資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（アップデート）

株式会社トーカイ

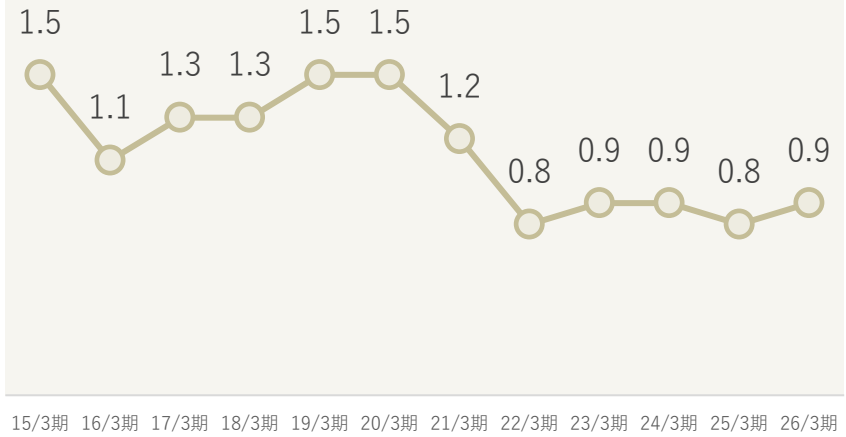
東証プライム　証券コード：9729

2026年８月３日（月）

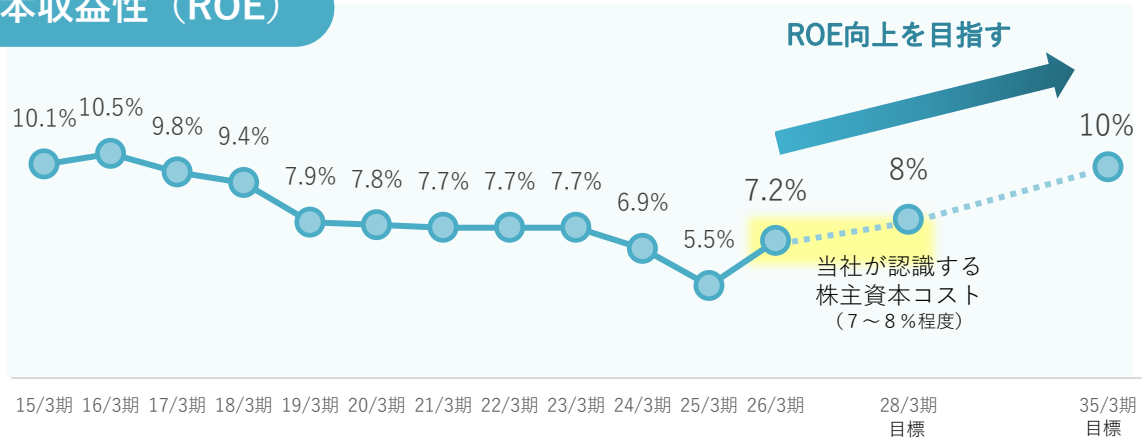
現状分析

- ✓ 安定的な利益成長を続けてきた一方、純資産が積み上がることでROEは低下傾向にあったものの、中期経営計画の方針に基づく収益性向上の取り組みと資本政策により、26/3期のROEは前期比＋1.7ppと改善
- ✓ 事業の成熟化や取り巻く環境の変化などによって、PBR・PERは19/3期～20/3期頃と比較して低位に推移しており、引き続き市場との対話やIR活動の推進を通じて、当社グループの成長戦略の理解・浸透に努める必要がある

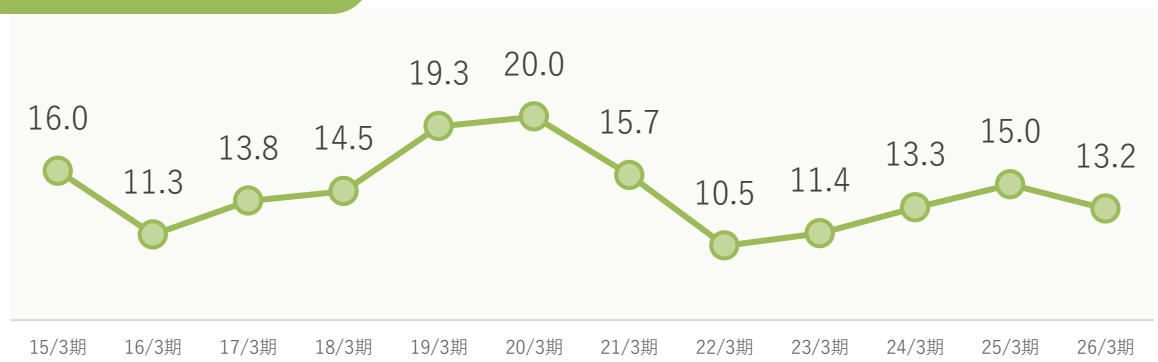
企業価値（PBR：倍）



資本収益性（ROE）

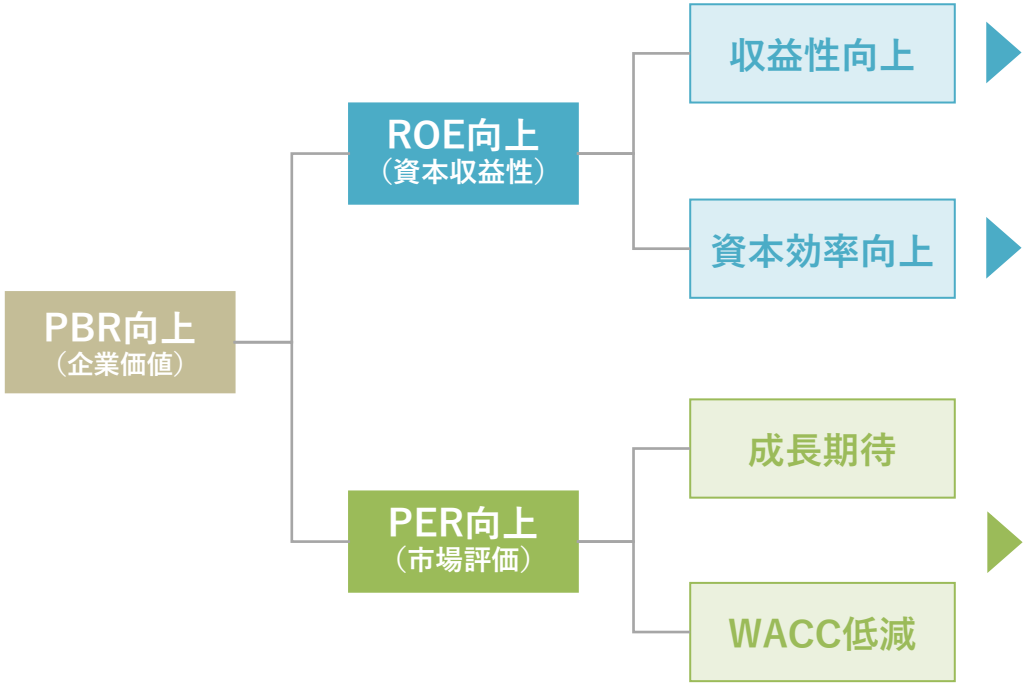


市場評価（PER：倍）



PBR向上に向けた取り組み状況

- ✓ 2026年３月期から３カ年の中期経営計画において、ROE８％の早期実現に向けた取り組みを推進中
  →https://www.tokai-corp.com/finance/management/plan/ （当社HP「中期経営計画」）
- ✓ 同時にIR活動の強化を通じて情報格差の解消を図り、PER向上につなげていく



2026年３月期の取り組み状況

中期経営計画（2025-2027年度）の推進

＜５つの基本方針＞

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

IR活動の強化

- 株主・投資家との積極的な対話の継続
- 個人投資家向けのIR施策の実施
- IR資料等の開示・情報発信の充実
  （統合報告書発行、決算資料等の継続的な改善見直しなど）

中期経営計画の概要

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

トーカイグループ　中期経営計画（2026年3月期～2028年3月期）

収益性向上と新たな価値創出に向けた種まき

最重要経営目標

ROE ８％

利益の最大化

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

資本効率の向上

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

基本方針１	基本方針２	基本方針３	基本方針４	基本方針５
収益性の向上	新規事業の開発	グループシナジーの創出	人的資本への投資	成長投資と株主還元

中期経営計画の進捗（数値目標）

中期経営計画の進捗と計画

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

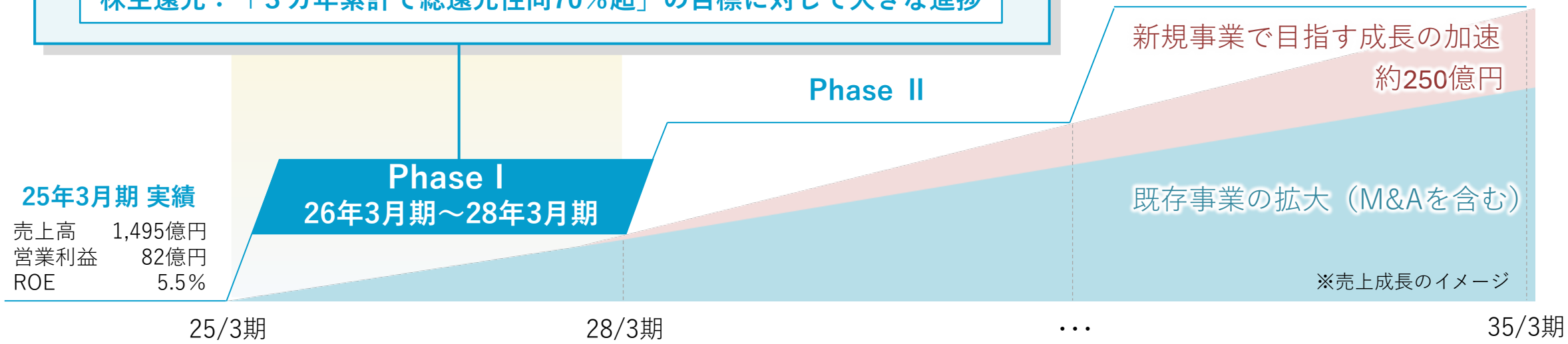
	26年3月期業績	27年3月期予想	28年3月期計画
売上高	1,596億円	1,654億円	1,700億円
営業利益	93億円	89億円	95億円
ROE	7.2%	（7.2%程度 ※）	8％

株主還元：「３カ年累計で総還元性向70%超」の目標に対して大きな進捗

Vision 2035

35年3月期 経営目標

売上高	2,500億円
営業利益	160億円
ROE	10%



※26/3期末の純資産額に、27/3期の業績予想及び配当予想を考慮して算出した参考値。

中期経営計画の進捗（基本方針の取り組み状況）

株式会社トーカイ

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

方針	取り組み状況
基本方針１ 収益性の向上	• コスト高騰に対応するサービス提供価格適正化の取り組みが各事業で進む（保険ビジネスは除く） • シルバー事業のレンタル資材の効率運用による原価圧縮が順調に推移、引き続き効率的な資材運用を推進 • 各事業において、積極的なシステム投資により一人当たりの生産性向上につなげる → **中計初年度の26/3期は売上・営業利益ともに過去最高を更新**
基本方針２ 新規事業の開発	• 「在宅」「予防」「未病改善」などの開発テーマに沿った分野の調査・研究を通じて、新規事業の“種”の発掘に注力
基本方針３ グループシナジーの創出	• 事業やグループ会社間の垣根を超えたメンバーでの連携会議を実施、グループとしてのシナジー創出に着手 • 介護用品レンタル×調剤薬局の新たな出店形態の取り組みを開始、27/3期以降も継続検討予定
基本方針４ 人的資本への投資	• 次世代リーダー選抜人材の育成強化、従業員の成果に応じた報酬制度への給与体系の見直しを実施 • 全社的な働き方改革の取り組み推進を継続
基本方針５ 成長投資と株主還元	• 成長投資：シルバー事業を中心にM&Aを積極的に検討 • 株主還元：2025年11月に自己株式取得・消却を実施、27/3期～配当方針を変更

中期経営計画の進捗（各事業における取り組み）

基本方針１

株式会社トーカイ

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

セグメント・事業		方向性	取り組み状況
健康生活	病院関連	安定収益	• 入院セットにテレビリースを組み込んだ提案でさらなる拡販に注力 • 2025年7月に新基幹システムが本格稼働を開始、業務効率向上による生産性改善に取り組む
健康生活	寝具・リネンサプライ	規模・収益拡大	• 子会社の生産体制の強化により、拡大する需要を着実に取り込む • 安定供給のための価格適正化に注力
健康生活	シルバー	規模・収益拡大	• 営業生産性の向上により、一人当たりの新規獲得金額が増加 • レンタル資材の効率運用の継続により、引き続き原価圧縮に努める • M&Aおよび新規出店、調剤薬局とのシナジー店舗の取り組みにより、シェア拡大を推進
健康生活	給食	収益性向上	• 価格適正化の推進による収益改善 • 院内（施設内）調理から完全調理品への切り替えを通じた収益構造の転換
調剤	調剤薬局	収益性向上	• クラウド型薬歴システムの全店導入、医療事務業務のセンター化などによる生産性向上 • MCI予防や認知症カフェなど地域に根差した活動を通じて「地域で一番選ばれる薬局」を目指す
環境	リースキン	収益性向上	• ルーナスサポートZEROを中心にトイレ周りの拡販が進む （※26/3期は資材補充による一時的な費用増で収益が悪化）
環境	清掃	安定収益	• 手術室支援業務など高付加価値の新規案件獲得が進む • 清掃ロボットの活用をより一層推進

中期経営計画の進捗（キャッシュ・アロケーション）

基本方針５

株式会社トーカイ

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

キャッシュイン

26/3期（前期末からの増減額）

- 現金及び現金同等物の減少 4.7億円
- 有利子負債の増加 8.3億円

26/3期：114億円

利益増に伴い、過去最高を更新

キャッシュアウト

中計３カ年累計のキャッシュ・アロケーション

手元資金および有利子負債の活用 約70億円

営業CFの創出 約300億円

新規投資 約100億円

既存事業の維持・拡大投資 約150億円

株主還元 約120億円

26/3期の主な投資内容（計 約５億円）

- シルバー事業のM&A６件
- 新規事業開発分野における調査および研究等

26/3期：40億円（27/3期は58億円を計画）

- 既存事業の維持および拡大のための設備投資を着実に実行

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

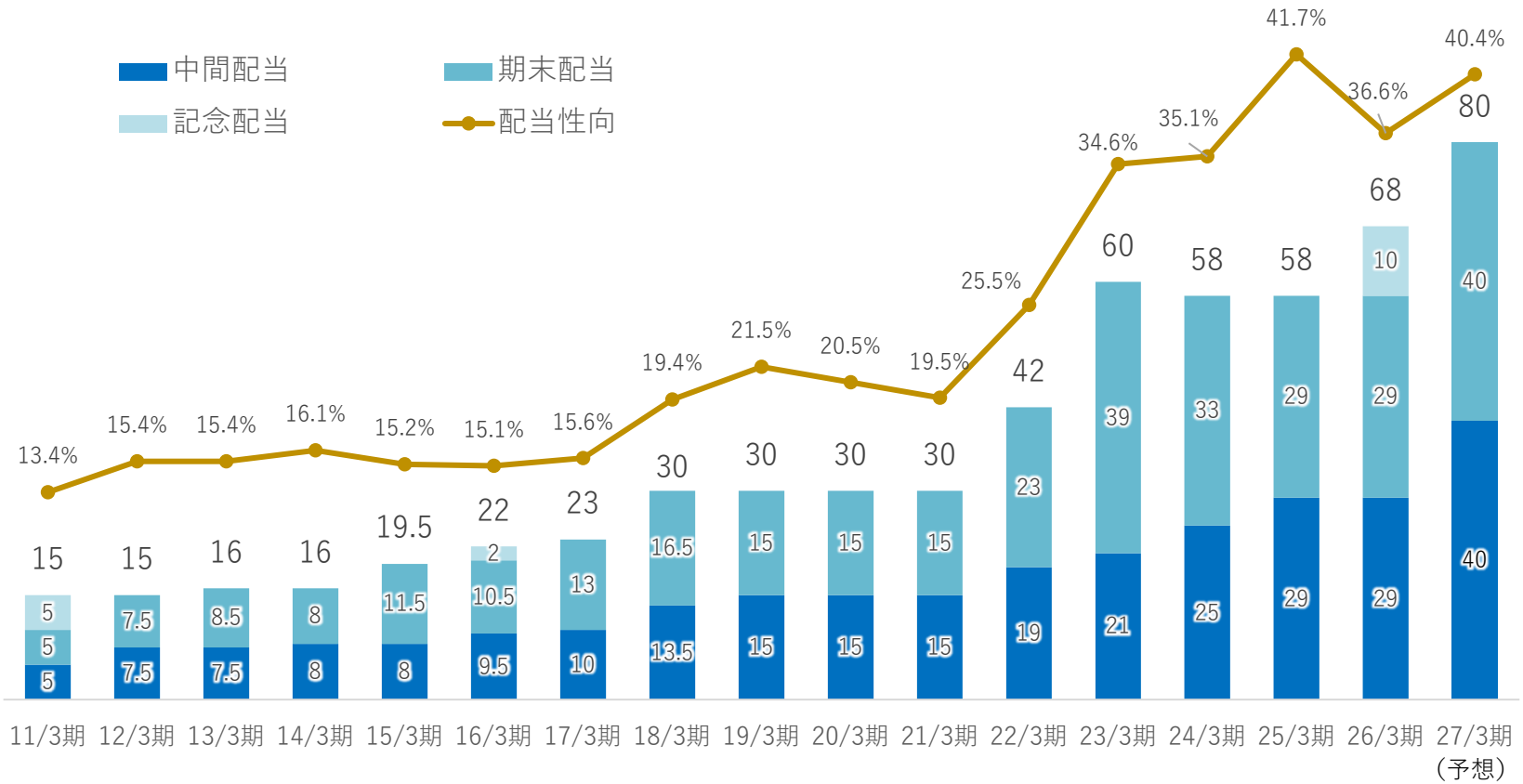
- 安定的な配当の継続に加え、資本効率の向上を意識した自己株式取得も実施
- 計画に対して初年度で大きく進捗

株主還元（配当方針の変更について）

基本方針５

株式会社トーカイ

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



2027年３月期～ 配当方針

配当性向の目安

35％ → 40％

累進配当を導入

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

IR活動の実施状況

✓ 株主・投資家への積極的な情報発信を通じて、当社グループの成長戦略や強みを資本市場へ訴求
✓ 2020年以降、実施できていなかった個人投資家向けの会社説明会を2026年より再開

機関投資家・アナリスト向け決算説明会

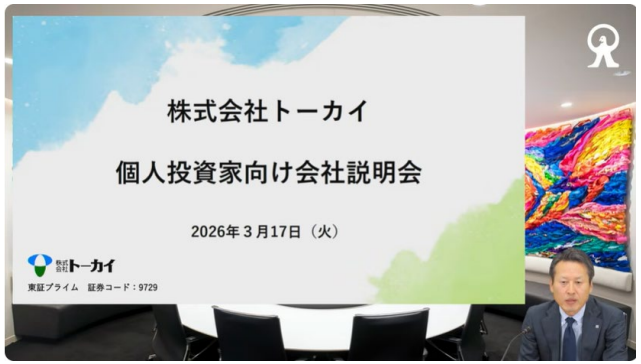
中間
期末
計 **2** 回

＜対応者＞
代表取締役会長、代表取締役社長
取締役 兼 たんぽぽ薬局㈱代表取締役社長
取締役 病院関連事業本部長
執行役員 財務・企画本部長

個人投資家向け会社説明会

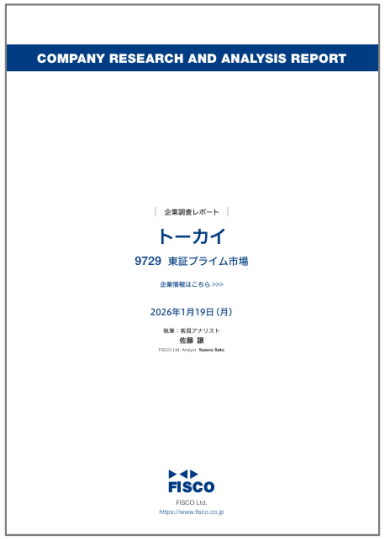
計 **2** 回

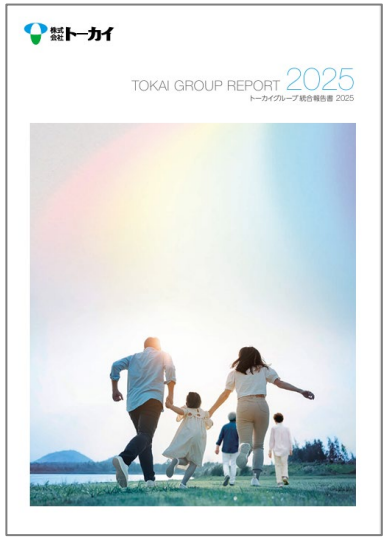
・会場型説明会（2026年３月）
・オンライン説明会（2026年３月）



IR資料等の開示・情報発信

・決算説明会資料（第２四半期、期末）【日・英】
・決算説明会書き起こし記事
・決算補足資料（毎四半期）【日・英】
・企業調査レポート（FISCO）【日・英】
・統合報告書





株主投資家との対話状況

✓ 投資家との対話で得られた意見は取締役会へ定期的に報告し、経営戦略に関するディスカッションテーマの設定やIR活動の品質向上につなげている

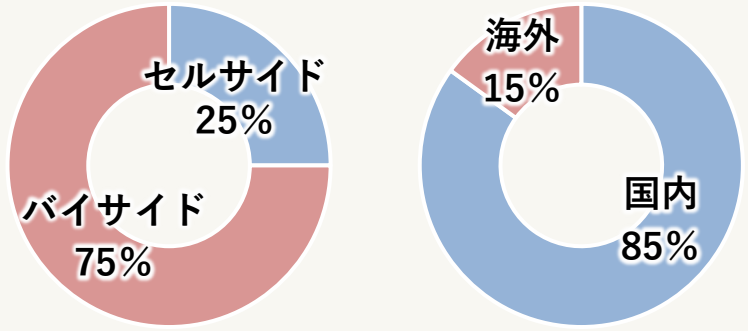
機関投資家・アナリストとの個別面談

※2025年８月から2026年７月に行われた対話を対象としています。

計 **40** 回

＜対応者＞
代表取締役会長
代表取締役社長
執行役員 財務・企画本部長
経営企画部

個別面談をした株主・投資家の属性



主な対話のテーマ・投資家の関心事

・ROE目標の達成に向けた見通し、考え方について
・自己株取得や配当方針変更など株主還元策実施の背景、今後の考え方などについて
・M&Aの取り組み状況と今後の方針、業績への貢献イメージについて
・事業ポートフォリオの位置づけを踏まえた、各事業の収益性向上の状況について
・27/3期の業績予想における事業環境認識と利益の増減要因について
・株式市場におけるヘルスケア市場の動向および当社株価の状況について
・株式の流動性を向上させるためのIR活動や資本政策等について

社内フィードバック

	頻度	報告内容
取締役会	年２回（本決算および中間決算後の対話を踏まえて）	・半年間の対話内容の総括 ・中期経営計画や経営指標等に関する投資家からの意見や今後の期待、IRへの要望など
役員会	四半期に１回（四半期決算発表後の対話を踏まえて）	・決算発表や開示に対する市場の反応 ・直近の対話実績 ・投資家の主な関心事など

※その他、必要に応じて適宜経営陣へのフィードバックを実施。

本資料および当社ＩＲに関するお問い合わせ先

財務・企画本部　経営企画部　経営企画・ＩＲ課

E - mail：ir_info@tokai-corp.com

注意事項

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

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

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

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