

2019年5月9日

2019年3月期 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.

目次

I. 2019年3月期 連結決算ハイライト

II. 日本調剤グループの経営戦略

～成長に向けた人財投資～

III. 参考資料

I .2019年3月期 連結決算ハイライト

連結 損益計算書

売上高は、調剤報酬及び薬価改定の影響を受けながらも、全ての事業セグメントで前年同期比増収実績。
営業利益は、医薬品製造販売事業の牽引により、期初計画を達成。

(単位：百万円)	17/3 実績	18/3 実績	19/3 計画	19/3 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	223,468	241,274	253,893	245,687	4,412	101.8%	96.8%
売上原価	184,210	197,437	212,392	203,711	6,274	103.2%	95.9%
売上総利益	39,258	43,837	41,500	41,975	△1,861	95.8%	101.1%
対売上比 (%)	17.6%	18.2%	16.3%	17.1%	—	—	—
販売管理費	30,738	33,250	35,182	35,242	1,991	106.0%	100.2%
対売上比 (%)	13.8%	13.8%	13.9%	14.3%	—	—	—
消費税等	11,600	11,892	12,434	12,537	644	105.4%	100.8%
研究開発費	2,388	2,784	2,833	2,764	△19	99.3%	97.6%
営業利益	8,519	10,587	6,318	6,733	△3,853	63.6%	106.6%
対売上比 (%)	3.8%	4.4%	2.5%	2.7%	—	—	—
経常利益	7,976	10,138	6,078	6,077	△4,061	59.9%	100.0%
対売上比 (%)	3.6%	4.2%	2.4%	2.5%	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	4,638	6,104	3,756	3,790	△2,314	62.1%	100.9%
対売上比 (%)	2.1%	2.5%	1.5%	1.5%	—	—	—
1株あたり 当期純利益 (円)	290.03	381.69	234.84	243.47	△138.22	63.8%	103.7%

連結 貸借対照表

有形固定資産の減少、長期借入金を中心とした固定負債の削減により、総資産を約79億円圧縮。
自己資本比率を前期末の22.2%→23.0%に引き上げ。

(単位：百万円)	17/3 期末	18/3 期末	19/3 期末	前期末比 増減額	前期末比 %
流動資産	82,327	81,613	80,132	△1,480	98.2%
固定資産	96,019	104,956	98,545	△6,411	93.9%
有形固定資産	68,513	75,662	69,806	△5,855	92.3%
無形固定資産	16,773	17,952	16,906	△1,046	94.2%
投資その他	10,733	11,341	11,833	491	104.3%
資産合計	178,347	186,569	178,677	△7,891	95.8%
流動負債	66,305	70,310	69,100	△1,209	98.3%
固定負債	75,595	74,752	68,504	△6,248	91.6%
負債合計	141,900	145,062	137,604	△7,458	94.9%
純資産合計	36,447	41,506	41,073	△433	99.0%
自己資本	36,447	41,504	41,068	△436	98.9%
自己資本比率	20.4%	22.2%	23.0%	—	—

※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。

連結 キャッシュ・フロー計算書

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の設備投資ピークアウトに伴い投資活動の支出が大幅に減少（キャッシュ・フロー約121億円改善）。結果、フリー・キャッシュ・フローが、前期の約93億円から118億円に増加。有利子負債圧縮の推進により財務活動によるキャッシュ・フローは、前期からのマイナス基調を継続（105億円の支出）。

	17/3	18/3	19/3	前年同期比 増減額
(単位：百万円)				
営業活動によるキャッシュ・フロー	△940	23,141	13,572	△9,569
税金等調整前当期純利益	7,827	10,045	6,777	△3,268
減価償却費	4,741	5,214	6,304	1,090
のれん償却額	976	1,326	1,487	161
売上債権の増減額（△は増加）	△46	6,691	3,485	△3,206
たな卸資産の増減額（△は増加）	△7,005	1,442	△1,314	△2,756
仕入債務の増減額（△は減少）	△4,135	△1,399	342	1,742
投資活動によるキャッシュ・フロー	△28,444	△13,843	△1,770	12,072
有形固定資産の取得による支出	△20,222	△12,076	△5,303	6,772
事業譲渡による収入	—	114	4,093	3,978
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△4,899	△1,126	△785	340
財務活動によるキャッシュ・フロー	18,205	△2,034	△10,516	△8,482
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△11,180	7,264	1,284	△5,979
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	21,200	28,464	29,749	1,284

連結 財務指標

	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3
1株当たり当期純利益（円銭）※	194.48	432.85	290.03	381.69	243.47
自己資本当期純利益率	16.6%	25.3%	13.5%	15.7%	9.2%
総資産経常利益率	4.9%	6.9%	4.7%	5.6%	3.3%
売上高営業利益率	3.7%	4.8%	3.8%	4.4%	2.7%
自己資本比率	13.6%	20.6%	20.4%	22.2%	23.0%
フリーキャッシュ・フロー（百万円）	△2,606	11,509	△29,385	9,298	11,801
1株当たり純資産（円銭）※1	1,257.59	2,030.22	2,278.70	2,595.00	2,739.04
期末株価（円）※1	3,055	4,025	3,785	3,350	3,750
時価総額（期末株価）（百万円）	48,953	64,496	60,650	53,680	60,090
期末株価 / 1株当たり純資産額（倍）	2.43	1.98	1.66	1.29	1.37
期末株価 / 1株当たり当期純利益（倍）	15.71	9.30	13.05	8.78	15.40
年間配当金（円）	35.00	45.00	50.00	50.00	50.00
<株式分割前基準>	<70.00>	<90.00>	<100.00>	<100.00>	<100.00>
EBITDA（百万円）※2	10,923	15,615	14,237	17,127	14,525
EV / EBITDA（倍）※2	9.5	6.5	9.0	6.6	7.7

※1 2015年10月1日を効力発生日として、1株につき2株の割合で株式分割を行っております。
2015年3月期以前の1株当たりの各指標及び株価については、株式分割の影響を考慮して算定しております。単位未満は四捨五入

※2 EBITDA：営業損益+減価償却費+のれん償却費
EV：各期末時価総額+ネット有利子負債

調剤薬局事業 損益計算書

厳しい調剤報酬及び薬価改定の影響により、業界他社の多くが苦戦する中、堅実な出店実績などにより増収を確保。利益面は、改定直後の影響に加え、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、前年同期比減益、期初計画を下回る実績。

(単位：百万円)	17/3 実績	18/3 実績	19/3 計画	19/3 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	189,327	205,192	213,133	208,622	3,430	101.7%	97.9%
売上原価	160,588	172,264	182,411	178,339	6,075	103.5%	97.8%
売上総利益	28,738	32,928	30,721	30,282	△2,645	92.0%	98.6%
対売上比	15.2%	16.0%	14.4%	14.5%	—	—	—
販売管理費	19,178	20,516	21,285	21,575	1,058	105.2%	101.4%
対売上比	10.1%	10.0%	10.0%	10.3%	—	—	—
営業利益	9,560	12,411	9,436	8,707	△3,703	70.2%	92.3%
対売上比	5.0%	6.0%	4.4%	4.2%	—	—	—
期末店舗数(店舗)※1	557	585	635	598	13	102.2%	94.2%
1店舗あたり売上高※2	349	359	348	352	△7	98.1%	101.1%

処方箋枚数と処方箋単価 前年同期比 (%)

処方箋枚数	14,192千枚	103.3%
処方箋単価	14,458円	98.1%

※1 期末店舗数は物販店舗を含む

※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、前年同期比増収を実現。
利益面は、減価償却費の大幅増加などを吸収し、前年同期比57.8%の増益、期初計画を大きく超過。

➡ 採算性重視の販売戦略及び各種経費の見直しなどが奏功。

2030年に向けた長期ビジョン実現に向けた確かな手応え。

(単位：百万円)	17/3 実績	18/3 実績	19/3 計画	19/3 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	36,821	38,066	42,123	40,659	2,593	106.8%	96.5%
売上原価	30,356	31,746	36,822	33,782	2,035	106.4%	91.7%
売上総利益	6,465	6,319	5,301	6,877	557	108.8%	129.7%
対売上比	17.6%	16.6%	12.6%	16.9%	—	—	—
販売管理費	4,745	5,124	5,250	4,991	△132	97.4%	95.1%
対売上比	12.9%	13.5%	12.5%	12.3%	—	—	—
営業利益	1,719	1,194	51	1,885	690	157.8%	—
対売上比	4.7%	3.1%	0.1%	4.6%	—	—	—

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）

◆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）

医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

売上高は、薬剤師派遣・紹介事業、医師紹介事業が着実に伸展したことにより、前年同期比11億円、9.3%の増収。
 利益面は、医師紹介事業拡大に向けた先行投資により費用が増加し、前年同期比減益（20/3期は投資効果の回収に期待）。
 →計画比では、派遣原価の上昇及び紹介事業の計画未達により、期初計画を下振れ。

(単位：百万円)	17/3 実績	18/3 実績	19/3 計画	19/3 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	10,500	11,970	13,500	13,083	1,113	109.3%	96.9%
売上原価	6,415	7,366	7,981	8,133	766	110.4%	101.9%
売上総利益	4,084	4,604	5,519	4,950	346	107.5%	89.7%
対売上比	38.9%	38.5%	40.9%	37.8%	—	—	—
販売管理費	2,374	2,762	3,568	3,472	710	125.7%	97.3%
対売上比	22.6%	23.1%	26.4%	26.5%	—	—	—
営業利益	1,710	1,842	1,950	1,478	△363	80.3%	75.8%
対売上比	16.3%	15.4%	14.4%	11.3%	—	—	—

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）

◆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

医師事業と薬剤師の紹介事業が下期に伸展したことにより、営業利益率は、第2四半期の9.9%から、期末の11.3%に上昇。

連結 2020年3月期 業績予想

20/3期は各事業セグメントともに厳しい事業環境が継続する中、前年同期比増収増益計画。
10月の薬価改定の影響はあるものの、先行投資効果などにより全ての事業セグメントで増収を計画。
利益面は調剤薬局事業の人財投資による費用増加はあるものの、人材事業が牽引し増益を計画。

※詳細は次頁のセグメント別業績予想を参照。

(単位：百万円)	17/3 実績	18/3 実績	19/3 実績	20/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 %
売上高	223,468	241,274	245,687	268,599	22,912	109.3%
売上原価	184,210	197,437	203,711	222,774	19,063	109.4%
売上総利益	39,258	43,837	41,975	45,824	3,848	109.2%
対売上比 (%)	17.6%	18.2%	17.1%	17.1%	—	—
販売管理費	30,738	33,250	35,242	38,593	3,350	109.5%
対売上比 (%)	13.8%	13.8%	14.3%	14.4%	—	—
消費税等	11,600	11,892	12,537	13,727	1,189	109.5%
研究開発費	2,388	2,784	2,764	3,308	543	119.7%
営業利益	8,519	10,587	6,733	7,231	498	107.4%
対売上比 (%)	3.8%	4.4%	2.7%	2.7%	—	—
経常利益	7,976	10,138	6,077	7,069	991	116.3%
対売上比 (%)	3.6%	4.2%	2.5%	2.6%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	4,638	6,104	3,790	4,020	230	106.1%
対売上比 (%)	2.1%	2.5%	1.5%	1.5%	—	—
1株あたり当期純利益 (円)	290.03	381.69	243.47	268.17	24.70	110.1%
1株あたり年間配当金 (円)	50.00	50.00	50.00	50.00	—	—

セグメント別 2020年3月期 業績予想

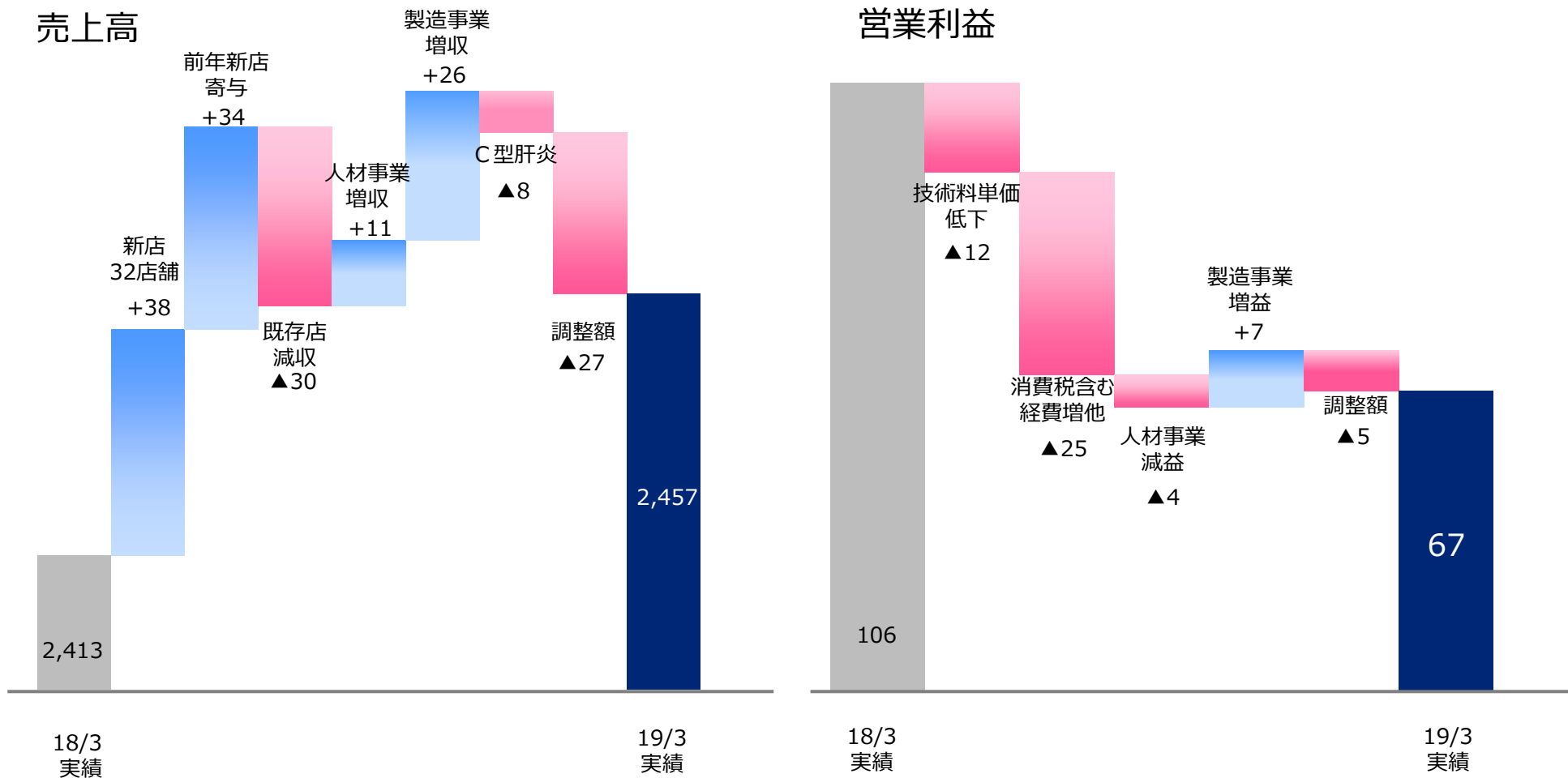
調剤薬局事業では、堅実な出店戦略により増収計画。（成長に向けた人財投資に積極的に取り組み）
 医薬品製造販売事業では、19年10月、20年4月と、2回の薬価改定の影響はあるものの、利益横ばいを見込む。
 医療従事者派遣・紹介事業では、先行投資効果により、増収増益を計画。

		17/3 実績	18/3 実績	19/3 実績	20/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 %
(単位：百万円)							
調剤薬局事業	売上高	189,327	205,192	208,622	226,908	18,285	108.8%
	売上総利益	28,738	32,928	30,282	32,998	2,715	109.0%
	対売上比%)	15.2%	16.0%	14.5%	14.5%	—	—
	営業利益	9,560	12,411	8,707	8,794	86	101.0%
対売上比%)	5.0%	6.0%	4.2%	3.9%	—	—	
医薬品 製造販売事業	売上高	36,821	38,066	40,659	45,493	4,833	111.9%
	売上総利益	6,465	6,319	6,877	7,304	426	106.2%
	対売上比%)	17.6%	16.6%	16.9%	16.1%	—	—
	営業利益	1,719	1,194	1,885	1,884	△0	100.0%
対売上比%)	4.7%	3.1%	4.6%	4.1%	—	—	
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	10,500	11,970	13,083	14,300	1,216	109.3%
	売上総利益	4,084	4,604	4,950	5,570	619	112.5%
	対売上比%)	38.9%	38.5%	37.8%	39.0%	—	—
	営業利益	1,710	1,842	1,478	1,849	371	125.1%
対売上比%)	16.3%	15.4%	11.3%	12.9%	—	—	

〔参考資料〕連結 前年同期比増減要因（売上高・営業利益）

売上高は連結ベースで増収を確保。調剤薬局事業は自力出店を中心とした堅実な出店実績。
 営業利益は大きく減益。医薬品製造販売事業が経費増を吸収し増益を実現したものの、厳しい改定の影響、及び人件費など各種経費の増加による影響大。

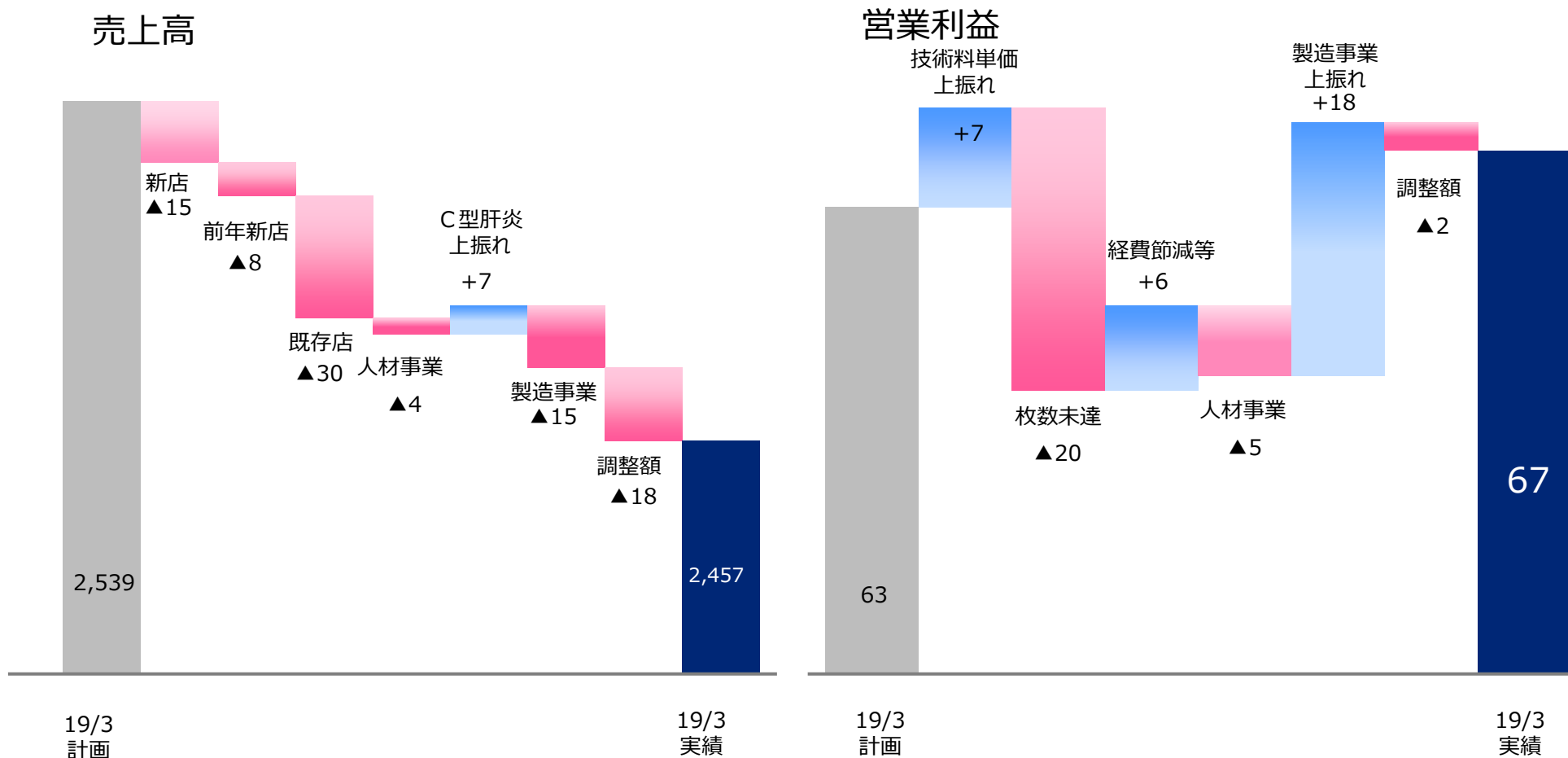
（単位：億円、単位未満四捨五入）



〔参考資料〕連結 計画比増減要因（売上高・営業利益）

売上高は、3事業セグメントともに計画未達。調剤薬局事業では新店計画の遅れ、製造事業では外部販売の未達、人材事業では紹介事業の計画未達による。営業利益は製造事業が牽引し、計画を達成。調剤薬局事業では、改定後の技術料単価の改善があったものの、枚数の計画比未達が大きく減益、人材事業では紹介事業の計画未達による影響。

（単位：億円、単位未満四捨五入）



【参考資料】主要3項目の状況

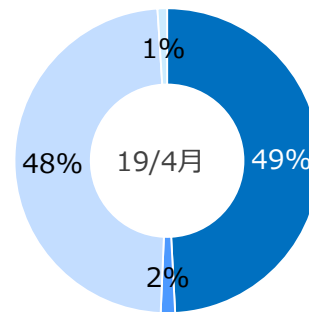
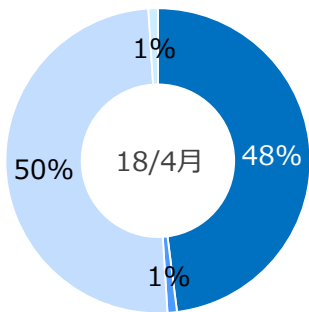
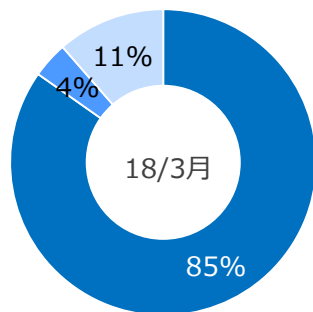
※新規店舗を含む全店舗を集計対象としております。

「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。

後発医薬品調剤体制加算2、3の店舗割合：86%(18/3月)→65%(18/4月)→85%(19/4月) **改定前水準を回復**

調剤基本料

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

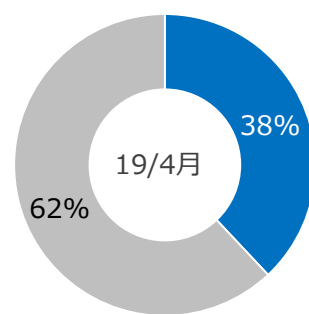
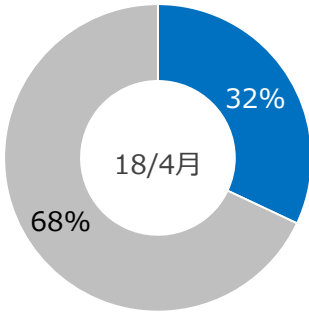
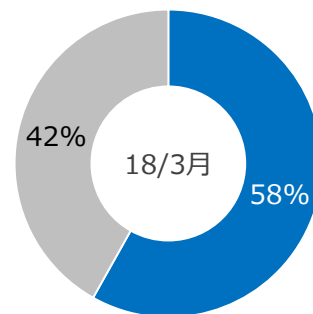


- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)
- 特別基本料 (10点)

基準調剤加算

↓ 地域支援体制加算

- 加算あり (32点)
- 加算なし

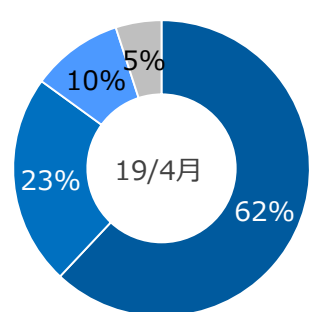
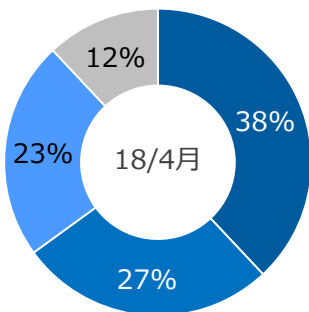
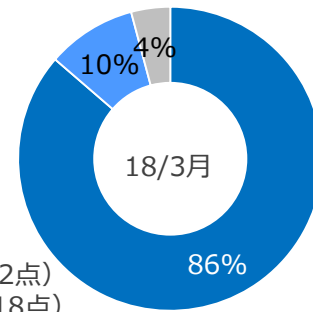


加算ありの店舗割合が6%上昇 (18/4月対比)

- 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24%上昇 (18/4月対比)

- 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

Ⅱ.日本調剤グループの経営戦略 ～成長に向けた人財投資～

日本調剤グループの経営戦略

■好循環サイクルの実現

調剤薬局事業

■出店戦略 ～勝ち残る薬局作りへ～

調剤薬局事業

■高品質かつ効率性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

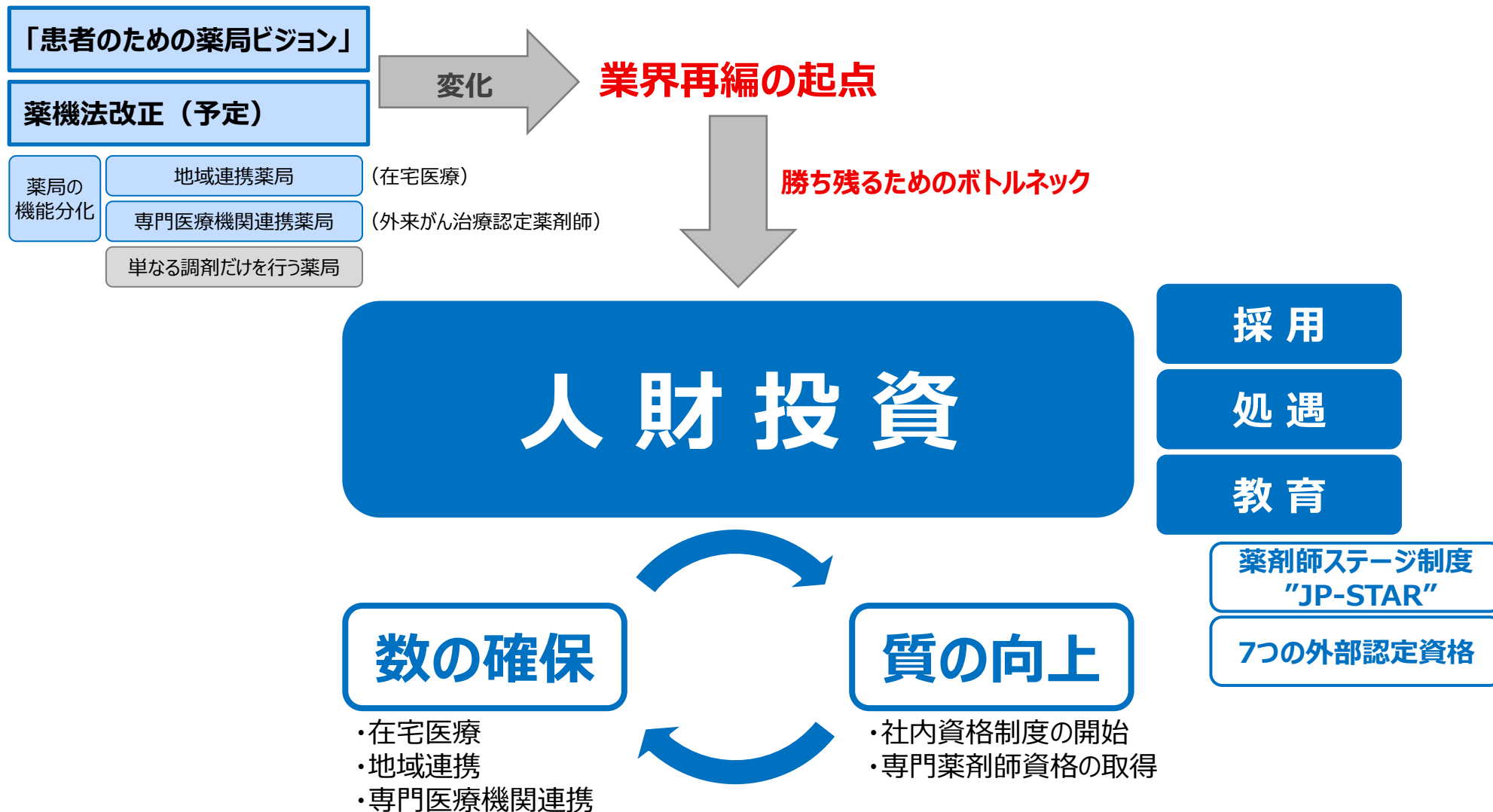
医薬品製造
販売事業

■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

好循環サイクルの実現①

薬局では、多数の対人業務が求められるようになり、それに応えるための薬剤師の数・薬剤師の質がボトルネックとなる。薬機法改正を見据え、人財投資を先行して実施。



好循環サイクルの実現②

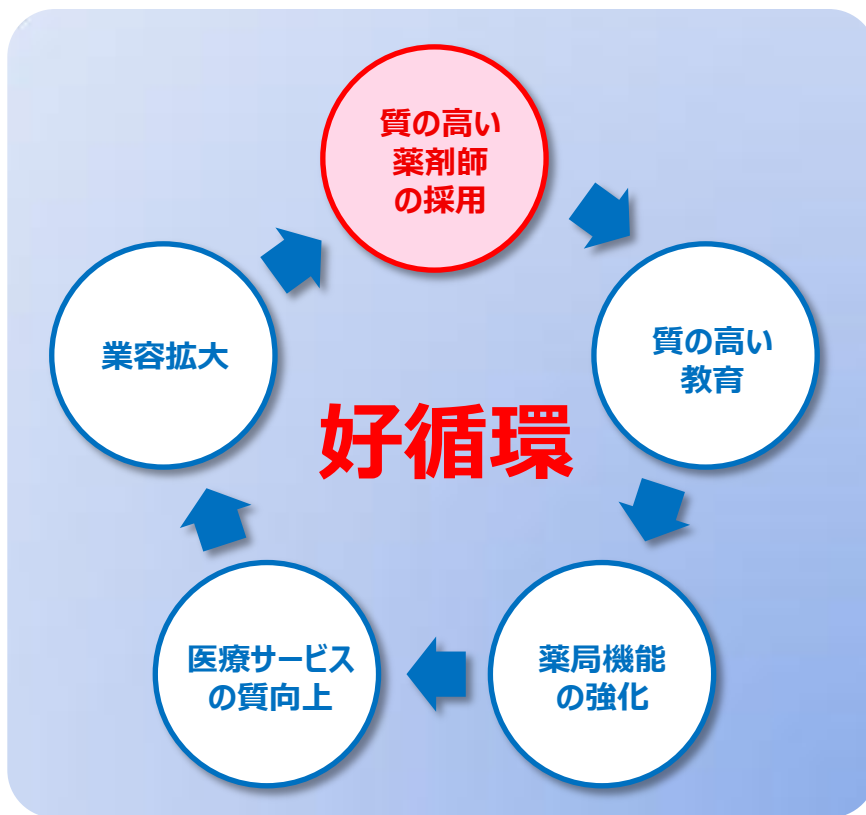
新卒薬剤師は過去最高の398名を採用。人財面での好循環サイクルが実現し、増加する薬剤師の対人業務への備えは万全となった。人財投資を進め、勝ち残る薬剤師・薬局へ。

成果

調剤薬局・ドラッグストア業界 No.1※



過去最高を更新！



対人業務の増加

- かかりつけ
- 在宅医療
- 専門薬剤師
- 病院研修
- 勝ち残る薬局作り
 - ・店舗の大規模化
 - ・薬局の多機能化

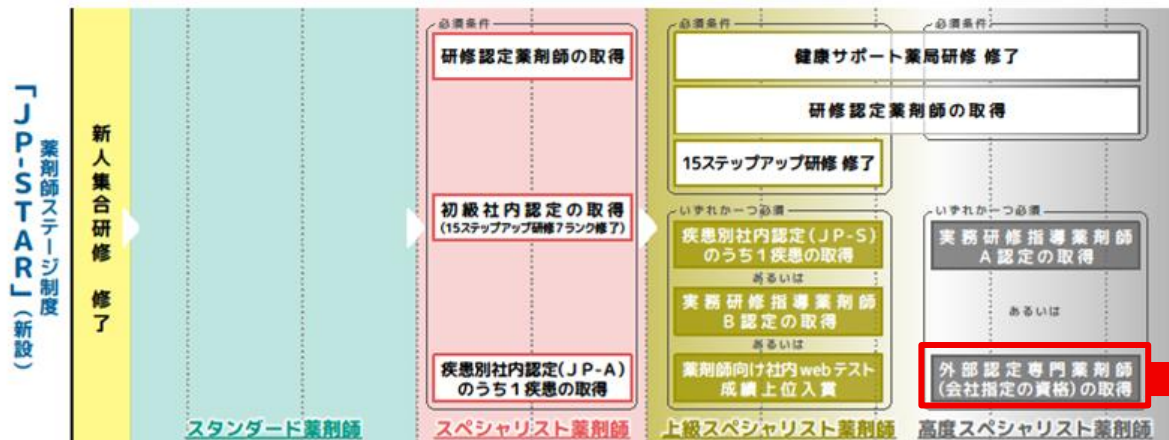
※株式会社じほう調べ 主要チェーンの2019年春入社薬剤師数と20年春目標採用数

好循環サイクルを支える質の確保①

薬剤師のステージ制度を新設したことにより、社内認定資格の取得を促すことで、外部認定資格の取得へ繋げる。

➡ 専門医療機関との連携を見据えた人財投資を実施。

社内認定資格



2018年4月より新たに開始。薬剤師のスキルアップを目的とした薬剤師ステージ制度。

外部認定資格

7つの外部認定資格取得を推進

- ① 外来がん治療認定薬剤師
- ② 腎臓病薬物療法専門（認定）薬剤師
- ③ 栄養サポートチーム専門療法士
- ④ 糖尿病薬物療法認定薬剤師
- ⑤ 緩和薬物療法認定薬剤師
- ⑥ がん専門薬剤師
- ⑦ HIV感染症薬物療法認定薬剤師

例：外来がん治療認定薬剤師

専門資格の取得は、非常に難易度が高い

申請資格

- ・がん患者のサポート事例（10例以上）
- ・がん領域の講習・研修60単位以上
- ・認定薬剤師であること
- ・実務経験3年以上

試験

- ・書類審査
- ・筆記試験
- ・口頭試問

外部研修

全国15箇所以上
病院研修に参加

49回参加

2019年3月末現在の累計参加回数

専門医療機関連携薬局（案）

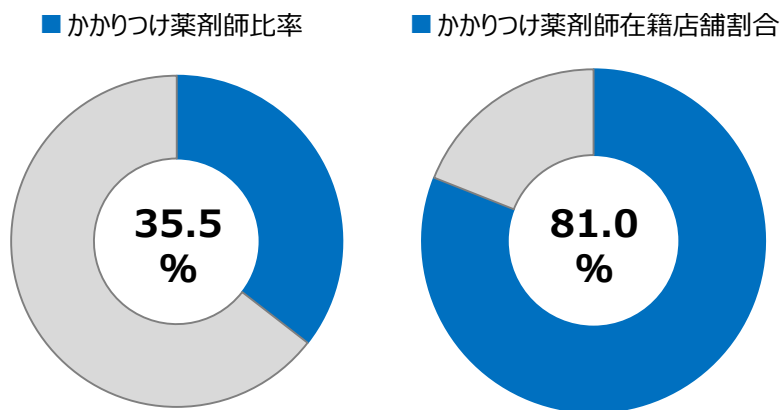
- ・専門性の高い薬剤師の配置
- ・専門医療機関と治療方針などの共有
- ・特殊な調剤の対応
- ・患者のプライバシーに配慮した構造設備
- ・患者が利用している地域連携薬局などとの連携

厚生労働省ホームページ 第198回国会（常会）提出法律案より抜粋

好循環サイクルを支える質の確保②

かかりつけ薬剤師・薬局と在宅医療の積極的な取り組みを継続。在宅医療への取り組みを更に進めたことにより、1店舗あたりの在宅医療実施件数は大幅に増加。

■ かかりつけ薬剤師・薬局 (2019年4月4日時点 新卒採用含まず)

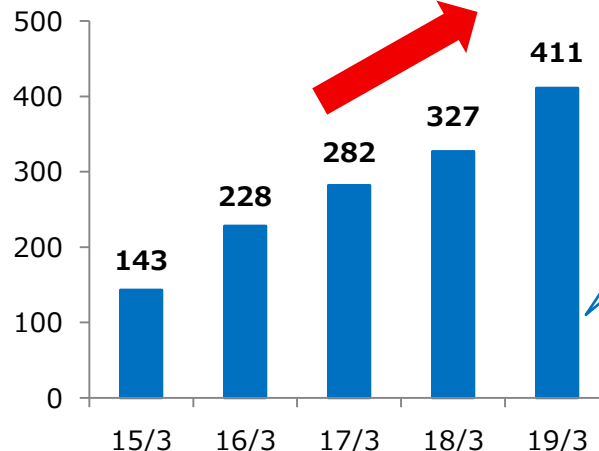


■ 1店舗あたりのかかりつけ薬剤師数

1.6名

■ 質の高い在宅医療の推進

■ 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

96.6%

年間1件以上実施店舗

地域連携薬局 (案)

- ・在宅訪問の実施
- ・麻薬調剤・無菌調剤の対応
- ・一定の研修を受けた薬剤師の配置
- ・入退院時に患者の服薬情報を入院施設と共有
- ・患者のプライバシーに配慮した構造設備

厚生労働省ホームページ 第198回国会(常会)提出法律案より抜粋

※かかりつけ薬剤師比率 = かかりつけ薬剤師数 / 全薬剤師数

日本調剤グループの経営戦略

■好循環サイクルの実現

調剤薬局事業

■出店戦略 ～勝ち残る薬局作りへ～

調剤薬局事業

■高品質かつ効率性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 勝ち残る薬局作りへ

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。自力出店、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出店を実施。

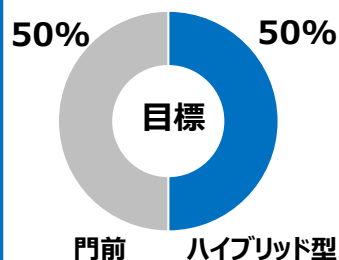
出店数（店舗ポートフォリオ別）

	18/3	19/3
出店	36	32
門前	20	16
ハイブリッド型	16	16
閉店	8	19
期末店舗数	585	598

（物販店舗2店舗を含む）

門内7店舗を含む

2030年に向けたハイブリッド型薬局の店舗割合の目標



地域	18/3月末	19/3月末	増減数
北海道	46	44	-2
東北	44	44	0
関東	287	294	7
甲信越	24	23	-1
東海	52	52	0
関西・北陸	61	66	5
中国・四国	35	38	3
九州・沖縄	36	37	1
合計	585	598	13

出店状況推移（店舗数）

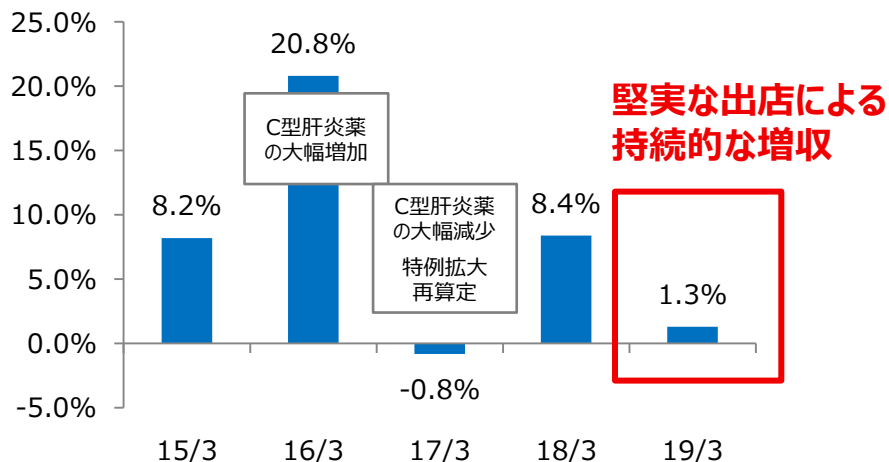
高度薬学管理機能の更なる強化

	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3
出店	37	29	27	42	36	32
自力出店	33	28	22	21	23	26
M&A	4	1	5	21	13	6
閉店	9	12	11	12	8	19
期末店舗数	494	511	527	557	585	598

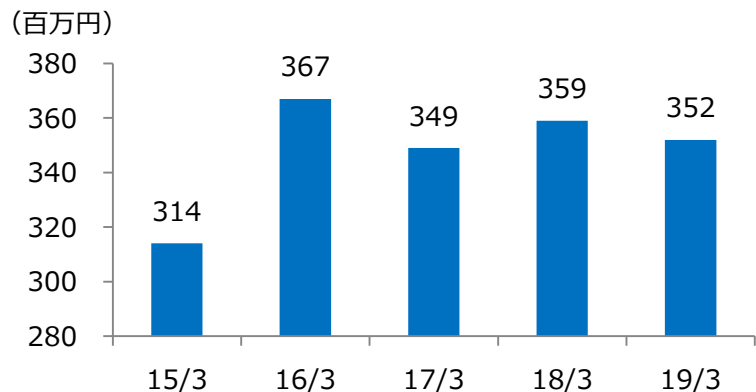
出店戦略 勝ち残る薬局作りへ

将来性のある店舗を確実に出店することにより、引き続き増収を確保。既存店における処方箋枚数、処方箋単価ともに、改定前水準にほぼ回復することができた。

調剤薬局事業の増収率



1店舗当たり売上高



処方箋枚数と処方箋単価 前年同期比 (%)

処方箋枚数	14,192千枚	103.3%
処方箋単価	14,458円	98.1%

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	99.1%	99.6%	99.5%
前年出店	197.1%	227.3%	86.7%
全店	101.3%	103.3%	98.1%

既存店では、ほぼ前年同期水準まで、処方箋単価を回復することができた。

日本調剤グループの経営戦略

■好循環サイクルの実現

調剤薬局事業

■出店戦略 ～勝ち残る薬局作りへ～

調剤薬局事業

■高品質かつ効率性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

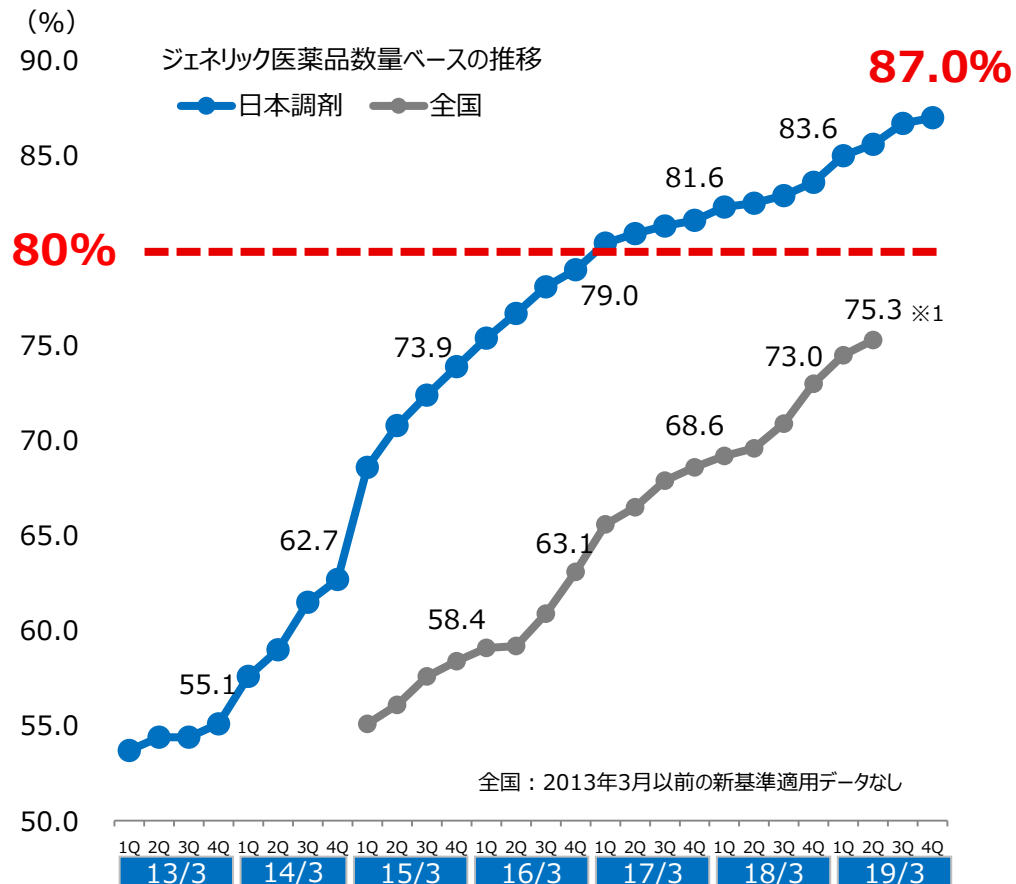
医薬品製造
販売事業

■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

高品質かつ効率性の高い医療サービスの提供

ジェネリック医薬品の使用推進



ジェネリック医薬品の使用推進⇒医療費の増加抑制に繋がる

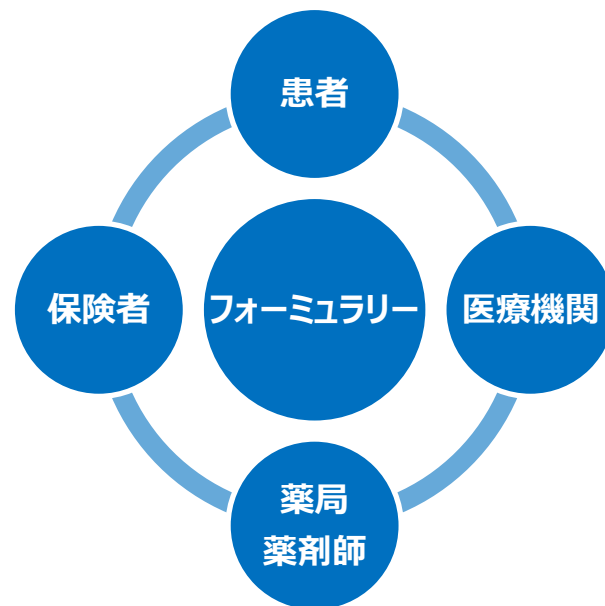


医薬品製造販売事業の内部売上高が拡大 (グループシナジー)

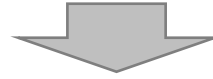
フォーミュラー推進

フォーミュラー事業推進部を設置 (2019年4月1日)

これからの地域医療経済を支えるべく地域単位の「真のフォーミュラー※2」の在り方を追求し普及させることを目的とする。



フォーミュラー普及⇒医療費の増加抑制に繋がる



後発医薬品の使用数量が増加⇒結果として市場拡大

※1 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)

※2 診療ガイドラインに沿った医師の標準治療に対して薬剤師が医薬品の適正使用と医療安全を目的とした薬物治療を提供するための指針。

日本調剤グループの経営戦略

■好循環サイクルの実現

調剤薬局事業

■出店戦略 ～勝ち残る薬局作りへ～

調剤薬局事業

■高品質かつ効率性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

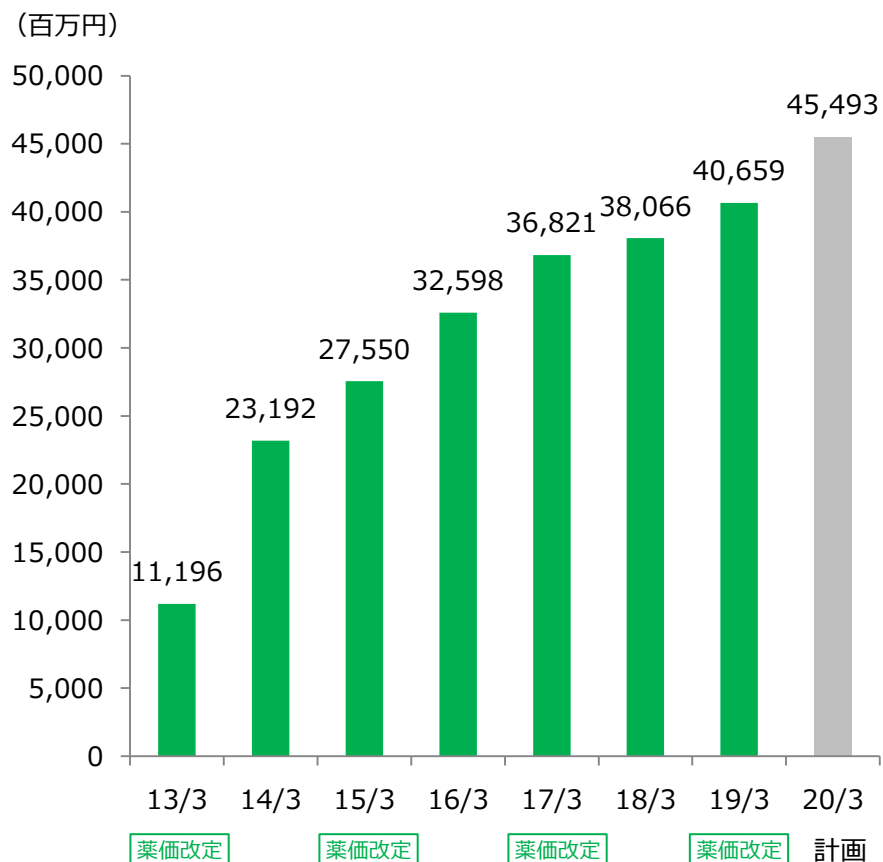
医療従事者
派遣・紹介事業

医薬品製造販売事業の拡大

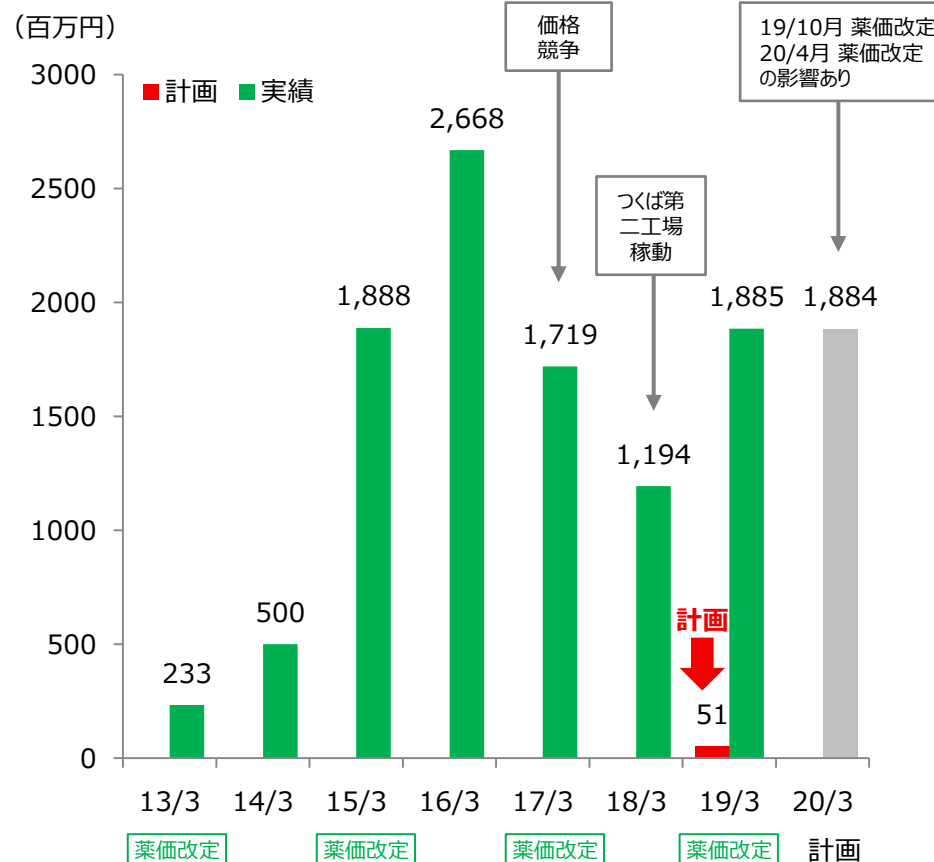
薬価改定によるマイナス要因があるものの、内部売上高が大きく増加したことで増収を確保。

販売戦略、各種経費などの見直しが奏功し、計画比では約18億円上振れ。20年3月期は、19年10月、20年4月と、2回の薬価改定の影響を受け、営業利益は横ばいを見込む。

■ 売上高



■ 営業利益

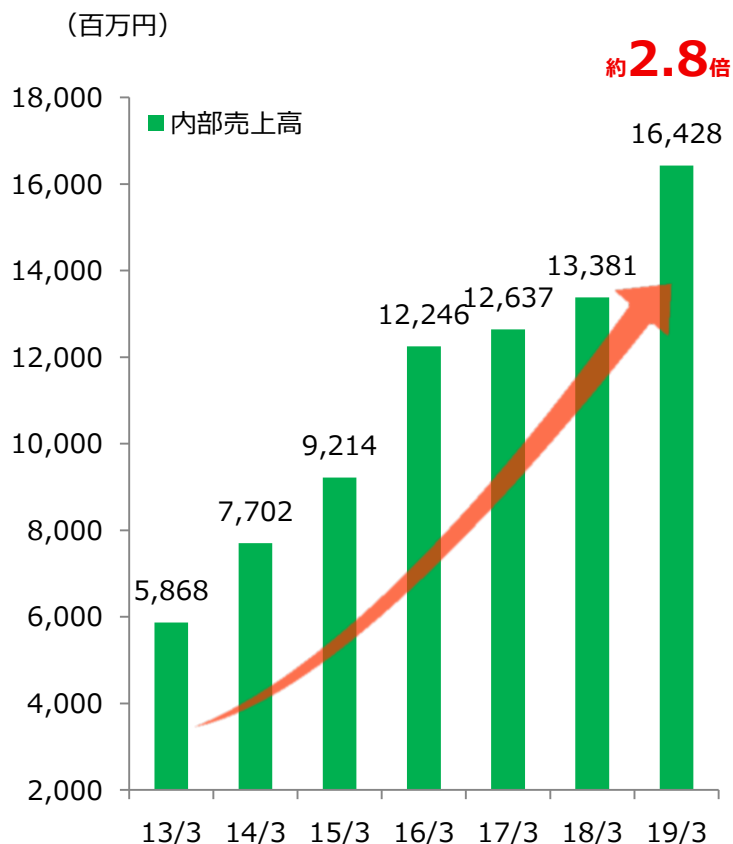


医薬品製造販売事業の拡大

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、期初予想を超えて大幅に増加。

医薬品製造販売事業

内部売上高が増加



ジェネリック医薬品の供給増加

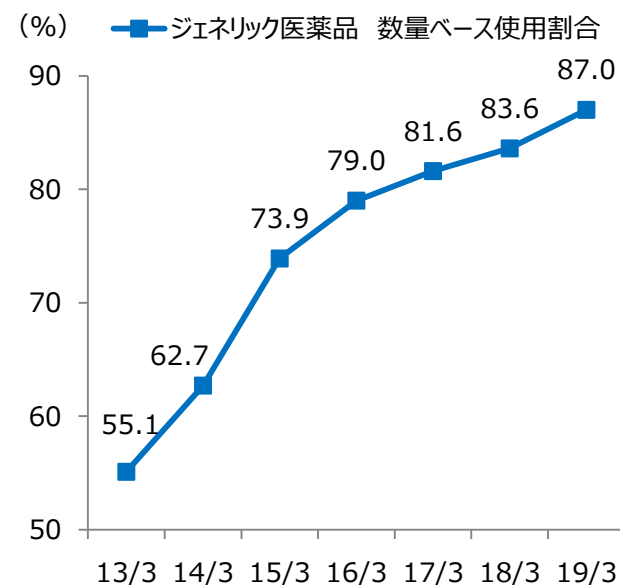
調剤薬局事業の拡大

||
医薬品製造販売事業の拡大

内部売上高増加に貢献

調剤薬局事業

ジェネリック医薬品の使用数量増加



自力出店・M&Aによる店舗数増加



医薬品製造販売事業の拡大

大ロット品目を、つくば第二工場へ集約し、各工場の効率的な生産体制を確立（2019年3月に春日部工場を売却、製造工場の集約・効率化が実現）。生産余力のあるつくば工場、つくば第二工場では、新たな受託品製造を取り込む。設備投資がピークアウトしたことにより、グループ全体の財務体質改善に貢献。

製造工場の集約・効率化 ～製造ラインの機能別再編～

■つくば第二工場



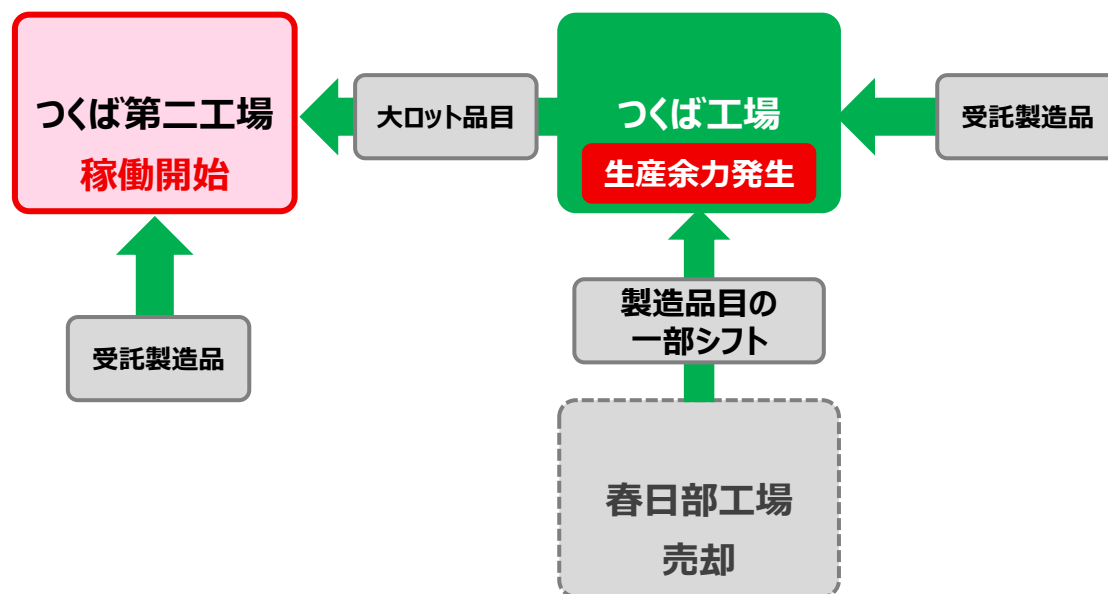
2018年 3月 稼働開始
2018年11月 製品出荷

フル稼働時には、最大生産能力が100億錠となり、国内最大級のジェネリック医薬品工場となる。



当面の間、需要増加に対応できる生産能力を確保。

■つくば第二工場稼働による効果



■グループ全体への効果



医薬品製造販売事業の拡大

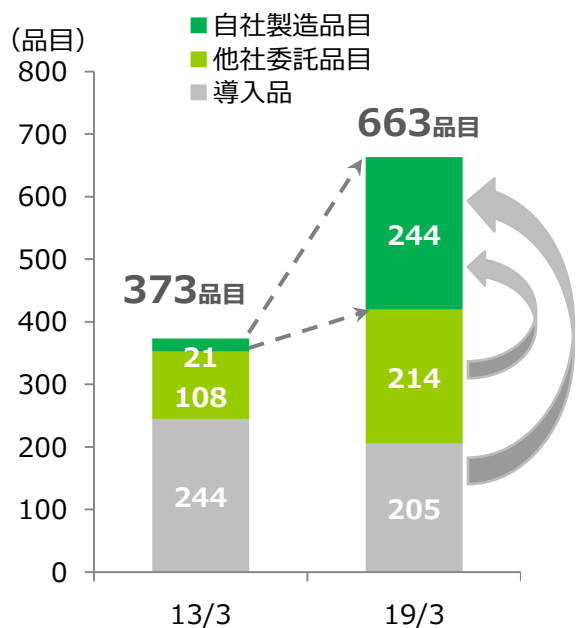
医療用医薬品を27品目発売し、初となる一般用医薬品も発売。引き続き利益率の高い自社製造品目への転換を推進。研究開発を進めることにより、自社製造品の増加を図る。つくば第二工場完成後、大型の設備投資はピークアウトしたことで固定費が安定して推移。

■ 2019年3月期の新規収載品

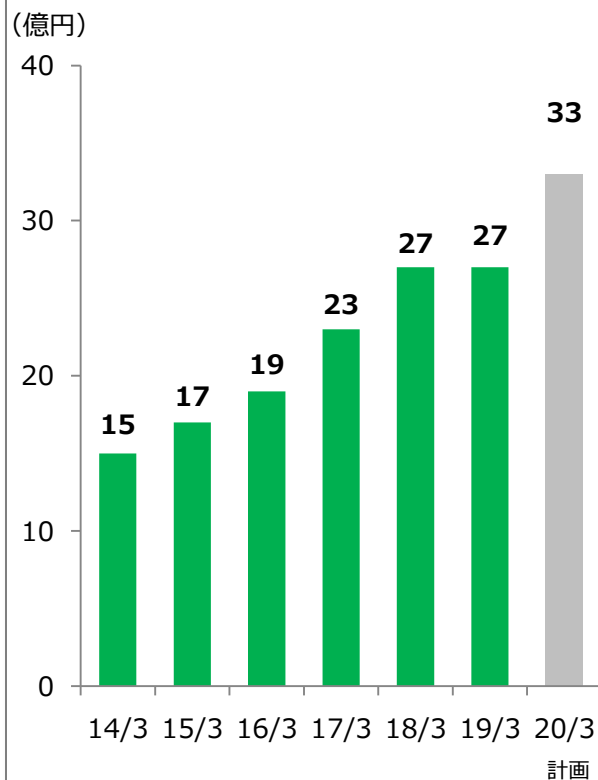
医療用医薬品 **27** 品目

(初の一般用医薬品 ミノキシジルローション)

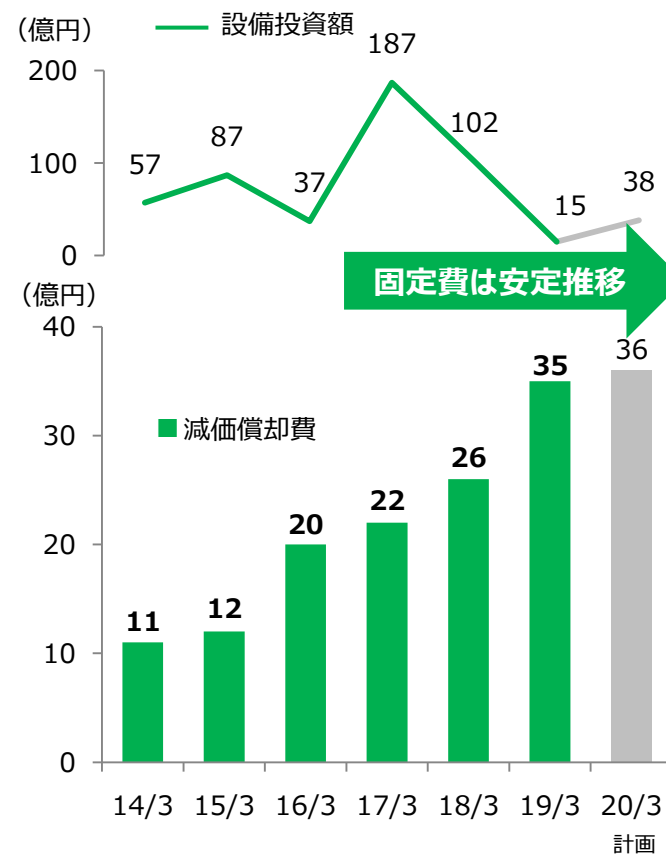
■ 販売品目数



■ 研究開発費 (連結ベース)



■ 設備投資額と減価償却費



日本調剤グループの経営戦略

■好循環サイクルの実現

調剤薬局事業

■出店

調剤薬局事業

■高品質かつ効率性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

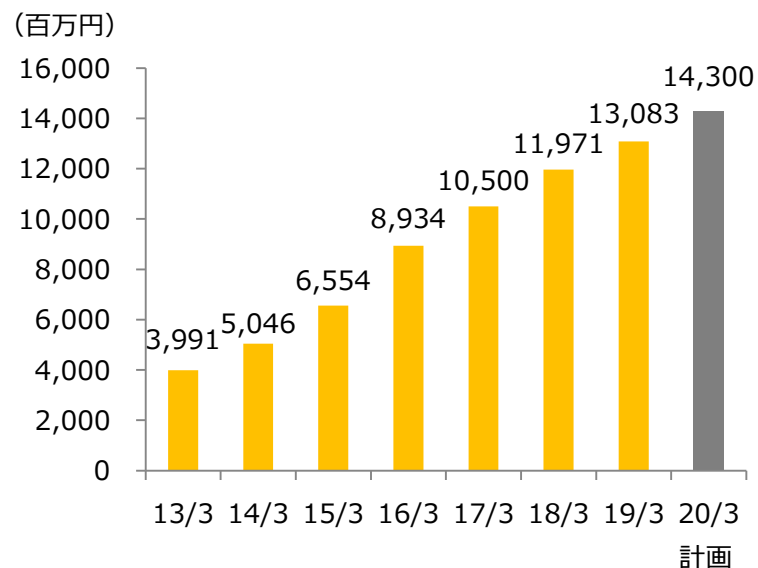
■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

医療従事者
派遣・紹介事業

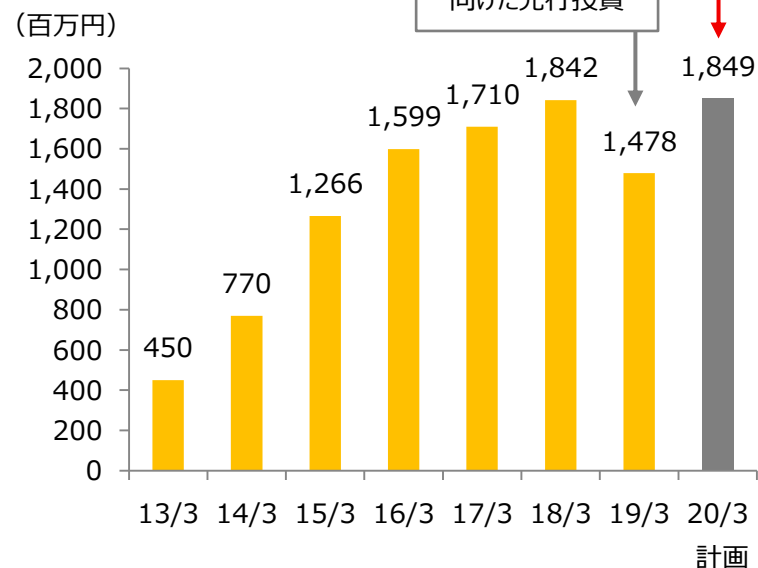
医療従事者派遣・紹介事業の拡大

売上高が順調に増加。営業利益は、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の影響を受けたが、薬剤師・医師の紹介事業が着実に成長した。来期は、先行投資の回収期間となり、営業利益回復を図る。

■ 売上高



■ 営業利益



■ 主な事業構成

事業形態	事業強化の推移	
	2000年	2016年
薬剤師事業	(派遣) ストック	安定成長
	(紹介) フロー	拡大
医師事業	(紹介) フロー	拡大
登録販売者事業		着手

■ 収益構造

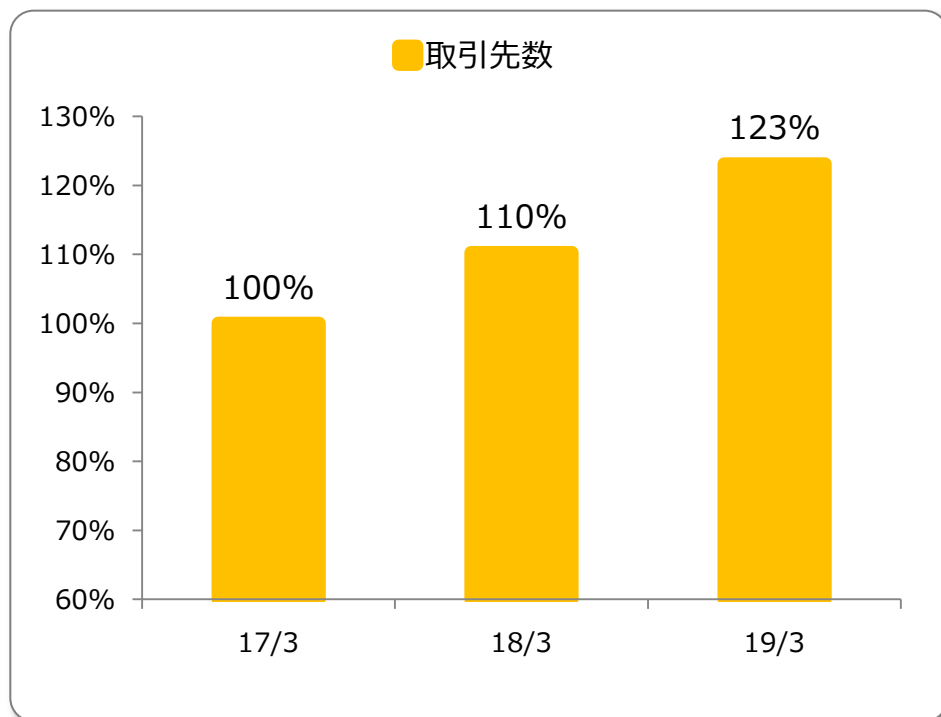


医療従事者派遣・紹介事業の拡大 薬剤師事業

薬剤師紹介事業の強化に向けて増員した営業社員が戦力化。紹介取引先数が順調に増加。成約数も増加傾向であることから、薬剤師の紹介事業拡大への基盤が整った。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。

薬剤師の紹介取引先数

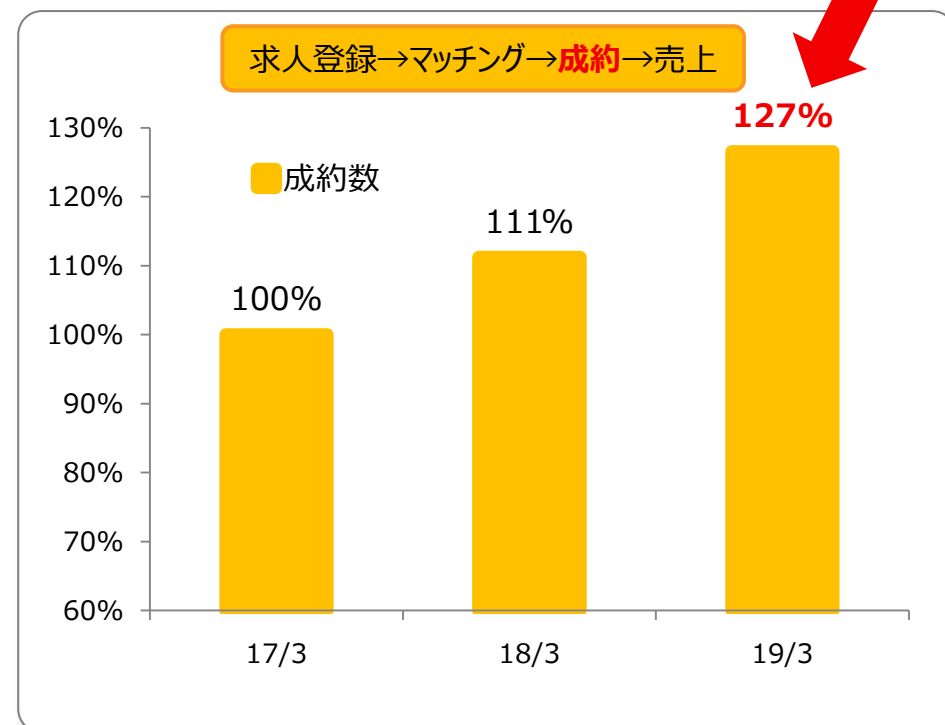
17/3期の取引先数を100%とした取引先数の推移



▶ 営業力強化により薬剤師紹介事業の取引先が拡大。収益・売上成長に寄与。

成約数

17/3期の成約数を100%とした成約数の推移



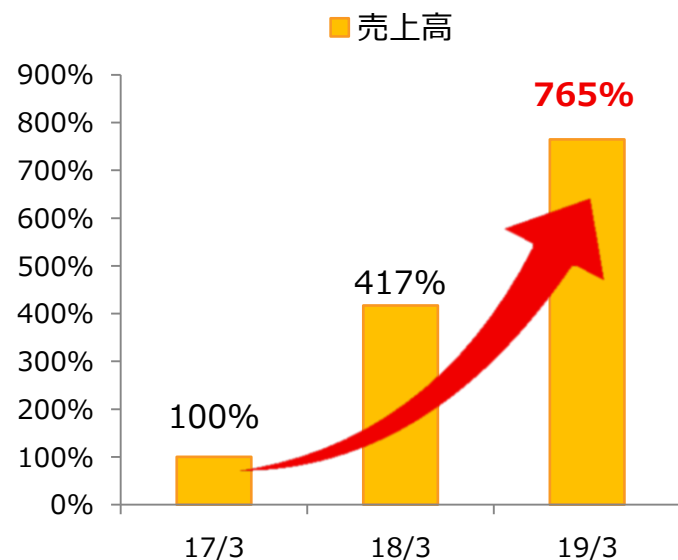
▶ 売上高の先行指標である成約数が増加傾向。

医療従事者派遣・紹介事業の拡大 医師事業・登録販売者事業

医師事業では、増員した営業社員が戦力化し、大幅に売上拡大。20/3期は更なる売上増強を計画。新たな事業として、登録販売者の紹介事業に着手。21/3期に売上高貢献を目指す。

医師事業の拡大

17/3期の売上高を100%とした売上高の推移



▶ 医師事業が順調に拡大。20/3期の売上高貢献を目指す。

登録販売者事業に着手

登録販売者数

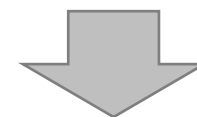
約20万人

求人獲得数

1万件以上

紹介先

- ・ドラッグストア
- ・コンビニエンスストア
- ・スーパー



21/3期以降の売上高貢献に期待

III. 參考資料

遠隔服薬指導を実施

2019年2月22日

日本調剤瀬戸薬局（愛知県瀬戸市）が、愛知県の国家戦略特別区域（特区）における遠隔服薬指導を実施



< 遠隔服薬指導を行った日本調剤瀬戸薬局 >

日本調剤の店舗が、国家戦略特区での遠隔服薬指導を実施したのは、今回が初めて。愛知厚生連知多厚生病院（愛知県美浜町）でオンライン診療を受けた患者様に実施した。日本調剤は、18年7月から同院と協議を始め、11月には事業者登録を行い、このほど実施に至った。遠隔服薬指導に使ったのは、ブイキューブ（東京都港区）のシステム。服薬指導を担った日本調剤瀬戸薬局の薬剤師は、「対面と変わりなく、問題なく服薬指導することができた」と話す。

今回、遠隔服薬指導を実施した患者様は、愛知県南知多町にある離島の篠島に居住されている方です。

篠島は、人口1652人、610世帯（19年2月末時点）で、島内の医療機関は知多厚生病院附属の篠島診療所しかない。高度な検査や入院が必要な患者は、連絡船を使って知多厚生病院などを受診している。

当社が糖尿病重症化予防事業を受託

2019年2月4日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/newsrelease/20482/>

保険薬局による糖尿病重症化予防事業 協会けんぽ広島支部から受託

日本調剤は、全国健康保険協会広島支部が公募した保険薬局による糖尿病重症化予防事業に応募し、同事業を受託いたしました。

公募件名：保険薬局による糖尿病重症化予防事業
受託期間：2019年2月1日～3月31日

■「保険薬局による糖尿病重症化予防事業」の概要

日本調剤が受託した「糖尿病重症化予防事業」は、全国健康保険協会広島支部の加入者の中から糖尿病重症化予防が必要と思われる一定の対象者へ事前案内して同意を得た後、事業に参加している薬局（受託薬局）に来局した際、薬剤師が通常の服薬指導や残薬の確認、その他服薬に関する指導を行います。また同支部が制作したテキスト配布、糖尿病啓発及び糖尿病連携手帳等により検査値データを入手、委託者である同支部へ服薬状況や検査数値を報告、その後、同支部では、対象者の一定期間経過後の検査値から事業の有効性について検証を行う事業です。

日本調剤のWeb CM「あなたと日本調剤 親子」篇を配信

2019年1月10日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/newsrelease/20381/>

フリーアナウンサー・久保純子さんを起用した日本調剤のWeb CM「あなたと日本調剤 親子」篇を1月10日から配信



日本調剤では、TVCMや店頭ポスター、屋外広告などにおいて、「あなたの人生に、「かかりつけ」の安心を。」というキャッチフレーズで、「かかりつけ」が果たすべき役割を訴求してまいりました。

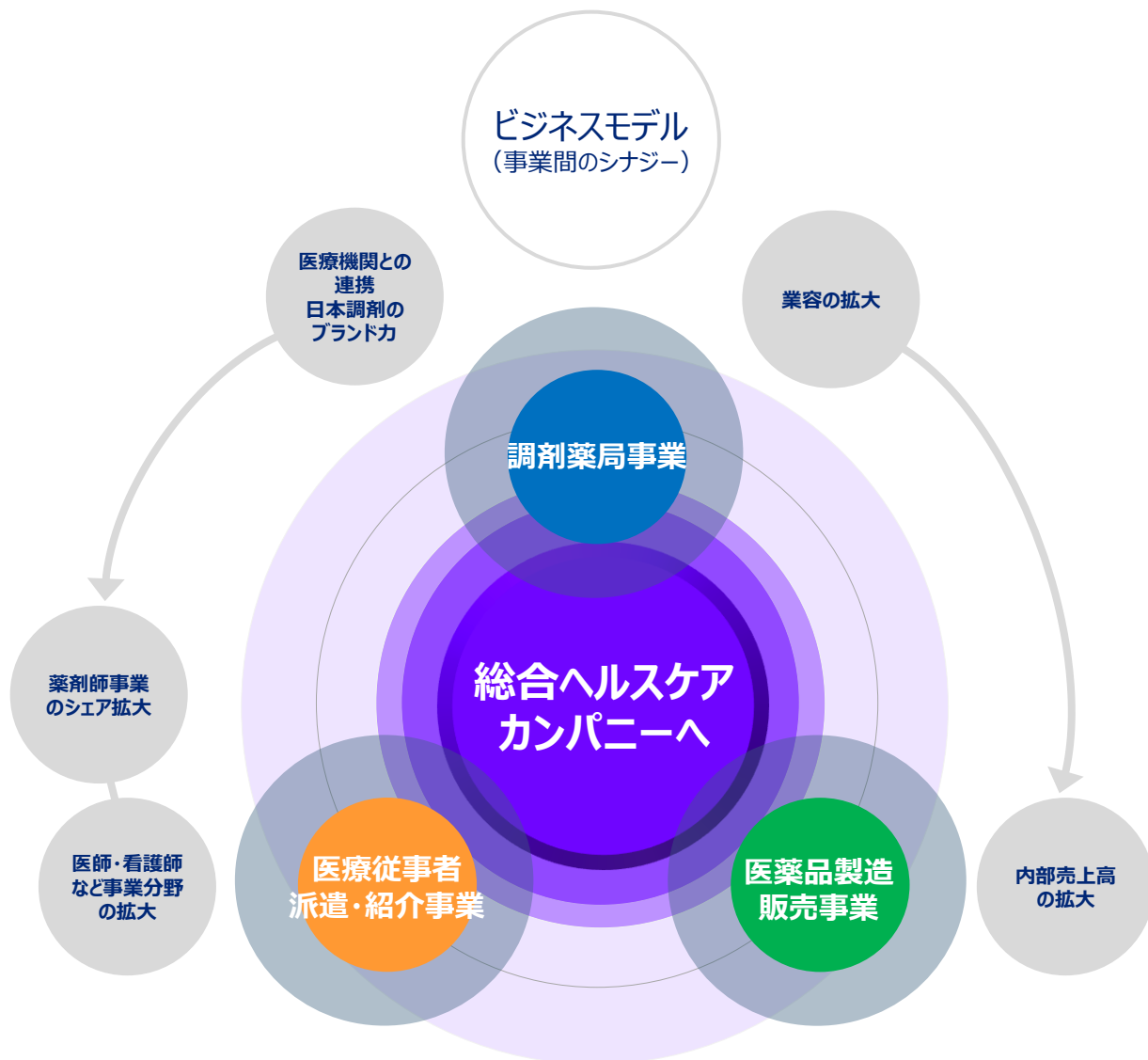
今回Webで公開される「あなたと日本調剤 親子」篇では、子どもを持つ親の目線から、「かかりつけ」の安心感を描いています。

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	5,110名（'19/3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 598店舗 うち、物販店舗 2店舗（'19/3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

19/3

858

982

1,121

1,300

1,394

1,653

1,818

2,192

2,234

2,412

2,456

2009/3~2019/3
売上高は約3倍に拡大

■ 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

19/3

22

35

47

54

32

47

66

104

85

105

67

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

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