

# 2026年3月期 決算説明会

2026年5月25日（月）



東証プライム 証券コード：9729

## 2026年3月期業績

売上高・営業利益ともに  
過去最高を更新

売上高 **1,596**億円  
(前期比 + 6.8%)

営業利益 **93.8**億円  
(前期比 + 14.5%)

記念配当・自己株式取得を実施

総還元性向 **140.4%**

## 2027年3月期予想

コストアップを吸収して  
収益性の維持に努める

売上高 **1,654**億円  
(前期比 + 3.6%)

営業利益 **89.8**億円  
(前期比△4.2%)

配当方針引き上げ・累進配当を導入

年間配当額 **80**円  
(前期比 + 12円)

## 中期経営計画の進捗 (2026年3月期～2028年3月期)

初年度（26/3期）の  
取り組みが計画以上に進捗

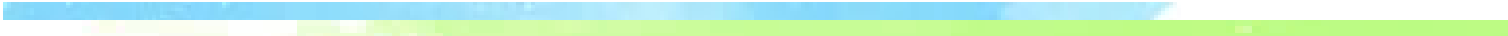
中計目標 ROE 8%

ROE (26/3期) **7.2%**  
前期比 + 1.7pp

株主還元拡充でさらなる  
資本効率向上を目指す

■ 連結決算概況	4
■ セグメント別業績	11
■ 2027年3月期の見通し	23
■ 成長戦略に基づく取り組みの進捗状況	28

# 2026年3月期の決算概況



# 連結 損益の状況 (P/L) 前期比

- ✓ 主力のレンタル売上が好調に推移したことに加え、調剤薬局事業の売上伸長や前期期中に連結加入した2社の売上貢献により売上高は前期比増収、過去最高を更新
- ✓ 健康生活サービスの増収効果等により、営業利益・経常利益は前年同期比増益、いずれも過去最高を更新
- ✓ 当期純利益は前期比では減損損失の計上額が減少したことにより、大きく増益

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	149,542	159,664	+10,122	+6.8%
営業利益	8,193	9,382	+ 1,189	+ 14.5%
(営業利益率)	(5.5%)	(5.9%)	(+0.4pp)	—
経常利益	8,825	10,098	+ 1,272	+ 14.4%
(経常利益率)	(5.9%)	(6.3%)	(+0.4pp)	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,729	6,069	+ 1,339	+28.3%
(当期純利益率)	(3.2%)	(3.8%)	(+0.6pp)	—

# 連結 損益の状況 (P/L) 期初計画比

✓ 売上高および各段階利益のすべてで期初計画を上回り、  
営業利益は前期並みとしていた期初計画に対して+14.2%と大きく増益を確保

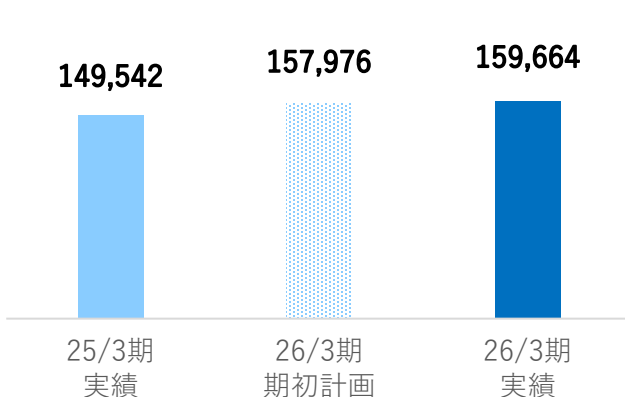
## 売上高

期初計画比 **+1.1%**

(主な要因)

- ・主力のレンタル事業の売上が順調に推移
- ・高額医薬品の処方増加により調剤薬局事業の売上が計画を上回る

(単位：百万円)



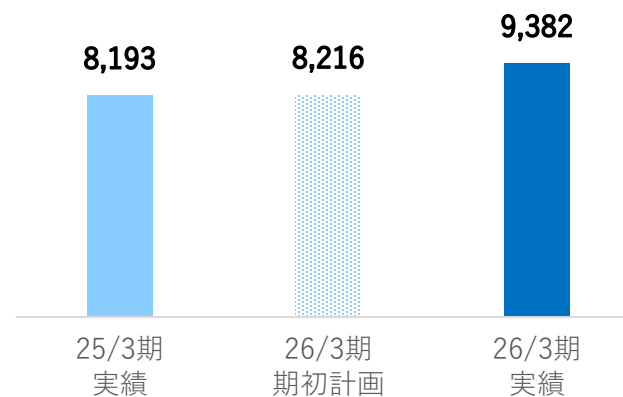
## 営業利益

期初計画比 **+14.2%**

(主な要因)

- ・調剤薬局事業を中心とする増収効果
- ・シルバー事業におけるレンタル資材の効率的な運用などによる原価圧縮

(単位：百万円)



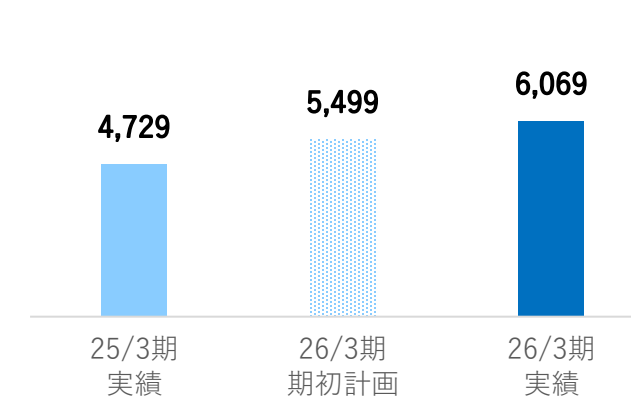
## 親会社株主に帰属する当期純利益

期初計画比 **+10.4%**

(主な要因)

- ・埼玉工場の土地や調剤薬局の一部店舗などについて減損損失を計上したものの、営業利益、経常利益が好調に推移したこと計画比増益

(単位：百万円)



# セグメント別損益の状況

- ✓ **すべてのセグメントで前期比増収増益を達成**
- ✓ 中核を担うセグメントである健康生活サービスがグループ全体の利益をけん引

(単位：百万円)

		25/3期	26/3期	前期比	
				増減額	増減率
健康生活	売上高	76,935	81,799	+ 4,863	+ 6.3%
	営業利益	7,130	8,546	+ 1,415	+ 19.9%
	(営業利益率)	(9.3%)	(10.4%)	(+ 1.1pp)	—
調剤	売上高	58,049	62,870	+ 4,821	+ 8.3%
	営業利益	2,378	2,430	+ 51	+ 2.2%
	(営業利益率)	(4.1%)	(3.9%)	(△0.2pp)	—
環境	売上高	14,389	14,837	+ 447	+ 3.1%
	営業利益	1,230	1,232	+ 2	+ 0.2%
	(営業利益率)	(8.5%)	(8.3%)	(△0.2pp)	—

▶ 詳細は p.12~

▶ 詳細は p.16~

▶ 詳細は p.20~

# 連結 財務の状況 (B/S)

- ✓ 昨年11月に実施した自己株式の取得にかかる資金調達により負債が増加した一方、その消却に伴い純資産は減少
- ✓ 引き続き安定した財務基盤を確保しつつ、資本効率を高めることで、ROEは前期比+1.7pp改善

(単位：百万円)

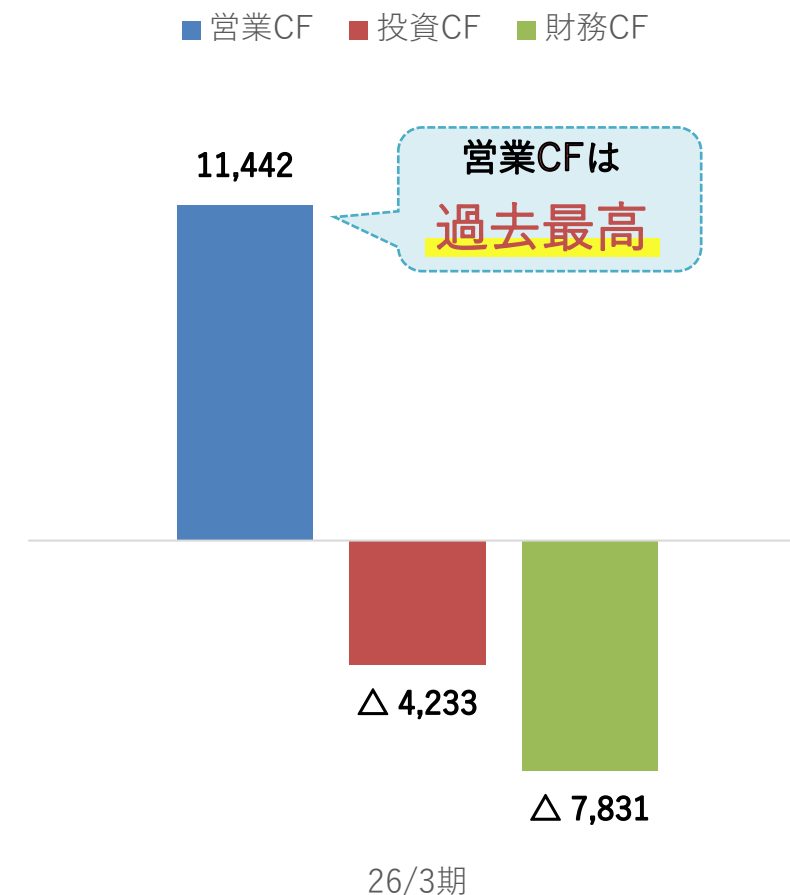
	25/3期	26/3期	増減額
流動資産	56,311	57,434	+ 1,122
固定資産	57,977	57,261	△716
資産合計	114,289	114,695	+ 406
流動負債	23,153	25,003	+ 1,850
固定負債	5,293	5,260	△32
負債合計	28,447	30,264	+ 1,817
純資産合計	85,841	84,431	△1,410
負債・純資産合計	114,289	114,695	+ 406
自己資本比率	74.5%	73.0%	△1.5pp
ROE	5.5%	7.2%	+ 1.7pp

# 連結 キャッシュ・フローの状況 (C/F)

- ✓ 営業CFは過去最高を更新、投資CFは大型のM&A案件があった前期に比べて約71億円減少したものの、自己株式取得を実施したことなどにより、現金等期末残高は前期末比468百万円減少

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期	増減額
営業活動によるC/F	10,096	11,442	+1,345
投資活動によるC/F	△11,411	△4,233	+7,178
財務活動によるC/F	△5,197	△7,831	△2,633
現金及び現金同等物の増減額	△6,522	△548	+5,973
現金及び現金同等物の期末残高	23,885	23,417	△468



# 設備投資の実績

- ✓ 26/3期は病院関連事業における基幹システム更改などによる投資増があったものの、九州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の工場投資があった前期を下回る
- ✓ 27/3期はシルバー事業の拠点開設・改修、システム基盤の更新などの投資増を計画

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期	27/3期 (計画)
設備投資	4,428	4,018	5,865
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
減価償却	4,875	4,782	4,906

## 主な投資の内容

### 工場建設等

- 25/3期：九州メンテナンスセンター新設  
グループ会社の工場建て替え
- 26/3期：グループ会社の本社新築および倉庫建設
- 27/3期：26/3期と同じ

### システム投資

- 26/3期：病院関連事業の基幹システム更改
- 27/3期：システム基盤の増設および更改  
シルバー事業のDX推進

### その他

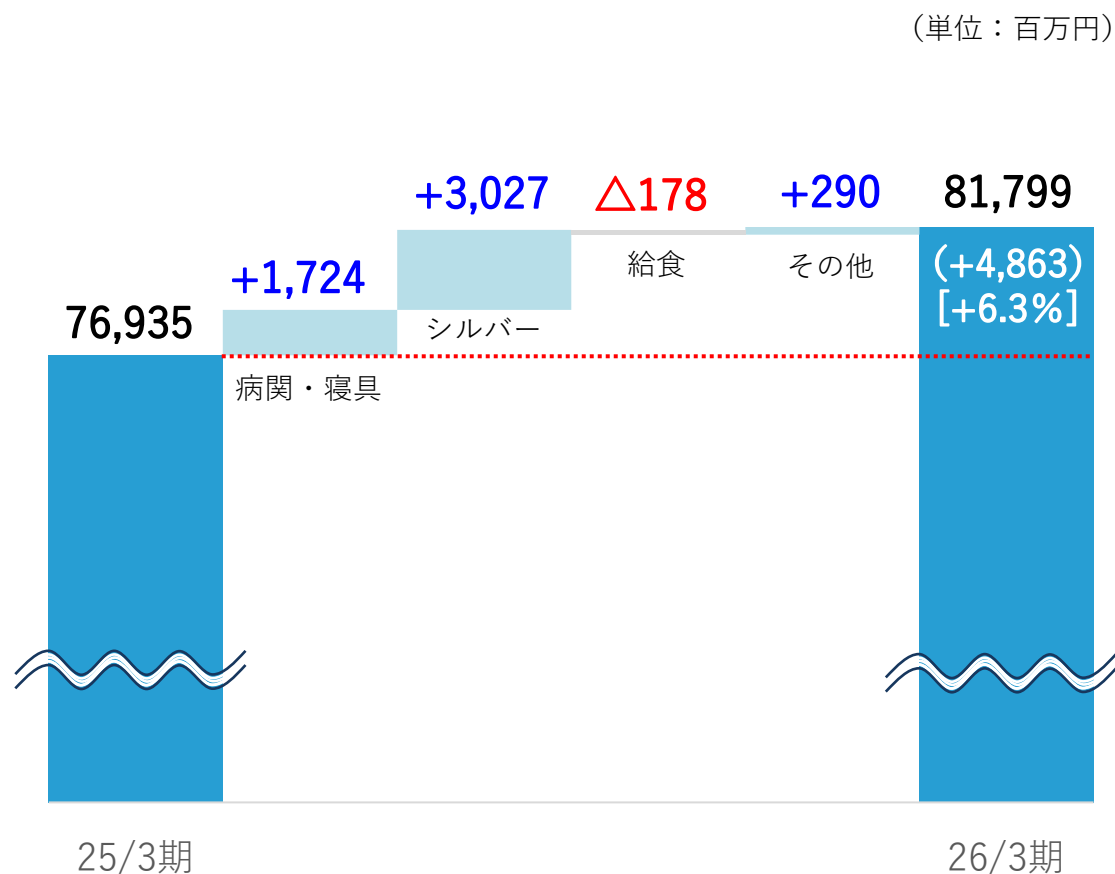
- ・調剤薬局店舗の機器および備品の更新
- ・本社ビルの修繕費 など

# セグメント別業績



# 26/3期 健康生活サービス 売上高 増減要因

売上高 817億99百万円 前年同期比 +48億63百万円 (+6.3%)



## 病関・寝具

- ・ 戦略商品「入院・入居セット」の売上伸長 (前期比+6.9%)
- ・ ホテルリネンを中心にサービス価格適正化を推進

## シルバー

- ・ 新規利用者数の伸長により介護用品レンタルが好調に推移
- ・ 25/3期の期中に連結化した(株)介護センター花岡、(株)mik japanの売上が通期で寄与

## 給食

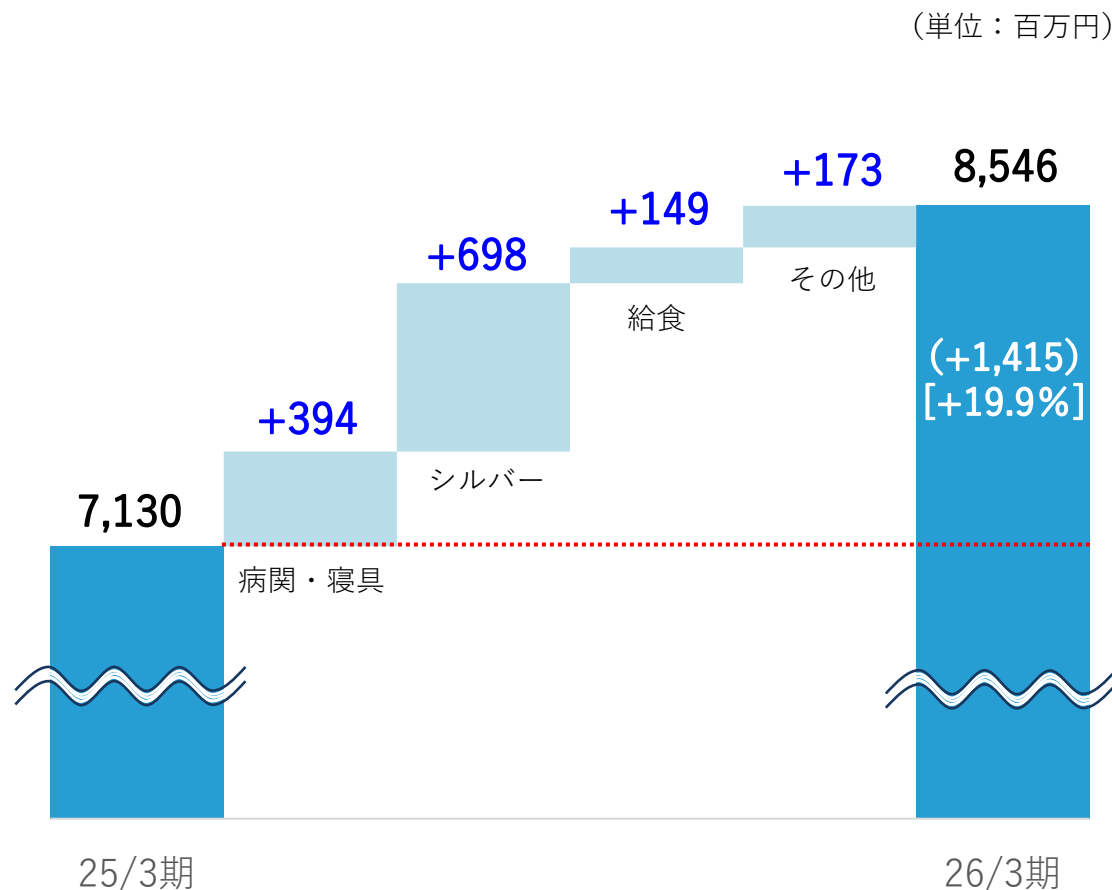
- ・ 不採算事業所の撤退

## その他

- ・ クリーニング設備製造事業の売上が好調に推移

# 26/3期 健康生活サービス 営業利益 増減要因

営業利益 85億46百万円 前年同期比 +14億15百万円 (+19.9%)



## 病関・寝具

- ・増収効果による増益
- ・ホテルリネンを中心としたサービス価格の適正化により、外注費などのコスト増加を吸収

## シルバー

- ・レンタル資材の効率的な運用により原価を圧縮
- ・(株)介護センター花岡の連結加入影響を含む増収効果

## 給食

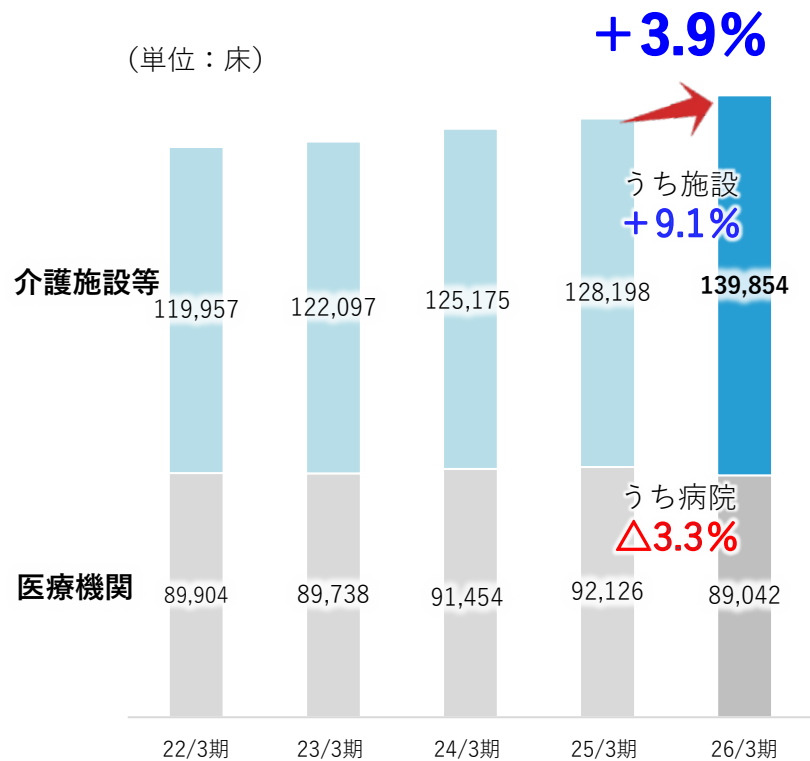
- ・構造改革の推進等により収益が改善

## その他

- ・クリーニング設備製造事業の増収に伴う利益増および2025年3月末でアイエイド事業を撤退したことに伴う費用減により増益

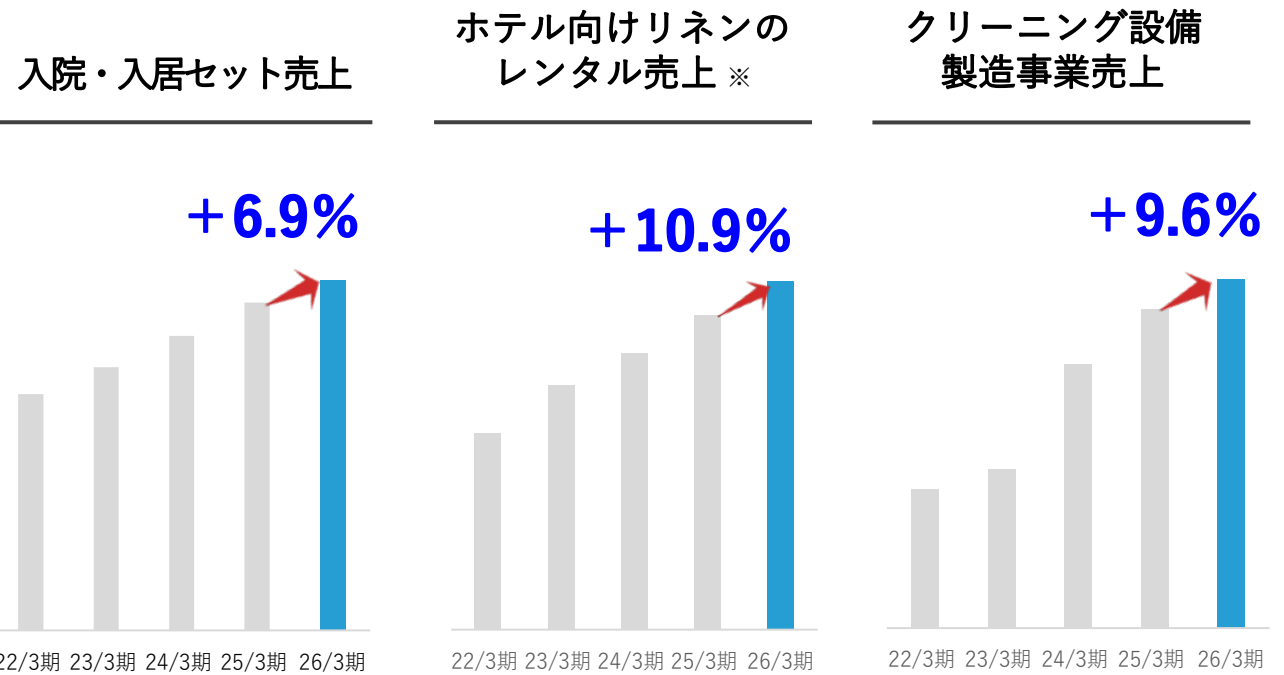
## 医療機関・介護施設のリネンサプライ床数

- ✓ 医療機関の床数は削減傾向も、増加傾向が続く  
介護施設における新規契約獲得により、引き続き堅調に推移



## 入院セット・ホテル向けリネン・クリーニング設備の売上

- ✓ 入院・入居セットは介護施設を中心とした営業強化により新規獲得が進み、健康生活サービス事業の増収をけん引
- ✓ 成長けん引事業と位置付ける寝具・リネンサプライ事業およびクリーニング設備事業は引き続き大きな伸びを維持



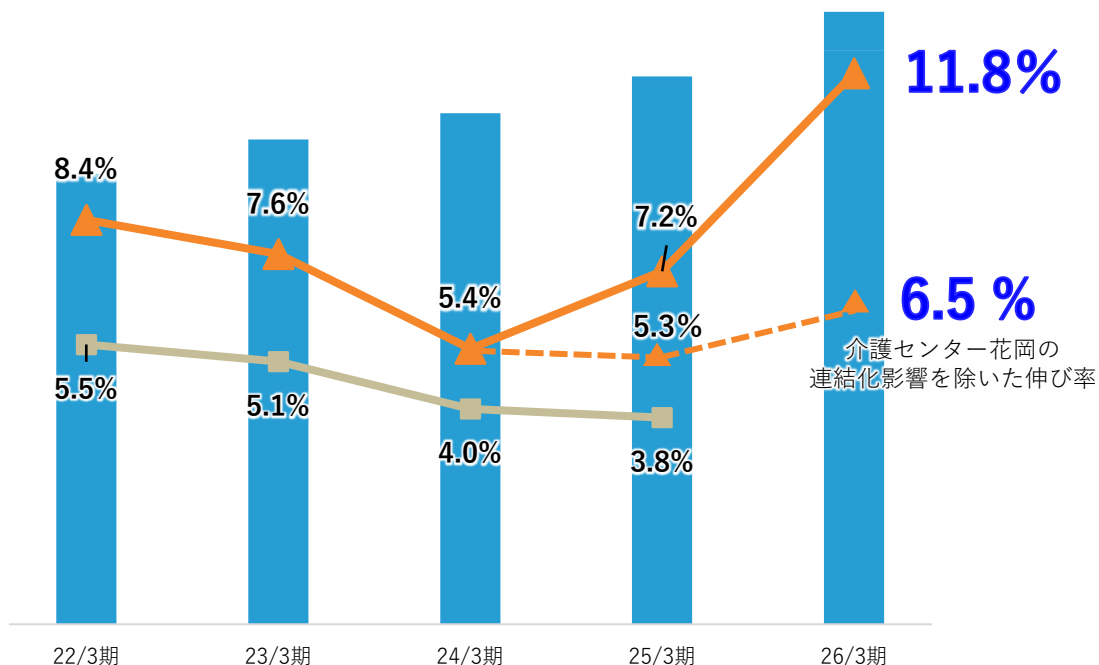
※寝具・リネンサプライ事業のレンタル売上

# 健康生活サービス 事業の状況 < シルバー >

## 介護用品レンタルの直販売上

- ✓ 引き続き市場の伸びを上回るペースで順調に推移
- ✓ 26/3期は介護センター花岡の連結子会社化が売上増に貢献

▲ 当社売上の前年伸び率  
 ■ 市場の前年伸び率※

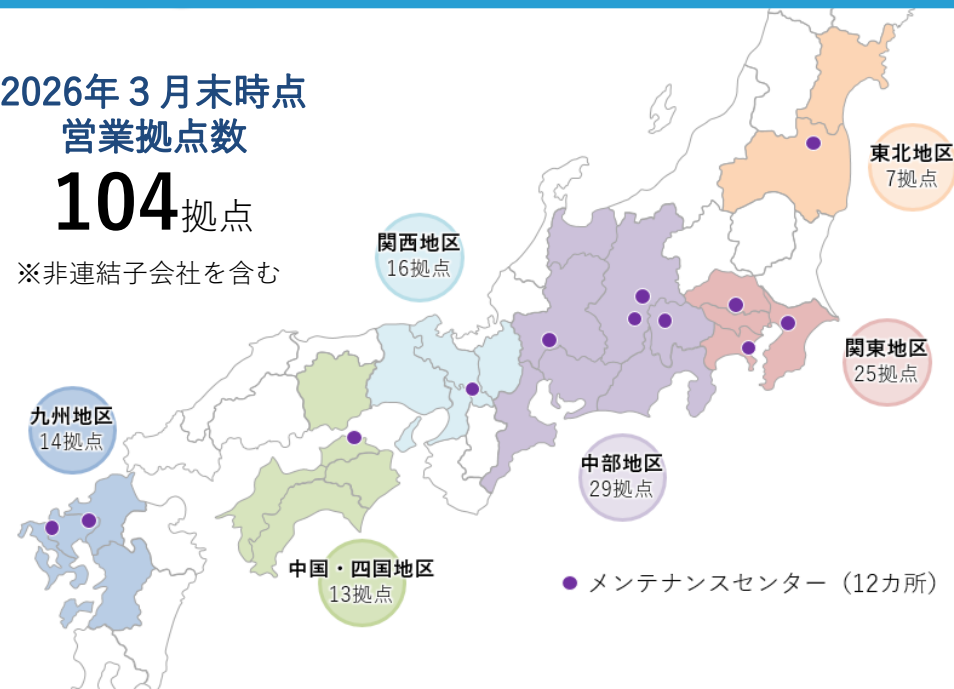


※ 厚生労働省「介護給付費等実態統計」をもとに当社にて算出（26/3期は数値未公表）

## 介護用品レンタルの営業拠点数

2026年3月末時点  
 営業拠点数  
**104**拠点

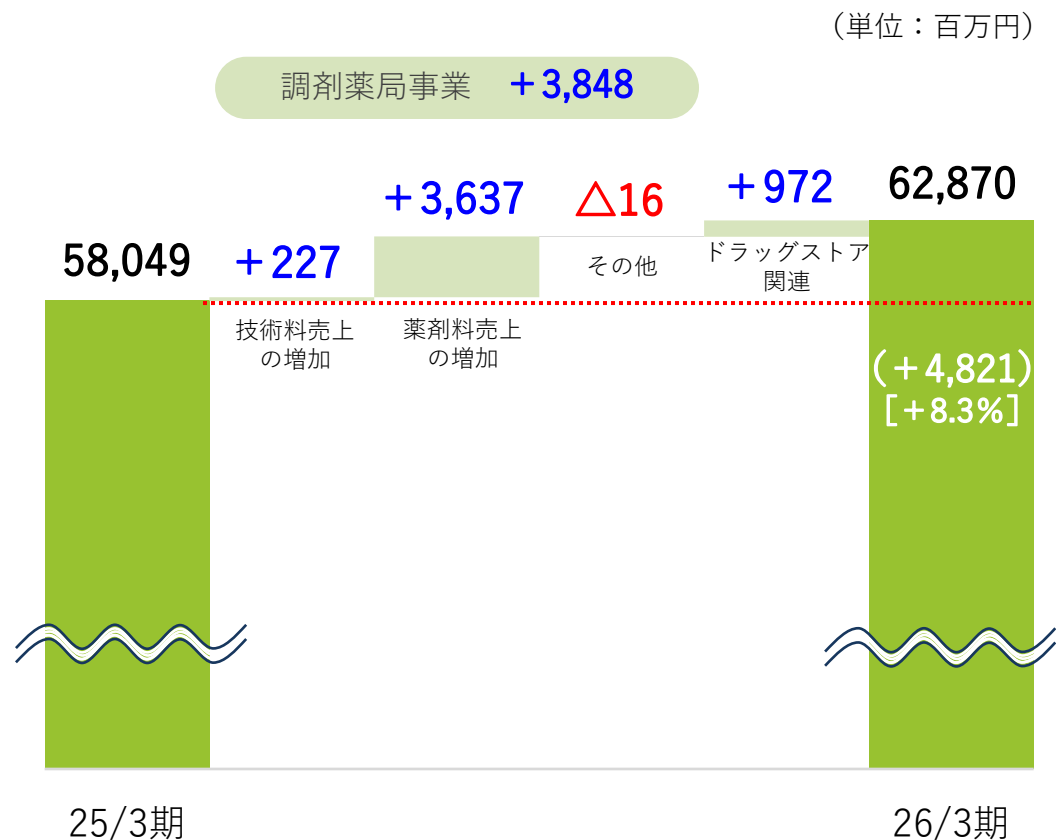
※非連結子会社を含む



	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
グループ拠点数	75	76	87	95	104
グループ会社	トーカイ・同仁社				
	ゆうえる				
	ニッショウ				
	連結	ケアクレスト			
	非連結	ウィズ			
		介護センター花岡			
		エヴァ			

# 26/3期 調剤サービス 売上高 増減要因

売上高 628億70百万円 前年同期比 +48億21百万円 (+8.3%)



## 調剤薬局事業

- ・ 高額医薬品の処方増加などにより、処方箋単価が上昇
- ・ かかりつけ機能や医療DX推進体制の強化を通じて、地域支援体制加算やDX推進体制加算など各種加算の算定増が技術料の上昇に寄与

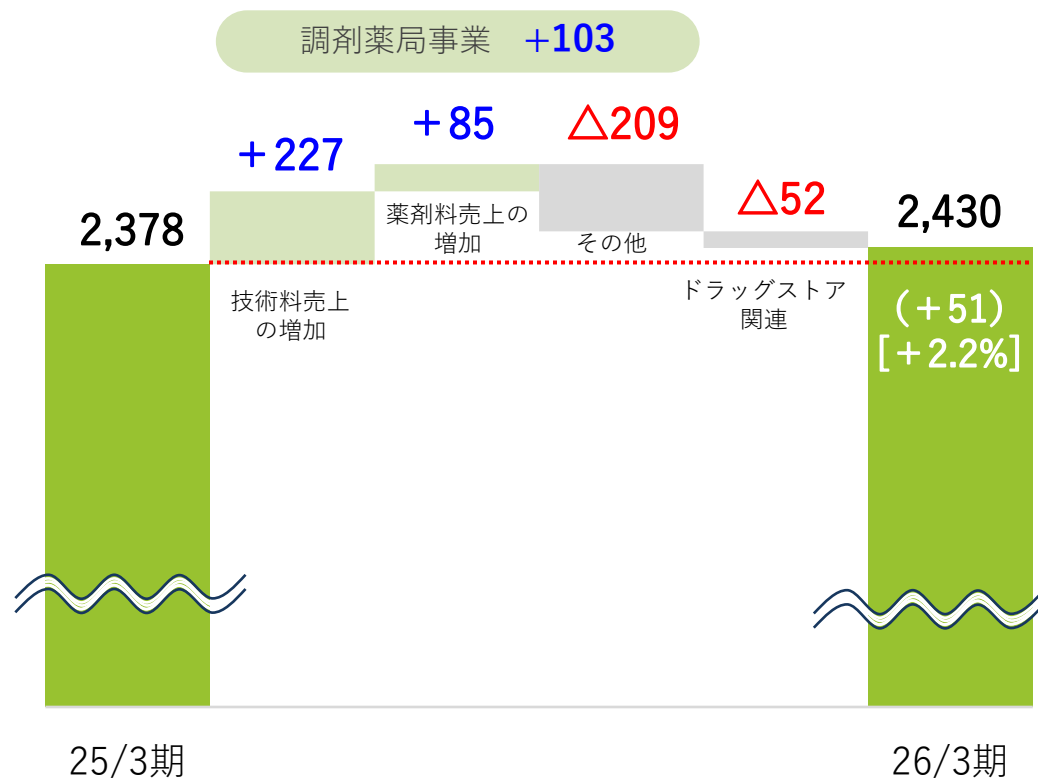
## ドラッグストア関連事業

- ・ (株)mik japanの連結加入

# 26/3期 調剤サービス 営業利益 増減要因

営業利益 24億30百万円 前年同期比 +51百万円 (+2.2%)

(単位：百万円)



## 調剤薬局事業

- ・ 技術料売上の増加に伴う利益増
- ・ 処遇改善等を目的とした継続的な賃上げにより、人件費・労務費が増加

## ドラッグストア関連事業

- ・ 商品在庫に関する一過性の調整費用が発生

## たんぽぽ薬局の出店状況

- ✓ 当期は上期 2 店舗、下期 3 店舗の計 5 店舗を出店
- ✓ うち下期 1 店舗はM & Aにより取得した在宅特化型店舗



## 全161店舗

2026年3月末時点

### ■当期の主な出店店舗

下川原店  
(静岡/静岡徳洲会病院前)



半田店  
(愛知/知多半島総合医療センター前)

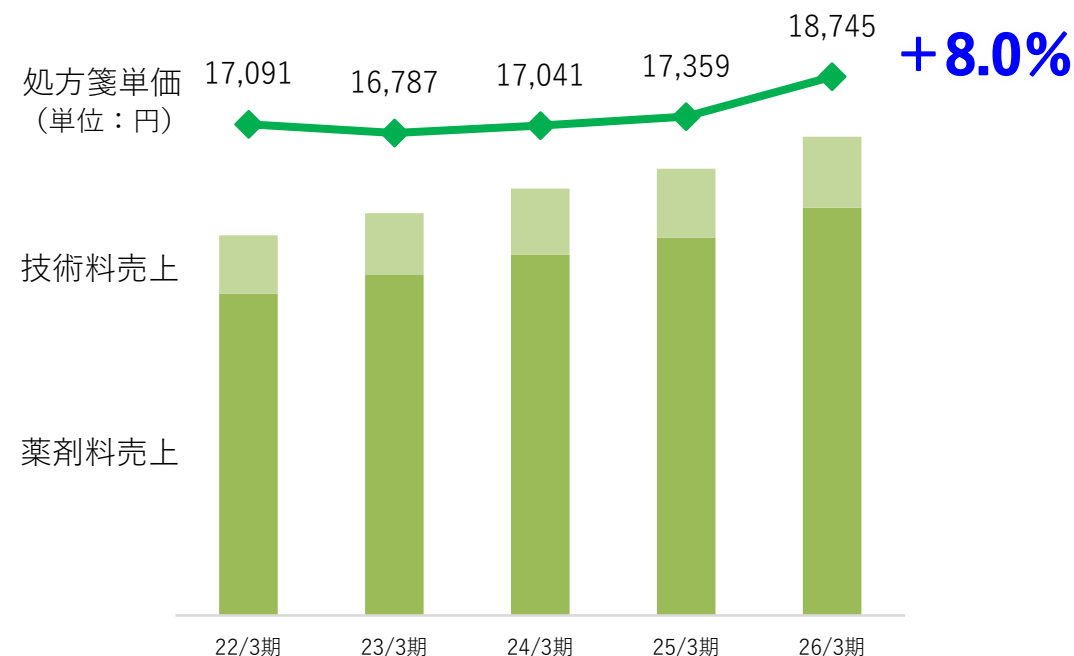


	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
期末店舗数	145	149	154	158	161
期中出店数	11	4	7	5	5
期中退店数	4	—	2	1	2

## 処方箋単価および枚数の状況

- ✓ 高額医薬品の処方の増加などにより処方箋単価が上昇
- ✓ 処方箋売上は増加の一方、長期処方の増加などにより処方箋枚数はわずかに減少

### 処方箋売上と単価の推移



## 医療DXの推進

- ✓ マイナ保険証の利用促進などにより、161店舗中156店舗で医療DX体制加算の施設基準をクリア
- ✓ 各種体制整備による医療DX推進体制整備加算の取得が、技術料の増加に貢献

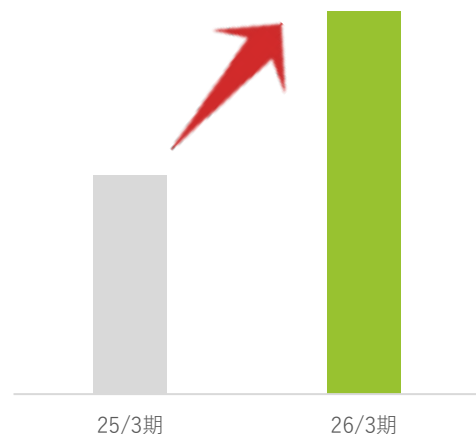
## かかりつけ機能の強化

- ✓ 専門薬剤師の育成や在宅調剤の取り組みを通じ、地域支援体制加算に係る体制整備を推進
- ✓ クラウド型電子薬歴システムの全店導入により、服薬フォローアップの取り組みを強化

### 医療DX推進体制整備加算額

マイナ保険証  
利用率※1  
**71.6%**  
(前年同期 45.2%)

**+74.4%**



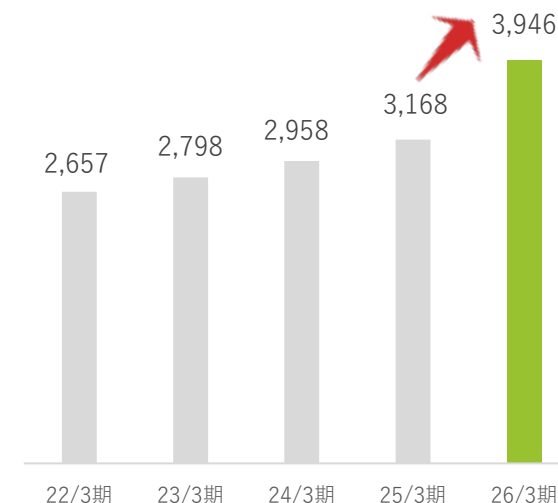
医療DX体制加算  
取得店舗割合  
**96.9%**  
(2026年3月実績)

専門薬剤師  
**183名**  
(前年同期 160名)

### 在宅調剤 利用者数

**+24.6%**

在宅調剤  
実施店舗割合※2  
**90.1%**  
(2026年3月実績)



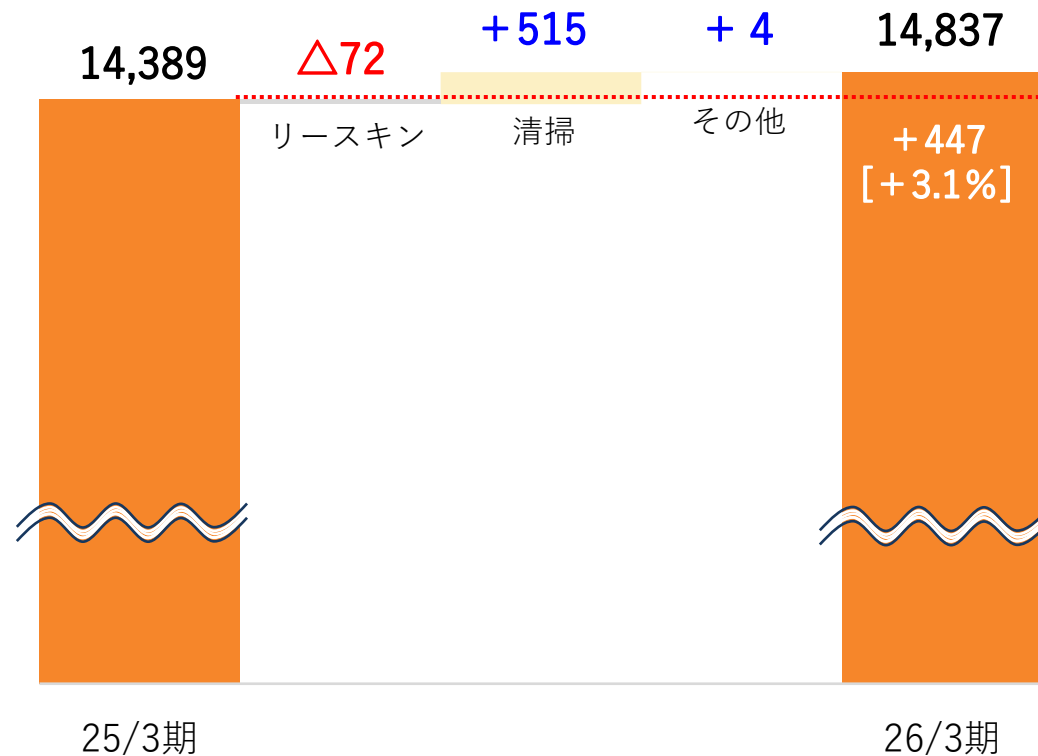
※1 実績値はレセプト件数をベースとしたマイナ保険証利用人数より算出 (2026年2月実績)

※2 2025年4月～2026年3月に在宅患者訪問薬剤管理指導料の算定実績のある店舗割合

# 26/3期 環境サービス 売上高 増減要因

売上高 148億37百万円 前年同期比 +4億47百万円 (+3.1%)

(単位：百万円)



## リースキン事業

- ・トイレ周りの各種商材の売上が好調に推移した一方、ダストコントロール商品は、レンタル・販売ともに厳しい事業環境が継続

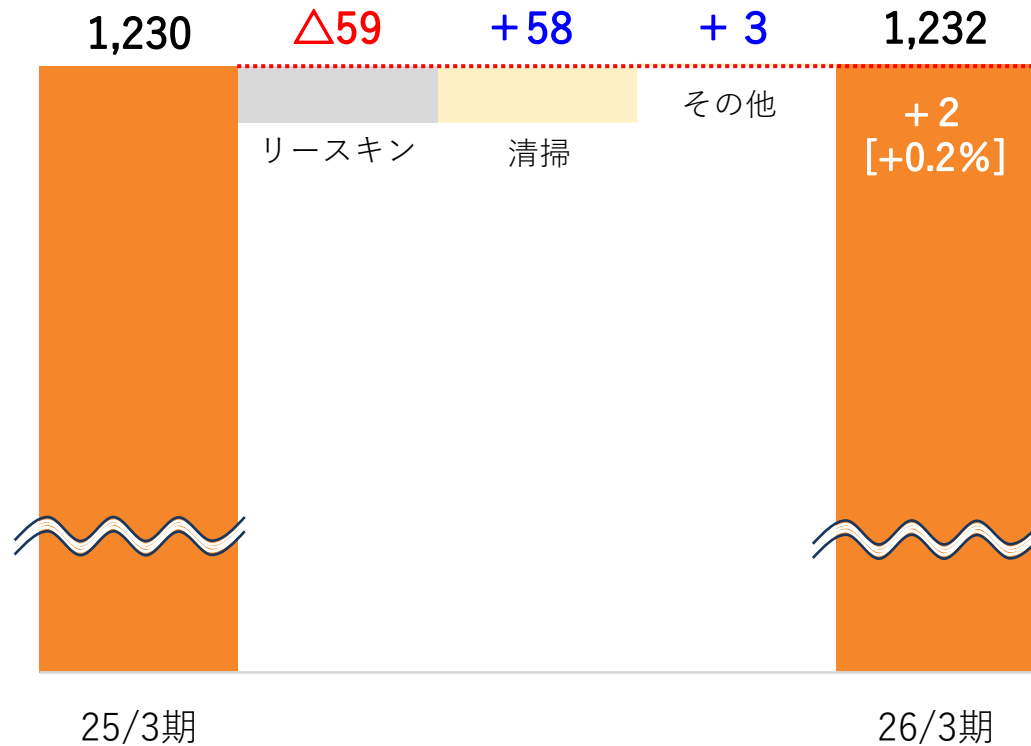
## 清掃事業

- ・新規獲得や価格適正化の取り組みなどにより病院清掃売上が好調に推移

# 26/3期 環境サービス 営業利益 増減要因

営業利益 12億32百万円 前年同期比+ 2百万円 (+0.2%)

(単位：百万円)



## リースキン事業

- ・ダストコントロール商品の減収に伴う減益
- ・レンタル資材の補充増による一時的な資材費の増加

## 清掃事業

- ・増収に伴う利益増
- ・外国人材紹介事業の収益改善が寄与

## リースキン事業におけるトイレ周り商品の売上

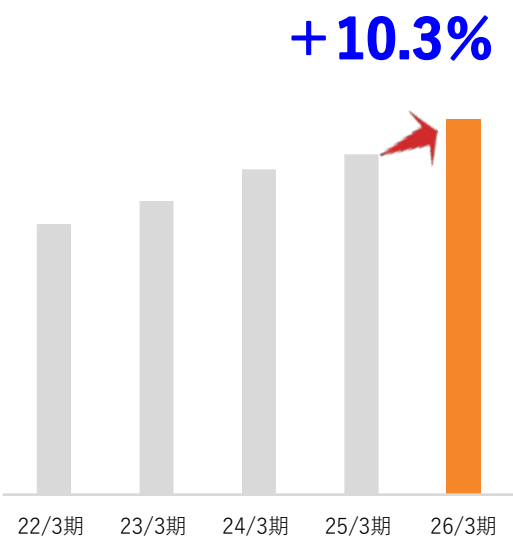
- ✓ サニタリーボックスと生理用品配布ボックスをセットにした「[ルナスサポートZERO](#)」サービスは、社会貢献の観点からもさまざまな場所で導入が進む
- ✓ 小便器のガラスコーティング施工と尿石付着防止装置「ステラバイス」を組み合わせた営業活動にも注力

## 清掃事業における病院清掃の売上

- ✓ 大型案件の受託があったこともあり、病院清掃の売上は前期比で大幅に増加
- ✓ 高度な殺菌サービスや手術支援業務など、医療機関の人手不足により需要が高まる業務受託に注力するとともに、価格適正化や工程改善にも取り組む

### トイレ周り商品売上

(直販・代理店部門)



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

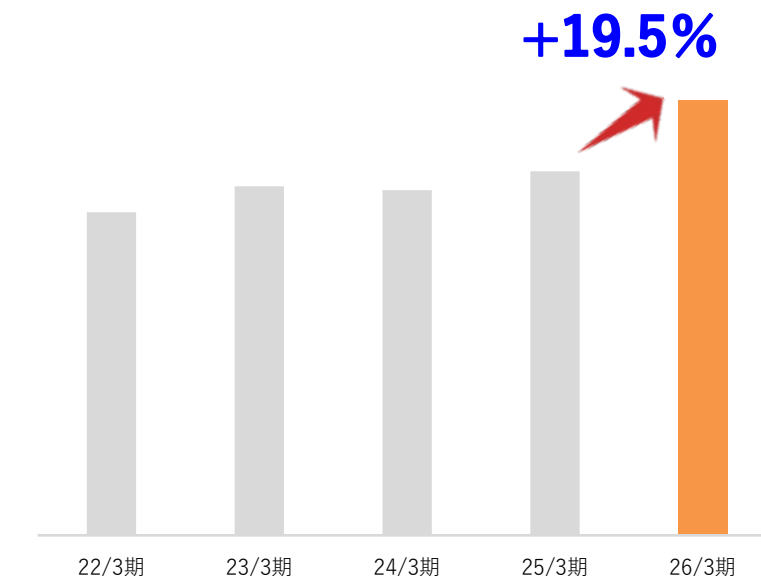
認定取得者 **624人**  
(2026年4月末現在、前年同期比+49人)

「**ルナスサポートZERO**」の導入件数


**700軒超**  
(2026年月4末現在)











### 病院清掃の売上推移



# 2027年3月期の見通し



✓ 2027年3月期は、調剤サービスの業績に影響を及ぼす2年に一度の診療報酬改定年であることに加え、中東情勢の動向により先行き不透明な事業環境を踏まえて、業績予想は慎重に判断

セグメント	(26/3期 → 27/3期)	事業環境の見通し
健康生活	<p>病院関連・寝具 (リネンサプライなど)</p>  → 	<ul style="list-style-type: none"> <li>2026年度診療報酬プラス改定も、コスト上昇を背景に医療機関の経営状況は依然として厳しく、当社事業の環境としても大きな変化はなし</li> <li>病院・施設向けのリネンサプライや入院・入居セットは、引き続き介護施設を中心に開拓余地</li> <li>観光需要の伸びは続くものの、ホテル等の人手不足やリネンサプライヤーの生産キャパシティの状況から供給側の稼働は高止まり傾向。価格転嫁は前期に比べるとやや落ち着く</li> <li>中東情勢の影響により、洗濯工場におけるエネルギーコストの高騰を下期以降に織り込む</li> </ul>
	<p>シルバー</p>  → 	<ul style="list-style-type: none"> <li>高齢者人口の増加により介護サービスの需要は底堅く、当社事業も引き続き好調さを継続</li> <li>社会保障制度の見直し議論が進む中で業界再編が進行、M&amp;A案件の増加がシェア拡大のチャンスに</li> </ul>
調剤	 → 	<ul style="list-style-type: none"> <li>処方箋単価は高額医薬品の処方増により好調に推移した前期をさらに上回る想定</li> <li>薬価改定および2026年度の調剤報酬改定による調剤基本料や調剤管理料の構造見直しに伴うマイナス影響を見込む</li> </ul>
環境	 → 	<ul style="list-style-type: none"> <li>医療機関の人手不足を背景に、品質の高い清掃や手術室支援に対するサービスのニーズは高まる</li> <li>コスト高の環境下、企業のコスト削減要請が高まるなかで、ダスコン商品の市場は厳しさを増す</li> </ul>

# 27/3期 連結業績見通し

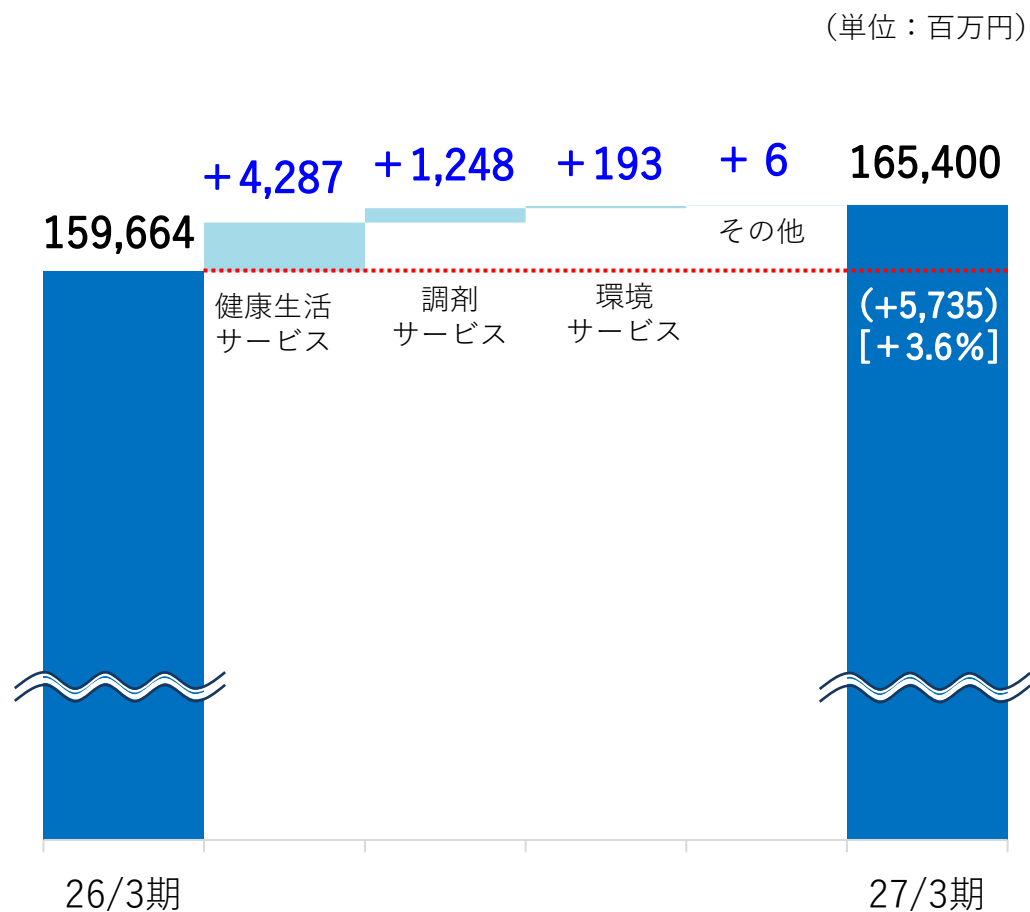
- ✓ 薬価および調剤報酬の改定や中東情勢の緊迫化を受けたコスト環境の変化などを織り込み、営業利益は減益を見込むものの、レンタル事業の拡大やサービス提供価格の適正化、DX推進を通じた業務効率化などにより、マイナス影響の吸収に努める
- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に計上した減損損失の影響がなくなることにより前期比増益を見込む

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期	増減率 (%)	27/3期 業績予想	増減額	増減率 (%)
<b>売上高</b>	<b>149,542</b>	<b>159,664</b>	<b>+6.8%</b>	<b>165,400</b>	<b>+5,735</b>	<b>+3.6%</b>
健康生活サービス	76,935	81,799	+6.3%	<b>86,086</b>	+4,287	+5.2%
調剤サービス	58,049	62,870	+8.3%	<b>64,119</b>	+1,248	+2.0%
環境サービス	14,389	14,837	+3.1%	<b>15,030</b>	+193	+1.3%
その他	168	157	△6.4%	<b>163</b>	+6	+4.0%
<b>営業利益</b>	<b>8,193</b>	<b>9,382</b>	<b>+14.5%</b>	<b>8,985</b>	<b>△397</b>	<b>△4.2%</b>
健康生活サービス	7,130	8,546	+19.9%	<b>8,972</b>	+426	+5.0%
調剤サービス	2,378	2,430	+2.2%	<b>1,810</b>	△619	△25.5%
環境サービス	1,230	1,232	+0.2%	<b>1,201</b>	△30	△2.5%
その他	△11	△23	-	<b>0</b>	+23	-
調整額	△2,534	△2,803	-	<b>△3,000</b>	△196	-
<b>経常利益</b>	<b>8,825</b>	<b>10,098</b>	<b>+14.4%</b>	<b>9,437</b>	<b>△660</b>	<b>△6.5%</b>
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>4,729</b>	<b>6,069</b>	<b>+28.3%</b>	<b>6,117</b>	<b>+48</b>	<b>+0.8%</b>

# 27/3期 連結業績見通し 売上高増減要因

✓ すべてのセグメントで増収、前期に引き続き連結売上高は過去最高を更新する見込み



## 健康生活

### 病院関連・寝具 +2,813

- ・戦略商品「入院・入居セット」の拡販による病院関連事業の売上伸長
- ・新規顧客の獲得によるホテルリネンの売上伸長
- ・グループ会社1社を当期より連結化

### シルバー +1,267

- ・介護用品レンタル売上が伸長
- ・リハビリデイサービスの増収

### 給食 △81

- ・前期からの不採算事業所の撤退などによる売上減

### その他 +287

- ・クリーニング設備製造事業の増収

## 調剤

### 調剤薬局 +1,291

- ・処方箋単価の上昇による増収
- ・一方、調剤報酬改定の影響により技術料売上は減少

## 環境

### リースキン +99

- ・価格適正化の推進による増収
- ・トイレ周り商品の拡販

### 清掃 +75

- ・新規獲得や価格適正化の取り組みなどによる病院清掃の売上増

# 27/3期 連結業績見通し 営業利益増減要因

✓ 主力の健康生活サービスがけん引するも、薬価改定および調剤報酬改定の影響を受ける調剤サービスの減益が響き、営業利益は前期比△4.2%を見込む

(単位：百万円)



健康生活	<b>病院関連・寝具 +81</b>	・洗濯工場におけるエネルギーコストの増加があるものの、増収に伴う利益増でカバー
	<b>シルバー +242</b>	・増収に伴う利益増 ・前期に引き続きレンタル資材の効率的な運用による原価圧縮に努める
	<b>その他 +113</b>	・クリーニング設備製造事業の増収に伴う増益
調剤	<b>調剤薬局 △783</b>	・薬価改定によるマイナス影響 ・調剤報酬改定による技術料売上減に伴う利益減
	<b>ドラッグストア関連 +163</b>	・前期に不採算店舗を閉店したことなどによる収益改善 ・仕入れコストの抑制を通じた粗利率の改善
環境	<b>リースキン +8</b>	・洗濯工場におけるエネルギーコストの増加があるものの、増収に伴う利益増でカバー
	<b>清掃 △29</b>	・清掃ロボット導入に伴い一時的に費用が増加
調整額		・トーカイ管理部門費用の増加 ・前期に70周年事業関連費用

# 成長戦略に基づく取り組みの進捗状況



✓ 中計の最重要目標である「ROE 8 %」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

## トーカーグループ 中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）

### 収益性向上と新たな価値創出に向けた種まき

最重要経営目標

**ROE 8 %**

利益の最大化

- ・ 連結営業利益目標  
25/3期：82億円 → 28/3期：95億円（+16%）

資本効率の向上

- ・ 成長投資：250億円（3カ年累計）
- ・ 株主還元：総還元性向70%超（3カ年累計）

基本方針 1

収益性の向上

基本方針 2

新規事業の開発

基本方針 3

グループシナジー  
の創出

基本方針 4

人的資本への投資

基本方針 5

成長投資と株主還元

# 中期経営計画の進捗（数値目標）

## 中期経営計画の進捗と計画

初年度は想定を上回って進捗、2年目のコスト環境変化に伴う減益要因を最小限に抑え、3年目の経営目標に向けて邁進

	26年3月期業績	27年3月期予想	28年3月期計画
売上高	1,596億円	1,654億円	1,700億円
営業利益	93億円	89億円	95億円
ROE	7.2%	(7.2%程度※)	8%

株主還元：「3カ年累計で総還元性向70%超」の目標に対して大きな進捗

## Vision 2035

35年3月期 経営目標

売上高	2,500億円
営業利益	160億円
ROE	10%

## Phase III

新規事業で目指す成長の加速  
約250億円

既存事業の拡大（M&Aを含む）

※売上成長のイメージ

## 25年3月期 実績

売上高	1,495億円
営業利益	82億円
ROE	5.5%

## Phase I 26年3月期～28年3月期

## Phase II

25/3期

28/3期

...

35/3期

※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。

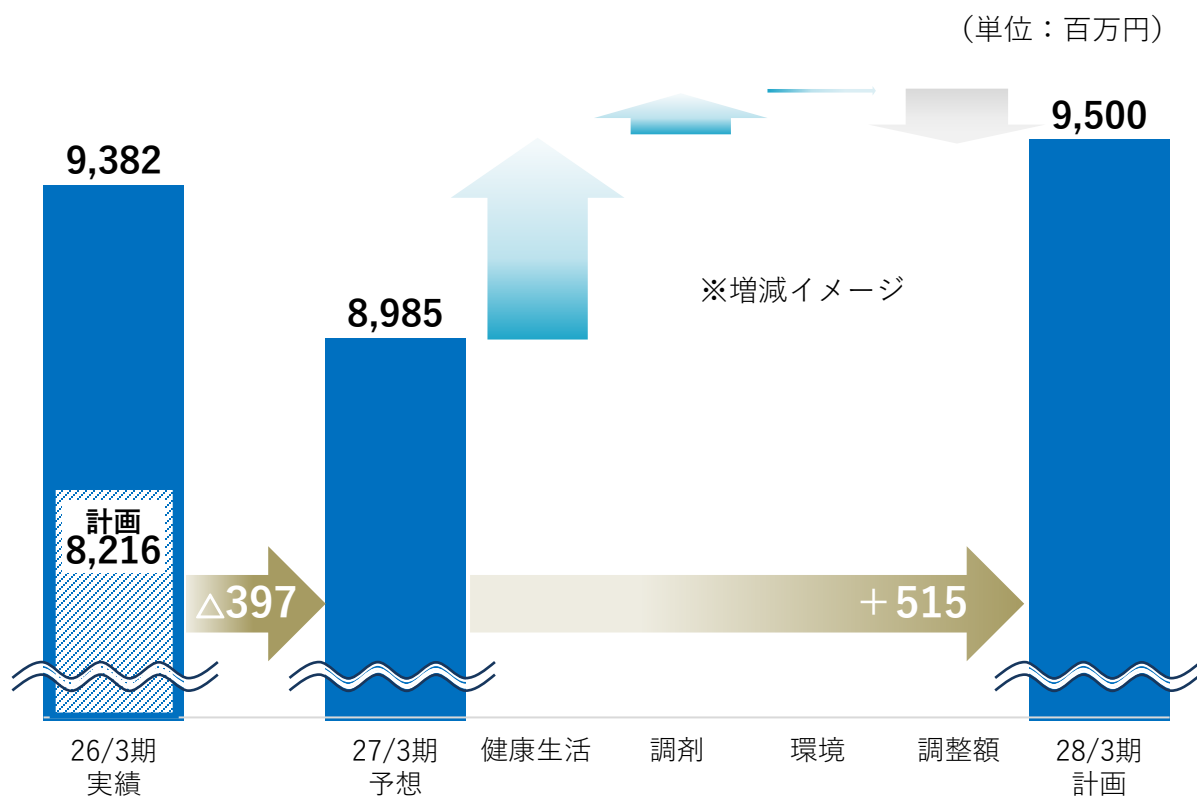
# 28/3期までの売上・営業利益の増減見通し

売上高 ✓ 中期経営計画の目標達成に向け引き続き好調に推移

営業利益 ✓ 26年3月期…中期経営計画初年度は計画を大きく上回って着地

✓ 27年3月期…中東情勢緊迫化によるコスト増や、調剤報酬改定の影響などにより前期比減益を見込む

✓ 28年3月期…健康生活サービスの好調および調剤サービスの回復により増益に転じて**中計目標を達成する見通し**



## 27/3期→28/3期の増益要因

### オーガニックな成長で引き続き好調

- ・リネンサプライや入院セット、介護用品などのレンタル売上は引き続き好調に推移
- ・手術用リネンのリユース「ネクサージ」およびリハビリデイサービス事業の収益性向上
- ・シルバー事業の九州メンテナンスセンターの稼働率向上により当該エリアの収益が改善
- ・エネルギーコストの上昇は27/3期と比較して落ち着く見通し
- ・システム投資を通じた生産性向上などにより、一人当たり営業利益額が増加

健康生活

### 調剤報酬改定がなく技術料売上の拡大により増益を確保

- ・在宅調剤等の取り組み強化により、処方箋枚数および技術料売上が増加
- ・各種システムや調剤機器の導入による業務効率化および処方箋入力センター化などを通じて、一人当たり処方箋処理枚数が増加

調剤

▶ 詳細はp.35

# 中期経営計画の進捗（基本方針の取り組み状況）

- ✓ 経営目標の達成に向けて、5つの基本方針に沿った戦略を実行
- ✓ 特に各事業における収益性向上（基本方針1）と株主還元（基本方針5）においては、大きな進捗と成果を実感

方針	取り組み状況
<b>基本方針 1</b> 収益性の向上	<ul style="list-style-type: none"><li>コスト高騰に対応するサービス提供価格適正化の取り組みが各事業で進む（保険ビジネスは除く）</li><li>シルバー事業のレンタル資材の効率運用による原価圧縮が順調に推移、引き続き効率的な資材運用を推進</li><li>各事業において、積極的なシステム投資により一人当たりの生産性向上につなげる → <b>中計初年度の26/3期は売上・営業利益ともに過去最高を更新</b></li></ul> <a href="#">▶ 詳細はp.33～</a>
<b>基本方針 2</b> 新規事業の開発	<ul style="list-style-type: none"><li>「在宅」「予防」「未病改善」などの開発テーマに沿った分野の調査・研究を通じて、新規事業の“種”の発掘に注力</li></ul>
<b>基本方針 3</b> グループシナジーの創出	<ul style="list-style-type: none"><li>事業やグループ会社間の垣根を超えたメンバーでの連携会議を実施、グループとしてのシナジー創出に着手</li><li>介護用品レンタル×調剤薬局の新たな出店形態の取り組みを開始、27/3期以降も継続検討予定</li></ul>
<b>基本方針 4</b> 人的資本への投資	<ul style="list-style-type: none"><li>次世代リーダー選抜人材の育成強化、従業員の成果に応じた報酬制度への給与体系の見直しを実施</li><li>全社的な働き方改革の取り組み推進を継続</li></ul>
<b>基本方針 5</b> 成長投資と株主還元	<ul style="list-style-type: none"><li>成長投資：シルバー事業を中心にM&amp;Aを積極的に検討</li><li>株主還元：2025年11月に自己株式取得・消却を実施、27/3期～配当方針を変更</li></ul> <a href="#">▶ 詳細はp.36～</a>

✓ それぞれの事業環境を踏まえた収益性向上施策に取り組んだ結果、初年度は多くの事業で収益性が向上

セグメント・事業		方向性	取り組み状況
健康 生活	病院関連	安定収益	<ul style="list-style-type: none"> <li>入院セットにテレビリースを組み込んだ提案でさらなる拡販に注力</li> <li>2025年7月に新基幹システムが本格稼働を開始、業務効率向上による生産性改善に取り組む</li> </ul>
	寝具・リネンサプライ	規模・収益拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>子会社の生産体制の強化により、拡大する需要を着実に取り込む</li> <li>安定供給のための価格適正化に注力</li> </ul>
	シルバー	規模・収益拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業生産性の向上により、一人当たりの新規獲得金額が増加</li> <li>レンタル資材の効率運用の継続により、引き続き原価圧縮に努める</li> <li>M&amp;Aおよび新規出店、調剤薬局とのシナジー店舗の取り組みにより、シェア拡大を推進</li> </ul>
	給食	収益性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>価格適正化の推進による収益改善</li> <li>院内（施設内）調理から完全調理品への切り替えを通じた収益構造の転換</li> </ul>
調剤	調剤薬局	収益性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウド型薬歴システムの全店導入、医療事務業務のセンター化などによる生産性向上</li> <li>MCI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</li> </ul>
環境	リースキン	収益性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>ルーナスサポートZEROを中心にトイレ周りの拡販が進む (※26/3期は資材補充による一時的な費用増で収益が悪化)</li> </ul>
	清掃	安定収益	<ul style="list-style-type: none"> <li>手術室支援業務など高付加価値の新規案件獲得が進む</li> <li>清掃ロボットの活用をより一層推進</li> </ul>

## 規模の拡大

### 積極的な出店とM&Aを継続

#### 27/3期の新規出店

✓ 都市部を中心に **5 拠点** を計画



#### M&A体制を強化

✓ 4 月からシルバー事業のM&A担当部署を新設

ご参考：介護用品レンタル事業におけるM&Aの実績

時期	株式取得	ほか 事業承継等
24/3期	(株)ケアクレストをグループ化 (現：非連結) (株)ウィズをグループ化 (現：非連結)	事業承継 2 件
25/3期	(株)介護センター花岡をグループ化	吸収分割 2 件 事業承継 1 件
26/3期	(株)エヴァをグループ化 (現：非連結)	事業承継 5 件

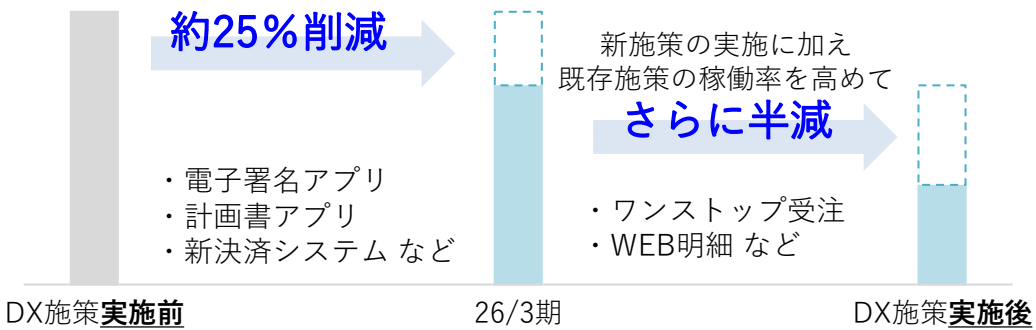
## 生産性の向上

### DX施策の推進

#### 27/3期の主なDX投資

- ① 事務処理の大きなウェイトを占める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」が本格稼働  
→ **業務効率の改善により営業機会の拡大、新規利用者の獲得につなげる**
- ② 請求書・領収書・取引帳票類の「WEB明細システム」導入  
→ 利用者の利便性向上、郵送費などのコスト削減

#### DXによる事務処理時間の削減イメージ



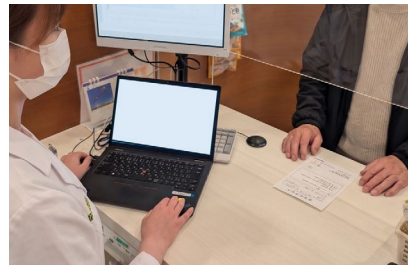
※ 26/3期の事務処理時間の実績を基準に、各施策を通じた削減効果を適用して算出  
※ 「実施後」は表中の各システムが100%稼働すると仮定した場合の事務処理時間

## 生産性の向上

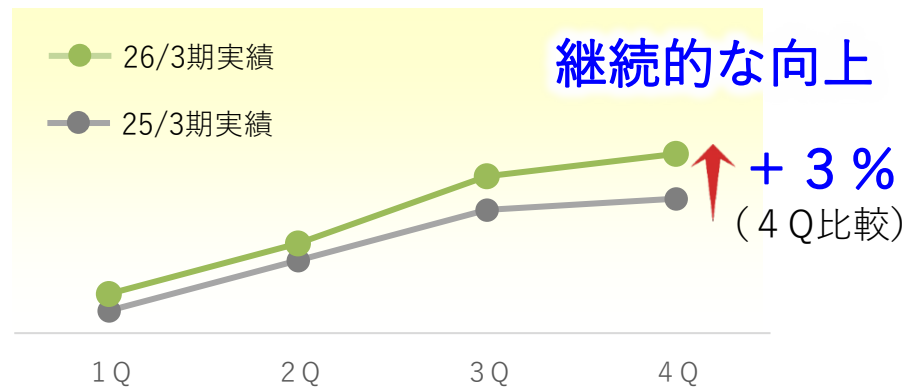
### DXを通じて店舗業務の運営効率を改善

#### 27/3期の主なDXの取り組み

- ① 電子薬歴におけるAIアシスタント  
(2026年6月より全店導入予定)  
→薬歴記載時間を30%削減  
→患者様の待ち時間を10%短縮
- ② 医療事務業務センターの拡大  
(28/3期中に全体の1/4の店舗に対応できる体制へ)



#### 薬剤師1人・1時間当たりの処方箋処理枚数

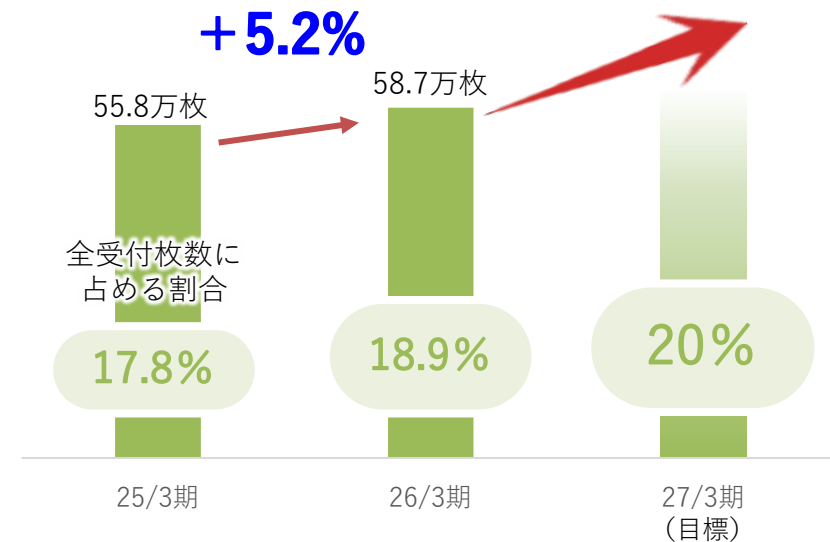


## かかりつけ機能の強化

### 在宅医療を次のステージへ

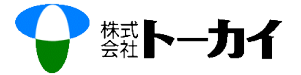
- ✓ 医療機関と薬局をつなぐ“在宅専門”の部署を新設し、在宅医療の提供を一気に加速させる
- ✓ 門前医療機関以外の処方箋にも幅広く対応するとともに、多職種と連携して地域のチーム医療の一翼を担う

#### 門前の医療機関以外からの処方箋受付状況



# 中期経営計画の進捗（キャッシュ・アロケーション）

基本方針 5



- ✓ 初年度（26/3期）は自己株式取得などにより「3カ年累計で総還元性向70%超」の株主還元目標に対して大きく進捗
- ✓ 2年目以降（27/3期～）は新規投資を積極的かつ柔軟に検討し、新たな価値創出につなげていく

## キャッシュイン

## キャッシュアウト

### 中計3カ年累計のキャッシュ・アロケーション

#### 26/3期 (前期末からの増減額)

- ・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

**26/3期：114億円**

利益増に伴い、  
過去最高を更新

手元資金および  
有利子負債の活用  
約70億円

営業CFの創出  
約300億円

新規投資  
約100億円

既存事業の  
維持・拡大投資  
約150億円

株主還元  
約120億円

#### 26/3期の主な投資内容（計約5億円）

- ・シルバー事業のM&A 6件
- ・新規事業開発分野における調査および研究等

**26/3期：40億円**  
(27/3期は58億円を計画)

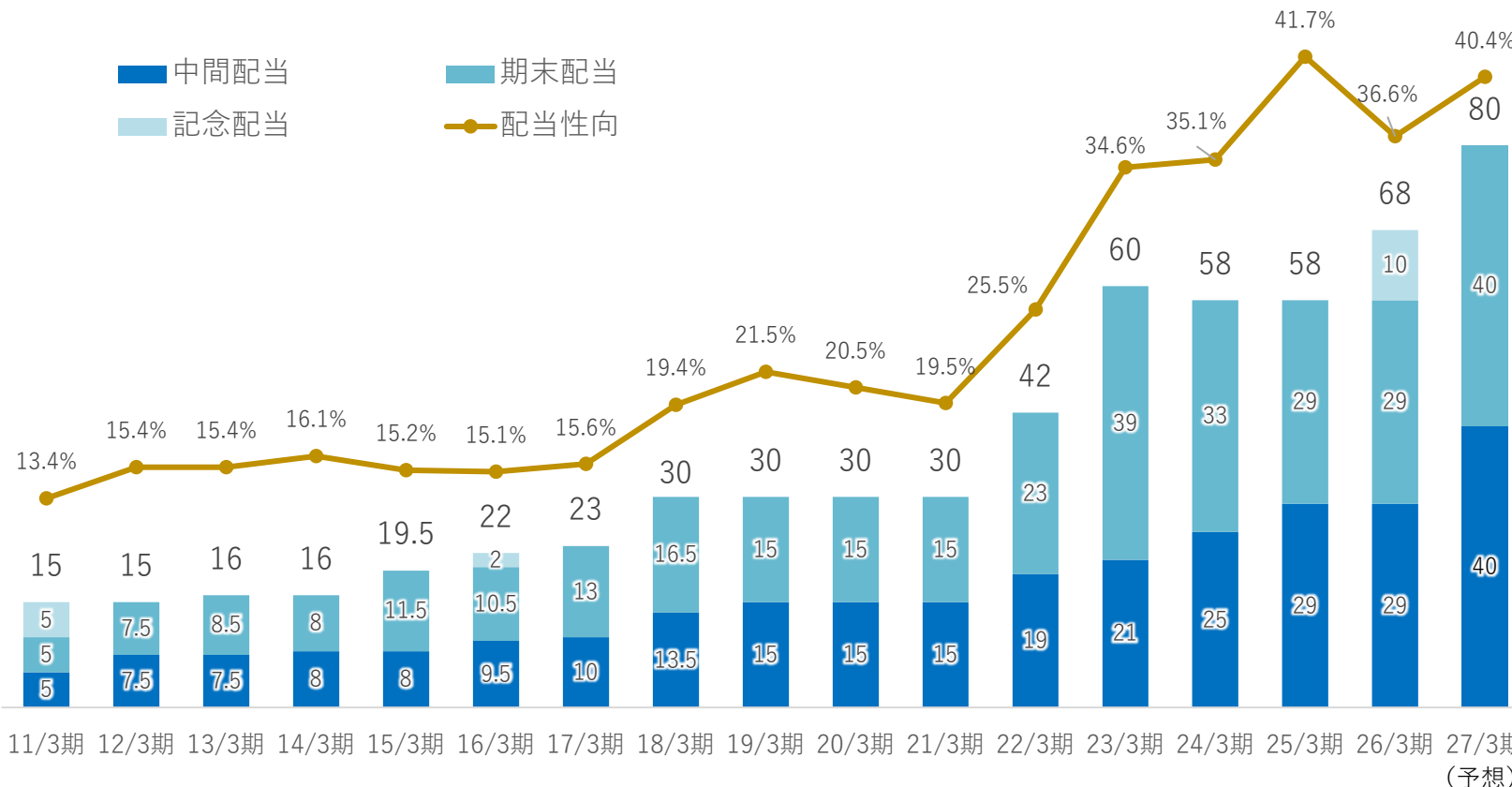
- ・既存事業の維持および拡大のための  
設備投資を着実に実行（詳細はp.10）

**26/3期：配当22億円、自己株式取得63億円**  
(27/3期は約24億円を想定)

- ・安定的な配当の継続に加え、  
資本効率の向上を意識した自己株式取得も実施
- ・計画に対して初年度で大きく進捗

# 株主還元（配当方針の変更について）

- ✓ 2026年3月期は70周年記念配当に加えて約63億円の自己株式取得を実施、**総還元性向は140.4%**に
- ✓ 2027年3月期からは**配当性向の目安を35%→40%へ引き上げるとともに、累進配当を導入**
  - 年間配当額は前期比12円増配の80円となり、配当性向は40.4%となる見込み



**2027年3月期～  
配当方針**

配当性向の目安  
35% → **40%**

**累進配当**を導入

※当社は2018年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しており、上記の一株当たり配当額は、2011年3月期の期初に当該株式分割が実施されたと仮定し算出しております。  
※25/3期は2,151百万円の減損損失を計上したため、当時の株主還元の目安としていた配当性向35%を上回る実績となりました。

## 本資料および当社 I R に関するお問い合わせ先

財務・企画本部 経営企画部 経営企画・I R 課

E - mail : [ir\\_info@tokai-corp.com](mailto:ir_info@tokai-corp.com)

### 注意事項

本資料は株主・投資家の皆さまへの情報提供のみを目的として作成されたものであり、投資を勧誘するものではありません。投資に関する決定は、株主・投資家の皆さまのご判断において行われますようお願いいたします。

また、本資料に記述されている将来についての予想および見通しは、現時点で入手可能な情報および合理的と判断する一定の前提に基づき当社が作成したものであり、潜在的なリスクや不確実性を含んでいます。

そのため、さまざまな要因の変化により、実際の業績は記述されている将来の見通しとは異なる可能性があります。

本資料は、これらの見通しの実現や本資料の正確性・完全性について保証するものではなく、当社も法令上の定めがある場合を除き、最新情報に更新する義務を負いません。