

HYUGA PRIMARY CARE

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

2021年12月 証券コード：7133

- 1 会社概要
 - 2 事業環境
 - 3 事業内容と強み・特徴
 - [1] 在宅訪問薬局事業
 - [2] きらりプライム事業
 - [3] タイサポ事業
 - [4] ケアプラン事業
 - [5] ICT事業
 - 4 中期展望と成長戦略
- Appendix

1 会社概要

会社概要

社名	HYUGA PRIMARY CARE株式会社（英語名 HYUGA PRIMARY CARE Co.,Ltd.）		
代表者	代表取締役 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 取締役事業本部長 取締役事業開発本部長 取締役管理本部長	黒木 哲史 城尾 浩平 山崎 武夫 大西 智明	取締役(社外) 常勤監査役 監査役(社外) 監査役(社外) 小川 真二郎 松井 節夫 武井 孝太 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 / ケアプラン事業 / タイサポ事業 / ICT事業		



HYUGA
PRIMARY
CARE Co.,Ltd.

わたし達の理念

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

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

地域包括ケアシステムの総合プラットフォーム

◆ HYUGA PRIMARY CARE Co.,Ltd.



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

◆ HYUGA PRIMARY CARE Co.,Ltd.

2 事業環境

1

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

2

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

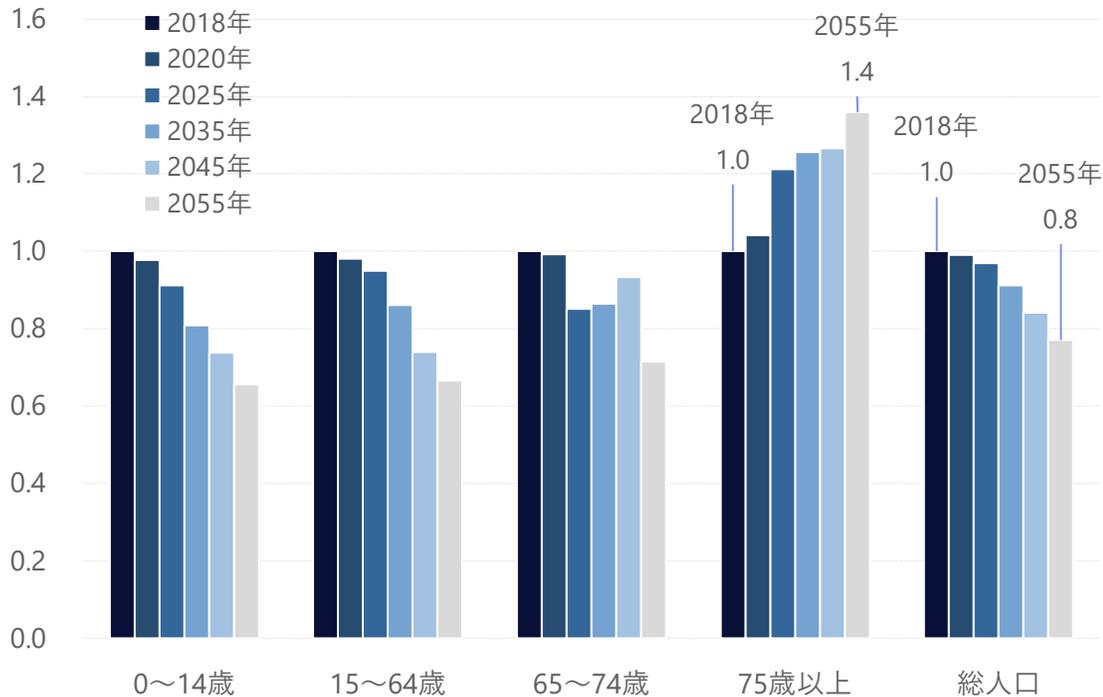
安心・安全で質が高く効果的・効率的な医療・介護サービスを提供する上で、患者の薬物療法に関しても、有効で安全な薬物療法を切れ目なく継続的に受けられるようにすることが必要

事業環境（1）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

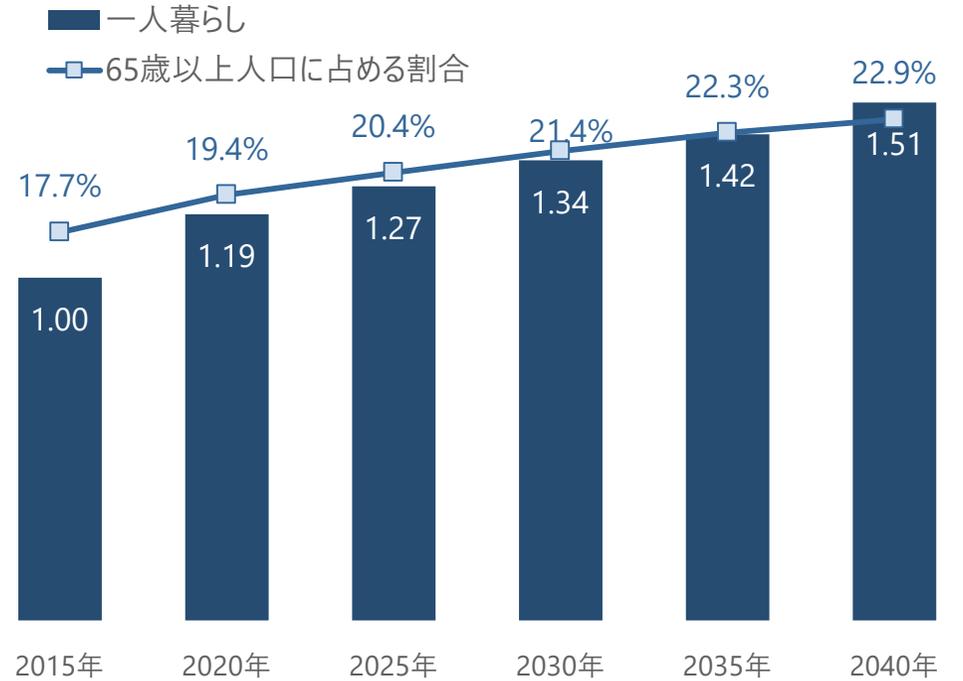
年代別人口の変化
 (2018年=1)

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



高齢者単独世帯数*
 (2015年=1)

高齢者単独世帯数
 2015年 593万世帯 → 2040年 896万世帯

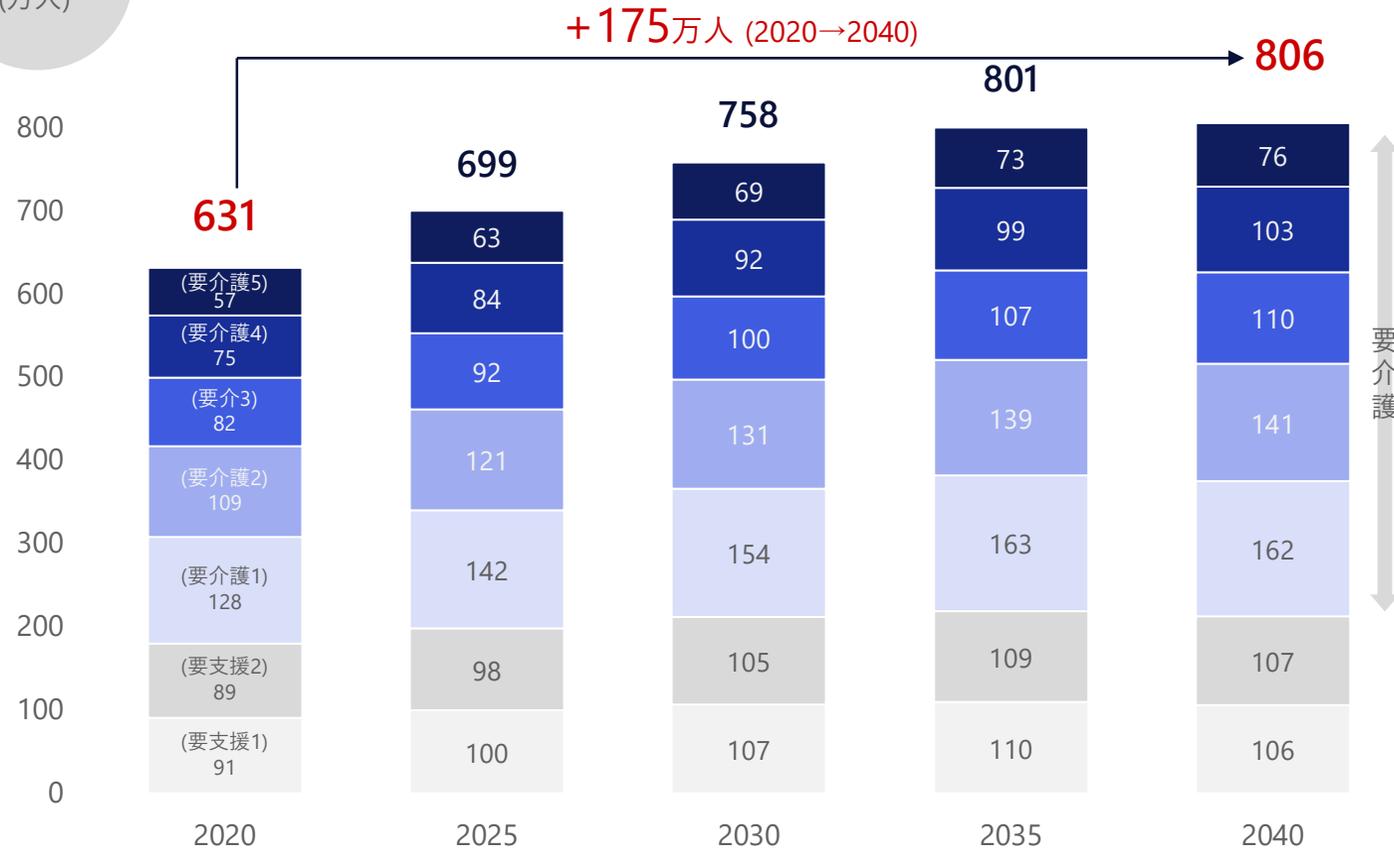


*65歳以上で一人暮らしの世帯

事業環境（2）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とくに、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)

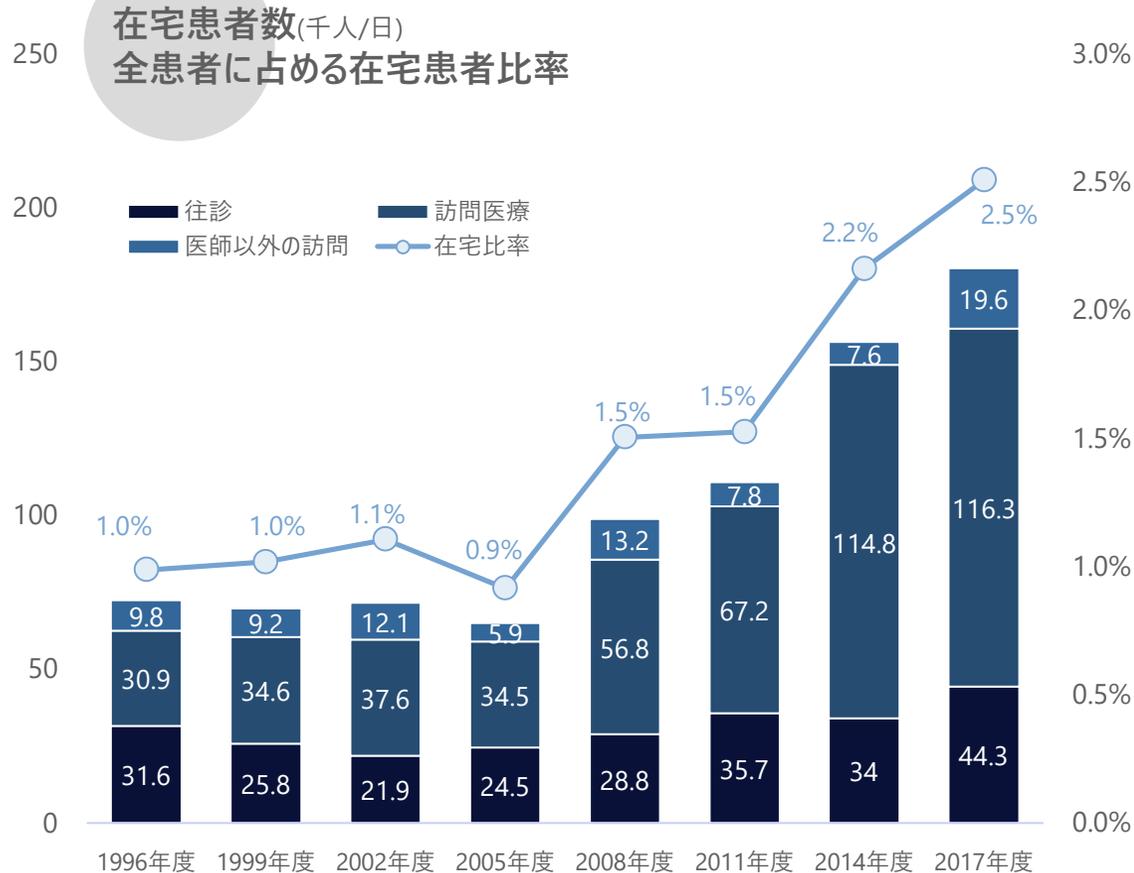


認定区分別 増加率・増加数
(2020年→2040年)

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（3）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、2017年時点で18万人/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。2017年時点で2.5%に上昇

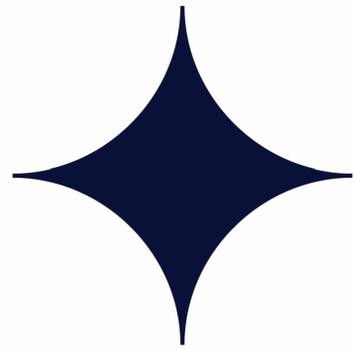


居宅療養管理指導（患者とのかかりつけ薬局契約）を行う薬局数
薬局の居宅療養管理指導費算定件数(千回・各年4月)



3 事業内容と強み・特徴

5つの事業展開



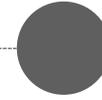
HYUGA
PRIMARY
CARE Co.,Ltd.

【B to C 領域】



在宅訪問薬局事業

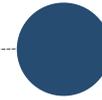
- ・ 在宅訪問型薬局 「きらり薬局」



ケアプラン事業

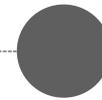
- ・ 居宅サービス計画の作成
- ・ 福祉用具のレンタル・販売

【B to B 領域】



きらりプライム事業

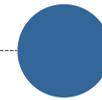
- ・ 中小薬局事業者向け在宅訪問薬局運営ノウハウの提供



タイサポ事業

- ・ 介護施設に病院からの退院患者紹介サービスを提供

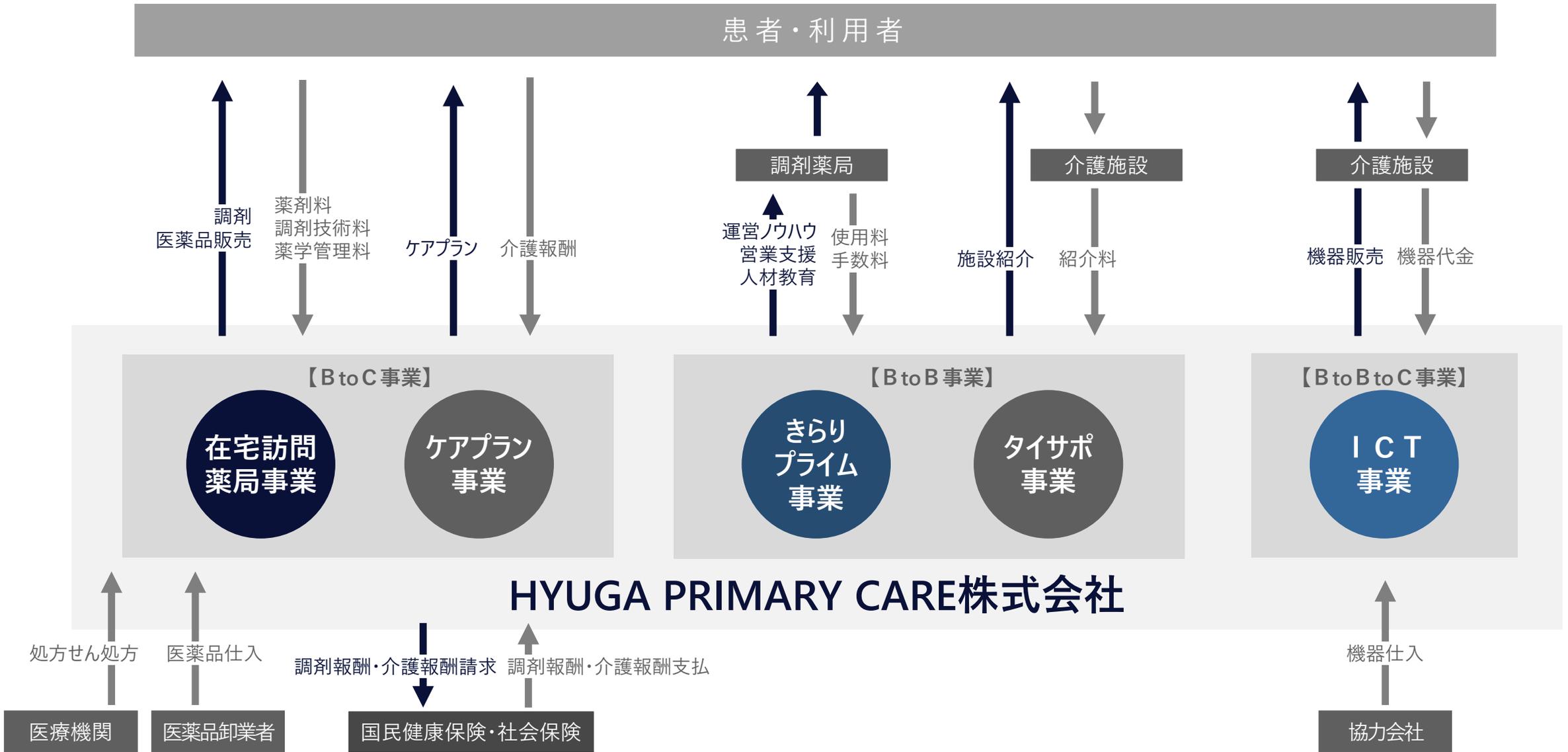
【B to B to C 領域】



ICT事業

- ・ 介護職員の人手不足を解消するロボット

ビジネスフロー

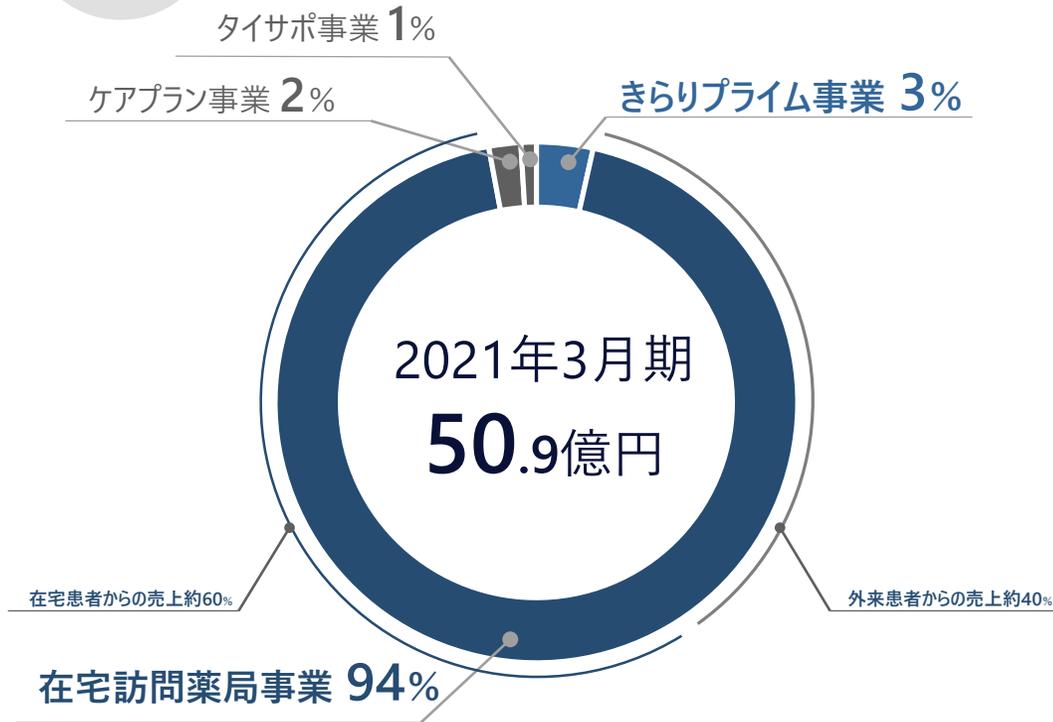


事業内容

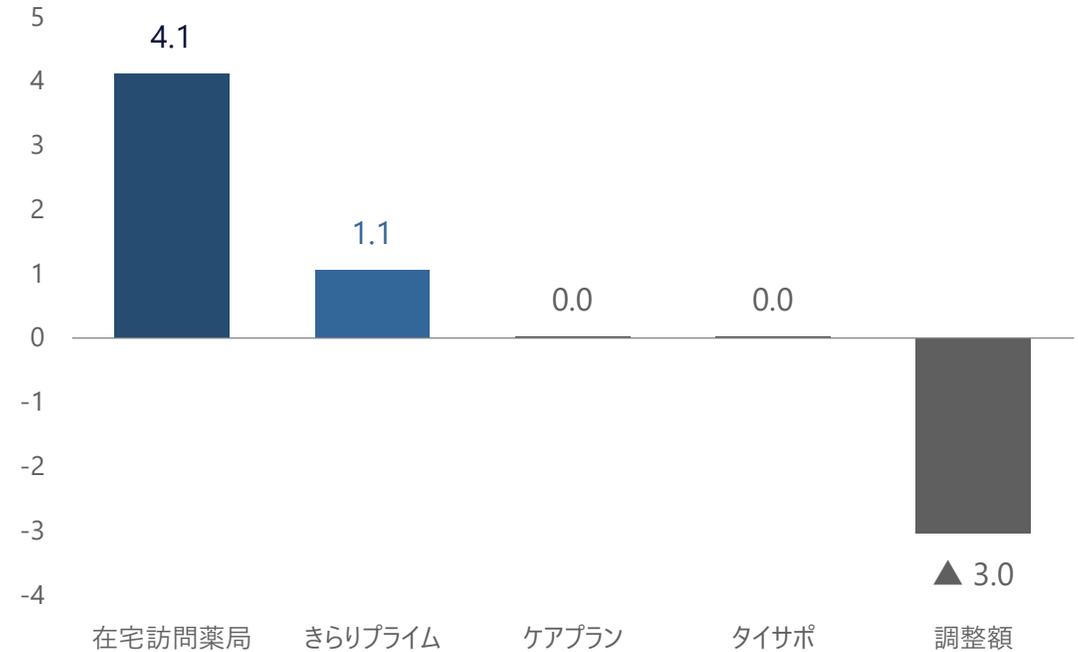
現在は成長の第1ステップとして全国に35店舗（2021/9月末現在）展開する在宅訪問薬局事業「きらり薬局」が売上の大半を占める

一方、営業利益は在宅訪問薬局事業に加え、第2ステップを担うきらりプライム事業が貢献を開始。この2事業でほぼ全社利益を稼ぎ出す在宅薬局のノウハウを活用したきらりプライム事業は売上比率こそ低いものの、調整前全社利益の21%を占める収益力

売上高構成

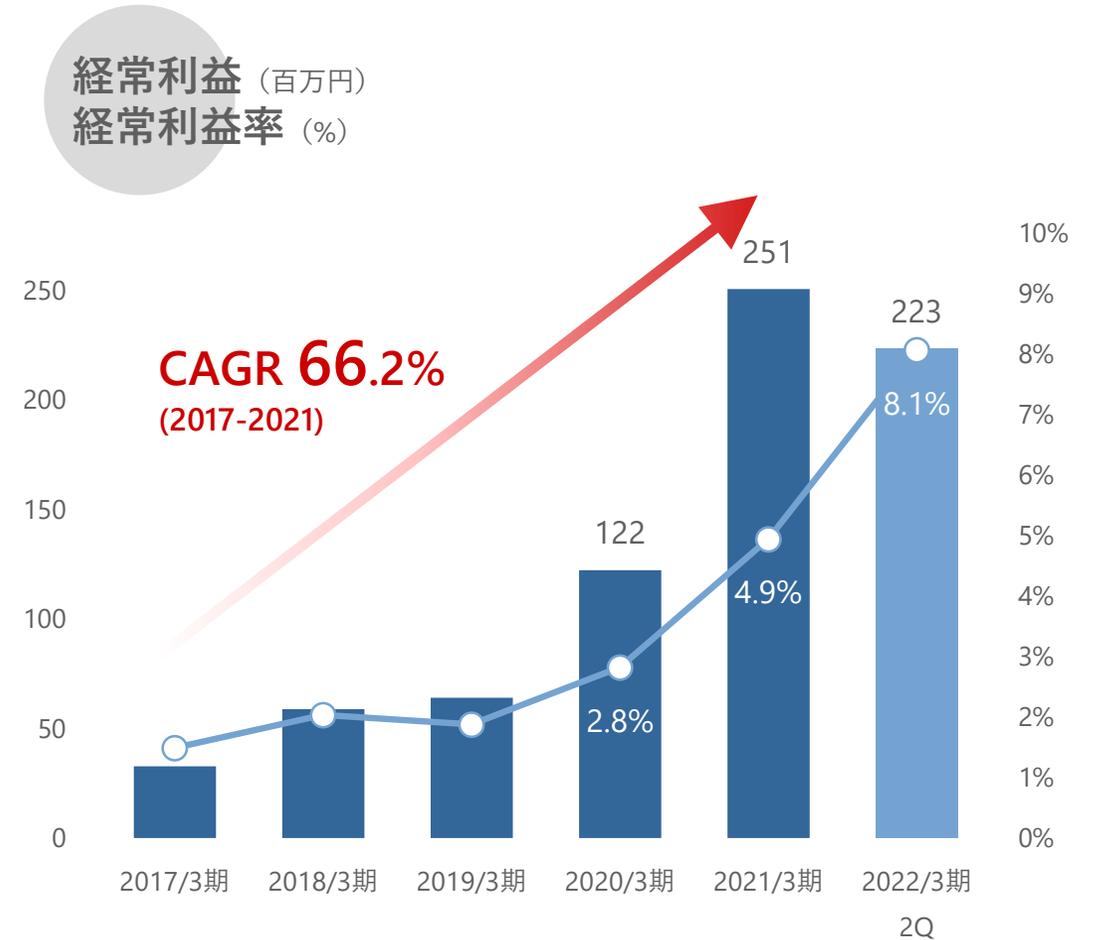
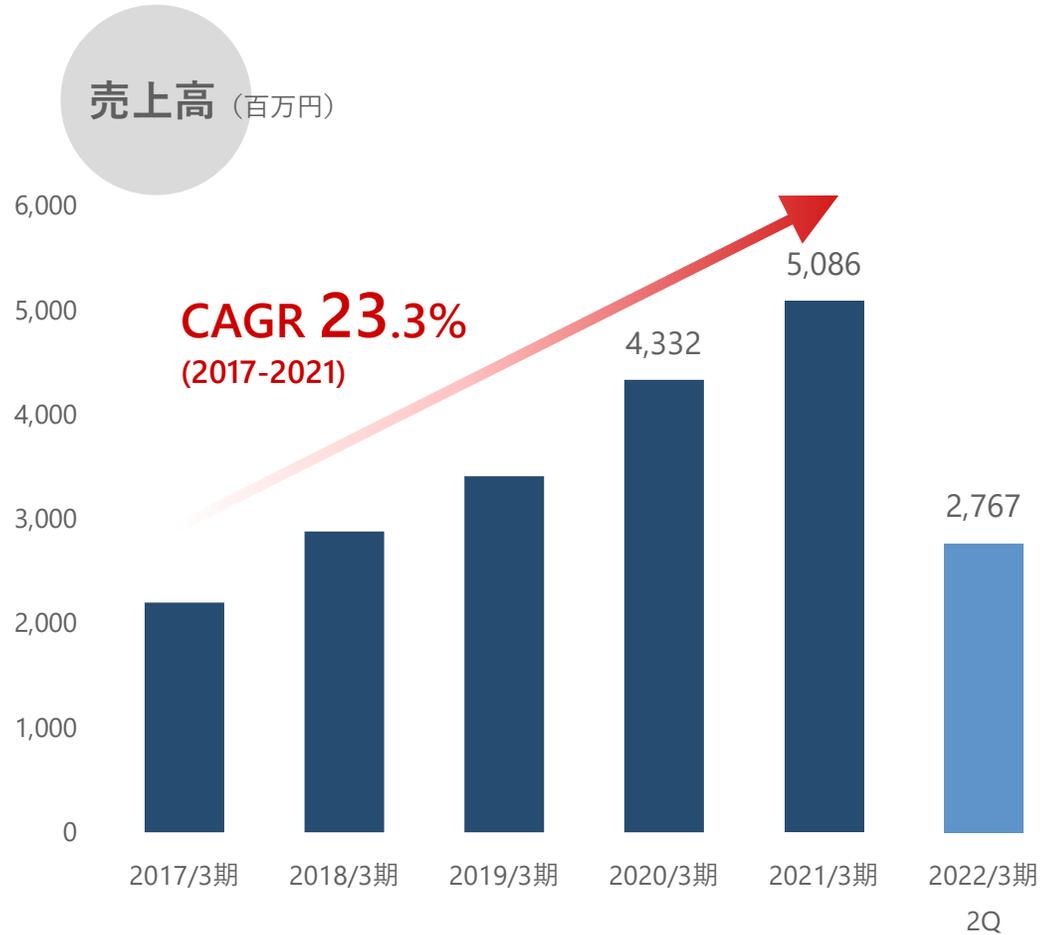


営業利益構成 (億円)



業績推移

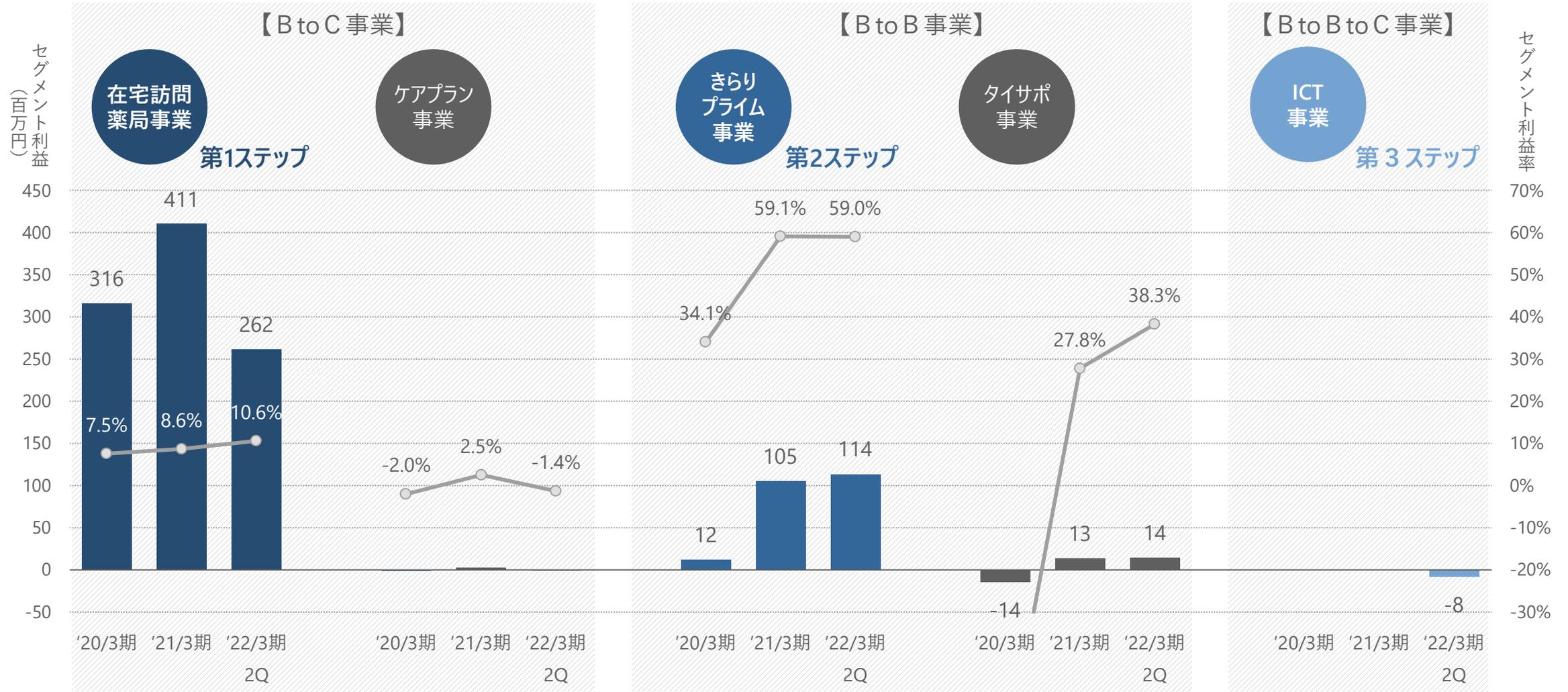
売上は創業以来増収を継続中。直近5期は年平均で23%という成長ピッチを実現
経常利益も順調に拡大。増益基調は4期連続。経常利益率もきりプライム事業拡大に伴い上昇傾向で推移



セグメント別利益推移

在宅訪問薬局事業は現在の当社の根幹事業。利益面でも中核を担う

きらりプライム事業は薬局事業を越える主力事業とすべく積極展開、利益率が高い事業であり成長ドライバとして加速

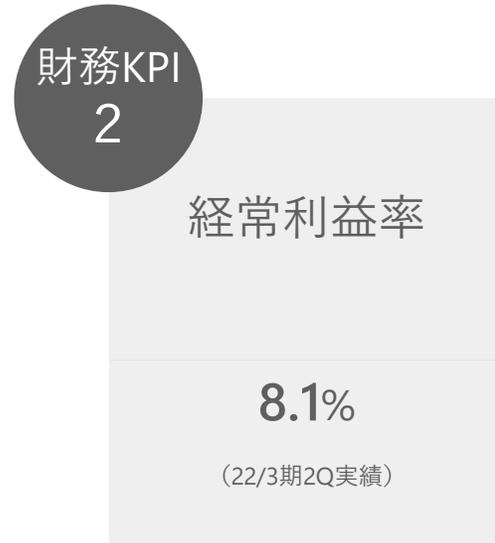


業績推移と今期の見込み

(百万円)	19年3月期	20年3月期	21年3月期	22年3月期 (予想*)
売上高	3,410	4,331	5,086	5,784
売上原価	3,005	3,772	4,302	4,508
販売費及び一般管理費	340	436	555	772
営業利益	64	122	228	503
経常利益	64	122	250	474
当期利益	14	32	97	330
在宅訪問薬局事業 在宅患者数	5,440	6,559	7,282	7,820
きらりプライム 加盟店舗数	4	179	533	1,106

*予想値について：2021年12月20日作成時点の数値

主要な経営指標



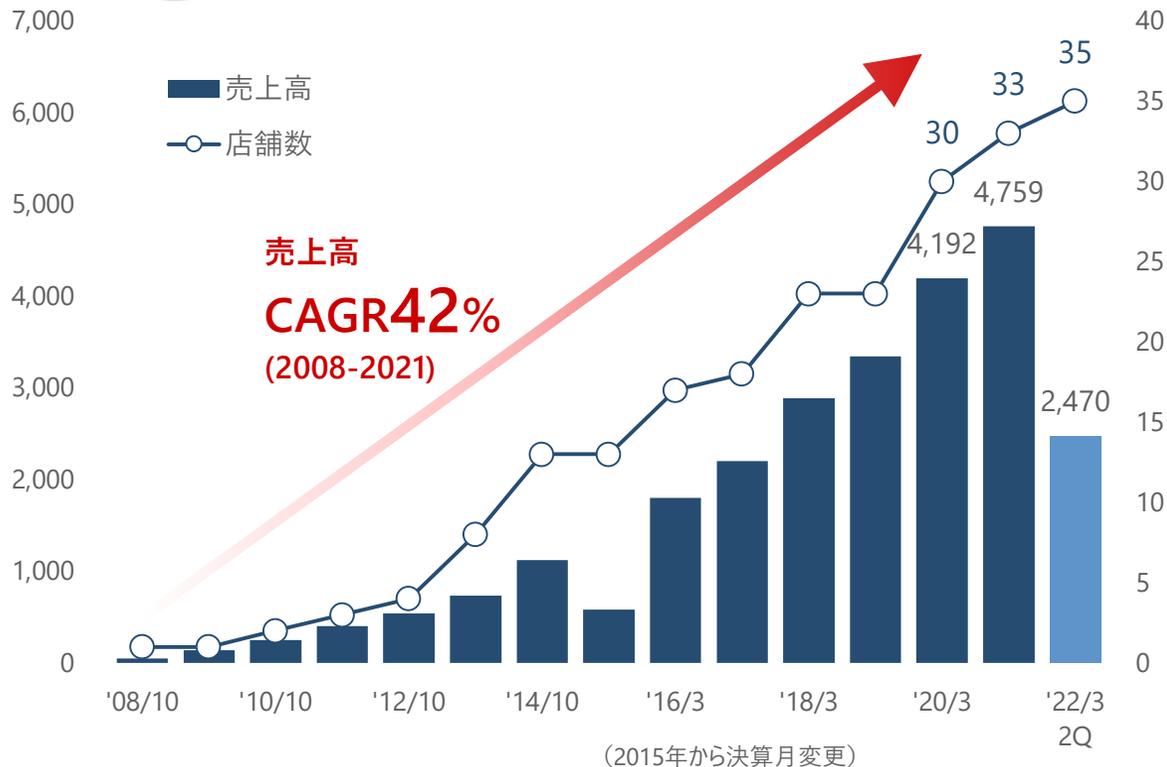
3- [1] 在宅訪問薬局事業

在宅訪問型薬局「きらり薬局」をドミナント展開

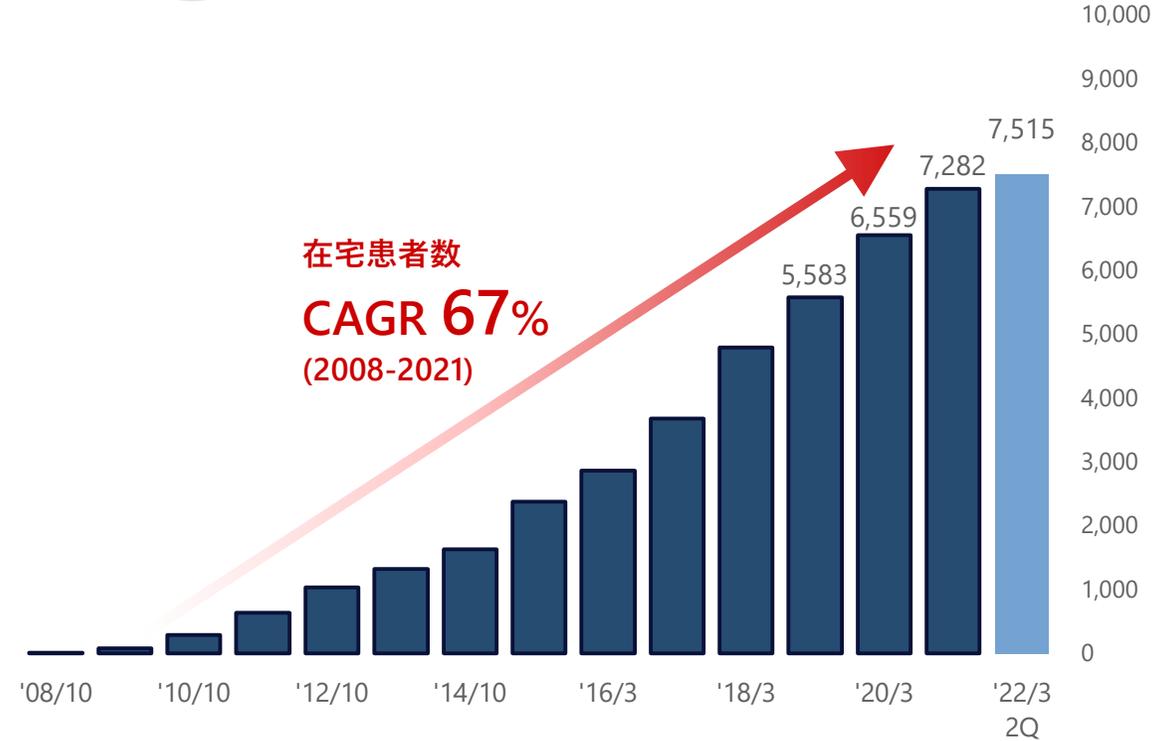
在宅訪問薬局事業（1）実績

きらり薬局は福岡県、佐賀県、東京都、神奈川県、千葉県に35店舗(2021年9月末現在)を展開 外来患者も受付けており4割は外来調剤
 在宅訪問薬局事業の売上は在宅患者の増加を受け、店舗数の増加に比例して拡大
 在宅患者数は年平均成長率67%のペースで拡大。現在は7,000名超に増加し、店舗当たり在宅患者数は200名超で推移

在宅訪問薬局売上高 (百万円)
 きらり薬局店舗数 (店)



在宅患者数



在宅訪問薬局とは

当社では、一般的である外来患者自身が薬局を訪問する門前型薬局の機能を残しつつ、在宅患者に向けたサービスを主体に取り組んでおります。その中で在宅訪問薬局の主な業務は

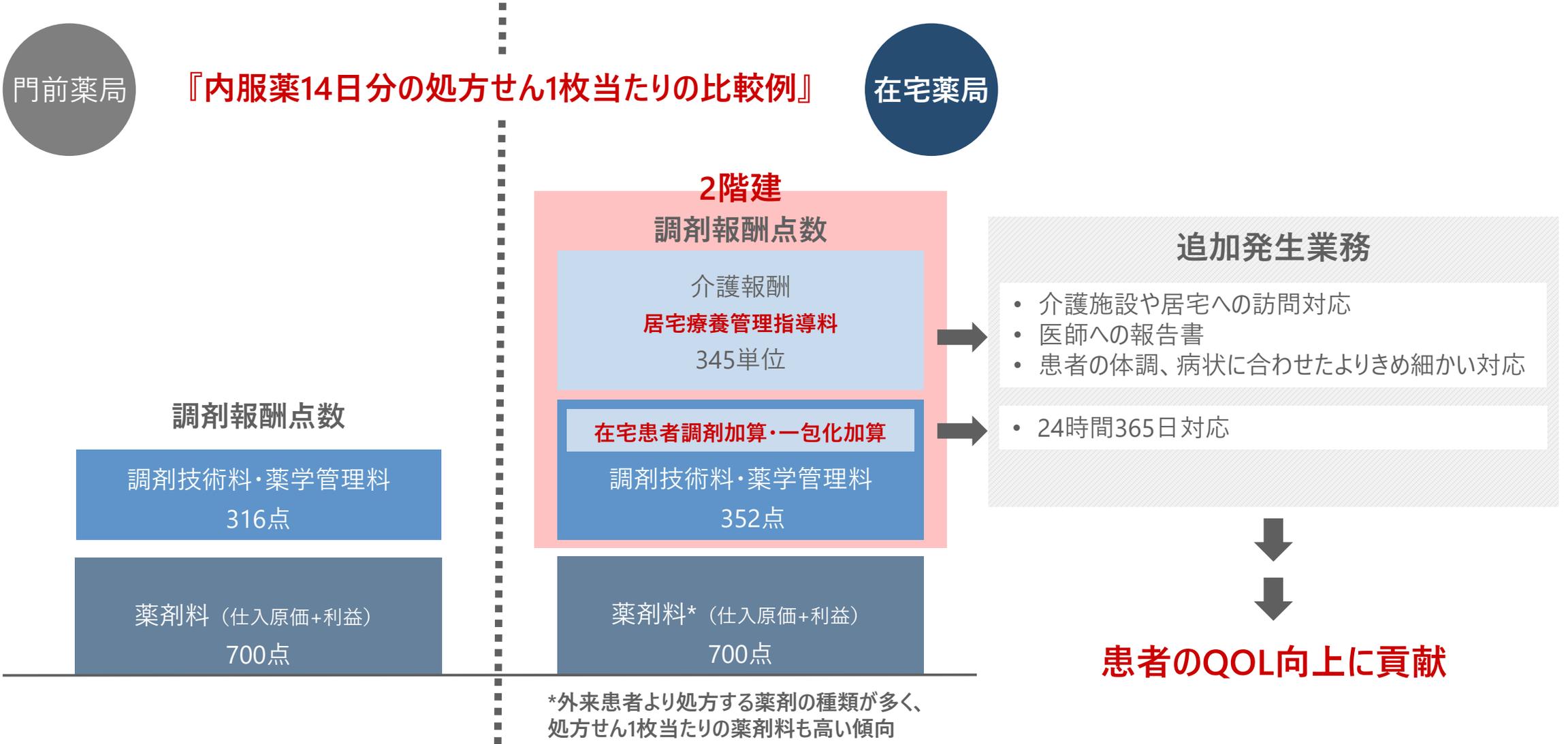
- ① 通院の困難な在宅療養患者に対して薬剤師が患者宅を定期訪問
- ② 服薬状況や介護サービスとの親和性などの訪問結果を処方医・ケアマネージャーへ報告
- ③ 患者の状況に応じて処方医に新たな服薬提案を実施



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

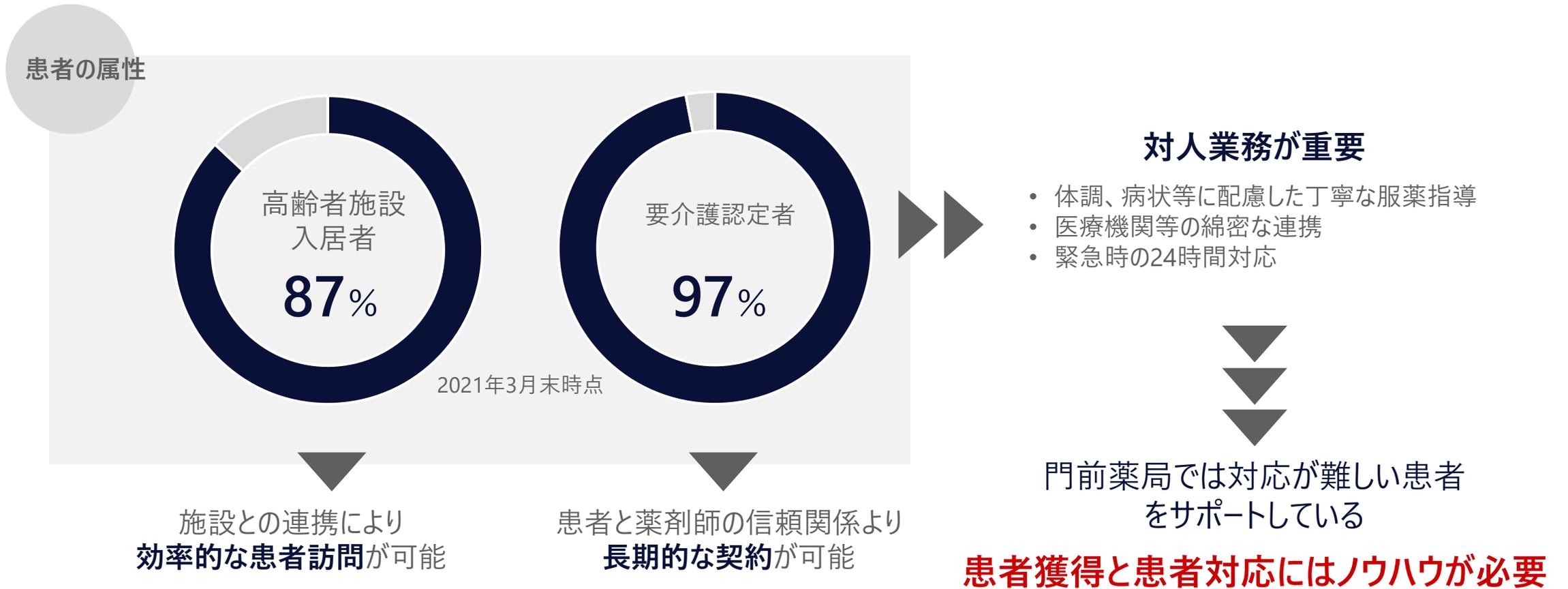
在宅訪問薬局事業（2）調剤報酬点数

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



在宅訪問薬局事業 (3) 患者の属性

当社在宅薬局「きらり薬局」では在宅患者と外来患者がいらっしゃいますが、そのうち**在宅サービスを利用する方の平均年齢は83歳**。
利用者の87%は高齢者施設入居者で、かつ利用者の97%を要介護認定者が占める。概して、通院困難者が対象



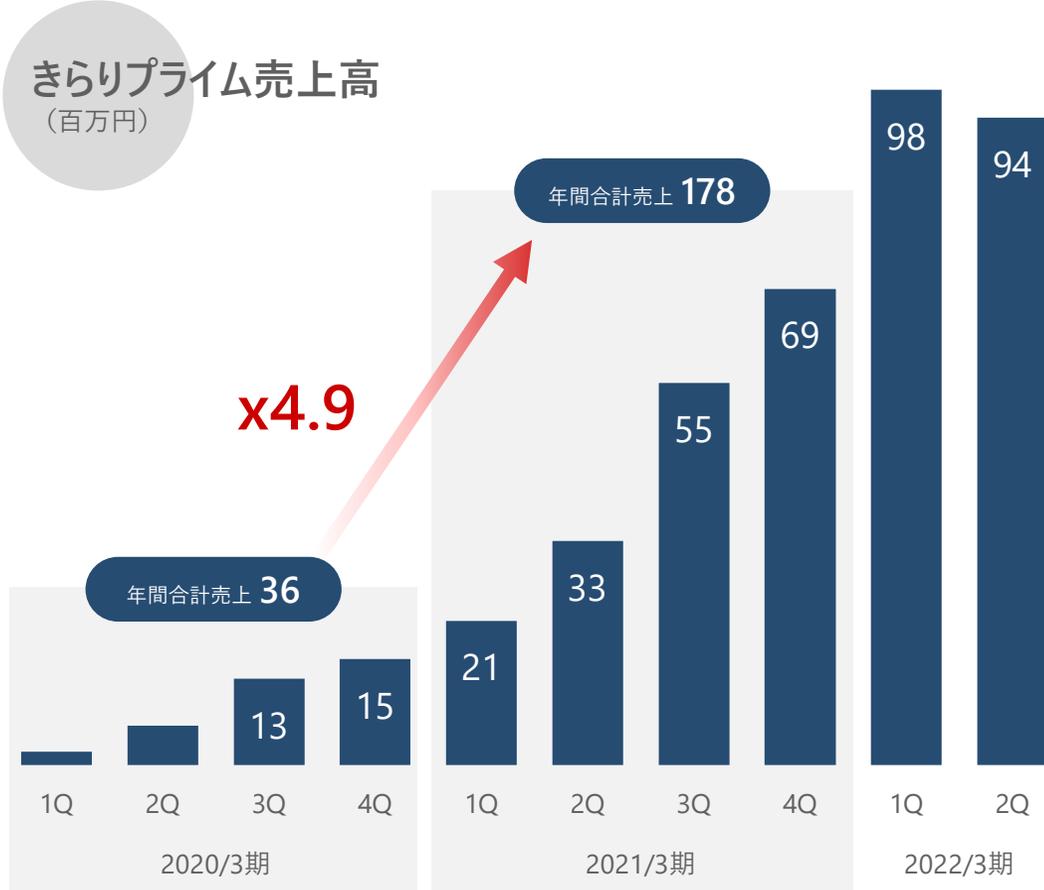
3- [2] きらりプライム事業

中小薬局事業者向け在宅訪問薬局運営ノウハウの提供

きらりプライム事業 実績

在宅薬局支援のきらりプライム事業は、在宅薬局業務の本格的導入を急ぐ調剤薬局に向けて、その運営ノウハウや業務効率化システムを提供
物販サービスではなく、ナレッジの提供による高付加価値事業であり、**当社で最も営業利益率の高い事業（50%超）**

解約は事業開始から2021年9月末までに6店舗



きらりプライム事業 システム

きらりプライム事業はサブスクリプション（定額料金）ビジネスと従量制のリカーリングビジネスの併合型モデル
加盟店舗の経営が軌道に乗れば当社にもメリットが生じるというシステムであり、在宅患者、加盟店、当社の三者がともにベネフィットの
享受を狙う仕組みに設定

きらりプライム事業システム

基本料金	勉強会参加 過去資料配信/問い合わせ対応	12,000円/月	サブスクリプション モデル
医薬品仕入 交渉代行	医薬品卸からの医薬品購入支援	調達額の1~2%	従量制リカーリング モデル
報告書 システム貸与	薬剤師から医師・ケアマネージャーへ 報告書作成支援	7,500円/月~	
その他 サービス	当社薬剤師による臨時処方箋対応 夜間・祝日電話対応	追加料金	

きらりプライム事業売りに占めるサブスクリプション・リカーリング売上比率 **94%***

*直近8四半期累計基準

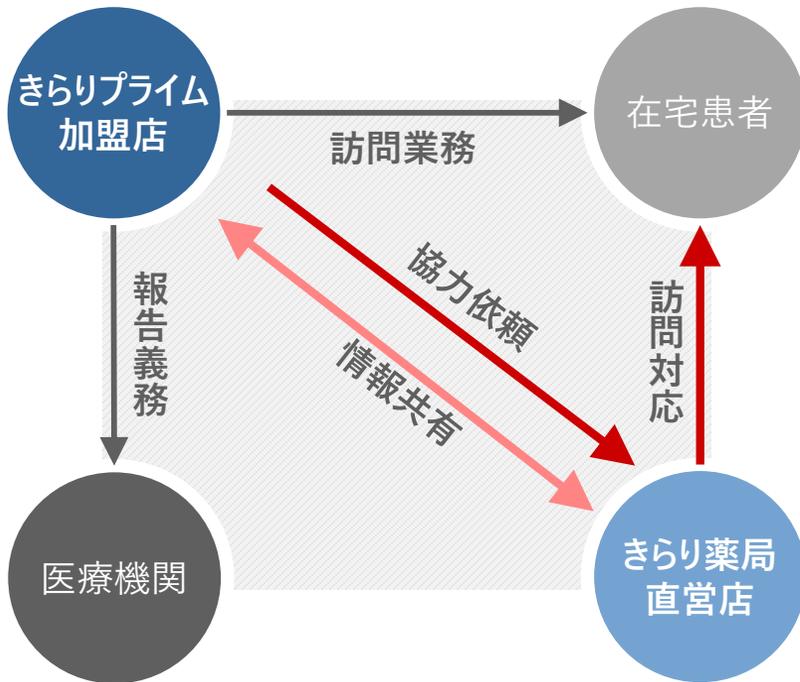
きらりプライム事業 店舗間連携と全国展開

在宅訪問支援情報システム「ファミケア」*を構築し、加盟店舗間で患者対応の効率化と患者対応力の向上を実現
「きらり薬局」の店舗運営ノウハウをきらりプライム事業に活用して全国展開、加盟店は34都道府県803店舗まで拡大

在宅訪問支援情報システム 「ファミケア」

ファミケアで他店舗や医療機関との連携が可能

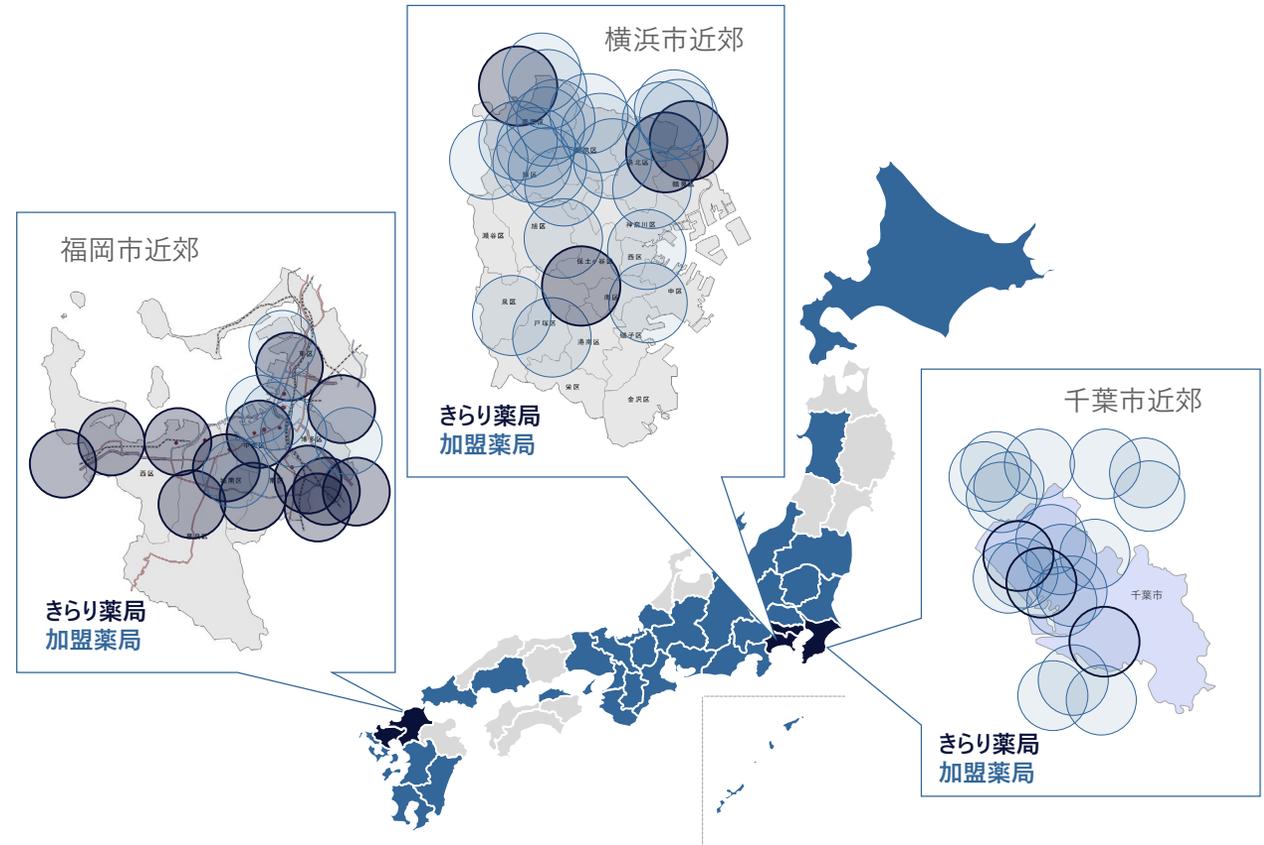
*「ファミケア」・・・当社が自社開発した在宅訪問支援情報システム。在宅訪問業務特有の報告書作成や配達先での患者様の薬歴確認等ができ、在宅訪問業務に関わるコスト増加を抑制、業務の効率化が図れる



全国展開

(2021年9月末現在)

【きらり薬局】	5 都県	35 店舗
【加盟薬局】	34 都道府県	803 店舗



きらりプライム事業への展開 競争力と政策と環境

提供する経営ノウハウは、患者獲得、人材育成、患者対応、店舗運営に関連する様々なもの。門前薬局にはないノウハウであり、在宅薬局に特化してきた当社自身による経験値の蓄積が競争力の源泉

これらは、患者のための薬局ビジョンという国策にも合致し、生き残りをかけた中小薬局事業者のニーズにも対応



**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



**中小薬局事業者
調剤薬局としての生き残り**

- ◆ 薬価引き下げの影響
- ◆ 大手調剤薬局の店舗拡大

3- [3] タイサポ事業

介護施設に病院からの退院患者紹介サービスを提供

3- [4] ケアプラン事業

居宅サービス計画の作成 / 福祉用具レンタル・販売

タイサポ事業（退院サポート）

病院からの退院（介護施設入居）をサポートするサービス。2019年に事業開始
入居施設からの紹介料が収益源となり、患者のサービス利用料は無料



介護施設の入居支援

紹介料 約150千円/件

入居実績数 320件

(2021年3月期)

紹介施設数 223施設

(2019年3月期～2021年3月期の合計)

- 住宅型有料老人ホーム 154件
- サービス付き高齢者向け住宅 69件

taisapo タイサポ

病院から介護施設へ切れ目のない安心した生活環境を

「タイサポ」を利用するメリット

01 ご利用は全て無料です。

02 医療介護の専門員が入居のサポートをします。

03 低価格帯で入居できる施設や、医療依存度の高い方が入居できる施設もご紹介いたします。

ご相談から入居までの流れ

01 ご相談
まずはご相談ください。ご希望のエリアや予算、お身体の状況などを伺います。

02 ご提案・見学
施設をご提案。ご希望の施設を見学いただけます。ご不明な点に現場スタッフがお答えします。

03 ご検討
ご本人様、ご家族でご検討ください。納得のいく施設が見つかるまで何度でもご提案いたします。

04 ご契約
納得のいく施設が見つかりましたらご契約いただき、その後ご入居となります。

退院時の入居先をご提案しサポートする「タイサポ」です。
ご入院先の病院から退院される際に施設への入居を検討される方や、ご自宅での生活が困難になられた方へ入居先施設をご紹介するサービスです。

PC、スマホでも！
ウェブサイトでもタイサポのサービスを利用することが可能です。空室情報や施設情報などを常に更新しておりますので、ご希望に沿った施設を探すことができます。

WEBで検索！
タイサポ

ケアプラン事業

2010年から事業開始。居宅介護支援員（ケアマネージャー）として介護サービスをコーディネート

各関係者で情報共有し、利用者が必要とするサービスを当社で提供、「ケアプランサービスひゅうが」として事業展開中



介護計画

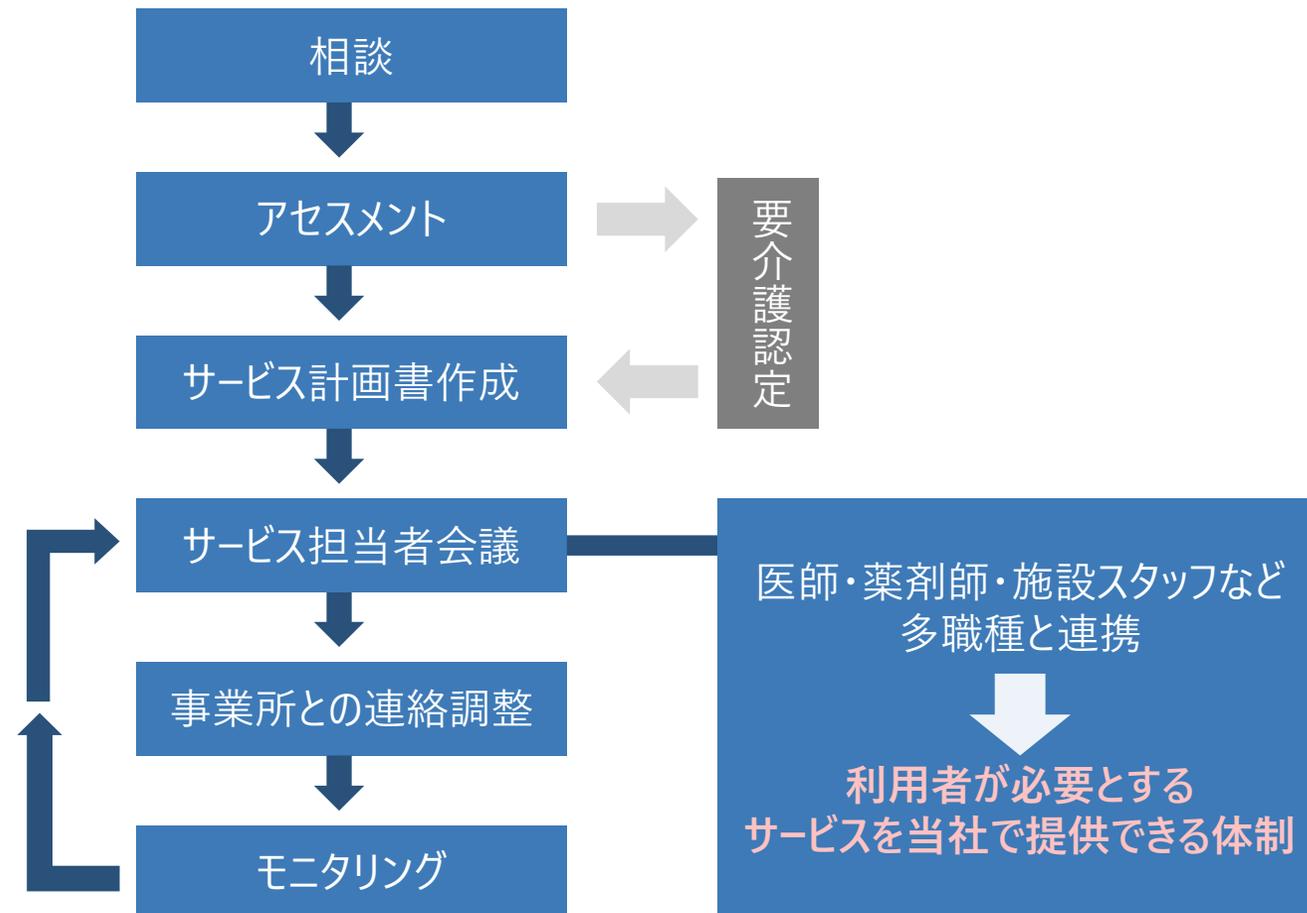
ケアプラン作成 約18千円/件

ケアプラン数 **6,373件**
(2021年3月期年間延べ数)

大野城 1,697件 / 久留米1,204件 / 姪浜1,521件
鎌取 976件 / 大倉山 975件 (現在休止中)

相談件数* **2876件**
(2021年3月期)

*ソーシャルワーカーやケアマネージャーからの相談件数

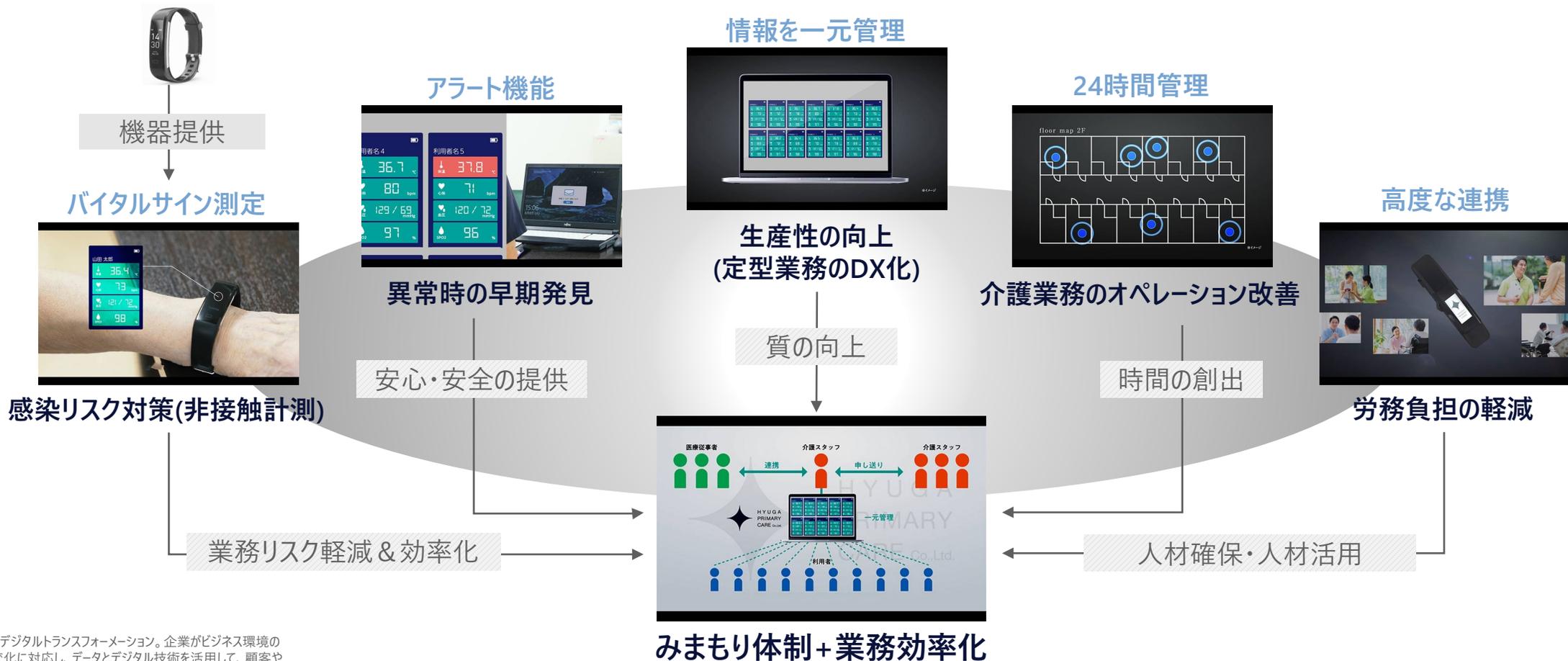


3- [5] ICT事業

介護施設職員の人手不足を解消するロボット

ICT事業（1）Primary Care Robot

介護事業者との関わりの中で得られた切実な人材不足に起因する事業運営上の課題を解決するためDX*の取組みの一環として「Primary Care Robot®」（介護施設向けのウェアラブル端末）を開発し、介護施設などに提供する事業
 患者の健康状態を遠隔で一元管理し、家族との情報共有および医療機関や薬局との高度な連携による「みまもり」体制を構築
 施設スタッフの業務負担が軽減することで人材不足の緩和・解消に貢献 さらにケア時間の創出も可能になり、QOL向上につながる



*DX・・・デジタルトランスフォーメーション。企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること

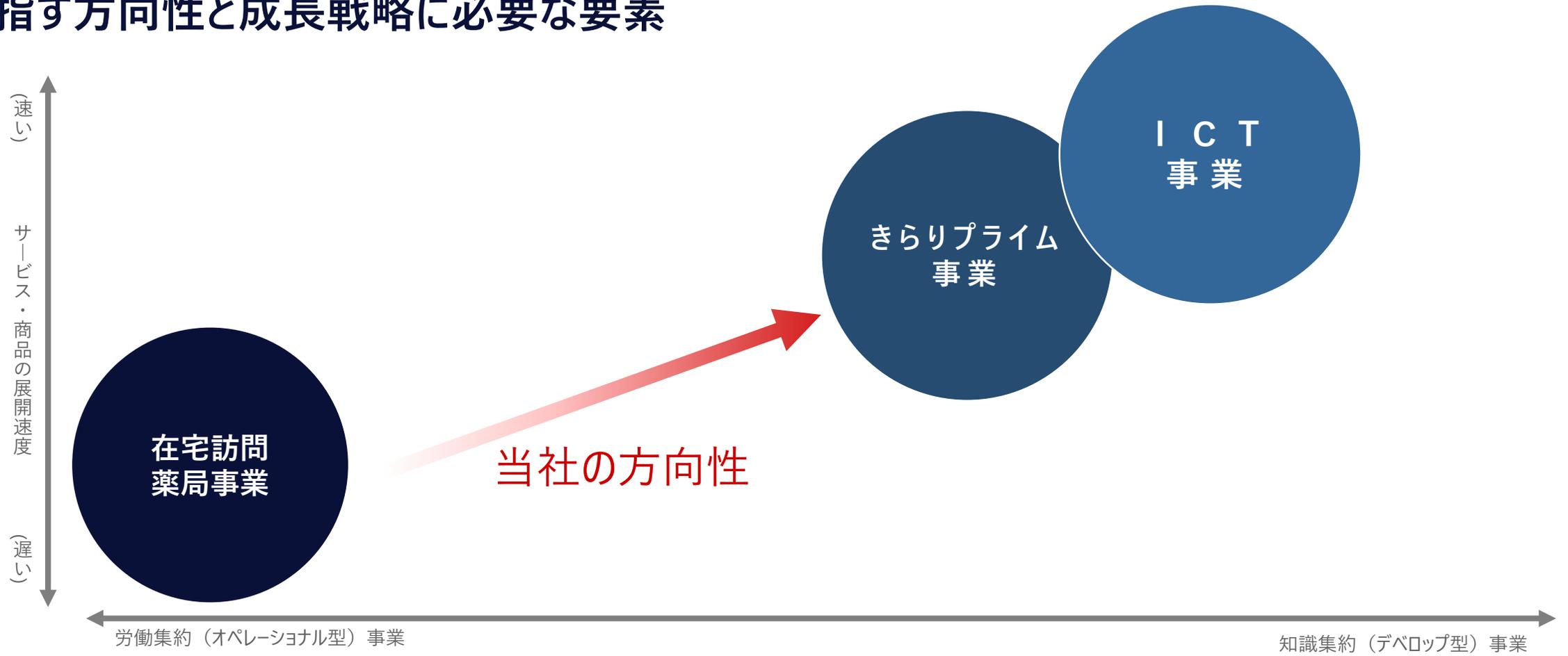
「利用者のQOL向上」と「持続可能なケアシステムの構築」

4 中期展望と成長戦略

地域包括ケアシステムのプラットフォームを3ステップで目指す



目指す方向性と成長戦略に必要な要素



要素

- 豊富なきらりプライム加盟店拡大余地
- 医療保険に加えて介護保険を収益源とするビジネスモデルへと実質的に転換を望む中小薬局の着実な取り込み



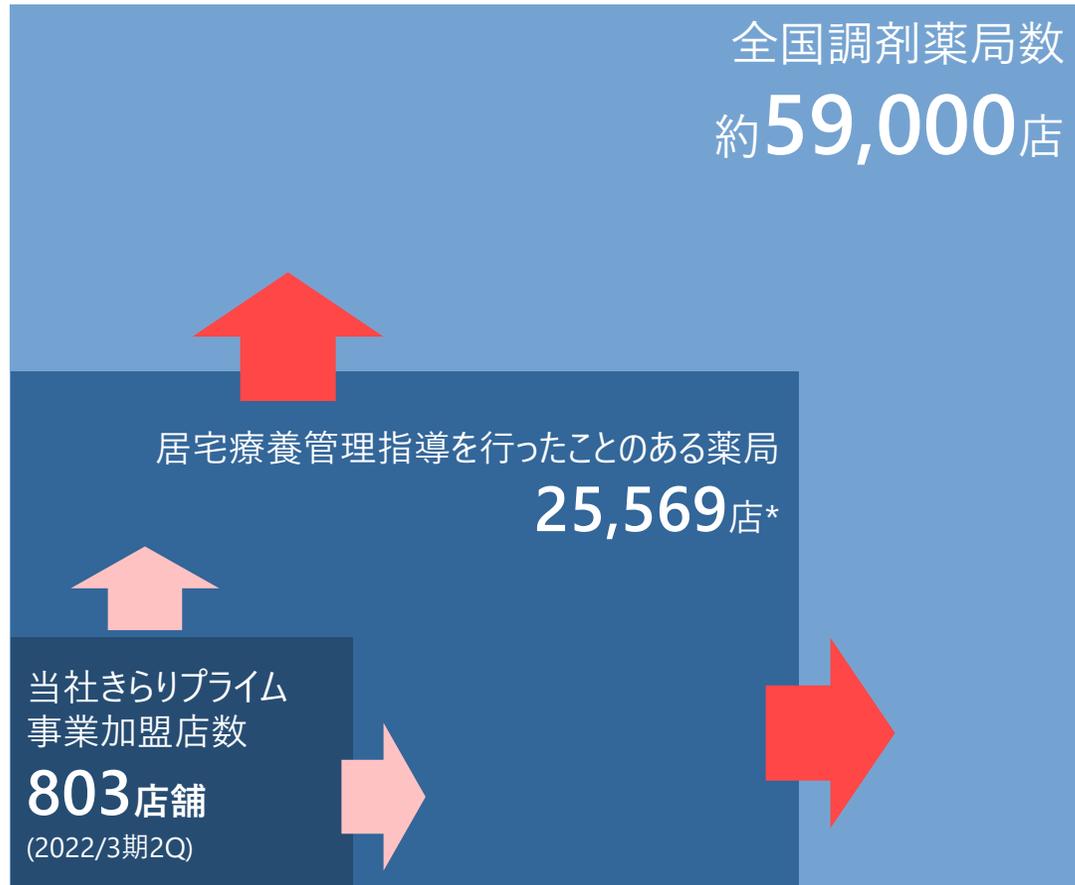
- 在宅訪問支援情報システム「ファミケア」の機能拡張性
- 業務効率化・人材開発に繋がる様々な提供メニューを搭載予定



- 蓄積された医療・介護ナレッジと豊富な医療・介護の連携事業者
- より医療と介護のシームレスな連携が必要となる中、医療と介護の架け橋として事業内容を拡充

成長戦略1 加盟店舗数の拡大にむけたターゲット

在宅訪問実績のある薬局（居宅療養管理指導実績のある薬局）は全国に約26,000店。しかし、そのほとんどの薬局が対応在宅患者数は少なく、訪問薬局事業には主体的に取り組めていない状況
そういった薬局に対し、ノウハウ及びインフラサービスの提供を推進。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への訴求力は高く、きらりプライム事業における潜在市場は非常に大きいと認識



ターゲット市場

- ◆ 在宅訪問実績のある約26,000店が当面のターゲット

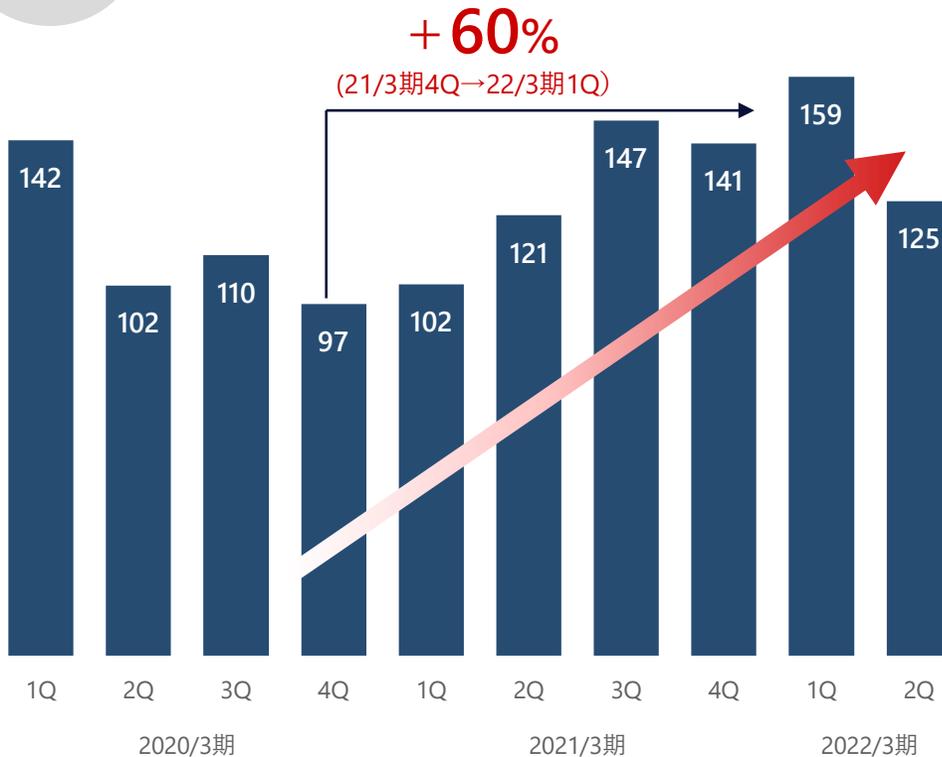
アクションプラン

- ◆ 中小規模の薬局に対しては、在宅訪問ノウハウやインフラを提供
- ◆ 大手薬局に対してはファムケアの導入ニーズに対応
- ◆ 関東中心に「きらり薬局」新規出店を増やし、加盟店との連携を強化

成長戦略2 サービス開発による加盟店収入単価の引上げ

きらりプライム事業のARPU（加盟店当たり売上高）は年換算ベースで現在約55万円、在宅患者数増に伴う従量制収入拡大により上昇基調で推移
今後は、調達資金を活用したシステム開発を予定しており提供メニューの拡大及びサポートメニューの充実などを図る予定
更なる付加価値の提供に繋げ、加盟店の訪問件数拡大に向けてのノウハウ提供により、更なる収入単価引上げを追求

きらりプライムARPU
(加盟店当たり売上高・千円)



アクションプラン

【加盟店向け提供メニューの拡大】

- ◆ 在宅訪問薬局店舗教育
- ◆ 自動引き落とし業務効率化システム*
- ◆ 薬品デッドストックの薬局間相互融通

【加盟店の売上拡大サポート】

- ◆ 在宅患者営業支援

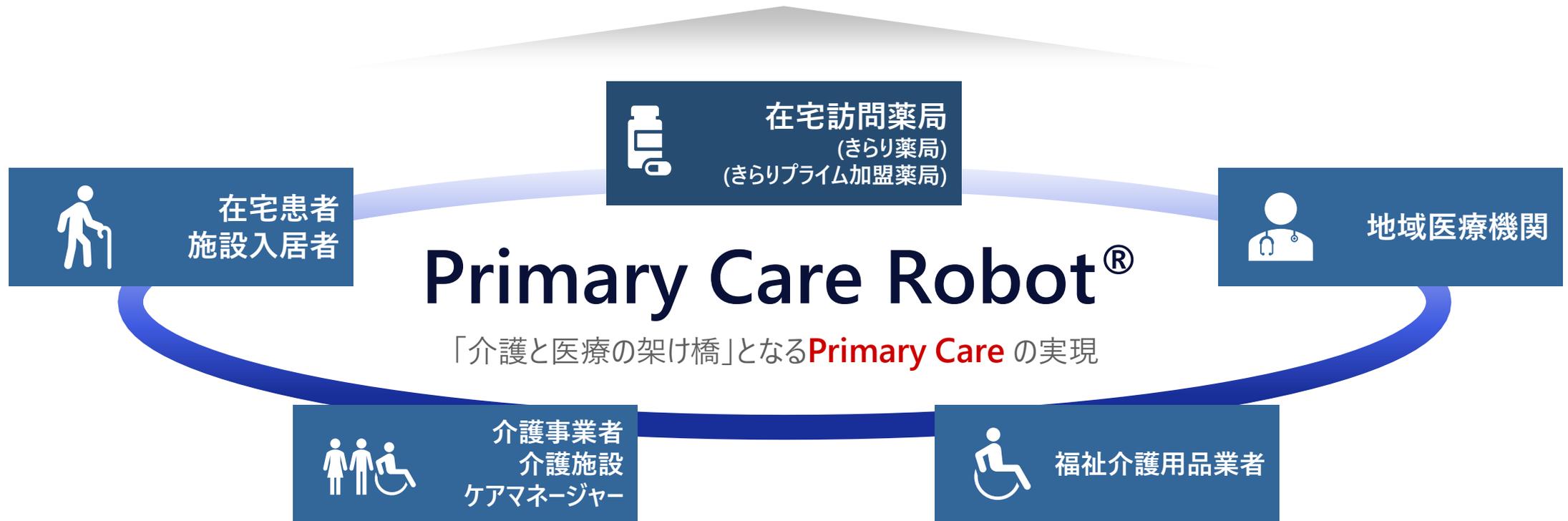
*自動引き落とし業務効率化システム・・・通院が困難な患者様からは医療介護保険の患者負担金を直接徴収できない場合が多く、自動口座引き落としの業務フローをシステム化することが業務効率を上げるために重要。当社は自社開発のシステムで自動引き落としをすでに実現しており、このシステムを外販化するための開発を進めている

成長戦略3 多面的なサービスと安心の提供

当社は500 を超える介護施設と連携を取っており、介護施設の人材不足の状況を身近に感じることができていることから事業化したもの。医療介護のICT 利用度合いは国内産業の中でも最低レベルとなっており、人材不足の解消には新技術の導入が不可欠
介護事業者のみならず多様なステークホルダーのQOL（Quality Of Life）改善に繋がるこの**Primary Care Robot®**を**キーアイテム**とした**取組みを加速**
介護施設の課題解決を通じて介護施設等とのより深い関係を生み出し、その他の事業へ営業面でのシナジー効果を期待

高齢化社会の在宅患者増加に対応

患者が**24時間365日「安心」して療養できるプラットフォーム**づくりに貢献



中期 展望

「地域包括ケアシステム」を実現する
在宅医療介護の社会インフラ創造企業を目指して
企業価値の最大化を進める

成長戦略
1

きらりプライム事業の展開加速
加盟店数の拡大

成長戦略
2

きらりプライム事業の展開加速
サービス開発による加盟店収入単
価の引上げ

成長戦略
3

ICT・IoT領域の展開による
多面的なサービスの拡大

創業

現在

ICT
きらりプライム
在宅訪問薬局
ケアプラン
タイサポ

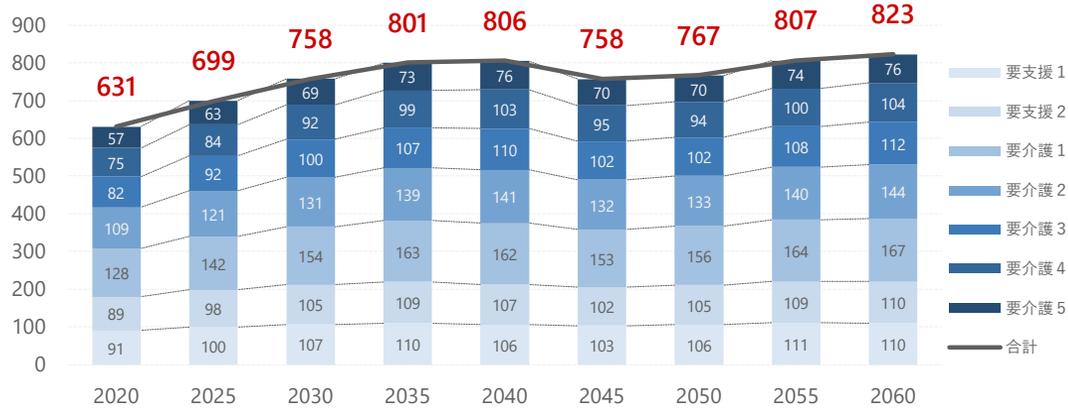
売上の拡大

Appendix

要介護認定者数の見通し / 在宅医療の体制構築について

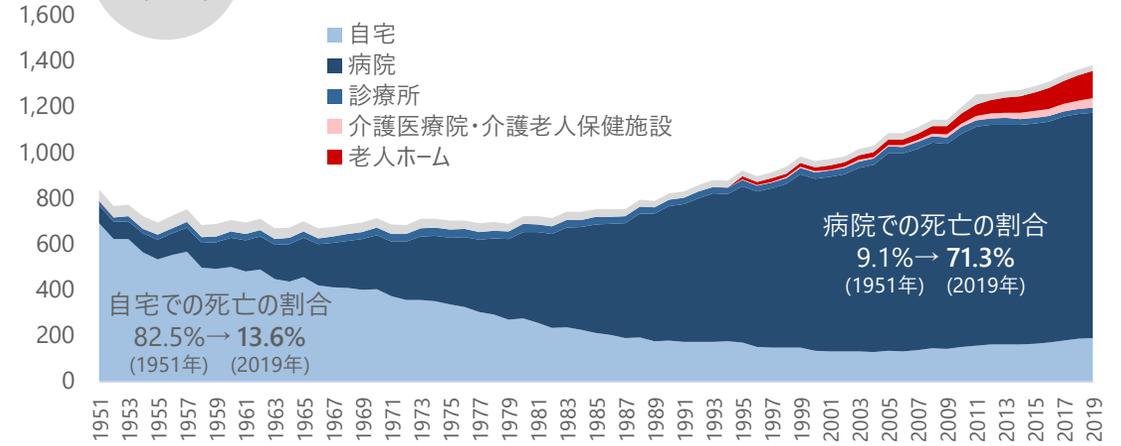
要介護認定者数の見通し (万人)

出所：「人口推計(H30年10月)」(総務省)、「介護保険事業状況報告(H30年10月分)」(厚生労働省)、「日本の将来推計人口(H29年4月推計)(出生中位(死亡中位)推計)」(国立社会保障・人口問題研究所)



場所別死亡数 (千人)

出所：厚生労働省人口動態調査(令和元年度)



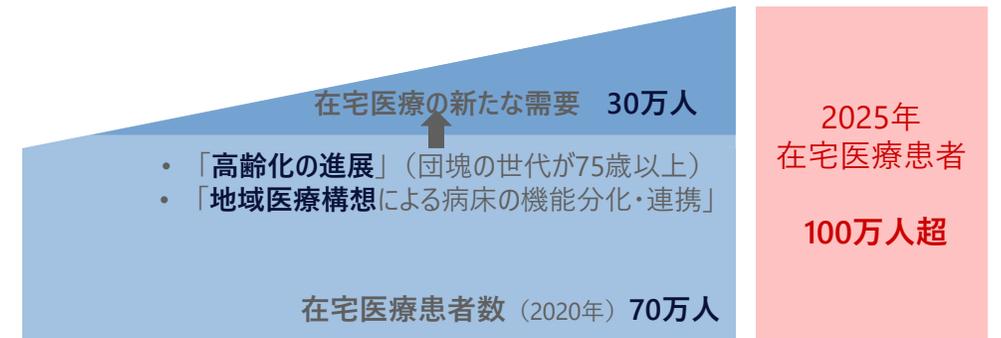
在宅療養計画の作成* (回)

*在宅又は施設で療養を行っている通院困難な患者に対して、個別に在宅療養計画を作成した件数(人数)
出所：社会医療診療行為別統計(平成27年より)、社会医療診療行為別調査(平成26年まで) (各年6月審査分)



2025年に向けた在宅医療の 体制構築について

出所：第4回在宅医療及び医療・介護連携に関するワーキンググループ(厚生労働省) 2018年5月

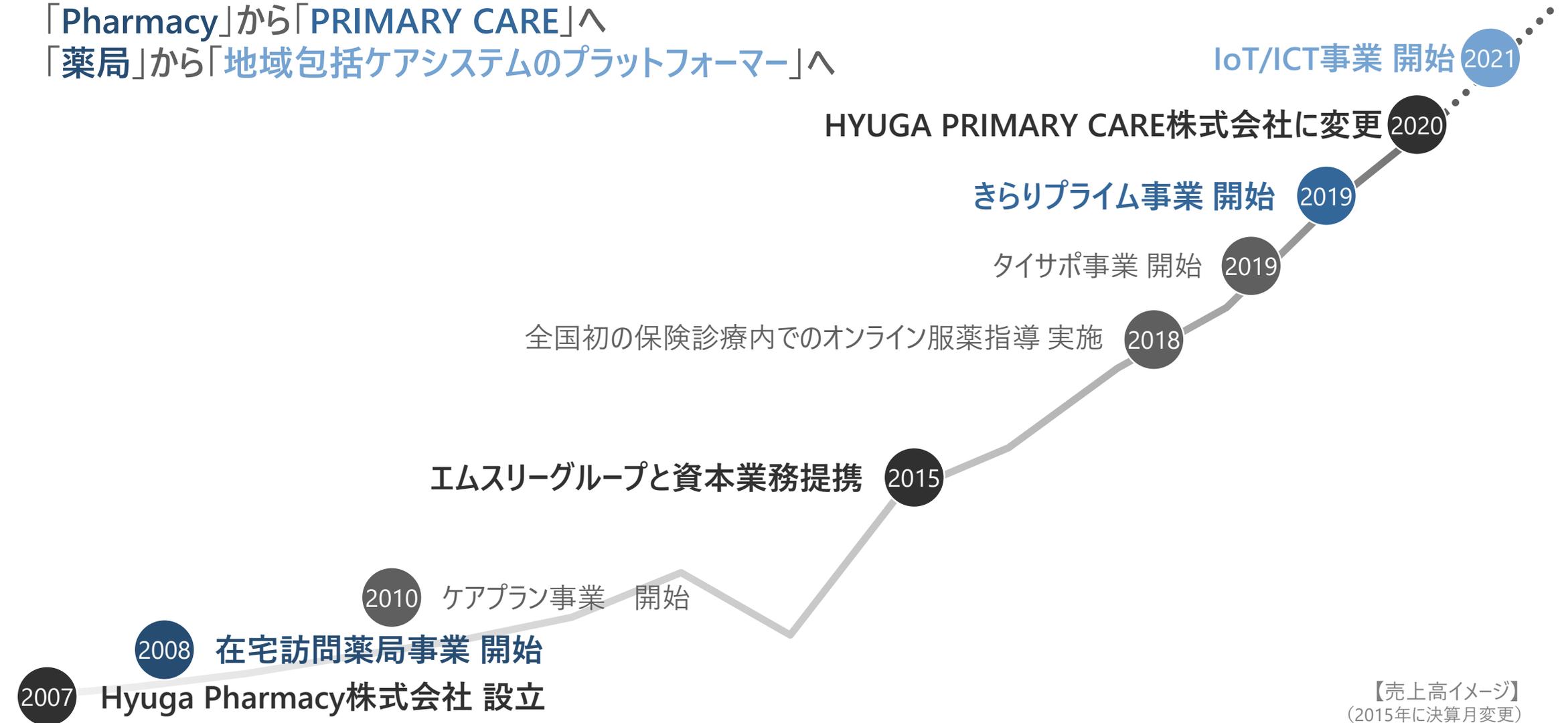


需要の増大に対応するため、都道府県・市町村、関係団体が一体となった提供体制の構築が重要

沿革

2020年10月

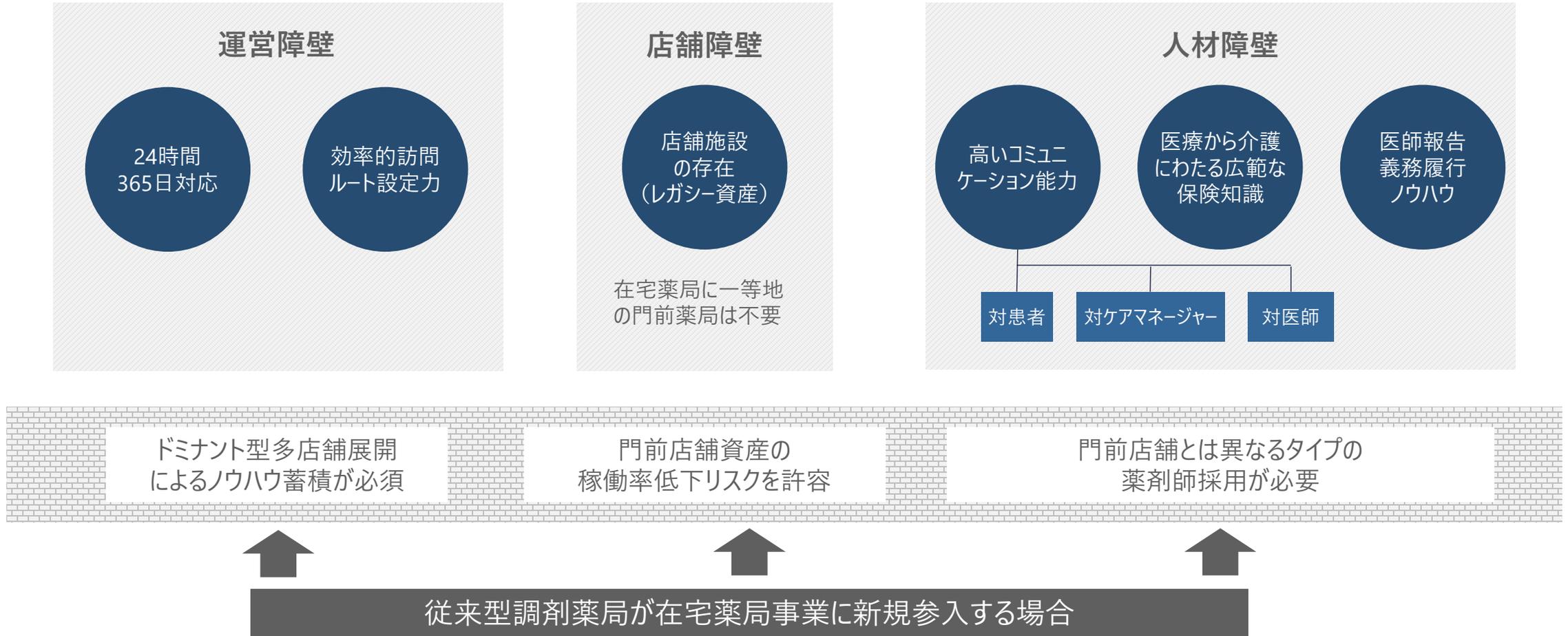
「Pharmacy」から「PRIMARY CARE」へ
「薬局」から「地域包括ケアシステムのプラットフォーマー」へ



高い参入障壁

在宅患者対応は時代の急務ながら、従来型調剤薬局から在宅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。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

一方、当社は設立当初から在宅薬局を指向してきたため、これらの障壁は早期にクリア。今後、新たな障壁の発生リスクがゼロではないが、先行者メリットを享受できる立ち位置は確立済と認識



ポジショニングマップ

在宅薬局を軸にモノではなくサービスを提供し独自のポジショニングを確立していく。

サービス提供による拡大 (ノウハウやシステムの提供)

成長のドライバ
きらりプライム事業
ICT事業

HYUGA
PRIMARY
CARE

通院困難な在宅患者

通院可能な外来患者

大手
調剤薬局
チェーン

施設系
在宅ケア
企業

自前店舗による拡大

在宅訪問薬局事業 全国初のオンライン服薬指導実施

2018年7月には全国初となる保険診療内でのオンライン服薬指導を国家戦略特区で実施しました。これは、いままで在宅訪問服薬指導を受けることができなかった地域の患者様にも、24時間365日在宅訪問薬局のサービスを提供できるようになる先端的な取り組みです。2022年には高齢者施設におけるオンライン服薬指導も解禁される見込みとなっており、当社としても積極的に取り組んでまいります。

福岡 人生100年時代の
100 健康社会モデルをつくる
100のアクション

News Release
福岡特区プロジェクト T261



平成 30年 7月 18日
総務企画局企画調整部
保健福祉局健康医療部地域医療課

福岡市政担当記者各位

全国初 国家戦略特区を活用した**遠隔服薬指導**を実施します。

福岡市においては、国家戦略特区において、地理的条件を満たした交通不便地等に限り、オンラインで服薬指導を行う「遠隔服薬指導」が認められたことを踏まえ、実施する薬局の募集及び登録を進めてまいりました。

本日10時から開催された中央社会保険医療協議会（主催：厚生労働省）において、**遠隔服薬指導に係る調剤報酬が承認されたことを受け、福岡市より登録認定を受けた「きらり薬局」が、本日より、保険医療制度で全国初となる遠隔服薬指導を開始します。**

つきましては、**薬剤師と患者による遠隔服薬指導、薬剤の受取りを公開にて実施**いたしますので、ぜひ、取材いただきますようお願いいたします。



財務ハイライト

回次 決算年月	第10期 2017年3月	第11期 2018年3月	第12期 2019年3月	第13期 2020年3月	第14期 2021年3月	第15期 2022年3月 2Q
売上高 (千円)	2,197,243	2,884,128	3,410,342	4,331,638	5,086,031	2,767,773
経常利益 (千円)	32,896	58,882	64,181	122,368	250,720	223,349
親会社株主に帰属する当期純利益 (千円)	28,668	13,273	14,197	32,903	97,140	145,390
資本金 (千円)	100,000	100,000	100,000	100,000	104,742	104,742
発行済株式総数 (株)	10,900	11,074	11,074	11,074		3,410,700
純資産額 (千円)	422,454	455,737	469,935	502,838	609,463	754,854
総資産額 (千円)	1,246,403	1,472,458	1,658,986	1,771,859	2,015,029	2,235,363
1株当たり純資産額 (円)	38,757.30	41,153.85	42,435.90	45,407.12	53,607.53	
1株当たり当期純利益 (円)	2,630.10	1,199.41	1,282.04	2,971.23	8,697.33	42.63
自己資本比率 (%)	33.9	31.0	28.3	28.4	30.2	33.8
自己資本利益率 (%)	7.0	3.0	3.1	6.8	17.5	
営業キャッシュ・フロー (千円)	–	–	–	39,041	351,801	176,525
投資キャッシュ・フロー (千円)	–	–	–	△169,543	△77,571	△172,337
財務キャッシュ・フロー (千円)	–	–	–	△6,259	36,641	18,376
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	–	–	–	227,416	538,288	560,852
従業員数 (他、平均臨時雇用人数) (人)	150. (58)	190 (59)	226 (68)	283 (93)		

上場時調達資金の投資先

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、上場時の株式新規発行による手取金を充当する予定です。

資金使途	充当想定額 (2023年3月期)	充当想定額 (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	56百万円	71百万円
人材採用に関わる採用費	19百万円	19百万円	38百万円
計	34百万円	75百万円	109百万円

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、有価証券届出書の「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

主要なリスクへの対応策

個人情報の保護について

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。

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マーク認証を取得するなどし、個人情報の取り扱いに関する強化を充実しております。

きらりプライム事業における他社との競争について

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。

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、競争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。

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。

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。

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あり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。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。当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。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今後、本決算後6月頃を目途として開示を行う予定です。