

A pair of hands is shown holding a stylized house icon. The house icon is white with a window and is surrounded by several dark blue stars and a circular graphic with a double-line border. The background is a solid dark blue color.

HYUGA PRIMARY CARE

2023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
2022年11月10日

- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2023年3月期第2四半期)
- 03 業績予想
- 04 中期成長計画 / サステナビリティ経営
- 05 Topic / Appendix

01 会社概要・事業内容

02 決算概要 (2023年3月期第2四半期)

03 業績予想

04 中期成長計画 / サステナビリティ経営

05 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 取締役 取締役 取締役 取締役(社外) 常勤監査役 監査役(社外) 監査役(社外)	黒木 哲史 城尾 浩平 山崎 武夫 大西 智明 小川 真二郎 松井 節夫 武井 孝太 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 高齢者施設運営事業	

VISION

ビジョン



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

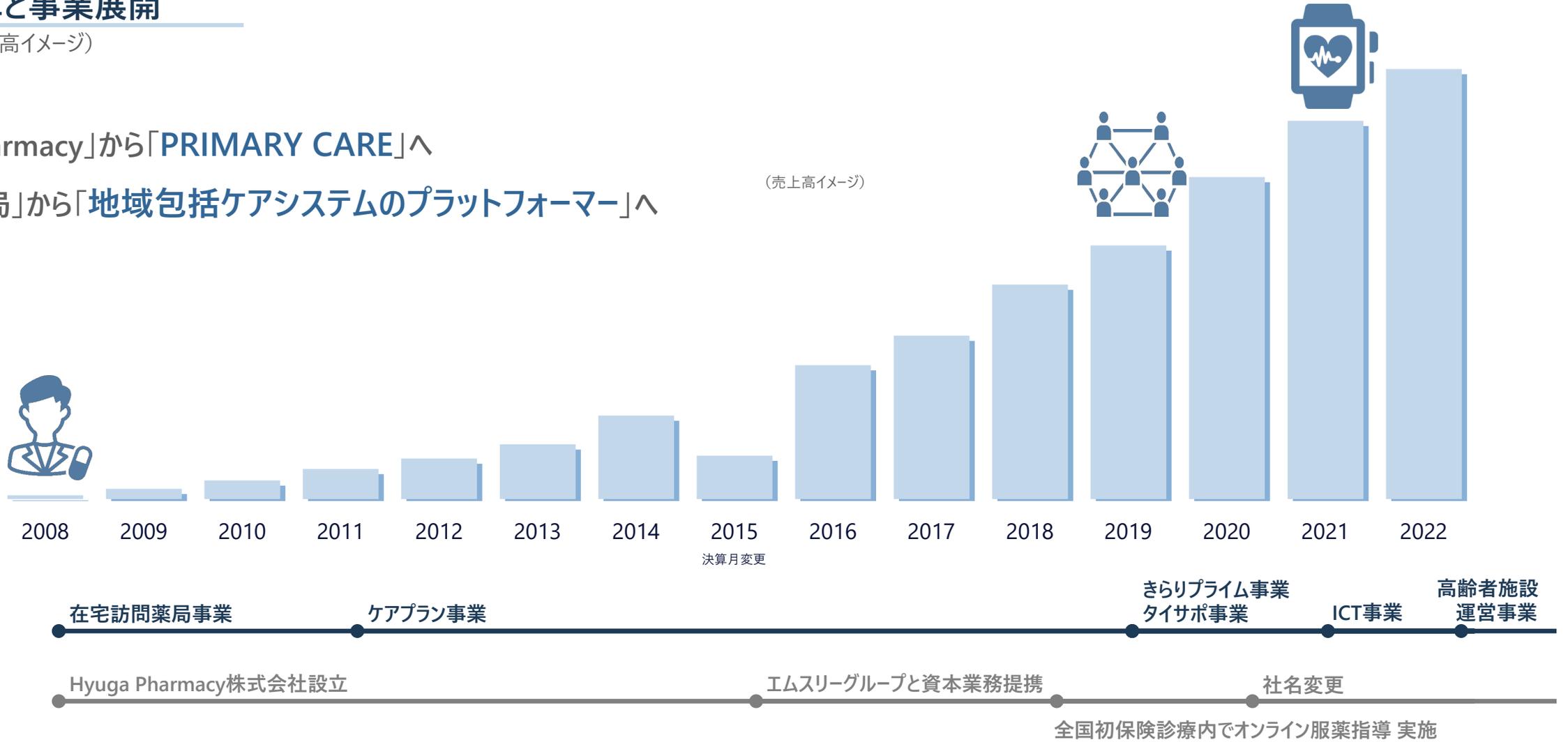
沿革

沿革と事業展開

(売上高イメージ)

「Pharmacy」から「PRIMARY CARE」へ

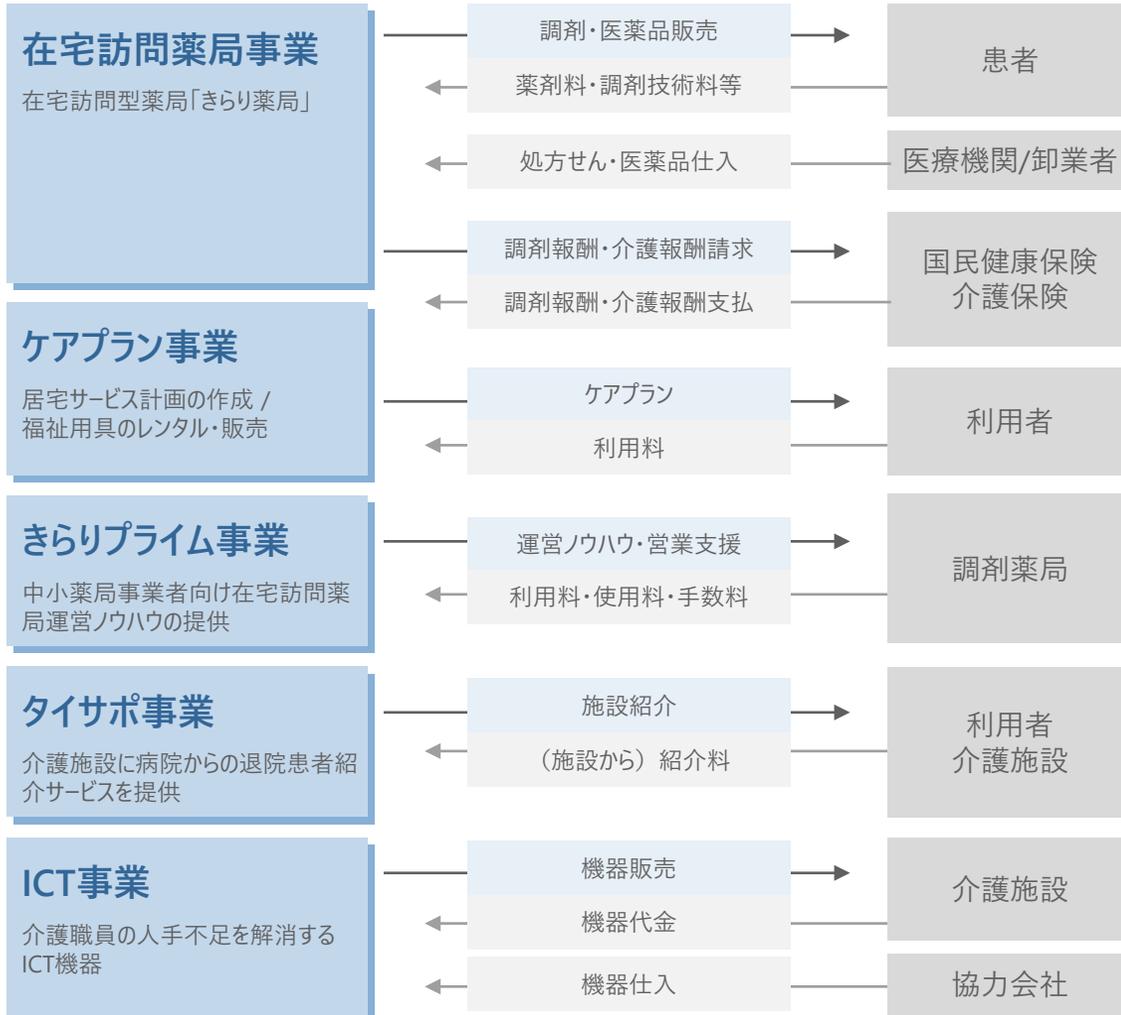
「薬局」から「地域包括ケアシステムのプラットフォーム」へ



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

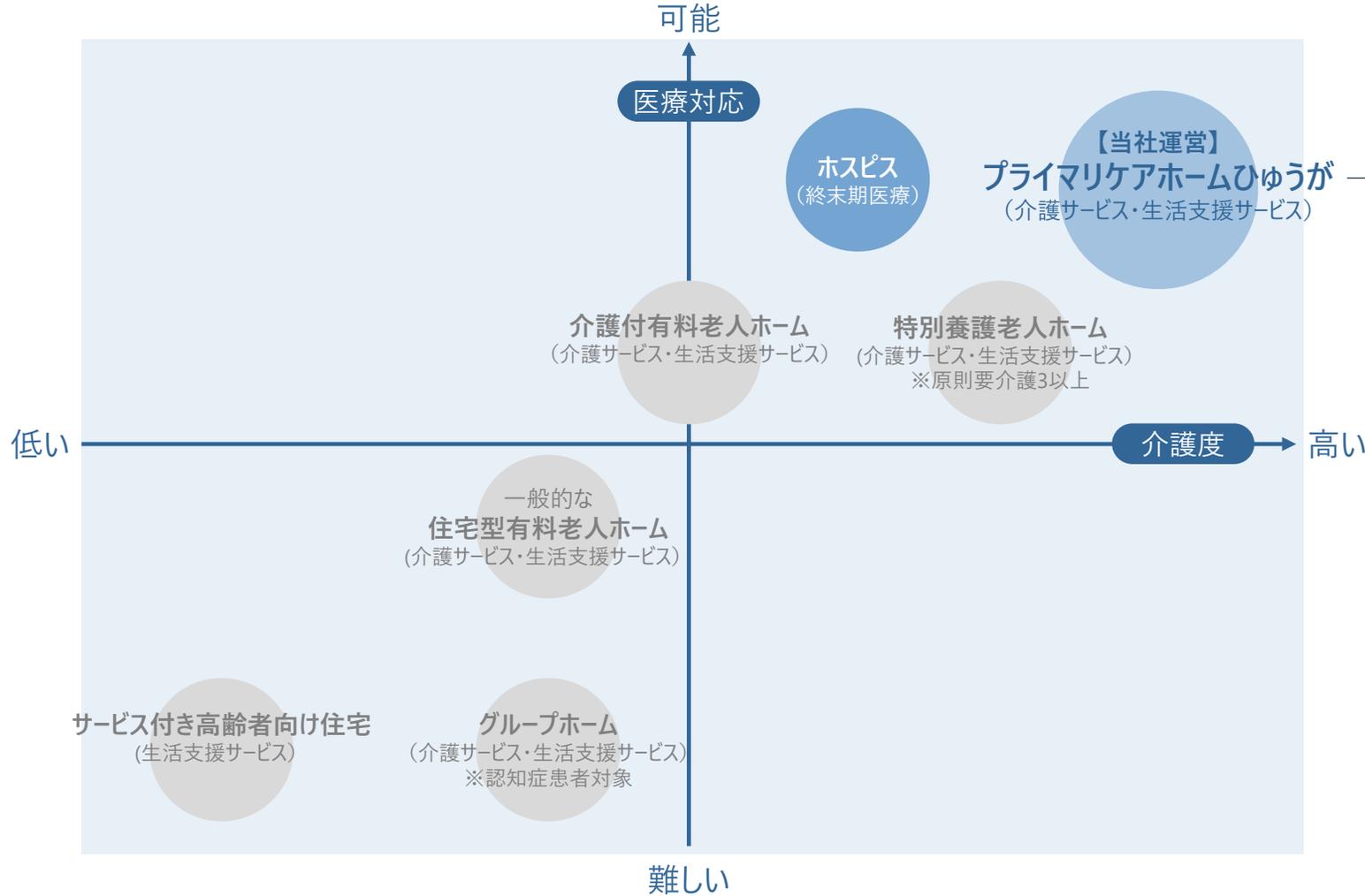


地域包括ケアシステムのプラットフォームとして
患者・顧客にワンストップサービスを提供



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



在宅医療/地域包括ケアの重要なインフラとして展開



高齢者の生活を支えるサービス

- 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)

01 会社概要・事業内容

02 決算概要 (2023年3月期第2四半期)

03 業績予想

04 中期成長計画 / サステナビリティ経営

05 Topic / Appendix

決算概要

- 売上高は前年同期比14.5%の増収。在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業の伸長が貢献
- 営業利益も、在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業が寄与。前年同期比12.6%の増益。きらりプライム事業の営業利益率はおよそ58%
- 通期見通しに対する進捗率は売上高で50%強、営業利益は40%超。時を迫ってストック積み上げ効果が発現すると考えれば、概ね計画通りの進捗と認識

(百万円)	2022/3期実績		2023/3期		前年同期比		計画比 進捗率
	2Q	通期	2Q実績	通期見通し*	増減額	増減率	
売上高	2,767	5,782	3,168	6,316	+401	+14.5%	50.2%
在宅訪問薬局事業	2,470	5,146	2,799	5,291	+329	+13.3%	52.9%
きらりプライム事業	192	433	275	661	+83	+43.2%	41.7%
ケアプラン事業	62	122	65	133	+2	+4.7%	49.0%
タイサポ事業	36	66	25	93	▲ 11	▲ 31.9%	26.9%
その他 (ICT・高齢者施設運営)	5	14	3	135	▲ 2	▲ 42.5%	2.5%
営業利益	226	519	254	591	+28	+12.6%	43.1%
在宅訪問薬局事業	261	578	329	594	+67	+25.9%	55.4%
きらりプライム事業	113	259	159	356	+46	+40.9%	44.9%
ケアプラン事業	▲ 0	▲ 7	11	20	+12	-	56.2%
タイサポ事業	14	17	▲ 8	35	▲ 22	-	-
その他 (ICT・高齢者施設運営)	▲ 8	▲ 14	▲ 38	▲ 108	▲ 30	-	-
調整額	▲ 153	▲ 314	▲ 198	▲ 307	▲ 44	-	-
経常利益	223	506	263	590	+40	+18.0%	44.7%
当期純利益	145	328	178	446	+33	+23.0%	40.1%

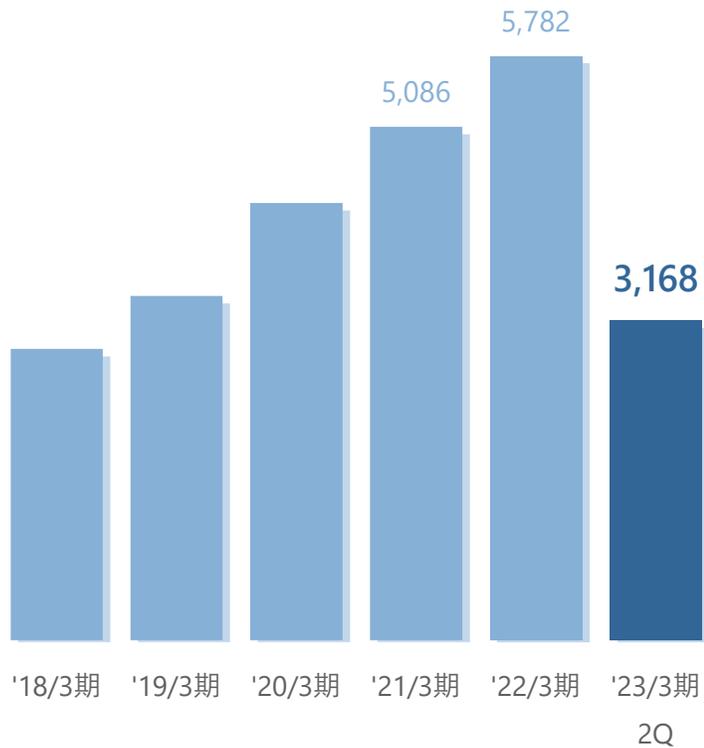
*業績予想は2022年5月12日発表

業績推移 / 売上高構成

- 売上高は前期比増収ペースで推移。売上内訳ではきりりプライム事業のウェイトがさらに上昇。売上高構成比は前期から1.2pt上昇の8.7%
- 経常利益率は前期比若干低下の8.3%。各事業利益率に変化なく、むしろ売上高構成は改善しているが、ICTや高齢者施設運営に関する初期コストが影響
- その他の事業はほぼ横ばいで推移

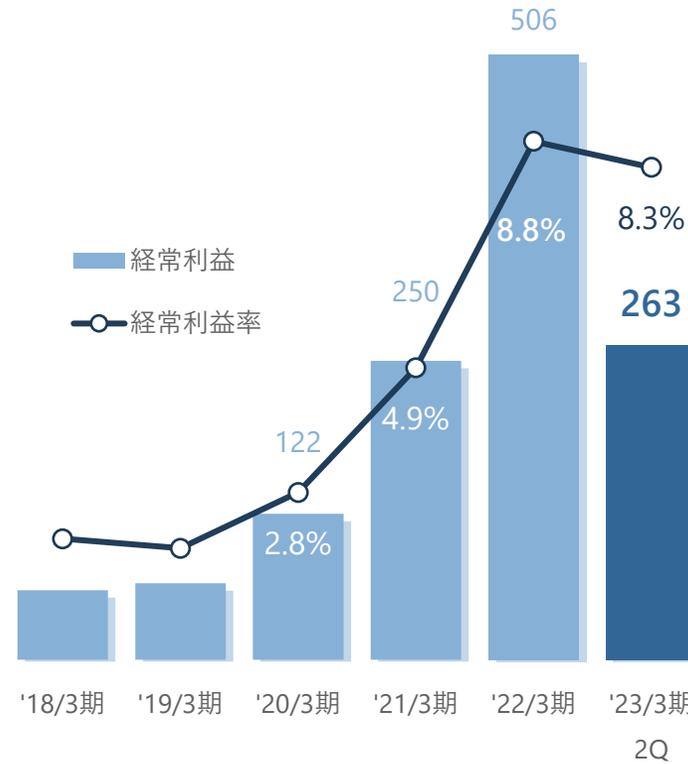
売上高

(百万円)



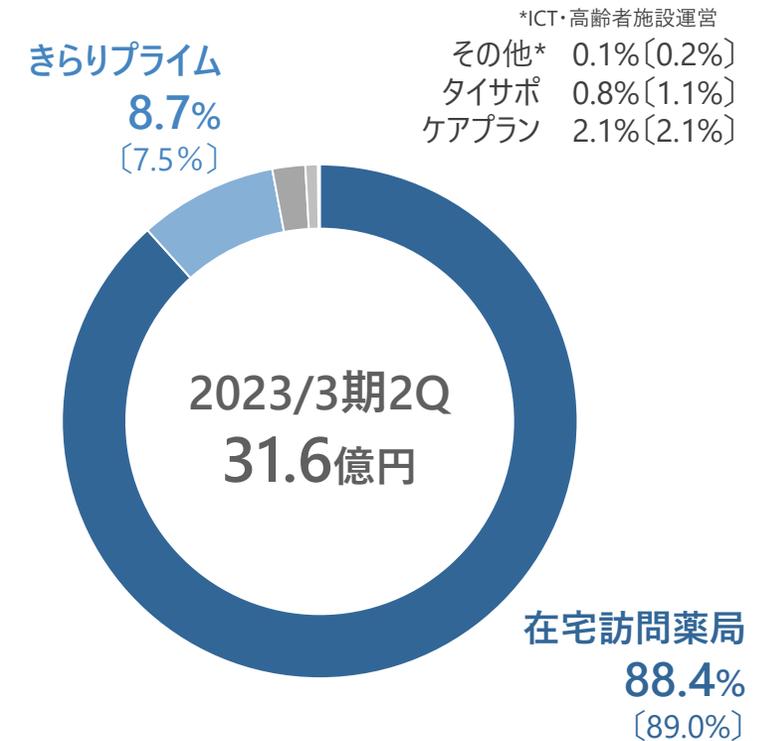
経常利益・経常利益率

(百万円) (%)



売上高構成比

(%) []は前期構成比



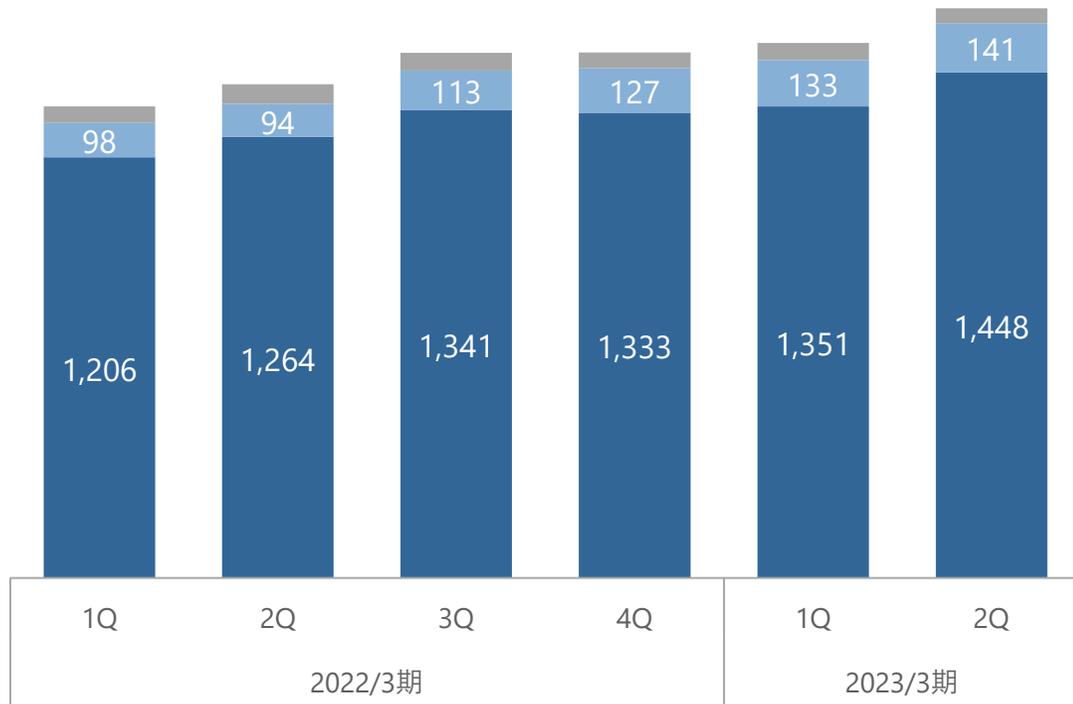
四半期別決算推移（1）

- 売上高は2022/3期を起点に5四半期連続で前四半期を上回って推移。期を追っての拡大基調に変化なし
- 売上総利益も順調に拡大。売上総利益率は徐々に上昇しており、売上高構成の改善や生産性向上などが貢献
- ただし、営業利益率は新規事業等への投資継続で直近は伸び悩み。既存事業が好調であるからこそ、次なる成長への布石作りを断行

売上高構成

(百万円)

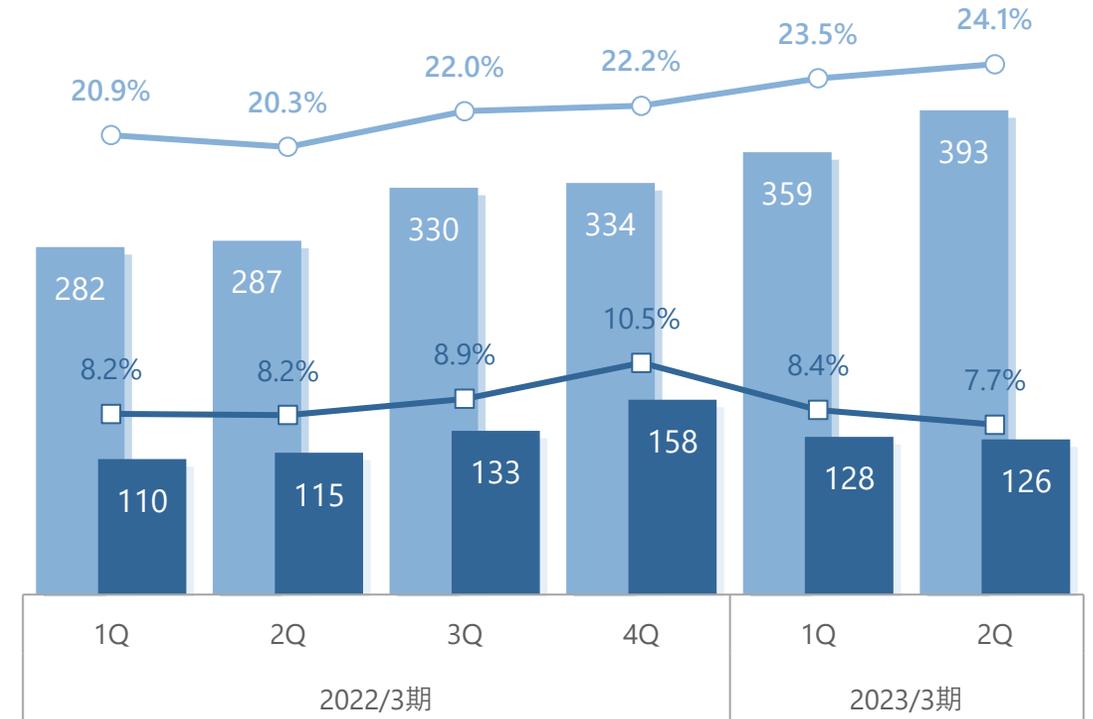
■ 在宅訪問薬局事業 ■ きらりプライム事業 ■ その他事業（ケアプラン・タイサポ・その他）



売上総利益・営業利益

(百万円) (%)

■ 売上総利益 ■ 営業利益 ○ 売上総利益率 □ 営業利益率



四半期別決算推移（2）

- セグメント別には、当期2Qは特に在宅訪問薬局事業が大きく伸長。店舗拡大の影響に加え、調剤報酬改定も売上水準引き上げに貢献
- 一方、きらりプライム事業の増益ピッチはややスローダウン。今後の成長を担う立ち位置に変化はないものの、当面は新規加盟店獲得を優先していることがその背景。新規店舗はまず限定的な提供サービスからのスタートとなる傾向が高く、一時的なARPUの低下は避けられず

(百万円)	2022/3期				2023/3期	
	1Q*	2Q*	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	1,351	1,415	1,506	1,508	1,534	1,634
在宅訪問薬局事業	1,206	1,264	1,341	1,333	1,351	1,448
きらりプライム事業	98	94	113	127	133	141
ケアプラン事業	30	31	29	31	32	32
タイサポ事業	16	20	20	9	15	9
その他（ICT・高齢者施設運営）	-	5	1	6	1	1
営業利益	110	115	133	158	128	126
在宅訪問薬局事業	130	131	157	159	147	181
きらりプライム事業	56	57	68	77	79	80
ケアプラン事業	0	▲1	▲3	▲3	5	5
タイサポ事業	6	7	7	▲3	▲2	▲5
その他（ICT・高齢者施設運営）	-	▲8	▲6	▲0	▲12	▲25
調整額	▲81	▲71	▲88	▲72	▲88	▲110
経常利益	110	112	122	160	137	125
当期純利益	74	70	86	97	91	87

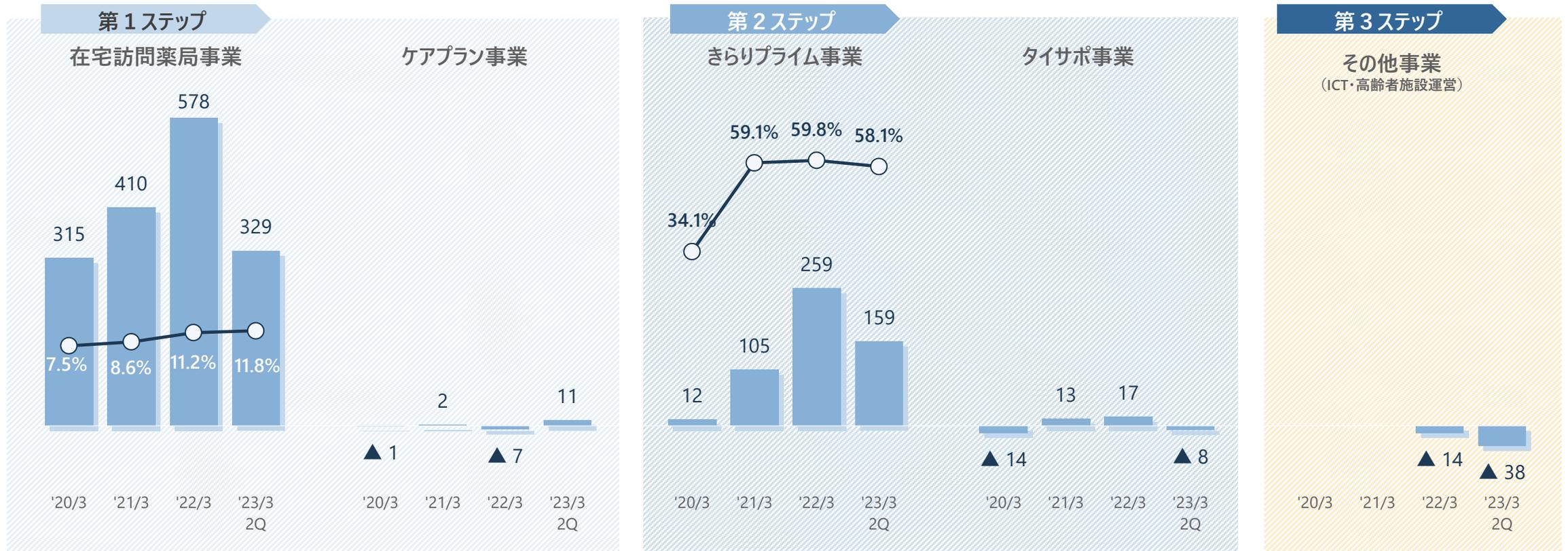
*未監査のため参考値

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好調に推移。新規店舗の営業が軌道に乗り、2022/3期より成長は加速傾向
- 第2ステップを担うきらりプライム事業も順調。直近はARPU引き上げよりも加盟店舗数拡大を優先する方針を明確化
- 第3ステップを担うその他事業は、まだ先行投資の位置付け。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

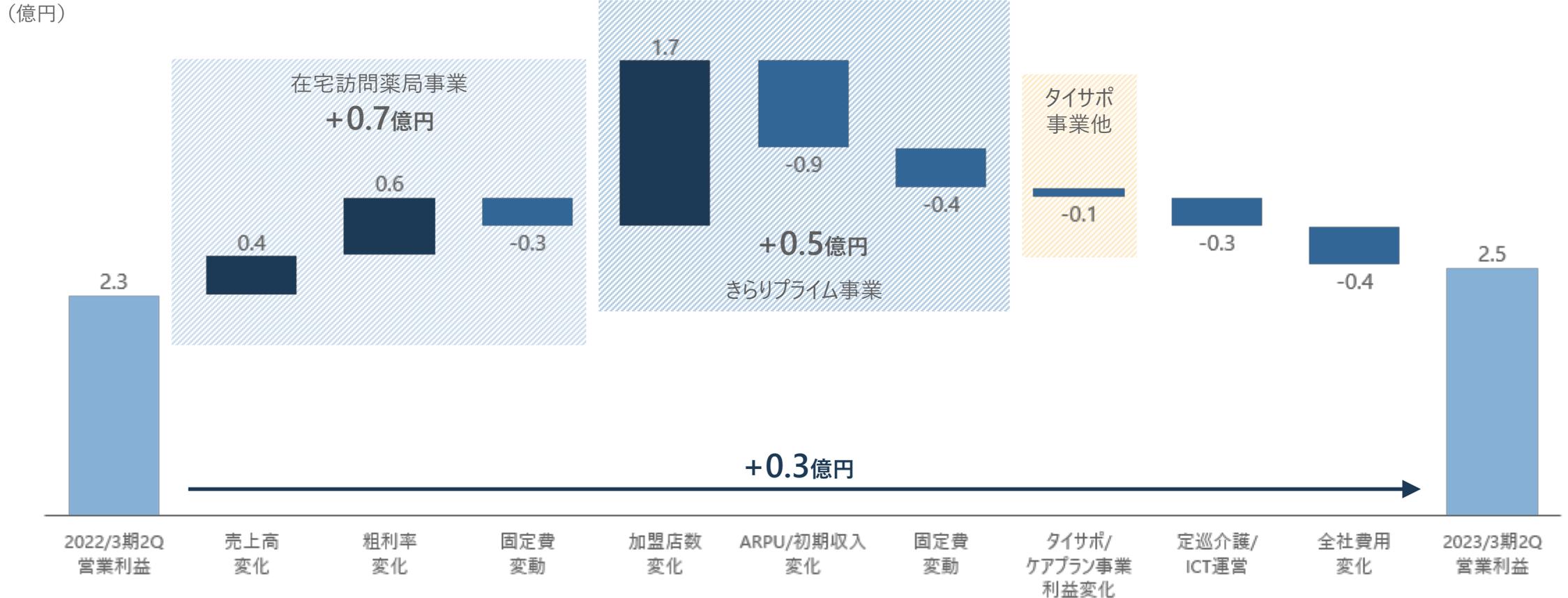
(百万円) (%)



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

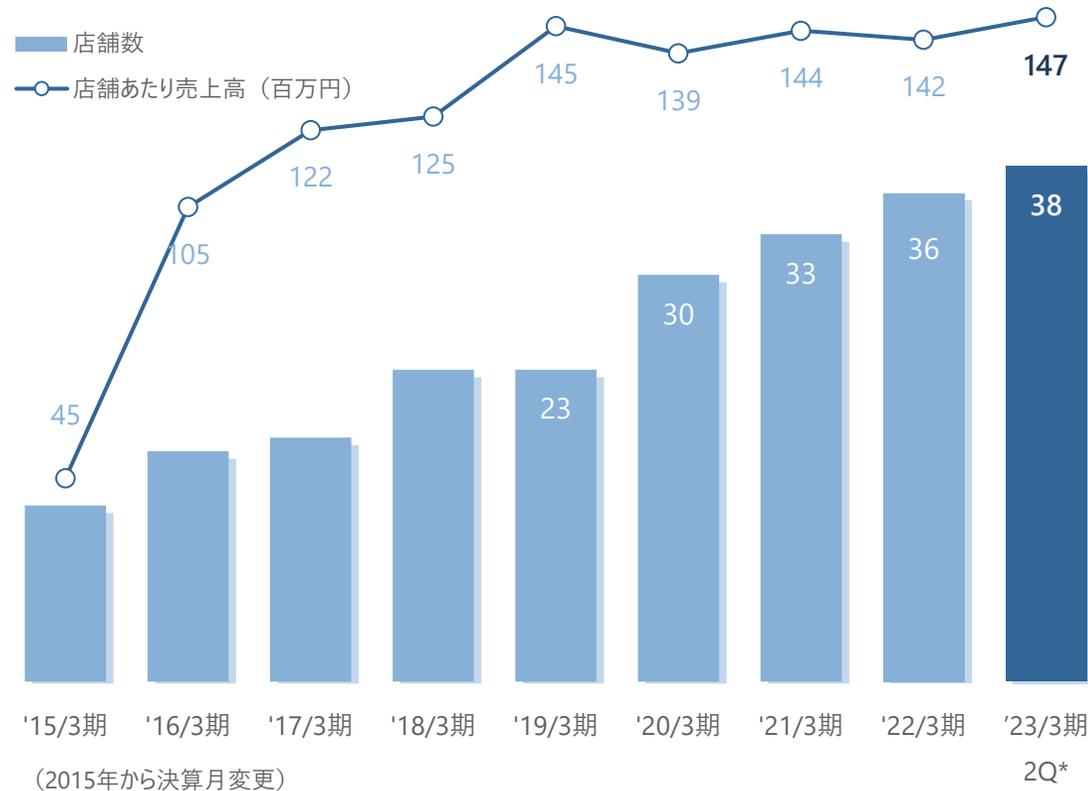
営業利益増減要因



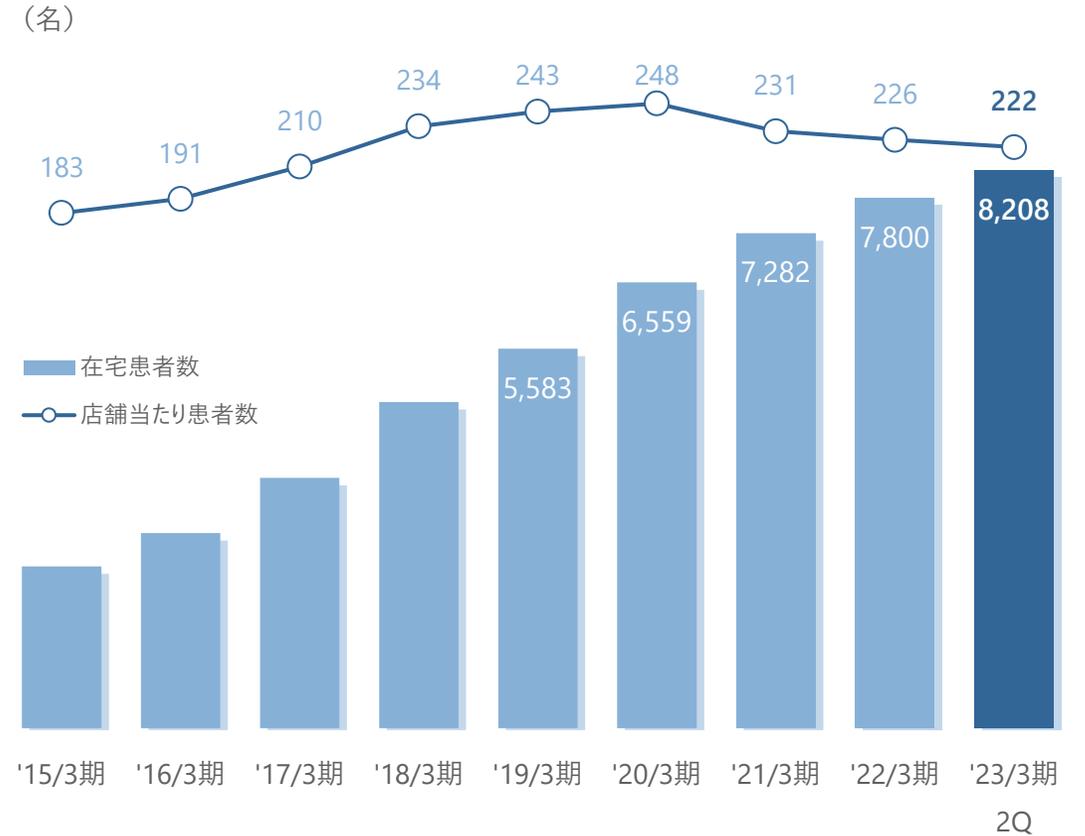
在宅訪問薬局事業KPI

- 店舗数は4月に福岡市と北九州市に出店し、前期末比2店舗増の38店舗。1店舗あたり売上高は調剤報酬改定もあり、過去最高を更新
- 在宅訪問患者数も店舗数増加により順調に拡大。訪問サービスのクオリティ維持に向けた最適化追求の結果、1店舗あたり患者数は効率的に運営できる水準を維持

在宅訪問薬局売上高・店舗数



在宅訪問患者数



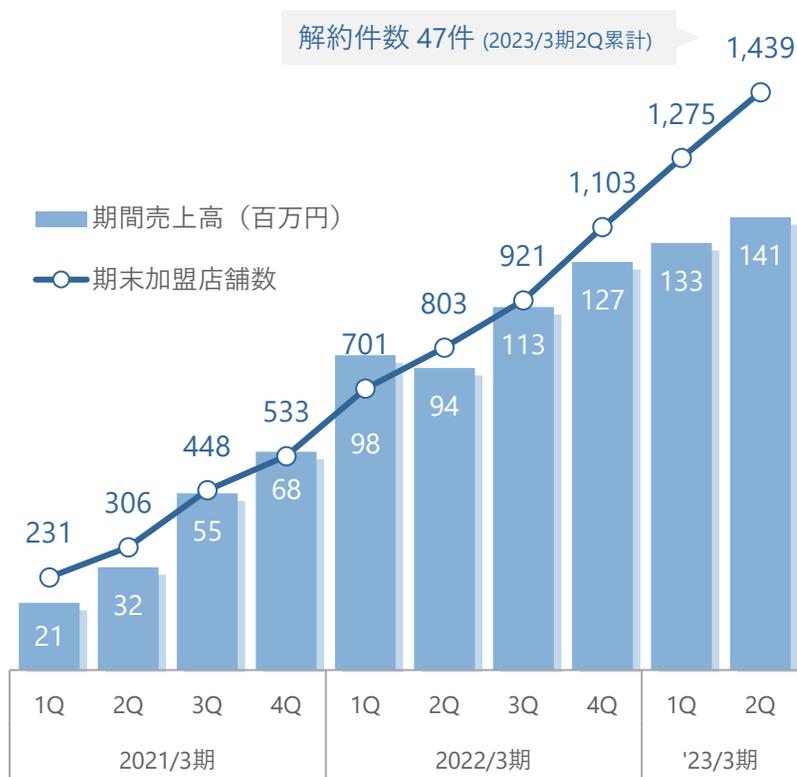
* 2Qの店舗あたり売上高は年換算

2022年10月1日「きり薬局 馬込沢店」(千葉県船橋市)新規開局

きらりプライム事業KPI

- 加盟店舗数は四半期を追って順調に拡大し、1,400店舗を突破。一定の増加ペースを維持し、2022年9月末現在で42都道府県に展開
- ただし、近隣医療機関の閉鎖による撤退や事業売却などによる解約も発生。2023/3期2Q累計の解約件数は47件
- ARPUは低下傾向。これは店舗獲得に注力した結果であり、想定の範囲内。ARPUの低い新規店舗の増加は全体のARPU水準引下げ圧力に

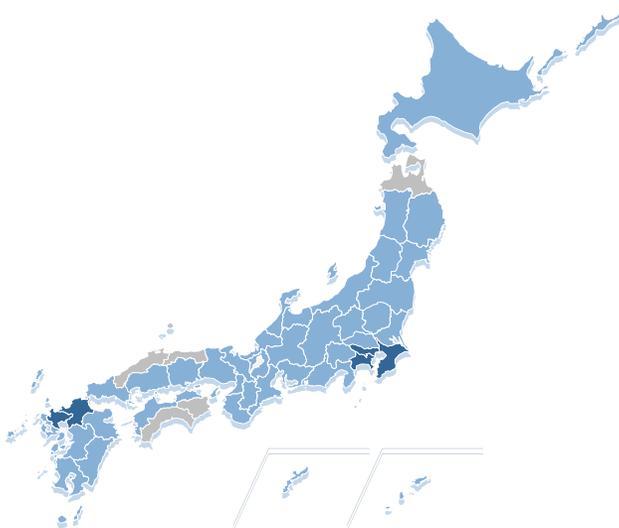
きらりプライム売上高・加盟店舗数



展開状況

きらり薬局	5 都県	38店舗*
加盟薬局	42都道府県	1,439店舗

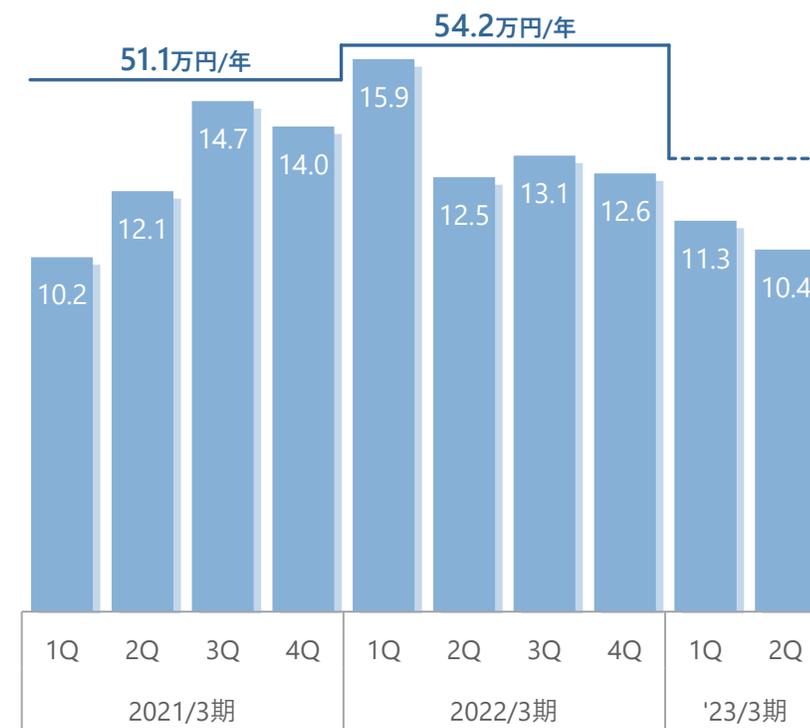
(2022年9月末現在)



*2022年10月1日「きらり薬局 馬込沢店」(千葉県船橋市) 新規開局

きらりプライムARPU**

(万円)



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

バランスシート

- 2023/3期2Q末の自己資本比率は46.4%。実質無借金経営を継続
- 在宅訪問薬局事業の拡大に伴って売掛金が増加する傾向に変化はなし
- ファミケア（在宅訪問支援情報システム）や高齢者施設運営のための投資拡大により、固定資産も拡大

(百万円)	2021/3期末	2022/3期末	2023/3期 2Q末	前期末比 増減額
流動資産	1,561	1,896	1,955	+59
現金及び預金	538	719	679	▲ 39
売掛金	832	996	1,049	+52
固定資産	453	635	795	+160
無形固定資産	170	295	365	+69
総資産	2,015	2,531	2,751	+219
負債	1,405	1,459	1,473	+14
買掛金	537	632	651	+18
有利子負債	447	330	360	+30
純資産	609	1,072	1,277	+205
負債及び資産	2,015	2,531	2,751	+219
自己資本比率	30.2%	42.4%	46.4%	+4.1pt
ROE	17.5%	39.1%	-	-
ROA	5.1%	14.5%	-	-
総資産回転率	2.6回	2.5回	-	-

事業規模拡大による影響（新規出店）

事業規模拡大による影響（高齢者施設運営）

ソフトウェア投資の増加（ファミケア）

短期借入金の増加・長期借入金の返済

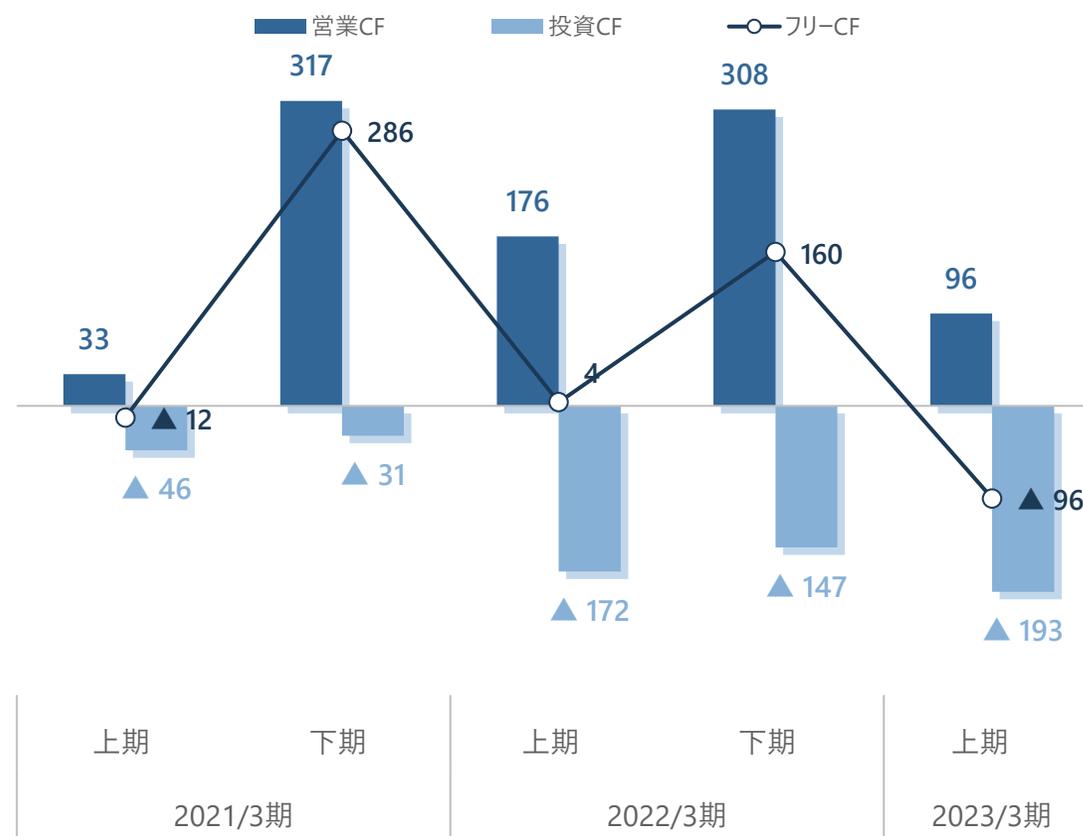
キャッシュフロー

- 2023/3期上期のFCFは1億円弱の赤字。借入増や新株発行収入に加え、手元現預金を取り崩して対応
- 2023/3期は新規出店、ファムケア、高齢者施設運営などの成長投資を拡大の方針。上期の投資CF支払い1.9億円は過去最高水準

キャッシュフロー推移

(百万円)	2022/3期		2023/3期 上期	前年同期比
	上期	下期		
営業CF	176	308	96	▲ 79
税引前利益	220	266	263	+42
減価償却費	31	36	36	+4
のれん償却額	4	6	5	+0
債権債務増減	39	▲ 98	▲ 34	▲ 73
投資CF	▲ 172	▲ 147	▲ 193	▲ 20
設備投資等	▲ 169	▲ 137	▲ 130	+39
フリーCF	4	160	▲ 96	▲ 100
財務CF	18	▲ 1	56	+38
借入金増減	18	▲ 135	30	+11
新株発行	-	134	26	+26

*フリーCF = 営業CF + 投資CF



01 会社概要・事業内容

02 決算概要 (2023年3月期第2四半期)

03 業績予想

04 中期成長計画 / サステナビリティ経営

05 Topic / Appendix

業績見通し

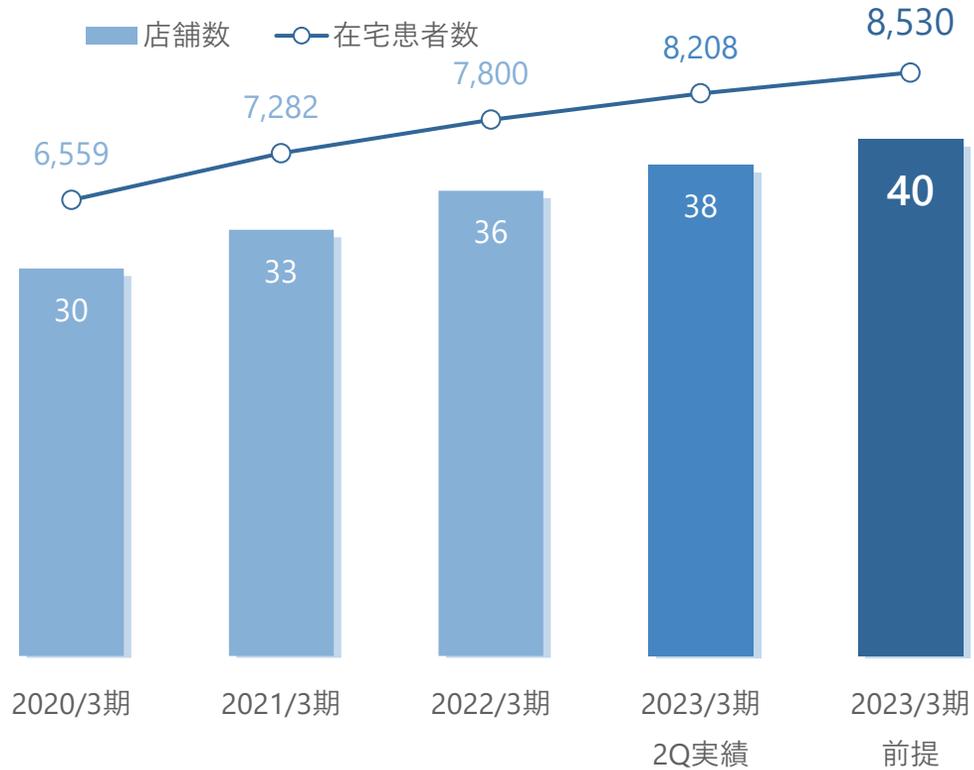
- 2023/3期通期見通しは据置き。新規事業負担増すも、きらりプライム事業が加盟店増加を軸に増収増益の牽引役を担う。在宅訪問薬局事業も堅調
- 半期別では、下期売上高は上期と同水準を想定。ただし、新規顧客の積み上げを考えればこれはかなり保守的との認識。特に、上期伸長した在宅訪問薬局事業は続伸の公算大と考える。きらりプライム事業は経験的に薬価改定のある10月以降に加盟店が増加する傾向

(百万円)	2022/3期			2023/3期		通期見通し前期比較	
	上期	下期	通期	上期実績	通期見通し	増減差異	増減率
売上高	2,767	3,014	5,782	3,168	6,316	533	+9.2%
在宅訪問薬局事業	2,470	2,675	5,146	2,799	5,291	144	+2.8%
きらりプライム事業	192	240	433	275	661	227	+52.6%
ケアプラン事業	62	60	122	65	133	10	+8.4%
高齢者施設運営事業	-	-	-	-	116	116	-
タイサポ事業	36	29	66	25	93	26	+40.2%
その他事業 (ICT)	5	8	14	3	19	4	+33.7%
営業利益	226	292	519	254	591	71	+13.8%
在宅訪問薬局事業	261	317	578	329	594	15	+2.7%
きらりプライム事業	113	145	259	159	356	96	+37.4%
ケアプラン事業	▲ 0	▲ 6	▲ 7	11	20	27	-
高齢者施設運営事業	-	-	-	▲ 36	▲ 108	▲ 108	-
タイサポ事業	14	3	17	▲ 8	35	17	+97.1%
その他事業 (ICT)	▲ 8	▲ 6	▲ 14	▲ 2	0	14	-
(調整)	▲ 153	▲ 160	▲ 314	▲ 198	▲ 307	7	-
経常利益	223	282	506	263	590	83	+16.6%
当期純利益	145	183	328	178	446	117	+35.8%

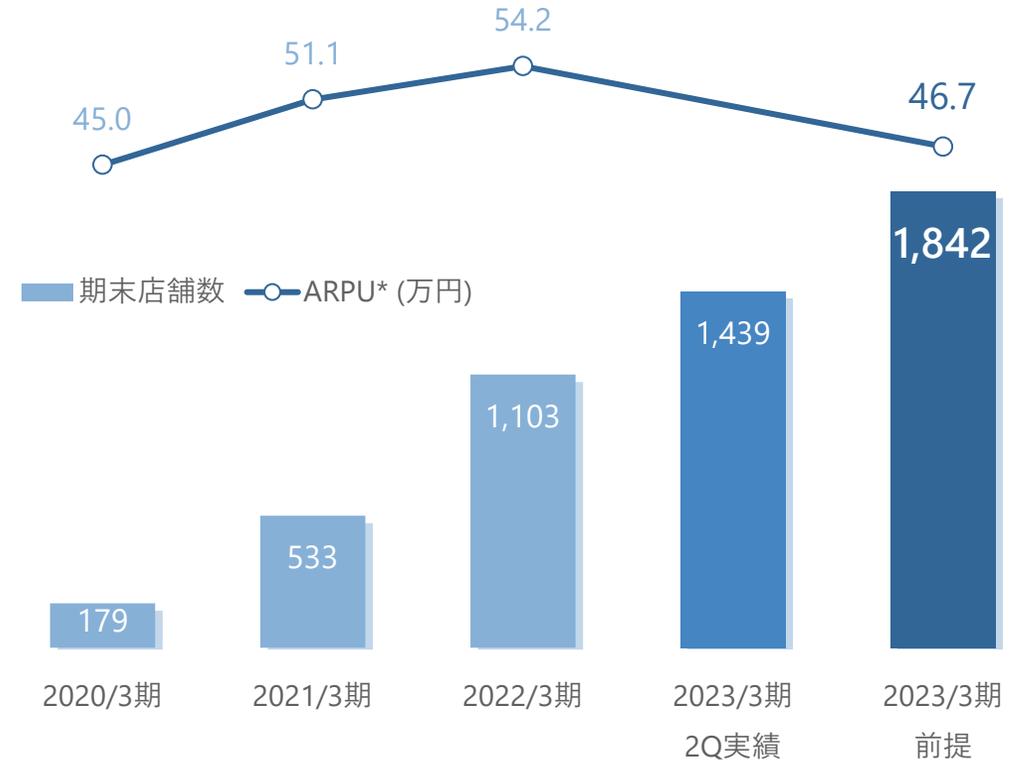
KPI前提

- 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、上場を機に知名度を引き上げ、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。また、加盟店サポートの人員不足と解約増加の対応策として投資を継続

在宅訪問薬局事業 KPI前提



きらりプライム事業 KPI前提



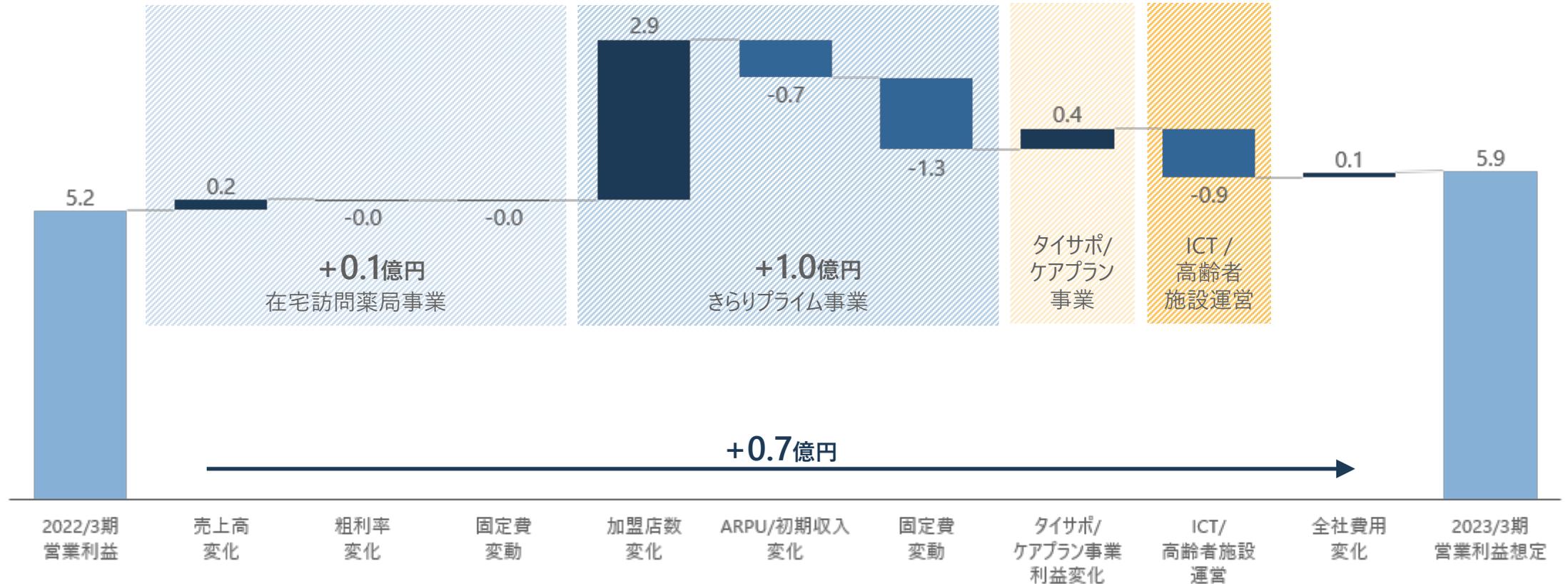
*ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均店舗数

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と加盟店サポート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)

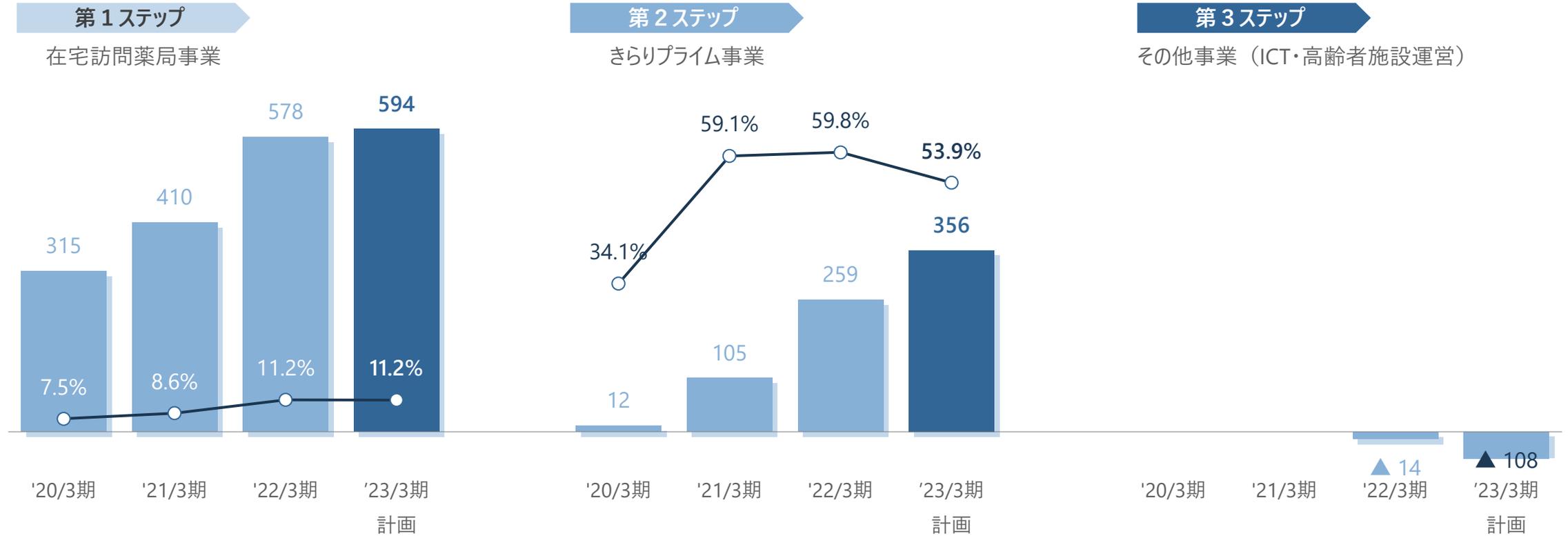


セグメント別業績予想

- 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、加盟店獲得と加盟店サポート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

順調

- 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
(2023年3月期上期累計 7,520件*)

対応済

*外来患者へのオンライン服薬指導含む

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

積極注力中

新規事業

順調

- 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2023年1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

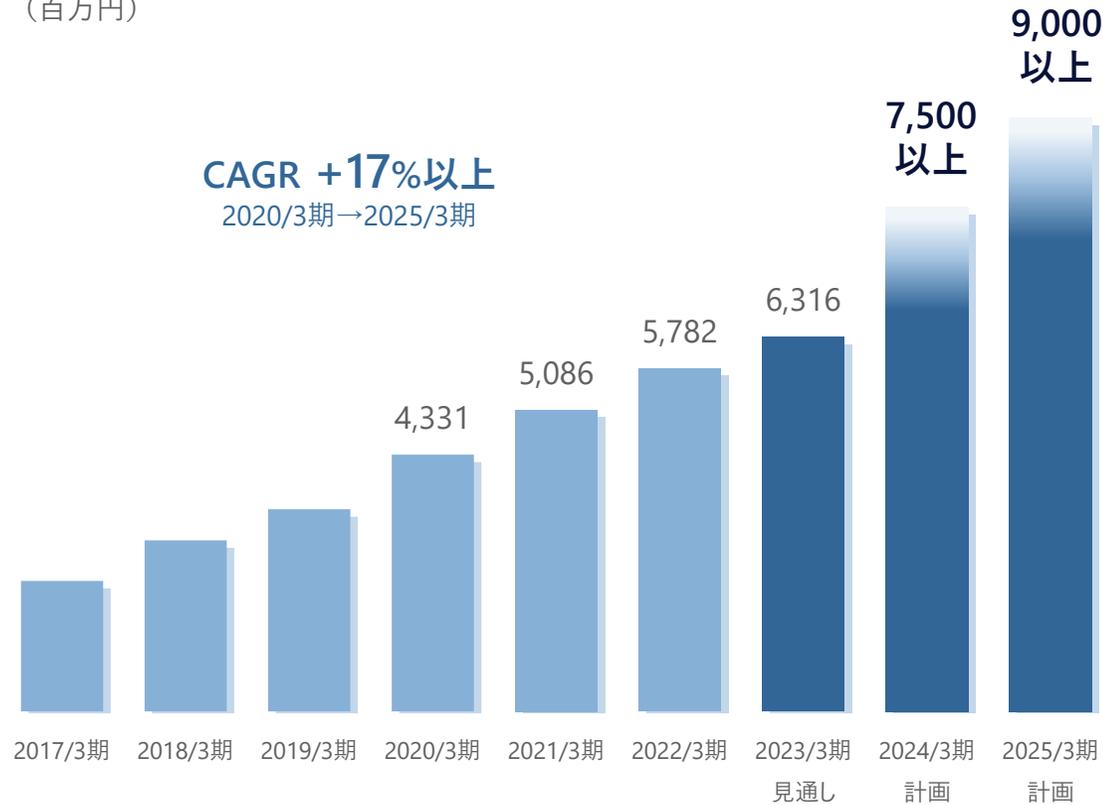
- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2023年3月期第2四半期)
- 03 業績予想
- 04 中期成長計画 / サステナビリティ経営**
- 05 Topic / Appendix

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

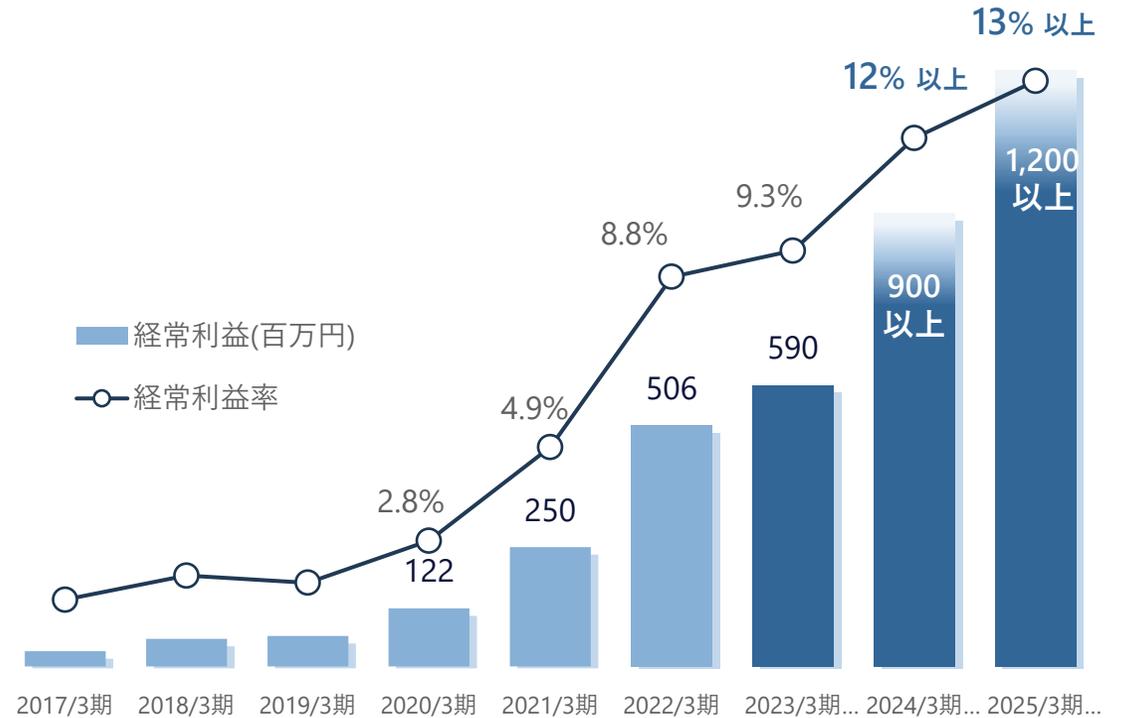
売上高

(百万円)



経常利益・経常利益率

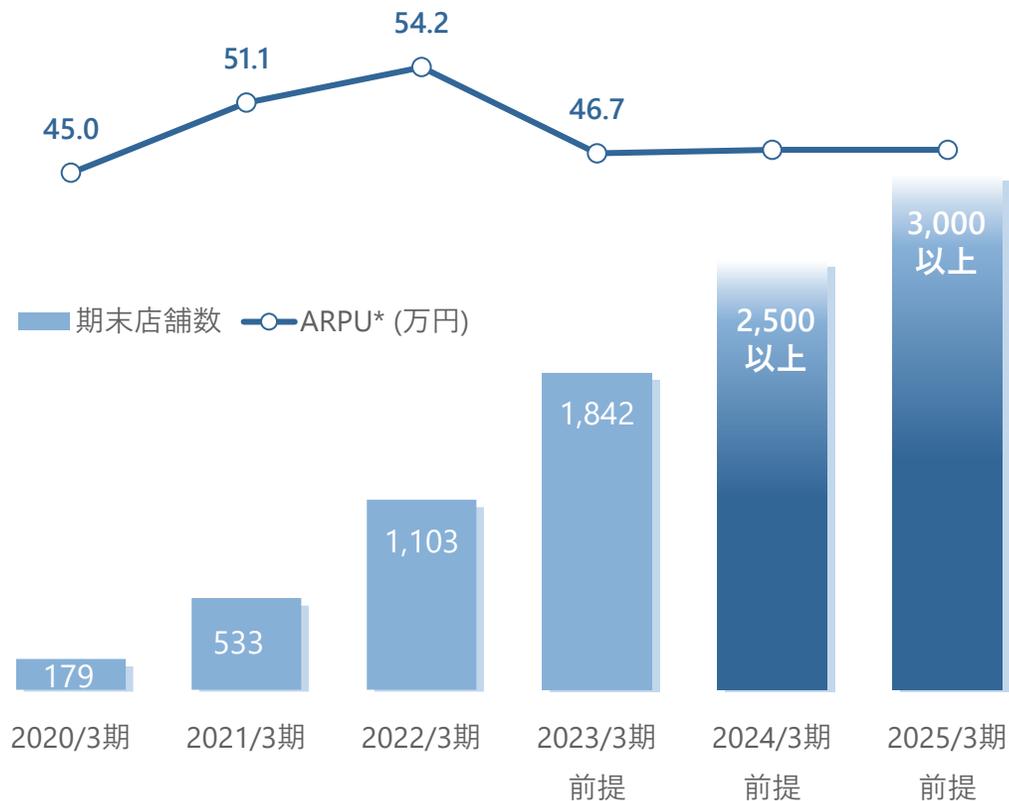
(百万円) (%)



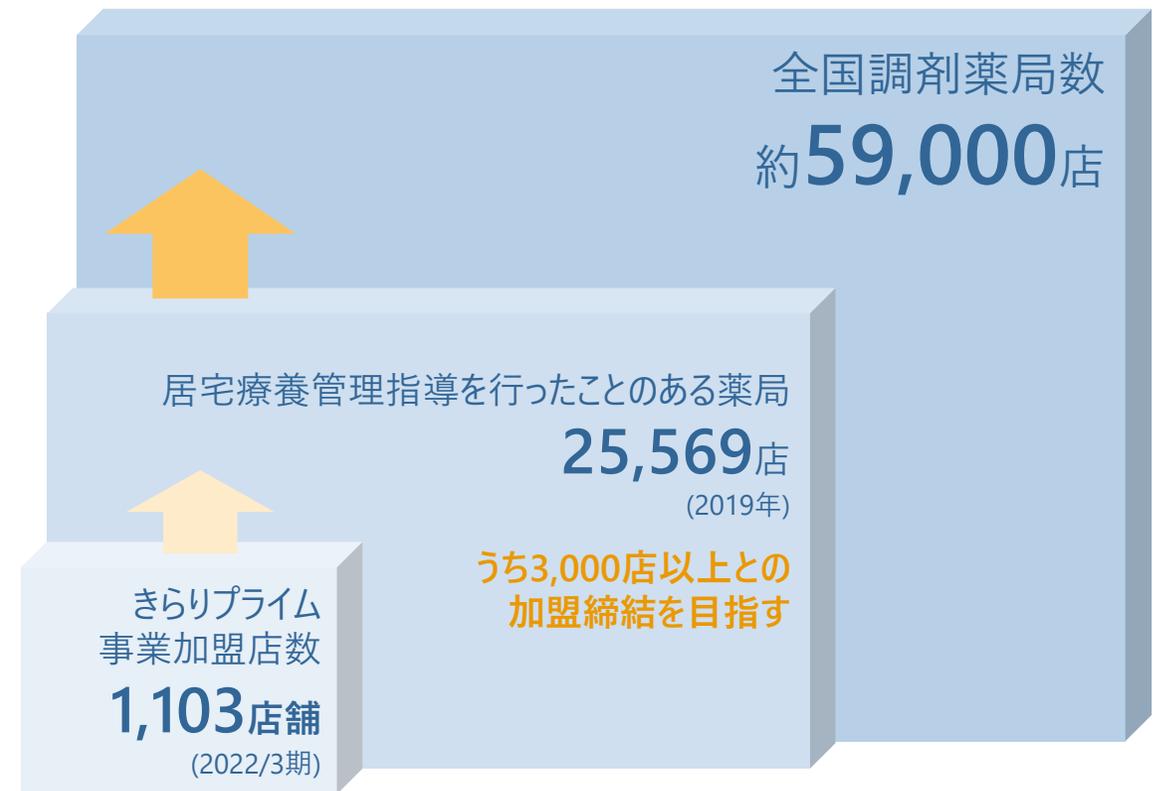
きらりプライム事業戦略

- 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



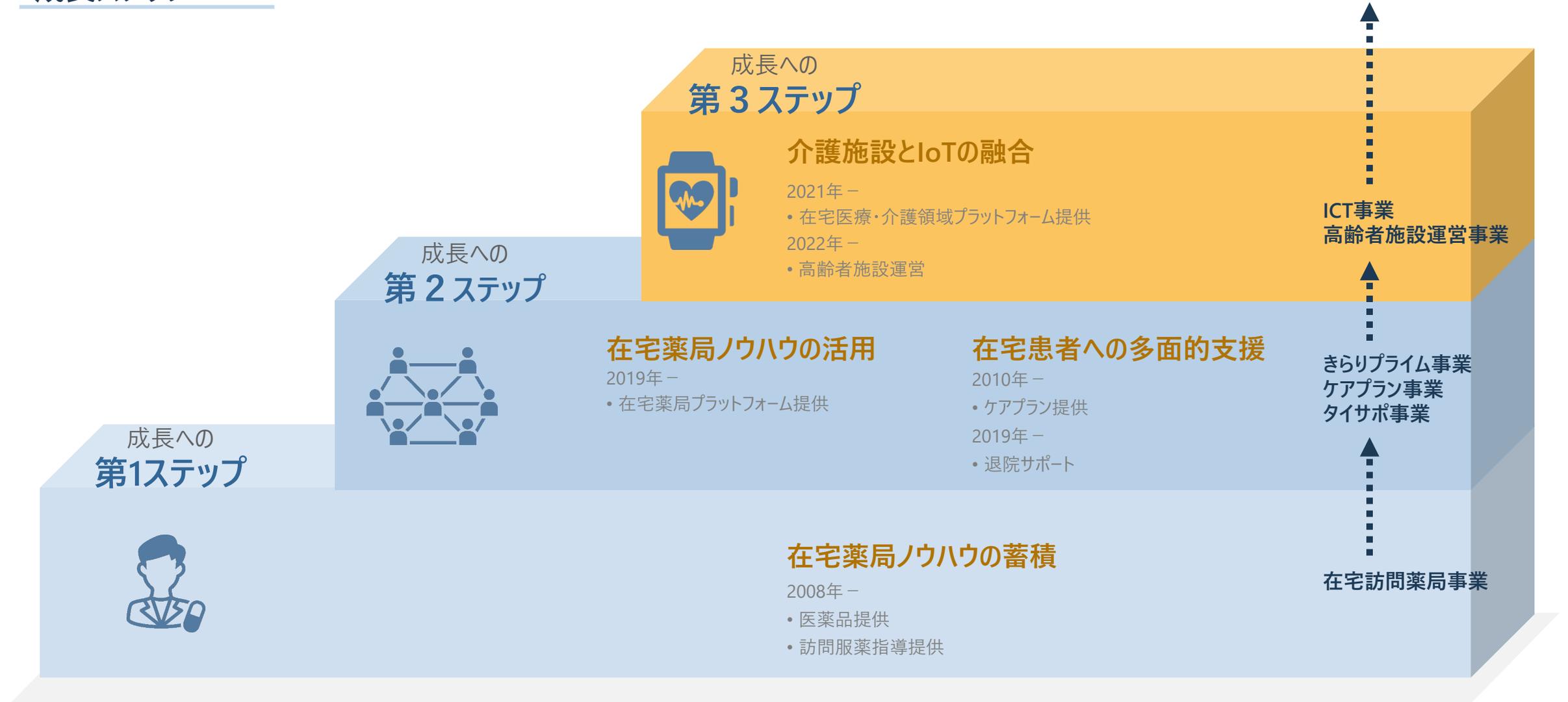
きらりプライム市場規模



*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

成長への第3ステップ強化①

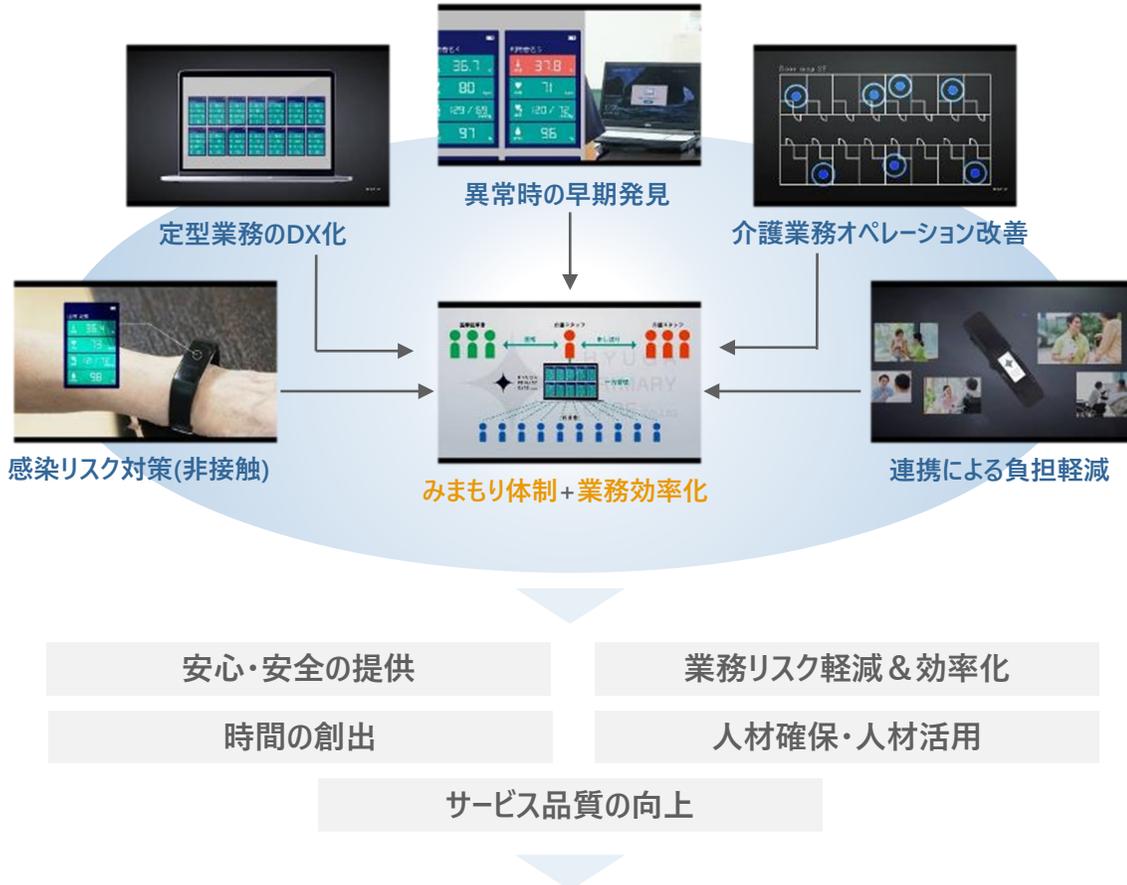
成長ステップ



成長への第3ステップ強化② ICT事業

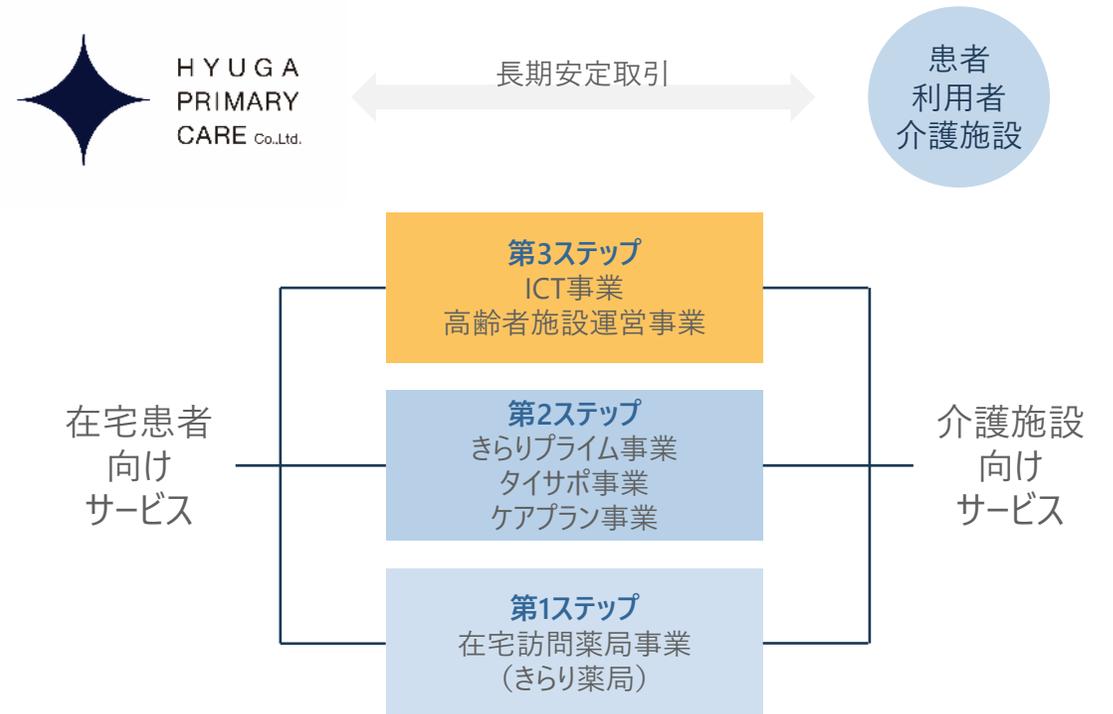
Primary Care Robot®

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2023年1月を予定
- 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*

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）

- 2023年1月開設予定（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

成長への第3ステップ強化④ 高齢者施設運営(2)

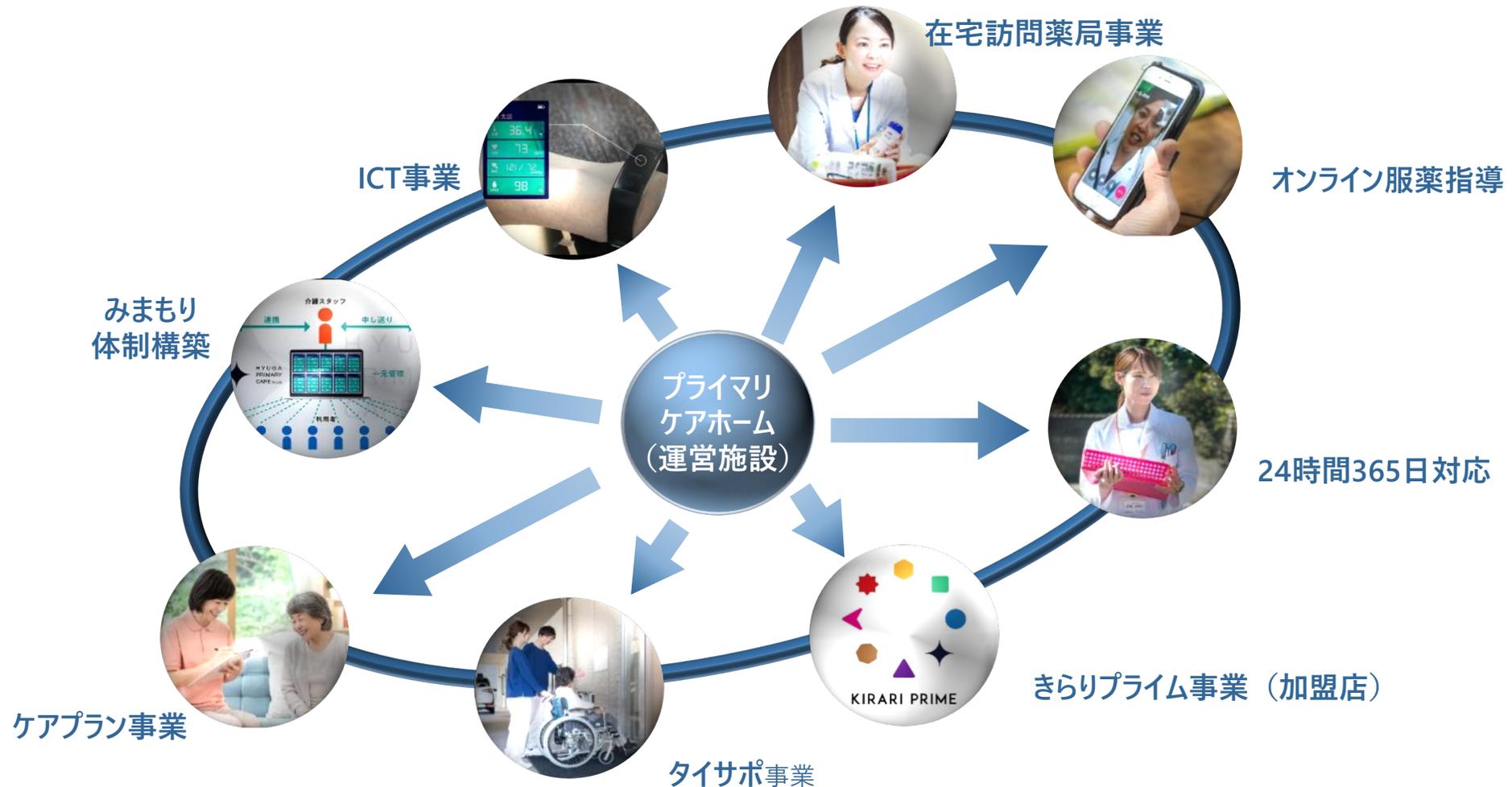
- 当社の施設運営では、トリレンマ構造に喘ぐ入居者、施設経営、施設従業員の抱える問題を同時包括的に緩和/解消するものと位置付け。スケールメリットや当社ICT事業や在宅訪問薬局事業を活用し、高齢化社会において持続可能な社会インフラ確立を目指す
- これらは、地域包括ケアシステムの中核的ハブ機能となり得るもの。今後は当社ビジネスの起点と位置付ける可能性も

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



当社のサステナビリティ経営に対する考え方

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。

今後、検討を進め「サステナビリティレポート」として当社の考え方、取り組みについて発表していく方針です

2023年3月期第2四半期では、現段階のマテリアリティに関する整理、検討状況を報告（次ページ参照）

マテリアリティの整理

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	<ol style="list-style-type: none">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	<ol style="list-style-type: none">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	<ol style="list-style-type: none">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	<ol style="list-style-type: none">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	<ol style="list-style-type: none">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 (2023年3月期第2四半期)
- 03 業績予想
- 04 中期成長計画 / サステナビリティ経営
- 05** **Topic** / Appendix

在宅訪問薬局事業 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）】



- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2023年3月期第2四半期)
- 03 業績予想
- 04 中期成長計画 / サステナビリティ経営
- 05 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	4.27	9.9	28.99	95.8
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	▲320,255
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、平均臨時雇用数)	(人)	150 (58)	190 (59)	226 (68)	283 (93)	312 (96)	329 (102)

在宅訪問薬局事業

在宅訪問薬局事業とは

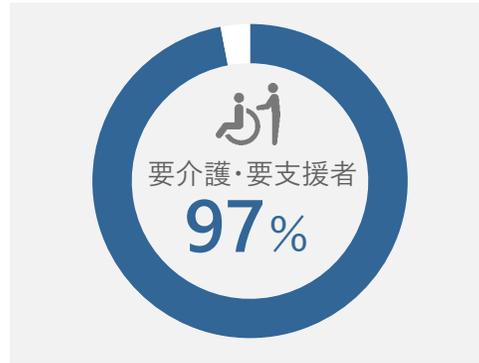
患者が24時間365日、
自宅で「安心」して療養できる社会インフラの一つ

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

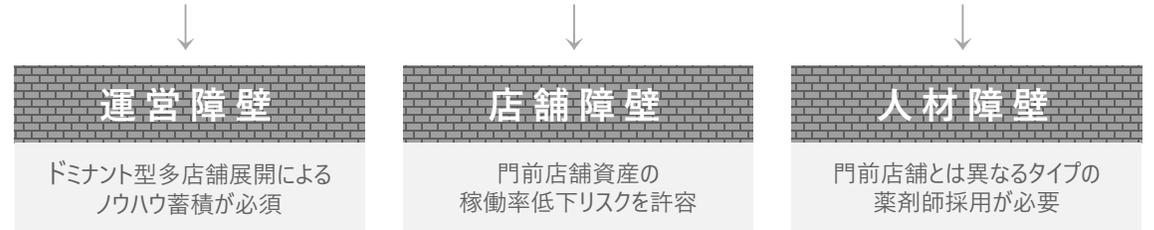
(2022年3月末時点)



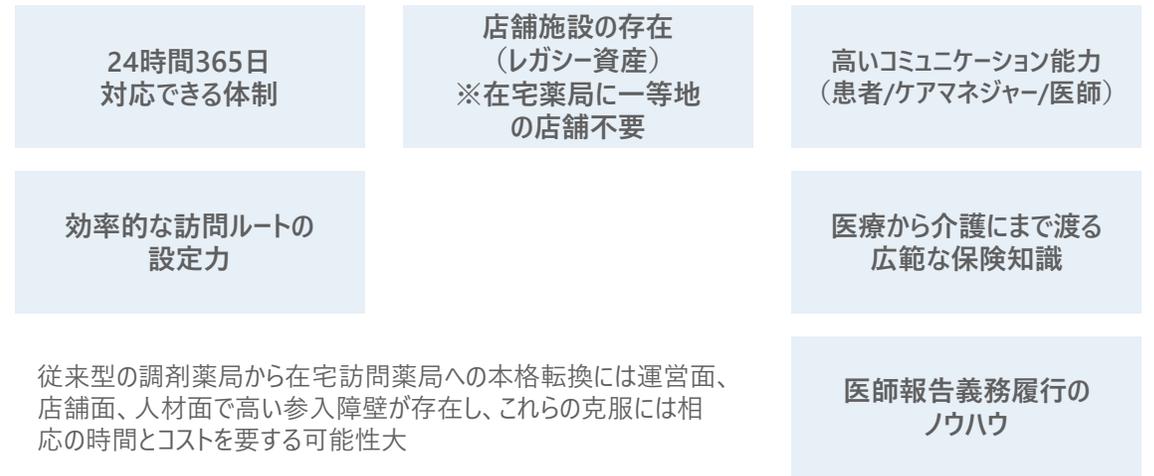
高い参入障壁

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



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



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

外来型薬局にくらべ在宅型薬局は、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

在宅訪問薬局事業 高い参入障壁 「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分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・分包出来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



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

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

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

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



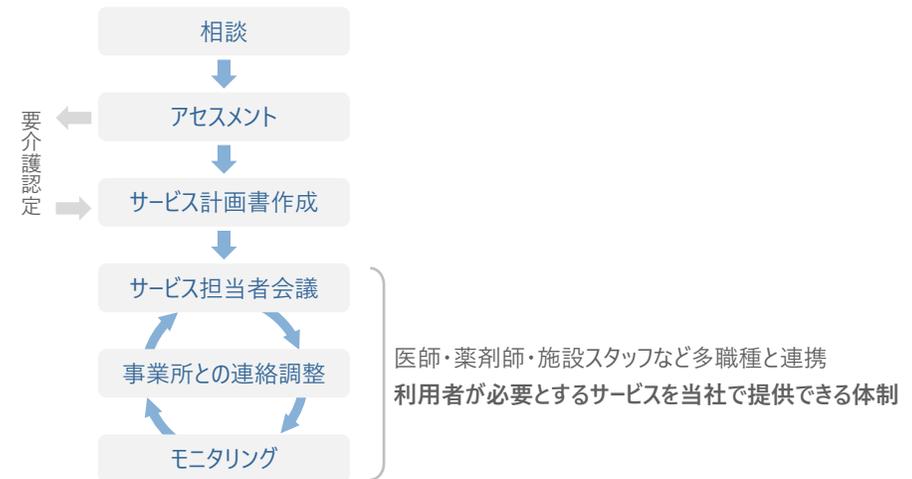
ケアプラン事業

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ょうが」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

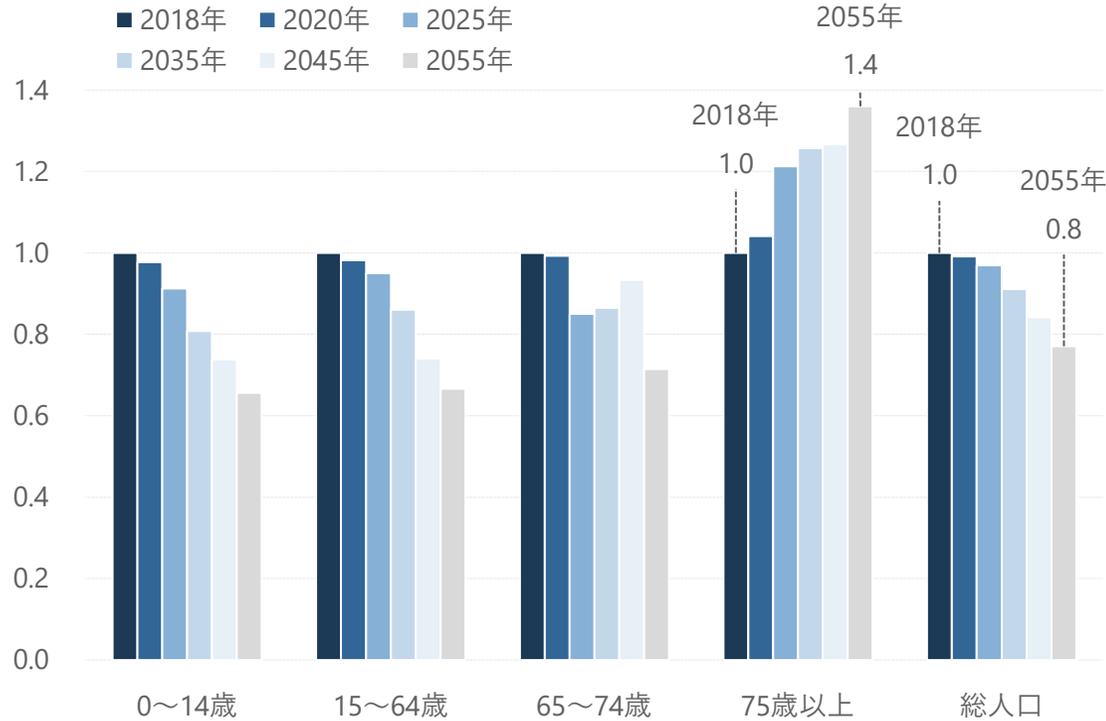
- 今後より増加すると予想される在宅患者数に対し、本質的な在宅調剤機能を提供可能なネットワークづくりと医療と介護をシームレスに連携させる機能づくりが急務
- 安心・安全で質が高く効果的・効率的な医療・介護サービスを提供する上で、患者の薬物療法に関しても、有効で安全な薬物療法を切れ目なく継続的に受けられるようにすることが必要

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)

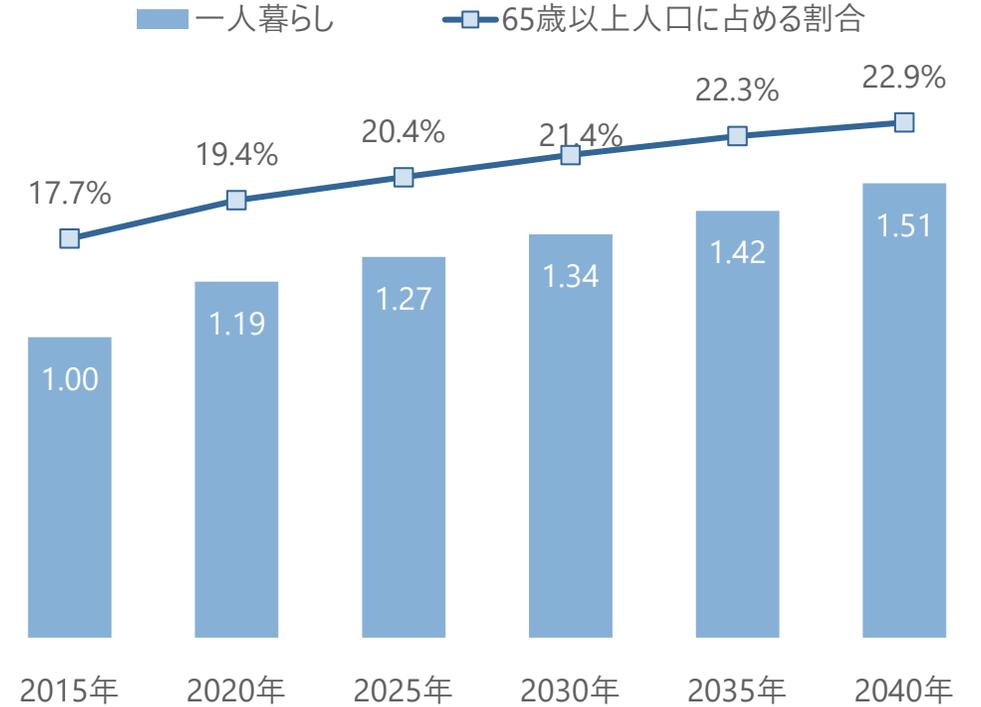


75歳以上人口
1,798万人 (2018年) → 2,446万人 (2055年)

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)



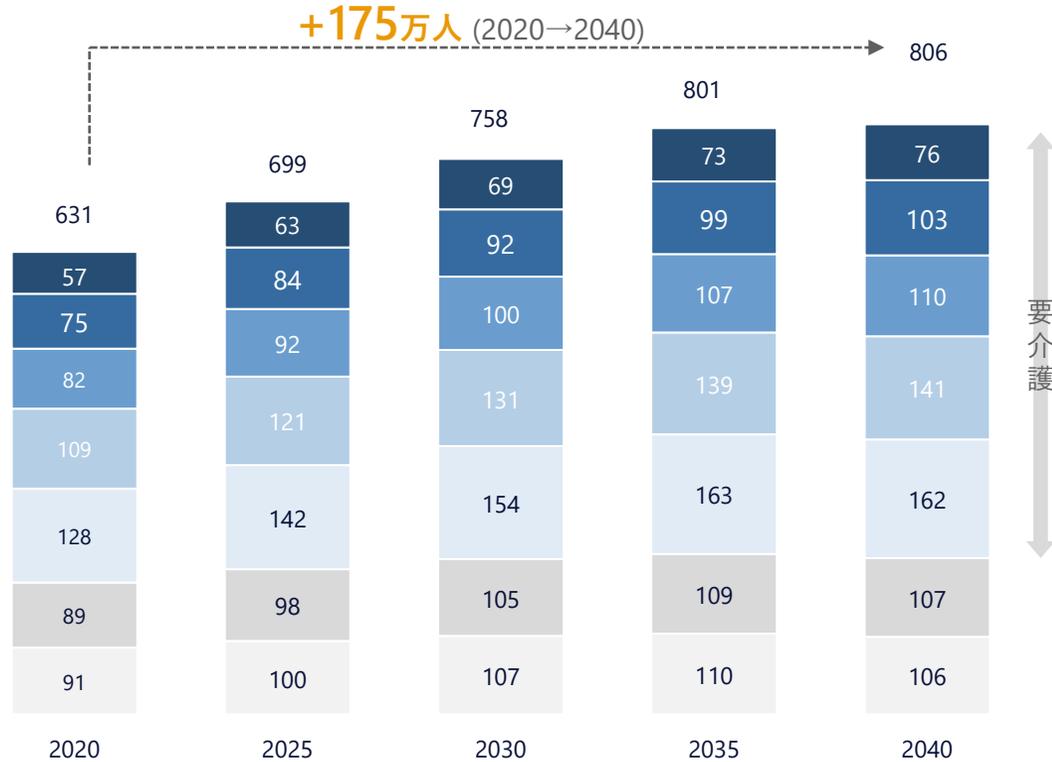
出所：内閣府「令和2年版高齢社会白書」

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)

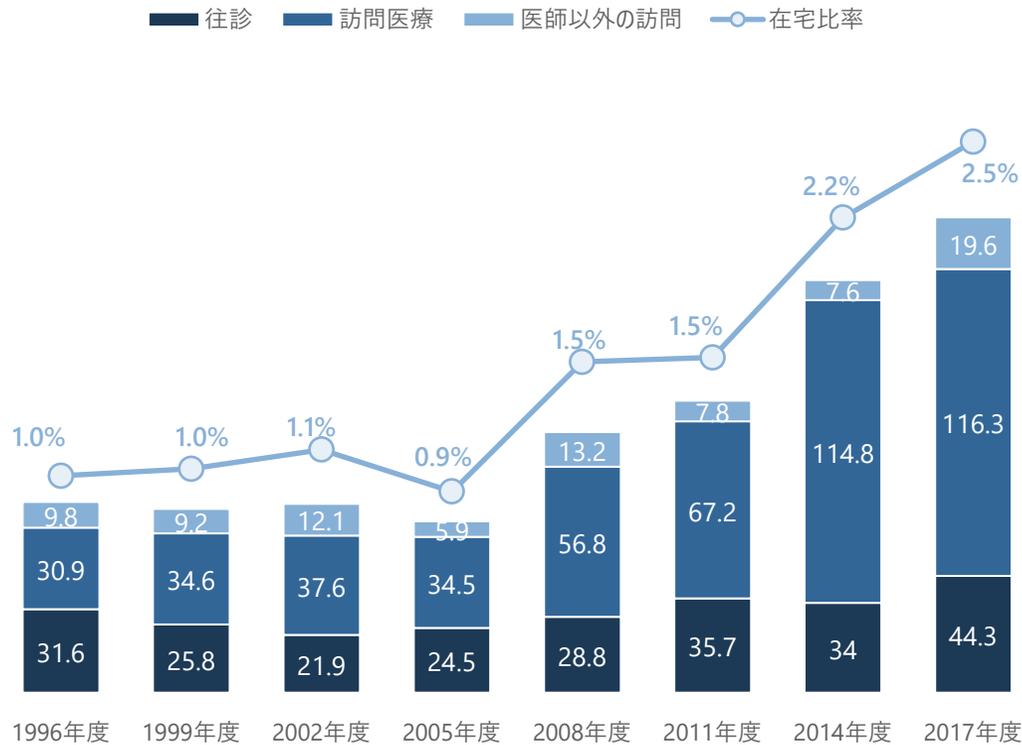
認定区分	増加率	増加数
要介護5	33%	19万人
要介護4	37%	28万人
要介護3	34%	28万人
要介護2	29%	32万人
要介護1	27%	34万人
要支援2	20%	18万人
要支援1	16%	15万人
合計	28%	175万人

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

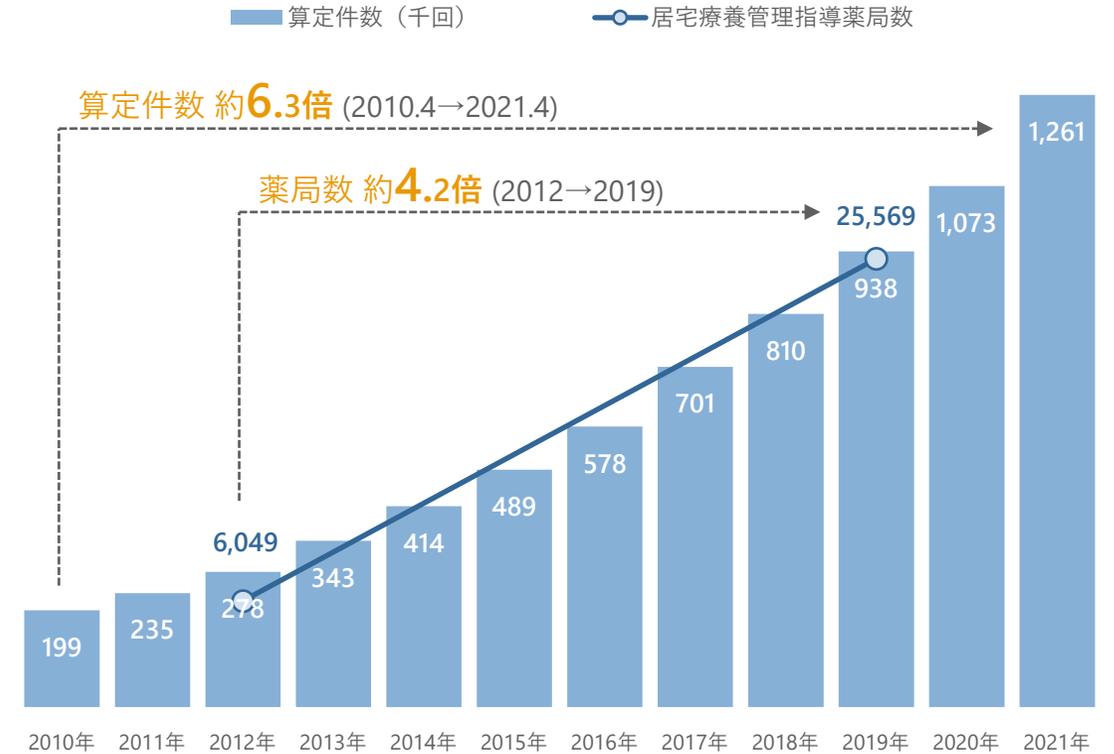
在宅患者数・ 全患者に占める在宅患者比率

(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)



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2四半期決算説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社

2022年11月