

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 >>>](#)

2025年7月11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. 2025年3月期の業績概要	01
2. 新中期経営計画	01
3. 2026年3月期の業績見通し	01
4. 株主還元方針	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
■ 業績動向	04
1. 2025年3月期の業績概要	04
2. セグメント別の動向	06
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	12
1. 新中期経営計画	12
2. 2026年3月期の業績見通し	17
■ 株主還元方針	19

要約

2028年3月期までの新中期経営計画を発表、収益性の向上を最優先に取り組み

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である。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. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.2%増の149,542百万円、営業利益で同1.5%増の8,205百万円といずれも期初計画（売上高142,925百万円、営業利益7,695百万円）を上回った。売上高は、主力のレンタル売上が好調に推移し、ホテルリネンやクリーニング設備製造事業の売上が伸長した。加えて、新たに連結子会社2社が加わったことにより4期連続で過去最高を更新した。営業利益は、新工場稼働などに伴う減価償却費の増加（2.5億円増）やM&Aにかかる取得関連費用（1.5億円）の計上、調剤サービスにおける費用増等があったものの、サービス提供価格の適正化等を含む増収効果等により吸収し、2期連続の増益となった。なお、2件のM&Aによる業績への影響額は、売上高で約45億円の上乗せ要因となったが、営業利益では取得関連費用やのれん償却額を含めて減益要因になったと見られる。

2. 新中期経営計画

2025年5月に新中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）を発表した。「人々の『清潔』で『健康』な暮らしを支えるインフラ企業として、“健康長寿社会”の実現に貢献する」という長期ビジョンで掲げた10年後のありたい姿の実現に向け、新中期経営計画の3ヶ年を「収益性向上と新たな価値創出に向けた種まき」のフェーズとして位置付けている。各事業における収益性の向上を最優先課題として取り組むとともに、10年先の成長をけん引する新規事業の開発に取り組む方針だ。経営数値目標として、2028年3月期に売上高1,700億円、営業利益95億円、ROE8%を設定した。年平均成長率は売上高で4.4%、営業利益で5.0%と堅実な成長を計画している。収益をけん引するシルバー事業（介護用品レンタル・販売等）においては、超高齢社会の進展により需要が継続して拡大するなか、積極的な出店やM&A等によりシェアを現在の約5%から10年後に10%に引き上げ、業界トップを目指す。介護用品レンタル業界全体においても、人手不足や仕入価格の高騰などに伴い経営環境が厳しくなっていることを背景とし、M&A案件も増加傾向にあるようで、同社にとっては追い風となる。

3. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.6%増の157,976百万円、営業利益で同0.1%増の8,216百万円を見込む。主要3セグメントはすべて増収となる見通しだ。一方で、利益面では薬剤調達コストや労務費・人件費の増加により調剤サービスで減益を見込み、また創業70周年記念事業に係る費用（約1億円）を計画していることもあり、営業利益は前期比横ばい水準に留まる見通しだ。

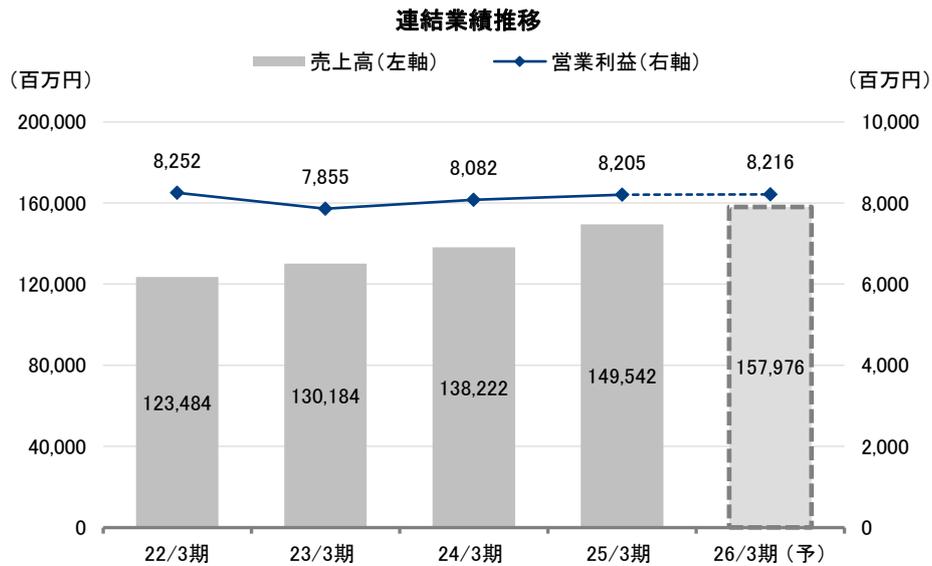
要約

4. 株主還元方針

株主還元方針について、従来は連結配当性向 35% を目安としてきたが、新中期経営計画の期間である 2026 年 3 月期～ 2028 年 3 月期は、3 期累計で総還元性向 70% 超を目安に配当または自己株式取得などを実施する方針だ。2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 70 周年記念配当 10.0 円（中間及び期末配当でそれぞれ 5.0 円）を含めて 68.0 円（配当性向 41.8%）を予定している。PBR で現状 0.8 倍台と 1 倍を下回っていることから、自己株式取得も適宜検討していくものと予想される。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は売上高、営業利益、経常利益で計画を上回る増収増益を達成
- ・ 2028 年 3 月期に営業利益 95 億円、ROE8% を目指す新中期経営計画を発表
- ・ 新中期経営計画期間においては、3 年間累計で「総還元性向 70% 超」を目安に株主還元を行う方針



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」が売上高・営業利益ともに過半を占めており、「調剤サービス」「環境サービス」がそれに続く構成となっている。

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、リハビリデイサービス※の運営）、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。

※ 高齢者の身体機能維持・向上を目的としたリハビリ特化型デイサービス施設「ミック健康の森」を全国で33施設展開している。

同セグメント売上高の5～6割を病院関連事業及び寝具・リネンサプライ事業で占めている。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・北陸・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・介護施設向けリネンサプライでは業界2番手に位置している。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を強みとしている。

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いる。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見られる。同社の強みは、各地域におけるケアマネジャーとの密な連携による細やかなサービス提供に加えて、医療機関から退院患者の紹介を受けるルートを構築している点が挙げられる。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“シェアNo.1”を目標としている。そのほか、2024年7月に子会社化した（株）mik japanが展開するリハビリデイサービスもシルバー事業に含まれる。

事業概要

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「たんぼぼ薬局」を158店舗展開している(2025年3月末時点)。当初は門前薬局に特化することで経営効率を上げ、高い収益性を維持してきたが、近年は地域の「かかりつけ薬局」としての機能を果たすことが求められるようになり、出店形態の多様化や「かかりつけ薬局」としての機能強化に取り組んでいる。また、mik japanが関西で展開するドラッグストア12店舗(うち3店舗は調剤薬局併設)が新たに加わっている。

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。売上高の6割強を占め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などの環境美化用品のレンタル・販売を「リースキン」ブランド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900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位に位置する。ここ数年はトイレ周り商品に注力し、他社との差別化を図っている。売上高の3割強を占める清掃事業では、主に病院や介護福祉施設等の清掃・管理業務の受託サービスを展開している。そのほか、太陽光発電による売電事業なども行っている。

業績動向

2025年3月期は売上高・営業利益・経常利益で計画を上回る増収増益を達成

1. 2025年3月期の業績概要

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比8.2%増の149,542百万円、営業利益で同1.5%増の8,205百万円、経常利益で同3.9%増の8,838百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.5%減の4,733百万円となった。売上高は4期連続で過去最高を更新し、営業利益・経常利益も2期連続の増益となり、いずれも期初計画を上回って着地した。一方、親会社株主に帰属する当期純利益は、調剤薬局事業の一部店舗やシルバー事業の九州メンテナンスセンター及び連結子会社化したmik japanに係るのれんを含む固定資産について減損損失2,151百万円を計上したことにより減益となった。

なお、mik japan^{※1}及び(株)介護センター花岡^{※2}の連結業績への影響額は、売上高で約45億円の増額要因となり、営業利益は取得関連費用(1.5億円)やのれん償却額を含めると減益要因になったと見られる。

^{※1} 2024年7月にドラッグストアやリハビリ特化型デイサービスを展開するmik japanの株式を2,400百万円で取得。のれん1,003百万円(健康生活サービス551百万円、調剤サービス452百万円)を8年定額償却する予定だったが、健康生活サービスにおいてのれんの減損処理を期末に実施。業績は9ヶ月分で売上高約40億円(健康生活サービス約7億円、調剤サービス約33億円)を計上した一方、利益面では、のれん償却額のほか取得関連費用4百万円が減益要因となった。

^{※2} 2024年12月に長野県を中心に介護用品レンタル事業を展開する介護センター花岡の株式を4,861百万円で取得。のれん3,589百万円を13年定額償却。業績は3ヶ月分で売上高約5億円を計上した一方、利益面では、のれん償却額のほか取得関連費用146百万円が減益要因となった。

業績動向

2025年3月期連結業績

(単位：百万円)

	24/3期		会社計画	25/3期		前期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	138,222	-	142,925	149,542	-	8.2%	4.6%
売上原価	104,585	75.7%	-	114,102	76.3%	9.1%	-
販管費	25,554	18.5%	-	27,234	18.2%	6.6%	-
営業利益	8,082	5.8%	7,695	8,205	5.5%	1.5%	6.6%
経常利益	8,505	6.2%	8,195	8,838	5.9%	3.9%	7.8%
特別損益	-75	-	-	-1,484	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,810	4.2%	5,578	4,733	3.2%	-18.5%	-15.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別では、健康生活サービスが増収増益となった一方で、調剤サービスが増収減益、環境サービスが若干の減収減益となった。期初計画比でも健康生活サービスは売上、営業利益ともに上回るなど全体の収益をけん引する格好となった。

セグメント別業績

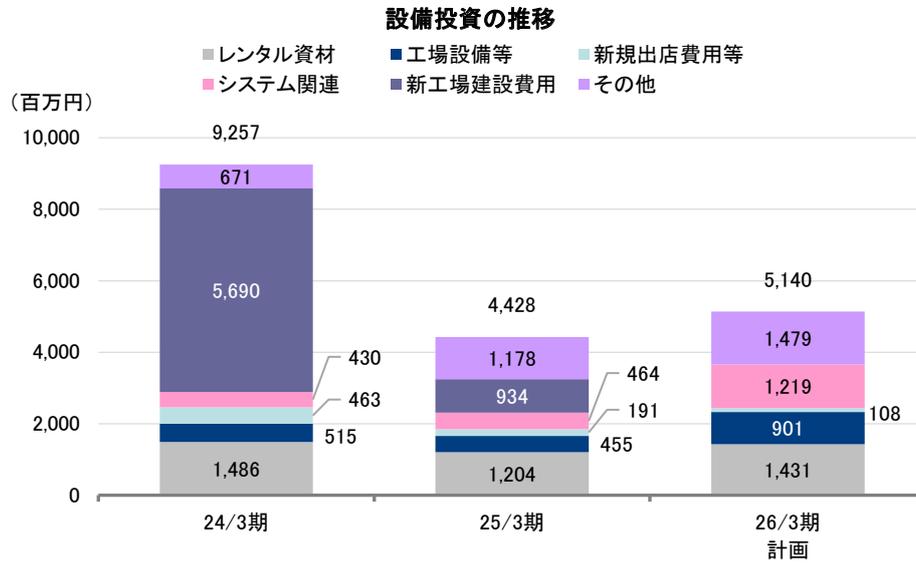
(単位：百万円)

		24/3期		25/3期		
		実績	期初計画	実績	前期比	計画比
健康生活サービス	売上高	71,352	74,230	76,935	7.8%	3.6%
	営業利益	6,618	6,688	7,143	7.9%	6.8%
調剤サービス	売上高	52,287	53,974	58,049	11.0%	7.6%
	営業利益	2,795	2,530	2,378	-14.9%	-6.0%
環境サービス	売上高	14,396	14,534	14,389	-0.1%	-1.0%
	営業利益	1,258	1,147	1,230	-2.3%	7.2%
その他	売上高	185	185	168	-9.4%	-9.4%
	営業利益	0	-2	-11	-	-

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2025年3月期の設備投資額は4,428百万円（前期比4,828百万円減）となった。大幅減となったのは、2023年10月に稼働した、病院リネンの洗濯工場と介護用品メンテナンスセンターの機能を持つ埼玉工場の建設に伴い、2024年3月期の設備投資額が膨らんだためだ。2026年3月期の設備投資額は5,140百万円（同712百万円増）を計画している。工場建設はなくなるが、システム関連投資が1,219百万円（同755百万円増）となるほか、工場設備等の更新投資、レンタル資材投資が増加する。システム関連投資の増加は、病院関連事業における新基幹システムの開発によるもので、2025年6月より稼働を開始している。減価償却費は2025年3月期が4,850百万円（同254百万円増）、2026年3月期が5,035百万円（同185百万円増）と増加基調が続く見通しである。

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ホテル向けリネンサプライや入院・入居セット、 クリーニング設備製造事業が好調

2. セグメント別の動向

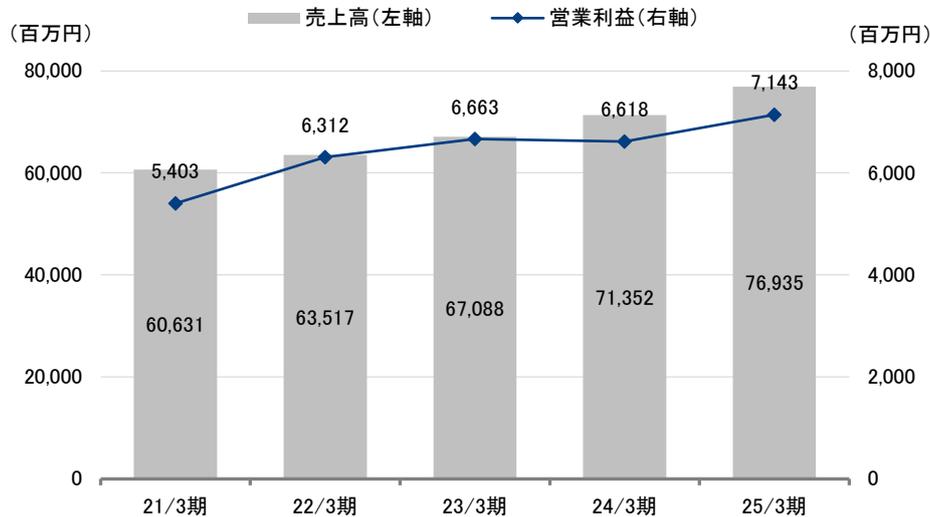
(1) 健康生活サービス

健康生活サービスの業績は、売上高で前期比 7.8% 増の 76,935 百万円、営業利益で同 7.9% 増の 7,143 百万円となり、過去最高業績を更新した。売上高は、介護用品やホテル向けリネン、入院・入居セット※など主力のレンタル売上、並びにクリーニング設備製造事業が好調に推移し、業績をけん引したほか、M&A により取得した 2 社の業績がシルバー事業に加わったことも貢献した。利益面では埼玉工場稼働などによりセグメントの減価償却費が増加（同 272 百万円増）したものの、増収効果やレンタルサービスの価格適正化に取り組んだことで 2 期ぶりの増益となった。

※ 入院・入居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。

業績動向

健康生活サービス



出所：決算短信よりフィスコ作成

a) 病院関連事業及び寝具・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期比 2,694 百万円の増収、営業利益で同 357 百万円の増益となった。売上高は 4 期連続増収、営業利益は 2 期ぶりの増益に転じ、いずれも過去最高を更新した。売上高の内訳を見ると、ホテル向けリネンのレンタル売上が同 13.5% 増と好調であった。観光需要の拡大によりホテルや旅館の稼働率及び客室単価が上昇するなか、レンタル価格の適正化に向けて取り組んだことも増収要因となった。また、戦略アイテムである入院・入居セットは、介護施設を中心に新規獲得が進み同 11.3% 増と 2 ケタ成長を維持した。ネクサージは関東エリアで新規顧客の開拓が順調に進み、同 4.9% 増と堅調に推移した。病院・介護施設向けリネンサプライ床数は、有料老人ホームなど介護施設の新規獲得が進み、同 1.7% 増と着実に増加した（うち、介護施設等が同 2.4% 増、病院が同 0.7% 増）。利益面では、埼玉工場稼働に伴う減価償却費の増加を増収効果で吸収した。

b) シルバー事業

シルバー事業は売上高で前期比 2,327 百万円の増収、営業利益で同 28 百万円の増益となり、売上・利益ともに過去最高を更新した。増収分のうち、約 7 億円は mik japan のリハビリデイサービス事業（全国 33 拠点で「ミック健康の森」を展開）、約 5 億円は介護センター花岡の介護用品レンタル事業の寄与による。一方で、営業利益段階ではのれん償却や M&A 関連費用も含めると減益要因だったと見られる。

介護用品レンタルの直販売上は前期比 7.2% 増と、引き続き市場全体の伸びを上回るペースで伸長した。2024 年 8 月に九州メンテナンスセンターが稼働を開始するなど、九州エリアのサービス基盤を強化したことや、mik japan のリハビリデイサービス拠点において、介護用品の展示会や内覧会を開催し新たな利用者獲得に取り組んだ効果も出ている。営業拠点は、介護センター花岡の営業拠点 5 拠点を含み前期末比 8 拠点増の 95 拠点（非連結子会社の 13 拠点を含む）となった。

利益面では、埼玉メンテナンスセンターや九州メンテナンスセンター開設に伴う減価償却費の増加があったものの、増収効果やレンタル資材の回転率向上に取り組んだ効果で増益となった。

業績動向

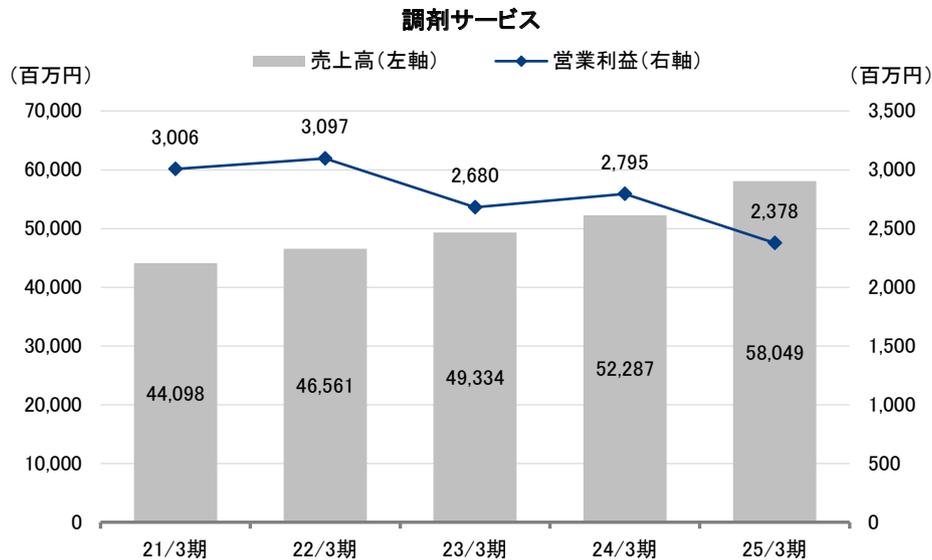
c) 給食事業・その他事業

給食事業は売上高で前期比 45 百万円の増収となったものの、営業利益で同 16 百万円の減益となり 3 期連続の減益となった。売上高は受託事業所の増加により増収となったが、食材費や労務費の増加、並びにセントラルキッチンへの体制強化による費用増が減益要因となった。同社は収益改善を図るため、個々の事業所で調理する方式から、セントラルキッチンを活用した完全調理品の提供を主体とする事業モデルへの転換を進めている。

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、売上高で前期比 515 百万円の増収、営業利益で同 155 百万円の増益となった。子会社のプレックスで展開するクリーニング設備製造事業の売上高が同 20.9% 増となり、増収分の大半を占めた。ホテルなどの稼働率上昇に伴いリネンサプライの需要が拡大する一方で、業界は慢性的な人手不足が続いており、省人化に寄与する同社設備の需要が増加した。特に、無人でタオルを折り畳める「タオル自動機」は業界初の製品として需要が拡大している。

(2) 調剤サービス

調剤サービスの業績は、売上高で前期比 11.0% 増の 58,049 百万円、営業利益で同 14.9% 減の 2,378 百万円となった。売上高は 4 期連続増収、過去最高を更新したが、営業利益は 2 期ぶりに減益に転じた。mik japan の子会社化による業績への影響額は、売上高（ドラッグストア等）で 3,324 百万円の増収要因となったものの、利益面ではのれん償却額等を含めて 109 百万円の減益要因となっており、既存の調剤薬局事業だけで見ると売上高は同 4.7% 増、営業利益は同 11.0% 減であった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

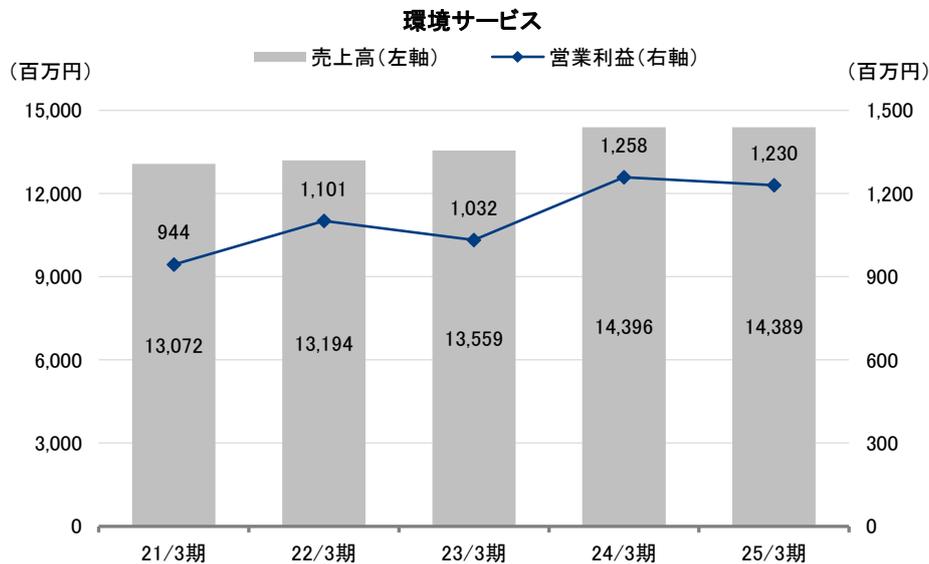
調剤薬局事業の売上増減要因を見ると、前期出店分も含めた新店効果により処方箋枚数が前期比 2.8% 増となったことに加え、処方箋単価が同 1.9% 上昇（技術料・薬剤料ともに上昇）したことが増収要因となった。金額ベースでは薬剤料売上が 2,091 百万円の増加、技術料売上が 352 百万円の増加、その他売上が 6 百万円の減少となった。技術料単価は、薬剤師等の処遇改善に対応するための調剤基本料の点数増加に加えて、2024 年度より新設された医療 DX 推進体制整備加算[※]の取得（158 店舗中 152 店舗で取得）が主な上昇要因となった。店舗数は前期末比 4 店舗増の 158 店舗（新規 5 店舗出店、1 店舗退店）となった。新規出店については、かかりつけ薬局の重要性が高まっていることを踏まえ、住まいや高齢者施設などが近隣に集まる複合商業施設内店舗（ライフソリューション型薬局）や医療モール内店舗など多様な店舗形態で出店した。

※ マイナ保険証の利用率や電子処方箋対応有無などによって、点数が区分加算される。

営業利益の増減要因を見ると、技術料売上の増加で 352 百万円の増益となったものの、薬価改定や医薬品の供給ひっ迫に伴う調達コスト増で 259 百万円の減益、診療報酬改定をきっかけとした給与体系の見直しに伴う労務費・人件費などの増加で 400 百万円の減益となった。

(3) 環境サービス

環境サービスの業績は、売上高で前期比 0.1% 減の 14,389 百万円、営業利益で同 2.3% 減の 1,230 百万円と、わずかながら減収減益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

主力のリースキン事業は、売上高で前期比 186 百万円の減収、営業利益で同 18 百万円の減益となった。売上高は加盟店向けの商品売上において、価格改定前の前倒し需要が前期に発生した反動減によるところが大きい。ただ、注力分野である好採算なトイレ周り商品の売上（直販・代理店部門）は同 4.6% 増と順調に推移し、2023 年に開始したサニタリーボックスと生理用品配布ボックスをセットにした「ルーナスサポート ZERO」の取り組みの影響もあり、販路が拡大した。トイレ周り商品の売上構成比はまだ 1～2 割程度と低いものの、今後も拡販を進めることでリースキン事業の成長を目指す。利益面では、一部価格改定が進んだ一方で、子会社の新工場建て替えに伴う減価償却費の増加が減益要因となった。

一方、清掃事業は売上高で前期比 175 百万円の増収、営業利益で同 5 百万円の減益となった。売上高は、病院清掃分野において適正価格でのサービス提供や手術室支援業務※の新規受託案件を獲得したことにより、増収となった。利益面では、新規事業として開始した外国人材紹介事業における人員拡充など先行投資費用の増加が減益要因となった。外国人材紹介事業はインドネシアなどで教育を受けた特定技能人材（介護スタッフ）を国内の医療機関や介護施設に紹介するサービスである。2025 年 5 月時点で 100 人超のオーダーが入っており、このうち 20 人弱を顧客先に紹介した。求人への依頼を受けてから、人材紹介に至るまで約半年間のリードタイムがあるため、一定の規模に育つまでにはしばらく時間を要するものと見られる。将来的には人手不足感が強いほかの市場にも領域を拡大していくことを視野に入れている。

※ 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。病院の手術室の稼働率向上に貢献する。

自己株式取得や M&A により現預金が減少するも、 財務の健全性は高い

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 974 百万円減少の 113,951 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は売上債権が 647 百万円、棚卸資産が 945 百万円、有価証券が 707 百万円増加した一方で、自己株式取得や配当金、M&A 資金等の支出により現金及び預金が 5,530 百万円減少した。固定資産は有形固定資産が 620 百万円、投資その他の資産が 966 百万円それぞれ減少した一方で、無形固定資産が 3,902 百万円増加した。mik japan と介護センター花岡の子会社化により、のれんが 191 百万円から 4,130 百万円と 3,938 百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比 31 百万円減少の 28,105 百万円となった。有利子負債が 300 百万円、未払法人税等が 693 百万円増加した一方で、仕入債務が 1,073 百万円減少した。純資産合計は同 943 百万円減少の 85,845 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 4,733 百万円を計上した一方で、配当金の支払い 2,142 百万円及び自己株式の取得 2,906 百万円が減少要因となったほか、その他有価証券評価差額金が保有株式の売却を進めたことで 704 百万円減少した。

業績動向

経営指標を見ると、ネットキャッシュ（現金及び預金 - 有利子負債）は前期末比で5,830百万円減少したものの22,803百万円と引き続き潤沢にあり、自己資本比率74.8%に対して有利子負債比率が3.1%と低水準にあることから、財務の健全性は引き続き高いと判断される。同社のビジネスモデルは、リネンサプライや介護用品レンタル、リースキンなどのレンタルビジネスを主力とし、安定性の高い収益構造であることが強い財務基盤を作り上げていると考えられ、同社の強みの1つである。収益性についてもレンタルビジネスを主力としていることから、比較的安定性が高い。ただ、売上高営業利益率やROEは直近2期間でやや低下傾向となっている。調剤サービスの収益性が低下していることに加えて、埼玉工場の建設などで固定費負担が上昇したことが要因だ。ROEは2023年3月期の7.7%から2025年3月期は5.5%に低下したが、ROEを構成する3要素に分解して見ると、総資産回転率は1.20回から1.31回に上昇しているものの、売上高当期純利益率が4.7%から3.2%に、財務レバレッジが1.36倍から1.34倍に低下していることが要因となっている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	59,748	62,628	59,601	56,311	-3,290
(現金及び預金)	35,794	36,070	30,985	25,455	-5,530
固定資産	46,151	48,157	55,324	57,640	2,315
(有形固定資産)	30,739	32,592	37,328	36,708	-620
(無形固定資産)	1,577	1,694	1,490	5,392	3,902
(投資その他の資産)	13,834	13,870	16,505	15,539	-966
資産合計	105,900	110,785	114,926	113,951	-974
負債合計	28,381	28,562	28,137	28,105	-31
(有利子負債)	3,398	2,876	2,352	2,652	300
純資産合計	77,519	82,223	86,789	85,845	-943
【安全性】					
自己資本比率	72.7%	73.7%	75.0%	74.8%	-0.2pp
有利子負債比率	4.4%	3.5%	2.7%	3.1%	0.4pp
ネットキャッシュ	32,396	33,194	28,633	22,803	-5,830
【収益性】					
ROA (総資産経常利益率)	8.5%	7.5%	7.5%	7.7%	0.2pp
ROE (自己資本当期純利益率)	7.7%	7.7%	6.9%	5.5%	-1.4pp
売上高営業利益率	6.7%	6.0%	5.8%	5.5%	-0.3pp
【ROE分解】					
総資産回転率	1.19	1.20	1.22	1.31	0.09
売上高当期純利益率	4.7%	4.7%	4.2%	3.2%	-1.0pp
財務レバレッジ	1.38	1.36	1.33	1.34	0.01

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2028年3月期に営業利益95億円、ROE8%を目指す新中期経営計画を発表

1. 新中期経営計画

(1) 新中期経営計画の概要と経営数値目標

同社は2026年3月期から2028年3月期までの中期経営計画を2025年5月に発表した。「人々の『清潔』で『健康』な暮らしを支えるインフラ企業として、“健康長寿社会”の実現に貢献する」という長期ビジョンの実現に向け、「収益性向上と新たな価値創出に向けた種まき」を行う期間として位置付けている。

同社グループは、「清潔と健康」「レンタル」をテーマとして医療・介護の分野を中心に幅広く事業を展開しており、70年にわたる事業活動を通じて培ってきたレンタルサービスのノウハウや豊富な顧客基盤を有していることが強みとなっている。今後こうした強みを生かして、各事業における収益性向上を最優先課題に取り組みむとともに、10年先の成長をけん引する新規事業の開発にも着手する。

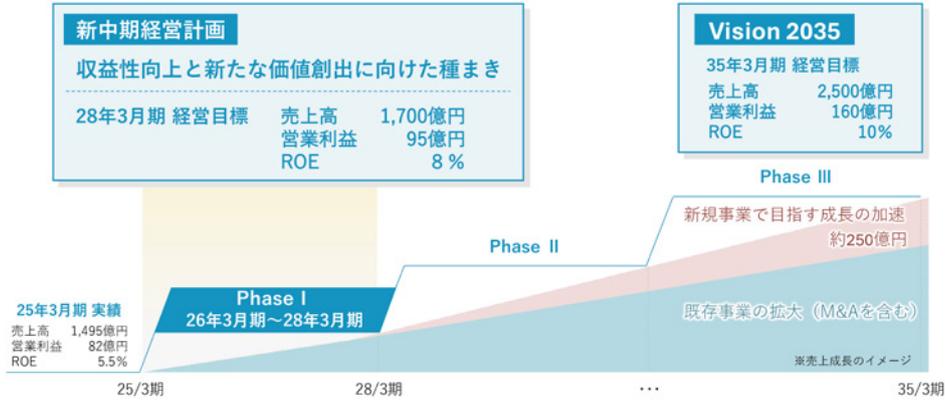
基本方針として以下の5つを設定し、取り組んでいく。

- 1) 利益最大化に向けた各事業における事業構造の改革
- 2) 10年先の成長をけん引する新規事業の開発
- 3) グループシナジーの創出及び最大化
- 4) 人的資本への投資が成長につながる好循環の確立
- 5) バランスの取れた成長投資と株主還元の実施

経営数値目標としては、2028年3月期に売上高1,700億円、営業利益95億円、ROE8%を掲げた。年平均成長率は売上高で4.4%、営業利益で5.0%となり、堅実な成長を目指す方針だ。新規事業に関しては、2028年3月期までの中期経営計画の期間中に、10年先の成長をけん引する新規事業の開発に積極的に取り組むことで、2029年3月期以降の成長加速を想定しており、長期ビジョンとして掲げた2035年3月期に売上高2,500億円、営業利益160億円、ROE10%を目指す。

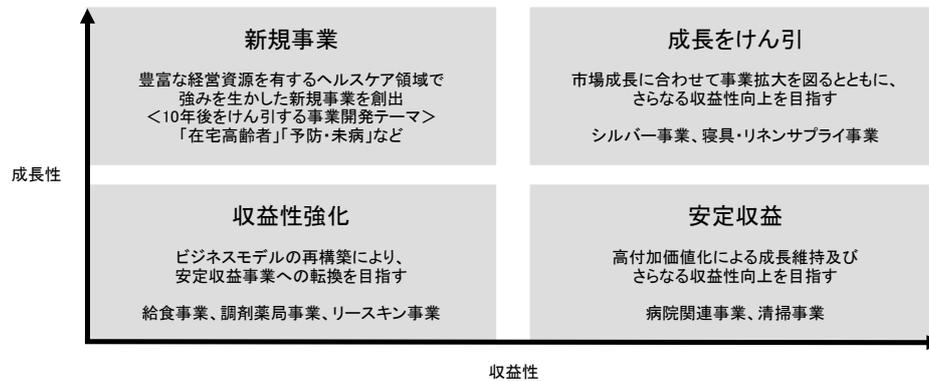
今後の見通し

業績成長イメージ



新中期経営計画の前提となる現在の事業ポートフォリオを収益性と成長性の2軸で分類すると、成長性及び収益性が高い成長領域として、シルバー事業や寝具・リネンサプライ事業を、成長性は低いものの安定した収益が見込める領域として、病院関連事業と清掃事業を、収益性・成長性ともに低くビジネスモデルの再構築により安定収益事業への転換を目指す領域として、調剤薬局事業、給食事業、リースキン事業を分類した。それぞれの位置付けに合わせた経営資源の配分や戦略を進めることで、同社グループ全体の収益性向上に取り組む方針だ。

事業ポートフォリオ



セグメント別の業績目標として、2028年3月期までの年平均成長率を見ると、健康生活サービスが5.0%増収、8.2%増益、調剤サービスが4.0%増収、3.0%減益、環境サービスが3.4%増収、7.7%増益となる。調剤サービスの利益が低迷する計画となっているが、今後数年間は医薬品の供給ひっ迫状況が続くことが見込まれており、仕入マージンを含めて厳しい経営環境が続くことを想定しているためだ。

今後の見通し

セグメント別業績目標

(単位：億円)

		25/3 期	28/3 期		CAGR
		実績	目標	増減額	
健康生活サービス	売上高	769	890	121	5.0%
	営業利益	71	90	19	8.2%
	売上高営業利益率	9.3%	10.1%	0.8pp	
調剤サービス	売上高	580	653	73	4.0%
	営業利益	23	21	-2	-3.0%
	売上高営業利益率	4.1%	3.2%	-0.9pp	
環境サービス	売上高	143	158	15	3.4%
	営業利益	12	15	3	7.7%
	売上高営業利益率	8.5%	9.5%	1.0pp	
調整額		-25	-31	-	-
合計	売上高	1,495	1,700	205	4.4%
	営業利益	82	95	13	5.0%
	売上高営業利益率	5.5%	5.6%	0.1pp	
	ROE	5.5%	8.0%	2.5pp	

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

(2) 基本方針の内容

a) 利益最大化に向けた各事業における事業構造の改革

各事業において、よりニーズの高い高付加価値サービスに特化していくとともに、コスト構造の見直しを通じて持続的な利益成長を実現する事業構造へと変革していく。重点施策としては、収益性の高いアイテムやエリアに経営資源を集中させるとともに、1人当たりの生産性向上、適正価格でのサービス提供を実現していく。

具体的な戦略として、健康生活サービスのうち病院関連事業については、入院・入居セットの高付加価値化及び拡販を強化していくほか、2025年6月からの新基幹システムの稼働により業務効率の向上を図る。寝具・リネンサプライ事業では、生産体制の強化を図り、拡大するホテルリネン需要を取り込んでいくほか、安定供給のための価格の適正化を図る。シルバー事業では、都市部を中心とした積極的な出店とM&Aによる事業規模の拡大、メンテナンスセンターの機能強化による資産効率の追求、DX推進による業務効率化、グループシナジーの追求及び介護分野における他社との連携強化を図る。給食事業では、施設内調理からセントラルキッチン体制による完全調理品提供へと事業モデルを転換していく。

なかでも、今後の成長をけん引する事業として位置付けているシルバー事業は、慢性的な人手不足を背景に中小零細企業の淘汰が進み、最近では中規模企業のM&A案件も増えているようで、同社にとっては今後数年間はM&Aで事業規模を拡大する好機になると弊社では見ている。また、介護用品メンテナンスセンターの機能強化による生産性の向上や、グループシナジーとして、mik japanのリハビリデイサービス拠点を通じた新規顧客獲得も期待される。同社のシルバー事業の国内シェアは5%程度※と見られるが、これらの取り組みを推進することで、10年後には業界トップランナーとして10%のシェアを目指す。

※ 福祉用具貸与及び介護予防福祉用具貸与のサービス費用額（厚生労働省統計）に対する当社グループの当該サービス売上の比率。

今後の見通し

調剤サービスのうち、調剤薬局事業については、調剤薬局としての機能強化やドミナント戦略の下、地域ニーズに合わせた出店形態の推進、薬局業務のセンター化やDX推進（クラウド型電子薬歴システムの導入など）による業務効率・店舗運営効率の改善に取り組む。また、グループシナジーを追求すべく、シルバー事業やドラッグストア事業等との連携を通じた地域包括ケアシステムにおける役割強化を図るほか、介護分野の専門人材育成にも取り組んでいく。ドラッグストア事業については、出店地域の特性やニーズに合わせた商品ラインナップの見直し、EC売上の拡大に取り組む。

環境サービスのうち、リースキン事業はダストコントロール商品をベースに高付加価値のトイレ周り商品を拡販していく。清掃事業では高付加価値の手術室支援業務の受託拡大と、AI清掃ロボットの導入による作業効率化・省人化を図る。

b) 10年先の成長をけん引する新規事業の開発

新規事業開発の前提となる事業環境として、今後は「在宅」分野に加えて、「予防・未病」分野の需要が拡大していくものと見込まれている。これらの分野において保険制度に基づくサービスだけでなく、これまでヘルスケア領域において培ってきたノウハウやリソースなどの強みを生かして、「保険外」のサービスを新たに開発する方針だ。

また、新規市場として海外展開を進める。現在、インドで合弁会社を通じて日系資本が入った医療施設向けにリネンサプライ事業を展開しており、契約床数は前期末で2,000床程度と、規模はまだ小さいものの、市場規模は日本の10倍以上と膨大なだけに今後の動向が注目される。また、クリーニング設備製造事業についても台湾での販売活動を開始しており、引き続き海外での売上拡大を推進する。

ヘルスケア領域における事業開発のイメージ

商品・サービス	新規	既存顧客・市場への新たな価値の提供 ・医療・介護現場の課題解決に貢献するサービス ・高齢者の「在宅」生活を豊かにするサービス ・医療・介護の「予防」や「未病改善」に関するサービス	既存のノウハウを生かした新市場、商品・サービスの開拓 ・リネンサプライなど医療周辺業務のインドにおける海外展開 ・クリーニング設備製造事業の台湾における海外展開
	既存	現行の事業領域 ・介護用品レンタル・販売、リハビリ特化型デイサービス、看護補助 ・リネンサプライ ・調剤薬局、ドラッグストア ・給食、清掃等	
		既存	新規
顧客・市場			

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

c) グループシナジーの創出及び最大化

グループシナジーについては、従来も事業間や組織間で営業協力や情報共有を行ってきたものの、各部門単位での「部分最適」を目指す取り組みが中心であった。今後は「全体最適」の観点から、現在の経営リソース、顧客基盤に着目して、グループとしての新たな価値創出と最大化を目指す。

具体的な取り組みとして挙げられるのが、2024年1月に開始した外国人材紹介事業だ。病院関連事業の取引先である介護施設の人材不足という課題に対し、清掃事業でこれまで培ってきた外国人実習生の活用ノウハウを生かし、新たなサービスとして展開している。

今後の見通し

また、2026年3月期からの新たな取り組みとして、たんぼば薬局の店舗内におけるシルバー事業のサテライト営業所の出店を計画している。薬局内に福祉用具の相談が受けられる窓口を設置することで、薬局にとっては地域包括ケアシステムで求められている調剤薬局としての役割強化につながる。一方で、シルバー事業側から見れば、未出店エリアに迅速に出店が可能となり、エリア密度を高めることでサービス対応スピードの向上と地域シェア拡大につながる可能性がある。まずは2026年3月期に、2拠点のサテライト営業所を設置する計画だ。

d) 人的資本への投資が成長につながる好循環の確立

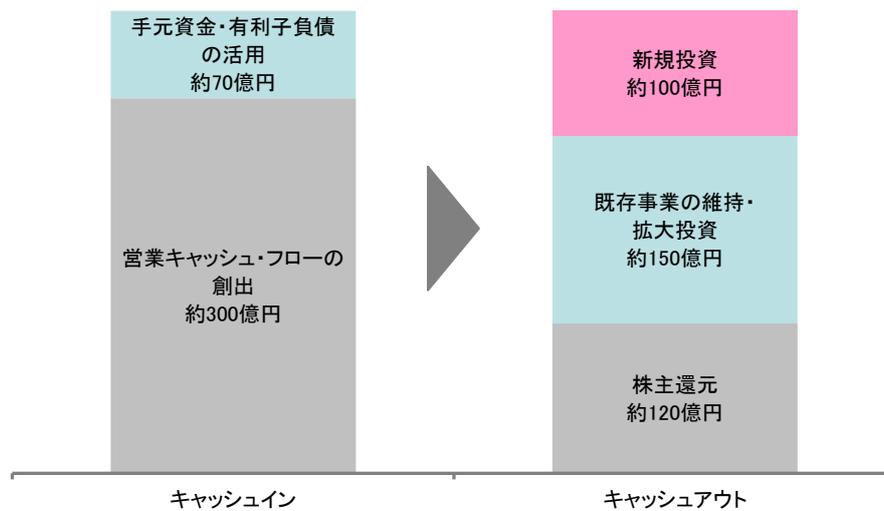
成長の源泉となる「人財」の育成強化として、改革を推進するDX人材の育成や、サービス現場を支える高度な専門人材、各事業の次世代のリーダー人材の育成に取り組んでいく。また、従業員のモチベーションをアップするための報酬体系及び評価制度の整備、並びに組織の在り方の見直しを進めていくとともに、DE&I（ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン）を推進する。このような人的資本への積極的な投資の継続により、企業の持続的な成長につなげていくことを目指す。

e) バランスの取れた成長投資と株主還元の実施

資本効率性を高めるため、バランスを考慮した成長投資と株主還元を積極的に進める方針で、株主還元については中期経営計画期間の3期累計で「総還元性向70%超」を目安とした還元を実施する方針を明らかにした。

3期累計のキャッシュ・アロケーションの計画を見ると、キャッシュインは営業キャッシュ・フローの創出で約300億円（ストックビジネスによる安定的な営業キャッシュ・フロー）、手元資金及び有利子負債の活用で約70億円とし、キャッシュアウトとして株主還元で約120億円、既存事業の維持・拡大投資で約150億円（設備投資）、新規事業の開発やシルバー事業など成長けん引分野におけるM&A、事業基盤の拡大・強化に向けた研究開発やM&A、他社連携などの新規投資枠として約100億円を想定している。

キャッシュ・アロケーション(3期累計)



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年3月期は5期連続増収、営業利益は3期連続の増益へ

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.6%増の157,976百万円、営業利益で同0.1%増の8,216百万円、経常利益で同2.8%減の8,590百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同16.2%増の5,499百万円となる見通し。売上高は3つのセグメントすべてで増収となり、5期連続の増収を見込んでいる。一方、利益面では調剤サービスが減益見込みとなっているほか、創業70周年記念事業に係る費用約1億円や、減価償却費の増加1.8億円を増収効果で吸収し、営業利益は3期連続の増益を確保する見通し。営業外収支がやや悪化することで経常利益は減益見込みとなるが、前期に特別損失として計上した減損損失がなくなることで親会社株主に帰属する当期純利益は増益に転じる見通しである。

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	149,542	-	157,976	-	5.6%
営業利益	8,205	5.5%	8,216	5.2%	0.1%
経常利益	8,838	5.9%	8,590	5.4%	-2.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,733	3.2%	5,499	3.5%	16.2%
1株当たり当期純利益(円)	139.09		162.69		

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別業績

(単位：百万円)

セグメント別売上高	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期予想	前期比
健康生活サービス	67,088	71,352	76,935	81,678	6.2%
調剤サービス	49,334	52,287	58,049	61,206	5.4%
環境サービス	13,559	14,396	14,389	14,927	3.7%
その他	202	185	168	162	-3.3%
合計	130,184	138,222	149,542	157,976	5.6%

セグメント別営業利益	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期予想	前期比
健康生活サービス	6,663	6,618	7,143	7,908	10.7%
調剤サービス	2,680	2,795	2,378	1,986	-16.5%
環境サービス	1,032	1,258	1,230	1,239	0.8%
その他	16	0	-11	-7	-
調整額	-2,538	-2,590	-2,534	-2,911	-
合計	7,855	8,082	8,205	8,216	0.1%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(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 81,678 百万円、営業利益で同 10.7% 増の 7,908 百万円を計画している。増収の内訳は、病院関連事業及び寝具・リネンサプライ事業が入院・入居セットやホテルリネンを中心に同 1,293 百万円増、シルバー事業がレンタル売上の拡大並びに前期に子会社化した 2 社の売上の通年寄与により同 3,042 百万円増、給食事業が価格適正化の取り組み等により 96 百万円増、その他事業がクリーニング設備製造事業の伸長により 311 百万円増を見込む。

営業利益については、病院関連事業及び寝具・リネンサプライ事業が新基幹システム稼働に伴う費用増により 1 百万円の増益に留まるが、シルバー事業が増収効果により 493 百万円の増益、給食事業が事業モデルの転換を進めることで 61 百万円の増益、その他事業がクリーニング設備製造事業の増収効果により 208 百万円の増益となる。

なお、シルバー事業における新規出店は、介護用品レンタルの営業拠点を 4 拠点（関東 3 拠点、九州 1 拠点）と、たんぼ薬局の店舗を活用したサテライト営業所を 2 拠点計画している。また、mik japan のリハビリデイサービスについては、介護用品レンタルの営業エリア内に 3 拠点（関西 2 拠点、九州 1 拠点）出店する計画となっており、グループシナジーを創出する考えだ。

(2) 調剤サービス

調剤サービスの業績は、売上高で前期比 5.4% 増の 61,206 百万円、営業利益で同 16.5% 減の 1,986 百万円と 2 期連続で増収減益となる見通し。売上高は、調剤薬局事業で 2,038 百万円の増収（薬剤料 1,715 百万円増、技術料 308 百万円増）となるほか、通年寄与するドラッグストア関連事業で 1,119 百万円の増収を計画している。一方、利益面では薬価改定によるマイナス影響と労務費、人件費の増加が減益要因となる。医薬品の供給ひっ迫が改善しない状況が続き、薬剤調達コストについては厳しい状況が続く見通しだ。このため、今後もかかりつけ薬局としての機能強化や医療 DX 推進体制の整備に取り組むことで、利益に直結する技術料単価の引き上げに取り組む方針だ。新規出店については前期と同様に 5 店舗程度の出店を計画している。

(3) 環境サービス

環境サービスの業績は、売上高で前期比 3.7% 増の 14,927 百万円、営業利益で同 0.8% 増の 1,239 百万円を計画している。売上高の増減要因は、リースキン事業がトイレ周り商品の拡大により 69 百万円増、清掃事業が病院清掃の受託件数拡大、手術室支援業務の営業強化に取り組むことで 440 百万円の増収を目指している。利益面では人件費増もあって 9 百万円の増益に留まる見通し。

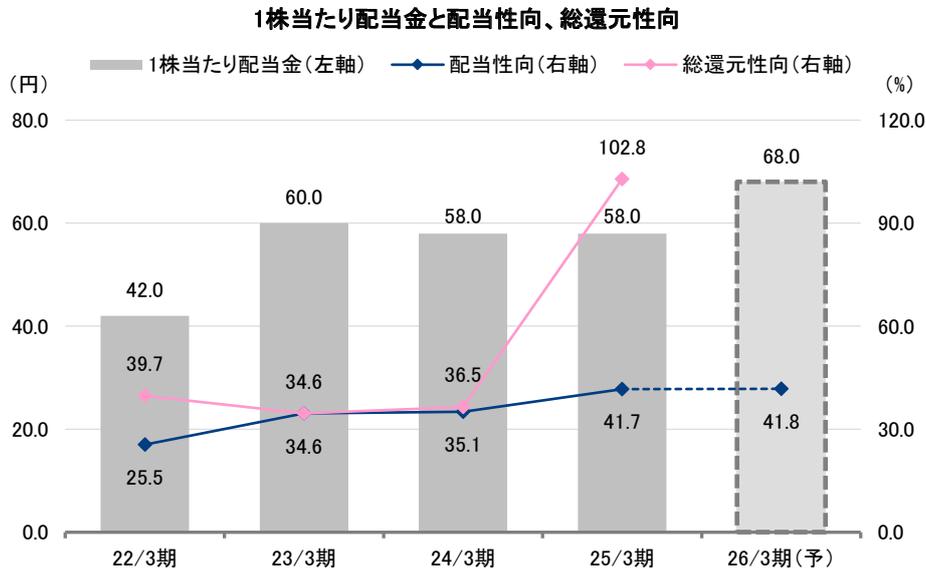
■ 株主還元方針

3期累計で「総還元性向 70% 超」を目安に株主還元を行う方針

同社は株主還元方針について、連結配当性向 35% を目安に実施してきたが、2026年3月期からの新中期経営計画期間においては、適切な資本構成の実現を目指す考えで、3期累計で「総還元性向 70% 超」を目安とした株主還元を実施する方針を発表した（前中期経営計画期間は累計で約 50%）。なお、2026年3月期の1株当たり配当金は記念配当 10.0 円を含めて 68.0 円（配当性向 41.8%）を予定している。

今後3年間の業績が中期経営計画どおりに進み、配当性向が2026年3月期予想の 41.8% と同水準で続いたと仮定すると3期累計の配当総額は約 74 億円と試算される※。このため「総還元性向 70% 超」を達成するためには、いずれかの時期に自己株取得を行うか、増配により配当性向を引き上げる必要性が出てくるものと思われる。直近の自己株式取得は2024年5月で、自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）により140万株を約 29 億円で取得した。

※ 26/3 期業績計画を起点に 28/3 期までの 2 期間の営業利益の年平均成長率 7.5% で親会社株主に帰属する当期純利益も成長したと仮定して算出。



注：26/3 期は創業 70 周年の記念配当 10.0 円を含む
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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