

 **日本調剤株式会社**

(東証プライム/証券コード 3341)

2023年3月期 第1四半期 決算説明資料

2022年7月29日



1 決算 ハイライト



連結業績

好調な調剤薬局事業の寄与により増収となる一方、医薬品製造販売事業における薬価改定の影響及び出荷調整の影響等により減益

調剤薬局
事業

本年4月の診療報酬改定及び薬価改定の影響を受ける一方、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

新規薬価収載品の販売が好調であったものの、本年4月の薬価改定に伴う既存製品の販売価格の下落及び昨年11月の西日本物流センターの火災等に起因する出荷調整の影響等により減収減益

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は引き続き残るも、主力である薬剤師の派遣・紹介事業が前年同期比で増加に転じ、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したことにより増収増益

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、調剤薬局事業の寄与により売上高は前年同期比4.0%増となった。医薬品製造販売事業における本年4月の薬価改定の影響及び出荷調整の影響等により、営業利益は前年同期比4.8%減、業績予想比では、好調な調剤薬局事業及び医療従事者派遣・紹介事業の寄与により346.1%増となった。

(単位：百万円)	21/3 1Q実績	22/3 1Q実績	23/3 1Q予想	23/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	68,306	71,851	76,200	74,709	△1,490	△2.0%	4.0%
売上原価	57,343	59,380	63,500	61,928	△1,571	△2.5%	4.3%
売上総利益	10,962	12,471	12,700	12,780	80	0.6%	2.5%
対売上比	16.0%	17.4%	16.7%	17.1%	0.4pt	—	—
販売管理費	10,533	11,534	12,500	11,888	△611	△4.9%	3.1%
対売上比	15.4%	16.1%	16.4%	15.9%	△0.5pt	—	—
消費税等	4,897	5,079	5,500	5,420	△79	△1.4%	6.7%
研究開発費	654	905	800	702	△97	△12.2%	△22.4%
営業利益	429	936	200	892	692	346.1%	△4.8%
対売上比	0.6%	1.3%	0.3%	1.2%	0.9pt	—	—
経常利益	337	993	200	913	713	356.9%	△8.0%
対売上比	0.5%	1.4%	0.3%	1.2%	0.9pt	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	356	427	△100	391	491	—	△8.5%
対売上比	0.5%	0.6%	—	0.5%	—	—	—
EBITDA	2,363	2,929	2,400	3,002	602	25.1%	2.5%

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89億円。負債の主な増減要因は、買掛金の増加約105億円。ネット有利子負債は約294億円と2012年3月期以来の低水準を維持しており、財務安定性が向上。

(単位：百万円)	21/3 期末	22/3 期末	23/31Q 期末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	89,246	81,651	94,695	13,044	16.0%
商品及び製品	23,139	23,024	31,979	8,954	38.9%
固定資産	97,015	97,102	100,645	3,542	3.6%
有形固定資産	64,785	64,025	63,925	△99	△0.2%
無形固定資産	18,952	18,969	20,285	1,316	6.9%
投資その他	13,277	14,107	16,434	2,326	16.5%
資産合計	186,262	178,753	195,341	16,587	9.3%
流動負債	87,720	78,931	91,089	12,157	15.4%
買掛金	44,044	48,513	59,066	10,553	21.8%
固定負債	48,673	46,944	51,354	4,409	9.4%
長期借入金	42,997	41,531	45,070	3,539	8.5%
負債合計	136,394	125,876	142,444	16,567	13.2%
純資産合計	49,868	52,876	52,897	20	0.0%
自己資本	49,868	52,876	52,897	20	0.0%
自己資本比率	26.8%	29.6%	27.1%	△2.5pt	—
ネット有利子負債	40,325	31,054	29,499	△1,555	△5.0%

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40店舗及び今期に出店した19店舗が寄与したこと等により、売上高は前期比5.5%増、営業利益は前期比9.2%増、業績予想比では47.3%増となった。

(単位：百万円)	21/3 1Q実績	22/3 1Q実績	23/3 1Q予想	23/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	58,200	62,912	66,400	66,375	△24	△0.0%	5.5%
売上原価	50,515	53,307	56,900	56,258	△641	△1.1%	5.5%
売上総利益	7,684	9,604	9,500	10,116	616	6.5%	5.3%
対売上比	13.2%	15.3%	14.3%	15.2%	0.9pt	—	—
販売管理費	7,219	7,716	8,100	8,054	△45	△0.6%	4.4%
対売上比	12.4%	12.3%	12.2%	12.1%	△0.1pt	—	—
営業利益	464	1,888	1,400	2,062	662	47.3%	9.2%
対売上比	0.8%	3.0%	2.1%	3.1%	1.0pt	—	—
期末店舗数	658	679	713	713	0	0.0%	5.0%
1店舗あたり売上高	88	93	94	94	0	△0.0%	0.9%

・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

医薬品製造販売事業

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、本年4月の薬価改定に伴う既存製品の販売価格の下落、及び昨年11月の西日本物流センターの火災等に起因する出荷調整の影響等により、売上高は前期比17.5%減、営業利益は前期比40.1%減、業績予想比では46.0%減となった。

(単位：百万円)	21/3 1Q実績	22/3 1Q実績	23/3 1Q予想	23/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	12,073	12,158	12,100	10,027	△2,072	△17.1%	△17.5%
売上原価	10,138	10,460	10,200	8,674	△1,525	△15.0%	△17.1%
売上総利益	1,935	1,698	1,900	1,352	△547	△28.8%	△20.4%
対売上比	16.0%	14.0%	15.7%	13.5%	△2.2pt	—	—
販売管理費	1,101	1,247	1,400	1,082	△317	△22.7%	△13.2%
対売上比	9.1%	10.3%	11.6%	10.8%	△0.8pt	—	—
営業利益	833	451	500	270	△229	△46.0%	△40.1%
対売上比	6.9%	3.7%	4.1%	2.7%	△1.4pt	—	—

・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は残るも主力の薬剤師派遣・紹介が前年同期比増加に転じ、売上高は前年同期比8.7%増、営業利益は前期比27.7%増となった。一方、新型コロナウイルスワクチン接種関連業務の需要拡大等に伴い医師紹介事業も引き続き高い成長力を維持、産業医事業も堅調に推移したことにより、営業利益は業績予算比でも+77.8%の大幅増益となった。

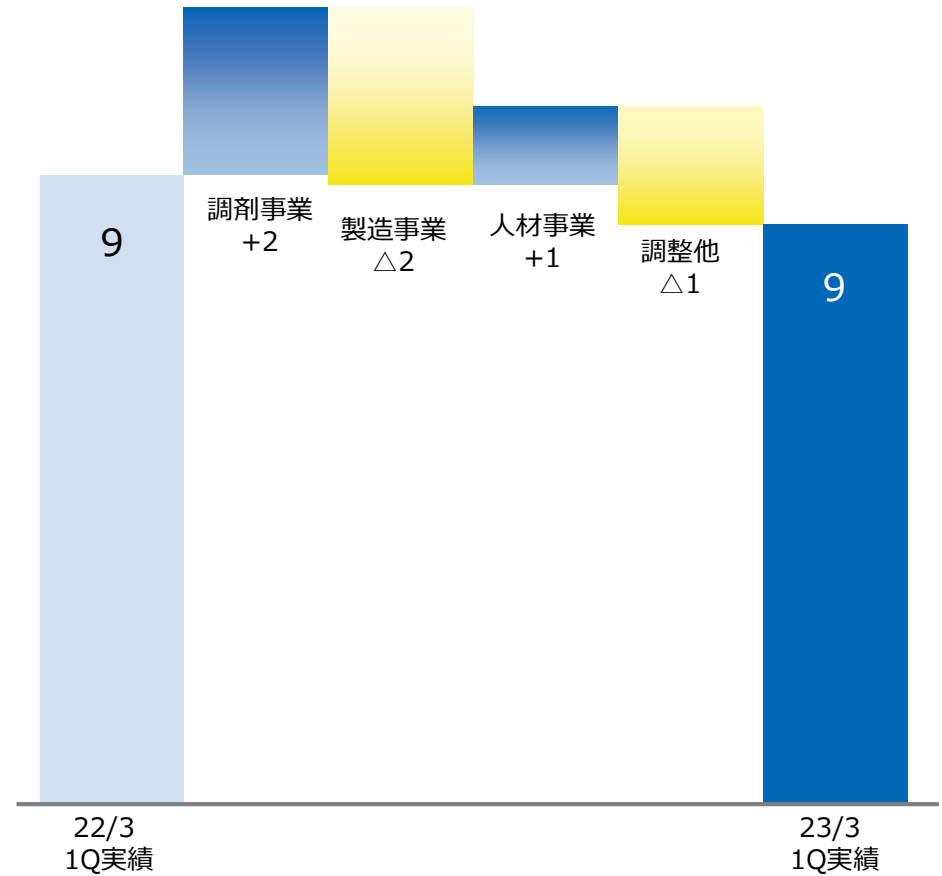
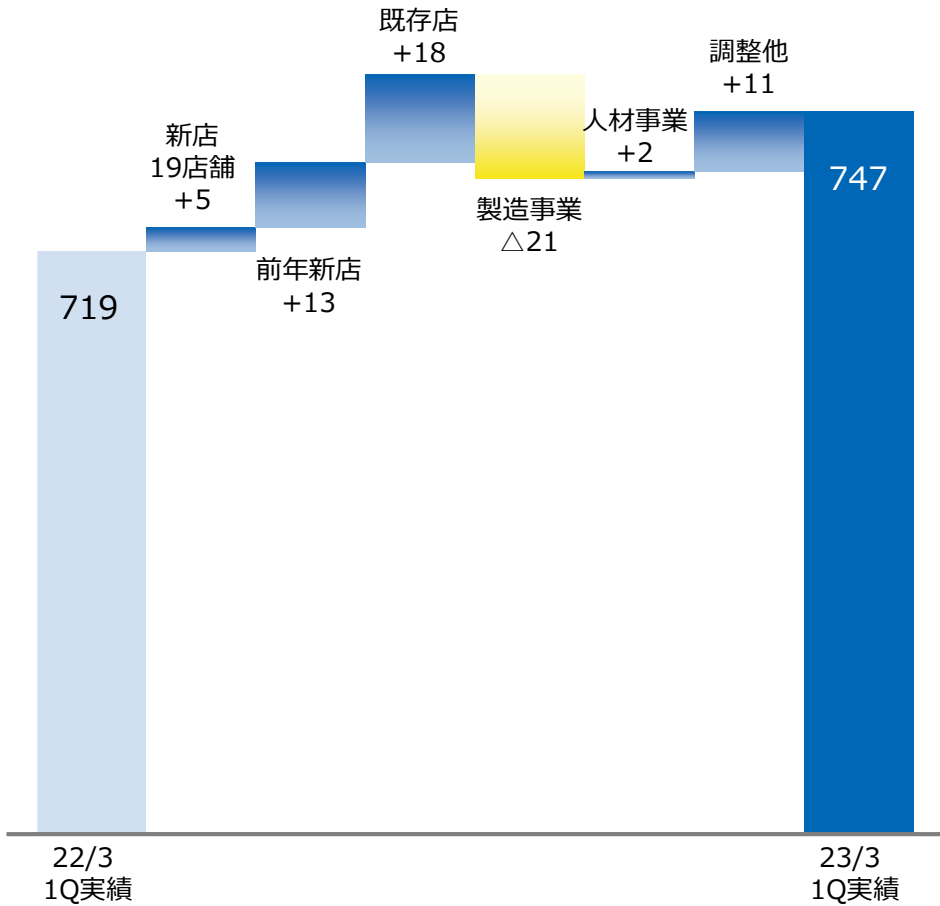
(単位：百万円)	21/3 1Q実績	22/3 1Q実績	23/3 1Q予想	23/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	2,943	1,901	1,800	2,066	266	14.8%	8.7%
売上原価	1,511	676	600	721	121	20.3%	6.7%
売上総利益	1,431	1,225	1,200	1,344	144	12.0%	9.7%
対売上比	48.7%	64.4%	66.7%	65.1%	△1.6pt	—	—
販売管理費	922	947	1,000	988	△11	△1.1%	4.4%
対売上比	31.4%	49.8%	55.6%	47.9%	△7.7pt	—	—
営業利益	509	278	200	355	155	77.8%	27.7%
対売上比	17.3%	14.6%	11.1%	17.2%	6.1pt	—	—

・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)

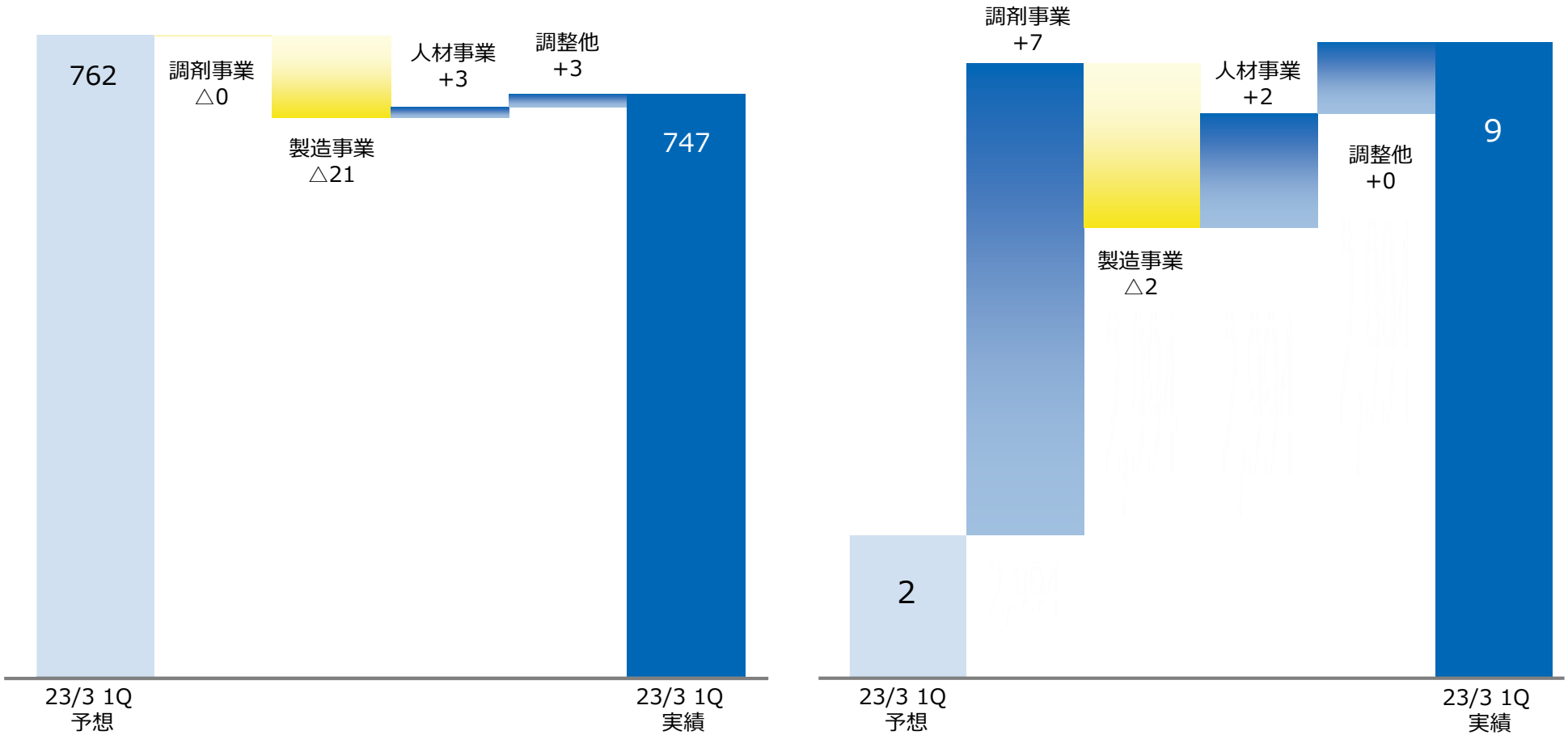
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



〔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/新規薬価収載品の着実な普及

新製品の着実な開発と効率的な販売戦略

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が堅調に推移し、
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	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3 1Q
出店	42	36	32	65*	29	40	19
自力出店 (割合)	21 (50.0%)	23 (63.9%)	26 (81.2%)	35 (53.8%)	22 (75.9%)	34 (85.0%)	12 (63.2%)
M&A	21	13	6	30	7	6	7
閉店	12	8	19	13	9	13	3
期末店舗数	557	585	598	650	670	697	713

*物販店舗1店舗を含む

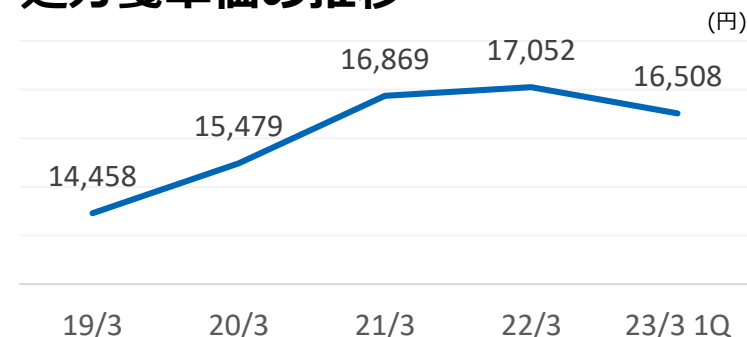
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

23/3 1Q 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	2.8%	1.0%	1.8%
前年出店	480.6%	566.3%	△12.9%
全店	5.4%	5.2%	0.2%

処方箋枚数 3,950千枚 処方箋単価 16,508円

処方箋単価の推移



バランスを重視した出店②

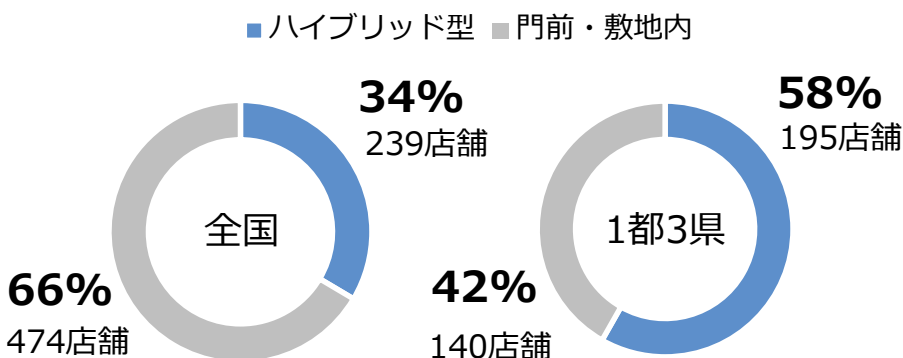
門前・敷地内薬局の堅実な出店に加え、地域医療を行う上で重要性が増しているハイブリッド型薬局の出店を強化し、バランスを重視した出店を継続。敷地内薬局は厳選のうえ出店継続。

出店数					
	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3 1Q
出店	32	65*	29	40	19
門前・敷地内	16	38	13	20	8
ハイブリッド型	16	27	16	20	11
閉店	19	13	9	13	3
期末店舗数	598	650	670	697	713

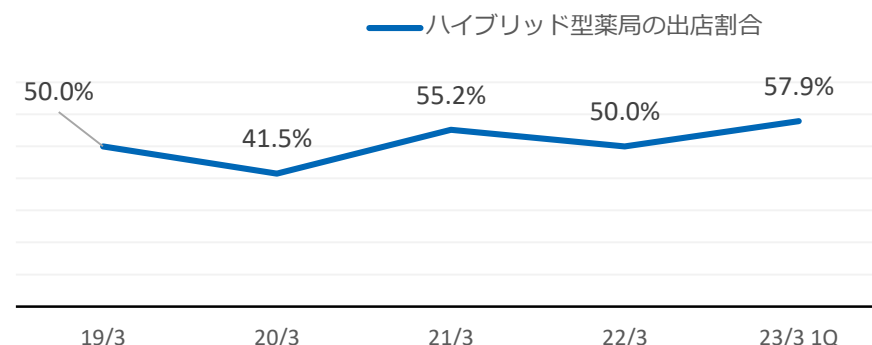
・物販店舗1店舗を含む

※ 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 23/3 1Q	期末店舗数 23/3 1Q	期末店舗数 割合
関東	14	369	51.8%
関西・北陸	2	83	11.6%
その他	3	261	36.6%
合計	19	713	100.0%

ハイブリッド型…面対応&医療モール

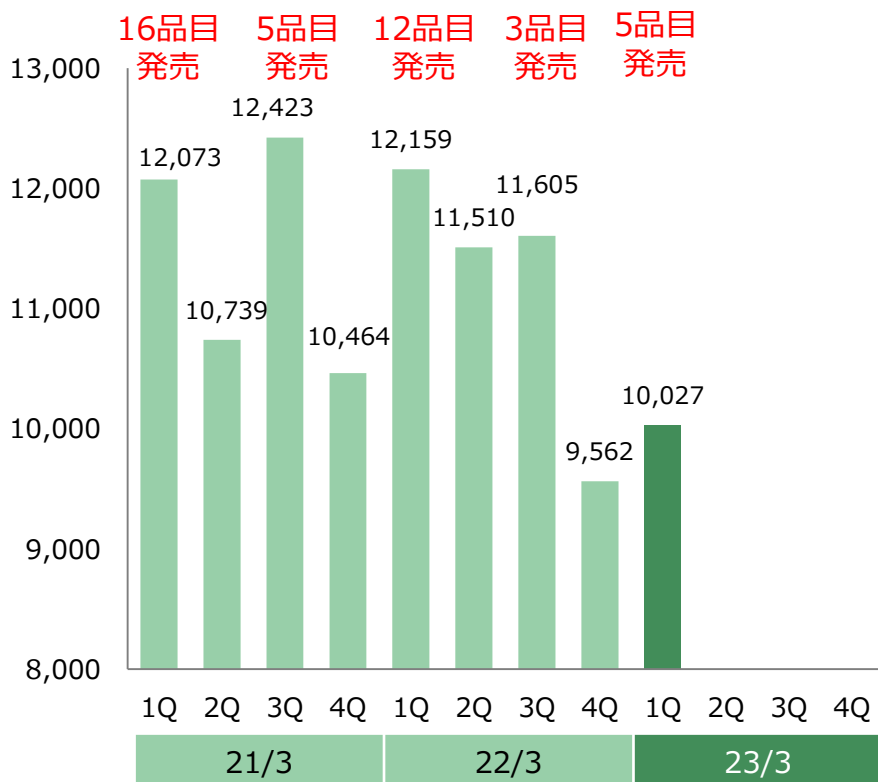
駅前や商店街などに立地し、広域の処方箋を応需する面対応薬局と、医療機関を複数誘致する医療モールの要素を組み合わせた薬局

医薬品製造販売事業の拡大

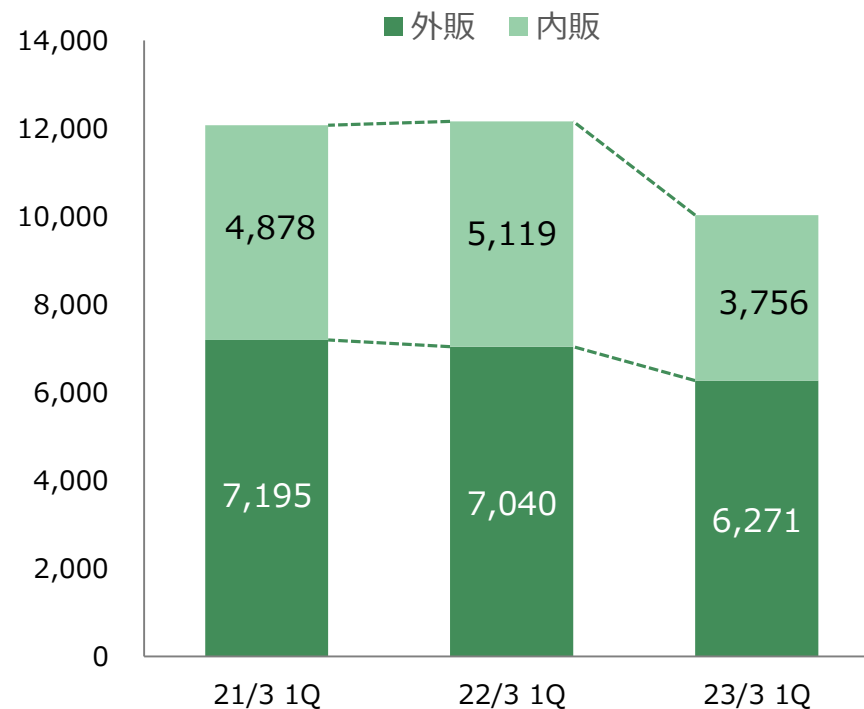
2022年6月の新規薬価収載品の販売は好調。一部販売品目の出荷調整解除は行うもの、昨年度の物流センターの火災に起因する出荷調整の影響が継続したこと等により売上高は減少。

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※）

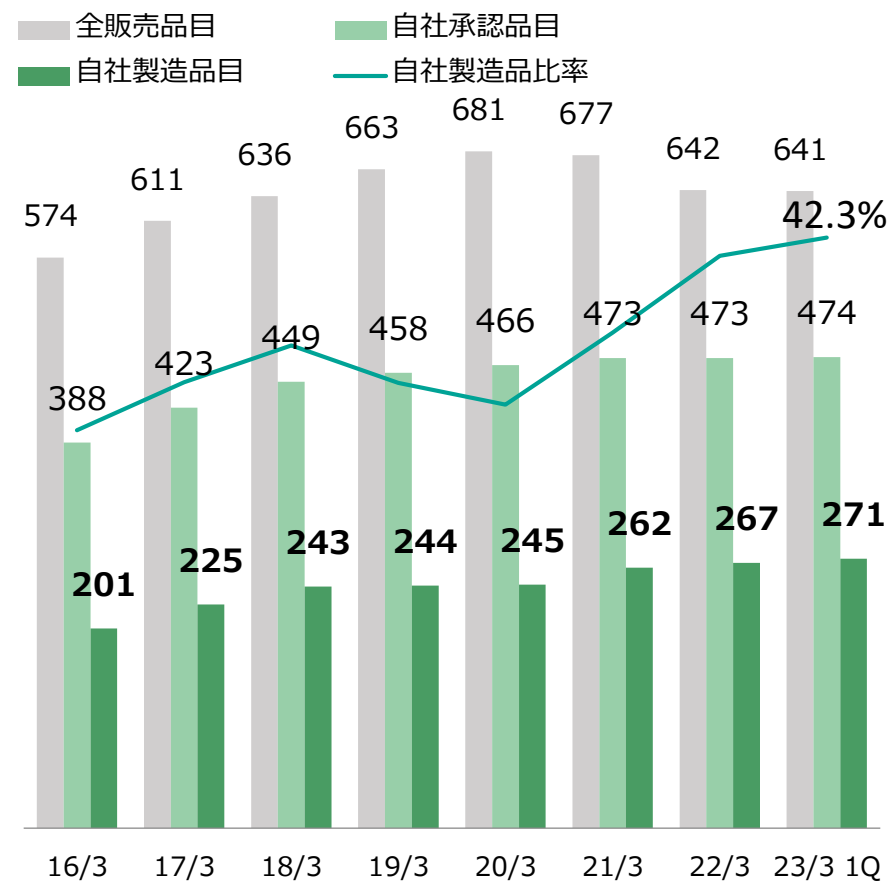
443 億円

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

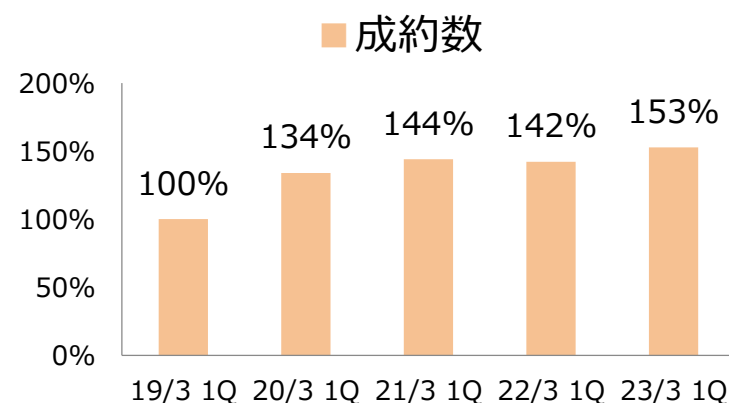
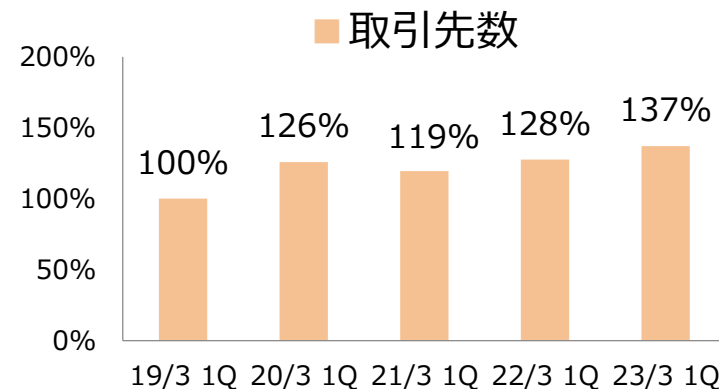
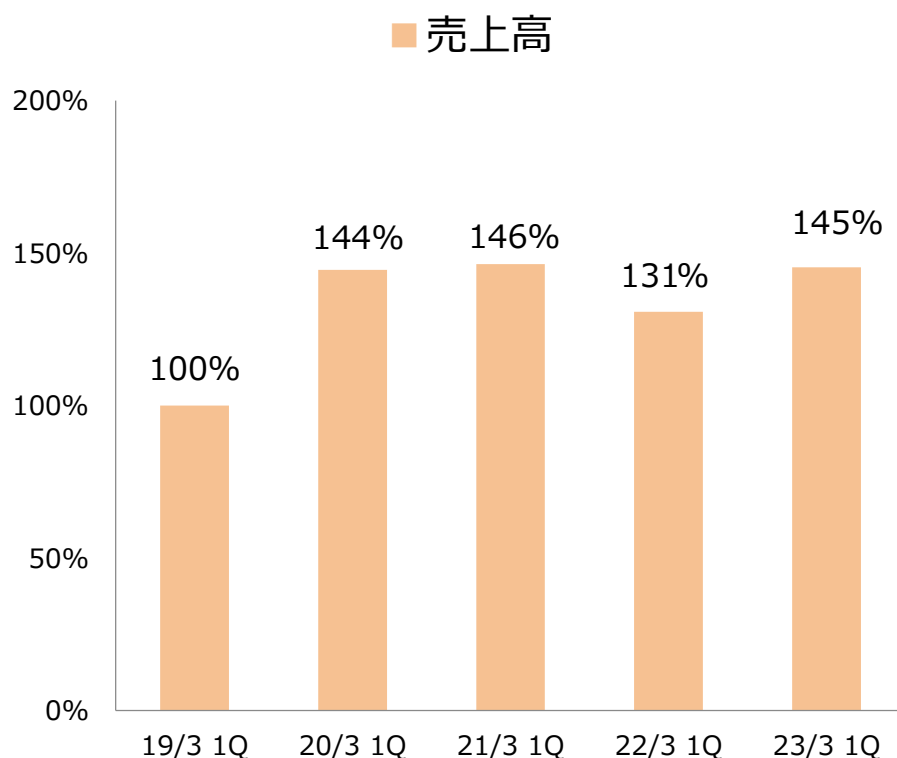
販売品目の見直しを通して全販売品目数は減少するものの、
自社製造品比率は上昇。



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及び新型コロナウイルス感染症の影響が残るも、中小薬局を中心とする薬剤師の派遣市場は底堅く推移し、前年同期比プラスに転じた。また、紹介事業についても外部環境の好転もあり、前年同期比増収を確保した。

薬剤師紹介事業の拡大



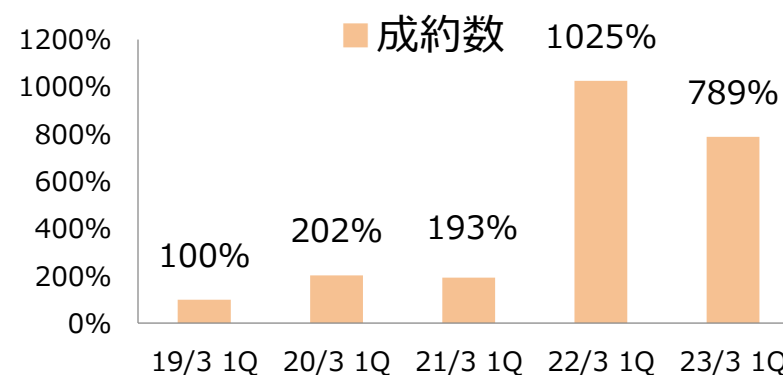
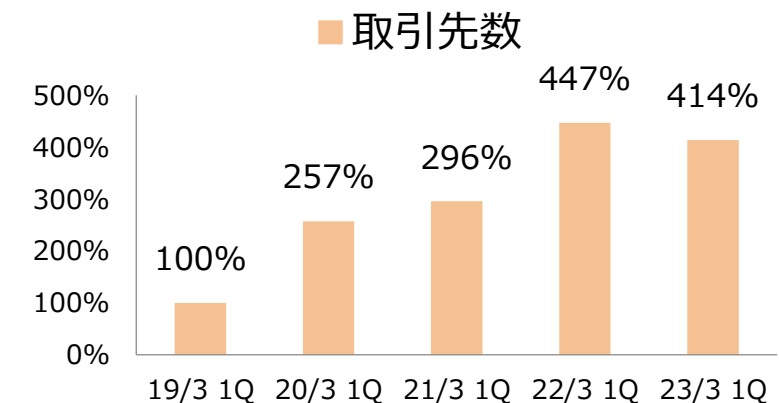
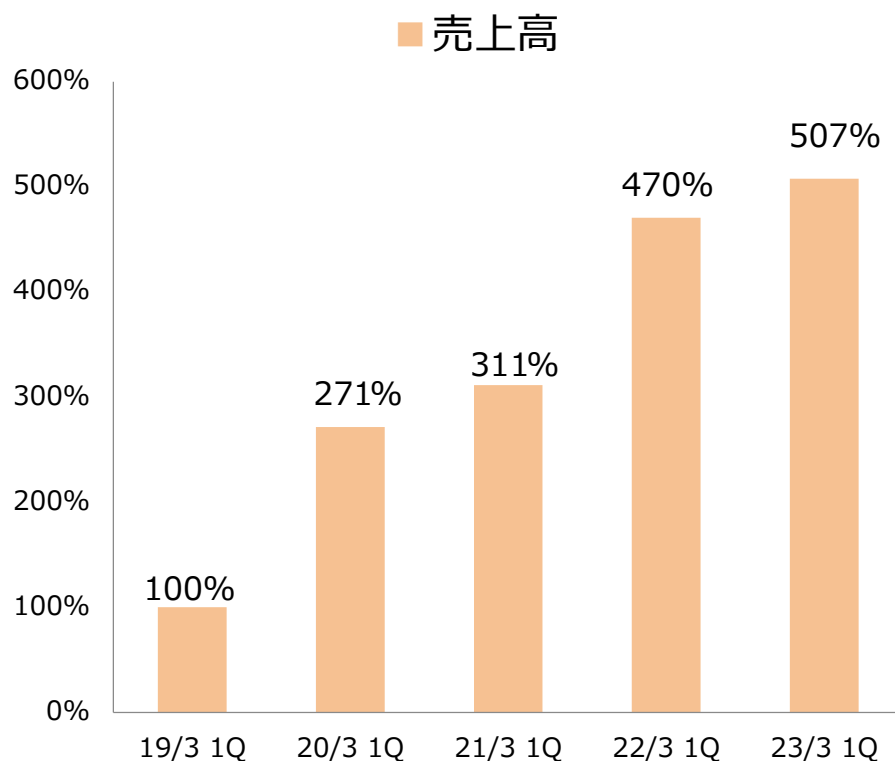
求人登録→マッチング→**成約**→売上

19/3期1Q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、新型コロナワクチンの第3回目接種対応並びに常勤・非常勤医師需要を着実に捉えた結果、継続して拡大中。

医師紹介事業の拡大



求人登録→マッチング→**成約**→売上

19/3期1Q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

IR専用ページ : <https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/>

担当 : 経営企画部 IR担当