

HYUGA PRIMARY CARE

A pair of hands is shown holding a stylized house icon. The house is white with a window and a door. It is surrounded by a circular graphic with four dark blue stars at the corners. The background is a dark blue gradient.

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社
7133 東証グロース市場
2023年6月

目次

- 01 会社概要・事業内容
- 02 事業内容、事業環境
- 03 決算概要 (2023年3月期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営/APPENDIX

- 01 会社概要・事業内容
- 02 事業内容、事業環境
- 03 決算概要 (2023年3月期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営/APPENDIX

会社概要/ビジョン

COMPANY

会社概要

社名	HYUGA PRIMARY CARE株式会社 (HYUGA PRIMARY CARE Co.,Ltd.)	
代表者	代表取締役社長 / 薬剤師 黒木 哲史 (くろぎ てつじ)	
設立	2007年11月	
本社所在地	福岡県春日市春日原北町二丁目2番1号	
役員構成	代表取締役社長	黒木 哲史
	取締役	城尾 浩平
	取締役	山崎 武夫
	取締役	大西 智明
	取締役(社外)	小川 真二郎
	取締役(社外)	佐伯 恭子
	常勤監査役	松井 節夫
	監査役(社外)	武井 孝太
	監査役(社外)	熊本 宣晴
事業内容	在宅訪問薬局事業 (きらり薬局) きらりプライム事業 ケアプラン事業 タイサポ事業 ICT事業 プライマリケアホーム事業	
従業員数	442名 (臨時従業員含まず 2023年3月31日現在)	

VISION

ビジョン

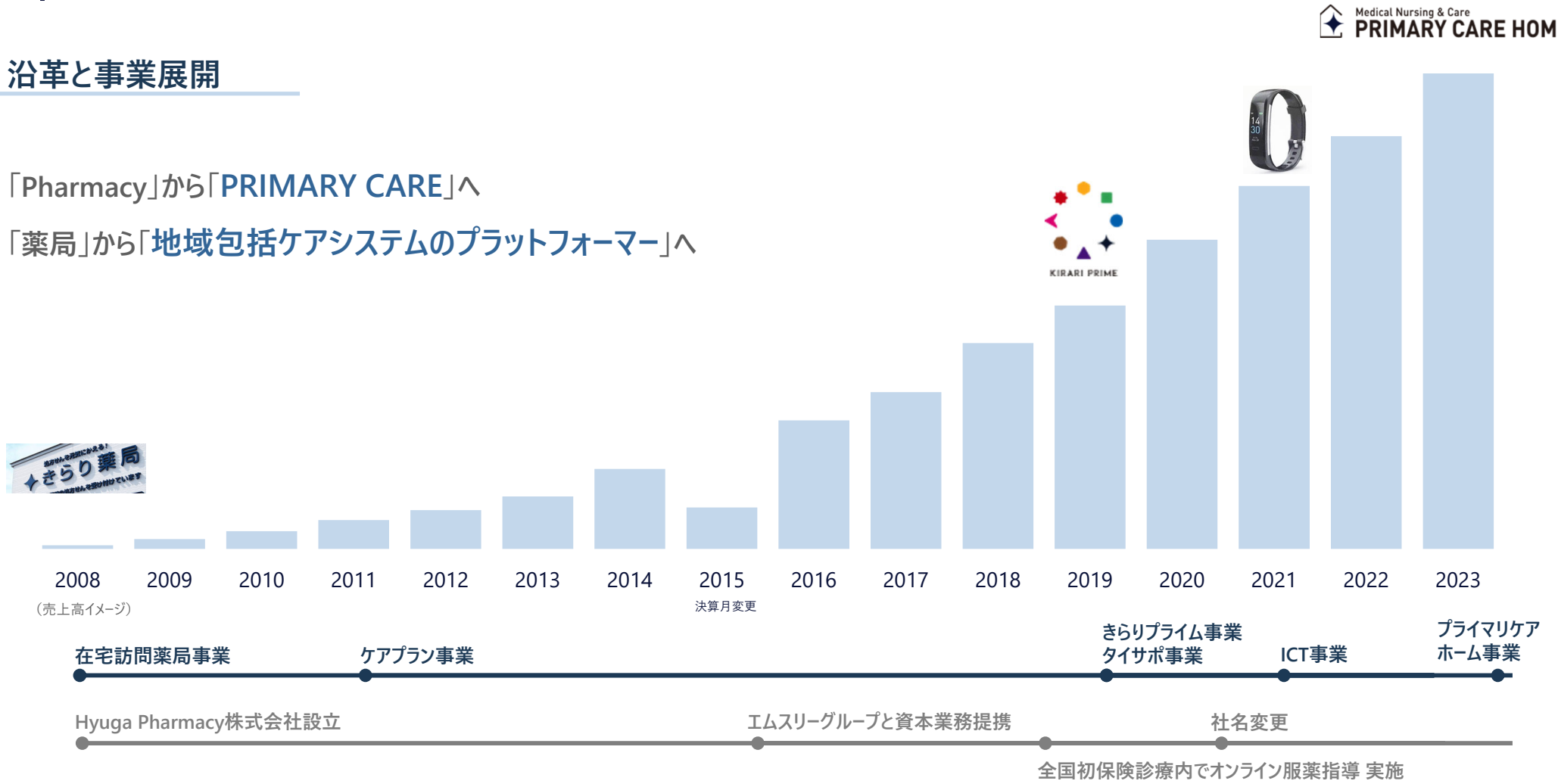


在宅医療介護時代に対応した
地域包括ケアの運営・仕組みを提供するプラットフォーム
在宅医療/地域包括ケアの重要なインフラ構築を目指す

沿革

沿革と事業展開

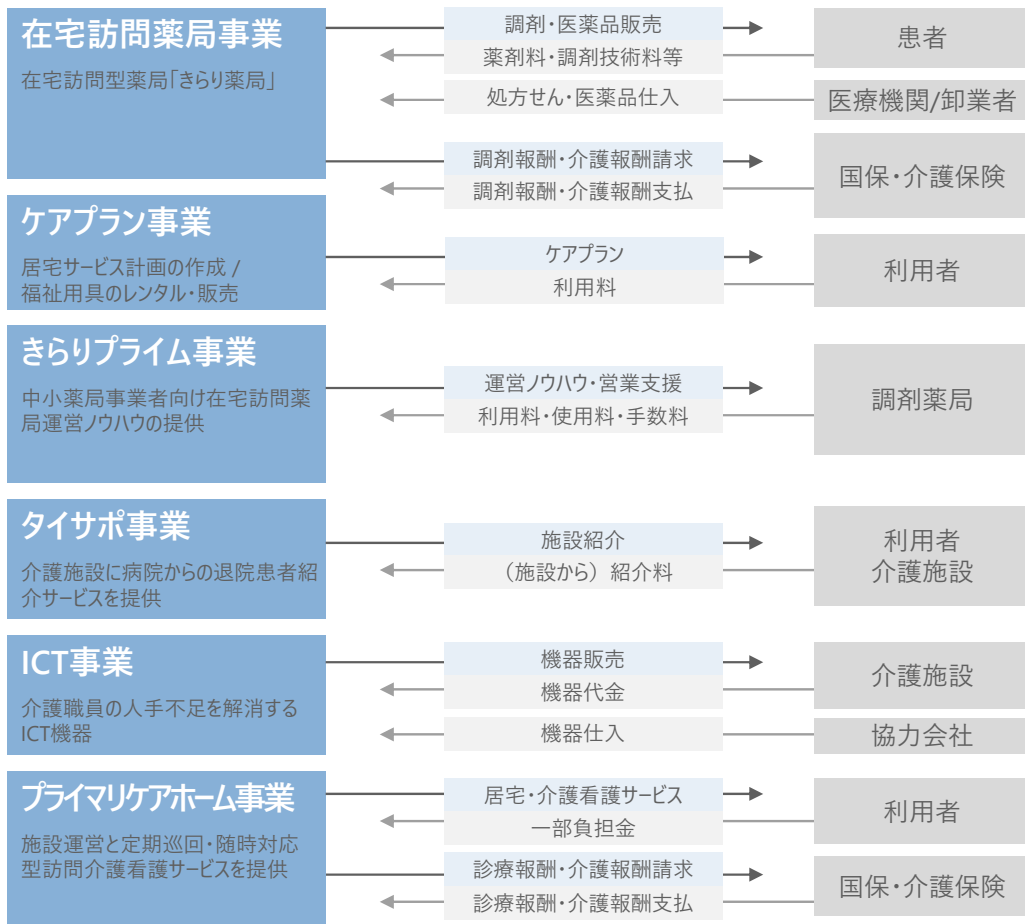
「Pharmacy」から「PRIMARY CARE」へ
「薬局」から「地域包括ケアシステムのプラットフォーム」へ



ビジネスフロー/地域包括ケアシステムの総合プラットフォーム

事業展開・ビジネスフロー

事業系統図



地域包括ケアシステムのプラットフォームとして
患者・顧客にワンストップサービスを提供



- 01 会社概要・事業内容
- 02 事業内容、事業環境**
- 03 決算概要 (2023年3月期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営/APPENDIX

在宅訪問薬局事業（1）事業内容と参入障壁

在宅訪問薬局事業とは

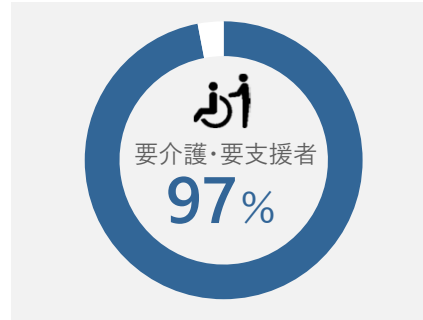
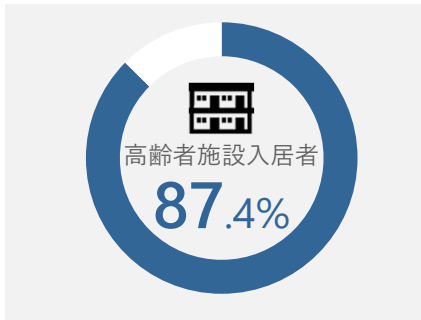
患者が24時間365日、
自宅で「安心」して療養できる社会インフラの一つ

主な業務

- ① 通院の困難な在宅療養患者に対して薬剤師が患者宅を定期訪問
- ② 訪問結果を処方医・ケアマネジャーへ報告
- ③ 患者の状況に応じて処方医に新たな服薬提案を実施

患者の属性

(2022年3月末時点)



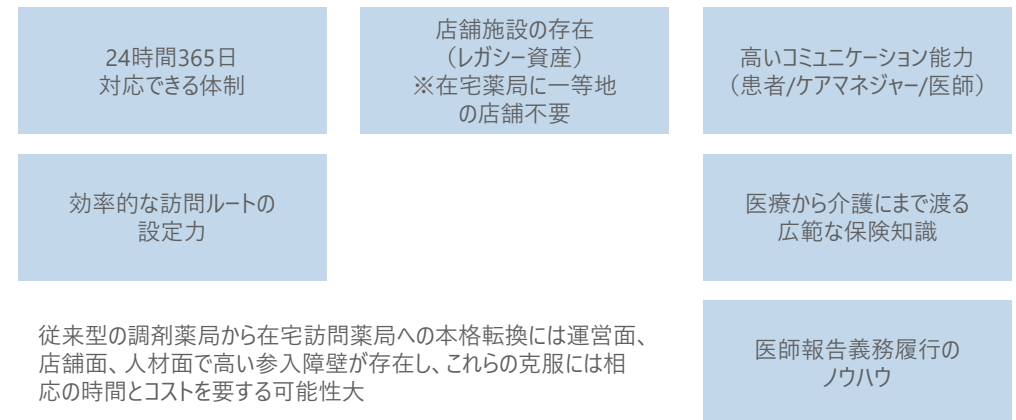
高い参入障壁

従来型調剤薬局が在宅薬局事業に新規参入する場合

新規参入企業（新規参入薬局）



在宅訪問薬局を指向してきたことで蓄積できたノウハウ

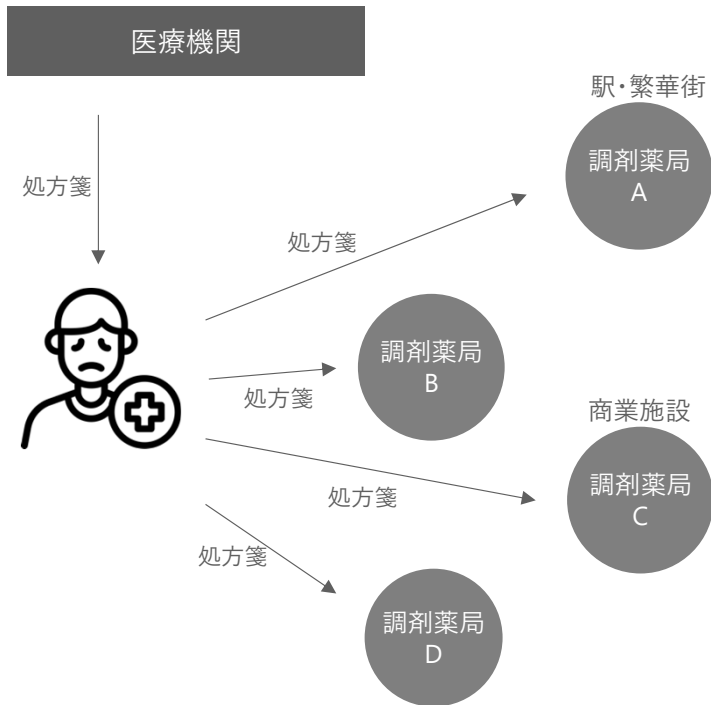


在宅訪問薬局事業（2）出店の狙いと立地

門前薬局

「外来患者自身が薬局を訪問」

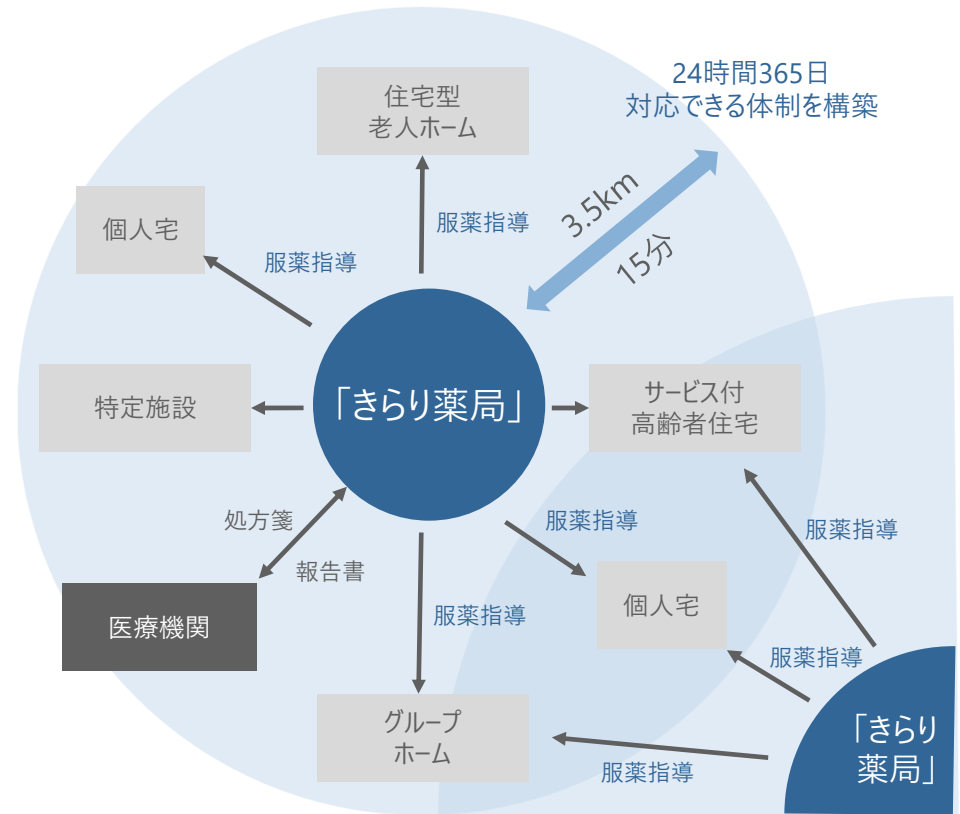
- 外来患者の来店が期待できる医療機関近辺に出店
- そのため、競合薬局と立地近接のケース多い
- 立地が重要なため、出店コストは高くなる傾向



在宅訪問薬局

「患者と契約締結後、薬剤師が訪問」

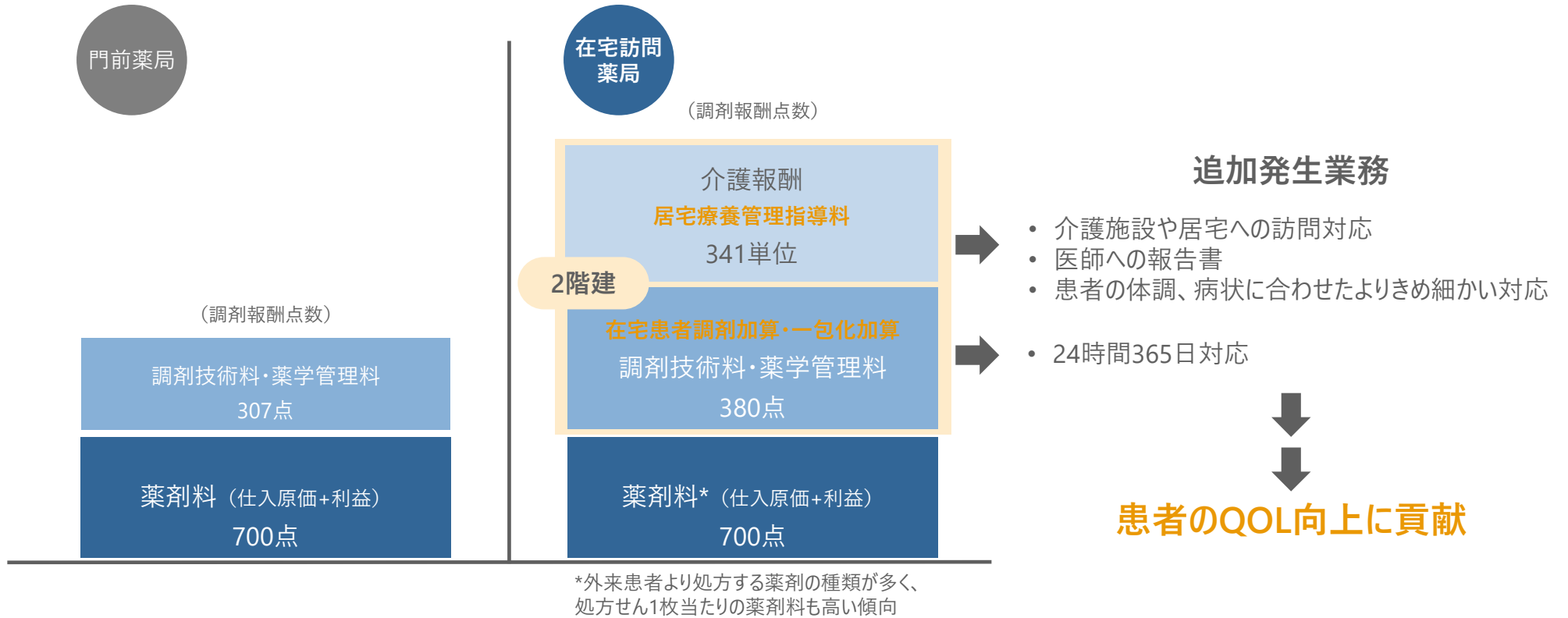
- 出店要件は特になし
- **通院困難な高齢者施設入居者との長期的提携が可能**
- 半径3.5kmのドミナント方式追求で訪問効率改善



在宅訪問薬局事業（3）調剤報酬点数

調剤報酬点数の比較

在宅訪問調剤は従来型に比べて報酬点数はおおよそ倍。その分、業務負担はあるがビジネスチャンスは拡大
 半面、患者との人的繋がりは強固となり、長期契約締結の可能性も高い。医師等と連携し患者のQOL向上にも貢献が可能



『内服薬14日分の処方せん1枚当たりの比較例』

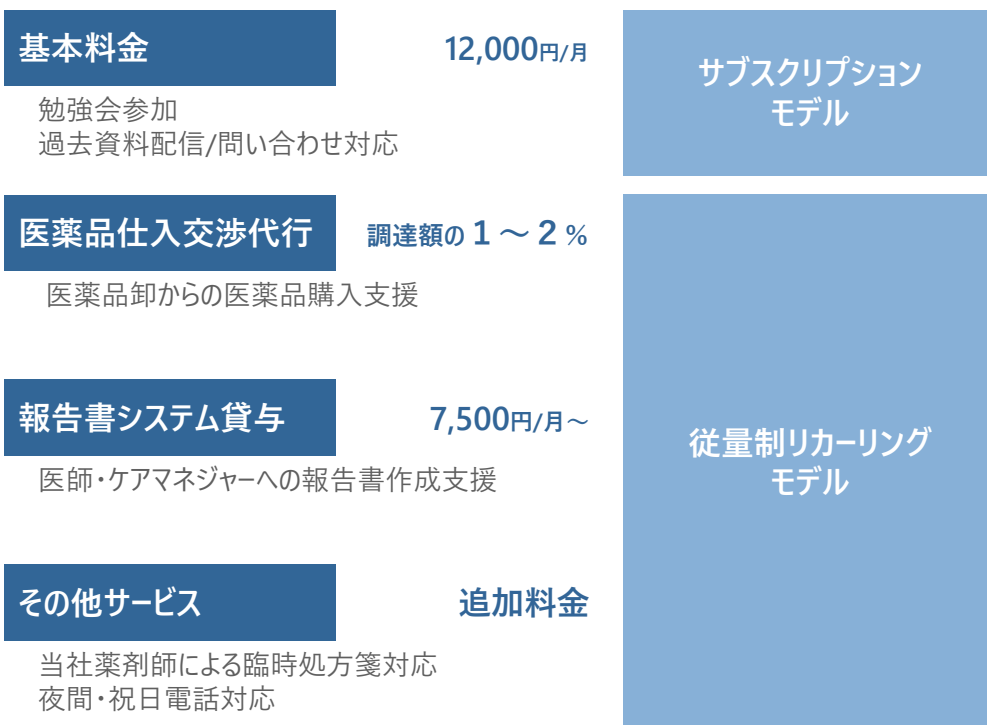
きらりプライム事業

ビジネスモデル・料金システム

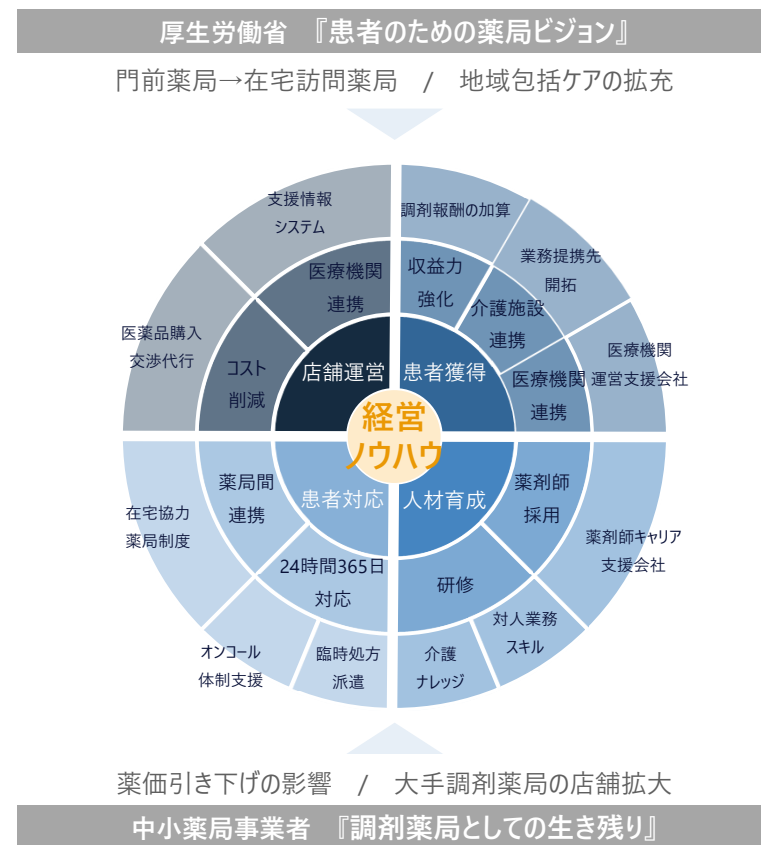
きらりプライム事業売りに占める

サブスクリプション・リカーリング売上高比率 90%

(2022年3月期)



競争力と政策と環境



タイサポ事業 / ケアプラン事業

タイサポ事業（退院サポート）

介護施設入居支援

病院からの退院（介護施設入居）をサポートするサービス。2019年に事業開始
入居施設からの紹介料が収益源となり、患者のサービス利用料は無料

- 紹介料 約150千円/件
- 入居実績数 263件（2023年3月期）
- 紹介施設数 572施設（2019年3月期～2023年3月期の合計）
 - ・ 2023年3月期 204施設

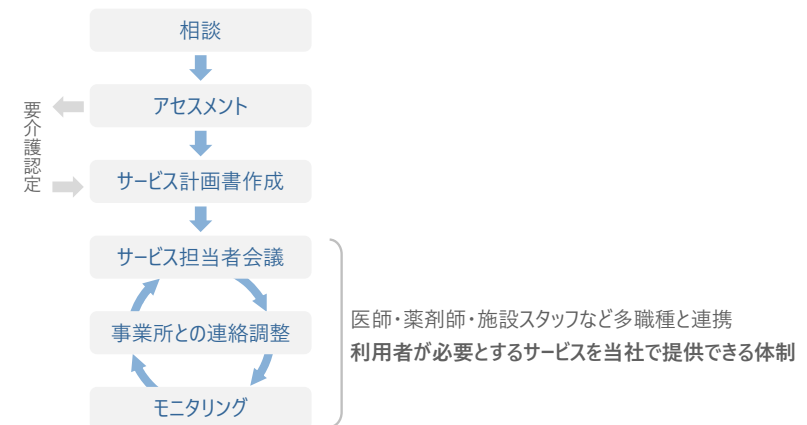


ケアプラン事業

介護サービスのコーディネート

2010年から事業開始。居宅介護支援員（ケアマネージャー）が介護サービスをコーディネート、各
関係者で情報共有し利用者が必要とするサービスを当社で提供
「ケアプランサービスひょうが」として事業展開中

- ケアプラン作成 約18千円/件
- ケアプラン数 6,885件（2023年3月期年間延べ数）
 - ・ 大野城1,926件 / 久留米1,616件 / 姪浜1,947件 / 鎌取1,396件



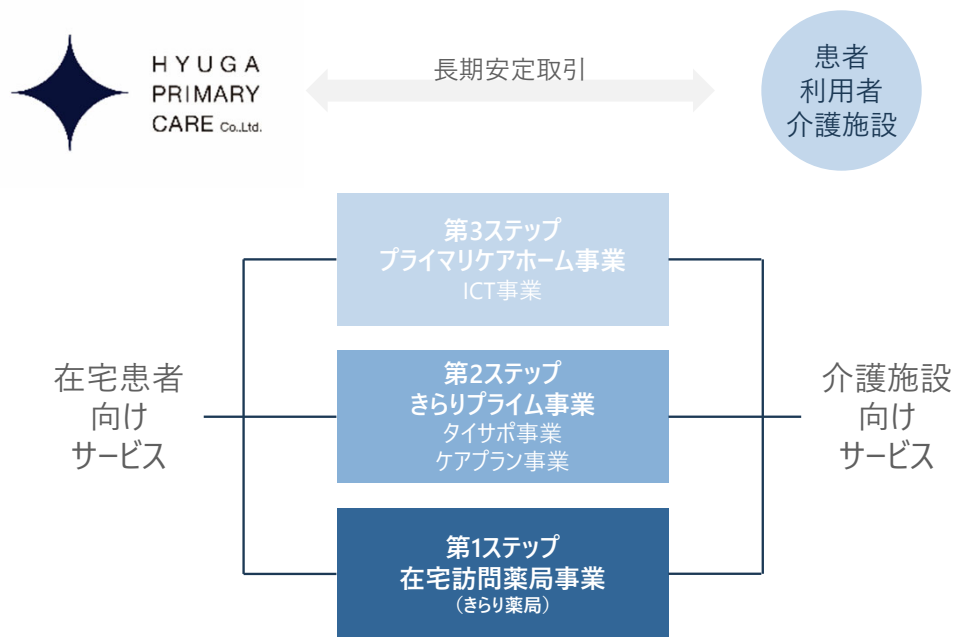
その他の事業 (ICT事業)

Primary Care Robot®

みまもり体制



利用者のメリットと介護施設の効率化を同時に実現



その他の事業（プライマリケアホーム事業）

- プライマリケアホーム事業を2023年1月から開始
- 高齢者施設運営で「定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス」を提供。これらは在宅訪問薬局事業とノウハウ共有できる親和性の高い事業と位置づけ

新規事業の概要*

プライマリケアホーム事業

（高齢者施設運営 / 定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス）

◇施設コンセプト

1. 大型化 & ICTの活用
 - 100床規模で大型化し、居室数を多くして個人負担を抑える
 - 自社開発ICT機器で業務負担を軽減
2. 定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス*を提供
 - 24時間365日の医療・看護・介護が可能
3. 入居者に優しい費用形態
 - 介護度に応じた個人負担額を設定

在宅訪問薬局事業との親和性

定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス

在宅訪問薬局事業の特徴

定期巡回

定期訪問で1回10-15分を1日複数回提供

定期的に居宅訪問し服薬指導提供

随時対応

必要なサービスを24時間365日手配

24時間365日オンコール体制

随時訪問

訪問してサービス24時間365日提供

24時間365日訪問対応

訪問看護

医師の指示のもと医療処置など提供

医師への報告・医療機関連携

*定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービスとは...

利用者ごとの訪問介護計画書をもとに定期的に提供する定期巡回サービスと必要に応じて提供する随時訪問サービスを組み合わせたもの
利用者は24時間365日介護看護サービスを受けることができ、医師の指示のもと医療処置を行うこともできる

*2022年3月15日発表 https://www.hyuga-primary.care/ja/ir/news/auto_20220315505670/pdfFile.pdf

施設概要

1棟目 「プライマリケアホームひゅうが 春日ちくし台」 2023年1月 開設*

- 2023年1月13日開設
- 所在地：〒816-0822 福岡県春日市ちくし台 5丁目132番1
- 定員数102名の大型高齢者施設を当社が一括借り上げ運営。
- 太陽光発電、電気自動車充電設備を設置、施設内の食事は地産地消を目指し、ESGに配慮。
- 施設入居者を対象に、当社が「定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス」を提供。
- 協力医療機関との連携により24時間365日医療・看護・介護対応が可能。
- 当社が展開する在宅訪問薬局事業、ケアプラン事業、ICT事業、タイサポ事業、さらりプライム事業において、事業間連携によるサービス向上で利用者や患者のQOL向上に貢献。
- 介護度が上がっても住み慣れた施設で最期まで生活ができるよう入居者に優しい費用形態を設定。

Medical Nursing & Care
PRIMARY CARE HOME

24時間365日

安心して療養できる住まい。



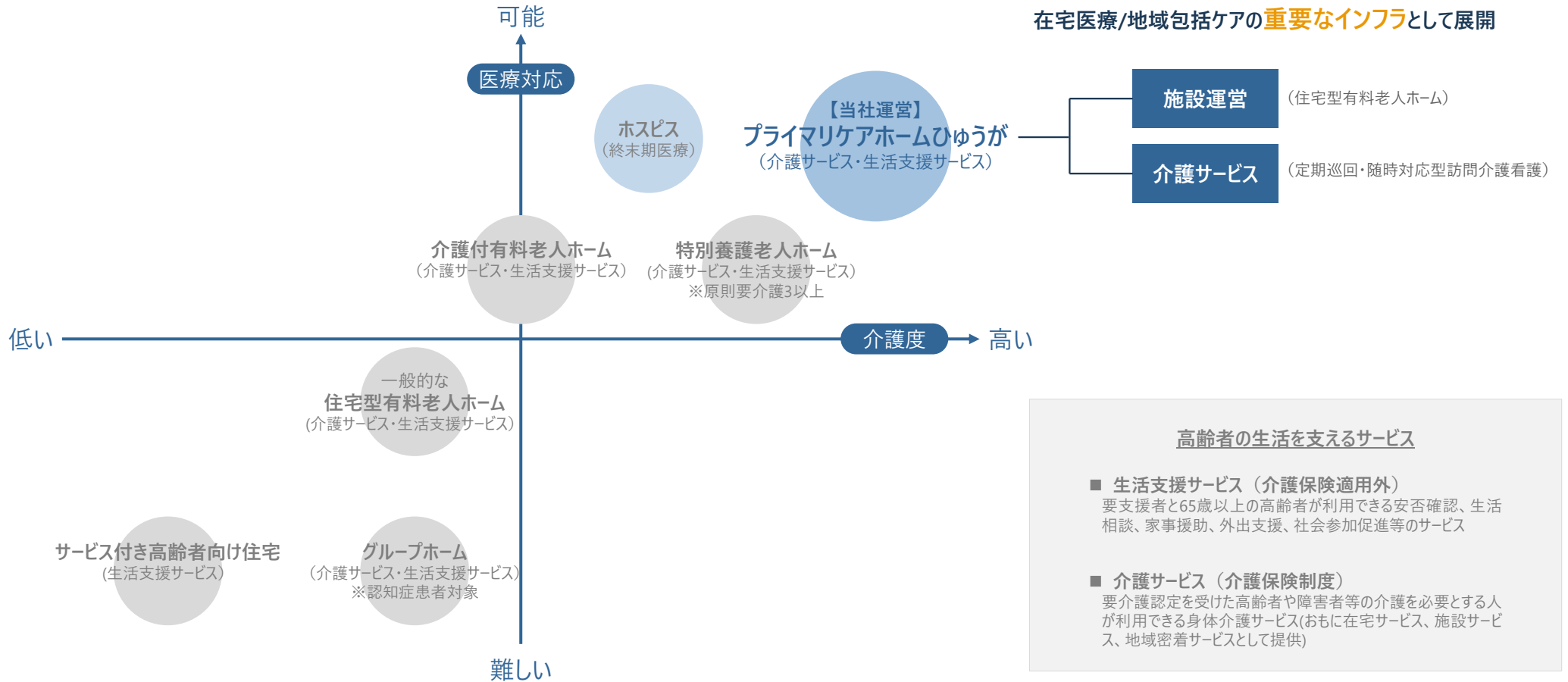
2棟目 「プライマリケアホームひゅうが 博多麦野」 2023年8月 開設予定**

- 所在地：〒812-0882 福岡県福岡市博多区麦野
- 定員数162名の大型高齢者施設を当社が一括借り上げ運営。
- 春日ちくし台と同様に、「定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス」の提供と協力医療機関との連携による24時間365日医療・看護・介護対応が可能。



当社が運営する高齢者施設の位置づけ

施設別ポジショニング



既存の介護施設との違い

入居メリット

介護度が上がっても最期の時まで生活ができる

- ・ 介護度が高くなるとその分費用負担額が増加
- ・ しかし、入居に伴う費用（ホテルコスト）負担を軽減することで、トータルの費用は大きく変化することがない

協力医療機関と連携：24時間365日医療・看護・介護対応可能

- ・ 多くの医療機関と長年連携実績あり
あらゆる疾患・症状に対応が可能。専門医へつなぐことができる
- ・ 自社の薬剤師・ケアマネジャーとも連携しトータルでサポート

医療ニーズへの対応

- 認知症（中重度可）
 - 胃ろう
 - 経管栄養
 - 褥瘡
 - インスリン
 - たん吸引
- 医療保険訪問看護
- 中心静脈栄養（IVH）
 - 人工肛門
 - 在宅酸素
 - 気管切開
 - 人工呼吸器
 - パルーンカテーテル
 - 透析
 - 末期の悪性腫瘍
 - 筋萎縮性側索硬化症（ALS）
 - パーキンソン病
 - 脊髄小脳変性症
 - 重症筋無力症
 - 多発性硬化症
 - ターミナルケア

など



要介護度	月額
要介護 1	154,000円
要介護 2	144,000円
要介護 3	102,000円
要介護 4	96,000円
要介護 5	89,000円

入居に伴う費用：個人負担の月額イメージ
※別途医療介護費用負担あり

- ・ 24時間体制の「定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス」を提供
- ・ ICTによる業務効率化

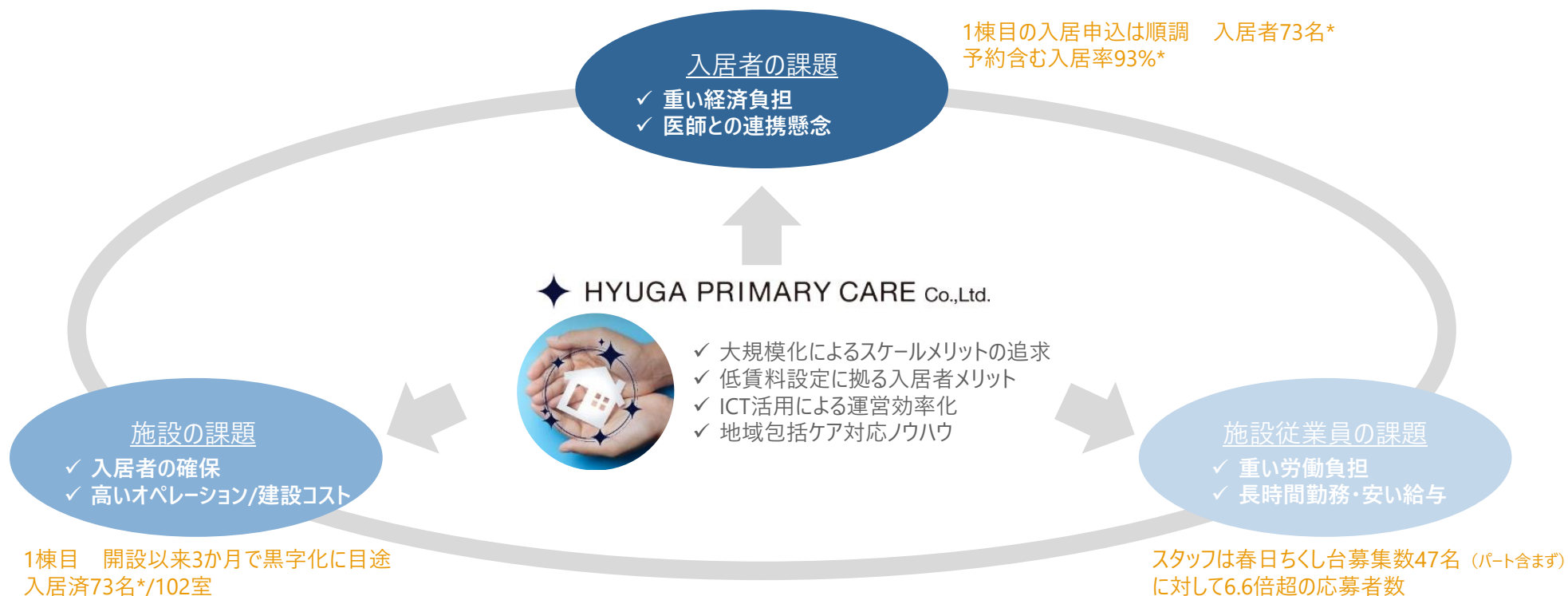
従来型の有料老人ホームでは困難であった
幅広い医療ニーズへの対応が可能

トリレンマ構造の緩和/解消を実現

- 当社の施設運営では、トリレンマ構造に喘ぐ入居者、施設経営、施設従業員の抱える問題を同時包括的に緩和/解消するものと位置付け。スケールメリットや当社ICT事業や在宅訪問薬局事業を活用し、高齢化社会において持続可能な社会インフラ確立を目指す
- これらは、地域包括ケアシステムの中核的ハブ機能となり得るもの。今後は当社ビジネスの起点と位置付ける可能性も

施設運営のトリレンマ構造

*2023年6月27日現在



プライマリケアホーム事業（高齢者施設運営事業）概況

- 2023年1月開設の高齢者施設運営第1号「プライマリケアホームひゅうが春日ちくし台」は順調にスタート。入居済は73名、予約を含めた入居者数は95名で入居率93%（2023年6月27日現在）
当社のビジネスモデルである医療、介護ニーズが高い在宅患者の需要を取り込めていると認識
- 2023年8月開設予定の2棟目施設「プライマリケアホームひゅうが博多麦野」は1棟目より大型化した162床で計画。営業体制の強化にも取り組む
- 今後の新規開設は、福岡県以外にも幅広い地域で複数の候補地から選定を進める

2023年6月27日現在

	1棟目*	2棟目**
施設名	プライマリケアホームひゅうが 春日ちくし台	プライマリケアホームひゅうが 博多麦野
所在地	福岡県春日市ちくし台	福岡市博多区麦野
開設日	2023年1月13日	2023年8月予定
定員	102名	162名予定
入居者数（予約含む） / 入居率	95名 / 93%	-
要介護度（入居者平均）	3.7	-
重度疾病者率	20%	-
入居者単価（一人当たり）	公表予定	-

事業環境 Summary

01 75歳以上人口と高齢単独世帯の増加に加え、要介護認定者数も高い水準を維持する見込み

- 診療報酬改定・薬価改定により定期的に社会保障費を抑制するという処置のみならず、新たな社会システム・医療インフラ＝地域包括ケアシステムの構築が急務

02 在宅医療の需要は、「高齢化の進展」や「地域医療構想による病床の機能分化・連携」により大きく増加する見込み

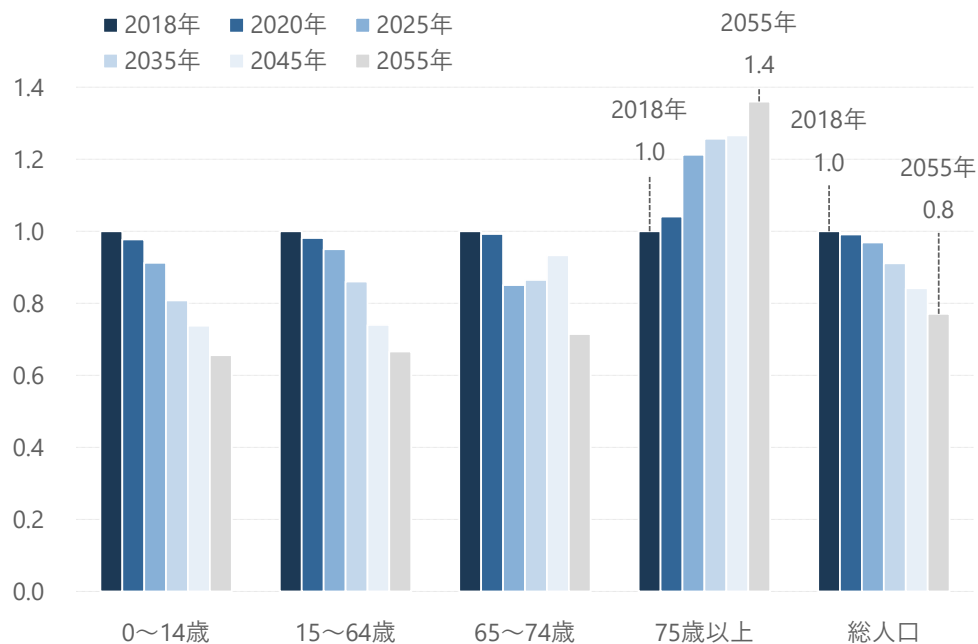
- 今後より増加すると予想される在宅患者数に対し、本質的な在宅調剤機能を提供可能なネットワークづくりと医療と介護をシームレスに連携させる機能づくりが急務
- 安心・安全で質が高く効果的・効率的な医療・介護サービスを提供する上で、患者の薬物療法に関しても、有効で安全な薬物療法を切れ目なく継続的に受けられるようにすることが必要

事業環境 75歳以上人口と高齢単独世帯の増加

- 日本の総人口は減少傾向であるなか75歳以上の人口は増加、2055年には2018年比で1.4倍（同期間で総人口は0.8倍）65歳以上の単独世帯は増加する見込みであり、2040年には2015年の1.5倍に増加
- 誰に介護をしてもらうのか、どこで介護を受けるのか、今後ますます大きな問題になる可能性がある

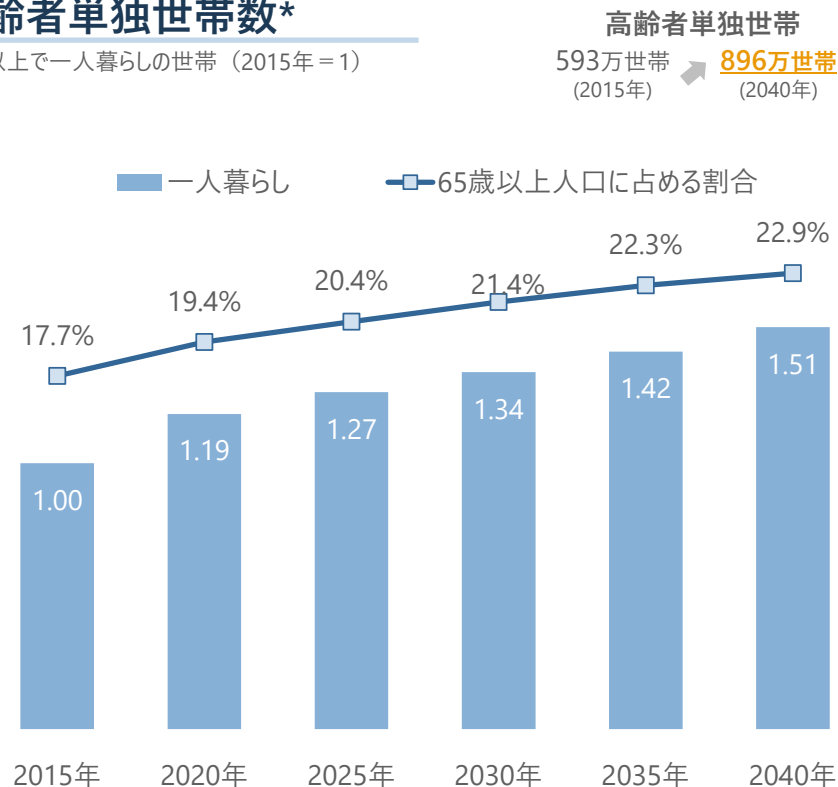
年代別人口の変化

(2018年 = 1)



高齢者単独世帯数*

65歳以上で一人暮らしの世帯 (2015年 = 1)



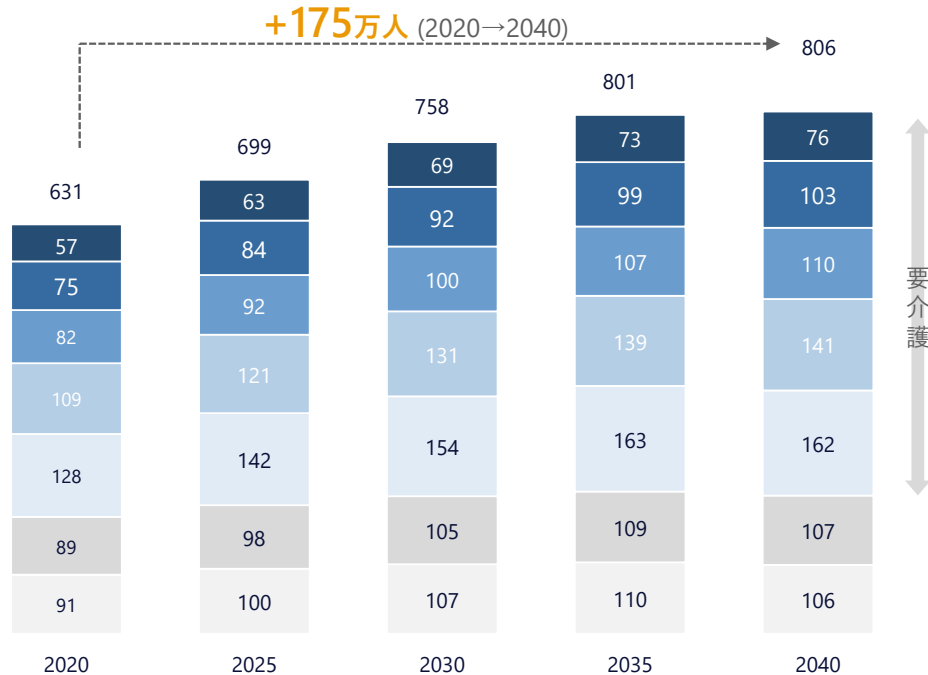
出所：内閣府「令和2年版高齢社会白書」

事業環境 要介護認定者数

- 要介護支援・要介護認定者数は、2035年には800万人を突破し、2040年には、28%増（2020年比）の806万人に達する見込み
- 特に、要介護度3～5の重度の認定者は30%以上の増加となり、介護支援体制の整備がますます重要になる

要介護認定者数の見通し

(万人)



認定区分別 増加率・増加数

(2020年→2040年)

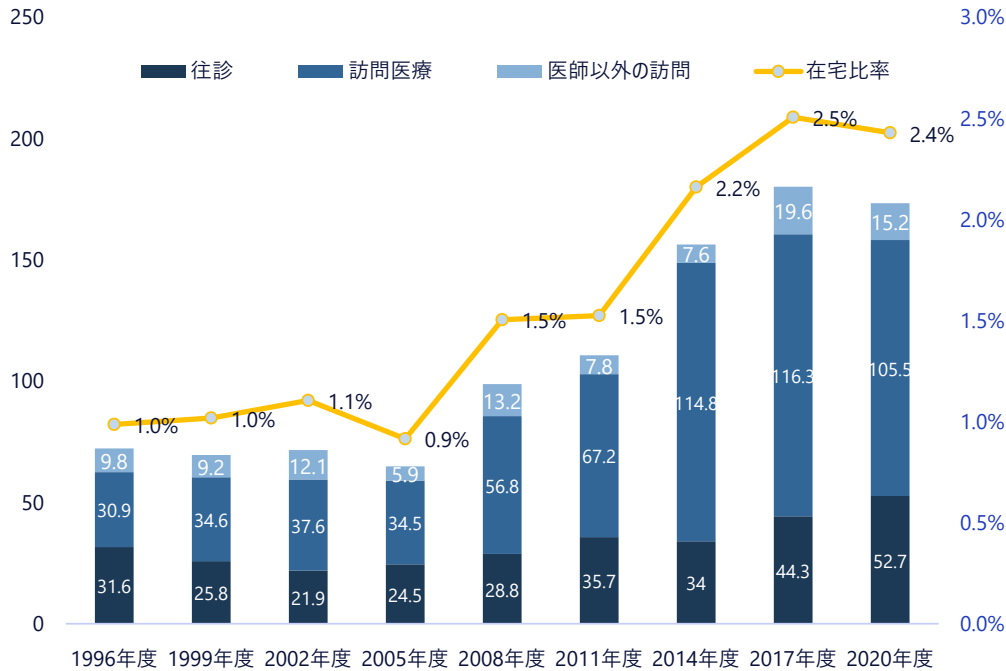
認定区分	増加率	増加数
要介護5	33%	19万人
要介護4	37%	28万人
要介護3	34%	28万人
要介護2	29%	32万人
要介護1	27%	34万人
要支援2	20%	18万人
要支援1	16%	15万人
合計	28%	175万人

事業環境 在宅患者と在宅薬局

- 訪問医療対象の患者数は増加傾向が顕著。高齢者増に伴い2008年頃から急増し、2020年時点で17.4万人/日に到達
- 全患者数に占める在宅患者の比率も、包括ケアシステムの推進と相俟って加速。2020年時点で2.4%に上昇

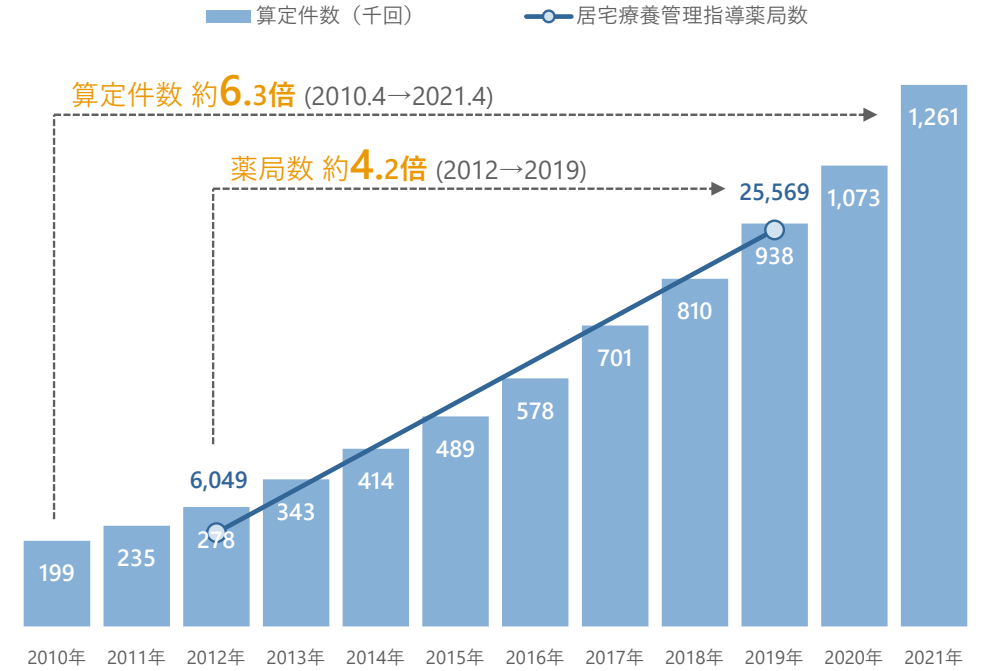
在宅患者数・全患者に占める在宅患者比率

(千人/日)



居宅療養管理指導(患者とのかかりつけ薬局契約)を行う薬局数・薬局の居宅療養管理指導費算定件数

(店舗)・(千回・各年4月)



- 01 会社概要・事業内容
- 02 事業内容、事業環境
- 03 決算概要** (2023年3月期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営 /APPENDIX

2023/3期決算サマリ

売上高成長率

15.1%

(前期) +13.7%

経常利益率

8.4%

(前期) 8.8%

ROE

30.0%

(前期) 39.1%

総資産回転率

2.4回

(前期) 2.5回

きらりプライム加盟店

1,836店舗

(前期) 1,103店舗

きらりプライムARPU*

44.1万円/年

(前期) 54.2万円/年

*ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均店舗数

ストック売上比率*

85.7%

(前期) 90.6%

*ストック売上 = 加盟店月額利用料金 + ファムケア使用料 + 仕入交渉代行料金

在宅患者数*

(きらり薬局+きらりプライム加盟薬局)

40,115名

(前期) 28,303名

*うち在宅訪問薬局事業(きらり薬局)は22/3期7,800名、23/3期8,568名

決算概要

- 前期比15%増収、前期比2.2%営業増益。在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業は好調継続もプライマリケアホーム事業の投資等が利益圧迫要因に
- 従来見通しに対しては売上が超過達成となるも、営業利益は想定未達。プライマリケアホーム事業など次なる成長に向けたコーポレート人材の強化を急ぎ、先行コストが当初想定を上回って推移

(百万円)	2022/3期		2023/3期		前期比		計画比 増減額
	実績	従来見通し*	実績	増減額	増減率		
売上高	5,782	6,316	6,657	+874	+15.1%	+341	
在宅訪問薬局事業	5,146	5,291	5,821	+674	+13.1%	+530	
きらりプライム事業	433	661	634	+200	+46.4%	▲ 26	
ケアプラン事業	122	133	131	+8	+7.2%	▲ 1	
タイサポ事業	66	93	40	▲ 26	▲ 39.5%	▲ 52	
その他 (ICT事業・プライマリケアホーム事業)	14	135	30	+16	+114.9%	▲ 104	
営業利益	519	591	530	+11	+2.2%	▲ 60	
在宅訪問薬局事業	578	594	665	+87	+15.1%	+71	
きらりプライム事業	259	356	390	+130	+50.5%	+34	
ケアプラン事業	▲ 7	20	▲ 9	▲ 2	-	▲ 10	
タイサポ事業	17	35	▲ 23	▲ 40	-	▲ 58	
その他 (ICT事業・プライマリケアホーム事業)	▲ 14	▲ 108	▲ 104	▲ 90	-	+3	
調整額	▲ 314	▲ 307	▲ 388	▲ 73	-	▲ 81	
経常利益	506	590	557	+51	+10.2%	▲ 32	
当期純利益	328	446	382	+54	+16.6%	▲ 63	

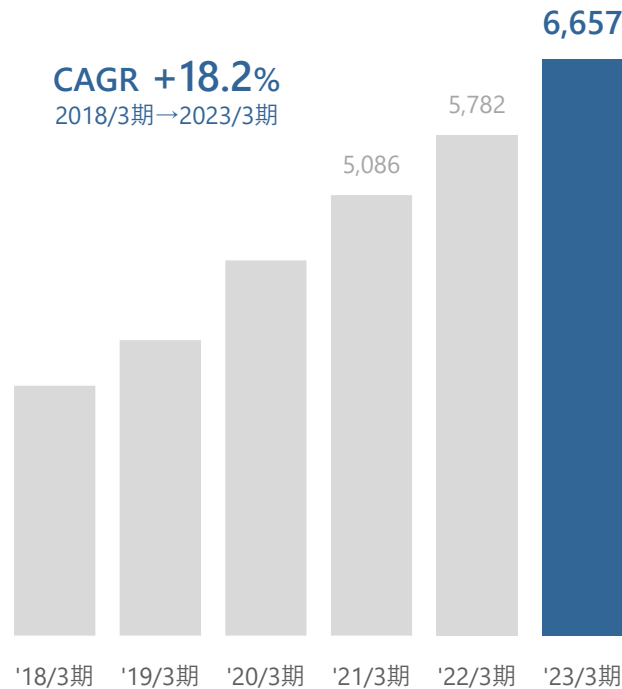
*業績予想は2022年5月12日発表

業績推移 / 売上高構成

- 売上高は前期比増収ペースで推移。売上内訳ではきらりプライム事業のウェイトがさらに上昇し、売上高構成比は前期から2.0pt上昇の9.5%
- 経常利益率は前期比若干低下の8.4%。きらりプライム事業の伸長など、むしろ売上構成は改善するも、ICT事業やプライマリケアホーム事業に関する初期コストが影響
- タイサポ事業やケアプラン事業はほぼ横ばいで推移

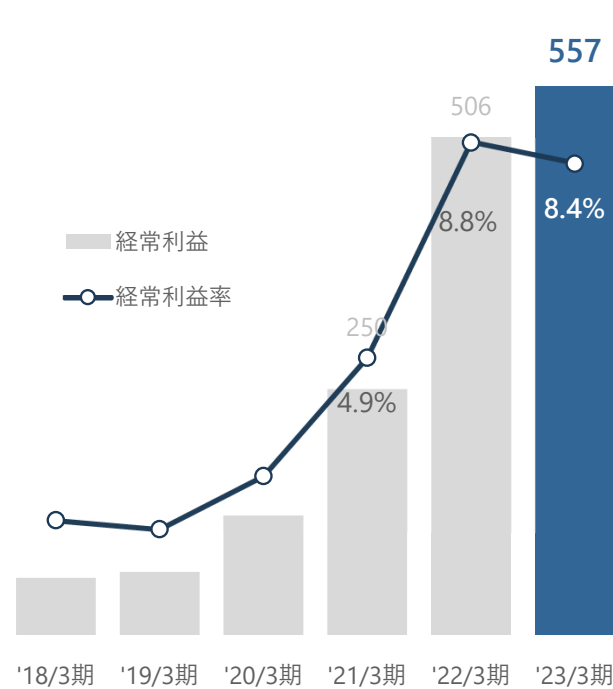
売上高

(百万円)



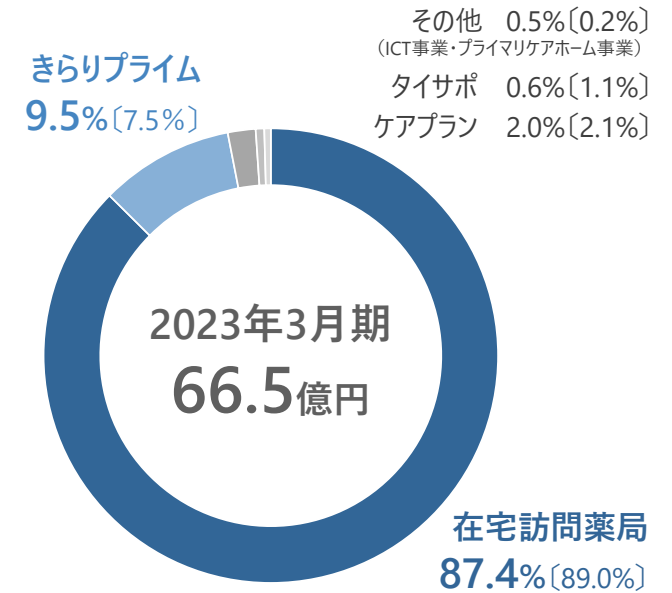
経常利益・経常利益率

(百万円) (%)



売上高構成比

(%) []は前期構成比



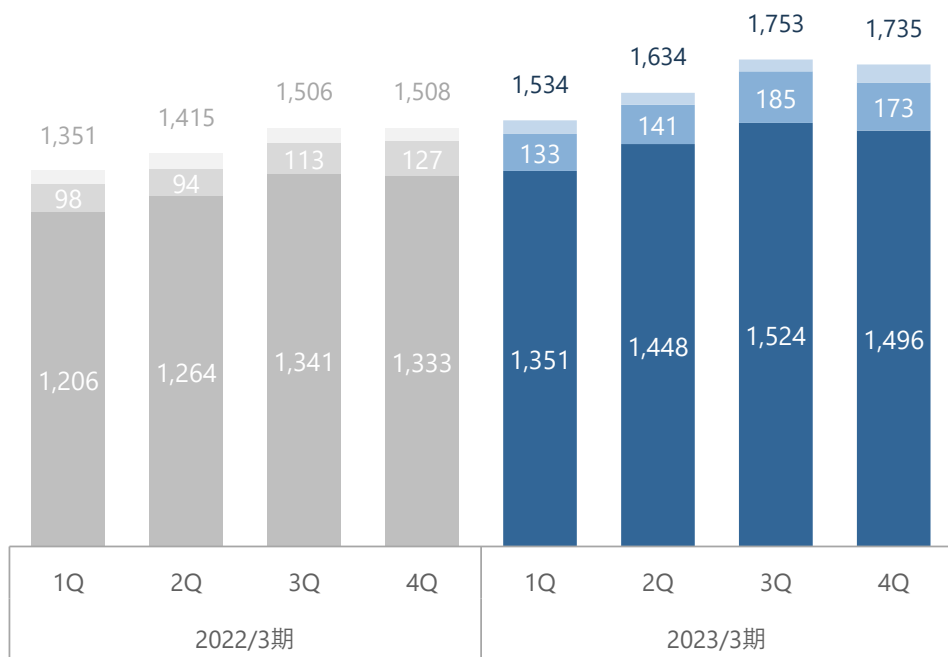
四半期別決算推移（1）

- 4Qの売上高は対3Qで僅かに減少。2022/3期1Qより対前四半期で増収を継続も、今回は3Q計上のスポット案件の反動が影響。拡大基調に変化はなし
- 売上総利益はプライマリケアホーム事業など新規事業向けの人件費増加が影響し、対前四半期比で低下。ただし、水準そのものは高いレベルを維持
- 営業利益率も新規事業等への投資継続で直近は伸び悩み。既存事業が好調であるからこそ、次なる成長への布石作りを断行中

売上高構成

(百万円)

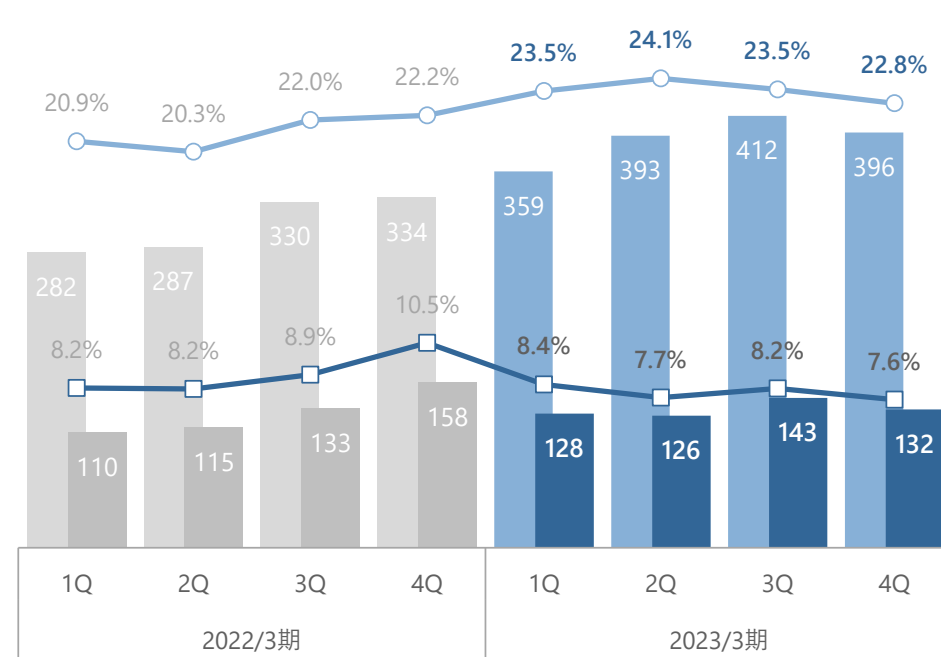
■ 在宅訪問薬局事業 ■ きらりプライム事業 ■ その他事業（ケアプラン・タイサポ・その他）



売上総利益・営業利益

(百万円) (%)

■ 売上総利益 ■ 営業利益 ○ 売上総利益率 □ 営業利益率



四半期別決算推移（２）セグメント別

- セグメント別では、高齢者施設運営など新規成長事業の売上が4Qから計上開始。一方、既存で主力の在宅訪問薬局事業の売上は出店効果もあり堅調に推移。ただし、コロナ禍第8波では薬価差益の低い薬剤（抗ウイルス薬）の提供増加から、利益率は抑制気味で展開
- きらりプライム事業は、3Qに寄与したスポット案件の影響を除けば4Qも成長ピッチに変化なし。当面は限定的な提供サービスからのスタートとなる新規加盟店の獲得を優先し、ARPUは一時的に低下の傾向。

(百万円)	2022/3期				2023/3期			
	1Q*	2Q*	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,351	1,415	1,506	1,508	1,534	1,634	1,753	1,735
在宅訪問薬局事業	1,206	1,264	1,341	1,333	1,351	1,448	1,524	1,496
きらりプライム事業	98	94	113	127	133	141	185	173
ケアプラン事業	30	31	29	31	32	32	33	32
タイサポ事業	16	20	20	9	15	9	7	7
その他（ICT・プライマリケアホーム）	-	5	1	6	1	1	1	25
営業利益	110	115	133	158	128	126	143	132
在宅訪問薬局事業	130	131	157	159	147	181	169	167
きらりプライム事業	56	57	68	77	79	80	123	107
ケアプラン事業	0	▲1	▲3	▲3	5	5	3	▲24
タイサポ事業	6	7	7	▲3	▲2	▲5	▲7	▲7
その他（ICT・プライマリケアホーム）	-	▲8	▲6	▲0	▲12	▲25	▲35	▲31
調整額	▲81	▲71	▲88	▲72	▲88	▲110	▲110	▲79
経常利益	110	112	122	160	137	125	142	151
当期純利益	74	70	86	97	91	87	81	122

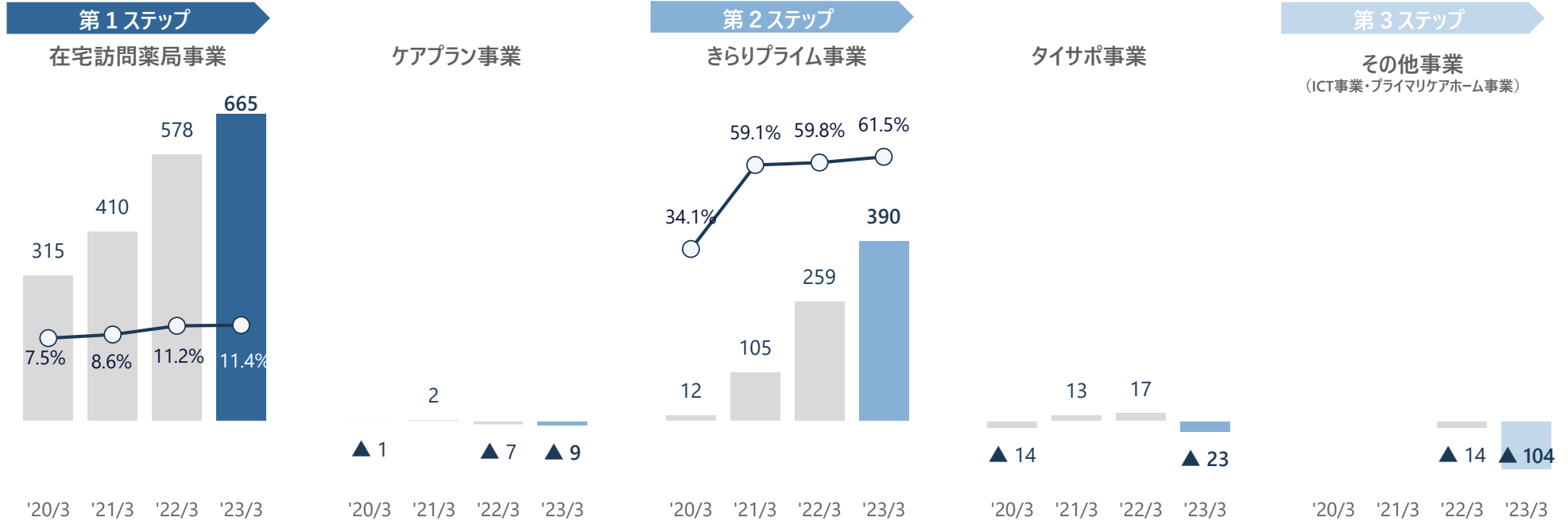
*未監査のため参考値

セグメント別営業利益推移

- 成長の第1ステップを担う在宅訪問薬局事業は好調に推移。新規店舗の営業が軌道に乗り、2022/3期より成長は加速傾向
- 第2ステップを担うきりりプライム事業も順調。直近はARPU引き上げよりも加盟店舗数拡大を優先する方針を明確化
- 第3ステップを担うその他事業は、まだ先行投資の位置付け。プライマリケアホーム事業はスタートするも、次期以降の業績貢献に向けて投資を継続

セグメント利益・セグメント利益率

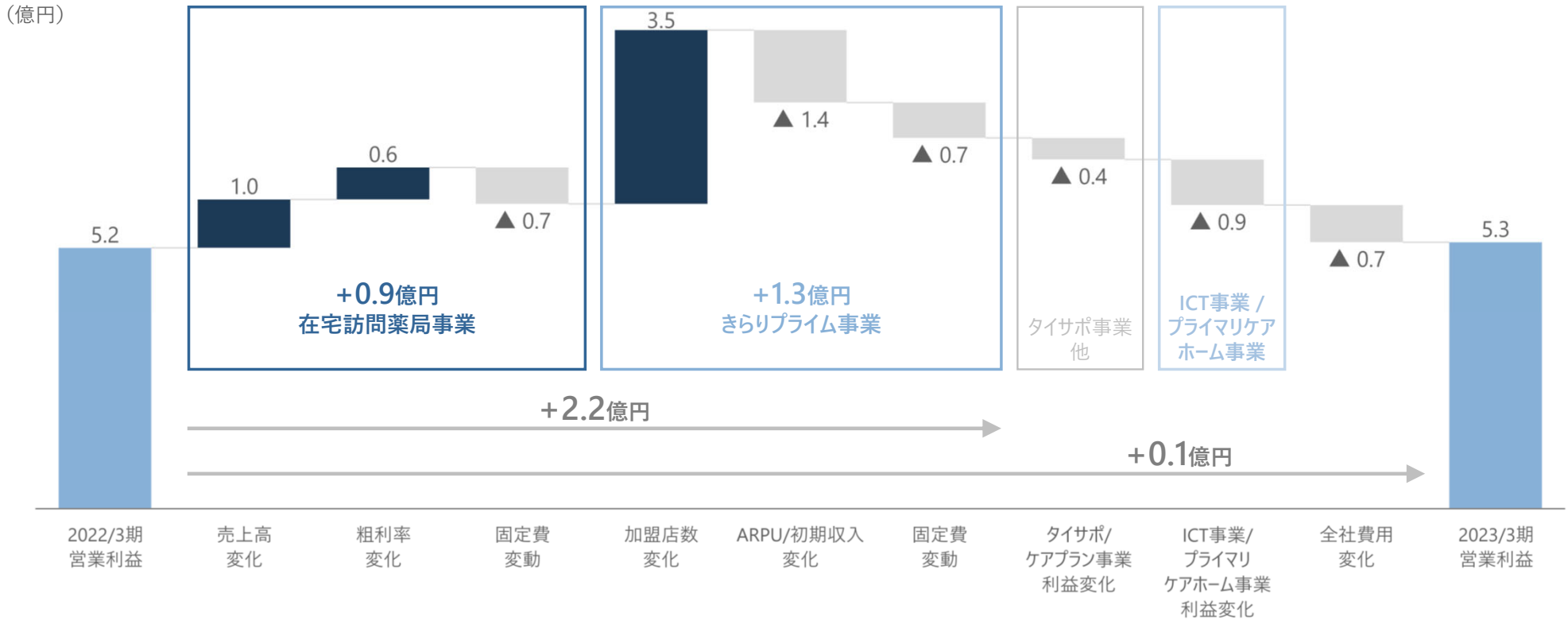
(百万円) (%)



営業利益増減要因分析

- 在宅訪問薬局・きらりプライムの両事業は好調に推移。在宅訪問薬局は増収効果に加え、粗利率の改善も寄与。きらりプライムもARPUの低下や固定費の増加を加盟店数増で吸収し、この2事業で2億円を超える営業増益インパクトを捻出
- 一方、事業拡大に伴う本社費用の増加やICT事業/プライマリケアホーム事業といった次なる成長を担う事業で立ち上げ費用を先行計上。主力2事業の増益インパクトはこれら成長投資により大幅に減殺

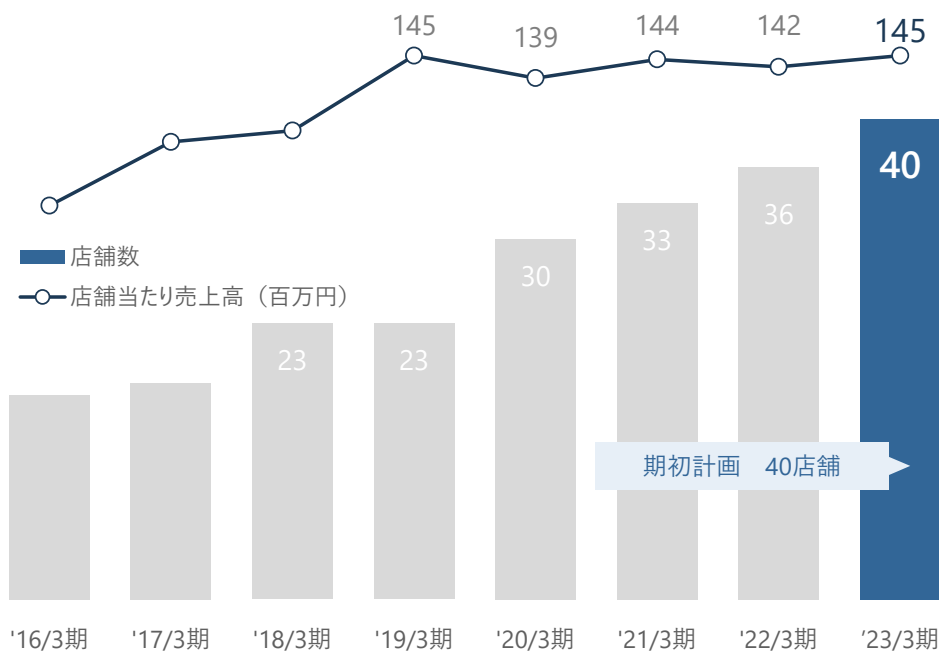
営業利益増減要因



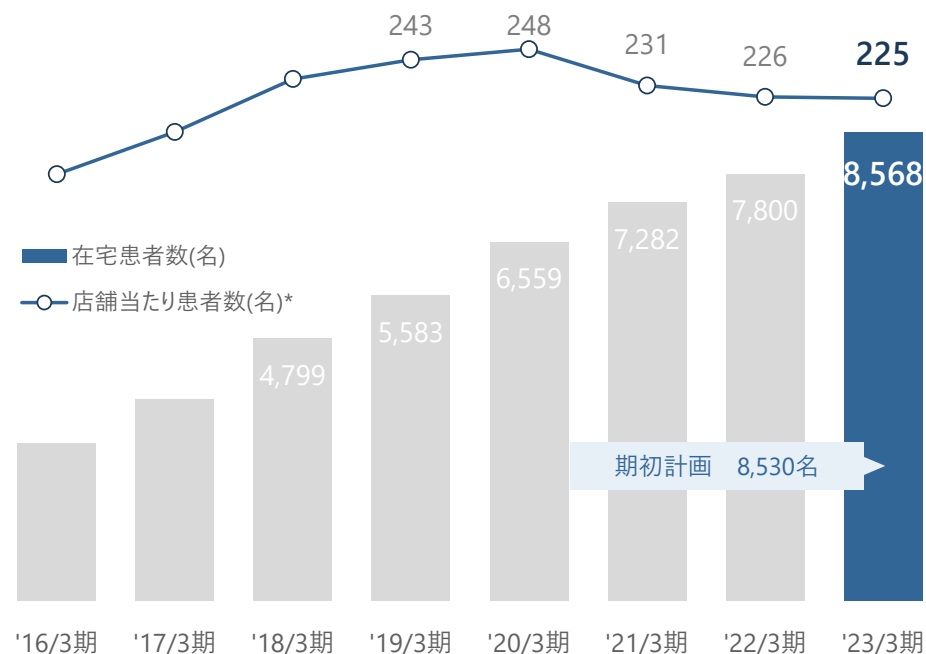
在宅訪問薬局事業KPI

- 店舗数は福岡市、北九州市（2店舗）、船橋市に出店し前期末比4店舗増の40店舗。1店舗当たり売上高は145百万円に増加
- 在宅訪問患者数も店舗数増加により順調に拡大し、前期末比10%増。訪問サービスのクオリティ維持に向けた最適化追求の結果、1店舗当たり患者数は効率的に運営できる水準を維持

在宅訪問薬局売上高・店舗数



在宅訪問患者数

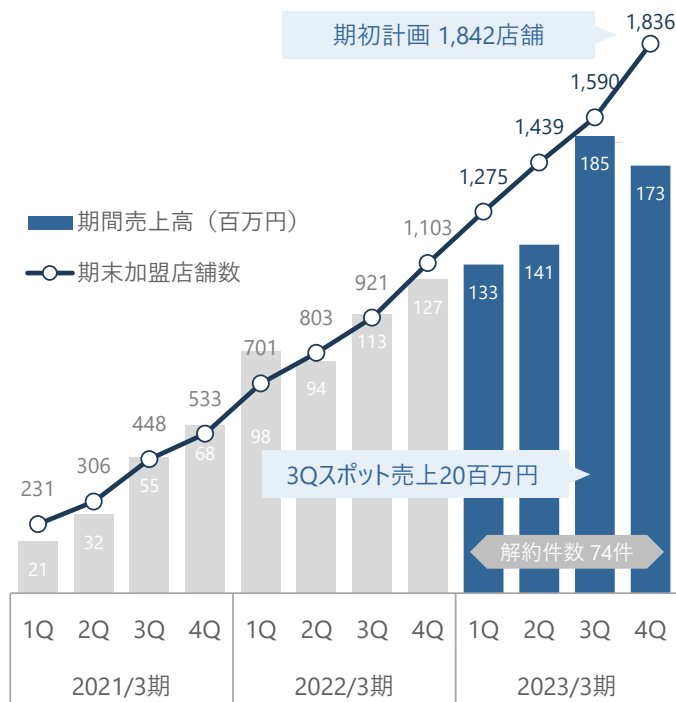


*店舗当たり患者数 (名) = 期末在宅患者数 ÷ 期首期末平均店舗数

きらりプライム事業KPI

- 3Qにスポット案件の影響を除けば、巡航速度で推移。4Qの売上高は前年同期比36%増。加盟店舗数は四半期を追って順調に拡大し、1,800店舗を突破
- ただし、医療機関閉鎖による撤退、事業売却などによる解約が発生。当期累計解約件数は74件。新規契約増で吸収も、業界再編の影響は要注視
- ARPUは、加盟店獲得を優先し基本料金のみからの契約が多く、上がっていないが想定の範囲内

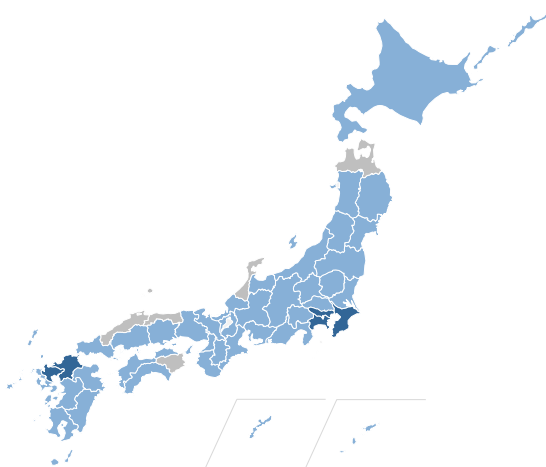
きらりプライム売上高・加盟店舗数



展開状況

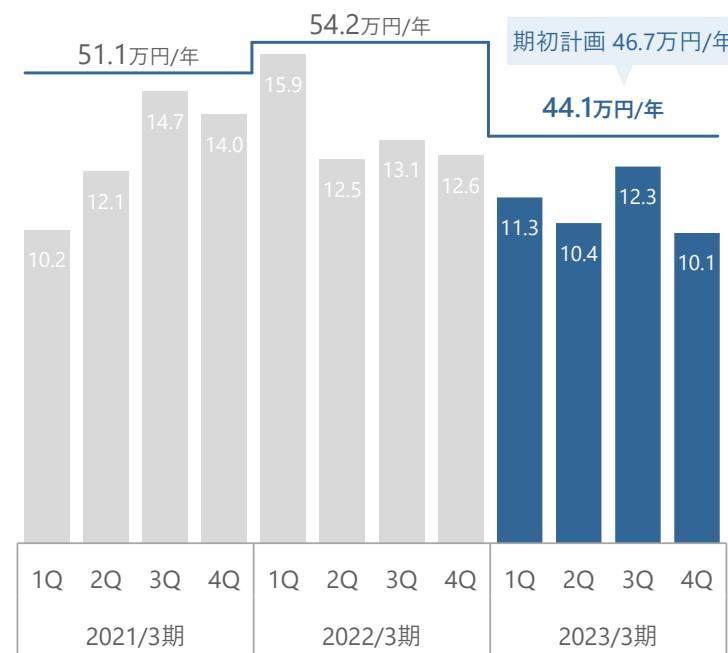
きらり薬局	5 都県	40 店舗
加盟薬局	42 都道府県	1,836 店舗

(2023年3月末現在)



きらりプライムARPU**

(万円/四半期)



**ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均店舗数

2023年3月期アクションプラン 取り組み状況について

在宅訪問薬局事業

◆アクションプラン

ドミナント戦略の拡大継続に向けた店舗数の着実な拡大。新店舗設置はこれまでの拡大ペースを持続

◆取り組み

前期に4店舗を開設し、着実にドミナント展開を続けております。

◆アクションプラン

在宅訪問薬局のより効率的な運営モデルを確立し「きらりプライム加盟店」へのクロス展開を推進

◆取り組み

自社開発した在宅訪問薬局支援システム（ファミケア）をリニューアル開発し、新たに在宅訪問対応を始める薬剤師へのユーザビリティを上げて、2023年4月に実導入しております。

◆アクションプラン

高齢者施設へのオンライン服薬指導の規制緩和に積極対応

◆取り組み

コロナウイルス感染拡大により、オンライン診療、オンライン服薬指導が普及。2023年3月期累計として1万件を超える実績を上げております。

きらりプライム事業

◆アクションプラン

「きらりプライム事業」を事業本部に改組。人員増加による営業体制強化

◆取り組み

事業本部制になり、本部でエリア共通施策を企画しエリア単位で実行していく体制となっております。

◆アクションプラン

パイプライン拡大に向け、加盟店候補となる中小規模の薬局を繋ぐパートナー企業を開拓

◆取り組み

大手医薬品卸との提携により、全国的に潜在顧客へのアプローチを実施しております。

◆アクションプラン

web広告による集客の本格化

◆取り組み

会員向けサイト、加盟店募集ランディングページ制作など広告だけでなく、web活用を進めております。

新規事業（プライマリケアホーム事業）

◆アクションプラン

高齢者施設運営と定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービスを2023年1月よりスタート

◆取り組み

2023年1月13日「プライマリケアホームひゅうが春日ちくし台」を開設し、5月12日時点で予約を含め入居率75%となりました。

◆アクションプラン

定巡介護サービスはICT事業との組み合わせにより、在宅患者サポートサービスの拡充を実現

◆取り組み

ウェアラブル型バイタルチェック機器だけでなく、ベット離床センサーを開発し、介護保険適用商品として認証されております。さらに、排せつ管理システムを追加開発中で、当社施設内で実証実験を進めております。

*外来患者へのオンライン服薬指導含む

バランスシート

- 2023/3期末の自己資本比率は50.9%。実質無借金経営を継続
- 在宅訪問薬局事業の拡大に伴って売掛金が増加する傾向に変化はなし
- ファミケア（在宅訪問支援情報システム）やプライマリケアホーム事業の投資拡大により、固定資産も拡大

(百万円)	2021/3期末	2022/3期末	2023/3期	前期末比増減額
流動資産	1,561	1,896	1,959	+63
現金及び預金	538	719	567	▲ 151
売掛金	832	996	1,152	+156
固定資産	453	635	955	+320
無形固定資産	170	295	440	+144
総資産	2,015	2,531	2,914	+383
負債	1,405	1,459	1,431	▲ 27
買掛金	537	632	669	+36
有利子負債*	330	330	193	▲ 136
リース債務 (短期・長期)	0	0	57	+57
純資産	609	1,072	1,483	+410
負債及び資産	2,015	2,531	2,914	+383
自己資本比率	30.2%	42.4%	50.9%	+8.5pt
ROE	17.5%	39.1%	30.0%	▲9.1pt
ROA	5.1%	14.4%	14.1%	▲0.4pt
総資産回転率	2.6回	2.5回	2.4回	▲0.1回

事業規模拡大による影響（新規出店）

事業規模拡大による影響（プライマリケアホーム事業）

ソフトウェア投資の増加（ファミケア）

事業規模拡大による影響（プライマリケアホーム事業）

*有利子負債 = 短期借入金 + 1年以内返済長期借入金 + 長期借入金 + 社債 ※リース債務は含まず

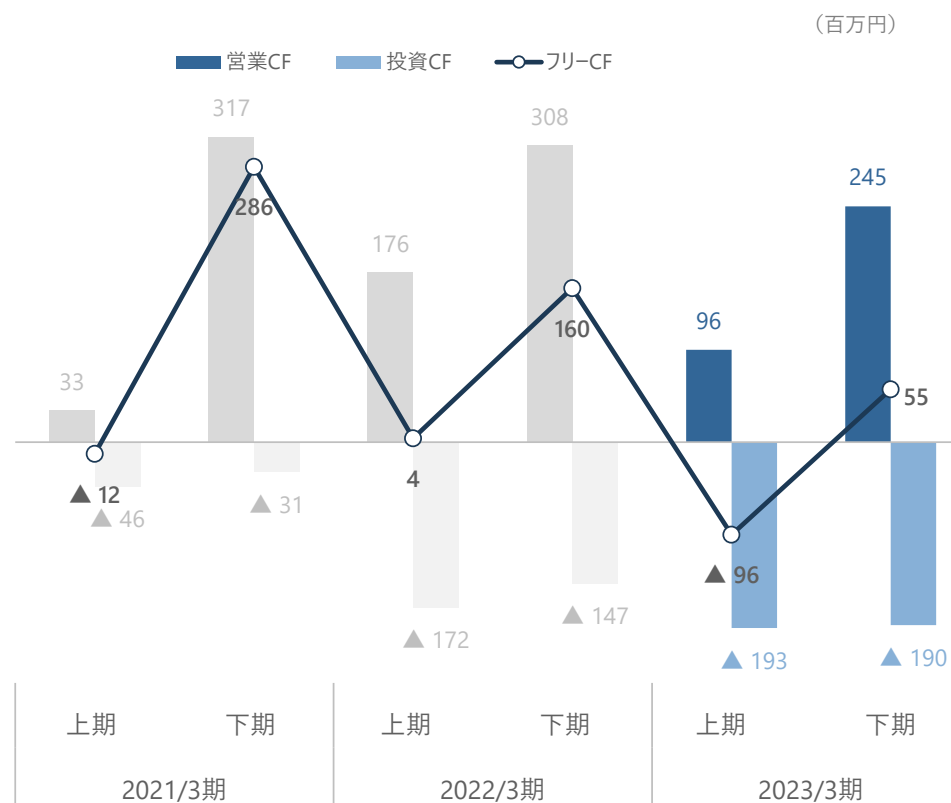
キャッシュフロー

- 2023/3期下期のFCFは0.5億円の黒字回復。手元現預金を取り崩して借入金返済を進め、足元の財務安定性を引き上げ
- 2023/3期は新規出店、ファミケア、プライマリケアホーム事業などの成長投資を実施。下期の投資CF支払い1.9億円は上期と並び過去最高水準
- 成長に向けての投資は今後も継続の方針。機動的に資金対応できるよう財務安定性は一定の水準確保に留意

キャッシュフロー推移

(百万円)	2022/3期		2023/3期		前年同期比
	上期	下期	上期	下期	
営業CF	176	308	96	245	▲ 62
税引前利益	220	266	263	270	+3
減価償却費	31	36	36	44	+7
のれん償却額	4	6	5	5	▲ 0
債権債務増減	39	▲ 98	▲ 34	▲ 80	+18
投資CF	▲ 172	▲ 147	▲ 193	▲ 190	▲ 42
設備投資等	▲ 169	▲ 137	▲ 130	▲ 135	+1
フリーCF	4	160	▲ 96	55	▲ 105
財務CF	18	▲ 1	56	▲ 167	▲ 165
借入金増減	18	▲ 135	30	▲ 166	▲ 30
新株発行	-	134	26	1	▲ 132
期末現預金	560	719	679	567	▲ 151

*フリーCF=営業CF+投資CF



- 01 会社概要・事業内容
- 02 事業内容、事業環境
- 03 決算概要 (2023年3月期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)**
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営 / APPENDIX

業績見通し

- 2024/3期は、在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業の伸長に加え、プライマリケアホーム事業も本格的に売上に貢献。全社で20%増収を想定
- 営業利益は36%増の見通し。利益貢献は引き続き在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業が主軸。プライマリケアホーム事業は下期では黒字化を見込む

(百万円)	2023/3期			2024/3期見通し			前年同期比増減差異			通期
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減率
売上高	3,168	3,488	6,657	3,606	4,353	7,959	+437	+864	+1,302	+19.6%
在宅訪問薬局事業	2,799	3,021	5,821	2,938	3,279	6,217	+138	+258	+396	+6.8%
きらりプライム事業	275	358	634	351	512	864	+76	+153	+230	+36.3%
プライマリケアホーム事業	-	29	29	230	447	677	+230	+417	+647	22.7倍
ケアプラン事業	65	66	131	65	73	139	+0	+6	+7	+5.7%
タイサポ事業	25	15	40	18	23	41	▲6	+8	+1	+3.4%
その他事業 (ICT事業)	3	▲2	0	2	17	19	▲1	+20	+19	31.4倍
営業利益	254	275	530	206	515	721	▲48	+239	+191	+36.1%
在宅訪問薬局事業	329	336	665	312	376	688	▲17	+40	+23	+3.4%
きらりプライム事業	159	230	390	180	321	502	+20	+91	+112	+28.7%
プライマリケアホーム事業	▲36	▲59	▲95	▲36	32	▲4	▲0	+91	+91	-
ケアプラン事業	11	▲20	▲9	11	6	18	+0	+27	+27	-
タイサポ事業	▲8	▲14	▲23	▲13	▲9	▲23	▲5	+5	▲0	-
その他事業 (ICT事業)	▲2	▲7	▲9	▲20	▲8	▲28	▲17	▲1	▲18	-
(調整)	▲198	▲189	▲388	▲226	▲204	▲431	▲28	▲14	▲42	-
経常利益	263	294	557	205	514	720	▲57	+220	+163	+29.2%
当期純利益	178	204	382	141	354	496	▲37	+150	+113	+29.7%

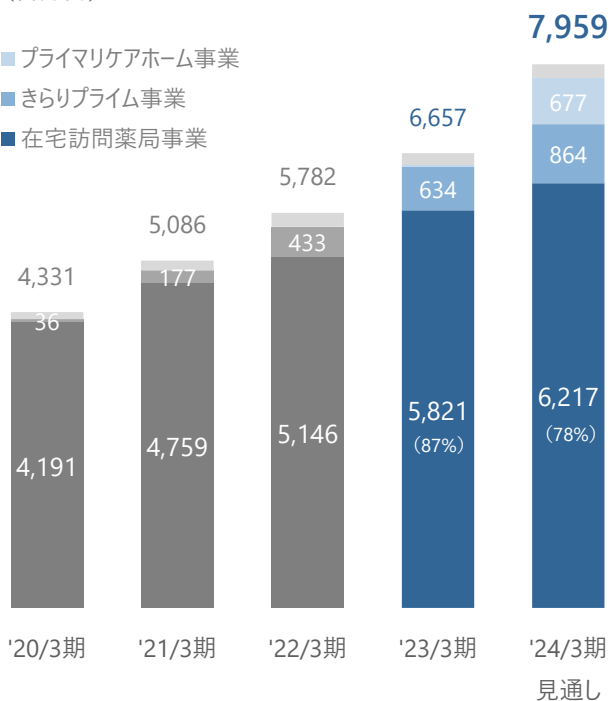
KPI前提

- 売上高見通しは前期比で、在宅訪問薬局事業+4億円、きらりプライム事業+2.3億円、プライマリケアホーム事業+6.7億円の13億円の増収を見込む
- 在宅訪問薬局事業は例年以上の店舗開設ピッチを計画。高まる在宅ニーズを積極的に吸収し在宅患者数は前年比10%以上の増加を想定
- きらりプライム事業では、加盟店舗数は4割増を目指す。加盟店獲得を重視するためARPUは低下する見込み、加盟店サポートの人員不足と解約増加の対応策として引き続き投資を継続

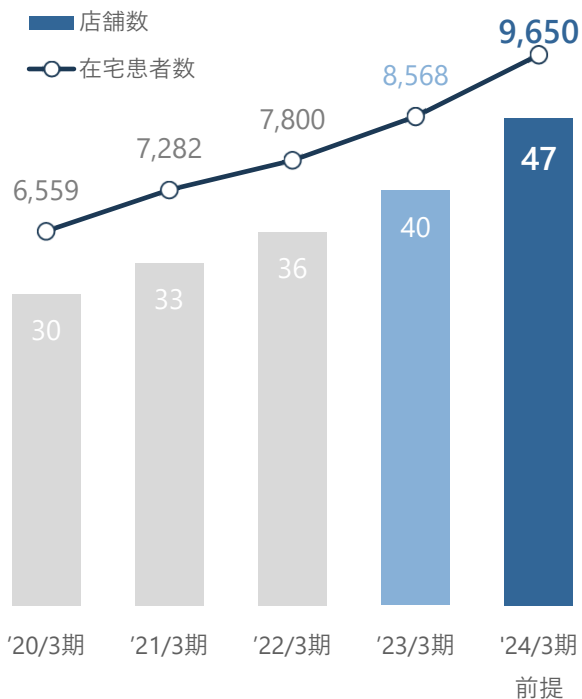
売上高見通し

(百万円)

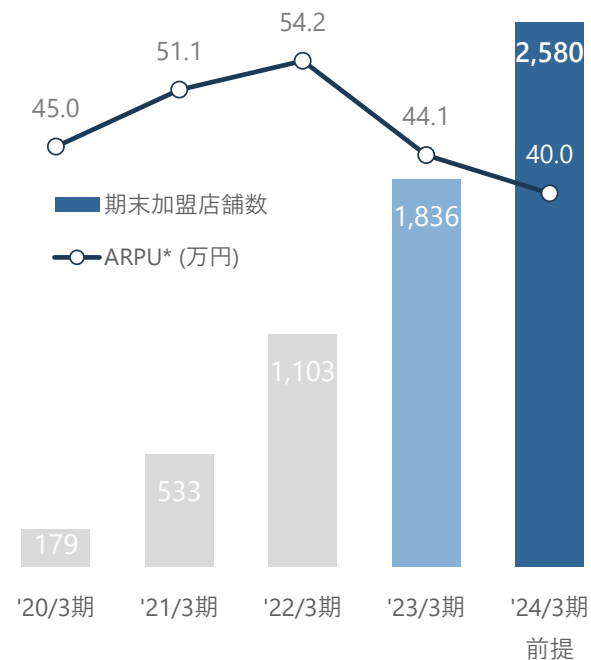
- プライマリケアホーム事業
- きらりプライム事業
- 在宅訪問薬局事業



在宅訪問薬局事業 KPI前提



きらりプライム事業 KPI前提

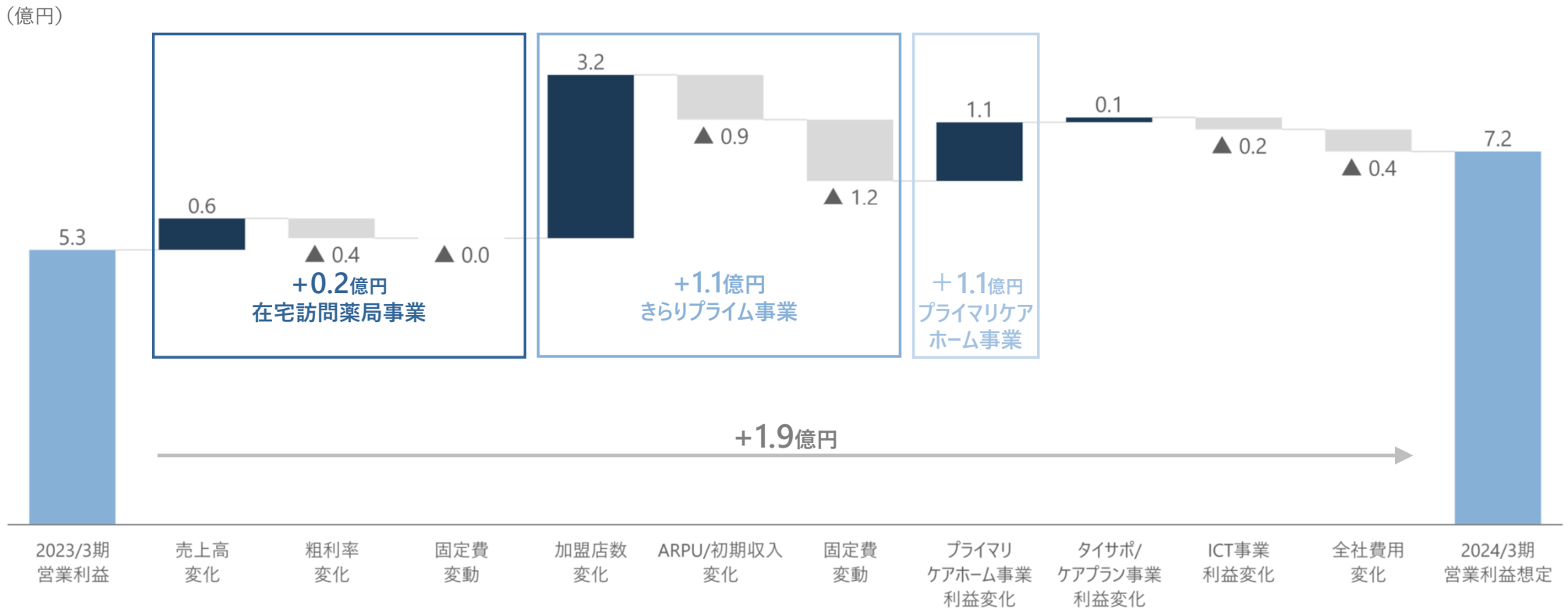


*ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均加盟店舗数

営業利益想定増減要因分析

- きらりプライム事業とプライマリケアホーム事業が全社増益を牽引する構図。きらりプライム事業では加盟店増効果が貢献。期平均ARPUの低下や管理費用増を吸収する見通し。前期に先行費用が重石となったプライマリケアホーム事業も施設稼働率向上に伴って採算は大きく改善の見通し。この両事業で全社増益分以上を稼ぎ出すと想定
- 在宅訪問薬局事業は出店増に伴う増収効果はあるが、コロナ禍一巡などから粗利率は低下となる見通し。固定費増も加わり増益インパクトは限定的と想定

営業利益増減要因

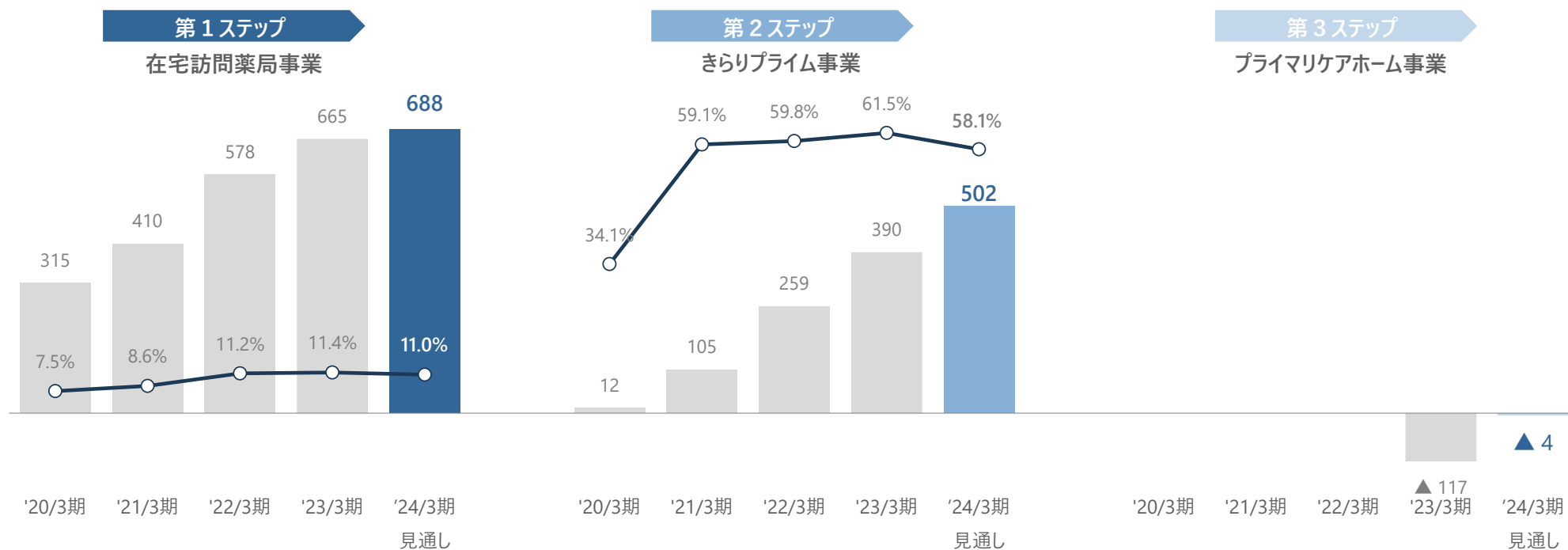


セグメント別業績予想

- 第1ステップを担う在宅訪問薬局事業は、安定成長の継続を想定。順調に出店を進め、利益率を維持しつつ増収基調を維持
- 第2ステップを担うきらりプライム事業は、28%の増益を見込むが、加盟店獲得と加盟店サポートを優先するためARPUと利益率は低下する見通し
- 第3ステップを担うプライマリケアホーム事業では、売上寄与がスタート。損益的にも黒字化が視野に入る段階と予想。業績本格寄与は2025/3期より

セグメント利益・セグメント利益率

(百万円) (%)



2024年3月期アクションプラン

在宅訪問薬局事業

- ドミナント戦略の拡大継続に向けた店舗数の着実な増加、新店舗開設はこれまで以上のペースを持続
- きらりプライム加盟店からの事業承継型出店
当社初の出店形態を検討中。経営者の高齢化等の廃業を減らし、きらりプライム事業のチャーンレート低減にも貢献
- 高齢者施設等へのオンライン服薬指導の規制緩和に積極対応

きらりプライム事業

- サービスメニューの拡充、料金プランの改定
在宅訪問薬局の参入障壁である、営業活動支援、スタッフ教育、業務効率を上げるシステムをセットで提供
- 大手パートナー企業との連携、営業体制強化
全国展開する大手企業との連携により店舗獲得増加及び営業社員の採用・教育を継続し加盟店へのコンサルティング力を強化
- デットストック取引システム稼働
ファルモ社との提携により開発したシステムを稼働させ、備蓄在庫が増加する傾向が強い在宅訪問薬局の課題を解決

プライマリケアホーム事業

- 春日ちくし台・博多麦野の早期収益化
春日ちくし台ではコロナ第8波により開設初月の入居者数確保に課題があった。博多麦野では開設1か月前からルームツアーで初月入居者を確保
- 施設開発体制の構築
大都市圏にこだわらず情報収集。自社保有施設を展開することで、収益性を高め開設スピードを高められるかを検証
- 介護保険に適用したICT機器のレンタル、販売の開始
- 排せつ（オムツセンサー）管理デバイスの開発

プライマリケアのプラットフォーム企業としてのポジショニングをより強固へ

- 01 会社概要・事業内容
- 02 事業内容、事業環境
- 03 決算概要 (2023年3月期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画**
- 06 サステナビリティ経営 /APPENDIX

中期成長計画 成長への第3ステップ強化

成長ステップ

- 成長戦略3ステップの方向性に変更はございません。
- 前回発表の事業計画及び成長可能性に関する説明資料には高齢者施設運営事業と記載しておりましたが、今回より、プライマリケアホーム事業と名称を変更しております。



成長への第3ステップ強化 ICT事業

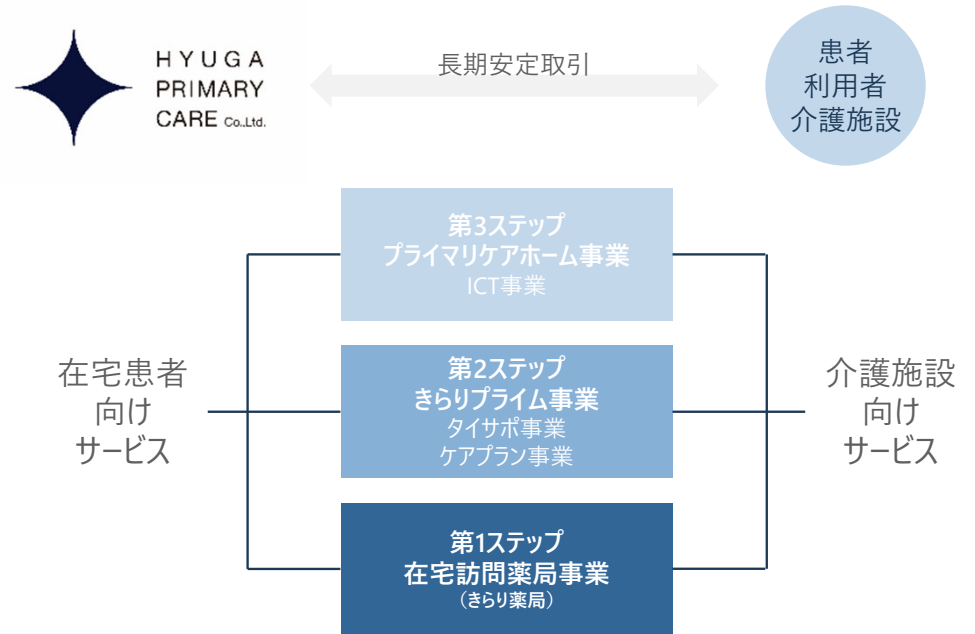
Primary Care Robot®

みまもり体制



「利用者のQOL向上」と「持続可能なケアシステムの構築」

利用者のメリットと介護施設の効率化を同時に実現



成長への第3ステップ強化 プライマリケアホーム事業

- プライマリケアホーム事業を2023年1月から開始
- 高齢者施設運営で「定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス」を提供。これらは在宅訪問薬局事業とノウハウ共有できる親和性の高い事業と位置づけ

新規事業の概要*

プライマリケアホーム事業

(高齢者施設運営 / 定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス)

◇施設コンセプト

1. 大型化 & ICTの活用
 - 100床規模で大型化し、居室数を多くして個人負担を抑える
 - 自社開発ICT機器で業務負担を軽減
2. 定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス*を提供
 - 24時間365日の医療・看護・介護が可能
3. 入居者に優しい費用形態
 - 介護度に応じた個人負担額を設定

在宅訪問薬局事業との親和性

定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス

在宅訪問薬局事業の特徴

定期巡回	定期訪問で1回10-15分を1日複数回提供	— 定期的に居宅訪問し服薬指導提供
随時対応	必要なサービスを24時間365日手配	— 24時間365日オンコール体制
随時訪問	訪問してサービス24時間365日提供	— 24時間365日訪問対応
訪問看護	医師の指示のもと医療処置など提供	— 医師への報告・医療機関連携

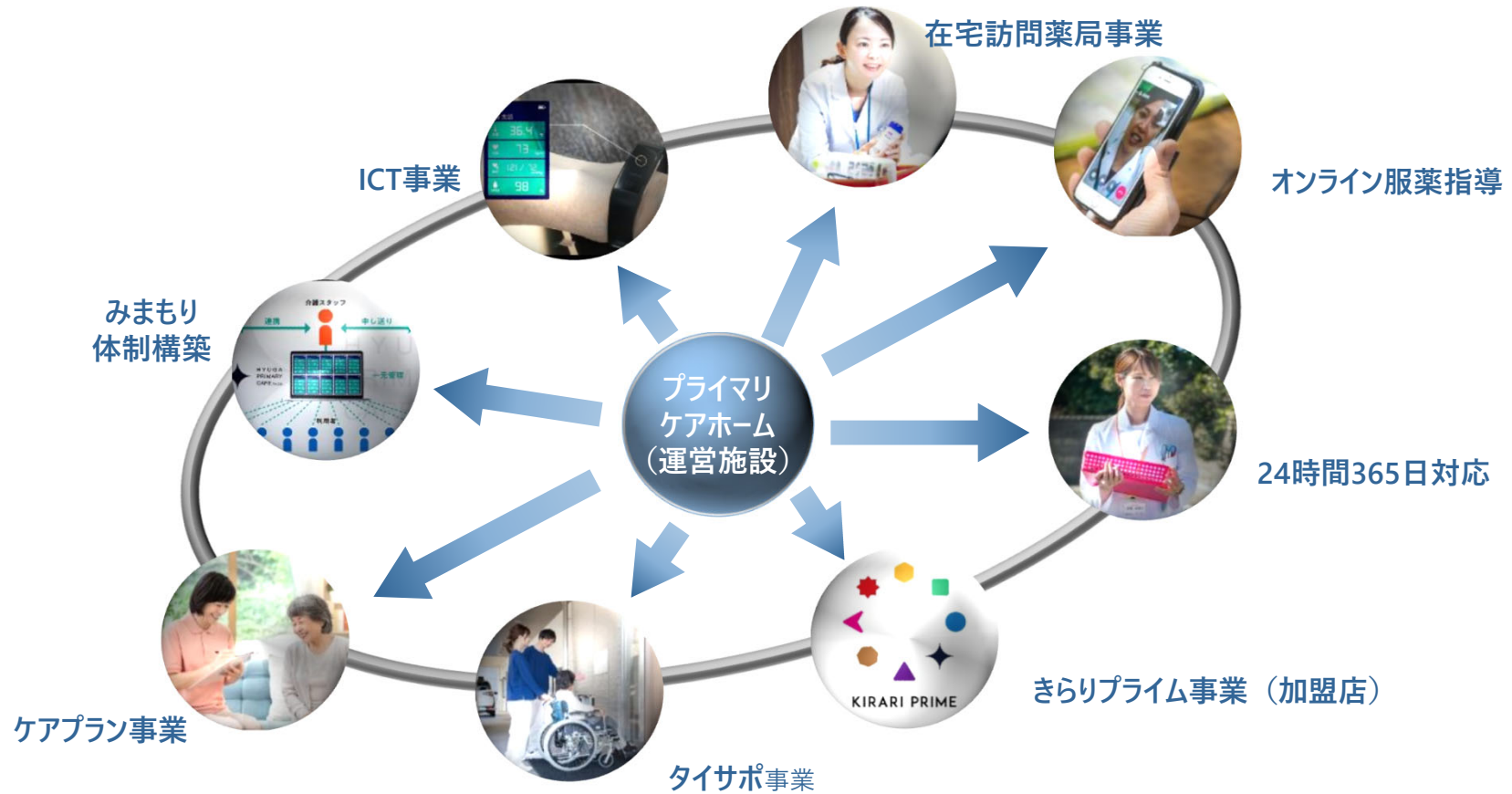
*定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービスとは...

利用者ごとの訪問介護計画書をもとに定期的に提供する定期巡回サービスと必要に応じて提供する随時訪問サービスを組み合わせたもの
利用者は24時間365日介護看護サービスを受けることができ、医師の指示のもと医療処置を行うこともできる

*2022年3月15日発表 https://www.hyuga-primary.care/ja/ir/news/auto_20220315505670/pdfFile.pdf

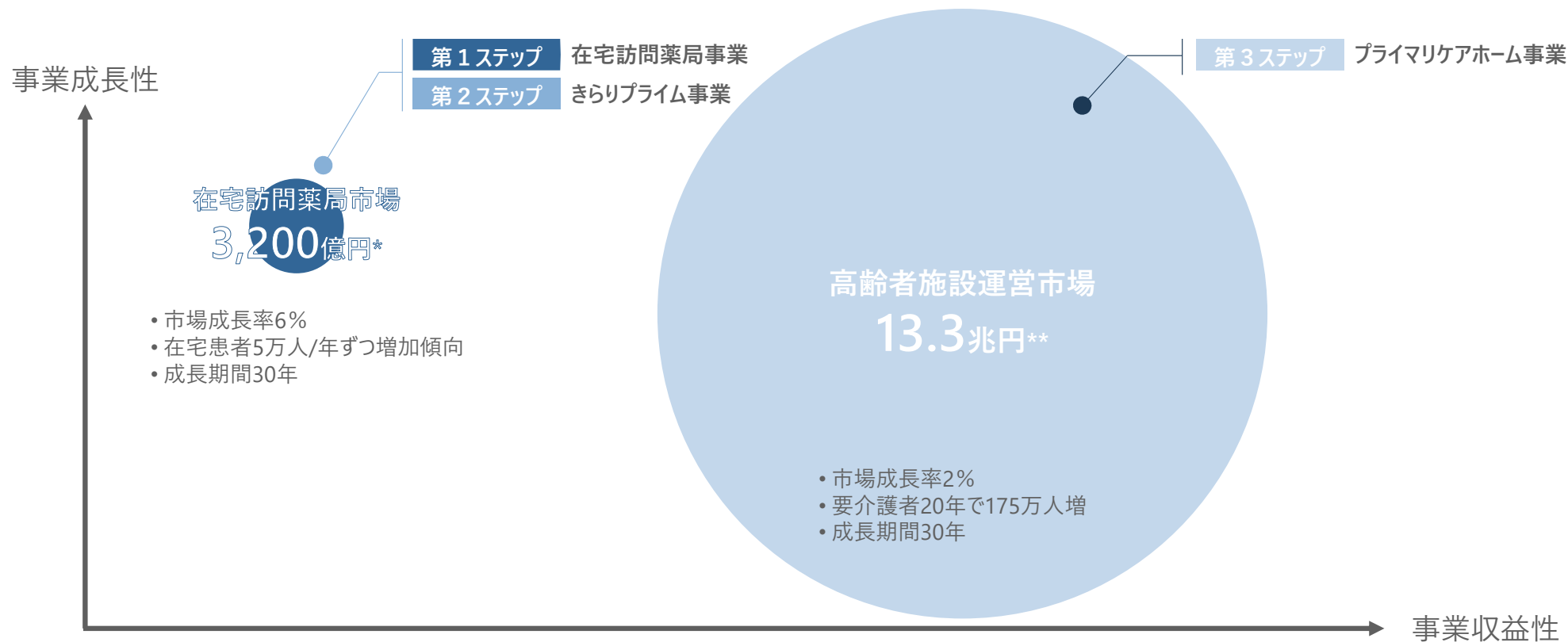
成長への第3ステップ強化 施設運営を核としたクロスセル構造の確立

- 第3ステップで運営する高齢者施設は、在宅訪問薬局事業、きらりプライム事業、タイサポ事業、ケアプラン事業とのクロスセルの起点
- 各事業間のシナジー効果発現により、当社におけるビジネス機会の最大化を追求
- 同時に、事業間連携によるサービス向上で利用者や患者のQOL向上に貢献



市場分析

- 在宅訪問薬局市場と高齢者施設運営市場はともに、高齢化と在宅患者の増加により、長期的に拡大していくと認識
- 市場規模が大きく収益性の高いプライマリケアホーム事業（成長の第3ステップ）と成長率の高い在宅訪問薬局事業、きらりプライム事業（成長の第1・第2ステップ）を組み合わせた戦略を展開



*在宅訪問薬局事業TAM：在宅患者90万人（日経メディカル2021年6月社会医療診療行為調査分析）×患者当たり平均売上36万円（当社実績）＝3,200億円

**プライマリケアホーム事業TAM：要介護者689万人（厚生労働省介護保険事業状況報告令和4年2月）×在宅サービス利用率（令和3年度介護給付費等実態調査より集計）38.6%×患者当たり平均売上500万円（当社実績）＝13.3兆円

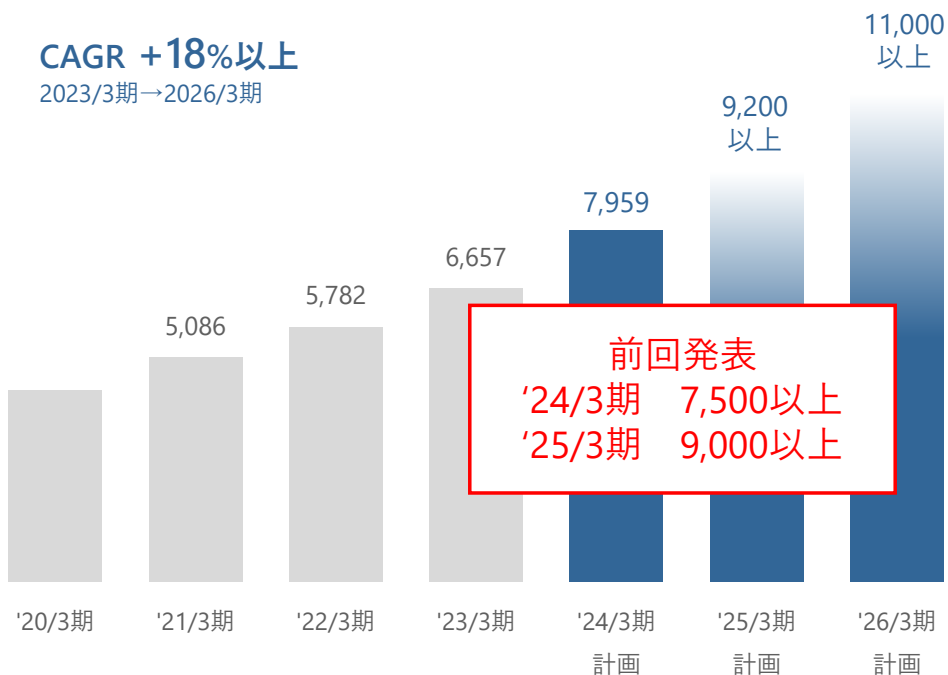
中期成長計画 変更

- 2022年5月発表の**計画から一部修正**。当初、プライマリケアホーム事業は「春日ちくし台」1棟開設のみ計画していたが、2024年3月期以降毎期1棟の開設を計画に入れたため売上目標を**75億円から79.6億円**に上方修正。一方、利益目標は施設開設に関わるイニシャルコストの増加、きらりプライム事業のARPUの低下を見込み、2024年3月期経常利益を**9億円から7.2億円**に下方修正としました。
- 当面の目標は、2026/3期に売上高110億円以上、経常利益率10%以上を設定しております。

売上高

(百万円)

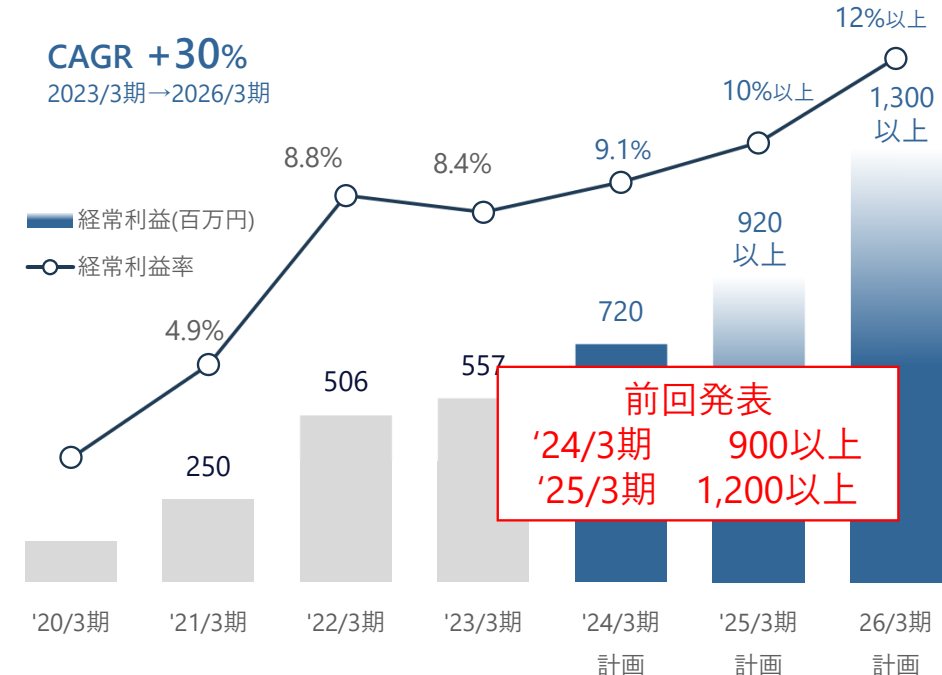
CAGR +18%以上
2023/3期→2026/3期



経常利益・経常利益率

(百万円) (%)

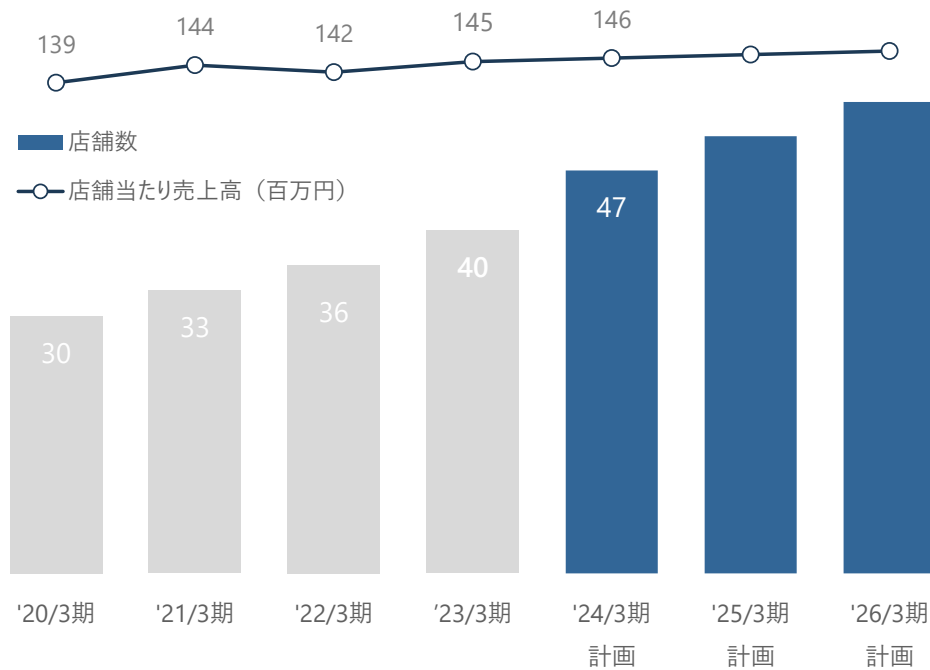
CAGR +30%
2023/3期→2026/3期



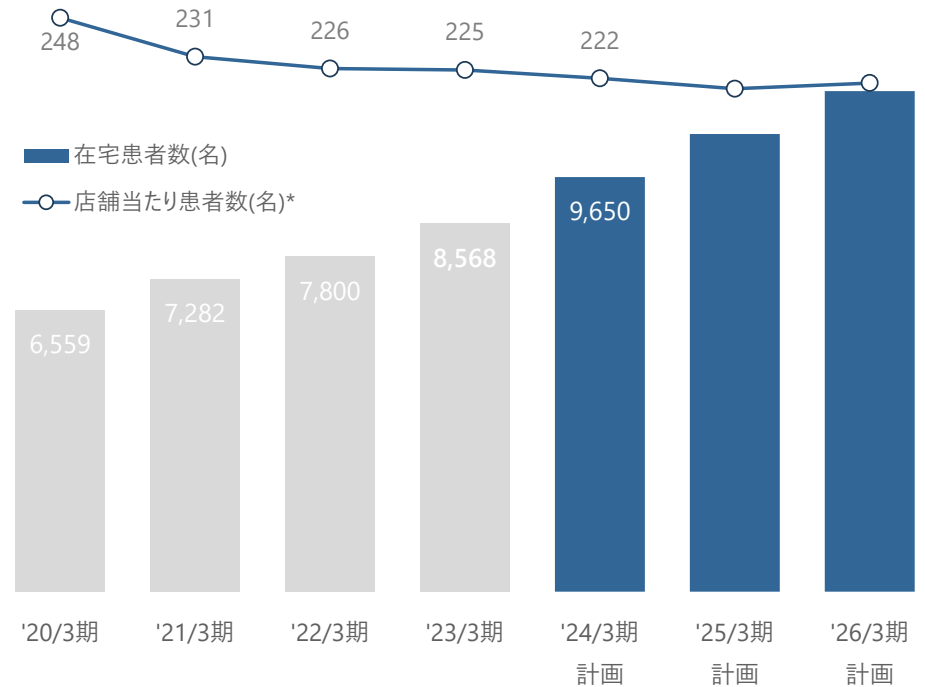
在宅訪問薬局事業戦略

- 直営の在宅訪問薬局は、店舗当たり売上高を維持しつつ2026/3期までに2023/3期比4割程度の店舗増加を計画
- 在宅訪問患者数も、店舗拡大に合わせて2026/3期までに同4割程度引上げ。運営効率を考え、店舗当たり患者数は現状の水準を維持
- 高齢者や要介護者の増加と政府の在宅介護施策拡充は追い風ながら、出店地域を見極めながら慎重かつ積極的に展開

在宅訪問薬局店舗数 計画



在宅訪問患者数 計画



*店舗当たり患者数 (名) = 期末在宅患者数 ÷ 期首期末平均店舗数

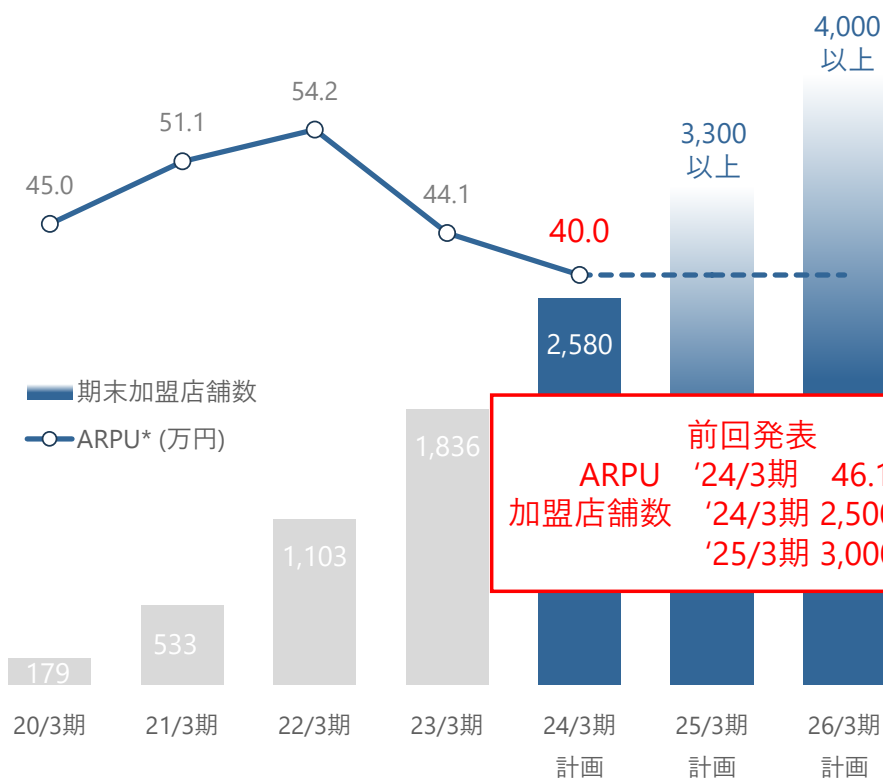
きらりプライム事業戦略

変更

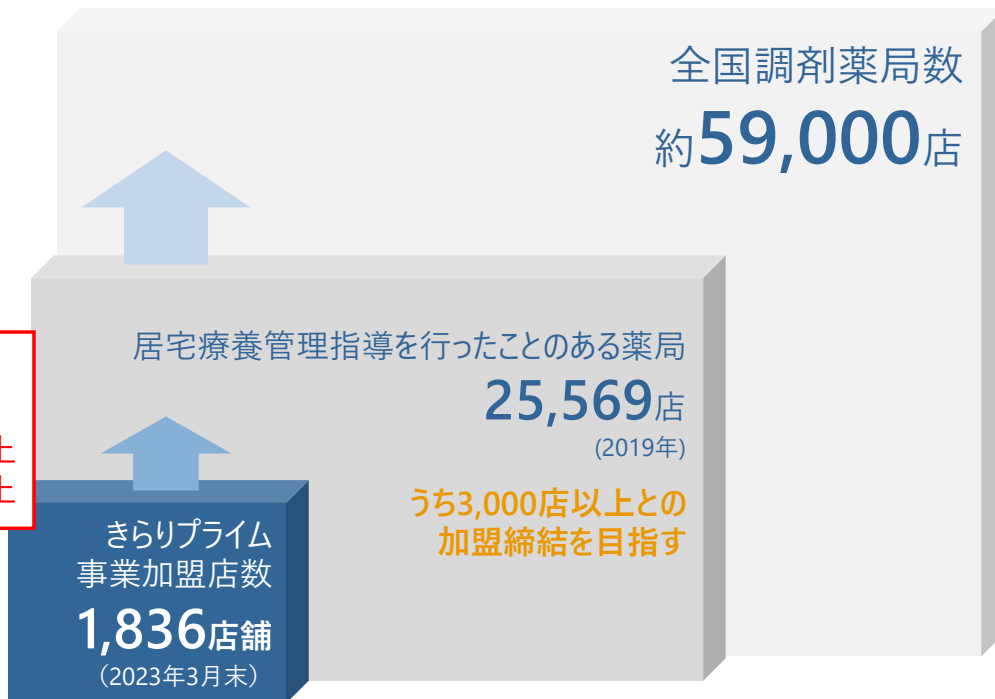
- 加盟店舗数は営業力強化により2025/3期の計画を3,000以上から3,300以上に増加変更。一方、加盟店舗数を優先することから、ARPUは当初想定の46.1万円から40.0万円に低下する計画に変更いたします。
- 加盟薬局に対し、より利便性の高いノウハウ及びインフラサービスの提供を推進。ファムケアの積極導入により、薬局の人的負担軽減も加速。高齢化社会において在宅訪問事業の強化は不可避と考える薬局や厳しい経営環境にある中小薬局への訴求を継続

きらりプライム事業 計画

きらりプライム市場規模



前回発表
 ARPU '24/3期 46.1万円
 加盟店舗数 '24/3期 2,500店舗以上
 '25/3期 3,000店舗以上



*ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均店舗数

- 01 会社概要・事業内容
- 02 事業内容、事業環境
- 03 決算概要 (2023年3月期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06** サステナビリティ経営 /APPENDIX

サステナビリティ経営

当社のサステナビリティ経営に対する考え方

HYUGA PRIMARY CARE株式会社は、

「患者さん、利用者さんが24時間365日自宅で安心して療養できる社会インフラを創る」

を経営理念にしております

当社は、この経営理念実現のために、

- I 「地域医療の充実・発展に貢献」
- II 「安心安全な医薬品の提供」
- III 「環境保護・負荷低減」
- IV 「人材の育成・活躍と医療・介護現場の活性化支援」
- V 「ガバナンス強化」

などを進めてまいります

サステナビリティレポート

The screenshot displays the 'Sustainability Report' website. It features a 'Top Message' section with a photo of a man and text about the company's 2007 founding and its commitment to 24/7 home care. Below this is the 'ESG Strategy Overview (1) Mid-term Vision and SDGs' section, which includes a 'Mid-term Vision' and 'Thoughts on SDGs' by the CEO. A 'Materiality Mapping' section follows, showing a matrix of material issues and their contribution to SDGs. At the bottom, there is a 'Contribution to Materiality and SDGs 17' section with a table and a 'Key Issue Groups and Contribution to SDGs 17' section with a grid of icons.

<https://www.hyuga-primary.care/ja/ir/library/sustainabilityreport.html>

マテリアリティの整理

当社では5つの領域において重要と考えられる事項について整理

重点課題グループ	マテリアリティ
I 地域包括ケアシステムの プラットフォームとしての地域医療の充実・発展への貢献	1. かかりつけ薬局・薬剤師としての地域医療への貢献 2. がん緩和をはじめとする地域医療対応の充実による、薬局機能強化 3. DX・ITツール活用によるオンライン医療推進 4. 地域コミュニティに向けた健康教育、医療・介護情報の提供 5. 医薬品の適正使用推進による、社会保障への貢献 6. 在宅医療の普及を通じた、医療と介護の両分野の架け橋・地域包括ケアシステムの実装 7. きらりプライム事業によって構築したネットワークを活用した地域医療充実への貢献
II 社会インフラとしての安全安心な医薬品提供	8. 提供する医薬品の品質・安全性の確保、及び適切な管理 9. 災害・パンデミックへのレジリエンス強化による、薬局の安定的かつ持続的な運営の実現 10. サプライチェーンマネジメント強化による、調達の安定性の確保
III 環境保護・負荷低減への対応	11. 医薬品をはじめとした廃棄物の削減と、資源利用の効率化 12. エネルギー利用の効率化と再生エネルギー利用によるCO2削減
IV 多様な人材の育成・活躍と、医療・介護現場の活性化支援	13. 多様な働き方の実現による、ワークライフバランス推進 14. 働き方にあった活躍の場所の提供や労働時間管理 15. 従業員の健康と働きがいを増進する職場環境の確立 16. 人権尊重とダイバーシティ促進（高齢者雇用の促進 / 女性活躍の推進 / LGBTQの理解促進支援） 17. 会社の成長を支える人材の確保 18. 成長を促進する人事制度整備 19. DX推進による人材の有効活用
V ガバナンス強化	20. コーポレートガバナンスの持続的な強化 21. 透明性の高い情報開示 22. 情報セキュリティの強化 23. コンプライアンスの遵守

- 01 会社概要・事業内容
- 02 事業内容、事業環境
- 03 決算概要 (2023年3月期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営 / APPENDIX**

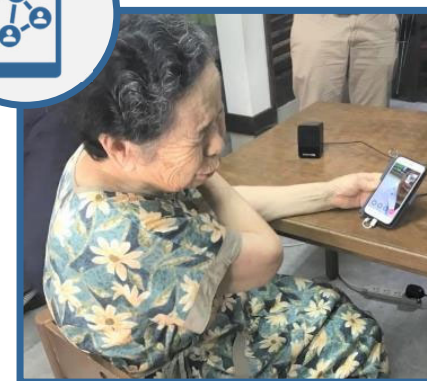
介護施設へのオンライン服薬指導 実施中

- 規制改革実施計画において「オンライン診療・オンライン服薬指導の特例措置の恒久化」が盛り込まれた。それに伴い、2022年4月より介護施設へのオンライン服薬指導が解禁
- オンライン服薬指導後、事務スタッフが薬剤の訪問配達を実施。今まで薬剤師が行っていた「指導」と「訪問配達」を分離し後者を事務スタッフに任せることで、業務効率化を進める

「規制改革実施計画」（令和3年6月18日閣議決定）（抄）

オンライン診療・オンライン服薬指導の特例措置の恒久化

- a オンライン診療・服薬指導については、新型コロナウイルス感染症が収束するまでの間、現在の時限的措置を着実に実施する【a:新型コロナウイルス感染症が収束するまでの間、継続的に措置】
- b 医療提供体制におけるオンライン診療の果たす役割を明確にし、オンライン診療の適正な実施、国民の医療へのアクセスの向上等を図るとともに、国民、医療関係者双方のオンライン診療への理解が進み、地域において、オンライン診療が幅広く適正に実施されるよう、オンライン診療の更なる活用に向けた基本方針を策定し、地域の医療関係者や関係学会の協力を得て、オンライン診療活用の好事例の展開を進める
- c 情報通信機器を用いたオンライン診療については、初診からの実施は原則、かかりつけ医による実施（かかりつけ医以外の医師が、あらかじめ診療録、診療情報提供書、地域医療ネットワーク、健康診断結果等の情報により患者の状態が把握できる場合を含む。）とする
健康な勤労世代等かかりつけ医がいない患者や、かかりつけ医がオンライン診療を行わない患者で上記の情報を有さない患者については、医師が、初回のオンライン診療に先立って、別に設定した患者本人とのオンラインでのやりとりの中でこれまでの患者の医療履歴や基礎疾患、現在の状況等につき、適切な情報を把握でき、医師・患者双方がオンラインでの診療が可能であると判断し、相互に合意した場合にはオンライン診療を認める方向で一定の要件を含む具体案を検討する。その上で、対面診療との関係を考慮し、診療報酬上の取扱いも含めて実施に向けた取組を進める
- d オンライン服薬指導については、患者がオンライン診療又は訪問診療を受診した場合に限定しない。また、薬剤師の判断により初回からオンライン服薬指導することも可能とする。介護施設等に居住する患者への実施に係る制約は撤廃する。これらを踏まえ、オンライン服薬指導の診療報酬について検討する
- e オンライン資格確認等システムを基盤とした電子処方箋システムの運用を開始するとともに、薬剤の配送における品質保持等に係る考え方を明らかにし、一気通貫のオンライン医療の実現に向けて取り組む
- 【b～e:令和3年度から検討開始、令和4年度から順次実施（電子処方箋システムの運用については令和4年夏目途措置）】



高い参入障壁（1）「大量の調剤業務を効率よく対応できる薬局」



きらり薬局 大野城店

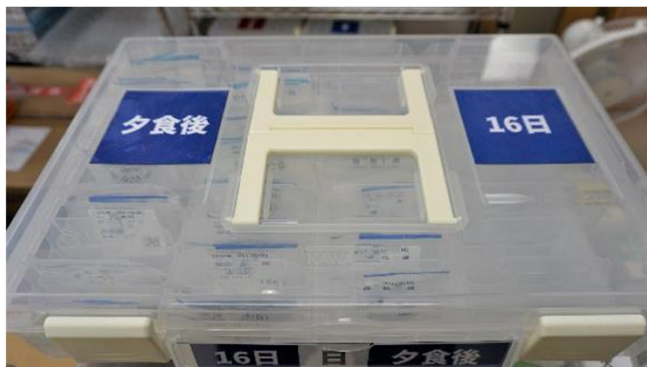
- 調剤室の広さは65㎡（約20坪） 薬剤師は常勤換算で約5名在籍
- 薬剤師5名の場合の調剤室施設基準18.9㎡と比較すると3倍以上の広さとなる
- 約720名*の訪問患者の調剤を担う

外来型薬局に比べ在宅型薬局は、調剤工程が多いため作業を行う十分なスペースが必要となる

高い参入障壁（2）「患者や施設に合わせた個別対応と誤薬を無くす工夫」



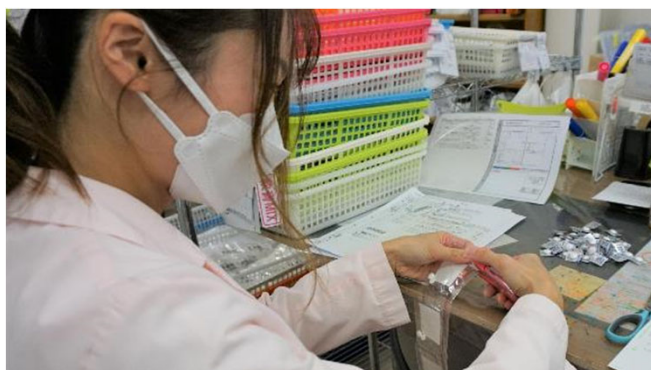
同一患者さんの薬を1週間分セット
服用時ごとにラインの色を変えてわかりやすいように工夫



施設の同階患者さんの薬を服用時点でまとめてセット。
施設スタッフからは一番好評。（手間も一番かかる）



個人宅の患者さんに多いカレンダーセット
QRコードを読み込むと中身の薬剤情報がわかる



患者さんの薬は分包機で一包化された後、手作業で色ライン
引き・分包できない薬剤のホチキス留めを行う



セット作業風景。外来薬局型の調剤室はこのようなスペース
を確保していないため作業が困難



薬包には名前・日付・服用時点・処方病院名等を印字
内科・精神科・整形外科等複数の病院から処方される方も
多く、薬剤師が飲み合わせの最終確認を行う

高い参入障壁（3） 「薬を届けるだけではない在宅訪問薬局の薬剤師」



利用者（患者）との何気ない会話や表情からも体調や副作用の有無を確認



介護施設の種類により職員配置や入居者の医療介護依存度も様々。それを理解しコミュニケーションを図る



服用薬について施設スタッフとの情報共有は必須
口頭だけでなく自社の在宅服薬支援システムも活用



医師へは患者の状況に応じ、最適な薬剤への変更を提案し協議。処方設計にも携わる



ケアマネジャーを通じ、他の介護事業所の方へ薬の副作用の伝達、服薬介助の提案を行う



介護施設側とは新規取引開始の際など随時打合せが発生。
相手の要望を聞きながらも折衝力・営業力が必要となる

財務ハイライト

		第10期	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期
決算年月		2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月
売上高	(千円)	2,197,243	2,884,128	3,410,342	4,331,638	5,086,031	5,782,604	6,657,448
経常利益	(千円)	32,896	58,882	64,181	122,368	250,720	506,182	557,751
当期純利益	(千円)	28,668	13,273	14,197	32,903	97,140	328,454	382,876
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	100,000	104,742	171,915	185,912
発行済株式総数	(株)	10,900	11,074	11,074	11,074	11,369	3,499,100	3,572,000*
純資産額	(千円)	422,454	455,737	469,935	502,838	609,463	1,072,264	1,483,134
総資産額	(千円)	1,246,403	1,472,458	1,658,986	1,771,859	2,015,029	2,531,605	2,914,911
1株当たり純資産額	(円)	129.19	137.18	141.45	151.36	178.69	306.44	207.61**
1株当たり当期純利益	(円)	8.77	4	4.27	9.9	28.99	95.8	53.92**
自己資本比率	(%)	33.9	31.0	28.3	28.4	30.2	42.4	50.9
自己資本利益率	(%)	7.0	3.0	3.1	6.8	17.5	39.1	30.0
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	34,733	351,821	484,597	342,252
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	▲165,236	▲77,591	▲320,255	▲383,393
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	▲6,259	36,641	16,927	▲110,728
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	—	227,416	538,288	719,557	567,688
従業員数（他、平均臨時雇用者数）	(人)	150 (58)	190 (59)	226 (68)	283 (93)	312 (96)	329 (102)	442 (100)

* 当社は2023年4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行っております。分割後の発行済株式総数は7,144,000株であります。

** 当社は2023年4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行っております。第16期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しております。

上場時調達資金の投資先

上場時の新規株式発行による手取り金は、収益性向上を目指すため当社及びきらりプライム加盟店向けの在宅訪問支援情報システム投資資金として、“予定通り”2023年3月期以降に充当する予定になっております。

資金使途	充当額 (2023年3月期)	充当想定額 (2024年3月期)	充当想定額 累計
在宅訪問支援情報システム（ファミケア）リニューアルの投資の一部として使用	15百万円	54百万円	69百万円
人材採用に関わる採用費	18百万円	18百万円	36百万円
計	33百万円	72百万円	105百万円

2023年3月期は上場時調達金は予定通り情報システム、人材採用に充当しております。

経営において認識される主なリスク

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

	事業遂行上の重要なリスク	顕在化する可能性	事業等への影響度	リスク対策
1.個人情報保護について	当社では業務の特性上、患者さまの病歴及び薬歴等の個人情報を取り扱っております。個人情報については厳重な管理を行っておりますが、これらの個人情報が漏洩した場合には、一般的な個人情報の漏洩と比較して、より多額の賠償責任が生じる可能性があります。	小	大	患者さま、利用者さまの個人情報について厳格な管理体制を構築するため、当社はJAPHICマーク認証を取得するなどし、個人情報の取り扱いに関する強化を充実しております。
2.きらりプライム事業における他社との競合について	当社ではきらりプライム加盟店に対し、当社の培ってきた在宅訪問ノウハウやそれに合わせた自社開発のシステムを提供していることを強みとしておりますが、新規参入事業者の発生により競争が激化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	小	中	既存サービスの強化、新サービスの開発及び加盟店間の交流促進など、きらりプライム加盟に対する価値をより向上させることで、競合発生に対して強みを維持できるよう対応してまいります。
3.システムインフラ等への投資について	事業拡大に応じて、システムインフラ等への投資を計画、実施しておりますが、当社の想定を超える急激なユーザー数及びアクセス数の増加、情報技術等の急速な進歩に伴い、予定していないハードウェア、ソフトウェアへの投資等が必要となった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	大	小	情報システム分野の組織を強化し、先行して投資をすることで、急速な事業拡大に備えてまいります。
4.人材の確保・育成	当社が事業を拡大していくためには、人材の確保が非常に重要な課題となります。当社は在宅訪問薬局事業における薬剤師、プライマリケアホーム事業における看護師、介護福祉士、ケアプラン事業における介護支援専門員（ケアマネジャー）など専門資格を有した人材を必要としているだけでなく、きらりプライム事業、タイサポ事業の営業人材、ITシステム開発エンジニアなど資格保有者以外の事業を拡大させるための人材を採用、育成していく必要があります。そのため、新卒、中途採用の強化、社員の定着率向上のための活動に注力しております。しかしながら、こうした人材の確保が計画どおりに進まなかった場合、又は育成が計画どおりに進まず、あるいは重要な人材が社外に流出した場合には、事業拡大の制約要因が生じ、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	人材に関する企画、実行部門であるHR本部の体制を強化し、取締役を含む幹部社員の意識を人に向けて、経営会議、サステナビリティ委員会等で人材に関する対策を議論し、会社全体で採用、育成、定着に取り組んでまいります。

本資料の取り扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的とし当社が作成したものです。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。

将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。

そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境や一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。

当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等についてこれを保証するものではありません。

なお、当資料のアップデートは、本決算後6月頃を目途として開示を行う予定です。

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社

2023年6月