

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 four dark blue stars at the top, bottom, left, and right positions. The background is a dark blue gradient.

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社
7133 東証グロース市場
2024年6月

目次

- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2024年3月期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 04 中期成長計画
- 05 サステナビリティ経営 / 事業環境・概要他

- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2024年3月期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 04 中期成長計画
- 05 サステナビリティ経営 / 事業環境・概要他

2024年3月期サマリー

2024年3月期 実績

通期営業利益34%増。4Q発生の営業利益は前年比1.8倍。
ほぼ想定通りの着地

- 在宅訪問薬局事業 : 減益。原価率高止まり、人手不足による在宅患者受入抑制・人員採用コスト上昇が影響
- きらりプライム事業 : 加盟法人数の増加、ARPUの増加により増益
- プライマリケアホーム事業 : 満床間近により、通期黒字達成

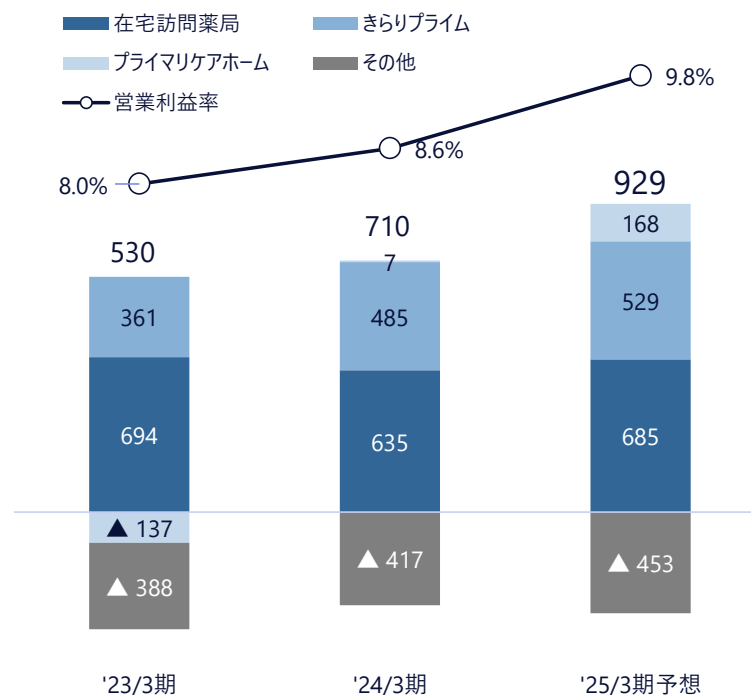
2025年3月期 予想

売上高14.1%増、営業利益30.9%増益を見込む

- 在宅訪問薬局事業 : 人手不足緩和、調剤報酬改定、原価率正常化で反転増益
- きらりプライム事業 : サービスラインナップ拡充によりARPU増加を見込む
- プライマリケアホーム事業 : 満床効果フル寄与で全社増益を牽引

営業利益の推移

(百万円)



2024/3期決算サマリ

売上高成長率※

24.5%

(前期) +15.1%

経常利益率※

8.7%

(前期) 8.4%

ROE※

26.8%

(前期) 30.0%

総資産回転率※

1.3回

(前期)2.4回

きらりプライム加盟店

1,870店舗

(前期) 1,836店舗

きらりプライムARPU*

44.9万円/年

(前期) 44.1万円/年

*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

ストック売上比率*

82.0%

(前期) 85.7%

*ストック売上 = 加盟店月額利用料金 + ファムケア使用料 + 仕入交渉代行料金

在宅患者数*

(きらり薬局 + きらりプライム加盟薬局)

50,068名

(前期) 40,115名

*うち在宅訪問薬局事業(きらり薬局)は22/3期7,800名、23/3期8,568名

※売上高成長率、経常利益率、ROE、総資産回転率は前期単体、当期は連結決算数値より算定しております

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	城尾 浩平
	取締役	山崎 武夫
	取締役最高財務責任者	大西 智明
	取締役(社外)	小川 真二郎
	取締役(社外)	佐伯 恭子
	常勤監査役	松井 節夫
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 (タイサポサービス/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



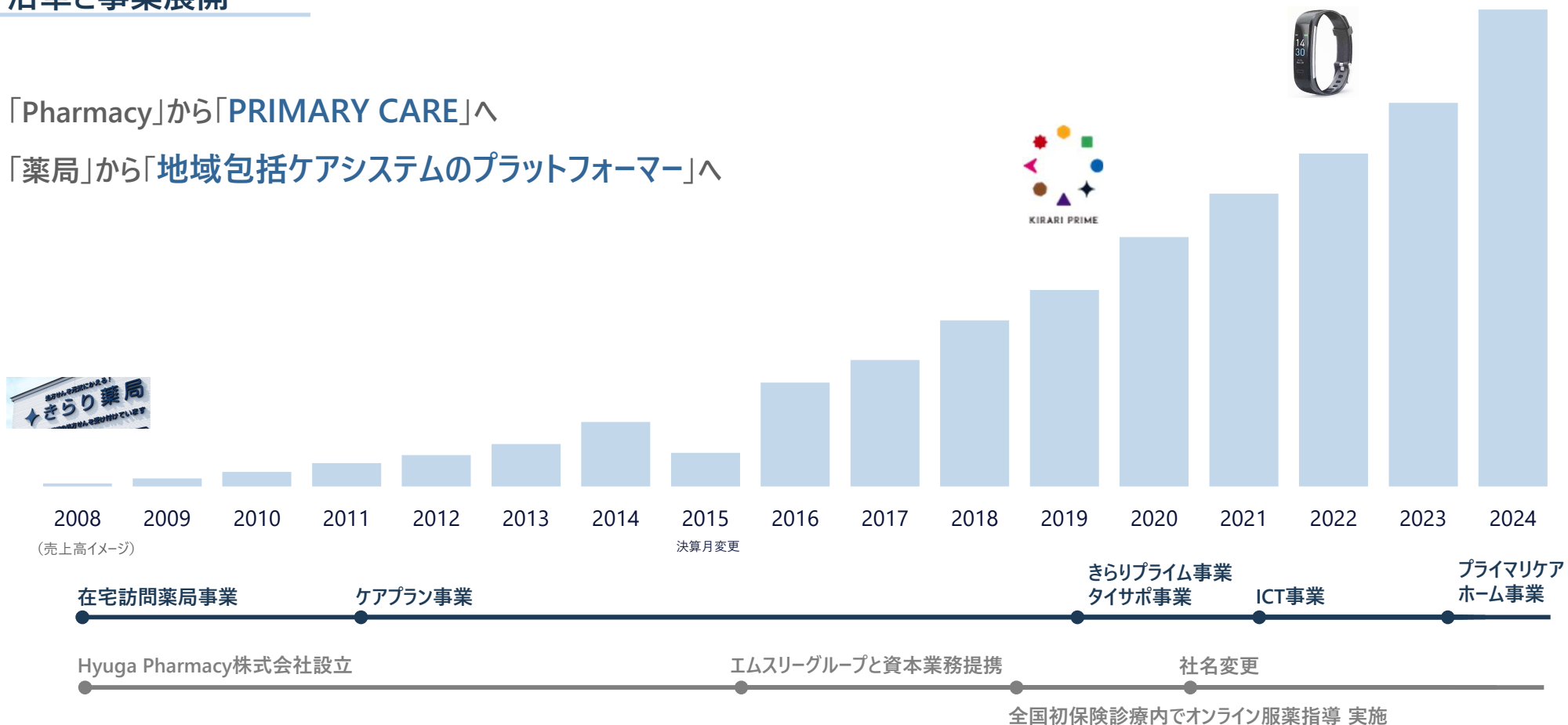
24時間365日、
自宅で「安心」して
療養できる
社会インフラを創る。

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

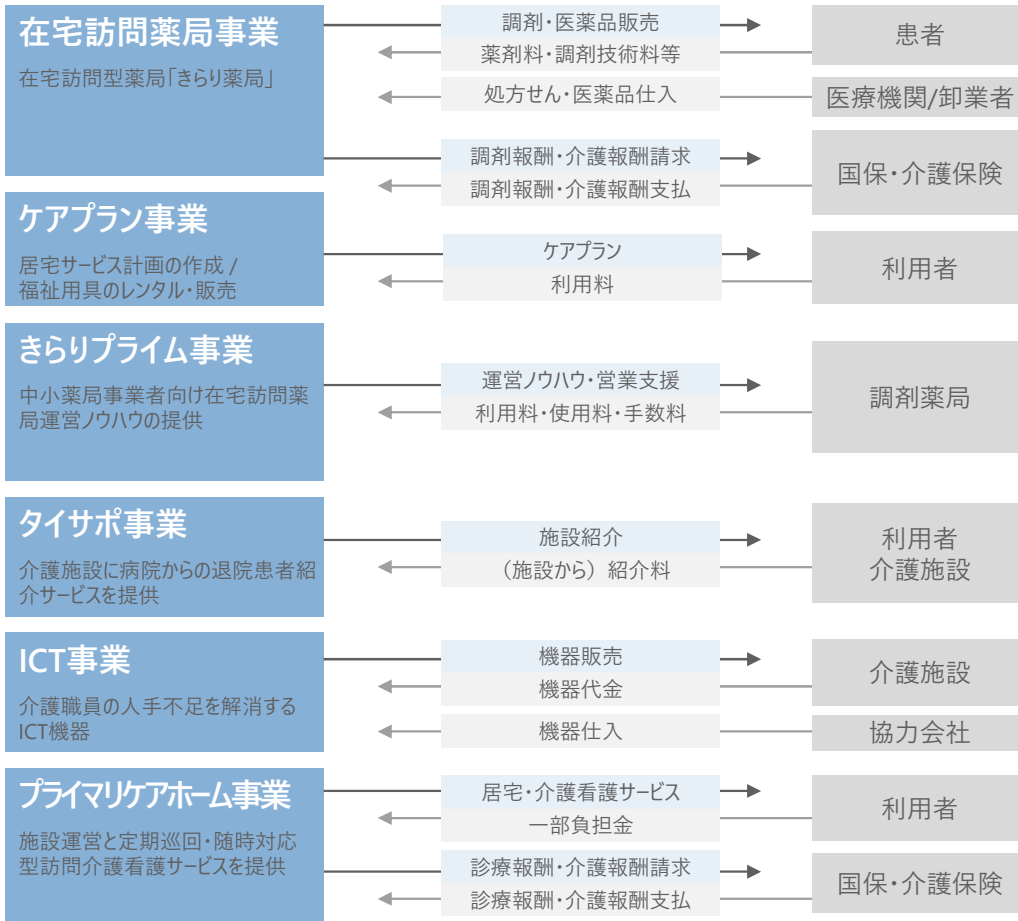
「Pharmacy」から「PRIMARY CARE」へ
「薬局」から「地域包括ケアシステムのプラットフォーマー」へ



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



- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2024年3月期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 04 中期成長計画
- 05 サステナビリティ経営 / 事業環境・概要他

決算概要

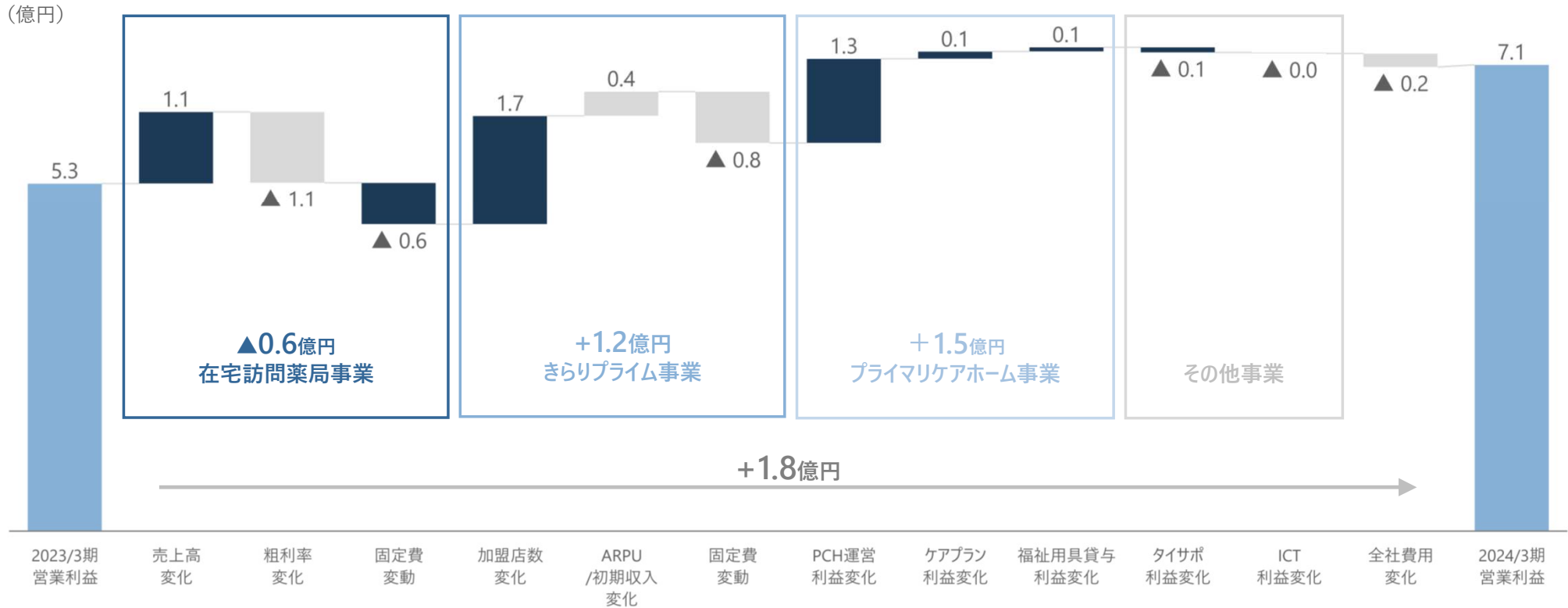
- 売上高は前期比24.5%の増収。在宅訪問薬局事業が人的稼働率の限界などにより成長鈍化も、きらりプライム事業とプライマリケアホーム事業は好調
- 営業利益は前期比34%増益。プライマリケアホームの黒字化が寄与
- ほぼ従来想定通りの着地。セグメント別には、期初の単体想定に対して在宅訪問薬局は未達ながら、プライマリケアホームが想定以上、調整額は想定未満で推移

(百万円)	2023/3期	2024/3期			前期比***		対従来想定 差異(連結)
	実績(単体)	期初想定 (単体)	従来想定 (連結)*	実績(連結)	増減額	増減率	
売上高	6,657	7,959	8,317	8,285	+1,628	+24.5%	▲ 32
在宅訪問薬局事業	5,821	6,217	-	6,531	+710	+12.2%	-
きらりプライム事業	634	864	-	836	+202	+31.9%	-
プライマリケアホーム事業**	156	816	-	883	+726	5.6倍	-
その他事業**	45	61	-	34	▲ 10	▲ 23.9%	-
営業利益	530	721	735	710	+180	+34.0%	▲ 25
在宅訪問薬局事業	694	762	-	635	▲ 59	▲ 8.5%	-
きらりプライム事業	361	481	-	485	+124	+34.4%	-
プライマリケアホーム事業**	▲ 137	▲ 32	-	7	+145	黒字転換	-
その他事業**	0	0	-	▲ 9	▲ 9	-	-
調整額	▲ 388	▲ 489	-	▲ 408	▲ 20	調整額増加	-
経常利益	557	720	730	716	+159	28.5%	▲ 14
当期純利益	382	496	587	441	+58	15.2%	▲ 146

営業利益増減要因分析

- きらりプライム事業とプライマリケアホーム事業が全社増益を牽引。きらりプライム事業では加盟法人数増効果が貢献。下期以降はARPU増加施策も奏功し、管理費用増を吸収。前期に先行費用が重石となったプライマリケアホーム事業も施設稼働率上昇に伴い、通期で黒字化を達成
- 一方、在宅訪問薬局事業は出店増に伴う増収効果はあったものの、コロナ感染症経口薬取扱量の増加により減益。人員補充に向けてのコストも重石に

営業利益増減要因



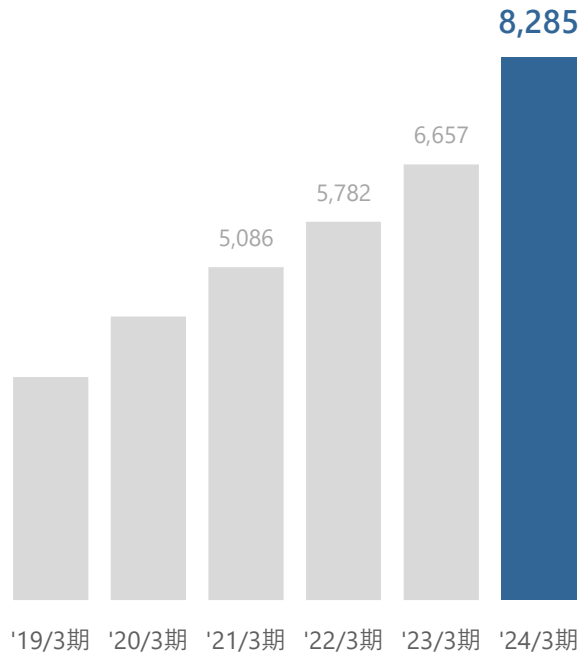
・PCH (プライマリケアホーム)

業績推移 / 売上高構成

- 売上高は順調に拡大。売上内訳ではプライマリケアホーム事業のウェイトが8.3pt上昇。きらりプライム事業も着実に増加
- 経常利益率は前期比で回復するも、在宅訪問薬局事業における人材採用コストの増加、コロナ経口薬流通継続による利益率悪化が影響

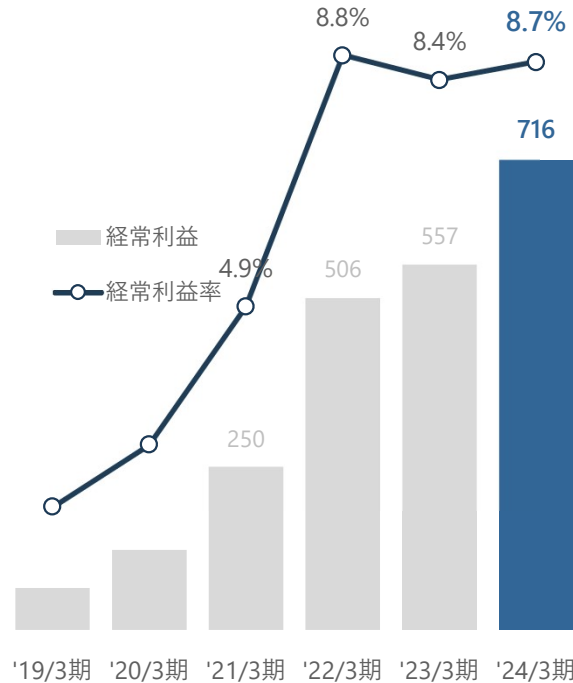
売上高

(百万円)



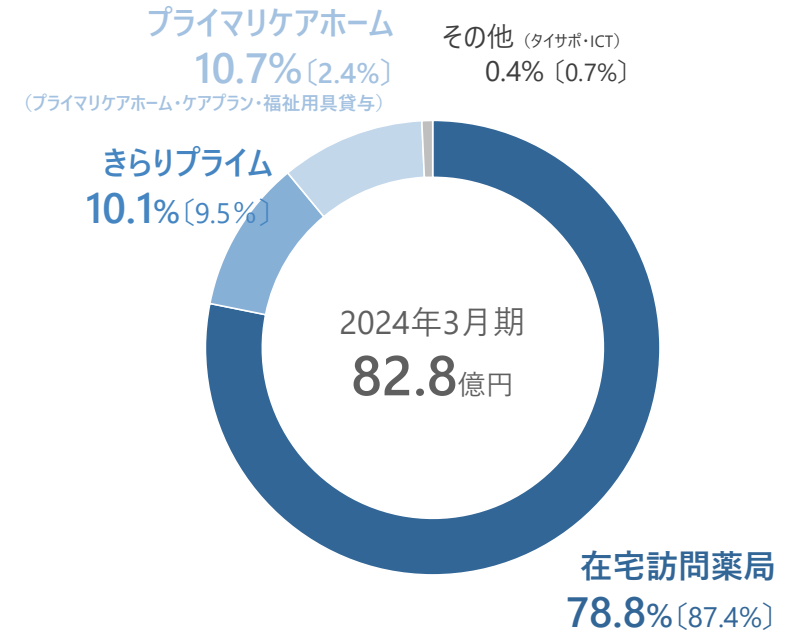
経常利益・経常利益率

(百万円) (%)



売上高構成比

(%) []は前期構成比*

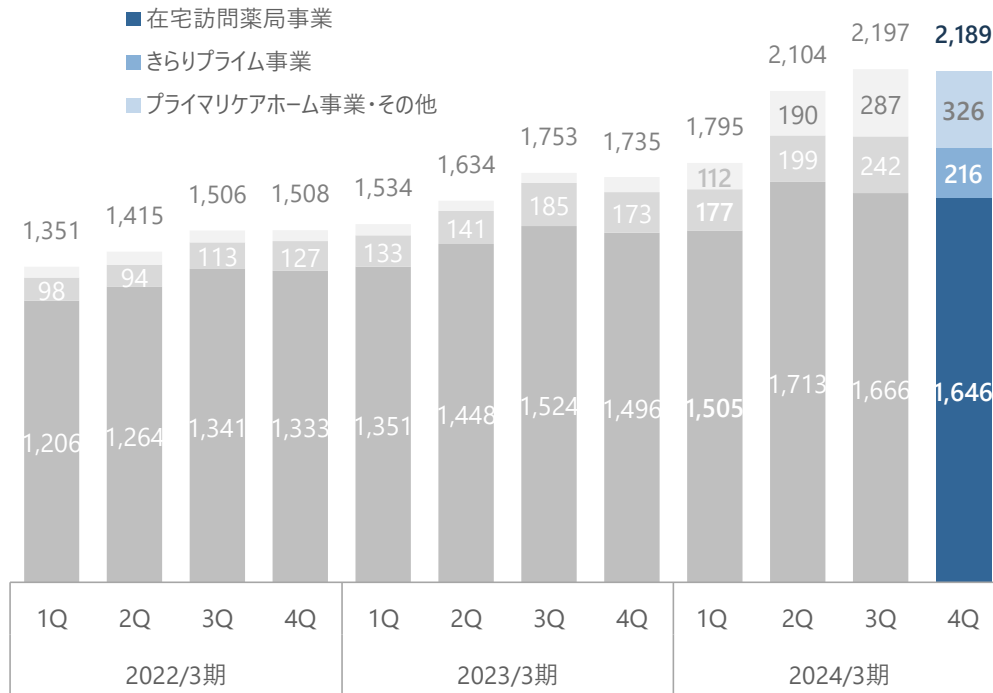


四半期別決算推移（1）

- 4Qの売上高は対3Qで僅かに減少。在宅訪問薬局の在宅患者の受け入れ抑制ときらりプライム事業のスポット案件減少が影響
- 売上総利益・営業利益も対前期比で減少。在宅訪問薬局事業の採用費増加などが影響

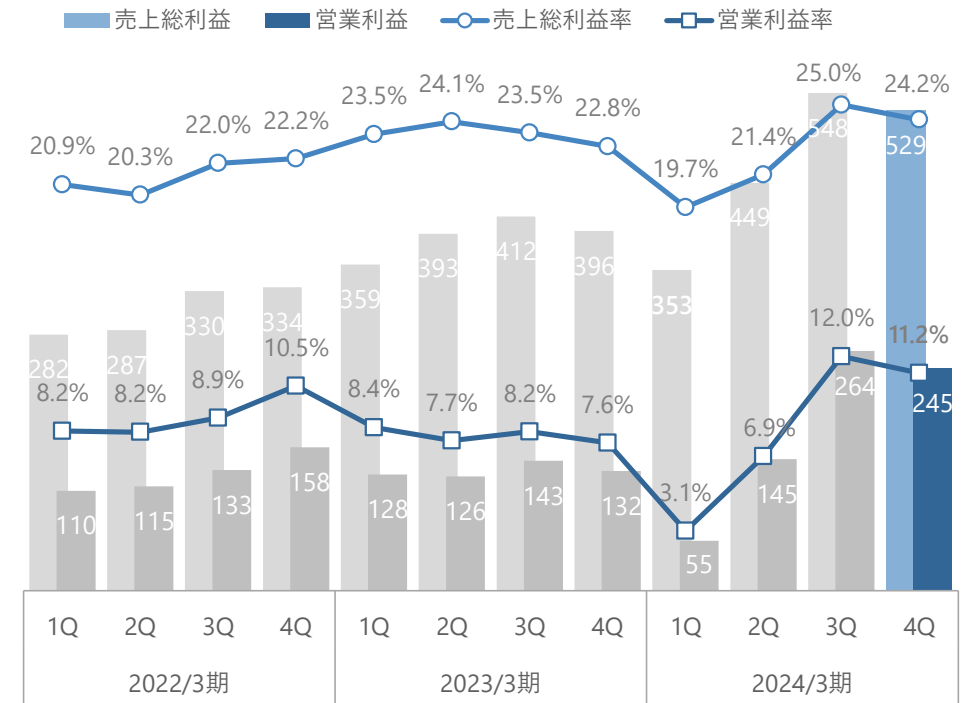
売上高構成

(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3Qで在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業が減収減益。
- プライマリケアホーム事業は2棟目も入居が順調に進捗し増収。セグメント利益は対3Qから1.7倍に拡大

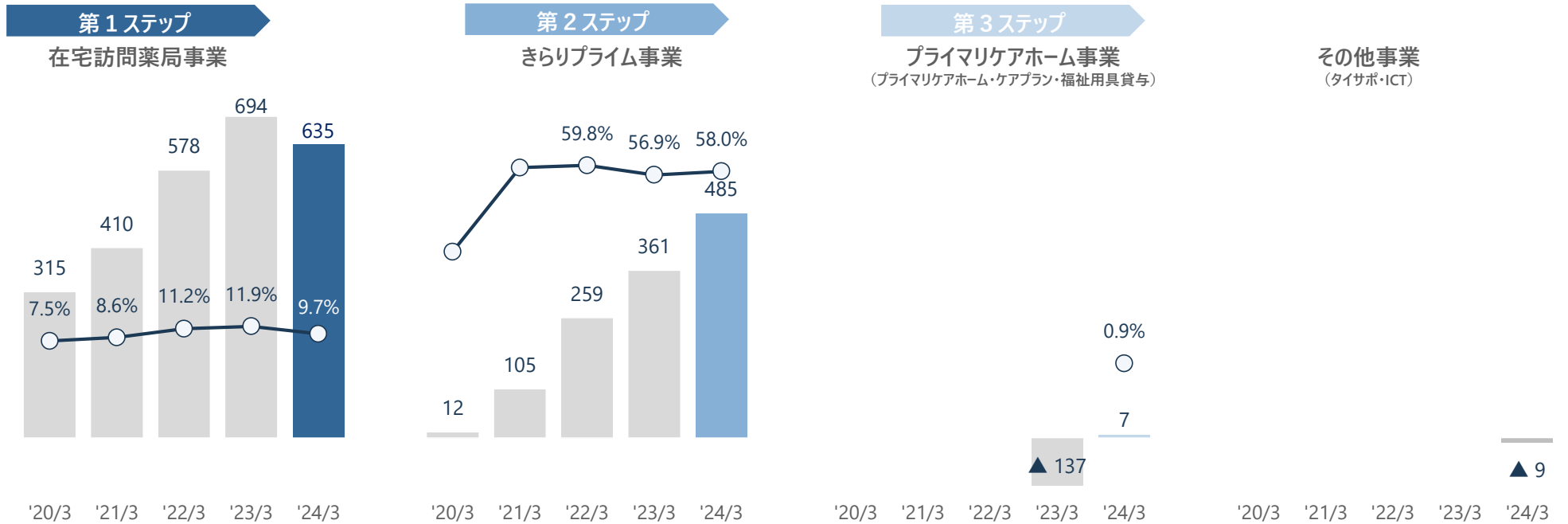
(百万円)	2023/3期				2024/3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,534	1,634	1,753	1,735	1,795	2,104	2,197	2,189
在宅訪問薬局事業	1,351	1,448	1,524	1,496	1,505	1,713	1,666	1,646
きらりプライム事業	133	141	185	173	177	199	242	216
プライマリケアホーム事業	32	32	33	57	106	181	276	319
その他事業	17	11	9	8	6	9	11	7
営業利益	128	126	143	132	55	145	264	245
在宅訪問薬局事業	153	185	171	184	124	173	172	164
きらりプライム事業	70	73	115	101	90	115	154	124
プライマリケアホーム事業	▲ 14	▲ 26	▲ 37	▲ 60	▲ 38	▲ 28	27	47
その他事業	4	▲ 0	▲ 1	▲ 2	▲ 3	▲ 1	▲ 0	▲ 3
調整額	▲ 85	▲ 106	▲ 104	▲ 91	▲ 116	▲ 113	▲ 90	▲ 88
経常利益	137	125	142	151	55	144	266	250
当期純利益	91	87	81	122	36	98	182	124

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コロナ経口薬取扱量増加や採用コストの増加、在宅患者数の抑制により減益
- 第2ステップを担うきらりプライム事業は順調。加盟法人数の増加、ARPUの増加により利益率も上昇
- 第3ステップを担うプライマリケアホーム事業は、通期で黒字化を達成。投資は今後も継続

セグメント利益・セグメント利益率

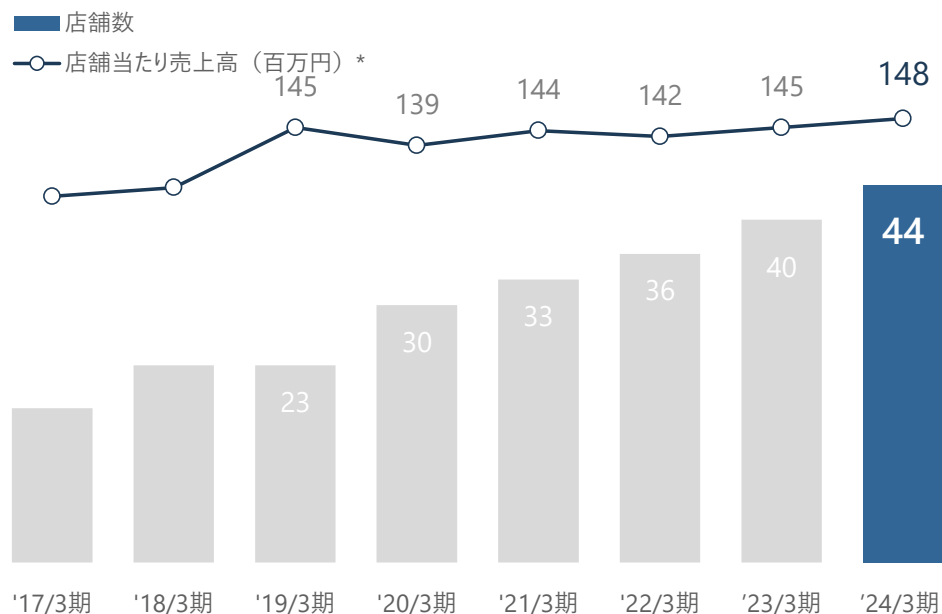
(百万円) (%)



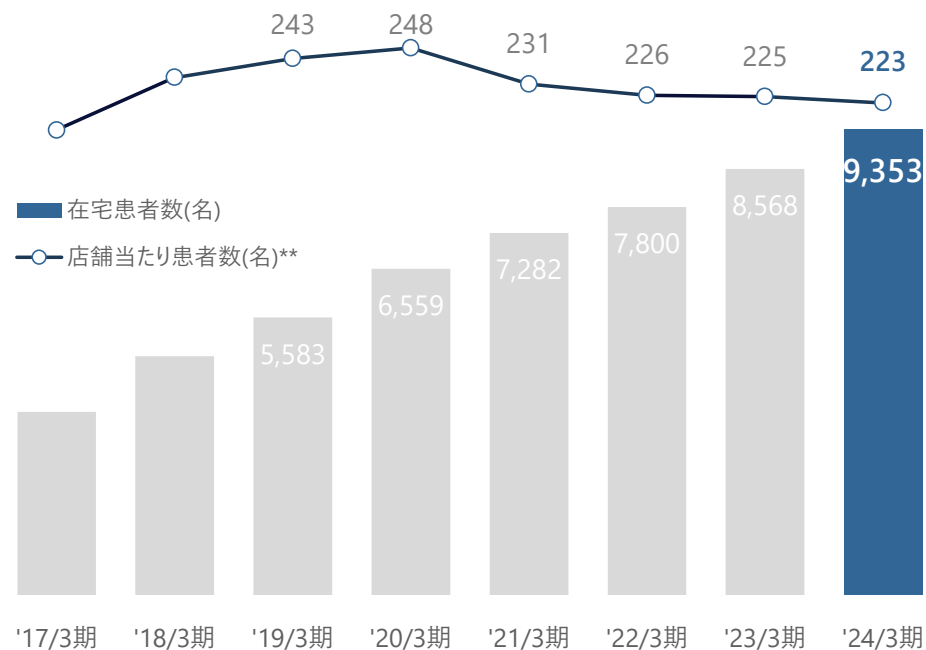
在宅訪問薬局事業KPI

- 店舗数前期末比4店舗増の44店舗。1店舗当たり売上高は1.5億円に上昇、現場負荷の軽減が急務
- 在宅訪問患者数は、店舗増加に伴い前期末比785名増の9,400人弱まで積み上げ。ただし、現場負荷を考慮し、1店舗当たりの患者数は現状220人程度を今後は徐々に200人程度まで抑制していく方針

売上高・店舗数



在宅訪問患者数

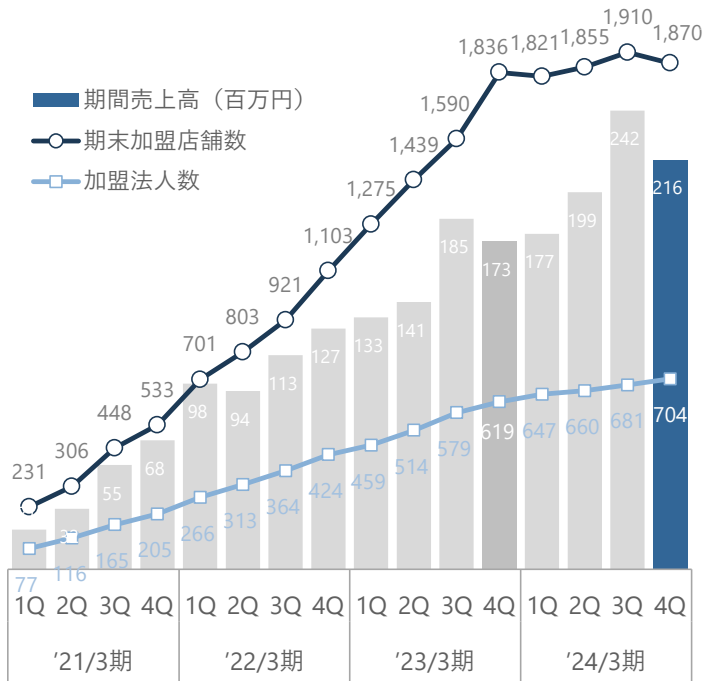


*店舗当たり売上高 (百万円) = 売上高 ÷ 期末店舗数 / **店舗当たり患者数 (名) = 期末在宅患者数 ÷ 期首期末平均店舗数

きらりプライム事業KPI

- 売上高は3Qスポット案件の影響を除けば巡航速度で推移。4Q売上高は前年同期比25%増、加盟法人数は順調に増加。加盟店数は3Q比減少するも、対象店舗は基本加盟料のみため売上への影響は限定的
- 4QのARPUは、前年同期比では1.4万円上昇。新規加盟店のARPUは前年同期実績の5.8万円から13.0万円と2.2倍に増加

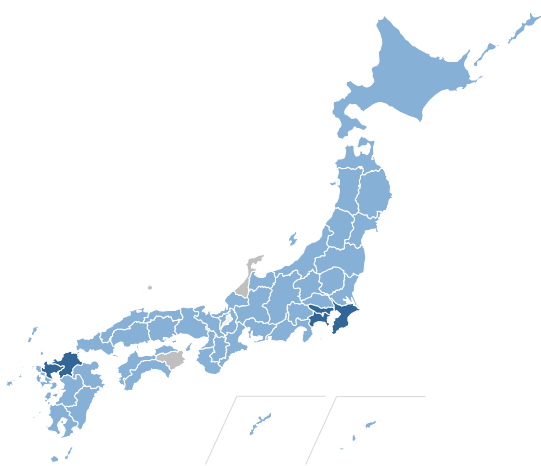
売上高・加盟店舗数・法人数



展開状況

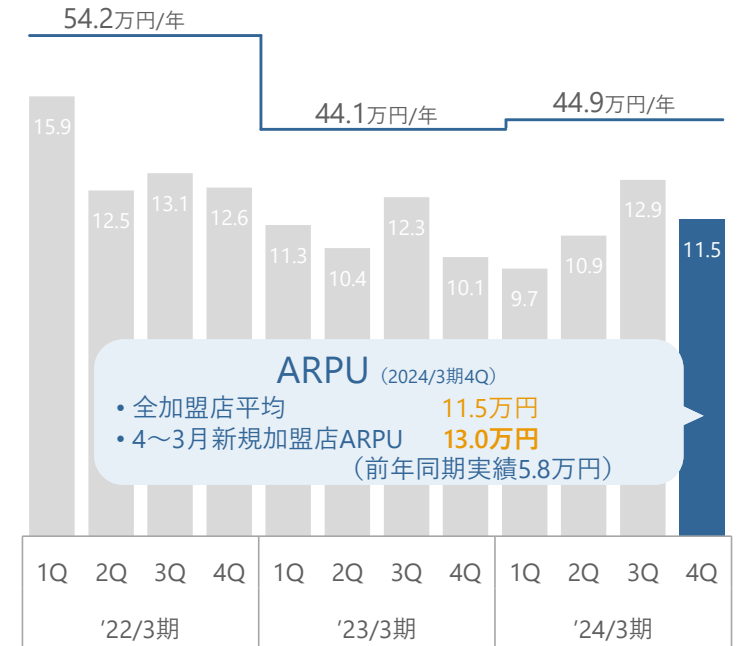
きらり薬局	5 都県	44店舗
加盟薬局	45都道府県	1,870店舗

(2024年3月末現在)



きらりプライムARPU**

(万円/四半期)

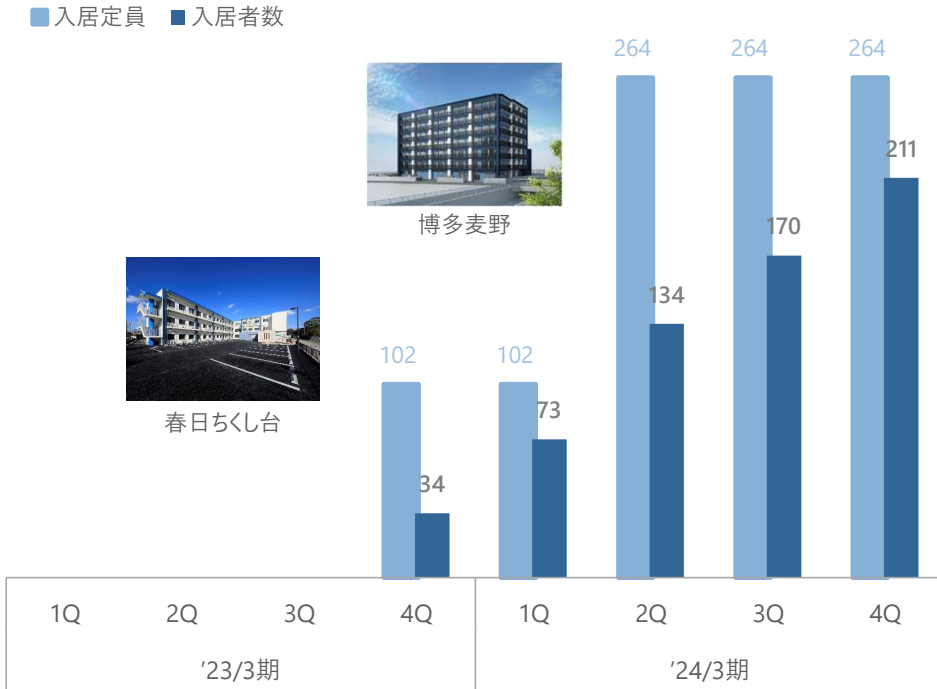


**ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均店舗数

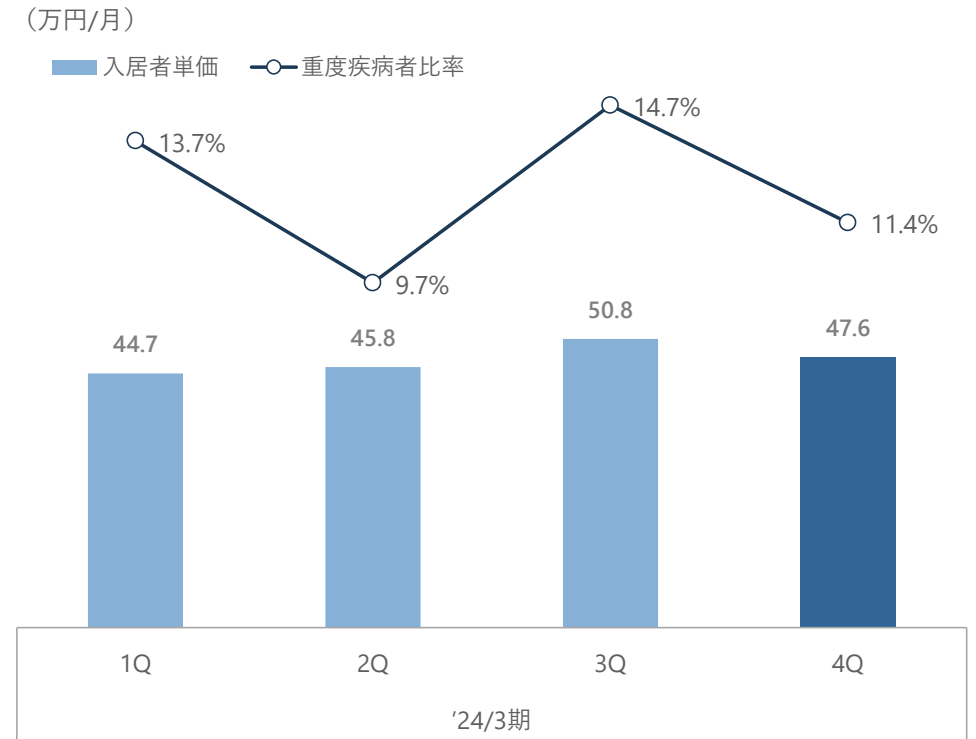
プライマリケアホーム事業KPI

- 4Q末時点の施設稼働率は80%。実質的にはほぼ満床と言える状況
- 4Qの入居者平均月次単価はおよそ47.6万円。3Qまでは入居者ニーズ対応の進捗による付加価値増から順調に上昇していたものの、4Qは施設内での感染症対策実施から訪問看護が減少。一時的に単価は下落

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

2024年3月期アクションプラン 取り組み状況について

在宅訪問薬局事業

- **ドミナント戦略の拡大継続**
店舗数の増加、新店舗開設はこれまで以上のペースを持続

2024年4月、5月に2店舗が期ズレで出店。そのため期中の出店は例年通り4店舗

- **当社初の出店形態となる事業承継型出店**
きらりプライム加盟店からの事業承継型出店を検討。経営者高齢化等による廃業抑制やきらりプライム事業のチャーンレート低減にも貢献を期待

事業承継型出店として2店舗をスタート。新たな出店形態として確立

- **オンライン服薬指導**
高齢者施設等へのオンライン服薬指導の規制緩和に積極対応

年間で4,324件のオンライン服薬指導を実施

きらりプライム事業

- **サービスメニューの拡充、料金プランの改定**
在宅訪問薬局の参入障壁である営業活動支援、スタッフ教育、業務効率引上げシステムをセットで提供

新サービスとなるパッケージプランが順調に増加。ARPUの増加に大きく寄与

- **大手パートナー企業との連携、営業体制強化**
全国展開する大手企業との連携により店舗獲得増加及び営業社員の採用・教育を継続し加盟店へのコンサルティング力を強化

大手パートナー企業と全国で年間47回のセミナーを開催

- **デットストック取引システム稼働**
ファルモ社との提携によって開発したシステムを稼働させ、備蓄在庫の増加傾向が強い在宅訪問薬局の課題を解決

直営店舗と直営店舗、直営店舗と加盟店舗との在庫連動が可能となった。加盟店舗と加盟店舗の連携を調整中

プライマリケアホーム事業

- **春日ちくし台・博多麦野の早期収益化**
春日ちくし台ではコロナ第8波により開設初月の入居者数確保に課題。博多麦野では開設1か月前からルームツアーで初月入居者を確保

春日ちくし台、博多麦野ともに満床が視野になり、黒字転換を達成。入居者の約半分は自社営業により獲得

- **施設開発体制の構築**
大都市圏にこだわらず情報収集。自社保有施設を展開することで、収益性を高め開設スピードを高められるかを検証

初めての直営店舗がない地域（熊本県熊本市）に開設を決定

- **介護保険適用のICT機器**
ICT機器のレンタル、販売の開始。排せつ（オムツセンサー）管理デバイスの開発

直営施設において、ICT機器のレンタルを開始。利用実績を積み上げる。オムツセンサーはプロトタイプが完成。実証実験中

バランスシート

- 2024/3期末の自己資本比率は26.0%。Medical Mind社（現：PRIMARY ASSET ONE）の子会社化により有利子負債が増加
- Medical Mind社の株式取得によりプライマリケアホーム施設を自社保有化し、有形固定資産も増加
- 在宅訪問薬局事業の拡大に伴い、債権債務は両建てで増加

(百万円)	2022/3期末	2023/3期末	2024/3期末	前期末比増減額
流動資産	1,896	1,959	2,444	+485
現金及び預金	719	567	688	+120
売掛金	996	1,152	1,498	+345
固定資産	635	955	3,910	+2,954
有形固定資産	209	276	2,997	+2,720
無形固定資産	295	440	364	▲ 76
総資産	2,531	2,914	6,354	+3,440
負債	1,459	1,431	4,711	+3,280
買掛金	632	669	751	+82
有利子負債*	330	193	2,629	+2,436
リース債務（短期・長期）	-	57	168	+110
純資産	1,072	1,483	1,643	+159
負債及び純資産	2,531	2,914	6,354	+3,440
自己資本比率	42.4%	50.9%	25.9%	▲ 25.0pt
ROE**	39.1%	30.0%	26.8%	▲ 3.1pt
ROA**	14.4%	14.1%	6.9%	▲ 7.1pt
総資産回転率	2.5回	2.4回	1.3回	▲ 1.1回

事業規模拡大による影響

プライマリケアホーム施設の自社保有化による影響

事業規模拡大による影響

Medical Mind社の子会社化に伴い増加

自社株買い 299百万円

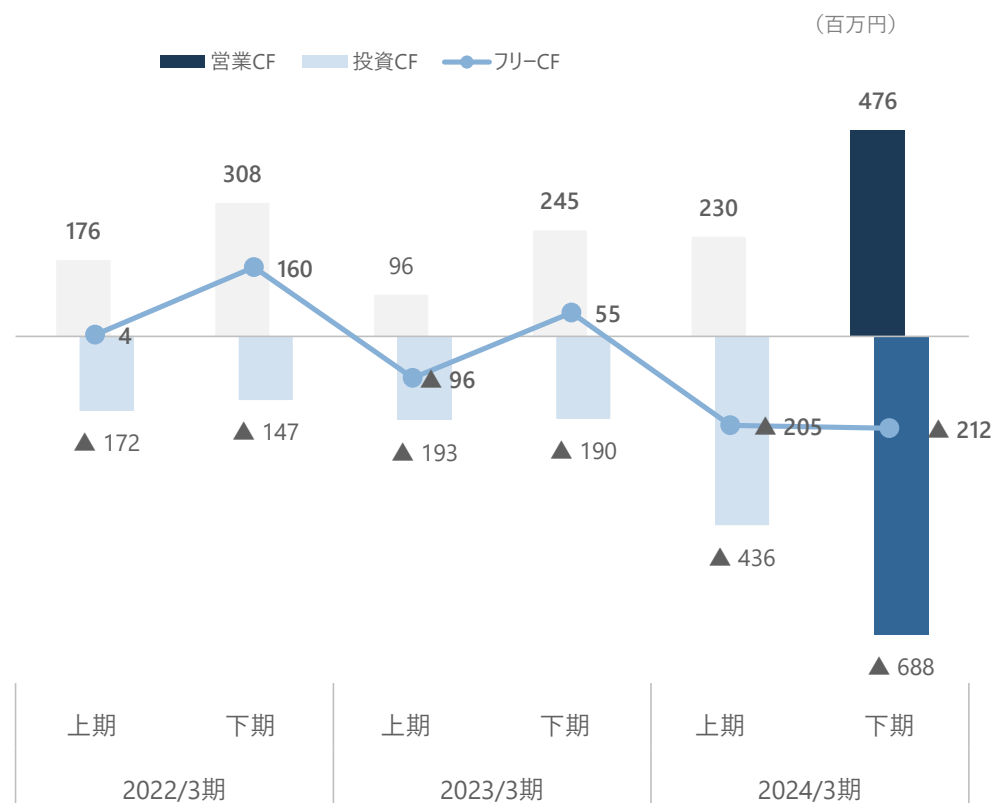
キャッシュフロー

- 2024/3期下期のFCFは▲2.1億円。Medical Mind社の株式取得などにより、過去最高となる6.9億円の投資CF支払が影響
- 成長に向けての投資は今後も継続の方針。機動的に資金対応できるよう財務安定性は一定の水準確保に留意

キャッシュフロー推移

(百万円)	2023/3期		2024/3期		前年同期比
	上期	下期	上期	下期*	
営業CF	96	245	230	476	+230
税引前利益	263	270	199	455	+184
減価償却費	36	44	69	104	+59
のれん償却額	5	5	7	8	+2
債権債務増減	▲34	▲85	▲40	▲222	▲137
投資CF	▲193	▲190	▲436	▲688	▲498
設備投資等	▲130	▲135	▲172	▲105	+29
フリーCF	▲96	55	▲205	▲212	▲267
財務CF	56	▲167	491	46	+214
借入金増減	30	▲166	541	301	+467
新株発行	26	1	2	16	+15
期末現預金	679	567	853	688	+120

*連結決算



- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2024年3月期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)**
- 04 中期成長計画
- 05 サステナビリティ経営 / 事業環境・概要他

業績見通し（連結）

- 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
売上高	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%
営業利益	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	-
経常利益	199	517	716	381	508	889	+181	▲8	+172	+24.1%
当期純利益***	134	306	441	263	354	618	+128	+48	+177	+40.2%

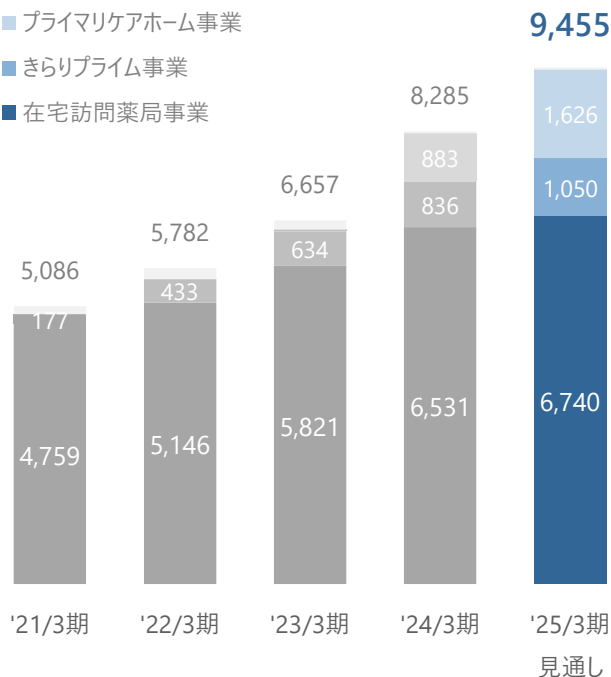
KPI前提

- 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

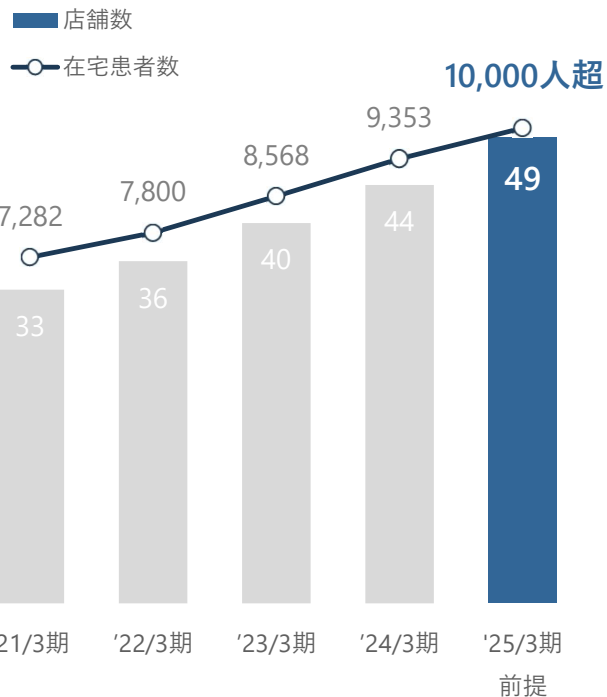
売上高見通し

(百万円)

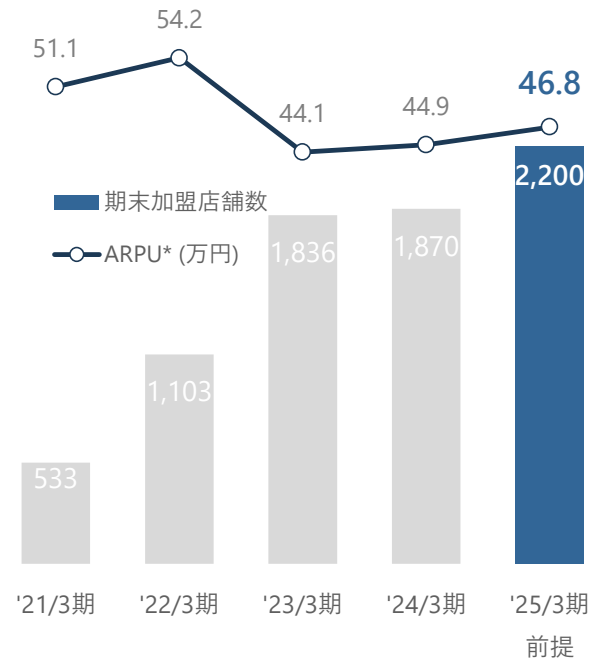
- プライマリアホーム事業
- きらりプライム事業
- 在宅訪問薬局事業



在宅訪問薬局事業 KPI前提



きらりプライム事業 KPI前提

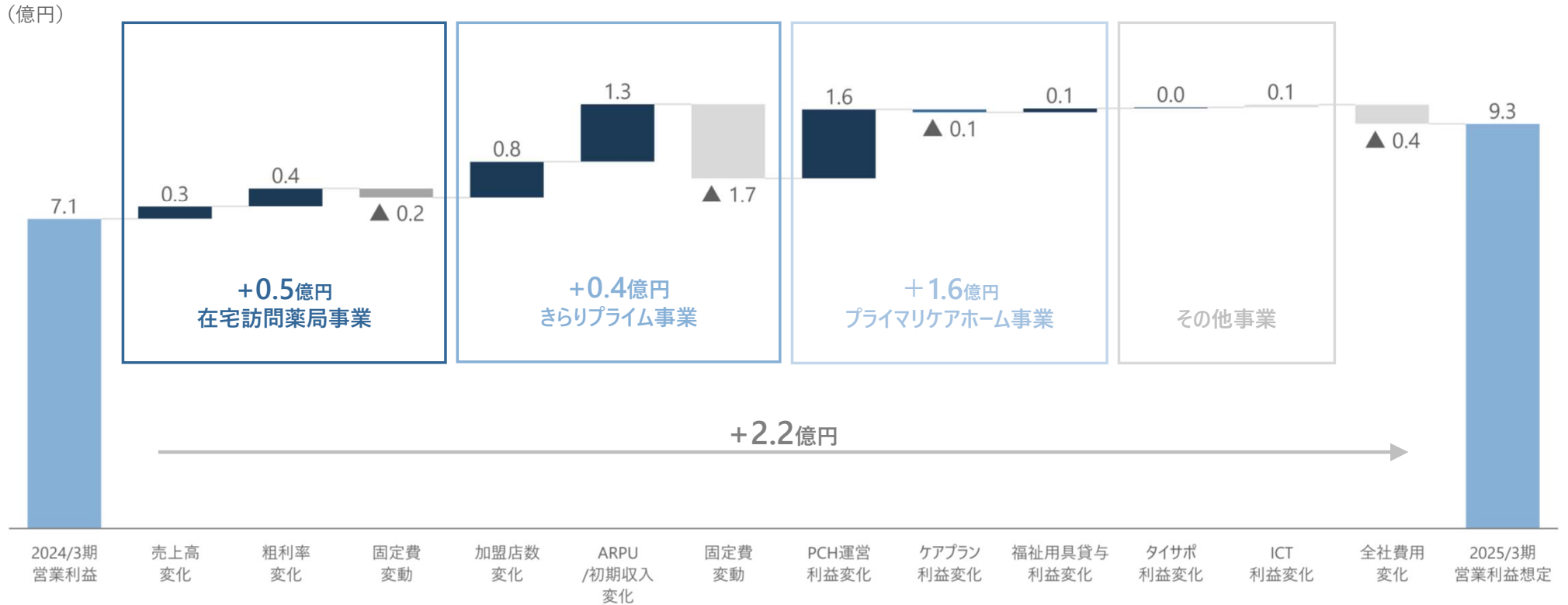


*ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均加盟店舗数

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



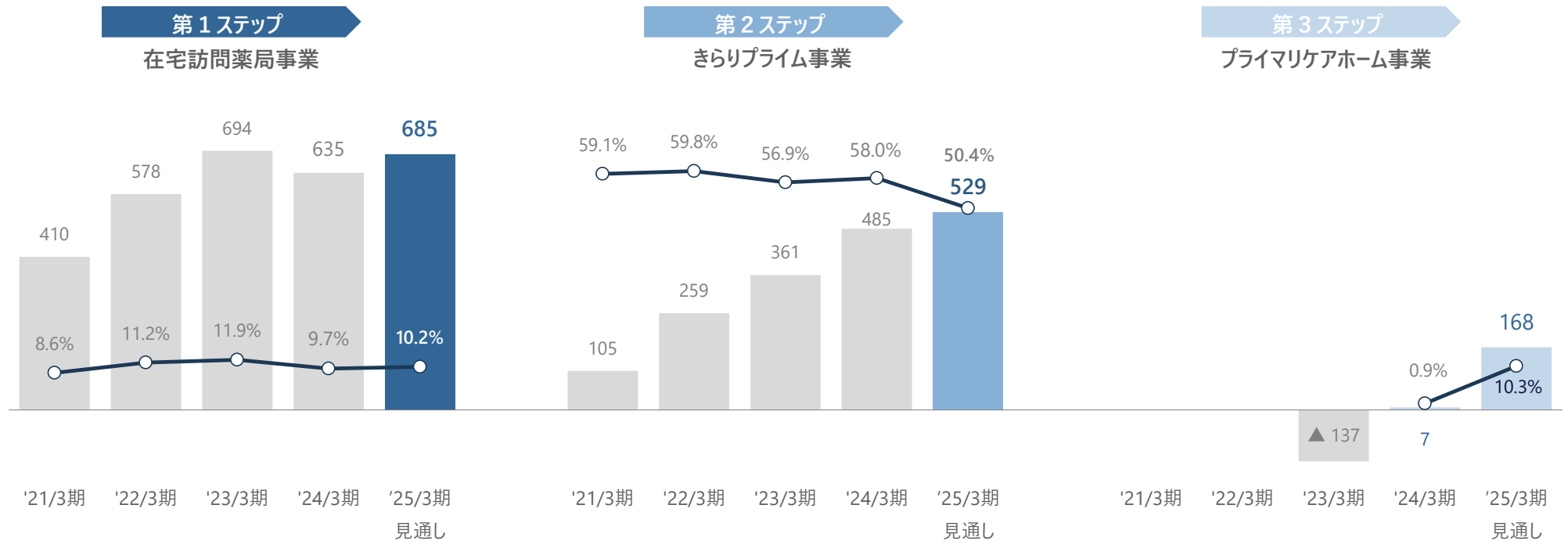
・PCH (プライマリケアホーム)

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) (%)



2025年3月期アクションプラン

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
- 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
- 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**
 福岡、神奈川、東京、千葉以外のエリアへの進出を検討開始。早ければ今期中の出店を目指す。

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**
 他社電子薬歴システムと当社の在宅支援システム（ファミケア）の自動連携に着手
 - 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（仮）
- 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

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

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

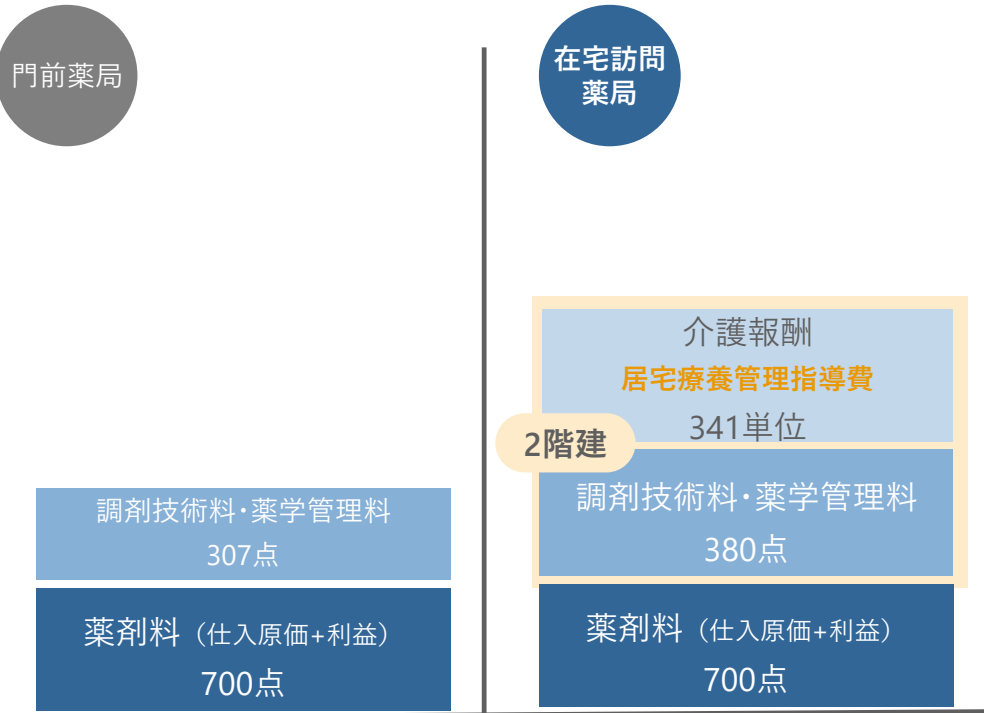
- 在宅訪問の評価により、調剤薬局は「在宅注力型」かそうでないかに二極化する。そのためプライム加盟店はより「在宅注力型」中心の構成へと変化していくと予測
- 加盟店：在宅注力型ではサービス利用拡大によりARPU増加、いっぽう在宅に注力しない薬局は離脱していく可能性あり
- 新規加盟店の伸び如何にかかわらず、サービス利用機会拡大からARPUは増加の見通し

プライマリケアホーム事業

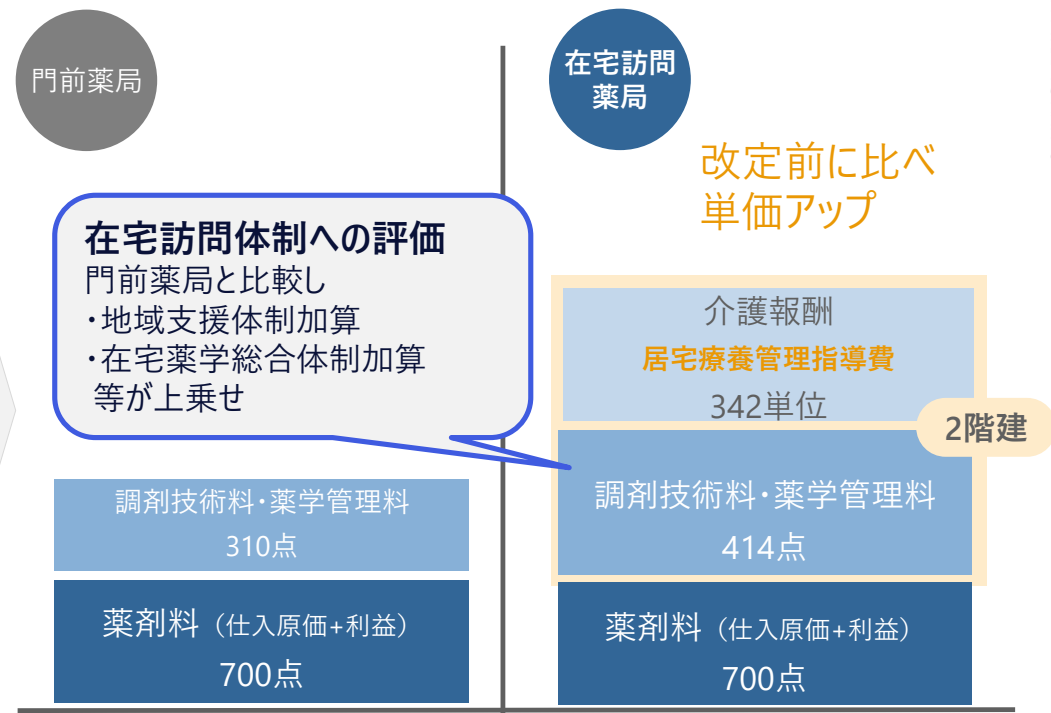
- 定期巡回・随時対応型訪問介護看護においては1%ほどの報酬減。しかし、医療依存度の高い入居者受け入れにより、結果プラス算定となる見込み
- 在宅での看取り（末期がん患者対応含む）においては手厚い評価に。医療保険での訪問看護での加算は今後の期待。

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	在宅薬学総合体制加算 ※在宅処方箋に限る	-		500円	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、

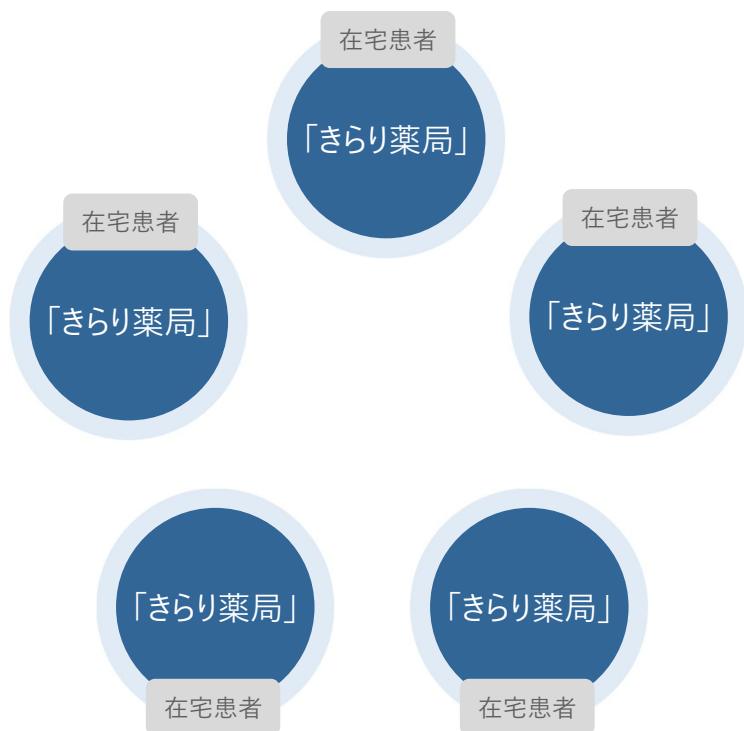
- ・オンライン服薬指導算定
- ・医療用麻薬持続注射加算
- ・在宅中心静脈栄養療法加算
- ・医療DX推進体制整備加算 等で

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 (2024年3月期)
- 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 / 事業環境・概要他

セグメントの変更

- プライマリケアホーム事業の開始により当期から社内組織及び事業管理区分を見直し、「プライマリケアホーム事業」を報告セグメントとし、「ケアプラン事業」を同セグメントに移管。またセグメント開示情報としての重要性が乏しくなっていると考えられる「タイサポ事業」についても「その他事業」セグメントに移管。併せて、報告セグメントごとの配賦方法を変更。（前年数値は変更後のセグメント区分方法及び配賦方法に組み替えた数値で記載）
- 「在宅訪問薬局事業」、「きらりプライム事業」、「プライマリケアホーム事業」の3セグメントの事業からプライマリケアのプラットフォーム企業を目指す

2023年3月期	セグメント・事業内容
在宅訪問薬局事業	<ul style="list-style-type: none"> 在宅訪問型薬局「きらり薬局」の運営
きらりプライム事業	<ul style="list-style-type: none"> 中小薬局事業者向け在宅訪問薬局運営ノウハウの提供
ケアプラン事業	<ul style="list-style-type: none"> 居宅サービス計画の作成 / 福祉用具のレンタル・販売
タイサポ事業	<ul style="list-style-type: none"> 介護施設に病院からの退院患者紹介サービスを提供
その他事業（ICT事業）	<ul style="list-style-type: none"> 介護職員の人手不足を解消するICT機器の開発
その他事業（プライマリケアホーム事業）	<ul style="list-style-type: none"> 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提供



2024年3月期	セグメント・事業内容
在宅訪問薬局事業	<ul style="list-style-type: none"> 在宅訪問型薬局「きらり薬局」の運営
きらりプライム事業	<ul style="list-style-type: none"> 中小薬局事業者向け在宅訪問薬局運営ノウハウの提供
プライマリケアホーム事業	<ul style="list-style-type: none"> 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提供（プライマリケアホーム運営） 居宅サービス計画の作成（ケアプランサービス） 福祉用具のレンタル・販売（福祉用具貸与サービス）
その他事業（タイサポ）	<ul style="list-style-type: none"> 介護施設に病院からの退院患者紹介サービスを提供
その他事業（ICT）	<ul style="list-style-type: none"> 介護職員の人手不足を解消するICT機器の開発

プライマリケアホーム事業：Medical Mind社株式取得

2024年1月 Medical Mind社の株式を取得し、PRIMARY ASSET ONEとして100%子会社化

- 株式取得の狙い : プライマリケアホーム事業の強化
- 株式取得金額 : 5億円
- 株式取得の背景 : Medical Mind社は当社運営のプライマリケアホーム2施設を保有
(当社はMedical Mind社より施設建物の賃貸借契約を締結)
- 子会社のメリット : 施設運営と施設保有の一体化により、機動的かつ効率的な事業運営を実現
賃借料支払負担消失 (減価償却負担増は賃借料メリット以下を想定)

Medical Mind社 概要		<2023/8期実績>	
所在地 :	福岡市東区照葉	総資産 :	1,596百万円
事業内容 :	不動産賃貸業	純資産 :	△97百万円
資本金 :	5百万円	売上高 :	17百万円
設立 :	2021年9月	経常利益 :	△79百万円

プライマリケアホーム事業：オムツセンサーの開発と実装テスト開始

特徴

- 専用のセンサーをベッド上に敷くだけで設置可能
- オムツ内の排尿、排泄を感知し、設定した量に達すると介護者に通知
- パソコン、スマートフォンへ音声及びポップアップで通知
- 排泄量を約100ccごとに設定が可能で、使用するオムツや利用者に合わせて適切に排泄介助ができる
- センサーが身体に直接触れないため、利用者に不快感を与えず安心して利用できる

専用センサー



パソコンやスマートフォンで確認が可能



導入効果

1. 利用者の快適性向上

交換時の「排泄なし」、交換遅れによる「おむつ漏れ」が大幅に削減され、利用者のストレスを軽減、質の良い睡眠や快適な生活につながる

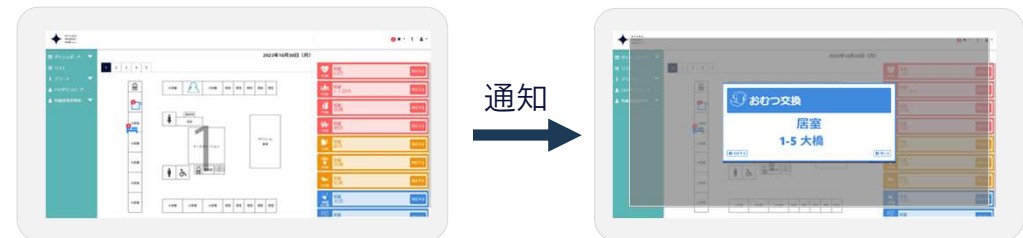
2. 介護者の業務負担軽減

無駄な巡視、排泄確認がなくなり介護者の業務負担を大幅に軽減

3. 入居費用の軽減

適切なタイミングで排泄介助を行うことで、パットやおむつの使用量を抑制

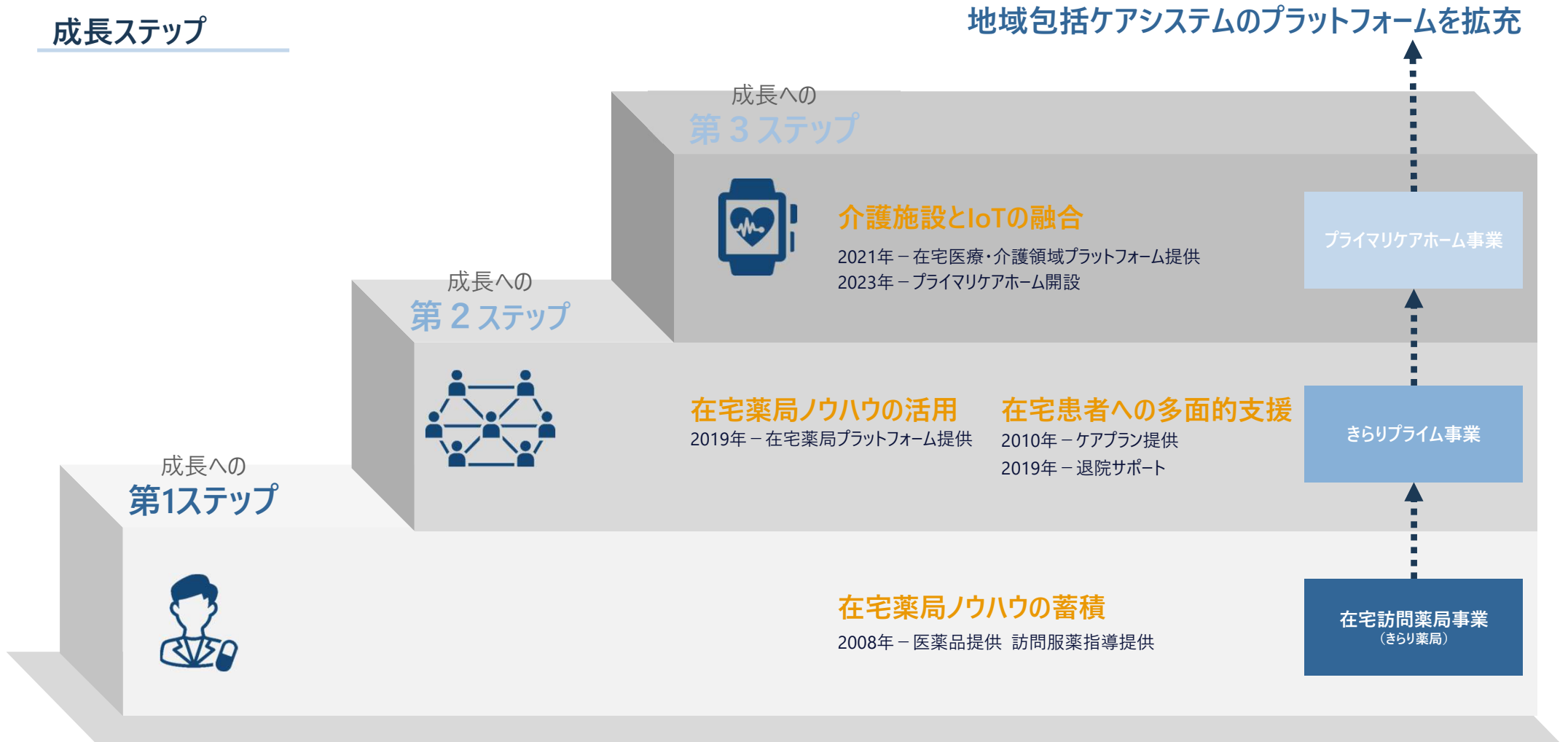
交換が必要になれば音声とポップアップで通知



- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2024年3月期)
- 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 / 事業環境・概要他

成長への第3ステップ強化

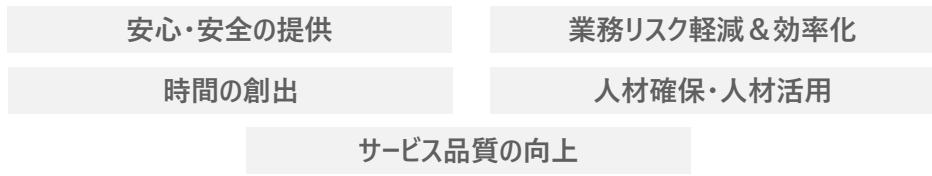
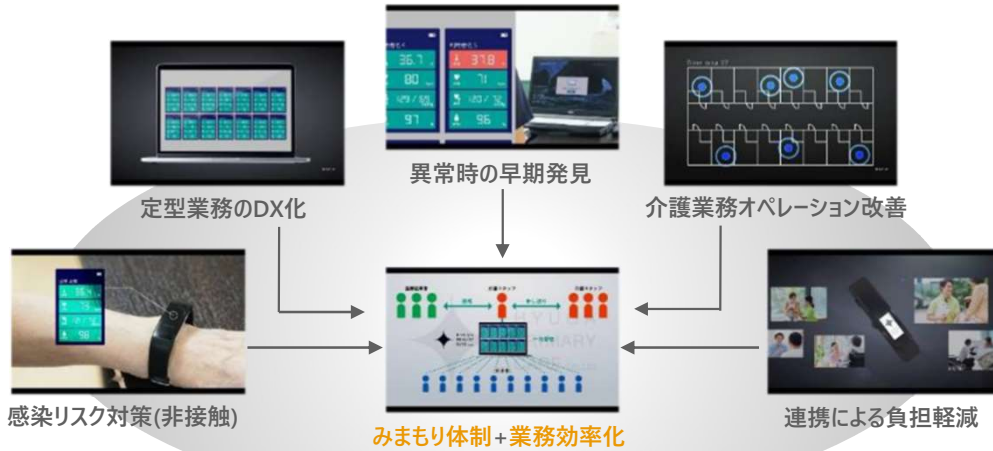
成長ステップ



成長への第3ステップ強化 ICT事業

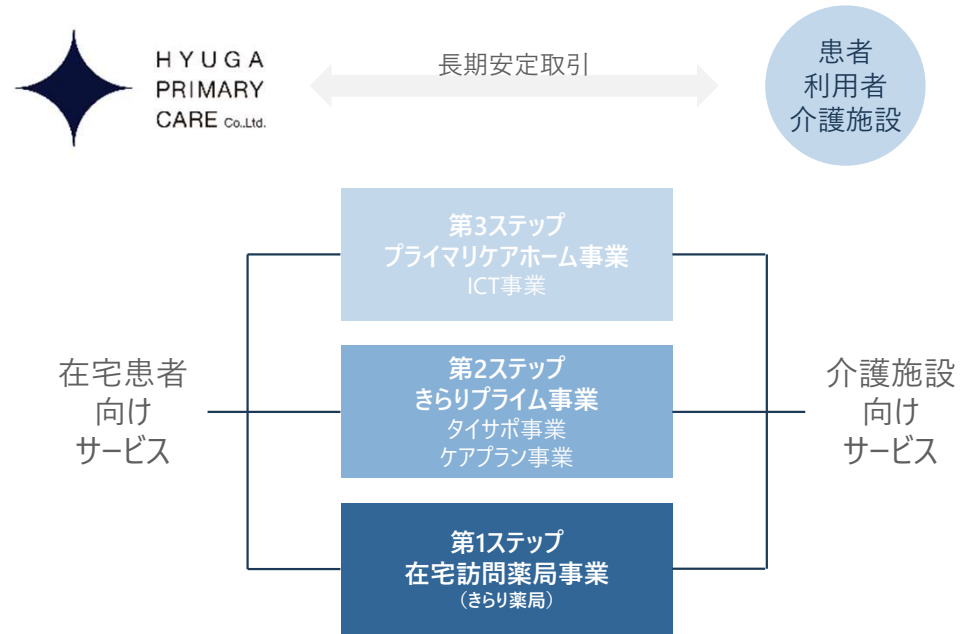
Primary Care Robot®

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

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

*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

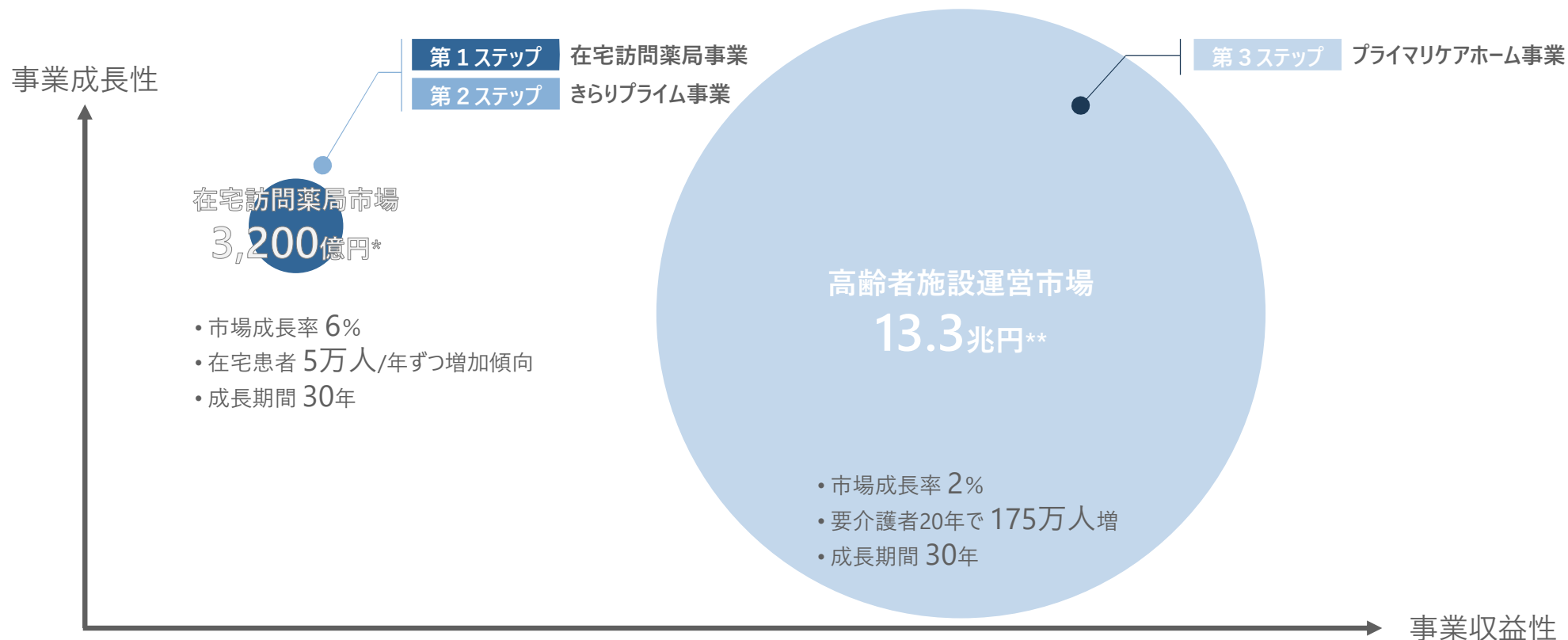
成長への第3ステップ強化 施設運営を核としたクロスセル構造の確立

- 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



市場分析

- 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

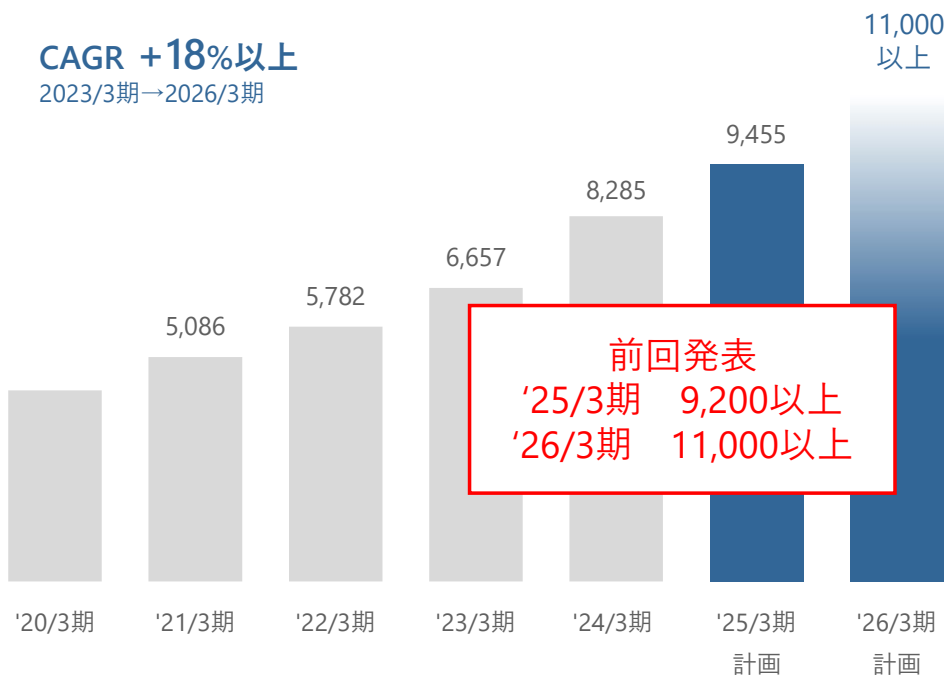
変更

- 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期の売上高を92億円以上からプライマリケアホーム事業の成長を加味し94.5億円としました。経常利益は9.2億円としておりましたが、プライマリケアホーム事業の自社保有物件の建設資金を準備するためコミットメントラインの設定など金融コストを盛り込んだため営業利益は9.3億円を予想しておりますが、経常利益は8.9億円に修正しております。

売上高

(百万円)

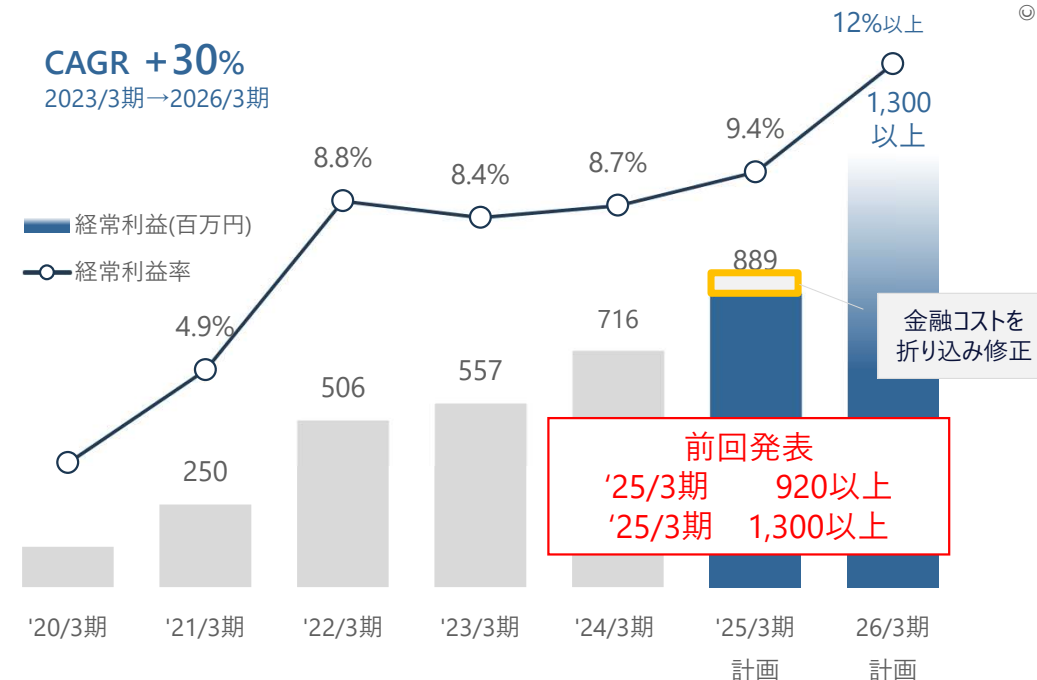
CAGR +18%以上
2023/3期→2026/3期



経常利益・経常利益率

(百万円) (%)

CAGR +30%
2023/3期→2026/3期



中期成長計画

■ きらりプライム事業

加盟店舗数はコンサルティングサービスの拡充によりARPU向上を計画しているため、2025/3期の計画を3,300以上から2,200、2026年3月期の計画を4,000以上から2,450に変更。ARPUは2025年3月期46.8万円、2026年3月期50.0万円に増加する計画となっております。

事業	KPI	FY24 (実績)	FY25 (見込)	FY26 (中計)
在宅訪問薬局事業	居宅人数	9,353	10,300	11,300
	店舗数	44	49	54
きらりプライム事業	加盟店数	1,870	2,200	2,450
	ARPU(千円)	449	468	500
プライマリケアホーム事業	施設数	2	3	4

変更点

- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2024年3月期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 04 中期成長計画
- 05 サステナビリティ経営 / 事業環境・概要他**

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 mission since 2007. Below this is the 'ESG Strategy Overview (1) Mid-term Vision and Approach to SDGs'. The 'Materiality Mapping' section uses a grid to show the relationship between business activities and SDGs. At the bottom, a table titled 'Materiality and Contribution to SDG 17' lists key issues and their corresponding contributions to the goal of 'Partnerships for Sustainable Development'.

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	17
2 社会インフラとしての安心安全な医療・介護提供	17
3 環境保護・負荷低減への対応	17
4 多様な人材の育成・活躍と医療・介護現場の活性化支援	17
5 ガバナンス強化	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
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
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 (2024年3月期)
- 03 業績予想 (2025年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営 / 事業環境・概要他

事業環境 Summary

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

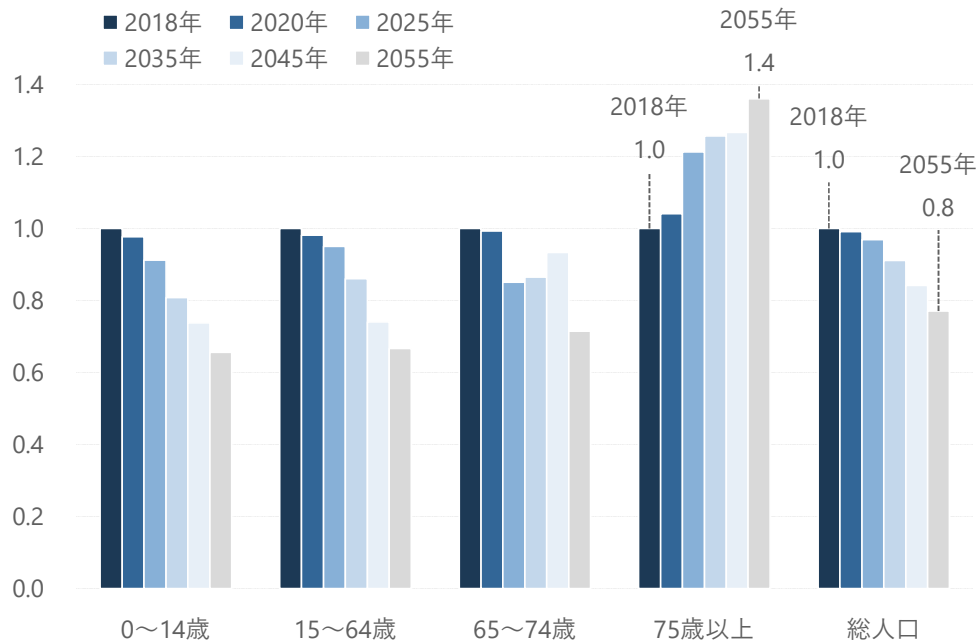
- 今後より増加すると予想される在宅患者数に対し、本質的な在宅調剤機能を提供可能なネットワークづくりと医療と介護をシームレスに連携させる機能づくりが急務
- 安心・安全で質が高く効果的・効率的な医療・介護サービスを提供する上で、患者の薬物療法に関しても、有効で安全な薬物療法を切れ目なく継続的に受けられるようにすることが必要

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

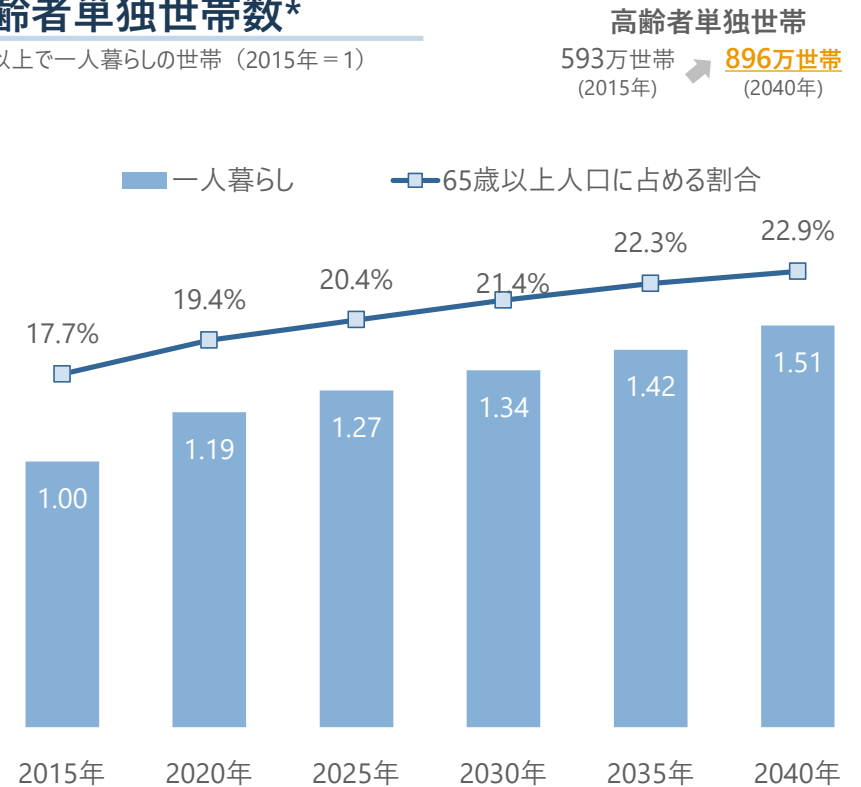
年代別人口の変化

(2018年 = 1)



高齢者単独世帯数*

65歳以上で一人暮らしの世帯 (2015年 = 1)



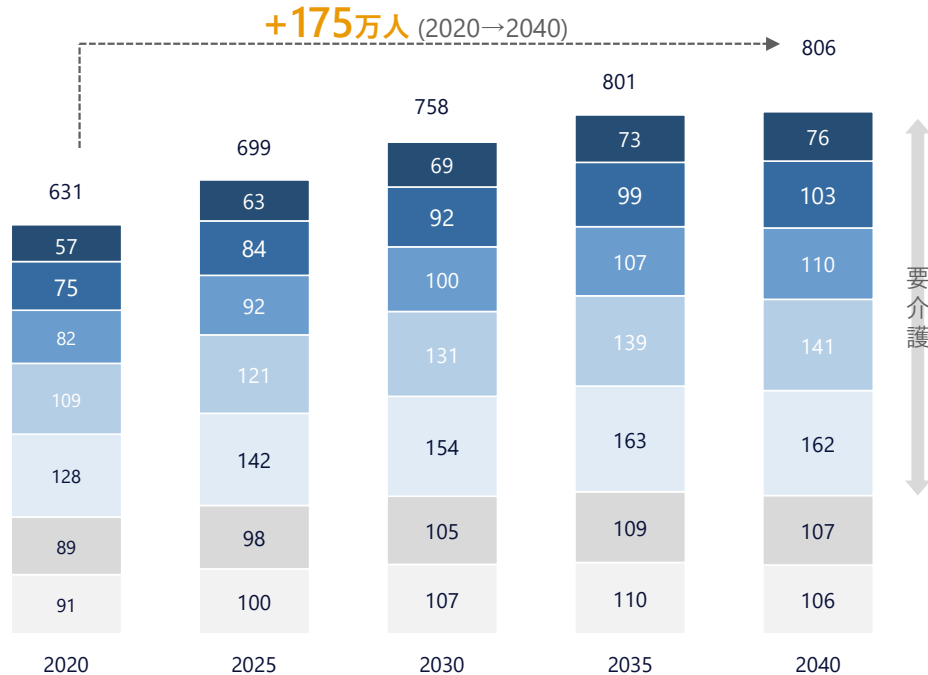
出所：内閣府「令和2年版高齢社会白書」

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)

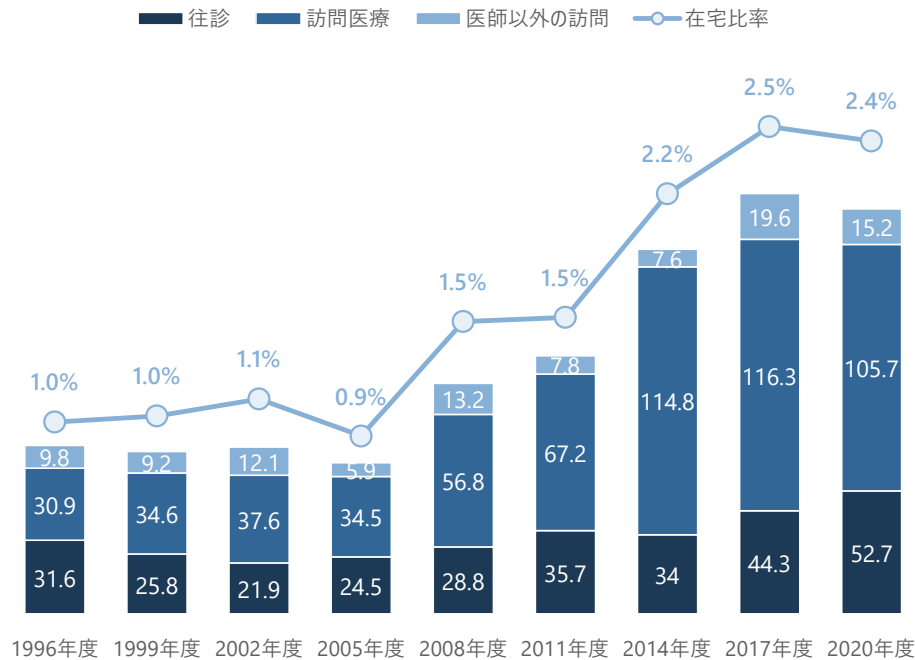
認定区分	増加率	増加数
要介護5	33%	19万人
要介護4	37%	28万人
要介護3	34%	28万人
要介護2	29%	32万人
要介護1	27%	34万人
要支援2	20%	18万人
要支援1	16%	15万人
合計	28%	175万人

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、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

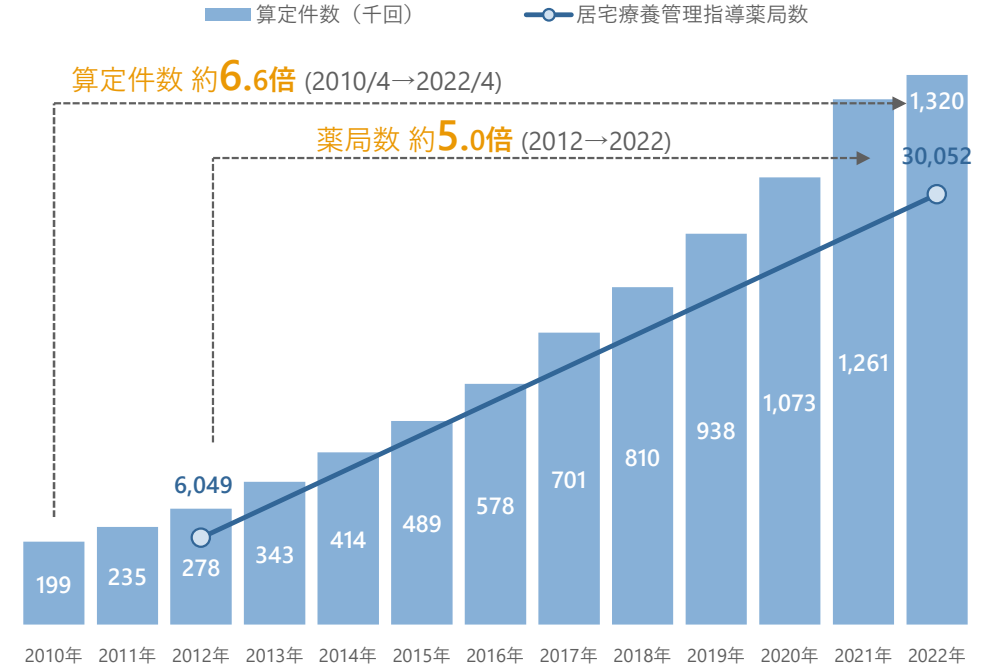
在宅患者数・ 全患者に占める在宅患者比率

(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)



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

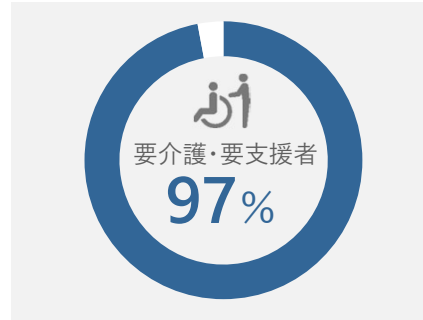
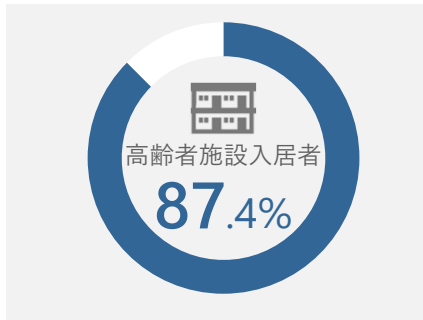
患者が24時間365日、
自宅で「安心」して療養できる社会インフラの一つ

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)



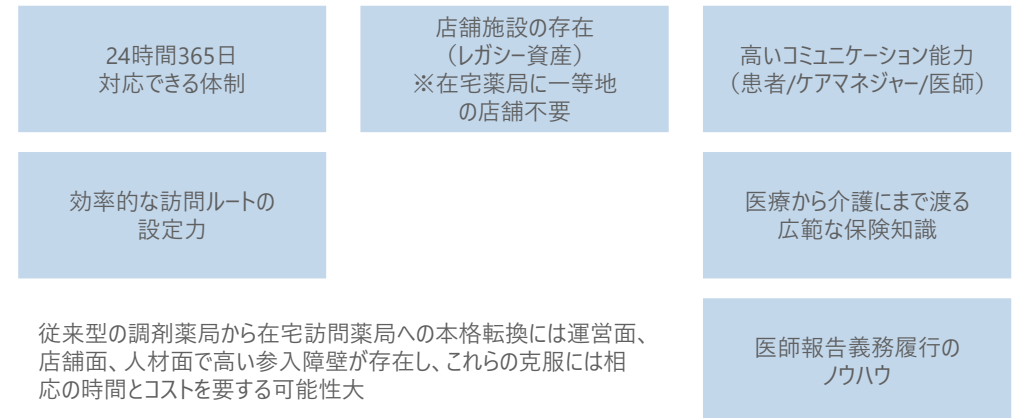
高い参入障壁

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



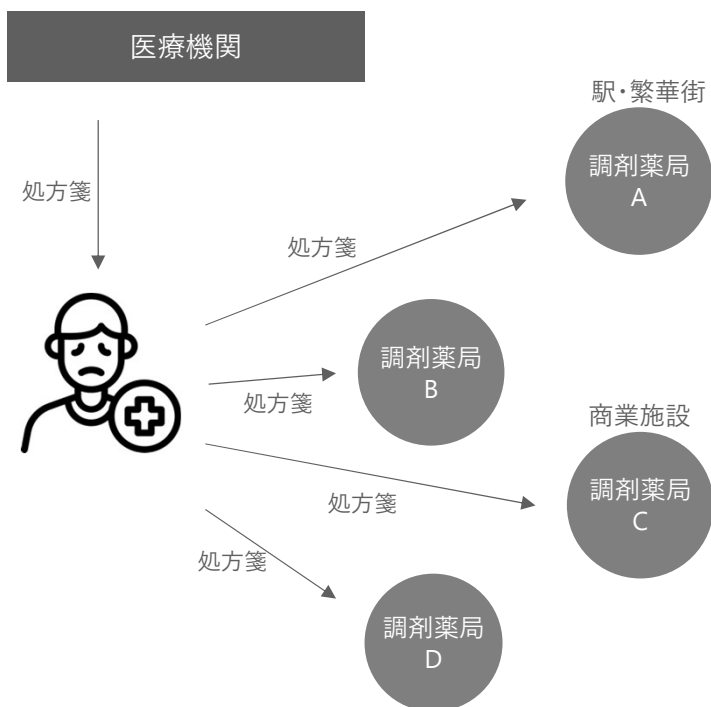
従来型の調剤薬局から在宅訪問薬局への本格転換には運営面、店舗面、人材面で高い参入障壁が存在し、これらの克服には相応の時間とコストを要する可能性大

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」

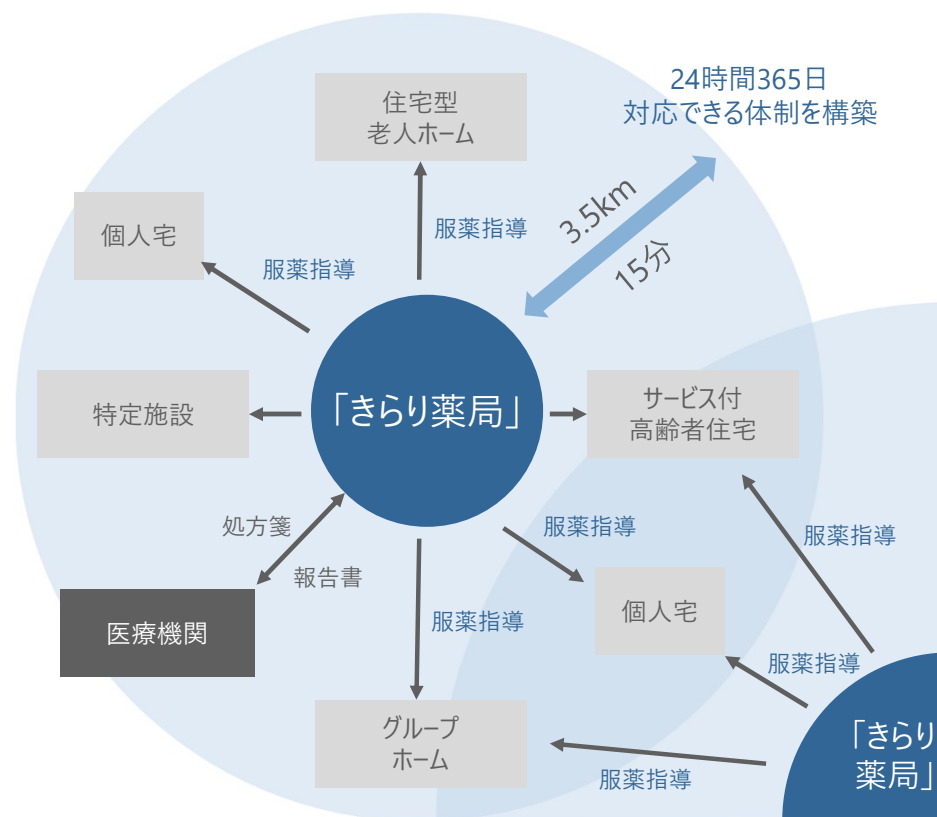
- 外来患者の来店が期待できる医療機関近辺に出店
- そのため、競合薬局と立地近接のケース多い
- 立地が重要なため、出店コストは高くなる傾向



在宅訪問
薬局

「患者と契約締結後、薬剤師が訪問」

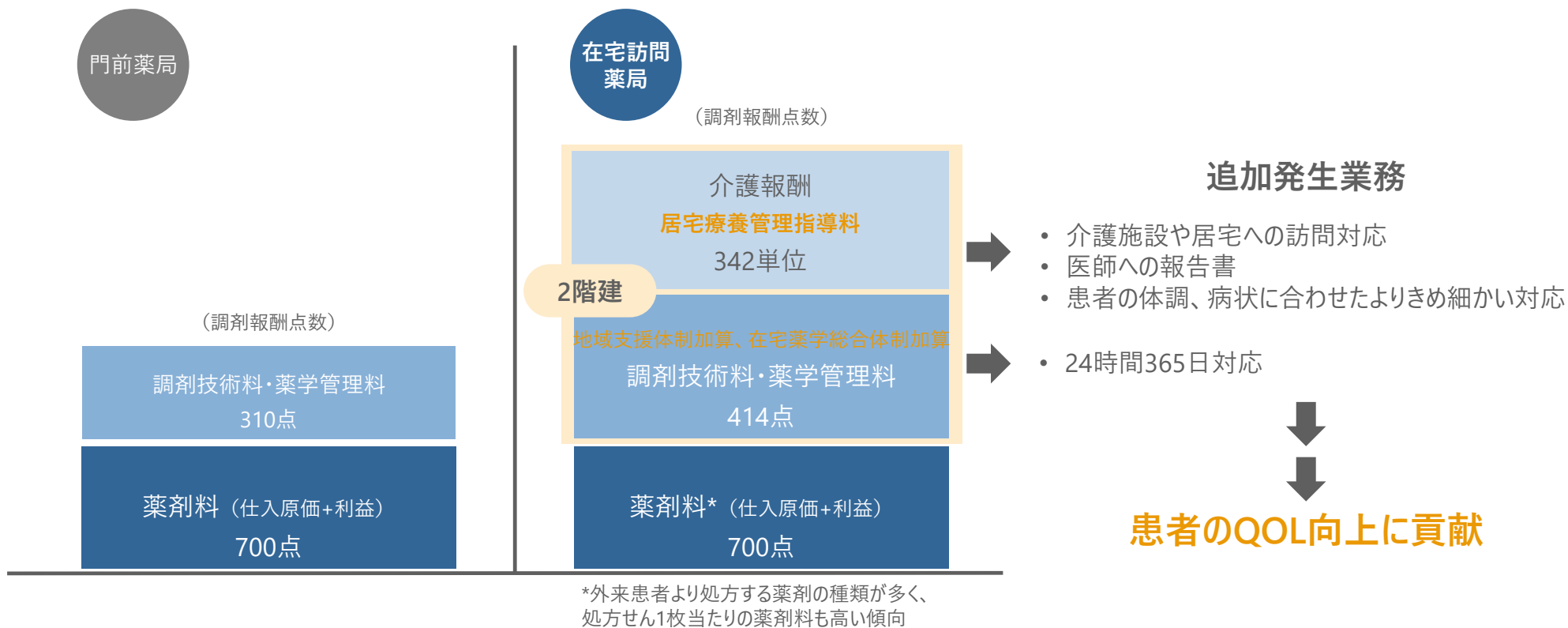
- 出店要件は特になし
- **通院困難な高齢者施設入居者との長期的提携が可能**
- 半径3.5kmのドミナント方式追求で訪問効率改善



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

(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96名、入居率94.1%**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104名となり、待機者が発生。施設単体の収益率は20%超で推移する見込み。
- 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157名(予約含む)、入居率96.9%**となり、単月黒字転換。
- 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4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	96名	94.1%	162名	157名*	96.9%*
要介護度 (入居者平均)		重度疾病者率	3.64		7%	3.57		13%
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

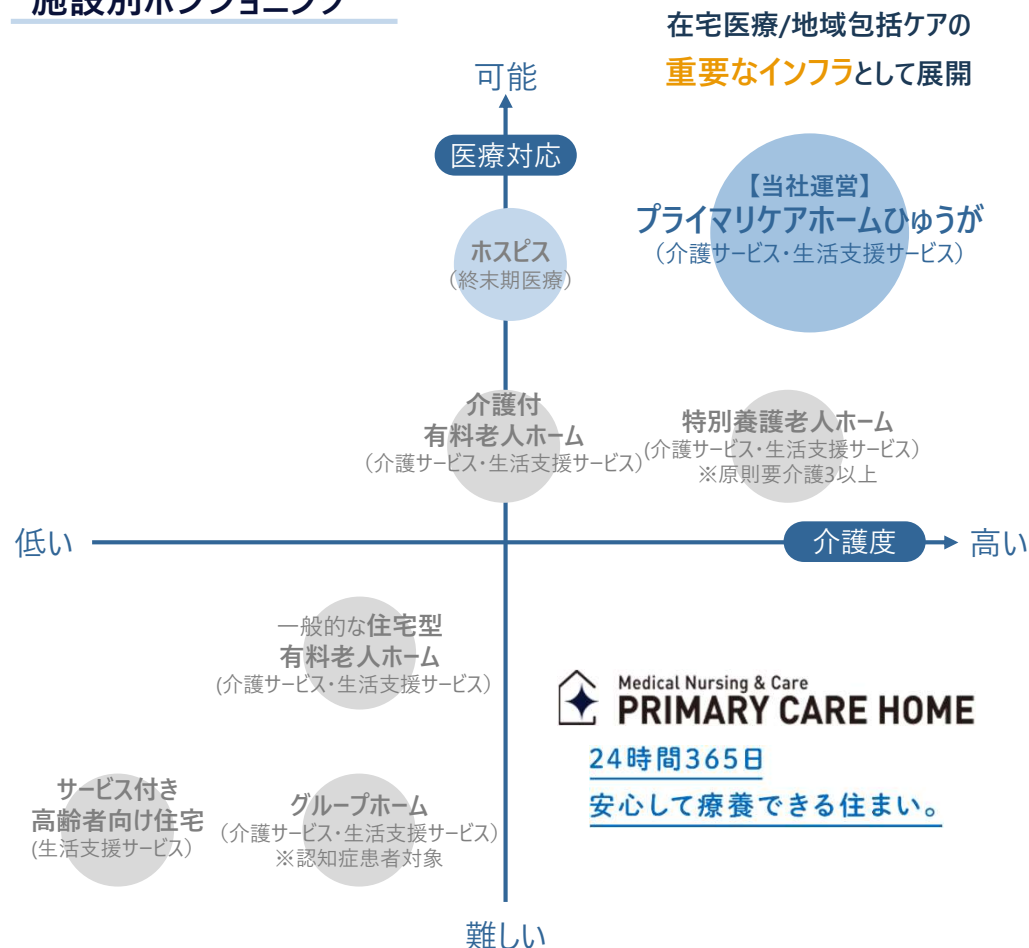
- 大型高齢者施設を当社が運営
- 入居者を対象に、当社が「定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービス」を提供
- 協力医療機関との連携により24時間365日医療・看護・介護対応が可能
- 当社が展開する在宅訪問薬局事業、ケアプランサービス、ICT、タイサポ、きらりプライム事業の事業間連携によるサービス向上で利用者や患者のQOL向上に貢献
- 介護度が上がっても住み慣れた施設で最期まで生活ができるよう入居者に優しい費用形態を設定
- 太陽光発電、電気自動車充電設備を設置、施設内の食事は地産地消を目指し、ESGに配慮



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



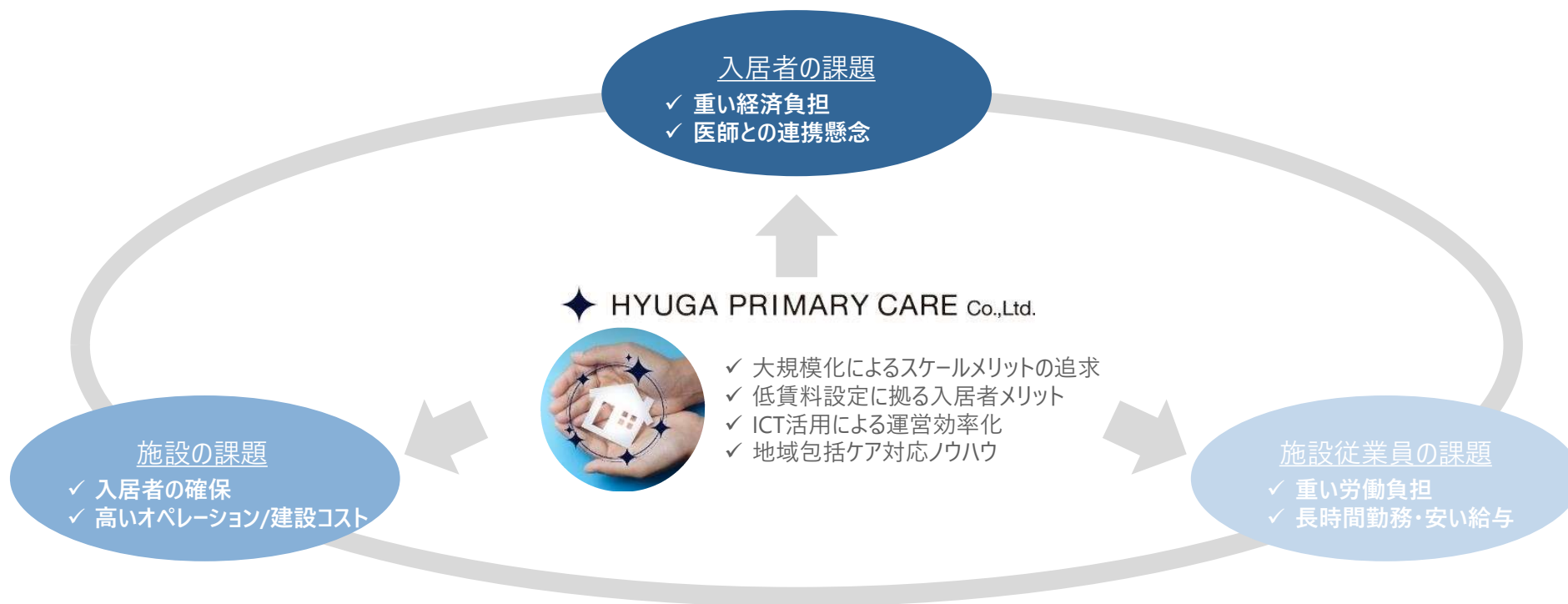
類似介護施設との比較

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

第3ステップ その他の事業（ICT事業）

その他の事業 (ICT事業)

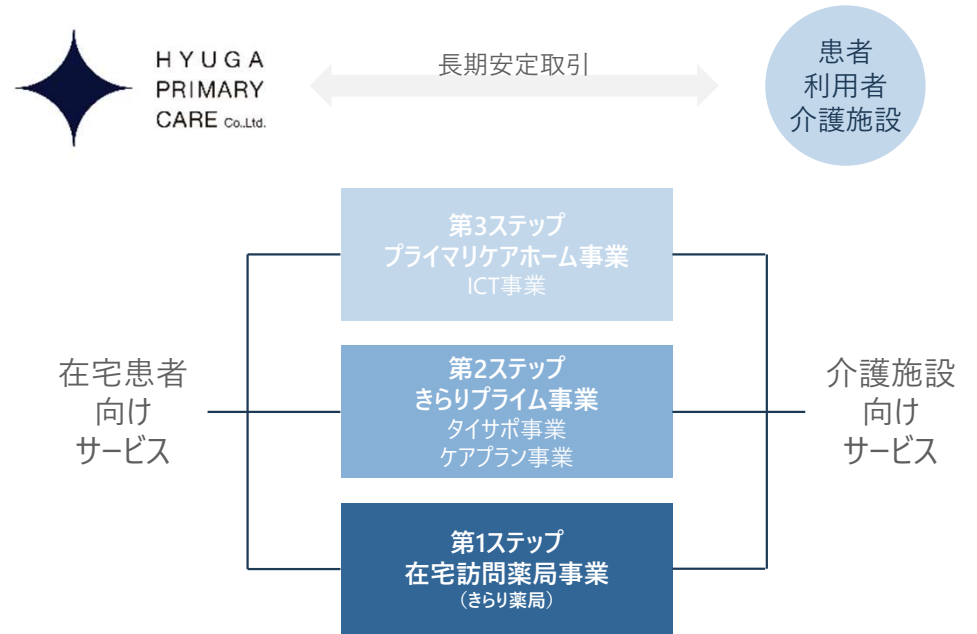
Primary Care Robot®

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



上場時調達資金の投資先

上場時の新規株式発行による手取り金は、収益性向上を目指すため当社及びきらりプライム加盟店向けの在宅訪問支援情報システム投資資金として予定通り充当しております。

資金使途	充当額 (2023年3月期)	充当額 (2024年3月期)	充当想定額 累計
在宅訪問支援情報システム（ファミケア）リニューアルの投資の一部として使用	15百万円	54百万円	69百万円
人材採用に関わる採用費	18百万円	18百万円	36百万円
計	33百万円	72百万円	105百万円

2023年4月期は上場時調達金は予定通り情報システム、人材採用に充当しております。

経営において認識される主なリスク

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

	事業遂行上の重要なリスク	顕在化する可能性	事業等への影響度	リスク対策
1.個人情報保護について	当社では業務の特性上、患者さまの病歴及び薬歴等の個人情報を取り扱っております。個人情報については厳重な管理を行っておりますが、これらの個人情報が漏洩した場合には、一般的な個人情報の漏洩と比較して、より多額の賠償責任が生じる可能性があります。	小	大	患者さま、利用者さまの個人情報について厳格な管理体制を構築するため、当社はJAPHICマーク認証に準じた社内チェック体制を強化し個人情報の取り扱いの厳格化に取り組んでおります。
2.きらりプライム事業における他社との競合について	当社ではきらりプライム加盟店に対し、当社の培ってきた在宅訪問ノウハウやそれに合わせた自社開発のシステムを提供していることを強みとしておりますが、新規参入事業者の発生により競争が激化した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	小	中	既存サービスの強化、新サービスの開発及び加盟店間の交流促進など、きらりプライム加盟に対する価値をより向上させることで、競合発生に対して強みを維持できるよう対応してまいります。
3.システムインフラ等への投資について	事業拡大に応じて、システムインフラ等への投資を計画、実施しておりますが、当社の想定を超える急激なユーザー数及びアクセス数の増加、情報技術等の急速な進歩に伴い、予定していないハードウェア、ソフトウェアへの投資等が必要となった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。	大	小	情報システム分野の組織を強化し、先行して投資をすることで、急速な事業拡大に備えてまいります。
4.人材の確保・育成	当社が事業を拡大していくためには、人材の確保が非常に重要な課題となります。当社は在宅訪問薬局事業における薬剤師、プライマリケアホーム事業における看護師、介護福祉士、ケアプラン事業における介護支援専門員（ケアマネジャー）など専門資格を有した人材を必要としているだけでなく、きらりプライム事業、タイサポ事業の営業人材、ITシステム開発エンジニアなど資格保有者以外の事業を拡大させるための人材を採用、育成していく必要があります。そのため、新卒、中途採用の強化、社員の定着率向上のための活動に注力しております。しかしながら、こうした人材の確保が計画どおりに進まなかった場合、又は育成が計画どおりに進まず、あるいは重要な人材が社外に流出した場合には、事業拡大の制約要因が生じ、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	大	人材に関する企画、実行部門であるHR本部の体制を強化しております。会社全体の一体感を醸成するため、新たに社長室を設置し、経営理念を中心とした共通の価値観を浸透する取り組みを進め社員の離職率の低減、働き甲斐の向上によるパフォーマンスアップにつなげてまいります。

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

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。

なお、当資料のアップデートは、本決算後6月頃を目途として開示を行う予定です。

事業計画及び成長可能性に関する資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社

2024年6月