

# HYUGA PRIMARY CARE

A pair of hands is shown holding a white house icon. The house icon is centered within a circular graphic that features several dark blue stars around its perimeter. The background is a dark blue gradient.

2025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  
2024年8月9日

# 目次

- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2025年3月期第1四半期)
- 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1四半期)

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1四半期サマリー

## 業績ハイライト

前年同期比で売上高は25%増、営業利益は2.6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
- 粗利は増加したものの、新規出店に伴う出店費用、採用費用が先行して発生
- 4月からの薬価改定により仕入原価率が悪化、調剤報酬改定のプラス影響は6月から

### きらりプライム事業

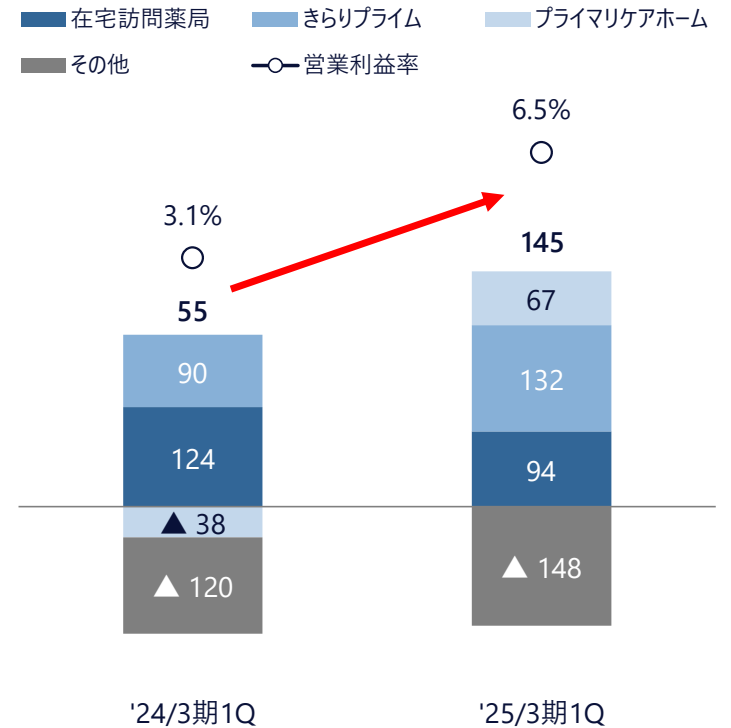
- 加盟法人数、ARPUの増加により前年同期比で46%増益
- 調剤報酬改定により、在宅患者向けのサービスの加算獲得のために一定の研修受講が義務付けられたため、当社サービスに対する需要が増加し、加盟店舗数が2,000店舗を突破
- リージョンプライムサービス1号案件受注に向け最終調整

### 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、4Q比でも増益  
- 入居率 1棟目(春日)：98.0% 2棟目(博多麦野)：90.7%
- 3棟目開設費用は3Qから発生見込

## 営業利益の推移

(百万円)



# 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 (ICT)

従業員数	544名 (臨時従業員含まず 2024年3月31日現在)
------	------------------------------

## 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

- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2025年3月期第1四半期)
- 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24.8%の増収。在宅訪問薬局事業が人的稼働率の限界などにより成長鈍化も、きらりプライム事業とプライマリケアホーム事業は好調
- 営業利益は前年同期比2.6倍に拡大。プライマリケアホームの黒字化が寄与
- 売上、利益ともに上期計画に対して想定通りに進捗

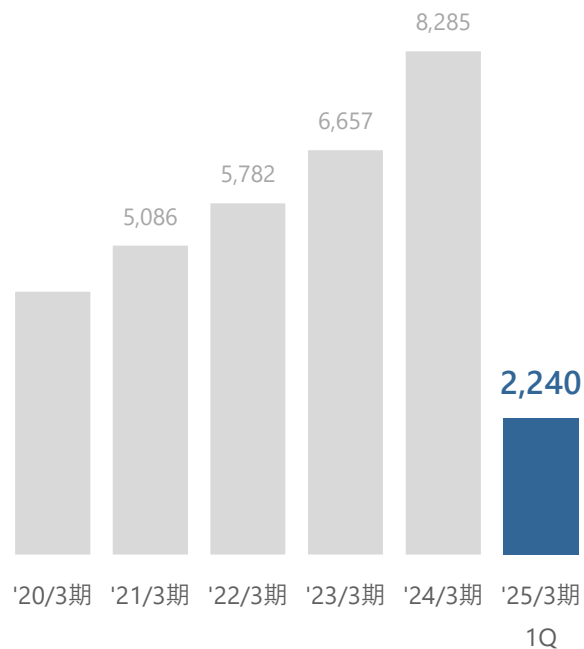
(百万円)	2024/3期1Q	2025/3期1Q		前年同期比**		上期計画 進捗率
	実績 (単体)	上期計画 (連結) *	実績 (連結)	増減額	増減率	
<b>売上高</b>	1,795	4,532	2,240	+445	+24.8%	49.4%
在宅訪問薬局事業	1,505	3,273	1,645	+140	+9.3%	50.3%
きらりプライム事業	177	463	231	+54	+30.7%	50.0%
プライマリケアホーム事業	106	781	364	+258	3.4倍	46.6%
その他事業	6	13	0	▲ 6	▲97.0%	1.6%
<b>営業利益</b>	55	397	145	+89	2.6倍	36.5%
在宅訪問薬局事業	124	298	94	▲ 29	▲24.1%	31.6%
きらりプライム事業	90	231	132	+41	+45.9%	57.0%
プライマリケアホーム事業	▲ 38	107	67	+106	黒字転換	62.6%
その他事業	▲ 3	▲ 5	▲ 2	+1	+45.1%	39.9%
調整額	▲ 116	▲ 234	▲ 146	▲ 30	▲26.1%	62.6%
<b>経常利益</b>	55	381	141	+86	2.6倍	37.1%
<b>当期純利益</b>	36	263	94	+58	2.6倍	36.0%

# 業績推移 / 売上高構成

- 売上高は前年同期比増収ペースで推移。売上内訳ではプライマリケアホーム事業のウェイトが前期比で5.5pt上昇
- 経常利益率は、在宅訪問薬局事業における出店費用や採用費用増加による利益率悪化が影響し前期比で低下

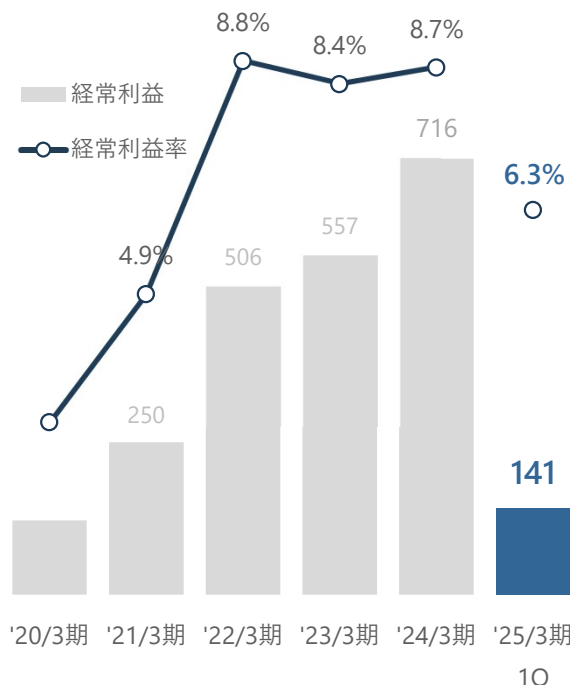
## 売上高

(百万円)



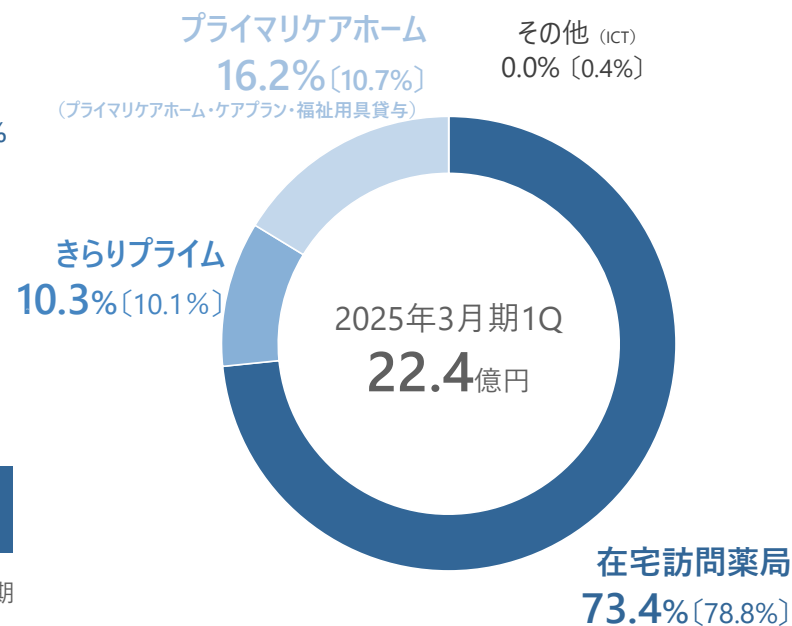
## 経常利益・経常利益率

(百万円) (%)



## 売上高構成比

(%) [ ]は前期構成比\*



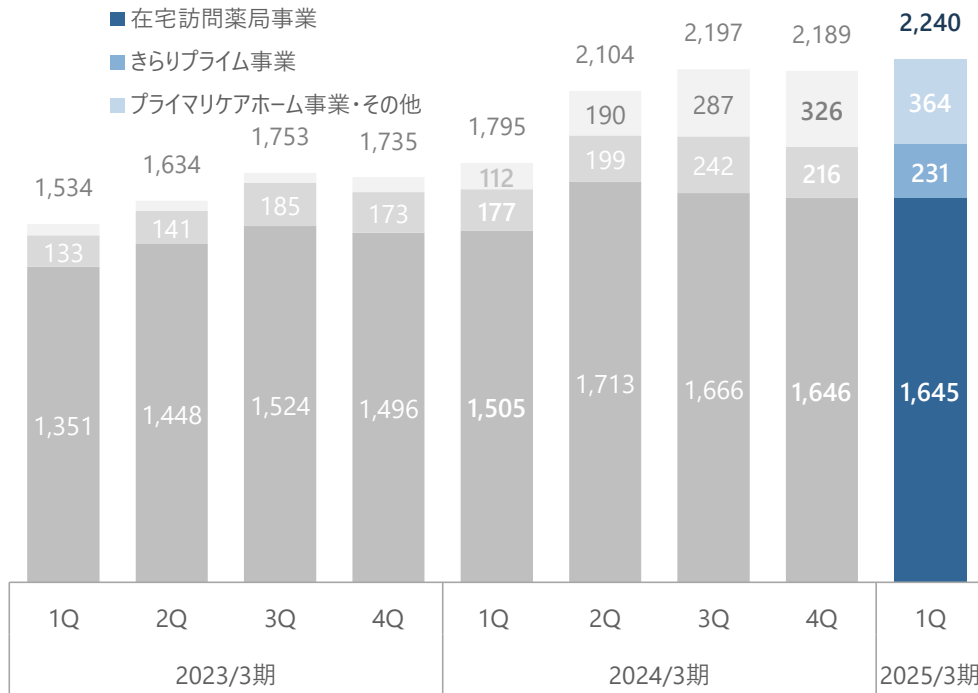


# 四半期別決算推移（1）

- 1Qの売上高は対4Q比で2.3%増加。プライマリケアホーム事業が伸長
- 売上総利益・営業利益は対4Q比で減少。在宅訪問薬局事業の出店費用、採用費増加などが影響

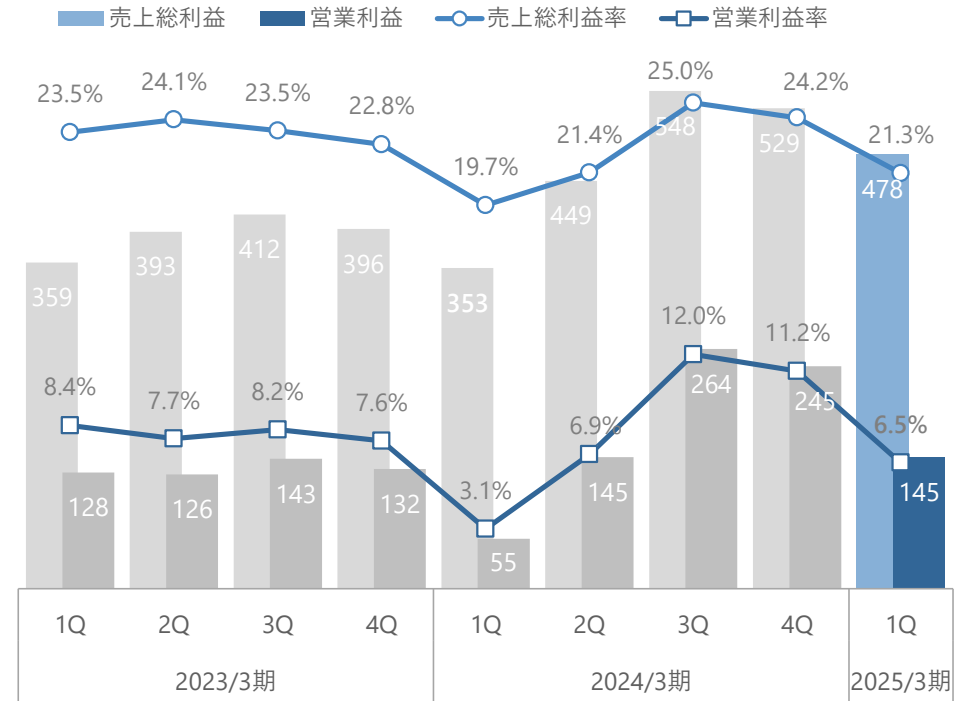
## 売上高構成

(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

- セグメント別では、対4Q比で在宅訪問薬局事業が売上高は横ばい。在宅患者の受け入れ抑制の影響が継続。新規出店費用が利益を押し下げ
- きらりプライム事業は、加盟法人数、ARPUの増加により4Q比で増収増益
- プライマリケアホーム事業は入居が順調に進捗し4Q比で14%増収、43%増益

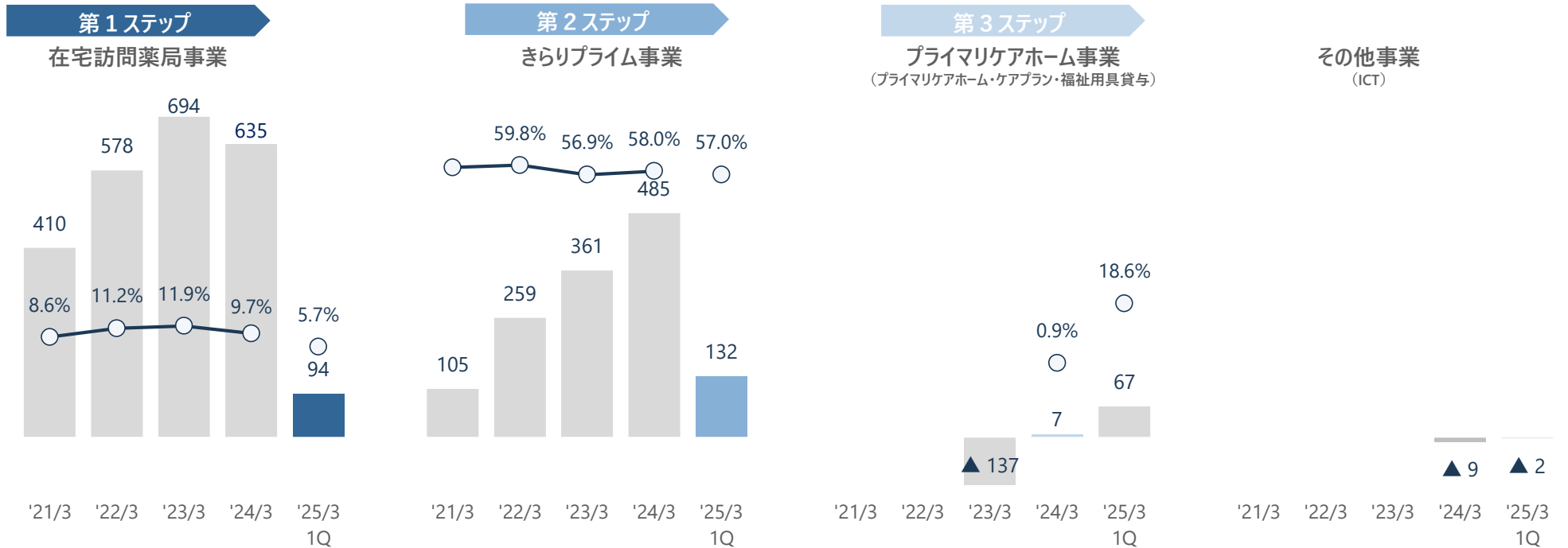
(百万円)	2024/3期				2025/3期(連結)
	1Q(単体)	2Q(単体)	3Q(単体)	4Q(連結)	1Q
<b>売上高</b>	1,795	2,104	2,197	2,189	2,240
在宅訪問薬局事業	1,505	1,713	1,666	1,646	1,645
きらりプライム事業	177	199	242	216	231
プライマリケアホーム事業	106	181	276	319	364
その他事業	6	9	11	7	0
<b>営業利益</b>	55	145	264	245	145
在宅訪問薬局事業	124	173	172	164	94
きらりプライム事業	90	115	154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

# 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、粗利は増加したものの、新規出店に伴う出店費用、採用費用が先行して発生
- 第2ステップを担うきらりプライム事業は順調。加盟法人数が順調に増加しARPUも増加
- 第3ステップを担うプライマリケアホーム事業は、利益率も18.6%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

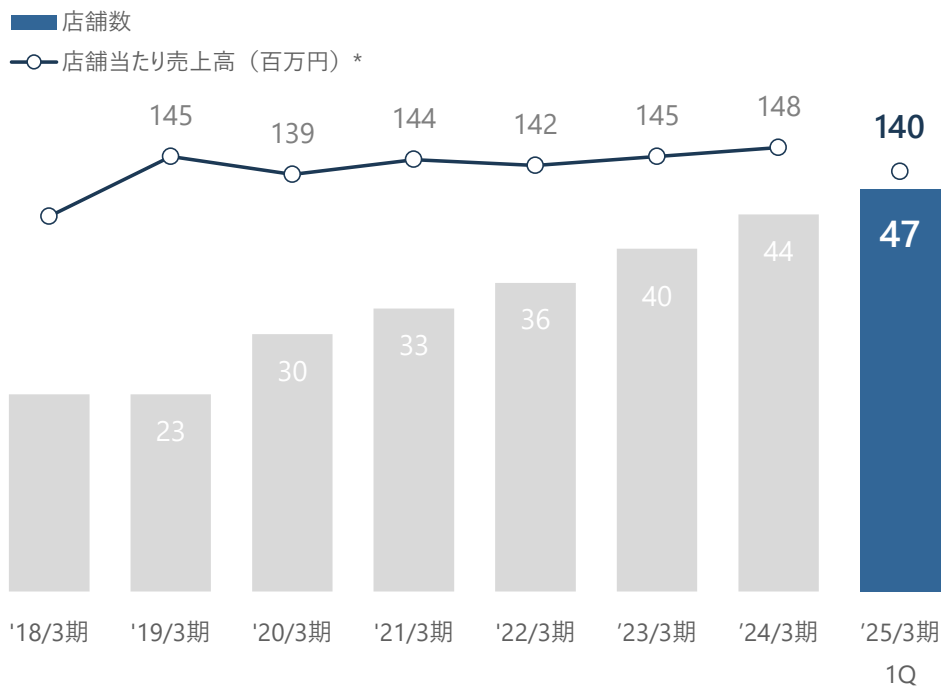
(百万円) (%)



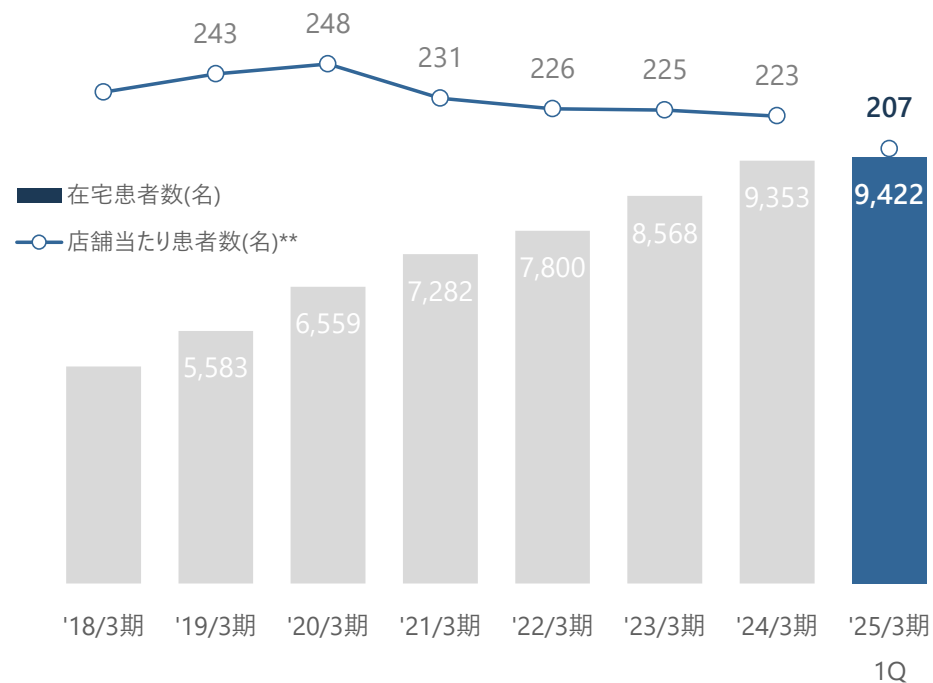
# 在宅訪問薬局事業KPI

- 店舗数前期末比3店舗増の47店舗。1店舗当たり売上高は現場負荷の軽減が進捗し1.4億円に低下
- 在宅訪問患者数は、店舗増加に伴い前期末比69名増の9,422人まで積み上げ。1店舗当たりの患者数は現場負荷の軽減もあり210人弱に抑制

## 売上高・店舗数



## 在宅訪問患者数

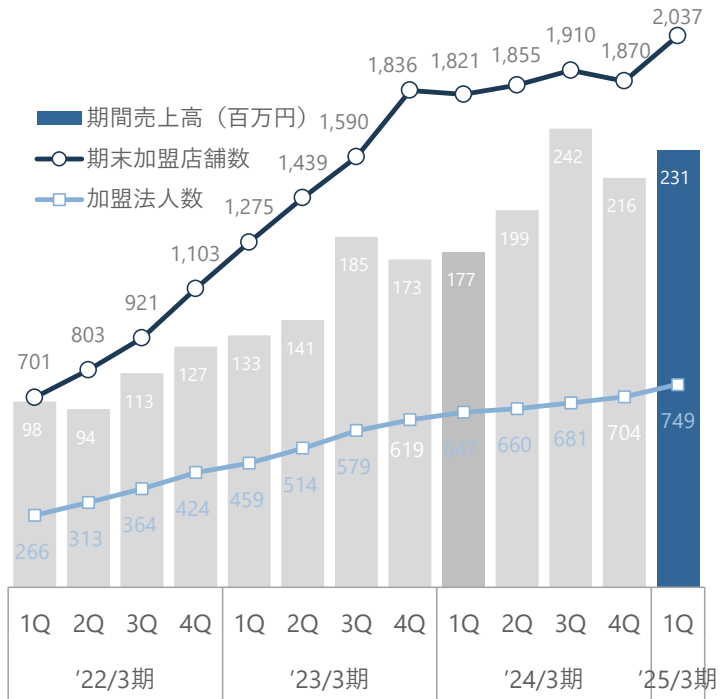


\*店舗当たり売上高 (百万円) = 売上高 ÷ 期末店舗数 / \*\*店舗当たり患者数 (名) = 期末在宅患者数 ÷ 期首期末平均店舗数

# きらりプライム事業KPI

- 売上高は、前年同期比で3割増加。調剤報酬改定により在宅患者向けのサービスの加算獲得のために一定の研修受講が義務付けられたため、当社サービスに対する需要が増加し、加盟法人数は4Qから45法人増加、加盟店舗数は167店舗増加し、2,000店舗を突破
- ARPUは、加盟店舗数の増加と共に引き続き堅調に推移

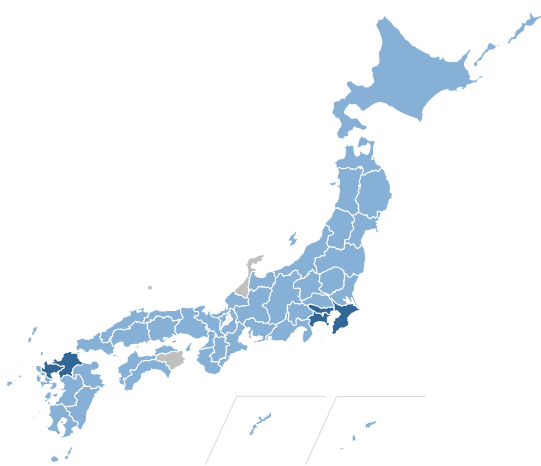
## 売上高・加盟店舗数・法人数



## 展開状況

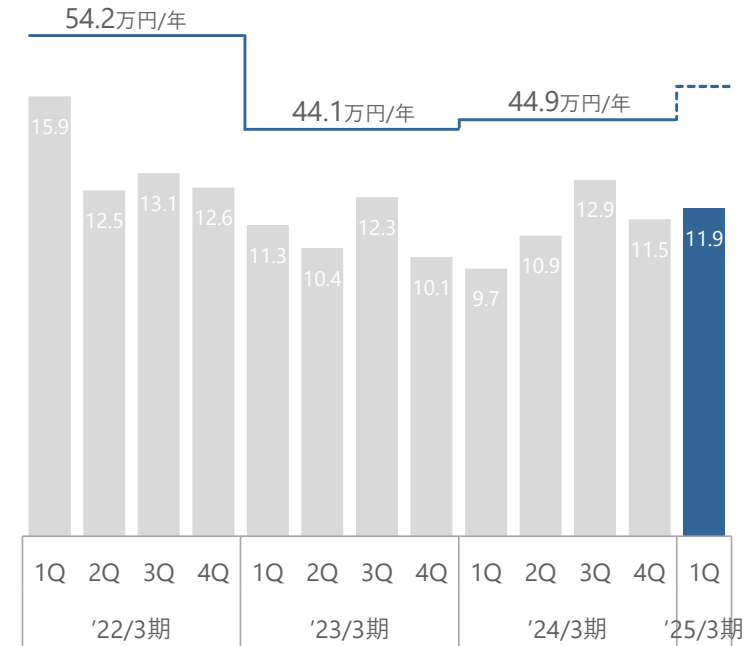
きらり薬局	5 都県	47店舗
加盟薬局	45都道府県	2,037店舗

(2024年6月末現在)



## きらりプライムARPU\*\*

(万円/四半期)

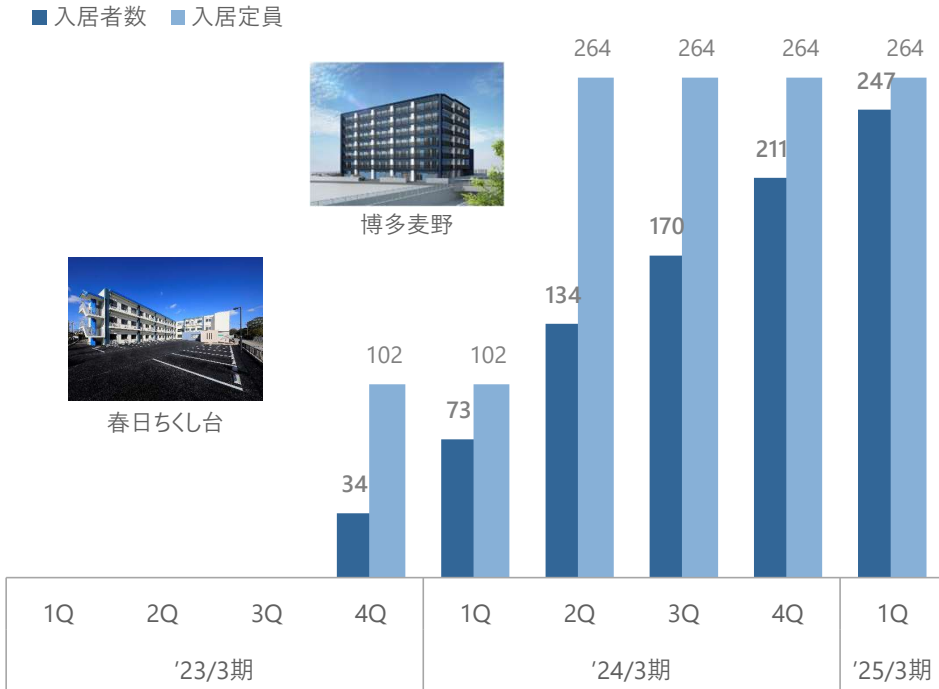


\*\*ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均店舗数

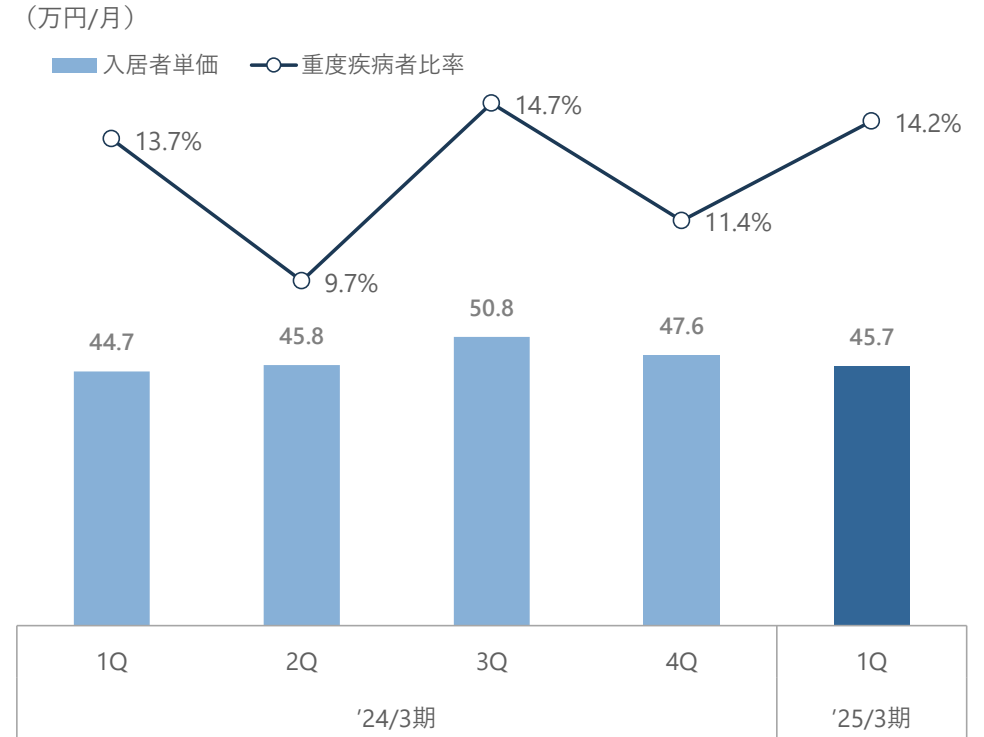
# プライマリケアホーム事業KPI

- 1Q末時点の施設稼働率は94%で、ほぼ満床の状況
- 1Qの入居者平均月次単価は45.7万円。

## 定員数・入居者数



## 重度疾病者比率・入居者単価\*



\*四半期平均月次単価

# 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離職率は低減傾向
- 在宅専門店**  
 在宅専門点を配置し、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。
- セントラルキッチン方式**  
 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。

## 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
  - 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。
  - 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号案件受注に向け調整中。

## 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1Qの自己資本比率は26.0%。事業規模拡大に備え現金保有残高を引き上げ有利子負債が増加
- 在宅訪問薬局事業の店舗数増加に伴い、有形固定資産及び買掛金が増加

(百万円)	2023/3期末 (単体)	2024/3期末 (連結)	2025/3期1Q末 (連結)	前期末比増減額
<b>流動資産</b>	1,959	2,444	2,684	+239
現金及び預金	567	688	848	+160
売掛金	1,152	1,498	1,517	+19
<b>固定資産</b>	955	3,910	4,007	+97
有形固定資産	276	2,997	3,035	+37
無形固定資産	440	364	373	+8
<b>総資産</b>	2,914	6,354	6,691	+336
<b>負債</b>	1,431	4,711	4,953	+241
買掛金	669	751	916	+164
有利子負債*	193	2,629	2,770	+140
リース債務 (短期・長期)	57	168	191	+22
<b>純資産</b>	1,483	1,643	1,737	+94
<b>負債及び純資産</b>	2,914	6,354	6,691	+336
自己資本比率	50.9%	25.9%	26.0%	+0.1pt
ROE	30.0%	26.8%	—	—
ROA	14.1%	11.3%	—	—
総資産回転率	2.4回	1.3回	—	—

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

現金保有残高増加させた影響

\*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



- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2025年3月期第1四半期)
- 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。増収増益は創業来連続\*となり、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の構造に変化はなし。ただし、プライマリケアホームの新拠点開設により、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期見通し			前年同期比増減差異			通期
	上期**	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期	増減率
<b>売上高</b>	3,899	4,386	8,285	4,532	4,922	9,455	+633	+536	+1,169	+14.1%
在宅訪問薬局事業	3,218	3,312	6,531	3,273	3,467	6,740	+55	+154	+209	+3.2%
きらりプライム事業	377	459	836	463	586	1,050	+86	+127	+213	+25.5%
プライマリケアホーム事業	287	595	883	781	844	1,626	+494	+249	+743	+84.2%
その他事業	16	18	34	13	23	37	▲2	+4	+2	+6.7%
<b>営業利益</b>	201	509	710	397	532	929	+196	+22	+219	+30.9%
在宅訪問薬局事業	297	337	635	298	387	685	+0	+49	+50	+7.9%
きらりプライム事業	205	279	485	231	297	529	+25	+18	+44	+9.1%
プライマリケアホーム事業	▲67	74	7	107	60	168	黒字転換	▲13	+160	20倍
その他事業	▲5	▲3	▲9	▲5	4	▲0	+0	黒字転換	+8	-
調整額	▲229	▲178	▲408	▲234	▲218	▲452	▲5	▲39	▲44	-
<b>経常利益</b>	199	517	716	381	508	889	+181	▲8	+172	+24.1%
<b>当期純利益***</b>	134	306	441	263	354	618	+128	+48	+177	+40.2%

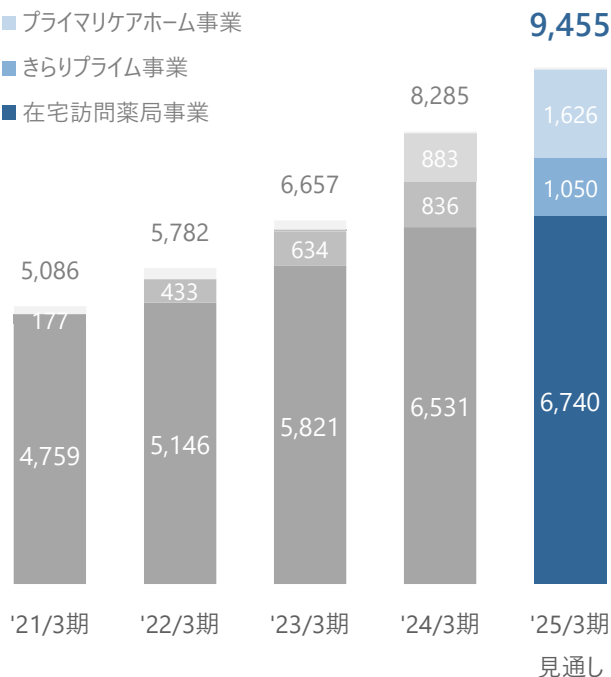
# KPI前提

- 売上高ではプライマリ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

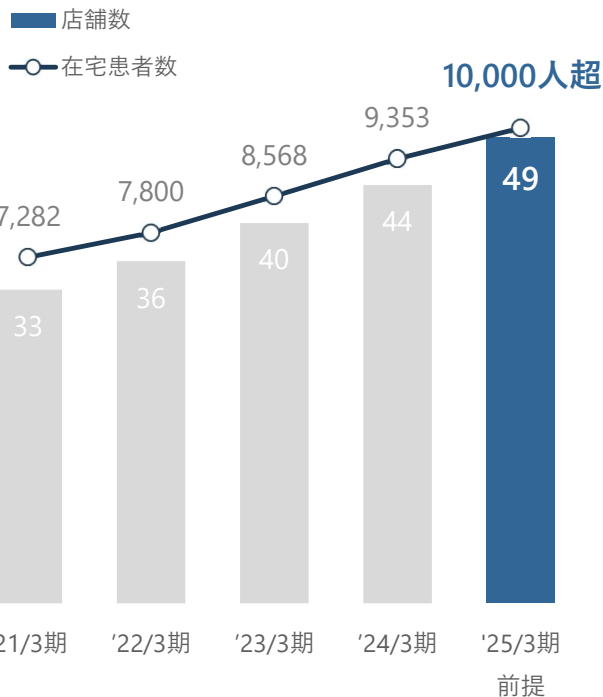
## 売上高見通し

(百万円)

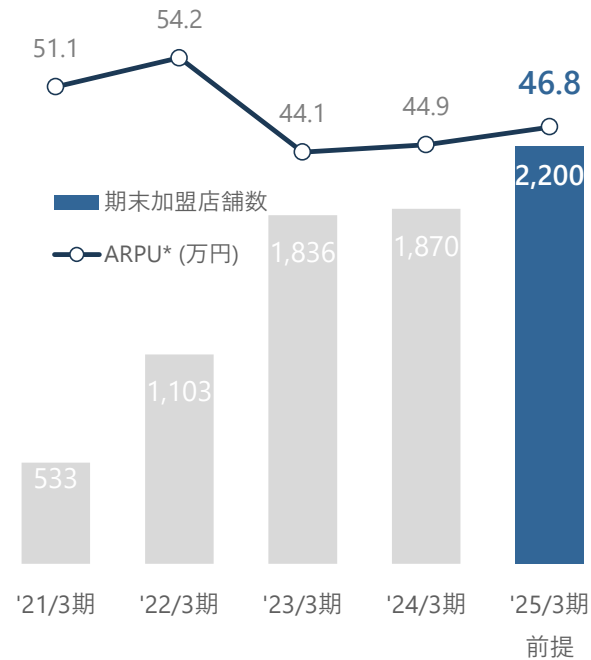
- プライマリアホーム事業
- きらりプライム事業
- 在宅訪問薬局事業



## 在宅訪問薬局事業 KPI前提



## きらりプライム事業 KPI前提

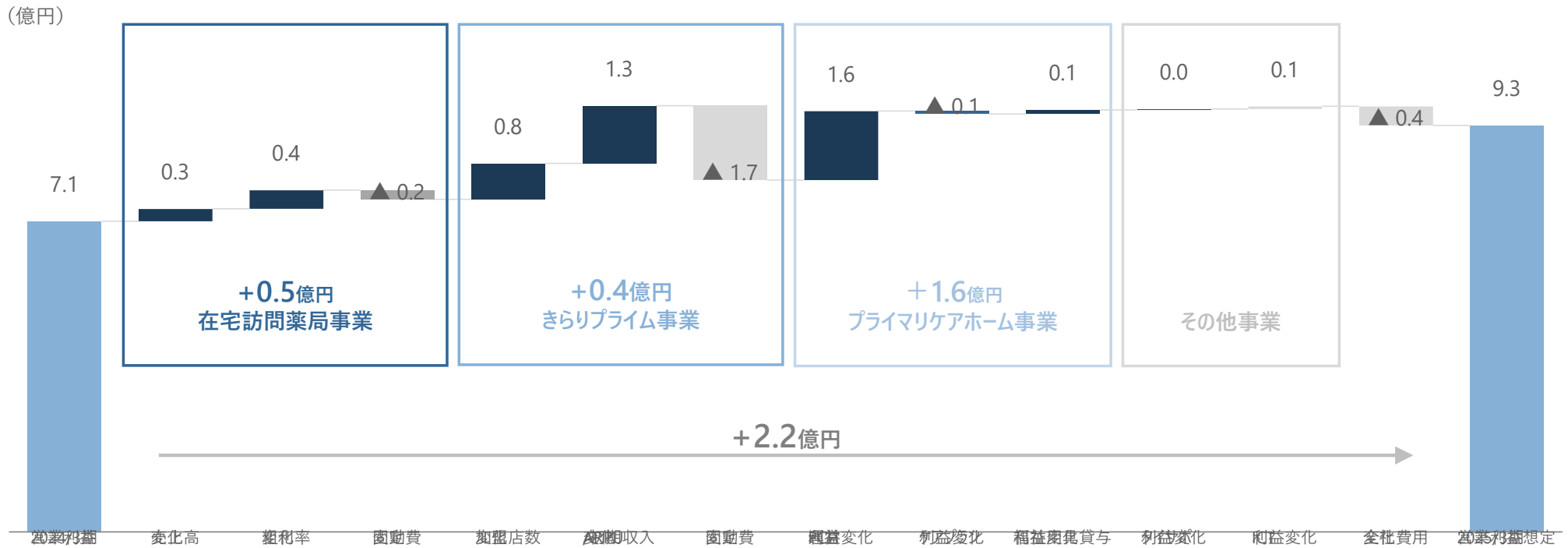


\*ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均加盟店舗数

# 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

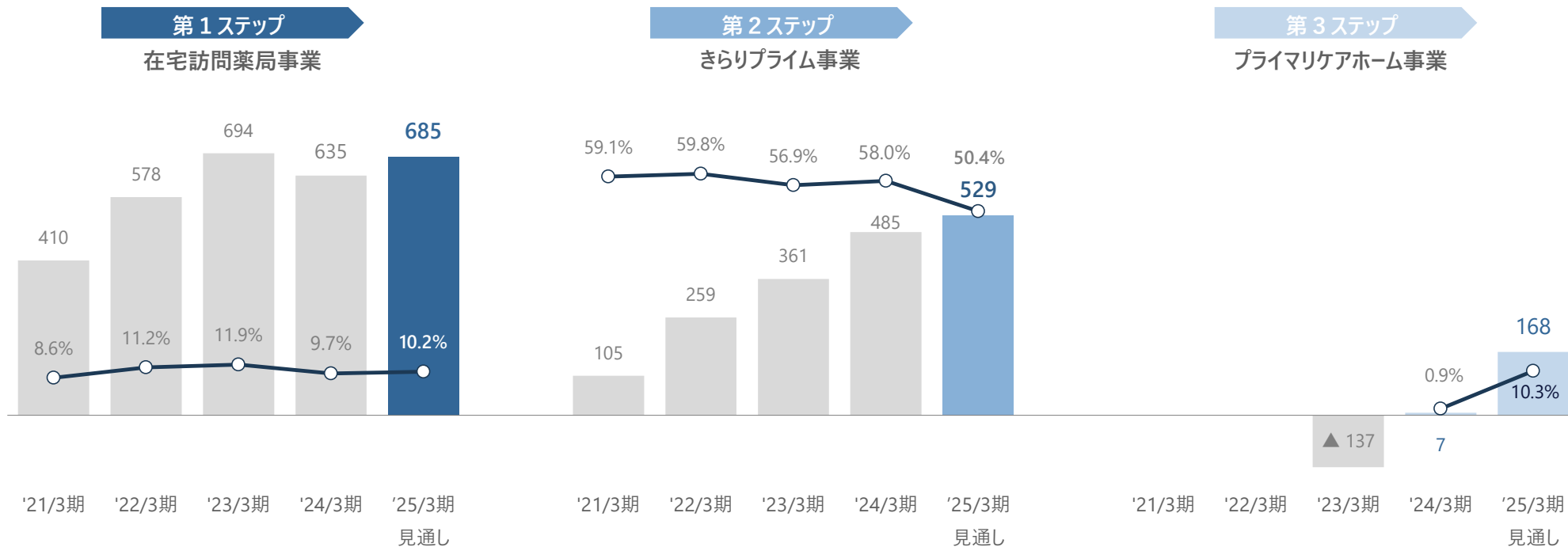


# セグメント別業績予想

- 第1ステップの在宅訪問薬局事業は、出店増、採用人員の戦力化、仕入れ原価率改善などが貢献。利益率も改善に向かう見通し
- 第2ステップのきらりプライム事業は、ARPU増加により増益となるも、薬剤師コンサルタント（派遣等）の採用、育成によるコスト増で利益率は低下する見通し
- 第3ステップのプライマリケアホーム事業では、利益寄与がスタート。下期に施設の新規開設を予定しているため利益は上期偏重

## セグメント利益・セグメント利益率

(百万円) (%)



# 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

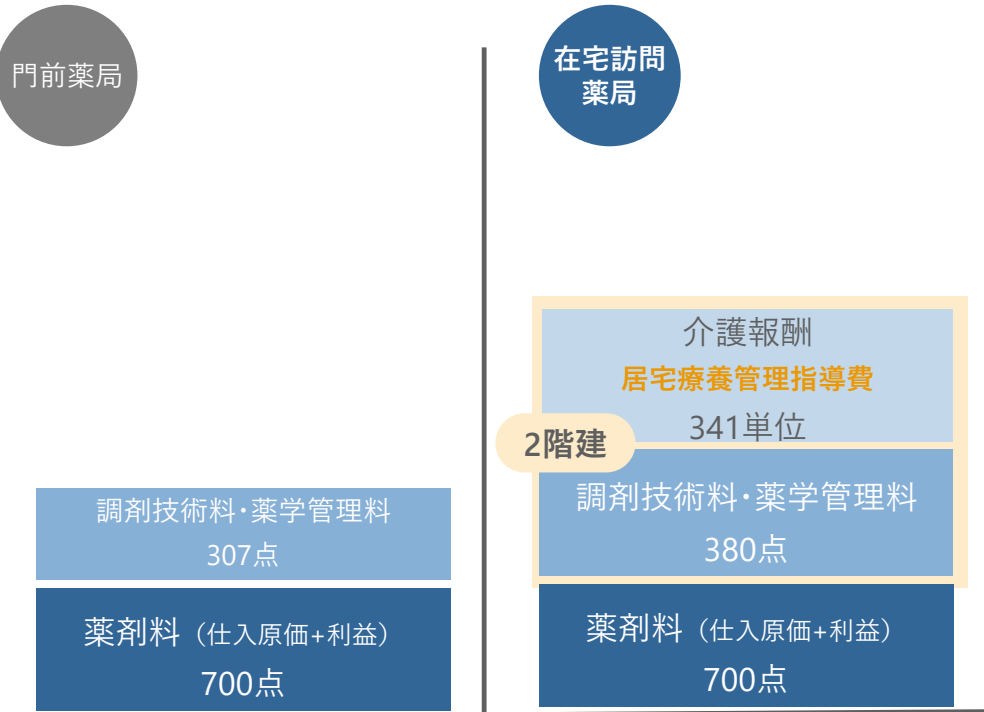
- 在宅訪問の評価により、調剤薬局は「在宅注力型」かそうでないかに二極化する。そのためプライム加盟店はより「在宅注力型」中心の構成へと変化していくと予測
- 加盟店：在宅注力型ではサービス利用拡大によりARPU増加、いっぽう在宅に注力しない薬局は離脱していく可能性あり
- 新規加盟店の伸び如何にかかわらず、サービス利用機会拡大からARPUは増加の見通し

### プライマリケアホーム事業

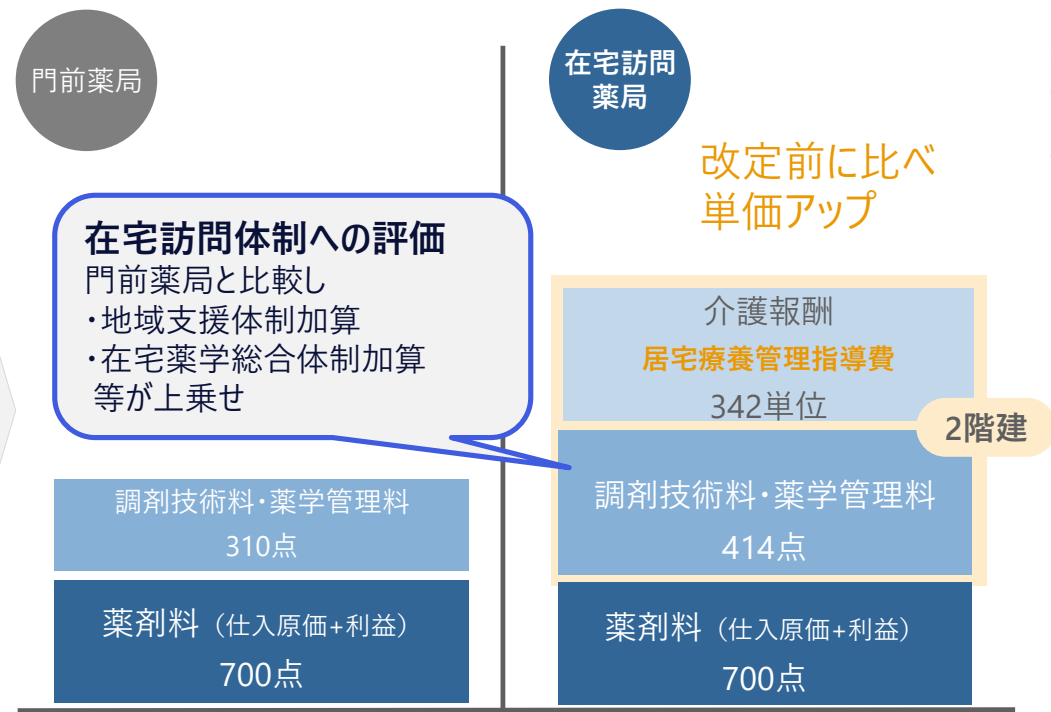
- 定期巡回・随時対応型訪問介護看護においては1%ほどの報酬減。しかし、医療依存度の高い入居者受け入れにより、結果プラス算定となる見込み
- 在宅での看取り（末期がん患者対応含む）においては手厚い評価に。医療保険での訪問看護での加算は今後の期待。

# 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	-	加算廃止
薬学管理料	<b>在宅薬学総合体制加算</b> ※在宅処方箋に限る	-		<b>500円</b>	加算新設
居宅療養管理指導費 ※在宅処方（介護）		一律⊕10円			

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

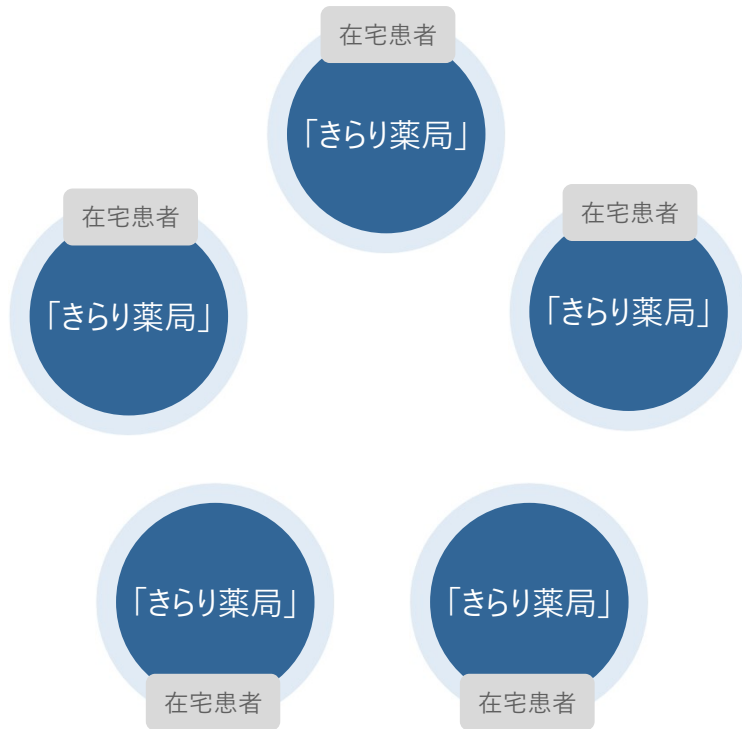
**事業部全体で約6,000万円報酬増見込み**



# 在宅訪問薬局事業：オペレーション改革の方向性

## 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



# 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」(仮称)

- 2024年12月開設予定
- 所在地：熊本市南区田迎 3 丁目120番
- 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1四半期)
- 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

# トピックス

## 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

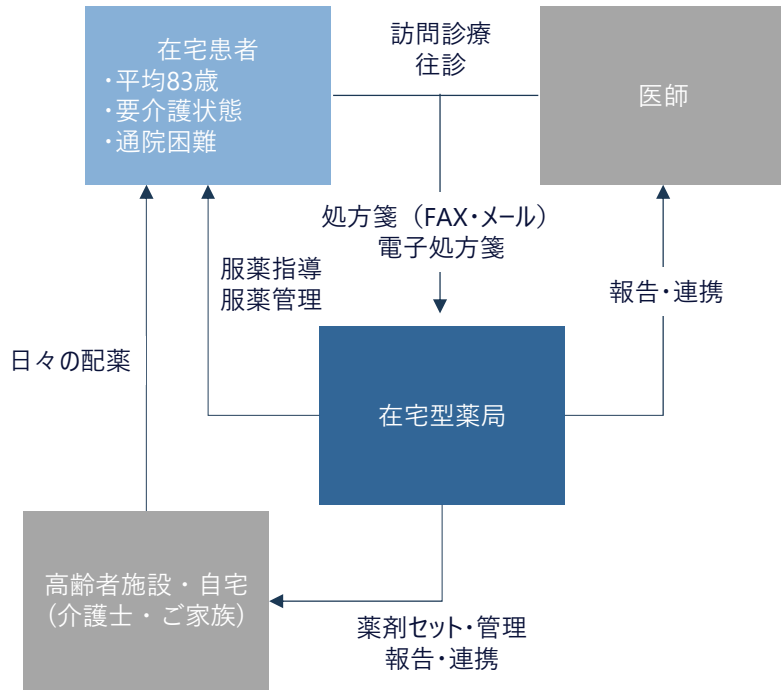
### 当社との相違ポイント

	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

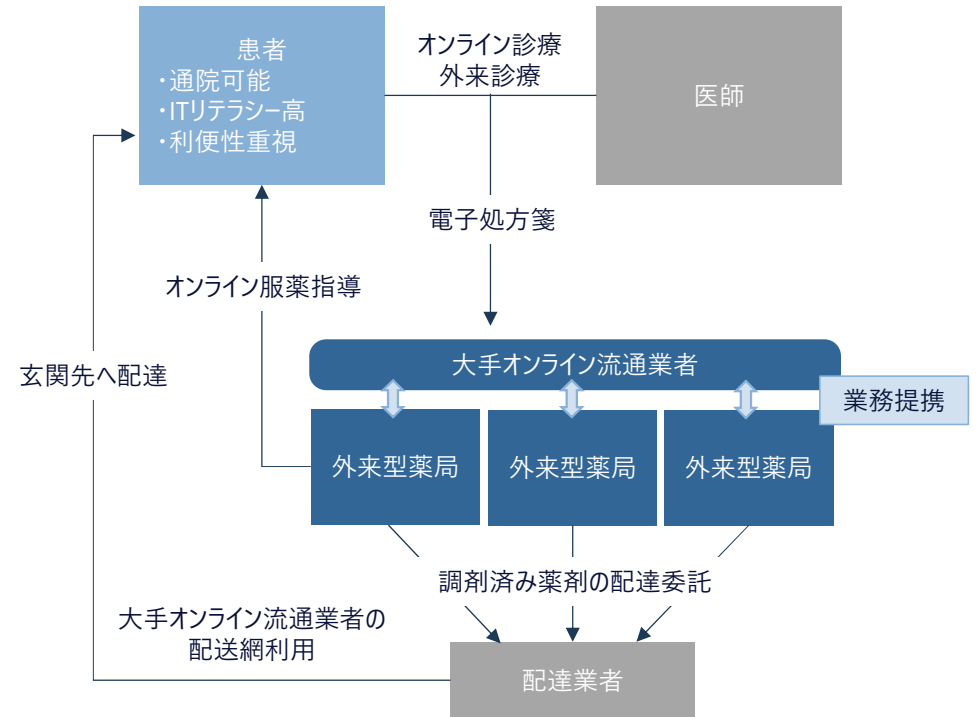
## 在宅型薬局

- 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%）\*

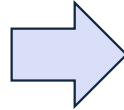


\* 令和4（2022）年 医療施設(動態)調査・病院報告の概況、厚生労働省「電子処方せん対応の医療機関・薬局リスト（2024年7月14日時点）」

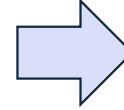
# 在宅患者は 薬の配達だけでは服用につながらない



- ・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



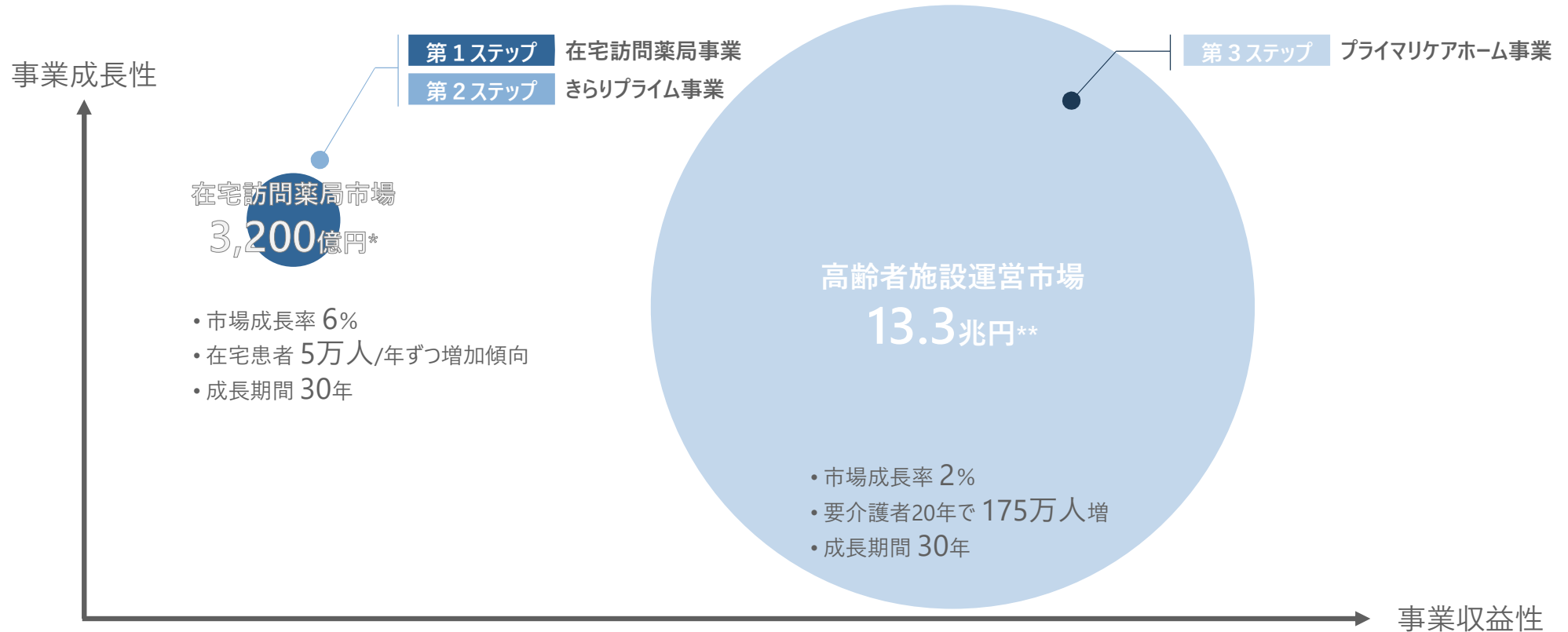
- ・患者の状況に合わせた薬剤の管理方法提案
- ・服用状況の継続管理
- ・医師やケアマネジャーとの情報共有

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1四半期)
- 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



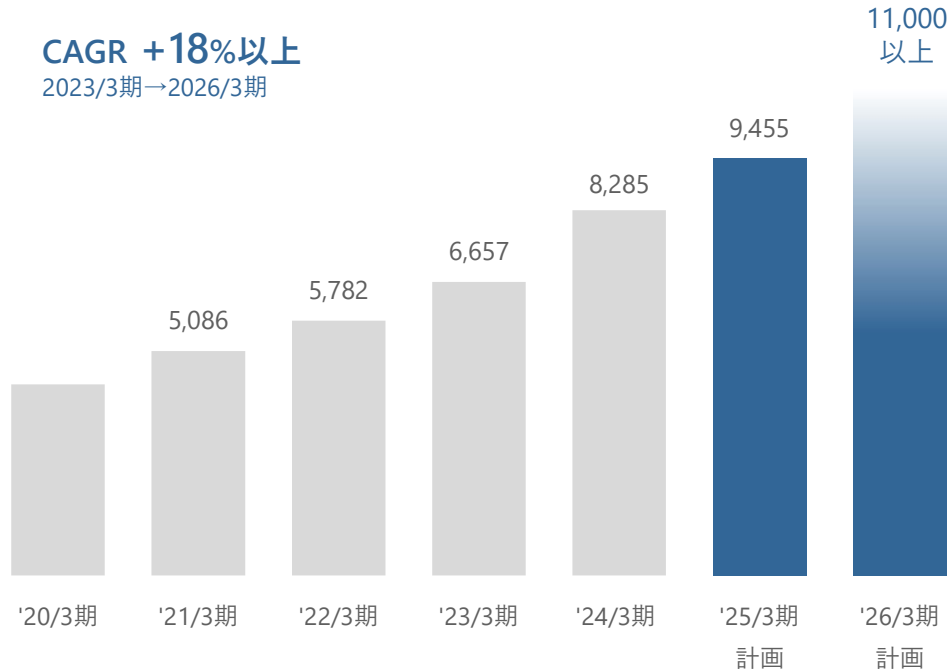
# 中期成長計画（再掲）

- 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)

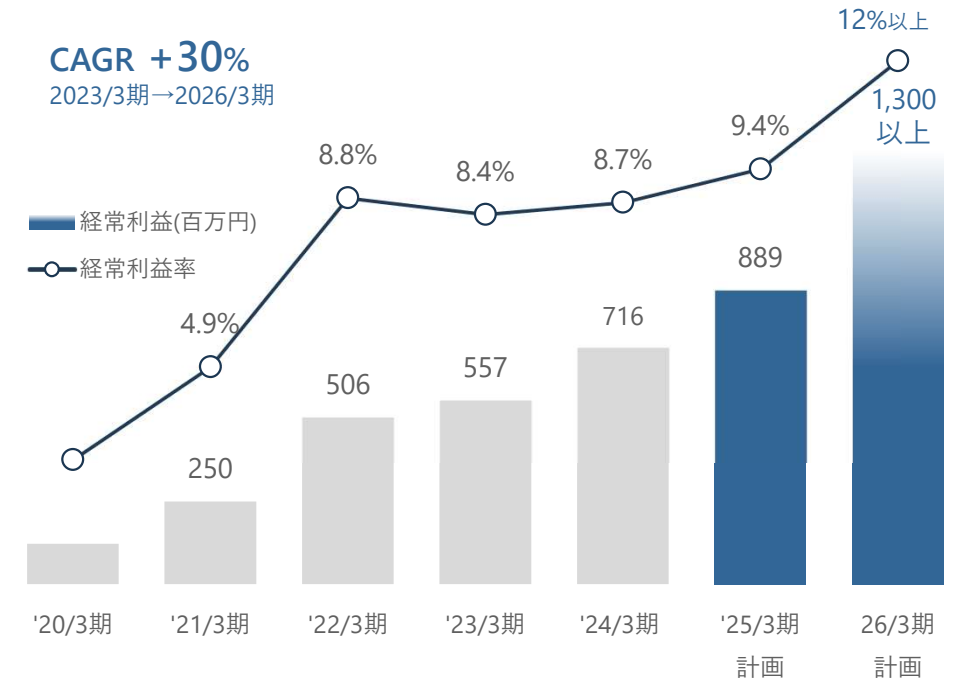
**CAGR +18%以上**  
2023/3期→2026/3期



## 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1四半期)
- 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

# サステナビリティ経営

## 当社のサステナビリティ経営に対する考え方

<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

The screenshot displays the 'Sustainability Report' website. It features a 'Top Message' section with a photo of a man and text about the company's 2007 founding and its commitment to 24/7 home care. Below this is the 'ESG Strategy Overview (1) Mid-term Vision and Approach to SDGs'. The 'Mid-term Vision' section states the goal of creating a society where patients can be safely cared for at home. The 'Approach to SDGs' section mentions the company's commitment to the 2015 SDG summit and its focus on social contribution. The 'Materiality Mapping' section includes a diagram and text about identifying key issues. At the bottom, there is a table titled 'Contribution to Materiality and SDG 17 Goals' and a 'Key Issue Groups and Contribution to SDG 17 Goals' table.

重点課題グループ	SDGs 17の目標
1 地域包括ケアシステ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
2 社会インフラとしての安心安全な医療・介護の提供	3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17
3 環境保護・負荷軽減への対応	7, 11, 12, 13, 14, 15
4 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, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17
5 ガバナンス強化	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17

# 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
<b>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</b>	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
<b>II 社会インフラとしての安全安心な医薬品提供</b>	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
<b>III 環境保護・負荷低減への対応</b>	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
<b>IV 多様な人材の育成・活躍と、医療・介護現場の活性化支援</b>	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
<b>V ガバナンス強化</b>	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1四半期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 05 トピックス / 中期成長計画
- 06** 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

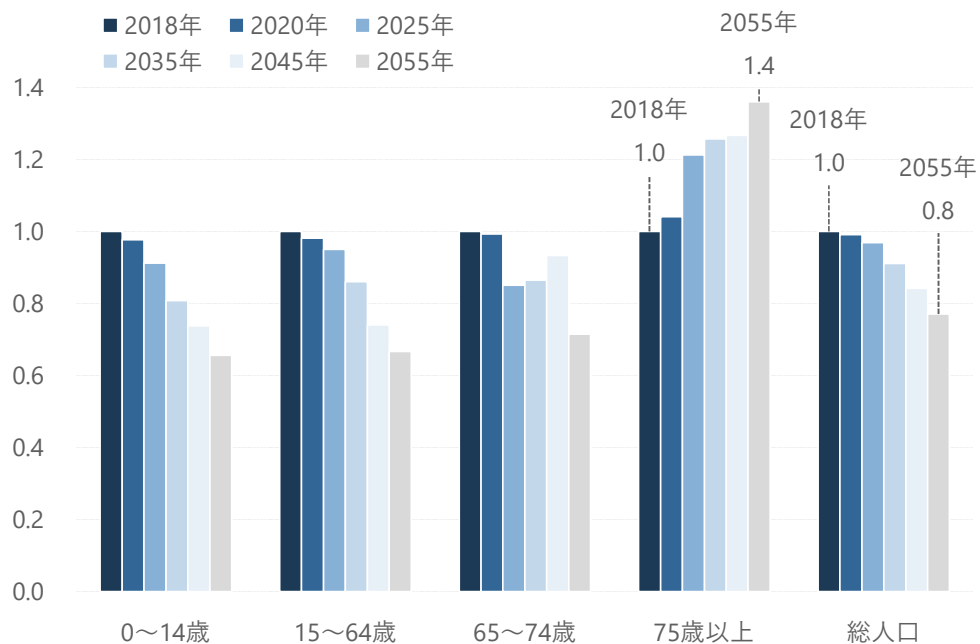
- 今後より増加すると予想される在宅患者数に対し、本質的な在宅調剤機能を提供可能なネットワークづくりと医療と介護をシームレスに連携させる機能づくりが急務
- 安心・安全で質が高く効果的・効率的な医療・介護サービスを提供する上で、患者の薬物療法に関しても、有効で安全な薬物療法を切れ目なく継続的に受けられるようにすることが必要

# 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)

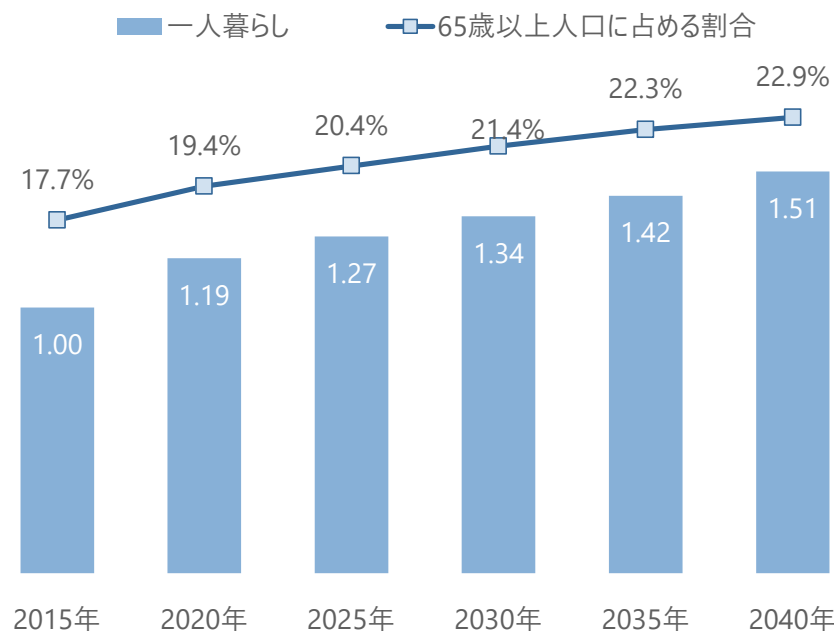


75歳以上人口  
1,798万人 (2018年) → 2,446万人 (2055年)

## 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)



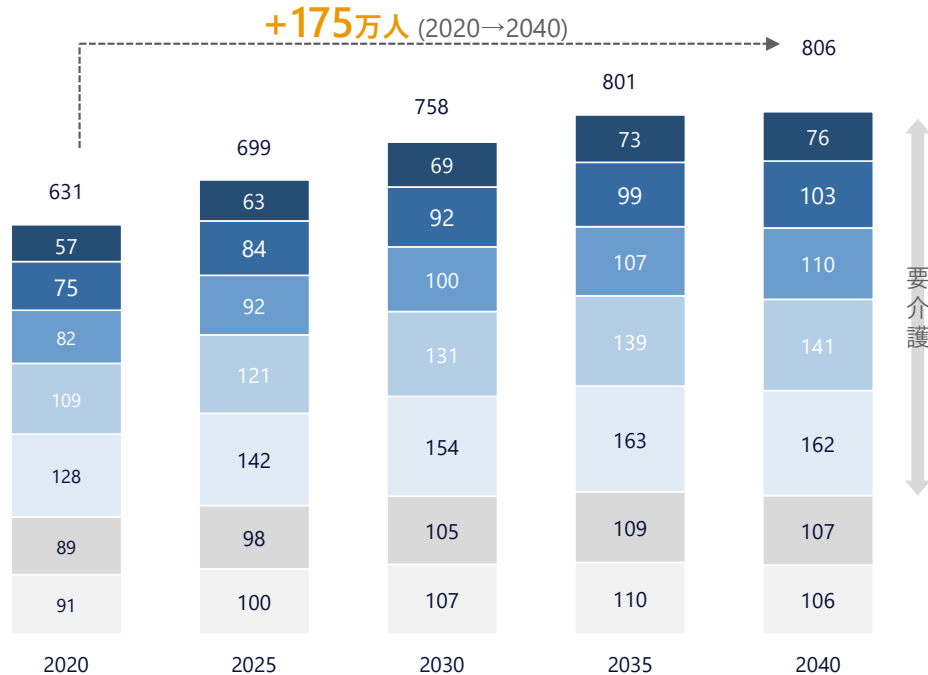
出所：内閣府「令和2年版高齢社会白書」

# 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
- 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
<b>合計</b>	<b>28%</b>	<b>175万人</b>

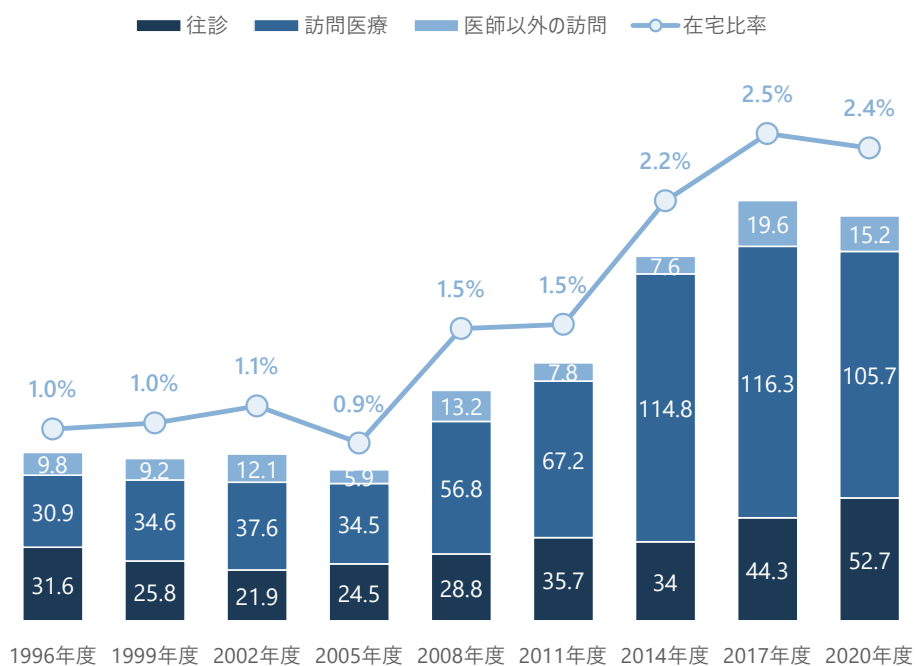


# 事業環境 在宅患者と在宅薬局

- 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

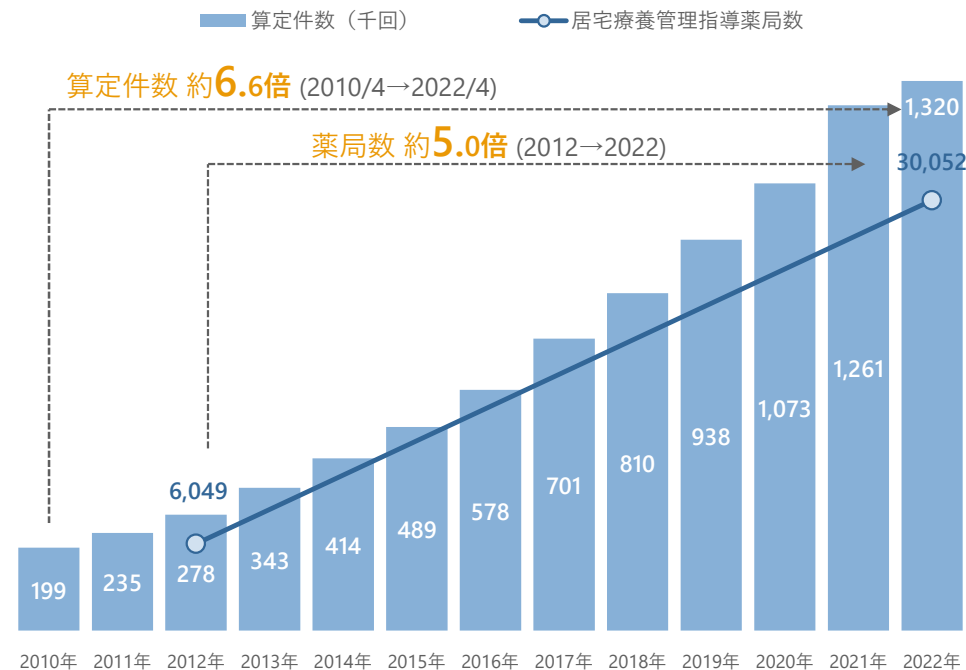
## 在宅患者数・全患者に占める在宅患者比率

(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)

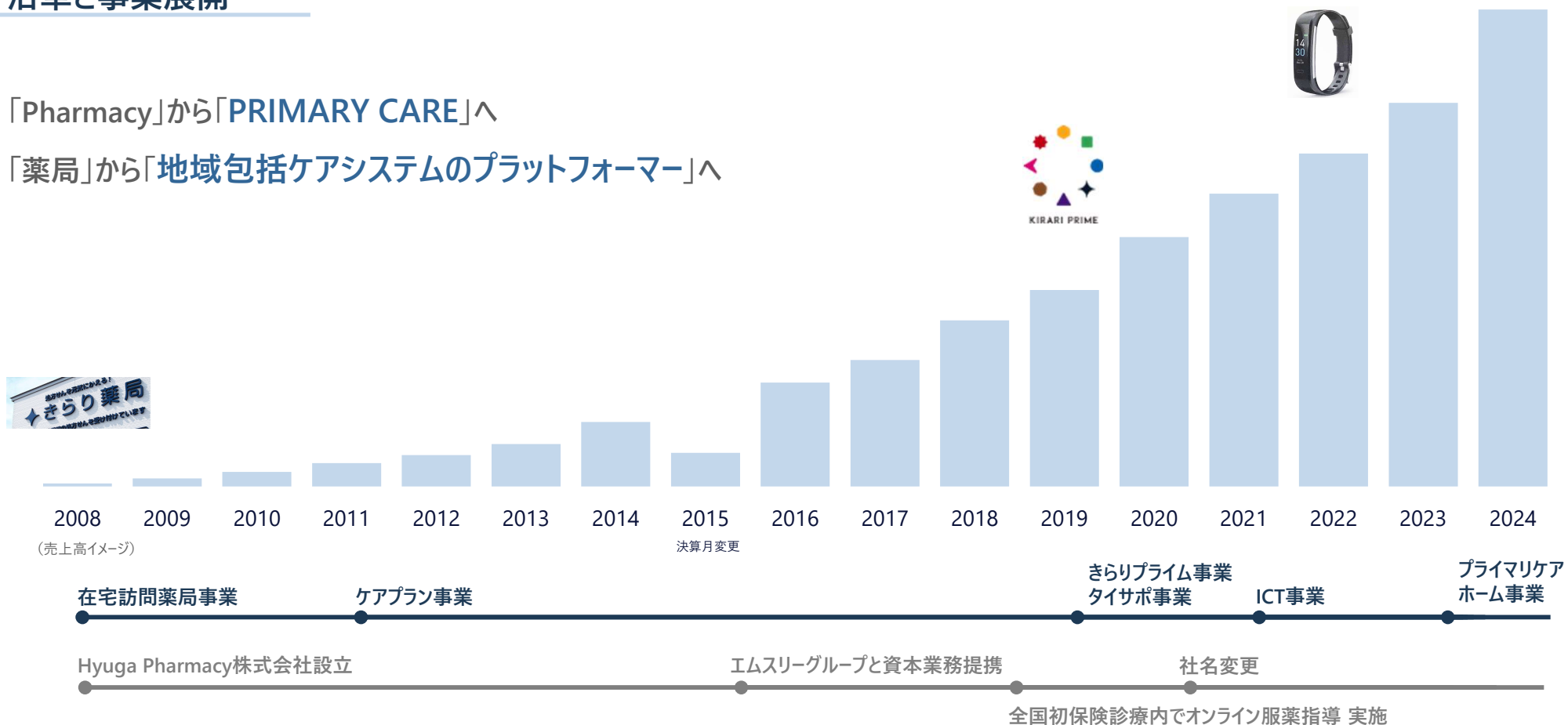


# HYUGA PRIMARY CARE 会社概要

# 沿革

## 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



# 財務ハイライト※

		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)

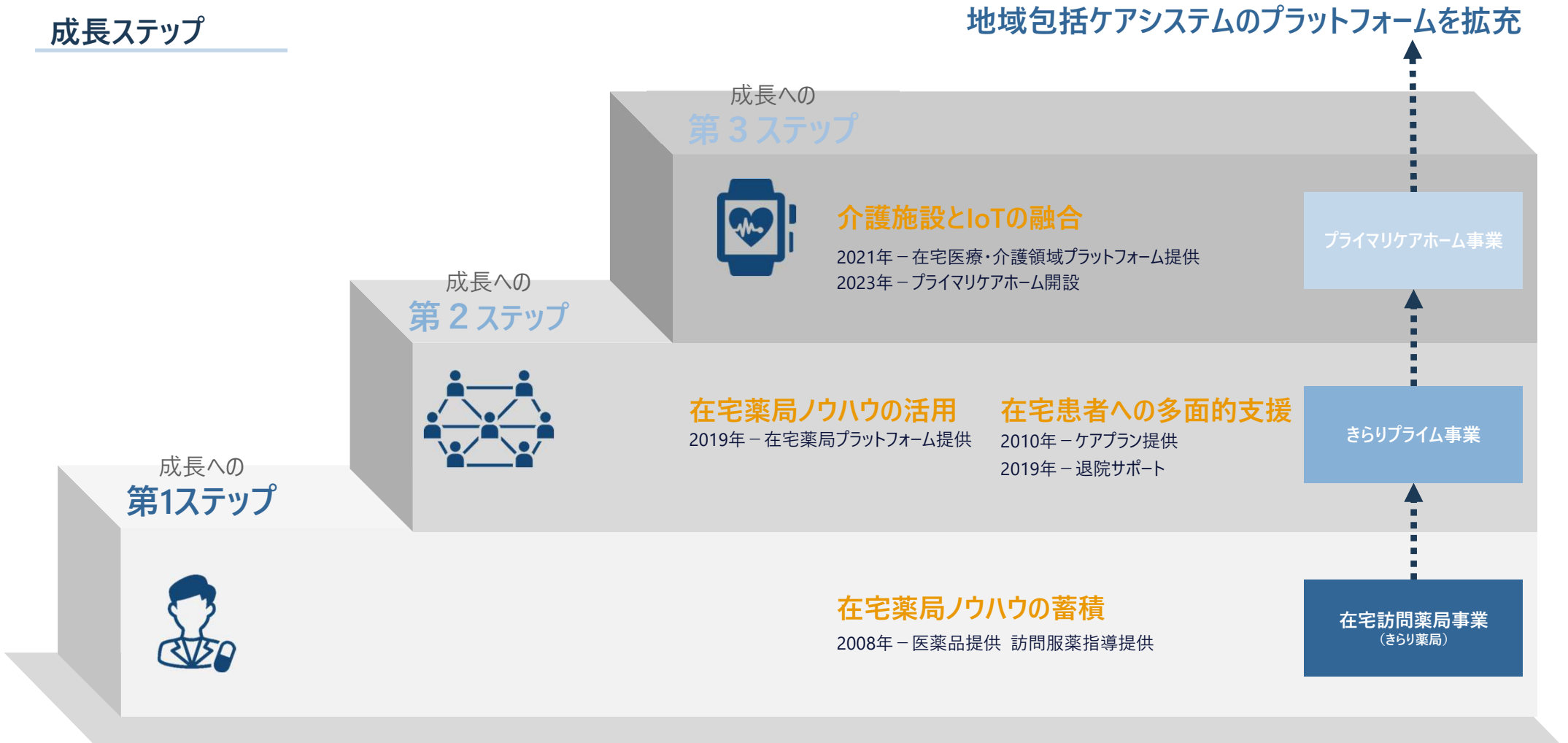
\* 当社は2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。分割後の発行済株式総数は7,144,000株であります。

\*\* 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

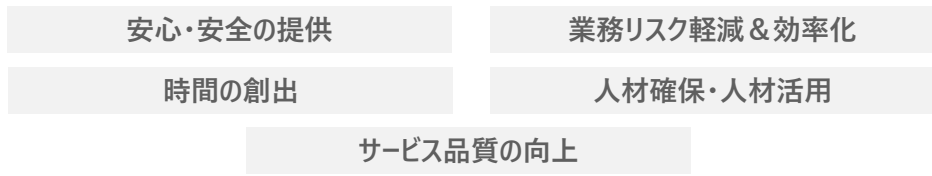
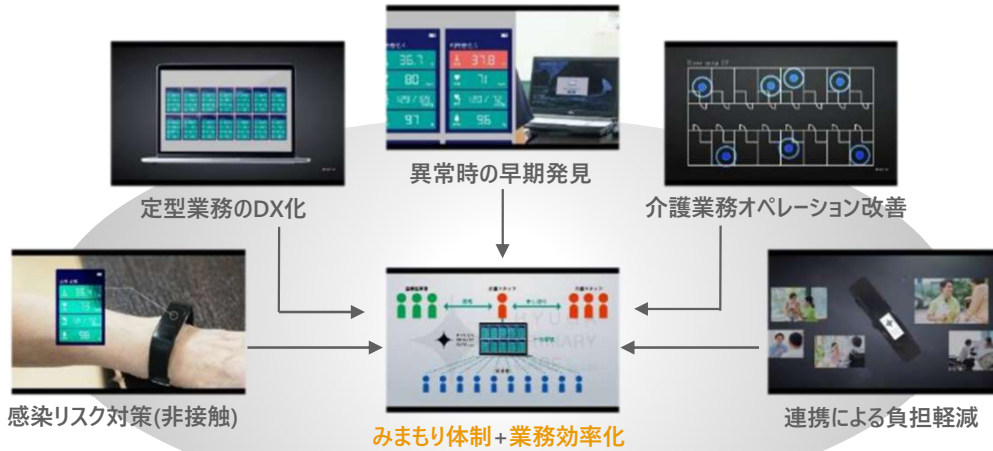
## 成長ステップ



# 成長への第3ステップ強化 ICT事業

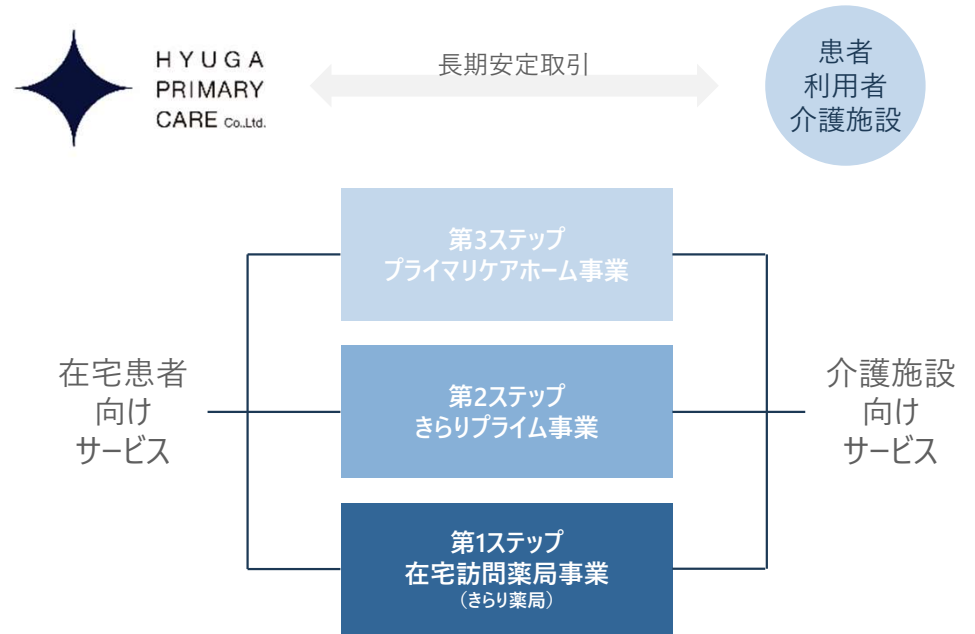
## Primary Care Robot®

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

### 在宅訪問薬局事業の特徴

#### 定期巡回

定期訪問で1回10-15分を1日複数回提供

定期的に居宅訪問し服薬指導提供

#### 随時対応

必要なサービスを24時間365日手配

24時間365日オンコール体制

#### 随時訪問

訪問してサービス24時間365日提供

24時間365日訪問対応

#### 訪問看護

医師の指示のもと医療処置など提供

医師への報告・医療機関連携

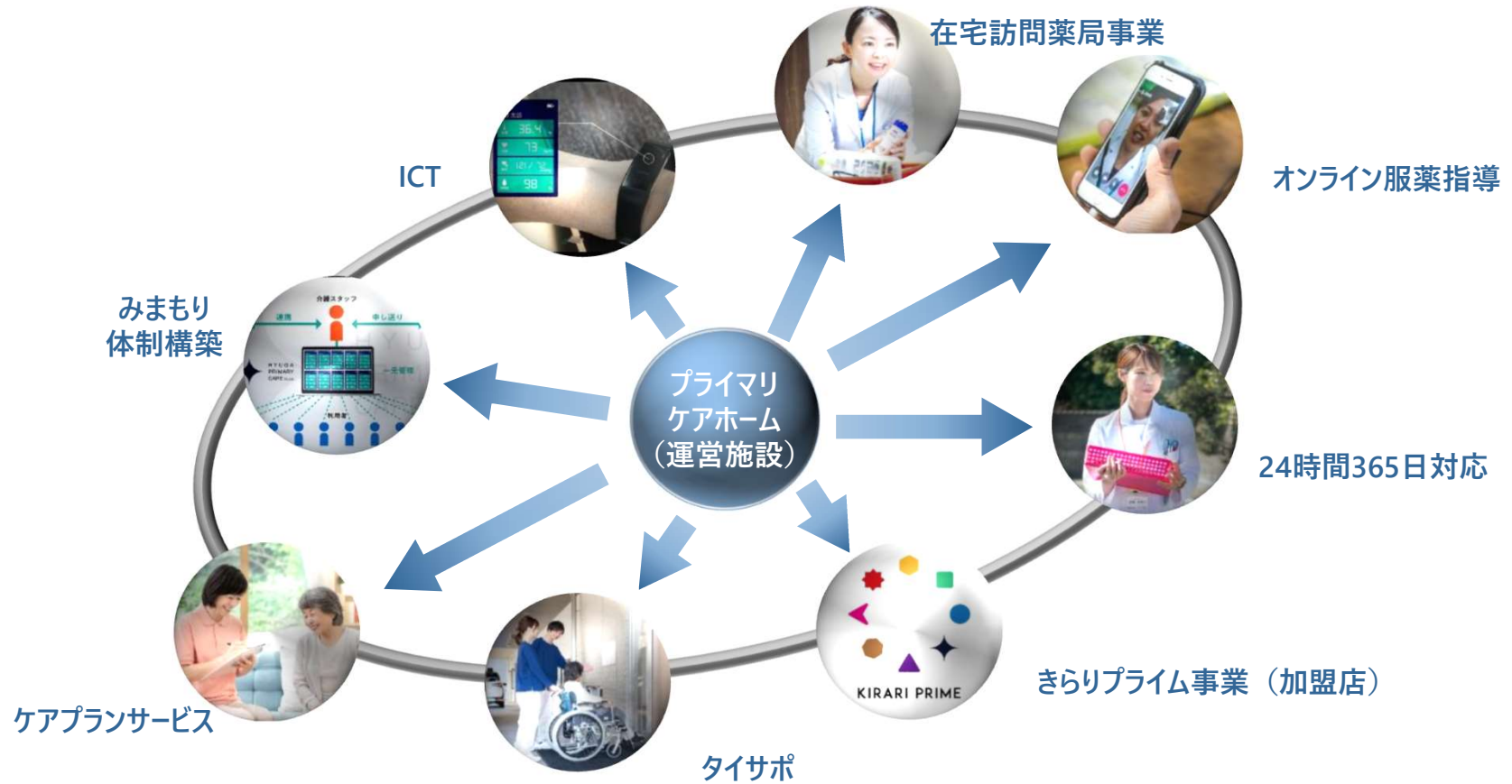
\*定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービスとは...

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](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





# 事業概要

## 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

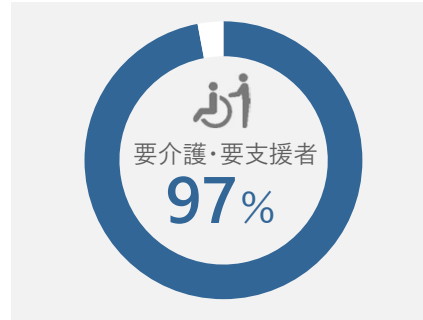
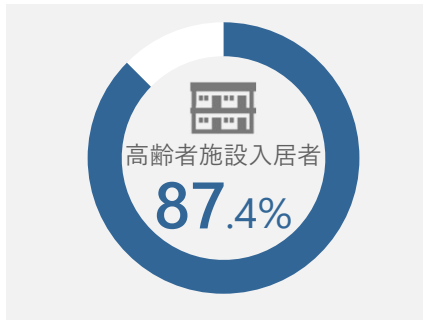
患者が24時間365日、  
自宅で「安心」して療養できる社会インフラの一つ

### 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

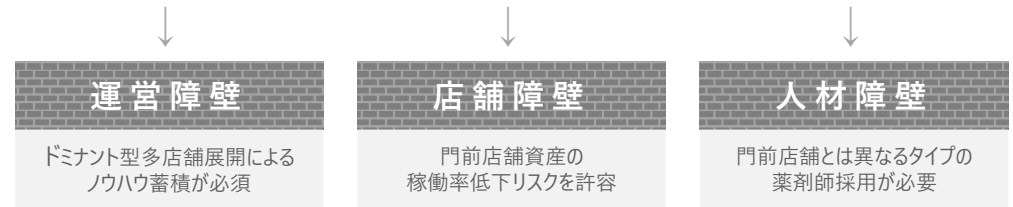
(2022年3月末時点)



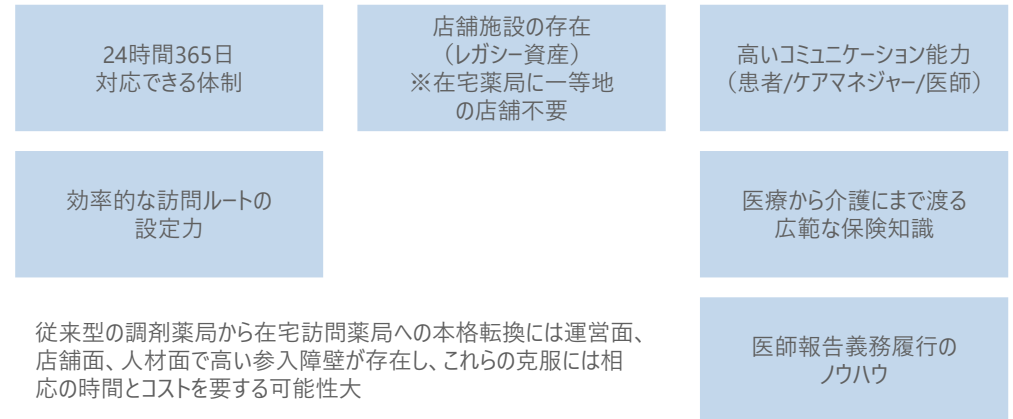
## 高い参入障壁

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



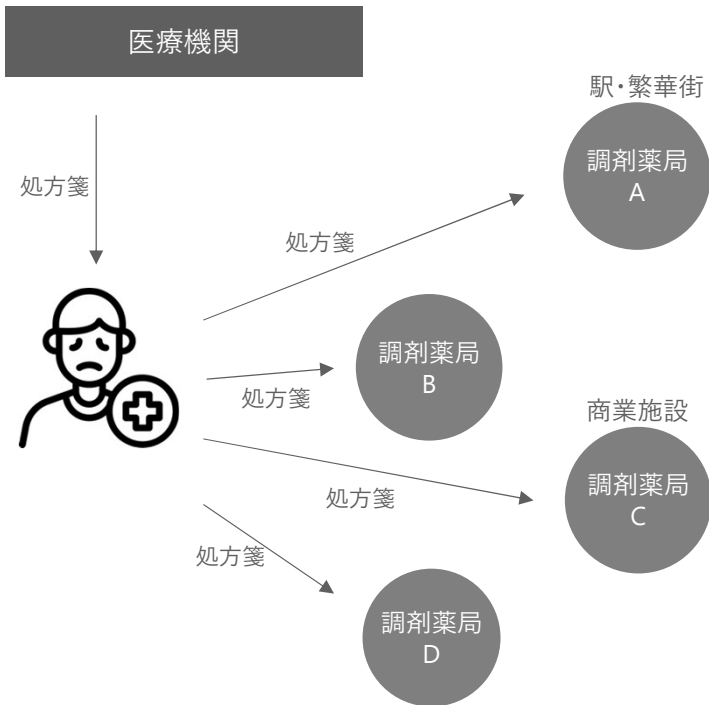
従来型の調剤薬局から在宅訪問薬局への本格転換には運営面、店舗面、人材面で高い参入障壁が存在し、これらの克服には相応の時間とコストを要する可能性大

# 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」

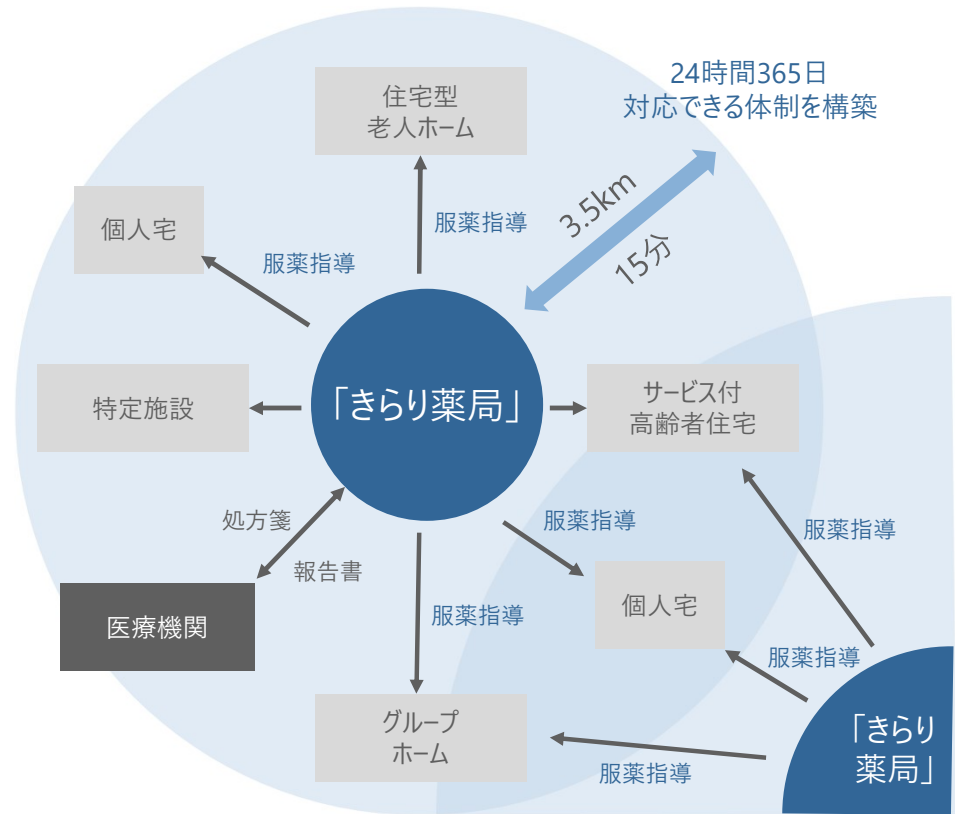
- 外来患者の来店が期待できる医療機関近辺に出店
- そのため、競合薬局と立地近接のケース多い
- 立地が重要なため、出店コストは高くなる傾向



在宅訪問  
薬局

## 「患者と契約締結後、薬剤師が訪問」

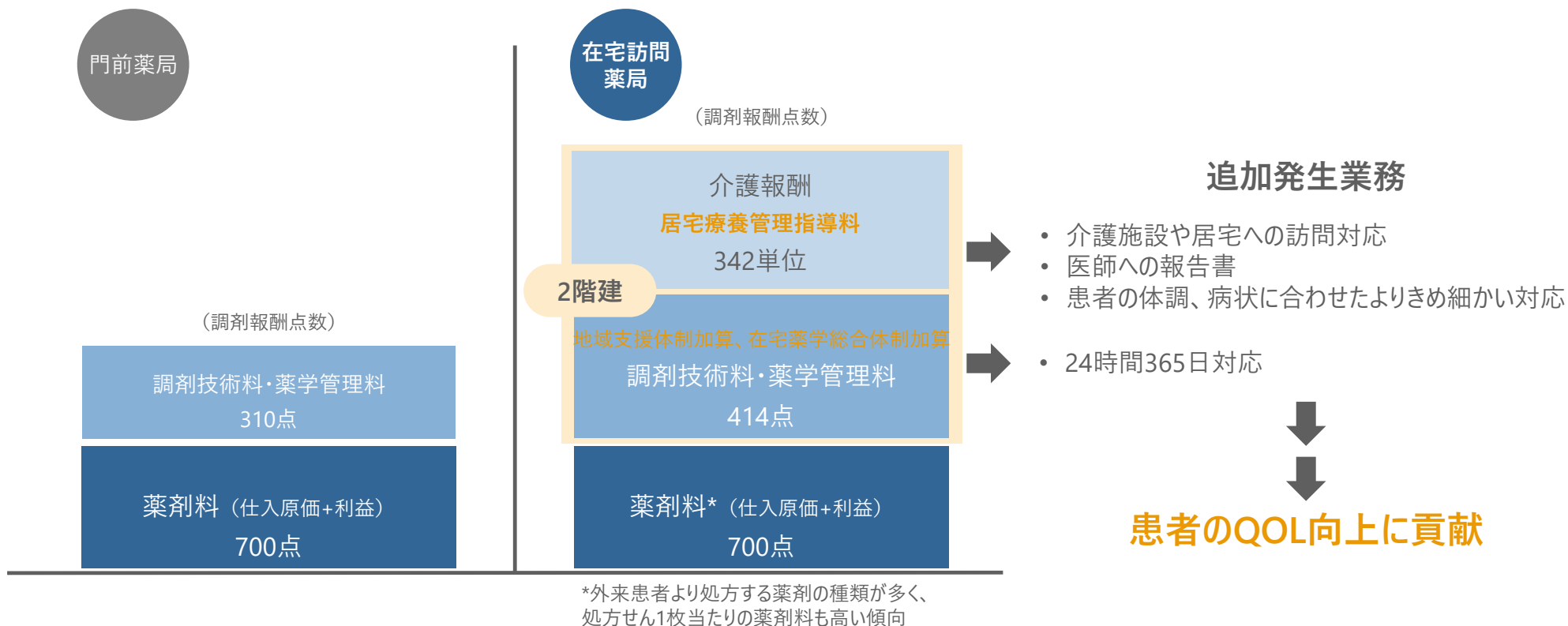
- 出店要件は特になし
- **通院困難な高齢者施設入居者との長期的提携が可能**
- 半径3.5kmのドミナント方式追求で訪問効率改善



# 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は強固となり、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



# 事業概要

## 第2ステップ きらりプライム事業

# 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

# プライマリケアホーム事業 概況

- 2023年1月開設の高齢者施設運営第1号「プライマリケアホームひゅうが春日ちくし台」は、入居者100名、入居率98.0%となり施設単体では単月黒字化。予約、入居申し込みを含めると106名となり、待機者が発生。施設単体の収益率は20%超で推移。
- 2023年8月1日開設の2棟目「プライマリケアホームひゅうが博多麦野」は1棟目より大型化した162床。入居者158名(予約含む)、入居率97.5%で満床間近。
- 今後の新規開設は、福岡県以外にも幅広い地域で複数の候補地から2025年3月期、2026年3月期の開設に向け開発を進めている。

2024年6月30日現在

			1棟目			2棟目		
施設名			プライマリケアホームひゅうが 春日ちくし台			プライマリケアホームひゅうが 博多麦野		
所在地			福岡県春日市ちくし台			福岡市博多区麦野		
開設日			2023年1月13日			2023年8月1日		
定員	入居者数	入居率	102名	100名	98.0%	162名	158名*	97.5%*
要介護度 (入居者平均)		重度疾病者率	3.61		12%	3.46		16%
入居者単価 (一人当たり)			44～47万円程度			44～47万円程度		

\*予約含む

## 利用料 (春日ちくし台/博多麦野)

要介護度	家賃	食費	管理共益費	月額
要介護1	46,000円	43,000円	65,000円	154,000円
要介護2	46,000円	43,000円	55,000円	144,000円
要介護3	46,000円	43,000円	13,000円	102,000円
要介護4	46,000円	43,000円	7,000円	96,000円
要介護5	46,000円	43,000円	0円	89,000円

# 施設概要とポジショニング

## 施設コンセプト・特徴

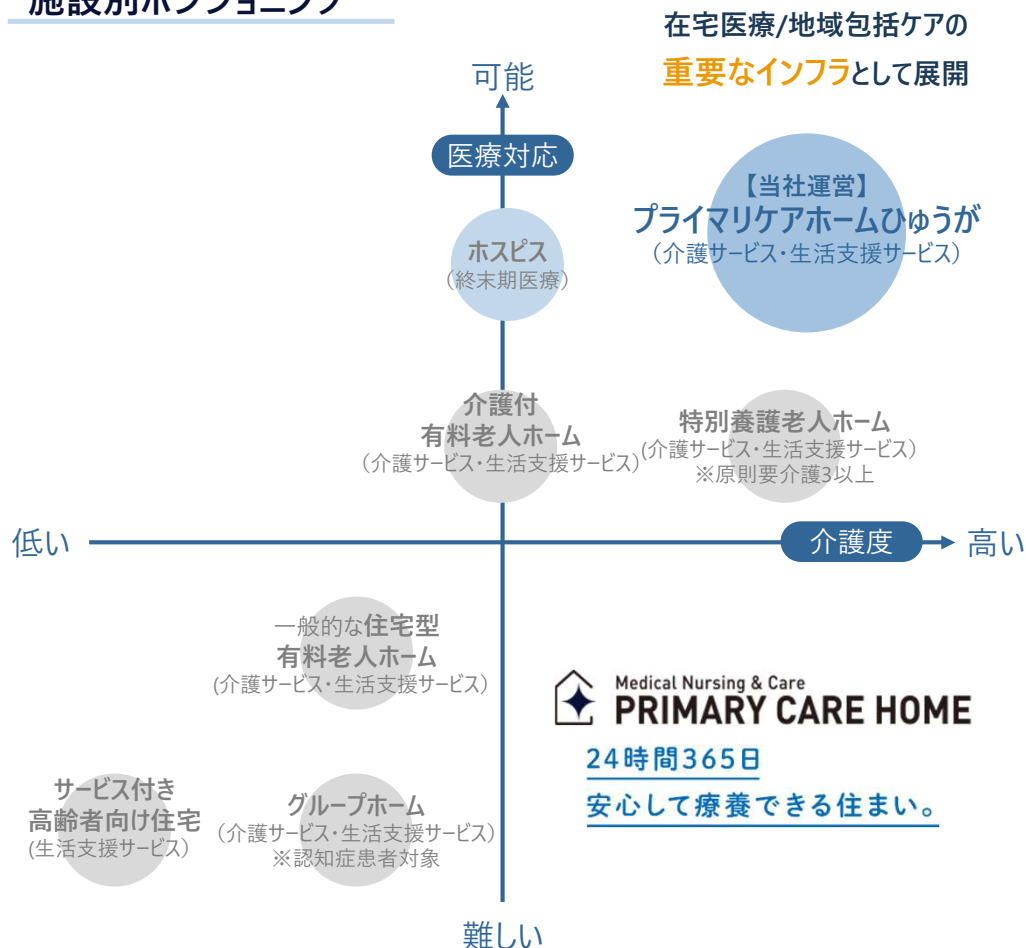
- 大型高齢者施設を当社が一括借り上げ運営
- 入居者を対象に、当社が「定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス」を提供
- 協力医療機関との連携により24時間365日医療・看護・介護対応が可能
- 当社が展開する在宅訪問薬局事業、ケアプランサービス、ICT、タイサポ、きらりプライム事業の事業間連携によるサービス向上で利用者や患者のQOL向上に貢献
- 介護度が上がっても住み慣れた施設で最期まで生活ができるよう入居者に優しい費用形態を設定
- 太陽光発電、電気自動車充電設備を設置、施設内の食事は地産地消を目指し、ESGに配慮



## 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



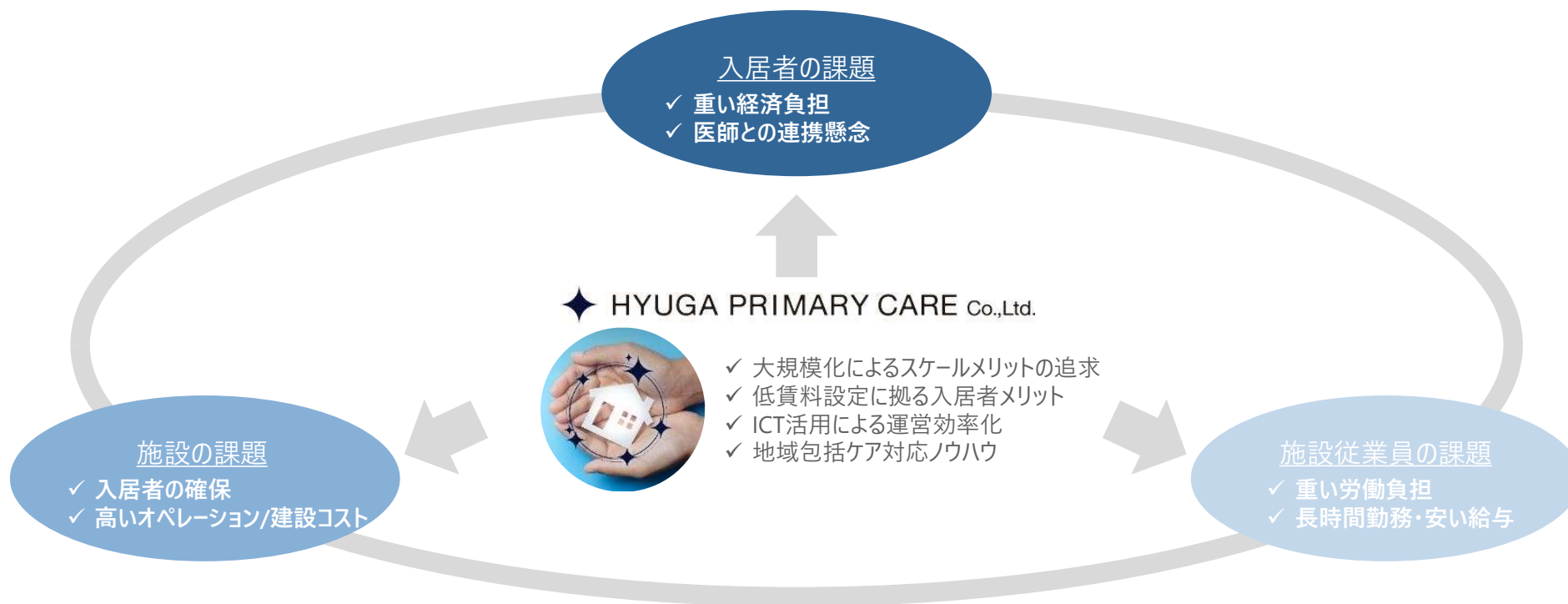
## 類似介護施設との比較

	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スタッフ割合は介護7：看護3体制</li> <li>・自社で定期巡回・随時対応型訪問介護看護を運営</li> <li>・ICTによるDX化と大規模施設にて人員体制を効率化</li> <li>・介護度が変化してもトータル費用が変わらない設定</li> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基本はホテルコストのみで収益をあげている</li> <li>・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に対応が厳しい</li> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スタッフ割合は看護師が多い</li> <li>・自社で訪問看護・訪問介護を運営</li> <li>・公的負担分を越えた看護・介護費用は実費負担</li> <li>・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</li> </ul>
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

#### 医療保険訪問看護

- 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 I型      II型		介護保険法 (介護老人保健施設)	老人福祉法 (老人福祉施設)
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)	100対1(常勤1名以上)	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	3対1
	介護職員	*2.7対1	4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

限度額を越える利用は実費負担

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

2025年3月期第1四半期決算説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社

2024年8月