



令和6年5月10日

各 位

会 社 名 株式会社ファルコホールディングス
代表者名 代表取締役社長執行役員 安田 忠史
(コード番号：4671 東証スタンダード)
問合せ先 執行役員経営企画室長 黒田 修平
(TEL. 06-7632-6150)

長期ビジョン及び中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、令和12年(2030年)に向けた長期ビジョン「FALCO VISION 2030」及び令和6年度から令和8年度までの3ヵ年を対象とする中期経営計画「FALCO INNOVATION 2026」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社グループは、創業以来、臨床検査事業を祖業とし、調剤薬局事業、ゲノム事業、ICT事業へと事業領域を広げながら、人々の健康と医療を支えるサービスを提供してまいりました。

現在、臨床検査事業と調剤薬局事業は成熟期を迎えつつありますが、ゲノム事業とICT事業につきましては、新たな収益の柱として更なる成長へ向けたステージに入っており、当社グループはまさに事業の転換期を迎えています。

近年は、さまざまな社会課題が複雑に絡み合っており、持続可能な社会の実現に向けて企業に求められる役割も変化する中で、事業の転換期として位置付けている令和12年(2030年)までの期間における当社グループの果たすべき役割とグループ全体の経営方針を示す長期ビジョン「FALCO VISION 2030」を策定いたしました。

また、長期ビジョン「FALCO VISION 2030」の実現に向けて、令和8年度(2026年度)までの3ヵ年を中長期的な持続的成長に向けた事業構造の転換推進期と位置付け、令和6年度から令和8年度までの3ヵ年を対象とする中期経営計画「FALCO INNOVATION 2026」を策定いたしました。

1. 長期ビジョン「FALCO VISION 2030」の概要

当社グループは、イノベーションを通して、他社とのすみわけを図り、ファルコにしかできないことにチャレンジすることにより、人々の健康と医療を支える企業グループを目指し、各事業において医療を支えるインフラとソリューションを提供することを通じて、医療を取り巻く環境変化に対応し、社会課題の解決に取り組んでまいります。

長期ビジョン「FALCO VISION 2030」におきましては、事業構造の転換をグループ経営方針として定めており、事業ポートフォリオの変革により、成長事業による利益の成長と基盤事業による利益の安定化を実現することにより、持続的成長可能な収益構造への転換を図ってまいります。

また、長期ビジョン「FALCO VISION 2030」では、企業価値向上に向けた取り組みについて

定めており、PBRの向上に向けて、収益性及び資本効率の向上によるROEの改善と期待成長率の向上を図るため、中長期的に以下の取り組みを推進してまいります。

- ① 事業ポートフォリオの変革
- ② 成長事業の強化
- ③ 適切なキャピタルアロケーション
- ④ 株主還元強化
- ⑤ 成長に向けた事業基盤の強化

2. 中期経営計画「FALCO INNOVATION 2026」の概要

中期経営計画「FALCO INNOVATION 2026」では、事業構造の転換の推進により持続的成長に向けた収益基盤を確立することを中期経営方針として、以下の基本方針を定めております。

- ① 臨床検査事業・調剤薬局事業の事業変革の推進
- ② ゲノム事業・ICT事業の更なる成長に向けた取り組みの推進
- ③ サステナビリティの実現に向けた取り組みの推進
- ④ 中長期的な成長に向けた事業基盤の確立
- ⑤ 適切なキャピタルアロケーションと配当を重視した株主還元

上記の基本方針のもと、各事業においては、以下の取り組みを推進することにより、医療を取り巻く環境変化に対応したインフラを提供し、社会課題を解決するソリューションを提供してまいります。

- ① 臨床検査事業：情報化の推進による集荷体制の強化と検査業務の効率化
- ② 調剤薬局事業：高齢者施設向けの新たな薬局・ビジネスモデルの確立
- ③ ゲノム事業：NIPT・MSI検査キットの市場拡大とパネル検査の開発
- ④ ICT事業：医療DXの推進を見据えた顧客基盤の確立とサービス価値の向上

また、配当による株主還元を一層強化し、中長期的な株主価値の向上を図るため、令和6年度より、株主還元に関する指標を連結純資産総還元率から連結純資産配当率（DOE）に変更し、株主還元については連結純資産配当率（DOE）5%を目標といたします。

上記の株主還元の目標の達成及びPBRの向上に向けて、収益性と資本効率の向上及び期待成長率の向上を図るため、中期経営計画「FALCO INNOVATION 2026」では、ROE 8%以上、営業利益 28 億円、当期純利益 20 億円を中期経営計画の対象期間における中期経営目標としております。

中長期的な企業価値向上を目指して、長期ビジョン「FALCO VISION 2030」を実現するために、中期経営計画「FALCO INNOVATION 2026」における事業構造の転換に向けた取り組みを推進し、持続的成長に向けた収益基盤を確立してまいります。

以上

中期経営計画

FALCO INNOVATION 2026

2024年5月10日

株式会社ファルコホールディングス

1962年の創業以来、ファルコは臨床検査事業を祖業とし、調剤薬局事業、ゲノム事業、ICT事業へと事業領域を広げながら、人々の健康と医療を支えるサービスを提供してまいりました。

現在、臨床検査事業と調剤薬局事業については、成熟期を迎えつつありますが、ゲノム事業とICT事業については、新たな収益の柱として更なる成長へ向けたステージに入っており、ファルコはまさに事業の転換期を迎えております。

近年は、さまざまな社会課題が複雑に絡み合っており、持続可能な社会の実現に向けて企業に求められる役割も変化する中で、事業の転換期として位置付けている2030年度までの期間におけるファルコの果たすべき役割とグループ全体の経営方針を示す長期ビジョン「FALCO VISION 2030」を策定しました。

また、長期ビジョン「FALCO VISION 2030」の実現に向けて、2026年度までの3カ年を中長期的な持続的成長に向けた事業構造の転換推進期と位置付け、中期経営計画「FALCO INNOVATION 2026」を策定しました。

ファルコは、イノベーションを通して、他社とのすみわけを図り、ファルコにしかできないことにチャレンジすることにより、人々の健康と医療を支える企業グループを目指してまいります。

長期ビジョン「FALCO VISION 2030」 3

経営理念	4
ファルコがめざす姿と提供価値	5
ファルコが取り組むこと	6
2030年に向けたグループ経営方針	7
企業価値向上に向けた取り組み	8

前中期経営計画（FY2021 - FY2023）の振り返り 10

前中期経営計画における取り組みと成果	11
前中期経営目標の達成状況の評価	12

中期経営計画「FALCO INNOVATION 2026」 13

中期経営計画（FY2024 - FY2026）の位置付け	14
中期経営方針	15
事業方針	16
臨床検査事業の事業方針	17
調剤薬局事業の事業方針	18
ゲノム事業の事業方針	19
ICT事業の事業方針	23
BMLとの資本業務提携の推進	26
サステナビリティの実現に向けた取り組み	27
中長期的な成長に向けた事業基盤の確立	29
人材基盤の強化	30
中期経営目標	31
キャピタルアロケーション	32
株主還元方針	33

長期ビジョン

FALCO VISION 2030

ミッション

人々の健康を支え、いい人生を提供すること

イノベーションを通して、人々の健康を支え、
幸せでいい人生を送っていただける土台となることが使命です。

ビジョン

健康を支えるインフラを提供すること

さまざまなサービスを絶えず展開し、
人々の健康を支えるインフラを提供するグループを目指します。

ファルコがめざす姿

イノベーションを通して、他社とのすみわけを図り
ファルコにしかできないことにチャレンジすることにより
人々の健康と医療を支える企業グループ

ファルコの提供価値

医療を支えるインフラとソリューションを提供すること

医療を支えるインフラの提供

医療を取り巻く
環境変化に対応した
インフラの提供

医療を支えるソリューションの提供

医療を取り巻く
社会課題を解決する
ソリューションの提供

医療を取り巻く社会課題

少子高齢化

労働力不足

高齢者の介護

医療・IT技術の進歩

個別化医療の推進

医療DXの推進

ファルコが取り組むこと

医療を取り巻く環境変化に対応した
インフラの提供

医療を取り巻く社会課題を解決する
ソリューションの提供

調剤薬局事業

高齢者の生活を
支える調剤・支援
サービスの提供

臨床検査事業

医療機関の診療を
支える安定的な
検査インフラの提供

ゲノム事業

個別化医療を支える
遺伝子検査
サービスの提供

ICT事業

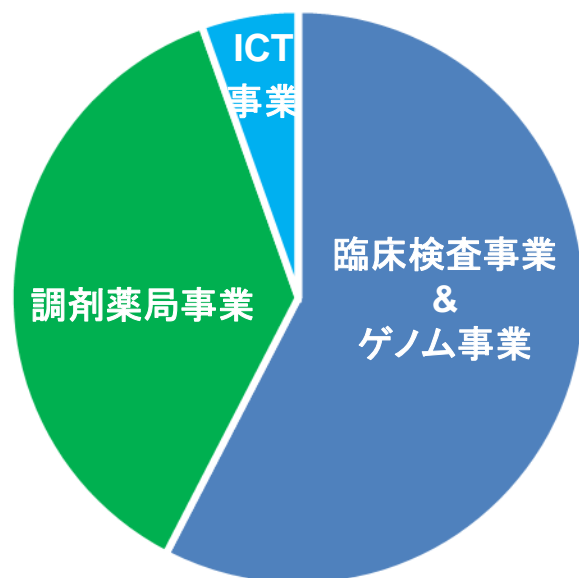
医療機関の
経営・運営を支える
ICTサービスの提供

事業構造の転換

事業ポートフォリオの変革により持続的成長可能な収益構造へ転換

現在 (FY2023)

臨床検査・調剤薬局事業
中心の利益構造



成長事業による
利益の成長



基盤事業による
利益の安定化

目指す姿 (FY2030)

4つの収益の柱による
持続的成長可能な利益構造



現状分析（PBR 1倍割れの要因）

- 過去のエクイティスプレッドの実績がマイナス又は低水準で推移
- 主力事業である臨床検査事業・調剤薬局事業は、ともに業界が成熟期に入りつつあり、高い成長性は見込めないため、市場からの成長期待が低い
- 株式の流動性が低い状況の下で、配当を重視した株主還元が期待されている

$$\text{PBR} = 1 + \frac{\text{エクイティスプレッド（ROE - 株主資本コスト）}}{\text{株主資本コスト - 期待成長率}}$$

① 資本コストと期待成長率の認識

WACC	FY2023 7.7%
株主資本コスト	CAPMベースで 8%程度
期待成長率	市場からの期待成長率はマイナスと推察

② PBRとROEの推移

	2019	2020	2021	2022	2023
PBR（倍）	0.99	0.88	0.89	0.83	0.96
ROE（%）	6.5	9.4	16.1	9.0	6.4

新型コロナウイルス関連検査の受託により業績が堅調であったFY2020～FY2022を除くと、ROEは株主資本コストを下回る水準で推移

PBRの向上

ROEの改善

期待成長率の向上

収益性の向上

資本効率の向上

企業価値向上に向けた取り組み

事業ポートフォリオ
の变革

事業ポートフォリオの变革による
持続的成長可能な収益構造への転換

成長事業の強化

ゲノム事業とICT事業の強化による
成長性・収益性の向上

適切なキャピタル
アロケーション

財務健全性を確保しつつ、CFを
成長投資と株主還元適切に配分

株主還元の強化

連結純資産配当率(DOE)を指標
とした配当による株主還元の強化

成長に向けた
事業基盤の確立

イノベーションを促進するための人材
基盤・事業インフラの整備とDXの推進

目指す姿
(FY2030)

DOE 5%超

ROE 10%超

営業利益 50億円

当期純利益 35億円

前中期経営計画
(FY2021 - FY2023)
の振り返り

前中期経営計画(FY2021 - FY2023)における主な取り組みと成果

新型コロナウイルス 感染抑制への貢献

- 新型コロナウイルス感染拡大の状況の下で、人的資源、検査能力を活用することにより、新型コロナ感染症関連検査の受託を通じて、感染拡大の抑制に貢献

臨床検査事業 調剤薬局事業の 競争力の強化

- 臨床検査事業では、臨床検査の依頼・集配、検査及び報告の各過程におけるICT化の推進により、コスト構造が改善し、顧客サービスが向上
- 調剤薬局事業では、地域医療との連携を進め、高齢者施設からの処方箋応需が拡大

新たな収益の 柱の確立

- 体外診断用医薬品「MSI検査キット(FALCO)」の適応拡大によりゲノム事業の収益が拡大
- 診療所向けクラウド型レセプト総合支援サービス「レセスタ」、クラウド型電子カルテ「HAYATE/NEO」の販売拡大により、ICT事業は黒字化を達成

前中期経営目標の達成状況の評価



	目標	前中期経営計画期間(実績)		
		2021	2022	2023
売上高 (百万円)	45,000	50,007	46,913	43,007
営業利益 (百万円)	3,000	5,809	3,310	2,152
経常利益 (百万円)	3,150	5,809	3,310	2,288
当期純利益 (百万円)	1,900	3,533	2,261	1,666
ROE (%)	9.0%	16.1%	9.0%	6.4%
新事業売上比率 (%)	10.0%	3.3%	4.4%	5.4%
連結純資産総還元率 (%)	3.0%	3.0%	4.3%	9.5%

- 前中期経営計画の開始後の2期間(FY2021 - FY2022)は、新型コロナウイルス関連検査の受託数が計画策定当初の想定を上回ったこと等により、連結数値目標は売上・利益・ROEともに目標を上回る水準で推移したが、最終年度(FY2023)は、新型コロナウイルスの感染拡大は落ち着きをみせ、感染症法上の位置付けが第5類に変更されたことから、計画策定当初に一定程度見込んでいた新型コロナウイルス関連検査の売上は想定以上に減少し、連結数値目標は売上・利益・ROEともに未達となった。
- その一方で、新たな収益の柱としての確立を目指している体外診断用医薬品「MSI検査キット(FALCO)」の販売は順調に推移し、診療所向けクラウド型レセプト総合支援サービス「レセスタ」及びクラウド型電子カルテ「HAYATE/NEO」も導入件数を伸ばして着実に成長しており、上記のサービスを含む新事業売上比率については目標は未達であったものの、一定の成果を得ることができた。
- 12期連続の増配及び自己株式の取得により、株主還元の指標である連結純資産総還元率については、目標を上回る見込みである。

中期経営計画

FALCO INNOVATION 2026

(FY2024 - FY2026)

中期経営計画(FALCO INNOVATION 2026)の計画期間の3カ年は
中長期的な持続的成長に向けた事業構造の転換推進期としての位置付け

長期ビジョン (FALCO VISION 2030)

中期経営計画 FALCO INNOVATION 2026

成長期 FY2027 ~

前中期経営計画

転換準備期

FY2021 ~ FY2023

- 新型コロナウイルスへの対応
- 新たな収益基盤の確立
 - ゲノム事業の収益力の向上
 - ICT事業の黒字化

転換推進期

FY2024 ~ FY2026

- 事業構造の転換の推進による持続的成長に向けた収益基盤の確立
 - ゲノム事業・ICT事業の更なる成長に向けた取り組みの推進
 - 臨床検査事業・調剤薬局事業の事業変革の推進による安定的な収益基盤の確立
 - 中長期的な成長に向けた事業基盤の確立

- 4つの収益の柱による利益成長
 - ゲノム事業・ICT事業の更なる成長による利益拡大
 - 臨床検査事業・調剤薬局事業による安定的な利益の確保
 - 持続的成長に向けた事業基盤の再構築

中期経営方針

事業構造の転換を推進することにより
持続的成長に向けた収益基盤を確立する

基本方針

臨床検査事業・調剤薬局事業の事業変革の推進

ゲノム事業・ICT事業の更なる成長に向けた取り組みの推進

サステナビリティの実現に向けた取り組みの推進

中長期的な成長に向けた事業基盤の確立

適切なキャピタルアロケーションと配当を重視した株主還元

ファルコが取り組むこと

医療を取り巻く環境変化に対応した
インフラの提供

医療を取り巻く社会課題を解決する
ソリューションの提供

安定した収益基盤の確立

事業環境の変化に対応した
事業への変革の推進

成長に向けた収益基盤の確立

更なる成長に向けた
取り組みの推進

調剤薬局事業

高齢者施設向けの
新たな薬局・ビジネス
モデルの確立

臨床検査事業

情報化の推進による
集荷体制の強化と
検査業務の効率化

ゲノム事業

NIPT・MSI検査キット
の市場拡大と
パネル検査の開発

ICT事業

医療DXの推進を
見据えた
顧客基盤の確立と
サービス価値の向上

事業方針

情報化の推進による集荷体制の強化と検査業務の効率化

重点施策

＜ICT化・労働力不足に対応した臨床検査インフラの構築＞

- 依頼報告業務の電子化・効率化の推進
- 検体の集荷体制の強化
- 検査データの集中管理による検査業務の効率化
- 検査データやAIを活用した新たなサービスの開発

事業方針

高齢者施設向けの新たな薬局・ビジネスモデルの確立

重点施策

＜高齢化社会に対応した調剤薬局インフラの構築＞

- 高齢者施設向けのニーズに対応した新たな薬局の立ち上げ
- 高齢者施設向け調剤の安定的かつ効率的な仕組みの確立
- 高齢者施設からの処方箋応需の拡大
- ICTの活用による薬局のオペレーションの標準化と効率化

事業方針

NIPT・MSI検査キットの市場拡大とパネル検査の開発

重点施策

＜周産期医療を支えるソリューションの提供＞

- NIPTの販路の拡大と自動化による検査業務の効率化

＜がん治療における個別化医療を支えるソリューションの提供＞

- MSI検査キットの市場浸透と更なる適応拡大
- 遺伝性腫瘍パネル検査の薬事申請・保険適用に向けた研究開発の推進

NIPTの販路の拡大と自動化による検査業務の効率化
周産期関連遺伝子検査の推進により周産期医療に貢献

NIPT

(非侵襲性出生前遺伝学的検査)

出生前の遺伝子検査

妊娠中のお母さんの血液を採取し、
その中に微量に存在する胎児由来の
染色体異数性を調べる遺伝子検査

検査機器の導入による自動化により
販路の拡大・検査業務の効率化を図る

PGT-A

(着床前胚染色体異数性検査)

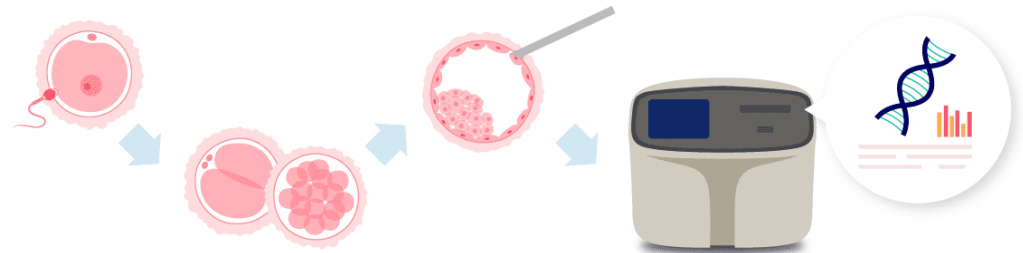
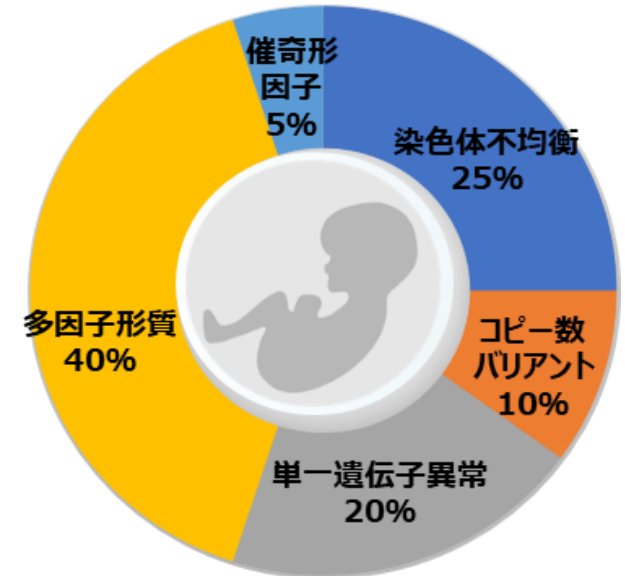
不妊治療に関わる遺伝子検査

体外受精の後、子宮に移植する前に
受精卵(胚盤胞)の一部を採取し、
染色体異数性を調べる遺伝子検査

赤ちゃんの
先天異常の原因

新生児期の頻度

3~5%



MSI検査キットの市場浸透と更なる適応拡大
 今後も更なる適応拡大を模索し、がん治療における個別化医療に貢献

体外診断用医薬品
MSI 検査キット (FALCO)

高頻度マイクロサテライト不安定性 (MSI-High) を有する
 がんに対する医薬品の適応を判定するための
 コンパニオン診断薬

がん種	MSI検査 対象患者数	保険適用 開始時期	使用目的	ステージ I	ステージ II	ステージ III	ステージIV	
							標準治療	標準治療 が困難
固形がん	年間 約6万人**	2018年 12月	キイトルーダ®適応判定	-	-	-	-	○
大腸がん	年間 約15万人	2020年 2月	オプジーボ®適応判定	-	-	-	-	○
		2020年 12月	術後補助化学療法を選択	-	○	○	-	-
			リンチ症候群の診断補助	○	○	○	○	○
2021年 8月	キイトルーダ®適応判定	-	-	-	○	○		
リンチ症候群 関連がん*	—	2023年 6月	リンチ症候群の診断補助	○	○	○	○	○

適応拡大

* 大腸がん、胃がん、卵巣がん、子宮体がん、腎盂・尿管がん等

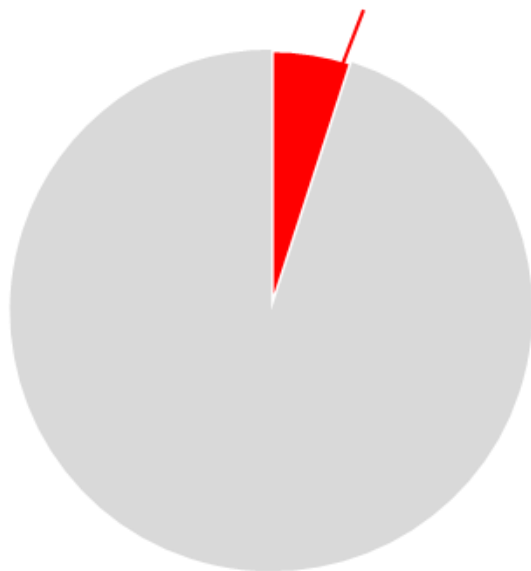
** 大腸がんを除く

遺伝性腫瘍パネル検査の薬事申請・保険適用に向けた研究開発の推進
将来的な実用化により、がん治療における個別化医療への貢献を目指す

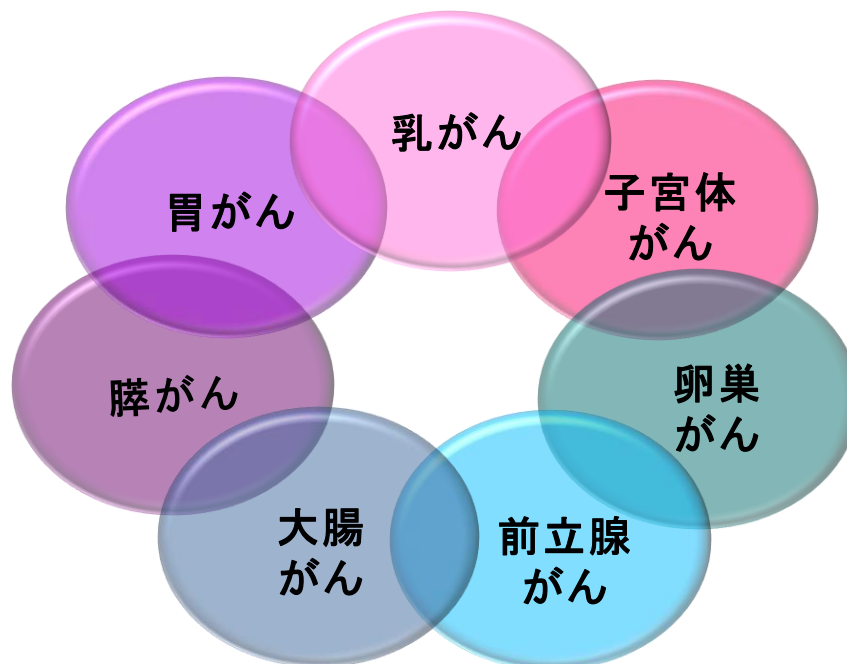
遺伝性腫瘍パネル検査

がんが遺伝性であるかどうかを多数の
遺伝子について調べる遺伝子検査

がん全体の約5%は遺伝性



一度に多数の遺伝子について
がんの遺伝性を調べることが可能



事業方針

医療DXの推進を見据えた顧客基盤の確立とサービス価値の向上

重点施策

＜診療報酬改定DXに向けたICTソリューションの提供＞

- レセスタの販売体制の確立による導入シェアの拡大と新たな機能開発の推進

＜電子カルテ情報の標準化に向けたICTソリューションの提供＞

- HAYATE/NEOの販売・導入サポート体制の確立による導入件数の拡大と新たな機能開発の推進

診療報酬改定DXに向けて、レセスタの 販売体制の確立による導入シェアの拡大と新たな機能開発の推進

レセスタ

(診療所向けクラウド型レセプト総合支援サービス)



診療所・クリニックのレセプト業務でのお困りごとを
簡単便利なクラウドサービスで解決

算定支援
サービス

レセプトチェック
サービス

Q&A
サービス

会員専用Web
の閲覧

最新情報
の提供

機能進化型
サービス

医療DX令和ビジョン2030

診療報酬改定DX

- レセプトデータの共通算定モジュールの開発・提供により医療機関やベンダーの負担を軽減
- レセプト業務システムのデジタル化を通じて、医療保険制度全体の運営コストを削減し、保険者負担を軽減
- 2026年度に共通算定モジュールを本格的に提供予定



診療報酬改定DXに向けて

- 販売体制を確立し、導入シェアを拡大
- 診療報酬改定DXに対応し、サービス価値を向上させる新たな機能開発を推進

電子カルテ情報の標準化に向けて、HAYATE/NEOの
販売・導入サポート体制の確立による導入件数の拡大と新たな機能開発の推進

HAYATE/NEO

(中小規模病院向けクラウド型電子カルテ)

スマートオールインワン 電子カルテ

HAYATE NEO®

中小病院(有床診療所・199床以下)の病院向け
クラウド型電子カルテ



簡単操作
見やすい画面

導入・運用
コストの削減

定期的な
バージョンアップ

安全・安心の
セキュリティ

医療DX令和ビジョン2030

電子カルテ情報の標準化

- 電子カルテ情報の標準化により、医療機関の間での医療情報の共有・活用を推進
- 標準型電子カルテも検討されており、2024年度中に標準型電子カルテの開発に着手
- 遅くとも2030年には、概ね全ての医療機関において電子カルテの導入を目指す



電子カルテ情報の標準化に向けて

- 販売・導入サポート体制を確立し、導入件数を拡大
- 電子カルテ情報の標準化に対応し、サービス価値を向上させる新たな機能開発を推進

経営の独立性を維持しつつ
株式会社ビー・エム・エル(BML)との協力関係を強化し、業務提携を推進



資本提携による
協力関係の構築

株式の相互保有による資本関係を
基礎とした協力体制を構築

協力関係の強化
資本の安定化

特殊検査の委託

特殊検査の外注について
段階的にBMLに移行

安定的な臨床検査
サービスの提供

ノンコアエリアにおける
検査の相互委託

採算性が低くラボ運営の維持が困難な
エリアを中心に検査の相互委託を推進

検査設備・システム
維持・更新投資の抑制

ラボ・システムの
相互活用

両社のラボ・システムを
相互に有効活用することを検討

検査コストの低減

顧客基盤を相互活用した
ICT商品の販売

BMLの顧客へのレセスタの紹介を
通じてレセスタの販売連携を推進

成長事業の販路拡大

遺伝子検査の相互連携

BMLからの遺伝子検査の
受託を推進

収益力の向上

基本方針

持続可能な社会の実現に向けて、
社会・環境問題をはじめとするサステナビリティに関する課題に対して
事業活動を通じた取り組みを推進する



サステナビリティの実現に向けた取り組み

事業活動を通じて解決すべき重要な社会課題を「マテリアリティ」として認識し、7つのマテリアリティについて事業活動を通じた取り組みを推進

課題	概要	重点取組事項
健康で安心な社会と暮らしの実現	人々の健康で安心な社会と暮らしを実現するために、医療を取り巻く社会課題に対応したインフラを提供していきます。	<ul style="list-style-type: none"> 医療機関の診療を支える安定的な検査インフラの提供 高齢者の生活を支える調剤・支援サービスの提供
イノベーションを通じた社会課題の解決	イノベーションを通じて、医療を取り巻く社会課題の解決に資するソリューションを提供していきます。	<ul style="list-style-type: none"> 個別化医療を支える遺伝子検査サービスの提供 医療機関の経営・運営を支えるICTサービスの提供
脱炭素社会の実現	省エネや再生可能エネルギーへの切り替えにより、温室効果ガスの削減に取り組み、脱炭素社会の実現に貢献します。	<ul style="list-style-type: none"> 省エネ設備の導入の推進 再生可能エネルギーへの切り替えの推進 環境に配慮した社用車の導入
自然環境の保全	ペーパーレス化や環境への負荷を低減させる取り組みを推進し、自然環境の保全に貢献します。	<ul style="list-style-type: none"> 業務のICT化による紙資源の使用量の削減 書類の電子化による紙資源の使用量の削減 環境負荷に配慮した資材・消耗品の調達
ダイバーシティ&インクルージョンの推進	多様な事業を推進する上で、従業員の多様性と人権を尊重し、持続的な成長が可能な組織の実現に取り組みます。	<ul style="list-style-type: none"> 多様な人材の採用と育成 女性・シニア人材の活躍推進 人権を尊重する取り組みの推進
働きやすく活躍できる環境の確保	多様な従業員が、ワークライフバランスを実現しながら、働きやすく活躍できる環境を整備を推進します。	<ul style="list-style-type: none"> 多様で柔軟な働き方を選択できる環境の整備 ワークシェアやジョブローテの促進による人材の活躍の機会の提供
地域社会との共生	地域の文化を尊重し、地域の医療や社会・文化活動を支援し、地域社会の持続的な発展に貢献します。	<ul style="list-style-type: none"> 地域医療と連携した検査・調剤薬局サービスの提供 文化・芸能の振興や地域の社会貢献活動の支援 地域共生活動による地域コミュニティへの貢献

基本方針

中長期的な持続的成長に向けて、イノベーションを促進するために
人材基盤の強化、事業インフラの整備、DXの推進に取り組む

人材基盤の 強化

- 採用活動の強化による多様な人材の採用
- 多様な人材と次世代リーダー(女性管理職を含む)の育成
- 多様な人材が働きやすい環境の整備
- ワークシェアやジョブローテーションによる人材の活躍機会の提供

事業インフラの 整備

- 重点強化エリアの事業拠点の整備
- DXを推進するためのシステム・デジタルインフラの整備
- 事業構造の転換を推進するための組織体制の構築

DXの推進

- デジタル人材の育成とDX推進体制の強化
- ICTやAIの活用による業務の効率化とサービス品質の向上
- AIやデータを活用した新たなサービス開発の推進

イノベーションを促進する多様な人材の採用と育成を強化し、
人材の多様性を活かすために働きやすい環境を整備し、活躍の機会を提供

人材基盤の強化による
中長期的な
労働生産性の向上

多様な人材の採用

- 採用活動の強化による多様な人材の採用の推進
- 専門人材(薬剤師・検査技師)やデジタル人材の採用の強化

働きやすい環境の整備

- 多様で柔軟な働き方を選択できる環境の整備
- 定年延長・シニア人材の雇用確保を見据えた人事制度の構築

多様な人材とリーダーの育成

- 組織横断的なジョブローテーションの促進によるイノベーションを促進する多様な人材の育成
- 次世代リーダー(女性管理職を含む)の早期登用と育成
- デジタル人材の育成とDX推進力の強化

多様な人材が
働きやすく
活躍できる
組織の実現

人材の活躍機会の提供

- ワークシェアの機会提供による人材の多能工化の推進
- ジョブローテーションの促進による多様な活躍の機会の提供
- 女性・シニア人材の活躍推進

株主還元方針

連結純資産配当率(DOE) 5%を目標



中期経営目標

中長期的な企業価値向上に向けた事業構造の転換推進期の経営目標

	実績 (FY2023)	中期経営目標 (FY2026)
ROE	5%	8%以上
営業利益	21億円	28億円
当期純利益	16億円	20億円

キャピタルアロケーションの基本方針

持続的成長による中長期的な企業価値の向上に向けて
財務健全性を確保しつつ、キャッシュ・フローを成長投資と株主還元適切に配分

キャッシュイン

(3年累計:100億円~120億円程度)

<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業ポートフォリオの変革による収益性の向上やコスト削減、運転資金・在庫水準の見直し等による営業CFの増加に向けた取り組みを推進 	<p>営業CF (60億円以上)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ 政策保有株式の縮減、不動産の売却等により資産を圧縮 ■ 投資有価証券の運用や手元資金の活用 	<p>資産売却・活用 (20億円以上)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ 財務健全性や金利動向を勘案しながら、有利子負債を活用 	<p>資金調達 (機動的に検討)</p>



キャッシュアウト

(3年累計:100億円~120億円)

投資	<p>更新投資 (20億円程度)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存事業における設備やシステムの維持・更新投資
	<p>成長投資 (20億円以上)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長事業への投資 ■ 事業拠点の整備 ■ DX推進のための投資 ■ 成長に向けた人材投資 ■ 新規事業への投資
株主還元	<p>配当 (35億円以上)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ DOE 5%を目標 ■ 利益成長に応じた継続増配を目指す
	<p>自己株式取得 (機動的に検討)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自己資本の圧縮により資本効率を向上

株主還元方針

連結純資産配当率(DOE) 5%を目標

株主還元方針の変更 (FY2024より)

配当による株主還元をより一層強化し、中長期的な株主価値の向上を図るため
株主還元に関する指標を連結純資産総還元率から連結純資産配当率(DOE)に変更し
株主還元については連結純資産配当率(DOE) 5%を目標とする

FY2021
～
FY2022

配当に自己株式の取得等の還元策を含めた総額を総還元額とし、
連結純資産総還元率 3%程度を目標

FY2023

連結純資産総還元率 4%～5%程度を目標

FY2024～

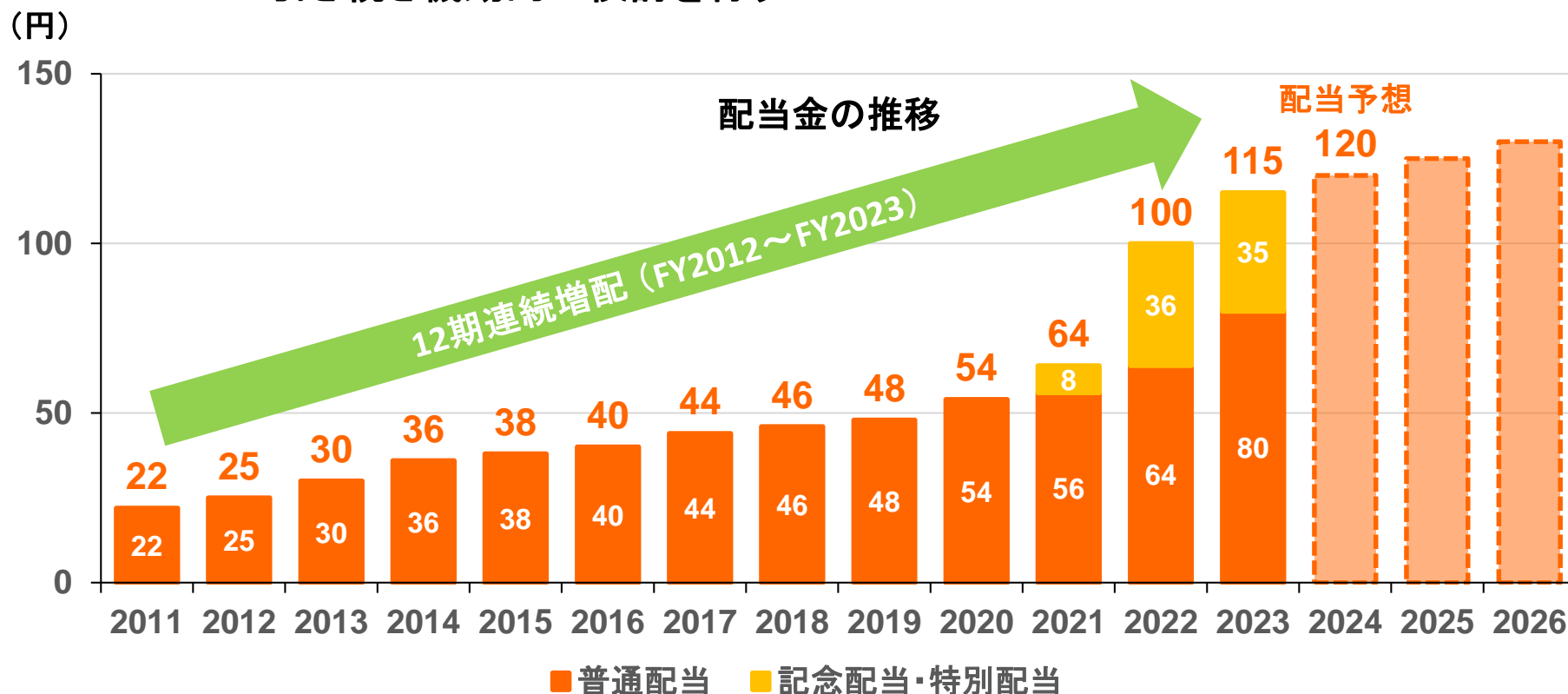
連結純資産配当率(DOE) 5%を目標

	実績値	
	連結純資産 総還元率	連結純資産 配当率
FY2021	3.0%	3.0%
FY2022	4.3%	4.3%
FY2023	9.5%	4.8%

株主還元の考え方

企業価値の向上に向けて、

- 配当については、連結純資産配当率(DOE) 5%を目標として、中長期的な利益成長に応じた継続増配を目指す
- 自己株式の取得については、資本効率の向上を図るため、引き続き機動的に検討を行う





本資料には、将来の業績見通し、計画目標等に関する記述が含まれております。こうした記述は、本資料作成時点で入手可能な情報及び不確実性のある要因に関する一定の主観的な仮定に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性を内包するほか、記述通りに将来実現するとの保証はありません。経済情勢、市場動向、経営環境の変化などにより、実際の結果は本資料にある予想と異なる可能性があることにご留意ください。

また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、ご利用者自身の判断において行われるようお願い申し上げます。



【この資料に関するお問合せ先】

担当 IR広報

TEL : 06-7632-6144

E-Mail : fhd.ir@falco.co.jp