



令和3年12月24日

各 位

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

### 新市場選択並びに新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書に関するお知らせ

当社は、令和4年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日、プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。

当社は、移行基準日時点（令和3年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、別紙のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

##### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっており、「流通株式時価総額」及び「1日平均売買代金」については基準を充たしておりません。当社は令和10年5月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	プライム市場基準	判定
株主数	800人	○
流通株式数	20,000単位	○
流通株式時価総額	100億円	× (28億円)
流通株式比率	35%	○
1日平均売買代金	2,000万円	× (662万円)

##### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の充足に向けた当社の具体的な取組内容については、添付の「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載の通りです。

以 上

# プライム市場上場維持基準の 適合に向けた計画書



証券コード 2796

令和3年12月24日

# ファーマライズホールディングス株式会社 プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書 目次

## 1-プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画

移行基準日時点における当社の状況及び計画期間	…	3
プライム市場への基準適合に向けた基本方針	…	4
現状の課題及び取組	…	5
次期中期経営計画の定量目標	…	6
改訂コーポレートガバナンス・コードへの対応	…	7
流通株式時価総額100億円充足のための算定根拠	…	8
PER推定値の算出根拠	…	9
流通株式比率向上に向けた取組	…	10

## 2-新・中期経営計画

調剤薬局を中心に全国347店舗を展開	…	12
都道府県別出店状況	…	13
グループ体系	…	14
売上構成と構成イメージ	…	15
高齢者人口は増加	…	16
調剤薬局市場の動向	…	17
前中期経営計画の振り返り	…	18
新・中期経営計画の基本方針	…	26
事業ポートフォリオに関する基本的な方針	…	27
新・中期経営計画の定性目標	…	28
新・中期経営計画の定量目標	…	33

# プライム市場上場維持基準の 適合に向けた計画

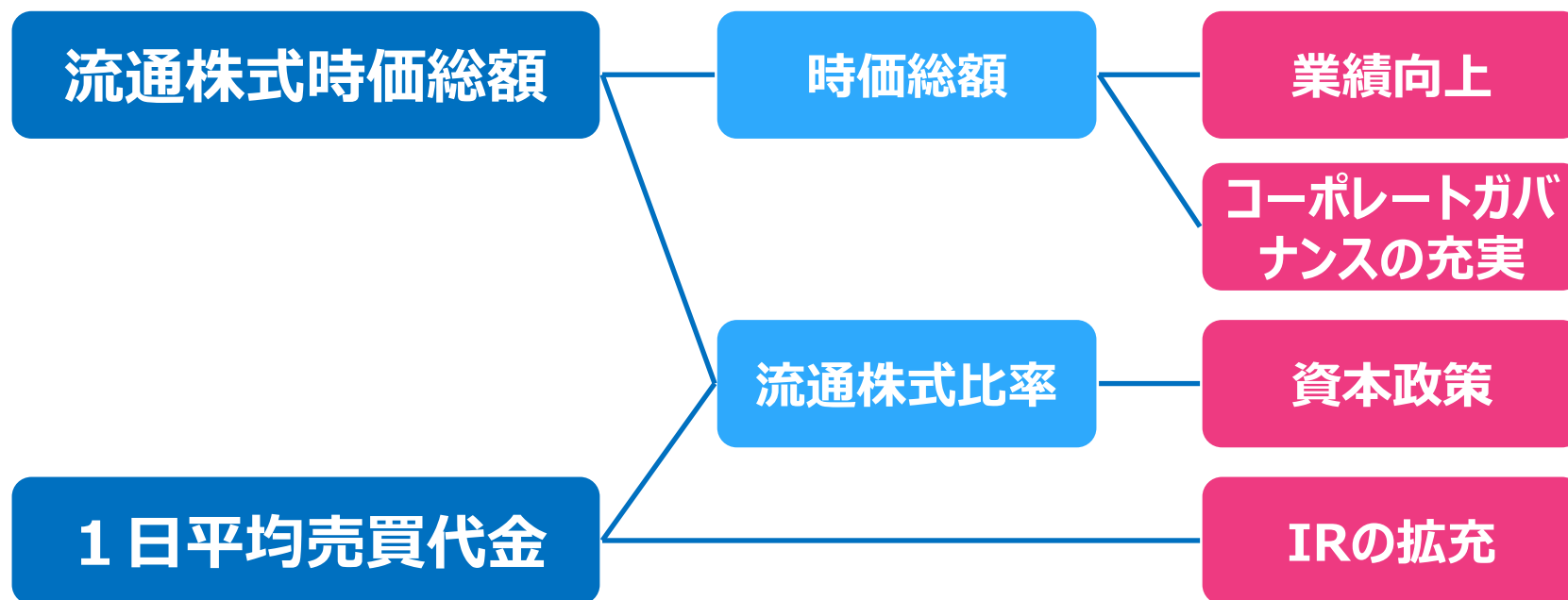
- ✓ 移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、流通株式時価総額と売買代金の項目で基準を満たしておりません。

	プライム市場基準	判定
株主数	800人	○ (9,047人)
流通株式数	20,000単位	○ (36,269単位)
流通株式時価総額	<b>100億円</b>	<b>× (28億円)</b>
流通株式比率	35%	○ (37.9%)
1日平均売買代金	<b>2,000万円</b>	<b>× (662万円)</b>

- プライム市場の上場維持基準を充たすための計画期間を、令和8年5月期からの次期・中期経営計画（令和7年1月発表予定）の最終年度である令和10年5月期までとし、本計画書に記載する各種取組を進めて参ります。

- ✓ 当社は、機関投資家をはじめとした投資家の皆様と積極的な対話を通じ、また高いガバナンスの水準を具備することが、企業価値の向上に資するものと考えていること、資金調達・人材確保においても有利な市場であることから、プライム市場を選択いたします。
- ✓ 今後は、ESGやSDGs等の取組も強化し、持続的な成長と、中長期的な企業価値の向上に向けた施策に継続的に取り組み、当社の事業活動について、IR活動を強化することで、株主の皆様にご理解頂けるよう努めて参ります。
- ✓ これにより、当社株式の魅力を高め上場維持基準への適合を目指して参ります。

## ■ 現状の課題と基本方針に基づく取組イメージ



## ➤ 時価総額の向上

企業価値を向上させるとともに、株式市場での適正な評価を得ることが課題であると考えており、下記の取組によりこれを解決して参ります。

- ① 中期経営計画の着実な遂行により業績を向上し、その進捗状況を適宜情報開示する
- ② 持続的な会社の成長と企業価値向上に資するコーポレートガバナンスを充実する

## ➤ 流通株式比率の向上

当社の流通株式比率はプライム市場の上場維持基準に適合しておりますが、流通株式時価総額基準引き上げのため、資本政策の実施により、さらにこれを引き上げることを検討いたします。また、投資家の皆様が市場において流動性の制約を受けずに売買していただけるよう、政策保有株式の解消を継続的に検討していく所存でございます。

## ➤ IRの拡充

1日平均売買代金を向上させるには、資本政策実施により流通株式比率を向上させ、流動性を高めることに加え、国内外の投資家の皆様に当社の成長戦略をご理解頂く必要があると認識しております。当該課題を解決するために、投資家の皆様に向けた情報発信を充実させ、経営陣によるIR活動を強化して参ります。具体的に予定している活動としては、令和5年5月期以降、個人及び機関投資家向け説明会（ライブ・Web）の開催機会、1on1MTG（国内・海外機関投資家）機会を増やして参ります。

## ➤ 定量目標

当社は、新・中期経営計画において、調剤事業を核とした事業展開による収益獲得強化並びに経営基盤の更なる強化を行って参ります。ここで培った経営基盤を土台に次期中期経営計画ではその取組を飛躍させることで、次期中期経営計画の最終年度である令和10年5月期において、営業利益35億円を目指します。

	R03.05期 実績	R07.05期 計画 (新・中期経営計画)	R10.05期 計画 (次期中期経営計画)
売上高	523億円	584億円	<b>629億円</b>
営業利益	12億円	25億円	<b>35億円</b>
当期純利益	4億円	11億円	<b>19億円</b>
ROIC※	2.8%	7.9%	<b>10.5%</b>

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



- ✓ 当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上のために、令和3年6月に改訂された「コーポレートガバナンス・コード」に関し、プライム市場にのみ適用される以下の原則につき、実施に向けて取り組んで参ります。（補充原則1-2④・4-8は令和4年8月末、3-1③は令和5年8月末までに対応予定。その他は対応済み）

該当原則	内容
株主の権利・平等性確保	補充原則1-2④ 少なくとも機関投資家向けに議決権電子行使プラットフォームを利用可能とすべき
適切な情報開示と透明性確保	補充原則3-1② 開示書類のうち必要とされる情報について、英語での開示・提供を行うべき
	補充原則3-1③ 気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響について、必要なデータの収集と分析を行い、国際的に確立された開示の枠組みであるTCFDまたはそれと同等の枠組みに基づく開示の質と量の充実を進めるべき
取締役会等の責務	原則4-8 会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与するように役割・責務を果たせる資質を十分に備えた独立社外取締役を少なくとも3分の1以上選任すべき
	補充原則4-8③ 支配株主を有する場合、独立社外取締役を過半数選任するか、または支配株主と少数株主との利益が相反する重要な取引・行為について特別委員会を設置すべき
	補充原則4-10① 指名委員会・報酬委員会について独立社外取締役過半数を基本とし、独立性に関する考え方・権限・役割等を開示すべき

## ➤ PERを用い時価総額を算定

- ・PERは当社が属する業界の推定値13.5倍で算出
- ・令和10年5月期の当期純利益19.4億円を基にPERを乗じて時価総額を推計

**時価総額**  $13.5\text{倍} \times 19.4\text{億円} = \text{約}262\text{億円}$

## ➤ 株式流通比率を用い流通株式時価総額を算定

- ・流通株式比率向上に資する資本政策実施により、令和10年5月期の流通株式比率は約40%を推定

**流通株式時価総額**  $262\text{億円} \times 40\% = \text{約}105\text{億円} > 100\text{億円}$



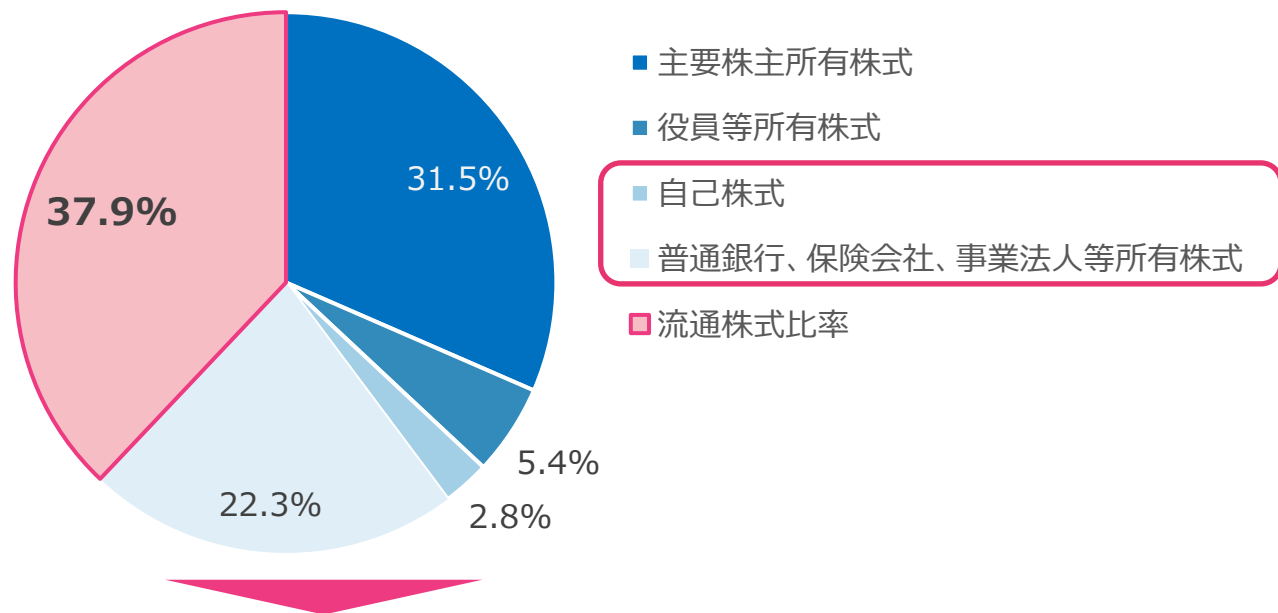
当計画を達成すれば、流通株式時価総額100億円超の可能性は高いと判断

- ✓ 東証一部企業の主要事業類似企業3社（A社、B社、C社）と比べて当社のPERは高いが、堅めにPER推定値を13.5倍で設定。

	A社	B社	C社	当社
直近6ヶ月の平均PER	11.8倍	12.3倍	13.0倍	<b>17.3倍</b>
類似企業4社平均PER	<b>13.5倍</b>			

- ✓ 資本政策の実施、政策保有株式縮小に伴う持ち合い関係の解消等により、相対的に流通株式比率を向上させ、令和10年5月期までに流通株式比率40%以上を目指します。

## ■ 株主構成（令和2年5月末現在）



- **資本政策の実施：**  
自己株式の取り扱いについて検討しております。
- **政策保有株式縮小に伴う持ち合い関係の解消：**  
事業法人所有株式の取り扱いについて検討しております。

# 新・中期経営計画※

(令和5年5月期～令和7年5月期)

※新・中期経営計画は令和3年12月24日公表

# 調剤薬局を中心に全国347店舗を展開



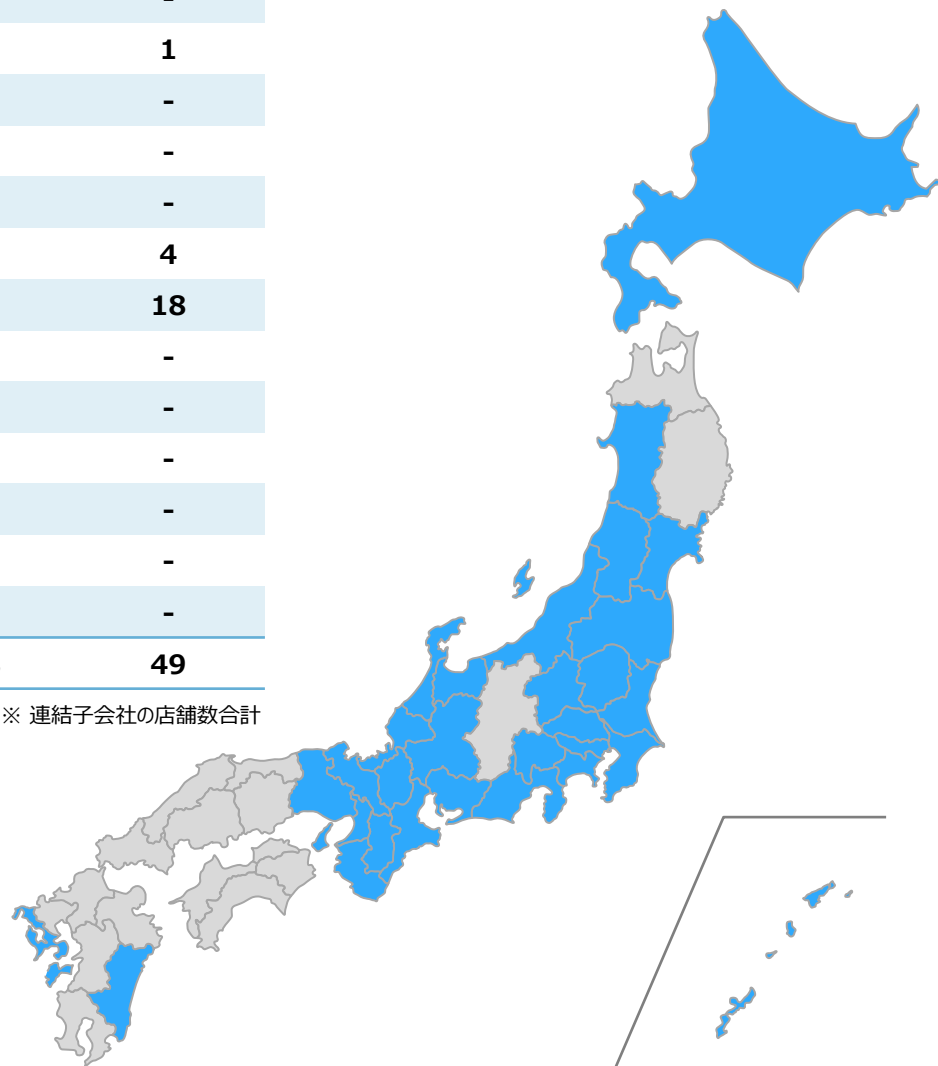
# 都道府県別出店状況 (令和3年5月末現在)

✓ 関東、関西、北海道を中心に全国展開。

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

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

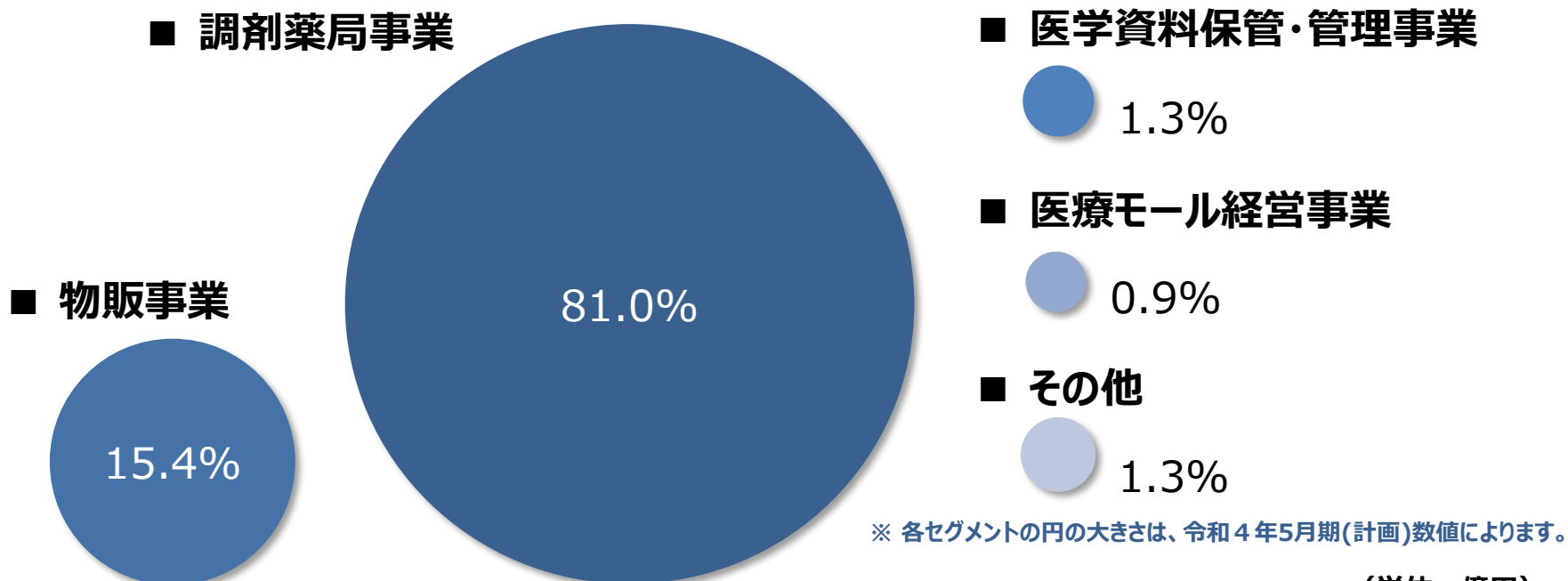
※ 連結子会社の店舗数合計



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

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

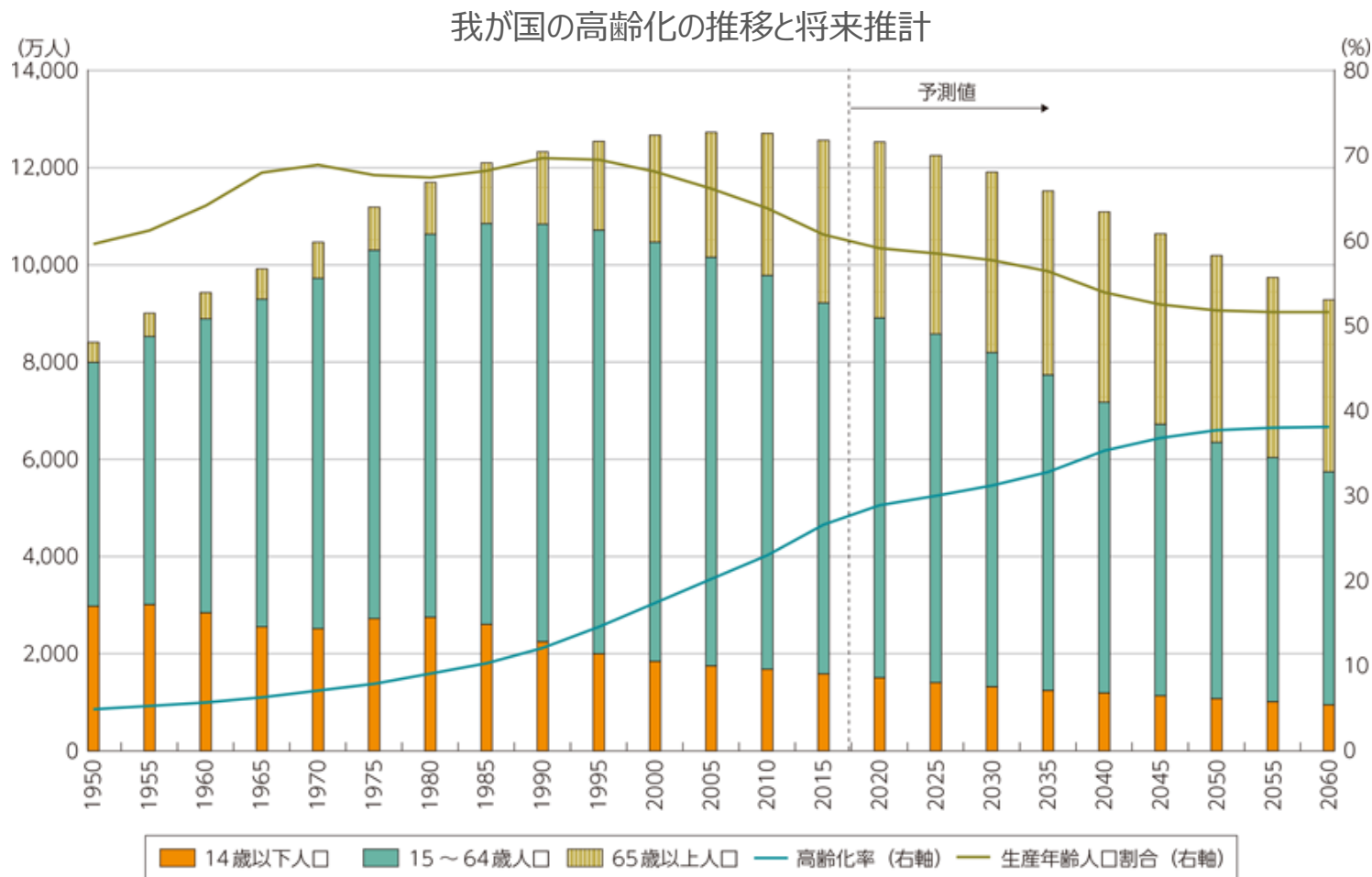




(単位：億円)

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

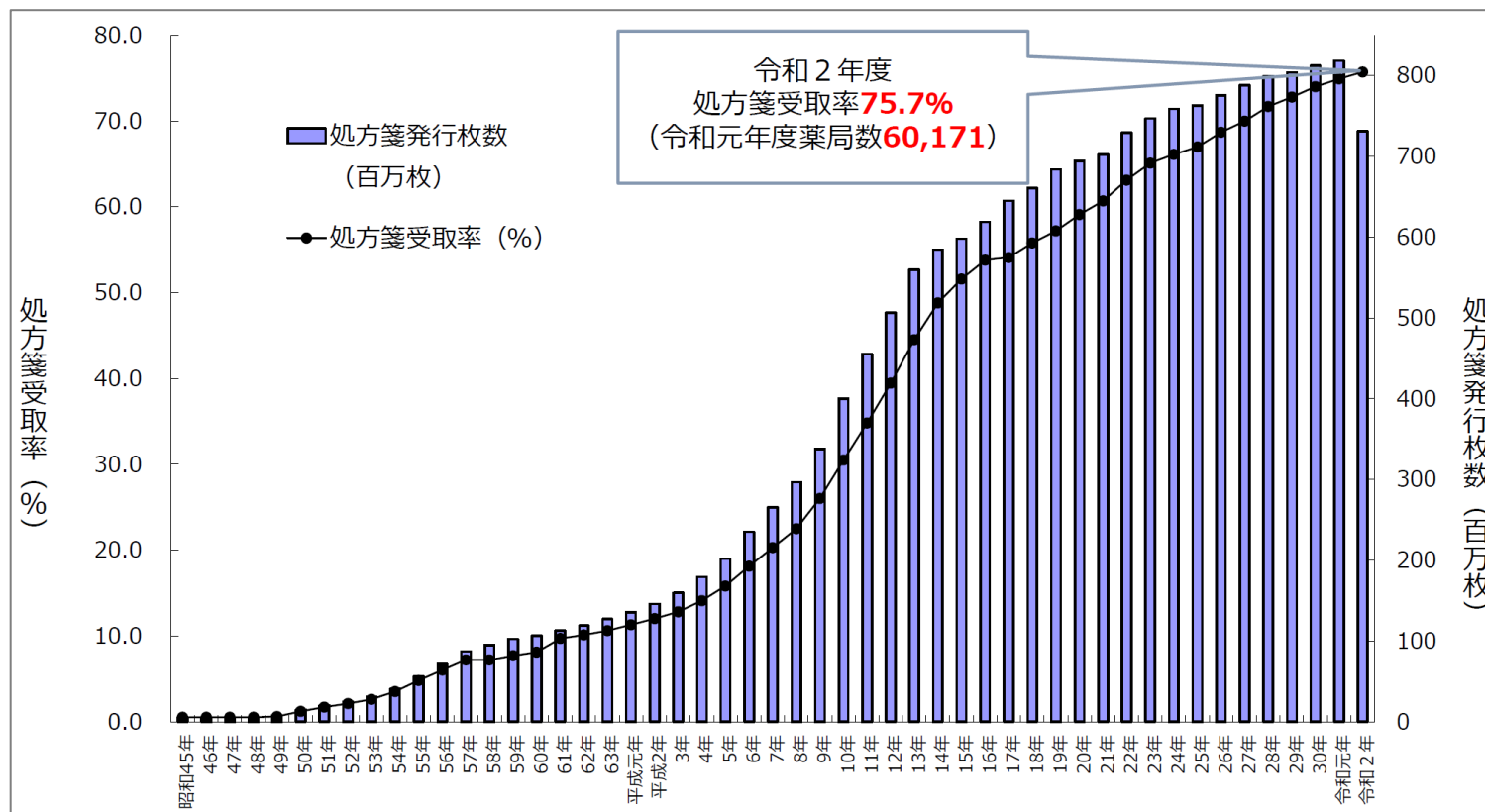
- ✓ 総人口は減少傾向にあるが、高齢化率の推移と共に65歳以上の高齢者人口は増加。
- ✓ 2025年に、いわゆる「団塊の世代」800万人全員が75歳以上の後期高齢者となり、2030年には、日本の人口の3分の1が65歳以上の高齢者になる。



出典：総務省「我が国の高齢化の推移と将来推計」

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

## ■ 処方箋発行枚数の推移



出典：厚生労働省保険局医療課資料

## ➤ 定量成果

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

## ➤ 取組成果

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

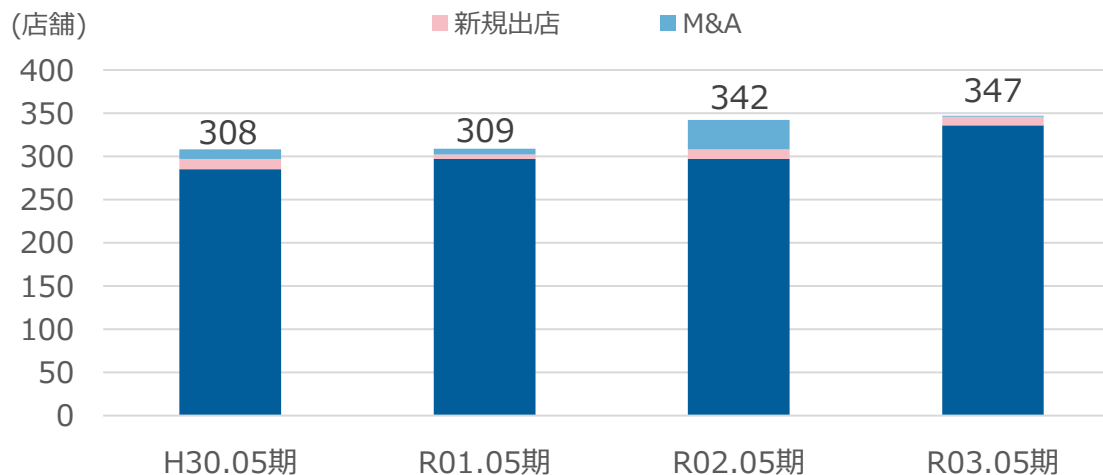
※△…計画を下回るが取組自体は進んでいる、○…概ね計画通り、◎…計画を上回る実績

## ➤ 営業利益は右肩上がり

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

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

## ■ 店舗数の推移

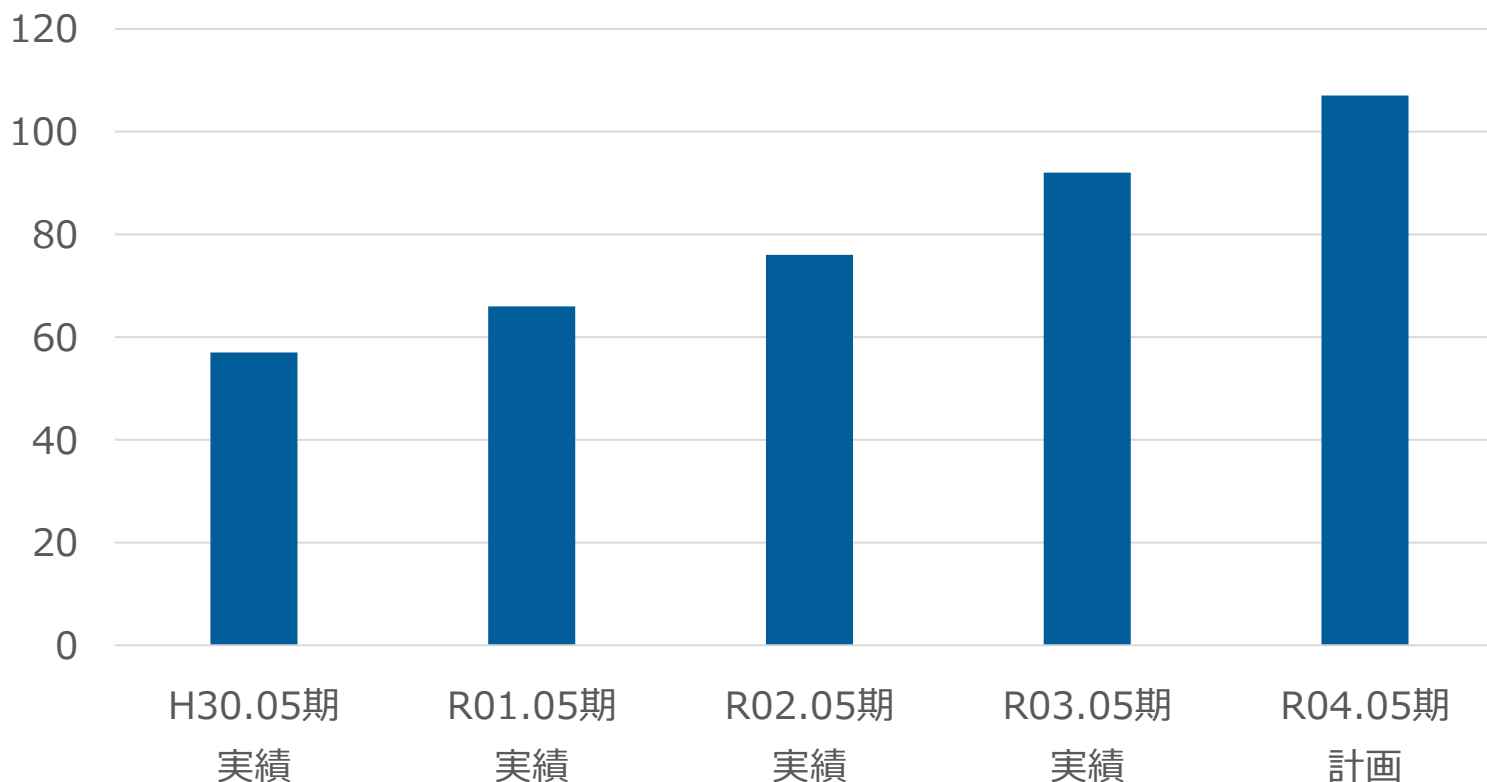


## ➤ かかりつけ薬剤師活動の活発化

かかりつけ薬剤師同意書枚数は右肩上がり増加しております。

### ■ かかりつけ薬剤師同意書枚数の推移

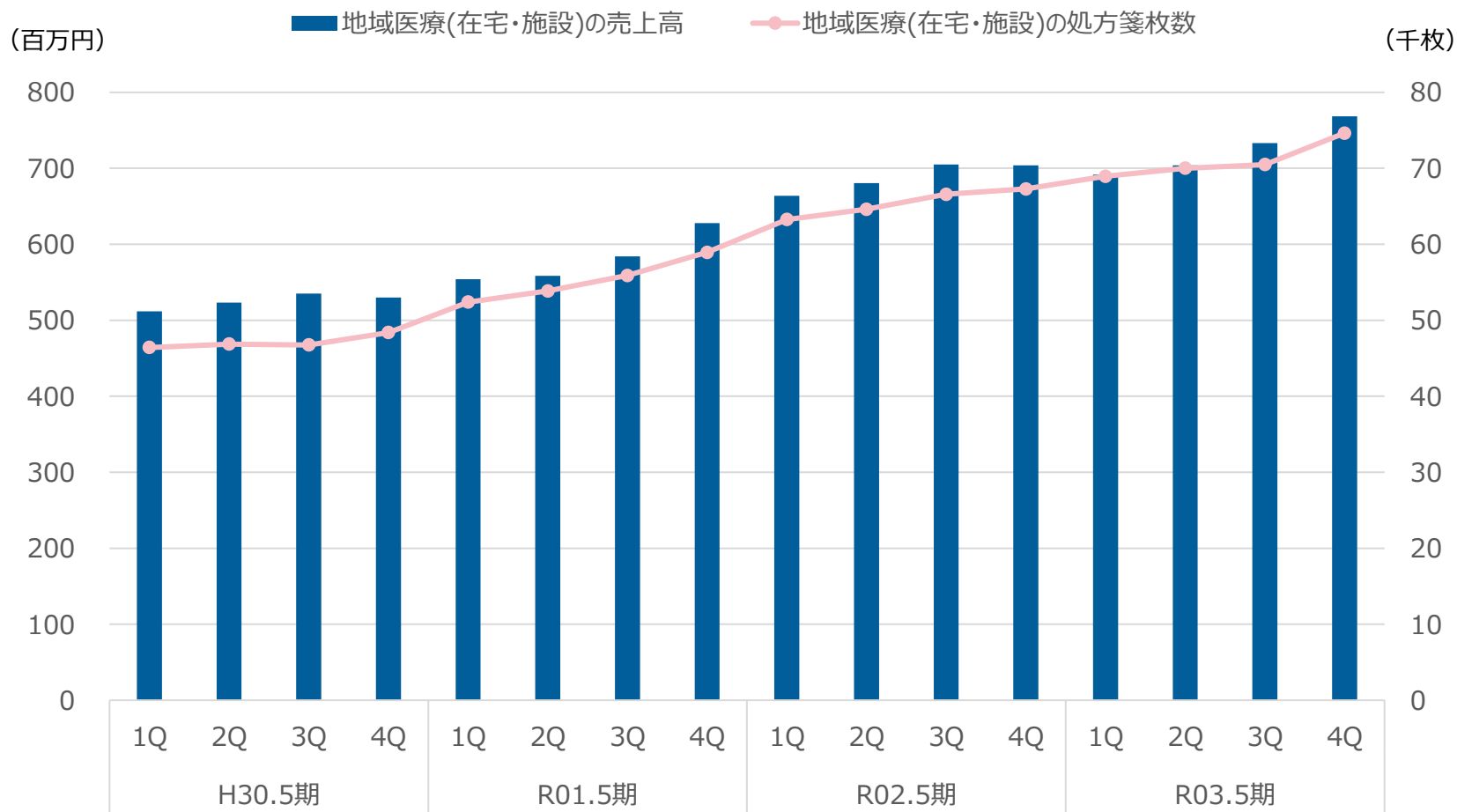
(単位：千枚)



## ➤ 地域医療の売上高・処方箋枚数は右肩上がり

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

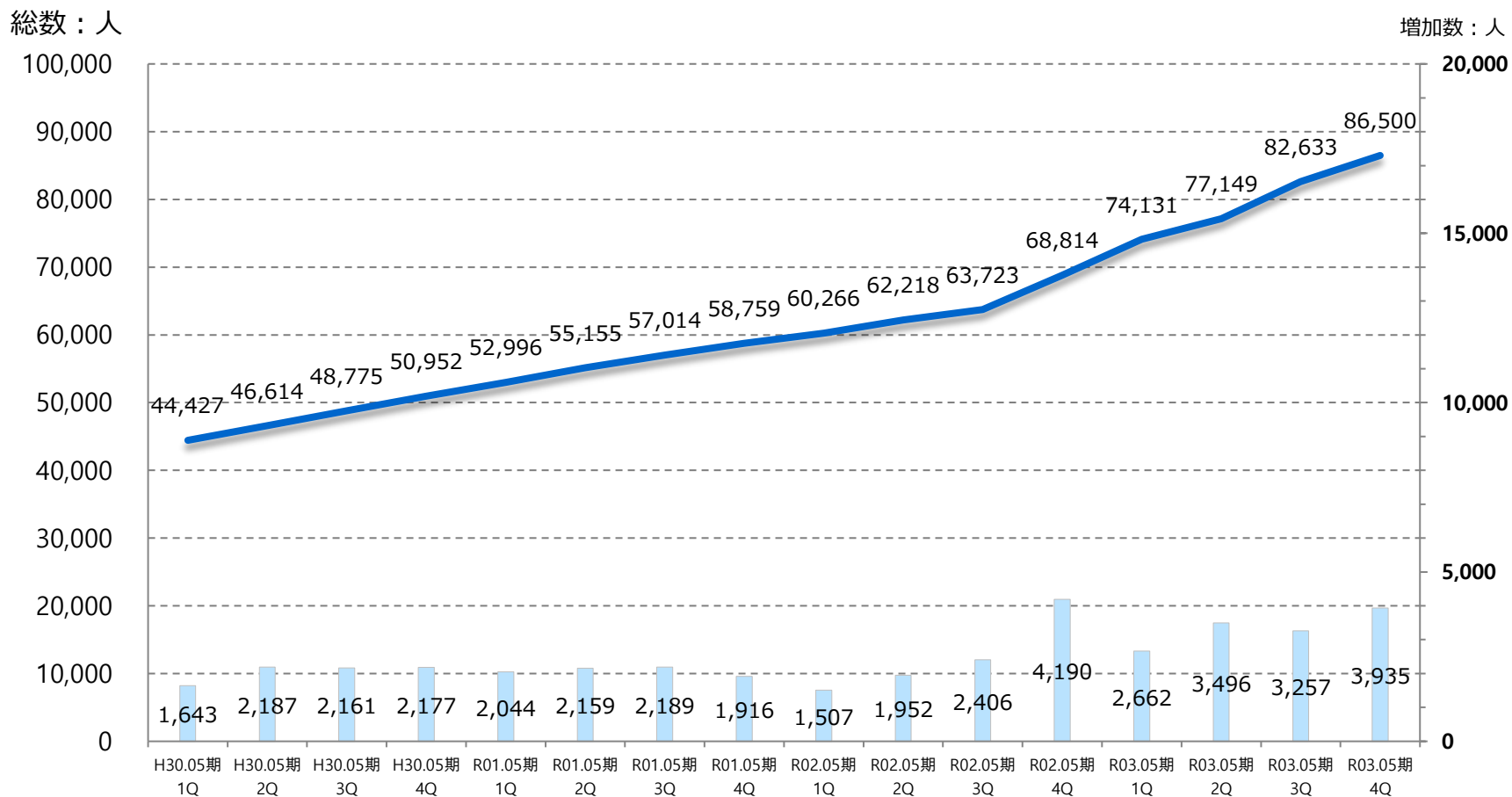
### ■ 地域医療（在宅・施設）



## ➤ ポケットファーマシーの利用で患者さんの利便性向上

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

### ■ ポケットファーマシーの登録者数



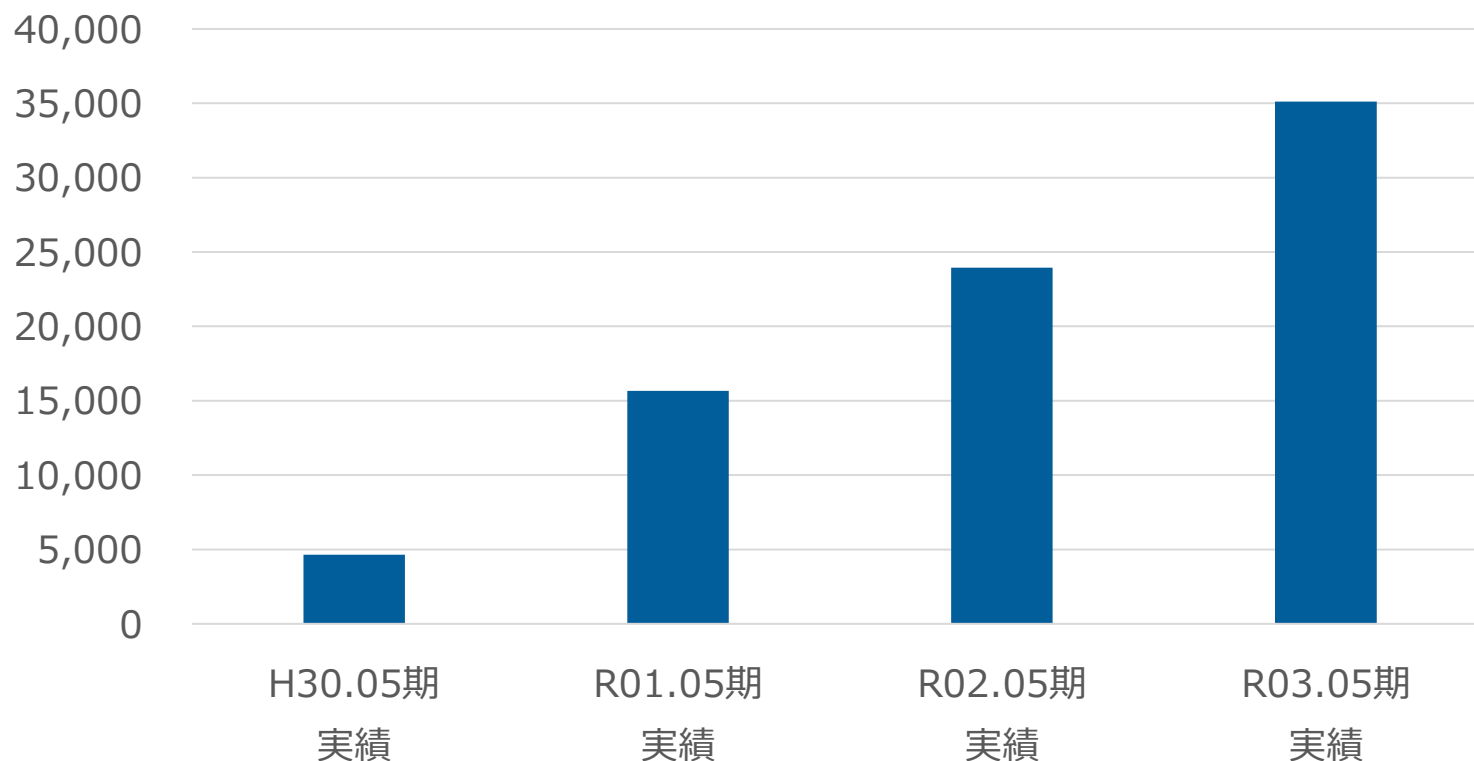


## ➤ 調剤店舗での待ち時間短縮

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

### ■ ポケットファーマシーの処方箋送信機能利用件数

(単位：件)

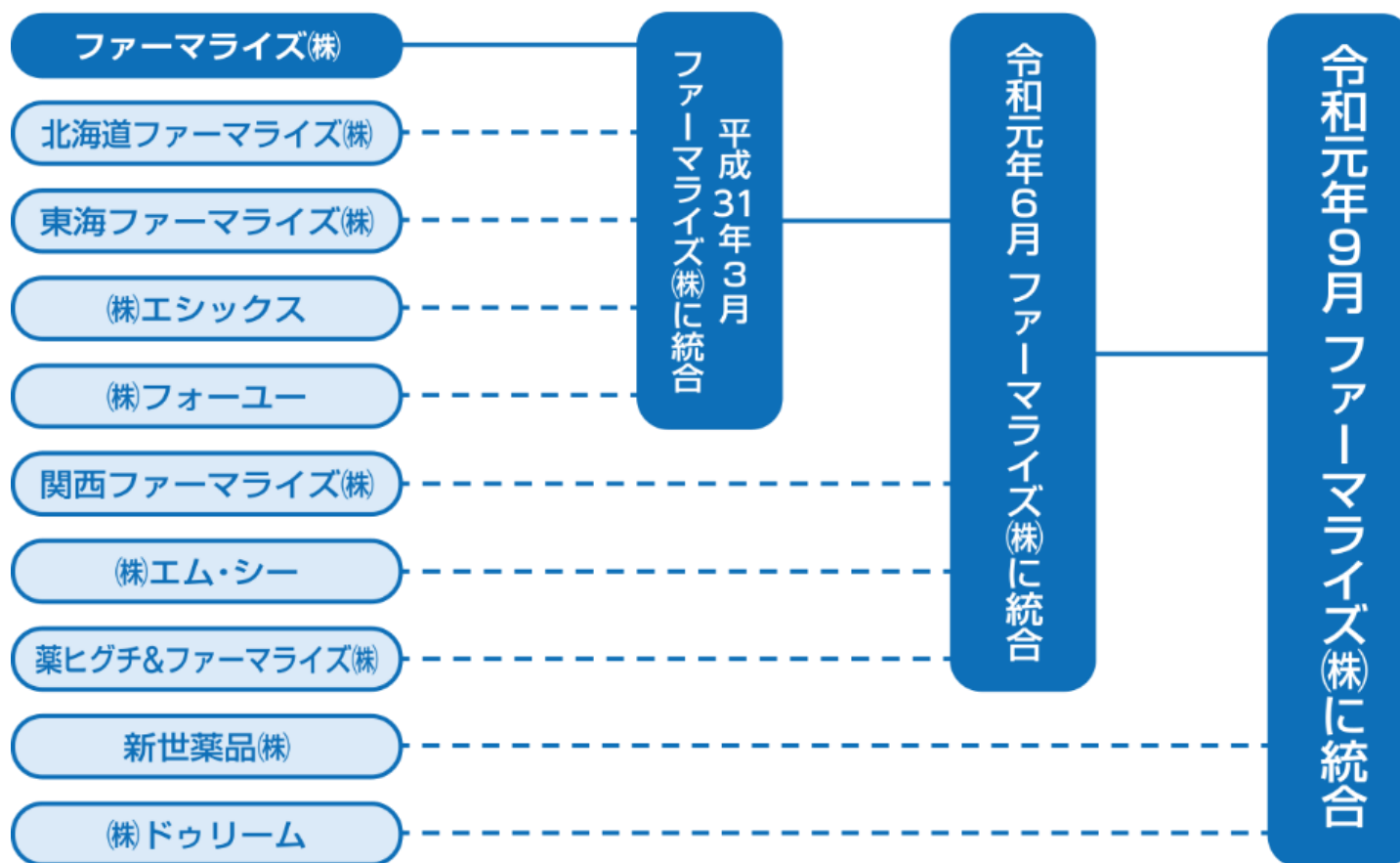


## ■ 店舗運営会社をファーマライズ株式会社へ統合し、経営効率化

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

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

9月 … 新世薬品(株)、(株)ドゥリーム



## 力強く 成長を継続 するための 経営基盤の構築

規模の拡大

営業利益  
15億円

店舗の  
競争力強化

組織・コスト構造  
の見直し

- ◆ 店舗の施策
  - ・健康サポート薬局、物販事業拡大
  - ・継続支援プログラム(ヘルシーライフアドバイザー)
- ◆ 地域医療の事業拡大、P P※の利用促進
- ◆ M & A、新規出店の推進
- ◆ 事業会社の統合、組織変更

R01.05期

R04.05期

※ P P : ポケットファーマシー (電子お薬手帳)

## 新・中期経営計画

### LSG (Leading to Sustainable Growth) 2024骨子

#### 目的

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

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

**最終年度（令和7年5月期）に営業利益25億円を目指す**

## ➤ 事業構成

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

## ➤ 加重平均資本コスト

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

## ➤ M & A

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

## ➤ 投下資本利益率

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

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

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

## ➤ ESG、SDGsの主な取組

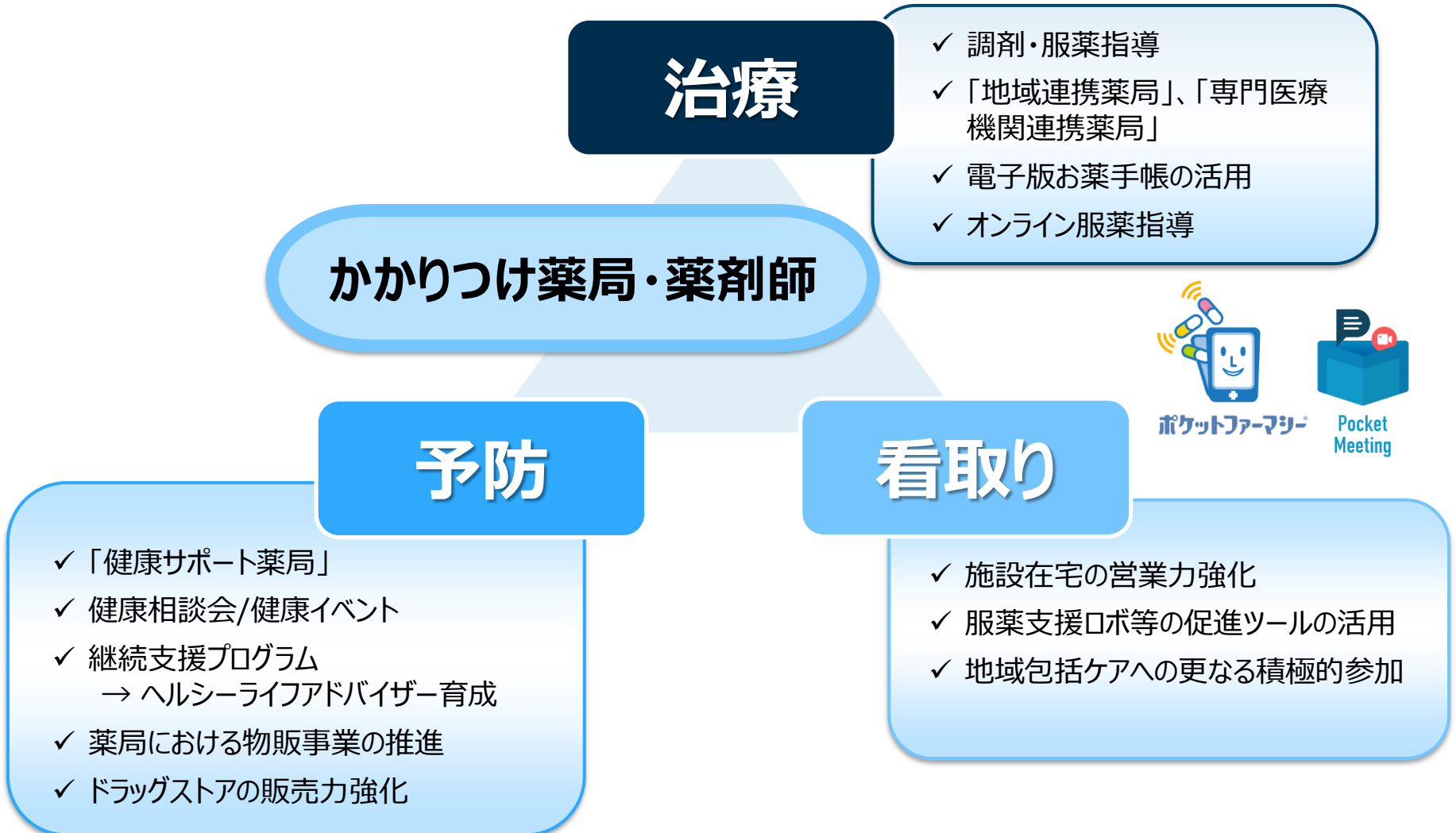
下記の通り、現在もESG、SDGsの取組は行っており、今後、更に体制を整備し、取組を強化して参ります。

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

## ➤ IRの拡充

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

## 高齢者をターゲットとした、地域医療への貢献強化





## ➤ 当社独自の健康寿命延伸プログラム「継続支援プログラム」

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

### ✓ 生活習慣病の予防を、継続的に支援していくことを目的とした独自プログラム

⇒ 3ヵ月おきに開催する健康イベントとタイミングを合わせ、計3回介入

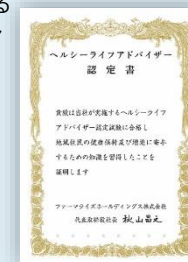
### ✓ 「継続支援プログラム」推進のため、当社独自の研修・認定試験を実施し、合格者は「ヘルシーライフアドバイザー」（社内認定資格制度）に認定

### ✓ 「アドバイスカード」を利用した具体的な提案

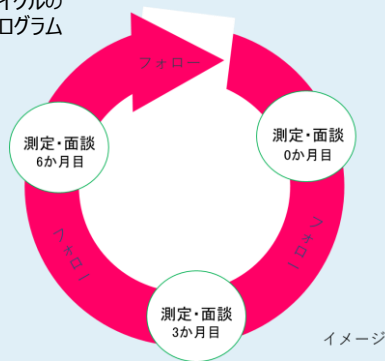
### ✓ 「私の健康ノート」で測定結果や取り組みを記録

⇒ 基準値を下回れば、医療機関へ受診勧奨

■ 合格者に授与される認定書と認定シール



■ 6ヵ月1サイクルの継続支援プログラム



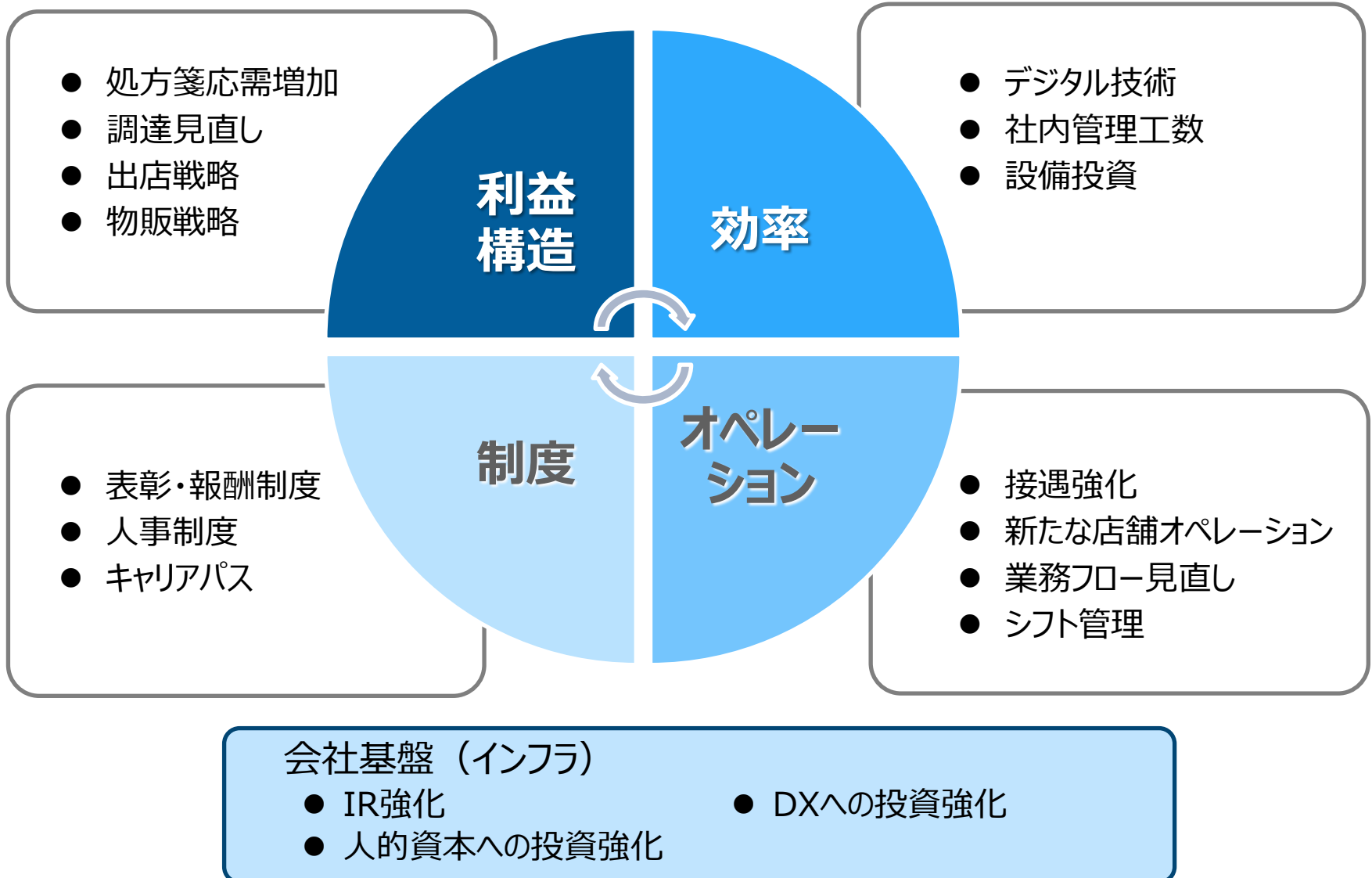
■ 独自ツールとして作成している「アドバイスカード」と「私の健康ノート」



■ 健康イベントで骨粗鬆症の継続支援プログラムを行っている様子



✓ 非財務分野への投資も発展的に検討し、経営基盤を更に強化。



## ➤ 定量目標

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

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

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

## お問い合わせ先

ファーマライズホールディングス株式会社 経営企画部

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

E-mail [ir@pharmarise.co.jp](mailto:ir@pharmarise.co.jp)

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

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