



株主通信 令和7年5月期

株主の皆様へ

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。ファーマライズホールディングスは、おかげさまで昨年6月に設立40周年という節目を迎えました。ご支援いただきました株主の皆様へ心よりお礼を申し上げます。

さて周知のことと思いますが、近年、当社グループの事業を取り巻く医療・医薬の外部環境は、特に政府の医療費抑制を目的とした施策により、毎年厳しさを増してきております。この環境の変化に対応していくためには、私たち自身が内部から変化していかなければいけないと考えております。

このような環境の下、当社グループは令和3年12月24日に「中期経営計画LSG(Leading to Sustainable Growth) 2024」を公表しましたが、当連結会計年度で最終年度を迎えました。

この中期経営計画における定性及び定量目標の結果を振り返った上で、課題・解決策を具体的かつ明確にした新たな「中期経営計画～Make a Leap 2027 足場を固め、さらなる飛躍へ～」(令和8年5月期から令和10年5月期まで)を策定し、令和7年6月25日に公表しました。

また、新・中期経営計画の策定に合わせて、グループ全体のミッション/ビジョン/バリュー(以下、MVV)を再定義し、サステナブルな企業価値向上を目指していきます。

特に初年度に当たる令和8年5月期は、当社グループの経営者及び従業員がMVVを共有し一体となり、筋肉質の組織体制を作り上げ、次の50周年に向けてジャンプアップする足場固めの期間にしたいと考えております。

引き続き、ご愛顧ご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

令和7年5月期の業績について

当連結会計年度における業績は、売上高63,508百万円(前年同期比16.6%増)、営業利益293百万円(前年同期比67.9%減)、経常利益は136百万円(前年同期比83.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は367百万円の損失(前年同期は351百万円の損失)となりました。



代表取締役社長 秋山 昌之

売上高においては、調剤薬局事業における調剤報酬・薬価改定の影響があったものの、主に調剤薬局事業のM&Aによる店舗数拡大にともなう調剤売上高の増加、及び物販事業のコンビニエンスストア部門が好調に推移したことにより増収となりました。

利益面においては、調剤薬局事業における調剤報酬・薬価改定の影響、仕入環境の変動にともなう原価の上昇、給与水準の引き上げによる人件費の上昇、及びM&Aにともなう費用の増加等により、前年同期比で営業利益及び経常利益は減益、親会社株主に帰属する当期純利益は損失となりました。

令和8年5月期は増収増益を予想しております。

50周年を目指して



40年間を振り返り

当社は昭和59年6月に設立され、当期に40周年を迎えることができました。これは、株主の皆様、患者の皆様、医療機関、取引先及び当社グループ役員等のステークホルダーの皆様方にご支援いただいたお陰です。あらためて感謝申し上げます。まずこれまでの40年間で、主な出来事に触れながら振り返ってみたいと思います。

取締役会長 大野 利美知

1 当初の10年(平成6年5月期)まで

| | |
|---------|---|
| 昭和62年2月 | 文京区湯島に1号店開局 |
| 平成3年12月 | 静岡県御殿場市に萩原店開局(東京都以外で初の出店) |
| 平成6年3月 | グループ会社にて在宅医療実施(健康保険制度適用前) ^{注1} |

注1: 在宅医療推進の社会的要請を背景に業界内でも早期に取り組みを開始しました。

2 20年目(平成16年5月期)まで

| | |
|---------|---|
| 平成9年11月 | 日本薬物動態研究所(現ファーマライズ医薬情報研究所)を開設 ^{注2} |
| 平成13年1月 | 福島県のエンゼル調剤を合併(チェーン調剤同士では業界初のM&A) |
| 平成13年1月 | 鈴鹿みなみ薬局にて24時間営業開始(三重県では初) |

注2: 後発医薬品使用促進のため、日本版「オレンジブック」(米国FDA作成の後発医薬品と先発医薬品の生物学的同等性を比較し、実験結果をまとめた本)の作成を目的に設立いたしました。

3 30年目(平成26年5月期)まで

| | |
|----------|---------------------------------|
| 平成19年2月 | ジャスダック証券取引所に上場 |
| 平成19年3月 | 後発医薬品推奨リスト初版発行 ^{注3} |
| 平成21年6月 | 持株会社体制に移行(現在上場しているチェーン調剤会社では初) |
| 平成24年10月 | (株)ヤマダ電機との業務提携 ^{注4} |
| 平成25年10月 | コンビニエンスストア一体型店舗開局 ^{注4} |
| 平成25年11月 | 合同会社西友店舗内に開局 ^{注4} |

注3: 当時、後発医薬品使用促進には「不安感の解消」が重要であり、ファーマライズ医薬情報研究所において独自基準により「推奨後発医薬品」を選定し、それらを取り扱うことにより患者のみならず薬剤師の不安感の解消を意図しました。なお後発医薬品使用促進に係る調剤報酬は3年後の平成22年4月に導入されました。

注4: 進展が予想された面分業(不特定多数の医療機関から発行される処方せんを不特定多数の薬局が受け付ける医薬分業の形態)に対応するため、そして処方せんを持たない利用者様が入店しやすい新たな店舗形態開発への挑戦をいたしました。

4 40年目(令和7年5月期)まで

| | |
|----------|-------------------------------------|
| 平成27年1月 | 東京証券取引所市場第一部銘柄指定 |
| 平成27年10月 | 薬ヒグチ&ファーマライズ株式会社設立 ^{注5} |
| 令和5年8月 | サステナビリティ経営 ^{注6} 導入発表 |
| 令和6年1月 | GOOD AID株式会社グループを子会社化 ^{注7} |
| 令和6年12月 | 寛一商店株式会社グループから事業譲受 ^{注7} |

注5: ヒグチ産業株式会社が営むドラッグストア事業を承継するかたちで合併会社を設立し、新たにドラッグストア事業に参入しました。上記注4でご説明した新たな店舗形態開発と、企業基盤の安定・強化のために医療保険制度外の関連事業の育成を狙いました。これにより連結売上高は約25%増加し、大きな挑戦となっています。

注6: 「持続可能な社会の実現(社会課題の解決)」と「中長期的な企業価値の向上」を両立させる事業活動を推進することです。マテリアリティ(サステナビリティに関する重要課題)を特定し、それぞれの課題に対応していきます。この一環として気候変動への取り組みもあり、情報開示強化として二酸化炭素排出量の開示も開始しました。

注7: 当期に終了した中期経営計画の目的は「持続的な成長基盤を築く」ことでした。令和6年に実施した2つのM&Aはこの目的に沿った、調剤薬局事業の売上高及び店舗数を約30%増加させる成長基盤の構築で、統合プロセスの完遂までが挑戦であります。

以上ご説明のとおり、当社グループは大型M&Aや新規事業への進出等といった成長に向けた挑戦を果敢に実施するとともに、在宅医療や後発医薬品使用促進の取り組みを早期に開始するなど、社会課題の解決にも挑戦し、変革しながら成長してまいりました。次期から開始される新・中期経営計画策定に合わせて、新たに当社グループの「ミッション」「ビジョン」「バリュー」を制定いたしました。50周年に向けても、変革を忘れず、成長や社会課題の解決等を目指した挑戦を継続していきたいと考えております。

サステナビリティへの取り組み

KPIの設定について

当社グループは、令和3年12月24日に「中期経営計画 LSG(Leading to Sustainable Growth) 2024 ~成長を目指した経営基盤の構築」を公表し、定性目標の項目の1つとして「ESG、SDGsへの取り組み」を掲げました。

これを受けて前・中期経営計画期間において、TCFD提言に賛同し、CO2排出量の測定・公表の開始、及びサステナビリティ委員会を中心として、当社グループにおけるサステナビリティに関する重要課題(マテリアリティ)の特定を進めてまいりました。各マテリアリティに紐づく21の課題に対応すべく、それぞれに対するKPIを設定し、令和6年12月13日に「マテリアリティKPIの設定に関するお知らせ」にて公表しております。

新・中期経営計画においても成長戦略の1つとして「企業としての持続的な成長(サステナビリティ)の推進」を掲げ、引き続き持続的な企業としての存続や成長のための取り組みを充実させ、発表する機会を増やしていきます。



※上記の写真は、KPIの1つに基づき、ソーラーパネルを設置したファーマライズ薬局江南店(令和7年6月2日開局)

「Make a Leap 2027 足場を固め、さらなる飛躍へ」

(令和8年5月期から令和10年5月期まで)

新・中期経営計画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まいります。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いくための足場固めの期間と位置づけております。

そして、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」となるように取り組んでまいります。



新・中期経営計画

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

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

定量目標

| | | | |
|-------|------|-------|------|
| 売上高 | 営業利益 | 当期純利益 | ROIC |
| 700億円 | 16億円 | 7億円 | 4.5% |

成長戦略

調剤薬局事業

- 薬剤師のかかりつけとしての機能強化
- 患者中心の薬局運営の継続
- 応需処方せん枚数増加に向けた取り組みの徹底

その他

- M&A対応の高度化
- 調剤薬局事業以外の既存事業の再構築
- 企業としての持続的な成長(サステナビリティ)の推進

収穫期

種まき期

主な取り組み事項

- 大型M&Aを実施
- 店舗数が300超に

売上: 635億円

地域の患者に選ばれ
信頼される
調剤薬局グループへ

さらなる
成長へ

目指すべき姿

- 地域に選ばれる調剤薬局チェーン
- 売上・営業利益額ともに成長させ、業界におけるプレゼンス向上

営業利益率向上と売上規模

800億円より上を目指していく

●新・中期経営計画の詳細はこちらからご確認いただけます。

<https://www.pharmarise.com/ir/plan.php>



次世代リーダー育成研修の目的と実施内容

令和6年8月～令和7年2月に「次世代リーダー育成研修」を実施いたしました。当社は令和3年より3年にわたりマネジメント層の育成に取り組んできましたが、本プログラムはマネジメント層の育成における「次ステージ」に位置づけられるものとなります。

コンセプトは自組織の課題に対し、当事者意識を持って主体的に取り組むことを通じて、将来のファーマライズを担うリーダーの発掘・育成を行うものです。

選ばれた受講者はアセスメントを受け、その結果をもとに自身の能力開発のための実践課題を設定し、一定期間取り組みます。

実践の中で自身がぶつかりやすい壁(人・組織を動かすこと)に合わせて、その壁を乗り越えるためのOff-JTを設けています。最終的には取り組んだ課題について上司、及び役員の前での成果発表を行い、フィードバックを受けます。

研修を通じて、受講者は「会社からの期待」と「自身のキャリアの可能性の統合」を通じて、キャリア選択の幅を広げる機会となり、また自身の在りたい姿に向けて取り組むべき課題が明確になりました。受講者同士は「1期生」という同期の絆も生まれ、研修後も何かあれば相談できる仲間として大きな力になっています。今後の1期生の活躍に注目していますし、令和7年8月からは「2期生」の研修がスタートしますがとても楽しみです。

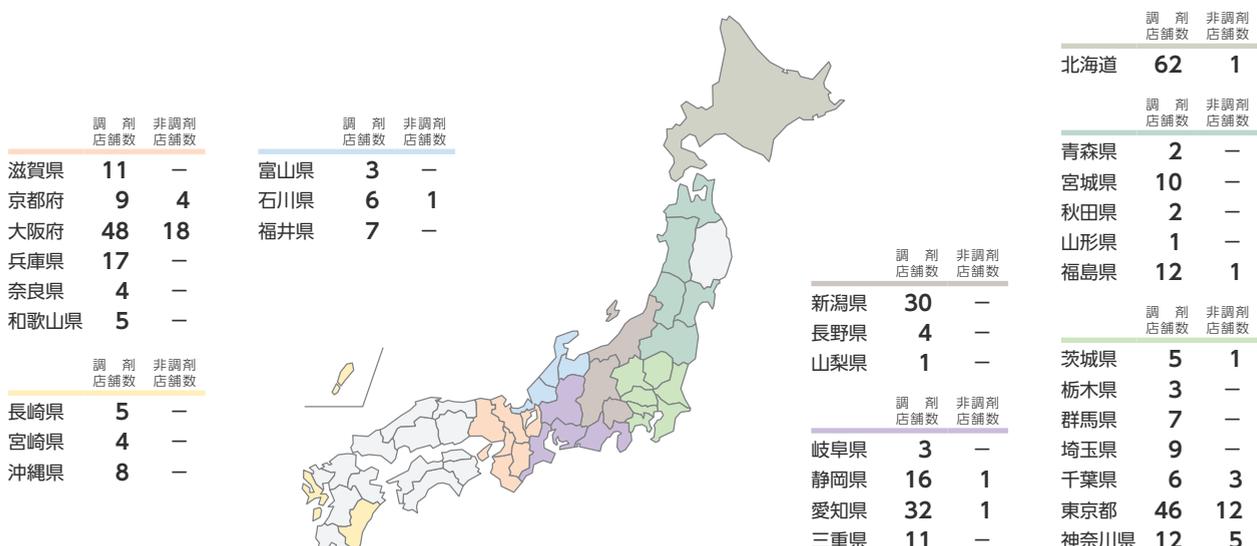


グループ店舗数の状況 (令和7年5月末時点)

| 事業会社 | 住所 | 事業内容 | 調剤店舗数 | 非調剤店舗数 |
|----------------|---------|-----------------------|-------|--------|
| ファーマライズ株式会社 | 東京都中野区 | 調剤薬局事業 | 229 | 48 |
| next PH株式会社 | 東京都中野区 | | 54 | — |
| 北海道ファーマライズ株式会社 | 北海道札幌市 | | 42 | — |
| 株式会社ヘルシーワーク | 大阪府大阪市 | | 36 | — |
| GOOD AID株式会社 | 愛知県名古屋 | | 34 | — |
| 株式会社ケミスト | 長崎県諫早市 | | 5 | — |
| 有限会社ひかり調剤薬局 | 和歌山県新宮市 | | 1 | — |
| 株式会社寿データバンク | 栃木県足利市 | 医学資料の保管・管理事業 | — | — |
| 株式会社ミュートス | 大阪府大阪市 | 製薬企業向けシステムインテグレーション事業 | — | — |
| 株式会社レイケアセンター | 大阪府大阪市 | 人材派遣事業 | — | — |
| 株式会社メディカルフロント | 東京都新宿区 | 医療関連ITソリューション事業 | — | — |
| 株式会社ウィーク | 東京都文京区 | 有料職業紹介事業 | — | — |

合計 **449**店舗 **401** **48**

都道府県別出店状況 (令和7年5月末時点)



注：上記非調剤店舗数には、鍼灸・マッサージ院「わくわく」の5店舗が含まれております。



| | | | |
|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------------------|
| 売上高 63,508 百万円 | 営業利益 293 百万円 | 経常利益 136 百万円 | 親会社株主に帰属する当期純利益 △367 百万円 |
|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------------------|

セグメント別売上高

| | | |
|-------------|--------|----------|
| 調剤薬局事業 | 52,625 | (+19.1%) |
| 物販事業 | 8,696 | (+5.0%) |
| 医学資料保管・管理事業 | 609 | (△8.2%) |
| 医療モール経営事業 | 511 | (+1.1%) |
| その他 | 1,064 | (+27.5%) |

()は前年同期比

セグメント別営業利益

| | | |
|-------------|-----|----------|
| 調剤薬局事業 | 578 | (△47.3%) |
| 物販事業 | △44 | (-) |
| 医学資料保管・管理事業 | 51 | (△43.4%) |
| 医療モール経営事業 | 103 | (△8.9%) |
| その他 | △52 | (-) |

()は前年同期比
 ※報告セグメント5事業のみ。調整額を除く。

主な要因

- **調剤薬局事業**: 前期及び当期のM&A、並びに新規出店による処方せん応需枚数の増加
- **物販事業**: コンビニエンスストア部門における新規出店効果
- **その他**: M&Aによるデイサービス事業や訪問看護・有料老人ホーム事業等の追加

主な要因

- **調剤薬局事業**: 調剤基本料の見直し(特に300店以上のチェーングループを対象とするもの)による調剤報酬の減少、また仕入環境の変動にともなう原価の上昇による影響、M&Aにともなう一時費用の発生
- **物販事業**: 売上高増加により、前期50百万円の損失から6百万円の改善
- **その他**: 医療関連ITソリューション事業における開発の先行

ECサイトのご案内

いつもの商品をECサイトでお買い求めいただけます!

日々の健やかな暮らしを支える医薬品や健康関連商品をより多くの皆様にお届けするため、ECサイトを展開しております。

薬用ハミガキ
デンタルポリスDX
¥1,650

アットアロマ製
アロマスプレー
¥1,150

除菌消臭スプレー
iPOSH
¥1,430

<https://www.rakuten.co.jp/ph-atre-takeshiba/>

<https://www.rakuten.co.jp/senri1912/>

株主メモ

| | |
|---------|---|
| 事業年度 | 6月1日～翌年5月31日 |
| 定時株主総会 | 8月 |
| 基準日 | 5月31日 |
| 株主名簿管理人 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 |
| 同連絡先 | 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 (郵送先) 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 電話:0120-232-711(通話料無料) |

| | |
|---------|---|
| 公告掲載方法 | 電子公告の方法によります。ただし電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 |
| 公告掲載URL | https://www.pharmarise.com/ |
| 証券コード | 2796(東証スタンダード) |