

3360

シップヘルスケアホールディングス

当レポートは、掲載企業のご依頼により株式会社シェアードリサーチが作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。



目次

要約	3
主要経営指標	5
業績動向	6
四半期業績動向	6
中期経営計画	10
事業内容	14
概略	14
セグメント情報	16
市場とバリューチェーン	27
経営戦略	32
過去の業績と財務諸表	33
損益計算書	33
貸借対照表	34
過去の業績	34
ニュース&トピックス	46
その他の情報	47
企業概要	49

要約

事業概要

シップヘルスケアホールディングス（東証PRM 3360、以下、同社）は、病院などの医療機関に対し、医療・保健・福祉・介護など、医療介護分野に係る業務全般を支援する総合ソリューション企業グループ。グループは持株会社ならびにM&Aで買収してきた事業会社を中心とする連結子会社66社と、関連会社（持分法適用会社）3社により構成されている（2024年3月末）。病院、介護施設等の開業・開設にあたり、プランニングから医療機材調達、開業後の院内医療機器、機材の物流管理から運営受託まで、ワンストップでヘルスケアに係るサービスを提供する。

大阪府吹田市が拠点で、関西地域での実績が比較的多いが、東京都も含め国内全地域で事業展開している。海外においても、主にアジア地域を中心として病院運営事業を展開している。同社はヘルスケア分野を事業領域としており、当該分野に関するワンストップサービスの提供を目指していることから、M&Aや事業提供などには積極的である。同社は、1992年の設立以来、M&A等によりグループ企業数が増加しており、医療介護分野での提供サービス領域を拡大し続けてきた。

同社のビジネスは、医療機関に対し、施設の建設・移転・増改築などの計画初期のコンサルティングから、開業後の物流や介護サービス、医薬品提供など関係性を深めてゆくストック型のビジネスモデルである。同社は、医療機関を顧客としてだけでなく「協業の重要なパートナー」とも位置づけ、医療機関との関係を継続することで、次のプロジェクトを請けたり、運営業務の支援や受託を得ることで事業を拡大する。こうした関係を全国に拡大するほか、海外においても、現地医療機関や政府との関係性を構築し、医療機関の委託運営などへも事業を拡大している。

同社が運営する事業は以下の4事業セグメントから構成される。各セグメントの売上高構成比は、トータルパックプロデュース（TPP）事業21%、メディカルサプライ（MSP）事業68%、ライフケア（LC）事業6%、調剤薬局（PH）事業5%。各セグメントの利益構成でみると、TPP事業48%、MSP事業27%、LC事業11%、PH事業14%、同利益率は過去10年間のレンジでみると、TPP事業7.4%~10.4%、MSP事業1.3%~2.0%、LC事業0.8%~9.5%、PH事業8.3%~11.1%である（2024年3月期実績）。

利益寄与が最も大きいTPP事業は、大別して商社系とメーカー系の業務に分かれ、商社系ビジネスのなかでもプロジェクトと呼ばれる病院施設の新設・移設などに係る事業が利益に寄与する。ただし、年度ごとにプロジェクトの案件が異なるため利益率が変動する。売上規模が最も大きいMSP事業は、病院内の医療機器・器具の物流サービスで利益率は安定している。同社では、取扱物量の拡大や商品管理の合理化による収益性改善を進めている。LC事業は、老人ホーム、グループホーム等の運営や食事提供サービス業務、リハビリ支援業務で構成される。同社が運営する老人ホーム、グループホーム等は高水準の入居率を維持しており利益率が高い。一方、拡大中の食事提供の事業は材料費の高騰などにより利益率は厳しい状態となっている。PH事業は保険薬局の運営で、M&Aや店舗の統廃合なども活用し業界大手に比べて高い利益率を維持している。

業績動向

2024年3月期は、売上高630,988百万円（前期比10.3%増）、営業利益24,535百万円（同16.0%増）、経常利益25,215百万円（同22.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益13,789百万円（同14.3%増）となった。売上高は、主力のトータルパックプロデュース事業のプロジェクト案件が順調に推移したこと等により、概ね計画通りに推移した。全報告セグメントにおいて増収、利益面では、一時的費用を計上したメディカルサプライを除くすべてのセグメントで増益となり、同社の業績は堅調に推移した。

2025年3月期通期会社業績見通しは、売上高640,000百万円（同1.4%増）、営業利益26,000百万円（同6.0%増）、経常利益26,000百万円（同3.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益15,000百万円（同8.8%増）である。第2四半期決算発表時点で見通しに変更なし。同社は、グループで継続的に事業成長を目指す方針で、「医療」「保健」「福祉」「介護」「サービス」の分野で最適なソリューションを一括で提供できる体制を強化する計画である。同社は、中期経営計画「SHIP VISION 2024」を公表しているが、今回掲げた2025年3月期の業績見通しは、この中期経営計画で掲げた最終年度の計画値を上回る見込みである

同社は、前中期経営計画終了から1年後にあたる2022年5月16日付けで、新型コロナウイルス感染症拡大により延期されていた中期経営計画「SHIP VISION 2024」（2023年3月期から2025年3月期）を発表した。最終年度となる2025年3月期の業績計画は、売上高630,000百万円（2022年3月期から3年間の平均成長率7.0%）、営業利益26,000百万円（同8.2%増）とした。同社では、主力のトータルパックプロデュース事業で、大型の病院建設増を背景にプロジェクト案件が増加する見込みであることや、同社が提案する合理的な院内物流管理システムによるメディカルサプライ事業の

拡大を想定している。利益面では、事業の拡大はもとより、積極的・戦略的なM&Aの実施やその後の統合効果の極大化により、増加する事業運営コストをカバーして利益成長を続ける計画である。

主要経営指標

損益計算書 (百万円)	15年3月期 連結	16年3月期 連結	17年3月期 連結	18年3月期 連結	19年3月期 連結	20年3月期 連結	21年3月期 連結	22年3月期 連結	23年3月期 連結	24年3月期 連結	25年3月期 連結会予
売上高	273,327	306,853	408,487	425,566	444,048	484,395	497,156	514,353	572,285	630,988	640,000
前年同期比	5.5%	12.3%	33.1%	4.2%	4.3%	9.1%	2.6%	3.5%	11.3%	10.3%	1.4%
営業利益	13,597	14,049	16,055	18,259	17,952	18,794	21,800	20,505	21,144	24,535	26,000
前年同期比	-1.9%	3.3%	14.3%	13.7%	-1.7%	4.7%	16.0%	-5.9%	3.1%	16.0%	6.0%
営業利益率	5.0%	4.6%	3.9%	4.3%	4.0%	3.9%	4.4%	4.0%	3.7%	3.9%	4.1%
経常利益	13,910	14,737	16,478	18,935	18,532	19,931	21,761	21,287	20,607	25,215	26,000
前年同期比	-5.7%	5.9%	11.8%	14.9%	-2.1%	7.5%	9.2%	-2.2%	-3.2%	22.4%	3.1%
当期純利益	7,472	8,847	9,410	10,350	11,236	11,803	12,280	12,172	12,063	13,789	15,000
前年同期比	-12.3%	18.4%	6.4%	10.0%	8.6%	5.0%	4.0%	-0.9%	-0.9%	14.3%	8.8%
1株当たりデータ (円、株式分割調整後)											
EPS	168.5	179.1	186.3	204.6	227.8	247.7	247.7	129.0	127.9	146.2	159.0
BPS	1,524.3	1,639.4	1,806.1	1,974.0	2,003.4	1,073.4	1,181.1	1,253.7	1,357.1	1,478.7	
DPS	55.0	55.0	60.0	64.0	70.0	75.0	80.0	41.0	42.0	50.0	53.0
配当性向	32.6%	30.7%	32.2%	31.3%	30.7%	30.2%	30.8%	31.8%	32.8%	34.2%	33.3%
貸借対照表 (百万円)											
現金・預金・有価証券	38,676	36,255	49,444	59,644	72,393	78,717	73,907	73,808	80,839	85,072	
有形固定資産	38,135	43,723	53,483	55,770	54,652	57,014	57,941	57,995	65,127	63,305	
投資その他の資産計	17,071	22,244	23,402	24,398	32,654	31,838	44,085	41,195	43,458	49,402	
無形固定資産	11,223	12,302	12,208	11,780	10,333	9,520	10,581	9,354	16,149	14,088	
固定資産合計	66,430	78,270	89,093	91,949	97,640	98,373	112,607	108,545	124,735	126,795	
資産合計	202,562	218,456	263,540	285,438	299,212	308,873	334,498	335,074	381,977	386,819	
買掛金	71,321	71,074	86,307	88,716	106,143	109,719	123,690	122,244	138,505	147,073	
短期有利子負債	5,397	5,437	6,770	7,646	5,998	5,490	7,174	6,208	32,367	7,471	
流動負債合計	89,160	99,105	126,377	137,928	128,176	133,115	151,942	148,371	197,020	181,165	
長期有利子負債	31,629	31,218	36,146	36,765	64,866	62,078	57,787	55,011	41,571	50,459	
固定負債合計	37,538	37,827	43,530	45,154	73,300	71,076	67,451	64,384	53,842	63,438	
負債合計	126,698	136,933	169,908	183,083	201,477	204,191	219,394	212,756	250,862	244,603	
純資産合計	75,864	81,522	93,632	102,354	97,734	104,681	115,103	122,318	131,115	142,216	
負債純資産合計	202,562	218,456	263,540	285,438	299,212	308,873	334,498	335,074	381,977	386,819	
有利子負債 (短期及び長期)	37,026	36,655	42,916	44,411	70,864	67,568	64,961	61,219	73,938	57,930	
財務指標											
ROA	7.4%	7.0%	6.8%	6.9%	6.3%	6.6%	6.8%	6.4%	5.7%	6.6%	-
ROE	12.2%	11.3%	10.9%	10.8%	11.5%	12.0%	11.5%	10.6%	9.8%	10.3%	-
自己資本比率	37.2%	37.1%	34.7%	35.0%	31.9%	33.0%	33.3%	35.3%	33.5%	36.1%	-

出所：会社資料よりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

業績動向

四半期業績動向

四半期業績推移 (累計)	23年3月期				24年3月期				25年3月期		25年3月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	進捗率	上期会予	進捗率	通期会予
売上高	121,214	263,520	407,120	572,285	146,467	296,771	453,057	630,988	155,219	310,032	103.3%	300,000	48.4%	640,000
前年同期比	6.1%	12.3%	12.1%	11.3%	20.8%	12.6%	11.3%	10.3%	6.0%	4.5%		1.1%		1.4%
売上総利益	11,554	26,726	42,012	60,617	14,136	29,538	45,571	65,607	13,689	28,007				
前年同期比	4.0%	13.1%	15.4%	13.0%	22.3%	10.5%	8.5%	8.2%	-3.2%	-5.2%				
売上総利益率	9.5%	10.1%	10.3%	10.6%	9.7%	10.0%	10.1%	10.4%	8.8%	9.0%				
販管費	8,724	18,755	28,642	39,473	10,294	20,300	30,441	41,071	10,186	20,263				
前年同期比	9.0%	17.0%	19.1%	19.1%	18.0%	8.2%	6.3%	4.0%	-1.0%	-0.2%				
売上高販管費比率	7.2%	7.1%	7.0%	6.9%	7.0%	6.8%	6.7%	6.5%	6.6%	6.5%				
営業利益	2,830	7,971	13,370	21,144	3,842	9,238	15,130	24,535	3,502	7,743	91.1%	8,500	29.8%	26,000
前年同期比	-8.9%	5.0%	8.2%	3.1%	35.8%	15.9%	13.2%	16.0%	-8.8%	-16.2%		-8.0%		6.0%
営業利益率	2.3%	3.0%	3.3%	3.7%	2.6%	3.1%	3.3%	3.9%	2.3%	2.5%		2.8%		4.1%
経常利益	2,913	7,498	12,849	20,607	4,648	10,116	15,788	25,215	4,485	8,414	99.0%	8,500	32.4%	26,000
前年同期比	-4.7%	1.6%	3.8%	-3.2%	59.6%	34.9%	22.9%	22.4%	-3.5%	-16.8%		-16.0%		3.1%
税引利益率	2.4%	2.8%	3.2%	3.6%	3.2%	3.4%	3.5%	4.0%	2.9%	2.7%		2.8%		4.1%
四半期純利益	1,585	4,143	7,450	12,063	2,998	6,886	10,224	13,789	3,065	5,539	110.8%	5,000	36.9%	15,000
前年同期比	-1.1%	0.6%	6.7%	-0.9%	89.1%	-11.0%	-3.0%	14.3%	2.2%	50.3%		35.6%		8.8%
四半期純利益率	1.3%	1.6%	1.8%	2.1%	2.0%	1.2%	1.6%	2.2%	2.0%	1.8%		1.7%		2.3%
四半期業績推移 (3カ月)	23年3月期				24年3月期				25年3月期					
(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q				
売上高	121,214	142,306	143,600	165,165	146,467	150,304	156,286	177,931	155,219	154,813				
前年同期比	6.1%	18.1%	11.8%	9.2%	20.8%	5.6%	8.8%	7.7%	6.0%	3.0%				
売上総利益	11,554	15,172	15,286	18,605	14,136	15,402	16,033	20,036	13,689	14,318				
前年同期比	4.0%	21.2%	19.6%	7.9%	22.3%	1.5%	4.9%	7.7%	-3.2%	-7.0%				
売上総利益率	9.5%	10.7%	10.6%	11.3%	9.7%	10.2%	10.3%	11.3%	8.8%	9.2%				
販管費	8,724	10,031	9,887	10,831	10,294	10,006	10,141	10,630	10,186	10,077				
前年同期比	9.0%	25.0%	23.3%	19.2%	18.0%	-0.2%	2.6%	-1.9%	-1.0%	0.7%				
売上高販管費比率	7.2%	7.0%	6.9%	6.6%	7.0%	6.7%	6.5%	6.0%	6.6%	6.5%				
営業利益	2,830	5,141	5,399	7,774	3,842	5,396	5,892	9,405	3,502	4,241				
前年同期比	-8.9%	14.8%	13.3%	-4.6%	35.8%	5.0%	9.1%	21.0%	-8.8%	-21.4%				
営業利益率	2.3%	3.6%	3.8%	4.7%	2.6%	3.6%	3.8%	5.3%	2.3%	2.7%				
経常利益	2,913	4,585	5,351	7,758	4,648	5,468	5,672	9,427	4,485	3,929				
前年同期比	-4.7%	6.1%	7.1%	-13.0%	59.6%	19.3%	6.0%	21.5%	-3.5%	-28.1%				
経常利益率	2.4%	3.2%	3.7%	4.7%	3.2%	3.6%	3.6%	5.3%	2.9%	2.5%				
四半期純利益	1,585	2,558	3,307	4,613	2,998	688	3,538	6,565	3,065	2,474				
前年同期比	-1.1%	1.7%	15.4%	-11.1%	89.1%	-73.1%	7.0%	42.3%	2.2%	259.6%				
四半期純利益率	1.3%	1.8%	2.3%	2.8%	2.0%	0.5%	2.3%	3.7%	2.0%	1.6%				

出所：会社資料よりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2025年3月期第2四半期累計期間実績（2024年11月8日発表）

2025年3月期第2四半期累計期間（2024年4～9月）実績

- 売上高：310,032百万円（前年同期比4.5%増）
- 営業利益：7,743百万円（同16.2%減）
- 経常利益：8,414百万円（同16.8%減）
- 親会社株主に帰属する中間純利益：5,539百万円（同50.3%増）

事業環境

日本経済は、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果により、景気は緩やかな持ち直しの動きがみられた。しかし、インフレの継続や円安進行による消費者物価上昇の影響は大きく、依然として先行きは不透明な状況が続いている。

医療業界でも、第8次医療計画や第4期医療費適正化計画、医師の働き方改革など様々な施策がスタートしており、引き続き効率的・効果的で質の高い医療提供体制の構築が求められている。

業績概況

第2四半期累計の売上高は同4.5%増となった。新規大型案件が稼働を開始したMSP（メディカルサプライ）事業が伸長したこと等により、概ね計画通りに推移した。上半期業績見通しに対する進捗率は、売上高103.3%、営業利益91.1%、経常利益99.0%、中間純利益110.8%となった。

売上総利益は28,007百万円（同5.2%減）、同利益率は9.0%（同1.0%ポイント低下）となった。減益かつ利益率が低下した要因は、TPP（トータルパッケージプロデュース）事業のプロジェクト案件の売上高が下半期に偏重することや、

MSP事業での新規案件の獲得にともなう人件費や設備費用など先行的に費用が発生したこと、PH（調剤薬局）事業での医薬品仕入れ価格上昇、などである。販管費は、人件費をはじめほぼ前年同期並みで推移し、20,263百万円（同0.2%減）にとどまった。この結果、営業利益は同16.2%減、同利益率2.5%（同0.6%ポイント低下）となった。

2025年3月期は中期経営計画「SHIP VISION 2024」の最終年度にあたり、当初掲げた4つの重点施策「コア事業の更なる高成長」「積極的なバリューの拡大」「機能強化戦略」「サステナビリティに対する取組み」について、引き続き推進した。

セグメント別業績概要

TPP（トータルパックプロデュース）事業

業績推移

トータルパックプロデュース (百万円)	23年3月期				24年3月期				25年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q
累計売上高	16,707	48,651	77,904	121,868	27,876	56,665	85,574	133,717	25,307	48,083
前年同期比	-0.7%	40.2%	39.5%	22.4%	66.9%	16.5%	9.8%	9.7%	-9.2%	-15.1%
累計営業利益	624	2,684	4,899	9,024	1,326	3,443	5,738	11,805	1,098	2,498
前年同期比	-28.3%	20.7%	21.0%	-2.6%	112.5%	28.3%	17.1%	30.8%	-17.2%	-27.4%
営業利益率	3.7%	5.5%	6.3%	7.4%	4.8%	6.1%	6.7%	8.8%	4.3%	5.2%
プロジェクト件数		12		42		15		39		9
3ヶ月	23年3月期				24年3月期				25年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	16,707	31,944	29,253	43,964	27,876	28,789	28,909	48,143	25,307	22,776
前年同期比	-0.7%	78.7%	38.3%	0.7%	66.9%	-9.9%	-1.2%	9.5%	-9.2%	-20.9%
営業利益	624	2,060	2,215	4,125	1,326	2,117	2,295	6,067	1,098	1,400
前年同期比	-28.3%	52.1%	21.4%	-20.9%	112.5%	2.8%	3.6%	47.1%	-17.2%	-33.9%
営業利益率	3.7%	6.4%	7.6%	9.4%	4.8%	7.4%	7.9%	12.6%	4.3%	6.1%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高（外部顧客に対する売上高、以下同様）：48,083百万円（同15.1%減）
- ▶ セグメント利益：2,498百万円（同27.4%減）

概況

売上高は、前年同期比15.1%減となった。この要因は、大型プロジェクト案件の売上高計上が前年度と比べ下半期に偏重する見通し（年間計画40件、上半期実績9件）であることや、当期よりミャンマー事業の業績寄与がなくなったこと、また、一部のメーカー系で、メンテナンス工事案件が前年度下半期に集中した反動で減収となったこと、などによるもの。キングラングループ各社は、M&A当時の同社想定を上回る業績で推移した。また、重粒子線がん治療施設では、設立当初の予定であった前立腺がん治療のみならず、重粒子線治療の保険収載範囲が拡大したことでそれ以外の部位の治療件数も堅調に増加し、第2四半期末で累計治療患者数4,771件（前期末比573件増）となった。

売上高の内訳は、プロジェクト・ルーチン・海外が17,853百万円（同33.7%減）、メーカー系13,409百万円（同5.1%減）、キングラン11,556百万円（同5.4%増）、その他5,265百万円（同13.8%増）となった。

セグメント利益は同27.4%減、同利益率は5.2%（同0.9%ポイント低下）となった。この要因は、大型プロジェクト案件の売上計上のタイミングが下半期に偏重したことでプロジェクトの利益が減少したことや、メーカー系で案件が前期末に集中した反動減の影響、などである。

MSP（メディカルサプライ）事業

業績推移

メディカルサプライ (百万円)	23年3月期				24年3月期				25年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q
累計売上高	90,461	184,681	282,204	386,335	101,771	205,922	316,849	428,451	112,613	227,091
前年同期比	7.3%	6.5%	5.8%	7.1%	12.5%	11.5%	12.3%	10.9%	10.7%	10.3%
累計営業利益	984	2,687	4,372	6,666	1,245	2,800	4,609	6,513	963	2,536
前年同期比	-7.3%	1.5%	4.4%	7.4%	26.5%	4.2%	5.4%	-2.3%	-22.7%	-9.4%
営業利益率	1.1%	1.5%	1.5%	1.7%	1.2%	1.4%	1.5%	1.5%	0.9%	1.1%
3ヶ月	23年3月期				24年3月期				25年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	90,461	94,220	97,523	104,131	101,771	104,151	110,927	111,602	112,613	114,478
前年同期比	7.3%	5.8%	4.4%	10.9%	12.5%	10.5%	13.7%	7.2%	10.7%	9.9%
営業利益	984	1,703	1,685	2,294	1,245	1,555	1,809	1,904	963	1,573
前年同期比	-7.3%	7.5%	9.3%	13.5%	26.5%	-8.7%	7.4%	-17.0%	-22.7%	1.2%
営業利益率	1.1%	1.8%	1.7%	2.2%	1.2%	1.5%	1.6%	1.7%	0.9%	1.4%

出所：会社資料よりSR作成

▶ セグメント売上高：227,091百万円（同10.3%増）

▶ セグメント利益：2,536百万円（同9.4%減）

概況

売上高は同10.3%増となった。前期末比で16件増加したSPD受託施設（2024年9月末で全国262件、約97,000床）の稼働が開始したことをはじめ、病院単体ではなく、複数の病院が連携した形でのサービスが稼働を開始したことや、前年度第4四半期に参画した整形外科領域の企業業績が加わったことが増収に寄与した。SR社では、ITを活用したSPDデータ管理に対する評価がSPD受託の増加につながっている、とみている。

セグメント利益は同9.4%減、同利益率は1.1%（同0.3%ポイント低下）となった。この要因は、新規受託施設の稼働開始にともない、人件費や設備投資など費用が先行的に発生したことや、医療材料の仕入れ価格が高騰したこと、SPDデータの見える化など将来の物流構想に向けた設備投資費用の計上、が挙げられる。なお、同社では、経営資源を効率的に活用しグループの総合力を強化する目的で、セグメント毎にグループ会社の再編統合を推進している。当セグメントでは、他セグメントに先駆けて、2024年10月1日付けでグループ17社（2024年4月1日付け）を12社に再編統合を完了させた。

LC（ライフケア）事業

業績推移

ライフケア (百万円)	23年3月期				24年3月期				25年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q
累計売上高	6,831	15,472	24,331	33,581	8,920	18,010	27,233	36,099	9,135	18,268
前年同期比	10.9%	23.7%	28.8%	33.0%	30.6%	16.4%	11.9%	7.5%	2.4%	1.4%
累計営業利益	531	1,111	1,709	2,055	564	1,293	2,060	2,606	620	1,155
前年同期比	-9.5%	-10.4%	-6.4%	-14.6%	6.2%	16.4%	20.5%	26.8%	9.9%	-10.7%
営業利益率	7.8%	7.2%	7.0%	6.1%	6.3%	7.2%	7.6%	7.2%	6.8%	6.3%
介護事業入居率	-	99.5%	-	99.0%	-	98.9%	-	98.9%	-	-
施設数	-	74	-	75	-	75	-	75	-	-
定員数	-	4,638	-	4,762	-	4,762	-	4,753	-	-
入居数	-	4,613	-	4,716	-	4,710	-	4,703	-	-
3ヶ月	23年3月期				24年3月期				25年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	6,831	8,641	8,859	9,250	8,920	9,090	9,223	8,866	9,135	9,133
前年同期比	10.9%	36.2%	38.8%	45.4%	30.6%	5.2%	4.1%	-4.2%	2.4%	0.5%
営業利益	531	580	598	346	564	729	767	546	620	535
前年同期比	-9.5%	-11.2%	2.2%	-40.5%	6.2%	25.7%	28.3%	57.8%	9.9%	-26.6%
営業利益率	7.8%	6.7%	6.8%	3.7%	6.3%	8.0%	8.3%	6.2%	6.8%	5.9%

出所：会社資料よりSR作成

▶ セグメント売上高：18,268百万円（同1.4%増）

▶ セグメント利益：1,155百万円（同10.7%減）

概況

売上高は同1.4%増となった。ライフ（介護）事業の売上高は12,216百万円（同1.3%増）となった。管理費の見直しや、原価高騰に対する価格転嫁を進めた後も、引き続き高い入居率を維持した。フード（食事提供）事業の売上高は6,051百万円（同1.7%増）となった。不採算事業の撤退をはじめとする事業の戦略的な再構築や、食材価格の高騰に対応した価格転嫁交渉を進めた。

セグメント利益は同10.7%減、同利益率は6.3%（同0.9%ポイント低下）となった。この要因は、ライフ事業で株式会社チャーム・ケア・コーポレーション（東証PRM 6062）とのコラボレーション案件（2024年7月オープン）で先行費用を計上したことや、フード事業で代替困難なコメをはじめとする食材費の高騰、両事業共通で人手不足による派遣費、委託費の高騰、などである。

PH（調剤薬局）事業

業績推移

調剤薬局 (百万円)	23年3月期				24年3月期				25年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q
累計売上高	7,214	14,715	22,680	30,499	7,899	16,173	24,401	32,719	8,162	16,589
前年同期比	4.5%	4.5%	4.8%	5.4%	9.5%	9.9%	7.6%	7.3%	3.3%	2.6%
累計営業利益	641	1,419	2,322	3,256	737	1,676	2,670	3,530	793	1,546
前年同期比	6.5%	-8.3%	-5.0%	1.8%	15.0%	18.1%	15.0%	8.4%	7.6%	-7.8%
営業利益率	8.9%	9.6%	10.2%	10.7%	9.3%	10.4%	10.9%	10.8%	9.7%	9.3%
店舗数		122		123		126		129		132
3ヶ月	23年3月期				24年3月期				25年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	7,214	7,501	7,965	7,819	7,899	8,274	8,228	8,318	8,162	8,427
前年同期比	4.5%	4.5%	5.4%	7.3%	9.5%	10.3%	3.3%	6.4%	3.3%	1.8%
営業利益	641	778	903	934	737	939	994	860	793	753
前年同期比	6.5%	-17.7%	0.8%	23.4%	15.0%	20.7%	10.1%	-7.9%	7.6%	-19.8%
営業利益率	8.9%	10.4%	11.3%	11.9%	9.3%	11.3%	12.1%	10.3%	9.7%	8.9%

出所：会社資料よりSR作成

▶ セグメント売上高：16,589百万円（同2.6%増）

▶ セグメント利益：1,546百万円（同7.8%減）

概況

売上高は同2.6%増となった。前期末比で新規出店3店舗に加え、M&Aにより1店舗参画した。不採算店閉鎖もあり、2024年9月末の店舗数は132店舗となった。当セグメントでは、TPP事業との連携で未来医療国際拠点「Nakanoshima1Qross（中之島クロス）」に出店したほか、オンライン服薬指導などの強化につながるLINEアプリの登録者数が増加した。

セグメント利益は同7.8%減、同利益率は9.3%（同1.1%ポイント低下）となった。この要因は、増収とはなったものの、薬価改定や医薬品の仕入原価上昇、人件費の上昇に加え、不採算店舗閉鎖にともなう関連費用を計上したことも重なったことなどによる。

2025年3月期会社業績見通し

(百万円)	23年3月期			24年3月期			25年3月期		
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期予想	通期予想
売上高	263,520	308,765	572,285	296,771	334,217	630,988	310,032	329,968	640,000
前年同期比	12.3%	10.4%	11.3%	12.6%	8.2%	10.3%	4.5%	-1.3%	1.4%
営業利益	7,971	13,173	21,144	9,238	15,297	24,535	7,743	18,257	26,000
前年同期比	5.0%	2.0%	3.1%	15.9%	16.1%	16.0%	-16.2%	19.4%	6.0%
営業利益率*	3.0%	4.3%	3.7%	3.1%	4.6%	3.9%	2.5%	5.5%	4.1%
経常利益	7,498	13,109	20,607	10,116	15,099	25,215	8,414	17,586	26,000
前年同期比	1.6%	-5.8%	-3.2%	34.9%	15.2%	22.4%	-16.8%	16.5%	3.1%
経常利益率	2.8%	4.2%	3.6%	3.4%	4.5%	4.0%	2.7%	5.3%	4.1%
当期純利益	4,143	7,920	12,063	3,686	10,103	13,789	5,539	9,461	15,000
前年同期比	0.6%	-1.7%	-0.9%	-11.0%	27.6%	14.3%	50.3%	-6.4%	8.8%
純利益率	1.6%	2.6%	2.1%	1.2%	3.0%	2.2%	1.8%	2.9%	2.3%

出所：会社資料よりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

**営業利益率は未調整のセグメント利益で算出

2025年3月期業績見通し

同社は、2024年5月10日付けで2025年3月期通期業績見通しを公表した。第2四半期決算発表（2024年11月8日付け）時点で従来の見通しに変更はない。内容は以下のとおり。通期業績見通しに対する第2四半期までの進捗率は、売上高48.4%、営業利益29.8%、経常利益32.4%、当期純利益36.9%である。同社では、プロジェクト案件を中心に概ね会社計画に沿った進捗である、とみている。

- 売上高：640,000百万円（前年比1.4%増）
- 営業利益：26,000百万円（同6.0%増）
- 経常利益：26,000百万円（同3.1%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：15,000百万円（同8.8%増）
- 1株当たり当期純利益：158.98円（前年度実績146.15円）

日本では、団塊の世代（日本における第一次ベビーブームが起きた時代に生まれた、1947年～1949年生まれ世代）の高齢化、および少子化が急速に進んでいることから、同社では、将来にわたり国の医療費・介護費の抑制・単価の引き下げが継続される、と予測している。

また、医療介護総合確保推進法（正式名称「地域における医療及び介護の総合的な確保を推進するための関係法律の整備に関する法律」）の施行を受け、日本では、2025年に向けた医療提供体制の改革が進み、地域包括ケアシステムの構築が進められる計画である。

同社は、グループで継続的に事業成長を目指す方針で、「医療」「保健」「福祉」「介護」「サービス」の分野で最適なソリューションを一括で提供できる体制を強化する計画である。同社は、中期経営計画「SHIP VISION 2024」を公表しているが、2025年3月期の業績は、この中期経営計画の最終年度計画値を上回る見込みであることを示した。

同社は、2025年3月期以降の経営方針において、グループ各社の自律的な成長を軸としつつ、経営資源を効率的に活用しグループの総合力を発揮するため、グループ内の企業を再編統合する試案を示した。2024年10月1日時点では、既にMSP事業について再編を完了させており、その他のセグメントでも、LC事業のライフ事業は2025年1月1日付けで、TPP事業、LC事業のフード事業、PH事業は2025年4月1日付けで再編完了を予定している。再編統合後は、従来のグループ65社（2024年4月1日時点）から50社となる見通しである。

通期セグメント別見直し

2025年3月期の主要セグメント別見直しは以下のとおり。期初に発表した内容から変更はない。

- ▶ TPP事業：売上高136,000百万円（前年比1.7%増）、営業利益12,600百万円（同6.7%増）

プロジェクト案件は年間40件を計画。これらを計画通りに遂行し、新規受注を積上げる。メーカー系では新製品の上市を図るほか、グループ各社間のシナジーを追求し付加価値の高いサービスの提供を図る。

- ▶ MSP事業：売上高433,000百万円（前年比1.1%増）、営業利益7,100百万円（同9.0%増）

需要の高いSPD案件の更なる拡大、拡充するとともに、データベースを活用した需要分析や営業提案を推進する。将来的には、医療DXの推進による高付加価値サービスの提供を目指す。

- ▶ LC事業：売上高37,000百万円（前年比2.5%増）、営業利益2,610百万円（同0.1%増）

ライフ事業では、既存施設の入居率の高水準維持に加え、障がい者就労継続支援事業を拡大する。また、チャーム・ケア社と連携した新規施設を2024年7月に開設（2024年3月期より先行費用を計上）をし、事業の拡大を図る。フード事業では「ドリームキッチン（完全調理済食材）」のビジネスを拡販し、売上高の拡大を図る。

- ▶ PH事業：売上高34,000百万円（前年比3.9%増）、営業利益3,690百万円（同4.5%増）

同社グループの特徴を活かし、新規出店やM&Aによる店舗数の拡大を図る。各店舗においては、スマホアプリ等の活用によるかかりつけ薬局化を推進し、診療報酬の拡大を目指す。経営の効率化については、引き続き店舗の人員適正化やバックオフィスの集約等を推進する。

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績 (百万円)	15年3月期 連結	16年3月期 連結	17年3月期 連結	18年3月期 連結	19年3月期 連結	20年3月期 連結	21年3月期 連結	22年3月期 連結	23年3月期 連結	24年3月期 連結
売上高（期初予想）	280,000	300,000	418,000	425,000	440,000	466,000	500,000	530,000	560,000	600,000
売上高（実績）	273,327	306,853	408,487	425,566	444,048	484,395	497,156	514,353	572,285	630,988
期初会予と実績の差異	-2.4%	2.3%	-2.3%	0.1%	0.9%	3.9%	-0.6%	-3.0%	2.2%	5.2%
営業利益（期初予想）	14,600	14,800	15,800	16,900	17,500	18,500	21,000	22,500	21,000	24,000
営業利益（実績）	13,597	14,049	16,055	18,259	17,952	18,794	21,800	20,505	21,144	24,535
期初会予と実績の格差	-6.9%	-5.1%	1.6%	8.0%	2.6%	1.6%	3.8%	-8.9%	0.7%	2.2%
経常利益（期初予想）	15,000	15,100	16,100	17,100	17,101	19,300	21,000	22,500	21,000	23,500
経常利益（実績）	13,910	14,737	16,478	18,935	18,532	19,931	21,761	21,287	20,607	25,215
期初会予と実績の差異	-7.3%	-2.4%	2.3%	10.7%	8.4%	3.3%	3.6%	-5.4%	-1.9%	7.3%
当期純利益（期初予想）	8,800	8,300	9,400	10,000	10,001	11,800	12,100	12,500	12,500	13,500
当期純利益（実績）	7,472	8,847	9,410	10,350	11,236	11,803	12,280	12,172	12,063	13,789
期初会予と実績の差異	-15.1%	6.6%	0.1%	3.5%	12.3%	0.0%	1.5%	-2.6%	-3.5%	2.1%

出所：会社資料よりSR社作成

注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

中期経営計画

中期経営計画「SHIP VISION 2020」振り返り

同社は2017年11月に中期経営計画「SHIP VISION 2020」を発表した。計画期間は、2019年3月期から2021年3月期までの3か年で、計画最終年度の目標数値は2021年3月期売上高5,000億円、営業利益210億円（いずれも過去最高）として

いた。長期的には売上高1兆円を目指す中で、1) 具体的な目標年度・数値、それを達成するための具体的な施策が発表された点、2) 第5の事業領域と位置付けるヘルスケアサービス（以下ヘルスケア）の収益計画が公表された。

目標数値はほぼ達成

2021年3月期実績は、売上高497,516百万円、営業利益21,800百万円と、計画を概ね達成した。中期経営計画の期間中は、1) コア事業の更なる成長、2) 第5の事業領域ヘルスケア事業の本格立上げ、3) 積極的なM&A、4) 株主還元強化、を重要施策として掲げてきた。

コア4事業の状況

トータルパックプロデュース事業では、2021年3月期の最終目標値に対して、実績は売上高で約20,000百万円、セグメント利益で約2,400百万円の未達となった。計画最終年度の2021年3月期には、新型コロナウイルス感染症拡大の影響があった。補助金などを背景にした感染対策用の医療機器・設備投資増加などプラス面はあったものの、感染対策以外の機器需要減、外来患者の受診抑制・手術件数減少による病院経営の悪化（重粒子線がん治療施設も含む）などマイナス面も多かった。

メディカルサプライ事業では、2021年3月期の最終目標値に対して、実績は売上高、セグメント利益ともに上回った。とりわけ利益率は計画を0.5ポイント上回る改善となった。メディカルサプライ事業は、積極的な戦略的M&Aに注力し全国への面展開を図るとともに、関西エリアでは商品マスタ・情報システムの統一による購買力の強化を図り、基幹物流センターの建設に向けた検討を開始。また、PBブランドなど同社独自の新商品の提案・開発を図った。

ライフケア事業では、2021年3月期の最終目標値に対して、実績は売上高で約2,000百万円下回ったものの、セグメント利益は約400百万円上回り、セグメント利益率も計画の6.8%に対し、9.1%と2.3ポイント改善した。

同社は、計画策定当初より、全国施設の一体経営を更に強化し、地域交流の推進・入居プランの多角化等を通じ入居率98%以上を維持するとともに、教育研修の充実、外国人技能実習生の受入等による人材確保を図る計画であった。また施設運営に関しても、計画期間中の3カ年では施設を増やすことなく、入居者への利便性を高め、既存施設の入居率98%以上を維持した。

調剤薬局事業では、2021年3月期の最終目標値に対して、実績は売上高で約2,000百万円、セグメント利益は約100百万円下回った。地域ドミナント効果がある戦略的M&Aを通じ拠点の拡大を図るとともに、かかりつけ薬局の充実と地域包括システムをサポートする体制づくりを強化した。他セグメントと連携した戦略的な出店をM&Aで行った。

第5の事業領域であるヘルスケアサービス事業の確立

大阪重粒子がん治療センターの赤字解消のめどが立ってきた。当計画期間中には、計画していた海外事業であるバングラデシュ病院事業、ミャンマー事業ともに運営をスタートさせた。PFI事業は安定して推移した。

戦略的なM&A展開と株主還元

同社は創業来M&A投資を積極的に実施しており、中期経営計画期間中のM&A投資は、トータルパックプロデュース、調剤薬局分野を中心に実施した。株主還元については、配当総額と自社株購入による総額16,000百万円の目標を超えた。

配当金額、ROE他

	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
配当総額	2,717	2,717	3,035	3,238	3,334	3,556	3,774	3,868	3,962	4,171
自己株式取得総額	-2,364	0	-	-	12,999	1,000	1,078	-	-	-
株主還元総額	353	2,717	3,035	3,238	16,333	4,556	4,852	3,868	3,962	4,171
親会社株主帰属当期利益	7,472	8,847	9,410	10,350	11,236	11,803	12,280	12,172	12,063	13,789
配当性向	36.4%	30.7%	32.3%	31.3%	29.7%	30.1%	30.7%	31.8%	32.8%	34.2%
株主還元性向	4.7%	30.7%	32.3%	31.3%	145.4%	38.6%	39.5%	31.8%	32.8%	30.2%
普通株式に係る期末純資産	75,309	80,994	91,385	99,880	95,420	101,784	111,440	118,289	128,037	139,516
同、前期末・当期末平均	61,242	78,152	86,190	95,633	97,650	98,602	106,612	114,865	123,163	133,777
EPS	168.5	179.1	186.3	204.6	227.8	247.7	247.7	129.0	127.9	146.2
一株あたり配当金	55.0	55.0	60.0	64.0	70.0	75.0	80.0	41.0	42.0	50.0
DOE	4.4%	3.5%	3.5%	3.4%	3.5%	3.6%	3.5%	3.4%	3.2%	3.1%

出所：会社データよりSR社作成

中期経営計画「SHIP VISION 2024」（2023年3月期～2025年3月期）発表（2022年5月16日付け）

同社は、2021年3月期をもって中期経営計画の最終年度を迎えた。しかし、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による事業環境の変化のため、2022年3月期よりスタートすべき次期中期経営計画を発表できなかった。同社は、2022年3月期決算発表直後となる2022年5月16日付けで、新しく策定した中期経営計画（2023年3月期から2025年3月期）を発表した。

基本方針

日本の医療体制は、社会保障費増大や医療現場の負担増大といった課題を抱えている。医療資源は限られている一方で、医療ニーズは増大し続けている。社会的課題・要請としては、地域包括ケアシステムや在宅医療・訪問看護など、保質の高い医療提供体制の構築、医療分野に携わる労働人口の減少に対する、タスクシェアやアウトソーシングなども取り入れた働き方改革、医療機関の機能に応じた感染症対策などが重要となっている。また、限られた医療資源のなかで、医療体制の持続可能性を高めていく必要がある。

同社は、こうした課題を抱える医療業界に対し、日本の地域医療を支えるメインプレーヤーの一つとして課題解決に寄与しつつ、事業規模の長期的目標（売上高1兆円）を目指す企業集団として、更なる成長を図る方針を示した。当期中期経営計画はその前の段階として、2025年3月期を最終年度とし、その間の事業施策と最終年度にいたる数値目標を掲げた。

数値目標

中期経営計画「SHIP VISION 2024」の期間におけるグループ収益、およびセグメント別売上高、利益の計画（公表当時）は以下の通り。

中期経営計画「SHIP VISION2024」業績目標

(百万円)	19年3月期 実績	20年3月期 実績	21年3月期 実績	22年3月期 実績	23年3月期 実績	23年3月期 計画	24年3月期 実績	24年3月期 計画	25年3月期 計画
売上高	444,048	484,395	497,156	514,353	572,285	560,000	630,988	600,000	630,000
営業利益	17,952	18,794	21,800	20,505	21,144	21,000	24,535	24,000	26,000
営業利益率	4.0%	3.9%	4.4%	4.0%	3.7%	3.8%	3.9%	4.0%	4.1%
トータルパッケージ事業									
売上高	99,441	100,888	104,355	99,539	121,868	129,000	133,717	152,000	163,000
セグメント利益	9,794	9,620	9,781	9,265	9,024	9,700	11,805	12,150	13,450
セグメント利益率	9.8%	9.6%	9.4%	9.3%	7.4%	7.5%	8.8%	8.0%	8.3%
メディカルサプライ事業									
売上高	290,363	325,664	341,157	360,635	386,335	374,000	428,451	390,000	407,000
セグメント利益	4,191	5,035	6,958	6,209	6,666	6,600	6,513	6,800	7,260
セグメント利益率	1.4%	1.5%	2.0%	1.7%	1.7%	1.8%	1.5%	1.7%	1.8%
ライフケア事業									
売上高	23,500	23,929	24,571	25,247	33,581	28,000	36,099	29,000	29,500
セグメント利益	1,625	1,770	2,237	2,407	2,055	2,430	2,606	2,500	2,600
セグメント利益率	6.9%	7.4%	9.1%	9.5%	6.1%	8.7%	7.2%	8.6%	8.8%
調剤薬局事業									
売上高	25,585	27,050	27,070	28,930	30,499	29,000	32,719	29,000	30,500
セグメント利益	2,193	2,661	2,884	3,200	3,256	2,830	3,530	3,100	3,200
セグメント利益率	8.6%	9.8%	10.7%	11.1%	10.7%	9.8%	10.8%	10.7%	10.5%

出所：会社資料

TPP事業に含まれるヘルスケアサービス各事業の見通し

(百万円)	22年3月期 実績	23年3月期 計画	24年3月期 計画	25年3月期 計画
大阪重粒子線センター事業				
売上高	1,085	1,300	1,340	1,350
営業利益	-266	0	100	150
治療件数	697	800	950	1,100
バングラデシュ事業				
売上高	446	960	1,380	1,770
営業利益	-255	-300	-100	90
ミャンマー事業				
売上高	14,486	13,700	14,500	15,000
営業利益	1,391	1,400	1,500	1,550

出所：会社資料

内容は公表当時のまま

ミャンマー事業は、2024年3月期に軍事政権下での事業環境変化のため撤退（詳細は、後述「海外病院事業」の項参照）

重要施策

同社は、上記数値目標を達成するため、以下の4つの重要施策を実施する予定である。

① コア事業のさらなる高成長

これまで培ってきた同社グループ競争力の源泉である「コンサルティング力」×「プロデュース力」を更に強化し、付加価値の増強やグループシナジーの更なる拡大を実現し、既存事業の継続的な成長を図る。また、医療業界を取り巻く環境の変化に素早く対応し、ビジネスチャンスを獲得することができる体制を確立する。

② 積極的なバリューの拡大

積極的・戦略的なM&Aの実施や、PMI機能の強化により、既存事業の拡大・高収益化を図るだけでなく、国内外を問わずM&Aやシナジー効果を活用した新たな事業を通じ価値の創出を実現する。

「SHIP VISION 2020」計画（前計画）期間中に実施したM&A実績

子会社化時期		関連セグメント	会社名
2017年	12月	メディカルサプライ事業	有限会社オルガンメディカル
2018年	12月	調剤薬局事業	有限会社ウィル・ウェイ
2019年	6月	トータルバックプロデュース事業	株式会社I&C
	7月	トータルバックプロデュース事業	株式会社日本システム家具
	9月	メディカルサプライ事業	株式会社ジョイアップ
	10月	その他	株式会社日本ネットワークサービス
2020年	12月	調剤薬局事業	株式会社ふれあい
	3月	調剤薬局事業	株式会社M'sファーマシー
	4月	トータルバックプロデュース事業	Okkar Thiri Co., Ltd.
	4月	トータルバックプロデュース事業	Snow Everest Co., Ltd.
	5月	ライフケア事業	株式会社エス・ティー・ケー
	8月	調剤薬局事業	株式会社オオサカ薬局
	11月	調剤薬局事業	カインドネス有限会社

出所：会社資料よりSR

③ 機能強化戦略

機能強化プロジェクトを推進し、①経営機能強化、②営業機能強化、③経理・財務機能強化、④人材開発・人事機能強化、⑤コンプライアンス機能強化の5つの機能強化を進める。またキャッシュフローの方針として、現状の手元流動性は確保しつつ成長投資・株主還元強化（配当性向30%以上）を実施する。

④ サステナビリティに対する取り組み

同社グループは創業以来のビジネスモデルを更に強化しながら、「ESG」、「SDGs」への取り組みを積極的に進め、同社グループの持続的成長と社会の持続可能性の両立を目指す。また、同社では、グループが創業時より大切にしてきた「SHIP理念」と基本姿勢である「至誠惻怛」の精神は、SDGsが提唱する17の目標の基本概念と通ずるもの、と考えている。同社グループでは、これらの考え方を改めて全社員で共有し、これからも「生命を守る人の環境づくり」を全うすることで持続的な社会の実現を目指す姿勢である。

事業内容

概略

同社グループの事業は、持株会社ならびにM&Aで買収してきた事業会社を中心とする連結子会社66社および関連会社（持分法適用会社）3社により構成されている。

これらの企業群は、いずれも医療、保健、介護、福祉、サービスの5分野を事業ドメインとして設定しており、連結セグメント情報によると、各セグメントの売上高構成比は、トータルパックプロデュース（TPP）事業21%、メディカルサプライ（MSP）事業68%、ライフケア（LC）事業6%、調剤薬局（PH）事業5%となっている。各セグメントの利益構成は、TPP事業48%、MSP事業27%、LC事業11%、PH事業14%である（2024年3月期実績）。営業利益に対する貢献度でみた際、最も寄与度の大きいセグメントは、同社のコア事業でもあり、医療機関等に対する（コンサルティングに重きが置かれた）プロジェクト案件が含まれるトータルパックプロデュース事業である。

プロジェクト案件については、典型的な例として500床前後の総合病院の新築移転のケースが挙げられ、同社のビジネスとの関連としては、以下1から4のようになる。

1. 同社は新築移転の3～5年前の段階からコンサルティングサービスを提供
2. 医療設備・機器の納入（3,000～4,000百万円相当）を実施
3. 注射針や手術着などの消耗材料の供給ならびに追加機器を納入（月間100～200百万円）
4. 門前薬局の運営

大阪重粒子がん治療センター



バングラデシュ事業



病院と介護付有料老人ホームの合築例

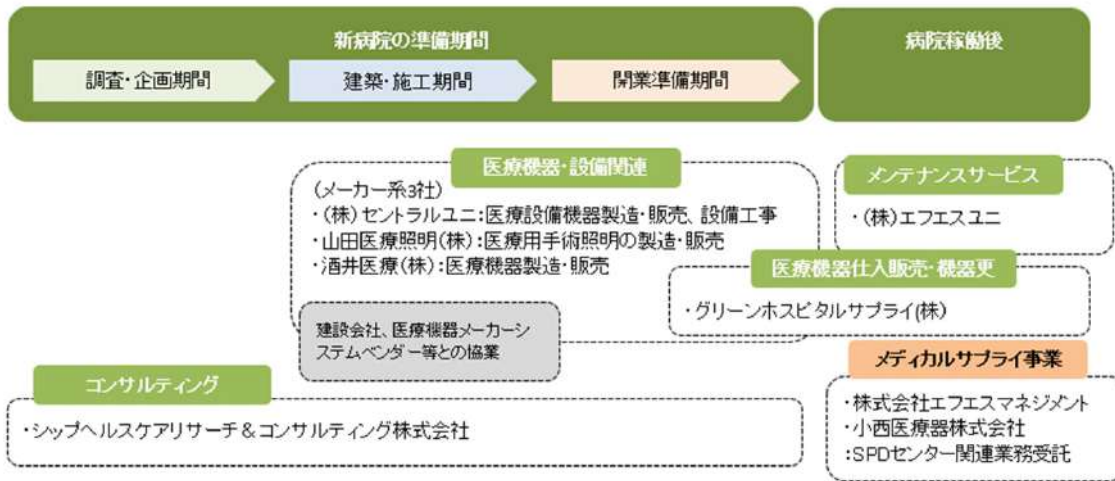


門前薬局



出所：会社データよりSR社作成

プロジェクトの流れ



出所：同社資料よりSR社作成

このように、同社は顧客である総合病院に対して一括したサポートサービスを提供する。さらに、同社では病院の建物と併設した介護付有料老人ホームの設立・運営（両者を一つの建物内あるいは渡り廊下で両者を接続するなどして併設）など、さらに総合的な医療サポートサービスを提供しているケースもみられる。

トータルパックプロデュース事業の他には、病院のSPD（Supply Processing and Distribution、物流管理業務）を支援するメディカルサプライ事業、有料老人ホームの運営や食事提供事業を行うライフケア事業、保険薬局の運営を行う調剤薬局事業がある。

M&A戦略

医療機器・ディーラーの再編

メディカルサプライ事業、調剤薬局事業では既述のように業界再編が活発化するなか、同社は、将来の成長を見据えて、M&Aに積極的な姿勢を示している。2015年3月期こそ2014年10月に公募増資を行った関係で、これが足枷となりM&Aの進捗が遅れていたが、その後は2015年3月に循環器専門ディーラー（買収時、年間売上高約5,000百万円）、2015年8月には整形外科専門ディーラー西野医科器械社（同9,000百万円）、2016年4月には、メディカルサプライ事業で重要な役割を果たす小西共和ホールディングス社など、活発化している。2023年3月期には、キングラン株式会社（同約26,200百万円）とそのグループ各社を連結化した。調剤薬局事業においても、中堅規模で収益性の良い保険薬局を選択しグループに取り込んでいる。

これらM&Aの背景には、カテーテル等特定診療材料における診療報酬の下落や、厚生労働省における流通コスト調査の動きがあるとみられる。今後、このような地方における専門ディーラーの合従連衡・業界再編の動きは加速していくと同社ではみており、M&Aに積極的に関わっていきたいとしている。調剤薬局事業においても、既に進んでいる再編の動きに、薬剤師不足が追い討ちをかける可能性があるとしており、こちらについても収益性・効率性を重視しつつ積極的に取り組んでいくとみられる。

M&Aによる広域展開を図るディーラー勢力図（2024年3月期）

	売上高	中核企業	同所在地
同社グループ	572十億円	グリーンホスピタルサプライ	大阪府
メディアグループ	約239十億円	メディアスHD（東証PRM、3154）	静岡県
エム・シー・ヘルスケア	約107十億円	エム・シー・ヘルスケア（非上場）	東京都
八神グループ	約150十億円	八神製作所（非上場）	愛知県
ムトウグループ	約186十億円	ムトウ（非上場）	北海道
宮野グループ	約125十億円	宮野医療器（非上場）	兵庫県
オルバグループ	約110十億円	オルバヘルスケアHD（東証STD、2689）	岡山県

出所：会社資料よりSR社作成

セグメント情報

トータルパックプロデュース (TPP) 事業

トータルパックプロデュース事業 (百万円)	15年3月期 連結	16年3月期 連結	17年3月期 連結	18年3月期 連結	19年3月期 連結	20年3月期 連結	21年3月期 連結	22年3月期 連結	23年3月期 連結	24年3月期 連結
売上高	101,574	102,202	95,245	98,064	99,441	100,688	104,355	99,539	121,868	133,717
前年同期比	5.7%	0.6%	-6.8%	3.0%	1.4%	1.3%	3.6%	-4.6%	22.4%	9.7%
営業利益	9,826	9,688	9,889	10,150	9,794	9,620	9,781	9,265	9,024	11,805
前年同期比	4.9%	-1.4%	2.1%	2.6%	-3.5%	-1.8%	1.7%	-5.3%	-2.6%	30.8%
営業利益率	9.7%	9.5%	10.4%	10.4%	9.8%	9.6%	9.4%	9.3%	7.4%	8.8%
プロジェクト件数	39	43	44	45	45	42	33	35	42	39
1件当たり売上高	903	893	909	866	955	1,062	793	-	-	-
連結業績構成比										
売上高	37.2%	33.3%	23.3%	23.0%	22.4%	20.8%	21.0%	19.4%	21.3%	21.2%
営業利益	72.3%	69.0%	61.6%	55.6%	54.6%	51.2%	44.9%	45.2%	42.7%	48.1%

出所：会社資料よりSR社作成

TPP事業は新規プロジェクトが更新需要の基盤となる事業構造

当事業には、大別して4つの種類の事業から構成されており、医療施設の新設、移転などの案件が中心の「プロジェクト」が4割程度、既存の顧客での更新需要である「ルーチン」が同2割程度、機器販売の「メーカー系」が同4割弱を占める。TPP事業は、病院の新設や移設など、新規のプロジェクト案件を獲得し、3～5年後に施設が開業した後は当該案件から発生する種々の医療業務や機器の更新需要がストックビジネスとして同社の事業基盤になるという事業構造を持つ。

プロジェクト

プロジェクトとは、医療機関等の新設、移転新築および増改築、医療機器の購入等のニーズに対して、企画運営・医療設備コンサルティング、医療機器・医療設備等の施工販売およびリース、その他の業務を一括受注することにより、総合的なサービスを提供する事業のことである。

この事業は、役割上エンジニアリング会社に類似している（例えば、石油業界における千代田化工建設株式会社（東証PRM 6366）や日揮ホールディングス株式会社（東証PRM 1963）など）。同社は、医療機関の建設に係るプロジェクトに常時200～300案件に関わっている。プロジェクト案件における同社の売上高は、1案件につき500百万円前後から5,000百万円前後までと幅がある。また、プロジェクトにおいては、規模等の条件により、最初のコンサルティング開始から施設開業までに要する期間は、およそ3～5年間に及ぶ。

事業の内容については以下の通り。同社は医療機関の新設・移転・増改築などのニーズに対する総合的なサービスの提供を行っており、主な業務は下記4分野に分けられる。同社はこうした4分野を一括受注している。

1. 企画運営・医療設備コンサルティング
2. 医療機器・医療設備等の製造・販売
3. 設備工事、不動産賃貸業務、その他
4. 医療機関向けシステムの開発および販売

プロジェクト数の拡大、高難度案件の獲得が進む

そうしたなか、新規のプロジェクト案件は、1) より高難度・より大型な案件のコンサルティングができるノウハウの取得・体制構築が進んでおり、2) 紹介案件も、医師からの紹介、病院からの紹介、メーカーからの紹介、地元ディーラーからの紹介、設計・建築会社からの紹介、上場後は金融関係からの紹介、と拡大しつつある。

プロジェクト案件を請けるには能力を持った人材の育成が欠かせないが、プロジェクト案件に対応可能な人材も育ちつつあり、同時並行可能なプロジェクト数は増加傾向にある。加えて、過去のプロジェクト案件が更新需要の積み上げに繋がっており、事業基盤の強化が進んでいる。

ただし、国内では人口減少と高齢化社会の進行が続いていることから、病院経営をめぐる事業環境は厳しく、プロジェクト案件数が減少傾向を強める可能性はある。こうした市場環境の変化に備え、同社は、大阪重粒子線がん治療施設の運営受託や海外における病院経営にも携わるなど、収益成長を維持するために中長期的な取組みを進めている。



出所：会社データよりSR社作成

ルーチン

同社では、既存の顧客先医療機関等における更新需要等に関連する事業によるビジネスを「ルーチン」と呼んでいる。プロジェクトが複数年にわたって同社が関与するのに対し、ルーチンは基本的に単年度のみのものである。具体的なビジネスの内容としては、病院経営に最適な医療機器の更新ないしは新設を提案する事業である。病院の建物の設計や建設自体はそれぞれ専門業者が存在するが、同社グループでは、特殊な機器を要する医療設備の設置等に関するノウハウを活用する。また、IT開発やグループ内の不動産管理会社所有の老人ホームや病院施設等の不動産賃貸業務等事業もルーチンに含まれる。

同社によれば、近年のプロジェクトの増加により、追加発注ないしは周辺分野の業務の発注が増えつつある。一方、プロジェクトとルーチンの事業内容上の区別が以前よりも難しくなりつつあり、同社では、プロジェクトとルーチンの区別が意味を持たなくなりつつあると考えている。

メーカー系

メーカー系とは、医療設備機器の製造・販売のビジネスである。同社グループでは、株式会社セントラルユニ（2006年11月に子会社化）、山田医療照明株式会社（2008年4月に子会社化）、酒井医療株式会社（2009年10月に子会社化）の3社が主要な構成会社となっている。

メーカー系3社は主要製品・サービスの販売シェアでそれぞれ高いシェアを占めている。同社の推定によれば、2012年の国内市場におけるシェアは、セントラルユニ社が医療ガス設備、手術室内装でそれぞれトップのシェアを占める。また、山田医療照明社の無影灯も国内メーカーではトップシェアである。最後に、酒井医療社は入浴装置がトップシェア、リハビリ機器も他の競合2社とトップシェアを争う位置にいる。

株式会社セントラルユニ

主に、医療ガス供給設備製品の製造・販売や手術室の設計・施工などを行っている。また、子会社の株式会社エフエスユニマネジメントを通じ、メディカルサプライ事業のSPD関連業務受託を行っている。トータルパックプロデュース事業のメーカー系で計上される売上は医療設備の製造・工事に関連した業務となる。

また、セントラルユニ社は、東京都文京区湯島にショールーム施設の「Mashup Studio（マッシュアップスタジオ）」を持つ。Mashup Studioは単なるショールームというよりは、実際の医療現場に近い治療環境を体感可能な空間が準備されている。2011年3月期の開設以来、年間で数百組の来場がある。

山田医療照明株式会社

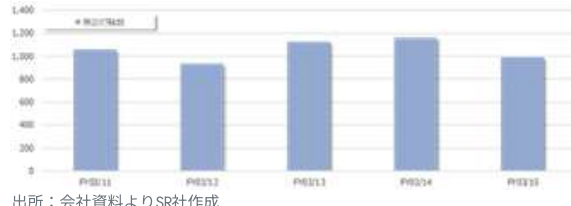
1927年設立の医療用照明機器メーカーである。无影灯（医療に用いられる手術用の照明器具。複数の光源を用いて高照度で手元に影が出ないように工夫されている）や、その他の医療分野向け診療灯などの製造・販売を行っている。製品ブランドは「SKYLUX」。同社は、「より正しく対象物を照らすこと、そして、より優しい光を医療者に届けること」をモットーにしている。特長は、手術中の血液・臓器・体組織の色の視認性・識別性を高め、精度の高いオペレーションのための超高演色なLEDを活用している点。東京都文京区にショールーム「Medical Lighting Lab」を有する。

セントラルユニ・手術室施工室数推移（参考、単位：室数）



出所：会社資料よりSR社作成
単位：室

山田医療照明・無影灯軸数推移（参考、単位：軸）



出所：会社資料よりSR社作成
単位：軸

酒井医療株式会社

1881年設立、2006年に同社のグループ企業となる。事業内容は、介護浴槽やリハビリテーション機器などの医療機器の製造・販売である。

同社は、これら3社をグループに加えたことにより、従来の商社機能に加えて、設備メーカーとして病院の価値向上につながる製品・サービスも提供できるようになった、とコメントしている。また、病院の新規建設や改装などの際に、医療機器の製造、医療機器選定支援、機器の配置図の作成、建築・設備工事などを同社1社で通して提供できる体制が整った点を強調している。

メーカー系の構造改革（2015年3月期～2017年3月期）

メーカー系の業績は、医療機関の設備投資、介護施設の増加、介護機器に対する補助金等の追風もあって順調に成長してきたが、2015年3月期以降は、消費増税等の影響など厳しい病院経営環境もあって、業績は伸び悩んでいた。同社は、こうした状況を踏まえ、2017年3月期にメーカー系各社の構造改革に着手した。

例えば、酒井医療社については、2009年の子会社化以降、資産の圧縮や、生産拠点を千葉白井工場へと集約するなど事業構造の筋肉質化を図った。2015年3月期に業績が伸び悩んだ際も、同社では再び同子会社の経営陣の刷新、組織改革による事業の立て直しを図り、経費削減、拠点集約などの経営効率化を進めた。その結果、2017年3月期には、同社によれば業績はV字回復となった。

セントラルユニ社のMashup Studio



出所：会社資料

酒井医療社のショールーム



M&Aによる事業拡大

同社は、M&Aに関しては、同社およびその子会社を通じて継続的に実施している。2022年2月には、医療機器販売の株式会社トム・メディック（青森県青森市、非上場）とその子会社、同年3月に動物病院運営の株式会社hana（大阪府岸和田市、非上場）、同年4月に食事提供事業運営の株式会社中央（香川県高松市、非上場）、同年7月に医療・介護施設向けカーテン・リース事業などを運営するキングラン株式会社（東京都千代田区、非上場、連結化は2023年3月より）とそのグループ会社を同社グループに迎え入れている。

ヘルスケアサービス事業へのアプローチ

同社は、国の政策に基づいて医療機関の収斂が進みプロジェクト案件が減少としても、収益成長を担保すべく、医療施設の運営も含めたヘルスケアサービス事業を第5の事業として育成する中長期的な取組みを進めている。

同社は2014年10月に新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出しについて発表、21,630百万円を調達した（公募増資700万株、自己株式処分100万株、オーバーアロットメントによる売出120万株）。資金使途は大阪重粒子線がん治療施設に14,817百万円（設備投資等で11,817百万円、新設会社の株式取得で3,000百万円）、海外案件に3,615百万円（バングラデシュ案件3,400百万円、ミャンマー案件215百万円）、他である（ミャンマー事業については、2024年3月期に事実上撤退）。

前回の中期経営計画「SHIP VISION 2020」より、国内外のヘルスケアサービス事業の確立と各事業拠点を起点とする更なるビジネスチャンスの拡大を計画している。2023年3月期時点では、ヘルスケアサービス事業は、トータルバックプロデュース事業に含まれている。

具体的な事業としては、国内においては、重粒子線施設経営（重粒子線）と、昭島国際法務PFI事業（PFI）の経営である。海外においては、バングラデシュ病院運営事業とミャンマー（以下に示す現地の2子会社）事業の運営を行っている。同社は、医療施設の運営を通じて会得したノウハウ・人脈を通じてさらなる事業機会の拡大を図る。

重粒子線事業

重粒子線がん治療は、独立行政法人放射線医学総合研究所（放医研）が世界に先駆けて実運用に成功した技術であり、経済産業省では、1) 難治がんの克服、国民医療費削減への貢献、2) 日本発の重粒子線がん治療技術の戦略的な海外展開及び治療法の国際標準化を目指している。同社は佐賀県鳥栖の九州国際重粒子線がん治療センター開設にあたってコンサルティングを受託、大阪府立成人病センターの建替えに伴う重粒子線がん治療施設プロジェクトにおいても同社の参画が決定。大阪重粒子線がん治療施設は民間初の大規模な設備投資リスクを伴う事業であり、同社は施設整備運営事業会社「大阪重粒子線施設管理株式会社」を通して施設運営に携わる。

重粒子線治療法の普及は国策であり、同社が当分野で進出したのは、九州国際重粒子線がん治療センター開設にあたってコンサルティングを受託したのがきっかけである。投資規模は、新設会社「大阪重粒子線施設管理」への出資（同社100%）4,500百万円含めて総額13,466百万円。投資回収（当初）は2030年3月期（12年）を予定。施設は2015年8月着工、2018年3月完成。減価償却費は2018年3月期の400百万円弱から始まり、2019年3月期に約750百万円でピークを付けた後は、年8%前後の減少となっている。

同社は当初、大阪重粒子線がん治療施設の年間治療件数、および料金について、初年度120件、次年度600件、3年目800件、最大1,000~1,200件、料金は、保険適用される一部の腫瘍治療（切除非適応の骨軟部腫瘍）が237.5万円（自己負担3割）、他の腫瘍は先進医療部分314万円が自己負担と考えていた。

大阪重粒子線センター事業は2022年3月期まで営業赤字が続いていたが、2023年3月期に入り、重粒子線治療の保険収載範囲が、前立腺がん中心から肝臓がん、すい臓がんなどへと拡大し、治療件数が当初の想定以上に増加した。こうした背景から、2023年3月期は売上高1,370百万円（前年比26.3%増）、営業利益は46百万円（前年度は266百万円の損失）と単年度黒字に転じ、同社によればその後も黒字経営が継続する見通しである。

同社が手掛ける施設では、重粒子線は3基設置され、九州の施設が2基設置し年間約640件の治療実績がある。九州圏と近畿圏の人口の差異も考慮すると、当初は稼働率が高まる期待もあった。しかしながら、2019年3月に、前立腺がんに対しても重粒子線治療の保険適用が拡大されたため、同社は想定以上の治療希望者の増加に直面した。また、想定単価も保険適用拡大により大幅に低下したため、当初の想定より低単価での設備稼働率上昇により、収益化に関しては計画より時間がかかる見通しとなった。

同社が大阪重粒子線がん治療施設で採用する重粒子線がん治療技術は、従来の4施設で用いられている「拡大ビーム照射技術（ワブラ法）」ではなくて、「高速スキャンニング照射技術」というもの。

高速スキャンニング照射技術は、従来法（拡大ビーム照射技術）と比較して高速、高精度で他臓器への負担軽減が可能であり、且つ、任意の3次元照射が可能で主要全体に均一な線量を与えることが可能になった技術である。また、従来法では必要であった重粒子線と対象物間のコリメータ他の部品（放射線廃棄物となる）が不必要であり、施設運用の効率化も図られる。そのため、九州国際重粒子線がん治療センターの新設（3室目）、神奈川県立がんセンターも同技術を採用した設備を導入した。

同社は設備導入にあたって株式会社日立製作所（東証PRM 6501）の設備を導入したが、これは既に日立製作所社が陽子線治療システムで高速スキャンニング照射技術を採用して実績があることによるもの。なお、神奈川県立がんセンタ

ーは株式会社東芝（東証PRM 6502）製（当時）、九州国際重粒子線がん治療センターは三菱電機株式会社（東証PRM 6503）製とのことである。

日本における重粒子線施設

国内の重粒子線施設	開業年	施設内容	採用技術	累計治療実績	
量子科学技術研究開発機構（旧放射線医学総合研究所）	1994年	3室4ポート	拡大ビーム照射（ワブラ法）	15,911人	（2024年3月末時点）
兵庫県立粒子線医療センター	2006年	5室6ポート	拡大ビーム照射（ワブラ法）	10,420人	（2024年3月末時点）
群馬大学医学部付属病院重粒子線医学センター	2010年	3室4ポート	拡大ビーム照射（ワブラ法）	7,175人	（2024年4月末時点）
九州国際重粒子線がん治療センター（SAGA HIMAT）	2013年	2室4ポート	拡大ビーム照射（ワブラ法）	9,316人	（2024年3月末時点）
		1室2ポート	高速スキャニング照射		
神奈川県立がんセンター	2015年12月	4室6ポート	高速スキャニング照射	3,542人	（2024年2月末時点）
大阪重粒子線センター	2018年3月	3室6ポート	高速スキャニング照射	4,198人	（2024年3月末時点）

出所：会社資料、各種資料よりSR社作成、

注：「室」は施術室数、ポートは重粒子線ポート数。例えば3室6ポートなら、各施術室にX軸・Y軸の重粒子線ポートを持つ

海外病院事業（バングラデシュ、ミャンマー）

海外事業では、まず、バングラデシュ国の首都ダッカにおける日本式医療拠点整備事業がある。

バングラデシュ病院事業の運営は、子会社SHIP AICHI MEDICAL SERVICE, LTD.が行う。当初はグランドオープンというかたちで全施設一斉に開業する予定であったが、バングラデシュ政府の要請で、まず完成した病棟から新型コロナウイルス感染症患者（現地の日本人を含む）の受け入れを先行的に開始するかたちでスタートした。

2022年6月に、病院はベッド数200床でグランドオープンし、将来的には600床のフルオープンを目指す。まずは現地の需要が高い、心臓血管や脳血管などの血管性疾患、周産期医療、急性外傷を中心に先行投資を実施した。2023年2月には、日本人心臓外科医師が現地に着任し、同3月に心臓血管外科の診療が開始された。また、同年10月には大動脈センターを開設した。当事業は、計画当初とは異なるかたちでのグランドオープンとなっている点はあるものの、同社では2025年3月期には単年度黒字化を目指している。

ミャンマー事業の内容は、ファシリティコンサルティング、医療機器・設備の販売やメンテナンスであった。正式調印は2016年2月だが、国内で発生したテロの影響や、その後の新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて工事が遅延した。

同事業は、Okkar Thiri Co.,LtdとSnow Everest Co., Ltdの2社を中心に運営され、2021年3月期には2社とも営業黒字となった。しかし、クーデター後に発足した軍事政権に対する国際社会からの経済制裁により、事業環境が想定より大きく変化した。2023年3月期には、ミャンマー中央銀行による外貨強制兌換など金融規制による外貨（特に米ドル）不足の影響で、外国製医療機器などの輸入販売業務に大幅な遅延が生じ、利益寄与は殆どなくなった。2024年3月期には、金融制裁がさらに強化され、外貨建ての回収や仕入れがより困難となり、事業運営の見通しも不確実さが増した。このため同社は、当初想定していた超過収益力を見込めないと判断し、のれんの全額相当である2,635百万円を特別損失として減損処理した。

ミャンマー事業（2社）の2021年3月期実績（参考）

	Okkar Thiri Co., Ltd.	Snow Everest Co., Ltd.
設立	1998年	2011年
従業員数 （2020年4月末時点）	193人	85人
売上高 （2021年3月期）	8,477百万円	3,921百万円
営業利益 （2021年3月期）	1,083百万円	368百万円

出所：会社資料よりSR社作成

PFI事業

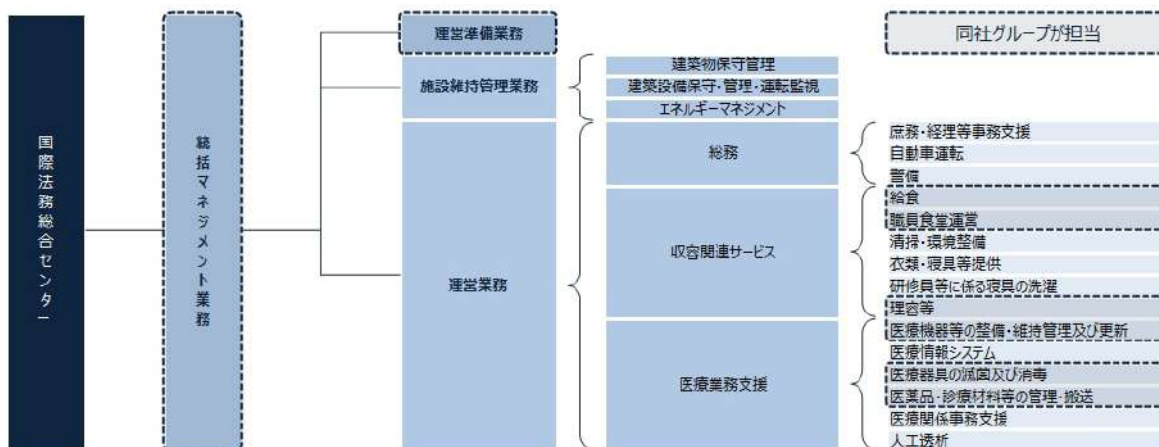
PFI事業は、重粒子線がん治療施設、バングラデシュやミャンマー等の海外事業、ヘルスケアリートを通じた展開に次いで、国際法務総合センターの維持管理・運営事業（PFI方式）の入札案件を2016年10月に獲得したものの。

国際法務総合センターは法務省が新たに東京都昭島市に設置した矯正研修所や医療刑務所等の統合施設で、2017年9月に事業を開始。維持管理・運営にあたってはPFI手法を活用して民間委託されており、2016年10月に同社グループ（同社子会社を筆頭株主としてSPCを組成）が23,841百万円で落札した。PFIによる事業期間は2017年9月から2027年3月までを予定しており、同社は受託業務のうち、医薬品・材料等の管理・輸送、医療器具の滅菌・消毒、理容・食事提供業務、職員食堂運営、そして医療機器等の整備、維持管理・更新業務を担う。

事業費23,841百万円が全て同社の収入となる訳ではないが、医療機器の購入及び更新費は含まれていることから、2018年3月期及び更新時期（2024年3月期）に厚く、また各年に安定した収益が得られる計画である。また、医薬品・

診断材料、消耗品の購入費は国の負担となっている。子会社の昭島国際法務PFI株式会社が事業の維持管理・運営を行っている。

国際法務総合センター維持管理・運営事業



出所：法務省、会社資料よりSR社作成

メディカルサプライ事業

メディカルサプライ事業 (百万円)	15年3月期 連結	16年3月期 連結	17年3月期 連結	18年3月期 連結	19年3月期 連結	20年3月期 連結	21年3月期 連結	22年3月期 連結	23年3月期 連結	24年3月期 連結
売上高	128,112	158,227	263,528	274,058	290,363	325,664	341,157	360,635	386,335	428,451
前年同期比	5.7%	23.5%	66.6%	4.0%	5.9%	12.2%	4.8%	5.7%	7.1%	10.9%
営業利益	1,882	2,299	3,318	4,161	4,191	5,035	6,958	6,209	6,666	6,513
前年同期比	-12.7%	22.2%	44.3%	25.4%	0.7%	20.1%	38.2%	-10.8%	7.4%	-2.3%
営業利益率	1.5%	1.5%	1.3%	1.5%	1.4%	1.5%	2.0%	1.7%	1.7%	1.5%
連結業績構成比	売上高	46.9%	51.6%	64.5%	64.4%	65.4%	67.2%	68.6%	70.1%	67.5%
営業利益	13.8%	16.4%	20.7%	22.8%	23.3%	26.8%	31.9%	30.3%	31.5%	26.5%

出所：会社資料よりSR社作成

当事業は診療材料および医療用消耗品等の販売である。2017年3月期からは、小西共和ホールディング株式会社（2020年10月に小西医療器株式会社に吸収合併、以下、小西共和HD社）と経営統合もあり、事業規模が大きく拡大している。事業内容は、SPD（Supply Processing and Distribution）と呼ばれる病院向けの物流管理業務である。事業の内容が特定の地域、専門分野に限定して行われる場合もあり、それぞれ地域ディーラー系、専門ディーラー系と呼ばれる。

院外SPD

院外SPDとは、同社によれば「富山の薬売り」のコンセプトに類似するものであり、同社の本社（大阪）に隣接する場所で倉庫を運営し、医療機関のニーズに従い小分けした診療材料・医療用消耗品等の供給を迅速に行うものである。同社の場合、倉庫から自動車で約2時間以内にある医療機関を対象にこの業務を行っている。従って業務は大阪を中心とした関西がメインであり、その他地域の医療機関に対しては、院内SPDで対応している。

院内SPD

院内SPDとは、同社が人材を医療機関に派遣し、業務を代行することである。代行する業務は、診療材料・医薬品等の物品管理業務、洗浄・滅菌業務等の受託および診療材料・医薬品等の販売代行・支援サービス業務などである。これらはいずれも医師や看護師といった資格を必要としない業務である。小西共和HD社（当時）との経営統合により規模が前年比66.6%増と拡大した。小西共和HD社は、経営統合時点で約50病院・約20,000床と1病院あたり平均は400床、大型病院を中心に展開しており、同社によれば、SPDに関するノウハウは同社以上、であった。

現在、同社グループに属する、小西医療器株式会社の事業規模は、2023年3月期で売上高126,504百万円（前年比7.0%増）、経常利益は1,799百万円（同11.4%増）である。

院外・院内SPDシステム

院外SPDシステム

在庫をデータ管理し、使用した分だけ一括して
物流センター(SPDセンター)から補充



院内SPDシステム

当社グループのスタッフが院内に常駐し、
調達・管理業務を代行



出所：同社資料

その他

上記、院外、院内SPD以外であり、通常のルート営業などのことをさす。積極的なM&Aによる事業拡大戦略を採っている。株式会社ライトテック、株式会社ハートライフ、株式会社サンライフ、株式会社SMCなど循環器科で使用される専門医療材料の販売を行う子会社もここに分類されている。専門医療材料とは、心臓ペースメーカーや心臓カテーテルなどの物品のことで、それらの取扱いについてはライセンスなどが必要となる。

医療機器の老舗総合商社「小西共和ホールディング株式会社」との経営統合

同社は、2016年4月に小西共和HD社と経営統合した。統合効果として、小西共和HD社が、1) 1946年創業の老舗企業であることから国内外の大手医療関連メーカーの関係が深く、2) 付加価値の高い製品（例えば手術室等）の取扱い実績が多いこと、3) 同社がTPP事業含めてアプローチ出来ない顧客を抱えていること、4) 統合によるスケールメリット（統合により売上は約1.5倍に）が、製品調達・メーカーとの価格交渉・物流・組織面などで見込まれること、などのシナジーを期待している。

小西共和HD社との経営統合の業績上の影響は、2017年3月期に小西共和HDの年間の業績が連結されたが、営業利益に関してはM&Aのアドバイザー費用や統合費用やのれん等が高んだことから、初年度となる2017年3月期業績寄与は、売上高が約90,000百万円、営業利益は約700百万円（アドバイザー費用310百万円、のれん償却110百万円の費用計上後）であった。業績の本格的な貢献は2018年3月期以降となった。

この経営統合による利益貢献は、シナジー効果を含めて統合前以上の利益貢献を見込み、2021年3月期には、小西医療器株式会社（旧小西共和HD社）を中核として、最先端の物流技術を採用した「大阪ソリューションセンター」を竣工、2022年3月期から本格稼働を開始した。同センターは、関西圏での次世代型物流拠点であり、同社によれば、同社のメディカルサプライの効率化を具現する施設として医療関係者からの注目度は高く施設見学希望者が多い、とのことである。同社は、こうした物流の合理化を進めることで、メディカルサプライ事業のセグメント営業利益率実績1~2%程度を、将来的には3%まで高めていきたい、と考えている。

小西共和ホールディングの業績概要（参考、経営統合前まで）

	FY08/13	FY08/14	FY08/15		FY08/13	FY08/14	FY08/15		
連結売上高	75,821	81,296	83,589	連結純資産	13,804	14,830	15,879	発行済株式数	765,500株
YoY		7.2%	2.8%	連結総資産	32,450	34,357	35,404		
連結営業利益	1,525	1,539	1,358					大株主	社員持株会 23.7%
YoY		0.9%	-11.8%	EPS	1,587	1,650	1,397		自己株式 21.7%
利益率	2.0%	1.9%	1.6%	BPS	22,990	24,699	26,443		小西賢三 16.7%
連結経常利益	1,658	1,588	1,448	DPS	45	50	50		
当期利益	951	989	837					連結従業員数	599名

出所：会社資料よりSR社作成

整形外科領域の専門ディーラー「西野医科器械」、循環器系ディーラー

2015年9月に100%連結子会社化した整形外科領域の専門ディーラーである株式会社西野医科器械（未上場、以下、西野医科器械社）は、売上規模年間約8,500百万円、営業利益は同350百万円（のれん償却後約100百万円）。2016年3月期は7か月分が連結され、同社によれば、売上高は約5,000百万円、営業利益は100~200百万円（のれん償却後）とな

った。2017年3月期以降は、年間で寄与（売上高9,000百万円、営業利益200～300百万円（同）の計画）している、と同社は述べている。

同社では、西野医科器械社とのシナジー効果について、1) 初の整形外科領域の専門ディーラーであることからTPP事業などグループ全体で同領域における事業展開が可能にあること、2) 西野医科器械社側でも整形外科領域以外の展開が可能になること、3) 西野医科器械社の保有する情報を同社グループ間で活用可能なこと、をあげている。

また、循環器系ディーラーは、診療報酬改定でカテーテルの価格が引き下げられ、利益率が低下傾向にある。同社では、傘下の循環器系ディーラー各社ともゼロベースで経営内容の見直しを図り、新規受注で業績を伸ばす体制へと転換を目指している。

ライフケア事業

ライフケア事業 (百万円)	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	
売上高	19,994	19,991	21,167	22,724	23,500	23,929	24,571	25,247	33,581	36,099	
	前年同期比	5.9%	-0.0%	5.9%	7.4%	3.4%	1.8%	2.7%	2.8%	33.0%	7.5%
営業利益	191	151	634	955	1,625	1,770	2,237	2,407	2,055	2,606	
	前年同期比	-66.9%	-20.9%	319.9%	50.6%	70.2%	8.9%	26.4%	7.6%	-14.6%	26.8%
	営業利益率	1.0%	0.8%	3.0%	4.2%	6.9%	7.4%	9.1%	9.5%	6.1%	7.2%
施設数	66	67	68	68	68	68	67	70	75	75	
定員数	4,256	4,316	4,392	4,373	4,373	4,373	4,352	4,431	4,762	4,753	
入居者数	3,570	3,738	4,068	4,212	4,316	4,323	4,305	4,406	4,716	4,703	
	入居率	83.9%	86.6%	92.6%	96.3%	98.7%	98.9%	98.9%	99.4%	99.0%	98.9%
連結業績構成比											
	売上高	7.3%	6.5%	5.2%	5.3%	5.3%	4.9%	4.9%	5.9%	5.7%	
	営業利益	1.4%	1.1%	3.9%	5.2%	9.1%	9.4%	10.3%	11.7%	9.7%	10.6%

出所：会社資料よりSR社作成

当事業では、サービス付き高齢者向け住宅の提供（介護事業）を中心に、医療機関・福祉施設向け食事提供サービス（食事提供事業）で構成されている。

介護事業

介護事業は、当セグメントの中心事業であり、2012年3月期に、地域密着型中小型介護施設の運営を行うアントケアグループを子会社化したのが契機となった。施設運営事業という形態上、固定費負担が大きいと、高い入居率を維持することが事業運営上重要である。同社の運営施設は過去10年間、入居率が80%を超えており、特に、2018年3月期以降は90%台後半に突入し、その後、2024年3月期までほぼ99%という高い入居率を維持している。

アントケアグループは関東地区を主として日本全国で介護付有料老人ホームを中心に、グループホーム、住宅有料老人ホーム等を加えた53施設、合計定員2,311名（2011年7月末）を展開していた。

2019年3月期には、株式会社サンリオ（東証PRM 8136）の保有するキャラクター「ハローキティ」を活用した入居イメージを醸成し、孫世代など家族が訪問しやすい環境作りを模索するなど入居促進策が奏功した。また、新型コロナウイルス感染症のリスクに対しても医療施設に隣接する利点アピールをするなどの施策もあり、2019年3月期以降、2024年3月期も入居率99%と、同業の中と比較しても高水準の稼働率を維持した。

高い稼働率を続けていることを背景に、当セグメントの営業利益率も、2017年3月期以降から2022年3月期までは上昇基調が継続した。しかしながら、2023年3月期は同利益率が前年度に比べ3%ポイント以上低下し、2024年3月期も前年度比で約1%ポイントの改善にとどまった。この要因は、当セグメントのもうひとつの事業である食事提供事業において、食事提供事業も運営しているキングラン社の連結化や、セントラルキッチン事業を運営する企業への投資など、食事提供関連事業への強化を目的とした投資を行ったためである。

また、同社は、2020年5月に、介護事業を主力とする株式会社チャーム・ケア・コーポレーション（東証PRM 6062）と業務提携契約を締結すると同時に、100%子会社株式会社エス・ティー・ケーを通じて約30%出資するかたちでチャーム・ケア社を持分法適用関連会社としている。同社は、介護付き有料老人ホームの運営については、グループ会社のグリーンライフ株式会社やグリーンライフ東日本株式会社が行っているが、同社が比較的中価格帯以下を主力とするのに対し、チャーム・ケア社は中価格帯以上を主力とする、などの違いがある。同社では、両社が業務提携することによってシナジーが生まれる、と考えている。SR社では、同社の施設数がここ数年間ほぼ一定であることから、チャーム・ケア社との協業は介護事業の規模拡大のきっかけになる可能性がある、と考えている。

ヘルスケア施設特化型投資法人「ヘルスケア&メディカル投資法人」への期待

同社が主要スポンサーとなるヘルスケア施設特化型投資法人「ヘルスケア&メディカル投資法人」（東証REIT 3455、以下「HCM社」）は、2015年3月に東証REIT市場に新規上場した。HCM社の資産運用会社に対する主要スポンサーは、同社をはじめ、NECキャピタルソリューション株式会社（東証PRM 8793）、株式会社三井住友銀行（株式会社三井住友フィナンシャルグループ（東証PRM 8316）傘下）で構成されている。HCM社は、各スポンサー企業の持つ「介護・医療」「ファンド運営」「金融」に関する機能・ノウハウを活用している。同社は、HCM社の発行済投資口数の1.11%（4,000投資口、2024年1月期）を保有しており、HCM社の資産運用子会社であるヘルスケアアセットマネジメント株式会社の大株主（保有割合33.3%）である。

HCM社の主要スポンサー3社

主要スポンサー	機能	サポート内容	取締役数と担当
シップヘルスケアホールディングス	介護・医療	専門的なノウハウの提供	2名
		ヘルスケア施設の事業デュー・ディリジェンスに関するアドバイス	資産運用部長
		人材の提供	社外取締役
NECキャピタルソリューション	ファンド運営	ファンド事業の運営に関わるノウハウの提供	2名
		ウェアハウジング機能の提供	投資部長
		人材の提供	社外取締役
三井住友銀行	金融	ファイナンスに関するアドバイス	2名
		ヘルスケア施設の流動化ニーズ等を有する顧客の紹介	内部監査室長
		人材の提供	財務管理部長

出所：会社資料よりSR社作成

ポートフォリオの構築方針は、医療関連施設を含むヘルスケア施設で80%以上

HCM社の運用ポートフォリオの構築方針は、ポートフォリオの構築方針は、組入施設ではヘルスケア施設（高齢者向け施設・住宅、医療関連施設等）が取得価額基準で80%以上、その他が同20%以下。地域別では、三大都市圏（首都圏、近畿圏、中部圏）と中核都市圏で80%以上、それ以外の地域で20%以下としている。原則1物件あたり500百万円以上の物件を投資対象としている。

HCM社ポートフォリオ

オペレータ	取得価格（百万円）	総賃貸可能面積	施設数
グリーンライフ株式会社	11,350	28,041	5
医療法人協和会*	12,920	24,814	1
グリーンライフ東日本株式会社	2,253	3,871	2
株式会社ベネッセスタイルケア	7,040	21,285	9
株式会社アズパートナーズ	2,815	6,136	3
SOMPOケア株式会社	13,358	33,196	11
株式会社さわやか倶楽部	3,290	12,740	3
株式会社JAPANライフデザイン	1,740	3,400	1
医療法人愛広会	2,830	17,788	4
ブラウドライフ株式会社	5,512	14,841	6
ベルジ株式会社	2,948	17,451	2
株式会社川島コーポレーション	3,243	5,953	2
株式会社ニチケアパレス	2,228	6,260	2
シニアライフサポート株式会社	1,260	3,484	1
株式会社ノアコンツェル	6,150	14,401	4
株式会社明昭	2,000	3,886	1
株式会社サンウェルズ	693	1,793	1
合計	81,630	219,339	58

出所：HCM社ホームページよりSR社作成

注：*物件名称は「シップ千里ビルディング」で、オペレータは医療法人協和会と同子会社グリーンライフ株式会社
2024年2月1日現在

同社との間で期待されるシナジー効果

SR社では、同社とのシナジーを生む可能性があると考えており、以下の点について注目をしている。

主要スポンサー

同社は上述のように資産運用会社に出資する主要スポンサーの1社であり、介護・医療分野における専門的なノウハウの提供を行い、目利きとしての役割を担う。

出口戦略

既に、HCM社のポートフォリオの中に、同社物件が含まれており、同社ではヘルスケア事業における介護施設運営において、出口戦略の一つとしても位置づけられている、とSR社ではみている。ポートフォリオ等からは、HCM社は比較的大型の物件を志向しているように見えるが、このためにも、同社にとっては付加価値を付けて売却する観点から、高水準の入居率は重要な要素となっている。

TPP事業における医療機関側の選択肢の一つ

TPP事業では、病院など医療機関の新設・移転新築・増改築といったニーズに対して、総合コンサルティングとして企画から開業に至るまで一括して請け負うトータルソリューションを提供している。その際、医療機関側が選択する資金調達の方法として、HCM社のようなREITが加わることとなる。

特に、最寄り駅に隣接かつサービス付き高齢者向け施設を併設した医療機関のように、土地単価が高く投資負担の重い案件を提案する場合には、医療機関側に対し、資金調達の選択肢の一つとして提案することも可能となる。医療機関側としては、複合型にすることで経営の安定化を図ることができる一方、REIT側としても駅隣接など地価の下落リスクが小さい物件は魅力的であることから、このような提案に対しての需要はある。このように、同社の本業であるトータルパックプロデュース事業とのシナジーは利益拡大の点で有効である、とSR社ではみている。

第5の柱である「ヘルスケアサービス事業」セグメントの一つとして

そして、上述のREITを用いたソリューションの提供は、同社が従来目指していた第5の柱「ヘルスケアサービス事業」の一つの軸になり得ると、SR社ではみている。例えば、同社が大型の介護施設を開発し、数年かけて高い稼働率の実現など付加価値を高めた状態でREITに売却する。このような、いわゆる優良案件は、同社にとっては1,000百万円単位の利益を生む可能性もある。

食事提供事業

同社の食事提供事業については、2016年10月に、シップヘルスケアフード株式会社が同社グループの食事提供事業会社としてスタートしている。2016年10月にPFIで受託した国際法務総合センターの案件（2017年11月より稼働）では、同社が食事提供事業や職員食堂運営等を担当した。また同社は、大型医療機関や介護施設向けに食事サービスを既に提供している。国立循環器病研究センターと共同開発の減塩弁当を宅配するサービスの事業化などの実績もある。

同社は、2023年3月期に当事業分野に関連する複数のM&Aを実施し、これまで手掛けてきたシップヘルスケアフード社が運営してきた高齢者施設向け食事提供サービス「ドリームキッチン」の強化に乗り出した。

まず、グループ化した株式会社中央（非上場）は、香川県にてセントラルキッチン（病院、学校、福祉施設など複数の提供先の調理を集中的かつ大量に調理する施設のこと。これにより厨房に係るコスト削減や効率化が可能となる）を運営している。またグループ化したキングラングループには、医療給食の受託事業を運営する株式会社グランディック、東京都多摩市にセントラルキッチンを有するグラン・グルメ株式会社（寿司、懐石料理など日本料理が強み）がある。

同社では、2023年3月期に実施したM&Aを契機に食事提供事業に関連する事業運営に厚みが出てきたことで、グループ間での製造委託や設備の共同活用を促進し、事業の効率化・高品質化を図る。さらに同社では、この事業をグループで運営する施設向けのみならず、外部顧客への販路を開拓し、ビジネス規模の拡大を目指す。

調剤薬局事業

調剤薬局事業	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	
売上高	22,273	24,572	24,134	25,789	25,585	27,050	27,070	28,930	30,499	32,719	
前年同期比	1.9%	10.3%	-1.8%	6.9%	-0.8%	5.7%	0.1%	6.9%	5.4%	7.3%	
営業利益	1,847	2,275	2,284	2,826	2,193	2,661	2,884	3,200	3,256	3,530	
前年同期比	-6.3%	23.2%	0.4%	23.7%	-22.4%	21.3%	8.4%	11.0%	1.8%	8.4%	
営業利益率	8.3%	9.3%	9.5%	11.0%	8.6%	9.8%	10.7%	11.1%	10.7%	10.8%	
店舗数	85	90	90	100	105	109	115	119	123	129	
連結業績構成比	売上高	8.1%	8.0%	5.9%	6.1%	5.8%	5.6%	5.4%	5.6%	5.3%	5.2%
	営業利益	13.6%	16.2%	14.2%	15.5%	12.2%	14.2%	13.2%	15.6%	15.4%	14.4%

出所：会社資料よりSR社作成

当事業は、医療機関の処方箋によって患者に処方される医療用医薬品やその服用指導等を行う保険薬局グループの運営である。これらは同社がコンサルタント業務に携わった病院の門前薬局である場合が多く、広義には同事業は同社の総合医療サービスの一部と考えることもできる。同社の年間仕入量はボリュームディスカウントを享受できる規模にあり、一定の薬価差益（薬価と納入価格（薬局が卸業者から納入する価格）の差額であり保険薬局の主要な収入となる）を維持できる。

当事業下にある子会社は、島根県を中心に展開する日星調剤株式会社、関西圏や中四国地方の一部で展開するグリーンファーマシー株式会社、北海道、東北、関東、中部、九州（一部）で展開するシップヘルスケアファーマシー東日本株式会社で、同社グループの店舗数は2024年3月期で129店舗（前年末比7店舗増）である。

厚生労働省は、市場動向を調査の上、卸売薬価への上限設定を義務付けている。ある薬の上限薬価がいったん設定されると、業者間で激しい価格競争が繰り広げられるが、薬価が平衡に達すると、次回の薬価改正で上限価格が引き下げられる、というパターンが繰り返されている。これまで薬価の改定は2年おきに実施されてきたため、同社の業績も2期間程度で改善と悪化を繰り返してきた。2021年度から、薬価改定が毎年行われており、医薬品販売に係る事業環境は厳しい状態が続いている。

当事業においても、メディカルサプライ事業と同様に、良質なM&Aの積極展開、規模のメリットを迫及し、事業の安定成長を目指している。

貸付金

同社は病院に対して、一部貸付を行っている。病院など同社の顧客の多くは、資金調達場としての資本市場へのアクセスが限られている（特に当初の建築や改築期間における資金調達など）ことから、顧客へのソリューション提供の一環として、同社は貸し付けを行っている。同社により提供された資金は、再建中の病院が金融機関から本格的な融資を得られるようになるまでのブリッジローン（つなぎ融資）のような位置付けである。同社によれば、信用リスクは、同社による目利きにより低く抑えられている。

貸付金残高の推移

(百万円)	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期
	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
貸付金合計	9,247	12,147	12,203	11,963	11,602	9,600	10,061	9,236	8,926	12,550
短期貸付金	1,741	1,682	1,684	1,788	1,770	1,790	2,406	1,718	1,809	2,775
1年以内回収予定長期貸付金	311	367	347	305	301	-	-	-	-	-
長期貸付金	7,195	10,098	10,172	9,870	9,531	7,810	7,655	7,518	7,117	9,775

出所：会社データよりSR社作成

市場とバリューチェーン

事業環境

日本の医療・介護業界は大きな変革の流れのなかにある。この背景には、人口動態：団塊世代が75歳以上（後期高齢者）となる2025年問題等人口ピラミッドの変化や、地域偏在：都市部での高齢化進展、地方の将来的な医療需要の減少、といったことがある。日本政府の医療政策も大きく動いている。2015年の第7次医療法改正での地域医療構想による医療の質への規制が本格化、2017年の第8次医療法改正や地域包括ケアシステム強化のための介護保険法の一部改正、2018年の国民健康保険の財政運営の変更、などである。

高齢化社会

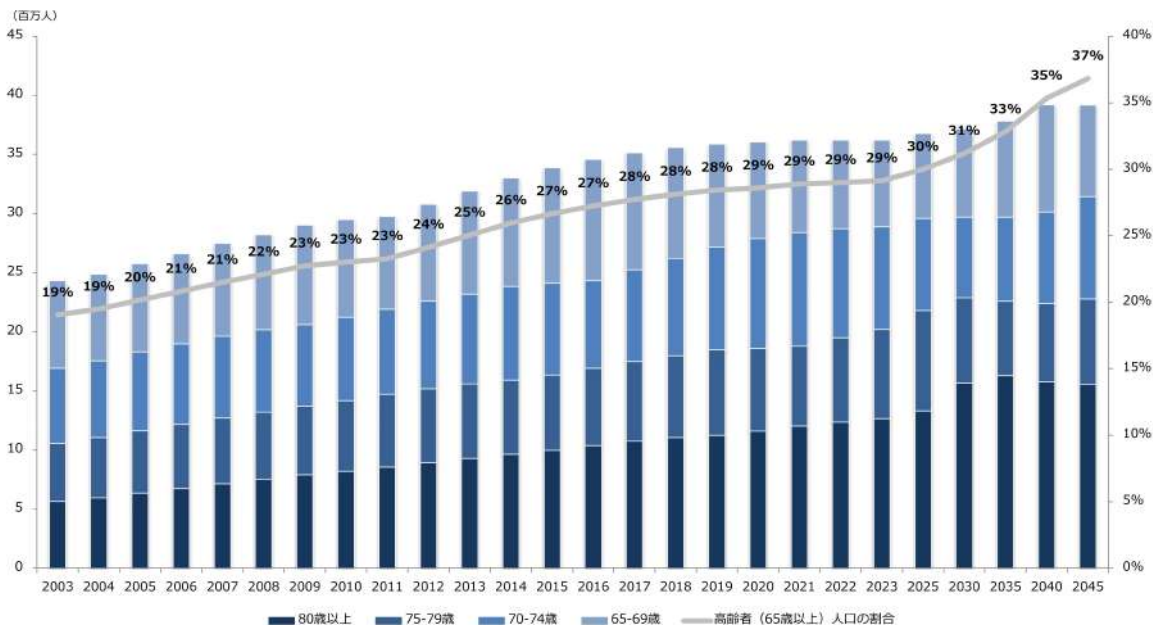
日本の人口は1967年の1億人突破後（800年平安初期551万人、1338年室町幕府818万人、1603年江戸幕府1,227万人、1716~45年享保の改革時3,128万人、1868年明治維新3,330万人、1945年終戦7,199万人）、2008年の12,808万人をピークに減少局面を迎えており、2060年に総人口が9,000万人を割り込み、高齢化率は40%近い水準になると推計されている（以上、国立社会保障・人口問題研究所）。総務省によれば、2022年では、日本の総人口に占める高齢者（65歳以上）の比率は29.0%となった。

2025年問題

日本の人口ピラミッドにおいて、いわゆる「団塊世代（1947~1949年生）」、「団塊J世代（1971~1974年生）」が二つのピークをなす。2015年には団塊世代が全て65歳以上の前期高齢者となり、2025年には75歳以上の後期高齢者となる。厚生労働省では、2025年における高齢者人口は全人口の30%（うち、75歳以上は18%）を占める「超高齢化社会」になると予想している。高齢化が急激に進むことで社会構造や体制が大きく変動し、医療費や介護費など社会保障費の急増が懸念される、2025年問題が懸念されている。

また、病院経営の観点からは、医療機関の機能分化・強化と連携、在宅医療の充実に向けた診療報酬の見直しが実施され、消費税増税、電気料金の値上げ等の影響により、医療機関の経営を取り巻く環境は一層厳しくなっている。その一方で、高度医療に対する診療報酬の配慮や、「地域医療構想」に基づく地域での機能分担の進展などにより、病院の再編に関連するプロジェクト案件は引き続き増加する基調にある。

高齢者人口の推移



出所：総務省「人口推計」よりSR社作成
*2025年以降は予測値

人口規模別にみた都市の高齢化推計

	2015年	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年	2045年
全国	100	106.8	108.5	109.7	111.7	115.9	115.9
大都市	100	107.5	110.6	114.9	121.3	129.9	133.4
人口30万人以上の都市（大都市を除く）	100	107.9	110.4	112.8	116.6	123	124.4
人口10万人以上30万人未満の都市	100	107.3	109.1	110.2	112.1	116.3	116.1
人口5万人以上10万人未満の都市	100	106.9	108.2	107.9	107.7	109.9	108.3
人口5万人未満の都市	100	104.3	103.6	100.5	96.6	94.3	89.7

出所：内閣府「平成30年版高齢社会白書」よりSR社作成
注：2015年の人口を100とした時の指数

政府の医療政策

高齢化社会の進展に対応し、政府の医療政策も改正を重ねてきた。1985年の第1次医療法改正の地域医療計画において量的規制（病院病床数の総量規制、医療圏内の必要病床数を制限）導入以降、医療法は、1997年に第3次改正（医療機関相互の機能分担）、2000年に第4次改正（一般病床と療養病床の区別、適正な入院医療確保）、2007年に第5次改正（医療法人制度改革）、2014年第6次改正（地域医療連携推進法人制度の創設など）、と進められてきた。

同社では、第1次改正（1985年）、第4次改正（2000年）、第6次改正（2014年）とおおよそ15年周期で大きな変革があった、とみている。第1次改正では病床の増加に歯止めをかけ、第4次改正では介護保険導入に伴い関連法規が全て変更となりヘルスケア市場の既成概念が大きく変化、第6次改正では地域医療構想により「量的規制」から「質的規制」への転換がなされ、第7次改正では、第6次改正で掲げた地域包括ケアシステム実現のための改正となった。そして2018年には「診療報酬改定」「介護報酬改定」「第7次医療計画開始（6年間）」「第7期介護保険事業計画開始（3年間）」「第3期医療費適正化計画開始（6年間、医療の地域差を半減）」「国保改革（市町村の個別運営から都道府県による財政運営へ）」と、各種政策の変更が重なる。

病院経営

政府の医療政策が推進されるなか、病院数は1990年に10,096病院とピークを付けた後、2019年には8,327病院と減少傾向が続く。減少した病院の平均病床は約60床、大半は後継者問題による市場退出とみられる。ただ、経営自体も厳しい環境下であり、診療報酬はマイナス改定が続いており、特に2000年代前半はマイナス改定幅が大きく、病院経営に悪影響を与えてきた。2019年からは、改定のタイミングが2年に1度から毎年になったほか、同年10月からの消費増税（8%から10%へ）、2020年以降は、新型コロナウイルス感染症拡大への対策による医療体制のパンデミック対応などを契機に、病院の経営環境の厳しさは継続している。

公立病院の再編統合を推進

公立病院（2019年867病院、209,298病床）では厳しい経営状況を踏まえて、2015年に示された新公立病院改革ガイドライン（前回は2007年12月）に沿った形で改革が進められている。2017年3月時点では93%の800病院で改革プランの策定を終え、改革への取組を開始している。2017年度で、公立の一般病院は100千人未満の市町村で65%、30千人未満では30%を占めている。病床数の構成比でみると、地方ほど全病院に対して公立病院が占める割合が高く、その改革が急務となっている。

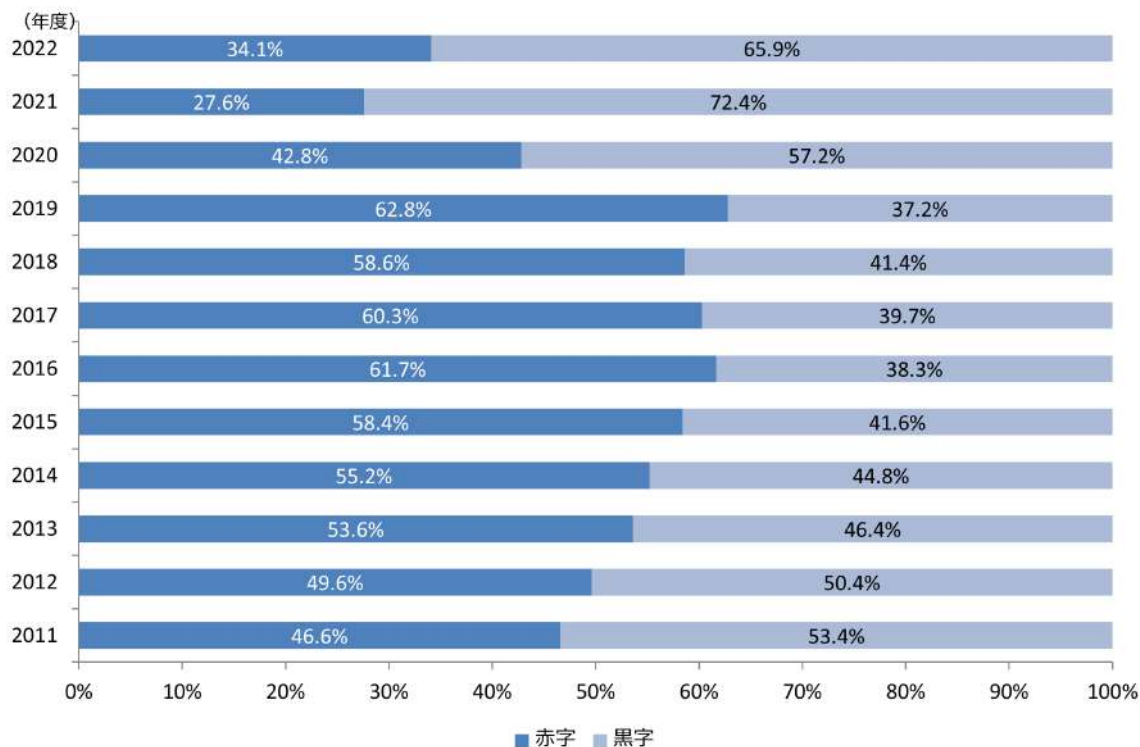
公立病院：地方公営企業・公立大学・地方独立行政法人が運営。国立病院、公的病院（日本赤十字社、厚生連等）は含まず

公立病院数と病床数の推移

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
病院数（右軸）	983	975	961	943	931	917	908	897	892	881
病床数	235,510	233,784	230,923	228,280	224,615	221,866	219,474	217,392	216,374	213,556
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022		
	886	873	867	865	857	853	849	853		
	212,606	210,023	209,298	207,228	205,259	203,882	201,893	202,765		

出所：総務省自治財政局「公立病院改革の取組について」よりSR社作成

全病院に占める経常損失・経常利益を生じた病院数の割合の推移



出所：総務省自治財政局「公立病院の現状と公立病院改革について」よりSR社作成

全病院数に占める経常損失、経常利益を生じた病院数の割合をみると、2018年度までは60%が赤字となっていたが、2021年度では急速に経営状態が好転し、2022年度も赤字の病院は比較的低位に推移している。SR社では、この大きな背景は、新型コロナウイルス感染症の拡大に係る対策として、政府、地方自治体からの経済的支援の影響が大きい、と考えている。また、規模別でみた経営状況についても、以下の表で示すように、施設規模が小さいほど経営状況は厳しくなっている。

ガイドラインでは経営の効率化は勿論、再編・ネットワーク化、経営形態の見直しの視点で改革を推進しており、2016年9月時点で162病院が統合・再編等に取り組んでいる。公立病院では地方交付税による様々な財政支援を受けているが、新ガイドラインでは病床数に応じた交付税措置（1病床あたり基本755千円、不採算地区は同1,263千円か842千円、リハビリ専門病院396千円）の算定基準が許可病床数から稼働病床数に変更される（変動緩和措置あり）。医師・看護師不足で休床していた地方の公立病院にとっては大幅な収入源にも繋がるため、経営統合・再編に進まざるを得ない状況にもなっている。病院事業債等の取扱も含めて、再編統合が進む環境が整えられている。

病院事業債：仮に300床10,000百万円の病院を建設する場合、1) 単独：50%の5,000百万円を病院収入から返済し、残り50%は自治体の一般会計（内25%部分を地方交付税）で賄われる、2) 再編統合：34%の3,400百万円を病院収入から返済し、残り66%が自治体の一般会計（内40%部分が地方交付税）と、再編統合が優遇される

規模別公立一般病院の経営状況

(10億円)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
500床以上	29.4	19.3	6.0	-2.9	2.6	-0.2	-17.1	58.4	124.6	60.9
400床以上500床未満	15.1	1.6	-3.3	-11.3	-13.8	-12.4	-9.0	35.5	62.0	35.5
300床以上400床未満	-3.5	-8.9	-18.8	-17.6	-24.0	-27.1	-21.9	22.0	73.4	50.5
200床以上300床未満	-6.8	-8.7	-9.9	-15.2	-19.9	-15.3	-13.4	6.8	28.0	16.5
100床以上200床未満	-14.5	-18.6	-15.7	-9.3	-17.7	-18.6	-16.7	2.0	28.5	23.0
100床未満	-3.9	-4.7	-4.2	-5.4	-4.6	-5.9	-7.2	0.1	9.1	4.6

出所：厚生省よりSR社作成

建替需要

また、病院のなかでも、病床数が規制される前に建設された病院は築50年を超えて建替需要も高まっている。例えば、2013年の高度急性期病院1,867のうち、13%（239）が対象（40年経過もしくは建替中）、29%（548）が予備軍

(20~39年経過)と同社ではみている。これら対象及び予備軍は患者がピークとなる2030年代に向けて増加する見通しであり、病床需要増も踏まえて病院建替需要は拡大すると見込まれる。

病院経営とコンサルティング

日本には90年代には10,000超の病院(20床以上)があったものの、2019年には8,327にまで病院数が減少している。社会の高齢化、病床数の不足、病院経営の変革、施設の老朽化といった問題を抱えるなか、病院経営は困難さを増している。国民皆保険の日本では、病院側としてはできるだけ入院患者の滞在日数を増やして投薬量や検査回数等もできるだけ増やすことによって利益を追求するというビジネスモデルが成り立ってきたのだが、現在はこれが財政を逼迫させるほどにまで至っており、政策な方向性として入院患者の滞在日数を削減し、入院患者の回転率の向上を促す方針(診療報酬制度の変更等を通して)が打ち出されている。

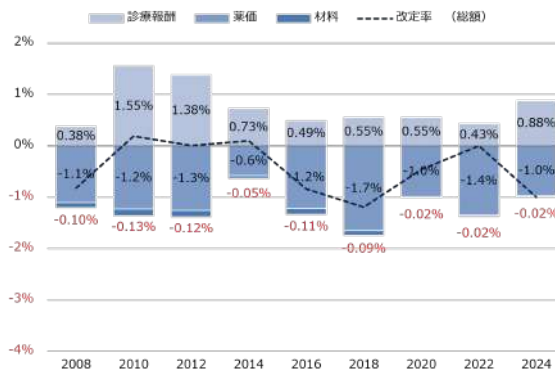
OECDの調査によると、急性期医療による在院平均日数の国際比較では、日本が群を抜いて長期化している。このような状況のもとで、医療コンサルティングに対する需要が生まれる。また、コンサルティング需要の増加要因としては、専門性の高い病院に対するニーズが高まっていることも挙げられる。同社には、総合病院設立に向けてのコンサルティングならびに医療設備の納入等を一括して受注してきた実績があり、その際培った知識やノウハウは、専門性の高い病院の設立にも活用可能である。

医療機器の需要動向

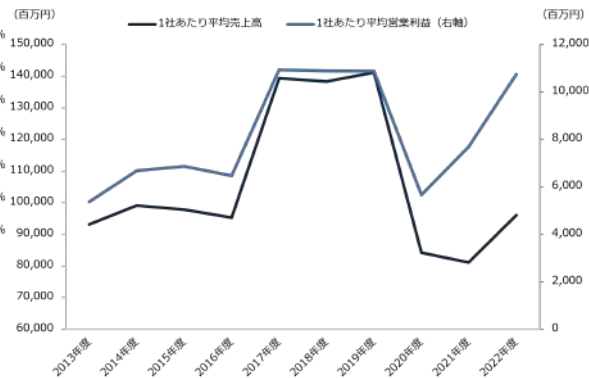
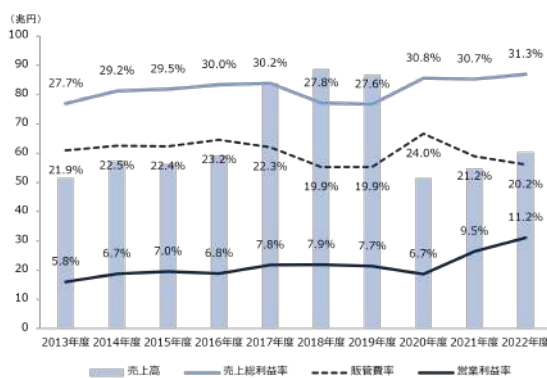
日本の医療費は年間40兆円を超えるなど増加傾向にあるなかで、厚生労働省は、医療費削減を目的に診療報酬および薬価、償還価格の改定を2年に1度、2020年度からは毎年実施されている。この改定による業界への影響は大きく、とりわけ2001~2006年には積極的な削減が続いたことから、製薬業界や医薬品卸業界において大規模な業界再編が進んだ。

医療機器卸も同様の影響を受けているが、一物一価で定期的な配送が主体の医薬品卸とは違い、機器の種類・価格も多様であるうえ地域性もあること、また、循環器系など専門性を活かしたディーラーも多いことから、医薬品卸のようにメーカー主導での再編が進まなかった。ただ、SR社では、1社あたりの売上水準が上昇しており再編は進んでいるものの、厳しい事業環境が続くなかで、営業利益率など収益性の改善には時間を要している、とみている。

日本の医療費と診療報酬・薬価・償還価格(材料)改定



医療機器販売市場の推移



出所：厚生労働省「医療機器産業実態報告書」よりSR社作成

同社の顧客ベース

同社の主要顧客となり得る病院数は7,000~8,000件であるが、同社は常に200~300件の病院新設・増床関連プロジェクト案件に、計画の早期段階から関与している。このうち、年間ベースの売上高については、関与したプロジェクト案件のうち概ね40~50件が検収を終えて計上されている。同社の顧客には、全国の病院等の医療機関だけでなく、医療機関の建設プロジェクトを引受ける大手ゼネコンや建設会社・設計会社のほか、地域の医療機器ディーラー等の協力企業も含まれている。

主要調達先と調達品目

同社の主要調達先並びに調達品目は多岐にわたっている。この全方位的なカバレッジは顧客ニーズに最も適合した医療機器や医療材料を顧客に提供することに貢献している。具体的には、同社の主要調達先ならびに調達品目は下記のように多岐にわたっている。

- 富士フィルムメディカル株式会社：画像診断機器、生化学検査用機器
- キヤノンメディカルシステムズ株式会社（旧東芝メディカルシステムズ株式会社）：MRI、CTスキャン、X線装置
- GEヘルスケア・ジャパン株式会社：MRI、CTスキャン、X線装置
- 株式会社フィリップス エレクトロニクス ジャパン：MRI、CTスキャン、血管造影撮影装置
- シーメンス・ジャパン株式会社：MRI、CTスキャン、X線装置
- 株式会社島津製作所（東証PRM 7701）：MRI、CTスキャン、X線装置
- 株式会社日立製作所（東証PRM 6501）（旧株式会社日立メディコ）：MRI、CTスキャン、X線装置
- ニプロ株式会社（東証PRM 8086）：医療機器、診療材料
- テルモ株式会社（東証PRM 4543）：医療機器、診療材料
- シスメックス株式会社（東証PRM 6869）：血液検査機器
- パラマウントベッドホールディングス（東証PRM 7817）：医療・介護施設向けベッド、病室用家具
- 日本光電工業株式会社（東証PRM 6849）：心電計、生体情報モニター
- フクダ電子株式会社（東証STD 6960）：心電計、生体情報モニター
- 株式会社セントラルユニ（同社100%連結子会社）：医療ガス（酸素や麻酔ガス）配管設備
- エア・ウォーター株式会社（東証PRM 4088）：医療ガス（酸素や麻酔ガス）配管設備

参入障壁

医療コンサルタントの育成には期間を要するところが最大の参入障壁である、とSR社では考えている。同社の場合、1992年の設立以来、毎年およそ15人、2011年以降は25人の新卒採用を行ってきているが、10年の経験を積んだのち、プロジェクトの責任者として独り立ちできるのは、およそ3~5人とのことである。医療コンサルティングにおいては、特許で守られた技術や手法があるわけではないが、各担当者によって蓄積されてきたノウハウによって差別化が生み出される、とSR社ではみている。

この観点から、同社の擁している医療コンサルティング人材は、他社に対する参入障壁になる、とSR社では捉えている。また、医療分野では、医用機器などに関する技術部隊も必要で、同社にはこの分野にも十分な人材を抱えている。医療分野は医療法・薬事法等の法律にかかる事業であるため、形式的には、認可を受けられるか否かが参入障壁ともいえるが、実質的には認可制度自体が参入障壁になるとは考えにくい。このため、形式的な体制の構築は新規参入者でも可能ではある。

実際、総合商社の三菱商事株式会社（東証PRM 8058）などが資本参加したディーラーが新規参入を果たしている。ただし、このような新規参入の場合、コンサルティングの質や取扱可能件数等は、人材の育成に時間と経験を要するため、SR社は、同社に対して優位に立つのは容易ではない、と考えている。また、同社によれば、病院コンサルティング業界は人間関係も大きく依存しており、同社社員が培った関係性は新規参入者が容易に獲得できるものではない。こうした観点からも、医療コンサルティング分野への新規参入障壁は高い、とSR社では考えている。

競合環境

医療コンサルティングに関しては、エム・シー・ヘルスケアホールディングス株式会社（三菱商事社のグループ会社）も行っている。一方、同社の事業の特徴は、こうした同業他社よりもより総合的かつ継続的にコンサルティングを行っているところである。同社の見方によれば、市場の淘汰が進めば、同社の優位性がより顕著になる可能性が高いとしている。

また、同社は医療機器、診療材料および医療用消耗品等のディーラーとしての側面もあるが、この分野においては、上場企業では、ヤマシタヘルスケアホールディングス（東証STD 9265）、メディアスホールディングス株式会社（東証PRM 3154）、ウイン・パートナーズ株式会社（東証PRM 3183）などをはじめ、多くの未上場の同業他社が存在する。未上場ながらディーラーとしての規模が大きい競合企業としては、株式会社ムトウ、株式会社八神製作所、宮野医療器株式会社等がある。

ディーラー上位企業

社名	決算期	売上高（百万円）
シップヘルスケアホールディングス（株）	2024年3月期	630,988
エム・シー・ヘルスケア（株）	2023年3月期	106,888
（株）ムトウ	2023年6月期	185,900
（株）八神製作所	2023年12月期	150,400
宮野医療器（株）	2023年4月期	125,106
（株）栗原医療器械店	2023年6月期	109,500
（株）MMコーポレーション	2023年3月期	68,097
協和医科器械（株）	2023年6月期	89,047
アイティーアイ（株）	2023年6月期	107,690

出所：会社資料よりSR社作成

エム・シー・ヘルスケア社は三菱商事社の連結子会社出資比率80%。栗原医療器械店社はメディアスホールディングス社の完全子会社。

*売上高は各社ホームページ等に記載された最新実績。

経営戦略

同社は、長年の経験で培った病院施設エンジニアリングコンサルティング（トータルパックプロデュース事業に代表される）の専門知識を生かし、国内病院にエンジニアリング・製品・医療材料などを包括的に提供する企業に成長することに主眼を置いている。

同社は、単純な収益増（価格低下圧力に弱い経営体質につながる）からコスト管理重視へと、事業運営の軸足を移してきた。このことは、経営の焦点が、個別の取引から包括的な顧客との関係および契約に移ることを意味する。現在、同社では、顧客に全般的なコスト削減ソリューションを提供しつつ、同社にとっては一定の採算性を維持する体制が整いつつある。同社は、子会社による情報統括管理システム（院内SPDと院外SPD）の構築や、医療エンジニアリングコンサルティングの経験を生かすことで、効果的に顧客の囲い込みを可能にしている、とSR社は考えている。

近年強化された同社のメーカー機能は、将来の競争戦略の柱の一つになっている。メーカー機能とプロジェクトコンサルティングを結びつけることで、同社のビジネスは、単発のプロジェクトコンサルティングにとどまらず、プロジェクト終了後も病院施設へ供給サービスなど継続的なサービスを提供し、顧客との長期的関係の構築も可能になる。今後、同社は、ベトナムやトルコなどの海外市場への参入も模索しており、グローバルなニッチスペシャリスト企業に成長していくための足場固めを進めている。

過去の業績と財務諸表

損益計算書

損益計算書 (百万円)	15年3月期 連結	16年3月期 連結	17年3月期 連結	18年3月期 連結	19年3月期 連結	20年3月期 連結	21年3月期 連結	22年3月期 連結	23年3月期 連結	24年3月期 連結
売上高	273,327	306,853	408,487	425,566	444,048	484,395	497,156	514,353	572,285	630,988
トータルバックプロデュース	101,574	102,202	95,245	98,064	99,441	100,688	104,355	99,539	121,868	133,717
メディカルサプライ	128,112	158,227	263,528	274,058	290,363	325,664	341,157	360,635	386,335	428,451
ライフケア	19,994	19,991	21,167	22,724	23,500	23,929	24,571	25,247	33,581	36,099
調剤薬局	22,273	24,572	24,134	25,789	25,585	27,050	27,070	28,930	30,499	32,719
前年同期比	5.5%	12.3%	33.1%	4.2%	4.3%	9.1%	2.6%	3.5%	11.3%	10.3%
トータルバックプロデュース	5.7%	0.6%	-6.8%	3.0%	1.4%	1.3%	3.6%	-4.6%	22.4%	9.7%
メディカルサプライ	5.7%	23.5%	66.6%	4.0%	5.9%	12.2%	4.8%	5.7%	7.1%	10.9%
ライフケア	5.9%	-0.0%	5.9%	7.4%	3.4%	1.8%	2.7%	2.8%	33.0%	7.5%
調剤薬局	1.9%	10.3%	-1.8%	6.9%	-0.8%	5.7%	0.1%	6.9%	5.4%	7.3%
売上原価	238,206	270,182	363,993	378,484	397,396	434,768	442,670	460,709	511,667	565,380
売上総利益	35,121	36,671	44,494	47,082	46,652	49,627	54,486	53,643	60,617	65,607
売上総利益率	12.8%	12.0%	10.9%	11.1%	10.5%	10.2%	11.0%	10.4%	10.6%	10.4%
販管費	21,523	22,622	28,438	28,822	28,699	30,832	32,685	33,138	39,473	41,071
販管费率	7.9%	7.4%	7.0%	6.8%	6.5%	6.4%	6.6%	6.4%	6.9%	6.5%
営業利益	13,597	14,049	16,055	18,259	17,952	18,794	21,800	20,505	21,144	24,535
トータルバックプロデュース	9,826	9,688	9,889	10,150	9,794	9,620	9,781	9,265	9,024	11,805
メディカルサプライ	1,882	2,299	3,318	4,161	4,191	5,035	6,958	6,209	6,666	6,513
ライフケア	191	151	634	955	1,625	1,770	2,237	2,407	2,055	2,606
調剤薬局	1,847	2,275	2,284	2,826	2,193	2,661	2,884	3,200	3,256	3,530
消去又は全社	-283	-463	-148	-137	-273	-742	-61	-577	141	78
前年同期比	-1.9%	3.3%	14.3%	13.7%	-1.7%	4.7%	16.0%	-5.9%	3.1%	16.0%
トータルバックプロデュース	4.9%	-1.4%	2.1%	2.6%	-3.5%	-1.8%	1.7%	-5.3%	-2.6%	30.8%
メディカルサプライ	-12.7%	22.2%	44.3%	25.4%	0.7%	20.1%	38.2%	-10.8%	7.4%	-2.3%
ライフケア	-66.9%	-20.9%	319.9%	50.6%	70.2%	8.9%	26.4%	7.6%	-14.6%	26.8%
調剤薬局	-6.3%	23.2%	0.4%	23.7%	-22.4%	21.3%	8.4%	11.0%	1.8%	8.4%
営業利益率	5.0%	4.6%	3.9%	4.3%	4.0%	3.9%	4.4%	4.0%	3.7%	3.9%
トータルバックプロデュース	9.7%	9.5%	10.4%	10.4%	9.8%	9.6%	9.4%	9.3%	7.4%	8.8%
メディカルサプライ	1.5%	1.5%	1.3%	1.5%	1.4%	1.5%	2.0%	1.7%	1.7%	1.5%
ライフケア	1.0%	0.8%	3.0%	4.2%	6.9%	7.4%	9.1%	9.5%	6.1%	7.2%
調剤薬局	8.3%	9.3%	9.5%	11.0%	8.6%	9.8%	10.7%	11.1%	10.7%	10.8%
営業外収益	1,169	1,119	1,115	1,098	1,112	1,502	1,430	1,473	1,104	1,838
営業外費用	855	430	692	422	532	365	1,468	691	1,641	1,158
経常利益	13,910	14,737	16,478	18,935	18,532	19,931	21,761	21,287	20,607	25,215
前年同期比	-5.7%	5.9%	11.8%	14.9%	-2.1%	7.5%	9.2%	-2.2%	-3.2%	22.4%
経常利益率	5.1%	4.8%	4.0%	4.4%	4.2%	4.1%	4.4%	4.1%	3.6%	4.0%
特別利益	63	126	794	82	61	194	35	3	94	833
特別損失	253	1,174	1,193	1,604	102	255	561	486	35	4,189
法人税等	6,158	4,726	6,535	6,924	7,407	8,041	8,873	8,418	9,061	8,123
少数株主利益	89	116	132	138	-152	25	82	213	-458	-52
当期純利益	7,472	8,847	9,410	10,350	11,236	11,803	12,280	12,172	12,063	13,789
前年同期比	-12.3%	18.4%	6.4%	10.0%	8.6%	5.0%	4.0%	-0.9%	-0.9%	14.3%
純利益率	2.7%	2.9%	2.3%	2.4%	2.5%	2.4%	2.5%	2.4%	2.1%	2.2%

出所：会社資料よりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

貸借対照表

貸借対照表	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
現金及び預金	38,676	36,255	49,444	59,644	72,393	78,717	73,907	73,808	80,839	85,072
売掛金	74,009	78,302	95,657	99,090	101,207	99,234	117,800	109,399	127,083	121,689
たな卸資産	10,949	10,819	13,837	14,950	16,153	16,385	18,723	22,105	26,669	26,774
その他	12,417	14,761	15,492	19,804	11,818	16,163	11,460	21,217	22,650	26,488
流動資産	136,051	140,137	174,430	193,488	201,571	210,499	221,890	226,529	257,241	260,023
有形固定資産	38,135	43,723	53,483	55,770	54,652	57,014	57,941	57,995	65,127	63,305
無形固定資産	11,223	12,302	12,208	11,780	10,333	9,520	10,581	9,354	16,149	14,088
投資その他資産	17,071	22,244	23,402	24,398	32,654	31,838	44,085	41,195	43,458	49,402
固定資産合計	66,430	78,270	89,093	91,949	97,640	98,373	112,607	108,545	124,735	126,795
資産合計	202,562	218,456	263,540	285,438	299,212	308,873	334,498	335,074	381,977	386,819
買掛金	71,321	71,074	86,307	88,716	106,143	109,719	123,690	122,244	138,505	147,073
短期有利子負債	5,397	5,437	6,770	7,646	5,998	5,490	7,174	6,208	32,367	7,471
その他	12,442	22,594	33,300	41,566	16,035	17,906	21,078	19,919	26,148	26,621
流動負債	89,160	99,105	126,377	137,928	128,176	133,115	151,942	148,371	197,020	181,165
長期有利子負債	31,629	31,218	36,146	36,765	64,866	62,078	57,787	55,011	41,571	50,459
その他	5,909	6,609	7,384	8,389	8,434	8,998	9,664	9,373	12,271	12,979
固定負債	37,538	37,827	43,530	45,154	73,300	71,076	67,451	64,384	53,842	63,438
負債合計	126,698	136,933	169,908	183,083	201,477	204,191	219,394	212,756	250,862	244,603
株主資本	73,727	79,828	89,881	97,428	92,399	99,841	107,483	115,899	123,718	133,597
評価・換算差額等	1,580	1,166	1,503	2,451	3,079	2,019	3,923	1,503	2,978	5,863
少数株主持分	555	528	2,247	2,474	2,314	2,897	3,663	4,028	3,077	2,699
純資産	75,864	81,522	93,632	102,354	97,734	104,681	115,103	122,318	131,115	142,216
負債純資産合計	202,562	218,456	263,540	285,438	299,212	308,873	334,498	335,074	381,977	386,819
運転資金	13,637	18,047	23,187	25,324	11,217	5,900	12,833	9,260	15,247	1,390
有利子負債	37,026	36,655	42,916	44,411	70,864	67,568	64,961	61,219	73,938	57,930
ネット・デット	-1,650	400	-6,528	-15,233	-1,529	-11,149	-8,946	-12,589	-6,901	-27,142
ROA	7.4%	7.0%	6.8%	6.9%	6.3%	6.6%	6.8%	6.4%	5.7%	6.6%
ROE	12.2%	11.3%	10.9%	10.8%	11.5%	12.0%	11.5%	10.6%	9.8%	10.3%
総資産回転率	1.3	1.4	1.6	1.5	1.5	1.6	1.5	1.5	1.5	1.6
在庫回転率	21.8	25.0	26.3	25.3	24.6	26.5	23.6	20.8	19.2	21.1
在庫回転日数	16.8	14.6	13.9	14.4	14.8	13.8	15.4	17.5	19.0	17.3
当座比率	126.4%	115.6%	114.8%	115.1%	135.4%	133.7%	126.2%	123.5%	105.5%	114.1%
流動比率	152.6%	141.4%	138.0%	140.3%	157.3%	158.1%	146.0%	152.7%	130.6%	143.5%
自己資本比率	37.2%	37.1%	34.7%	35.0%	31.9%	33.0%	33.3%	35.3%	33.5%	36.1%
ネットD/E比率	-2.2%	0.5%	-7.1%	-15.3%	-1.6%	-11.0%	-8.0%	-10.6%	-5.4%	-19.5%

出所：会社資料よりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期
(百万円)	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結	連結
営業活動によるキャッシュフロー(1)	1,682	16,708	15,311	20,204	10,534	24,010	19,772	12,428	14,105	31,609
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-6,995	-14,913	-5,709	-6,640	-7,678	-4,264	-19,289	-3,870	-6,774	-7,202
FCF (1+2)	-5,313	1,795	9,602	13,564	2,856	19,746	483	8,558	7,331	24,407
財務活動によるキャッシュフロー	21,817	-4,013	3,543	-3,347	9,828	-8,416	-10,465	-8,842	-1,022	-20,482
減価償却費及びのれん償却費 (A)	3,847	4,496	4,669	4,185	4,503	4,853	5,127	5,488	7,450	7,439
設備投資 (B)	-6,944	-7,601	-5,920	-5,885	-3,019	-3,812	-5,010	-3,470	-3,908	-3,516
運転資金増減 (C)	5,252	4,410	5,140	2,137	-14,107	-5,317	6,933	-3,573	5,987	-13,857
増減FCF (NI+A+B-C)	-877	1,332	3,019	6,513	26,827	18,161	5,464	17,763	9,618	31,569

出所：会社資料よりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

過去の業績

2025年3月期第1四半期実績 (2024年8月9日発表)

2025年3月期第1四半期 (2024年4~6月) 実績

- 売上高：155,219百万円 (前年同期比6.0%増)
- 営業利益：3,502百万円 (同8.8%減)
- 経常利益：4,485百万円 (同3.5%減)
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：3,065百万円 (同2.2%増)

事業環境

日本経済は、雇用・所得環境の改善や各種政策の効果により、景気は緩やかな持ち直しの動きがみられた。しかし、インフレの継続や円安進行による消費者物価上昇の影響は大きく、依然として先行きは不透明な状況が続いている。

医療業界でも、第8次医療計画や第4期医療費適正化計画、医師の働き方改革など様々な施策がスタートしており、引き続き効率的・効果的に質の高い医療提供体制の構築が求められている。

同社概況

2025年3月期第1四半期の売上高は同6.0%増となった。トータルパックプロデュース（TPP）事業のプロジェクト案件が順調に推移したこと等により、概ね同社の想定する水準で推移した。ほぼ同社の想定通りに推移し、2025年3月期上半期決算見通しに対する、第1四半期終了時点での進捗率は、売上高51.7%、営業利益41.2%、経常利益52.8%、当期純利益61.3%となった。

2025年3月期は中期経営計画「SHIP VISION 2024」の最終年度にあたることから、同社では、当初掲げた4つの重点施策「コア事業の更なる高成長」「積極的なバリューの拡大」「機能強化戦略」「サステナビリティに対する取組み」について、引き続き推進した。

売上高総利益は13,689百万円（同3.2%減）、同利益率は8.8%（同0.9%ポイント低下）となった。この要因は、TPP事業を構成するメーカー系事業で、付加価値の高いサービスの駆け込み需要のあった反動減があったことや、メディカルサプライ（MSP）事業で、新規大型案件の受注にともない先行的な費用が発生したこと、など。販管費は、ミャンマー事業の撤退やライフケア（LC）事業の管理費用見直しなどの実施で、10,186百万円（同1.0%減）となった。これらの結果、営業利益は同8.8%減、同利益率は2.3%（同0.3%ポイント低下）となった。

セグメント別業績概要

トータルパックプロデュース（TPP）事業

業績推移

トータルパックプロデュース (百万円)	23年3月期				24年3月期				25年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q
累計売上高	16,707	48,651	77,904	121,868	27,876	56,665	85,574	133,717	25,307	51,307
前年同期比	-0.7%	40.2%	39.5%	22.4%	66.9%	16.5%	9.8%	9.7%	-9.2%	-9.2%
累計営業利益	624	2,684	4,899	9,024	1,326	3,443	5,738	11,805	1,098	2,196
前年同期比	-28.3%	20.7%	21.0%	-2.6%	112.5%	28.3%	17.1%	30.8%	-17.2%	-17.2%
営業利益率	3.7%	5.5%	6.3%	7.4%	4.8%	6.1%	6.7%	8.8%	4.3%	4.3%
プロジェクト件数		12		42		15		39		
3ヶ月	23年3月期				24年3月期				25年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	16,707	31,944	29,253	43,964	27,876	28,789	28,909	48,143	25,307	51,307
前年同期比	-0.7%	78.7%	38.3%	0.7%	66.9%	-9.9%	-1.2%	9.5%	-9.2%	-9.2%
営業利益	624	2,060	2,215	4,125	1,326	2,117	2,295	6,067	1,098	2,196
前年同期比	-28.3%	52.1%	21.4%	-20.9%	112.5%	2.8%	3.6%	47.1%	-17.2%	-17.2%
営業利益率	3.7%	6.4%	7.6%	9.4%	4.8%	7.4%	7.9%	12.6%	4.3%	4.3%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高（外部顧客に対する売上高、以下同様）：25,307百万円（同9.2%減）
- ▶ セグメント利益：1,098百万円（同17.2%減）

概況

当セグメントの売上高は同9.2%減となった。主力事業であるプロジェクト案件は概ね同社の期初計画通りに推移した。しかしながら、ミャンマー事業の撤退により、当期から業績寄与がなくなったことに加え、一部のメーカー系事業で、案件が前年度に集中した反動などが影響し減収となった。大阪重粒子線がん治療施設やバングラデシュ事業の収益動向も概ね同社計画通りに推移した。

セグメントの営業利益は、同17.2%減、同利益率は4.3%（同0.5%ポイント低下）と、概ね同社の想定通りとなった。安定した収益を計上していたミャンマー事業の撤退に加え、一部のメーカー系事業で反動減となった案件が、修理・メンテナンスなど中心とした短納期で収益性の高いサービス案件であったことなどが同利益の減少につながった。

メディカルサプライ (MSP) 事業

業績推移

メディカルサプライ (百万円)	23年3月期				24年3月期				25年3月期
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q
累計売上高	90,461	184,681	282,204	386,335	101,771	205,922	316,849	428,451	112,613
前年同期比	7.3%	6.5%	5.8%	7.1%	12.5%	11.5%	12.3%	10.9%	10.7%
累計営業利益	984	2,687	4,372	6,666	1,245	2,800	4,609	6,513	963
前年同期比	-7.3%	1.5%	4.4%	7.4%	26.5%	4.2%	5.4%	-2.3%	-22.7%
営業利益率	1.1%	1.5%	1.5%	1.7%	1.2%	1.4%	1.5%	1.5%	0.9%
3ヶ月	23年3月期				24年3月期				25年3月期
(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	90,461	94,220	97,523	104,131	101,771	104,151	110,927	111,602	112,613
前年同期比	7.3%	5.8%	4.4%	10.9%	12.5%	10.5%	13.7%	7.2%	10.7%
営業利益	984	1,703	1,685	2,294	1,245	1,555	1,809	1,904	963
前年同期比	-7.3%	7.5%	9.3%	13.5%	26.5%	-8.7%	7.4%	-17.0%	-22.7%
営業利益率	1.1%	1.8%	1.7%	2.2%	1.2%	1.5%	1.6%	1.7%	0.9%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高：112,613百万円（同10.7%増）
- ▶ セグメント利益：963百万円（同22.7%減）

概況

当セグメントの売上高は同10.7%増となった。新規に受注した複数の大型SPD受託施設が稼働したことが寄与した。

セグメントの営業利益は同22.7%減、同利益率は0.9%（同0.3%ポイント低下）となった。この要因は、新規案件の事業立ち上げに際し、先行的に人件費などの費用が高んだことや、備品案件が前年同期比で減少したこと、などによるものである。

ライフケア (LC) 事業

業績推移

ライフケア (百万円)	23年3月期				24年3月期				25年3月期
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q
累計売上高	6,831	15,472	24,331	33,581	8,920	18,010	27,233	36,099	9,135
前年同期比	10.9%	23.7%	28.8%	33.0%	30.6%	16.4%	11.9%	7.5%	2.4%
累計営業利益	531	1,111	1,709	2,055	564	1,293	2,060	2,606	620
前年同期比	-9.5%	-10.4%	-6.4%	-14.6%	6.2%	16.4%	20.5%	26.8%	9.9%
営業利益率	7.8%	7.2%	7.0%	6.1%	6.3%	7.2%	7.6%	7.2%	6.8%
介護事業入居率	-	99.5%	-	99.0%	-	98.9%	-	98.9%	-
施設数	-	74	-	75	-	75	-	75	-
定員数	-	4,638	-	4,762	-	4,762	-	4,753	-
入居数	-	4,613	-	4,716	-	4,710	-	4,703	-
3ヶ月	23年3月期				24年3月期				25年3月期
(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	6,831	8,641	8,859	9,250	8,920	9,090	9,223	8,866	9,135
前年同期比	10.9%	36.2%	38.8%	45.4%	30.6%	5.2%	4.1%	-4.2%	2.4%
営業利益	531	580	598	346	564	729	767	546	620
前年同期比	-9.5%	-11.2%	2.2%	-40.5%	6.2%	25.7%	28.3%	57.8%	9.9%
営業利益率	7.8%	6.7%	6.8%	3.7%	6.3%	8.0%	8.3%	6.2%	6.8%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高：9,135百万円（同2.4%増）
- ▶ セグメント利益：620百万円（同9.9%増）

概況

当セグメントの売上高は同2.4%増となった。このうち、介護事業では、管理費の見直しを行った後も、引き続き高い入居率を維持した。食事提供事業においては、事業の戦略的な再構築等を実施した。

セグメントの営業利益は、同9.9%増、同利益率は6.8%（同0.5%ポイント上昇）となった。利益率の改善をともなうかたちで増益となった理由は、介護事業における管理費の見直しを実施した後も引き続き高水準の入居率を維持したことに加え、食事提供事業で、事業内容の再構築を実施したことで食材価格の高騰をカバーしたこと、などによる。

調剤薬局 (PH) 事業

業績推移

調剤薬局 (百万円)	23年3月期				24年3月期				25年3月期
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q
累計売上高	7,214	14,715	22,680	30,499	7,899	16,173	24,401	32,719	8,162
前年同期比	4.5%	4.5%	4.8%	5.4%	9.5%	9.9%	7.6%	7.3%	3.3%
累計営業利益	641	1,419	2,322	3,256	737	1,676	2,670	3,530	793
前年同期比	6.5%	-8.3%	-5.0%	1.8%	15.0%	18.1%	15.0%	8.4%	7.6%
営業利益率	8.9%	9.6%	10.2%	10.7%	9.3%	10.4%	10.9%	10.8%	9.7%
店舗数		122		123		126		129	
3ヶ月	23年3月期				24年3月期				25年3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	7,214	7,501	7,965	7,819	7,899	8,274	8,228	8,318	8,162
前年同期比	4.5%	4.5%	5.4%	7.3%	9.5%	10.3%	3.3%	6.4%	3.3%
営業利益	641	778	903	934	737	939	994	860	793
前年同期比	6.5%	-17.7%	0.8%	23.4%	15.0%	20.7%	10.1%	-7.9%	7.6%
営業利益率	8.9%	10.4%	11.3%	11.9%	9.3%	11.3%	12.1%	10.3%	9.7%

出所：会社資料よりSR作成

▶ セグメント売上高：8,162百万円（同3.3%増）

▶ セグメント利益：793百万円（同7.6%増）

概況

当セグメントの売上高は同3.3%増となった。店舗環境などを考慮した効率のよい新規出店を継続した。

セグメントの営業利益は7.6%増、同利益率は9.7%（同0.4%ポイント上昇）となった。不採算店の整理などを中心とする経営効率化を進めたことが増益に寄与した。

2024年3月期通期実績（2024年5月10日発表）

2024年3月期通期（2023年4～2024年3月）実績

- 売上高：630,988百万円（前年比10.3%増）
- 営業利益：24,535百万円（同16.0%増）
- 経常利益：25,215百万円（同22.4%増）
- 親会社株主に帰属する当期純利益：13,789百万円（同14.3%増）

事業環境

日本経済は、新型コロナウイルス感染症に起因する行動制限の緩和により、社会経済活動の正常化に向けた動きが加速した。しかし、ウクライナや中東をはじめとした不安定な海外情勢や円安の進行の長期化により、資源・エネルギー価格や原材料価格の高騰、世界的な金融引き締めや中国経済の先行き懸念など、依然として先行きは不透明な状況が続いている。

医療業界でも、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが変更されたことにともない、医療機関への病床確保料の見直しや診療報酬上の特例の見直しなどが実施された。また、各都道府県では、第8次医療計画に向けた指針として、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により浮き彫りとなった地域医療の様々な課題への対応や人口構造の変化への対応が求められている。

同社概況

売上高は、トータルパックプロデュース事業（前年比9.7%増）やメディカルサプライ事業（同10.9%増）などが同社計画を上回って伸長したことに加え、その他の2事業も増収となり、前年比10.3%増となった。

売上総利益は65,607百万円（同8.2%増）、同利益率は10.4%（同0.2%ポイント低下）となった。利益率は、ライフケア事業における食事提供事業において食材費用の高騰の影響はあったものの、概ね前年度並みに推移した。販管費は、2023年3月期にM&Aでグループ入りした企業の販管費が年間で影響したことなどから人件費等が増加し、41,071百万円（同4.0%増）となった。この結果、営業利益は同16.0%増、同利益率は3.9%（同0.2%ポイント上昇）となった。セグメント別では、一時的費用を計上したメディカルサプライを除くすべてのセグメントで増益となり、同社の業績は全事業を通じて堅調に推移した。

経常利益の増益幅が同22.4%増となったのは、持分適用会社の増益による持分法の投資利益増加によるもの。当期純利益の増益幅が同14.3%増に低下したのは、特別損失において減損損失2,689百万円や関係会社株式売却損1,261百万円などを計上したため。2024年3月期会社業績見通しに対する進捗率は、売上高105.2%、営業利益104.4%、経常利益107.3%、当期純利益110.3%であった。

ミャンマー事業（同社連結子会社2社で構成）は、これまで軍事クーデターに端を発する欧米の金融制裁や外貨の強制兌換等の影響を受けていた。今般、更なる金融制裁強化により、外貨建ての回収や仕入れがより困難な事態となり、当事業は今後も同様の状況が続く見通しとなった。このため同社は、当第2四半期において、当初想定していた超過収益力を見込めないと判断し、関連する2社の株式を全売却し、のれんの全額相当である2,635百万円を特別損失として減損処理した。

セグメント別業績概要

トータルパックプロデュース事業

業績推移

トータルパックプロデュース (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
累計売上高	16,827	34,705	55,864	99,539	16,707	48,651	77,904	121,868	27,876	56,665	85,574	133,717
前年同期比	-6.1%	-11.5%	-12.8%	-4.6%	-0.7%	40.2%	39.5%	22.4%	66.9%	16.5%	9.8%	9.7%
累計営業利益	870	2,224	4,049	9,265	624	2,684	4,899	9,024	1,326	3,443	5,738	11,805
前年同期比	-11.7%	-6.4%	-33.4%	-5.3%	-28.3%	20.7%	21.0%	-2.6%	112.5%	28.3%	17.1%	30.8%
営業利益率	5.2%	6.4%	7.2%	9.3%	3.7%	5.5%	6.3%	7.4%	4.8%	6.1%	6.7%	8.8%
プロジェクト件数	11				12				15			
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	16,827	17,878	21,159	43,675	16,707	31,944	29,253	43,964	27,876	28,789	28,909	48,143
前年同期比	-6.1%	-16.1%	-14.8%	8.4%	-0.7%	78.7%	38.3%	0.7%	66.9%	-9.9%	-1.2%	9.5%
営業利益	870	1,354	1,825	5,216	624	2,060	2,215	4,125	1,326	2,117	2,295	6,067
前年同期比	-11.7%	-2.6%	-50.8%	41.0%	-28.3%	52.1%	21.4%	-20.9%	112.5%	2.8%	3.6%	47.1%
営業利益率	5.2%	7.6%	8.6%	11.9%	3.7%	6.4%	7.6%	9.4%	4.8%	7.4%	7.9%	12.6%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高（外部顧客に対する売上高、以下同様）：133,717百万円（前年比9.7%増）
- ▶ セグメント利益：11,805百万円（同30.8%増）

概況

当セグメントの売上高は同9.7%増となった。このうち、プロジェクト・ルーチン・海外事業の売上高は、プロジェクト案件が概ね計画通り推移し66,021百万円（同7.0%増）となった。メーカー系の売上高は、電装部品の長納期化や原材料価格の高騰の影響を引き続き受けたものの概ね正常化に向けて改善し、33,131百万円（同8.4%増）となった。キングラン系の売上高は、連結化にともなうクロスセルの効果もあり24,658百万円（同24.8%増）と伸長した。重粒子線がん治療施設において新規外来受診者数や治療件数が増加した。

セグメント利益は同30.8%増、同利益率は8.8%（同1.4%ポイント上昇）となった。バングラデシュ事業で、差別化戦略のための先行投資もあったものの、プロジェクト案件が堅調に推移したことが寄与した。

メディカルサプライ事業

業績推移

メディカルサプライ (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
累計売上高	84,322	173,368	266,757	360,635	90,461	184,681	282,204	386,335	101,771	205,922	316,849	428,451
前年同期比	12.6%	11.1%	8.1%	5.7%	7.3%	6.5%	5.8%	7.1%	12.5%	11.5%	12.3%	10.9%
累計営業利益	1,062	2,646	4,187	6,209	984	2,687	4,372	6,666	1,245	2,800	4,609	6,513
前年同期比	20.4%	11.4%	-10.5%	-10.8%	-7.3%	1.5%	4.4%	7.4%	26.5%	4.2%	5.4%	-2.3%
営業利益率	1.3%	1.5%	1.6%	1.7%	1.1%	1.5%	1.5%	1.7%	1.2%	1.4%	1.5%	1.5%
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	84,322	89,046	93,389	93,878	90,461	94,220	97,523	104,131	101,771	104,151	110,927	111,602
前年同期比	12.6%	9.8%	3.0%	-0.7%	7.3%	5.8%	4.4%	10.9%	12.5%	10.5%	13.7%	7.2%
営業利益	1,062	1,584	1,541	2,022	984	1,703	1,685	2,294	1,245	1,555	1,809	1,904
前年同期比	20.4%	6.1%	-33.1%	-11.4%	-7.3%	7.5%	9.3%	13.5%	26.5%	-8.7%	7.4%	-17.0%
営業利益率	1.3%	1.8%	1.7%	2.2%	1.1%	1.8%	1.7%	2.2%	1.2%	1.5%	1.6%	1.7%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高：428,451百万円（同10.9%増）

▶ セグメント利益：6,513百万円（同2.3%減）

概況

当セグメントの売上高は同10.9%増となった。前年度下半期に受託した新規SPD受託施設の稼働が堅調に推移した。また既存のSPD受託施設においても業務領域が拡大した。また2025年3月期から稼働が始まる案件の受注も複数案件あった。SPD受託件数は246件となった。

セグメント利益は同2.3%減、同利益率は1.5%（同0.2%ポイント低下）となった。この要因は、原材料価格や人件費高騰の影響を受けたほか、2025年3月期から稼働する新規SPD施設の先行費用や、新規M&Aに係る株式取得費用、感染症対策商品の在庫評価損など、一時的な費用の計上がかさんだため。同社によれば、これら一時的費用を除外すれば、事業の収益性はほぼ前年度並みとなった。

ライフケア事業

業績推移

ライフケア (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
累計売上高	6,161	12,504	18,887	25,247	6,831	15,472	24,331	33,581	8,920	18,010	27,233	36,099
前年同期比	1.5%	2.0%	2.2%	2.8%	10.9%	23.7%	28.8%	33.0%	30.6%	16.4%	11.9%	7.5%
累計営業利益	587	1,240	1,825	2,407	531	1,111	1,709	2,055	564	1,293	2,060	2,606
前年同期比	1.2%	8.9%	7.2%	7.6%	-9.5%	-10.4%	-6.4%	-14.6%	6.2%	16.4%	20.5%	26.8%
営業利益率	9.5%	9.9%	9.7%	9.5%	7.8%	7.2%	7.0%	6.1%	6.3%	7.2%	7.6%	7.2%
介護事業入居率	-	99.2%	-	99.4%	-	99.5%	-	99.0%	-	98.9%	-	98.9%
施設数		70		70		74		75		75		75
定員数		4,431		4,431		4,638		4,762		4,762		4,753
入居数		4,397		4,406		4,613		4,716		4,710		4,703
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期			
(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	6,161	6,343	6,383	6,360	6,831	8,641	8,859	9,250	8,920	9,090	9,223	8,866
前年同期比	1.5%	2.4%	2.7%	4.3%	10.9%	36.2%	38.8%	45.4%	30.6%	5.2%	4.1%	-4.2%
営業利益	587	653	585	582	531	580	598	346	564	729	767	546
前年同期比	1.2%	16.8%	3.7%	9.0%	-9.5%	-11.2%	2.2%	-40.5%	6.2%	25.7%	28.3%	57.8%
営業利益率	9.5%	10.3%	9.2%	9.2%	7.8%	6.7%	6.8%	3.7%	6.3%	8.0%	8.3%	6.2%

出所：会社資料よりSR作成

▶ セグメント売上高：36,099百万円（同7.5%増）

▶ セグメント利益：2,606百万円（同26.8%増）

概況

当セグメントの売上高は同7.5%増となった。このうち、介護サービス事業は、引き続き高い入居率を維持し24,111百万円（同2.9%増）、食事提供事業は、前年度に連結化した企業が年間で寄与したことや、新型コロナウイルスの第5類感染症以降によるイベント、会合の増加などにより11,987百万円（同18.2%増）となった。

セグメント利益は同26.8%増、同利益率は7.2%（同1.1%ポイント上昇）となった。食事提供事業において、食材価格の高騰が負担増となったものの、介護サービス事業で、前年度に高騰した光熱費の影響を軽減すべく徹底した管理を実施したことが利益率の改善に寄与した。

調剤薬局事業

業績推移

調剤薬局 (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期			
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q
累計売上高	6,904	14,084	21,644	28,930	7,214	14,715	22,680	30,499	7,899	16,173	24,401	32,719
前年同期比	5.4%	6.7%	7.3%	6.9%	4.5%	4.5%	4.8%	5.4%	9.5%	9.9%	7.6%	7.3%
累計営業利益	602	1,547	2,443	3,200	641	1,419	2,322	3,256	737	1,676	2,670	3,530
前年同期比	35.0%	19.1%	19.3%	11.0%	6.5%	-8.3%	-5.0%	1.8%	15.0%	18.1%	15.0%	8.4%
営業利益率	8.7%	11.0%	11.3%	11.1%	8.9%	9.6%	10.2%	10.7%	9.3%	10.4%	10.9%	10.8%
店舗数		119		119		122		123		126		129
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期			
(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	6,904	7,180	7,560	7,286	7,214	7,501	7,965	7,819	7,899	8,274	8,228	8,318
前年同期比	5.4%	7.9%	8.6%	5.5%	4.5%	4.5%	5.4%	7.3%	9.5%	10.3%	3.3%	6.4%
営業利益	602	945	896	757	641	778	903	934	737	939	994	860
前年同期比	35.0%	10.8%	19.8%	-9.6%	6.5%	-17.7%	0.8%	23.4%	15.0%	20.7%	10.1%	-7.9%
営業利益率	8.7%	13.2%	11.9%	10.4%	8.9%	10.4%	11.3%	11.9%	9.3%	11.3%	12.1%	10.3%

出所：会社資料よりSR作成

▶ セグメント売上高：32,719百万円（同7.3%増）

▶ セグメント利益：3,530百万円（同8.4%増）

概況

当セグメントの売上高は同7.3%増となった。店舗数は前期末比で新規で3店舗、M&Aにより4店舗増加した。また、当年度では、インフルエンザなど感染症が流行したことで患者数が増加したことも増収の要因となった。

セグメント利益は同8.4%増、同利益率は10.8%（同0.1%ポイント上昇）となった。薬価改定による影響はあったものの、事業部門制による人員の適正配置を進めたことで派遣費が減少し、ほぼ前年度並みの利益率となった。

2024年3月期第3四半期累計期間実績（2024年2月9日発表）

2024年3月期第3四半期累計期間（2023年4～12月）実績

- 売上高：453,057百万円（前年同期比11.3%増）
- 営業利益：15,130百万円（同13.2%増）
- 経常利益：15,788百万円（同22.9%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：7,224百万円（同3.0%減）

事業環境

日本経済は、新型コロナウイルス感染症に起因する行動制限の緩和により、社会経済活動の正常化に向けた動きが加速した。しかし、不安定な海外情勢や円安の進行の長期化により、資源・エネルギー価格や原材料価格の高騰、世界的な金融引き締めや中国経済の先行き懸念など、依然として先行きは不透明な状況が続いている。

医療業界でも、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが変更されたことにともない、医療機関への病床確保料の見直しや診療報酬上の特例の見直しなどが実施された。また、各都道府県では、第8次医療計画に向けた指針として、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により浮き彫りとなった地域医療の様々な課題への対応や人口構造の変化への対応が求められている。

同社概況

第3四半期累計期間の売上高は同11.3%増となった。TPP事業、MSP事業をはじめ、全ての報告セグメントにおいて増収となった。

売上総利益は45,571百万円（同8.5%増）、同利益率は、ほぼ前年同期の水準となる10.1%（同0.2%ポイント低下）となった。販管費は、前年度第2四半期から連結化したキングラングループ12社に関する諸費用が当期第1四半期より影響したことで30,441百万円（同6.3%増）となった。この結果、営業利益は同13.2%増、同利益率は3.3%（前年同期比横ばい）となった。経常利益は、持分法による投資利益631百万円の計上もあり、同22.9%増となった。四半期純利益は同3.0%減となった。これは、特別損失として、ミャンマー国内の同社連結子会社2社ののれんの全額相当2,635百万円を2024年3月期第2四半期に計上したことによる。

ミャンマー国内の同社連結子会社2社ののれんの減損処理を実施した背景は以下のとおり。当該子会社2社は、ミャンマー国内において、これまで軍事クーデターに端を発する欧米の金融制裁や外貨の強制兌換等の影響を受けていた。今般、更なる金融制裁強化により、外貨建ての回収や仕入れがより困難な事態となり、今後も同様の状況が続く見通しとなった。このため同社は、当初想定していた超過収益力を見込めないと判断し、のれんの全額を減損処理した。

セグメント別業績概要

トータルパックプロデュース事業

業績推移

トータルパックプロデュース (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期		
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q
累計売上高	16,827	34,705	55,864	99,539	16,707	48,651	77,904	121,868	27,876	56,665	85,574
前年同期比	-6.1%	-11.5%	-12.8%	-4.6%	-0.7%	40.2%	39.5%	22.4%	66.9%	16.5%	9.8%
累計営業利益	870	2,224	4,049	9,265	624	2,684	4,899	9,024	1,326	3,443	5,738
前年同期比	-11.7%	-6.4%	-33.4%	-5.3%	-28.3%	20.7%	21.0%	-2.6%	112.5%	28.3%	17.1%
営業利益率	5.2%	6.4%	7.2%	9.3%	3.7%	5.5%	6.3%	7.4%	4.8%	6.1%	6.7%
プロジェクト件数		11		35		12		42		15	
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	16,827	17,878	21,159	43,675	16,707	31,944	29,253	43,964	27,876	28,789	28,909
前年同期比	-6.1%	-16.1%	-14.8%	8.4%	-0.7%	78.7%	38.3%	0.7%	66.9%	-9.9%	-1.2%
営業利益	870	1,354	1,825	5,216	624	2,060	2,215	4,125	1,326	2,117	2,295
前年同期比	-11.7%	-2.6%	-50.8%	41.0%	-28.3%	52.1%	21.4%	-20.9%	112.5%	2.8%	3.6%
営業利益率	5.2%	7.6%	8.6%	11.9%	3.7%	6.4%	7.6%	9.4%	4.8%	7.4%	7.9%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高（外部顧客に対する売上高、以下同様）：84,574百万円（前年同期比9.8%増）
- ▶ セグメント利益：5,738百万円（同17.1%増）

概況

売上高は同9.8%増となった。プロジェクト・ルーチン系の売上高は堅調に推移した。同社が想定していた案件は概ね計画線に進捗したほか、重粒子線がん治療施設において、2022年4月より保険適用対象部位が拡大したことで新規外来受診者数や治療件数が増加した。増収の要因は、メーカー系で電装部品の長納期化や原材料価格の高騰の影響が前年同期比で緩和されたことや、2022年7月にグループ入りしたキングラングループの業績が第1四半期より寄与したこと、など。

セグメント利益は同17.1%増、同利益率は6.7%（同0.4%ポイント上昇）となった。利益率が改善した要因は、メーカー系の売上高が増加したことで原材料価格の高騰の影響をカバーできたためである。

メディカルサプライ事業

業績推移

メディカルサプライ (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期		
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q
累計売上高	84,322	173,368	266,757	360,635	90,461	184,681	282,204	386,335	101,771	205,922	316,849
前年同期比	12.6%	11.1%	8.1%	5.7%	7.3%	6.5%	5.8%	7.1%	12.5%	11.5%	12.3%
累計営業利益	1,062	2,646	4,187	6,209	984	2,687	4,372	6,666	1,245	2,800	4,609
前年同期比	20.4%	11.4%	-10.5%	-10.8%	-7.3%	1.5%	4.4%	7.4%	26.5%	4.2%	5.4%
営業利益率	1.3%	1.5%	1.6%	1.7%	1.1%	1.5%	1.5%	1.7%	1.2%	1.4%	1.5%
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	84,322	89,046	93,389	93,878	90,461	94,220	97,523	104,131	101,771	104,151	110,927
前年同期比	12.6%	9.8%	3.0%	-0.7%	7.3%	5.8%	4.4%	10.9%	12.5%	10.5%	13.7%
営業利益	1,062	1,584	1,541	2,022	984	1,703	1,685	2,294	1,245	1,555	1,809
前年同期比	20.4%	6.1%	-33.1%	-11.4%	-7.3%	7.5%	9.3%	13.5%	26.5%	-8.7%	7.4%
営業利益率	1.3%	1.8%	1.7%	2.2%	1.1%	1.8%	1.7%	2.2%	1.2%	1.5%	1.6%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高：316,849百万円（同12.3%増）
- ▶ セグメント利益：4,609百万円（同5.4%増）

概況

売上高は同12.3%増となった。この要因は、前年度下半期に受託した新規SPD受託施設の稼働が堅調に推移したため。

セグメント利益は同5.4%増、同利益率は1.5%（前年同期比横ばい）となった。利益率を維持した要因は、医療機関の手術症例数が増加し診療材料の需要が回復したことで、仕入価格や人件費などの高騰をカバーしたため。

ライフケア事業

業績推移

ライフケア (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期		
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q
累計売上高	6,161	12,504	18,887	25,247	6,831	15,472	24,331	33,581	8,920	18,010	27,233
前年同期比	1.5%	2.0%	2.2%	2.8%	10.9%	23.7%	28.8%	33.0%	30.6%	16.4%	11.9%
累計営業利益	587	1,240	1,825	2,407	531	1,111	1,709	2,055	564	1,293	2,060
前年同期比	1.2%	8.9%	7.2%	7.6%	-9.5%	-10.4%	-6.4%	-14.6%	6.2%	16.4%	20.5%
営業利益率	9.5%	9.9%	9.7%	9.5%	7.8%	7.2%	7.0%	6.1%	6.3%	7.2%	7.6%
介護事業入居率	-	99.2%	-	99.4%	-	99.5%	-	99.0%	-	98.9%	-
施設数		70		70		74		75		75	
定員数		4,431		4,431		4,638		4,762		4,762	
入居数		4,397		4,406		4,613		4,753		4,710	
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	6,161	6,343	6,383	6,360	6,831	8,641	8,859	9,250	8,920	9,090	9,223
前年同期比	1.5%	2.4%	2.7%	4.3%	10.9%	36.2%	38.8%	45.4%	30.6%	5.2%	4.1%
営業利益	587	653	585	582	531	580	598	346	564	729	767
前年同期比	1.2%	16.8%	3.7%	9.0%	-9.5%	-11.2%	2.2%	-40.5%	6.2%	25.7%	28.3%
営業利益率	9.5%	10.3%	9.2%	9.2%	7.8%	6.7%	6.8%	3.7%	6.3%	8.0%	8.3%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高：27,233百万円（同11.9%増）
- ▶ セグメント利益：2,060百万円（同20.5%増）

概況

売上高は同11.9%増となった。介護事業では、光熱費高騰の影響を軽減するため、光熱費などをはじめとした費用管理の徹底を実施した。施設の入居率は引き続き高水準を維持した。食事提供事業においては、前年度にグループ入りした子会社の業績回復が寄与した。

セグメント利益は同20.5%増、同利益率は7.6%（同0.6%ポイント上昇）となった。増益となった要因としては、介護事業において、費用管理の徹底や施設の管理費の改定を行ったほか、食事提供事業においては、食材価格の高騰に対し前年度にグループ入りした子会社の収益改善でカバーした、ことなどが挙げられる。

調剤薬局事業

業績推移

調剤薬局 (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期		
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q
累計売上高	6,904	14,084	21,644	28,930	7,214	14,715	22,680	30,499	7,899	16,173	24,401
前年同期比	5.4%	6.7%	7.3%	6.9%	4.5%	4.5%	4.8%	5.4%	9.5%	9.9%	7.6%
累計営業利益	602	1,547	2,443	3,200	641	1,419	2,322	3,256	737	1,676	2,670
前年同期比	35.0%	19.1%	19.3%	11.0%	6.5%	-8.3%	-5.0%	1.8%	15.0%	18.1%	15.0%
営業利益率	8.7%	11.0%	11.3%	11.1%	8.9%	9.6%	10.2%	10.7%	9.3%	10.4%	10.9%
店舗数		119		119		122		123			
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	6,904	7,180	7,560	7,286	7,214	7,501	7,965	7,819	7,899	8,274	8,228
前年同期比	5.4%	7.9%	8.6%	5.5%	4.5%	4.5%	5.4%	7.3%	9.5%	10.3%	3.3%
営業利益	602	945	896	757	641	778	903	934	737	939	994
前年同期比	35.0%	10.8%	19.8%	-9.6%	6.5%	-17.7%	0.8%	23.4%	15.0%	20.7%	10.1%
営業利益率	8.7%	13.2%	11.9%	10.4%	8.9%	10.4%	11.3%	11.9%	9.3%	11.3%	12.1%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高：24,401百万円（同7.6%増）
- ▶ セグメント利益：2,670百万円（同15.0%増）

概況

売上高は同7.6%増となった。新規出店や小規模なM&Aを実施したなどが増収に寄与した。

セグメント利益は同15.0%増、同利益率は10.9%（同0.7%ポイント上昇）と、ほぼ前年度の水準を維持した。

2024年3月期第2四半期累計期間実績（2023年11月10日発表）

2024年3月期第2四半期累計期間（2023年4月～9月）実績

- 売上高：296,771百万円（前年同期比12.6%増）
- 営業利益：9,238百万円（同15.9%増）
- 経常利益：10,116百万円（同34.9%増）
- 親会社株主に帰属する四半期純利益：3,686百万円（同11.0%減）

事業環境

日本経済は、新型コロナウイルス感染症に起因する行動制限の緩和により、社会経済活動の正常化に向けた動きが加速した。しかし、ロシア・ウクライナ情勢や円安の進行の長期化により、資源・エネルギー価格や原材料価格の高騰、それにとまなう物価高の懸念など、依然として先行きは不透明な状況が続いている。

医療業界でも、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが変更されたこととともない、医療機関への病床確保料の見直しや診療報酬上の特例の見直しなどが実施された。また、各都道府県では、第8次医療計画に向けた指針として、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により浮き彫りとなった地域医療の様々な課題への対応や人口構造の変化への対応が求められている。

同社概況

売上高は、トータルパックプロデュース事業でプロジェクト案件が順調に推移したことなどから、同12.6%増となった。第2四半期累計期間の同社見通しに対する進捗率は109.9%と、計画を上回った。

売上高総利益は29,538百万円（同10.5%増）、同利益率は10.0%（同0.1%ポイント低下）となった。増収により光熱費などをはじめとする諸費用の増加を吸収した。販管費は、キングランググループの連結化やメディカルサプライ事業の拡大によるのれん償却の発生や人件費関連の増加などにより20,300百万円（同8.2%増）となった。この結果、営業利益は同15.9%増、同利益率は3.1%（同0.1%ポイント上昇）となった。経常利益は、営業利益の増加を受けたいえ、持分法投資利益の計上や為替差損の消滅で同34.9%増となった。

四半期純利益は、同11.0%減となった。減益となったのは、ミャンマー国内の同社連結子会社2社に関し、当初想定していた超過収益力を見込めないと判断し減損処理として特別損失2,635百万円（のれんの全額相当）が計上されたため。当該関連子会社2社は、これまで軍事クーデターに端を発する欧米の金融制裁や外貨の強制兌換等の影響を受けていたが、今般、更なる金融制裁強化により、外貨建ての回収や仕入れがより困難な事態となり、同様の状況が今後も続く、と同社は判断した。

セグメント別業績概要

トータルパックプロデュース事業

業績推移

トータルパックプロデュース (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q
累計売上高	16,827	34,705	55,864	99,539	16,707	48,651	77,904	121,868	27,876	56,665
前年同期比	-6.1%	-11.5%	-12.8%	-4.6%	-0.7%	40.2%	39.5%	22.4%	66.9%	16.5%
累計営業利益	870	2,224	4,049	9,265	624	2,684	4,899	9,024	1,326	3,443
前年同期比	-11.7%	-6.4%	-33.4%	-5.3%	-28.3%	20.7%	21.0%	-2.6%	112.5%	28.3%
営業利益率	5.2%	6.4%	7.2%	9.3%	3.7%	5.5%	6.3%	7.4%	4.8%	6.1%
プロジェクト件数		11		35		12		42		15
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	16,827	17,878	21,159	43,675	16,707	31,944	29,253	43,964	27,876	28,789
前年同期比	-6.1%	-16.1%	-14.8%	8.4%	-0.7%	78.7%	38.3%	0.7%	66.9%	-9.9%
営業利益	870	1,354	1,825	5,216	624	2,060	2,215	4,125	1,326	2,117
前年同期比	-11.7%	-2.6%	-50.8%	41.0%	-28.3%	52.1%	21.4%	-20.9%	112.5%	2.8%
営業利益率	5.2%	7.6%	8.6%	11.9%	3.7%	6.4%	7.6%	9.4%	4.8%	7.4%

出所：会社資料よりSR作成

- セグメント売上高（外部顧客に対する売上高、以下同様）：56,665百万円（前年同期比16.5%増）
- セグメント利益：3,443百万円（同28.3%増）

概況

売上高は同16.5%増となった。事業内容別内訳は以下のとおり。医療機関の新設・移転・増改築などに対して、企画運営など総合的なサービスを提供するプロジェクト・ルーチン系は、リニューアル案件等の一部の前倒しもあり、25,185百万円（同3.0%増）となった。医療機器・設備の販売・リースなどを手掛けるメーカー系は、子会社酒井医療株式会社を中心に部品調達の高納期化が緩和し14,129百万円（同15.3%増）となった。バングラデシュ事業、ミャンマー事業など海外系は1,760百万円（同6.4%増）となった。2022年7月にグループ入りしたキングラングループ各社のうち当事業に関連する企業で構成されるキングラン系は10,195百万円（同114.2%増）となった。その他は4,625百万円（同10.4%減）となった。重粒子線がん治療施設において、2022年4月より保険適用対象部位が拡大したことで新規外来受診者数や治療件数が増加した。

セグメント利益は同28.3%増、同利益率は6.1%（同0.6%ポイント上昇）となった。キングラングループのM&A手数料の消滅に加え、プロジェクト・ルーチン系が計画通り進捗したこと、メーカー系で電装部品の長納期化や原材料価格の高騰の影響が緩和されたこと、などで同利益率は前年同期比で改善した。

メディカルサプライ事業

業績推移

メディカルサプライ (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q
累計売上高	84,322	173,368	266,757	360,635	90,461	184,681	282,204	386,335	101,771	205,922
前年同期比	12.6%	11.1%	8.1%	5.7%	7.3%	6.5%	5.8%	7.1%	12.5%	11.5%
累計営業利益	1,062	2,646	4,187	6,209	984	2,687	4,372	6,666	1,245	2,800
前年同期比	20.4%	11.4%	-10.5%	-10.8%	-7.3%	1.5%	4.4%	7.4%	26.5%	4.2%
営業利益率	1.3%	1.5%	1.6%	1.7%	1.1%	1.5%	1.5%	1.7%	1.2%	1.4%
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	84,322	89,046	93,389	93,878	90,461	94,220	97,523	104,131	101,771	104,151
前年同期比	12.6%	9.8%	3.0%	-0.7%	7.3%	5.8%	4.4%	10.9%	12.5%	10.5%
営業利益	1,062	1,584	1,541	2,022	984	1,703	1,685	2,294	1,245	1,555
前年同期比	20.4%	6.1%	-33.1%	-11.4%	-7.3%	7.5%	9.3%	13.5%	26.5%	-8.7%
営業利益率	1.3%	1.8%	1.7%	2.2%	1.1%	1.8%	1.7%	2.2%	1.2%	1.5%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高：205,922百万円（同11.5%増）
- ▶ セグメント利益：2,800百万円（同4.2%増）

概況

売上高は同11.5%増となった。心臓外科、循環器科、整形外科などで手術症例数が増加したことなどにより診療材料の需要が回復するなか、前年度下半期に受託した新規SPD受託施設の稼働が堅調に推移した。また、既存SPD先においても受託する業務の領域が拡大した。2023年9月末でのSPD受託件数は、249件（前年度末比4件増）となった。

セグメント利益は同4.2%増、同利益率は1.4%（同0.1%ポイント低下）にとどまった。この要因は、仕入れ価格高騰、最低賃金上昇に伴う人件費の増加が影響したため。

ライフケア事業

業績推移

ライフケア (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q
累計売上高	6,161	12,504	18,887	25,247	6,831	15,472	24,331	33,581	8,920	18,010
前年同期比	1.5%	2.0%	2.2%	2.8%	10.9%	23.7%	28.8%	33.0%	30.6%	16.4%
累計営業利益	587	1,240	1,825	2,407	531	1,111	1,709	2,055	564	1,293
前年同期比	1.2%	8.9%	7.2%	7.6%	-9.5%	-10.4%	-6.4%	-14.6%	6.2%	16.4%
営業利益率	9.5%	9.9%	9.7%	9.5%	7.8%	7.2%	7.0%	6.1%	6.3%	7.2%
介護事業入居率	-	99.2%	-	99.4%	-	99.5%	-	99.0%	-	-
施設数	-	70	-	70	-	74	-	75	-	75
定員数	-	4,431	-	4,431	-	4,638	-	4,762	-	4,762
入居数	-	4,397	-	4,406	-	4,613	-	4,753	-	4,710
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	6,161	6,343	6,383	6,360	6,831	8,641	8,859	9,250	8,920	9,090
前年同期比	1.5%	2.4%	2.7%	4.3%	10.9%	36.2%	38.8%	45.4%	30.6%	5.2%
営業利益	587	653	585	582	531	580	598	346	564	729
前年同期比	1.2%	16.8%	3.7%	9.0%	-9.5%	-11.2%	2.2%	-40.5%	6.2%	25.7%
営業利益率	9.5%	10.3%	9.2%	9.2%	7.8%	6.7%	6.8%	3.7%	6.3%	8.0%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高：18,010百万円（同16.4%増）

- ▶ セグメント利益：1,293百万円（同16.4%増）

概況

売上高は同16.4%増となった。サービス別内訳は、介護サービス12,061百万円（同4.4%増）、食事提供サービス5,949百万円（同51.7%増）となった。介護サービスでは、入居費の見直しを90%以上の施設で完了したうえ、引き続き高い入居率を維持した。食事提供サービスにおいては、前年度にグループ入りしたキングラングループの企業の一部の業績が寄与したことから、増収増益となった。

セグメント利益は同16.4%増、同利益率は7.2%（同0.0%ポイント低下）となった。同利益率がほぼ前年同期並みにとどまったのは、介護サービスでは光熱費高騰、食事提供サービスでは食材費高騰による粗利率低下や人手不足による派遣費、人件費の高騰の影響を受けたため。

調剤薬局事業

業績推移

調剤薬局 (百万円)	22年3月期				23年3月期				24年3月期	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q
累計売上高	6,904	14,084	21,644	28,930	7,214	14,715	22,680	30,499	7,899	16,173
前年同期比	5.4%	6.7%	7.3%	6.9%	4.5%	4.5%	4.8%	5.4%	9.5%	9.9%
累計営業利益	602	1,547	2,443	3,200	641	1,419	2,322	3,256	737	1,676
前年同期比	35.0%	19.1%	19.3%	11.0%	6.5%	-8.3%	-5.0%	1.8%	15.0%	18.1%
営業利益率	8.7%	11.0%	11.3%	11.1%	8.9%	9.6%	10.2%	10.7%	9.3%	10.4%
店舗数		119		119		122		123		
3ヶ月	22年3月期				23年3月期				24年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	6,904	7,180	7,560	7,286	7,214	7,501	7,965	7,819	7,899	8,274
前年同期比	5.4%	7.9%	8.6%	5.5%	4.5%	4.5%	5.4%	7.3%	9.5%	10.3%
営業利益	602	945	896	757	641	778	903	934	737	939
前年同期比	35.0%	10.8%	19.8%	-9.6%	6.5%	-17.7%	0.8%	23.4%	15.0%	20.7%
営業利益率	8.7%	13.2%	11.9%	10.4%	8.9%	10.4%	11.3%	11.9%	9.3%	11.3%

出所：会社資料よりSR作成

- ▶ セグメント売上高：16,173百万円（同9.9%増）
- ▶ セグメント利益：1,676百万円（同18.1%増）

概況

売上高は同9.9%増となった。インフルエンザ等の感染症流行により患者数が増加したうえ、LINEを活用した患者への利便性向上をすすめた。第2四半期末時点の保険薬局数は、新規出店2点やM&Aにより126店舗（前年度末比4件）となった。

セグメント利益は同18.1%増、同利益率は10.4%（同0.8%ポイント上昇）となった。売上高が拡大するなか、人員の適正配置により派遣費が減少した。

ニュース&トピックス

剰余金の配当（増配）に関して発表

2024年5月10日

シップヘルスケアホールディングス株式会社は、剰余金の配当に関して発表した。

（リリース文へのリンクは[こちら](#)）

同社は、2024年3月期の1株あたり期末配当金を50.0円（前回予想は48.0円、前期は42.0円）とした。

その他の情報

沿革

年月	概要
1992年8月	大阪府吹田市に株式会社シップコーポレーション（現同社）を設立し、医療・保健・福祉施設のコンサルティング業務を開始（創業時は7名でスタート）。
1992年11月	グリーンホスピタルサプライ株式会社（現同社に吸収合併、大阪府吹田市）を設立し、レントゲンフィルム・自動現像機等の富士写真フィルム製品および医療用機器等の販売を開始。
1999年10月	旧グリーンホスピタルサプライ社がメディカルイメージング部門を富士フィルムメディカル西日本株式会社へ営業譲渡。
2005年2月	東京証券取引所市場第二部に上場。
2006年11月	セントラルユニ社とその子会社5社を子会社化。
2007年3月	東京証券取引所市場第一部に指定変更。
2008年4月	山田医療照明社を子会社化
2009年10月	セントラルユニ社を株式交換で100%子会社化すると同時に、持株会社へと移行し社名をシップヘルスケアホールディングス株式会社に変更。
2009年10月	酒井医療社とその子会社1社を子会社化
2010年10月	株式会社札幌メディカルコーポレーションとその子会社3社を子会社化
2011年12月	アントケアホールディングス社（現 グリーンライフ社に吸収合併、）とその子会社4社を子会社化
2012年12月	株式会社医療サービス研究所を子会社化
2013年11月	中嶋メディカルサプライ株式会社を子会社化
2014年2月	ティック株式会社を子会社化
2014年3月	株式会社アゴラジャパンを子会社化
2015年3月	オーラムメディカル株式会社とその子会社1社を子会社化
2015年8月	株式会社西野医科器械を子会社化
2016年4月	小西共和ホールディング株式会社とその子会社4社を子会社化
2016年8月	日本パナユーズ株式会社とその子会社1社を子会社化
2017年4月	ユーロメディテック株式会社と有限会社花梨薬局を子会社化
2019年10月	株式会社日本ネットワークサービスとその子会社1社を子会社化
2020年4月	Okkar Thiri Co.,Ltd.とその子会社1社を子会社化 Snow Everest Co.,Ltd.とその子会社1社を子会社化
2020年5月	株式会社エス・ティー・ケー（大阪府吹田市）を子会社化。
2021年4月	マスターズホスピタリティ株式会社（大阪市中央区）を子会社化。
2022年2月	株式会社トム・メディック（青森県青森市）とその子会社1社を子会社化。
2022年4月	株式会社中央（香川県高松市）を子会社化。
2022年7月	株式会社キングラン（東京都千代田区）とその子会社11社を子会社化。
2022年8月	有限会社菜の花薬局（東京都中央区）を子会社化。
2022年10月	株式会社オール케어（山口県防府市）を子会社化。

トップ経営者

古川國久氏（1945年生まれ）は、創業者であり現代表取締役会長。古川氏は、1964年4月に西本産業（現キャノンメドテックサプライ株式会社、非上場）に入社したが、医療機関向けのコンサルティング業務に特化するため1992年8月には大阪府吹田市に株式会社シップコーポレーション（現同社）を設立し、医療・保健・福祉施設のコンサルティング業務を開始した。2021年6月より同社代表取締役会長。

小川宏隆氏（1958年生まれ）は、古川会長とともに同社を立ち上げた創業メンバーの一人で社員番号第2番、現代表取締役副会長。同社のコンサルティング事業を立ち上げた責任者で、それが現在のトータルパックプロデュース事業につながっている。また、2004年には上場を視野に入れて経営企画室でIR活動を、2008年からは管理本部長、と事業全般に亘る経験を持つ。2021年6月より代表取締役副会長。

大橋太氏（1964年生まれ）は、2021年6月の株主総会を経て、代表取締役副社長から代表取締役社長に就任した。1987年にエフエスユニマネジメント社に入社し、2006年には、エフエスユニマネジメント社の代表取締役社長に就任した。2007年にはセントラルユニ社の取締役を経て、2009年から同社取締役に就任していた。

従業員

従業員数	17年3月期	18年3月期	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期
トータルバックプロデュース	968	981	988	1,396	1,699	2,151	2,734	2,398
臨時従業員	440	426	365	356	353	1,657	2,255	2,423
メディカルサプライ	2,149	2,211	2,181	2,216	2,289	2,426	2,475	2,562
臨時従業員	1,608	1,725	1,731	1,811	1,890	1,978	2,047	2,171
ライフケア	1,699	1,725	1,716	1,716	1,695	1,697	2,092	2,059
臨時従業員	1,698	1,860	1,984	2,082	2,140	2,228	3,564	3,925
調剤薬局	462	489	498	540	581	604	682	716
臨時従業員	417	437	449	487	472	471	455	452
その他	322	322	317	391	391	-	-	-
臨時従業員	613	492	501	1,375	1,287	-	-	-
全社（共通）	74	74	79	109	114	65	63	58
臨時従業員	37	32	39	41	46	74	28	24
合計	5,674	5,802	5,779	6,368	6,769	6,943	8,046	7,793
臨時従業員	4,813	4,972	5,069	6,152	6,188	6,408	8,349	8,995

出所：会社資料よりSR社作成

大株主

大株主の状況	所有株式数 (千株)	所有株式数の 割合
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	12,047	12.77%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	8,489	9.00%
株式会社コソコー	7,978	8.45%
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	7,225	7.66%
JP MORGAN CHASE BANK (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	3,561	3.77%
JP MORGAN CHASE BANK (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	2,895	3.07%
春日興産合同会社	2,800	2.97%
GOVERNMENT OF NORWAY(常任代理人 シティバンク・エヌ・エイ東京支店)	2,536	2.69%
古川 幸一郎	2,640	2.61%
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO)	2,181	2.31%
計	52,173	55.30%

出所：会社データよりSR社作成（2024年9月30日現在）

配当および株主還元

同社の配当方針は配当金額よりも配当性向を重視している。配当性向の目標値は20%だったが、2008年4月30日の中期経営計画策定に伴い、同社は中期的な目標として配当性向30%の実現を挙げた。中期経営計画「SHIP VISION 2024」でも、連結配当性向30%以上の確保を行うことを明示している。

企業概要

企業正式名称

シップヘルスケアホールディングス株式会社

代表電話番号

06-6369-0130

設立年月日

1992年8月27日

IRコンタクト

経営企画部

IR Phone

06-6369-0130

IR Email

ir-info3360@shiphd.co.jp

本社所在地

565-0853大阪府吹田市春日3-20-8

上場市場

東証プライム

上場年月日

2005年2月22日

決算月

3月

株式会社シェアードリサーチについて

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

連絡先

企業正式名称

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.

TEL

+81 (0)3 5834-8787

住所

東京都千代田区神田猿樂町2丁目6-10

Email

info@sharedresearch.jp

HP

<https://sharedresearch.jp>

ディスクレーム

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与える利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示：本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。