

2022年3月期決算説明 及び 修正版中期経営計画

2022年3月期～2024年3月期

2022年6月8日

ミアヘルサホールディングス株式会社
(東証スタンダード : 7129)



会社概要	会社概要、ミアヘルサの理念	4
	地域包括ケアシステムとは	6
	経営環境の変化と当社の変遷	7
	組織体制・事業展開、事業拠点、未来ビジョン.....	8
決算説明	2022年3月期 決算概要	12
中期計画の背景	ミアヘルサの経営環境と対応策（医薬・介護・保育） ...	24
中期経営計画	基本方針、重点施策、数値目標	32
	中期計画のポイント	39
	事業部ごとの目標値と重点施策 医薬事業.....	40
	（医薬・介護・保育・食品・ライフサポート）	
	財務・資本施策、資本政策と株主還元方針.....	59
	SDGsに関連する当社の取組みと目標	62
参考資料	事業部間シナジーと地域包括ケアシステム.....	64
	用語説明（医薬・介護・保育）	65
	人財戦略、ICT投資計画	69

会社概要



日生薬局 在宅医療

社名

ミアヘルサホールディングス株式会社

設立

2021年10月1日 （※ミアヘルサ株式会社：1984年9月12日 設立）

代表者

代表取締役社長 青木 勇

事業内容

調剤薬局 ・ 介護サービス ・ 保育園／学童クラブの運営 ほか

グループ会社

ミアヘルサ(株)、 ライフサポート(株)

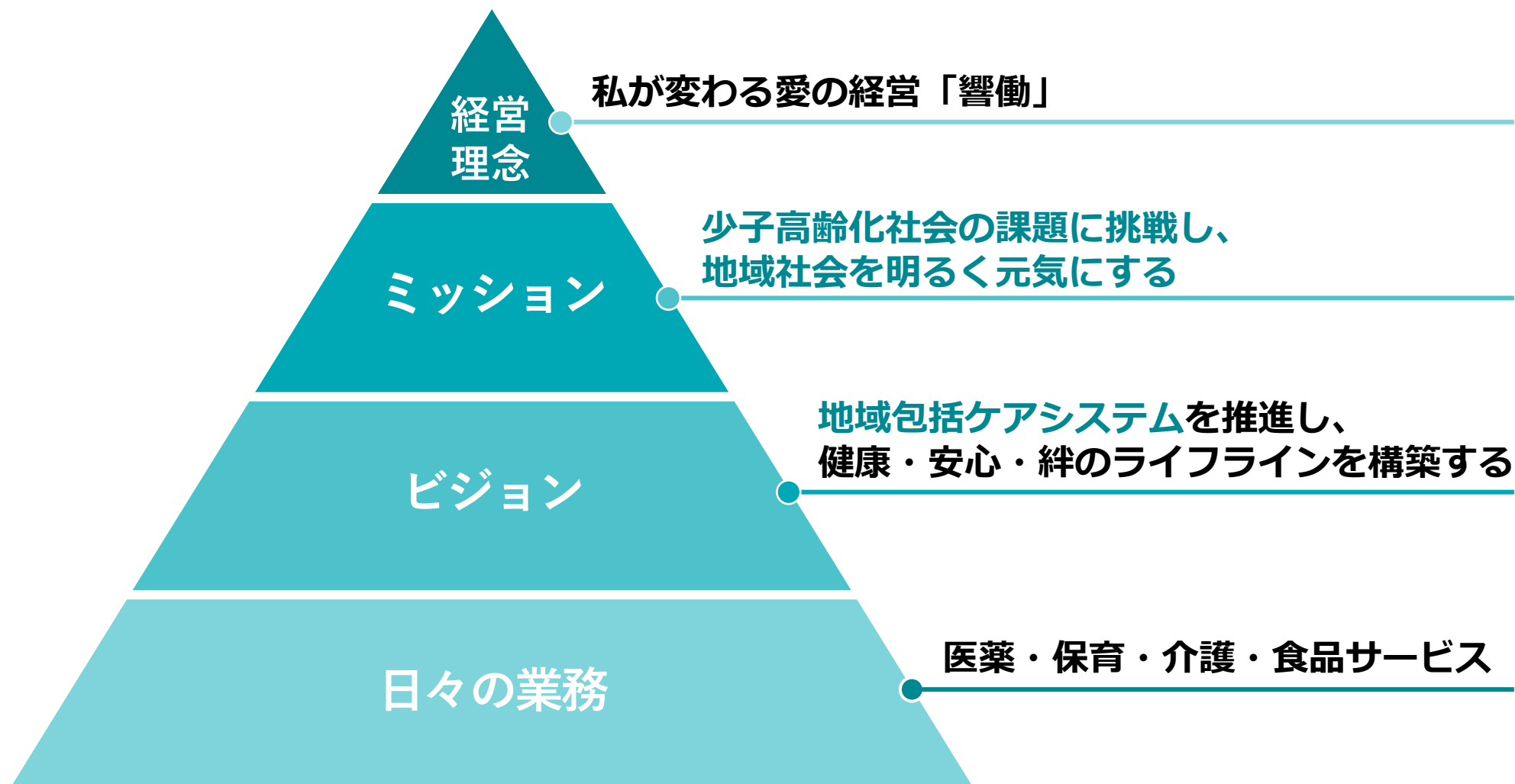
従業員数

2,826名 ※グループ会社、パート社員を含む （2022年4月現在）

所在地

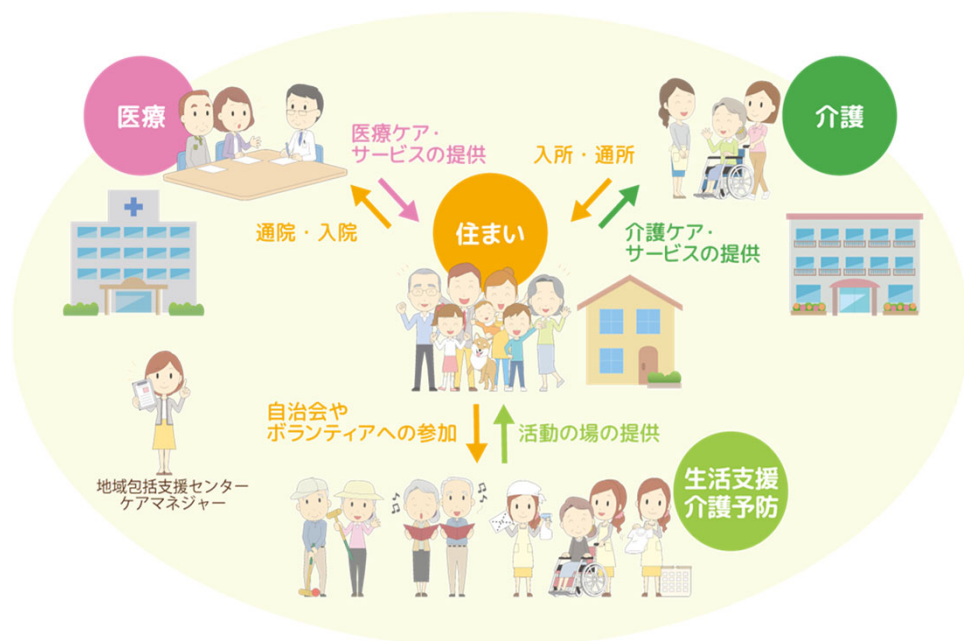
東京都新宿区市谷仲之町3-19

「**少子高齢化社会の課題に挑戦し、地域社会を明るく元気にする**」という
ミッションへの取り組みを通して「**経営理念**」を実現する



「地域包括ケアシステム」とは

高齢者が住み慣れた地域で自分らしい暮らしを送り続けられるよう
高齢化社会に必要な「高齢者住宅・介護サービス・薬局・診療所・コンビニ」
等が、整備された街づくりのことです



「地域包括ケアシステム」は
高齢化社会での厚生労働省の方針

ミアヘルサは、薬局・介護・保育の機能連携により、
若い人も一緒に暮らせる街づくりに向けて
「地域包括ケアシステム」を展開します

経営環境の変化 と 当社の変遷



西暦		1984～1998年	2000年	2011年	2015年	2020年	2021年
時代背景		バブル期	平成不況	高齢化社会の到来		新型コロナの蔓延	
ミアヘルサ方針	施策	各部門が切磋琢磨して成長を目指す			医薬・介護・保育事業の機能連携により、高齢化社会に必要な街づくりに向けた「地域包括ケアシステム」を展開		
医薬事業	環境	厚生労働省 院外処方箋を推進	病院等の 院外処方箋が普及	厚生省医療費抑制 への医療改定実施	医療費削減に向けた 後発薬の普及推進	薬局機能の強化・かかりつけ薬局推進、 門内薬局承認、病院の外来抑制	
	対応策	調剤薬局 事業に進出	大学病院前等に 調剤薬局の出店強化	駅前立地に 医療モールを展開	後発薬への取組み 医療モール展開	かかりつけ薬局・オンライン薬局機能強化 病院の依頼により「コロナ専用窓口」開始	
介護事業	環境	—	介護保険制度制度 スタート	雇用促進事業で介護 の就労助成金制度	介護ニーズが高く 介護人材の不足	高齢化人口の増加による認知症患者の増加 デイサービス利用者の減少	
	対応策	—	介護事業に進出	和光市に地域包括ケ アのモデル施設開設	URと団地再生の地域 包括ケアモデル開設	認知症グループホーム・ホスピス展開 住宅施設の衛生管理の徹底と面会禁止処置	
保育事業	環境	—	待機児童問題が 顕在化	株式会社に保育園 事業への進出承認	保育料の無償化 保育士不足	待機児童の減少・女性の就業率向上 保育士不足	
	対応策	—	—	保育事業に進出	保育士確保に向けて 全国にルート作り	認可保育園定期開園と認証園の認可化 株式上場を機にM&Aを強化	
児童育成事業	環境	—	—	—	—	女性の就業率向上 により子どもの 預け先が不足	ライフサポート(株)の 子会社化により児童 育成事業を展開
	対応策	—	—	—	—	—	学童クラブを運営

社名の「ミアヘルサ」とは、
福祉先進国スウェーデンの言葉で「もっと健康に」を意味しています

【サービス・ブランド名】



日生薬局 ミアヘルサ薬局



ミアヘルサ ケア



ミアヘルサ保育園 ひびき



ミアヘルサ食品



ゆらいん

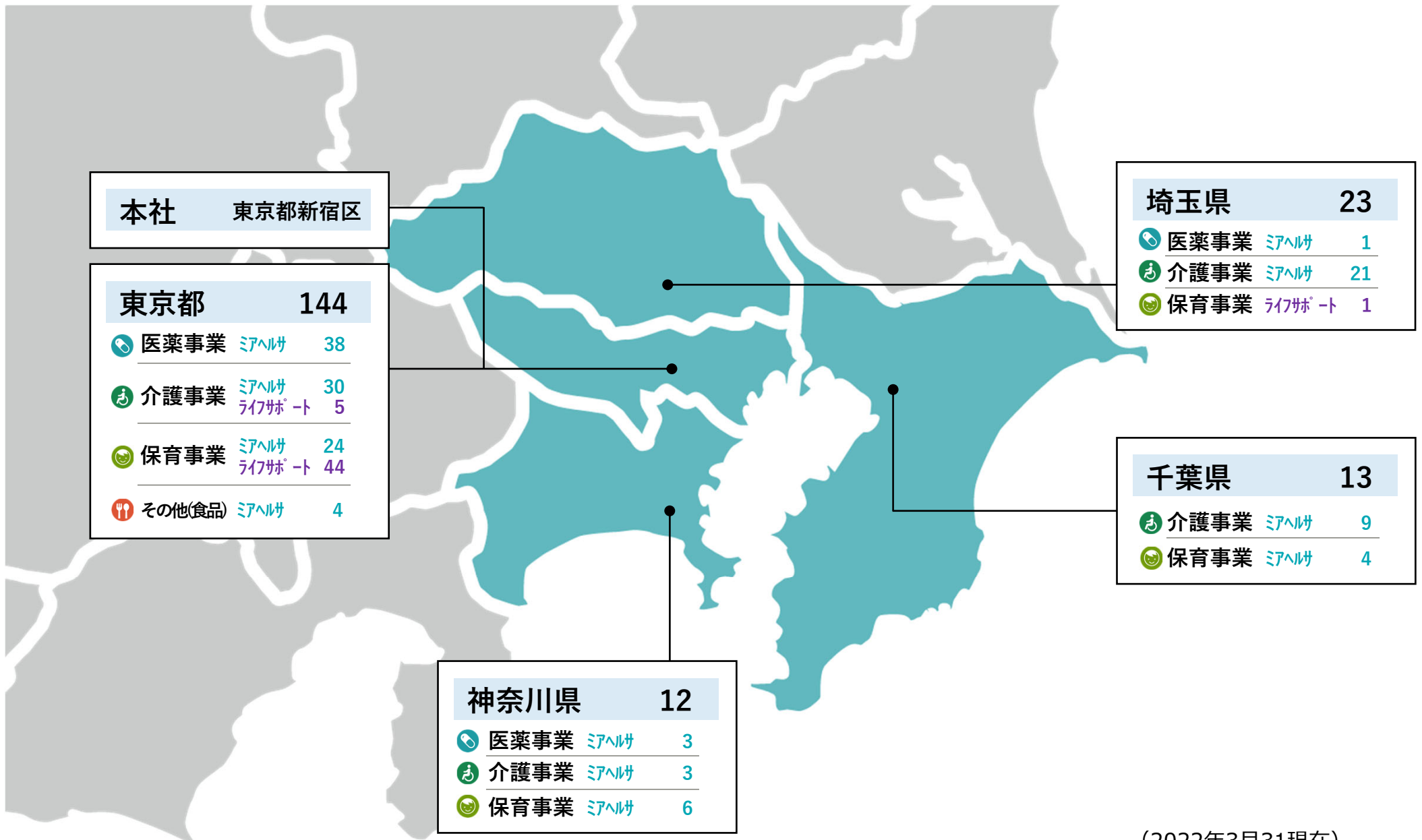


Meline



悠楽里 悠々ケア 悠々ナーシング こゆりり

事業拠点 (200 拠点) ※グループ合計



(2022年3月31現在)

「地域包括ケアシステム」を推進し、
健康・安心・絆のライフラインを構築する



 薬局

 保育園

 学童クラブ

 介護サービス

 食品サービス



決算説明 (2022年3月期)

2022年3月期通期 (決算概要)

2022年3月期通期 決算概要



■業績状況（前年同期比） ①売上高：116.4% ②営業利益：57.8% ⇒ **増収・減益**
 （主な要因）

- 売上高 ■2021年10月にグループ会社化したライフサポート(株)の園児数・児童数の増加が寄与
- 営業利益 ■コロナの影響により、通所介護事業所の利用者数が減少したほか、新規開設の調剤薬局・ホスピス等の先行コスト等が生じた事で減益
- 当期利益 ■特別利益として、保育所新設に伴う施設補助金等+443百万円計上、特別損失として、介護施設及び子会社の本社機能移転に伴う減損損失△113百万円計上により減益

第4四半期業績状況

（単位：千円）

	通期		前年同期比	
	2021年3月期	2022年3月期	増減額	増減率
売上高	16,754,542	19,510,261	2,755,719	16.4%
売上総利益	1,723,871	1,897,690	173,819	10.0%
販売費及び一般管理費	1,401,702	1,711,320	309,618	22.1%
営業利益	322,168	186,370	△135,798	△42.2%
営業利益率（%）	1.9%	1.0%	△0.9 ㊦	—
経常利益	340,243	189,986	△150,257	△44.2%
経常利益率（%）	2.0%	1.0%	△1.0 ㊦	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	478,180	291,566	△186,614	△39.0%

※ご参考：2021年3月期実績は、ミアヘルサ株式会社として公表した数値

2022年3月期通期
(セグメント業績)

セグメント売上高・セグメント利益（前年同期比）



■業績状況（前年同期比） ①売上高：116.4% ②営業利益：57.8% ⇒ **増収・減益**

セグメント 売上高・利益推移

（単位：千円）

		2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	前年同期比	
				増減額	増減率
医薬事業	売上高	8,730,579	8,784,052	53,472	0.6%
	セグメント利益	568,581	559,055	△9,525	△1.7%
介護事業	売上高	3,237,918	3,408,845	170,926	5.3%
	セグメント利益	149,584	24,692	△124,892	△83.5%
保育事業	売上高	3,926,261	6,412,420	2,486,158	63.3%
	セグメント利益	355,934	361,913	5,978	1.7%
報告セグメント計	売上高	15,894,760	18,605,318	2,710,557	17.1%
	セグメント利益	1,074,100	945,661	△128,439	△12.0%
その他 （食品事業）	売上高	859,782	904,931	45,161	5.3%
	セグメント利益	36,190	39,017	2,827	7.8%
調整額	売上高	—	—	—	—
	セグメント利益	△788,122	△798,308	△10,186	—
全社計	売上高	16,754,542	19,510,261	2,755,718	16.4%
	セグメント利益	322,168	186,370	△135,798	△42.2%

※ご参考：2021年3月期実績は、ミアヘルサ株式会社として公表した数値

2022年3月期通期 医薬事業（前年同期比）



■業績状況：売上高：100.6% 営業利益：98.3% ⇒ 増収・減益

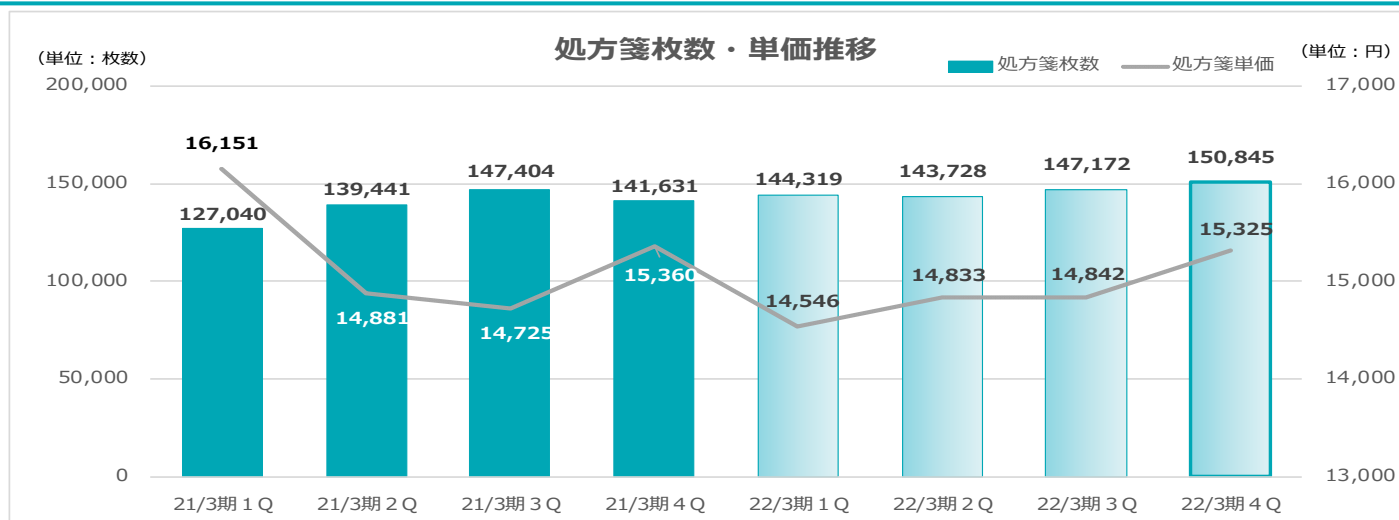
①処方箋枚数：105.5%（前年同期比）

新型コロナウイルス感染症の影響が継続しているものの、既存店舗も回復傾向で推移。

②処方箋単価：97.6%（前年同期比）

2021年4月に実施された薬価改定の影響に加え、長期処方が減少したことにより、処方箋単価は低下
技術料加算獲得に向け、「かかりつけ薬局」「在宅医療業務」等の取組を強化

③2021年12月開設の薬局2店舗のための先行コストが発生。



医薬事業	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高 (千円)	8,730,579	8,784,052	53,472	0.6%
セグメント利益 (千円)	568,581	559,055	△9,525	△1.7%
セグメント利益率 (%)	6.5%	6.4%	△0.1%	—

※ご参考：2021年3月期実績は、ミアヘルサ株式会社として公表した数値

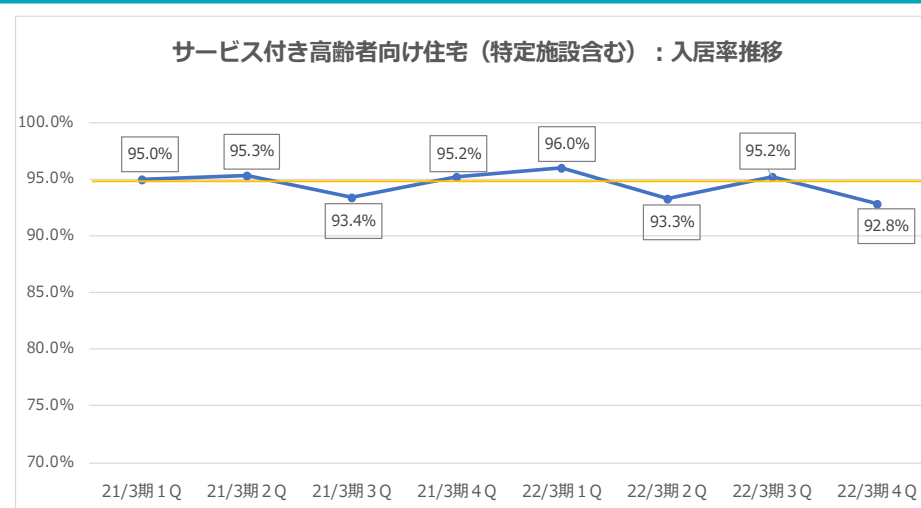
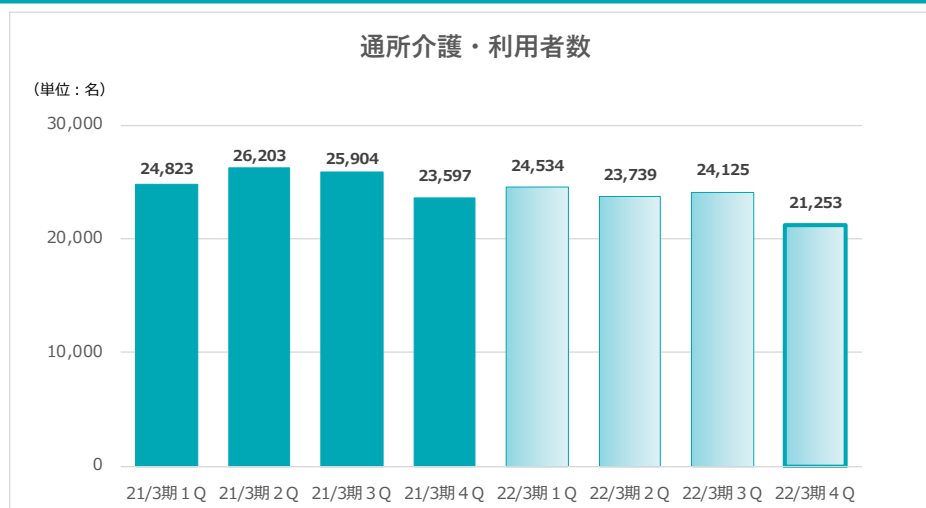
2022年3月期通期 介護事業（前年同期比）



■業績状況 : 売上高：**105.3%** 営業利益：**16.5%** ⇒ **増収・減益**

新規開設事業所及びグループ会社化した介護事業所（5カ所）が業績に寄与しました。一方、利益面では、新型コロナウイルス感染症の影響により、感染予防の観点から一部利用者の利用の自粛等で、通所介護事業所を中心に利用者が減少したほか、新規事業所開設のための先行コストが生じたことで、厳しい状況で推移しました。

- ①通所介護：利用者数は減少（利用者の自粛に加え、2021年5月に実施の事業所の統廃合の影響等）
- ②サービス付き高齢者向け住宅（特定施設含む）：入居率は高水準を維持



介護事業	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高（千円）	3,237,918	3,408,845	170,926	5.3%
セグメント利益（千円）	149,584	24,692	△124,892	△83.5%
セグメント利益率（%）	4.6%	0.7%	△3.9%	—

※ご参考：2021年3月期実績は、ミアヘルサ株式会社として公表した数値

2022年3月期通期 保育事業（前年同期比）

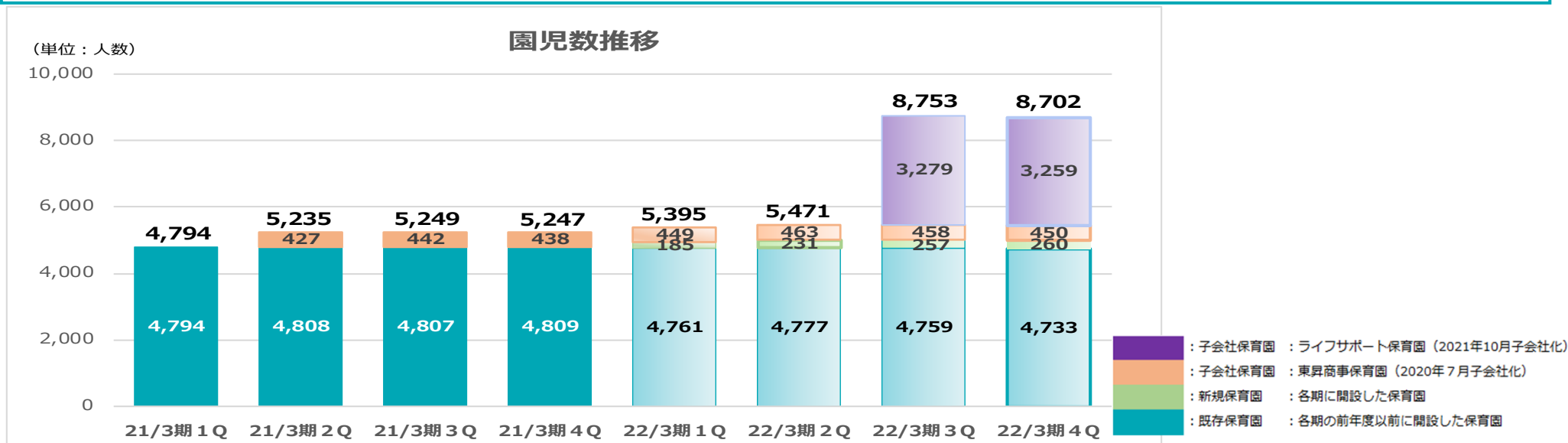


■業績状況 : 売上高 : **163.3%** 営業利益 : **101.7%** ⇒ **増収・増益**

2021年4月開設保育園、2020年7月に子会社化した(株)東昇商事の保育園(6園)、2021年10月にグループ会社化したライフサポート(株)の保育園(25園)、学童クラブ等の園児数の増加及び、公立保育園の指定管理開始による園児数の増加が、業績に寄与いたしました。

①園児数 : **138.0% (+7,796名)** (前年同期比)

【主な増加要因】 2021年4月開設保育園 : +933名、2020年7月子会社の保育園 : +513名
2021年10月子会社の保育園 : +6,538名



保育事業	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	
	通期	通期	増減額	増減率
売上高 (千円)	3,926,261	6,412,420	2,486,158	63.3%
セグメント利益 (千円)	355,934	361,913	5,978	1.7%
セグメント利益率 (%)	9.1%	5.6%	△3.5%	—

※ご参考 : 2021年3月期実績は、ミアヘルサ株式会社として公表した数値

2022年3月期
連結業績予想達成度

2022年3月期 業績予想達成状況



■2022年3月期業績の進捗率

①売上高：101.3% ②営業利益：100.7% ③経常利益：90.5% ④親会社株主に帰属する当期純利益：77.8%

(単位：千円)	2022年3月期		
	実績	業績予想	進捗率
売上高	19,510,261	19,265,000	101.3%
営業利益	186,370	185,000	100.7%
営業利益率 (%)	1.0	1.0	—
経常利益	189,986	210,000	90.5%
経常利益率 (%)	1.0	1.1	—
親会社株主に帰属する当期純利益	291,566	375,000	77.8%
当期純利益率 (%)	1.5	1.9	—
1株当たり当期純利益 (円)	117.49	150.89	77.8%

■決算のポイント

- ①新型コロナウイルス感染症の影響
医薬事業の処方箋枚数は、回復傾向で推移
介護事業の通所介護を中心に利用者数が減少
- ②M&Aの影響
昨年10月に保育施設(50ヶ所)、介護施設(5ヶ所)を展開するライフサポート(株)をグループ会社化したことで園児数・利用者数等が増加
- ③新規開設事業所の影響
医薬事業で調剤薬局2店舗、介護事業でホスピス等3ヶ所の事業所開設に伴う先行コストが発生
- ④特別利益の計上
2022年開園した保育園の施設補助金等
+443百万円計上
- ⑤減損損失の計上
介護施設・子会社の本社機能移転に伴う減損損失
△113百万円計上

- 前提 ① 上記連結業績予想につきましては、2021年11月15日の「2022年3月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」において公表しました業績予想に変更はありません。
- ② 2021年10月20日付で株式取得により子会社化したライフサポート株式会社の業績を反映しています。

主な経営指標の推移 (2022年3月期)



回次		第34期	第35期	第36期	第37期	第1期
決算年月		2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月
売上高	(千円)	16,406,634	16,134,543	16,686,358	16,754,542	19,510,261
経常利益	(千円)	373,708	221,619	337,757	340,243	189,986
当期純利益	(千円)	308,305	339,765	435,895	478,180	291,566
資本金	(千円)	97,000	97,000	451,589	455,198	300,550
発行済株式総数	(株)	194,000	194,000	2,450,600	2,473,600	2,488,300
純資産額	(千円)	1,030,919	1,370,676	2,515,003	2,975,849	3,202,696
総資産額	(千円)	8,175,600	8,256,536	8,848,870	10,069,261	14,205,288
1株当たり純資産額	(円)	531.02	706.16	1,026.27	1,203.04	1,287.13
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額)	(円)	— (—)	— (—)	— (—)	25.0 (10.0)	17.0 (—)
1株当たり当期純利益	(円)	158.92	175.14	222.42	194.40	117.49
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	(円)	—	—	222.12	191.57	116.61
自己資本比率	(%)	12.6	16.6	28.4	29.6	22.5
自己資本利益率	(%)	35.2	28.3	22.4	16.1	8.5
株価収益率	(倍)	—	—	4.9	6.3	—
配当性向	(%)	—	—	—	12.9	14.5

- ※ 1. 2021年3月期第2四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、2018年3月期～2020年3月期の3期間については、ミアヘルサ単体決算数値・2021年3月期はミアヘルサ連結決算数値となっております。
- ※ 2. 2019年8月9日開催のミアヘルサ取締役会決議により、2019年8月29日付で普通株式1株につき10株の割合で株式分割を行っておりますが、第34期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算出しております。
- ※ 3. 1株当たり配当額及び配当性向は、ミアヘルサHD(株)において実施予定の期末配当をもとに算出しております。なお、当社の完全子会社であるミアヘルサ(株)にて1株当たり配当額13.0円を実施しており、HDの期末配当と合わせると1株当たり配当額30.0円となります。

グループ化当初の課題	改善策	現在
<p>1</p> <p>認証保育園の園児数の減少</p>	<p>認証保育園の統合による合理化や認可化による収益改善</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 認証保育園 3園 閉鎖 ● 保育室 2カ所 閉鎖 <p>→ 残りの認証10園の統合・認可化(2023年4月)に向けた取り組み</p>
<p>2</p> <p>保育士等の人材採用の苦戦による採用コスト増大、収益圧迫</p>	<p>ミアヘルサの採用力を活かすことによる人材の安定採用、採用コスト減少</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 認証3園閉鎖による保育士の異動と補充 ● 紹介会社に頼らない採用活動を展開。(ミアヘルサの採用ノウハウを活用)
<p>3</p> <p>間接コスト(販管費)の増大</p>	<p>増大間接コストの削減、本社人員の適正配置</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 本社人員の配置適正化 ● ライフサポート本社移転 <p>→ 大幅なコスト削減(予定)</p>

新規開設事業所 (2022年3月期)



日生薬局 江北店



「東京女子医大 足立医療センター」の門前に位置する大型調剤薬局

日生薬局 調布店



調布駅前の新しい商業ビルの5F 医療モルフロアに開局

メディケアオアシス 新百合ヶ丘



住宅型有料老人ホーム(ホスピス) 訪問看護/訪問介護/定期巡回サービス

ミアヘルサ保育園ひびき 一之江



【認可保育園】定員60名
都営新宿線「一之江駅」より徒歩3分

ミアヘルサ保育園ひびき 新小岩



【認可保育園】定員30名
JR総武線「新小岩駅」より徒歩4分

ミアヘルサ保育園ひびき 高田



【認可保育園】定員48名
都電荒川線「早稲田駅」より徒歩3分

江東区 辰巳第二保育園【指定管理】



【認可保育園】定員69名
東京メトロ「辰巳駅」より徒歩5分

放課GO→クラブしばはま【受託】



【学童クラブ】芝浜小学校内
JR山手線「田町駅」より徒歩5分



中期計画の背景

2022年3月期～2024年3月期

脅威


- ・ 高齢化に伴う財政難による薬価引下げ
- ・ 少子化に伴う人手不足・採用難


機会


- ・ 高齢化社会到来により、医薬・介護事業の市場は拡大している
- ・ 保育事業は政府の少子化対策による保育料の無償化や助成金が増額している


対応策

- ・ 高齢化社会という市場機会を活かし、高齢化社会に必要な街づくりに向けて、医薬・介護・保育の**3事業の機能連携**により、「地域包括ケア」を展開する。
- ・ 政府の保育料の無償化等の機会を活用して、安定収益確保に向けた認可保育園・学童クラブの**民間委託・民営化の受託開発を強化**する。
- ・ 優秀な人材採用に向けて、働きやすい職場作りや、マネジメント機能強化、風通しの良い職場作りに取り組み、助成金を活用して採用環境を整備する。

 課題	高齢化により医療費が増大し、薬価引き下げが行われる
対応策	<ul style="list-style-type: none">高度薬学管理の強みを活かし、ガン等の高額医薬品の取り扱いを強化する。駅前立地の医療モール・大病院等の移転に伴う <u>計画的薬局開発</u> により売上拡大を図る。

 課題	薬局は全国で6万件を超え、調剤薬局は飽和状態
対応策	<ul style="list-style-type: none">医薬・介護・保育の <u>3事業の機能連携</u> により高齢化社会のニーズに応える情報ネットワークを活用した「地域包括ケア」を提案する。

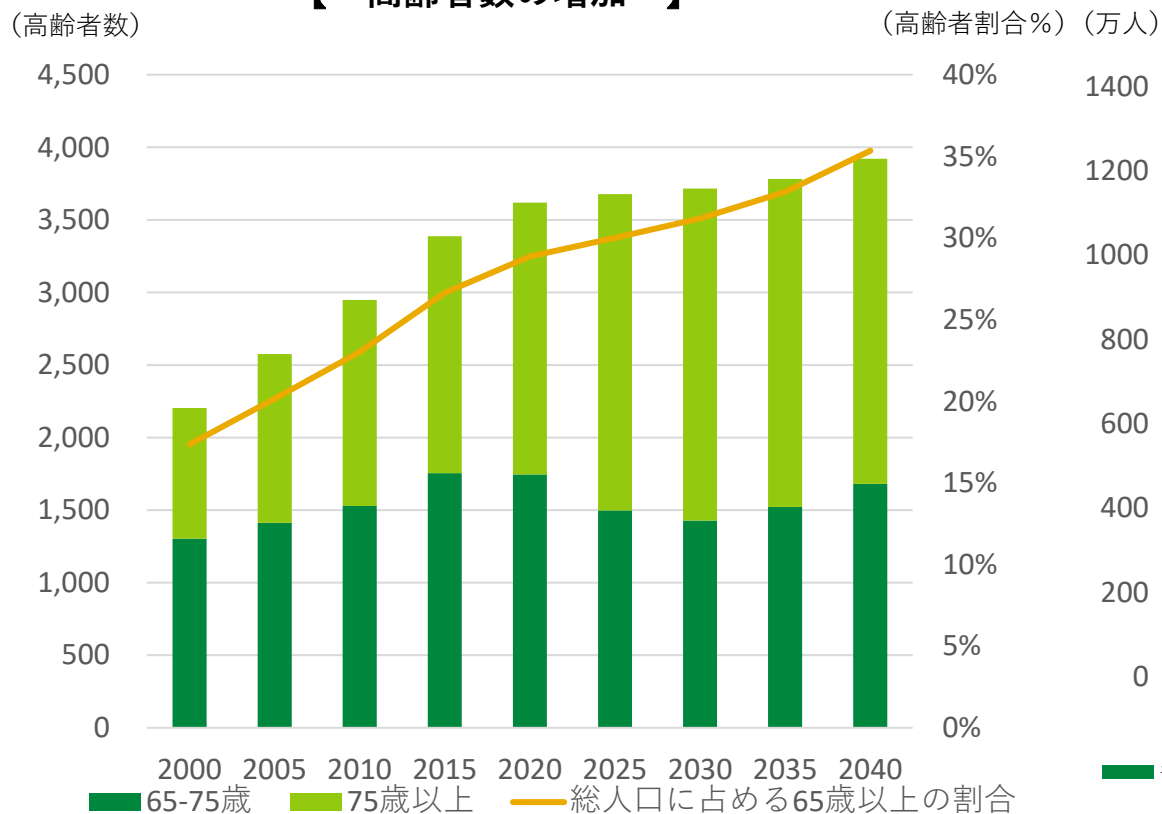
 課題	市場は拡大が予想されるが、営業利益率の改善と新規開発事業の早期の黒字化が必要
対応策	<ul style="list-style-type: none">・ 高齢化社会でニーズが高く利益率の高い<u>ホスピス</u>を展開し、新規事業の早期黒字化に向けて事前準備を徹底し、医療機関関係を強化する。・ 地域包括ケアの実現に向けて、病院／デベロッパー／当社の協業によりホスピスを展開し、高齢化社会のニーズに応える街づくりに貢献する。

 課題	少子化に伴う人手不足
対応策	<ul style="list-style-type: none">・ 女性が働きやすい職場環境を整備し、経営理念の普及を促進。・ 職場環境向上に向けた<u>現場責任者の育成</u>。・ 従業員の<u>専門技術の向上と継承</u>に向けた研修等を徹底する。

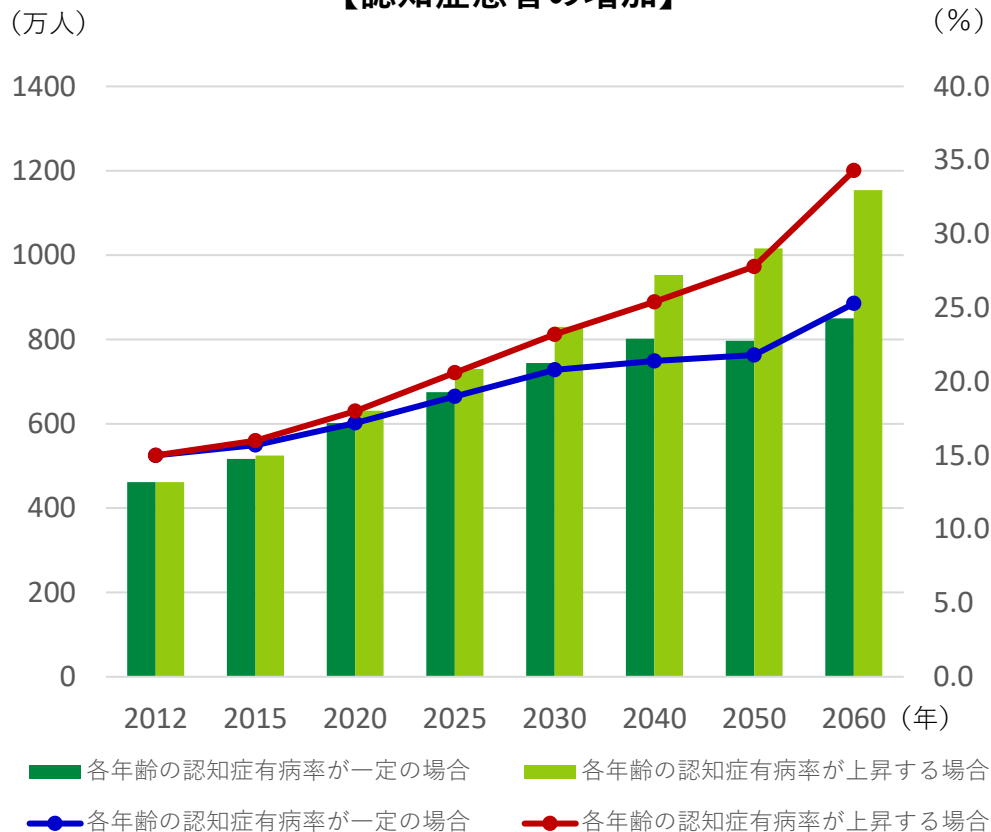
市場環境


2025年65歳以上の高齢者は3,658万人と全人口の3人に1人が高齢者となり
高齢者の5人に1人、約700万人が認知症になるといわれている。


【 高齢者数の増加 】



【 認知症患者の増加 】



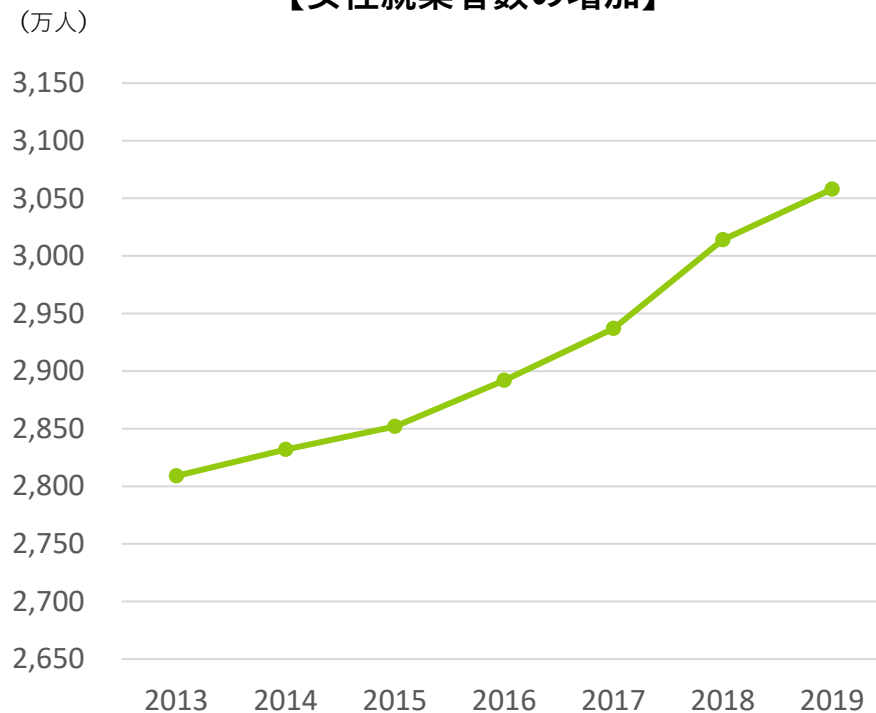
	課題	少子化により待機児童が減少し、新設の認可保育園の開設は減少する
対応策	<ul style="list-style-type: none">• 公立保育園の民営化を推進する自治体の公立保育園や学童クラブの民間委託や民営化の受託に取り組む。• 開発営業体制の確立に向けたマネジメント機能の強化。	

	課題	保育所の開設・運営に必要な保育士が不足
対応策	<ul style="list-style-type: none">• 全国の専門学校との信頼関係や、就職フェア等の中途採用実績を強みとする採用ルートを活かし、<u>採用人材の強化を図る。</u>• 本部管理体制の構築に向けた管理者育成と働きやすい職場づくり。	

市場環境

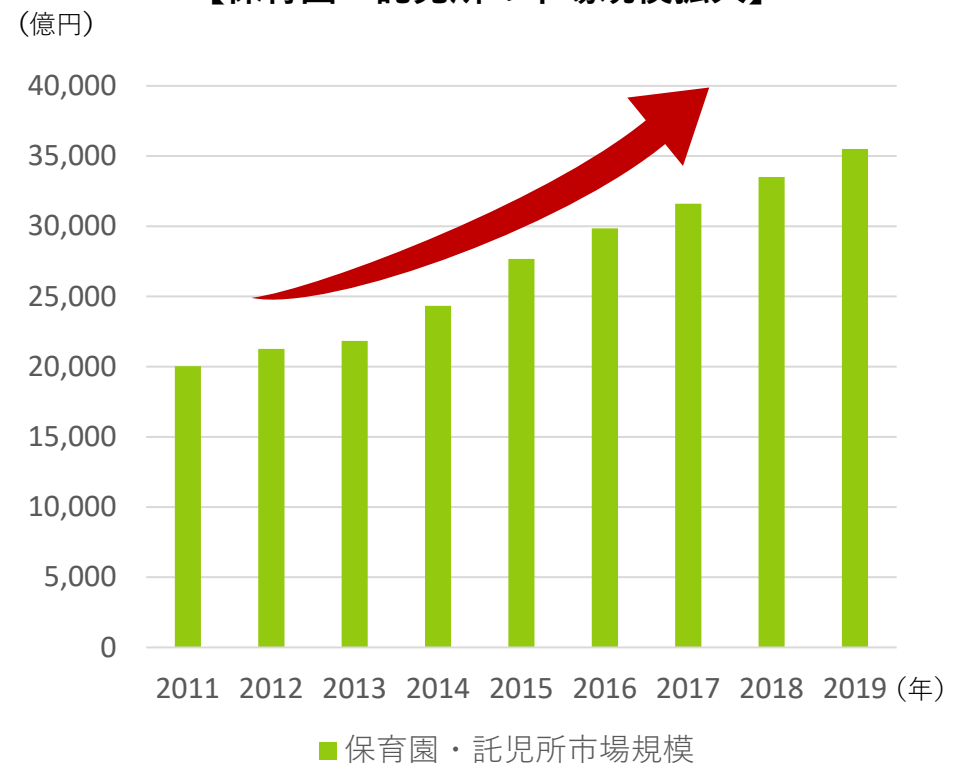
首都圏は女性の就業者数の増加により保育園のニーズは高い水準で推移していますが、待機児童は減少していくものと考えられ、新市場として公立保育園や学童クラブの民間委託や民営化が推進されると予想される。

【女性就業者数の増加】



【出典】総務省統計局「労働力調査」

【保育園・託児所の市場規模拡大】

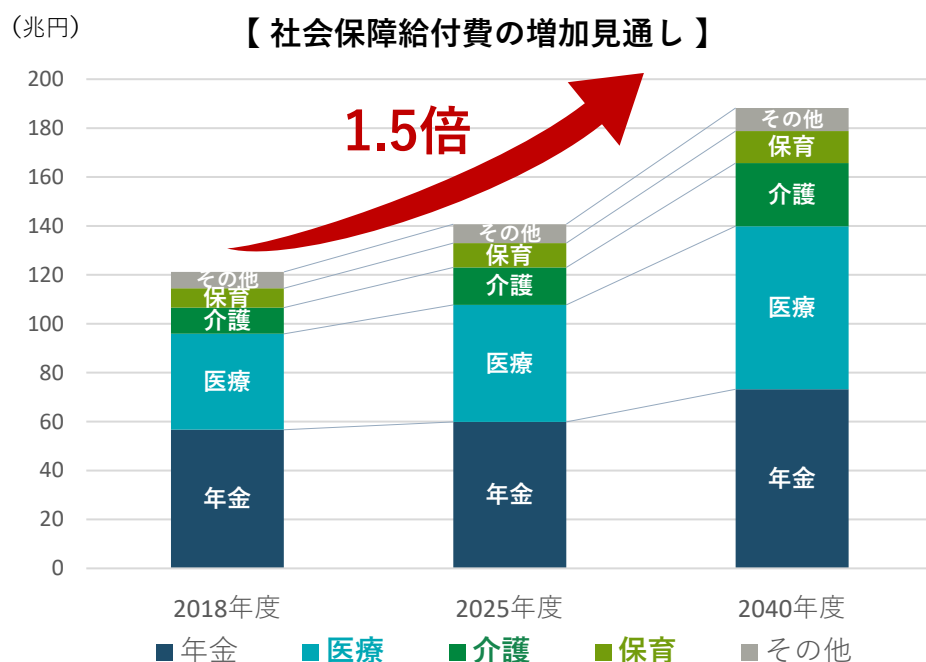


※保育園・託児所には認可と認可外（認証）が含まれる

【出典】矢野経済研究所調べ

3事業の市場機会（医療・介護・保育）

3事業の関連する社会保障給付費は、2018年の121兆円から2040年には188兆円と1.5倍に拡大が予想されている。



【出典】厚労省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」

市場機会

社会保障給付費の増加は
当社グループの
3事業の成長機会

当社グループは、保育園・薬局・介護サービスと生涯を支える3事業を主力事業として展開していることで環境変化のリスクを補完しあえることが強み



ご相談センター

おくすりお渡し口

中期経営計画

2022年3月期～2024年3月期

市場機会を活かし、高齢化社会に必要な街づくりに向けて、保育・薬局・介護事業の機能連携により「生涯を支える地域包括ケア」を展開する

基本方針 ①

開発計画達成に向けて事業部連携により、高齢化社会に必要な街づくりに取り組み「生涯を支える地域包括ケア」を展開する

基本方針 ②

医薬・保育・介護の情報ネットワークを活用して、利用者様のニーズに応える「生涯を支える地域包括ケア」を提案する

3事業部の機能連係により、高齢化社会に必要な街づくりに取り組み「生涯を支える地域包括ケア」を展開する

- ① 駅前立地の医療モール、大病院移転等に伴う計画的な調剤薬局開発に取り組む
- ② 新たなサービス業態として「ホスピス・認知症グループホーム」を展開する
- ③ 公立保育園の民間委託や民営化・学童クラブの受託開発を強化する
- ④ 医薬・保育・介護の情報ネットワークを活用した、利用者様が求めるサービスを提案する
- ⑤ シナジー効果や中長期の新規事業に繋がるM&Aに取り組む

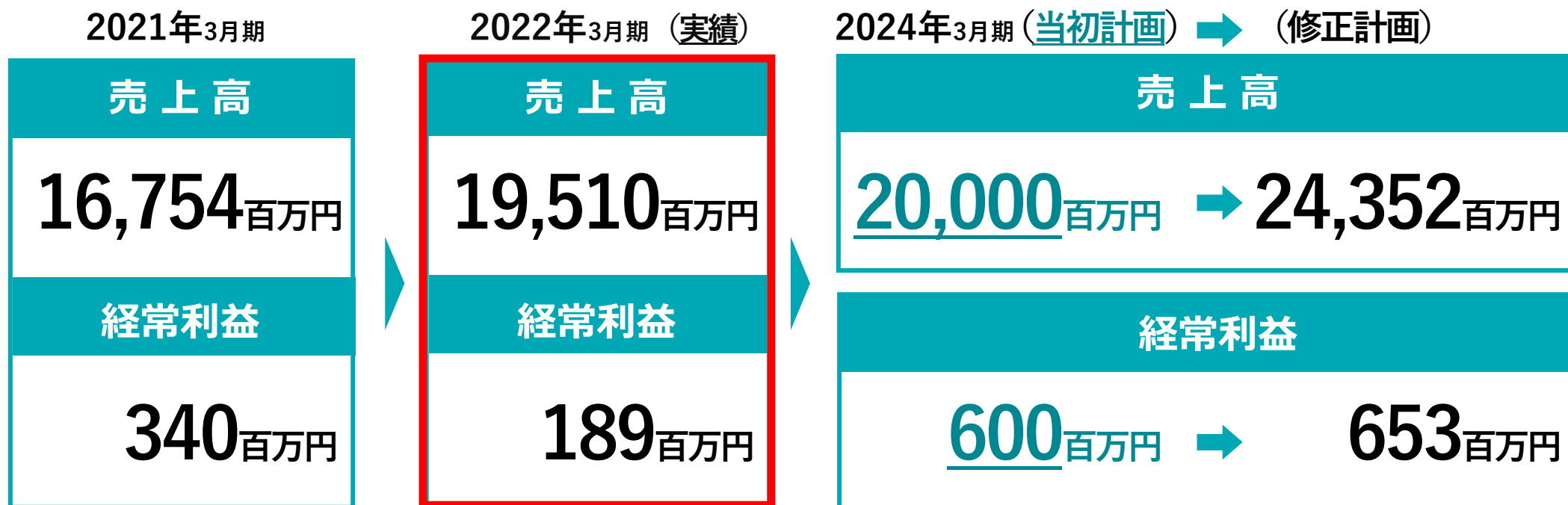
中長期の事業変革に向けたDXの活用と 戦略実現に向けた組織風土の改善に取り組む

- ① 中長期を見据え、部門を超えた人と人との情報ネットワークにより、ご利用者様へのサービス向上に繋がるDXの活用を検討し推進する
- ② 戦略を実現する組織風土の改善
マネジメント機能の強化、働きやすく風通しの良い組織づくりに取り組む

【開発計画】

事業種別	2021年3月期（実績）	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
 医薬	1 件	2 件	2 件	2 件
 介護	2 件	1 件	0 件	1 件
 保育	4 園	3 園	2 園	2 園
 M&A	プラスα			

売上高240億円以上、経常利益6億円以上の達成



過去最高値を連続更新

(計画数値には織り込んでおりません)

中期経営計画 数値目標 (業績の実績・計画)







(単位：百万円)

ミアヘルサ グループ (連結)		2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (実績)	2023年 3月期	2024年 3月期
売上高	当初計画	16,754	<u>17,708</u>	<u>18,806</u>	<u>20,000</u>
	修正計画	—	↳ 19,510	↳ 22,910	↳ 24,352
営業利益	当初計画	322	<u>267</u>	<u>327</u>	<u>640</u>
	修正計画	—	↳ 186	↳ 410	↳ 628
経常利益	当初計画	340	<u>280</u>	<u>353</u>	<u>600</u>
	修正計画	—	↳ 189	↳ 415	↳ 653
当期純利益	当初計画	478	<u>372</u>	<u>488</u>	<u>700</u>
	修正計画	—	↳ 291	↳ 345	↳ 509

中期経営計画 数値目標 (セグメント別売上高 + 営業利益)



(単位：百万円)

セグメント	売上高 経常利益	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (実績)	2023年 3月期	2024年 3月期
 医薬	(売上高)	8,730	8,784	9,527	10,359
	(営業利益)	568	559	660	689
 介護	(売上高)	3,237	3,408	3,692	3,938
	(営業利益)	149	24	48	53
 保育	(売上高)	3,926	6,412	8,755	9,113
	(営業利益)	355	361	544	728
 その他	(売上高)	859	904	936	939
	(営業利益)	36	39	39	41
【グループ合計】	(売上高)	16,754	19,510	22,910	24,352
	(営業利益)	322	186	410	628

① 2022年3月期の実績と計画差異のポイント

新規園の開園やM&Aで取得したライフサポートの貢献により、売上は大幅に増加しましたが、介護はコロナの影響、新規事業の先行コスト、ライフサポートの取得費用、のれん代に加え、健全化に向けた減損処理等を実施したことで、営業利益・経常利益・当期利益は当初計画より減少しました。

② 2023年3月期の計画見通し

前年に開発した大学附属病院の門前薬局と医療モールの開発・ライフサポートのグループ会社化等により、売上は当初の3ヵ年目標を2年目で達成する見通しであり、営業利益・経常利益も当初計画より大幅な増額を見込んでいます。

③ 2024年3月期の計画見通し

中期3ヵ年計画の最終年度として、22～24年3月までに新規開発された調剤薬局・保育園や、ライフサポートのグループ会社化等により売上は当初計画より大幅な増額を予想しており、経常利益は当初計画の6億円を上回る計画としています。

A photograph of two children sitting at a wooden table, playing with colorful geometric blocks. The child on the left is wearing a yellow sweater with the text 'CROWN SPARKLING DRINK FIRST SODA FOUNTAIN CROWN'. The child on the right is wearing a grey sweater. There are two large clear plastic jars filled with colorful blocks on the table. A red lid is on the table in front of the child on the right. In the background, there is a wooden cabinet with a sign that says 'のほりません!!' (Don't take!) with a drawing of a child and two red 'X' marks. A hand sanitizer dispenser is on the cabinet.

事業部ごとの 目標値と重点施策



日生薬局

大井町店

処方せん受付 TEL 03-5767-8931

医薬事業

在宅相談 保険薬局 受診相談 処方箋発行

保険薬局

営業時間 月～土 9:00～18:00
休日 9～18時
TEL 03-5767-8931



日生薬局・ミアヘルサ薬局の主な特長

- ❖ 41店舗中27店舗が（66%）大学病院・特定機能病院の**門前薬局**
- ❖ 高度医療に触れる機会が多く、**高度薬学管理**に関する経験レベルが高い
- ❖ **高度薬学管理機能**により**処方箋単価**は全国平均の約**1.7倍**
- ❖ **複数の店舗形態**により、コロナ禍にあっても処方箋枚数は安定
- ❖ 在宅輸液療法(HIT調剤)や オンライン服薬指導などで、**在宅医療**をサポート
- ❖ **かかりつけ薬局**／**かかりつけ薬剤師**による**高いリピート率**
- ❖ **地域連携薬局**／**健康サポート薬局**の認定取得により、**地域連携を強化**



高度薬学管理の強みを活かし、ガン等の高額医薬品の取り扱いを強化するとともに、技術料の取得を強化する



【売上高】

(単位：百万円)

年度	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (実績)	2023年 3月期	2024年 3月期
売上	8,730	8,784	9,527	10,359

【新規開設】

年度	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (実績)	2023年 3月期	2024年 3月期
医療モール	—	1 店舗	1 店舗	2 店舗
門前薬局	1 店舗	1 店舗	1 店舗	—



売上の確保

- 薬剤単価が高額なガン等、**高度薬学管理**の強化
- **大型病院の移転**に伴う開発
- 駅前立地の**医療モール**開発

利益率の改善

- 病院から地元クリニックに逆紹介される患者様の囲い込みのために**医療モール**の開発注力
- **オンライン服薬指導**の活用により幅拾い患者層の集客
- **カテゴリー別に再度仕入原価率を精査し、仕入ルートを見直す**

機能強化とサービスの充実

- 介護部門との連携によるHIT(在宅輸液療法)、在宅管理指導の強化
- **かかりつけ薬局、地域連携薬局、健康サポート薬局**の認定取得
- **オンライン服薬指導**、即日配送の普及等



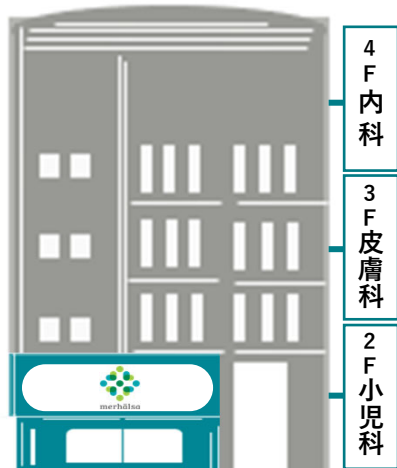
患者様のニーズに応じて選択できるサービス提供体制を構築



より気軽な
相談が可能



医療モール型薬局
(駅前立地のクリニック複合施設)

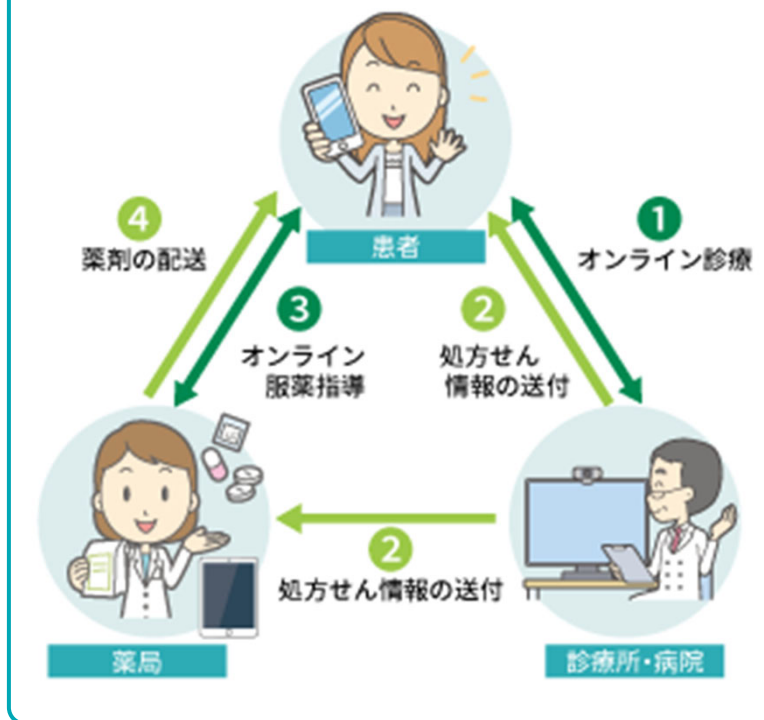


門前薬局
(大学病院前薬局)



在宅医療

オンライン診療
オンライン服薬指導





介護事業



ミアヘルサ・ケアの主な特長

- ❖ 在宅から施設サービスまで地域に密着した複合的サービス提供
- ❖ **地域包括ケアシステム**の**中心的役割**を担う
- ❖ 病院の入院期間制限等、高齢化社会のニーズに応える**ホスピス施設**開設
- ❖ **ドミナント展開**によりサービス施設集積を図り、効率的運営を行う
- ❖ 自律支援型介護サービス等、技術レベルの向上に向けた教育の再徹底
- ❖ **ドミナント展開**によりサービス施設集積を図り、効率的運営を行う
- ❖ 施設の利用者様に、当社の薬剤師が直接服薬指導・お薬相談・講習会を実施



末期がん・難病患者を受け入れるホスピスの開設と既存事業所の質の向上により収益率の向上を図る



【売上高】

(単位：百万円)

年度	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (実績)	2023年 3月期	2024年 3月期
売上	3,237	3,408	3,692	3,938

(※数値は、ライフサポートとの連結)

【新規開設】

年度	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (実績)	2023年 3月期	2024年 3月期
ホスピス	1 事業所	1 事業所	—	1 事業所
グループホーム	1 事業所	—	—	—



介護・看護サービスの質の向上

- セグメントごとの運営スキーム標準化
- セグメント別委員会を通じた**介護・看護技術・知識の向上**
- 本部機能強化による**定期的な運営状況チェック**の実施
- **法令遵守**と根拠ある個別ケアの実践による**サービスの質の向上**
(在宅デイ重点事業所)

継続的な営業強化と開設準備体制の構築

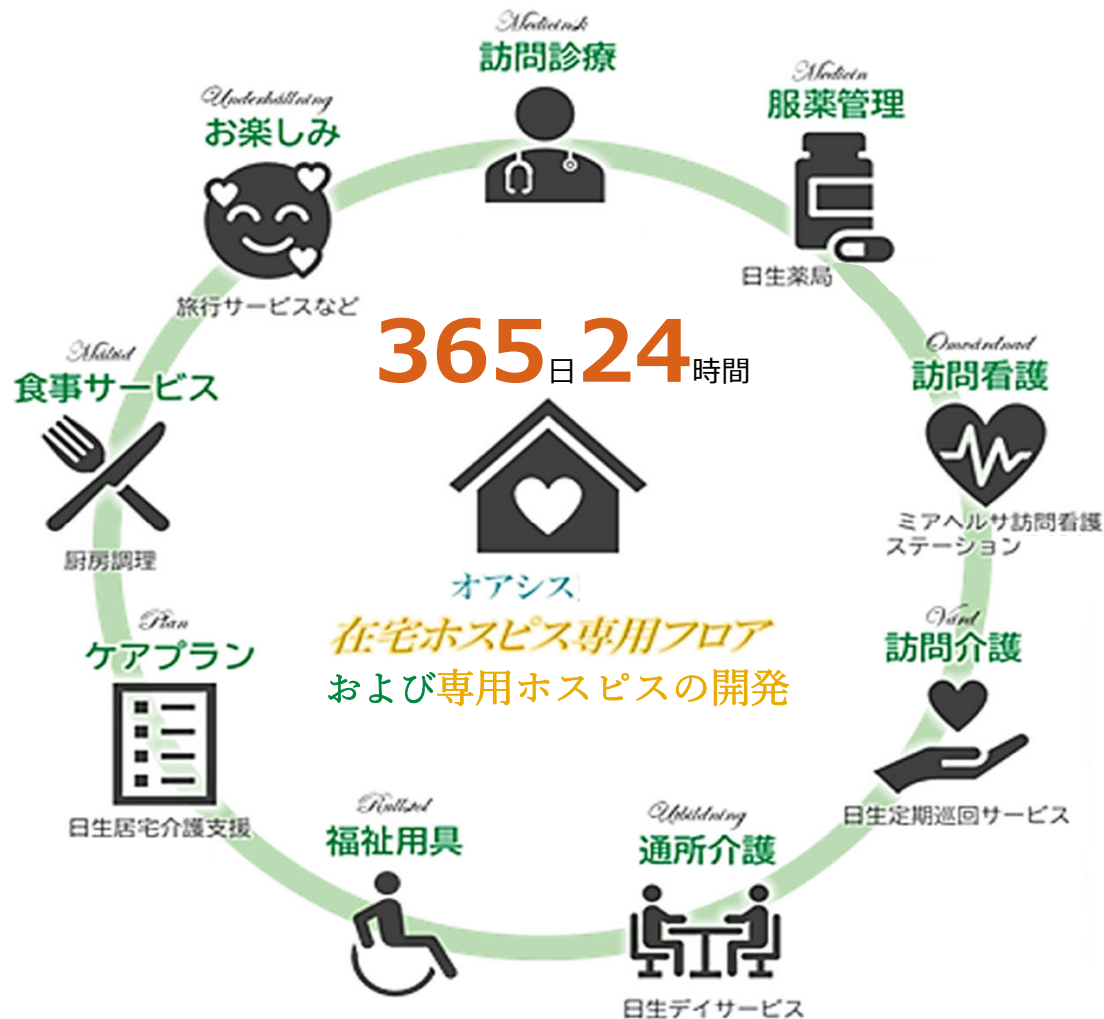
- 安定稼働に向けた入居者募集体制の強化維持
- 来期に控える**新設施設における**開設1年前から年間スケジュールに沿った**入居促進と人財採用**

人事施策

- **福祉系介護育成校とのパイプ強化**による新卒採用の増加
- 管理職(**エリア長・管理者・副主任**)の**育成強化**に資する研修の実施
- **新たな処遇改善加算の活用**により職員のモチベーションにつなげ、サービスの質の向上に資する制度の策定
- 看護師等必要人材の採用強化に取り組む



サービス付き高齢者向け住宅のホスピス化と 専用ホスピスを開発



地域の医療機関との連携強化を図ること
で稼働率の安定維持を図ります。

医師・看護師・薬剤師を中心とした**多職種
チーム**による緩和ケアサービスを提供し、
「**病院の安心感**」と「**自宅の快適さ**」を
備えた設備により、チームケアを充実さ
せてまいります。



保育事業



ミアヘルサ保育園の主な特長

- ❖ 認可保育園（36園）、指定管理運営（1園）
- ❖ 少子化対策で**保育料の無償化等**、保育園への**政府の助成金が増加**
- ❖ 待機児童の減少以上に、**女性の就業率向上**により保育ニーズは高い
- ❖ 待機児童の減少に対応する**公立保育園の民間委託+民営化の受託**を推進
- ❖ 保育園の開園に絶対条件である保育士の確保が安定的に出来ており、**採用費の抑制**ができています
- ❖ **認可保育園は自治体が園児を募集**するため、集客コストがかからない
- ❖ 保育の質の向上に向けた教育の徹底、システムを活用した効率的運営



指定管理を含む新園の開設と 保育士の安定確保



【売上高】

(単位：百万円)

年度	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (実績)	2023年 3月期	2024年 3月期
売上	3,926	6,412	8,755	9,113

(※数値は、ライフサポートとの連結)

【新規開設】

年度	2021年 3月期 (実績)	2022年 3月期 (実績)	2023年 3月期	2024年 3月期
認可保育園	3 園	3 園	2 園	1 園
民間委託	1 園	—	—	1 園



売上の確保

- 認可保育園の開園により、売上の拡大を実現
- 自治体から求められる人員配置基準に定めることで、加算による収益の拡大を図る
- 公的保育園の民間委託・民営化の受託に取り組む

利益率の改善

- 医薬事業との連携により、ご利用者様にお薬相談等のサービスを提供
- 全国の専門学校等採用ルートとの信頼関係強化



ライフサポート株式会社

ライフサポートの事業の主な特長

保育 事業

- 認可保育園（11園） ・ 認証保育園（10園）
- 公設民営保育園(指定管理運営)（1園）

児童育成 事業

※自治体事業の業務委託運営のため、初期投資もなく、集客コストもない

- 公設業務委託学童クラブ（12施設）
- 都型学童クラブ（1施設）

介護 事業

- 在宅から施設サービスまで港区地域に密着した複合サービスを提供
- (都営)サービス付き高齢者向け住宅の運営管理を受託

 認証保育園の「認可化」等の整備

 再選定を含む新規委託事業の獲得



【新規開設】

年度	2020年度 (1月～12月)	2021年度 (1月～12月)	2023年 3月期	2024年 3月期
認証保育園の認可化	—	—	—	1 園
指定管理	—	—	1 園	—
公設学童クラブ	—	—	1 カ所	2 カ所

 保育事業

- 認証保育園の「認可化」により、売上を拡大
- 公立保育園の民間委託・民営化の受託に取り組む

 児童育成事業

- 新規プロポーザル獲得により、売上を拡大
- 適正な運営による再選定の獲得

 介護事業

- 港区地域に密着したサービスで業務の効率化を図ることによる訪問稼働率の向上
- 地域の連携を強化し、新規獲得を図る

財務・資本施策（計画）



キャッシュフロー

営業CFの増加と有利子負債圧縮に取り組み、更なる成長投資を行う

（単位）百万円

	2022年 3月期	2023年～2024年 3月期	備考
営業CF	918	2,463	営業利益・EBITDAの向上により増加
投資CF	△2,534	△1,254	収益性・効率性重視のアセットライトな投資
FCF	△1,616	1,209	営業CF + 投資CF
配当	△69	△149	1株当たり年30円以上で每期増配
有利子負債増減	2,105	△773	自己資本比率向上、財務の健全性確保
残額	420	287	追加投資・追加配当へ

【2022年3月期】：事業規模拡大のため、積極投資(M&A[ライフサポート社])実施により、有利子負債の増加

【2023年～2024年3月期】：営業CFの増加を原資に、更なる成長投資、株主還元、有利子負債の圧縮を行う

純資産

安定的な継続配当に向けて自己資本の充実を図る

（単位）百万円

	2022年 3月期	2024年 3月期	備考
自己資本	3,202	3,908	自己資本の更なる充実を図る

成長投資や安定経営に向けた自己資本の充実を図り
安定的な配当（増配）を継続していく

年度	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期（予定）
自己資本比率	29.6%	22.5%	23.5%
年間配当 (中間配当+期末配当)	25円 (10円+15円)	30円 (13円+17円)	30円 (13円+17円)



将来の事業展開と企業体質の向上のための内部留保も
考慮しつつ、2022年3月期と同額の1株につき30円を予定

株主優待制度として、9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上保有された株主様に対して、次の通り、当社オリジナルQuoカードを贈呈させていただきます。



保有株式数	優待特典Quoカード	基準日
100 株以上	1,000円分	9月末日
200 株以上	2,000円分	
300 株以上	3,500円分	

経営理念に基づき、事業戦略を推進することによって、SDGs の下記4ゴールの目標を達成してまいります。



保育・医薬・介護の各事業部が連携し、自治体や医療機関、関連企業との協業により、健康で安心した生涯を支える医療・福祉事業を展開します。



保育・医薬・介護事業に携わる人材を充実した教育制度で、誇りと責任感のある専門人財に育成し、地域社会に貢献していきます。



性別に関係なく社員が仕事と子育てを両立させることができ、全社員が能力を十分に発揮できるよう働きやすい職場環境をつくります。



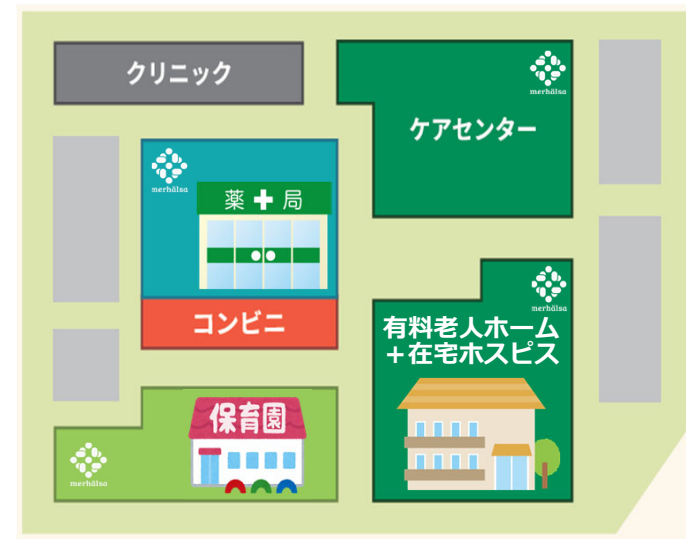
住み慣れた地域で自分らしい暮らしを続けられるように「住まい・医療・介護・予防・生活支援」を一体的に提供し、あらゆるケアニーズに応えていきます。



参考資料

地域包括システムの街づくりを通して、
健康・安心・絆のライフラインを構築します

- 薬剤師が介護施設に訪問し、服薬指導や講習会を実施。
- 3事業のネットワークにより、利用者様のニーズにお応えし、お薬相談・介護相談、健康相談等、安心と生涯にわたるサービスを提供していきます。



医師・介護スタッフ・薬剤師の連携 日々の体調管理



「健康フェア」では、お薬や健康相談等を行っています



高齢者と子供たちのふれあい (写真:発表会)



かかりつけ薬局 かかりつけ薬剤師

現在使用している処方薬や市販薬などの情報を把握し、薬の飲み残しや重複、副作用などがないか、1つの薬局（一人の薬剤師）で継続的にチェック。患者さんの自宅に訪問して健康や薬の相談にのったり、薬局が開いていない時間帯も電話等で相談に応じるなど、地域に密着した薬局・薬剤師が「かかりつけ」薬局・薬剤師。

「かかりつけ薬剤師指導料」・「かかりつけ薬剤師包括管理料」などの点数が加算される。

健康サポート薬局

厚生労働大臣が定める一定の基準をクリアし、「かかりつけ薬剤師・薬局」の機能に加えて、市販薬や健康食品に関することはもちろん、介護や食事・栄養摂取に関することまで気軽に相談できる薬局のこと。現在、加算点数はつかないが、地域包括ケアシステムにおいて存在価値が高まっていくことが期待されている。

地域連携薬局

入退院時の医療機関等との情報連携や、在宅医療等に地域の薬局と連携しながら一元的・継続的に対応できる薬局。認定には厳しい要件がいくつもあるため、薬局・薬剤師としての成長にも繋がる。薬局業界の「対物業務から対人業務へ」という流れの中、直接的な加算に繋がらなくとも、今後の診療報酬改定に対応できる薬局の姿であると考えられている。

高度薬学管理機能

医薬品や薬物治療の高度化により、薬剤師は、専門機関や医師や看護師などの他職種と連携し、抗がん剤の副作用対応や抗HIV薬の選択などの支援・ケア等に応じていくことが求められている。



小規模多機能ホーム

デイサービスへの「**通い**」を中心としながら、短期間の「**宿泊**」やご利用者様のご自宅への「**訪問**」を組み合わせた**複合サービス**です。

ケアプラン (居宅介護支援)

ご利用者様やご家族の意向をもとに、医療・介護サービスを組み合わせ、お一人おひとりに合った**ケアプランを作成**します。

地域包括支援センター

市区町村から委託を受け、**介護相談などの窓口**となる支援センターを運営。専門職員がケアプランの作成や相談に応じます。

高齢者福祉センター

市区町村からの委託を受け、福祉センターを管理運営。センター内では60歳以上の方々を対象にした**運動教室**や**教養講座**、**各種サークル活動**などが行われています。

ヘルスアップセンター

有酸素運動と筋力運動を交互に繰り返す**サーキット・トレーニング**を交互に行うことで、血管や筋力が活性化し、**老化の予防**につながります。地域の活性化や高齢者の閉じこもり防止にも役立っています。

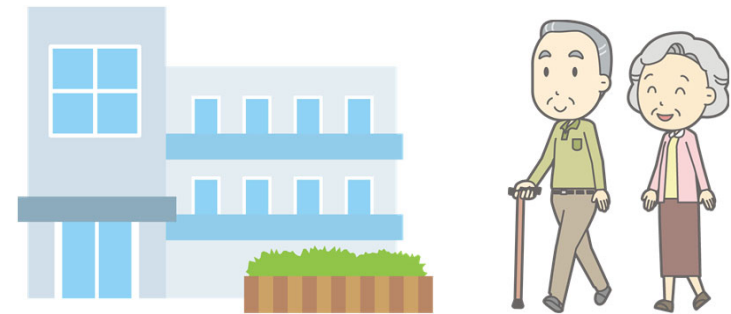
福祉学園

介護職員初任者研修／実務者研修／ケアマネジャー受験対策ゼミなど、現場経験豊富な講師陣を迎えて各種セミナー・研修会を実施し、高齢化社会を支える**介護・福祉人材を養成**しています。



住宅型有料老人ホーム（在宅型ホスピス）

サービス付き高齢者向け住宅



入居者

- ・ **末期がん患者、難病患者**

- ・ 自立している方
- ・ **要支援** または **要介護度が軽度**な方

サービス

- ・ **訪問看護**
- ・ **訪問介護**
- ・ **緩和ケア**
- ・ **看取り対応**

- ・ 見守りサービス
- ・ 訪問介護
- ・ 生活支援サービス（介護保険 or 自費）

保険適用

介護保険 ・ **医療保険**

介護保険



認可 保育所 (保育園)

施設の広さや保育士の数・給食設備など設置基準をクリアして都道府県知事に認可された児童福祉施設。公費によって運営されてるため、保育料は比較的安価。

認証 保育所 (保育園)

認可保育所だけでは対応できない首都圏での保育ニーズに対応するため、東京都独自の設置基準を満たした児童福祉施設。利用者は保育所と直接契約。

認可外 保育所 (保育園)

設置基準を満たしておらず認可を受けていない児童福祉施設。認可園に比べて自由に運営でき、保育料は各施設が個別に設定。

	認可 保育所	認証 保育所	
		A型 (駅前基本形)	B型 (小規模・家庭的保育園)
定員・対象年齢	60人以上 (小規模保育園：6～19人)	20～120人 0～2歳児を1/2以上	6～29人 0歳～2歳
基準面積	0・1歳児 一人当たり3.3㎡	0・1歳児 一人当たり3.3㎡	
開所時間	11時間が基本	13時間以上の開設が義務	
保育料	市区町村が徴収	保育所が直接徴収	
申し込み方法	市区町村に申し込み	認証保育園との直接契約	



多様な能力を持った人財の育成 と 働きやすい職場づくり

多様な人財の育成

<例> **社長塾 (リーダー育成研修)**

各事業所の未来を担うリーダー候補を対象とした社長直々の研修会。職種・年齢を問わず、全事業部から満遍なく参加し、忌憚のない意見交換を行います。



メリット

職種・世代を超えた横の繋がりを形成
→ **事業部／事業所連携を円滑化**

働きやすい職場づくり

<例> **ドラフト・マッチング制度**

施設長と職員が、互いに施設紹介／自己紹介し合い、希望の配置先をマッチング。一人ひとりの個性に合った施設に配属します。



メリット

生産性の向上 + **離職率の低下**



既存のオンラインシステムの増強・見直し



お客様の利便性の向上 と 業務効率の改善

お客様の利便性向上

業務効率の改善



オンライン服薬指導、即日配送の普及

調剤業務の効率化



介護報酬計算システム

報酬計算・請求業務・労務の一元管理



保護者様とのコミュニケーションツール

オンライン採用、オンライン研修



受発注システム

商品管理の一元化

- 本資料には、当社グループに関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。
- これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

ご質問がありましたら下記窓口までお問い合わせください。
ありがとうございました。

I R お問合せ窓口	ミアヘルサホールディングス株式会社 I R 担当 E-mail contact-ir@merhalsa.jp T E L 03-3341-7205 IRサイト https://www.merhalsa-hd.jp/ir/inquiry/
---------------	--

免責事項

- 本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があり、保証するものではありません。
- また、環境に関する記載内容は、信頼できると思われる各データに基づいて作成しておりますが当社はその正確性、完全性を保証致しかねますのでご了承ください。
- 本資料は、皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、株主・投資家の皆様のご判断で行われますようお願い申し上げます。