



平成 30 年 11 月 8 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 代表取締役執行役員社長 秋山 昌之  
(東証第一部・コード番号 2796)  
問合せ先 取締役執行役員 沼田 豊  
(TEL. 03—3362—7130)

## 「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」の策定について

当社グループの主たる事業活動の場である調剤薬局業界におきましては、政府の医薬分業政策を背景に拡大しておりますが、医薬分業率の頭打ち傾向、薬価改定及び後発医薬品使用促進の強化などにより、市場の伸び率の鈍化傾向が予想されております。またわが国の高齢者人口の増加に伴い国民医療費は増加基調にあり、処方せん枚数も増加を続ける見込みであります。薬価改定や後発医薬品の更なる普及並びに今後とも予想される調剤報酬の抑制に伴う処方せん単価の下落により、中長期的には従来ほどの拡大は見込めなくなるとともに思い切った経営改善施策を実行しない限り、利益率の漸減傾向は回避できないものと予想しております。

そのような環境下、当社グループは、平成 27 年 7 月 14 日に「中期経営計画 Challenge 2017 ～セルフメディケーション・サポートへの進出と選ばれる会社を目指して」(以下、「前中計」といいます。)を策定・公表し、①患者・利用者を選ばれる薬局を目指す、②健康保険制度外事業の拡大、③投資家を選ばれる会社を目指す、とした基本方針に基づき、各種施策を実行してまいりました。

「中期経営計画 SFG 2021」(以下、「新中計」といいます。)は前中計の方向性を踏襲しつつ、上述の変化していく事業環境下におきましても、“適正な利益水準を確保しながら力強く成長を継続するための経営基盤の構築”がその目的であります。そしてそのための施策を更なる加速度をもって取り組んでいくことが必要不可欠と考えております。

そこで、本日付で「資本業務提携契約の締結並びに第三者割当により発行される新株式及び転換社債型新株予約権付社債の発行に関するお知らせ」にて公表しましたとおり、当社はアスパラントグループ株式会社(以下、「AG社」といいます。)及び同社が管理するAG2号投資事業有限責任組合と資本業務提携契約を締結いたしました。AG社は、成長資金の提供のみならず、企業の経営支援にも相当の実績を有します。当社は、AG社との事前の協議をとおして、同社の人的資源を受け入れることで、特に当社の業務手法及び収益構造の改善において同社の知見を活かせると考え、AG社との協働が新中計の達成に大きく寄与するものと判断いたしました。また、新株式及び転換社債型新株予約権付社債の発行は、当社の自己資本を充実させることにより資金調達余力を高め、一層の成長資金の確保に繋がるものと考えております。

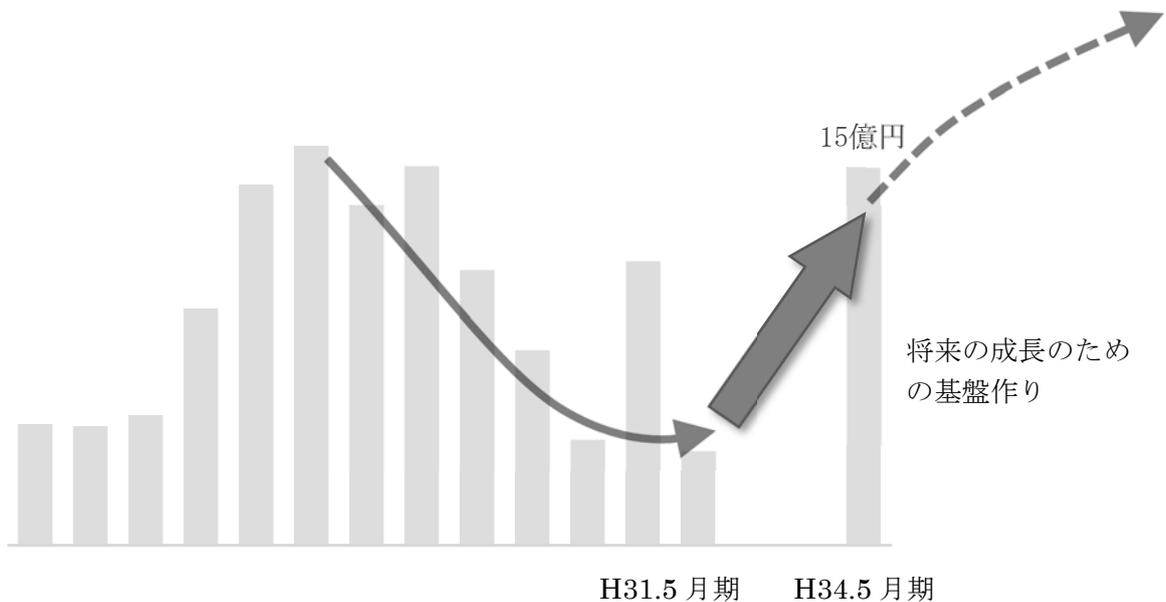
当社は、以上のような背景から、平成 34 年 5 月期を最終年度とする新中計を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

## 記

### 1. 新中期経営計画の概要

今後予想される厳しい経営環境変化の中でも、適正な利益水準を確保しながら力強く成長を継続するための経営基盤を構築していくために、①調剤薬局事業における競争力の強化及び新規出店並びにM&Aの加速、②物販事業の拡大及び収益性の向上、③業務手法とグループ組織構造の見直しによる収益構造の改善、を行ってまいります。

### 営業利益（連結ベース・イメージ）



### 2. 中期経営計画の重点施策

当社グループは、長年培ってきた地域に密着した活動をより強力に推進し、主たる事業の調剤薬局事業におきましては、国が進めるかかりつけ薬局・薬剤師の活動体制を強化します。同時に成長のためのM&Aを加速させます。またコスト構造を改善し、厳しい環境の中でも収益を維持してさらに成長するための事業構造基盤を、資本業務提携するアスパラントグループとともに構築して参ります。

具体的に、以下に掲げるテーマに沿った施策を実行してまいります。

#### (1) 調剤薬局事業における競争力の強化及び新規出店並びにM&Aの加速

##### ① 競争力強化

既存店における応需処方せん枚数を増加させるために、主たる事業領域を「地域密着のかかりつけ活動ができる」とし、高齢者層の患者さんに対するサービスを強化します。

##### ◇高齢者に対する健康寿命延伸プログラムの展開

当社グループの薬剤師・登録販売者に対して、セルフメディケーション・生活習慣病の予防等の研修・試験を実施して社内認定資格「ヘルシーライフアドバイザー」を養成するなど、店舗において相談しやすい環境整備と人材育成を推進いたします。そして当社グループの店舗を中心に、地域の高齢者に対して継続的なフォローを行う健康啓発イベント「継続

支援プログラム」を実施し、地域住民の糖尿病や骨粗しょう症をはじめとした生活習慣病の進行の予防、健康寿命の延伸に取り組みます。

◇利用者に選ばれる利便性の向上

- ・電子版お薬手帳（メール処方せん受付サービス）

病院で処方箋を受け取り、薬局に行く前にスマートフォン等で調剤を予約します。お薬の用意ができると通知を受信できることから、待ち時間なく薬を受け取れます。

- ・服薬支援ロボ

在宅療養において、お薬の時間を音声等で案内し、所定のボタンを押すことにより、事前に担当薬剤師がセットしたピルケースを取り出すことができ、お薬を間違いなく服用できます。

当社グループでは、こうした便利なITアプリや機器等も活用して、今後ともかかりつけ薬局のサービス・利便性を高めてまいります。

② 新規出店・M&Aの加速

成長と規模の経済の享受を目的として、

◇店舗開発力を強化し、収益性の高い新規店舗を出店します。

◇M&Aにより積極的に取り組むとともに、統合プロセス等をAG社から習得する等、洗練化し、M&A業務の効率性を高めます。

(2) 物販事業の拡大及び収益性の向上

健康保険制度外事業である物販事業は、調剤薬局事業とのシナジー効果が期待でき、当社グループの収益構造の安定化に寄与させるべく拡大してまいります。

① 薬ヒグチ&ファーマライズ社

◇継続的に出店し事業の成長を目指します。

◇AG社と協働で管理体制や業務手法を見直し収益構造の改善を図ります。

② 調剤薬局店舗

薬局におけるセルフメディケーションの取り組みは社会的ニーズとなっています。当社グループでは、特に健康サポート薬局等のセルフメディケーション・サポート店舗において、以下のとおり物販を推進してまいります。

◇高齢者を対象とした商品販売を、生活習慣病の「継続支援プログラム」活動を通じてかかりつけ薬局の推進との相乗効果を出してまいります。

◇新しい物販促進スキーム（コールセンター等）の開発・導入を目指します。

(3) 業務とグループ組織構造の見直しによる収益構造の改善

① AG社の知見・助言を活かしながら、店舗・本部業務のオペレーションの棚卸しを実施し抜本的な見直しを行います。対象となる作業の自動化・効率化を図ることでコストを削減いたします。

② グループ形態を変革し、役割分担やコストの見直しをしていくことで販売管理費の削減を行います。

### 3. 経営指標

#### ○目標とする経営指標（連結ベース）

最終年度（平成 34 年 5 月期） 営業利益 15 億円を目指します。（オーガニック）

#### 《ご参考》

項目	H31. 5 期	【単位：百万円】	
	予想	H34. 5 期	
		計画	目標
<b>【計画】</b>			
売上高	52,500	56,500	/
調剤売上高	40,460	43,200	
商品売上高	10,040	11,200	
その他	2,000	2,100	
営業利益	395	1,500	
<b>【目標】</b>			
仕入原価を除く売上高原価率	24.1%	23.4%	23.2%以下
のれん償却額を除く売上高販管費率	11.7%	11.3%	11%以下
投下資本 <sup>注1</sup> EBITA <sup>注2</sup> 率	-	-	10%以上
ROE	-	-	5%以上

注1：投下資本＝純資産＋有利子負債

注2：EBIT A＝営業利益＋のれん償却額

#### ○前中計について（ご参考）

平成 27 年 7 月 14 日公表の「中期経営計画 Challenge 2017 ～セルフメディケーション・サポートへの進出と選ばれる会社を目指して」の基本方針において、当社グループが目標とする経営指標（連結ベース）につきましては、平成 30 年 5 月期の連結売上高において 525 億円以上を目指すという目標を掲げてまいりました。同時に資本効率の向上を目指し、自己資本当期純利益率（ROE）において 5%以上を維持し将来的には 10%を目指す目標も掲げてまいりました。

売上高につきましては、平成 30 年 5 月期に 54,562 百万円と目標を達成することができました。一方、今後想定された厳しい経営環境に対処していくために、最終年度である平成 30 年 5 月期において、積極的な減損損失処理を実施したことを主因として、ROE につきましては未達となっております。

以上