

2020年1月31日

2020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)

目次

I .決算ハイライト

II . セグメント情報

III . 参考資料

I. 決算ハイライト

連結 損益計算書

全ての事業セグメントで前年同期比増収増益を実現。連結売上高は、前年同期比108.5%と増収（除くC型肝炎薬では109.8%の増収）となった。連結営業利益は、各事業セグメントでの収益力強化を進めたことにより、前年同期比128.4%と大幅な増益となった。収益構造の多層化が伸展。

(単位：百万円)	18/3 3Q実績	19/3 3Q実績	20/3 3Q計画	20/3 3Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比	計画比
売上高	180,250	183,404	200,583	199,040	15,635	108.5%	99.2%
売上原価	147,146	152,731	166,476	164,688	11,957	107.8%	98.9%
売上総利益	33,103	30,672	34,106	34,351	3,678	112.0%	100.7%
対売上比	18.4%	16.7%	17.0%	17.3%	—	—	—
販売管理費	24,775	26,287	29,012	28,719	2,432	109.3%	99.0%
対売上比	13.7%	14.3%	14.5%	14.4%	—	—	—
消費税等	9,199	9,733	10,302	11,452	1,719	117.7%	111.2%
研究開発費	2,013	1,871	2,577	2,110	238	112.8%	81.9%
営業利益	8,328	4,385	5,093	5,632	1,246	128.4%	110.6%
対売上比	4.6%	2.4%	2.5%	2.8%	—	—	—
経常利益	7,988	3,855	4,991	5,449	1,593	141.3%	109.2%
対売上比	4.4%	2.1%	2.5%	2.7%	—	—	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	5,015	2,369	2,798	3,059	690	129.1%	109.3%
対売上比	2.8%	1.3%	1.4%	1.5%	—	—	—
1株あたり 四半期純利益（円）	313.61	150.51	186.62	204.05	53.54	135.6%	109.3%

連結 貸借対照表

資産の主な増減要因は、商品及び製品の増加約53億円、のれんの増加約45億円によるもの。負債の主な増減要因は、事業拡大による買掛金の増加約156億円、借入金の減少約64億円によるもの。

(単位：百万円)	19/3 3Q末	19/3 期末	20/3 3Q末	前期末比 増減額	前期末比
流動資産	78,967	80,132	87,384	7,252	109.1%
固定資産	101,857	98,545	102,446	3,901	104.0%
有形固定資産	72,835	69,806	69,216	△589	99.2%
無形固定資産	17,743	16,906	21,432	4,525	126.8%
投資その他	11,278	11,833	11,797	△35	99.7%
資産合計	180,824	178,677	189,831	11,153	106.2%
流動負債	71,416	69,100	78,189	9,089	113.2%
固定負債	69,145	68,504	68,241	△262	99.6%
負債合計	140,562	137,604	146,431	8,827	106.4%
純資産合計	40,262	41,073	43,399	2,326	105.7%
自己資本	40,260	41,068	43,399	2,331	105.7%
自己資本比率	22.3%	23.0%	22.9%	—	—

借入金は前期末比**約64億円減少**

調剤薬局事業 損益計算書

売上高は、前年同期比109.6%の増収（除くC型肝炎薬では111.2%の増収）となり期初計画を達成。利益面では、好調な新卒採用による費用の増加を処方箋枚数の増加と処方箋単価の上昇を要因とした増収による増益効果で吸収し、前年同期比増益を実現。期初計画を超過

(単位：百万円)	18/3 3Q実績	19/3 3Q実績	20/3 3Q計画	20/3 3Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比	計画比
売上高	152,799	155,703	168,689	170,695	14,991	109.6%	101.2%
売上原価	128,167	133,346	144,566	145,386	12,039	109.0%	100.6%
売上総利益	24,632	22,356	24,122	25,309	2,952	113.2%	104.9%
対売上比	16.1%	14.4%	14.3%	14.8%	—	—	—
販売管理費	15,581	16,321	18,058	18,727	2,406	114.7%	103.7%
対売上比	10.2%	10.5%	10.7%	11.0%	—	—	—
営業利益	9,050	6,035	6,064	6,581	545	109.0%	108.5%
対売上比	5.9%	3.9%	3.6%	3.9%	—	—	—
期末店舗数(店舗)※1	580	597	626	641	44	107.4%	102.4%
1店舗あたり売上高※2	268	263	275	275	12	104.6%	100.0%

※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

前年同期比増減要因

◆売上高

- ① バランスのよい新規出店や既存店強化などによる処方箋枚数の増加（売上増）
- ② 高額医薬品の処方増加などによる処方箋単価の上昇（売上増）

◆営業利益

- ① 処方箋枚数の増加、及び、処方箋単価の上昇などの増収による増益（利益増）

医薬品製造販売事業 損益計算書

売上高は、10月に実施された消費税増税に伴う薬価改定の影響を受けながらも、内部販売の増加（調剤薬局事業の店舗数増加やジェネリック医薬品の使用数量増加）、外部販売の増加により前年同期比106.2%と増収。利益面では、収益性を重視した販売戦略の実施、各種経費の見直しを実施した結果、129.4%と大幅な増益。

(単位：百万円)	18/3 3Q実績	19/3 3Q実績	20/3 3Q計画	20/3 3Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比	計画比
売上高	29,300	30,664	34,903	32,564	1,900	106.2%	93.3%
売上原価	24,180	25,755	29,058	27,599	1,843	107.2%	95.0%
売上総利益	5,120	4,909	5,845	4,965	56	101.1%	84.9%
対売上比	17.5%	16.0%	16.7%	15.2%	—	—	—
販売管理費	3,689	3,723	4,239	3,430	△292	92.1%	80.9%
対売上比	12.6%	12.1%	12.1%	10.5%	—	—	—
営業利益	1,431	1,185	1,605	1,534	348	129.4%	95.6%
対売上比	4.9%	3.9%	4.6%	4.7%	—	—	—

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：受託・導出など新たな販売チャネルへの取り組み強化（売上増）

◆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売上総利益率の改善（利益増）
- ②薬価改定による売上高への影響（利益減）

医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

薬剤師紹介事業への注力、医師・登録販売者紹介事業の拡大により、売上総利益が増加。販売管理費の増加をカバーし、大幅な増益を実現。

	18/3 3Q実績	19/3 3Q実績	20/3 3Q計画	20/3 3Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比	計画比
売上高	8,948	9,706	10,675	9,737	31	100.3%	91.2%
売上原価	5,471	6,058	6,505	5,607	△451	92.6%	86.2%
売上総利益	3,477	3,647	4,170	4,130	482	113.2%	99.0%
対売上比	38.9%	37.6%	39.1%	42.4%	—	—	—
販売管理費	2,060	2,591	2,805	2,687	95	103.7%	95.8%
対売上比	23.0%	26.7%	26.3%	27.6%	—	—	—
営業利益	1,416	1,056	1,365	1,442	386	136.6%	105.7%
対売上比	15.8%	10.9%	12.8%	14.8%	—	—	—

前年同期比増減要因

◆売上高

- ①医師紹介事業が拡大、前期実施した拠点整備・人員増加等の効果発揮（売上増）

◆営業利益

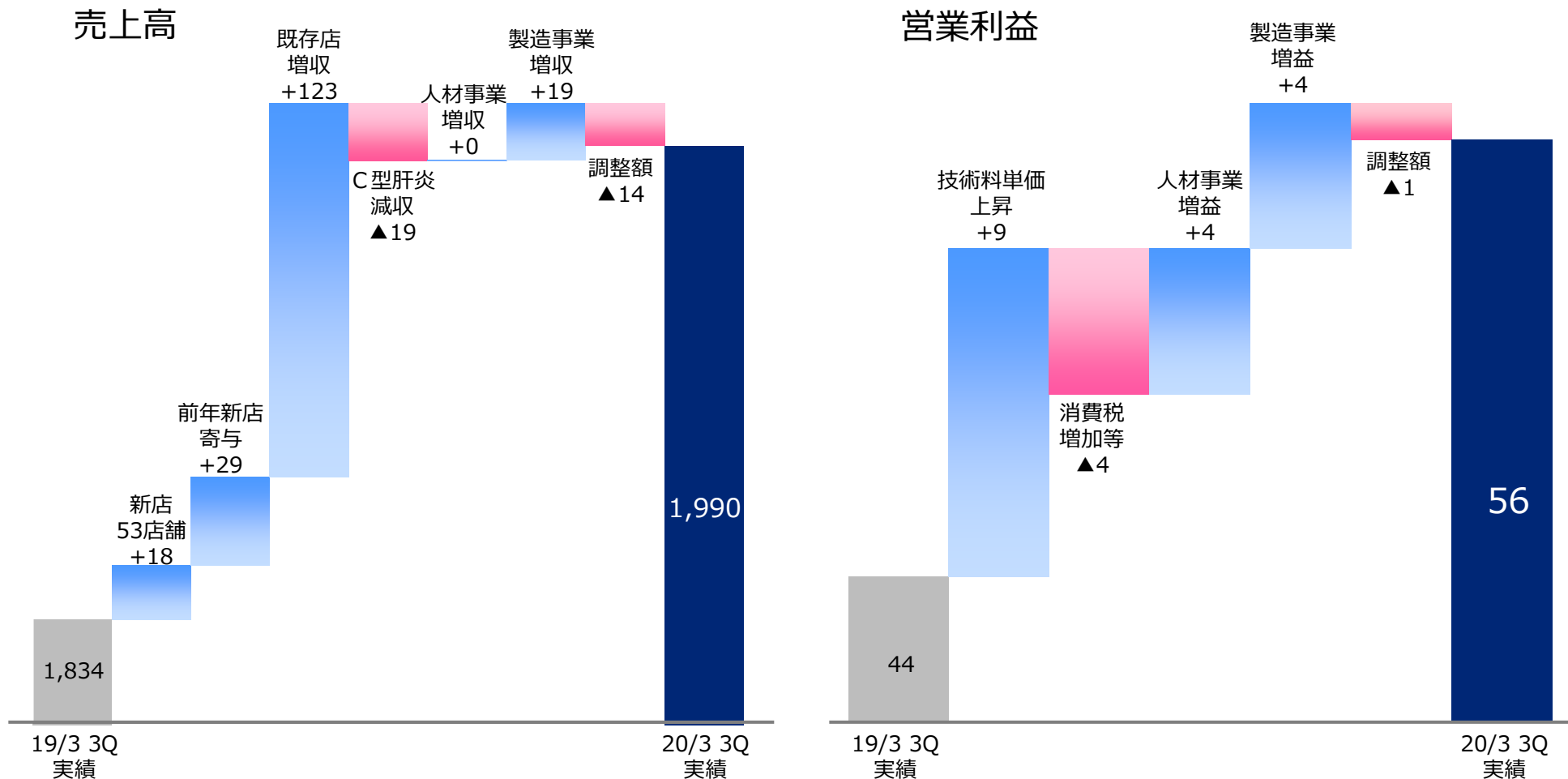
- ①薬剤師派遣から薬剤師紹介事業へのシフトが進行（売上総利益率改善）
- ②医師・登録販売者事業の拡大（売上総利益率の改善）

〔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、既存店を中心に、新店、前年新店の寄与もあり大幅な増収。医薬品製造販売事業、医療従事者派遣・紹介事業も増収となり、全ての事業セグメントで増収を実現。

営業利益は、消費税増税によるマイナス要因があるものの、各事業セグメントの業績伸長や経費削減効果もあり、前年同期比増益を実現。

（単位：億円、単位未満四捨五入）

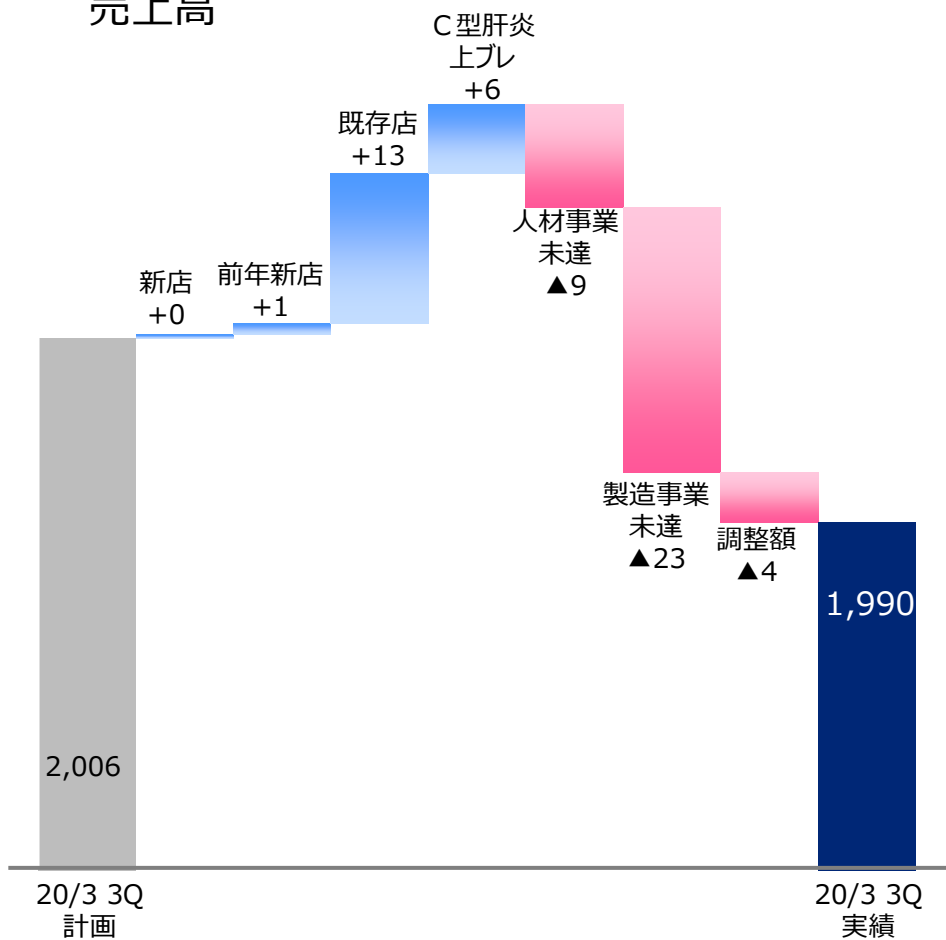


〔参考資料〕連結 計画比増減要因（売上高・営業利益）

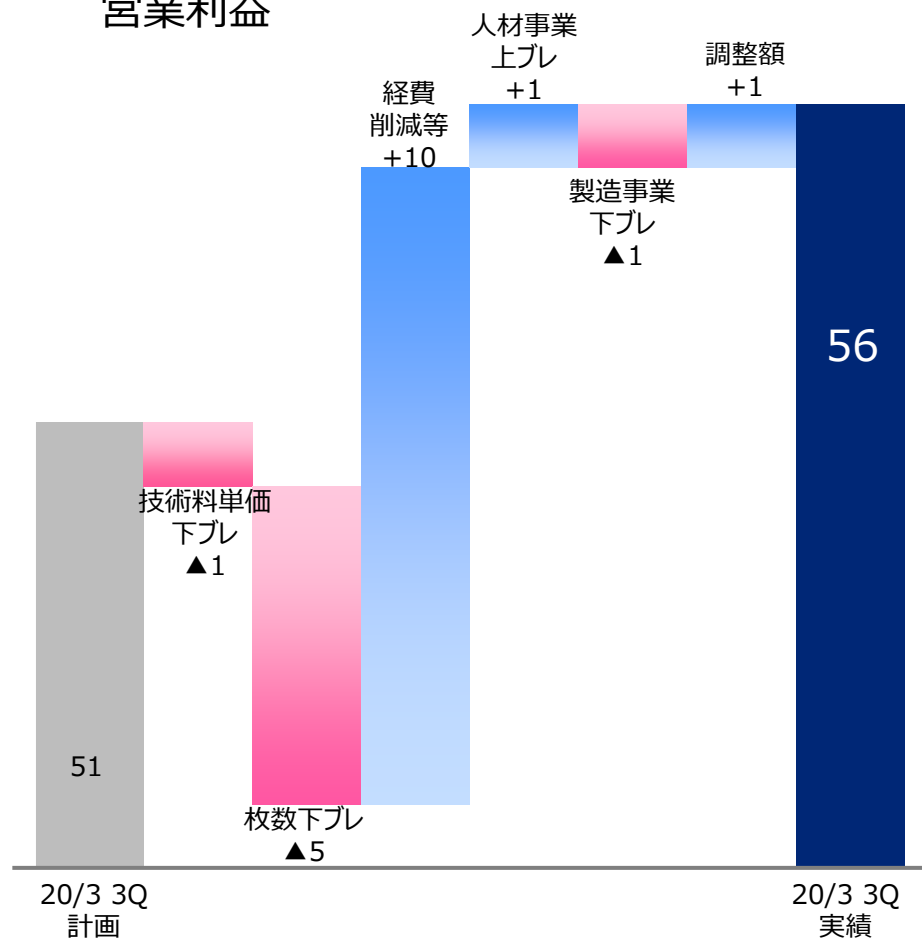
売上高は、主に医薬品製造販売事業において消費税増税による薬価改定の影響があったこともあり、計画比未達となった。一方営業利益は、売上高未達によるマイナス要因があるものの、各種経費の削減などにより、計画比約5億円の上振れとなった。

（単位：億円、単位未満四捨五入）

売上高



営業利益



Ⅱ. セグメント情報 調剤薬局事業

出店戦略 自力出店による効果

前期を大幅に上回るペースで出店を実施。自力出店とM&Aのバランス良い出店を実現。店舗の大規模化・効率化を進めつつ、M&Aはあらゆる可能性を排除せず出店を積極化。

出店数

	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3 3Q
出店	37	29	27	42	36	32	53 ※
自力出店	33	28	22	21	23	26	26
M&A	4	1	5	21	13	6	27
閉店	9	12	11	12	8	19	10
期末店舗数	494	511	527	557	585	598	641

(物販店舗1店舗を含む)

※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

出店期別 前年同期比 (20/3 3Q)

	調剤売上高	処方箋枚数	処方箋単価
既存店	108.1%	100.9%	107.1%
前年出店	285.0%	296.3%	96.2%
全店	109.9%	103.5%	106.2%

処方箋枚数と処方箋単価 (20/3 3Q)

処方箋枚数 10,980千枚
処方箋単価 15,199円

出店戦略 店舗ポートフォリオのバランスを重視した出店

門前薬局、ハイブリッド型薬局をバランスよく出店することで、環境変化の影響を受けにくい店舗ポートフォリオへ。営業部員の増強により、ハイブリッド型薬局の自力出店を加速。

出店数（店舗タイプ別）

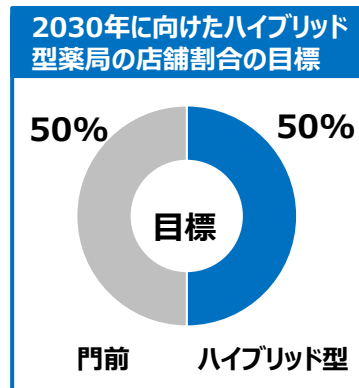
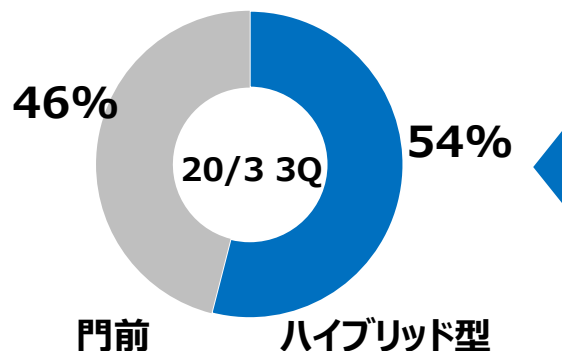
	19/3	20/3 3Q
出店	32	53
門前 (敷地内)	16 (3)	31 (5)
ハイブリッド型	16	22
閉店	19	10
期末店舗数	598	641

※物販店舗1店舗を含む、移転による敷地内出店を含む

出店エリア

地域	出店数		期末店舗数	
	20/3	3Q	20/3	3Q
北海道	0		43	
東北	3		46	
関東	35		326	
甲信越	0		23	
東海	4		55	
関西・北陸	7		71	
中国・四国	3		39	
九州・沖縄	1		38	
合計	53		641	

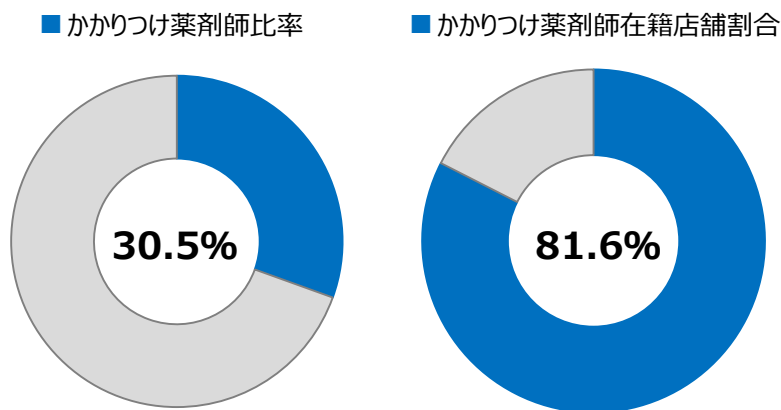
1都3県における店舗割合



かかりつけ薬剤師・薬局、在宅医療への取り組み

かかりつけ薬剤師・薬局、在宅医療への取り組みを継続。患者さまへ質の高い医療サービスの提供を目指す。在宅医療の依頼が増加傾向であることから、今後も積極的に取り組みを継続。

かかりつけ薬剤師・薬局 (2020年1月16日時点)



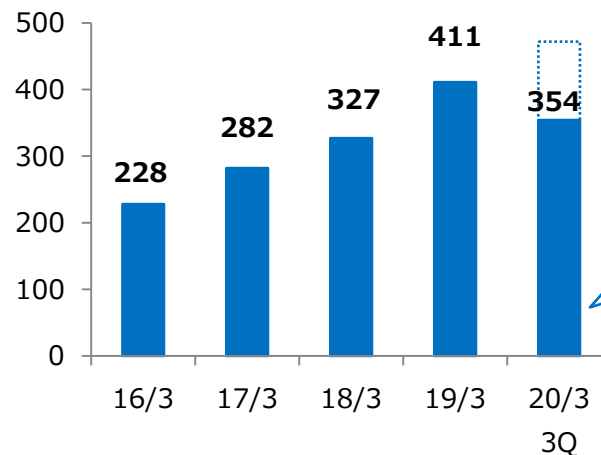
■ 1店舗あたりのかかりつけ薬剤師数

1.5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 (常勤、非常勤を含む)

■ 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

94.1%

年間1件以上実施店舗
(新規店舗を含む)

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

【参考資料】主要3項目の状況

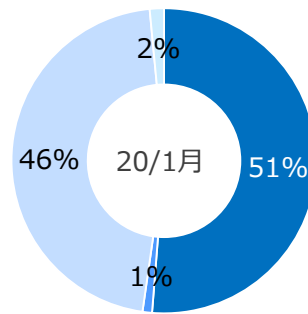
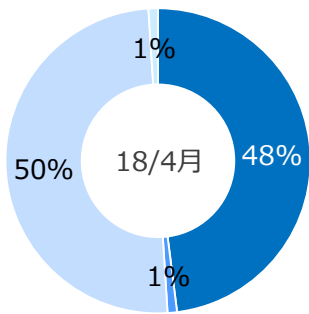
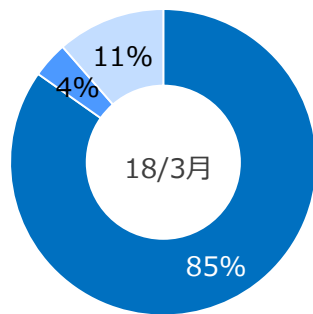
※新規店舗を含む全店舗を集計対象としております。

「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)→91%(20/1月)

調剤基本料

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

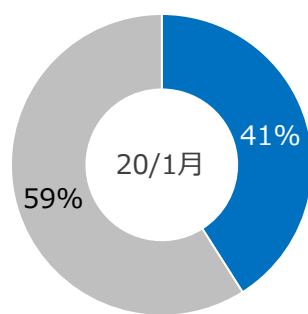
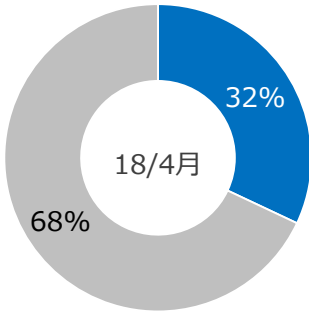
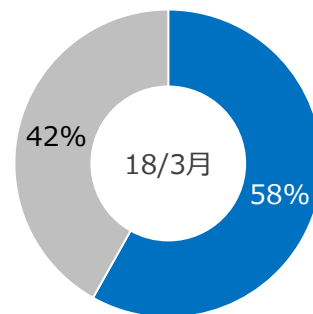


- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3-口 (15点)
- 特別基本料 (10点)

基準調剤加算

↓ 地域支援体制加算

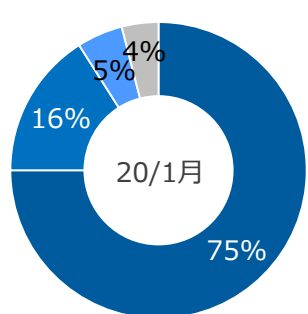
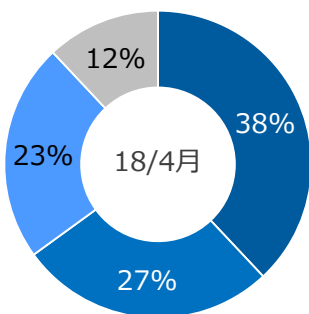
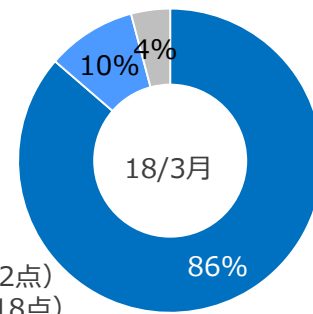
- 加算あり (32点)
- 加算なし



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

Ⅱ. セグメント情報 医薬品製造販売事業

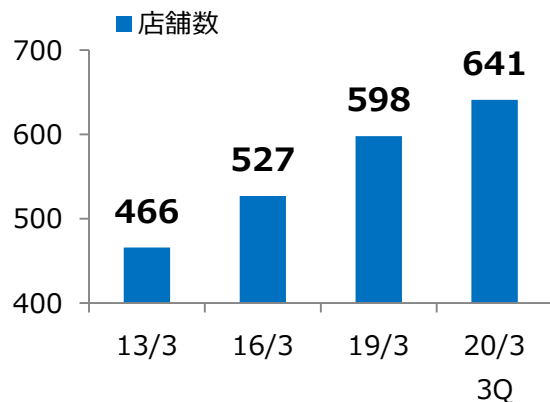
他社にはない独自のビジネスモデルの深化

調剤薬局事業における新規出店・M&Aによる店舗数増加により、ジェネリック医薬品の使用量が増加。調剤薬局事業の拡大が医薬品製造販売事業の拡大に連動する他社にはないビジネスモデルの深化。ジェネリック医薬品の流通改善により、外部販売にも波及し売上高増加へ寄与。

調剤薬局事業の拡大

調剤薬局事業

店舗数増加



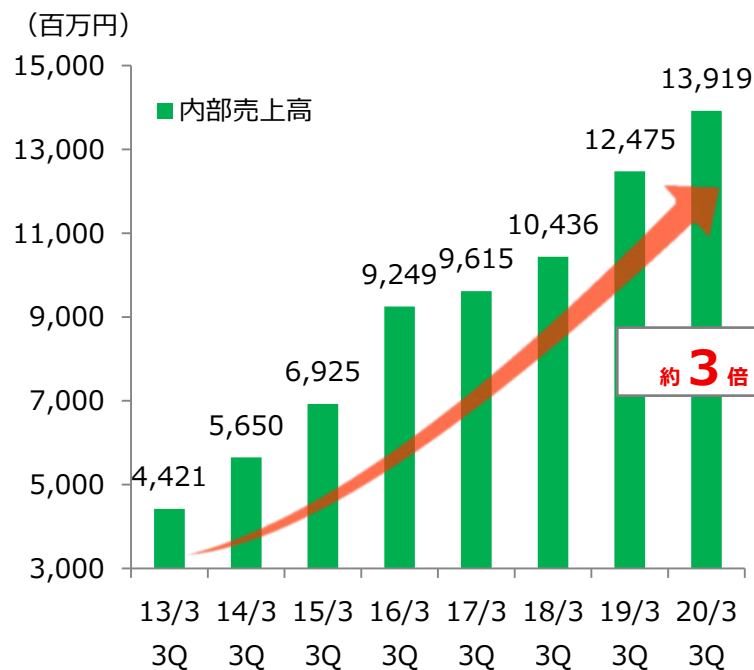
ジェネリック医薬品の使用量増加

ジェネリック医薬品
数量ベース使用割合 **88.6%**
(2019年12月末)

医薬品製造販売事業の拡大

医薬品製造販売事業

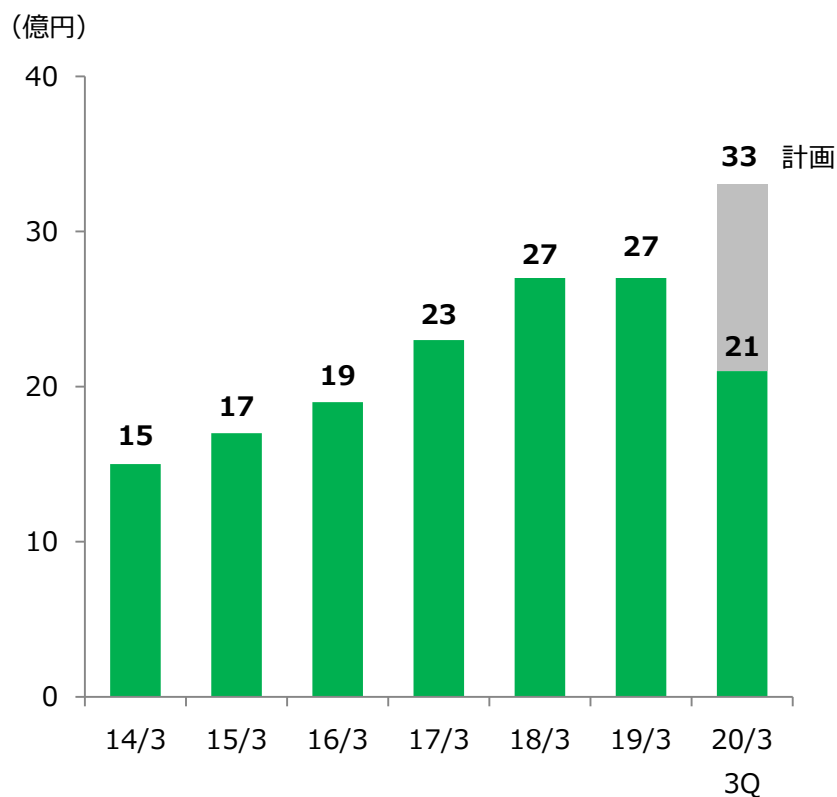
内部売上高増加



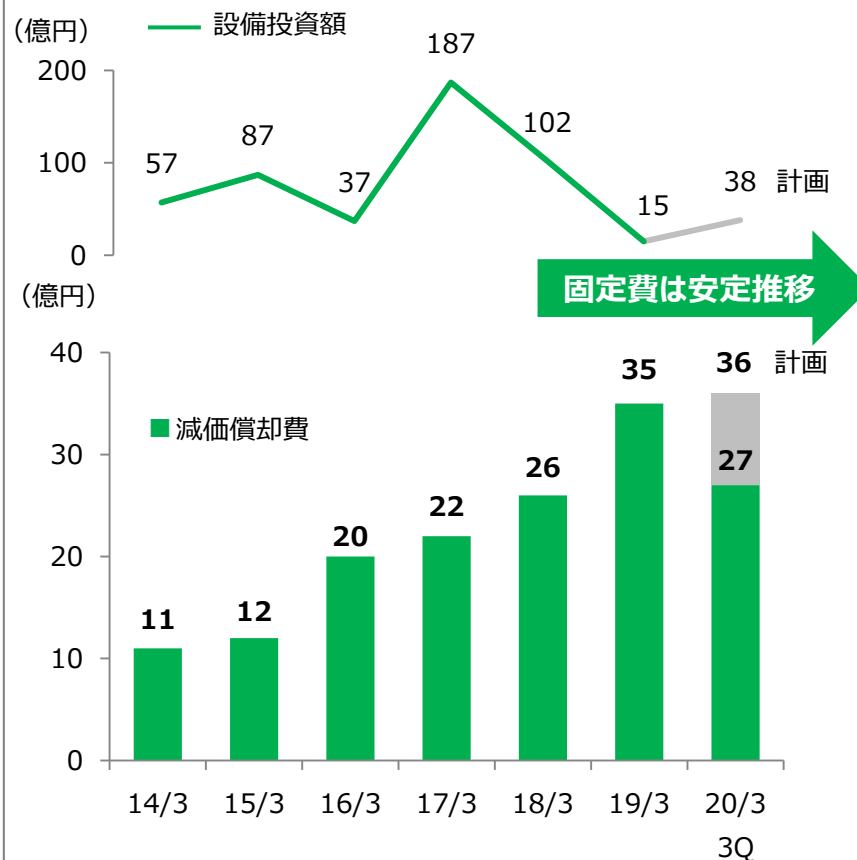
収益力強化：自社製造品目の増強

新規収載品を中心に研究開発を推進。他社委託品の内製化、各工場間における製品移管により効率化を進め、稼働率の引き上げを継続。設備投資がピークアウトしたことから、収益力向上を目指す。

■ 研究開発費 (連結ベース)



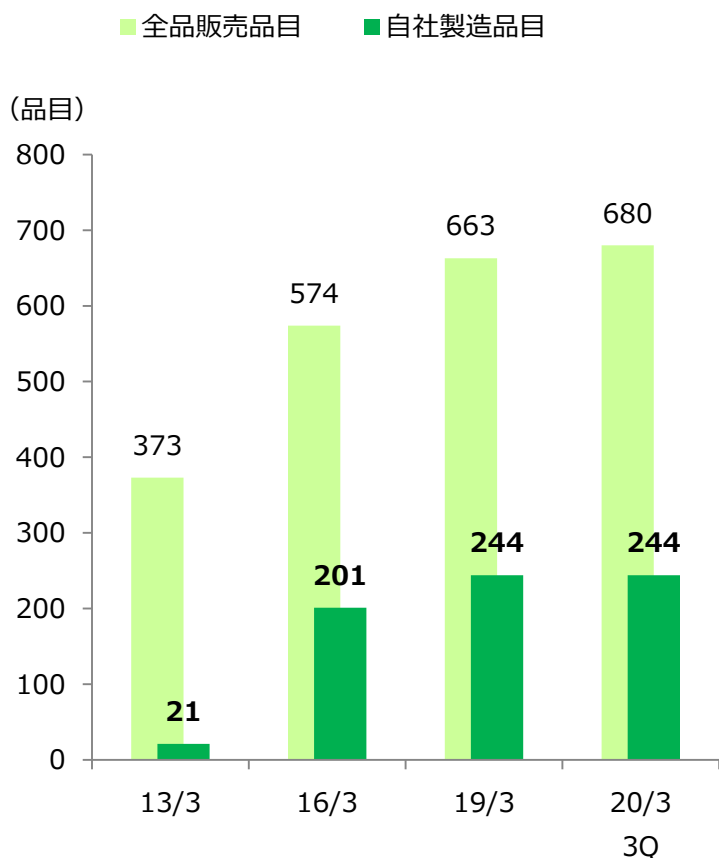
■ 設備投資額と減価償却費



収益力強化：取り扱い品目の整理

12月に14品目を新規薬価収載、他社委託品の内製化を進めた一方、採算性を精査し、取り扱い品目の整理を進めたことから、自社製造品目数は横ばいとなった。ブデホル吸入粉末剤、炭酸ランタンOD錠は他社からの参入が少なく、今後の売上高貢献に期待。

■ 販売品目数



■ 12月新規薬価収載品

14品目を新規薬価収載



ブデホル吸入粉末剤 30吸入「JG」 ブデホル吸入粉末剤 60吸入「JG」 炭酸ランタンOD錠 250mg「JG」 炭酸ランタンOD錠 500mg「JG」

名称	名称
アトモセチン錠 5mg「JG」	ブデホル吸入粉末剤 30吸入「JG」
アトモセチン錠 10mg「JG」	ブデホル吸入粉末剤 60吸入「JG」
アトモセチン錠 25mg「JG」	モメタゾン点鼻液 50μg「JG」56噴霧用
アトモセチン錠 40mg「JG」	モメタゾン点鼻液 50μg「JG」112噴霧用
アトモセチン内用液 0.4%「JG」	カペシタビン錠 300mg「JG」
フレカイニド酢酸塩錠 50mg「TE」	炭酸ランタンOD錠 250mg「JG」※
フレカイニド酢酸塩錠 100mg「TE」	炭酸ランタンOD錠 500mg「JG」※

※炭酸ランタンOD錠は、1月発売

一般用医薬品第二弾

ロキソプロフェン錠「JG」を発売 (1/24)



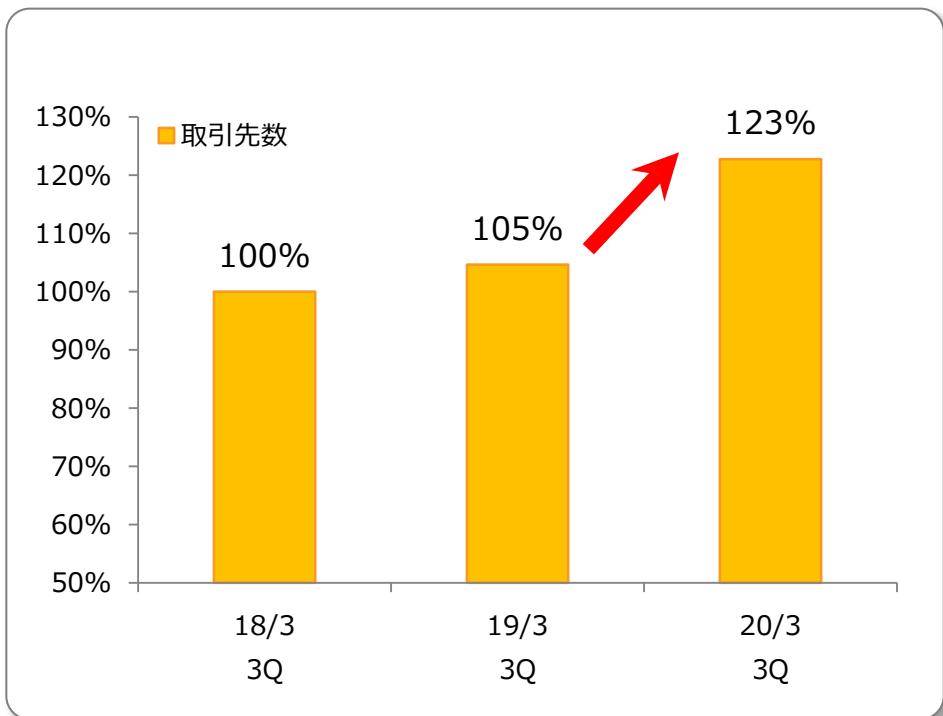
Ⅱ. セグメント情報 医療従事者派遣・紹介事業

薬剤師紹介事業が拡大

薬剤師の紹介需要が高まることを見越し前期に増員した営業社員が戦力化。紹介取引先数、並びに、成約数を増加させたことから紹介事業が拡大。派遣事業を継続しつつ、紹介事業へ軸足をシフト。

薬剤師の紹介取引先数

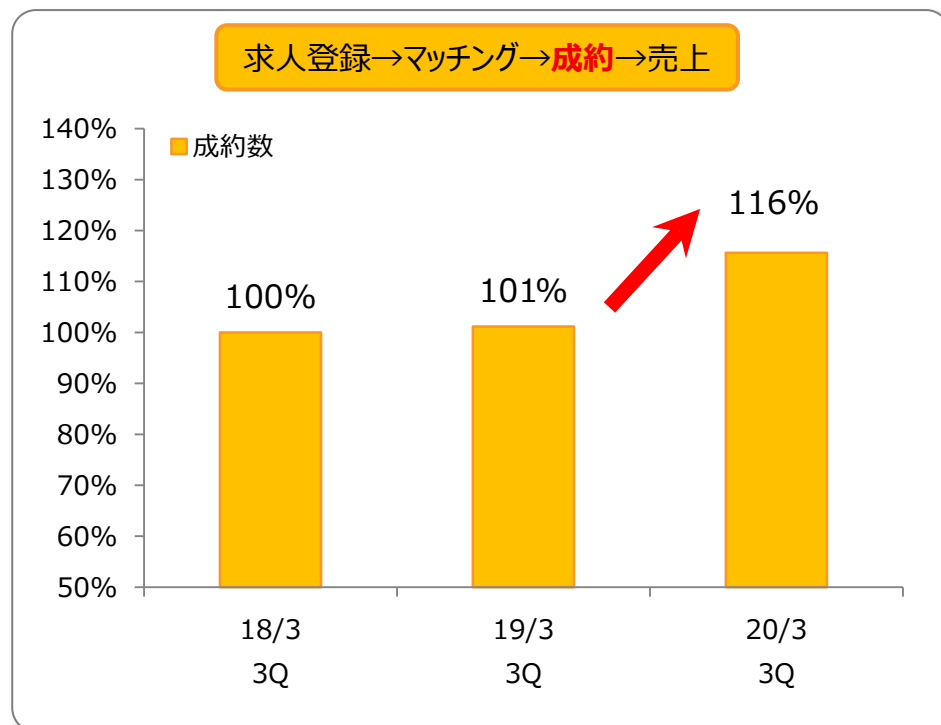
18/3期3Q累計の取引先数を100%とした取引先数の推移



▶ 営業力強化により薬剤師紹介事業の取引先が拡大。

人材紹介成約数

18/3期3Q累計の成約数を100%とした成約数の推移



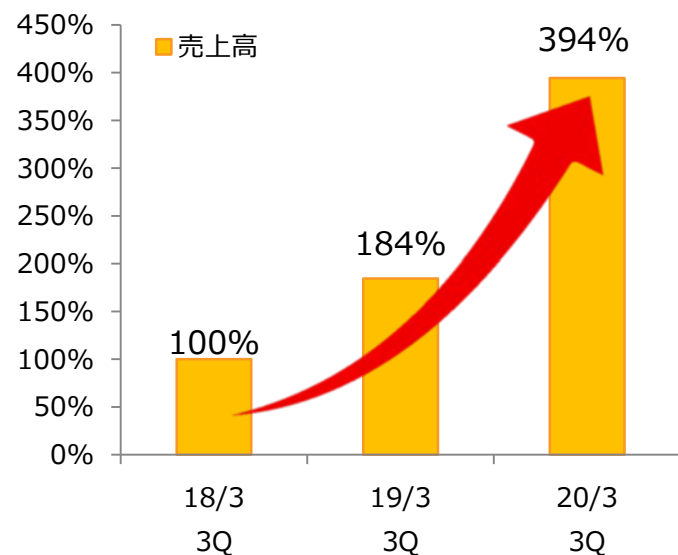
▶ 売上高の先行指標である成約数が順調に増加。

医師事業の急拡大と利益への貢献

医師事業では、前期に実施した拠点増加・営業社員増員の戦力化を進めたことで売上高は増加。取引先数が約3.5倍、売上の先行指数である成約数が3倍強に増加し、増益への貢献度が向上。看護師など、その他の取り扱い分野拡大へ。

医師事業の拡大

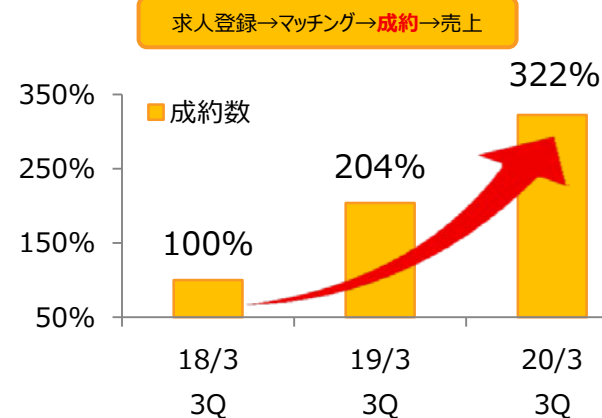
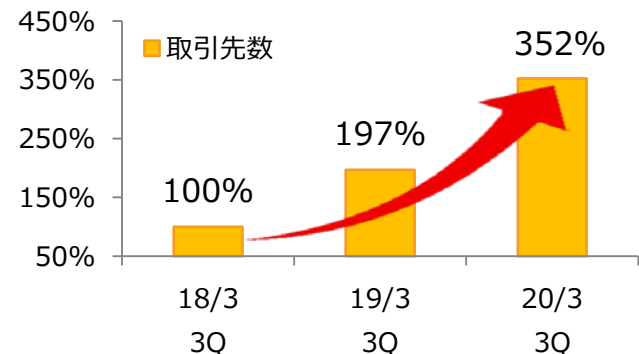
18/3期3Q累計の売上高を100%とした売上高の推移



▶ 医師事業が順調に拡大。20/3期3Qの増益に貢献。

成約数・取引先数

18/3期3Q累計の成約数・取引先数を100%とした成約数・取引先数の推移



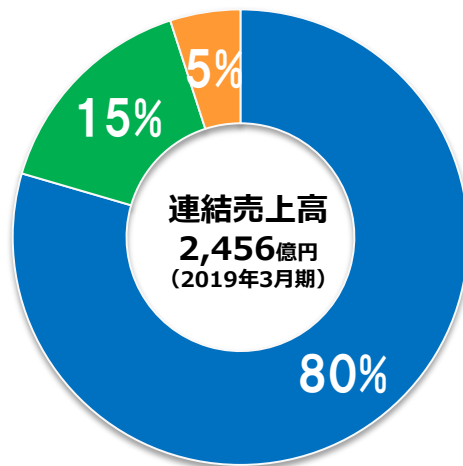
III. 參考資料

会社概要

商号	日本調剤株式会社
設立	1980年3月
本社	東京都千代田区丸の内一丁目9番1号 Grantウキョウノースタワー37階 03-6810-0800（代表）
代表者	三津原 庸介
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 641店舗 うち、物販店舗 1店舗（'19/12月末）

売上高の構成比率

- 調剤薬局事業
- 医薬品製造販売事業
- 医療従事者派遣・紹介事業



2030年に向けた成長イメージ

1兆円企業へ

調剤薬局事業

調剤薬局の
リーディングカンパニー

店舗当たり売上

No.1

医薬品製造販売事業

フルライン
ジェネリックメーカー

他社にはないビジネスモデル

Only 1

医療従事者派遣・紹介事業

医療分野に特化した
人材サービスカンパニー

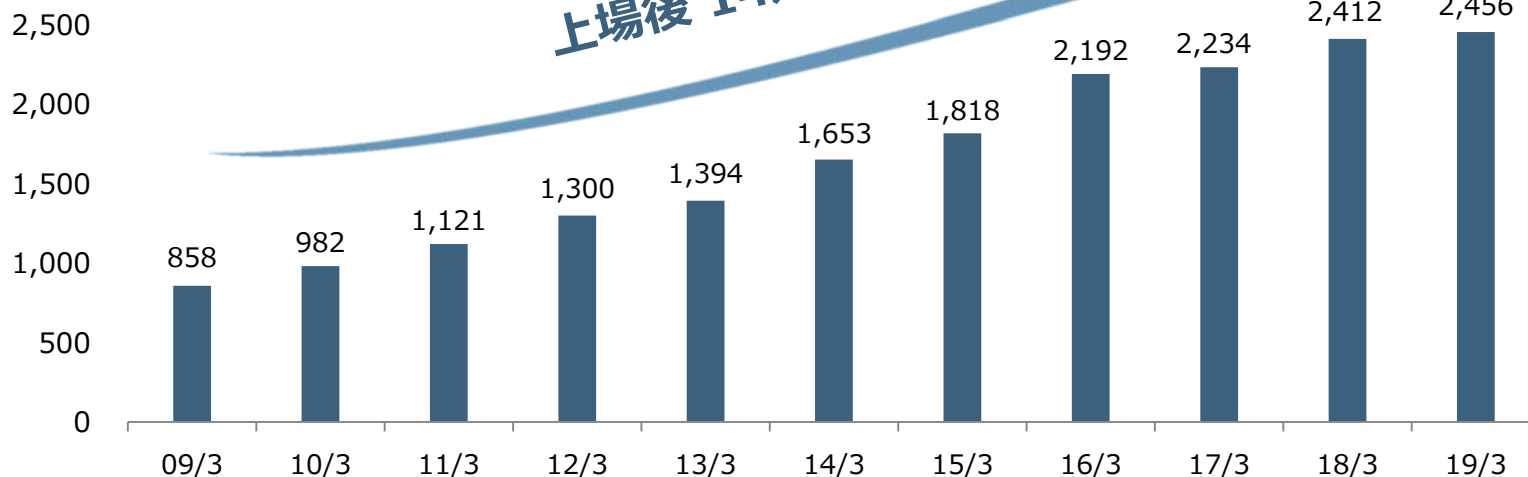
薬剤師の派遣

No.1

連結売上高・連結営業利益の推移

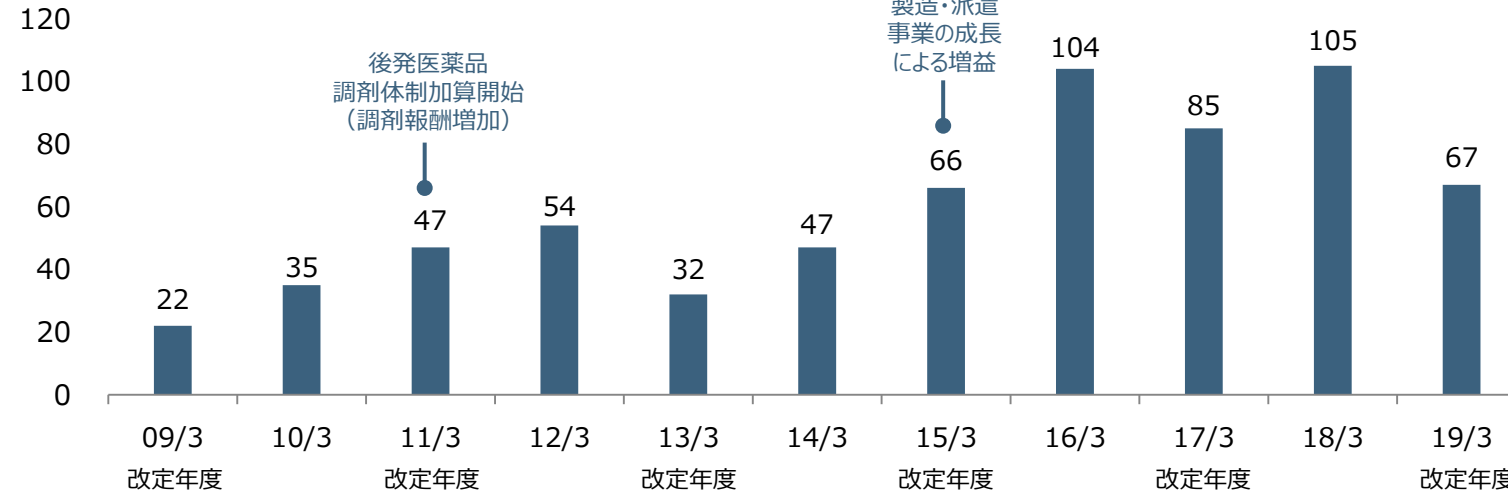
■ 連結売上高推移

(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】



〒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37階

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