

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
7133 東証グロース市場
2025年6月



目次

- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2025年3月期)
- 03 業績予想 (2026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 (2025年3月期)
- 03 業績予想 (2026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

2025年3月期サマリー

業績ハイライト

売上高は前期比2割増収、5割の営業増益。売上・営業利益ともに過去最高を連続更新し、営業利益率も上場来初の10%越え好調の主因はきらりプライム事業。コンサルティング報酬増加により全社利益を牽引。プライマリケアホーム事業も本格的な利益貢献がスタート

事業ハイライト

在宅訪問薬局事業

- 前年比で増収増益。売上高は過去最高を更新
- 通期で9店舗の新規出店によりコスト増も、在宅患者の増加とRPAの導入効果により吸収

きらりプライム事業

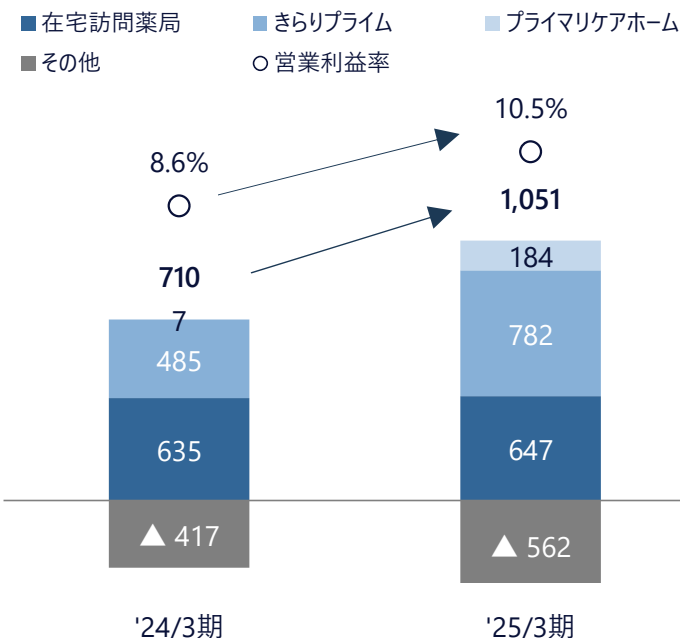
- 前年比で大幅増収増益。リージョンプライム*案件3件獲得が奏功
 - 加盟店舗数が2,490店舗まで増加。加盟法人数も過去最高を更新
 - ARPUはリージョンプライムの寄与もあり、前年比30%の急上昇
- *住宅型有料老人ホームの開設・運営支援業務。土地の選定、マーケティング調査、事業計画作成、資金調達、開設許可申請、人材採用・教育、オペレーション、在宅患者獲得営業などを包括的に支援

プライマリケアホーム事業

- 前年比で売上高は8割増、利益は23.5倍に大幅拡大
- 既存施設の稼働率は9割超と、稼働は高水準
- 期中の新規施設オープンは1拠点。新年度開設分も含め新施設の先行費用も、既存施設の高稼働で吸収

営業利益の前年比較

(百万円)



2025/3期決算サマリ

売上高成長率※

20.5%

(前期) +24.5%

経常利益率※

10.2%

(前期) 8.7%

ROE※

35.8%

(前期) 26.8%

総資産回転率※

1.4回

(前期) 1.3回

きらりプライム加盟店

2,490店舗

(前期) 1,870店舗

きらりプライムARPU*

58.4万円/年

(前期) 44.9万円/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*

60.2%

(前期) 82.0%

*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

※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COO	山崎 武夫
	取締役CFO	大西 智明
	取締役	城尾 浩平
	取締役(社外)	小川 真二郎
	取締役(社外)	佐伯 恭子
	常勤監査役(社外)	南谷 洋至
	監査役(社外)	熊本 宣晴
	監査役(社外)	飯塚 貴司

- 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 708名 (臨時従業員含まず 2025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

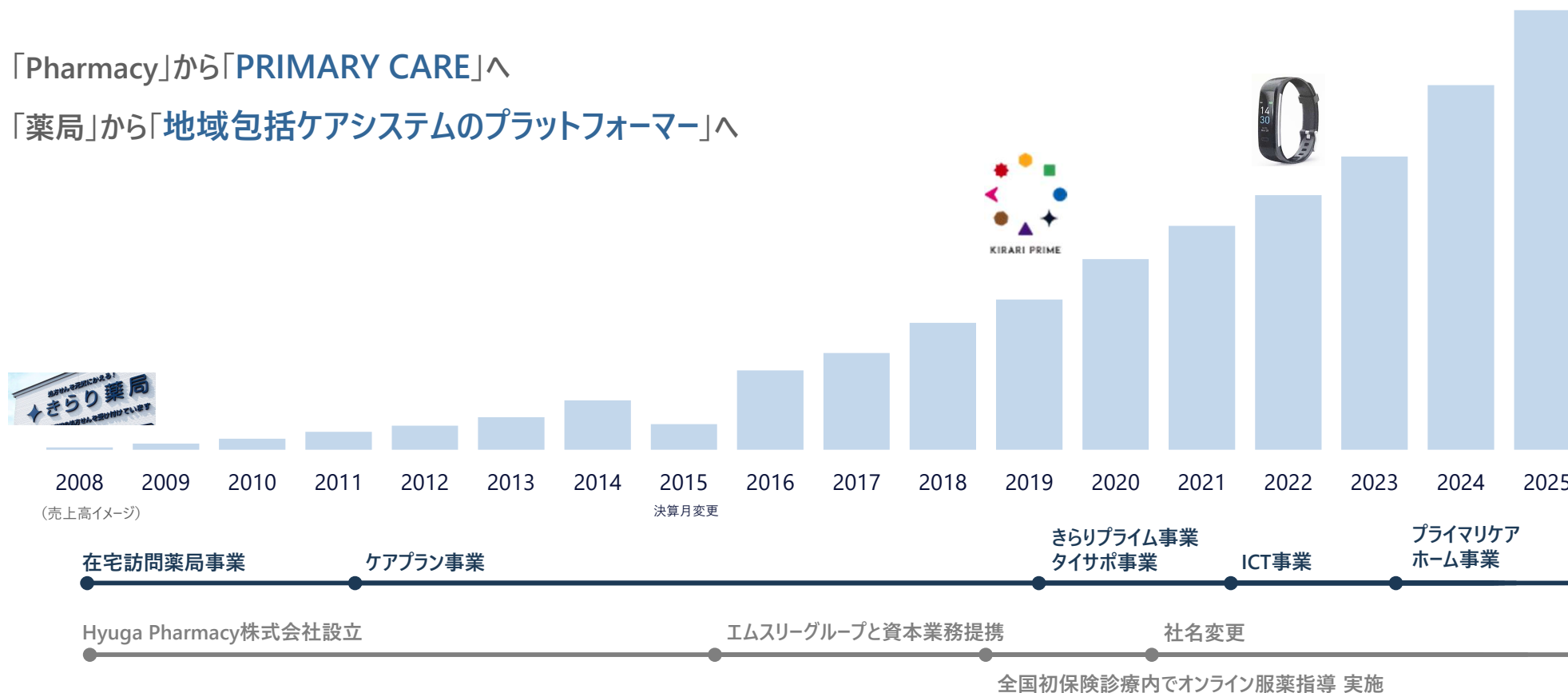
沿革

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

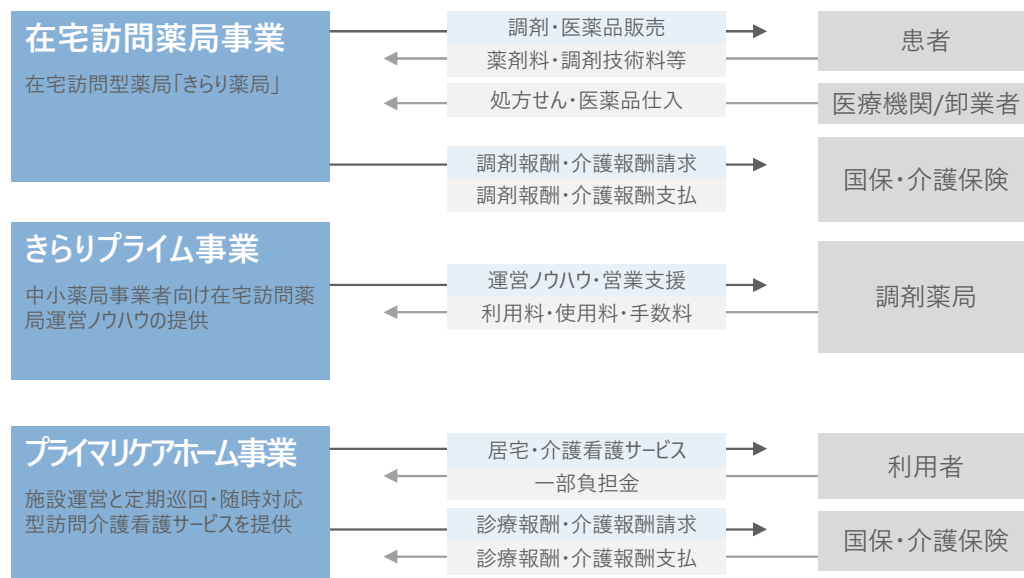
Medical Nursing & Care
PRIMARY CARE HOME



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 (2025年3月期)
- 03 業績予想 (2026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

- 売上高は前年比20%の増収。リージョンプライム案件を獲得したきらりプライム事業が急伸。プライムケアホームは3施設目がオープン
- 営業利益は48%増益。リージョンプライム案件の貢献できらりプライム事業が全社利益を牽引。きらりプライムが全社で最大の利益貢献事業となるのは創業以来初。なお、全社調整額も増加。在宅訪問薬局事業、プライマリケアホーム事業の売上増加により、非課税売上割合増加が影響

(百万円)	2024/3期	2025/3期		前期比		対従来想定 差異
	実績	従来想定*	実績	増減額	増減率	
売上高	8,285	9,455	9,984	+1,698	+20.5%	+529
在宅訪問薬局事業	6,531	6,740	7,117	+586	+9.0%	+376
きらりプライム事業	836	1,050	1,279	+442	+52.9%	+229
プライマリケアホーム事業	883	1,626	1,586	+702	+79.6%	▲ 40
その他事業	34	37	1	▲ 32	—	▲ 35
営業利益	710	929	1,051	+340	+48.0%	+121
在宅訪問薬局事業	635	685	647	+12	+1.9%	▲ 38
きらりプライム事業	485	529	782	+297	+61.3%	+253
プライマリケアホーム事業	7	168	184	+176	23.5倍	+15
その他事業	▲ 9	▲ 0	▲ 13	▲ 4	—	▲ 13
調整額	▲ 408	▲ 452	▲ 548	▲ 139	調整額増加	▲ 95
経常利益	716	889	1,022	+305	42.7%	+133
親会社株主に帰属する当期純利益	441	618	719	+278	63.0%	+100

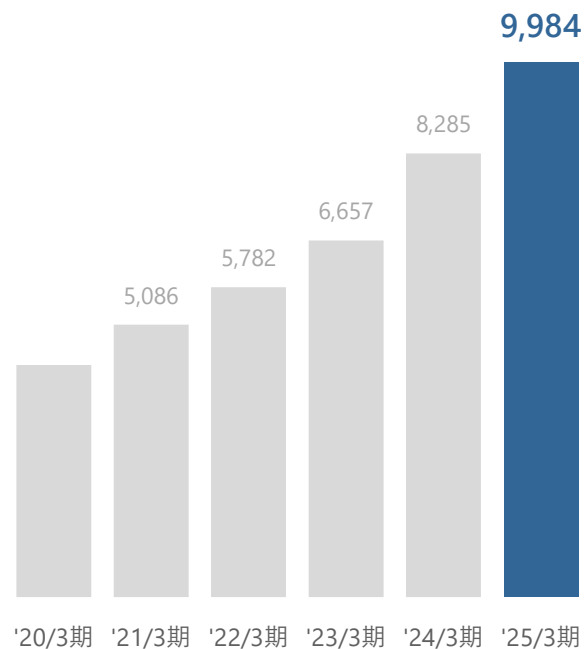
*業績予想は2024年5月14日発表

業績推移 / 売上高構成

- 売上高は順調に拡大。売上構成比ではプライマリアホーム事業のウェイトが前期比で5.2pt上昇し、当社第二の売上の柱に浮上
- 経常利益は18期連続*の増加となり、遂に10億円を突破。経常利益率も前期比1.5pt上昇の10.2%。高利益率のきらりプライム事業伸長が貢献

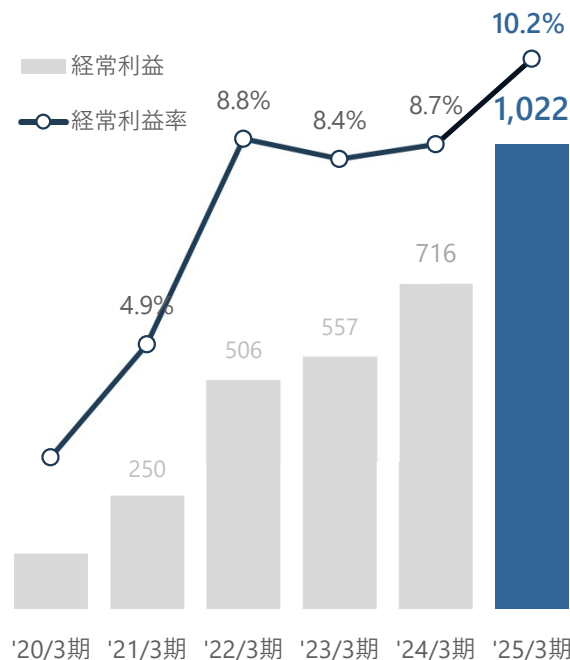
売上高

(百万円)



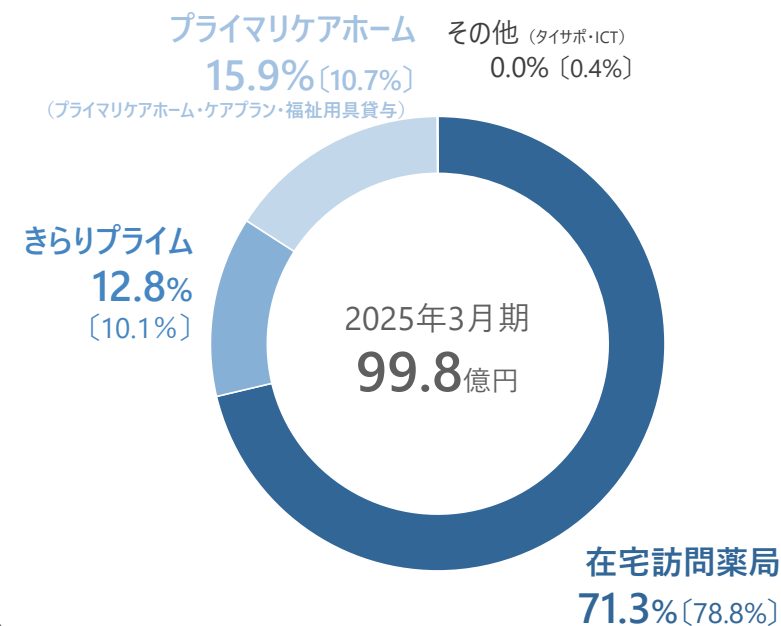
経常利益・経常利益率

(百万円) (%)



売上高構成比

(%) []は前期構成比*

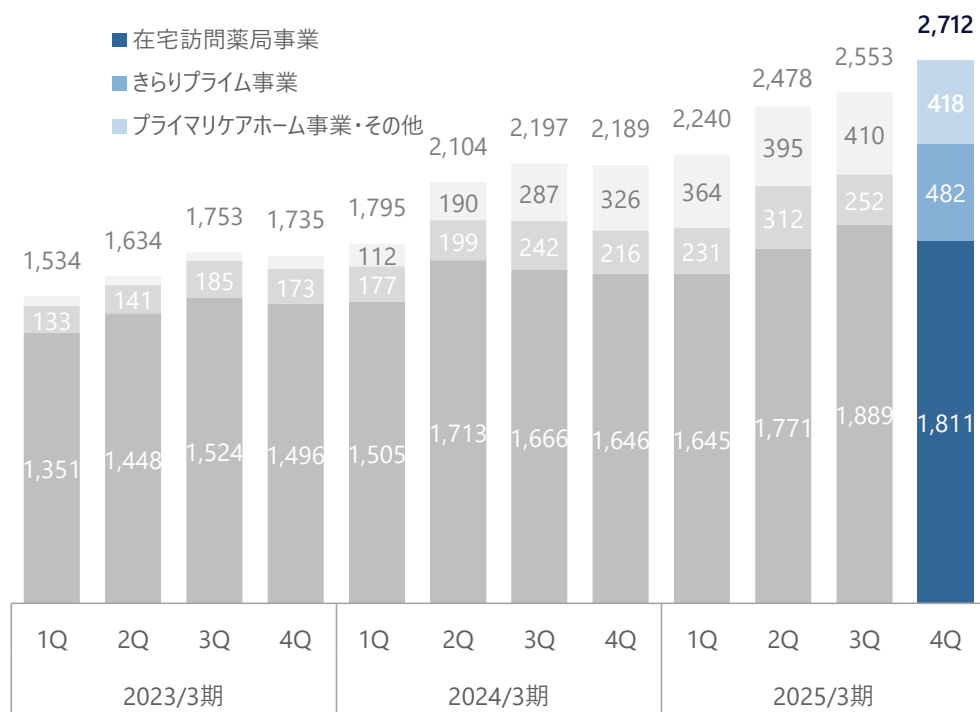


四半期別決算推移（１）

- 4Q発生売上高は3Q比で増加し、四半期ベースでの過去最高を連続更新。主力の在宅訪問薬局事業は減収となるも、きらりプライム事業の伸長で吸収
- 売上総利益・営業利益ともに3Q比で大きく増加。利益率も上昇し、過去最高水準に。特にきらりプライム事業のリージョンプライム案件の獲得が貢献

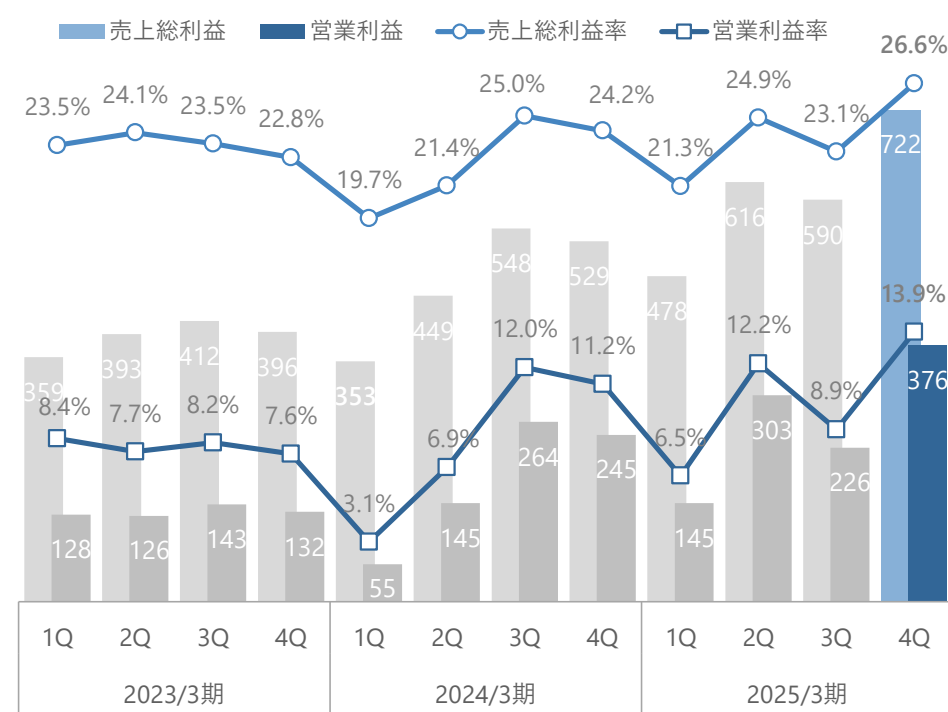
売上高構成

(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

- 在宅訪問薬局事業は1月、2月の外来処方箋枚数の減少により3Q比減収減益。ただし、新規出店効果もあり、売上は高水準圏を維持
- きらりプライム事業は3Q比で大幅増収増益。売上・利益ともに四半期ベースでの過去最高を更新。リージョンプライム案件獲得効果もあり、利益率も上昇
- プライマリケアホーム事業は3Q比増収減益。売上は既存施設のフル稼働通期寄与に加え、新規施設が寄与。しかし、損益面では新施設開設費用が重石に

(百万円)	2024/3期				2025/3期(連結)			
	1Q(単体)	2Q(単体)	3Q(単体)	4Q(連結)	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	1,795	2,104	2,197	2,189	2,240	2,478	2,553	2,712
在宅訪問薬局事業	1,505	1,713	1,666	1,646	1,645	1,771	1,889	1,811
きらりプライム事業	177	199	242	216	231	312	252	482
プライマリケアホーム事業	106	181	276	319	364	394	410	417
その他事業	6	9	11	7	0	0	0	1
営業利益	55	145	264	245	145	303	226	376
在宅訪問薬局事業	124	173	172	164	94	182	212	157
きらりプライム事業	90	115	154	124	132	205	128	316
プライマリケアホーム事業	▲ 38	▲ 28	27	47	67	66	55	▲ 5
その他事業	▲ 3	▲ 1	▲ 0	▲ 3	▲ 2	▲ 1	▲ 3	▲ 6
調整額	▲ 116	▲ 113	▲ 90	▲ 88	▲ 146	▲ 149	▲ 167	▲ 84
経常利益	55	144	266	250	141	293	204	383
当期純利益*	36	98	182	124	94	196	103	324

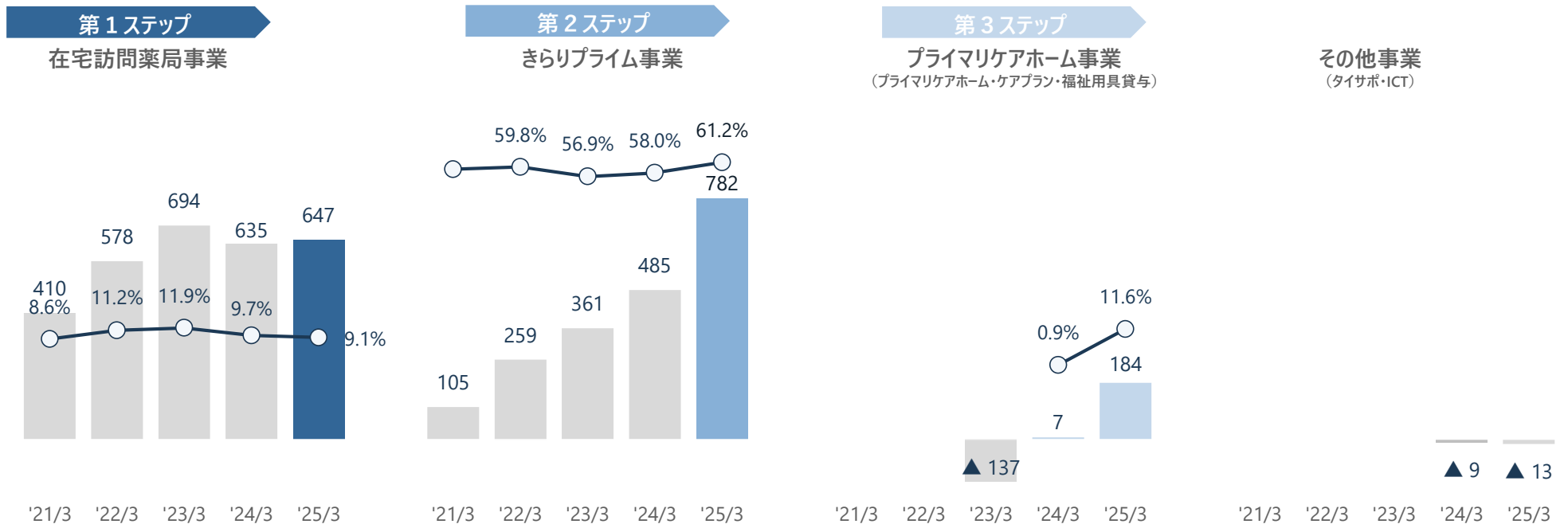
*2024/3期4Q以降は連結決算のため親会社株主に帰属する当期純利益

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、店舗数増加に伴う患者増、調剤報酬改定が寄与し2%増益。一方、出店コスト増加で利益率は若干低下
- 第2ステップのきらりプライム事業は、加盟法人数の増加が寄与し順調に拡大。リージョンプライム案件も貢献
- 第3ステップを担うプライマリケアホーム事業は、本格的な利益貢献がスタート。新規施設開設に伴う先行費用が発生するも、稼働率上昇により利益伸長

セグメント利益・セグメント利益率

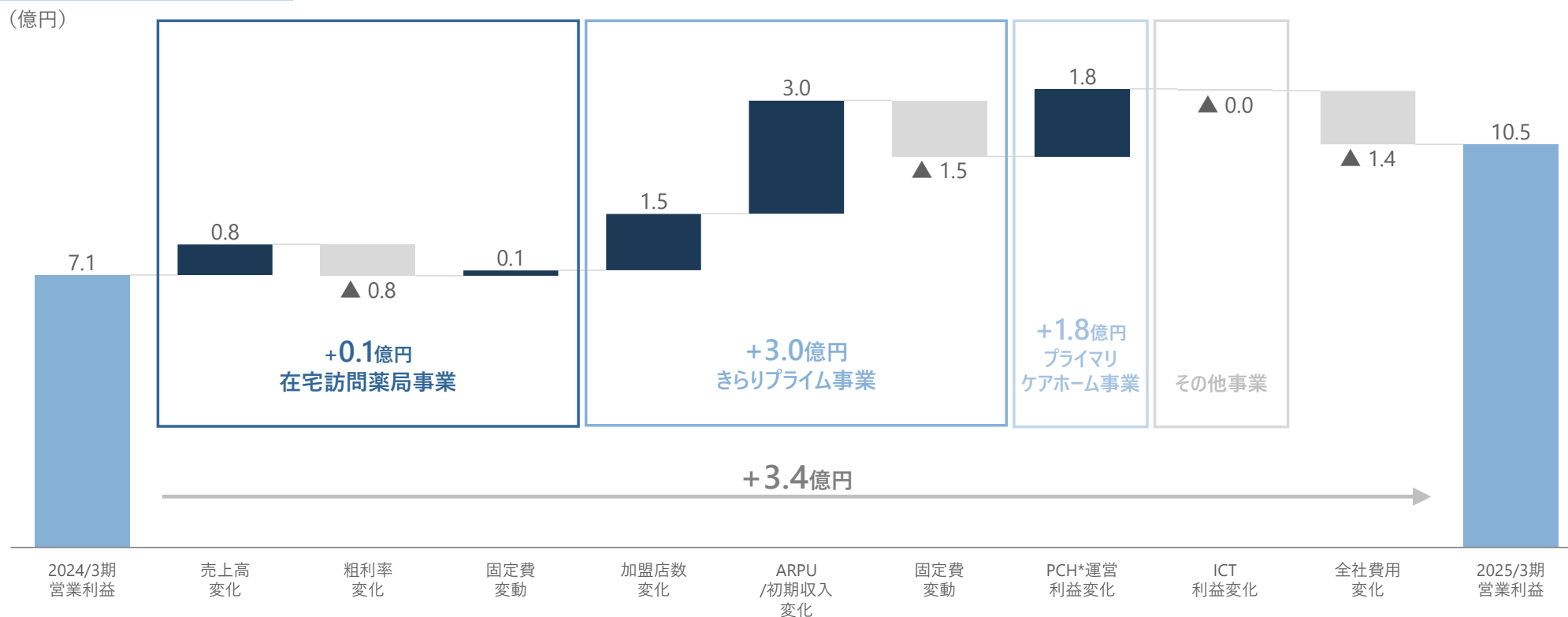
(百万円) (%)



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に加え、リージョンプライム案件獲得などに伴ってARPUが増加。プライマリケアホーム事業は施設稼働率の上昇が寄与
- 一方、在宅訪問薬局事業は増収インパクトあるも、原価に含まれる労務費上昇で相殺。利益水準はほぼ横ばいで推移

営業利益増減要因

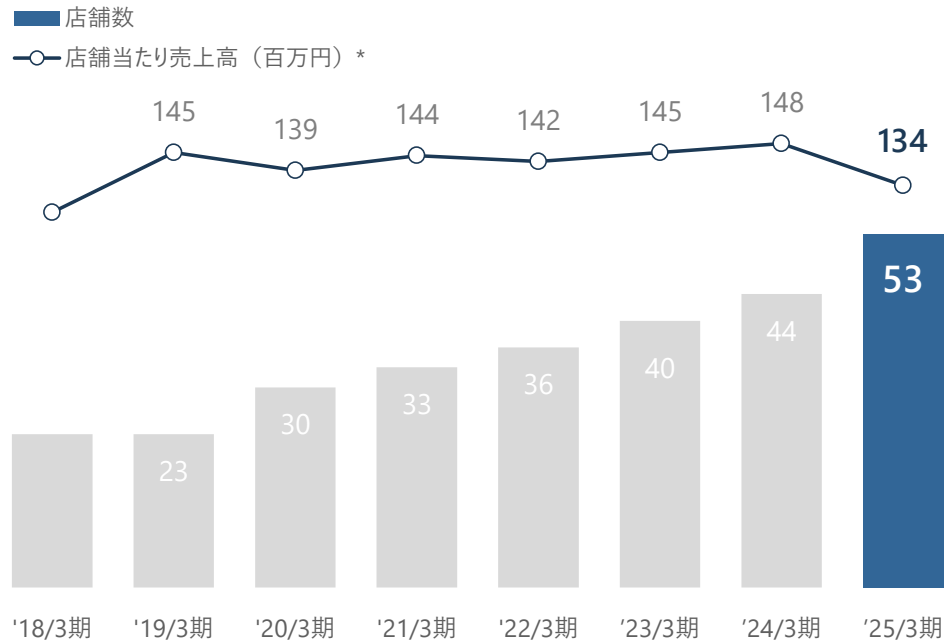


*PCH (プライマリケアホーム)

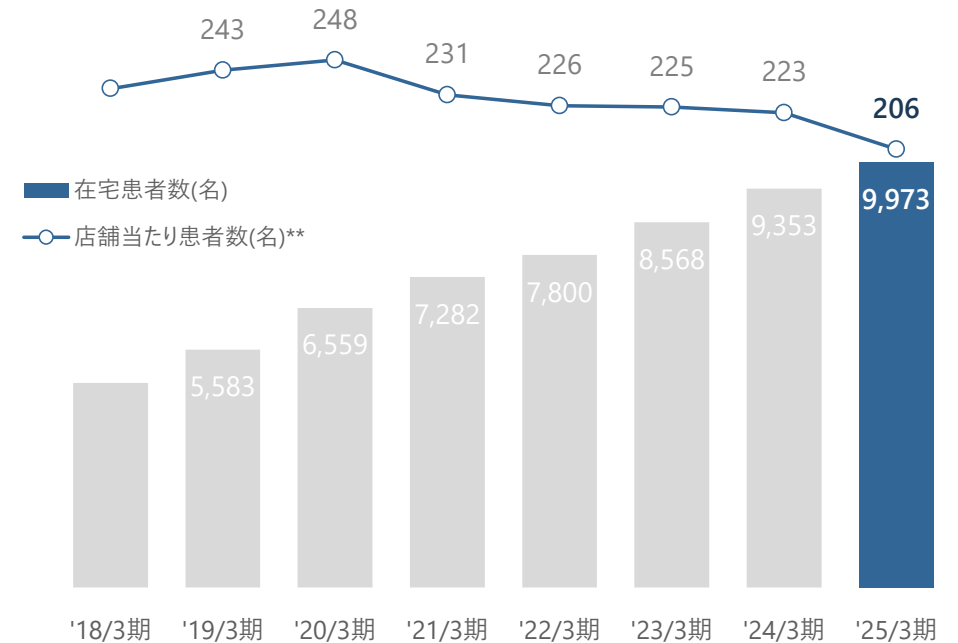
在宅訪問薬局事業KPI

- 店舗数は、前期末比9店舗増加の53店舗。過去最高の出店ペース。1店舗当たり売上高は店舗数の増加により一時的に低下
- 在宅患者数は、店舗増加に伴い前期末比620名増の9,973名まで上昇。1店舗当たりの患者数は200名程に最適化

売上高・店舗数



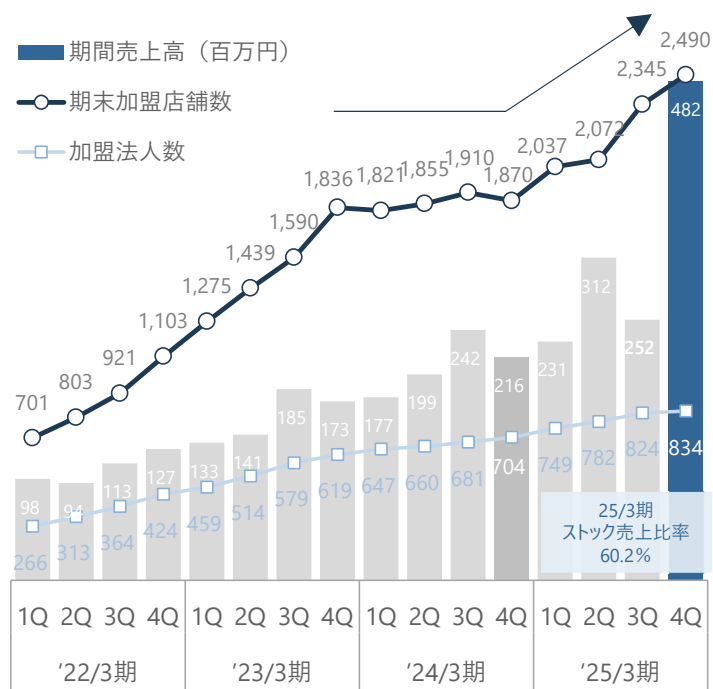
在宅訪問患者数



きらりプライム事業KPI

- 4Q発生の売上高は、リージョンプライム案件獲得により3Q比で大幅に増加。加盟店舗数も2,490店舗にまで拡大
- 加盟店舗数は2025/3期より拡大基調に回帰。2024/3期は伸び悩み期間を余儀なくされたものの、コンサルティングサービス強化により成長ピッチは再加速
- ARPUも58.5万円と大きく水準を引上げ。リージョンプライム案件による一時的な底上げ効果はあるものの、付加価値拡大への注力が奏功してきたと認識

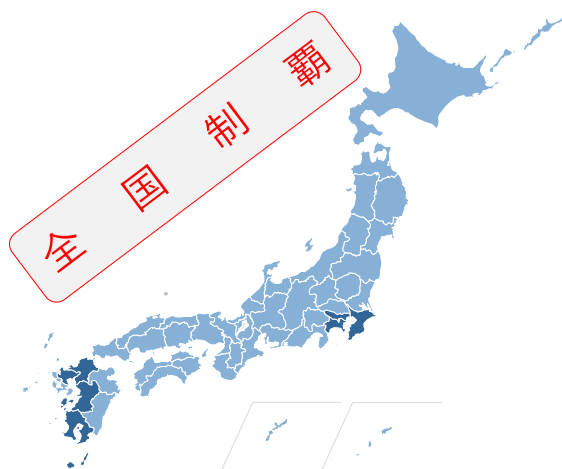
売上高・加盟店舗数・法人数



展開状況

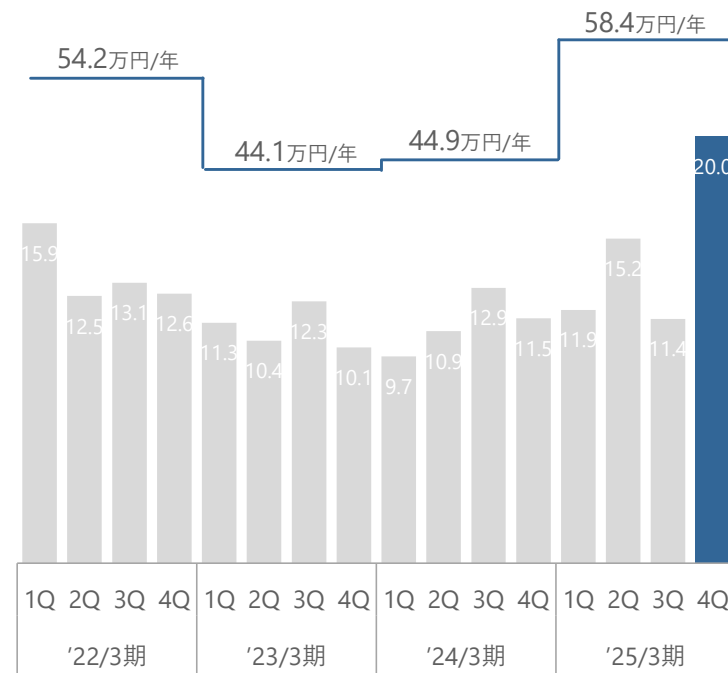
きらり薬局	7都県	53店舗
加盟薬局	47都道府県	2,490店舗

(2025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

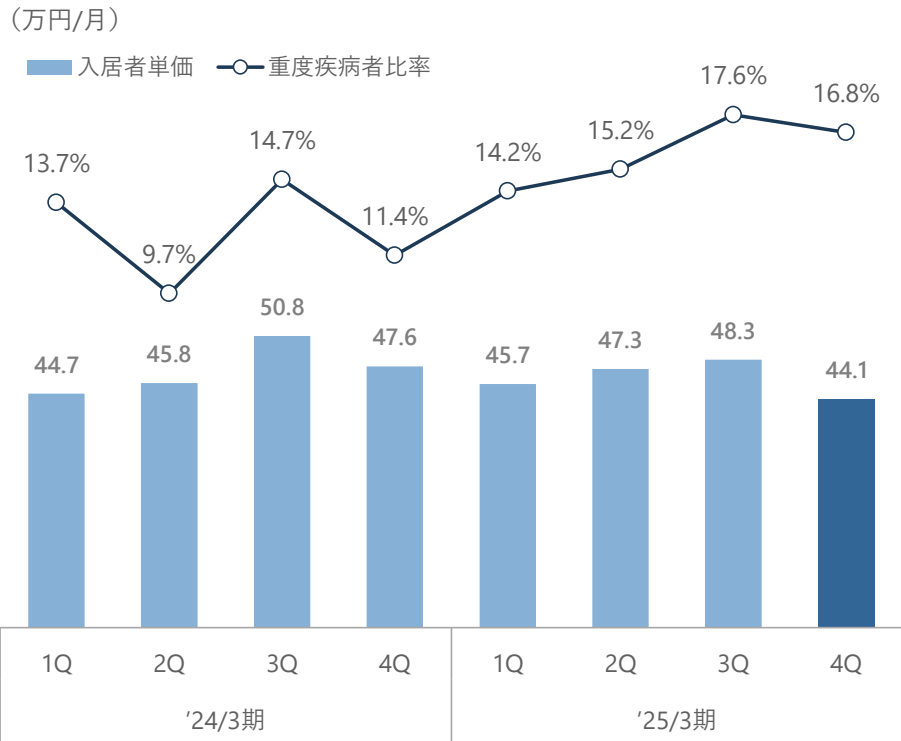
プライマリケアホーム事業KPI

- 2025年3月末時点の既存施設*1稼働率は93％で、ほぼフル稼働が継続。2024年12月13日開設の「プライマリケアホームひゅうが熊本はません」の入居者数は64名（入居予約含む）で順調に推移
- 4Qの入居者平均月次単価は44万円。新規施設を開設した影響もあり、前四半期より入居者単価は低下

定員数・入居者数

施設名	入居定員 (名)		2024/3期				2025/3期			
			1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
既存施設*1										
春日ちくし台	102	入居者数 (名)	73	84	85	94	100	97	92	96
博多麦野	162		－	50	85	117	147	154	155	150
	264		73	134	170	211	247	251	247	246
新規施設*1										
熊本はません	168		－	－	－	－	－	－	47	64
	168		－	－	－	－	－	－	47	64

重度疾病者比率・入居者単価*2



*1 開設1年以上の施設を既存施設、1年未満の施設を新規施設と定義
 *2 四半期平均月次単価

2025年3月期アクションプラン 取り組み状況

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。**薬剤師離職率は前年同期比10%超の低減。**
- **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店舗の出店を予定していたが、既存エリア外を含め**9店舗**を開設。
- **セントラルファーマシー構想**
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が本格化。**在宅薬局に多い一包化が委託可能になる見込み。**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**
熊本県、鹿児島県に今期中の初進出を予定。
2024年10月鹿児島県に「きらり薬局松元店」を開局
2024年12月熊本県に「きらり薬局江越店」を開局

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
薬剤師3名でスモールスタート
- **電子薬歴システムとの自動連携**
ソラミチシステムズが提供する電子薬歴ソフト「CARADA 電子薬歴 Solamichi」と当社在宅支援システム「ファミケア」を連動させる業務提携を開始。生成AIを利用した報告書作成RPAも推進。
直営店にて報告書RPA稼働中
- **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、当社コンサルティングによるM&A支援受注が拡大した。

リージョンプライム

- **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。
2号、3号案件受注決定

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
2026年福岡市南区で新規施設の開設決定
- **熊本市進出準備**
直営店舗がない熊本市への進出。**開設3か月半で64名（予約含む）入居者を集め、順調な立ち上がり。**

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

- 2025/3期4Q末の自己資本比率は前期末比7.7pt上昇の33.6%
- 総資産は11%拡大。プライマリケアホーム事業資産や在宅訪問薬局の開設・出店により有形固定資産等が増加した他、売上増に伴う債権の拡大が影響
- ROEは35.8%で前期末より9.0pt上昇。再び30%超の水準に回復

(百万円)	2023/3期末 (単体)	2024/3期末 (連結)	2025/3期末 (連結)	前期末比増減額
流動資産	1,959	2,444	2,703	+258
現金及び預金	567	688	565	▲ 122
売掛金	1,152	1,498	1,873	+374
固定資産	955	3,910	4,348	+438
有形固定資産	276	2,997	3,308	+311
無形固定資産	440	364	393	+29
総資産	2,914	6,354	7,051	+696
負債	1,431	4,711	4,679	▲ 32
買掛金	669	751	756	+4
有利子負債*	193	2,629	2,259	▲ 370
リース債務（短期・長期）	57	168	385	+217
純資産	1,483	1,643	2,371	+728
負債及び純資産	2,914	6,354	7,051	+696
自己資本比率	50.9%	25.9%	33.6%	+7.7pt
ROE	30.0%	26.8%	35.8%	+9.0pt
ROA	14.1%	11.3%	10.7%	▲ 0.6pt
総資産回転率	2.4回	1.3回	1.5回	+0.2回

借入金の返済による減少

事業規模拡大による影響

新規出店による影響

事業規模拡大による影響

返済により減少

事業規模拡大による影響

*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

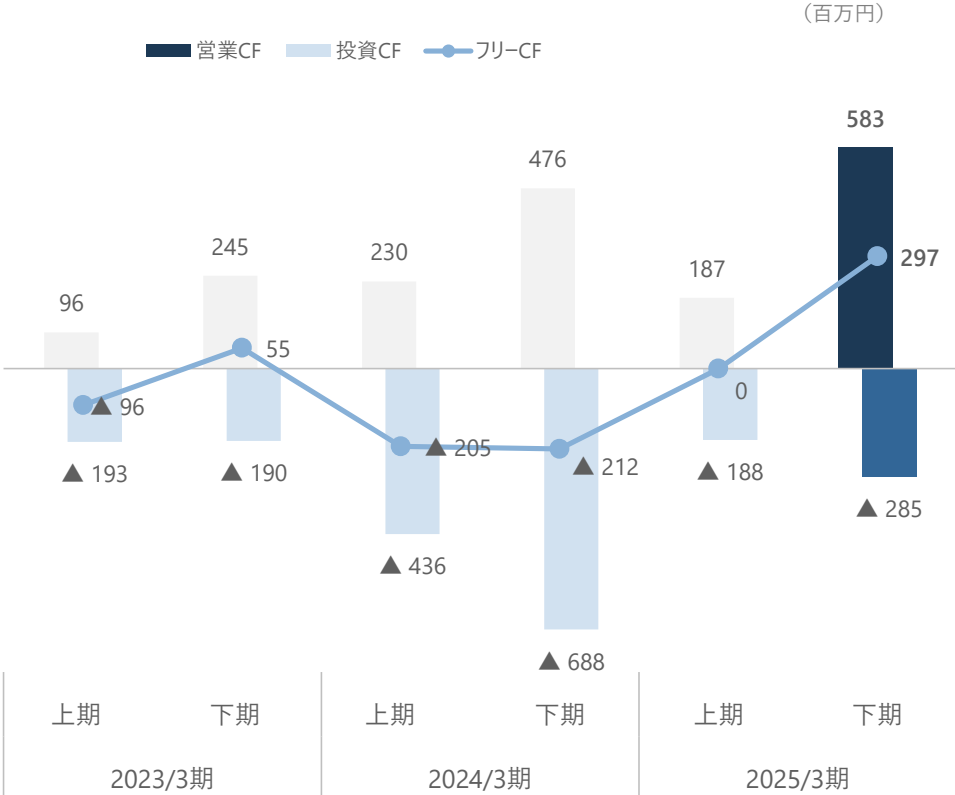
キャッシュフロー

- 2025/3期下期のFCFは3億円。新規出店に伴い投資CFはキャッシュアウトが継続するものの、利益の積み上がりにより黒字回復
- 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)	2024/3期		2025/3期		前年同期比
	上期*	下期	上期	下期	
営業CF	230	476	187	583	+107
税引前利益	199	455	435	534	+79
減価償却費	69	104	128	146	+42
のれん償却額	7	8	4	4	▲ 4
債権債務増減	▲ 40	▲ 222	▲ 66	▲ 296	▲ 74
投資CF	▲ 436	▲ 688	▲ 188	▲ 285	+402
設備投資等	▲ 172	▲ 105	▲ 133	▲ 244	▲ 138
フリーCF	▲ 205	▲ 212	▲ 0	297	+510
財務CF	491	46	201	▲ 620	▲ 667
借入金増減	541	301	217	▲ 588	▲ 889
新株発行	2	16	0	9	▲ 7
期末現預金	853	688	888	565	▲ 122

*単体決算



株主還元

配当を実施

- ・配当計画 期末配20円（配当性向20%）
- ・株主還元方針 業績・財務健全性を勘案しつつ、利益成長に合わせた還元を実施
- ・配当開始の狙い ROEを意識した経営の徹底
- ・成長原資 WACCを考慮した多様な手段を検討

- 01 会社概要・事業内容・サマリー
- 02 決算概要 (2025年3月期)
- 03 業績予想 (2026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）

- 2026/3期は22%増収、25%営業増益を予想。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型に変化はなし
- セグメント別では、店舗数増加とオペレーション改善などにより在宅訪問薬局事業の利益が伸長。営業利益率は3期ぶりに10%台を回復する見込み。プライマリケアホームも新施設開設により増収増益を想定。ただし、上期までは新施設開設コスト負担重く、利益貢献は下期からの見通し。一方、きらりプライムは前期のリージョンプライム案件の反動から若干の減益を予想。

(百万円)	2025/3期実績			2026/3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	4,719	5,265	9,984	5,720	6,473	12,194	+1,001	+1,208	+2,209	+22.1%
在宅訪問薬局事業	3,416	3,701	7,117	3,880	4,249	8,129	+464	+548	+1,012	+14.2%
きらりプライム事業	543	735	1,279	665	705	1,370	+121	▲ 30	+91	+7.1%
プライマリケアホーム事業	758	827	1,586	1,174	1,518	2,692	+415	+691	+1,106	+69.8%
その他事業	0	0	1	0	0	1	0	▲ 0	▲ 0	—
営業利益	448	603	1,051	512	802	1,314	+63	+199	+263	+25.0%
在宅訪問薬局事業	277	370	647	352	475	827	+75	+104	+180	+27.9%
きらりプライム事業	337	444	782	366	389	755	+28	▲ 55	▲ 26	▲ 3.4%
プライマリケアホーム事業	133	50	184	61	202	263	▲ 72	+151	+79	+43.0%
その他事業	▲ 3	▲ 10	▲ 13	0	0	0	+4	+10	+14	—
調整額	▲ 296	▲ 252	▲ 548	▲ 267	▲ 264	▲ 532	+28	▲ 12	+16	—
経常利益	435	587	1,022	490	779	1,269	+54	+191	+246	+24.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	291	427	719	347	536	883	+56	+108	+164	+22.9%

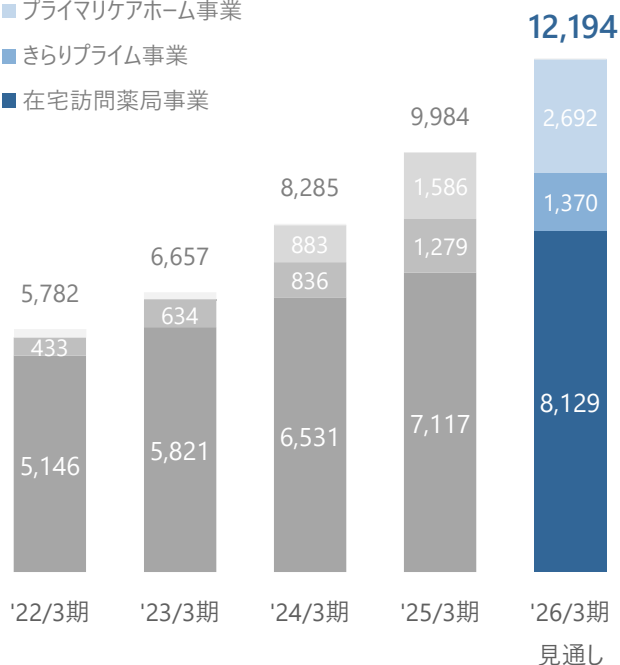
KPI前提

- 売上高では施設数拡大に伴いプライマリケアホーム事業が大きく伸長。全社売上は遂に100億円を突破し、120億円超を目指す
- 在宅訪問薬局事業では前期並みの店舗開設ピッチを想定。前期は新規出店ラッシュとなったが、今期も出店攻勢を継続。在宅患者数も1.2万人超えを想定
- きらりプライム事業では、引続き加盟店は増加を見込む。ARPUも、リージョンプライム影響の反動から一旦調整となるものの、パッケージプランなどの付加価値拡大で水準引上げを基調は維持

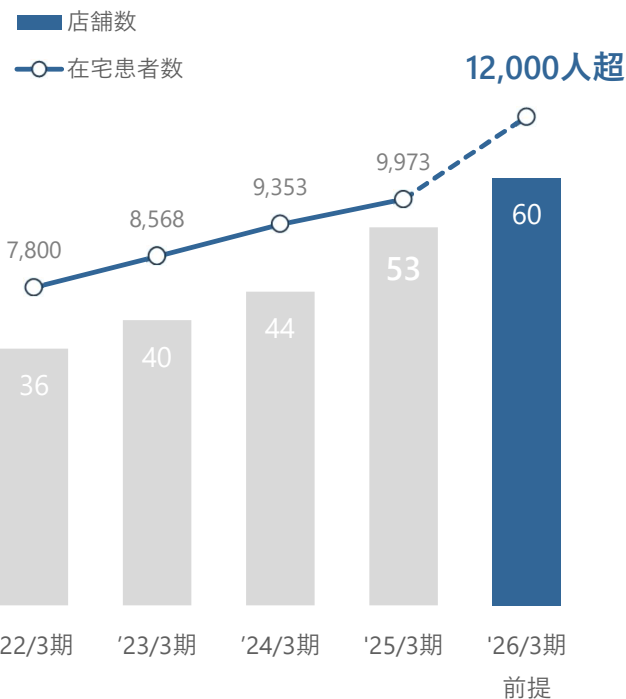
売上高見通し

(百万円)

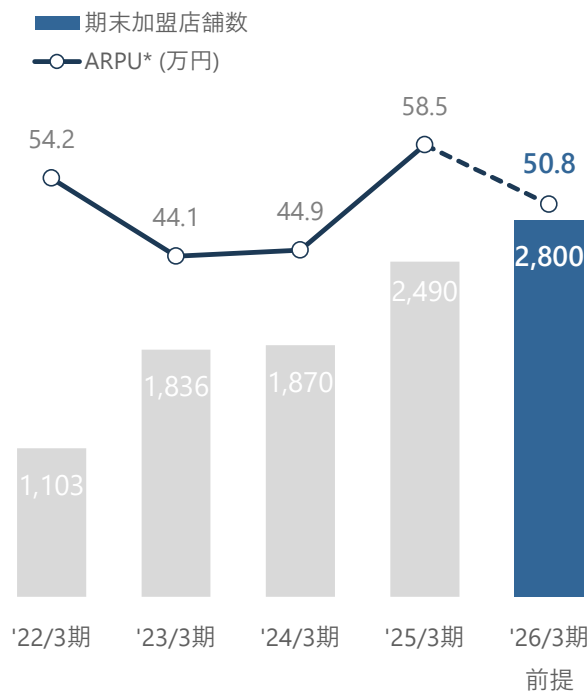
- プライマリケアホーム事業
- きらりプライム事業
- 在宅訪問薬局事業



在宅訪問薬局事業 KPI前提



きらりプライム事業 KPI前提

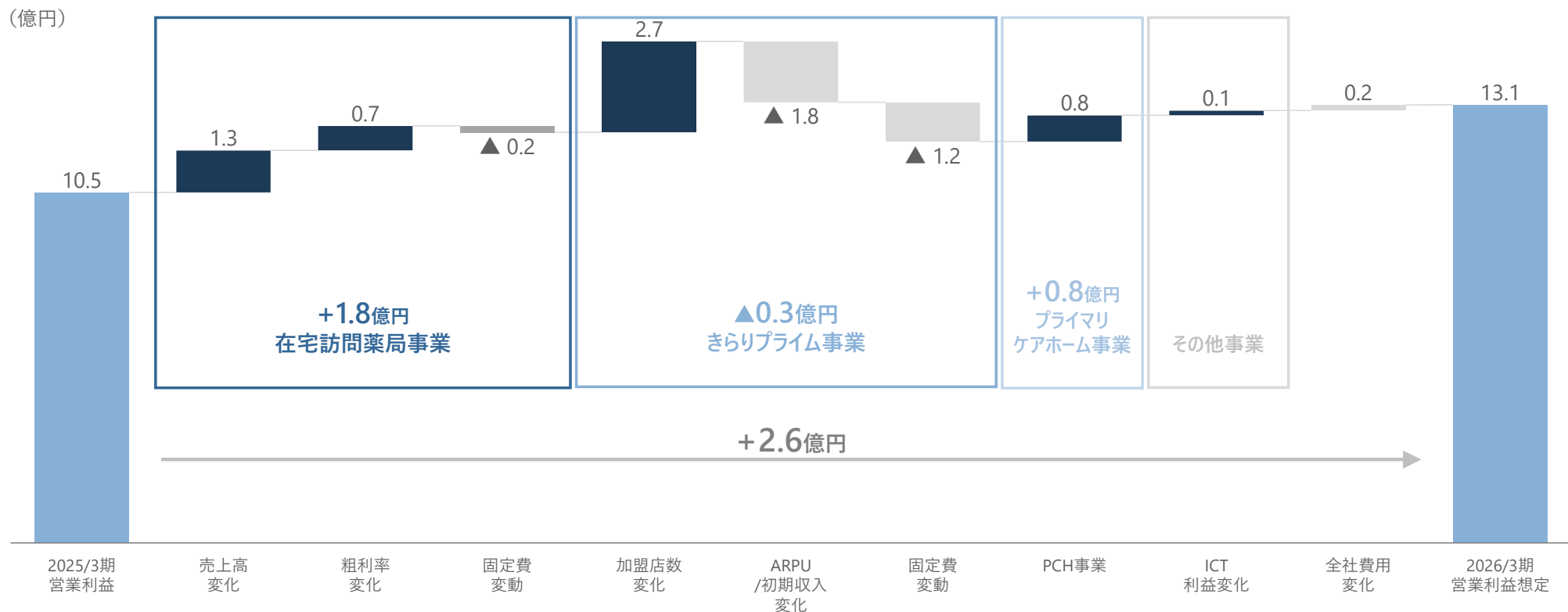


*ARPU = きらりプライム事業売上高 (初期収入含む) ÷ 期首期末平均加盟店舗数

営業利益想定増減要因分析

- 在宅訪問薬局事業は店舗数増加やオペレーションの改善推進により増益を想定
- きらりプライム事業では、加盟店舗数の増加を見込むが、前期リージョンプライム案件の反動減によるARPUの低下やコスト増により減益の見通し
- プライマリケアホーム事業は高稼働の継続や新規施設効果はあるものの、新規施設の開設コスト発生を見込み0.8億円の増益に留まる見通し

営業利益増減要因



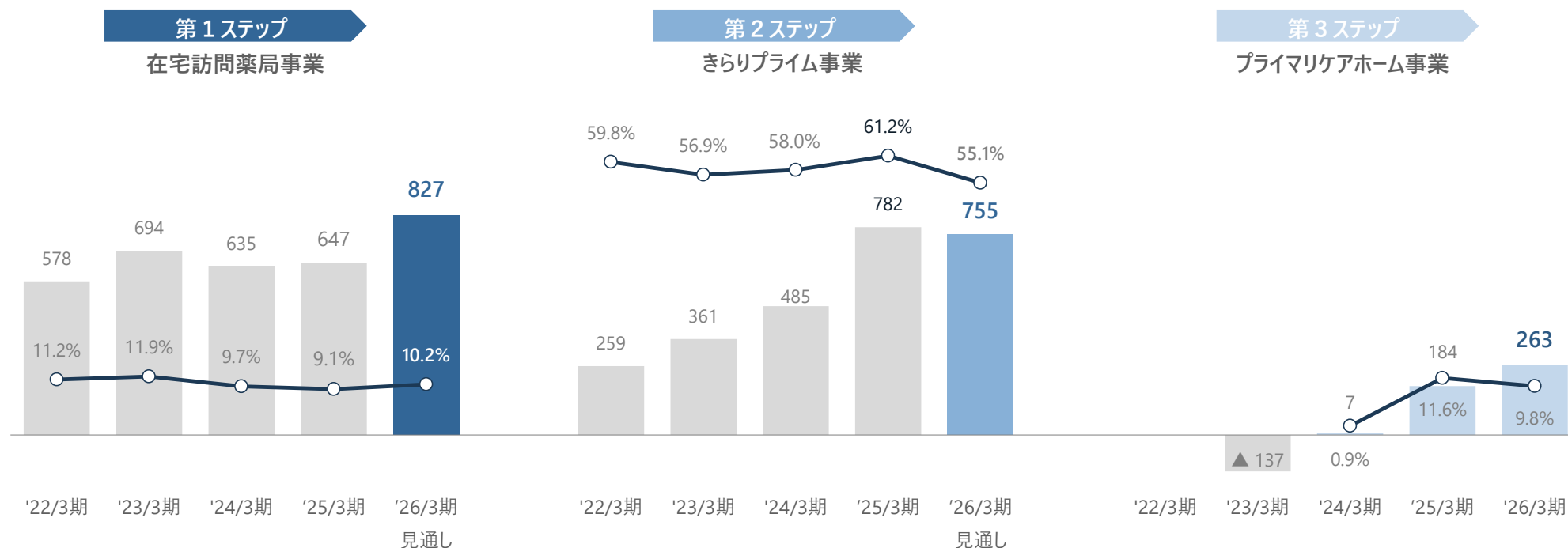
・PCH (プライマリケアホーム)

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の営業利益は、これまで続いていた一進一退の状況から転換を想定。出店増と業務効率化断行により成長加速
- 第2ステップのきらりプライム事業の営業利益は高水準を維持するも、前期リージョンプライム案件の反動で減益、利益率低下を見込む
- 第3ステップのプライマリケアホーム事業では、既存施設のフル稼働継続を想定するも、新施設開設コスト発生により利益率は低下の見通し

セグメント利益・セグメント利益率

(百万円) (%)



2026年3月期以降の成長エンジン

第1ステップ 在宅訪問薬局事業

オペレーション改革：「セントラルファーマシー」システム

- 24時間稼働のオートメーション化した中核薬局を設置
- 各地の「きらり薬局」は現場負担の軽減や急性症状対応など付加価値の高い業務に専念

第2ステップ きらりプライム事業

リージョンプライム

- 住宅型有料老人ホームの開設・運営の包括的支援業務
- 土地選定、マーケティング、事業計画、資金調達、許認可申請、人材採用・教育、オペレーション、在宅患者獲得営業など

業務効率化パッケージサービス

- 薬歴照合・報告書作成など煩雑な業務をIT活用により簡略簡素化（DX化）
- AIによる下書き/提案機能充実で加盟店の現場負担を大幅軽減

第3ステップ プライマリケアホーム事業

施設運営ノウハウの蓄積

- 4棟の稼働を安定化させ、プライマリケアホーム事業で成立するビジネスモデルを早期に証明

2026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**
定着専門人材を人事部門に配置。前期低下した離職率を継続させる。
- **在宅専門店**
在宅専門店を配置し、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6～10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、詳細な法改正を把握次第投資計画を立案。
- **新たなエリアへの進出**
北海道、愛知県への出店を計画。
広域の在宅患者獲得営業ができる体制を作る。

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。全国で就業可能な薬剤師の母数を増加させる。
 - **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）の自動連携及びAIを使った報告書RPAを加盟店に展開する。
 - **事業承継薬局のM&A支援**
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、M&A支援を増加させる。
- リージョンプライム
- **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

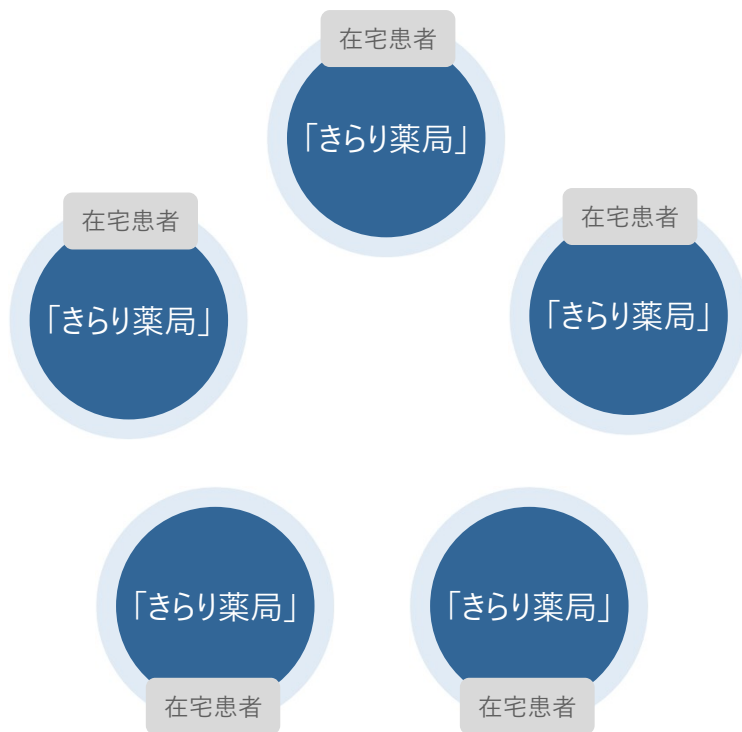
- **施設増設体制**
年間2棟以上の開発が可能な体制の整備
2027年3月期に開設予定の「プライマリケアホーム ひゅうが野多目（仮）」に続いて、福岡市西区に開設を進める。
- **3棟目、4棟目の収益化**
2024年12月に熊本県、2025年4月に福岡県久留米市に開設。既設の施設と同様に順調な立ち上げと、高稼働率の維持。

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

在宅訪問薬局事業の変化：さらなるオペレーション改革

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



きらりプライム事業：業務効率化パッケージの外販

- 在宅訪問薬局は時代のニーズという追い風はあるも、現在は種々の問題が顕在化。現場の混乱は当社に限らず各地で発生
- 事業の持続可能性引上げに向けては、DX化による抜本的な業務効率化が不可避。操作性に優れた効率化パッケージを加盟店に提供
- パッケージは既に自社で開発導入し、一定の効果を検証済。今後はメンテナンスやトラブル対応などのバックアップ体制を構築し、外販体制を確立

在宅訪問薬局を取り巻く問題

在宅業務の問題	職員の問題
- 不採算 - 複雑な調剤工程 - 残業過多 - サービスの質の低下 - 施設の取引打ち切り - 診療同行による人員不足	- 職員の大量離脱 - ベテラン社員の離脱 - 慢性的な人員不足 - 新人社員比率の増加 - 職員の教育負荷の増加 - 処遇への不満

残業	離職者	採用コスト	クレーム	増加
モチベーション	サービスレベル	利益率	コンプライアンス	悪化

きらり薬局でも2024/3期に現場の混乱が発生

ITによる業務効率化・合理化（DX化）は不可避

サービス概要

3つのシステムの連動により、薬歴・報告書の業務負荷を大幅に軽減

クラウド型電子薬歴 「Solamichi」	超効率化薬歴システム 指導ナビにより服薬指導文をシステムが提案 クリックだけで充実した指導内容を薬歴に反映
在宅業務支援システム 「ファミケア」	薬歴と報告書のデータをシームレスに連携し、 在宅医療に伴う手間の削減と業務効率化を支援 Web上から報告書をFAXやメールで自動送信する事で作業効率を改善
報告書作成補助システム 「エイドプライム」	Solamichiの指導ナビから薬歴の文章をAIが自動作成 さらに報告書用のケアマネ等に分かりやすい文章を自動生成し、 ファミケアにデータを移行

いずれも既に直営のきらり薬局では導入済

- ✓ 利益率改善など一定の成果を検証済
- ✓ 加盟店などへのトラブル対応やメンテナンス
対応体制を早期に構築

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」

- 2024年12月13日開設
- 所在地：熊本市南区田迎3丁目11番18号
- 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」

- 2025年4月18日開設
- 所在地：福岡県久留米市津福本町600番7号
- 定員数144名



- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2025年3月期)
- 03 業績予想 (2026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

トピックス

大手オンライン流通業者による薬局サービス参入について

Q：在宅型薬局に影響はありますか？ ▶ A：ありません

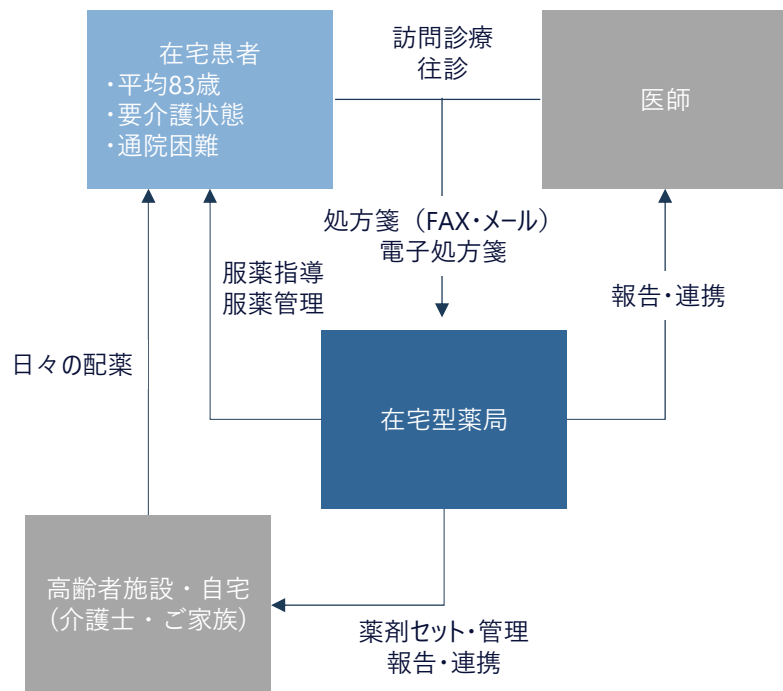
当社との相違ポイント

	当社（在宅型薬局）	大手流通業者
ターゲット層	・高齢者 ・要介護状態 ・通院困難 ・薬の管理に支援が必要	・ITリテラシーの高い方 ・利便性重視 ・自身で薬の管理が可能
利用条件	在宅で療養を行っており 通院が困難と医師より診断された方	電子処方箋・オンライン服薬指導が必須
薬の管理	訪問薬剤師・施設スタッフや支援者	本人
患者の状況	服薬状況を含め医師・ケアマネジャーなど 連携する職種に都度情報共有	服薬状況の共有は基本なし

在宅型薬局と大手オンライン流通業者による薬局サービスの違い

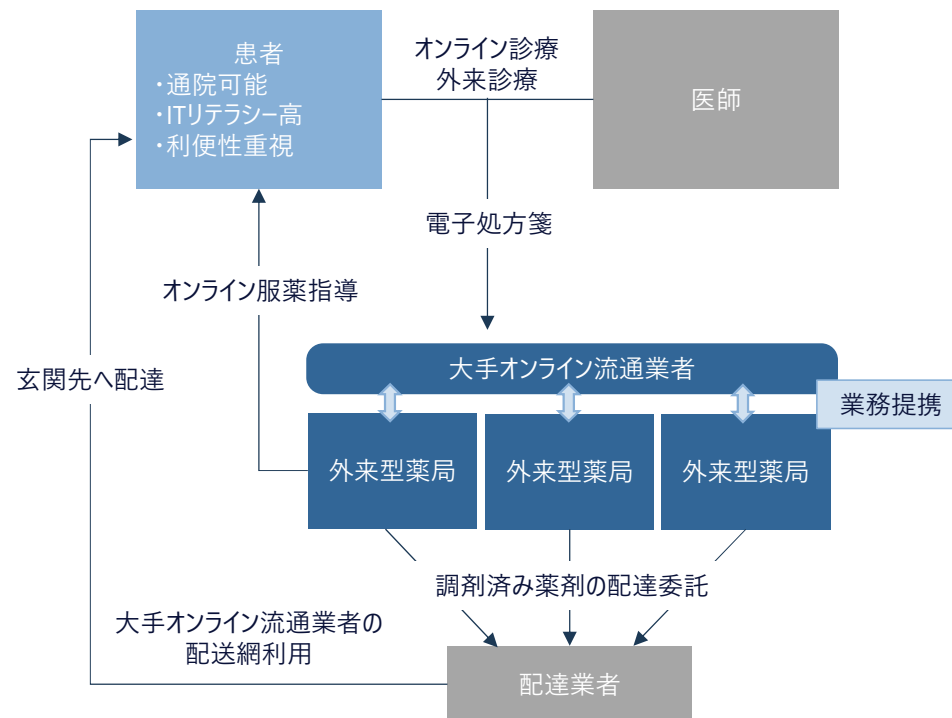
在宅型薬局

- 支援者も常時寄り添って介護支援できるわけではない
- 支援者は薬の専門家でないことがほとんどであるため、異変時等イレギュラー対応が難しい
- 患者の体調・理解度、支援状況、生活環境に合わせ、処方設計や配薬を行う玄関先に薬が届くだけでは服用は難しい



大手オンライン流通業者による薬局サービス

- 今後対応の速さや利便性を重視する患者はオンライン服薬指導利用へ切り替わる可能性がある
- 電子処方箋対応可能な医療機関数は約3,000件（全体の1.7%）*

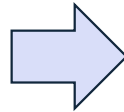


* 令和4（2022）年 医療施設(動態)調査・病院報告の概況、厚生労働省「電子処方せん対応の医療機関・薬局リスト（2024年7月14日時点）」

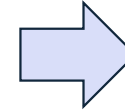
在宅患者は 薬の配達だけでは服用につながらない



- ・ 患者に渡された退院時処方
- ・ 一包化されているだけでは正しい服用にはつながりにくい



- ・ 日付記入、色ライン追加
- ・ 別袋薬も合わせて留める
- ・ 別医療機関からの処方薬と併用確認



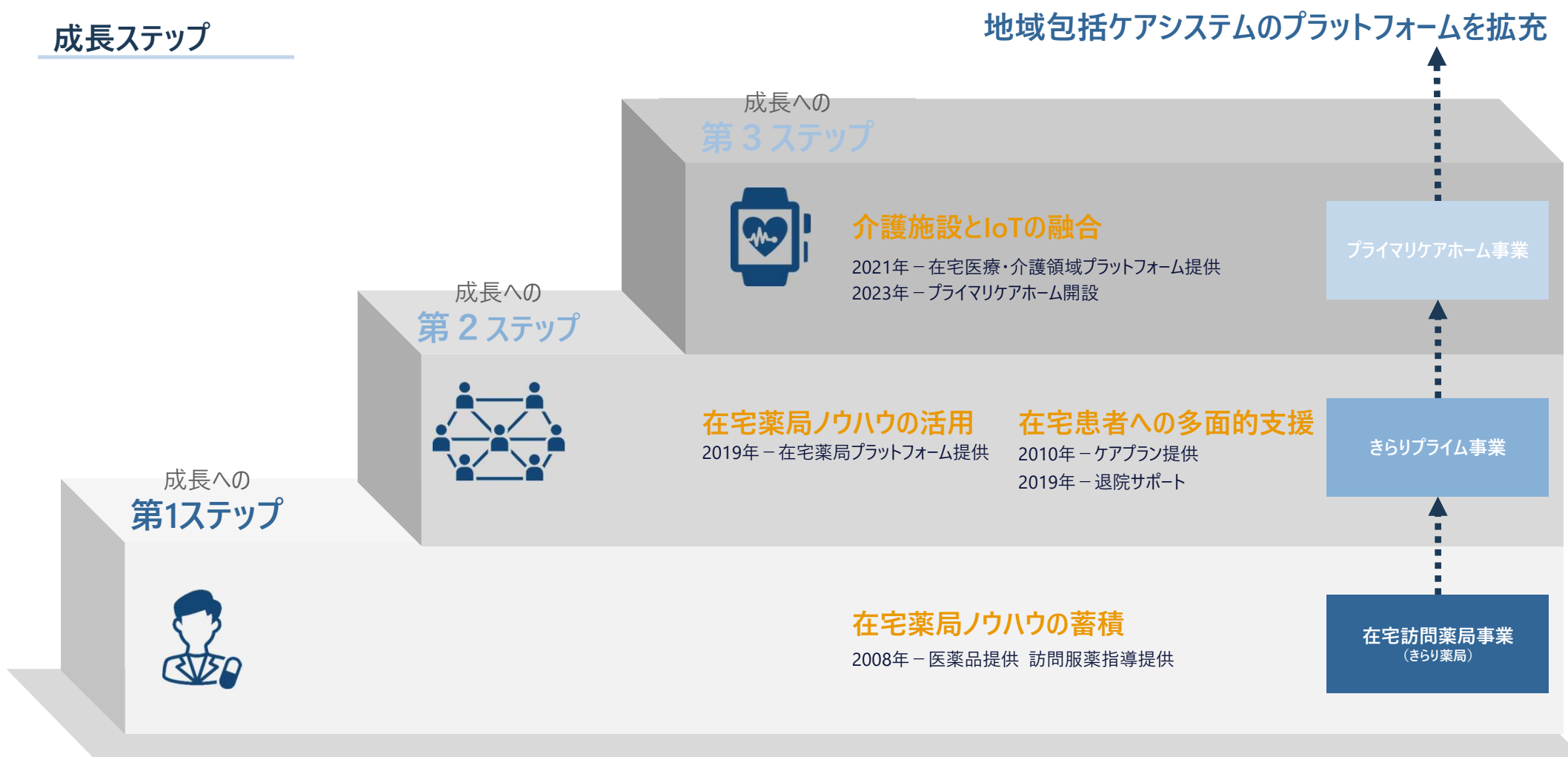
- ・ 患者の状況に合わせた薬剤の管理方法提案
- ・ 服用状況の継続管理
- ・ 医師やケアマネジャーとの情報共有

オンライン診療・服薬指導の進展に伴い薬剤配達が外部委託となったとしても、
患者のニーズに合わせて対応する**在宅型薬局の優位性は保たれる**

- 01 会社概要・事業内容
- 02 決算概要 (2025年3月期)
- 03 業績予想 (2026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

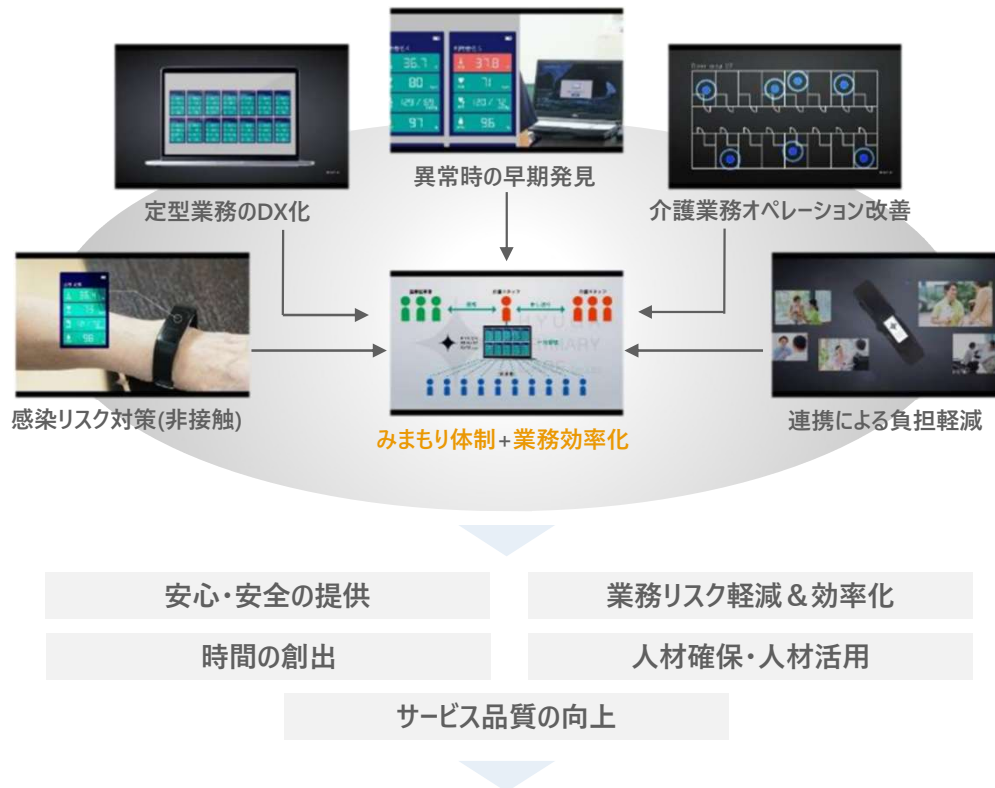
成長ステップ



成長への第3ステップ強化 ICT事業

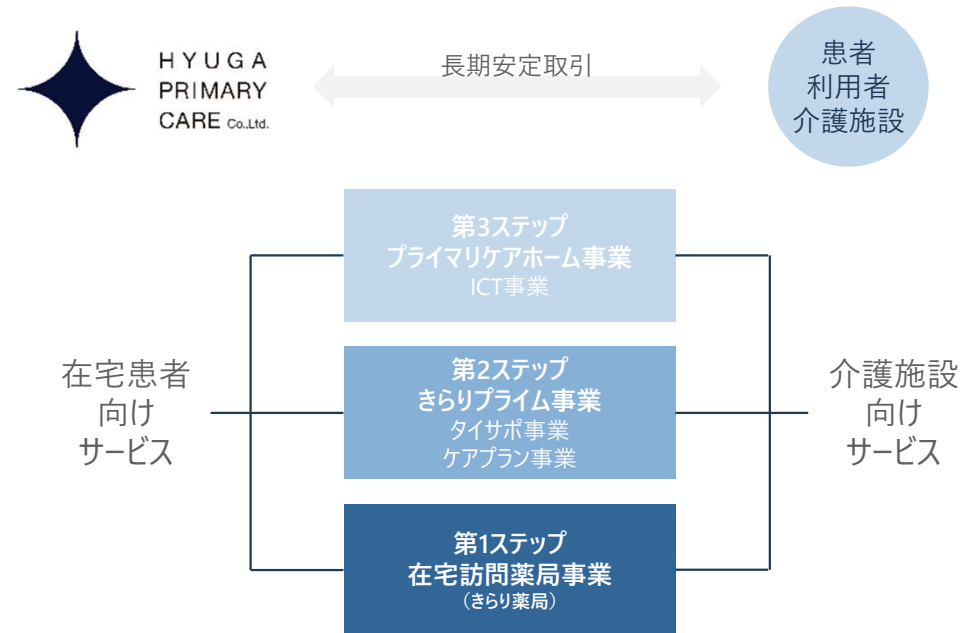
Primary Care Robot®

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

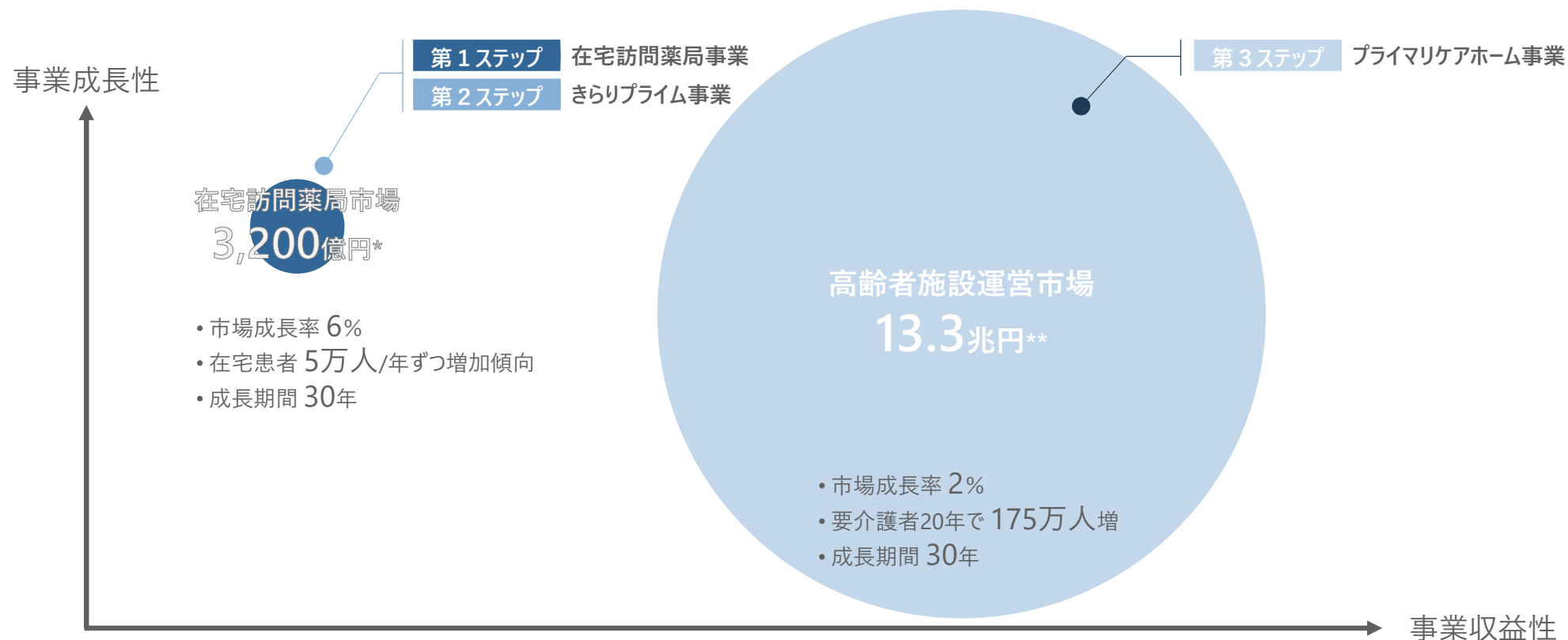
成長への第3ステップ強化 施設運営を核としたクロスセル構造の確立

- 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（再掲）

- 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

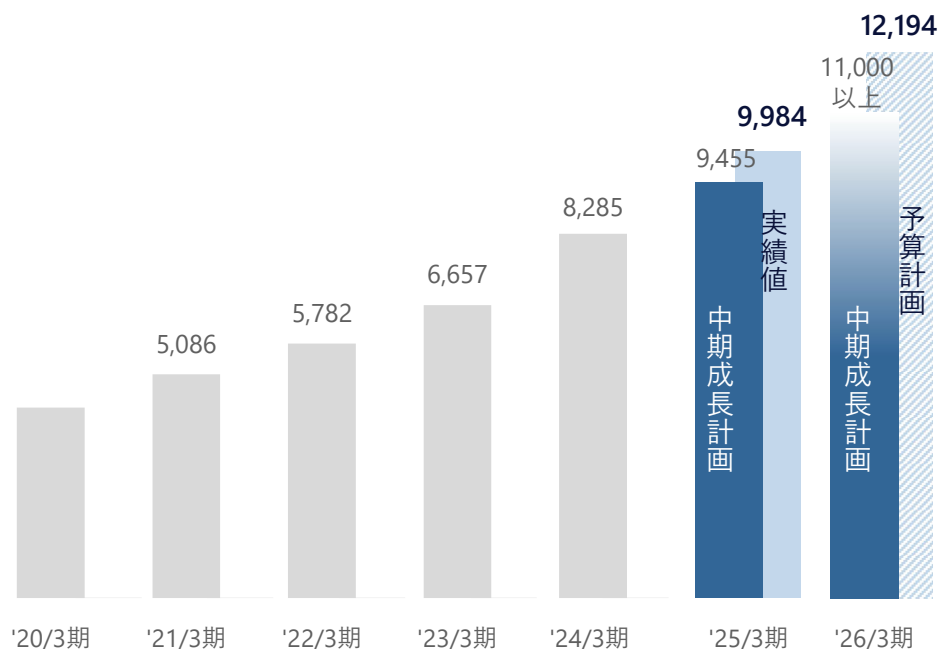
中期成長計画の検証

変更

- これまで提示してきた中期成長計画に対し、2025/3期は売上・経常利益とも計画を超過達成。2026/3期は、売上は超過達成見込むも、経常利益はプライマリケアホームの5棟目、6棟目の開発コストを折り込み1,300百万円から1,269百万円に変更
- 公表済の計画は2026/3期で最終年度となるが、当面は「成長ドライバー」の仕組み構築を優先。中期成長計画はその後に改めて策定を予定

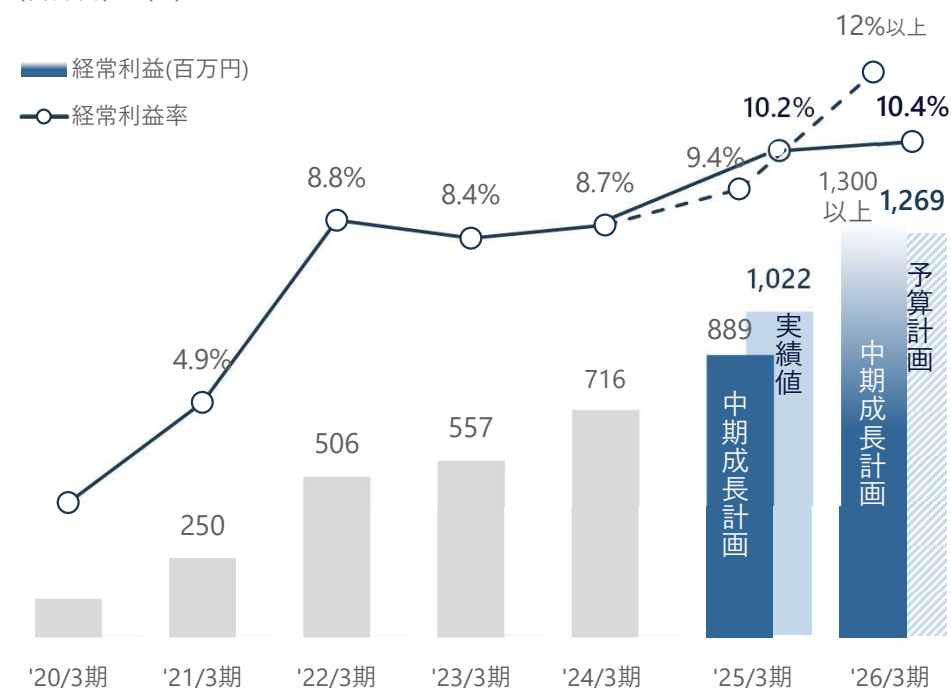
売上高

(百万円)



経常利益・経常利益率

(百万円) (%)



中期成長計画

■ 在宅訪問薬局事業

離職率低減により体制が整ったため出店数、在宅患者数の計画を上積み。

■ きらりプライム事業

FY25 の加盟店数増加を鑑み、FY26の加盟店舗数を2,450から2,800に変更。

ARPUは大型コンサルティング案件を見込み500千円から508千円に微増とした。

事業	KPI	FY24 (実績)	FY25 (実績)	FY26 (見込)
在宅訪問薬局事業	居宅人数	9,353	9,973	11,300→12,000
	店舗数	44	53	54→60
きらりプライム事業	加盟店数	1,870	2,490	2,450→2,800
	ARPU(千円)	449	584	500→508
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 (2025年3月期)
- 03 業績予想 (2026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

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、在宅医療事業を中心とし、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。

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

短期間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・期待などを認識しながら取り組む領域（重要課題）

最優先で取り組むべき領域（重要課題・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
1 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
2 社会インフラとしての安全安心な医療・介護提供	3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17
3 環境保護・負荷低減への対応	7, 12, 13, 14, 15
4 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, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17
5 ガバナンス強化	16, 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	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	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	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	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	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 (2025年3月期)
- 03 業績予想 (2026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

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

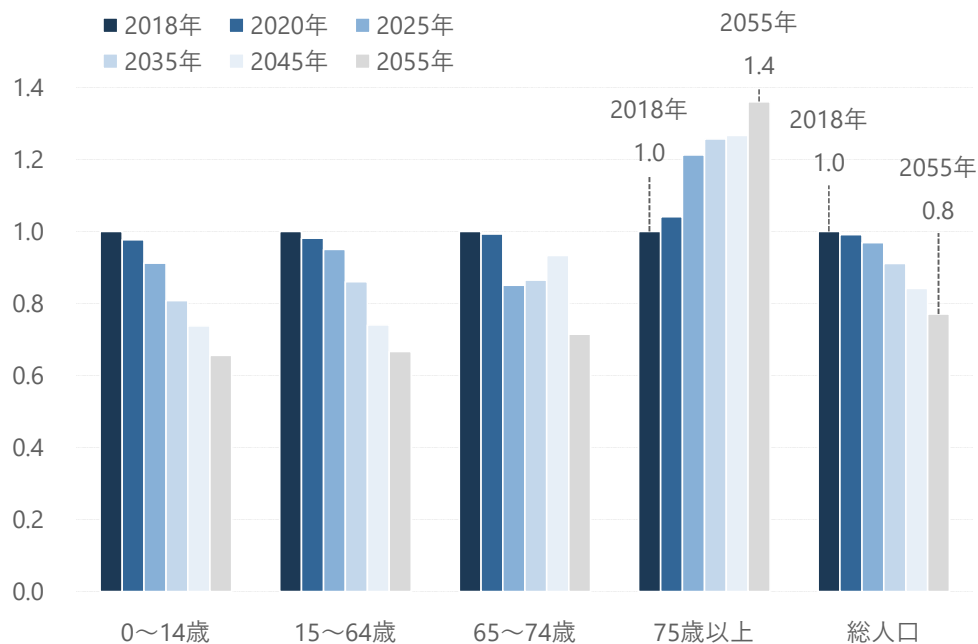
事業環境 75歳以上人口と高齢単独世帯の増加

- 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か、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)

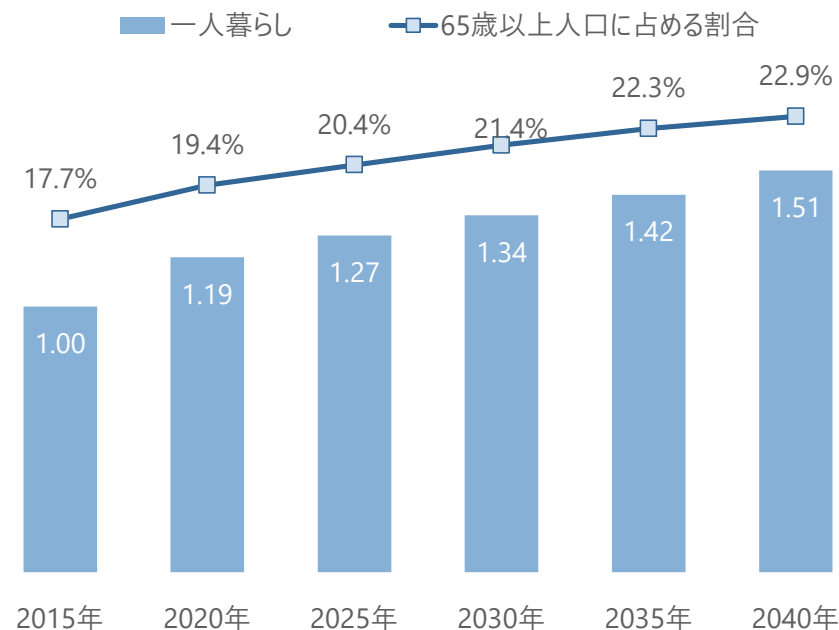
75歳以上人口
1,798万人 (2018年) → **2,446万人** (2055年)



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)



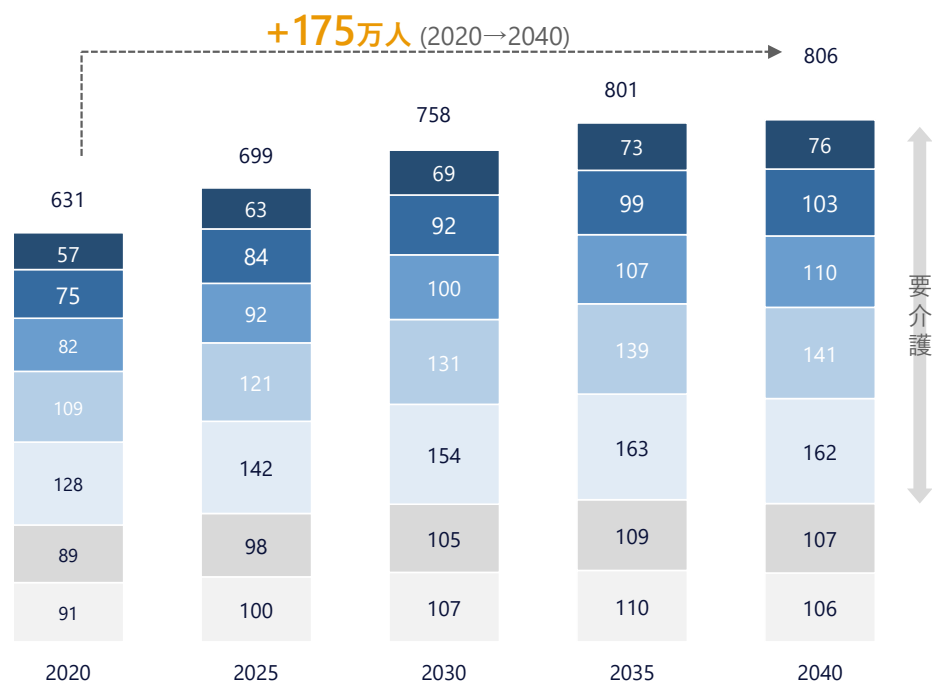
出所：内閣府「令和2年版高齢社会白書」

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)

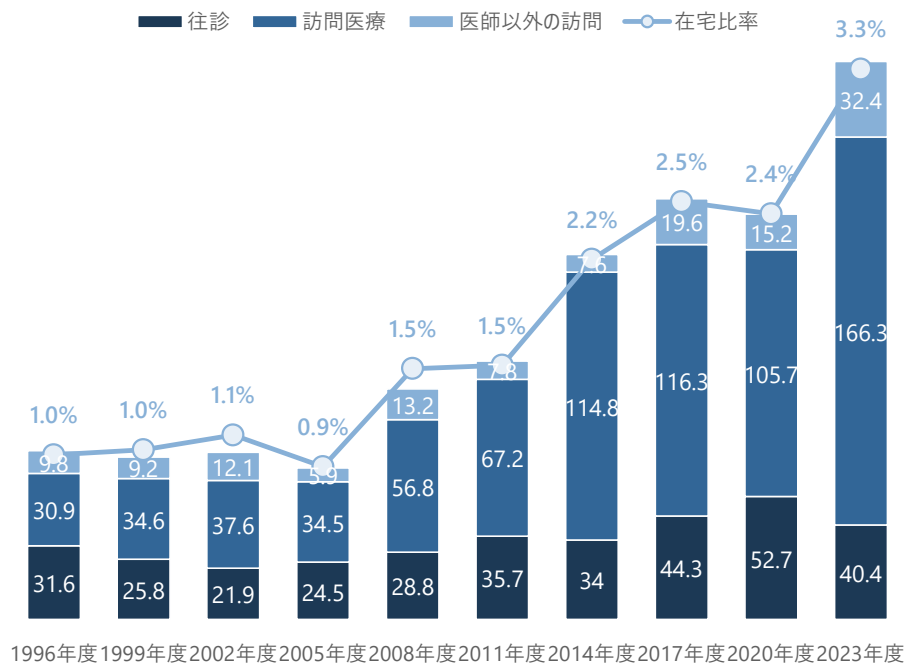
	増加率	増加数
要介護 5	33 %	19 万人
要介護 4	37 %	28 万人
要介護 3	34 %	28 万人
要介護 2	29 %	32 万人
要介護 1	27 %	34 万人
要支援 2	20 %	18 万人
要支援 1	16 %	15 万人
合計	28 %	175 万人

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、2023年時点で23.9万人/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。2023年時点で3.3%に上昇

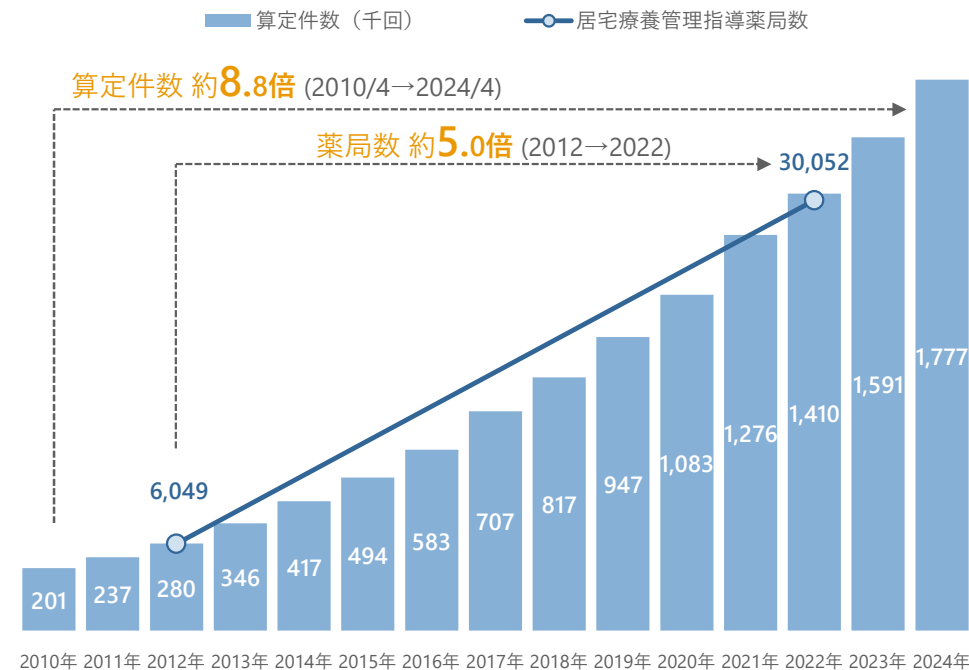
在宅患者数・ 全患者に占める在宅患者比率

(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

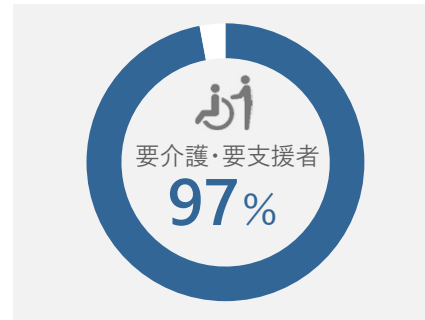
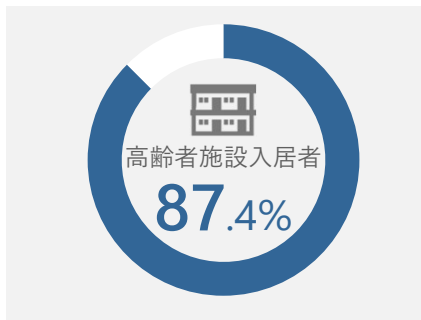
患者が24時間365日、
自宅で「安心」して療養できる社会インフラの一つ

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）



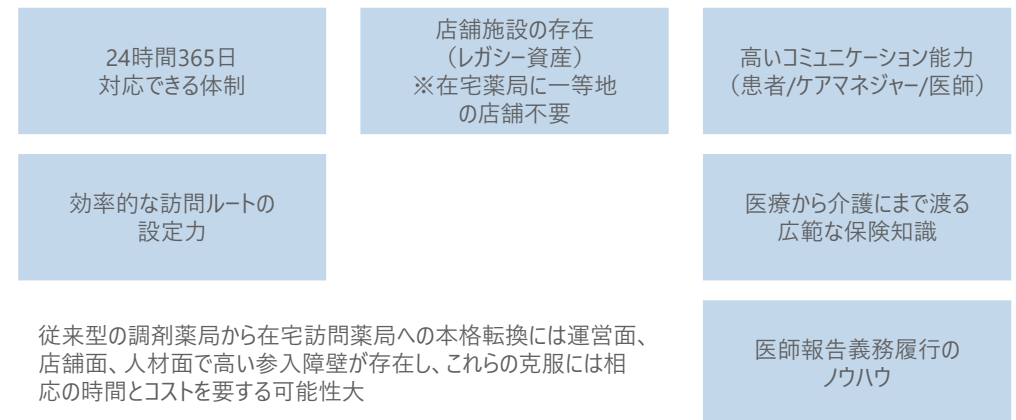
高い参入障壁

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



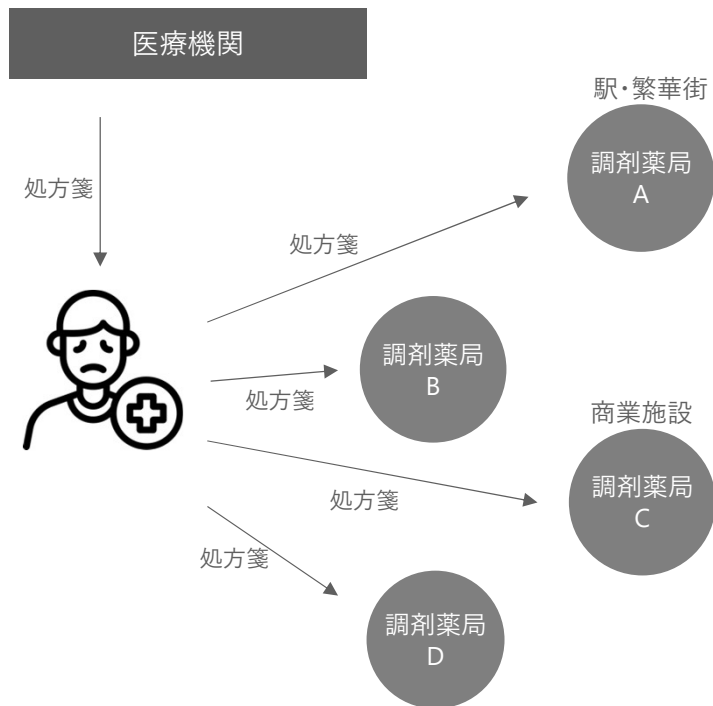
従来型の調剤薬局から在宅訪問薬局への本格転換には運営面、店舗面、人材面で高い参入障壁が存在し、これらの克服には相応の時間とコストを要する可能性大

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」

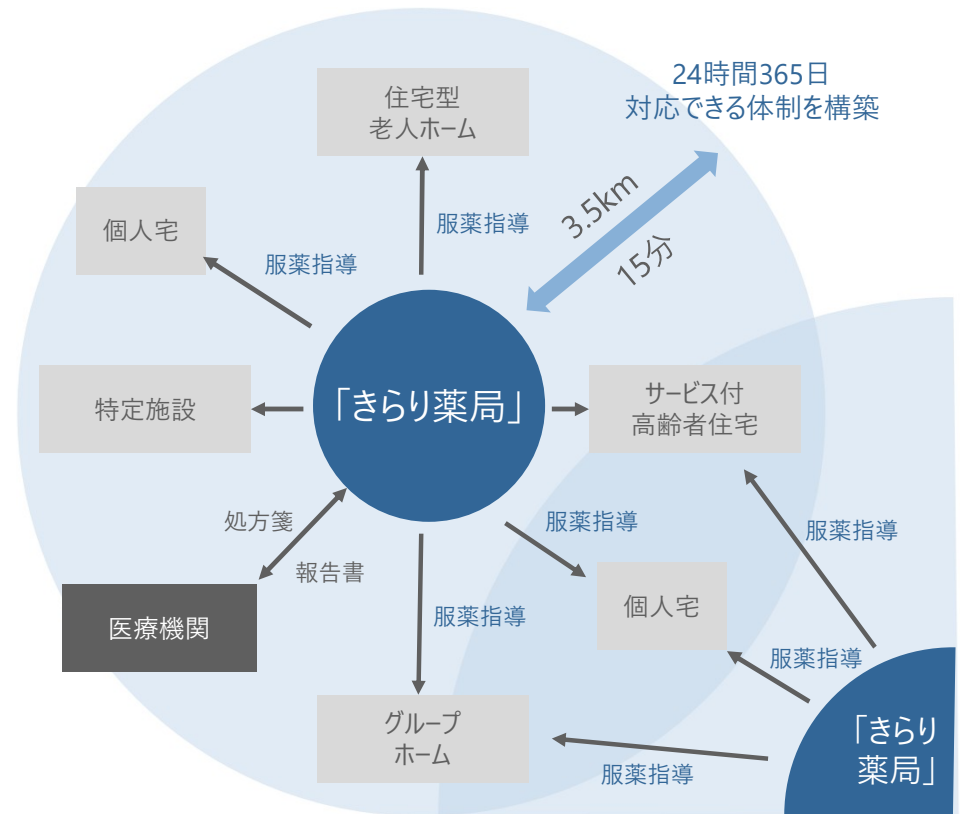
- ・ 外来患者の来店が期待できる医療機関近辺に出店
- ・ そのため、競合薬局と立地近接のケース多い
- ・ 立地が重要なため、出店コストは高くなる傾向



在宅訪問薬局

「患者と契約締結後、薬剤師が訪問」

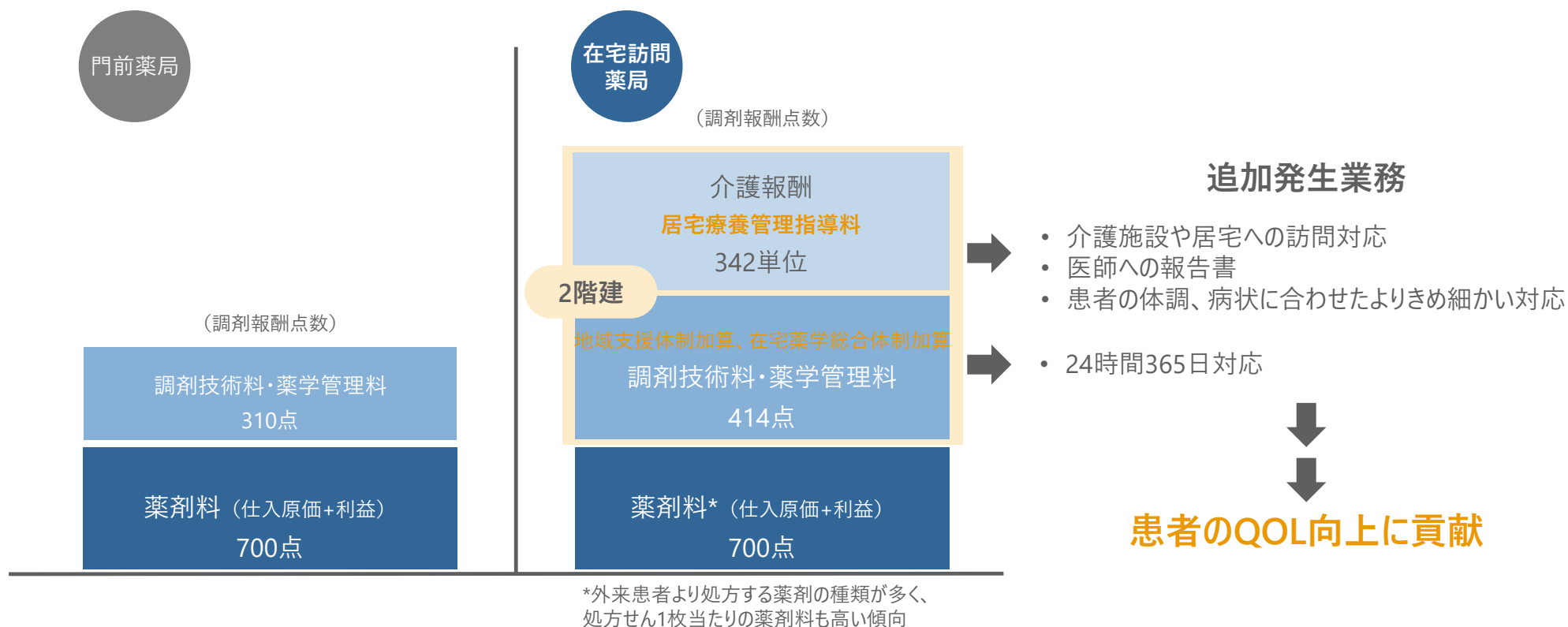
- ・ 出店要件は特になし
- ・ **通院困難な高齢者施設入居者との長期的提携が可能**
- ・ 半径3.5kmのドミナント方式追求で訪問効率改善



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）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折衝力・営業力が必要となる

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 60%

(2025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 %程度

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

在宅患者獲得支援
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

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

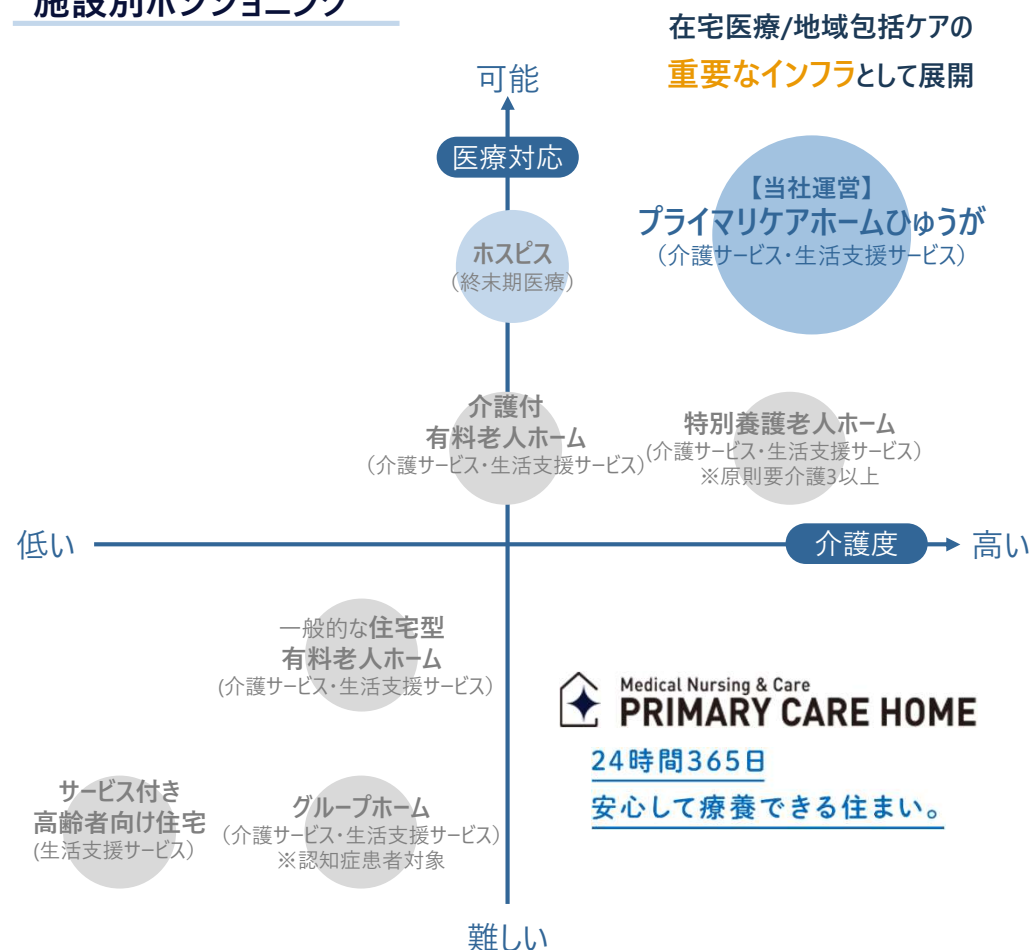
■ 生活支援サービス（介護保険適用外）

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



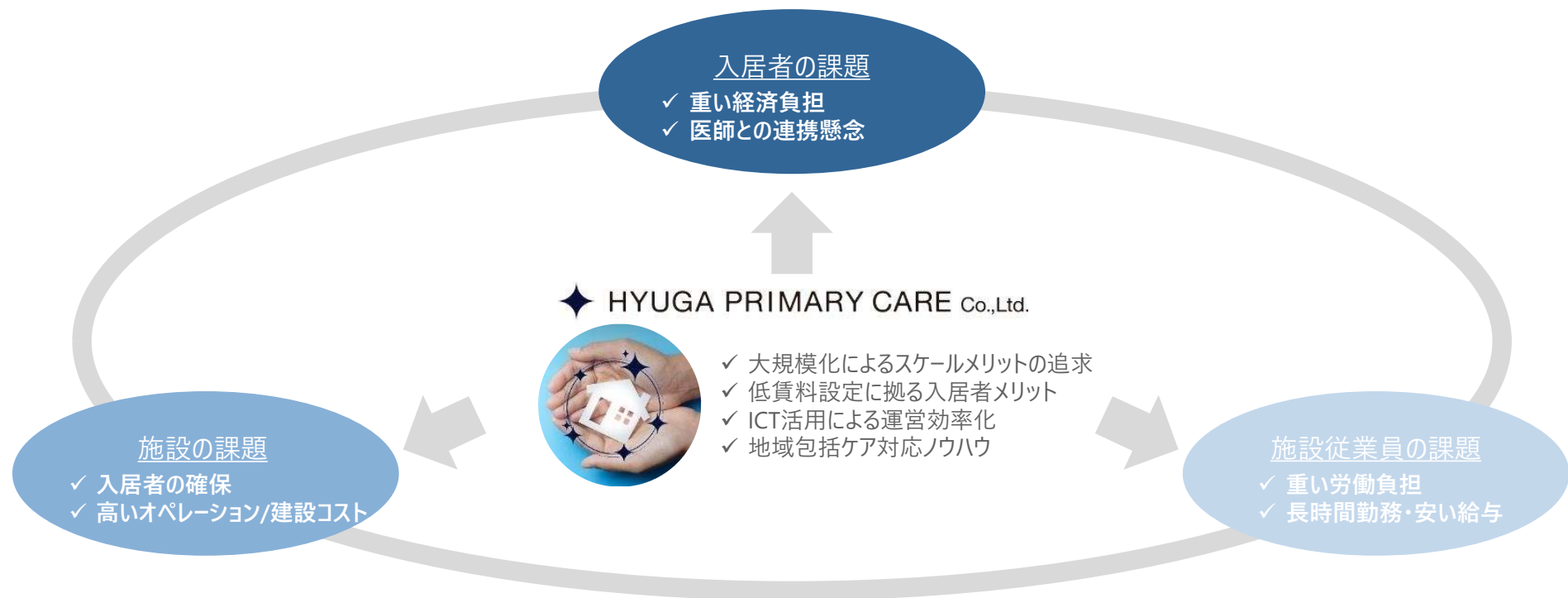
類似介護施設との比較

	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	・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	・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とは対応が厳しい ・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	・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） | ● 中心静脈栄養（IVH） | ● 末期の悪性腫瘍 |
| ● 胃ろう | ● 人工肛門 | ● 筋萎縮性側索硬化症（ALS） |
| ● 経管栄養 | ● 在宅酸素 | ● パーキンソン病 |
| ● 褥瘡 | ● 気管切開 | ● 脊髄小脳変性症 |
| ● インスリン | ● 人工呼吸器 | ● 重症筋無力症 |
| ● たん吸引 | ● バルーンカテーテル | ● 多発性硬化症 |
| | ● 透析 | ● 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	3対1
	介護職員	*2.7対1	4対1		5対1	6対1	うち看護職員を2/7程度を標準	
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）

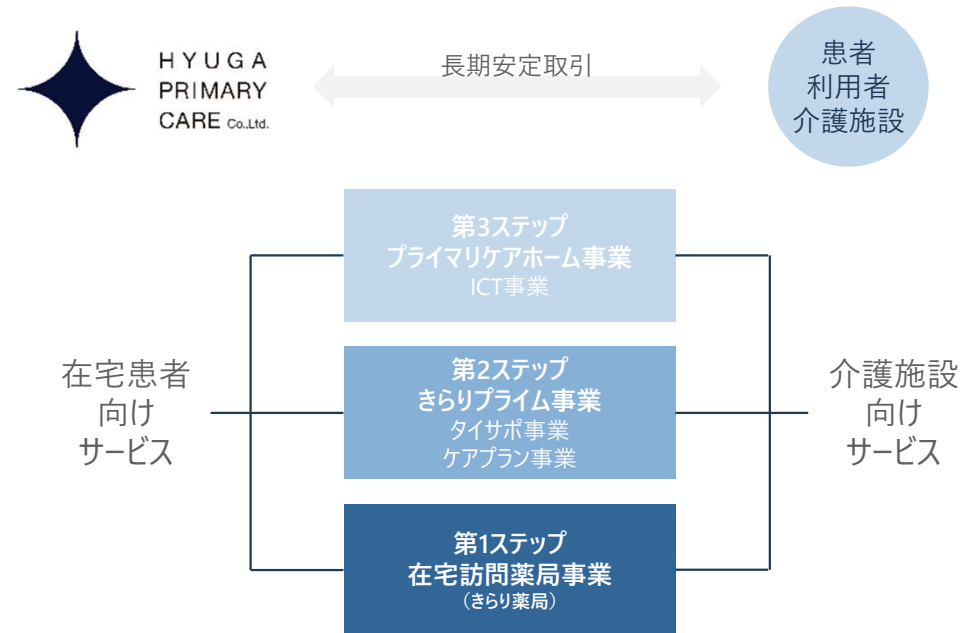
Primary Care Robot®

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



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。	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、経営理念を中心に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12期	第13期	第14期	第15期	第16期	第17期	第18期
決算年月		2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月
売上高	(千円)	3,410,342	4,331,638	5,086,031	5,782,604	6,657,448	8,285,853	9,984,799
経常利益	(千円)	64,181	122,368	250,720	506,182	557,751	716,880	1,022,789
当期純利益	(千円)	14,197	32,903	97,140	328,454	382,876	441,027	719,030
資本金	(千円)	100,000	100,000	104,742	171,915	185,912	195,382	200,216
発行済株式総数	(株)	11,074	11,074	11,369	3,499,100	3,572,000*	7,246,000	7,277,200
純資産額	(千円)	469,935	502,838	609,463	1,072,264	1,483,134	1,643,125	2,371,782
総資産額	(千円)	1,658,986	1,771,859	2,015,029	2,531,605	2,914,911	6,354,996	7,051,212
1株当たり純資産額	(円)	141.45	151.36	178.69	153.22	207.61**	231.46	332.65
1株当たり当期純利益	(円)	4.27	9.9	28.99	47.90	53.92**	62.05	101.12
自己資本比率	(%)	28.3	28.4	30.2	42.4	50.9	25.9	33.6
自己資本利益率 (ROE)	(%)	3.1	6.8	17.5	39.1	30.0	26.8	35.8
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	34,733	351,821	484,597	342,252	706,642	771,322
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	▲165,236	▲77,591	▲320,255	▲383,393	▲1,125,097	▲473,978
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	▲6,259	36,641	16,927	▲110,728	538,778	▲419,427
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	565,926
従業員数 (他、平均臨時雇用者数)	(人)	226 (68)	283 (93)	312 (96)	329 (102)	442 (100)	544 (113)	708 (137)

* 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

2025年6月