



令和7年6月25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
(東証スタンダード・コード番号 2796)
問 合 せ 先 取締役 沼 田 豊
(TEL. 03—3362—7130)

「中期経営計画～Make a Leap 2027 足場を固め、さらなる飛躍～」
の策定に関するお知らせ

当社グループは、令和7年6月25日付で新・中期経営計画である「中期経営計画～Make a Leap 2027 足場を固め、さらなる飛躍～」(以下、新中計)を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

新・中期経営計画の概要

前中期経営計画期間においては、調剤薬局事業において積極的なM&Aによる規模拡大を推し進めた結果、300店舗以上のチェーングループを対象とする調剤報酬の減少があったものの、店舗の収益力を見極めながら不採算店舗も積極的に閉局し収益率を向上させるための施策にも取り組んできました。新中計策定に合わせて再定義したグループ全体のミッション/ビジョン/バリューに従い、今後、グループ全体として継続的な成長を目指していきますが、新中計は特に新たにグループ入りした会社・店舗のPMI (M&Aの統合プロセス)を早期に完遂させ、利益率や運営効率を引き上げることで、調剤薬局事業を基軸としたさらなる飛躍につなげて行くための足場固めの期間と位置付けております。

長期ビジョンとして「地域の患者に選ばれ信頼される調剤薬局グループ」を当社グループのありたい姿とし、特に高齢者の健康維持・医療・介護のニーズにきちんと寄り添える調剤薬局グループとなれるように取り組んでまいります。

1. 計画期間

令和8年5月期から令和10年5月期

2. 基本方針

① 価値観

- ・店舗スタッフ一人ひとりが、患者に寄り添い、地域の健康・医療窓口となる
- ・地域医療の推進に薬物のプロとして貢献する

② 実現を目指す基本的な戦略

- ・売上・営業利益を増加させるために、グループ全体で扱う処方せん枚数を拡大
- ・PMIを確実に遂行し、「ファーマライズ」らしさを全店舗で早期に実現
- ・DXを推進し、患者の利便性を高め、バックオフィスの効率化も実現

③ 具体的成長戦略

- ・薬剤師のかかりつけとしての機能強化
薬剤師に対する専門知識を深め、患者一人ひとりと丁寧に向き合える薬剤師の育成、薬剤師としてのキャリアアップ・患者に対するホスピタリティやリーダーとしての成長を見据えた教育

プログラムの整備を行い、利用者の皆様から認めていただけるようになることでES（従業員満足度）を高めていきます。

・患者中心の薬局運営の継続

患者と向き合い、セルフメディケーション及びクオリティ・オブ・ライフのニーズにしっかり応えてまいります。また、当社グループオリジナルの「カフェにやーまらいず」^{注1}や個別の健康増進活動等によって、薬局利用者からの相談機会を増大させていきます。

注1 「カフェにやーまらいず」：認知症カフェの発展形で、認知症に限定せずに気軽に相談や情報交換ができる場として開催。健康支援プログラムも用意している。

・応需処方せん枚数増加に向けた取組の徹底

患者満足度（CS）を把握した上で、満足度のさらなる向上への取り組みを推進いたします。また、医療機関に対しては薬学的情報提供や医薬品流通状況の伝達等の働きかけを強化し、介護保険等の施設に対してはより良いサービスの提案を行っていくことにより、当社グループの店舗で様々な処方せんを応需できるように活動してまいります。

・M&A対応の高度化

M&Aの成果を早期に確実に得られるような仕組みづくりを推進いたします。

・調剤薬局事業以外の既存事業の再構築

調剤薬局事業以外の既存事業の強化に注力し、調剤薬局事業とのシナジーを見据えた事業展開を検討いたします。

・企業としての持続的な成長（サステナビリティ）の推進

持続的な企業としての存続や成長のためにすでに特定した5つのマテリアリティをもとに、設定した取り組みテーマのKPIについて継続的に対応してまいります。ステークホルダーとの対話継続については、新中計の施策に対するKPI及びマテリアリティに対するKPIの進捗状況を適時に報告するなど、IR内容を充実させながら発表する機会を増やしていきたいと考えております。

3. 目標とする経営指標

最終年度（令和10年5月期）において、下記の経営指標を目指します。

・売上高	700億円
・営業利益	16億円
・当期純利益	7億円
・ROIC ^{注2}	4.5%

注2 ROIC（Return On Invested Capital）＝ 税引後営業利益 ÷ 投下資本（純資産＋有利子負債）

4. その他の詳細について

本リリースの別紙「新・中期経営計画～Make a Leap 2027 足場を固め、さらなる飛躍へ～」をご参照ください。

以 上

新・中期経営計画

(令和8年5月期～令和10年5月期)

Make a Leap 2027

足場を固め、さらなる飛躍へ



- ファーマライズグループでは、以下のミッション/ビジョン/バリューに従い、企業としての成長を目指します

Mission
経営理念・ミッション

【企業の基本となる価値観や心情、目指すべき理想】

- 店舗のスタッフ一人ひとりが地域の皆様に寄り添えるよう、専門性やホスピタリティの研さんに努めます
- 調剤薬局の立場から、多職種と連携しつつ、地域の健康・医療の推進に貢献します

Vision
経営方針・ビジョン

【経営理念を実現するための具体的な方策】

- 薬物のプロとして、患者の信頼を得られるよう、必要とされるサービスを心を込めて提供します
- DXも活用し、利用者の満足度を高めるサービスを提供します

Value
行動指針・バリュー

【ビジョンを達成するための判断基準】

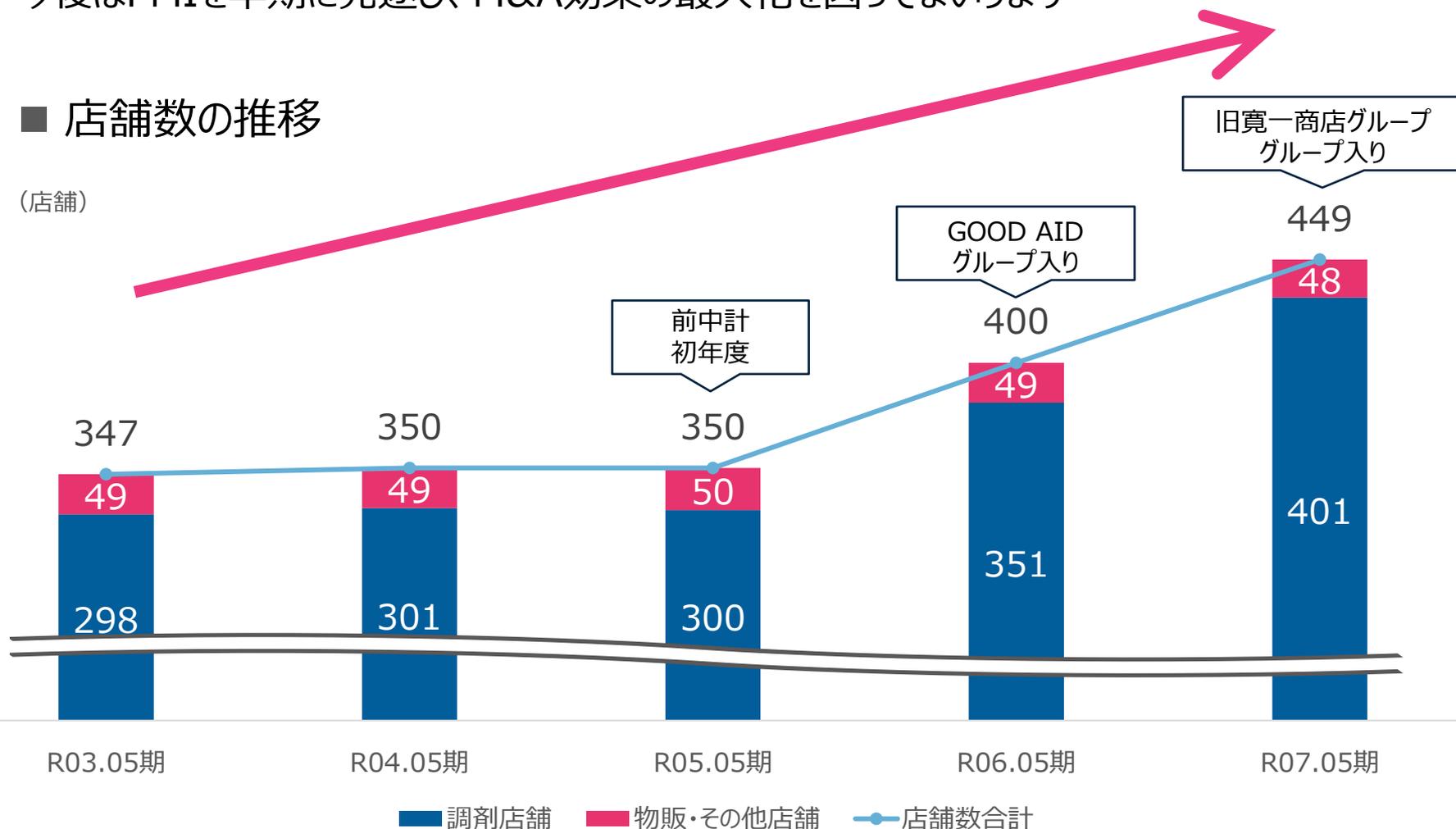
- 専門知識を活かし、処方せん1枚1枚を大切にし、正確かつスピーディーな対応を行います
- 身近な健康相談窓口として、地域の皆様に対し、必要なお薬を必要な情報と共にお届けします
- 自宅や施設での療養生活を送られている高齢者やそのご家族、多職種の方に対し、サービスを通じて安心と満足をお届けします

前中計の振り返り：M&Aの実施による店舗数の拡大

- 近年、新規の店舗出店に加え、38店舗（GOOD AID）及び54店舗（旧寛一商店グループ）の**大型M&Aを続けて実施した**こともあり、店舗数は大きく拡大しました
- 今後はPMIを早期に完遂し、M&A効果の最大化を図ってまいります

■ 店舗数の推移

(店舗)



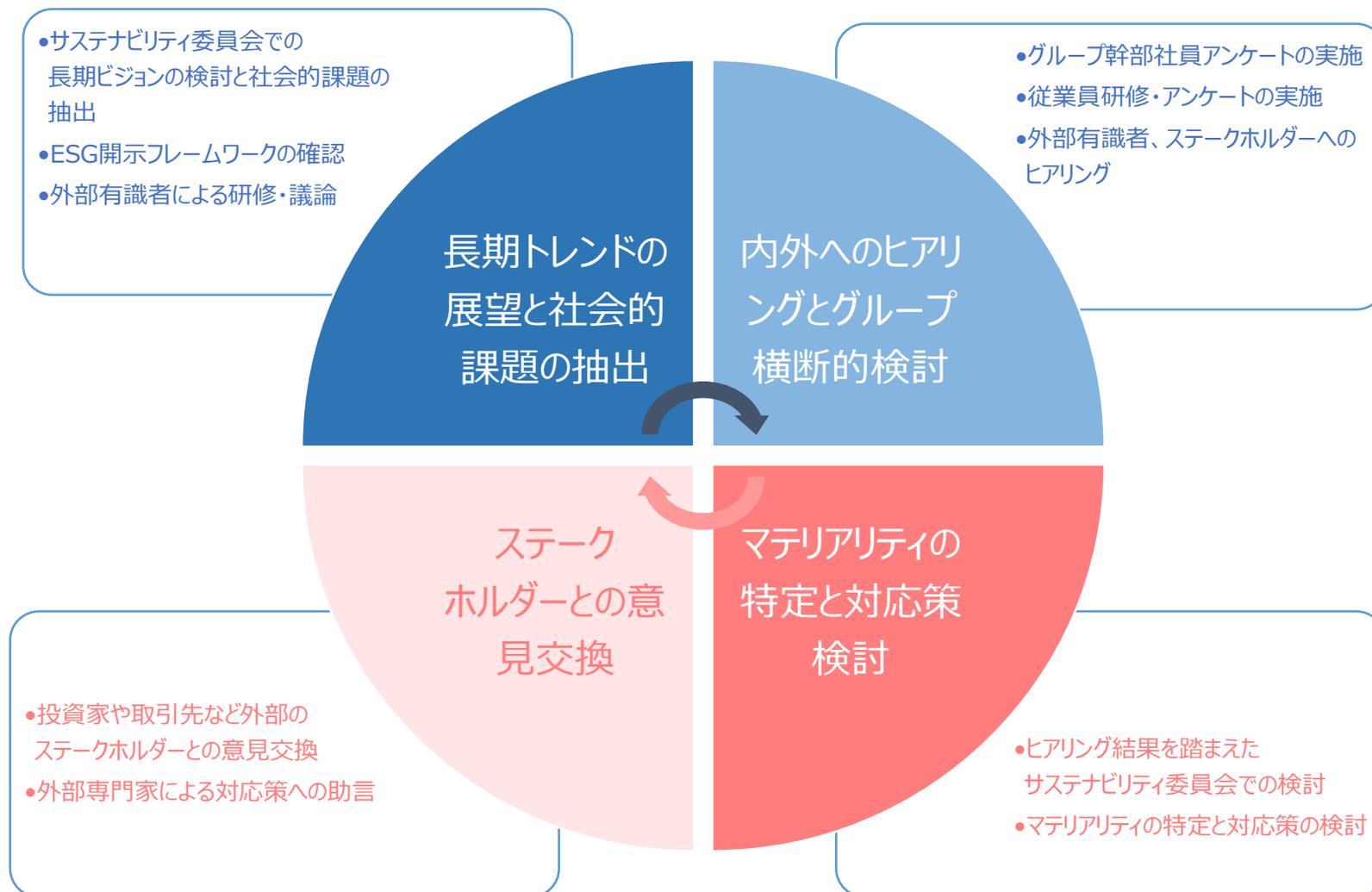
- 前中計策定時には存在しなかった**300店舗以上のチェーングループを対象とする調剤報酬引き下げのルール導入**や仕入環境の継続的な変動により、利益水準が低下しました
- さらなる規模拡大のための大型M&Aの実施等に伴い、一時的な支払手数料も増加しました

	店舗数300店舗未満			店舗数300店舗以上	
	R3.5期 実績	R4.5期 実績	R5.5期 実績	R6.5期 実績	R7.5期 実績
売上高	523億円	516億円	520億円	544億円	635億円
営業利益	12億円	15億円	14億円	9億円	2億円
当期純利益	4億円	4億円	3億円	△3億円	△3億円
ROIC*	2.7%	3.9%	4.6%	2.1%	△0.4%

*ROIC：投下資本利益率（Return On Invested Capital）
 = 税引後営業利益 ÷ 投下資本（純資産 + 有利子負債）



- 企業としての持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現に向けて、サステナビリティに関するリスクや機会の重要課題（マテリアリティ）を特定しました



- それぞれのマテリアリティについてのレビュー、対応策や投資計画の策定を含めた活動計画を進めてまいります

	マテリアリティ	取り組みテーマ	KPI
1	健康と幸せを支えるパートナー、心を込めたホスピタリティ	「かかりつけ薬局・薬剤師」としての予防医療と心と体の健康維持の追求	<ul style="list-style-type: none"> • 連携薬局数/ 150店舗 • かかりつけ薬剤師数：全店舗 1人以上配置
		超高齢化社会に対応したヘルスケアサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> • 在宅・施設調剤実施/ 全薬局の90%以上
		製品・サービスの安全・品質管理の徹底	<ul style="list-style-type: none"> • 薬局店舗のバリアフリー化率100%
		情報管理とプライバシー保護の徹底	<ul style="list-style-type: none"> • ハッキングによる情報漏洩件数0を維持 • 従業員の情報管理トレーニング完了率 100%
2	新しい時代の地域医療システムの改革と協創	地域を支える包括ケアシステム/ネットワークの構築	<ul style="list-style-type: none"> • 健康サポート薬局/ 110店舗以上
		社会保障制度や財政の持続可能性への貢献	<ul style="list-style-type: none"> • GE医薬品比率のグループ平均90%以上 • 当社選定の一般用医薬品群を全店配置
		ステークホルダーとの価値協創	<ul style="list-style-type: none"> • 認知症カフェ対応店舗の拡充(目標：50店舗)
3	サステナブルな社会と未来に向けての取り組み	気候変動への対応	<ul style="list-style-type: none"> • CO₂排出削減/ 2022年度対比30%減
		循環型経済・社会実現への貢献	<ul style="list-style-type: none"> • 医薬品廃棄率0.07%以下
		持続性あるエネルギー・天然資源の活用	<ul style="list-style-type: none"> • 新店についてソーラーパネルを設置 • 既存店について再生エネルギー100%の電気プランへ切り替えを推進
		生物多様性・地球環境の保全	<ul style="list-style-type: none"> • 取り組み内容について、引き続き検討中

	マテリアリティ	取り組みテーマ	KPI
4	"知識"と"優しさ"をもった人財の育成	安全・安心・公正・健全な雇用環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> 健康経営優良法人の取得 平均残業時間20%削減
ヘルスケア分野の技術革新やDXへの対応と貢献		<ul style="list-style-type: none"> 全薬局の60%にあたる主要薬局にクラウドサービスを導入 	
人権重視経営の徹底		<ul style="list-style-type: none"> 各種ハラスメント研修受講率100% 	
多様性・公平性・包摂性（DEI）を重視した経営		<ul style="list-style-type: none"> パパ育休取得率50% 育休・育短申請取得率100%維持 	
5	「パーフェクト（完璧）」な経営の基盤構築	コーポレートガバナンス体制の継続的な改善	<ul style="list-style-type: none"> 独立社外取締役1/3以上維持
法令順守・コンプライアンス、企業倫理、腐敗防止		<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス研修を年2回以上開催、受講率100% 	
自然災害へのレジリエンスの強化		<ul style="list-style-type: none"> 全拠点での防災訓練年2回以上 普通救命講習受講者 1店舗あたり1名以上 災害時備蓄品を全拠点で常備する 	
基幹インフラの障害やサイバーセキュリティへの対策		<ul style="list-style-type: none"> UTMの導入率100% サイバーセキュリティに関する研修・トレーニング等を年に2回以上実施 	
リスク管理・BCP強化		<ul style="list-style-type: none"> BCP事業計画書の再構築と浸透 	
ファーマライズ・ブランドの強化		<ul style="list-style-type: none"> 流通が不安定であっても、必ず患者の手元に医薬品を届ける(医薬品手配100%) 年に1回以上の患者・顧客アンケートの実施(患者・顧客の思いを受けとめる) 	

価値観

- 店舗スタッフ一人ひとりが、患者に寄り添い、地域の健康・医療の相談窓口となる
- 地域医療の推進に薬物のプロとして貢献

長期戦略

現在の自社の姿
(As Is)

- 地域の薬局として丁寧に患者と向き合ってきた実績と信頼
- 他社に先行した施設・在宅の経験とノウハウ
- M&AのPMI早期達成の必要性

目指す姿と現在の自社の姿とのギャップを埋める取組
(リスクと機会の分析、戦略の策定・実行)

- 地域での薬局・薬剤師の果たす役割への期待
- 高齢化の進展
- デジタル化の流れの加速
- 医療費抑制の観点からの診療報酬改定
 - 300店舗以上・処方せん集中率高い調剤薬局グループへの診療報酬引下げ 等

ありたい姿
(To Be)

- 地域の患者に選ばれ信頼される調剤薬局グループ
- 特に高齢者の健康維持・医療・介護のニーズにきちんと寄り添う調剤薬局グループ

実行戦略

- 売上・営業利益を増加させるため、グループ全体で扱う処方せん枚数を拡大
 - 店舗展開・立地に応じたメリハリのあるサービス戦略の実行
 - ニーズのある地域では施設調剤・在宅の対応を強化
- PMIを確実に遂行し、「**ファーマライズ**」らしさを全店舗で早期に実現
- DXを推進し、患者の利便性を高め、バックオフィスの効率化も実現

成果と重要な成果指標

- 応需処方せん枚数増加と業務効率化による利益率向上
⇒ 営業利益額：16億円 売上高：700億円 ROIC：4.5% (R10.5期時点)

ガバナンス

- リーダー人材の育成に注力しつつ、各店舗の薬剤師やMCS*等がチームとして成長できる環境の整備
- 目標設定と計画実行のPDCAサイクルを回し、各施策の実行責任を明らかにしつつ、目標達成に向けて粘り強く取り組む組織・運営体制を志向する

*MCS (メディカルケアスタッフ) : 薬局における非薬剤師スタッフ (医療事務職等)

➤ 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10年5月期において、営業利益16億円を目指します

	R6.5期 実績	R7.5期 実績	R10.5期 計画
売上高	545億円	635億円	700億円
営業利益	9億円	2億円	16億円
営業利益率	1.7%	0.4%	2.3%
当期純利益	△3億円	△3億円	7億円
ROIC	2.4%	△0.4%	4.5%

- これからも地域医療に貢献していくため、基本を大切に一步一步着実にミッション/ビジョン/バリューを具現化してまいります

1 薬剤師のかかりつけとしての機能強化

- 薬剤に対する専門知識を深め、患者一人ひとりと丁寧に向き合える薬剤師を育成
 - 患者のニーズを受け止め、必要な情報を提供することで患者の信頼を得る
- 薬剤師としてのキャリアアップ、患者に対するホスピタリティや、リーダーとしての成長を見据えた教育プログラムの整備
- 利用者から認めていただけるようになることでES（従業員満足度）も高めていく

2 患者中心の薬局運営の継続

- 地域の皆様に必要とされる「相談できる薬局」の構築
 - 患者と向き合い、セルフメディケーション及びクオリティ・オブ・ライフのニーズにもしっかりと対応
 - 当社オリジナル「カフェにやーまらいうず」*や個別の健康増進活動等による相談機会の増大

*「カフェにやーまらいうず」：認知症に限定しない気軽に相談や情報交換ができる場・健康支援プログラムも用意

3 応需処方せん枚数増加に向けた取組の徹底

- 患者満足度（CS）を把握し、満足度のさらなる向上への取組の推進
 - アフターフォローの強化によるリピーターの確保
 - DX活用やオンライン対応等により利便性の拡大
- 医療機関、施設への働きかけの強化
 - 医療機関に対する薬学的情報提供、施設へのより良いサービスの提案

- M&A対応の高度化や既存事業の再構築を進め、企業としての持続的な成長を可能にする体制整備も並行して進めます

4 M&A対応の高度化

- M&Aの成果を早期に確実に得られるような仕組みづくりの推進
 - M&Aに関する戦略立案から実行までのプロセスを整理・再構築
 - これまでのPMIの経験を生かして対応力をさらに高度化させる

5 調剤薬局事業以外の既存事業の再構築

- 既存事業の強化に注力
- 調剤薬局事業とのシナジーを見据えた事業展開の検討

6 企業としての持続的な成長（サステナビリティ）の推進

- 持続的な企業としての存続や成長のため特定した5つのマテリアリティをもとに、設定した取り組みテーマとKPIにつき、継続して対応
- ステークホルダーとの対話を継続

足場固めを完了、早期に成長フェーズへ

- ▶ 前期までに実施した大型M&Aを踏まえ、今後の**飛躍のための足場固めを行う期間**として位置づけ、オーガニックでの売上・営業利益確保に向けた体制整備を行います
- ▶ できるだけ早くPMIを完遂した後は、**更なる成長に向けた取組**に着手・推進したいと考えております

