

2017年8月15日

2018年3月期 第1四半期 決算説明資料

目次

I.2018年3月期 第1四半期 連結決算ハイライト

II.2018年3月期 第1四半期 セグメント情報

III.2018年3月期 第1四半期 トピックス

IV.(参考資料)

I .2018年3月期 第1四半期 連結決算ハイライト

連結 損益計算書

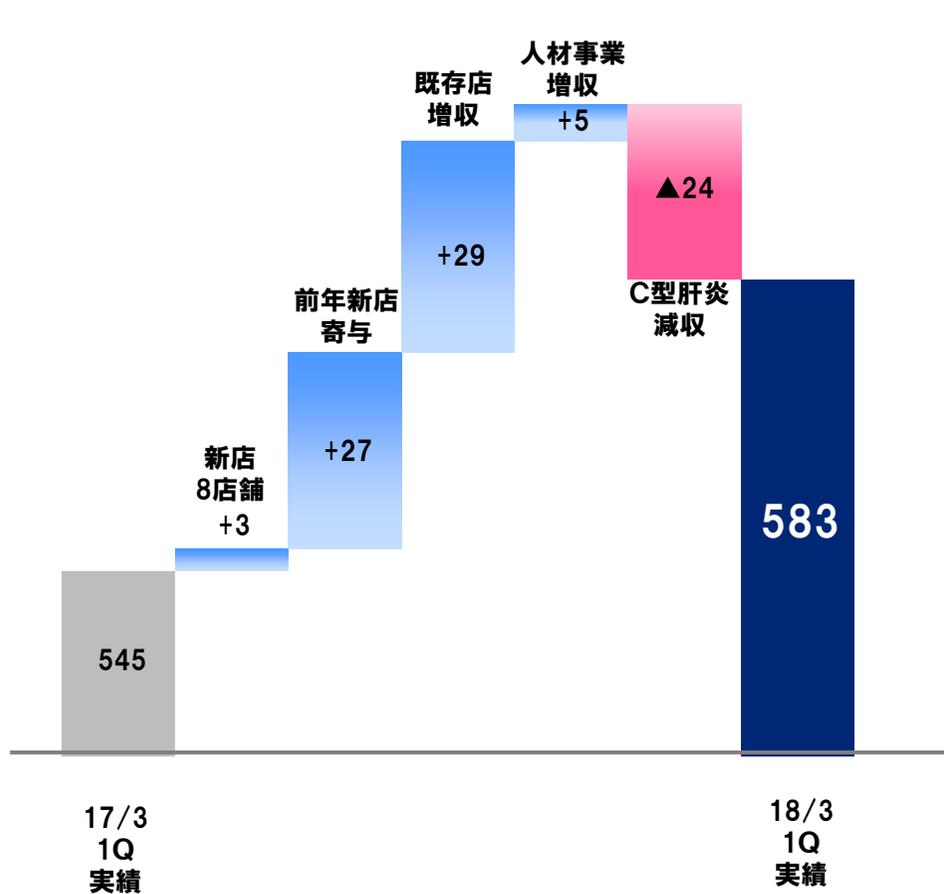
(単位:百万円)	16/3 1Q実績	17/3 1Q実績	18/3 1Q計画	18/3 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	48,895	54,476	56,108	58,346	3,869	107.1%	104.0%
売上原価	40,136	45,248	45,943	47,693	2,444	105.4%	103.8%
売上総利益	8,759	9,228	10,165	10,652	1,424	115.4%	104.8%
対売上比(%)	17.9%	16.9%	18.1%	18.3%	—	—	—
販売管理費	6,706	7,607	8,187	8,468	860	111.3%	103.4%
対売上比(%)	13.7%	14.0%	14.6%	14.5%	—	—	—
消費税等	2,654	3,057	2,756	3,070	12	100.4%	111.4%
研究開発費	431	507	861	795	288	156.7%	92.4%
営業利益	2,052	1,620	1,977	2,184	564	134.8%	110.5%
対売上比(%)	4.2%	3.0%	3.5%	3.7%	—	—	—
経常利益	1,896	1,545	1,918	2,090	544	135.2%	108.9%
対売上比(%)	3.9%	2.8%	3.4%	3.6%	—	—	—
四半期純利益	1,221	981	1,062	1,122	141	114.5%	105.7%
対売上比(%)	2.5%	1.8%	1.9%	1.9%	—	—	—
1株あたり 四半期純利益(円)	87.10	61.34	66.40	70.21	8.87	114.5%	105.7%

連結 損益計算書

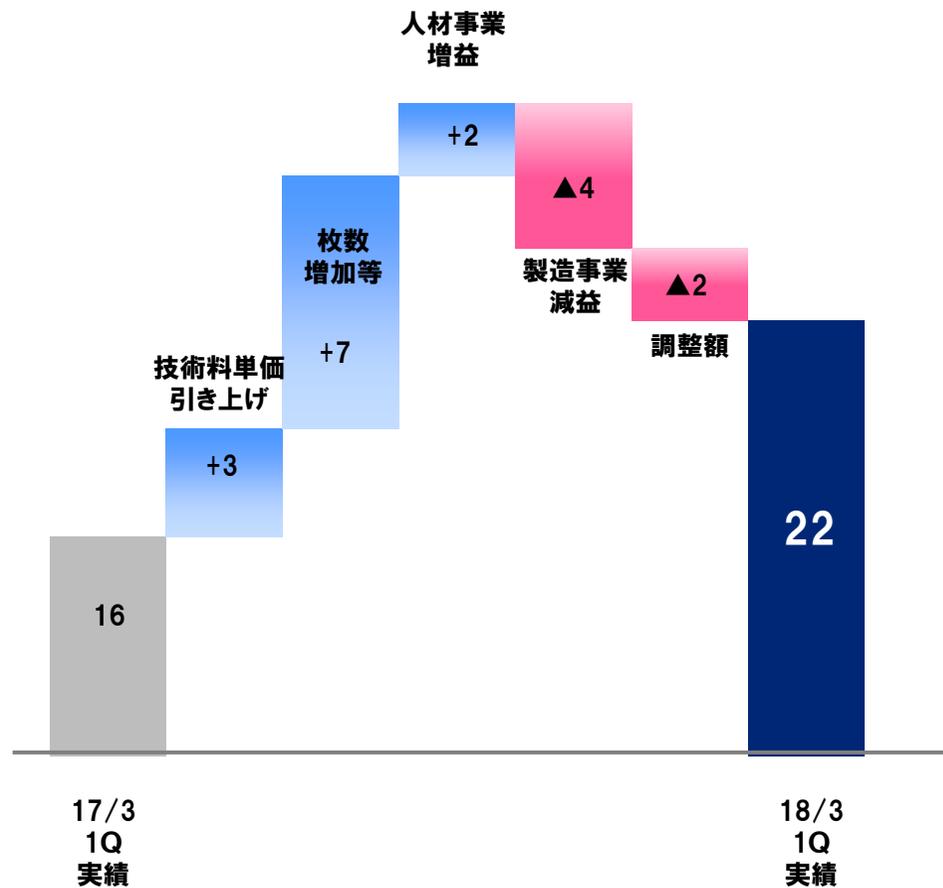
前年同期比増減要因（売上高・営業利益）

（単位：億円、単位未満四捨五入）

売上高



営業利益

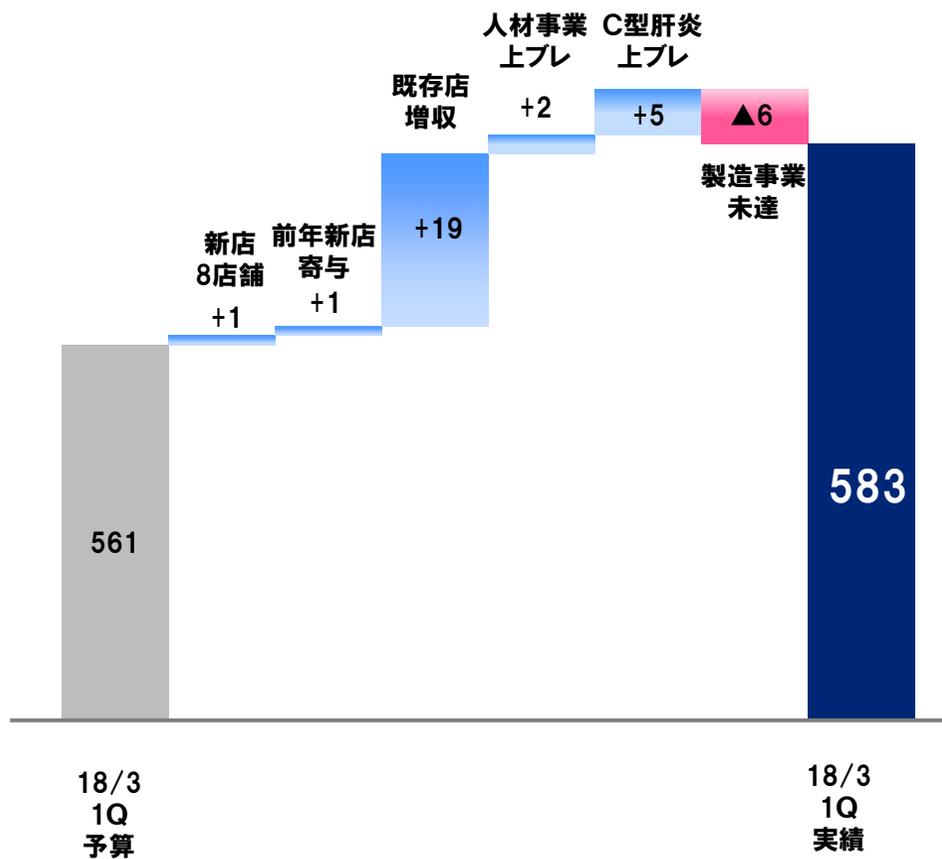


連結 損益計算書

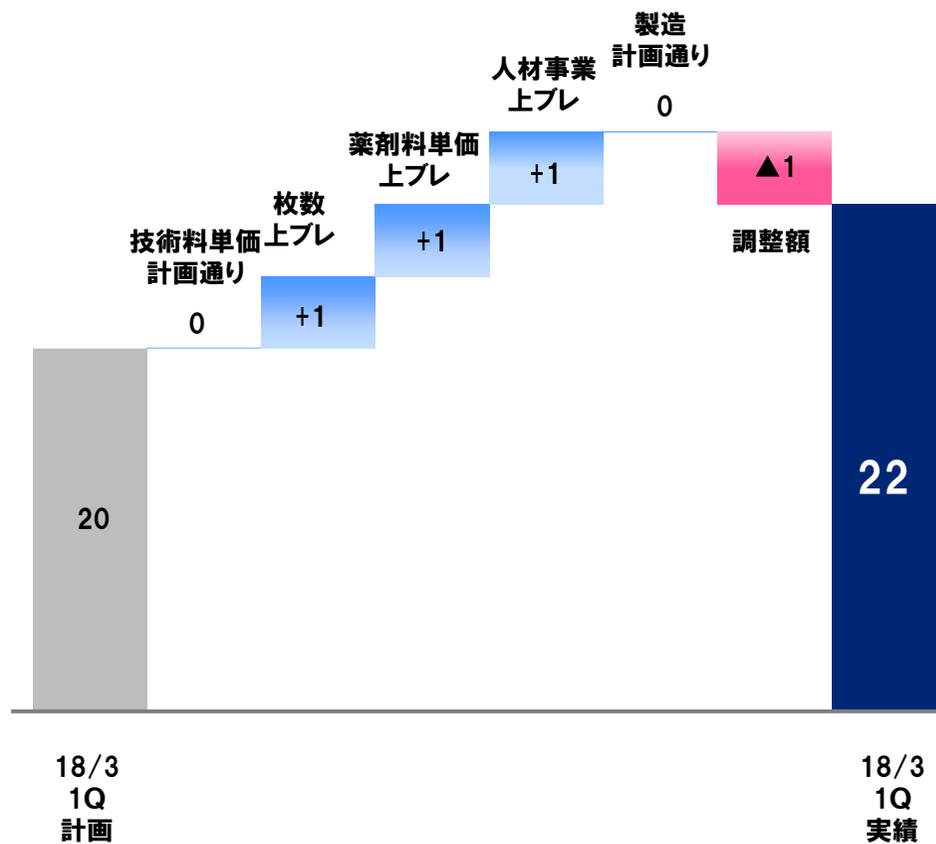
計画比増減要因（売上高・営業利益）

（単位：億円、単位未満四捨五入）

売上高



営業利益



連結 貸借対照表

(単位:百万円)	17/3 1Q末	17/3 期末	18/3 1Q末	前期末比 増減額	前期末比 %
流動資産	88,551	82,327	88,677	6,349	107.7%
固定資産	74,967	96,019	96,894	874	100.9%
有形固定資産	54,402	68,513	68,208	△305	99.6%
無形固定資産	10,033	16,773	17,994	1,221	107.3%
投資その他	10,531	10,733	10,691	△41	99.6%
資産合計	163,518	178,347	185,572	7,224	104.1%
流動負債	74,663	66,305	72,915	6,609	110.0%
固定負債	55,810	75,595	75,485	△109	99.9%
負債合計	130,474	141,900	148,400	6,499	104.6%
純資産合計	33,044	36,447	37,171	724	102.0%
自己資本	33,044	36,447	37,171	724	102.0%
自己資本比率	20.2%	20.4%	20.0%	—	—

連結 2018年3月期 業績予想

(単位:百万円)	16/3 実績	17/3 実績	18/3 計画	前期比 増減額	前期比 %
売上高	219,239	223,468	234,697	11,229	105.0%
売上原価	180,171	184,210	192,436	8,226	104.5%
売上総利益	39,068	39,258	42,261	3,003	107.6%
対売上比(%)	17.8%	17.6%	18.0%	—	—
販売管理費	28,578	30,738	32,155	1,416	104.6%
対売上比(%)	13.0%	13.8%	13.7%	—	—
消費税等	11,483	11,600	10,684	△915	92.1%
研究開発費	1,913	2,388	3,116	727	130.5%
営業利益	10,489	8,519	10,105	1,586	118.6%
対売上比(%)	4.8%	3.8%	4.3%	—	—
経常利益	9,878	7,976	9,804	1,828	122.9%
対売上比(%)	4.5%	3.6%	4.2%	—	—
当期純利益	6,329	4,638	5,639	1,000	121.6%
対売上比(%)	2.9%	2.1%	2.4%	—	—
1株あたり 当期純利益(円)※	432.85	290.03	352.59	62.56	121.6%
1株あたり 年間配当金(円)	45	50	50	0	100.0%

※当社は2015年10月に1株につき2株の割合での株式分割を行っております。16/3期の1株当たり当期純利益額は期首に当該分割が行われたと仮定して算出しています

II.2018年3月期 第1四半期 セグメント情報

調剤薬局事業 損益計算書

C型肝炎薬の影響を除くと2桁増収を確保(前期比114.0%)

(単位:百万円)	16/3 1Q実績	17/3 1Q実績	18/3 1Q計画	18/3 1Q実績	前期比 増減	前期比 %	計画比 %	18/3 年度計画
売上高	42,322	45,912	46,853	49,387	3,474	107.6%	105.4%	196,681
売上原価	35,932	39,608	39,722	41,589	1,980	105.0%	104.7%	166,685
売上総利益	6,389	6,304	7,131	7,797	1,493	123.7%	109.4%	29,995
対売上比	15.1%	13.7%	15.2%	15.8%	—	—	—	15.3%
販売管理費	4,374	4,828	4,829	5,286	458	109.5%	109.5%	18,975
対売上比	10.3%	10.5%	10.3%	10.7%	—	—	—	9.6%
営業利益	2,015	1,475	2,302	2,511	1,035	170.2%	109.1%	11,019
対売上比	4.6%	3.2%	4.9%	5.1%	—	—	—	5.6%
期末店舗数	512	533	564	564	31	105.8%	100.0%	607
1店舗あたり売上高※	82	86	83	88	1	101.7%	105.4%	327

※1店舗あたり売上高：調剤セグメント売上高/期中平均店舗数

出店期別 前年同期対比増減率(%)

	売上高	処方せん枚数	処方せん単価
既存店	101.5%	101.4%	100.1%
前年出店	792.5%	690.2%	113.0%
全店	107.6%	107.4%	100.2%

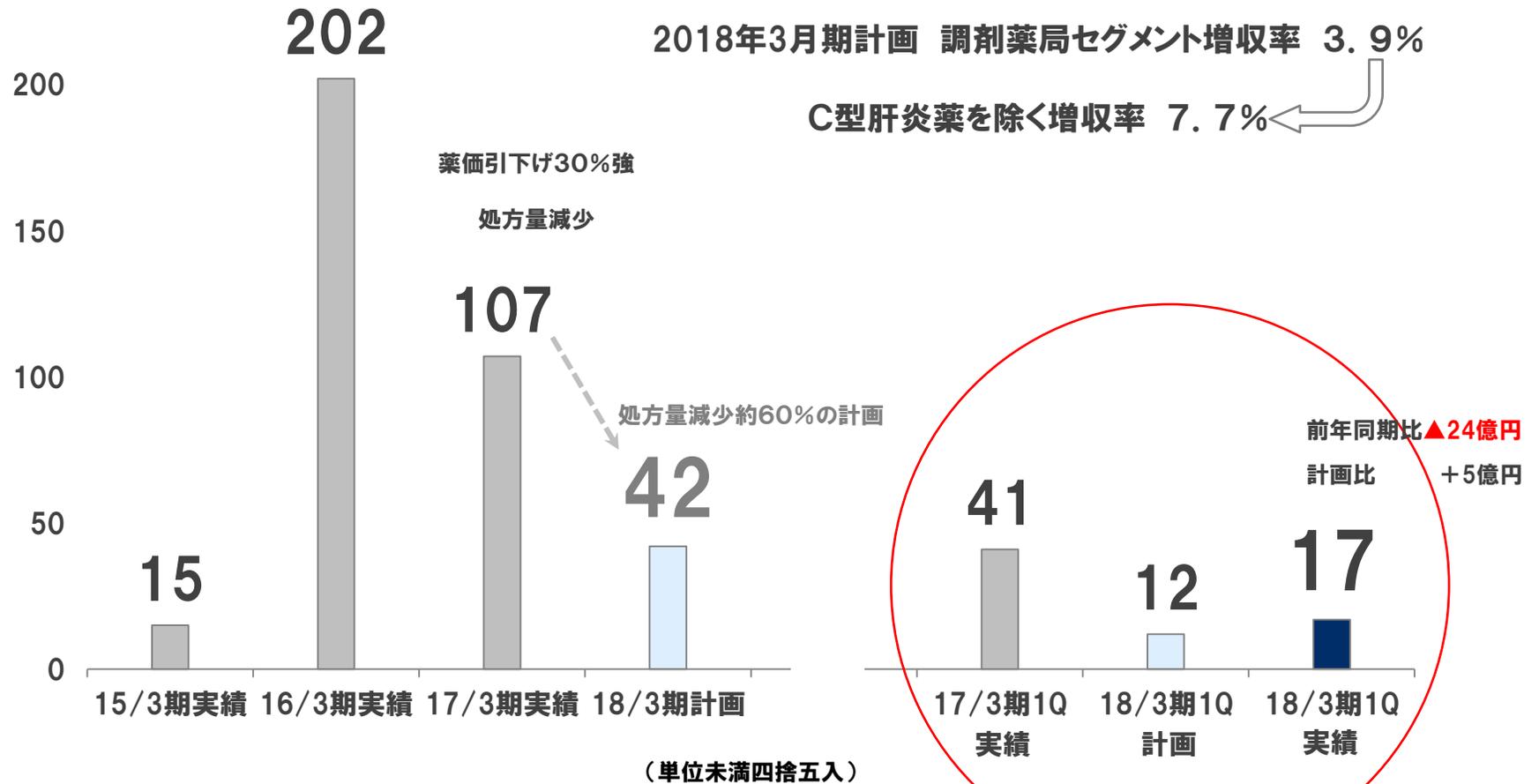
処方せん枚数	3,356千枚	107.4%
処方せん単価	14,547円	100.2%
C型肝炎薬を除く	14,038円	106.4%

調剤薬局事業 C型肝炎薬 売上高推移

(億円)

250

今期のC型肝炎薬は前期比**65億円**の大幅減少を見込む



2017年6月末現在の総店舗数

564 店舗
(物販專業店舗1店舗を含む)

2017年3月期より **M & Aを加速**

2017年6月末現在の地域別出店状況

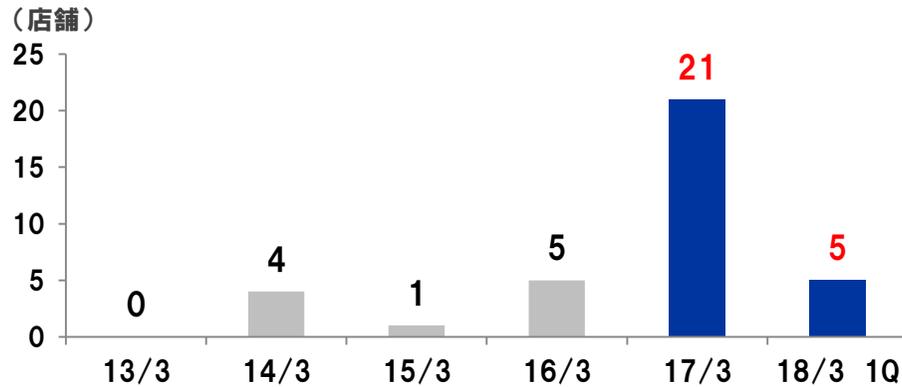
北海道	47
東北	43
関東・甲信越	295
東海	53
関西・北陸	57
中国・四国	33
九州・沖縄	36
合 計	564

出店状況推移

	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3 1Q
出店	59	37	29	27	42	8
自力出店	59	33	28	22	21	3
M&A	—	4	1	5	21	5
閉店	10	9	12	11	12	1
期末店舗数	466	494	511	527	557	564

調剤薬局事業 出店戦略②

M&A戦略と環境認識



厳しい調剤報酬改定による再生案件の増加

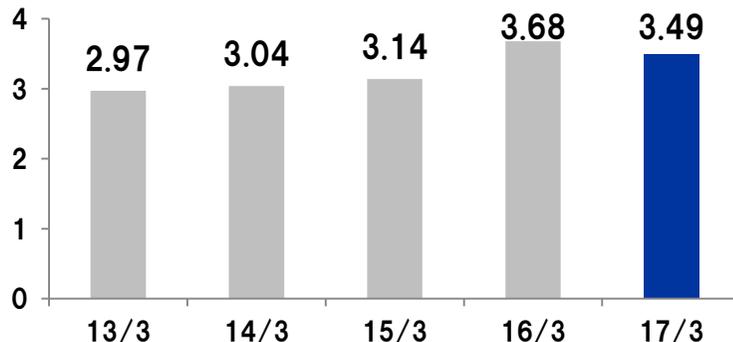
**“従来通り” 厳格な基準でフェア
バリューの店舗を積極的にM&A**

M&A戦略のプライオリティ

(単位未満四捨五入)

	17/3 M&Aによる取得 店舗(21店舗)	18/3 1Q M&Aによる取得 店舗(5店舗)
M&Aによる取得前の1店舗 あたり年間売上高(億円)	4.27	4.02

(億円) 1店舗あたり売上高の推移

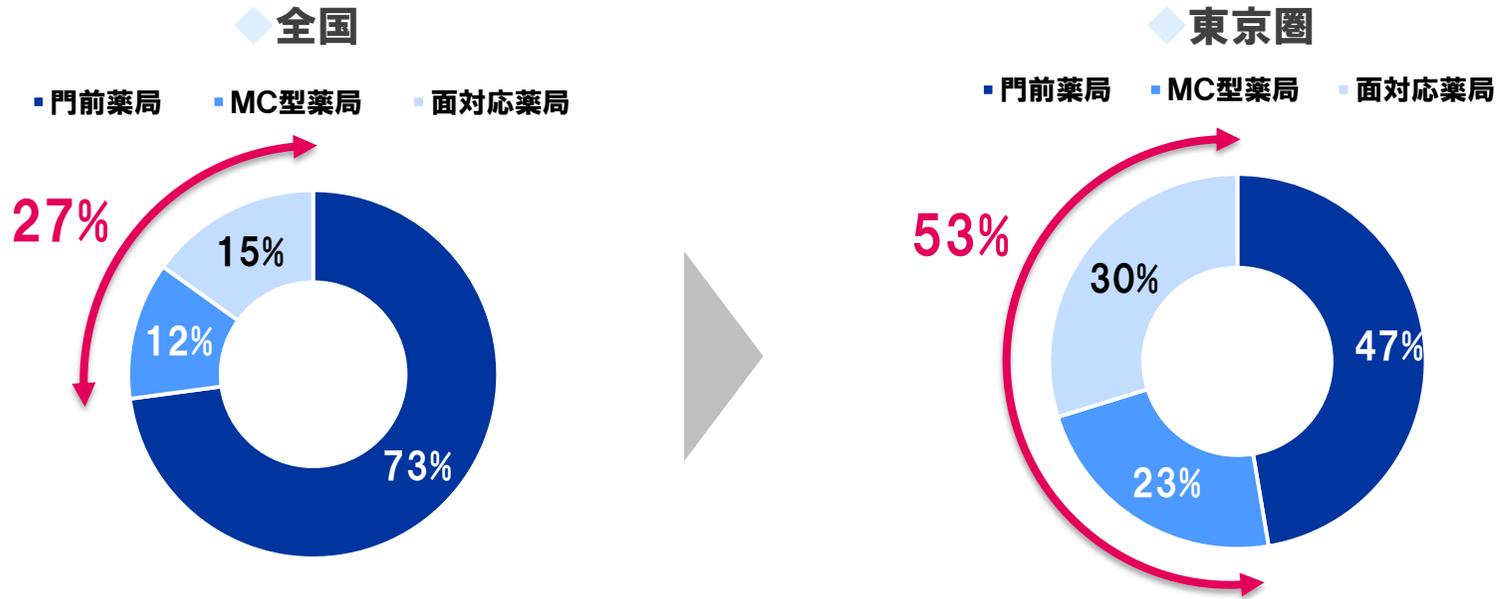


厳しい調剤報酬改定への対応力が重要

**引き続き店舗規模と質を
重視したM&Aを実施**

※1店舗あたり売上高：調剤セグメント売上高/期中平均店舗数

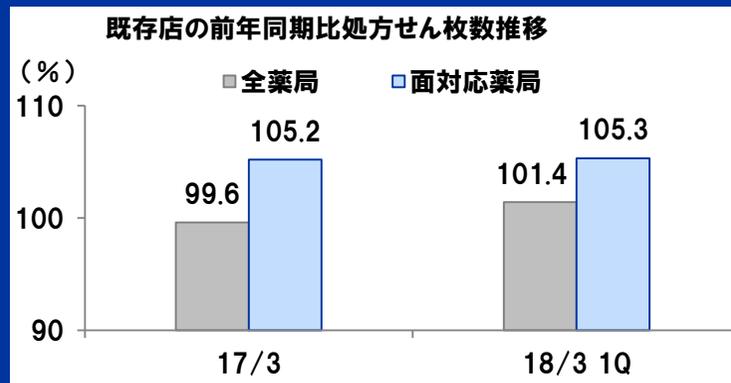
■ 面対応薬局・MC(メディカルモール)型薬局:東京圏(東京、神奈川、埼玉、千葉)での先行した取り組み



長年にわたる面対応薬局・MC型薬局の出店・運営のノウハウを蓄積

→東京圏だけでなく、3大都市圏での出店を加速

面対応薬局の高い成長性



5年以上営業の面対応薬局における処方せん枚数の年平均成長率(2013/3~2017/3)

108.5%

※年平均成長率(CAGR)

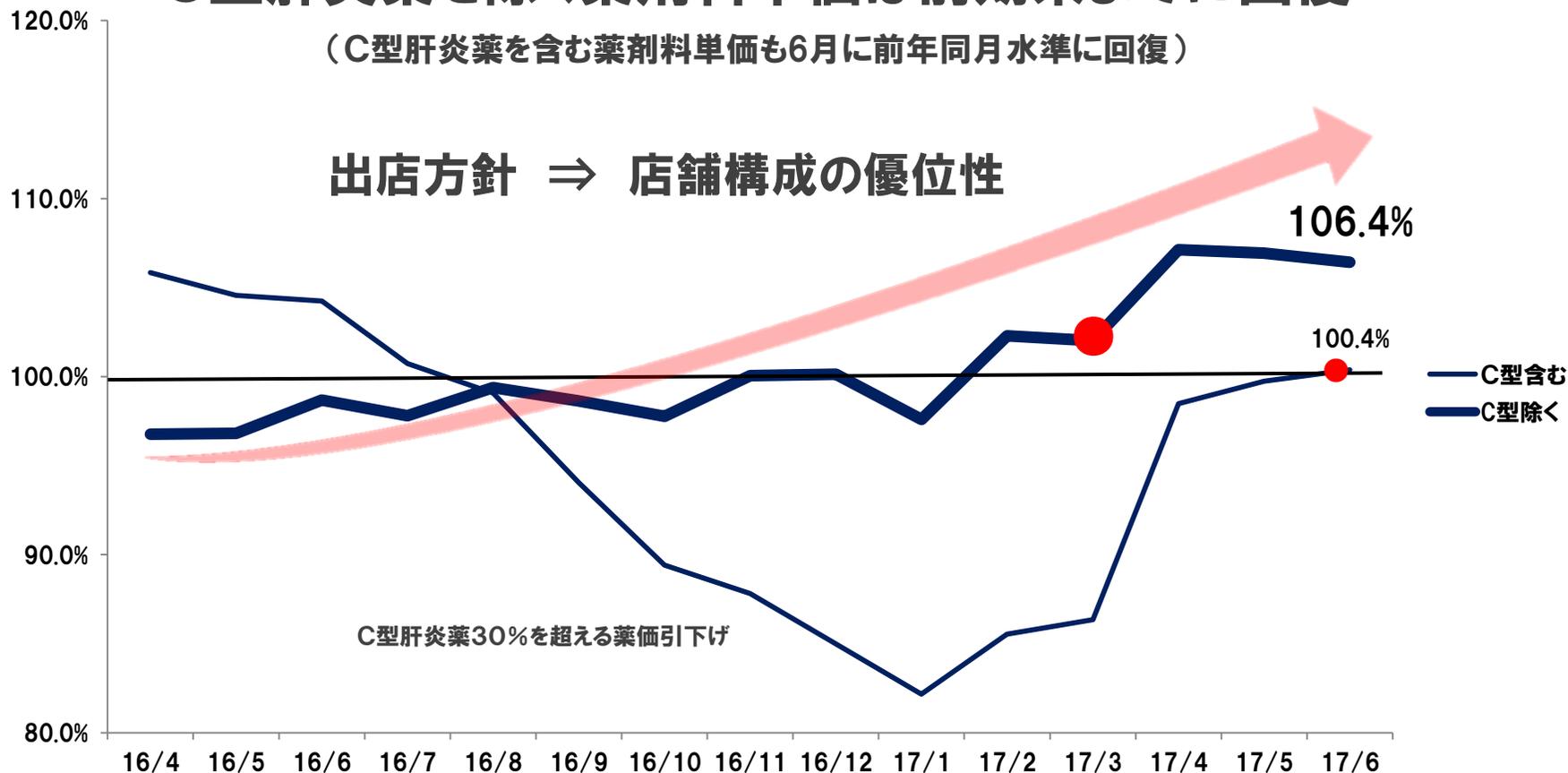
薬剤料単価の改善状況(対前年同月比増減率推移)

※C型肝炎薬が4月の薬価改定で30%を超える大幅な薬価引き下げとなった影響を勘案し、C型肝炎薬を含めた数値と除いた数値を併記して表示

C型肝炎薬を除く薬剤料単価は前期末までに回復

(C型肝炎薬を含む薬剤料単価も6月に前年同月水準に回復)

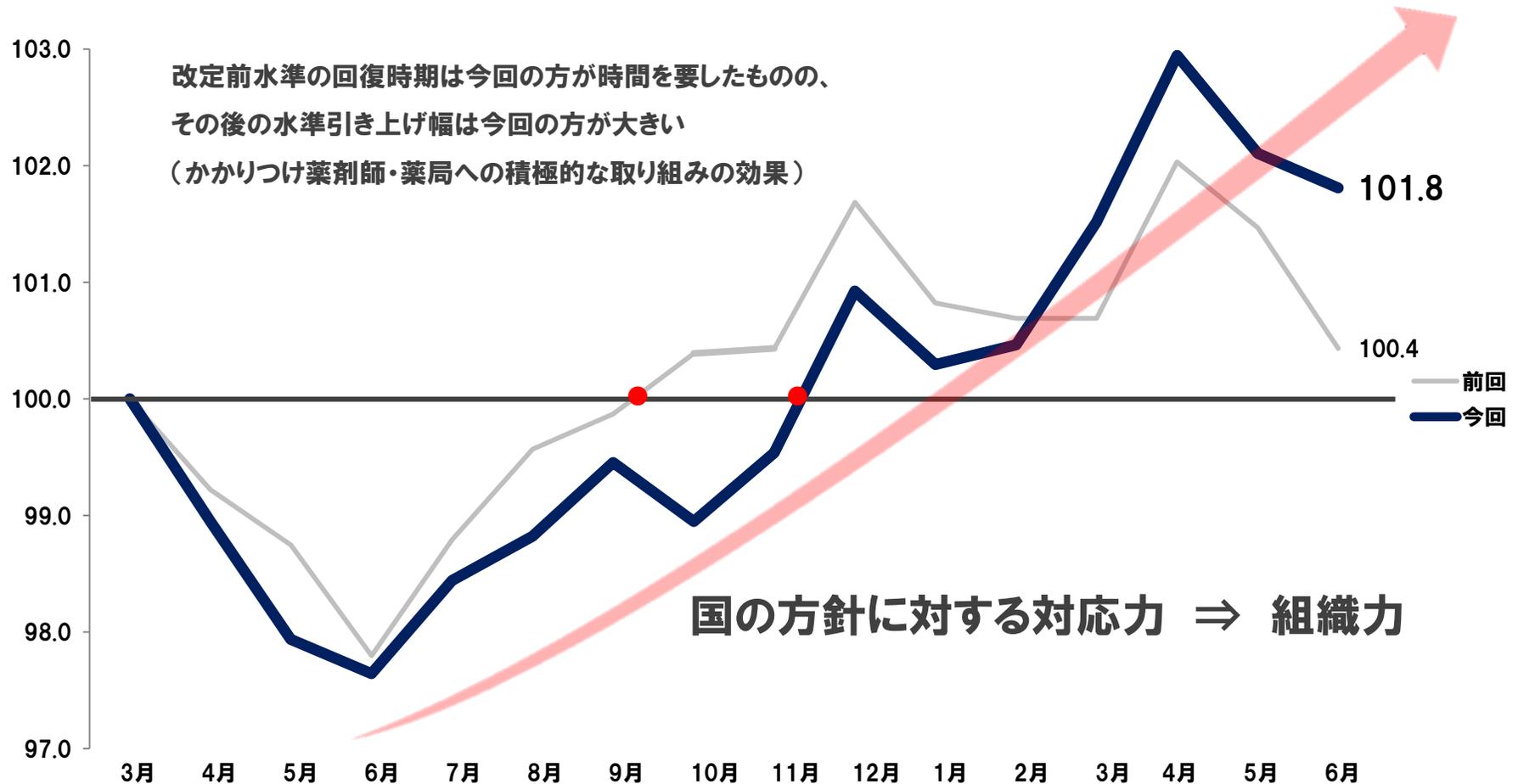
出店方針 ⇒ 店舗構成の優位性



調剤報酬改定(2016年4月)以降の改善状況(2016年3月の技術料単価を100とした指数の増減推移)

※参考として前回の調剤報酬改定(2014年4月)以降の技術料改善状況を、2014年3月の技術料単価を100とした指数にて表示

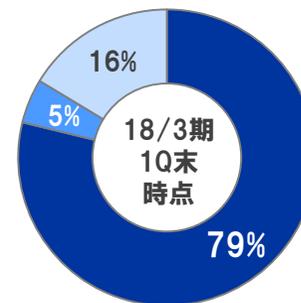
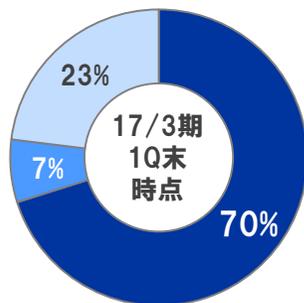
改定前水準を前期末までに回復 ⇒ 今期の利益押し上げ要因



調剤薬局事業 技術料改善状況②

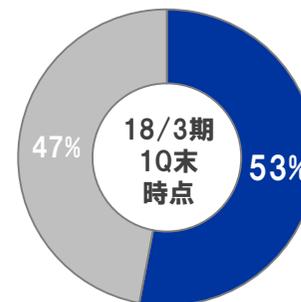
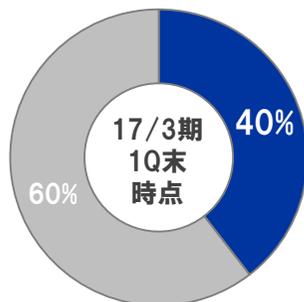
■ 技術料主要3項目の改善状況（算定店舗割合の比較）

調剤 基本料



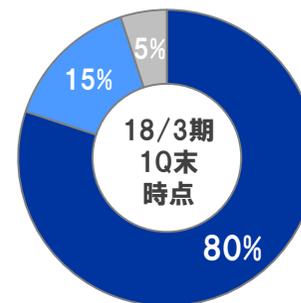
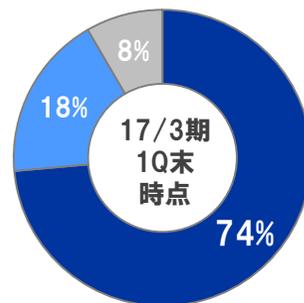
- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)

基準調剤 加算



- 加算あり (32点)
- 加算なし

後発体制 加算

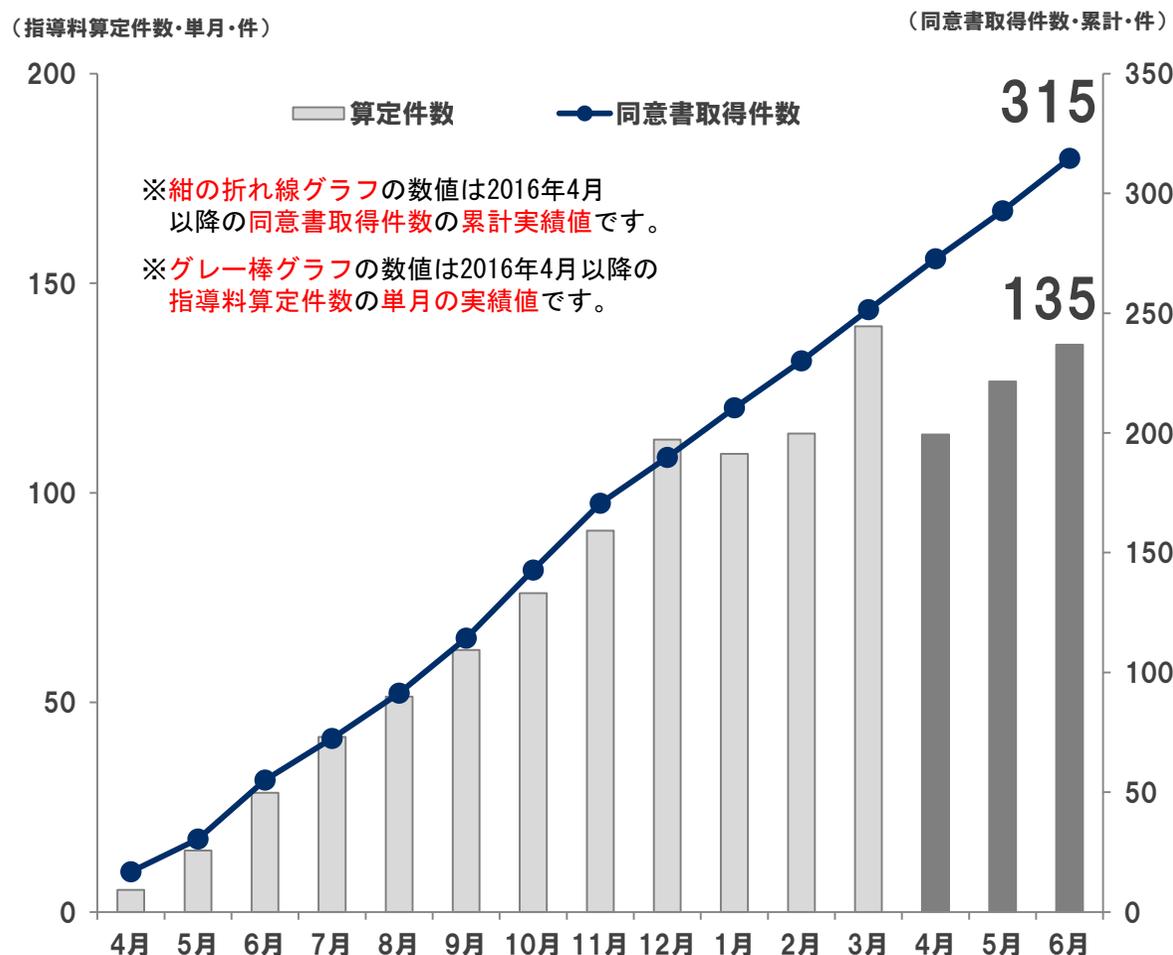


- 加算2 (75%以上/22点)
- 加算1 (65%以上/18点)
- 加算なし (65%未満)

※新規店舗を含む全店舗を集計対象としております。

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

◆ 月次実績推移



◆ 制度開始からの累計実績

患者さま同意件数

約32万件

薬剤師1人あたり同意書取得件数累計169件

指導料算定件数

約122万件

薬剤師1人あたり指導料算定件数6月単月72件

※薬剤師1人あたりの数値は7月16日時点の正社員薬剤師数にて算出

調剤薬局事業 かかりつけ薬局への取り組み状況

■ かかりつけ薬剤師・かかりつけ薬局の取り組みの成果

かかりつけ薬剤師

かかりつけ薬局

残薬調整金額

年間では1億円を超えるペース

詳細はホームページに掲載

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/17138/>

45%※

92%※

3,510
万円

かかりつけ薬剤師

全薬剤師数

かかりつけ薬剤師の薬局施設基準を届出済みの店舗数

全店舗数(開局6カ月未経過店を除く)

かかりつけ薬剤師による残薬調整によって
削減された金額(当第1四半期期間中)

※数値は2017年7月16日時点

ICT × かかりつけ薬剤師

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

かかりつけ薬剤師・薬局に係る取り組みの評価(案)

薬局機能情報提供制度の拡充とKPIの設定(案)

「患者のための薬局ビジョン」で 求められている機能	評価する項目(案)
患者の服薬情報の一元的・継続的把握	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

平成29年6月22日 第2回医薬品医療機器制度部会・資料2-2
「かかりつけ薬剤師・薬局に係る評価指標について②」より当社作成

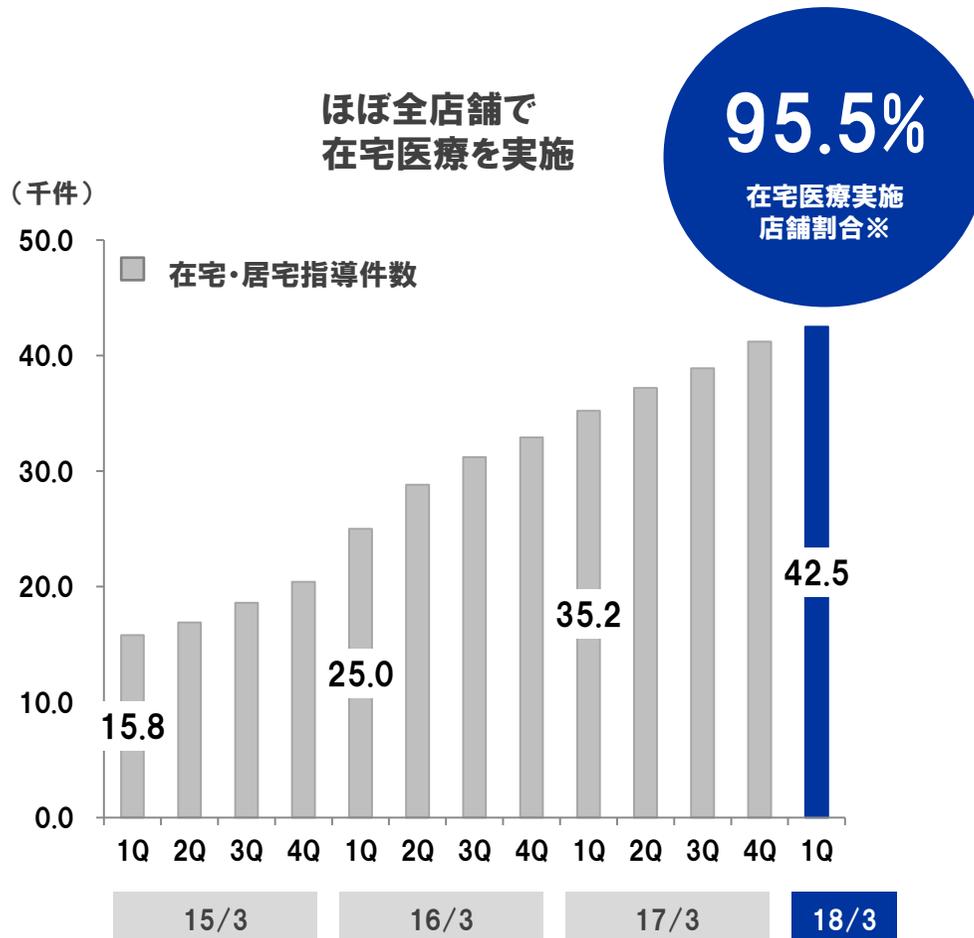
業界トップクラスの実績

自社開発システムが強み

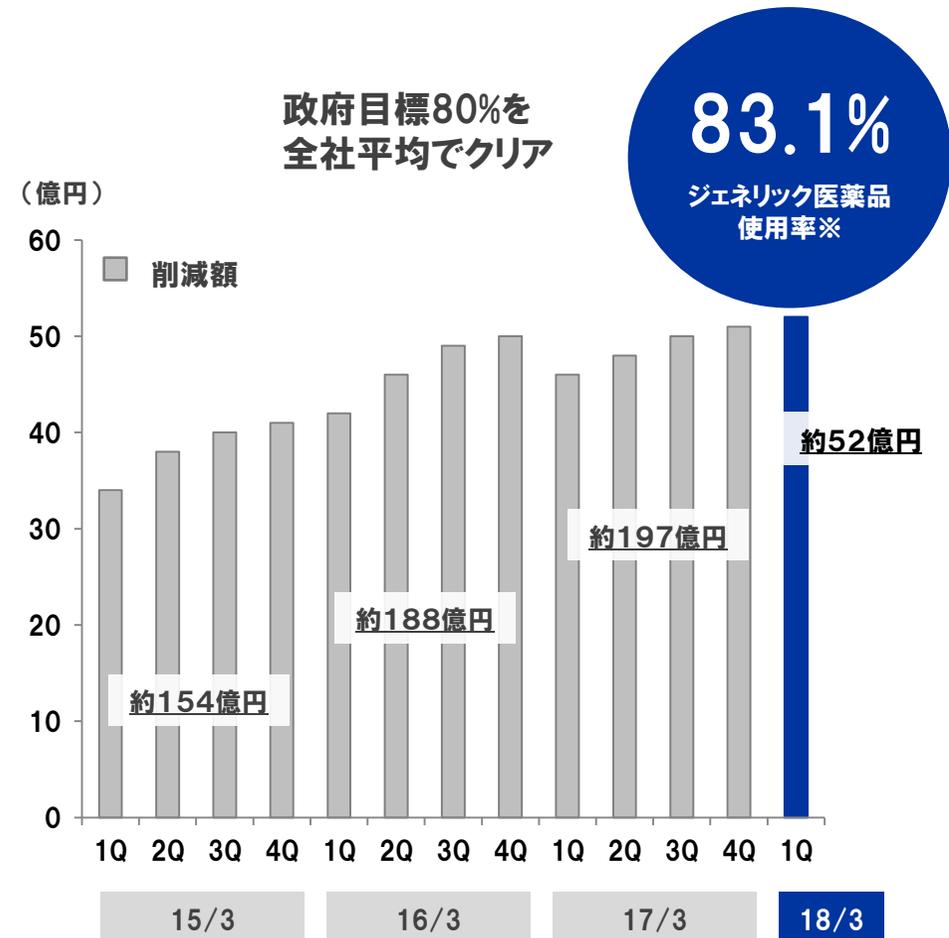


調剤薬局事業 在宅医療・ジェネリック医薬品の使用促進への取り組み状況

■ 在宅指導算定件数と実施店舗割合



■ ジェネリック医薬品使用率及びジェネリック医薬品への変更による削減額



※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は全社平均の数量ベース

医薬品製造販売事業 損益計算書

(単位:百万円)	16/3 1Q実績	17/3 1Q実績	18/3 1Q計画	18/3 1Q実績	前期比 増減額	前期比 %	計画比 %	18/3 年度計画
売上高	7,702	9,387	10,031	9,407	19	100.2%	93.8%	41,500
売上原価	6,148	7,515	8,153	7,727	211	102.8%	94.8%	33,932
売上総利益	1,554	1,872	1,878	1,680	△191	89.7%	89.5%	7,567
対売上比	20.2%	19.9%	18.7%	17.9%	—	—	—	18.2%
販売管理費	964	1,128	1,604	1,362	234	120.8%	84.9%	5,894
対売上比	12.5%	12.0%	16.0%	14.5%	—	—	—	14.2%
営業利益	589	744	273	318	△426	42.7%	116.3%	1,673
対売上比	7.7%	7.9%	2.7%	3.4%	—	—	—	4.0%

■ 前期比増減要因

◆ 売上高

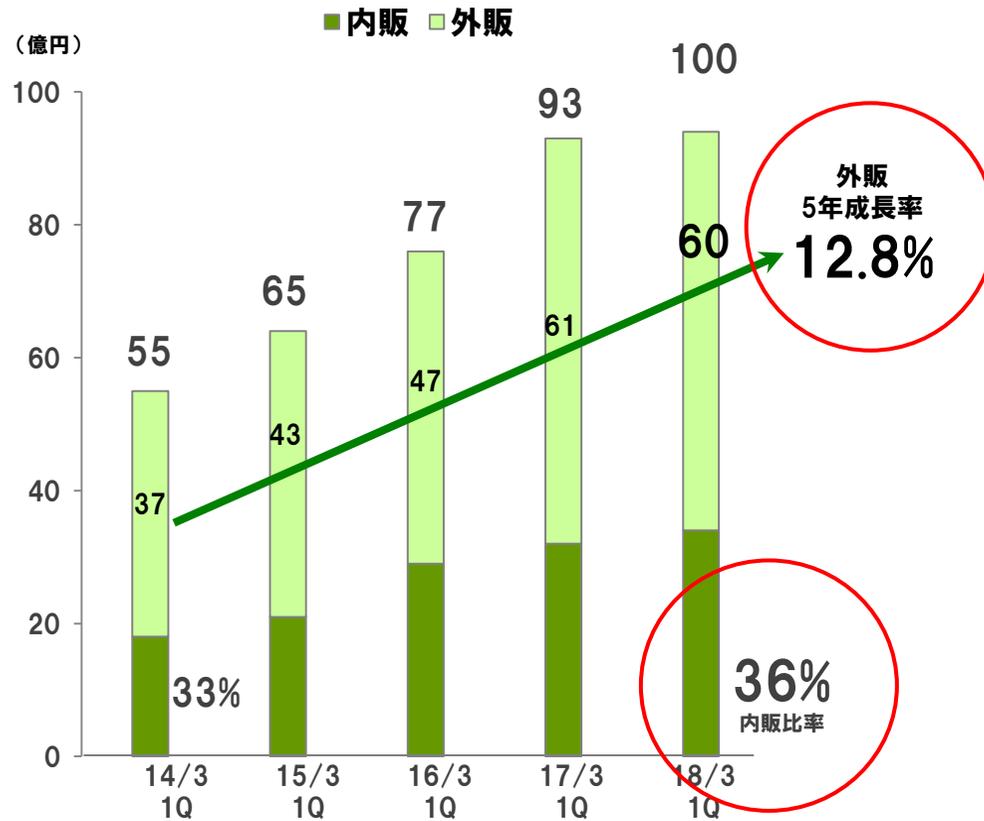
- ① 内部販売: グループ調剤薬局の数量ベース伸展
- ② 外部販売: メーカー間の競合

◆ 営業利益

- ① 研究開発費の増加
- ② 設備増強に伴う減価償却費の増加
- ③ 価格競争に伴う粗利率の低下

医薬品製造販売事業 販売への取り組み状況

■ 医薬品製造販売事業:売上高推移(セグメント売上高)



卸企業との双方向取引

外部売上の拡大

市場成長率を上回る拡大ペースを持続

市場成長率

11.4%*

(2011年~2015年)

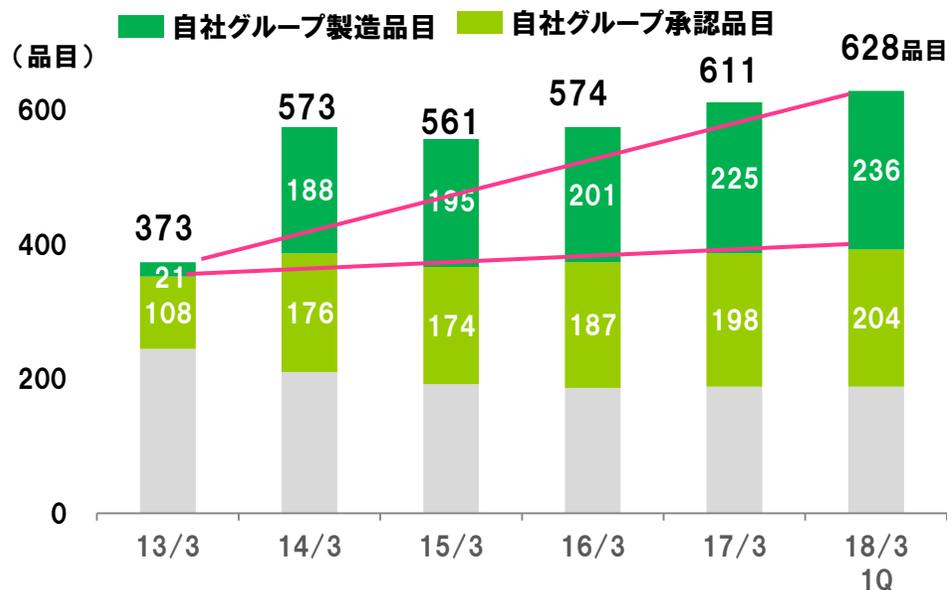
売上高のベースとなる内部売上

調剤薬局事業の拡大

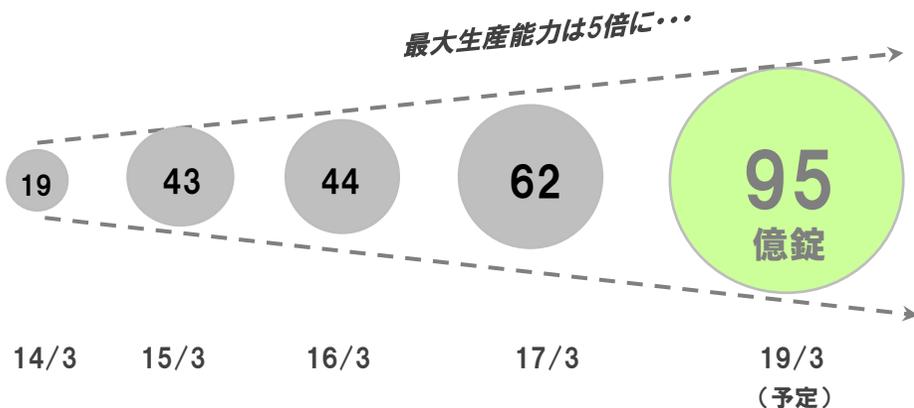
市場再編の中で優位性

医薬品製造販売事業 研究開発・生産能力への取り組み状況

販売品目数の推移



最大生産能力の推移



自社グループ承認品の増強 → 研究開発

(単位:億円)	14/3 実績	15/3 実績	16/3 実績	17/3 実績	18/3 1Q実績	18/3 (予定)
研究開発費	15	17	19	23	7	34

連結ベース 研究開発費推移

自社製造品の増強 = 収益力強化

生産能力の増強 → 設備投資

(単位:億円)	14/3 実績	15/3 実績	16/3 実績	17/3 実績	18/3 1Q実績	18/3 (予定)
減価償却費	11	12	20	22	6	25

医薬品製造販売事業 減価償却費推移

医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

(単位:百万円)	16/3 1Q実績	17/3 1Q実績	18/3 1Q計画	18/3 1Q実績	前期比 増減額	前期比 %	計画比 %	18/3 年度計画
売上高	2,087	2,588	2,909	3,107	518	120.0%	106.8%	12,000
売上原価	1,167	1,537	1,737	1,833	296	119.3%	105.5%	7,265
売上総利益	920	1,051	1,172	1,273	222	121.1%	108.6%	4,734
対売上比	44.1%	40.6%	40.3%	41.0%	—	—	—	39.5%
販売管理費	478	611	661	671	60	109.9%	101.5%	2,734
対売上比	22.9%	23.6%	22.7%	21.6%	—	—	—	22.8%
営業利益	441	440	510	601	161	136.7%	117.9%	2,000
対売上比	21.2%	17.0%	17.5%	19.4%	—	—	—	16.7%

■ 前期比増減要因

◆ 売上高

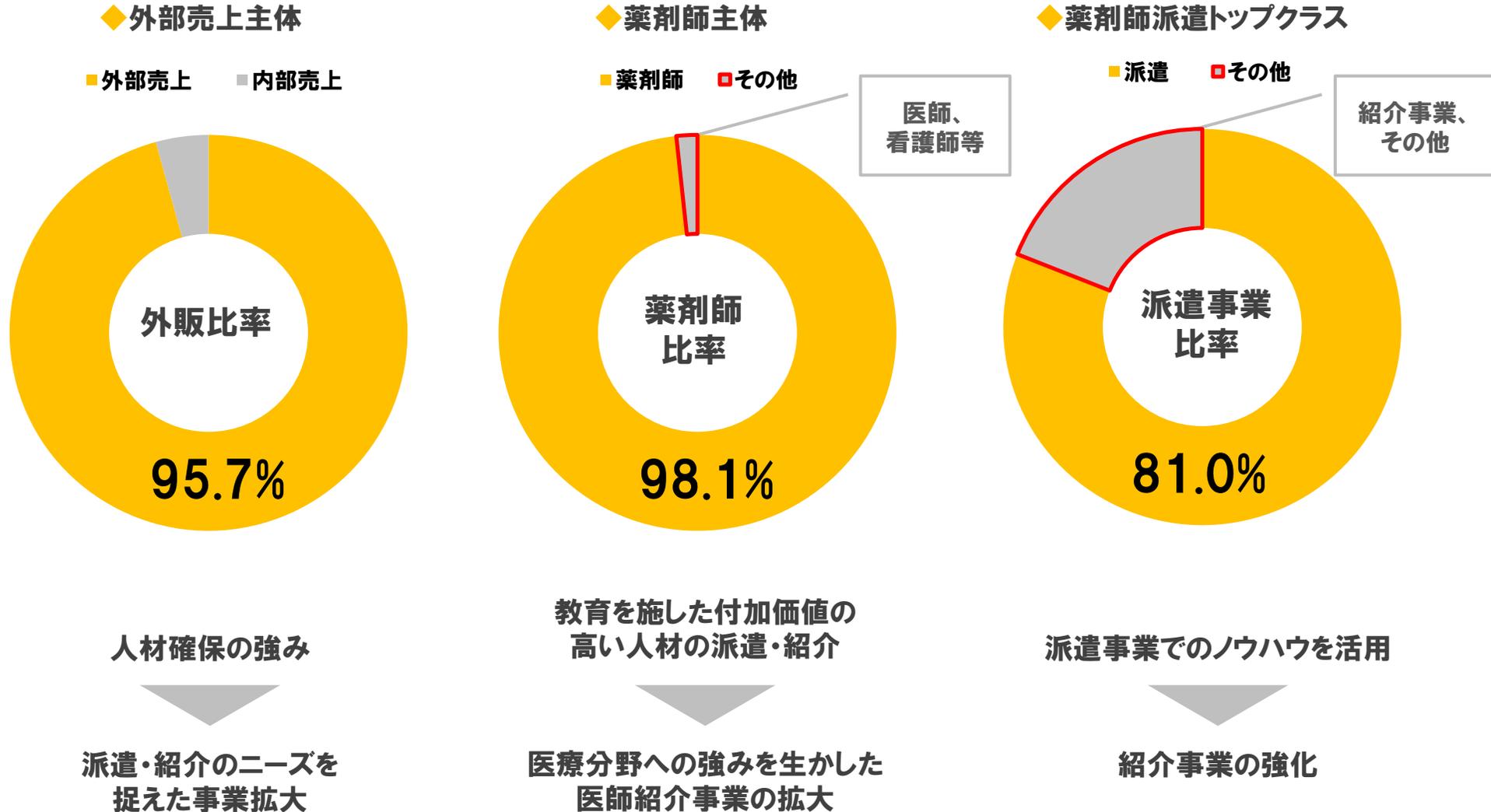
- ① 薬剤師不足を背景とした薬剤師派遣事業の伸展
- ② 制度改定を背景とした紹介事業の増加

◆ 営業利益

- ① 増収による増益効果
- ② 経費コントロールによる販管費率の低下
- ③ 粗利率の高い紹介事業の進展

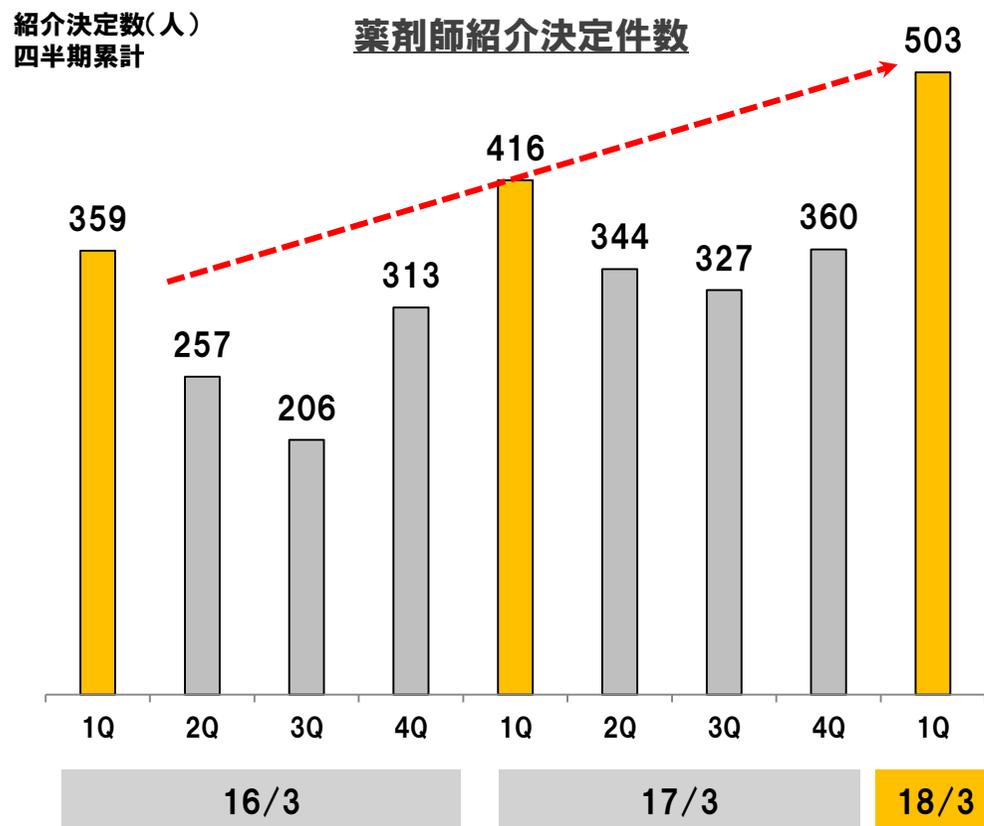
医療従事者派遣・紹介事業 売上構成比率

■ 売上構成比(18/3 1Q実績)と今後の事業展開



■ 薬剤師紹介事業の取り組みと実績

「かかりつけ薬剤師」制度による紹介のニーズを捉えて利益率の高い紹介事業に注力
 →対面カウンセリング並びにマッチングクオリティ重視による事業の拡大



優良派遣事業者

優良派遣
事業者認定
(2016年3月31日)

信頼性



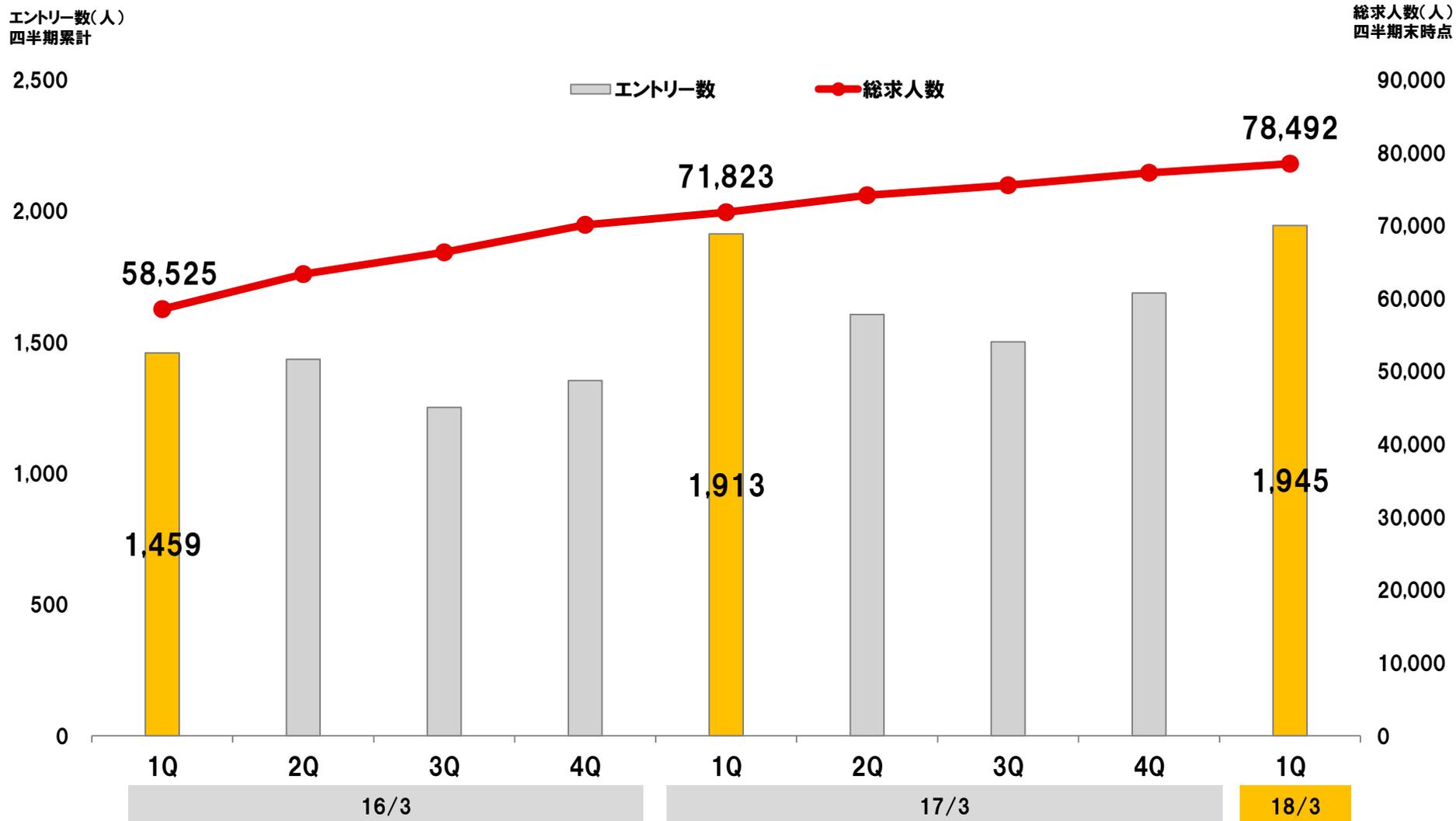
第1402013(01)号

職業紹介優良
事業者認定
(2015年3月12日)

医療従事者派遣・紹介事業 求人・エントリー

■ 薬剤師派遣・紹介事業の取り組みと実績

薬剤師(派遣・紹介)求人数・エントリー数ともに増加基調 →引き続き人材調達力の強化



Ⅲ.2018年3月期 第1四半期 トピックス

1Q トピックス①

日本のかかりつけ薬局に向けた取り組み

健康サポート機能①

4月1日付けで、藤沢薬局が「健康サポート薬局」に・・・日本調剤 第1号

面対応薬局・MC型薬局※



健康チェックステーションの設置

3年程度で150店舗に拡大

7月末時点で9店舗に設置済み



健康サポート薬局とは・・・

患者さまが継続して利用するために必要な機能及び個人の主体的な健康の保持増進への取り組みを積極的に支援する機能を有する薬局。市販薬や健康食品等の適切な使い方のアドバイスや、健康相談等を行うことで、率先して地域住民の方々の健康づくりに貢献していくことが求められる。

健康サポート薬局になるためには、厚生労働大臣が定める健康サポート薬局に関する様々な基準に適合することが求められる。

※ MC型薬局 = メディカルモール型薬局

地域住民の健康の維持・増進を具体的に支援

(厚生労働省 患者のための薬局ビジョンより)

肌年齢測定 & 栄養相談イベント・血管年齢測定イベントなどを全国で実施



簡易血液検査



健康イベント・お薬相談



血管年齢測定 & ストレス度チェック

1Q トピックス③

日本のかかりつけ薬局に向けた取り組み

お薬手帳プラス

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」ビデオコンテンツ 薬局店舗で上映開始！

 日本調剤

なるほど便利！
お薬手帳  プラス



当社の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の便利な使い方を、より多くの患者さまに知っていただくために、フリーアナウンサー久保純子さんを起用した「お薬手帳プラス」オリジナルビデオコンテンツを制作し、4月1日から全国の当社薬局店舗での上映を開始しました。

5月25日、「法令遵守・医療安全への取り組み」をHPに公開

<https://www.nicho.co.jp/corporate/business/compliance/>

- ◆ 5年教育プログラムによる徹底指導
- ◆ 情報管理に静脈認証を導入
- ◆ 薬歴の管理に音声認識システムを導入
- ◆ 薬剤師・医療事務の職域の明確化
- ◆ 過誤防止支援システム・調剤ワークシートの導入
- ◆ 医療安全システム「調レコ」



※静脈認証による情報管理



※医療安全システム「調レコ」

第一生命グループとの業務提携の具体化

- 日本調剤の保険代理店店舗で第一生命グループ商品を販売
- 「健康チェックステーション」を活用した地域住民への健康に関する啓発活動を共同で展開
- 「お薬手帳プラス」アプリの第一生命グループ契約者向けサービスとしての活用の検討
- 3社(第一生命、ネオファースト生命、日本調剤)共同での保険商品・サービス等の開発・検討



第一生命グループとの業務提携 具体化第1弾！

ネオファースト生命との保険商品を販売

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/16609/>

 日本調剤
ほけんショップ

7店舗が5月29日に営業を開始

※「日本調剤 ほけんショップ 調布店」は6月1日にオープン

1Q トピックス⑥

その他の主なリリース事項など

2017年4月	医療情報&マーケティング専門誌「Monthlyミクス」4月号で、当社のICTへの取り組みを紹介
	医療関連情報サイト「日経デジタルヘルス」で、当社が神奈川県と取り組み中の未病実証事業である「マイME-BYOカルテ」を紹介 http://techon.nikkeibp.co.jp/atcl/feature/15/031000068/032900009/?ST=health
	医薬品産業総合紙「薬事日報」で、健康サポート薬局となった当社藤沢薬局を紹介
	国内最大級のヘルスケア×IT展示会「第2回ヘルスケアIT2017」に、医薬コンサルティング事業を行うグループ会社 株式会社日本医薬総合研究所と共同出展
2017年5月	株式会社時評社発行書籍「健康長寿のまちづくり 超高齢社会への挑戦」で、当社の医療ICTの取り組みを紹介
	BSジャパン:朝の情報番組「日経モーニングプラス」内の「カラダの経済学」コーナーで、当社のかかりつけ薬剤師への取り組みを紹介
	薬局・薬剤師のための実務誌「日経ドラッグインフォメーション」5月号で、かかりつけ薬剤師への当社の取り組みを紹介
	日経産業新聞の「広告戦略」コーナーで、当社の「日本の『かかりつけ薬局』宣言」TVCMを紹介
2017年6月	日経BP社が運営する薬剤師向け情報サイト「日経DI（ドラッグインフォメーション）Online」で、国立がん研究センター東病院における病院実務研修に参加した当社薬剤師を紹介
	Forbes Japan 運営の「JAPAN WOMEN AWARD 2016」サイト内の「トップメッセージ」コーナーで、当社の女性活躍に向けた取り組みを紹介 ~『私たちの事業発展には女性の活躍が不可欠』
	薬学部4年生～6年生を対象とした、日本調剤「薬剤師体験インターンシップ」の参加者募集を開始 http://www.nicho.co.jp/internship/
	調剤薬局店舗でのさまざまな取り組みや成果などを発表する場である「日本調剤グループ学術大会」の公開形式での開催を決定。当社ホームページにて外部聴講者の参加申込受付を開始 https://www.nicho.co.jp/corporate/info/16710/

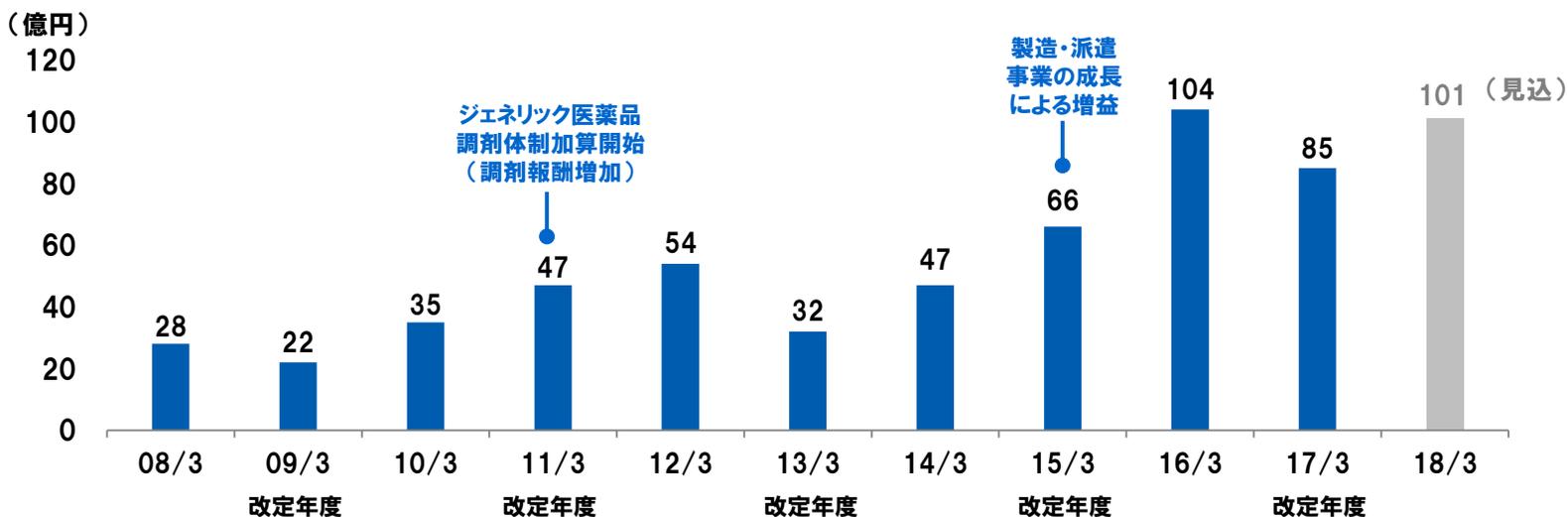
IV.(参考資料)

連結 売上高・営業利益の推移

◆連結売上高推移



◆連結営業利益推移



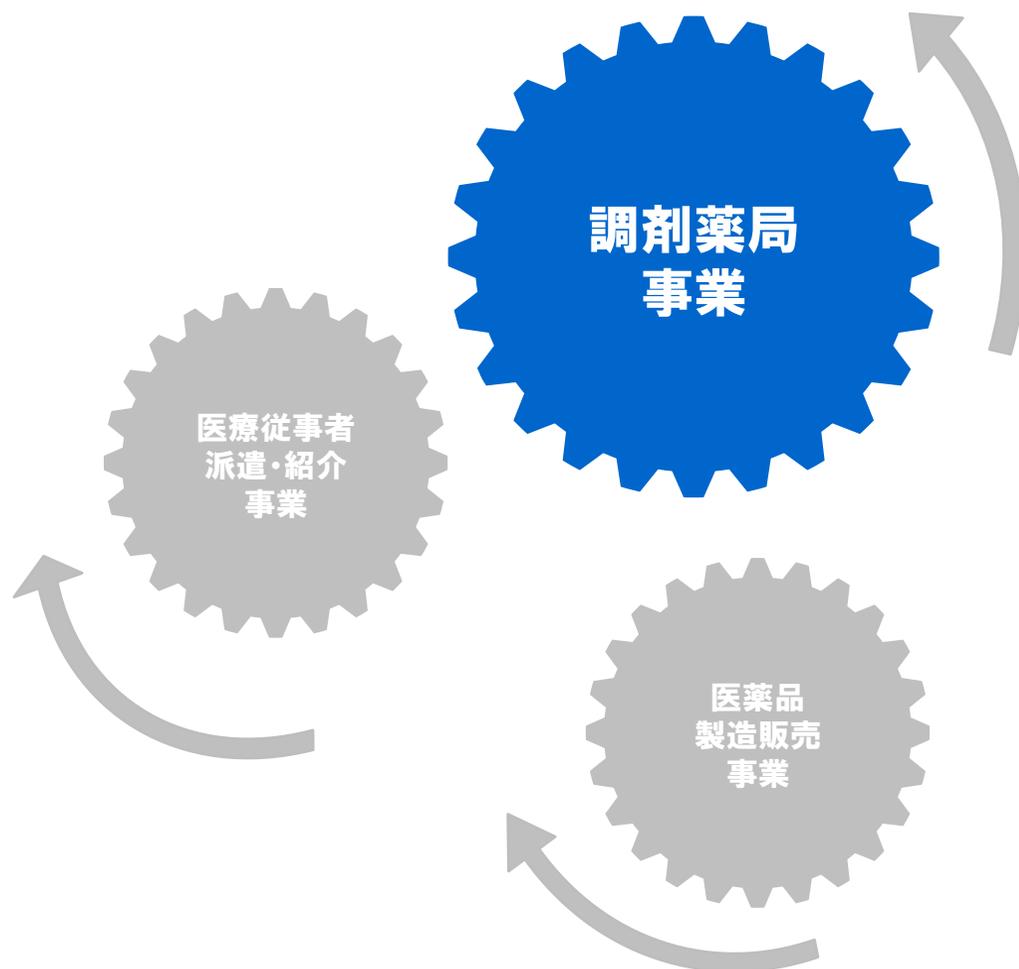
会社概要

商号 日本調剤株式会社
設立 1980年3月
本社 東京都千代田区丸の内一丁目9番1号
 Grantウキョウノースタワ-37階
 03-6810-0800(代表)
代表者 三津原 博
資本金 39億5,302万円
発行済株式総数 16,024,000株
(自己株式を含む)
決算期 3月
証券コード 3341
事業内容 保険調剤薬局チェーンの経営
※グループ連結 ジェネリック医薬品等の製造・販売
医療従事者の派遣・紹介事業
情報提供・コンサルティング事業 等
従業員数 4,600名(2017年3月末時点)
※パートを含む、グループ連結、パートは8時間換算
調剤薬局店舗数 564店舗(2017年6月末時点)
(物販専業の1店舗を含む)

企業理念

「真の医薬分業の実現」

に資する事業を展開



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に作成されたものではありません。投資を行う際には、投資家ご自身の判断で行うようお願い申し上げます。

【IRお問い合わせ先】

 日本調剤株式会社

〒100-6737

東京都千代田区丸の内一丁目9番1号

グラントウキョウノースタワー37F

Tel	: 03-6810-0800(代表)
E-Mail	: ir-info@nicho.co.jp
IR専用ページ	: http://www.nicho.co.jp/ir
担当	: 経営企画部 IR担当まで