

2018年2月9日

2018年3月期 第3四半期 決算説明資料

 日本調剤株式会社

(東証一部/証券コード 3341)

Copyright 2018 Nihon Chouzai Co., Ltd. All rights reserved.

目次

I.2018年3月期 第3四半期 連結決算ハイライト

II.2018年3月期 第3四半期 セグメント情報

III.(参考資料)

I.2018年3月期 第3四半期 連結決算ハイライト

連結 損益計算書

- ・売上高、利益ともに順調に推移、第2四半期に続いて過去最高の実績
- ・C型肝炎薬の影響を除いた連結売上高は、前年同期比111.8%

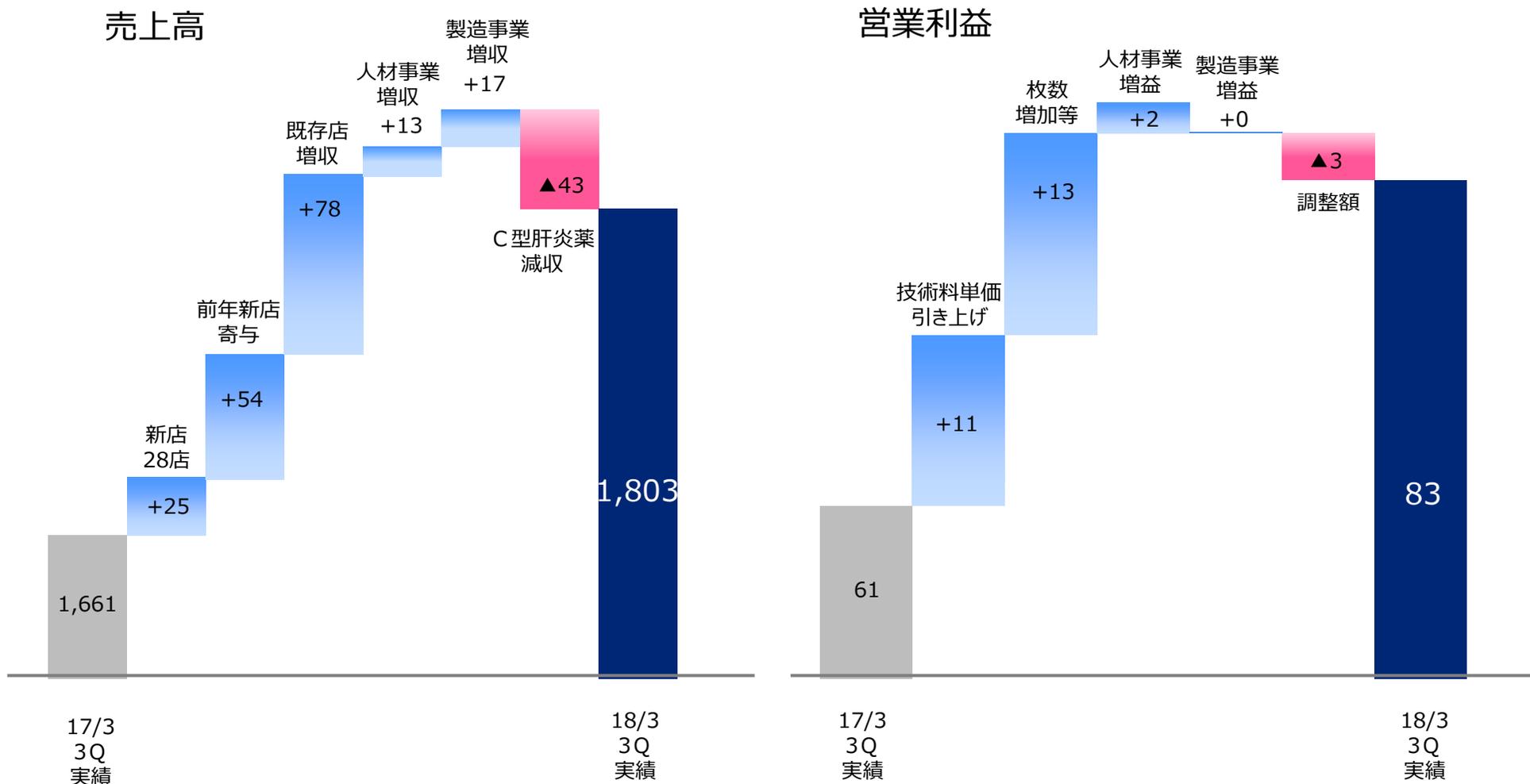
(単位：百万円)	16/3 3Q実績	17/3 3Q実績	18/3 3Q計画	18/3 3Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	158,645	166,051	174,734	180,250	14,199	108.6%	103.2%
売上原価	130,386	137,190	142,809	147,146	9,955	107.3%	103.0%
売上総利益	28,259	28,860	31,924	33,103	4,243	114.7%	103.7%
対売上比 (%)	17.8%	17.4%	18.3%	18.4%	—	—	—
販売管理費	20,905	22,759	24,135	24,775	2,016	108.9%	102.6%
対売上比 (%)	13.2%	13.7%	13.8%	13.7%	—	—	—
消費税等	8,751	8,845	8,211	9,199	354	104.0%	112.0%
研究開発費	1,275	1,581	2,260	2,013	432	127.3%	89.1%
営業利益	7,353	6,101	7,788	8,328	2,227	136.5%	106.9%
対売上比 (%)	4.6%	3.7%	4.5%	4.6%	—	—	—
経常利益	6,889	5,773	7,589	7,988	2,215	138.4%	105.3%
対売上比 (%)	4.3%	3.5%	4.3%	4.4%	—	—	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,305	3,307	4,456	5,015	1,708	151.6%	112.6%
対売上比 (%)	2.7%	2.0%	2.6%	2.8%	—	—	—
1株あたり 四半期純利益 (円)	303.88	206.81	278.62	313.61	106.80	151.6%	112.6%

連結 前年同期比増減要因（売上高・営業利益）

・売上高は、全ての事業セグメントにおいて増収

・営業利益は、処方せん枚数の増加、技術料単価の引き上げによる調剤薬局事業の増収が牽引

（単位：億円、単位未満四捨五入）

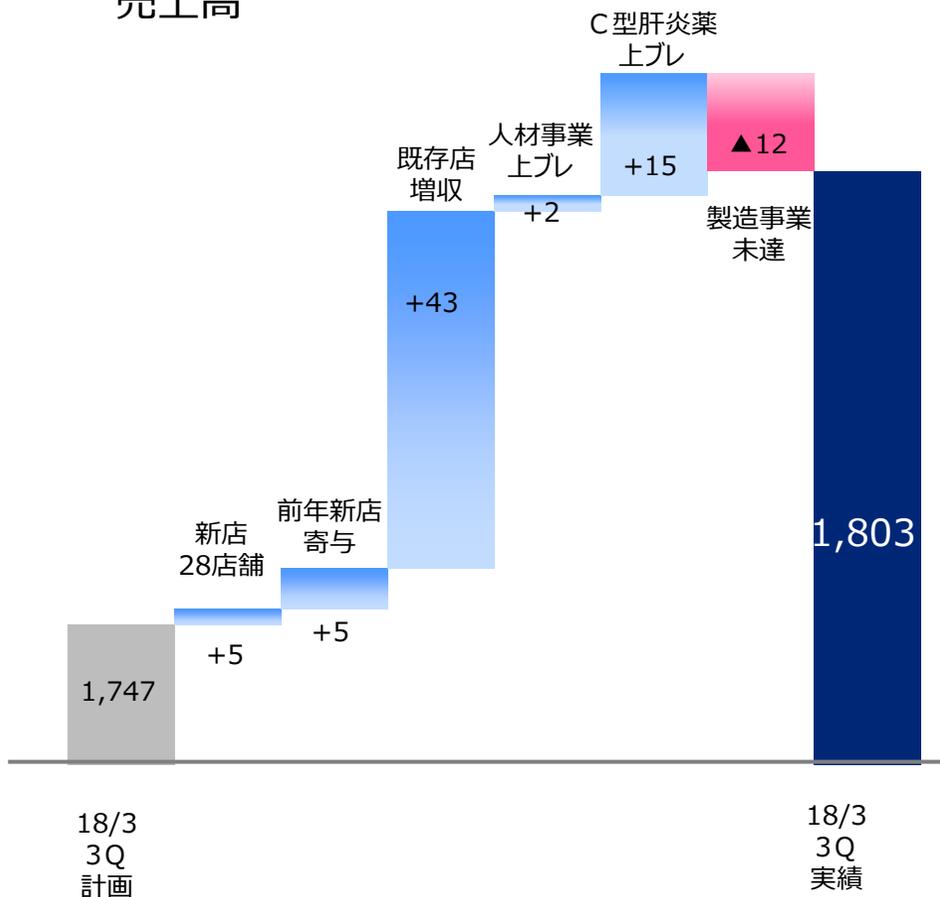


連結 計画比増減要因（売上高・営業利益）

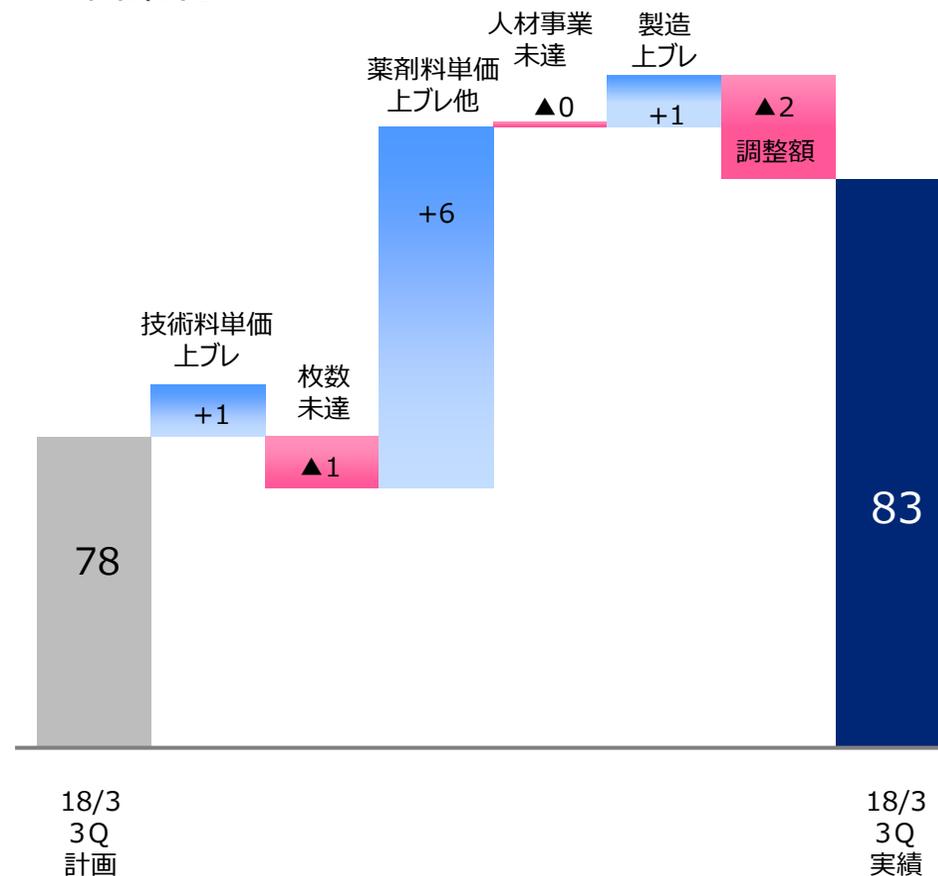
- ・売上高は、調剤薬局事業の既存店増収が牽引
- ・営業利益は、調剤薬局事業の薬剤料単価上振れが主要因

（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

- ・資産増加の主要因は、商品及び製品の増加、つくば第2工場の建設進捗に伴う建設仮勘定の増加
- ・自己資本比率は、利益積上げにより前期末比 1.1%改善

(単位：百万円)	17/3 3Q末	17/3 期末	18/3 3Q末	前期末比 増減額	前期末比 %
流動資産	79,836	82,327	85,480	3,152	103.8%
固定資産	90,790	96,019	102,121	6,101	106.4%
有形固定資産	63,366	68,513	74,437	5,924	108.6%
無形固定資産	16,495	16,773	17,863	1,090	106.5%
投資その他	10,928	10,733	9,820	△912	91.5%
資産合計	170,626	178,347	187,601	9,254	105.2%
流動負債	72,074	66,305	73,574	7,268	111.0%
固定負債	63,446	75,595	73,607	△1,987	97.4%
負債合計	135,521	141,900	147,181	5,281	103.7%
純資産合計	35,104	36,447	40,419	3,972	110.9%
自己資本	35,104	36,447	40,419	3,972	110.9%
自己資本比率	20.6%	20.4%	21.5%	—	—

Ⅱ.2018年3月期 第3四半期 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いたセグメント売上高は、前年同期比 112.5%と二桁増収
- ・営業利益は、既存店の処方せん枚数の増加、処方せん単価の引き上げにより大幅増益

(単位：百万円)	16/3 3Q実績	17/3 3Q実績	18/3 3Q計画	18/3 3Q実績	前年同期比 増減	前年同期比 %	計画比 %	18/3 年度計画
売上高	137,850	140,758	146,210	152,799	12,041	108.6%	104.5%	196,681
売上原価	117,170	119,717	123,589	128,167	8,450	107.1%	103.7%	166,685
売上総利益	20,679	21,041	22,621	24,632	3,590	117.1%	108.9%	29,995
対売上比	15.0%	14.9%	15.5%	16.1%	—	—	—	15.3%
販売管理費	13,532	14,341	14,288	15,581	1,239	108.6%	109.1%	18,975
対売上比	9.8%	10.2%	9.8%	10.2%	—	—	—	9.6%
営業利益	7,147	6,699	8,333	9,050	2,351	135.1%	108.6%	11,019
対売上比	5.2%	4.8%	5.7%	5.9%	—	—	—	5.6%
期末店舗数	524	553	594	580	27	104.9%	97.6%	607
1店舗あたり売上高※	266	260	254	268	8	103.1%	105.8%	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 前年同期比 (%)

	調剤売上高	処方せん枚数	処方せん単価
既存店	103.3%	101.0%	102.2%
前年出店	242.7%	231.0%	105.0%
全店	108.4%	106.1%	102.2%

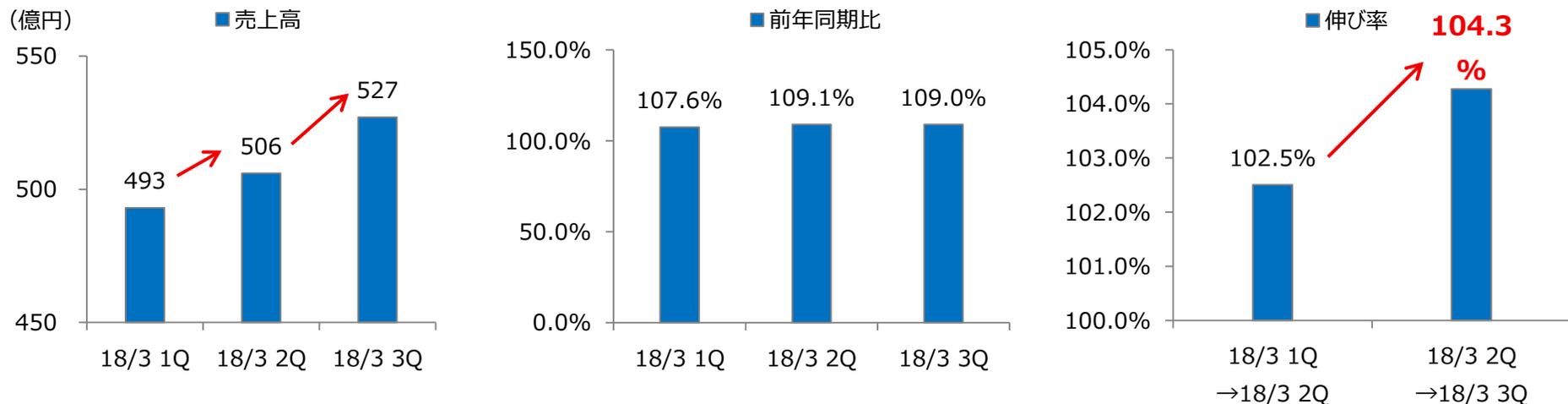
処方せんの状況

	3Q実績	前年同期比(%)
処方せん枚数	10,256千枚	106.1%
処方せん単価	14,701円	102.2%
C型肝炎薬を除く	14,228円	105.9%

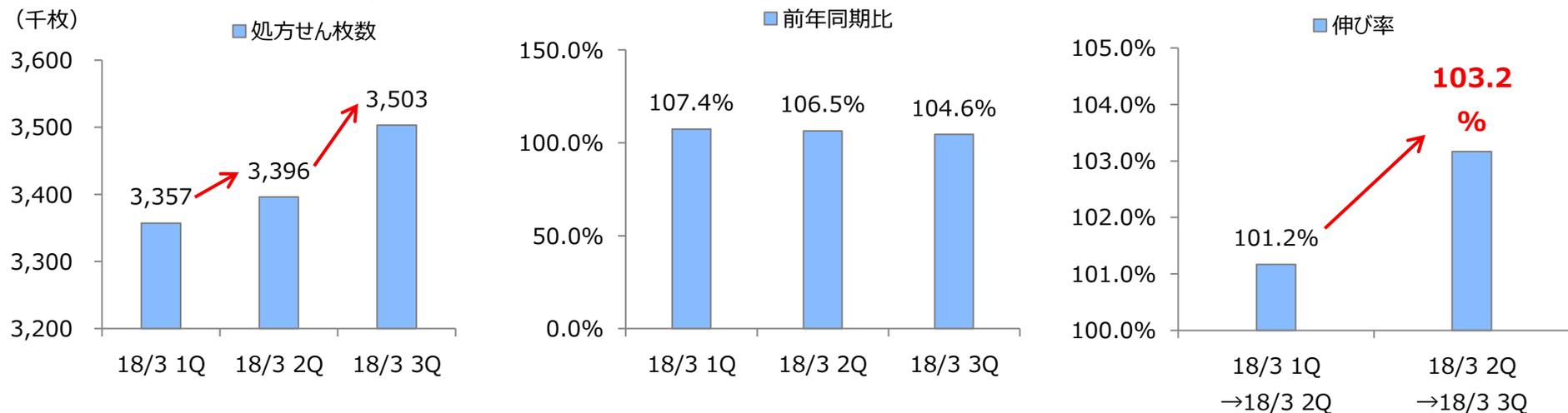
調剤薬局事業 売上高、処方せん枚数の四半期推移

- ・売上高伸び率は、第2四半期から第3四半期にかけて104.3%と着実に上昇
- ・処方せん枚数伸び率も、同様に103.2%と着実に上昇

売上高推移 四半期(3ヶ月) ベース



処方せん枚数推移 四半期(3ヶ月) ベース



調剤薬局事業 店舗ポートフォリオ戦略①

- ・“厳格な基準”で積極的にM&Aを実施
- ・新規出店の精度向上により、閉店数が大幅減少

2017年12月末現在の総店舗数

出店数

自力出店：17店舗
M&A：11店舗
合計：28店舗

期末店舗数：580店舗（物販專業店舗2店舗を含む）

2017年12月末の地域別出店状況

北海道	46
東北	44
関東・甲信越	308
東海	52
関西・北陸	60
中国・四国	34
九州・沖縄	36
合計	580

出店状況推移（店舗数）

	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3 3Q
出店	59	37	29	27	42	28
自力出店	59	33	28	22	21	17
M&A	—	4	1	5	21	11
閉店	10	9	12	11	12	5
期末店舗数	466	494	511	527	557	580

調剤薬局事業 店舗ポートフォリオ戦略②

- ・**面対応薬局、MC型薬局※1、ハイブリッド型薬局※2の出店が大幅増加**
- ・**“厳格な基準”で、「患者のための薬局ビジョン」に対応できる店舗を出店**

※1 MC型薬局は、メディカルセンター型薬局（医療モール）。以下、メディカルセンター型薬局をMC型薬局と表記

※2 ハイブリッド型薬局とは面対応薬局の成長性とMC型薬局の安定性を併せ持つ薬局

2017年12月末現在の店舗タイプ別出店数

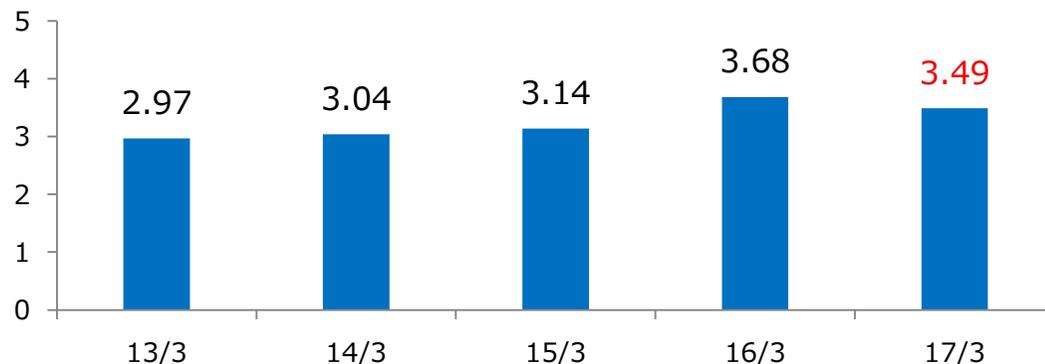
	17/3 3Q末	18/3 3Q末
出店	34	28
門前	30	16
面対応・MC型	4	12
閉店	8	5
期末店舗数	553	580

ハイブリッド型薬局の出店を加速

組織強化による効果
(MC・面対応営業部を2部制に改変・人員増強)

1店舗あたり年間売上高の推移

(億円) ■ 1店舗あたり年間売上高の推移 (全店舗)



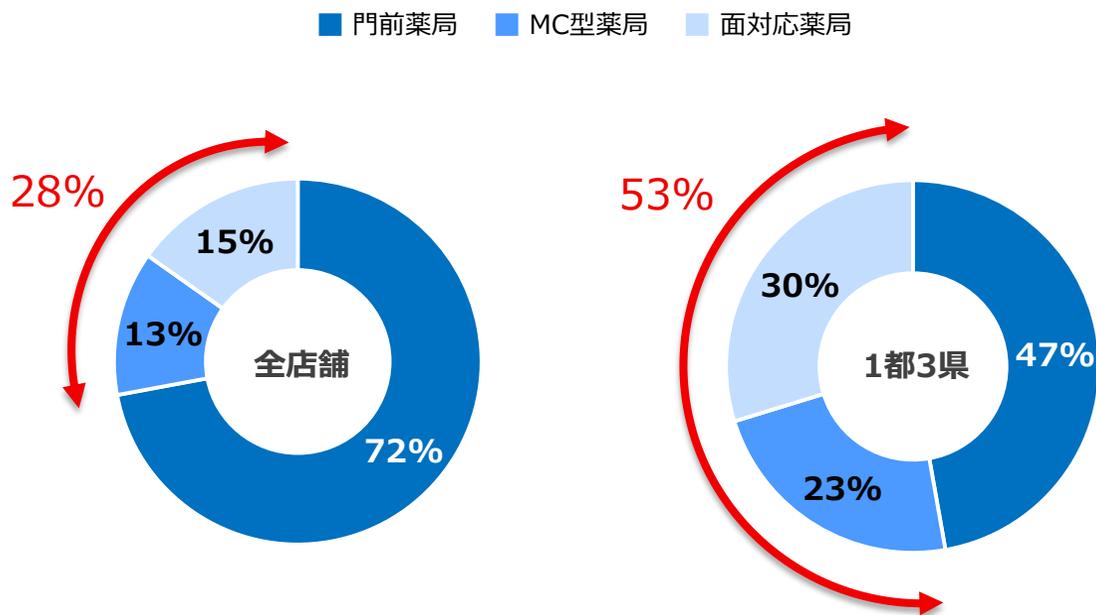
“厳格な基準”で出店を実施
「患者のための薬局ビジョン」へ対応

※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

調剤薬局事業 店舗ポートフォリオ戦略③

- ・1都3県で面対応薬局・MC型薬局の割合は53%に（当社全店舗平均では28%）
- ・健康サポート機能の付加 ⇒ 健康チェックステーションを活用した未病・予防への取り組み

店舗ポートフォリオ (18/3 3Q末)



→1都3県に加え、大阪・名古屋での出店も加速

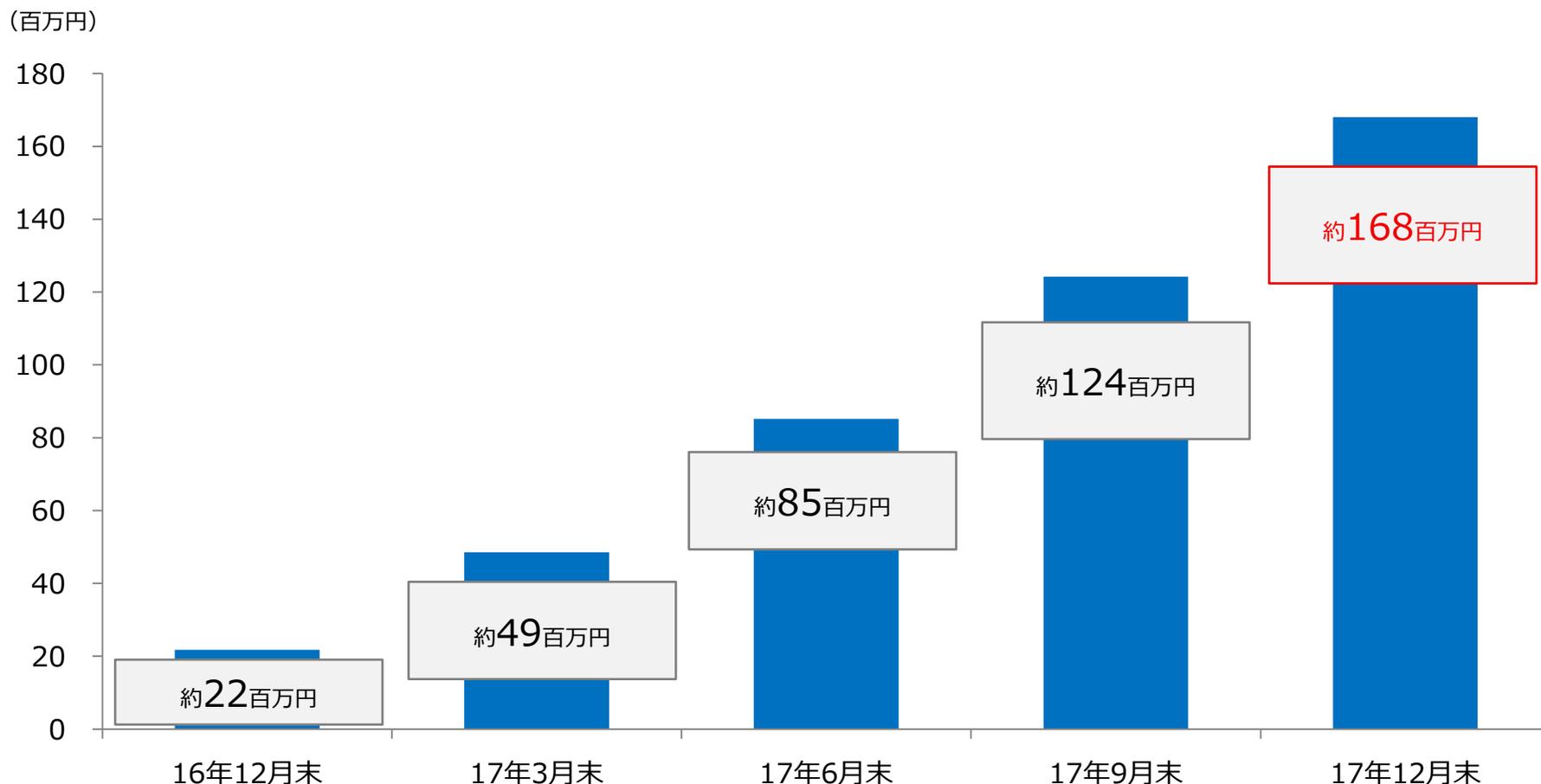
健康チェックステーション



健康チェックステーションは、2018年1月末現在、34店舗を展開、中期目標150店舗に向け急拡大

・残薬管理の取り組み強化により、累計約168百万円の薬剤費を削減。特に、かかりつけ薬剤師による削減効果大きい

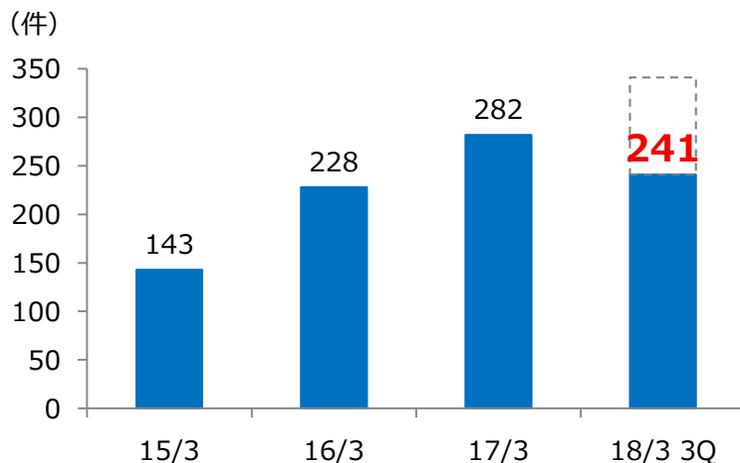
■ 残薬管理による薬剤費削減額（累計）



- ・ 1店舗あたり在宅医療実施件数は着実に増加（第3四半期累計 9ヶ月ベースで241件）
- ・ 在宅医療実施店舗割合は90%と高い水準で推移

※新規店舗を含む全店舗を集計対象

1店舗あたり在宅医療実施件数



在宅医療実施店舗割合

90%

※1店舗あたり在宅医療実施件数 = 件数 / 期中平均店舗数
※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）

在宅医療推進への主な取り組み



・在宅医療専任薬剤師の育成



・無菌調剤室の設置



・iPadによる患者情報の管理
・医師、介護業者との連携

・服薬情報の一元的・継続的把握を可能にする ICTツールとして活用

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」会員登録数



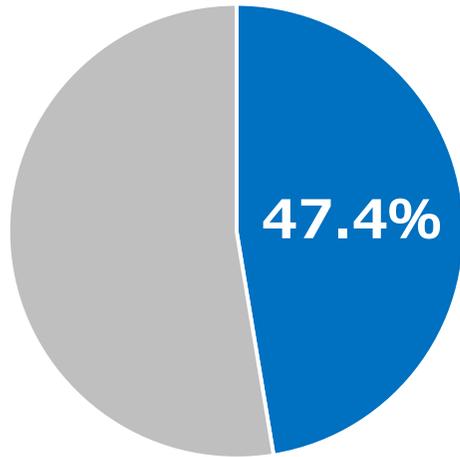
業界トップクラスの会員数

自社システム開発による機能の強化

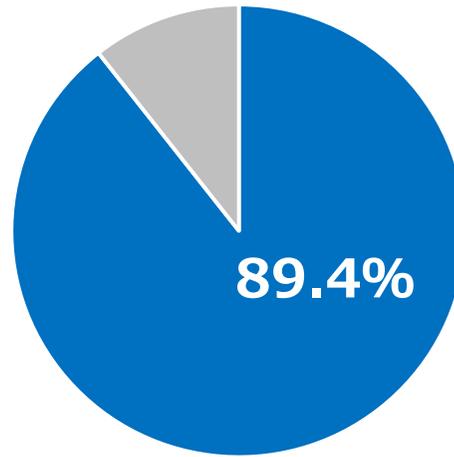
- ・「患者のための薬局ビジョン」に応えるため、かかりつけ薬剤師・薬局の取り組みを強化
- ・かかりつけ薬剤師比率は47.4% ⇒ 引き続き増加傾向

■ かかりつけ薬剤師・薬局への取り組み（2018年1月16日時点）

■ かかりつけ薬剤師比率



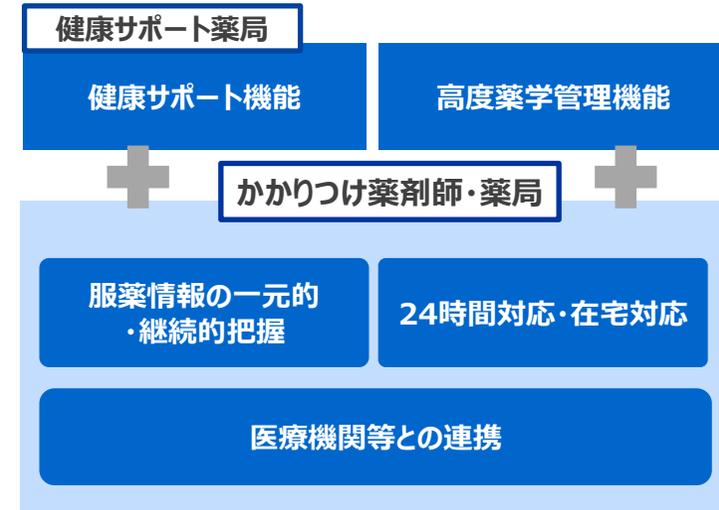
■ かかりつけ薬剤師の在籍店舗割合



かかりつけ薬剤師（主な資格要件）

- ・3年以上の保険薬局勤務経験
- ・半年以上、当該店舗に在籍
- ・週32時間以上の勤務
- ・研修認定薬剤師の資格取得

「患者のための薬局ビジョン」



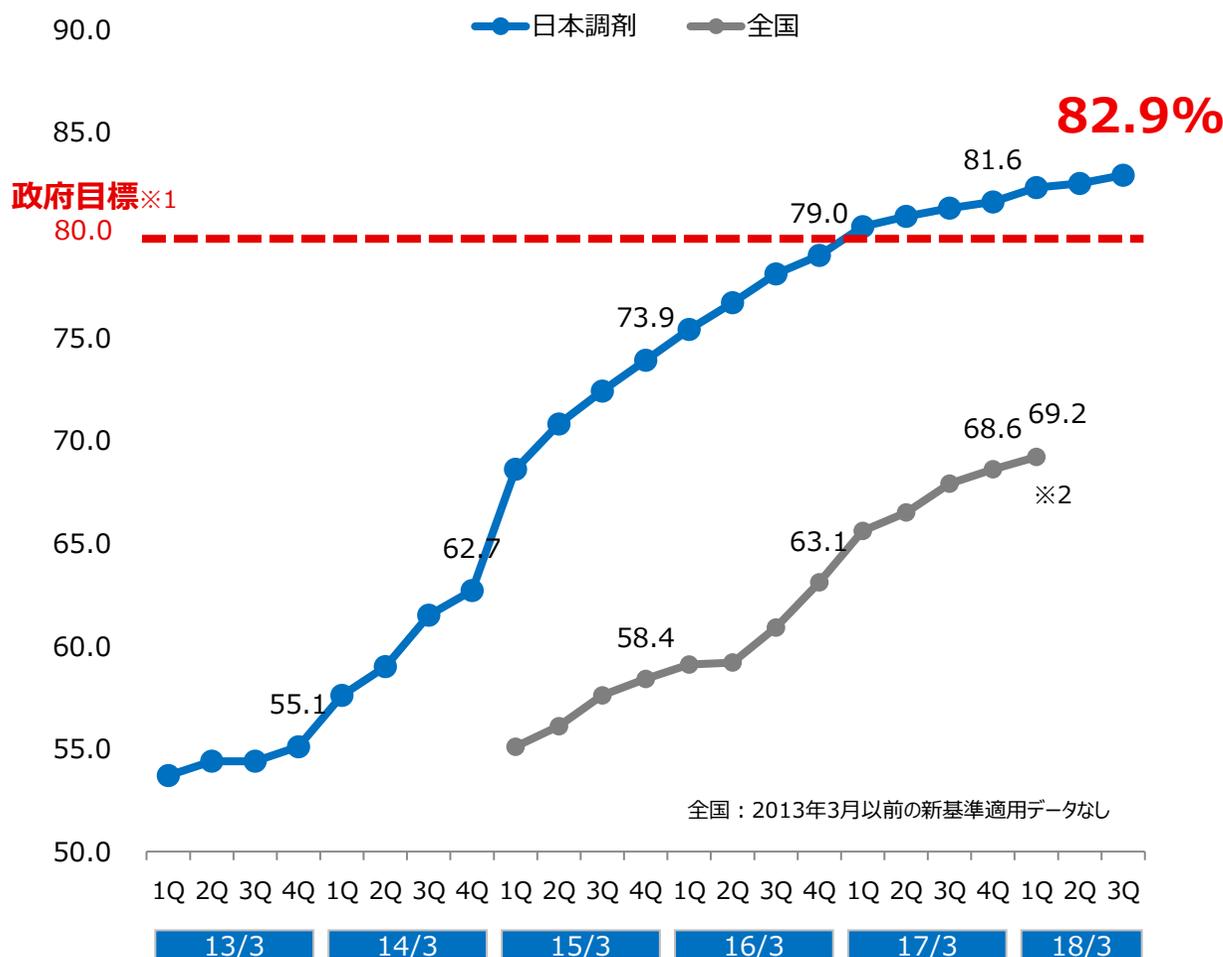
※かかりつけ薬剤師比率 = かかりつけ薬剤師数/全薬剤師数

調剤薬局事業 ジェネリック医薬品の使用促進への取り組み

- ・政府目標の80%をすでに達成済み ⇒ 継続した引き上げ方針は不変
- ・数量ベース75%以上（後発体制加算2）算定店舗割合は82%※

※詳細は19ページを参照

ジェネリック数量ベースの推移



80%政府目標を達成

- 後発体制加算（現在）
- 加算2 （75%以上）
- 加算1 （65%以上）
- 加算なし （65%未満）

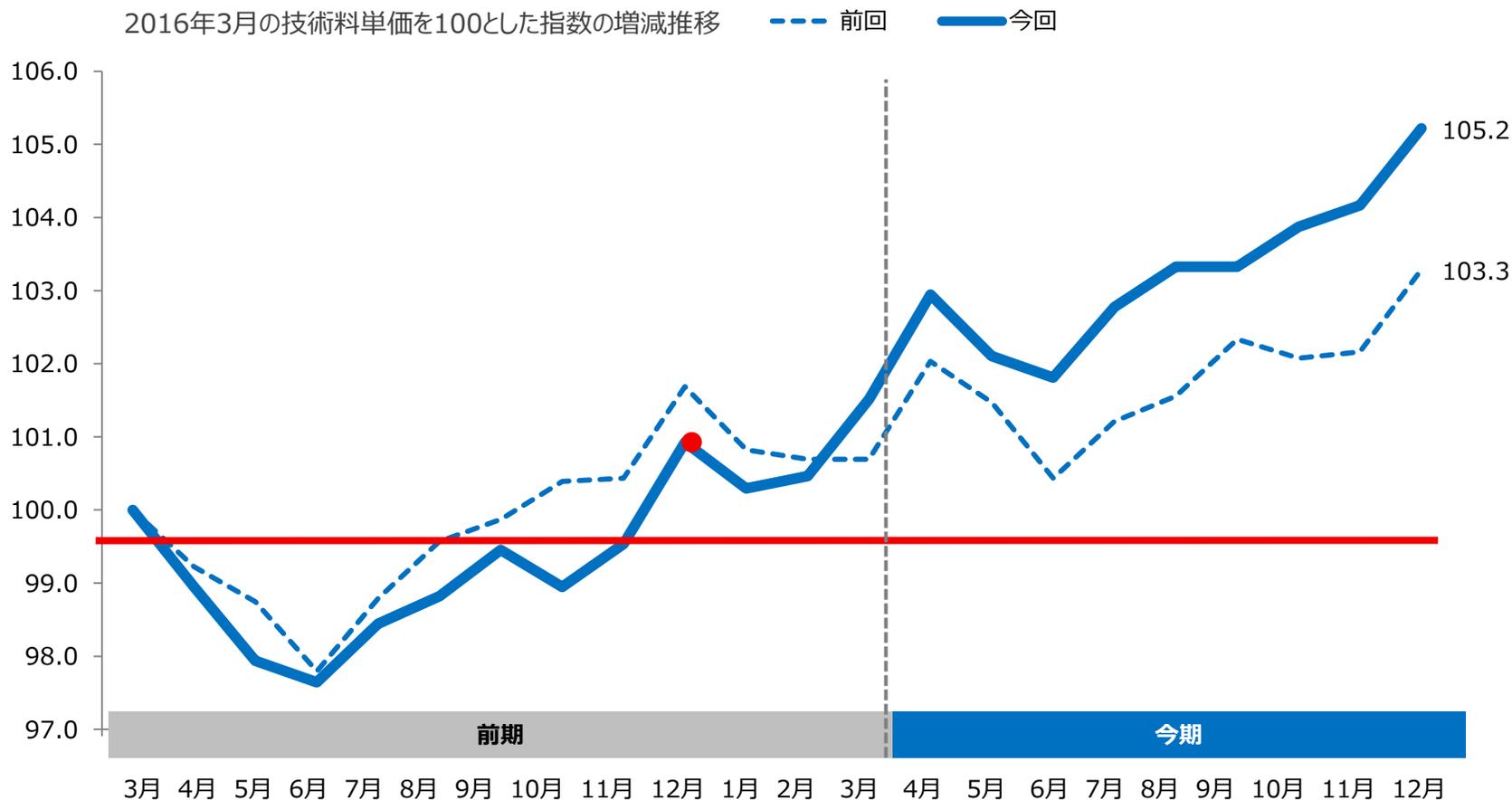
※1 内閣府 経済財政運営と改革の基本方針2017
 ※2 厚生労働省 調剤医療費の動向

調剤薬局事業 技術料改善状況①

・技術料は引き続き高い水準で改善

・国の方針「患者のための薬局ビジョン」等に対する対応力 ⇒ 組織力

技術料の改善状況



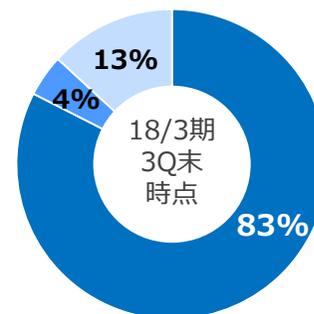
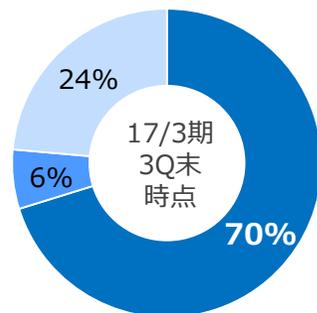
※参考として前回2014年4月の調剤報酬改定以降の技術料改善状況を、2014年3月の技術料単価を100とした指数にて表示

・下記3項目ともに店舗現場における地道な活動により、順調に改善

⇒ 国の方針「患者のための薬局ビジョン」等に則した取り組みの成果

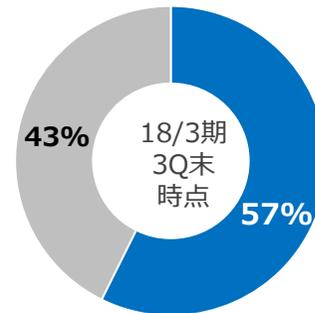
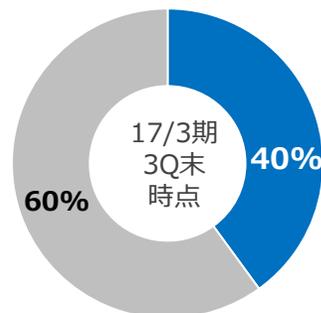
※新規店舗を含む全店舗を集計対象

調剤 基本料



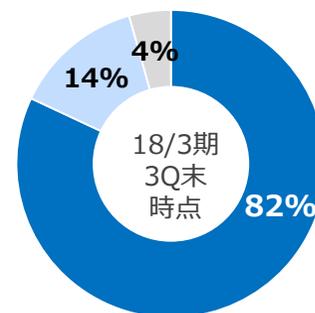
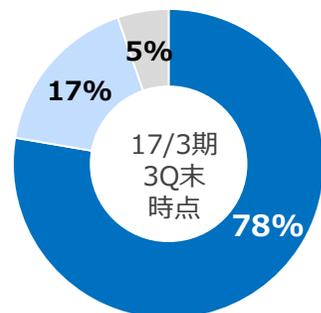
- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)

基準調剤 加算



- 加算あり (32点)
- 加算なし

後発体制 加算

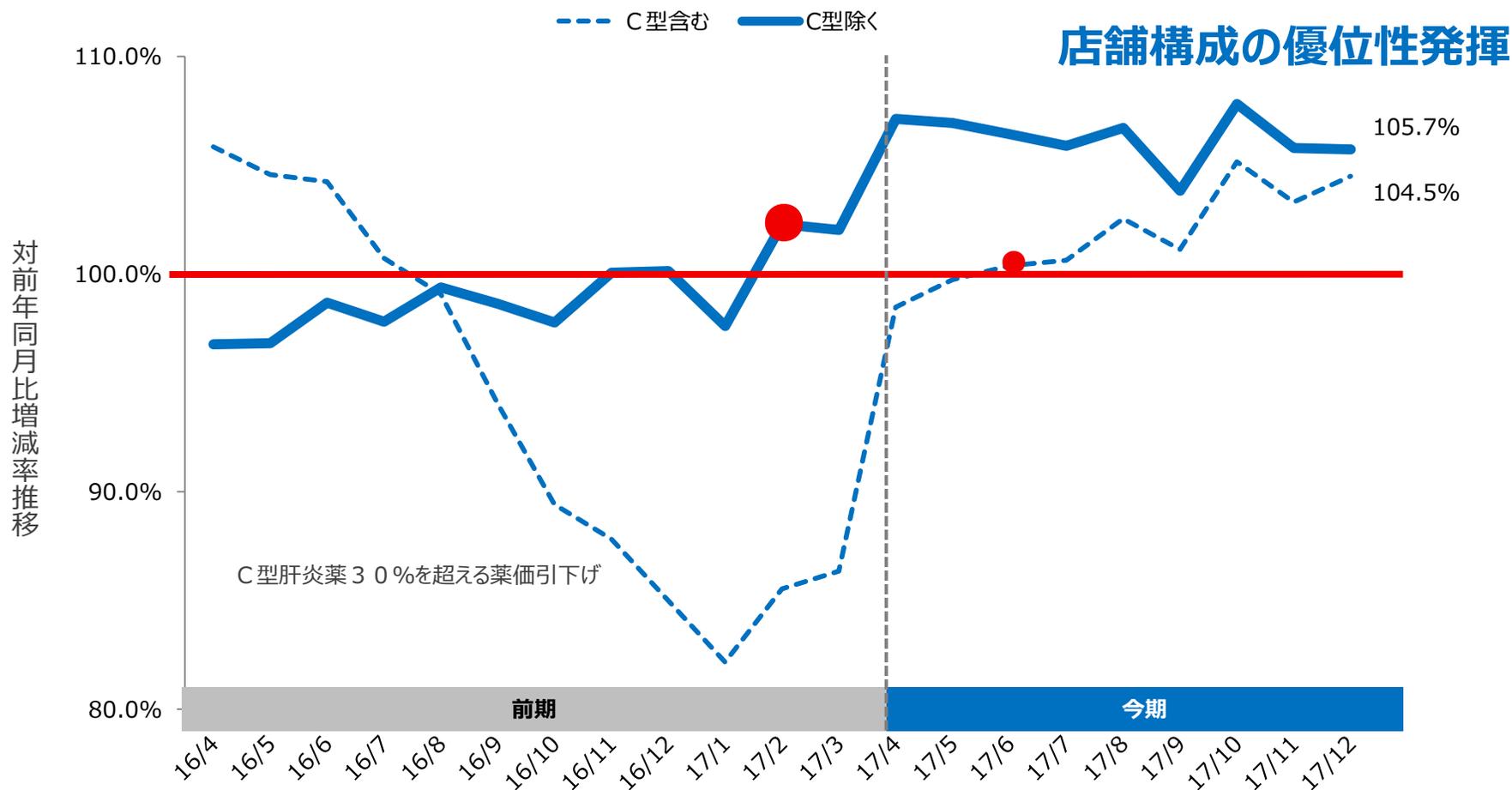


- 加算2 (75%以上/22点)
- 加算1 (65%以上/18点)
- 加算なし (65%未満)

調剤薬局事業 薬剤料改善状況

- ・薬剤料単価は、引き続き前年同月水準を超えて推移
- ・C型肝炎薬による薬剤料単価減少の影響も徐々に緩和

薬剤料単価の改善状況

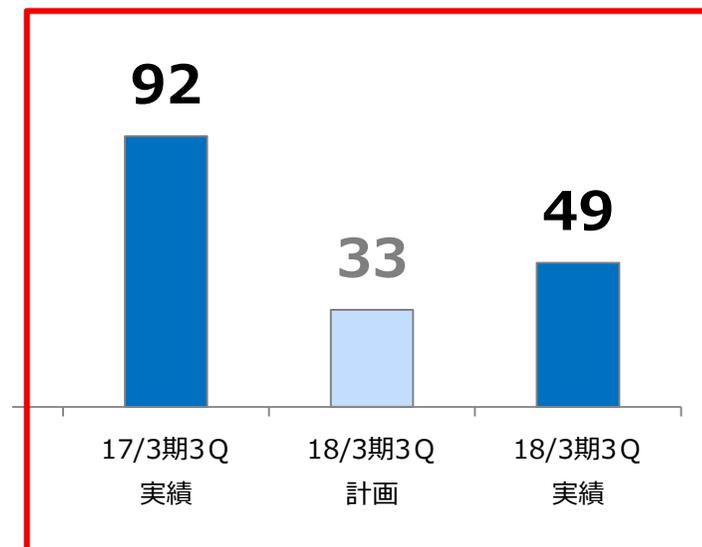
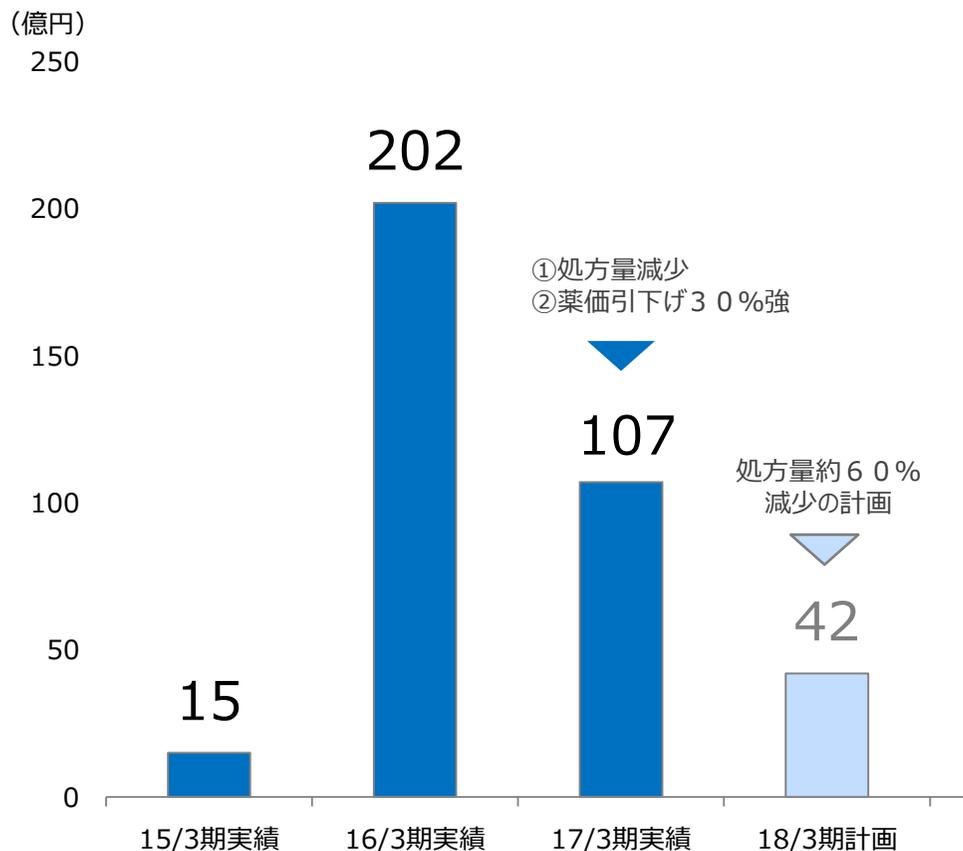


※ C型肝炎薬が4月の薬価改定で30%を超える大幅な薬価引き下げとなった影響を勘案し、C型肝炎薬を含めた数値と除いた数値を併記して表示

調剤薬局事業 C型肝炎薬 売上高推移

- ・期初計画では、C型肝炎薬の売上高を前年同期比約65億円減少で計画
- ・第3四半期実績は、約15億円の計画比上振れ ⇒ 薬剤料単価の押し上げ要因

C型肝炎薬 売上推移（累計）



※単位未満四捨五入

医薬品製造販売事業 損益計算書

(単位：百万円)	16/3 3Q実績	17/3 3Q実績	18/3 3Q計画	18/3 3Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %	18/3 年度計画
売上高	24,354	27,634	31,226	29,300	1,665	106.0%	93.8%	41,500
売上原価	19,202	22,769	25,361	24,180	1,410	106.2%	95.3%	33,932
売上総利益	5,151	4,865	5,865	5,120	254	105.2%	87.3%	7,567
対売上比	21.2%	17.6%	18.8%	17.5%	—	—	—	18.2%
販売管理費	2,950	3,454	4,511	3,689	234	106.8%	81.8%	5,894
対売上比	12.1%	12.5%	14.4%	12.6%	—	—	—	14.2%
営業利益	2,201	1,410	1,354	1,431	20	101.5%	105.7%	1,673
対売上比	9.0%	5.1%	4.3%	4.9%	—	—	—	4.0%

前年同期比増減要因

◆売上高

- ①内部販売：グループ調剤薬局の数量ベース伸展（売上増）
- ②外部販売：ジェネリック市場の拡大（売上増）

◆営業利益

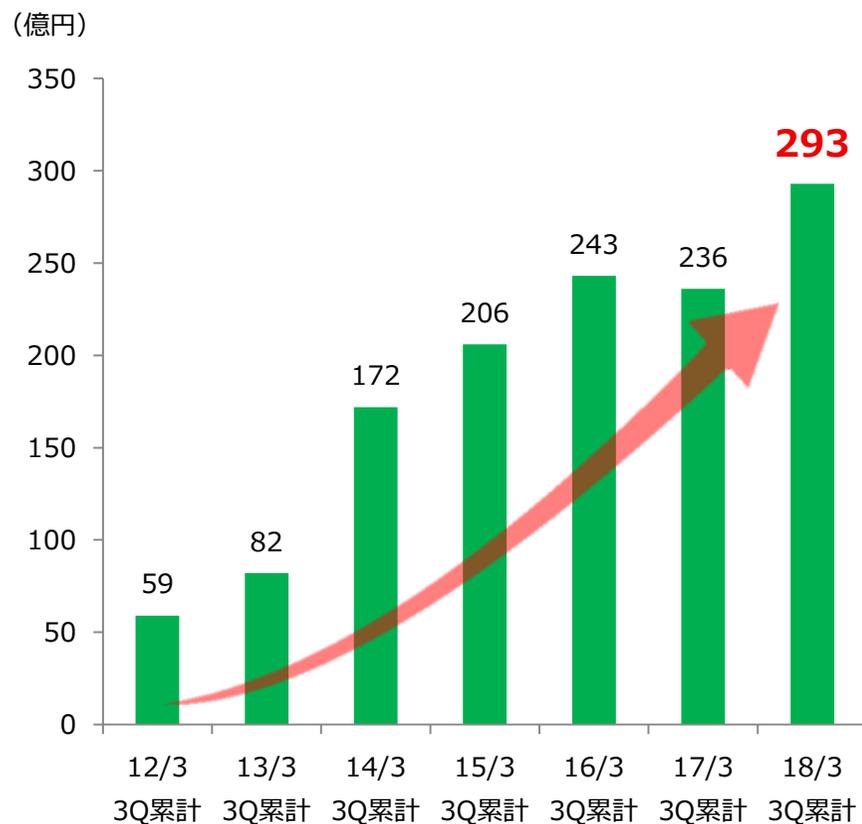
- ①研究開発費の増加（利益減）
- ②設備増強に伴う減価償却費の増加（利益減）

先行投資による経費増加を増収による増益効果で吸収
期初計画比105.7%の上振れ

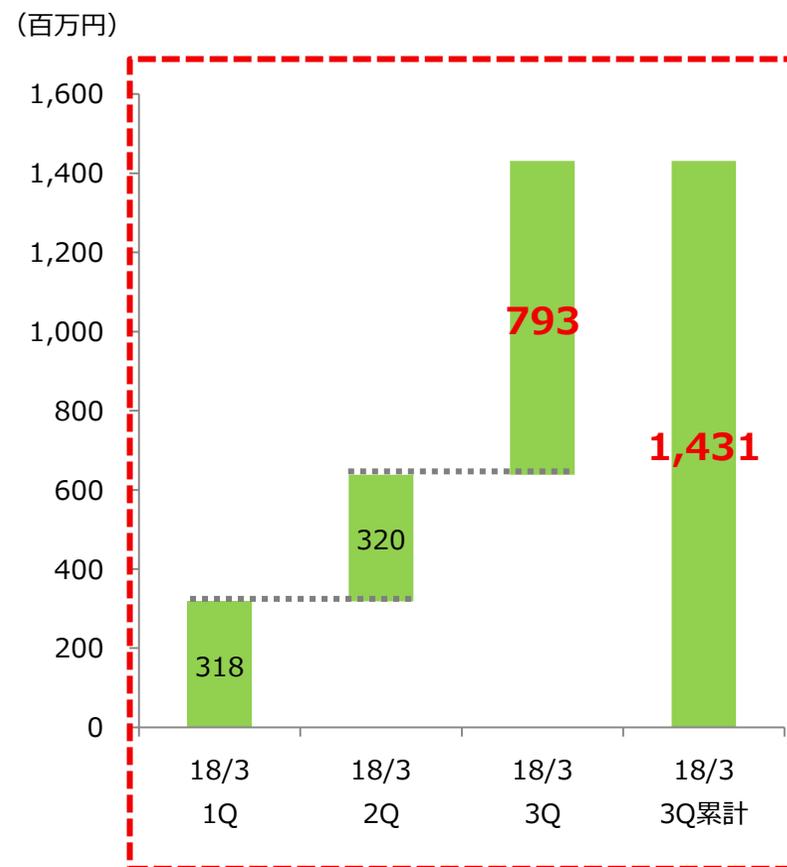
医薬品製造販売事業 セグメント売上高・営業利益

- ・販売競争の激しい中、売上高が順調に拡大
- ・販売戦略の見直しにより、第3四半期の営業利益が大幅に増加

売上高 第3四半期累計実績



営業利益の四半期（3ヶ月）推移

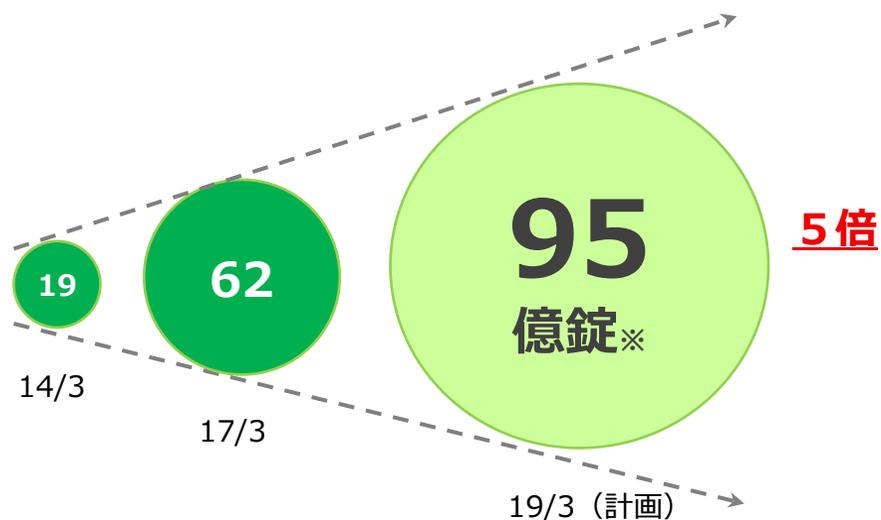


※GEは、ジェネリック医薬品（以下ジェネリック医薬品をGEと表記）

医薬品製造販売事業 成長戦略

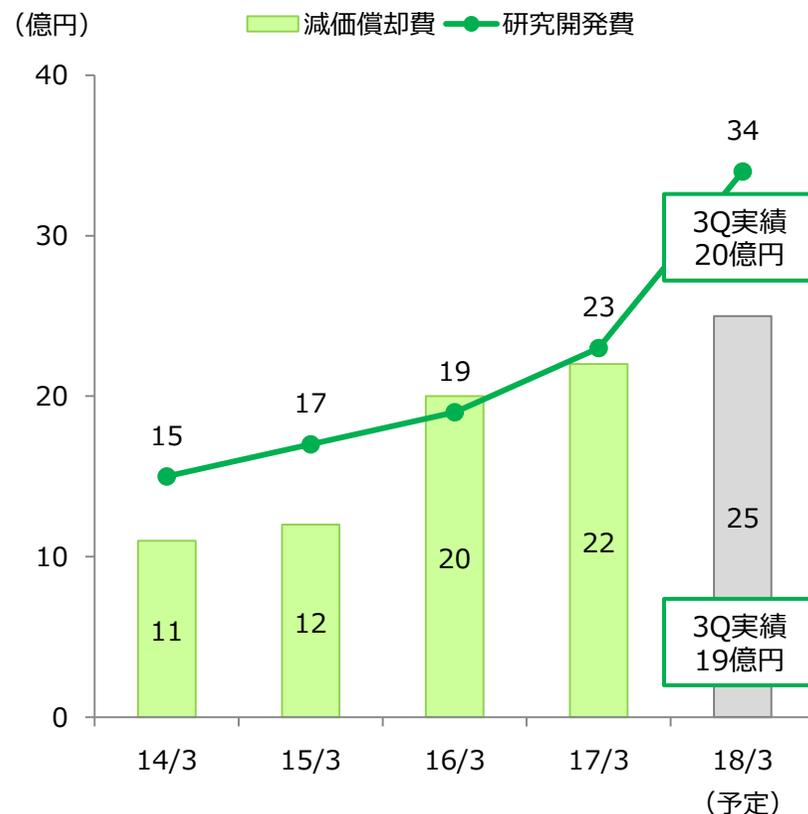
- ・市場の拡大と自社製造品目数の増加に対応するため、工場の最大生産能力を引き上げ
- ・設備投資による減価償却費と研究開発費の増加を増収効果により吸収し増益

工場の最大生産能力の推移



※つば第二工場第I期工事分稼動により33億錠増加予定

研究開発費と減価償却費 (累計実績)

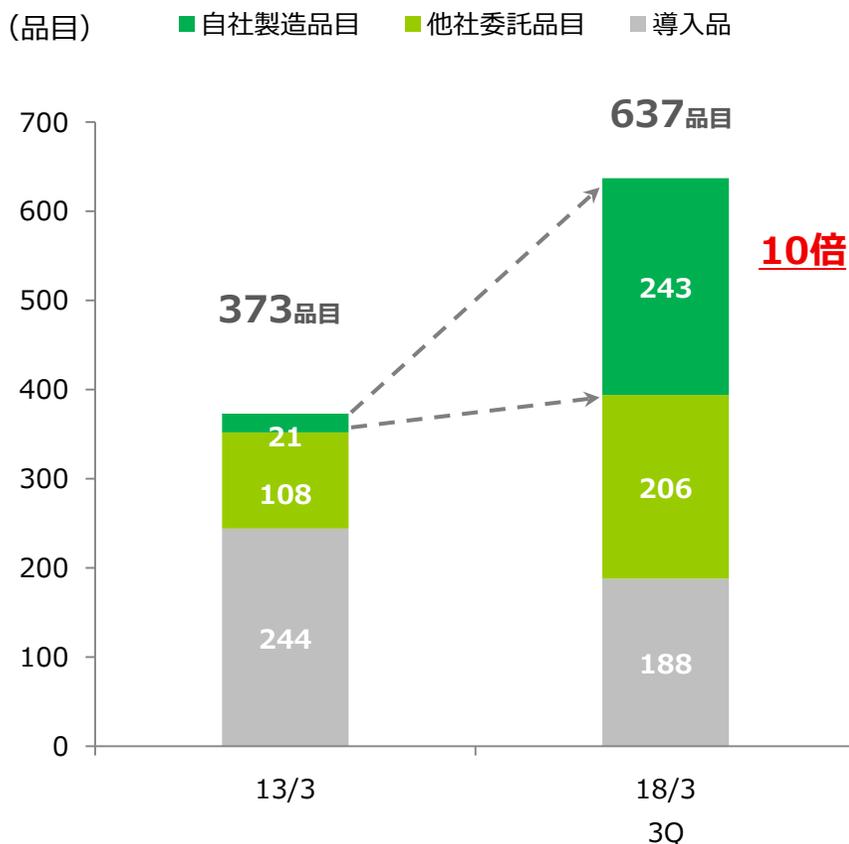


※研究開発費は連結ベース
※単位未満四捨五入

医薬品製造販売事業 成長戦略

- ・研究開発の強化による販売品目数の増加、粗利の高い自社製造品へシフト
- ・今期の新規収載品目において、共同開発を通じた受託生産を実現 ⇒ 増収増益効果大
- ・高薬理活性医薬品の製造販売を開始（2017年6月）、今後、さらに品目を拡大

販売品目推移



2018年12月 新規収載品目（7成分18品目）

名称	名称	名称
オルメサルタン錠 5mg「JG」	ロスバスタチンOD錠 2.5mg「JG」	イルベサルタン錠 50mg「オーハラ」
オルメサルタン錠 10mg「JG」	ロスバスタチンOD錠 5mg「JG」	イルベサルタン錠 100mg「オーハラ」
オルメサルタン錠 20mg「JG」	アダパレングル 0.1%「JG」	イルベサルタン錠 200mg「オーハラ」
オルメサルタン錠 40mg「JG」	ファムシクロピル錠 250mg「JG」	ビソプロロールフマル酸塩錠 0.625mg「JG」
ロスバスタチン錠 2.5mg「JG」	テラムロ配合錠 AP「JG」	ビソプロロールフマル酸塩錠 2.5mg「JG」
ロスバスタチン錠 5mg「JG」	テラムロ配合錠 BP「JG」	ビソプロロールフマル酸塩錠 5mg「JG」



※テラムロ配合錠AP「JG」/配合錠BP「JG」の有効成分は、「テルミサルタン・アムロジピンベシル酸塩」（配合剤）で、1成分として集計

医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

(単位：百万円)	16/3 3Q実績	17/3 3Q実績	18/3 3Q計画	18/3 3Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %	18/3 年度計画
売上高	6,419	7,675	8,788	8,948	1,273	116.6%	101.8%	12,000
売上原価	3,845	4,661	5,321	5,471	809	117.4%	102.8%	7,265
売上総利益	2,574	3,014	3,466	3,477	463	115.4%	100.3%	4,734
対売上比	40.1%	39.3%	39.4%	38.9%	—	—	—	39.5%
販売管理費	1,447	1,788	2,029	2,060	272	115.2%	101.6%	2,734
対売上比	22.5%	23.3%	23.1%	23.0%	—	—	—	22.8%
営業利益	1,127	1,225	1,437	1,416	190	115.6%	98.5%	2,000
対売上比	17.6%	16.0%	16.4%	15.8%	—	—	—	16.7%

前年同期比増減要因

◆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（売上増）
- ②制度改定を背景とした紹介事業の増加（売上増）

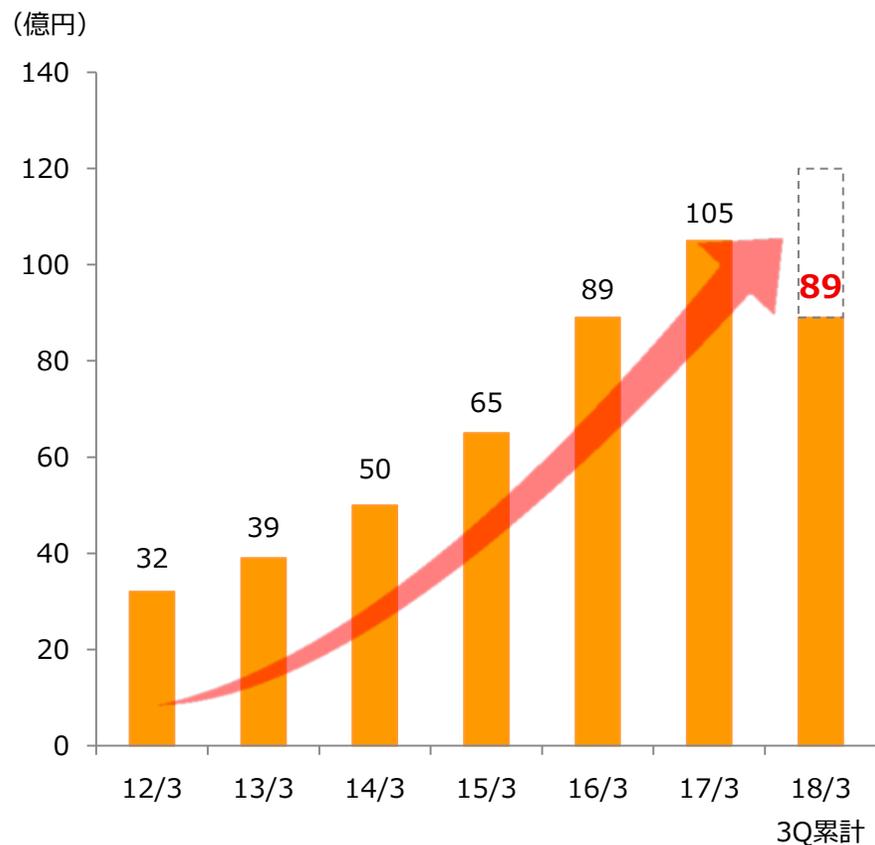
◆営業利益

- ①増収による増益効果（利益増）
- ②経費コントロールによる販管費率の低下（利益増）

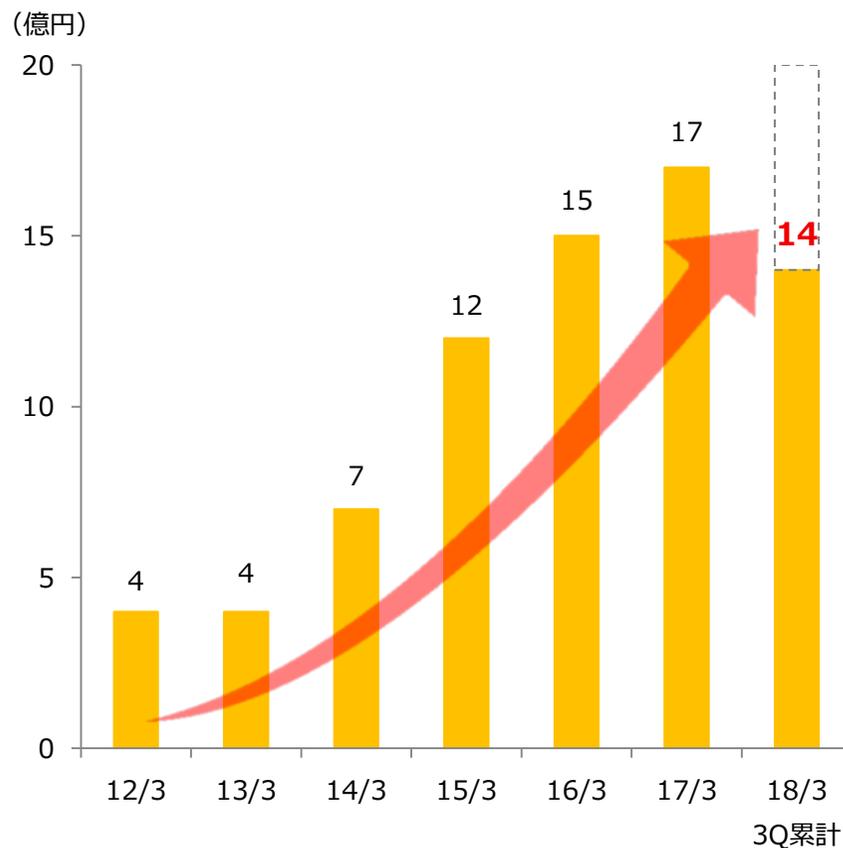
医療従事者派遣・紹介事業 セグメント売上高・営業利益

- ・売上高・営業利益は過去最高を更新（第3四半期累計）
- ・高い水準での増収増益トレンドを継続

売上高の推移



営業利益の推移

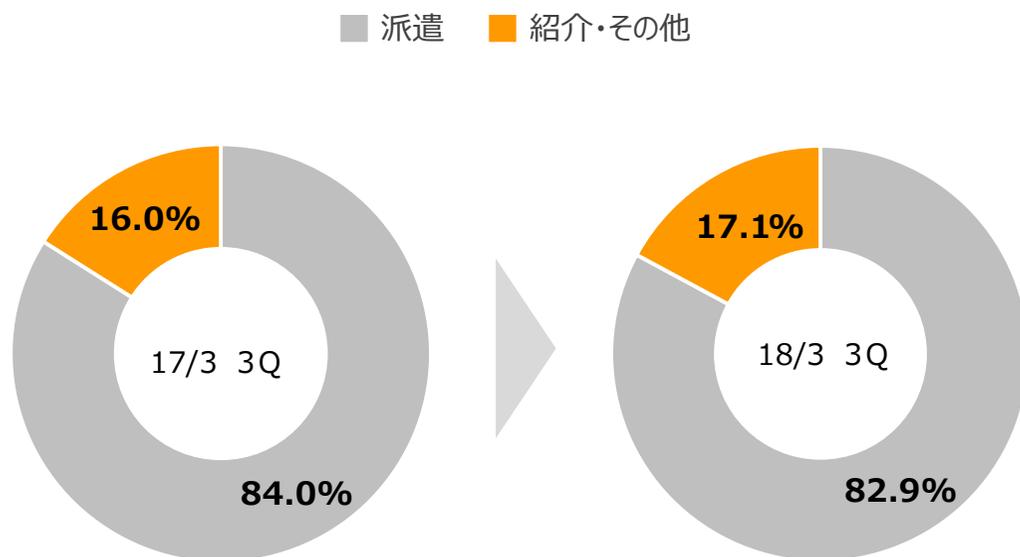


医療従事者派遣・紹介事業 成長戦略

・紹介売上高比率の引き上げが順調に推移

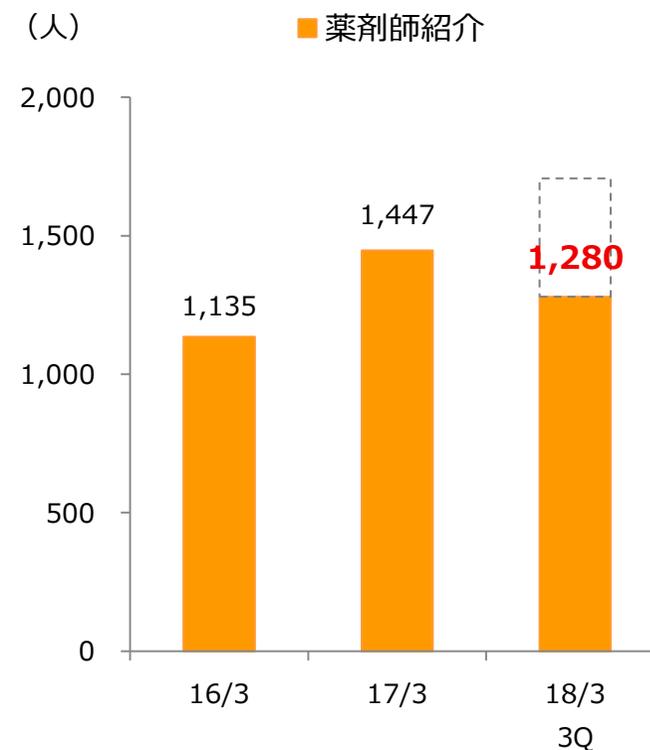
・紹介者数が大幅に増加 ⇒ 第3四半期累計にて、前々期実績を超え、前期実績に迫る

派遣・紹介の売上高比率



市場の需要を捉えた紹介事業の拡大

薬剤師紹介者数

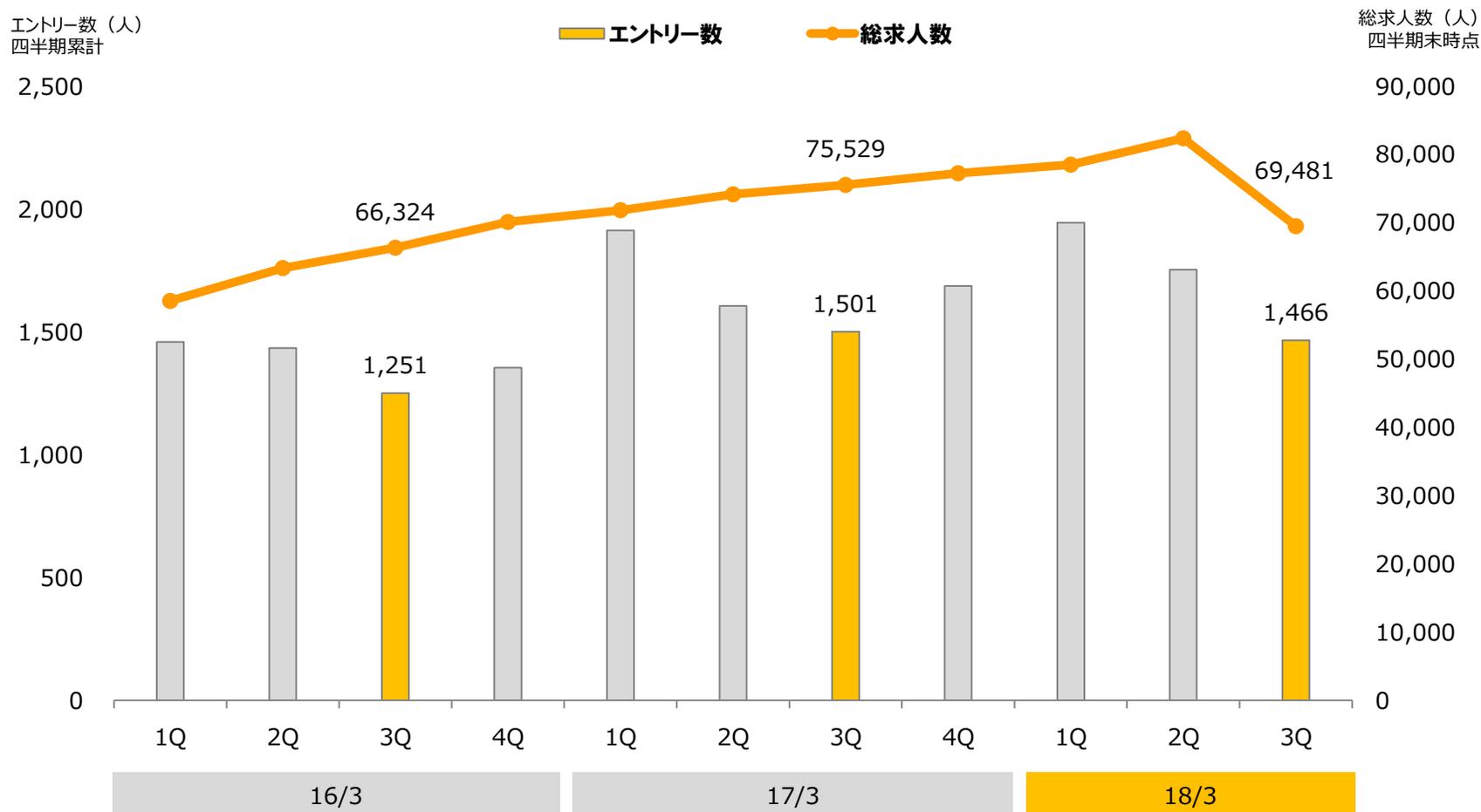


薬剤師紹介事業の強化

医療従事者派遣・紹介事業 成長戦略

・求人情報の整理・洗い替え等により、一時的に総求人数が減少するも、成約精度の引き上げ等により売上高への影響を吸収し増益

求人数・エントリー数



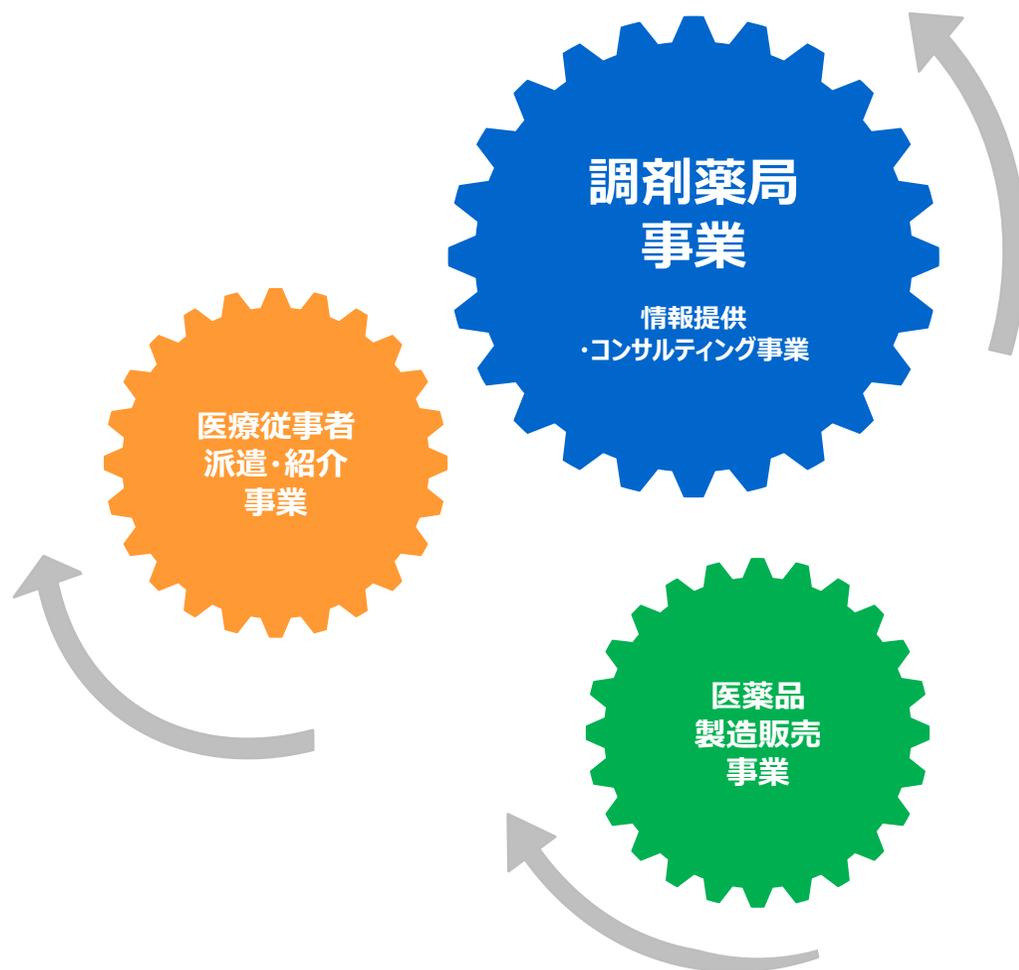
Ⅲ. (参考資料)

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
グランドウイングタワー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 580店舗 (2017年12月末時点)
(物販専門の2店舗を含む)

企業理念

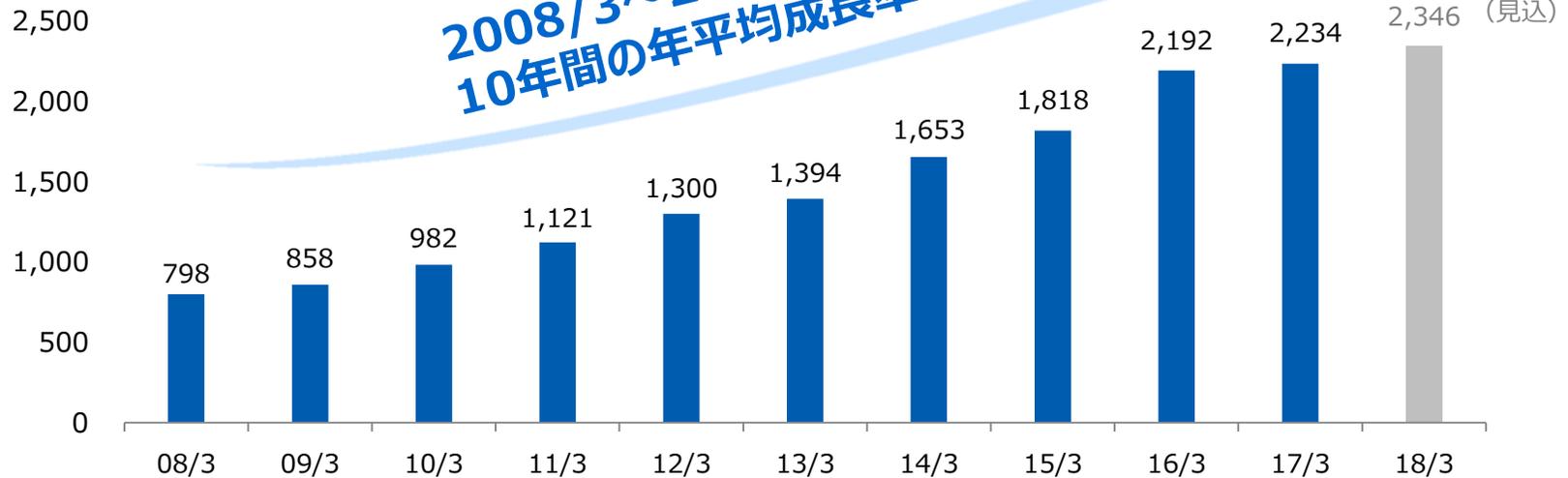
「真の医薬分業の実現」
に資する事業を展開



連結 売上高・営業利益の推移

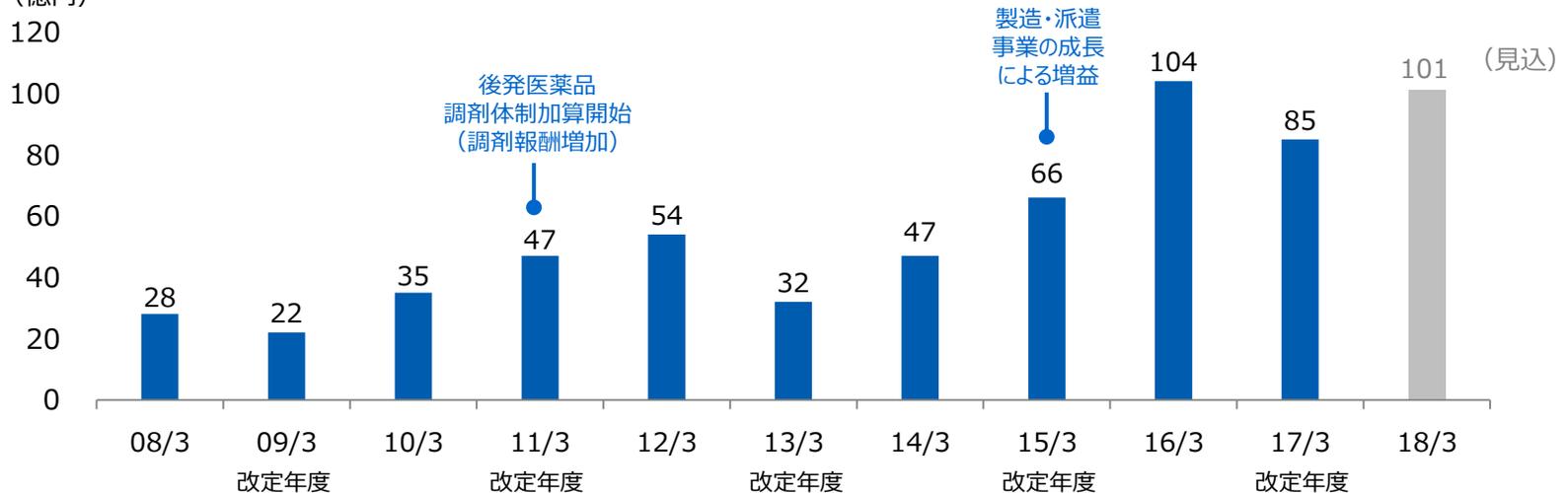
◆連結売上高推移

(億円)



◆連結営業利益推移

(億円)



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