

2021年11月15日

各位

会社名 HYUGA PRIMARY CARE株式会社

代表者名 代表取締役社長 黒木 哲史

(コード番号：7133 東証マザーズ)

問合せ先 取締役管理本部長 大西 智明

(TEL 092-558-2120)

2022年3月期の業績予想について

2022年3月期(2021年4月1日から2022年3月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	決算期	2022年3月期 (予想)			2022年3月期 第2四半期累計期間 (実績)		2021年3月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		5,784	100.0	13.7	2,767	100.0	5,086	100.0
営業利益		503	8.7	120.5	226	8.2	228	4.5
経常利益		474	8.2	89.3	223	8.1	250	4.9
当期(四半期)純利益		330	5.7	240.3	145	5.3	97	1.9
1株当たり当期 (四半期)純利益		96円52銭			42円63銭		28円99銭	
1株当たり配当金		0円00銭			0円00銭		0円00銭	

- (注) 1. 当社は、連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2021年10月1日付で、普通株式1株につき300株の株式分割を行っておりますが、2021年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。
3. 2021年3月期(実績)及び2022年3月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
4. 2022年3月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(50,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(並びに訂正事項分)をご覧ください。また、投資者ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2022年3月期業績予想の前提条件】

本資料に記載の2022年3月期の業績予想数値は、2021年4月から2021年9月までの実績数値に、2021年10月以降の予測数値を合算して作成した数値となっております。

1. 当社全体の見通し

当社は、「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」の経営理念のもと、在宅訪問薬局事業、きらりプライム事業、ケアプラン事業及びタイサポ事業を主たる事業としており、それぞれの事業が地域医療機関・介護事業者と連携することでシナジーを生み出す事業モデルを構築しています。

当社の在宅訪問薬局事業は医療機関及び介護事業者との連携が不可欠ですが、在宅患者に対してケアプランを提供するケアプラン事業、医療機関から介護施設等の住居を紹介するタイサポ事業というように、一人の在宅患者に対して複数のサービス及び商品を提供できる事業構成であります。

また、きらりプライム加盟先店舗は、在宅訪問薬局の運営ノウハウを享受するとともに、当社を含む地域包括ケアシステムと繋がり、加盟店先が展開する地域でそれぞれの地域包括ケアシステムを形成することでより大きなネットワークとなり、全国の在宅患者をサポートできると考えております。

今後、地域包括ケアの確立のため、在宅患者へのサービスだけでなく、医療、介護領域の事業者が抱える課題に向けて、IOT・ICTを利用したソリューションサービス及び商品を提供し、幅広いプライマリーケアのプラットフォーム企業を目指しております。

当社の事業環境は新型コロナウイルス感染拡大により国内の経済活動の停滞が懸念されますが、当社においては患者様、利用者様、従業員の健康を守るための感染対策を強化し事業を行っております。しかし、病院から在宅への流れは確実に進んでおり、当社にとっての事業拡大の機会は広がっていると考えております。

その結果、2022年3月期は売上高5,784百万円（前期比13.7%増）、営業利益503百万円（前期比120.5%増）、経常利益474百万円（前期比89.3%増加）、当期純利益330百万円（前期比240.3%）を見込んでおります。

2. 業績予想の前提条件及び予測数値

セグメント別の売上高の予測数値は、以下の考え方に基づいて設定し予測しております。

① 在宅訪問薬局事業

在宅訪問薬局事業の売上は、外来患者様自身が薬局を訪問して調剤された薬を受け取る外来売上高と、施設等に訪問して調剤する在宅訪問売上高によって構成されております。外来売上高は、処方箋枚数と処方箋単価によって決定されております。

処方箋枚数の算定方法としては、既存店舗による処方箋枚数と新規出店による処方箋枚数があり、既存店舗の処方箋枚数は、前期はコロナ禍であったことから、外来の受診控えが影響し処方箋枚数が減少しておりましたが、前期下期にはコロナ禍でありながら処方箋枚数は例年の水準に戻っていた事もあり、前期外来処方箋枚数実績に11%を増加させた枚数を当期の予測で使用しております。

また、新規出店については、当期はM&A案件により出店が2店舗、院内処方から院外処方へ変更による新規出店が1店舗と計3店舗の新規出店を計画しております。

M&Aによる出店では事業譲受先の年間処方箋枚数及び処方箋を出す病院へのヒアリングにより処方箋枚数を算出

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

しております。院内処方から院外処方への変更による新規出店については、院内処方を行っている病院にヒアリングをおこない、過去実績及び処方箋発行元である病院の方針などをヒアリングする事により当期予定される処方箋枚数を予測しております。

外来売上の処方箋単価の算出は、既存店では前期実績を元に店舗毎に算出し、新規出店に関しては、出店時の処方箋枚数の算定同様事業譲渡先の過去実績および処方箋発行元の病院のヒアリングにより単価を算出しております。

在宅訪問売上は、在宅患者数と在宅患者単価によって決定されております。在宅患者単価は前期実績より見込みを算定しております。

在宅患者数の予測算定としては、厚生労働省が統計を行っている居宅療養管理指導料算定件数の2020年から2021の伸び率15%（*1）をマーケットの拡大率と捉え当社の見込みとしております。

以上の結果により、2022年3月期の在宅訪問薬局事業の売上高は5,093百万円（前期比7.0%増）を見込んでおります。

*1・・・厚生労働省「患者調査の概況」/「介護給付費等実態統計 月報」各年4月審査分

厚生労働省社会保障審議会（介護給付費分科会）2020年8月19日 第182回

② きらりプライム事業

きらりプライム事業の売上高は、加盟店舗数にサービス別の前期実績から算出された単価を乗じる事により算出されております。

きらりプライム加盟店はサブスクリプションモデルである基本サービスを12,000円/月で勉強会の参加、過去資料の閲覧、問い合わせ対応を受けることができます。サブスクリプションリカーリングモデルである医薬品仕入交渉代行サービスは医薬品卸からの医薬品購入支援として調達額の1~2%を当社が受領するものです。また当社が開発した在宅訪問支援システム貸与サービスでは薬剤師から医師、ケアマネージャーへ報告書作成を支援するシステムを利用することができ、7,500円/月からとなっており、在宅患者への訪問に伴う報告書の作成量により変化する従量課金制となっております。これらのサービス構成割合を前期実績から見込み売上単価を算出しております。

加盟店舗数については、前期における加盟打診から加盟に至った転換率（コンバージョンレート）と営業人員がリーチできる薬局店舗数を乗じて算定しております。当期の増加は営業人員の強化により営業活動を増加させる事により、加盟店舗数を前期比で60.2%増加させる見込みで、当期末で1,100店舗を超える加盟店を見込んでおります。

以上の結果により、2022年3月期のきらりプライム事業の売上高は438百万円（前期比140.7%増）を見込んでおります。

③ ケアプラン事業

ケアプラン事業の売上高は、介護利用者に対してケアプランを作成することにより収益をあげるビジネスとなっております。

売上予測としては利用者数と介護報酬単価を乗じる事により算出されており、利用者の推移は前期実績を元に合理的に算出しております。介護報酬単価は利用者の要介護度により決定され、当社の利用者の要介護度の構成により見込みを算定しております。

以上の結果により、2022年3月期のケアプラン事業の売上高は120百万円（前期比20.0%増）を見込んでおります。

④ タイサポ事業

タイサポ事業の売上高は、病院を退院した患者を介護施設等に紹介する事により、介護施設等から紹介料を得るビジネスモデルとなっております。

売上予測は、介護施設等に紹介した前期実績のトレンドから紹介予定者数を算出し、紹介料の売上単価を乗じて見込みを算定しております。紹介手数料単価は前期実績より見込みを算定しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

以上の結果により、2022年3月期のタイサボ事業の売上高は87百万円（前期比81.3%増）を見込んでおります。

⑤ ICT 事業

2021年9月に販売を開始したICT事業の売上高は、在宅訪問で訪問先の介護施設からの要望を元に作成したPrimaryCare Robotを製造販売する事業となっております。売上予測としては、2021年9月に2施設導入をしており、当期見通しとしては、営業活動により導入意欲をヒアリングし見込み顧客として導入可能性の高いと判断したものを売上見込みとしております。

以上の結果、2022年3月期のICT事業の売上高は43百万円を見込んでおります。

②売上原価、販売費および一般管理費、営業利益

当社の予算は、後期高齢者人口の増加、在宅患者数の増加などの各種市場データから市場の拡大を見込み、薬価改定、介護報酬改定などの行政動向を勘案し売上高、売上原価の予算を算定しております。さらに売上高、売上原価の算定される事業規模から必要な在宅訪問薬局事業、ケアプラン事業の人員計画を立案し労務費を、営業活動に必要な人員計画、管理人員を算定し人件費を算出します。これらに伴う販売費及び一般管理費を部門別、月別に積み上げ算出しております。

売上原価は、主在宅訪問薬局事業の医薬品卸からの仕入原価が占めており、店舗別、月別に前期実績を元に薬価改定の影響を考慮し算定しております。在宅訪問薬局事業は門前型薬局と違い通院困難な在宅療養患者に対して薬剤師が訪問するサービスであるため、労務費が構造的に高い傾向にあります。当社は売上原価に占める労務費を人員計画から採用による増員を見込み算定しております。当社全体の原価率は、きりりプライム事業の成長により、会社の利益構造の変化に伴い原価率が良化し、結果として売上原価は4,508百万円となる見込みです。

販売費及び一般管理費は、部門別に作成し、月次の経費を積み上げて算定しております。主なものとして、人件費、支払手数料で構成されております。人件費は事業拡大に伴う増員を計画しており、採用見込みにより算出しております。当期の人件費は368百万円（前期比33.3%増）となる見込みであります。支払手数料はきりりプライム事業の拡大によりパートナー企業からの紹介に対する費用が増加する予測しております。当期上場に関わる上場関連費用（営業外費用を除く）の見込みを合わせ、結果として116百万円（前期比136.7%増）を見込んでおります。

以上の結果により、販売費及び一般管理費は772百万円（前期比39.1%増）となる見込みで、営業利益は503百万円を見込んでおります。

③営業外収益・費用、経常利益

営業外収益及び営業外費用については、過去の実績を勘案して算出しております。大きな営業外収益及び営業外費用の発生は見込んでないことから、経常利益は474百万円を見込んでおります。

④特別利益・損失、当期純利益

特別利益及び特別損失については、過去の実績において減損損失は発生しておりますが、2022年3月期においては減損損失の発生を見込んでおりません。そのため、大きな特別利益及び特別損失の発生は見込んでおらず、当期純利益は、330百万円を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている2022年3月期業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（並びに訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。