

2019年1月31日

2019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 2019 Nihon Chouzai Co., Ltd. All rights reserved.

I.2019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

連結売上高は、調剤報酬改定や薬価改定の影響を受けながらも、前年同期比で増収を確保。
 連結営業利益は、医薬品製造販売事業の業績回復により、期初計画を達成。

| (単位：百万円) | 17/3 3Q実績 | 18/3 3Q実績 | 19/3 3Q計画 | 19/3 3Q実績 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 % | 計画比 % |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|----------|
| 売上高 | 166,051 | 180,250 | 187,662 | 183,404 | 3,154 | 101.7% | 97.7% |
| 売上原価 | 137,190 | 147,146 | 157,279 | 152,731 | 5,585 | 103.8% | 97.1% |
| 売上総利益 | 28,860 | 33,103 | 30,383 | 30,672 | △2,431 | 92.7% | 101.0% |
| 対売上比 (%) | 17.4% | 18.4% | 16.2% | 16.7% | — | — | — |
| 販売管理費 | 22,759 | 24,775 | 26,522 | 26,287 | 1,511 | 106.1% | 99.1% |
| 対売上比 (%) | 13.7% | 13.7% | 14.1% | 14.3% | — | — | — |
| 消費税等 | 8,845 | 9,199 | 9,326 | 9,733 | 533 | 105.8% | 104.4% |
| 研究開発費 | 1,581 | 2,013 | 2,213 | 1,871 | △141 | 93.0% | 84.5% |
| 営業利益 | 6,101 | 8,328 | 3,860 | 4,385 | △3,942 | 52.7% | 113.6% |
| 対売上比 (%) | 3.7% | 4.6% | 2.1% | 2.4% | — | — | — |
| 経常利益 | 5,773 | 7,988 | 3,673 | 3,855 | △4,132 | 48.3% | 105.0% |
| 対売上比 (%) | 3.5% | 4.4% | 2.0% | 2.1% | — | — | — |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 3,307 | 5,015 | 2,347 | 2,369 | △2,646 | 47.2% | 100.9% |
| 対売上比 (%) | 2.0% | 2.8% | 1.3% | 1.3% | — | — | — |
| 1株あたり 四半期純利益 (円) | 206.81 | 313.61 | 146.77 | 150.51 | △163.10 | 48.0% | 102.5% |

連結 貸借対照表

長期借入金の減少により、固定負債を56.0億円圧縮。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57.4億円減少。純資産は8月からの自己株式取得などにより、12.4億円減少したものの、総資産の圧縮もあり、自己資本比率は前年同期比0.8%改善。

| (単位：百万円) | 18/3 3Q末 | 18/3 期末 | 19/3 3Q末 | 前期末比 増減額 | 前期末比 % |
|----------|-------------|------------|-------------|-------------|-----------|
| 流動資産 | 85,480 | 81,613 | 78,967 | △2,645 | 96.8% |
| 固定資産 | 102,121 | 104,956 | 101,857 | △3,099 | 97.0% |
| 有形固定資産 | 74,437 | 75,662 | 72,835 | △2,826 | 96.3% |
| 無形固定資産 | 17,863 | 17,952 | 17,743 | △209 | 98.8% |
| 投資その他 | 9,820 | 11,341 | 11,278 | △63 | 99.4% |
| 資産合計 | 187,601 | 186,569 | 180,824 | △5,744 | 96.9% |
| 流動負債 | 73,574 | 70,310 | 71,416 | 1,106 | 101.6% |
| 固定負債 | 73,607 | 74,752 | 69,145 | △5,607 | 92.5% |
| 負債合計 | 147,181 | 145,062 | 140,562 | △4,500 | 96.9% |
| 純資産合計 | 40,419 | 41,506 | 40,262 | △1,244 | 97.0% |
| 自己資本 | 40,419 | 41,504 | 40,260 | △1,244 | 97.0% |
| 自己資本比率 | 21.5% | 22.2% | 22.3% | — | — |

※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

調剤報酬改定、薬価改定の影響はあるものの、処方箋単価の低下（1.8%）を処方箋枚数の増加（3.5%）でカバーした。着実な出店実績により、改定年度ながら増収を確保。一方利益面は、薬価引き下げ、並びに厳しい調剤報酬改定、流通改善ガイドラインに基づく価格交渉、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 3Q実績 | 18/3 3Q実績 | 19/3 3Q計画 | 19/3 3Q実績 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 % | 計画比 % |
|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|----------|
| 売上高 | 140,758 | 152,799 | 157,318 | 155,703 | 2,903 | 101.9% | 99.0% |
| 売上原価 | 119,717 | 128,167 | 134,762 | 133,346 | 5,179 | 104.0% | 98.9% |
| 売上総利益 | 21,041 | 24,632 | 22,556 | 22,356 | △2,275 | 90.8% | 99.1% |
| 対売上比 | 14.9% | 16.1% | 14.3% | 14.4% | — | — | — |
| 販売管理費 | 14,341 | 15,581 | 16,094 | 16,321 | 739 | 104.7% | 101.4% |
| 対売上比 | 10.2% | 10.2% | 10.2% | 10.5% | — | — | — |
| 営業利益 | 6,699 | 9,050 | 6,461 | 6,035 | △3,014 | 66.7% | 93.4% |
| 対売上比 | 4.8% | 5.9% | 4.1% | 3.9% | — | — | — |
| 期末店舗数(店舗) | 553 | 580 | 624 | 597 | 17 | 102.9% | 95.7% |
| 1店舗あたり売上高※ | 260 | 268 | 259 | 263 | △3 | 98.6% | 101.4% |

処方箋枚数と処方箋単価 前年同期比 (%)

| | | |
|-------|----------|--------|
| 処方箋枚数 | 10,613千枚 | 103.5% |
| 処方箋単価 | 14,431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13.6億円の増収を実現。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、2.1億円の営業損失の期初計画であったが、11.8億円の黒字確保（計画比13.9億円上振れ）。来期以降のV字回復に確実な手応え。

| (単位：百万円) | 17/3 3Q実績 | 18/3 3Q実績 | 19/3 3Q計画 | 19/3 3Q実績 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 % | 計画比 % |
|----------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|----------|
| 売上高 | 27,634 | 29,300 | 31,534 | 30,664 | 1,364 | 104.7% | 97.2% |
| 売上原価 | 22,769 | 24,180 | 27,719 | 25,755 | 1,575 | 106.5% | 92.9% |
| 売上総利益 | 4,865 | 5,120 | 3,814 | 4,909 | △211 | 95.9% | 128.7% |
| 対売上比 | 17.6% | 17.5% | 12.1% | 16.0% | — | — | — |
| 販売管理費 | 3,454 | 3,689 | 4,027 | 3,723 | 34 | 100.9% | 92.4% |
| 対売上比 | 12.5% | 12.6% | 12.8% | 12.1% | — | — | — |
| 営業利益 | 1,410 | 1,431 | △212 | 1,185 | △245 | 82.9% | — |
| 対売上比 | 5.1% | 4.9% | — | 3.9% | — | — | — |

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、赤字の計画から、大幅な黒字の実績を確保。

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7.5億円の増収。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3.6億円の減益となった。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 3Q実績 | 18/3 3Q実績 | 19/3 3Q計画 | 19/3 3Q実績 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 % | 計画比 % |
|----------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|----------|
| 売上高 | 7,675 | 8,948 | 9,908 | 9,706 | 758 | 108.5% | 98.0% |
| 売上原価 | 4,661 | 5,471 | 5,861 | 6,058 | 587 | 110.7% | 103.4% |
| 売上総利益 | 3,014 | 3,477 | 4,046 | 3,647 | 170 | 104.9% | 90.1% |
| 対売上比 | 39.3% | 38.9% | 40.8% | 37.6% | — | — | — |
| 販売管理費 | 1,788 | 2,060 | 2,633 | 2,591 | 530 | 125.8% | 98.4% |
| 対売上比 | 23.3% | 23.0% | 26.6% | 26.7% | — | — | — |
| 営業利益 | 1,225 | 1,416 | 1,413 | 1,056 | △360 | 74.6% | 74.7% |
| 対売上比 | 16.0% | 15.8% | 14.3% | 10.9% | — | — | — |

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

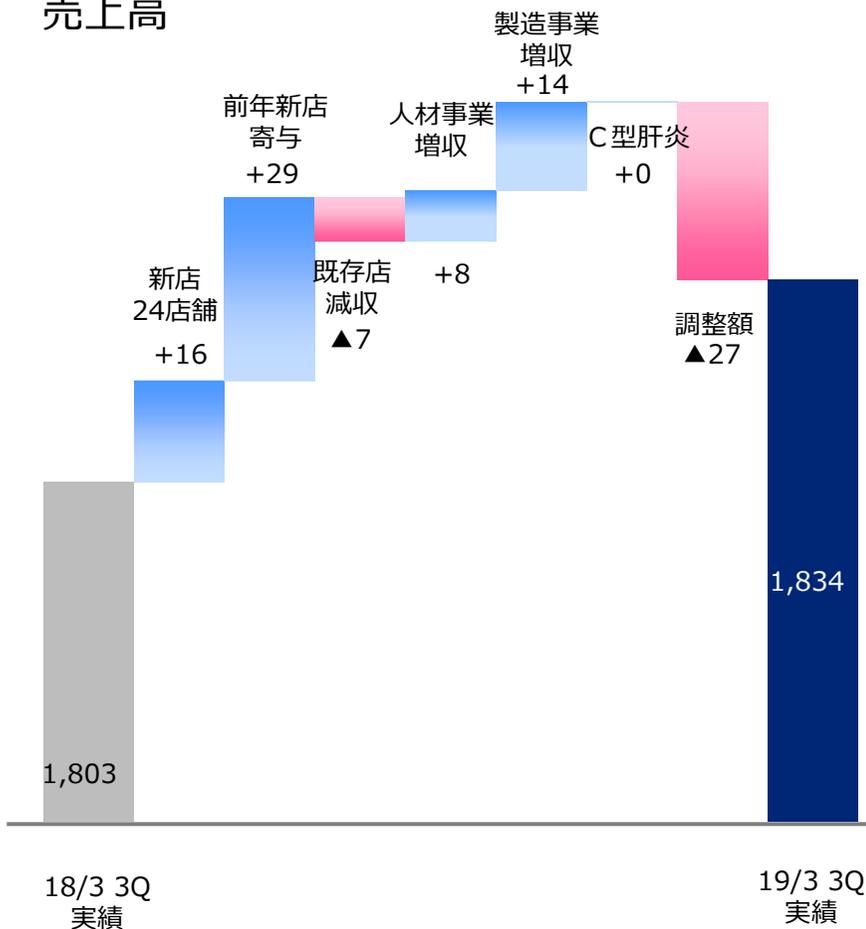
利益率の高い薬剤師紹介事業における成約数（売上高の先行指標）が、9月以降増加。営業利益率は、第2四半期の9.9%から、第3四半期の10.9%と回復傾向。

連結 前年同期比増減要因（売上高・営業利益）

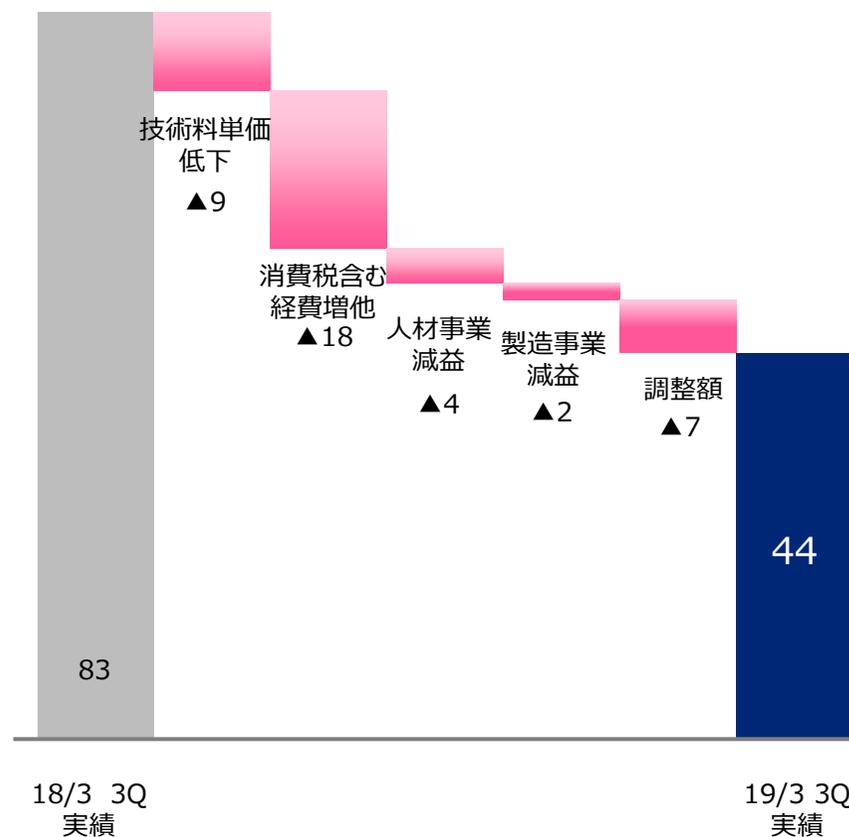
売上高は調剤薬局事業における新店、前年新店、他の2事業セグメントともに増加し、連結ベースで増収を確保。営業利益は厳しい改定の影響、及び各事業セグメントにおける積極的な先行投資により大幅な減益であるが、期初計画通りに進捗。

（単位：億円、単位未満四捨五入）

売上高



営業利益

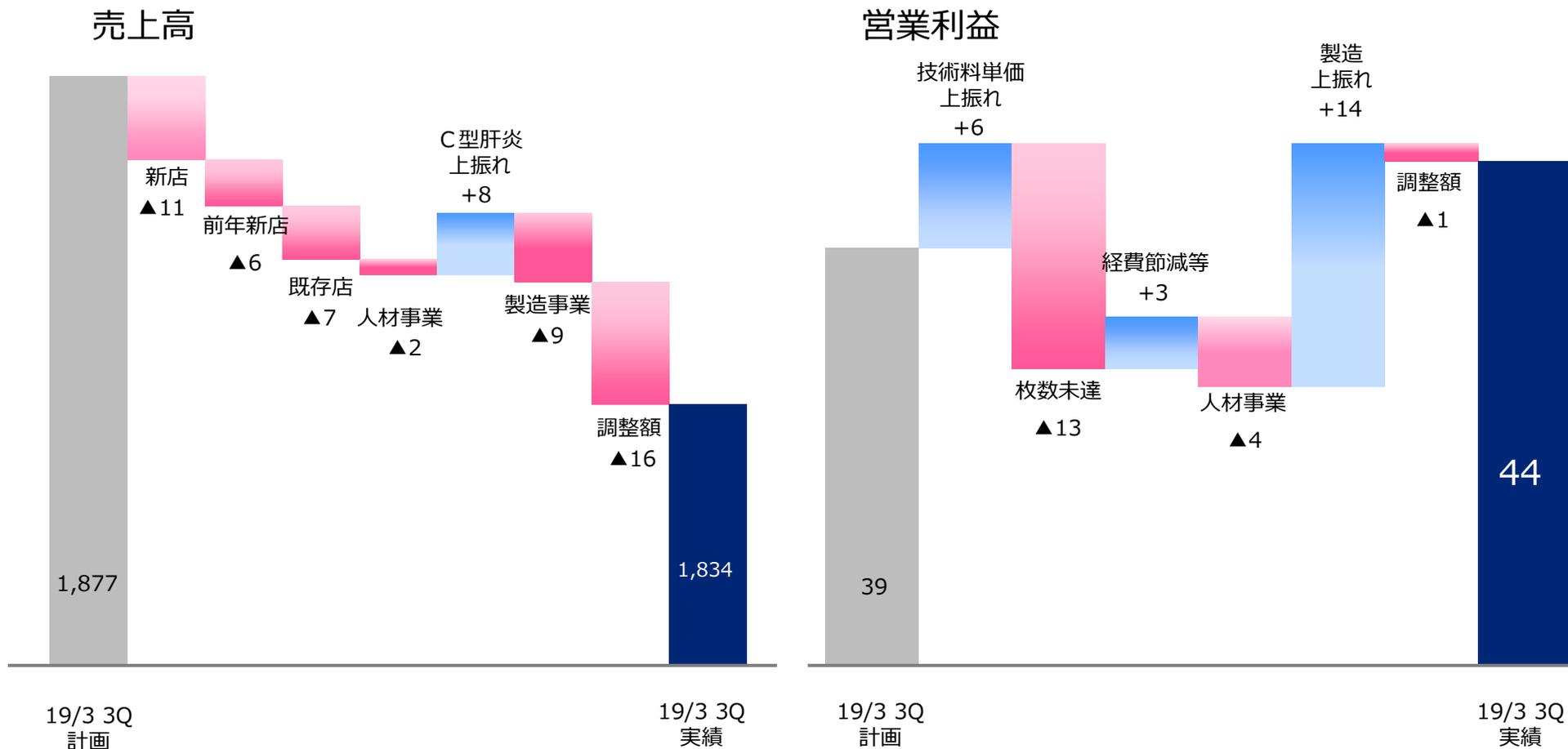


連結 計画比増減要因（売上高・営業利益）

連結売上高は、計画比43億円の未達。一方、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、連結では期初計画を達成。

調剤薬局事業では、改定の影響による処方箋単価の減少を、処方箋枚数の増加でカバーする期初計画であったが、計画比、処方箋単価が上振れ、処方箋枚数が下振れした。医薬品製造販売事業では、採算性を重視した販売戦略により、外部売上高が下振れした一方、内部売上高は上振れした。

（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

■出店戦略

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首都圏・大阪・名古屋を中心に着実に出店。前期の2倍を超える出店ペースで進捗。
M&Aの基準は一貫して変更なく、将来性のある案件を中心に、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 3Q |
|---------|------|---------|
| 出店 | 36 | 24 |
| 門前※ | 20 | 11 |
| ハイブリッド型 | 6 | 13 |
| 閉店 | 8 | 12 |
| 期末店舗数 | 585 | 597 |

(物販店舗3店舗を含む)

※門内2店舗を含む



高度薬学管理機能
の更なる強化

| 地域 | 18/3月末 | 18/12月末 | 増減数 |
|-------|--------|---------|-----|
| 北海道 | 46 | 44 | -2 |
| 東北 | 44 | 43 | -1 |
| 関東 | 287 | 295 | 8 |
| 甲信越 | 24 | 23 | -1 |
| 東海 | 52 | 53 | 1 |
| 関西・北陸 | 61 | 65 | 4 |
| 中国・四国 | 35 | 37 | 2 |
| 九州・沖縄 | 36 | 37 | 1 |
| 合計 | 585 | 597 | 12 |

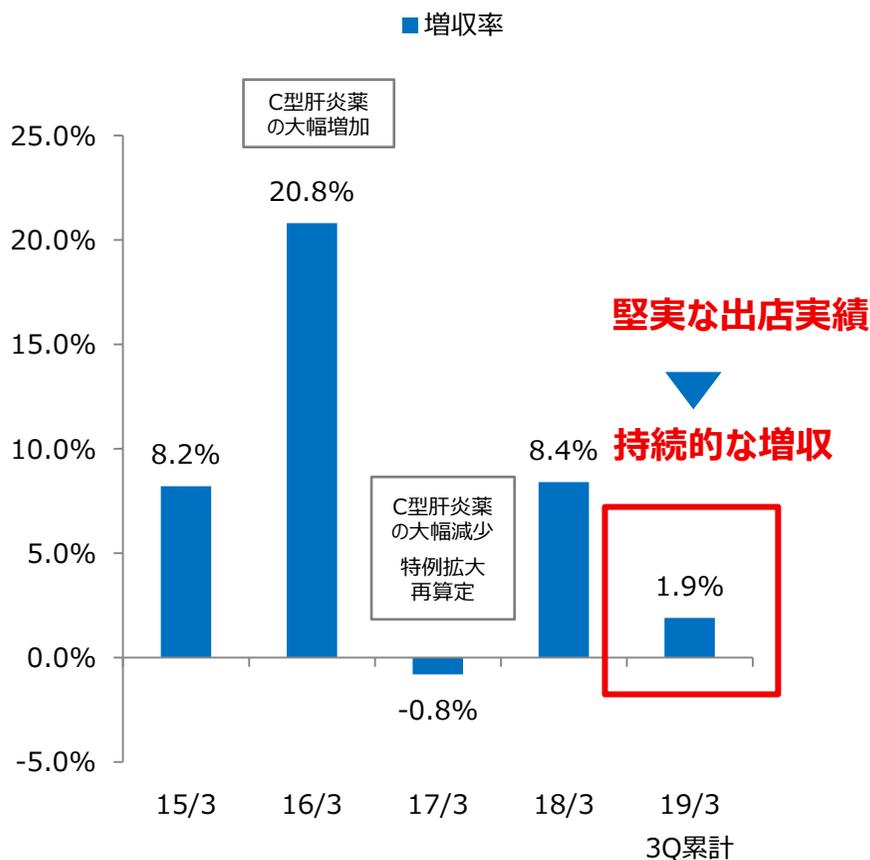
出店状況推移（店舗数）

| | 14/3 | 15/3 | 16/3 | 17/3 | 18/3 | 19/3 3Q |
|-------|------|------|------|------|------|---------|
| 出店 | 37 | 29 | 27 | 42 | 36 | 24 |
| 自力出店 | 33 | 28 | 22 | 21 | 23 | 20 |
| M&A | 4 | 1 | 5 | 21 | 13 | 4 |
| 閉店 | 9 | 12 | 11 | 12 | 8 | 12 |
| 期末店舗数 | 494 | 511 | 527 | 557 | 585 | 597 |

出店戦略 堅実な出店

将来性のある店舗を確実に出店することにより、増収を確保。既存店においても、処方箋枚数、処方箋単価ともに回復傾向にあり、業績に寄与。

調剤薬局事業の増収率



処方箋枚数と処方箋単価 前年同期比 (%)

| | | |
|-------|----------|--------|
| 処方箋枚数 | 10,613千枚 | 103.5% |
| 処方箋単価 | 14,431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 | 99.3% | 99.7% | 99.6% |
| 前年出店 | 234.7% | 294.7% | 79.6% |
| 全店 | 101.6% | 103.5% | 98.2% |

■出店戦略

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、62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、地域住民の未病・予防を強化した結果、地域住民の来局が増加傾向。

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 | 19/1末 |
|---------------|-------|-------|-------|
| 健康チェックステーション※ | 3店舗 | 37店舗 | 62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

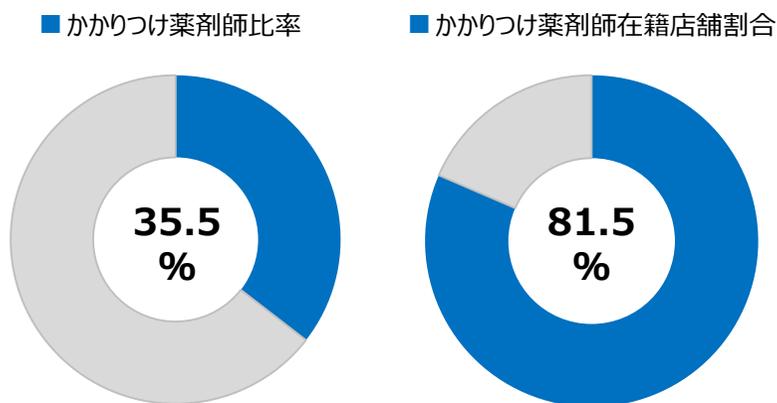
地域住民の来局が増加傾向

(“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は、前期を大きく超えるペースで推移。

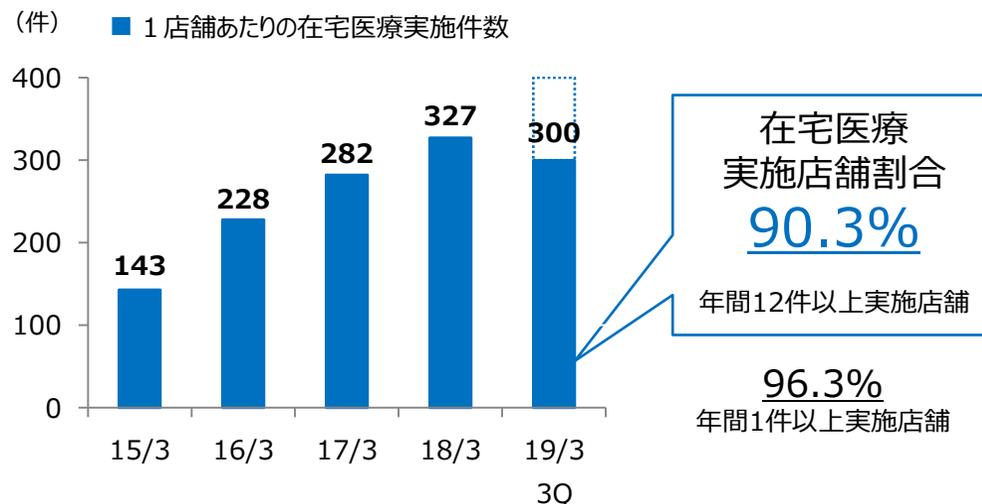
■ かかりつけ薬剤師・薬局 (2019年1月16日時点)



■ 1店舗あたりのかかりつけ薬剤師数

1.6名

■ 質の高い在宅医療の推進



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

※かかりつけ薬剤師比率 = かかりつけ薬剤師数/全薬剤師数

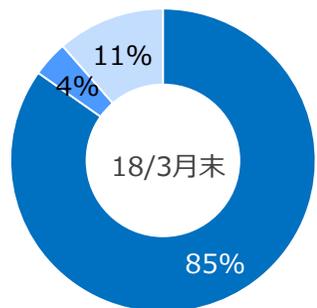
質の高い医療サービスの提供 主要3項目の状況

「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。

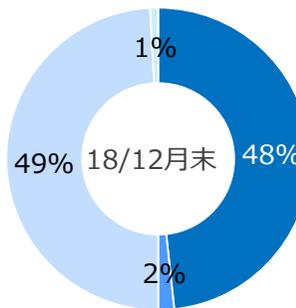
※新規店舗を含む全店舗を集計対象としております。

後発医薬品調剤体制加算3の店舗割合：38%(4月)→43%(6月)→50%(9月)→57%(12月)

調剤 基本料

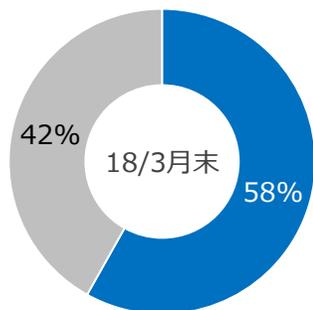


- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)
- 特別基本料 (10点)

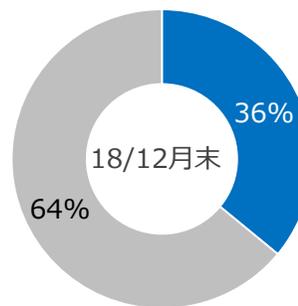


- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3-口 (15点)
- 特別基本料 (10点)

基準調剤 加算 ↓ 地域支援 体制加算



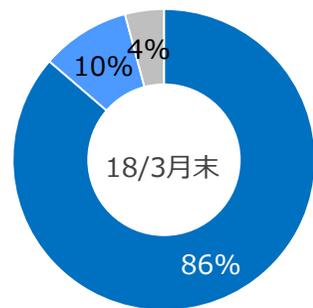
- 加算あり (32点)
- 加算なし



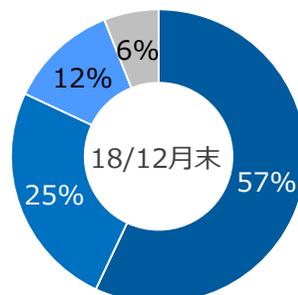
- 加算あり (35点)
- 加算なし

加算ありの店舗割合が9月末より2%上昇

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



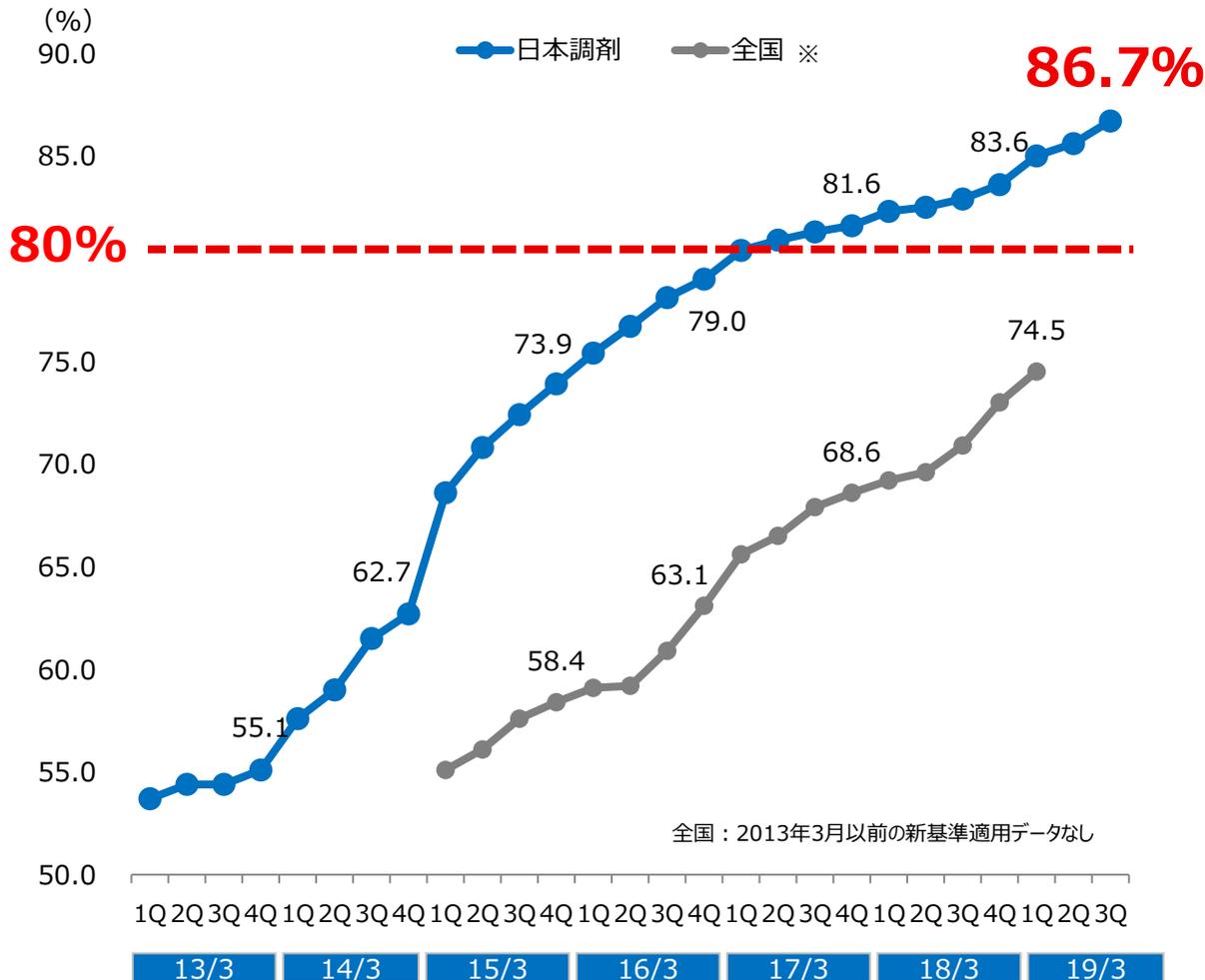
- 加算3 85%以上 (26点)
- 加算2 80%-85% (22点)
- 加算1 75%-80% (18点)
- 加算なし

加算3の店舗割合が9月末より7%上昇

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

ジェネリック医薬品の使用促進により、政府目標の80%を全社平均にて既に達成済。
ジェネリック医薬品の数量ベース使用割合は、86.7%と止まることなく増加。

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3Q : 189億円

全国：2013年3月以前の新基準適用データなし

※ 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)

■出店戦略

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

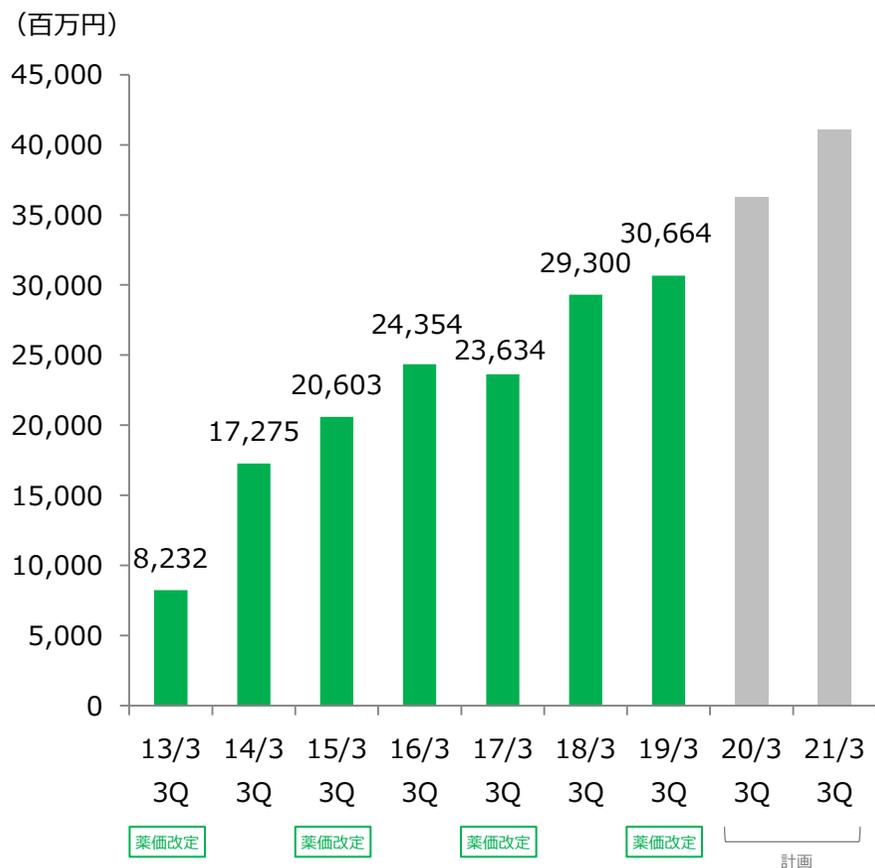
医療従事者
派遣・紹介事業

医薬品製造販売事業の拡大

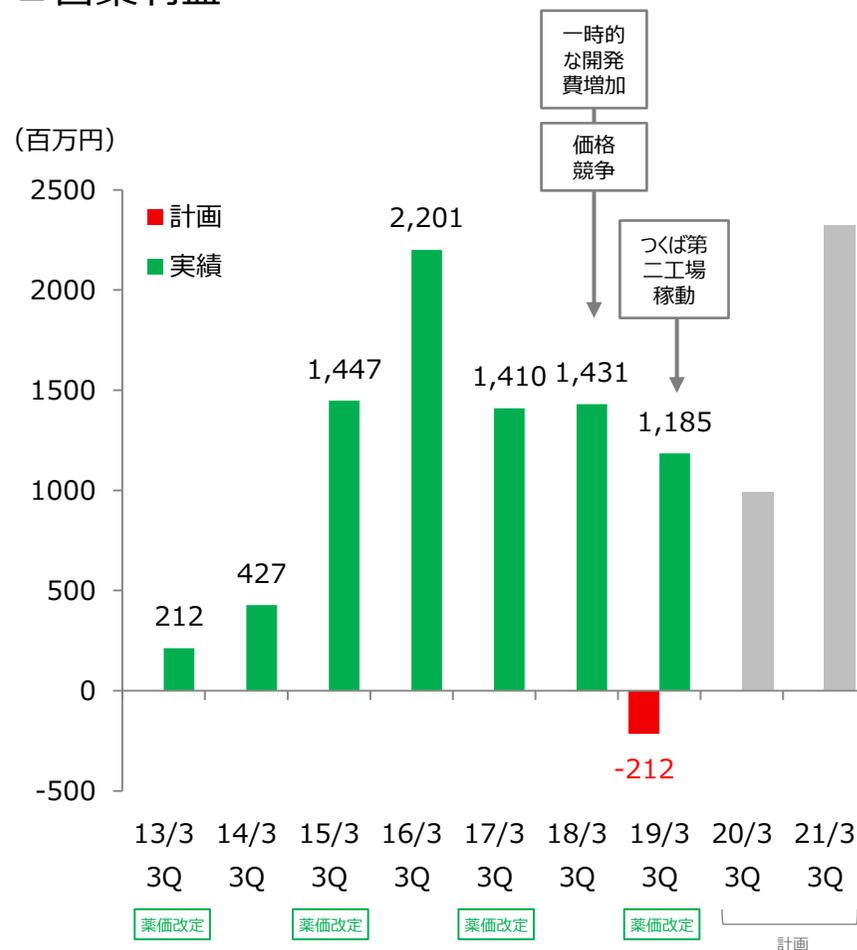
薬価改定による薬価の引き下げによるマイナス要因があるものの、内部売上高が大きく増加したことで増収を確保。

つくば第二工場の減価償却費負担により、前年同期比減益となったが、各種経費などの見直しも奏功し、計画比では約14億円と大幅な上振れとなった。

■ 売上高



■ 営業利益

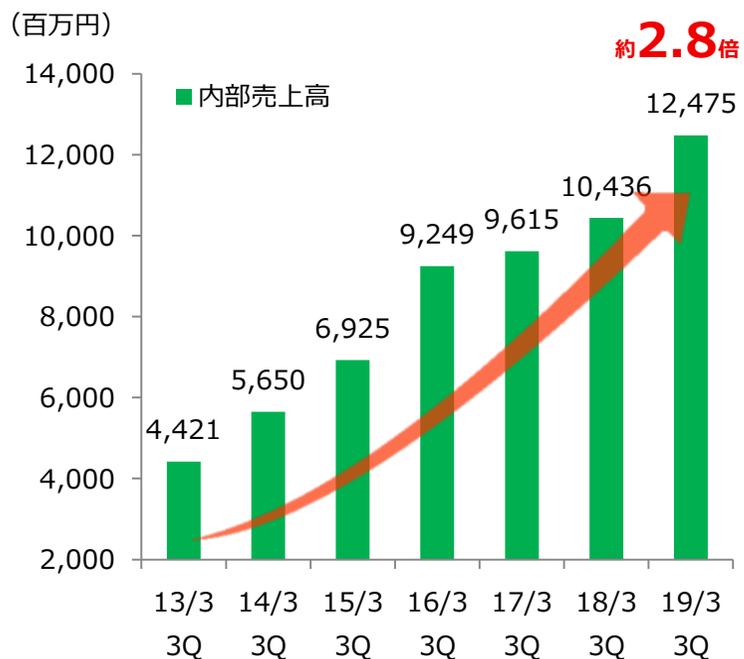


※20/3 3Q計画、21/3 3Q計画は、年度計画を四半期に等分したもの

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数量ベース使用割合の増加、新規出店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。

■ 内部売上高



卸販売ルートの流れ改善

■ 外部売上高



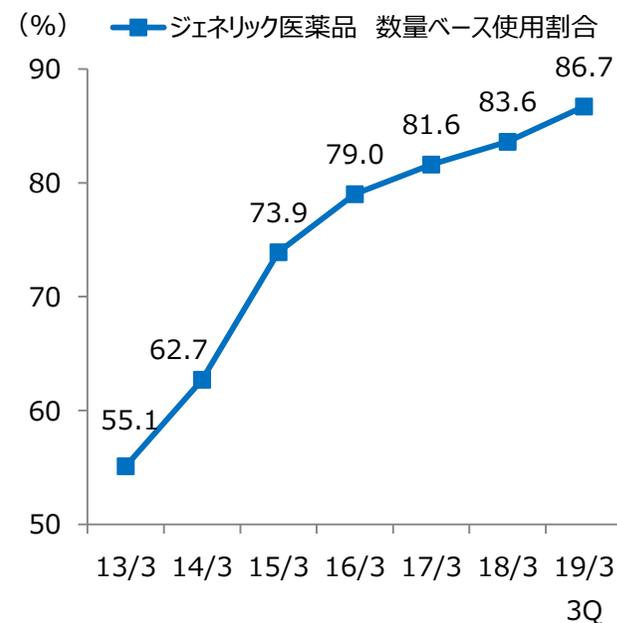
ジェネリック
医薬品の供給



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



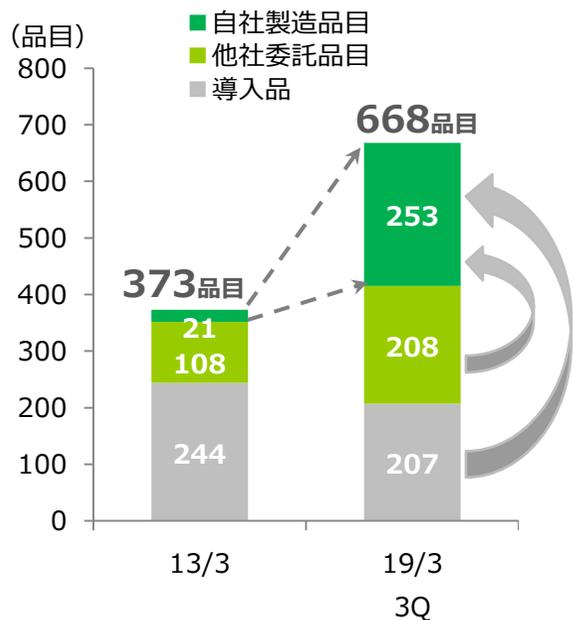
自力出店・M&A→ジェネリック医薬品の使用数量増加



医薬品製造販売事業の拡大

引き続き利益率の高い自社製造品目の内製化を促進。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、設備投資のピークアウトにより、固定費が安定して推移。売上高増加による増収効果で、営業利益額のV字回復が着実に進行しつつある。

■ 販売品目数

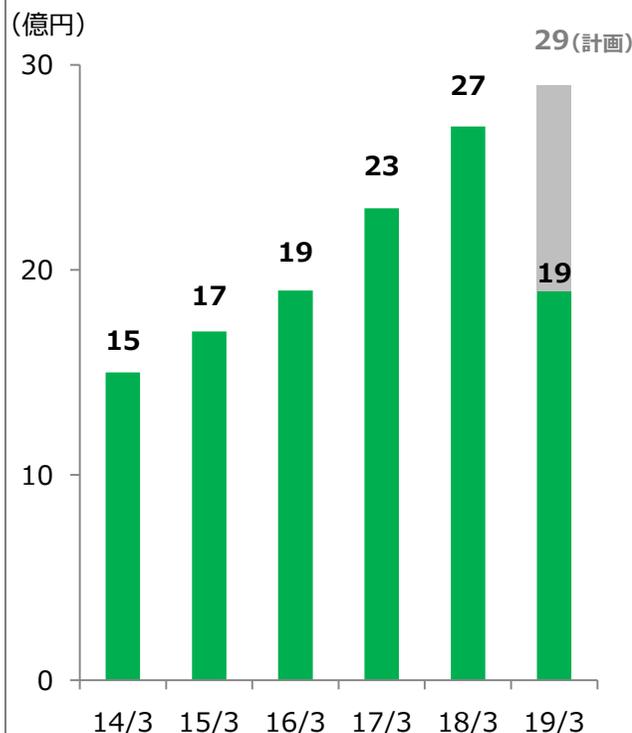


■ 12月発売の新製品

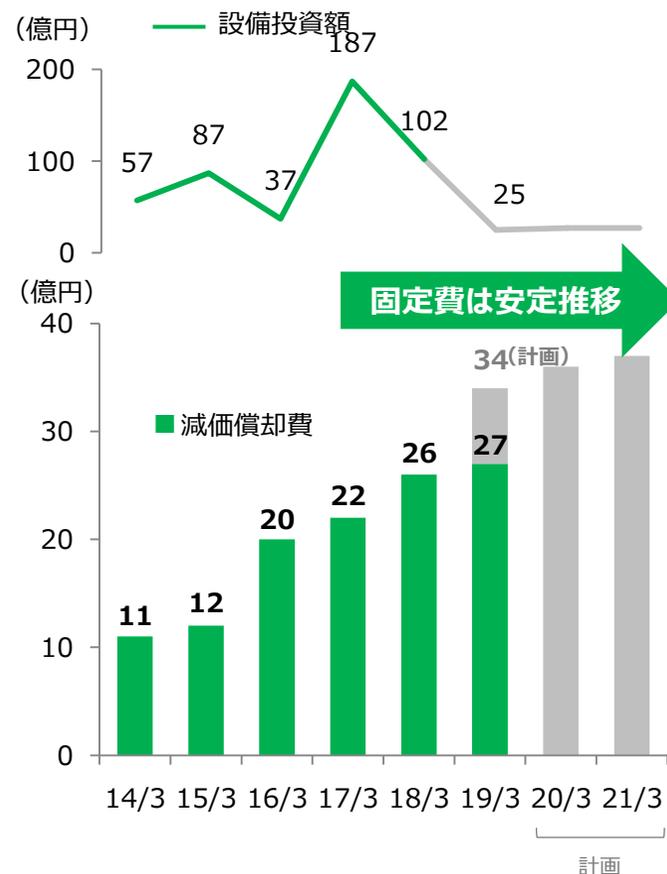
医療用医薬品 8成分 14品目を新発売

| | |
|----------------------|-------------------|
| トアラセット配合錠「JG」 | ミグリトール錠50mg「JG」 |
| ドルモロール配合点眼液「日点」 | ミグリトール錠75mg「JG」 |
| ピマトプロスト点眼液0.03%「日新」 | ミルタザピン錠15mg「JG」 |
| エルトリアブタンOD錠20mg「アメル」 | ミルタザピン錠30mg「JG」 |
| 炭酸ファンタン顆粒分包250mg「JG」 | イルベサルタン錠50mg「JG」 |
| 炭酸ファンタン顆粒分包500mg「JG」 | イルベサルタン錠100mg「JG」 |
| ミグリトール錠25mg「JG」 | イルベサルタン錠200mg「JG」 |

■ 研究開発費 (連結ベース)



■ 設備投資額と減価償却費



■出店戦略

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

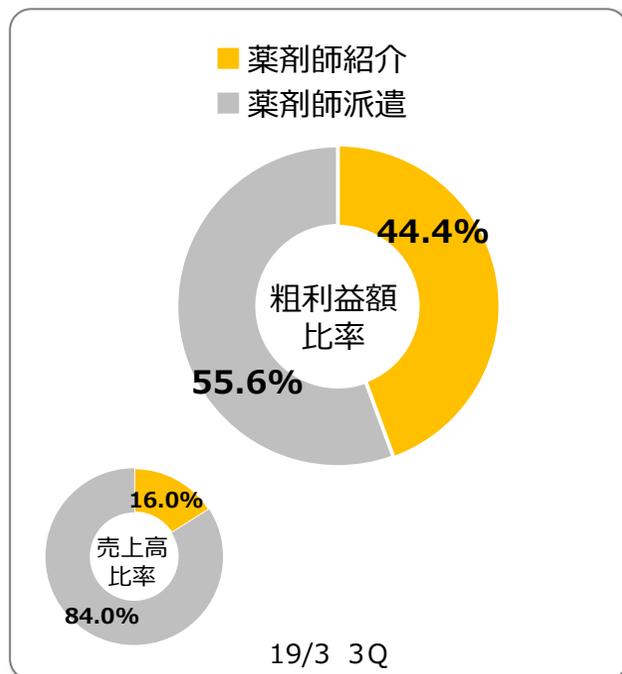
■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

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 薬剤師事業

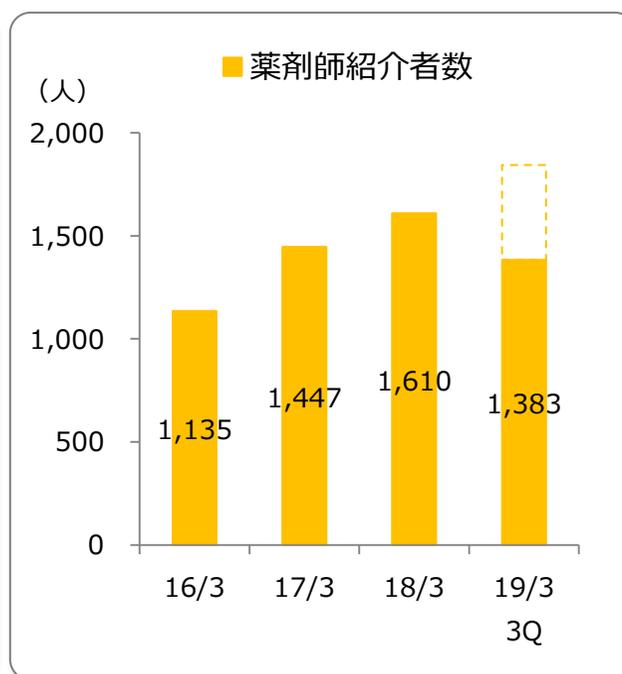
薬剤師紹介事業の強化に向けた営業社員の増員後、紹介者数が順調に増加。営業社員の教育強化・戦力化により成約数が増加させた。ストック事業である派遣事業の安定性を基盤に、収益性・成長性が高い紹介事業を拡大。

粗利益額比率



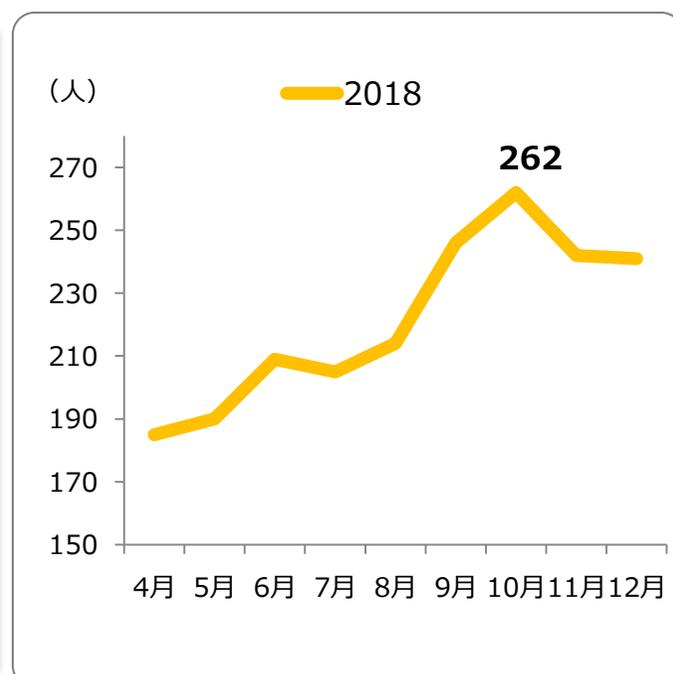
▶ 引き続き利益率の高い紹介事業を強化

薬剤師の紹介者数



▶ 薬剤師紹介者数が増加傾向

成約数



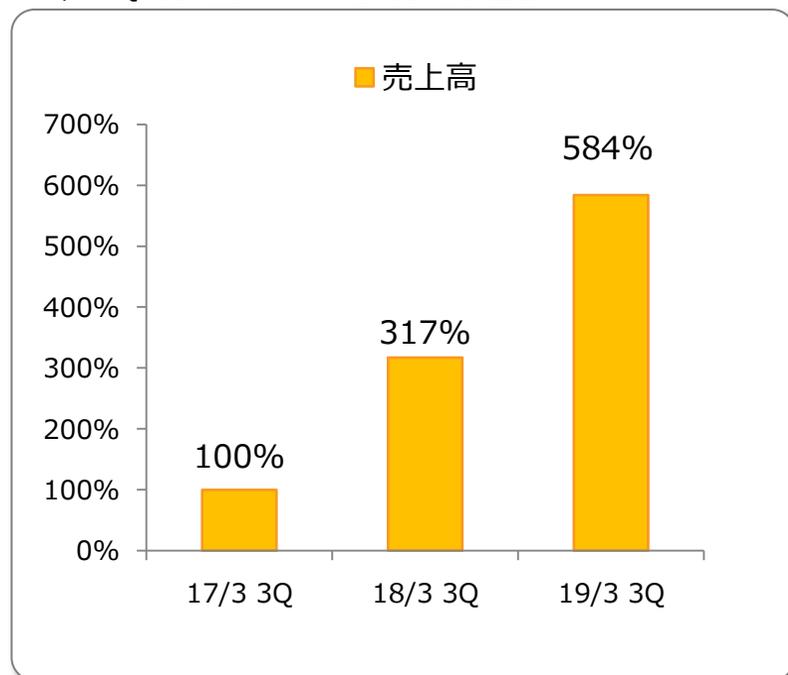
▶ 売上高の先行指標である成約数が増加傾向

医療従事者派遣・紹介事業の拡大 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・営業社員の増員・広告宣伝費の増額を実施。増員した社員の早期戦力化により、順調に医師事業の売上高・営業利益が拡大。

医師事業 売上高

17/3 3Qの売上高を100%とした売上高の推移



▶ 医師事業が大幅に拡大

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

国家戦略特区（愛知県）における遠隔服薬指導の認可を取得

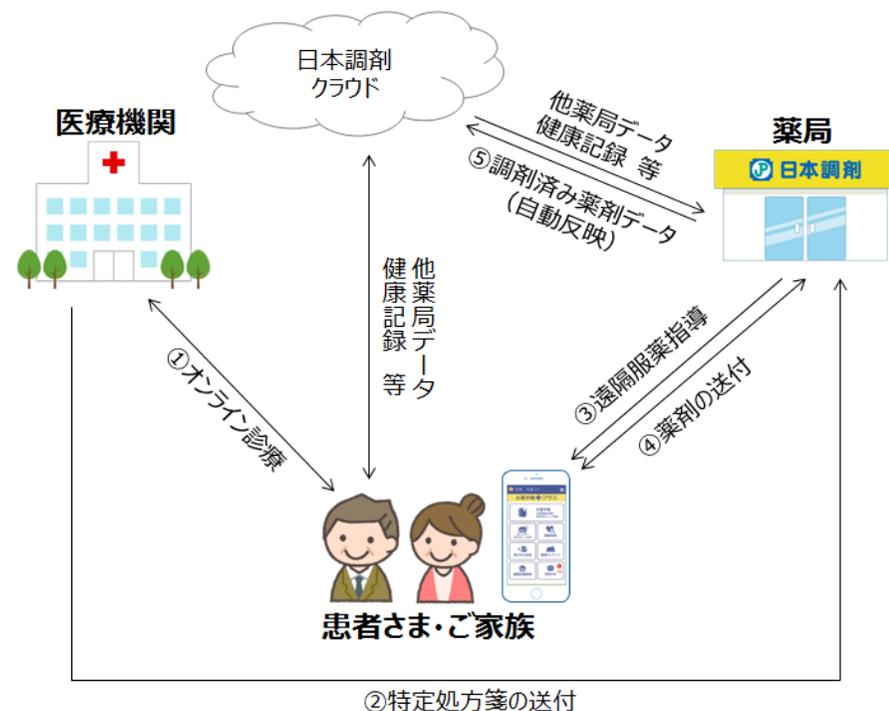
2018年11月22日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/20216/>

国家戦略特区（愛知県）における JA愛知厚生連知多厚生病院と連携した遠隔服薬指導の開始について

■ 認可薬局について

国家戦略特区（愛知県）における遠隔服薬指導の認可を受けた薬局は、日本調剤 瀬戸薬局となります。



愛知県では「愛知県薬剤遠隔指導事業」の登録申請の受付を2018年6月18日（月）から開始しており、日本調剤ではその申請要項に従い、特定区域内に居住し、かつ所定範囲内に薬局がない患者さまで遠隔服薬指導をご希望されている方がいらっしゃったため、愛知県医薬安全課に登録申請し、このほど認可されました。

今後は、特定処方箋※を交付する医師と連絡体制をとり、遠隔服薬指導を実施します。

なお日本調剤では、2018年8月13日（月）付で福岡市における遠隔服薬指導の事業者登録も認可取得しており、今回の愛知県からの認可により、国家戦略特区2特区での遠隔服薬指導事業を展開することになりました。

※特定処方箋：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

日本ジェネリックが、初の一般用医薬品を新発売

2018年12月7日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/20258/>

日本ジェネリック初の一般用医薬品「ミノキシジル」5%配合の『ミノキシジルローション5%「JG」』新発売



『ミノキシジルローション5%「JG」』

■商品概要：

商品名：ミノキシジルローション5%「JG」

分類：第1類医薬品

発売日：2018年12月7日（金） ※店頭販売開始

容量：60mL

有効成分：ミノキシジル5g（100mL中）

効能・効果：壮年性脱毛症における発毛、育毛及び脱毛（抜け毛）の進行予防

用法・用量：成人男性（20歳以上）が、1日2回、1回1mLを脱毛している頭皮に塗布

『ミノキシジルローション5%「JG」』は、発毛効果のエビデンスがある有効成分「ミノキシジル」を5%配合しており、壮年性脱毛症における発毛、育毛および脱毛（抜け毛）の進行予防を目的とした一般用医薬品です。

日本ジェネリックは2005年の創業以来、有効性と安全性が確立され、かつ経済性に優れたジェネリック医薬品の普及に努め、医療用医薬品をおもに製造販売してまいりましたが、このほど、初の一般用医薬品を販売することとなりました。

『ミノキシジルローション5%「JG」』は、全国の日本調剤の薬局で販売しております。ミノキシジル製品を初めてお使いになる方でも、薬剤師の指導のもと安心してお試しください。また、処方薬を服用されている方であれば、組み合わせや気になる症状を含めて、薬剤師に相談しながらご使用いただけます。

「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2018」に入賞

2018年12月20日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/20302/>

日本最大規模の女性アワード「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2018」 日本調剤が企業部門（1,000人以上の部）で第10位に入賞 ～調剤薬局・ドラッグストア業界で初受賞～



2018年12月20日（木）に開催された「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2018」表彰式において、企業部門（1,000人以上の部）の上位10位が発表され、1,000社の企業の中から、日本調剤が第10位に入賞しました。なお、調剤薬局・ドラッグストア業界では当社が初めての受賞となります。

■日本調剤での取り組み：

日本調剤は、社員の約6割が薬剤師で、そのうち約7割を女性が占めています。そのため、企業の成長にとって女性が能力を最大限発揮できる仕組みづくりと、男女区別のない活躍機会の提供が不可欠と考えています。

日本調剤では、女性リーダーの育成や女性が活躍できる風土・環境づくりを推進し、薬剤師に限らず幅広い職種を対象としたキャリアアップ研修や、マネジメント層を対象とした講演会、女性の早期復職をサポートする両立支援策の実施等に積極的に取り組んでいます。

■受賞の概要：

「Forbes JAPAN WOMEN AWARD」とは、意欲ある女性が働きやすい環境づくりを積極的に行っている企業と、自ら道を切り拓き活躍している女性を表彰するアワードで、経済誌「Forbes JAPAN」が2016年に創設したものです。女性の転職支援サービスを幅広く展開している株式会社LiBの協力のもと、1,000名の働く個人、1,000社の企業の中から選出・表彰しています。

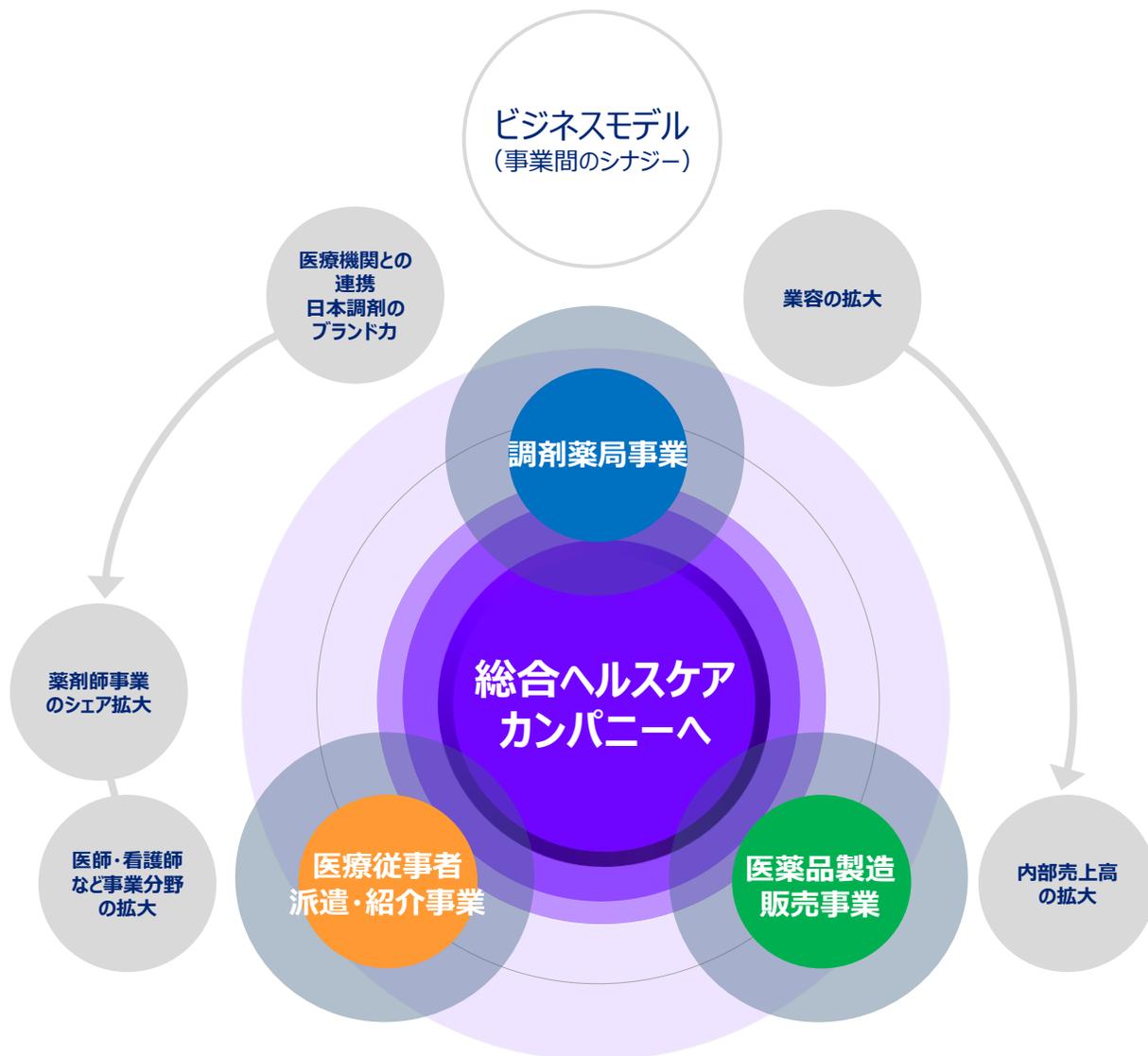
URL：<https://forbesjapan.com/womenaward/>

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 597店舗 物販店舗 3店舗（'18/12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
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