

CLEAN & HEALTHY

TOKAI REPORT 2023

CONTENTS

01 目次・編集方針	13 長期戦略 会長・社長対談	29 DX戦略／新規事業開発
02 理念体系	中期経営計画	31 サステナビリティ経営の推進
03 会長・社長メッセージ	17 中期経営計画	33 環境
05 価値創造の軌跡	19 資本市場における 企業価値向上に向けて	36 社会
07 当社グループの強み	事業戦略	39 ガバナンス
09 価値創造プロセス	21 健康生活サービス	43 経営の状況
11 財務・非財務ハイライト	25 調剤サービス	46 会社概要／グループ会社／ 銘柄基本情報
	27 環境サービス	

編集方針

「統合報告書2023」では、当社グループが事業を通じて、どのように社会課題を解決し、持続的な企業価値を向上していくのかをお伝えするために制作・発行いたしました。制作にあたっては、IFRS財団が推奨する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省が策定した「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参考に編集しています。

対象期間

2023年3月期(2022年4月～2023年3月)
※一部、2023年4月以降の活動内容を含み、直近のデータを掲載している場合があります。

情報開示体系



財務情報

ホームページ IR情報
<https://www.tokai-corp.com/finance/>



非財務情報

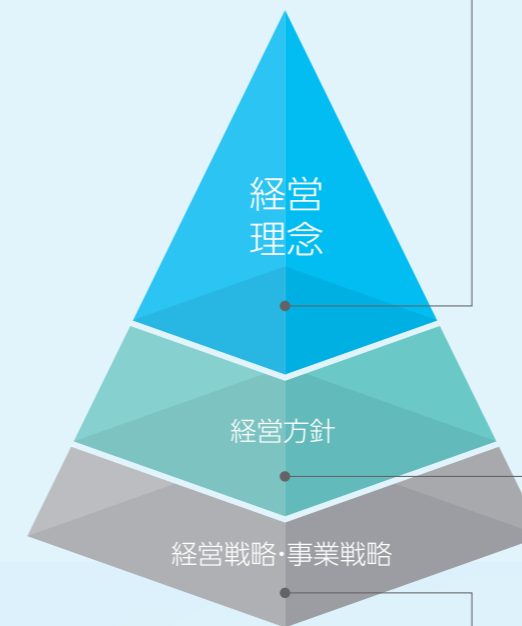
ホームページ サステナビリティ
<https://www.tokai-corp.com/sustainability/>



統合報告書

トーカイグループは、創業以来「清潔と健康」をテーマに幅広い事業を展開してきました。これからもお客様の声に耳を傾けながら、さまざまな社会課題に向き合い、人と、地域と、ともに成長を続けてまいります。

■ 理念体系



トーカイ憲章

トーカイは、「人」と「地球」の「清潔と健康」を使命とし、縁ある全ての人々の幸せを実現する為、ここに宣言します。

一、私たちは、常に「感謝」の気持ちを込めて、「お客様第一」に徹します。
一、私たちは、「衛生管理のプロ」として、「安心と安全」をお届けします。
一、私たちは、常に挑戦者として、変革を進め、互いに成長を図ります。

経営方針を踏まえた中長期のありたい姿

トーカイグループ 3つの宣言(サステナビリティ基本方針)

- 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ます。
- 超高齢社会における医療介護の健全な発展に貢献します。
- 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します。

中期経営計画(2022年3月期～2025年3月期)

Challenge for the new stage!

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



従業員一人ひとりの誠意こそ、 トーカイグループの信頼の原点

新たな経営体制でさらなる企業価値向上を

昨年、トーカイとしては25年ぶりの社長交代を実施いたしました。これからはトーカイ単体の将来を浅井社長にしっかりと考えていただき、私はグループ会社の経営を中心にしながら対外的な活動に注力していくという役割分担をすることで、さらなる企業価値向上を目指してまいります。

企業経営というのは、事業を健全な形で次の後継者につないでいくリレーであり、その後継者を育てることが経営者の重要な仕事だと考えています。トーカイグループの永続性という観点でも、私自身がまだ体力も気力もあるうちに新しい社長にバトンタッチすることが必要だと感じていました。浅井社長はフットワークが素晴らしく、優れた営業力で当社事業の成長をけん引してくれました。従業員とも積極的にコミュニケーションを取ってくれており、たくさんの声に耳を傾けながら、より良い経営判断をしてくれる人財だと、大いに期待しています。

トーカイグループ「3つの宣言」に込めた思い

限りある資源を有効に活用する「レンタル」の仕組みは、トーカイグループの大きな柱であり、まさにこれからの循環型社会に貢献できるビジネスモデルです。レンタルビジネスの提案の仕方、展開の仕方、利益の出し方などのノウハウを最大限に生かし、さらなる成長につなげてまいります。また、拡大するヘルスケア市場でビジネスを展開できていることは大変ありがたいことですが、今後、病院・施設から在宅へという流れが一層進み、社会保障制度がカバーしていないサービスのニーズが増えることが想定されます。そうした環境下でお客様に喜んでいただける新しいサービスを提供していくことが、トーカイグループの使命だと考えています。

代表取締役会長

小野木 孝二

トーカイグループの一番の強みは人です。多くの従業員が病院や介護福祉施設をはじめさまざまな現場でお客様と直接関わっていますが、その一人ひとりが毎日の業務に真面目に取り組む姿勢をお客様に評価していただけているのだと感じています。この従業員一人ひとりの誠意こそ、トーカイグループの信頼の原点です。これからも従業員が仕事にやりがいや喜びを感じ、笑顔で働ける会社づくりに努めてまいります。



お客様の声の一つひとつ応えていくことで、 さまざまなことに挑戦していきます

「次世代の柱をつくる」ことが自らのミッション

代表取締役会長の小野木からバトンを受け継ぎ、2023年6月に代表取締役社長を拝命いたしました。私は、トーカイに新卒で入社して以来、さまざまな事業部の営業畑を歩んできた現場の人間です。今、社長という立場になりましたが、これからも自分の足で現場に行き、現物を自分の目で見て、現実を理解するといったことを継続してまいりたいと考えています。

当社は創業以来、既存事業が順調な時に新しい事業をつくることで成長を続けてきました。社長としての私の一番のミッションもその次世代の柱をつくっていくことであり、特に医療・介護の分野で必要とされる新しい在宅サービスを形にしていくことだと考えています。当社はこれまで、お客様の「こんなことに困っている」「こんなことを解決してほしい」という声の一つひとつ応えていくことで、サービスの領域を広げ、さまざまなことに挑戦してきています。この姿勢をしっかりと受け継いでいくことが、新しい事業やサービスをつくり、育てていくことにつながるのではないかと考えています。

医療・介護の発展に貢献する会社へ

これからまだまだ高齢者人口が増えていくなかで、私たちは医療・介護の両方の分野でビジネスを行っています。これまでの事業展開を通じて、多くの病院や介護福祉施設とお取引をさせていただきながら、ケアマネジャーをはじめとするさまざまな医療・介護関係職の皆様、そして福祉用具レンタルサービスやたんぼ薬局をご利用いただいている皆様とのつながりを構築してまいりました。この基盤こそがトーカイグループの強みの一つであり、その中でサービスを提供するという事は、社会のインフラでもある医療・介護サービスを下支えするという重要な役割を担っているとも感じています。その役割を果たすためにも、高い専門性とお客様の立場に立ってサービスが提供できるホスピタリティを持つ従業員を育てていくことが、お客様の信頼獲得に欠かせない重要な取り組みだと考えています。これからもお客様をはじめステークホルダーの皆様にご評価いただける会社であり続けられるよう、誠心誠意、社業の発展に向けて邁進してまいります。

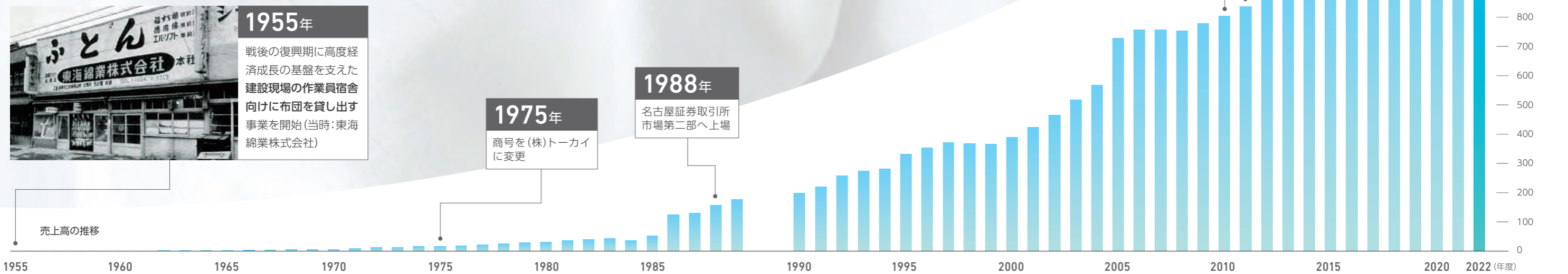
代表取締役社長

浅井 利明

トーカイグループのあゆみ

1955年に岐阜県岐阜市で貸布団業として創業して以来、さまざまな商品・アイテムを「レンタル」で提供することで成長を続けてきました。現在は「清潔と健康」というテーマを軸に事業領域を拡大し、ヘルスケアと環境の分野で幅広くお客様のニーズに応えることで、さらなる企業価値創出を図ってまいります。

事業活動を通じて、医療・介護・環境分野の社会課題解決と循環型社会の実現に貢献



事業拡大の変遷

<p>1962年 病院用寝具のレンタル事業に参入</p>	<p>1968年 マットやモップなどダストコントロール商品のレンタル事業を開始</p>	<p>1985年 建物の清掃管理事業を開始</p>	<p>1987年 病院給食事業を開始</p>	<p>1995年 調剤薬局事業を開始</p>	<p>1996年 在宅向けの介護用品レンタル事業を本格展開</p>	<p>2003年 宅配水(アクアクララ)事業に参入</p>	<p>2005年 手術用リネンのリユースシステム「ネクサージ」を業界に先駆けて事業化</p>	<p>2012年 太陽光事業を開始</p>
---	--	--------------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	--	--	---	----------------------------------

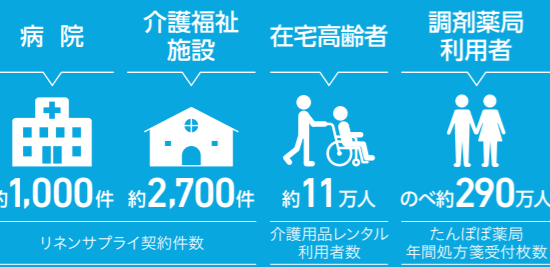
創業期～	1980年頃～	2000年頃～	2010年頃～
<p>レンタルビジネスで事業基盤を確立</p> <p>高度経済成長を支えた公共事業の需要増を背景とする寝具のレンタル事業が順調に推移するなか、病院で使われる基準寝具の外部委託が認められるようになったことを受け、病院用リネンの取り扱いを開始。その後、リースキンプランドを立ち上げマットやモップのレンタル事業を開始するなど、創業来培ってきた「レンタル」と「洗濯」のノウハウを生かして事業を拡大させてきました。</p>	<p>事業多角化による業容拡大に挑戦</p> <p>レンタルで安定したビジネスの基盤を確立しながら、給食や清掃サービスなどの医療周辺業務の幅を広げるとともに、スポーツや冠婚葬祭に関する事業などさまざまな新規事業にも積極的に挑戦することで業容拡大を図ってきました。1990年代後半から始めた介護用品レンタルや調剤薬局は、現在の当社グループの成長を語るうえで欠かせない主力事業へと成長しました。</p>	<p>事業の選択と集中で効率的な経営へと舵を切る</p> <p>1998年に現会長・小野木孝二が二代目社長に就任、東証上場に向けて、事業の選択と集中により不採算事業とノンコア事業の整理を進めました。これにより現在の当社グループの事業の核となる「ヘルスケアと環境」領域に経営資源を集中。2010年に東証二部への上場を果たし、翌2011年には東証一部へ指定替えとなりました。</p>	<p>持続的な成長の実現に向けた「礎」を構築</p> <p>東証上場企業としてのさらなる企業価値向上を実現するため、生産拠点の拡充やM&Aにより事業基盤の強化を図りながら、特に今後の成長を見込む医療・介護分野において次世代の成長を担う新たなサービス開発に取り組んでいます。顧客ニーズや社会情勢が目まぐるしく変化する時代にあっても、サステナビリティ経営のより一層の推進を図り、持続可能な社会の実現に貢献する企業グループとしてさらなる成長を目指してまいります。</p>

Strengths 1

事業力

- 1. 医療機関を起点とした課題解決型のビジネス
- 2. 社会が必要とするサービスをレンタルで提供

医療・介護分野の主なお客様



1. 医療機関を起点とした課題解決型のビジネス

医療従事者の負担軽減につながる 病院向けサービスを幅広く提供

病院向けの寝具レンタルおよびリネンサプライから始まった病院関連事業は、給食、清掃、手術器具などの滅菌、医療材料などの院内物流管理、ベッドメイクや患者搬送を行う看護補助など、現在病院から受託する業務は多岐にわたっています。このように当社グループは、医師や看護師が本来の医療行為に専念できるように、受託できる医療周辺業務を拡大することで企業グループとして大きく成長してきました。近年では、環境にやさしくコスト低減にもつながる手術用リネンのリユースシステム「ネクサージ」や、入院時の患者さまやそのご家族、看護師の負担軽減につながる「入院・入居セット」など、お客様の新たなニーズに応えるサービスの開発に注力しています。

また、急速な高齢化を背景に、病院向けのサービスを特別養護老人ホームや介護老人保健施設、有料老人ホームなど介護福祉施設まで広く展開することで、お客様の数も大きく伸ばしてきました。

個人向けの新たな事業分野へ進出、 拡大する在宅市場で強みを発揮

処方箋調剤専門の「たんぽぽ薬局」も、病院関連事業から広がったサービスの一つです。長年にわたり医療機関のお困りごとに応えるなかで、医薬分業の推進に貢献するため院外処方に対応する調剤薬局を始めました。病院関連事業のネットワークを活かし、現在は各地の基幹病院の門前を中心に約150店舗展開しています。

また、30年以上前から、将来的に医療・介護のサービスが病院や施設ではなく在宅を中心に提供されることを想定し、病院関連事業の一部で在宅の高齢者向けに電動ベッドや車いすのレンタルを始めたのが現在のシルバー事業につながっています。2000年から始まった介護保険制度を追い風に、介護用品直販レンタル売上は国内トップクラスの規模へと拡大し、シルバー事業はトーカイグループの業績をけん引する主要事業へと成長しました。現在は東北から九州まで81の営業拠点と7つのメンテナンスセンターを置き、10万人を超える高齢者の自立した在宅生活を支えています。

2. 社会が必要とするサービスをレンタルで提供

レンタルビジネスを中心とした循環型の サービスで地球環境の課題解決にも貢献

トーカイグループは創業当時から、限られた資源を有効に活用するレンタルビジネスを中心に展開してきました。その時どきのさまざまな社会課題を解決するアイテムを、地球環境にやさしい「レンタル」で提供することで、循環型社会の実現に貢献しています。

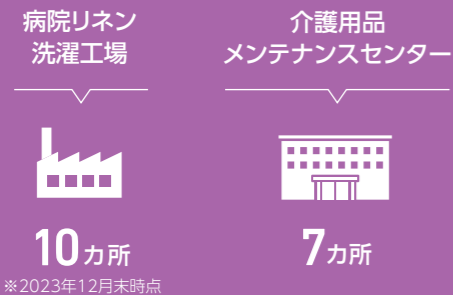
また、「レンタル」や「役務提供」といった継続的なサービスの提供を通じて、長きにわたりお客様との信頼関係を構築することで、お客様のお困りごとを引き出し、ビジネスチャンスへとつなげています。



Strengths 2

生産力

レンタルビジネスの要となる生産工場



生産性が高く環境に配慮した 工場を全国に構える

回収したレンタル商品は、自社の洗濯工場やメンテナンスセンターにて、清潔で安心して使用していただける状態に再生して、次のお客様のもとにお届けします。

トーカイグループは、長年のレンタルビジネスを通じて培ったノウハウにより、品質、生産性、環境負荷低減を徹底的に追求した工場を全国の各エリアに設置しています。災害時などには、自社グループ内でフォローできるバックアップ体制を確立していることも強みの一つです。

独自のノウハウでより高品質な リネン類を提供

リネン類の洗浄工程では、独自のノウハウにより、水温、洗浄時間、洗剤量など最適な洗濯方法によってリネン類へのダメージを最小限に抑え、少しでも長く使い続けることができるように常に改善を重ねています。こうした不断の取り組みが、高い生産性と品質の維持向上につながっています。

Strengths 3

現場力

お客様のニーズに応える“人財”



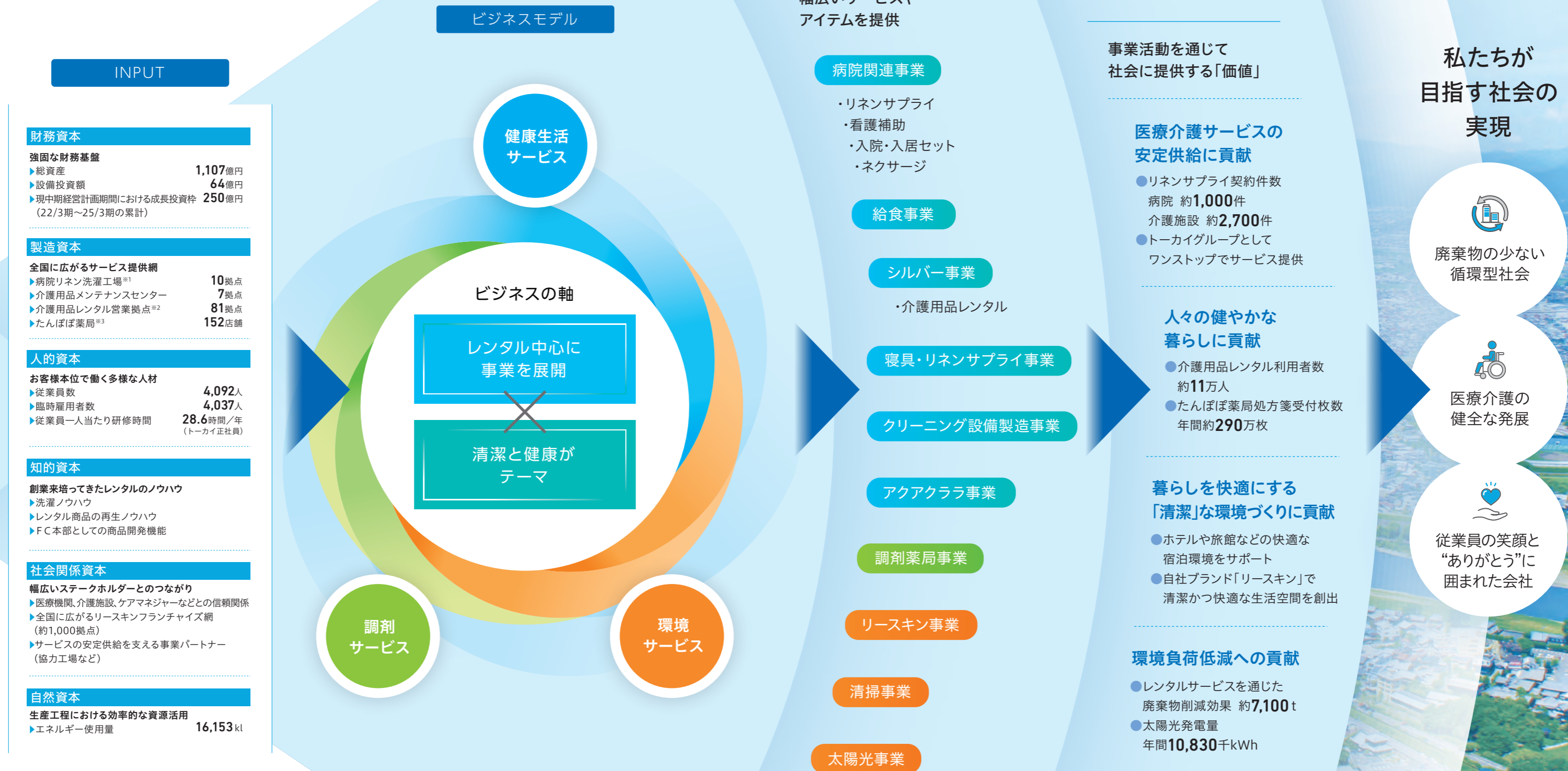
トーカイグループには、病院や介護福祉施設内の業務に従事するスタッフや薬剤師、在宅介護を支援する福祉用具専門相談員など、医療・介護の現場を支える従業員が約6,000人います。それぞれが皆専門的な教育プログラムを受け、各分野のプロフェッショナルとして活躍しています。このように、サービス提供の場で活躍する人財こそがトーカイグループの競争力の源泉であると考え、幅広い職種や階層を対象とした研修や充実した教育体制を整備するなど、人財への投資を積極的に行っています。

主な資格保有者数

薬剤師	823名	管理栄養士	56名
福祉用具専門相談員	1,085名	栄養士	115名
福祉用具選定士	283名	調理師	408名
福祉住環境コーディネーター2級	660名		

トーカイグループ 価値創造プロセス

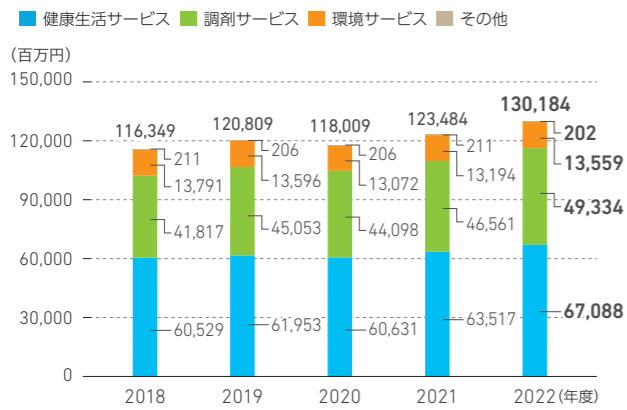
当社グループは「清潔と健康」というテーマと「レンタル」というビジネスモデルを事業活動の基本的な軸として、人々の安心・安全な生活や健やかな暮らしを支えるサービスを提供しています。こうした事業活動を通じて、ステークホルダーの皆様にとーカイグループだからこそ提供できる「価値」を日々追求することで、「トーカイグループ 3つの宣言」に掲げるより良い社会の実現に向けて努めてまいります。



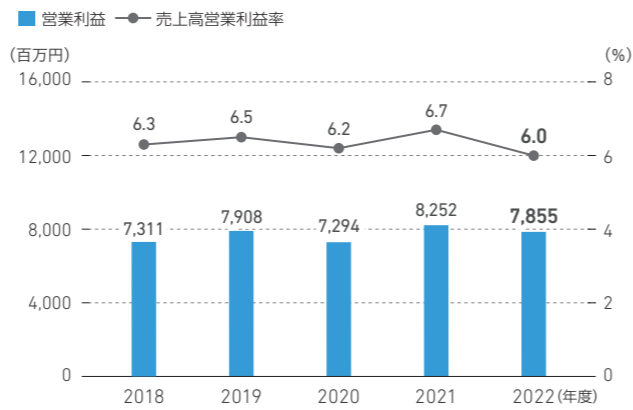
※1 2023年12月末時点。 ※2 2023年9月末時点。非連結子会社の拠点を含む。 ※3 2023年9月末時点。

財務ハイライト

売上高

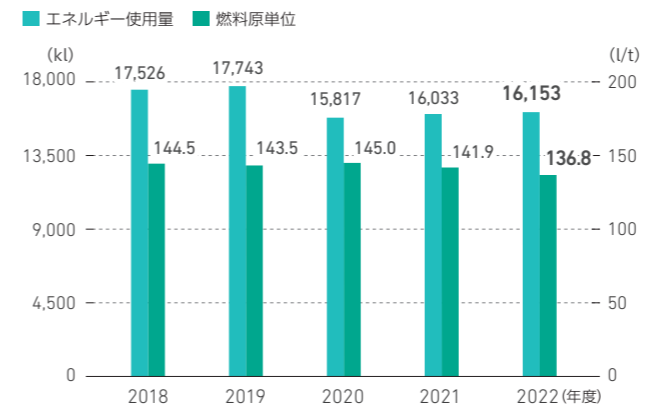


営業利益/営業利益率

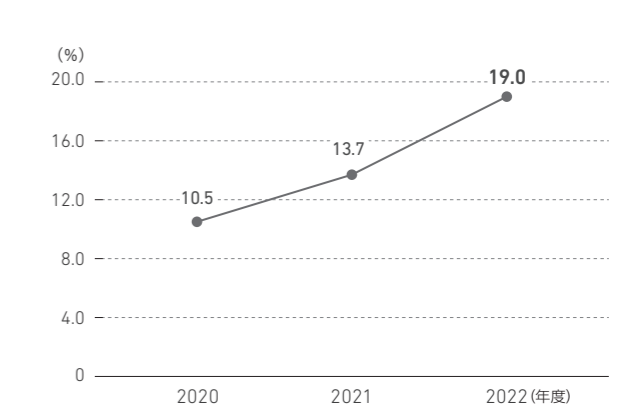


非財務ハイライト

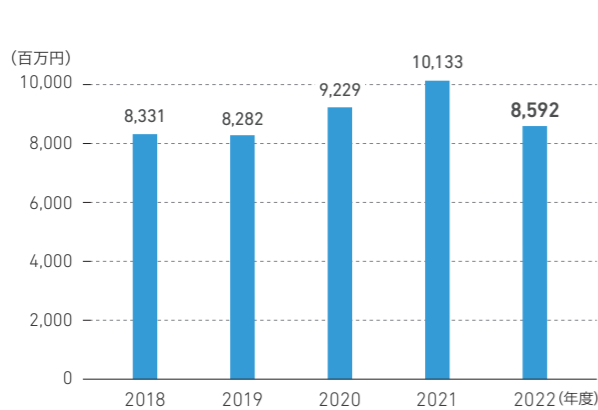
エネルギー使用量/燃料原単位



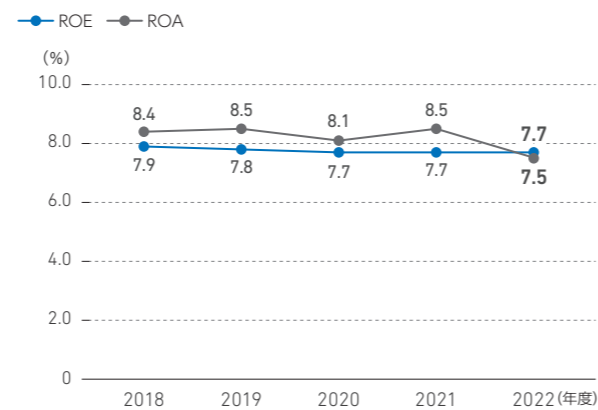
排水リサイクル率



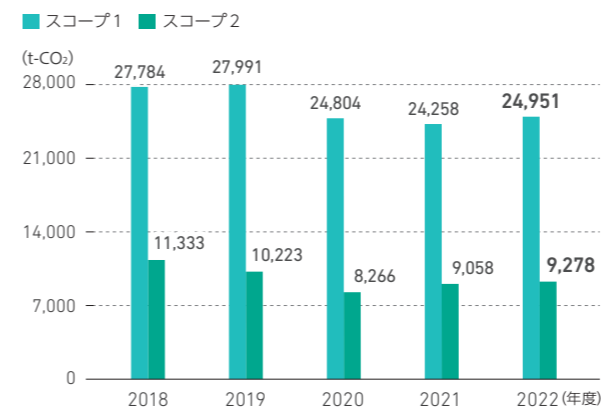
営業活動によるキャッシュ・フロー



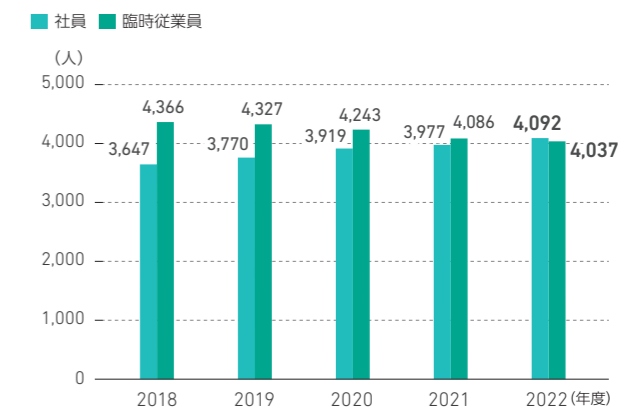
ROE/ROA



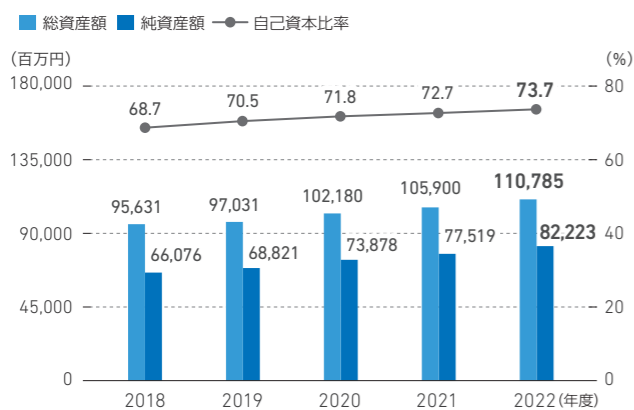
温室効果ガス排出量(スコープ1, 2)



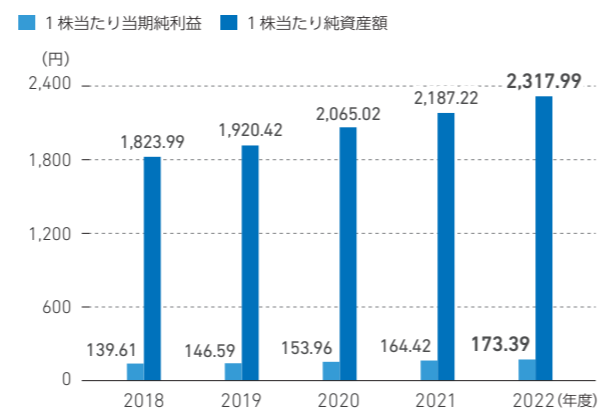
従業員数(社員/臨時従業員)



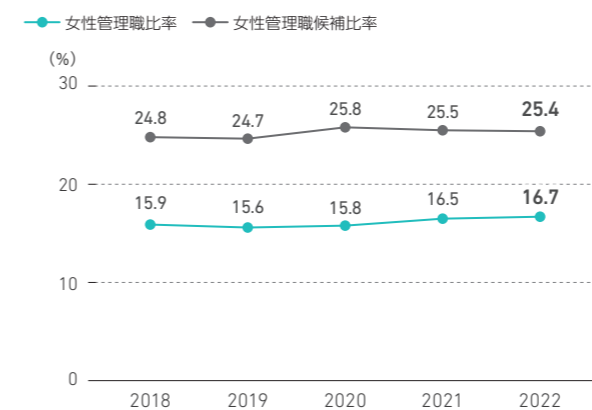
総資産額/純資産額/自己資本比率



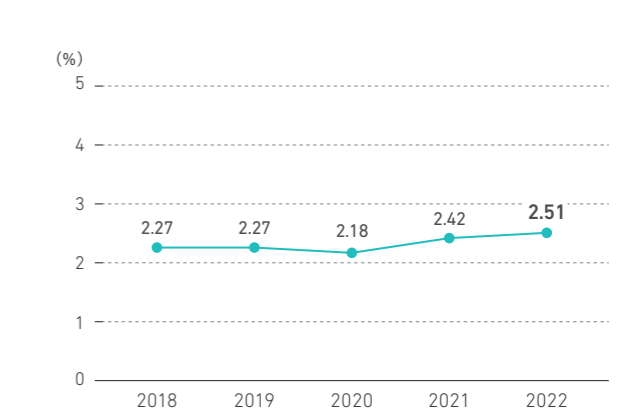
1株当たり当期純利益/1株当たり純資産



女性管理職比率/女性管理職候補比率



障がい者雇用率



※いずれも各年4月1日時点。

※各年6月1日時点。
トーカイ、特例子会社であるサン・シング東海およびグループ適用5社の合算。

強みの源泉である“人財”を生かして トーカイグループならではのサービスを

経営環境・事業環境の認識

—現在の経営環境や事業環境を踏まえた経営課題の認識についてお聞かせください。

浅井 今、団塊の世代の方々が75歳に到達し始め、後期高齢者の人口はこれからどんどん増えていきます。そうした環境のなかで、介護用品レンタルを主とした当社のシルバー事業は特に伸ばしていける分野だと考えており、一番の成長投資をしていく対象だと認識しています。また、私どもが在宅サービスで提供しているのは、介護用品のレンタルや販売、住宅改修など公的保険によるサービスが中心ですが、ご高齢の方がより豊かな生活を送れるようになる保険

外のサービスや、予防医療や介護予防を目的とした新しいサービスを展開していく必要があると感じています。

小野木 経営環境は、短期と長期で考える必要があると思っています。短期では、コロナ禍の影響からやっと解放されて、インバウンドも増えて、ホテル向けのリネンサプライの売上も上がってきました。一方、インフレと人手不足が社会の大きな課題になってきました。お客様に適正価格でのサービス提供に対するご理解を得られるよう努めていく必要がありますが、病院の収入は診療報酬で、介護施設の収入は介護報酬で決まっていますので、コスト増の環境下でも病院や介護施設のお客様に価格改定をお願いすることは厳しい状況です。

浅井 人手不足については、当社でも病院内の業務に従事する人材の確保が今後ますます難しくなるだろうと思っています。もちろん、これはわれわれだけの課題ではありませんので、この部分でトーカイグループが役に立てることを模索していく必要があります。例えば、少ない人員で介護体制を組むことに貢献できる介護ロボットなどのご提案により、お客様の課題解決につなげることがその一つです。われわれはメーカーではありませんので、世の中にたくさんある製品の中からより良いものを選び、それをお客様に提案することができると考えています。

小野木 私も、人手不足は大きな経営課題である一方、ビジネスチャンスにもなりえる重要なテーマであると思って

います。まずは、一人当たりの付加価値や生産性をどれだけ上げていけるか、真剣に取り組んでいかなければなりません。

経営環境を長期で見たときには、浅井社長が申し上げたように高齢化が進行するなかで当社グループの提供するサービスはニーズが増えているので、そこにしっかりと応えていくということになります。そして、病院・施設向けのサービスと在宅サービスの両方の分野で、診療報酬や介護報酬に左右されないものを提案できないかを考えていく必要があります。

トーカイグループの強み

—こうした経営環境のなかで、改めて、御社の強みはどこにありますか。

浅井 トーカイグループは約1,000件の医療機関、約2,700件の介護施設とお取引をさせていただいています。そして、介護用品レンタルのご利用者様は約11万人、たんぽぽ薬局をご利用いただいている方は年間約60万人、さらにケアマネジャーは約3万5,000人の方とお付き合いさせていただいています。医療・介護分野での事業展開を通じて、これだけの方々につながる基盤が構築できているということが強みだと感じています。

小野木 医療・介護分野以外でも、リースキンでいえばフランチャイズ組織を通じた全国の地方本部、代理店との信頼関係もあります。私もこの信頼関係こそトーカイグループの強みであり、大きな財産だと思っています。この信頼関係があるからこそ、われわれの提案に対してお客様も真剣に向き合っていただいているのだらうと思っています。もちろん、信頼関係を保つためには、お客様の役に立つ提案をしなければなりませんので、そこはわれわれがしっかりと責任を果たすべき部分です。この信頼関係をさらに強固なものにしていくことが、今後の成長に不可欠なものだと思っています。

—トーカイグループが顧客と盤石な信頼関係を築くことができたのはなぜでしょうか。

浅井 お客様に納得いただける品質でサービスを提供することはもちろん、高い専門性を有する人材を育ててきたことだと思います。先ほど「付加価値」という話もありましたが、従業員一人ひとりの専門性の高さというのはまさしくその一つではないでしょうか。専門性を高めるための教育をしっかりとすることで、介護用品レンタルではご利用者の身体状況や生活環境に応じた適切な提案ができるようになり、病院内業務では感染予防に対する深い知識を持って作業にあたることができるようになります。そうした専門性の高い従業員が、お客様や患者さんの立場に立ってホスピタリティの高いサービスを提供していることが、お客様からの信頼につながっている一つの要因だと思っています。

それに加えて、商品を高い品質で提供していることもあると思っています。レンタルというビジネスは使っていただいたものを回収して、清潔で安全なものに再生してお届けしますので、これが満足いただけない品質のものであればそもそも信頼関係は生まれません。また、資材を効率よく回すこともレンタル業のノウハウです。これらを追求してきたことが強みだと思います。

代表取締役会長
小野木 孝二

代表取締役社長
浅井 利明

小野木 私はやはり“人”だと思っています。トーカイグループは他社に比べて多くの営業スタッフを配置していますし、病院や施設の中で働いている従業員もたくさんいます。そういう従業員がお客様のために誠意を尽くしてがんばっているということを病院や施設の皆様に感じていただけているのだと思います。コロナ禍では、病院の収益が厳しくなるなかで、少しでも収支を改善するために力になれることはないかという思いで、保険外の収入となる入院セットや、医療廃棄物のコストを削減できるネクサージの提案をしました。そうやって病院の立場に寄り添って提案をしてくれている、しっかりと病院のために真面目に働いてくれている従業員がいるからこそ、今のお客様との信頼関係ができていけるのだらうと思っています。

浅井 「トーカイなら課題を何とか解決してくれる」というお客様の期待に対して、私たちが「何とかしよう」という思いで必死に取り組んできました。現在に至るまでの事業の変遷や新しいサービスや商品への挑戦も、そうしたなかで生まれてきたのだと思います。

中期経営計画の進捗、課題について

— 現在の中期経営計画の進捗状況と課題についてお聞かせください。

浅井 売上目標に対しては順調に推移していますが、利益面ではエネルギーコスト上昇や円安、人件費の高騰などもあり、計画策定時とは大きく環境が変わってきています。コスト上昇分をサービス提供価格に反映することをお客様にご理解をいただけるよう、営業活動に努めていく必要がありますが、まずは私たちの努力で改善できる部分、生産性の向上にしっかり取り組みながら、目標達成に向け最後まで力を尽くしたいと思っています。

基本方針の「変える」の部分では、DXを通じた業務の効率化や生産性の向上に取り組んでいます。全社戦略の一環として設けた「DXアカデミー」では、全従業員に対してまずDXの基礎を学んでもらう機会を提供し、そのもう一段上の知識を身に付けてもらうDX推進者を2025年3月期までに180名育成することを目指しています。今90名が講座を修了もしくは履修中ですが、彼らがこれから現場でデジタルツールを使いながら業務の改善を進めていく、まさしくDXの推進役となってもらうことを期待しています。

小野木 デジタル投資の分野については、今後、病院関連事業と寝具・リネンサプライ事業の基幹システムの更改を予定していますので、それにより生産性向上が図れるかと思っています。また、DX施策の一つの例としては、たんぼぼ薬局において、お薬や健康管理に関するさまざまな情報を提供するプラットフォームとして、LINE公式アカウントの普及に努めています。もちろん、お役立ち情報の提供だけにとどまらず、「処方箋事前送信機能」などを使っていただくことで店舗での待ち時間が短縮できるなど、たんぼぼ薬局をご利用いただく患者さんの利便性向上にもつながるものです。ゆくゆくはこのLINE公式アカウントがたんぼぼ薬局の入り口になっていくと考えており、2024年3月末までに登録者数10万人を目指していきたいと考えています。

浅井 新しいサービスや事業を「創る」ということでは、豊田通商とインドに設立した合併会社において、2023年3月から病院向けのリネンサプライの営業を始められたことは一つの成果だと感じています。まずは拠点を置くベンガルルールでリネンサプライを広めることに取り組みながら、いずれは看護補助や病院清掃など病院内業務の包括的な受託につなげていきたいと思っています。インドは14億人の人口がいて、今後も病院のベッド数は増えていきます。ベンガルルールだけでも病院のベッド数は20万床ありますので、まずはベンガルルールでビジネスを確立し、それからインド国内に広げていくというステップを踏んでいきたいと思っています。一方で、国内においては在宅分野の新しいサービスや事業の開発はこれからという段階ですので、そこは今後の課題と認識しています。

— 各事業におけるこれからの課題としてはどんなことがありますか。

浅井 まず、健康生活サービスは、病院関連事業の戦略商品である「入院・入居セット」をスマートホンやタブレットで申し込めるようデジタル化を進めることが挙げられます。

シルバー事業は、売上を増やすためにメンテナンスセンターの整備を進めるとともに、事業エリアの密度を高める出店にも取り組んでいく方針ですが、都心部では良い物件を確保することが課題になっています。また、最近ではM&Aの案件もたくさん出てきています。地域に根差した事業所が多い業界ですので、規模は大きくありませんが、引き続き積極的に取り組んでいくことでシェアを高めて

いきたいと考えています。

小野木 調剤サービスは、毎年の薬価改定のなかでいかに収益を維持・改善させていくかが大きな課題だと認識しています。そのためには、門前の病院だけでなく周辺の介護施設や個人在宅の患者さんにもアプローチして処方箋枚数を増やしていきながら、調剤以外の新しい売上をつくっていくことも重要です。地域で必要とされる薬局になり、在宅の方々に健康に関連した商品や介護用品の提案もさせていただくようなサービスができれば、たんぼぼ薬局としても付加価値を上げられると思っています。

環境サービスについては、病院清掃サービスやリースキンで注力するトイレ周り商材が、コロナ禍で感染予防の意識が高まったことで好調に推移しており、自社の強みを最大限に生かして付加価値を高めていくことで、中期経営計画に掲げていた収益性向上に向けて取り組みを加速させることができたと考えています。

株式市場の要請、期待に対して

— 近年、ROEが低下傾向にあることについては、どうお考えですか。

小野木 まずは収益性を上げることが必要であり、そのためにはやはり、差別化をしていかなければなりません。自社の強みをさらに磨いて、他社ではできないサービスを提案して初めて、お客様に「その価格でもトーカイグループにやってもらいたい」と言ってもらえるようになるはず。その点では、病院清掃については、院内感染防止のための高い品質のサービスを提供することで「トーカイグループなら安心だ」というご評価をいただくことができています。同業他社との違いをいかに出すか、そしてその違いをさらに磨いて、その分野の売上を伸ばしていけるかが重要です。現状では、まだ磨き足りていなかったり、私たち自身が強みだと自覚していなかったりする部分があるのではないかと

思っています。それが結果として、利益が生み出せていないサービスまで一生懸命伸ばそうとしてしまっている可能性もあります。私たちのサービスの利益の源泉はどこなのかをしっかりと見極めて、経営資源を投入していくことが大事なのだと思います。

浅井 収益性を大きく伸ばせていないなか、毎年安定的に創出してきたキャッシュが積みあがって自己資本が手厚くなっていることが、近年のROEの推移に表れていることは十分理解をしています。今後創出するキャッシュをどう成長投資に使っていくのか、この点をはっきりさせることが、今、株式市場から求められていることだと強く認識しています。今一度、自分たちの強みを見直して、どの事業に投資するのか、どんな方針でM&Aに取り組むのか、しっかりと成長のストーリーを示してまいりたいと考えています。

小野木 これから先、10年後のトーカイグループのことを今の役員だけで考えていくのはやはり難しいだろうと思います。少なくとも次の時代のトーカイグループを引っ張っていく50代・40代と若い世代の従業員と一緒に考えてもらう必要がありますね。

浅井 執行役員クラスだけでなく、もう一つ若い世代から、そして各事業部門から人が集まって、さまざまなテーマで議論や検討をしていきたいと思っています。また、私が直接拠点を回って、若手従業員の声を聞いてくる機会を設けることも積極的に行っていきたいと考えています。

— 本日はどうもありがとうございました。



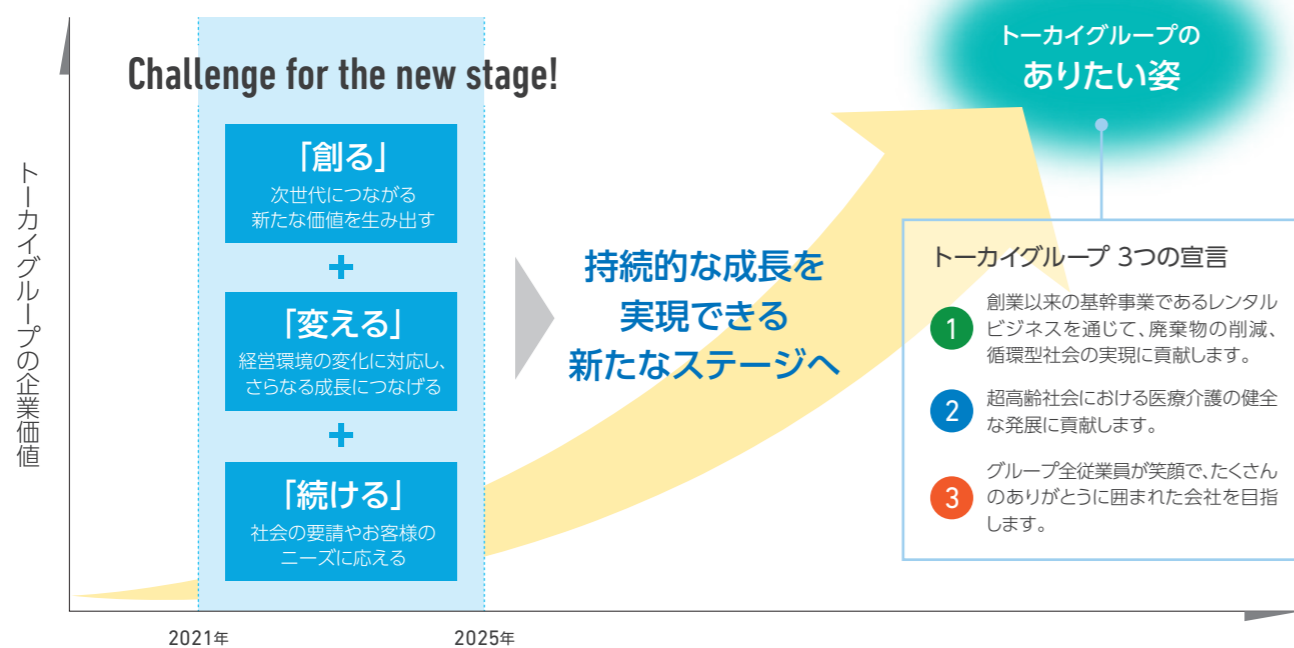
中期経営計画 (2022年3月期～2025年3月期)

2021年5月に、当社は東証上場後初めてとなる中期経営計画「Challenge for the new stage!」を策定いたしました。当社が創業70周年を迎える2025年を一つの節目と考え、2022年3月期から2025年3月期までの4カ年を計画期間としています。ここでは、中期経営計画の概要とこれまでの進捗、基本方針に沿った取り組み状況についてご説明いたします。

中期経営計画のコンセプト

中期経営計画「Challenge for the new stage!」の策定にあたっては、私たちトーカイグループが目指す「中長期的にありたい姿」を検討することから始めました。そうして誕生したのが、現在の経営方針と位置付ける「トーカイグループ 3つの宣言」です。

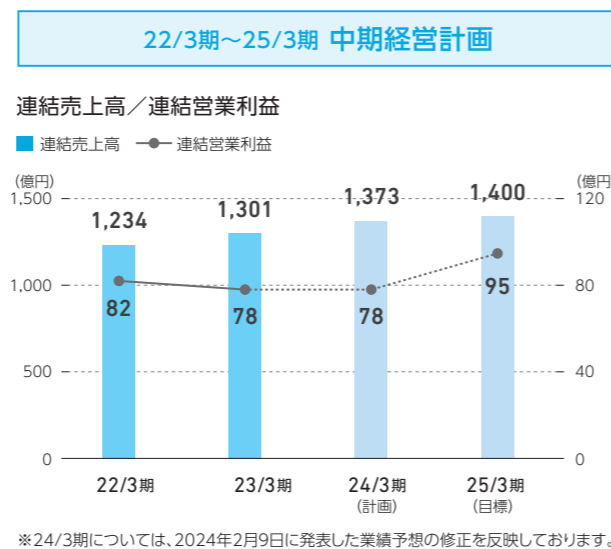
このありたい姿を検討する過程で、トーカイグループの強みや社会から期待される役割を再認識することができた一方、市場が成熟しつつある事業も多いなか、「このままではいけない」という危機感も共通認識として生まれました。トーカイグループがさらに成長していくために、これから何を「続ける」のか、何を「変える」のか、そして何を「創る」のかを検討し、その方針に沿った取り組みによって新しいステージに「Challenge」することを本中期経営計画のコンセプトとして設定しています。



目標に対する進捗および現状分析

本中期経営計画では、連結売上高1,400億円、連結営業利益95億円を経営目標に掲げています。

ここまでの進捗としては、売上高についてはコロナ禍で各事業の増減はあったものの、連結ベースでは概ね順調な推移となっています。一方、利益面ではエネルギーコスト上昇や円安、人件費の高騰など、本中期経営計画を策定した2021年当時とは経営環境の想定が大きく変わってきており、目標に対してギャップが生じてきております。コスト上昇分を補うための適切なサービス提供価格の確保、生産性の向上にしっかりと取り組んでいくことで目標に近づけるよう努めておりますが、経営環境が大きく変化するなかで改めてトーカイグループの成長ストーリーを見つめなおし、次期中期経営計画へと反映してまいりたいと考えています。



基本方針

「続ける」 社会の要請やお客様の ニーズに応える

- ・循環型社会に資する「レンタル事業モデル」
- ・医療および介護の社会インフラを支えるサービスの安定供給
- ・既存のコア事業の強化および地域シェアの向上
- ・お客様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

▶ 主な取り組み内容

コロナ下での事業推進

「清潔と健康」をテーマに掲げる企業グループとして、コロナ禍による医療や介護現場のニーズの変化に適切に対応し、高度な衛生管理と安定的なサービス提供を通じて社会インフラを支える役割を果たしています。

埼玉工場を新設

病院関連事業、シルバー事業の関東エリアにおける新たな基幹拠点となる埼玉工場が2023年10月に稼働開始。人口増加を見込む都市部での主力事業の拡大を図りながら、環境負荷低減にも最大限配慮しています。




「変える」 経営環境の変化に対応し、 さらなる成長につなげる

- ・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および生産性向上
- ・プライム市場にふさわしいコーポレートガバナンス
- ・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

▶ 主な取り組み内容

DX中期戦略を策定

2022年5月、グループ全体のデジタル戦略の推進とDXの基盤構築を目的として「DX中期戦略」を策定しました。各事業における業務効率化に向け、全社的なDX人材の育成に注力しています。

ガバナンス体制の強化

2022年6月より指名・報酬委員会を設置するとともに、新たに2名の社外取締役を迎え4名の体制となりました（社外取締役比率36%）。プライム市場の上場企業として求められるガバナンス体制の強化に積極的に取り組んでいます。




「創る」 次世代につながる 新たな価値を生み出す

- ・ヘルスケア分野における新たな事業やサービスの開発
- ・DXの推進による新しいビジネスモデルの創出
- ・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
- ・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

▶ 主な取り組み内容

インドで医療周辺サービスを展開

2022年10月に、豊田通商株式会社とインドに合弁会社を設立しました。市場拡大が期待されるインド市場で、リネンサプライをはじめとする医療周辺サービスの展開を開始、新たな市場獲得を目指します。

働きやすい職場づくり

企業の成長を担う「人財」である従業員一人ひとりが活躍できる企業づくりに向け、働き方改革の推進など各種人事施策の取り組みを強化しています。また、2023年3月には人権尊重の考え方を定義した「人権方針」を制定しました。




資本市場における企業価値向上に向けて

当社グループは、継続的かつ積極的な資本市場との対話を通じて、さらなる企業価値向上を目指しています。ここでは、現中期経営計画で示す「成長投資と株主還元の見直し」の進捗と実績に加えて、資本市場から求められる「資本コストや株価値を意識した経営」をより一層推進していくための今後の取り組みの方向性についてご説明いたします。

現中期経営計画に掲げる施策を着実に推進

2025年3月期を最終年度とする現中期経営計画のもと、18ページに記載する基本方針に沿った各種施策に取り組んでいます。計画策定時の想定と比較して、特にコスト面における経営環境が大きく異なるなかで、これらの施策に加えて、各事業の収益性を維持・向上させるための取り組みにも力を注いでいます。

成長投資および株主還元については、中期経営計画期間内に創出したキャッシュを設備投資・成長投資・株主還元バランスよく振り分け、事業強化のための必要な成長投資を積極的に実施すると同時に、引き続き安定的な配当を継続することで株主の皆様の期待に応えていくことを基本的な考えとしています。こうした考えのもと、設備投資および成長投資に必要な資金を計画期間の4カ年で累計250億円と見込み、積極的な投資の実行につなげています。



2023年10月には、関東エリアの新たな基幹工場となる埼玉工場を新設。

さらなる企業価値向上に向けた今後の取り組みの方向性

一方、現中期経営計画では資本効率に関する経営指標を掲げるには至っておらず、資本市場との対話を通じて、「資本効率を意識した経営」を実践していくことが今度の当社グループの課題の一つであると強く認識しております。そうしたなか、まずは当社グループが目指すべきROE水準を設定したうえで、その目標に向けた成長投資と株主還元の考え方を改めて整理し、資本市場に示していく必要があると考えています。これらを次期中期経営計画の前提として、当社グループの経営資源を有機的に結び付けた新たな事業

戦略を明示することで持続的な成長ストーリーを描いてまいります。また、資本市場に対しては、これまで以上に積極的な情報発信と建設的な対話を実行するIR活動を通じて、株主・投資家の皆様が求める期待に応えられるよう努め、株価関連指標の上昇につなげていく考えです。さらに、当社グループの価値の源泉である人的資本への積極的な投資をはじめ、非財務資本に関する各種施策の推進により、次世代の成長に不可欠な付加価値の向上にも努めてまいります。

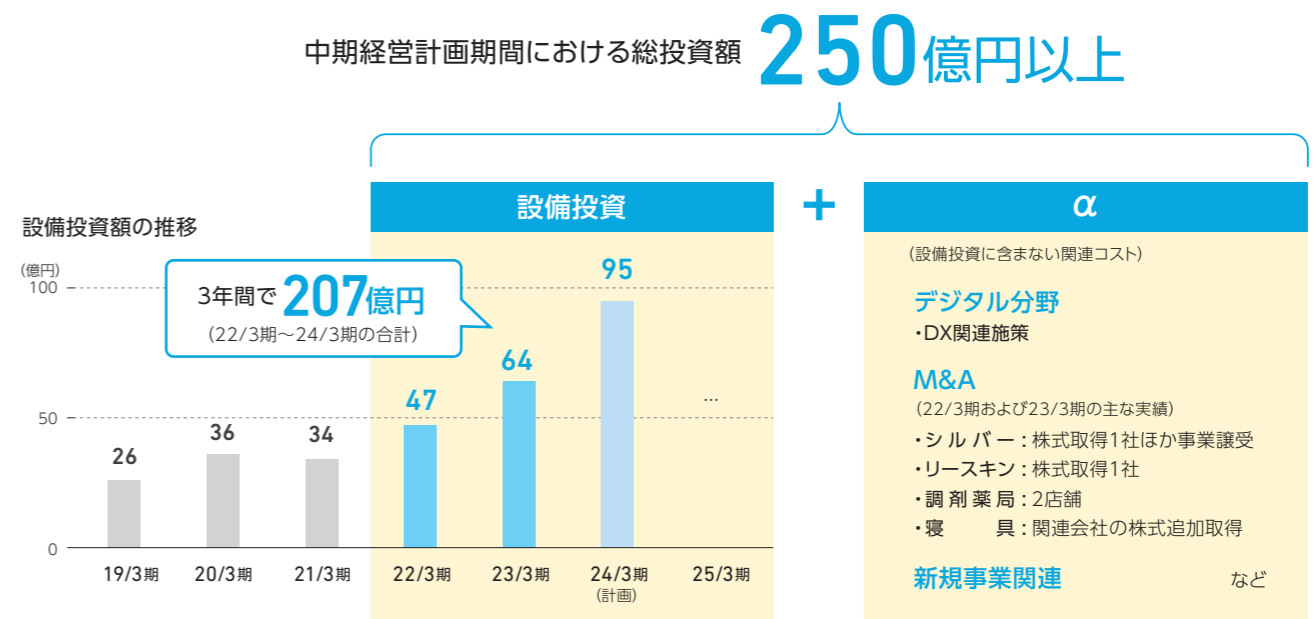
	PBR改善に向けた取り組み	今後の対応方針	開示時期
1	現中期経営計画の完遂 (最終年度:2025年3月期)	<ul style="list-style-type: none"> 「続ける」「変える」「創る」の各取り組みの継続 収益性向上に向けた取り組みの推進 	—
2	資本効率を意識した経営	<ul style="list-style-type: none"> ROE目標の設定 成長投資と還元の考え方の提示 	2024年5月
3	中長期的な成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> 「清潔と健康」にフォーカスしたトカイグループの中長期のありたい姿の確立 各事業における新たな成長戦略の明示 収益性向上に資する新規事業の創出 財務戦略とキャッシュフローの明示 事業ポートフォリオの基本的な考え方の提示 	次期中計に反映
4	建設的な対話を通じたPERの改善	<ul style="list-style-type: none"> 情報格差是正のための発信と対話 IR活動の強化 統合報告書発行 	—
5	付加価値を創出する非財務施策の推進	<ul style="list-style-type: none"> ESGの積極的な対応と開示 人的資本投資の拡充 業務効率化や付加価値向上に向けたDX施策の推進 	—

投資の実績

設備投資については、毎期一定程度のレンタル資材の投下、回収したリネン類を清潔な状態に再生するための洗濯工場の設備更新費用が発生しており、これらは当社グループのメインビジネスである「レンタル」のサービス提供に不可欠なものです。

現中期経営計画では、こうした恒常的な設備投資に加え、事業拡大のための埼玉工場の建設費用、重要な成長戦略と位置付けるDX・デジタル施策の推進やM&Aにかかる費用などを織り込み、2022年3月期から2025年3月期の4カ年で250億円の成長投資を計画しています。

引き続き、市場シェアの拡大や当社グループの付加価値創出を目指し、中長期的な目線での投資を積極的に継続していく方針であり、現在の見通しでは現中期経営計画期間における投資総額は250億円を超過する見込みです。

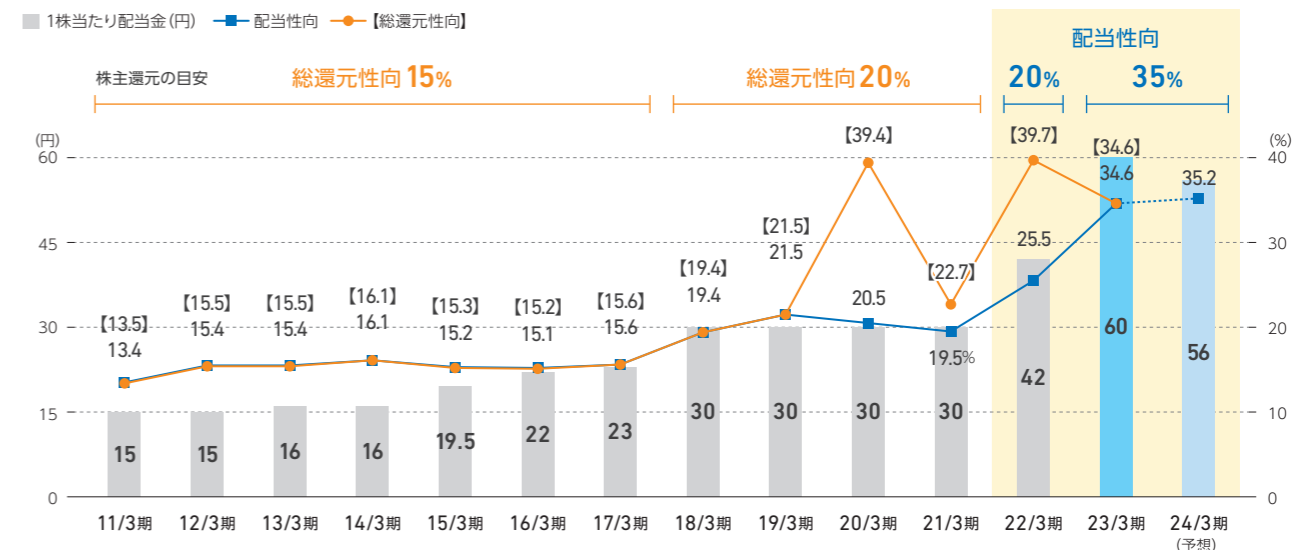


株主還元

株主還元については、企業価値の向上および株主価値の最大化を図るべく、事業拡大のための必要な投資資金としての内部留保を確保すると同時に、安定的かつ業績に対応した配当を継続することを基本的な考えとしております。

東証上場以来、長らく「総還元性向」を株主還元の指標としておりましたが、安定的な配当を継続するという方針をより明確にするため、現中期経営計画策定とともに株主還元の指標を「配当性向」に変更いたしました。自己株式取得については、市場の状況に応じて適宜検討してまいります。

1株当たり配当金/配当性向/総還元性向の推移



※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1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て算出しております。
 ※24/3期については、2024年2月9日に発表した配当予想の修正を反映しております。



健康生活サービス Healthcare Services

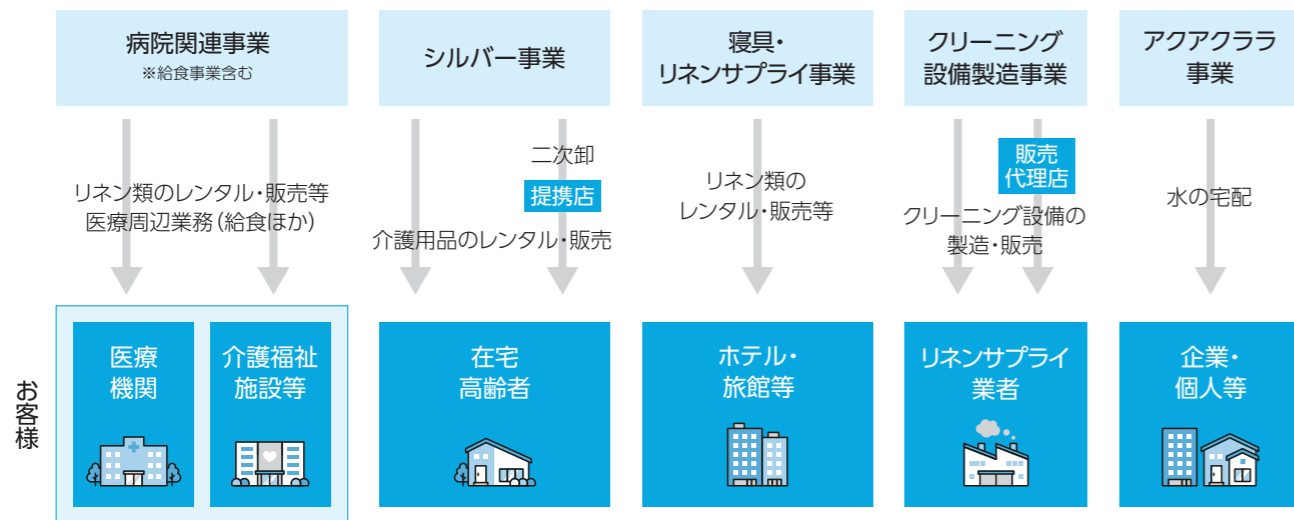
高齢者人口の増加により市場拡大を見込む当セグメントは、これからもグループの成長のけん引役として、積極的な投資を行っていく分野と位置付けています。しかし、長期的な事業環境の動向も見据えると、現在展開する事業の延長だけで持続的な成長が約束されているわけではありません。医療・介護周辺の経営資源を活かし、在宅向けのサービス開発にも積極的に取り組んでまいります。

取締役 浅野 智義

健康生活サービスの全体像・概要

健康生活サービスでは、医療機関や介護福祉施設向けにリネンサプライを中心とする各種業務を受託しているほか、在宅介護を必要とされる高齢者を対象とした介護用品のレンタル、宿泊施設向けの寝具類の提供、リネンサプライ事業者向けの省人化設備の製造・販売、宅配水のアクアクララ事業などを展開しています。

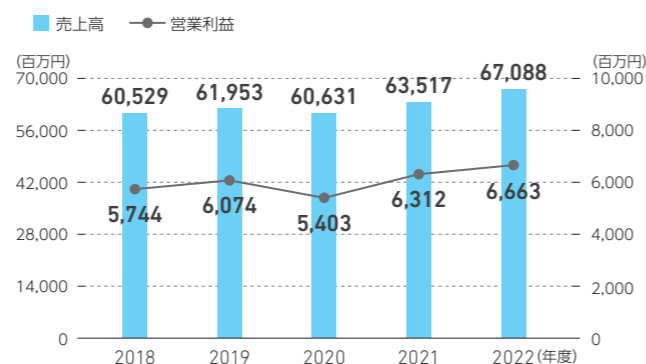
なお、当社グループは自社工場で洗濯したリネン類をさまざまなお客様に提供していますが、医療機関および介護福祉施設向けに提供するものを「病院関連事業」、ホテルや旅館をはじめその他施設に提供するものを「寝具・リネンサプライ事業」と区分しています。



業績ハイライト

2023年3月期については、シルバー事業の介護用品レンタルや病院関連事業の「入院・入居セット」の売上が好調に推移したことに加え、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた寝具・リネンサプライ事業の売上が、ホテル・旅館稼働率の回復により前年同期を大きく上回ったことから、当セグメントは前年同期比増収となりました。利益面につきましては、事業拡大のための人件費およびレンタル資材費増加に加えてエネルギーコストが増加しておりますが、一部サービスにおいてお客様への提供価格見直しや、エネルギー原単位の改善など生産性向上に努めたことなどから前年同期比増益となりました。

セグメント業績の推移



病院関連事業 ※給食事業を含む

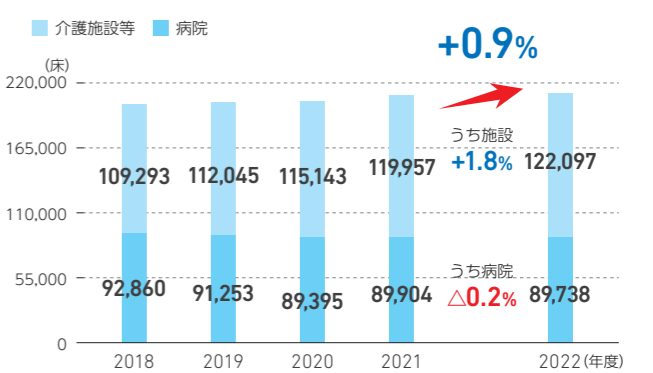
Hospital Business

事業環境 (リスクと機会)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 高齢化や医療の高度化に伴い社会保障費が増大、その抑制に向けた医療・介護制度の見直し ▶ 2年に一度の診療報酬改定、3年に一度の介護報酬改定による医療機関・介護施設の経営環境の変化 ▶ 地域医療構想のもと病床数は減少、介護施設は新規増床が続く ▶ 既存の医療周辺業務の外部委託率は高い水準で推移、医療・介護サービスの担い手不足の状況が続く
強み
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 病院向けリネンサプライ参入から60年で構築してきた医療機関や介護福祉施設との信頼関係 (病院約1,000件、介護福祉施設約2,700件のお客様) ▶ リネンサプライ、看護補助、院内物流管理、清掃、給食など、グループ内で複数の医療周辺業務を提供できる体制 ▶ 各種医療周辺業務に精通したメディカルスタッフおよびその教育体制 ▶ 高品質のリネン類を効率的かつ安定的に提供できる自社洗濯工場群
戦略
<ul style="list-style-type: none"> ▶ 医療周辺サービスを安定的かつ高品質に提供する体制の強化 ▶ 「入院セット・入居セット」「ネクサージ」の高付加価値化および差別化 ▶ トーカイグループならではの新たな基幹アイテムの創出 ▶ デジタル化による業務改善

事業環境の変化に適応するサービスで医療機関や介護福祉施設の運営をサポート

当社グループは、医師や看護師が医療行為に専念することができるよう、リネンサプライをはじめ看護補助、院内物流管理、清掃、給食といった医療機関で発生するさまざまな業務を一手に引き受けています。地域医療構想など国の方針により、これから病床数は減少が見込まれていますが、リネンサプライや給食サービスについては介護施設にも提供しており、今後も増加が見込まれる有料老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅を中心に新規契約施設の獲得に努めています。

当社グループにおける病院・施設リネンサプライ床数の推移(ホテルリネンは除く)



医療機関や介護福祉施設の課題解決につながる新たなサービスの提供に注力

今後の病院関連事業でのさらなる成長のためには、医療周辺業務の外部委託率はすでに高い水準にあることから、新しいサービスを提供していく必要があります。こうした事業環境のもと、現在、戦略商品として注力しているのが「入院・入居セット」と「ネクサージ」です。

入院時に必要となる日用品やリネン類を日額定額制で提供する「入院セット」*は、コロナ禍で家族の面会が制限されたことにより、その利便性の認知が進み、一層の拡大をみせています。また、「ネクサージ」は使い捨てが主流の手術用リネンにおける高品質で安全なリユースシステムです。医療廃棄物コストの削減、環境への配慮、医療資材の安定供給などの観点から、医療機関での関心が高まっており、国内市場での一層の普及浸透を目指して営業活動に注力しています。

*介護施設の入居者向けの同様のサービスは「入居セット」として展開。



事業環境 (リスクと機会)	<ul style="list-style-type: none"> ▶高齢者人口の増加により在宅介護サービスの需要は拡大、市場の成長基調が続く ▶介護給付費の抑制に向けた給付やサービスのあり方の見直しが続く ▶数多くの事業者が存在しており市場シェアは分散、今後の市場再編余地が大きい ▶介護人材の不足を背景として、介護スタッフの待遇改善や業務のデジタル化が課題に
強み	<ul style="list-style-type: none"> ▶介護保険制度開始前から事業を開始、長年にわたり構築してきたケアマネジャーとの信頼関係 ▶医療周辺業務の受託を通じて構築した医療機関との関係を生かした営業アプローチ(退院窓口との連携) ▶安全・安心な製品のスピーディーな提供を可能にする自社の拠点網(全国81の営業拠点および7カ所のメンテナンスセンター) ▶高い専門性と実践スキルを備えた人材を育成する充実した教育体制
戦略	<ul style="list-style-type: none"> ▶物流改革やデジタル化推進を通じたサービス提供スピードの向上 ▶専門性の高い人材育成 ▶M&Aの積極的な検討

各地でシェアNo.1の介護用レンタル事業者を目指して

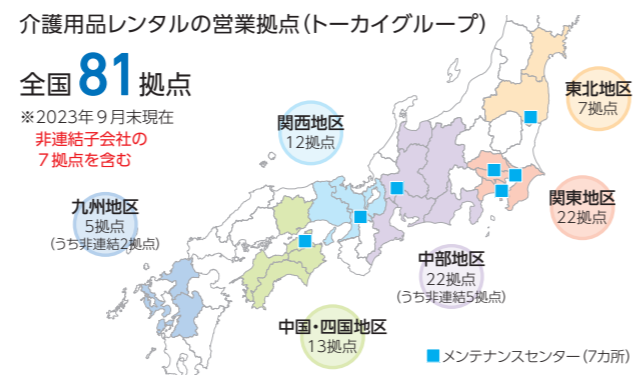
シルバー事業は、介護保険制度に基づく介護用品のレンタルサービスを軸に事業を展開しています。当社グループにおいては、高齢者人口の増加に伴い中長期的に市場の拡大が見込まれるシルバー事業を今後の成長をけん引する主要事業と位置付けて、人材育成や業務のデジタル化、物流改革などを推進すべく経営資源を集中させ、介護用品レンタルで日本一の地位を確立することを目指しています。こうした積極的な事業展開により各地でのシェア向上に努めており、市場の伸びを上回るペースでの成長を続けています。

また、介護用品レンタル市場は、各エリアで地域に密着した中小規模の事業者が数多く存在している業界です。介護給付費の増加を抑制するために保険制度やサービスのあり方が議論されるなか、今後の法改正や報酬改定の内容によっては大きく事業環境が変動し、市場再編が加速していく可能性があります。当社グループとしては、各地でしっかりとした事業基盤を持つ事業者をグループに迎えることで、レンタル資材や物流の効率化を図り、地域シェアを高めていくことも重要な成長戦略の一つと考えており、こうしたM&Aに積極的に取り組んでいます。

人材育成に注力し、在宅介護に寄り添うトータルサポートを実現

当社グループには、現在、1,000名を超える福祉用具専門相談員が在籍しています。幅広いラインアップの中から、ご利用者の身体状況や生活環境に最適な商品を選定するためには、豊富な知識と経験に裏打ちされた高い専門性が必要であり、ご利用者やそのご家族のニーズに寄り添った提案ができる人材こそ、シルバー事業における価値の源泉だと考えています。一人ひとりの専門性を高いレベルで維持・向上できるよう、グループ全体での研修体制を充実させるなど、人材育成に力を入れています。

また、当社グループは、長年にわたり多くの医療機関と信頼関係を構築してきました。その強みを生かして、介護保険サービスの利用にあたってキーパーソンとなるケアマネジャーとの密な連携はもちろん、医療機関のソーシャルワーカーや理学療法士らとも日頃から連携を深め、退院を控えた患者さまが在宅生活に戻る際に必要な介護用品の選定、バリアフリー化のための住宅改修工事も含めた総合提案にも注力しています。



事業環境 (リスクと機会)	<ul style="list-style-type: none"> ▶コロナ禍を経て観光需要は急速に回復、インバウンドの増加により市場は拡大基調 ▶事業環境の急激な変化へ適応することが求められるなかで、リネンサプライヤーの再編が進行
強み	<ul style="list-style-type: none"> ▶トーカー創業の事業として、長年にわたり蓄積された実績とノウハウを有している ▶各地の協力企業との信頼関係により安定的な供給体制を構築
戦略	<ul style="list-style-type: none"> ▶コロナ禍からの回復による需要拡大に対応、M&Aも視野に供給体制を強化 ▶適正価格の確保、効率的な事業運営を通じた収益基盤の強化

ホテルの需要増に応じて成長拡大

寝具・リネンサプライ事業では、ホテルや旅館などの宿泊施設に欠かせない清潔な寝具やリネン類のリース・レンタルを行っています。そのほかにも企業の研修施設や官公庁の宿泊所など、さまざまな場所で利用者が快適に過ごせるよう、サービスを提供しています。コロナ禍では旅行需要が大きく落ち込んだことにより、寝具・リネンサプライ事業は当社グループにおいても特に大きな影響を受けました。コロナ5類への移行に伴い、現在はコロナ前の水準にまで回復しつつあり、訪日観光客の大幅な増加によりさらなる市場の拡大を見込んでいます。



クリーニング設備製造事業

当社の連結子会社であるプレックスでは、洗濯工場の仕上げ工程で使われる省人化設備を企画開発・製造しています。これらの設備の開発にあたっては、当社グループの洗濯工場の課題などリアルな声を活かされており、自社グループ工場での稼働と改善を繰り返すことで、より生産効率の高い設備の開発につなげています。

コロナ禍で観光業界が大きな影響を受けるなか、リネンサプライ事業者の設備投資意欲も低下していましたが、コロナの5類移行に伴いリネンサプライ業界が活を取り戻すなか、今後は人手不足の状況も相まって一段とニーズが高まるものと見込んでいます。



アクアクララ事業

安全でおいしい宅配水「アクアクララ」を中部エリアのお客様に提供しています。繰り返し使えるリターナブルボトルを採用した、環境に優しいビジネスモデルです。





調剤サービス Pharmacy Services

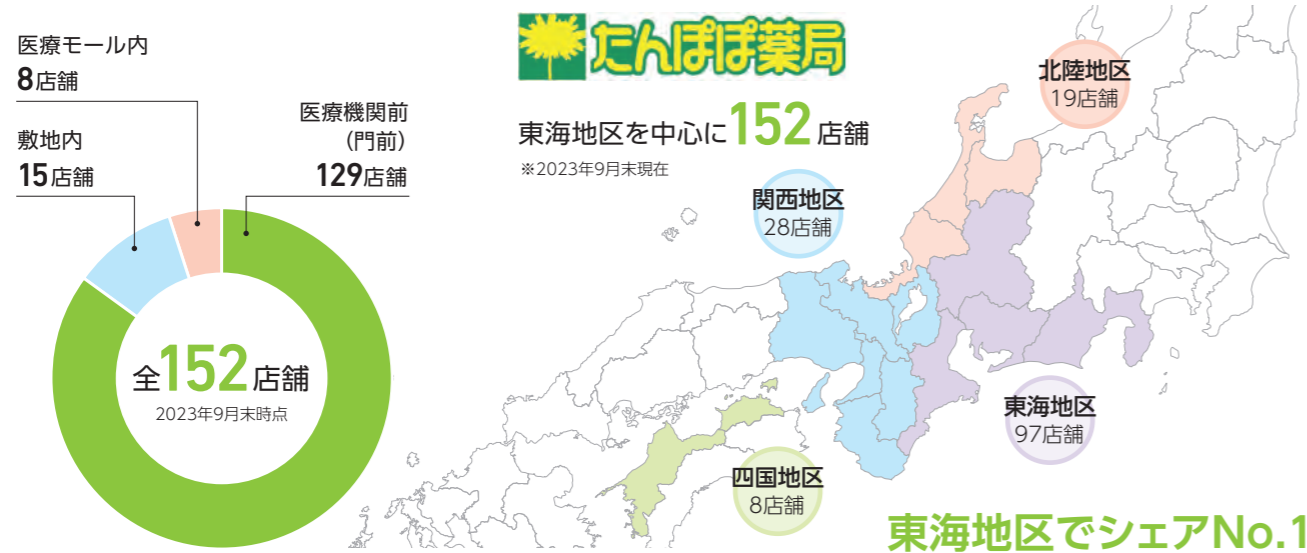
診療報酬改定や薬価改定の影響を大きく受ける当セグメントでは、付加価値向上を目指し、ICT化や業務DXなどに積極的に取り組んでいます。そして、国が示す「患者のための薬局ビジョン」にある患者本位の医薬分業の実現のため、かかりつけ薬局・薬剤師としての機能強化に努め、地域で必要とされる新しい薬局づくりへの挑戦を続けてまいります。

取締役 松野 英子

調剤サービスの全体像・概要

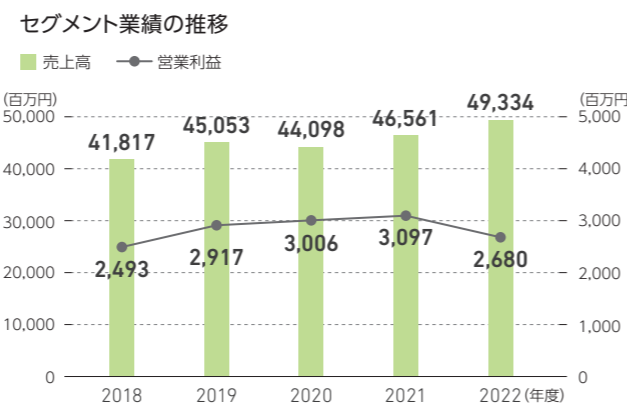
調剤サービスでは、東海・北陸・関西・四国地区の基幹病院の門前を中心に調剤薬局「たんぼぼ薬局」を展開しています。国の方針として、調剤薬局にもかかりつけ機能が求められるようになってきていることを受け、たんぼぼ薬局としてもこれまで出店を進めてきた

医療機関の門前にとどまらず、医療機関の敷地内薬局、医療モール内の薬局、在宅調剤に注力する薬局など多角的な出店に取り組むことで、バランスの取れた薬局形態の確立を目指しています。



業績ハイライト

2023年3月期については、前期に出店した11店舗を含めた新店効果による処方箋枚数の増加や、かかりつけ機能の強化による技術料売上の増加により、前年同期比増収となりました。利益面につきましては、薬価改定や医薬品の供給ひっ迫などを背景に原価が増加したことや、前期および当期の大型店舗出店等に伴う経費の増加などから、前年同期比減益となりました。



調剤薬局事業

Pharmacy Business

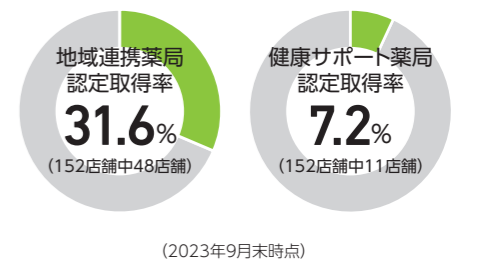
事業環境 (リスクと機会)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 薬局に求められる機能が細分化、「かかりつけ薬局」としての機能強化が求められる ▶ 2年に一度の調剤報酬改定、毎年の薬価改定への適応が収益の維持・改善に不可欠 ▶ プレイヤーが乱立する市場環境において、市場再編の余地が大きい ▶ 医療DXの推進に伴い、業務のデジタル化およびオンライン化が一層拡大
強み	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 地域の中核病院の処方箋応需が中心であり、高度な薬学知識と経験を有している ▶ ドミナント戦略により東海地方のシェアはNo.1 ▶ 全店舗にてオンライン服薬指導に対応できるインフラを整備 ▶ グループ内の各種医療・介護関連サービスとの連携
戦略	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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 ▶ 敷地内薬局や医療モール内薬局、在宅特化型店舗など、バランスの取れた薬局形態を確立 ▶ 高度薬学管理のノウハウを活かし、地域の皆様の健康維持・増進を支援 ▶ DXによる業務改革、患者の利便性向上に寄与する取り組み推進

地域で一番必要とされるかかりつけ薬局を目指して

当社グループにおける調剤薬局事業は、医療機関向けのサービスを充実させていくなかで、国による医薬分業の推進に貢献すべく、医療機関の要望に応じて挑戦したことがその始まりです。これまで地域の中核病院の門前を中心に「たんぼぼ薬局」の出店を進め、東海地方ではシェアNo.1の調剤薬局チェーンへと成長しました。

高齢化が進むなか、これからの調剤薬局には地域医療のなかで「かかりつけ薬局」としての役割を果たすことが求められており、たんぼぼ薬局においても、在宅を中心とした地域医療・福祉を担う多職種との連携をはじめ、各店舗が地域で一番選ばれる薬局になるための取り組みを推進しています。

出店については、従来の門前薬局の形態にとどまらず、敷地内薬局や医療モール内薬局、在宅特化型薬局などの展開により、バランスの取れた店舗形態の確立を目指していきます。中核病院の処方箋対応を通じてこれまで蓄積してきた高度薬学管理のノウハウを生かし、高い専門性を強みとしながら、地域の皆様の健康維持・増進をサポートする薬局づくりに努めていきます。



患者さまの利便性向上につながるデジタル戦略を推進

医療分野でのDX推進の一環として、調剤薬局においてもオンラインやデジタル化への対応が求められています。たんぼぼ薬局では、全店舗で電子処方箋に対応可能な環境を整えているほか、国が推進するマイナ保険証の利用促進にも積極的に取り組んでいます。

また、2022年8月には、LINE公式アカウントを開設し、ミニアプリを通じて「薬の受け取り予約」や「オンライン服薬指導」などのさまざまな機能をワンストップでご利用いただけるようになりました。オンライン診療との連携により、出店エリア外の患者さまにもたんぼぼ薬局をご利用いただけるようになるなど、引き続き患者さまの利便性向上への取り組みを通じて、地域の皆様に選ばれる薬局を目指してまいります。

友だち登録のご案内

QRコードをスキャンするとLINEの友だちに追加されます。QRコードをスキャンするには、スマートフォンのカメラもしくは、LINEアプリのコードリーダーをご利用ください。



環境サービス Environmental Services

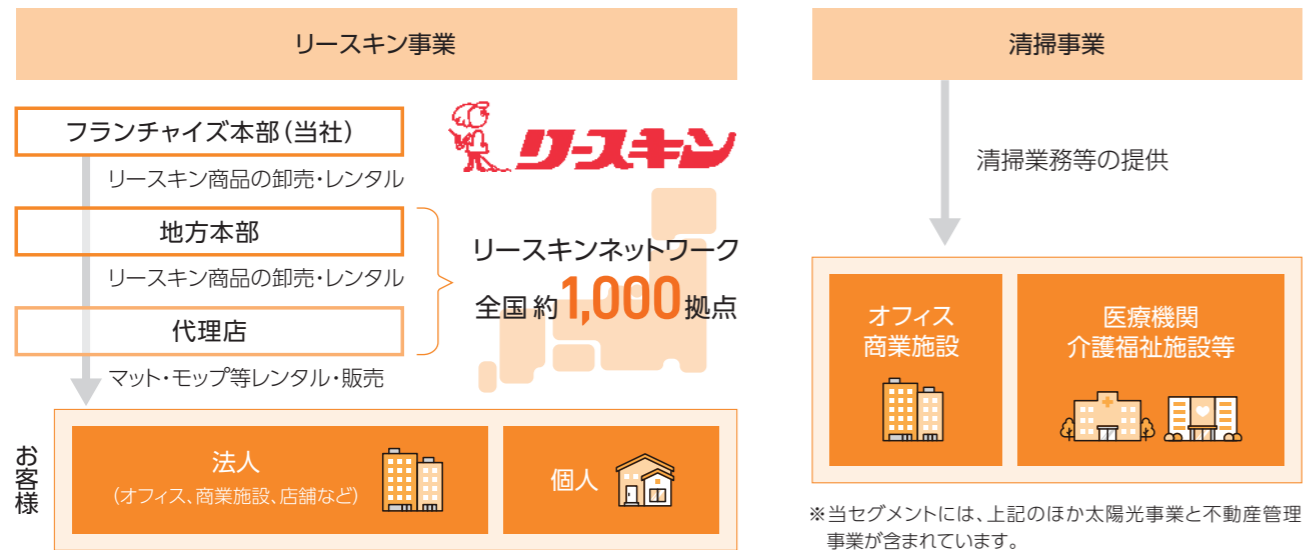
コロナ禍を経て、社会的な衛生管理ニーズの高まりにともない、当セグメントの商品やサービスがますます求められていると感じております。そして、深刻化する社会全体の人手不足の環境下においても、きれいな衛生環境を維持するという課題を解決するために、従来以上に専門性に磨きをかけることで、付加価値の高いサービス提供を目指します。

取締役 広瀬 章義

環境サービスの全体像・概要

環境サービスでは、全国に広がる地方本部・代理店からなるフランチャイズ網を活用して、リースキンブランドの環境美化用品のレンタルや販売を行っているほか、医療機関を中心とする各種施設の清掃・管理、太陽光発電による売電事業などを展開しています。

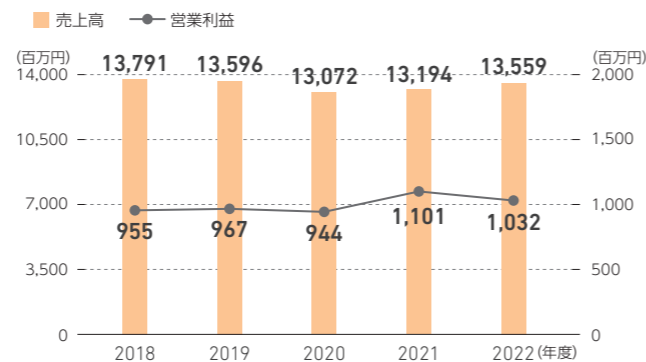
リースキンのフランチャイズ組織は、当社がフランチャイズ本部を務め、全国各地にある約1,000件の加盟店に対して商品をレンタル・販売するとともに、当社自身も直営店としてエンドユーザーに商品を提供しています。



業績ハイライト

2023年3月期については、リースキン事業においてトイレ周り商品の売上が好調に推移したほか、一部需要回復により加盟店向け商品の売上が伸長したことや、ビル清掃管理事業において医療機関向けの売上が順調に推移したことから、前年同期比増収となりました。利益面につきましては、リースキン事業における価格改定への取り組み効果の一方、システムおよび洗濯設備の更新に伴う減価償却費の増加や、ビル清掃管理事業の新規事業所の立ち上げや特殊作業に係る費用、当セグメントに属するグループ会社保有の不動産売却に伴う費用など一時的な費用の増加により、前年同期比減益となりました。

セグメント業績の推移



リースキン事業

Leasekin Business

事業環境 (リスクと機会)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ダストコントロール市場はすでに成熟、顧客ニーズに応える新たなサービスや商品開発が求められる ▶コロナ禍を通じて衛生意識が高まり、感染予防商材の需要が増加
強み	<ul style="list-style-type: none"> ▶日本全国を網羅するフランチャイズネットワーク、本部としての商品開発機能および多数のオリジナル商品を保有 ▶差別化につながる豊富なトイレ周り商品群とトイレアドバイザーなど専門人材の教育体制
戦略	<ul style="list-style-type: none"> ▶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 ▶従来のダスコン商品に依存しないリースキンブランドイメージの確立

トイレ周り商品で新たなブランドイメージを確立

マットやモップなどのダストコントロール商品の市場が成熟期を迎えるなか、リースキン事業においては、お客様の新たな課題解決につながるトイレ周り商品の開発・拡販に注力しています。コロナ禍を経て、日常における衛生管理ニーズは一段と高まっており、リースキンの主要顧客である商用施設や飲食店などにとって、人手不足の状況下で清潔なトイレ環境を維持することは重要な課題となっています。こうしたニーズに応えるトイレ周り商材の展開により、従来のダストコントロール商品に依存しないリースキンブランドイメージを確立して他社との差別化を図り、さらなる事業拡大を目指します。



清掃事業

Cleaning Business

事業環境 (リスクと機会)	<ul style="list-style-type: none"> ▶コロナ禍を通じて感染予防に対する意識がより一層高まり、高品質なサービスへのニーズは継続 ▶あらゆる産業で人手不足となるなか、清掃サービスの担い手確保は容易ではない
強み	<ul style="list-style-type: none"> ▶病院清掃に関する豊富な実績に裏打ちされた、院内感染予防に対する高い専門性 ▶グループ内で複数の医療周辺業務を提供できる体制および医療機関における高い認知度
戦略	<ul style="list-style-type: none"> ▶環境表面殺菌システムの提案など、医療機関のニーズに応える独自のサービスで差別化を図る ▶売上構成に占める病院清掃の比率を高めることで収益性向上を図る

院内感染防止につながる病院清掃に特化

清掃事業では、長年にわたり院内感染防止のための医療機関の環境整備を担ってきました。現在は、その強みを生かして病院清掃に特化することを事業戦略の基本としています。一般清掃と比較して、高い専門性が求められる病院清掃は収益性が高く、人材や資機材などの経営資源を病院清掃に集中させることで、清掃事業全体の収益改善に取り組んでいます。近年では、院内感染対策を効率的に行う「環境表面殺菌システム」の提案や、手術の稼働率向上に貢献する手術室支援業務への注力、AI清掃ロボットの導入など、医療機関の高度なニーズに応える専門性の高いサービスの展開で、さらなる価値創出に努めています。



DX戦略

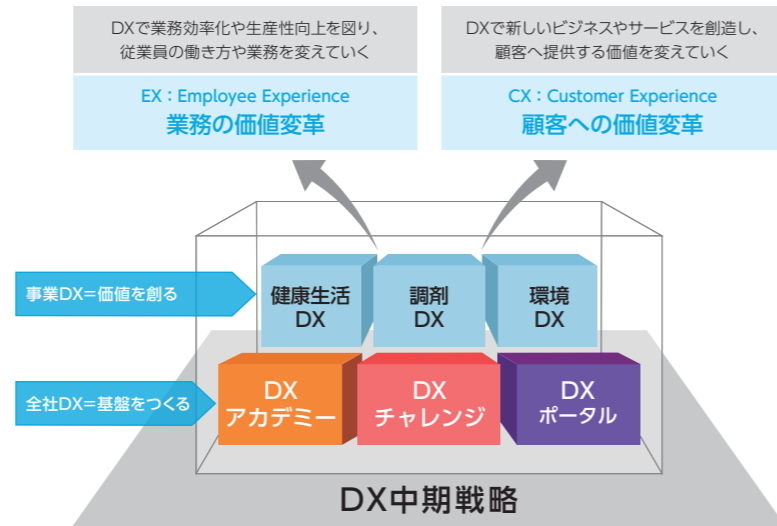
コロナ禍で顕在化した業務や働き方の課題、持続的成長を志向するための事業戦略上の課題、そしてお客様や社会から求められる課題など、当社を取り巻く課題に目を向けるとき、その解決には「デジタルを活用した大きな変革」が不可欠となっています。こうした経営環境を踏まえ、当社は2022年5月に以下の「DX中期戦略」を策定し、グループ全体のデジタル戦略の推進、DXの基盤構築に取り組んでいます。

DX中期戦略の概要

DX中期戦略では、「全従業員がデジタルの学びを深めることができる場をつくること(DXアカデミー)」「全従業員がデジタルを活用して変革に挑戦していく文化を創ること(DXチャレンジ)」「全従業員が情報を共有できるコミュニティをつくること(DXポータル)」の3つの全社DX施策を中心に据えています。

この全社DXの取り組みが各事業それぞれのDX施策につながり、人手不足や業務効率化に対処するEX^{*1}の取り組み、お客様や社会に新しい価値を提供するCX^{*2}の取り組みにつながり、トカイクグループとしての新しい価値を生み出していきます。

*1 EX:従業員体験(Employee Experience)。当社グループではEXを通じ「業務の価値変革」を目指します。
*2 CX:顧客体験(Customer Experience)。当社グループではCXを通じ「顧客への価値変革」を目指します。



DX中期戦略に基づく全社施策を推進

DXアカデミー 全従業員がデジタルの学びを深めることができる場をつくる	DXチャレンジ 全従業員がデジタルを活用して変革に挑戦していく文化を創る	DXポータル 全従業員が情報を共有できるコミュニティをつくる
「DX中期戦略」に基づき人材育成としてDXアカデミーを開始 選抜人材向け教育講座はこれまでに約120名が受講	DX推進者の変革の種を具現化するDXチャレンジPJの推進 AIを活用した受発注システムの構築や需要予測などに取り組む	DXポータルの運用を開始 社内SNSを活用して、業務効率化のノウハウやグループ内のDXの取り組み状況を共有

各事業におけるDXの取り組み

顧客の利便性向上や付加価値創出、業務効率化を目的とした施策は事業それぞれの課題に合わせて部門別に進行中。

 電子契約 受注処理業務の自動化 (シルバー事業)	 請求書のWEB化 (リースキン事業)	 LINEミニアプリ活用 (たんぼば薬局)	 RPA・作業の自動化 (生産/管理部門)
------------------------------------	---------------------------	-----------------------------	-----------------------------

新たな市場獲得に向けた取り組み

当社グループはこれまで、既存事業が順調に推移しているうちに次世代の成長をけん引する事業の種まきをすることで、持続的な成長を実現してきました。医療・介護分野を中心に主要事業が安定的な成長を見込める現状に甘んじることなく、これからの当社グループの成長の柱となる新たなサービスの可能性を幅広く検討し、チャレンジを続けていきます。

医療周辺サービスの海外展開に向けて(インド)

創業以来、日本国内において医療と介護に関わる事業を幅広く展開してきたなかで、今後の持続的な成長のためにはグローバル市場への進出も必要であるとの認識のもと、近年は、日本で培った医療周辺サービスに関する知見をもとにした海外での事業展開の取り組みを進めています。

2022年10月には、豊田通商株式会社と南インドのベンガルールに、リネンサプライなどの医療周辺サービスの提供を目的とする合弁会社「VALABHI HOSPITAL SERVICES PRIVATE LIMITED」を設立しました。2023年5月からは、セコム医療システム株式会社と豊田通商株式会社が共同で設立した現地の総合病院SAKRA WORLD HOSPITALにおいて、現地の清掃会社およびランドリー会社と連携し、リネン類にRFIDを装着して行う最新のリネンマネジメントを導入したリネンサプライサービスを開始。新規顧客獲得に向けた営業活動を本格化させています。

人口増とともに医療産業の拡大が期待されるインド市場において、新たな事業機会の獲得に取り組んでいきます。



サービスを提供するSAKRA WORLD HOSPITAL

国内での新たな在宅サービスの開発に向けて

今後、医療・介護サービスの提供の場として「在宅」市場が拡大していくことを見据え、在宅向けの新しいサービスの開発に注力しています。医療・介護分野で幅広いサービスを提供している当社グループの強みや現在の経営資源を生かして考えられる可能性について、部門横断での検討を進めています。

事業開発分野の一つとして、リストバンド型のウェアラブルデバイス「iAide2」の実用化に取り組み、2022年から医療機関等と共同で「心房細動検知」と「心臓リハビリテーションの適切指導」の臨床研究を進めています。いずれも臨床研究の成果を踏まえて、臨床試験入りし、プログラム医療機器として薬事承認を申請、保険適用を目指します。

24時間オンライン脈拍測定システム



■2022年1月～

「アイエイドを用いて心房性脳梗塞の主要因である心房細動を検知する臨床研究」(東京医科歯科大学など)

■2022年10月～

「アイエイドを活用した運動指導が慢性期心臓リハビリテーションに与える効果を検討する臨床研究」(岐阜大学医学部附属病院など)

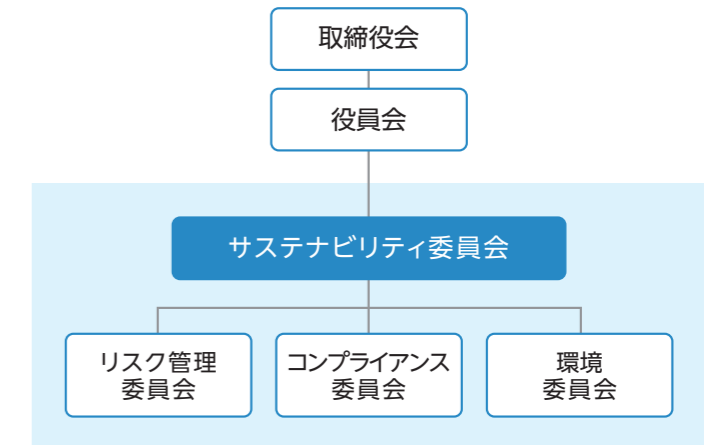
サステナビリティ経営の推進

創業当初よりレンタルビジネスを中心に、「清潔と健康」をテーマとして医療・介護・環境の分野で幅広い事業を展開してきた当社グループは、少子高齢化の進行や衛生管理意識の高まりなどを背景とする、さまざまな社会課題の解決に向き合って成長を続けてきました。

こうした経営の根幹の考え方をグループ全従業員で共有するため、経営方針である「3つの宣言」を、2022年には改めて「サステナビリティ基本方針」として再定義しました。現在は、当社グループが向き合うべきマテリアリティをこの基本方針に沿って以下の3つの分野で整理し、各課題の解決に向けて取り組んでいます。引き続きサステナビリティ経営をより一層推進し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

推進体制

サステナビリティ基本方針に則った企業活動を推進するため、2022年5月にサステナビリティ委員会を新設いたしました。本委員会での議論を通じて、サステナビリティ経営を体系的かつグループ横断的に実践してまいります。



トイカグループ3つの宣言



環境分野

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ます。

関連するSDGs



マテリアリティ

サーキュラー・エコノミーの推進
脱炭素社会の実現
水資源の有効活用
廃棄物の削減

主な取り組み

- レンタル商品の拡販を通じて、使い捨て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
- 洗濯工場の燃料原単位改善により温室効果ガス排出量を削減する
- 太陽光発電によりクリーンエネルギーを創出する
- 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
- 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



健康分野

超高齢社会における医療介護の健全な発展に貢献します。

関連するSDGs



高齢者の自立支援
医療アクセス機会の拡大

- 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
- 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



社会分野

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します。

関連するSDGs



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、多様性を生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に努める

気候変動への対応

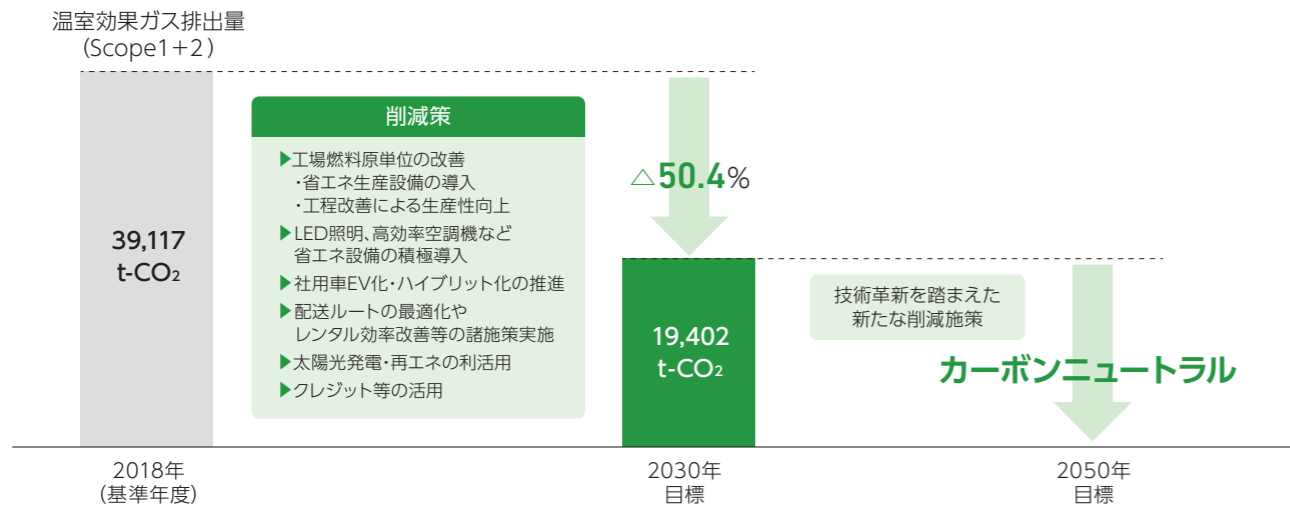
温室効果ガス排出量の中長期目標を設定

「人と地球の清潔と健康」を経営理念に掲げる当社グループは、気候変動への対応を経営の重要課題の一つと位置付け、積極的な環境負荷低減に取り組んでいます。温室効果ガス排出量については、自社の燃料使用による温室効果ガス排出量（スコープ1）および他社から供給された電気・熱・蒸気の使用による温室効果ガス排出量（スコープ2）の合計を、2030年までに2018年比で50.4%削減することおよび2050年までにカーボンニュートラルを実現することを中長期目標として設定し、各種削減案の検討、実践に取り組んでいます。

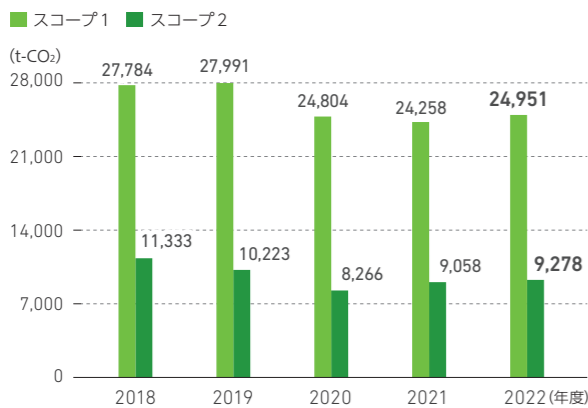
サプライチェーンにおける温室効果ガス排出量（スコープ3）については、サプライヤーの皆様と連携しながら、削減に向けた取り組みを行ってまいります。

2050年カーボンニュートラルの実現に向けて

2030年までに温室効果ガス排出量 50.4%削減を目指す (Scope1+2 2018年度比)



温室効果ガス排出量(スコープ1, 2)



※算定範囲：トーカイ、トーカイ(四国)、同仁社

温室効果ガス排出量(スコープ3)

カテゴリ	2022年度 (t-CO ₂)
1 購入した製品・サービス	172,248
2 資本財	17,171
3 Scope1,2に含まれない燃料およびエネルギー活動	7,074
4 輸送、配送(上流)	6,386
5 事業から出る廃棄物	1,512
6 出張	303
7 雇用者の通勤	3,218
8 リース資産(上流)	非該当
9 輸送、配送(下流)	-
10 販売した製品の加工	非該当
11 販売した製品の使用	-
12 販売した製品の廃棄	-
13 リース資産(下流)	非該当
14 フランチャイズ	-
15 投資	非該当
合計	207,912

※スコープ3排出量の算定範囲は、「エネルギーの使用の合理化等に関する法律(省エネ法)」および「地球温暖化対策の推進に関する法律(温対法)」における温室効果ガス排出量の報告義務事業者である3社(株式会社トーカイ、株式会社トーカイ(四国)、株式会社同仁社)に、株式会社たんぽぽ薬局を加えた4社としています。

※排出原単位は、環境省「サプライチェーンを適した組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース (Ver3.3)」および「IDEAv2(サプライチェーン温室効果ガス排出量算定用)」のデータを使用しています。

※カテゴリ5については、電子マニフェストを導入している事業所からの廃棄物のみを算定しています。今後、電子マニフェストの導入を推進することで、算定範囲を広げてまいります。

※カテゴリ8、10、13、15は該当する事業がない、もしくはあったとしても僅少のため非該当としました。

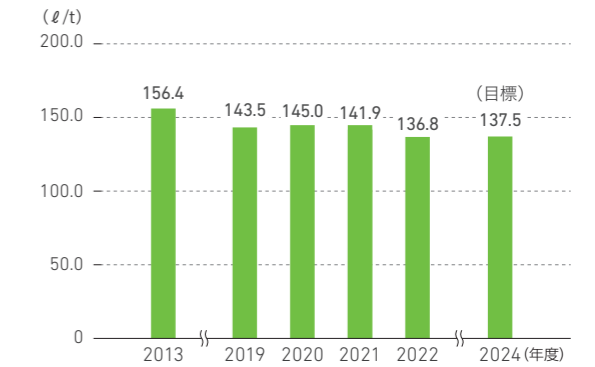
※カテゴリ9、11、12、14については、算定方法を今後検討してまいります。

気候変動への対応に関する取り組みの詳細は、当社コーポレートサイトの以下のページをご覧ください。
<https://www.tokai-corp.com/sustainability/environment/climate.html>

燃料原単位の改善

回収したレンタル商品は、自社の洗濯工場やメンテナンスセンターできれいに再生し、安心して使用いただける状態にして、次のお客様のもとにお届けしています。レンタルビジネスに不可欠な「商品を再生する工程」においても、省エネ設備の導入や工程改善によりエネルギー使用量の削減を図るなどして温室効果ガス排出量削減に取り組んでいます。また、トーカイ 羽島本部では、環境マネジメントシステム「ISO14001」の認証を取得し、環境負荷低減に努めています。

燃料原単位推移



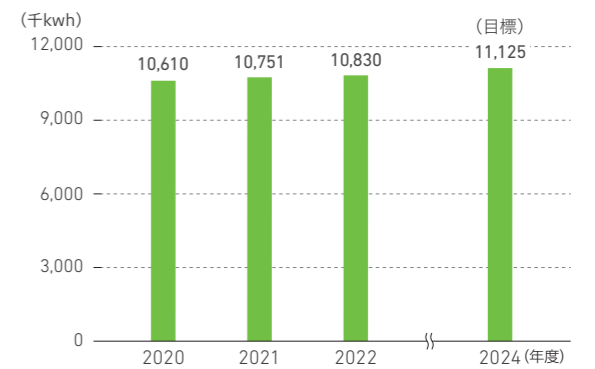
※算定範囲：トーカイ、トーカイ(四国)、同仁社

太陽光発電・再エネの利活用

脱炭素社会の実現に貢献するため、グループ会社のメガソーラー発電所および自社工場などの屋根上発電設備によって、太陽光発電によるクリーンエネルギーの創出を行っています。トーカイグループにおける2022年度の太陽光発電量は10,830千kWhに及び、トーカイ単体の使用電力1年分以上に相当します。



太陽光発電量



TOPICS 埼玉工場が稼働開始

～トーカイグループのなかで最も地球にやさしい工場～

2023年10月に稼働を開始した埼玉工場(埼玉県毛呂山町)は、生産性の高い最新鋭の設備を導入することで、従来よりも少ない燃料・電気・水の使用量で効率よく生産活動を行っています。また、工場の屋根上に設置した太陽光パネルで発電した電力を自家活用することで、当工場の使用電力の約40%程度を賅えるようになっていきます。

これらの設備等により、病院リネンの洗濯工場の生産性は約40%向上するほか、燃料原単位10%改善、電気原単位5%改善、給水原単位20%改善を見込んでいます。(機能移管前の当社横浜工場との比較)



屋根上の太陽光パネル



排水処理施設



最新の連続洗濯機

TOPICS リースキンにおけるプラスチック削減の取り組み

リースキンは、2022年10月より、お客様へお届けする際に使用するモップ用の袋を、バイオマスプラスチックを10%配合した袋へ切り替えています。また、2023年7月にリースキンブランド商品「家庭用クロス」のリニューアル販売に合わせて、パッケージの大きさを見直し、プラスチック使用量を約30%削減。フランチャイズ本部として、環境に優しい商品づくりや事業活動の推進に努めています。





レンタルを通じた環境負荷低減

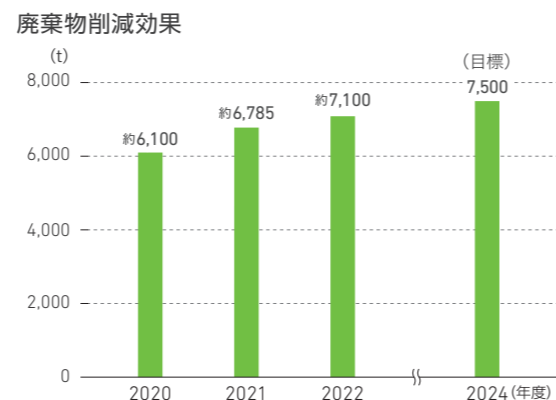
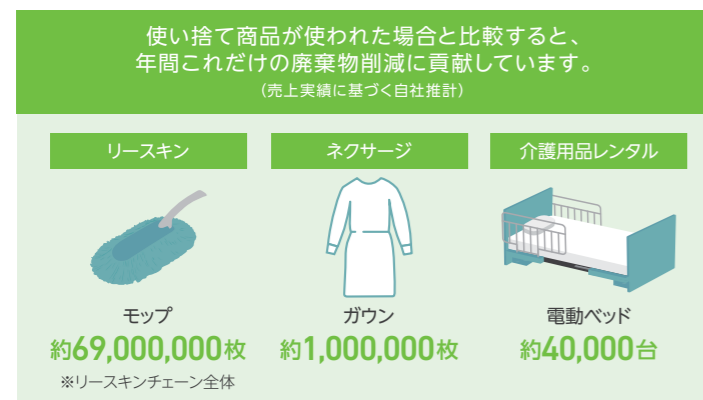
循環型社会に貢献するレンタルシステム

限られた資源を有効に活用する「レンタル」のビジネスモデル。トーカイグループはさまざまな商品・アイテムを、地球環境に優しい「レンタル」で提供することで、循環型社会の実現に貢献しています。

トーカイグループがレンタルで提供する商品が使い捨ての商品で賄われていたと仮定した場合、レンタルによる廃棄物削減効果は年間で推計約7,100トン*。レンタル商品を使っていただくことで、年間で掃除用モップ約6,900万枚、医療用ガウン約100万枚、介護用電動ベッド約4万台の廃棄削減に貢献できたこととなります。

今後もレンタル商品の拡販を通じて、使い捨てにより発生する廃棄物の削減につなげてまいります。

*2022年度の売上実績より各アイテム別に条件設定のもと自社で推計したものであり、実際に削減した廃棄物の量とは異なります。



TOPICS 手術用リネンのリユースシステム「ネクサージ」で医療廃棄物削減に貢献

ガウンやドレープなどの手術用リネンは、衛生面の問題から日本では依然として使い捨てが主流となっています。こうした手術用リネンを、特殊な素材と高度な滅菌技術によってリユースで提供することを可能にしたのが「ネクサージ」です。ネクサージを導入することで、使い捨て製品の使用によって生じていた医療廃棄物の大幅な削減につながります。

また、ネクサージは国内3カ所(岐阜・横浜・高松)の自社専用工場で洗濯から滅菌までの工程を一貫して行っています。コロナ下で海外製の医療資材不足が取りざたされるなかでも、医療の安定供給を支えるサービスとして社会に貢献しました。



水資源の保全・有効活用

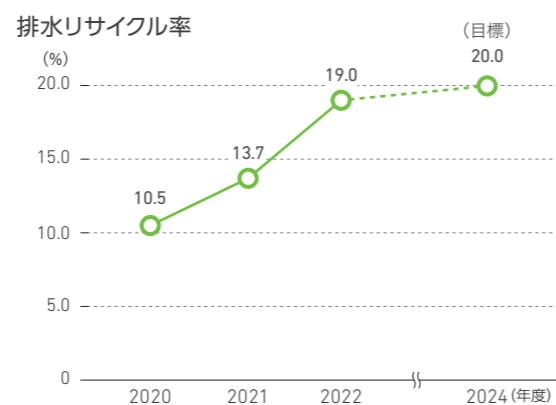
洗濯工場では、レンタルビジネスに不可欠な商品を再生する工程において多くの水を使用します。限りある資源を守るため、水資源の有効活用や水質の保全活動に取り組んでいます。

排水リサイクル

洗濯排水は、浄化処理後に洗濯水として再利用しています。排水リサイクルにより工場内の水を有効活用することで、水資源の消費量削減につなげています。

排水管理

工場から排出される洗濯排水は、工場内で成分や特性に応じて凝集処理と活性汚泥処理の2つの方法で浄化処理を行っています。法規制値よりも厳しい自主規制値に適合させて河川へ放流することで、水質保全に努めています。



※算定範囲：トーカイ、トーカイ(四国)、同仁社



地域社会とともに

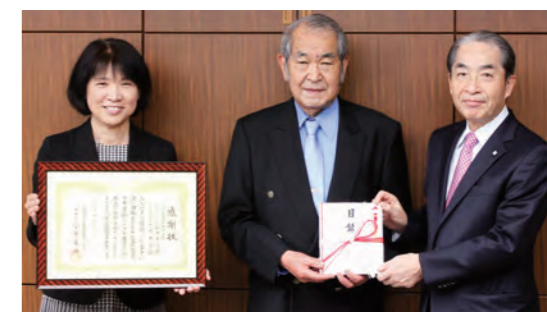
医療介護の健全な発展への貢献

当社グループは、ヘルスケア分野で幅広い事業を展開する事業者として、これまで医療と介護の社会インフラを支えるサービスを提供してきました。今後も事業環境の変化に適応し、お客様やご利用者様など関わるすべての人々にとって安全・安心なサービスを提供し続けることで社会的な責任を果たしていきます。

シルバー事業においては、介護保険制度開始前から培ってきた経験と80か所以上の営業拠点から集まる情報や対応力を活かし、介護用品のレンタル・販売、住宅改修のサービスを通じて、高齢者が自分らしい生活を送るための自立支援を行っています。高齢者の要介護度の進行を抑え、健康寿命の延伸につなげるとともに、介護をする方、される方双方の負担軽減をサポートしています。

調剤薬局事業では、たんぼ薬局が患者さま一人ひとりの症状や生活環境に応じた医療の提供に努めています。薬剤師がモニターを通して薬の説明などを行う「オンライン服薬指導」の体制を全店舗で整えているほか、薬剤師が患者さまのご自宅や入居する介護施設を訪問する「在宅調剤」の取り組みも推進しています。地域の医療を支える「かかりつけ薬局」として誰もが必要な時に、必要な医療を受けられる体制を整備しています。

また、たんぼ薬局では、医療・健康および地域社会課題の解決に取り組む団体へ寄付を実施しています。すべての人が豊かに生きられる社会の実現を願い、また「いつも誰かのために行動すること」という理念のもと、今後も寄付活動を通じて、患者さまや子どもたちの支援を推進してまいります。



主な寄付先

- ・公益財団法人 日本骨髄バンク
- ・公益財団法人 メイク・ア・ウィッシュ オブ ジャパン
- ・認定特定非営利活動法人 ぎふハチドリ基金

人権尊重に関する取り組み

当社グループは、経営理念であるトーカイ憲章において掲げる「縁ある全ての人の幸せを実現する」ことを企業活動の根幹として位置付け、社内啓発活動や社内規程の整備などを通じて、差別やハラスメントのない職場づくりに努めています。

2023年3月には、当社グループにおける人権の尊重に対する考え方や企業姿勢を明確に示すため、改めて「トーカイグループ 人権方針」を制定いたしました。

引き続き、この人権方針に基づき、人権尊重の取り組みを一層推進することで、持続可能な社会の実現に貢献するとともに、さらなる企業価値向上を目指してまいります。

「トーカイグループ人権方針」の内容の詳細は、当社コーポレートサイトの以下のページをご覧ください。

<https://www.tokai-corp.com/sustainability/social/humanrights.html>

調達に関する取り組み

当社は、サプライヤーの皆様と信頼関係を築き共存共栄を図るという考えのもと、調達に関する基本方針を定め、調達活動に取り組んでいます。

本方針の内容の詳細は、当社コーポレートサイトの以下のページをご覧ください。

<https://www.tokai-corp.com/sustainability/social/procurement.html>



従業員とともに

医療や介護の現場をはじめ、さまざまな場所でお客様と直接接するサービスを提供している当社グループにとって、従業員一人ひとりの働きそのものが他社との差別化につながる重要な要素だと考えています。成長の基盤となる人的資本への積極的な投資、関連する人事施策の推進を通じて、従業員がいきいきと働き続けられる職場環境や社内風土づくりに努めてまいります。

人材育成方針

当社グループは、「清潔と健康」に関わる幅広い事業を展開しており、「医療」「介護」「環境」分野における事業活動を通じて、社会課題の解決に寄与し、持続的な社会の実現に貢献できる企業グループを目指しております。

このような企業グループとなるために、右記3つの観点を中心とした組織基盤強化の最重要テーマとして、人材育成に取り組めます。

人が育つ企業を目指し、変化を楽しみ、やりがいをもって働くことができる企業風土の醸成に取り組んでまいります。

- 社会の要請やお客様のニーズに応えるべく、何ができるのかを自ら考え主体性を持って取り組めるホスピタリティを持った人材
- 経営環境の変化に対応し、チャレンジ精神をもって変革プロセスを描き具現化できる人材
- 次世代につながる新たな価値を生み出すためにイノベーションを起こしうる人材

社内環境整備方針

当社グループは、従業員を企業の成長を担う「人財」であり、他社との差別化を図る財産であると認識しております。人格、個性、多様性の尊重を基本方針として、従業員一人ひとりの人間力を高めるとともに、個性や能力を活かしながらキャリアプランを形成し、挑戦・活躍・成長することができる環境を整えることを目指します。また、心身の健康を保ちながら、安心して働ける職場環境を確立することで生産性の向上と、ワークライフバランスの実現を図ります。

さらに、持続的な成長の実現と企業価値向上につなげるために、専門性を高める機会の提供、次世代を担う経営層や幹部候補の育成、多様性を尊重した働き方の推進等の環境整備を推進してまいります。

中途人材の多様性の確保

変化が激しい時代においては、多様な視点、価値観を経営に反映していくことが、当社グループが持続的に成長するうえで重要と認識しており、女性・中途採用者等の活躍推進を含む多様性の確保に努めております。

女性の活躍推進については、次世代育成対策推進法に基づく基準適合事業主（子育てサポート企業）取得等、従来より重要性を認識し、延長保育や病児保育の保育料補助、育休からの早期復帰者への保育手当の増額、育児時短勤務を中学校1年生の始期に達するまで可能とする等、子育て並びにキャリアパス支援等に積極的に取り組んでおります。

また、中途採用者の管理職比率は、約半数を占めている状況であり、中途採用者は女性とともに当社グループの企業価値向上には重要な人材であると認識しております。中途採用者が企業文化や組織に馴染み、定着し、活躍できる環境整備を推進してまいります。

人的資本に関する指標(2023年3月期実績)(連結)



※2023年4月1日現在

働き方改革

当社グループは、従業員のワークライフバランスの実現を目的に、働き方改革の取り組みを推進しています。株式会社ワーク・ライフバランスのサポートを受けながら「カエル会議[®]」などを通じて日常的な業務課題の解決に取り組み、生産性および従業員満足度の向上を目指しています。今後は成功事例を横展開することで組織への定着を図っていきます。



女性活躍

トーカイは、女性が働きやすく活躍できる職場をつくるために、妊娠～出産～育児期の子育て世代への支援策を充実させています。育児休業からの早期復帰者を対象に保育手当を拡充することで、早期復帰による本人のキャリア継続をサポートする仕組みを導入するとともに、復帰後も各種研修機会やeラーニング等によるキャリアアップの支援を行っています。また、子育てに積極的に関わる従業員のキャリアと人生を応援する管理職「イクボス」の育成により、各職場において仕事と家庭の両立や男性の育児休業取得を推進し、社内のみならず多くの女性が社会で活躍できる環境づくりに努めてまいります。



トーカイ、たんぼぼ薬局、トーカイ(四国)において仕事と子育ての両立支援に取り組む企業として「くるみん認定」を取得しています。また、たんぼぼ薬局では、女性の活躍推進が認められ「えるぼし認定」の最高位である3つ星を取得しています。

障がい者雇用

当社グループは、サン・シング東海を中心に、「障がいを持つ人も持たない人も共に働き、生きがいを見い出すことができる社会づくり」をコンセプトに障がい者雇用を推進してきました。こうした考えのもと、サン・シング東海においては、個々人の特性に合わせた対応で障がい者の雇用の場をさらに広げべく努めています。医療や介護の現場で快適な空間をサポートする事業を展開するトーカイグループだからこそできる取り組みにより、多様性を生かした企業の成長を実現させてまいります。



特例子会社・関係子会社を含む障がい者雇用率 **2.51**% (2023年6月1日現在)

担当役員からのメッセージ



執行役員 人事本部長
さわむら きよし
澤村 喜吉

当社グループのありたい姿の実現のためには、人的資本の強化は不可欠であり、「働きがい」と「働きやすさ」の2つの観点で、従業員の成長支援や働く環境の整備が必要だと考えています。

現在は、業務における専門性向上、主体的なキャリア形成と能力開発、スキルアップを支援するほか、管理職層の人材育成やマネジメント力の発揮に主眼を置いた人事評価制度を導入するなど、自律型人材の育成と、心理的安全性の高い組織づくりに注力しています。また、職場単位で進めている「働き方改革」の取り組みにより、職場の連帯感が生まれ、生産性向上という成果につながっています。

これからも、従業員一人ひとりが、それぞれの人生や職場という舞台において、主役としていきいきと輝き、一隅を照らす存在として、最大限に能力を発揮できるよう、経営戦略と連動した人事戦略を推し進めてまいります。

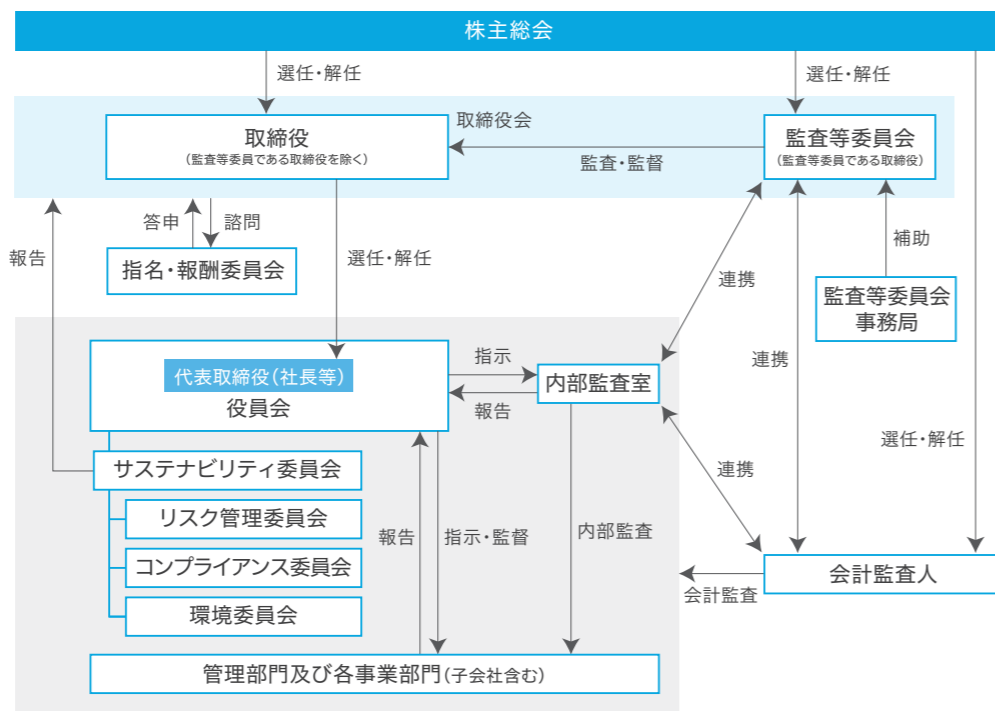
コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、人と地球の清潔と健康を使命とし、企業活動を通じて社会に貢献することを経営理念としております。持続的な成長による企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンスを重要課題と認識し、常に変動する政治環境・経済環境・事業環境に柔軟に対応することを基本方針として、継続的な強化に取り組んでおります。

現在は、迅速な意思決定及び業務執行を目的とした執行役員制度の導入に加え、取締役会の監督機能を一層強化させるため、2015年6月からは監査等委員会設置会社に移行いたしました。コーポレート・ガバナンス体制の強化と積極的な情報開示等を通じて、企業としての社会的責任を果たすとともに、企業価値の向上に努めてまいります。

企業統治の体制

当社は2015年6月26日開催の第60回定時株主総会において、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行いたしました。



取締役会の活動状況

2023年3月期においては、取締役会を全17回開催し、全取締役が出席率100%となりました。主な審議事項は以下のとおりとなります。

サステナビリティ

サステナビリティを巡る課題への対応が重要かつ喫緊の経営課題であるとのコンセンサスの下、サステナビリティ基本方針の策定及びサステナビリティ委員会の設置、人権方針の策定、温室効果ガス排出量削減目標の設定並びにTCFD・CDP対応及びESGスコア改善等について審議しました。また、サステナビリティ委員会の活動状況に対するモニタリングを通じて、サステナビリティに関する最新動向及びグループの取り組み状況等を確認しております。

DX中期戦略

グループ従業員一人ひとりの学びから、主体的にデジタルを活用できる企業へ生まれ変わることを目指し、DX中期戦略の策定等について審議しました。その中で、本DX中期戦略の位置付けを明確にし、全社的にDX推進することの意義及び将来像等を確認しております。

人的資本

グループ従業員は企業の成長を担う「人材」であり、他社との差別化を図る財産であると捉えたうえで、人材育成方針、社内環境整備方針及び中核人材の多様性確保並びに管理指標項目及び目標値の策定等について審議しました。その中で、男性の育児休業取得及び業務上必要・有益資格取得の推進策等にかかる意見交換がなされております。

中期経営計画

事業本部・主要子会社別に中期経営計画の進捗状況について報告を受け、グループ全体の進捗状況及び課題等について審議しました。その中で、グループシナジーを活かし、さらなる成長の実現に繋げるべきとの指摘がなされております。

取締役紹介

 代表取締役 会長 小野木 孝二 指名・報酬委員会	 代表取締役 社長 浅井 利明 指名・報酬委員会	 専務取締役 中国・四国リネンサプライ担当 (株)トーカイ(四国)代表取締役社長 白木 元朗 指名・報酬委員会	 取締役 環境事業担当 L. E. C. 事業本部長 広瀬 章義 指名・報酬委員会
 取締役 調剤事業担当 たんぽぽ薬局(株)代表取締役社長 松野 英子	 取締役 健康生活事業担当 病院関連事業本部長 浅野 智義	 取締役 小里 孝 指名・報酬委員会 社外 独立	 取締役 川村 治夫 指名・報酬委員会 社外 独立
 取締役(監査等委員) 村木 利光	 取締役(監査等委員) 川添 衆 指名・報酬委員会 社外 独立	 取締役(監査等委員) 宇野 裕 指名・報酬委員会 社外 独立	

4名の社外取締役は、いずれも有価証券上場規程上の独立役員基準を満たしており、独立役員に指定し、東京証券取引所に届け出ております。

取締役のスキル・マトリックス

	取締役名	性別	独立性	企業経営	営業推進	コスト管理	人材開発	財務・会計	コンプライアンス・内部統制	新規事業開発	DX戦略
取締役	小野木 孝二	男性		○			○	○		○	
	浅井 利明	男性		○					○	○	○
	白木 元朗	男性			○	○	○		○		
	広瀬 章義	男性			○	○				○	
	松野 英子	女性				○	○		○		
	浅野 智義	男性				○	○		○		
監査等委員	小里 孝	男性	独立	○	○			○			
	川村 治夫	男性	独立	○				○		○	
	村木 利光	男性				○		○	○		
	川添 衆	男性	独立	○		○			○		
	宇野 裕	男性	独立	○			○		○		

(注) 1. 「企業経営」には、当社の代表取締役及び他社(当社グループを除く)において実質的な企業経営に従事した経験を有する者が該当します。
2. 各取締役には特に期待する分野を最大4つ記載しており、記載していない分野の知見を持たないことを表すものではありません。

取締役会の実効性評価

当社は毎年、取締役会全体の実効性について分析・評価を実施し、取締役会の実効性向上につなげることであります。

1. 分析・評価方法

これまで、取締役自身による自己評価に基づき取締役会の実効性を評価してまいりましたが、外部機関の客観的な視点での評価の有用性等を考慮し、2023年3月期における分析・評価につきましては、外部機関の協力を得ながら以下の方法で行いました。

2023年2月中旬～3月上旬に当社の全取締役に対し、取締役会の構成、運営、議題、取締役会を支える体制及びモニタリング機能、社内外取締役のパフォーマンス、取締役に対する支援体制及びトレーニング機会の提供、株主（投資家）との対話状況並びに取締役会実効性全般に関して選択式及び記述式にてアンケートを実施いたしました。

そのうえで、アンケート結果及び外部機関からのフィードバックを踏まえ、2023年4月の定時取締役会において、分析・議論・評価を実施いたしました。

2. 分析・評価の概要

取締役会の構成バランスとスキル、取締役会の監督機能、議題の選定・事前の情報提供などはおおむね適切であるとの評価結果となりました。また、前回の取締役会実効性評価の結果を踏まえ、2023年3月期においては、引き続き、取締役会に審議の場を設け、当社グループの中期経営計画の進捗確認や各種方針に関する討議を行った結果、取締役会の議論の充実・活性化を図ることができたとの評価を得ました。

さらには、当社グループのコーポレート・ガバナンス向上の観点から、取締役会での議論を一層深化・活性化させていくべきテーマや、取締役会の機能向上のための取締役会実効性評価の在り方等について、取締役の間で共有いたしました。

これらの結果、現状、当社取締役会は適切な議題設定と議事運営のもとで議論が行われ、運営されており、総合的に見て、当社取締役会の実効性は確保されていると判断いたしました。

3. 今後の取組み

今回の分析・評価の結果及び共有した重要議論テーマ等を踏まえ、策定した年間スケジュールに則り、取締役会での一層の議論の充実を促進し、当社取締役会の更なる機能・実効性の向上を図ってまいります。具体的には、決裁権限等を見直し、取締役会における報告事項・付議議案を厳選し、重要度の高いテーマに焦点を絞り審議するなど効率的かつメリハリのある取締役会運営を目指すとともに、取締役トレーニングの機会を拡充し、各取締役が有するスキルのさらなる向上、ひいては取締役会における議論の活性化を目指す等、取締役会の運営改善及び取締役のスキル向上を軸にバランスよく取組むことにより、当社取締役会の機能・実効性の向上を図ってまいります。また、今後は取締役自身による自己評価に基づき取締役会の実効性を評価することを基本としながらも、3年に1回程度、外部機関の協力を得ながら客観的な視点での評価に努めてまいります。

リスクマネジメント

当社グループは、当社グループに直接又は間接に経済的損失をもたらす可能性、当社グループの事業の継続を中断・停止させる可能性、当社グループの信用を毀損しブランドイメージを失墜させる可能性など、リスクを「企業活動を脅かす潜在的事象」と定義し、継続的な管理・実践を行うことにより、リスクの発生防止、並びに発生時の会社損失の最小化に努めております。

当社グループでは、リスク管理にかかわる課題・対応策を協議する組織として、代表取締役社長を委員長とし、取締役（社外取締役を除く）、執行役員及び主要な子会社の役員で構成されるリスク管理委員会を設置しております。

リスク管理委員会では、毎期、経営を取り巻く各種リスクの中から、特に重要性が高いリスクについて、「リスクの特定」（顕在化している、もしくは、潜在的なリスクの把握）、「リスクの評価」（損失規模・発生確率を定量化）、「リスクの抑制」（受容・移転・低減・回避等）の観点から審議を行い、優先的に取り組むべきリスクを重点管理項目としております。これらリスク管理委員会で審議した重点管理項目は、取締役会において承認が行われ、各事業では、重点管理項目に基づき、リスクの抑制に取り組んでおります。特に気候変動に起因するリスクについては、各事業において設定した重点管理項目を改めて取りまとめたうえで、全社的な観点からの評価を行っております。

2024年3月期の重点管理項目に関する取締役会での審議におきましては、新型コロナウイルス感染症に起因するリスクが低下したことを確認した一方、資材・燃料費の高騰、人材確保に関するリスクが高まっていることから、重点管理項目に設定し、リスクの抑制に向けて取り組むことといたしました。加えて、中長期的に影響を受ける可能性のあるリスクや当社グループ内で共通するリスクについてもグループ横断的な対応状況の確認が行われ、引き続き体制強化に努めております。

なお、重点管理項目の進捗・達成状況等については、期中・期末に評価を実施し、リスク管理委員会、取締役会にて確認を行っているほか、監査・モニタリング部門である内部監査室と情報共有を行い、継続的なリスクの把握・抑制に取り組んでおります。

取締役の報酬

基本方針

当社は、役員報酬制度をコーポレート・ガバナンスにおける重要事項と位置付け、取締役会において、取締役報酬の基本方針を以下のとおり定め、本基本方針に基づき取締役報酬制度を設計、決定しております。

1. 持続的な業績及び企業価値向上の動機付けにつながるものであること
2. 優秀な人材を確保・登用できる水準と設計であること
3. 株主をはじめとしたステークホルダーにとって、客観性や合理性のある設計であること

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬等の決定方針に関する事項（抜粋）

①報酬構成

当社の監査等委員でない社内取締役（以下「業務執行取締役」という。）の報酬は、月額固定報酬としての「基本報酬」、年次の短期業績連動報酬としての「賞与」、中長期インセンティブ報酬としての「譲渡制限付株式報酬」、退任時に支給する「退職慰労金」及び社宅提供時に会社が負担する非金銭報酬等としての「社宅会社負担金」で構成されております。

②報酬等の支給割合

基本報酬（月額固定報酬）、賞与（年次の短期業績連動報酬）及び譲渡制限付株式報酬（中長期インセンティブ報酬）の支給割合は、概ね6:2:2を目安とし、業務執行取締役ごとの報酬の構成割合は、当社グループの持続的な企業価値向上や成長に対する職責及び職務の質・量に応じて決定いたします。

③取締役の個人別の報酬等の決定についての委任に関する事項

取締役会の委任を受けた代表取締役社長浅井利明氏が、当社社内規程等一定の基準に基づき、取締役会で決議した報酬枠の範囲内において、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の基本報酬（月額固定報酬）及び賞与（年次の短期業績連動報酬）の額を決定しておりますが、当社グループ全体の事業方針、業績等を総合的に勘案し、これらに対する各取締役（監査等委員である取締役を除く。）の職責及び担当、奇与度や業績達成度等の評価を行うには、当社グループの業務執行全般を統括する代表取締役社長が決定することが適切であると考えております。

社外取締役メッセージ



社外取締役
監査等委員
かわぞえ しゅう
川添 衆

当社は創業以来、その時々での社会的課題に対応する新規事業に参入して事業領域を拡大してきました。近年の業績は、売上高は厳しい事業環境にもかかわらず成長を続けていますが、利益の伸びは鈍化しています。そのため、経常利益率とROEが低下傾向にあり、収益性改善が経営課題であると認識しています。

当社の主力事業である病院・介護・調剤等の分野は、公共性が高いため行政機関による法的規制があります。当社は、定められた制度の中で市場競争を勝ち抜き、適正な利益を確保することによって事業を継続し社会的使命を果たそうとしています。

社外取締役としては、収益性を改善するために中長期的な視点でグループ全体の戦略を評価し、事業分野ごとの戦略に応じた目標を達成するために、設備・IT・DX・人的資本・知的財産・技術ノウハウ・M&A等の投資が資本コストに見合っているかどうかを重点的に監督しています。さらに、経営に大きな影響を与える可能性のある投資案件については、リスク管理を強化してリスクテイクできる体制を構築するよう提言・助言を行っています。

資本効率を意識した経営を行うことによって、収益性を改善してステークホルダーの皆様の共通の期待である企業価値向上に貢献したいと考えています。

11ヵ年財務サマリー

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
損益状況											
売上高(百万円)	86,946	95,167	98,159	105,517	104,572	109,385	116,349	120,809	118,009	123,484	130,184
健康生活サービス(百万円)	44,823	47,454	48,658	50,128	51,488	53,665	60,529	61,953	60,631	63,517	67,088
調剤サービス(百万円)	32,251	35,262	36,751	43,300	40,708	43,042	41,817	45,053	44,098	46,561	49,334
環境サービス(百万円)	9,688	12,259	12,548	11,883	12,196	12,473	13,791	13,596	13,072	13,194	13,559
その他(百万円)	181	191	200	205	178	204	211	206	206	211	202
営業利益(百万円)	6,830	6,952	7,092	7,513	7,443	7,638	7,311	7,908	7,294	8,252	7,855
健康生活サービス(百万円)	4,417	4,537	4,606	4,722	5,397	5,646	5,744	6,074	5,403	6,312	6,663
調剤サービス(百万円)	3,224	3,115	3,440	3,857	3,060	3,509	2,493	2,917	3,006	3,097	2,680
環境サービス(百万円)	517	579	371	500	623	425	955	967	944	1,101	1,032
その他(百万円)	△5	46	51	52	12	32	35	29	31	34	16
売上高営業利益率(%)	7.9	7.3	7.2	7.1	7.1	7.0	6.3	6.5	6.2	6.7	6.0
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	3,701	3,557	4,586	5,226	5,306	5,568	5,026	5,255	5,481	5,806	6,106
親会社株主に帰属する当期純利益率(%)	4.3	3.7	4.7	5.0	5.1	5.1	4.3	4.4	4.6	4.7	4.7
財政状態											
総資産(百万円)	63,135	70,211	73,865	80,252	84,514	92,576	95,631	97,031	102,180	105,900	110,785
有利子負債(百万円)	4,879	4,532	4,236	4,757	3,863	4,695	4,763	4,176	3,876	3,398	2,876
自己資本(百万円)	39,748	42,842	47,689	52,048	56,698	61,563	65,666	68,366	73,386	77,002	81,654
自己資本比率(%)	63.0	61.0	64.6	64.9	67.1	66.7	68.7	70.5	71.8	72.7	73.7
キャッシュ・フロー状況											
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	4,954	8,494	7,392	8,170	9,498	9,210	8,331	8,282	9,229	10,133	8,592
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△4,017	△3,083	△2,696	△6,842	△5,036	△3,160	△2,565	△3,510	△4,195	△6,738	△6,236
フリーキャッシュ・フロー(百万円)	937	5,411	4,696	1,328	4,462	6,050	5,766	4,772	5,034	3,395	2,356
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△2,451	△2,423	△1,142	△653	△2,030	△1,479	△2,491	△2,922	△1,974	△2,897	△2,432
投資ほか											
設備投資額(百万円)	5,724	2,462	2,954	5,551	4,834	3,592	2,625	3,652	3,414	4,722	6,474
減価償却費(百万円)	2,816	2,989	3,022	2,957	3,277	3,272	3,424	3,311	3,553	3,863	4,189
一株当たり指標											
当期純利益(円)	103.74	99.45	127.90	145.33	147.40	154.67	139.61	146.59	153.96	164.42	173.39
純資産(円)	1,112.19	1,195.83	1,327.68	1,445.80	1,574.88	1,710.14	1,823.99	1,920.42	2,065.02	2,187.22	2,317.99
配当金(円)	16	16	19.5	22	23	30	30	30	30	42	60
その他主要データ											
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	9.8	8.6	10.1	10.5	9.8	9.4	7.9	7.8	7.7	7.7	7.7
総資産経常利益率(ROA)(%)	11.3	10.9	10.1	10.0	9.4	8.9	8.4	8.5	8.1	8.5	7.5
連結配当性向(%)	15.4	16.1	15.2	15.1	15.6	19.4	21.5	20.5	19.5	25.5	34.6

※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ます。一株当たり指標は、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て算出しております。
※ 2018年度の期首から「税効果会計に係る会計基準」の一部改正(企業会計基準第28号 2018年2月16日)等を適用しており、2017年度の数値は当該会計基準等を遡って適用しています。

財政状態・経営成績について

当連結会計年度における当社グループ（当社及び連結子会社）の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下、「経営成績等」という。）の状況の概要並びに経営者の視点による当社グループの経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。
 なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において判断したものであります。

(1) 経営成績

当連結会計年度（2022年4月1日～2023年3月31日）におけるわが国経済は、新型コロナウイルスの感染再拡大の影響もみられたものの、行動制限の緩和等により年度末にかけて経済活動正常化に向けた動きが加速しております。一方、エネルギーコストや原材料の高騰、外国為替相場の変動、物価上昇などの影響については、依然として先行き不透明な状況が続いております。

このような環境のもと、当社グループにおいては2025年3月期までを計画期間とする中期経営計画「Challenge for the new stage!」に掲げる各種施策の推進に取り組むとともに、「清潔と健康」をテーマに幅広い事業を展開することで、より一層の事業成長を図ってまいりました。当連結会計年度においては、主力の各種レンタル売上が順調に推移したことに加え、調剤薬局事業の新規出店等が売上拡大をけん引しました。また、各種コスト増に対しては、リネン類の洗濯工場にて使用する燃料及び電力などエネルギーの原単位改善を中心とする生産性向上の取り組みや、一部の事業におけるお客様へのサービス提供価格の見直しを進めることで、利益確保に努めてまいりました。

①前期比分析

売上高につきましては、ウィズコロナ下での営業活動推進により、主力のレンタル売上が順調に推移したことに加え、調剤薬局事業の新規出店効果により、前年同期比増収となりました。

利益面につきましては、エネルギーコストをはじめとした各種コスト増に対し、生産性向上、サービス提供価格の見直し等により利益確保に努めてまいりましたが、調剤サービスにおける薬価改定や医薬品供給ひっ迫を背景とした原価増が大きく影響し、営業利益は前年同期比減益となりました。

以上の結果、当連結会計年度の経営成績につきましては、売上高130,184百万円（前年同期比6,700百万円増、5.4%増）、営業利益7,855百万円（前年同期比397百万円減、4.8%減）、経常利益8,080百万円（前年同期比797百万円減、9.0%減）、親会社株主に帰属する当期純利益6,106百万円（前年同期比300百万円増、5.2%増）となり、売上高は過去最高を更新いたしました。

②数値目標（計画）比分析

当連結会計年度につきましては、売上高130,307百万円、営業利益7,782百万円を数値目標として掲げ、その達成に向けて取り組んでまいりました。売上高につきましては、健康生活サービスにおいて、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた寝具・リネンサプライ事業が計画以上に回復した一方、クリーニング設備製造事業の回復が遅れたことなどから、計画比122百万円減（0.1%減）130,184百万円となりました。

営業利益につきましては、調剤サービスにおける原価増の影響はあったものの、健康生活サービスにおける寝具・リネンサプライ事業の回復に加え、同セグメントを中心とした生産性向上、サービス提供価格の見直しなどにより、計画比72百万円増（0.9%増）の7,855百万円となりました。

(2) 財政状態の状況

①資産

当連結会計年度末の資産合計は、前連結会計年度末の105,900百万円から4,885百万円増加し、110,785百万円となりました。これは、建物及び構築物が534百万円減少したものの、建設仮勘定が2,982百万円、受取手形及び売掛金が934百万円、棚卸資産が788百万円、有価証券が565百万円増加したことが主な要因となっております。

②負債

当連結会計年度末の負債合計は、前連結会計年度末の28,381百万円から181百万円増加し、28,562百万円となりました。これは、未払法人税等が432百万円、短期借入金が202百万円、長期借入金が130百万円、リース債務が87百万円減少したものの、支払手形及び買掛金が853百万円、未払金が106百万円増加したことが主な要因となっております。

③純資産

当連結会計年度末の純資産合計は、前連結会計年度末の77,519百万円から4,704百万円増加し、82,223百万円となりました。これは、配当金の支払いによる減少が1,549百万円あったものの、親会社株主に帰属する当期純利益6,106百万円、その他有価証券評価差額金138百万円を計上したことが主な要因となっております。この結果、自己資本比率は73.7%（前連結会計年度末比1.0%増）となりました。

(3) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物は、前連結会計年度末に比べ32百万円（0.1%）増加し、当連結会計年度末には35,541百万円となりました。

会社概要

商号	株式会社トーカイ
本社所在地	岐阜市若宮町9丁目16番地
創立	1955年7月21日
資本金	81億8百万円
上場金融商品取引所	東京証券取引所プライム市場

グループ会社 2023年9月末時点

<主要な連結子会社>

- ▶ 株式会社トーカイ（四国）
病院用寝具類・白衣のレンタル、医療関連商品の販売およびレンタル、看護補助業務、寝具類・寝装品類の販売およびレンタル、その他寝具類のレンタルに付随したサービス
 - ▶ 株式会社プレックス
クリーニング設備の製造および販売
 - ▶ 株式会社同仁社
病院・介護施設・宿泊施設向け寝具類等のレンタルおよび販売、ユニフォームのレンタル、介護用品のレンタルおよび販売、ダストコントロール商品のレンタルおよび販売
 - ▶ ゆうえる株式会社
介護用品のレンタルおよび販売
 - ▶ トーカイフーズ株式会社
病院給食事業
 - ▶ 株式会社サン・シング東海
寝具・寝装品類の製造および加工
 - ▶ たんぼ薬局株式会社
調剤薬局の経営
 - ▶ 株式会社ティ・アシスト
病院施設などの建物の清掃、管理
 - ▶ 株式会社ビルメン
清掃や設備管理、警備業務などの建物総合管理
 - ▶ 株式会社リースキンサポート
リースキンブランドの環境美化用品のレンタルおよび販売
 - ▶ 株式会社サカタ
モップ・ロールタオルの製造
 - ▶ 九州メガソーラー株式会社
太陽光を活用した売電事業
 - ▶ 株式会社日本情報マート
中堅中小企業向け経営コンテンツ提供事業
- ほか非連結子会社・関連会社を含む計22社

銘柄基本情報

①発行可能株式総数 114,000,000株

②発行済株式の総数 35,226,618株
（自己株式814,728株を除く。）

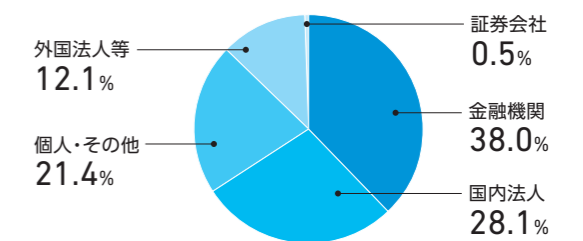
③株主数 4,711名

④大株主（上位10名）

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社小野木興産	5,640	16.01
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,863	8.12
株式会社大垣共立銀行	1,420	4.03
株式会社十六銀行	1,410	4.00
トーカイ共友会	1,355	3.84
岐阜信用金庫	1,344	3.81
株式会社三菱UFJ銀行	1,339	3.80
小野木孝二	1,124	3.19
株式会社北陸銀行	1,051	2.98
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,040	2.95

(注)持株比率は自己株式(814,728株)を控除して計算し、小数点第3位を切り捨てて表示しております。

所有者別状況



(注)構成比率は小数点第2位を四捨五入して表示しております。



本社

〒500-8828 岐阜市若宮町9丁目16番地

TEL:058-263-5111 (代表)

<https://www.tokai-corp.com>