

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8月19日 (水)

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月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	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. 2027年3月期の業績見通し	12
2. 事業セグメント別の見通し	13
■ 中長期成長戦略	15
1. 中期経営計画の概要と経営数値目標	15
2. 中期経営計画の取り組み状況	17
■ 株主還元方針	19

要約

2026年3月期は売上・営業利益とも過去最高。 在宅介護分野でM&A積極推進

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における事業展開の強みを生かし、「総合ヘルスケア企業」として成長を続けている。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.8%増の159,664百万円、営業利益で同14.5%増の9,382百万円といずれも会社計画(売上高157,976百万円、営業利益8,216百万円)を上回って着地した。主力のレンタル売上が好調に推移したほか、調剤サービスの売上伸長や前期に連結化した2社が通年で売上に寄与したことが増収要因となった。営業利益は、健康生活サービスを中心とする増収効果やシルバー事業(介護用品レンタル・販売等)におけるレンタル資材の効率的な運用を通じて原価圧縮が進んだことなどにより、3期連続増益かつ4期ぶりの過去最高益更新となった。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.6%増の165,400百万円、営業利益で同4.2%減の8,985百万円と増収減益となる見通しである。売上高は健康生活サービスを中心に増収が続くものの、薬価及び調剤報酬の改定や中東情勢の緊迫化を受けたエネルギーコストの上昇が減収要因となる。ただ、レンタル事業の拡大やサービス提供価格の適正化、DX推進による業務効率化などに取り組むことで、マイナス影響を最小限にとどめる構えだ。

3. 中期経営計画の概要

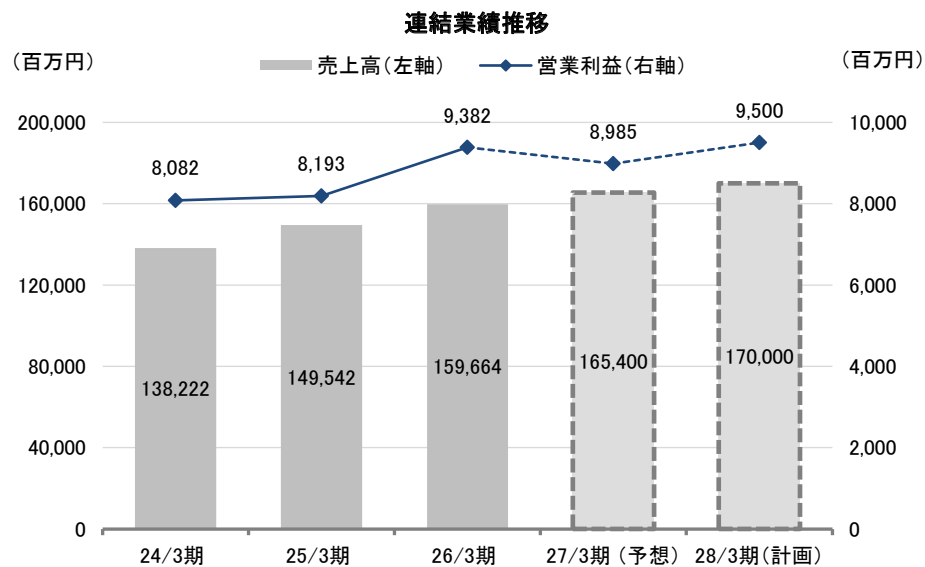
2025年5月に発表した中期経営計画では、2026年3月期から2028年3月期までを「収益性向上と新たな価値創出に向けた種まき」を行う期間と位置付け、各事業における収益性向上に注力するとともに、10年先の成長をけん引する新規事業の開発にも取り組む方針を掲げている。経営数値目標は、2028年3月期に売上高1,700億円、営業利益95億円、ROE8%を設定した。2期目となる2027年3月期は、エネルギーコストの上昇や調剤サービスにおける薬価及び調剤報酬の改定の影響が響いて一時的に成長が鈍化するものの、全体としては順調に進捗しており、2028年3月期の業績目標は達成可能な水準と見られる。特に成長分野と位置付けるシルバー事業は、超高齢社会の進展による需要拡大が続くなかで、積極的な出店とM&Aにより、介護用品レンタルの市場シェアを現在の約5%から2035年には10%の水準に引き上げ、業界トップを目指す。また、2026年6月には、リハビリデイサービス事業を展開する出光興産<5019>の子会社であるQLCプロデュース(株)の全株式を取得することを発表した。在宅高齢者向けサービスに関する事業基盤の拡充により、長期ビジョンで掲げる健康長寿社会の実現に向けた事業領域の拡大を進めるとともに、新たなサービス開発にもつなげていく考えだ。

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である。2026年3月期は70周年記念配当を含めて1株当たり68.0円(配当性向36.6%)の配当を実施したほか、約63億円の自己株式取得を行った。また、2027年3月期から配当性向の目安を35%から40%へ引き上げるとともに累進配当の導入を決定し、配当金は前期比12.0円増配となる80.0円(同40.4%)を計画している。

Key Points

- ・ 2026年3月期は売上高・営業利益・経常利益で過去最高を更新
- ・ 2027年3月期業績予想は不透明な事業環境を踏まえ減益予想となるも、2028年3月期には中期経営計画目標の営業利益95億円の達成を見込む
- ・ 「成長けん引」と位置付けるシルバー事業でM&AとDXを積極推進、QLCプロデュースの子会社化を通じてリハビリデイサービスへの本格参入
- ・ 2027年3月期より配当性向の目安を35%から40%に引き上げ



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事業を展開しており、岐阜県に本社を置く。2026年3月期のセグメント別売上構成は、「健康生活サービス」が売上高の約5割、営業利益（内部消去反映）の約7割を占めており、「調剤サービス」「環境サービス」がそれに続く。

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、ウォーターサービス事業（ウォーターサーバーのレンタル）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。医療機関・介護福祉施設・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、このうち医療機関・介護福祉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、医療機関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。2026年3月末時点で非連結子会社も含めて営業拠点を104拠点展開している。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12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」※を36店舗展開している。

※ 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161店舗展開している(2026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高め、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、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、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にて大阪府下を中心にドラッグストア「ドラッグミック」を10店舗(うち3店舗は調剤薬局併設)展開しているほか、コンビニエンスストアとの複合店舗「ローソン+ドラッグミック」を5店舗運営している。

3. 環境サービス

環境サービスセグメントは、同社が展開するリースキン事業と連結子会社の(株)ティ・アシストが展開する清掃事業などで構成されている。同セグメントの売上高の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850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、主に医療機関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

健康生活	病院関連	医療機関向けの寝具・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。介護福祉施設への寝具類のレンタル
	寝具・リネンサプライ	ホテル等宿泊施設への寝具類のレンタル及びリネンサプライ
	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 リハビリデイサービス：介護保険制度に基づくリハビリ特化型デイサービス施設の運営
	給食	医療機関や介護福祉施設等における給食サービス
	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 ウォーターサービス事業：ウォーターサーバーのレンタルほか
調剤	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「たんぼぼ薬局」を展開
	ドラッグストア関連	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	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
	清掃	医療機関や介護福祉施設を中心とした建物の清掃・管理サービスを展開
	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

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期は売上高・営業利益・経常利益で過去最高を更新

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.8%増の159,664百万円、営業利益で同14.5%増の9,382百万円、経常利益で同14.4%増の10,098百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同28.3%増の6,069百万円となった。売上高は5期連続の増収、営業利益及び経常利益は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当期純利益は、特別損失として計上した減損損失が前期の2,151百万円から1,061百万円^{※1}と半減したことで増益率が大きくなっている。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^{※2}の業績が通年で寄与したことに伴う連結業績への影響額は、売上高で約28億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であった。

^{※1} 2026年3月期は、埼玉工場の土地や調剤薬局の一部店舗等について減損損失を計上した。

^{※2} 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。のれん償却額は前期比129百万円増加した。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		会社計画	26/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	149,542	-	157,976	159,664	-	6.8%	1.1%
売上原価	114,102	76.3%	-	120,885	75.7%	5.9%	-
販管費	27,246	18.2%	-	29,396	18.4%	7.9%	-
営業利益	8,193	5.5%	8,216	9,382	5.9%	14.5%	14.2%
経常利益	8,825	5.9%	8,590	10,098	6.3%	14.4%	17.6%
特別損益	-1,484	-	-	-689	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,729	3.2%	5,499	6,069	3.8%	28.3%	10.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

トーカイ | 2026年8月19日 (水)
9729 東証プライム市場 | <https://www.tokai-corp.com/finance/>

業績動向

セグメント別の売上高では健康生活サービスが前期比6.3%増、調剤サービスが同8.3%増、環境サービスが同3.1%増とすべて増収となり、営業利益においても健康生活サービスが同19.9%増、調剤サービスが同2.2%増、環境サービスが同0.2%増とすべて増益を達成し、なかでも健康生活サービスが全体の収益をけん引した。

また、売上高・各段階利益のすべてで会社計画を上回った。売上高は主力のレンタル事業の売上が好調に推移したほか、抗がん剤など高額医薬品の処方件数が増加したことにより調剤薬局事業の売上が計画を上回った。営業利益では、調剤薬局事業を中心とした増収効果に加えて、シルバー事業におけるレンタル資材の効率運用による原価率改善が寄与した。

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

		25/3期	26/3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	76,935	81,678	81,799	6.3%	0.1%
	営業利益	7,130	7,908	8,546	19.9%	8.1%
調剤サービス	売上高	58,049	61,206	62,870	8.3%	2.7%
	営業利益	2,378	1,986	2,430	2.2%	22.4%
環境サービス	売上高	14,389	14,927	14,837	3.1%	-0.6%
	営業利益	1,230	1,239	1,232	0.2%	-0.6%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

2026年3月期の設備投資額は前期比410百万円減少の4,018百万円となった。工場の設備投資やシステム投資(病院関連事業の基幹システム更新)、シルバー事業の拠点開設投資などが増加した一方で、レンタル資材の購入額が減少したほか工場建設投資が減少した。レンタル資材については介護用品のメンテナンスセンターにおける効率運用の取り組みにより、新品資材の追加を抑制したことも、購入額減少の要因となった。設備投資の減少に伴い、減価償却費も同93百万円減少の4,782百万円となった。なお、2027年3月期の設備投資計画は同1,847百万円増の5,865百万円を見込む。レンタル資材の購入額を増やすほか、洗濯工場の設備更新やシステム投資、シルバー事業の拠点開設投資などを増額する計画である。

設備投資内訳及び減価償却費

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期	27/3期(計画)
レンタル資材	1,204	892	1,181
工場設備等	455	688	996
工場建設等	934	561	559
システム投資	464	790	1,260
シルバー拠点開設・改修	68	194	658
調剤薬局出店	191	210	73
その他	1,109	679	1,134
設備投資合計	4,428	4,018	5,865
減価償却費	4,875	4,782	4,906

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

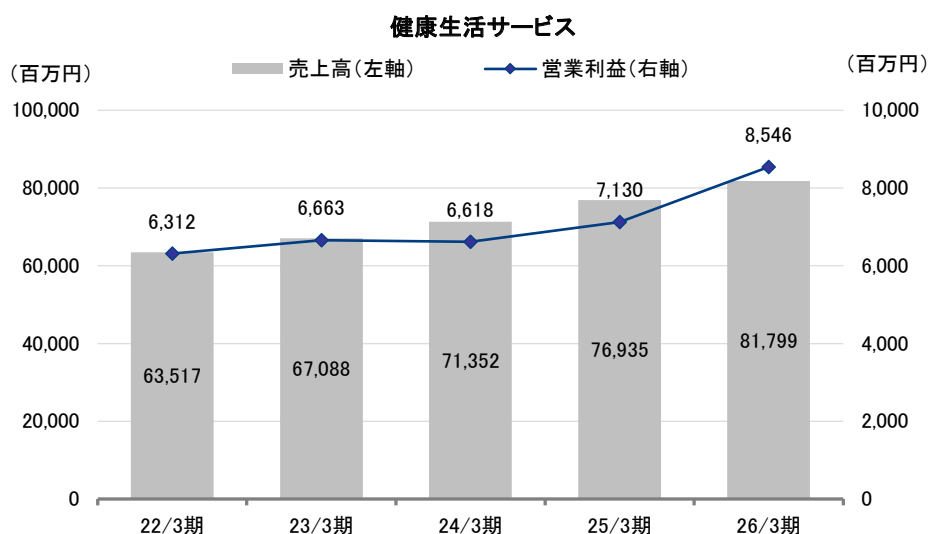
健康生活サービスが好調を持続し全体収益をけん引

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、売上高で前期比6.3%増の81,799百万円、営業利益で同19.9%増の8,546百万円と過去最高業績を連続更新した。売上高は、介護用品や入院・入居セット※などのレンタル売上が伸長したほか、ホテル向けリネンサプライやクリーニング設備製造事業も好調に推移した。さらには前期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、約18億円の増収要因となった。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、レンタル資材の効率運用の推進によるシルバー事業の原価率改善などが寄与し、営業利益率も10.4%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

業績動向

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期比1,724百万円の増収、営業利益で同394百万円の増益となった。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。

事業別で見ると、ホテル向けリネンのレンタル売上は同10.9%増と好調を持続した。増収要因のうち、サービス提供価格の適正化による影響は半分ほどで、残りは新規顧客の獲得やホテル・旅館の稼働率上昇によるものとなっている。入院・入居セットは、介護施設を中心に新規契約の獲得が進み同6.9%増と順調に増加した。また、医療廃棄物の削減に寄与する手術用リネンのリユースシステム「ネクサージ」も、新規契約の増加と既存顧客の稼働増により同6.5%増収となった。医療機関・介護福祉施設向けリネンサプライの提供床数は、医療機関向けが同3.3%減となったものの、介護福祉施設向けが同9.1%増と大きく伸長したことで、全体では同3.9%増と着実に増加した。医療機関向けについては地方を中心に病床数を削減する動きが続いたことで減少した。一方、介護福祉施設向けは既存顧客である大手介護福祉施設運営会社で積極的な拠点開設を進めていることが伸びの要因となった。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期比3,027百万円の増収、営業利益で同698百万円の増益となり、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3億円はmik japanのリハビリデイサービス事業、約15億円が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11.8%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新規契約者数の増加により同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4拠点を開設し、2026年3月末で104拠点（非連結子会社含む）となった。このうち、2拠点は「たんぼ薬局」の既存店舗を活用した営業所となり、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1つとなった。たんぼ薬局の既存店舗を活用することで、低コストかつスピード感のある介護用品レンタル事業の出店を実現し、拠点展開の密度を高めることで、サービスの提供スピードの向上やシェア拡大につなげるねらいがある。薬局に来院する患者の介護相談にも対応できる環境を整えることで、地域の医療・介護の包括的支援体制を構築し、他の調剤薬局との差別化を図ることも可能となる。

営業利益の増益要因としては、増収効果に加えてレンタル資材の効率運用による原価低減効果が挙げられる。レンタル事業では商品回転率の向上が収益性に直結する。顧客から回収したレンタル資材をメンテナンスセンターにて再利用できるようメンテナンス作業を行うが、人員の適正配置などにより商品滞留日数の短縮につながっており、2027年3月期も取り組みを続けることでさらなる短縮を目指している。また、介護センター花岡については、のれん償却後でも増益要因の1つとなった一方、mik japanが展開するリハビリ特化型デイサービスは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の増加により利益貢献は先送りとなった。

業績動向

c) 給食事業・その他

給食事業は売上高で前期比178百万円の減収となったが、営業利益で同149百万円の増益となり、4期ぶりに黒字転換した。売上高は不採算事業所の撤退を実施したことが減収要因となった。一方、利益面では価格改定を含めた構造改革を実施したことで黒字化した。具体的には、院内調理からセントラルキッチンによる完全調理品販売の事業モデルへのシフトを進めた。完全調理品を導入している顧客比率は4割程度で、既存顧客については切り替えがほぼ一巡したが、完全調理品販売が可能な医療施設の新規開拓を進めることで、売上構成比をさらに引き上げ、黒字体質の定着を目指す。

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を中心としたその他事業については、売上高で前期比290百万円の増収、営業利益で同173百万円の増益となった。慢性的な人手不足を背景にリネンサプライ工場で省人化設備の需要が拡大し、受注が増加した。プレックスで展開する同事業が収益の伸びの大半を占めた。また、2025年3月末で撤退したアイエイド事業※の費用がなくなったことも増益要因となった。

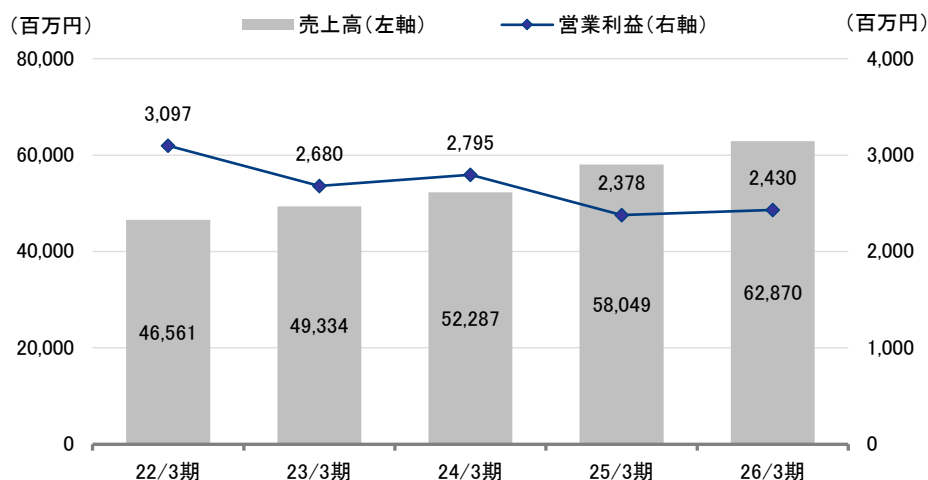
※ 脈拍を24時間連続測定可能なリストバンド型のウェアラブルデバイス「iAide2」を用いて、特定疾患の早期発見等に活用する取り組みを進めていたが、事業化が困難との判断から撤退を決定した。

調剤サービスは処方箋単価の上昇により増益を確保

(2) 調剤サービス

調剤サービスの業績は、売上高で前期比8.3%増の62,870百万円、営業利益で同2.2%増の2,430百万円となった。売上高は5期連続増収、営業利益は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972百万円の増収要因となったものの、営業利益は商品在庫に係る一過性の損失が発生したことで52百万円の減益要因となった。

調剤サービス



出所：決算短信よりフィスコ作成

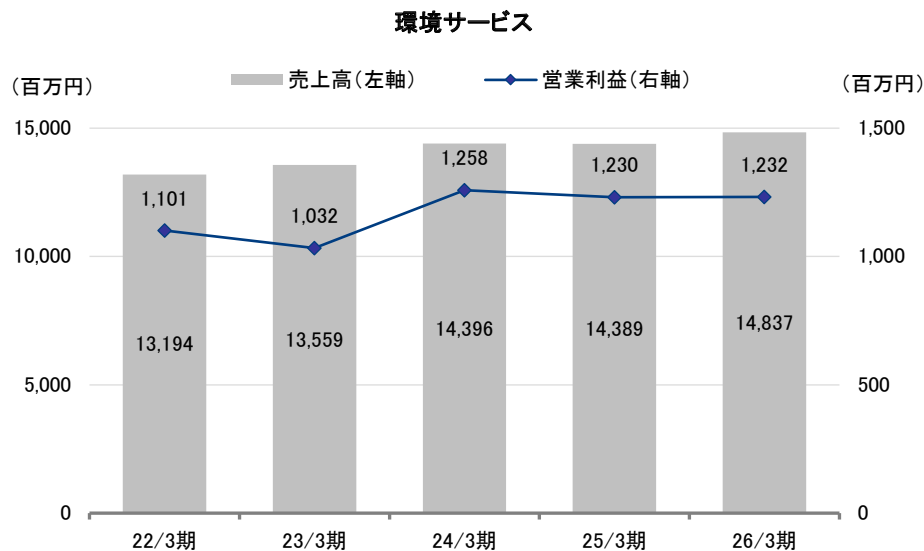
業績動向

調剤薬局事業の売上増減要因を見ると、長期処方の増加などにより、処方箋枚数が前期比0.8%減と低迷した一方で、抗がん剤などの高額医薬品の処方件数が増加したことで、処方箋単価が同8.0%上昇し増収要因となった。薬剤料売上が前期比3,637百万円増加したほか、かかりつけ機能や医療DX推進体制の強化を図ったことで技術料単価が上昇、技術料売上も同227百万円増加した。

利益の増減要因は、技術料売上の増加に伴う利益増で227百万円、薬剤料売上の増加による利益増で85百万円となり、人件費を中心としたその他費用の増加209百万円やドラッグストア関連事業の減益52百万円を吸収した。なお、「たんぼ薬局」の店舗数は前期末比3店舗増(新規に5店舗出店、2店舗退店)の161店舗となっている。

(3) 環境サービス

環境サービスの業績は、売上高で前期比3.1%増の14,837百万円、営業利益で同0.2%増の1,232百万円と若干の増収増益となった。



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、売上高で前期比72百万円の減収、営業利益で同59百万円の減益となった。売上高の2割弱を占めるトイレ周り商品の売上が同10.3%増と好調に推移したものの、モップやマットなどダストコントロール商品がレンタル・販売ともに減少した。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おり、厳しい市場環境が続いている。トイレ周り商品では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」や尿石付着防止装置「ステラバイス」が好調だった。トイレ周り戦略を推進する「トイレアドバイザー」の育成を強化してきた効果が出ているものと見られる。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一時的な資材費の増加も減益要因となった。

業績動向

清掃事業は売上高で前期比515百万円の増収、営業利益で同58百万円の増益となった。医療機関向け清掃業務の新規獲得や既存顧客の価格適正化に取り組んだことが増収要因となった。付加価値の高い手術室支援業務^{※1}も新たに2施設から受注し、増収に貢献した。利益面では増収効果に加えて、2026年3月期から本格的に事業展開を開始した外国人材紹介事業^{※2}の収益改善も寄与した。

- ※1 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。
- ※2 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。

安定した財務基盤を確保しつつ、 資本政策を通じたROE向上に取り組む

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は前期末比406百万円増加の114,695百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産は現金及び預金が542百万円増加したほか、売上債権が1,554百万円増加し、有価証券が916百万円減少した。固定資産は減損処理を実施したこともあって有形固定資産が1,747百万円減少したほか、のれんが699百万円減少、投資有価証券が1,438百万円増加した。

負債合計は前期末比1,817百万円増加の30,264百万円となった。未払消費税等が358百万円減少したものの、仕入債務が834百万円、有利子負債が829百万円それぞれ増加した。純資産合計は同1,410百万円減少の84,431百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益6,069百万円を計上したほか、その他有価証券評価差額金が761百万円、退職給付に係る調整累計額が123百万円それぞれ増加した。一方で、自己株式の取得及び消却による減少が6,317百万円、配当金の支払いによる減少が2,131百万円となった。

経営指標を見ると、自己株式を取得したことにより自己資本比率が前期末の74.5%から73.0%に低下したものの、ネットキャッシュが約225億円と潤沢にあるほか、有利子負債比率も4.2%と低水準であることから、財務の健全性は高いと弊社では判断している。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。

2026年3月期からスタートした中期経営計画において、同社はROE8%の達成を目標の1つに掲げており、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。ROEを総資産回転率、売上高当期純利益率、財務レバレッジの3要素に分解すると、総資産回転率は2023年3月期の1.20回から2026年3月期は1.39回と上昇傾向が続いている。レンタル資材の効率運用による原価圧縮や自社株買いを実施してきたことなどが要因で、今後も上昇余地はあると見られる。売上高当期純利益率も収益性の高いシルバー事業の構成比が上昇傾向にあることや、低収益事業の立て直しに取り組むことで引き上げは可能と見られ、ROE8%の水準を達成する可能性は十分にある。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	59,601	56,311	57,434	1,123
（現金及び預金）	30,985	25,455	25,998	542
固定資産	55,324	57,977	57,261	-716
資産合計	114,926	114,289	114,695	406
負債合計	28,137	28,447	30,264	1,817
（有利子負債）	2,352	2,652	3,481	829
純資産合計	86,789	85,841	84,431	-1,410
<安全性>				
自己資本比率	75.0%	74.5%	73.0%	-1.5pp
<収益性>				
ROA（総資産経常利益率）	7.5%	7.7%	8.8%	1.1pp
ROE（自己資本当期純利益率）	6.9%	5.5%	7.2%	1.7pp
売上高営業利益率	5.8%	5.5%	5.9%	0.4pp
<ROE分解>				
総資産回転率	1.22	1.30	1.39	0.09
売上高当期純利益率	4.2%	3.2%	3.8%	0.6pp
財務レバレッジ	1.34	1.34	1.36	0.02

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年3月期業績予想は不透明な事業環境を踏まえ保守的に策定

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.6%増の165,400百万円、営業利益で同4.2%減の8,985百万円、経常利益で同6.5%減の9,437百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.8%増の6,117百万円を計画している。薬価及び調剤報酬改定の影響で調剤サービスが減益に転じるほか、中東情勢の緊迫化を受けたエネルギーコストの上昇で2.3億円※のマイナス影響を計画に織り込んだ。同社ではレンタル事業の拡大やサービス提供価格の適正化、DX推進を通じた業務効率化により、これらマイナス影響の吸収に努めるとしている。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に計上した減損損失の影響がなくなるため、増益を確保する見通しだ。

※イランと米国の紛争が勃発し、2026年3月時点で各事業者へヒアリングした結果に基づき、ガス・重油で前期比約2割強、電気で約1割弱の値上げを想定した。大半はリネンサプライ事業の負担増となるが、リースキン事業もコスト増要因となる。

今後の見通し

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	159,664	-	165,400	-	3.6%
営業利益	9,382	5.9%	8,985	5.4%	-4.2%
経常利益	10,098	6.3%	9,437	5.7%	-6.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,069	3.8%	6,117	3.7%	0.8%
1株当たり当期純利益 (円)	185.61		198.08		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別の見通し

(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5.2%増の86,086百万円、営業利益で同5.0%増の8,972百万円と増収増益が続く見通しである。事業環境認識について、2026年度の診療報酬改定がプラス改定となったものの、医療機関の経営状況は厳しい状況が続き、事業環境に大きな変化はないと同社では見ている。また、医療機関・介護福祉施設向けのリネンサプライや「入院・入居セット」は引き続き介護施設向けを中心に契約件数の拡大を見込んでいる。宿泊施設向けリネンサプライについては稼働率が高水準を維持するなかで、価格改定交渉を継続している状況にある。シルバー事業では、高齢者人口の増加とともに介護サービスの需要拡大が続く一方で、介護用品レンタル業界は人手不足や事業承継問題などを背景に大手資本の集約化が進行し、同社にとってはM&Aでシェアを拡大する好機と見ている。

事業別の業績見通しは、病院関連事業及び寝具・リネンサプライ事業が売上高で前期比2,813百万円の増収、営業利益で同81百万円の増益を見込む。洗濯工場におけるエネルギーコストの増加を増収効果で吸収する方針であり、戦略商品である「入院・入居セット」で7%増収、「ネクサージ」で9%増収を見込んでいる。手術室用リネンで使用される不織布がナフサ由来であり、ディスポーザブル製品の値上げや品不足が危惧されるなか、リユース製品である「ネクサージ」の需要が高まると予想される。ホテルリネンはサービス提供価格の適正化と新規顧客の獲得で前期比1けた台の増収を見込む。また、ホテル向けリネンサプライ事業を展開する非連結子会社1社を期初から連結対象に組み入れたことも増収要因となる。

シルバー事業は売上高で同1,267百万円の増収、営業利益で同242百万円の増益を見込む。成長率は5%前後の増収増益となる。介護用品レンタル事業では都心部を中心に5拠点の出店を計画するほかM&Aを積極推進するため、2026年4月よりM&A担当部署を立ち上げた。候補案件も増加傾向にあるもようで、同社では高齢者人口の増加が見込める地域であり、グループ化によるシナジー創出（メンテナンスセンターの共用によるコスト低減等）も含めて収益性を確保できることなどを条件に、今後も積極的に検討する方針だ。また、レンタル資材の効率運用による原価低減活動も継続する。なお、2024年夏に新設した九州メンテナンスセンターは、稼働率が徐々に上がっているが償却負担増もあって、本格的に利益貢献するのは2028年3月期以降となりそうだ。

そのほか給食事業は不採算事業所からの撤退により、前期比81百万円の減収を見込んでいるものの、黒字を維持する見通しだ。クリーニング設備製造事業は省人化ニーズの高まりを背景に、増収増益が続く見込みである。

今後の見通し

(2) 調剤サービス

調剤サービスの業績は、売上高で前期比2.0%増の64,119百万円、営業利益で同25.5%減の1,810百万円を見込んでいる。このうち、調剤薬局事業は1,291百万円の増収、783百万円の減益を想定している。売上高の前提となる処方枚数は前期比0.3%増、処方箋単価は1.9%の上昇を見込むものの、薬価改定や調剤報酬改定による技術料売上の減少が減益要因となる。2026年春の調剤報酬改定で調剤管理料が大きく見直されたことによる影響が大きい。処方日数の区分が従来の4区分から2区分に見直され、処方日数8～28日の点数が大幅に引き下げられた※。同社は今回の改正に対応すべく、かかりつけ機能の強化や在宅調剤の取り組み強化、薬剤師の育成やDXによる生産性向上などに取り組み、マイナス影響の軽減を図る。なお、新規出店で6店舗（シルバー事業との連携店舗を含む）、退店で3店舗を計画している。

※ 従来は、処方日数7日以下が4点、8～14日が28点、15～28日が50点となっていたが、今回の改正により28日以下が一律、10点となった。

ドラッグストア関連事業については前期に2店舗の退店を実施した影響で、売上高は43百万円の減収を見込むものの、営業利益は163百万円の増益となる見通しだ。なお、不採算店舗はまだ若干残っており、今後の収益化が難しいと判断した場合は、退店も視野に検討する方針だ。

(3) 環境サービス

環境サービスの業績は、売上高で前期比1.3%増の15,030百万円、営業利益で同2.5%減の1,201百万円を計画している。内訳を見ると、リースキン事業が価格適正化の推進並びにトイレ周り商品の拡販により99百万円の増収、営業利益は洗濯工場のエネルギーコスト上昇があるものの増収効果でカバーし8百万円の増益となる見通しである。一方、清掃事業は新規顧客の獲得や価格適正化の取り組みなどで75百万円の増収を計画するが、清掃ロボットの導入に伴い一時的に費用が先行することで29百万円の減益となる見通しだ。今後、清掃ロボットの運用を軌道に乗せることで生産性を高め、労務費削減につなげる方針だ。

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	26/3期	27/3期(予)	前期比
セグメント別売上高			
健康生活サービス	81,799	86,086	5.2%
調剤サービス	62,870	64,119	2.0%
環境サービス	14,837	15,030	1.3%
その他	157	163	4.0%
合計	159,664	165,400	3.6%
セグメント別営業利益			
健康生活サービス	8,546	8,972	5.0%
調剤サービス	2,430	1,810	-25.5%
環境サービス	1,232	1,201	-2.5%
その他	-23	0	-
調整額	-2,803	-3,000	-
合計	9,382	8,985	-4.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 中長期成長戦略

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

1. 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している。

同計画における基本方針としては、「利益最大化に向けた各事業における事業構造の改革」「10年先の成長をけん引する新規事業の開発」「グループシナジーの創出および最大化」「人的資本への投資が成長につながる好循環の確立」「バランスの取れた成長投資と株主還元の実施」の5つを掲げている。

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。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。初年度の業績は計画を上回って進捗し、2年目はコスト環境変化に伴う減益要因を最小限に抑え、最終年度の業績目標の達成を目指す。2027年3月期の業績が計画どおりに進捗すれば、業績目標を達成する可能性は十分にあると弊社では見ている。

業績成長イメージ

(単位：億円)

	Vision 2035					Phase III 35/3期 計画
	Phase I					
	25/3期 実績	26/3期 実績	27/3期 予想	28/3期 計画	CAGR※1	
売上高	1,495	1,596	1,654	1,700	4.4%	2,500
営業利益	81	93	89	95	5.0%	160
営業利益率	5.5%	5.9%	5.4%	5.6%		
ROE	5.5%	7.2%	(7.2%程度※2)	8%		10%

※1 25/3期から28/3期目標までの3期間の年平均成長率。

※2 26/3期末の純資産額に、27/3期の業績予想及び配当予想を考慮して算出した参考値。

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

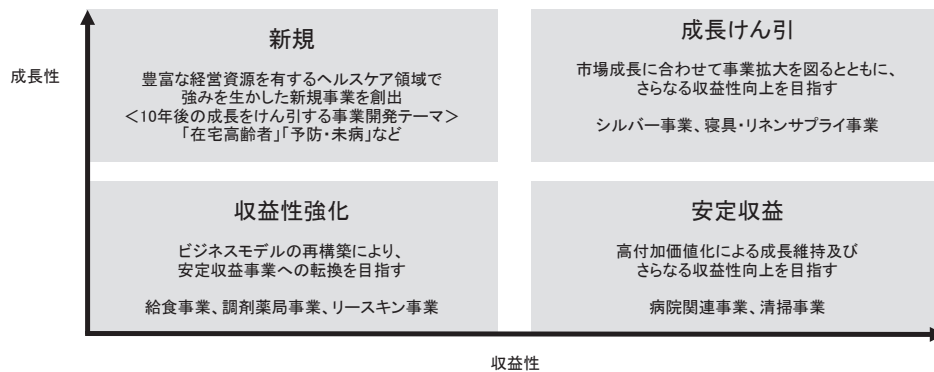
トーカイ | 2026年8月19日 (水)
9729 東証プライム市場 | <https://www.tokai-corp.com/finance/>

中長期成長戦略

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る。同社では収益性と成長性の2軸から、シルバー事業と寝具・リネンサプライ事業を成長けん引事業に分類している。また、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安定収益事業に位置付けているほか、ビジネスモデルの再構築により安定収益化を目指す領域として、調剤薬局事業、給食事業、リースキン事業を収益性強化事業としている。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」「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る。

※ 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

セグメント別の業績目標を2028年3月期までの年平均成長率で見ると、健康生活サービスが売上高で5.0%増、営業利益で8.1%増、調剤サービスが売上高で4.0%増、営業利益で4.1%減、環境サービスが売上高で3.2%増、営業利益で6.8%増となる見通しだ。調剤サービスの利益が低迷する計画となっているが、これは毎年行われる薬価改定や2026年度調剤報酬改定による影響などにより、厳しい経営環境が続く想定によるものだ。

事業セグメント別業績目標

(単位：億円)

		25/3期 実績	26/3期 実績	28/3期		
				目標	25/3期比 増減額	CAGR※
健康生活サービス	売上高	769	817	890	121	5.0%
	営業利益	71	85	90	19	8.1%
	営業利益率	9.3%	10.4%	10.1%	0.8pp	
調剤サービス	売上高	580	628	653	73	4.0%
	営業利益	23	24	21	-2	-4.1%
	営業利益率	4.1%	3.9%	3.2%	-0.9pp	
環境サービス	売上高	143	148	158	15	3.2%
	営業利益	12	12	15	3	6.8%
	営業利益率	8.5%	8.3%	9.5%	1.0pp	
調整額		-25	-28	-31	-	-

※ 25/3月期以降、3期間の年平均成長率。

出所：決算短信、中期経営計画資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「成長けん引」と位置付けるシルバー事業でM&AとDXを積極推進

2. 中期経営計画の取り組み状況

(1) 各事業における取り組み状況

a) 健康生活サービス

病院関連事業では、「入院・入居セット」にテレビリースを組み込んだサービスを2026年3月期から、一部地域で開始し、今後拡販に注力することで顧客単価アップを図る。また、2025年7月に新基幹システムが本格稼働したことで、業務効率向上による生産性改善を進めている。

寝具・リネンサプライ事業では、子会社の生産体制を強化することで、拡大する需要を着実に取り込むほか、安定供給のための価格適正化に注力している。

シルバー事業では、DXの推進により営業の生産性向上を図り、営業1人当たりの新規利用者獲得増に取り組むほか、レンタル資材の効率運用を継続することで原価低減を推進する。また、M&Aや新規出店、調剤薬局とのシナジー店舗の出店などにより「地域シェアNo.1」を目指す。DX推進では、2026年3月期に電子署名アプリや新決済システム等を導入したことで、1人当たりの事務処理時間を導入前と比較して約25%削減した。2027年3月期は新たにレンタルの受注業務を効率化する「ワンストップ受注システム」を本格稼働するほか、請求書・領収書・取引帳票類の電子化システムとなる「WEB明細システム」を導入し、利用者の利便性向上と郵送費や用紙コストの削減に取り組む。これら施策の効果により、事務処理時間は前期からさらに半減する見込みであり、ケアマネジャーへの営業機会の増大による新規利用者の獲得増が期待される。

また、同社は2026年6月、リハビリデイサービス事業を展開する出光興産の子会社であるQLCプロデュースの全株式を取得することを発表した。これにより同社のリハビリデイサービス事業は全国206拠点（FC運営の158店舗を含む）、年間売上高は約32億円の規模となり、今後の成長を支える柱の1つとして、事業推進を本格化する。在宅高齢者向けサービスに関する事業基盤の拡充を通じて、長期ビジョンで掲げる健康長寿社会の実現に向けた事業領域の拡大を進めるとともに、新たなサービス開発にもつなげていく考えだ。

給食事業では、価格適正化による収益改善を進めているほか、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への切り替えを通じた収益構造の転換を図っている。

b) 調剤サービス

調剤薬局事業では、AIアシスト機能付き電子薬歴システムを2026年6月より全店舗に導入するほか、医療事務業務センターを2028年3月期中に全体の1/4の店舗に対応できる体制を整備していく。これらの取り組みにより、薬剤師1人・単位時間当たりの処方箋処理枚数を増やし、生産性向上につなげていく。また、医療機関と薬局をつなぐ在宅医療専門の部署を新設し、在宅調剤の取り組みを加速し、門前医療機関以外の処方箋にも幅広く対応することで、技術料単価の底上げを図る。2026年3月期の門前医療機関以外からの処方箋受付枚数の比率は18.9%だが、これを2027年3月期は20%に引き上げる。そのほか、MCI（軽度認知障害）予防や認知症カフェなど地域に根差した活動を通じて、「地域で一番選ばれる薬局」を目指す。

c) 環境サービス

リースキン事業では、トイレ周り商品の拡販に引き続き取り組み、清掃事業では手術支援業務などの高付加価値案件の獲得と、清掃ロボットの活用による生産性向上を推進し、収益拡大を目指す。

(2) キャッシュ・アロケーション

同社は資本効率の向上を図るため、現中期経営計画期間では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。株主還元については3期累計で「総還元性向70%超」とすることを掲げている。2026年3月期は配当金の22億円に加えて、自己株式の取得で63億円を支出しており、同目標値についてはほぼ達成する見込みとなった(2027年3月期の予想配当金は約24億円)。

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。初年度の投資の進捗については、既存事業の維持・拡大投資で40億円(2027年3月期計画58億円)、新規投資で約5億円となっているが、前述したQLCプロデュースの株式取得額約29億円を含めると、新規投資枠に対する足元での進捗は約1/3となった。引き続き、成長けん引事業に位置付けるシルバー事業(介護用品レンタル、リハビリデイサービス)を中心としたM&Aを積極推進するものと予想される。

現中期経営計画におけるキャッシュ・アロケーション

	26/3期 実績	27/3期 予定	28/3期 (3期累計)
キャッシュイン	営業キャッシュ・フローの創出	114億円	-
	手元資金・有利子負債の活用	現金及び現金同等物の減少4.7億円	-
		有利子負債の増加8.3億円	
キャッシュアウト	株主還元	配当22億円 自己株式の取得約63億円	約24億円
	既存事業の維持・拡大投資	40億円	約58億円
	新規投資	約5億円	-
			約100億円

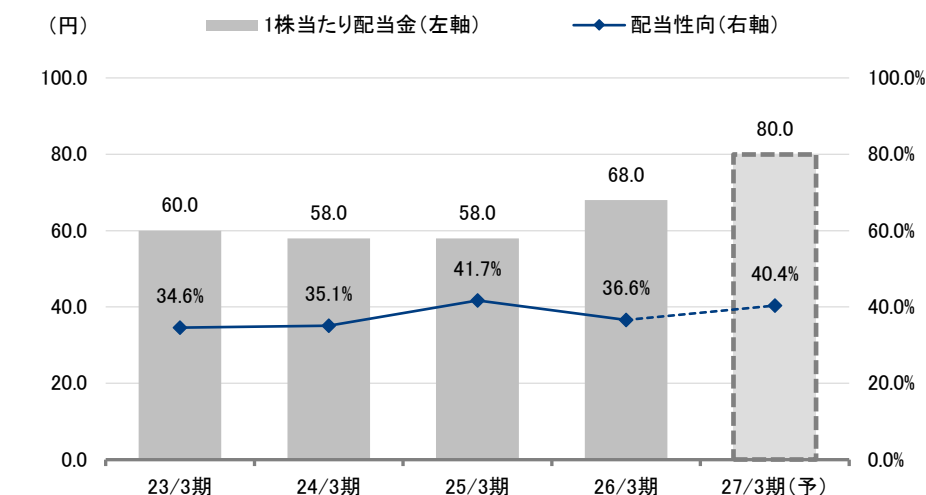
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

株主還元方針

2027年3月期より配当性向の目安を35%から40%に引き上げ

同社は中期経営計画の3期（2026年3月期～2028年3月期）で「期間累計総還元性向70%超」とする方針を発表し、2026年3月期は1株当たり配当金で68.0円（創業70周年記念配当10.0円含む）を実施した。また、2027年3月期より配当方針を見直し、連結配当性向の目安を従来の35%から40%に引き上げるとともに、累進配当を行う方針とした。同方針に基づき2027年3月期の1株当たり配当金は前期比12.0円増配の80.0円（配当性向40.4%）とする予定だ。今後は利益成長とともに増配も期待できることになる。

1株当たり配当金と配当性向



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