

中期経営計画 及び 2022年3月期第2四半期 決算説明資料

2022年3月期～2024年3月期

ミアヘルサホールディングス株式会社
(東証JASDAQ : 7129)

2021年11月30日



| | | |
|---------|--------------------------|----|
| 会社概要 | 会社概要、組織体制・事業展開 | 4 |
| | 組織体制変更の概要と目的 | 6 |
| | ミアヘルサの理念 | 8 |
| 決算説明 | 2022年3月期第2四半期 決算説明 | 11 |
| 計画策定の背景 | 経営環境の変化と当社の変遷 | 23 |
| | ミアヘルサの経営環境と対応策（医薬・介護・保育） | 24 |
| 中期経営計画 | 基本方針、重点施策、数値目標 | 32 |
| | 中期計画のポイント | 36 |
| | 事業部ごとの目標値と重点施策 医薬事業 | 38 |
| | 事業部ごとの目標値と重点施策 介護事業 | 43 |
| | 事業部ごとの目標値と重点施策 保育事業 | 48 |
| | 財務・資本施策、資本政策と株主還元方針 | 52 |
| | SDGsに関連するの当社の取り組みと目標 | 54 |
| | ミアヘルサが描く未来ビジョン | 55 |
| 補足資料 | 事業部間シナジーと地域包括ケアシステム | 57 |
| | 用語説明（医薬・介護・保育） | 58 |
| | 人財戦略、ICT投資計画 | 62 |

会社概要



日生薬局 在宅医療

社名

ミアヘルサホールディングス株式会社

設立

2021年10月1日 （ミアヘルサ株式会社：1984年9月12日 設立）

代表者

代表取締役社長 青木 勇

事業内容

調剤薬局 ・ 介護サービス ・ 保育園の運営

グループ会社

ミアヘルサ(株)、 ライフサポート(株)、 (株)東昇商事

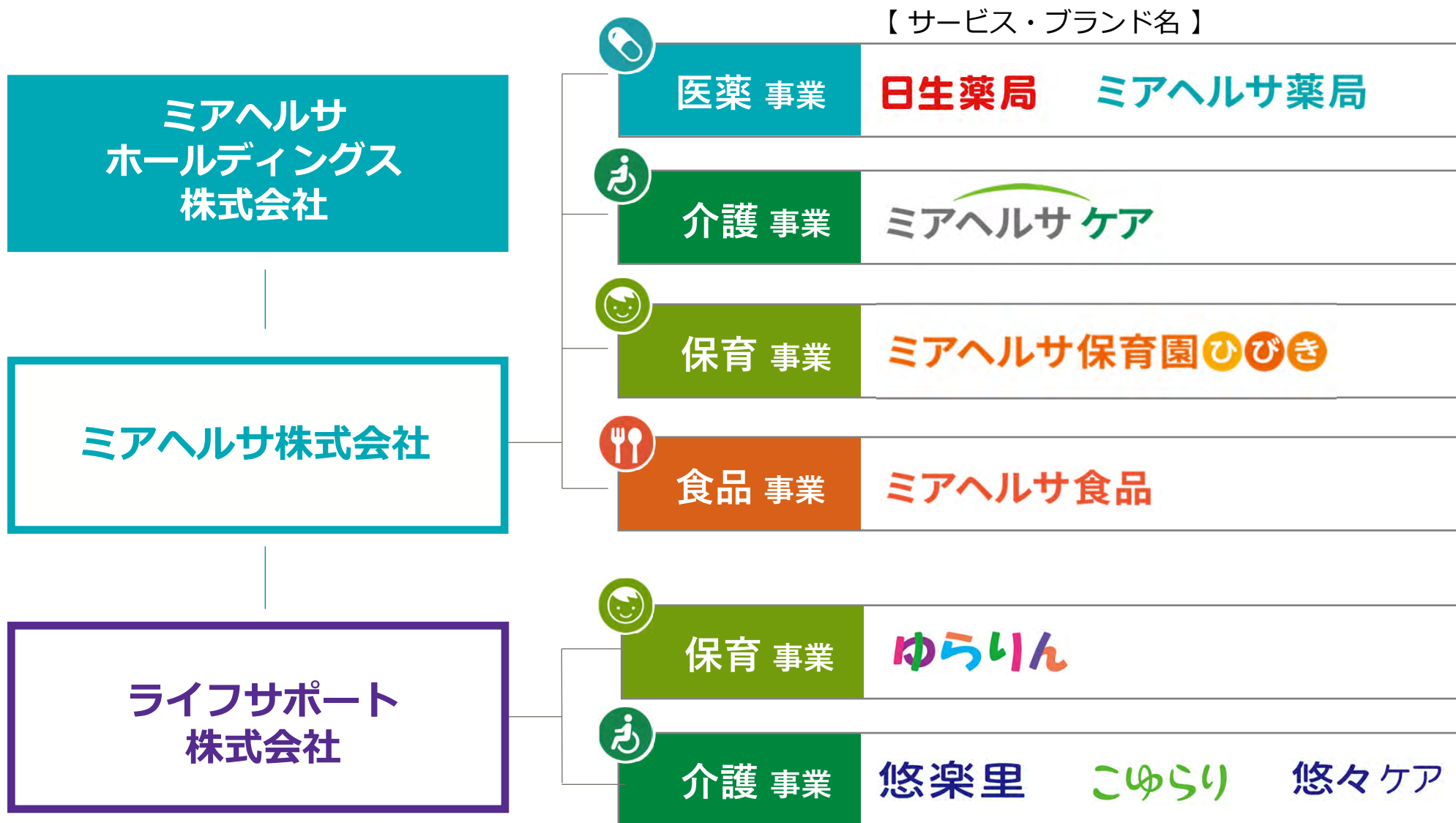
従業員数

2,711名 ※グループ会社、パート社員を含む （2021年10月現在）

所在地

東京都新宿区市谷仲之町3-19

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



組織体制変更の概要と目的

持株会社化

- ▶ 戦略的提携の加速と新たな事業機会の創出
- ▶ ガバナンス体制の一層の強化、監督と業務執行を分離することによる迅速化と効率化
- ▶ グループ経営人材(後継者)の育成

連結子会社の吸収合併

オペレーションの一元管理による管理機能の強化、経営の効率化を図る

～ 2021年9月

2021年10月

2022年1月～

ミアヘルサホールディングス(株)

ミアヘルサホールディングス(株)

ミアヘルサ(株)

ミアヘルサ(株)

ミアヘルサ(株)

(株)東昇商事

(株)東昇商事

ライフサポート
株式会社

ライフサポート
株式会社

事業拠点 (193 拠点) ※グループ会社を含む

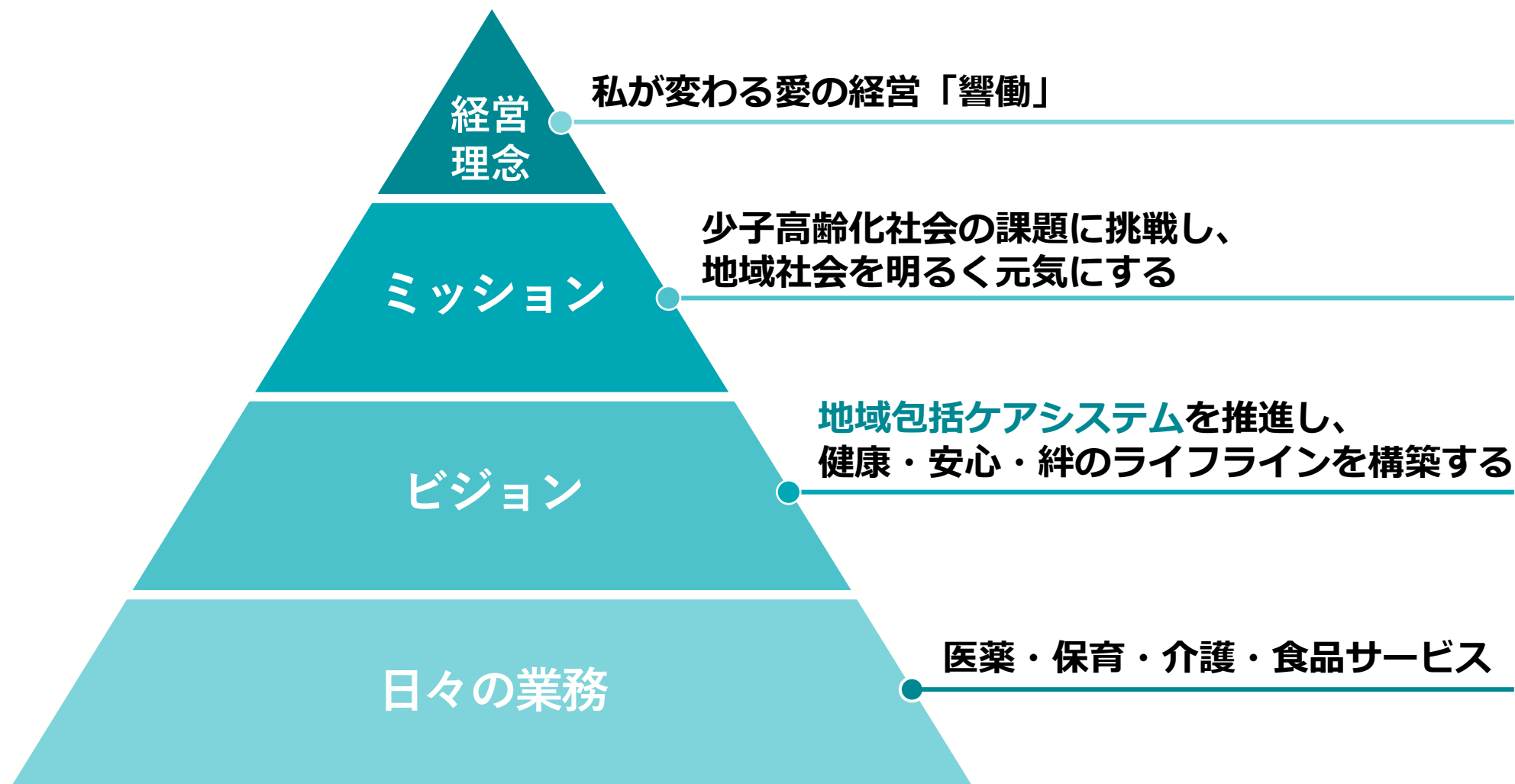


| | | | | | | | |
|----|---------------------------|----|------------|----|-----------|-----|--------------------|
| 東京 | 147 拠点 | 埼玉 | 22 拠点 | 千葉 | 13 拠点 | 神奈川 | 11 拠点 |
| | 医薬:35、保育:74 介護:35、食品:3 | | 医薬:1、介護:21 | | 保育:4、介護:9 | | 医薬:3、保育:6 介護:2、 |



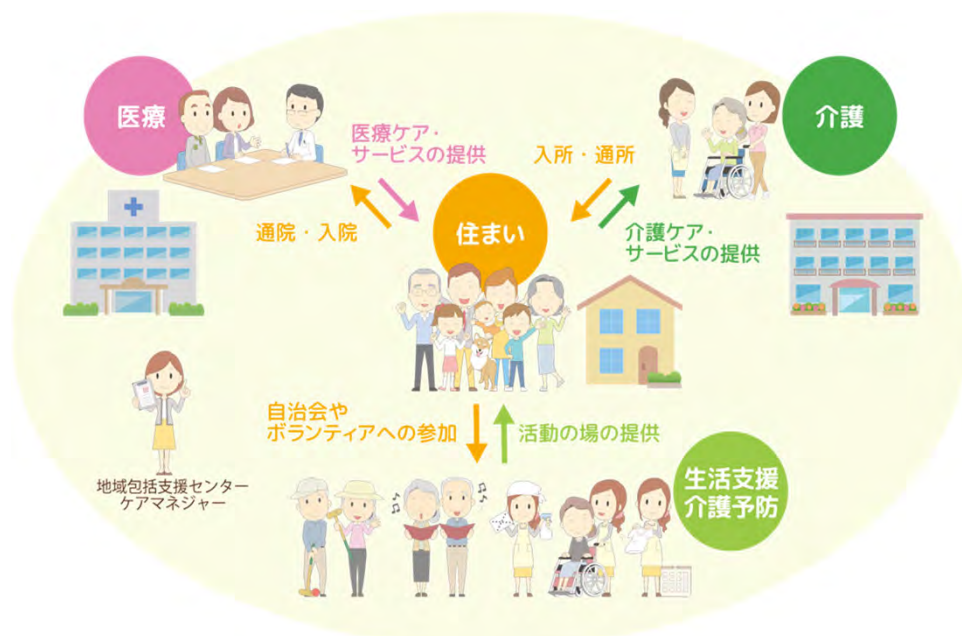
※地図はミアヘルサ(株)運営事業所のみを記載

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



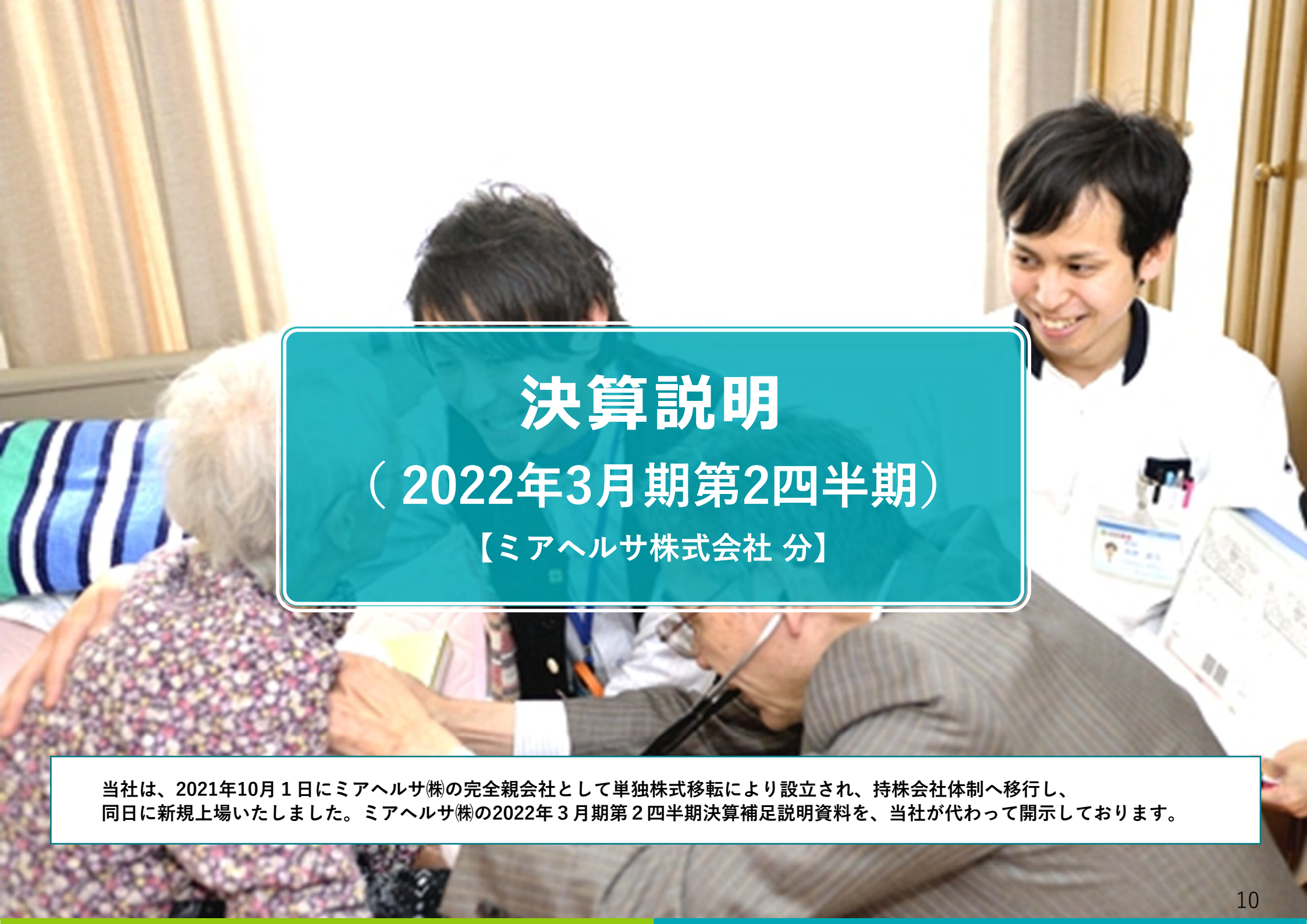
「地域包括ケアシステム」とは

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



「地域包括ケアシステム」は
少子高齢化社会での厚生労働省の方針

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



決算説明

(2022年3月期第2四半期)

【ミアヘルサ株式会社 分】

当社は、2021年10月1日にミアヘルサ(株)の完全親会社として単独株式移転により設立され、持株会社体制へ移行し、同日に新規上場いたしました。ミアヘルサ(株)の2022年3月期第2四半期決算補足説明資料を、当社が代わって開示しております。

2022年3月期第2四半期
(決算概要)

2022年3月期第2四半期 決算概要



■業績状況（前年同四半期比） ①売上高：105.8% ②営業利益：224.4% ⇒ **増収・増益**

（主な要因）

- ①医薬事業は、薬価改定の影響を受け処方箋単価は減少しましたが、処方箋枚数が前年同四半期に比べて増加。
- ②保育事業は、新規保育園及び前連結会計年度にグループ会社化した(株)東昇商事の園児数が寄与したほか、公立保育園の指定管理開始による園児数の増加が寄与
- ③食品事業において、学校給食部門の給食回数が前年同四半期に比べて増加

第2四半期業績状況

（単位：千円）

| | 第2四半期 | | 前年同四半期比 | |
|----------------------|-----------|------------------|---------|--------|
| | 2021年3月期 | 2022年3月期 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 8,059,311 | 8,523,512 | 464,200 | 5.8% |
| 売上総利益 | 762,308 | 823,834 | 61,525 | 8.1% |
| 販売費及び一般管理費 | 712,686 | 712,501 | -185 | 0.0% |
| 営業利益 | 49,621 | 111,332 | 61,711 | 124.4% |
| 営業利益率（%） | 0.6% | 1.3% | -0.7 ㊦ | — |
| 経常利益 | 68,683 | 128,932 | 60,248 | 87.7% |
| 経常利益率（%） | 0.9% | 1.5% | -0.7 ㊦ | — |
| 親会社株主に帰属する 四半期純利益 | 37,132 | 82,195 | 45,063 | 121.4% |

2022年3月期第2四半期
(セグメント業績)

セグメント売上高・セグメント利益（前年同四半期比）



■業績状況（前年同四半期比） ①売上高：**105.8%** ②営業利益：**224.4%** ⇒ **増収・増益**

セグメント 売上高・利益推移

（単位：千円）

| | | 2021年3月期 第2四半期 | 2022年3月期 第2四半期 | 前年同四半期比 | |
|---------------|---------|-------------------|-------------------|---------|--------|
| | | | | 増減額 | 増減率 |
| 医薬事業 | 売上高 | 4,255,211 | 4,268,057 | 12,846 | 0.3% |
| | セグメント利益 | 223,049 | 261,665 | 38,616 | 17.3% |
| 介護事業 | 売上高 | 1,601,984 | 1,676,911 | 74,926 | 4.7% |
| | セグメント利益 | 40,820 | 37,031 | -3,789 | -9.3% |
| 保育事業 | 売上高 | 1,862,977 | 2,154,286 | 291,309 | 15.6% |
| | セグメント利益 | 176,676 | 197,317 | 20,641 | 11.7% |
| 報告セグメント計 | 売上高 | 7,720,173 | 8,099,255 | 379,082 | 4.9% |
| | セグメント利益 | 440,546 | 496,015 | 55,468 | 12.6% |
| その他 （食品事業） | 売上高 | 339,138 | 424,256 | 85,117 | 25.1% |
| | セグメント利益 | -2,848 | 14,157 | 17,006 | — |
| 調整額 | 売上高 | 0 | 0 | 0 | — |
| | セグメント利益 | -388,076 | -398,840 | -10,763 | 2.8% |
| 全社計 | 売上高 | 8,059,311 | 8,523,512 | 464,200 | 5.8% |
| | セグメント利益 | 49,621 | 111,332 | 61,711 | 124.4% |

2022年3月期2Q 医薬事業（前年同四半期比）



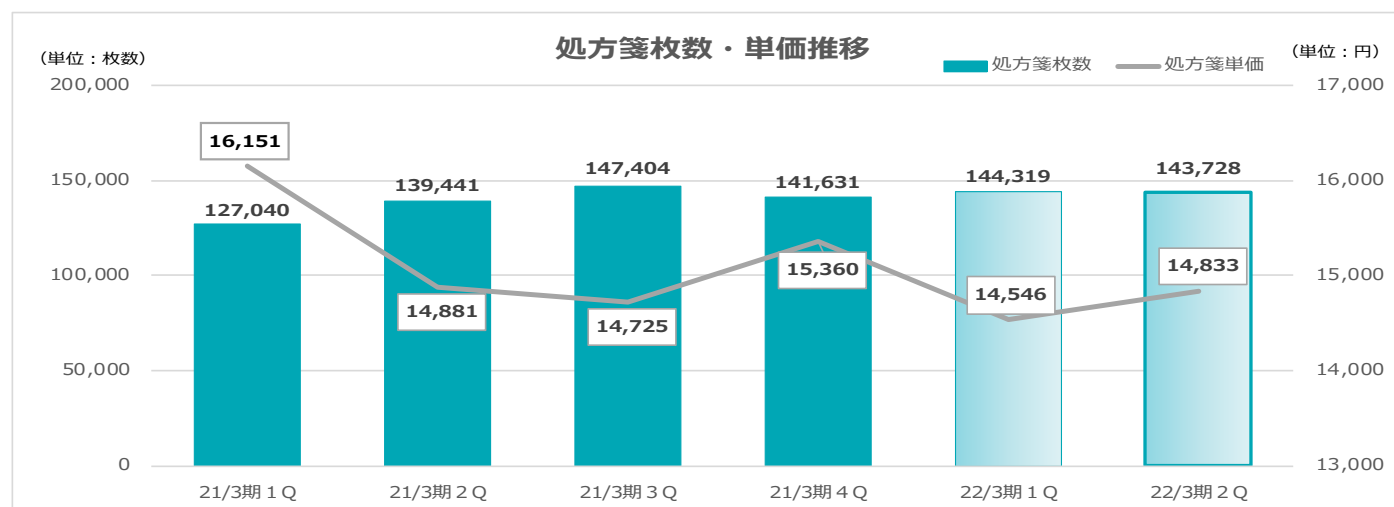
■業績状況：売上高：100.3% 営業利益：117.3% ⇒ 増収・増益

①処方箋枚数：108.1%

新型コロナウイルス感染拡大の予防を目的とした病院の外来抑制や処方日数の長期化の影響は依然として残ってはいるものの、回復傾向で推移。

②処方箋単価：95.5%

「かかりつけ薬局」としてのサービス充実や後発品調剤等による加算体制の強化に努めるも、長期処方の減少と、2021年4月に実施された薬価改定の影響により、処方箋単価は低下。



| 医薬事業 | 2021年3月期 第2四半期 | 2022年3月期 第2四半期 | 前年同四半期比 | |
|--------------|-------------------|-------------------|---------|-------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 (千円) | 4,255,211 | 4,268,057 | 12,846 | 0.3% |
| セグメント利益 (千円) | 223,049 | 261,665 | 38,616 | 17.3% |
| セグメント利益 (%) | 5.2% | 6.1% | 0.9% | — |

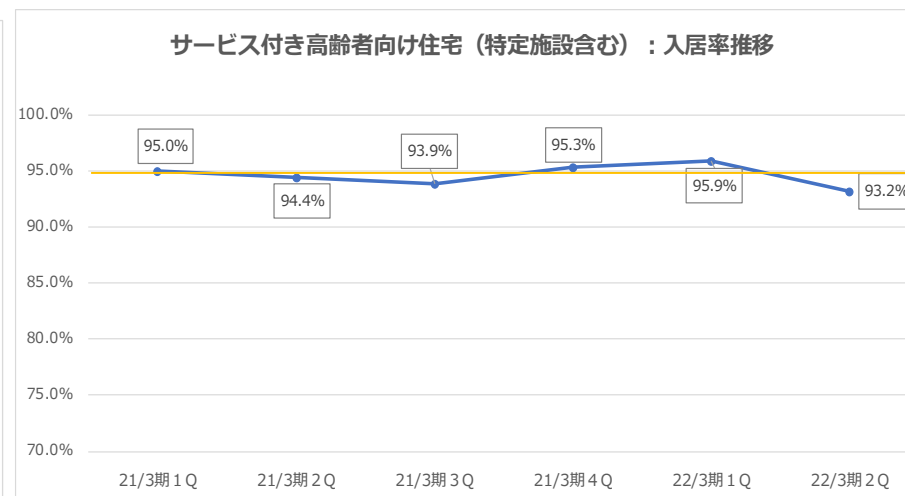
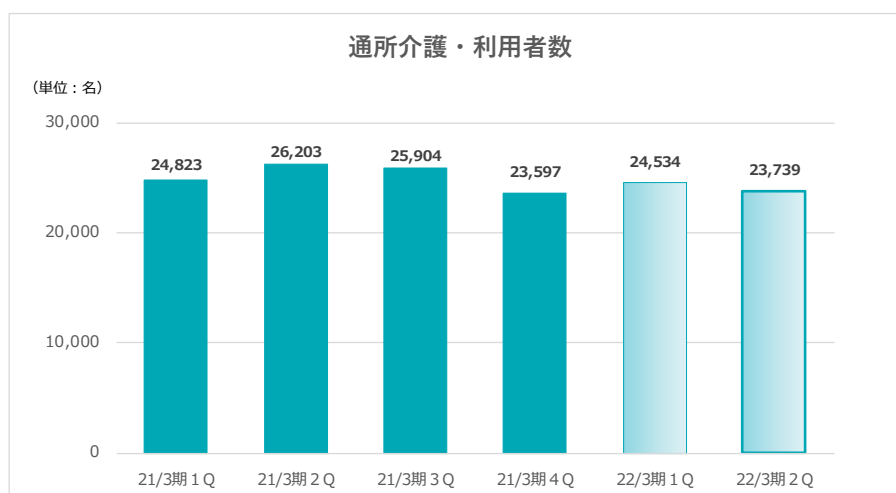
2022年3月期2Q 介護事業（前年同四半期比）



■業績状況 : 売上高 : **104.7%** 営業利益 : **90.7%** ⇒ **増収・減益**

前連結会計年度において事業継承・新規開設した事業所の業績が寄与しました。一方で、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、通所介護事業所を中心に利用が減少したほか、新規事業所の開設のための先行コストが生じました。

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



| 介護事業 | 2021年3月期 第2四半期 | 2022年3月期 第2四半期 | 前年同四半期比 | |
|--------------|-------------------|-------------------|---------|-------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 (千円) | 1,601,984 | 1,676,911 | 74,926 | 4.7% |
| セグメント利益 (千円) | 40,820 | 37,031 | -3,789 | -9.3% |
| セグメント利益 (%) | 2.5% | 2.2% | -0.3% | — |

2022年3月期2Q 保育事業（前年同四半期比）

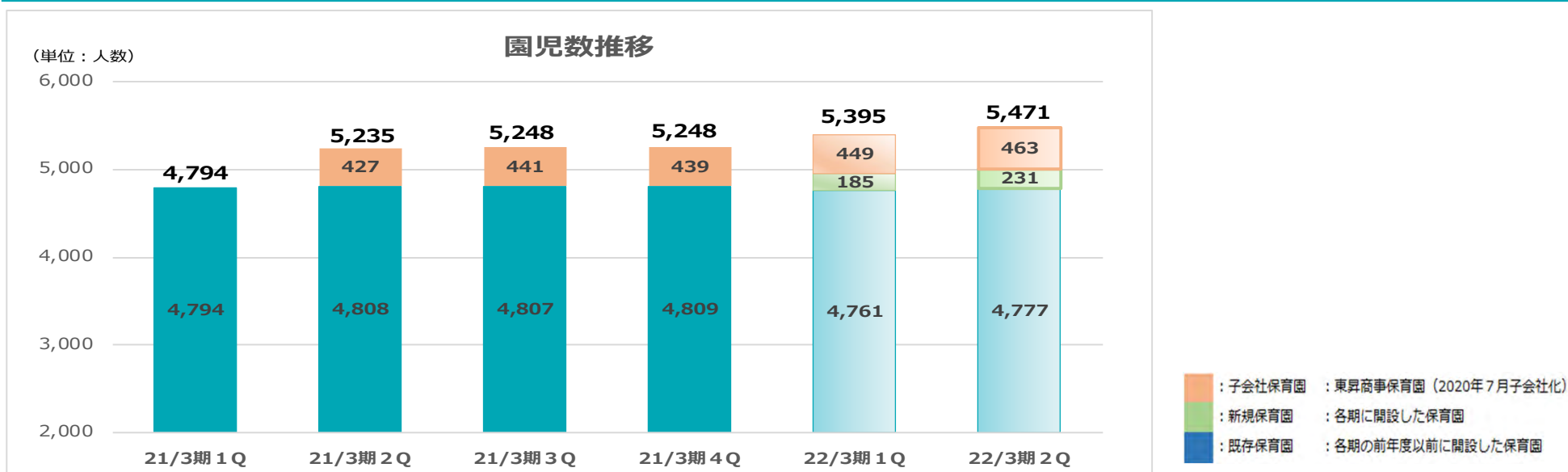


■業績状況 : 売上高 : **115.6%** 営業利益 : **117.7%** ⇒ **増収・増益**

2021年4月開設保育園、2020年7月に子会社化した(株)東昇商事の保育園（6園）の園児数の増加及び、公立保育園の指定管理開始による園児数の増加が、業績に寄与いたしました。

①園児数 : **108.3%** (+**837**名)

【主な増加要因】 2021年4月開設保育園 : +416名、2020年7月子会社の保育園 : +485名



| 保育事業 | 2021年3月期 第2四半期 | 2022年3月期 第2四半期 | 前年同四半期比 | |
|--------------|-------------------|-------------------|---------|-------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 (千円) | 1,862,977 | 2,154,286 | 291,309 | 15.6% |
| セグメント利益 (千円) | 176,676 | 197,317 | 20,641 | 11.7% |
| セグメント利益 (%) | 9.5% | 9.2% | -0.3% | — |

2022年3月期 連結業績予想

2022年3月期 業績予想



①ライフサポート株式会社の子会社化に伴うもの

ライフサポート株式会社に係る売上高の増加を見込んでおります。なお、同社株式取得に係るのれん償却、および同社が運営する東京都認証保育園の園児数の減少等に伴う営業利益の減少の影響を織り込んでおります。

②ミアヘルサ株式会社の認可保育園の新規開設に伴うもの

ミアヘルサ株式会社にて2022年4月開園予定の認可保育園について、当初は2園を計画しておりましたが、3園に増加することが決定したことから、増加した1園分に係る設備等に係る補助金収入（第4四半期に特別利益に計上予定）と開園前費用（人件費・消耗品等）の発生を追加で見込んでおります。

| (単位：千円) | 2022年3月期 | | |
|---------------------|---------------|----------------------|----------------------|
| | (第2Q累計) 実績 | (通期) 業績予想 (当初) | (通期) 業績予想 (修正) |
| 売上高 | 8,523,512 | 17,708,000 | 19,265,000 |
| 営業利益 | 111,332 | 267,000 | 185,000 |
| 営業利益率 (%) | 1.3 | 1.5 | 1.0 |
| 経常利益 | 128,932 | 280,000 | 210,000 |
| 経常利益率 (%) | 1.5 | 1.6 | 1.1 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 82,195 | 372,000 | 375,000 |
| 当期純利益率 (%) | 0.96 | 2.1 | 1.9 |
| 1株あたり当期純利益 (円) | 33.18 | 150.71 | 150.89 |

- 前提
- ① 上記連結業績予想はミアヘルサホールディングス株式会社の予想であります。
 - ② 2021年10月20日付で株式取得により子会社化したライフサポート株式会社の業績を反映しています。
 - ③ 2021年11月9日公表の「上場廃止となった子会社(ミアヘルサ株式会社)に関する決算開示について」における第2四半期までの経営成績と、これをもとにした下半期の業績見通しを反映しています。

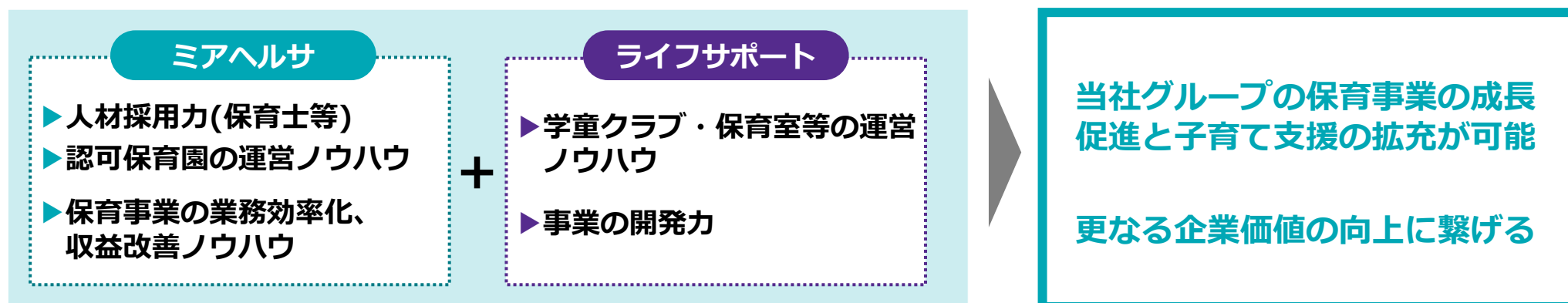
ライフサポート株式会社の概要と課題・改善策



■ ライフサポートの概要と株式取得の理由

2021年10月20日、ミアヘルサ(株)がライフサポート(株)の株式を取得し、100%子会社化（3Qから連結）。ライフサポートは、東京都内を中心に54ヵ所の保育施設（認可保育園11園、認証保育所13園、学童クラブ・保育室等の委託事業30ヵ所）を運営する保育事業、及び高齢者住宅等を運営する介護事業を展開。近年は、待機児童問題等により、ニーズが高く新規開設による事業拡大が見込める保育事業に経営資源を集中し、学童保育への展開に注力するとともに、介護事業の事業譲渡等により収益力の向上に取り組んでいる。

■ 両社の強みを生かすことによるシナジー



ライフサポートの現状の課題

- ① 認証保育園の園児数の減少による売上減少
- ② 保育士等の人材採用の苦戦による採用コスト増大、収益圧迫
- ③ 間接コスト（販管費）の増大

改善策

- ① 認証保育園の認可化等による収益改善
- ② ミアヘルサの採用力を活かすことによる人材の安定採用、採用コスト減少
- ③ 間接コストの削減、本社人員の適正配置

主な経営指標の推移 (2022年3月期)



| 回次 | | 第34期 | 第35期 | 第36期 | 第37期 | 第1期 業績予想 (当初) | 第1期 業績予想 (修正) |
|--------------------------|------|------------|------------|------------|----------------|------------------|------------------------|
| 決算年月 | | 2018年3月 | 2019年3月 | 2020年3月 | 2021年3月 | 2022年3月 | 2022年3月 |
| 売上高 | (千円) | 16,406,634 | 16,134,543 | 16,686,358 | 16,754,542 | 17,708,000 | 19,265,000 |
| 経常利益 | (千円) | 373,708 | 221,619 | 337,757 | 340,243 | 280,000 | 210,000 |
| 当期純利益 | (千円) | 308,305 | 339,765 | 435,895 | 478,180 | 372,000 | 375,000 |
| 資本金 | (千円) | 97,000 | 97,000 | 451,589 | 455,198 | 300,000 | 300,000 |
| 発行済株式総数 | (株) | 194,000 | 194,000 | 2,450,600 | 2,473,600 | 2,485,300 | 2,485,300 |
| 純資産額 | (千円) | 1,030,919 | 1,370,676 | 2,515,003 | 2,975,849 | — | — |
| 総資産額 | (千円) | 8,175,600 | 8,256,536 | 8,848,870 | 10,069,261 | — | — |
| 1株当たり純資産額 | (円) | 531.02 | 706.16 | 1,026.27 | 1,203.04 | — | — |
| 1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額) | (円) | — (—) | — (—) | — (—) | 25.0 (10.0) | 30.0 (13.0) | 30.0 (13.0) |
| 1株当たり当期純利益 | (円) | 158.92 | 175.14 | 222.42 | 194.40 | 150.71 | 150.89 |
| 潜在株式調整後1株当たり 当期純利益 | (円) | — | — | 222.12 | 191.57 | — | — |
| 自己資本比率 | (%) | 12.6 | 16.6 | 28.4 | 29.6 | — | — |
| 自己資本利益率 | (%) | 35.2 | 28.3 | 22.4 | 16.1 | — | — |
| 株価収益率 | (倍) | — | — | 4.9 | 6.3 | — | — |
| 配当性向 | (%) | — | — | — | 12.9 | — | — |

※ 1. 2021年3月期第2四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しているため、2018年3月期～2020年3月期の3期間については、ミアヘルサ単体決算数値・2021年3月期はミアヘルサ連結決算数値となっております。

※ 2. 第1期（業績予想）はミアヘルサホールディングスの業績予想であり、資本金及び発行済株式総数は、2021年10月1日時点となります。

※ 3. 2019年8月9日開催のミアヘルサ取締役会決議により、2019年8月29日付で普通株式1株につき10株の割合で株式分割を行っておりますが、第34期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算出しております。

※ 4. 2021年3月期の自己資本当期利益率は、ミアヘルサ連結初年度のため、期末自己資本に基づき計算しております。



計画策定の背景



経営環境の変化 と 当社の変遷



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

脅威

高齢化に伴う政府の財政難により、薬価・介護報酬の引き下げ

機会


高齢化社会到来による市場機会・少子化対策として保育料の無償化
病院の入院期間の制限による患者の新たな受入施設の需要


対応策

- 医薬・介護・保育の3事業の機能連携により高齢化社会に必要な街づくりに向けて「地域包括ケアシステム」を展開する。
- 保育料の無償化等、政府の少子化対策の重点施策を受け、安定収益確保に向けた保育園の開発・強化
- 高齢化社会のニーズに応え、ターミナルケア等、病院に入院できない患者様への新たなサービスとしてホスピスを展開する。

| 課題 | 高齢化により医療費が増大し、薬価引き下げが行われる |
|-----|---|
| 対応策 | <ul style="list-style-type: none">• 高度薬学管理の強みを活かし、ガン等の高額医薬品の取り扱いを強化する。• 駅前立地の医療モール・大病院等の移転に伴う 計画的薬局開発 により売上拡大を図る。• 「後発医薬品調剤体制加算」・「かかりつけ薬剤師指導料」・「在宅患者訪問薬剤管理指導料」など、加算点数取得の強化を図っていく。 |

| 課題 | 薬局は全国で6万件を超え、調剤薬局は飽和状態 |
|-----|---|
| 対応策 | <ul style="list-style-type: none">• 医薬・介護・保育の3事業の機能連携により高齢化社会のニーズに応える街づくりに向けて「地域包括ケアシステム」を展開する。 |

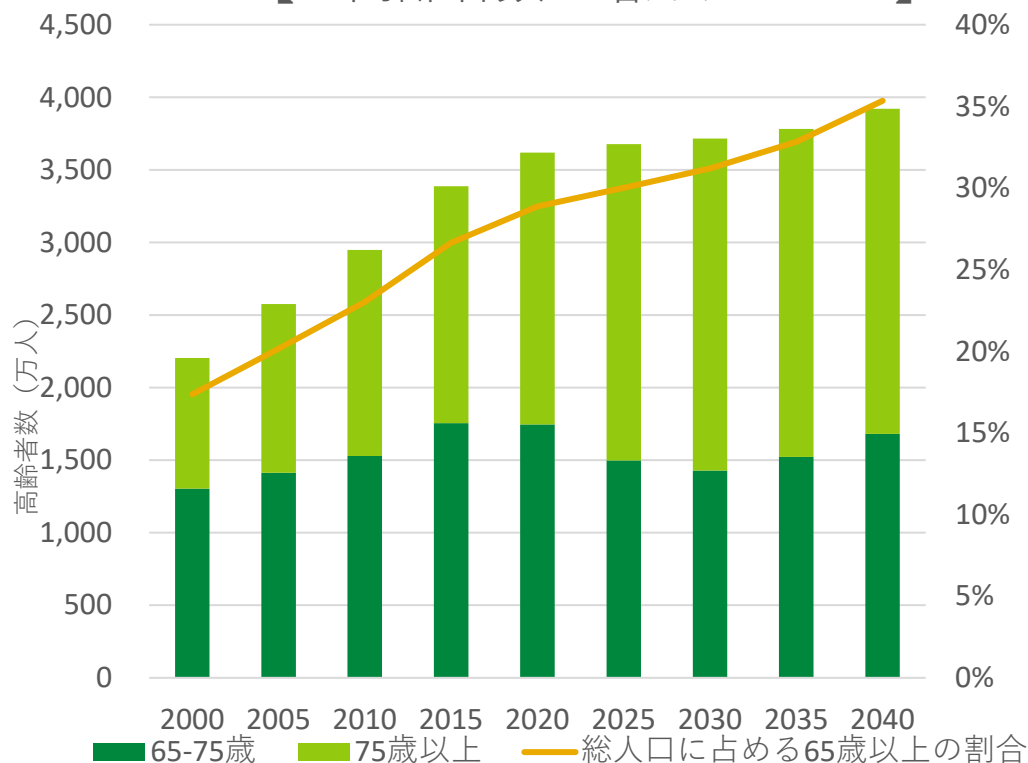
| | |
|--|--|
|  課題 | 高齢化の進展により市場は拡大が予想されるが、財政難による介護報酬引下げの可能性（2021年度は増額改定） |
| 対応策 | <ul style="list-style-type: none">• 病院の入院期間制限等により困っている終末期の患者様のニーズに応える<u>ホスピス</u>を展開する。• 高齢化社会により<u>5人に1人</u>といわれる認知症患者様が増加することが予想されることから、<u>認知症対応型グループホーム</u>を開設。 |

| | |
|---|--|
|  課題 | 低賃金や少子化に伴う人手不足 |
| 対応策 | <ul style="list-style-type: none">• 地域でのパート採用を強化し、研修等による介護技術の向上と効率化に取り組む、政府の補助金等を活用した処遇改善を図る。• 介護に誇りを持つ大卒の<u>定期的な採用</u>を実施。 |

市場環境

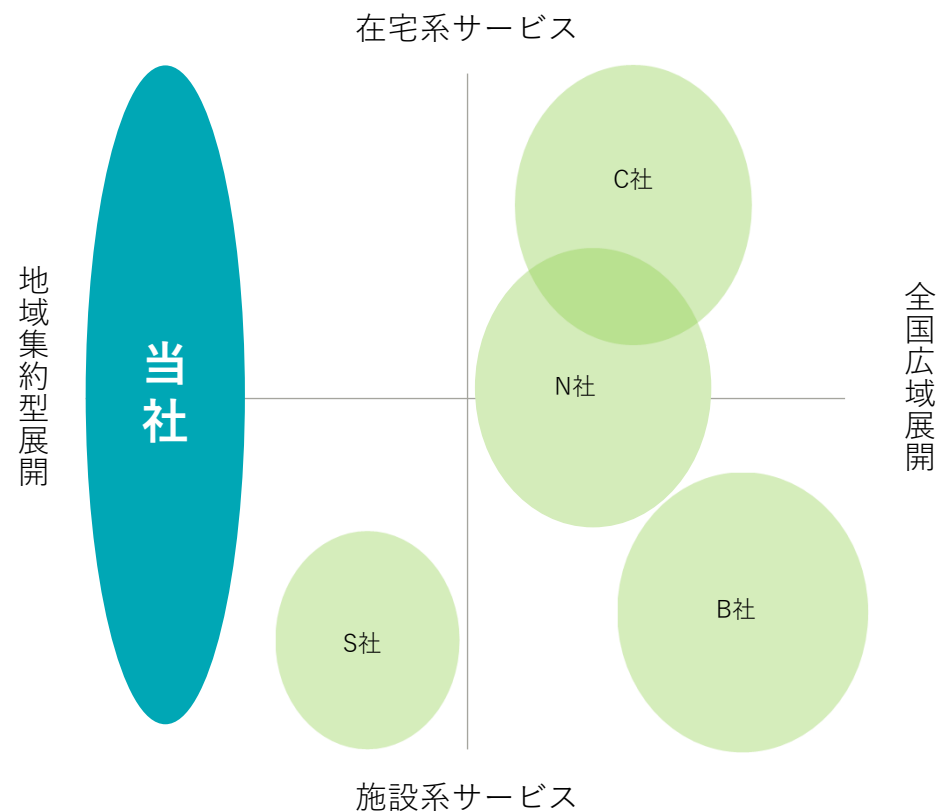
2025年65歳以上の高齢者は3,658万人と全人口の3人に1人が高齢者となり
高齢者の5人に1人の700万人が認知症になるといわれています。


【 高齢者数の増加グラフ 】




【出典】総務省「国勢調査」

【当社(介護事業)のポジショニング図】
 在宅から施設サービスまで、複合的にサービス提供



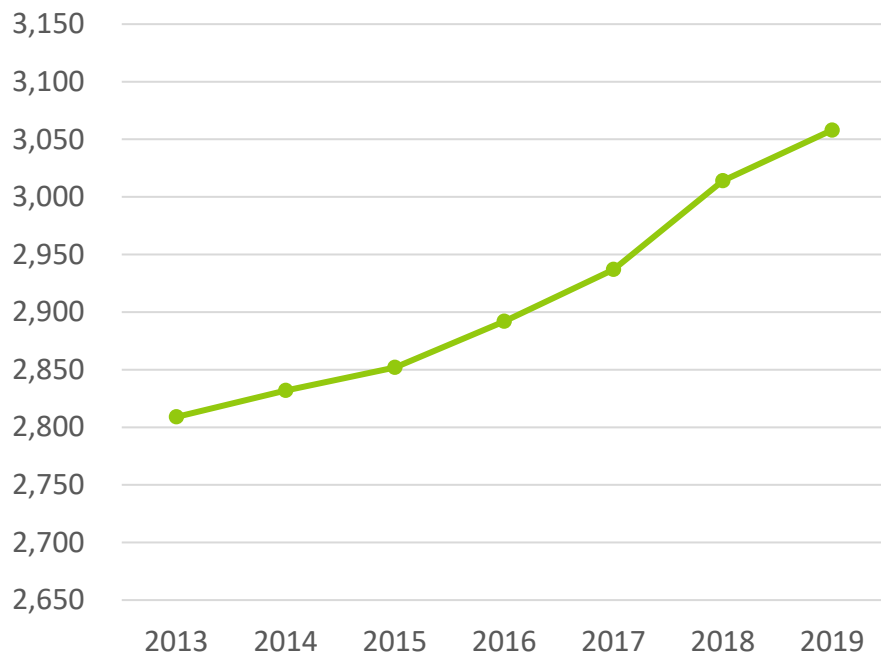
| | |
|--|---|
|  課題 | 少子化により待機児童は減少することが予想されており、自社で募集を行う認可外保育園の運営は今後厳しいことが予測される |
| 対応策 | <ul style="list-style-type: none">公的保育園の民営化が推進されていることから、公立保育園の民間委託や民営化の受託、学童クラブに取り組む。 →2021年度に <u>墨田区公設保育園の指定管理者を受託</u>。園児の募集は自治体が行う認可保育園を展開することで、安定収益を確保する。 |

| | |
|--|---|
|  課題 | 保育所の開設・運営には保育士の確保が絶対条件であり、首都圏では保育士不足により開設・運営が困難な保育園が発生している |
| 対応策 | <ul style="list-style-type: none">全国の専門学校等との信頼関係や、就職フェア等の採用実績により、<u>新卒保育士・中途採用共に安定した採用</u>が出来ることを強みとし、<u>人材紹介手数料等採用コストの抑制</u>に取り組む。 |

市場環境

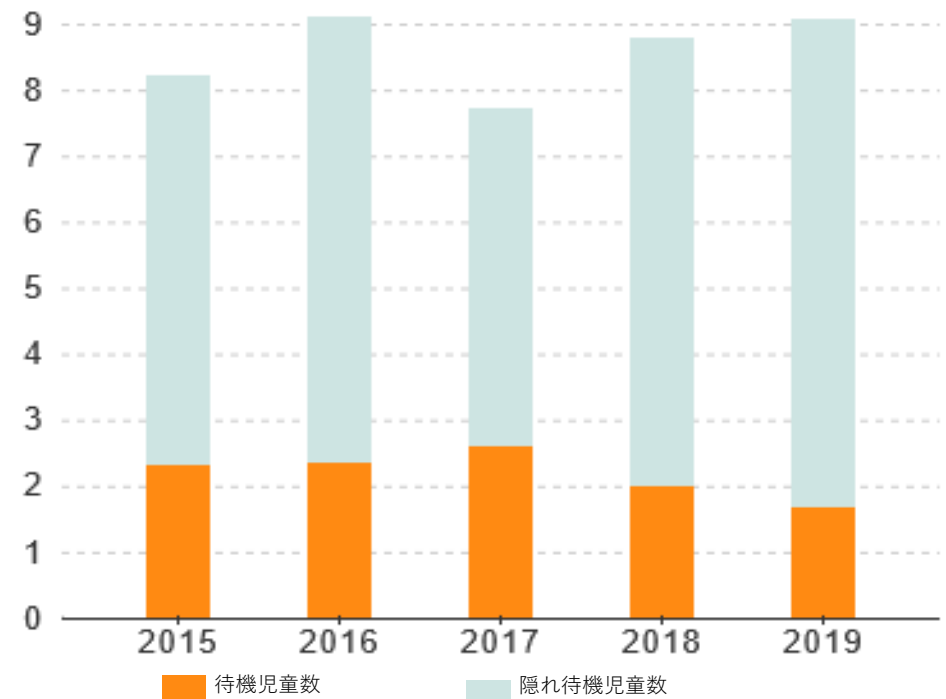
首都圏は女性の就業者数の増加と、国の待機児童数の統計には含まれない隠れ待機児童の存在により、保育園のニーズは高い水準で推移している。また、保育の無償化等、子育て支援への助成金は拡大している。

女性就業者数の増加 (万人)



【出典】総務省統計局「労働力調査」

隠れ待機児童数は減少していない (万人)

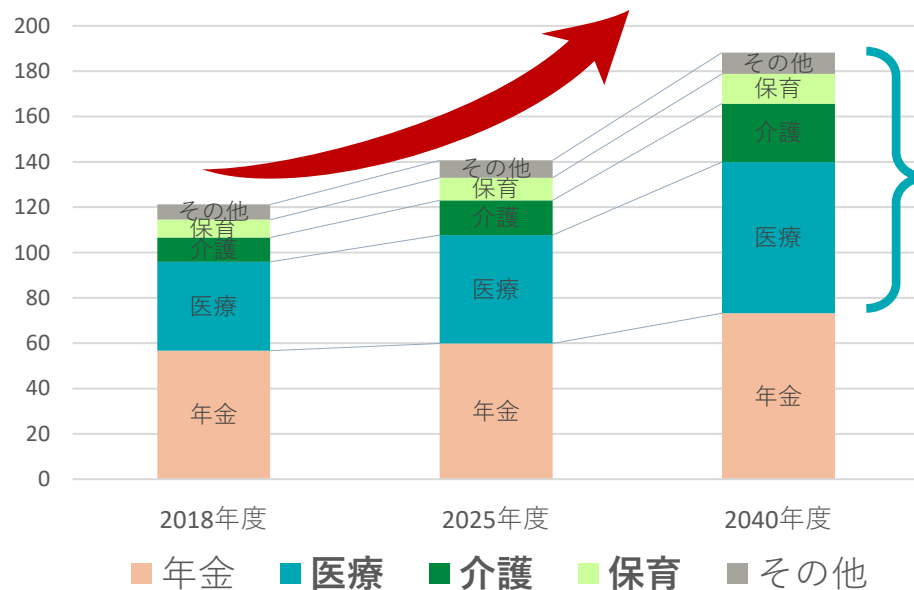


【出典】日経電子版 2019.10.4付

3事業の市場機会（**医療**・**介護**・**保育**）

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

社会保障給付費の増加見通し（兆円）



社会保障給付費の増加は
当社3事業の成長機会

【出典】厚労省「2040年を見据えた社会保障の将来見通し」

当社は、**公的保険制度に関連した安定した事業**で
3事業で**環境変化のリスクを補完**しあえることを特徴としています



中期経営計画

2022年3月期～2024年3月期

市場機会を活かし、医薬・介護・保育の機能連携により、高齢化社会に必要な街づくりに向けて「地域包括ケアシステム」を展開する

基本方針 ①

高齢化社会の街づくりに必要な医薬・介護機能に加え、診療所やコンビニを一体的に誘致し、更に保育園を差別化として若い人も一緒に住める「地域包括ケア」を展開する

当社は、ひばりが丘にUR都市機構と協業し「**団地再生**」モデル、和光市では「**地域包括ケア**」モデルを実現




基本方針 ②

「地域包括ケア」は高齢化社会の政府方針であり、各事業部は高齢化社会に必要な街づくりに向けて地域や他社との協業により地域包括ケアを展開する

各事業部は、地域や他社との協業により「地域包括ケア」を実現する街づくりへの開発を強化

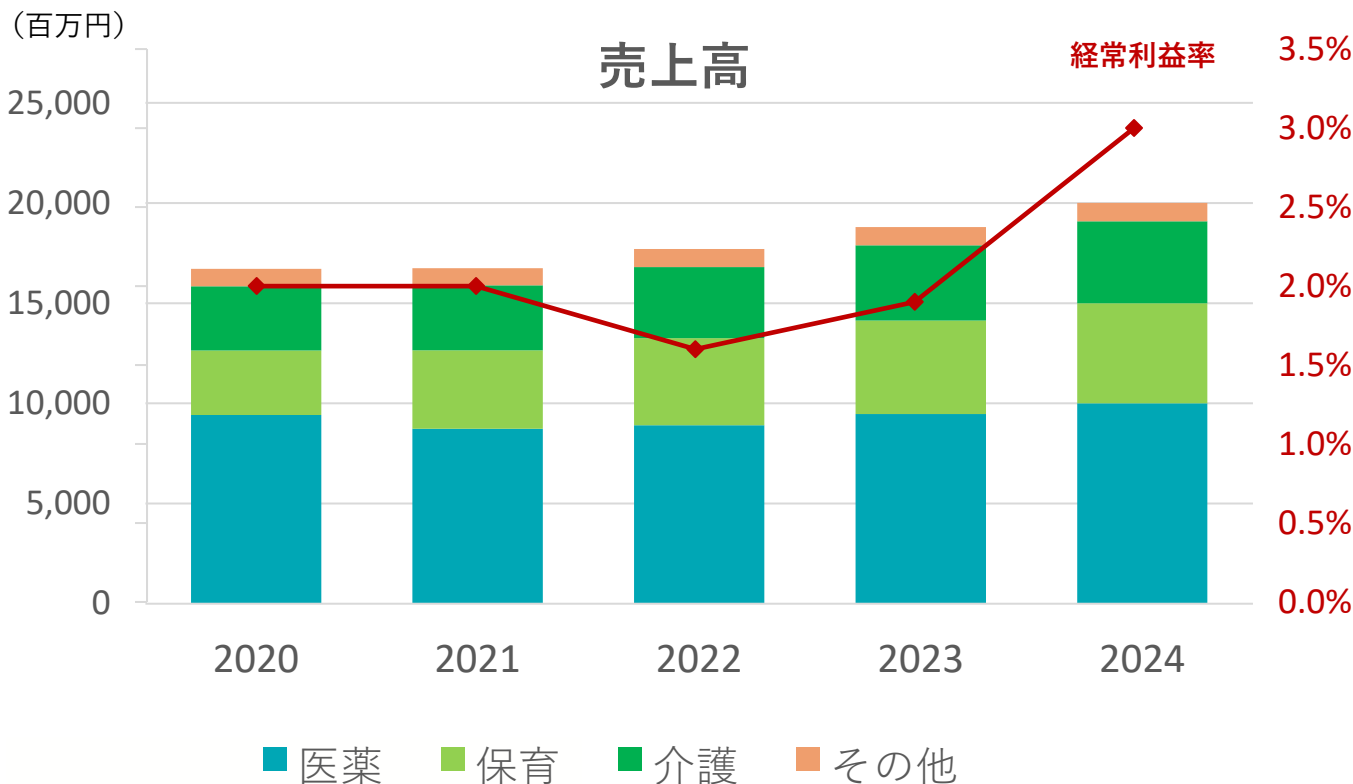
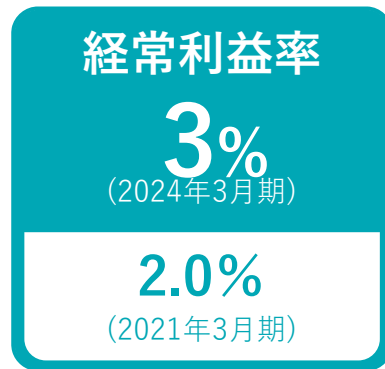
収益改善に向けた取り組み

- ▶ 新たなサービス業態として収益性の高い「ホスピス」を展開する
- ▶ 医療モール、認知症グループホーム、公立保育園の指定管理の開発強化
- ▶ シナジーに繋がるM&Aへの投資により収益のプラス α に取り組む
- ▶ 保有資産を抑え、財務を軽くするアセットライトな投資

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

開発計画は、受託契約年度を計画したものであり、開発規模・利用者単価・稼働率・期のスタート月、種別開発達成期間により売上は変化します。

売上高200億円、経常利益率3%の早期達成



(計画数値には織り込んでいない)





中期経営計画 数値目標 (業績の実績・予想・目標)



(単位：百万円)

| (連結) | 2022年 3月期 (実績) | 2022年 3月期 (当初) | 2022年 3月期 (修正) | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 |
|-------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------|-----------|
| 売上高 | 16,754 | 17,708 | <u>19,265</u> | 18,806 | 20,000 |
| 営業利益 | 322 | 267 | <u>185</u> | 327 | 640 |
| 経常利益 | 340 | 280 | <u>210</u> | 353 | 600 |
| 当期純利益 | 478 | 372 | <u>375</u> | 488 | 700 |

(単位：百万円)

| セグメント別売上高 | 2021年 3月期 (実績) | 2022年 3月期 (当初) | 2022年 3月期 (修正) | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-----------|-----------|
|  医 薬 | 8,730 | 8,910 | <u>8,523</u> | 9,464 | 10,000 |
|  保 育 | 3,926 | 4,353 | <u>6,378</u> | 4,671 | 5,000 |
|  介 護 | 3,237 | 3,542 | <u>3,442</u> | 3,759 | 4,090 |
|  その他 | 859 | 901 | <u>922</u> | 910 | 919 |

① 2022年3月期に売上が伸びる理由


認可保育園3園開園、大型駅前薬局の新規開設等を見通している

② 2022年3月期に売上が伸びるのに営業利益・経常利益が下がる理由

薬価改定に加え、駅前薬局開設、ホスピス開設等、新規開設時の人件費や地代家賃の発生による

③ 2024年3月期に営業利益・経常利益が増加する理由

2022・2023年3月期に投資した収益率の高いホスピス等による介護事業部門の貢献や、新規開設した薬局・保育園が収益に繋がり売上拡大が図られる計画

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

事業部ごとの 目標値と重点施策



日生薬局

大井町店

処方せん受付 TEL 03-5767-8931

医薬事業



在宅相談 保険薬局 受取相談 処方箋管理

営業時間 月～土 9:00～19:00
休日 9～18時
TEL 03-5767-8931



日生薬局・ミアヘルサ薬局の主な特長

- ❖ 39店舗中26店舗が（67%）大学病院・特定機能病院の**門前薬局**
- ❖ 高度医療に触れる機会が多く、**高度薬学管理**に関する経験レベルが高い
- ❖ **高度薬学管理機能**により**処方箋単価**は全国平均の約**1.7倍**
- ❖ **複数の店舗形態**により、コロナ禍にあっても処方箋枚数は安定
- ❖ 在宅輸液療法(HIT調剤)や オンライン服薬指導などで、**在宅医療**をサポート
- ❖ **かかりつけ薬局**／**かかりつけ薬剤師**による**高いリピート率**
- ❖ **地域連携薬局**／**健康サポート薬局**の認定取得により、**地域連携を強化**



高度薬学管理の強みを活かし、ガン等の高額医薬品の取り扱いを強化するとともに、技術料の高い医療モールの開発に取り組む



【売上高】

| 年度 | 2021年 3月期 (実績) | 2022年 3月期 (当初計画) | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 |
|----|-------------------|---------------------|--------------|---------------|
| 売上 | 87 億円 | 89 億円 | 95 億円 | 100 億円 |

【新規開設】

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



売上の確保

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

利益率の改善

- 技術料が門前よりも**7%高い医療モール**の開発
- **仕入原価率の改善**に向けた仕入ルートの見直し

機能強化とサービスの充実

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



患者様のニーズに応じて選択できるサービス提供体制を構築

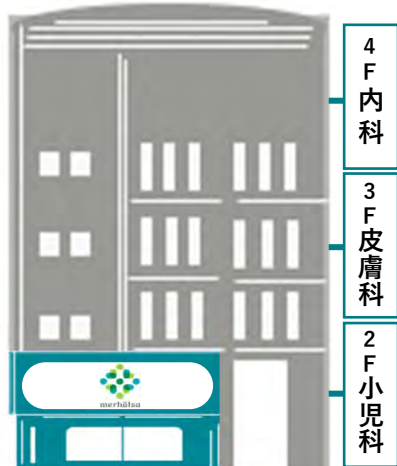


より気軽な
相談が可能



医療モール型薬局

(駅前立地のクリニック複合施設)



門前薬局

(大学病院前薬局)



在宅医療

オンライン診療
オンライン服薬指導





介護事業



ミアヘルサ・ケアの主な特長

- ❖ 63拠点で、在宅から施設サービスまで地域に密着した複合的サービス提供
- ❖ **地域包括ケアシステム**の**中心的役割**を担う
- ❖ 病院の入院期間制限等、高齢化社会のニーズに応える**ホスピス施設**開設
- ❖ 高齢化社会で5人に1人という**認知症患者向けグループホーム**の開設
- ❖ 施設の利用者様に、当社の薬剤師が直接服薬指導・お薬相談・講習会を実施
- ❖ **ドミナント展開**によりサービス施設集積を図り、効率的運営を行う
- ❖ 改善型介護サービス等、技術レベルの向上に向けた教育の徹底に取り組む



末期がん・難病患者、認知症対応などを
受け入れるホスピス、認知症グループ
ホームの開設により収益率を改善する



【売上高】

| 年度 | 2021年 3月期 (実績) | 2022年 3月期 (当初計画) | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 |
|----|-------------------|---------------------|--------------|--------------|
| 売上 | 32億円 | 35億円 | 38億円 | 41億円 |

【新規開設】

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



利益率の改善

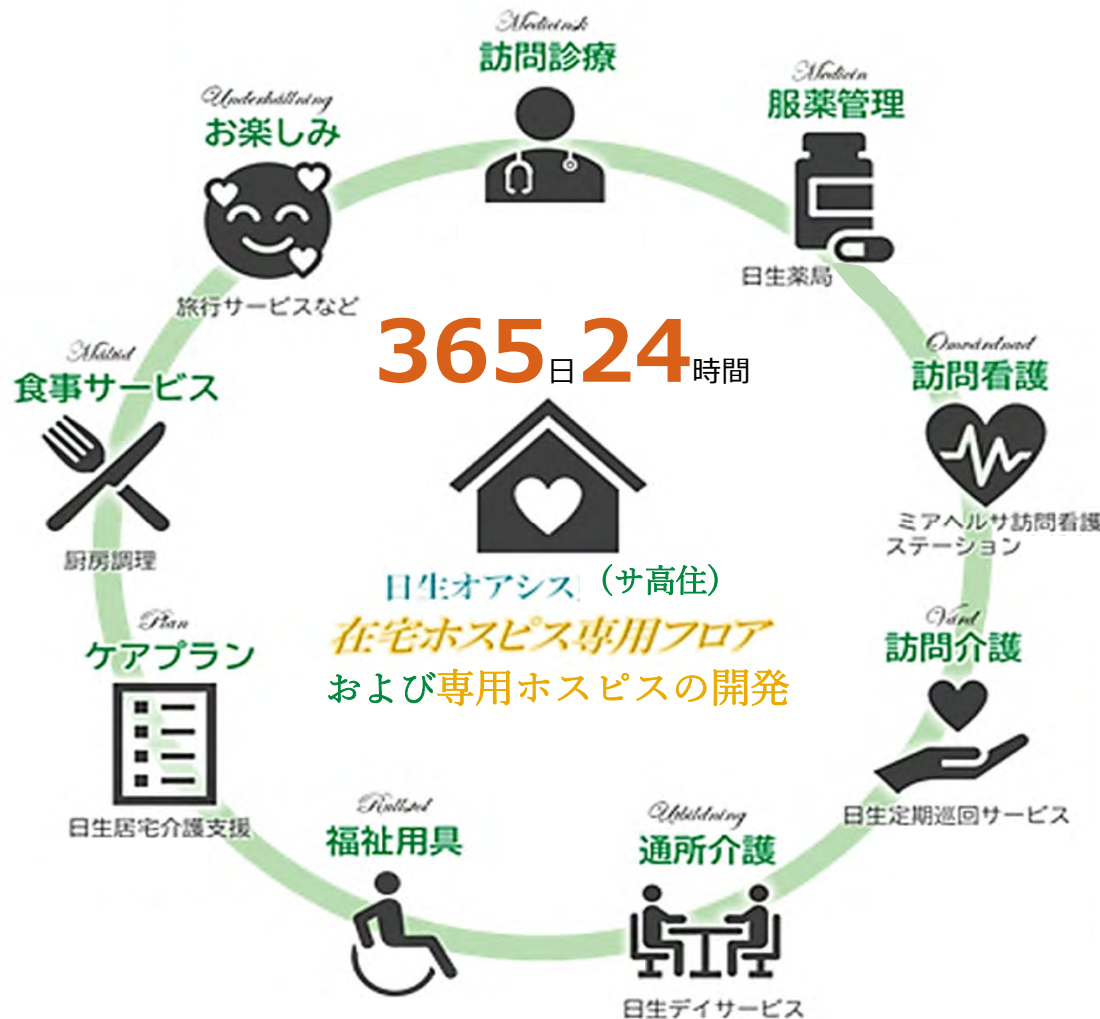
- ガンや難病等に対応し、加算の多い**ホスピス**を展開
- ニーズの高い**認知症対応型グループホーム**を開発
- 施設入居率向上に向け、**地域の医療連携を強化**し、稼働率の安定化を図る

サービス 品質の向上

- 改善型介護による**要介護度の改善**により、加算を取得
- 自社施設内だけでなく、地域のご利用者様にオープンにご利用いただける**デイサービス運営を強化**



サービス付き高齢者向け住宅のホスピス化と 専用ホスピスを開発



地域の医療機関との連携強化を図ること
で稼働率の安定維持を図ります。

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



保育事業



ミアヘルサ保育園の主な特長

- ❖ 認可保育園（33園）、指定管理運営（1園）
- ❖ 少子化対策で**保育料の無償化等**、保育園への**政府の助成金が増加**
- ❖ 待機児童の減少以上に、**女性の就業率向上**により保育ニーズは高い
- ❖ 待機児童の減少に対応する**公立保育園の民間委託+民営化の受託**を推進
- ❖ 保育園の開園に絶対条件である保育士の確保が安定的に出来ており、**採用費の抑制**ができています
- ❖ **認可保育園は自治体が園児を募集**するため、集客コストがかからない
- ❖ 保育の質の向上に向けた教育の徹底、システムを活用した効率的運営



指定管理を含む新園の開設と 保育士の安定確保



【売上高】

| 年度 | 2021年 3月期 (実績) | 2022年 3月期 (当初計画) | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 |
|----|-------------------|---------------------|--------------|--------------|
| 売上 | 39億円 | 44億円 | 47億円 | 50億円 |

【新規開設】

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



売上の確保

- 毎年3園以上の**認可保育園**の開園により、売上を拡大を実現
- 自治体から求められる**人員配置基準**に応えることで、**加算による収益の拡大**を図る
- 公的保育園の**民間委託・民営化の受託**に取り組む

利益率の改善

- 必要人材の**直接確保**による**採用コストの削減**
- 全国の**専門学校等採用ルート**との**信頼関係強化**

3カ年CF計画

営業CFの増加を原資に、さらなる成長投資、株主還元、有利子負債圧縮を行う

| | 金額（億円） | 備考 |
|---------|--------|----------------------|
| 営業CF | 30 | 営業利益・EBITDAの向上により増加 |
| 投資CF | △20 | 収益性・効率性重視のアセットライトな投資 |
| FCF | 10 | 営業CF + 投資CF |
| 配当 | △2.5 | 1株当たり年30円以上で每期増配 |
| 有利子負債圧縮 | △2.5 | 自己資本比率向上、財務の健全性確保 |
| 残額 | 5 | 追加投資・追加配当へ |

3カ年純資産目標

自己資本の充実と株主還元の両立を図る

2021年 3月期

29億円（自己資本比率：29.6%）

2024年 3月期

40億円（自己資本比率の充実）

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

| 年度 | 2021年 3月期（実績） | 2022年 3月期 | 2023年 3月期 | 2024年 3月期 |
|--------|------------------|----------------|----------------|----------------|
| 自己資本比率 | 29.6% | 30.0%以上 | 30.0%以上 | 30.0%以上 |
| ROE | 16.1% | 10.0%以上 | 10.0%以上 | 10.0%以上 |
| DOE目標 | 2.1% | 2.3%以上 | 2.3%以上 | 2.3%以上 |
| 年間配当目標 | 25円 | 30円以上 | 30円以上 | 30円以上 |



将来の事業展開と企業体質の向上のための内部留保も考慮しつつ、
2022年3月期には、年間配当金を**5円増配**し、1株につき**30円**を予定

SDGsに関連するの当社の取組みと目標



高齢化社会の課題解決を通して社会貢献に取組み 永続的に必要とされる企業となるよう努めます



これまでのSDGsに関連する取り組みをさらに強化し、目標達成に向けた活動を実施してまいります。

地域の生活の質の向上

3

すべての人に
健康と福祉を



事業部間で連携し、住まい・医療・介護・予防・生活支援を包括的に提供しています。薬剤師による健康サポートや、機能訓練士による身体機能の維持改善など、健康寿命の延伸に取り組んでいます。

11

住み続けられる
まちづくりを



地域包括ケアシステムを推進することで、0歳からご高齢の方まですべての人が安心して住み続けられるまちづくりを目指しています。

4

質の高い教育を
みんなに



質の高い保育サービスや「福祉学園」の運営、教育機関からの実習受託等を通じて、次世代の人材育成や職場復帰支援を行っています。また少子高齢化社会の先進国として、海外へ介護福祉のノウハウを提供する活動も行っています。

多様性の尊重

8

働きがいも
経済成長も



年齢、性別、身体状況、国籍を問わず積極的に採用をしています。多様な専門性を活かし社員の成長を促すとともに、会社自体も成長をし続けることで社会貢献に繋げてまいります。

10

人や国の不平等
をなくそう



介護事業では、あらゆる介護度に合わせたサービスが提供できる体制が整っていますが、ご利用者の細かいニーズ、多様性に適応できるよう更なる取り組みを進めてまいります。

(次世代認定マーク「くるみん」仕様企業に認定)

9

産業と技術革新の
基盤をつくろう



社員の職場環境の向上と適正なサービスを提供するために、常に効率化を図り、デジタル活用など最善の方法を模索します。

(実施例)



介護福祉展のミニ講座



地域交流イベント



福祉学園の介護実習



くるみんマーク



オンライン研修

「地域包括ケアシステム」を推進し、
健康・安心・絆のライフラインを構築する



薬局

保育園

介護サービス

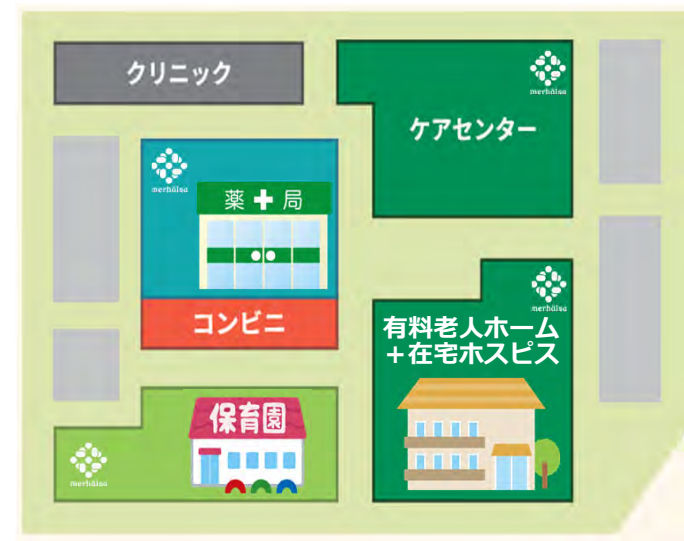
食品サービス



参考資料

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

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



医師・介護スタッフ・薬剤師の連携 日々の体調管理



「健康フェア」では、お薬や健康相談等を行っています



高齢者と子供たちのふれあい (写真:発表会)



かかりつけ薬局 かかりつけ薬剤師

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

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

健康サポート薬局

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

地域連携薬局

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

高度薬学管理機能

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



小規模多機能ホーム

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

ケアプラン (居宅介護支援)

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

地域包括支援センター

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

高齢者福祉センター

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

ヘルスアップセンター

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

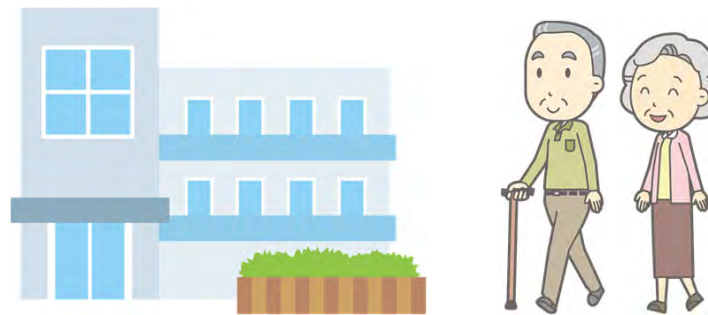
福祉学園

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



住宅型有料老人ホーム（在宅型ホスピス）

サービス付き高齢者向け住宅



入居者

- ・ **末期がん患者、難病患者**

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

サービス

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

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

保険適用

介護保険 ・ **医療保険**

介護保険



認可 保育所

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

認証 保育所

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

認可外 保育所

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

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



多様な能力を持った人財の育成 と 働きやすい職場づくり

多様な人財の育成

<例> **社長塾 (リーダー育成研修)**

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



メリット

職種・世代を超えた横の繋がりを形成
→ **事業部／事業所連携を円滑化**

働きやすい職場づくり

<例> **ドラフト・マッチング制度**

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



メリット

生産性の向上 + **離職率の低下**



既存のオンラインシステムの増強・見直し



お客様の利便性の向上 と 業務効率の改善

お客様の利便性向上



オンライン服薬指導、即日配送の普及



介護報酬計算システム



保護者様とのコミュニケーションツール



受発注システム

業務効率の改善

調剤業務の効率化

報酬計算・請求業務・労務の一元管理

オンライン採用、オンライン研修

商品管理の一元化

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

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

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

免責事項

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