2027年３月期第２四半期
決算説明会

2026年11月25日（水）

株式会社トーカイ

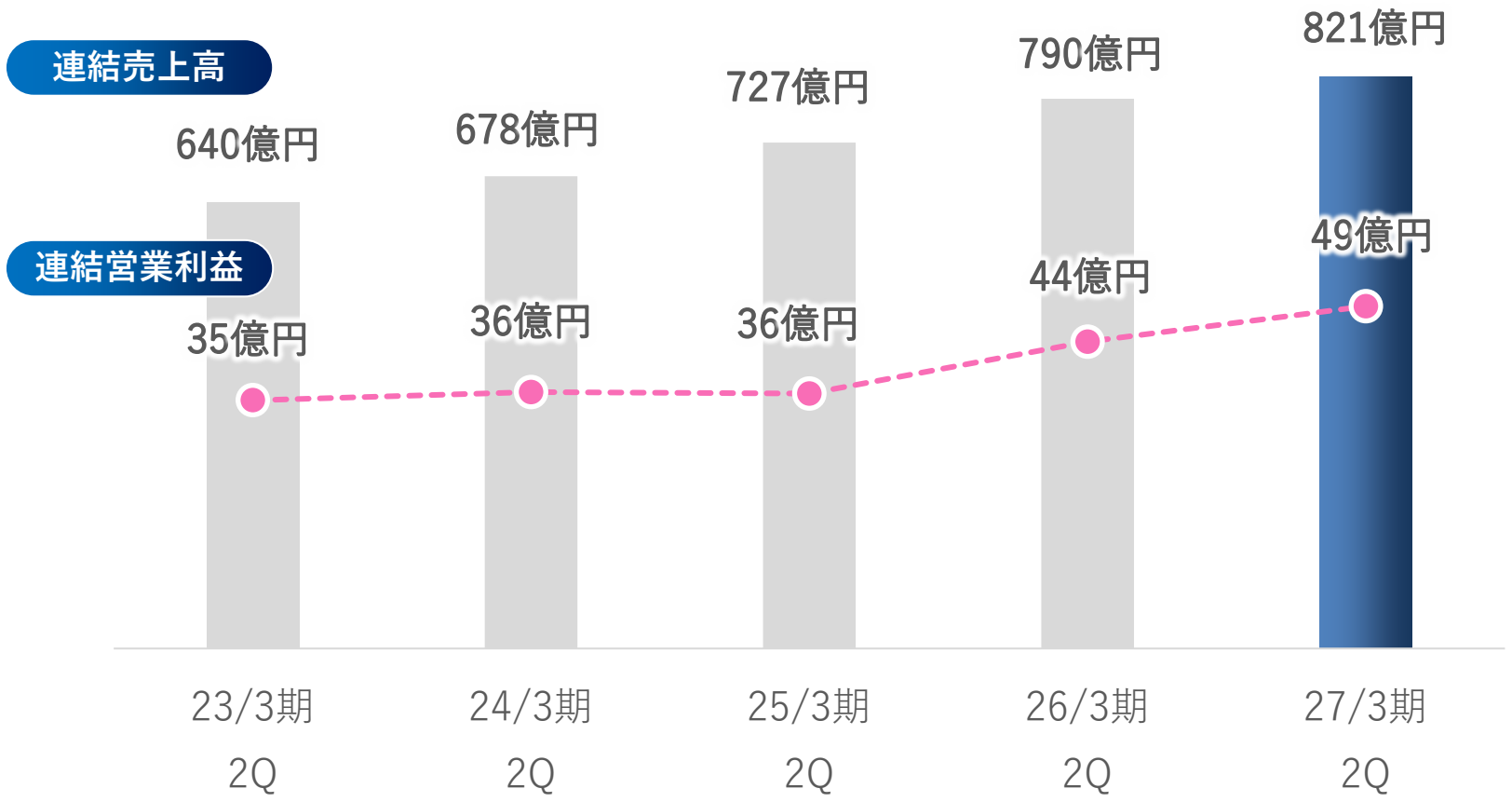
東証プライム　証券コード：9729

エグゼクティブサマリー

株式会社トーカイ

2027年3月期第２四半期業績

売上高、営業利益、経常利益、中間純利益のすべてで過去最高を更新



27/3期2Q　連結売上高

821億円
（前期比＋3.9％）

27/3期2Q　連結営業利益

49億円
（前期比＋11.5％）

エグゼクティブサマリー

株式会社トーカイ

2027年3月期通期の見通し（当初予想の修正）

通期業績予想を増益予想へ上方修正
あわせて年間配当を前期比＋21円増配

売上高

当初予想 → 修正予想
1,654億円 → 1,679億円
（＋1.6%）

営業利益

89億円 → 102億円
（＋14.5%）
前期比減益予想から**増益予想へ**

中期経営計画の
営業利益目標を
１年前倒しで達成見込み

経常利益

94億円 → 107億円
（＋13.5%）
前期比減益予想から**増益予想へ**

当期純利益

61億円 → 68億円
（＋12.2%）

１株あたり年間配当

80円 → 89円
（前期比＋21円）

目次

2027年３月期第２四半期の決算概況 5

セグメント別業績 10

2027年３月期の見通し 22

成長戦略に基づく取り組みの進捗状況 27

2027年３月期第２四半期の決算概況

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、調剤薬局事業における処方箋単価の上昇や、寝具・リネンサプライ事業を展開する子会社の連結加入により、売上高は前年同期比増収
- ✓ 健康生活サービスを中心に収益改善施策の効果が継続したことなどにより、各段階利益は前年同期比２桁増益
- ✓ 売上高およびすべての段階利益で過去最高を更新

（単位：百万円）

	26/3期 2Q	27/3期 2Q	前期比	
			増減額	増減率
売上高	79,026	82,111	+3,084	+3.9%
営業利益	4,410	4,920	+509	+11.5%
（営業利益率）	(5.6%)	(6.0%)	(+0.4pp)	−
経常利益	4,674	5,170	+496	+10.6%
（経常利益率）	(5.9%)	(6.3%)	(+0.4pp)	−
親会社株主に帰属する中間純利益	3,040	3,351	+311	+10.2%
（中間純利益率）	(3.8%)	(4.1%)	(+0.3pp)	−

セグメント別損益の状況

- ✓ 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
- ✓ 調剤サービスは、処方箋単価の上昇の一方、M&Aに係る一時的な費用の発生などにより減益
- ✓ 環境サービスは、価格適正化の効果や前期発生した一時費用の縮小により増益

（単位：百万円）

		26/3期 2Q	27/3期 2Q	前期比 増減額	前期比 増減率
健康生活	売上高	40,587	42,667	＋2,080	＋5.1%
	営業利益	4,164	4,699	＋534	＋12.8%
	（営業利益率）	（10.3%）	（11.0%）	（＋0.7pp）	－
調剤	売上高	30,922	31,999	＋1,076	＋3.5%
	営業利益	961	893	△68	△7.1%
	（営業利益率）	（3.1%）	（2.8%）	（△0.3pp）	－
環境	売上高	7,430	7,377	△53	△0.7%
	営業利益	699	768	＋69	＋9.9%
	（営業利益率）	（9.4%）	（10.4%）	（＋1.0pp）	－

▶ 詳細はp.11～
▶ 詳細はp.15～
▶ 詳細はp.19～

連結 財務の状況（B/S）

株式会社トーカイ

- ✓ 増収に伴う売上債権の増加や、QLCプロデュースの株式取得に伴うのれんの増加などにより、総資産は増加
- ✓ 中間純利益の計上などにより純資産が増加し、引き続き安定した財務基盤を維持

（単位：百万円）

	26/3期	27/3期 2Q	増減額
流動資産	57,434	57,728	＋294
固定資産	57,261	61,093	＋3,832
資産合計	114,695	118,822	＋4,126
流動負債	25,003	25,169	＋166
固定負債	5,260	5,898	＋637
負債合計	30,264	31,068	＋803
純資産合計	84,431	87,753	＋3,322
負債・純資産合計	114,695	118,822	＋4,126
自己資本比率	73.0%	73.2%	＋0.2pp

成長投資の実績

株式会社トーカイ

- ✓ グループ会社の社屋や工場の建設などにより、設備投資額は前期比10.3%増
- ✓ 中期経営計画に掲げる新規投資として、シルバー事業を中心としたM&Aを推進

（単位：百万円）

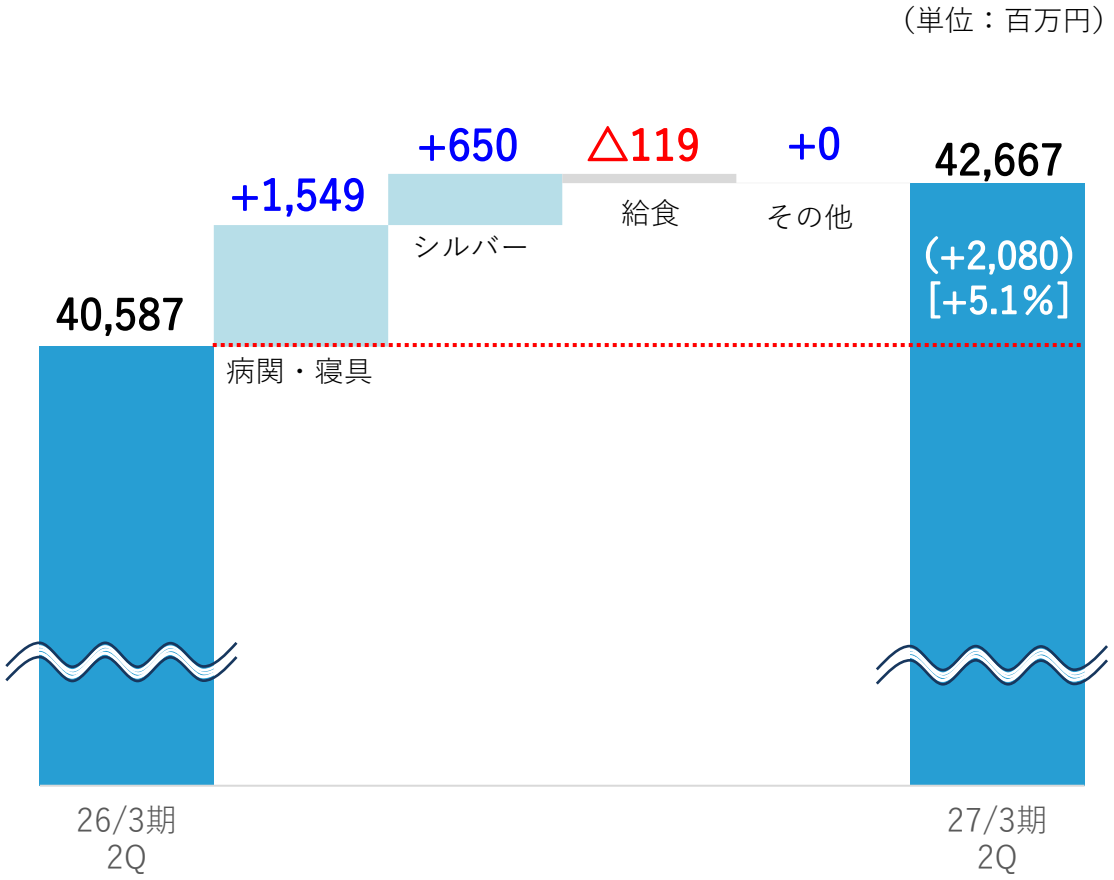
	26/3期 2Q	27/3期 2Q	主な投資の内容	27/3期（通期計画）
設備投資	2,153	2,376	（前年同期比 ＋10.3%）	5,865
レンタル資材	506	372		1,181
工場設備等	286	355		996
工場建設等	7	651	・グループ会社の本社移転、工場および倉庫建設	559
システム投資	639	350	・システム基盤の増設および更改	1,260
シルバー拠点開設・改修	103	165		658
調剤薬局出店	106	61		73
その他	504	417	・調剤薬局店舗の機器および備品の更新　など	1,134
減価償却	2,365	2,195	（前年同期比 △7.2%）	4,906

27/3期 新規投資（上記設備投資以外）		
	2Qまでの主な実績（～９月末）	2026年7月　QLCプロデュースの株式取得　約29億円
	足元の状況（10月～）	2026年11月　介護用品レンタルの吸収分割２件　約３億円（2026年9月7日に開示）

セグメント別業績

27/3期2Q 健康生活サービス 売上高 増減要因

売上高　426億67百万円　前年同期比＋20億80百万円（＋5.1%）



病関・寝具

・戦略商品「入院・入居セット」の売上伸長
（前期比＋8.1%）
・ホテルリネンのレンタル売上が伸長（＋16.6%）
（連結子会社増加の影響除く＋8.4%）
・寝具リネンサプライ事業を展開する子会社１社を
４月より連結化
・サービス提供価格適正化の取り組みを推進

シルバー

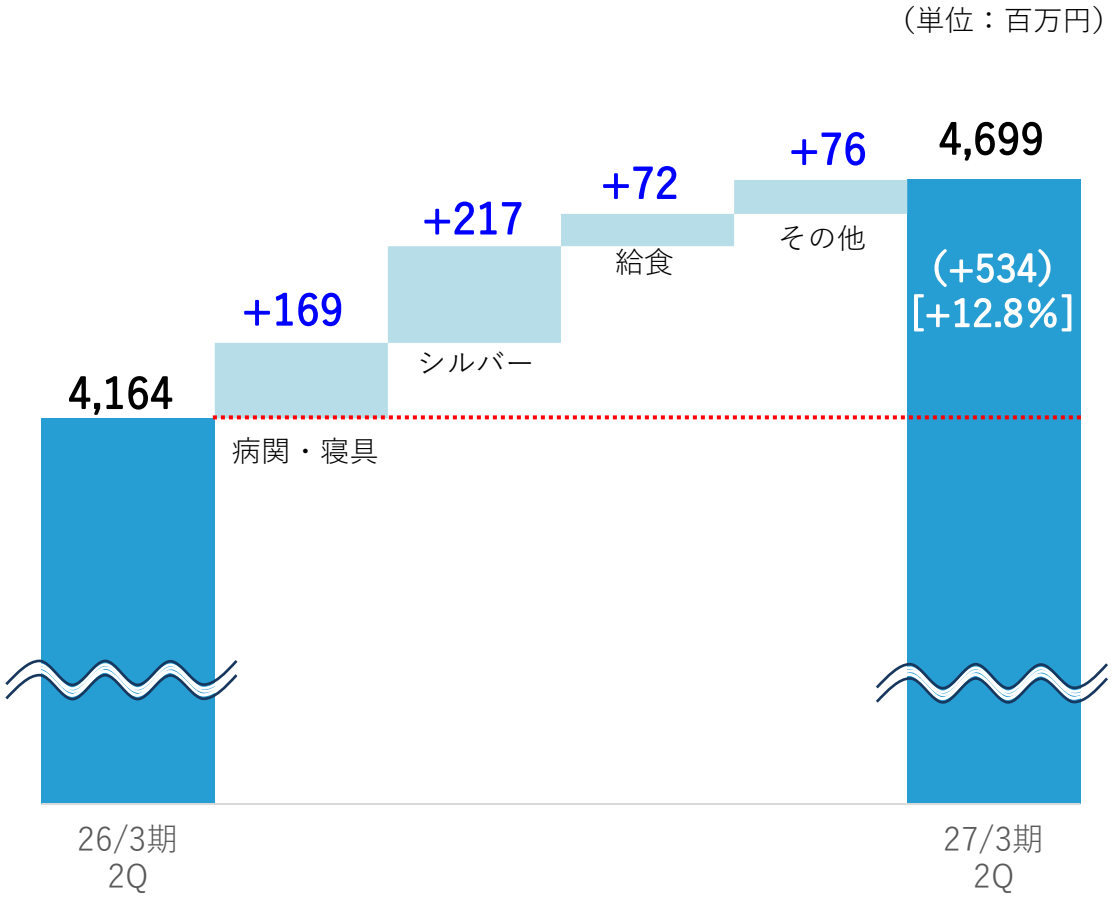
・介護用品直販レンタルが好調に推移（＋5.5%）

給食

・不採算事業所の撤退

27/3期2Q 健康生活サービス 営業利益 増減要因

営業利益　46億99百万円　前年同期比＋5億34百万円（＋12.8%）



病関・寝具

・増収による利益増

シルバー

・増収による利益増
・レンタル資材の効率的な運用により原価を圧縮
・リハビリデイサービスの稼働増に伴う
同事業の粗利率の改善

給食

・構造改革の推進等により収益が改善

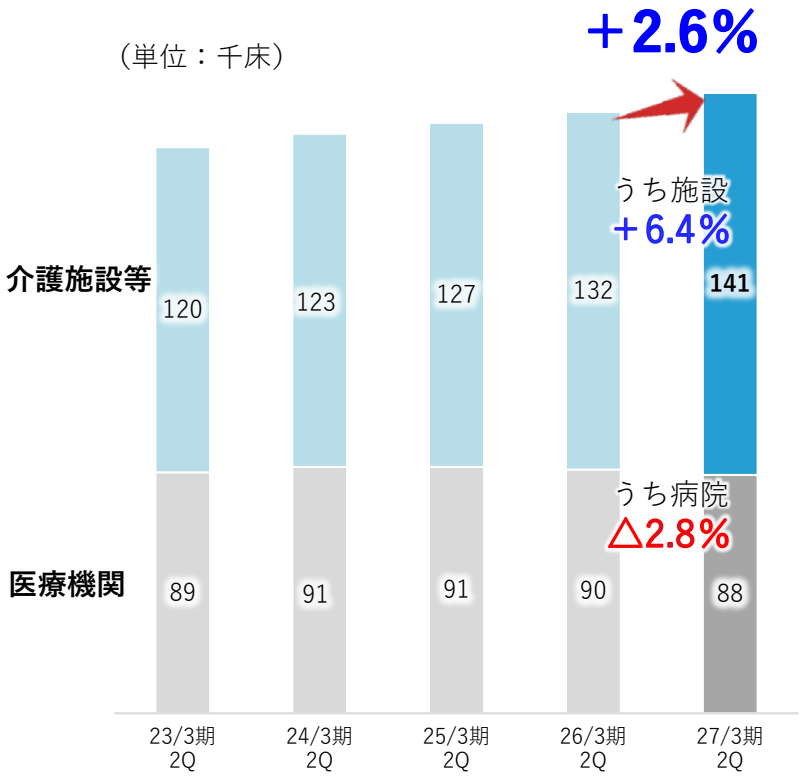
その他

・クリーニング設備製造事業において、
製品売上の構成変化による粗利率向上
および価格適正化の推進

健康生活サービス　事業の状況　＜病関・寝具・クリーニング設備＞

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、
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



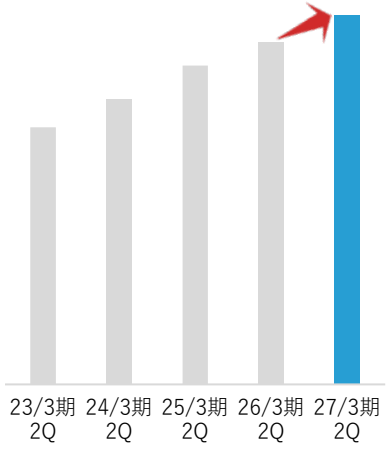
入院セット・ホテル向けリネン・クリーニング設備の売上

✓ 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

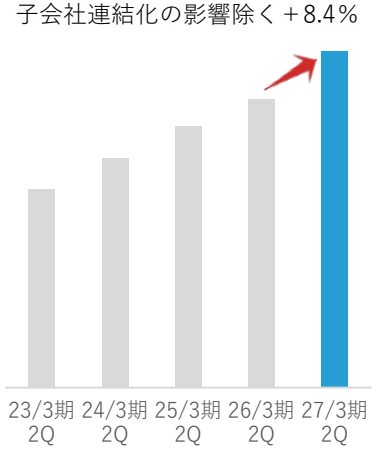
✓ 寝具・リネンサプライ事業は、４月からの子会社連結化により増収

✓ クリーニング設備製造事業は、売上は横ばいも 粗利率は向上

入院・入居セット売上

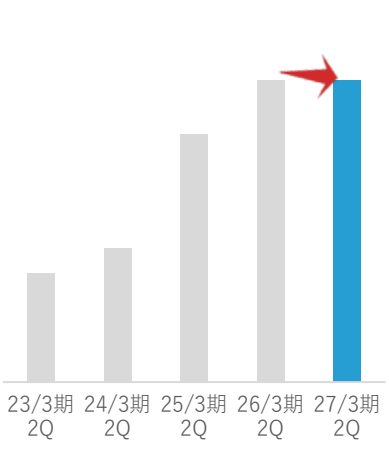


ホテル向けリネンのレンタル売上 ※



※寝具・リネンサプライ事業のレンタル売上

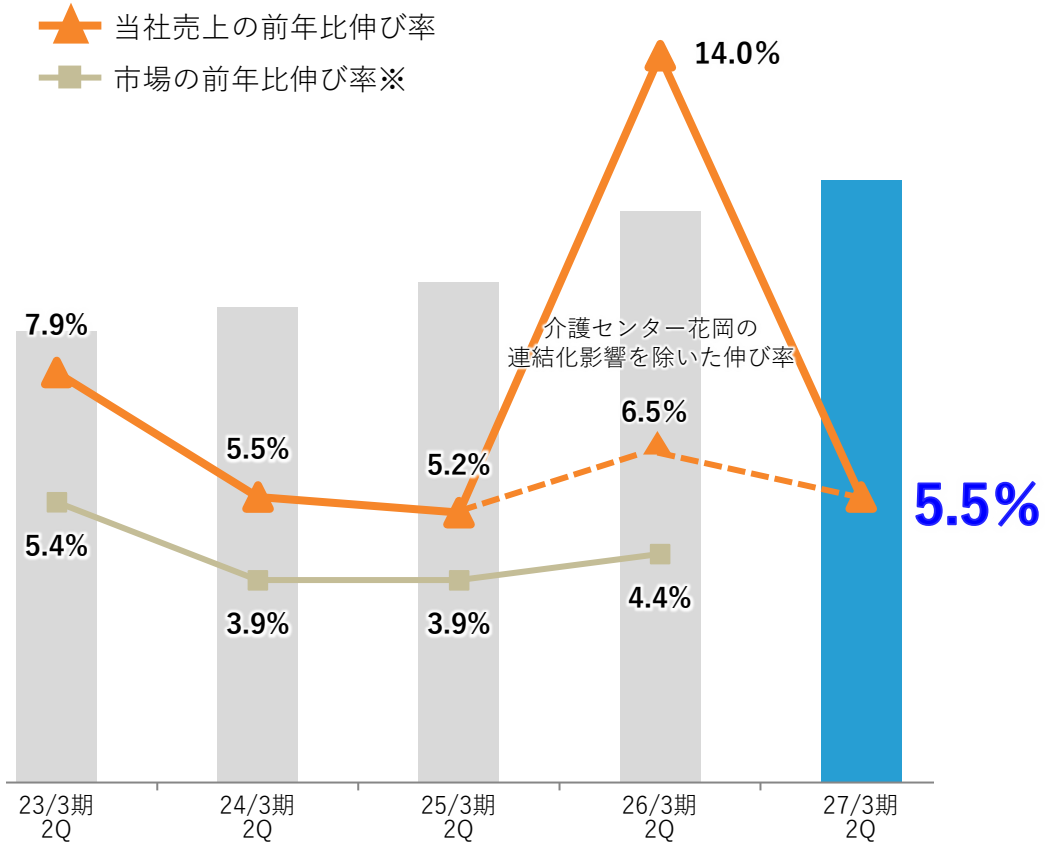
クリーニング設備製造事業売上



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

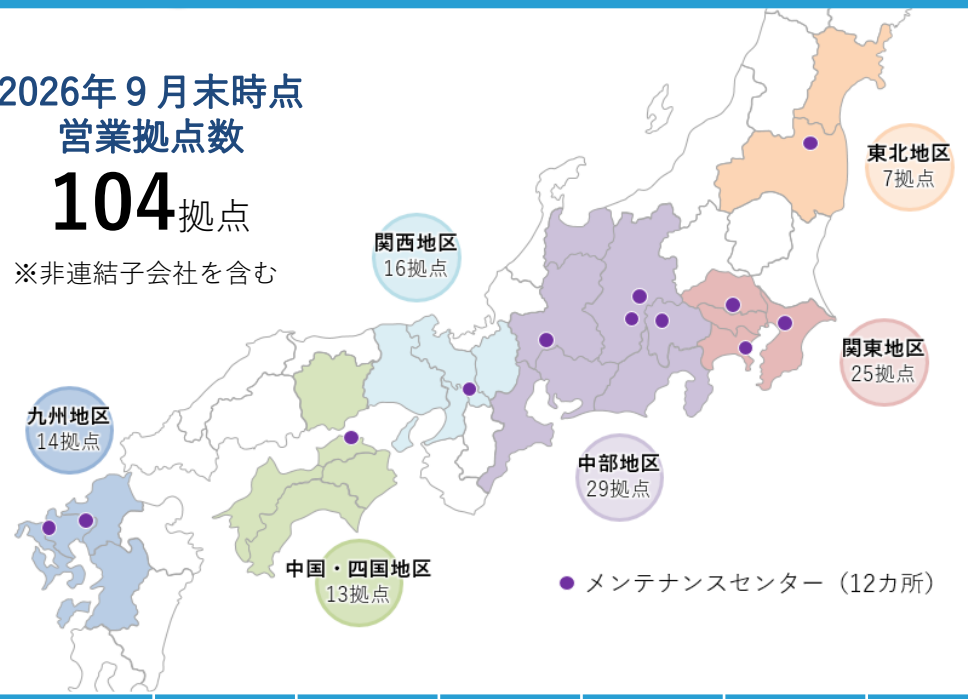
✓ 引き続き市場の伸びを上回るペースで順調に推移



※ 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（27/3期は数値未公表）

介護用品レンタルの営業拠点数

2026年９月末時点
営業拠点数
104拠点
※非連結子会社を含む



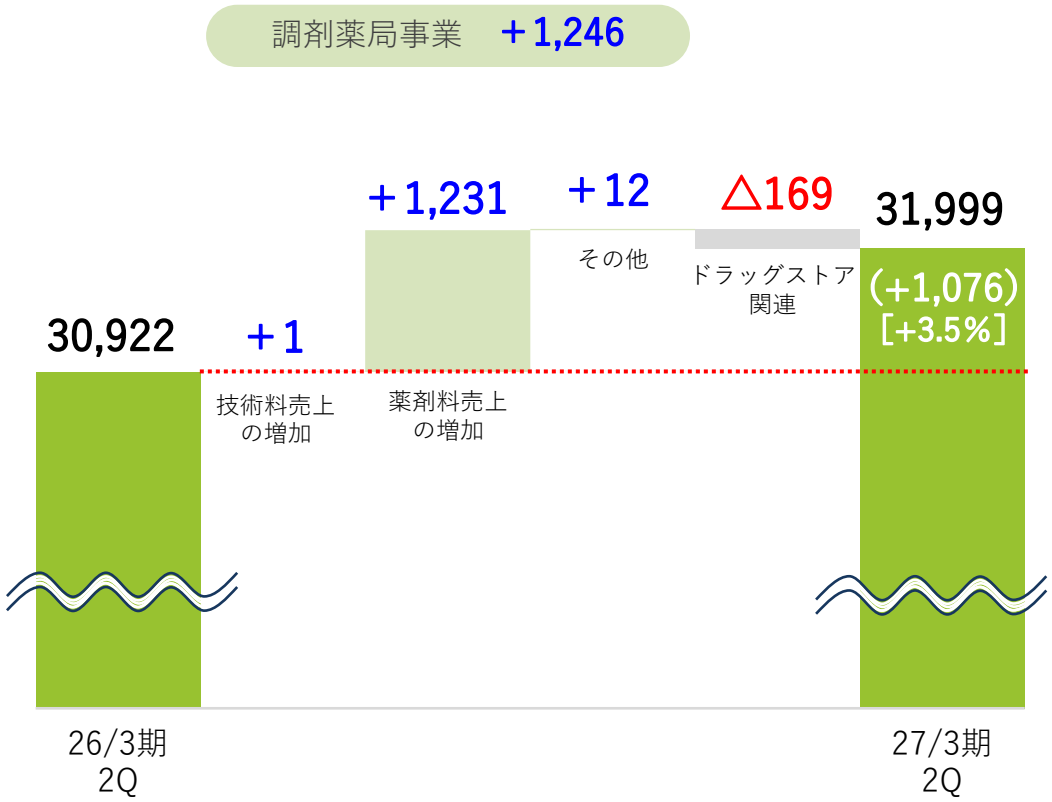
	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期 2Q
グループ拠点数	75	76	87	95	104	104
グループ会社	トーカイ・同仁社					
	ゆうえる					
	ニッショウ					
				ケアクレスト		
				ウィズ		
					介護センター花岡	
						エヴァ

連結
非連結

27/3期2Q 調剤サービス 売上高 増減要因

売上高　319億99百万円　前年同期比+10億76百万円（+3.5%）

（単位：百万円）



調剤薬局事業

- 長期処方や高額医薬品の処方の増加などにより、処方箋単価が上昇（＋5.5%）
- 当期はM&Aにより１店舗増
  2026年９月末時点で全162店舗の展開
  （前年同期比＋３店舗）

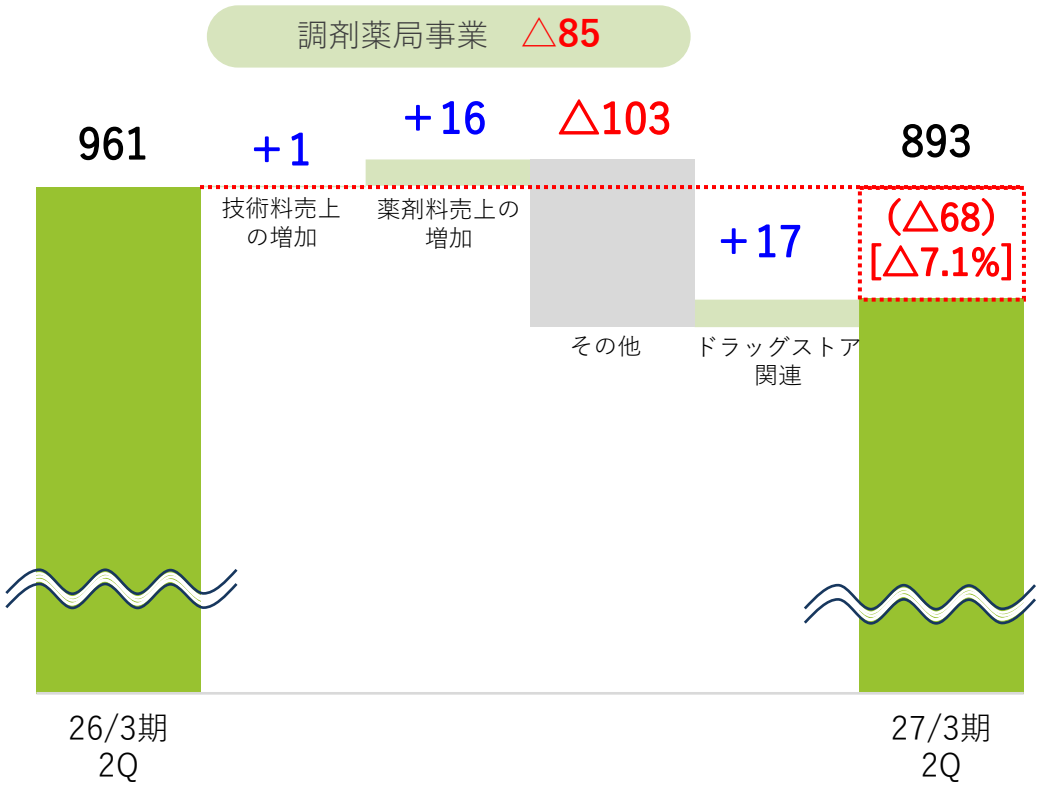
ドラッグストア関連事業

- 不採算店舗の撤退などによる売上減

27/3期2Q 調剤サービス 営業利益 増減要因

営業利益　8億93百万円　前年同期比△68百万円（△7.1%）

（単位：百万円）



調剤薬局事業

・増収に伴う利益増があったものの、
M&Aに係る一時的な費用等の発生、
および人件費の増加などにより減益

ドラッグストア関連事業

・のれん償却額が減少したことなどにより増益

調剤サービス　事業の状況　＜調剤薬局＞

たんぽぽ薬局の出店状況

- ✓ 当期は２店舗を出店
- ✓ １店舗はM&Aにより取得し、１店舗は移転による
  リニューアルオープン

たんぽぽ薬局

全162店舗

2026年９月末時点

■当期の主な出店店舗

中ノ池店
（愛知/公立西知多総合病院前）



魚津店
（富山/富山ろうさい病院前）

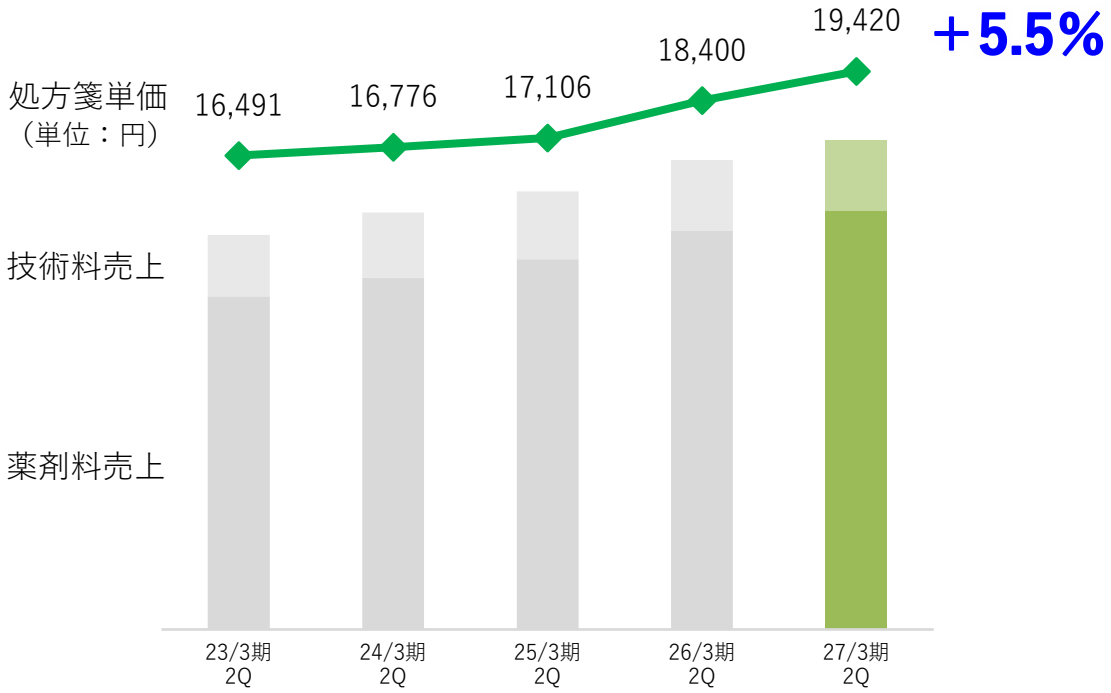


	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期 2Q時点
期末店舗数	149	154	158	161	162
期中出店数	4	7	5	5	2
期中退店数	−	2	1	2	1

処方箋単価および枚数の状況

- ✓ 長期処方や高額医薬品の処方の増加などにより
  処方箋単価が上昇
- ✓ 対人業務の充実や在宅調剤への取り組み推進を図り、
  技術料売上も増加

処方箋売上と単価の推移



調剤サービス　事業の状況　＜調剤薬局＞

薬局DX

✓ 前期に導入したクラウド型電子薬歴システムに
AIアシスタント機能を付加（AI薬歴）

→薬局DXにより業務効率を上げることで、対人業務を強化

✓ 調剤後も患者さまと“つながる”システムで、服薬期間中の
フォロー体制が充実。患者さま一人ひとりに合わせた
丁寧な服薬フォローアップが可能に

→かかりつけ機能の強化により新患再来率が上昇



AIアシスタント機能の活用により

服薬フォローシステム登録者数

2026年11月

10万人を突破

薬歴記載時間

2026年9月　40%削減

※ 導入前の平均記載時間との比較

薬剤師一人・１時間当たり処方箋処理枚数

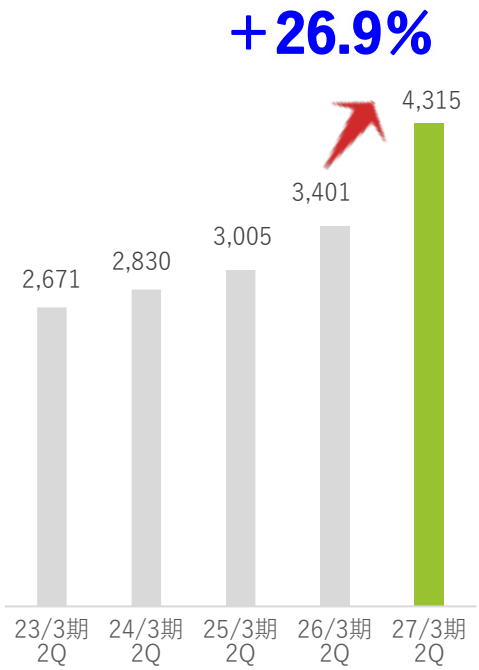
2026年7～9月　＋0.8%

※ 2025年７～９月との比較

在宅医療

✓ 在宅医療の専門人材による営業強化や、在宅調剤の運営
サポートを専門で行う部門の設置により、在宅調剤利用者が
大幅に増加

在宅調剤 利用者数



在宅調剤実施店舗割合※



※ 直近１年間で在宅調剤売上の実績がある店舗割合

門前の医療機関以外からの処方箋受付状況



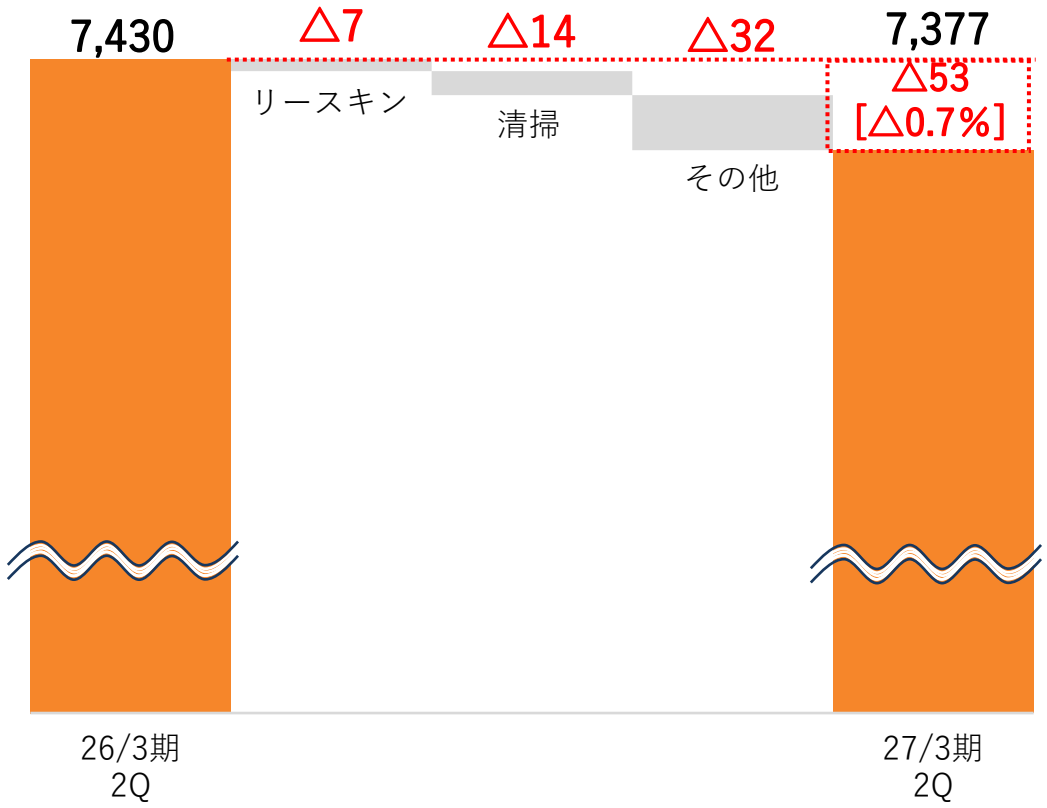
26/3期2Q累計
16.3%

※ 当期より集計方法を変更したため、前期の実績にも遡及して変更後の集計方法を適用しています。

27/3期2Q 環境サービス 売上高 増減要因

売上高　73億77百万円　前年同期比△53百万円（△0.7%）

（単位：百万円）



リースキン事業

・トイレ周り商品の売上が堅調に推移したものの、
ダストコントロール商品の売上が減少

清掃事業

・主力の病院清掃売上は堅調に推移した一方、
収益性向上に向けた取引内容の見直しにより
清掃事業の売上が減少

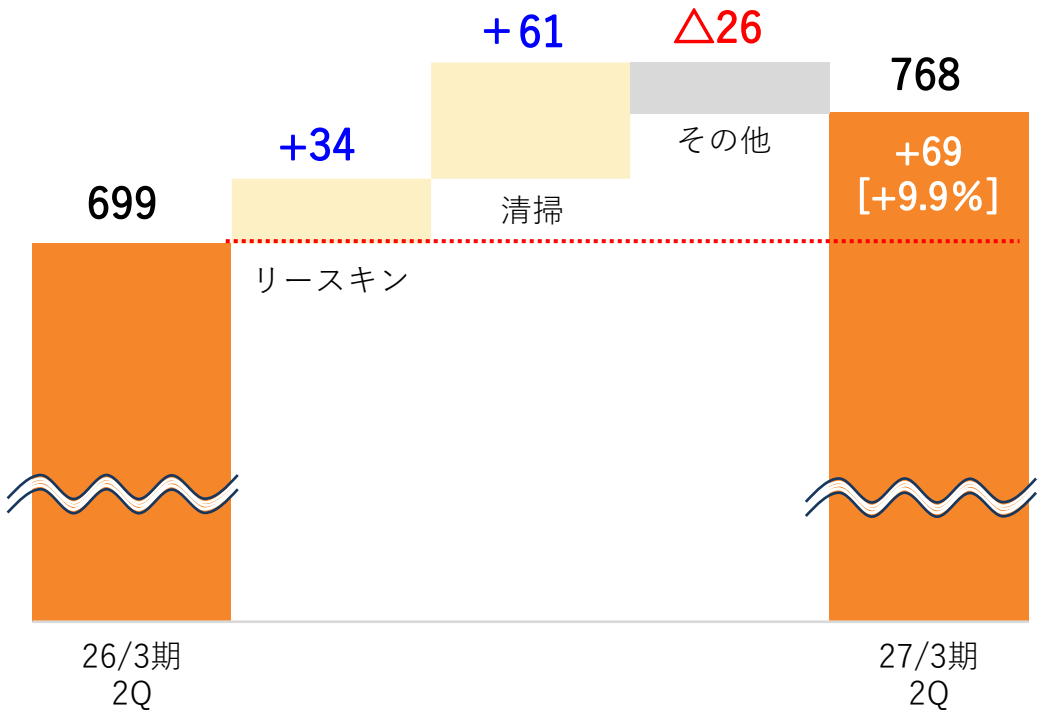
その他

・出力制御や天候不順による発電量の低下に伴い、
太陽光事業が減収

27/3期2Q 環境サービス 営業利益 増減要因

営業利益　7億68百万円　前年同期比+69百万円（+9.9%）

（単位：百万円）



リースキン事業

・前期に一過性の費用が発生していたことや、
価格適正化の取り組みなどにより増益

清掃事業

・前期の新規受託に係る初期費用が剥落したことや
価格適正化の取り組みを進めたことなどにより増益

その他

・減収に伴う利益減

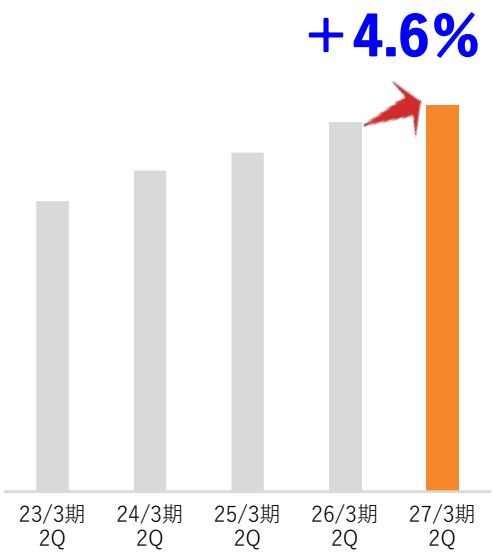
環境サービス　事業の状況　＜リースキン・清掃＞

リースキン事業におけるトイレ周り商品の売上

- ✓ トイレアドバイザーの育成など、トイレ周り商材の拡販に注力し、ブランド力の向上を図る
- ✓ 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」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

トイレ周り商品売上

（直販・代理店部門）



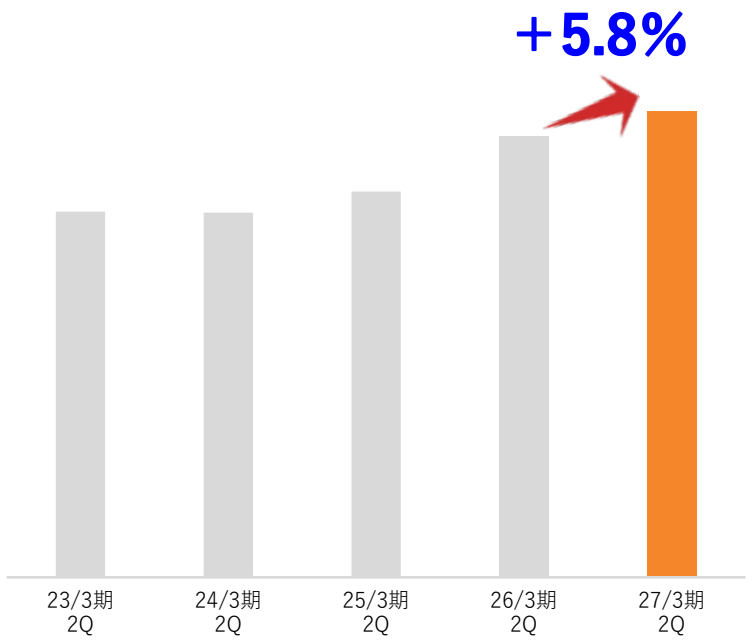
トイレアドバイザー認定取得者
672名
（2026年10月末現在、前年同期は614名）

ルーナスサポートZERO導入件数
1,000軒超
（2026年10月末現在、前年同期は500軒超）

清掃事業における病院清掃の売上

- ✓ 医療機関の人手不足を背景に病院清掃の売上は堅調に推移
- ✓ 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

病院清掃の売上推移



2027年３月期の見通し

2027年３月期連結業績予想の修正（連結）

株式会社トーカイ

✓ 営業利益・経常利益で前期比減益としていた当初予想から、増益予想へ上方修正

＜主たる修正要因＞

・健康生活サービスの上期実績が特に利益面で当初計画を上回り好調に着地
・調剤サービスにおいて、調剤薬局事業における処方箋単価が薬剤料・技術料ともに当初計画を上回って推移
・2026年７月にグループ化したQLCプロデュース株式会社の業績を第３四半期より連結業績に取り込む

	26/3期 実績	27/3期 当初予想	当初前期比	27/3期 修正予想	当初予想比	修正後 前期比
売上高	159,664	165,400	+3.6%	167,980	+1.6%	+5.2%
営業利益	9,382	8,985	△4.2%	10,286	+14.5%	+9.6%
経常利益	10,098	9,437	△6.5%	10,716	+13.5%	+6.1%
親会社株主に 帰属する当期純利益	6,069	6,117	+0.8%	6,866	+12.2%	+13.1%

2027年３月期連結業績予想の修正（セグメント別状況）

（単位：百万円）

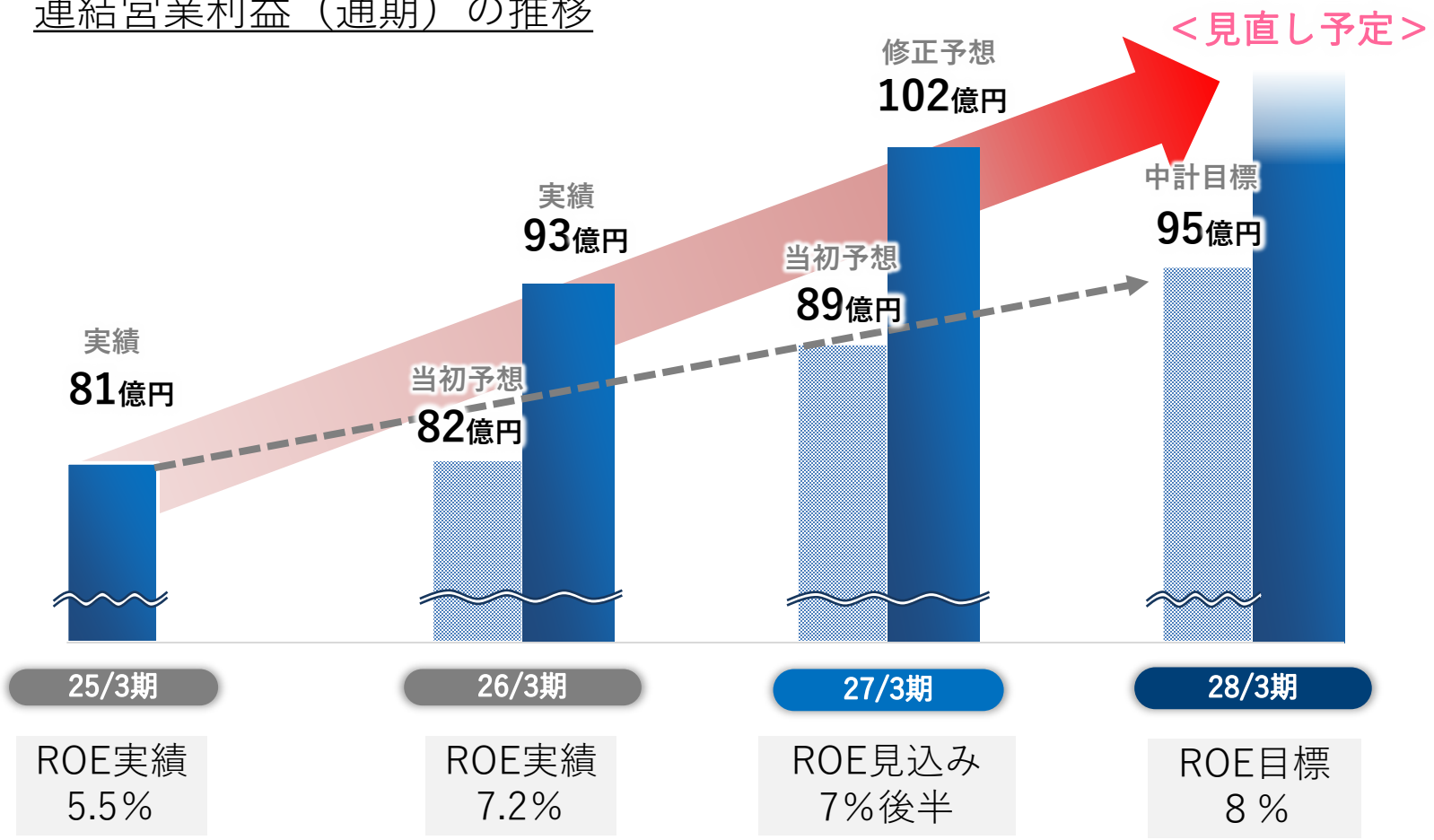
		26/3期 実績	27/3期 当初予想	当初 前期比	27/3期 修正予想	当初 予想比	修正後 前期比	上期の実績（対 当初予想）	下期の見通し
健康生活	売上高	81,799	86,086	＋4,287（＋5.2%）	87,366	+1,280（＋1.5%）	＋5,567（＋6.8%）	• 病院関連、寝具リネンサプライ事業が売上・利益ともに好調に推移 • 介護用品レンタルの資材運用の効率改善の取り組みにより、シルバー事業の原価抑制につながる • 期初想定していたエネルギーコストの高騰影響は想定を下回る	• ３Qより連結業績に取り込むQLCプロデュースの損益を修正予想に織り込む（売上利益ともに貢献） • エネルギーコストの高騰影響は一定程度見込むものの、当初の想定は下回る
	営業利益	8,546	8,972	＋426（＋5.0%）	9,690	+717（＋8.0%）	＋1,143（＋13.4%）		
調剤	売上高	62,870	64,119	＋1,248（＋2.0%）	65,539	+1,420（＋2.2%）	＋2,669（＋4.2%）	• 高額医薬品の処方、技術料の獲得が当初想定を上回っていることで処方箋単価が好調に推移	• 上期の処方箋単価の状況が下期以降も続くことを想定し、修正予想に織り込む
	営業利益	2,430	1,810	△619（△25.5%）	2,367	+557（＋30.8%）	△62（△2.6%）		
環境	売上高	14,837	15,030	＋193（＋1.3%）	14,919	△111（△0.7%）	＋81（＋0.6%）	• リースキン事業、清掃事業ともに売上は計画に対しやや未達となるも、粗利率が上昇	• 当初計画の想定を踏襲
	営業利益	1,232	1,201	△30（△2.5%）	1,296	+94（＋7.9%）	＋64（＋5.2%）		

中期経営計画の進捗（数値目標）

株式会社トーカイ

✓ 今回の業績予想の修正により、中計最終年度（28/3期）の営業利益目標を１年前倒しで達成する見込み

連結営業利益（通期）の推移



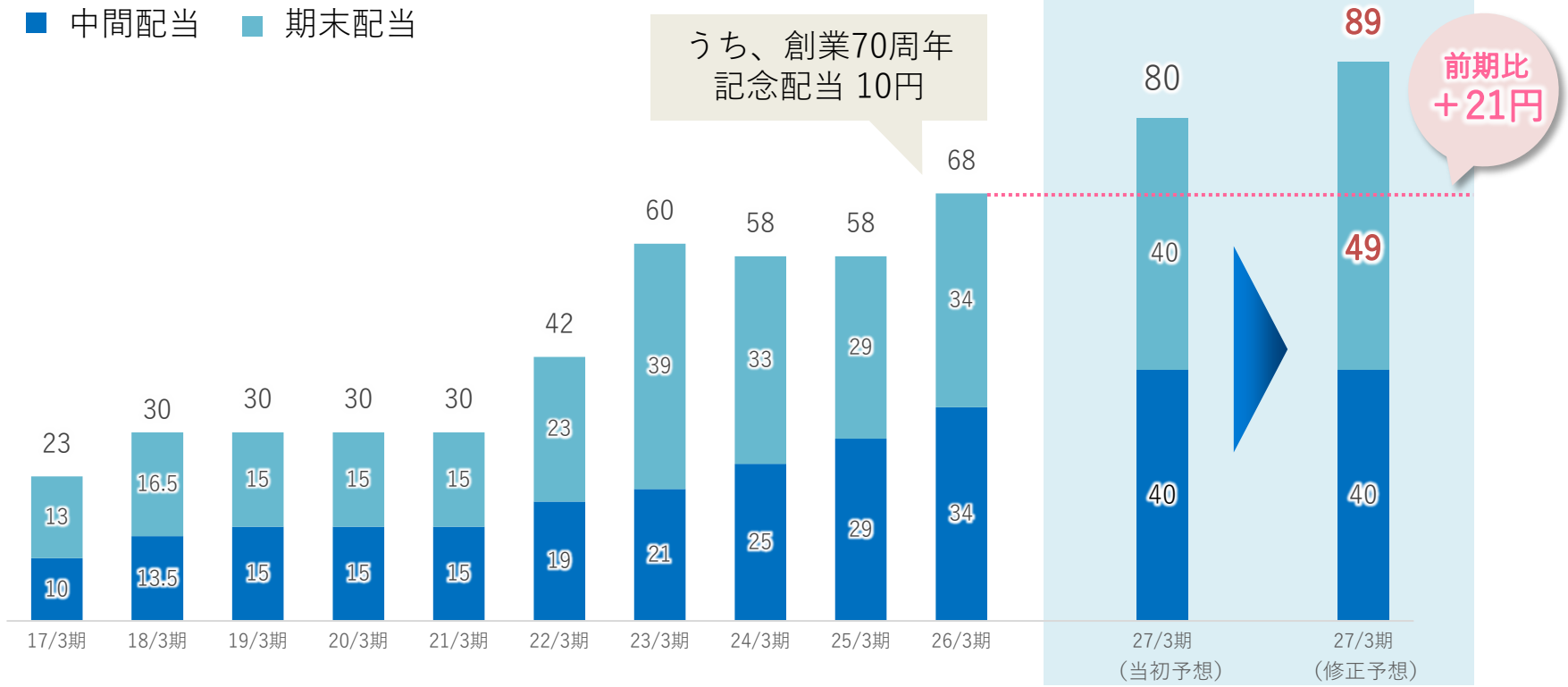
最終年（28/3期）の目標は見直したうえで公表予定

2027年３月期配当予想の修正（2026年10月22日公表）

株式会社トーカイ

✓ 業績予想の上方修正に伴い、2027年３月期の１株あたり期末配当を当初予想から９円増配（前期比＋21円）

１株当たり配当の推移（単位：円）



2027年３月期～ 配当方針

（2026年5月12日公表）

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、2017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。

成長戦略に基づく取り組みの進捗状況

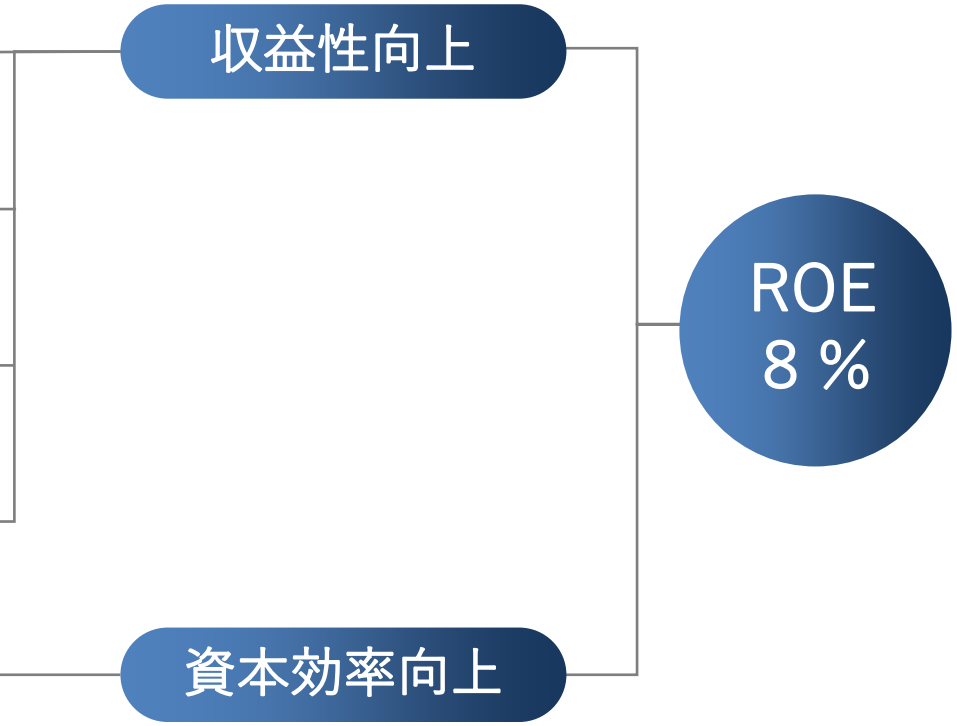
中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）の基本方針

株式会社トーカイ

✓ 中計の最重要目標である「ROE８％」の達成に向けて、５つの基本方針に沿った施策に取り組む

中期経営計画　５つの基本方針

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



シルバー事業（介護用品レンタル）の取り組み

基本方針１

株式会社トーカイ

規模の拡大

積極的な出店とM&Aを継続

✓ 2026年10月に東北エリアのグループ会社で新規出店
→ 仙台市に1拠点を開設

✓ 2026年11月に吸収分割２件が効力発生
→ 東京都新宿区、熊本市で２拠点を開設

2026年11月時点のグループ拠点数　107 拠点

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	㈱ケアクレストをグループ化（現：非連結） ㈱ウィズをグループ化（現：非連結）	事業承継　２件
25/3期	㈱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	㈱エヴァをグループ化（現：非連結）	事業承継　４件
27/3期	－	吸収分割　２件 ※ 事業承継　４件

※吸収分割２件、事業承継１件は、11月1日に効力発生

生産性の向上

レンタル資材の運用効率化による収益向上

✓ 回収したレンタル商品が再びレンタル可能な状態になるまでの期間を短縮することで、既存資材の回転率を上げ、追加投資を抑えながら収益性向上を図る

ご利用者 → 回収 → **メンテナンスセンター** **商品の再生** → 納品 → ご利用者

・メンテナンスセンターの体制強化による生産効率向上
・生産/営業部門の連携による顧客需要に応じた生産
・拠点やグループを跨いだ資材の有効活用



メンテナンス日数※ 約１日短縮（前期上期と今期上期の比較）
※回収したレンタル商品がメンテナンスされ、出荷可能になるまでにかかる日数

調剤薬局事業の取り組み

基本方針１

株式会社トーカイ

専門人材の育成

専門性を高め、対応する健康ニーズを拡大

- ✓ 認定資格を有した「専門薬剤師」の育成を積極支援
- ✓ 介護に関する知識・資格の取得も進めることで、服薬だけでない幅広い相談に対応できる体制を強化

専門薬剤師
計 191名

・外来がん治療専門薬剤師	3名
・小児薬物療法認定薬剤師	2名
・心不全療養指導士	5名
・腎臓病療養指導士	13名
・認知症研修認定薬剤師	4名
・地域糖尿病療養指導士	164名



福祉用具専門相談員の資格取得を推進。一部店舗では介護シューズの取り扱いを開始

地域に根差した活動

地域との接点を深め、身近な相談拠点に

- ✓ 健康相談や啓発活動など年間約600件の地域活動を展開
- ✓ なかでもMCI予防を重点テーマの一つとし、認知症の予防や健康意識を高める機会を提供することで、地域住民を支える接点を拡大

地域活動
年間 約600件

MCI予防活動
27/3期上半期 29件



2026年9月の「認知症月間」では、16,000名を超える地域住民に情報提供を実施

「地域のあらゆる健康ニーズに応えるかかりつけ薬局」へ

長期ビジョンに向けた成長投資（リハビリデイサービスへの本格参入）

基本方針２・３

株式会社トーカイ

✓ 在宅医療・介護分野を強化するための戦略的M＆AとしてQLCプロデュースを取得

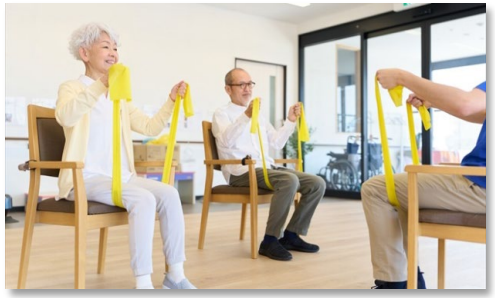
中期経営計画で掲げる３つの注力分野

1 在宅高齢者

2 医療・介護の予防

3 保険外サービス

在宅高齢者の自立した生活の維持に向けた機能訓練を行う「リハビリデイサービス」に本格参入



2026年7月にグループ化

明日の事業を創造する QLCプロデュース株式会社

- ✓ 注力分野における新たな事業展開の基盤構築
- ✓ 在宅医療・介護分野におけるプレゼンスの向上

引き続き①～③の注力分野において、新たな成長につながる事業の開発に取り組む

リハビリデイサービスの事業展開

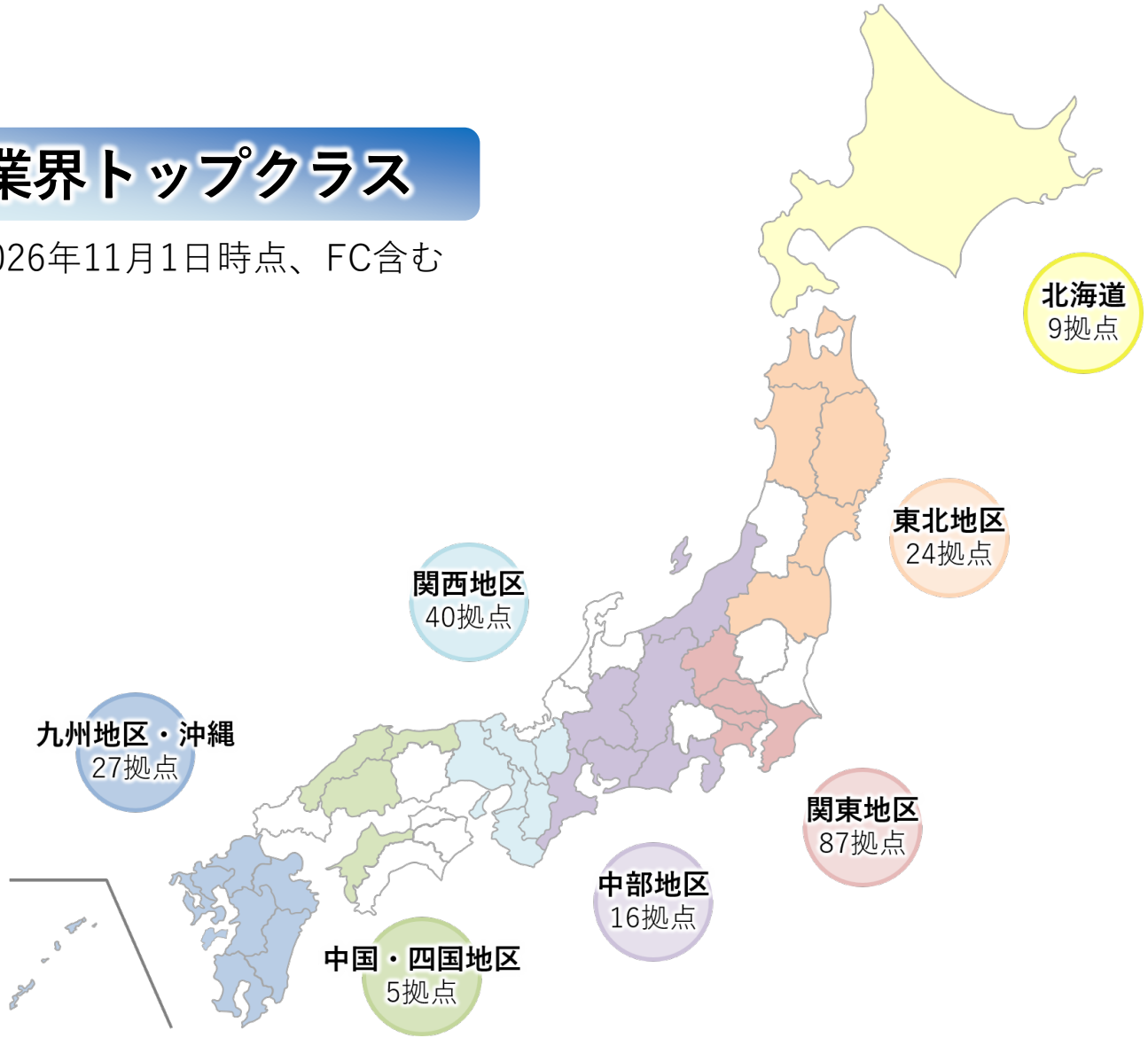
株式会社トーカイ

トーカイグループのリハビリデイサービス

全国 208 拠点

業界トップクラス

※2026年11月1日時点、FC含む



事業会社および展開するブランド

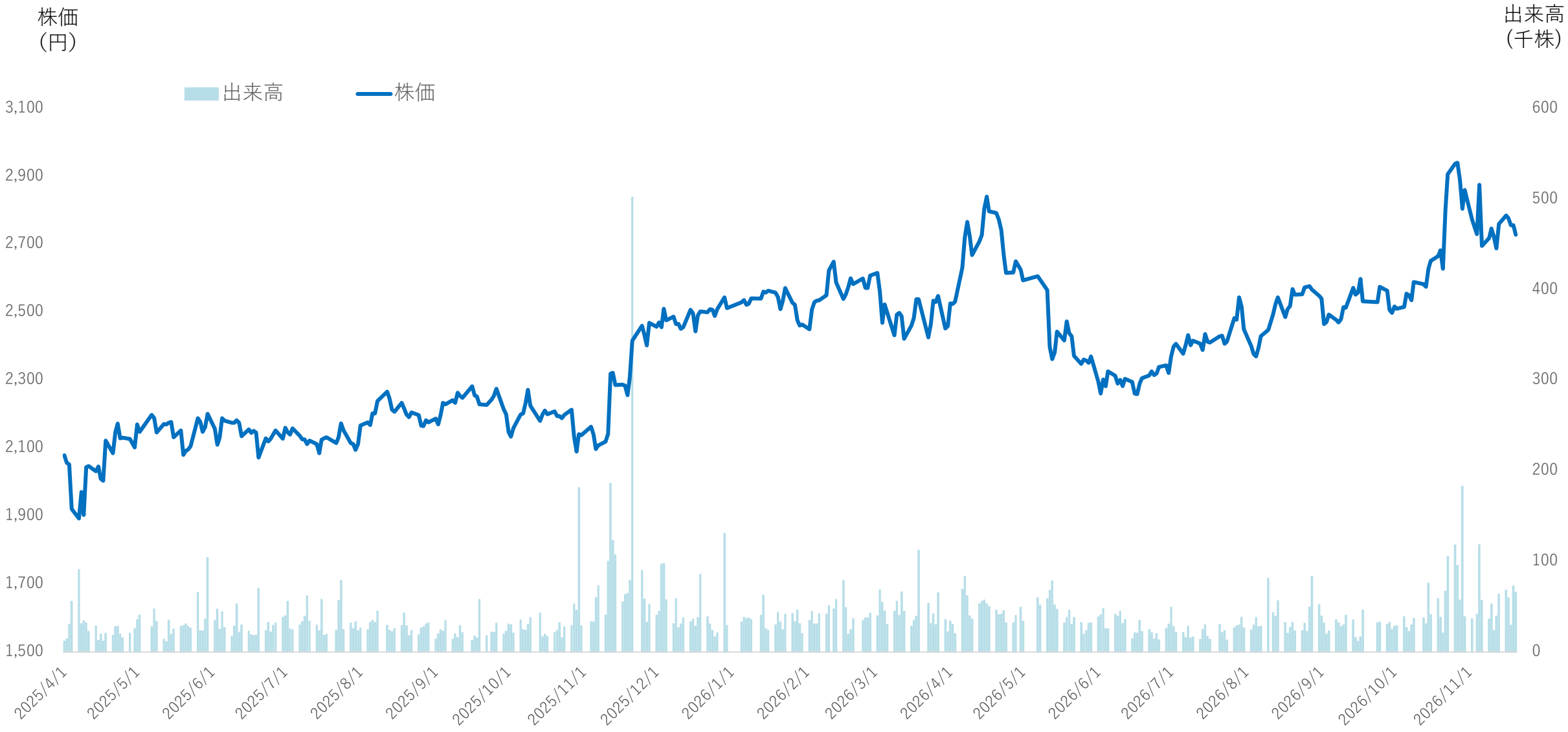
QLC 株式会社プロデュース（明日の事業を創造する）

展開する主なブランド：リハビリステーション LETS 倶楽部（Let's Enjoy Training School）／ブリッジライフ（Bridge Life）

mik japan

展開するブランド：ミック健康の森

株価推移（2025年４月以降）



参考）統合報告書のご案内

当社グループは、ステークホルダーの皆さまに対し、企業価値向上に向けた取り組みを分かりやすくお伝えすることを目的に、財務・非財務情報を統合的にまとめた統合報告書を毎年発行しています。

「統合報告書2026」では、中期経営計画初年度の成果や長期ビジョン実現に向けた成長戦略を重点的に説明しています。

今後もステークホルダーの皆さまとの対話を大切にしながら、情報開示のより一層の充実に努めてまいります。

統合報告書2026

https://www.tokai-corp.com/sustainability/archives/



本資料および当社ＩＲ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・ＩＲ課

E - mail：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。