

HYUGA PRIMARY CARE

A pair of hands is shown holding a stylized house icon. The house icon is white with a window and is surrounded by several dark blue stars. The entire scene is set against a dark blue background with a circular graphic element.

2024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
2023年8月10日

- 01 会社概要・事業内容
- 02 プライマリケアホーム事業の概況
- 03 決算概要 (2024年3月期第1四半期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営 / Appendix

- 01 会社概要・事業内容
- 02 プライマリケアホーム事業の概況
- 03 決算概要 (2024年3月期第1四半期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営 / Appendix

会社概要/ビジョン

COMPANY

会社概要

社名	HYUGA PRIMARY CARE株式会社 (HYUGA PRIMARY CARE Co.,Ltd.)
代表者	代表取締役社長 / 薬剤師 黒木 哲史 (くろぎ てつじ)
設立	2007年11月
本社所在地	福岡県春日市春日原北町二丁目2番1号

役員構成	代表取締役社長	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 442名 (臨時従業員含まず 2023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

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



2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023

(売上高イメージ)

決算月変更



在宅訪問薬局事業

ケアプラン事業

きらりプライム事業
タイサボ事業

ICT事業

プライマリケア
ホーム事業

Hyuga Pharmacy株式会社設立

エムスリーグループと資本業務提携

社名変更

全国初保険診療内でオンライン服薬指導 実施

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ー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

- 01 会社概要・事業内容
- 02 プライマリケアホーム事業の概況**
- 03 決算概要 (2024年3月期第1四半期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営 / Appendix

施設概要

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
- 施設入居者を対象に、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において、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



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

Medical Nursing & Care
PRIMARY CARE HOME

24時間365日

安心して療養できる住まい。

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、**入居者は83名で入居率81.4%**施設単体では単月黒字化。施設単体の利益率は20%超が見込まれる。
- 2023年8月1日開設の2棟目施設「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。開設前の予約申し込みで**35名**となり、開設後も順調に入居募集が進捗。
- 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。

2023年8月9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	83名	81.4%	162名	41名*	25.3%*
要介護度 (入居者平均)		重度疾病者率	3.37		12%			
入居者単価 (一人当たり)			40～42万円程度			公表予定		

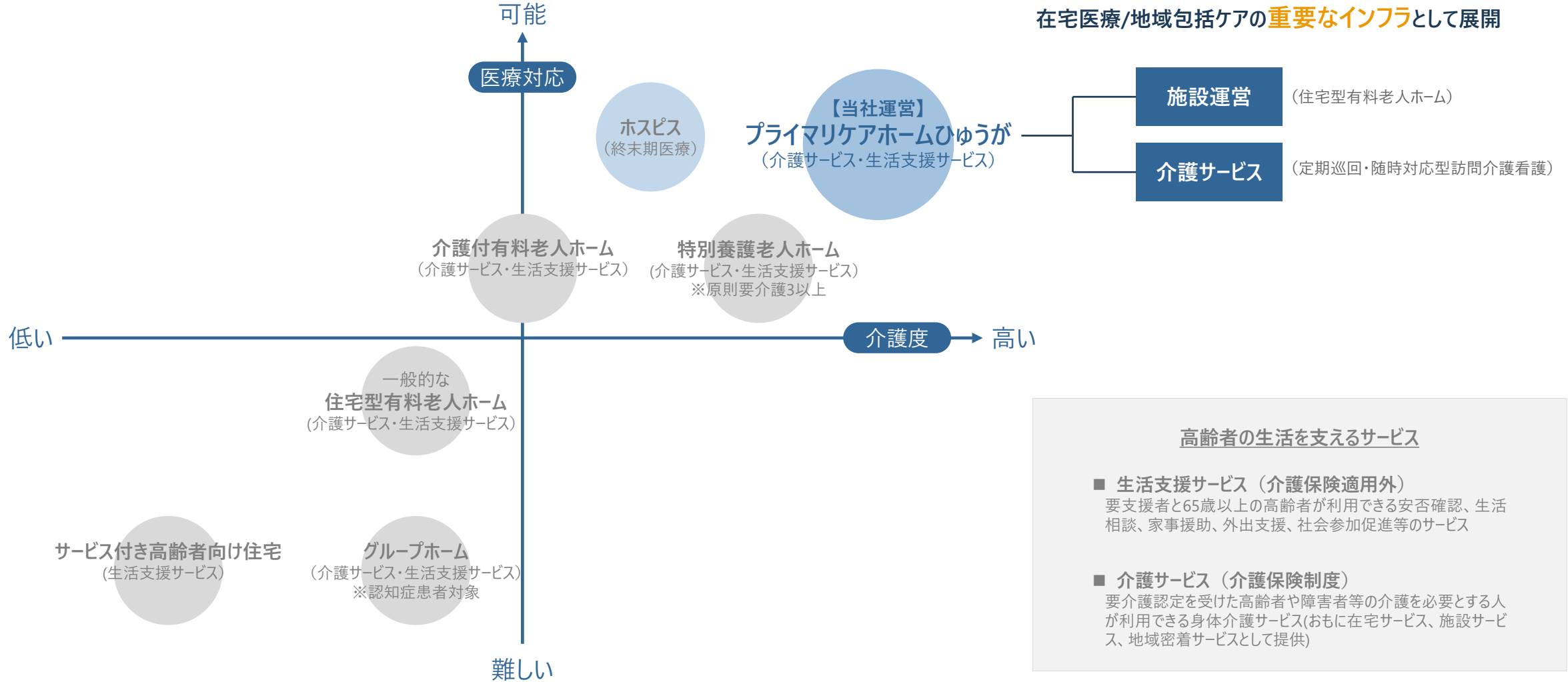
*予約含む

利用料 (春日ちくし台/博多麦野)

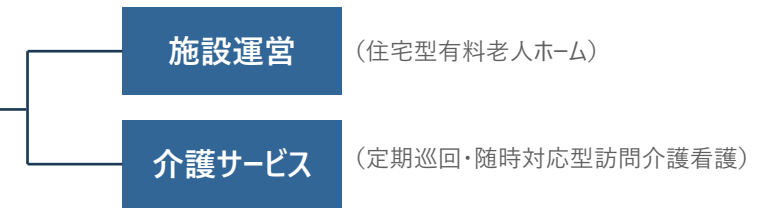
要介護度	家賃	食費	管理共益費	月額
要介護1	46,000円	43,000円	65,000円	154,000円
要介護2	46,000円	43,000円	55,000円	144,000円
要介護3	46,000円	43,000円	13,000円	102,000円
要介護4	46,000円	43,000円	7,000円	96,000円
要介護5	46,000円	43,000円	0円	89,000円

当社が運営する高齢者施設の位置づけ

施設別ポジショニング



在宅医療/地域包括ケアの**重要なインフラ**として展開



高齢者の生活を支えるサービス

- 生活支援サービス (介護保険適用外)**
 要支援者と65歳以上の高齢者が利用できる安否確認、生活相談、家事援助、外出支援、社会参加促進等のサービス
- 介護サービス (介護保険制度)**
 要介護認定を受けた高齢者や障害者等の介護を必要とする人が利用できる身体介護サービス(おもに在宅サービス、施設サービス、地域密着サービスとして提供)

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

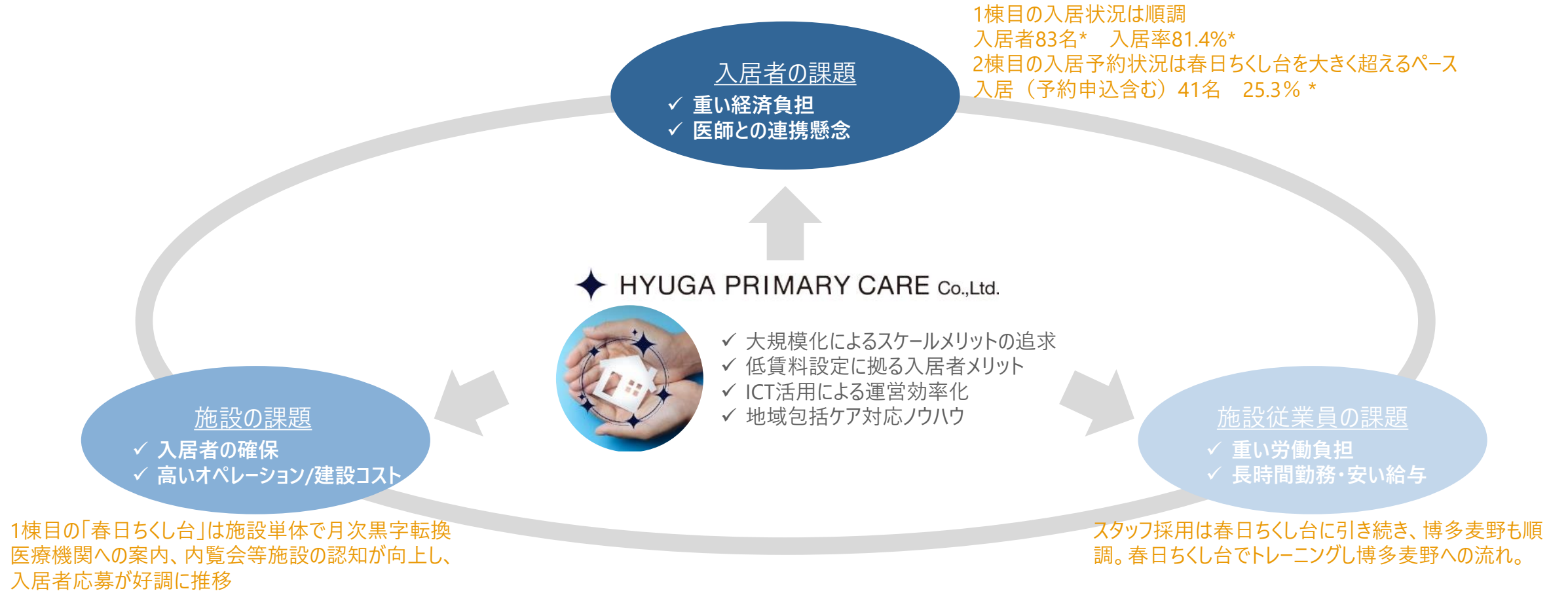
従来型の有料老人ホームでは困難であった
幅広い医療ニーズへの対応が可能

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

*2023年8月9日現在



- 01 会社概要・事業内容
- 02 プライマリケアホーム事業の概況
- 03 決算概要** (2024年3月期第1四半期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営 / Appendix

決算概要

- 在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業が伸長し、売上高は前年同期比17%増となり成長が加速（前期1Qは13.5%増）、上期計画比では想定通りに進捗
- 第3の柱としているプライマリケアホーム事業も売上が伸長し、成長軌道に。
- 各事業の拡大、営業及び運営体制の強化にも注力しており費用も先行して増加、営業利益は前年同期比減収、計画比27%に留まるが概ね計画通り

(百万円)	2023/3期1Q	2024/3期1Q		前年同期比		上期計画比 進捗率
	実績	上期計画*	実績	増減額	増減率	
売上高	1,534	3,606	1,795	+260	+17.0%	49.8%
在宅訪問薬局事業	1,351	2,938	1,505	+153	+11.4%	51.2%
きらりプライム事業	133	351	177	+43	+32.4%	50.3%
プライマリケアホーム事業**	32	296	106	+73	+226.5%	35.8%
その他事業**	17	20	6	▲ 10	▲ 59.6%	34.0%
営業利益	128	206	55	▲ 73	▲ 56.7%	27.0%
在宅訪問薬局事業	153	351	124	▲ 29	▲ 19.1%	35.3%
きらりプライム事業	70	170	90	+19	+27.8%	53.0%
プライマリケアホーム事業**	▲ 14	▲ 50	▲ 38	▲ 23	-	-
その他事業**	4	▲ 7	▲ 3	▲ 8	-	-
調整額	▲ 85	▲ 257	▲ 116	▲ 31	-	-
経常利益	137	205	55	▲ 82	▲ 59.8%	26.9%
当期純利益	91	141	36	▲ 55	▲ 60.2%	25.8%

*業績予想は2023年5月12日発表

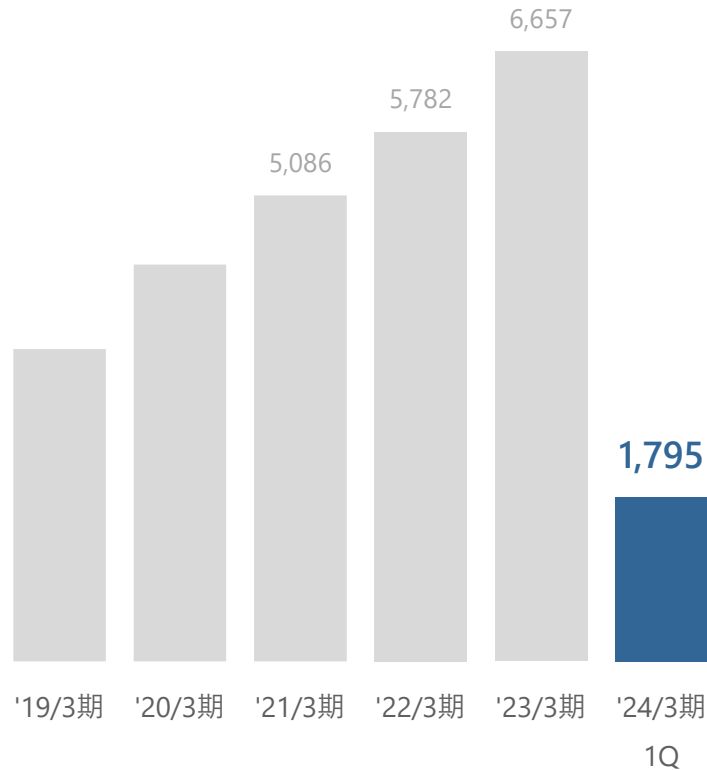
**セグメント変更を遡及適用し、前期実績及び前期比は変更後のセグメント区分方法に組み替えた数値を記載

業績推移 / 売上高構成

- 売上高は前期比増収ペースで推移。プライムケアホーム事業は1棟目が軌道に乗り始め売上に貢献。売上高構成比は前期から3.5pt上昇し5.9%
- きらりプライム事業のウエイトも順調に上昇し、売上高構成比は前期から0.4pt上昇の9.9%
- 経常利益は、仕入原価の高止まり、営業体制の強化、介護・看護人材の採用活動促進などによるコスト上昇により減益、経常利益率も低下

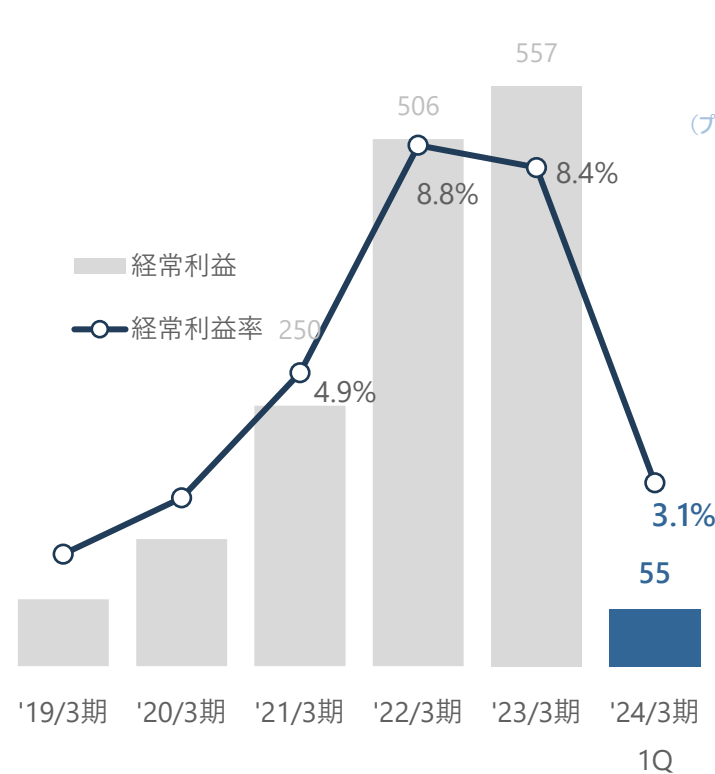
売上高

(百万円)



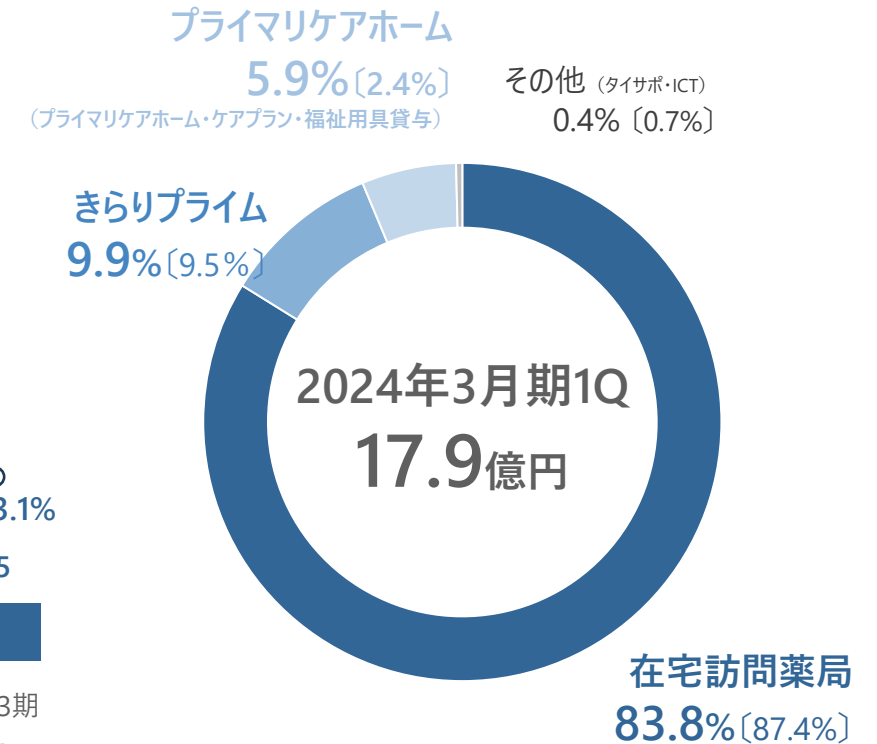
経常利益・経常利益率

(百万円) (%)



売上高構成比

(%) []は前期構成比*



*セグメント変更を遡及適用し、前期実績及び前期比は変更後のセグメント区分方法に組み替えた数値を記載

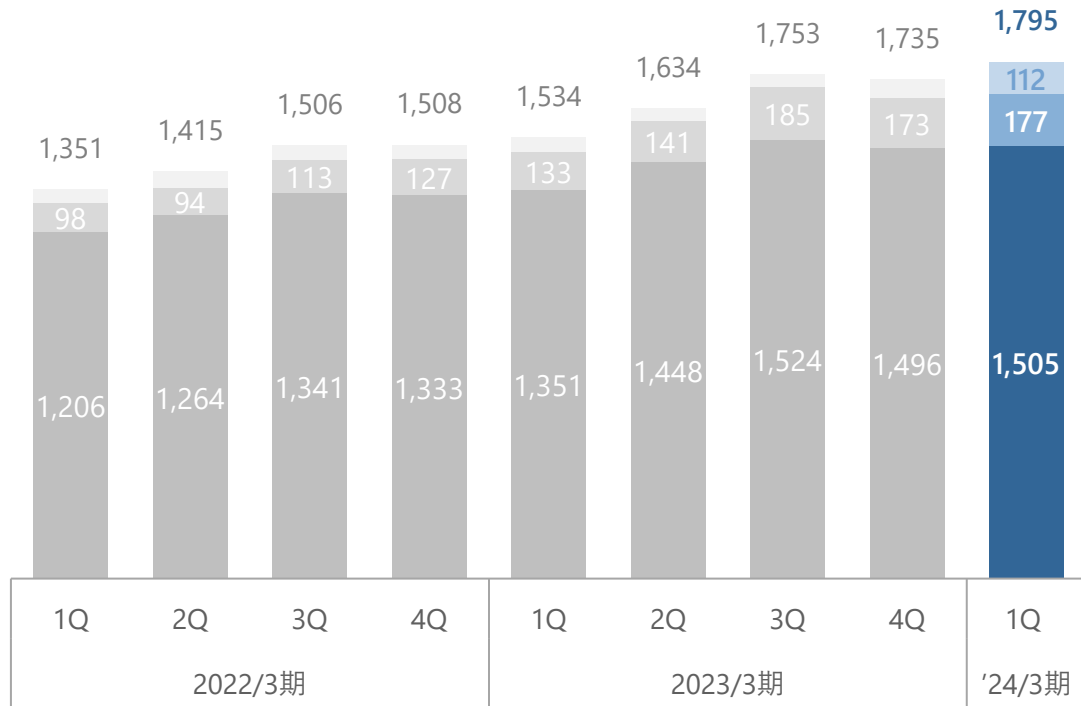
四半期別決算推移（1）

- 1Qの売上高は前期4Q比で増加し、前四半期比で増収基調に回帰。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事業が拡大
- 売上総利益率は、医薬品の仕入原価率高止まりにより前四半期比で3.5pt低下
- 営業利益率は、総利益率の低下に加えて、刷新したシステムの導入、新規事業の人材採用、体制強化等の継続投資をすすめ、前四半期比で4.5pt低下

売上高構成

(百万円)

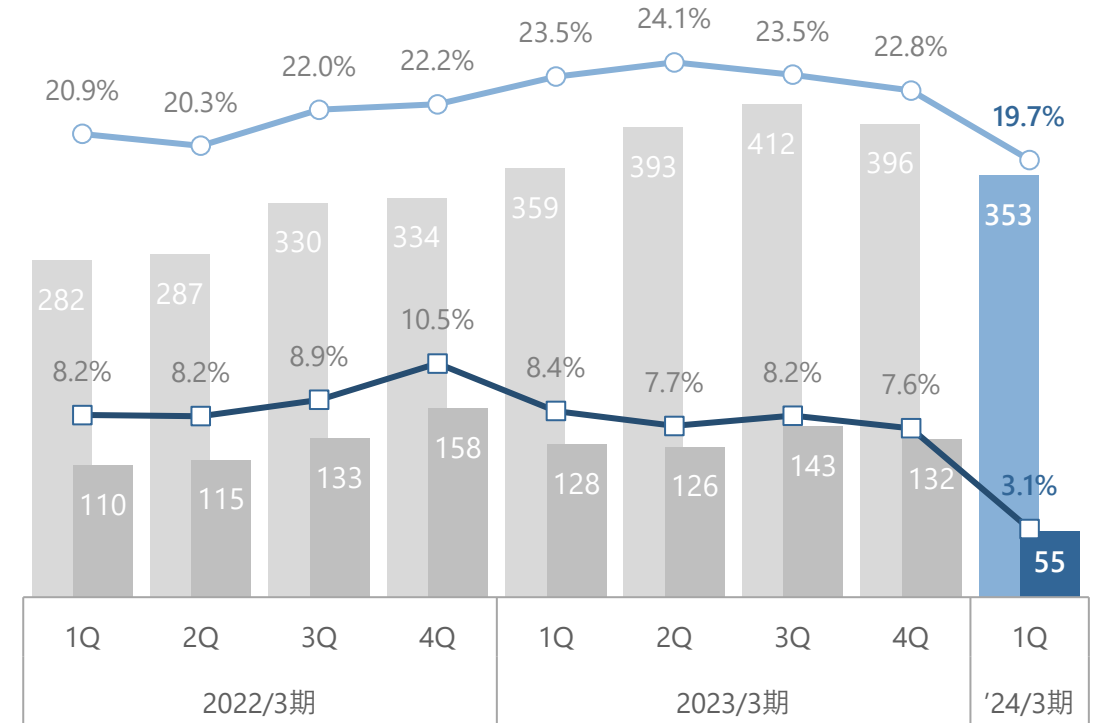
■ 在宅訪問薬局事業 ■ きらりプライム事業 ■ プライマリケアホーム事業・その他



売上総利益・営業利益

(百万円) (%)

■ 売上総利益 ■ 営業利益 ● 売上総利益率 □ 営業利益率



四半期別決算推移（２）セグメント別

- 在宅訪問薬局事業の売上高は出店効果もあり堅調に推移しているものの、仕入原価率が前期比で3%悪化し、利益率が抑制され前年同期比で45百万円程度のマイナス影響。
- 新型コロナウイルス感染症 5 類移行後も薬価差益の低い抗ウイルス薬の提供が増加。この抗ウイルス薬は10月より公費負担がなくなり提供が落ち着くことを想定しており下期からは利益率の回復を見込む。さらに出店による売上積み増しにより利益の前期比プラス成長を確保する。
- きらりプライム事業は新サービス（パッケージプラン、コンサルティングサービス）の営業を開始し、順調に受注数が増加中。既存加盟店の新サービス営業も強化。プライマリケアホーム事業は軌道に乗り始め、売上が大幅増加。2棟目のプライマリケアホーム博多麦野の準備も進めているが赤字幅は縮小傾向。

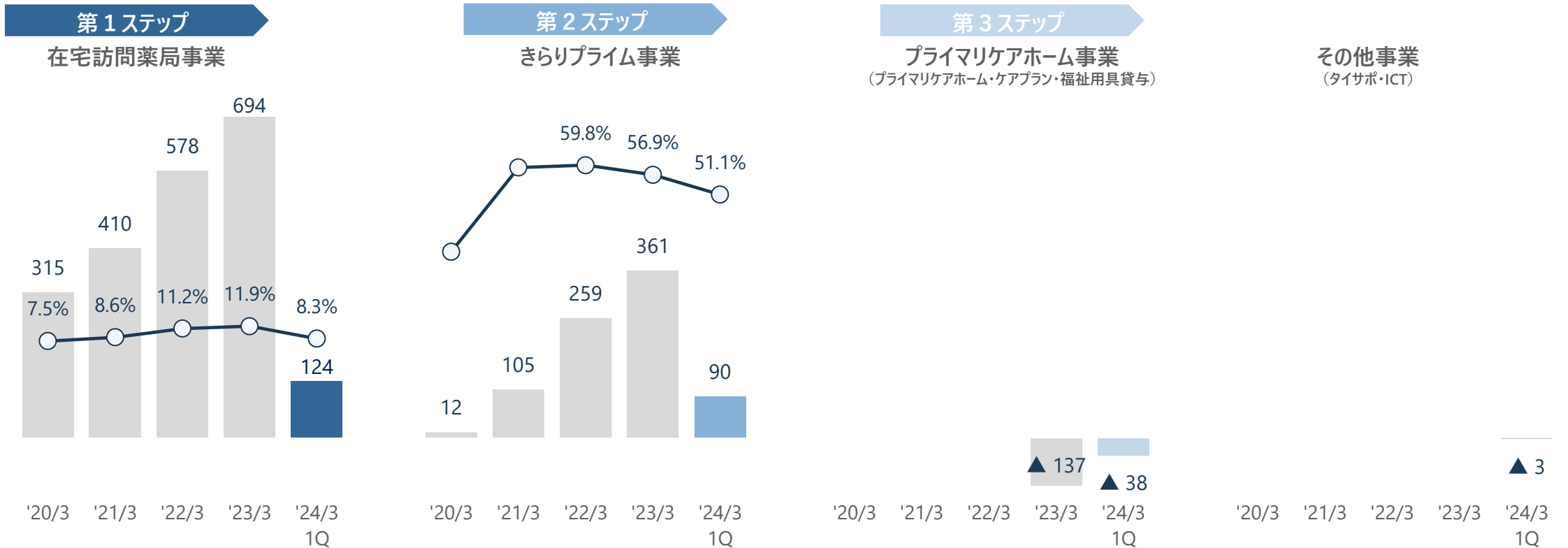
(百万円)	2023/3期				2024/3期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	1,534	1,634	1,753	1,735	1,795
在宅訪問薬局事業	1,351	1,448	1,524	1,496	1,505
きらりプライム事業	133	141	185	173	177
プライマリケアホーム事業	32	32	33	57	106
その他事業	17	11	9	8	6
営業利益	128	126	143	132	55
在宅訪問薬局事業	153	185	171	184	124
きらりプライム事業	70	73	115	101	90
プライマリケアホーム事業	▲ 14	▲ 26	▲ 37	▲ 60	▲ 38
その他事業	4	▲ 0	▲ 1	▲ 2	▲ 3
調整額	▲ 85	▲ 106	▲ 104	▲ 91	▲ 117
経常利益	137	125	142	151	55
当期純利益	91	87	81	122	36

セグメント別営業利益推移

- 第1ステップを担う在宅訪問薬局事業は好調に推移。原価率高止まりで利益率低下しているが、新規店舗は軌道に乗り、成長は加速傾向が続く
- 第2ステップを担うきらりプライム事業も順調。人材獲得・育成、新サービスの開発に注力し、新規加盟店に対するパッケージプランの営業を強化した。既存加盟店へのフォローは今後の課題と認識。
- 第3ステップを担うプライムケアホーム事業は、売上が業績に貢献し始めた段階であり、次期以降の収益貢献に向けて投資を継続

セグメント利益・セグメント利益率

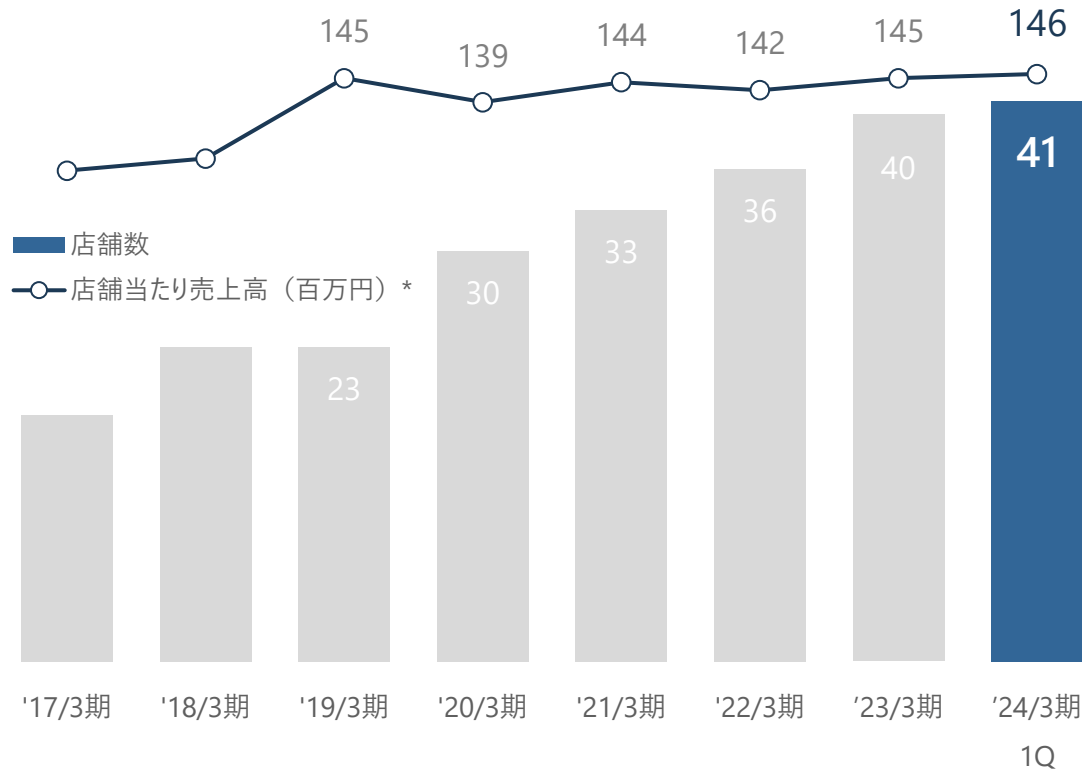
(百万円) (%)



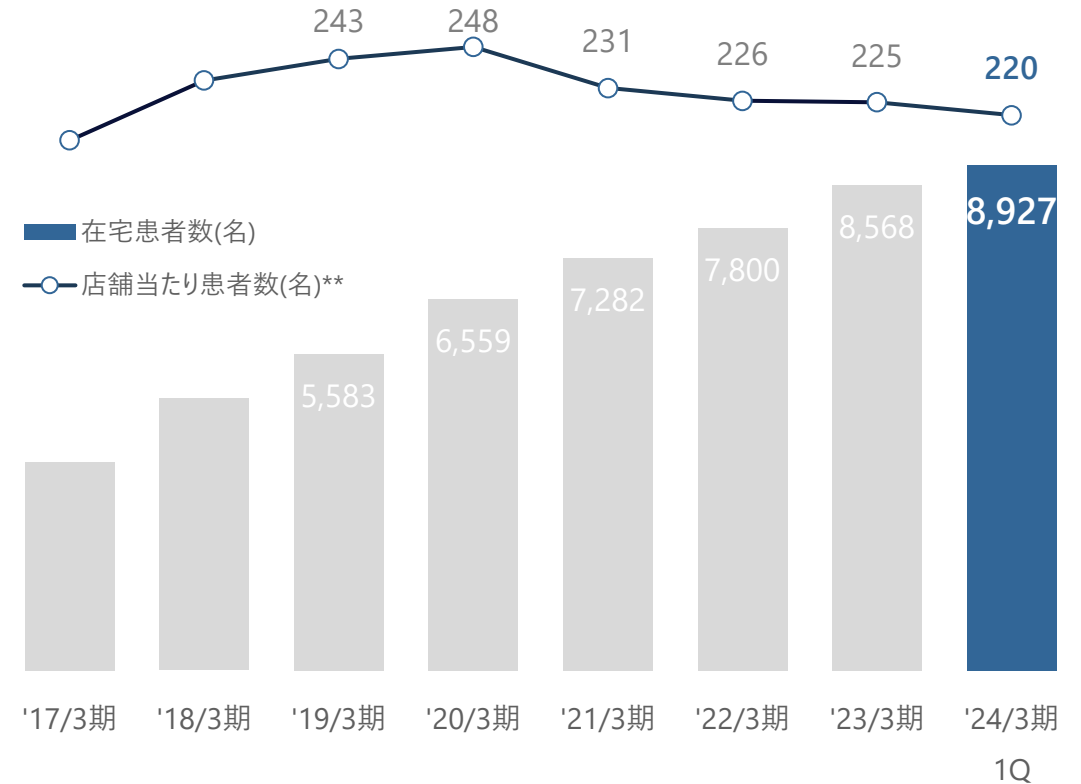
在宅訪問薬局事業KPI

- 店舗数は5月に糸島市に開局し前期末比1店舗増の41店舗。1店舗当たり売上高は146百万円とほぼ横ばい
- 在宅訪問患者数は、「プライマリケアホームひゅうが春日ちくし台」の入居者数増加も寄与し前期末比359名増加。訪問サービスのクオリティ維持に向けた最適化追求の結果、1店舗当たり患者数は効率的に運営できる水準を維持

売上高・店舗数



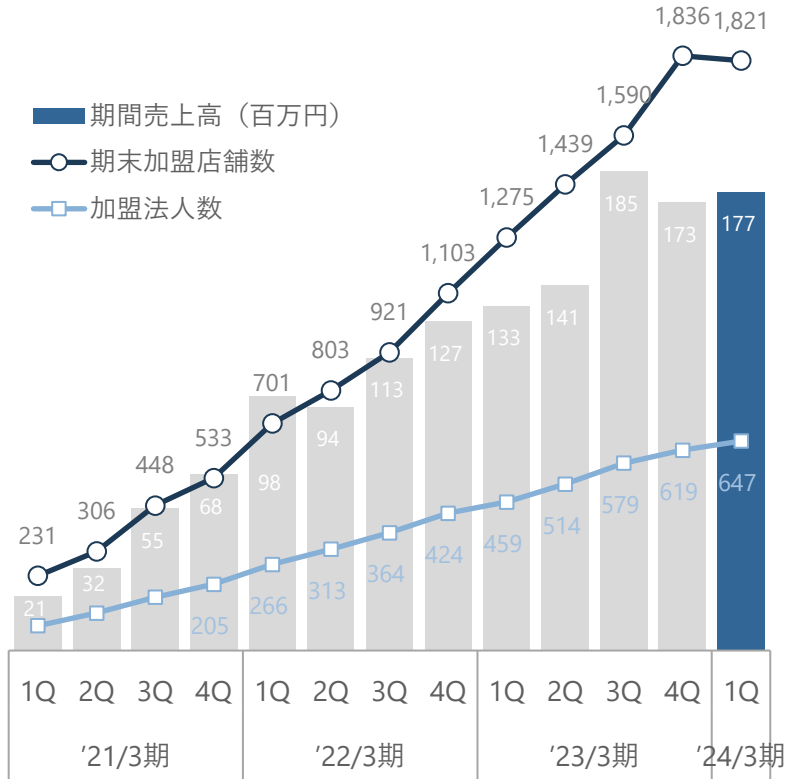
在宅訪問患者数



きらりプライム事業KPI

- 売上高は前年同期比32%増、加盟店は同546店舗増加と堅調に推移。ただし、前四半期比で加盟法人数は28法人増加するものの、加盟店は15店舗減少。主な離脱理由は閉局だが、10~40店舗を抱える大型の薬局運営企業は、“サービス活用ができない”が理由で離脱。これらは基本加盟（1法人1.2万円/月）のみの契約であり、売上減少の影響は小さいが、既存加盟店のフォロー体制強化が課題
- 5月からパッケージプラン（基本加盟+ファミケア貸与+医薬品購入支援+在宅患者獲得支援などのセットプラン）を年間100~400万円程度で提供開始し、1Q新規加盟店のARPUは前年同期新規加盟店ARPUの2.5倍に増加

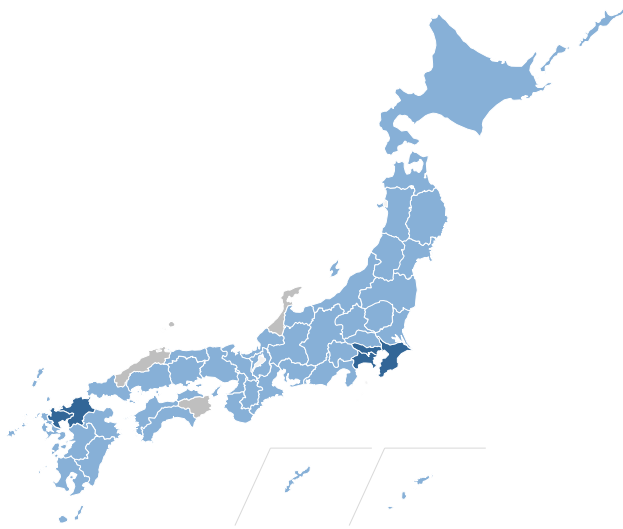
売上高・加盟店舗数・法人数



展開状況

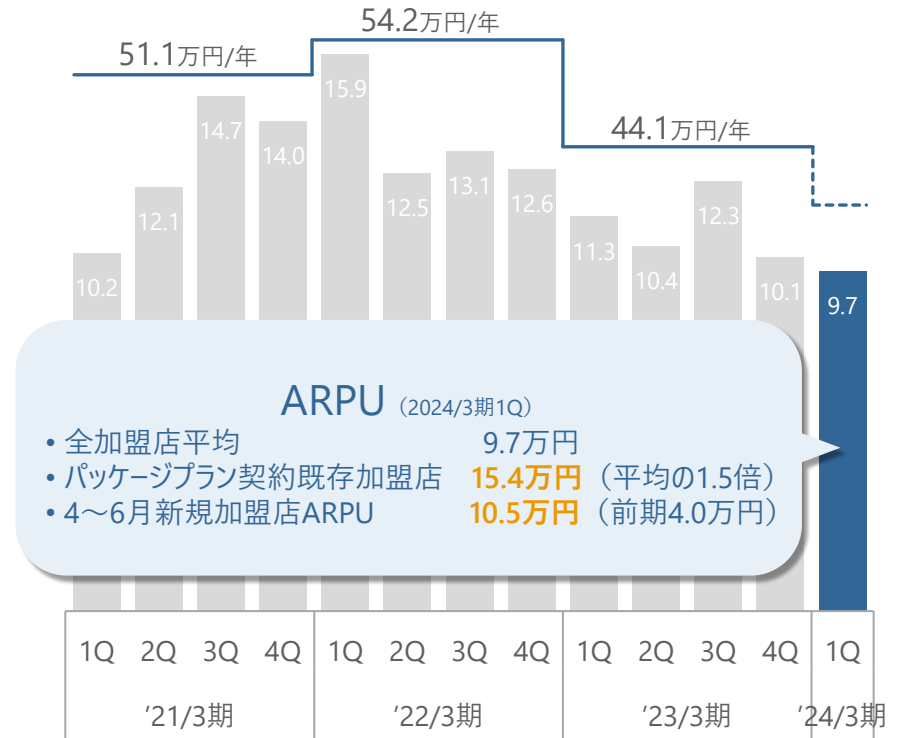
きらり薬局	5都県	41店舗
加盟薬局	44都道府県	1,821店舗

(2023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

2024年3月期アクションプラン 進捗状況

在宅訪問薬局事業

- ドミナント戦略の拡大継続に向けた店舗数の着実な増加、新店舗開設はこれまで以上のペースを維持

現在、5店舗（既出店含む）
まで出店計画が進行中

対応中

- きらりプライム加盟店からの事業承継型出店
当社初の出店形態を検討中。経営者の高齢化等の廃業を減らし、きらりプライム事業のチャーンレートを低減にも貢献

2023年7月に
出店実施

対応中

- 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

対応中

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、業務効率を上げるシステムをセットで提供

パッケージプランの提供開始

対応中

- 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

きらり塾、各種コンサルティングを開始

計画中

- 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り開発したシステムを稼働させ、備蓄在庫が増加する傾向が強い在宅訪問薬局の課題を解決

テスト稼働開始

準備中

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があった。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

開設前に35名予約、申込

対応中

- 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

2024年、2025年開設
案件に着手

計画中

- 介護保険に適用した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

オムツセンサープロトタイプ完成

準備中

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

- 2024/3期1Q末の自己資本比率は49.9%。実質無借金経営を継続
- 在宅訪問薬局事業の拡大に伴って売掛金が増加する傾向に変化はなし
- 新店舗開局、プライマリケアホーム事業の投資拡大により、固定資産も拡大

(百万円)	2022/3期末	2023/3期	2024/3期1Q末	前期末比増減額
流動資産	1,896	1,959	1,977	+18
現金及び預金	719	567	503	▲64
売掛金	996	1,152	1,207	+54
固定資産	635	955	1,074	+119
有形固定資産	209	276	361	+84
無形固定資産	295	440	458	+18
総資産	2,531	2,914	3,052	+137
負債	1,459	1,431	1,530	+98
買掛金	632	669	782	+113
有利子負債*	330	193	162	▲31
リース債務 (短期・長期)	0	57	60	2
純資産	1,072	1,483	1,522	+38
負債及び資産	2,531	2,914	3,052	+137
自己資本比率	42.4%	50.9%	49.9%	▲1.0pt
ROE	39.1%	30.0%	—	—
ROA	14.4%	14.1%	—	—
総資産回転率	2.5回	2.4回	—	—

事業規模拡大による影響

新店舗開局による影響 (在宅訪問薬局事業)

事業承継によるのれんの増加

事業規模拡大による影響

長期借入金の返済

利益剰余金 +36百万円

*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
- 02 プライマリケアホーム事業の概況
- 03 決算概要 (2024年3月期第1四半期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)**
- 05 中期成長計画
- 06 サステナビリティ経営 / Appendix

業績見通し

- 2024/3期は、在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業の伸長に加え、プライマリケアホーム事業も本格的に売上に貢献。全社で20%増収を想定
- 営業利益は36%増の見通し。利益貢献は引き続き在宅訪問薬局事業ときらりプライム事業が主軸。プライマリケアホーム事業は下期黒字を計画し、施設運営単体でも下期の黒字化を見込む
- 2023/3期実績と2024/3期見通しにセグメント変更を遡及適用し下記に記載

(百万円)	2023/3期実績			2024/3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	3,168	3,488	6,657	3,606	4,353	7,959	437	864	1,302	19.6%
在宅訪問薬局事業	2,799	3,021	5,821	2,938	3,279	6,217	138	258	396	6.8%
きらりプライム事業	275	358	634	351	512	864	76	153	230	36.3%
プライマリケアホーム事業	65	91	156	296	520	816	230	428	659	421.4%
その他事業	28	17	45	20	40	61	▲7	23	15	34.2%
営業利益	254	275	530	206	515	721	▲48	239	191	36.1%
在宅訪問薬局事業	339	355	694	351	410	762	12	54	67	9.7%
きらりプライム事業	143	217	361	170	310	481	26	93	120	33.3%
プライマリケアホーム事業	▲40	▲97	▲137	▲50	17	▲32	▲10	115	104	-
その他事業	4	▲3	0	▲7	8	0	▲11	12	0	-
調整額	▲192	▲196	▲388	▲257	▲231	▲489	▲65	▲35	▲101	26.2%
経常利益	263	294	557	205	514	720	▲57	220	163	29.2%
当期純利益	178	204	382	141	354	496	▲37	150	113	29.7%

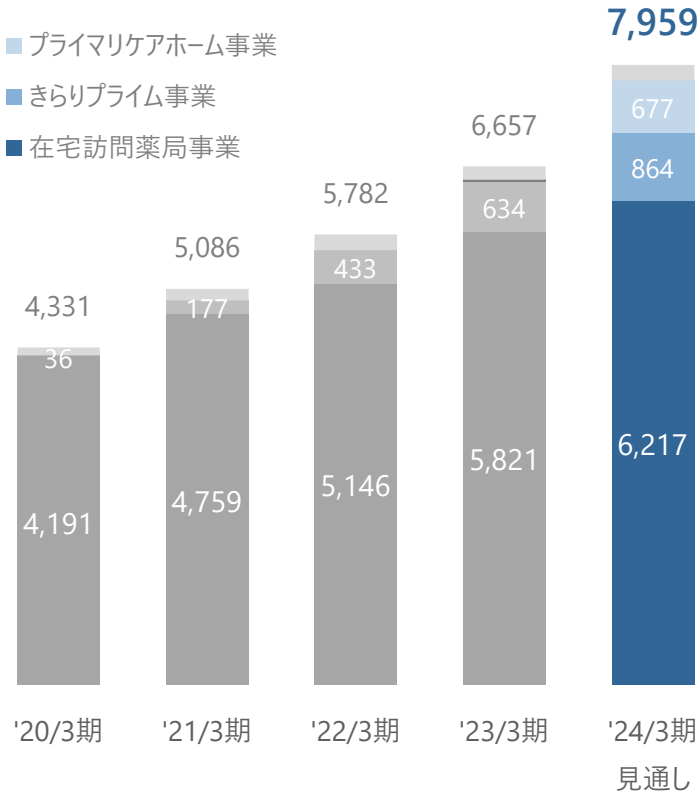
KPI前提

- 売上高見通しは前期比で、在宅訪問薬局事業+4億円、きらりプライム事業+2.3億円、プライマリケアホーム事業+6.5億円の13億円の増収を見込む
- 在宅訪問薬局事業は例年以上の店舗開設ピッチを計画。高まる在宅ニーズを積極的に吸収し在宅患者数は前年比10%以上の増加を想定
- きらりプライム事業では、加盟店舗数は4割増を目指す。加盟店獲得を重視するためARPUは低下する見込み、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継続

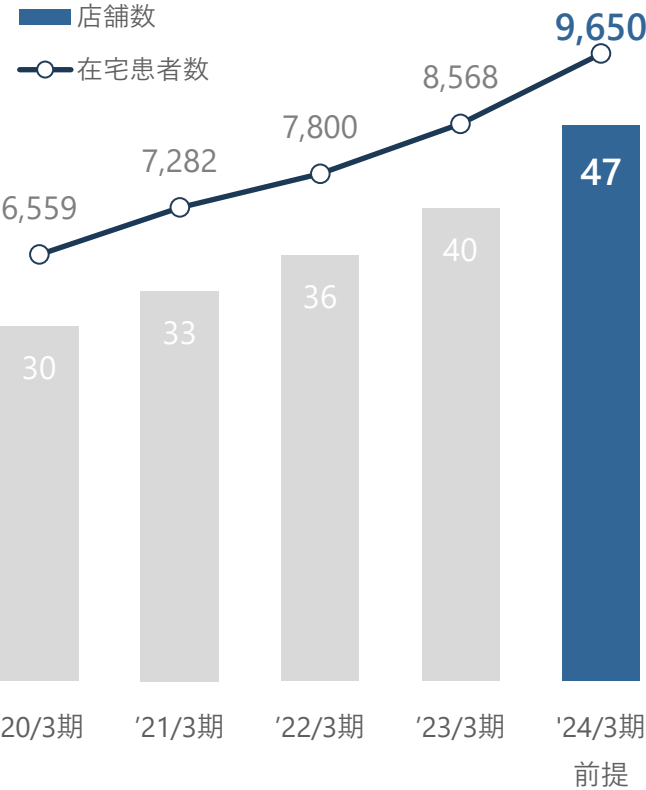
売上高見通し

(百万円)

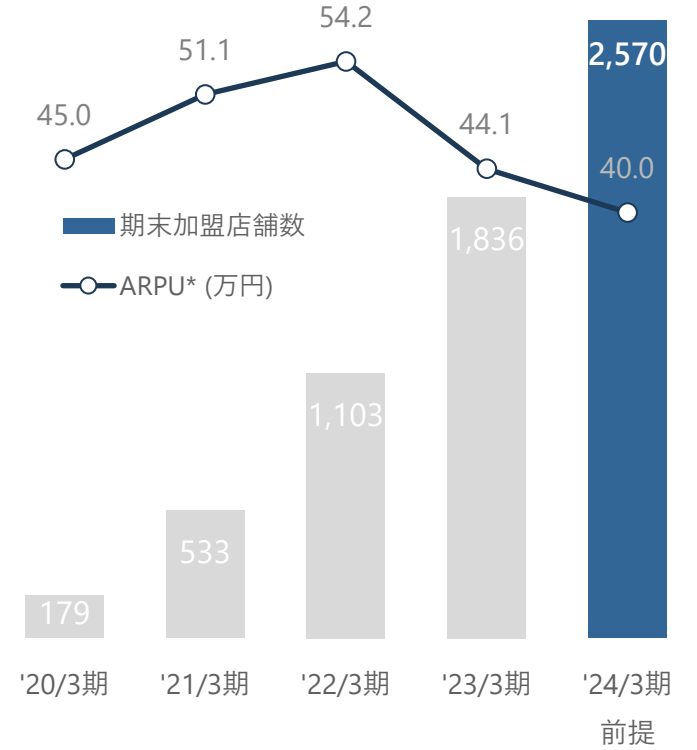
- プライマリケアホーム事業
- きらりプライム事業
- 在宅訪問薬局事業



在宅訪問薬局事業 KPI前提



きらりプライム事業 KPI前提

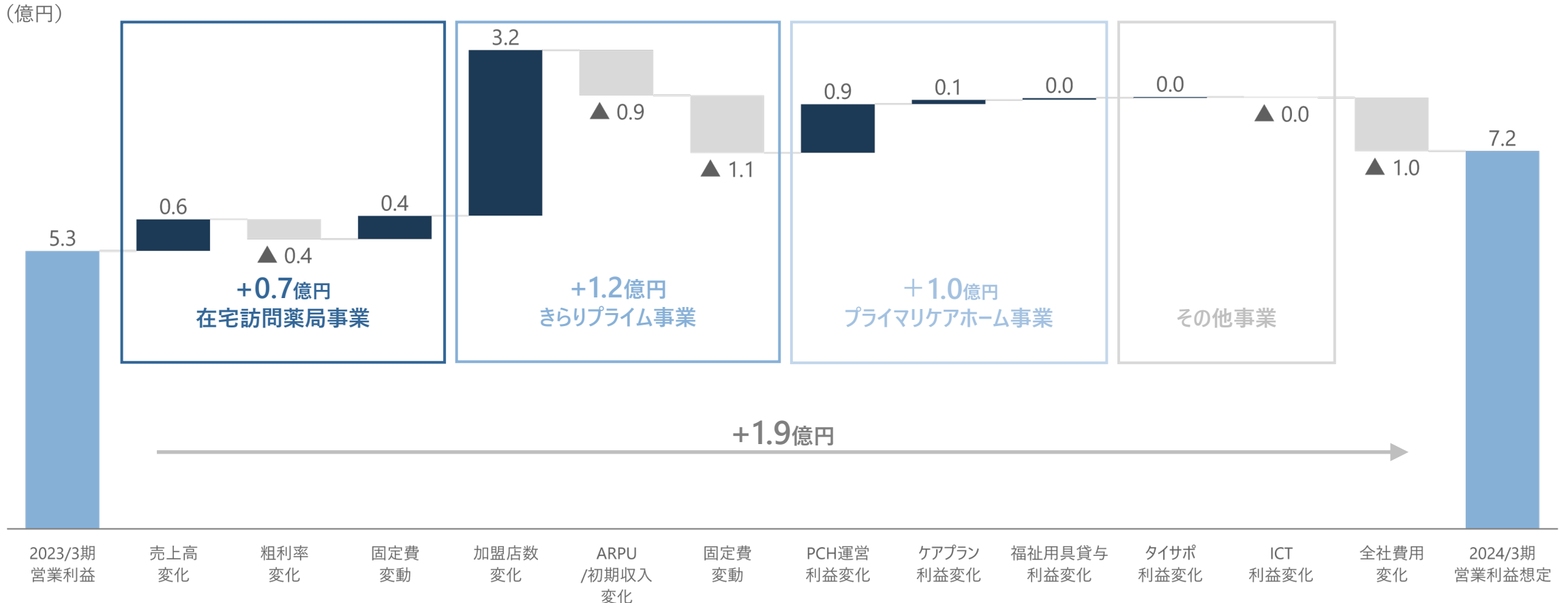


*ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均加盟店舗数

営業利益想定増減要因分析

- 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する構図。きらりプライム事業では加盟店増効果が貢献。期平均ARPUの低下や管理費用増を吸収する見通し。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向上に伴って採算は大きく改善の見通し。この両事業で全社増益分以上を稼ぎ出すと想定
- 在宅訪問薬局事業は出店増に伴う増収効果はあるが、コロナ感染症経口薬の流通拡大などから粗利率は低下となる見通し。

営業利益増減要因



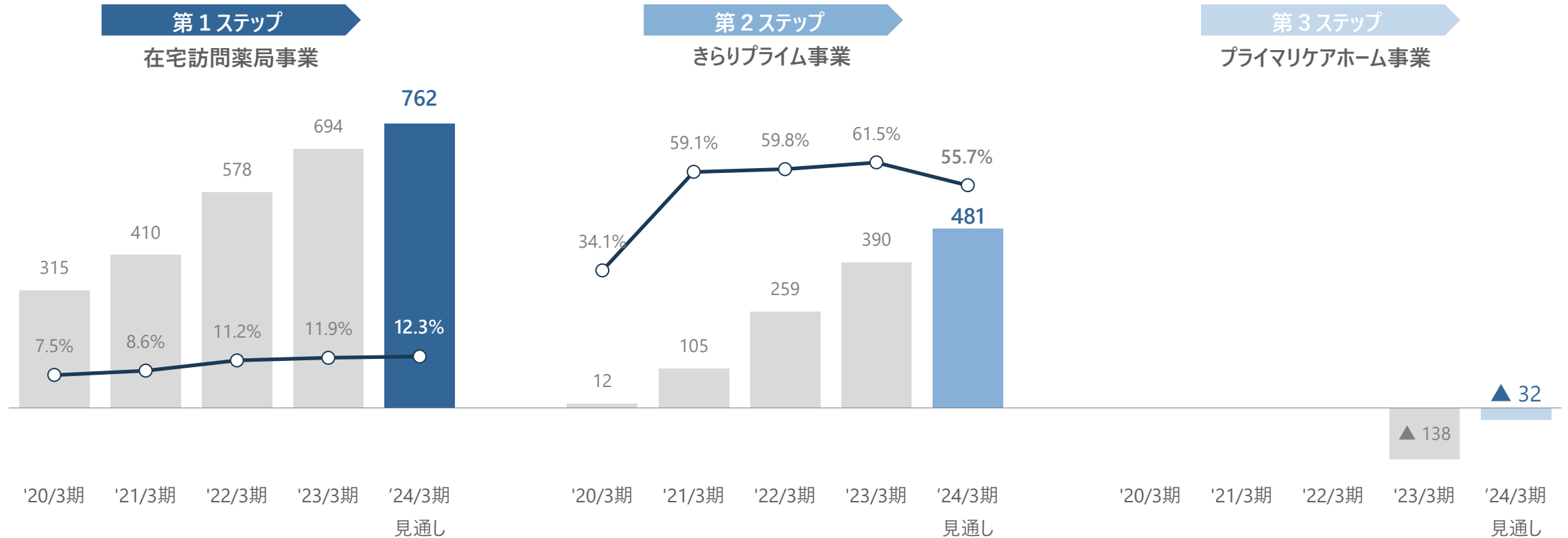
・PCH (プライマリケアホーム)

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、安定成長の継続を想定。順調に出店を進め、利益率を維持しつつ増収基調を維持
- 第2ステップのきらりプライム事業は、28%の増益を見込むが、加盟店獲得と加盟店サポートを優先するためARPUと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、施設運営が売上寄与スタート。損益的にも黒字化が視野に入る段階。業績への本格寄与は2025/3期より

セグメント利益・セグメント利益率

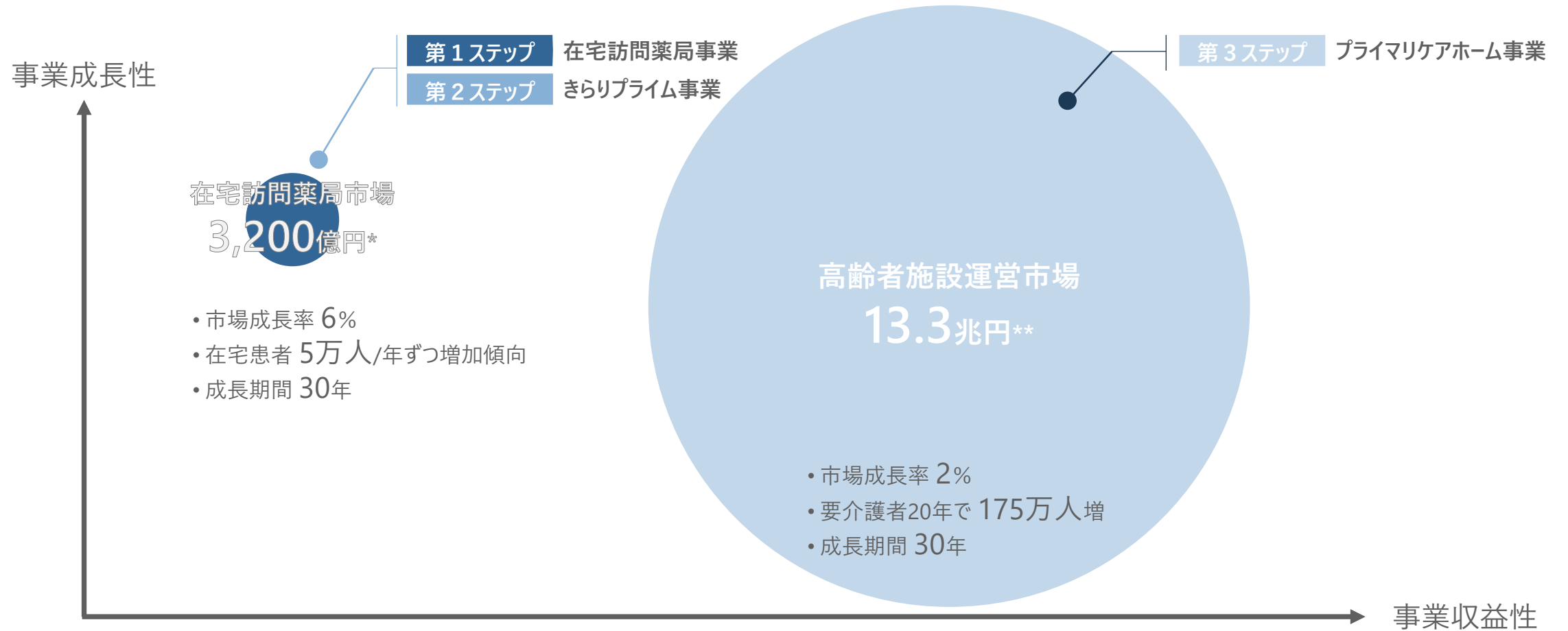
(百万円) (%)



- 01 会社概要・事業内容
- 02 プライマリケアホーム事業の概況
- 03 決算概要 (2024年3月期第1四半期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画**
- 06 サステナビリティ経営 / Appendix

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

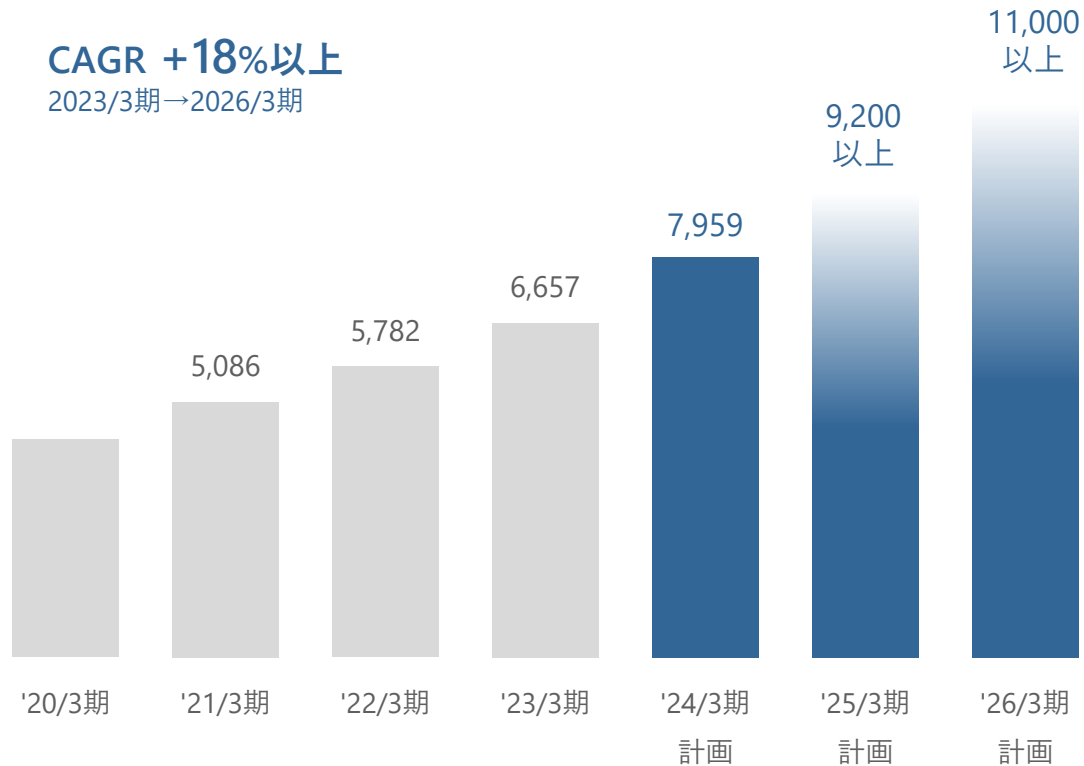
中期成長計画

- 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)

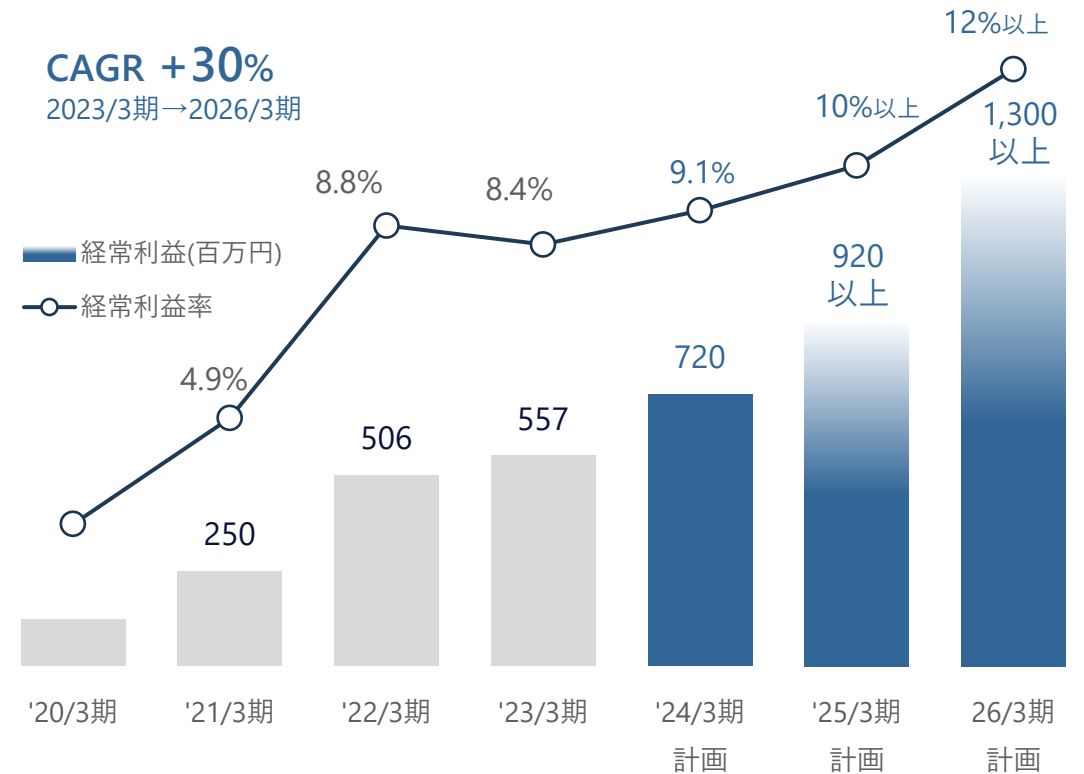
CAGR +18%以上
2023/3期→2026/3期



経常利益・経常利益率

(百万円) (%)

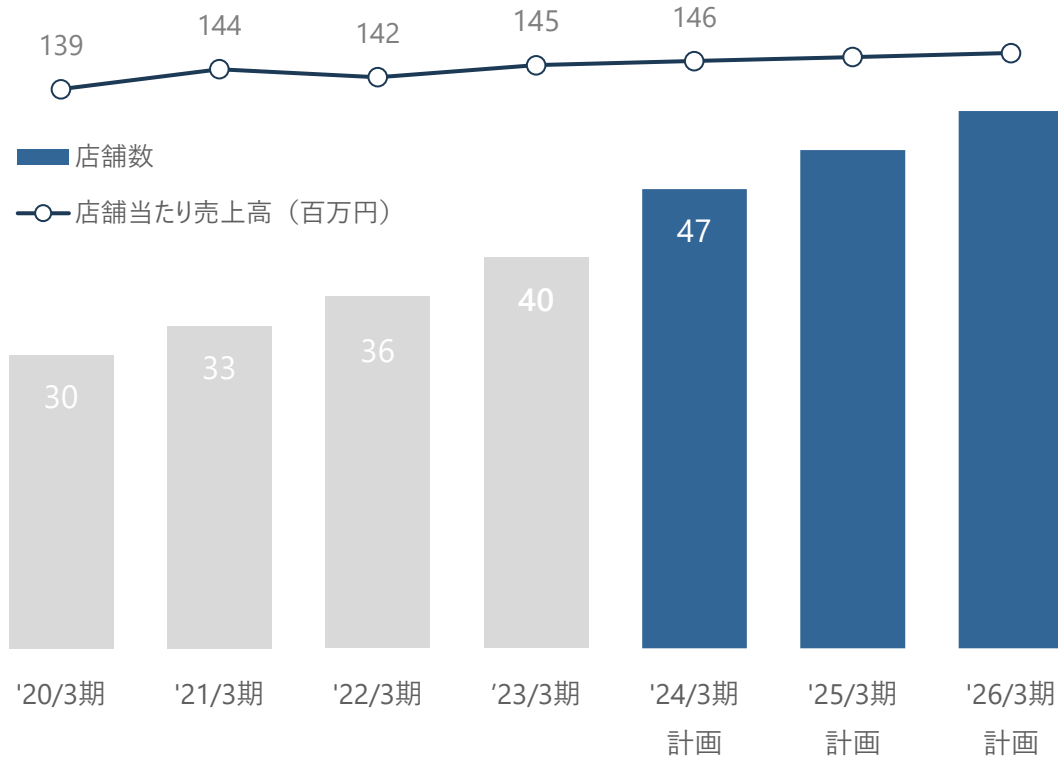
CAGR +30%
2023/3期→2026/3期



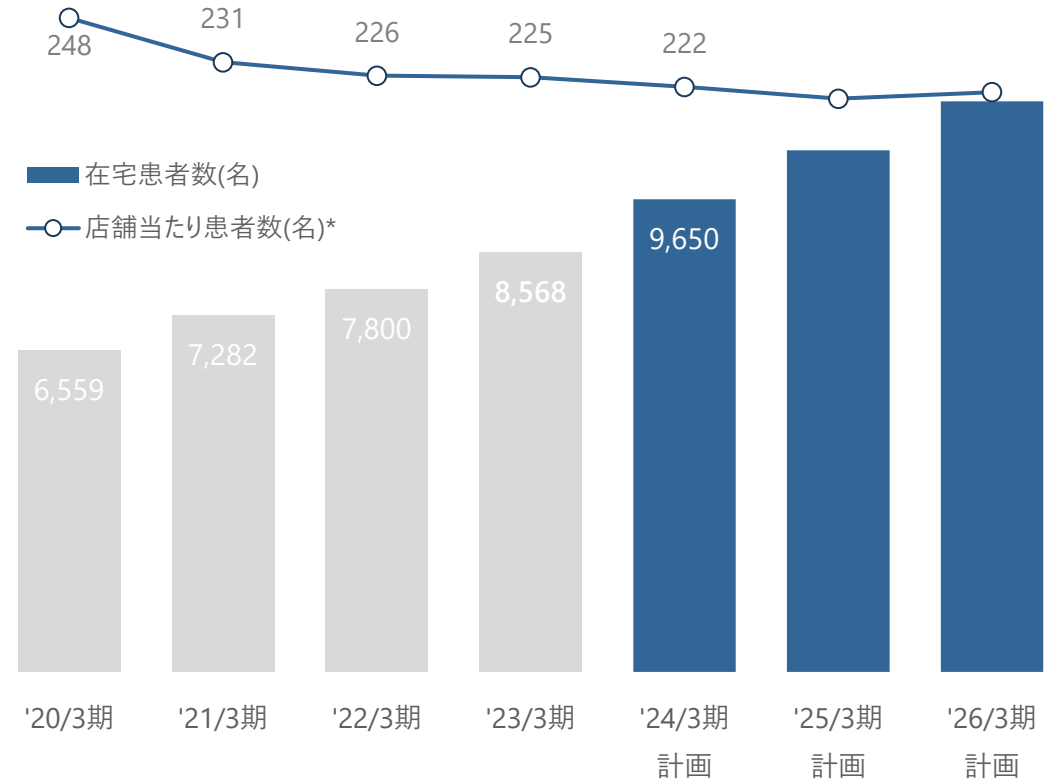
在宅訪問薬局事業戦略（再掲）

- 直営の在宅訪問薬局は、店舗当たり売上高を維持しつつ2026/3期までに2023/3期比4割程度の店舗増加を計画
- 在宅訪問患者数も、店舗拡大に合わせて2026/3期までに同4割程度引上げ。運営効率を考え、店舗当たり患者数は現状の水準を維持
- 高齢者や要介護者の増加と政府の在宅介護施策拡充は追い風ながら、出店地域を見極めながら慎重かつ積極的に展開

在宅訪問薬局店舗数 計画



在宅訪問患者数 計画

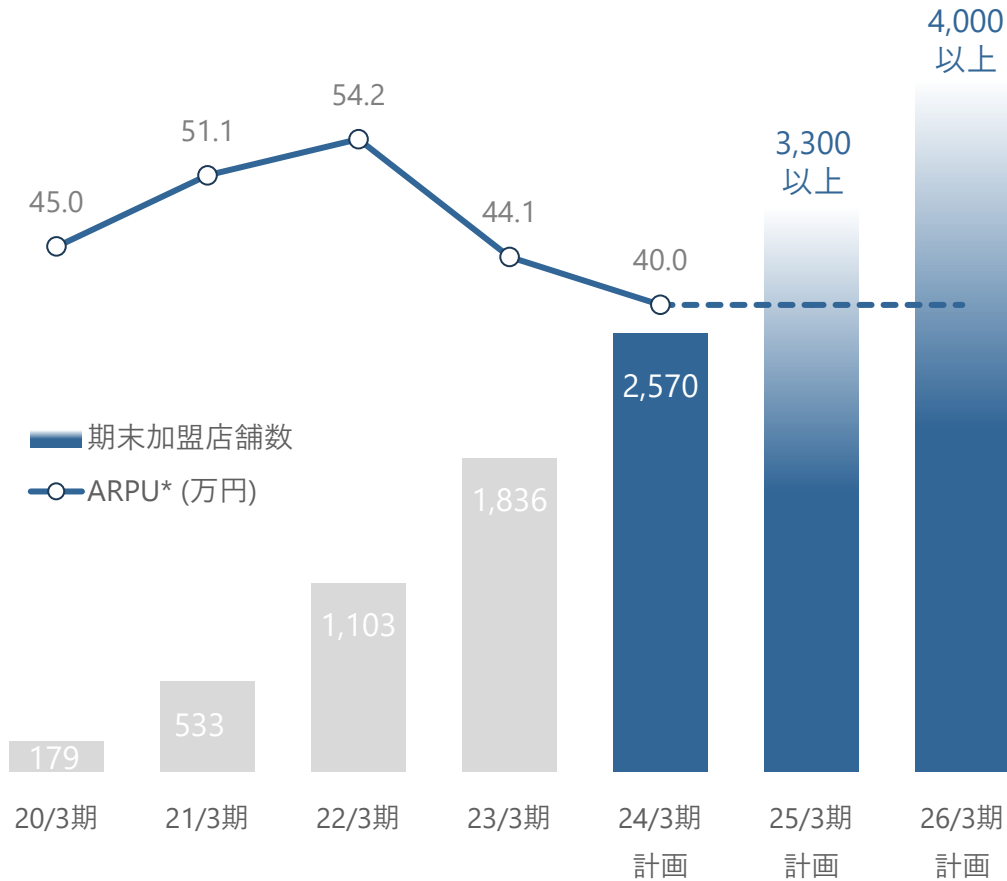


*店舗当たり患者数（名）＝期末在宅患者数÷期首期末平均店舗数

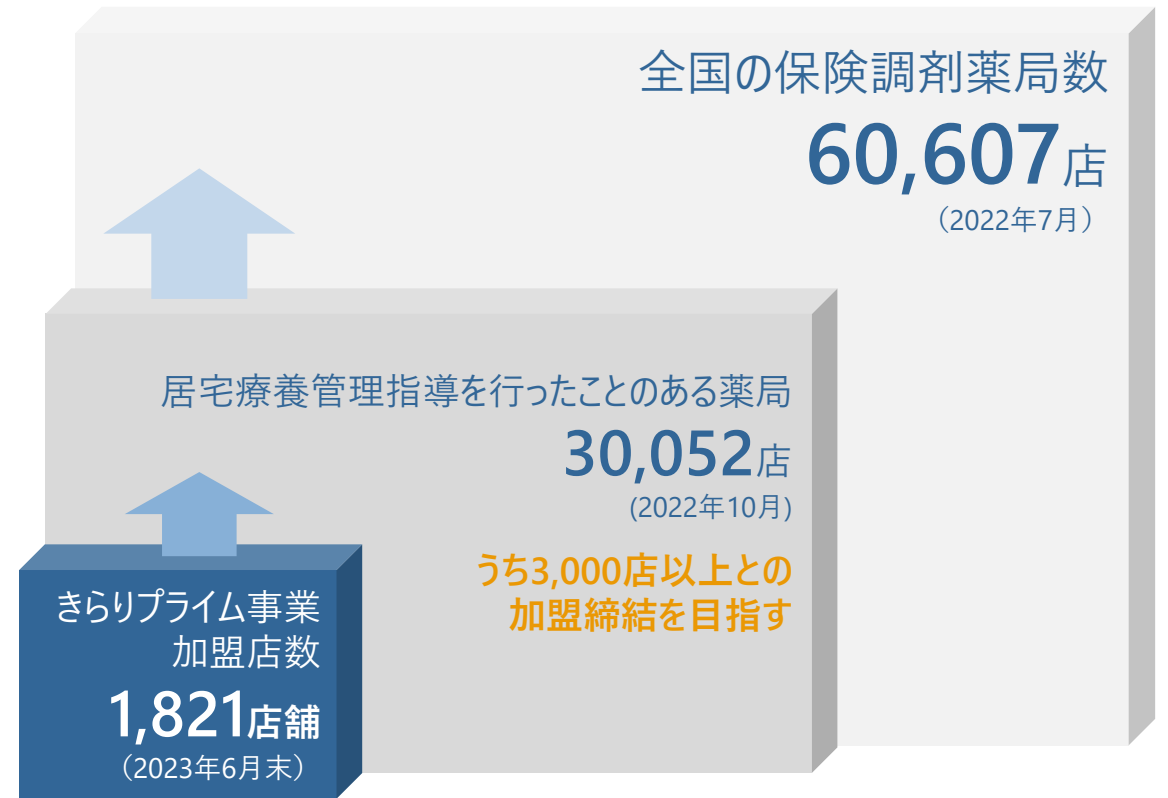
きらりプライム事業戦略（再掲）

- 加盟店舗数は2025/3期までに3,300店以上へ。ターゲットは在宅訪問実績のある約30,000店。このうち、10%超を取り込む計画
- 加盟薬局に対し、より利便性の高いノウハウ及びインフラサービスの提供を推進。ファムケアの積極導入により、薬局の人的負担軽減も加速。高齢化社会において在宅訪問事業の強化は不可避と考える薬局や厳しい経営環境にある中小薬局への訴求を継続

きらりプライム事業 計画



きらりプライム市場規模**



- 01 会社概要・事業内容
- 02 プライマリケアホーム事業の概況
- 03 決算概要 (2024年3月期第1四半期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06** サステナビリティ経営 / Appendix

当社のサステナビリティ経営に対する考え方

HYUGA PRIMARY CARE株式会社は、

「患者さん、利用者さんが24時間365日自宅で安心して療養できる社会インフラを創る」

を経営理念にしております

当社は、この経営理念実現のために、

- I 「地域医療の充実・発展に貢献」
- II 「安心安全な医薬品の提供」
- III 「環境保護・負荷低減」
- IV 「人材の育成・活躍と医療・介護現場の活性化支援」
- V 「ガバナンス強化」

などを進めてまいります

サステナビリティレポート

トップメッセージ

当社は2007年の設立以来、『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。』という企業理念の実現を目指して、在宅訪問薬用事業を中心とし、医療・介護分野において患者様・利用者様をトータルサポートするサービスを提供してまいりました。

ESG経営方針の全体像（1）中長期ビジョンとSDGsへの考え方

中長期ビジョン
当社は、『患者さんが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。』という企業理念を掲げ、『地域包括ケアシステムのプラットフォームとなる』ことを目標に、在宅医療・介護分野で事業展開してまいりました。
今後も事業活動を通じて、医療課題解決に積極的に貢献すべく、社会貢献と企業価値向上の両立を目指してまいります。

SDGsへの考え方
当社は、2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発目標：SDGs」の達成に向けて、事業を通じて社会課題の解決を目指しています。特に当社事業と親和性が高いと考えるのは、次の5つの目標です。

マテリアリティマッピング

現時点で優先度は高くないが、将来的な課題として認識すべき領域
社会からの要請・期待などを把握しながら取り組む領域（重要具身体化）
最優先で取り組むべき領域（重要具身体化・KPI設定）

マテリアリティとSDGs17の目標への貢献

重点課題グループとSDGs17の目標への貢献

重点課題グループ	SDGs 17の目標
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	3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17
II 社会インフラとしての安心安全な医薬品提供	3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17
III 環境保護・負荷低減への対応	7, 12, 13
IV 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, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17
V ガバナンス強化	16, 17

<https://www.hyuga-primary.care/ja/ir/library/sustainabilityreport.html>

マテリアリティの整理

当社では5つの領域において重要と考えられる事項について整理

重点課題グループ	マテリアリティ
I 地域包括ケアシステムのプラットフォームとしての地域医療の充実・発展への貢献	<ol style="list-style-type: none">1. かかりつけ薬局・薬剤師としての地域医療への貢献2. がん緩和をはじめとする地域医療対応の充実による、薬局機能強化3. DX・ITツール活用によるオンライン医療推進4. 地域コミュニティに向けた健康教育、医療・介護情報の提供5. 医薬品の適正使用推進による、社会保障への貢献6. 在宅医療の普及を通じた、医療と介護の両分野の架け橋・地域包括ケアシステムの実装7. きらりプライム事業によって構築したネットワークを活用した地域医療充実への貢献
II 社会インフラとしての安全安心な医薬品提供	<ol style="list-style-type: none">8. 提供する医薬品の品質・安全性の確保、及び適切な管理9. 災害・パンデミックへのレジリエンス強化による、薬局の安定的かつ持続的な運営の実現10. サプライチェーンマネジメント強化による、調達の安定性の確保
III 環境保護・負荷低減への対応	<ol style="list-style-type: none">11. 医薬品をはじめとした廃棄物の削減と、資源利用の効率化12. エネルギー利用の効率化と再生エネルギー利用によるCO2削減
IV 多様な人材の育成・活躍と、医療・介護現場の活性化支援	<ol style="list-style-type: none">13. 多様な働き方の実現による、ワークライフバランス推進14. 働き方にあった活躍の場の提供や労働時間管理15. 従業員の健康と働きがいを増進する職場環境の確立16. 人権尊重とダイバーシティ促進（高齢者雇用の促進 / 女性活躍の推進 / LGBTQの理解促進支援）17. 会社の成長を支える人材の確保18. 成長を促進する人事制度整備19. DX推進による人材の有効活用
V ガバナンス強化	<ol style="list-style-type: none">20. コーポレートガバナンスの持続的な強化21. 透明性の高い情報開示22. 情報セキュリティの強化23. コンプライアンスの遵守

- 01 会社概要・事業内容
- 02 プライマリケアホーム事業の概況
- 03 決算概要 (2024年3月期第1四半期)
- 04 業績予想 (2024年3月期)
- 05 中期成長計画
- 06** サステナビリティ経営 / Appendix

財務ハイライト

		第10期	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期
決算年月		2017年3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
売上高	(千円)	2,197,243	2,884,128	3,410,342	4,331,638	5,086,031	5,782,604	6,657,448
経常利益	(千円)	32,896	58,882	64,181	122,368	250,720	506,182	557,751
当期純利益	(千円)	28,668	13,273	14,197	32,903	97,140	328,454	382,876
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	100,000	104,742	171,915	185,912
発行済株式総数	(株)	10,900	11,074	11,074	11,074	11,369	3,499,100	3,572,000*
純資産額	(千円)	422,454	455,737	469,935	502,838	609,463	1,072,264	1,483,134
総資産額	(千円)	1,246,403	1,472,458	1,658,986	1,771,859	2,015,029	2,531,605	2,914,911
1株当たり純資産額	(円)	129.19	137.18	141.45	151.36	178.69	306.44	207.61**
1株当たり当期純利益	(円)	8.77	4	4.27	9.9	28.99	95.8	53.92**
自己資本比率	(%)	33.9	31.0	28.3	28.4	30.2	42.4	50.9
自己資本利益率	(%)	7.0	3.0	3.1	6.8	17.5	39.1	30.0
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	34,733	351,821	484,597	342,252
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	▲165,236	▲77,591	▲320,255	▲383,393
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	▲6,259	36,641	16,927	▲110,728
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	—	227,416	538,288	719,557	567,688
従業員数（他、平均臨時雇用者数）	(人)	150 (58)	190 (59)	226 (68)	283 (93)	312 (96)	329 (102)	442 (100)

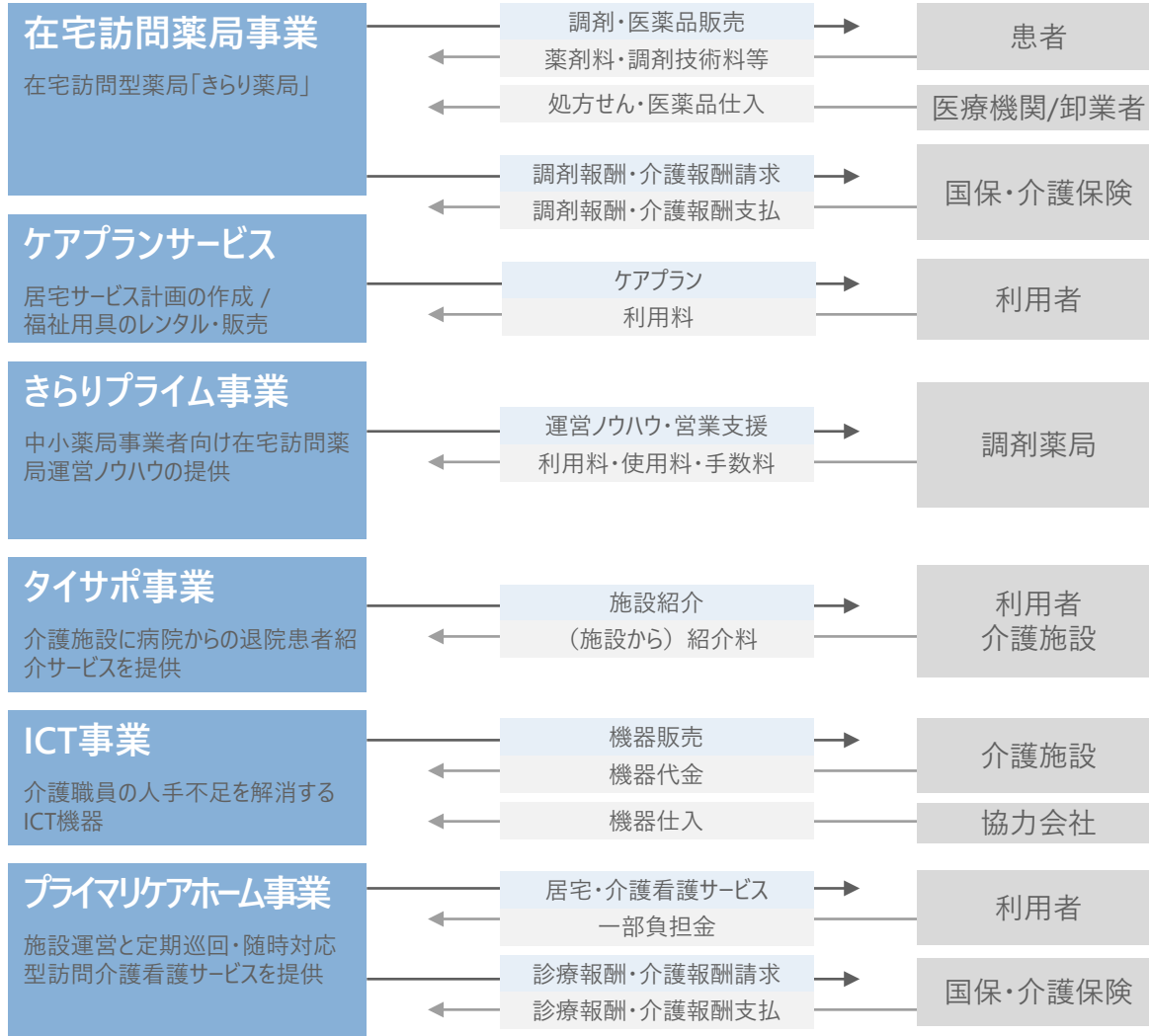
* 当社は2023年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。分割後の発行済株式総数は7,144,000株であります。

** 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。

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



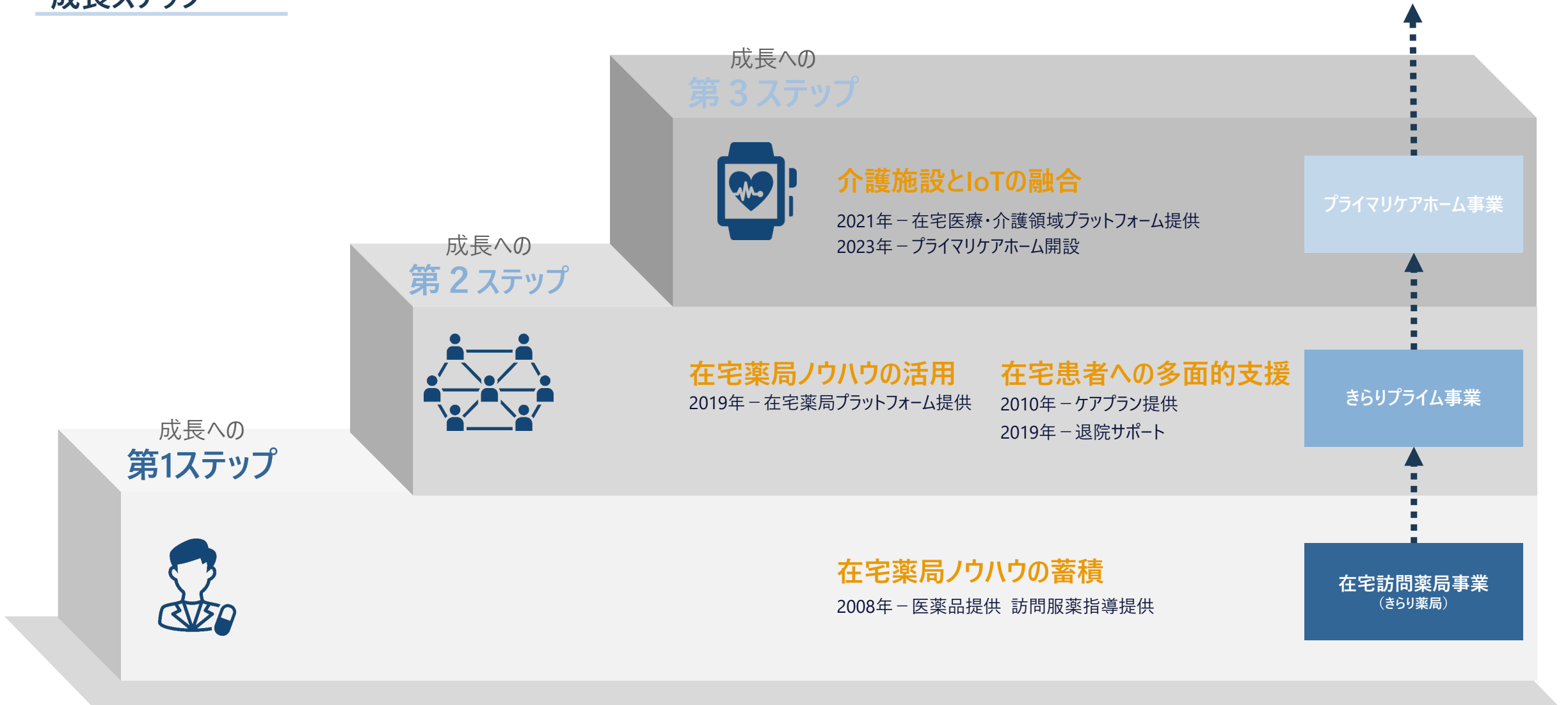
地域包括ケアシステムのプラットフォームとして
患者・顧客にワンストップサービスを提供



成長への第3ステップ強化

成長ステップ

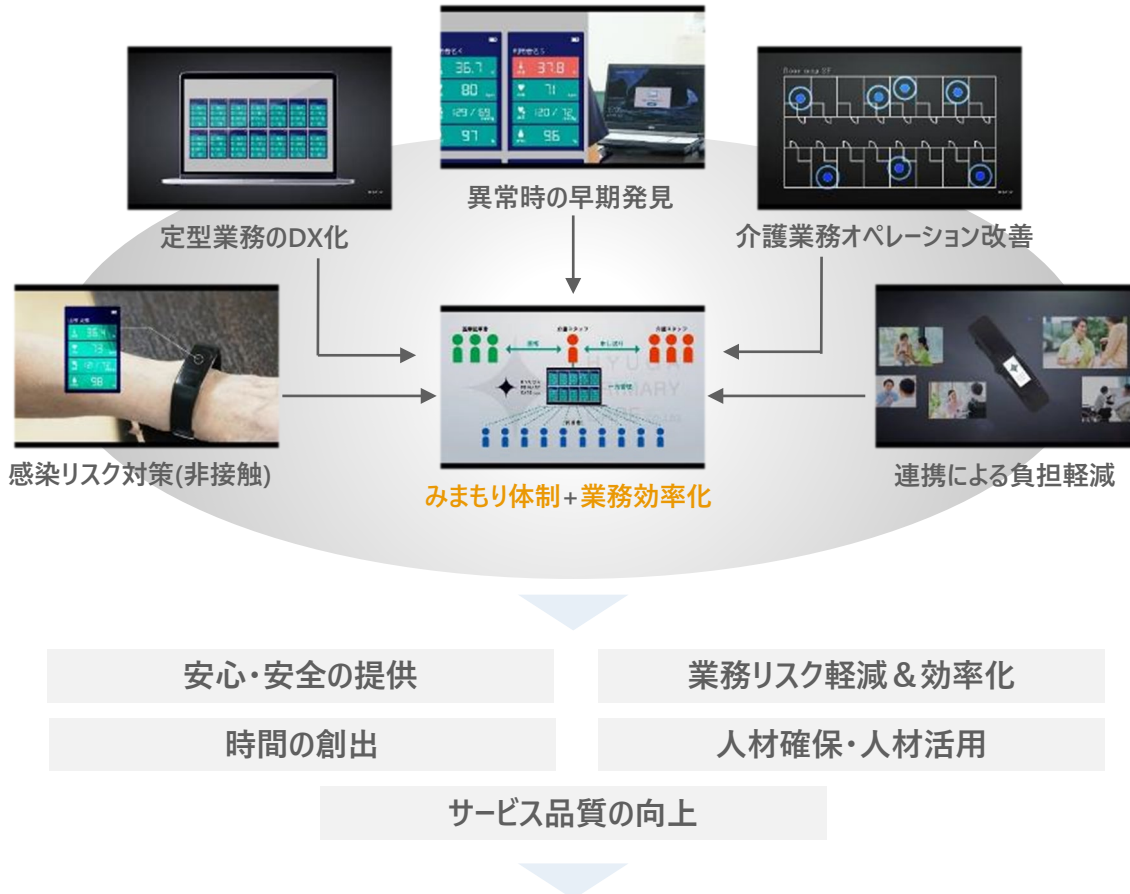
地域包括ケアシステムのプラットフォームを拡充



成長への第3ステップ強化 ICT事業

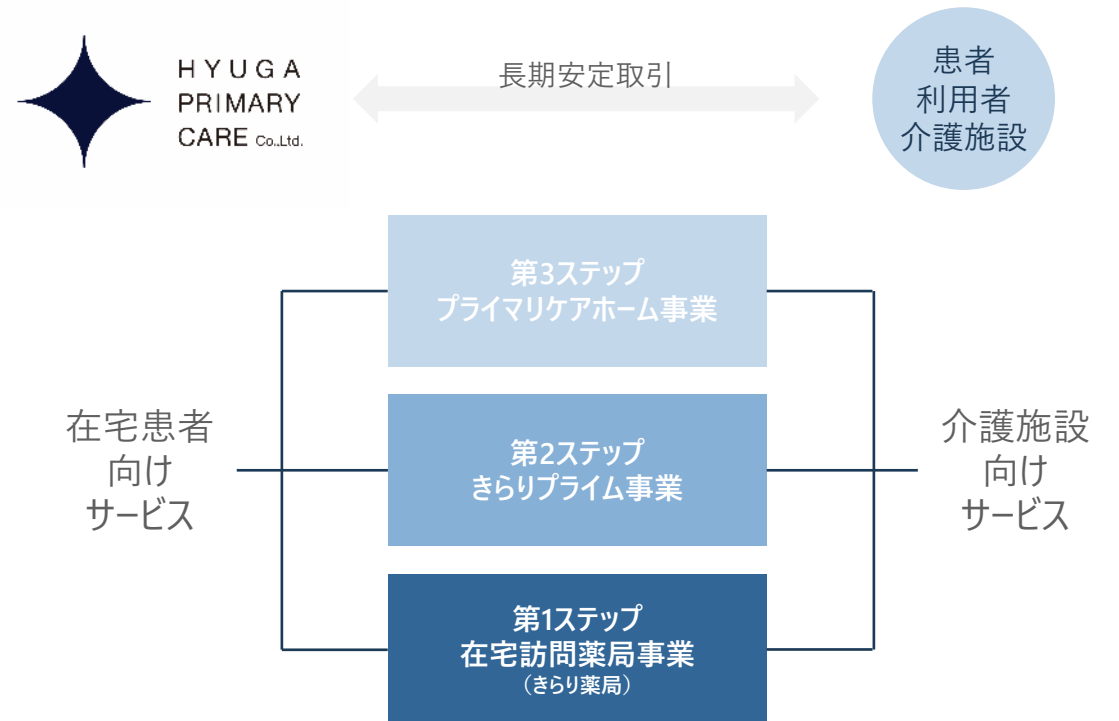
Primary Care Robot®

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

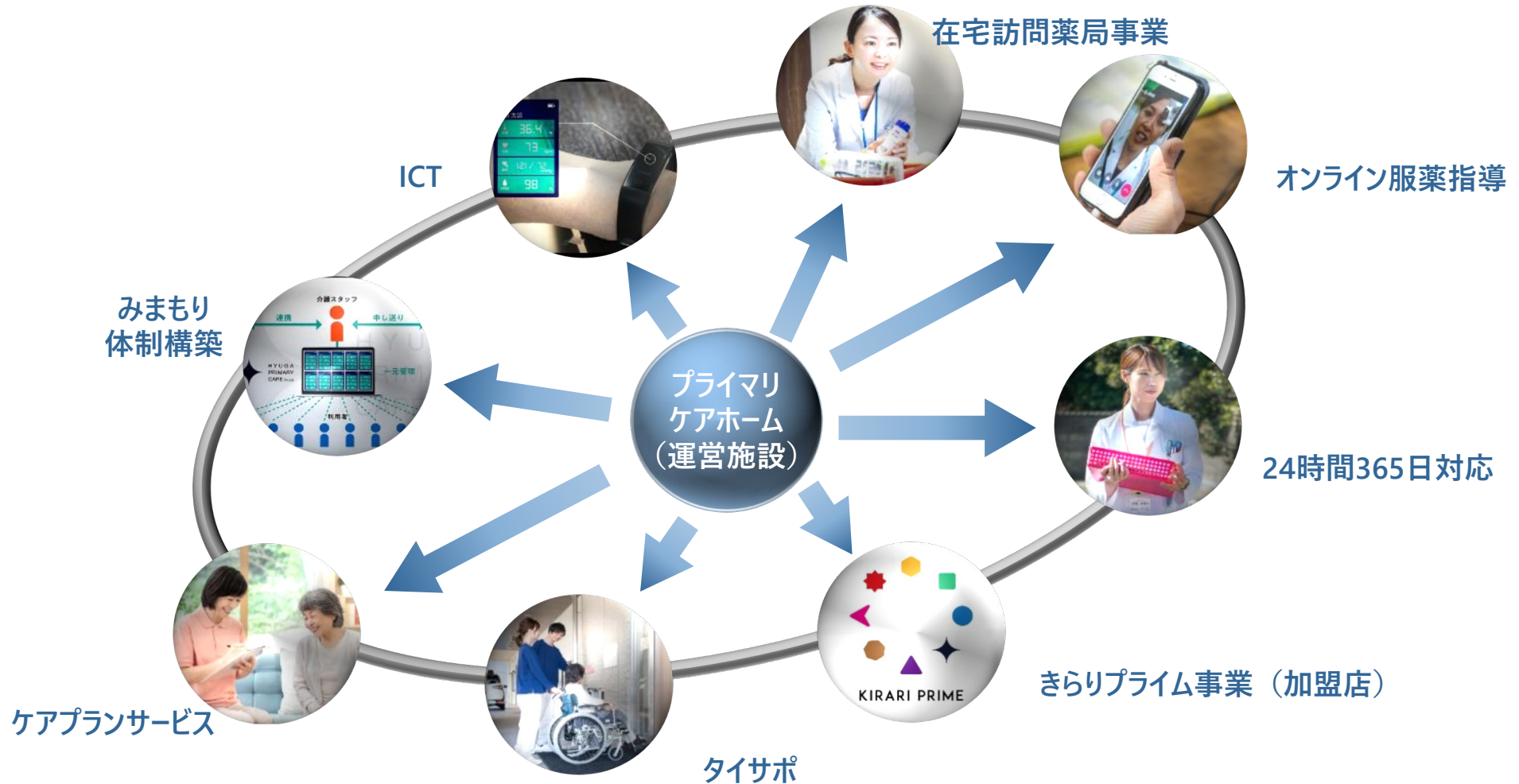
*定期巡回・随時対応型訪問介護看護サービスとは...

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、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



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

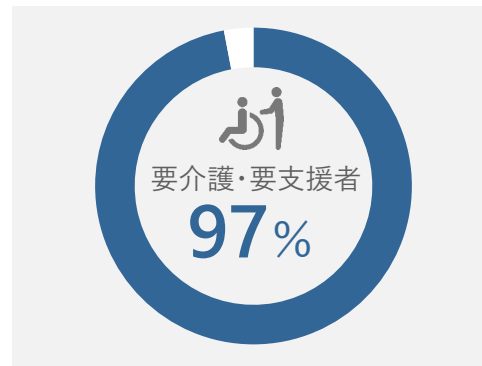
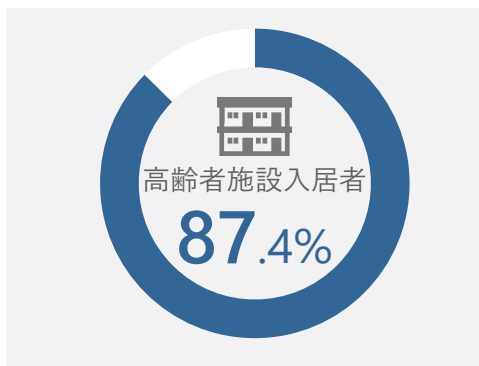
患者が24時間365日、
自宅で「安心」して療養できる社会インフラの一つ

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)



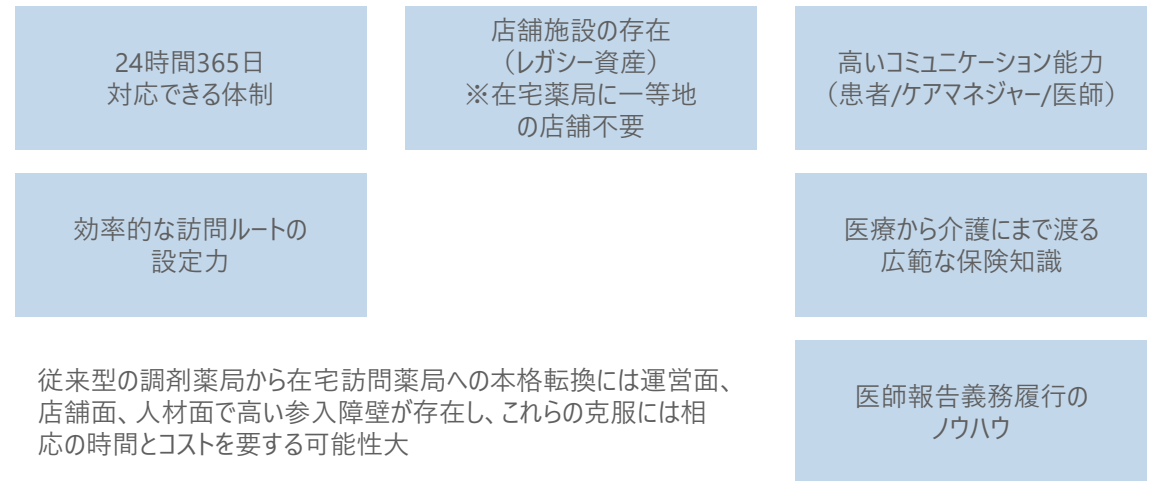
高い参入障壁

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

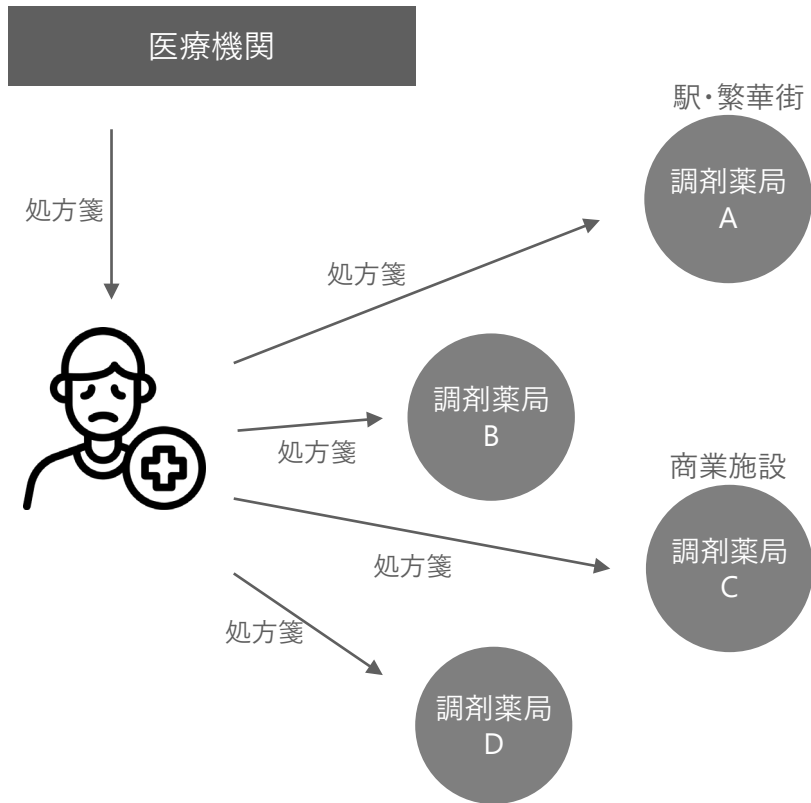


在宅訪問薬局事業（2）出店の狙いと立地

門前薬局

「外来患者自身が薬局を訪問」

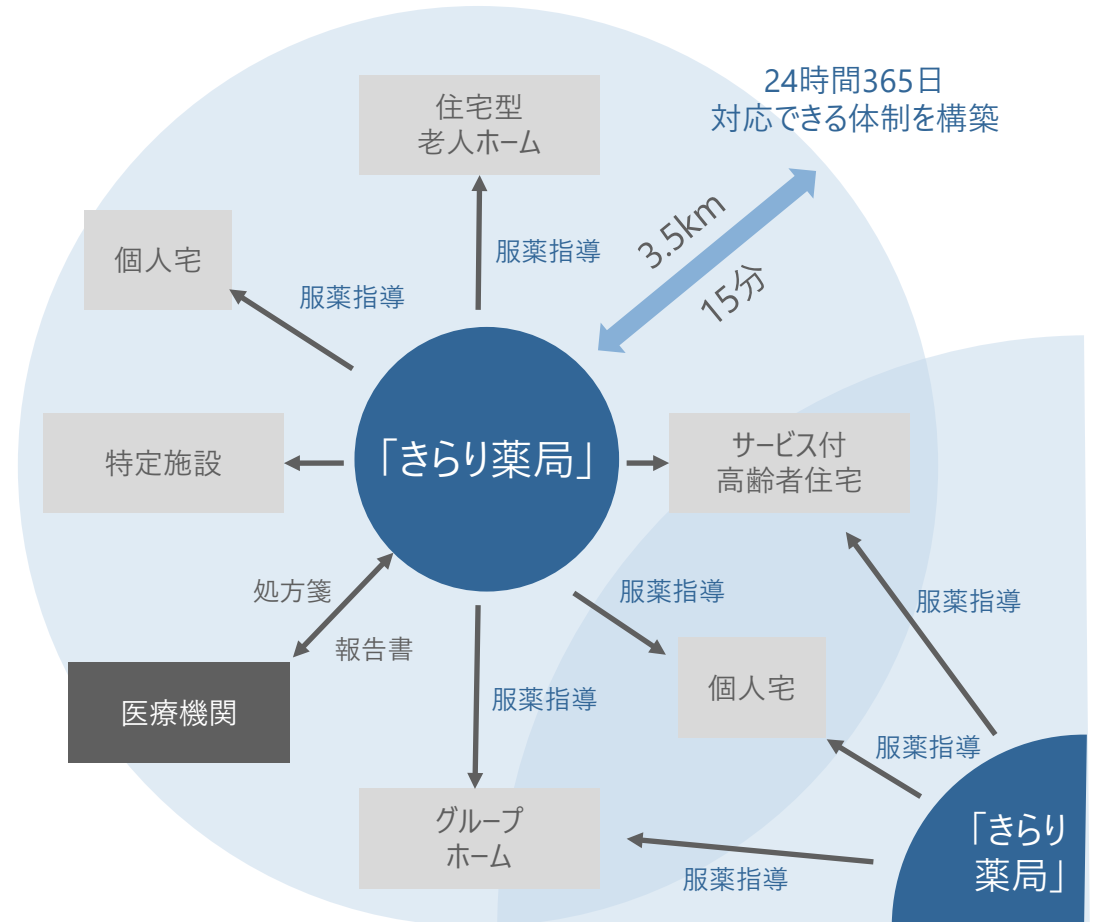
- 外来患者の来店が期待できる医療機関近辺に出店
- そのため、競合薬局と立地近接のケース多い
- 立地が重要なため、出店コストは高くなる傾向



在宅訪問
薬局

「患者と契約締結後、薬剤師が訪問」

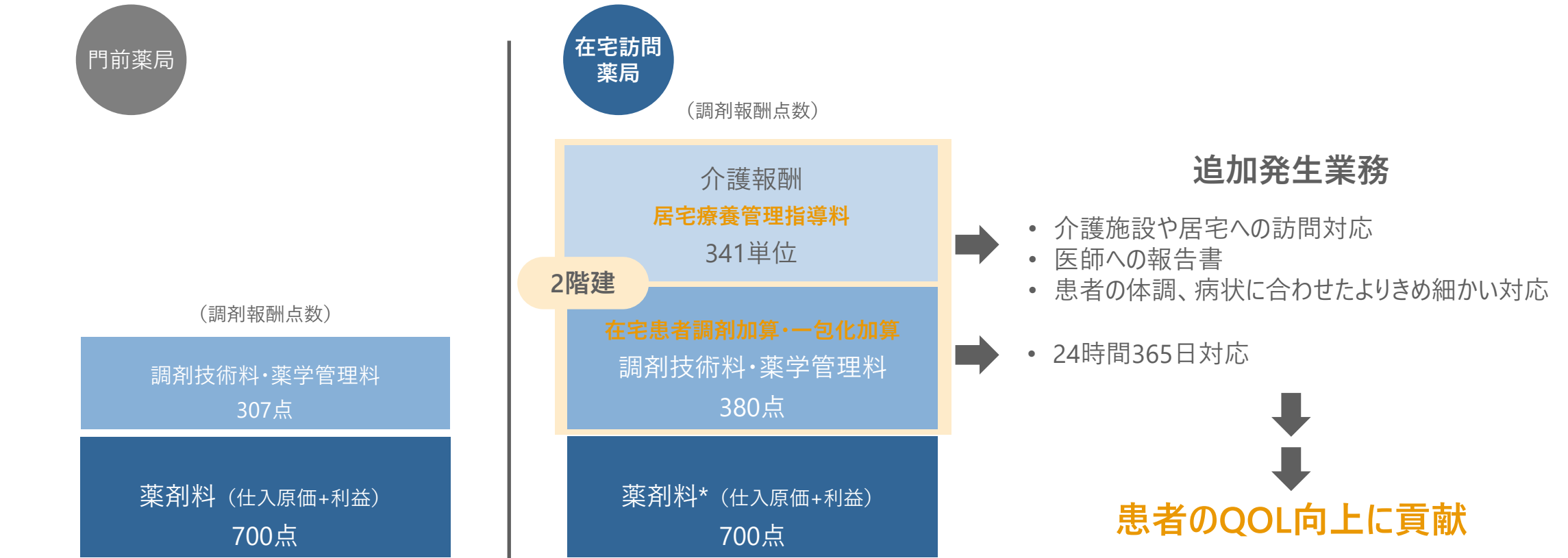
- 出店要件は特になし
- **通院困難な高齢者施設入居者との長期的提携が可能**
- 半径3.5kmのドミナント方式追求で訪問効率改善



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



*外来患者より処方する薬剤の種類が多く、処方せん1枚当たりの薬剤料も高い傾向

『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】

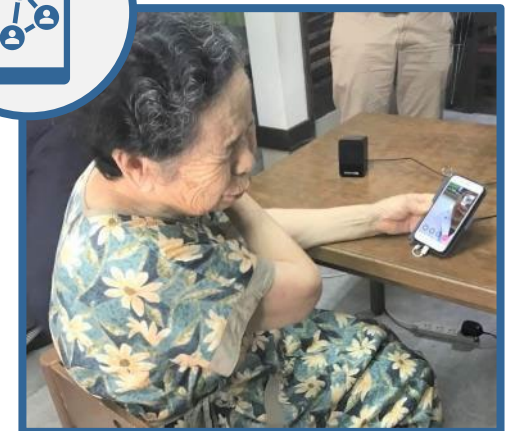
b 医療提供体制におけるオンライン診療の果たす役割を明確にし、オンライン診療の適正な実施、国民の医療へのアクセスの向上等を図るとともに、国民、医療関係者双方のオンライン診療への理解が進み、地域において、オンライン診療が幅広く適正に実施されるよう、オンライン診療の更なる活用に向けた基本方針を策定し、地域の医療関係者や関係学会の協力を得て、オンライン診療活用の好事例の展開を進める

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」



きりり薬局 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）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



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



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



介護施設側とは新規取引開始の際など随時打合せが発生。
相手の要望を聞きながらも折衝力・営業力が必要となる

きらりプライム事業

ビジネスモデル・料金システム

きらりプライム事業売り上げに占める

サブスクリプション・リカーリング売上高比率 90%

(2022年3月期)

基本料金

(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』

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

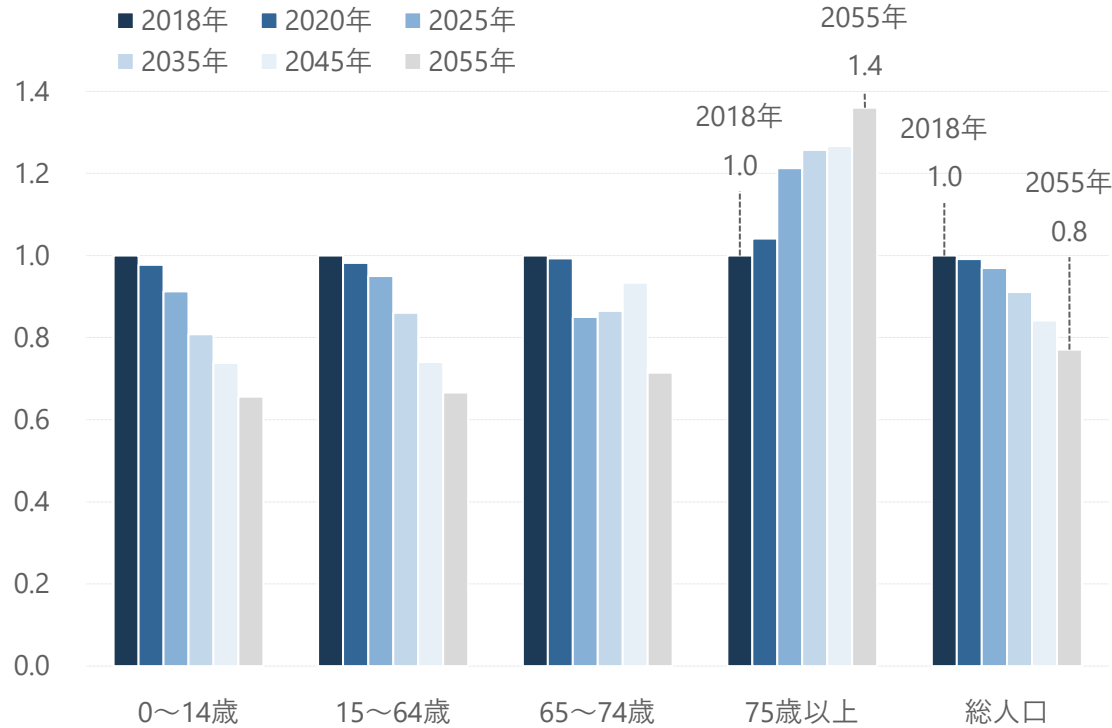
- 今後より増加すると予想される在宅患者数に対し、本質的な在宅調剤機能を提供可能なネットワークづくりと医療と介護をシームレスに連携させる機能づくりが急務
- 安心・安全で質が高く効果的・効率的な医療・介護サービスを提供する上で、患者の薬物療法に関しても、有効で安全な薬物療法を切れ目なく継続的に受けられるようにすることが必要

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

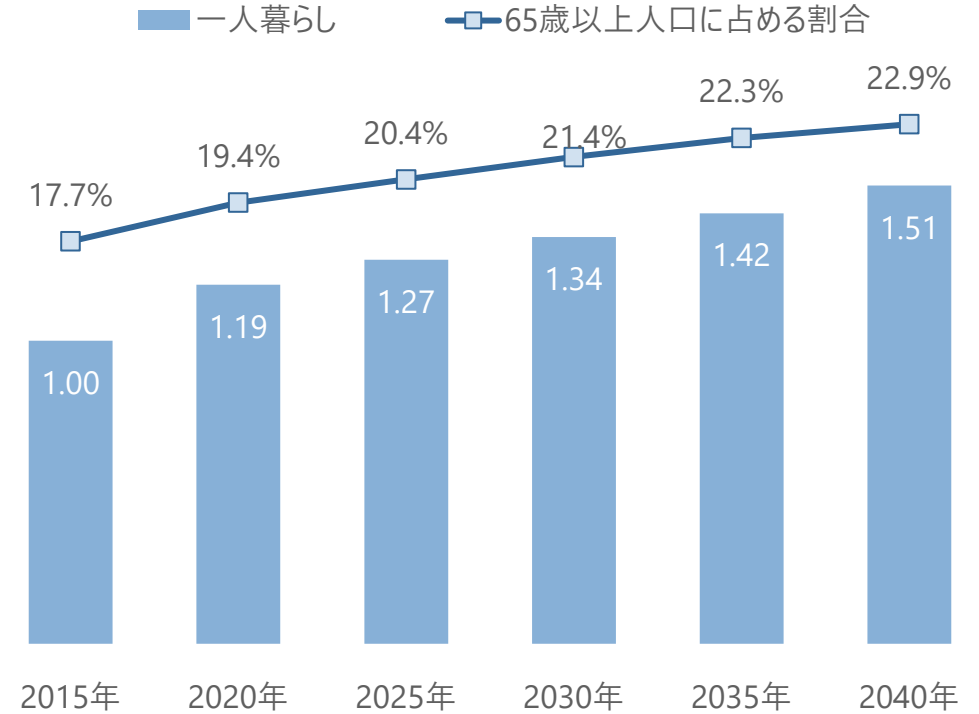
(2018年 = 1)



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)

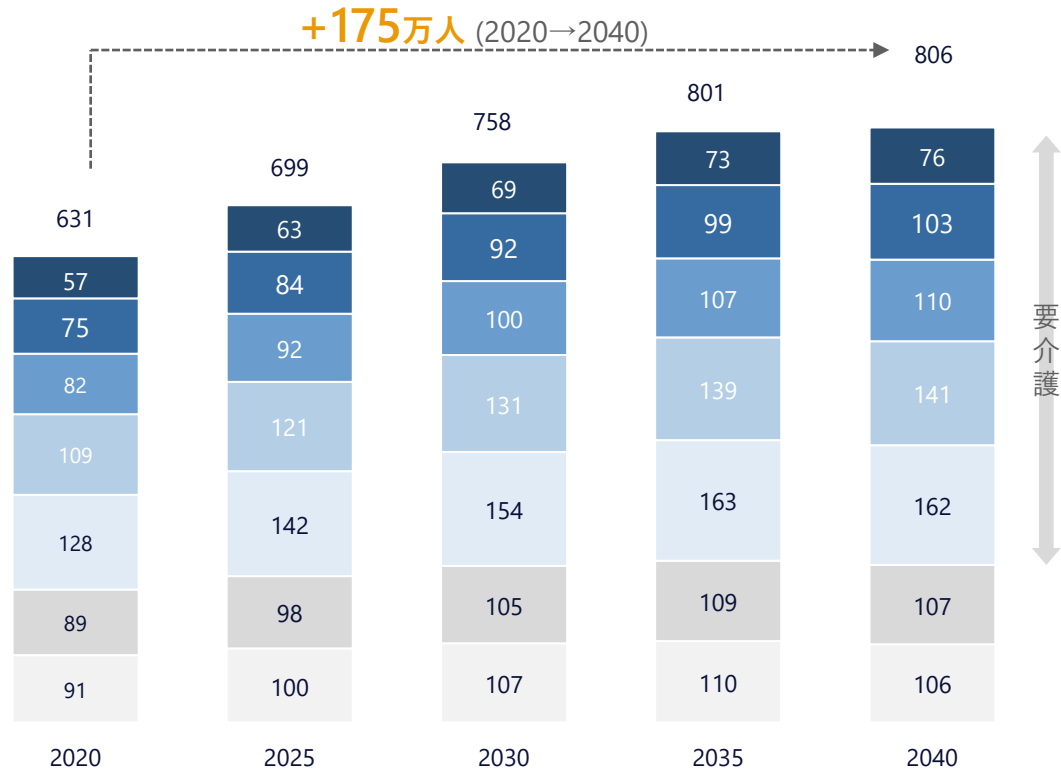
出所：内閣府「令和2年版高齢社会白書」

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)

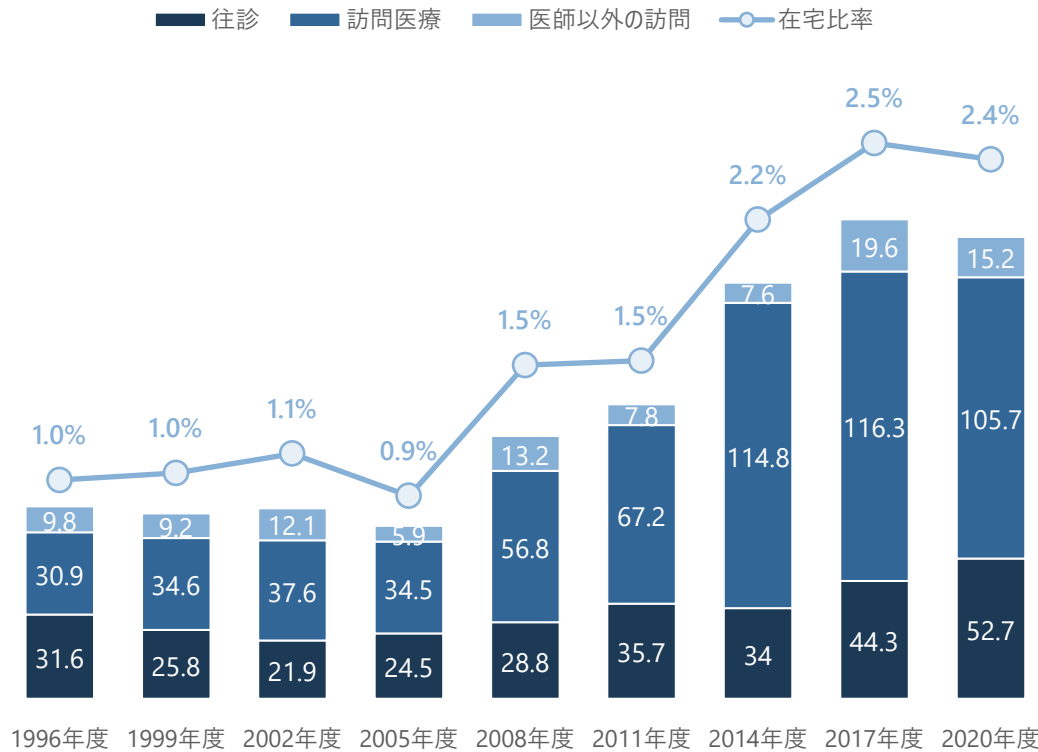
認定区分	増加率	増加数
要介護5	33%	19万人
要介護4	37%	28万人
要介護3	34%	28万人
要介護2	29%	32万人
要介護1	27%	34万人
要支援2	20%	18万人
要支援1	16%	15万人
合計	28%	175万人

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

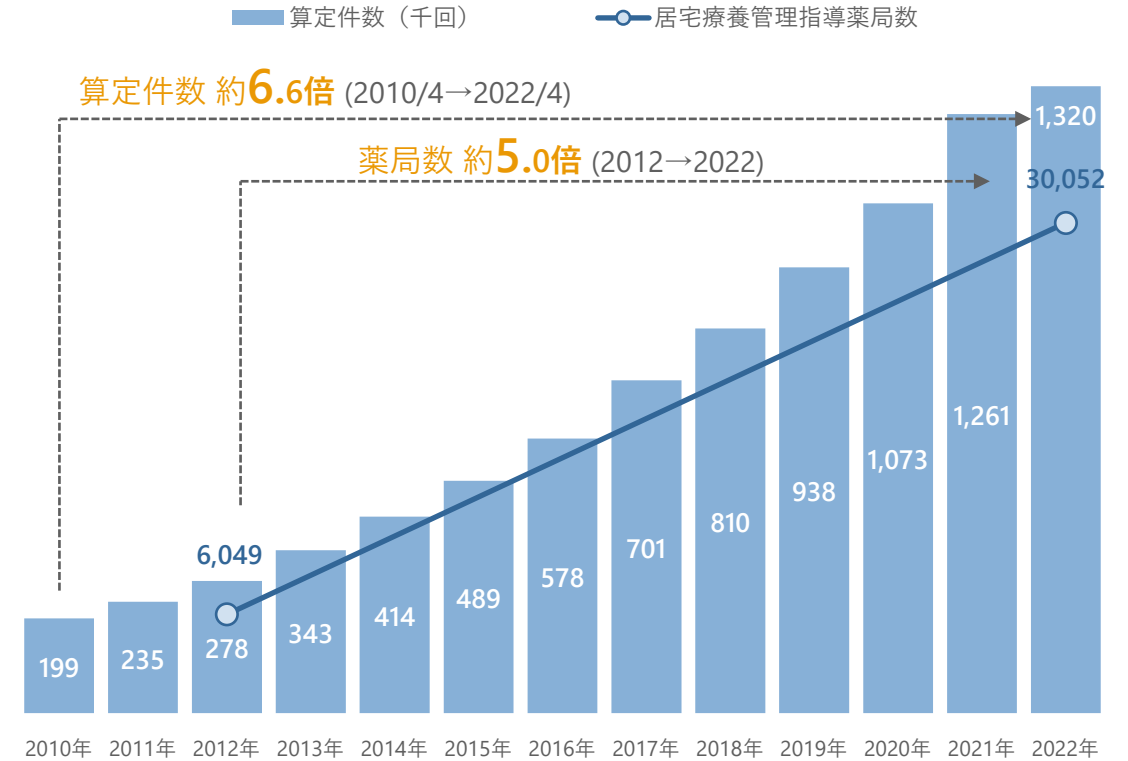
在宅患者数・ 全患者に占める在宅患者比率

(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)



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。

2024年3月期第1四半期決算説明資料

HYUGA PRIMARY CARE株式会社

2023年8月