

HYUGA PRIMARY CARE



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
2022年6月

01 会社概要・事業内容・事業環境

02 直近業績

03 業績予想

04 中期成長計画

Topic / 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
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

VISION

ビジョン

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。



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

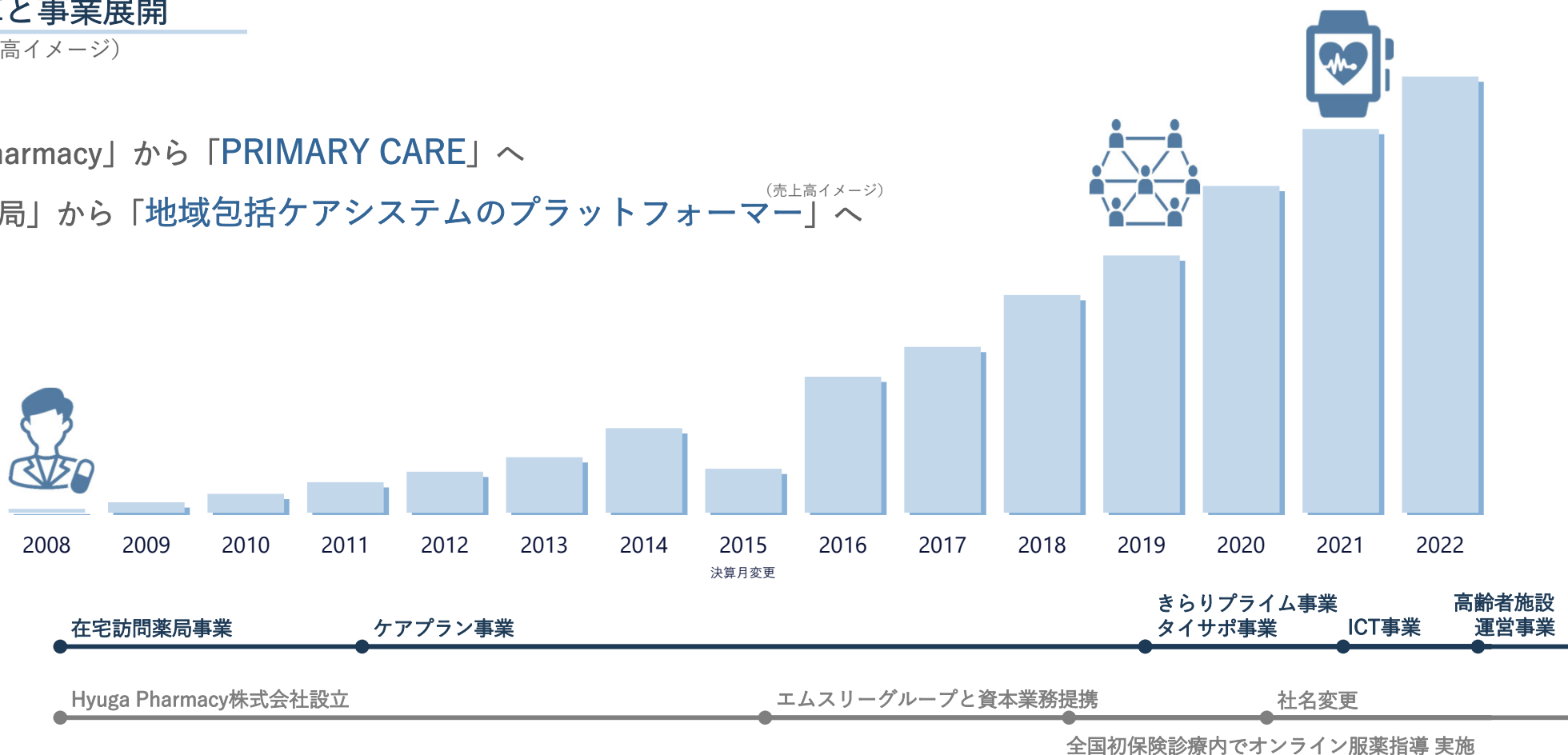
沿革と事業展開

(売上高イメージ)

「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

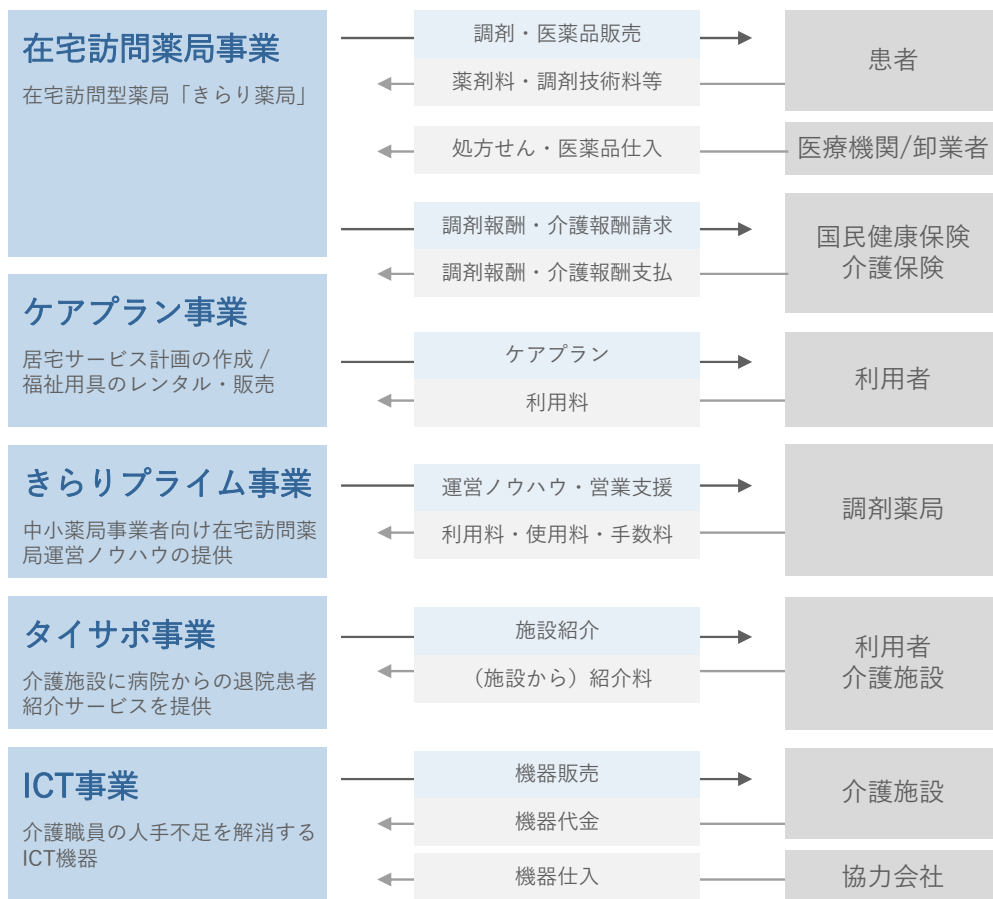
(売上高イメージ)



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



在宅訪問薬局事業

在宅訪問薬局事業とは

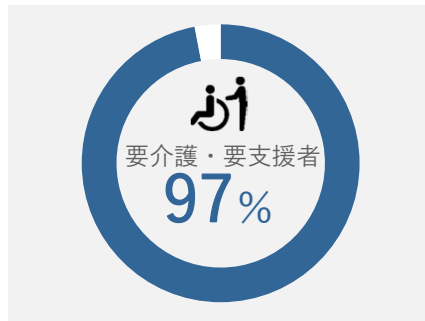
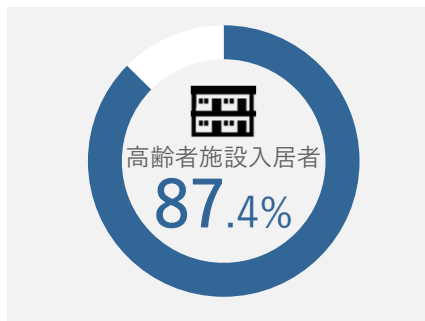
患者が24時間365日、
自宅で「安心」して療養できる社会インフラの一つ

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・ケアマネージャーへ報告
- 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

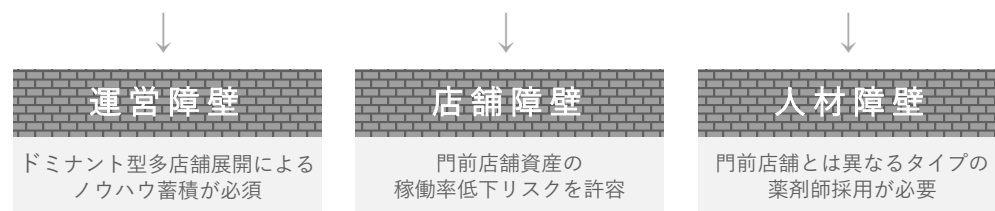
(2022年3月末時点)



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

24時間365日
対応できる体制

店舗施設の存在
(レガシー資産)
※在宅薬局に一等地
の店舗不要

高いコミュニケーション能力
(患者/ケアマネージャー/医
師)

効率的な訪問ルート
の設定力

医療から介護にまで渡る
広範な保険知識

従来型の調剤薬局から在宅訪問薬局への本格転換には運営面、店舗面、人材面で高い参入障壁が存在し、これらの克服には相応の時間とコストを要する可能性大

医師報告義務履行の
ノウハウ

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上げに占める

サブスクリプション・リカーリング売上比率 90%

(2022年3月期)

基本料金

12,000円/月

勉強会参加
過去資料配信/問い合わせ対応

サブスクリプション
モデル

医薬品仕入交渉代行

調達額の1~2%

医薬品卸からの医薬品購入支援

報告書システム貸与

7,500円/月~

医師・ケアマネージャーへの報告書作成支援

従量制リカーリング
モデル

その他サービス

追加料金

当社薬剤師による臨時処方箋対応
夜間・祝日電話対応

競争力と政策と環境

厚生労働省 『患者のための薬局ビジョン』

門前薬局→在宅訪問薬局 / 地域包括ケアの拡充



薬価引き下げの影響 / 大手調剤薬局の店舗拡大

中小薬局事業者 『調剤薬局としての生き残り』

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 324件 (2022年3月期)
- 紹介施設数 368施設 (2019年3月期～2022年3月期の合計)
 - ・ 2022年3月期 145施設



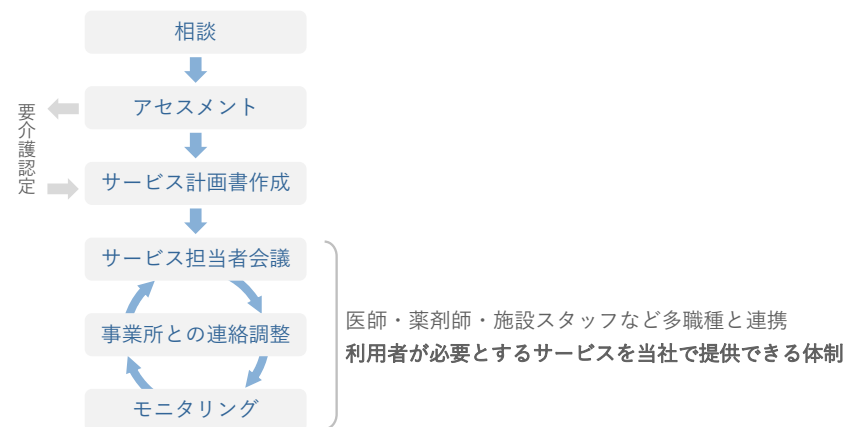
ケアプラン事業

介護サービスのコーディネーター

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ゅうが」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 6,647件 (2022年3月期年間延べ数)
 - ・ 大野城1,964件 / 久留米1,208件 / 姪浜1,759件 / 鎌取1,793件 / 大倉山423件
- 相談件数* 2,876件 (2021年3月期実績)

*ソーシャルワーカーやケアマネージャーからの相談件数



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

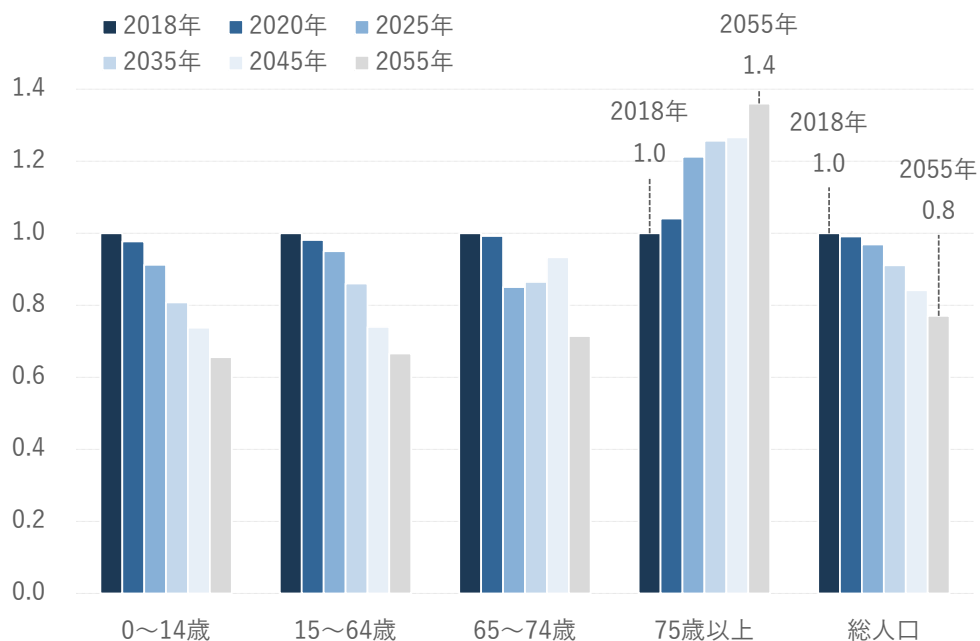
事業環境 75歳以上人口と高齢単独世帯の増加

- 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が、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)

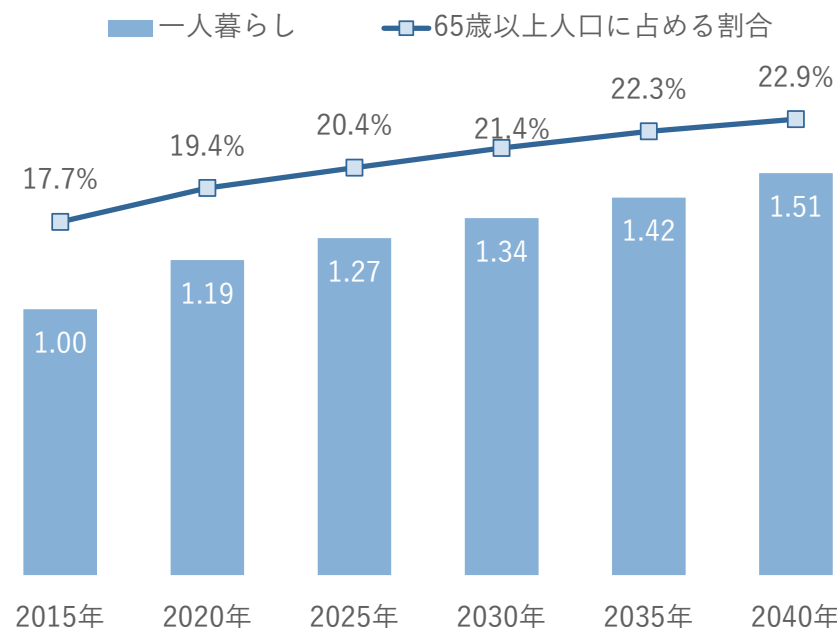
75歳以上人口
1,798万人 (2018年) → 2,446万人 (2055年)



高齢者単独世帯数*

65歳以上で一人暮らしの世帯 (2015年=1)

高齢者単独世帯
593万世帯 (2015年) → 896万世帯 (2040年)



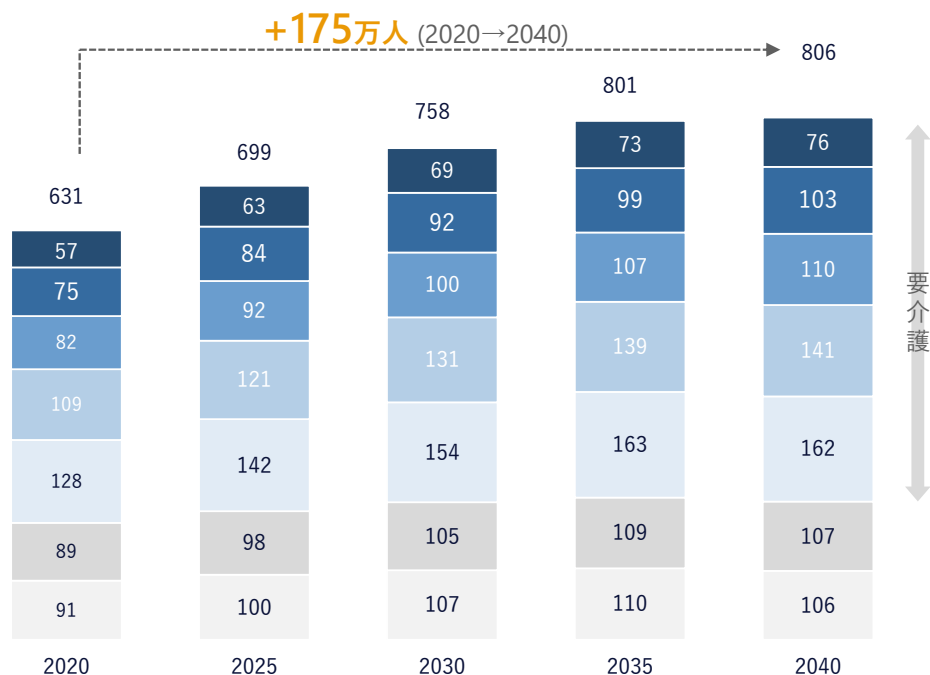
出所：内閣府「令和2年版高齢社会白書」

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
- とくに、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)

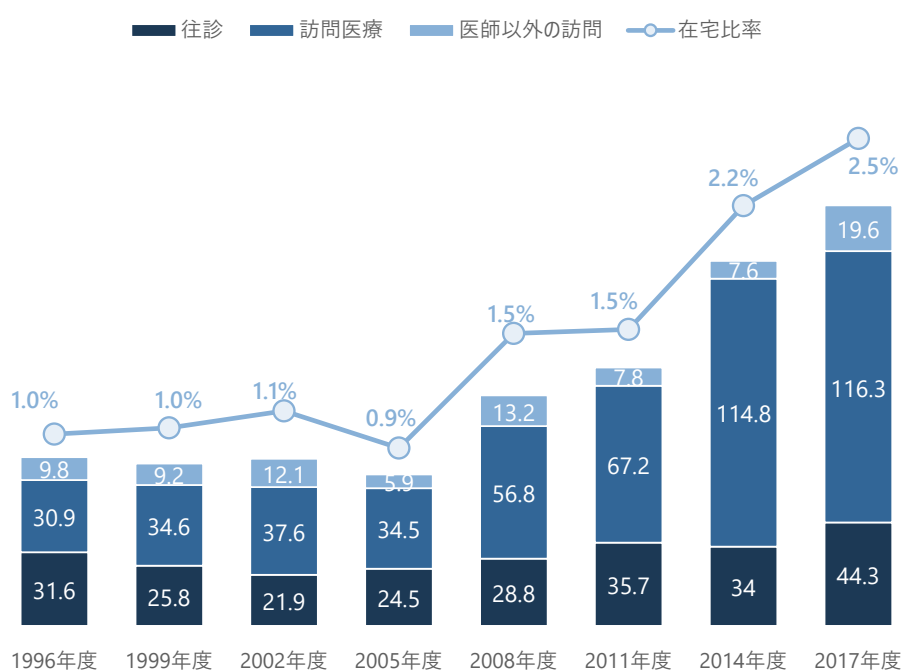
認定区分	増加率	増加数
要介護5	33%	19万人
要介護4	37%	28万人
要介護3	34%	28万人
要介護2	29%	32万人
要介護1	27%	34万人
要支援2	20%	18万人
要支援1	16%	15万人
合計	28%	175万人

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、2017年時点で18万人/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。2017年時点で2.5%に上昇

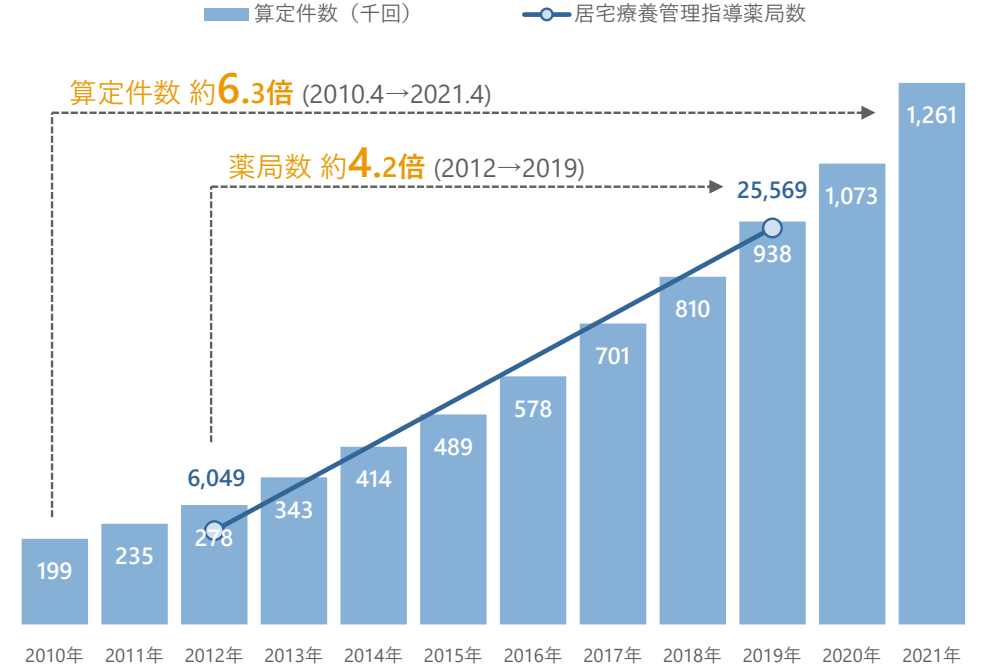
在宅患者数・全患者に占める在宅患者比率

(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・事業環境

02 直近業績

03 業績予想

04 中期成長計画

Topic / Appendix

2022/3期決算サマリ

売上高成長率

+13.7%

(前期) +17.4%

経常利益率

8.8%

(前期) 4.9%

ROE

39.1%

(前期) 17.5%

総資産回転率

2.5回

(前期)2.6回

きらりプライム加盟店

1,103店舗

(前期) 533店舗

きらりプライムARPU*

54.2万円/年

(前期) 51.1万円/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*

90.6%

(前期) 93.6%

*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)

28,303名

(前期) 13,724名

*うち在宅訪問薬局事業(きらり薬局)は22/3期7,800名、21/3期7,282名

決算概要

- 2022/3期、全社の売上は13.7%増、経常利益は2.0倍を達成し、揃って過去最高を更新。経常利益率は8.8%
- セグメント別には、主力の在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業が収益拡大を牽引。特にきらりプライム事業は参入3年目で全社営業利益の3分の1以上を稼ぎ出すセグメントに急成長

(百万円)	2020/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期		前期比		計画比
			従来見通し*	実績	増減額	増減率	
売上高	4,331	5,086	5,784	5,782	+696	+13.7%	▲1
在宅訪問薬局事業	4,191	4,759	5,093	5,146	+386	+8.1%	+53
きらりプライム事業	36	177	438	433	+255	2.4倍	▲4
ケアプラン事業	81	100	120	122	+22	+22.1%	+2
タイサポ事業	21	48	87	66	+17	+36.8%	▲20
その他事業 (ICT)	-	-	43	14	+14	-	▲28
営業利益	122	228	503	519	290	2.2倍	+16
在宅訪問薬局事業	315	410	-	578	+167	+40.8%	-
きらりプライム事業	12	105	-	259	+154	2.4倍	-
ケアプラン事業	▲1	2	-	▲7	▲9	-	-
タイサポ事業	▲14	13	-	17	+4	+31.9%	-
その他事業 (ICT)	-	-	-	▲14	▲14	-	-
調整額	▲189	▲303	-	▲314	▲10	-	-
経常利益	122	250	474	506	+255	2.0倍	+32
当期純利益	32	97	330	328	+231	3.3倍	▲1

*従来見通しは2021年12月20日発表

四半期別決算推移

- 売上利益とも四半期を追って拡大基調で推移。4Qの営業利益は、在宅訪問薬局事業・きらりプライム事業の貢献に加え、全社費用の抑制もあり、対3Qで18.7%の急拡大を達成。4Qのみの経常利益率は10.7%と2ケタ台に到達
- 中でも、きらりプライム事業は伸長著しく、4Qのみの利益率は60.7%を記録。1Q時点の57.2%から徐々にその水準引上げが進捗

(百万円)	2021/3期 実績	2022/3期			
		1Q*	2Q*	3Q	4Q
売上高	5,086	1,351	1,415	1,506	1,508
在宅訪問薬局事業	4,759	1,206	1,264	1,341	1,333
きらりプライム事業	177	98	94	113	127
ケアプラン事業	100	30	31	29	31
タイサポ事業	48	16	20	20	9
その他事業 (ICT)	-	-	5	1	6
営業利益	228	110	115	133	158
在宅訪問薬局事業	410	130	131	157	159
きらりプライム事業	105	56	57	68	77
ケアプラン事業	2	0	▲1	▲3	▲3
タイサポ事業	13	6	7	7	▲3
その他事業 (ICT)	-	-	▲8	▲6	▲0
調整額	▲303	▲81	▲71	▲88	▲72
経常利益	250	110	112	122	160
当期純利益	97	74	70	86	97

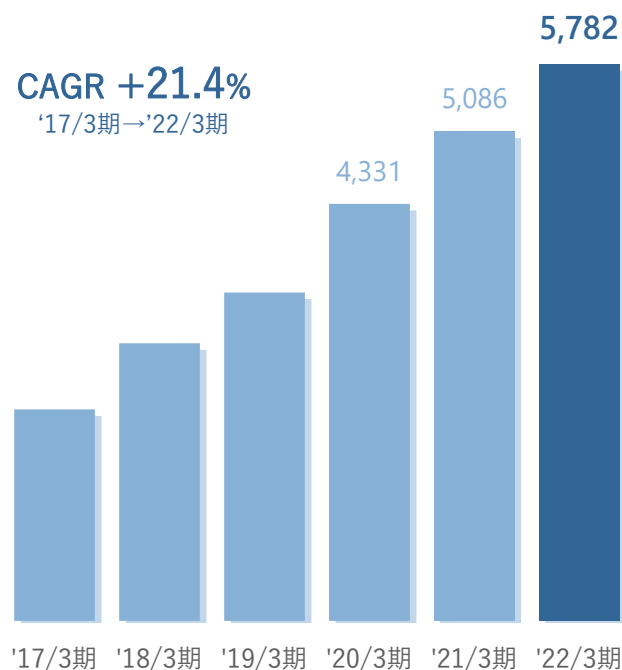
*未監査 (2022/3期2Q累計決算は監査済み)

業績推移 / 売上高構成

- 創業来14期連続の増収を達成。2017/3期からの売上高年平均成長率は21.4%
- 増収効果を牽引役に増益基調も継続。直近はきらりプライム事業の伸長を柱に過去3期で経常利益は4倍に急伸。経常利益率は8.8%に上昇
- 事業部門別の売上構成は引続き在宅訪問薬局が主軸を担う。ただし、伸長するきらりプライムの売上比率は前期比で倍増し、存在感も向上

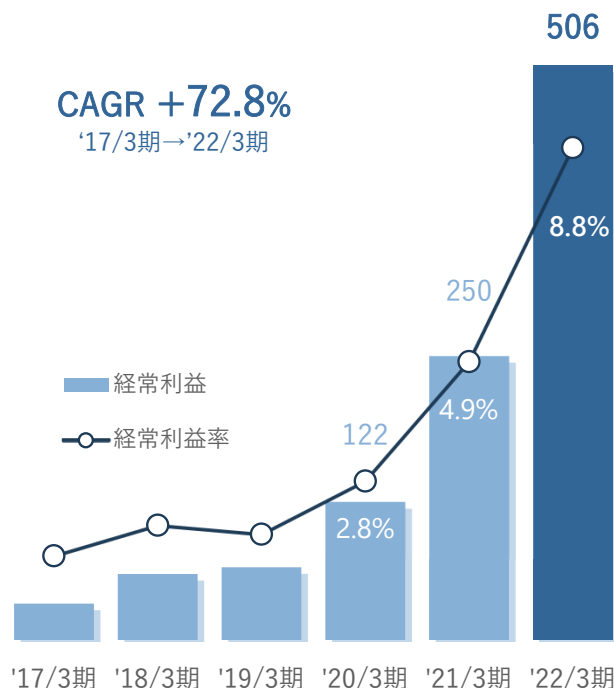
売上高

(百万円)



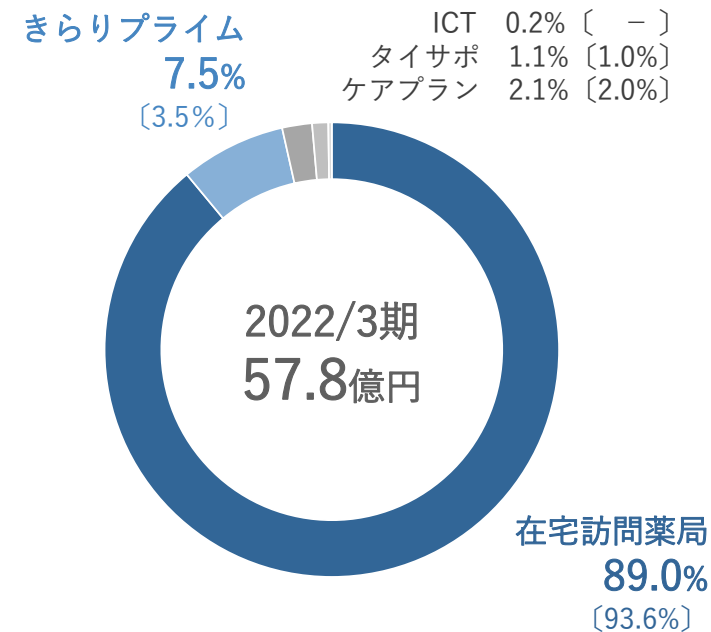
経常利益・経常利益率

(百万円) (%)



売上高構成推移

(%) () は前期構成比

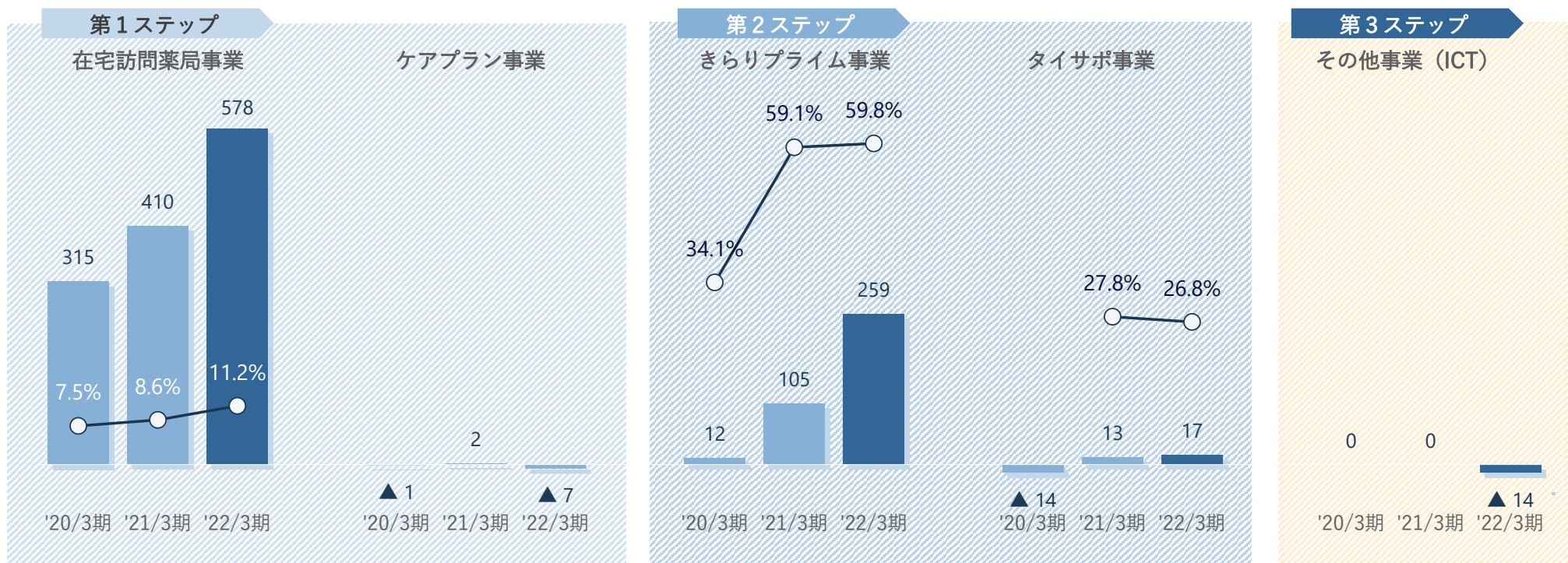


セグメント別営業利益推移

- 在宅訪問薬局事業の営業利益は前期比40.8%増。訪問・服薬指導体制の改善による業務効率化もあり、利益率は2.6pt上昇し2ケタ台に到達
- きらりプライム事業の営業利益は2.4倍に成長。利益率も約60%と、高い水準を維持
- ICTなどを手掛けるその他事業は、参入初年度でもあり、損益は赤字からのスタート。収益貢献は翌期以降の見通し

セグメント利益・セグメント利益率

(百万円) (%)

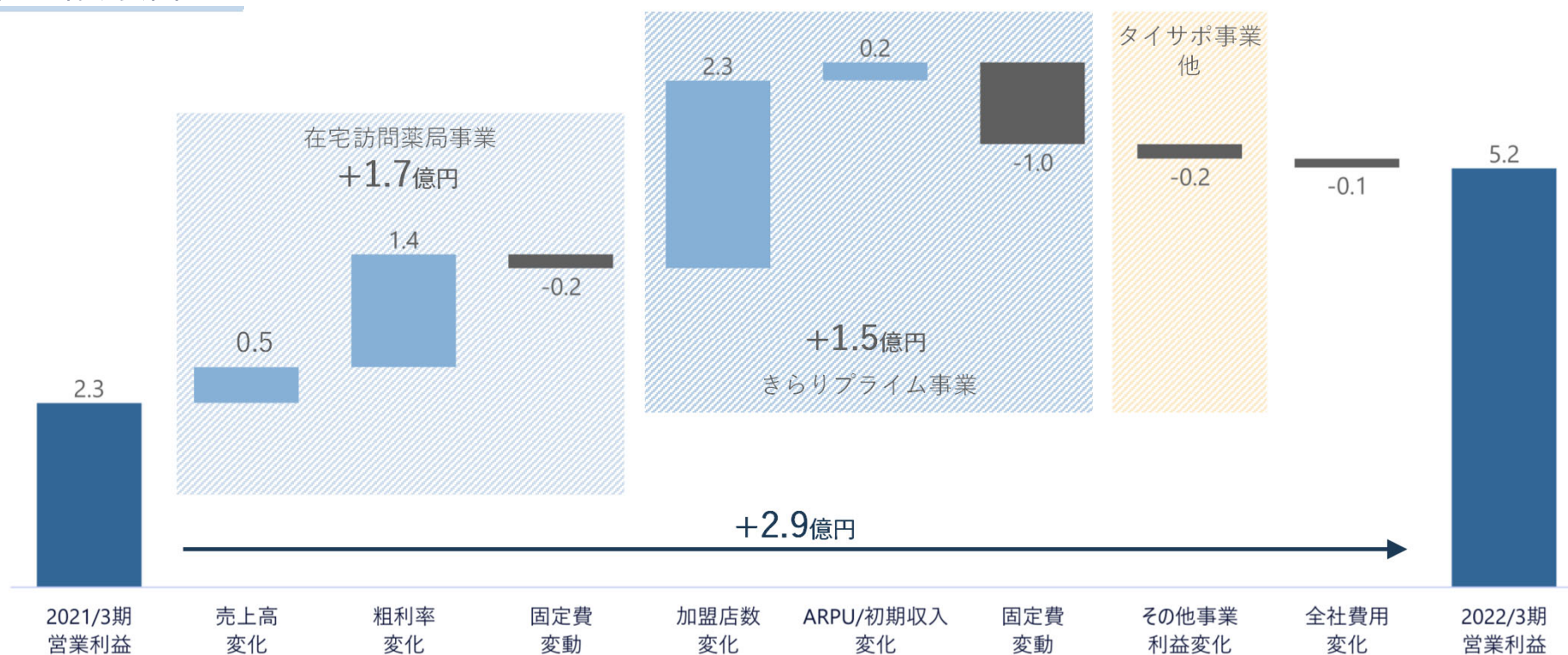


営業利益増減要因分析

- 営業増益の牽引役はきらりプライム事業の加盟店拡大。これに在宅訪問薬局事業の業務効率化による利益率改善などが加わり、事業拡大に伴う固定費の増加を吸収
- 主軸の在宅訪問薬局事業は売上拡大よりも効率改善が大きく貢献するフェーズに突入。一方、きらりプライム事業は、成長速度加速に向けて経営資源を重点的に配賦し、それが加盟店拡大などトップラインの成長にリンク

営業利益増減要因

(億円)

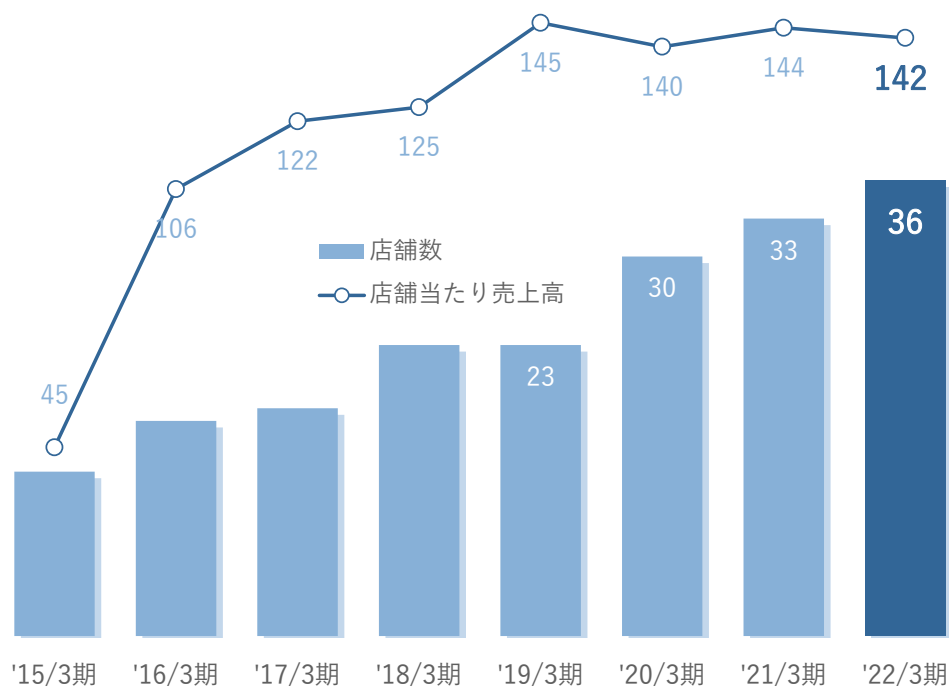


在宅訪問薬局事業KPI

- 在宅訪問薬局数、在宅訪問患者数、ともに順調に拡大。いずれも過去最高を更新
- 店舗当たりの訪問患者数は高水準を維持。前年比ではやや減少となったが、これは患者により濃密な対応を目指したものであり、業務効率化の最適化を模索した結果。現時点では適正水準に近づけていく途上という認識

在宅訪問薬局売上高・店舗数

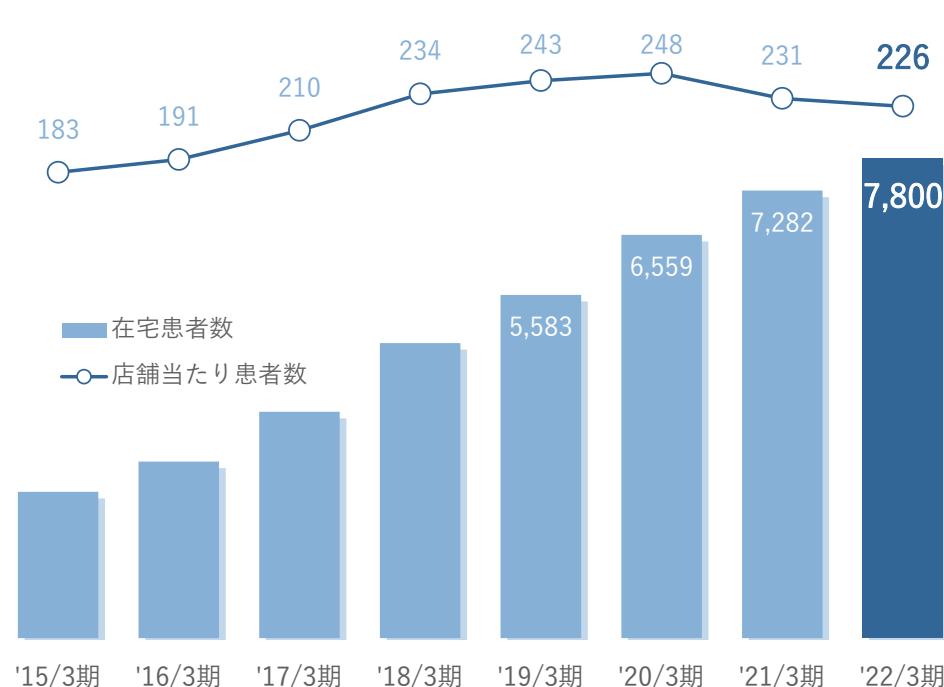
(百万円/店) (店)



(2015年から決算月変更)

在宅訪問患者数

(人) (人/店)

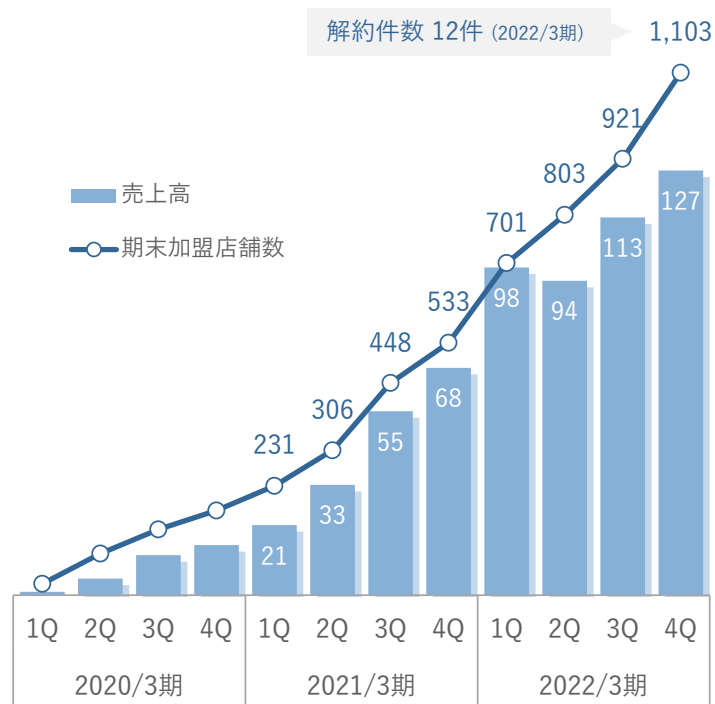


きらりプライム事業KPI

- 加盟店舗は四半期を追って拡大。2022/3期末に39都道府県、1,000店舗を突破。一方、2022/3期の解約件数は12件にとどまる
- ARPUも順調に上昇。加盟店向けリカーリングサービスの浸透や初期収入があり年換算ベースで前年比6%上昇

きらりプライム売上高・加盟店舗数

(百万円) (店)

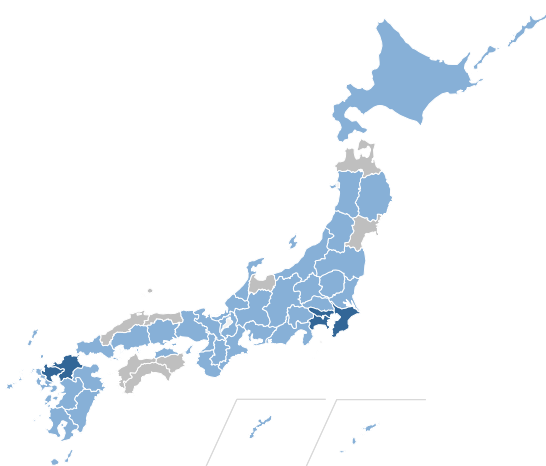


展開状況

きらり薬局 5都県 36店舗

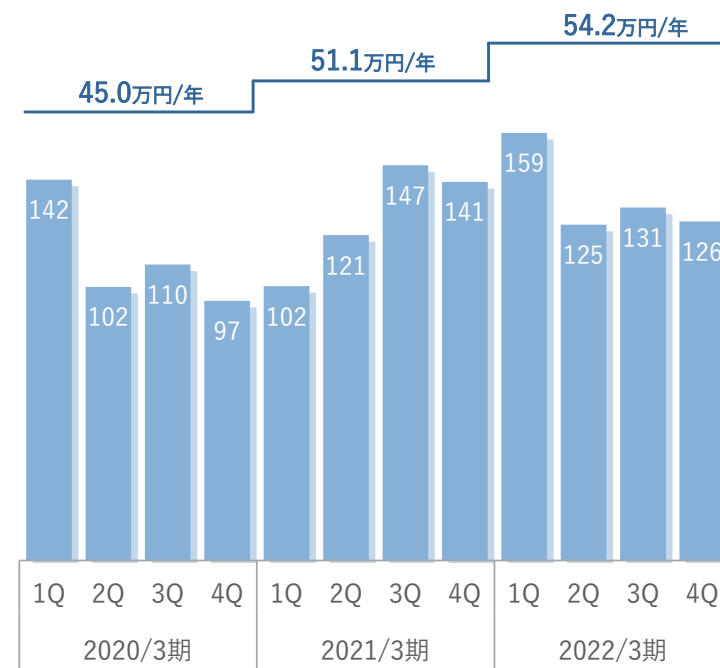
加盟薬局 39都道府県 1,103店舗

(2022年3月末現在)



きらりプライムARPU*

(千円)



*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

バランスシート

- 2022/3末の自己資本比率は42.4%。新株発行による資本の充実や借入金圧縮などが寄与
- 薬品仕入れが多いために流動資産が厚めになる傾向に変化はなし
- 当期よりファミケア(在宅訪問支援情報システム) 販売拡大に向け、ソフトウェアへの先行投資を本格化

(百万円)	2020/3期末	2021/3期末	2022/3期末	前期末比 増減額
流動資産	1,236	1,561	1,896	+334
現金及び預金	227	538	719	+181
売掛金	744	832	996	+163
固定資産	535	453	635	+182
無形固定資産	232	170	295	+125
総資産	1,771	2,015	2,531	+516
負債	1,269	1,405	1,459	+53
買掛金	519	537	632	+95
有利子負債	420	447	330	▲117
純資産	502	609	1,072	+462
負債及び資産	1,771	2,015	2,531	+526
自己資本比率	28.4%	30.2%	42.4%	+12.1pt
ROE	6.8%	17.5%	39.1%	+21.6pt
ROA		5.1%	14.5%	+9.3pt
総資産回転率		2.6回	2.5回	-

新株発行に伴う現預金増

事業規模拡大による影響

新店舗開設・既存薬局移転

ファミケアの先行投資

事業規模拡大による影響

新株発行 1.2億円

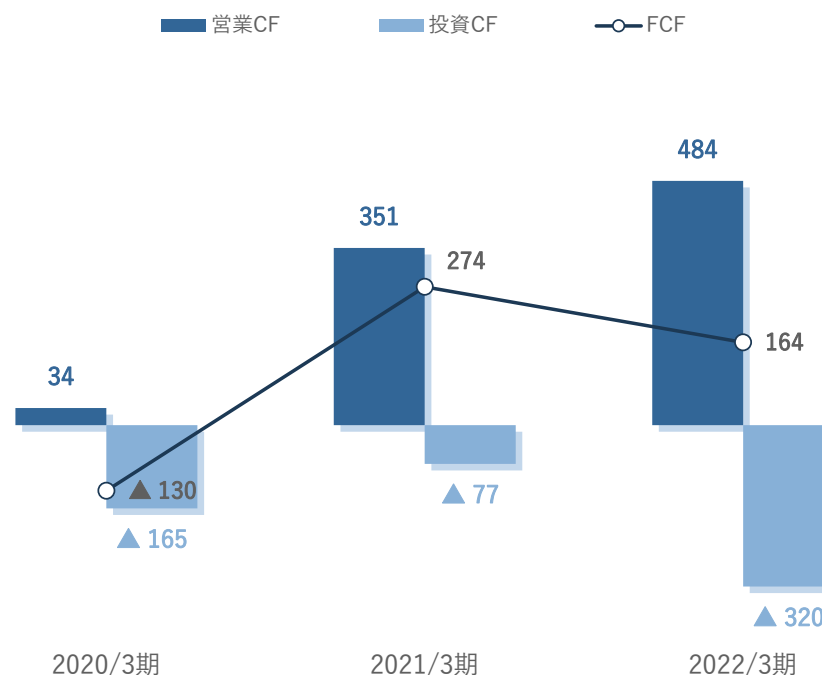
キャッシュフロー

- 2022/3期のFCFは1.6億円の黒字。新店開発やファムケア投資などの成長投資拡大に伴い投資CFの支払いは大きく膨らんだものの、営業CFの拡大で吸収。投資拡大を収益拡大でカバーし、キャッシュを積み上げる好循環という構図が確立
- 財務面では新株発行収入も加わり、借入金返済を推進したものの、期末現預金は7億円超までの積上げを達成。これらは次なる成長原資へと充当する方針

キャッシュフロー推移

(百万円)	2020/3期	2021/3期	2022/3期	前期比
営業CF	34	351	484	+132
税引前利益	62	164	487	+322
減価償却費	75	76	68	▲8
のれん償却額	20	13	10	▲3
債権債務増減	▲65	▲70	▲59	+11
投資CF	▲165	▲77	▲320	▲241
設備投資等	▲159	▲74	▲307	▲232
FCF	▲130	274	164	▲109
財務CF	▲6	36	16	▲19
借入金増減	▲6	27	▲117	▲144
新株発行	-	9	134	+124

*フリーCF = 営業CF + 投資CF



01 会社概要・事業内容・事業環境

02 直近業績

03 業績予想

04 中期成長計画

Topic / Appendix

業績予想

- 2023/3期も増収増益を計画。在宅訪問薬局事業は安定成長を継続し、きらりプライム事業は加盟店の増加により50%超の増収を見込む
- 全社経常利益率は9.3%と想定。好採算のきらりプライム事業伸長は継続するものの、高齢者施設運営など新規事業の初期投資や加盟店拡大に向けての営業体制強化を織り込み、利益率の改善ピッチは一旦減速との前提を置く
- 2023/3期は高齢者施設への定巡介護サービスをスタート。業績への貢献は2024/3期以降となる見込みで、2023/3期は先行投資の時期

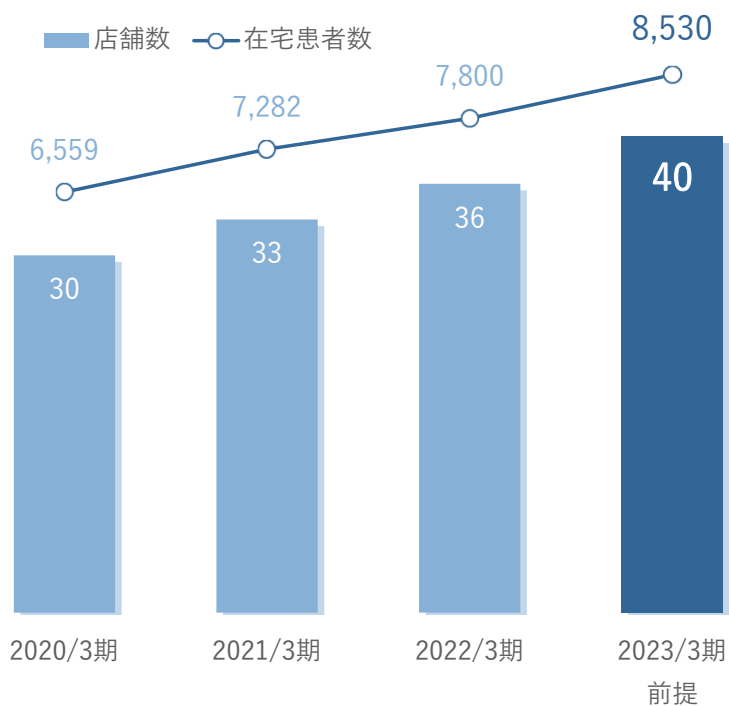
(百万円)*	2020/3期 実績	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2023/3期 見通し	前期比	
					増減額	増減率
売上高	4,331	5,086	5,782	6,316	+533	+9.2%
在宅訪問薬局事業	4,191	4,759	5,146	5,291	+144	+2.8%
きらりプライム事業	36	177	433	661	+227	+52.6%
ケアプラン事業	81	100	122	133	+10	+8.4%
高齢者施設運営事業	-	-	-	116	-	-
タイサポ事業	21	48	66	93	+26	+38.7%
その他事業 (ICT)	-	-	14	19	+4	+33.7%
営業利益	122	228	519	591	+71	+14.0%
在宅訪問薬局事業	315	410	578	594	+15	+2.7%
きらりプライム事業	12	105	259	356	+96	+37.4%
ケアプラン事業	▲1	2	▲7	20	+27	-
高齢者施設運営事業	-	-	-	▲108	▲108	-
タイサポ事業	▲14	13	17	35	+17	+97.1%
その他事業 (ICT)	-	-	▲14	0	+14	-
(調整)	▲189	▲303	▲314	▲307	+7	-
経常利益	122	250	506	590	+83	+16.6%
当期純利益	32	97	328	446	+117	+35.9%

KPI前提

- 在宅訪問薬局事業はほぼ例年並み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%弱の増加を想定
- 急伸中のきらりプライム事業では、当社上場を機に知名度を上げ、加盟店舗数は7割増を目指す。加盟店獲得を重視するためARPUは一時的に低下を見込む

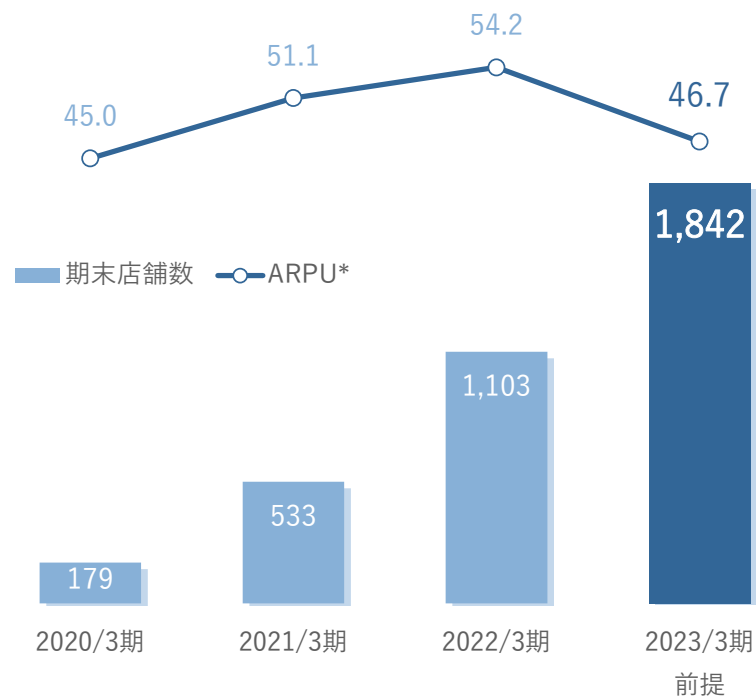
在宅訪問薬局事業 KPI前提

(人) (店)



きらりプライム事業 KPI前提

(万円/年) (店)

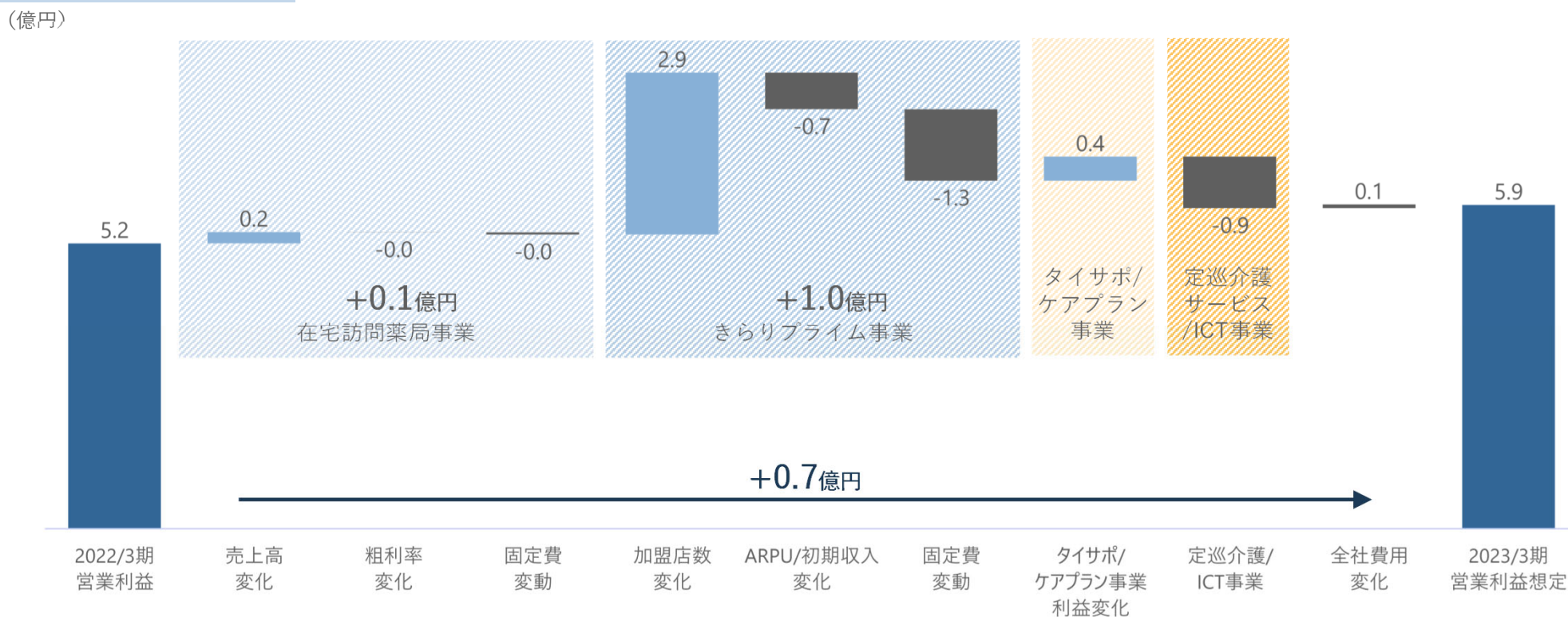


*ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均店舗数

営業利益想定増減要因分析

- 成長のための投資負担が一時的に利益成長ピッチを減速させる構図を想定
- 在宅訪問薬局事業は薬価改定による仕入価格変動の影響は想定されるが、前期以上の利益確保を見込む。きらりプライム事業では加盟店獲得のための営業促進費用が、定巡介護サービスなどの新規事業では初期立ち上げコストの発生が、それぞれの利益成長の重石となる見通し

営業利益増減要因

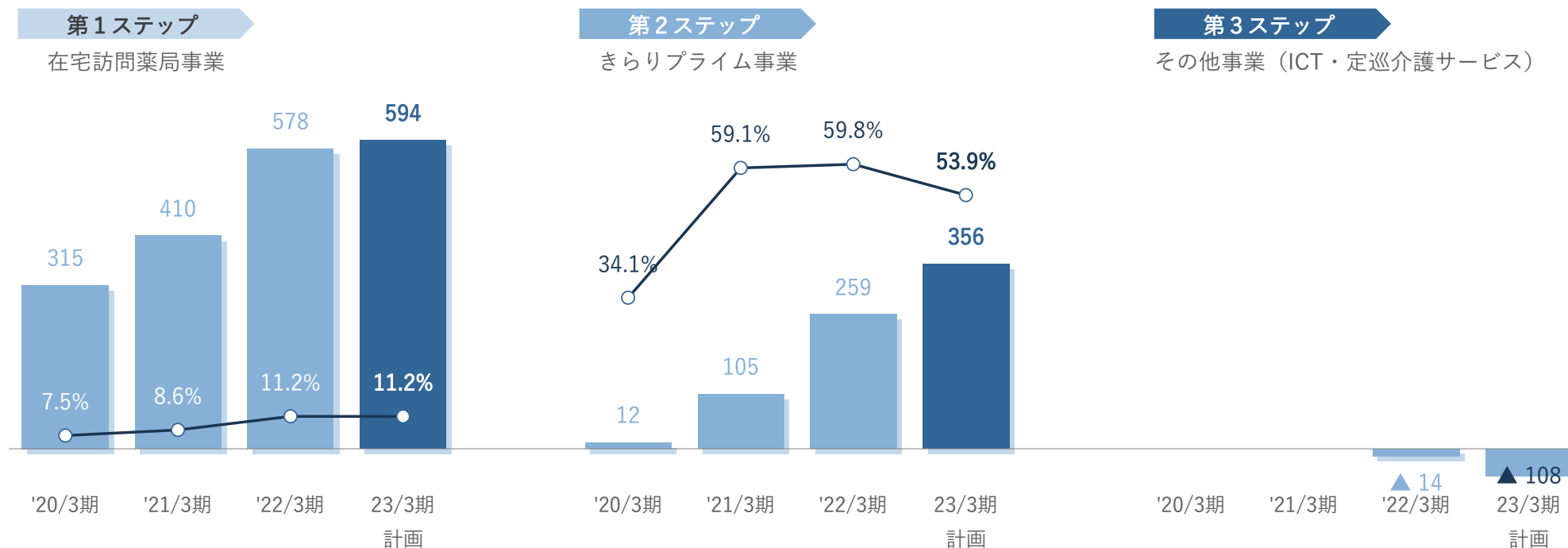


セグメント別業績予想

- 在宅訪問薬局事業は、安定的な出店をすすめ利益率を維持しつつ増収を継続
- きらりプライム事業は、加盟店獲得を優先するため利益率は低下するが、利益は37%の増収
- その他事業の業績への貢献は2024/3期以降を想定

セグメント利益・セグメント利益率

(百万円) (%)



2023/3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拡大。新店舗設置はこれまでの拡大ペースを持続
- 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
- 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（Topic参照）

きらりプライム事業

◆ 加盟店舗増加ピッチの加速に注力

- ① 「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
- ② 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
- ③ web広告による集客の本格化

新規事業

- 定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービスを2022年12月よりスタート
- 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

プライマリー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・事業環境

02 直近業績

03 業績予想

04 中期成長計画

Topic / Appendix

中期成長計画 「前期の取り組み内容について」

成長戦略1 加盟店舗数の拡大

前期は570件の加盟店を増加させることができております。今後は営業強化、パートナー企業の開拓、web広告の拡大によりさらなる加盟店増加を目指してまいります。

成長戦略2 サービス開発による加盟店収入単価の引上げ

加盟店収入単価を51.1万円→54.2万円に引き上げに成功。しかし、成長戦略1（加盟店舗数の増加）を優先し、基本加盟店が増加することに注力するため単価は下落傾向になると予測しております。加盟店の増加に注力後、加盟店向けのサポート体制を強化していくことで中長期的に単価を引き上げてまいります。

成長戦略3 多面的なサービスと安心の提供

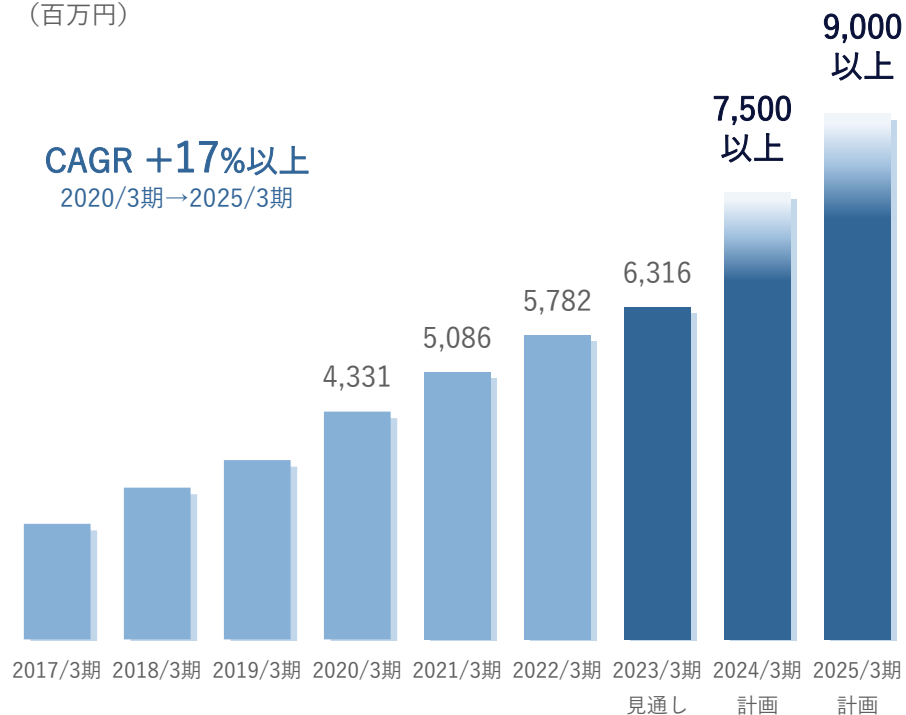
在宅患者および介護施設向けのICT事業を開始したが、さらに多面的に在宅患者をサポートするため、当社は新たに高齢者施設運営事業を開始いたします。これにより、当社の施設でのICTを活用したモデルケースを確立し、その後ICTの拡販を目指してまいります。

中期成長計画

- 2025/3期に売上高90億円以上、経常利益率13%以上を当面の目標に設定。一段の成長加速に向けて戦略を展開
- 本中期成長計画は、きらりプライム事業の加盟店数が2025/3期に3,000店舗を達成する、かつ在宅訪問薬局事業では2025/3期までに8店舗開局することが主な条件
- さらに、より長期展開に向けて成長の第3ステップに位置づけるICT事業/高齢者施設運営事業などを成長軌道に乗せていく方針

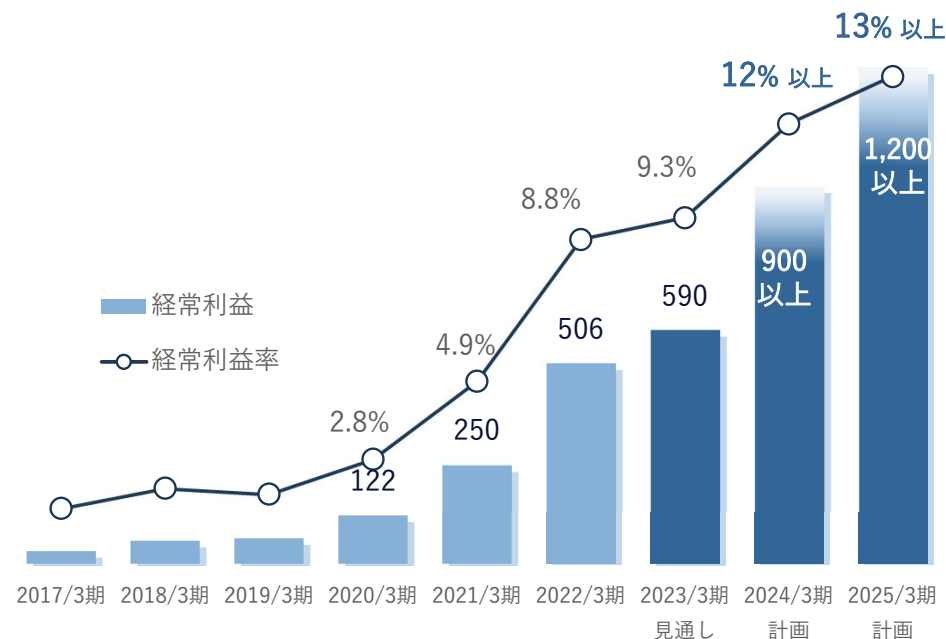
売上高

(百万円)



経常利益・経常利益率

(百万円) (%)

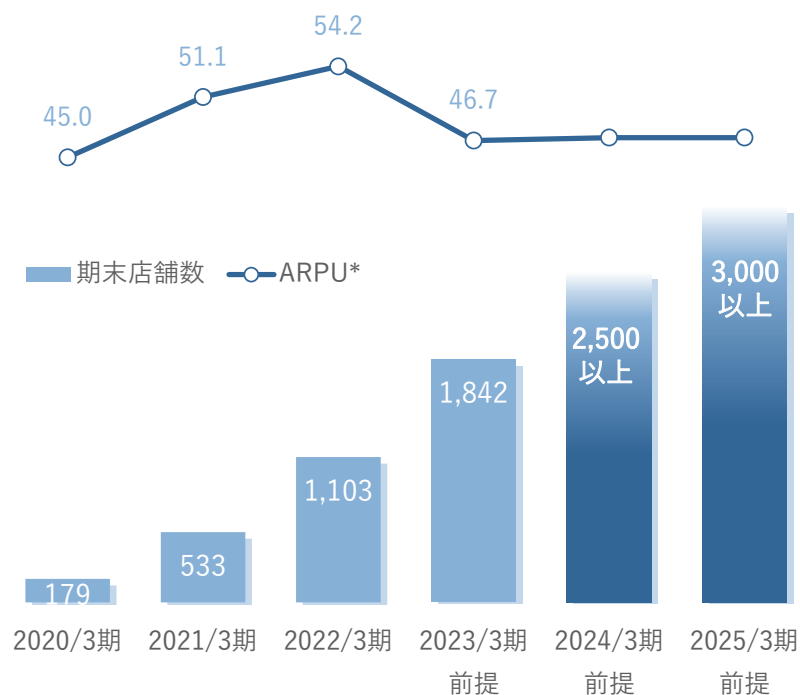


きらりプライム事業戦略

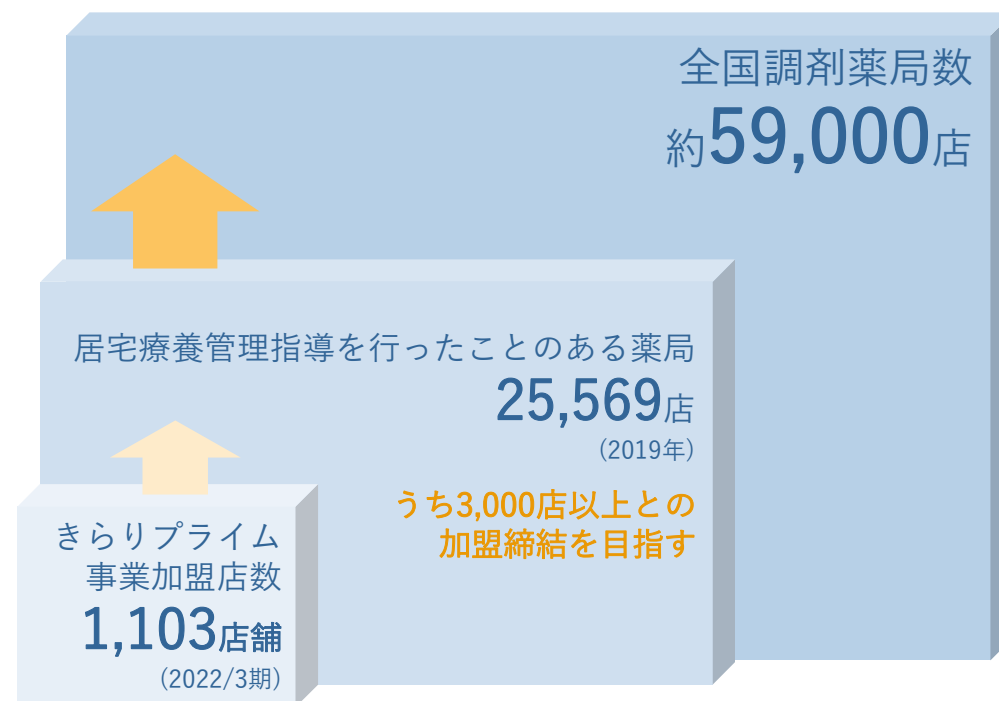
- 加盟店舗数は2025/3期までに3,000店以上へ。ターゲットは在宅訪問実績のある約26,000店。このうち、10%超を取り込む計画
- 加盟薬局に対し、より利便性の高いノウハウ及びインフラサービスの提供を推進。ファミケアの積極導入により、薬局の人的負担軽減も加速。高齢化社会において在宅訪問事業の強化は不可避と考える薬局への訴求を継続

きらりプライム事業KPI前提

(万円/年) (店)



きらりプライム市場規模



*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

中期展望と成長戦略 Summary

中期
展望

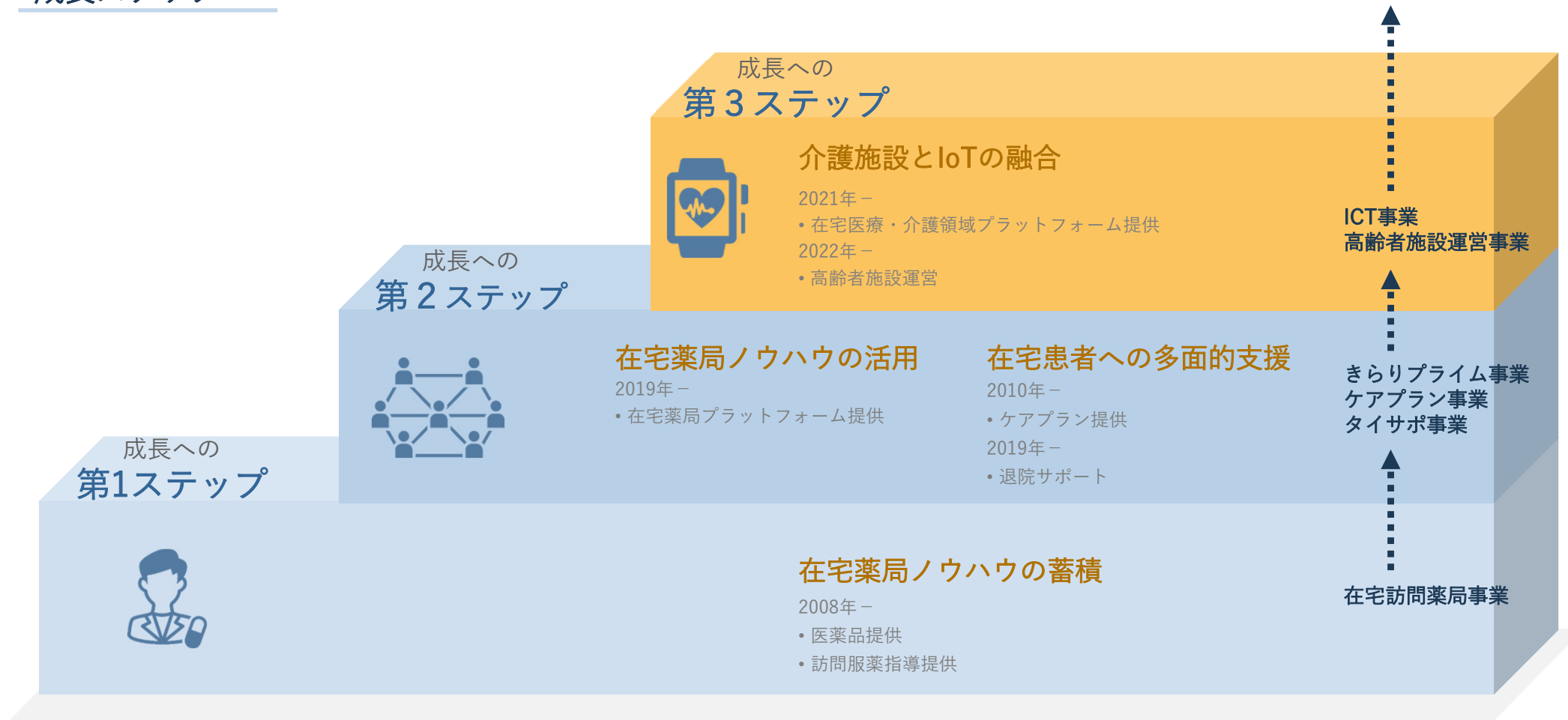
「地域包括ケアシステム」を実現する
在宅医療介護の社会インフラ創造企業を目指して
企業価値の最大化を進める



成長への第3ステップ強化①

成長ステップ

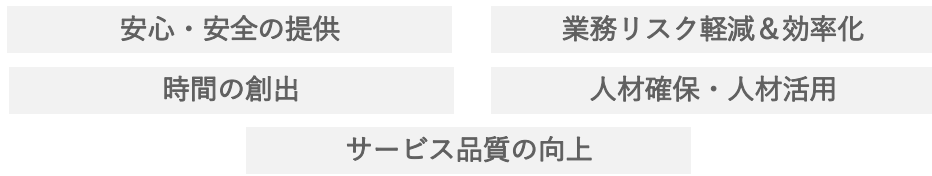
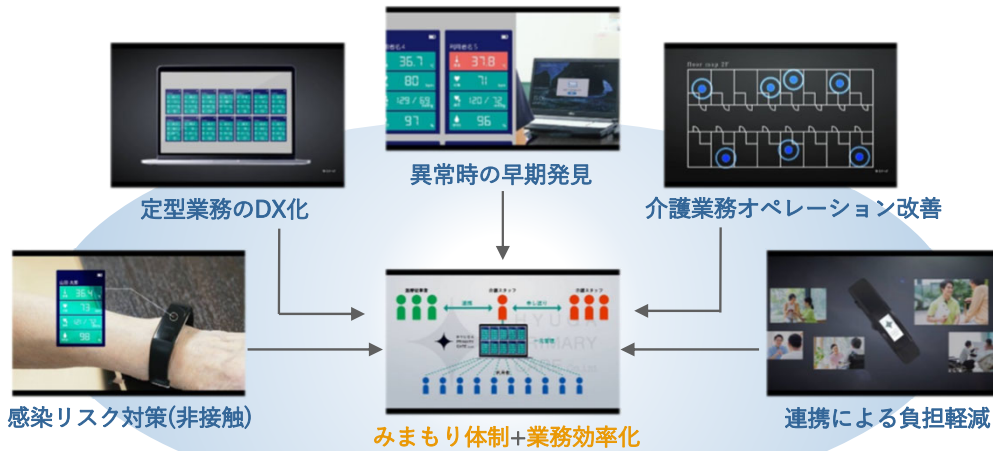
地域包括ケアシステムのプラットフォームを拡充



成長への第3ステップ強化② ICT事業

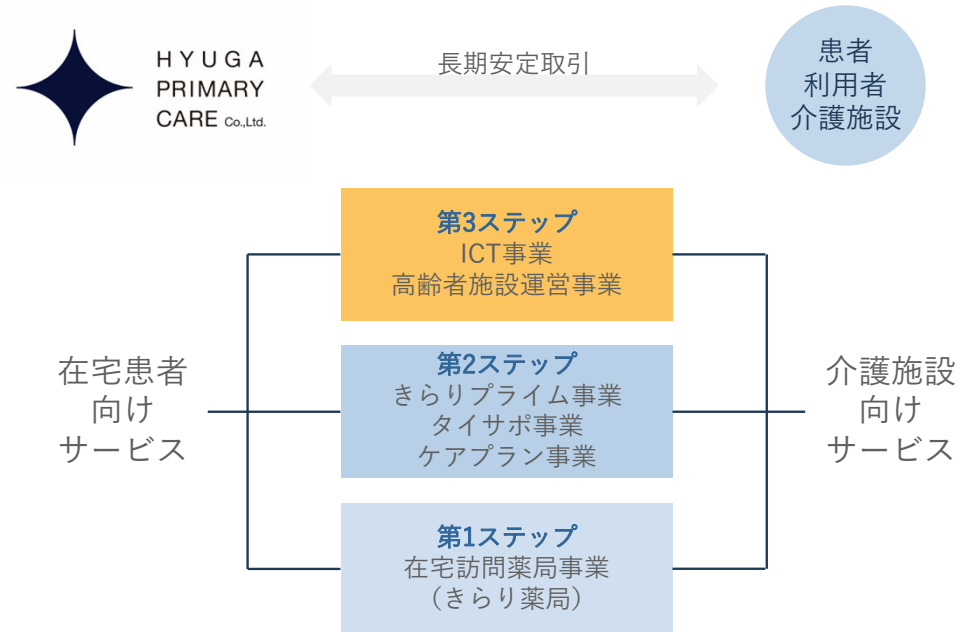
Primary Care Robot®

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③ 高齢者施設運営(1)

- 高齢者施設運営事業を開始。施設開設は2022年12月を予定（入居者は8月より募集開始）
- 高齢者施設運営により「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*

高齢者施設運営事業（定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス）

- 2022年12月開設予定（8月入居者募集開始予定）
- 所在地：福岡県春日市
- 定員数100名の大型高齢者施設を一括借り上げ
- 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す
- 施設入居者を対象に、定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス*を提供

*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

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

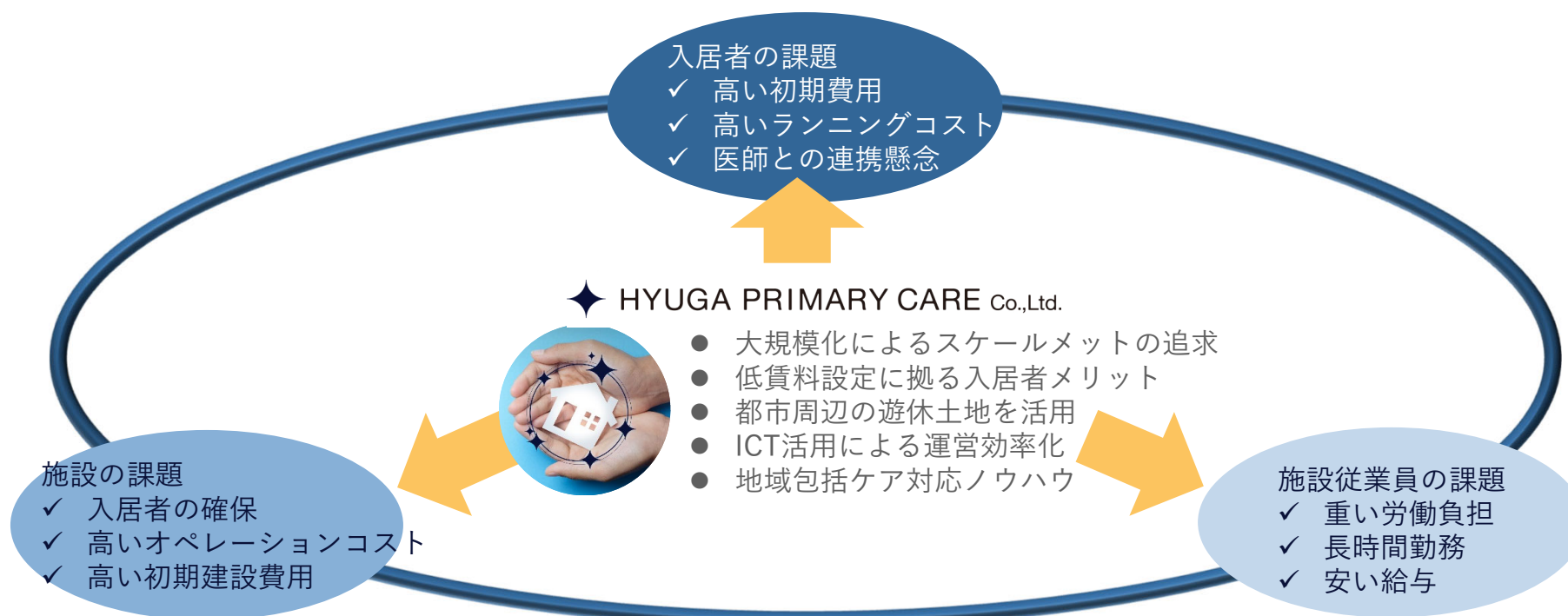
定期巡回	定期訪問で1回10-15分を1日複数回提供	—	定期的に居宅訪問し服薬指導提供
随時対応	必要なサービスを24時間365日手配	—	24時間365日オンコール体制
随時訪問	訪問してサービス24時間365日提供	—	24時間365日訪問対応
訪問看護	医師の指示のもと医療処置など提供	—	医師への報告・医療機関連携

*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④ 高齢者施設運営(2)

- 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



成長への第3ステップ強化⑤ 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



01 会社概要・事業内容・事業環境

02 直近業績

03 業績予想

04 中期成長計画

Topic / Appendix

在宅訪問薬局事業 「全国初のオンライン服薬指導」実施

- 2018年7月には全国初となる保険診療内でのオンライン服薬指導を国家戦略特区で実施。いままで在宅訪問服薬指導を受けることができなかった地域の方にも、24時間365日在宅訪問薬局のサービスを提供できるようになる先端的な取り組み
- 2022年4月に高齢者施設におけるオンライン服薬指導が解禁され、当社としても積極的に取り組む方針

国家戦略特区を活用した遠隔服薬指導

福岡100 人生100年時代の
健寿社会モデルをつくる
100のアクション

News Release
福岡特区プロジェクト T261

平成30年7月18日
総務企画局企画調整部
保健福祉局健康医療部地域医療課

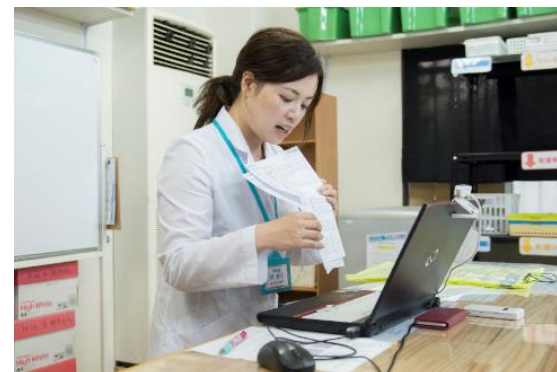
福岡市政担当記者各位

全国初 国家戦略特区を活用した**遠隔服薬指導**を実施します。

福岡市においては、国家戦略特区において、地理的条件を満たした交通不便地等に限らず、オンラインで服薬指導を行う「遠隔服薬指導」が認められたことを踏まえ、実施する薬局の募集及び登録を進めてまいりました。

本日10時から開催された中央社会保険医療協議会（主催：厚生労働省）において、**遠隔服薬指導に係る調剤報酬が承認されたことを受け、福岡市より登録認定を受けた「きらり薬局」が、本日より、保険医療制度で全国初となる遠隔服薬指導を開始します。**

つきましては、**薬剤師と患者による遠隔服薬指導、薬剤の受取りを公開にて実施いたしますので、ぜひ、取材いただきますようお願いいたします。**



01 会社概要・事業内容・事業環境

02 直近業績

03 業績予想

04 中期成長計画

Topic / Appendix

財務ハイライト

決算年月		第10期	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期
		2017年3月	2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022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
経常利益	(千円)	32,896	58,882	64,181	122,368	250,720	506,182
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	28,668	13,273	14,197	32,903	97,140	328,454
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	100,000	104,742	171,915
発行済株式総数	(株)	10,900	11,074	11,074	11,074	11,369	3,499,100
純資産額	(千円)	422,454	455,737	469,935	502,838	609,463	1,072,264
総資産額	(千円)	1,246,403	1,472,458	1,658,986	1,771,859	2,015,029	2,531,605
1株当たり純資産額	(円)	129.19	137.18	141.45	151.36	178.69	306.44
1株当たり当期純利益	(円)	8.77	4.00	4.27	9.90	28.99	95.80
自己資本比率	(%)	33.9	31.0	28.3	28.4	30.2	42.4
自己資本利益率	(%)	7.0	3.0	3.1	6.8	17.5	39.1
営業キャッシュ・フロー	(千円)	–	–	–	34,733	351,821	484,597
投資キャッシュ・フロー	(千円)	–	–	–	▲165,236	▲77,591	▲319,404
財務キャッシュ・フロー	(千円)	–	–	–	▲6,259	36,641	16,927
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	–	–	–	227,416	538,288	719,557
従業員数 (他、平均臨時雇用人数)	(人)	150 (58)	190 (59)	226 (68)	283 (93)	312 (96)	329 (102)

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.個人情報の保護について	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。

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、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	充当想定額 (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

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あり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。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。当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。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

2022年6月