

 **日本調剤株式会社**

(東証一部／証券コード 3341)

# 2022年3月期 第3四半期 決算説明資料

2022年1月31日



# 1 決算 ハイライト



**連結業績**

調剤薬局事業の拡大により増収増益となるも、医薬品製造販売事業の外部委託先物流センターの火災の影響により最終利益は減益。当期末までに受取保険金の計上を見込む。

**調剤薬局事業**

処方箋枚数が順調に増加したことに加え、前期に出店した29店舗及び今期に出店した30店舗の業績寄与等により増収増益

**医薬品製造販売事業**

2019年度以降の新規薬価収載品が牽引したこと等により増収となった一方、長生堂製薬株式会社の品質問題による製品回収等の影響及び行政処分による業務停止の影響等により減益

**医療従事者派遣・紹介事業**

新型コロナウイルスワクチン接種関連業務の需要が一段落したものの、医師紹介の実績は拡大した。一方、薬剤師の派遣・紹介が減少したこと等により減収減益

# 連結 損益計算書

新型コロナウイルス感染症の影響が継続する中、好調な調剤薬局事業の寄与により増収増益となったものの、医薬品製造販売事業において、外部委託先物流センターが被災したことによる損害額を特別損失に計上したことにより、最終利益は減益となった。被災の影響については次ページ参照。

(単位：百万円)	20/3 3Q実績	21/3 3Q実績	22/3 3Q修正予想	22/3 3Q実績	修正予想比 増減額	修正予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	199,040	208,337	220,800	<b>223,439</b>	2,639	1.2%	7.2%
売上原価	164,688	171,658	182,100	<b>183,714</b>	1,614	0.9%	7.0%
売上総利益	34,351	36,679	38,600	<b>39,724</b>	1,124	2.9%	8.3%
対売上比	17.3%	17.6%	17.5%	<b>17.8%</b>	—	—	—
販売管理費	28,719	30,911	34,000	<b>33,897</b>	△102	△0.3%	9.7%
対売上比	14.4%	14.8%	15.4%	<b>15.2%</b>	—	—	—
消費税等	11,452	13,665	14,900	<b>14,913</b>	13	0.1%	9.1%
研究開発費	2,110	2,039	2,400	<b>2,475</b>	75	3.2%	21.4%
営業利益	5,632	5,767	4,600	<b>5,827</b>	1,227	26.7%	1.0%
対売上比	2.8%	2.8%	2.1%	<b>2.6%</b>	—	—	—
経常利益	5,449	5,773	4,700	<b>6,058</b>	1,358	28.9%	4.9%
対売上比	2.7%	2.8%	2.1%	<b>2.7%</b>	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	3,059	3,410	2,700	<b>1,096</b>	△1,603	△59.4%	△67.8%
対売上比	1.5%	1.6%	1.2%	<b>0.5%</b>	—	—	—
1株あたり当期純利益 (円) ※	102.03	113.74	90.04	<b>36.57</b>	△53.47	△59.4%	△67.8%

## 外部委託先物流センターにおける火災の影響について

日本ジェネリック株式会社の製品及び商品の保管を委託している外部委託先の物流センター（西日本物流センター）において火災が発生したことにより、在庫全体の34%が被災

### ■ 火災発生日時・経緯

2021年11月29日（月）午前8時50分頃 出火

2021年12月4日（土）午後5時00分 鎮火（※警察・消防による調査継続中）

### ■ 被害状況

- ・在庫全体の34%、売上の1.4か月相当が被災。
- ・物流については東日本物流センターを中心に正常化。

### ■ 今期業績への影響

- ・本火災による損害額39億1千万円を、「災害による損失」として当期第3四半期決算において特別損失に計上。
  - ・被災した製品及び商品すべてが保険の対象であり、当期末までに保険金額が確定され受取保険金の計上を見込む。
- 保険会社による保険金額の確定に向けた手続きが進んでいるものの、開示すべき事項が生じた場合には速やかに開示予定。

# 連結 貸借対照表

資産の主な増減要因は、現金及び預金の減少約78億円。負債の主な増減要因は、長期借入金の減少約122億円。継続的に自己資本比率が改善しており、財務安定性が向上。

(単位：百万円)	20/3 期末	21/3 期末	22/3 3Q末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	87,414	89,246	<b>84,696</b>	△4,550	△5.1%
現金及び預金	32,254	32,893	<b>25,073</b>	△7,820	△23.8%
固定資産	98,137	97,015	<b>97,208</b>	192	0.2%
有形固定資産	66,082	64,785	<b>63,990</b>	△794	△1.2%
無形固定資産	19,425	18,952	<b>18,894</b>	△58	△0.3%
投資その他	12,628	13,277	<b>14,322</b>	1,045	7.9%
資産合計	185,551	186,262	<b>181,904</b>	△4,358	△2.3%
流動負債	70,107	87,720	<b>89,448</b>	1,727	2.0%
1年内返済予定の長期借入金	9,406	27,966	<b>21,966</b>	△6,000	△21.5%
固定負債	68,370	48,673	<b>42,225</b>	△6,448	△13.2%
長期借入金	62,963	42,997	<b>36,752</b>	△6,245	△14.5%
負債合計	138,478	136,394	<b>131,673</b>	△4,720	△3.5%
純資産合計	47,072	49,868	<b>50,231</b>	362	0.7%
自己資本	47,072	49,868	<b>50,231</b>	362	0.7%
自己資本比率	25.4%	26.8%	<b>27.6%</b>	—	—

# 調剤薬局事業

処方箋枚数が増加したことに加え、前期に出店した29店舗及び今期に出店した30店舗が寄与したこと等により、売上高は前年同期比9.0%増、営業利益は前年同期比30.3%増、修正予想比では3.5%増となった。

(単位：百万円)	20/3 3Q実績	21/3 3Q実績	22/3 3Q修正予想	22/3 3Q実績	修正予想比 増減額	修正予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	170,695	181,125	195,400	<b>197,389</b>	1,989	1.0%	9.0%
売上原価	145,386	153,347	164,000	<b>165,775</b>	1,775	1.1%	8.1%
売上総利益	25,309	27,777	31,400	<b>31,613</b>	213	0.7%	13.8%
対売上比	14.8%	15.3%	16.1%	<b>16.0%</b>	—	—	—
販売管理費	18,727	20,786	22,600	<b>22,504</b>	△95	△0.4%	8.3%
対売上比	11.0%	11.5%	11.6%	<b>11.4%</b>	—	—	—
営業利益	6,581	6,991	8,800	<b>9,108</b>	308	3.5%	30.3%
対売上比	3.9%	3.9%	4.5%	<b>4.6%</b>	—	—	—
期末店舗数	641	670	699	<b>690</b>	△9	△1.3%	3.0%
1店舗あたり売上高	275	274	285	<b>290</b>	4	1.7%	5.8%

・単位未満切り捨て  
 ・各期末店舗数は物販店舗を含む  
 ・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

©2022 NIHON CHOUZAI Co., Ltd. All rights reserved.

# 医薬品製造販売事業

売上高は、2019年度以降の新規薬価収載品が牽引したこと等により、前年同期比0.1%増となった。営業利益は、長生堂製薬株式会社の品質問題による製品回収の影響及び行政処分による業務停止期間の影響等により、前年同期比41.3%減となった。一方、日本ジェネリックにおける12月の新規薬価収載品の販売が好調だったこと等から、修正予想比では223.7%増となった。

(単位：百万円)	20/3 3Q実績	21/3 3Q実績	22/3 3Q修正予想	22/3 3Q実績	修正予想比 増減額	修正予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	32,564	35,235	35,000	35,274	274	0.8%	0.1%
売上原価	27,599	29,668	31,000	30,376	△623	△2.0%	2.4%
売上総利益	4,965	5,566	4,000	4,897	897	22.4%	△12.0%
対売上比	15.2%	15.8%	11.4%	13.9%	—	—	—
販売管理費	3,430	3,360	3,600	3,602	2	0.1%	7.2%
対売上比	10.5%	9.5%	10.3%	10.0%	—	—	—
営業利益	1,534	2,205	400	1,294	894	223.7%	△41.3%
対売上比	4.7%	6.3%	1.1%	3.7%	—	—	—

・単位未満切り捨て



## 医療従事者派遣・紹介事業

新型コロナウイルス感染症の影響により薬剤師派遣・紹介の需要が大きく減少し、減収減益。新型コロナウイルスワクチン接種関連業務は一段落となるも、医師紹介事業の実績は高い成長力を維持、前期新たに投資した産業医事業も堅調に推移。

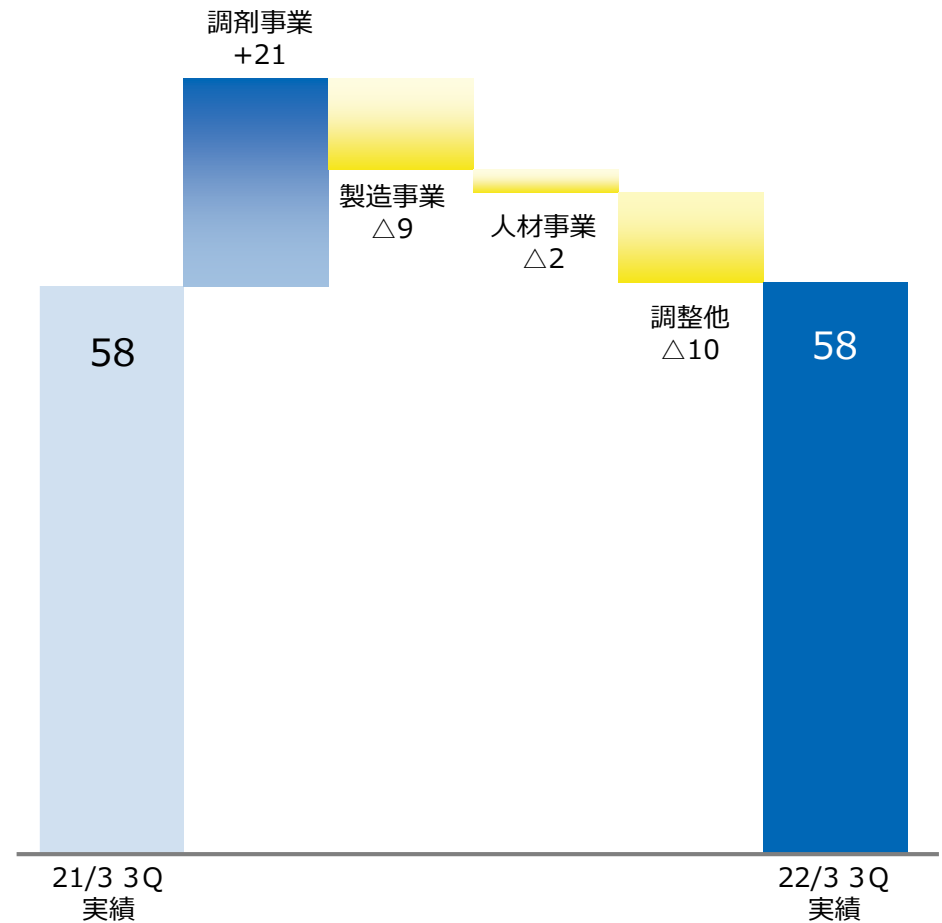
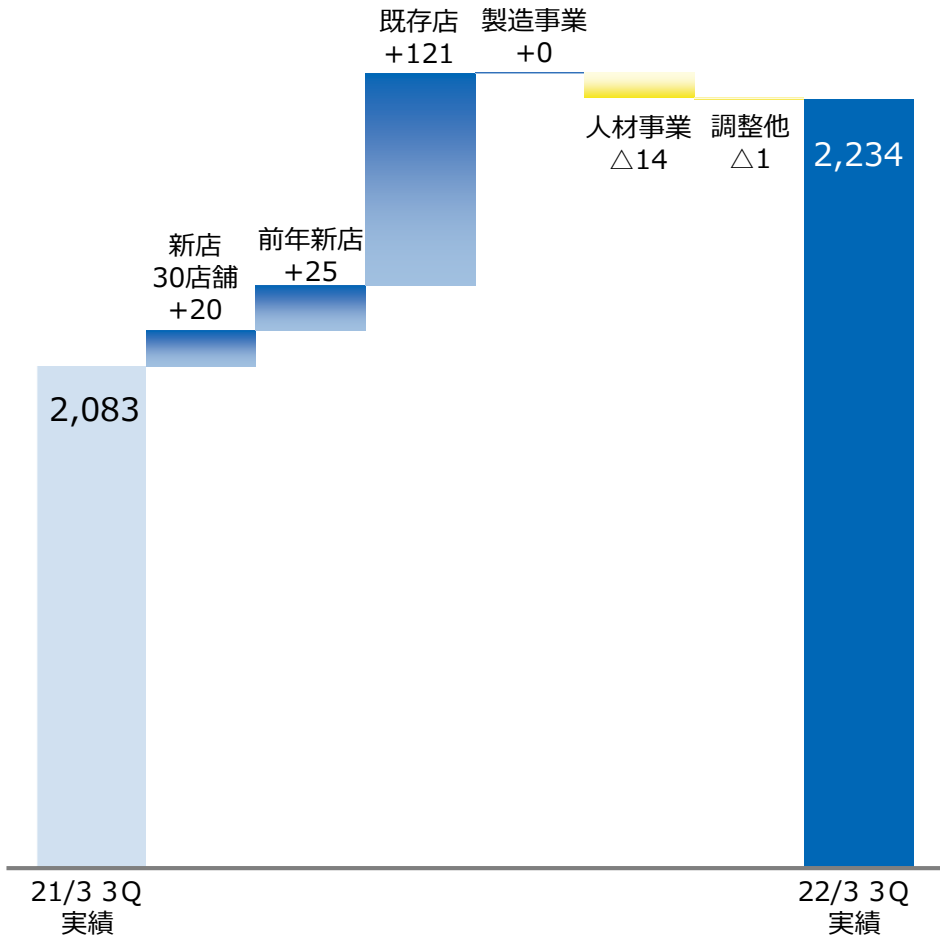
(単位：百万円)	20/3 3Q実績	21/3 3Q実績	22/3 3Q修正予想	22/3 3Q実績	修正予想比 増減額	修正予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	9,737	6,644	5,100	<b>5,207</b>	107	2.1%	△21.6%
売上原価	5,607	3,187	1,800	<b>1,912</b>	112	6.2%	△40.0%
売上総利益	4,130	3,456	3,300	<b>3,295</b>	△4	△0.1%	△4.7%
対売上比	42.4%	52.0%	64.7%	<b>63.3%</b>	—	—	—
販売管理費	2,687	2,803	2,900	<b>2,871</b>	△28	△1.0%	2.4%
対売上比	27.6%	42.2%	56.9%	<b>55.1%</b>	—	—	—
営業利益	1,442	653	400	<b>423</b>	23	6.0%	△35.1%
対売上比	14.8%	9.8%	7.8%	<b>8.1%</b>	—	—	—

・単位未満切り捨て

# 〔参考資料〕 連結 前年同期比増減要因

■ 売上高 (単位：億円、単位未満四捨五入)

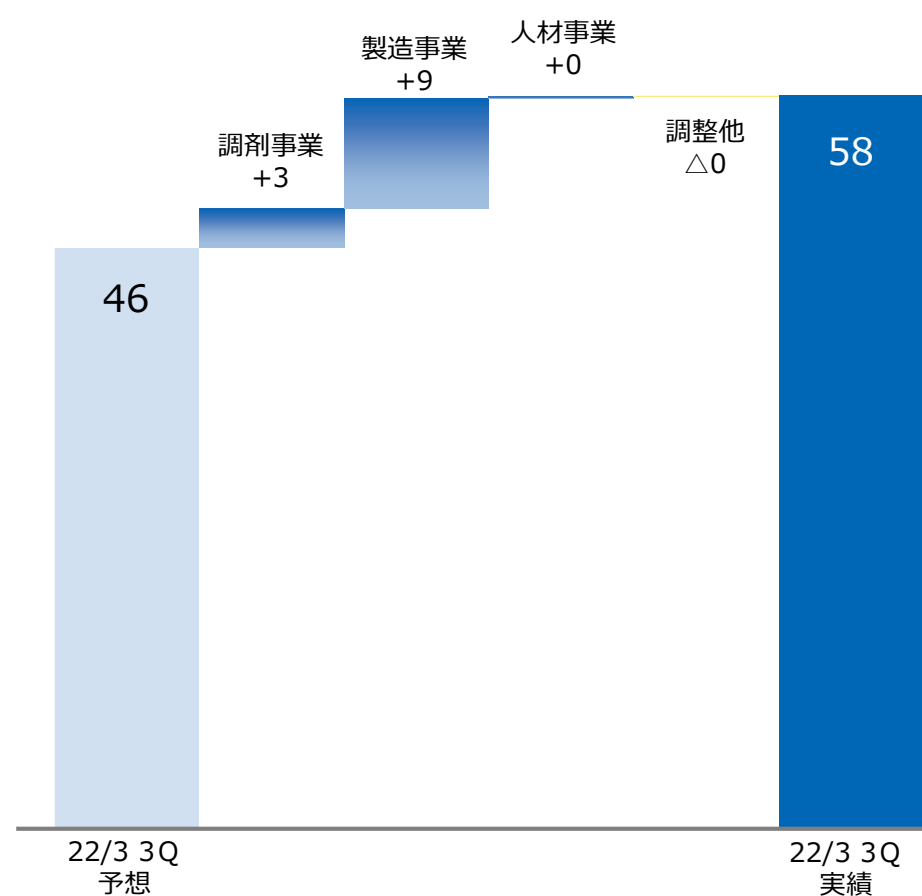
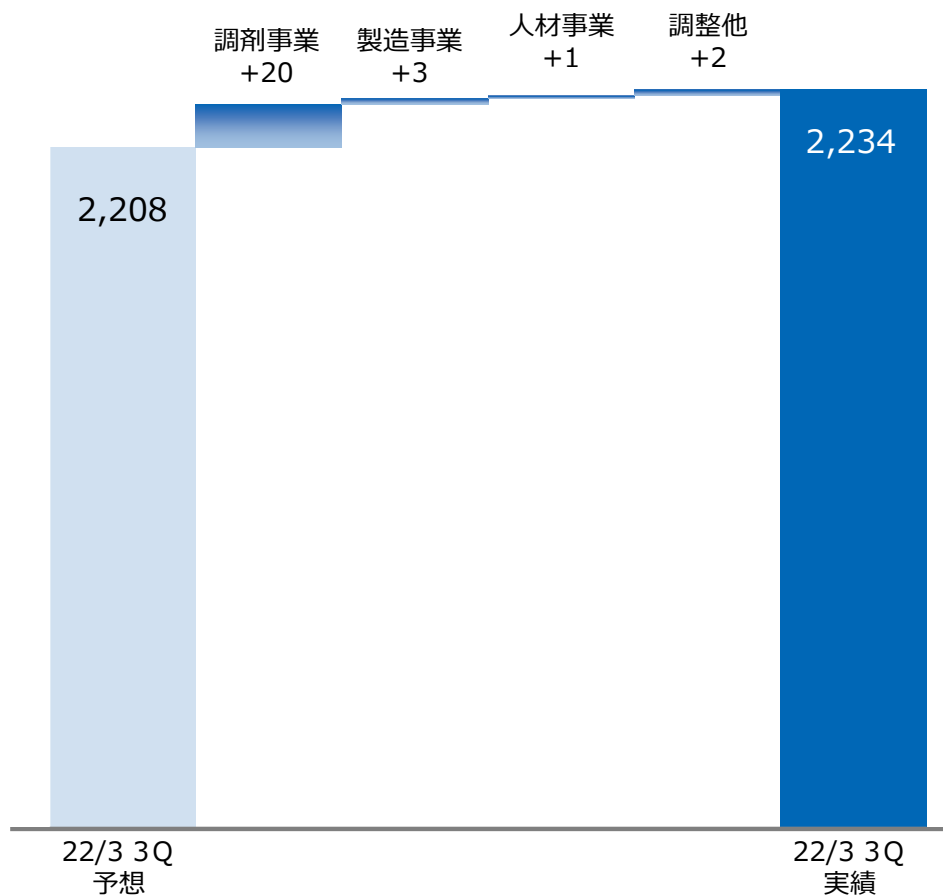
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



# 〔参考資料〕 連結 予想比増減要因

■ 売上高 (単位：億円、単位未満四捨五入)

■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



# 2

## 成長戦略



調剤薬局  
事業

## バランスを重視した出店戦略

“門前薬局とハイブリッド型薬局”のバランスを重視した出店を継続。

医薬品  
製造販売  
事業

## 医薬品製造販売事業の拡大 / 業務改善計画が順調に進捗

長生堂製薬における業務改善計画が順調に進捗。すべての工場において、自主点検が完了。

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

新型コロナウイルスワクチン接種関連業務の需要は一段落するも、医師事業は継続して拡大。



# バランスを重視した出店①

自力出店、M&Aともに大型店舗の出店と高度医療への対応を進めており、店舗あたり売上高が増加。自力出店割合を維持しつつ、M&Aを活用したバランス良い出店を実施。

出店数	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3 3Q
出店	27	42	36	32	65*	29	30
自力出店 (割合)	22 (81.5%)	21 (50.0%)	23 (63.9%)	26 (81.2%)	35 (53.8%)	22 (75.9%)	25 (83.3%)
M&A	5	21	13	6	30	7	5
閉店	11	12	8	19	13	9	10
期末店舗数	527	557	585	598	650	670	690

\*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

## 22/3 3Q 調剤薬局事業実績

(前年同期比増減)	調剤売上高	処方箋枚数	処方箋単価
既存店	6.9%	5.9%	0.9%
前年出店	166.5%	150.4%	6.5%
全店	8.9%	8.8%	0.1%

処方箋枚数 11,512千枚 処方箋単価 16,851円

## 処方箋単価の推移



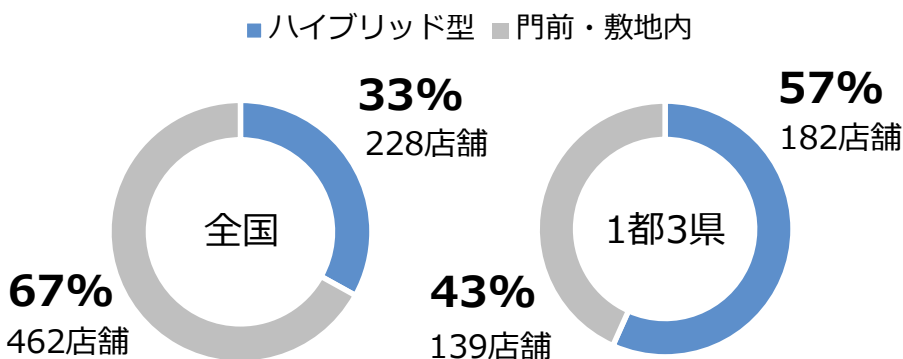
# バランスを重視した出店②

門前・敷地内薬局の堅実な出店に加え、地域医療を行う上で重要性が増しているハイブリッド型薬局の出店を強化し、バランスを重視した出店を継続。

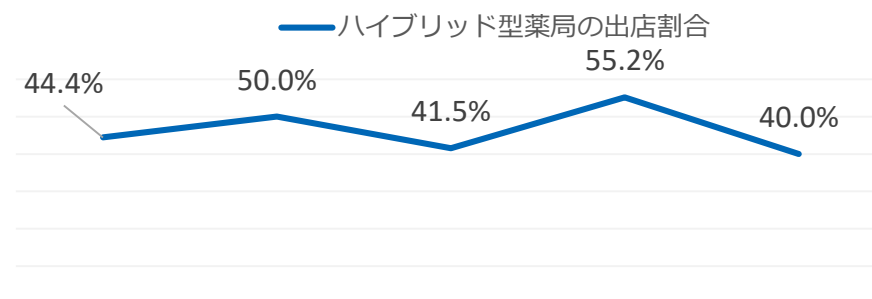
出店数					
	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3 3Q
出店	36	32	65*	29	30
門前・敷地内	20	16	38	13	18
ハイブリッド型	16	16	27	16	12
閉店	8	19	13	9	10
期末店舗数	585	598	650	670	690

・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

## 店舗割合



## 出店割合



地域	出店数 22/3 3Q	期末店舗数 22/3 3Q	期末店舗数 割合
関東	17	321	46.5%
関西	5	72	10.4%
その他	8	297	43.0%
合計	30	690	100.0%

ハイブリッド型…面対応&医療モール  
 駅前や商店街などに立地し、広域の処方箋を応需する面対応薬局と、医療機関を複数誘致する医療モールの要素を組み合わせた薬局

# 長生堂製薬の業務改善計画の進捗状況について

概ね業務改善計画通りに進捗。

行政処分以降の製造・販売計画についても、想定通りに進捗。

## 【業務改善計画概要】

### 1. 信頼回復へ向けての取り組み

- (1) 経営体制の刷新等
- (2) 企業風土の醸成
- (3) 定期的な整合性点検の実施
- (4) 従業員にとって使いやすい内部通報制度の整備

### 2. 製造販売業者における再発防止策

- (1) 三役体制の刷新
- (2) 製造販売業者における責任者の責務と業務範囲の明確化

### 3. 製造業者における再発防止策

- (1) 製造業者における責任者の責務と業務範囲の明確化
- (2) 生産計画の適正化
- (3) 製剤開発及び工業化検討を行う体制の整備
- (4) 品質課題の解消に向けた継続的検討を行う体制の整備
- (5) QA・QCの独立性の確保及び役割の明確化
- (6) システム面の導入・強化、機器の整備



# 長生堂製薬の業務改善計画の進捗状況について

		対応完了 / 期末対応完了見込	対応中 / 継続して実施
信頼回復に向けた取り組み	経営体制の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日本ジェネリックの100%出資子会社化</li> <li>・経営陣の刷新</li> <li>・責任役員の責務と業務範囲の明確化</li> <li>・社外からの定期的な業務監査を行う監督体制の確立</li> <li>・経営陣による品質方針の設定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営陣による品質目標の設定、品質マネジメントレビューの実施</li> </ul>
	企業風土の醸成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンプライアンス宣言の公表</li> <li>・各部門の役割の明確化及び部門間の連携の確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営陣による品質方針・コンプライアンスに関するメッセージの継続的発信</li> <li>・全社における抜本的な教育訓練の実施</li> </ul>
	定期的な整合性点検の実施	<ul style="list-style-type: none"> <li>・整合性点検のガイドライン作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自社工場製造品、他社工場製造品の整合性点検</li> </ul>
	内部通報制度の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・GMPに特化した内部通報システムのベンチマーキング</li> <li>・内部通報制度(社外・匿名通報も含む)の具体化</li> <li>・運用規定等の整備</li> </ul>	
製造販売業者における再発防止策	三役体制の刷新	<ul style="list-style-type: none"> <li>・三役の任命</li> </ul>	
	製造販売業者における責任者の責務と業務範囲の明確化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・QV基準書の改定</li> <li>・信頼性推進部の設置</li> <li>・居室の集約</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・三役会議 長生堂製薬・日本ジェネリック合同開催</li> </ul>

# 長生堂製薬の業務改善計画の進捗状況について

		対応完了 / 期末対応完了見込	対応中 / 継続して実施
製造業者における再発防止策	製造業者における責任者の責務と業務範囲の明確化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・GMP管理基準書の整備（組織と権限に関する規定）</li> <li>・3工場サイトマスターファイルの作成</li> </ul>	
	生産計画の適正化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造品目に対する人員の把握</li> <li>・品目毎の製造の問題点の抽出と生産リードタイムの明確化</li> <li>・MESの運用品目選定</li> <li>・製造中止に向けたマスタープラン策定と責任部門の明確化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・MESの運用</li> <li>・製造中止品目の選定</li> <li>・関連製販及び学会などにも相談開始</li> </ul>
	製剤開発及び工業化検討を行う体制の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役割分担の明確化と手順書の制定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サイト移管に係るマスタープランの策定</li> <li>・サイト移管の推進</li> </ul>
	品質課題の解消に向けた継続的検討を行う体制の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・対象品目の選定と優先順位の決定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マスタープランの策定</li> <li>・品質課題解消に向けた製造方法・製造ラインの変更検討</li> </ul>
	QC・QAの独立性の確保及び役割の明確化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・独立性のある品質管理部（QC・QA）の位置付けと統括役員の設置</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造管理におけるモニタリングの強化</li> <li>・品質管理におけるモニタリングの強化</li> </ul>
	システム面の導入・強化、機器の整備		<ul style="list-style-type: none"> <li>・ログが記録される製造機器・分析機器の導入・改修 / 管理システムの導入</li> <li>・製造機器の定期的なメンテナンスの徹底</li> <li>・製造設備の改修等の実施</li> </ul>

# ジェネリック医薬品の製造・販売事業における 自主点検の対応状況について

日本ジェネリック製薬協会が発出した「ジェネリック医薬品の信頼性確保に関する対応について」（令和3年3月25日）に基づく、製造販売承認書と製造実態の整合性に係る一斉点検を下記スケジュールにて実施。

2021年12月、日本ジェネリック・長生堂製薬の両社において点検が完了。

## 【スケジュール】

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
各製造所による点検								
製造販売業者による評価								

## 【点検対象】

	日本ジェネリック	長生堂製薬
自社製造所	134品目	262品目
委託製造所	223品目	98品目
合計	357品目	360品目

## 【進捗状況】

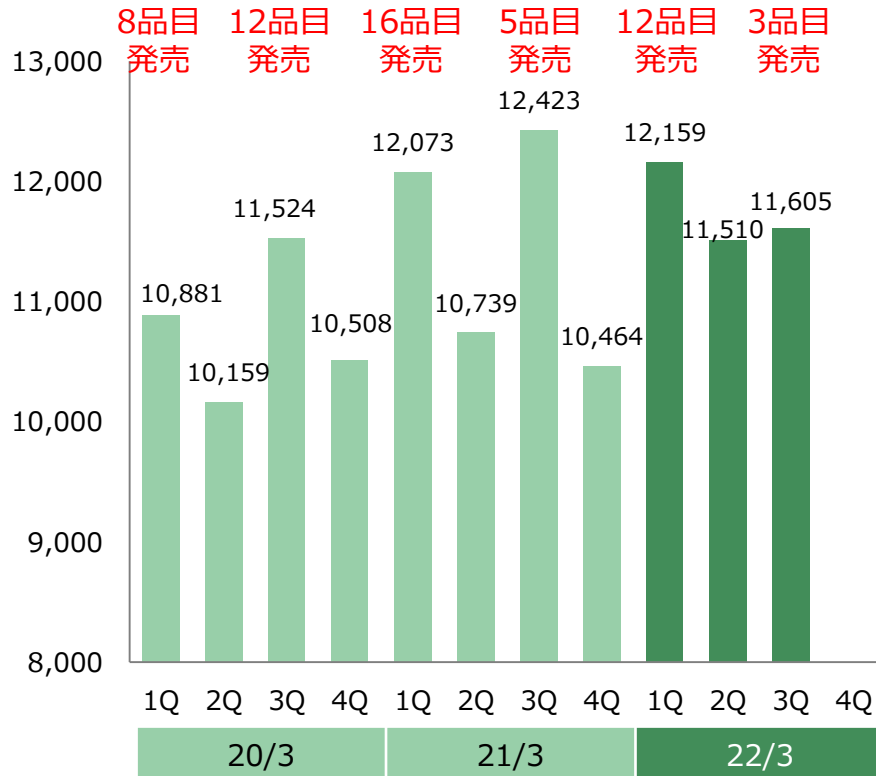
	日本ジェネリック	長生堂製薬
製造所による点検	100.0%	100.0%
製造販売業者による評価	100.0%	100.0%

# 医薬品製造販売事業の拡大

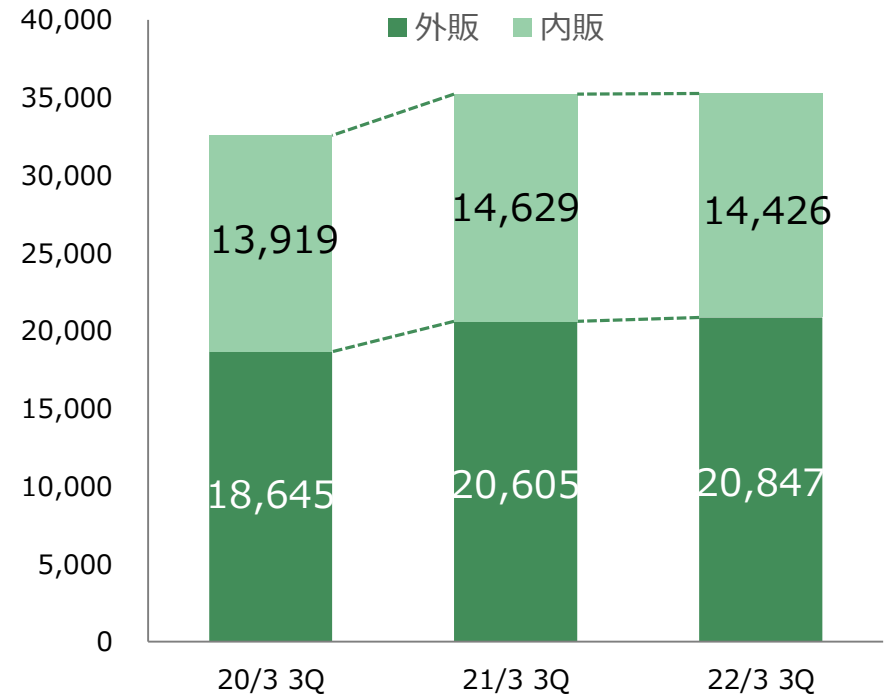
厳しい市場環境ではあるものの2019年度以降の新規薬価収載品の発売により売上高も堅調に推移。

## 売上高の推移とその内訳

■ 四半期別売上高推移 (単位：百万円)



■ 内・外別売上高推移 (単位：百万円)



# 新規薬価収載品目

2021年12月新規薬価収載品目：3品目

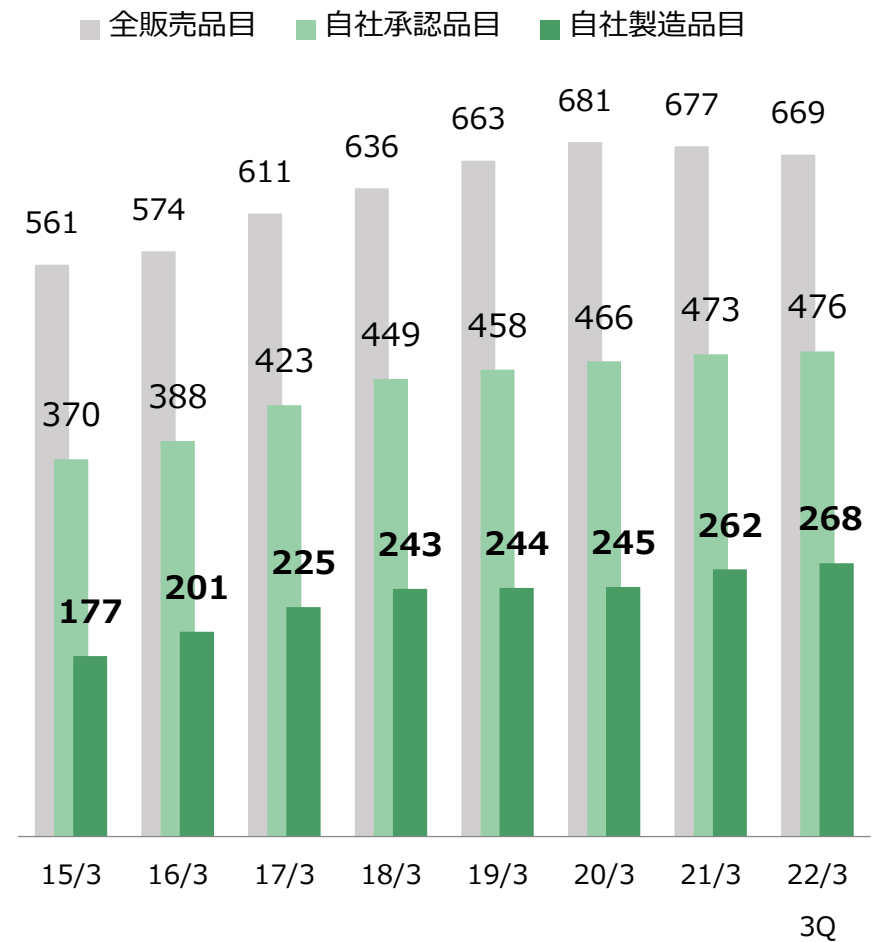
後発医薬品への変換  
可能規模（推定※）

**440** 億円

名称	
レベチラセタム錠 250mg「JG」	レベチラセタム ドライシロップ 50%「JG」
レベチラセタム錠 500mg「JG」	

※先発品の年間使用数量から当社試算

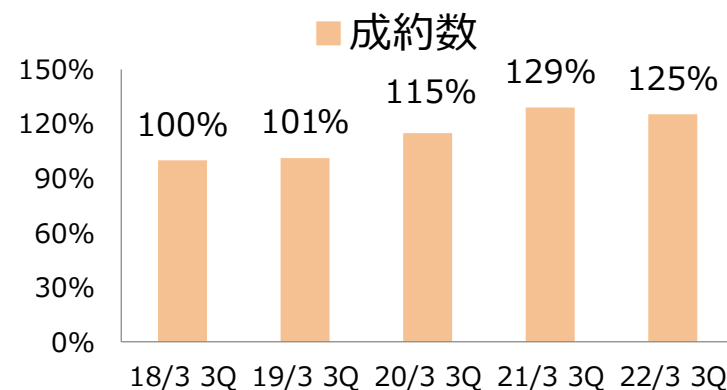
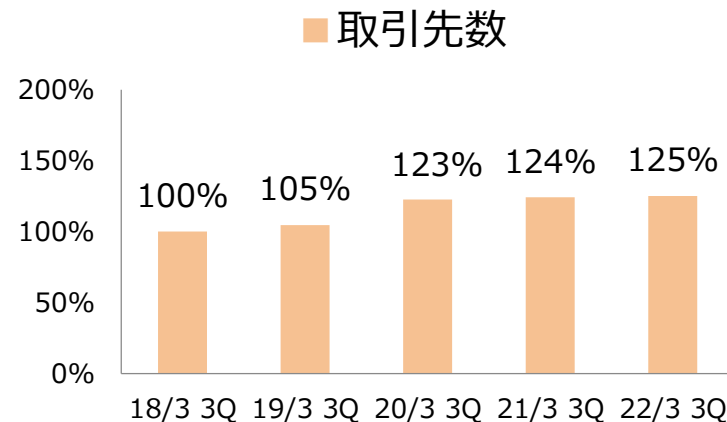
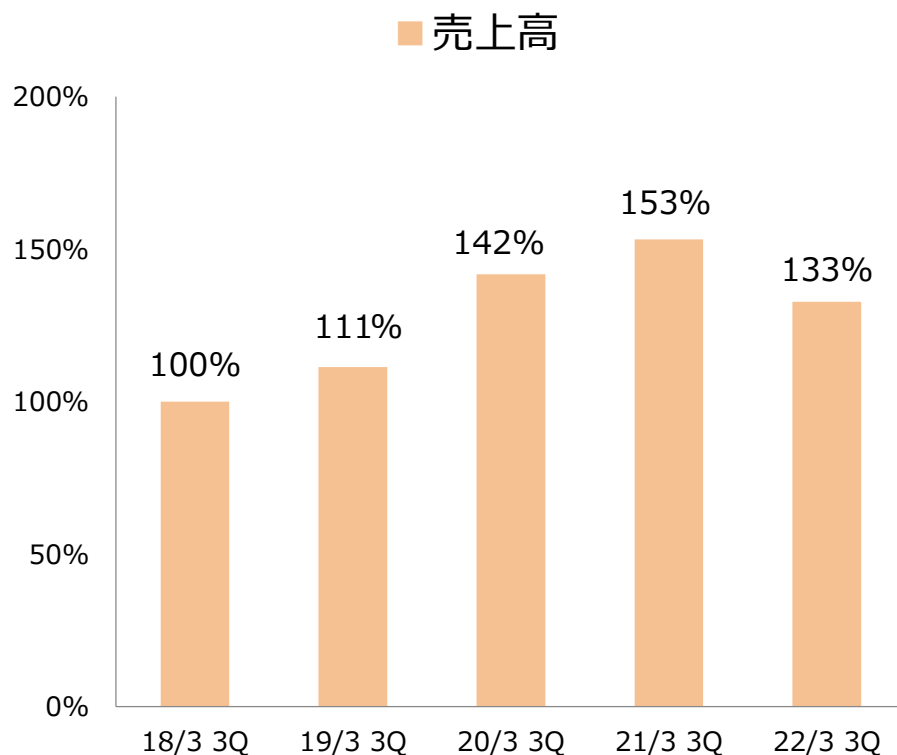
## 販売品目数



## 医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

薬剤師派遣事業の需給状況変化に伴い、薬剤師紹介事業へのシフトを推進する中、新型コロナウイルス感染症の影響で人材需要が減少したことにより薬剤師の派遣求人市場は縮小。また、薬剤師の紹介事業に対する需要も低下しており、取引先数を維持するも紹介単価・件数の減少により紹介売上高は減少。

### 薬剤師紹介事業の拡大



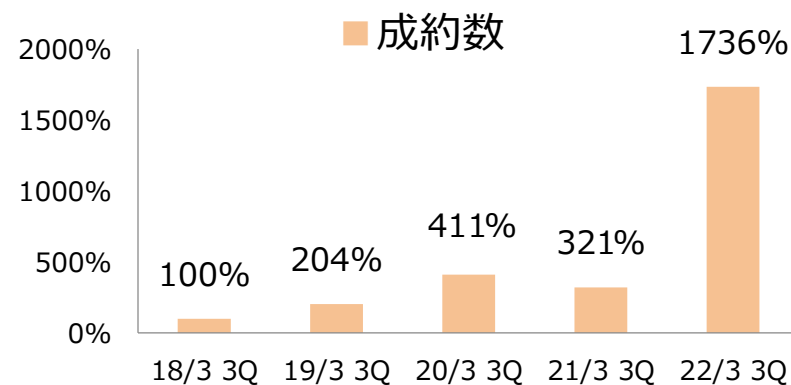
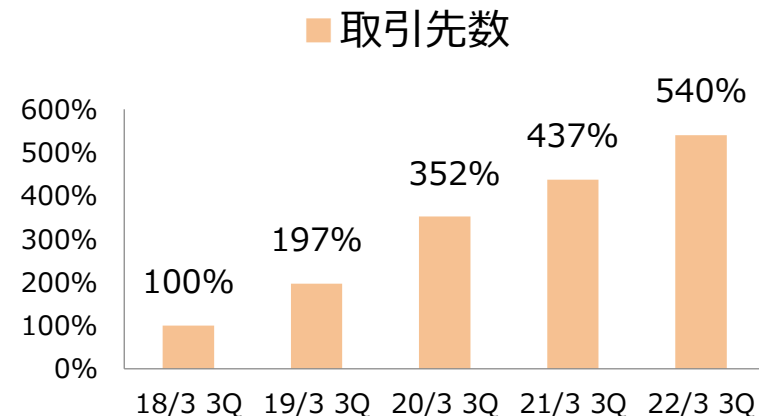
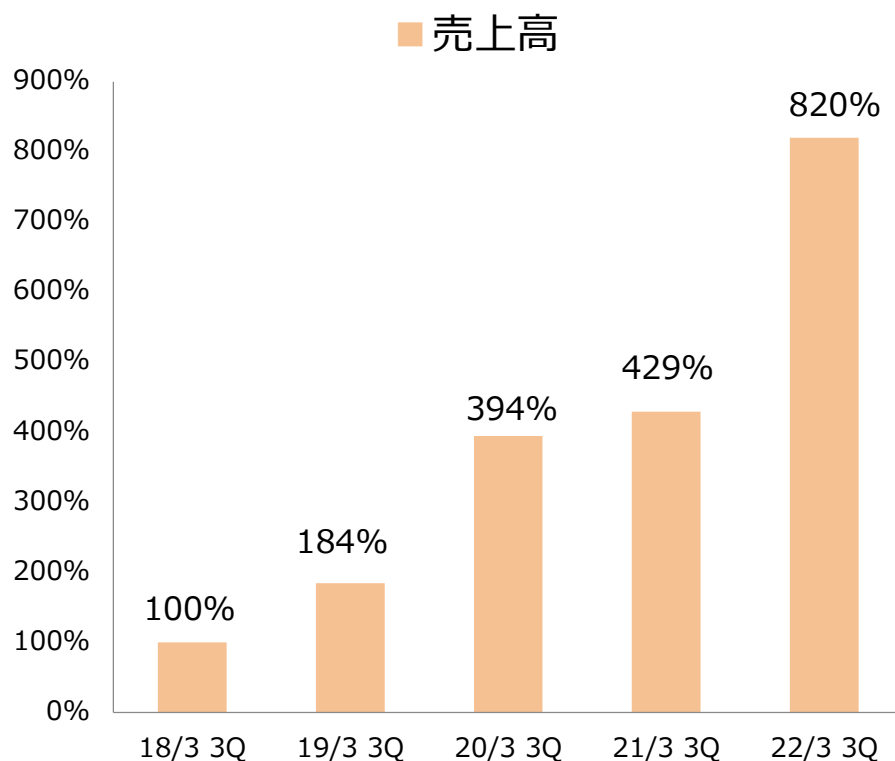
求人登録→マッチング→**成約**→売上

18/3期3Qの売上高・取引先数・成約数を100%とした売上高・取引先数・成約数の推移

## 医療従事者派遣・紹介事業の拡大②

医師紹介事業は、新型コロナウイルス感染症による影響下においても引き続き需要は増加し、高い成長力を維持。新型コロナワクチン接種関連業務の需要は一段落するも、事業は継続して拡大。

### 医師紹介事業の拡大



求人登録→マッチング→**成約**→売上

18/3期3Qの売上高・取引先数・成約数を100%とした売上高・取引先数・成約数の推移

# 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 : 03-6810-0818

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