

トーカイグループ

TOKAI GROUP
REPORT

2024

統合報告書 2024



トーカイグループは、創業以来「清潔と健康」をテーマに
幅広い事業を展開してきました。

これからもお客様の声に耳を傾けながら、さまざまな社会課題に向き合い、
人と、地域と、ともに成長を続けてまいります。

経営理念

トーカイ憲章

トーカイは、「人」と「地球」の「清潔と健康」を使命とし、
縁ある全ての人々の幸せを実現する為、ここに宣言します。

- 一、私たちは、常に「感謝」の気持ちを込めて、「お客様第一」に徹します。
- 一、私たちは、「衛生管理のプロ」として、「安心と安全」をお届けします。
- 一、私たちは、常に挑戦者として、変革を進め、互いに成長を図ります。

経営方針

中長期的に目指すトーカイグループのありたい姿

トーカイグループ 3つの宣言（サステナビリティ基本方針）

- 1 創業以来の基幹事業であるレンタルビジネスを通じて、廃棄物の削減、循環型社会の実現に貢献します。
- 2 超高齢社会における医療介護の健全な発展に貢献します。
- 3 グループ全従業員が笑顔で、たくさんのありがとうに囲まれた会社を目指します。

編集方針

「統合報告書2024」では、当社グループが事業を通じて、どのように社会課題を解決し、
持続的な企業価値を向上していくのかをお伝えするために制作・発行いたしました。
制作にあたっては、IFRS財団が推奨する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業
省が策定した「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参考に編集しています。

対象期間

2024年3月期(2023年4月～2024年3月)
※一部、2024年4月以降の活動内容を含み、直近のデータを掲載している場合があります。

CONTENTS

- 01 経営理念・経営方針
- 02 目次
- 03 会長メッセージ
- 05 トーカイグループの事業領域
- 07 価値創造の軌跡

トーカイグループの強み

- 09 | ①人財
- 11 | ②レンタルビジネス
- 13 | ③生産力
- 15 価値創造プロセス
- 17 財務・非財務ハイライト

中期経営計画

- 19 | 社長メッセージ
- 21 | 資本市場における企業価値向上に向けて

特集

- 23 | トーカイ埼玉工場の挑戦

事業戦略

- 27 | 病院関連事業
- 29 | シルバー事業
- 31 | 寝具・リネンサプライ事業
- 32 | クリーニング設備製造事業／アクアクララ事業

- 33 | 調剤薬局事業
- 35 | リースキン事業
- 36 | 清掃事業
- 37 DX戦略・新規事業開発
- 39 サステナビリティ
- 41 環境
- 44 社会
- 47 ガバナンス
- 51 経営の状況
- 54 会社概要／グループ会社／銘柄基本情報

情報開示体系

財務情報

ホームページ IR情報

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



統合報告書

非財務情報

ホームページ サステナビリティ

<https://www.tokai-corp.com/sustainability/>



対象組織

トーカイグループ(株式会社トーカイおよびグループ会社)

※グループ会社は下記URLに記載しています。

<https://www.tokai-corp.com/profile/group.html>

〈本レポートに関するお問い合わせ〉

株式会社トーカイ

岐阜市若宮町9丁目16番地

TEL:058-263-5111(代表) E-mail: ir_info@tokai-corp.com

将来見通しに関する注意事項

本報告書で記述されている将来についての予想および見通しは、本報告書発行日時点での入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。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ることをご承知おきください。

Top Message

会長メッセージ

代表取締役会長

おのぎ こうじ

小野木 孝二

Top

お客様最優先のレンタルビジネスで、 挑戦を重ねて

当社グループは1955年の創業以来、お客様の声に真摯に耳を傾け、各時代の社会課題に向き合いながら事業を展開してきました。寝具のレンタルから事業を開始し、医療機関向けのリネンサプライ、環境美化用品のレンタルを行う「リースキン」、介護用品のレンタルに至るまで、レンタルというビジネスモデルによって事業領域を切り拓いてきたのです。「所有しなくても必要な時に使用できる」というレンタルによる利便性は、近年ますます一般的な価値観として浸透しており、当社のビジネスを今後も支える柱だと感じています。

お客様を最優先とする姿勢も、当社のDNAだと考えています。お客様と真摯に向き合い続けることでしか、信頼

は得られません。いつでも契約をやめることができるレンタルというビジネスだからこそ、信頼が真に築くべき基盤であることはいうまでもありません。お客様にとって必要なニーズを捉え、新たな技術や製品、サービスを提案する。それによって新たな事業分野の開拓も実現してきました。

こうしたDNAを受け継ぎ、その真価を発揮し続けるためには、挑戦する姿勢が欠かせません。どんな事業も導入期から成長期を経て成熟期に至り、いつかは衰退します。この未来を直視して、既存事業が順調なうちに新たな事業を創出する必要があるのです。開始当初はうまくいかず赤字でも、将来の売上や利益につながる「健全な赤字事業」であれば、会社は永続していくことができると信じています。

DNAを受け継ぎ挑戦を続けるのは“人”です。当社

トーカイグループのDNAを 次世代へとつなぎ、 さらなる飛躍を

Message

グループでは人材の育成にも注力しており、人として正しい判断ができるような、人間性を高めることを目指しています。豊かな人間性を培いながら市場について学び、お客様に加えてステークホルダーにも目配りができるようになれば、必要な判断力も磨かれます。このような人材にはすぐになれるわけではなく、時間をかけて育むことで、自ら行動する人材を増やしていきたいと考えています。

「清潔と健康」を軸に 社会課題に向き合い、貢献する

これから日本はさらに高齢化が進行していきます。施設での介護にもある種の限界があり、各々の地域で「在宅介護」を担うサービスが増えていくことでしょう。そうした変化のなかで、当社が民間企業としてできることは少なく

ないはずです。現在介護用品のレンタルをご利用いただいている方が10万人以上いらっしゃいます。まずはこのご利用者本人やご家族に向けて、健康で自立した生活を送るためのサポートをしていきたいと考えています。

また高齢化が進むにつれて「人手不足」も深刻化しています。さらに新型コロナウイルス感染症のパンデミックを経て、見た目だけではない清潔さを求めるニーズが高まっているように、「清潔と健康」の重要性がさらに注目されています。こうした現在の社会課題の変化に合わせて、当社の各種サービスで貢献していきたいと考えています。

これからも、社会のニーズを感じ取り、危機感を持ちながら挑戦を続けてきたDNAをつないでいくことで、当社グループが次のステージへと飛躍できるよう、弛まず歩み続けてまいります。

Our Business Area

トーカイグループの事業領域

トーカイグループの事業領域

当社グループは、「清潔と健康」「レンタル」「医療と介護」の3つを軸に、人々の快適な暮らしと安全で健康的な生活を支える事業を展開しています。



清潔と健康

「清潔と健康」を主要な事業テーマに掲げ、長年にわたり「衛生管理のプロ」として培ってきた技術やノウハウを生かし、これからの時代における社会の要請に応えてまいります。

「医療と介護の現場」を支える



リネンサプライ

寝具やユニフォーム、カーテンなどリネン類全般のレンタル



看護補助

ベッドメイキング、カルテ搬送、器具滅菌など医療行為以外の支援



院内物流管理

注射器、カテーテル、薬剤など医療材料の管理、搬送



給食

普通食のほか、病状に合わせた治療食や、高齢者のためのソフト食の提供



清掃

感染防止のための病院清掃や介護福祉施設の日常清掃



入院・入居セット

入院・入居生活に必要な日用品やリネン類を日額定額制で提供



ネクサージ

手術用リネンのリユース



「地域の皆様の健康」を支える



調剤薬局

医療機関門前を中心とした保険薬局「たんぽぽ薬局」を東海・北陸・関西・四国エリアで158店舗展開（2024年9月末時点）



ドラッグストア

地域に根差したドラッグストア「ドラッグミック」を関西エリアで12店舗展開（2024年9月末時点）



レンタル

社会が必要とするサービスを環境負荷の少ない「レンタル」によって提供することで、持続可能な社会の実現に貢献しています。



医療と介護

数多くの医療機関や介護福祉施設にさまざまなサービスを提供しているほか、在宅医療や在宅介護をサポートするサービスにも注力しています。

「高齢者の自立した生活」を支える



介護用品のレンタル・販売

介護保険制度に基づく介護用品のレンタル・販売、住宅改修



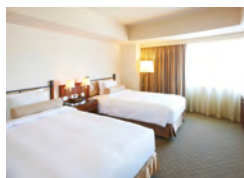
リハビリ特化型デイサービス

高齢者の身体機能維持・向上を目的としたリハビリ特化型デイサービス施設「ミック健康の森」の運営

「日々の清潔な暮らし」を支える

寝具類のレンタル・リネンサプライ

宿泊施設向けの寝具類のレンタルおよびリネンサプライ



リネンサプライ工場の設備開発・製造

リネンサプライ工場の仕上げ工程における省人化設備の開発・製造



リースキン

環境美化用品のレンタル・販売を行うフランチャイズチェーンを全国展開



アクアクララ

自社プラントで製造する飲用水の宅配



トーカイグループ事業拡大の変遷

1955年創業

岐阜県岐阜市に「東海綿業(株)」として創業。



1975年

商号を(株)トーカイに変更。

1988年

名古屋証券取引所市場第二部へ上場。(2011年5月に上場廃止。)

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「貸し布団」を提供。

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))



1996年 介護用品のレンタル事業

2000年の介護保険法施行に伴う需要増加、市場拡大を見込み、トーカイ全支店にシルバー



健康
生活
サー
ビス

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、



調
剤
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。



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)

環
境
サ
ー
ビ
ス

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、さらなる企業価値創出を図っています。

2010年

東京証券取引所市場第二部へ上場。

2011年

東京証券取引所市場第一部に指定。

2022年

東京証券取引所プライム市場へ移行。

寝具・リネン
サプライ事業 [P.31](#)

2005年

手術用リネンの
リユース (「NEX-
SURG.J」) 事業を
開始。



2011年

入院セットを本格展開。

病院関連事業
給食事業 [P.27](#)

業を本格的に展開

高齢化の進展による
事業課を置き体制を強化。

自社出店とM&Aで積極的に事業拡大

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。(P.38)

シルバー事業 [P.29](#)

2001年

クリーニング設備製造事業を開始。

クリーニング
設備製造事業 [P.32](#)

2003年

飲用水の宅配を行うアクアクララ事業を開始。



アクアクララ
事業 [P.32](#)

推進されていた当時、
たんぽぽ薬局 (株) を設立。

2012年

在宅調剤事業を
本格的に展開。

2022年

LINE公式アカウントを開設。

2020年

オンライン服薬指導全店対応。

調剤薬局事業 [P.33](#)

2024年

(株)mik japanのグループ化により、
ドラッグストア関連事業に参入。(P.38)

ドラッグストア関連事業

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.35](#)



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。

清掃事業 [P.36](#)

2012年

太陽光事業を開始。

太陽光事業

清潔と健康を守るプロとしての 人財

当社グループには、医療機関や介護福祉施設内の業務に従事するスタッフや薬剤師、在宅介護を支援する福祉用具専門相談員など、医療・介護の現場を支える従業員が約6,000人在籍しています。それぞれが専門的な教育プログラムを受け、各分野のプロフェッショナルとして、サービス提供の現場で活躍しています。



「お客様第一」の姿勢でニーズに応える

当社グループは病院向けの寝具レンタル・リネンサプライに参入して以来、給食、清掃、手術器具などの滅菌、医療材料などの院内物流管理、ベッドメイクや患者搬送を行う看護補助など、医療機関を起点とした課題解決型のビジネスを拡大してきました。こうした事業拡大を実現できたのは、「お客様第一に徹する」という当社グループの価値観が一人ひとりの人材に根付いているからであり、お客様の期待に応えようとする従業員の姿勢によって、現在の当社グループの事業展開が形作られてきました。

また、お客様との取引関係を継続的に構築できることが、当社グループが主軸とするレンタルビジネスの強みの一つですが、お客様との信頼関係なくして、その強みを発揮することはできません。医療機関や介護福祉施設をはじめ、多くのお客様との接点を持ち続けられていることは、日々さまざまな場面でお客様と向き合う当社グループの従業員が、誠意を尽くしてサービス提供にあたっている何よりの証だと考えています。



多くの資格保有者が現場で活躍

福祉用具専門相談員や福祉住環境コーディネーター、薬剤師など、医療・介護のサービスに深く関わる資格を保有する従業員が数多く在籍しており、それぞれが培った専門スキルを現場で発揮しています。

主な資格保有者数(2024年3月末時点)

 薬剤師	636名	 管理栄養士	61名
 福祉用具専門相談員	983名	 栄養士	79名
 福祉用具選定士	325名	 調理師	208名
 福祉住環境コーディネーター2級	664名		



従業員成長への積極的な人的投資

当社グループは、サービス提供の場で活躍する「人材」こそが競争力の源泉であると考えています。人間力強化のための社内勉強会のほか、各事業本部で実施する業務研修、新任役職者を対象とした階層別研修、DX人材を育てるDXアカデミー、次世代幹部育成を目的とした選抜研修など充実した教育プログラムを通して、日々の実務に関するスキルを向上させ、現場で活躍できる人材の育成に取り組んでいます。



現場で活躍できる人材の育成に取り組んでいます。

なお、当社では従業員がいきいきと働き続けられる職場環境や社内風土づくりを推進するため、「人材育成方針」や「社内環境整備方針」に基づき人材育成等に取り組んでいるほか、中途人材の多様性確保のための人事施策等を推進しており、人的資本に関する指標を掲げて取り組んでいます。

➡ 詳しくはP.45・46の「従業員とともに」をご覧ください。

事業と社会の持続可能性を支える レンタルビジネス

当社グループは、限られた資源を有効に活用するレンタルビジネスを中心に事業を展開してきました。その
時どきの社会課題を解決するさまざまなアイテムを、地球環境にやさしい「レンタル」で提供することで、廃棄
物の削減、循環型社会の実現に貢献しています。

レンタルビジネスは創業以来の基幹事業

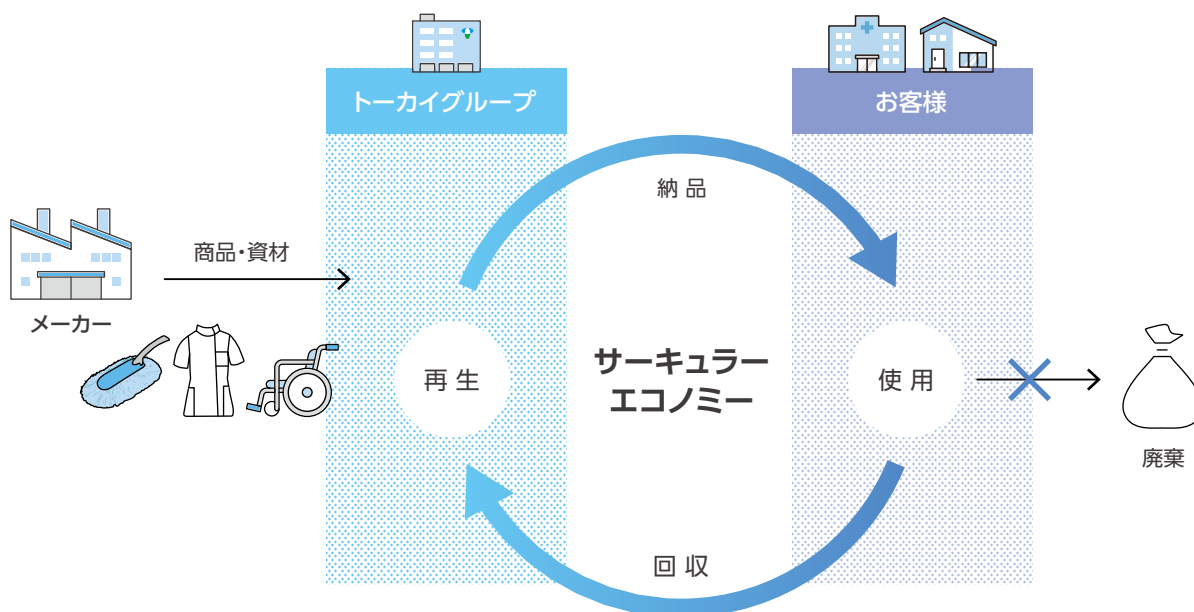
当社の歴史は1955年、建設現場の作業員宿舎に対して、「貸し布団」
を提供する東海綿業株式会社として始まりました。創業当時から、売っ
て終わりではなく、継続して取引先との関係を構築する「レンタル」のビ
ジネスモデルを基本とすることで、安定した売上を確保し、長きにわたり
お客様との信頼関係を構築してきました。

「貸し布団」から始まった当社グループのレンタルビジネスは、その後、
時代のニーズに合わせて、病院用寝具、リネンサプライ、ダストコント
ロール商品、介護用品、手術用リネンなど、さまざまな分野に拡大して
います。



レンタルの仕組み

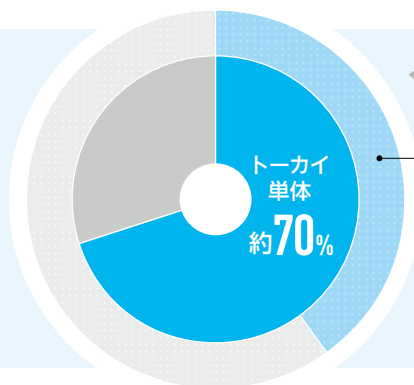
商品を使い捨てではなく、繰り返し再生して使用することで、廃棄物削減に貢献します。





トーカイの売上の約7割が「レンタル」

「清潔と健康」をテーマに幅広いサービスを提供するトーカイグループですが、創業以来の基幹事業である「レンタル」の形で提供されるサービスの売上高は、トーカイグループ全体の約40%、トーカイ単体で見ると実に70%以上を占めています。



◀売上高に占める「レンタル」の割合

トーカイグループ 約40%

2024年3月期

連結売上高 1,382億円
単体売上高 558億円

トーカイグループの主なレンタルサービス

リネンサプライ

医療機関で使用されるシーツなどのリネン類や白衣、宿泊施設で使用されるタオルや浴衣などを、定期的に納品・回収・洗濯し、再びお客様のもとへお届けしています。



リースキン

自社ブランド「リースキン」のマットやモップなどのダストコントロール商品を法人やご家庭のお客様にレンタルしています。



介護用品レンタル

車いすや電動ベッドなど、ご高齢者の在宅生活を支える介護用品をレンタルしています。



ネクサージ

使い捨てが主流となっている手術用リネンを、特殊な素材と高度な滅菌技術を用いてリユースを実現し、高品質で安全な商品として提供しています。



高品質の製品を提供し続ける 生産力

回収したレンタル商品は、自社の洗濯工場やメンテナンスセンターにて、清潔で安心して使用いただける状態に再生し、繰り返しお客様のもとにお届けします。

Strengths
3



全国各地に生産力の高い工場を構える

当社グループは、長年のレンタルビジネスを通じて培ったノウハウにより、品質、生産性、環境負荷低減を徹底的に追求した工場を全国の各エリアに設置しています。また、災害時などには、自社グループ内でフォローできるバックアップ体制を確立していることも強みの一つです。

レンタルビジネスの要となる生産工場

● 病院リネンの洗濯工場 全国 **10** 拠点

■ 介護用品
メンテナンスセンター 全国 **8** 拠点

※連結子会社の拠点含む

中部エリア

- 羽島工場
- 三重工場
- 長野工場
- 羽島
メンテナンス
センター

東北エリア

- 福島工場 (同仁社)
- 郡山工場 (同仁社)
- 福島メンテナンス
センター (同仁社)

関東エリア

- 埼玉工場
- 横浜工場
- 埼玉メンテナンスセンター
- 千葉メンテナンスセンター
- 横浜南メンテナンスセンター

関西エリア

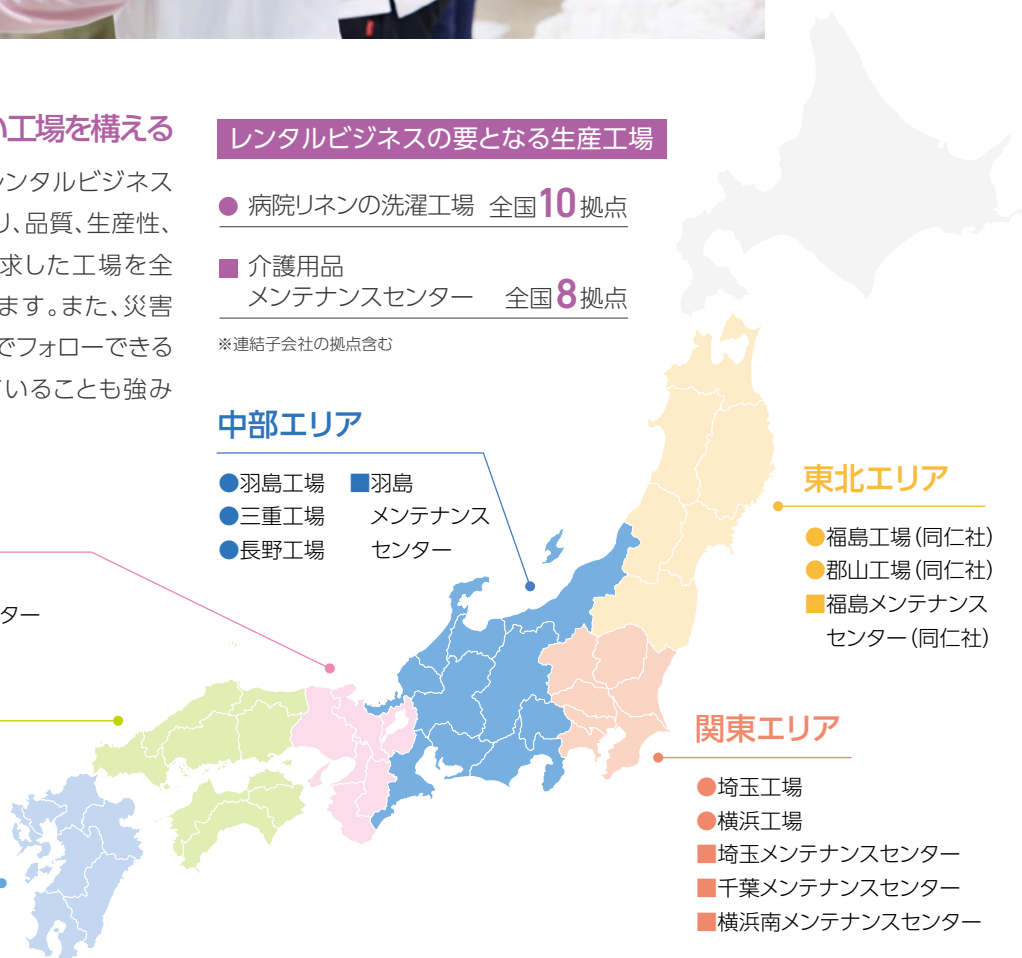
- 関西工場
- 関西メンテナンスセンター

中国・四国エリア

- 四国工場 (トーカイ (四国))
- 岡山工場 (トーカイ (四国))
- 四国メンテナンスセンター

九州エリア

- 九州メンテナンスセンター





蓄積したノウハウで生産性を高め、高品質な商品を提供

リネン類の洗浄工程では、長年蓄積してきた独自のノウハウにより、水温、洗浄時間、洗剤量など最適な洗濯方法によってリネン類のダメージを抑え、少しでも長く使い続けることができるように常に改善を重ねています。また、仕上げ工程ではグループ会社のプレックスが製造・販売する省人化設備を数多く導入。人手不足に対応しながら、品質の高い商品の生産体制を構築しています。

リネンサプライ以外でも、古くなったレンタル用の布団類は仕立て直しを行い、新品同様に再生して繰り返しレンタルしています。また、車いすなどの介護用品は、最新設備を導入した自社のメンテナンスセンターで効率的に洗浄・消毒を行っているほか、一部の商品はメンテナンスの際に分解して再組み立てを行い、パーツ単位で使用できなくなるまで活用することで、無駄な廃棄を徹底的に減らせるよう取り組んでいます。



環境にも人にもやさしい設備を導入

当社グループは2050年のカーボンニュートラルの実現に向けて、温室効果ガスの排出量削減目標を掲げています。生産拠点においては、省エネ設備の導入や日々の工程改善により燃料原単位の改善に取り組んでいるほか、太陽光発電によるクリーンエネルギーの創出および活用などにより、温室効果ガス排出削減につながる活動を実践しています。

また、新しい工場やメンテナンスセンターでは、働く人の快適な作業環境の整備を進めているほか、作業者の負担を軽減する自動化・省力化設備を積極的に導入しており、人手不足の解消や従業員の業務負荷軽減を図っています。

トーカイグループ 価値創造プロセス

当社グループは「清潔と健康」というテーマと「レンタル」というビジネスモデルを事業活動の基本的な軸として、人々の安心・安全な生活や健やかな暮らしを支えるサービスを提供しています。こうした事業活動を通じて、ステークホルダーの皆様にとーかいグループだからこそ提供できる「価値」を日々追求することで、「トーカイグループ 3つの宣言」(P.1)に掲げるより良い社会の実現に向けて努めてまいります。

ビジネスモデル

INPUT

財務資本

強固な財務基盤

- 総資産 1,149億円
- 設備投資額 92億円
- 現中期経営計画期間における成長投資枠 250億円
(22/3期～25/3期の累計)

製造資本

全国に広がるサービス提供網

- 病院リネン洗濯工場 10拠点
- 介護用品メンテナンスセンター※1 8拠点
- 介護用品レンタル営業拠点※2 88拠点
- たんぽぽ薬局※1 158店舗

人的資本

お客様本位で働く多様な人材

- 従業員数 4,254人
- 臨時雇用者数 4,074人
- 従業員一人当たり研修時間 25.3時間/年
(トーカイ正社員)
- 薬剤師 636人
- 福祉用具専門相談員 983人

知的資本

創業来培ってきたレンタルのノウハウ

- 洗濯ノウハウ
- レンタル商品の再生ノウハウ
- FC本部としての商品開発機能

社会関係資本

幅広いステークホルダーとのつながり

- 医療機関、介護福祉施設、ケアマネジャーなどとの信頼関係
- 全国に広がるリースキンフランチャイズ網
(約900拠点)
- サービスの安定供給を支える事業パートナー
(協力工場など)

自然資本

生産工程における効率的な資源活用

- エネルギー使用量※3 16,493kl

健康生活
サービス

ビジネスの軸

レンタル中心に
事業を展開

清潔と健康が
テーマ

調剤
サービス

環境
サービス

※1 2024年9月末時点。 ※2 2024年9月末時点。非連結子会社の拠点を含む。 ※3 算定範囲：トーカイ、トーカイ（四国）、同仁社。

OUTPUT

ヘルスケアと環境の領域で
幅広いサービスや
アイテムを提供

病院関連事業

- ・リネンサプライ
- ・看護補助
- ・入院・入居セット
- ・ネクサージ

給食事業

シルバー事業

- ・介護用品レンタル
- ・リハビリデイサービス

寝具・リネンサプライ事業

クリーニング設備製造事業

アクアクララ事業

調剤薬局事業

ドラッグストア関連事業

リースキン事業

清掃事業

太陽光事業

OUTCOME

- 売上高 **1,382**億円
- 営業利益 **80**億円
- 一株あたり配当額 **58**円
- 温室効果ガス排出量
(スコープ1+2) **34,469**t-CO₂

事業活動を通じて
社会に提供する「価値」

医療介護サービスの 安定供給に貢献

- リネンサプライ契約件数
医療機関 約**1,000**件
介護福祉施設 約**2,700**件
- トーカーグループとして
ワンストップでサービス提供

人々の健やかな 暮らしに貢献

- 介護用品レンタル利用者数
約**12**万人
- たんぽぽ薬局処方箋受付枚数
年間約**300**万枚

暮らしを快適にする 「清潔」な環境づくりに貢献

- ホテルや旅館などの快適な
宿泊環境をサポート
- 自社ブランド「リースキン」で
清潔かつ快適な生活空間を創出

環境負荷低減への貢献

- レンタルサービスを通じた
廃棄物削減効果 推計約**7,700**t
- 太陽光発電量
年間**9,676**千kWh

私たちが
目指す社会の
実現



廃棄物の少ない
循環型社会



医療介護の
健全な発展



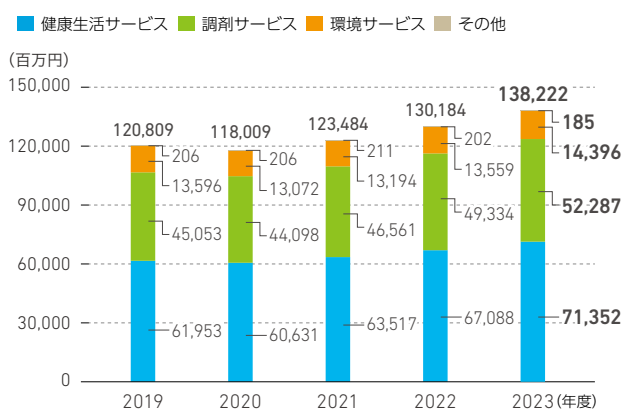
従業員の笑顔と
“ありがとう”に
囲まれた会社

Financial/Non-Financial

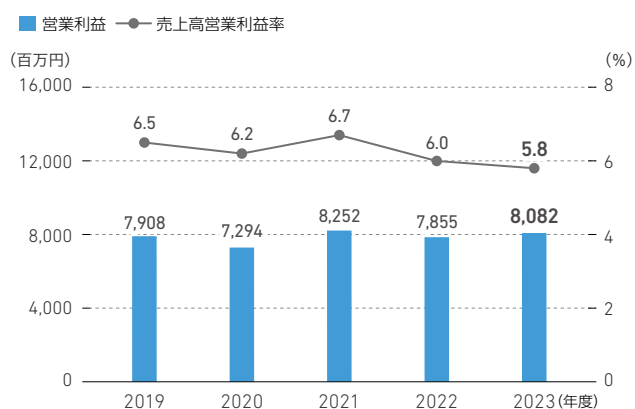
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

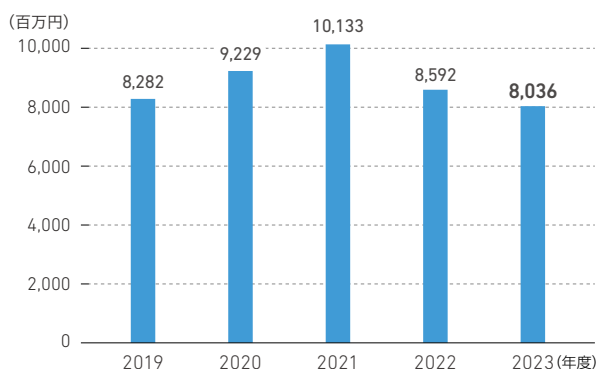
売上高



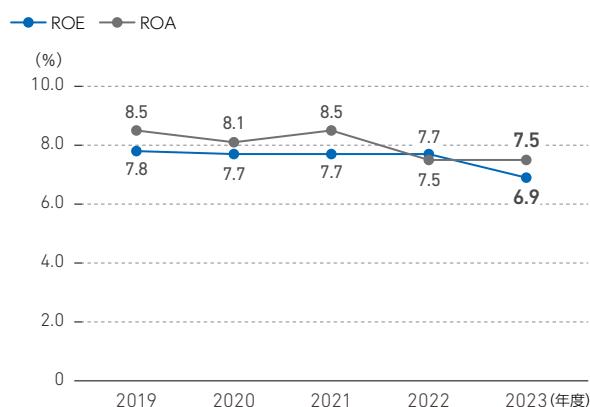
営業利益／営業利益率



営業活動によるキャッシュ・フロー



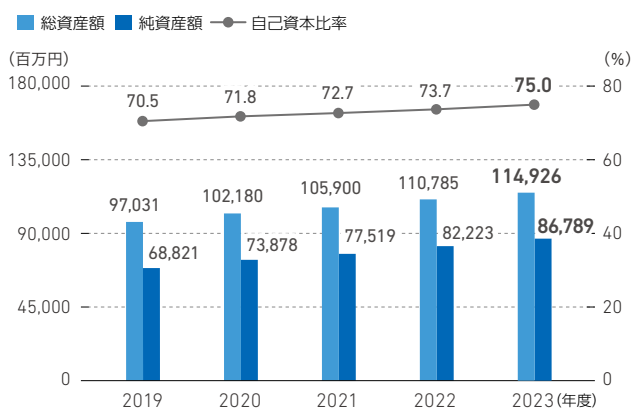
ROE／ROA



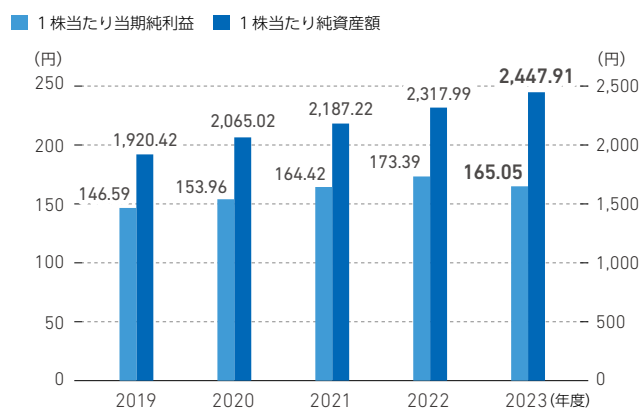
※ROE: 当期純利益 ÷ 自己資本

※ROA: 経常利益 ÷ 総資産

総資産額／純資産額／自己資本比率

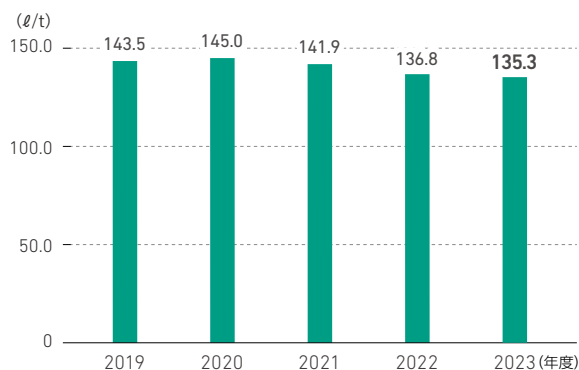


1株当たり当期純利益／1株当たり純資産



非財務ハイライト

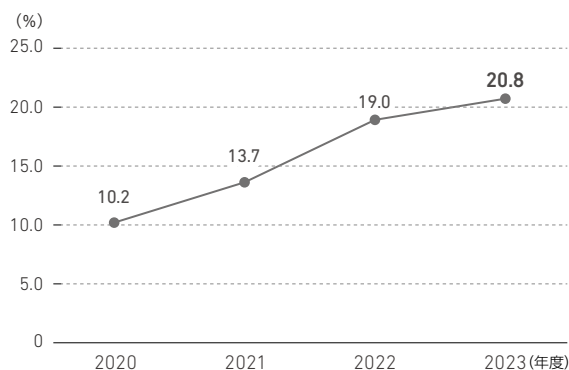
燃料原単位



※洗濯工場の原油換算燃料使用量(kg)/洗濯工場におけるリネン類等の生産重量(t)

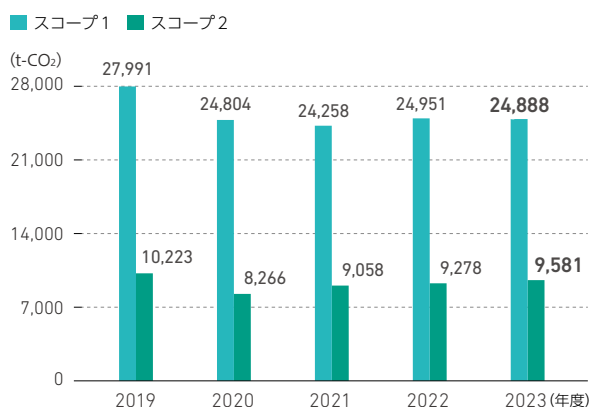
※算定範囲：トーカイ、トーカイ(四国)

排水リサイクル率



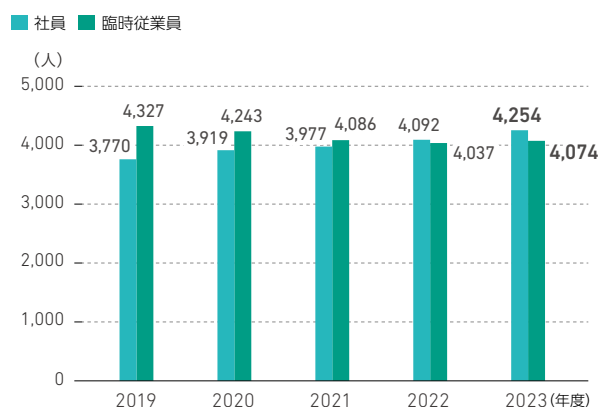
※算定範囲：トーカイ、トーカイ(四国)、同仁社

温室効果ガス排出量(スコープ1, 2)



※算定範囲：トーカイ、トーカイ(四国)、同仁社

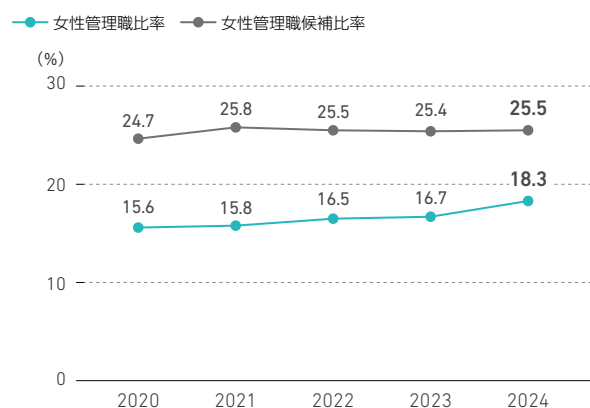
従業員数(社員/臨時従業員)



※社員数は各年度末時点。

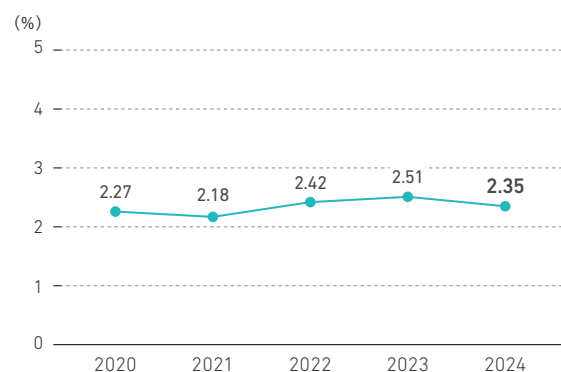
※臨時従業員数は各年度の平均人員数(パートタイマーおよび嘱託契約の従業員を含み、派遣社員を除く)。

女性管理職比率/女性管理職候補比率



※いずれも各年4月1日時点。

障がい者雇用率



※各年6月1日時点。

トーカイ、特例子会社であるサン・シング東海およびグループ適用5社の合算。

社長メッセージ

お客様と真摯に向き合うトカイグループらしさを生かして、 次の10年の成長ストーリーを描く

「続ける」「変える」「創る」ための取り組み

当社は2022年3月期から2025年3月期まで、中期経営計画「Challenge for the new stage!」を掲げ、「続ける」「変える」「創る」を基本方針として、さまざまな取り組みを進めてきました。

新型コロナウイルス感染症によるパンデミックのなかで、医療・介護を支える当社のサービスの重要性を再認識し、図らずも「続ける」ことの重要性を強く実感しました。医療機関へのリネンサプライはもちろん、感染予防のための清掃や臨時医療施設へのベッドのレンタル、ユニフォームのクリーニングなど、医療現場における当社の果たす役割は小さくなかったと振り返ります。どんな状況下にあっても、安定的にサービスを提供することが使命であると、思いを新たにしました。

こうした医療分野に加えて、リースキンや寝具・リネンサプライ、介護用品においても、ニーズに応じて社会課題を解決していく姿勢は変えてはならないものです。レンタルというビジネスモデルを継続し、安定的なサービス提供を続けるためにも、強い基盤となる設備投資が必要です。こうした観点から病院関連事業・シルバー事業の基幹拠点となる埼玉工場を新たに設立しました。社会の要請やお客様のニーズに応え続けるための大きな一歩です。

変わらずに続けなければならないミッションがある一方で、積極的に「変えて」いくべきものもあります。その一つが、仕事のやり方・働き方です。近年、さまざまな分野でDXが進められていますが、当社でも積極的にデジタルシステムへの投資を進め、同時にDX推進のための人材を育成することで、仕事の効率化を進めています。たとえば、たんぽぽ薬局では全店舗において電子処方箋やオンライン服薬指導に対応できるよう積極的にシステム投資を行ってきましたし、それらを含め調剤薬局のさまざまな機能をワンストップで利用できるLINEミニアプリ(P.34)を開発し、患者さんとの

新たな接点として運用しています。シルバー事業においてはサービス計画書の作成にAIを活用したほか、さまざまな事務作業においてRPAの導入も進んでいます。

さらに働き方改革の一環として、各職場の在り方や理想像を描き、そのために何をするのかを従業員一人ひとりが掘り下げる「カエル会議※」の取り組みを全社に導入しました。自分ごととして取り組む姿勢が強まり、私が社長就任時に掲げた、自律型の人材・組織作りの足がかりにもなっていると感じます。

※チームで目指す目標(やりたい姿)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会議。「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。

経営陣のなかでも変化があり、取締役会において社外取締役が半数を占め、女性の比率も20%にまで高まるなど、多様化が進みました。これによって議論が活発化し、さまざまな価値観・観点で、経営に新しい風を吹き込んでいます。

こうした流れのなかで、当社グループを永続的に発展させていくためには、新たな事業を「創る」ことも重要です。その一つとして、2024年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社をグループに迎え、これらの事業に参入しました。在宅市場における保険外サービスを確立するという目標に向けて、当社グループの経営資源を活用しシナジーを生み出していきたいと考えています。また、特定技能外国人の紹介事業も開始しており、医療・介護業界における人手不足の解消にも貢献していきます。さらに、インドでの病院リネンサプライ事業への挑戦も、海外で新しい市場を創るという点では当社グループとして今までにない取り組みです。

これらはいずれも、当社が長年培ってきた「清潔と健康」の領域での事業拡張であり、総合ヘルスケア企業としてノウハウを生かしシナジーを発揮できるビジネスです。だからこそ気を抜かず、危機感を持って、新しい事業創出と運営に注力していきます。

Challenge for the new stage!

持続的な成長の実現に向けて「続ける」「変える」「創る」で新たなステージへ

「続ける」

社会の要請やお客様のニーズに応える



「変える」

経営環境の変化に対応し、さらなる成長につなげる



「創る」

次世代につながる新たな価値を生み出す

10年先を見据えた新たなシナジーの構築へ

中期経営計画「Challenge for the new stage!」では、2025年3月期の連結売上高1,400億円、連結営業利益95億円を目標に掲げており、売上高についてはおおむね順調な推移となっています。一方、利益面では事業環境の変化によって苦戦を強いられており、目標に対してギャップが生じています。2021年の計画策定当時と比べ、円安によるレンタル資材の値上がり、エネルギーコストや人件費の上昇が顕著であったことが原因です。

こうした環境下では、事業の収益性を高めることが必要だと考えます。まず生産性の向上を追求し、省人化のための機械化を積極的に進めていく。メンテナンスセンターなどさまざまな場面で運用効率を高め、資材回転率を上げていく。こうした一つひとつの見直しや改善が生産性向上に寄与するはずです。

さらに、収益性の高い分野を拡大し、低い分野を縮小するポートフォリオの見直しを検討しなければなりません。付加価値の高い商品、サービスへの集中と注力が収益性を高めることにつながります。

このような反省と見直しの元に、次の中期経営計画では、ROE8%の早期実現を目指して資本収益性の向上を掲げ、資本コストや株価にも高い意識を持って経営に取り組んでいきます。また、新たな成長戦略も構想しています。まず、関東エリアの基盤となる埼玉工場の稼働は、事業全体をけん引する大きな原動力となるでしょう。加えて、mik japanのように高いシナジーを期待できるM&Aも検討を重ねていきます。さらに、生産性向上と付加価値の創造のために、

全社的なDXを加速させなければなりません。いかに業務負担を増やさず、むしろ削減して売上を増加させるか。そのためのデジタル化や最先端の機器導入に投資を惜しみません。

次期中期経営計画は3年の中期を見通すだけでなく、10年先を見据えたありたい姿を実現するための最初のフェーズだという位置付けです。たんぼ薬局をご利用いただいている60万人の患者さん、介護用品レンタルや今年新たに加わったりハビリ特化型デイサービスのご利用者、リースキンをご愛顧いただいている法人・個人の皆様など、当社グループは幅広い領域で多くのお客様と接点を持っています。これら全てのお客様に新たなサービスやメリットを提供できるようなシナジーを生み出していくために、さまざまな挑戦を形にしていく重要な期間になると考えています。お客様のお困りごとに、どこまでも真摯に応える姿勢を貫きながら、ステークホルダーの皆様の期待に応えられる成長ストーリーをお示しできるよう、引き続き中長期の目線での戦略検討を進めてまいります。

代表取締役社長

あさい としあき

浅井 利明



資本市場における企業価値向上に向けて

当社グループは、継続的かつ積極的な資本市場との対話を通じて、さらなる企業価値向上を目指しています。ここでは、現中期経営計画で示す「成長投資と株主還元の考え方」の進捗と実績に加えて、「資本コストや株価を意識した経営」をより一層推進していくための今後の取り組みの方向性についてご説明いたします。

財務担当役員メッセージ

収益性と資本効率性を高め、
ROEを軸にした持続的な
企業価値向上を目指して

執行役員
財務・企画本部長
よしだ けんじ
葭田 賢治



2021年5月に現中期経営計画「Challenge for the new stage!」を公表して以降、当社では、成長戦略、収益性や資本効率など、多くのテーマで資本市場との対話を行ってまいりました。その対話の場では、資本収益性に関する声を多くいただき、経営において最も重要な経営課題として議論を続けてまいりました。

こうしたなか、2024年5月の決算説明会において当社グループとしては初めて株主資本コストの認識をお示しし、そのうえでエクイティスプレッドを考慮した「ROE8%の早期達成」という目標を次期中期経営計画(2026年3月期～)に盛り込むことを発表いたしました。

これからの当社グループにおいては、資本効率を意識した経営を重視し、ROE目標8%の早期達成に向けた各種施策を着実に実行していくことで、持続的な企業価値向上と資本市場の要請に応えていくことを目指してまいります。

次期中期経営計画においては、当社グループの中長期の目指す姿を提示したうえで、

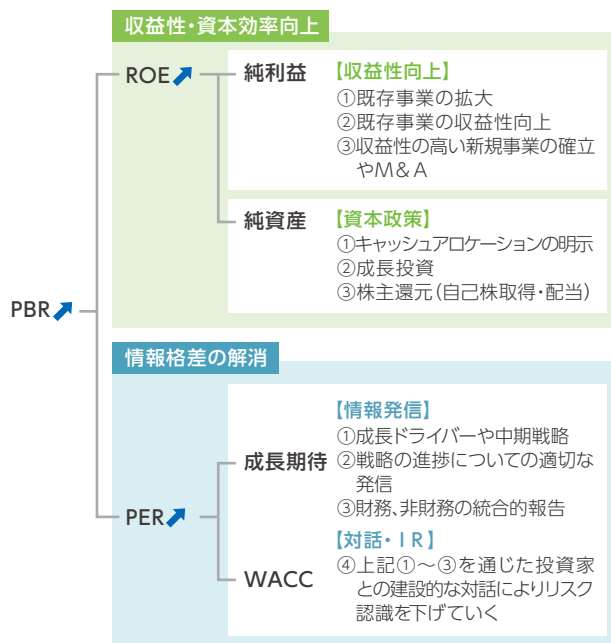
- ①既存事業のさらなる深化による収益力強化
- ②収益性を重視した新規事業の創出やM&A、DXや人的投資などの成長投資
- ③キャッシュアロケーションでの成長投資と還元の考え方の明示など、ROE向上につながる当社の考え方、施策を示していく方針です。

特にキャッシュアロケーションにあっては、事業で創出したキャッシュ・手元資金・有利子負債等をどのような考え方の下で「どのような成長分野に投資をしていくのか」ということ、また、安定配当の継続と機動的な自己株式取得など「株主還元の充実をどう図っていくのか」ということをお示しすることが大切と考えています。

こうした取り組みにかかるメッセージを、株主・投資家の皆様によりお示しし、資本市場とのさらなる建設的な対話を継続することで、当社グループに対する成長期待の醸成、WACCの低減にもつなげていきたいと考えております。

まずは、最終年度である現中期経営計画の取り組みを完遂すべく、引き続き全社一丸となって邁進してまいります。そのうえで、株主・投資家の皆様を始め、ステークホルダーの皆様のご期待に沿うべく、新たな企業価値創造、飛躍に向けての方針策定も進めていき、その内容を次期中期経営計画にて発表させていただきます。

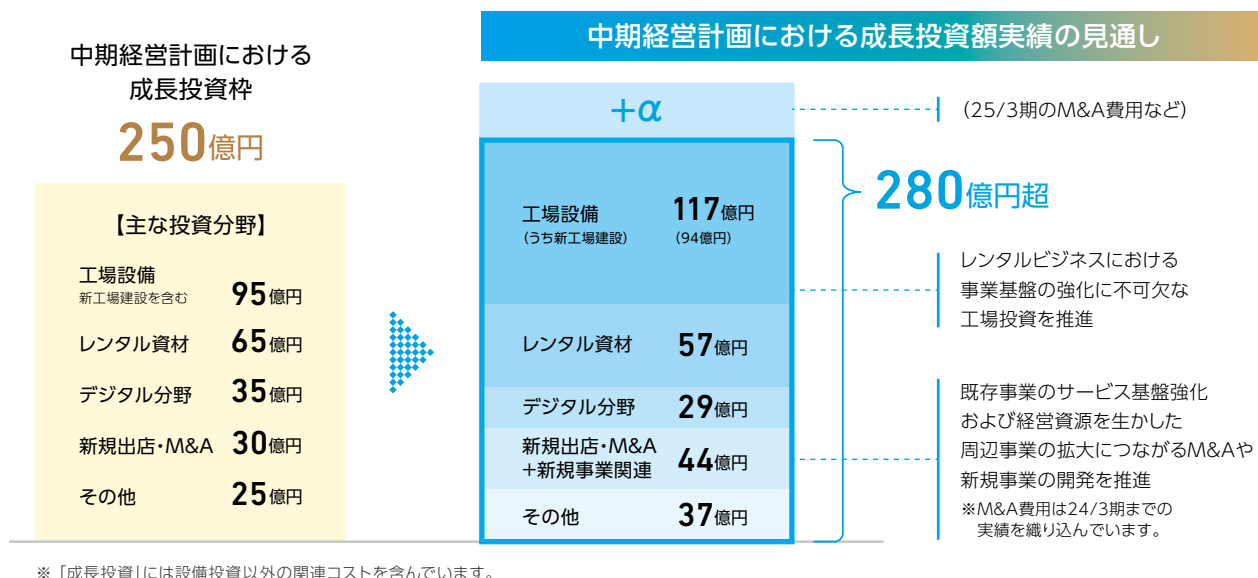
PBR改善に向けた取り組みの方向性



投資の実績

設備投資については、毎期一定程度のレンタル資材の投下、リネン類の洗濯工場の設備更新費用等があり、これらは当社グループのメインビジネスである「レンタル」のサービス提供に不可欠なものです。

現中期経営計画では、こうした恒常的な設備投資に加え、事業拡大のための工場投資、DX・デジタル施策の推進やM&A費用などを織り込み、4力年で250億円の成長投資を計画してきました。ここまでの投資において、建築コストの上昇により新工場建設費用が想定を上回ったほか、積極的なM&A案件の検討・実施などにより、現中期経営計画期間における投資総額は250億円を超過する見込みです。

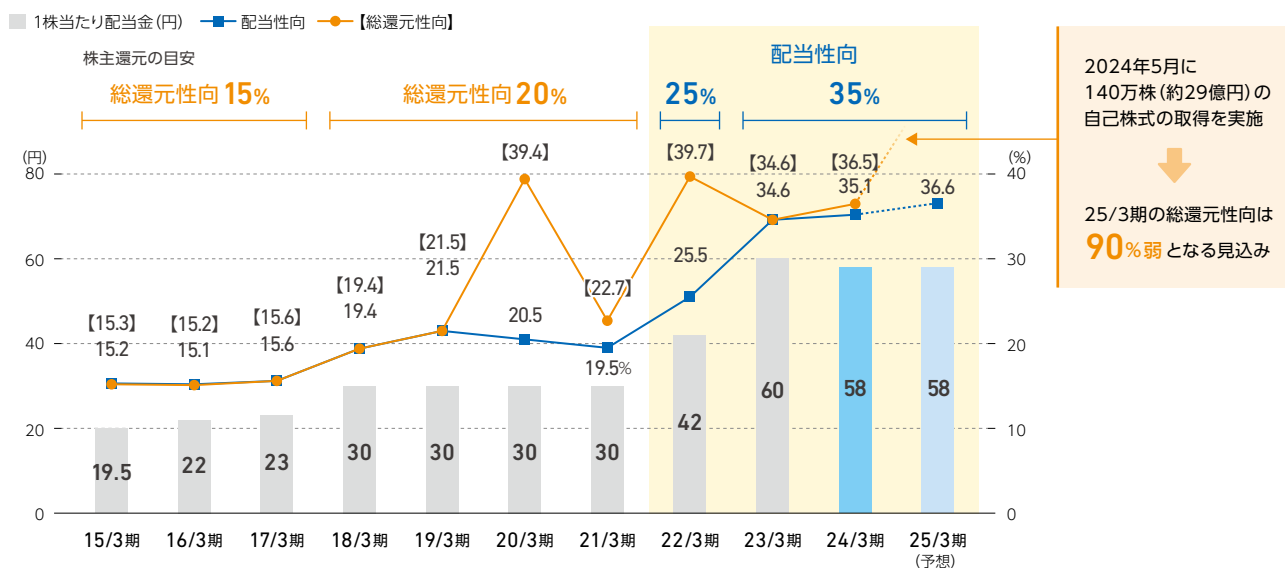


株主還元

株主還元については、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としての内部留保を確保すると同時に、安定的かつ業績に対応した配当を継続することを基本的な考えとしております。

2024年5月には、資本効率の向上を図るとともに、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策および株主還元策の一環として140万株(約29億円)の自己株式の取得を実施いたしました。これにより、2025年3月期の総還元性向は90%弱となる見込みです。

1株当たり配当金／配当性向／総還元性向の推移



※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1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て算出しております。

トーカイ 埼玉工場の挑戦

～トーカイグループNo.1の生産性と、地球環境へのやさしさを追求～

2023年度の最大の投資として、埼玉県の水呂山町に病院リネン工場および介護用品メンテナンスセンターの機能を有する埼玉工場を新設し、10月より稼働開始しました。当社グループ最大規模の生産量を誇る工場、そして関東エリアをカバーする新たな基幹工場として、病院関連事業およびシルバー事業の中長期的な収益拡大を目指します。

病院リネン工場

医療機関や介護福祉施設で使用するシーツや布団カバー、タオル類などの洗濯を行っています。



各工程において徹底した省人化を推進

従来、作業者の手で行っていたピッキング、各種装置への運び入れや取り出しの自動化、仕上げ工程における最新の省人化設備の導入により、旧工場（横浜工場）と比較し、従業員を3分の2に削減しました。同時に従業員の負担軽減にもつながっています。

快適な作業環境の整備により働きやすさを追求

ロール式アイロンをはじめ、熱源を有する設備を一つの場所に集約し、作業場と隔離することで、有人エリアの室温上昇を抑制しました。このように快適な室温を維持することで、従業員が働きやすい作業環境を整備すると同時に、設備の熱効率向上も実現しています。

地球にもやさしい環境配慮型の工場

節水効果の高い連続式洗濯機の導入や洗濯排水・排熱の再利用、最新の省エネ設備の導入のほか、太陽光発電の自家活用など、さまざまな環境負荷低減の取り組みを行っています。



汚品自動倉庫



フレックス製 高速供給システム「ハヤブサII」



介護用品 メンテナンスセンター

車いすや電動ベッドなど介護用品全般のメンテナンスや消毒を行っています。



トーカイグループ最大規模の メンテナンスセンター

最新の設備を導入することで、各工程に必要な時間や工数を縮減し、日々の生産量を最大化しています。また、センターの面積は、移管前のセンターの約5.5倍の広さがあり、今後、関東一円での高齢者人口の増加やシェア拡大に伴う物量の増加にも対応できる生産体制を整えています。

人による商品移動の手間を削減

自動搬送機およびオートレーターの導入により、広いセンター内部での人による商品の移動を最小限に抑え、省人化と業務効率化を図っています。



自動搬送機

安全性が高く、作業者の負担を 軽減する設備を多数導入

電動昇降機やテーブル回転式の作業台の導入などにより、女性や高齢者でも安心して作業ができる環境を整備。人の手による作業を極力自動化し、生産性も大きく向上しています。



多目的乾燥機

特集

埼玉工場の

埼玉工場稼働を通じて当社グループの持続的な成長をどのように実現していくのか、経営、事業、生産のそれぞれの視点から今後の展望を語ります。



代表取締役社長
あさい としあき
浅井 利明

盤石な生産体制こそ、 サステナブルな成長の要

当社グループがヘルスケアの領域で持続的な成長を図るうえでは、やはり高齢者人口の増加により需要が高まる関東エリアでのプレゼンスを高めていかななくてはなりません。そのためには、主幹事業である病院関連事業とシルバー事業の事業基盤を強化していくことが必要であり、埼玉工場はその生産拠点として重要な役割を担っていきます。

また、医療や介護という社会インフラを支えるサービスを展開する当社グループにおいては、サービスを安定的に提供し続けるための工場投資は不可欠なものと位置付けています。省人化・省エネ化につながる設備を積極的に導入することで生産性向上に努めながら、環境負荷低減という企業としての責任も果たしていく必要があります。

人手不足やコスト高という厳しい経営環境下では、こうした投資が続けられるかどうか、市場で勝ち残っていくための重要なポイントだと考えています。自社で安定的なサービス供給体制を構築していることを大きな強みとして、関東エリアでお客様の期待に応える事業展開につなげていきます。

地域密着スタイルで、 関東エリアの営業力強化を図る

今後、日本は人口減少や都市部への偏在がますます進み、それに伴って病院関連事業のお客様である医療・介護福祉施設も都市部に集中していくと予想されます。このような環境下で事業の持続的な発展を続けるためには、経営資源を再分配し、顧客増加が期待できる都心部に集中させ、事業拡大を進めることが重要であると考えます。

関東エリアの営業体制は、これまで横浜工場を病院リネンの基幹工場として展開をしてきましたが、東京と神奈川には多くのお客様を抱えている一方、同じ関東エリアであっても埼玉や千葉は距離があり、新規開拓が思うように進んでいませんでした。基幹工場が埼玉に移転したことに伴い、営業課を新設し、埼玉、千葉を重点的に開拓する営業人員を増やすことで、営業力の強化を図っています。

また、関東エリアは、多くの業者がしのぎを削る激戦区であり、他業者からの切り替えも多い地域です。これをチャンスとして捉え、最新鋭の設備を誇る埼玉工場による高い品質と万全な供給体制を全面にアピールしながら、地域密着によるきめの細かい営業スタイルで、関東エリアでの当社グループのプレゼンスを高めていきます。



執行役員
病院関連事業本部
東部担当本部長
すぎやま まさひろ
杉山 正浩

稼働を通じた今後の展望



執行役員
シルバー事業本部長
かたぎり まさやす
片桐 正康

効率性を追求し、利益を稼ぐ事業へ

埼玉メンテナンスセンターの稼働により、シルバー事業の売上成長余力も高まりました。中長期的な目標として、この10年で直販レンタル売上を約2倍に成長させることを掲げています。目標達成のためには、さまざまな意味で市場が大きい関東エリアにおいて、どこに営業所を出店していくか、どのようにM&Aを進めていくかを考えること、そして従業員一人ひとりが「売上を伸ばす」だけでなく「効率性を高める」といった意識を持つことが大切です。

シェア拡大が期待できるエリアにおいて、より利益を生むために効率性を高める鍵を握っているのがメンテナンスセンターです。メンテナンスセンターが営業と連携を図りながら、市場動向を察知し、ご利用者の満足につながる資材管理を行うことで、より効率的に商品を再生することが可能となります。

過渡期を迎えたこれからは、売上や利益を生み出す資産（人、モノ、金）を最大限に有効活用し、埼玉工場での取り組みや挑戦を通じて、事業の成長力と効率性を両立する「筋肉質」な事業へと成長させていきます。

省人化設備の導入により、生産性が大幅に向上

埼玉工場新設の背景には、病院リネンの旧工場（横浜工場）が手狭になっており、生産キャパシティに限界を感じていたことがありました。また、今後の関東エリアでの事業拡大を考えたとき、よりパワーアップした基幹工場が必要であったことも、新しい工場の建設に踏み切ることになった理由です。

埼玉工場の新設にあたっては、「トーカイグループ最大規模の生産量を誇る工場」をコンセプトに掲げ、①生産能力の増強、②省人・省力化の推進、③働きやすい作業環境、④省エネ設備の導入、⑤DX推進に積極的に取り組みました。なかでも、多数の最新の省人化設備を導入した成果は大きく、旧工場と比較し、生産性はおよそ40%向上させることができました。

また、地域社会との共生という観点では、雇用の創出とともに工場近隣に在住する

人材の雇用促進に力を入れており、障がい者や外国人材も活躍しています。今後も、多様性を尊重した工場環境の整備に取り組み、地域全体の発展に貢献します。



執行役員
生産本部長
まつざき みのる
松崎 実

病院関連事業

※給食事業を含む

Hospital
Business



事業の概況

病院関連事業では、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。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すること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。



事業環境 (リスクと機会)

- ▶ 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・介護福祉施設の経営環境の変化
- ▶ 地域医療構想のもと病床数は減少、介護福祉施設は新規増床が続く
- ▶ 既存の医療周辺業務の外部委託率は高い水準で推移、医療・介護サービスの担い手不足の状況が続く

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2,700件のお客様）
- ▶ リネンサプライ、看護補助、院内物流管理、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、衛生管理の行き届いた自社洗濯工場群

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
- ▶ 「入院セット・入居セット」「ネクサージ」の高付加価値化および差別化
- ▶ 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
- ▶ デジタル化による業務改善

「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・入居セット」です。入院時または介護福祉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」は、ご家族の洗濯や補充といった負担を減らし、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様が本来の業務に専念していただけるようサポートします。コロナ禍で家族の面会が制限されたことにより、その利便性の認知が進み、一層の拡大をみせています。今後も増加が見込まれる介護福祉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。



医療機関の課題解決につながる「ネクサージ」を提供

「ネクサージ」は、使い捨てが主流のガウンやドレープなどの手術用リネンのリユースシステムです。特殊な素材と高度な滅菌技術によって高品質で安全な商品の提供を実現しています。ネクサージは国内3カ所（岐阜・横浜・高松）の自社専用工場での洗濯から滅菌まで行っており、回収から納品までを当社で一貫して受託しています。環境への配慮に加えて、医療廃棄物の処理コスト削減、医療資材の安定供給、在庫管理の手間省力化といった医療機関の経営効率化にも貢献するサービスとして、一層の普及浸透に取り組んでまいります。



医療現場を支える「メディメイト」の育成

当社では、現在、約1,900名のメディメイト（院内駐在スタッフ）が医療の現場を支えています。病院という特殊な環境の中で、スタッフ一人ひとりが高い専門性をもちながら、衛生管理の行き届いた高品質のサービスを継続提供するために、各事業に特化した業務別研修に加え、接遇・マナー、労災事故防止などの基礎研修といった教育研修の機会を複数設けるほか、本部スタッフが定期的に訪問、業務指導を実施し、定期的なミーティングにより意思の統一と業務改善を図っています。



TOKAI GROUP SPIRIT

病院や介護福祉施設に、リネンサプライや入院・入居セット、物品販売の提案営業を行っています。介護福祉施設の新規顧客獲得においては、設計・建築会社や特殊浴槽・医療用ベッドなどのメーカーと連携し、施設の建設段階からお客様へのご提案の準備を進めるなど、先手を打った営業を心がけています。

今後、多様化するお客様のご要望にさらに柔軟に応じていくためには、部門間の連携を強化させた「オールトーカー」でのアプローチが重要です。他事業の営業に積極的に同行し、全事業への理解を深め、新しい営業スタイルを確立していきたいです。常に「何がお客様のためになるか」を強く意識し、現状のご要望に応えるだけでなく、先を見据えたご提案を行っています。



病院関連事業本部
第三営業部 三重営業課
課長代理
くろた かずま
倉田 和真

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サービスを軸に事業を展開しています。

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、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、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、医療機関のソーシャルワーカーや理学療法士らとも日頃から連携を深めています。退院を控えた患者様が在宅生活に戻る際に必要な介護用品の選定、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注力しています。

2024年7月に株式会社mik japanをグループ化したことにより、今後リハビリデイサービス事業をシルバー事業に含み、さらなる事業成長を目指しています。

事業環境 (リスクと機会)

- ▶ 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
- ▶ 介護給付費の抑制に向けた給付やサービスのあり方の見直しが続く
- ▶ 全国に7,700社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
- ▶ 介護人材の不足を背景として、介護スタッフの待遇改善や業務のデジタル化が課題に

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（全国88の営業拠点および8カ所のメンテナンスセンター）
- ▶ 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

戦略

- ▶ 物流改革やデジタル化推進を通じたサービス提供スピードの向上
- ▶ 専門性の高い人材育成
- ▶ M&Aの積極的な検討

介護用品レンタル日本一に向けて体制強化

2023年10月に埼玉メンテナンスセンター（以下「MC」）、2024年8月には九州MCが稼働したことにより、関東エリアと九州エリアにおける営業強化が進んでいます。

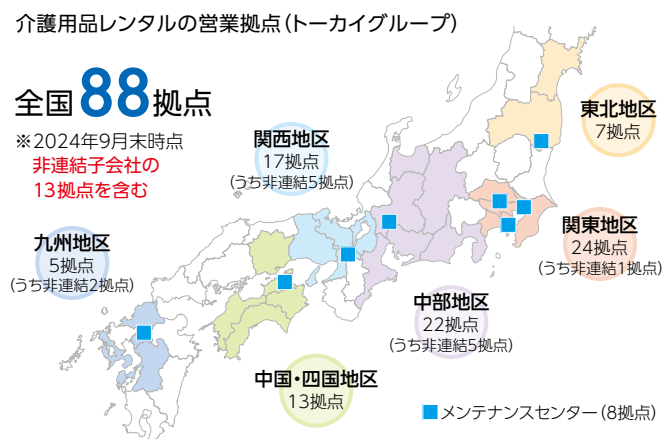
両MCとも省人化、生産性向上の最新設備を入れることにより商品再生までのリードタイムを短縮し、商品の回転率向上と安定供給に取り組んでいます。これまで四国MCから商品を配送していた九州エリアにおいては、九州MCの稼働に伴って迅速な商品供給が可能となったことで、九州エリアの競争力が飛躍的に高まり、さらなるシェア拡大を目指します。

また、介護用品レンタル市場は、各エリアで地域に密着した中小規模の事業者が数多く存在しています。介護給付費の増加を抑制するために保険制度やサービスのあり方が議論されるなか、今後の法改正や報酬改定の内容によっては大きく事業環境が変動し、市場再編が加速していく可能性があります。当社グループとしては、各地でしっかりとした事業基盤を持つ事業者をグループに迎えることで、レンタル資材や物流の効率化を図り、地域シェアを高めていくことも重要な成長戦略の一つと考えており、こうしたM&Aに積極的に取り組んでいます。2023年にはM&Aにより株式会社ウィズ（大阪府）、株式会社ケアクレスト（三重県）がグループ入りし、地域のサービス密度を高めてシェア拡大につなげていきます。

介護用品レンタルの営業拠点（トーカイグループ）

全国 **88** 拠点

※2024年9月末時点
非連結子会社の
13拠点を含む



充実した研修体制

当社グループには、現在、約1,000名の福祉用具専門相談員が在籍しています。幅広いラインアップの中から、ご利用者の身体状況や生活環境に最適な商品を選定するためには、豊富な知識と経験に裏打ちされた高い専門性が必要であり、ご利用者やそのご家族のニーズに寄り添った提案ができる人材こそ、シルバー事業における価値の源泉だと考えています。一人ひとりの専門性を高いレベルで維持・向上できるよう、グループ全体での研修体制を充実させるなど、人材育成に力を入れています。



在宅介護をサポートする新たなサービスを提供開始

当社グループは、介護保険制度にとどまらない在宅介護を支える新しいサービスの提供に注力しています。その一つとして、当社は、2024年8月に高齢者の徘徊予防を目的とした介護保険外の見守りサービス「トーカイどこ・どこサービス」の提供を開始しました。GPS端末を利用した位置情報の把握に加えて、コンタクトセンターによる24時間の見守り・問い合わせサポート、もしもの時の賠償保険、GPSの埋め込みが可能な専用シューズの販売を当社が窓口となって提供します。高齢者の自立した生活のサポートと、ご家族等の精神的負担を軽減し、安心できる在宅介護の実現に貢献していきます。



TOKAI GROUP SPIRIT

ご利用者やそのご家族、ケアマネジャーを訪問し、ご利用者のニーズに合った介護用品の選定・提案を行っています。今年からは、高齢者人口が特に多いエリアを担当しており、私の強みである「粘り強さ」を生かしながら新規開拓営業に取り組んでいます。訪問回数を重ねるごとに、お客様と信頼関係を構築できていると実感し、それが売上増加にもつながっています。

将来は、支店をけん引するリーダーになりたいと考えており、現在はその最初のステップとして、支店内の勉強会を主導しています。勉強会では、営業経験で培った知識を伝えていますが、知識をアウトプットすることで自分自身の理解も深まっています。今後も、チーム全体のパフォーマンス向上に貢献できる取り組みに積極的にチャレンジしていきたいです。

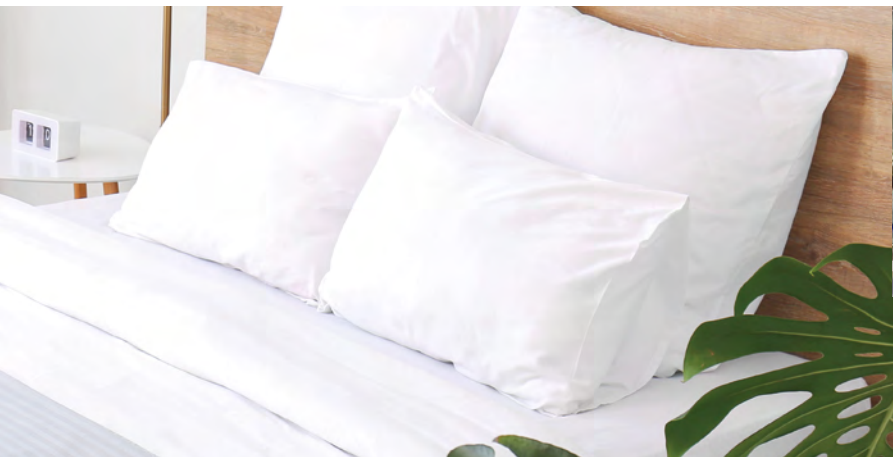


シルバー事業本部
東部第二営業部 横浜南営業課

こじま たくみ
小島 巧

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リース・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。

コロナ禍で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は当社グループにおいても特に大きな影響を受けましたが、コロナ5類への移行に伴い旅行需要は急速に拡大し、現在ではホテル向けのリネンサプライ売上はコロナ禍前の水準を上回っています。



事業環境 (リスクと機会)

- ▶ コロナ禍を経て観光需要は急速に回復、インバウンドの増加により市場は拡大基調
- ▶ 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が進行

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
- ▶ 各地の協力企業との信頼関係により安定的な供給体制を構築

戦略

- ▶ コロナ禍からの回復による需要拡大に対応、M&Aも視野に供給体制を強化
- ▶ 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

TOKAI GROUP SPIRIT

寝具・リネンサプライ事業本部は、インバウンドの回復に伴う需要の高まりを受け、「東海北陸エリアの売上拡大」に注力しています。この背景には、高山市内でのホテル開業ラッシュや、北陸新幹線の延伸に伴う金沢市内でのホテル投資の活発化があります。お客様のニーズの把握はもちろん、社内の管理部門や物流部門と三位一体となって連携を図り、迅速かつ柔軟な対応を実現することで、市場拡大に貢献していきたいです。

また、私は課の責任者であるため、積極的に部下に同行し、「この人からサービスを買いたい」と思っていたくための営業手法を日々指導しています。「誠実さ」を何よりも大切に、チーム全体で目標達成に向けて努力していきます。



寝具・リネンサプライ事業本部
中西部営業部 岐阜営業課
課長

はやかわ まさし
早川 昌志

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では、当社の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。

2018年には業界初となるタオル自動展開機「ATA」を開発し、2023年には防水シートやタオルケットなどにも対応した大判自動展開機「ATA-LT」を開発。自動でタオルを畳むタオルフォルダーへの投入をこのATAが行うことで、投入から結束までの工程の無人化を実現しました。

コロナ禍で観光業界が大きな影響を受けたことにより、リネンサプライ事業者の設備投資意欲が低下していましたが、コロナ5類移行に伴いリネンサプライ業界が活気を取り戻したことから人手不足が相まって、こうした省人化設備への投資意欲が拡大し需要が高まっています。



TOKAI GROUP SPIRIT

リネン工場で使用される省人化設備のプログラミングを担当しています。これまで、高速供給システムやシーツ品質検査装置をはじめ、多くの設備のソフトウェア設計に携わってきました。機械の制御やシステム構成、画像処理など、当社で扱うソフトウェア全般の知識を有しているため、一つの機能に特化したシステムから、それぞれの機能を組み合わせた複合的なシステムまで、お客様に幅広いご提案ができることが私の強みです。

また、現在、AI技術を扱う産業用ロボットメーカー様に協力いただきながら、滑らかな動きが求められる、新たな自動機の開発プロジェクトを進めています。「開発を加速させていく」ことも私の役目なので、今後も最新技術の情報収集や外部パートナーとの連携には力を入れていきたいと考えています。



(株)プレックス
技術グループ システム制御担当
課長

えなみ やすひこ
江浪 寧彦

アクアクララ事業

Aqua Clara Business

事業の概況

アクアクララ事業では、安全でおいしい宅配水「アクアクララ」を中部エリアのお客様に提供しています。繰り返し使えるリターナブルボトルを採用した、環境にやさしいビジネスモデルです。引き続き、中部エリアでの顧客基盤の強化、さらなるサービス品質向上に取り組んでまいります。



調剤薬局事業

Pharmacy
Business



事業の概況

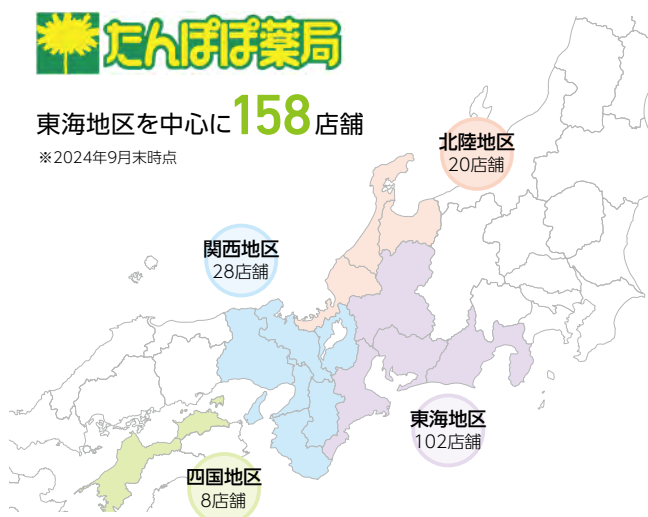
調剤薬局事業では、東海・北陸・関西・四国地区の基幹病院の門前を中心に調剤薬局「たんぽぽ薬局」を展開しています。これまで地域の中核病院の門前を中心に新店を出店を進め、東海地方でシェアトップクラスの調剤薬局チェーンへと成長しました。国の方針として、調剤薬局にもかかりつけ機能が求められるようになってきていることを受け、たんぽぽ薬局においても、在宅を中心とした地域医療・福祉を担う多職種との連携をはじめ、各店舗が地域で一番選ばれる薬局になるための取り組みを推進しています。

また、従来の門前薬局の形態にとどまらない多角的な出店に取り組むことで、バランスの取れた店舗形態の確立を目指していきます。中核病院の処方箋対応を通じてこれまで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、地域の皆様の健康維持・増進をサポートする薬局づくりに努めています。



東海地区を中心に**158**店舗

※2024年9月末時点



事業環境 (リスクと機会)

- ▶ 薬局に求められる機能が細分化、「かかりつけ薬局」としての機能強化が求められる
- ▶ 2年に一度の調剤報酬改定、毎年の薬価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市場環境において、市場再編の余地が大きい
- ▶ 医療DXの推進に伴い、業務のデジタル化およびオンライン化が一層拡大

強み

- ▶ 地域の中核病院の処方箋応需が中心であり、高度な薬学知識と経験を有している
- ▶ 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
- ▶ 全店舗にてオンライン服薬指導に対応できるインフラを整備
- ▶ グループ内の各種医療・介護関連サービスとの連携

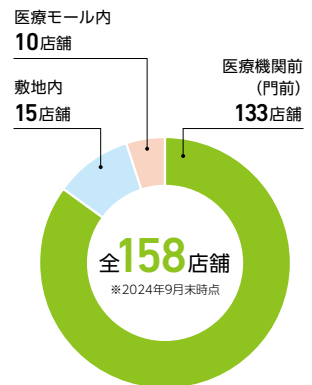
戦略

- ▶ 多職種連携をはじめとする、在宅医療の現場で求められる役割と機能の追求
- ▶ 敷地内薬局や医療モール内薬局、在宅強化型店舗など、バランスの取れた薬局形態を確立
- ▶ 高度薬学管理のノウハウを生かし、地域の皆様の健康維持・増進を支援
- ▶ DXによる業務改革、患者の利便性向上に寄与する取り組み推進

地域や生活に根差した薬局チェーンを目指して、店舗形態を多様化

たんぽぽ薬局は、中核病院の門前薬局のほか、医療機関の敷地内薬局、医療モール内の薬局、在宅調剤に注力する薬局など、さまざまなスタイル、機能を持つ薬局の展開を進め、相互に連携を図ることで、患者様の健康と安心を支える地域の薬局ネットワークを構築しています。

2024年4月には、名古屋市瑞穂区の複合型商業施設「いいねマルシェ」内にたんぽぽ薬局初となるライフソリューション型店舗「いいねタウン瑞穂店」を開局し、より地域住民の暮らしに根差した「かかりつけ薬局」の役割を果たしていくことを目指しています。



LINEミニアプリ

薬局の店舗数は増加を続け、競争が激化するなかで、たんぽぽ薬局では他店との差別化を図るために2022年8月にLINE公式アカウントを開設しました。LINEミニアプリを通じて「薬の受け取り予約」や「オンライン服薬指導」などの機能をワンストップでご利用いただけるほか、オンライン診療との連携により、出店エリア外の患者様にもたんぽぽ薬局をご利用いただけるなど患者様の利便性向上の取り組みを行っています。2024年3月にはLINE友だち登録者数が10万人を突破し、LINEを通じて健康に役立つ情報を発信するなどしてたんぽぽ薬局を身近に感じていただき、地域の皆様に選ばれる薬局を目指しています。

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。

たんぽぽ薬局ならではの強みを生かした新たな取り組み

2024年4月、たんぽぽ薬局は岐阜薬科大学(岐阜県岐阜市)に「社会薬局薬学寄附講座」を設置しました。本講座は社会のニーズに対応できる専門性の高い薬局薬剤師を育成する拠点を形成し、大学と薬局が連携して先駆的な臨床薬学研究を展開するとともに、地域薬局の薬局薬剤師に対し高度薬学管理の実践に資する教育活動を行うことを目的としています。

2024年5月には、記憶力の低下が気になり始めた中高年層の不安解消を目的に、名糖産業と共同で記憶力をサポートする成分を配合した「DHAチョコレート」を開発し、オリジナルブランドで発売しました。

今後たんぽぽ薬局がもつ高い専門性や知見を生かし、皆様の生活と健康を支え、地域医療に貢献する事業展開を目指してまいります。



TOKAI GROUP SPIRIT

薬局長として、調剤業務に加え、店舗の運営管理やスタッフの指導を行っています。患者様やスタッフとの会話では、表情をよく観察し、相手の奥底にある思いに寄り添った提案や指導ができるよう心がけています。

また、昨年に出産し、現在は短時間勤務制度を活用しながら仕事と子育ての両立を図っています。産休・育休を経て「薬局長」として復職するのは前例がなかったため、不安を感じることもありましたが、周囲のサポートを受けながら、最新の医薬品や診療報酬改定などについて人一倍勉強し、自己研鑽に努めることで自信をつけています。私自身が「子どもがいてもキャリアアップを諦めなくていい」といった女性薬局長のロールモデルになることで、当社における女性の活躍推進に貢献していきたいです。



たんぽぽ薬局(株)
薬局事業本部 第二業務運営部
第8エリア 栄生店 薬局長

かじた かずな
梶田 和奈

リースキン事業

Leasekin
Business



事業の概況

リースキン事業では、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ます。



事業環境 (リスクと機会)

- ▶ダストコントロール市場はすでに成熟、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
- ▶コロナ禍を通じて衛生意識が高まり、感染予防資材の需要が増加

強み

- ▶日本全国を網羅するフランチャイズネットワーク、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拡販・開発
- ▶従来のダス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

「トイレ周り日本一」を目指してー「ルーナスLiv」を新発売ー

2024年3月に、自動開閉式サニタリーボックスの新シリーズ「ルーナスLiv」を発売しました。容量を大きくし、二重蓋構造を採用して臭い漏れの軽減を一層図ったことにより、従来の生理用ナプキンはもちろん、乳幼児用の紙おむつや尿取りパッドにも対応。女性用トイレだけでなく、男性用トイレ、バリアフリートイレなど多様なニーズに応えることで、トイレ周り日本一を目指すリースキンにふさわしいブランドイメージの確立を加速させていきます。



TOKAI GROUP SPIRIT

トイレに関する正しい知識と清掃技術を身につけた「トイレアドバイザー」の資格を生かし、リースキンのトイレ商材のご提案を行っています。主にゴルフ場や学校といったお客様を担当しており、営業活動を進めるうえで力を入れているのが、今年新たにスタートさせた「ナプキンサポート営業」です。ナプキンサポート営業とは、サニタリーボックス『ルーナスシリーズ』のレンタルを促進するため、生理用ナプキンや尿取りパッドと、その収納ケースを『ルーナスシリーズ』とセットにしてご提案するものです。お客様から関心を持っていただけており、ニーズに応じた取り組みであることを肌で感じています。

今後も「お客様第一」の精神で、新たな取り組みを成功に導く第一人者となり、多様化するニーズにお応えしていきたいです。



リースキン事業本部
中西部営業統括部
名古屋カスタマーサービス課 係長
やまだ たつや
山田 竜也

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、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、人材や資機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

業全体の収益向上に取り組んでいます。近年では、院内感染対策を効率的に行う工程改善の提案やAI清掃ロボットの導入など、高度化・多様化する医療機関のニーズに応える専門性の高いサービスの展開で、さらなる価値創出に努めています。

事業環境 (リスクと機会)

- ▶ コロナ禍を通じて感染予防に対する意識がより一層高まり、高品質なサービスへのニーズは継続
- ▶ 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
- ▶ グループ内で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

- ▶ 環境表面殺菌システムの提案など、医療機関のニーズに応える独自のサービスで差別化を図る
- ▶ 売上構成に占める病院清掃の比率を高めることで収益性向上を図る

手術室支援業務に注力

医療機関においても人手不足が進むなか、需要が高まっている手術室支援業務を受託できる体制の整備と人材育成に注力しています。医療機関の環境整備で培った医療現場のノウハウと経験をもとに、定期的に教育を受けたスタッフが術間・術後の手術室内清掃や手術機器のセット業務などを代行し、手術室の稼働率向上に貢献しています。



TOKAI GROUP SPIRIT

岐阜エリアを中心とした15件の既存の病院顧客を担当しており、その事業所で働くおよそ100名の清掃スタッフの管理を行っています。なかでも、マナー指導や現場指導など、「お客様目線」を大切にスタッフへの教育には力を入れており、お客様や患者様がどこに視線を向け、どのようにご利用されるのか、ポイントを明確にした指導を心がけることで、スタッフの業務パフォーマンスの向上につなげています。

また、清掃スタッフのモチベーションを維持し、離職率を改善することも私の使命だと感じています。外国人スタッフも増え、多様化が進むなかで、今後はスタッフそれぞれのスキルやキャリアプランに沿った個別の教育プログラムを展開していきたいと考えています。



(株)ティ・アシスト
環境サービス事業 営業部
中部営業一課 課長代理
よこた くによ
横田 邦世

DX戦略

社会課題やお客様から求められる課題、業務課題など、当社を取り巻く環境に目を向けたとき、その解決にはデジタルを活用した大きな変革が必要不可欠です。こうした経営環境を踏まえ、当社は、中期経営計画を達成する重要な戦略の一つとして、2022年5月に「DX中期戦略」を策定しました。DX中期戦略では、以下の3つの全社DX施策を中心に取り組み、当社グループとしての新しい価値を生み出しています。

DX中期戦略に基づく全社施策

DXアカデミー

全従業員がデジタルの学びを深めることができる場をつくる

「DX中期戦略」に基づき人材育成としてDXアカデミーを開始
2025年3月期までに196名のDX人材を育成

DXチャレンジ

全従業員がデジタルを活用して変革に挑戦していく文化を創る

DX推進者の変革の種を具現化するDXチャレンジPJの推進
AIを活用した受発注システムの構築や需要予測などに取り組む

DXポータル

全従業員が情報を共有できるコミュニティをつくる

DXポータルの運用を開始
社内SNSを活用して、業務効率化のノウハウやグループ内のDXの取り組み状況を共有

DX推進者の育成

さらなるDXの加速には、DX人材を育成することが必要不可欠であり、当社は、現場とデジタルをつなぐ人材を「DX推進者」と位置付けています。DX推進者は、およそ3カ月間、eラーニングやワークショップなどの専用プログラムを通じて、データリテラシーの基礎を学び、その後、デジタルツール（RPA・BI・ノーコードアプリ開発等）の活用スキルを身につけ、各事業本部におけるフロントランナーとして事業課題の解決に挑戦します。

このDX推進者を2022年から2025年までの3年間で180名育成することをDX中期戦略のなかで掲げており、2025年3月期までに196名がプログラムの受講を修了する見込みです。DX推進者を一人でも多く育成していくことが、今後の当社グループの競争力向上に寄与し、顧客や社会に向けた新しい価値を提供することにつながります。



TOPIC

物流DX

配送業務の効率化に向けた取り組み

当社では、事業上のDXのテーマの一つとして、配送ルートの最適化および配送業務全体の効率化に取り組んでいます。2024年2月からは、病院関連事業本部において、株式会社オプティマインドが提供する自動配車システム「Loogia（ルージア）」を導入し、中部エリアでの配送効率向上に向けた実証実験を開始しました。

医療機関や介護福祉施設のリネン類を納品・回収する配送ルートの作成には、時間指定、荷量、車両台数など多くの複雑な条件の考慮が必要であり、従来はベテランの担当者の経験則に頼るものとなっていました。そのため、プロジェクトの推進に向けて、まずはデータの標準化に取り組み、社内関係者が共通言語で議論できる環境を整えるところからスタートしました。

その後、配送管理者やドライバー、営業が一体となって、また、配送先のお客様にもご協力いただきながら、「Loogia」を活用した検証を繰り返すことでデータの精度を高め、短時間でルートを作成できるようになり、業務負担低減につながりました。

現在は、このプロジェクトを東部エリア（埼玉・横浜）へ展開し、グループ全体でのさらなる配送業務の効率化を図っています。



新たな市場獲得に向けた取り組み

当社グループはこれまで、既存事業が順調に推移しているうちに次世代の成長をけん引する事業の種まきをすることで、持続的な成長を実現してきました。医療・介護分野を中心に主要事業が安定的な成長を見込める現状に甘んじることなく、これからの当社グループの成長の柱となる新たなサービスの可能性を幅広く検討し、チャレンジを続けていきます。

医療周辺サービスの海外展開に向けて（インド）

創業以来、日本国内において医療と介護に関わる事業を幅広く展開してきたなかで、今後の持続的な成長のためにはグローバル市場への進出も必要であるとの認識のもと、近年は、日本で培った医療周辺サービスに関する知見をもとにした海外での事業展開の取り組みを進めています。

2022年10月には、豊田通商株式会社と南インドのベンガルールに、リネンサプライなどの医療周辺サービスの提供を目的とする合弁会社「^{ヴァラビ}VALABHI HOSPITAL SERVICES PRIVATE LIMITED」を設立しました。2023年5月からは、セコム医療システム株式会社と豊田通商株式会社が共同で設立した現地のサクラ病院において、現地の清掃会社およびランドリー会社と連携し、リネン類にRFIDを装着して行う最新のリネンマネジメントを導入したリネンサプライサービスを開始。2023年12月には、ナラナヤ病院にも同サービスを提供するなど、新規顧客獲得に向けた営業活動を本格化させています。

人口増とともに医療産業の拡大が期待されるインド市場において、新たな事業機会の獲得に取り組んでいきます。



株式会社mik japanの全株式を取得

2024年7月、たんぽぽ薬局は、ドラッグストア事業およびリハビリ特化型デイサービス事業などを行うmik japanの全株式を取得しました。mik japanは、関西エリアを中心にドラッグストアや調剤薬局、リハビリ特化型デイサービス、EC事業など、地域に密着した事業を展開しています。

当社グループのコア事業である介護用品レンタル事業にリハビリデイサービス事業が加わったことで、ご利用者のQOL改善や機能回復の一助になりうる複合的なサービスの提供が可能となりました。また、ドラッグストア関連事業を通じた、たんぽぽ薬局の店舗における物販機能の強化も推進していきます。



外国人材に特化した有料職業紹介事業

2024年1月、ティ・アシストは、厚生労働大臣が認可する「有料職業紹介事業」、出入国在留管理庁が認可する「登録支援機関」の許可を取得しました。人手不足に悩む医療機関や介護福祉施設に対して、介護職の特定技能*を保持した外国人材の紹介や、その外国人材の生活・就労支援などを行っています。

※ 特定技能：一定の専門性・技能を有し即戦力となる外国人を受け入れる在留資格制度。



サステナビリティ経営の推進

創業当初よりレンタルビジネスを中心に、「清潔と健康」をテーマとして医療・介護・環境の分野で幅広い事業を展開してきた当社グループは、少子高齢化の進行や衛生管理意識の高まりなどを背景とする、さまざまな社会課題の解決に向き合って成長を続けてきました。

こうした経営の根幹の考え方をグループ全従業員で共有するため、経営方針である「3つの宣言」を、2022年には改めて「サステナビリティ基本方針」として再定義しました。現在は、当社グループが向き合うべきマテリアリティをこの基本方針に沿って以下の3つの分野で整理し、各課題の解決に向けて取り組んでいます。引き続きサステナビリティ経営をより一層推進し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

トカイグループ3つの宣言



環境分野

創業以来の基幹事業であるレンタルビジネスを通じて、廃棄物の削減、循環型社会の実現に貢献します。

関連する
SDGs



健康分野

超高齢社会における医療介護の健全な発展に貢献します。

関連する
SDGs



社会分野

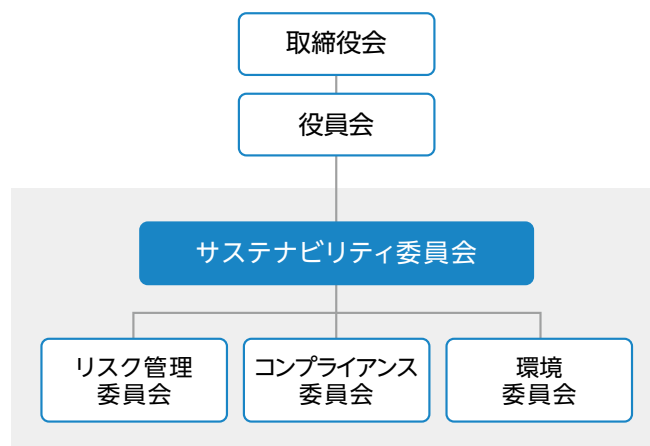
グループ全従業員が笑顔で、たくさんのありがとうございますに囲まれた会社を目指します。

関連する
SDGs



推進体制

サステナビリティ基本方針に則った企業活動を推進するため、代表取締役社長を委員長とし、業務執行取締役および執行役員を中心に構成する、「サステナビリティ委員会」を設置しております。本委員会での議論を通じて、サステナビリティ経営を体系的かつグループ横断的に実践してまいります。



マテリアリティ

主な取り組み

サーキュラー・エコノミーの推進

- レンタル商品の拡販を通じて、使い捨てにより発生する廃棄物の削減につなげる
- レンタル資材のリユースやリデュースにより、廃棄物を削減する

脱炭素社会の実現

- 洗濯工場の燃料原単位改善により温室効果ガス排出量を削減する
- 太陽光発電によりクリーンエネルギーを創出する

水資源の有効活用

- 洗濯工場において、洗濯排水のリサイクルを通じて水資源の消費量を削減する

廃棄物の削減

- 給食事業におけるフードロスの削減を通じて、食料資源の消費を抑えるとともに、廃棄物を削減する
- ペーパーレス化により一般廃棄物を削減する

高齢者の自立支援

- 介護用品のレンタルを通じて高齢者の自立を支援し、健康寿命の延伸につなげる

医療アクセス機会の拡大

- 在宅患者や施設入居者に対する薬の提供や服薬指導、オンライン服薬指導などにより、さまざまな状況に応じた医療の提供に努める

ダイバーシティ経営の推進

- 子育て支援を中心に多様な働き方への対応を進めることで、誰もが輝ける職場づくりに努める
- 管理職に占める女性の割合を高めていくことで、多様性を生かした組織づくりにつなげる
- 障がい者が働きやすい職場づくりと就業機会の確保に努める

気候変動への対応(TCFDに基づく開示)

ガバナンス

気候変動に関するガバナンスは、P.40「推進体制」に記載のとおりです。サステナビリティ委員会は気候変動への対応の検討結果を、年に1回以上取締役会に報告し、取締役会は、気候変動に関するリスク・機会をはじめとしたサステナビリティに関する目標設定の監督やその進捗状況のモニタリングを行います。

リスク管理

リスク管理にかかわる課題・対応策を協議する組織として、代表取締役社長を委員長とし、取締役（社外取締役を除く）、執行役員および主要な子会社の役員で構成されるリスク管理委員会を設置しています。リスク管理委員会では、毎期、経営を取り巻く各種リスクの中から、特に重要性が高いリスクについて、リスクの特定・評価・抑制の観点から審議を行い、優先的に取り組むべきリスクを重点管理項目としています。これらリスク管理委員会で審議した重点管理項目は、取締役会において承認が行われ、各事業では、重点管理項目に基づき、リスクの抑制に取り組んでいます。特に気候変動および人的資本への対応などのサステナビリティ課題に起因する中長期的なリスクについては、各事業において設定した重点管理項目を改めて取りまとめたうえ、「サステナビリティ委員会」にて全社的な観点から評価を行っています。

戦略

気候変動リスクの定性評価

分類		ドライバー	トーカイグループのリスク	発生時期	可能性	影響度
物理 リスク	急性	強い降水現象・洪水	浸水等による工場・事業所・店舗の被害増加	短～中	大	大
			車両の浸水等による自社配送機能停止	短～中	中	小
	慢性	水ストレス	当社グループが保有する太陽光発電所の被災による売電収入の減少および再エネ自家活用機会の喪失	短～長	大	中
			水不足、水質悪化による洗濯工場での水道代の高騰、対応のための追加コスト増加	中	中	大
移行 リスク	技術	電化および水素	環境対応コスト増加に伴うリネンサプライ事業者の経営環境悪化による当社サービスの停滞	中	大	中
			脱炭素に対応した工場設備導入のためのコスト増加	長	大	大
	政策 法規制	炭素税、排出権取引	プラスチック規制による調達コスト増加	長	中	中
			炭素税および排出権取引によるコスト増加	中	大	大
	評判	投資家、顧客、従業員、コミュニティなど	環境コミットメントの未達成による企業価値喪失	長	中	大

気候変動機会の定性評価

分類	ドライバー	トーカイグループの機会	発生時期	可能性	影響度
資源の効率性	循環利用・代替利用	レンタル資材の長寿命化や再利用化による調達・廃棄コスト減少	中	中	中
	極端な気温の上昇	外気温上昇による洗濯工場の乾燥設備の熱効率向上に伴うエネルギー使用量・コスト減少	短	大	小
製品・サービス	新たなニーズへの対応	熱中症など、高齢者の体調の異変を知らせる見守りサービスの需要増加	短～中	中	中
市場	投資家、顧客、従業員、コミュニティなど	レンタルへの市場シフトによる需要増加	中	中	大
		環境対応推進による顧客獲得、ブランド価値創出	長	中	大

※本評価の対象会社：トーカイ、トーカイ（四国）、同仁社、たんぽぽ薬局の4社における全事業

※使用シナリオ

【4℃シナリオ】IEA:Stated Policies Scenario (World Energy Outlook 2022)、IPCC:RCP8.5、RCP2.6、SSP5-8.5 (第6次評価報告書)、環境省:気候変動影響評価報告書

【1.5℃シナリオ】IEA:Net Zero Emissions by 2050 Scenario (World Energy Outlook 2022)、IPCC:SSP1-1.9 (第6次評価報告書)

※発生時期:2024年を起算点として、今後5年を「短期」、10年を「中期」、30年を「長期」としました。

※影響度:グループ全体に影響する、あるいは事業停止につながる恐れがあるものは「大」、グループの事業の一部に影響があるものは「中」、影響が僅少なものを「小」としました。

気候変動への対応に関する取り組みの詳細は、当社コーポレートサイトの以下のページをご覧ください。

<https://www.tokai-corp.com/sustainability/environment/climate.html>

気候変動リスク・機会の定量評価

2030年までの発生可能性が比較的高いリスク・機会については、事業への影響度を定量的に分析いたしました。事業への影響度が特に大きい、浸水等によるリスクについては、工場設備の浸水対策等を実施しており、その他のリスクについても対応策を今後検討・実施してまいります。

分類			トーカイグループのリスクまたは機会	概算影響額(億円)
リスク	物理リスク	急性	浸水等による工場・事業所・店舗の被害増加 ^{※1}	0.9～30
			当社グループが保有する太陽光発電所の被災による設備被害 ^{※2}	2
			当社グループが保有する太陽光発電所の被災による売電収入の減少 ^{※2}	△0.7(年間)
		慢性	水不足、水質悪化による洗濯工場での水道代の高騰 ^{※3}	0.6～(年間)
機会	資源の効率性		外気温上昇による洗濯工場の乾燥設備の熱効率向上に伴うエネルギー使用量・コスト減少 ^{※4}	△0.04～(年間)

※1 洪水浸水想定区域の情報を基に、拠点の固定資産簿価に国土交通省の「TCFD提言における物理リスク評価の手引き」記載の浸水深別被害率を乗じて算定しています。

※2 過去の災害時の復旧費用の実績を参考に算定しています。

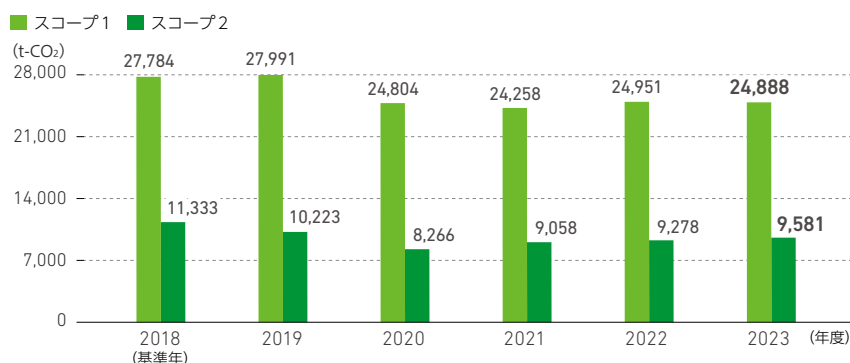
※3 WRIのAqeductの分析結果に基づき、当社として水ストレスが高いと認識している地域の洗濯工場における、井水から上水への転換に伴う費用として算定しています。

※4 外気温と設備の熱効率に関する当社分析データを基に、熱効率向上に伴うエネルギー使用量削減効果を算定しています。

指標と目標

自社の燃料使用による温室効果ガス排出量(スコープ1)および他社から供給された電気・熱・蒸気の使用による温室効果ガス排出量(スコープ2)の合計を、2030年までに2018年度比で50.4%削減し、2050年にはカーボンニュートラルを実現する目標を設定し、目標達成に向けた取り組みを開始しています。サプライチェーンにおける温室効果ガス排出量(スコープ3)については、サプライヤーの皆様と連携しながら、削減に向けた取り組みを行ってまいります。

温室効果ガス排出量(スコープ1, 2)

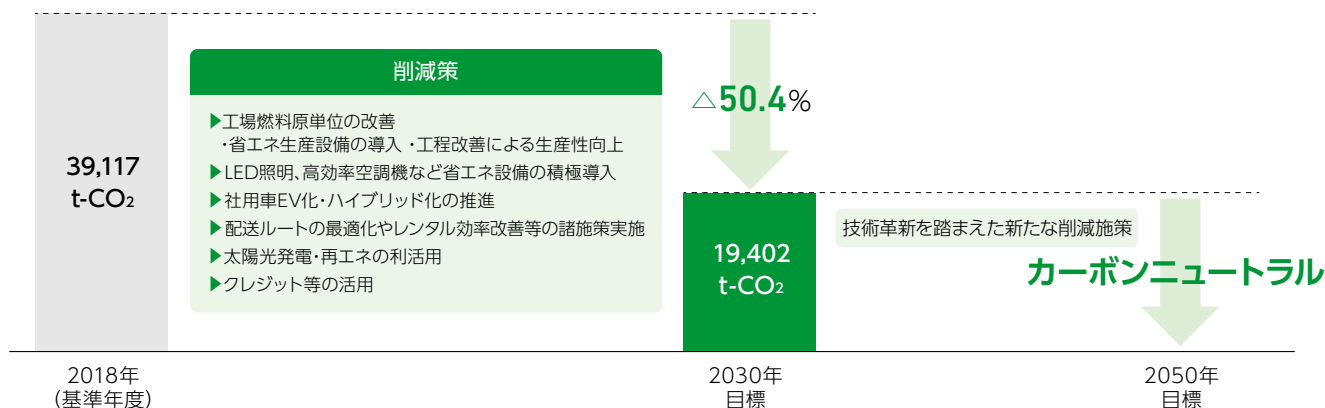


※算定範囲：トーカイ、トーカイ(四国)、同仁社

2050年カーボンニュートラルの実現に向けて

2030年までに温室効果ガス排出量 50.4%削減を目指す (スコープ1+2 2018年度比)

温室効果ガス排出量
(スコープ1+2)



レンタルを通じた環境負荷低減

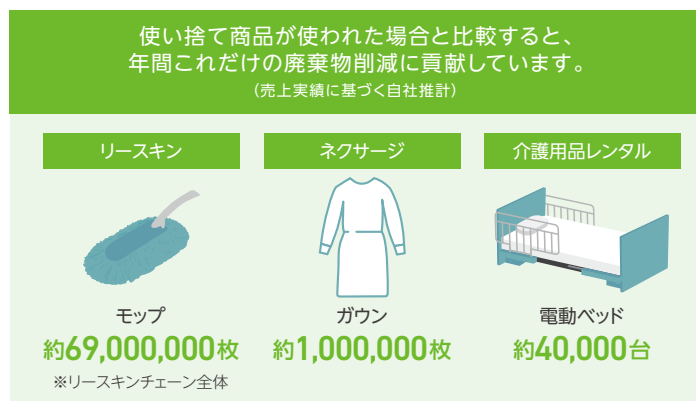
循環型社会に貢献するレンタルシステム

限られた資源を有効に活用する「レンタル」のビジネスモデル。当社グループはさまざまな商品・アイテムを、地球環境にやさしい「レンタル」で提供することで、循環型社会の実現に貢献しています。

当社グループがレンタルで提供する商品が使い捨ての商品で賄われていたと仮定した場合、レンタルによる廃棄物削減効果は年間で推計約7,700トン*。レンタル商品を使っていただくことで、年間で掃除用モップ約6,900万枚、医療用ガウン約100万枚、介護用電動ベッド約4万台の廃棄削減に貢献できたことになります。

今後もレンタル商品の拡販を通じて、使い捨てにより発生する廃棄物の削減につなげてまいります。

※2023年度の売上実績より各アイテム別に条件設定のもと自社で推計したものであり、実際に削減した廃棄物の量とは異なります。



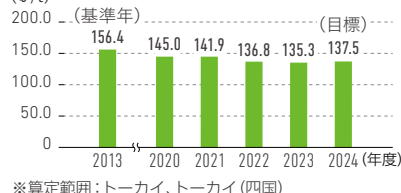
廃棄物削減効果



燃料原単位の改善

回収したレンタル商品は、自社洗濯工場やメンテナンスセンターできれいに再生し、安心して使用いただける状態にして、次のお客様のもとにお届けしています。レンタルビジネスに不可欠な「商品を再生する工程」においても、省エネ設備の導入や工程改善によりエネルギー使用量の削減を図るなどして温室効果ガス排出量削減に取り組んでいます。

燃料原単位



太陽光発電・再エネの利活用

脱炭素社会の実現に貢献するため、グループ会社のメガソーラー発電所および自社工場などの屋根上発電設備によって、太陽光発電によるグリーンエネルギーの創出を行っています。当社グループにおける2023年度の太陽光発電量は9,676千kWhに及び、トーカイ単体の使用電力約1年分に相当します。なお、2023年10月より稼働した埼玉工場においては、屋根上の太陽光パネルで発電した電力を工場で直接利用し、自社の温室効果ガス排出量削減に貢献しています。

太陽光発電量



水資源の保全・有効活用

洗濯工場では、レンタルビジネスに不可欠な商品を再生する工程において多くの水を使用します。限りある資源を守るため、水資源の有効活用や水質の保全活動に取り組んでいます。

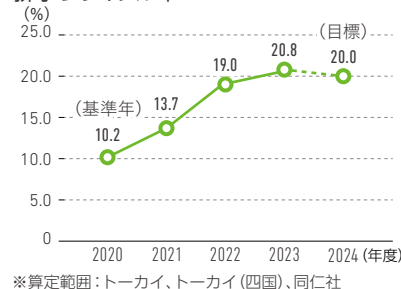
排水リサイクル

洗濯排水は、浄化処理後に洗濯水として再利用しています。排水リサイクルにより工場内の水を有効活用することで、水資源の消費量削減につなげています。

排水管理

工場から排出される洗濯排水は、工場内で成分や特性に応じて凝集処理と活性汚泥処理の2つの方法で浄化処理を行っています。法規制よりも厳しい自主規制値に適合させて河川へ放流することで、水質保全に努めています。

排水リサイクル率



地域社会とともに

医療介護の健全な発展への貢献

当社グループは、ヘルスケア分野で幅広い事業を展開する事業者として、これまで医療と介護の社会インフラを支えるサービスを提供してきました。今後も事業環境の変化に適応し、お客様やご利用者など関わる全ての人々にとって安全・安心なサービスを提供し続けることで社会的な責任を果たしていきます。

シルバー事業においては、介護保険制度開始前から培ってきた経験と80カ所以上の営業拠点から集まる情報や対応力を生かし、介護用品のレンタル・販売、住宅改修のサービスを通じて、高齢者が自分らしい生活を送るための自立支援を行っています。高齢者の要介護度の進行を抑え、健康寿命の延伸につなげるとともに、介護をする方、される方双方の負担軽減をサポートしています。

調剤薬局事業では、たんぽぽ薬局が患者様一人ひとりの症状や生活環境に応じた医療の提供に努めています。薬剤師がモニターを通して薬の説明などを行う「オンライン服薬指導」の体制を全店舗で整えているほか、薬剤師が患者様のご自宅や入居する介護福祉施設を訪問する「在宅調剤」の取り組みも推進しています。地域の医療を支える「かかりつけ薬局」として誰もが必要なときに、必要な医療を受けられる体制を整備しています。

また、たんぽぽ薬局では、医療・健康および地域社会課題の解決に取り組む団体へ寄付を実施しています。全ての人が豊かに生きられる社会の実現を願い、また「いつも誰かのために行動すること」という理念のもと、今後も寄付活動を通じて、患者様や子どもたちの支援を推進してまいります。



主な寄付先

- ・公益財団法人 日本骨髄バンク
- ・公益財団法人 メイク・ア・ウィッシュ オブ ジャパン
- ・認定特定非営利活動法人 ぎふハチドリ基金

人権尊重に関する取り組み

当社グループは、経営理念であるトーカイ憲章において掲げる「縁ある全ての人々の幸せを実現する」ことを企業活動の根幹として位置付け、社内啓発活動や社内規程の整備などを通じて、差別やハラスメントのない職場づくりに努めています。

2023年3月には、当社グループにおける人権の尊重に対する考え方や企業姿勢を明確に示すため、改めて「トーカイグループ 人権方針」を制定いたしました。

引き続き、この人権方針に基づき、人権尊重の取り組みを一層推進することで、持続可能な社会の実現に貢献するとともに、さらなる企業価値向上を目指してまいります。

「トーカイグループ 人権方針」の内容の詳細は、当社コーポレートサイトの以下のページをご覧ください。

<https://www.tokai-corp.com/sustainability/social/humanrights.html>

調達に関する取り組み

当社は、サプライヤーの皆様と信頼関係を築き共存共栄を図るという考えのもと、調達に関する基本方針を定め、調達活動に取り組んでいます。

本方針の内容の詳細は、当社コーポレートサイトの以下のページをご覧ください。

<https://www.tokai-corp.com/sustainability/social/procurement.html>

従業員とともに

医療や介護の現場をはじめ、さまざまな場所でお客様と直接接するサービスを提供している当社グループにとって、従業員一人ひとりの働きそのものが他社との差別化につながる重要な要素だと考えています。成長の基盤となる人的資本への積極的な投資、関連する人事施策の推進を通じて、従業員がいきいきと働き続けられる職場環境や社内風土づくりに努めてまいります。

人材育成方針

当社グループは、「清潔と健康」に関わる幅広い事業を展開しており、「医療」「介護」「環境」分野における事業活動を通じて、社会課題の解決に寄与し、持続的な社会の実現に貢献できる企業グループを目指しております。

このような企業グループとなるために、右記3つの観点を組織基盤強化の最重要テーマとして、人材育成に取り組んでいます。

人が育つ企業を目指し、変化を楽しみ、やりがいをもって働くことができる企業風土の醸成に取り組んでいます。

- 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

社内環境整備方針

当社グループは、従業員を企業の成長を担う「人財」であり、他社との差別化を図る財産であると認識しております。人格、個性、多様性の尊重を基本方針として、従業員一人ひとりの人間力を高めるとともに、個性や能力を活かしながらキャリアプランを形成し、挑戦・活躍・成長することができる環境を整えることを目指します。また、心身の健康を保ちながら、安心して働ける職場環境を確立することで生産性の向上と、ワークライフバランスの実現を図ります。

さらに、持続的な成長の実現と企業価値向上につなげるために、専門性を高める機会の提供、次世代を担う経営層や幹部候補の育成、多様性を尊重した働き方の推進等の環境整備を推進してまいります。

中途人材の多様性の確保

変化が激しい時代においては、多様な視点、価値観を経営に反映していくことが、当社グループが持続的に成長するうえで重要と認識しており、女性・中途採用者等の活躍推進を含む多様性の確保に努めております。

女性の活躍推進については、次世代育成対策推進法に基づく基準適合事業主（子育てサポート企業）取得等、従来より重要性を認識し、延長保育や病児保育の保育料補助、育休からの早期復帰者への保育手当の増額、育児時短勤務を中学校1年生の始期に達するまで可能とする等、子育て並びにキャリアパス支援等に積極的に取り組んでいます。

また、中途採用者の管理職比率は、約半数を占めている状況であり、中途採用者は女性とともに当社グループの企業価値向上には重要な人材であると認識しております。中途採用者が企業文化や組織に馴染み、定着し、活躍できる環境整備を推進してまいります。

人的資本に関する指標（2024年3月期実績）（連結）



※1 2024年4月1日時点

※2 業務上必要・有益資格保有者数について、対象資格を見直し、グループで統一しました。その結果、対象資格および保有者数は大幅に増加し、目標数値の修正も行いました。

働き方改革

当社グループは、従業員のワークライフバランスの実現を目的に、働き方改革の取り組みを推進しています。職場単位で約190のチームが「ありたい姿」について議論し、日常的な業務課題の解決や改善活動に取り組み、生産性と従業員の心理的安全性を向上させる自律的な組織への変革を目指しています。年間を通して優れた取り組みや成果を出したチームを表彰し、成功事例を共有するなど、さらなる組織への定着を図ってまいります。



トーカイグループ表彰制度

当社グループは、トーカイグループの全従業員を対象に、会社の価値向上に寄与した従業員・チームを表彰する「トーカイグループ表彰」を毎年実施しています。他の従業員の模範となる取り組みや会社に対する貢献度を評価しクローズアップすることで、仕事へのモチベーションを向上させるとともに、グループ全体のエンゲージメント向上につなげてまいります。



人材育成の取り組み

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。多彩な研修の機会を設け、人が育ち、やりがいを持って働くことができる企業風土の醸成に取り組んでまいります。

研修の例

- 人間力を高める社内勉強会
- 各年代別のキャリアデザイン研修
- 新任役職者を対象とした階層別研修
- DX人材を育てるDXアカデミー
- 次世代幹部育成を目的とした選抜研修
- 自身で受講分野を選択できる自主選択型研修
- 仕事と家庭の両立を支援するワークライフバランス研修 など



女性活躍

当社は、女性が働きやすく活躍できる職場をつくるために、妊娠～出産～育児期の子育て世代への支援策を充実させています。育児休業からの早期復帰者を対象に保育手当を拡充することで、早期復帰による本人のキャリア継続をサポートする仕組みを導入するとともに、復帰後も各種研修機会やeラーニング等によるキャリアアップの支援を行っています。また、子育てに積極的に関わる従業員のキャリアと人生を応援する管理職「イクボス」の育成により、各職場において仕事と家庭の両立や男性の育児休業取得を推進し、社内のみならず多くの女性が社会で活躍できる環境づくりに努めてまいります。

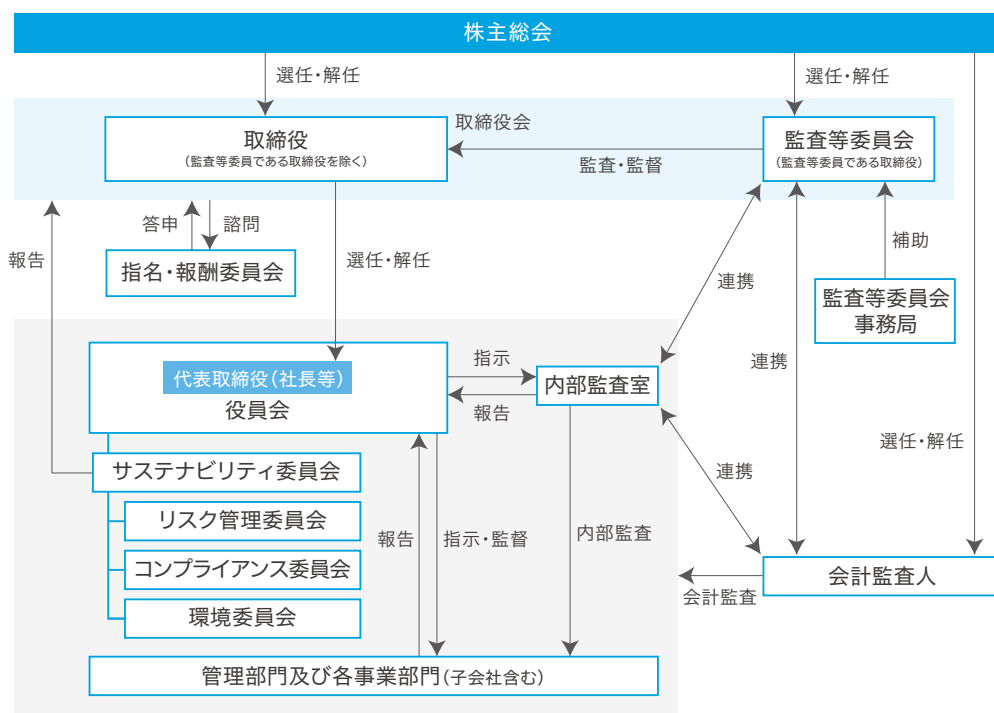


トーカイ、たんぼ薬局、トーカイ（四国）において仕事と子育ての両立支援に取り組む企業として「くるみん認定」を取得しています。また、たんぼ薬局では、女性の活躍推進が認められ「えるぼし認定」の最高位である3つ星を取得しています。

当社は、人と地球の清潔と健康を使命とし、企業活動を通じて社会に貢献することを経営理念としております。持続的な成長による企業価値の向上を実現するため、コーポレート・ガバナンスを重要課題と認識し、常に変動する政治環境・経済環境・事業環境に柔軟に対応することを基本方針として、継続的な強化に取り組んでおります。

現在は、迅速な意思決定及び業務執行を目的とした執行役員制度の導入に加え、取締役会の監督機能を一層強化させるため、2015年6月からは監査等委員会設置会社に移行いたしました。コーポレート・ガバナンス体制の強化と積極的な情報開示等を通じて、企業としての社会的責任を果たすとともに、企業価値の向上に努めてまいります。

当社は2015年6月26日開催の第60回定時株主総会において、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行いたしました。



2024年3月期においては、取締役会を全16回開催しました。主な審議事項は以下のとおりとなります。

- ・年間総合予算の承認
- ・連結・単体における業績計画の進捗状況と課題のモニタリング
- ・各セグメントにおける事業計画の進捗状況と課題のモニタリング
- ・現行中期経営計画の進捗状況と課題のモニタリング

- ・TCFD（気候関連財務情報タスクフォース）提言に基づく情報開示に関する審議
- ・「統合報告書2023」の発行に関する審議
- ・環境委員会の活動状況のモニタリング

- M&A案件に関する審議
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（東証要請対応）

- ・役員人事・報酬の承認
- ・政策保有株式の検証
- ・株主・投資家との対話状況と課題のモニタリング
- ・取締役会実効性評価向上に向けた課題抽出と改善策の検討

- ・内部統制報告書及び内部統制基本方針の承認
- ・コンプライアンス委員会の活動状況に対するモニタリング
- ・リスク管理委員会の活動状況に対するモニタリング

取締役紹介



代表取締役 会長
おのだ こうじ
小野木 孝二

指名・報酬委員会



代表取締役 社長
あさい としあき
浅井 利明

指名・報酬委員会



取締役
たんばん薬局(株) 代表取締役社長
まつの えいこ
松野 英子



取締役
病院関連事業本部長
あさの ともし
浅野 智義



取締役
おり たかし
小里 孝

指名・報酬委員会

社外 独立



取締役
かわしま けんじ
川島 健資

指名・報酬委員会

社外 独立



取締役
ごとう ともこ
後藤 智子

指名・報酬委員会

社外 独立



取締役(監査等委員)
むらき としみつ
村木 利光



取締役(監査等委員)
かわぞえ しゅう
川添 衆

指名・報酬委員会

社外 独立

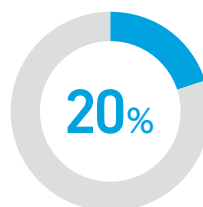


取締役(監査等委員)
うの ひろし
宇野 裕

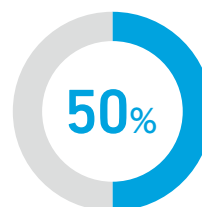
指名・報酬委員会

社外 独立

女性取締役比率



社外取締役比率



5名の社外取締役は、いずれも有価証券上場規程上の独立役員の基準を満たしており、独立役員に指定し、東京証券取引所に届け出ております。

取締役のスキル・マトリックス

	取締役名	性別	独立性	企業経営	営業推進	コスト管理	人材開発	財務・会計	コンプライアンス・内部統制	新規事業開発	DX戦略
取締役	小野木孝二	男性		○			○	○		○	
	浅井 利明	男性		○	○					○	○
	松野 英子	女性				○	○		○		
	浅野 智義	男性			○	○	○		○		
	小里 孝	男性	独立	○	○			○			
	川島 健資	男性	独立	○				○		○	
	後藤 智子	女性	独立				○		○		
監査等委員	村木 利光	男性				○		○	○		
	川添 衆	男性	独立	○		○			○		
	宇野 裕	男性	独立	○			○		○		

(注) 1. 「企業経営」には、当社の代表取締役及び他社(当社グループを除く)において実質的な企業経営に従事した経験を有する者が該当します。

2. 各取締役には特に期待する分野を最大4つ記載しており、記載していない分野の知見を持たないことを表すものではありません。

取締役会の実効性評価

当社は毎年、取締役会全体の実効性について分析・評価を実施し、取締役会の実効性向上につなげることであります。

1. 分析・評価方法

2023年3月期より、取締役自身による自己評価に基づき取締役会の実効性を評価することを基本としながらも、3年に1度程度、外部機関の協力を得ながら客観的な視点で評価する方針を定めており、2024年3月期においては、取締役自身による自己評価に基づき以下の方法で実施しました。2024年2月中旬～3月上旬に当社の全取締役に対し、取締役会の構成、運営、議論及びモニタリング機能、並びに、各取締役のパフォーマンス、取締役に対する支援体制、トレーニング機会の提供、株主（投資家）との対話、自身の取り組み、指名・報酬委員会との連携等に関して選択式及び記述式にてアンケートを実施いたしました。

2. 分析・評価の概要

取締役会の構成及びモニタリング機能、並びに、各取締役のパフォーマンス、取締役に対する支援体制、トレーニング機会の提供、株主（投資家）との対話、自身の取り組みなどはおおむね適切であるとの評価結果となりました。また、前回の取締役会実効性評価の結果を踏まえ、2024年3月期においては、引き続き、取締役会に審議の場を設け、当社グループの中期経営計画の進捗状況と課題のモニタリング及び資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（東証要請対応）方針につき討議を行った結果、取締役会の議論の充実・活性化を図ることができたとの評価を得ました。

さらには、当社グループのコーポレート・ガバナンス向上の観点から、取締役会での議論を一層深化・活性化させていくべき議題や、指名・報酬委員会との連携強化等について、取締役の間で共有いたしました。

これらの結果、現状、当社取締役会は適切な議題設定と議事運営のもとで議論が行われ、運営されており、総合的に見て、当社取締役会の実効性は確保されていると判断いたしました。

3. 今後の取り組み

今回の分析・評価の結果及び共有した重要議論テーマ等を踏まえ、策定した年間スケジュールに則り、取締役会での一層の議論の充実を促進し、当社取締役会の更なる機能・実効性の向上を図ってまいります。具体的には、社外取締役への事前説明機会を拡充し、事前に論点を整理することで、効率的かつメリハリのある議論を目指すとともに、取締役会とは別に、小グループにて特定のテーマについて議論を行うオフサイトミーティングの場を設けることで、議論の活性化を目指す等、取締役会における議論のさらなる効率化・活性化を中心に課題改善に取り組むことによって、当社取締役会の機能・実効性の向上を図ってまいります。また、今後も引き続き、取締役自身による自己評価に基づき取締役会の実効性を評価することを基本としながらも、3年に1回程度、外部機関の協力を得ながら客観的な視点での評価に努めてまいります。

リスクマネジメント

当社グループは、当社グループに直接又は間接に経済的損失をもたらす可能性、当社グループの事業の継続を中断・停止させる可能性、当社グループの信用を毀損しブランドイメージを失墜させる可能性など、リスクを「企業活動を脅かす潜在的事象」と定義し、継続的な管理・実践を行うことにより、リスクの発生防止、並びに発生時の会社損失の最小化に努めております。

当社グループでは、リスク管理にかかわる課題・対応策を協議する組織として、代表取締役社長を委員長とし、取締役（社外取締役を除く）、執行役員及び主要な子会社の役員で構成されるリスク管理委員会を設置しております。

リスク管理委員会では、每期、経営を取り巻く各種リスクの中から、特に重要性が高いリスクについて、「リスクの特定」（顕在化している、もしくは、潜在的なリスクの把握）、「リスクの評価」（損失規模・発生確率を定量化）、「リスクの抑制」（受容・移転・低減・回避等）の観点から審議を行い、優先的に取り組むべきリスクを重点管理項目としております。これらリスク管理委員会で審議した重点管理項目は、取締役会において承認が行われ、各事業では、重点管理項目に基づき、リスクの抑制に取り組んでおります。特に気候変動に起因するリスクについては、各事業において設定した重点管理項目を改めて取りまとめたうえ、全社的な観点からの評価を行っております。

2025年3月期の重点管理項目に関する取締役会での審議におきましては、資材・燃料費の高騰、社会保障制度の改定並びに人材確保に関するリスク等が依然として高止まりしていることを確認のうえ、それらを引き続き重点管理項目に設定し、リスクの抑制に向けて取り組むことといたしました。加えて、外部環境の変化に伴い、中長期的に影響を受ける可能性のあるリスクや当社グループ内で共通するリスクについてもグループ横断的な対応状況の確認が行われ、引き続き体制強化に努めております。

なお、重点管理項目の進捗・達成状況等については、期中・期末に評価を実施し、リスク管理委員会、取締役会にて確認を行っているほか、監査・モニタリング部門である内部監査室と情報共有を行い、継続的なリスクの把握・抑制に取り組んでおります。

取締役の報酬

基本方針

当社は、役員報酬制度をコーポレート・ガバナンスにおける重要事項と位置付け、取締役会において、取締役報酬の基本方針を以下のとおり定め、本基本方針に基づき取締役報酬制度を設計、決定しております。

1. 持続的な業績及び企業価値向上の動機付けにつながるものであること
2. 優秀な人材を確保・登用できる水準と設計であること
3. 株主をはじめとしたステークホルダーにとって、客観性や合理性のある設計であること

取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬等の決定方針に関する事項（抜粋）

①報酬構成

当社の監査等委員でない社内取締役（以下「業務執行取締役」という。）の報酬は、月額固定報酬としての「基本報酬」、年次の短期業績連動報酬としての「賞与」、中長期インセンティブ報酬としての「譲渡制限付株式報酬」、退任時に支給する「退職慰労金」及び社宅提供時に会社が負担する非金銭報酬等としての「社宅会社負担金」で構成されております。

②報酬等の支給割合

基本報酬（月額の固定報酬）、賞与（年次の短期業績連動報酬）及び譲渡制限付株式報酬（中長期インセンティブ報酬）の支給割合は、概ね6:2:2を目安とし、業務執行取締役ごとの報酬の構成割合は、当社グループの持続的な企業価値向上や成長に対する職責及び職務の質・量に応じて決定いたします。

③取締役の個人別の報酬等の決定についての委任に関する事項

取締役会の委任を受けた代表取締役社長が、当社社内規程等一定の基準に基づき、取締役会で決議した報酬枠の範囲内において、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の基本報酬（月額の固定報酬）及び賞与（年次の短期業績連動報酬）の額を決定しておりますが、当社グループ全体の事業方針、業績等を総合的に勘案し、これらに対する各取締役（監査等委員である取締役を除く。）の職責及び担当、寄与度や業績達成度等の評価を行うには、当社グループの業務執行全般を統括する代表取締役社長が決定することが適切であると考えております。

なお、当事業年度のうち、2023年4月から同年6月までの期間に係る報酬額は、当時の代表取締役社長小野木孝二氏が決定し、2023年7月から2024年3月までの期間に係る報酬額は、代表取締役社長浅井利明氏が決定しております。

社外取締役メッセージ



筆頭社外取締役
監査等委員
かわぞえ しゅう
川添 衆

本年度は中期経営計画（以下、中計）の最終年度となり、現在は次期中計策定に向けて事業ポートフォリオの検討を行っています。グループ全体最適となるように事業分野別戦略を立案し、計画を達成するために経営資源の配分を考えていく必要があります。

取締役会では、現行中計の進捗状況と直近の事業環境変化について詳細な分析を行い、必要に応じて計画をタイムリーに軌道修正することを議論しています。経営計画の立案と実行にあたっては、資本コストを意識した体制を強化することに注力しています。

社外取締役としては、特に投資案件評価において事業計画の妥当性をチェックし、投資内容が資本コストに見合っていることを確認しています。さらに、最悪シナリオを想定した場合に、リスク回避策が実務的に実行できるように備えておくことを提言するように心掛けています。

経営執行取締役と社外取締役が取締役会でこのような議論を行うことを通じて、投資家視点で経営を行うこととガバナンスを強化することを目指しています。また、本年6月より独立社外取締役の人数が5名となり、取締役会の半数を占めるようになりました。より一層多角的な視点から議案が審議されるようになり、取締役会の議論が活性化されていると感じています。

Business conditions

経営の状況

11カ年財務サマリー

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	
損益状況					
売上高(百万円)	95,167	98,159	105,517	104,572	
健康生活サービス(百万円)	47,454	48,658	50,128	51,488	
調剤サービス(百万円)	35,262	36,751	43,300	40,708	
環境サービス(百万円)	12,259	12,548	11,883	12,196	
その他(百万円)	191	200	205	178	
営業利益(百万円)	6,952	7,092	7,513	7,443	
健康生活サービス(百万円)	4,537	4,606	4,722	5,397	
調剤サービス(百万円)	3,115	3,440	3,857	3,060	
環境サービス(百万円)	579	371	500	623	
その他(百万円)	46	51	52	12	
売上高営業利益率(%)	7.3	7.2	7.1	7.1	
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)	3,557	4,586	5,226	5,306	
親会社株主に帰属する当期純利益率(%)	3.7	4.7	5.0	5.1	
財政状態					
総資産(百万円)	70,211	73,865	80,252	84,514	
有利子負債(百万円)	4,532	4,236	4,757	3,863	
自己資本(百万円)	42,842	47,689	52,048	56,698	
自己資本比率(%)	61.0	64.6	64.9	67.1	
キャッシュ・フロー状況					
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	8,494	7,392	8,170	9,498	
投資活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△3,083	△2,696	△6,842	△5,036	
フリーキャッシュ・フロー(百万円)	5,411	4,696	1,328	4,462	
財務活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	△2,423	△1,142	△653	△2,030	
投資ほか					
設備投資額(百万円)	2,462	2,954	5,551	4,834	
減価償却費(百万円)	2,989	3,022	2,957	3,277	
一株当たり指標					
当期純利益(円)	99.45	127.90	145.33	147.40	
純資産(円)	1,195.83	1,327.68	1,445.80	1,574.88	
配当金(円)	16	19.5	22	23	
その他主要データ					
自己資本当期純利益率(ROE)(%)	8.6	10.1	10.5	9.8	
総資産経常利益率(ROA)(%)	10.9	10.1	10.0	9.4	
連結配当性向(%)	16.1	15.2	15.1	15.6	

※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ます。一株当たり指標は、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て算出してあります。
 ※2018年度の期首から「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号 2018年2月16日)等を適用しており、2017年度の数値は当該会計基準等を遡って適用しています。

2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
109,385	116,349	120,809	118,009	123,484	130,184	138,222
53,665	60,529	61,953	60,631	63,517	67,088	71,352
43,042	41,817	45,053	44,098	46,561	49,334	52,287
12,473	13,791	13,596	13,072	13,194	13,559	14,396
204	211	206	206	211	202	185
7,638	7,311	7,908	7,294	8,252	7,855	8,082
5,646	5,744	6,074	5,403	6,312	6,663	6,618
3,509	2,493	2,917	3,006	3,097	2,680	2,795
425	955	967	944	1,101	1,032	1,258
32	35	29	31	34	16	0
7.0	6.3	6.5	6.2	6.7	6.0	5.8
5,568	5,026	5,255	5,481	5,806	6,106	5,810
5.1	4.3	4.4	4.6	4.7	4.7	4.2
92,576	95,631	97,031	102,180	105,900	110,785	114,926
4,695	4,763	4,176	3,876	3,398	2,876	2,352
61,563	65,666	68,366	73,386	77,002	81,654	86,183
66.7	68.7	70.5	71.8	72.7	73.7	75.0
9,210	8,331	8,282	9,229	10,133	8,592	8,036
△3,160	△2,565	△3,510	△4,195	△6,738	△6,236	△10,206
6,050	5,766	4,772	5,034	3,395	2,356	△2,169
△1,479	△2,491	△2,922	△1,974	△2,897	△2,432	△3,196
3,592	2,625	3,652	3,414	4,722	6,474	9,257
3,272	3,424	3,311	3,553	3,863	4,189	4,596
154.67	139.61	146.59	153.96	164.42	173.39	165.05
1,710.14	1,823.99	1,920.42	2,065.02	2,187.22	2,317.99	2,447.91
30	30	30	30	42	60	58
9.4	7.9	7.8	7.7	7.7	7.7	6.9
8.9	8.4	8.5	8.1	8.5	7.5	7.5
19.4	21.5	20.5	19.5	25.5	34.6	35.1

財政状態・経営成績について

当連結会計年度における当社グループ（当社及び連結子会社）の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下、「経営成績等」という。）の状況の概要並びに経営者の視点による当社グループの経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において判断したものであります。

(1) 経営成績

当連結会計年度（2023年4月1日～2024年3月31日）におけるわが国経済は、2023年5月に新型コロナウイルス感染症の感染症法上における位置づけが「5類」に引き下げられたことなどにより、経済活動が急速に正常化いたしました。一方で、エネルギーや原材料価格の高止まりなどによるさまざまなコスト上昇に加えて、あらゆる業界において人手不足が深刻化するなど、経営環境は依然として先行き不透明な状況が続いております。

このような環境のもと、当社グループにおいては、2025年3月期までを計画期間とする中期経営計画「Challenge for the new stage!」に掲げる各種施策の推進に取り組むことで、より一層の事業成長を図ってまいりました。

各種コスト高や人手不足による影響など、中期経営計画策定時点の想定と大きく異なる状況が生じておりますが、リネン類の洗濯工場における生産性向上や間接部門における業務改善の推進、お客様への適正価格でのサービス提供などにより、最大限の収益確保と従業員一人当たりの付加価値向上に引き続き取り組んでおります。

① 前期比分析

当連結会計年度につきましては、主力のレンタル売上が好調に推移したことに加え、コロナ禍で厳しい環境が続いていた宿泊施設向けの寝具・リネンサプライ事業とクリーニング設備製造事業が大きく回復したことなどにより、全セグメントで増収となりました。

利益面では、売上拡大のための資材費の増加や埼玉工場の稼働に係る費用の増加などにより健康生活サービスが減益となりましたが、お客様へのサービス提供価格及び契約内容の見直しや調剤薬局における処方箋受付枚数の増加、リースキン事業におけるグループ会社統合の効果が業績に寄与いたしました。

以上の結果、当連結会計年度の経営成績につきましては、売上高138,222百万円（前年同期比8,037百万円増、6.2%増）、営業利益8,082百万円（前年同期比227百万円増、2.9%増）、経常利益8,505百万円（前年同期比424百万円増、5.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益5,810百万円（前年同期比296百万円減、4.8%減）となり、売上高は過去最高を更新いたしました。

② 数値目標（計画）比分析

当連結会計年度につきましては、売上高135,609百万円、営業利益7,437百万円を数値目標として掲げ、その達成に向けて取り組んでまいりました。

売上高につきましては、環境サービスにおいて計画を下回ったものの、健康生活サービス及び調剤薬局サービスの売上伸長により、計画比2,613百万円増（1.9%増）の138,222百万円となりました。

営業利益につきましては、健康生活サービスにおける増収効果に加え、生産性向上、サービス提供価格の見直しに取り組んだことなどにより、計画比645百万円増（8.7%増）の8,082百万円となりました。

(2) 財政状態の状況

① 資産

当連結会計年度末の資産合計は、前連結会計年度末の110,785百万円から4,140百万円増加し、114,926百万円となりました。これは、現金及び預金が5,084百万円、建設仮勘定が2,888百万円減少したものの、建物及び構築物が4,580百万円、投資有価証券が2,417百万円、機械装置及び運搬具が2,305百万円、受取手形及び売掛金が1,913百万円、土地が785百万円増加したことが主な要因となっております。

② 負債

当連結会計年度末の負債合計は、前連結会計年度末の28,562百万円から425百万円減少し、28,137百万円となりました。これは、未払金が725百万円、繰延税金負債が400百万円、預り金（流動負債「その他」）が306百万円増加したものの、支払手形及び買掛金が1,357百万円、未払消費税等（流動負債「その他」）が279百万円、短期借入金が228百万円減少したことが主な要因となっております。

③ 純資産

当連結会計年度末の純資産合計は、前連結会計年度末の82,223百万円から4,565百万円増加し、86,789百万円となりました。これは、配当金の支払いによる減少が2,254百万円あったものの、親会社株主に帰属する当期純利益5,810百万円、その他有価証券評価差額金996百万円を計上したことが主な要因となっております。この結果、自己資本比率は75.0%（前連結会計年度末比1.3%増）となりました。

(3) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物は、前連結会計年度末に比べ5,133百万円（14.4%）減少し、当連結会計年度末には30,407百万円となりました。

会社概要

商号	株式会社トーカイ
本社所在地	岐阜市若宮町 9丁目16番地
創立	1955年7月21日
資本金	81億8百万円
上場金融商品取引所	東京証券取引所 プライム市場

グループ会社

2024年9月末時点

<主要な連結子会社>

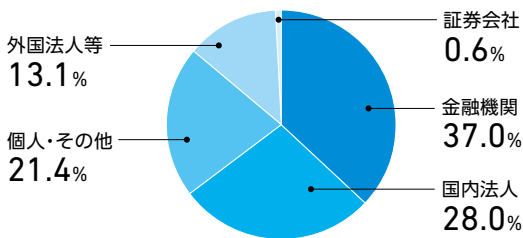
- ▶ 株式会社トーカイ(四国)
病院用寝具類・白衣のレンタル、医療関連商品の販売およびレンタル、看護補助業務、寝具類・寝装品類の販売およびレンタル、その他寝具類のレンタルに付随したサービス
 - ▶ 株式会社プレックス
クリーニング設備の製造および販売
 - ▶ 株式会社同仁社
病院・介護福祉施設・宿泊施設向け寝具類等のレンタルおよび販売、ユニフォームのレンタル、介護用品のレンタルおよび販売、環境美化用品のレンタルおよび販売
 - ▶ ゆうえる株式会社
介護用品のレンタルおよび販売
 - ▶ トーカイフーズ株式会社
病院給食事業
 - ▶ 株式会社サン・シング東海
寝具・寝装品類の製造および加工
 - ▶ たんぽ薬局株式会社
調剤薬局の経営
 - ▶ 株式会社mik japan
ドラッグストア事業、リハビリ特化型デイサービス事業
 - ▶ 株式会社ティ・アシスト
病院施設などの建物の清掃、管理
 - ▶ 株式会社ビルメン
清掃や設備管理、警備業務などの建物総合管理
 - ▶ 株式会社リースキンサポート
リースキンブランドの環境美化用品のレンタルおよび販売
 - ▶ 株式会社サカタ
モップの製造
 - ▶ 九州メガソーラー株式会社
太陽光を活用した売電事業
 - ▶ 株式会社日本情報マート
中堅中小企業向け経営コンテンツ提供事業
- ほか非連結子会社・関連会社を含む計26社

銘柄基本情報

2024年3月末時点

- ①発行可能株式総数 114,000,000株
- ②発行済株式の総数 35,206,928株
(自己株式834,418株を除く。)
- ③株主数 4,971名
- ④大株主(上位10名)

所有者別状況



(注)構成比率は小数点第2位を四捨五入して表示しております。

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社小野木興産	5,640	16.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,744	7.79
トーカイ共友会	1,429	4.06
株式会社大垣共立銀行	1,420	4.03
株式会社十六銀行	1,410	4.00
岐阜信用金庫	1,344	3.81
株式会社三菱UFJ銀行	1,339	3.80
小野木孝二	1,127	3.20
株式会社北陸銀行	1,051	2.98
トーカイ従業員持株会	957	2.71

(注)持株比率は自己株式(834,418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。



本社

〒500-8828 岐阜市若宮町9丁目16番地

TEL:058-263-5111 (代表)

<https://www.tokai-corp.com>

2024年11月発行