

2018年11月6日

# 2019年3月期 第2四半期 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.

# I.2019年3月期 第2四半期 連結決算ハイライト

# 連結 損益計算書

※前年同期比増減要因は参考資料を参照

2019年3月期  
第2四半期業績の  
ポイント

全ての事業セグメントでの前年同期比増収実績

期初計画に沿った進捗状況

医薬品製造販売事業の業績に手応え

(単位：百万円)	17/3 2Q実績	18/3 2Q実績	19/3 2Q計画	19/3 2Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	109,478	118,149	123,146	118,694	545	100.5%	96.4%
売上原価	90,571	96,648	103,625	99,267	2,618	102.7%	95.8%
売上総利益	18,906	21,500	19,521	19,427	△2,073	90.4%	99.5%
対売上比 (%)	17.3%	18.2%	15.9%	16.4%	—	—	—
販売管理費	14,965	16,611	17,971	17,880	1,268	107.6%	99.5%
対売上比 (%)	13.7%	14.1%	14.6%	15.1%	—	—	—
消費税等	5,906	6,096	6,302	6,499	402	106.6%	103.1%
研究開発費	1,000	1,575	1,521	1,289	△286	81.8%	84.8%
営業利益	3,940	4,888	1,549	1,547	△3,341	31.6%	99.9%
対売上比 (%)	3.6%	4.1%	1.3%	1.3%	—	—	—
経常利益	3,751	4,635	1,409	1,265	△3,370	27.3%	89.8%
対売上比 (%)	3.4%	3.9%	1.1%	1.1%	—	—	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,339	2,805	932	744	△2,060	26.6%	79.9%
対売上比 (%)	2.1%	2.4%	0.8%	0.6%	—	—	—
1株あたり 四半期純利益 (円)	146.26	175.42	58.32	46.77	△128.65	26.7%	80.2%

# 連結 貸借対照表

固定負債の圧縮に伴う、現金及び預金の減少等により、総資産は32.8億円減少。純資産は8月からの自己株式取得（11.0億円）などにより、7.2億円減少したものの、総資産の圧縮もあり、自己資本比率は前年同期比1.6%改善。

(単位：百万円)	18/3 2Q末	18/3 期末	19/3 2Q末	前期末比 増減額	前期末比 %
流動資産	89,706	81,613	79,717	△1,896	97.7%
固定資産	97,689	104,956	103,572	△1,384	98.7%
有形固定資産	70,024	75,662	73,538	△2,123	97.2%
無形固定資産	17,811	17,952	18,155	202	101.1%
投資その他	9,852	11,341	11,879	537	104.7%
資産合計	187,395	186,569	183,289	△3,280	98.2%
流動負債	75,813	70,310	73,798	3,487	105.0%
固定負債	72,957	74,752	68,710	△6,042	91.9%
負債合計	148,771	145,062	142,508	△2,554	98.2%
純資産合計	38,623	41,506	40,781	△725	98.3%
自己資本	38,623	41,504	40,780	△724	98.3%
自己資本比率	20.6%	22.2%	22.2%	—	—

※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。

# 連結 キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは税金等調整前当期純利益の低下、及び、改定直後棚卸資産の増加などにより、前年同期比74.3億円の改善。他方、投資活動によるキャッシュ・フローは、医薬品製造販売事業における投資がピークアウトしたことなどにより、前年同期比17.6億円増加。結果、フリー・キャッシュ・フローは4.0億円のプラスを確保。財務活動によるキャッシュ・フローは、前年同期比45.2億円減少。

(単位：百万円)	17/3 2Q	18/3 2Q	19/3 2Q	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△4,588	11,367	3,936	△7,430
税金等調整前当期純利益	3,714	4,885	1,417	△3,468
減価償却費	2,180	2,463	2,968	505
のれん償却額	—	646	718	72
売上債権の増減額（△は増加）	962	387	2,187	1,800
たな卸資産の増減額（△は増加）	△6,151	△2,697	△5,994	△3,296
仕入債務の増減額（△は減少）	△3,395	4,517	4,774	256
投資活動によるキャッシュ・フロー	△14,366	△5,299	△3,535	1,763
有形固定資産の取得による支出	△10,976	△4,527	△3,074	1,453
事業譲受による支出	△971	△126	△314	△187
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△1,264	△948	△761	187
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,923	△1,024	△5,550	△4,526
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△15,031	5,044	△5,149	△10,193
現金及び現金同等物の期首残高	32,380	21,200	28,464	7,264
現金及び現金同等物の期末残高	17,348	26,244	23,315	△2,929

# 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1.8%低下したものの、着実な出店実績により、処方箋枚数を2.6%増加させ、改定年度ながら増収を確保。一方利益面は、改定直後の影響に加え、薬価引き下げ並びに厳しい改定内容、流通改善ガイドラインに基づく厳しい価格交渉、人件費を中心とした販売管理費の増加などにより、売上総利益・営業利益ともに、前年同期比減益、期初計画を下回る実績となった。

(単位：百万円)	17/3 2Q実績	18/3 2Q実績	19/3 2Q計画	19/3 2Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	92,329	100,011	103,332	101,054	1,043	101.0%	97.8%
売上原価	78,825	84,007	88,628	86,856	2,849	103.4%	98.0%
売上総利益	13,504	16,003	14,703	14,197	△1,806	88.7%	96.6%
対売上比	14.6%	16.0%	14.2%	14.0%	—	—	—
販売管理費	9,439	10,386	10,957	10,999	613	105.9%	100.4%
対売上比	10.2%	10.4%	10.6%	10.9%	—	—	—
営業利益	4,064	5,617	3,745	3,197	△2,419	56.9%	85.4%
対売上比	4.4%	5.6%	3.6%	3.2%	—	—	—
期末店舗数(店舗)	545	569	595	596	27	104.7%	1
1店舗あたり売上高※	171	176	173	171	△5	96.9%	98.7%

処方箋枚数と処方箋単価 前年同期比 (%)

処方箋枚数	6,927千枚	102.6%
処方箋単価	14,358円	98.2%

※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

# 医薬品製造販売事業 損益計算書

薬価引き下げによる減収要因を、内部販売の拡大によりカバーし、前年同期比2.1億円の増収を実現。一方利益面は、つくば第二工場の生産開始に伴う減価償却費等、経費の増加により、前年同期比2.9億円の減益となったものの、期初計画では、4.6億円の営業損失であったが、3.4億円の黒字確保（計画比8.0億円上振れ）。来期以降のV字回復に確実な手応え。

(単位：百万円)	17/3 2Q実績	18/3 2Q実績	19/3 2Q計画	19/3 2Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	18,722	19,213	20,634	19,431	218	101.1%	94.2%
売上原価	15,307	15,965	18,380	16,444	479	103.0%	89.5%
売上総利益	3,414	3,248	2,253	2,986	△261	92.0%	132.6%
対売上比	18.2%	16.9%	10.9%	15.4%	—	—	—
販売管理費	2,223	2,609	2,718	2,642	32	101.3%	97.2%
対売上比	11.9%	13.6%	13.2%	13.6%	—	—	—
営業利益	1,191	638	△465	344	△293	53.9%	—
対売上比	6.4%	3.3%	—	1.8%	—	—	—

## 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伸展、及び新規出店効果（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）

受託事業の拡大等による外部売上高のさらなる伸展に注力

### ◆営業利益

- ①増収と流通改善ガイドラインに基づいた採算性重視の販売戦略による増益効果（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）

採算性を重視した販売戦略が奏功し、赤字見込みが一転、黒字を確保。

# 医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

売上高については、薬剤師派遣・紹介事業、医師紹介事業がともに着実に伸展したことにより、前年同期比3.5億円の増収。概ね期初計画に沿った実績となった。一方利益面は、医師紹介事業拡大のための先行投資による販売管理費の増加が大きく影響し、前年同期比3.8億円の減益実績となった。計画比では、薬剤師事業における紹介事業の構成割合が、期初計画を下回ったことにより、下振れとなった。

(単位：百万円)	17/3 2Q実績	18/3 2Q実績	19/3 2Q計画	19/3 2Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	5,068	5,993	6,415	6,351	358	106.0%	99.0%
売上原価	3,053	3,634	3,823	3,969	335	109.2%	103.8%
売上総利益	2,014	2,359	2,592	2,382	22	101.0%	91.9%
対売上比	39.7%	39.4%	40.4%	37.5%	—	—	—
販売管理費	1,205	1,346	1,745	1,751	404	130.0%	100.3%
対売上比	23.8%	22.5%	27.2%	27.6%	—	—	—
営業利益	808	1,012	846	630	△381	62.3%	74.5%
対売上比	16.0%	16.9%	13.2%	9.9%	—	—	—

## 前年同期比増減要因

### ◆売上高

- ①薬剤師の不足状況が継続、派遣事業を中心に着実に伸展（売上増）
- ②医師紹介事業が拡大、拠点整備・人員増加等の効果発揮（売上増）

高度な薬剤師教育システムによる質の高い薬剤師の育成・確保が、薬局ニーズに合致。

### ◆営業利益

- ①増収による増益効果（利益増）
- ②派遣原価上昇（売上総利益率低下）
- 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

利益率の高い薬剤師紹介事業における成約数（売上高の先行指標）が、9月に大きく増加。下期の業績回復に貢献見込み。

# 連結 2019年3月期 業績予想

(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%

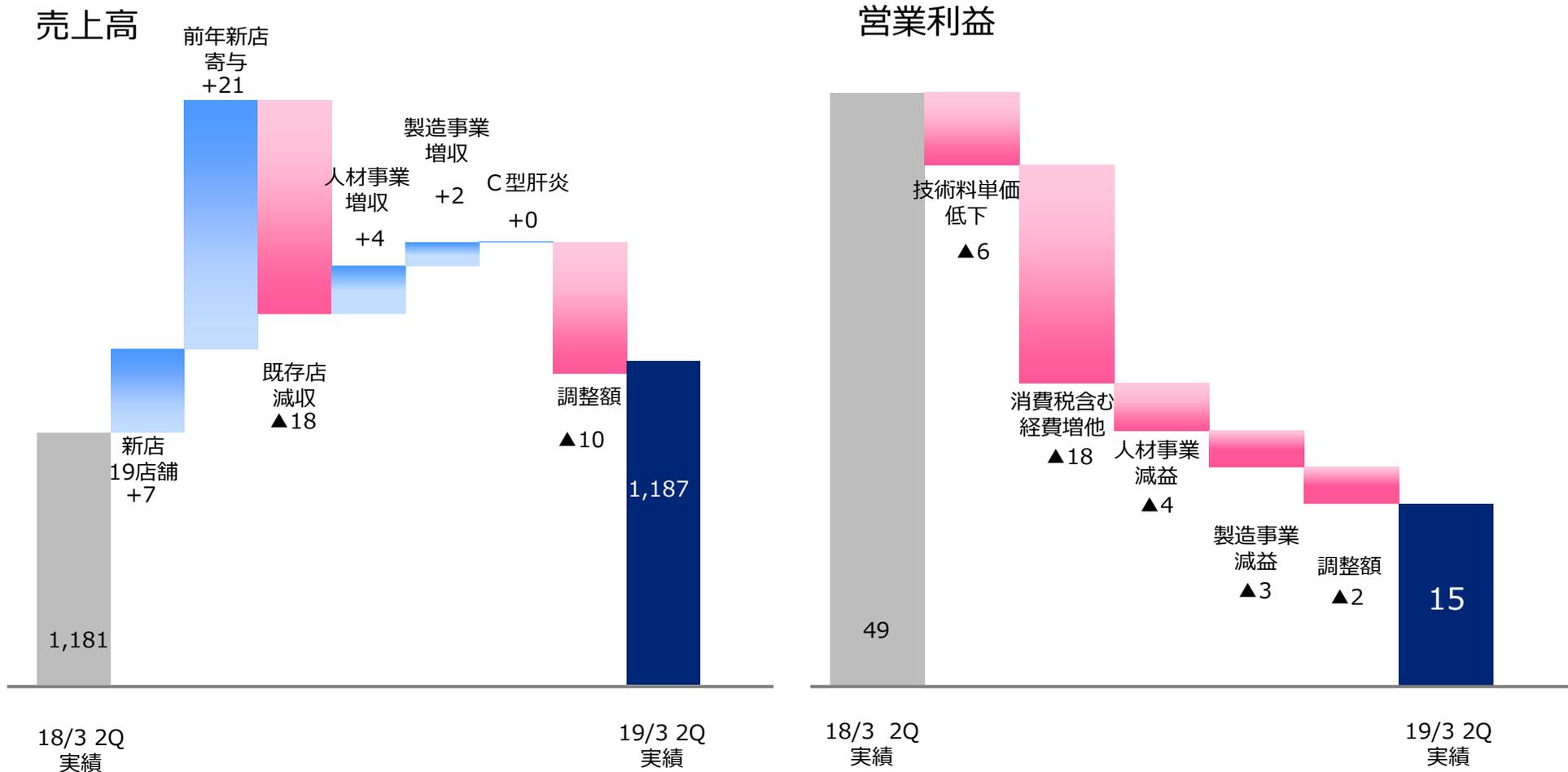
# セグメント別 2019年3月期 業績予想

		(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%	—	—

# 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。

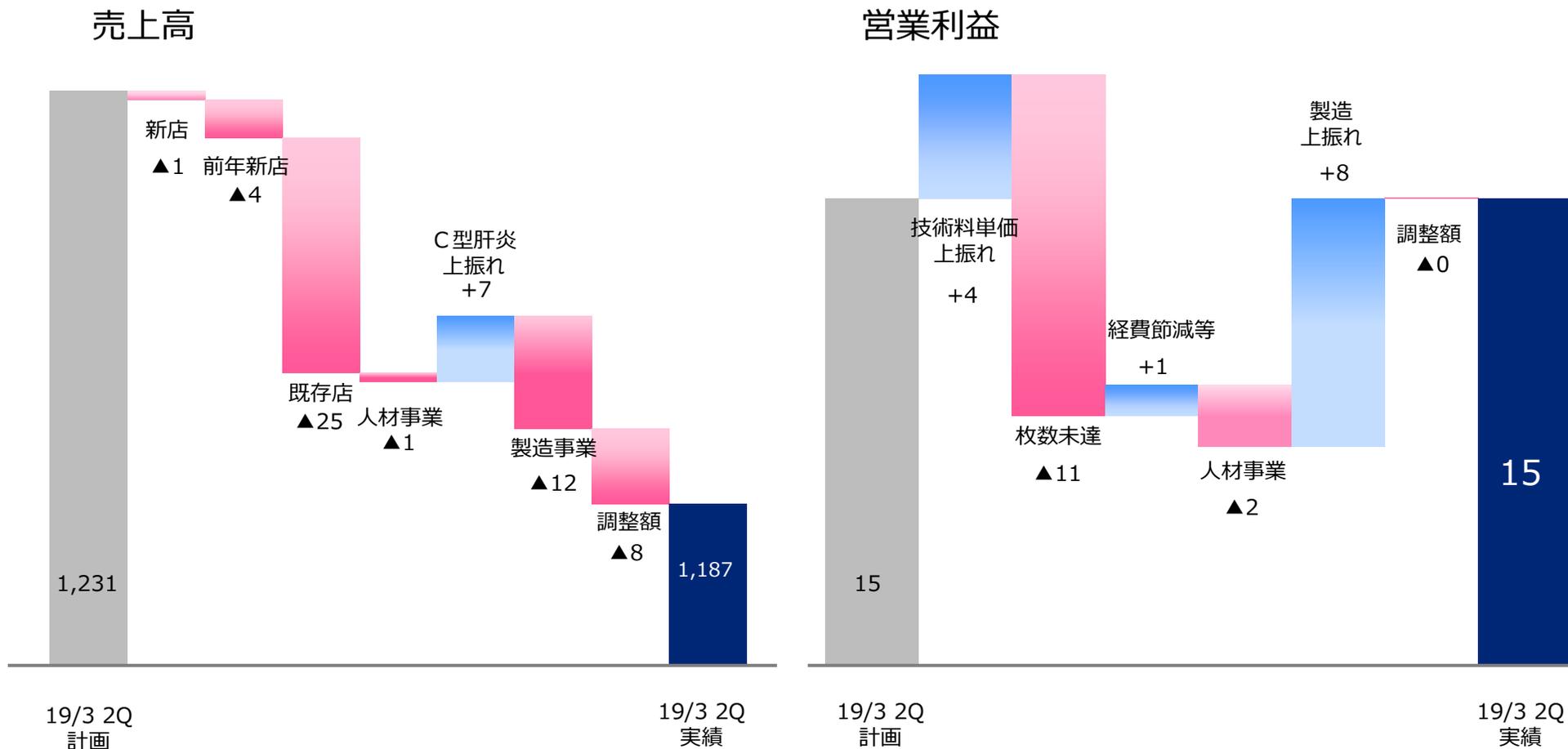
（単位：億円、単位未満四捨五入）



# 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、処方箋単価は期初計画を上回ったものの、処方箋枚数の下振れを補填するに至らなかったこと、医薬品製造販売事業において、採算性を重視した販売戦略により、外部売上高が下振れたことなどにより、44.5億円の未達。営業利益は事業セグメントごとのばらつきはあるものの、全体では期初計画に沿って進捗。

（単位：億円、単位未満四捨五入）



## Ⅱ.日本調剤グループの事業概況

# 調剤薬局事業 2018年度改定

		2016年度改定		点数
技術料	調剤基本料	1	2、3以外	41
		2	月4,000回超 集中度70%超 月2,000回超 集中度90%超 特定医療機関 月4,000回超	25
		3	月4万枚超のグループ 集中度95%超	20
	特別調剤基本料	—		—
	基準調剤加算	基本料1のみ ・在宅医療 年1件以上 ・かかりつけ薬剤師届出 ・管理薬剤師 (薬局経験5年・在籍1年・週32時間)		32
	後発医薬品調剤体制加算	65-75%		18
75%以上		22		
薬剤料	薬価改定	薬価引き下げ(薬剤費ベース)		-7.8%
		・実勢価格等改定		-5.57%
		・特例拡大再算定等		-2.23%

過去最大の薬価引き下げ率

		2018年度改定		点数
技術料	調剤基本料	1	2、3以外	41
		2	月4,000回超 集中度70%超 月2,000回超 集中度85%超 特定医療機関 月4,000回超 (医療モールは合算)	25
		3-イ	月4万枚超のグループ 集中度 <b>85%超</b>	<b>20</b>
	3-ロ	月 <b>40万枚超</b> のグループ 集中度 <b>85%超</b>	<b>15</b>	
	病院と不動産取引等		集中度が <b>95%超</b>	<b>10</b>
	地域支援体制加算	基本料1:旧基準調剤加算の要件と同様 基本料1以外:1年に常勤薬剤師1人当たり、以下全ての実績を追加 ①夜間休日の対応実績 400回 ②麻薬指導管理加算の実績 10回 ③重複投与・相互作用等防止加算等の実績 40回 ④かかりつけ薬剤師指導料等の実績 40回 ⑤外来服薬支援料の実績 12回 ⑥服用薬剤調整支援料の実績 1回 ⑦単一建物診療患者が1人の在宅薬剤管理の実績 12回 ⑧服薬情報等提供料の実績 60回		<b>35</b>
		<b>75-80%</b>	<b>18</b>	
		<b>80-85%</b>	<b>22</b>	
		<b>85%以上</b>	<b>26</b>	
薬剤料	薬価改定	薬価引き下げ(薬剤費ベース)		<b>-7.48%</b>
		・実勢価格等改定		<b>-6.17%</b>
		・薬価制度の抜本改革(新薬創出加算の絞り込み等)		<b>-1.31%</b>

実勢価格等改定による影響は過去最大の薬価引き下げ率  
流通改善ガイドラインによる影響

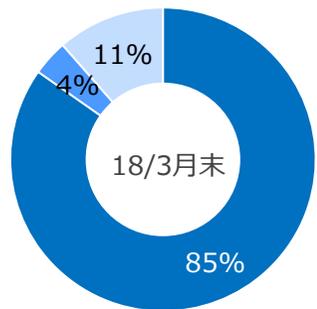
# 調剤薬局事業 主要3項目の状況

「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。

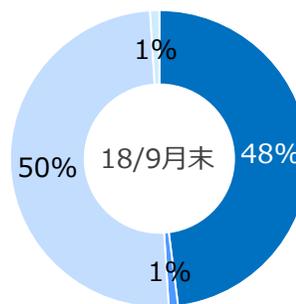
※新規店舗を含む全店舗を集計対象としております。

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)→50%(9月)

## 調剤 基本料

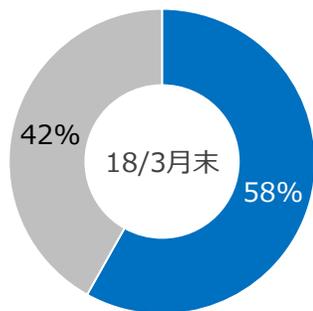


- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)
- 特別基本料 (10点)

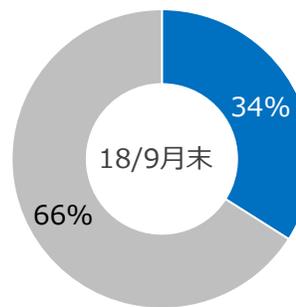


- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)
- 特別基本料 (10点)

## 基準調剤 加算 ↓ 地域支援 体制加算

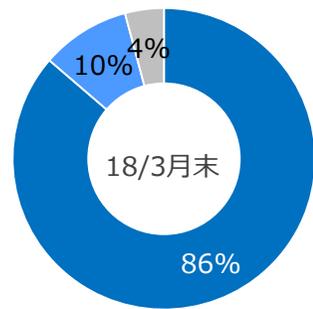


- 加算あり (32点)
- 加算なし

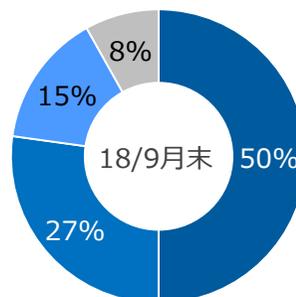


- 加算あり (35点)
- 加算なし

## 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6月末より7%上昇**

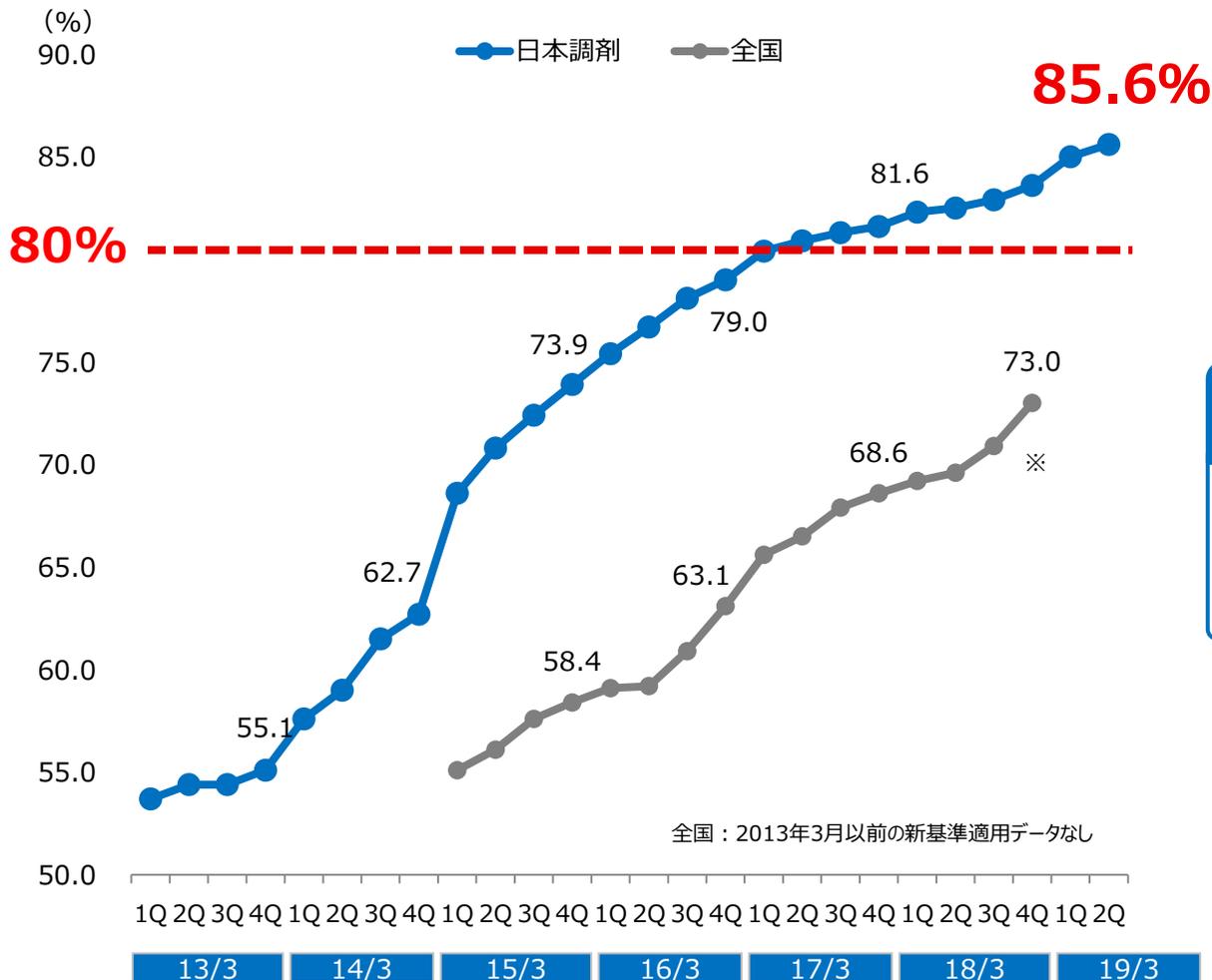
- 加算3 85%以上 (26点)
- 加算2 80%-85% (22点)
- 加算1 75%-80% (18点)
- 加算なし

# 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

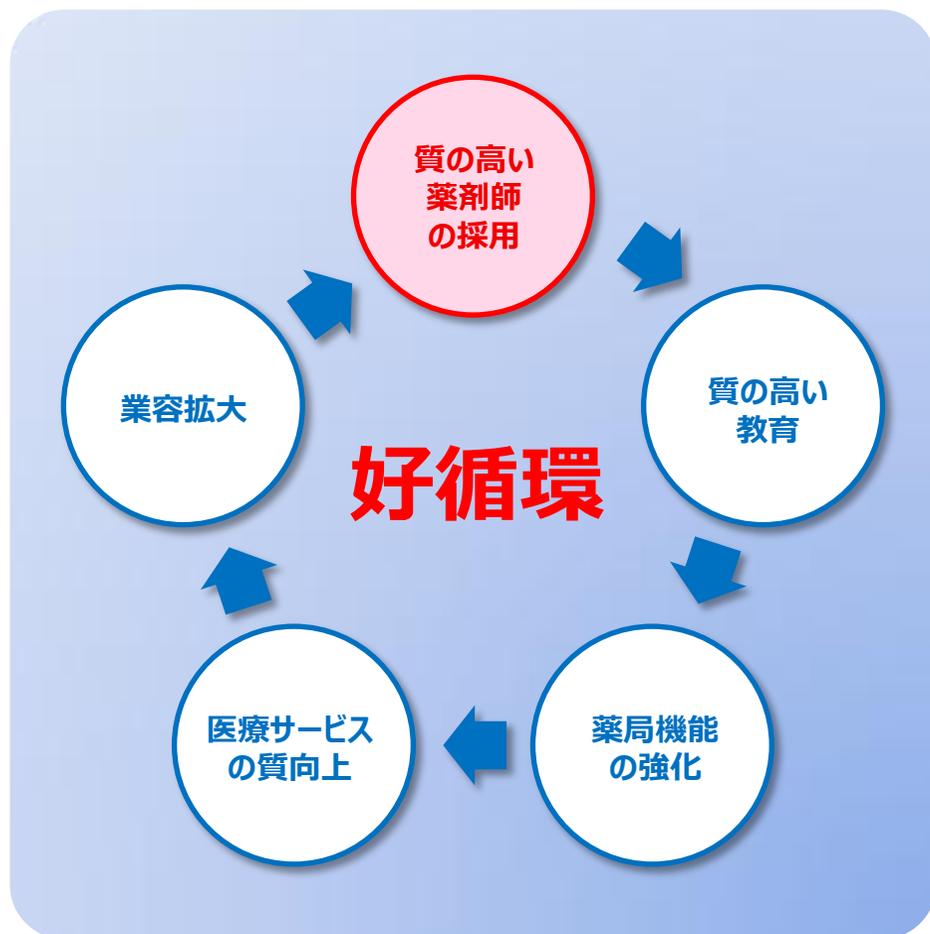
19年3月期2Q : 122億円

※ 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)

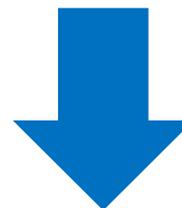
# 質の高い医療サービスの提供に向けた取り組み

質の高い医療サービスの提供に向けた循環

**内定者数は昨年と同様に好調（過去最高）**



サービス提供を支える人材の確保



好循環サイクルの起点

採用体制強化により薬剤師の採用数が増加。質の高い教育による人的投資を行い、薬局機能の強化を実施。医療サービスの質向上に向けた体制が整った。内定者数は昨年と同様に好調であり、質の高い薬剤師の確保が順調に進んでいる。

## ■出店・M&A戦略

調剤薬局事業

## ■質の高い医療サービスの提供

調剤薬局事業

## ■医薬品製造販売事業の拡大

医薬品製造  
販売事業

## ■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

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、前期を超える出店ペース。

M&Aの基準は一貫して変更なく、将来性のない案件は避け、店舗規模と質を重視した厳密な基準で実施。

## 出店数（店舗ポートフォリオ別）

	18/3	19/3 2Q
出店	36	19
門前※	20	9
ハイブリッド型	6	10
閉店	8	8
期末店舗数	585	596

(物販店舗3店舗を含む)

※門内薬局を含む



高度薬学管理機能  
の更なる強化

地域	18/3月末	18/9月末	増減数
北海道	46	45	-1
東北	44	43	-1
関東	287	293	6
甲信越	24	23	-1
東海	52	54	2
関西・北陸	61	65	4
中国・四国	35	36	1
九州・沖縄	36	37	1
合計	585	596	11

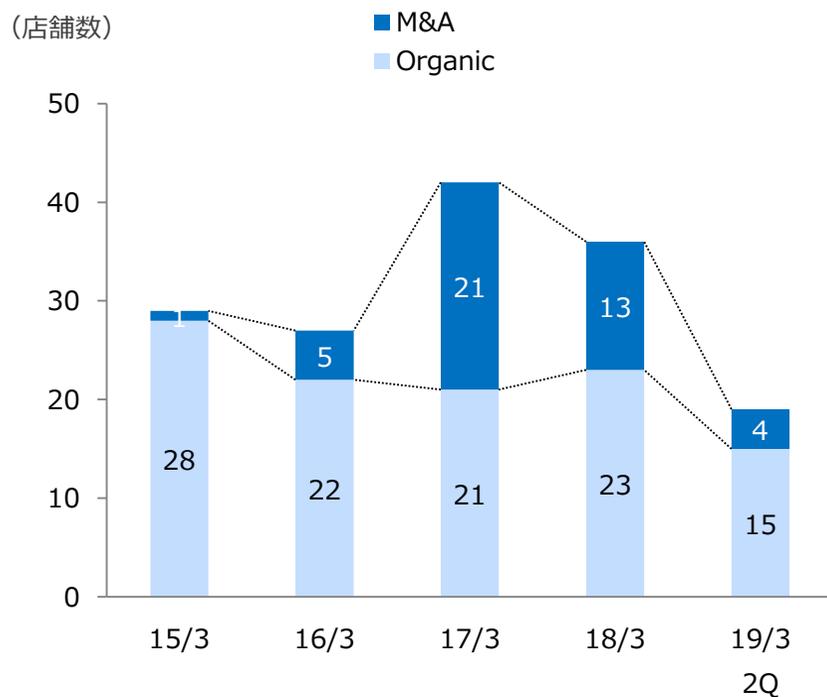
## 出店状況推移（店舗数）

	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3 2Q
出店	37	29	27	42	36	19
自力出店	33	28	22	21	23	15
M&A	4	1	5	21	13	4
閉店	9	12	11	12	8	8
期末店舗数	494	511	527	557	585	596

# 出店戦略 堅実な出店

門前薬局は、M&AとOrganicを活用、ハイブリッド型薬局は、Organicを中心に堅実に出店。出店数×1店舗当たり売上高で評価。堅実な出店により、調剤報酬改定と薬価改定の影響を大きく受ける第1四半期においても増収を維持。

## 出店ポートフォリオ



1店舗 当たり 売上高 (億円)	15/3	16/3	17/3	18/3
	3.14	3.67	3.49	3.59

## M&Aの環境認識 (調剤報酬改定後)

	18/3	19/3 2Q
案件数	→	↑
案件の企業価値評価	→	↓↓
再生案件	増加	更に増加
需給バランス	需要 > 供給	需要 < 供給

想定通り、案件数が増加。調剤報酬改定により、企業価値が著しく低下。良い案件の価格は高止まりしており、基準に合うM&A案件は少ない。

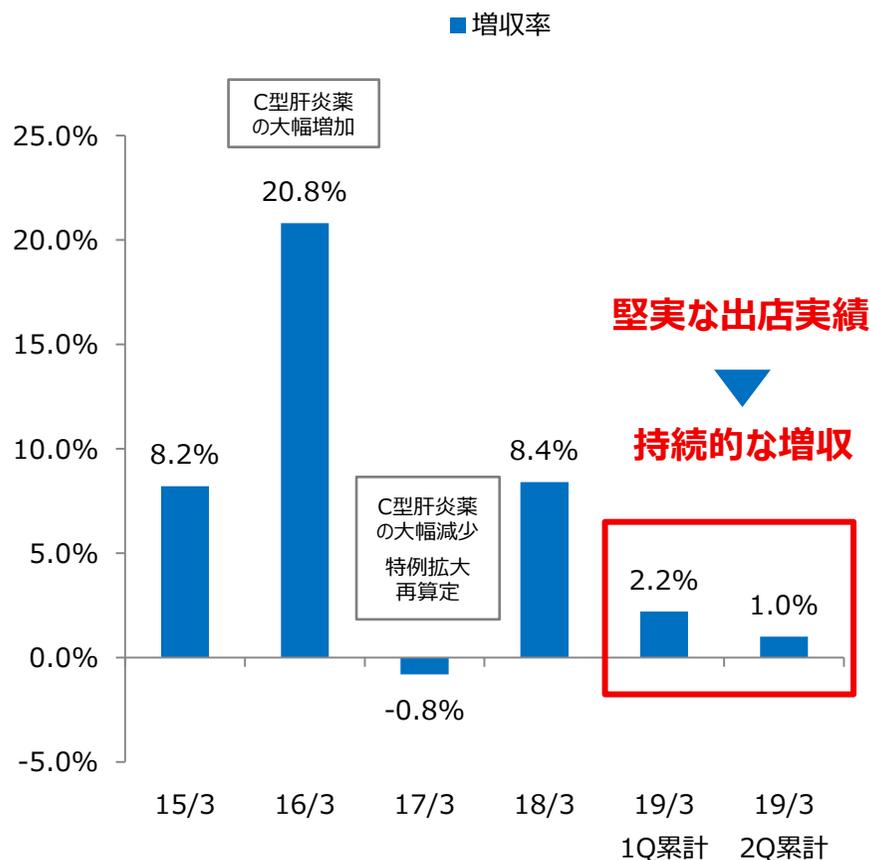


優良案件や再生可能性の高い案件を中心に取り組む。

# 出店戦略 堅実な出店

門前薬局は、M&AとOrganicを活用、ハイブリッド型薬局は、Organicを中心に堅実に出店。出店数×1店舗当たり売上高で評価。堅実な出店により、調剤報酬改定と薬価改定の影響を大きく受ける第1四半期においても増収を維持。

## 増収率



## 処方箋枚数と処方箋単価 前年同期比 (%)

処方箋枚数	6,927千枚	102.6%
処方箋単価	14,358円	98.2%

過度に、M&Aに依存しない着実な自力店舗開発力  
改定の影響を相対的に受けにくい

## 出店期別 前年同期比 (%)

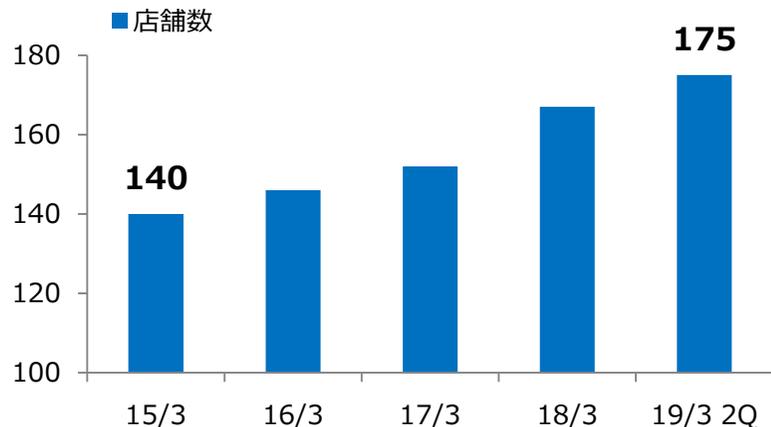
	調剤売上高	処方箋枚数	処方箋単価
既存店	98.4%	99.0%	99.4%
前年出店	302.8%	416.9%	72.6%
全店	100.7%	102.6%	98.2%

9月は地震、台風など、自然災害の影響により、処方箋枚数が減少。当該減少分を概ね10月に回復済み。

# 出店戦略 ハイブリッド型薬局の出店

ハイブリッド型薬局の出店強化により出店数が増加。生活導線に近い場所へ出店を行うため、健康サポート機能強化により、患者さまとの接点を強化。ハイブリッド型薬局の店舗数割合は、1都3県では既に54%となっており、全店舗の50%への引き上げを目指し、首都圏・大阪・名古屋を中心に都市部での出店を加速。

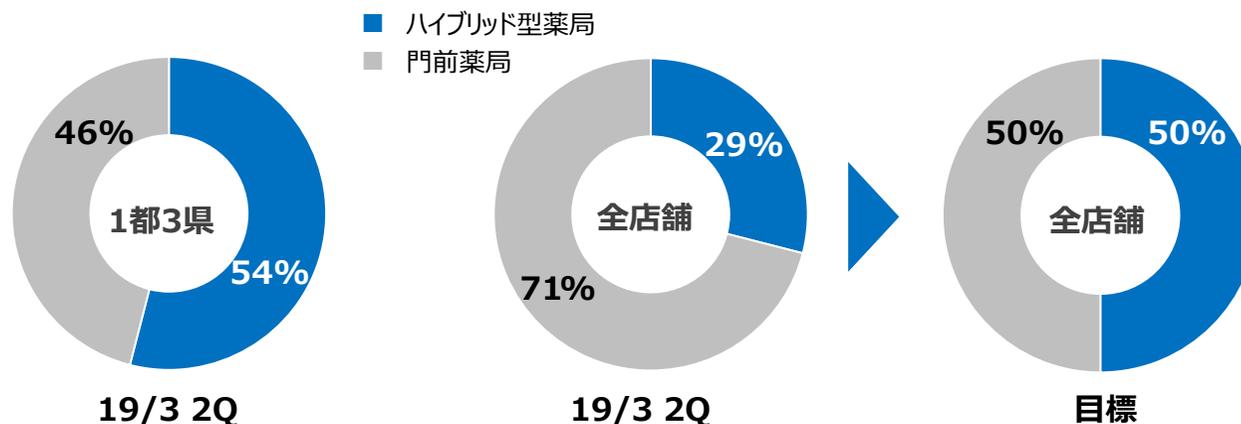
## ハイブリッド型薬局数と機能分化



## 薬局の機能分化

	ハイブリッド型薬局
基本機能	かかりつけ薬剤師・薬局機能
付加機能	健康サポート機能
出店	Organic

## 店舗ポートフォリオ



**ハイブリッド型薬局の割合50%を目指し出店を加速**

## ■出店・M&A戦略

調剤薬局事業

## ■質の高い医療サービスの提供

調剤薬局事業

## ■医薬品製造販売事業の拡大

医薬品製造  
販売事業

## ■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

医療従事者  
派遣・紹介事業

# 質の高い医療サービスの提供 健康サポート機能

健康チェックステーションは、52店舗と順調に増加。「健康相談システム」の活用や管理栄養士による栄養指導により、地域住民の健康維持、未病、予防を行う拠点として展開。

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

	17/3末	18/3末	19/10末
健康チェックステーション※	3店舗	37店舗	52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

「健康相談システム」を開発

「健康相談システム」 2017年11月開始



管理栄養士が中心となり、健康イベントを実施  
健康相談を含めた様々な情報を集約化

ICTを活用し、  
地域住民の未病・予防を能動的にサポート

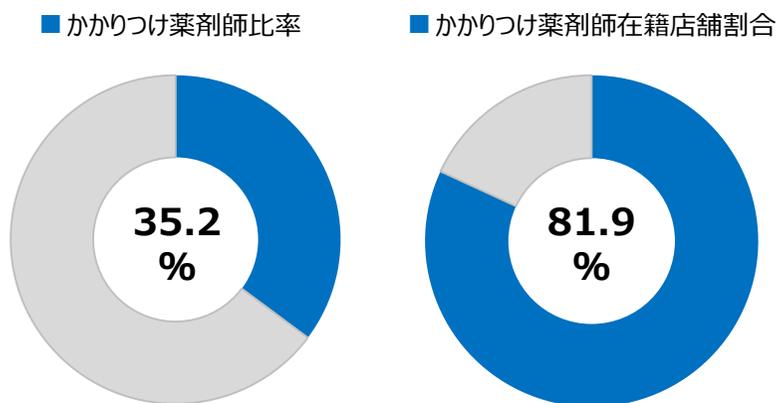
地域住民の来局が増加傾向

(“処方箋を持たない方”も増加)

# 質の高い医療サービスの提供 かかりつけ薬剤師・薬局/在宅医療

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。在宅医療実施件数は大幅に増加しており、1店舗あたり在宅医療実施件数も増加。

## ■ かかりつけ薬剤師・薬局 (2018年10月16日時点)



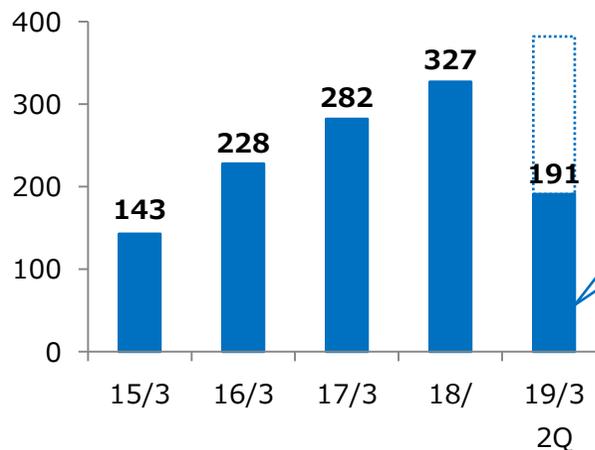
## ■ 1店舗あたりのかかりつけ薬剤師数

1.7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

### (件) ■ 1店舗あたりの在宅医療実施件数



在宅医療  
実施店舗割合  
**90.2%**  
年間12件以上実施店舗

**96.1%**  
年間1件以上実施店舗

## 在宅医療推進を支える主な取組み



・在宅医療部によるサポート体制



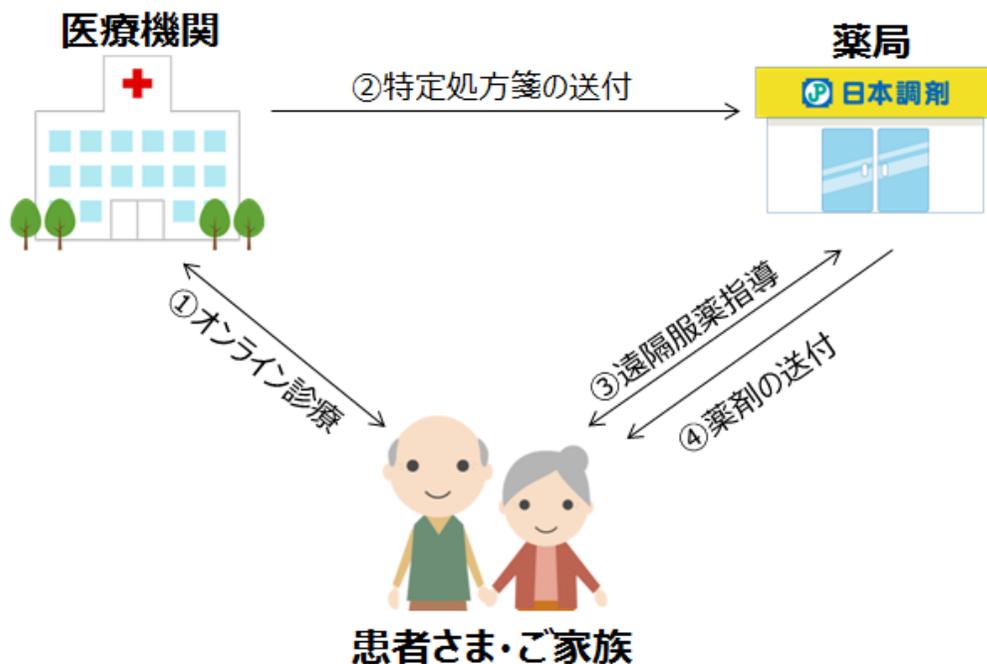
・無菌調剤室の設置



・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

## オンライン服薬指導

### 医療のICT化・医薬連携強化に向けた先行投資（ノウハウの蓄積）



## 遠隔服薬指導を行う薬局として、 4 薬局が事業登録者認定を取得

「福岡市国家戦略特別区域法を活用した遠隔服薬指導事業」の事業登録者として、福岡市内の日本調剤の薬局が認可を受けました。

#### ■認可薬局について

- ・日本調剤 福岡中央薬局（福岡市中央区）  
<https://www.nicho.co.jp/tenpo/fukuokatyuo/>
- ・日本調剤 福岡天神薬局（福岡市中央区）  
<https://www.nicho.co.jp/tenpo/fukuokatenzin/>
- ・日本調剤 九大前薬局（福岡市博多区）  
<https://www.nicho.co.jp/tenpo/kyudaimae/>
- ・日本調剤 高取薬局（福岡市早良区）  
<https://www.nicho.co.jp/tenpo/takatori/>

■特定処方箋※の応需体制は、パソコン、スマートフォン、タブレットなどを使用し、マルチデバイスに対応。最大5拠点の同時接続など、将来的には多職種連携による遠隔診療が可能。

■遠隔服薬指導実施後は必要に応じてトレーシングレポート等により医療機関との連携を実施。

※：オンライン診療等により、医師から対面以外の方法による診察に基づいて発行された処方箋

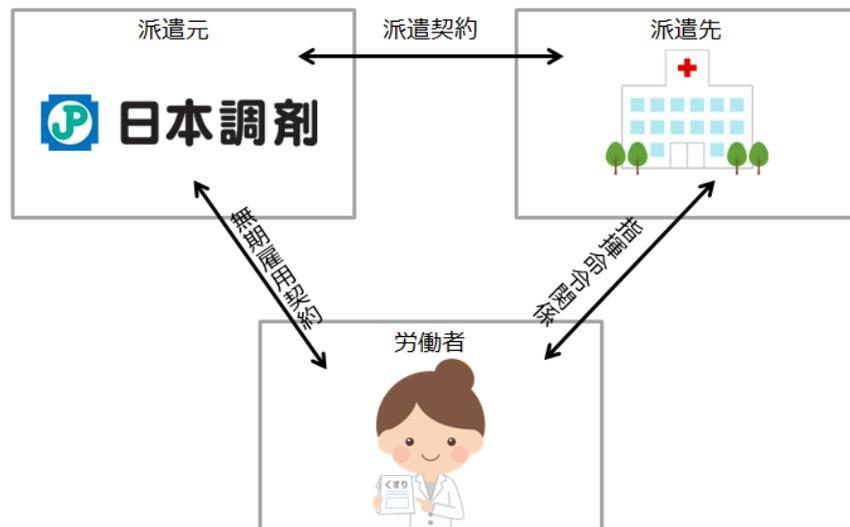
## ■ 病院向け「産休・育休代替薬剤師派遣サービス※」

### 高度薬学管理機能の更なる強化に繋がる病院業務

### 病院業務の経験は、専門性を高める上で非常に重要な教育機会

#### ■ 日本調剤の薬剤師は

- ・専門性の高い業務が習得できる
- ・派遣先での業務終了後は日本調剤へ戻り、病院業務での経験を生かした専門性の高い業務ができる
- ・病院内の業務を理解することで、病院も含めた地域連携強化に貢献できる



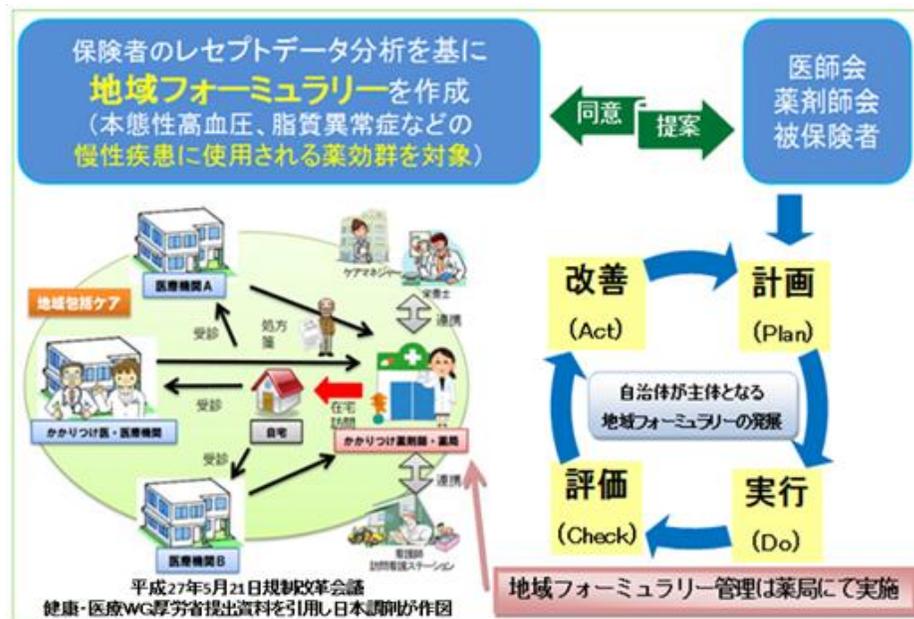
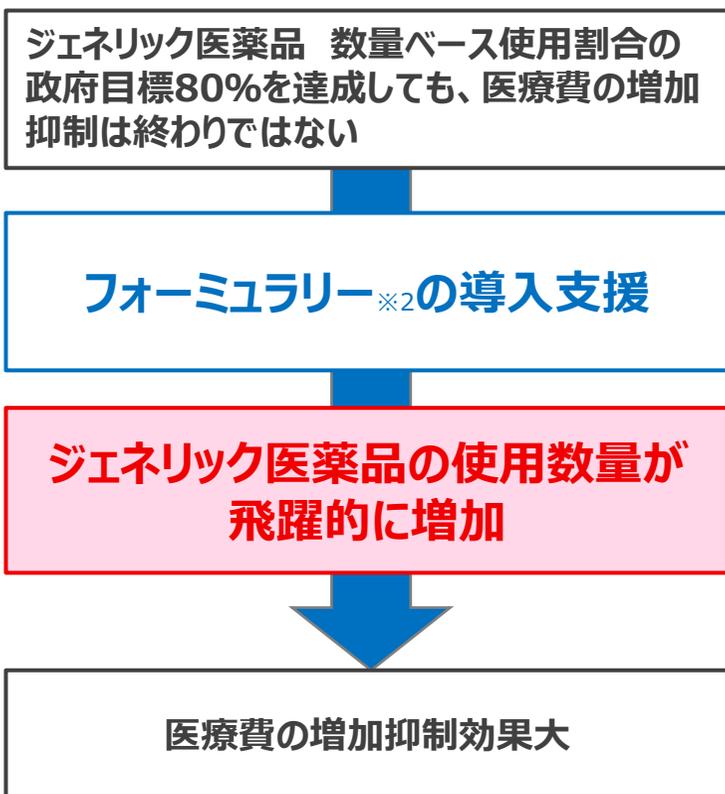
### 高度薬学管理機能を担う薬剤師のスキルアップ効果

※日本調剤（派遣元）と派遣先との間で労働派遣基本契約（派遣パートナー契約）を締結することで、産休・育休取得により薬剤師が不足する際、計画的に派遣薬剤師の供給を受けられるサービス

## 「地域フォーミュラー」策定に向けた事業を開始

### 医療費の増加抑制に向けた地域フォーミュラーの作成を支援

日本医薬総合研究所（情報提供・コンサルティング事業）では、「レセプト分析による地域フォーミュラー策定に向けたデータ作成及び医薬品実績データ作成作業」を実施※1



※1 全国健康保険協会静岡支部より、「教会レセプトの分析による地域フォーミュラー策定に向けたデータ作成及び医薬品実績データ作成作業」を受託

※2 「患者に対して最も有効で経済的な医薬品の使用方針」とされ、欧米では定着している医薬品適正使用の標準的なマネジメント手法

■出店・M&A戦略

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供

調剤薬局事業

■**医薬品製造販売事業の拡大**

**医薬品製造  
販売事業**

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

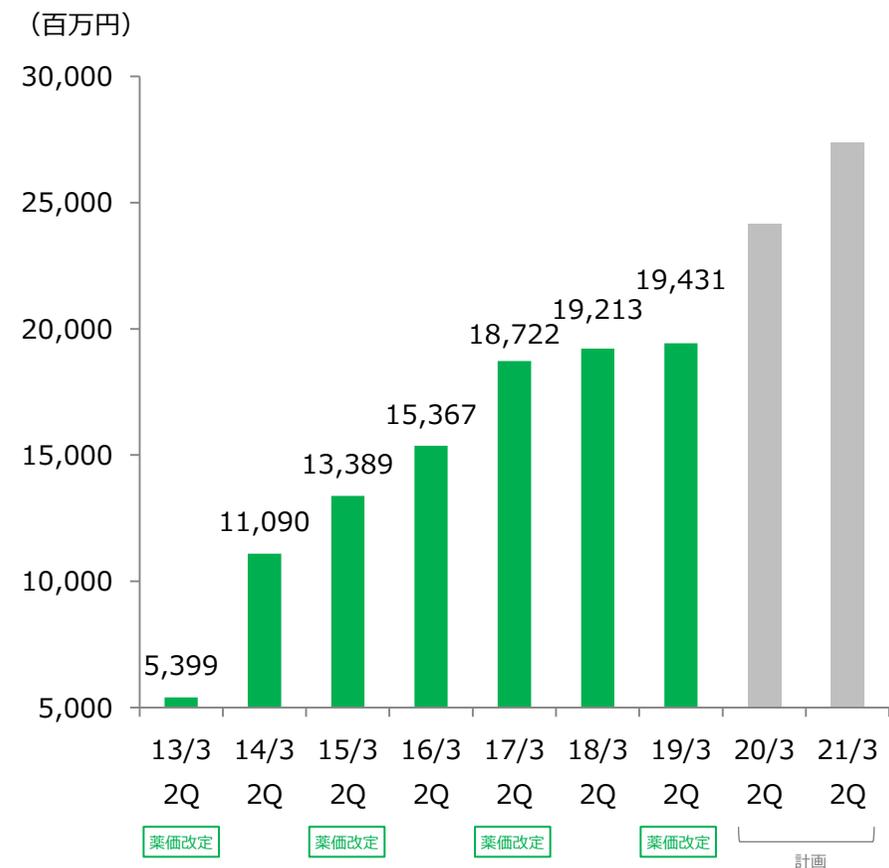
医療従事者  
派遣・紹介事業

# 医薬品製造販売事業の拡大

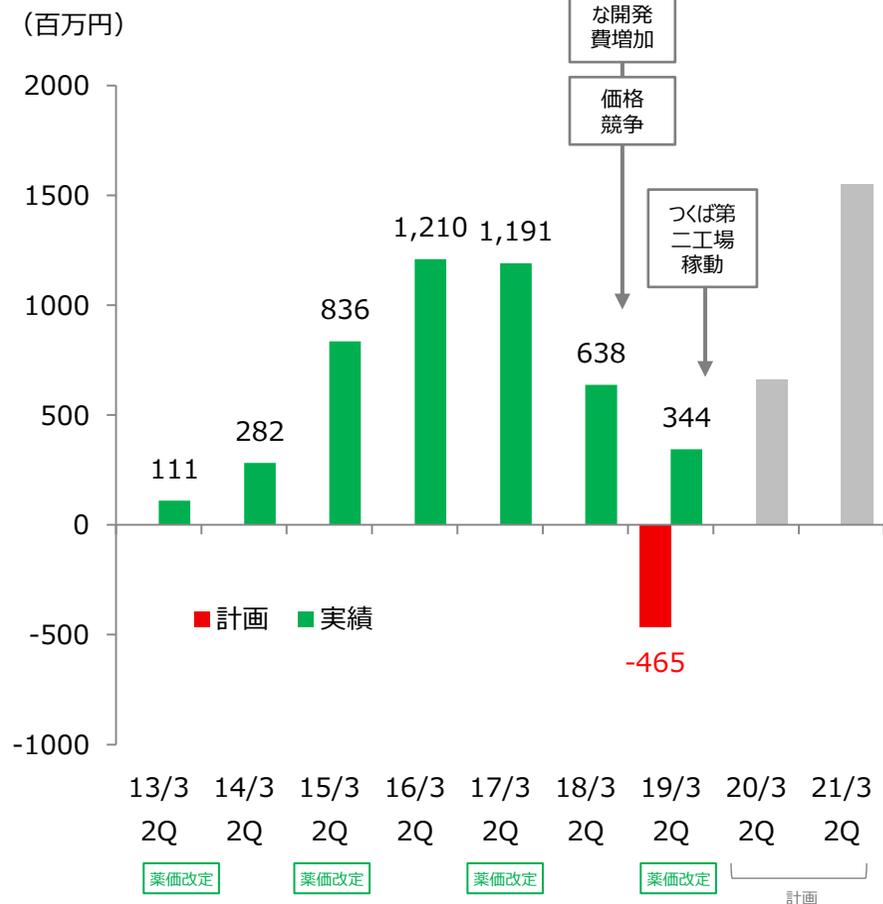
薬価改定による薬価の引き下げの影響を、内部売上高の増加で吸収し、増収を確保。薄利多売によるシェア拡大より、採算性を重視した販売を優先。

つくば第二工場の減価償却費負担が増加したことにより、前年同期比減益の実績だが、計画比約8億円の上振れとなり、順調に営業利益の改善が進みつつある。

## 売上高



## 営業利益



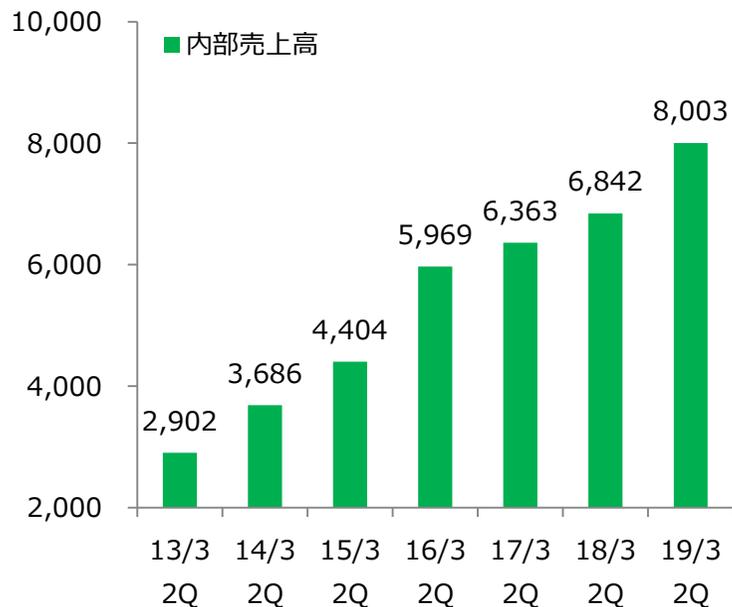
※20/3 1Q計画、21/3 1Q計画は、年度計画を四半期に等分したものである。

# 医薬品製造販売事業の拡大

調剤薬局事業におけるジェネリック医薬品の使用数量割合の増加、新規出店・M&Aによる店舗数増加により内部売上高が期初予想を超えて増加。卸ルートでの流通量増加により、外部販売も増加。

## ■ 内部売上高

(百万円)



卸販売ルートの流通改善

## ■ 外部売上高

13/3 2Q

2,497 百万円

約**4.5**倍

19/3 2Q

11,428 百万円

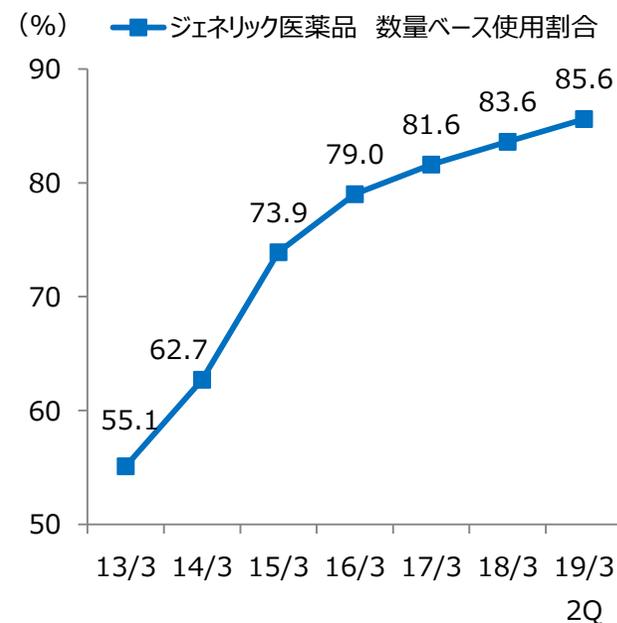
ジェネリック  
医薬品の供給



内部売上高  
の増加

## 調剤薬局事業

ジェネリック医薬品推進→ジェネリック医薬品の使用数量増加



自力出店・M&A→ジェネリック医薬品の使用数量増加

13/3

466 店

**133** 店舗増加

19/3 2Q

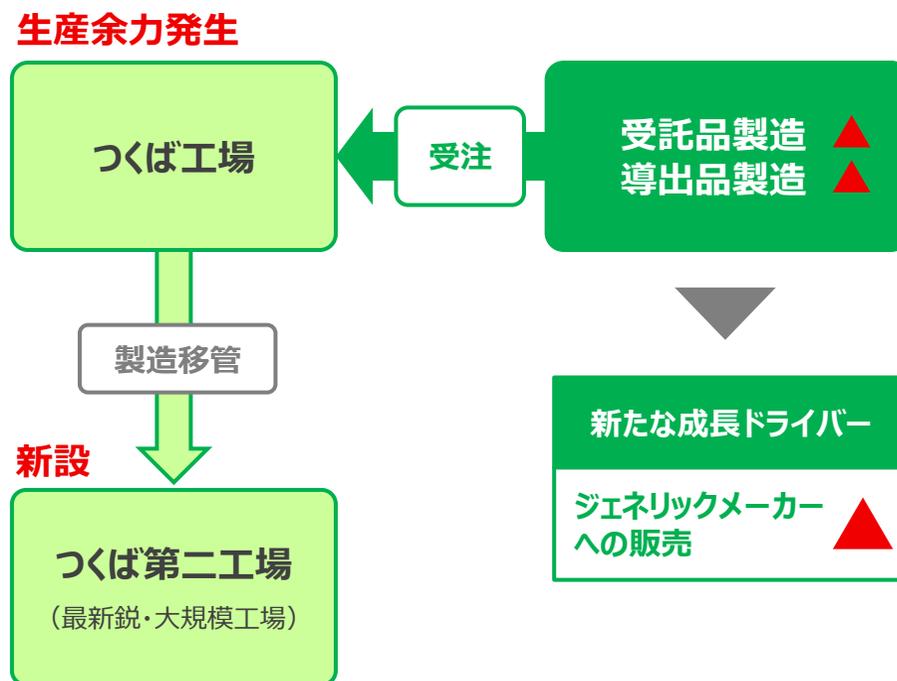
596 店

# 医薬品製造販売事業の拡大

つくば第二工場の稼動により、つくば工場より医薬品の製造を移管。これにより製造ラインに余裕が生まれた。生産余力が発生したつくば工場では、新たな受託品製造や導出品製造を積極的に取り込む。

19/3 2Q累計	
受託事業	<b>5件8品目 新規受託件数</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ジェネリックメーカーからの開発・製造受託</li><li>新たな設備投資を行うことが難しいメーカーからの製造受託</li></ul>
導出事業	<b>2件2品目 新規導出件数※</b> <ul style="list-style-type: none"><li>他社からの受注による導出品の製造</li></ul>

※導出事業の強化を開始した18/3 4Qからの累計を表示

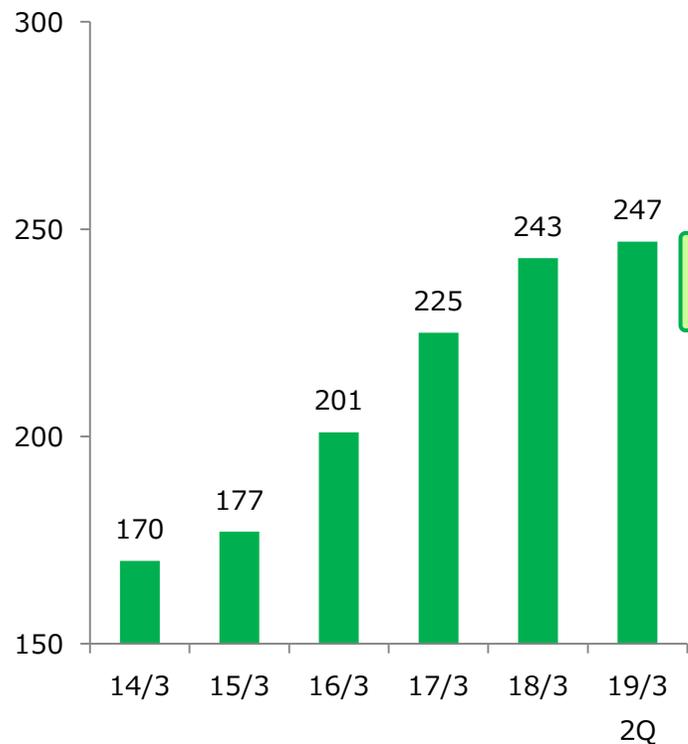


# 医薬品製造販売事業の拡大

中長期の計画として、積極的な研究開発により自社製造品を増加させ粗利の改善を目指す。今後も一定額を研究開発費として投資を行い、迅速かつ効率的な研究開発を実施。他社委託品の内製化も、合わせて実施。

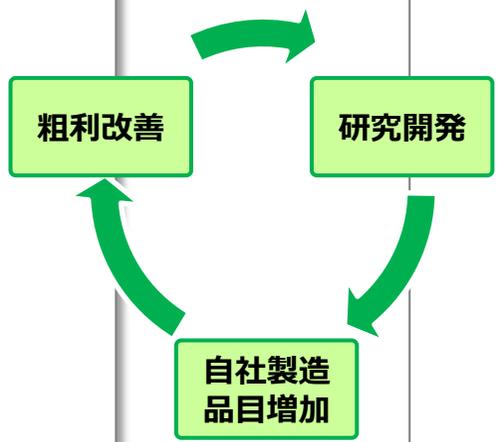
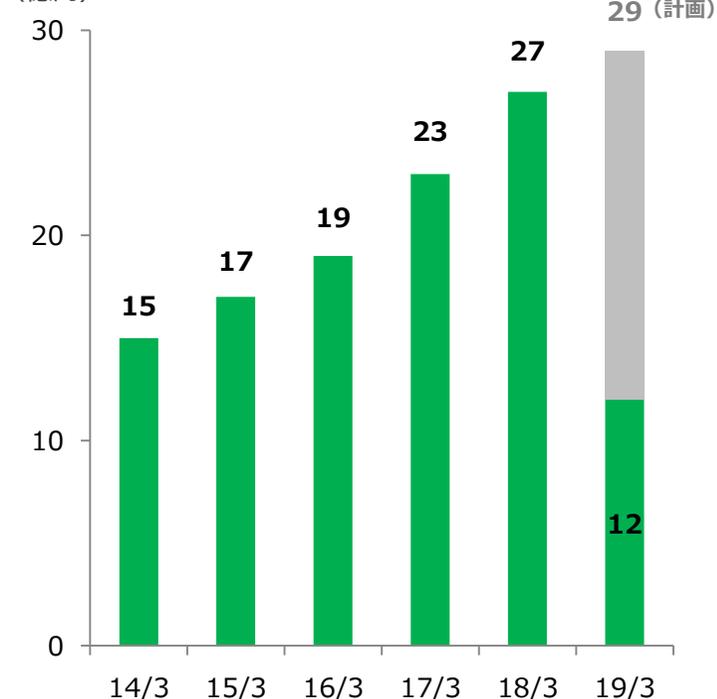
## ■ 自社製造品目数の推移

(品目数) ■ 自社製造品目数



## ■ 研究開発費 (連結ベース)

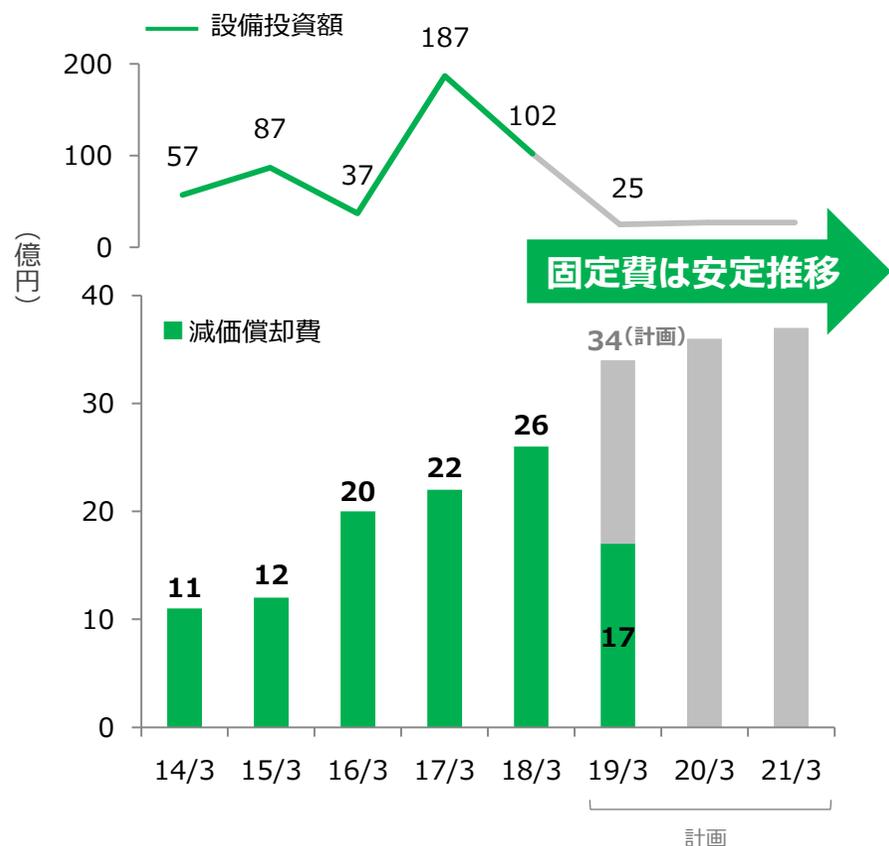
(億円)



# 医薬品製造販売事業の拡大

つくば第二工場完成、つくば研究所の移転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、営業利益額のV字回復を目指す。

## 設備投資額と減価償却費



## 完成したつくば第二工場外観



## つくば研究所が移転 (6月)



事業拡大に伴い分散していた2部門（分析研究部、製剤研究部）をつくば工場、つくば第二工場とも近い筑波北部工業団地内に集約し、効率的な研究開発拠点としてスタート。

同様に、春日部工場の売却も、製造拠点集約化による効率性向上。

■出店・M&A戦略

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供

調剤薬局事業

■医薬品製造販売事業の拡大

医薬品製造  
販売事業

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

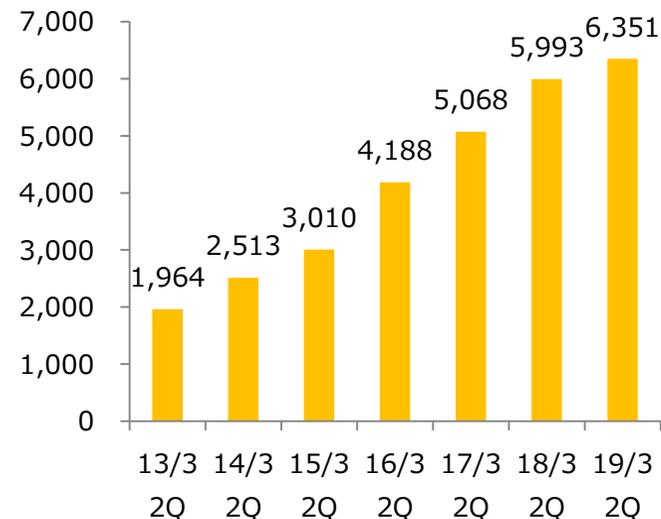
医療従事者  
派遣・紹介事業

# 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先行投資による一時的な販管費増加あり。薬剤師の紹介事業、医師の紹介事業が着実に成長しており、今期は更なる拡大を図る。

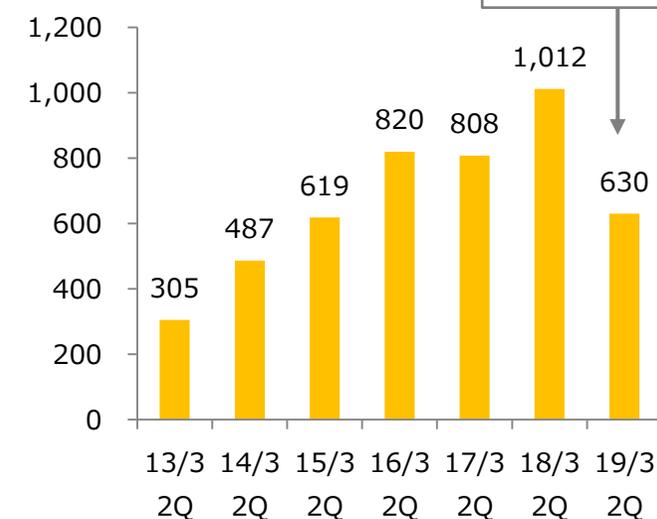
## ■ 売上高

(百万円)



## ■ 営業利益

(百万円)



## ■ 主な事業構成

	事業形態	事業強化の推移	粗利額への影響
薬剤師事業	(派遣) ストック	2000年	→
	(紹介) フロー	2016年	↑
医師事業	(紹介) フロー	2017年	↑
登録販売者事業		2018年	事業強化に着手

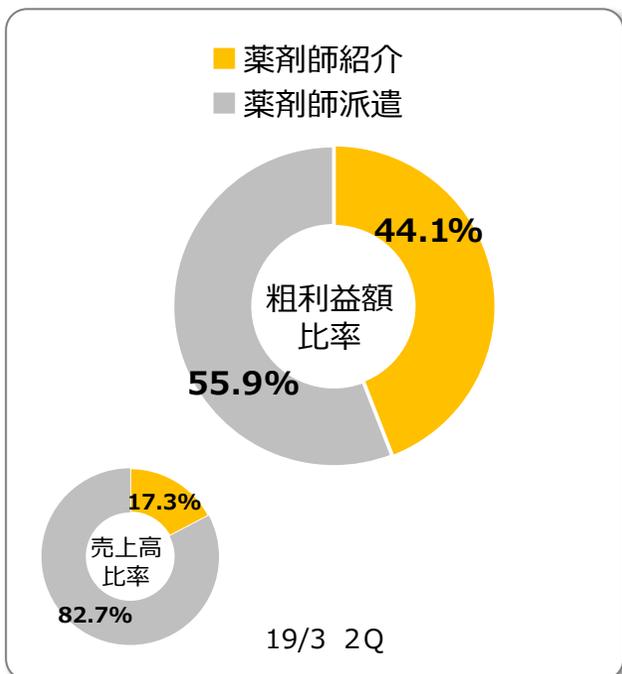
## ■ 収益構造



# 薬剤師事業

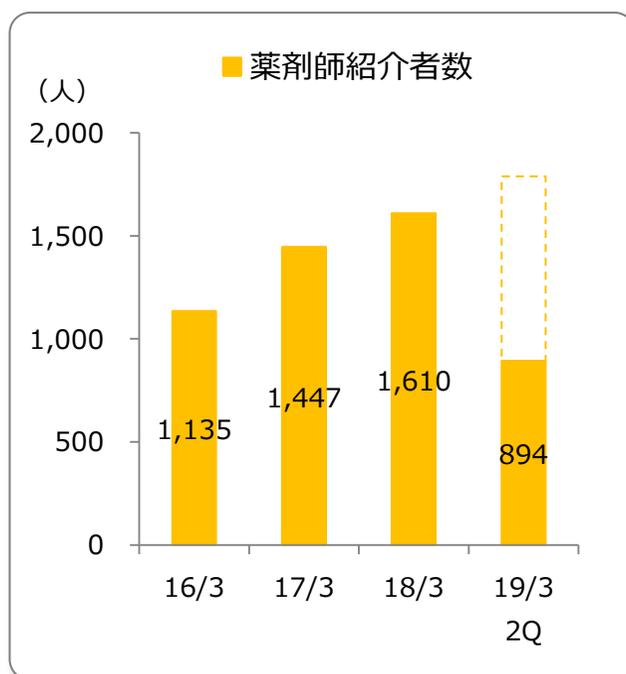
薬剤師紹介事業の強化に向けた営業社員の増加後、紹介者数が順調に増加。営業社員の教育実施による戦力化により成約数を増加させた。ストック事業である派遣事業の安定性に加え、収益性・成長性が高い紹介事業を拡大。

## 粗利益額比率



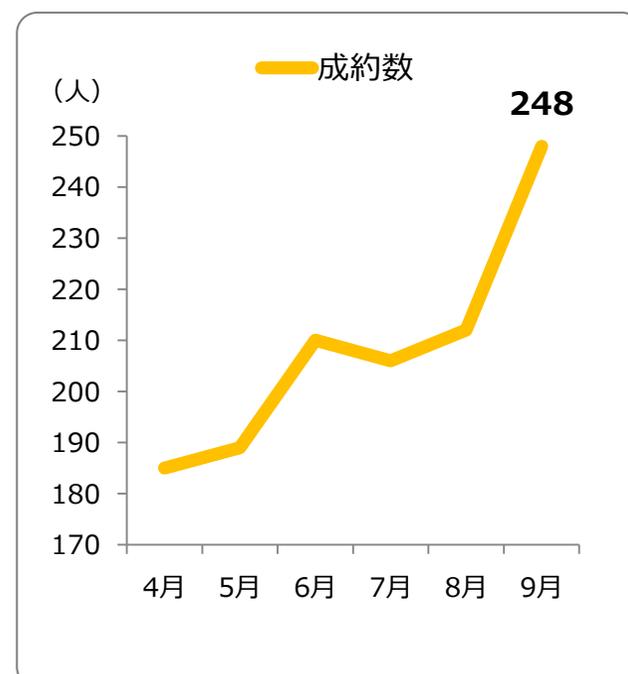
▶引き続き粗利益率の高い紹介事業を強化

## 薬剤師の紹介者数



▶薬剤師紹介者数が増加傾向

## 成約数



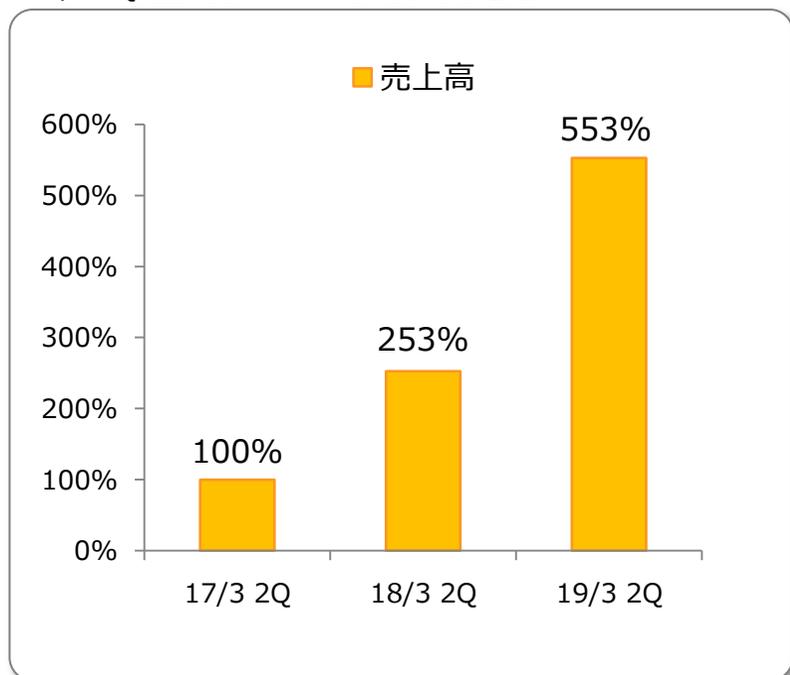
▶売上高の先行指標である成約数が増加傾向

# 医師事業

医師事業拡大に向けた先行投資として、営業拠点の追加・営業社員の増加・広告宣伝費の増加を実施。売上高増加により費用を吸収し、営業利益増加を図る。早急な営業社員育成により、売上高増加を図る。

## 医師事業 売上高

17/3 2Qの売上高を100%とした売上高の推移



▶ 医師事業が拡大

## 医師事業強化の取り組み

営業拠点	新たな拠点を追加 ・札幌 ・名古屋 ・大阪 ・福岡
営業社員	・倍増
広告宣伝	・WEBサイト ・ソーシャルメディア

▶ 医師事業拡大に向けた先行投資

## III. 參考資料

# トピックス①

## お薬手帳プラスが更に機能強化

2018年10月30日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/20052/>

### 日本調剤の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」が「ヘルスケア」(iOS)「Google Fit」(Android)とデータ連携開始



日本調剤 電子お薬手帳

# お薬手帳 プラス

▽お薬手帳プラス公式サイト▽  
<https://portal.okusuriplus.com/>

「お薬手帳プラス」に搭載されている「健康管理」機能では、「体重・BMI」「歩数・中強度時間」「血圧・脈拍」「血糖値」「身長」を記録することができ、NFC搭載のAndroid機種であればヘルスケア機器とのデータ連携が可能です※。

これに加えこのほど、iOS端末に搭載されている「ヘルスケア」アプリおよび、Google Playからダウンロード可能な「Google Fit」アプリに記録された「歩数」のデータを、「お薬手帳プラス」の「歩数・中強度時間」に取り込むことが可能となりました。

※対応ヘルスケア機器はこちらをご参照ください。  
<https://portal.okusuriplus.com/faq/265/>

<「健康管理」画面イメージ>

※画面は仕様変更などにより実物とは異なる場合があります。

※iOSは、Apple Inc.のOS名称です。iOSは、Cisco Systems, Inc.またはその関連会社の米国およびその他の国における登録商標または商標であり、ライセンスに基づき使用されています。

※Android、Google、Google Fitは、Google Inc.の商標または登録商標です。

## 日本調剤グループ学術大会

2018年9月9日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/19964/>

### 「第3回日本調剤グループ学術大会 全国大会」 & 「第2回ロールプレイ大賞 本選」を開催！



＜学術大会：口頭発表＞



＜学術大会：ポスター発表＞



＜ロールプレイ大賞＞

第3回となる本大会のテーマは「保険薬局のプレゼンスとは～私たちの手で確信に～」で、日々の業務における取り組みや研究の成果を、公開形式で発表することにより、社内外へ保険薬局のプレゼンスを明示していくことを目指しました。一般講演では、事前に行われた全国9ブロックの地区大会から選出された、優秀な演題全10題が発表されました。薬剤師だけではなく医療事務・管理栄養士も登壇し、それぞれ異なる職種の視点から地域包括ケアに向けた取り組みや在宅医療、病薬連携などをテーマに口頭発表を行いました。また、ポスター発表のブースでは、昨年度の4演題から大きく数を増やし、17演題を掲示。より多くの優秀な取り組みが共有されました。

「第2回ロールプレイ大賞 本選」では、“自らよりそう” 患者さま対応の実践をテーマに、従来より評価ポイントとして設定されている「正確さ・誠実さ、温かい挨拶・対応、気配り・心配り」に加え、「今後の薬局のあるべき姿」を視野に「個々への関わり」「共感力」「提案力」の要素を含んだ対応であるかを評価しました。舞台上に薬局店内を再現し、制限時間6分の中で、お迎えからOTC医薬品・化粧品・サプリメントの販売、お見送りまでの接客ロールプレイを行いました。今年度のロールプレイ大賞には、全国の予選会を勝ち抜いた薬剤師・オペレーター（医療事務）の計20名が本選に出場しました。

## 健康サポート薬局 7店舗追加

2018年3月～9月

<https://www.nicho.co.jp/topics/detail/16500/>

### 健康サポート薬局に適合。

### 「健康チェックステーション」を設置し、地域の皆さまの健康をサポート！



日本調剤では、地域の皆さまの健康維持・増進を支える薬局機能の強化を図り、さまざまな取り組みをしております。2018年3月～9月の間に日本調剤の薬局7店舗が「健康サポート薬局」の適合となりました。「健康サポート薬局」とは、地域にお住まいの方や患者さまの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です。市販薬や健康食品等の適切な使い方のアドバイスや、健康相談等を行うほか、地域の医療機関や行政機関との連携を行っていくことが求められます。「健康サポート薬局」になるには、健康サポート薬局に関して厚生労働大臣が定める基準に適合する必要があります。

なお、日本調剤では2016年12月から、健康サポート機能の強化を目指した独自の薬局内施設「健康チェックステーション」を設置し、地域の皆さまの健康サポートを行っています。（健康チェックステーションは日本調剤の登録商標です。）

# つくば研究所が移転・集約化

2018年6月1日

**つくば研究所が移転。  
研究所の集約により効率的な研究開発拠点としてスタート！**



<移転後のつくば研究所>

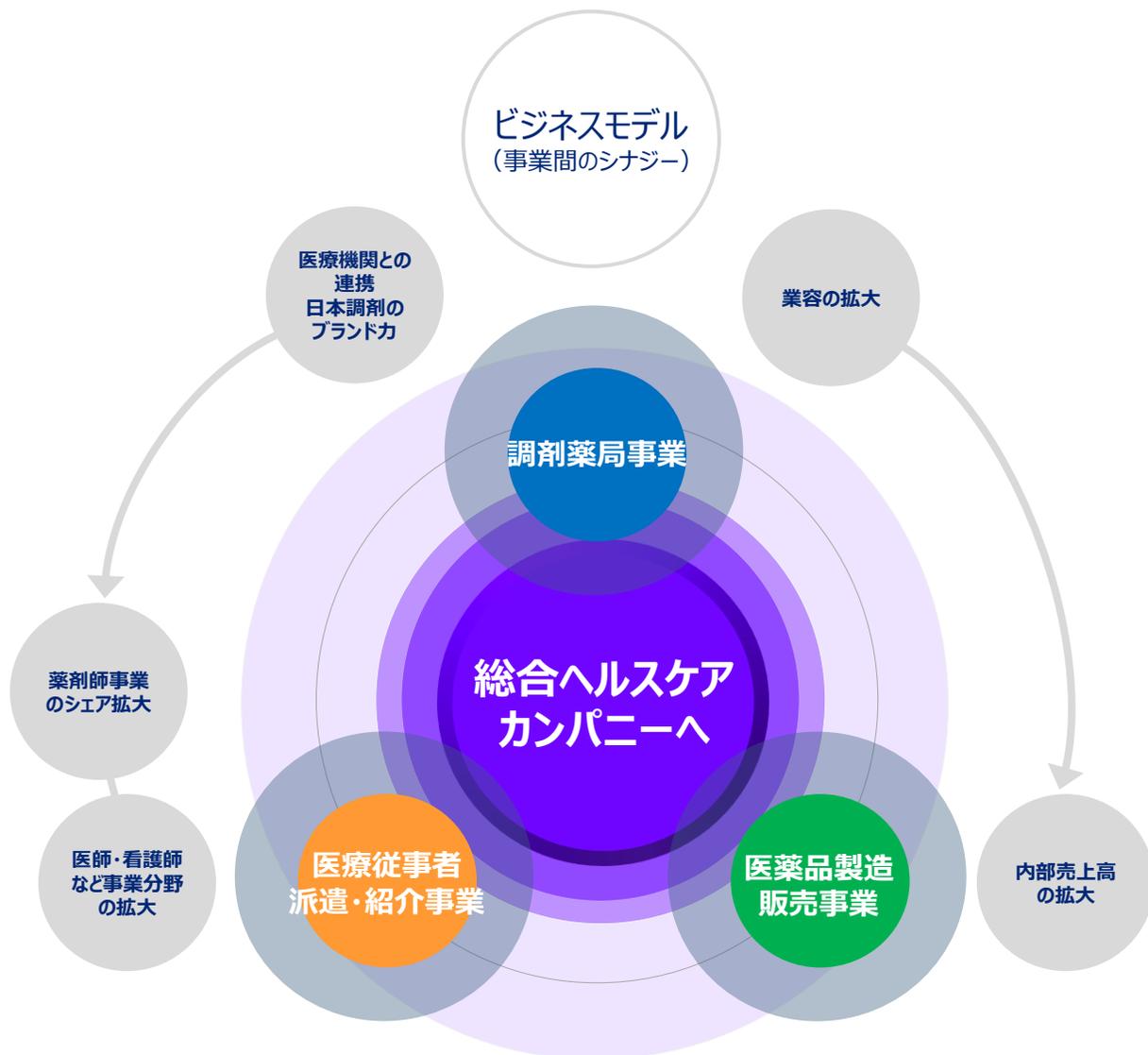
医薬品製造販売事業を行う日本ジェネリックでは事業拡大に伴い、茨城県つくば市観音台にあった「つくば研究所」を、つくば工場、つくば第二工場と同じ筑波北部工業団地内に移し、6月1日より運営を開始しました。日本ジェネリックが取得していた旧武田薬品研究所の敷地建物を改修し、分散していた部門（分析研究部、製剤研究部）を1か所に集約し、生産部門とも近い効率的な研究開発拠点としてスタートしました。これにより、つくば研究所、つくば工場、つくば第二工場の連携が容易となり、効率的な研究開発・医薬品製造が実現します。

# 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 グラントウキョウノースター-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 596店舗 物販店舗 3店舗（'18/9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)

2,500

2,000

1,500

1,000

500

0

09/3

10/3

11/3

12/3

13/3

14/3

15/3

16/3

17/3

18/3

858

982

1,121

1,300

1,394

1,653

1,818

2,192

2,234

2,412

2009/3~2018/3  
10年間の年平均成長率 12.2%

## ■ 連結営業利益推移

(億円)

120

100

80

60

40

20

0

09/3

10/3

11/3

12/3

13/3

14/3

15/3

16/3

17/3

18/3

22

35

47

54

32

47

66

104

85

105

後発医薬品  
調剤体制加算開始  
(調剤報酬増加)

製造・派遣  
事業の成長  
による増益

改定年度

改定年度

改定年度

改定年度

改定年度

# 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](mailto: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