



令和3年12月24日

各 位

会 社 名 ファーマライズホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 秋山 昌之
(東証第一部・コード番号 2796)
問合せ先 取締役 沼田 豊
(TEL. 03—3362—7130)

ファーマライズグループの経営理念改定並びに
「中期経営計画 LSG (Leading to Sustainable Growth) 2024」の策定に関するお知らせ

当社グループは、令和3年12月24日付で経営理念の改定並びに新・中期経営計画である「中期経営計画 LSG (Leading to Sustainable Growth) 2024」を策定しましたので、下記の通り、お知らせいたします。

記

1. 経営理念

当社の主たる事業である調剤薬局におけるプロとしての指針は、「パーフェクト (完璧)」であります。このことから当社の社是は「パーフェクト (完璧)」とし、基本方針として参りました。一方、世界的な環境・社会意識の高まりを背景とした社会の要請、期待に応え、社員を始め多様なステークホルダーの皆様とともに持続可能な社会を実現するためにも、今回、プライム市場を選択し、更なる企業価値の向上を目指すべく、次に掲げる経営理念に改定いたしました。

社会的責任

医療に携わる企業として、社会的責任を強く認識し、「Perfect」を目指して積極的に活動していきます。

サステナブルな未来へ

SDGsの取り組みを重要視し、全社員、ステークホルダーと対話を深めながら、サステナブルな未来へ向かっていきます。

心を込めたホスピタリティー

一人ひとりが、信頼と安心を感じられるよう、知識、専門性、経験とノウハウを生かし対応していきます。

2. 新・中期経営計画の概要

「中期経営計画 LSG (Leading to Sustainable Growth) 2024」

当社は、機関投資家をはじめとした投資家の皆様と積極的な対話を通じ、また高いガバナンスの水準を具備することが、企業価値の向上に資するものと考えていること、資金調達・人材確保においても有利な市場であるため、プライム市場を選択いたしました。新たな経営理念のもと、今回策定した中期経営計画の着実な遂行により、更なる企業価値の向上を図って参ります。

1) 目的

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

2) 計画期間

令和5年5月期から令和7年5月期

3) 重点施策

今後、更なる経営環境の変化が予想されますが、「現・中期経営計画 SFG (Steps for Future Growth)2021～成長を目指した経営基盤の構築」において構築した経営基盤を基に、株主価値の更なる向上を目指し、競争力

を強化し成長していくために、次の3つのテーマに沿った施策を実施して参ります。

- ① 投資家に選ばれる会社になるための取り組み強化
- ② 調剤事業を核とした事業展開による収益獲得強化
- ③ 経営基盤の更なる強化

4) 目標とする経営指標

最終年度（令和7年5月期）において、下記の経営指標を目指します。

・売上高	584 億円
・営業利益	25 億円
・当期純利益	11 億円
・ROIC	7.9%

注1：ROIC (Return On Invest Capital) = 税引後営業利益 ÷ 投下資本（純資産+有利子負債）

5) その他の詳細について

本リリースの別紙「新・中期経営計画～Leading to Sustainable Growth 2024～」をご参照ください。

以 上

新・中期経営計画

～Leading to Sustainable Growth 2024～



証券コード 2796

令和3年12月24日

新・中期経営計画

(令和5年5月期～令和7年5月期)

調剤薬局を中心に全国347店舗を展開



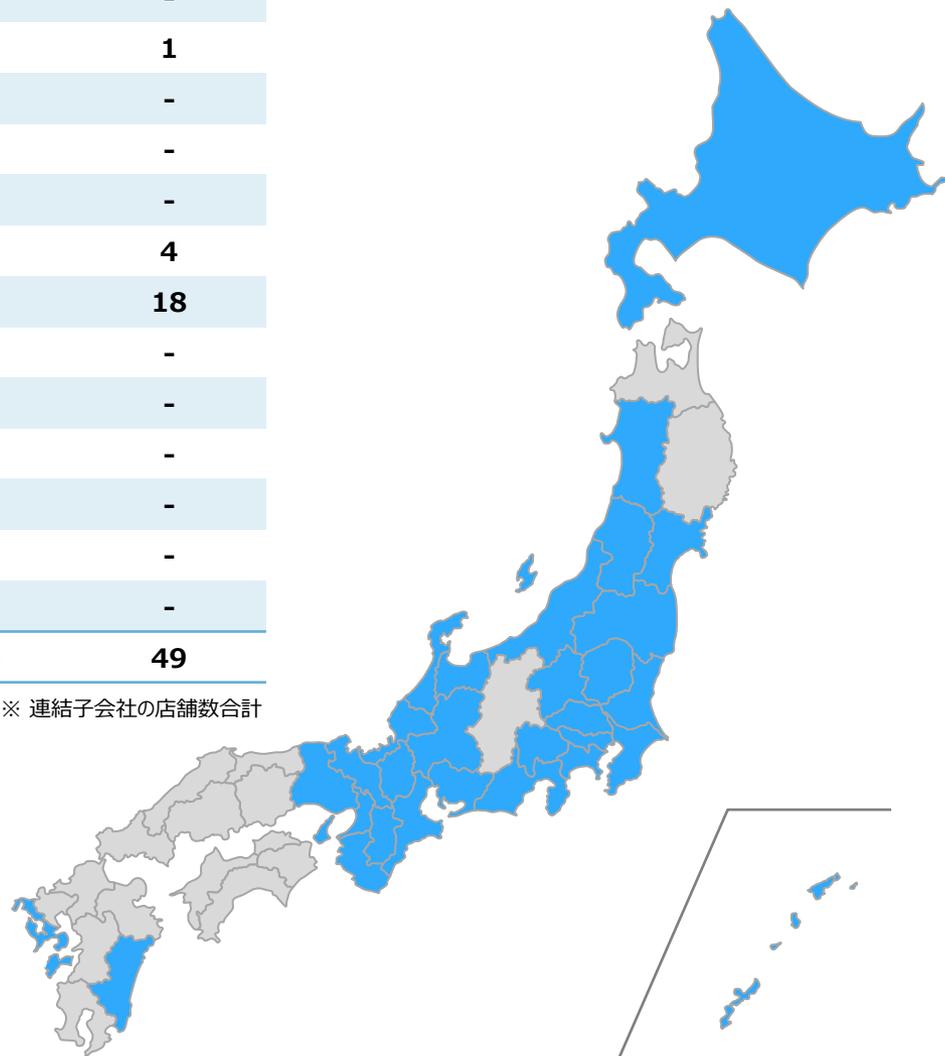
都道府県別出店状況 (令和3年5月末現在)

✓ 関東、関西、北海道を中心に全国展開。

	調剤店舗数	非調剤店舗数
北海道	45	1
宮城県	10	-
秋田県	2	-
山形県	1	-
福島県	11	-
茨城県	3	-
栃木県	1	-
群馬県	7	-
埼玉県	7	-
千葉県	6	3
東京都	32	16
神奈川県	8	5
新潟県	15	-
山梨県	1	-
富山県	4	-
石川県	6	1
福井県	7	-

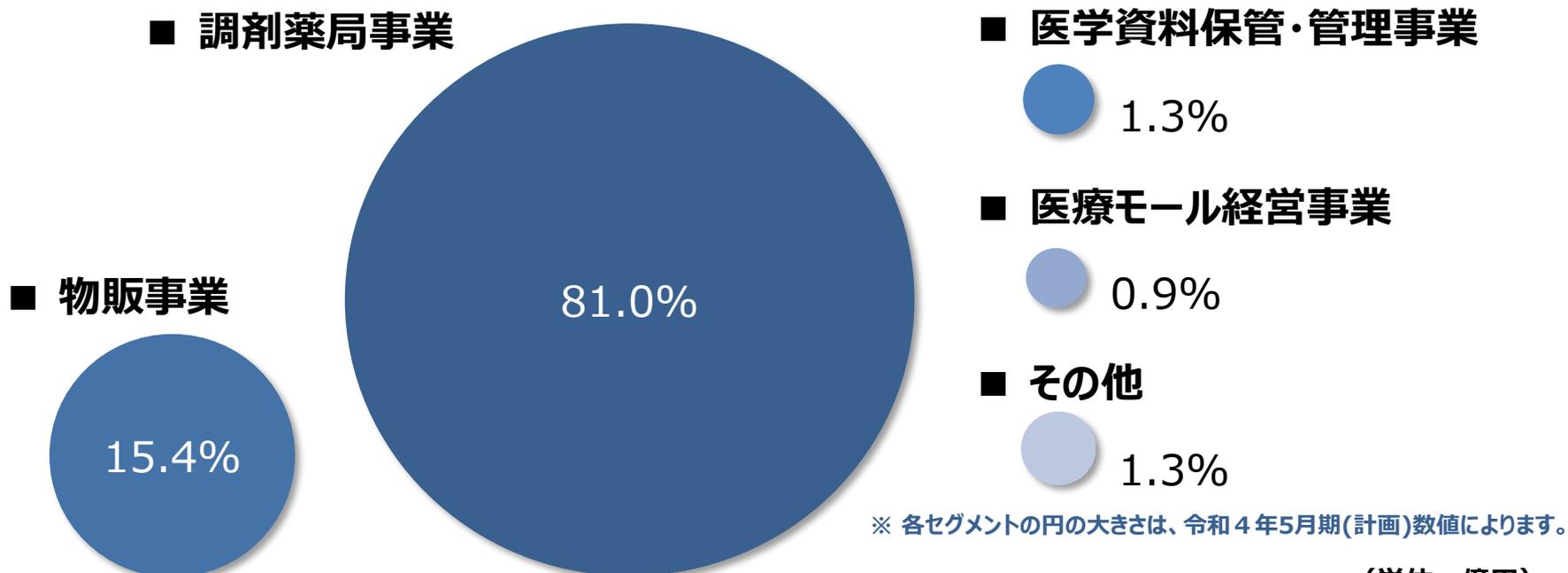
	調剤店舗数	非調剤店舗数
岐阜県	2	-
静岡県	13	1
愛知県	13	-
三重県	9	-
滋賀県	3	-
京都府	8	4
大阪府	46	18
兵庫県	17	-
奈良県	4	-
和歌山県	4	-
長崎県	6	-
宮崎県	1	-
沖縄県	6	-
合計	298	49

※ 連結子会社の店舗数合計



✓ 調剤薬局事業、物販事業以外にも、医学資料・保管管理事業、医療モール経営事業等を展開。

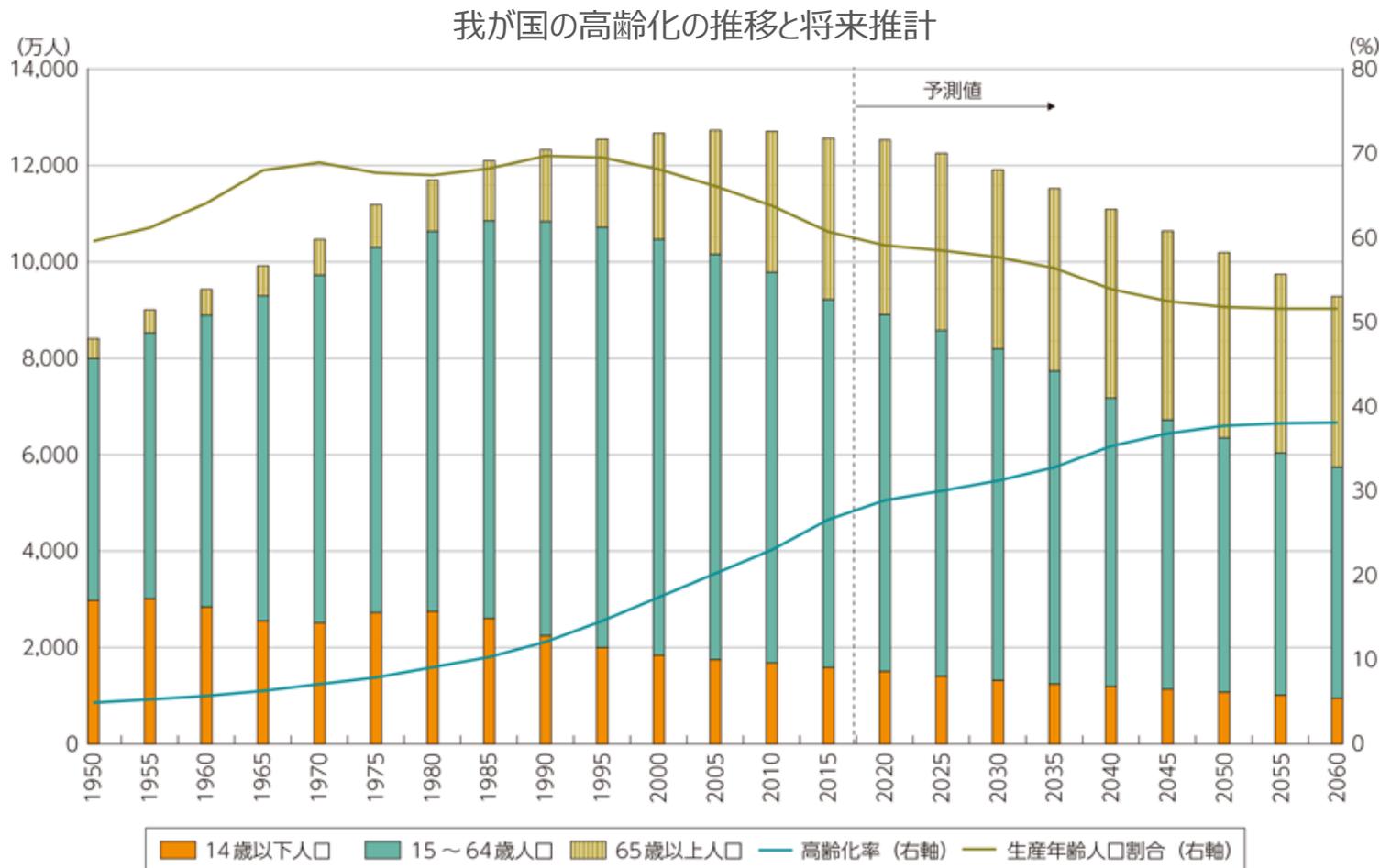
● 連結子会社	調剤 店舗数	非調剤 店舗数	
ファーマライズ株式会社	256	49	ファーマライズ薬局、薬のヒグチ等
株式会社寿データバンク	—	—	医学資料保管・管理事業（平成24年11月に株式取得）
株式会社ミュートス	—	—	製薬企業等向けシステムインテグレーション事業等（平成29年6月に株式取得）
株式会社ケミスト	6	—	かわはら薬局等（平成30年10月に株式取得）
株式会社レイケアセンター	—	—	人材派遣事業（令和元年9月に株式取得）
株式会社メディカルフロント	—	—	電子版お薬手帳「ポケットファーマシー」等医療関連ITソリューション事業、ポケットファーマシー販売(株)を含む（令和元年10月に株式取得）
株式会社ヘルシーワーク	32	—	幸生堂薬局（令和2年3月に株式取得）
株式会社ウィーク	—	—	有料職業紹介事業（令和2年3月に株式取得）
有限会社サン・メディカル	4	—	アスカ薬局等（令和2年4月に株式取得）
合計	347 店舗	298	49



(単位：億円)

	H30.05期 実績	R01.05期 実績	R02.05期 実績	R03.05期 実績	R04.05期 計画
■ 調剤薬局	432	406	404	425	431
■ 物販	95	92	88	79	82
■ 医学資料保管・管理	8	7	6	6	6
■ 医療モール	5	5	5	4	5
■ その他	6	7	6	7	7
連結合計	546	517	510	523	532

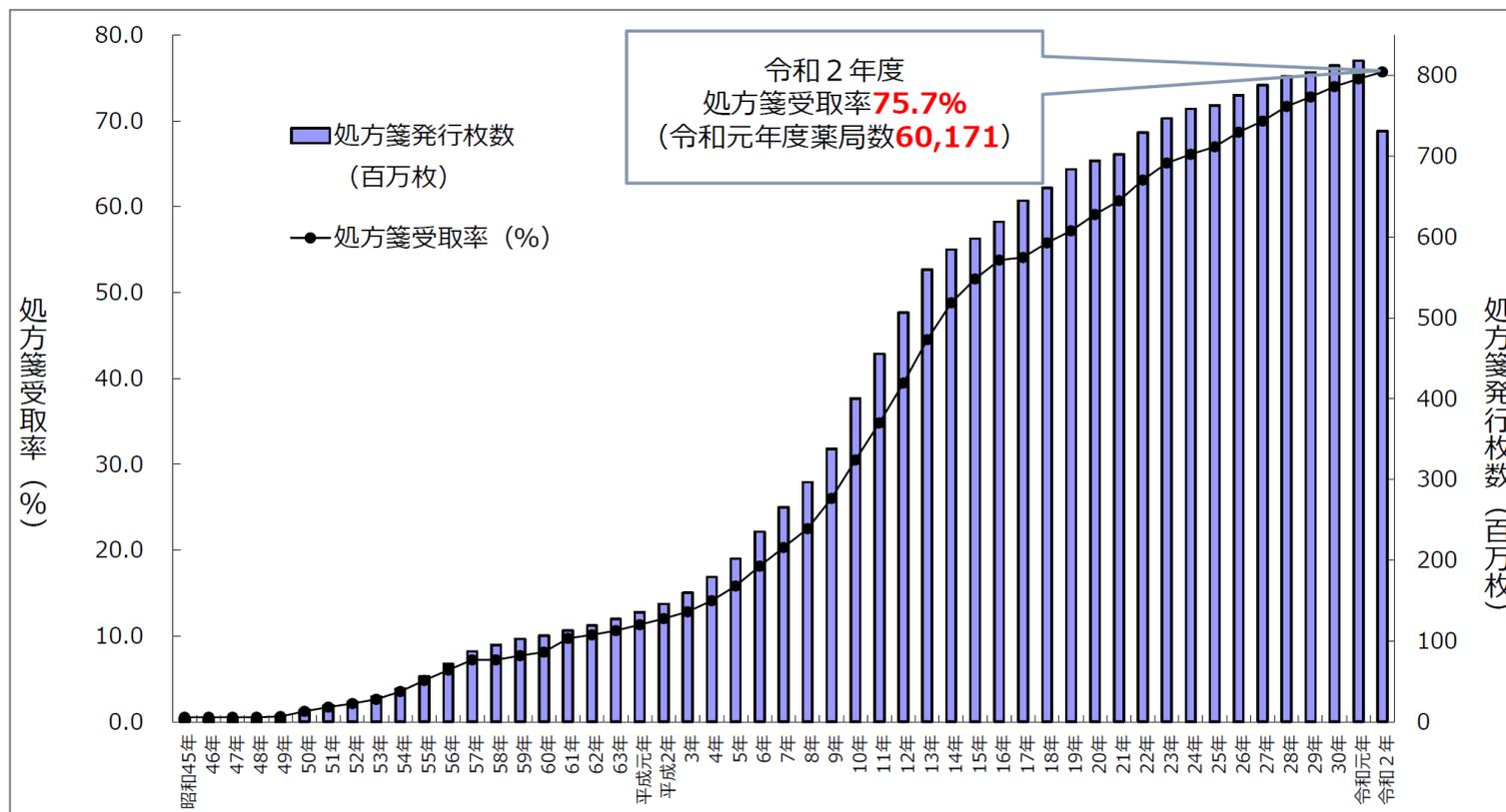
- ✓ 総人口は減少傾向にあるが、高齢化率の推移と共に65歳以上の高齢者人口は増加。
- ✓ 2025年に、いわゆる「団塊の世代」800万人全員が75歳以上の後期高齢者となり、2030年には、日本の人口の3分の1が65歳以上の高齢者になる。



出典：総務省「我が国の高齢化の推移と将来推計」

- ✓ 当社は、調剤薬局専業の中では業界9位。
- ✓ 調剤医療費は約7兆円で減少に転じる中、調剤薬局の付加価値である技術料は増加基調を継続。
- ✓ 調剤薬局件数は約6万件でコンビニエンスストアより多いが、大部分は小規模事業者であり、市場は分散しており、主要5社のシェアは1割程度。

■ 処方箋発行枚数の推移



出典：厚生労働省保険局医療課資料

➤ 定量成果

経営指標として目標に掲げておりました、営業利益15億円の達成は前中期経営計画の最終年度である令和4年5月期に達成する計画で現在も推進しております。

➤ 取組成果

	項目	内容	成果※
調剤薬局事業における競争力強化及び新規出店並びにM&A加速	競争力強化	高齢者に対する健康寿命延伸プログラム「継続支援プログラム」の展開	△
		利用者には選ばれる利便性の向上	○
	新規出店・M&Aの加速	店舗開発力を強化し、収益性の高い新規店舗を出店	○
		M&Aを積極的に取り組む	○
物販事業の拡大及び収益性の向上	薬ヒグチ&ファーマライズ社	継続的に出店し、事業を成長	△
		収益構造の改善	○
	調剤薬局店舗	「継続支援プログラム」活動を通じたかかりつけ薬局の推進との相乗効果	△
		新しい販売促進スキームの開発・導入	△
業務とグループ組織構造の見直しによる収益性構造の改善	店舗・本部業務のオペレーション見直し	対象作業の自動化・効率化でコスト削減	○
	グループ形態の変革	役割分担やコストの見直しで販売管理費削減	◎

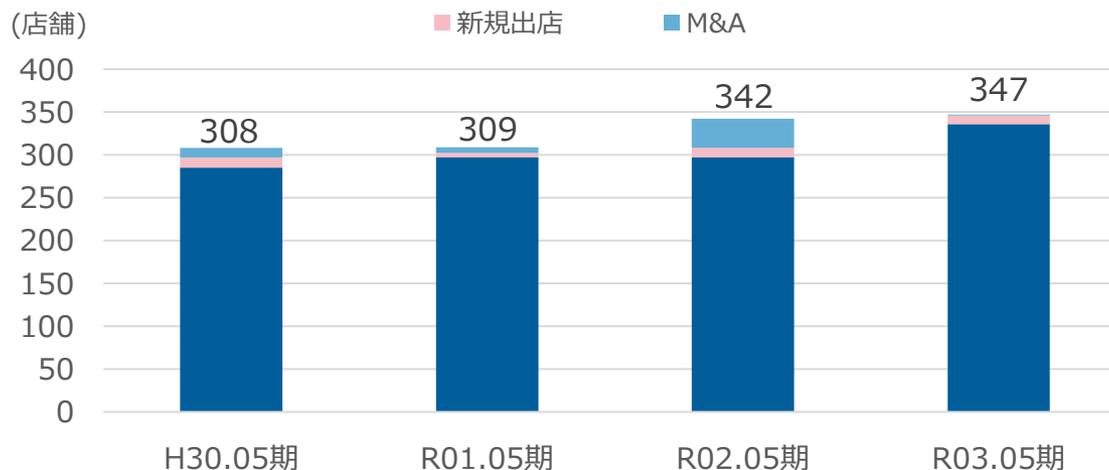
※△…計画を下回るが取組自体は進んでいる、○…概ね計画通り、◎…計画を上回る実績

➤ 営業利益は右肩上がり

売上高を維持しながら、経営の効率化等で営業利益は右肩上がり増加しております。

	H30.05期 実績	R01.05期 実績	R02.05期 実績	R03.05期 実績	R04.05期 計画
売上高	545億円	517億円	510億円	523億円	532億円
営業利益	12億円	6億円	10億円	12億円	15億円
当期純利益	△0.28億円	0.23億円	5.77億円	4.26億円	4.38億円
ROIC	-4.4%	-0.8%	3.2%	2.8%	3.8%

■ 店舗数の推移

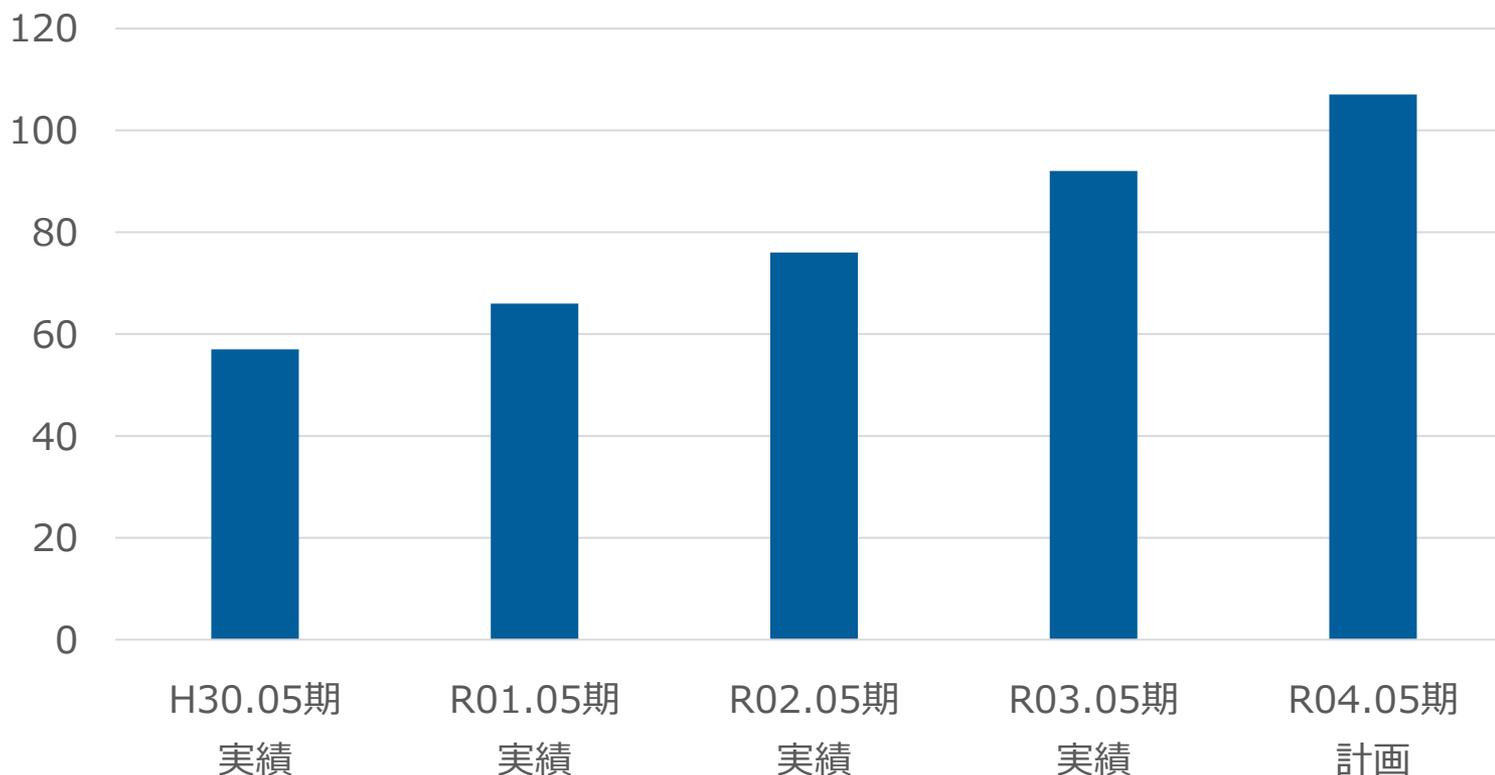


➤ かかりつけ薬剤師活動の活発化

かかりつけ薬剤師同意書枚数は右肩上がりで増加しております。

■ かかりつけ薬剤師同意書枚数の推移

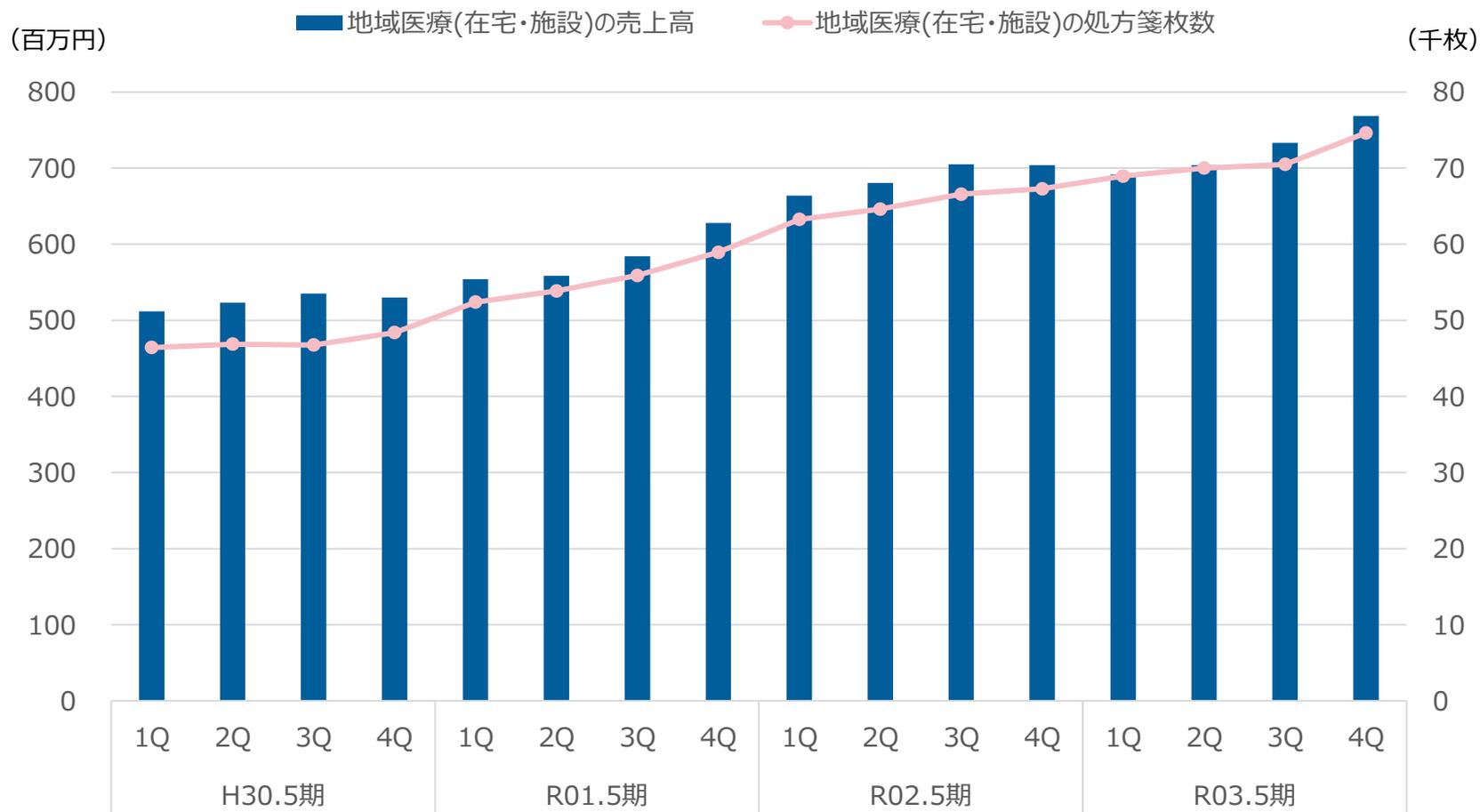
(単位：千枚)



➤ 地域医療の売上高・処方箋枚数は右肩上がり

新型コロナウイルス感染症蔓延の影響をほとんど受けずに、右肩上がり増加しております。

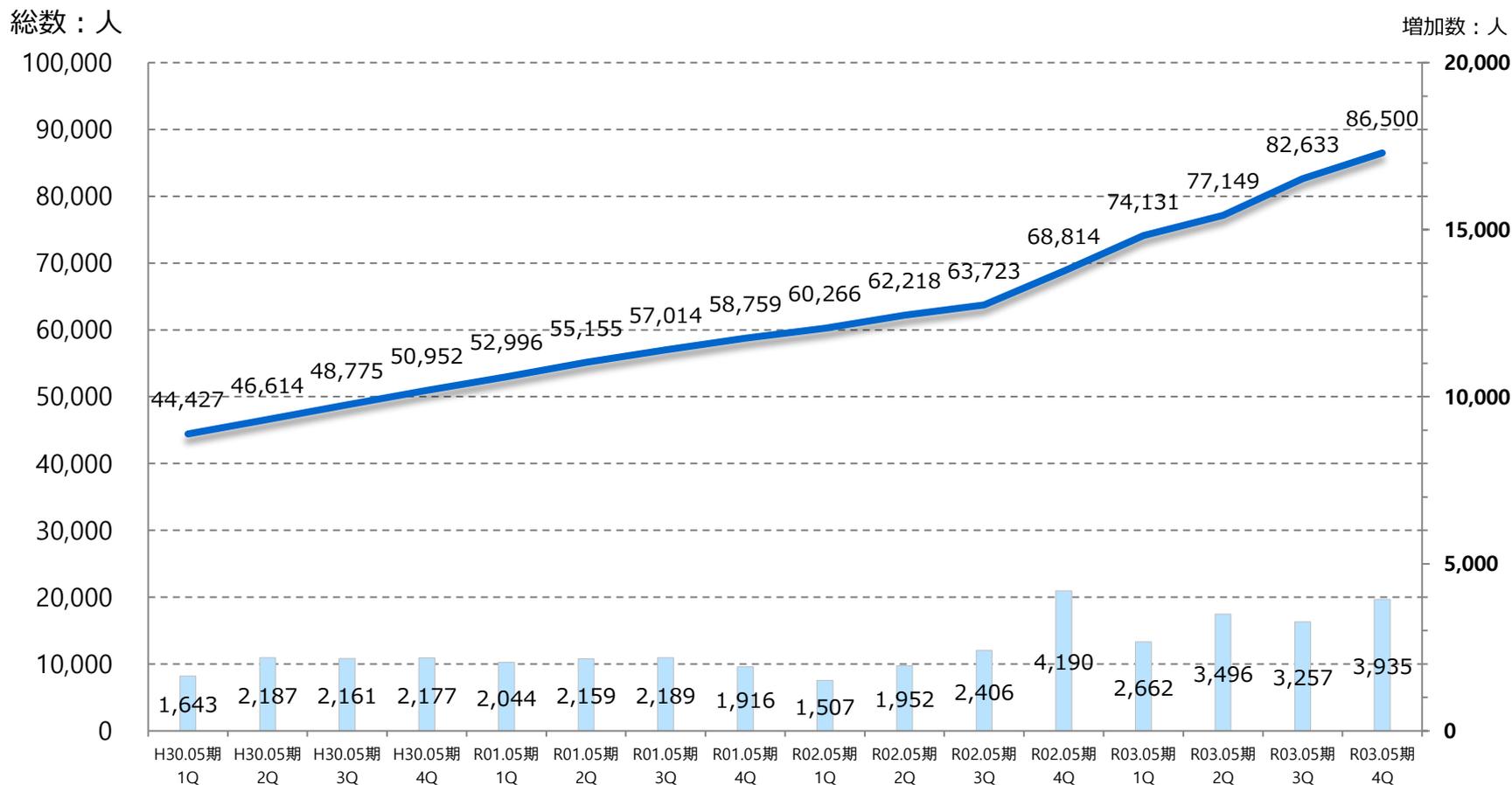
■ 地域医療（在宅・施設）



➤ ポケットファーマシーの利用で患者さんの利便性向上

電子版お薬手帳アプリであるポケットファーマシーの登録者数は右肩上がりが増えております。

■ ポケットファーマシーの登録者数

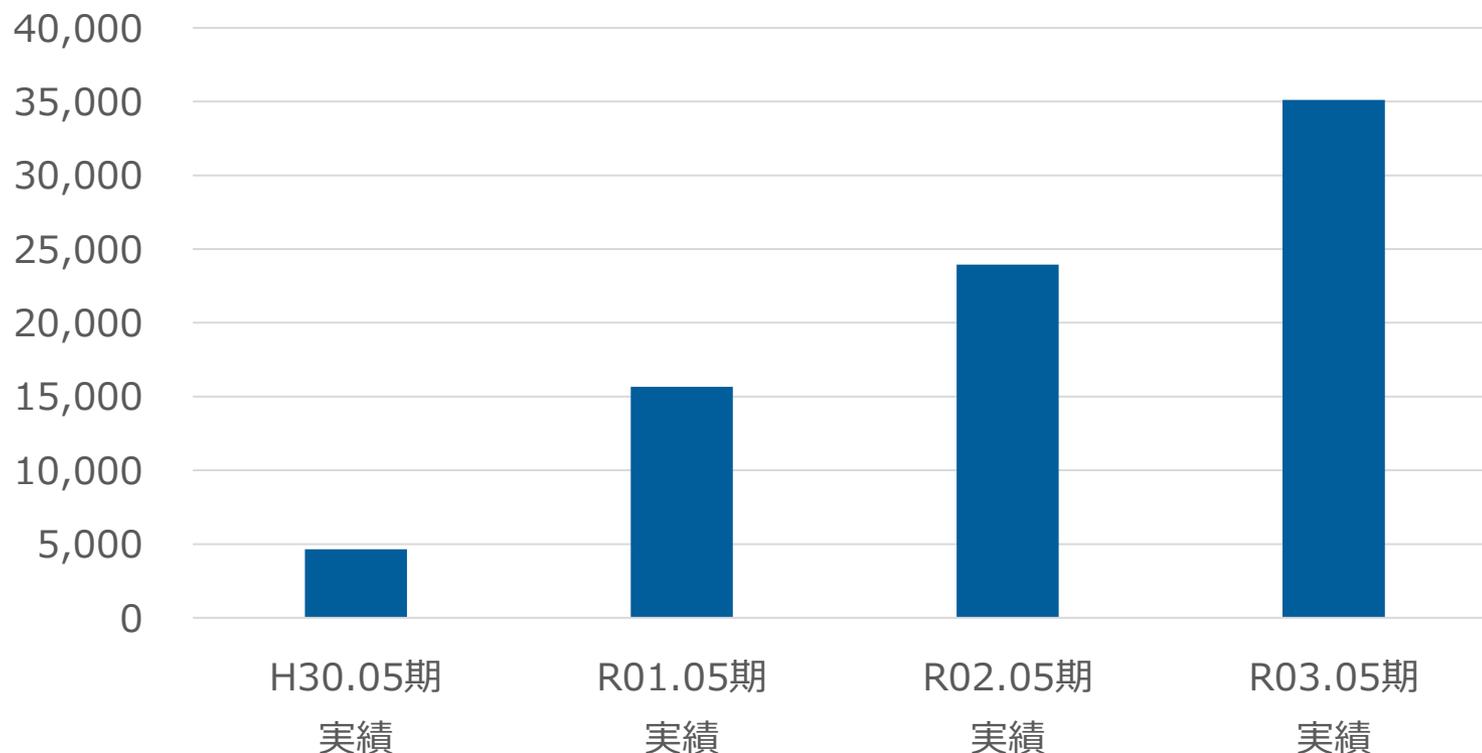


➤ 調剤店舗での待ち時間短縮

ポケットファーマシーの一部機能である、メール処方箋送信機能を利用いただき、患者さんの利便性が向上。処方箋を事前にかかりつけ薬局へ送信しておけば、薬局での待ち時間を短縮でき、感染症などが心配な時でも短時間でお薬を受け取ることができます。

■ ポケットファーマシーの処方箋送信機能利用件数

(単位：件)

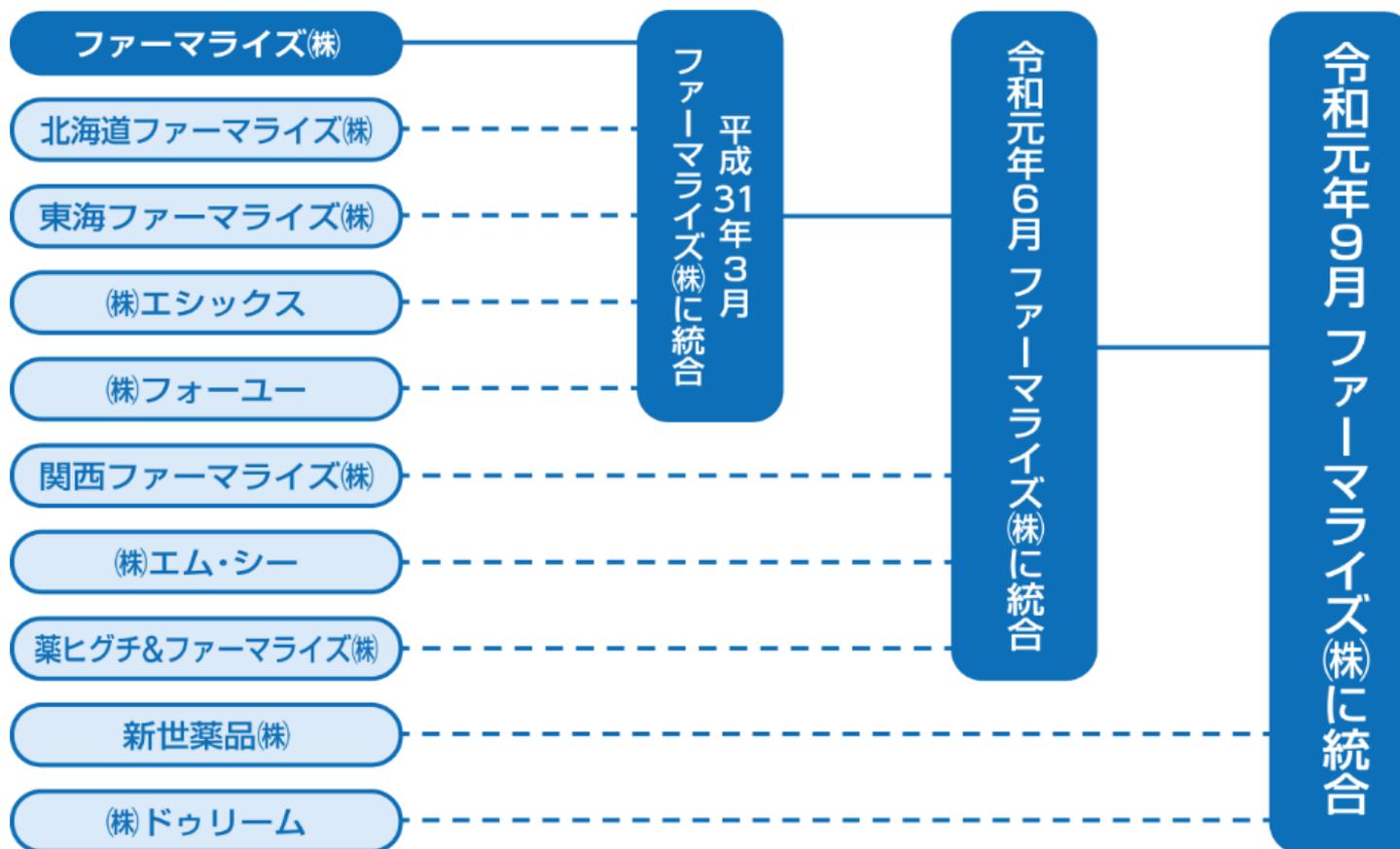


■ 店舗運営会社をファーマライズ株式会社へ統合し、経営効率化

平成31年 3月 … 北海道ファーマライズ(株)、(株)エシックス、(株)フォーユー、東海ファーマライズ(株)

令和元年 6月 … 関西ファーマライズ(株)、(株)エム・シー、薬ヒグチ&ファーマライズ(株)

9月 … 新世薬品(株)、(株)ドゥリーム



力強く 成長を継続 するための 経営基盤の構築



新・中期経営計画

LSG (Leading to Sustainable Growth) 2024骨子

目的

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

- 1** 投資家に選ばれる会社になるための取組強化
→ ESG・SDGsへの取組、IRの拡充
- 2** 調剤事業を核とした事業展開による収益獲得強化
→ 地域医療への貢献強化、新規出店による収益獲得強化
- 3** 経営基盤の更なる強化
→ 店舗オペレーション効率化・質の向上、DXを活用した効率化・新たな価値提供、人的資本への投資強化

最終年度（令和7年5月期）に営業利益25億円を目指す

➤ 事業構成

当社グループの事業ポートフォリオは、コア事業である調剤薬局事業と相乗効果（補完効果を含む）が認められる事業で構成される。

➤ 加重平均資本コスト

持続的企業価値向上の観点から、各事業セグメントにおいては、税引後営業利益ベースの投下資本利回りが当社の想定する加重平均資本コストを上回ることを目指す。

➤ M & A

M & Aを含む投資は、個別案件毎に複利ベースのフリーCF（営業CF + 投資CF）で想定加重平均資本コスト以上のリターンによる回収を目指す。

➤ 投下資本利益率

特に調剤薬局事業においては、投下資本利益率が想定加重平均資本コスト以上の水準を維持し、向上させる。調剤薬局以外の事業においては、他の事業への相乗効果を考慮したうえで、投下資本利益率がプラスとしても、連結の投下資本利益率を一定程度押し下げの場合、撤退を含めた抜本的な対策を講じるものとする。

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

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

➤ ESG、SDGsの主な取組

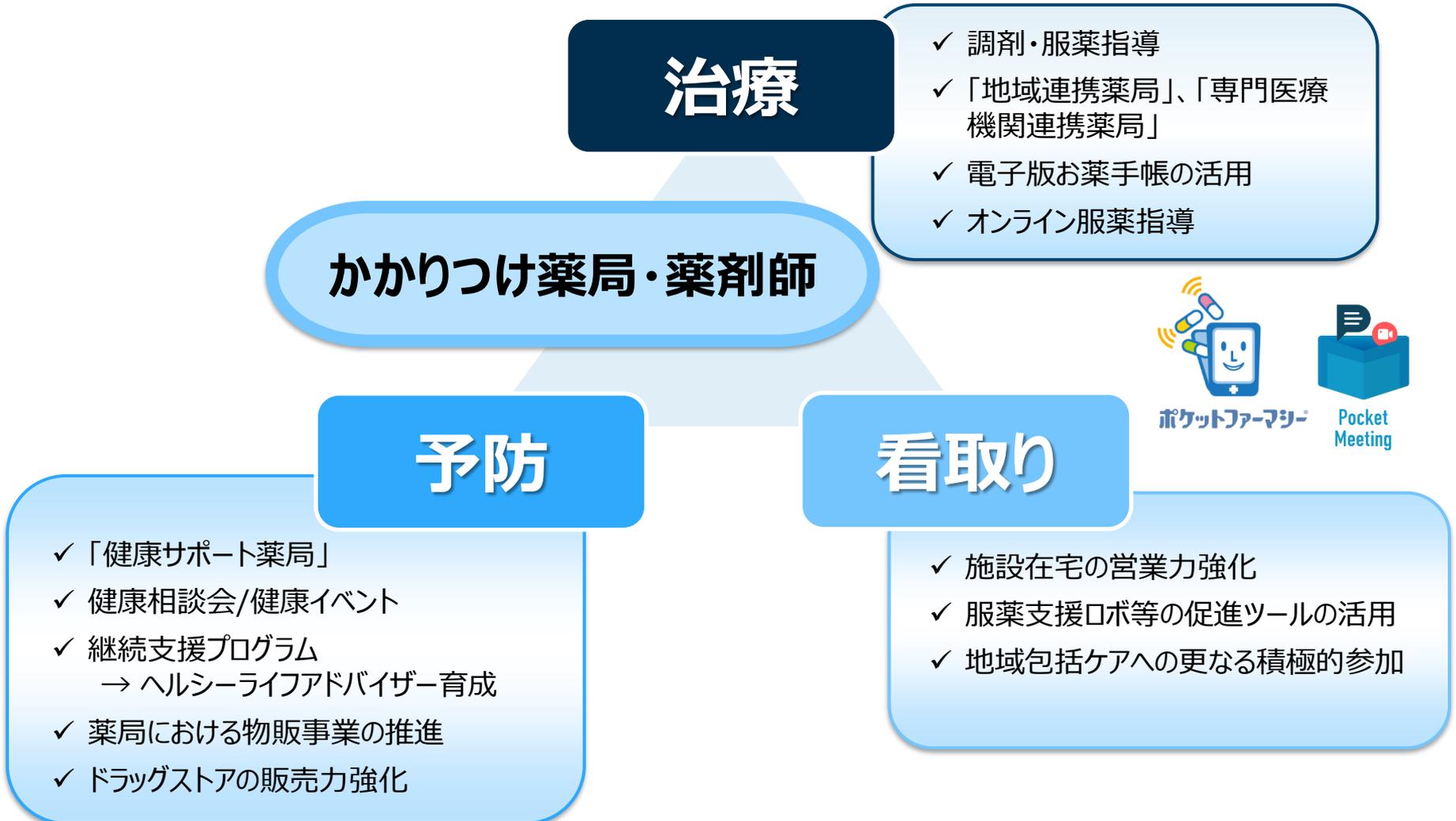
下記の通り、現在もESG、SDGsの取組は行っており、今後、更に体制を整備し、取組を強化して参ります。

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

➤ IRの拡充

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

高齢者をターゲットとした、地域医療への貢献強化



➤ 当社独自の健康寿命延伸プログラム「継続支援プログラム」

近年の新型コロナウイルス感染症蔓延の影響により、取組が思うように進んでいなかった「継続支援プログラム」に対する取組を強化して参ります。

✓ 生活習慣病の予防を、継続的に支援していくことを目的とした独自プログラム

⇒ 3ヵ月おきに開催する健康イベントとタイミングを合わせ、計3回介入

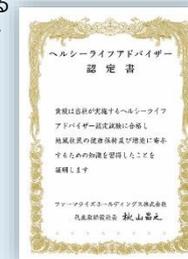
✓ 「継続支援プログラム」推進のため、当社独自の研修・認定試験を実施し、合格者は「ヘルシーライフアドバイザー」（社内認定資格制度）に認定

✓ 「アドバイスカード」を利用した具体的な提案

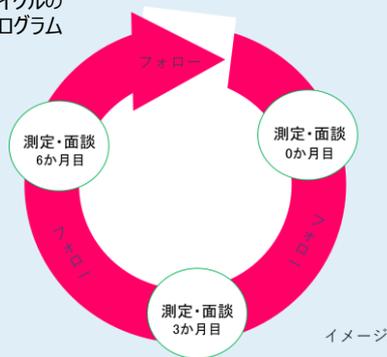
✓ 「私の健康ノート」で測定結果や取り組みを記録

⇒ 基準値を下回れば、医療機関へ受診勧奨

■ 合格者に授与される認定書と認定シール



■ 6ヵ月1サイクルの継続支援プログラム



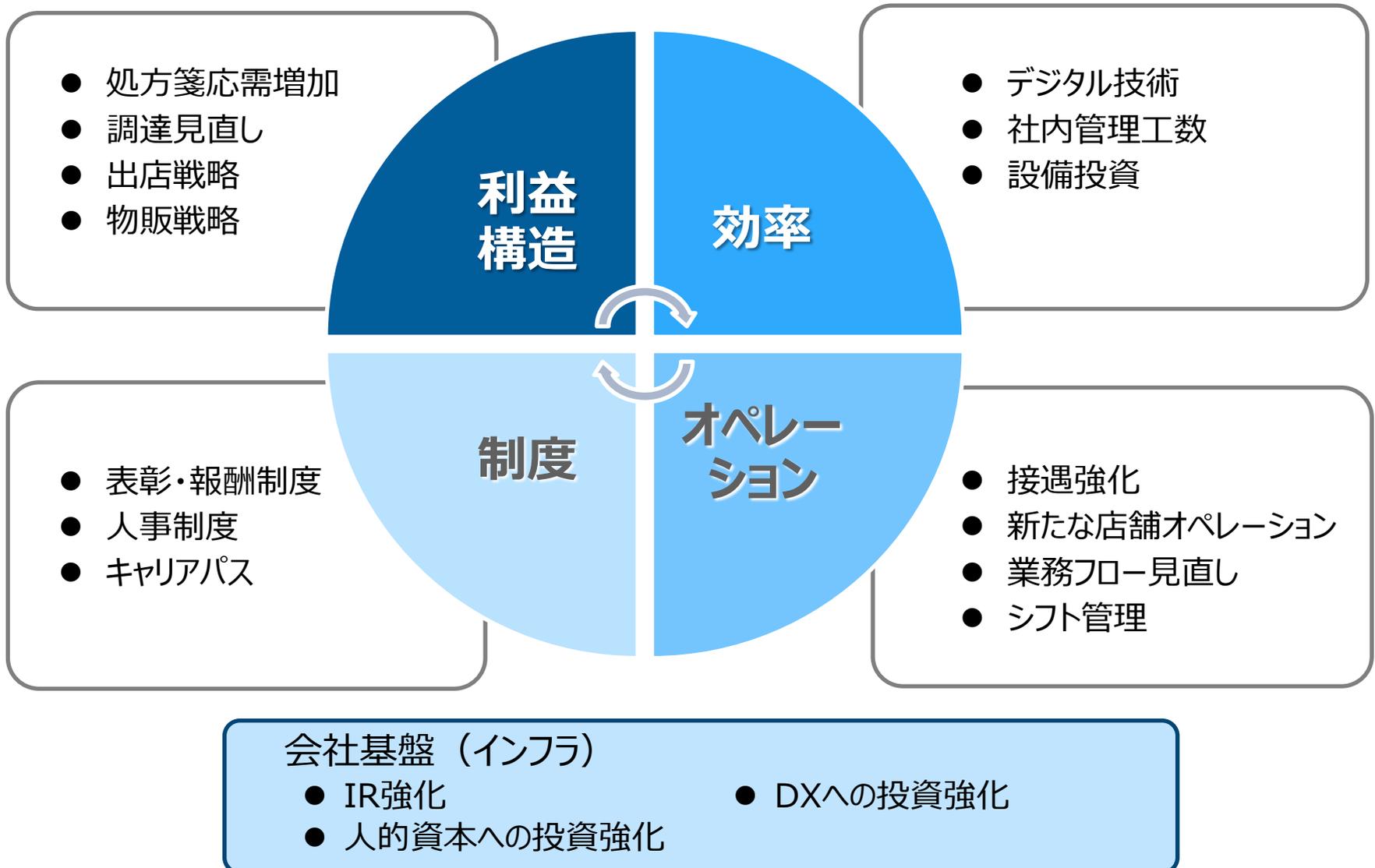
■ 独自ツールとして作成している「アドバイスカード」と「私の健康ノート」



■ 健康イベントで骨粗鬆症の継続支援プログラムを行っている様子



✓ 非財務分野への投資も発展的に検討し、経営基盤を更に強化。



➤ 定量目標

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

	R03.05期 実績	R04.05期 計画	R07.05期 計画
売上高	523億円	532億円	584億円
営業利益	12億円	15億円	25億円
当期純利益	4億円	4億円	11億円
ROIC※	2.8%	3.8%	7.9%

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

お問い合わせ先

ファーマライズホールディングス株式会社 経営企画部

TEL 03-3362-7131 FAX 03-3362-7146

E-mail ir@pharmarise.co.jp

ホームページも是非ご覧ください。 <https://www.pharmarise.com/>

将来予測について 本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断、及び仮定に基づき算定しており、判断や仮定に内在する不確実性及び今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が見通しの数値と異なる結果となり得ることをご承知おきください。