの生産性が向上することで、残業時間の削減効果が期待される。また、リースキン事業では 2022 年 3 月期に FC 本部から加盟店への請求書の Web 化を完了したのに続き、2023 年以降に法人顧客への請求書の Web 化を段階的に進めていく予定となっている。

調剤サービス事業では、たんぽぽ薬局において公式 LINE アカウントを 2022 年 8 月に開設した。LINE を使って処方箋を送信することで、薬局内での待ち時間を短縮しスムーズに薬の受け取りが可能となるほか、オンライン服薬指導を受けることも可能となっている。今後はオンライン決済や配送サービス機能も追加していく予定で、同社にとっては顧客の囲い込み戦略の 1 つとなる。2022 年 11 月時点で登録者数は 2.8 万人となっており、まずは 10 万人の登録を目標としている。

■ 中期経営計画

医療、介護、環境分野における社会課題の解決に貢献しながら 持続的成長を目指す

1. 中期経営計画の概要

同社は2022年3月期から2025年3月期までの4ヶ年の中期経営計画「Challenge for the new stage!」をスタートしている。コロナ禍で生活様式が大きく変わるなかでも、引き続き「医療」「介護」「環境」の事業領域における社会課題の解決、並びに持続的な社会の実現に貢献する企業グループとして成長を目指す。

今回の中期経営計画のコンセプトとして「持続的な成長の実現に向けて、『続ける』『変える』『創る』で新たなステージへ」を設定し、「続ける」「変える」「創る」の3つの観点に基づき、持続的な成長につながる施策を実行することを基本方針とした。その内容及び事業戦略、経営数値目標は以下のとおりとなる。

(1) 基本方針

a) 社会の要請や顧客のニーズに応えるために「続ける」

- ・循環型社会に資する「レンタル事業モデル」
- ・医療及び介護の社会インフラを支えるサービスの安定供給（病院関連事業、給食事業、シルバー事業、調剤薬局事業、清掃事業）
- ・既存のコア事業の強化及び地域シェアの向上（病院関連事業、シルバー事業、調剤薬局事業、リースキン事業）
- ・顧客本位のサービス提供とさらなる専門性の追求
- ・差別化の要となる「人的資本」の強化

b) 経営環境の変化に対応し、さらなる成長につなげるために「変える」

- ・ニューノーマル時代における個人、組織の新しい働き方の整備
- ・DXの推進による業務効率化及び生産性向上
- ・プライム市場にふさわしいコーポレートガバナンスの整備
- ・経営人材育成と若い世代の積極登用
- ・多様性を重視した経営

c) 次世代につながる新たな価値を生み出すために「創る」

- ・ヘルスケア分野における新たな事業やサービスの開発（需要拡大が見込まれる在宅市場領域など）
- ・DXの推進による新たなビジネスモデルの創出（シルバー事業や調剤薬局事業で蓄積されるデータを基盤としたサービスの創出等）
- ・グループの経営資源の有機的な結合による新たな事業価値の創出（売上増につながる事業間連携の実行）
- ・成長に資する投資分野の発掘と機動的な投資実行
- ・働きがいや誇りを持って働き続けることができる企業風土の醸成

(2) 事業戦略

基本方針を踏まえ、各事業セグメントにおいて以下の事業戦略を推進することで持続的な成長の実現を図っていく。

a) 健康生活サービス

健康生活サービスでは、事業基盤の根幹である医療機関や介護福祉施設との信頼関係をより一層深耕する。病院関連事業については、リネンサプライを中心とした既存サービスを安定的かつ高品質に提供できる体制の強化を図るとともに、戦略商品である「入院セット」「ネクサージ」において高付加価値化や新規アイテムの追加等によって他社との差別化を図っていく。また、医療機関向けの新たな基幹アイテムの創出、デジタル化による業務効率の向上等に取り組んでいく。

シルバー事業については、「直販レンタル売上日本一」をさらに確固たるものにすべく、引き続き経営資源を積極的に投下していく。物流改革やデジタル化による利便性の高いサービスの提供、スピードの向上を図るとともに、要介護者にとって必要な介護用品を必要なタイミングで提案できるスキルを持った専門性の高い人材を育成することで、競合他社との差別化を図る。また、今後高齢者の人口増加が見込まれる都市部を中心に、M&A も積極的に活用しながら事業拠点を拡充し、地域シェアの拡大を推進していく方針だ。そのほか、ヘルスケア分野において社会課題の解決につながる新たな在宅サービスの開発や事業化（「iAide2」等）にも取り組んでいく。

なお、海外市場での取り組みとして、インドに病院向けリネン・医療資機材リース会社を豊田通商<8015>と合併で 2022 年 10 月に設立した（出資比率 45%）。インド市場ではこれまで、2017 年に病院清掃事業を展開する現地企業に出資し、同社が持つ高い感染管理技術や日本式のホスピタリティを採り入れた病院清掃サービスの浸透・普及に向けた技術指導を継続してきた。今回、合併会社を通じて新たに病院向けにリネンサプライサービスを開始することを皮切りとして、高成長が続くインド市場において医療周辺サービスの事業機会獲得に取り組んでいく考えだ。

b) 調剤サービス

調剤サービスでは、高い専門性を持って地域医療に貢献する「地域で一番のかかりつけ薬局」を目指す。具体的には、多職種連携をはじめとする在宅医療の現場で求められる役割と機能の追求に取り組む。クリニック前薬局や医療モール内薬局、在宅特化型薬局などの出店を増やし、バランスの取れた薬局形態を確立する。基幹病院の処方箋対応を通じて蓄積してきた高度薬学管理のノウハウを生かし、高い専門性を持って地域住民の健康維持・増進を支援する。また、DX を通じた業務改革や LINE を活用したサービス拡充により顧客の利便性向上を図っていく。

c) 環境サービス

環境サービスでは、「衛生管理のプロ」としての強みをさらに強化し、成長を持続できる事業構造への変革に取り組んでいく。リースキン事業では、トイレ周りを中心とした衛生管理ニーズに応える商品の拡販・開発に注力し、その売上構成比を引き上げていく。

中期経営計画

一方、清掃事業については、病院清掃の強化に向けて手術室支援業務※など、医療機関のニーズに応える独自のサービスの展開により他社との差別化を図り、売上構成比に占める病院向けの比率（現在は約 7 割）を高めることで収益性向上を図っていく。

※ 術前・術後の清掃や手術機器のセット業務などを、教育・訓練を受けたスタッフが代行。手術室の稼働率向上に貢献する。

(3) 経営数値目標

経営数値目標として、最終年度となる 2025 年 3 月期に売上高 1,400 億円、営業利益 95 億円を掲げている。2021 年 3 月期を起点とした 4 年間の年平均成長率は売上高で 4.4%、営業利益で 6.8% となり、目標数値は基本的にオーガニックな成長によるもので M&A による影響は織り込んでいない。

経営数値目標

(単位：百万円)

	21/3 期	22/3 期	23/3 期 (予)	25/3 期目標	CAGR ※
売上高	118,009	123,484	130,307	140,000	4.4%
健康生活サービス	60,631	63,517	67,430	71,000	4.0%
調剤サービス	44,098	46,561	49,138	54,000	5.2%
環境サービス	13,072	13,194	13,560	14,800	3.2%
その他	206	211	178	200	-0.7%
営業利益	7,294	8,252	7,782	9,500	6.8%
売上高営業利益率	6.2%	6.7%	6.0%	6.8%	

※ 21/3 期を起点とした 4 年間の年平均成長率

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

セグメント別売上高の年平均成長率では調剤サービスが 5.2% と最も高く、次いで健康生活サービスが 4.0%、環境サービスが 3.2% となる。調剤サービスについては、2022 年 3 月期の下期にオープンした病院敷地内の大規模店舗の貢献が高い伸び率を見込む一因となっている。ただし、敷地内薬局は門前薬局に比べて収益性が低くなっており、2022 年度の調剤報酬改定もマイナス改定であったことから、今後の出店は慎重に進めていくことになる。

営業利益率は 2025 年 3 月期で 6.8% と 2021 年 3 月期の 6.2% から上昇を見込んでいる。このうち、調剤サービスは調剤報酬改定の影響が読みにくいいため、2021 年 3 月期と比較して低下する前提となっている。一方、健康生活サービスや環境サービスについては付加価値の高い製品・サービスの成長により、利益率の上昇を見込んでいる。

2023 年 3 月期の業績は、エネルギー価格の高騰や円安など想定外の環境変化があったため、利益面で一旦、後退する見通したが、価格転嫁も順調に進んでいることから、2025 年 3 月期の営業利益 9,500 百万円も射程圏にあると言える。

(4) 成長投資計画

中期経営計画期間内の成長投資額としては総額 250 億円を計画している。このうち、95 億円を新工場建設を含む工場設備に、65 億円をレンタル資材購入費に、35 億円をデジタル投資に、30 億円を新規出店および M&A 投資に投下していく予定となっている。2023 年 3 月期までの投資実績・計画は 129 億円（設備投資額ベース）と約 5 割の進捗となっており、順調なペースで進んでいる。

創業以来、廃棄物削減と循環型社会の実現に寄与するレンタル事業を通じて SDGs に貢献

2. サステナビリティの取り組みについて

同社はサステナビリティ経営を一層推進していくため、2022 年 5 月にサステナビリティ基本方針を制定するとともに、サステナビリティ委員会を新設した。

サステナビリティ基本方針は、2020 年に制定した「3 つの宣言」を再定義したもので、1) 創業以来の基幹事業であるレンタルビジネスを通じて、廃棄物の削減、循環型社会の実現に貢献していくこと、2) 超高齢社会における医療介護の健全な発展に貢献していくこと、3) グループ全従業員が笑顔で、たくさんのありがとうに囲まれた会社を目指すこと、の 3 点を掲げている。

この基本方針に則した企業活動を体系的かつグループ横断的に実践すること、サステナビリティ課題の共有、各種施策の検討、実施事項の整備・運用に関する協議、ESG 戦略の推進などを行うことを目的としてサステナビリティ委員会を新設した。2022 年 8 月にはコーポレートサイトにサステナビリティページを公開し、同社におけるサステナビリティへの取り組みの歴史や、環境分野、健康分野、社会分野におけるマテリアリティの特定と主な取り組みなどについて紹介している。

マテリアリティと主な取り組み

マテリアリティ		主な取り組み
環境	サーキュラー・エコノミーの推進	・ レンタル商品の拡販を通じて、ディスプレイにより発生する廃棄物の削減につなげる ・ レンタル資材のリユースやリデュースにより、廃棄物を削減する
	脱炭素社会の実現	・ 洗濯工場の燃料原単位改善により CO ₂ 排出量を削減する ・ 太陽光発電によりクリーンエネルギーを創出する
	水資源の有効活用	・ 洗濯工場において、洗濯排水のリサイクルを通じて水資源の消費量を削減する
	廃棄物の削減	・ 給食事業におけるフードロスの削減を通じて、食料資源の消費を抑えるとともに、廃棄物を削減する ・ ペーパーレス化により一般廃棄物を削減する
健康	高齢者の自立支援	・ 介護用品のレンタルを通じて高齢者の自立を支援し、健康寿命の延伸につなげる
	医療アクセス機会の拡大	・ 在宅患者や施設入居者に対する薬の提供や服薬指導、オンライン服薬指導などにより、さまざまな状況に応じた医療の提供に努める
社会	ダイバーシティ経営の推進	・ 子育て支援を中心に多様な働き方への対応を進めることで、誰もが輝ける職場づくりに努める ・ 管理職に占める女性の割合を高めていくことで、多様性を活かした組織づくりにつなげる ・ 障がい者が働きやすい職場づくりと就業機会の確保

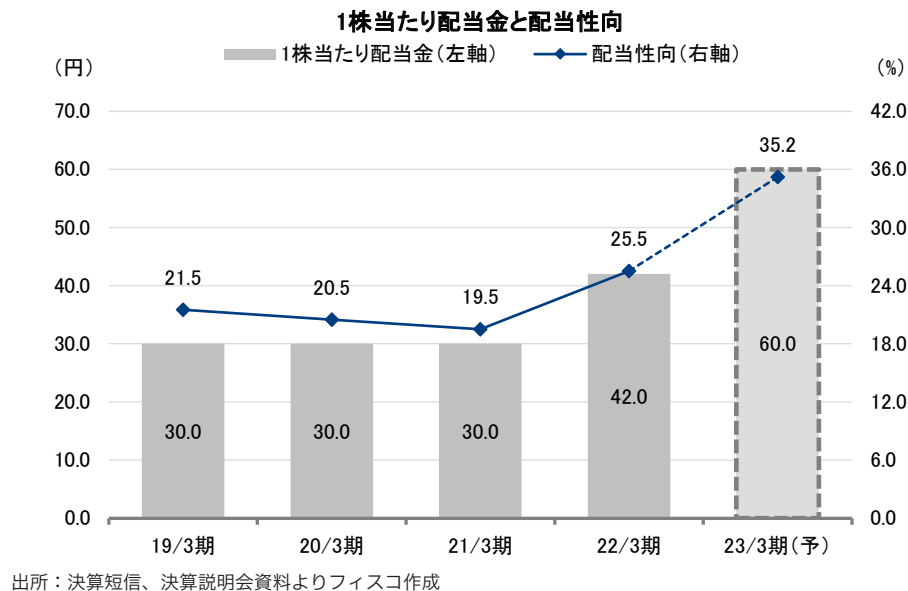
出所：同社ホームページよりフィスコ作成

今後の取り組みとしては、サステナビリティ委員会傘下に設置した環境委員会において、同社グループにおけるサプライチェーン排出量の把握と算出、削減に向けた取り組みについての検討を行い、2024 年 3 月期にはTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）に沿った CO₂ 排出量の削減目標などを開示することを予定している。

株主還元策

配当性向の目安を 25% から 35% に引き上げ

同社は株主還元方針について、2022 年 3 月期より配当性向 25% を目安に、安定的かつ業績に応じた配当を継続する方針としたが、経営環境及び資本の状況等も踏まえ、さらなる株主還元の充実を目的として、配当性向の目安を 35% に引き上げることを 2022 年 11 月に発表した。これにより、2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は従来予想の 43.0 円から 60.0 円（期末配当を 22.0 円から 39.0 円に修正）に引き上げ、前期比では 18.0 円の大幅増配となる。今後も利益成長が続き配当性向で 35.0% を下回る状況となれば、増配が期待できることになる。また、自己株式の取得についても株価の水準によっては適宜機動的に検討していくことにしている。



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、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp