

HYUGA PRIMARY CARE

A background image showing a hand holding a stylized house icon. The house is white with a blue outline and a blue roof. It is surrounded by a circular blue line with four blue stars at the top, bottom, left, and right. The entire image is set against a dark blue background.

2023年3月期第1四半期決算説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社
7133 東証グロース市場
2022年8月10日

- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2023年3月期第1四半期)
- 03 業績予想
- 04 中期成長計画

Topic / Appendix

01 会社概要・事業内容

02 決算概要 (2023年3月期第1四半期)

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	
事業内容	監査役(社外)	熊本 宣晴	
	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

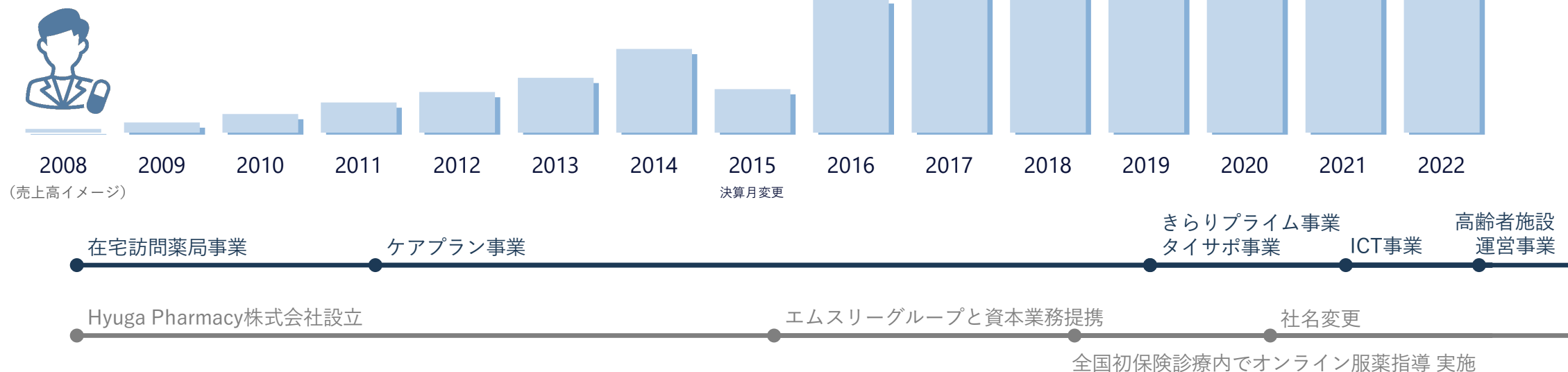
沿革

沿革と事業展開

(売上高イメージ)

「Pharmacy」から「PRIMARY CARE」へ

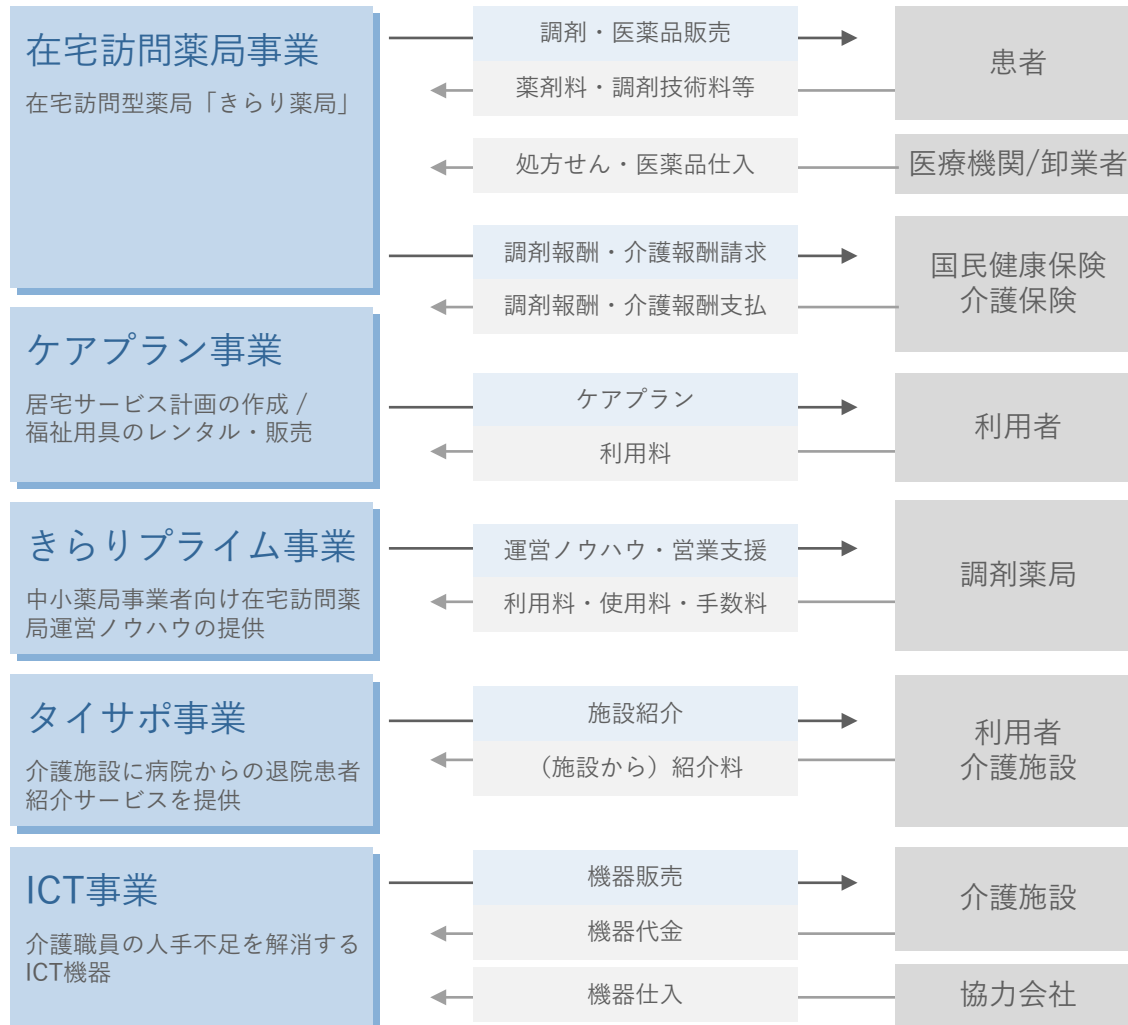
「薬局」から「地域包括ケアシステムのプラットフォーマー」へ



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

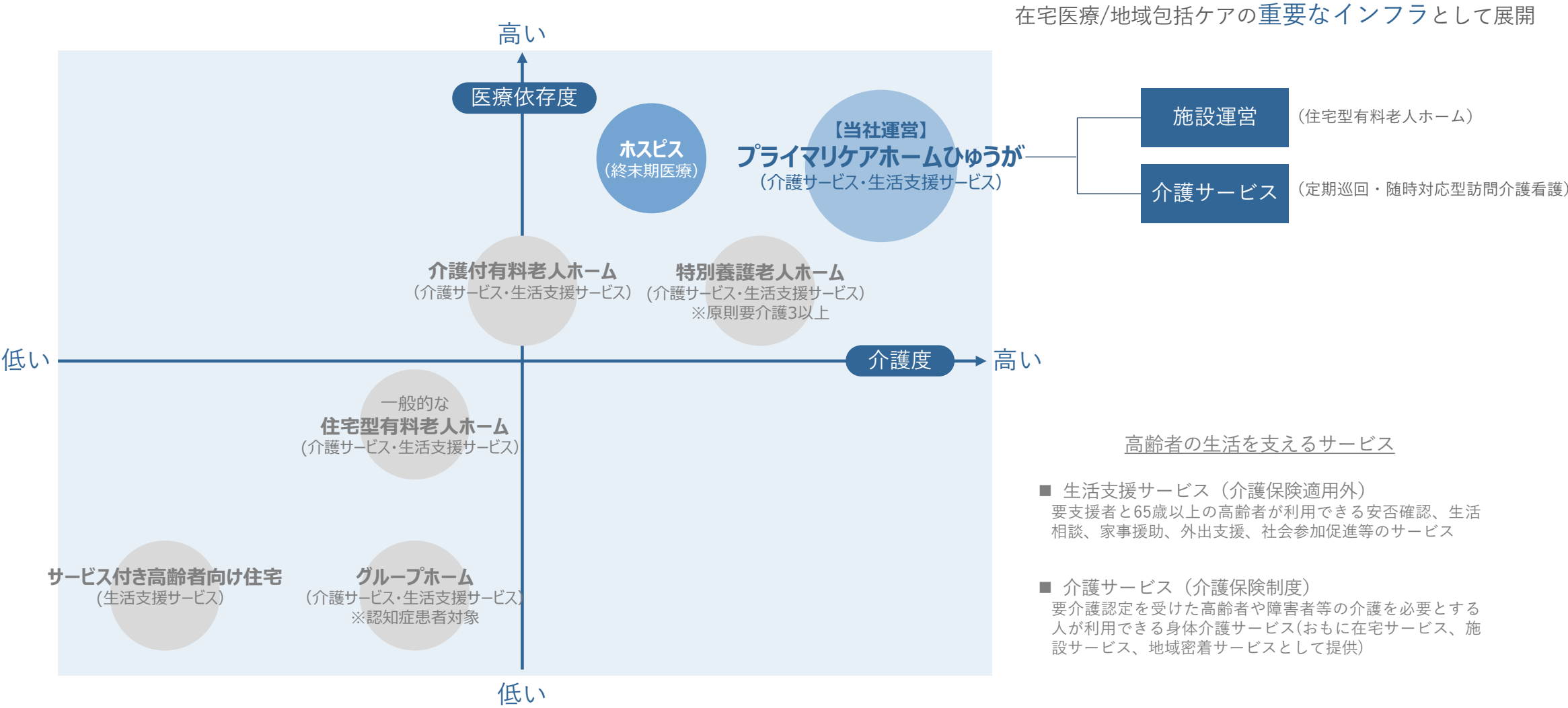


地域包括ケアシステムのプラットフォームとして
患者・顧客にワンストップサービスを提供



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



- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2023年3月期第1四半期)
- 03 業績予想
- 04 中期成長計画

Topic / Appendix

決算概要

- 売上高は在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業が堅調に伸ばし、前年同四半期比13.5%の増収
- 営業利益は、きらりプライム事業が寄与し、前年同四半期比16%の増益
- 売上高、利益ともに業績予想に対して計画通りに進捗

(百万円)	2022/3期 1Q実績	2023/3期		前年同四半期比		計画比 進捗率
		業績予想*	1Q実績	増減額	増減率	
売上高	1,351	6,316	1,534	+182	+13.5%	+24.3%
在宅訪問薬局事業	1,206	5,291	1,351	+144	+12.0%	+25.5%
きらりプライム事業	98	661	133	+35	+36.3%	+20.3%
ケアプラン事業	30	133	32	+1	+5.3%	+24.4%
タイサポ事業	16	93	15	0	▲5.5%	+16.6%
その他（ICT・高齢者施設運営）	0	116	1	+1	-	+1.5%
営業利益	110	591	128	+17	+16.1%	+21.8%
在宅訪問薬局事業	130	594	147	+16	+13.0%	+24.8%
きらりプライム事業	56	356	79	+23	+41.6%	+22.3%
ケアプラン事業	0	20	5	+5	+2785.4%	+29.0%
タイサポ事業	6	35	▲2	▲8	▲140.9%	▲7.3%
その他（ICT・高齢者施設運営）	-	▲108	▲12	-	-	+11.9%
調整額	▲81	▲307	▲88	▲6	+7.8%	+28.8%
経常利益	110	590	137	+27	+24.6%	+23.3%
当期純利益	74	446	91	+17	+23.3%	+20.6%

*業績予想は2022年5月12日発表

四半期別決算推移

- 売上高は四半期で増収を継続
- 在宅訪問薬局事業は、店舗拡大に伴い売上と利益は堅調に推移
- きらりプライム事業は加盟店獲得を進めており、高い利益率を維持し、増益が続く

(百万円)	2022/3期				2023/3期
	1Q*	2Q*	3Q	4Q	1Q
売上高	1,351	1,415	1,506	1,508	1,534
在宅訪問薬局事業	1,206	1,264	1,341	1,333	1,351
きらりプライム事業	98	94	113	127	133
ケアプラン事業	30	31	29	31	32
タイサポ事業	16	20	20	9	15
その他（ICT・高齢者施設運営）	0	5	1	6	1
営業利益	110	115	133	158	128
在宅訪問薬局事業	130	131	157	159	147
きらりプライム事業	56	57	68	77	79
ケアプラン事業	0	▲ 1	▲ 3	▲ 3	5
タイサポ事業	6	7	7	▲ 3	▲ 2
その他（ICT・高齢者施設運営）	-	▲ 8	▲ 6	0	▲ 12
調整額	▲ 81	▲ 71	▲ 88	▲ 72	▲ 88
経常利益	110	112	122	160	137
当期純利益	74	70	86	97	91

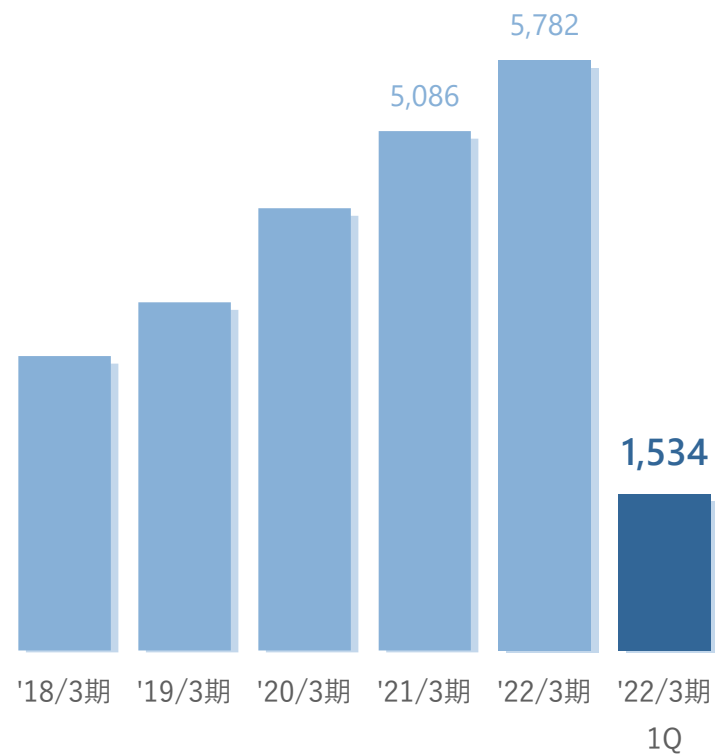
*未監査のため参考値

業績推移 / 売上高構成

- 売上高、経常利益ともに堅調に推移し、経常利益率は9%台に到達
- きらりプライム事業が順調に売上を伸ばし、売上高構成比は前期から1.2pt上昇
- その他事業の本格的な売上計上は来期以降を見込む

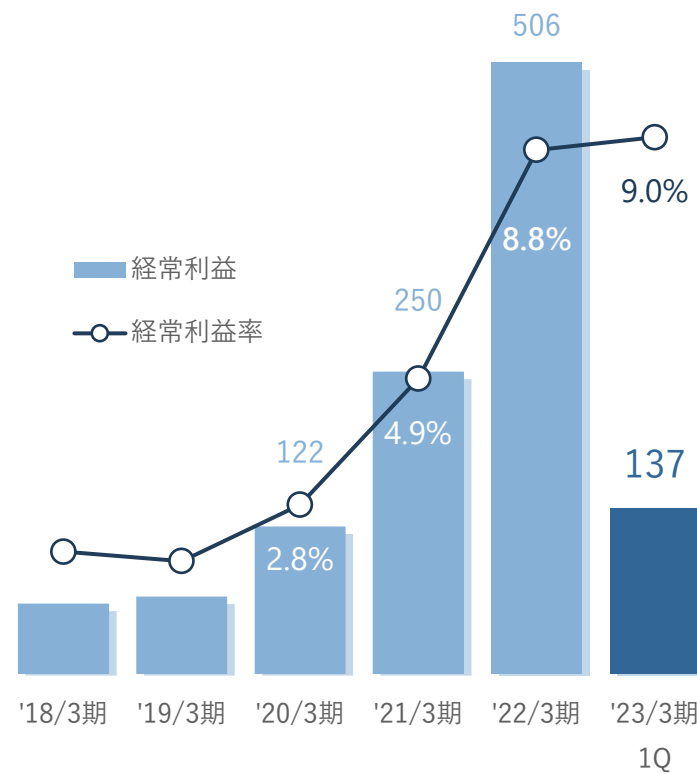
売上高

(百万円)



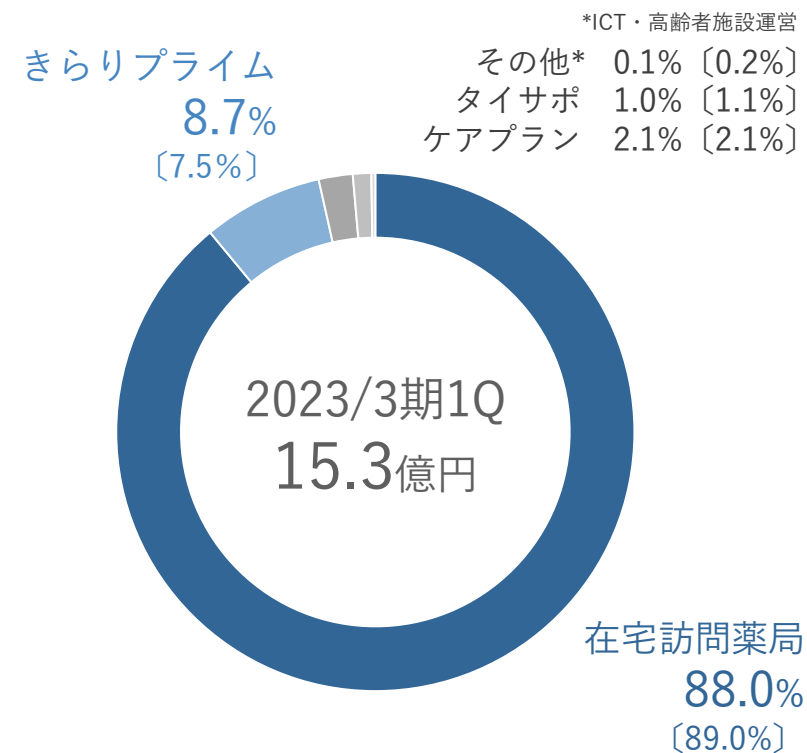
経常利益・経常利益率

(百万円) (%)



売上高構成比

(%) [] は前期構成比

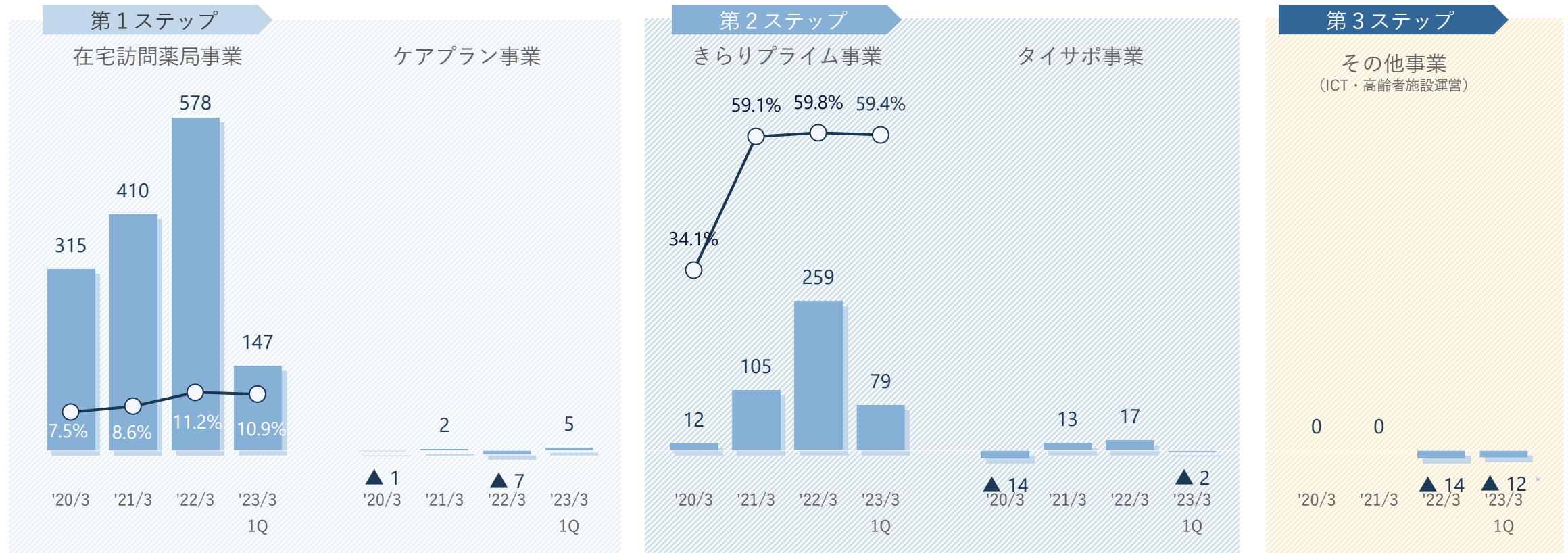


セグメント別営業利益推移

- 在宅訪問薬局事業は、2022年4月に新規出店2店舗あり若干利益率は低下したが、堅調に推移
- きらりプライム事業は、加盟店獲得を優先し利益率はほぼ横ばいだが、利益は前期の30%の水準に達しており好調
- その他事業は、来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

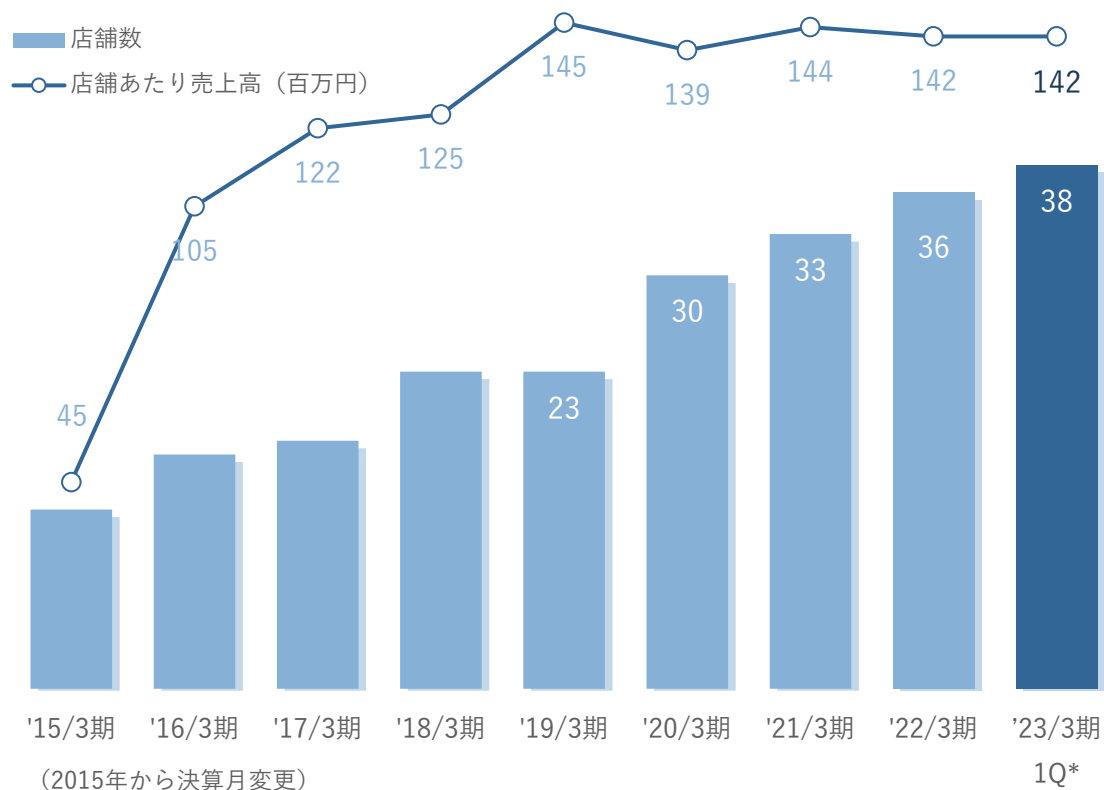
(百万円) (%)



在宅訪問薬局事業KPI

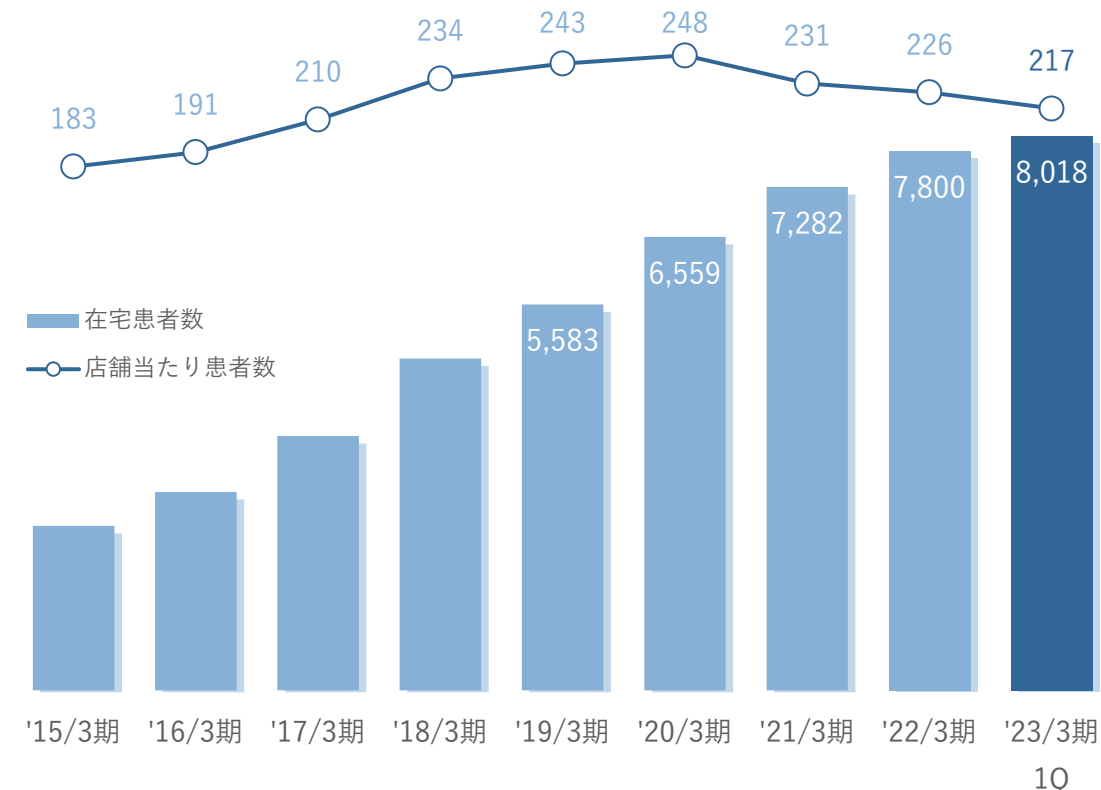
- 店舗数は4月に福岡市と北九州市に出店し2店舗増加の38店舗、1店舗あたり売上高は前期と同水準を維持
- 在宅訪問患者数は、店舗数増加により1店舗あたり患者数は低下したが、今後の患者獲得により水準は維持できる見込み

在宅訪問薬局売上高・店舗数



* 1Qの店舗あたり売上高は年換算

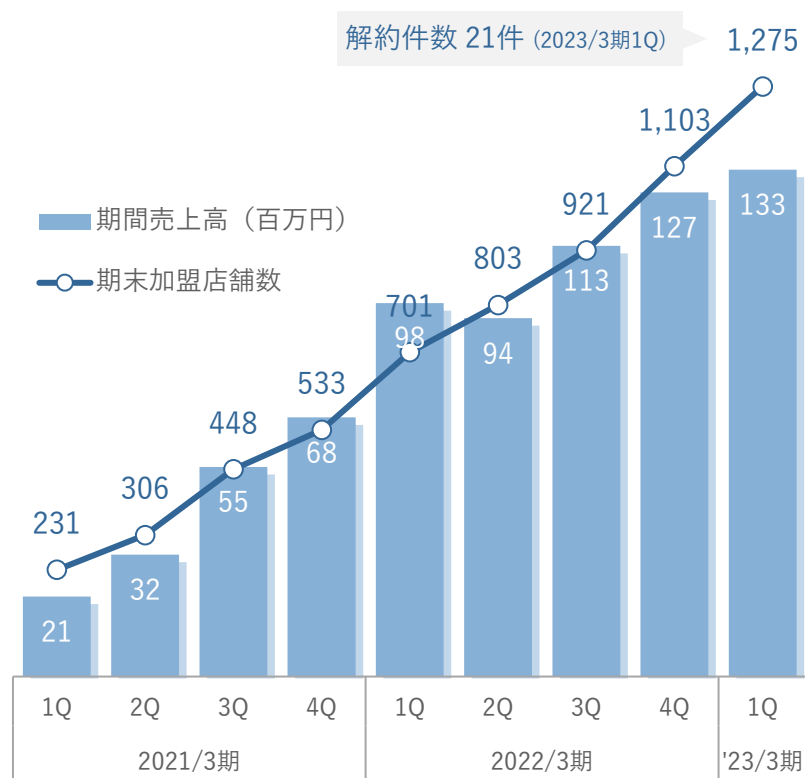
在宅訪問患者数



きらりプライム事業KPI

- 加盟店舗は四半期を追って順調に拡大。2022年6月末時点で40都道府県に展開し1,200店舗を突破。前年同四半期末（701店舗）の約1.8倍
- 近隣医療機関の閉鎖による撤退やM&Aにより解約件数は21件
- ARPUは低下傾向だが、今期は店舗獲得に注力しておりおおむね計画通り

きらりプライム売上高・加盟店舗数

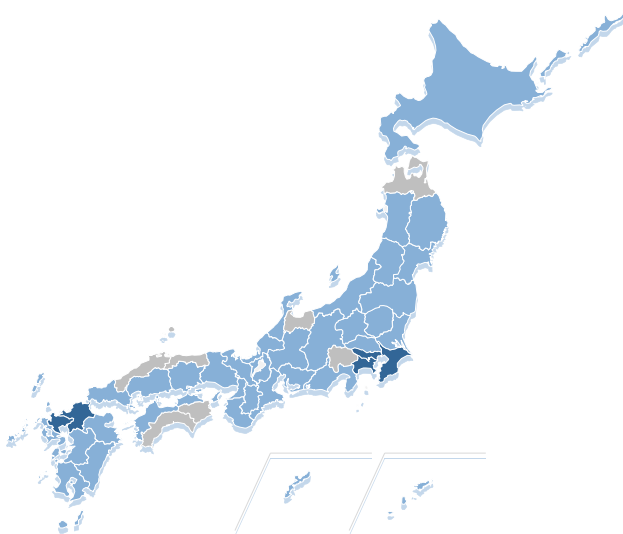


展開状況

きらり薬局 5 都県 38店舗

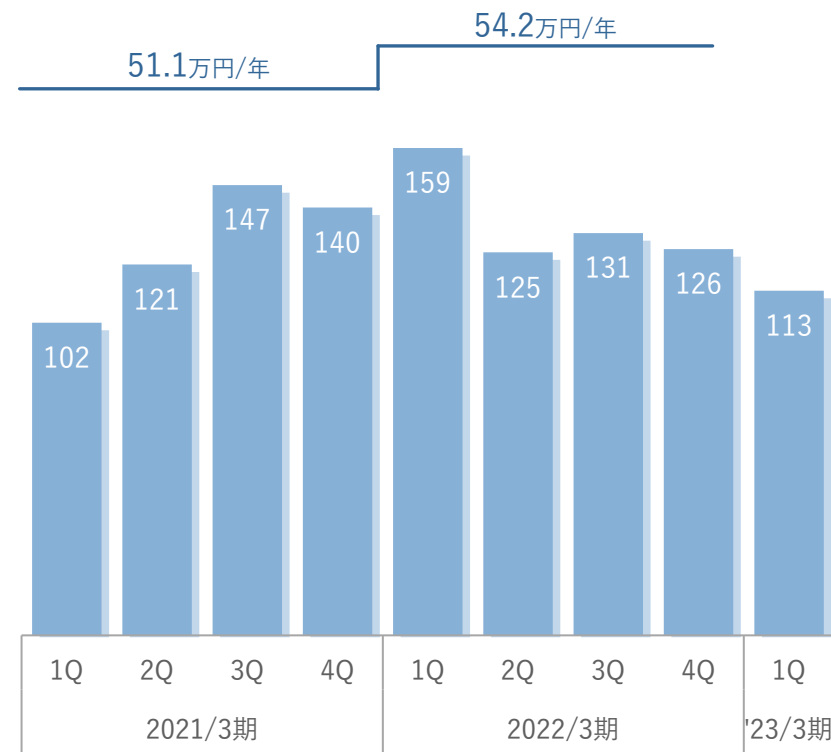
加盟薬局 40都道府県 1,275店舗

(2022年6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

- 利益の積み上げによる現預金の増加と有利子負債の削減により、財務状況はさらに改善

(百万円)	2021/3期末	2022/3期末	2023/3期 1Q末	前期末比 増減額
流動資産	1,561	1,896	1,962	+66
現金及び預金	538	719	754	+35
売掛金	832	996	987	▲ 8
固定資産	453	635	658	+23
無形固定資産	170	295	312	+17
総資産	2,015	2,531	2,621	+89
負債	1,405	1,459	1,449	▲ 9
買掛金	537	632	711	+79
有利子負債	447	330	293	▲ 36
純資産	609	1,072	1,171	+99
負債及び資産	2,015	2,531	2,621	+89
自己資本比率	30.2%	42.4%	44.7%	+2.3pt
ROE	17.5%	39.1%	-	-
ROA	5.1%	14.5%	-	-
総資産回転率	2.6回	2.5回	-	-

現預金と商品の増加

ソフトウェア仮勘定の増加（ファムケア）

長期借入金の返済

- 01 会社概要・事業内容
 - 02 決算概要 (2023年3月期第1四半期)
 - 03 業績予想
 - 04 中期成長計画
- Topic / Appendix

業績予想

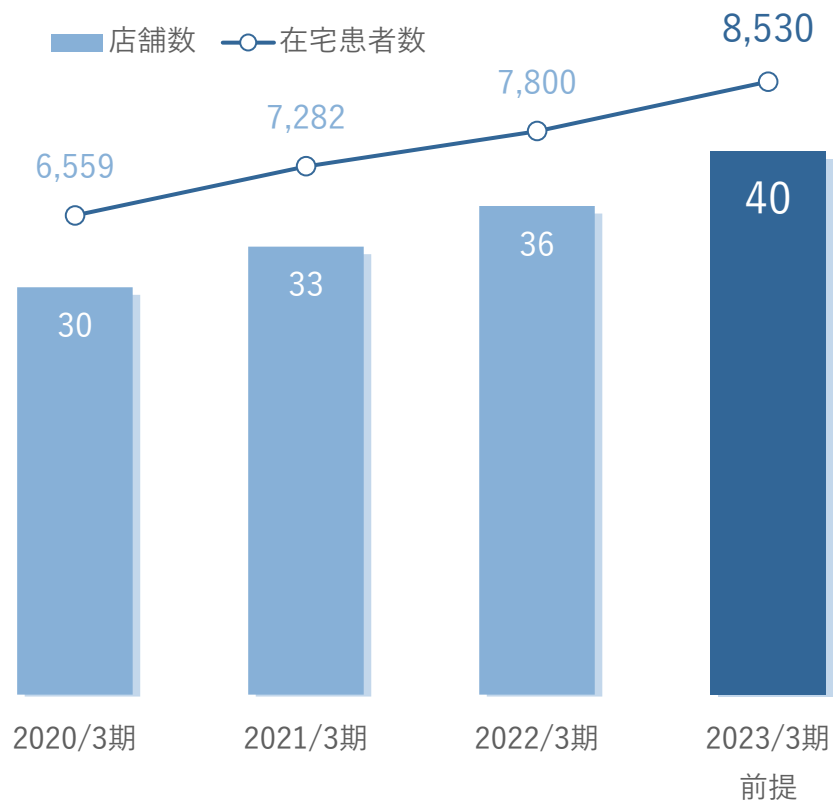
- 2023/3期も増収増益を計画。在宅訪問薬局事業は安定成長を継続し、きらりプライム事業は加盟店の増加により50%超の増収を見込む
- 全社経常利益率は9.3%と想定。好採算のきらりプライム事業伸長は継続するものの、高齢者施設運営など新規事業の初期投資や加盟店拡大に向けての営業体制強化を織り込み、利益率の改善ピッチは一旦減速との前提を置く
- 2023/3期は高齢者施設への定巡介護サービスをスタート。業績への貢献は2024/3期以降となる見込みで、2023/3期は先行投資の時期

(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%
その他事業（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	-
その他事業（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	+35.8%

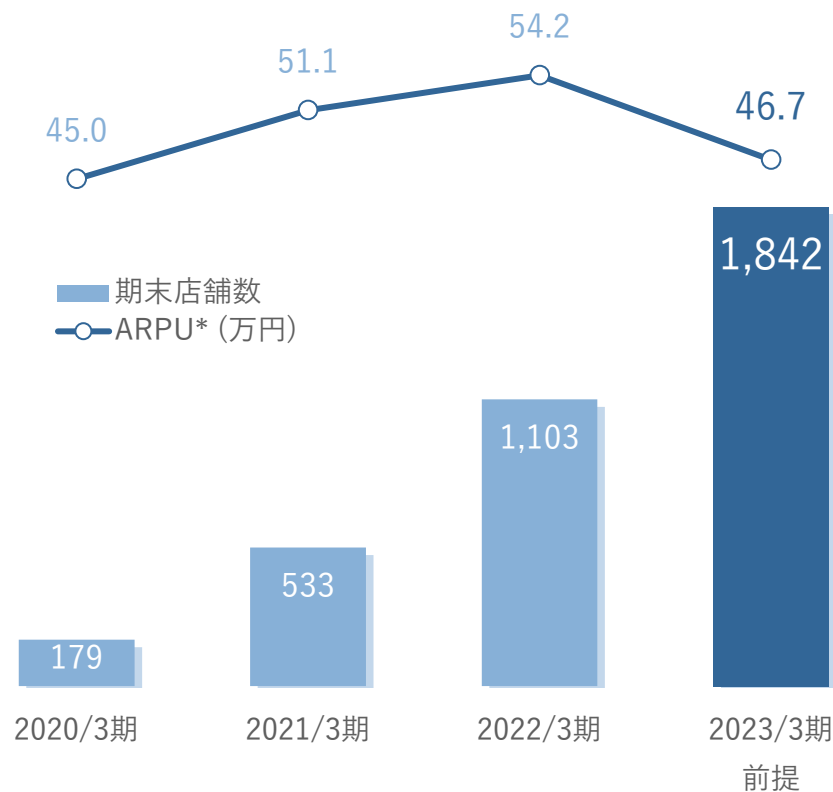
KPI前提

- 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



きらりプライム事業 KPI前提

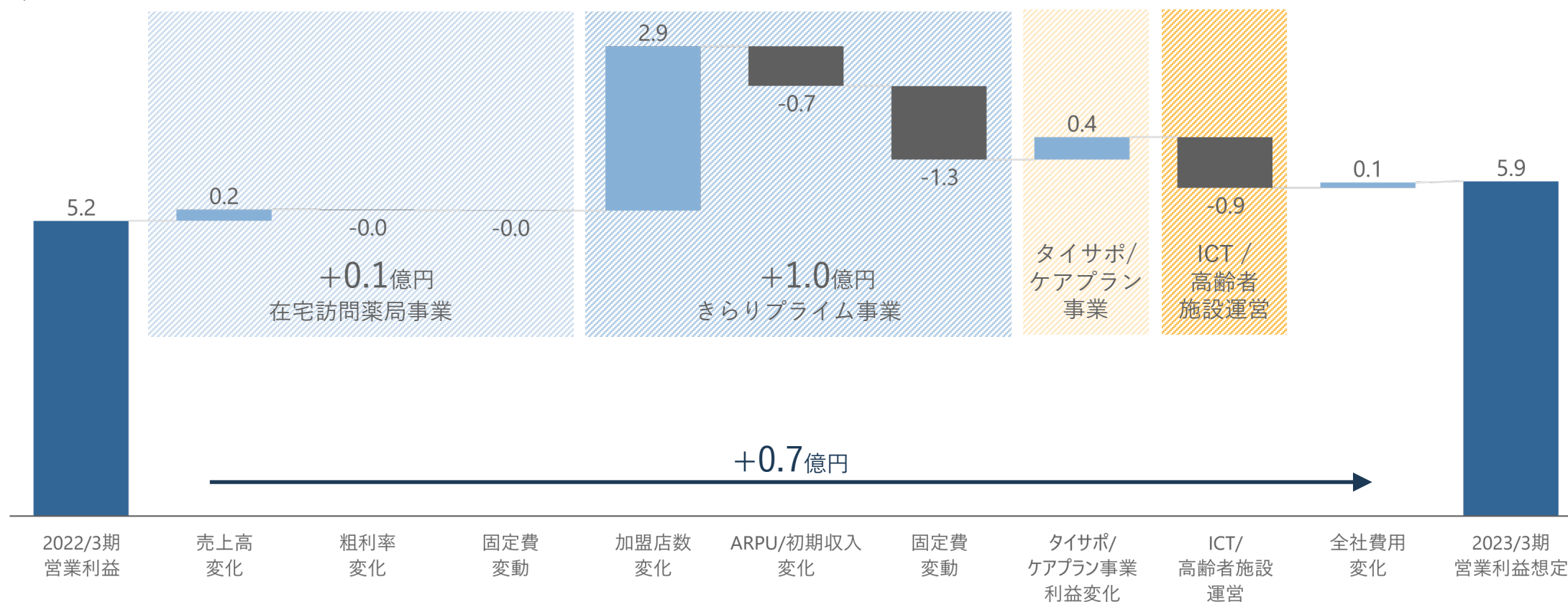


営業利益想定増減要因分析

- 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

(億円)

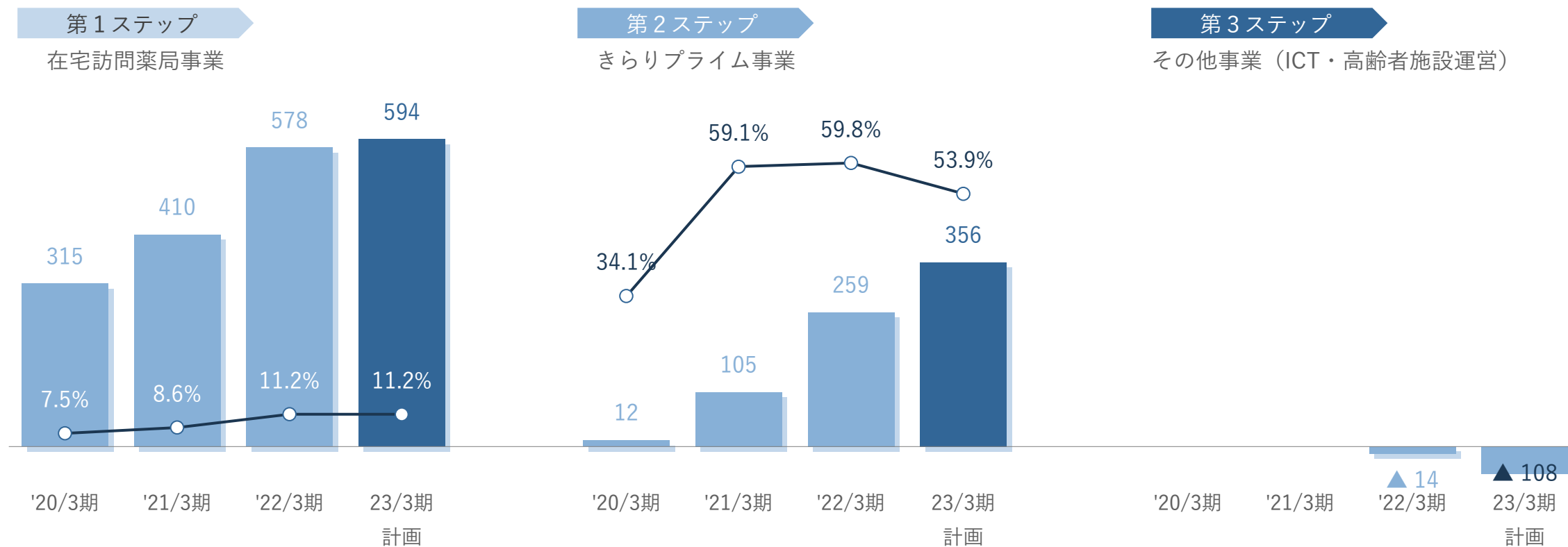


セグメント別業績予想

- 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) (%)



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

- 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
- 02 決算概要 (2023年3月期第1四半期)
- 03 業績予想
- 04 中期成長計画 (再掲)

Topic / Appendix

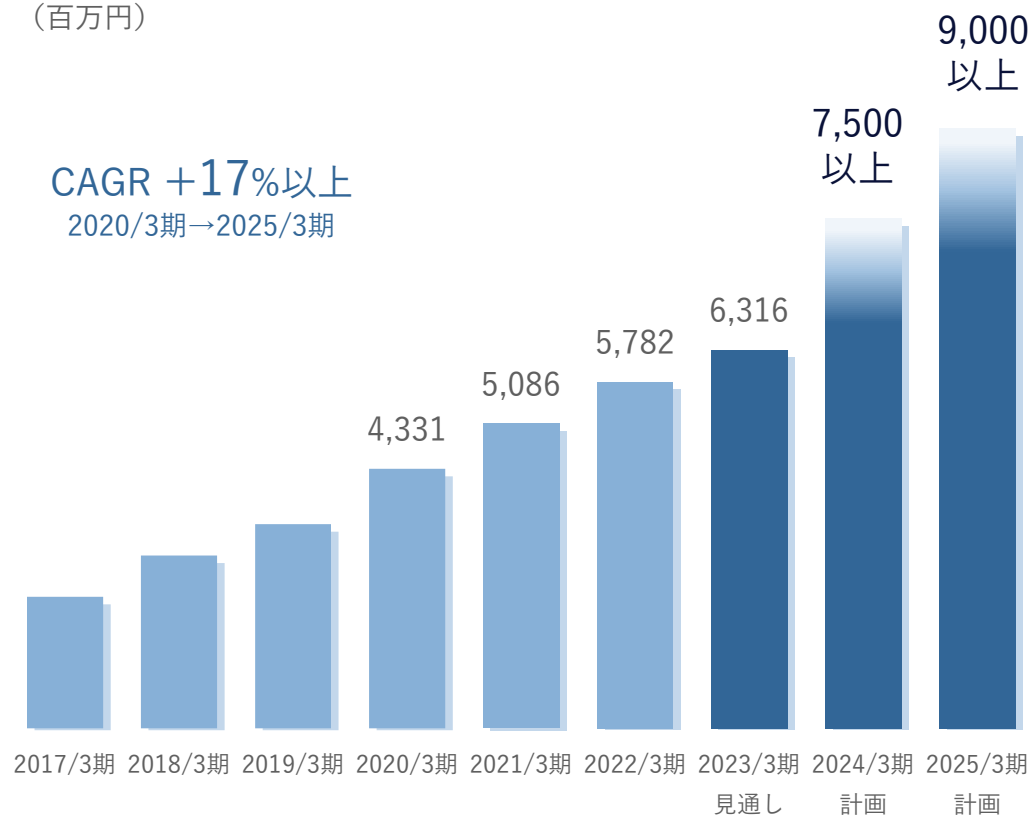
中期成長計画

- 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
- 成長の牽引役は、きらりプライム事業など「成長の第2ステップ」にカテゴリライズされる事業群。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

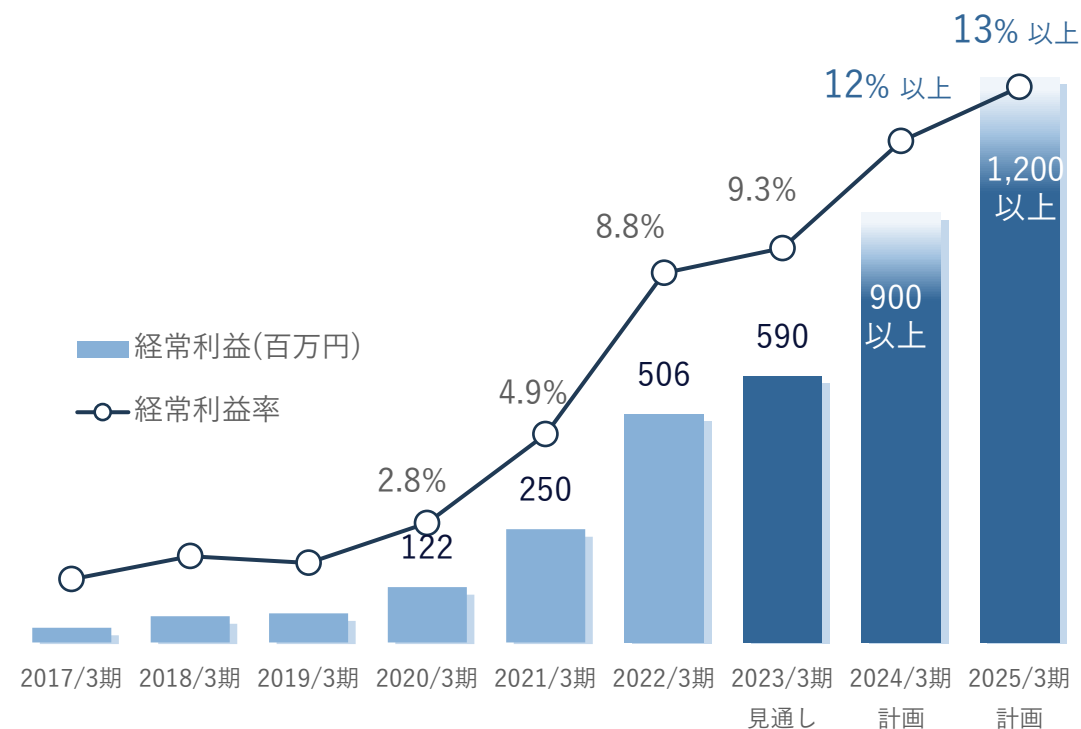
売上高

(百万円)

CAGR +17%以上
2020/3期→2025/3期



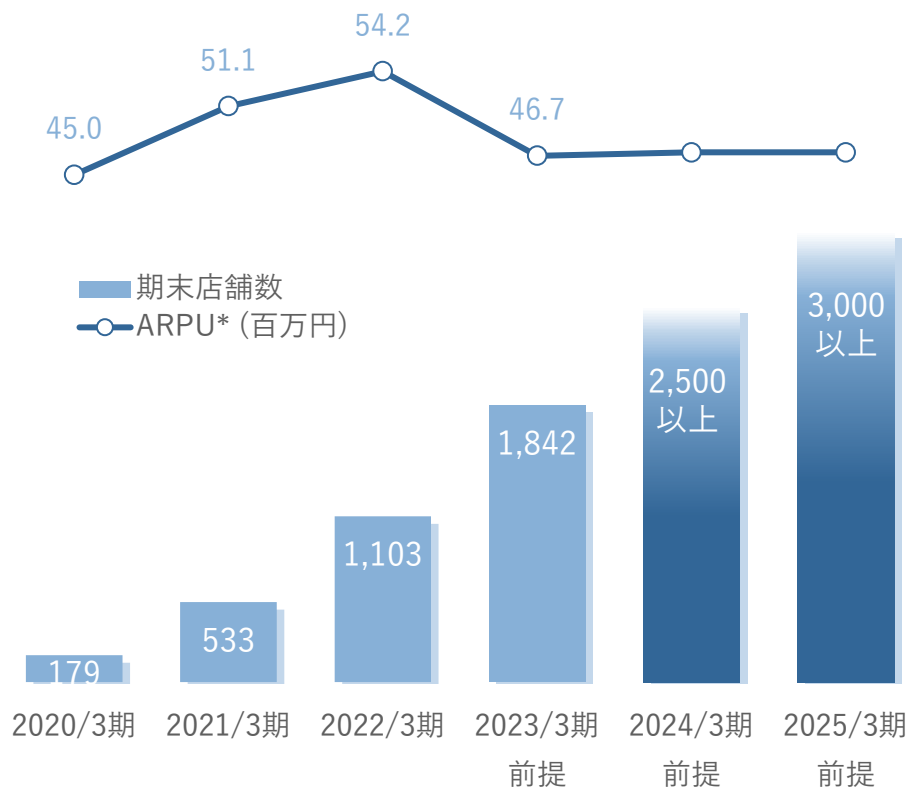
経常利益・経常利益率



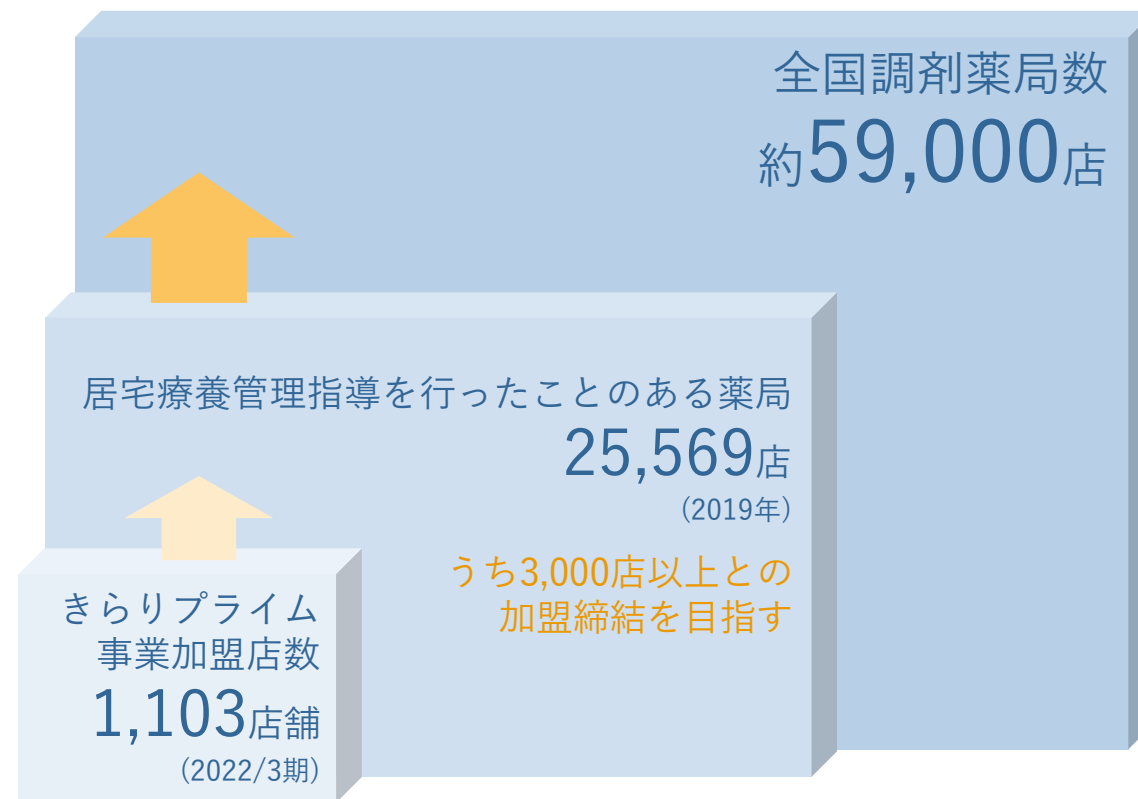
きらりプライム事業戦略

- 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への訴求を継続

きらりプライム事業KPI前提



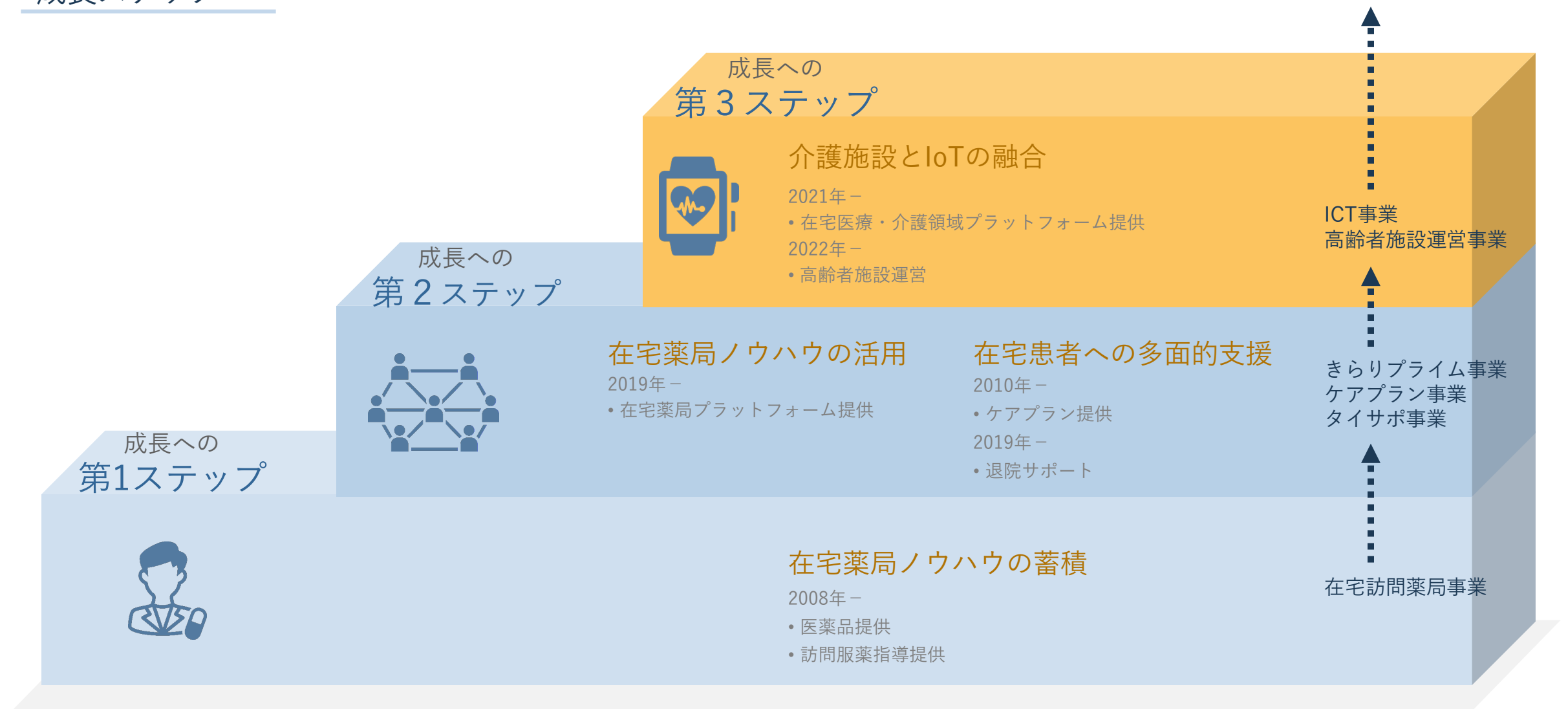
きらりプライム市場規模



成長への第3ステップ強化①

成長ステップ

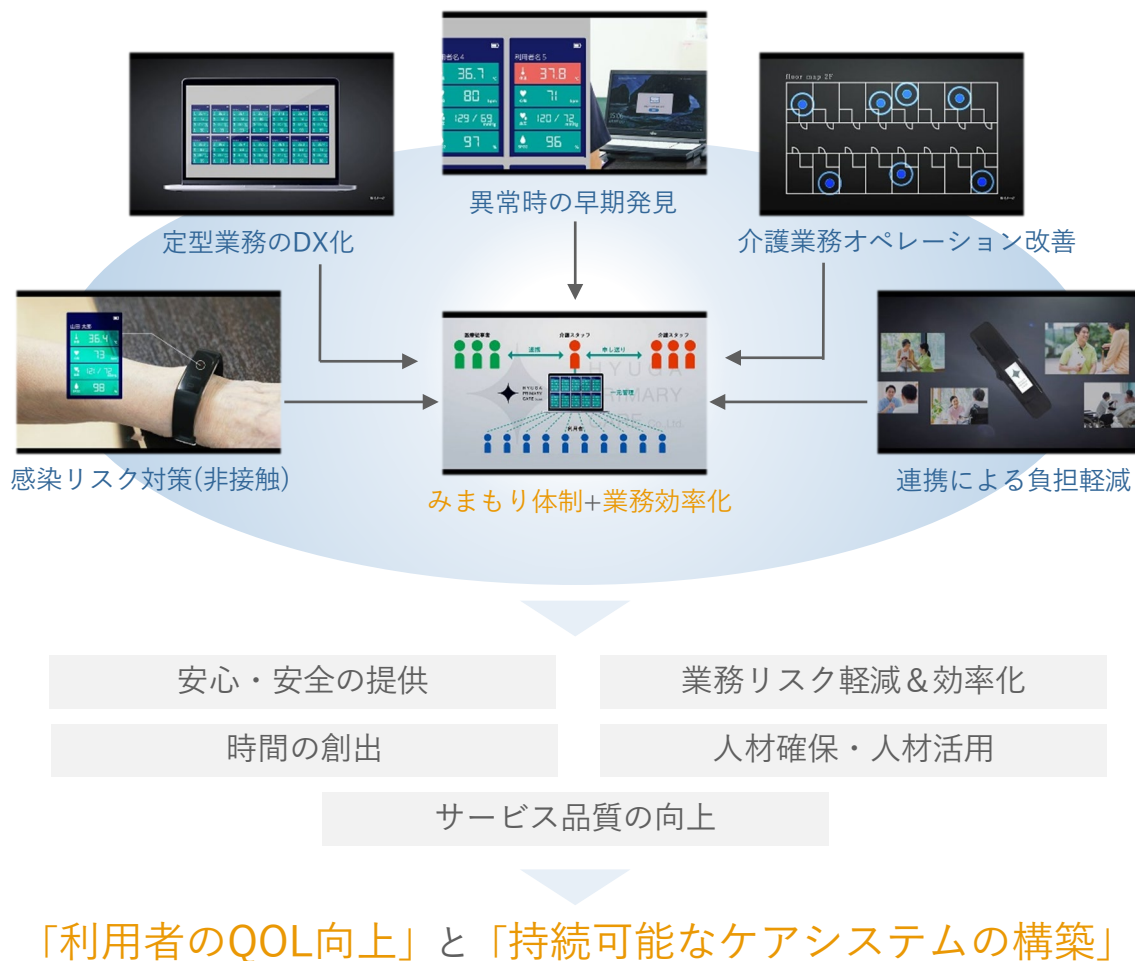
地域包括ケアシステムのプラットフォームを拡充



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



利用者のメリットと介護施設の効率化を同時に実現



HYUGA
PRIMARY
CARE Co.,Ltd.

長期安定取引

患者
利用者
介護施設

在宅患者
向け
サービス

第3ステップ
ICT事業
高齢者施設運営事業

第2ステップ
きらりプライム事業
タイサポ事業
ケアプラン事業

第1ステップ
在宅訪問薬局事業
(きらり薬局)

介護施設
向け
サービス

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

定期巡回

定期訪問で1回10-15分を1日複数回提供

随時対応

必要なサービスを24時間365日手配

随時訪問

訪問してサービス24時間365日提供

訪問看護

医師の指示のもと医療処置など提供

在宅訪問薬局事業の特徴

定期的に住宅訪問し服薬指導提供

24時間365日オンコール体制

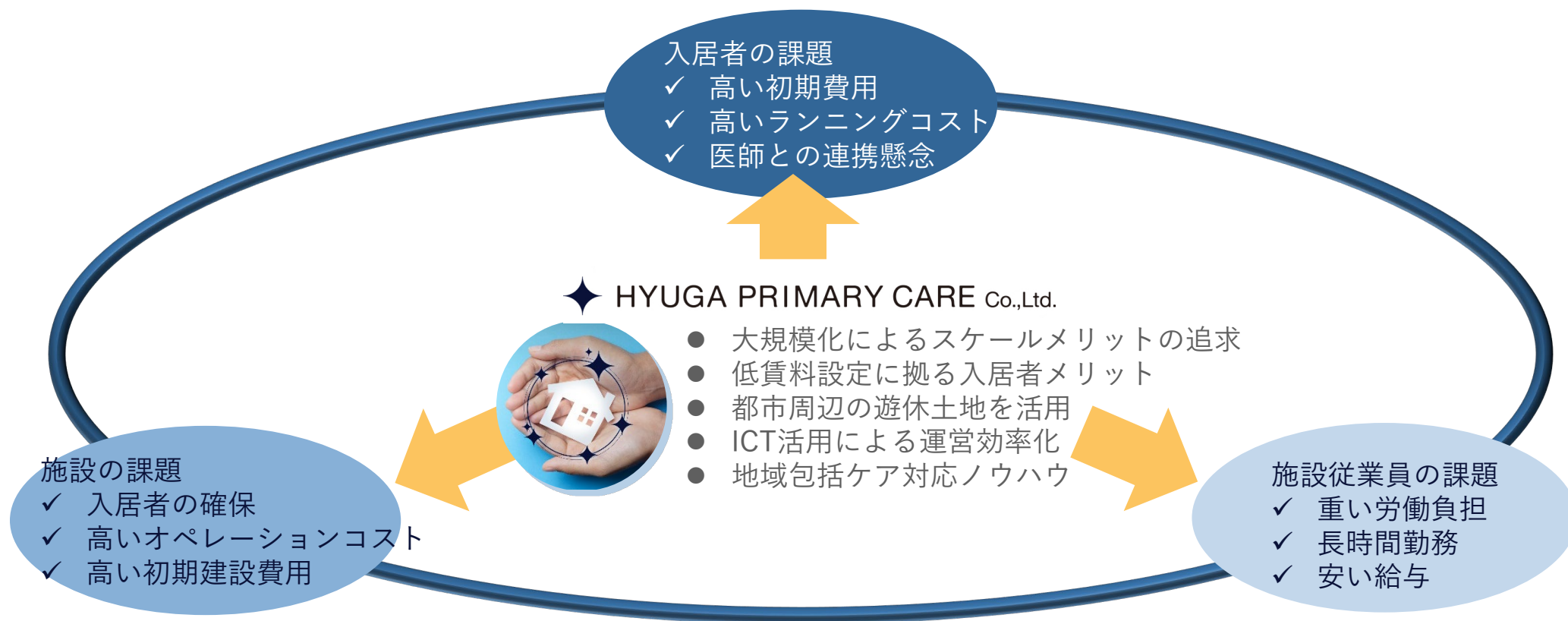
24時間365日訪問対応

医師への報告・医療機関連携

成長への第3ステップ強化④ 高齢者施設運営(2)

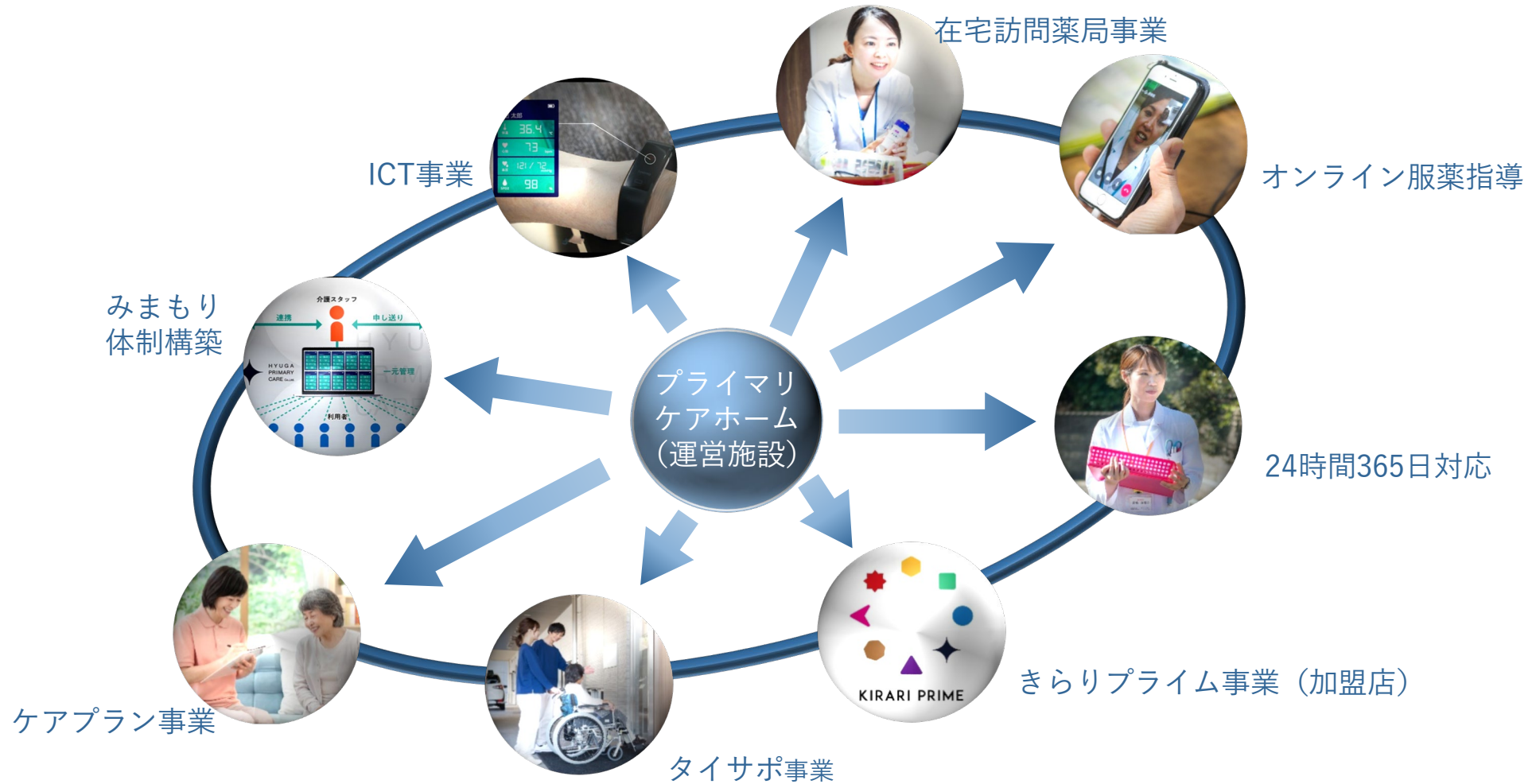
- 当社の施設運営では、トリレンマ構造に喘ぐ入居者、施設経営、施設従業員の抱える問題を同時包括的に緩和/解消するものと位置付け。スケールメリットや当社ICT事業や在宅訪問薬局事業を活用し、高齢化社会において持続可能な社会インフラ確立を目指す
- これらは、地域包括ケアシステムの中核的ハブ機能となり得るもの。今後は当社ビジネスの起点と位置付ける可能性も

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
- 02 決算概要 (2023年3月期第1四半期)
- 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 人生100年時代の
健康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って、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
- 02 決算概要 (2023年3月期第1四半期)
- 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 2017年3月	第11期 2018年3月	第12期 2019年3月	第13期 2020年3月	第14期 2021年3月	第15期 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 (100)

在宅訪問薬局事業

在宅訪問薬局事業とは

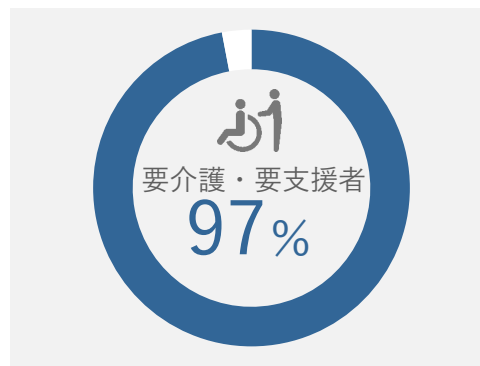
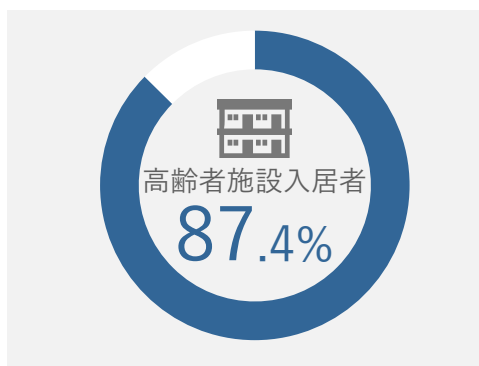
患者が24時間365日、
自宅で「安心」して療養できる社会インフラの一つ

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

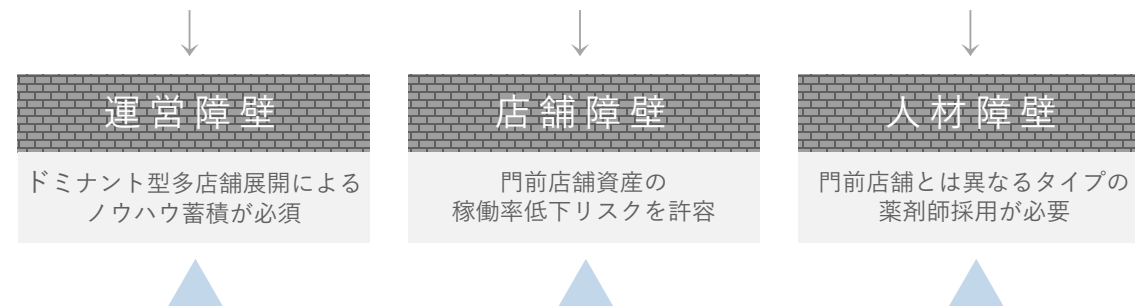
(2022年3月末時点)



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

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

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

サブスクリプション
モデル

従量制リカーリング
モデル

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（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



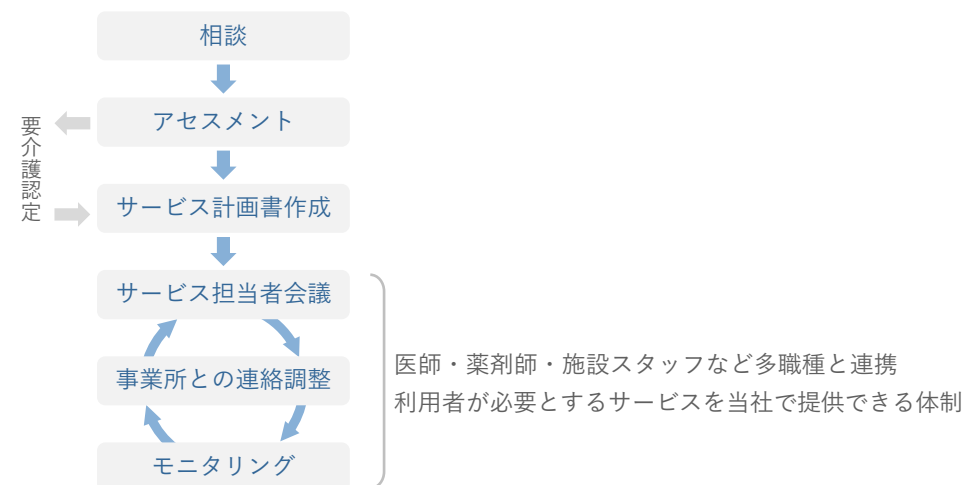
ケアプラン事業

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

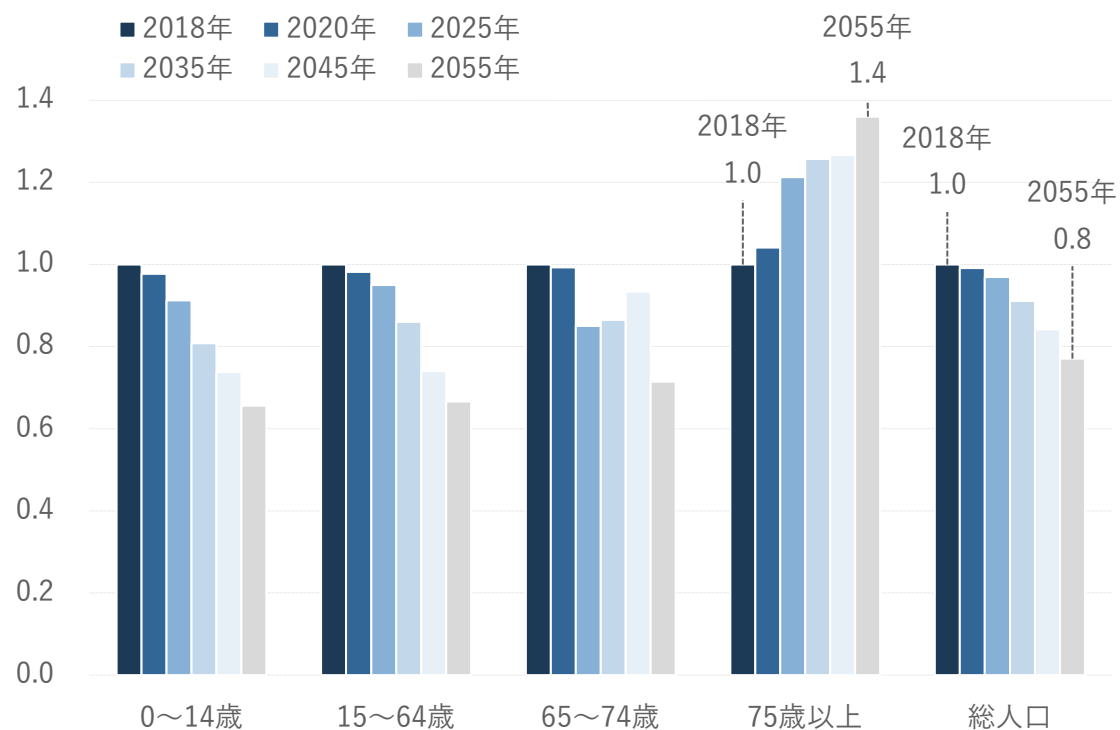
事業環境 75歳以上人口と高齢単独世帯の増加

- 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かが、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)

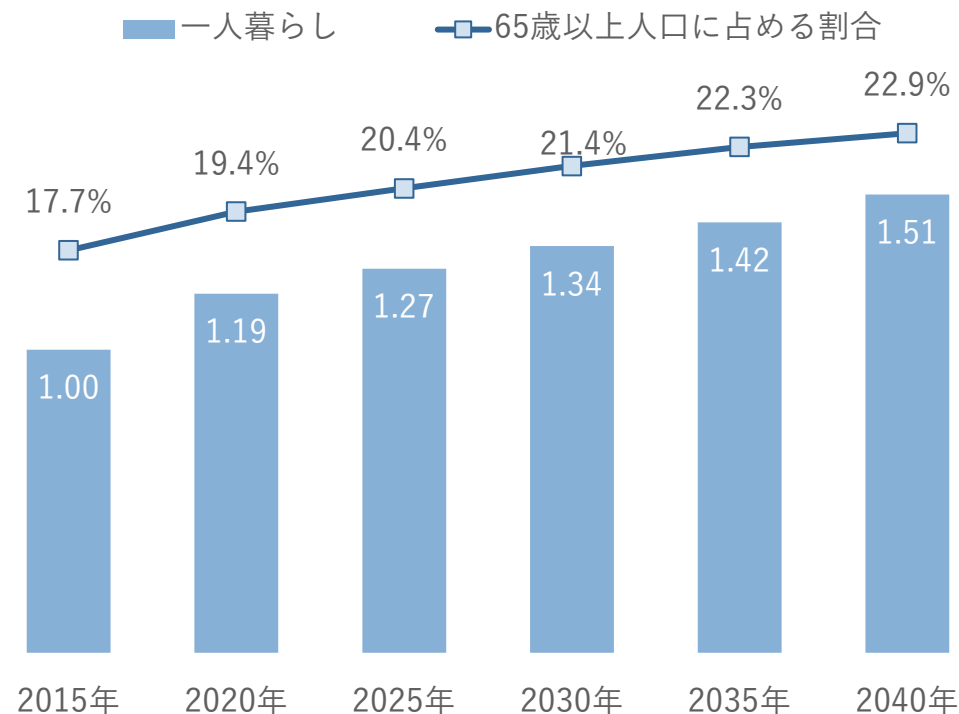
75歳以上人口
1,798万人 (2018年) → 2,446万人 (2055年)



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)

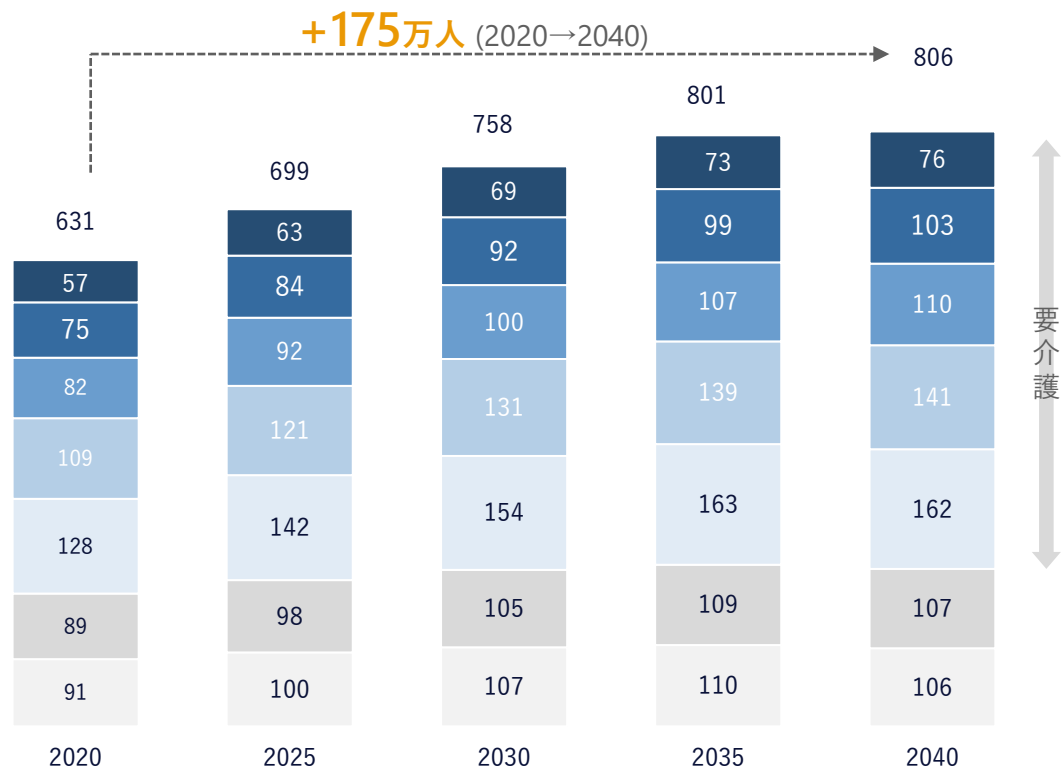


事業環境 要介護認定者数

- 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)

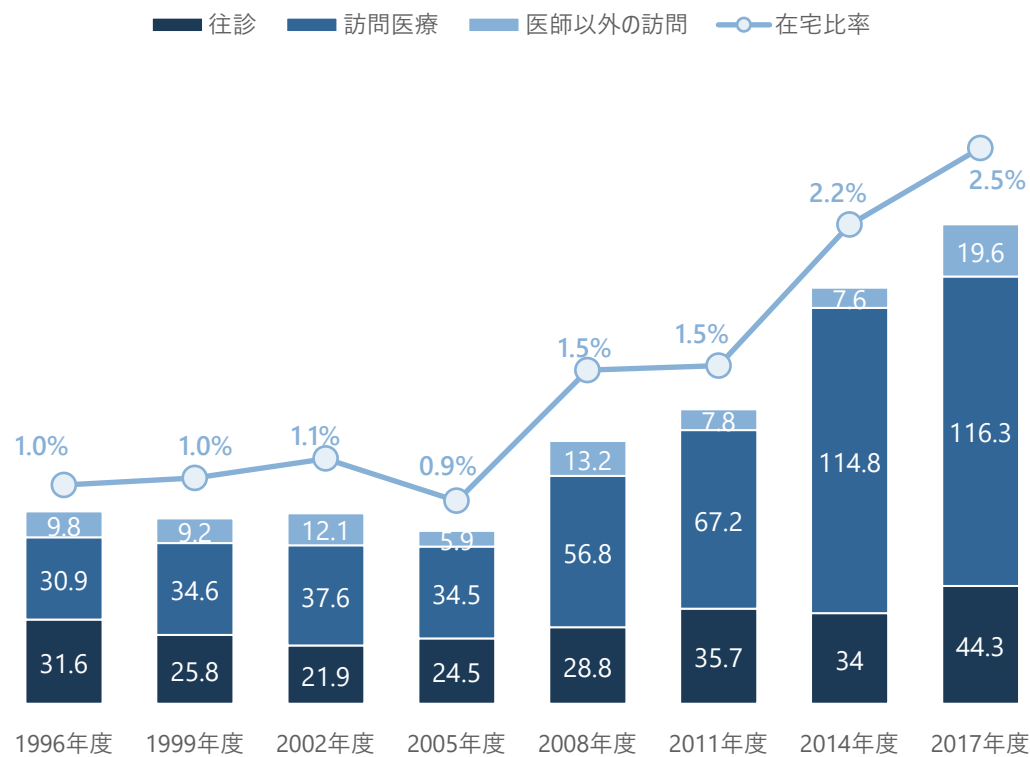
	増加率	増加数
要介護5	33 %	19 万人
要介護4	37 %	28 万人
要介護3	34 %	28 万人
要介護2	29 %	32 万人
要介護1	27 %	34 万人
要支援2	20 %	18 万人
要支援1	16 %	15 万人
合計	28 %	175 万人

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

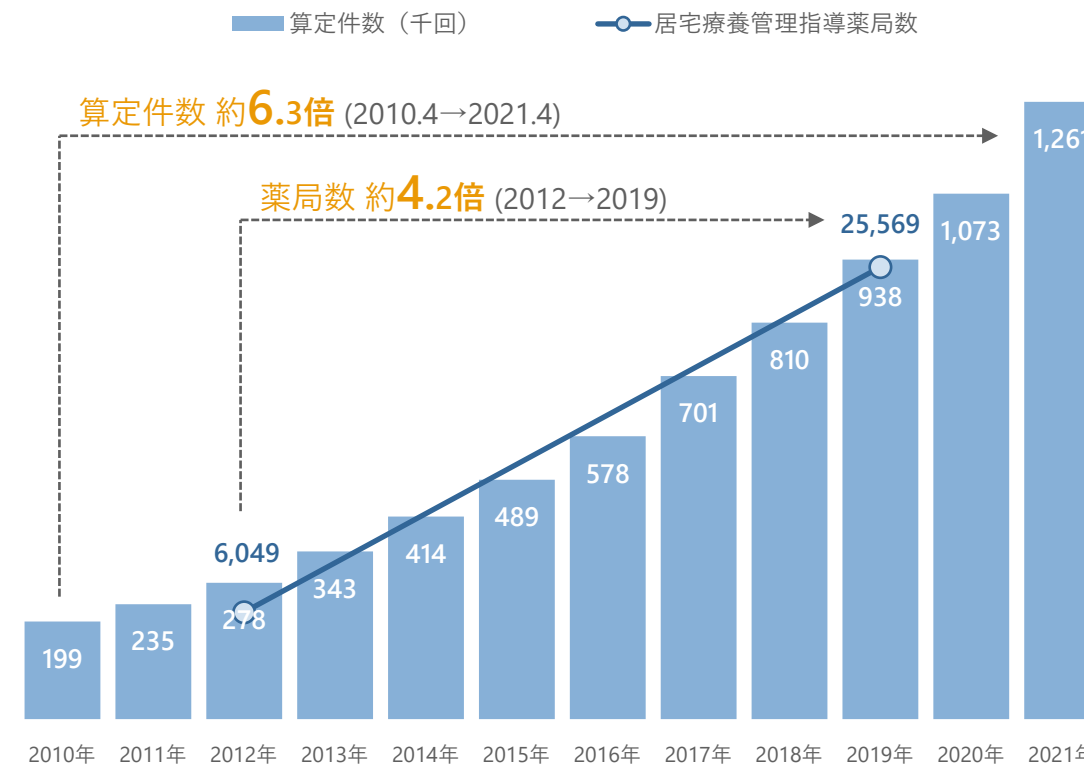
在宅患者数・ 全患者に占める在宅患者比率

(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)



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。

2023年3月期第1四半期決算説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社

2022年8月