



令和4年8月25日

各位

会社名 ファーマライズホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 秋山 昌之
(東証プライム・コード番号 2796)
問合せ先 取締役 沼田 豊
(TEL. 03—3362—7130)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、令和3年12月24日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。令和4年5月末時点における計画の進捗状況等について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

当社の令和4年5月末時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、下表のとおりとなり、流通株式時価総額及び1日平均売買代金については引き続き基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額及び1日平均売買代金に関して、令和8年5月期からの次期・中期経営計画（令和7年1月発表予定）の最終年度である令和10年5月期までにそれぞれ上場維持基準を充たすために、引き続き各種取り組みを進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	1日平均 売買代金
適合状況 及び推移	令和3年6月末時点 ^{※1}	9,047人	36,269単位	28億円	37.9%	662万円
	令和4年5月末時点 ^{※1}	9,408人	34,397単位	25億円	35.5%	645万円 ^{※2}
プライム市場上場維持基準		800人	20,000単位	100億円	35%	2,000万円
当初の計画書に記載した計画期間		—	—	令和10年5月期	—	令和10年5月期

※1 同日（基準日）時点で東証が把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 同日時点の直近3ヶ月間の売買代金につき当社で試算を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価

令和10年5月期末でのプライム市場上場維持基準の達成に向けて、適合計画は着実に進捗しており、現時点では変更の必要性はないものと判断しております。

なお、計画書において開示した、課題及び取組内容に関する進捗状況は、次のとおりです。

【時価総額の向上】

企業価値を向上させるとともに、株式市場での適正な評価を得ることが課題であると考えており、下記の①、②の取組によりこれを解決してまいります。

① 中期経営計画の着実な遂行により業績を向上し、その進捗状況を適宜情報開示する

■次期中期経営計画の定量目標

当社は、令和3年12月24日に公表した「中期経営計画LSG (Leading to Sustainable Growth) 2024」(以下、「新・中期経営計画」といいます)において、調剤事業を核とした事業展開による収益獲得強化並びに経営基盤の更なる強化を行ってまいります。ここで培った経営基盤を土台に次期中期経営計画ではその取組を飛躍させることで、次期中期経営計画の最終年度である令和10年5月期において、営業利益35億円、当期利益19億円を目指しております。

■流通株式時価総額100億円充足のための算定根拠

令和10年5月期の当期純利益19.4億円を基に、当社が属する業界の推定値のPER13.5倍(当初計画書提出時)を乗じて時価総額を推計しますと、時価総額は約262億円(19.4億円×13.5倍)となります。流通株式比率向上に資する資本政策実施により、令和10年5月期の流通株式比率は約40%と推定^{※3}することで、流通株式時価総額は約105億円(262億円×40%)となりますので、当計画を達成して、流通株式時価総額100億円超を目指してまいります。

※3 当初計画において、資本政策の実施、政策保有株式縮小に伴う持合い関係の解消等により、相対的に流通株式比率を向上させ、令和10年5月期までに流通株式比率40%以上を目指しております。

■中期経営計画の進捗

平成30年11月8日に公表した「中期経営計画SFG (Steps for Future Growth) 2021～成長を目指した経営基盤の構築」(以下、「前・中期経営計画」といいます)にて掲げておりました経営指標である、前・中期経営計画の最終年度である令和4年5月期の営業利益15億円を達成いたしました。令和5年5月期は新型コロナウイルス蔓延及び調剤報酬改定、薬価改定の影響はあるものの、出店強化及び調剤技術料の獲得強化、物販事業の収益力強化等により営業利益16億円、当期純利益5億円を計画しております。引き続き新・中期経営計画の着実な遂行により業績を向上し、次期中期経営計画では更なる飛躍によって、最終年度である令和10年5月期において、営業利益35億円、当期純利益19億円を目指します。この中期経営計画の着実な遂行により業績を向上し、その進捗状況を適宜情報開示してまいります。なお、直近の状況につきましては、添付の当社の令和4年5月期決算説明会資料(一部抜粋)^{※4}をご参照ください。

※4 参照ページ:

- ・4-中期経営計画の振り返り (令和4年5月期 決算説明会資料 P22～P25)
- ・5-新・中期経営計画 (令和4年5月期 決算説明会資料 P26～P34)

② 持続的な会社の成長と企業価値向上に資するコーポレートガバナンスを充実する

・当初の計画書に記載したプライム市場にのみ適用される改定コーポレートガバナンス・コードへの対応において、補充原則1-2④(少なくとも機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームを利用可能とすべき)はすでに対応済みとなっております。

- ・その他、3-1③（気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響）について、必要なデータの収集と分析を行い、国際的に確立された開示の枠組みであるTCFDまたはそれと同等の枠組みに基づく開示の質と量の充実を進めるべき）については令和5年8月末まで、4-8（会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与するように役割・責務を果たせる資質を十分に備えた独立社外取締役を少なくとも3分の1以上選任すべき）及び4-10①（指名委員会・報酬委員会について独立社外取締役過半数を基本とし、独立性に関する考え方・権限・役割等を開示すべき）については令和6年8月末までの対応予定となっております。

【流通株式比率の向上】

- ・当社の流通株式比率はプライム市場の上場維持基準に適合しておりますが、流通株式時価総額基準引き上げのため、資本政策の実施により、さらにこれを引き上げることを検討しております。また、投資家の皆様が市場において流動性の制約を受けずに売買していただけるよう、政策保有株式の解消を継続的に検討していく所存でございます。

【IRの拡充】

- ・外国人株主の権利行使に係る環境や実質的な平等性を確保するため、令和4年5月期の決算開示より決算短信及び決算説明会資料について英語での開示を開始し、令和4年8月開催の第36期定時株主総会より招集通知について英語での開示と議決権行使プラットフォームの利用を開始しました。
- ・令和4年8月開催の第36期定時株主総会より取締役候補者のスキル・マトリックスの開示を開始しました。
- ・その他、投資家の皆様に向けた情報発信を充実させ、経営陣によるIR活動を強化してまいります。具体的に予定している活動としては、令和5年5月期以降、個人及び機関投資家向け説明会（ライブ・Web）の開催機会、1on1ミーティング（国内・海外機関投資家）機会を増やしてまいります。

以 上

ファーマライズホールディングス株式会社
令和4年5月期
決算説明資料
(一部抜粋)



証券コード 2796

令和4年7月28日

4-中期経営計画の振り返り

SFG (Steps for Future Growth) 2021骨子

目的

力強く成長を継続するための経営基盤の構築

1

調剤薬局事業の競争力強化および新規出店・M&Aの加速

→「地域密着のかかりつけ活動」「高齢者層」に事業領域をフォーカス

2

物販事業の拡大および収益性の向上

→セルフメディケーションの強化

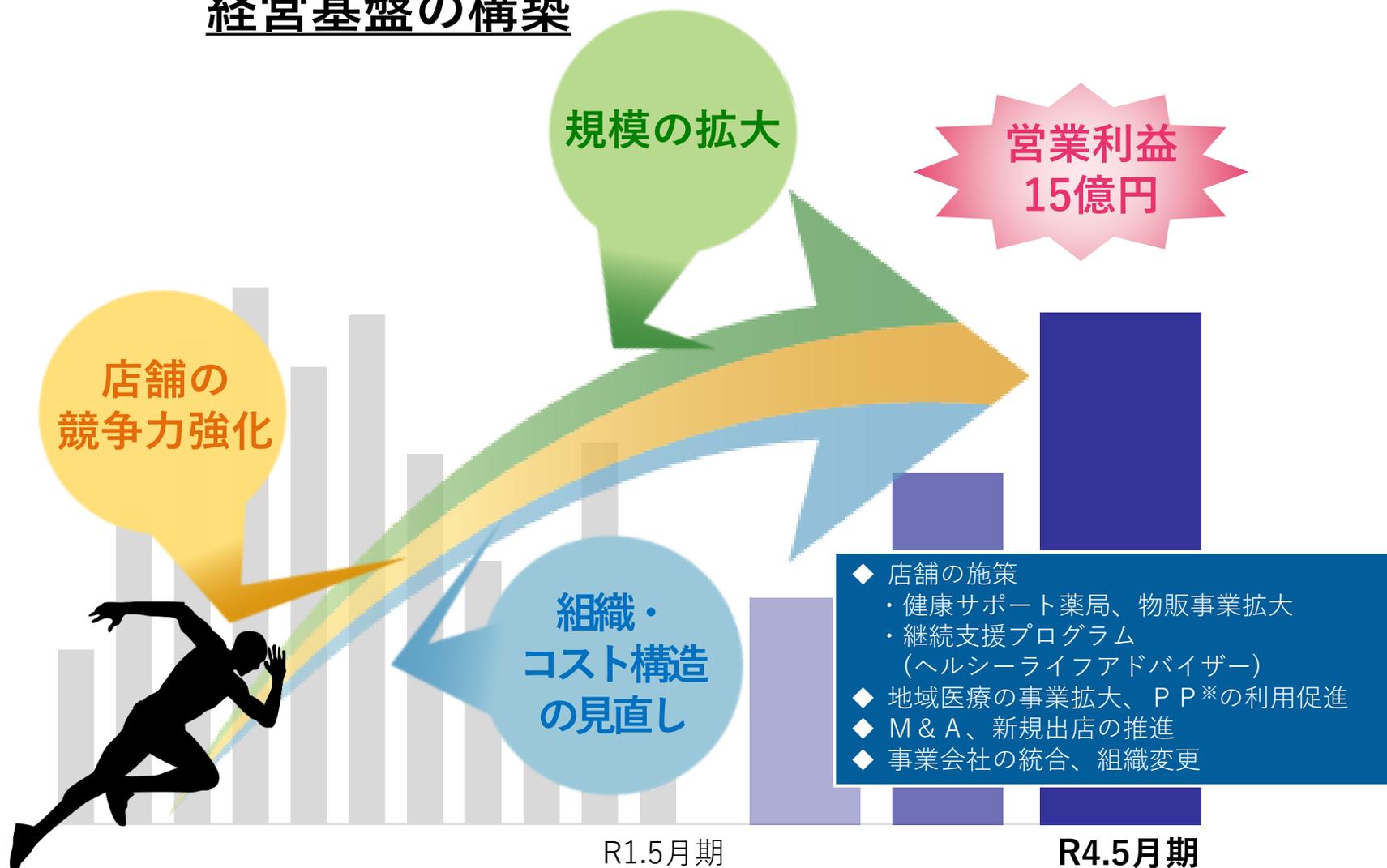
3

業務手法とグループ組織構造の見直しによる収益構造の改善

→店舗・本部のオペレーション見直しによる作業の効率化

最終年度（令和4年5月期）に営業利益15億円を目指す

力強く 成長を継続 するための 経営基盤の構築



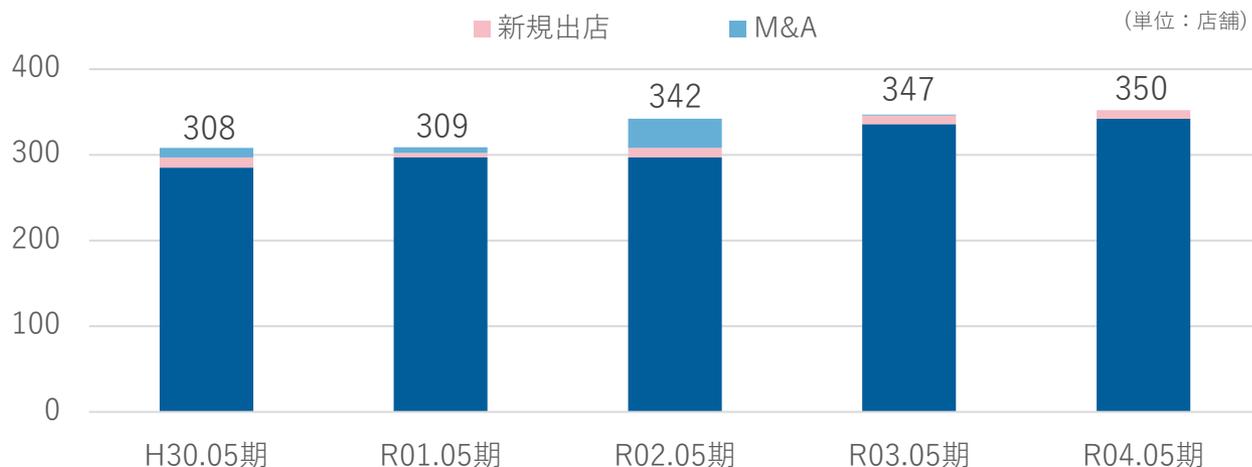
※ P P：ポケットファーマシー（電子お薬手帳）

■ 営業利益は右肩上がり

売上高を維持しながら、経営の効率化等で営業利益は右肩上がりで増加。

	H30.05期 実績	R01.05期 実績	R02.05期 実績	R03.05期 実績	R04.05期 実績	R05.05期 計画
売上高	545億円	517億円	510億円	523億円	516億円	519億円
営業利益	12億円	6億円	10億円	12億円	15億円	16億円
当期純利益	△0.28億円	0.23億円	5.77億円	4.26億円	4.47億円	5.43億円
ROIC	-4.4%	-0.8%	3.2%	2.8%	4.0%	4.6%

店舗数の推移



5-新・中期経営計画

(令和5年5月期～令和7年5月期)

LSG（Leading to Sustainable Growth）2024骨子

目的

日本の人口の3分の1が65歳以上の高齢者になる2030年に向け、持続的な成長基盤を築く

1

投資家に選ばれる会社になるための取組強化

→ ESG・SDGsへの取組、IRの拡充

2

調剤事業を核とした事業展開による収益獲得強化

→ 地域医療への貢献強化、新規出店による収益獲得強化

3

経営基盤の更なる強化

→ 店舗オペレーション効率化・質の向上、DXを活用した効率化・新たな価値提供、人的資本への投資強化

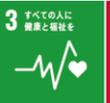
最終年度（令和7年5月期）に営業利益25億円を目指す

- 前中期経営計画で推進しておりました施策等を踏襲するとともに、これまでの取組、特に下記項目について更に強化することで、新・中期経営計画において、持続的な成長基盤を構築。

	項目	内容
投資家に 選ばれる会社 になるための取組強化	ESG、SDGsへの取組	環境問題、社会問題及びガバナンス遵守を念頭に置き、社員をはじめステークホルダーの方々とともに持続的成長を目指す
	IRの拡充	投資家の皆様に向けた情報発信を充実させ、経営陣によるIR活動を強化
調剤事業を核とした 事業展開による 収益獲得強化	地域医療への貢献強化	高齢者に対する健康寿命延伸プログラム「継続支援プログラム」を推進し、かかりつけ薬局としての機能向上 地域包括ケアへの更なる積極的な参加
	新規出店による 収益獲得強化	店舗開発力を更に強化し、収益性の高い新規店舗を出店
		積極的なM&Aの推進
経営基盤の 更なる強化	店舗オペレーション 効率化・質の向上	対象作業の自動化・効率化でコスト削減 新たな店舗オペレーションの展開
	DXを活用した効率化・ 新たな価値提供	デジタル技術を活用した働き方の見直しや、各部門を一気通貫するシステム運用等、社内業務の効率化
		デジタル技術を活用した新たな顧客体験の提供
	人的資本への投資強化	外部環境変化に応じて必要な人的資本を確保し、適切な人事戦略により価値創造を最大化

■ ESG、SDGsの主な取組

下記の通り、現在もESG、SDGsの取組は行っており、今後、更に体制を整備し、取組を強化。

ESG	項目	SDGs
環境	<ul style="list-style-type: none"> ✓ かかりつけ登録患者へのお薬マイバッグ配布 ✓ バイオマス素材配合率25%以上のレジ袋無料提供 ✓ 医薬品の流通合理化への取り組み（医療用医薬品の配送回数の削減） ✓ 環境に配慮した産業廃棄物の処理（適切な産業廃棄物の処理、注射針の回収） ✓ 店舗施設へのソーラーパネルの設置（兵庫県淡路市） 	   
社会	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 社会課題の解決に向けた事業展開（調剤薬局事業、物販事業等） ✓ 認知症サポーターの育成（300名） ✓ 被災地支援（宮城県東松島市復興エリアでのスーパー・調剤薬局運営） ✓ 子供薬剤師体験会の開催 ✓ 健康サポート薬局による健康相談会開催 ✓ 女性役員比率10%以上の実現 ✓ 視覚障害者の働ける鍼灸・マッサージ院の運営 ✓ 新人事制度導入により社員全員が働きやすい環境を構築 	      
企業統治	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 子会社統合によるガバナンスの体制強化 ✓ 個人投資家向け説明会の開催 ✓ 決算説明会を半年毎から四半期毎の実施に強化改訂 ✓ 内部通報制度の整備 ✓ 透明性の高い人事制度、報酬制度の整備 ✓ 基幹システム改訂による情報セキュリティ強化及び情報開示迅速化 	 

■ IRの拡充

令和5年5月期以降、個人及び機関投資家向け説明会（ライブ・Web）の開催機会、1on1MTG（国内・海外機関投資家）機会を増やす。

高齢者をターゲットとした、地域医療への貢献強化

予防

- ✓ 「健康サポート薬局」
- ✓ 健康相談会/健康イベント
- ✓ 継続支援プログラム→ヘルシーライフアドバイザー育成
- ✓ 薬局における物販事業の推進
- ✓ ドラッグストアの販売力強化

治療

- ✓ 調剤・服薬指導
- ✓ 「地域連携薬局」
- ✓ 「専門医療機関連携薬局」
- ✓ 電子版お薬手帳の活用
- ✓ オンライン服薬指導

看取り

- ✓ 施設在宅の営業力強化
- ✓ 服薬支援ロボ等の促進ツールの活用
- ✓ 地域包括ケアへの更なる積極的参加

かかりつけ薬局・薬剤師を中心に推進

「継続支援プログラム」とは

生活習慣病の予防を、継続的に支援していくことを目的とした
当社独自の健康寿命延伸プログラム

測定・面談
0か月目

測定・面談
1か月目

測定・面談
2か月目

・・・

測定・面談
XXか月目

目標達成

毎月健康イベントとタイミングを合わせて測定・面談を実施。目標達成まで介入。

■健康イベントで骨粗鬆症の継続支援プログラムを行っている様子



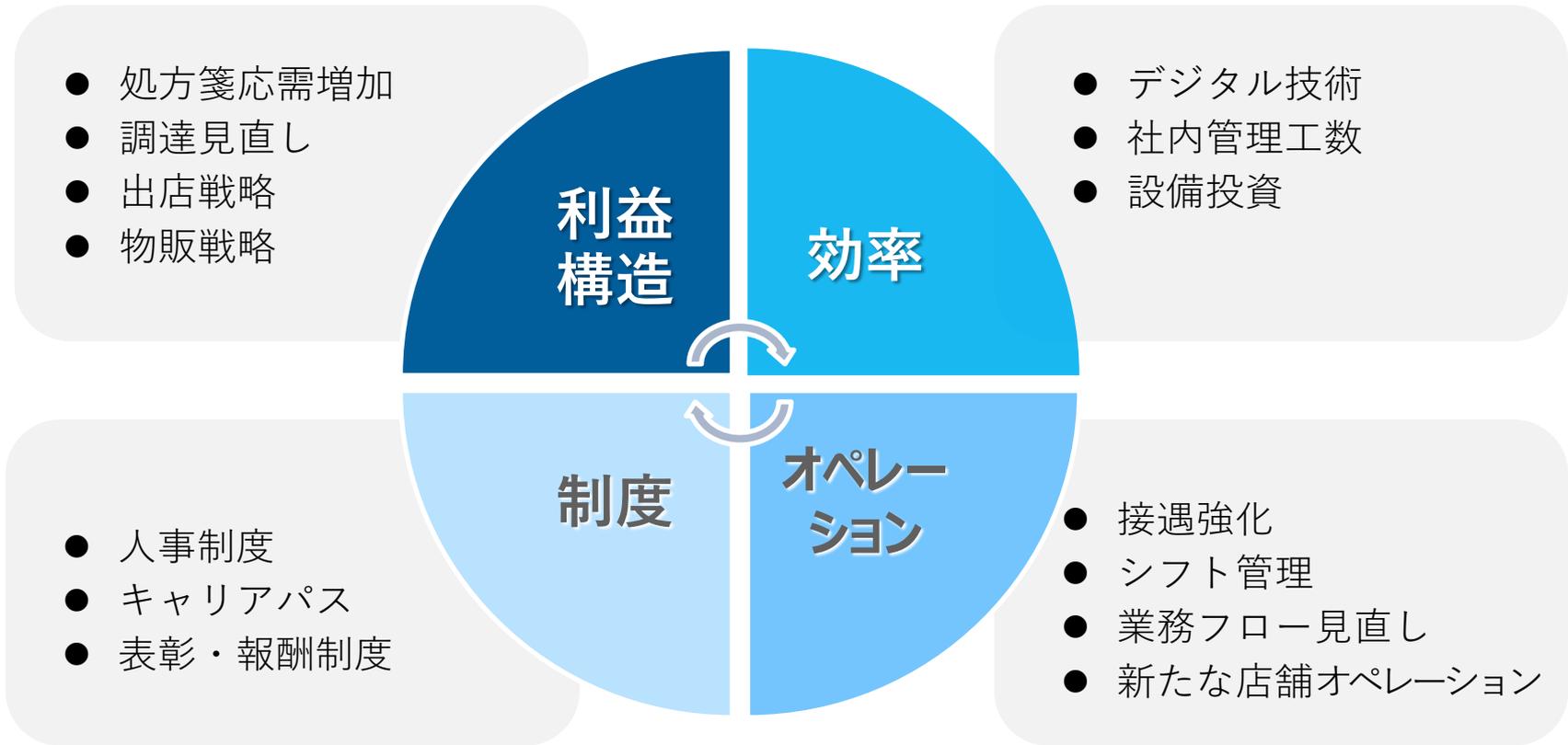
■独自ツール「アドバイスカード」による具体的な提案や、「私の健康ノート」で測定結果や取り組みを記録



基準値を下回れば、
医療機関へ受診勧奨

薬剤師だけでなく、医療事務にも当社独自の研修・認定試験を実施し、
 合格者は「ヘルシーライフアドバイザー」（社内認定資格制度）に認定。
 「継続支援プログラム」の推進をはかる。

✓ 非財務分野への投資も発展的に検討し、経営基盤を更に強化。



会社基盤（インフラ）

- ・ IR強化
- ・ 人的資本への投資強化
- ・ DXへの投資強化

➤ 定量目標

当社は、新・中期経営計画において、調剤事業を核とした事業展開による収益獲得強化並びに経営基盤の更なる強化を行って参ります。経営指標として、新・中期経営計画の最終年度である令和7年5月期において、営業利益25億円を目指します。

	R03.05期 実績	R04.05期 実績	R07.05期 計画
売上高	523億円	516億円	584億円
営業利益	12億円	15億円	25億円
当期純利益	4億円	4億円	11億円
ROIC※	2.8%	4.0%	7.9%

※ROIC (Return On Invested Capital); 税引後営業利益 ÷ 投下資本 (純資産+有利子負債)

LSG (Leading to Sustainable Growth) 2024骨子

