

# トータルヘルスケア戦略

2024年11月27日

スギホールディングス

代表取締役社長

杉浦 克典



すぎうら かつのり

## 杉浦 克典（46歳）

### ■ 学歴

2001年 岐阜薬科大学薬学部 製造薬学科 卒業

### ■ 略歴

2003年 ジョンソン・エンド・ジョンソン 入社

2006年 スギ薬局 入社

2009年 スギ薬局 取締役

2011年 スギ薬局 常務取締役

2017年 スギ薬局 代表取締役社長（現任）

2021年 スギホールディングス 代表取締役社長（現任）

# Agenda

---

1. 会社概要
2. 業績推移
3. 市場環境
4. トータルヘルスケア戦略

## 経営理念

私たちは、  
まごころを込めて親切に應對し、  
地域社会に貢献します。

私たちは、社員一人ひとりの<sup>しあわせ</sup>幸福、  
お客様一人ひとりの<sup>しあわせ</sup>幸福、  
そして、あらゆる人々の<sup>しあわせ</sup>幸福を願い、  
笑顔を増やします。



もっと近くに、ずっと頼りに。あなたの笑顔のチカラになる。

私たちは、  
まごころを込めて親切に應對し、  
地域社会に貢献します。

私たちは、社員一人ひとりの<sup>しあわせ</sup>幸福、  
お客様一人ひとりの<sup>しあわせ</sup>幸福、  
そして、あらゆる人々の<sup>しあわせ</sup>幸福を願い、  
笑顔を増やします。

# スギ薬局グループの強み



地域社会のニーズに応える多様な専門家人財

専門家人財 ※パートナー社員含む人数

■薬剤師  
4,021人

■かかりつけ薬剤師  
846人

■外来がん治療専門薬剤師  
7人

■外来がん治療認定薬剤師  
5人

■ビューティアドバイザー  
1,222人

■管理栄養士  
468人

■看護師  
113人

■登録販売者  
10,029人



■人財開発に投資した額 5億円

# スギ薬局グループの強み

製造  
資本

地域社会を支える店舗網

店舗数 ※2024年2月末現在

1,718店

新規出店

144店

スギ薬局 1,569店舗 (調剤併設 1,283店舗)

ジャパン 104店舗 訪問看護ステーション 16拠点

在宅対応店舗数 601店舗 在宅調剤センター 43拠点

調剤併設率

81.8%

エリア別店舗数

北海道・  
東北エリア  
3

北陸・信州  
83

関西  
567

中部  
582

関東  
483

# 店舗紹介



調剤併設型ドラッグストア クリニック併設



医療モール



ヘルスケア  
ネットワークを  
構築する  
多機能店舗の展開



在宅調剤専門店



調剤専門店



漢方専門店



コスメ専門店



訪問看護ステーション



病院内レストラン

# 薬局内の多様な取り組み

## 安全性と効率性の追求



## デジタル活用



## 受取ロッカー設置



## OTC医薬品の配送

### スギスマホオーダー

OTC医薬品も自宅で受け取れる  
ラストワンマイルを開始





# 進化を続ける業界No.1の「スギ薬局アプリ」



1,300万  
ダウンロード

デイリーアクティブ  
**115**万人

1日当たりアプリ提示率  
**55**%

月間クーポン利用件数  
**2,100**万件

月間クーポン利用人数  
**430**万人

# 地域のネットワーク

## 大学連携

### 近畿大学薬学部

包括連携協定を締結  
(2018/4/20)

### 藤田医科大学

地域医療連携に関する基本協定 および  
共同研究講座の設置に関する契約を締結  
(2022/2/3)

### 東京科学大学 (旧：東京医科歯科大学)

包括連携基本協定書を締結  
(2024/4/1)

## 行政連携



### 包括協定

39

見守り協定

11

防災協定

42

環境等に関わる協定

8

計

100

※2023年度までの累計

# 成長の軌跡

## 2024 — ● 売上高 2 兆円超への挑戦開始

- 売上高1兆円超が射程圏内（中期経営計画1年前倒し達成へ）
- I&Hを買収（売上高1,000億円程度）
- 2025年 アグレッシブな新中期経営計画を発表予定

## 2023 — ● 積極的なアライアンスとDX戦略

- 日本ホスピスHDと資本業務提携（持分法適応会社）
- 薬日本堂、ひかりファーマを買収
- さくら薬局グループと業務提携
- 社長直轄組織のDX戦略、内製化による粗利益率押し上げ効果が鮮明に！

## 2020 — ● 海外戦略加速

- アジア進出
- プライム市場へ移行
- アジアNo.1ヘルスケア企業連合を目指し、パートナー企業を拡大

## 2010～ — ● 店舗拡大

- ドミナント戦略の核店舗となる熊味店オープン
- 2016年 1,000店舗突破
- 2016年 大府市に本社移転、自社物流センターを併設
- ドラッグストア初の国立大学病院敷地内に出店

## 2000～ — ● 2001年 東証一部へ上場

- スギポイントカード導入
- 株式会社ジャパンを買収
- 2006年 500店舗突破
- 関西、関東エリア進出
- スギ薬局をスギホールディングスに商号変更

## 1976 — ● 創業 愛知県西尾市で小さなまちの「かかりつけ薬局」からスタート

# スギ薬局グループ会社 (孫会社以下は未表記)

スギホールディングス

スギ薬局 (ドラッグストア事業)

I&H (総合ヘルスケア事業)

薬日本堂 (漢方専門薬局事業)

スギウェルネス (疾病予防支援事業)

スギメディカル (医療コンサルティング事業)

Sトレーディング (国内海外卸売事業)

ピーエムソフト (レセコン開発・保守)

I&Hビジネスサービス (会計)

スギスマイル (障がい者雇用推進事業)

# 株式・株主状況

## 発行可能株式総数

600,000 千株

## 発行済株式の総数

189,992千株

## 株主数

35,349名  
(2024年8月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	株式比率 (%)
株式会社スギ商事	67,731	37.42
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	23,309	12.88
合同会社スギアセット	9,057	5.00
CEP LUX - ORBIS SICAV	6,720	3.71
株式会社日本カストディ銀行	6,612	3.65
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	5,823	3.21
株式会社ツルハ	3,816	2.10
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	2,400	1.32
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	2,283	1.26
SMBC日興証券株式会社	2,168	1.19
<b>計</b>	<b>129,923</b>	<b>71.79</b>

# Agenda

---

1. 会社概要

2. 業績推移

3. 市場環境

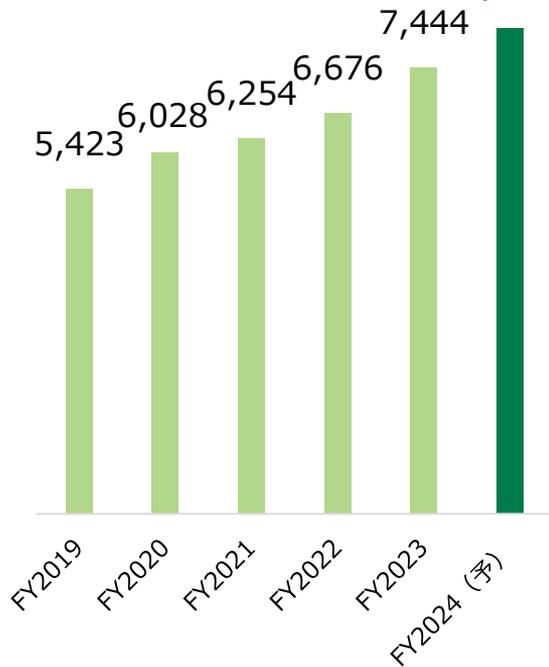
4. トータルヘルスケア戦略

# 業績推移

## 売上高

(億円)

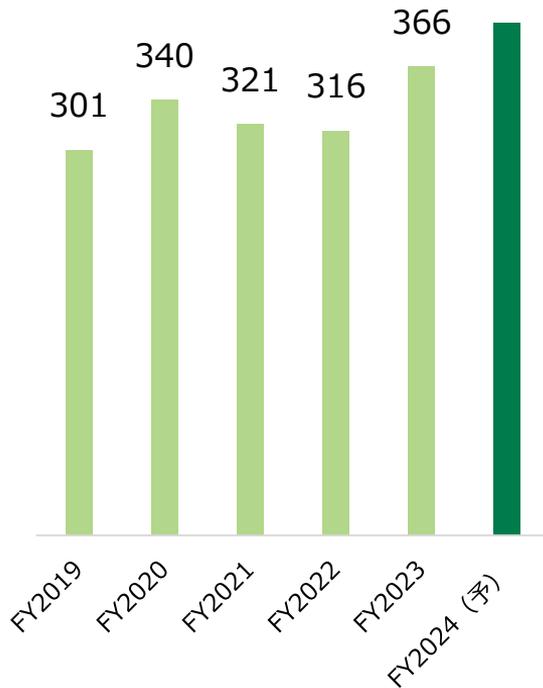
8,100



## 営業利益

(億円)

400

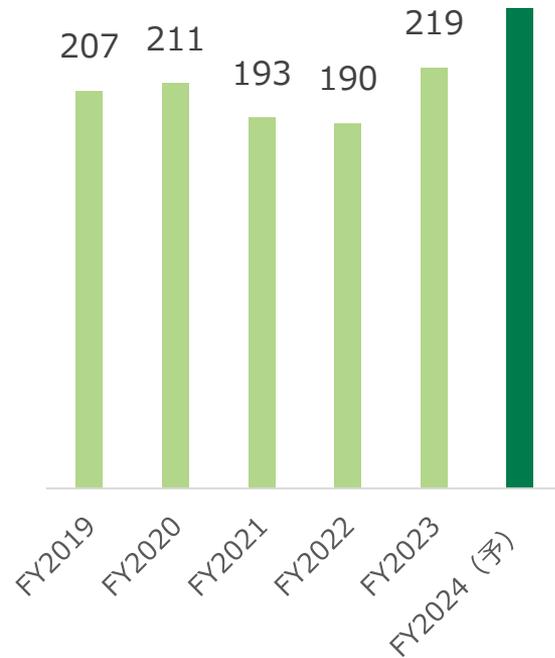


## 親会社株主に帰属する

(億円)

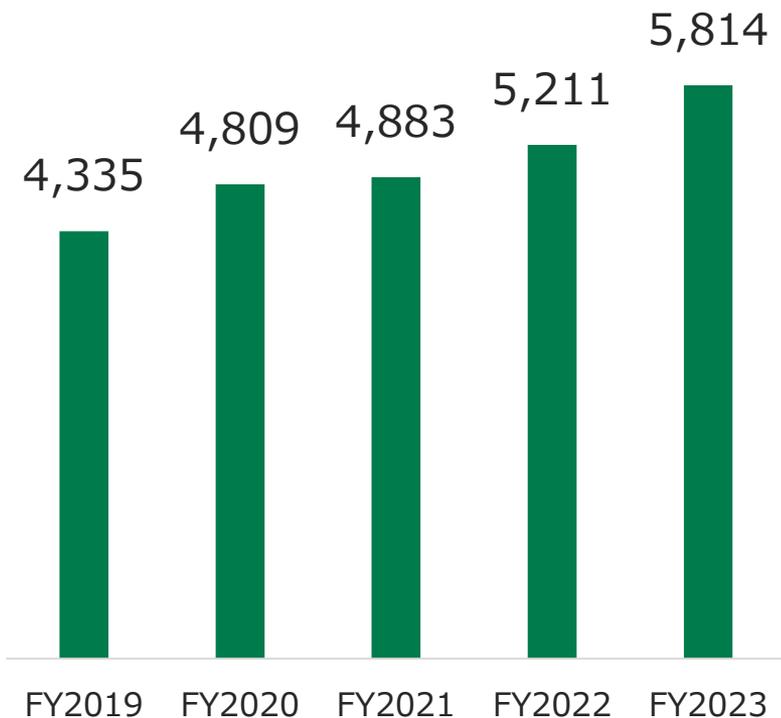
## 当期純利益

250

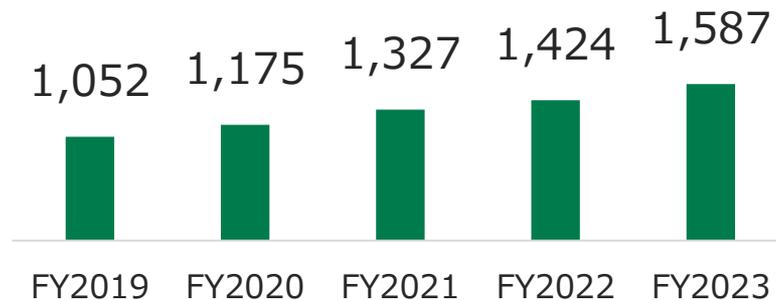


# 物販・調剤領域の売上高推移

スギ薬局 物販売上高 (億円)



スギ薬局 調剤売上高 (億円)



# FY2024 中間期決算 2ケタの増収増益で着地

中間期：売上高4,000億円、営業利益200億円突破

(百万円、%)	売上高	増減率	営業利益	増減率	親会社株主に帰属する当期純利益	増減率
FY2024 中間期 (a)	413,809	12.9	20,286	17.3	13,059	27.2
FY2023 中間期	366,564	10.3	17,287	11.9	10,265	14.3
FY2024 予想 (b)	810,000	8.8	40,000	9.2	25,000	13.7

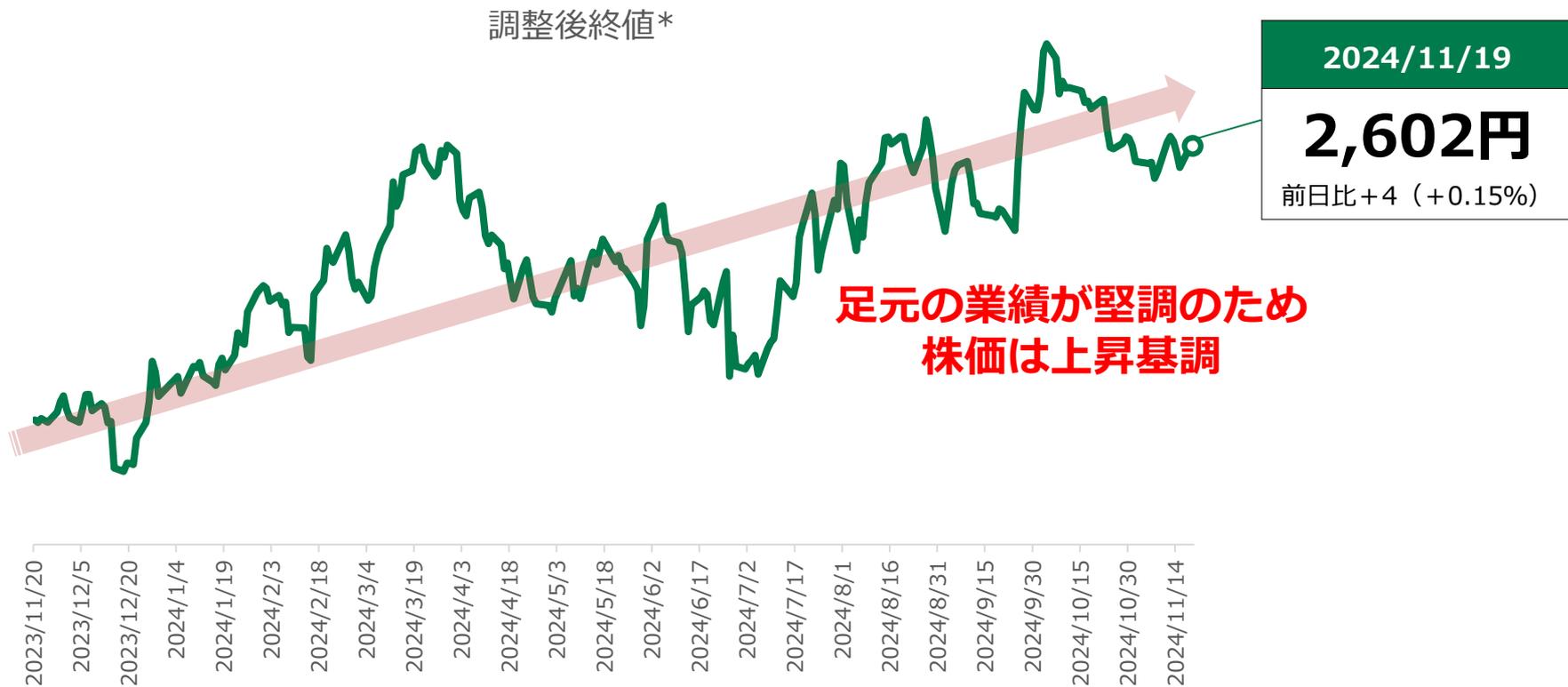
進捗率 (a) / (b)	51.1	50.7	52.2
---------------	------	------	------

# 財務指標 今期配当予想は実質増配

(百万円、円、%)	FY2019	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024 (予)
純資産	182,750	200,629	213,890	216,538	233,362	-
EPS	112.07	113.89	104.56	103.82	121.46	138.15
PBR	985.49	1,081.90	1,153.42	1,196.68	1,289.59	-
自己資本比率	58.2	58.0	63.9	61.5	59.8	-
ROE	11.9	11.0	9.4	8.8	9.8	-
ROA	10.9	10.7	9.7	9.4	10.2	-
配当金	80	80	80	80	80	35*
配当性向	23.8	23.4	25.5	25.7	22.0	25.3

\* 2024年3月1日に普通株式1株につき3株の割合で分割実施、分割前基準での年間配当は105円  
 今期配当は、中間期末15円、期末20円（予想）の計35円を計画

# 株価チャート (2024/11/19 終値)



出所 (YAHOO!ファイナンス)

\* 分割実施前の終値を分割後の値に調整した

# 株主優待

## ■ 買物優待券 または 電子ポイント「スギポイント」

保有株式数	優待内容
100株以上300 株未満	1,000円相当の当社優待券または スギポイント2,000ポイント（1,000円相当）
300株以上3,000 株未満	3,000円相当の当社優待券または スギポイント6,000ポイント（3,000円相当）
3,000株以上	5,000円相当の当社優待券または スギポイント10,000ポイント（5,000円相当）



※ スギグループ全店で利用可

## ■ 3,000円毎のお買い物に対してスギポイント150ポイント加算する「株主ご優待パスポート」も進呈

# Agenda

---

1. 会社概要
2. 業績推移
3. 市場環境
4. トータルヘルスケア戦略

# 市場環境認識 高齢化の進展でドラッグストア・調剤市場ともに拡大

## 少子高齢化

- 地域包括ケアの推進
- 在宅支援ニーズの向上
- 高齢者の購買行動の変容

## 技術革新 (デジタルイゼーション)

- リアルとデジタルの融合
- 5G促進・IoTの拡大
- ICTを活用し、  
服薬情報の一元管理・継続的把握

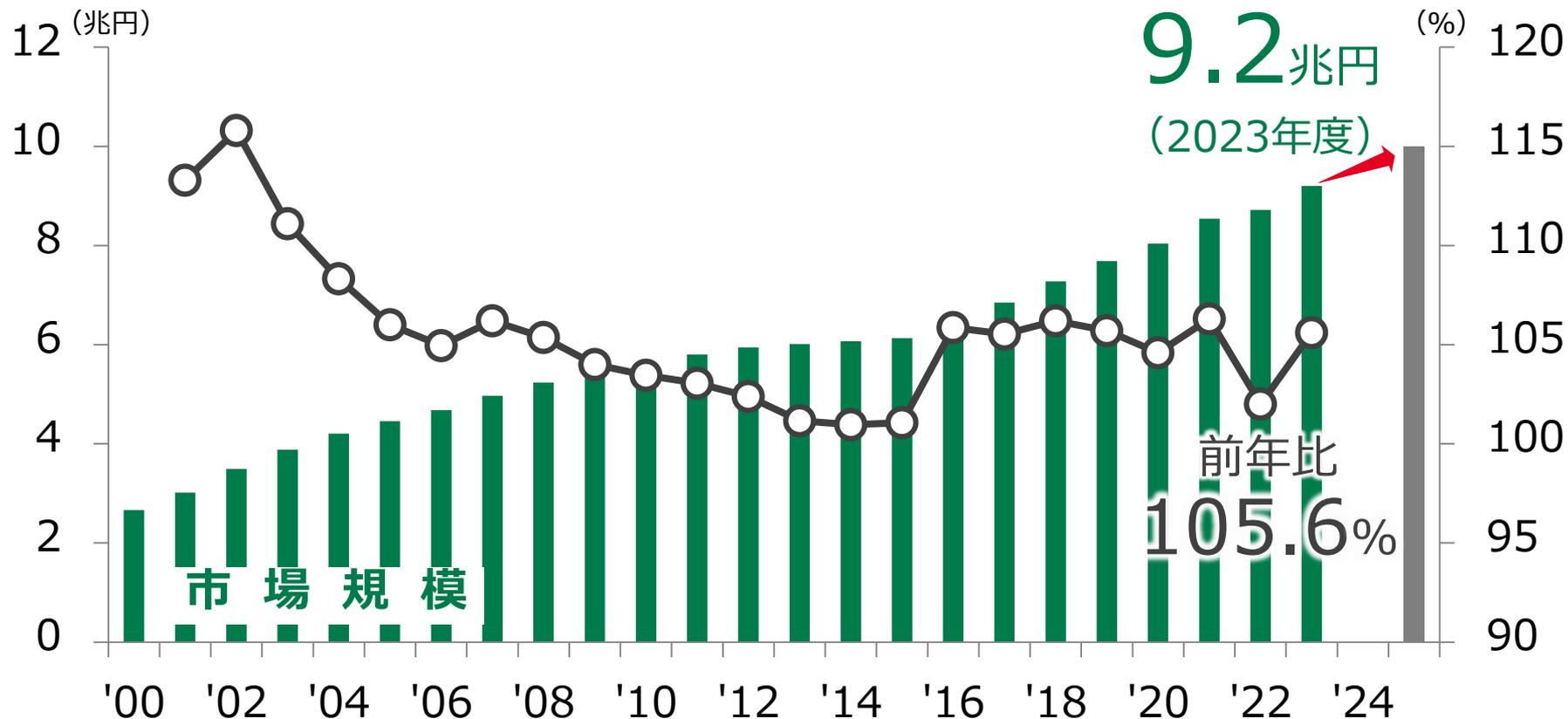
## 医療費の適正化

- セルフケア需要の急増
- 調剤報酬改定（対物・対人を適切に評価）
- アウトカム評価（健康づくり、重症化予防）

## 消費行動の変化

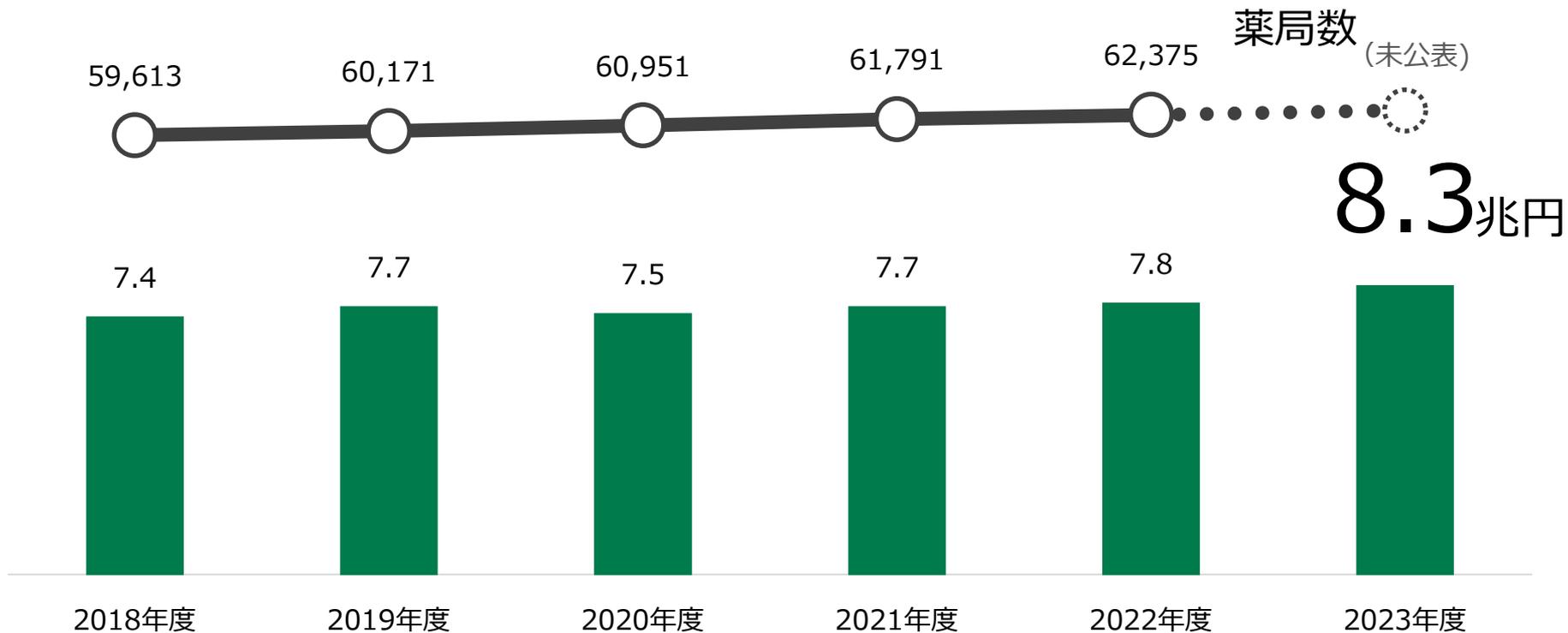
- Eコマース市場の急激な拡大
- 健康志向の拡大
- コロナ禍を経て消費者の行動変化  
（身近なところで簡便に買い物）

# ドラッグストア市場規模



出所 (日本チェーンドラッグストア協会\_日本のドラッグストア実態調査より)

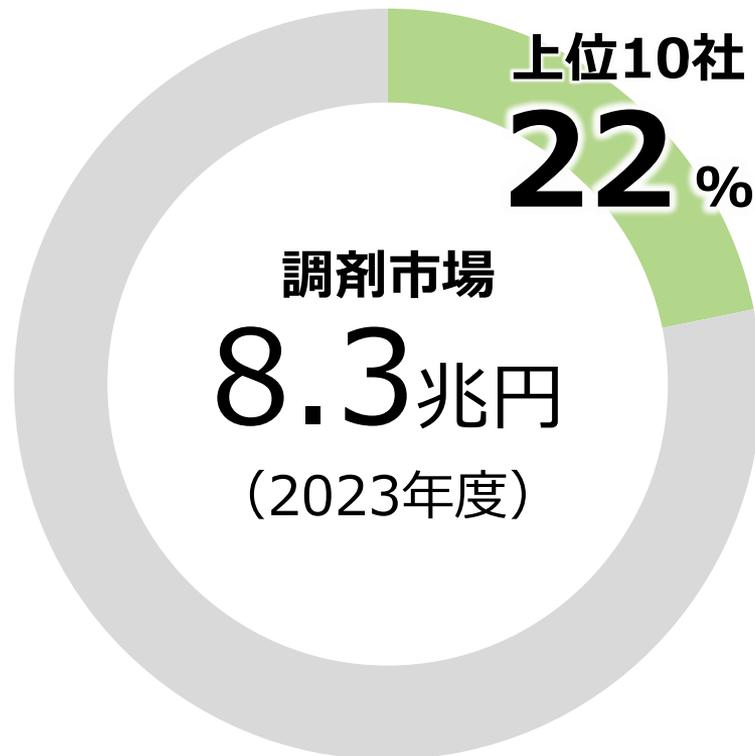
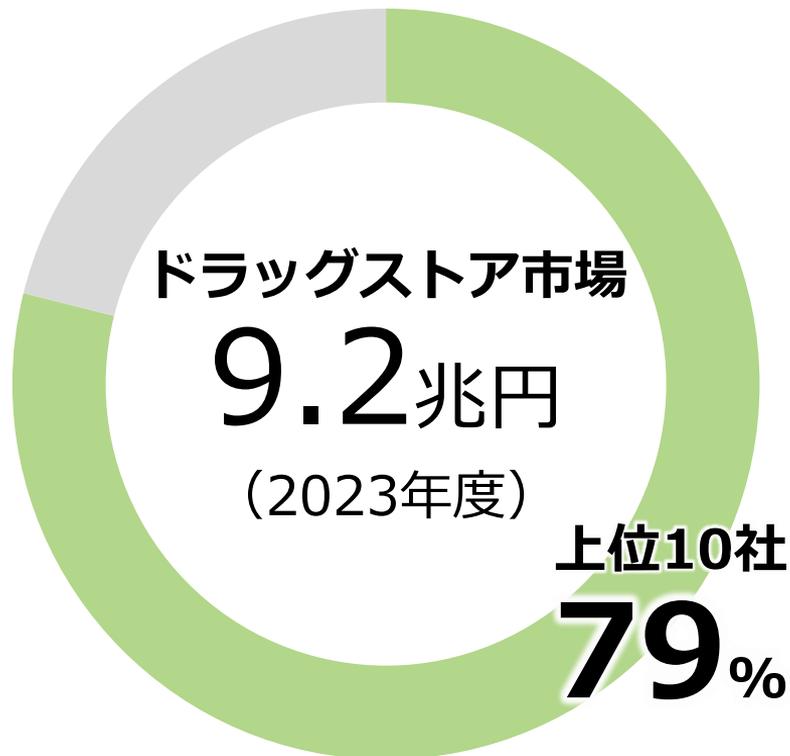
# 調剤業界の市場規模と薬局数



※「調剤医療費（電算処理分）の動向の概要」、「衛生行政報告例」をもとに作成

# 寡占化が進むドラッグストア市場、中小薬局が多い調剤市場

スギHDはドラッグストア市場・調剤市場ともに**6位**



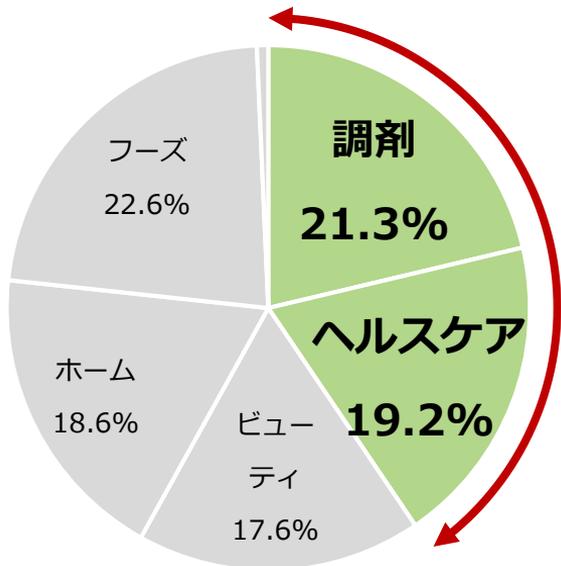
※日本のドラッグストア実態調査（日本チェーンドラッグストア協会）

令和5年度 調剤医療費（全数）の動向（厚生労働省）

# スギHDの特徴 創業時から調剤とヘルスケアに注力

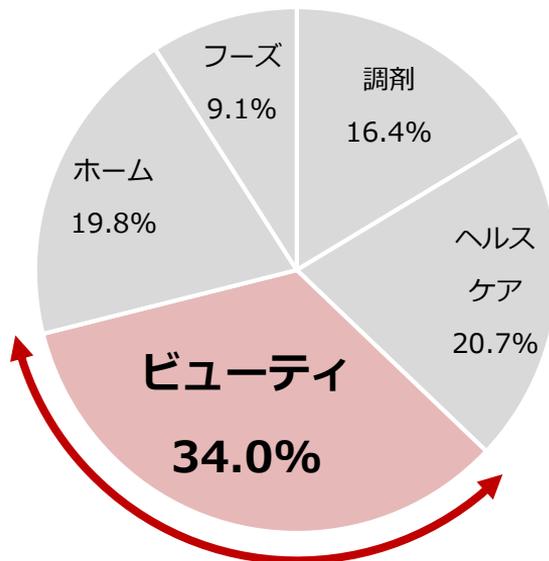
当社

調剤・ヘルスケア強化型



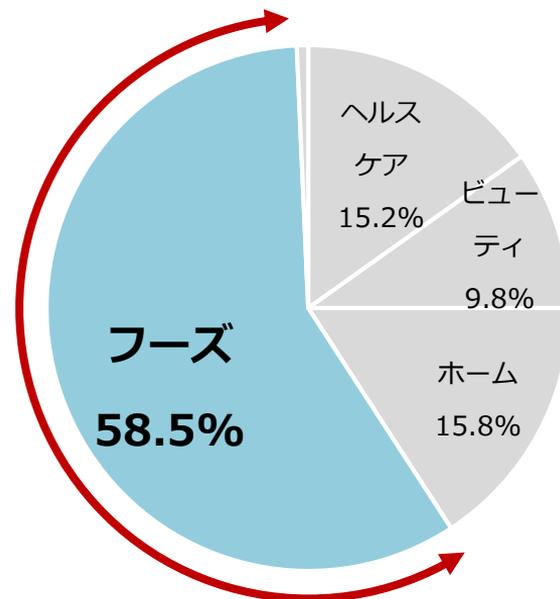
ドラッグストア A社

ビューティ強化型



ドラッグストア B社

食品強化型

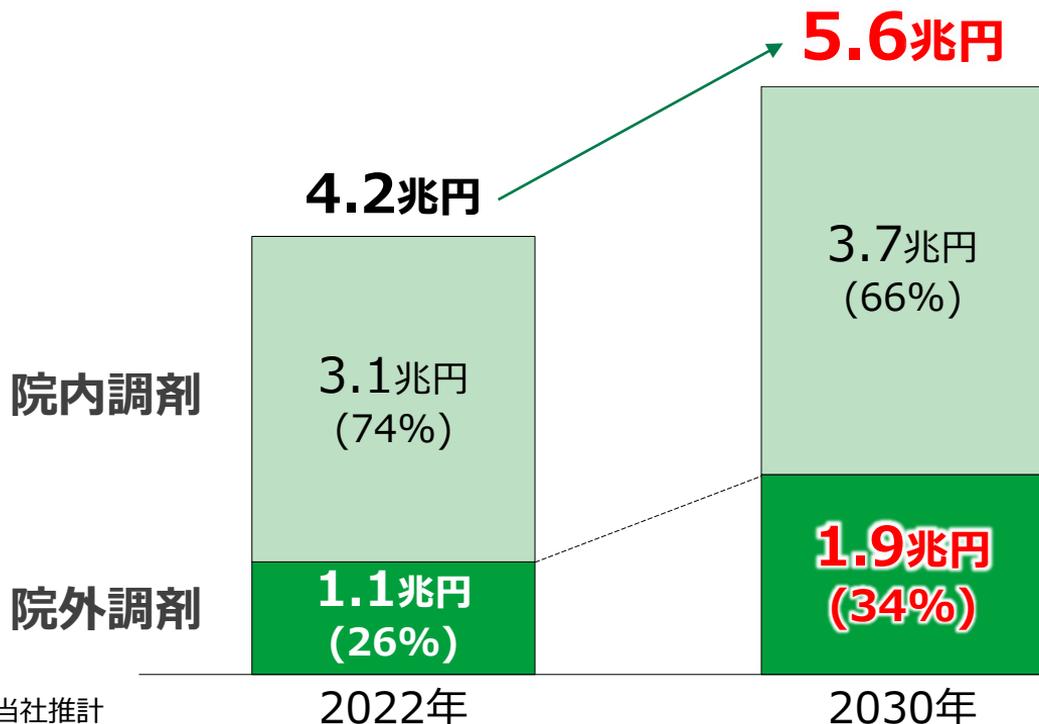


出所（各社決算資料、FY2023）

# スペシャリティ医薬品（難病治療薬等）市場

## スペシャリティ医薬品※ 市場規模（単位：兆円）

\*スペシャリティ医薬品：  
がんや希少疾患などの難治性疾患の治療に用いられるバイオ医薬品等の先進技術により開発された医薬品



製薬企業の創薬投資が  
スペシャリティ医薬品に集中

市場全体の拡大

副作用の少ない医薬品や  
自己注射剤の開発が進展

院外比率の拡大

※ 当社推計

# 高額処方せん（単価10万円以上）比率

高額処方せん  
(単価10万円以上)

27.8%

調剤売上

2023年度

 スギ薬局

高額処方せん  
(単価10万円以上)

42.0%

調剤売上

2023年度

 I&H

# Agenda

---

1. 会社概要
2. 業績推移
3. 市場環境
4. トータルヘルスケア戦略

# 健康の維持～終末期をトータルに支援 = トータルヘルスケア戦略



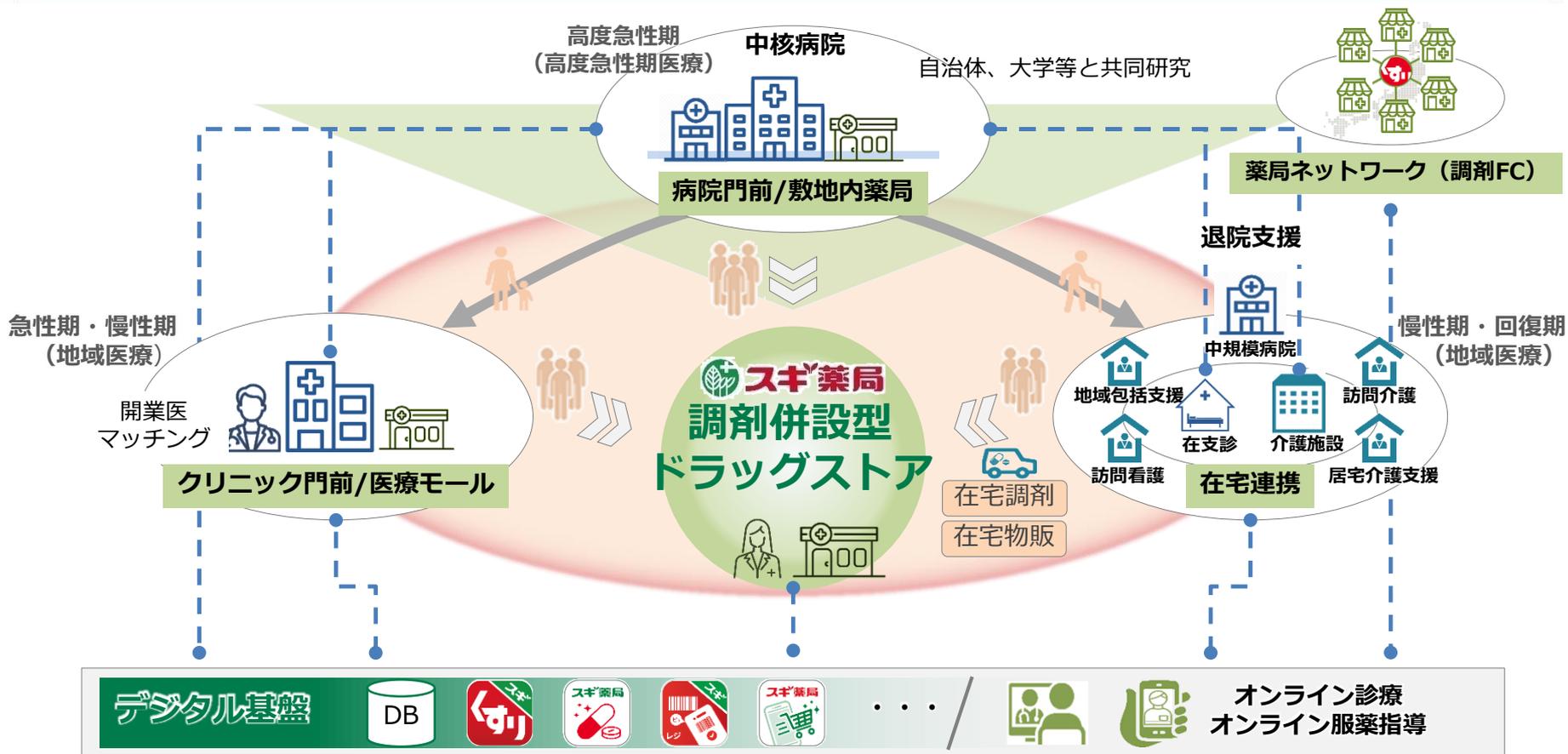
## リアル拠点の連合体



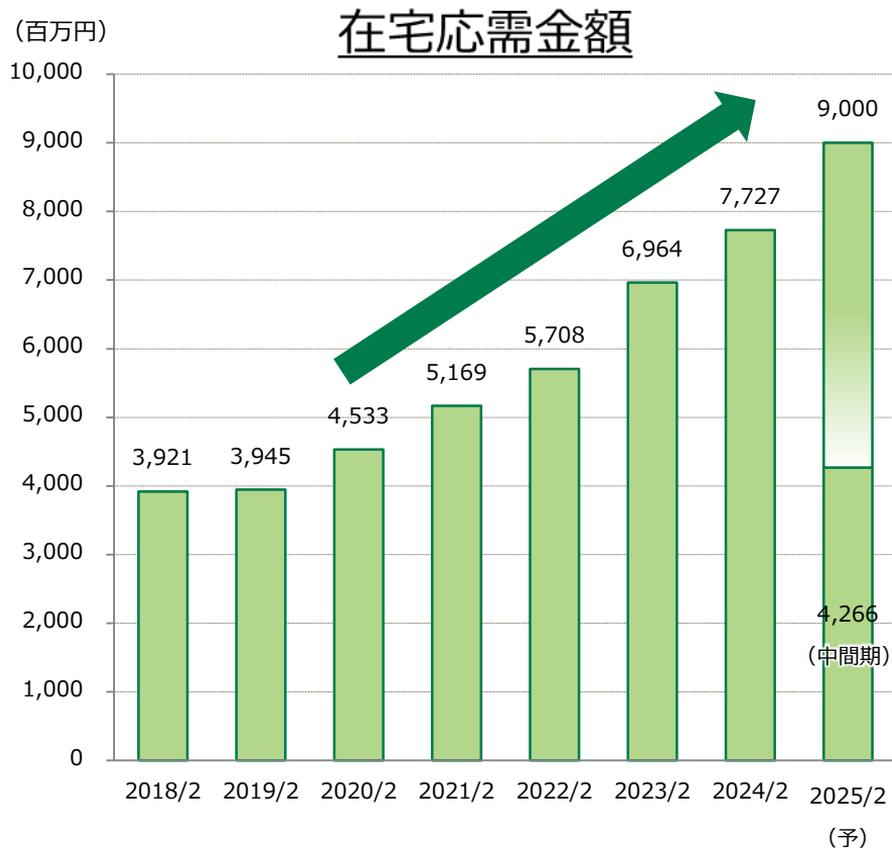
## リアル店舗と地域のネットワーク

自治体との健康なまちづくりの包括協定

# スギ薬局版地域包括ケアモデルの構築



# 在宅医療への取り組み①



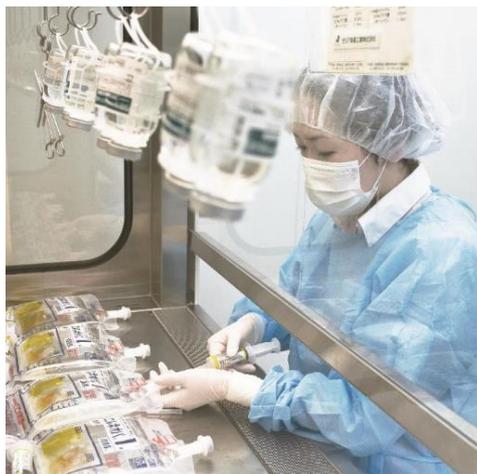
## 在宅調剤センターの展開 (2020年度～)



# 在宅医療への取り組み②

## 専門性

在宅調剤専任の  
スタッフ配置



## 安全性

機器導入で  
人為的ミス削減



## 効率性

業務の  
オートメーション化



# 日本ホスピスホールディングスとの資本業務提携（2023年6月）

スギホールディングス



日本ホスピスホールディングス株式会社

がん末期などの患者様への  
「ターミナルケア（終末期ケア）」の受け皿を整備

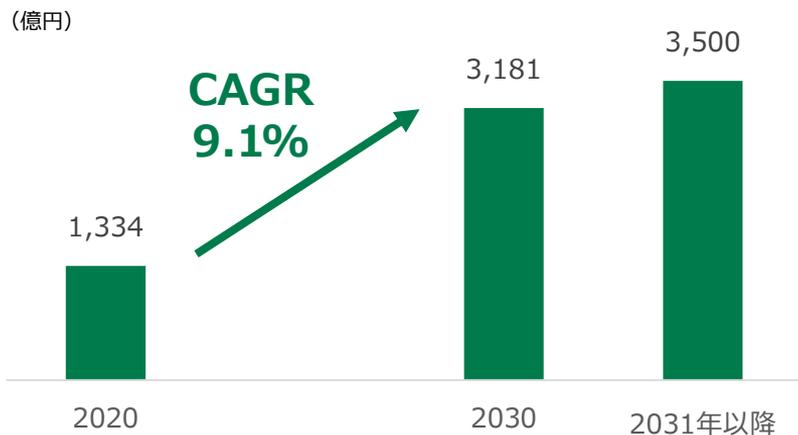


# ホスピス市場への参入意義

トータルヘルスケア戦略を推進し、  
社会課題である介護・終末期領域におけるサービス提供の充実

高齢化の進展と共に終末期の受け皿が不足し、ホスピス市場が急速に拡大

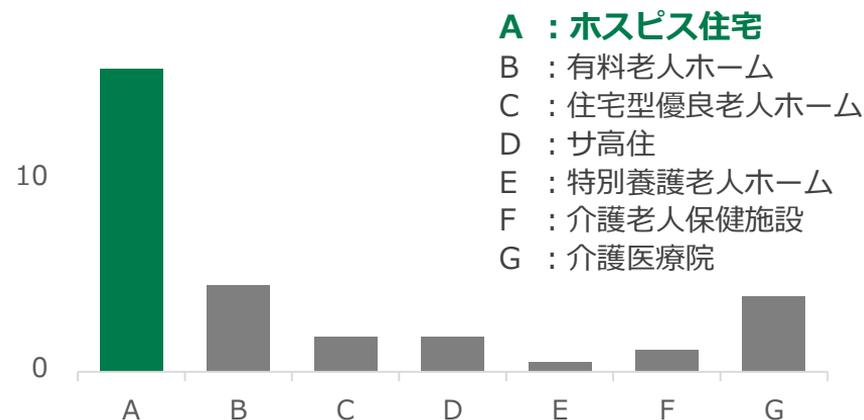
ホスピス・緩和ケア市場の推移（推計）



出所（国立がんセンター、国立社会保障・人口問題研究所）

(%)

介護施設別の営業利益率



出所（厚労省等）

# 両社協業の進捗

- 調剤事業の促進 : 日本ホスピスHDの27施設の処方せんをスギ薬局で応需
- 専門性の向上 : 難病疾患の共同研修の開催
- 新規施設の新規開発 : 8店舗の共同出店
- 既存施設の共同プロモーション : 両社で合同販促（入居者10%UP）



# Agenda

---

1. 会社概要
2. 業績推移
3. 市場環境
4. トータルヘルスケア戦略