



株式会社 トーカイ

証券コード: 9729



第61期中間期 株主通信

〈平成27年4月1日～平成27年9月30日〉





高齢社会に貢献する
『総合ヘルスケア企業』として成長を図り、
企業価値の向上に努めてまいります。

代表取締役社長

小野本孝二

上半期の業績についてお聞かせください。

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当第2四半期累計期間の連結業績は、売上高510億26百万円となり、過去最高を更新いたしました。また、利益面におきましても、営業利益、経常利益、純利益とも過去最高益となりました。

「健康生活サービス」では、病院関連事業およびシルバー事業においてレンタル売上が順調に推移したほか、クリーニング設備製造事業が好調であったことなどにより、前年同期比増収増益となりました。

「調剤サービス」では、当期2店舗、前期8店舗の新規出店や処方せん単価の上昇により、前年同期比増収増益となりました。

「環境サービス」では、ビル清掃管理事業における新規契約の獲得があった一方で、太陽光事業の商品売上の減少等により、前年同期比で減収減益となりました。

なお、当第2四半期累計期間の連結業績を受け、通期の連結業績予想を上方修正いたしました。引き続き、計画達成に向け業務にまい進してまいります。

社会の高齢化に対する課題が取りざたされる中で、2025年問題への対応策の一つとしてあげられる「地域包括ケアシステム」についてお聞かせください。

団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となる2025年には、医療や介護サービスを必要とする方が急増することに加え、医療費・介護費などの社会保障費の増加が問題となっています。

厚生労働省が掲げる「地域包括ケアシステム」の構想は、この2025年に向けて、高齢者が住み慣れた地域で生活を続けていくためのサービス提供体制の構築と拡充を進めていくことを示しております。

「地域包括ケアシステム」の実現に向け、医療と介護サービスのシームレスな提供や「入院から在宅へ」といった動きが加速し、地域における医療と介護の連携がより促進されと考えています。

当社は、こうした環境の変化に適応していくことで、「地域包括ケアシステム」の一翼を担う「総合ヘルスケア企業」として、高齢社会へ貢献することを目指しております。

「総合ヘルスケア企業」を目指すトーカイグループの強みとはなんでしょうか？

病院関連事業においては、リネンサプライ、給食、清掃

などの医療周辺業務の受託を通して、多くの医療機関や介護福祉施設との信頼関係を築いてまいりました。

また、介護用品レンタル事業の展開により、在宅の分野においても、全国のケアマネジャーの皆様や多くのご利用者とのつながりを持つことができています。

今後の事業環境として、医療と介護のサービスが一体化していく中、このようにヘルスケア分野の各事業において、医療機関から個人のお客さままで、幅広く関係を構築できていることが、我々の強みだと考えております。



かかりつけ薬局の重要性について、 どのようにお考えでしょうか？

当社グループのたんぽぽ薬局は、これまで大病院の門前を中心に开店してまいりました。しかし、病院の門前周辺にもその地域で生活している方の住居や施設などがあります。

たんぽぽ薬局は門前薬局であると同時に、その地域のかかりつけ薬局としての役割を果たすべく、在宅調剤にも積極的に取り組んでいます。今期は愛知県に在宅調剤を中心に行う薬局もオープンいたしました。

今後、抗がん剤治療など、在宅調剤にはより高い能力や技量が必要となってくるでしょう。門前薬局として、病院をはじめとした医療機関との連携を強化するとともに、身近なかかりつけ薬局として地域医療を支える体制の整備・構築にも注力してまいりたいと考えています。

今後の成長戦略についてお聞かせください。

前述したように、病院関連事業、シルバー事業、調剤薬局事業という3つのヘルスケア関連事業を手掛けていることが、当社グループの大きな強みです。これらの強みを活かし、環境の変化に柔軟に対応していくとともに、各事業のシナジーを高めていく

ことが、今後の成長につながると考えております。

具体的な取り組みの一つとして、入院患者の在宅復帰を支援するため、病院の退院窓口に対してのアプローチを強化しています。退院後も安心して自宅で生活を続けていただくためには、生活環境を整えることが重要です。退院窓口との関係を強化することによって、患者の退院前からカンファレンスなどにかかわり、介護用品のレンタルや住宅改修の提案をさせていただくことが可能となっています。こうした医療機関へのアプローチは、決して一朝一夕にできることではなく、これまでのお取引の中で信頼関係を築いてきた当社だからこそ実現できる戦略であると捉えています。

また、環境サービスでは、リースキン事業において、トイレ周り商品の拡販に注力することによって、市場拡大を目指しています。トイレ環境の快適化を目的とした提案は、商業施設への展開はもちろん、感染予防という観点から医療機関や介護福祉施設でも高い評価をいただいております。清掃事業においても、医療機関や介護福祉施設などを対象とした感染予防のための特殊な清掃に特化し、ヘルスケア分野の事業とのシナジーの最大化に努めてまいります。

今後も、各事業の連携をより一層強化し、医療と介護をつなぐ「総合ヘルスケア企業」として、お客様のあらゆるニーズに応えてまいります。



株主の皆様へのメッセージをお願いします。

おかげさまで、当社は今年創業60周年を迎えました。当社グループにとって、これまでの10年は「成長」の10年でありましたが、これからは「変化」の10年と考えております。

今後も、多様な変化が予想される事業環境に柔軟に対応し、積極的かつ堅実に事業を展開することで、経営目標である「連結売上高1,100億円、連結経常利益85億円」を達成すべく、役員・従業員一丸となり、尽力してまいります。

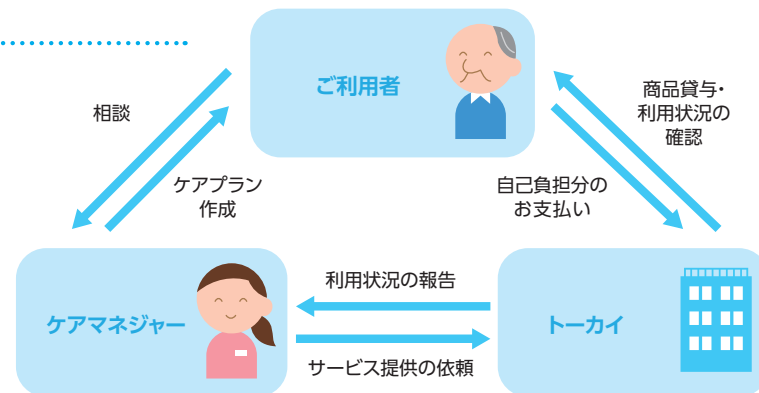
株主の皆様におかれましては、引き続きご指導ご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

◆ 特集 現場レポート ～健康生活サービス編～

トーカイグループの事業を支えている現場にスポットをあて、様々な視点からトーカイグループを紹介いたします。
今回は、総合ヘルスケア企業を目指す当社の成長の柱でもある、シルバー事業の介護用品展示会場からお届けします。

● シルバー事業の概要

シルバー事業では、主に介護保険制度に基づいた介護用品のレンタル・販売、住宅改修サービスを提供しています。要介護認定を受けている方は、介護保険の給付によって1～2割の自己負担でこれらのサービスを利用することができます。介護保険のサービスは、ケアマネジャーが作成する計画（ケアプラン）に基づいて提供されるため、より良いサービスの提供には、ご利用者はもちろん、ケアマネジャーや他のサービス提供者などと信頼関係を築いておくことが欠かせません。



● 介護用品展示会について

トーカイのシルバー事業は、現在関東から九州まで、幅広いエリアで展開しています。各地域でご利用者やケアマネジャーに選ばれる事業者となるため、当社では全拠点で年に一回以上、介護用品の展示会を開催しています。多くの展示品を揃えとともに、各拠点が趣向を凝らし、セミナーを実施するなど参加型のイベントとすることで、ケアマネジャーの研修の場としてもご活用いただいています。

(2015年3月期展示会実績)
開催回数 69回
来場者数4,558人

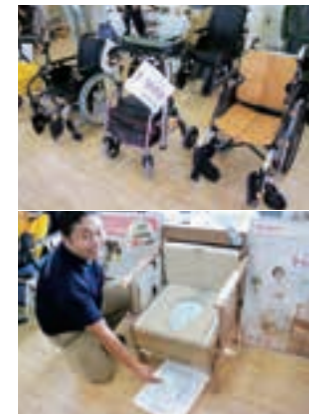


◆ 今回は、当社浜松支店が開催する展示会の様子をご紹介します。

● 介護用品展示会レポート

会場内には約50点の商品を展示。今期の新商品を含め、さまざまなレンタル・販売商品を取り揃えています。

今回の展示会では、当社従業員に加え、各展示品のメーカー担当者7名の方を合わせた19名で対応。こうしたメーカー各社との協力体制も、上場企業であるトーカイならではの強みです。



展示品の機能や使い方は、経験豊富なスタッフが実際の生活場面を想定しながら丁寧に説明してくれます。



普段のご利用者へのサービス提供場面では触れる機会の少ない商品でも、実際に体験できることが展示会の醍醐味のひとつ。



開催日時：平成27年10月21日(水) 9時～17時
会場：浜松市総合産業展示館(静岡県浜松市)
来場者数：86名

受付では、各展示品のリーフレットやメーカーのカタログなどを持ち帰りやすいよう、トーカイオリジナルの手提げバッグが用意されています。



注目

現場ではまだ目にすることの少ない「介護ロボット」も複数展示。来場者から高い関心が寄せられていました。保険適用の商品に限らない、幅広い情報提供の場としても、展示会が活用されています。



▲手の不自由な方が一人で利用できる「食事支援ロボット」



▲装着することで、介助者の動きをサポートする「サイボーグ型ロボット」

取材後記

展示会は情報提供の場であることはもちろんですが、ご来場いただいた方々との大切なコミュニケーションの場でもあります。日頃お世話になっている感謝の気持ちもしっかり伝えることで、更なる信頼関係を築く機会になっているように感じました。

従業員の声

株式会社トーカイ シルバー事業本部 中部第二営業部 浜松営業課 うるしばた とちや 漆畑 智也

サービス導入の場面では、ご利用者の身体状況やその時々状態に合わせて対応できる「レンタル」の特性をしっかりと伝え、納得して商品を使用していただけるようにしています。

また、入社3年目の私は、ベテランの同業者に比べて経験不足な点は否めません。ご利用者のちょっとした変化でも細かな報告を心掛け、ケアマネジャーの皆様にフットワークの軽さと親しみやすさを実感していただくことで、同業者に負けない「頼れる営業マン」を目指しています。

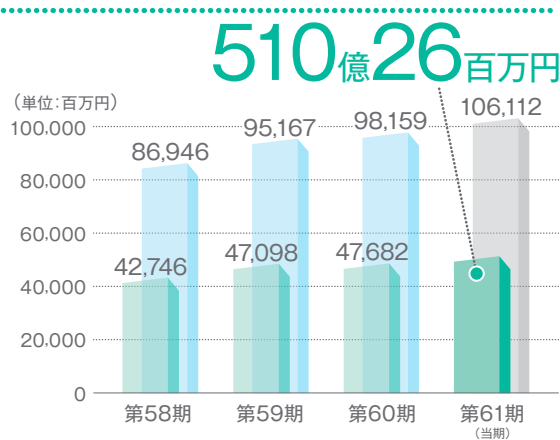


連結決算ハイライト

売上高



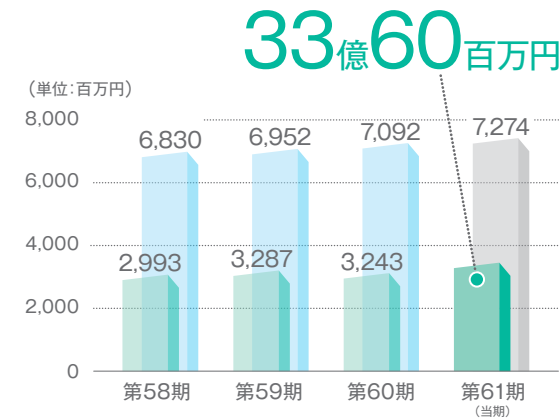
主要セグメントである「健康生活サービス」「調剤サービス」において増収を達成し、前年同期比7.0%増の510億26百万円となりました。第2四半期連結累計期間における売上高は過去最高を更新しました。



営業利益



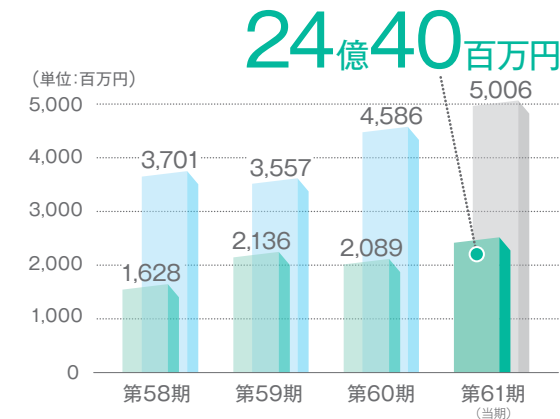
レンタル資材費の増加等により利益を圧迫しましたが、増収による利益増等により、前年同期比3.6%増の33億60百万円となりました。



親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益



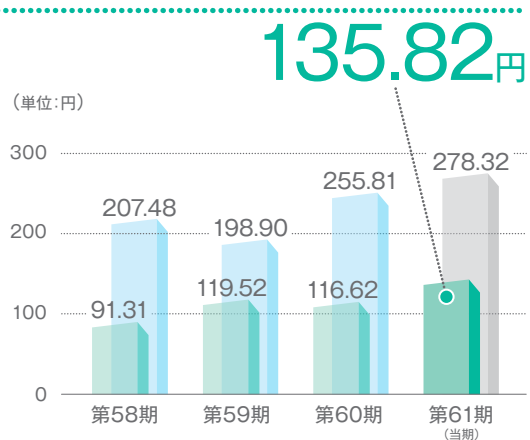
特別利益として訴訟関連の特別利益を計上したことなどから、親会社株主に帰属する四半期純利益については、前年同期比16.8%増の24億40百万円となりました。



1株当たり四半期(当期)純利益



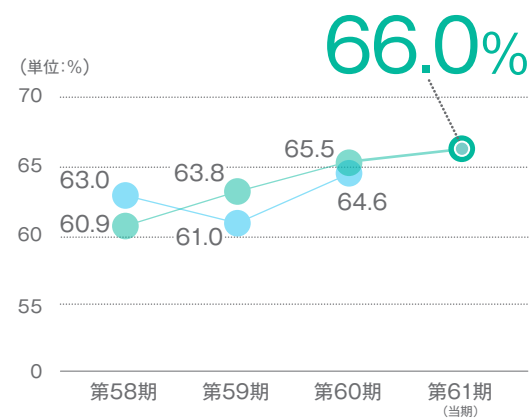
四半期純利益と連動し、前年同期比16.5%増の135.82円となりました。



自己資本比率



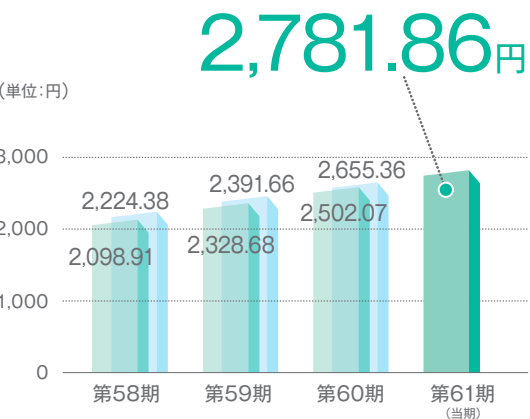
前年同期比0.5ポイント増の66.0%となりました。引き続き安定した財務基盤を維持しております。



1株当たり純資産



前年同期比11.2%増の2,781.86円となりました。



セグメント情報

健康生活サービス

▶ 売上高

前年
同期比

4.2% **増**

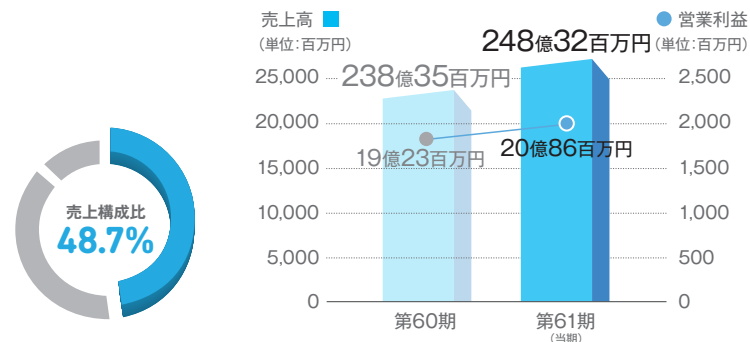
〔前年同期比9億97百万円増〕

▶ 営業利益

前年
同期比

8.4% **増**

〔前年同期比1億62百万円増〕



病院関連事業およびシルバー事業において、レンタル売上が堅調に推移したほか、クリーニング設備製造事業が好調であったことから、前年同期比増収となりました。利益面については、レンタル資材費の増加や営業力強化のための人件費等の増加がありましたが、増収による利益増等により前年同期比増益となりました。

主力となるレンタル売上およびクリーニング設備製造事業が好調に推移し、増収増益となりました。

調剤サービス

▶ 売上高

前年
同期比

13.2% **増**

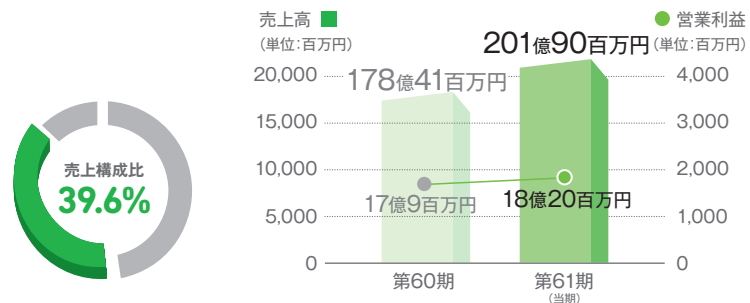
〔前年同期比23億48百万円増〕

▶ 営業利益

前年
同期比

6.5% **増**

〔前年同期比1億10百万円増〕



117店舗の事業展開となり、当期2店舗、前期8店舗の新規出店効果および処方せん単価の上昇により、前年同期比増収となりました。利益面については、薬剤に係る消費税が、前年同期において一時的に減少した反動により増加したものの、増収による利益増等により前年同期比増益となりました。

新規出店効果や処方せん単価の上昇により、増収増益となりました。

環境サービス

▶ 売上高

前年
同期比

0.1% **減**

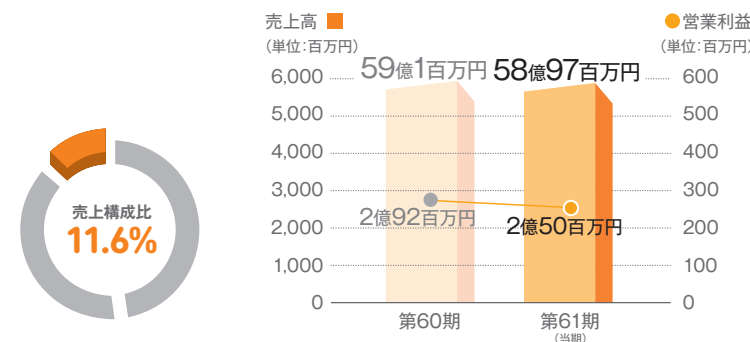
〔前年同期比4百万円減〕

▶ 営業利益

前年
同期比

14.3% **減**

〔前年同期比41百万円減〕



ビル清掃管理事業が新規契約獲得により増収となった一方、太陽光事業における商品売上の減少等により、売上高は前年同期をわずかに下回りました。利益面については、リースギン事業において新商品投入に係るレンタル資材費の増加等により、前年同期比減益となりました。

太陽光事業における売上の減少やレンタル資材費の増加により、減収減益となりました。

初の「在宅センター」を名古屋市内に開局

たんぽぽ薬局では、薬剤師が在宅患者を訪問して調剤・服薬指導を行う「在宅調剤」への取り組みを推進するなか、会社としては初めての在宅調剤を中心に行う「在宅センター」を名古屋市中川区に開局しました。国が提唱する「地域包括ケアシステム」の構築によって、「入院・施設から在宅へ」の動きが加速し、在宅調剤のニーズは年々拡大しています。当社としても、従来の門前薬局での対応に留まらず、新たな店舗形態でのサービス提供によって、地域医療のニーズに応えていきたいと考えております。

今回の出店を足がかりに、各地に在宅調剤を中心に行う薬局を展開し、「かかりつけ薬局」としての機能を強化していくことで、これからも地域医療に貢献してまいります。



連結財務諸表（平成27年9月30日現在）

連結貸借対照表（要約）		（単位：百万円）
	前連結会計年度 （平成27年3月31日）	当第2四半期 連結会計期間 （平成27年9月30日）
資産の部		
流動資産	39,678	37,787
固定資産	34,187	37,972
有形固定資産	24,245	25,846
無形固定資産	713	679
投資その他の資産	9,228	11,447
資産合計 ポイントA	73,865	75,760
負債の部		
流動負債	20,895	20,361
固定負債	5,043	5,132
負債合計 ポイントB	25,938	25,494
純資産の部		
資本金	8,108	8,108
資本剰余金	4,744	4,765
利益剰余金	33,510	35,538
自己株式	△ 67	△ 38
株主資本合計	46,295	48,373
その他有価証券評価差額金	1,388	1,657
退職給付に係る調整累計額	5	4
その他の包括利益累計額合計	1,393	1,662
新株予約権	16	7
非支配株主持分	220	222
純資産合計 ポイントC	47,926	50,265
負債純資産合計	73,865	75,760

連結損益計算書（要約）		（単位：百万円）
	前第2四半期 連結累計期間 （平成26年4月1日から 平成26年9月30日まで）	当第2四半期 連結累計期間 （平成27年4月1日から 平成27年9月30日まで）
売上高	47,682	51,026
売上原価	36,292	39,138
売上総利益	11,389	11,888
販売費及び一般管理費	8,146	8,527
営業利益	3,243	3,360
営業外収益	200	165
営業外費用	61	61
経常利益	3,382	3,464
特別利益	0	332
特別損失	67	11
税金等調整前四半期純利益	3,315	3,785
法人税等	1,223	1,342
四半期純利益	2,092	2,442
非支配株主に帰属する四半期純利益	2	1
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,089	2,440

ポイント解説

- A 総資産は、長期貸付金の増加等により、前期末に比べ18億95百万円増加し757億60百万円となりました。
- B 負債は、未払消費税の減少等により、前期末に比べ4億44百万円減少し254億94百万円となりました。
- C 純資産は、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上等により、前期末に比べ23億39百万円増加し502億65百万円となりました。そのため、自己資本比率は66.0%となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書（要約）		（単位：百万円）
	前第2四半期 連結累計期間 （平成26年4月1日から 平成26年9月30日まで）	当第2四半期 連結累計期間 （平成27年4月1日から 平成27年9月30日まで）
ポイントD 営業活動による キャッシュ・フロー	1,880	3,357
ポイントE 投資活動による キャッシュ・フロー	△ 1,620	△ 5,231
ポイントF 財務活動による キャッシュ・フロー	△ 592	△ 271
現金及び現金同等物に 係る換算差額	15	△ 0
現金及び現金同等物の 増減額（△は減少）	△ 317	△ 2,145
現金及び現金同等物の 期首残高	14,987	18,817
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	234	—
現金及び現金同等物の 四半期末残高	14,904	16,671

- D 仕入債務が増加したこと等から、前年同期より14億77百万円収入が増加し、33億57百万円となりました。
- E 有形固定資産の取得および貸付けによる支出が増加したこと等により、前年同期より36億10百万円支出が増加し、△52億31百万円となりました。
- F 長期借入金の返済による支出が減少したこと等により、前年同期より3億20百万円支出が減少し、△2億71百万円となりました。

トピックス（平成27年4月1日から平成27年9月30日まで）

「リースキン」では、よりよい商品の開発を目指し、新たな取り組みをはじめています。

リースキンでは、今年度より、トーカイグループの女性従業員による家庭用商品のマーケティングを開始しました。月に一度、女性を中心に利用者目線にたって話し合う座談会を開催し、普段のお掃除の悩み相談や解決方法の紹介のほか、リースキン商品に対する率直な意見交換などを行い、新商品の企画開発や既存商品の改良に活かしています。その一環として、キッチンクリーナーやトイレクリーナーなど5種類の家庭用クリーナーについて、座談会メンバーによるモニターテストを実施し、その結果を活かして、リニューアル発売につなげることができました。

今後も女性従業員による座談会を通じて、お客様のニーズにあった商品づくりに励み、「リースキン」のブランド力の強化および価値向上に努めてまいります。

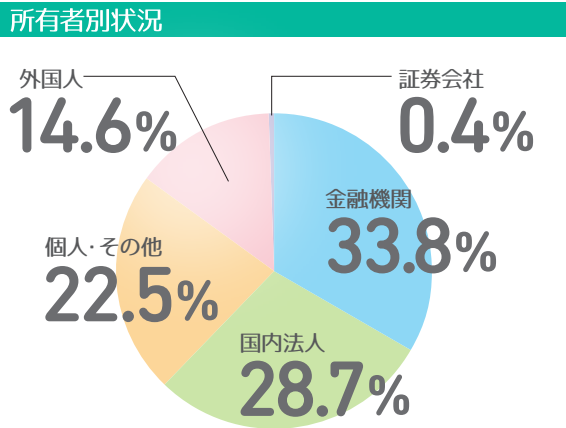


今回リニューアルした5種類の家庭用クリーナー。洗浄力だけでなく、噴霧範囲や泡切れなどの作業性にもこだわりました。併せてパッケージもモダンなデザインへと一新。容器も収納しやすく握りやすい薄型ボトルを採用しました。

株式の状況

(平成27年9月30日現在)

株式の状況	
発行可能株式総数	普通株式 57,000,000株
発行済株式の総数	普通株式 18,020,673株
株主数	2,694名 (自己株名義含)



配当政策

当社は、企業価値の向上および株主価値の最大化を図るべく、事業拡大のための必要な投資資金を確保するために内部留保を手厚くすると同時に、株主様への利益配分につきましては経営上の最重要課題と認識し、業績に応じて安定的な配当を継続することおよび総還元性向15%を目安とし、配当金額を決定することを配当政策の基本としております。また、当社は中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行うこととしております。

配当状況								
(単位:円)								
期別	平成25年3月期		平成26年3月期		平成27年3月期		平成28年3月期	
年間配当額	32		32		39		39 (予定)	
普通配当金	中間	期末	中間	期末	中間	期末	中間	期末 (予定)
	15	17	16	16	16	23	19	20

大株主 (上位10名)			
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)	
(有) 小野木興産	2,820	15.68	
トーカイ共友会	719	3.99	
(株) 大垣共立銀行	710	3.94	
(株) 十六銀行	705	3.92	
岐阜信用金庫	672	3.73	
(株) 三菱東京UFJ銀行	669	3.72	
小野木孝二	545	3.03	
(株) 北陸銀行	525	2.92	
トーカイ従業員持株会	430	2.39	
日本トラスティ・サービス 信託銀行(株) (信託口)	417	2.32	

(注) 持株比率は、自己名義株式 (34,197株) を控除して計算し、小数点第3位を切り捨てて表示しております。

会社の概況

(平成27年9月30日現在)

会社の概況	
会社の設立	昭和30年7月21日
資本金	8,108,253,455円
本社	岐阜県岐阜市若宮町九丁目16番地
羽島本部	岐阜県羽島市正木町須賀赤松2627番地
事業所数	71拠点
工場数	6工場
従業員数	2,777名 (連結)

取締役 (監査等委員である取締役を除く。)(平成27年9月30日現在)

代表取締役社長	小 野 木 孝 二
専務取締役	臼 井 忠 彦
常務取締役	樋 口 政 廣
常務取締役	白 木 元 朗
取締役	多 賀 慎 一 郎
取締役	堀 江 範 人
取締役	広 瀬 章 義

監査等委員である取締役 (平成27年9月30日現在)

常勤取締役	山 田 豊
取締役	亀 山 稔
取締役	磯 部 文 雄

(注) 取締役亀山稔氏および磯部文雄氏は、社外取締役であります。

重要な子会社の状況			
会社名	資本金 (百万円)	議決権の 所有割合 (%)	主要な事業内容
(株) トーカイ (四国)	56	100.0	病院関連事業 寝具・リネンサプライ事業
(株) ブレックス	10	100.0 (100.0)	クリーニング設備の製造 および販売
トーカイフーズ (株)	12	100.0	病院給食事業
(株) サン・シング東海	100	51.0	布団製造
(有) 山本綿業	53	100.0	寝具・リネンサプライ事業
たんぼぼ薬局 (株)	693	100.0	調剤薬局事業
(有) レベルアップ	3	100.0 (100.0)	医薬品卸売事業
(株) ティ・アシスト	10	100.0	ビル清掃管理事業
(株) ビルメン	30	100.0 (100.0)	ビル清掃管理事業
大和メンテナンス (株)	10	100.0	リースキン事業
(株) リースキンサポート	30	100.0	マット・モップ等の配送 および交換
(株) 日本情報マート	30	99.7	中堅中小企業向け 経営コンテンツ提供事業

(注) 議決権の所有割合は間接保有分を含めており、()内は、内書で間接保有分であります。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月下旬
基準日	定時株主総会・期末配当／毎年3月31日 中間配当／毎年9月30日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
特別口座の 口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先 (電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〈電話〉 0120-782-031 (フリーダイヤル) ※取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店 および全国各支店で行っております。
一単元の株式の数	100株
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部

ホームページのご案内



<http://www.tokai-corp.com/finance/>



トーカイのホームページでも、IR情報（投資家様向け情報）をご覧ください。ぜひ、こちらもご利用ください。

公告方法

電子公告によります。
ただし、電子公告によることができない
やむを得ない事由が生じた場合は、
日本経済新聞に掲載いたします。
電子公告のホームページアドレス
<http://www.tokai-corp.com/finance/>

住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

「配当金計算書」について

配当金支払いの際送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用していただくことができます。ただし、株式数比例配分方式をご選択いただいている株主様につきましては、源泉徴収税額の計算は証券会社等にて行われます。確定申告を行う際の添付資料につきましては、お取引の証券会社にご確認をお願いします。なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、配当金のお支払の都度「配当金計算書」を同封させていただいております。確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

株主優待

毎年3月31日現在の所有株式数100株以上の株主様に対し、贈呈基準に従い当社オリジナルビーフカレー等を贈呈いたします。

100株以上	1,000株未満	3人前
1,000株以上	10,000株未満	9人前
10,000株以上		15人前

