

HYUGA PRIMARY CARE

A hand holding a house icon surrounded by stars. The hand is cupped, holding a stylized house icon. The house has a chimney and a window with a cross pattern. The house is surrounded by a circular arc with five stars. The background is a solid blue color.

2025年3月期第2四半期決算説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社
7133 東証グロース市場
2024年11月14日

- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2025年3月期第2四半期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 04 トピックス / 中期成長計画
- 05 サステナビリティ経営 / Appendix

01 会社概要・事業内容・サマリー

02 決算概要 (2025年3月期第2四半期)

03 業績予想 (2025年3月期)

04 トピックス / 中期成長計画

05 サステナビリティ経営 / Appendix

2025年3月期第2四半期サマリー

業績ハイライト

前年同期比で売上高は21%増、営業利益は2.2倍に拡大
プライマリケアホーム事業が売上、利益ともに大きく寄与

事業ハイライト

在宅訪問薬局 事業

- 前年同期比で減益。しかし、2Qは対1Q比では大幅回復
- 1Qは新規出店に伴う出店費用、採用費用などが影響
一方、2Q発生ベースの営業利益は過去最高に迫る水準にまで大きく回復

きらりプライム 事業

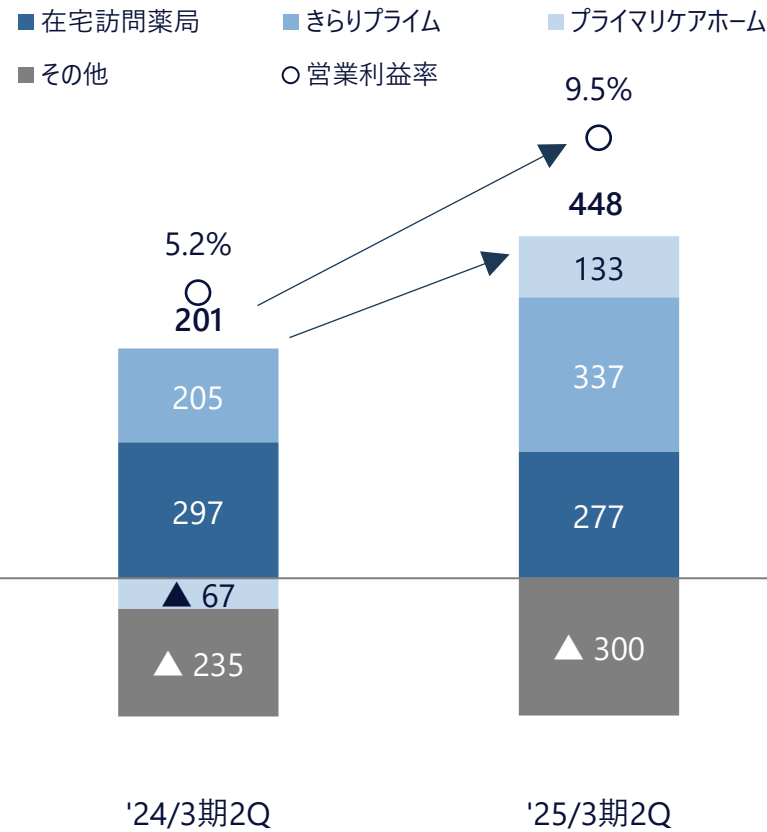
- 加盟法人数、ARPUの増加に加えてリージョンプライムサービスの案件獲得により大幅増収増益
- リージョンプライム案件効果により、営業利益は従来想定を上回って着地

プライマリケアホーム 事業

- 入居率と入居者単価の上昇により前年同期比で黒字転換
10月末時点では稼働2施設の入居率はともに95%超
- 3棟目開設費用は3Qから発生見込

営業利益の前年同期比較

(百万円)



2025年3月期末より**配当を実施**いたします

※2025年6月開催予定の第18回定時株主総会に付議予定

・株主還元について

当社は事業成長を優先するフェーズではあるものの、株主還元に対して前向きな検討をしてまいりました。当社としては上期業績が好調に推移し、主力3事業、特に在宅訪問薬局事業の復調が進み事業の安定性も高まったことから、今期の**配当予想の修正（期末配当20円予定）**を開示させていただきました。

今後は、業績、財務の健全性を勘案しつつ、利益成長にあわせた株主還元施策の実施を基本方針といたします。

配当開始の狙いと今後の資金需要への考え方

- ✓ 株主資本の積み上がりを適切にコントロールし高いROEを意識した経営を目指すため
- ✓ 事業成長原資に対しては、WACCを考慮した多様な調達手段を積極的に検討

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COO	山崎 武夫
取締役CFO	大西 智明
取締役	城尾 浩平
取締役(社外)	小川 真二郎
取締役(社外)	佐伯 恭子
常勤監査役(社外)	南谷 洋至
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
- ・プライマリケアホーム事業
(プライマリケアホーム運営/ケアプランサービス/福祉用具貸与サービス)
- ・その他事業 (タイサポサービス/ICT)

従業員数

606名 (臨時従業員含まず 2024年9月30日現在)

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

- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2025年3月期第2四半期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 04 トピックス / 中期成長計画
- 05 サステナビリティ経営 / Appendix

決算概要

- 売上高は前年同期比21%の増収。新施設入居が本格化したプライマリケアホーム事業が前年同期比2.6倍に伸長し、増収を牽引
- 営業利益は前年同期比2.2倍に拡大。プライマリケアホームの黒字化に加え、きらりプライム事業も新施策が奏功
- 従来見通しに対しては、売上、利益ともに超過達成。特に、きらりプライム事業の利益上振れが貢献

(百万円)	2024/3期2Q	2025/3期2Q		前年同期比**		対期初想定 差異	通期見通し 進捗率
	実績 (単体)	上期計画 (連結) *	実績 (連結)	増減額	増減率		
売上高	3,899	4,532	4,719	+820	+21.0%	+187	49.9%
在宅訪問薬局事業	3,218	3,273	3,416	+197	+6.1%	+142	50.7%
きらりプライム事業	377	463	543	+166	+44.2%	+80	51.8%
プライマリケアホーム事業	287	781	758	+471	2.6倍	▲ 22	46.6%
その他事業	16	13	0	▲ 15	▲ 97.4%	▲ 13	1.1%
営業利益	201	397	448	+247	2.2倍	+50	48.2%
在宅訪問薬局事業	297	298	277	▲ 20	▲ 6.9%	▲ 21	40.4%
きらりプライム事業	205	231	337	+131	+64.1%	+105	63.8%
プライマリケアホーム事業	▲ 67	107	133	+201	黒字転換	+26	79.6%
その他事業	▲ 5	▲ 5	▲ 3	+1	▲ 30.1%	+1	—
調整額	▲ 229	▲ 234	▲ 296	▲ 66	調整額増加	▲ 61	65.4%
経常利益	199	381	435	+235	2.2倍	+54	48.9%
当期純利益	134	263	291	+156	2.2倍	+27	47.1%

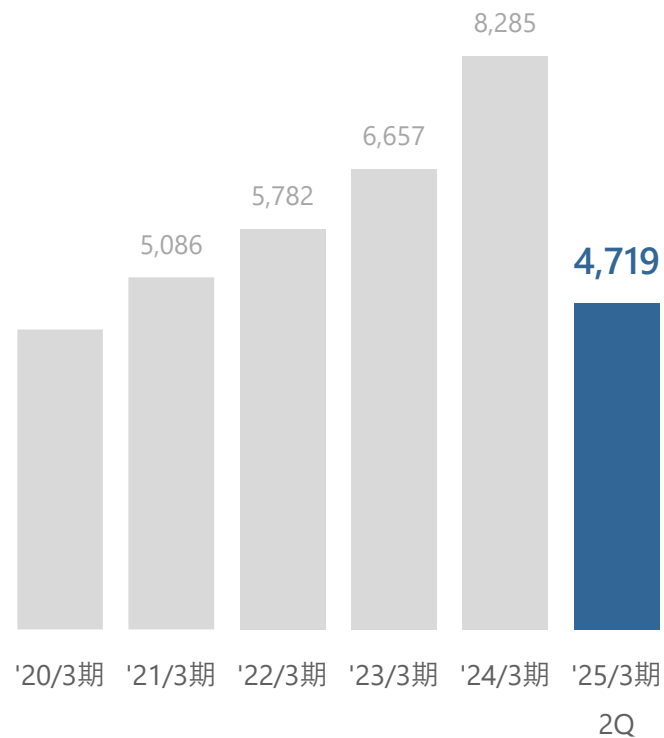
*業績予想は2024年5月14日発表
**前期単体との比較

業績推移 / 売上高構成

- 売上高の拡大基調に変化なし。売上構成比ではプライマリアホーム事業のウェイトが前期比で5.4pt上昇
- 経常利益率は、プライマリアホーム事業の黒字化、きらりプライム事業の利益率向上により9.2%に上昇

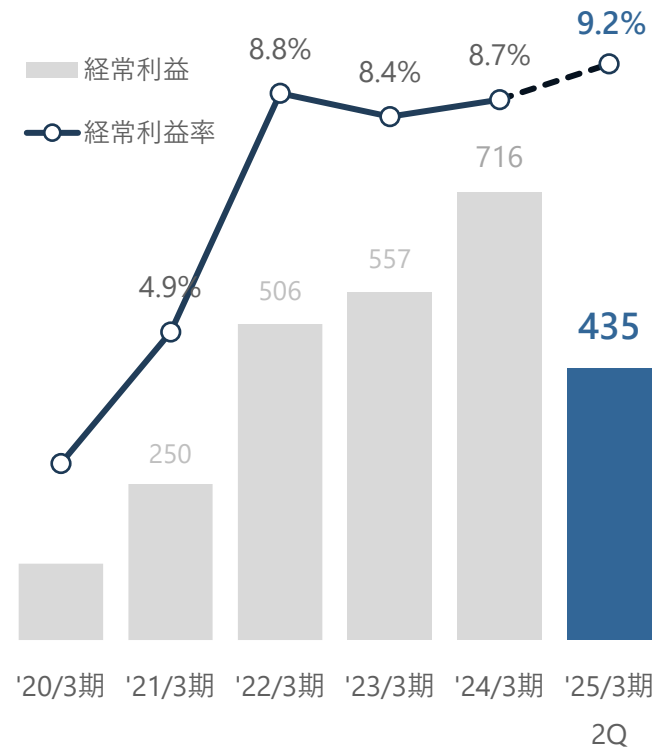
売上高

(百万円)



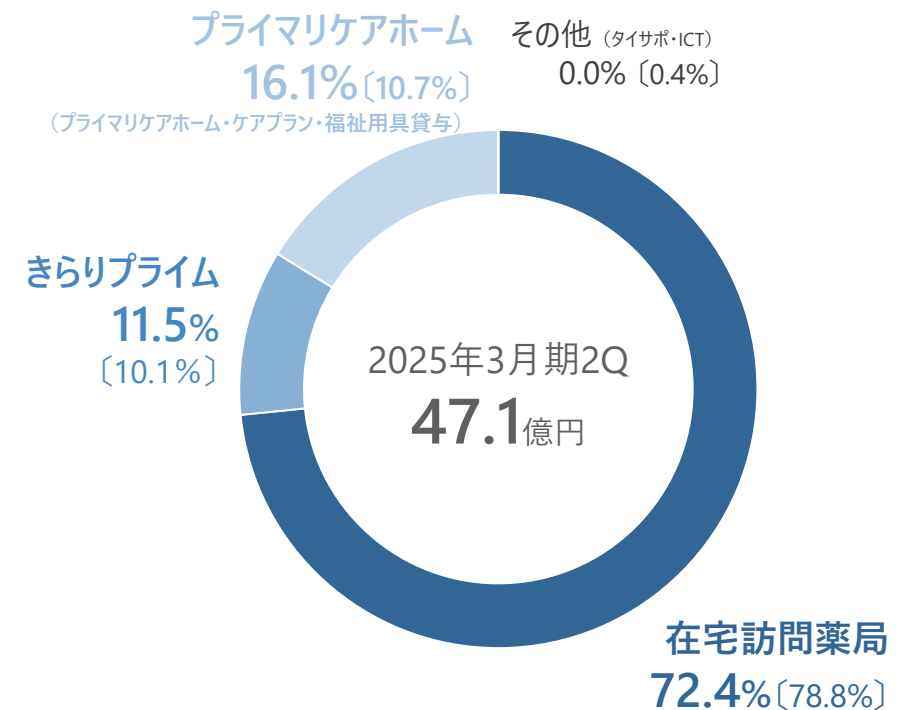
経常利益・経常利益率

(百万円) (%)



売上高構成比

(%) 〔〕は前期構成比*

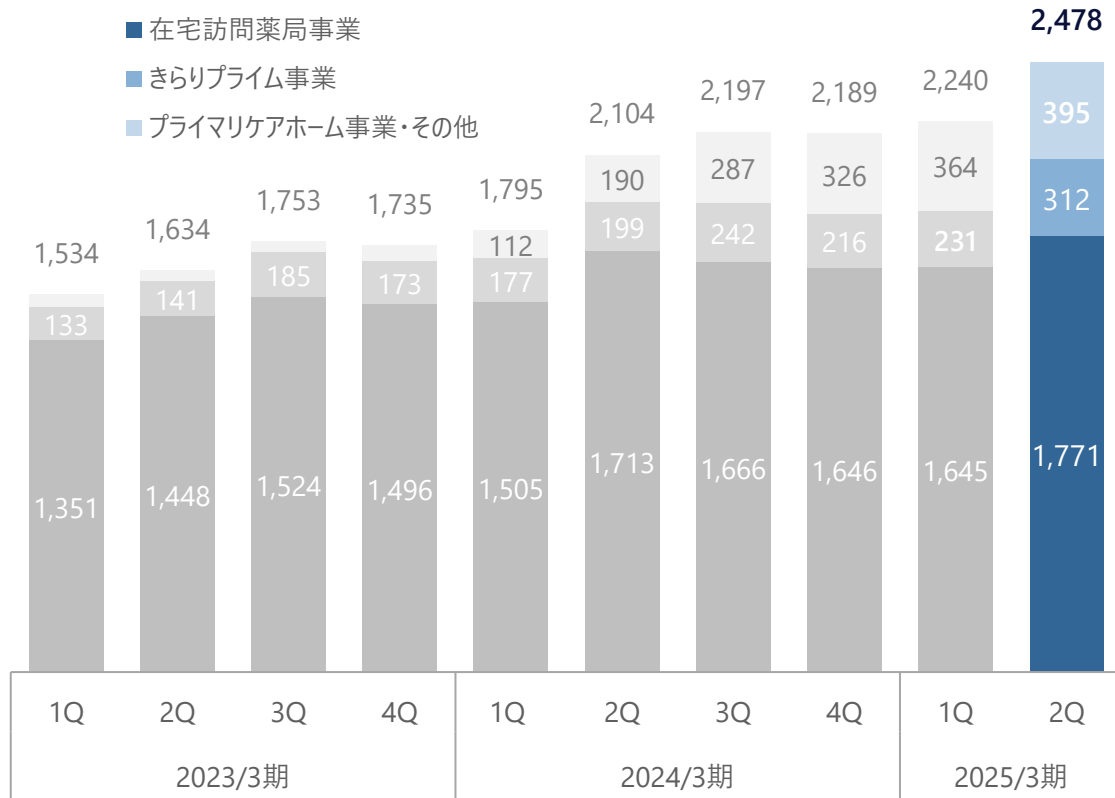


四半期別決算推移（１）

- 2Q発生ベースの売上高は1Q比で増加し、四半期の過去最高を更新。四半期ベースの増収トレンドに変化なし
- 売上総利益・営業利益も1Q比で増加し利益率も回復。2Qの営業利益率12.2％は四半期ベースで過去最高

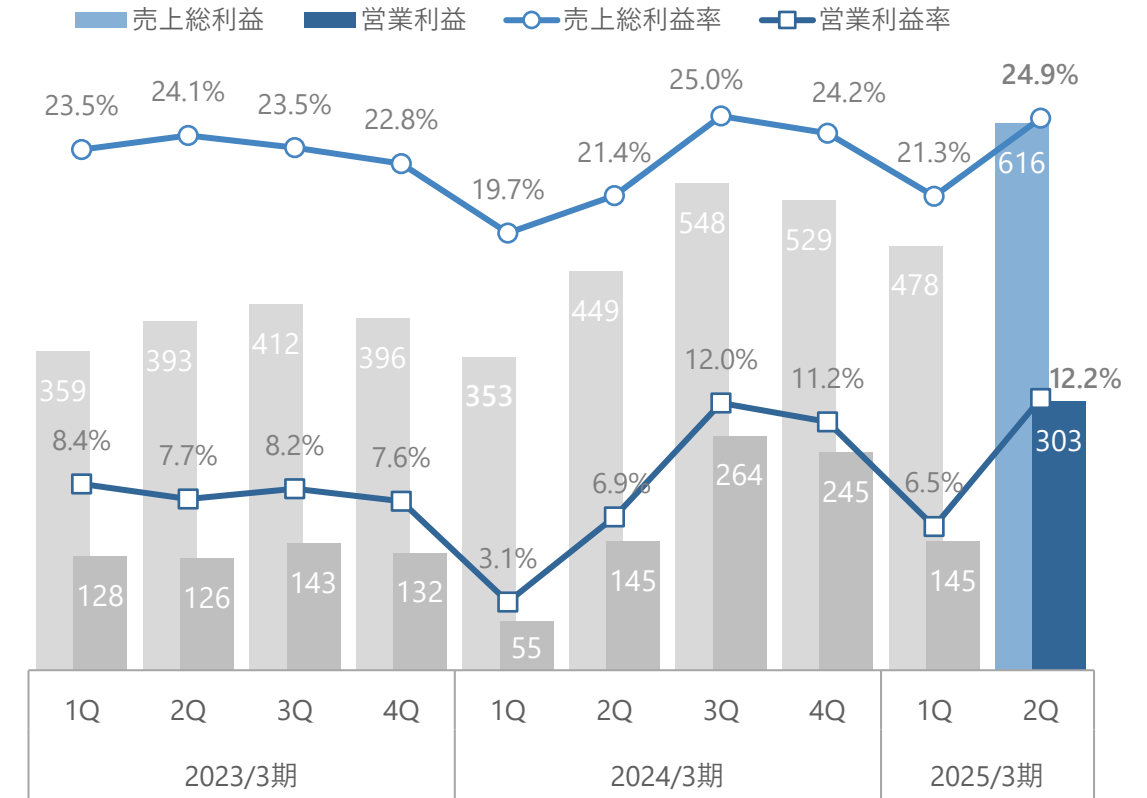
売上高構成

（百万円）



売上総利益・営業利益

（百万円）（％）



四半期別決算推移（２）セグメント別

- 在宅訪問薬局事業は出店と患者増で1Q比7.7%増収。セグメント利益も出店のための採用費を拡大させつつ大幅回復。四半期ベースの過去最高に迫る。
- きらりプライム事業も1Q比で増収増益。売上・利益ともに四半期ベースでの過去最高を更新。リージョンプライム案件獲得効果もあり、利益率も上昇。
- プライマリケアホーム事業は2施設目が順調に展開。損益的にも4四半期連続で黒字を継続。

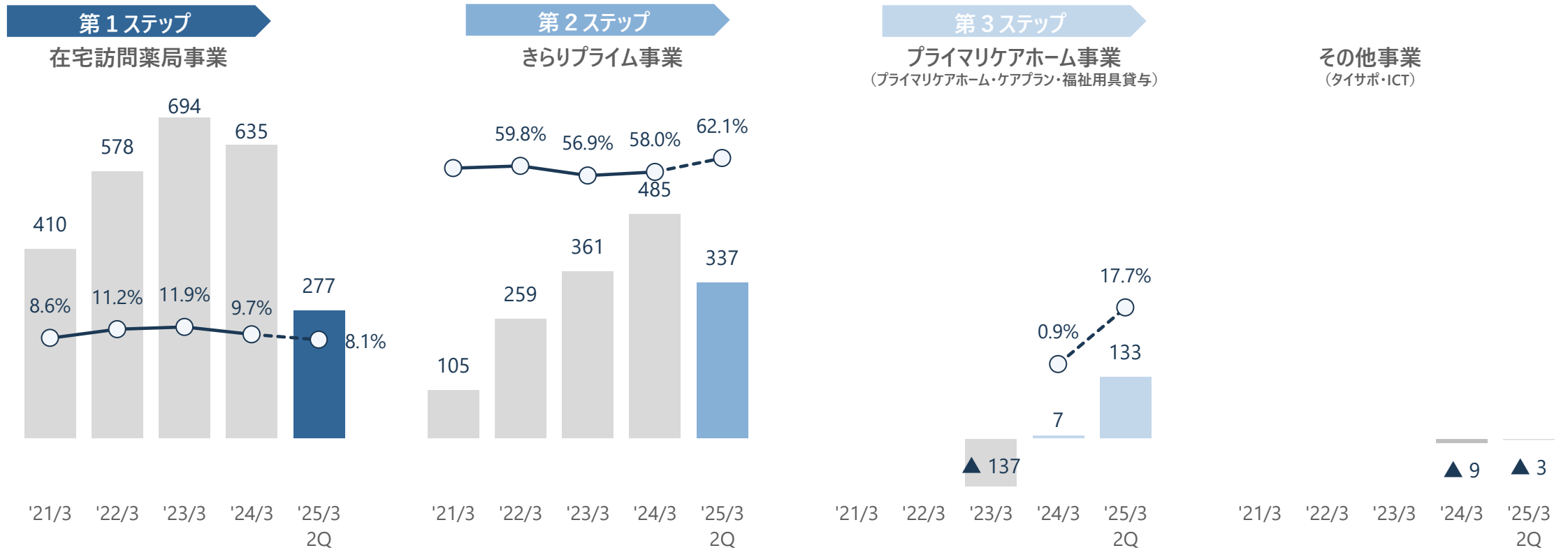
(百万円)	2024/3期				2025/3期(連結)	
	1Q(単体)	2Q(単体)	3Q(単体)	4Q(連結)	1Q	2Q
売上高	1,795	2,104	2,197	2,189	2,240	2,478
在宅訪問薬局事業	1,505	1,713	1,666	1,646	1,645	1,771
きらりプライム事業	177	199	242	216	231	312
プライマリケアホーム事業	106	181	276	319	364	394
その他事業	6	9	11	7	0	0
営業利益	55	145	264	245	145	303
在宅訪問薬局事業	124	173	172	164	94	182
きらりプライム事業	90	115	154	124	132	205
プライマリケアホーム事業	▲ 38	▲ 28	27	47	67	66
その他事業	▲ 3	▲ 1	▲ 0	▲ 3	▲ 2	▲ 1
調整額	▲ 116	▲ 113	▲ 90	▲ 88	▲ 146	▲ 149
経常利益	55	144	266	250	141	293
当期純利益	36	98	182	124	94	196

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、薬価改定の影響、採用強化を受け利益率が1Q5.7%だったが、2Qから調剤報酬改定の影響がプラスに寄与し10.3%と回復。
- 第2ステップのきらりプライム事業は順調。売上高成長ピッチもこれまでを上回るペースを実現。リージョンプライム案件という特殊要因はあるも、再加速の契機に
- 第3ステップを担うプライマリケアホーム事業は、前年同期比で黒字化を達成、利益率も17.7%まで伸長。3棟目開設費用は3Qから発生見込

セグメント利益・セグメント利益率

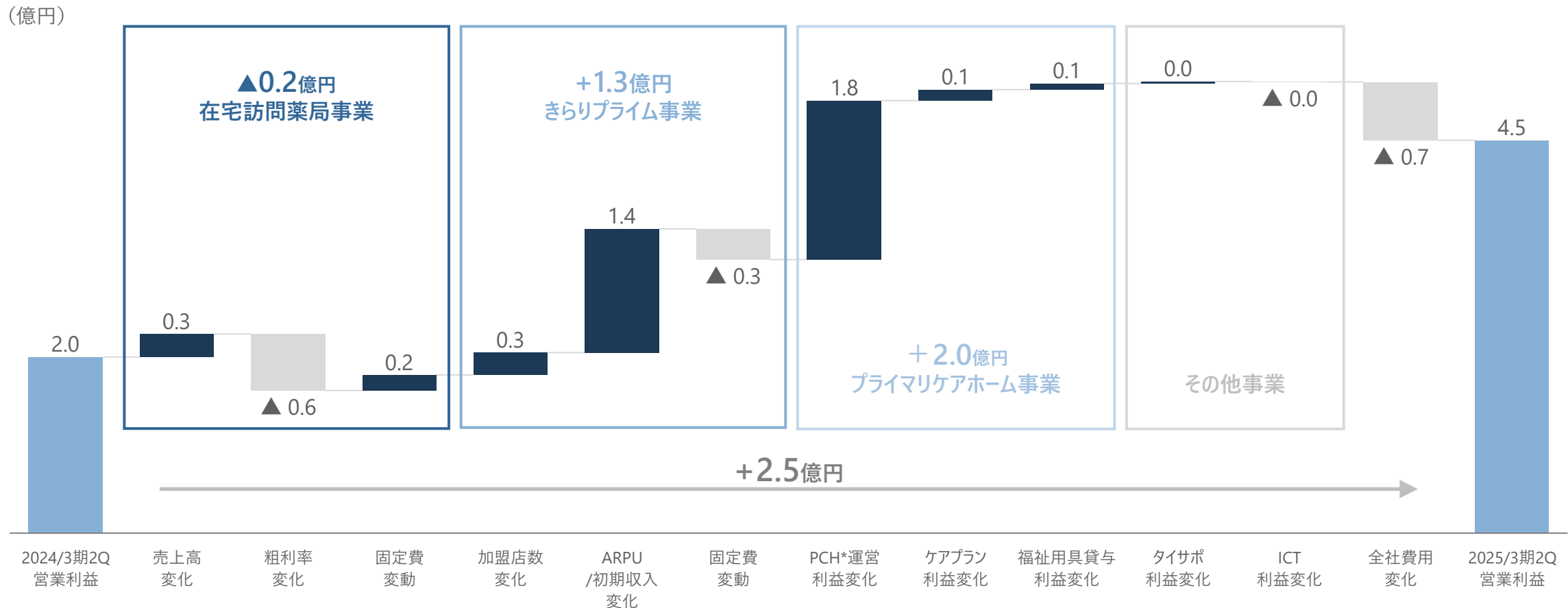
(百万円) (%)



営業利益増減要因分析

- 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。きらりプライム事業ではARPU増加やリージョンプライム案件の獲得が貢献。プライマリケアホーム事業も施設稼働率上昇に伴い黒字化
- 一方、在宅訪問薬局事業は出店増に伴う増収効果や採用費用の一巡はあったものの、利益率低下により減益。ただし、四半期で分解して見ると、2Qは1Q比で営業利益倍増

営業利益増減要因

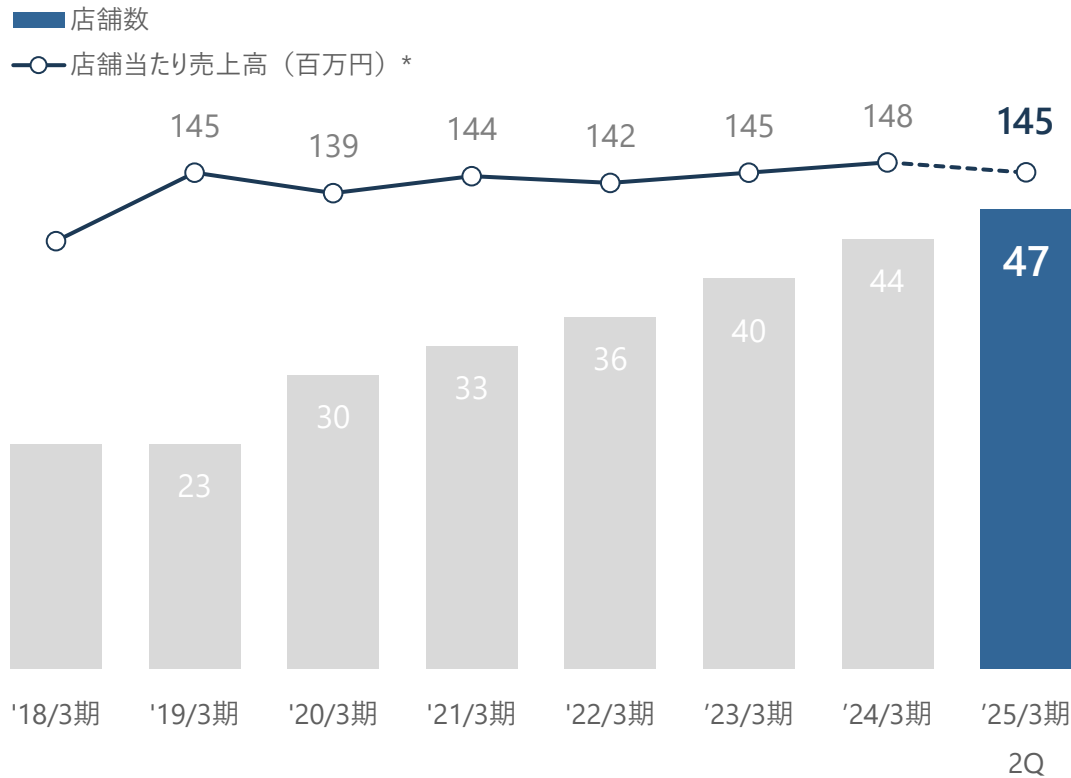


*PCH（プライマリケアホーム）

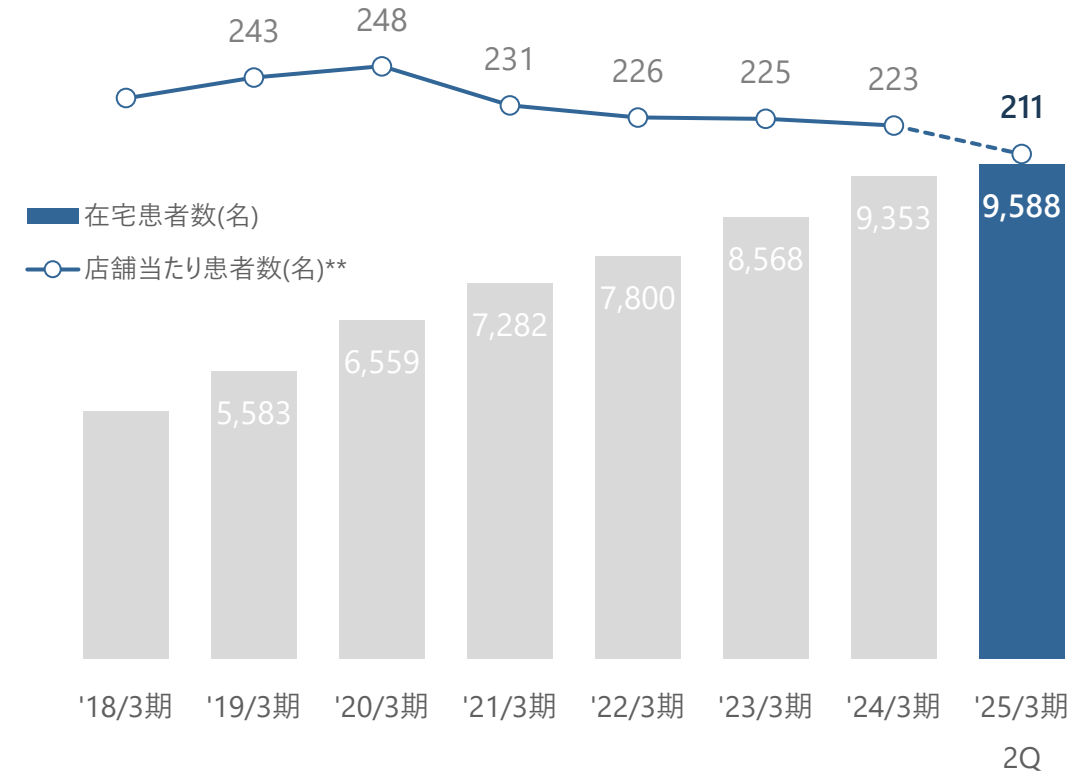
在宅訪問薬局事業KPI

- 店舗数は、前期末比3店舗増の47店舗。1店舗当たり売上高は横ばい水準を維持
- 在宅訪問患者数は、店舗増加に伴い前期末比235名増の9,588名まで積み上げ。1店舗当たりの患者数は現場負荷の軽減もあり211名弱に抑制。にもかかわらず、店舗当たり売上高が若干減少に留まるのは、患者当たり売上高が上昇しているため。これは、調剤報酬改定による在宅薬学総合体制加算など、在宅薬局向け加算により売上単価増の影響によるもの

売上高・店舗数



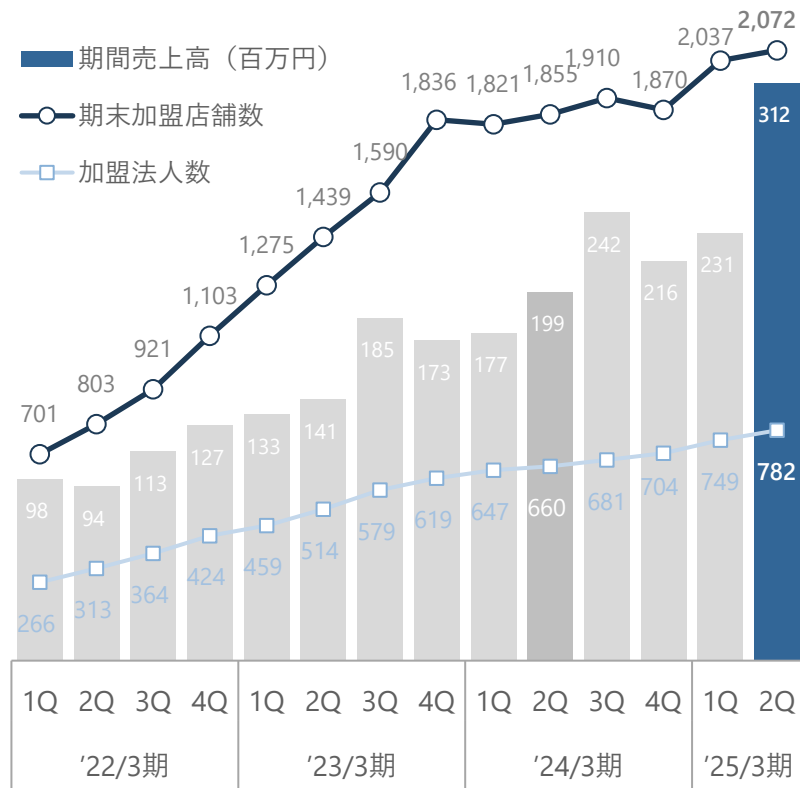
在宅訪問患者数



きらりプライム事業KPI

- 2Q発生の売上高は、前年同期比で5割の大幅増加。新たにスタートしたリージョンプライム案件の獲得が急伸の背景
- 併せて、調剤報酬改定に伴う一定の研修受講義務化も当社サービスの追い風。加盟法人数は4Qから78法人増、加盟店舗数は202店舗増の2,072店舗に
- ARPUは、加盟店舗数の増加と共に引き続き堅調に推移

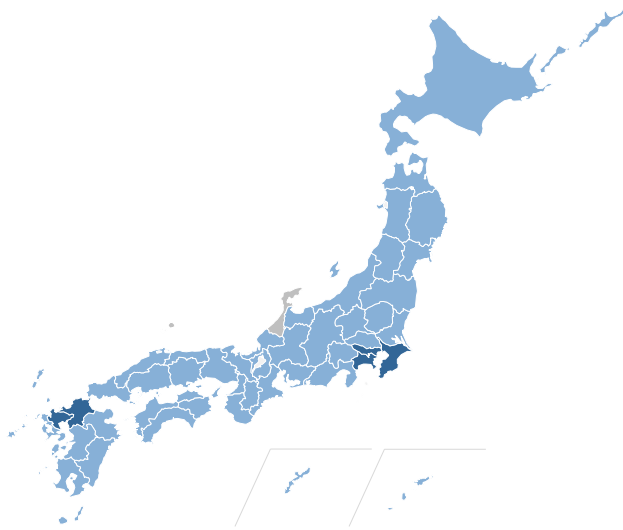
売上高・加盟店舗数・法人数



展開状況

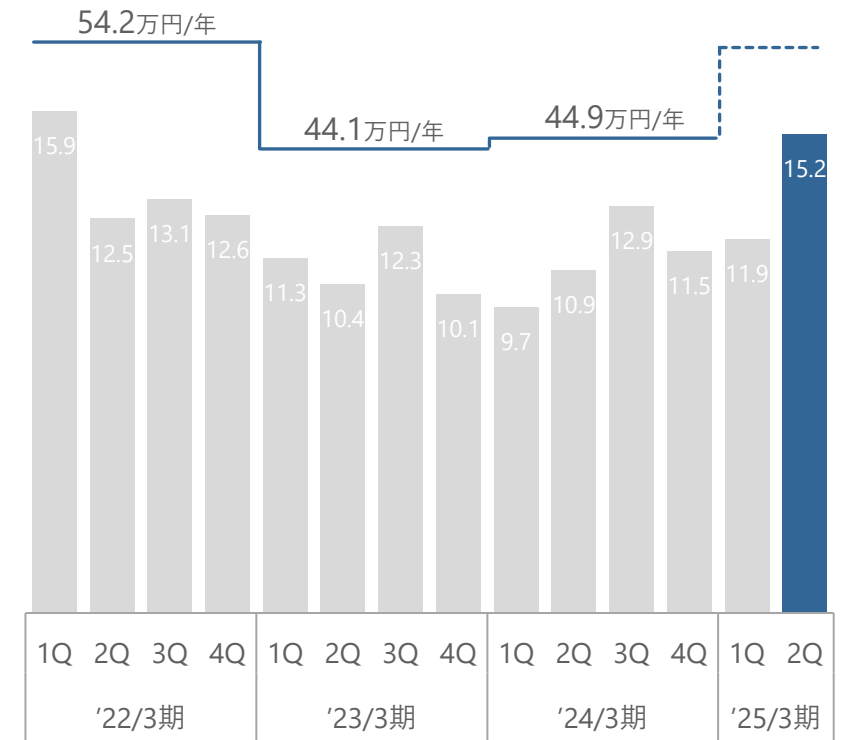
きらり薬局	5 都県	47店舗
加盟薬局	46都道府県	2,072店舗

(2024年9月末現在)



きらりプライムARPU**

(万円/四半期)

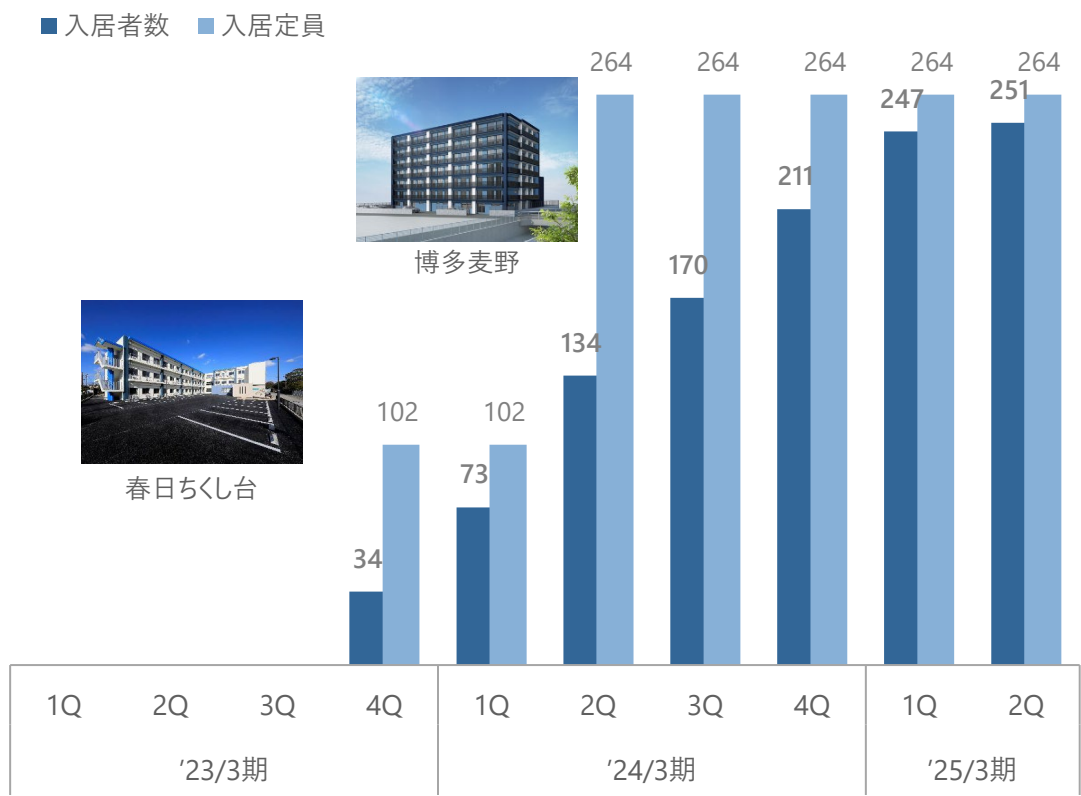


**ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均店舗数

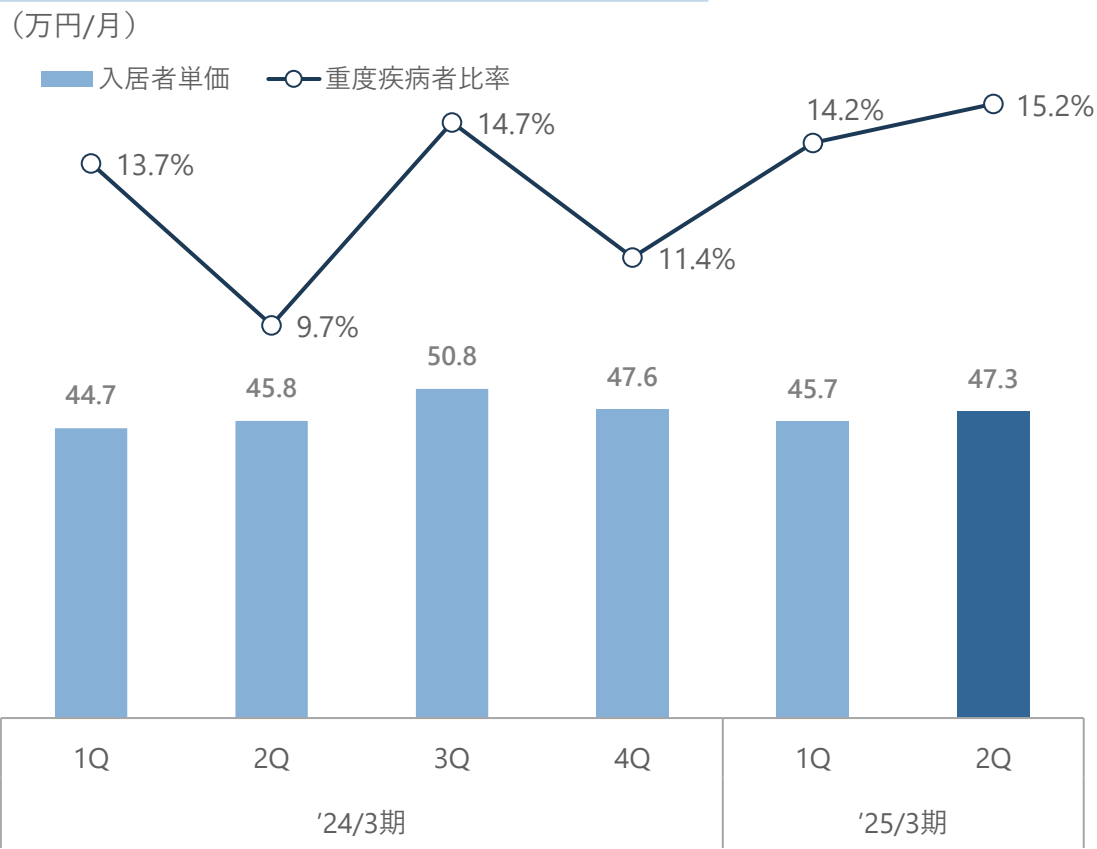
プライマリケアホーム事業KPI

- 2024年10月末時点の施設稼働率は95%。1Qからはほぼフル稼働状況が継続。2024年12月開設予定の熊本はませんも予約受付開始
- 2Qの入居者平均月次単価はおよそ47万円。

定員数・入居者数



重度疾病者比率・入居者単価*



2025年3月期アクションプラン 進捗状況

在宅訪問薬局事業

・ 人材確保への取組

店舗の育成負荷を軽減するため、本部における新入社員の入社時研修を増加。人事部門の定期面談を導入し、入社1年未満の離職を抑制。1Qより離職率は低減傾向が顕著になった。

・ 在宅専門店

在宅専門店舗を配置し、より緻密なドミナント展開を可能に。配送効率の引上げにも直結。期中では5店舗の出店を予定していたが、既存エリア外を含め8店舗開設に増加予定。

・ セントラルファーマシー構想

調剤業務の外部委託解禁に向け、在宅訪問薬局のセントラルキッチン方式を検討。将来的にはきらりプライム加盟店を含めた、仮想ドミナントにつなげる。

・ 新たなエリアへの進出

熊本県、鹿児島県に今期中の初進出を予定。
2024年10月鹿児島県に「きらり薬局松元店」を開局

きらりプライム事業

・ 在宅薬剤師派遣

本格的な在宅医療時代に向け、直接的なコンサルティングサービス（在宅薬剤師の派遣）を展開
薬剤師3名でスモールスタート

・ 電子薬歴システムとの自動連携

ソラミチシステムズが提供する電子薬歴ソフト「CARADA 電子薬歴 Solamichi」と当社在宅支援システム「ファミケア」を連動させる業務提携を開始。生成AIを利用した報告書作成RPAも推進。
2024年11月より報告書RPA店舗導入開始

・ 事業承継薬局のハンズオンサービス

後継者不在、経営難の中小薬局が増加するため、当社のコンサルティングによりバリューアップし事業承継を成立させるサービスを開始

リージョンプライム

・ 高齢者施設建設・運営支援サービス

薬局運営企業に対して高齢者施設建設・運営に関するコンサルティングサービスを提供。直営以外でも薬局、高齢者施設のセットを全国に展開。
1号案件受注決定

プライマリケアホーム事業

・ 施設増設体制

年間2棟以上の開発が可能な体制の整備

・ 熊本市進出準備

直営店舗がない熊本市への進出のため、プロモーションをマスマーケティングを展開し、早期の認知度獲得を検討

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

バランスシート

- 2025/3期2Qの自己資本比率は前期末比2.1ポイント上昇の28.0%
- 総資産は9%拡大。ケアホーム事業資産を自社所有とした影響に加え、事業規模拡大に伴う運転資金増などが増加

(百万円)	2023/3期末 (単体)	2024/3期末 (連結)	2025/3期2Q末 (連結)	前期末比増減額
流動資産	1,959	2,444	2,894	+449
現金及び預金	567	688	888	+200
売掛金	1,152	1,498	1,657	+159
固定資産	955	3,910	4,005	+95
有形固定資産	276	2,997	3,043	+46
無形固定資産	440	364	363	▲ 1
総資産	2,914	6,354	6,900	+545
負債	1,431	4,711	4,965	+253
買掛金	669	751	844	+92
有利子負債*	193	2,629	2,847	+217
リース債務（短期・長期）	57	168	198	+29
純資産	1,483	1,643	1,934	+291
負債及び純資産	2,914	6,354	6,900	+545
自己資本比率	50.9%	25.9%	28.0%	+2.1
ROE	30.0%	26.8%	—	—
ROA	14.1%	11.3%	—	—
総資産回転率	2.4回	1.3回	—	—

キャッシュを厚めに保有

事業規模拡大による影響

新規出店による影響

事業規模拡大による影響

運転資金の調達

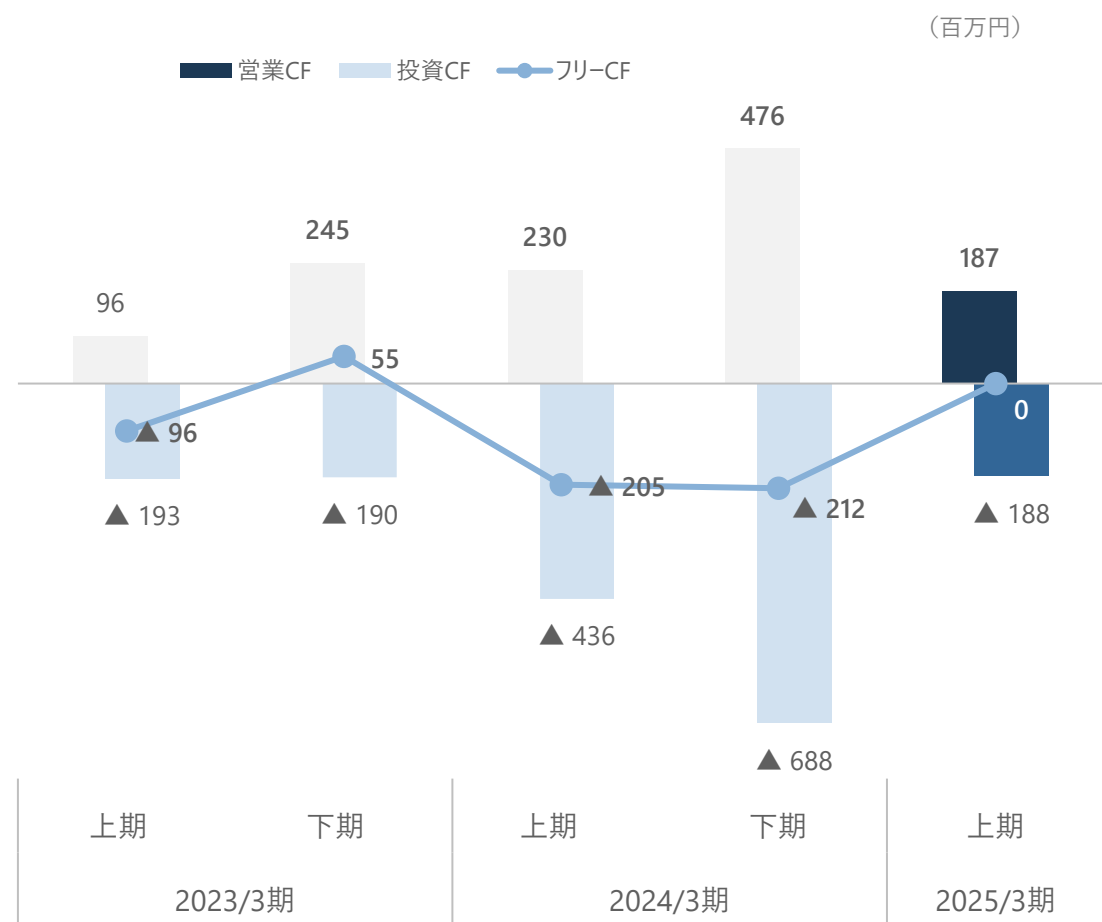
*有利子負債＝短期借入金+1年以内返済長期借入金+長期借入金+社債 ※リース債務は含まず

キャッシュフロー

- 2025/3期上期のFCFは▲0.4百万円とほぼバランス。新規出店に伴う投資CF支払減少でFCFの支払超過傾向はやや一服。なお、営業CFは業績好調ながら法人税の支払い増加等によりやや低水準で推移
- 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)	2024/3期		2025/3期	前年同期比
	上期*	下期	上期	
営業CF	230	476	187	▲42
税引前利益	199	455	435	+235
減価償却費	69	104	128	+59
のれん償却額	7	8	4	▲3
債権債務増減	▲40	▲222	▲66	▲25
投資CF	▲436	▲688	▲188	+248
設備投資等	▲172	▲105	▲133	+38
フリーCF	▲205	▲212	▲0	+205
財務CF	491	46	201	▲290
借入金増減	541	301	217	▲323
新株発行	2	16	0	▲2
期末現預金	853	688	888	+35



- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2025年3月期第2四半期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)**
- 04 トピックス / 中期成長計画
- 05 サステナビリティ経営 / Appendix

業績見通し（連結）

- 期初予想から変更なし。2025/3期は14.1％増収、30.9％営業増益を予想。営業利益は10億円に肉薄。経常利益も過去最高を連続更新の見通し
- 半期ベースでは下期偏重型に変化はないが、上期で通期想定進捗率が約5割に達し、下期のハードルが低下。上下比較では若干の増益で期初想定に到達へ
- セグメント別には、調剤報酬改定効果の浸透や人員定着化効果などにより薬局事業の利益が下期に急増。一方、きらりプライムは追加のリージョンプライム案件は見込まず、コスト上昇もあって下期利益は減少。プライマリケアホームも新拠点開設により、下期は対前年比ベースで初期コスト負担発生の見込み

(百万円)	2024/3期実績			2025/3期			前年同期比増減差異			通期
	上期*	下期	通期	上期実績	下期想定	通期	上期	下期	通期	増減率
売上高	3,899	4,386	8,285	4,719	4,735	9,455	+820	+349	+1,169	+14.1%
在宅訪問薬局事業	3,218	3,312	6,531	3,416	3,324	6,740	+197	+11	+209	+3.2%
きらりプライム事業	377	459	836	543	506	1,050	+166	+46	+213	+25.5%
プライマリケアホーム事業	287	595	883	758	867	1,626	+471	+272	+743	+84.2%
その他事業	16	18	34	0	36	37	▲ 15	+17	+2	+6.7%
営業利益	201	509	710	448	481	929	+247	▲ 28	+219	+30.9%
在宅訪問薬局事業	297	337	635	277	408	685	▲ 20	+70	+50	+7.9%
きらりプライム事業	205	279	485	337	191	529	+131	▲ 87	+44	+9.1%
プライマリケアホーム事業	▲ 67	74	7	133	34	168	+201	▲ 40	+160	21倍
その他事業	▲ 5	▲ 3	▲ 9	▲ 3	3	▲ 0	+1	+6	+8	-
調整額	▲ 229	▲ 178	▲ 408	▲ 296	▲ 156	▲ 452	▲ 66	+22	▲ 44	-
経常利益	199	517	716	435	454	889	+235	▲ 62	+172	+24.1%
当期純利益**	134	306	441	291	326	618	+156	+20	+177	+40.2%

*単体決算
**2024/3期下期以降は連結決算のため親会社株主に帰属する当期純利益

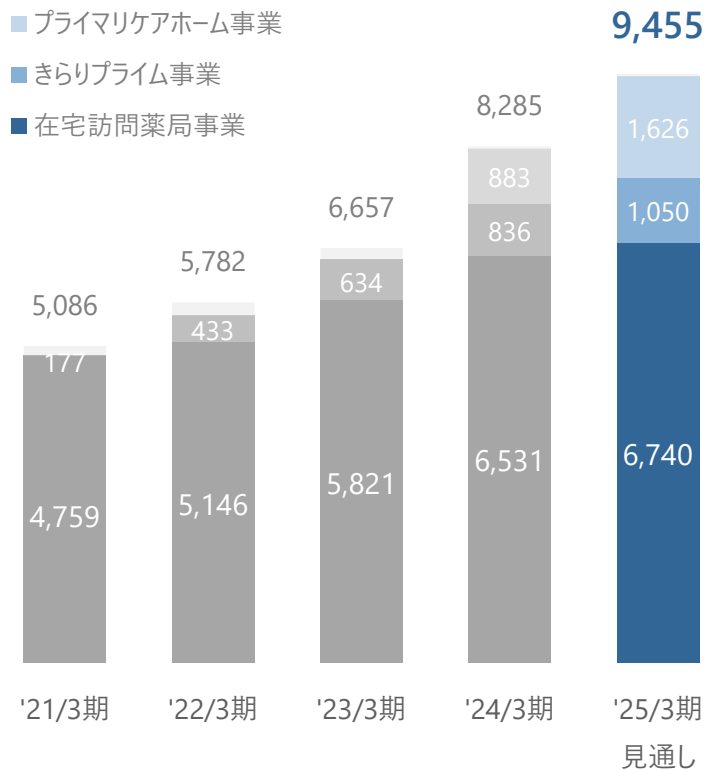
KPI前提

- 売上高ではプライマリケアホーム事業が大きく伸長。きらりプライムを抜き、全社では第二の売上規模に成長の見通し
- 在宅訪問薬局事業では例年並みの店舗開設ピッチを持続。在宅患者数も1万人越えを想定
- きらりプライム事業では、パッケージプランの拡大によりARPU引き上げを推進。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加速

売上高見通し

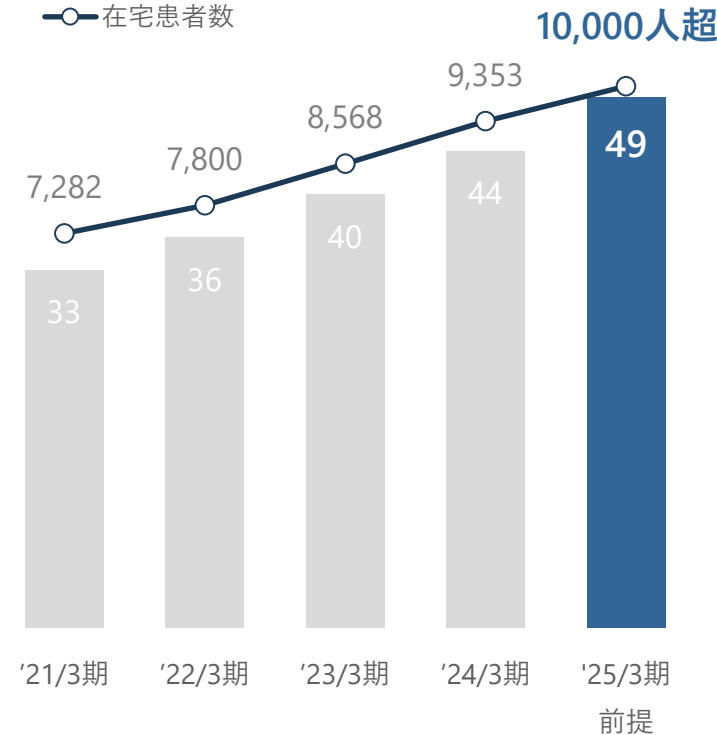
(百万円)

- 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



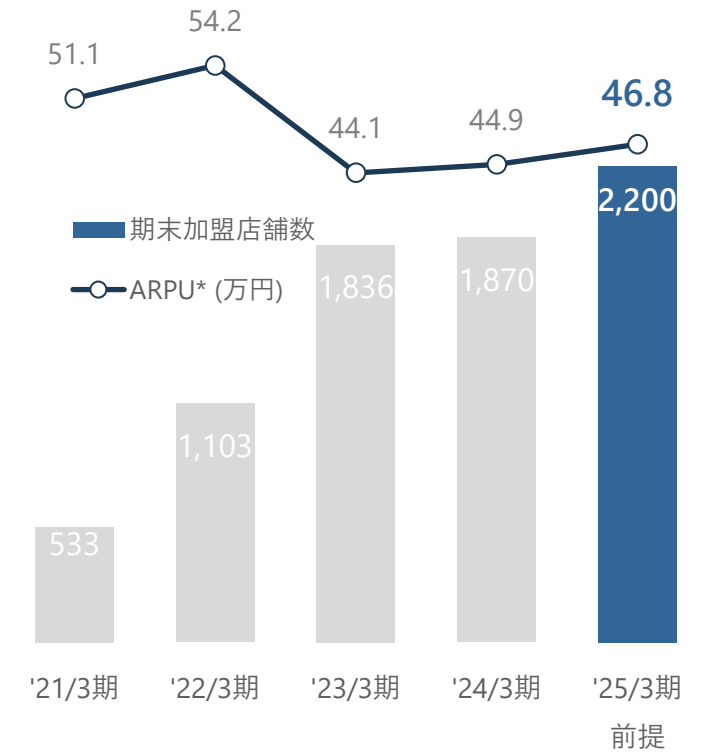
在宅訪問薬局事業 KPI前提

- 店舗数
- 在宅患者数



きらりプライム事業 KPI前提

- 期末加盟店舗数
- ARPU* (万円)

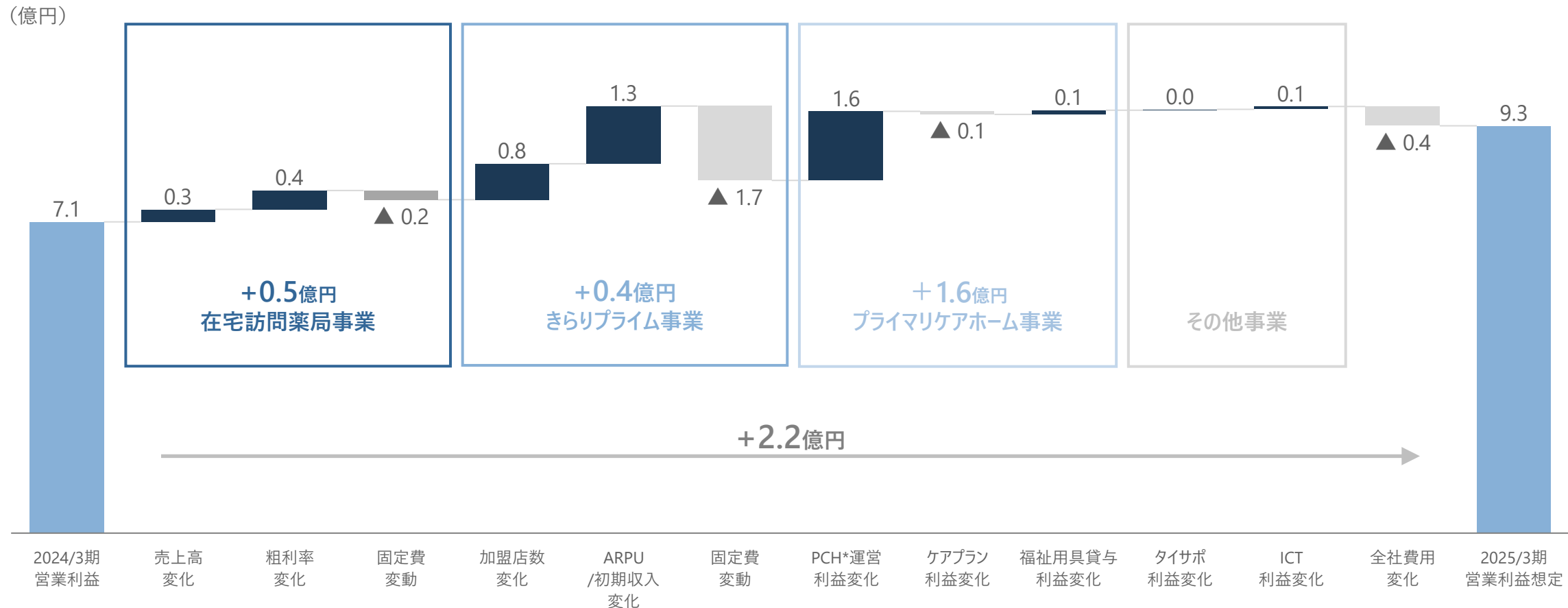


*ARPU = きらりプライム事業売上高（初期収入含む）÷ 期首期末平均加盟店舗数

営業利益想定増減要因分析

- プライマリケアホーム事業が入居率上昇により増益に大きく寄与する見通し
- 在宅訪問薬局事業は、人手不足緩和と原価率正常化で増益へ。調剤報酬改定も利益に寄与する見込み
- きらりプライム事業では、人材強化によるコスト増を見込むがサービスラインナップ拡充によるARPUの上昇が貢献

営業利益増減要因



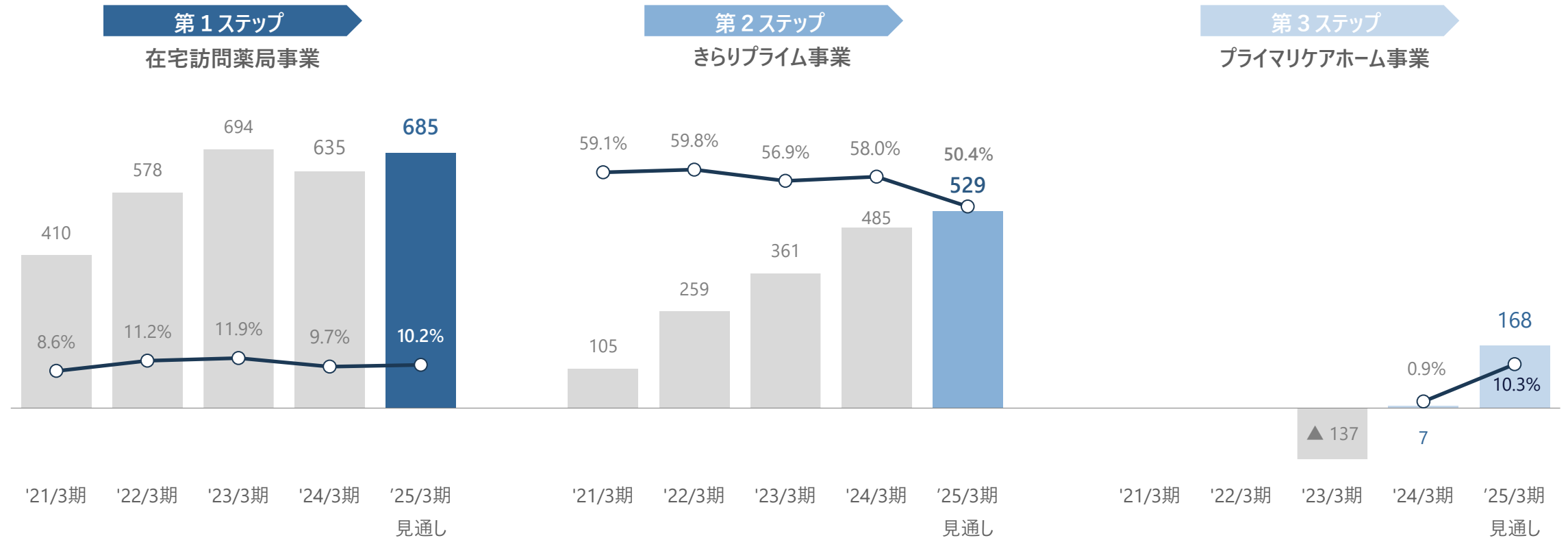
・PCH（プライマリケアホーム）

セグメント別業績予想

- 第1ステップの在宅訪問薬局事業は再加速元年へ。出店増、採用人員の戦力化に加え、オペレーションの抜本的効率化を推進。下期以降の利益率は改善へ
- 第2ステップのきらりプライム事業は増益を見込むも、薬剤師の採用、育成によるコスト増で利益率低下を想定。リージョンプライム案件も下期は追加を想定せず
- 第3ステップのプライマリケアホーム事業では、既存施設は黒字基調が定着。ただし、下期には施設の新規開設を予定し、利益は上期偏重に

セグメント利益・セグメント利益率

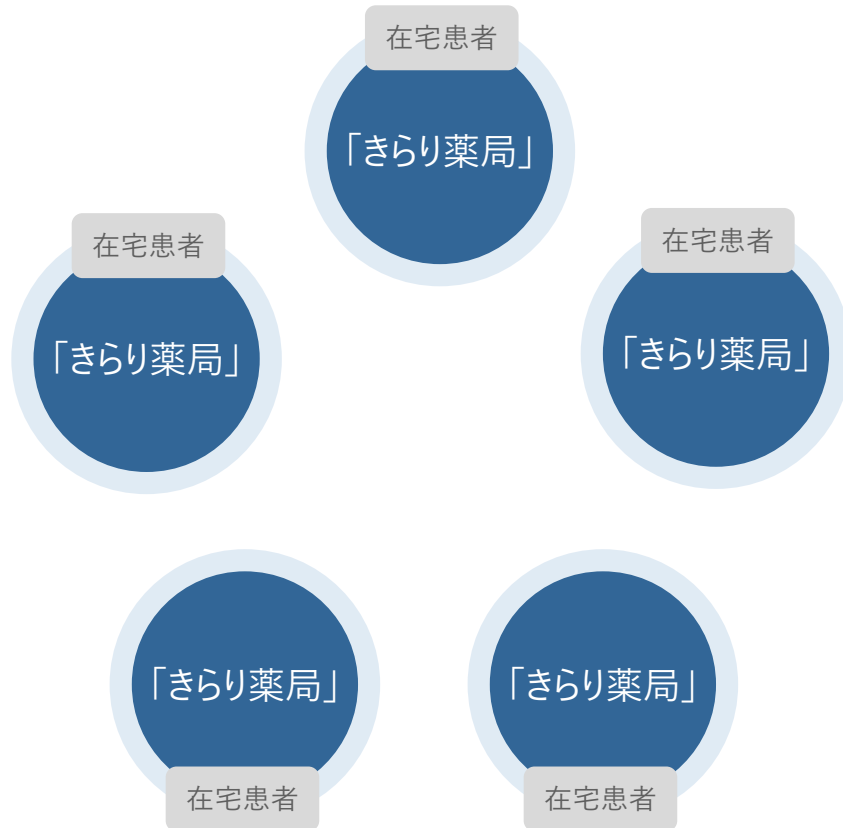
(百万円) (%)



在宅訪問薬局事業の変化：さらなるオペレーション改革

これまでのオペレーション体制

- 各「きらり薬局」がそれぞれの顧客に対し独自に一貫対応
- 近隣の「きらり薬局」がサポートに入る例はあるが、基本的には個店簡潔型で経営



オペレーション改革：「セントラルファーマシー」システム

- 患者が長期的に服用する薬剤（定期薬）の調剤を主体とする24時間稼働のオートメーション化した中核薬局を設置
- 調剤済薬剤を近隣の「きらり薬局」に配送、担当店舗から在宅患者へ投薬
- 各地の「きらり薬局」は業務の一部を中核薬局が担うことで現場負担が軽減され、急性症状への対応など付加価値の高い業務に専念



2024年報酬改定インパクト

今春の報酬改定におけるトレンド

団塊世代が後期高齢者となり、高齢化社会が一気に加速する2025年を迎える直前の報酬改定。**在宅医療・介護が全体的に評価され、重要度はさらに向上。地域で生活をし最期を迎えることのできる「地域包括ケアシステム」強化の流れが明確となる内容**

各事業における影響

在宅訪問薬局事業

- 在宅訪問の評価により、在宅処方箋単価は350円アップの見込み。年間で約6,000万円ほどの報酬増
- 医療用麻薬使用（特に注射剤）や医療ケア児など高度な医療（知識・経験・デバイス）を必要とする患者対応に手厚い評価加算あり。これらに対応できる基本体制は構築済みであり、より対人サービスに注力できる調剤オペレーションを効率化

きらりプライム事業

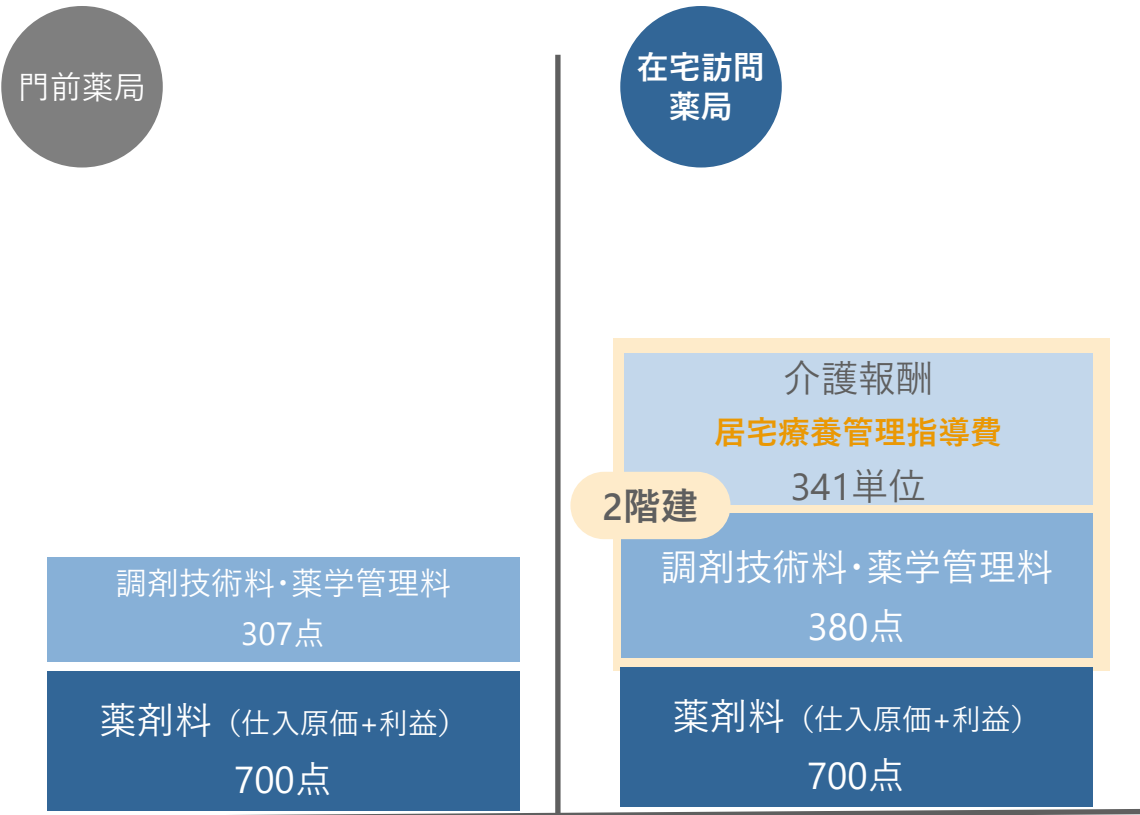
- 在宅訪問の評価により、調剤薬局は「在宅注力型」かそうでないかに二極化する。そのためプライム加盟店はより「在宅注力型」中心の構成へと変化していくと予測
- 加盟店：在宅注力型ではサービス利用拡大によりARPU増加、いっぽう在宅に注力しない薬局は離脱していく可能性あり
- 新規加盟店の伸び如何にかかわらず、サービス利用機会拡大からARPUは増加の見通し

プライマリケアホーム事業

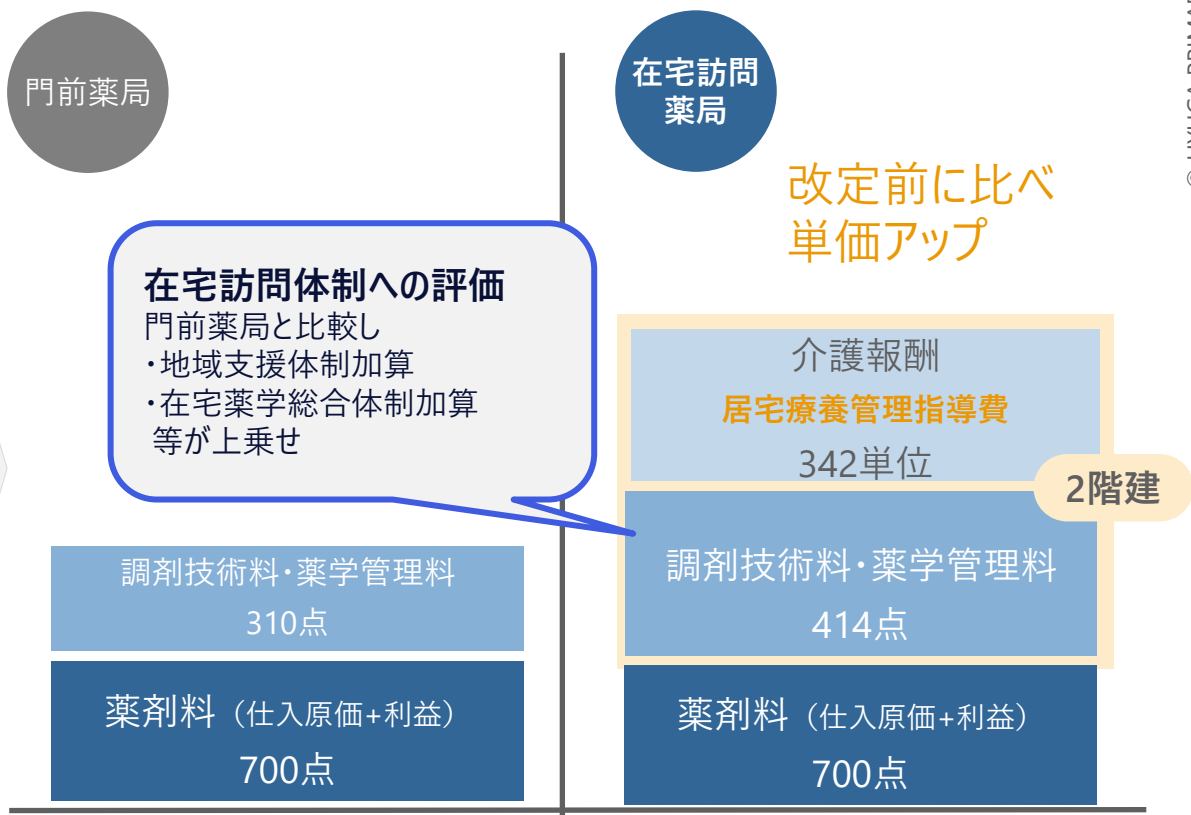
- 定期巡回・随時対応型訪問介護看護においては1%ほどの報酬減。しかし、医療依存度の高い入居者受け入れにより、結果プラス算定となる見込み
- 在宅での看取り（末期がん患者対応含む）においては手厚い評価に。医療保険での訪問看護での加算は今後の期待

調剤関連報酬点数の比較変化

改定前



改定後



『内服薬14日分の処方せん1枚当たりの比較例』

(調剤報酬点数：1点＝10円、介護報酬単位：1単位＝10円)

在宅訪問薬局事業：2024年調剤報酬改定の影響

- 調剤薬局の利益の柱となる、地域医療への貢献実績・体制が評価される「地域支援体制加算」は、一定数の在宅薬剤管理の実績が必須となった。全国の調剤薬局が「在宅訪問」を求められる時代へと変化。
- 医療用麻薬使用（特に注射剤）や医療ケア児など高度な医療（知識・経験・デバイス）を必要とする患者への対応に手厚い評価加算あり。当社は長年における在宅症例実績・経験から、あらゆる患者の対応や受入れが可能。単価の高い在宅患者がより集まると推測。
- 医療依存度の高い在宅患者への対応やそれに伴う訪問医・ケアマネジャー等との連携に重きをおけるよう、調剤オペレーションを効率化。

◆きらり薬局平均モデルの場合：受付処方箋枚数/月 850枚 うち 在宅処方箋450枚

改定で影響があった項目（抜粋）		改定前	→	改定後
調剤基本料	※地域支援体制加算、 連携強化加算含む	910円	⊖10円	900円
薬剤調整料	在宅患者調剤加算	150円	⊖150円	-
薬学管理料	在宅薬学総合体制加算 ※在宅処方箋に限る	-		500円
居宅療養管理指導費 ※在宅処方（介護）		一律 ⊕10円		

加算廃止
加算新設

処方箋1枚あたり **在宅処方箋は350円アップ**
外来処方箋の単価は下がるものの、
・オンライン服薬指導算定
・医療用麻薬持続注射加算
・在宅中心静脈栄養療法加算
・医療DX推進体制整備加算 等で
事業部全体で約6,000万円報酬増見込み

プライマリケアホーム事業：出店戦略



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



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1日開設
- 所在地：〒812-0882 福岡県福岡市博多区麦野2丁目22番20
- 定員数162名



3棟目 「プライマリケアホームひゅうが熊本はません」

- 2024年12月13日開設予定
- 所在地：熊本市南区田迎3丁目11番18号
- 定員数168名



4棟目 「プライマリケアホームひゅうが久留米聖マリア病院前駅」（仮称）

- 2025年4月開設予定
- 所在地：福岡県久留米市津福本町600番7号
- 定員数150名



- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2025年3月期第2四半期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 04 トピックス / 中期成長計画**
- 05 サステナビリティ経営 / Appendix

大手オンライン流通業者による薬局サービス参入について

Q：在宅型薬局に影響はありますか？ ▶ A：ありません

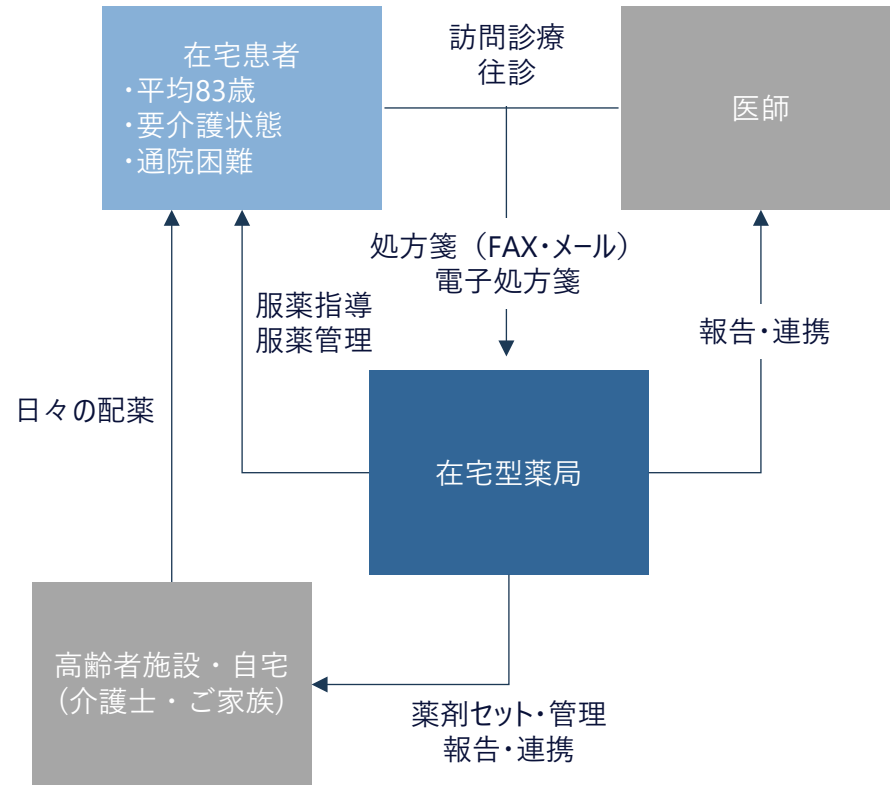
当社との相違ポイント

	当社（在宅型薬局）	大手流通業者
ターゲット層	・高齢者 ・要介護状態 ・通院困難 ・薬の管理に支援が必要	・ITリテラシーの高い方 ・利便性重視 ・自身で薬の管理が可能
利用条件	在宅で療養を行っており 通院が困難と医師より診断された方	電子処方箋・オンライン服薬指導が必須
薬の管理	訪問薬剤師・施設スタッフや支援者	本人
患者の状況	服薬状況を含め医師・ケアマネジャーなど 連携する職種に都度情報共有	服薬状況の共有は基本なし

在宅型薬局と大手オンライン流通業者による薬局サービスの違い

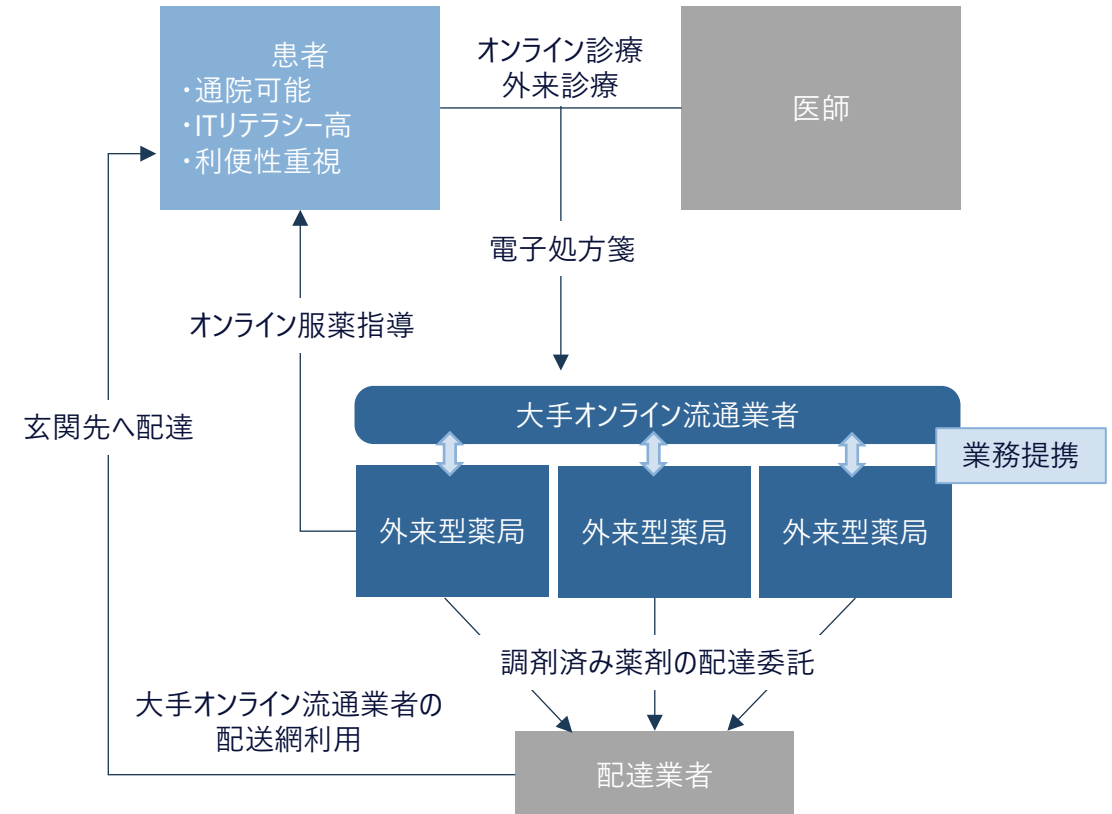
在宅型薬局

- 支援者も常時寄り添って介護支援できるわけではない
- 支援者は薬の専門家でないことがほとんどであるため、異変時等イレギュラー対応が難しい
- 患者の体調・理解度、支援状況、生活環境に合わせ、処方設計や配薬を行う 玄関先に薬が届くだけでは服用は難しい



大手オンライン流通業者による薬局サービス

- 今後対応の速さや利便性を重視する患者はオンライン服薬指導利用へ切り替わる可能性がある
- 電子処方箋対応可能な医療機関数は約3,000件（全体の1.7%）*

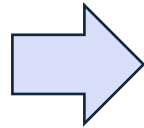


* 令和4（2022）年 医療施設(動態)調査・病院報告の概況、厚生労働省「電子処方せん対応の医療機関・薬局リスト（2024年7月14日時点）」

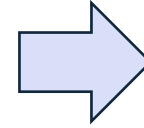
在宅患者は 薬の配達だけでは服用につながらない



- ・患者に渡された退院時処方
- ・一包化されているだけでは正しい服用にはつながりにくい



- ・日付記入、色ライン追加
- ・別袋薬も合わせて留める
- ・別医療機関からの処方薬と併用確認



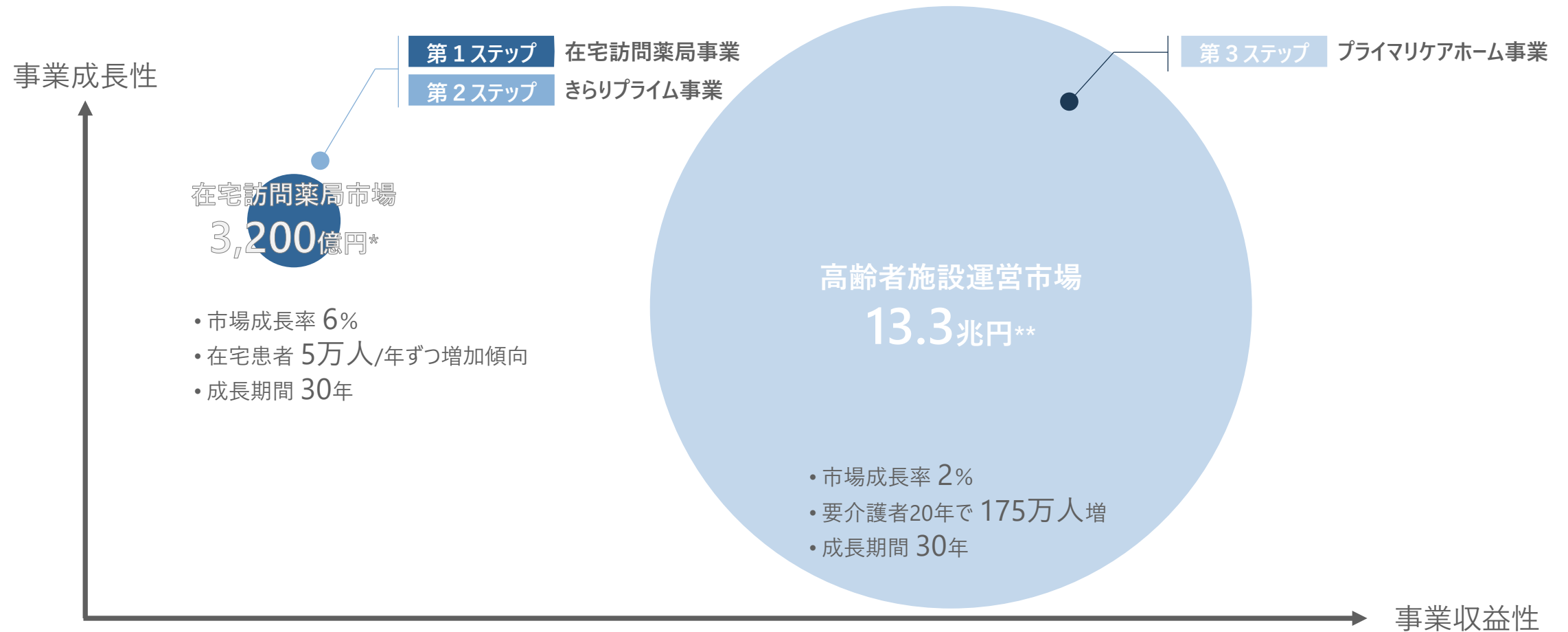
- ・患者の状況に合わせた薬剤の管理方法提案
- ・服用状況の継続管理
- ・医師やケアマネジャーとの情報共有

オンライン診療・服薬指導の進展に伴い薬剤配達が外部委託となったとしても、
患者のニーズに合わせて対応する**在宅型薬局の優位性は保たれる**

- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2025年3月期第2四半期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 04 **トピックス / 中期成長計画**
- 05 サステナビリティ経営 / Appendix

市場分析（再掲）

- 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（再掲）

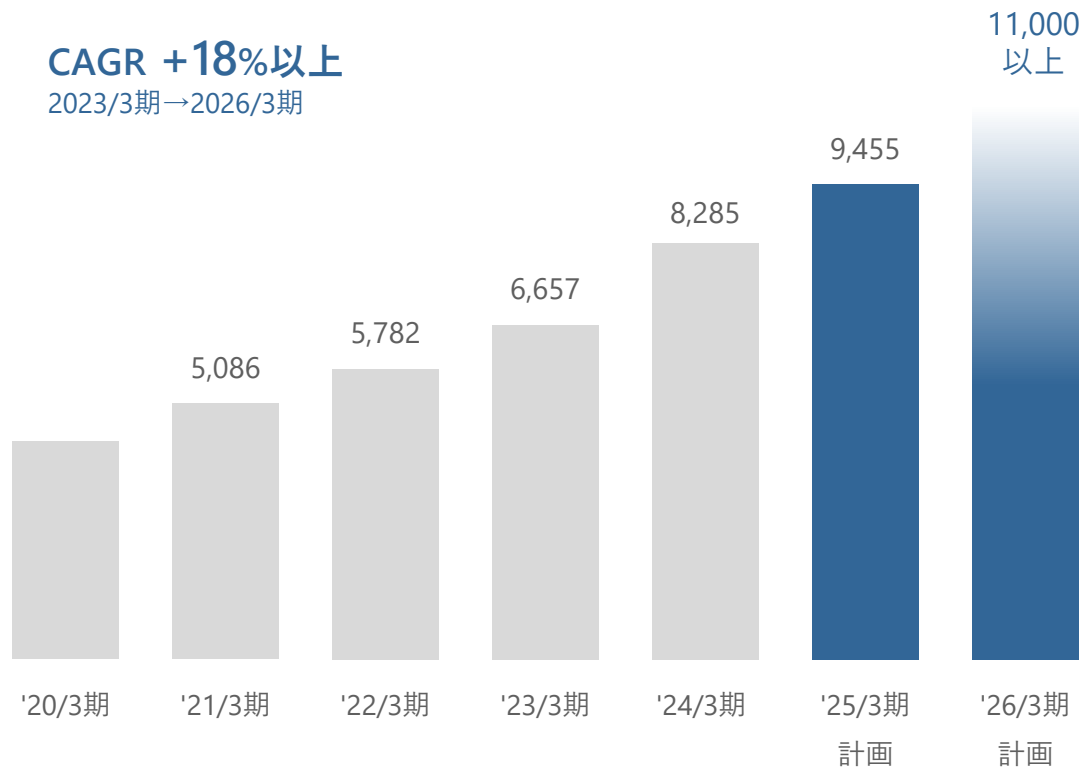
- プライマリケアホーム事業の開始により2023年5月に計画を一部修正（売上目標は上方修正、利益目標は施設開設コストの増加を見込み下方修正）
- 当面の目標は、2025/3期に売上高92億円以上、経常利益率10%以上を設定。一段の成長加速に向けて戦略展開する方針に変更はなし
- 成長の牽引役は、在宅訪問薬局事業、きらりプライム事業にプライマリケアホーム事業を加えた3事業。長期展開に向けて成長の第3ステップに位置づけるプライマリケアホーム事業を早急に成長軌道に乗せていく方針

売上高

（百万円）

CAGR +18%以上

2023/3期→2026/3期

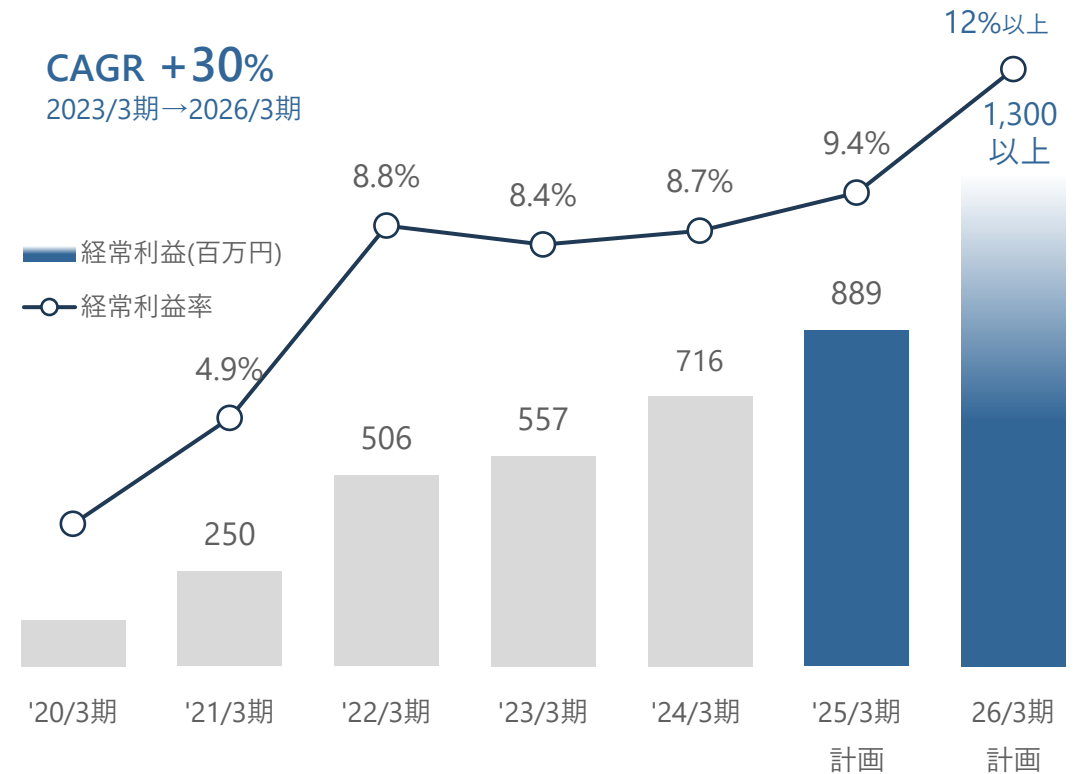


経常利益・経常利益率

（百万円）（%）

CAGR +30%

2023/3期→2026/3期



- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2025年3月期第2四半期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 04 トピックス / 中期成長計画
- 05 サステナビリティ経営 / Appendix

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

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

トップメッセージ

当社は2007年の設立以来、「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。」という企業理念の実現を目指して、在宅訪問薬用事業を中心とし、医療・介護両分野において患者様・利用者様をトータルサポートするサービスを提供してまいりました。

ESG経営方針の全体像（1）中長期ビジョンとSDGsへの考え方

中長期ビジョン

当社は、「患者さんが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。」という企業理念を掲げ、「地域包括ケアシステムのプラットフォームとなる」ことを目標に、在宅医療・介護分野で事業展開してまいりました。

SDGsへの考え方

当社は、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発目標：SDGs」の達成に向けて、事業を通じて社会課題の解決を目指しています。特に当事業と親和性が高いと考えるのは、次の5つの

マテリアリティマッピング

短期的で優先度は高いが、将来的な課題として認識すべき領域

社会からの要請・期待などを把握しながら取り組む領域（施策具現化）

最優先で取り組むべき領域（施策具現化・KPI設定）

マテリアリティとSDGs17の目標への貢献

重点課題グループとSDGs17の目標への貢献

重点課題グループ	SDGs 17の目標
I 地域包括ケアシステムとして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	3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17
II 社会インフラとしての安心安全な医薬品提供	3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17
III 環境保護・負荷低減への対応	7, 12, 13, 14, 15, 16, 17
IV 多様な人材の育成・活躍と医療・介護現場の活性化支援	4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17
V ガバナンス強化	16, 17

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 決算概要 (2025年3月期第2四半期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 04 トピックス / 中期成長計画
- 05 サステナビリティ経営 / Appendix

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

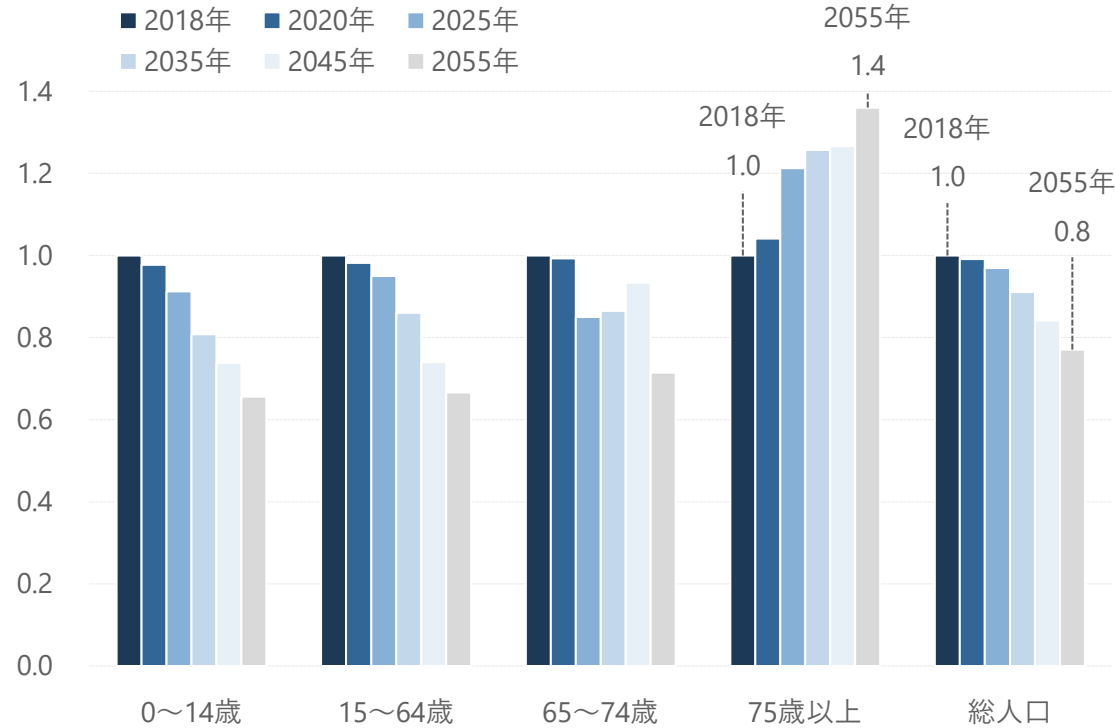
- 今後より増加すると予想される在宅患者数に対し、本質的な在宅調剤機能を提供可能なネットワークづくりと医療と介護をシームレスに連携させる機能づくりが急務
- 安心・安全で質が高く効果的・効率的な医療・介護サービスを提供する上で、患者の薬物療法に関しても、有効で安全な薬物療法を切れ目なく継続的に受けられるようにすることが必要

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

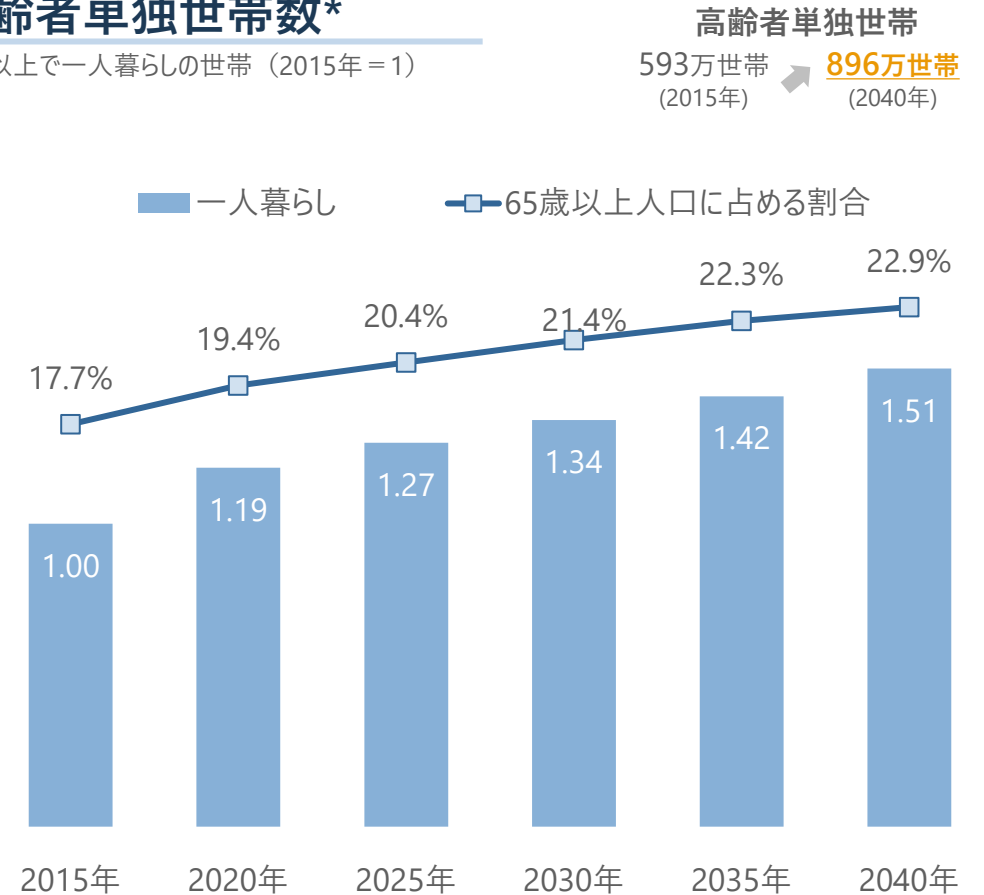
年代別人口の変化

(2018年 = 1)



高齢者単独世帯数*

65歳以上で一人暮らしの世帯（2015年 = 1）

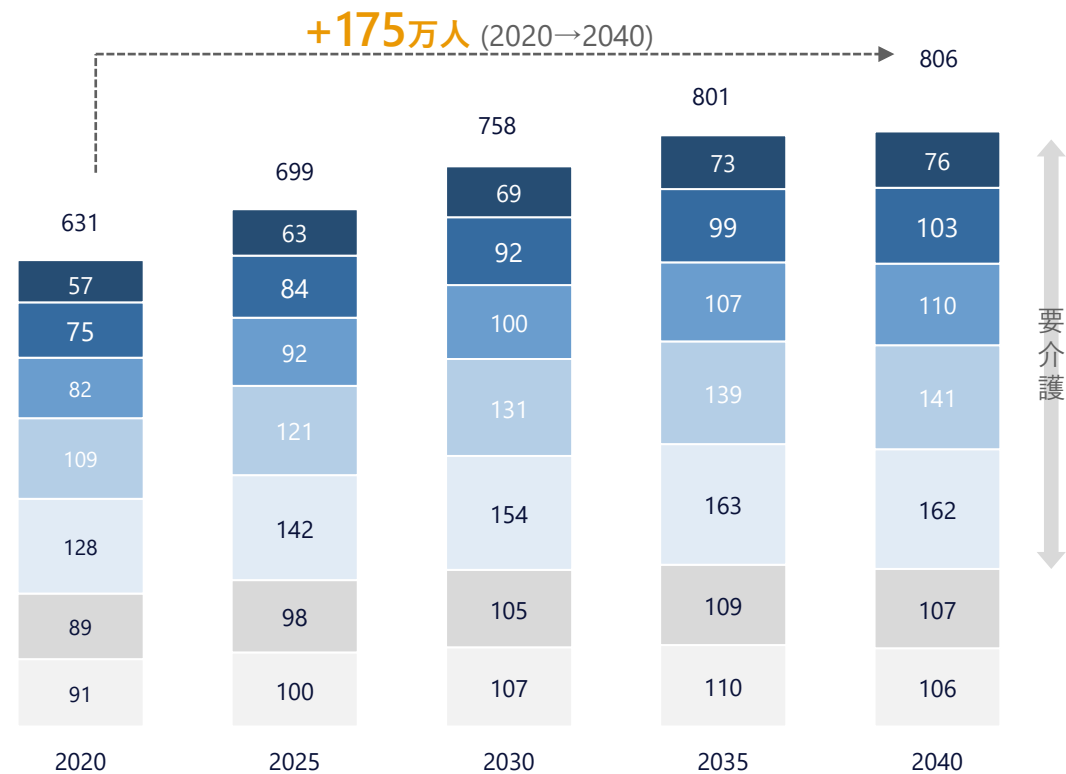


事業環境 要介護認定者数

- 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)

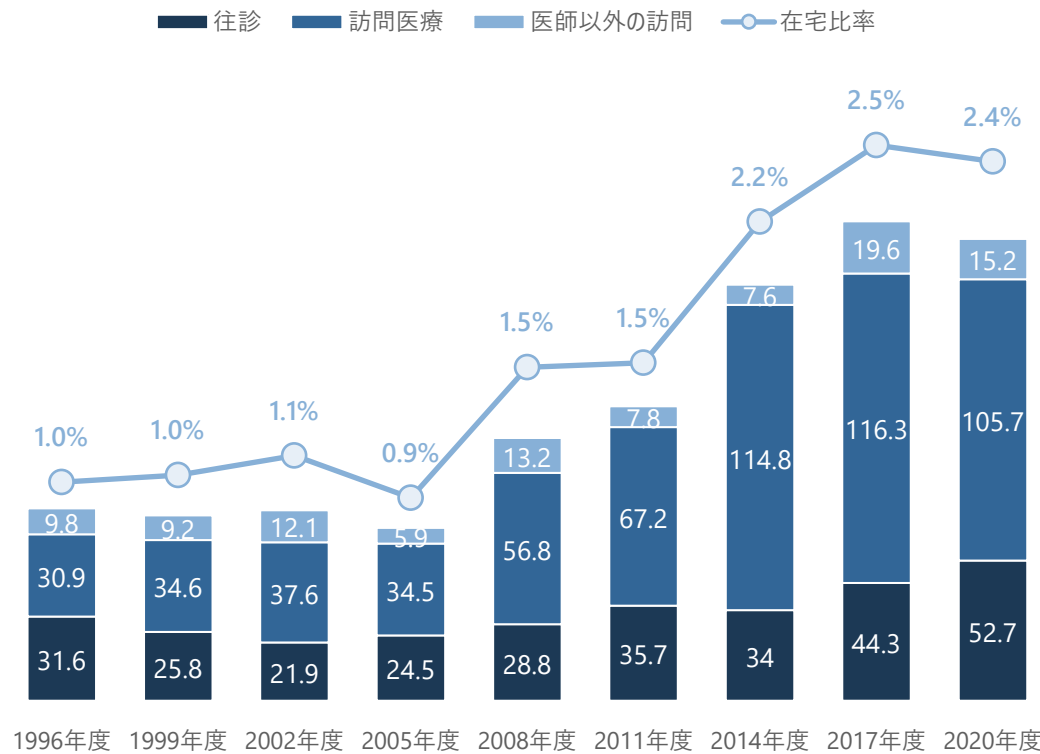
	増加率	増加数
要介護 5	33 %	19 万人
要介護 4	37 %	28 万人
要介護 3	34 %	28 万人
要介護 2	29 %	32 万人
要介護 1	27 %	34 万人
要支援 2	20 %	18 万人
要支援 1	16 %	15 万人
合計	28 %	175 万人

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17.3万人/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

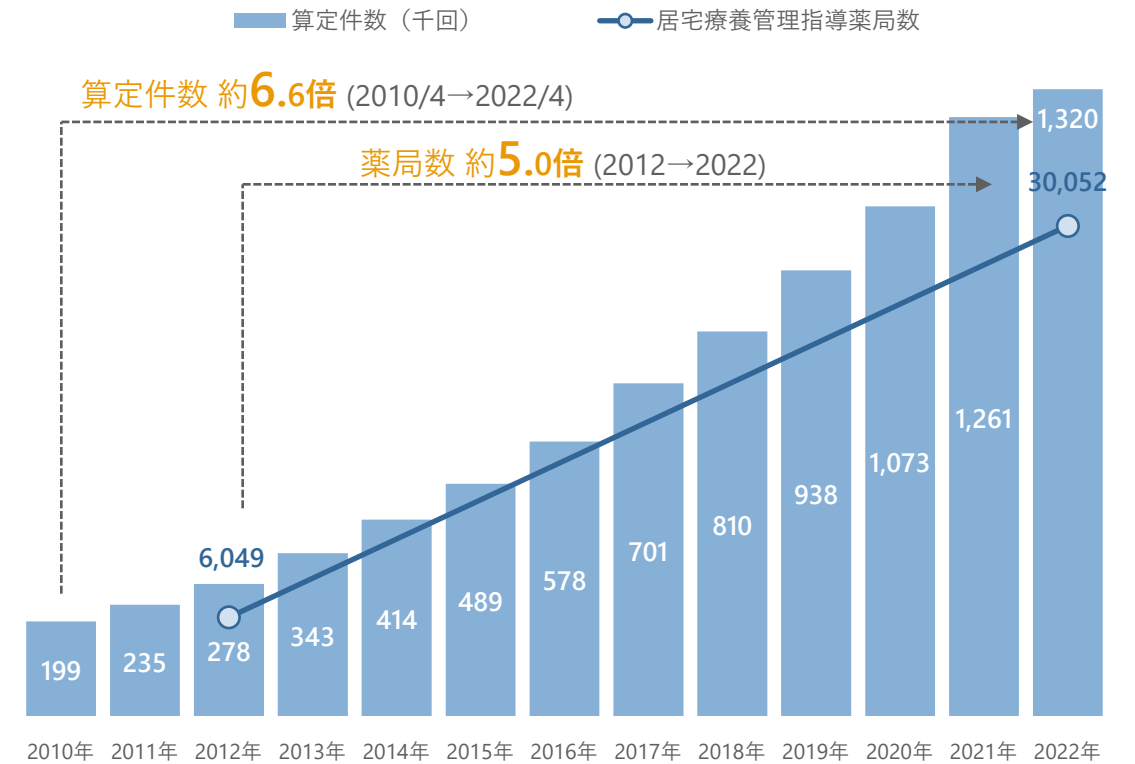
在宅患者数・ 全患者に占める在宅患者比率

(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

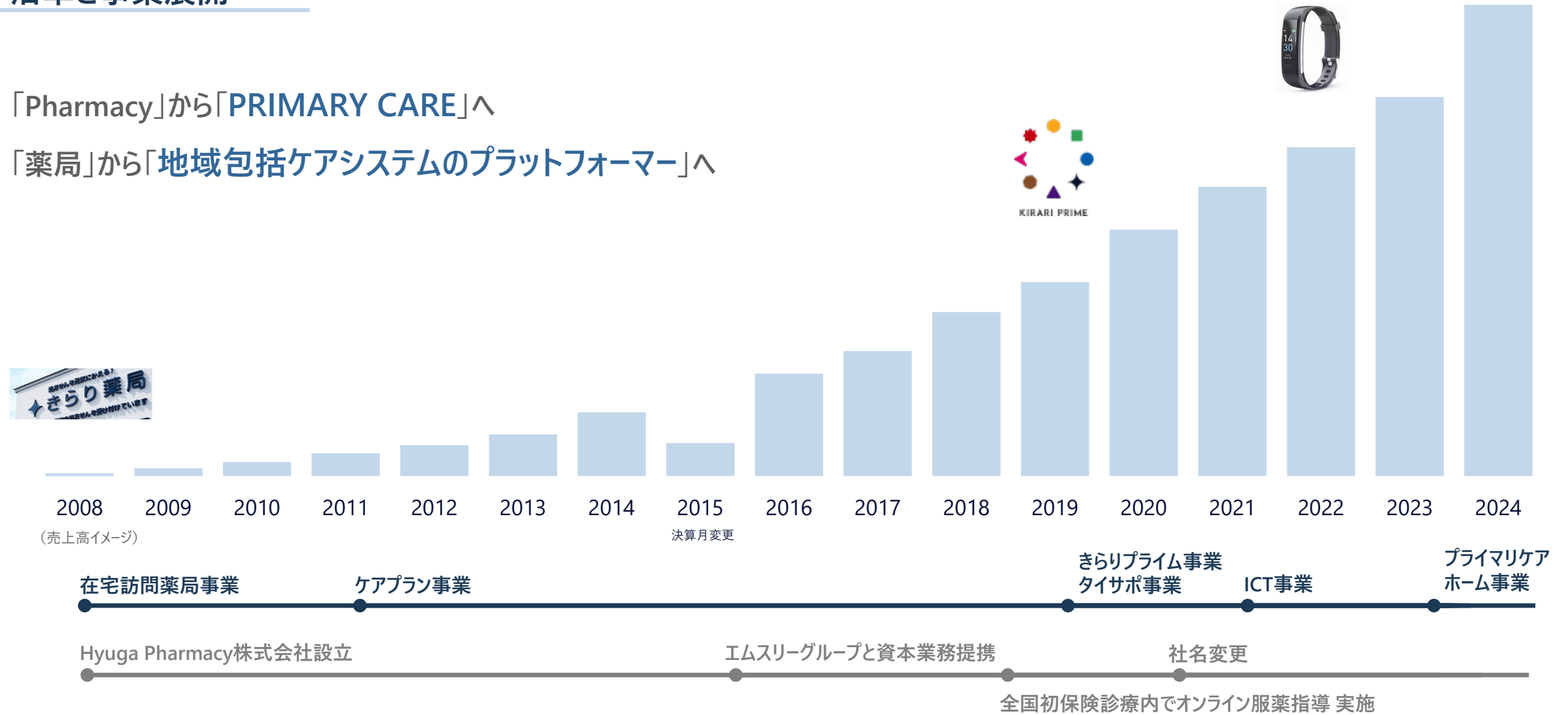
(店舗)・(千回・各年4月)



HYUGA PRIMARY CARE 会社概要

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マー**」へ



		第11期	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期	第17期
決算年月		2018年3月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月
売上高	(千円)	2,884,128	3,410,342	4,331,638	5,086,031	5,782,604	6,657,448	8,285,853
経常利益	(千円)	58,882	64,181	122,368	250,720	506,182	557,751	716,880
当期純利益	(千円)	13,273	14,197	32,903	97,140	328,454	382,876	441,027
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	104,742	171,915	185,912	195,382
発行済株式総数	(株)	11,074	11,074	11,074	11,369	3,499,100	3,572,000*	7,246,000
純資産額	(千円)	455,737	469,935	502,838	609,463	1,072,264	1,483,134	1,643,125
総資産額	(千円)	1,472,458	1,658,986	1,771,859	2,015,029	2,531,605	2,914,911	6,354,996
1株当たり純資産額	(円)	137.18	141.45	151.36	178.69	153.22	207.61**	231.46
1株当たり当期純利益	(円)	4	4.27	9.9	28.99	47.90	53.92**	62.05
自己資本比率	(%)	31.0	28.3	28.4	30.2	42.4	50.9	25.9
自己資本利益率（ROE）	(%)	3.0	3.1	6.8	17.5	39.1	30.0	26.8
営業キャッシュ・フロー	(千円)	－	－	34,733	351,821	484,597	342,252	706,642
投資キャッシュ・フロー	(千円)	－	－	▲165,236	▲77,591	▲320,255	▲383,393	▲1,125,097
財務キャッシュ・フロー	(千円)	－	－	▲6,259	36,641	16,927	▲110,728	538,778
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	－	－	227,416	538,288	719,557	567,688	688,010
従業員数（他、平均臨時雇用者数）	(人)	190 (59)	226 (68)	283 (93)	312 (96)	329 (102)	442 (100)	544 (113)

* 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。

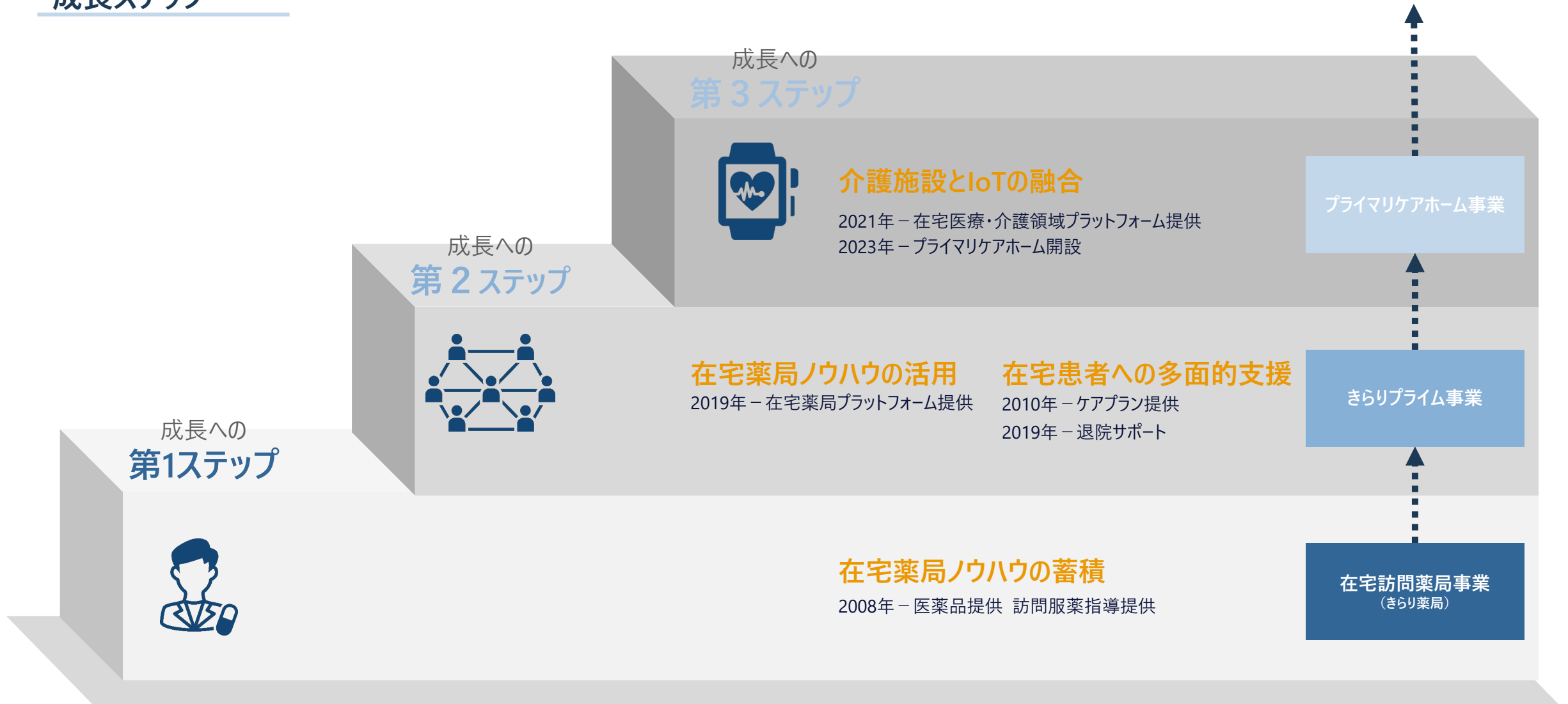
** 当社は2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。第16期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算定しております。

※財務ハイライトは有価証券報告書の計算方法を採用して記載しております

成長への第3ステップ強化

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 ICT事業

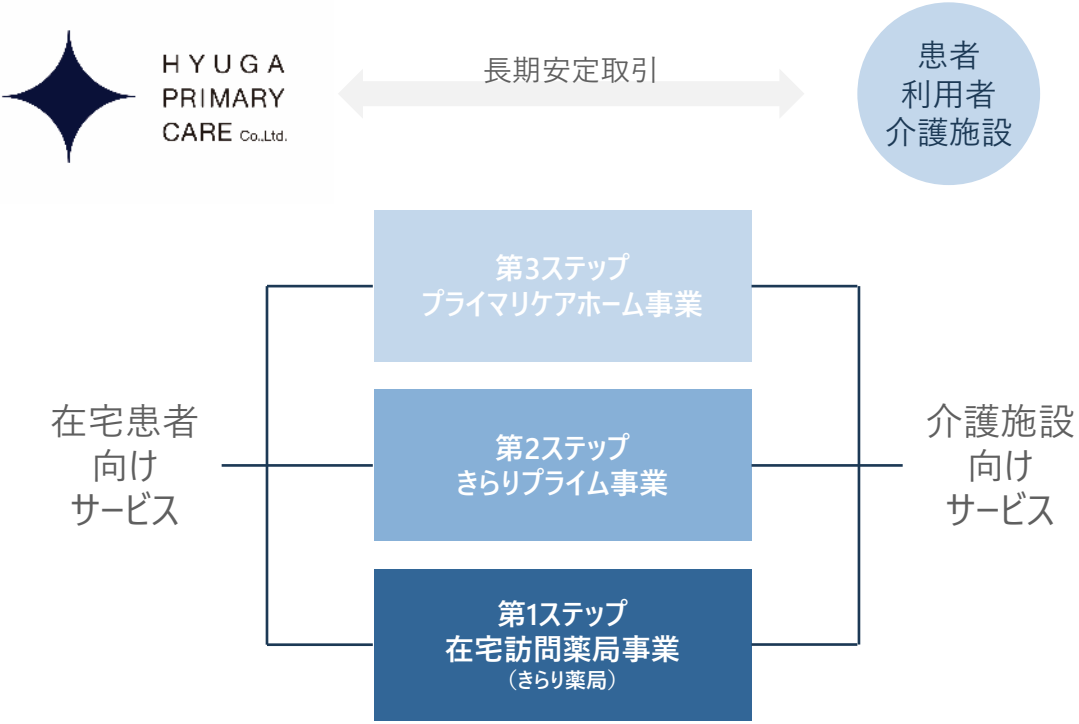
Primary Care Robot®

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

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

定期的に居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

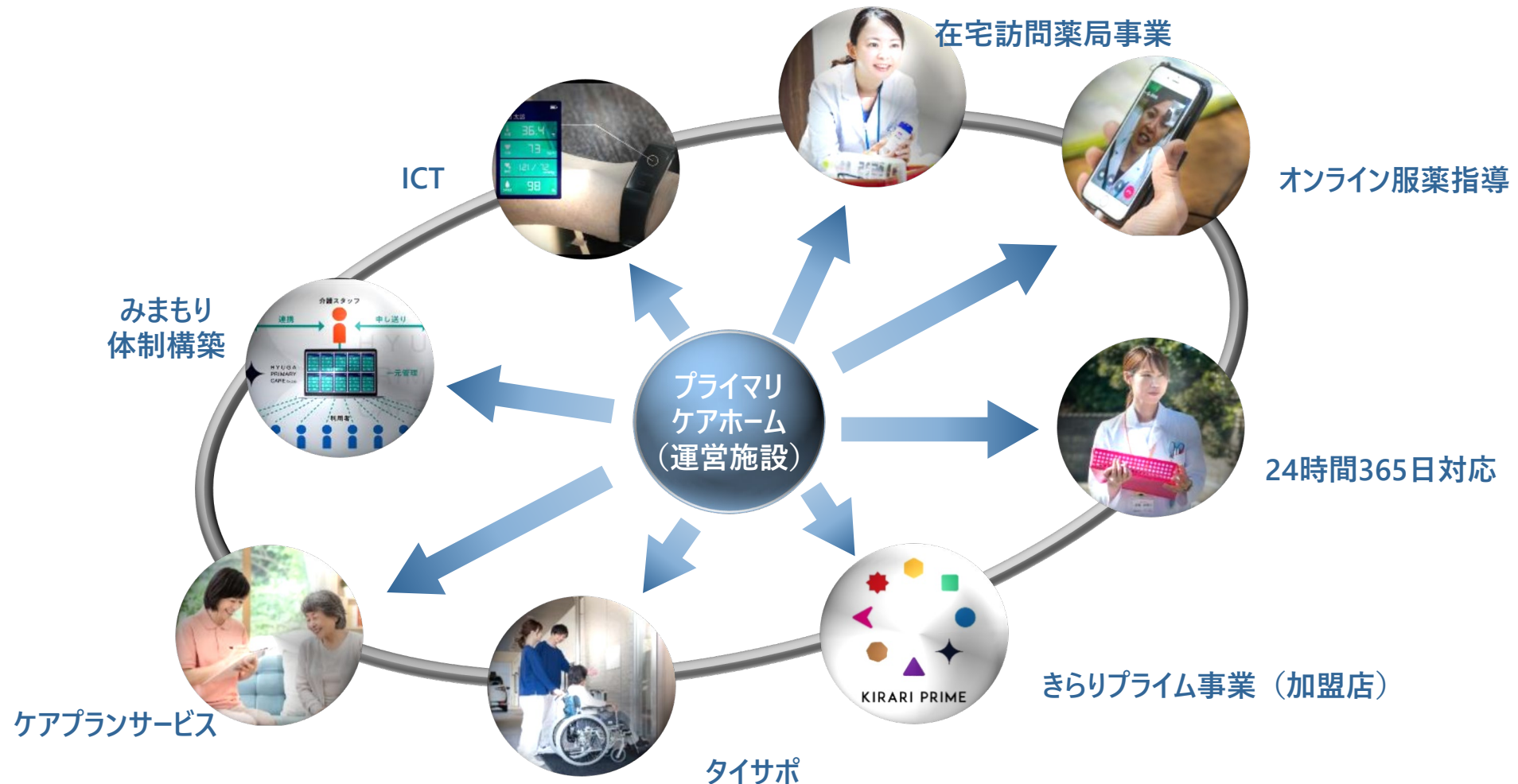
*定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービスとは...

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、ケアプランサービス、ICT等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



第1ステップ 在宅訪問薬局事業

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

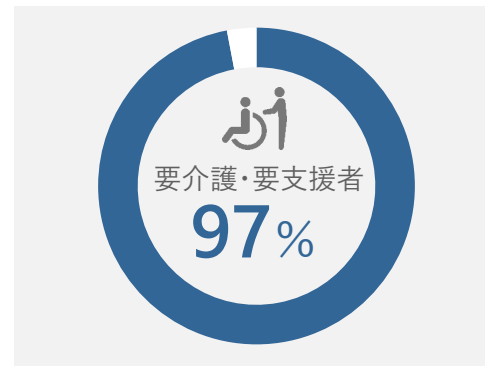
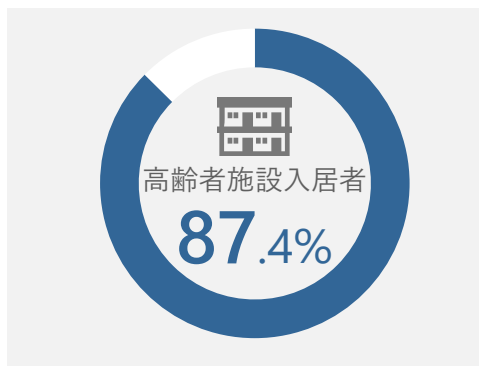
患者が**24時間365日**、
自宅で「**安心**」して療養できる**社会インフラ**の一つ

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)



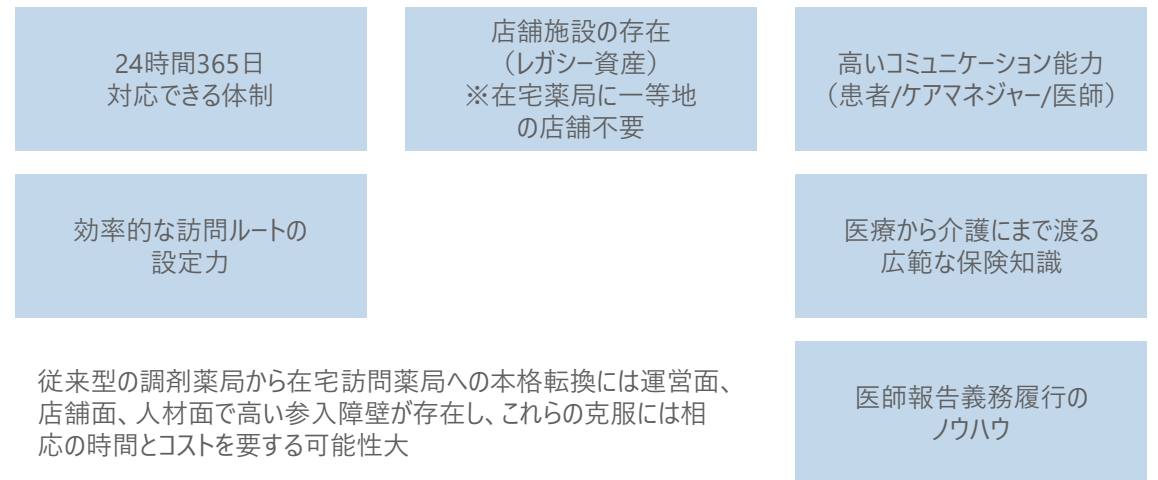
高い参入障壁

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

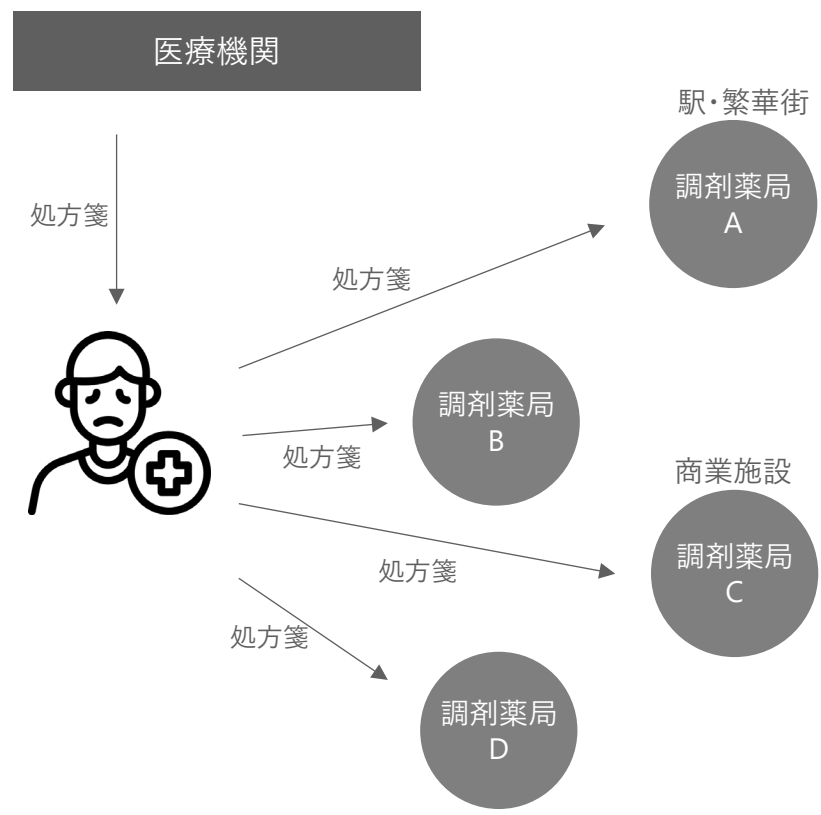


在宅訪問薬局事業（２）出店の狙いと立地

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

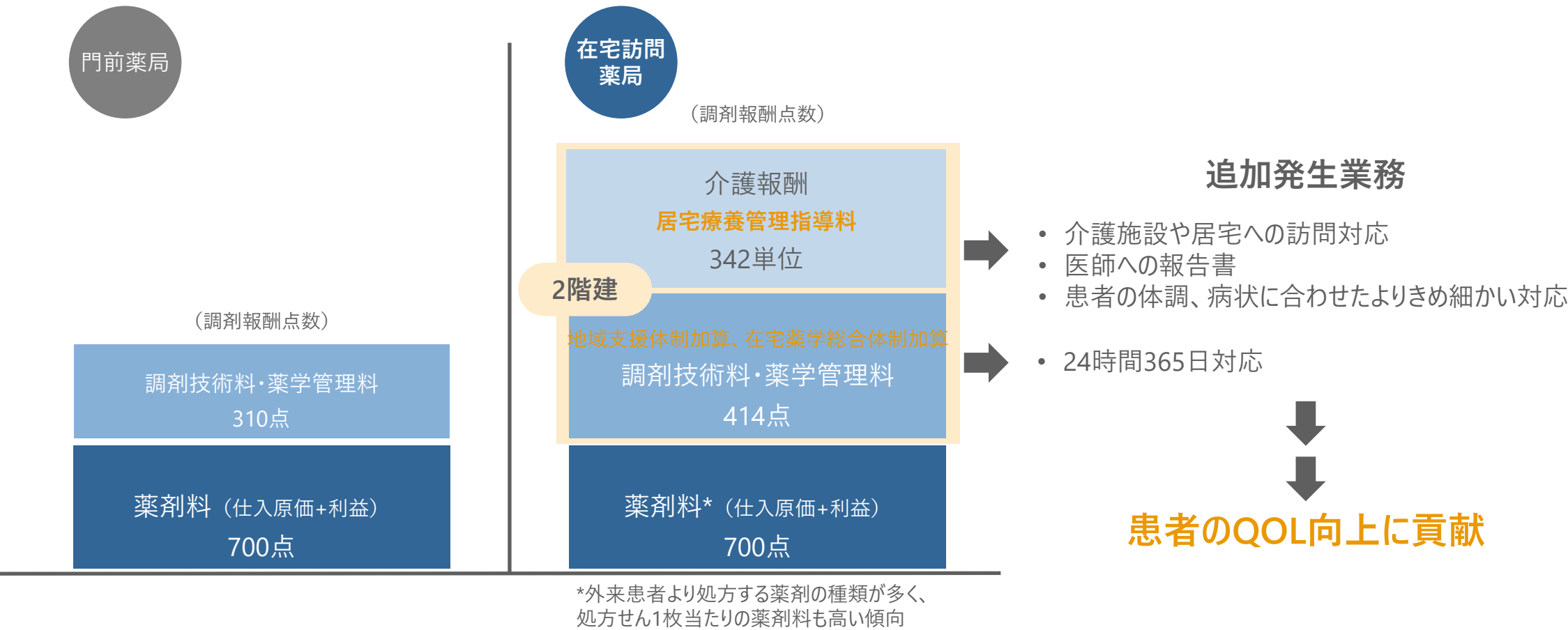
「患者と契約締結後、薬剤師が訪問」

- 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も強固となり、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』

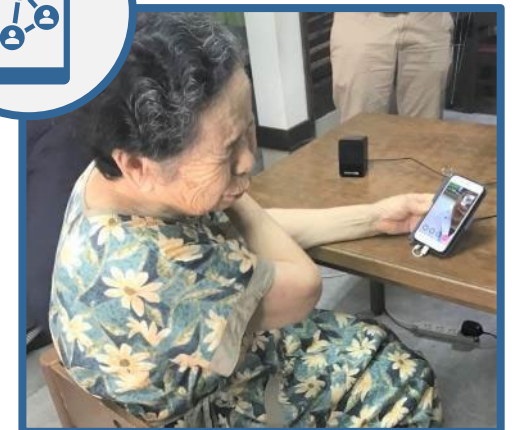
在宅訪問薬局事業（４）介護施設へのオンライン服薬指導 実施中

- 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、適切な情報が把握でき、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)

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



介護士

薬剤師

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



看護師

薬剤師

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



薬剤師

医師

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

薬剤師

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



施設長

薬剤師

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

第2ステップ 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・リカーリング売上高比率 90%

(2022年3月期)

基本料金

(1法人) 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・ケアマネジャーへの報告書作成支援

コンサルティングサービス

年間パッケージ

きらり塾（6回シリーズ）
緩和ケア・技術料算定支援 等

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』

第3ステップ プライマリケアホーム事業

施設概要とポジショニング

施設コンセプト・特徴

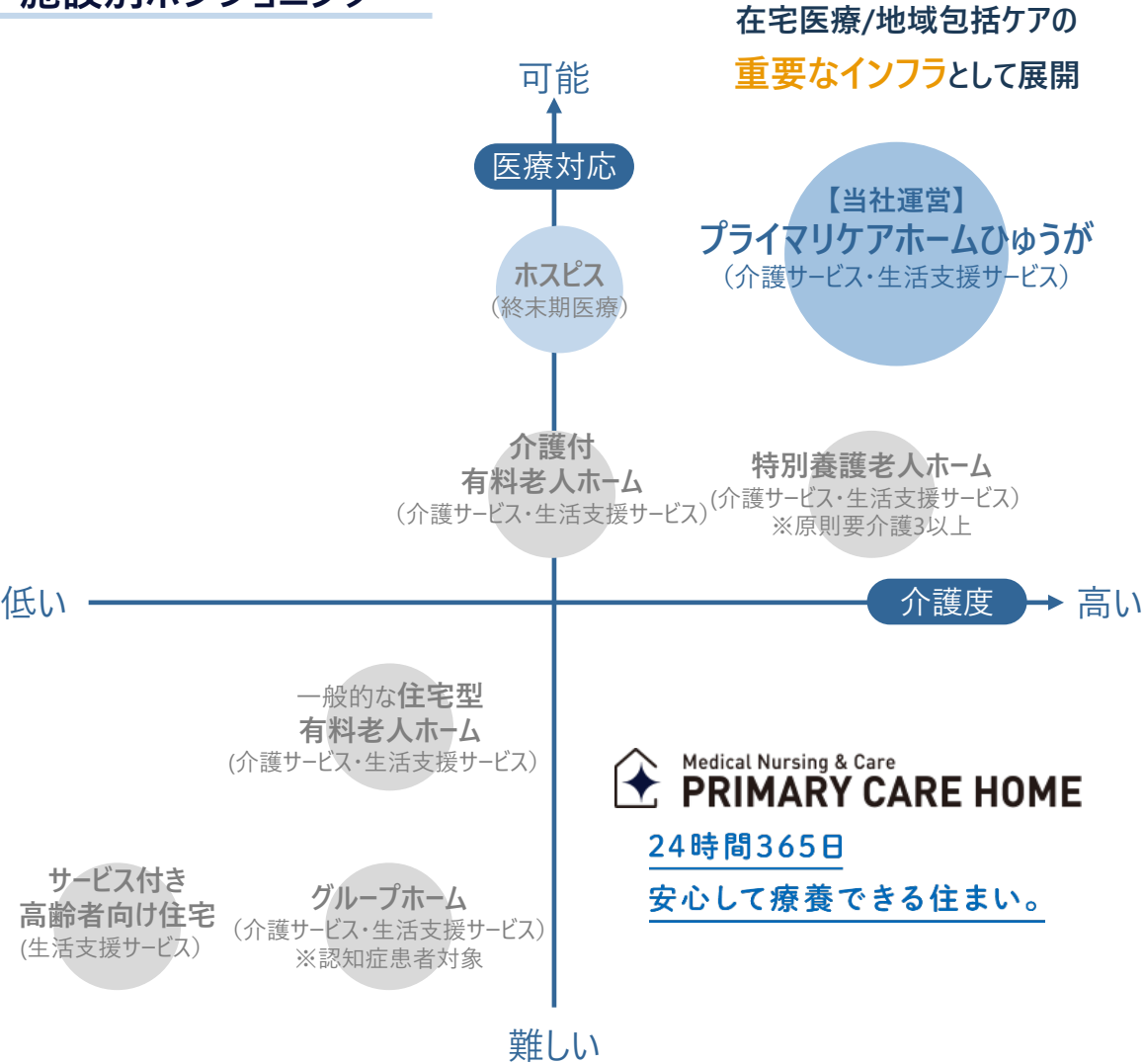
- ・ 大型高齢者施設を当社が一括借り上げ運営
- ・ 入居者を対象に、当社が「定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス」を提供
- ・ 協力医療機関との連携により24時間365日医療・看護・介護対応が可能
- ・ 当社が展開する在宅訪問薬局事業、ケアプランサービス、ICT、タイサポ、きらりプライム事業の事業間連携によるサービス向上で利用者や患者のQOL向上に貢献
- ・ 介護度が上がっても住み慣れた施設で最期まで生活ができるよう入居者に優しい費用形態を設定
- ・ 太陽光発電、電気自動車充電設備を設置、施設内の食事は地産地消を目指し、ESGに配慮



高齢者の生活を支える2つのサービス

- 生活支援サービス（介護保険適用外）
要支援者と65歳以上の高齢者が利用できる安否確認、生活相談、家事援助、外出支援、社会参加促進等のサービス
- 介護サービス（介護保険制度）
要介護認定を受けた高齢者や障害者等の介護を必要とする人が利用できる身体介護サービス(おもに在宅サービス、施設サービス、地域密着サービスとして提供)

施設別ポジショニング



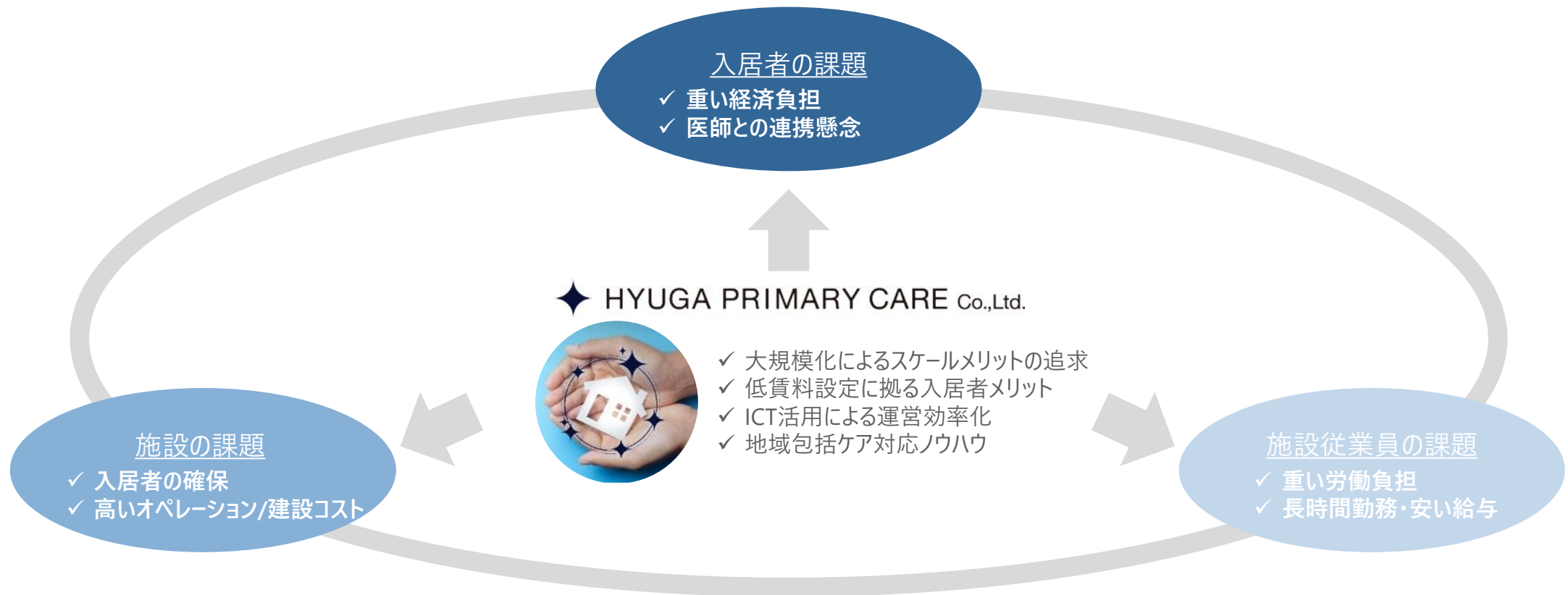
類似介護施設との比較

	プライマリケアホームひゅうが	一般的な有料老人ホーム/ サービス付き高齢者向け住宅	医療特化型老人ホーム (ホスピス住宅 等)
特色	・スタッフ割合は介護7：看護3体制 ・自社で定期巡回・随時対応型訪問介護看護を運営 ・ICTによるDX化と大規模施設にて人員体制を効率化 ・介護度が変化してもトータル費用が変わらない設定 ・医療依存度が高い方でも低価格帯で入居ができるため、社会課題解決に繋がる	・基本はホテルコストのみで収益をあげている ・医療依存度、介護度が高くなると専門のスタッフの揃った施設でないと対応が厳しい ・24時間看護職員を配置（常勤換算1名以上）している施設もあるが、数名程度がほとんど	・スタッフ割合は看護師が多い ・自社で訪問看護・訪問介護を運営 ・公的負担分を越えた看護・介護費用は実費負担 ・入居者の多くは医療費負担無し又は低額のため、実質実費負担金なし
利用者 ターゲット層	医療依存度、介護度が共に高い方 (市場規模：200万人以上)	医療依存度、介護度は 低～中程度の方	医療依存度の高い方 ※介護度は関係なし
1施設あたりの入居 者定員数	約100名	約30～60名	約30～60名
入居時費用	12万円	0～1000万円以上	0～20万円
ホテルコスト (食事費込)	約10.4万円 ※要介護5の場合：7.6万円	約20万円～60万円	約10～18万円
介護費用負担 (要介護5の場合) ※医療費は含まない	(介護公的負担分) 約36,000円 + 基本0円 公的負担内で「定期巡回・随時訪問型看護介護」を利用。医療依存度の高い方は医療保険での訪問看護を組み合わせ利用。	(介護公的負担分) 約36,000円 + 約5～10万円 「訪問看護」「訪問介護」を利用。医療依存度・介護度が高いと頻回利用となり、実費負担分が発生する。	(介護公的負担分) 約36,000円 + 約5～10万円 「訪問介護」を利用。介護度が高いと頻回利用となり、実費負担分が発生する。訪問看護は医療保険での対応。
月あたり ARPU*	約44～47万円	約70～100万円 ※医療依存度・介護度により変動	約80～130万円 ※医療依存度・介護度により変動

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



プライマリケアホーム事業 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
- 中心静脈栄養（IVH）
- 人工肛門
- 在宅酸素
- 気管切開
- 人工呼吸器
- バルーンカテーテル
- 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

医療療養病床・公的な介護施設との比較

- プライマリケアホームひゅうがは医療療養病床における職員配置基準と同等数のスタッフを配置。
- 施設の大型化、ICT活用、他事業で培った在宅ノウハウを駆使することで、職員の賃金を担保しながらも高い採算性が特長。

		プライマリケアホーム ひゅうが	医療療養病床		介護医療院 (旧：介護医療病床)	介護老人保健施設	特別養護 老人ホーム
			20対1	25対1			
概 要		長期療養を必要とする要介護者に対し、医学的管理の下における介護、必要な医療等が提供できる生活施設	病院・診療所の病床のうち、主として長期療養を必要とする患者を入院させるもの ※看護職員の基準（診療報酬上の基準）で20対1と25対1が存在。		要介護高齢者の長期療養・生活施設	要介護者にリハビリ等を提供し、在宅復帰を目指す施設 入所期間は限定的	要介護者のための生活施設
病床数		〈有料老人ホームの定員数〉 約54万床	約14.4万床	約7.2万床	約4.8万床	約36.8万床 うち介護療養型：約0.9万床	約56.7万床
設置根拠		老人福祉法 (高齢者向けの集合住宅)	医療法（病院・診療所）	介護保険法		介護保険法 (介護老人保健施設)	老人福祉法 (老人福祉施設)
				I 型	II 型		
職 員 配 置	医師	※在宅医が訪問診療にて対応	48対1(3名以上)		48対1 (3名以上)	100対1 (1人以上)	健康管理及び療養上の指導のための費用な数
	看護職員	*7.2対1	4対1	2対1	6対1	6対1	3対1 うち看護職員を2/7程度を標準
	介護職員	*2.7対1	4対1	2対1	5対1	6対1	
1床あたり月売上高** (主な内訳)		約44～47万円 〔医療:9～12万円,介護:24.8万円 家賃食費等:10万円〕	72万円 (医療:70万円)		49万円 (介護:43万円)	42万円 (介護:35万円)	38万円 (介護:30万円)
施設収益率		20%以上	4.4%		4.0%	3.6%	1.8%

*当社施設での職員配置。住宅型有料老人ホームにおける職員配置基準は介護職員のみ「必要数」と規定あり。
**1床あたりの月売上高＝ホテルコスト（家賃/入院費/入所費）＋食費＋介護保険利用費＋医療保険利用費（診察、薬剤等）

提供する訪問サービス：定期巡回・随時対応型訪問介護看護

- 頻回訪問が可能となり、入居者の必要な時に介護保険の区分支給限度額内で充実したサービスを提供。
- 利用者は負担額を抑えられるため、介護度が変わっても場所を変えずに生活を継続できる。

従来型

『要介護5の方に提供されるサービス比較例』

Primary Care Home

訪問介護 & 訪問看護利用

定期巡回・随時対応型
訪問介護看護利用

区分支給限度額 36,217単位 (約37万円)

福祉用具レンタル 等

訪問介護：食事介助,排泄介助

訪問介護：入浴介助,身体整容

訪問介護：食事介助,排泄介助

訪問看護

訪問介護：排泄介助,体位変換

訪問介護：入浴介助,身体整容

訪問介護：食事介助,排泄介助

訪問看護

福祉用具レンタル 等

定期巡回・随時対応型訪問介護看護
28,298単位 ※加算減算あり

● 食事介助

● 入浴介助

● 身体整容

● 体位変換

● 排泄介助

● 歩行介助

● 訪問看護 など

ワンプランで自由にカスタマイズ

限度額を越える利用は実費負担

限度額内で充実したサービスを提供

訪問介護

- 出来高報酬（従量制）
- サービス提供は日中が中心
- 緊急時(随時)対応：不可
- 利用頻度少 ⇒ 割安
- 利用頻度高 ⇒ 支給限度額を越えると手出し費用が発生

【定期巡回・随時対応型訪問介護看護】

- 包括報酬（サブスクリプション）
- 24時間365日対応
- 緊急時(随時)対応：○ 追加料金発生無し
- 定額制で時間縛りもない
- 利用頻度が高くても費用面で安心

◆ HYUGA PRIMARY CARE Co.,Ltd.

67

2025年3月期第2四半期決算説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社

2024年11月