

2018年8月7日

2019年3月期 第1四半期 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.2019年3月期 第1四半期 連結決算ハイライト

II.2019年3月期 第1四半期 セグメント情報

III.(参考資料)

I.2019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

薬価並びに調剤報酬改定直後の第1四半期ながら前年同期比増収を確保。利益面については、改定の影響に加え、各事業セグメントにおける積極的な先行投資の影響が大きく減益。

※前年同期比増減要因は参考資料を参照

(単位：百万円)	17/3 1Q実績	18/3 1Q実績	19/3 1Q計画	19/3 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	54,476	58,346	60,676	59,305	959	101.6%	97.7%
売上原価	45,248	47,693	51,080	49,547	1,854	103.9%	97.0%
売上総利益	9,228	10,652	9,595	9,757	△895	91.6%	101.7%
対売上比 (%)	16.9%	18.3%	15.8%	16.5%	—	—	—
販売管理費	7,607	8,468	9,414	9,256	787	109.3%	98.3%
対売上比 (%)	14.0%	14.5%	15.5%	15.6%	—	—	—
消費税等	3,057	3,070	3,367	3,411	340	111.1%	101.3%
研究開発費	507	795	722	549	△246	69.1%	76.1%
営業利益	1,620	2,184	181	501	△1,683	22.9%	276.3%
対売上比 (%)	3.0%	3.7%	0.3%	0.8%	—	—	—
経常利益	1,545	2,090	133	398	△1,692	19.0%	299.0%
対売上比 (%)	2.8%	3.6%	0.2%	0.7%	—	—	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	981	1,122	143	40	△1,081	3.6%	28.5%
対売上比 (%)	1.8%	1.9%	0.2%	0.1%	—	—	—
1株あたり 四半期純利益 (円)	61.34	70.21	8.98	2.56	△67.65	3.6%	28.5%

連結 貸借対照表

調剤薬局事業における在庫水準の回復に伴う商品及び製品の増加等により総資産は94.5億円増加。純資産は当第1四半期純利益の積上げ小さく3.3億円減少。結果、自己資本比率は一時的に前期末比1.2%低下。

(単位：百万円)	18/3 1Q末	18/3 期末	19/3 1Q末	前期末比 増減額	前期末比 %
流動資産	88,677	81,613	90,742	9,128	111.2%
固定資産	96,894	104,956	105,287	331	100.3%
有形固定資産	68,208	75,662	75,449	△213	99.7%
無形固定資産	17,994	17,952	17,627	△325	98.2%
投資その他	10,691	11,341	12,211	870	107.7%
資産合計	185,572	186,569	196,030	9,460	105.1%
流動負債	72,915	70,310	87,003	16,693	123.7%
固定負債	75,485	74,752	67,854	△6,897	90.8%
負債合計	148,400	145,062	154,858	9,795	106.8%
純資産合計	37,171	41,506	41,171	△335	99.2%
自己資本	37,171	41,504	41,170	△334	99.2%
自己資本比率	20.0%	22.2%	21.0%	—	—

※18/3期末については、税効果会計に係る会計基準の一部改正に伴う遡及適用後の数値です。

調剤薬局事業 損益計算書

薬価並びに厳しい調剤報酬改定により、処方箋単価は前年同期比2.2%低下したものの、着実な出店実績により処方箋枚数を前年同期比3.9%増加させ、改定直後の第1四半期ながら増収を確保。利益面は前年同期比減益ながら、前回改定時（17/3 1Q）水準を維持。

(単位：百万円)	17/3 1Q実績	18/3 1Q実績	19/3 1Q計画	19/3 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	45,912	49,387	50,906	50,449	1,062	102.2%	99.1%
売上原価	39,608	41,589	43,771	43,399	1,810	104.4%	99.1%
売上総利益	6,304	7,797	7,135	7,050	△747	90.4%	98.8%
対売上比	13.7%	15.8%	14.0%	14.0%	—	—	—
販売管理費	4,828	5,286	5,928	5,645	359	106.8%	95.2%
対売上比	10.5%	10.7%	11.6%	11.2%	—	—	—
営業利益	1,475	2,511	1,206	1,404	△1,106	55.9%	116.4%
対売上比	3.2%	5.1%	2.4%	2.8%	—	—	—
期末店舗数(店舗)	533	564	595	589	25	104.4%	99.0%
1店舗あたり売上高※	86	88	86	85	△2	97.5%	99.8%

※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	処方箋枚数	処方箋単価
既存店	98.9%	100.0%	99.0%
前年出店	575.6%	915.6%	62.9%
全店	101.6%	103.9%	97.8%

処方箋枚数 3,483千枚 103.9%
処方箋単価 14,234円 97.8%

医薬品製造販売事業 損益計算書

(単位：百万円)	17/3 1Q実績	18/3 1Q実績	19/3 1Q計画	19/3 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	9,387	9,407	10,202	9,754	346	103.7%	95.6%
売上原価	7,515	7,727	9,015	8,192	465	106.0%	90.9%
売上総利益	1,872	1,680	1,186	1,562	△118	93.0%	131.7%
対売上比	19.9%	17.9%	11.6%	16.0%	—	—	—
販売管理費	1,128	1,362	1,372	1,503	140	110.3%	109.5%
対売上比	12.0%	14.5%	13.5%	15.4%	—	—	—
営業利益	744	318	△186	59	△259	18.6%	—
対売上比	7.9%	3.4%	—	0.6%	—	—	—

前年同期比増減要因

◆売上高

- ①内部販売：調剤薬局事業における数量ベース大きく伸展（売上増）
- ②外部販売：採算性を重視した販売戦略継続（売上微減）

グループ間のシナジーを発揮、受託事業の拡大等による外部売上高のさらなる伸展を計画

◆営業利益

- ①増収による増益効果（利益増）
- ②最新鋭製造設備を備えたつくば第二工場の生産開始に伴う減価償却費等経費の増加（利益減）

積極的な先行投資による経費増が大きく、赤字を見込んだものの、各種経費の見直し等により黒字を確保

医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

(単位：百万円)	17/3 1Q実績	18/3 1Q実績	19/3 1Q計画	19/3 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	2,588	3,107	3,203	3,217	110	103.5%	100.4%
売上原価	1,537	1,833	1,908	1,958	125	106.8%	102.6%
売上総利益	1,051	1,273	1,295	1,258	△15	98.8%	97.2%
対売上比	40.6%	41.0%	40.4%	39.1%	—	—	—
販売管理費	611	671	867	857	185	127.6%	98.9%
対売上比	23.6%	21.6%	27.1%	26.7%	—	—	—
営業利益	440	601	428	401	△200	66.6%	93.7%
対売上比	17.0%	19.4%	13.4%	12.5%	—	—	—

前年同期比増減要因

◆売上高

- ①薬剤師の不足状況が継続、薬剤師事業着実に伸展
⇒紹介事業が拡大（売上増）
- ②医師紹介事業が拡大、拠点整備・人員増加等
効果発揮（売上増）

調剤薬局事業における高度な薬剤師教育システムが
需要にマッチ

◆営業利益

- ①増収による増益効果（利益増）
- ②粗利率の高い紹介事業の拡大（利益増）
- ③医師紹介事業拡大に向けた先行投資（利益減）
⇒広告宣伝強化、拠点整備、人員増強

積極的な先行投資による経費増は期初計画に沿った
対応。前年同期比減益ながら、概ね期初計画どおり

連結 2019年3月期 業績予想

調剤報酬改定の影響に加え、つくば第二工場稼動に伴う経費増もあり、増収ながら減益の見込み。
V字回復実現に向けセグメント別に収益性向上への取り組みを強力に推進。

※詳細は次頁のセグメント別業績予想を参照。

(単位：百万円)	16/3 実績	17/3 実績	18/3 実績	19/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 %
売上高	219,239	223,468	241,274	253,893	12,618	105.2%
売上原価	180,171	184,210	197,437	212,392	14,955	107.6%
売上総利益	39,068	39,258	43,837	41,500	△2,336	94.7%
対売上比 (%)	17.8%	17.6%	18.2%	16.3%	—	—
販売管理費	28,578	30,738	33,250	35,182	1,932	105.8%
対売上比 (%)	13.0%	13.8%	13.8%	13.9%	—	—
消費税等	11,483	11,600	11,892	12,434	541	104.6%
研究開発費	1,913	2,388	2,784	2,833	49	101.8%
営業利益	10,489	8,519	10,587	6,318	△4,268	59.7%
対売上比 (%)	4.8%	3.8%	4.4%	2.5%	—	—
経常利益	9,878	7,976	10,138	6,078	△4,060	59.9%
対売上比 (%)	4.5%	3.6%	4.2%	2.4%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	6,329	4,638	6,104	3,756	△2,348	61.5%
対売上比 (%)	2.9%	2.1%	2.5%	1.5%	—	—
1株あたり当期純利益 (円)	432.85	290.03	381.69	234.84	△146.85	61.5%
1株あたり年間配当金 (円)	45.00	50.00	50.00	50.00	0	100.0%

セグメント別 2019年3月期 業績予想

調剤薬局事業では、調剤報酬改定の影響が大きく、増収減益の見込み。かかりつけ薬剤師・薬局の積極的な取り組みを継続。医薬品製造販売事業では、つくば第二工場稼動に伴う費用増が大きく減益の見込み。20/3期のV字回復に向け販売強化。医療従事者派遣・紹介事業では、紹介事業強化に伴う費用増を吸収して、増収増益の計画。

		(単位：百万円)	16/3 実績	17/3 実績	18/3 実績	19/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 %
調剤薬局事業	売上高		190,874	189,327	205,192	213,133	7,940	103.9%
	売上総利益		28,841	28,738	32,928	30,721	△2,206	93.3%
	対売上比%)		15.1%	15.2%	16.0%	14.4%	—	—
	営業利益		10,707	9,560	12,411	9,436	△2,975	76.0%
	対売上比%)		5.6%	5.0%	6.0%	4.4%	—	—
医薬品 製造販売事業	売上高		32,598	36,821	38,066	42,123	4,057	110.7%
	売上総利益		6,735	6,465	6,319	5,301	△1,017	83.9%
	対売上比%)		20.7%	17.6%	16.6%	12.6%	—	—
	営業利益		2,668	1,719	1,194	51	△1,143	4.3%
	対売上比%)		8.2%	4.7%	3.1%	0.1%	—	—
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高		8,934	10,500	11,970	13,500	1,529	112.8%
	売上総利益		3,560	4,084	4,604	5,519	914	119.9%
	対売上比%)		39.8%	38.9%	38.5%	40.9%	—	—
	営業利益		1,599	1,710	1,842	1,950	107	105.9%
	対売上比%)		17.9%	16.3%	15.4%	14.4%	—	—

Ⅱ. 日本調剤グループの経営戦略

■出店戦略

店舗ポートフォリオの最適化

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み
「患者のための薬局ビジョン」実現

調剤薬局事業

■医薬品製造販売事業の拡大

内部売上の増加、受託・導出事業の拡大

医薬品製造
販売事業

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

薬剤師派遣・紹介の強化、他職種への拡大

医療従事者
派遣・紹介事業

出店戦略 店舗ポートフォリオ

ハイブリッド型薬局は着実に伸展し、前年度並み実績を確保。

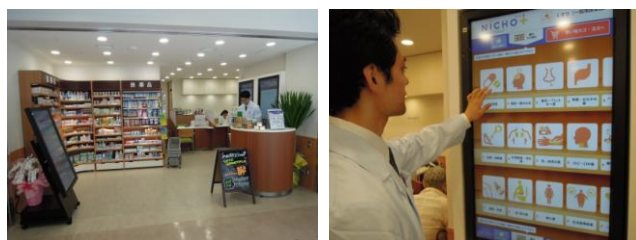
M&Aは、候補案件数が増加。基準は一貫して変更なく、店舗規模と質を重視した厳密な基準でM&Aを実施。

出店数（店舗ポートフォリオ別）

	19/3 1Q
出店	8
門前	5
ハイブリッド型	3
閉店	4
期末店舗数	589

（物販店舗3店舗を含む）

ヘルスケアショップ「NICHOK+くらしき」を出店



病院内にセルフメディケーションを推進するヘルスケアショップ「NICHOK+くらしき」を新業態としてオープン

店舗コンセプト

- ・薬と食に関わる専門家による安心安全なセルフメディケーションの推進
- ・健康チェックステーション機能による未病促進
- ・デジタルタッチサイネージを用いた小スペース多品目取扱店舗

地域	18/3月末	18/6月末	増減数
北海道	46	46	
東北	44	44	
関東	287	287	
甲信越	24	23	-1
東海	52	53	1
関西・北陸	61	64	3
中国・四国	35	36	1
九州・沖縄	36	36	
合計	585	589	

出店状況推移（店舗数）

	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3 1Q
出店	37	29	27	42	36	8
自力出店	33	28	22	21	23	8
M&A	4	1	5	21	13	0
閉店	9	12	11	12	8	4
期末店舗数	494	511	527	557	585	589

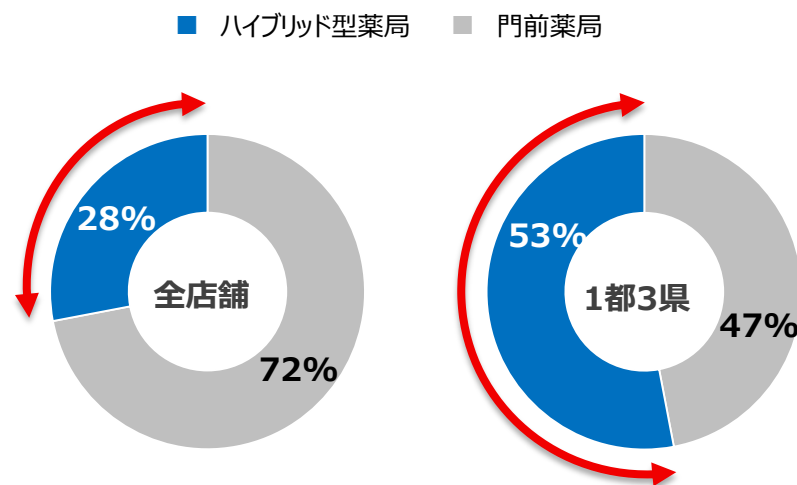
出店戦略 薬局の機能分化とハイブリッド型薬局の出店

門前薬局は高度薬学管理機能を強化、ハイブリッド型薬局は健康サポート機能を強化し、薬局の機能分化を進める。ハイブリッド型薬局の店舗数は1都3県では既に53%となっており、首都圏・大阪・名古屋を中心に都市部での出店を加速。

薬局の機能分化と医療サービス体制

店舗ポートフォリオ	機能分化	医療サービス体制
門前薬局	高度薬学管理機能 + かかりつけ薬剤師・薬局機能 (中域～広域)	<ul style="list-style-type: none"> ・高度医療に対応 ・疾病専門薬剤師育成
ハイブリッド型薬局	健康サポート機能 + かかりつけ薬剤師・薬局機能 (狭域)	<ul style="list-style-type: none"> ・地域住民への健康サポート ・未病・予防への取り組み

店舗ポートフォリオ (19/3 1Q)



▶ 首都圏・大阪・名古屋を中心にハイブリッド型薬局の出店を加速

出店戦略 健康サポート機能

健康チェックステーションは、41店舗と順調に増加。地域住民の健康維持、未病・予防への取り組みを積極的に実施。各種健康イベントは、全国の日本調剤の薬局で積極的に開催。

健康サポート機能：健康チェックステーション設置店舗数（累計）

	17/3	18/3	19/3 1Q
健康チェックステーション※	3店舗	37店舗	41店舗

※健康チェックステーションは、日本調剤の登録商標です。



- ①管理栄養士による食事や運動へのアドバイス
- ②健康フェア開催により地域住民の利用を促進
- ③健康保持・増進に関する専用ブース
- ④血圧計、体組成計など各種測定機器による健康維持
- ⑤市販薬や健康食品などを500品目以上揃え、セルフメディケーションに対応
- ⑥症状に応じて受診勧奨・医療機関紹介

健康イベント実績（18/4～18/6）

熱中症予防セミナー

「楽しく脳を活性化！
シナプロジー体験会」

夏バテ防止セミナー

お口の健康をチェック！
口腔ケアセミナー

糖尿病セミナー

目の健康を守ろう！
セルフチェックイベント

栄養相談イベント

大きな声を出しながら楽しく運動
あへあほ体操教室

聞こえ相談会

ロコモチェック＆
ロコモ予防体操イベント

脳年齢・血管年齢測定会

スキンケアイベント

血圧測定・塩分チェック相談会

足の筋肉チェックイベント

生活習慣チェックイベント

骨健康度測定イベント

体組成計測イベント

お薬の使い方勉強会

■出店戦略

ポートフォリオの最適化

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み 「患者のための薬局ビジョン」実現

調剤薬局事業

■医薬品製造販売事業の拡大

内部売上の増加、受託・導出事業の拡大

医薬品製造
販売事業

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

薬剤師派遣・紹介の強化、他職種への拡大

医療従事者
派遣・紹介事業

質の高い医療サービスの提供に向けた取り組み

「地域包括ケアシステム」実現に向け、全店舗で質の高い医療サービスの提供を積極的に取り組み

⇒ KPIとして「地域支援体制加算」8項目※の取り組み状況を設定 ※調剤基本料1以外の薬局を対象とした同加算の算定要件

個々の患者に対する適切な薬学的管理・指導体制

多様な患者ニーズに対応できる体制

多職種連携体制

重複投薬・
相互作用等
防止加算

服用薬剤
調整支援料

かかりつけ
薬剤師
指導料

外来服薬
支援料

時間外等
加算または
夜間・休日等
加算

単一建物
診療患者が
1人の場合の
在宅薬剤
管理指導料

麻薬管理
指導加算

服薬情報等
提供料

業界再編を勝ち残り、必要とされる薬局として地域医療に貢献する

「地域支援体制加算」：2018年4月の診療報酬改定時の新設項目

これからの薬局には、地域支援等に積極的に貢献することが求められている。これを踏まえ、地域包括ケアシステムの中で、地域医療に貢献する薬局を評価する「地域支援体制加算」を新設する。※

※厚生労働省「2018年度診療報酬改定の概要 調剤」をもとに当社作成

質の高い医療サービスの提供に向けた取り組み

医療サービスの質向上に向け従来より取り組みを継続しており、地域支援体制加算に求められる8項目について実績のある店舗割合は高い。患者さまがメリットを感じることができるよう取り組みを強化。

質の高い医療サービスの提供に向けた取り組み体制強化のKPIとしての「地域支援体制加算」8項目への取り組み状況①

多様な患者ニーズに対応できる体制

多職種連携体制

時間外等または
夜間・休日等加算

92.8%

実績のある店舗の割合

医療機関や患者のニーズ
への対応

単一建物診療患者が1人の
場合の在宅薬剤管理指導料
(個人在宅)

91.2%

実績のある店舗の割合

小児在宅を含む在宅医療
に高水準の取り組み

麻薬管理指導加算

83.7%

実績のある店舗の割合

適切な管理・指導により
緩和医療を促進

服薬情報等提供料

73.4%

実績のある店舗の割合

トレーシングレポートへの
取り組み強化

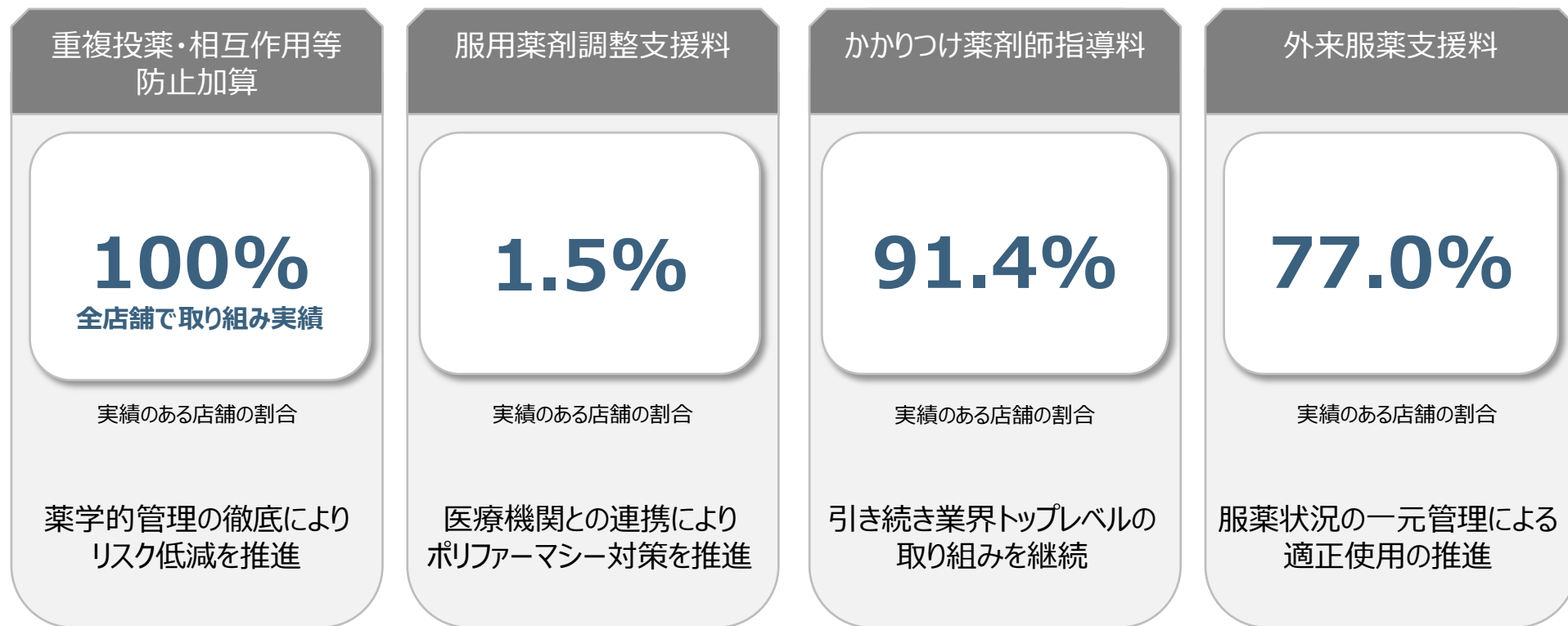
※全店舗が集計対象（2017年7月～2018年6月の12ヶ月間の累計実績）
※単位未満 四捨五入

質の高い医療サービスの提供に向けた取り組み

重複投与・相互作用等防止加算は、全店舗で取り組みが実施されているが、服用薬剤調整支援料等は医療機関との連携も必要であることから、連携強化により取り組みを進める。

質の高い医療サービスの提供に向けた取り組み体制強化のKPIとしての「地域支援体制加算」8項目への取り組み状況②

個々の患者に対する適切な薬学的管理・指導体制

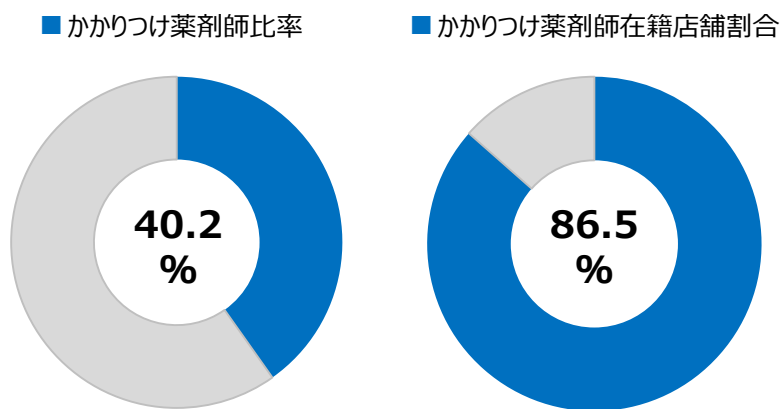


※全店舗が集計対象（2017年7月～2018年6月の12ヶ月間の累計実績）
※単位未満 四捨五入

質の高い医療サービスの提供に向けた取り組み

過去最高の新卒採用実績により一時的にかかりつけ薬剤師比率が低下したものの、引き続き積極的な取り組みを継続。在宅医療件数は大幅に増加しており、1店舗あたり在宅医療件数も増加。

かかりつけ薬剤師・薬局 (2018年7月16日時点)

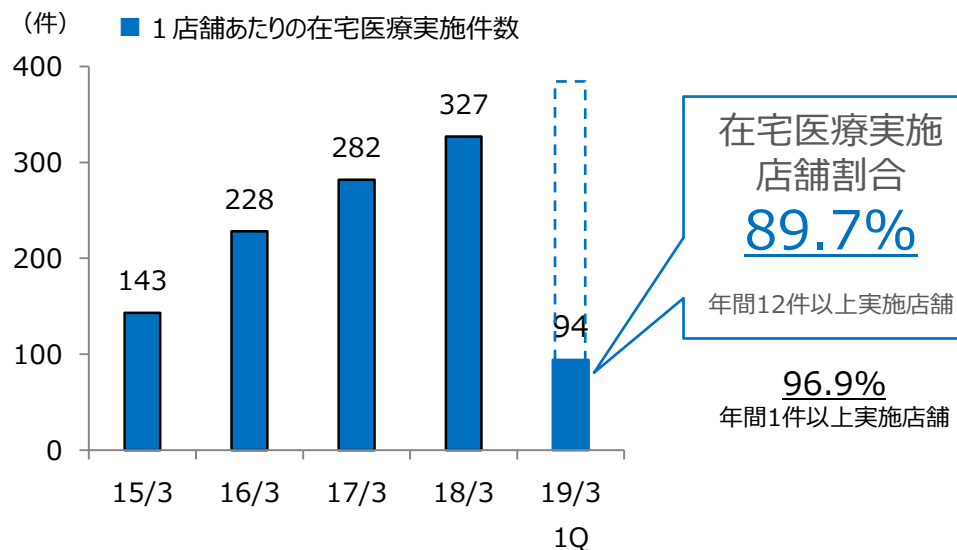


■ 1店舗あたりのかかりつけ薬剤師数

1.9名

※かかりつけ薬剤師比率 = かかりつけ薬剤師数 / 全薬剤師数

質の高い在宅医療の推進



在宅医療推進を支える主な取り組み



・在宅医療部によるサポート体制



・無菌調剤室の設置



・在宅マネージメントシステムと調剤システムの連携による効率化

■出店戦略

店舗ポートフォリオの最適化

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

「患者のための薬局ビジョン」実現

調剤薬局事業

■医薬品製造販売事業の拡大

内部売上の増加、受託・導出事業の拡大

医薬品製造
販売事業

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

薬剤師派遣・紹介の強化、他職種への拡大

医療従事者
派遣・紹介事業

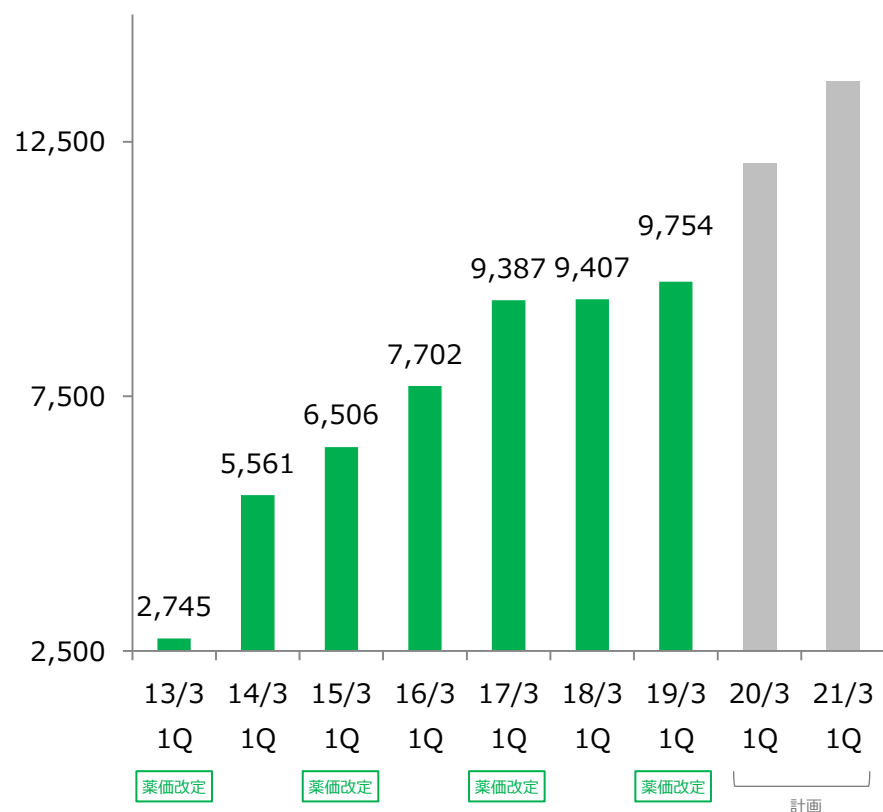
医薬品製造販売事業の拡大

内部売上高の増加により、3.7%の増収を確保。グループ間のシナジーを発揮。受託事業の拡大等による外部売上高のさらなる伸展が今後の課題。

大幅減益ながら、期初計画では186百万円の赤字を見込んでいたもの。つくば第二工場以外の経費コントロールなどにより、59百万円の黒字を確保。

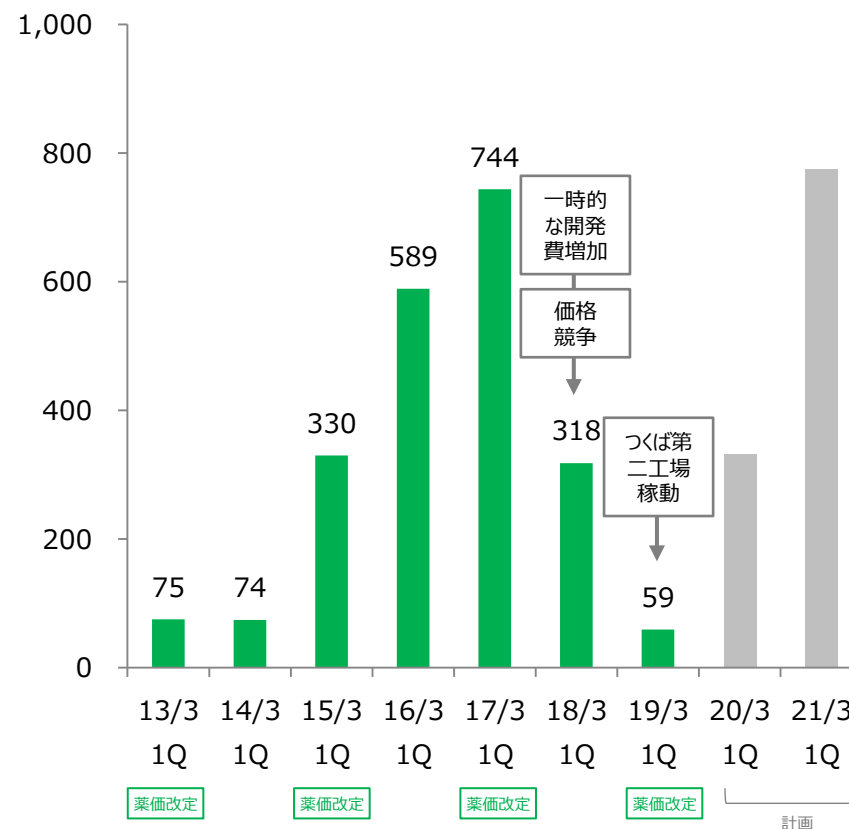
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



※20/3 1Q計画、21/3 1Q計画は、年度計画を四半期に等分したものと見做す。

医薬品製造販売事業の拡大

調剤薬局事業拡大や日本調剤の薬局店舗におけるジェネリック医薬品使用数量シェアの増加により、内部売上高が大幅に増加。新たな成長ドライバーである受託・導出事業では、新規受託数・導出数が順調に増加。自社ルート以外の販路をさらに拡大し、売上高増加を図る。

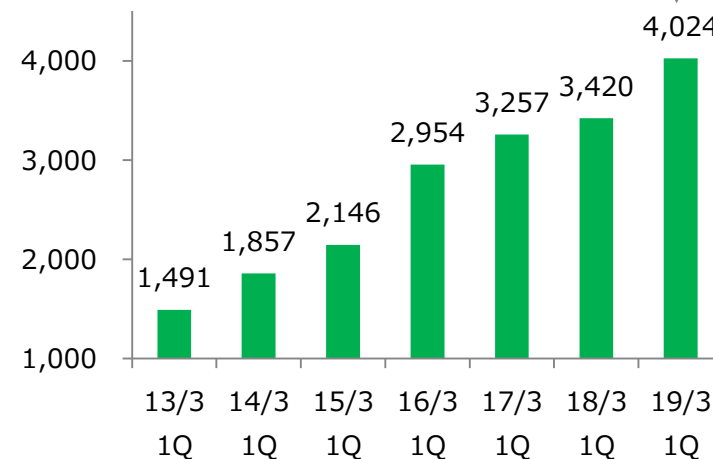
	販売体制	18/3	19/3~
内部売上	グループ内・薬局	○	◎
		調剤薬局業界再編	
外部売上	グループ外・病院・薬局・ドラッグストア	○	○
		数量ベース政府目標80%	
	受託事業	○	◎
	導出事業	△	○

調剤薬局事業とのシナジー
調剤薬局事業拡大による内部売上高増加

新たな成長ドライバー
受託事業の拡大
導出事業の着手

内部売上高

(百万円)



新規受託件数(19/3 1Q)

5件8品目

他のジェネリックメーカーより、新たに製造受託を受注した品目数。今後、新たな設備投資を行うことが難しいメーカーからの受託を中心に、一層取り組みを進める。

新規導出件数※(19/3 1Q)

2件2品目

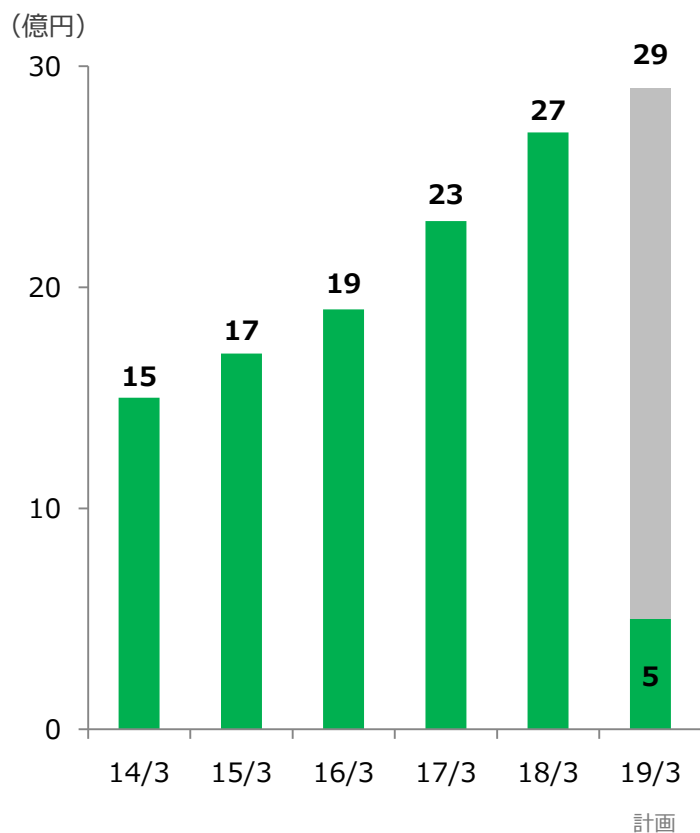
製品導出を強化。自社ルート以外の販路拡大に寄与。

※導出事業の強化を開始した18/3 4Qからの累計を表示

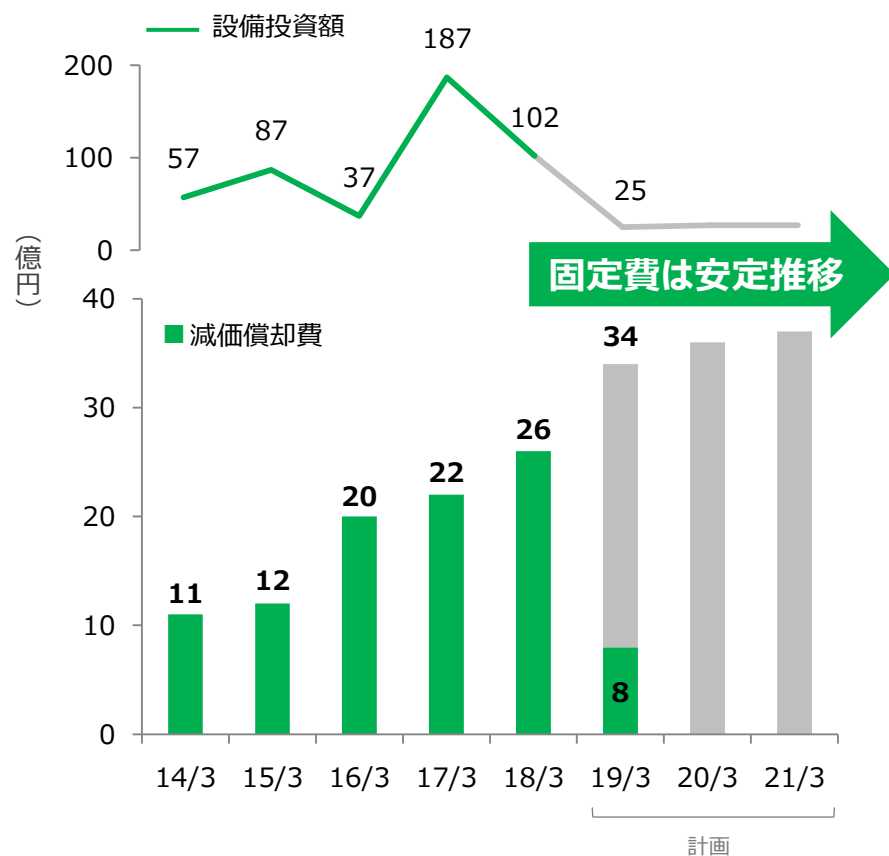
医薬品製造販売事業の拡大

つくば第二工場稼動に伴う減価償却費の増加はあるものの、設備投資がピークアウトしたことにより、固定費は安定して推移。売上高増加による増収効果で費用増加を吸収し、増益幅の拡大を目指す。

研究開発費 (連結ベース)



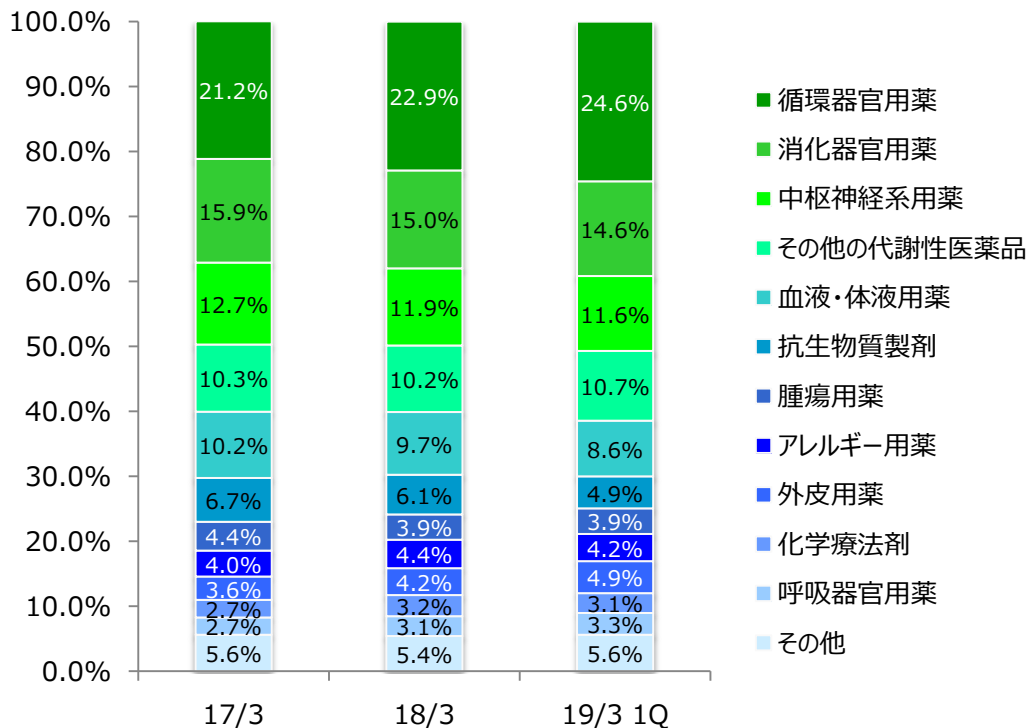
設備投資額と減価償却費



医薬品製造販売事業の拡大

グループ内に調剤薬局を持つことにより、使用頻度の高い薬を中心に効率的な研究開発が可能。6月に新製品13品目を発売するなど取り扱い品目数を増加。

売上高構成比(19/3 1Q)



前年同期比 (薬効分類別)

薬効分類	19/3 1Q
循環器官用薬	115.1%
消化器官用薬	100.8%
中枢神経系用薬	96.7%
その他の代謝性医薬品	111.2%
血液・体液用薬	93.9%
抗生物質製剤	88.3%
アレルギー用薬	107.9%
外皮用薬	138.6%
腫瘍用薬	105.8%
化学療法剤	104.4%
呼吸器官用薬	145.5%
その他	111.7%
合計	106.9%

※各工場の受託生産品を除く

6月発売の新製品 (薬価基準収載)

ラモトリギン錠 25mg「JG」	イルベサルタン OD 錠 50mg「JG」	ミノドロ酸錠 1mg「JG」	ペボタスチンベシル酸塩錠 5mg「JG」	イルアミクス配合錠 HD「JG」
ラモトリギン錠 100mg「JG」	パイルベサルタン OD 錠 100mg「JG」	ミノドロ酸錠 50mg「JG」	ペボタスチンベシル酸塩錠 10mg「JG」	
ナルフラフィン塩酸塩カプセル 2.5μg「BMD」	イルベサルタン OD 錠 200mg「JG」	メトレキサート錠 2mg「ダイト」	イルアミクス配合錠 LD「JG」	

■出店戦略

店舗ポートフォリオの最適化

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

「患者のための薬局ビジョン」実現

調剤薬局事業

■医薬品製造販売事業の拡大

内部売上の増加、受託・導出事業の拡大

医薬品製造
販売事業

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

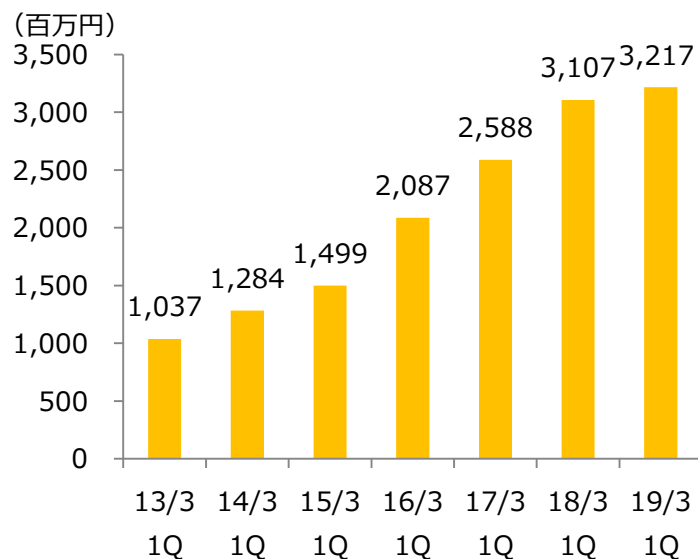
薬剤師派遣・紹介の強化、他職種への拡大

医療従事者
派遣・紹介事業

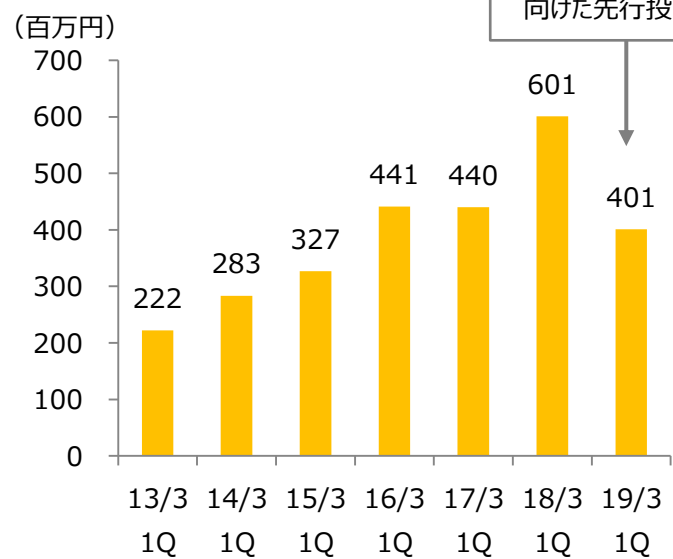
医療従事者派遣・紹介事業の拡大

売上高が順調に増加。医師事業拡大に向けた広告宣伝費など先行投資による販管費増加は、一時的に営業利益・利益率への影響あり。薬剤師の紹介事業、医師事業の拡大により営業利益の増加を図る。

売上高



営業利益



成長性

7年平均成長率
('13/3~'19/3)

20.8%

収益性

営業利益率
('19/3 1Q)

12.5%

医療従事者派遣・紹介事業の拡大

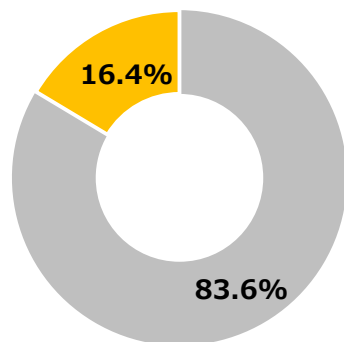
需要の変化を捉えた紹介事業の強化により、薬剤師の紹介者数が順調に推移。専門性が求められる薬剤師への対応には、調剤薬局事業で確立した質の高い教育システムを活用。ストック事業である派遣事業の安定性に加え、収益性・成長性が高い紹介事業を拡大。

売上高比率（薬剤師）

- ▶ 先行して紹介事業を強化

需要の変化を捉えた紹介事業の拡大

■ 派遣 ■ 紹介・その他



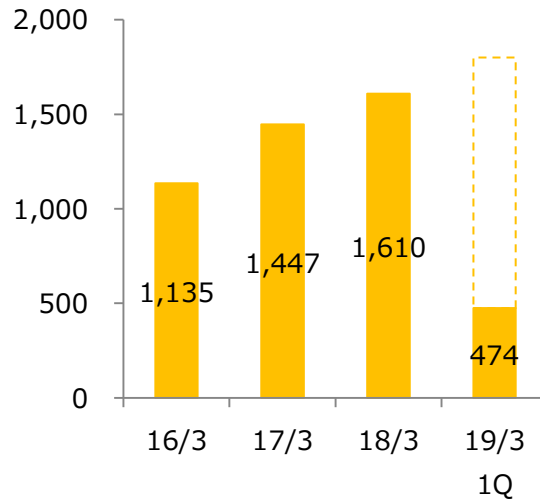
19/3
1Q

紹介者数（薬剤師）

- ▶ 紹介事業強化のため営業部員を増員

紹介事業強化の成果

(人) ■ 薬剤師紹介者数



調剤薬局事業とのシナジー

- ▶ 調剤薬局事業で確立した質の高い教育システムを活用
- ▶ 日本調剤グループの知名度を最大限活用

付加価値の高い薬剤師の供給

日本調剤監修
認定薬剤師の
単位申請に対応

認定薬剤師
eラーニング教材 JPラーニング

充実のラインナップで調剤に必要な情報をカバー

医療従事者派遣・紹介事業の拡大

医師に対する求人ニーズが高いことから医師事業の拡大に着手。営業拠点を新たに4拠点追加し、営業部員を大幅に増員することにより事業を拡大。売上高は前年同期比約3倍に拡大。

事業分野の拡大

薬剤師事業

医師事業

看護師事業

登録販売者事業

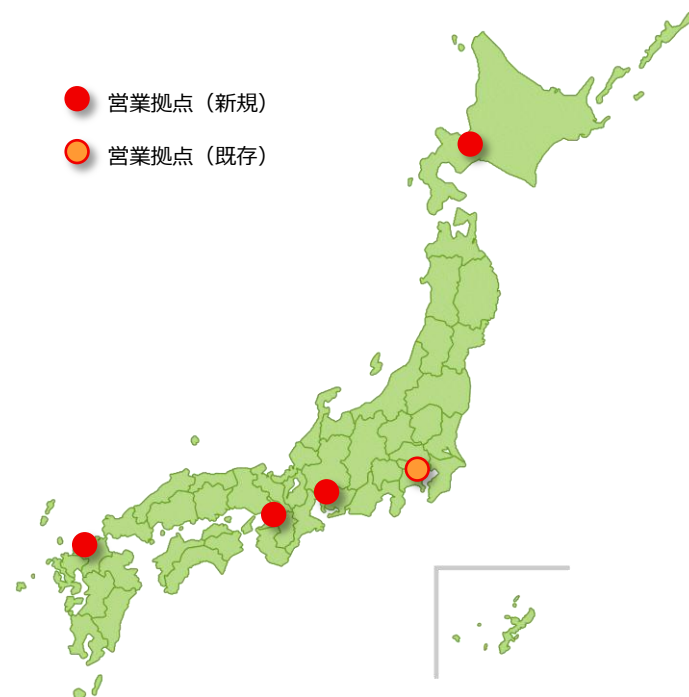
その他事業

医師事業拡大に向けた先行投資

営業拠点の増強	営業部員の増員
新たな拠点として、札幌・名古屋・大阪・福岡を追加	医師事業専門の営業部員を大幅に増員

2019年3月期 1Q
売上高前年同期比 約3倍に拡大

「人口10万対医師数※」は、薬剤師同様に地域差が大きく、依然として首都圏など大都市圏を除く地域では医師不足が深刻な状況。同事業では今後、医師事業への取り組みを本格化させ、地域医療へ貢献してまいります。



※ 厚生労働省 2016年 医師・歯科医師・薬剤師調査の概況

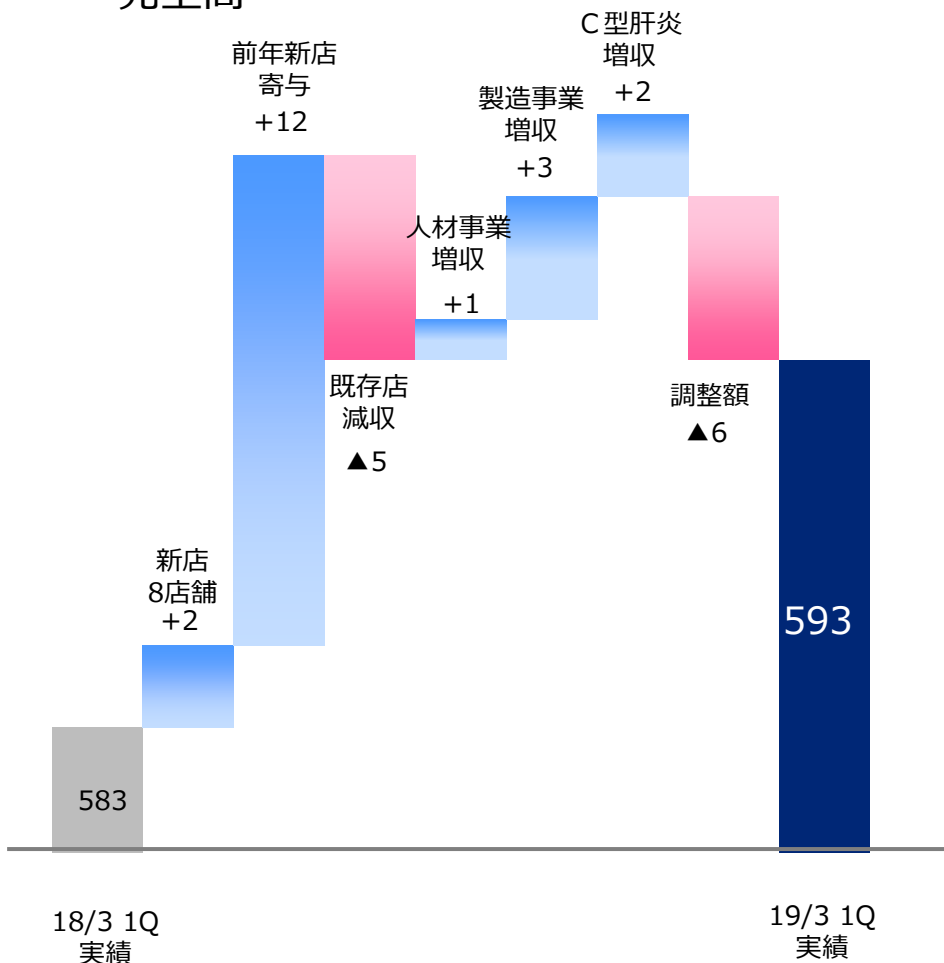
III. 參考資料

連結 前年同期比増減要因（売上高・営業利益）

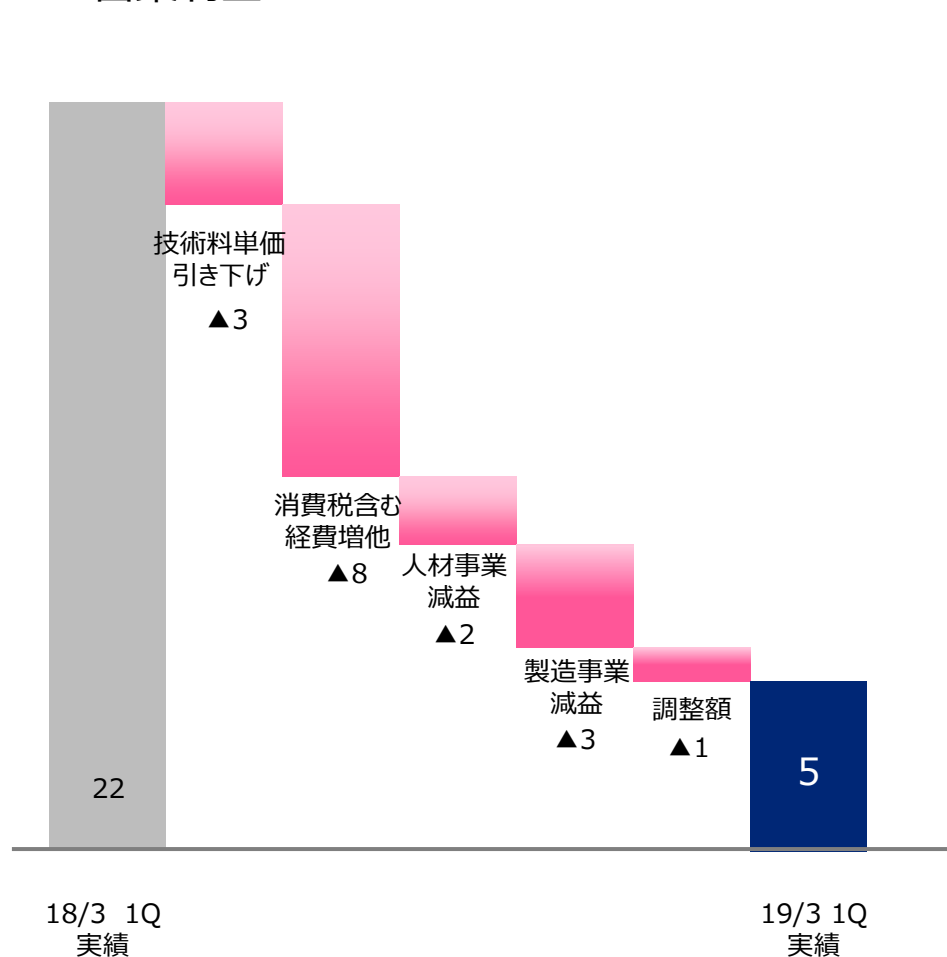
売上高は調剤薬局事業の既存店の減収を除き、調剤薬局事業における新店、前年新店、他の2事業セグメントともに増加し、連結ベースでの増収を確保。営業利益は厳しい改定の影響、及び各事業セグメントにおける積極的な先行投資により大幅な減益。

（単位：億円、単位未満四捨五入）

売上高



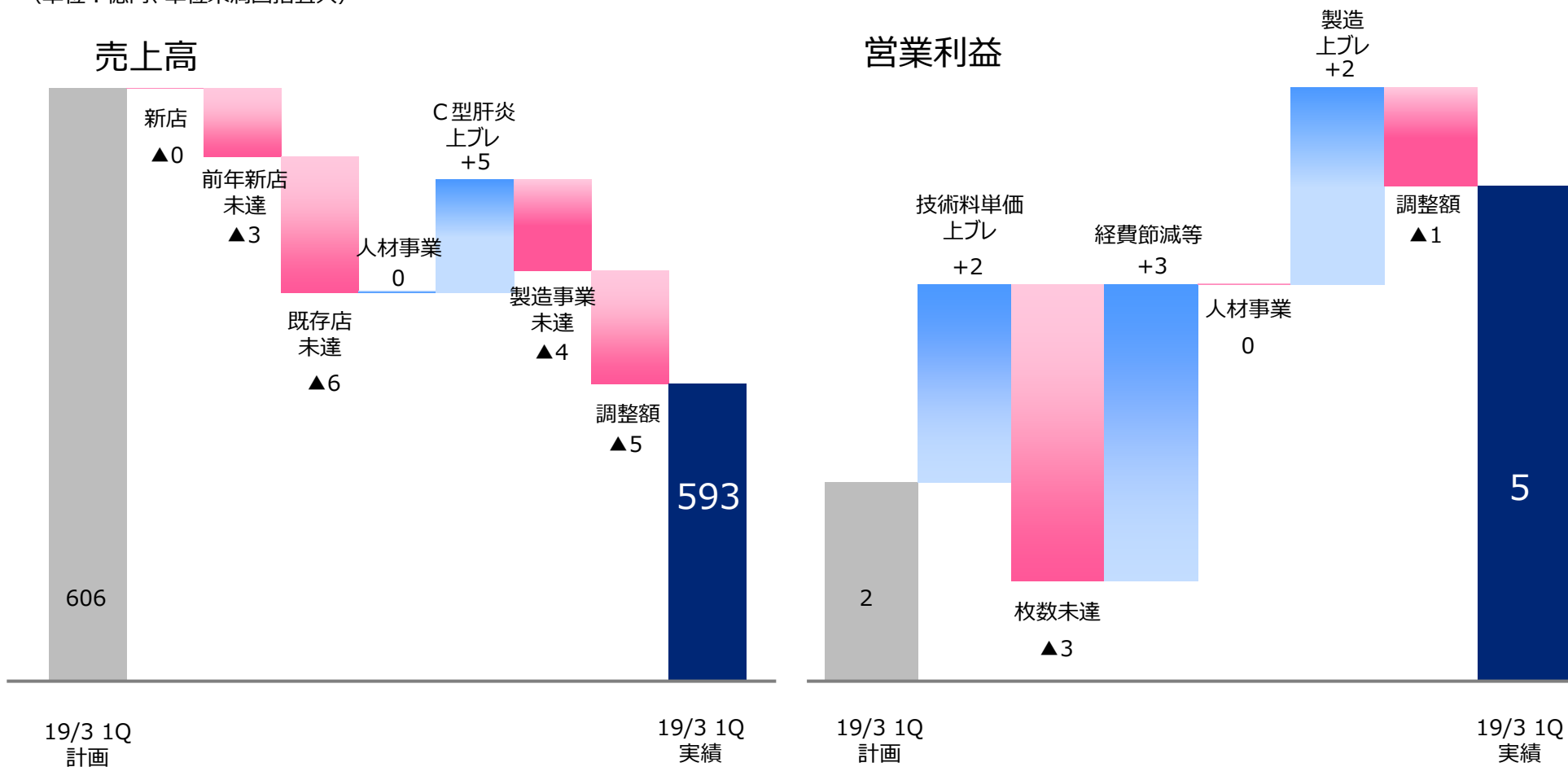
営業利益



連結 計画比増減要因（売上高・営業利益）

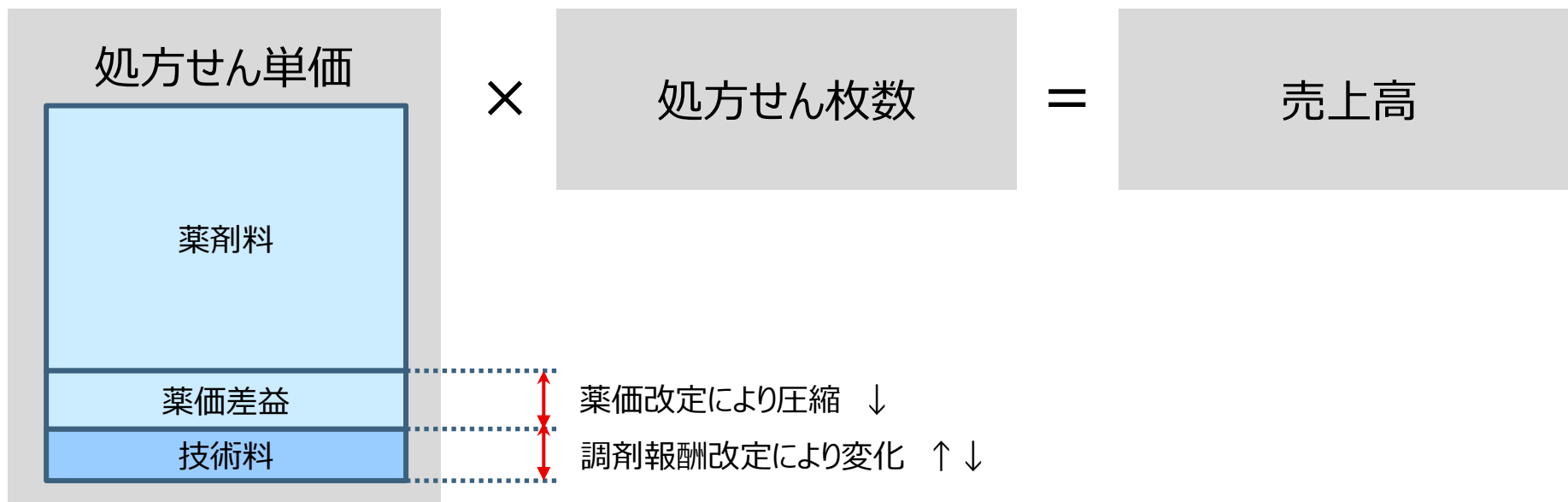
売上高は調剤薬局事業において改定による処方箋単価の低下を処方箋枚数で補いきれなかったことなどにより若干未達。営業利益は各事業セグメントにおける経費見直しなどにより期初計画を上回る実績。

（単位：億円、単位未満四捨五入）

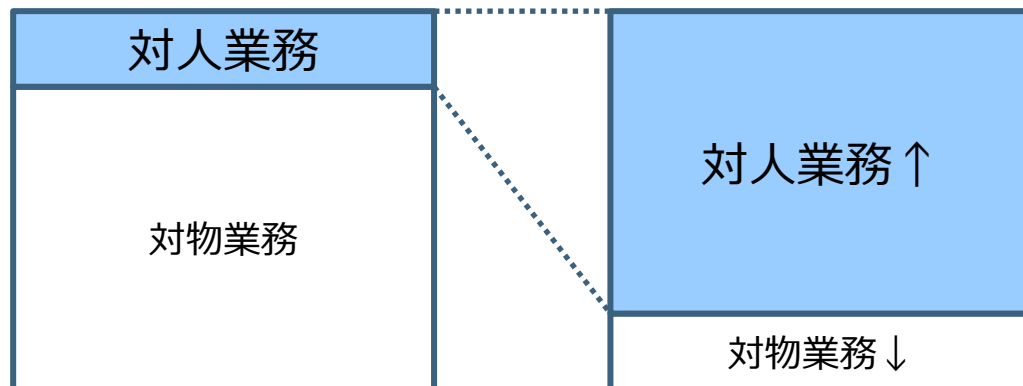


調剤薬局事業 調剤薬局事業の収益構造の変化

調剤薬局事業の収益構造の変化



技術料の変化



“対人業務の評価の充実”

厚生労働省「患者のための薬局ビジョン」より

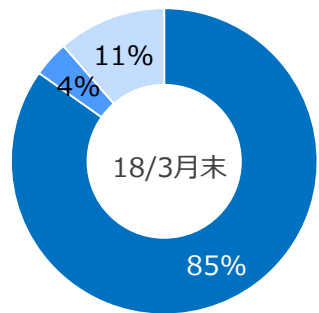
調剤薬局事業 技術料改善状況

「患者のための薬局ビジョン」実現に向け各種取り組みを強化。

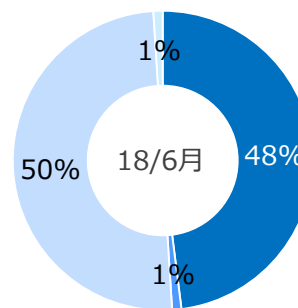
※新規店舗を含む全店舗を集計対象としております。

後発医薬品調剤体制加算は、加算3の店舗割合が、38%（4月）→43%（6月）と5%改善

調剤 基本料

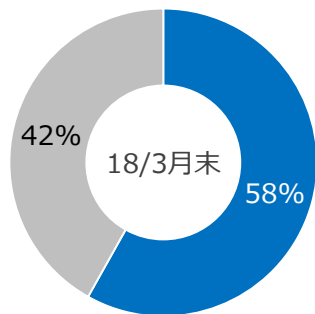


- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)

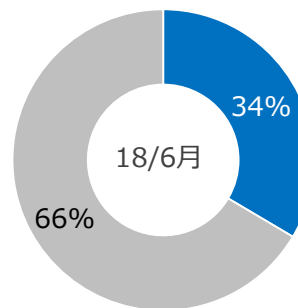


- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3-口 (15点)
- 特別基本料 (10点)

基準調剤 加算 ↓ 地域支援 体制加算

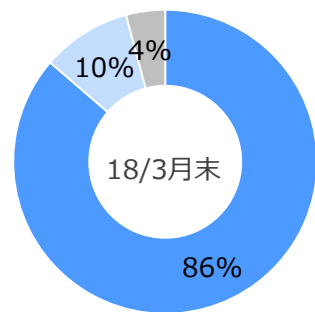


- 加算あり (32点)
- 加算なし

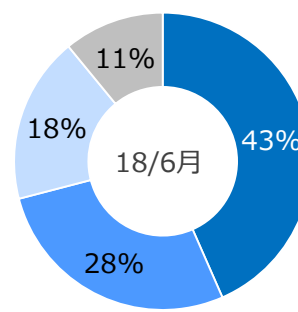


- 加算あり (35点)
- 加算なし

後発医薬品 調剤体制加算



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



**加算3の店舗割合が、5%
上昇し、大幅に伸展**

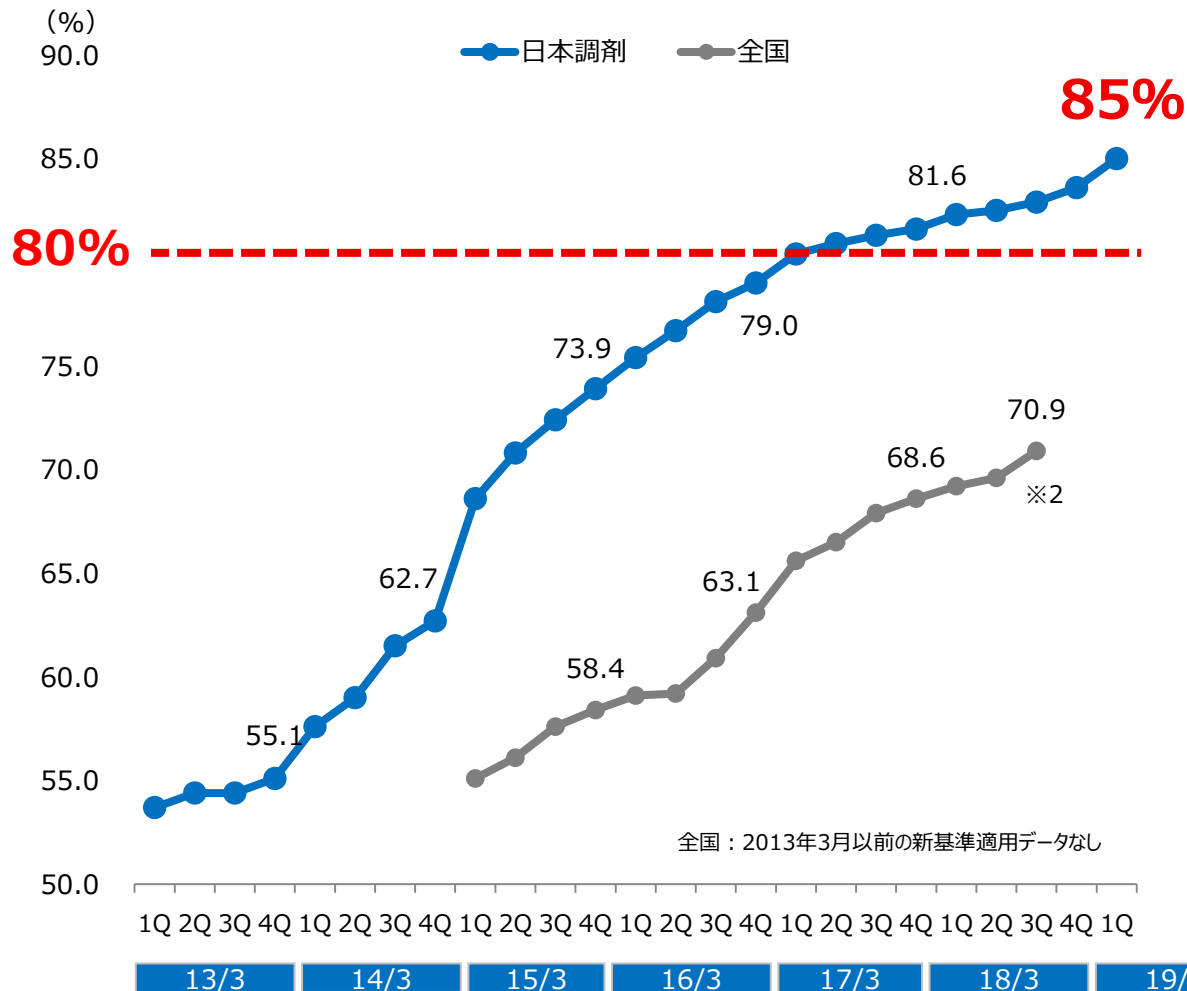
- 加算3 85%以上 (26点)
- 加算2 80%-85% (22点)
- 加算1 75%-80% (18点)
- 加算なし

調剤薬局事業 医療費の増加抑制に向けた取り組み

ジェネリック医薬品の使用促進

政府目標の80%を全社平均にて既に達成済 ⇒ 数量ベースは止まることなく継続伸長 85%を突破!

ジェネリック医薬品数量ベースの推移



85%を突破!

80%政府目標を達成済み

ジェネリック医薬品使用促進による医療費削減額 (18年3月期 年間)

237 億円

19年3月期1Q : 59億円

※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 後発医薬品割合 数量ベース (新指標)

トピックス①

「NICHO+くらしき」をオープン

2018年6月1日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/18922/>

セルフメディケーションを推進するヘルスケアショップ 「NICHO+くらしき」を新業態としてオープン



店舗コンセプト

薬と食に関わる専門家による安心安全な
セルフメディケーションの推進

健康チェックステーション機能による未病促進

デジタルタッチサイネージを用いた小スペース
多品目取扱店舗

「NICHO+（読み方：にっちょうぷらす）」とは、日本調剤が新たに展開する物販ブランドで、「あなたの生活に、健康をプラス。」をブランドスローガンに、おもに一般用医薬品（OTC医薬品）やヘルスケア商品を中心に取り揃えています。生活の動線上に、健康を気遣うための商品を購入できる店舗を展開することで、地域の方々の健康づくりに貢献してまいります。

なお「NICHO+」は、第1号店として「NICHO+いりなか」（愛知県名古屋市）を2017年12月にオープンしており、このほどオープンした「NICHO+くらしき」で2店舗目となります。日本調剤ではこれからも、全国の皆さまのお役に立つさまざまな健康に関するサービス提供を積極的に行い、良質な医療サービスを提供してまいります。

「えるぼし」認定の最高位を取得

2018年6月25日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/19193/>

女性活躍推進法に基づく優良企業として 「えるぼし」認定の最高位を取得



<医療事務リーダーシップ研修の様子>



<えるぼしマーク（最高位の3段階目）>

<日本調剤の女性活躍取り組み例>

- ・両立支援施策の実施（認可外保育園との提携、ベビーシッターサービス提携、各種補助金給付）
- ・意識浸透のための社員向け研修講演会開催
- ・医療事務リーダーシップ研修の実施

日本調剤では、女性が働きやすい環境づくりを進め、男女区別のない活躍機会を創出するために、さまざまな取り組みを実施しています。

日本調剤は、2018年6月14日付で、「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(女性活躍推進法)に基づく優良企業として認定され（通称：「えるぼし認定」）、**最高位である3段階目を取得**いたしました。

日本調剤ではこれからも、女性を始めとする社員一人ひとりの成長と会社の持続的な発展を目指し、各種取り組みや環境の整備を進めることで、質の高い医療サービスの提供に貢献してまいります。

「DBJ健康経営格付」取得

2018年7月17日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/19513/>

調剤薬局業界で初の取得

「DBJ健康経営（ヘルスマネジメント）格付」取得

<格付取得に際しての評価点>

薬剤師教育を薬局経営の最優先課題と捉え、e-Learningや階層別研修のみならず、全国の支店に教育専任スタッフを常駐させ、キャリアアップ支援を充実させることや、自社で制定した薬剤師を知識や技能などの取得状況に応じて4段階で格付する「薬剤師ステージ制度『JP-STAR』」の導入を通じて、働きがいのある職場環境を形成している点

薬局において、生体認証の調剤システムを勤務管理にも活用して勤務時間の正確な把握に努めているほか、毎月取締役会にて長時間労働者の原因把握及び所属部門との時間外労働時間削減の対策を協議し、労働時間の適正化を図っている点

電子版のお薬手帳「お薬手帳プラス」や薬局店舗内で健康相談や健康度測定ができる「健康チェックステーション」などの普及拡大を進め、調剤薬局業務を通じて地域や顧客の健康増進に貢献している点

日本調剤では、このたび、株式会社日本政策投資銀行（DBJ）が行う「DBJ健康経営（ヘルスマネジメント）格付」を取得しました。調剤薬局経営を主事業とする企業・業界では初めての取得となります。

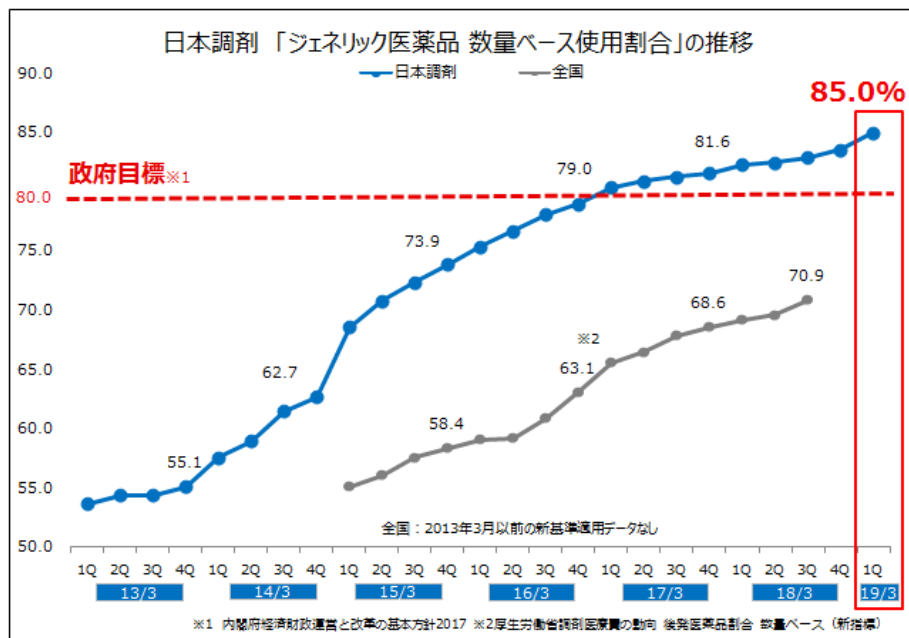
日本調剤では、今後も従業員の健康維持・増進に向けた取り組みを積極的に推進して、良質な医療サービスを提供する企業として、地域社会に貢献してまいります。

ジェネリック医薬品使用数量シェアが85%に到達

2018年7月24日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/19525/>

日本調剤のジェネリック医薬品使用数量シェア 全薬局店舗平均で 85%に到達



ジェネリック医薬品推進への積極的な取り組み

500品目ものジェネリック医薬品を常時、品揃え

患者さまにジェネリック医薬品を積極的にご紹介する活動を実施

患者さまが先発医薬品からジェネリック医薬品へと変更した差額を試算すると年間約237億円（2017年度）の削減効果

グループ会社にジェネリック医薬品に特化した日本ジェネリック株式会社を持ち、日本調剤の店舗はもちろん、全国の薬局・医療機関に高品質のジェネリック医薬品を供給

日本調剤株式会社では、経済性に優れたジェネリック医薬品の普及・浸透に積極的に取り組んでいますが、2018年6月度において、日本調剤の調剤薬局全店舗で調剤するジェネリック医薬品使用数量シェアが85%となりました。

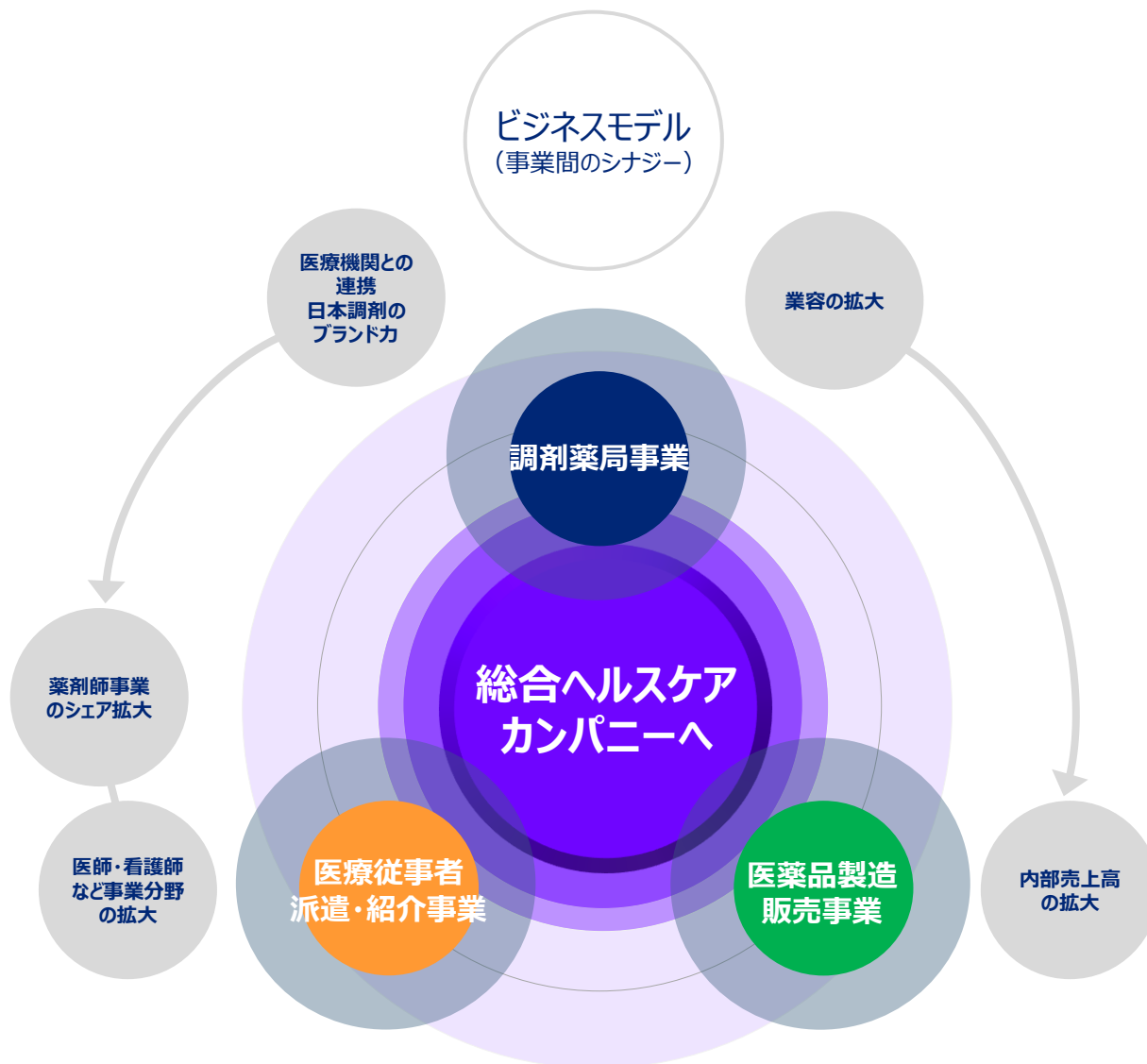
日本調剤では、引き続き、経済性に優れ、日本の医療費軽減に有効なジェネリック医薬品の普及活動を進めてまいります。

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 グランドウキウキタワー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 <small>（自己株式を含む）</small>	16,024,000株
決算期	3月
証券コード	3341
事業内容 <small>※グループ連結</small>	保険調剤薬局チェーンの経営 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	4,876名（'18/3月末） <small>※パートを含む、グループ連結、パートは8時間換算</small>
店舗数	調剤薬局 589店舗 物販店舗 3店舗（'18/6月末）

企業理念

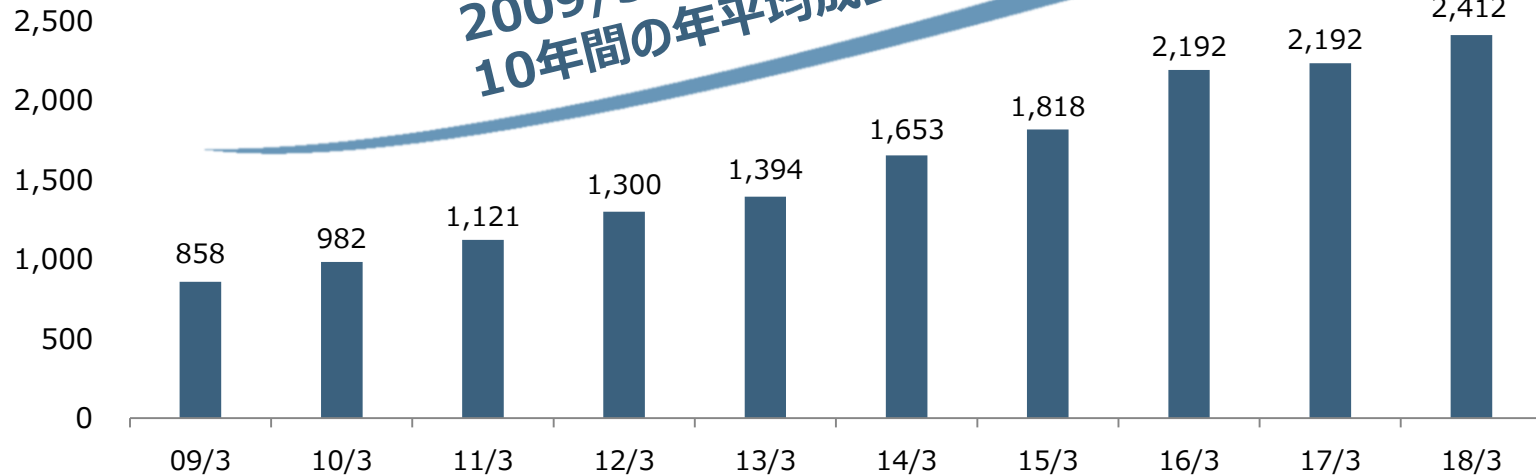
「真の医薬分業」の実現



連結売上高・連結営業利益の推移

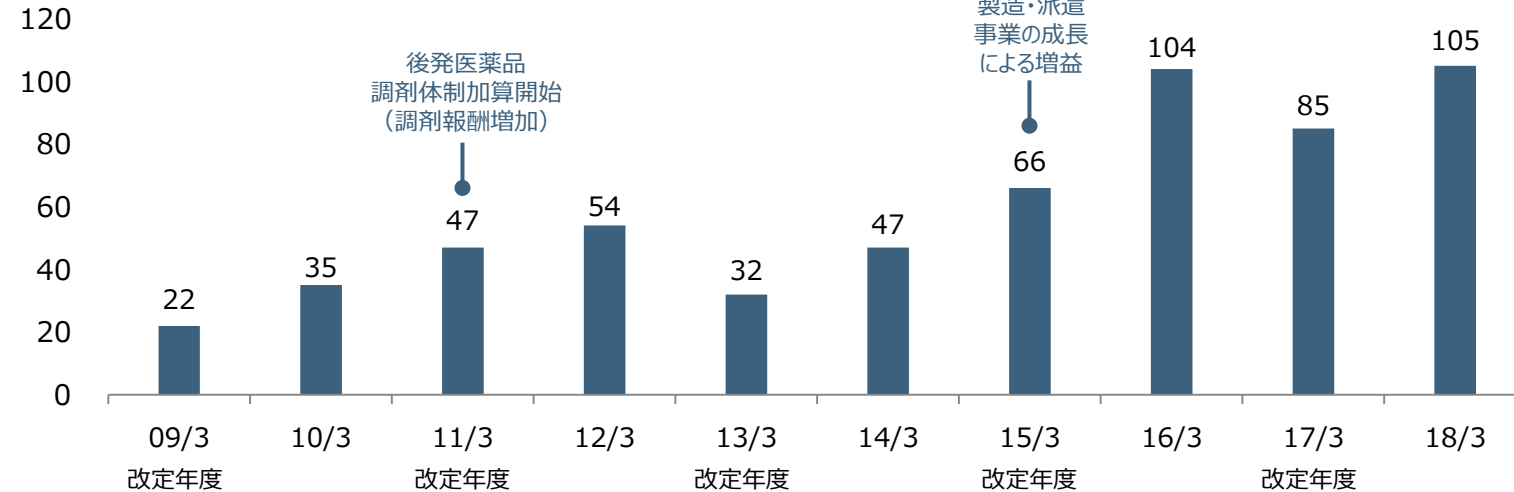
■ 連結売上高推移

(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 : <https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/>
担当 : 経営企画部 IR担当まで