

2017年3月期 決算説明資料

2017年5月10日

 **日本調剤株式会社**

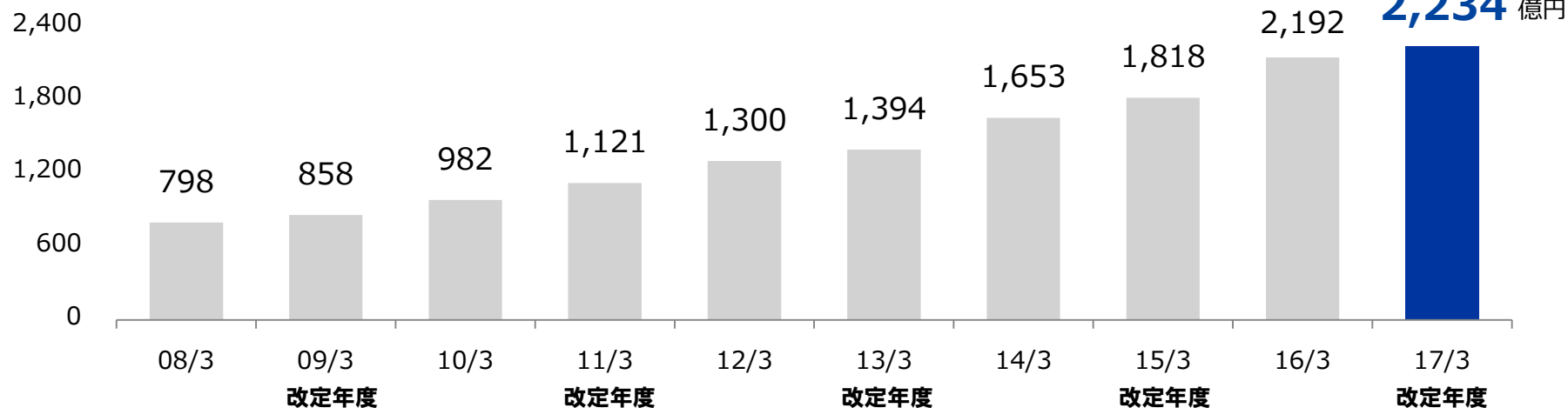
(東証一部/証券コード 3341)

I. 2017年3月期 決算報告

①業績報告

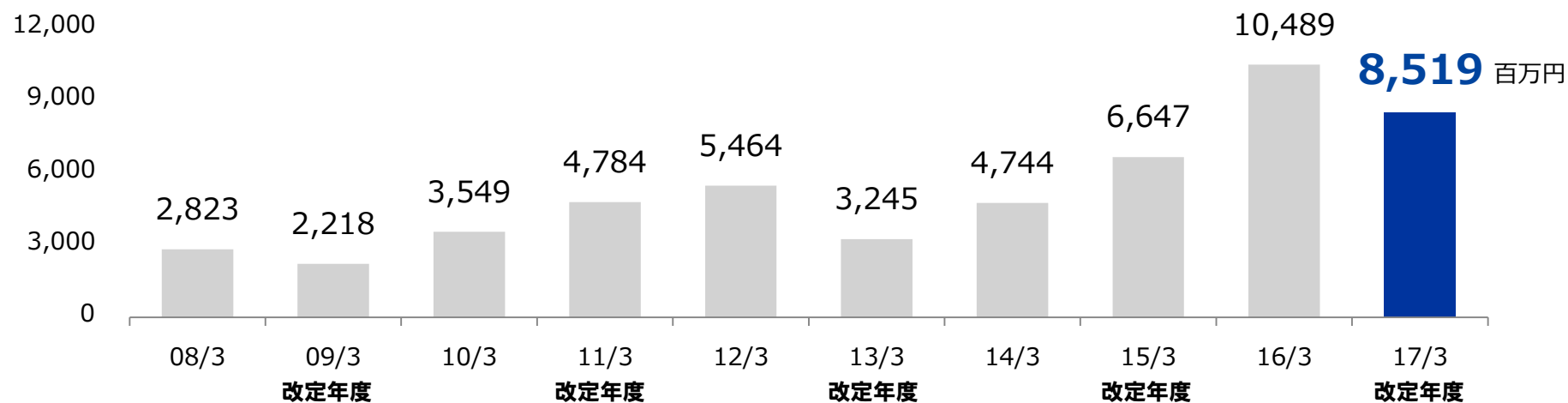
◆ 連結売上高推移

(億円)



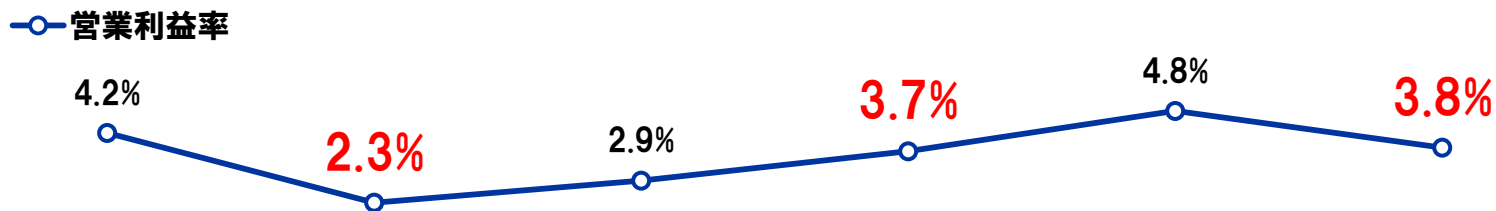
◆ 連結営業利益推移

(百万円)



(単位：百万円)	14/4-15/3	15/4-16/3	16/4-17/3	対前年同期 増減額	同 増減率
売上高	181,844	219,239	223,468	4,228	1.9%
売上原価	149,915	180,171	184,210	4,038	2.2%
売上総利益	31,929	39,068	39,258	190	0.5%
販管費	25,281	28,578	30,738	2,160	7.6%
消費税等	9,443	11,483	11,600	117	1.0%
研究開発費	1,767	1,913	2,388	475	24.8%
営業利益	6,647	10,489	8,519	△1,970	△18.8%
対売上比 (%)	3.7%	4.8%	3.8%	—	—
経常利益	6,003	9,878	7,976	△1,901	△19.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,778	6,329	4,638	△1,690	△26.7%

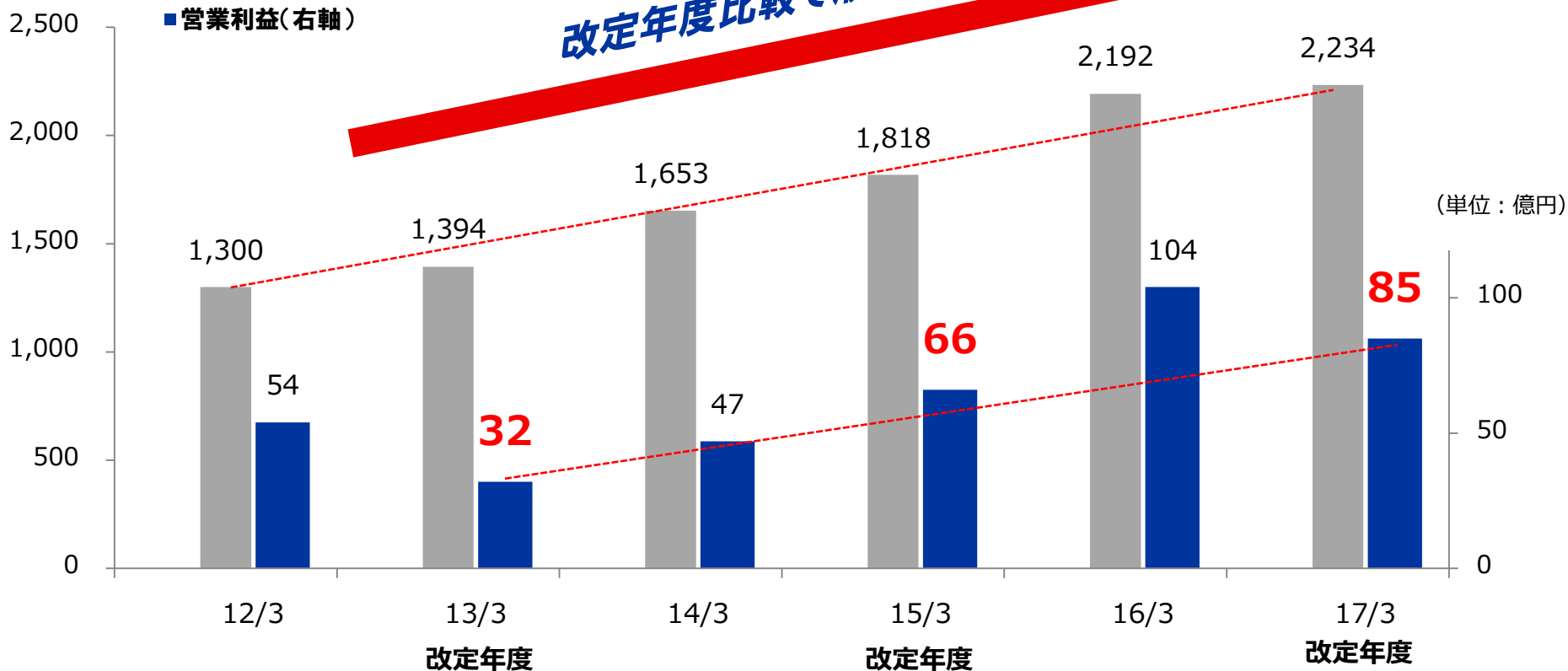
※当社会計処理では控除対象外消費税等については販管費に計上しております



(単位：億円)

■ 売上高(左軸)
■ 営業利益(右軸)

改定年度比較で順調に業績進展



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	16/3末	17/3末	増減額
流動資産	84,838	82,327	△2,511
固定資産	72,770	96,019	23,248
有形固定資産	51,997	68,513	16,515
無形固定資産	10,122	16,773	6,650
投資その他	10,650	10,733	82
資産合計	157,609	178,347	20,737
流動負債	68,985	66,305	△2,679
固定負債	56,151	75,595	19,443
負債合計	125,136	141,900	16,763
純資産合計	32,473	36,447	3,973
自己資本	32,473	36,447	3,973
自己資本比率	20.6%	20.4%	—

主な増減要因

【流動資産】

- ・現金及び預金 $\Delta 11,185$
- ・商品及び製品 6,126

【固定資産】

- ・機械装置及び運搬具 4,185
- ・建設仮勘定 10,713
- ・のれん 6,098

【流動負債】

- ・買掛金 $\Delta 3,080$
- ・1年内償還予定の社債 $\Delta 7,000$

- ・1年内返済予定の長期借入金 7,448

【固定負債】

- ・長期借入金 20,057

【純資産】

- ・利益剰余金 3,839

(単位：百万円)	15/4-16/3	16/4-17/3
営業活動による キャッシュ・フロー	19,327	△940
投資活動による キャッシュ・フロー	△7,823	△28,444
財務活動による キャッシュ・フロー	7,031	18,205
現金・現金同等物の 増減額	18,535	△11,180
現金・現金同等物の 期首残高	13,844	32,380
現金・現金同等物の 期末残高	32,380	21,200

主な内訳

- 【営業活動によるCF】
 - ・税金等調整前当期純利益 7,827
 - ・減価償却費 4,741
 - ・売上債権の増減額 △46
 - ・たな卸資産の増減額 △7,005
 - ・仕入債務の増減額 △4,135
 - ・法人税等の支払額 △4,354
- 【投資活動によるCF】
 - ・有形固定資産の取得による支出 △20,222
 - ・事業譲受による支出 △1,713
 - ・連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 △4,899
- 【財務活動によるCF】
 - ・長期借入れによる収入 33,600
 - ・長期借入金の返済による支出 △6,509
 - ・社債の償還による支出 △7,000

	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3
1株当たり当期純利益（円銭）※	12.84	131.24	194.48	432.85	290.03
自己資本当期純利益率	1.3%	12.5%	16.6%	25.3%	13.5%
総資産経常利益率	3.1%	3.9%	4.9%	6.9%	4.7%
売上高営業利益率	2.3%	2.9%	3.7%	4.8%	3.8%
自己資本比率	15.5%	13.5%	13.6%	20.6%	20.4%
フリーキャッシュフロー（百万円）	△3,537	△8,267	△2,606	11,509	△ 29,385
1株当たり純資産（円銭）※1	1,017.04	1,090.63	1,257.59	2,030.22	2,278.70
期末株価（円）※1	1,127.5	1,332.5	3,055.0	4,025	3,785
時価総額（期末株価）（百万円）	18,067	21,351	48,953	64,496	60,650
期末株価 / 1株当たり純資産額（倍）	1.11	1.22	2.43	1.98	1.66
期末株価 / 1株当たり当期純利益（倍）	87.85	10.15	15.71	9.30	13.05
年間配当金（円）	35.00	35.00	35.00	45.00	50.00
<株式分割前基準>	<70.00>	<70.00>	<70.00>	<90.00>	< 100.00 >
EBITDA（百万円）※2	7,319	9,129	10,923	15,615	14,237
EV / EBITDA（倍）※2	7.1	7.4	9.5	6.5	9.0

※1 2015年10月1日を効力発生日として、1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
2015年3月期以前の1株当たりの各指標及び株価については、株式分割の影響を考慮して算定しております。

※2 EBITDA：営業損益+減価償却費+のれん償却費
EV：各期末時価総額+ネット有利子負債

◆調剤薬局事業

(単位：百万円)	14/4-15/3	15/4-16/3	16/4-17/3	増減額	増減率
売上高	157,999	190,874	189,327	△1,546	△0.8%
営業利益	7,698	10,707	9,560	△1,147	△10.7%
対売上比 (%)	4.9%	5.6%	5.0%	—	—

◆医薬品製造販売事業

(単位：百万円)	14/4-15/3	15/4-16/3	16/4-17/3	増減額	増減率
売上高	27,550	32,598	36,821	4,223	13.0%
営業利益	1,888	2,668	1,719	△948	△35.5%
対売上比 (%)	6.9%	8.2%	4.7%	—	—

◆医療従事者派遣・紹介事業

(単位：百万円)	14/4-15/3	15/4-16/3	16/4-17/3	増減額	増減率
売上高	6,554	8,934	10,500	1,565	17.5%
営業利益	1,266	1,599	1,710	111	7.0%
対売上比 (%)	19.3%	17.9%	16.3%	—	—

◆連結業績目標

(単位：百万円)

	16/3 実績	17/3 実績	18/3 目標	対前年比	
				増減額	増減率
売上高	219,239	223,468	234,697	11,229	5.0%
営業利益	10,489	8,519	10,105	1,586	18.6%
対売上比 (%)	4.8%	3.8%	4.3%	-	-
経常利益	9,878	7,976	9,804	1,828	22.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,329	4,638	5,639	1,000	21.6%

◆事業セグメント別売上目標 (セグメント間取引消去前)

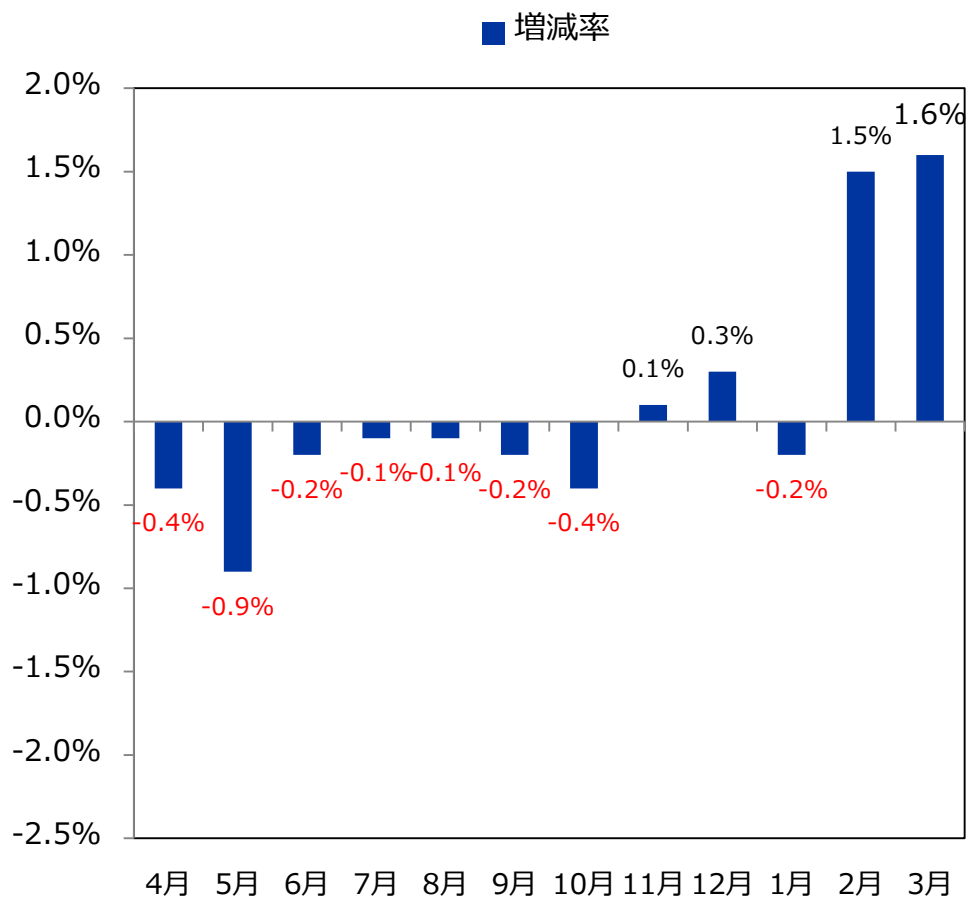
(単位：百万円)

	16/3 実績	17/3 実績	18/3 目標	対前年比	
				増減額	増減率
調剤薬局事業	190,874	189,327	196,681	7,353	3.9%
医薬品製造販売事業	32,598	36,821	41,500	4,678	12.7%
医療従事者派遣・紹介事業	8,934	10,500	12,000	1,499	14.3%
合計	232,406	236,649	250,181	13,532	5.7%

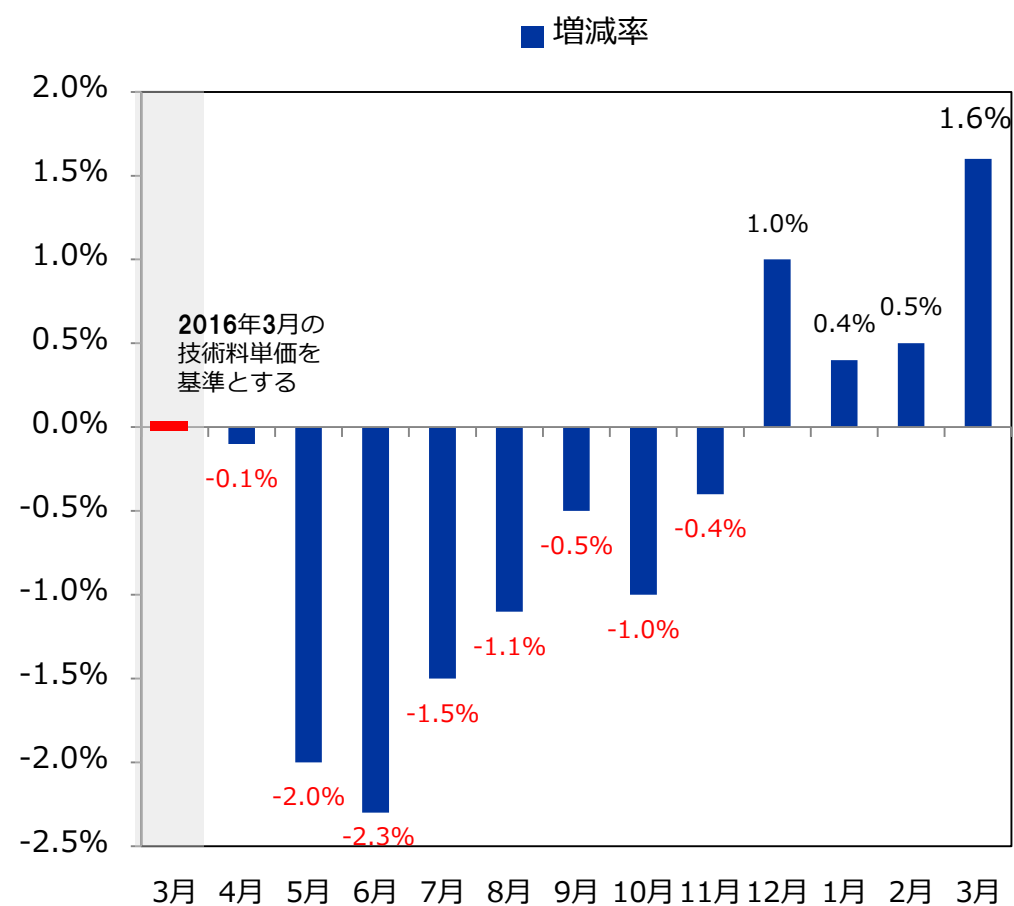
I. 2017年3月期 決算報告

② 主な取り組み状況

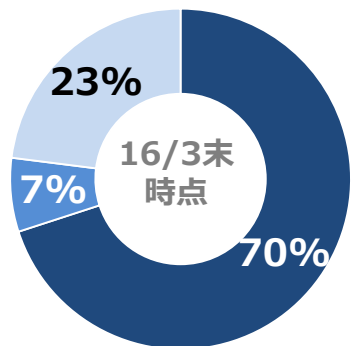
◆前年同月比増減推移



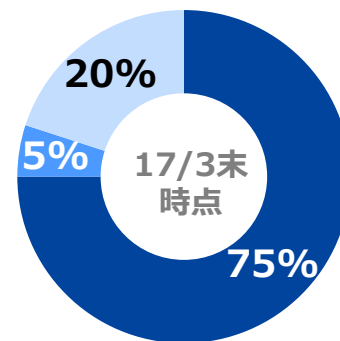
◆3月末比増減推移



調剤基本料

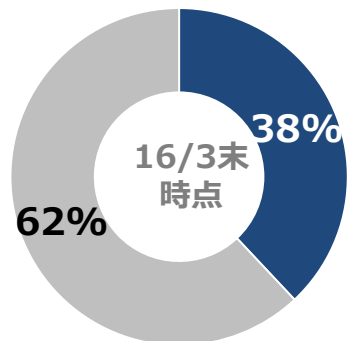


- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)

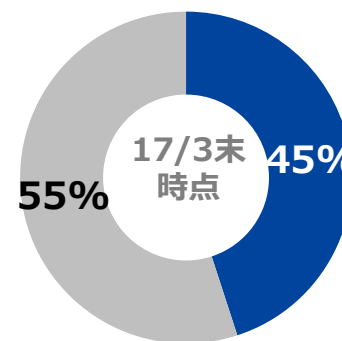


- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)

基準調剤加算

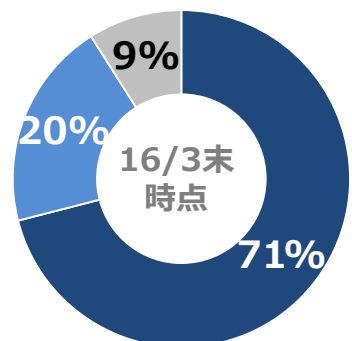


- 加算あり (32点)
- 加算なし

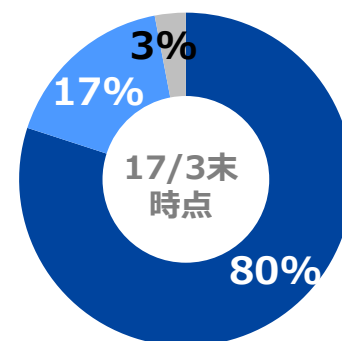


- 加算あり (32点)
- 加算なし

後発体制加算



- 加算2 (75%以上/22点)
- 加算1 (65%以上/18点)
- 加算なし (65%未満)



- 加算2 (75%以上/22点)
- 加算1 (65%以上/18点)
- 加算なし (65%未満)

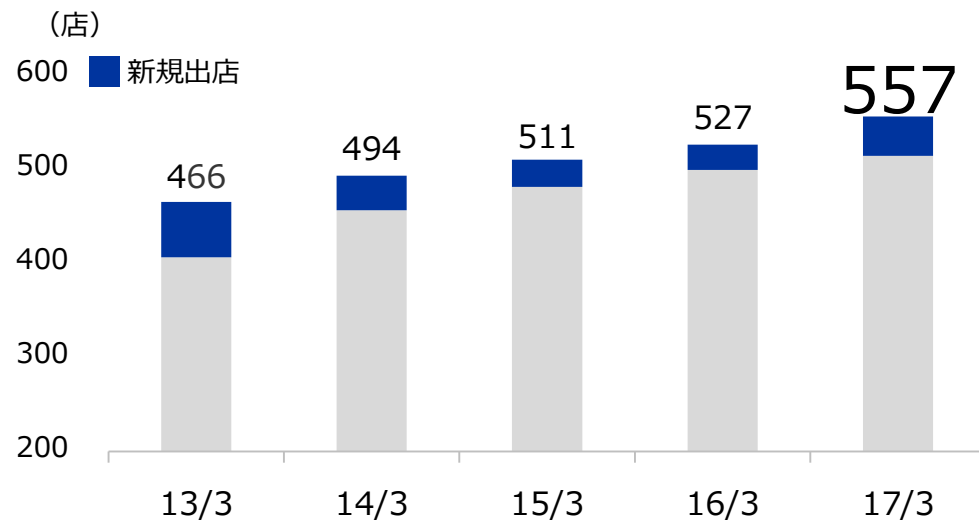
※新規店舗を含む全店舗を対象としております。

◆2016年度 出店・閉店数

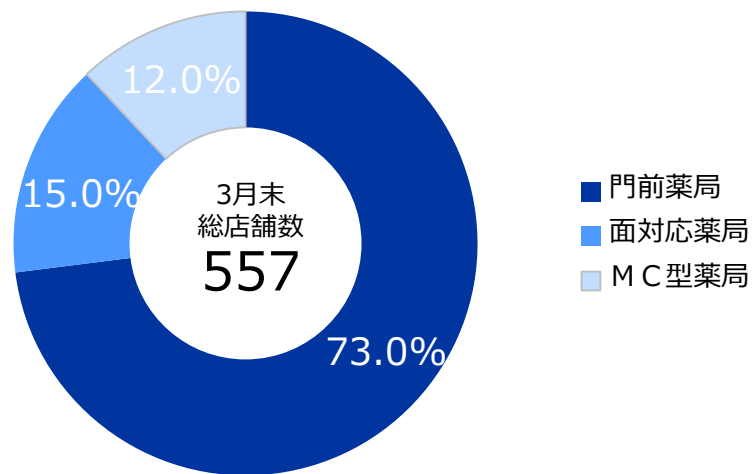
出店数	42
閉店数	12
総店舗数（3月末）	557

※物販専門の1店舗を含む

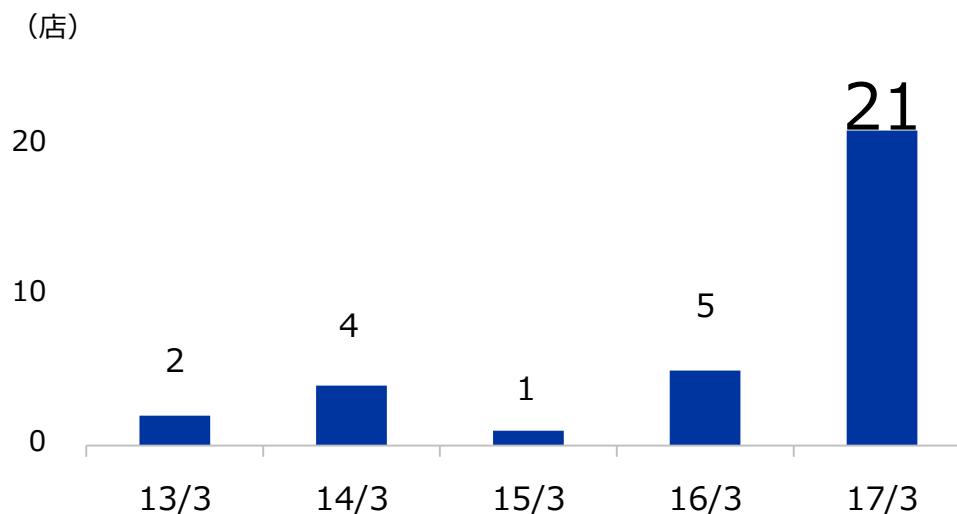
◆各期末店舗数の推移



◆タイプ別店舗構成



◆M&A店舗数の推移

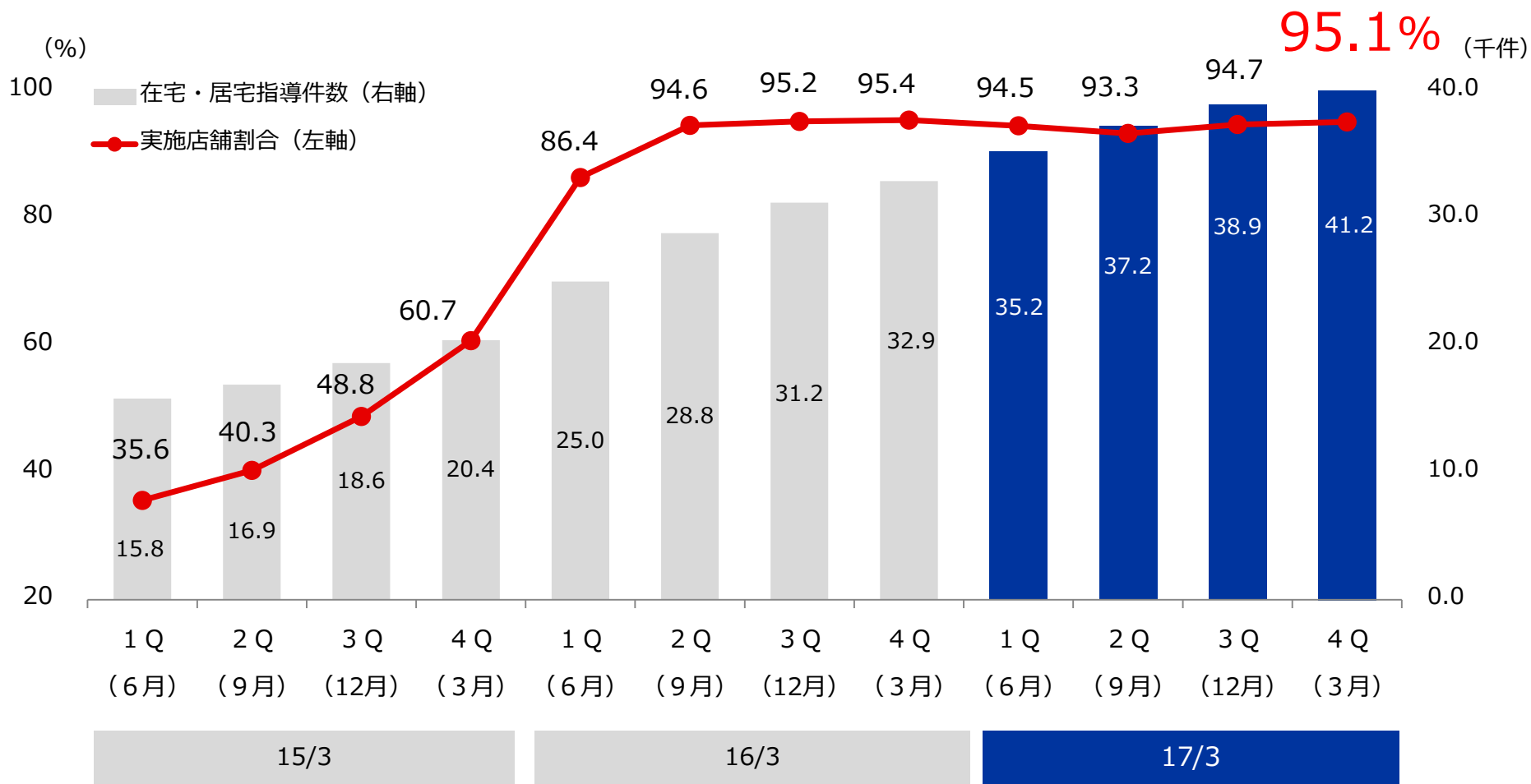


◆日本調剤グループ出店期別 店舗調剤売上推移

	17/3末 店舗数	15/4-16/3 (百万円)	16/4-17/3 (百万円)	増減額 (百万円)	増減率 (%)
既 存 店 (~15/3)	489	183,960	173,284	△10,675	△5.8%
前 期 出 店 (15/4~16/3)	25	3,590	6,821	3,230	90.0%
今 期 出 店 (16/4~17/3)	42	—	6,599	6,599	—
そ の 他	—	1,264	267	△997	△78.9%
計	556	188,815	186,972	△1,843	△1.0%

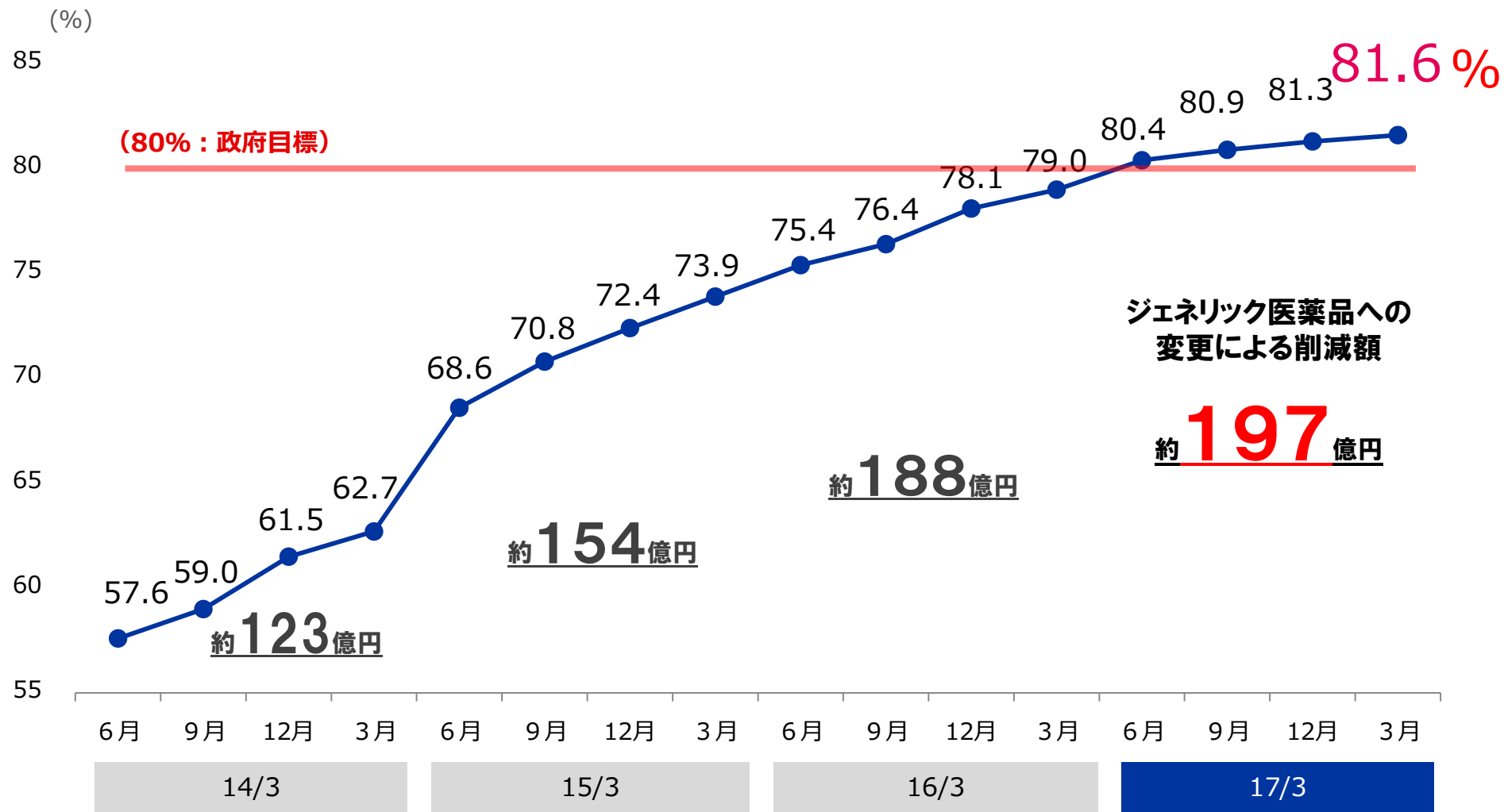
- ・ 調剤売上のみ（OTC等含まず）、発生ベース（返戻再請求を反映せず）。
- ・ 期中閉局店舗分はその他に集計しております。
- ・ 店舗数には物販専門の1店舗を含んでおりません。

◆在宅指導算定件数と実施店舗割合

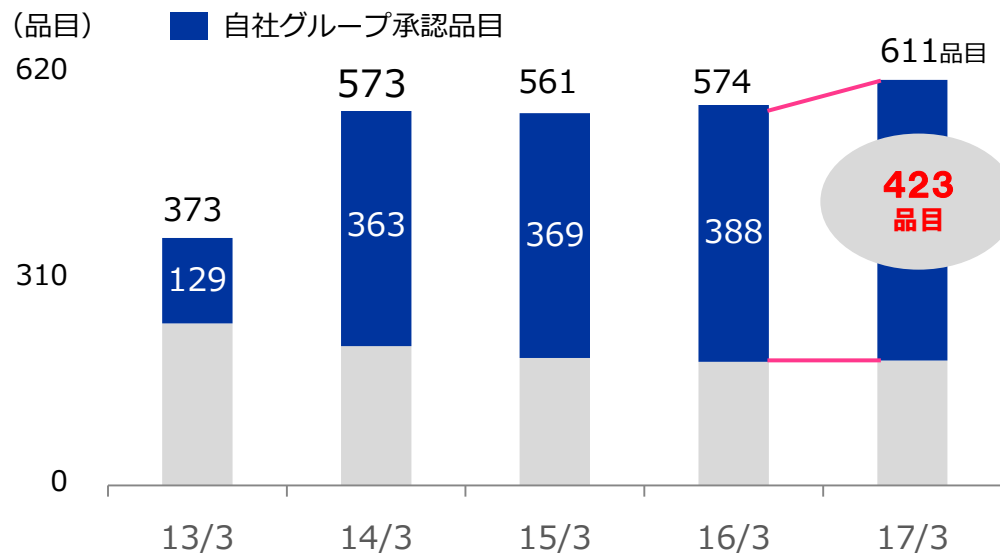


※在宅実施店舗割合は期末時点での実績（直近12ヶ月に実績のある店舗）

◆ジェネリック医薬品使用率（数量ベース・全社平均）
及びジェネリック医薬品への変更による削減額



◆販売品目数の推移

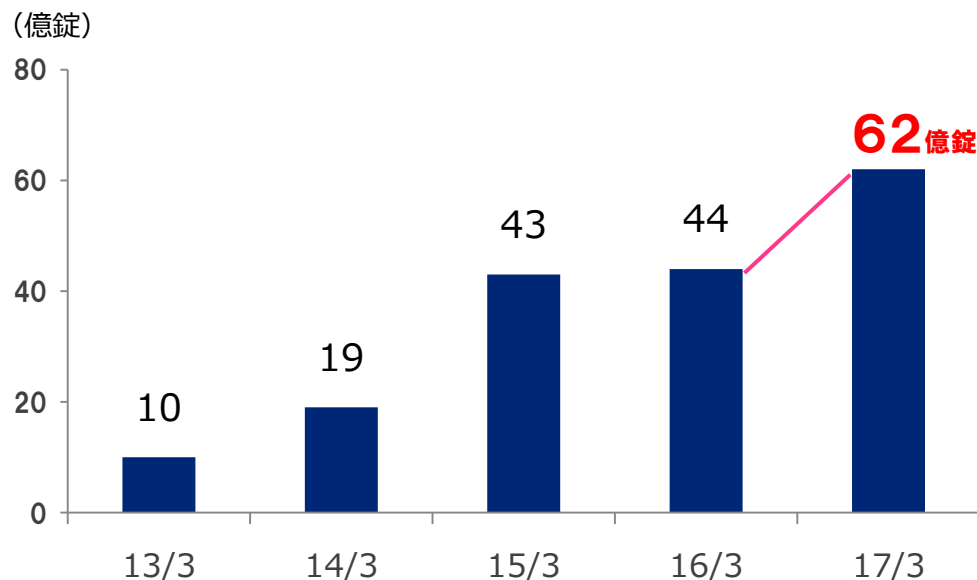


自社グループ承認品の増強

→ 研究開発

自社製造品の増強

◆最大生産能力の推移

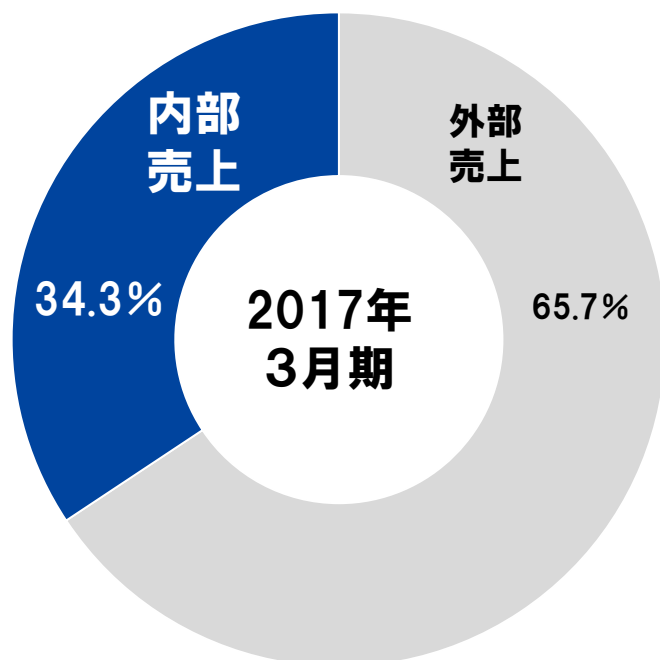


生産能力の増強

→ 設備投資

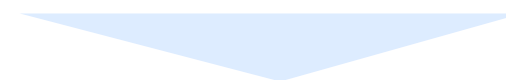
■ **ビジネスモデル：販売体制**（他のジェネリックメーカーとの違い）

売上高のベースとなる内部売上



内部販売：外部販売
1 : 2

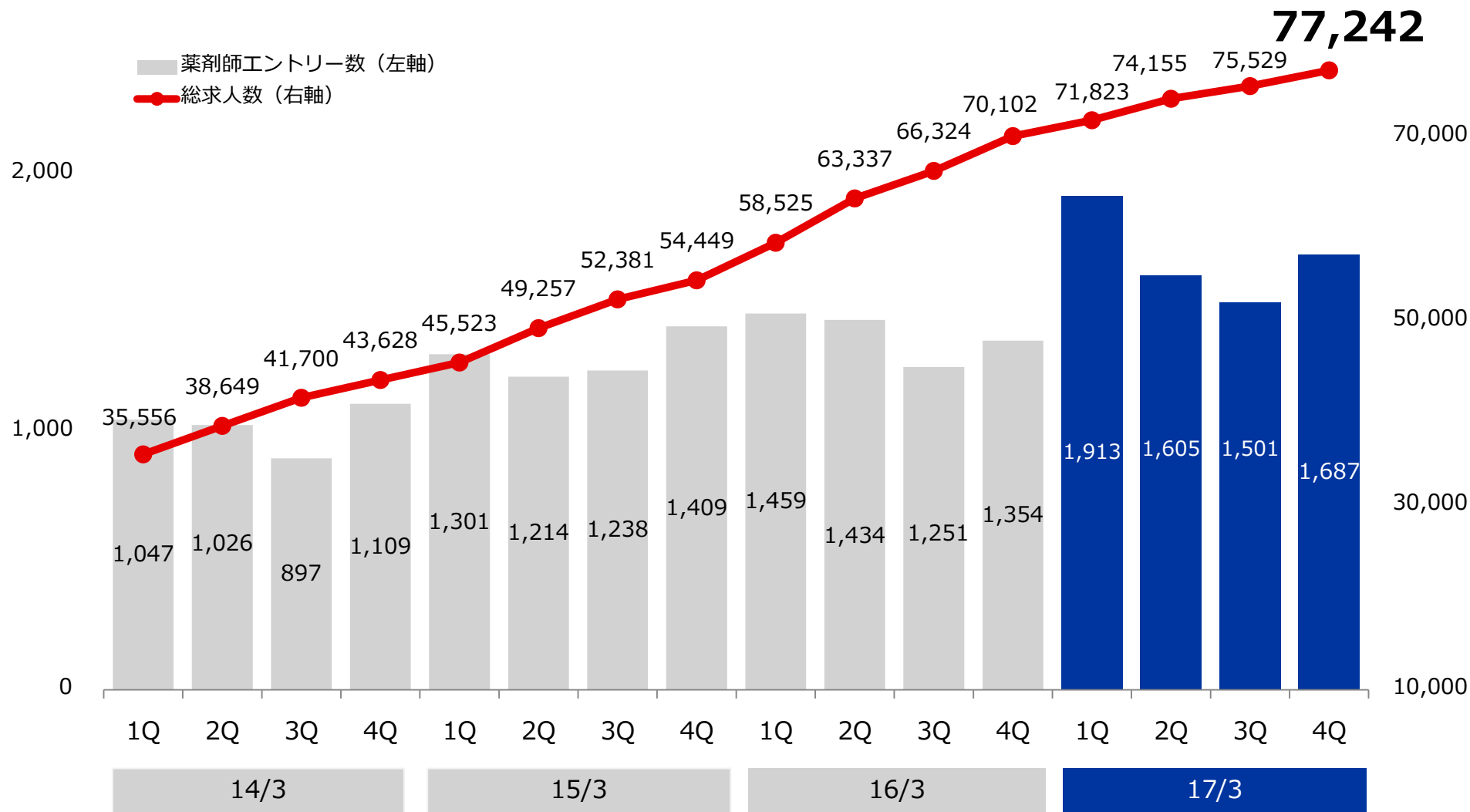
調剤薬局事業の拡大



市場再編の中で
優位性

エントリー数 (人)

総求人数 (人)

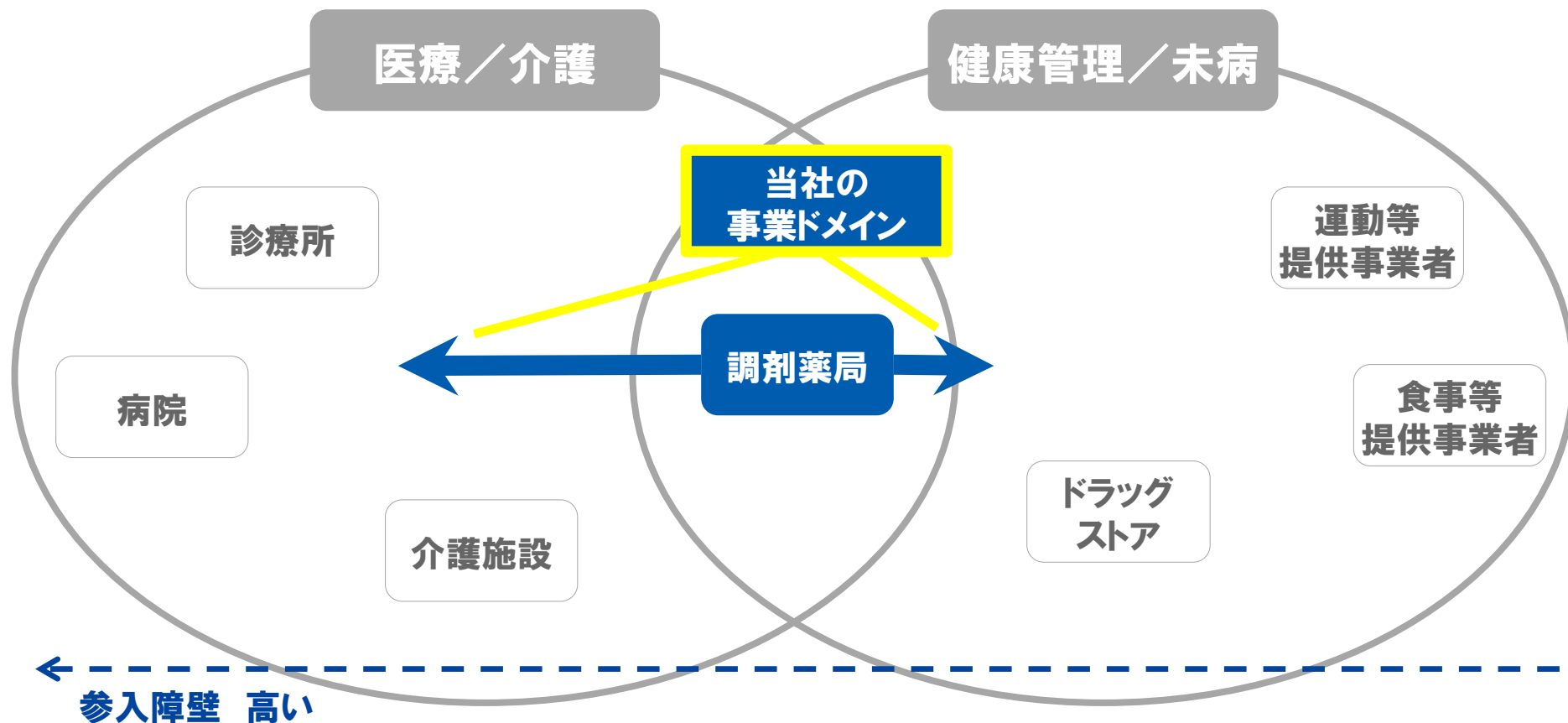


Ⅱ. 日本調剤の次世代薬局戦略と M&A戦略について

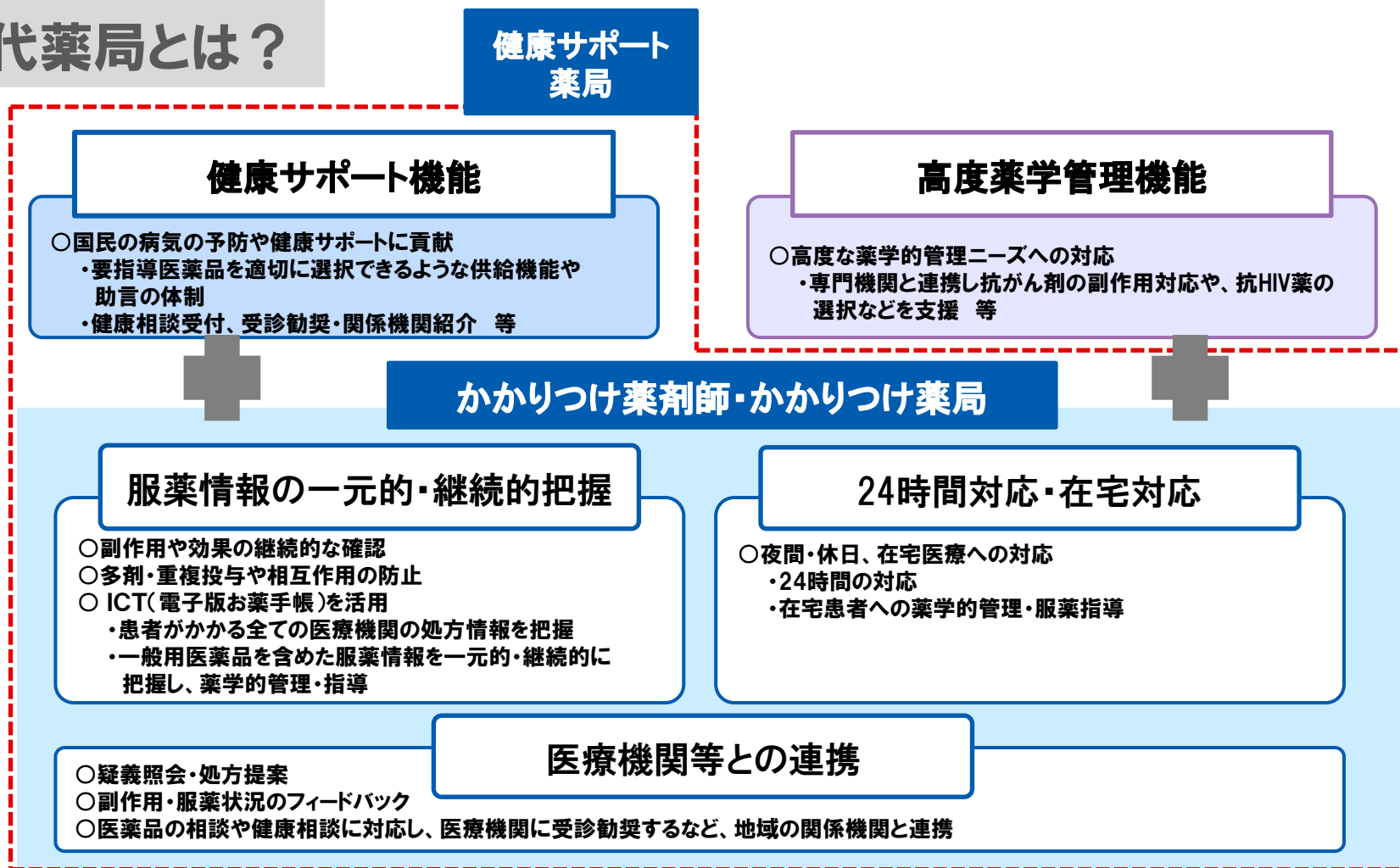
～量が質を規定する時代から質が量を規定する時代へ～

ポジショニング

医療／介護／健康管理／未病市場のハブ



次世代薬局とは？

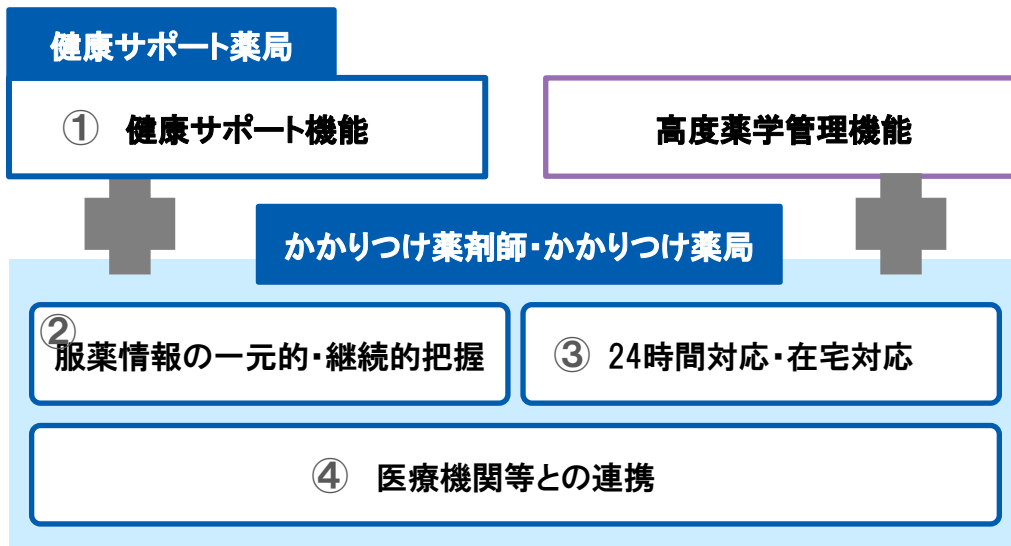


→政策目標の達成状況を適切に管理

KEY

KPIを活用したPDCAサイクルの実施(定量)

検討例(未定)

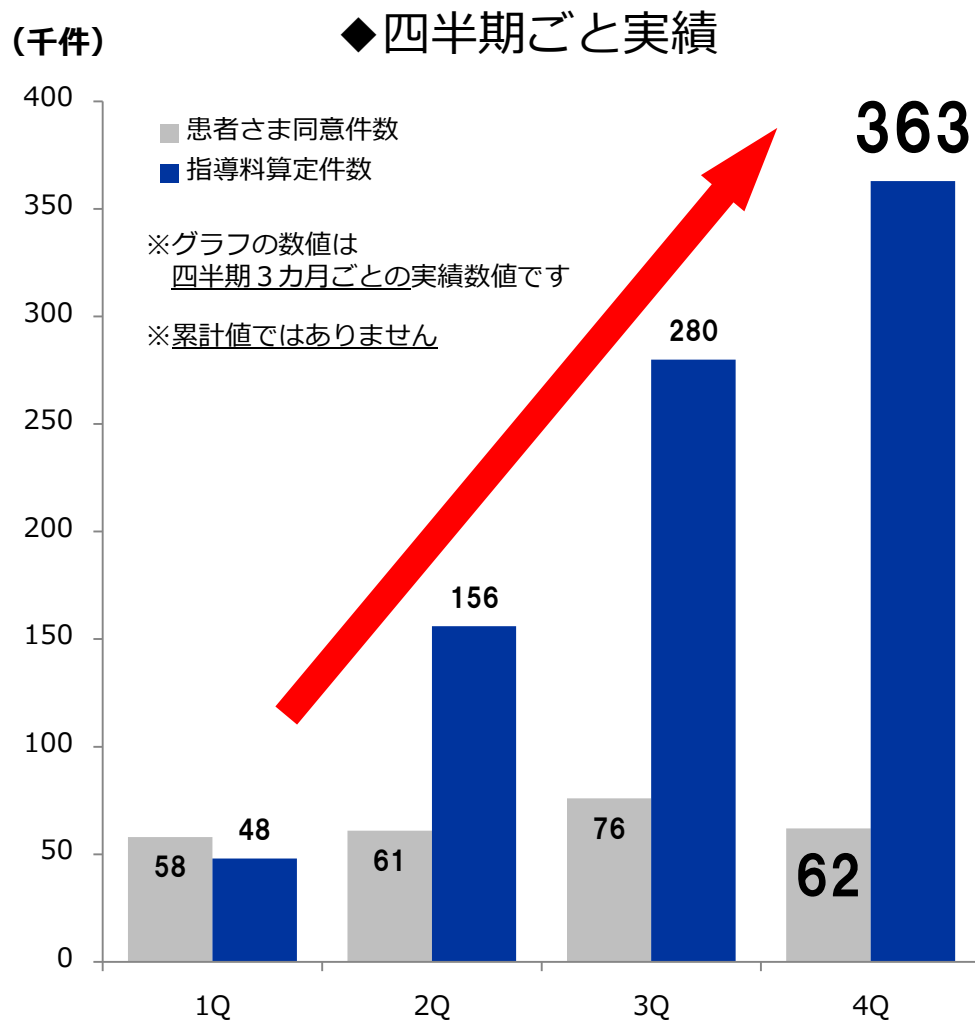


- ① 健康サポート薬局研修を修了した薬剤師を配置しており、当該薬剤師が地域ケア会議等、地域の医療・介護関係の多職種と連携する会議に出席している薬局数(少なくとも過去1年間に1回)
- ② 患者の服薬情報の一元的・継続的把握のために、電子版お薬手帳又は電子薬歴システム等、ICTを導入している薬局数
- ③ 在宅業務を過去1年間に平均月1回以上実施した薬局数
- ④ 医師に対して、患者の服薬情報等を示す文書を過去1年間に平均月1回提供した実績がある薬局数

※ 「患者のための薬局ビジョン」：2015年10月 厚生労働省資料を基に当社作成
 ※ 平成29年3月30日 第1回医薬品医療機器 制度部会・資料5から抜粋

取り組み

かかりつけ薬剤師に関する患者さま同意件数及び指導料算定状況



◆ 通期累計実績

患者さま同意件数

約25万件

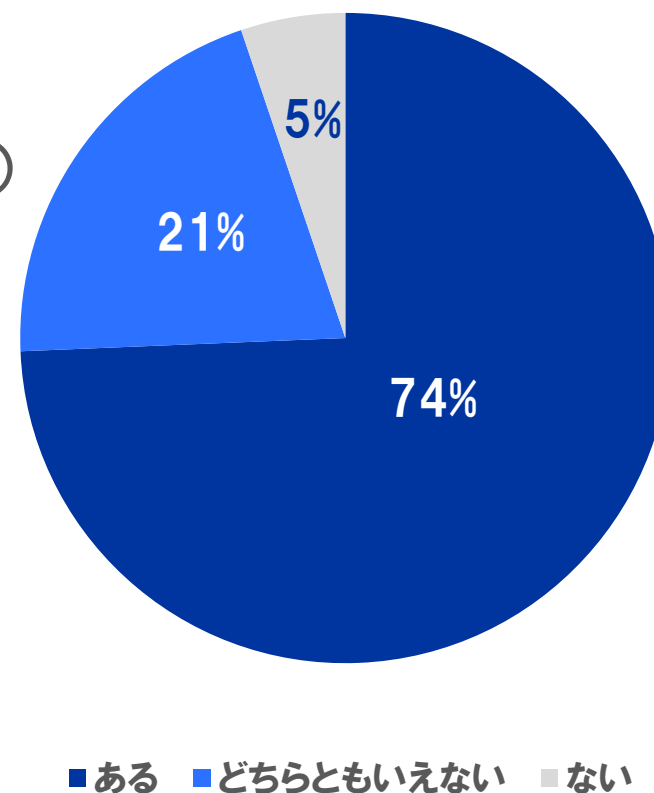
指導料算定件数

約85万件

【質問1】

かかりつけや薬剤師を持って
良かったと感じたことはありますか？

(対象:当社にてかかりつけ薬剤師を持っている方)



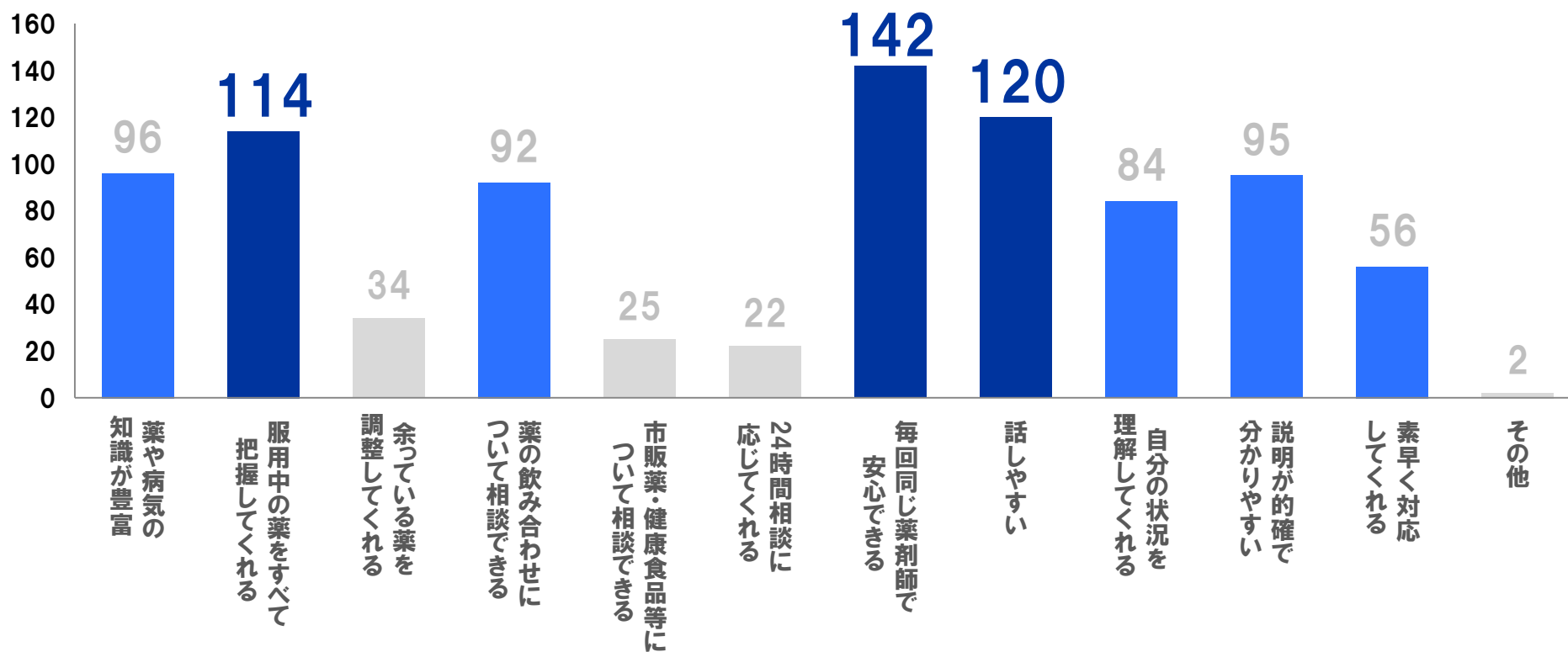
実施 : 平成29年1月

対象 : 675人(男性260人、女性415人)

【質問2】

具体的にどのようなことが良かったですか？（複数可）

（対象：かかりつけや薬剤師を持って良かったと感じたことがある方）



実施：平成29年1月

対象：675人(男性260人、女性415人)

質の強化と安全性の確保 コンプライアンスを支えるさまざまなインフラ

Quality

日本薬学会より単独企業として唯一健康サポート薬局研修実施機関に認定される

大学病院等の病院研修への参加
(保険薬局薬剤師がん薬物療法研修、その他実績多数)

Safety

生態静脈認証システム
(なりすましの防止と適切な労務管理の徹底)



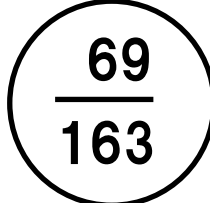
調剤レコーダー
(開発元の水野薬局から日本調剤の店舗へ積極的に拡大予定)



高度薬学管理機能

全国の大学病院前への出店 40%超

国立がんセンター病院前 100%



$\frac{69}{163}$



高度薬学管理機能への積極的な取り組み

日本医療薬学会認定のがん専門薬剤師などの資格取得

- 専門薬剤師の資格取得は難易度が高い
- 薬剤師の質を高める教育への取り組み

健康サポート機能

健康チェックステーション

面対応薬局・MC薬局を中心に展開

3年程度で150店舗に展開



面分業の促進

面対応薬局・MC(メディカルセンター)薬局

健康チェックステーションの主たる受け皿として積極的に展開

(現在:150店舗)

ICT × かかりつけ薬剤師

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

在宅システム「在宅マネジメントシステム」



東京大学大学院医学系研究科との共同研究



×



×



かかりつけ
薬剤師

2型糖尿病及び予備軍の方を対象とした自己管理支援アプリ

第一生命グループとの提携

未病・予防分野でのニーズ

- (1) 健康増進を促すような保険商品の販売
- (2) 「健康チェックステーション」を拠点とした健康に関する啓発活動を共同で展開
- (3) 「お薬手帳プラス」を活用した健康増進を促す取り組みの検討
- (4) 健康増進を促すような新たな保険商品・サービスの開発の検討

一生涯のパートナー

第一生命

 Dai-ichi Life Group

 **ネオファースト生命**
第一生命グループ

 **日本調剤**

結論

ブランド確立

日本の社会インフラとして



Q.
みなさん、自分の
「かかりつけ薬局」
ちゃんともっていますか？

日本調剤は、薬の専門家として
長い人生を支えています。

日本の
「かかりつけ薬局」
宣言

 日本調剤

環境認識

調剤薬局に求められる役割・機能の変化



2025年までに全ての薬局を「かかりつけ薬局」へ再編
「患者のための薬局ビジョン」(厚生労働省)

多機能化

大規模化

経営者の高齢化問題
(調剤薬局・診療所)



M & Aの加速

調剤薬局市場の再編

環境認識

行政サイドにおける現在の議論の状況

「多過ぎる薬剤の問題から多過ぎる薬局の問題へ」

「約半数は一人薬剤師薬局」

※内閣府 経済財政諮問会議 社会保障ワーキング・グループ資料

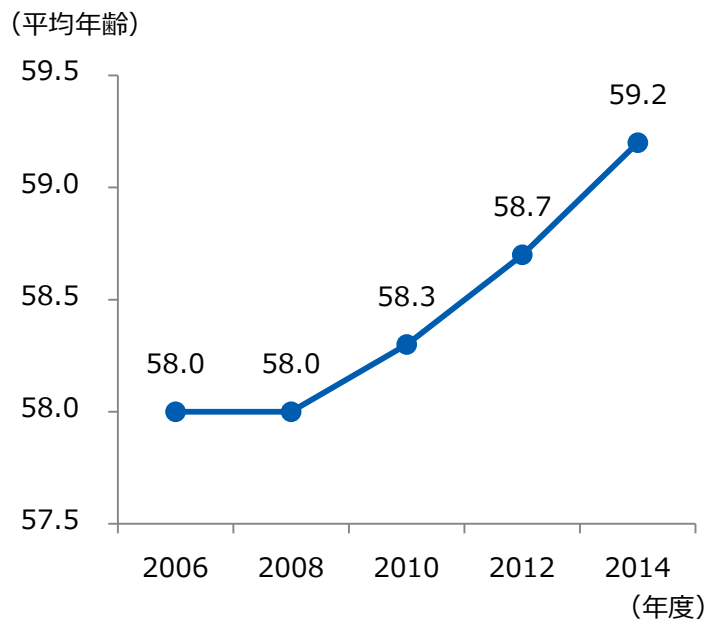
**薬局数は約50,000(2004年)から約58,000(2014年)に増加
その半数は「1人薬剤師薬局」**

→脆弱な「かかりつけ(一元管理)」機能

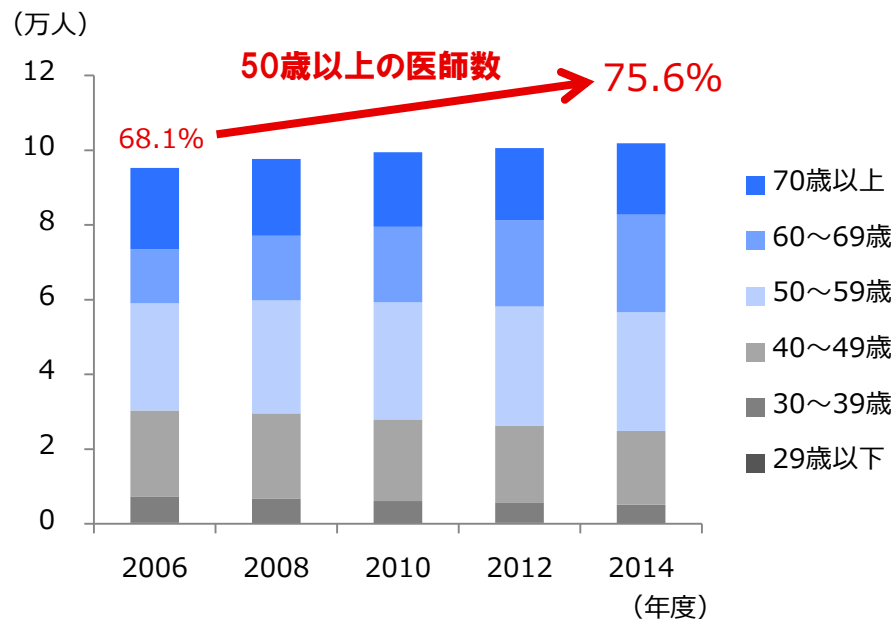
→一定程度の集約化が必要か

環境認識

医師の平均年齢(診療所)



年齢階級別にみた医師数(診療所)

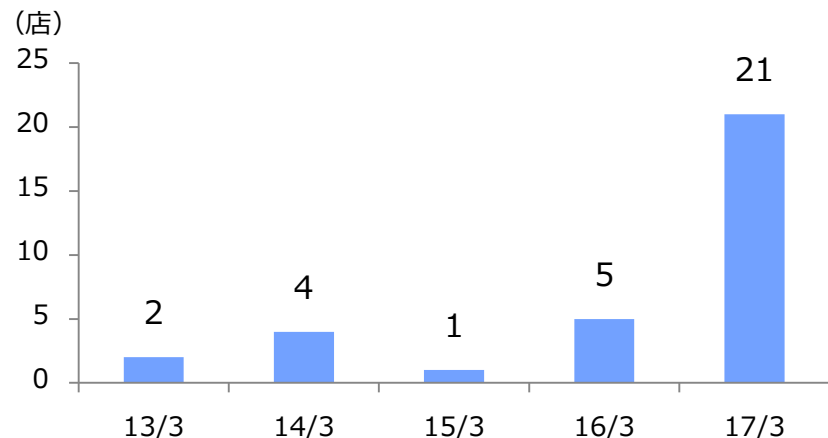


診療所医師の高齢化→薬局の存続が困難に

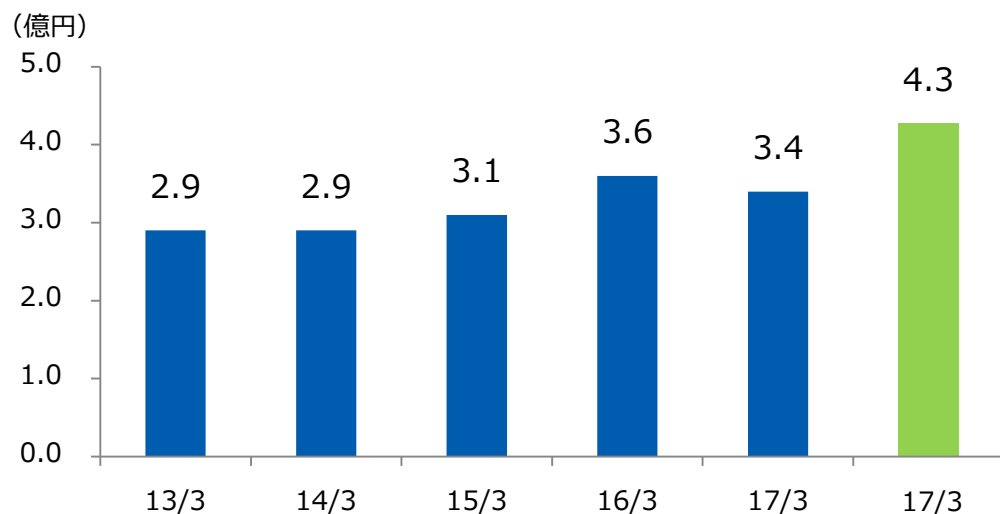
日本調剤のM & A戦略

質と1店舗当たりの売上規模を重視

M & A数の推移



1店舗当たり調剤売上高



水野薬局
東京大学病院前

※ 1店舗あたり売上高 = 調剤売上高 / 期中平均店舗数

注意事項

本資料に掲載されている日本調剤株式会社及び同社子会社の業績目標、計画、事業展開等に関しましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成されたものであり、事業等のリスクや不確実な要因によっては、大きく変化する可能性があります。またその達成を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる場合がありますことをご承知おきください。また、本資料は投資勧誘のため作成されたものではありません。投資を行う際には、十分に投資家ご自身の判断で行うようお願い申し上げます。