

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 >>>

2026年1月19日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期業績見通し	01
3. 中期経営計画の概要	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	05
1. 2026年3月期中間期の業績概要	05
2. 事業セグメント別の動向	07
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	12
1. 2026年3月期の業績見通し	12
2. 中期経営計画の概要と経営数値目標	14
3. 中期経営計画の基本方針と取り組み状況	17
■ 株主還元方針	20

要約

レンタル事業中心に安定成長、 3ヶ年の中期経営計画を推進し、収益性向上に注力

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。超高齢社会のなかで医療と介護の両分野で事業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. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期(2025年4月～9月)の連結業績は、売上高で前年同期比8.7%増の79,026百万円、営業利益で同21.1%増の4,436百万円と増収増益決算となった。売上高は主力のレンタル事業が好調に推移したほか、調剤薬局事業も高額医薬品の処方の増加やM&A効果で増収となり、全体では5期連続の増収、過去最高売上を更新した。営業利益はレンタル事業の増収効果に加えて、シルバー事業のレンタル資材の回転率が向上したこと、宿泊施設向けの寝具・リネンサプライ事業を中心にサービス提供価格の適正化に取り組んだことなどが奏功し、6期ぶりに過去最高益を更新した。中間期の会社計画は開示していないが、売上高はほぼ計画通りで、営業利益は計画に対して好調に推移しているものと見られる。

2. 2026年3月期業績見通し

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8,216百万円と期初計画を据え置いた。中間期の進捗率は売上高で50.0%、営業利益で54.0%と順調だが、上期に予定していたレンタル資材の購入が下期へと後ずれすることなどから、下期の費用増を見込んでいる。ただ、下期に市場環境が急速に悪化するようなことがなければ、利益ベースでは計画を上回る可能性もあると弊社では見ている。なお、創業70周年記念事業に係る費用(約1億円)は中間期ですべて計上済みとなっている。

3. 中期経営計画の概要

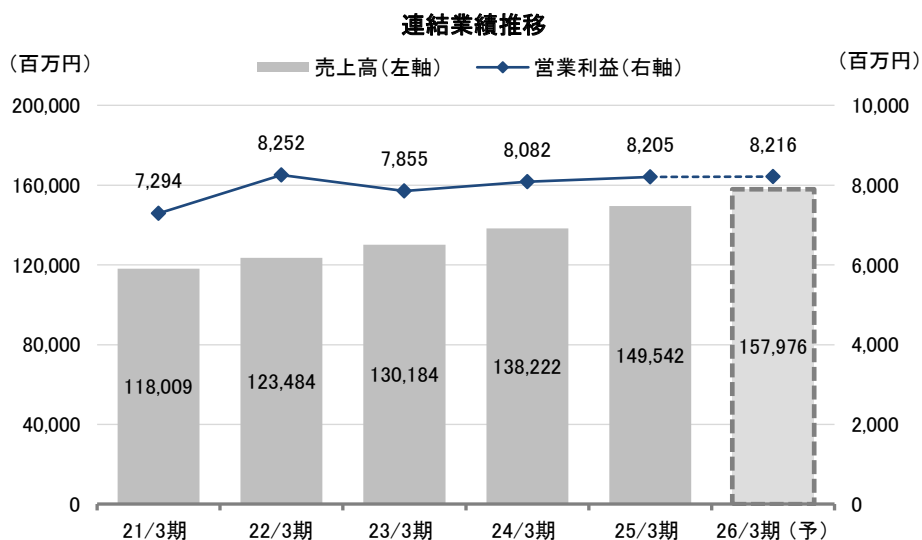
2025年5月に発表した中期経営計画では、2026年3月期から2028年3月期までの3年間で「収益性向上と新たな価値創出に向けた種まき」を行う期間と位置付け、各事業における収益性向上に注力するとともに、10年先の成長をけん引する新規事業の開発にも取り組む方針だ。経営数値目標として、2028年3月期に売上高1,700億円、営業利益95億円、ROE8%を設定した。年平均成長率は売上高で4.4%、営業利益で5.0%と堅実な成長を計画している。収益をけん引するシルバー事業(介護用品レンタル・販売等)では、超高齢社会の進展による需要の拡大が続くなかで、積極的な出店やM&Aを実施するとともに調剤薬局事業などグループ会社との連携を強化することで顧客獲得を進め、市場シェアを現在の約5%から10年後は10%に引き上げ、業界トップを目指す。

4. 株主還元方針

株主還元方針について、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円を含めて68.0円(配当性向41.8%)を予定している。また、2025年11月に資本効率の向上と株主還元の充実に目的に、2,949千株、6,317百万円の自己株式取得を実施した。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は売上高、営業利益、経常利益で過去最高を更新
- ・ 収益性と資本効率の向上に取り組み、2028年3月期に営業利益95億円、ROE8%を目指す
- ・ 2028年3月期までの3年間累計で「総還元性向70%超」とする方針。2025年11月に約63億円の自己株式取得を実施



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。

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、2025年10月現在で98拠点を展開、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、全国11ヶ所に構える介護用品メンテナンスセンターにて自社資材を効率的に運用できる体制を有していること、介護保険制度開始前からの事業展開による豊富な実績や迅速なサービス提供により各地域でケアマネジャーとの信頼関係を構築していること、医療周辺業務の受託を通じて築いてきた医療機関との関係性を生かして退院患者の紹介を受けるルートを構築していることなどが挙げられる。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特化型デイサービス「ミック健康の森」※もシルバー事業に含まれる。

※ 高齢者の身体機能維持・向上を目的としたデイサービス施設で、首都圏や関西、東北、九州地域で36施設を展開している。

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薬局(株)が東海・北陸・関西・四国地区で調剤薬局「たんぼ薬局」を159店舗展開している(2025年9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、地域のニーズに合わせた出店形態の推進や、医療機関との連携や在宅対応などかかりつけ機能の強化、国が推進する医療DX施策に則った体制整備、DXによる店舗運営効率の改善に取り組んでいる。また、mik japanが関西で展開するドラッグストア11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。

セグメントの構成及び事業内容

セグメント別構成比		事業別構成比		事業内容	ポートフォリオの位置づけ
健康 生活	51.4%	28.3%	病院関連	病院寝具・白衣等のレンタルやリネンサプライ、看護補助、院内物流管理等の医療周辺業務の受託。介護福祉施設にも寝具等のレンタルを提供	安定収益
			寝具・リネンサプライ	ホテル等宿泊施設への寝具等のレンタルおよびリネンサプライ	成長けん引
		16.9%	シルバー	介護用品レンタル 介護保険制度に基づく介護用品のレンタル・販売、住宅改修サービス	成長けん引
		3.7%	給食	医療機関や介護福祉施設等における給食サービス	収益性強化
		2.6%	その他	クリーニング設備製造事業 クリーニング工場の省人化や効率化に寄与する仕上げ工程の機械設備の開発・製造 アクアクララ事業 宅配水「アクアクララ」サービス ほか	—
調 剤	38.8%	36.6%	調剤薬局	医療機関の門前一等地を中心とした調剤専門薬局「たんぼ薬局」を展開	収益性強化
		2.2%	ドラッグストア関連 (25/3期2Q～)	地域に根差したドラッグストア「ドラッグミック」を関西エリアで展開	—
環 境	9.6%	6.0%	リースキン	環境美化用品のレンタルを行う「リースキン」ブランドのフランチャイズチェーンを全国で展開	収益性強化
		3.3%	清掃	医療機関や介護施設を中心とした建物の清掃・管理サービスを展開	安定収益
		0.4%	その他	太陽光事業：自社所有地での太陽光を活用した売電事業 ほか	—

※売上構成比は2025年3月期の連結売上における比率です。上記のほか、報告セグメントに含んでいない事業があります。

出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2026年3月期中間期は売上高・営業利益・経常利益で過去最高を更新

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比8.7%増の79,026百万円、営業利益で同21.1%増の4,436百万円、経常利益で同20.0%増の4,699百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同0.2%増の3,048百万円となった。売上高は5期連続の増収、営業利益は2期ぶりの増益、経常利益は3期連続の増益となり、いずれも過去最高を更新した。親会社株主に帰属する中間純利益の増益率が微増にとどまったのは、前年同期に特別利益として計上した投資有価証券売却益770百万円がなくなったことが主因だ。中間期の会社計画は開示していないが、売上高はおおむね計画通りとなり、利益ベースでは計画を上回ったようだ。なお、前期の途中から連結対象に加わったmik japan及び(株)介護センター花岡※の連結業績への影響額は、売上高で約23億円の増額要因となり、営業利益への影響はのれん償却額を含めると軽微となったと見られる。

※ mik japanは2025年3月期第2四半期から、介護センター花岡は第4四半期から連結対象に加わった。2026年3月期中間期ののれん償却額は前年同期比で129百万円増加の202百万円となった。

2025年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	72,725	-	79,026	-	6,300	8.7%
売上原価	55,735	76.6%	60,002	75.9%	4,267	7.7%
販管費	13,326	18.3%	14,587	18.5%	1,261	9.5%
営業利益	3,664	5.0%	4,436	5.6%	771	21.1%
経常利益	3,917	5.4%	4,699	5.9%	781	20.0%
特別損益	458	-	-82	-	-540	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	3,041	4.2%	3,048	3.9%	6	0.2%

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、調剤サービス、環境サービスが揃って増収となった。営業利益は環境サービスが若干の減益となったものの、健康生活サービスが2ケタ増益と全体をけん引したほか、調剤サービスも若干ながら増益を確保した。

トーカイ | 2026年1月19日(月)
9729 東証プライム市場 | <https://www.tokai-corp.com/finance/>

業績動向

セグメント別業績

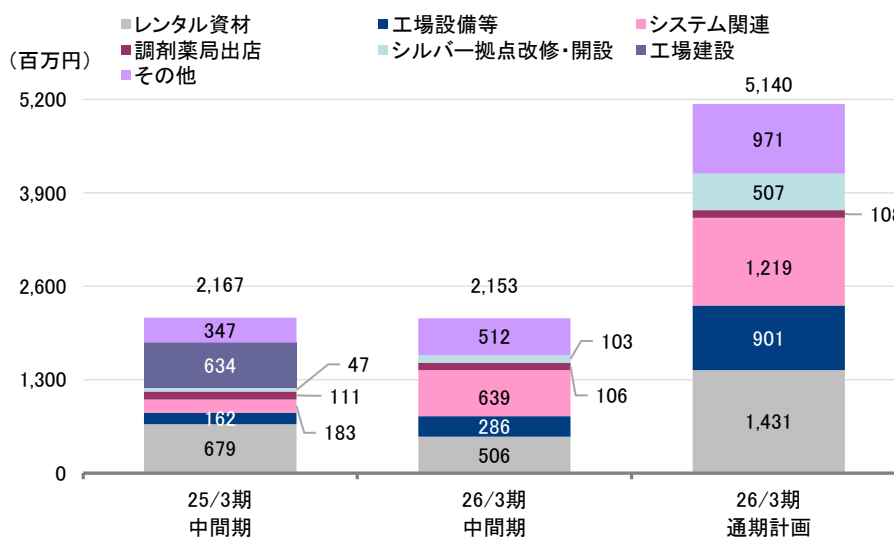
(単位：百万円)

		25/3期 中間期	26/3期 中間期	前年同期比	
				増減額	増減率
健康生活サービス	売上高	37,498	40,587	3,088	8.2%
	営業利益	3,317	4,190	872	26.3%
調剤サービス	売上高	27,950	30,922	2,971	10.6%
	営業利益	920	961	41	4.5%
環境サービス	売上高	7,196	7,430	234	3.3%
	営業利益	721	699	-22	-3.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年3月期中間期の設備投資額は2,153百万円(前年同期比13百万円減)となった。前年同期は九州の介護用品メンテナンスセンター新設やグループ会社の生産拠点拡充など、634百万円の工場投資を行ったため、当中間期は前年同期比で微減となっている。一方で、病院関連事業の基幹システム更新投資や調剤薬局事業における医療DXの推進体制整備費用などシステム関連投資が639百万円(同456百万円増)に膨らんだ。レンタル資材については下期に購入時期が一部ずれ込んだ影響で506百万円(同173百万円減)となったが、通期では1,431百万円(同227百万円増)を計画している。シルバー事業において、レンタル資材の回転率向上により資材投下を抑制できている効果も出ているものの、大手メーカーの介護用ベッドの新製品が8月末に発売されており、需要動向を見て下期に購入を進める可能性もある。また、シルバー事業の営業拠点拡大に向けた改修・開設投資として、通期で507百万円を計画している。そのほか下期にグループ会社の本社新築移転工事や倉庫建設を予定していたが、進捗がやや遅れ気味となっていることから、通期の設備投資額は当初予定から若干下回る可能性がある。減価償却費については、2026年3月期中間期が2,314百万円(同88百万円減)となり、通期では5,035百万円(前期比185百万円増)を見込んでいる。

設備投資の推移



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

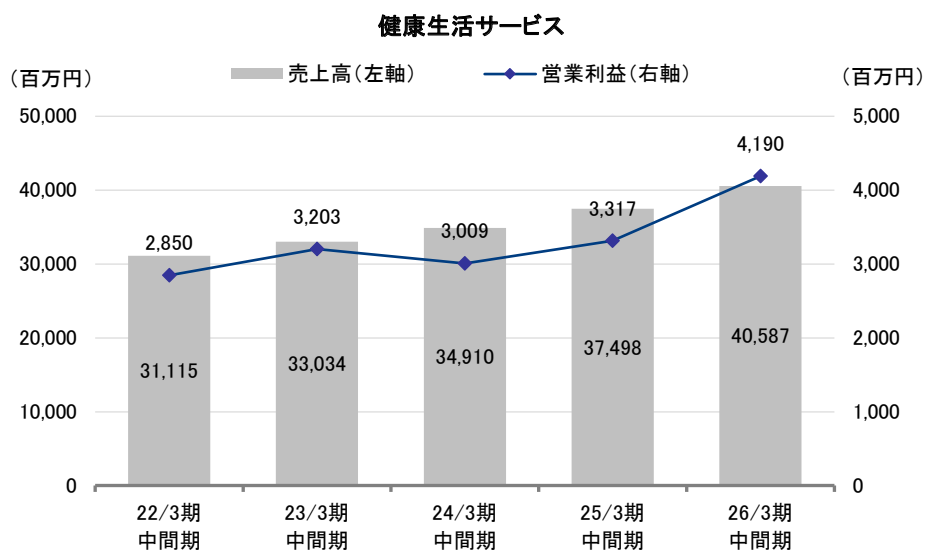
全セグメントで増収、 健康生活サービスがグループ全体の利益をけん引

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8.2%増の40,587百万円、営業利益で同26.3%増の4,190百万円と過去最高業績を連続更新した。売上高は、介護用品やホテル向けリネン、入院・入居セット※などのレンタル売上が伸長したほかクリーニング設備製造事業も好調を持続したこと、さらには前期期中に連結子会社に加わったmik japan、介護センター花岡の売上がフルに寄与したこと（約13億円の増収効果）が増収要因となった。利益面では、増収効果に加えて、寝具・リネンサプライ事業を中心にサービス提供価格の適正化に取り組んだこと、シルバー事業のレンタル資材の回転率向上により原価率が改善したこと等が増益要因となり、営業利益率は10.3%と8期ぶりに10%台に乗せた。

※ 入院・入居に必要な衣類・タオル・紙おむつ・日常生活用品などを日額定額制で提供するサービス。



出所：決算短信よりフィスコ作成

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932百万円の増収、営業利益で同201百万円の増益となった。売上高は5期連続増収、営業利益は2期連続の増益となり、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10.2%増と好調を持続した。訪日外国人観光客の増加に伴い、ホテルや旅館の稼働率が上昇したほか、サービス提供価格の適正化に取り組んだことが増収要因となった。同社は現在、2026年春以降の価格改定に向けた交渉をユーザーと進めている。入院・入居セットは、介護施設を中心に新規獲得が進み同7.3%増と増収基調が続いた。また、手術用リネンのリユースシステムである「ネクサージ」も、医療廃棄物の削減に取り組む医療機関を中心に契約件数を伸ばし、同5.6%増収となった。医療機関・介護施設向けリネンサプライ床数は、医療機関向けが同0.9%減となったものの、介護施設向けが同4.3%増と伸長し、全体では同2.2%増と着実に増加した。利益面では、増収効果に加えてホテルリネンを中心としたサービス価格の適正化に取り組んだことで、外注費等のコスト増を吸収し、利益率も上昇した。

b) シルバー事業

シルバー事業は売上高で前年同期比1,837百万円の増収、営業利益で同432百万円の増益となり、売上・利益ともに過去最高を連続更新した。増収分のうち、約2.6億円はmik japanのリハビリデイサービス事業(全国36拠点で「ミック健康の森」を展開)、約9.9億円は介護センター花岡の介護用品レンタル事業の寄与となる。介護用品レンタルの直販売上は介護センター花岡が加わったことで同14.0%増と大きく伸長したが、同要因を除いた既存事業ベースでも6.5%増と順調に拡大した。

シルバー事業の営業拠点は新たに3拠点を開設し、2025年9月末の拠点数は97拠点(非連結子会社13拠点を含む)となった。このうち、2025年8月に愛知県一宮市に開設した営業所は「たんぼ薬局 一宮店」に併設した営業所となり、シルバー事業と調剤薬局事業のシナジー創出に向けた取り組みの第1弾となった。たんぼ薬局の既存店舗に拠点を併設することで、低コストかつスピード感のあるシルバー事業の出店を実現し、拠点展開の密度を高めることで、対応スピードの向上やシェア拡大につなげていく。また、薬局に来訪する患者の介護相談にも対応可能とし、地域の医療・介護の包括的支援体制を構築することで、他の調剤薬局との差別化を図ることも可能となる。一宮営業所の開設以降、介護に関する相談件数も増えているようで、滑り出しとしては上々のようだ。

営業利益の増益要因としては、増収効果に加えてメンテナンスセンターの体制強化を通じてレンタル資材の効率的な運用に取り組んだ結果、レンタル資材の回転率が向上し原価率の改善につながったことが寄与した。原価率改善で約1.8億円の増益要因になったと見られる。また、mik japanはリハビリ特化型デイサービス3店舗(大阪府2店舗、福岡県1店舗)を新規出店し人件費を含めた先行投資負担の増加で利益貢献しなかったが、介護センター花岡についてはのれん償却後でも利益増に貢献したようだ。

c) 給食事業・その他

給食事業は売上高で前年同期比28百万円の増収、営業利益で同55百万円の増益となり、4期ぶりの増収増益となった。売上高は不採算事業所の撤退による減収分を価格改定とセントラルキッチンによる完全調理品販売の増収でカバーした。営業利益は、完全調理品の推進や不採算事業所の撤退、及び価格改定などの構造改革を推進した効果で中間期としては4期ぶりの黒字に転換した。なお、完全調理品を導入している顧客比率は4割程度だが、当面の目標として6〜7割の水準まで引き上げていくことにしている。

トーカイ | 2026年1月19日 (月)
9729 東証プライム市場 | <https://www.tokai-corp.com/finance/>

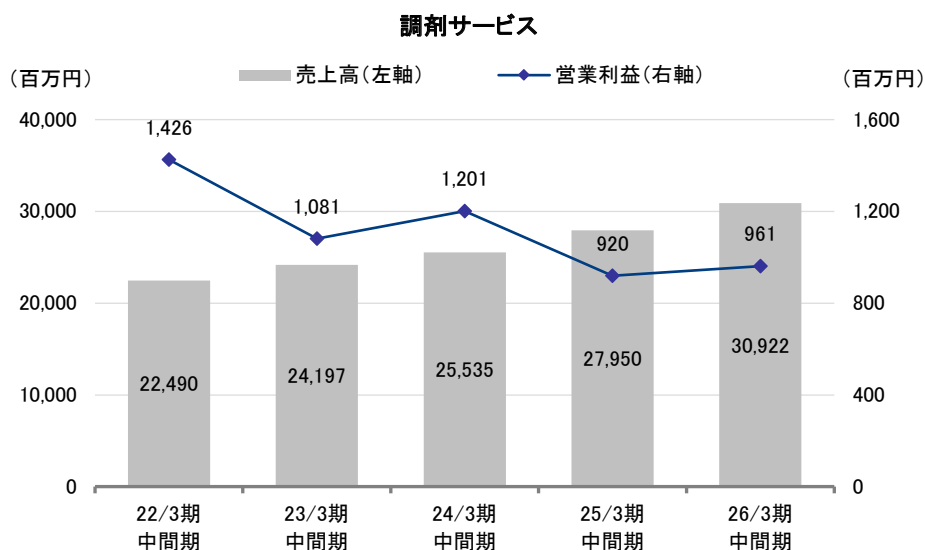
業績動向

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、売上高で前年同期比290百万円の増収、営業利益で同182百万円の増益となった。子会社の(株)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、人手不足を背景にリネンサプライ工場の省人化設備の需要が拡大し、同22.0%増と高成長が続き、増収増益要因となった。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。

調剤サービスは2期ぶり増益、 環境サービスは一時費用計上などにより減益

(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10.6%増の30,922百万円、営業利益で同4.5%増の961百万円となった。売上高は5期連続増収、過去最高を更新し、営業利益も2期ぶりの増益に転じた。このうち、前第2四半期より連結子会社に加わったmik japanのドラッグストア関連事業の売上高は1,086百万円の増収要因となったが、営業利益は8百万円の減益要因となった。



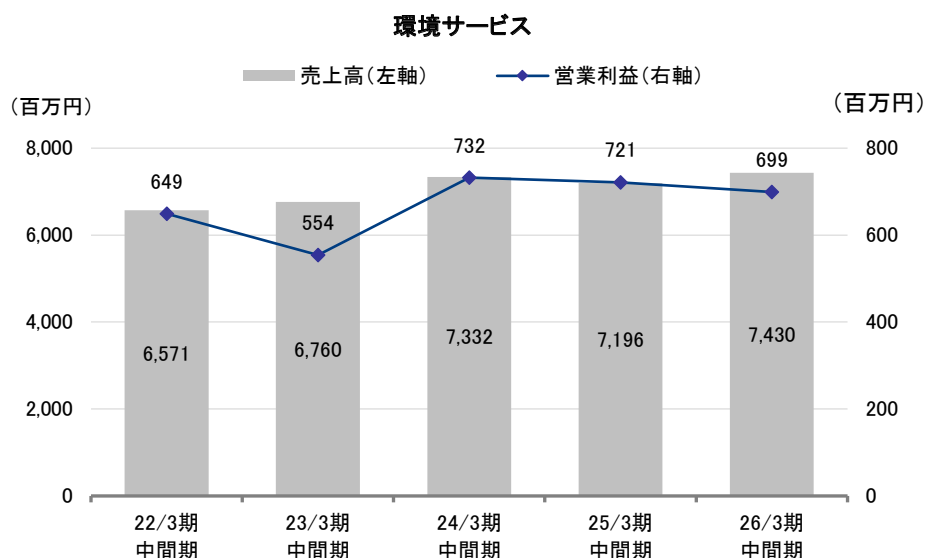
出所：決算短信よりフィスコ作成

調剤薬局事業の売上増減要因を見ると、長期処方増加などにより処方箋枚数が前年同期比0.4%減となった一方で、高額医薬品の処方が増加したこと、並びに医療DX推進体制の整備や在宅調剤への対応強化など技術料の加算点取得に努めたことにより、処方箋単価が同7.6%上昇したことが増収要因となった。内訳としては、薬剤料売上が1,756百万円増加し、技術料売上が138百万円増加した。営業利益の増減要因について見ると、技術料売上の増加で138百万円、薬剤料売上の増加で72百万円の増益要因となり、処遇改善等を目的とした継続的な賃上げに伴う人件費増等により160百万円の減益要因となった。なお、店舗数としては、当中間期に2店舗を出店、1店舗を退店しており、前年同期比1店舗増の159店舗となった。

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3.3%増の7,430百万円、営業利益で同3.1%減の699百万円と若干の増収減益となった。



出所：決算短信よりフィスコ作成

主力のリースキン事業は、売上高で前年同期比28百万円の減収、営業利益で同26百万円の減益となった。売上高はモップやマットなどダストコントロール商品の低調が続き若干の減収となった。物価上昇を背景に企業や店舗などで経費抑制意識が高まっていることや、厳しい競争環境が続いていることが要因だ。ただ、注力分野であるトイレ周り商品については自動開閉式サニタリーボックス (ルーナス) や尿石付着防止装置 (ステラバイス) を中心に同8.9%増と増加基調が続き、売上構成比で18%の水準まで上昇した。営業利益は減収による粗利益の減少に加えて、レンタル資材の補充増による資材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年同期比253百万円の増収、営業利益で同1百万円の増益となった。売上高は、病院向け清掃業務や手術室支援業務※の新規受託先を獲得したこと、また価格の適正化に取り組んだことが増収要因となり、過去最高売上を更新した。営業利益は増収による粗利益の増加があった一方で、新規受託に伴う労務費の増加や資機材の仕入れなど初期費用が発生したことで微増益にとどまった。

※ 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。

なお、新規事業として開始した外国人材紹介事業※では、2025年9月末で医療機関や介護施設から約120名のオーダーが入っており、一定の規模に育つまでにはしばらく時間を要するが、人手不足感の高まる医療介護現場のニーズに引き続き応えていく方針だ。

※ 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。売上高としては紹介料と毎月の指導管理料を計上する。

継続的な利益創出により純資産が増加、財務体質は健全な状態を維持

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比3,041百万円増加の116,992百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が132百万円減少した一方で、売上債権が991百万円、棚卸資産が475百万円、有価証券が415百万円それぞれ増加した。固定資産は有形固定資産が565百万円減少したが、ソフトウェア資産を中心に無形固定資産が184百万円増加したほか、投資有価証券が1,554百万円増加した。

負債合計は前期末比14百万円増加の28,120百万円となった。未払消費税等が469百万円、未払法人税等が326百万円それぞれ減少した一方で、仕入債務が682百万円、繰延税金資産(長期)が388百万円増加した。純資産合計は同3,026百万円増加の88,872百万円となった。配当金支払いが980百万円あったものの、親会社株主に帰属する中間純利益3,048百万円を計上したこと、その他有価証券評価差額金が875百万円増加したことなどが主な増加要因となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の74.8%から75.4%に上昇するなど、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つと言える。収益性に関してもレンタルビジネスを主力としているため、比較的安定性が高い。同社は2026年3月期からスタートした中期経営計画において、「バランスの取れた成長投資と株主還元の実施」を掲げており、今後は資本効率の向上についても意識して取り組む方針だ。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期	増減
流動資産	62,628	59,601	56,311	58,167	1,855
(現金及び預金)	36,070	30,985	25,455	25,323	-132
固定資産	48,157	55,324	57,640	58,825	1,185
(有形固定資産)	32,592	37,328	36,708	36,143	-565
(無形固定資産)	1,694	1,490	5,392	5,576	184
(投資その他の資産)	13,870	16,505	15,539	17,104	1,565
資産合計	110,785	114,926	113,951	116,992	3,041
負債合計	28,562	28,137	28,105	28,120	14
純資産合計	82,223	86,789	85,845	88,872	3,026
(安全性)					
自己資本比率	73.7%	75.0%	74.8%	75.4%	0.6pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期中間期の進捗率は順調も、費用の後ずれもあり期初計画を据え置く

1. 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5,499百万円と期初計画を据え置いた。売上高は3つのセグメントすべてで増収となり、連結では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、人件費の増加や周年記念事業に係る費用の計上（約1億円、中間期で計上済み）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2,151百万円が大幅に減少することで親会社株主に帰属する当期純利益は2ケタ増益に転じる見通しだ。

中間期までの通期計画に対する進捗率を見ると、売上高は50.0%、営業利益は54.0%となっている。直近5年間の平均進捗率と比較すると営業利益の進捗率が大きく上回っている状況にあるが、上期に予定していたレンタル資材の購入が下期へと後ずれすることなどから、下期の費用増を見込んでいる。ただ、下期に市場環境が急速に悪化することがなければ、利益ベースでは計画を上回る可能性もあると弊社では見ている。

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期			中間期実績÷通期計画	
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比	26/3期	直近5年平均
売上高	149,542	-	157,976	-	5.6%	50.0%	49.3%
営業利益	8,205	5.5%	8,216	5.2%	0.1%	54.0%	47.8%
経常利益	8,838	5.9%	8,590	5.4%	-2.8%	54.7%	49.2%
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%	55.4%	52.4%
1株当たり当期純利益 (円)	139.09		162.69				

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

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	24/3期	25/3期	26/3期予想	前期比	中間期進捗率
健康生活サービス	71,352	76,935	81,678	6.2%	49.7%
調剤サービス	52,287	58,049	61,206	5.4%	50.5%
環境サービス	14,396	14,389	14,927	3.7%	49.8%
その他	185	168	162	-3.3%	52.9%
合計	138,222	149,542	157,976	5.6%	50.0%

セグメント別営業利益	24/3期	25/3期	26/3期予想	前期比	中間期進捗率
健康生活サービス	6,618	7,143	7,908	10.7%	53.0%
調剤サービス	2,795	2,378	1,986	-16.5%	48.4%
環境サービス	1,258	1,230	1,239	0.8%	56.4%
その他	0	-11	-7	-	-
調整額	-2,590	-2,534	-2,911	-	-
合計	8,082	8,205	8,216	0.1%	54.0%

出所：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。中間期までの進捗率は49.7%と順調に推移しており、通期計画達成の可能性は高い。なお、ホテル向けリネンサプライサービスで、11月下旬以降の訪日中国人観光客急減の影響が懸念されるが、同社の営業地域は中部エリアのほか、グループ会社が展開する東北や四国エリアが中心で、中国人観光客の比率は相対的に低いようで、足元での影響は軽微と見られる。

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1百万円の増益にとどまるが、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。中間期までの進捗率は53.0%と直近5年平均の47.8%を大きく上回っていることから、計画の上振れが期待される。なお、シルバー事業においては、10月に介護用品レンタルの営業拠点である岐大前営業所を開設した。同営業所もたんぽぽ薬局とのシナジーをねらった併設拠点となる。また、mik japanのリハビリデイサービスについては下期の出店計画はないが、今後も介護用品レンタル事業とのシナジーを創出すべく、レンタル事業の営業エリア内に店舗を開設する方針となっている。

(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期連続の増収減益を見込んでいる。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。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売上の拡大に努めるとともに、クラウド型電子薬歴システムの活用や処方箋入力業務のセンター化を進めることで、店舗運営の生産性向上を図りながら収益性改善を目指す。なお10月には、在宅調剤に強みを持つ調剤薬局1店舗をM&Aで取得しており、引き続き在宅調剤の取り組みも強化していく方針だ。中間期までの進捗率は売上高で50.5%、営業利益で48.4%となっており、過去5年間の平均(売上高49.4%、営業利益41.3%)と比較してやや上回るペースで推移している。

(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、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9百万円の増益にとどまる見通し。中間期までの進捗率は売上高で49.8%、営業利益で56.4%とおおむね順調に推移している。

長期ビジョンの実現に向け3ヶ年の中期経営計画を推進中

2. 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「Vision2035」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である。今後こうした強みを生かし、各事業における収益性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着手する。

基本方針として以下の5つの取り組みを進めている。

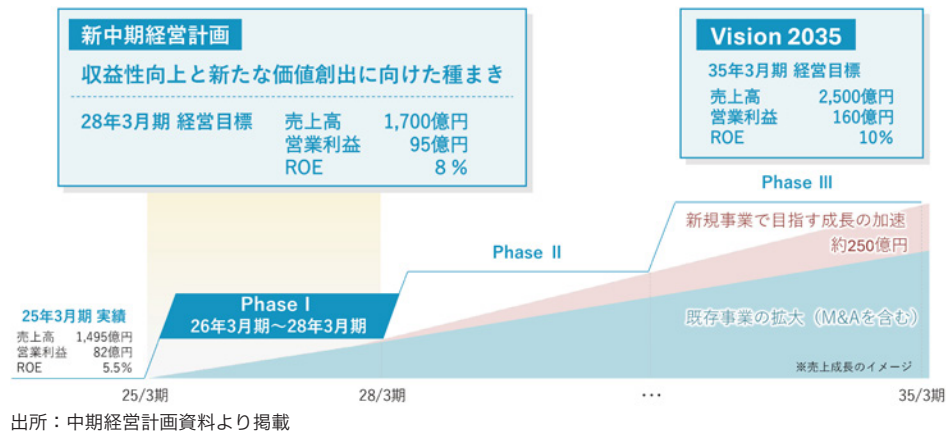
- 1) 利益最大化に向けた各事業における事業構造の改革
- 2) 10年先の成長をけん引する新規事業の開発
- 3) グループシナジーの創出及び最大化
- 4) 人的資本への投資が成長につながる好循環の確立
- 5) バランスの取れた成長投資と株主還元の実施

トーカイ | 2026年1月19日(月)
9729 東証プライム市場 | <https://www.tokai-corp.com/finance/>

今後の見通し

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。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み、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%の達成を目指す。

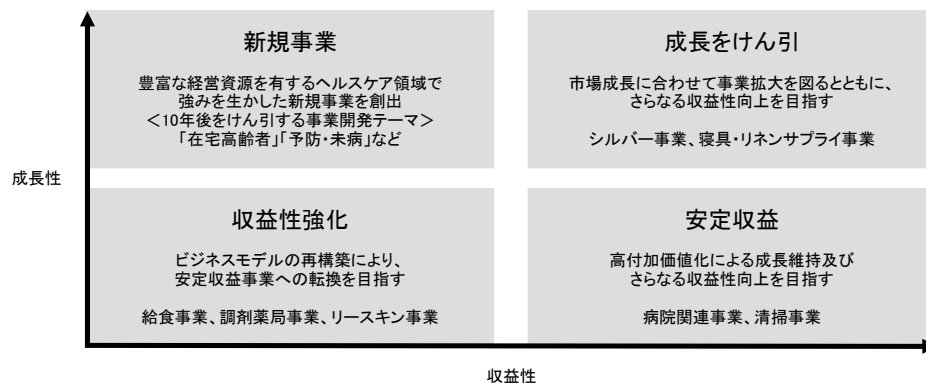
業績成長イメージ



収益性向上施策については、各事業を取り巻く事業環境を踏まえながら、収益性と成長性の2軸で4つの事業ポートフォリオ（成長けん引事業、安定収益事業、収益性強化事業、新規事業）に分類し、各種施策を遂行していく。成長をけん引する事業として、シルバー事業と寝具・リネンサプライ事業を、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、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。また、新規事業としては豊富な経営リソースを有するヘルスケア領域での強みを生かし、「在宅高齢者」「医療・介護の予防」「未病改善※」などをテーマとした事業開発を進めていく方針だ。

※ 健康と病気の間にある状態を未病といい、これを改善して病気の発症を防ぎ、健康維持につなげること。

事業ポートフォリオ



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

今後の見通し

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だが、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。

セグメント別業績目標

(単位：億円)

		25/3期	28/3期		
		実績	目標	増減額	CAGR
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

「ROE8%」の達成に向けて、5つの基本方針に沿った施策に取り組む

3. 中期経営計画の基本方針と取り組み状況

(1) 利益最大化に向けた各事業における事業構造の改革

a) 成長けん引事業

シルバー事業では、積極的な出店とM&Aによる地域シェアの拡大、並びにメンテナンスセンターの機能強化によりレンタル資材回転率を向上させる取り組みを推進している。超高齢社会の進展とともに介護用品のレンタル・販売市場は年々拡大が続いている一方、人件費や物価の高騰により中小事業者や中堅企業にとっては厳しい経営環境が続いており、今後もM&Aの機会は増大することが予想され、同社にとってはシェア拡大の好機となる。営業拠点数については、今後もたんぼ薬局との併設を含めて、年間3～5拠点のペースで拡大していく計画となっている。また、収益性向上施策としてレンタル資材の回転率向上に着手しており、新品資材の投下率を抑制することにつながっているほか、昨年新設した九州メンテナンスセンターの稼働による九州エリアの配送効率も改善が進んでいる。引き続き、メンテナンスセンターの機能強化を通じた配送・在庫管理などの運用プロセスの改善により、レンタル資材の効率的な運用を推進し、さらなる収益性向上を目指していく。

寝具・リネンサプライ事業では、M&Aを通じて既存事業エリアにおけるサービス供給体制の強化を進め、拡大する需要に対応している。岐阜県の飛騨高山エリアにおいては、2022年から2023年にかけてグループ化した(株)日晴リネンサプライや日晴有斐(株)の生産設備を増強し、同エリアにおける供給体制の拡充を進めているほか、東北エリアでも福島県いわき市で病院及びホテル向けのリネンサプライ事業を展開する新常磐寝具(株)を2024年11月にグループ化し、同一県内に本社を置く(株)同仁社との事業連携を通じて東北エリアのサービス体制強化を図っている。

b) 安定収益事業

病院関連事業では、2025年7月に新基幹システムが稼働し、業務の高度化・効率化による生産性向上に取り組んでいる。また、戦略商品の入院・入居セットについては、テレビリースを組み込んだ提案を開始するなど、多様化する顧客のニーズに応えられるよう、サービスの付加価値向上に取り組んでいる。清掃事業では、AI清掃ロボットを12事業所(医療機関)で導入しており、高品質な清掃サービスの提供と生産性向上の両立を目指している。

c) 収益性強化事業

調剤薬局事業では、クラウド型電子薬歴システムを全店導入し活用を推進しているほか、処方箋入力業務のセンター化を開始するなど、DXを推進することで店舗運営の効率化に取り組んでいる。mik japanのドラッグストア事業については、集客力の向上施策として店舗レイアウトの見直しや、出店地域の特性・ニーズに合わせた商品ラインナップの見直しを進めていくほか、収益性改善施策として仕入率の低減を図るべくメーカーとの協業を模索していくことにしている。給食事業では、院内調理からセントラルキッチンを活用した完全調理品の提供へとサービス転換を推進することで収益性の向上を図る。また、リースキン事業では、自動開閉式サニタリーボックス(ルーナス)と無償で利用できる生理用品をセットにして設置する「ルーナスサポートZERO」が大学や企業、飲食店を中心に500件以上のユーザーに導入が広がるなど好評で、社会に貢献するリースキンとしてのブランド価値の向上に取り組んでいる。

(2) 10年先の成長をけん引する新規事業の開発

同社は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」分野の需要が拡大するものと見込んでいる。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の強みを生かして、「保険外」のサービスの開発を目指す。また、新規市場開拓の一環として、海外での事業展開にも取り組んでいる。現在、インドで合併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いる。契約床数は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成長が期待される。また、クリーニング設備製造事業についても台湾や韓国で販売活動を進めており、将来的には海外市場での成長余地もあるものと期待される。

(3) グループシナジーの創出・最大化

グループシナジーの創出・最大化に向けた取り組みとして、2026年3月期よりたんぼぼ薬局の既存店舗に、介護用品レンタルサービスの営業所を併設出店することで、両事業のシナジーを最大化する取り組みに着手した。

たんぼぼ薬局の既存店舗に拠点併設することで、低コストかつスピード感のあるシルバー事業の出店を実現し、拠点展開の密度を高めることで、対応スピードの向上やシェア拡大につなげていく。また、薬局に来院する患者の介護相談にも対応可能とし、地域の医療・介護の包括的支援体制を構築することで、競合店に対して差別化を図ることが可能となる。出店効果が確認できれば、たんぼぼ薬局を出店している各地域で同様の取り組みを加速していく考えだ。また、シルバー事業ではmik japanのリハビリデイサービス「ミック健康の森」を介護用品レンタルのサービスエリア内に出店することで相互営業によるシナジー創出に取り組んでいる(2026年3月期中間期で3店舗を出店)。現在、全36店舗で介護用品の展示及び活用を推進しているほか、全国7ヶ所でリハビリデイ内覧会&介護用品展示会を開催し、介護レンタルサービスの顧客獲得につなげている。今後は介護用品を活用した独自のリハビリプログラムを開発することで差別化を図り、店舗収益力の向上を目指していく戦略だ。

(4) 人的資本への投資が成長につながる好循環の確立

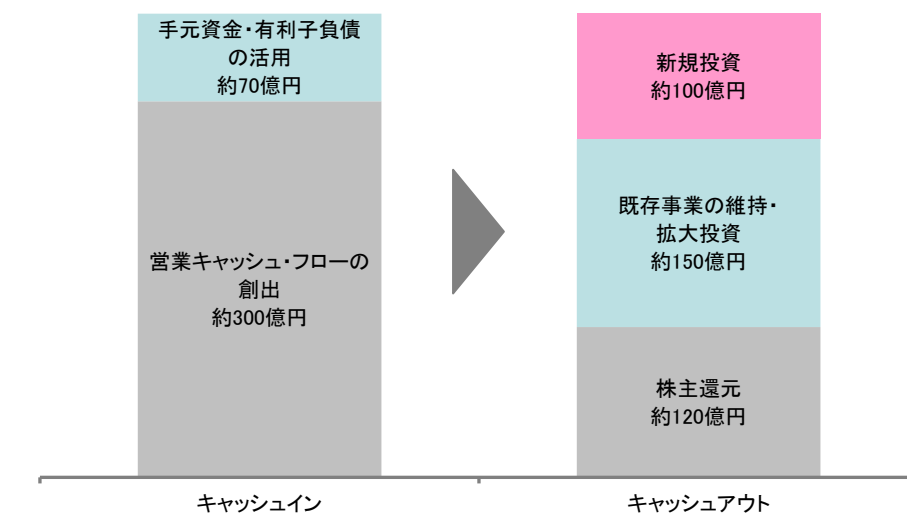
成長の源泉となる「人財」の育成強化として、改革を推進するDX人材やサービス現場を支える高度な専門人材、各事業の次世代のリーダー人材の育成に取り組んでいる。また、従業員のモチベーションをアップするための報酬体系及び評価制度の整備、並びに組織の在り方の見直しを進めていくとともに、DE&I(ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン)を推進する。このような人的資本への積極的な投資を継続することで、企業の持続的な成長を目指す。

今後の見通し

(5) 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」とすることを掲げている。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（約120億円、既存事業の維持・拡大投資（設備投資）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)

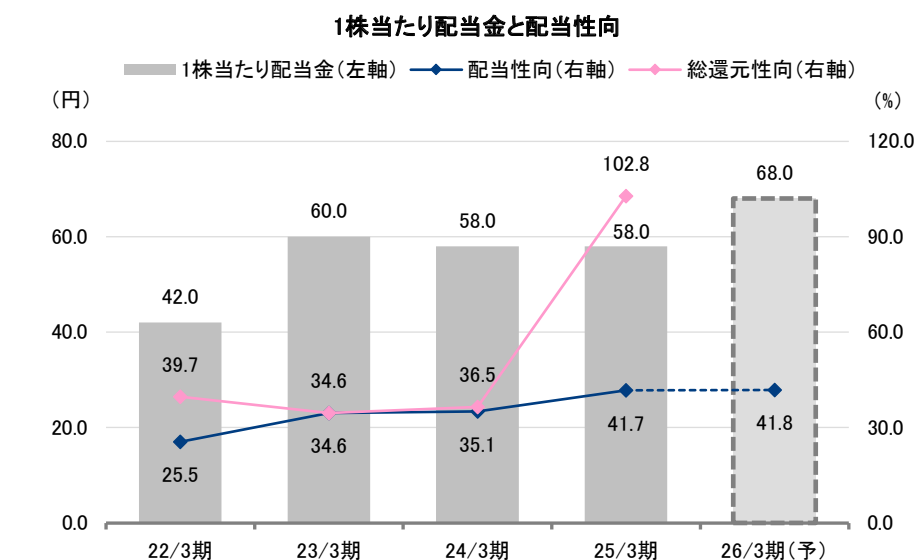


出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

株主還元方針

2028年3月期までの3年間累計で「総還元性向70%超」とする方針

同社は株主還元について、中期経営計画の3年間（2026年3月期～2028年3月期）で「期間累計総還元性向70%超」とする方針とした。2026年3月期の1株当たり配当金は創業70周年記念配当10.0円を含めて68.0円（配当性向41.8%）を予定している。加えて、中期経営計画で掲げるROE8%という目標に向けて、2025年11月12日付で発行済み株式数（自己株式除く）の8.7%に相当する2,949千株を6,317百万円で取得し、同11月28日付で同株数分の消却を実施した。



注：26/3期は創業70周年の記念配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 (ディスクレーマー)

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、理由のいかんを問わず、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