



社長メッセージ

2035年に向けた 長期ビジョンを策定、 新たな中期経営計画が スタート

代表取締役社長
浅井 利明

前中期経営計画の振り返り

目まぐるしく変化する経営環境下、 積極的な成長投資で事業基盤の強化を図った 前中期経営計画の4年間

トーカイグループは、病院関連事業や寝具・リネンサプライ事業、シルバー事業、給食事業、調剤薬局事業、リースキン事業、清掃事業など、「清潔と健康」に特化した幅広いビジネスを展開してきました。これら主軸事業の多くは医療保険や介護保険などの社会保障制度のもとで成り立っており、国の施策によって売上が変動する可能性を有していることから、これまで当社グループでは単年度での達成を目指す短期計画を中心としてきました。しかし、持続的な成長の実現には、これまで当社が築いてきた強みをしっかりと振り返ったうえで、中長期的なビジョンを持つことが必要です。

2021年に策定した前中期経営計画「Challenge for the new stage!」は、そうした意志を込めて、「続ける」「変える」「創る」を基本方針に、4年間の経営計画と目標を設定しました。これは、当社が東証へ上場してから初の試みでもありました。

前中計の4年間は、新型コロナウイルスの流行が医療や介護を取り巻く環境に多大な変化をもたらすなかでの事業運営となりました。

「続ける」取り組みでは、「清潔と健康」を支える企業として、当社グループは安定的かつ継続的にサービスを提供すべく、レンタル事業の拡大や生産拠点の新設によるサービス供給能力の拡充に尽力しました。結果として、コロナ禍においても医療・介護のインフラを支えることができたことは、大きな自信となりました。また、こうした当社事業を支える人的資本への投資も、人材育成方針に則り積極的に進めてまいりました。人的資本投資は今後も継続的に行っていくことで、持続的な成長につなげていく考えです。

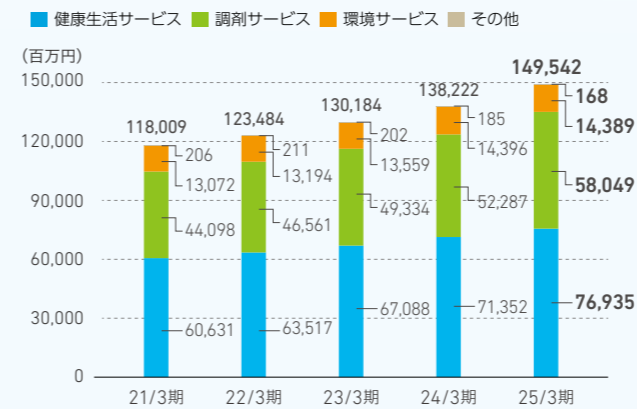
「変える」取り組みでは、AIやRPAなどによって業務効率化を図るDX施策に注力し、並行してそれらを現場で活用できる人材育成策として、全従業員にデジタルの学びを深める場を提供する「DXアカデミー」を開講しました。また、デジタル技術を活用した業務改革を現場でリードする「DX推進者」の育成にも力を入れてきました。さらに、2022年からは、働き方改革を生産性向上や働きがいの向上につなげる

前中期経営計画の振り返り(売上・営業利益の目標)

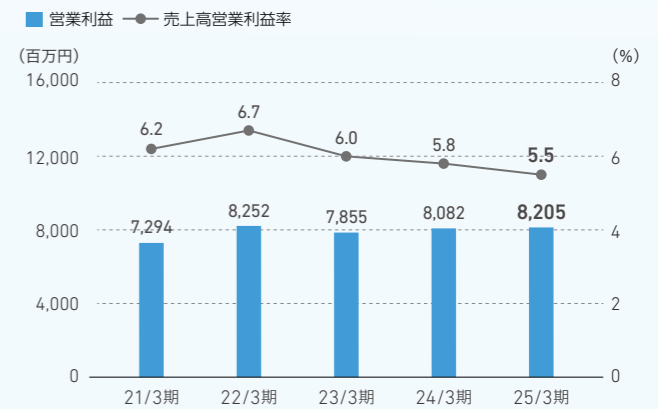
- 既存事業の着実な成長や積極的なM&Aにより売上目標は達成
- 調剤薬局事業および給食事業における原価率の上昇、新工場への投資額増加などにより営業利益目標は未達

	25/3期 中計目標	25/3期 実績	主な成果や差異要因
売上高	1,400 億円	1,495 億円	
健康生活サービス	710 億円	769 億円	・病院関連と介護用品レンタルが好調、シルバーM&Aも寄与 ・観光需要拡大に伴いホテルリネンが大幅に伸長
調剤サービス	540 億円	580 億円	・出店計画の見直しなどにより、処方箋枚数は計画未達も 処方箋単価が好調に推移
環境サービス	148 億円	144 億円	・M&A効果によりリースキン事業が大きく伸長した一方、 清掃事業の関西進出計画の見直しなどにより未達
営業利益	95 億円	82 億円	・調剤サービスにおいて、薬価改定の影響などにより薬剤 調達コストが増加、また、処方箋枚数減少により技術料 が減少 ・給食事業において食材費を中心とした原価率が上昇 ・埼玉工場への投資額が建設費高騰などにより増加、それに 伴い減価償却費が増加 ・セキュリティ施策などシステム関連費用の増加

売上高



営業利益／営業利益率



べく、各職場の在り方や従業員一人ひとりが行うべきことを掘り下げる「カエル会議*」を全社に導入し、私が社長就任当初から掲げてきた自律型の人財・組織づくりの後押しができたと感じています。

「創る」取り組みにおいては、インドでのリネンサプライ事業、人手不足が続く介護施設への外国人材紹介事業、介護予防につながるリハビリデイサービス事業など、新規事業創出のチャレンジを積み重ねることができました。

こうした取り組みの結果、2025年3月期の連結売上高は4年連続で過去最高を更新し、2021年5月に公表した当初目標の1,400億円を大きく上回る1,495億円を達成しました。また、成長投資は4カ年累計で投資枠の250億円を上回る345億円となっています。強化エリアの生産基盤づくりに向けて、埼玉工場や九州メンテナンスセンターなどの設備投資を実施したほか、介護用品レンタル事業の案件を

中心に、リハビリ特化型デイサービスとドラッグストアを展開するmik japan社のグループ化など、既存事業や周辺事業の拡大につながる積極的なM&Aを実行したことによるもので、将来の成長につながるものだと考えています。

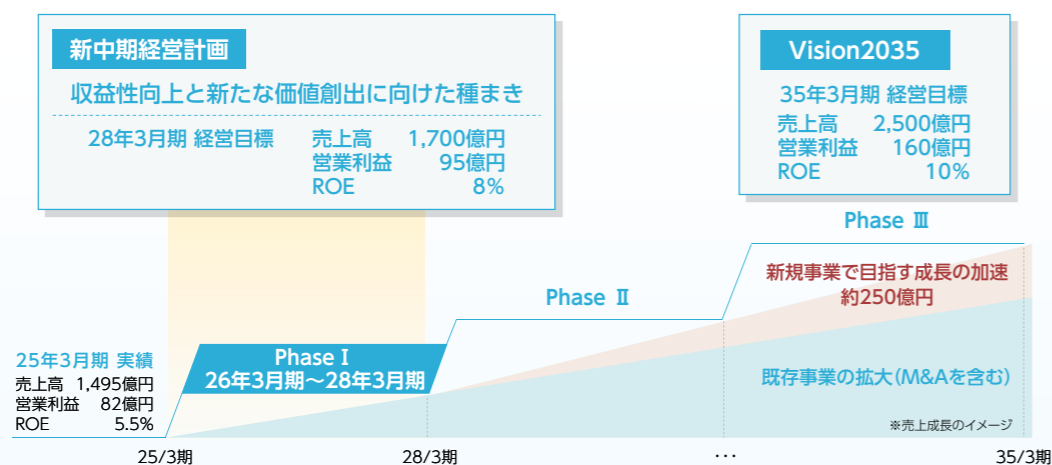
一方で、薬価改定による調剤薬局事業の薬剤調達コストの増加や、給食事業における食材等の原価率上昇、埼玉工場の建設費高騰による減価償却費の増加などが想定を超え、営業利益は82億円と、当初目標として掲げた95億円には及ばない結果となりました。今後も薬価改定やインフレの影響は続く予想されることから、各事業において生産性向上に努めるとともに、収益性の確保がより厳しい事業に関しては、コスト構造の変革を推し進めていくことが必要だと考えています。

*株式会社ワーク・ライフバランスが考案した働き方改革のための会議。チームで目指す目標(ありたい姿)を設定し、その目標達成に向けた課題を抽出して改善案を策定する。「カエル」という言葉には「仕事を振り返る」「働き方を変える」「早く帰る」「人生を変える」という4つの意味が込められている。

長期ビジョンと新中期経営計画

Vision2035

人々の「清潔」で「健康」な暮らしを支えるインフラ企業として、「健康長寿社会」の実現に貢献する



10年後のありたい姿として「Vision2035」を策定

今回、中長期の経営計画を立案するにあたり、これまでグループ内にあった経営理念や経営方針を「パーパス・ミッション・ビジョン」の形に整理し直しました。その中で、創業から築いてきた価値観や強み、大切にしてきたDNAを再認識し、未来に向けた新たな指針として掲げたのが「Vision2035」です。

この「Vision2035」では、「人々の「清潔」で「健康」な暮らしを支えるインフラ企業として、「健康長寿社会」の実現に貢献する」をトーカーグループの10年後のありたい姿としました。先述したように、トーカーグループはこれまで単年度の成果を積み上げながら、あるべき姿を追求してきましたが、今後は100年企業を目指すという長期的な視点で、大きな目標に対するバックカスティング思考で取り組むことにシフトした形です。これまで築いてきたお客様とのつながりを強みとし、社会課題の解決を図ることで、人々にとってなくてはならない企業グループとして、持続的な成長を目指していきます。

「Vision2035」では、2035年3月期に売上高2,500億円、営業利益160億円、ROE10%と、非常に高い目標を掲げています。これは、従来の事業や業務を継続していくだけでは、到達することができないものです。今回、「Vision2035」の策定については、10年という長いスパン

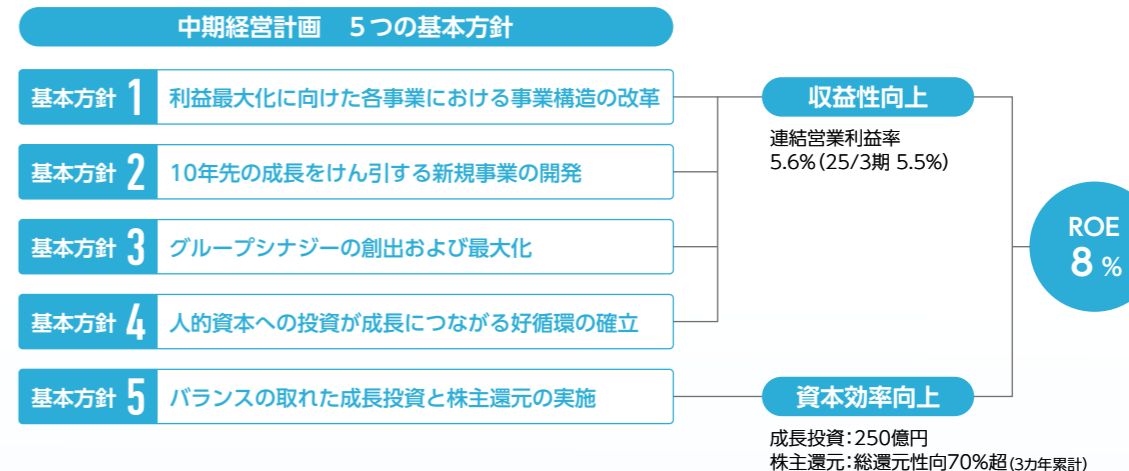
で経営を考える点で多くの方に評価をいただいた一方で、目標を達成するための具体策を示してほしいという指摘もいただきました。その点においては、当社が抱える一番の課題である「収益性向上」に向けた変革、既存の経営資源を生かした「新規事業」の創出、そして当社グループの価値を最大化するための「グループシナジー」の創出を柱として、中期経営計画の取り組みにしっかりと落とし込み、それらの進捗を示していくことが重要だと考えています。

収益性および資本効率の向上に取り組む 2028年3月期にROE8%を目指す

今期から始まった中期経営計画は、「Vision2035」の実現に向けた土台をつくり、長期的なトーカーグループの成長をけん引していく新しい事業の種まきを行う第1フェーズとしています。収益性向上を最優先課題として取り組み、2028年3月期に連結売上高1,700億円、連結営業利益95億円を目指していきます。また、資本コストを意識した経営に向けては、ROE改善の取り組みが必須であると認識しており、ROEを新中期経営計画の最重要経営目標と位置付けて、当社としては初めて目標数値を設定することといたしました。「5つの基本方針」に則った重点的な取り組みを通じて、ROE8%の早期達成を目指します。

今回、新中期経営計画を策定するにあたっては、経営目標数値の公表に先んじて2024年11月に基本方針などを「骨

ROE8%の達成に向けた基本方針



子]として発表し、資本市場における株主や投資家の皆さまとの対話を通じて、施策の内容を肉付けしていきました。対話の中では、「何を成長エンジンとして取り組むのか」「幅広い事業を展開しており、事業間のシナジーが見えづらい」など、さまざまな声をいただき、経営目標達成に向けて、より具体的な方向性を示していくことの重要性を再認識しました。

2025年5月に経営目標数値を含めた形で公表した新中期経営計画では、いただいた意見を踏まえて、事業ポートフォリオを明確化し、グループシナジーについての説明を深化させるなど、より資本市場の目線を意識したものにすることができたのではないかと考えています。

各事業の位置付けに合わせて戦略の方向性を明確化、成長を加速する 新規事業の創出にも注力

新中計策定にあたり、まず行ったのが事業ポートフォリオの見直しです。その結果、今後も見込まれる市場成長に合わせて事業を拡大するシルバー事業や寝具・リネンサプライ事業を「成長けん引事業」に、現在の成長を維持しながらさらに付加価値や収益性を安定的に高めていく病院関連事業や清掃事業を「安定収益事業」に、そして、他事業に比べて利益率が低位にあり、ビジネスモデルの再構築で安定収益事業への転換を目指す給食事業や調剤薬局事業、リース事業を「収益性強化事業」に位置付け、異なる事業環境のなかで各事業が何をすべきかを明確化しました。

この事業ポートフォリオについては、すべての事業がそれぞれのポジションに応じた方法で収益性向上を目指すという考えを従業員にもしっかりと伝え、やる気に変えてもらいたいという思いから、初めて公表に踏み切りました。今後

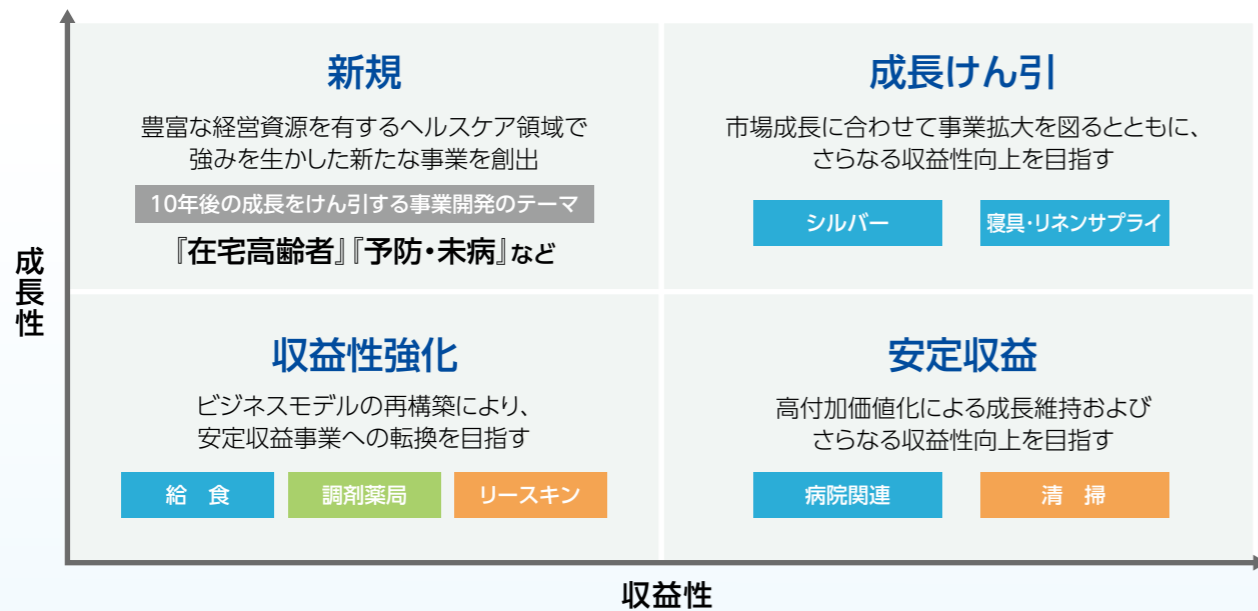
は、各事業の位置付けに合わせた経営資源の配分や戦略を進め、グループ全体の収益性向上につなげていきます。

成長けん引事業であるシルバー事業については、現在、当社は福祉用具貸与業界で約5%のシェアを有していると考えており、同業他社とシェアトップの位置を競っていると認識しています。当社はそれを10%まで押し上げ、名実ともにNo.1企業を目指します。規模拡大を図ることによって、収益性の維持・向上も見込めると考えており、書類作成のAI活用、受発注業務のデジタル化など、DXによる事務作業の削減にも注力しながら、営業力強化を図っていきます。寝具・リネンサプライ事業においては、今年も訪日外国人4,000万人超えが視野に入っており、ホテル建設や宿泊単価の上昇も続く見通しです。市場成長を期待し、需要増に応える供給体制の強化に努めていきたいと考えています。

また、「在宅高齢者」「予防・未病改善」などをキーワードに、当社グループの強みを生かして医療・介護の課題を解決する新規事業の創出で、長期での成長を加速させます。介護保険財政が厳しさを増すなか、今後は保険外サービスに求められる部分も増えてくると考えられ、その際に迅速に対応・貢献できる準備を整えていきます。

一方で、ポートフォリオの見直しによって、プログラム医療機器としてのビジネスモデル構築を目指してきた「アイエイド事業」については、競争環境の激化や薬事承認取得の難しさから、2025年3月末での撤退を決定しました。収益化の実現に至らなかったことは大変残念ではありましたが、この取り組みを通じて得られた知見は、必ず将来につながるものと考えております。引き続き、10年後の当社グループの成長をけん引する新規事業の開発に、果敢に取り組んでまいります。

事業ポートフォリオの認識



グループの経営資源や強みを見つめ直し、トーカーグループならではの付加価値を創る

これまでトーカーグループは、ビジネスモデルの異なる事業を多角的に展開してきました。「清潔と健康」や「医療と介護」といった複数の事業領域の中で、近接した顧客基盤を有していることが私たちの強みの一つであると考えています。一方で、その事業間をまたいだ連携というものは営業協力や情報共有に留まっており、新しいシナジーを生み出すという観点では、深い検討や具体的な取り組みを進めることはできていませんでした。また、グループ内で同一事業を展開する会社同士の連携という点でも課題感があり、組織間の垣根を越えた連携を一層強化していくことや、グループとしてありたい姿・目標値を共有して取り組む意識が重要と考え、グループシナジーを最大化させるための議論の場を継続的に設けてきました。

その中で、病院関連事業が、お客様である介護施設等において目の当たりにした介護人材不足の深刻化という課題を、外国人技能実習生の受け入れ実績がある清掃事業のノウハウを生かして、人材のマッチングから教育、就労・生活支援まで行うことで解決する「外国人材紹介事業」を2024年1月からスタートさせました。事業の枠を越え、経営資源をか

け合わせることで新たな提供価値を創出することができた好事例だと考えています。

さらに今期から、たんぼぼ薬局との連携による介護用品レンタルの営業所出店を進めており、2025年8月にはその一号店となる一宮営業所（愛知県）を既存のたんぼぼ薬局店舗内に開設しました。既存店を生かすことで、低コストでスピーディーな出店ができ、調剤薬局のご利用者約70万人に効果的なアプローチが可能となります。たんぼぼ薬局も、国が進める地域包括ケアシステムにおいて、かかりつけ薬局として地域住民の健康を支えるとともに、地域医療・介護に関わる多職種をつなぐ役割が求められており、薬の提供だけでなく幅広い高齢者向けサービスの提供や相談窓口となることで、その役割を強化できると考えています。こうした体制の実現こそが、多角的に事業を展開するトーカーグループの存在価値を高めていくことにつながると確信しています。

従業員に対しても、業績評価項目にシナジーの創出に関する目標を加え、他部門との連携強化を通じて新たな価値創出に寄与した人材を評価する仕組みを整えています。全体最適の意識を持って相互協力する大切さを浸透させ、連携強化を促すことで、豊富な経営資源をより大きな強みへと発展させ、企業価値向上へとつなげていきます。

成長投資と株主還元をバランスよく実行、株主還元は3カ年累計で「総還元性向70%超」を目指す

当社はレンタルビジネスを中心とした事業展開などにより、安定的な利益成長を続けることができている一方、純資産の積み上がりにより、ここ数年はROEが低下傾向にあります。特に2025年3月期は減損損失を計上したこともあり、ROEは5.5%と自社認識の株主資本コストを下回る結果となりました。ROE改善に向けた取り組みは不可欠であり、新中計でも最重要経営目標に位置付けているところです。今後もROE8%の早期達成に向けて、分母である自己資本のスリム化と分子の収益性向上に、しっかりと取り組んでまいります。

新中計では資本効率性を高めるため、「バランスの取れた成長投資と株主還元の実施」を基本方針の5つ目の柱に掲げています。株主還元については、ROE8%という目標から売上や利益のシミュレーションを十分に行ったうえで、3カ年累計で総還元性向70%超を目指すという方針を掲げました。成長投資についても、新規事業の開発やシルバー事業をはじめとした「健康長寿社会」の実現に貢献する分野に対して約100億円、既存事業の維持・拡大に向けて約150億円と、積極的な投資を行ってきた過去4年間の水準をさらに上回る規模を想定しています。

お客様や社会が抱える課題に真摯に向き合い続けることで社会とともに持続的な成長を実現する

人口動態の変化や技術革新の加速、地政学的リスクなどさまざまな要因によって、今後も市場環境は急激に変化していくことが予測されます。そうしたなかで、トーカーグループが目指すのは、医療・介護の健全な発展に貢献できるサービスの創出によって社会課題を解決することであり、それが当社グループの成長につながるものと考えています。その揺るぎない思いを持って、お客様と真摯に向き合う姿勢を貫き、信頼を育むことができれば、環境変化の中であっても成果を生み出し続けることができると信じています。



また、より健全な企業経営に向けて、2024年6月からは取締役の半数を社外取締役とし、現在は事業会社や地域金融機関、投資銀行、厚生労働省の出身者に加え、現職の弁護士と、多様なバックグラウンドを有する方々の視点を取り入れて経営判断を行えるよう、ガバナンス体制を構築しています。実際、経営目線や株主目線など広い視野で多面的な意見交換ができており、多様性確保による議論の深まりがコーポレート・ガバナンス強化につながっていることを肌で感じています。

さらに、「人と地球の清潔と健康」をパーパスに掲げるなか、社会の持続可能性を脅かす喫緊の課題である気候変動問題への対応も、経営の重要課題の一つと位置付けています。脱炭素社会の実現に向けて、太陽光発電によるグリーンエネルギーの利活用や省エネに資する設備投資などを積極的に行うなど、当社グループとしても引き続き温室効果ガスの排出量削減を推進していく方針です。

100年企業の実現には、社会とともに持続的な成長を図ることが不可欠です。これからも社会課題の解決に挑み続けることで、社会になくはならない企業グループを目指してまいります。

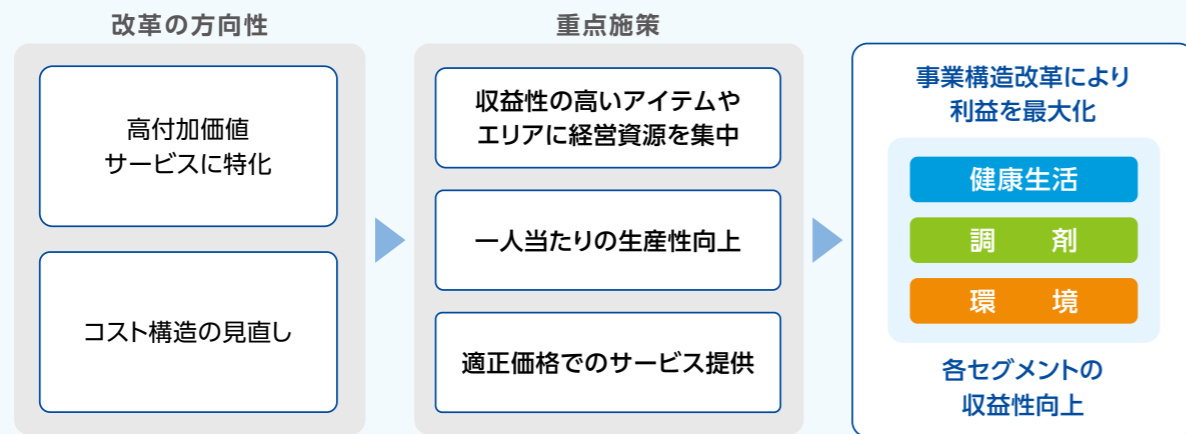
中期経営計画 5つの基本方針

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

高付加価値サービスへの特化とコスト構造の見直しで収益性向上を推進

各事業において、よりニーズの高い高付加価値サービスに特化していくとともに、コスト構造の見直しを通じて、持続的な利益成長を実現する事業構造へと変革していきます。

重点施策としては、収益性の高いアイテムやエリアに経営資源を集中させていきます。一人当たりの生産性を向上させるとともに、価格転嫁を進め、適正価格でのサービス提供を目指します。このような施策を実行していくことで、各セグメントの収益性向上に努めていきます。



事業ポートフォリオ認識を踏まえた利益最大化に向けた各事業の主な戦略

P.23に記載の「事業ポートフォリオの認識」を踏まえ、各事業の位置付けに応じた利益最大化のための戦略をそれぞれの事業で実践することにより、当社グループとしての利益最大化を目指します。

〈利益最大化に向けた主な戦略〉 ▶ 関連 P.33~42 事業戦略

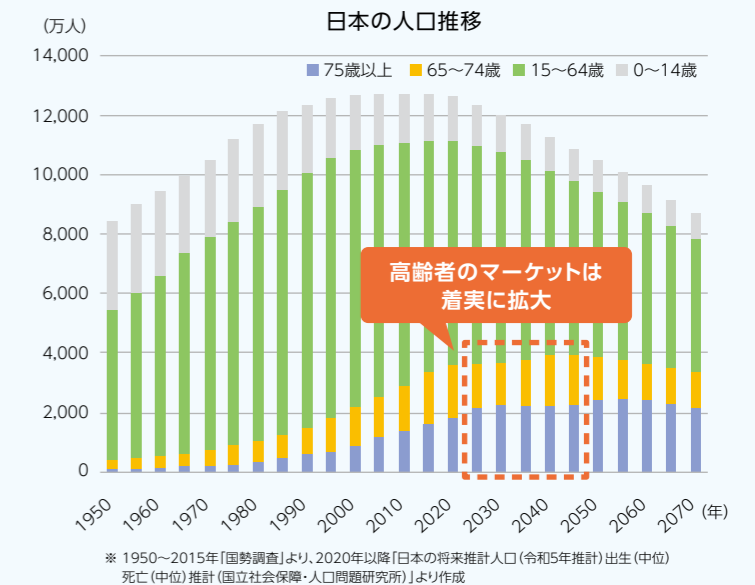
成長けん引事業：市場成長に合わせて事業拡大を図るとともに、さらなる収益性向上を目指す	
シルバー事業	<ul style="list-style-type: none"> 都市部を中心とした積極的な出店・M&Aによる事業規模の拡大 メンテナンスセンターの機能強化による資産効率の追求、DX推進による業務効率化 グループシナジーの追求および介護分野における他社との連携を強化
寝具・リネンサプライ事業	<ul style="list-style-type: none"> 生産体制強化を図り、拡大するホテルリネン需要を着実に取り込む 安定供給のための価格の適正化
安定収益事業：高付加価値化による成長維持およびさらなる収益性向上を目指す	
病院関連事業	<ul style="list-style-type: none"> 入院・入居セットの高付加価値化および拡販強化 新基幹システムによる業務効率向上
清掃事業	<ul style="list-style-type: none"> 高付加価値の手術室支援業務の受託拡大 AI清掃ロボット導入による作業効率化、人手不足対応
収益性強化事業：ビジネスモデルの再構築により、安定収益事業への転換を目指す	
給食事業	<ul style="list-style-type: none"> 院内（施設内）調理から、セントラルキッチンを活用した完全調理品提供へと事業モデルを転換
調剤薬局事業	<ul style="list-style-type: none"> 調剤薬局としての機能強化、ドミナント戦略のもとニーズに合わせた出店形態を推進 薬局業務のセンター化やDX推進による業務効率・店舗運営効率の改善 グループシナジーを通じ地域包括ケアシステムで求められる役割を強化 ドラッグストア事業における出店地域の特性やニーズに合わせたラインアップ充実およびEC売上の拡大
リースキン事業	<ul style="list-style-type: none"> ダストコントロール商品をベースに高付加価値のトイレ周り商品の拡販（トイレ周り比率向上による収益性向上）

基本方針 2 10年先の成長をけん引する新規事業の開発

前提となる事業環境の認識

わが国の人口推移をみると、生産年齢人口は1995年以降、減少の一途をたどっています。一方で、75歳以上の高齢者人口は、2055年まで増加することが予測されています。

このような人口動態や将来推計を踏まえると、中長期で高齢者マーケットは着実に拡大を続ける一方で、社会保障費の財源ひっ迫や、医療・介護の担い手不足といった課題が一層顕著になることが想定されます。いかに健康寿命を延ばしていくか、保険外のサービスを充実させていくかが、重要な社会課題の一つになると考えています。

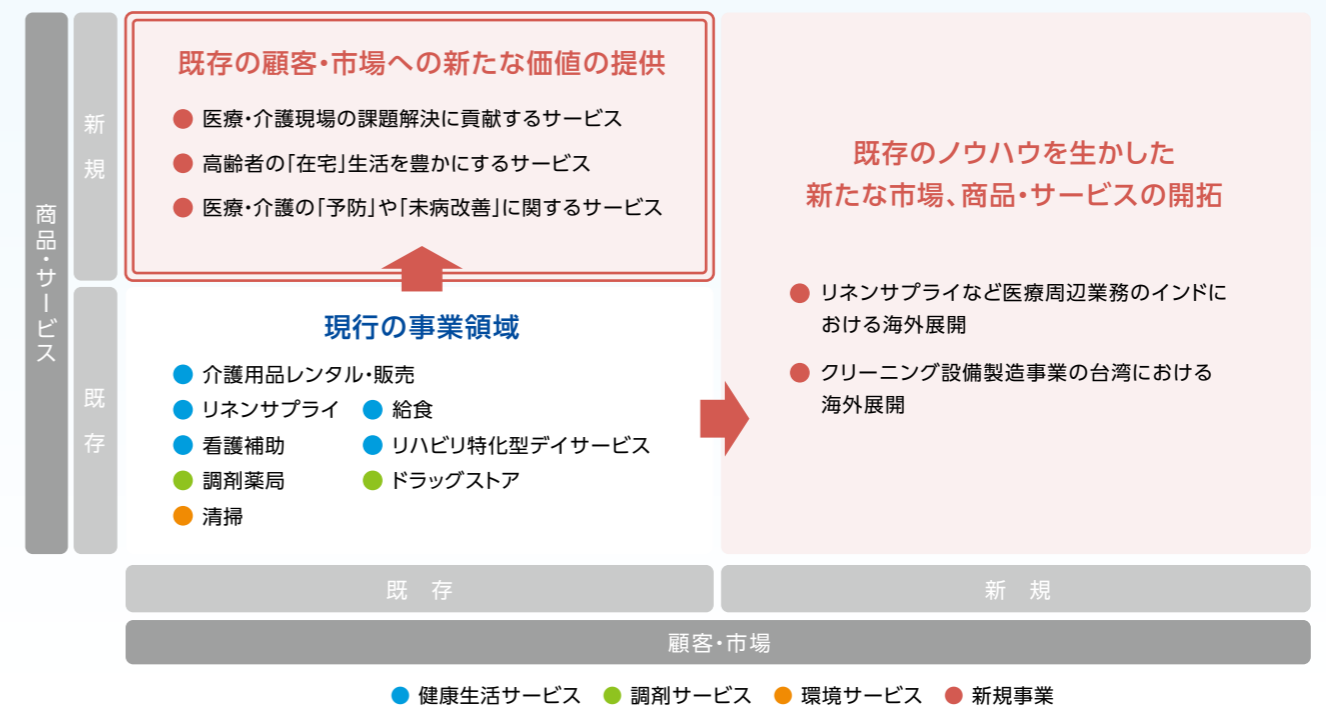


現行のヘルスケア領域において、新たな価値提供と市場開拓に挑戦

事業環境を踏まえ、既存の主力事業を引き続き強化・拡大していくとともに、豊富な経営資源を有するヘルスケア領域において、強みを生かした新規事業の開発に注力していきます。

特に、本中期経営計画期間においては、既存のお客様に対し、これまでにない新たなサービスを提供していくことを目指し、医療・介護現場の課題解決につながるサービスや、高齢者の在宅生活を豊かにするサービスの種を積極的に生み出し、挑戦を続けていきます。

また、今ある事業を新たな市場に展開することも進めていきます。この数年で取り組んできたインドにおける病院向けリネンサプライの展開がその一例です。クリーニング設備製造事業においても、台湾での販売を強化しており、海外での売上拡大に注力していきます。



基本方針 3 グループシナジーの創出および最大化

全体最適の観点でグループとしての企業価値最大化を目指す

当社グループは、幅広い経営資源を有していることを生かして、事業間や組織間の営業協力や情報共有に積極的に取り組んできました。しかし、それらの連携は各部門単位での成果につなげる「部分最適」の取り組みが中心であり、今後は「全体最適」の観点をより重視し、既存の経営資源を生かした新たなシナジーの創出に注力していきます。

特に新規事業の種まきを積極的に行っていくヘルスケア領域においては、代表取締役社長を中心とする経営層メンバーでシナジー創出会議を実施し、事業やグループ会社間の垣根を越えたシナジー創出に向けて継続的な議論を重ねています。

地域包括ケアシステムの中で長期的に目指すグループシナジー

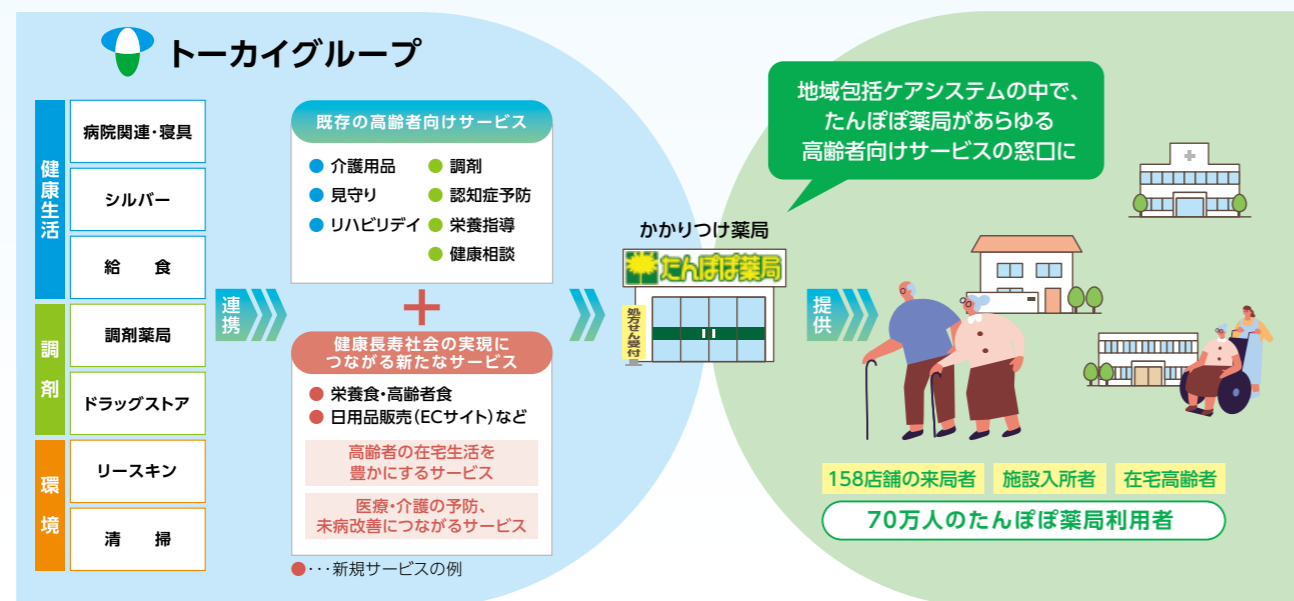
2035年のありたい姿として掲げる「Vision2035」の実現に向けて、当社グループは一人ひとりがより健康で長生きできる社会の実現に貢献していきたいと考えています。

厚生労働省が示す地域包括ケアシステムの構築が進められるなか、医療・介護のサービスを提供する場所は病院や介護施設から在宅へと移行していきます。その中で、地域医療と高齢者をつなぐという重要な役割を担う調剤薬局は、あらゆる高齢者向けサービスの窓口になりうるものです。当社グループにおいては、全国150店舗以上を展開するたんぼぼ薬局を生かしたサービス網を地域で築いていきたいと考えています。

将来的には、介護用品レンタルやリハビリデイサービス、調剤などの既存のサービスに加え、高齢者の在宅生活を豊かにするサービスや、医療・介護の予防、未病の改善につながるサービスなど、これから新たに創り出していくサービスを、たんぼぼ薬局を通じてより多くの高齢者の皆さまに届けていきます。

Vision2035

人々の「清潔」で「健康」な暮らしを支えるインフラ企業として、
“健康長寿社会”の実現に貢献する



新たな価値を創出するグループシナジー事例

病院関連事業 × 清掃事業 → 外国人材紹介事業

2024年1月より、医療機関や介護福祉施設に対して、介護分野の特定技能を有した外国人材を紹介する「外国人材紹介事業」を展開。病院関連事業のお客様が抱える介護人材不足という深刻な課題に需要を見出し、清掃事業で培ってきた外国人技能実習生の受け入れノウハウを生かして事業化に至りました。人材のマッチングだけでなく、教育、就労・生活支援までを一貫して行うことで、受け入れ先と外国人材の双方が安心して働けるようにサポートしています。既存事業の強みを掛け合わせたことで新たな提供価値を創出し、これまでお客様からいただいた求人数は100人を超えています。



調剤薬局事業 × シルバー事業 → 共同店舗で地域の医療・介護の包括的支援を目指す



2025年8月、調剤薬局事業とシルバー事業が連携した営業所の一号店として、たんぼぼ薬局一宮店内に介護用品レンタルの一宮営業所を開設しました。シルバー事業においては、既存のたんぼぼ薬局の店舗の一角を活用することで、低コストかつスピード感のある出店を実現するとともに、拠点展開の密度を高めることで対応スピードの向上や地域シェアの拡大を目指しています。たんぼぼ薬局においても、従来の処方箋受付や服薬指導だけでなく介護相談にも対応することで、地域包括ケアシステムにおける役割を強化し、トーカイグループとして、地域におけるプレゼンスの向上を図っています。



基本方針 4 人的資本への投資が成長につながる好循環の確立

当社グループはこれまで、成長をけん引する「人財」育成の強化や、従業員の働きがいをも高める人事制度や組織の在り方の見直し、DE&Iを推進してきました。こうした人的資本への投資が企業の持続的な成長には欠かせないものと捉え、これらの投資を継続的に行っていくことで、持続的な成長の好循環を目指していきます。



トーカーグループ 人材育成方針

当社グループは、「人材育成方針」および「社内環境整備方針」に則り、企業がさらなる成長を続けていくために不可欠な従業員一人ひとりの育成に注力しています。特に、当社グループが育成する“人財”として、右記の3つの観点を重視しており、これらの人材、また、その人材がやりがいを持って働ける環境をつくるために、本中期経営計画における人的資本投資の具体的な施策を実行していく考えです。

引き続き、多彩な研修機会と充実した教育プログラムの提供、また、多様性を尊重した働き方の推進などの環境整備を通じて、自律型の人材および組織の実現を目指していきます。

人材育成方針・社内環境整備方針はこちら

人材育成に関する取り組み | 株式会社トーカー



トーカーグループが創る“人財”

- 社会の要請やお客様のニーズに応えるべく、何ができるのかを自ら考え主体性を持って取り組めるホスピタリティを持った人材
- 経営環境の変化に対応し、チャレンジ精神をもって変革プロセスを描き具現化できる人材
- 次世代につながる新たな価値を生み出すためにイノベーションを起こしうる人材



新卒3年目研修の様子



トーカーグループ ビジネスリーダー育成塾の様子

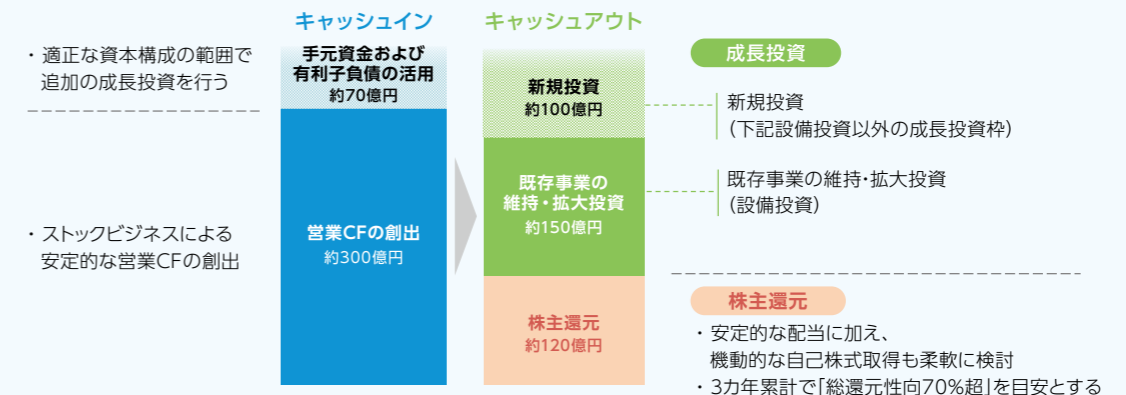
▶ 関連 P.51～52 従業員とともに

基本方針 5 バランスの取れた成長投資と株主還元の実施

本中期経営計画期間のキャッシュ・アロケーション

本中期経営計画期間においては、資本効率性を高めるため、バランスを考慮した成長投資と株主還元を積極的に行っていきます。3年間で創出する営業キャッシュフローを約300億円と想定し、既存事業の維持・拡大のための設備投資を約150億円、新規事業の開発やM&Aなど新規投資として約100億円、株主還元として約120億円を計画しています。新規投資については、手元資金および有利子負債を活用していく考えです。

■ 新たな還元方針のもとでのキャッシュ・アロケーション(3カ年累計)



成長投資枠(新規投資)について

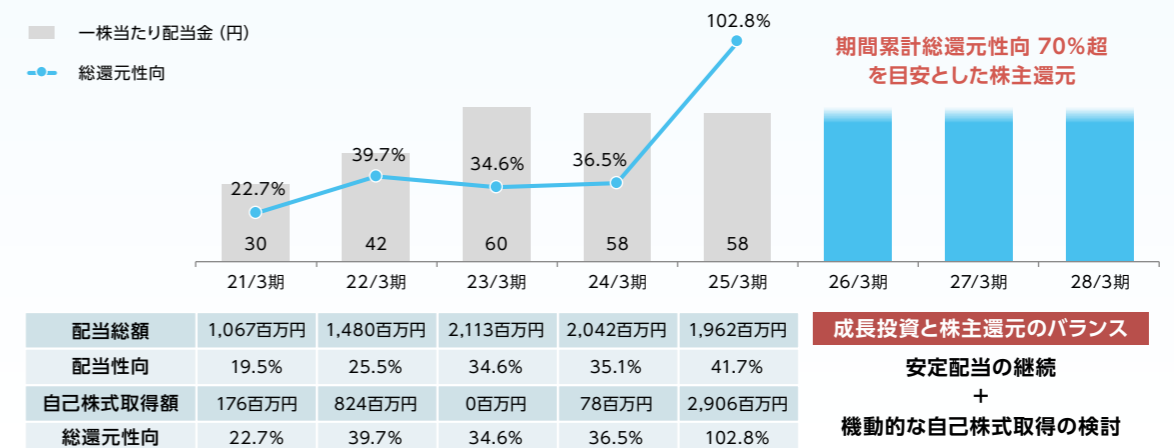
新規事業の開発、シルバー事業などの成長けん引分野におけるM&Aの推進、事業基盤強化に向けた研究開発や他社連携など、「健康長寿社会」の実現に貢献する分野への投資として、3年間で100億円の投資枠を設定しています。なお、前中期経営計画期間の4カ年では、シルバー事業を中心に99億円のM&A投資を行っており、今後3年間でこれを上回る投資を実行していく考えです。

前中計期間の主なM&A投資実績

(株)mik japan (リハビリデイサービス・ドラッグストア事業)	24億円
(株)介護センター花岡 (介護用品レンタル事業)	48億円
その他 15件 (うち介護用品レンタル事業 11件)	27億円

「総還元性向70%超」を目安とした株主還元を実施

本中期経営計画期間は、安定的な配当に加え、機動的な自己株式取得を柔軟に検討し、3カ年累計で「総還元性向70%超」を目安とした株主還元を実施していきます。



トーカイグループ事業拡大の変遷

1955年に岐阜県岐阜市で貸布団業として創業して以来、さまざまな商品・アイテムを「レンタル」で提供することで成長を続けてきました。現在は「清潔と健康」というテーマを軸に事業領域を拡大し、ヘルスケアと環境の分野で幅広くお客様のニーズに応えることで、さらなる企業価値向上につなげています。

健康 生活 サービス	1955年 寝具のレンタルを開始 高度経済成長期、建設現場の作業員宿舎に対して「貸布団」を提供。		2005年 手術用リネンのリユース（「NEX-SURG.J」）事業を開始。	2011年 入院・入居セットを本格展開。	寝具・リネン サプライ事業 P.37	
	1962年 病院用寝具のレンタル事業を開始 1961年に病院寝具設備の外部委託が認可されたことを受け、病院用寝具のレンタルを開始。		1987年 病院給食の業務受託を開始 1986年に病院給食の外部委託が認可されたことを受け、トーカイの給食事業課で業務受託を開始。（現：トーカイフーズ（株））	2003年 飲用水の宅配を行うアクアクララ事業を開始。	2024年 （株）mik japanのグループ化により、リハビリデイサービス事業に参入。	病院関連事業 給食事業 P.33
		1996年 介護用品のレンタル事業を本格的に展開 2000年の介護保険法施行に伴う需要増加、高齢化の進展による市場拡大を見込み、トーカイ全支店にシルバー事業課を置き体制を強化。	2005年 （株）プレックスのグループ化により、クリーニング設備製造事業を開始。	自社出店とM&Aで積極的に事業拡大	シルバー事業 P.35	
		2012年 在宅調剤事業を本格的に展開。	2020年 オンライン服薬指導全店対応。	アクアクララ事業	クリーニング 設備製造事業 P.38	
		1995年 調剤薬局事業を開始 厚生省（現 厚生労働省）の強力な指導のもと医薬分業が推進されていた当時、取引先の医療機関より、当社に調剤薬局開設の期待が寄せられていたことを受け、たんぼ薬局（株）を設立。	2022年 LINE公式アカウントを開設。	調剤薬局事業 P.39		
		2024年 （株）mik japanのグループ化により、ドラッグストア事業に参入。	ドラッグストア 関連事業 P.39			
環境 サービス		1968年 ダストコントロール商品のレンタル事業を開始 1960年代、生活の洋風化に伴いダストコントロールの概念が普及するなか、「レンタルビジネス」と“洗濯工場”のノウハウを生かし、ダストコントロール事業に参入。フランチャイズシステムに基づくリースキン・エンタープライズ・チェーンを組織し、全国展開を開始。	2014年 「トイレ周り日本一」を掲げ、トイレ周り商材の開発・拡販に注力。	リースキン事業 P.41		
	1985年 清掃事業を開始 業容拡大とビルメンテナンスのニーズに応えるため、リースキンの化学商品を扱っていた子会社を総合ビルメンテナンス事業を担う会社として新設。（現：（株）ティ・アシスト）		2013年 （株）ビルメン®をグループ化し、関東エリアの事業基盤を拡大。 <small>※2025年4月1日付で（株）ティ・アシストを存続会社とする吸収合併により消滅。</small>	清掃事業 P.42		
	2012年 太陽光事業を開始。	太陽光事業				

事業戦略

病院関連事業 Hospital Business

※給食事業を含む

事業の概況

病院関連事業は、リネンサプライをはじめ看護補助、院内物流管理、清掃、給食といった医療機関で発生するさまざまな業務を一手に引き受けています。医療機関の経営環境が厳しさを増すなか、これら医療周辺業務の受託を通じて医療現場の負荷軽減につなげるとともに、国の保険制度に依らない新たなサービスの提供を通じて、医療機関の経営効率化や収益性向上に貢献しています。

また、地域医療構想など国の方針により、これから病床数は減少が見込まれていますが、リネンサプライや給食サービ

スについては介護福祉施設にも提供しており、今後も増加が見込まれる有料老人ホームやサービス付き高齢者向け住宅を中心に新規契約施設の獲得に努めています。

近年では、医療機関・介護福祉施設ともに人手不足問題が深刻化しており、トーカイグループの各事業が連携してお客様の課題解決につながる新たなサービスの開発に注力するなど、当社グループならではのトータルサービスのさらなる強化にも取り組んでいます。

事業環境

機会

- 地域医療構想のもと病床数は減少が見込まれるものの、介護施設は新規増床が続く
- 医療・介護サービスの担い手不足や医師の働き方改革などを背景に、人手不足解消につながる新たなサービスや役務受託に対するニーズが高まる

リスク

- 高齢化や医療の高度化に伴い社会保障費が増大、その抑制に向けた医療・介護制度の見直し
- 2年に一度の診療報酬改定、3年に一度の介護報酬改定による医療機関・介護施設の経営環境の変化

強み

- 病院向けリネンサプライ参入から60年で構築してきた医療機関や介護福祉施設との信頼関係（医療機関約1,000件、介護福祉施設約2,900件のお客様）
- リネンサプライ、看護補助、清掃、給食など、グループ内で複数の医療周辺業務を提供できる体制
- 各種医療周辺業務に精通したメディカルスタッフおよびその教育体制
- 高品質のリネン類を効率的かつ安定的に提供できる自社洗濯工場群

戦略

- 医療周辺サービスを安定的かつ高品質に提供する体制の強化
- 「入院・入居セット」の高付加価値化および拡販強化
- トーカイグループならではの新たな基幹アイテムの創出
- DX推進による業務効率向上

「入院・入居セット」の提供に注力

医療周辺業務の外部委託率はすでに高い水準にあることから、今後さらなる成長のために保険制度に依存しない新たなサービスを提供していくことで顧客ニーズに応えていきます。そうしたなか、現在、注力しているのが、入院時または介護施設への入居時に必要となる日用品やリネン類を日額定額制で提供する「入院・入居セット」です。洗濯や日用品の補充といったご家族の負担を減らし、快適な入院・入居生活をサポートするとともに、病院や施設の職員の皆さまが本来の業務に専念していただける環境づくりに貢献します。今後も増加が見込まれる介護施設の新規開拓を中心に、お客様の要望に合わせたオリジナルセットの提案を行っています。



多様化する医療機関のニーズにグループ横断的な連携で応える

当社グループは、医療周辺業務における幅広いサービスをワンストップで提供することで、医療機関の経営をサポートしています。

近年、あらゆるコストの高騰や人手不足など、医療機関を取り巻く経営環境が目まぐるしく変化するなかで、多様化する医療機関のニーズに応えていくべく、給食事業における完全調理品「モアデリ」の活用、清掃事業におけるAI清掃ロボット導入、手術用リネンのリユースシステム「ネクサージ」と連携した手術室支援業務の受託提案など、新たなサービス展開に力を入れて取り組んでいます。こうしたサービスを個別にではなく、グループとしての総合的な提案につなげるため、グループ内で部門を越えた勉強会を実施し各サービスやアイテムに関する知識を深めるとともに、病院関連事業の営業担当者と各サービス担当者が営業同行を行うことで提案力の強化を図っています。



ネクサージの合同勉強会の様子

完全調理品による給食事業の構造改革

給食事業は、人手不足が深刻化するなか、安定的なサービス提供を実現するため、院内調理からセントラルキッチンを活用した完全調理品の提供中心へと事業構造の転換を推進しています。2024年10月には、当社の連結子会社であるトーカイフーズが、オリジナルブランド「モアデリ (More Delicious DISH)」のサービスを開始。全国から仕入れた食材を、同社のセントラルキッチンで製造・ピッキングし、完全調理品として各事業所へ配送しています。現場での調理工程の大幅な削減に寄与するとともに、全国各地の食品メーカーや食材業者と提携してOEM 商品やODM 商品の開発を行うことで、より安全でおいしい食事の提供を可能にしています。



シルバー事業 Elderly Care Equipment Business

事業の概況

シルバー事業は、介護保険制度に基づく介護用品のレンタル・販売や住宅改修、機能訓練に特化したリハビリデイサービスを展開しています。

当社グループにおいては、高齢者人口の増加に伴い中長期的に市場の拡大が見込まれるシルバー事業を今後の成長をけん引する主要事業と位置付けて、人材育成や業務のデジタル化、物流改革などを推進すべく経営資源を集中させ、介護用品レンタルで日本一の地位を確立することを目指しています。こうした積極的な事業展開により各地でのシェア向上に努めており、市場の伸び

を上回るペースでの成長を続けています。

また、長年にわたり多くの医療機関と信頼関係を構築してきた当社グループの強みを生かして、介護保険サービスの利用にあたってキーパーソンとなるケアマネジャーとの密な連携はもちろん、医療機関のソーシャルワーカーや、理学療法士や作業療法士らとも日頃から連携を深めています。退院を控えた患者さまが在宅生活に戻る際に必要な介護用品の選定や、バリアフリー化のための住宅改修工事も含めた総合提案により、新たな利用者の獲得につなげています。

事業環境

機会

- 高齢者人口の増加により在宅介護サービスの需要は拡大、市場の成長基調が続く
- 全国に7,000超の事業者が存在しており市場シェアは分散、今後の市場再編余地が大きい(M&Aなどの機会)
- 社会保障制度の維持の観点から、医療・介護予防や機能回復につながるサービスやアイテムに対するニーズが高まる

リスク

- 3年に一度の介護報酬改定による給付費の抑制、サービス内容の変化
- 雇用環境の悪化による人材不足と人件費等の上昇

強み

- 介護保険制度開始前から事業を開始、**長年にわたり構築してきたケアマネジャーとの信頼関係**
- 医療周辺業務の受託を通じて構築した**医療機関との関係性を生かした営業アプローチ**(退院窓口との連携)
- **安全・安心な製品のスピーディーな提供を可能にする自社の拠点網**
- 高い専門性と実践スキルを備えた人材を育成する**充実した教育体制**
- 付加価値の高いサービスの提供を可能とする**DX推進体制**
- **業界トップクラスのM&A実績**

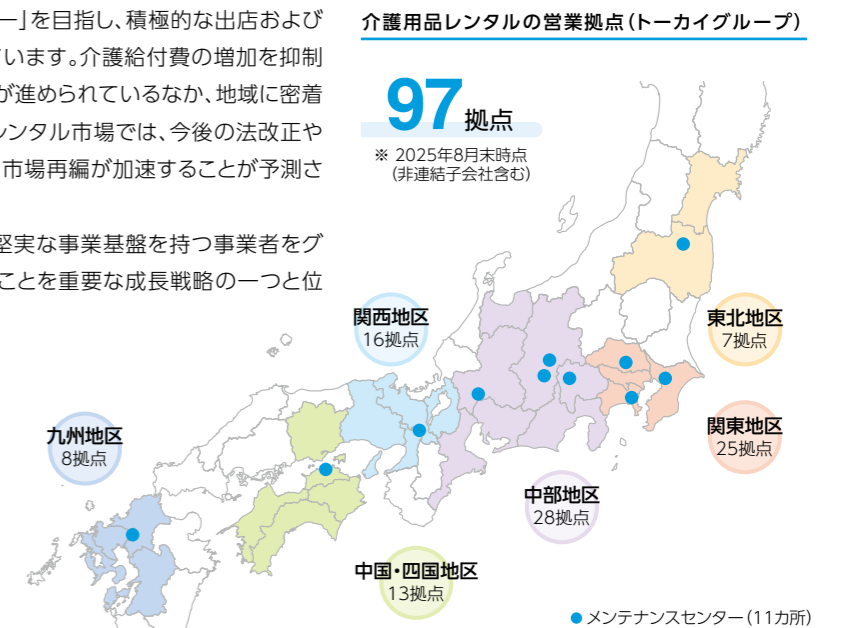
戦略

- 都市部を中心とした積極的な出店およびM&Aによる事業規模の拡大
- メンテナンスセンターの機能強化による資産効率の追求や、DX推進による業務効率化
- 介護用品レンタルとリハビリデイサービスとの連携による営業強化
- 介護分野における他社との協業を通じた成長機会の創出

積極的なM&Aと出店による事業規模拡大

当社グループは、「介護用品レンタル直販売上日本一」を目指し、積極的な出店およびM&Aを通じて、各地域におけるシェア拡大を推進しています。介護給付費の増加を抑制するため、保険制度やサービスの在り方について議論が進められているなか、地域に密着した中小規模の事業者が多数存在している介護用品レンタル市場では、今後の法改正や報酬改定の内容によっては、事業環境が大きく変化し、市場再編が加速することが予測されます。

こうした状況のなか、当社グループでは、各地域で堅実な事業基盤を持つ事業者をグループに迎え入れることで、地域シェアの拡大を図ることを重要な成長戦略の一つと位置付けています。2024年度には、長野県でトップシェアを誇る株式会社介護センター花岡がグループ入りしたほか、3拠点の新規出店を実施し、2025年8月末時点で営業拠点は97拠点(非連結子会社の拠点を含む)となっています。今年度は、たんぼ薬局の店舗を活用した拠点(▶詳細P.28)も含め積極的な新規出店を計画しており、引き続きM&Aや新規出店を戦略的に展開し、2035年には業界シェア10%のトップランナーとなることを目指します。



DX施策の推進を通じた業務効率化

当社は、積極的なDX施策の推進を通じて、介護用品レンタル・販売、住宅改修サービスの提供に係る業務フローの効率化を図っています。

2019年からはご利用者との契約書類の作成をタブレット端末で行う「電子契約アプリ」の運用を開始し、2022年には「介護版電子カルテシステム」を稼働。2024年には口座振替情報の登録を効率化する「新決済システム」を導入し、業務フローの効率化のみならず、ご利用者やそのご家族の負担軽減にもつながっています。2025年からは、営業担当者が商品の受注入力を現場で完結できる「ワンストップ受注」の運用を開始。事務担当者とのやり取りに係る時間が短縮され、サービス提供の迅速化に貢献しています。



介護用品レンタル×リハビリデイサービスの連携による高齢者自立支援

2024年に株式会社mik japanが連結子会社に加わったことにより、トーカイグループとしてリハビリデイサービス事業の展開を開始しています。介護保険制度に基づいて提供される介護用品レンタルサービスと、リハビリ特化型デイサービス「ミック健康の森」が連携し、在宅生活のサポートと機能回復の両面から、トーカイグループの強みを生かした高齢者自立支援を行っています。



寝具・リネンサプライ事業 Bedding and Linen Supply Business

事業の概況

寝具・リネンサプライ事業は、ホテルや旅館などの宿泊施設に欠かせない清潔な寝具やリネン類のレンタルを行っています。そのほかにも企業の研修施設や官公庁の宿泊所など、さまざまな場所でご利用者が快適に過ごせるよう、サービスを提供しています。

コロナ禍においては旅行需要が大きく落ち込んだことにより、寝具・リネンサプライ事業も特に大きな影響を受けましたが、現在は観光需要の急速な拡大に伴い、ホテル向けリネンサプライの売上が大きく伸びています。

事業環境

機会

- インバウンド需要の増加などを背景に、ホテルリネン市場は拡大基調
- 事業環境の急激な変化へ適応することが求められるなかで、リネンサプライヤーの再編による新たなマーケットの獲得

リスク

- 急激な需要回復に対する生産・配送人員の不足

強み

- トーカイ創業の事業として、**長年にわたり蓄積された実績とノウハウ**を有している
- 四国・東北の主要子会社や各地の協会社とのネットワークにより、**広域的な営業活動が可能**
- 自社洗濯工場および連携の取れた協力工場により、高品質のリネン類を**効率的かつ安定的に提供できる生産体制**を構築

戦略

- 適正価格の確保、効率的な事業運営を通じた収益基盤の強化
- M&Aも視野に協会社との連携を通じて生産体制強化を図り、拡大するホテルリネン需要に対応

拡大する需要に対応する生産体制の強化

観光需要の拡大に伴い、急速に高まる宿泊施設向けリネンサプライの需要に確実に応えていくため、生産体制の強化に取り組んでいます。特にインバウンド需要の高まる岐阜県の飛騨エリアにおいては、2022年から2023年にかけてグループ化した株式会社日晴リネンサプライおよび日晴有斐株式会社（ともに岐阜県）と、当社の羽島ホテルリネン工場との連携を強化することで、供給能力の拡充を図ってきました。さらに、東海・北陸エリアを中心に約100社のパートナー企業と連携し、柔軟かつ安定的な生産体制を整えています。

2023年からは、「トーカイパートナーズ会」を定期開催し、協会社を招いて当社の事業方針や市場動向の共有、意見交換を行うことで協会社との信頼関係強化に努めています。



第2回トーカイパートナーズ会の様子

クリーニング設備製造事業 Cleaning Equipment Manufacturing Business

事業の概況

クリーニング設備製造事業は、連結子会社であるプレックスがリネンサプライ事業者に向けて洗濯工場の仕上げ工程で使われる省人化設備の企画開発と製造および販売を行っています。

人手不足が深刻化するリネンサプライ業界において、省人・省力化設備への投資意欲が高まっており、同社製品への需要も拡大しています。また、新たな市場開拓にも注力しており、台湾での販売を開始するなど、今後は海外展開のさらなる強化を図ります。

省力化設備への投資意欲が高まっており、同社製品への需要も拡大しています。また、新たな市場開拓にも注力しており、台湾での販売を開始するなど、今後は海外展開のさらなる強化を図ります。

事業環境

機会

- 人手不足を背景に、省人化および省力化設備の需要が増加
- 補助金制度の活用による顧客の設備投資意欲の拡大

リスク

- 新製品開発を行う技術者の確保に課題
- ニッチな産業であるため、国内市場での成長には限りがある

強み

- **グループ内にリネンサプライ工場があることにより、リネン類の取り扱いに関するノウハウが豊富に蓄積されている**
- 上記により、現場のニーズに即した製品開発や、その検証および改良を迅速に行うことができる
- 業界初のタオル自動展開機など**省人化ニーズに応える独自の製品ラインアップ**

戦略

- リネンサプライ工場の仕上げ工程の無人化に寄与する製品開発および既存製品の改良の推進
- 台湾を中心とした海外展開の強化

人手不足に応える省人・省力化設備

タオル自動展開機「ATA」



業界初のタオル自動展開機。タオルフォルダー（畳み機）への投入を自動化することで、タオル類の最終乾燥、畳み、結束までの工程の完全無人化を実現します。

タオルケットなどの大判サイズにも対応した「ATA-LT」も開発しました。

高速供給システム「ハヤブサII」



乾燥まで終えたシートと包布を、フィーダー（ロール式アイロンへの供給機）まで自動で搬送するシステム。

投入機からフィーダーまでの間にバッファーを持たせることで、作業者の手持ちを解消し効率的かつ安定的な供給を実現します。

調剤薬局事業 Pharmacy Business

※ドラッグストア関連事業を含む

事業の概況

調剤薬局事業は、東海・北陸・関西・四国地区の基幹病院の門前を中心に調剤薬局「たんぼぼ薬局」を展開しています。これまで地域の中核病院の門前を中心に出店を進め、東海地方でシェアトップクラスの調剤薬局チェーンへと成長しました。現在は、門前型の薬局だけでなく、医療モール型やライフソリューション型、在宅専門薬局など、多様な店舗形態で地域医療を支えています。国の方針として、調剤薬局にもかかりつけ機能が求められるようになってきていることを受け、たんぼぼ薬局では、在宅を

中心とした地域医療・福祉を担う多職種との連携を強化するなど、各店舗が地域で最も選ばれる薬局になるための取り組みを推進しています。

また、患者さまに寄り添う服薬支援を実現するための医療DXや、店舗業務の効率化のためのDXにも積極的に取り組んでいるほか、中核病院の処方箋対応を通じて蓄積してきた高度薬学管理のノウハウを生かし、高い専門性を強みとしながら、地域の皆さまの健康維持・増進をサポートする薬局づくりに努めています。

事業環境

機会

- 「かかりつけ薬局」としての機能強化を通じて、地域医療における調剤薬局の役割の発揮
- 患者主体の健康管理（セルフメディケーション）の普及などを通じた保険外売上の獲得機会の創出

リスク

- 毎年の薬価改定、2年に一度の調剤報酬改定への適応が収益の維持・改善に不可欠
- プレイヤーが乱立する業界環境において、病診連携の加速などにより、処方箋の受付機関の分散が進む

強み

- 地域の中核病院の処方箋応需を通じて **高度な薬学知識と経験を有しており、専門医療機関との連携が可能**
- **ドミナント戦略により東海地方のシェアはトップクラス**（東海地方を中心に158店舗出店）
- 全店舗でオンライン服薬指導の対応が可能など、**医療DXに対応するインフラを整備**
- グループ内の **各種医療・介護関連サービスとの連携**
- (株)mik japanが展開するドラッグストアの運営やECサイトを通じた **多様な一般消費者とのつながり**

戦略

- ドミナント戦略のもとでのニーズに合わせた出店および各店舗における地域コミュニティ活動や在宅医療を推進
- 高度薬学管理のノウハウを生かし、地域の皆さまの健康維持・増進を支援
- DXによる業務効率・店舗運営効率の改善、患者の利便性向上に寄与する取り組み推進
- シルバー事業やドラッグストア関連事業などとの連携を通じた地域包括ケアシステムにおける役割強化

「かかりつけ薬局」としての機能強化

地域の皆さまに身近で信頼される「かかりつけ薬局」として、専門性の高い分野に対応できる専門薬剤師の育成を進め、患者さま一人ひとりに寄り添った質の高い医療を提供しているほか、通院が困難な方のご自宅へ薬剤師が訪問して服薬指導や薬剤管理を行う在宅調剤に力を入れています。さらに、各店舗では健康測定会や相談会などのイベントを多数開催し、地域の皆さまとの交流を通じて健康意識の向上を図っています。医療機関との連携を深めることで、健康サポート薬局や地域連携薬局としての認定取得も積極的に進めています。



専門薬剤師
176名

※ 2025年9月末時点



在宅調剤実施店
141店舗/158店舗

Pickup!



「軽度認知障害」に関するイベントを開催

高齢者人口の増加に伴い認知症患者数が急増し、医療・介護の負担や社会保障費の増加が深刻な社会課題となるなか、たんぼぼ薬局は認知症予防を目的としたイベントを各地で開催しています。中部国際医療センター店では、患者さまや地域住民の方々を対象に、地域の大学と協働し「軽度認知障害(MCI)」に関する説明や予防につながるトレーニングを紹介することで、認知症への理解促進と予防意識の向上に努めました。



イベントの様子

医療DXの推進

たんぼぼ薬局は全店舗で電子処方箋に対応したシステムを導入するなど、国が推進する医療DX施策に則った体制整備を着実に進めています。積極的な利用促進に取り組んでいるマイナ保険証の利用率は、全国平均を上回る水準を維持。全店舗で導入されているオンライン服薬指導も、全国トップクラスの利用率を誇っています。現在は「クラウド型電子薬歴システム」を全店舗に導入し、薬歴記載業務の負担軽減を図るとともに、患者さま一人ひとりに寄り添ったより丁寧な服薬指導の実現を目指しています。

また、2022年に公開したLINEミニアプリを通じて、処方箋の事前送信機能やオンライン服薬指導の予約を手軽にご利用いただくことができ、患者さまの待ち時間の短縮、利便性向上に貢献しています。2025年3月末時点でのアクティブユーザー数は28万人に達しました。

友だち登録のご案内



QRコードをスキャンするとLINEの友だちに追加されます。QRコードをスキャンするには、スマートフォンのカメラもしくは、LINEアプリのコードリーダーをご利用ください。

mik japanのグループ化によりドラッグストア事業に参入

2024年7月、関西でドラッグストア「ドラッグミック」を展開する株式会社mik japanが当社グループに加わりました。これまでの当社グループにはなかった、一般消費者への物販機能やその商品の調達力を生かして、各事業とのシナジー創出を図り、収益性の向上とともに地域の皆さまの健康を支える企業グループとしての存在感を高めていきます。

また、株式会社mik japanでは国内外向けのECサイトも展開しており、実店舗以外でも多くの顧客とのつながりを有しています。今後、そのノウハウや販売チャネルを活用し、新たなサービス展開も視野に取り組んでいきます。



リースキン事業 Leasekin Business

事業の概況

リースキン事業は、全国に広がる地方本部・代理店からなるフランチャイズ網を活用して、リースキンブランドの環境美化用品のレンタルや販売を行っています。マットやモップなどのダストコントロール商品の市場が成熟期を迎えるなか、近年では、お客様の新たな課題解決につながるトイレ周り商品の開発・拡販に注力し、さらなる事業拡大を目指しています。



事業環境

機会

- コロナ禍を通じて衛生意識が高まり、トイレ周りを中心とした衛生素材の需要は継続

リスク

- ダストコントロール市場は縮小傾向、顧客ニーズに応える新たなサービスや商品開発が求められる
- 高齢化や後継者不在による代理店の減少

強み

- 日本全国を網羅するフランチャイズネットワークおよび幅広い業種の顧客基盤を生かした営業戦略の展開可能性
- フランチャイズ本部としての商品開発機能および多数のオリジナル商品を保有
- 差別化につながる豊富なトイレ周り商品群とトイレアドバイザーなど専門人材の教育体制

戦略

- トイレ周りを中心とした衛生管理ニーズや人手不足に対応する商品の開発・拡販
- 従来のダストコン商品に依存しないリースキンブランドイメージの確立
- チェーン全体でのトイレ周り商品の販売促進に向け、代理店への支援を強化

女性の不安に寄り添う「ルーナスサポートZERO」を推進

女性の健康課題や“生理の貧困”に対する不安の解消に向けて、自動開閉式サニタリーボックス「ルーナス」と生理用品をセットにした「ルーナスサポートZERO」の提案をリースキンチェーン全体で積極的に進めています。大学を中心に始まった本サービスは、ES・CS向上の観点から、企業や飲食店などの関心も高く、現在は500軒以上のお客様に導入いただいています。

リースキンは、社会的な意義の高いこの取り組みを今後も推進し、“トイレトペーパーと同様に生理用品も無償で使用できる環境”の実現を目指します。



清掃事業 Cleaning Business

事業の概況

各種施設の清掃・管理を行う清掃事業は、長年にわたり院内感染防止のための医療機関の環境整備を担ってきた強みを生かし、付加価値の高い病院清掃に特化することを戦略の基本としています。一般清掃と比較して、高い専門性が求められる病院清掃は収益性が高く、人材や資材などの経営資源を病院清掃に集中させることで、清掃事業全体の収益性向上に取り組んでいます。

コロナ禍を経て、感染対策に向けられる医療機関の関心は引き続き高い水準にあり、清掃サービスに求められる品質もより一層高まっています。これら医療機関の高度化するニーズに応える専門性の高いサービス提供を通じて、さらなる価値創出に努めていきます。

事業環境

機会

- コロナ禍を通じて感染予防に対する意識が高まり、高品質なサービスへのニーズは継続
- 医療機関の働き方改革により、医療周辺業務の外注化が加速

リスク

- あらゆる産業で人手不足となるなか、清掃サービスの担い手確保は容易ではない

強み

- 病院清掃に関する豊富な実績に裏打ちされた、院内感染予防に対する高い専門性
- 環境表面殺菌業務や手術支援業務など、医療機関のニーズに応える独自のサービス展開
- グループとして複数の医療周辺業務を提供できる体制および医療機関における高い認知度

戦略

- 感染管理を主軸とした病院清掃関連業務に特化
- 特定技能外国人材の採用やAI清掃ロボットの導入による人手不足解消

医療機関の高度なニーズに応える専門性の高いサービスを展開

医療機関における人手不足が深刻化するなか、病院清掃への特化をさらに進め、より高度で専門性の高いサービスの提供に注力しています。病院関連事業の展開を通じて築いてきた医療機関との信頼関係や営業ネットワークを生かし、需要が高まる手術室支援業務やAI清掃ロボットの営業強化を図っています。これまで医療機関の環境整備で培ってきたノウハウと経験をもとに、トーカイグループだからこそ展開できる専門性の高いサービスで、医療現場の課題解決と価値創出に取り組んでいます。



トーカイグループのDX

多様化・高度化する社会課題やお客様からのニーズに対応するためには、デジタル技術を活用した業務・顧客体験の変革が不可欠となっています。このようななか、当社グループは、DXを通じた業務効率化やサービスの質の向上に取り組むとともに、デジタル人材の育成にも積極的に取り組んでいます。

調剤薬局事業におけるDXの取り組み

クラウド型電子薬歴システムの導入による業務効率化および品質向上



たんぼ薬局は、患者さま一人ひとりと向き合う時間を充実させるため、クラウド型電子薬歴システムを導入しました。

AIを活用した服薬指導支援機能により、個人の服薬状況や身体の状態などに合わせた高度な服薬指導を実現するとともに、服薬指導の内容がリアルタイムで薬歴に反映されるなど、薬剤師の業務の効率化につながっています。また、服薬状況のスクリーニングによって、フォローアップが必要な患者さまに効率的にアプローチすることが可能となり、患者さまが安心して治療を続けられるよう専門的な立場から支援を行っています。

処方箋入力業務のセンター化による生産性向上

オンラインシステムの活用により、処方箋の入力業務をリモートで行い、店舗の生産性向上とスタッフの負担軽減を図っています。これにより、急な欠員への対応や店舗ごとの混雑時間帯の傾向に合わせた柔軟な業務支援を行うことが可能となり、効率的かつ安定的な店舗運営を実現しています。

全社におけるDXの取り組み

トーカイグループのデジタル教育

当社グループは、全従業員へのデジタル教育を継続的に実施し、デジタルリテラシーの底上げに取り組んでいます。また、現場とデジタルをつなぐ役割を担う人材を「DX推進者」として位置付け、専門教育を通じて育成を進めてきました。2022年から2025年の3年間で196名のDX推進者を育成し、現在は現場の課題に即したデジタル技術の活用を推進するプランナーとして活躍しています。



DX推進者4期生修了式の様子

業務効率化・付加価値向上に向けた対話型生成AI (Copilot) の積極的な活用

当社グループは、デジタル教育を基盤として、Copilotの活用を全社的に推進し、企業力・人材力の向上を通じてDXのさらなる加速を目指しています。また、DX推進者が、部署の業務特性や課題に応じた活用方法を主体的に模索・実践することで、Copilotの活用領域の拡大と定着を図っています。Copilotの活用により、定型的な業務や情報整理などの作業が効率化されることで、従業員は創造性や判断力が求められる業務により多くの時間を充てることが可能になります。こうした業務の質的転換は、働き方の高度化を促進し、企業全体の価値創出力を高めることにつながっています。



社内コミュニティサイト「DXポータル」にてCopilotを中心にDXにまつわる情報を幅広く発信