

 **日本調剤株式会社**

(東証プライム/証券コード 3341)

# 2022年3月期 決算説明資料

2022年5月11日



# 1 決算 ハイライト



## 連結業績

好調な調剤薬局事業により増収となる一方、医薬品製造販売事業において品質問題を起因とする一時的な損失を計上したこと等により減益。

調剤薬局  
事業

前期及び今期の順調な出店と堅調な処方箋枚数の伸びにより増収増益。

医薬品  
製造販売  
事業

新製品の販売が好調であったものの、長生堂製薬における品質問題を起因とする不良在庫の一掃等による一時的な損失を計上したこと等により減収減益。

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主力である薬剤師の派遣・紹介事業が減収減益となるも、新型コロナウイルスワクチン接種関連業務を含む医師紹介の実績が拡大。

# 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売上高は前年同期比7.3%増加したものの、医薬品製造販売事業において不良在庫の一扫等の一時的な損失を計上したこと等により、営業利益は、前年同期比18.7%減、予想比では5.9%減となった。

(単位：百万円)	20/3 実績	21/3 実績	22/3 修正予想	22/3 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	268,520	278,951	294,600	<b>299,392</b>	4,792	1.6%	7.3%
売上原価	222,147	229,577	242,800	<b>246,969</b>	4,169	1.7%	7.6%
売上総利益	46,372	49,374	51,800	<b>52,422</b>	622	1.2%	6.2%
対売上比	17.3%	17.7%	17.6%	<b>17.5%</b>	△0.1pt	—	—
販売管理費	38,779	41,267	44,800	<b>45,833</b>	1,033	2.3%	11.1%
対売上比	14.4%	14.8%	15.2%	<b>15.3%</b>	0.1pt	—	—
消費税等	15,413	17,828	19,300	<b>19,437</b>	137	0.7%	9.0%
研究開発費	2,991	2,776	3,100	<b>3,411</b>	311	10.0%	22.9%
営業利益	7,593	8,106	7,000	<b>6,589</b>	△410	△5.9%	△18.7%
対売上比	2.8%	2.9%	2.4%	<b>2.2%</b>	△0.2pt	—	—
経常利益	7,405	8,409	7,000	<b>6,767</b>	△232	△3.3%	△19.5%
対売上比	2.8%	3.0%	2.4%	<b>2.3%</b>	0.1pt	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	6,697	3,538	4,000	<b>3,705</b>	△294	△7.4%	4.7%
対売上比	2.5%	1.3%	1.4%	<b>1.2%</b>	△0.2pt	—	—
EBITDA	15,491	16,286	15,700	<b>14,974</b>	△726	△4.6%	△8.1%

# 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73億円。負債の主な増減要因は、長期借入金の減少約170億円。ネット有利子負債は310億円と**2013年3月期以来の低水準となり、自己資本比率が改善するとともに、財務安定性が向上。**

(単位：百万円)	20/3 期末	21/3 期末	22/3 期末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	87,414	89,246	<b>81,651</b>	△7,595	△8.5%
現金及び預金	32,254	32,893	<b>25,543</b>	△7,350	△22.3%
固定資産	98,137	97,015	<b>97,102</b>	86	0.1%
有形固定資産	66,082	64,785	<b>64,025</b>	△760	△1.2%
無形固定資産	19,425	18,952	<b>18,969</b>	16	0.1%
投資その他	12,628	13,277	<b>14,107</b>	830	6.3%
資産合計	185,551	186,262	<b>178,753</b>	△7,509	△4.0%
流動負債	70,107	87,720	<b>78,931</b>	△8,788	△10.0%
1年内返済予定の長期借入金	9,406	27,966	<b>12,366</b>	△15,600	△55.8%
固定負債	68,370	48,673	<b>46,944</b>	△1,728	△3.6%
長期借入金	62,963	42,997	<b>41,531</b>	△1,466	△3.4%
負債合計	138,478	136,394	<b>125,876</b>	△10,517	△7.7%
純資産合計	47,072	49,868	<b>52,876</b>	3,008	6.0%
自己資本	47,072	49,868	<b>52,876</b>	3,008	6.0%
自己資本比率	25.4%	26.8%	<b>29.6%</b>	2.8pt	—
ネット有利子負債	42,127	40,325	<b>31,054</b>	△9,271	△23.0%

# 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・フローが増加し、税金等調整前当期純利益と償却費の合計額が、投資活動によるキャッシュ・フローをカバーできる水準を維持。長期借入金の返済が進んだことで財務活動によるキャッシュ・フローは大きく減少。

(単位：百万円)	20/3	21/3	22/3	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,192	11,213	<b>19,411</b>	8,197
税金等調整前当期純利益	11,885	6,483	<b>6,217</b>	△266
減価償却費	6,316	6,416	<b>6,569</b>	152
のれん償却額	1,581	1,763	<b>1,814</b>	51
売上債権の増減額 (△は増加)	△2,902	△20	<b>1,185</b>	1,205
棚卸資産の増減額 (△は増加)	74	△694	<b>△4,147</b>	△3,452
仕入債務の増減額 (△は減少)	3,486	1,250	<b>4,363</b>	3,112
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,731	△7,767	<b>△9,313</b>	△1,545
有形固定資産の取得による支出	△5,624	△5,955	<b>△5,956</b>	△1
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△5,057	△823	<b>△597</b>	225
事業譲受による支出	△771	△907	<b>△348</b>	559
財務活動によるキャッシュ・フロー	△7,955	△2,806	<b>△17,448</b>	△14,641
長期借入れによる収入	9,900	8,000	<b>10,900</b>	2,900
長期借入金の返済による支出	△16,261	△9,406	<b>△27,966</b>	△18,560
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	2,505	639	<b>△7,350</b>	△7,989
現金及び現金同等物の期首残高	29,749	32,254	<b>32,893</b>	639
現金及び現金同等物の期末残高	32,254	32,893	<b>25,543</b>	△7,350

# 連結 財務指標

EBITDAは約150億円を超える水準を維持。有利子負債の返済を進めることで、D/ELレシオ及び自己資本比率も継続して改善。

	20/3	21/3	22/3	前年同期比 増減値
EBITDA (百万円) ※1	15,491	16,286	14,974	△1,312
EV/EBITDA (倍) ※1	6.1	6.0	4.9	△1.1
フリーキャッシュ・フロー (百万円)	10,460	3,445	10,097	6,652
D/ELレシオ (倍)	1.6	1.5	1.1	△0.4
自己資本比率	25.4%	26.8%	29.6%	2.8pt
1株当たり当期純利益[EPS] (円) ※2	223.33	118.01	123.56	5.55
1株当たり純資産[BPS] (円) ※2	1,569.77	1,663.01	1,763.34	100.33
自己資本当期純利益率[ROE]	15.2%	7.3%	7.2%	△0.1pt
総資産経常利益率[ROA]	4.1%	4.5%	3.7%	△0.8pt
売上高営業利益率	2.8%	2.9%	2.2%	△0.7pt

※1 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

※2 2020年4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

2020年3月期以前の1株当たりの各指標については、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。

# 調剤薬局事業

既存店の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40店舗が寄与したこと等により、売上高は前期比8.8%増、営業利益は前期比22.9%増、修正予想比では0.9%増となった。

(単位：百万円)	20/3 実績	21/3 実績	22/3 修正予想	22/3 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	231,001	244,072	261,400	<b>265,624</b>	4,224	1.6%	8.8%
売上原価	196,103	206,018	219,000	<b>222,837</b>	3,837	1.8%	8.2%
売上総利益	34,898	38,054	42,400	<b>42,786</b>	386	0.9%	12.4%
対売上比	15.1%	15.6%	16.2%	<b>16.1%</b>	△0.1pt	—	—
販売管理費	25,112	27,468	29,500	<b>29,776</b>	276	0.9%	8.4%
対売上比	10.9%	11.3%	11.3%	<b>11.2%</b>	△.1pt	—	—
営業利益	9,785	10,585	12,900	<b>13,009</b>	109	0.9%	22.9%
対売上比	4.2%	4.3%	4.9%	<b>4.9%</b>	0.0pt	—	—
期末店舗数	650	670	710	<b>697</b>	△13	△1.8%	4.0%
1店舗あたり売上高	370	369	378	<b>388</b>	9	2.6%	5.1%

・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の販売が好調だったものの、薬価改定の影響及び西日本物流センターの火災による製品在庫被災の影響等により前期比1.9%の減収となった。営業損益は、長生堂製薬における品質問題を起因とする不良在庫の一掃等の一時的な損失を計上したこと等により、0.5億円の営業損失となった。

(単位：百万円)	20/3 実績	21/3 実績	22/3 修正予想	22/3 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	43,072	45,699	45,300	<b>44,836</b>	△463	△1.0%	△1.9%
売上原価	36,995	38,804	40,100	<b>39,635</b>	△464	△1.2%	2.1%
売上総利益	6,076	6,894	5,200	<b>5,200</b>	0	0.0%	△24.6%
対売上比	14.1%	15.1%	11.5%	<b>11.6%</b>	0.1pt	—	—
販売管理費	4,774	4,543	4,800	<b>5,254</b>	454	9.5%	15.6%
対売上比	11.1%	9.9%	10.6%	<b>11.7%</b>	1.1pt	—	—
営業利益	1,301	2,350	400	<b>△53</b>	△453	—	—
対売上比	3.0%	5.1%	0.9%	—	—	—	—

・単位未満切り捨て

## 医薬品製造販売事業における修正業績予想と実績との差異

(単位：百万円)	22/3 期初予想	22/3 修正予想	22/3 実績	期初予想比 増減額	修正予想比 増減額
売上高	49,800	45,300	<b>44,836</b>	△4,963	△463
売上原価	41,800	40,100	<b>39,635</b>	△2,164	△464
売上総利益	8,000	5,200	<b>5,200</b>	△2,799	0
対売上比	16.1%	11.5%	<b>11.6%</b>	△4.5pt	0.1pt
販売管理費	5,300	4,800	<b>5,254</b>	45	454
対売上比	10.6%	10.6%	<b>11.7%</b>	1.1pt	1.1pt
営業利益	2,700	400	<b>△53</b>	△2,753	△453
対売上比	5.4%	0.9%	—	—	—

・単位未満切り捨て

### ■ 品質問題の影響を踏まえた修正予想と実績との差異

#### ■ 修正予想の前提

- ・ 営業利益で△23億円の減益
- ・ 11月に発生した外部委託先の西日本物流センターの火災の影響は未反映。

#### ■ 修正予想と実績との差異の内訳

- 売上高△463百万円
- ・ 物流センター火災で1/3の在庫が被災した影響により出荷調整が拡大し売上が減少。

営業利益 △453百万円

- ・ 品質問題に起因する不良在庫や製品原材料の廃棄にかかる一時的な損失の計上、また開発費用が増加したことにより減益

※品質問題に起因する一時的な損失の計上

- ・ 不良在庫の処分及び生産品目見直しに伴う原料等の廃棄にかかる一時的な損失を2,563百万円を計上

### ■ 2023/3業績への影響

- ・ 品質問題及び生産品目見直しに伴う不良在庫の損失処理はほぼ完了
- ・ 生産品目の齟齬の解消とともに売上也回復見込み

## 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、売上高は、前期比16.7%減、営業利益は前期比19.1%減となった。一方、新型コロナウイルスワクチン接種関連業務の需要が拡大し、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し、修正予想比では44.2%の増益となった。

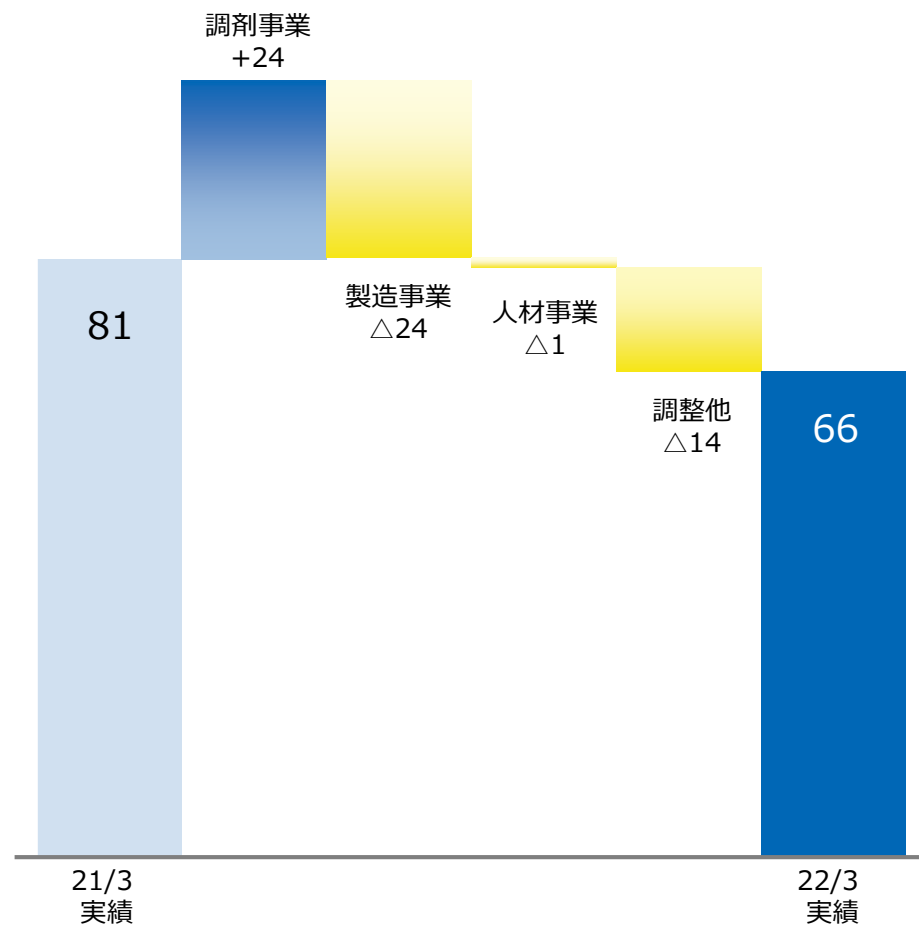
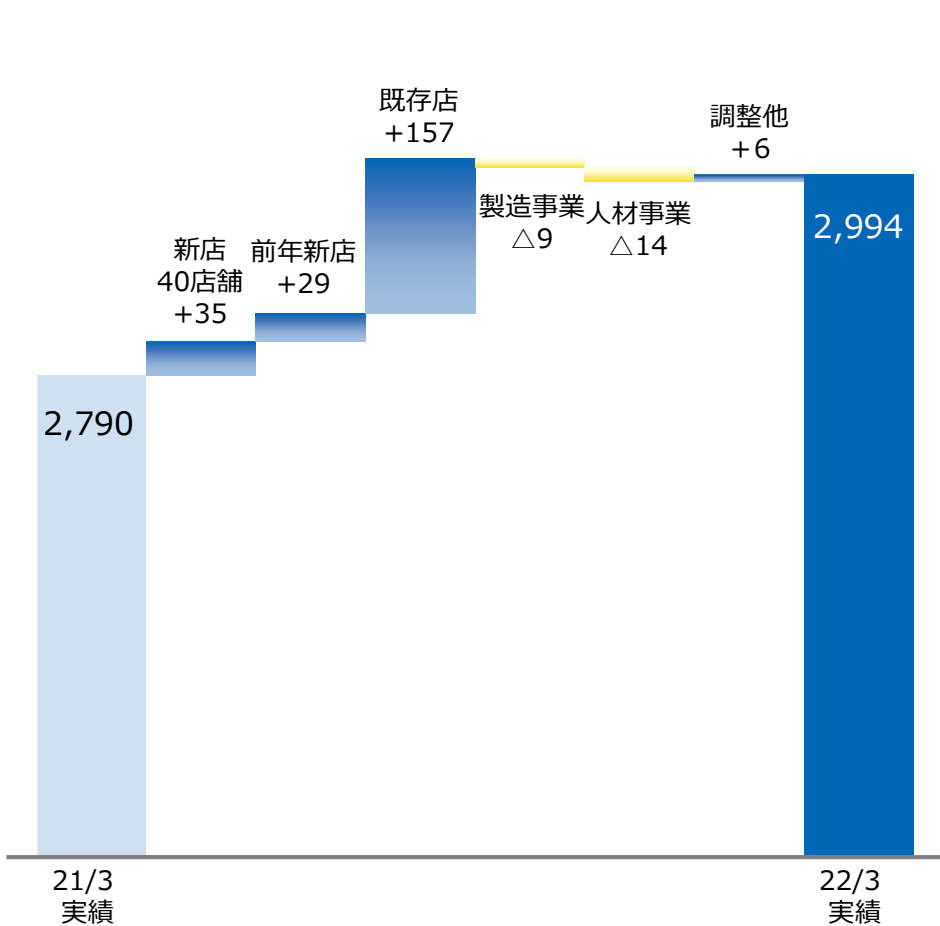
(単位：百万円)	20/3 実績	21/3 実績	22/3 修正予想	22/3 実績	修正予想比 増減額	修正予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	12,721	8,393	6,800	6,991	191	2.8%	△16.7%
売上原価	7,316	3,916	2,500	2,576	76	3.1%	△34.2%
売上総利益	5,404	4,477	4,300	4,414	114	2.7%	△1.4%
対売上比	42.5%	53.3%	63.2%	63.1%	△0.1pt	—	—
販売管理費	3,553	3,764	3,900	3,837	△62	△1.6%	1.9%
対売上比	27.9%	44.9%	57.4%	54.9%	△4.3pt	—	—
営業利益	1,851	712	400	576	176	44.2%	△19.1%
対売上比	14.6%	8.5%	5.9%	8.2%	2.4pt	—	—

・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)

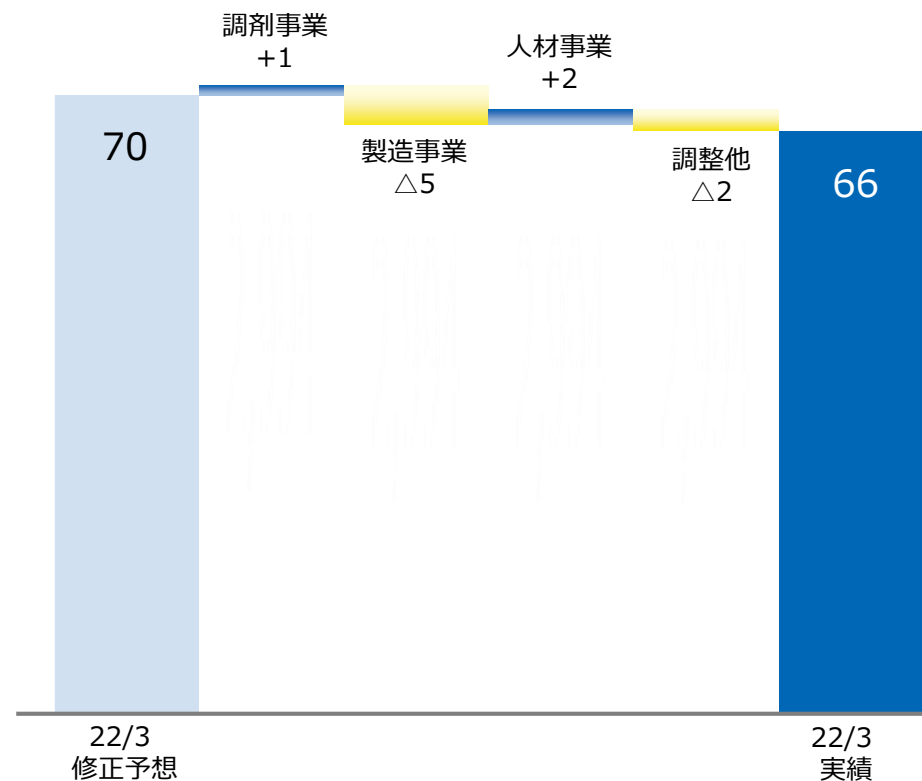
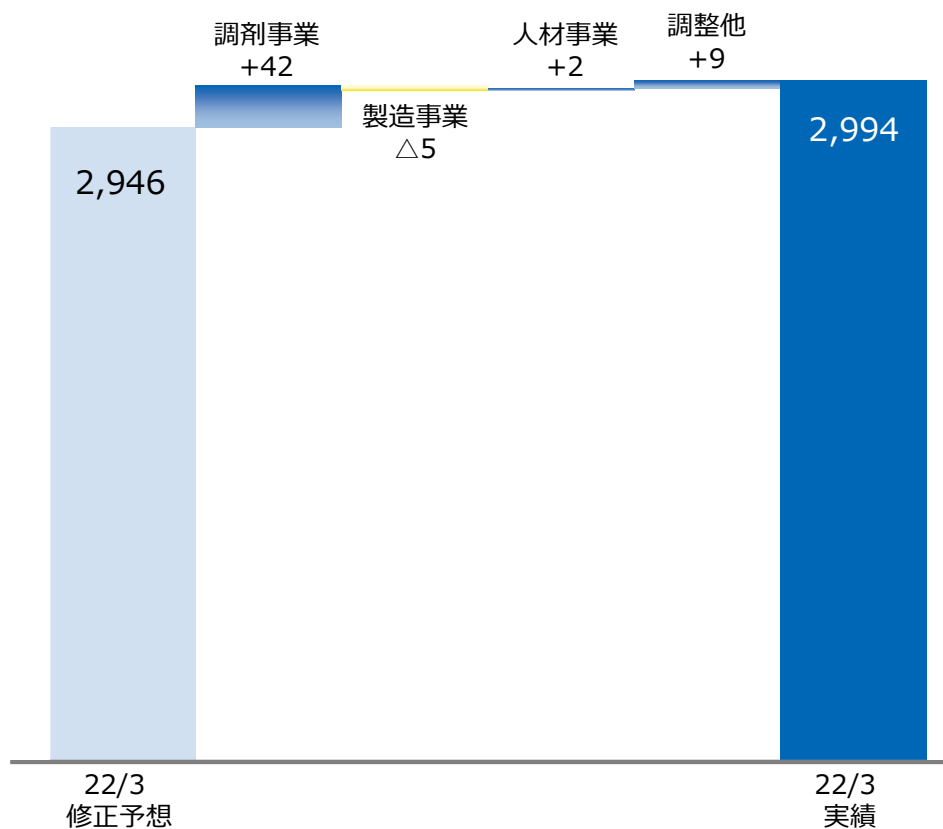
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



# 〔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)



# 連結 2023年3月期 通期業績予想

新型コロナウイルス感染症の影響が継続する事業環境の中、報酬改定・薬価改定の影響を受けながらも増収増益予想。

(単位：百万円)	20/3 実績	21/3 実績	22/3 実績	23/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	268,520	278,951	299,392	321,400	22,007	7.4%
売上原価	222,147	229,577	246,969	265,200	18,230	7.4%
売上総利益	46,372	49,374	52,422	56,200	3,777	7.2%
対売上比	17.3%	17.7%	17.5%	17.5%	0.0pt	-
販売管理費	38,779	41,267	45,833	47,300	1,466	3.2%
対売上比	14.4%	14.8%	15.3%	14.7%	△0.6pt	-
消費税等	15,413	17,828	19,437	20,800	1,362	7.0%
研究開発費	2,991	2,776	3,411	3,100	△311	△9.1%
営業利益	7,593	8,106	6,589	8,500	1,910	29.0%
対売上比	2.8%	2.9%	2.2%	2.6%	0.4pt	-
経常利益	7,405	8,409	6,767	8,400	1,632	24.1%
対売上比	2.8%	3.0%	2.3%	2.6%	0.3pt	-
親会社株主に帰属する当期純利益	6,697	3,538	3,705	4,400	694	18.7%
対売上比	2.5%	1.3%	1.2%	1.4%	0.2pt	-
1株あたり当期純利益（円）※	223.33	118.01	123.56	146.73	23.17	18.8%
EBITDA	15,491	16,286	14,974	17,600	2,626	17.5%
1株あたり年間配当金（円）※	25.00	25.00	25.00	25.00	-	-

# セグメント別 2023年3月期 通期業績予想

調剤薬局事業では、通期にわたる新型コロナウイルス感染症の影響及び報酬改定の影響を織り込みつつ増収増益計画。医薬品製造販売事業では、薬価改定の影響があるものの、新規収載品の発売を中心とした自社製造品の販売数量の増加を見込み増収増益計画。

(単位：百万円)		20/3 実績	21/3 実績	22/3 実績	23/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
調剤薬局事業	売上高	231,001	244,072	265,624	283,300	17,675	6.7%
	売上総利益	34,898	38,054	42,786	43,900	1,113	2.6%
	対売上比	15.1%	15.6%	16.1%	15.5%	△0.6pt	—
	営業利益	9,785	10,585	13,009	13,900	890	6.8%
	対売上比	4.2%	4.3%	4.9%	4.9%	0.0pt	—
	EBITDA	13,537	14,597	17,329	18,600	1,270	7.3%
医薬品 製造販売事業	売上高	43,072	45,699	44,836	48,200	3,363	7.5%
	売上総利益	6,076	6,894	5,200	7,600	2,399	46.1%
	対売上比	14.1%	15.1%	11.6%	15.8%	4.2pt	—
	営業利益	1,301	2,350	△53	2,100	2,153	—
	対売上比	3.0%	5.1%	—	4.4%	—	—
	EBITDA	5,038	6,096	3,523	3,700	176	5.0%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	12,721	8,393	6,991	7,100	108	1.6%
	売上総利益	5,404	4,477	4,414	4,500	85	1.9%
	対売上比	42.5%	53.3%	63.1%	63.4%	0.2pt	—
	営業利益	1,851	712	576	500	△76	△13.3%
	対売上比	14.6%	8.5%	8.2%	7.0%	△1.2pt	—
	EBITDA	1,925	807	693	700	6	0.9%

# 連結・セグメント別 2023年3月期 四半期別業績予想

(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q
連結	売上高	76,200	79,800	82,500	82,900
	売上総利益	12,700	14,100	14,800	14,500
	対売上比	16.7%	17.7%	17.9%	17.5%
	営業利益	200	2,300	3,100	2,800
	対売上比	0.3%	2.9%	3.8%	3.4%
調剤薬局事業	売上高	66,400	70,400	72,400	73,900
	売上総利益	9,500	11,000	11,500	11,700
	対売上比	14.3%	15.6%	15.9%	15.8%
	営業利益	1,400	3,700	4,200	4,500
	対売上比	2.1%	5.3%	5.8%	6.1%
医薬品 製造販売事業	売上高	12,100	11,900	12,700	11,300
	売上総利益	1,900	1,900	2,100	1,500
	対売上比	15.7%	16.0%	16.5%	13.3%
	営業利益	500	500	800	100
	対売上比	4.1%	4.2%	6.3%	0.9%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	1,800	1,600	1,700	1,800
	売上総利益	1,200	1,000	1,100	1,100
	対売上比	66.7%	62.5%	64.7%	61.1%
	営業利益	200	0	0	100
	対売上比	11.1%	0.0%	0.0%	5.6%

・業績予想数値につきましては億円未満切り捨てで表示しております。



# 2

## 成長戦略



日本調剤  
グループ

- 新グループ理念を公開
- 財務の安定性強化と中期的な成長戦略
- サステナビリティ経営への取り組み

調剤薬局  
事業

- 医療版DXへの対応
- 在宅医療への取り組み
- バランスを重視した出店戦略

医薬品  
製造販売  
事業

- 不採算品目の削減と継続的な新製品の開発・製造・販売
- 安定供給と品質管理強化に向けた  
日本ジェネリックと長生堂製薬におけるシナジーの最大化
- 長生堂製薬における業務改善計画の進捗状況

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  
新型コロナワクチン接種関連業務の需要が堅調に推移し、  
医師事業は継続して拡大。



# 新グループ理念

## 私たちの使命

## すべての人の 「生きる」に向き合う

あらゆる人の健康に資すること。  
これは創業から続く大切な想いです。  
私たちはこれまで、社会のすみずみまで  
医療が行きわたるように、  
さまざまな課題に挑戦し続けてきました。  
これからもこの志を胸に、  
生活の一番近くで医療を担う者として、  
お一人おひとりの「生きる」に真摯に向き合い、  
生涯にわたってあなたを支え続けます。

## グループの目指す姿2030

## 誰もが一番に相談したくなる ヘルスケアグループへ

すべての人の「生きる」に向き合う。  
その壮大な使命は、私たちだけの力では果たせません。  
患者さま、医療関係者や研究機関、企業、行政など、  
あらゆる方々の声にまっすぐ向き合い、  
共創していくことが不可欠です。  
私たちは2030年に向けて、時代の先を見据えた  
医療のプロフェッショナル集団として  
真っ先に「相談してみよう」と思われるような、  
誰からも信頼されるヘルスケアグループを目指します。

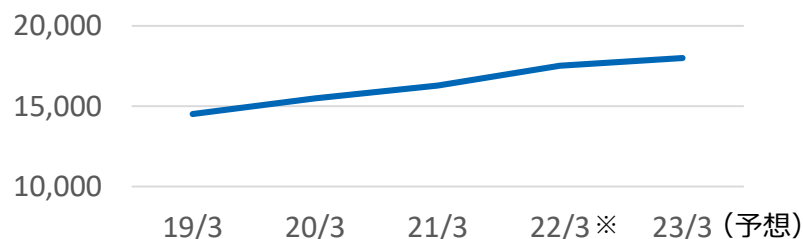


# 財務の安定性強化と中期的な成長戦略

## 財務安定性の向上

### ■ 連結EBITDAの成長を重視

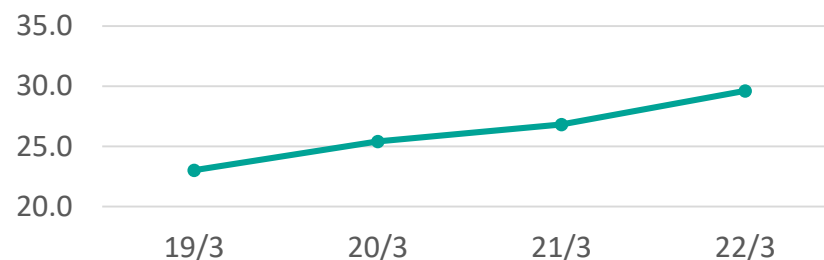
調剤薬局事業及び医薬品製造販売事業における成長投資の加速を見据えて、連結EBITDAの成長を重視。



※22/3期は医薬品製造販売事業による一時的な損失25.6億円を除く

### ■ 自己資本比率の改善

積極的な成長投資を継続しつつ、自己資本比率の改善に注力していく。



## 中期的な成長戦略

### ■ グループ全体

- サステナビリティ経営の強化  
→20ページ参照
- グループガバナンスの強化  
→20ページ参照
- 持続的な成長に貢献する人材育成  
-ダイバーシティ&インクルージョンの推進

### ■ 調剤薬局事業

- 医療版DXへの対応  
→21ページ参照
- 在宅医療への取り組み  
→22ページ参照
- バランスを重視した戦略的出店  
→23-24ページ参照

### ■ 医薬品製造販売事業

- 不採算品目の削減と継続的な新製品の開発・販売  
→25、29-30ページ参照
- 安定供給と品質管理強化に向けた日本ジェネリックと長生堂製薬におけるシナジーの最大化  
→25ページ参照

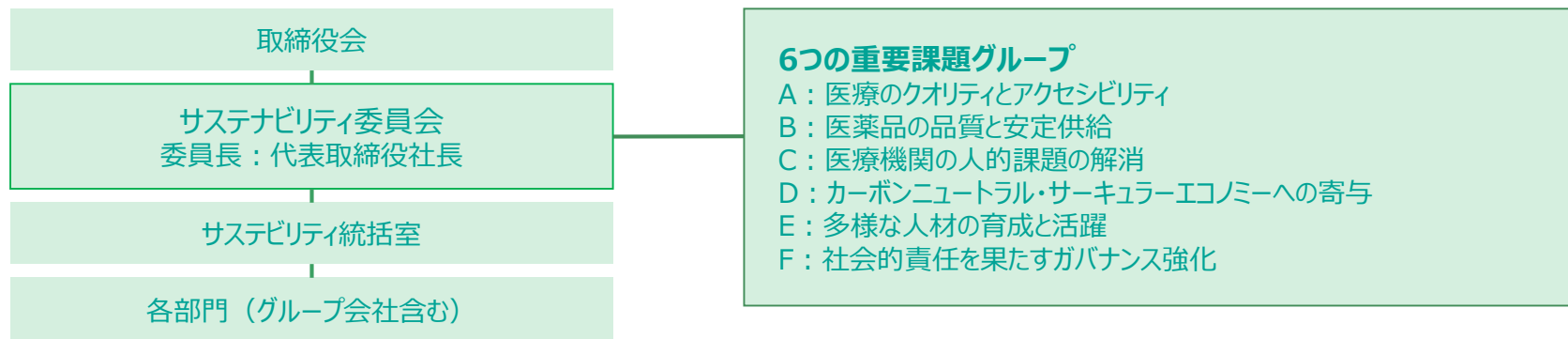
### ■ 医療従事者派遣・紹介事業

- 医師事業  
-「健康管理システム」事業者との連携強化し、産業医事業の拡大を加速し企業の健康経営をサポート。  
-全国で医師の紹介事業を強化
- 薬剤師事業  
-メディカルリソースブランドの認知拡大による派遣・紹介事業のシェア拡大

# サステナビリティ経営への取り組み

## ■サステナビリティ委員会の設置と経営の重要課題（マテリアリティ）の特定

代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、6つの重要課題グループに分類される21のマテリアリティを特定



## ■グループガバナンスの強化

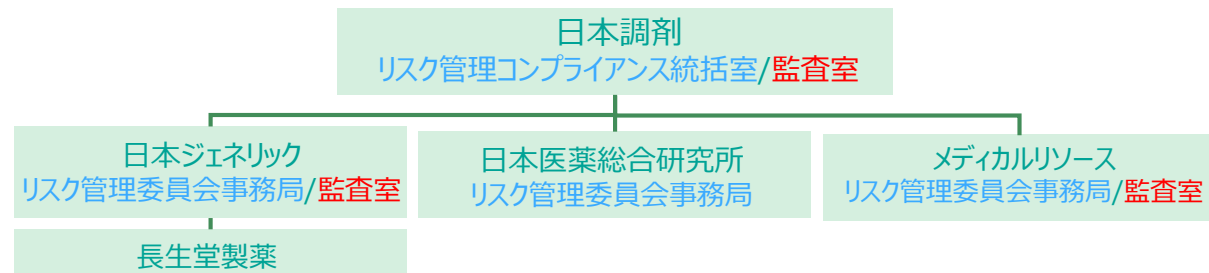
### -執行役員制度導入（2022年4月）

-経営の意思決定機能・監督機能と業務執行機能を分離し、業務執行権限と執行責任の一層の明確化を図り、意思決定の迅速化、経営の機動性を高める。

### -グループ内部統制システムの強化

-日本調剤のリスク管理・コンプライアンス統括室がグループ全体の総合的なリスク管理・コンプライアンス推進体制を拡充・推進

-日本ジェネリックに監査室を新設し、グループ各社の監査室の連携体制を整備



# 調剤薬局事業 中期的な成長戦略

## 医療版DXへの対応

### ■ 政府の指針

- **オンライン診療の適切な実施に関する指針**（2018年3月厚生労働省）
  - 患者の日常生活の情報も得ることにより、**医療の質のさらなる向上**に結び付けていくこと
  - 医療を必要とする患者に対して、**医療に対するアクセシビリティ**を確保し、よりよい医療を得られる機会を増やすこと
  - 患者が治療に能動的に参画することにより、**治療の効果を最大化**する



### ■ 政府による医療制度変更に対する当社の取り組み

- **オンライン服薬指導（2020年9月～）**
  - 日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」を全国の薬局で展開
- **薬剤交付後の服薬フォローアップの義務化（2020年9月～）**
  - 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」に「つながる」機能を追加
  - 登録者数**100万人**を突破。（薬局開発の医療アプリでは利用者No.1※1）
- **オンライン資格確認（2021年3月～）**
  - 全国の店舗※2でオンライン資格確認に対応
- **リフィル処方箋の導入（2022年4月～）**
- **電子処方箋（2023年1月開始予定）**
  - 調剤システムのリニューアルプロジェクト進行中
  - オンライン時代に向けたよりシームレスなサービス提供が可能に

### ■ 今後の医療版DXに向けた取り組み方針

- **医療に対するアクセシビリティの確保**
  - オンライン診療/対面診療とオンライン服薬指導の更なる連携拡大
  - 地域医療や電子処方箋/オンライン資格確認との連携
- **医療の質のさらなる向上**
  - 患者様の日常生活での服薬上の悩みを共有
  - 副作用発生情報のリアルタイムでの把握
  - 患者様へのオンラインでの服薬支援情報提供
  - 服薬リマインドなどの薬物治療サポート
- **治療の効果を最大化**
  - オンライン上での医療選択
  - アプリによる重症化予防
  - 遠隔で薬剤師が患者モニタリング

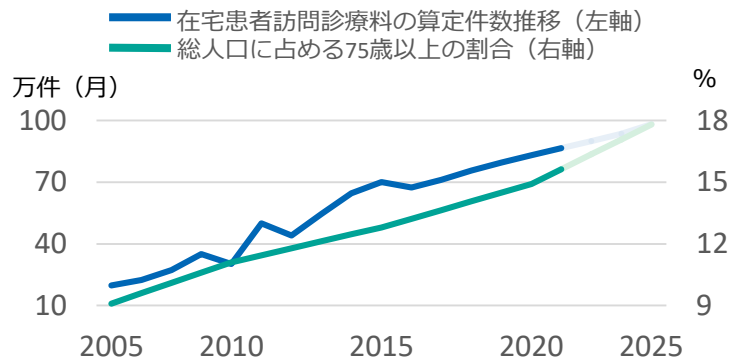
※1アプリ分析ツール「AppApe（アップ・エイブ）」調べ

※2新規出店店舗等一部店舗を除く

# 調剤薬局事業 中期的な成長戦略

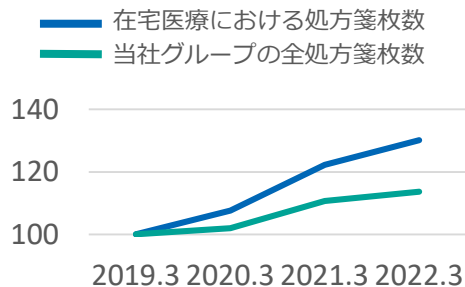
## 在宅医療への取り組み

### ■在宅医療マーケットの拡大



※第1回在宅医療及び医療・介護連携に関するワーキンググループ参考資料及び  
総務省：統計からみた我が国の高齢者より当社推計

### ■2019年3月を100とした際の処方箋枚数（月）の推移



■在宅医療における処方箋枚数の伸びは、当社の全処方箋枚数の伸びを大きく上回る。

■在宅医療マーケットの拡大を追い風に、全国に在宅支援センターを展開。

### ■在宅医療への取り組み

#### -在宅支援センターの拡大

- 在宅支援センター26店舗（5/1現在）
- 在宅医療を専門に扱う在宅支援センターの出店を拡大
- 大型の調剤機器の導入により、専門店としての強みを活かした対物業務の効率化を実施
- 21店舗がISO9001の認証を取得

#### -2022年2月 品質管理部を設立

- 薬局業務全般におけるQC（クオリティコントロール）向上のための業務サイクルの構築、調剤過誤防止対策の立案並びに防止実効策の策定など、様々な医療安全・品質管理向上に関することを計画的に推進していく
- 在宅支援センターにおけるISO9001取得を拡大

#### -在宅医療を専門に担当する在宅マネジャーを配置

- 全国各エリアで地域の在宅医療をマネジメントする在宅マネジャーを配置し、在宅医療におけるノウハウを全国で共有

#### -日本調剤の薬局店舗に医薬品情報プラットフォーム「FINDAT」を導入

- FINDAT導入によるエビデンスベースの信頼性の高い医薬品情報を在宅医療にも活用し、医療の質の向上を図る

# 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
出店	27	42	36	32	65*	29	40
自力出店 (割合)	22 (81.5%)	21 (50.0%)	23 (63.9%)	26 (81.2%)	35 (53.8%)	22 (75.9%)	34 (85.0%)
M&A	5	21	13	6	30	7	6
閉店	11	12	8	19	13	9	13
期末店舗数	527	557	585	598	650	670	697

\*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 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	6.6%	4.6%	1.9%
前年出店	107.5%	97.7%	4.9%
全店	8.7%	7.6%	1.1%

処方箋枚数 15,300千枚 処方箋単価 17,052円

## 処方箋単価の推移





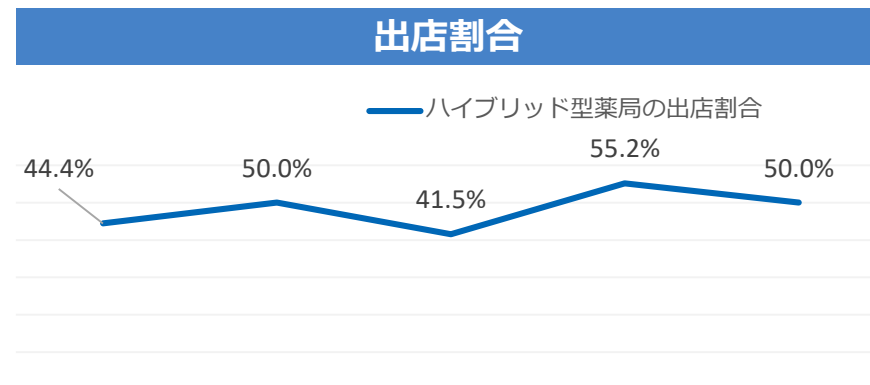
# バランスを重視した出店②

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。敷地内薬局は厳選のうえ出店継続。

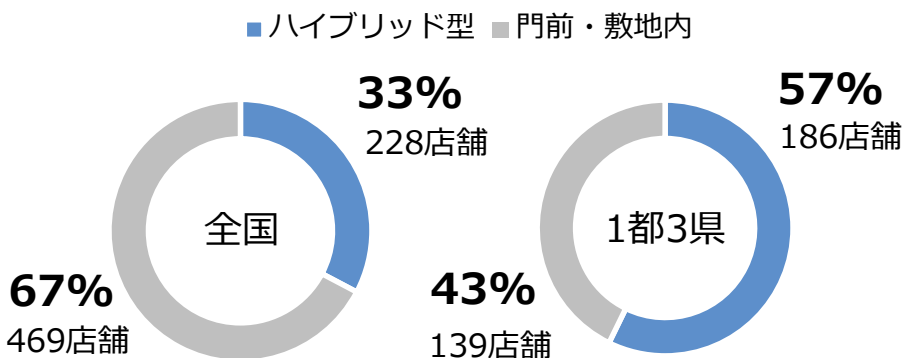
出店数					
	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3
出店	36	32	65※	29	40
門前・敷地内	20	16	38	13	20
ハイブリッド型	16	16	27	16	20
閉店	8	19	13	9	13
期末店舗数	585	598	650	670	697

・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



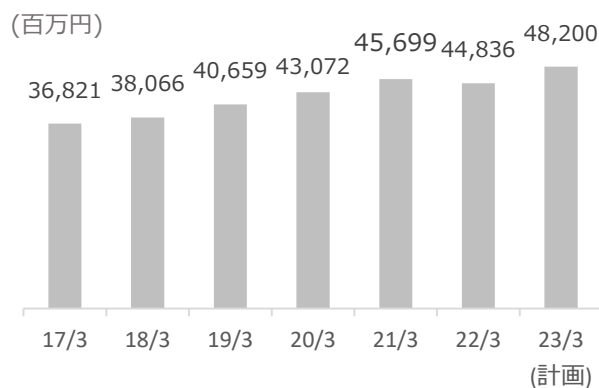
地域	出店数 22/3	期末店舗数 22/3	期末店舗数 割合
関東	24	357	51.2%
関西・北陸	5	82	11.8%
その他	11	258	37.0%
合計	40	697	100.0%

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

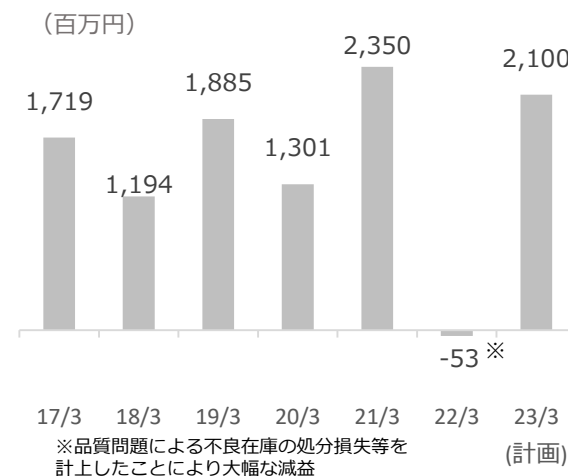
# 医薬品製造販売事業 中期的な成長戦略

安定供給と品質管理強化に向けてグループシナジーを最大化させるとともに、不採算品目の削減と、自社製造品比率の拡大を通じて、売上高の成長と営業利益率を改善

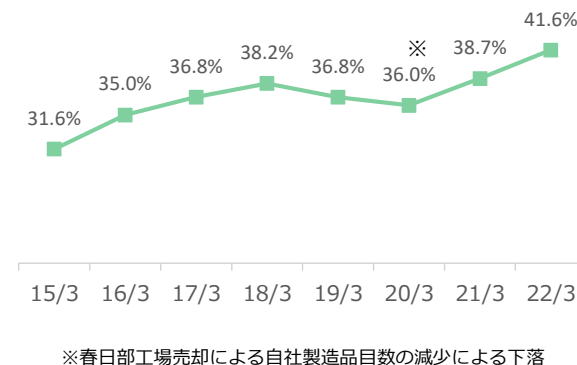
## 売上高



## 営業利益



## 販売品目における自社製造比率の推移



## 成長戦略

### -不採算品目の削減と継続的な新製品の開発・製造・販売

- JG/CHにおける不採算品目の削減
- 自社製造比率の拡大 (41.6% (2022/3) →70-80%を目指す)
- 自社製造による高い品質管理と安定供給の実現。
- 中期的に営業利益率目標：10%

### -安定供給と品質管理強化に向けた日本ジェネリックと長生堂製薬によるシナジーの最大化

- 製品ポートフォリオの最適化
- 効率的な生産体制の構築
- 製造拡大に向けた人材の採用育成
- 品質管理強化に向けた施策の実施

# 長生堂製薬の業務改善計画の進捗状況について

## 【業務改善状況の進捗確認について】

長生堂製薬の改善計画に進捗状況については、定期的に徳島県薬事審議会にて報告を行い、改善状況について審議される。

2022年3月25日に開催された薬事審議会において、徳島県薬務課より以下の報告があり、審議会においても問題なく進行しているとの見解が示された。

（徳島県薬務課からの報告）

製造販売業者及び製造業業者としての3工場に立入検査等を行った結果、「現時点では改善計画に基づき、適切に改善が実施され、不適切な製造はない」旨報告を受領。

# 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	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、品質マニュアルの改訂</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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社員への定期的なアンケート</li> <li>・リスク管理委員会における内部通報事案の報告と対応結果の検証</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

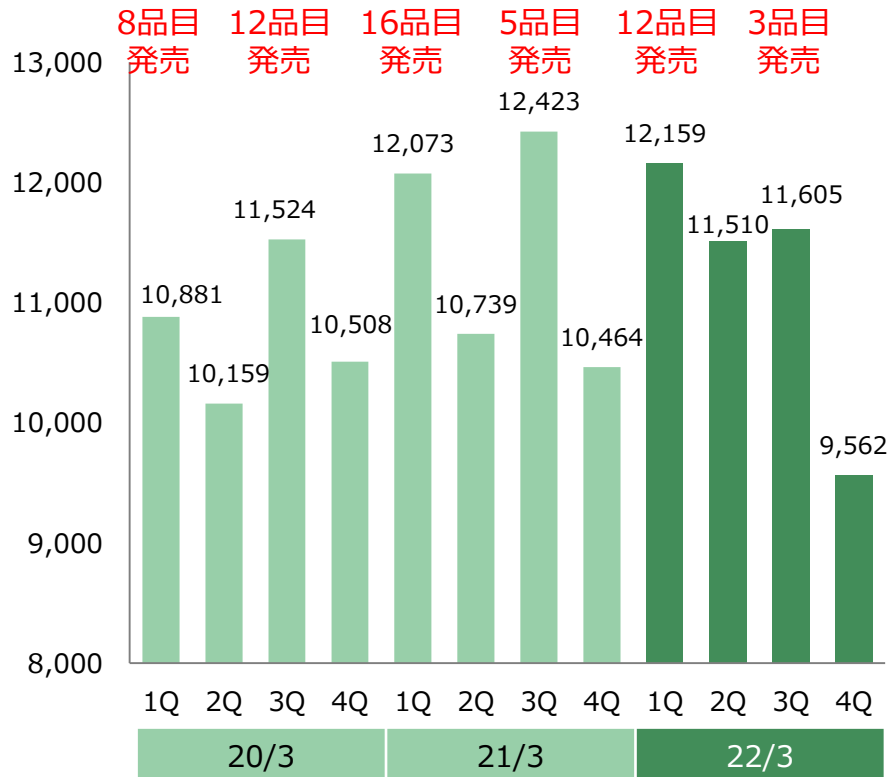
		対応完了	対応中／継続して実施
製造業者における再発防止策	製造業者における責任者の責務と業務範囲の明確化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・GMP管理基準書の整備（組織と権限に関する規定）</li> <li>・3工場サイトマスターファイルの作成</li> </ul>	
	生産計画の適正化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造品目に対する人員の把握</li> <li>・品目毎の製造の問題点の抽出と生産リードタイムの明確化</li> <li>・MESの運用品目選定</li> <li>・製造中止品目の選定</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>・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> <li>・サイト移管に係るマスタープランの策定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <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> <li>・マスタープランの策定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <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>・製造・分析機器の現状調査～改修設備の決定と予算化</li> </ul>	<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> <li>・LIMSシステムの導入</li> </ul>

# 医薬品製造販売事業の拡大

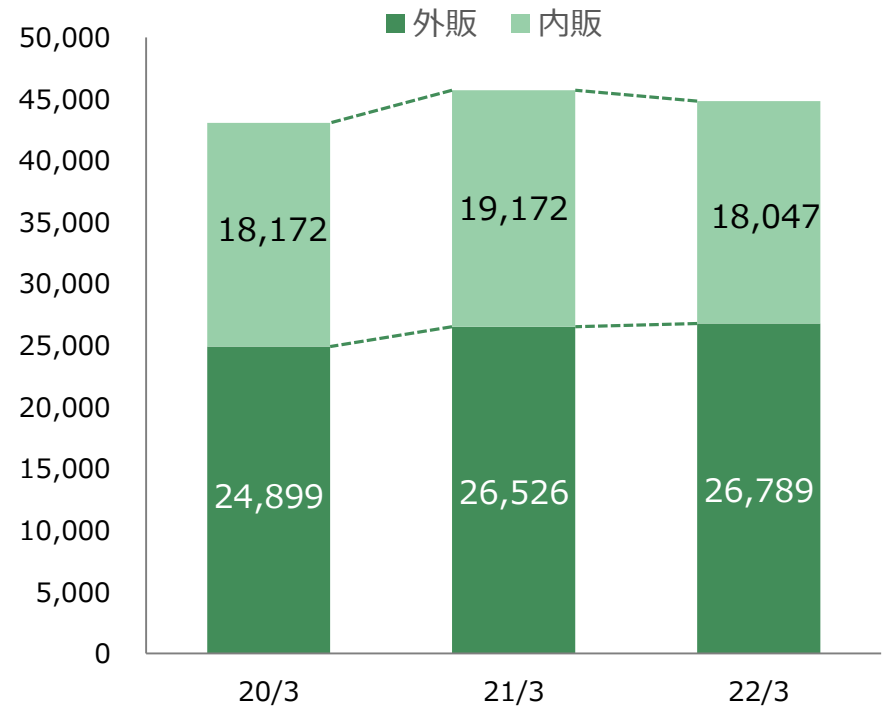
委託先の西日本物流センターの火災による製品在庫焼失や、出荷調整による販売機会の喪失の影響で前年比で減収となるも、新規薬価収載品目の売上は好調。

## 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

## 2022年6月新規薬価収載品目：5品目

後発医薬品への変換  
可能規模（推定※）

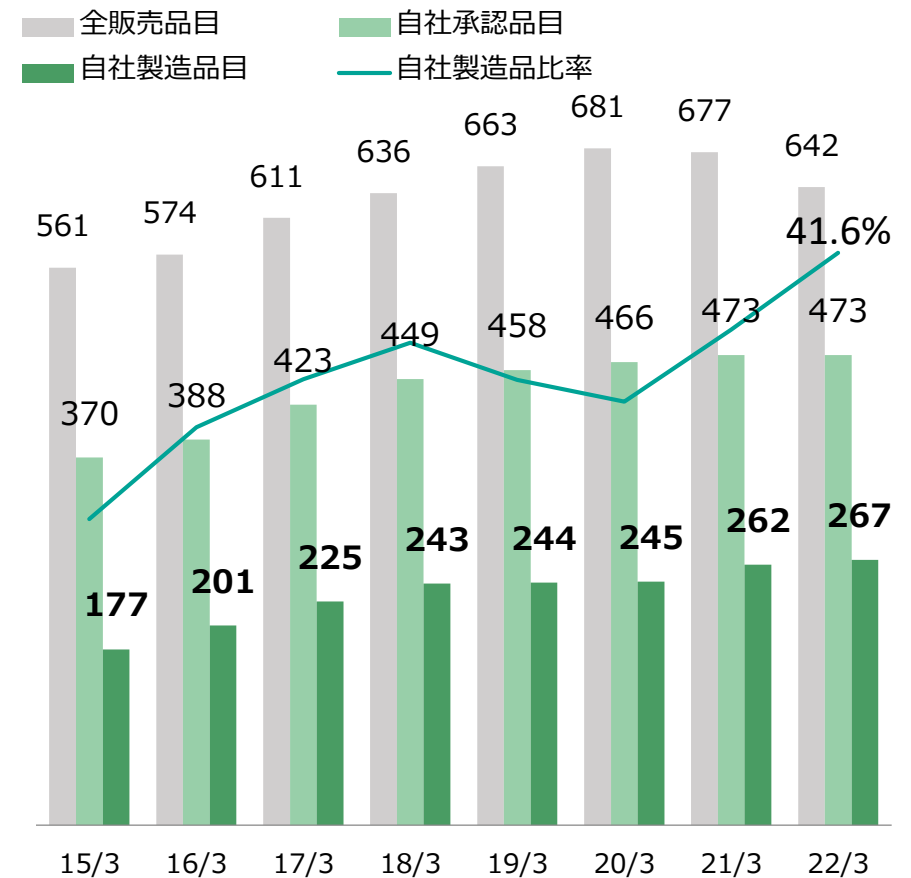
**443** 億円

名称	
フェブキソスタット錠 10mg 「JG」	ダサチニブ錠 20mg 「JG」
フェブキソスタット錠 20mg 「JG」	ダサチニブ錠 50mg 「JG」
フェブキソスタット錠 40mg 「JG」	

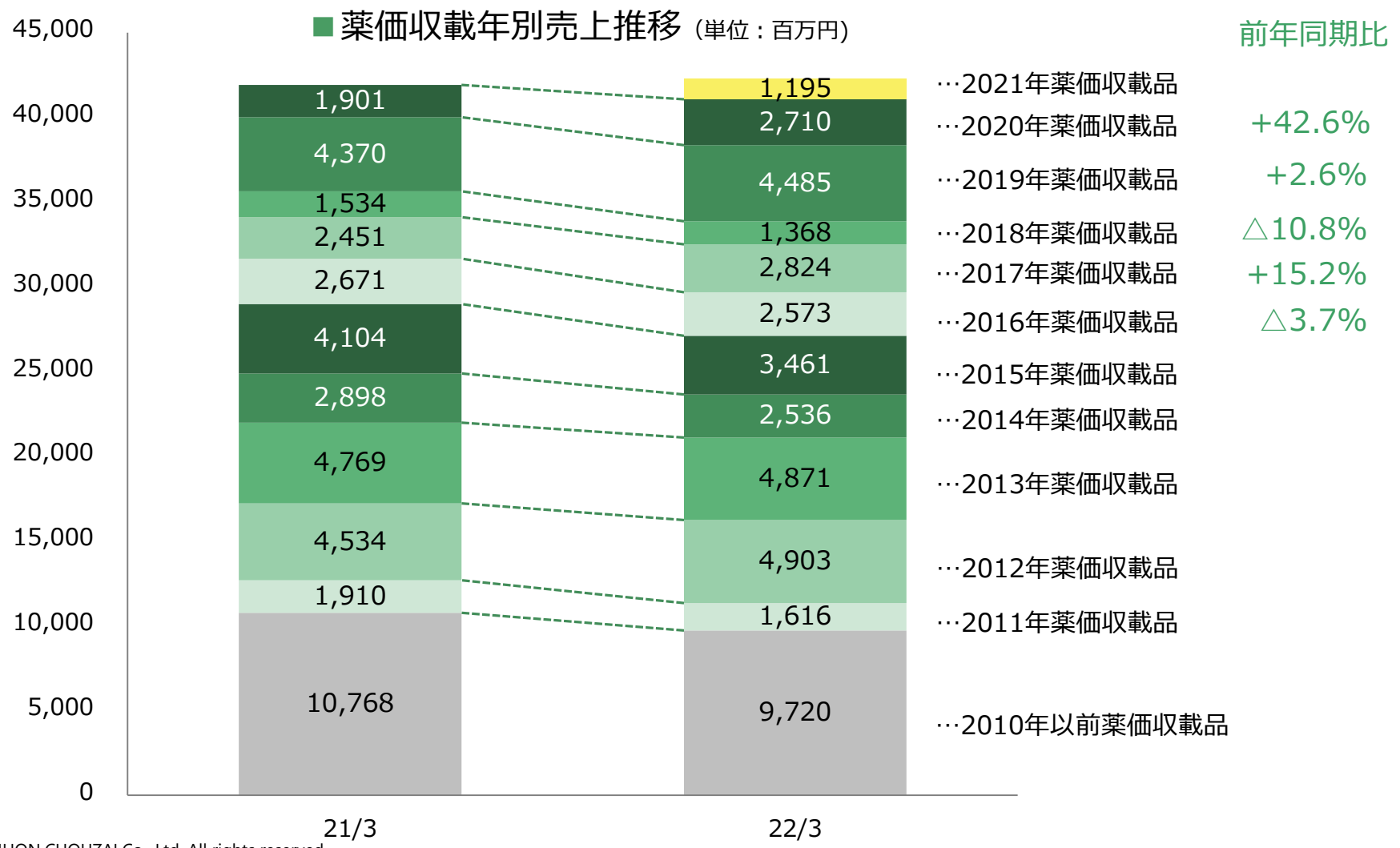
※先発品の年間使用数量から当社試算

## 販売品目数

不採算品目の削減を通して全販売品目数は減少するものの、  
自社製造品比率は上昇を見込む



# 新規薬価収載品目

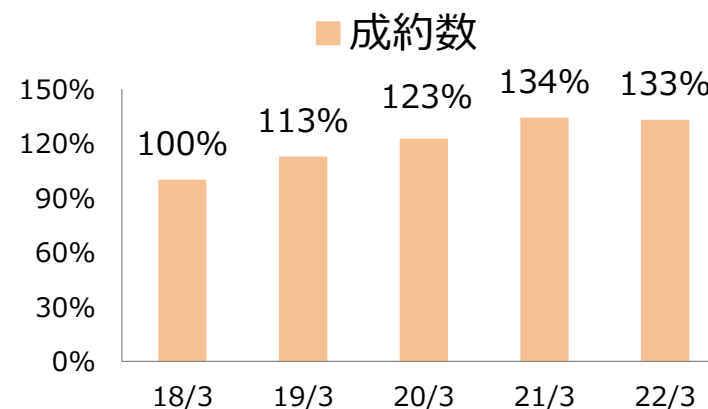
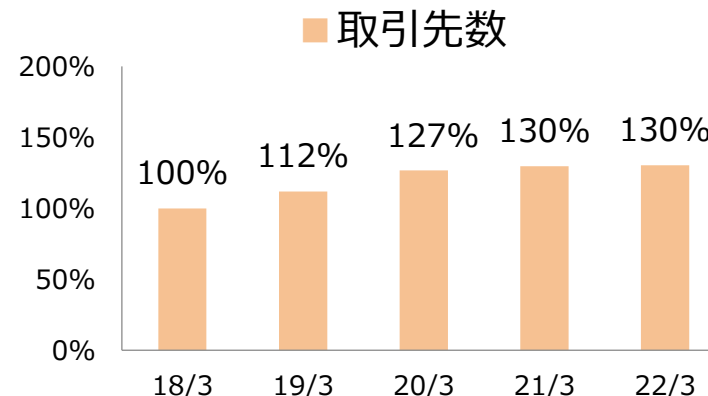
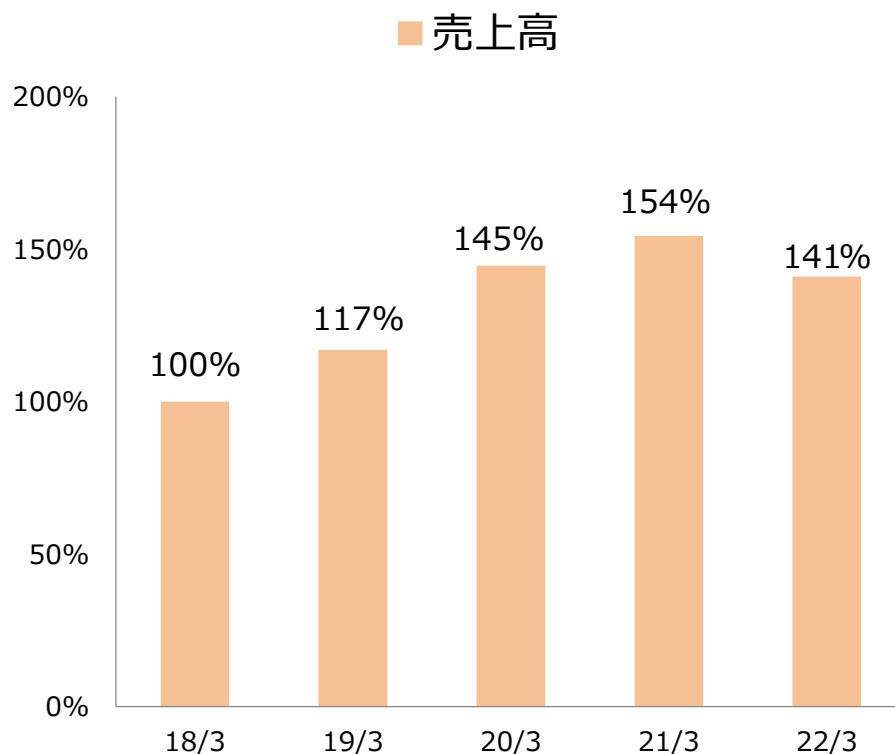




## 医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

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



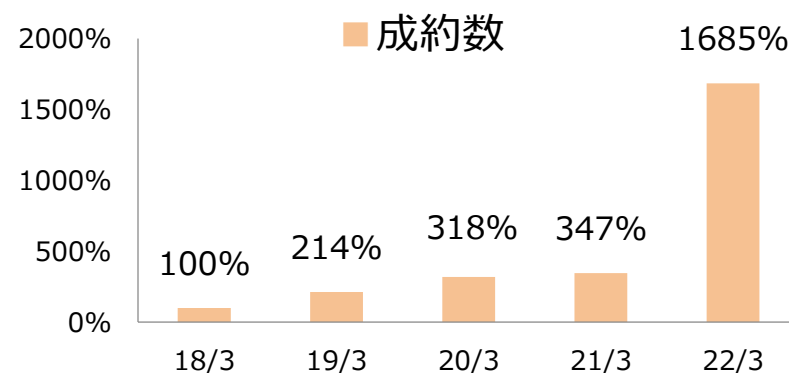
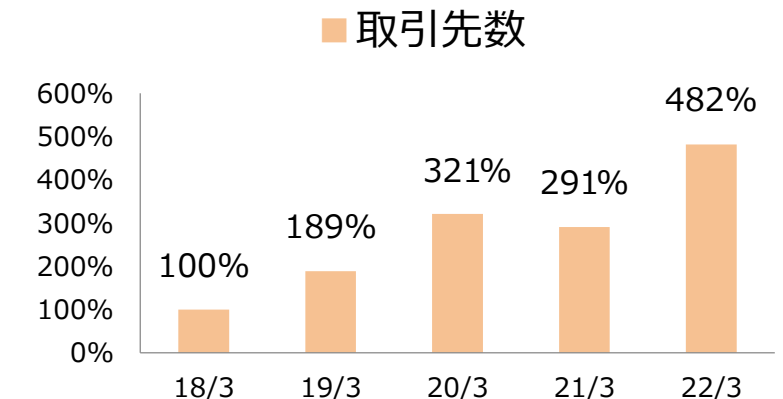
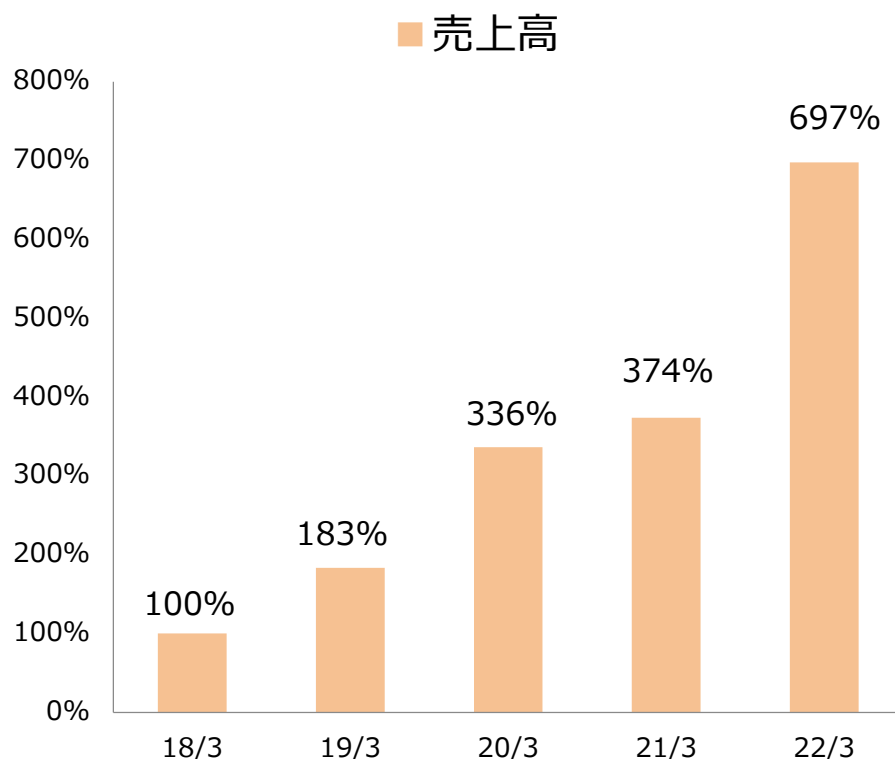
求人登録→マッチング→**成約**→売上

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3回目接種実施に伴い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