

 **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2四半期 決算説明資料

2022年11月11日



1 決算 ハイライト



連結業績

医薬品製造販売事業において出荷調整の影響を受けたものの、好調な調剤薬局事業の寄与により増収増益

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、前期及び今期の出店効果と既存店の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月の薬価改定の影響及び昨年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長期化等により減収減益

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り、医師を中心とした新型コロナウイルスワクチン接種関連需要が一段落するも、主力である薬剤師の派遣・紹介事業が前年同期を上回ったことにより増収増益

連結 損益計算書

好調な調剤薬局事業の寄与により売上高は前年同期比4.2%増加したものの、医薬品製造販売事業における出荷調整等の影響により予想比では2.4%減となった。営業利益は、コスト抑制施策等の寄与により前年同期比16.4%増、予想比8.2%増となった。

| (単位：百万円) | 21/3 2Q実績 | 22/3 2Q実績 | 23/3 2Q予想 | 23/3 2Q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 | 135,999 | 146,202 | 156,000 | 152,331 | △3,668 | △2.4% | 4.2% |
| 売上原価 | 112,726 | 121,007 | 129,100 | 125,930 | △3,169 | △2.5% | 4.1% |
| 売上総利益 | 23,272 | 25,194 | 26,800 | 26,400 | △399 | △1.5% | 4.8% |
| 対売上比 | 17.1% | 17.2% | 17.2% | 17.3% | 0.2pt | — | — |
| 販売管理費 | 20,498 | 22,778 | 24,200 | 23,587 | △612 | △2.5% | 3.6% |
| 対売上比 | 15.1% | 15.6% | 15.5% | 15.5% | 0.0pt | — | — |
| 消費税等 | 9,109 | 9,900 | 10,600 | 10,374 | △225 | △2.1% | 4.8% |
| 研究開発費 | 1,349 | 1,793 | 1,600 | 1,652 | 52 | 3.3% | △7.9% |
| 営業利益 | 2,774 | 2,416 | 2,600 | 2,813 | 213 | 8.2% | 16.4% |
| 対売上比 | 2.0% | 1.7% | 1.7% | 1.8% | 0.2pt | — | — |
| 経常利益 | 2,665 | 2,528 | 2,500 | 2,849 | 349 | 14.0% | 12.7% |
| 対売上比 | 2.0% | 1.7% | 1.6% | 1.9% | 0.3pt | — | — |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 1,555 | 1,340 | 1,000 | 1,607 | 607 | 60.8% | 19.9% |
| 対売上比 | 1.1% | 0.9% | 0.6% | 1.1% | 0.4pt | — | — |
| EBITDA | 6,707 | 6,477 | 7,000 | 7,079 | 79 | 1.1% | 9.3% |

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121億円。負債の主な増減要因は、買掛金の増加約54億円。ネット有利子負債は381億円と2013年3月期以来の低水準を維持。

| (単位：百万円) | 21/3 期末 | 22/3 期末 | 23/3 2Q末 | 前期末比 増減額 | 前期末比 増減率 |
|----------|------------|------------|----------------|-------------|-------------|
| 流動資産 | 89,246 | 81,651 | 88,123 | 6,472 | 7.9% |
| 商品及び製品 | 23,139 | 23,024 | 35,206 | 12,181 | 52.9% |
| 固定資産 | 97,015 | 97,102 | 99,500 | 2,397 | 2.5% |
| 有形固定資産 | 64,785 | 64,025 | 63,301 | △723 | △1.1% |
| 無形固定資産 | 18,952 | 18,969 | 20,082 | 1,113 | 5.9% |
| 投資その他 | 13,277 | 14,107 | 16,115 | 2,007 | 14.2% |
| 資産合計 | 186,262 | 178,753 | 187,623 | 8,870 | 5.0% |
| 流動負債 | 87,720 | 78,931 | 82,215 | 3,283 | 4.2% |
| 買掛金 | 44,044 | 48,513 | 53,957 | 5,444 | 11.2% |
| 固定負債 | 48,673 | 46,944 | 51,391 | 4,446 | 9.5% |
| 長期借入金 | 42,997 | 41,531 | 45,053 | 3,522 | 8.5% |
| 負債合計 | 136,394 | 125,876 | 133,606 | 7,729 | 6.1% |
| 純資産合計 | 49,868 | 52,876 | 54,017 | 1,140 | 2.2% |
| 自己資本 | 49,868 | 52,876 | 54,017 | 1,140 | 2.2% |
| 自己資本比率 | 26.8% | 29.6% | 28.8% | △0.8pt | — |
| ネット有利子負債 | 40,325 | 31,054 | 38,150 | 7,095 | 22.8% |

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・フローは税金等調整前当期純利益と償却費の合計額が、70億円超と安定した水準を維持。積極的な成長投資により投資活動によるキャッシュ・フローはマイナスが拡大。

| (単位：百万円) | 21/3 2Q | 22/3 2Q | 23/3 2Q | 前年同期比 増減額 |
|--------------------------|------------|------------|----------------|--------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 2,434 | 10,718 | 1,007 | △9,711 |
| 税金等調整前当期純利益 | 2,662 | 2,352 | 2,850 | 497 |
| 減価償却費 | 3,064 | 3,162 | 3,249 | 86 |
| のれん償却額 | 868 | 898 | 983 | 84 |
| 売上債権の増減額（△は増加） | 2,903 | 2,673 | 1,766 | △906 |
| 棚卸資産の増減額（△は増加） | △4,847 | △5,685 | △12,027 | △6,341 |
| 仕入債務の増減額（△は減少） | 2,496 | 7,140 | 5,096 | △2,044 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △3,158 | △4,993 | △7,628 | △2,635 |
| 有形固定資産の取得による支出 | △2,750 | △3,180 | △3,014 | 165 |
| 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 | - | △597 | △1,433 | △836 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △882 | △10,861 | 2,536 | 13,398 |
| 長期借入れによる収入 | 8,000 | 500 | 12,000 | 11,500 |
| 長期借入金の返済による支出 | △8,122 | △10,683 | △9,483 | 1,200 |
| 現金及び現金同等物の増減額（△は減少） | △1,606 | △5,135 | △4,084 | 1,051 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 32,254 | 32,893 | 25,543 | △7,350 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 30,647 | 27,758 | 21,458 | △6,299 |

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24店舗が寄与したこと等により、売上高は前年同期比5.8%増、営業利益は前年同期比18.9%増、業績予想比では17.5%増となった。

| (単位：百万円) | 21/3 2Q実績 | 22/3 2Q実績 | 23/3 2Q予想 | 23/3 2Q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 | 118,236 | 128,749 | 136,900 | 136,180 | △719 | △0.5% | 5.8% |
| 売上原価 | 100,875 | 108,520 | 116,300 | 114,600 | △1,699 | △1.5% | 5.6% |
| 売上総利益 | 17,361 | 20,229 | 20,600 | 21,579 | 979 | 4.8% | 6.7% |
| 対売上比 | 14.7% | 15.7% | 15.0% | 15.8% | 0.8pt | — | — |
| 販売管理費 | 13,736 | 15,188 | 15,500 | 15,586 | 86 | 0.6% | 2.6% |
| 対売上比 | 11.6% | 11.8% | 11.3% | 11.4% | 0.1pt | — | — |
| 営業利益 | 3,624 | 5,041 | 5,100 | 5,993 | 893 | 17.5% | 18.9% |
| 対売上比 | 3.1% | 3.9% | 3.7% | 4.4% | 0.7pt | — | — |
| 期末店舗数 | 665 | 685 | 720 | 713 | △7 | △1.0% | 4.1% |
| 1店舗あたり売上高 | 179 | 190 | 193 | 193 | 0 | 0.0% | 1.6% |

・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月の薬価改定による影響、昨年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長期化等により、売上高は前年同期比18.9%減、営業損益は3.9億円の損失となった。

| (単位：百万円) | 21/3 2Q実績 | 22/3 2Q実績 | 23/3 2Q予想 | 23/3 2Q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 | 22,812 | 23,669 | 24,100 | 19,194 | △4,905 | △20.4% | △18.9% |
| 売上原価 | 19,394 | 20,988 | 20,200 | 16,811 | △3,388 | △16.8% | △19.9% |
| 売上総利益 | 3,417 | 2,680 | 3,900 | 2,382 | △1,517 | △38.9% | △11.1% |
| 対売上比 | 15.0% | 11.3% | 16.2% | 12.4% | △3.8pt | — | — |
| 販売管理費 | 2,254 | 2,485 | 2,800 | 2,779 | △20 | △0.7% | 11.8% |
| 対売上比 | 9.9% | 10.5% | 11.6% | 14.5% | 2.9pt | — | — |
| 営業利益 | 1,163 | 195 | 1,100 | △396 | △1,496 | — | — |
| 対売上比 | 5.1% | 0.8% | 4.6% | — | — | — | — |

・単位未満切り捨て

医療従事者派遣・紹介事業

新型コロナワクチン接種関連業務の需要が前年同期比較で減少に転じるも、主力の薬剤師紹介・派遣の実績が拡大したことにより、売上高は前年同期比8.5%増、営業利益は前年同期比13.7%増、業績予想比では67.0%増となった。

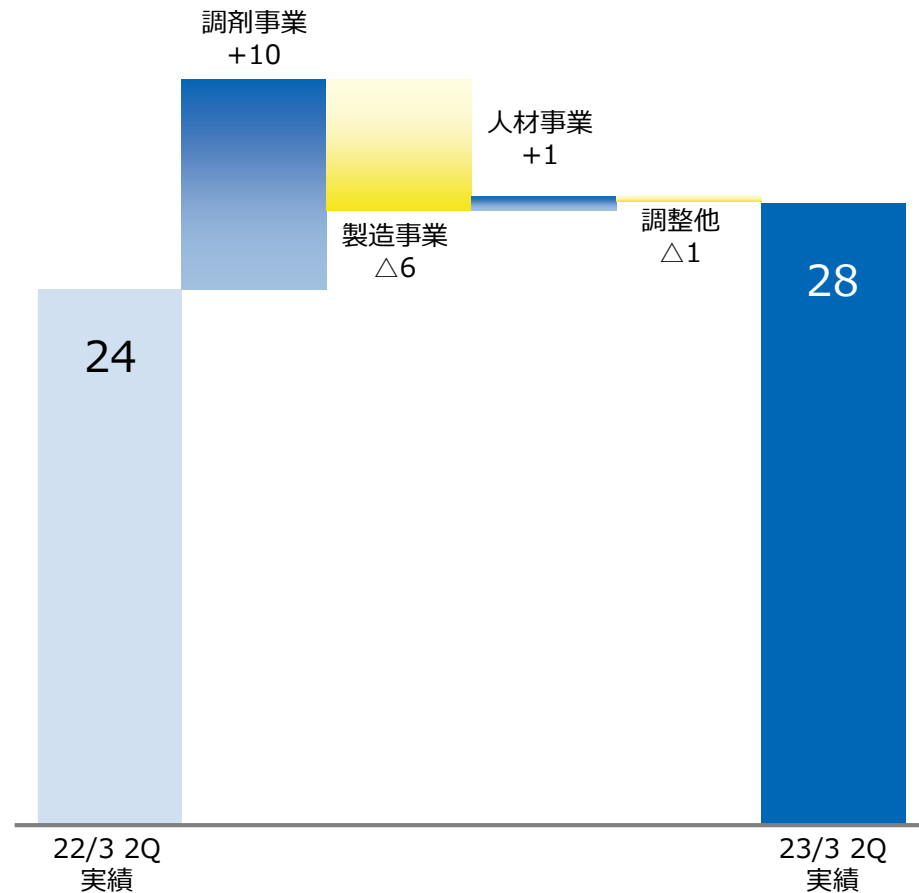
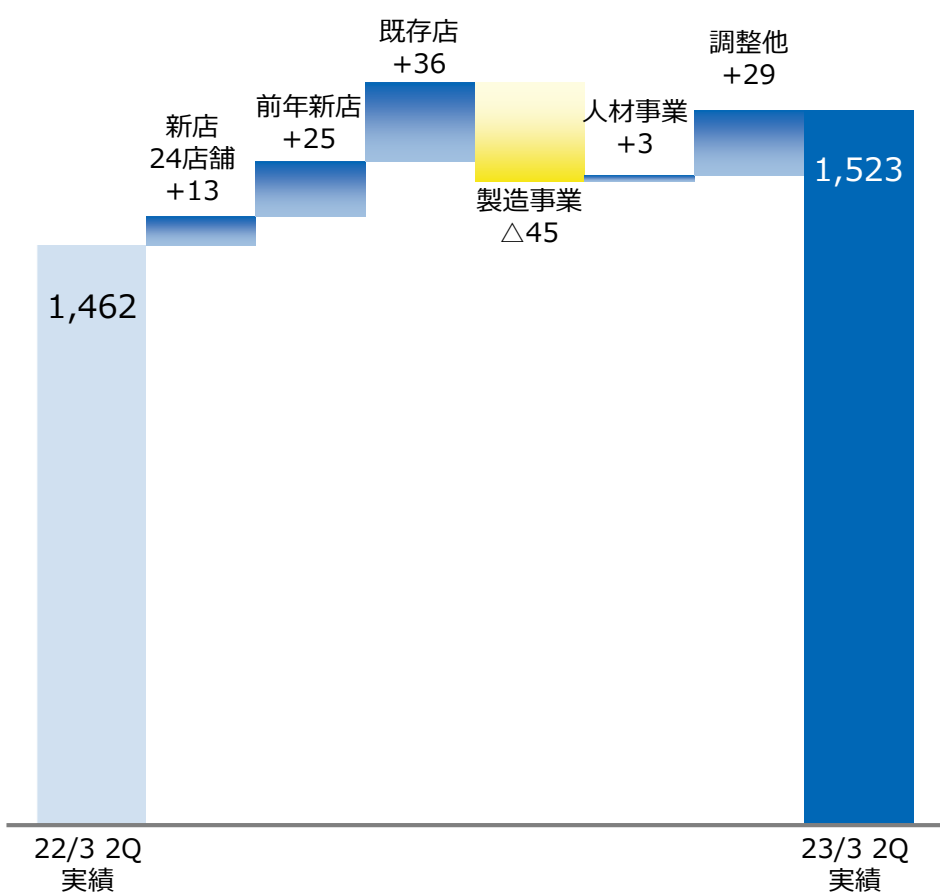
| (単位：百万円) | 21/3 2Q実績 | 22/3 2Q実績 | 23/3 2Q予想 | 23/3 2Q実績 | 予想比 増減額 | 予想比 増減率 | 前年同期比 増減率 |
|----------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------|------------|--------------|
| 売上高 | 5,025 | 3,648 | 3,500 | 3,959 | 459 | 13.1% | 8.5% |
| 売上原価 | 2,446 | 1,293 | 1,300 | 1,485 | 185 | 14.3% | 14.9% |
| 売上総利益 | 2,578 | 2,355 | 2,200 | 2,473 | 273 | 12.5% | 5.0% |
| 対売上比 | 51.3% | 64.6% | 62.9% | 62.5% | △0.4pt | — | — |
| 販売管理費 | 1,881 | 1,914 | 1,900 | 1,973 | 73 | 3.8% | 3.1% |
| 対売上比 | 37.4% | 52.5% | 54.3% | 49.8% | △4.5pt | — | — |
| 営業利益 | 696 | 440 | 300 | 500 | 200 | 67.0% | 13.7% |
| 対売上比 | 13.9% | 12.1% | 8.6% | 12.7% | 4.1pt | — | — |

・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)

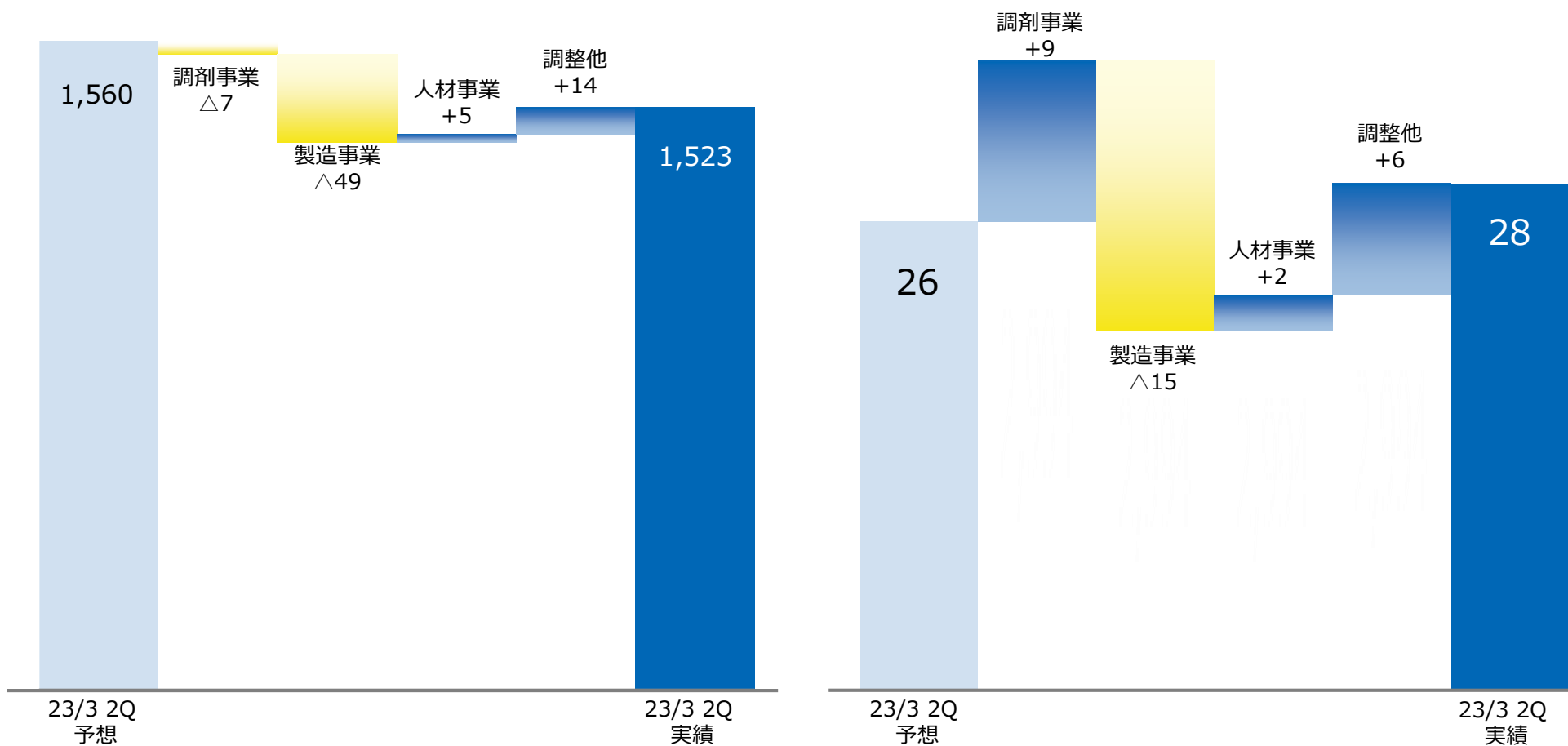
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



〔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



日本調剤
グループ調剤薬局
事業医薬品
製造販売
事業医療従事者
派遣・紹介
事業

■ サステナビリティ経営への取り組み

■ 収益性の向上と顧客基盤の拡大

■ 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

■ オンライン医療の拡大に向けた当社薬局DXの取り組み

電子処方箋開始により拡大が期待されるオンライン医療と当社のDX戦略

■ 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・紹介事業の拡大

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、
医師事業は堅調に推移。



サステナビリティ経営への取り組み

■ サステナビリティ経営を推進

2021年度

- ・サステナビリティ委員会設置
- ・サステナビリティ基本方針策定
- ・マテリアリティ（重要課題）特定



2022年度

- ・マテリアリティ（重要課題）の取り組み・KPI設定
- ・TCFD対応（TCFD提言への賛同、CO2排出量の公開）
- ・ESG課題の理解、現状分析 → 取り組みの拡大、ESG情報開示の拡大
- ・日本調剤グループ統合報告書2022公開

■ マテリアリティに対する取り組み内容とKPIを策定（抜粋）

| 重要課題グループ | マテリアリティ | 取り組み | KPI | 期限 |
|-------------------|---|--|---|---------|
| 医療のクオリティとアクセシビリティ | 薬局機能の強化（高度医療や地域医療への対応）による患者さまの薬物治療効果の向上 | がん治療などの高度医療に対応する専門医療機関連携薬局や、地域医療を支える地域連携薬局の取り組み強化 | 外来がん治療専門薬剤師 70名 研修認定薬剤師 2400名 健康サポート薬局研修修了者 2500名 | 2023年4月 |
| | 未病・予防など地域の健康をサポートする薬局機能の拡張 | 地域住民の未病・予防を目的とした健康サポートサービスの提供と健康啓蒙活動の充実 | 健康チェックステーション 120店舗 健康サポート薬局（店舗数） 170店舗 認定栄養ケア・ステーション 30店舗 | 2023年4月 |
| | 薬局における医薬品使用の適正化による社会保障への貢献 | 「医薬品情報WEBプラットフォームFINDAT」を活用した医薬品情報へのアクセス向上と患者さまへの適切な医薬品情報の提供 | FINDATの導入 100店舗 | 2023年4月 |
| 多様な人材の育成と活躍 | 人権尊重と女性活躍・ダイバーシティの推進 | | 管理職に占める女性比率の向上 13%以上 | 2025年3月 |
| | 従業員の健康と働きがいを増進する職場環境の確立 | 疾病や障害を抱える従業員の治療と仕事の両立を支援のための、社会状況に即した制度や施策の見直し、復職後のフォロー体制の充実 | 喫煙率0% 二次検査受診率100% | 2031年3月 |

※マテリアリティに対する取り組み内容とKPI策定全体は以下参照

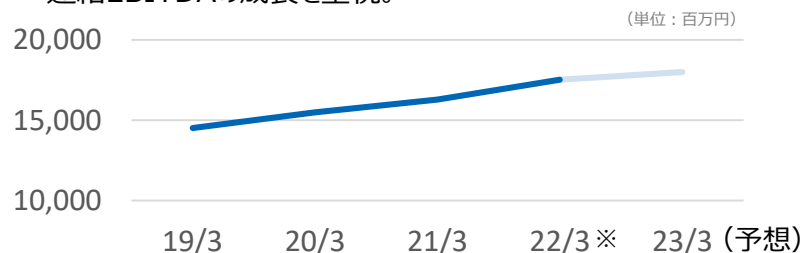
<https://www.nicho.co.jp/files/1281/>

収益性の向上と顧客基盤の拡大戦略

収益性の向上

■ 連結EBITDAの成長を重視

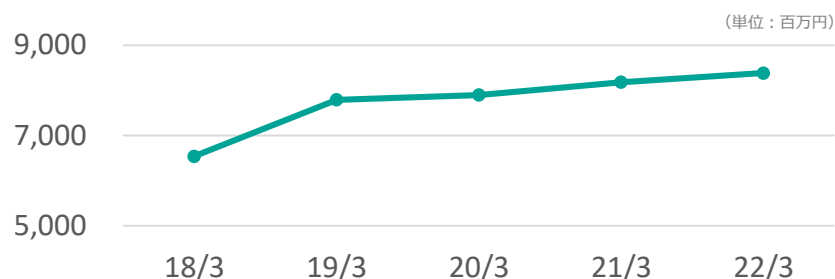
調剤薬局事業における成長投資の加速を見据えて、連結EBITDAの成長を重視。



※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

■ 減価償却費 (のれん償却費を含む)

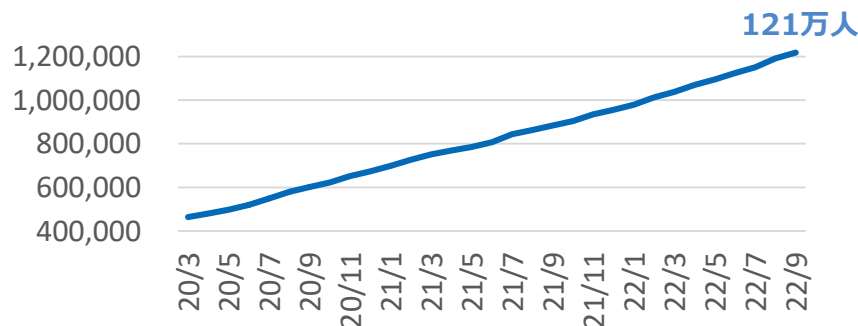
積極的な成長投資により減価償却費は増加傾向。



顧客基盤の拡大

■ 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の会員数推移

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の会員数が順調に増加



【KPI】

電子処方箋開始によるオンライン医療の需要拡大を見据えて、オンラインプラットフォーム及び患者様とのコミュニケーションツールとしての利用拡大が期待される「電子お薬手帳アプリ」の会員数を重視。

【中期目標】

会員数200万人

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 2Q |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 出店 | 42 | 36 | 32 | 65* | 29 | 40 | 24 |
| 自力出店 (割合) | 21 (50.0%) | 23 (63.9%) | 26 (81.2%) | 35 (53.8%) | 22 (75.9%) | 34 (85.0%) | 17 (70.8%) |
| M&A | 21 | 13 | 6 | 30 | 7 | 6 | 7 |
| 閉店 | 12 | 8 | 19 | 13 | 9 | 13 | 8 |
| 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 2Q 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 | 2.7% | 1.6% | 1.1% |
| 前年出店 | 262.2% | 325.5% | △14.9% |
| 全店 | 5.4% | 6.1% | △0.6% |

処方箋枚数 8,027千枚 処方箋単価 16,615円

処方箋単価の推移



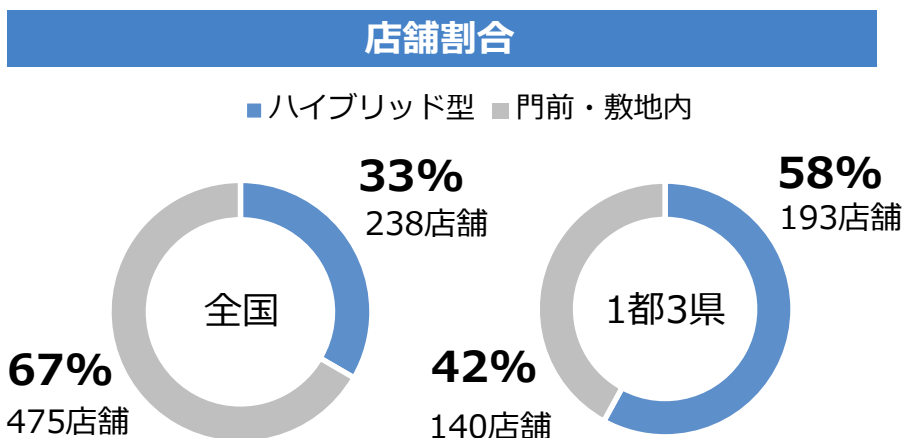
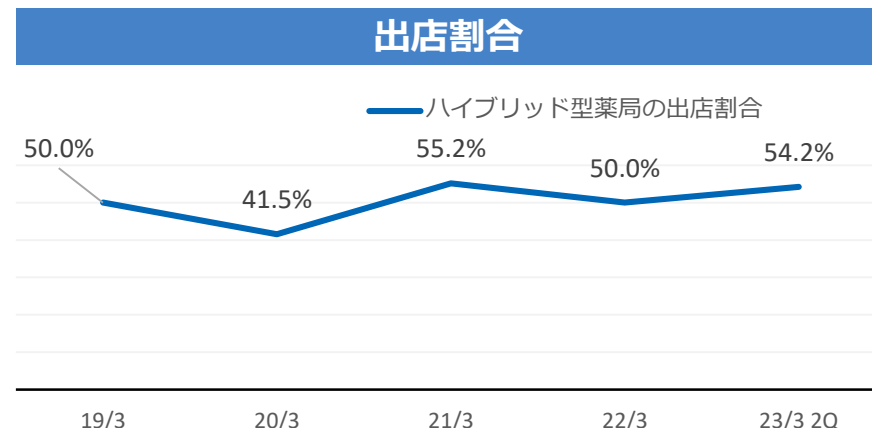
バランスを重視した出店②

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 2Q |
| 出店 | 32 | 65* | 29 | 40 | 24 |
| 門前・敷地内 | 16 | 38 | 13 | 20 | 11 |
| ハイブリッド型 | 16 | 27 | 16 | 20 | 13 |
| 閉店 | 19 | 13 | 9 | 13 | 8 |
| 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

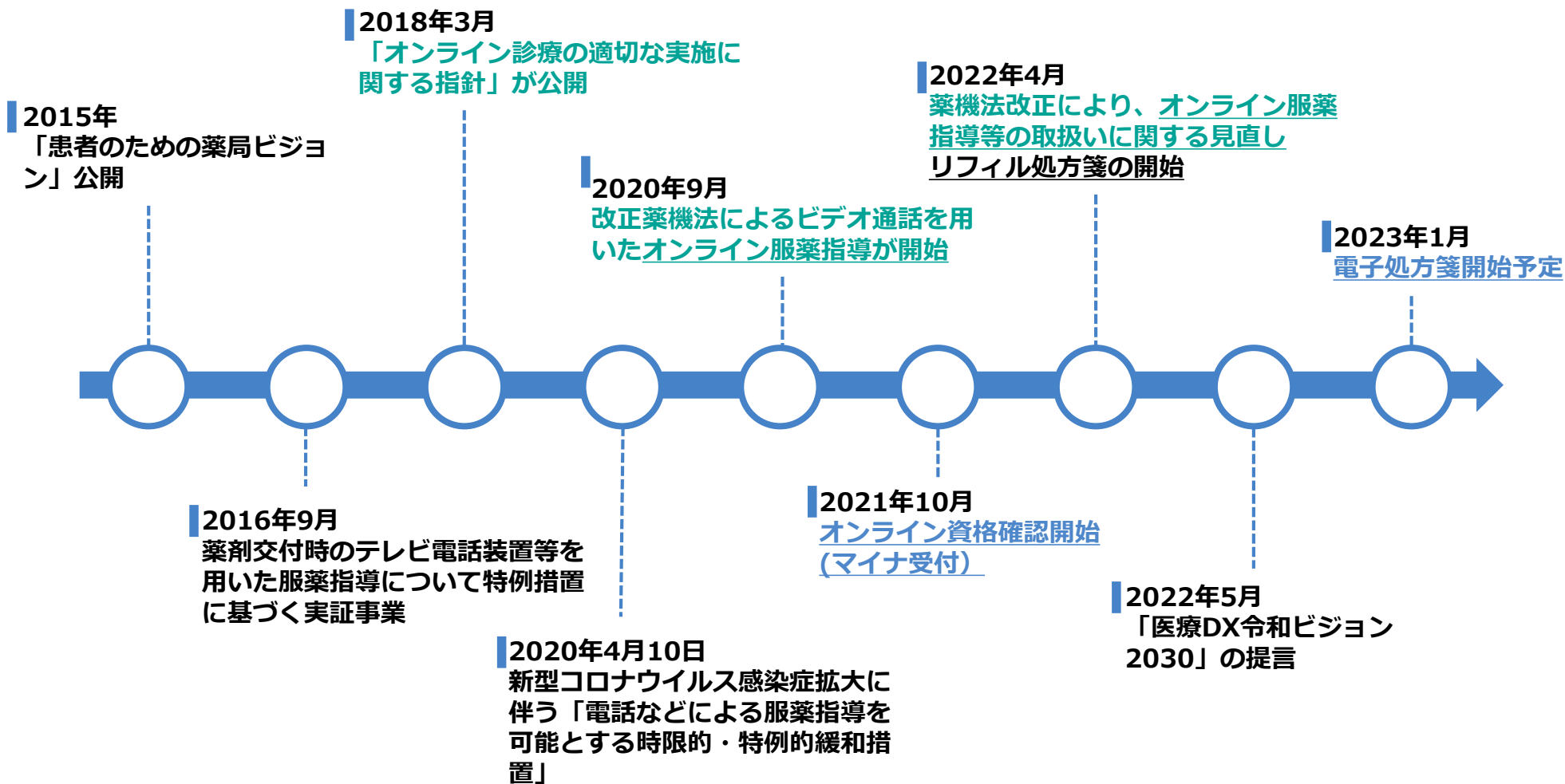


| 地域 | 出店数 23/3 2Q | 期末店舗数 23/3 2Q | 期末店舗数 割合 |
|-------|----------------|------------------|-------------|
| 関東 | 16 | 368 | 51.6% |
| 関西・北陸 | 4 | 84 | 11.8% |
| その他 | 4 | 261 | 36.6% |
| 合計 | 24 | 713 | 100.0% |

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

薬局を取り巻くオンライン医療制度の変遷



業界に先駆けた取り組み事例

日本調剤、厚生労働省主導の電子処方箋モデル事業に2地域・3薬局で参加

～電子処方箋解禁に向け効率的な運用プロセスの構築に貢献～

＜日本調剤の参加薬局＞

千葉県旭地域

・日本調剤 旭病院前薬局 ・日本調剤 旭薬局

広島県安佐地域

・日本調剤 安佐北薬局

内航船上でのオンライン診療・オンライン服薬指導を実施

～船上でもいつもと変わらぬ医療提供体制を整備し、船員の健康管理を支援～

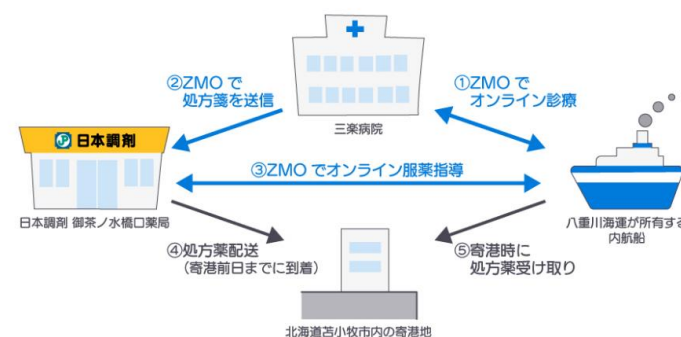


八重川海運が所有する内航船



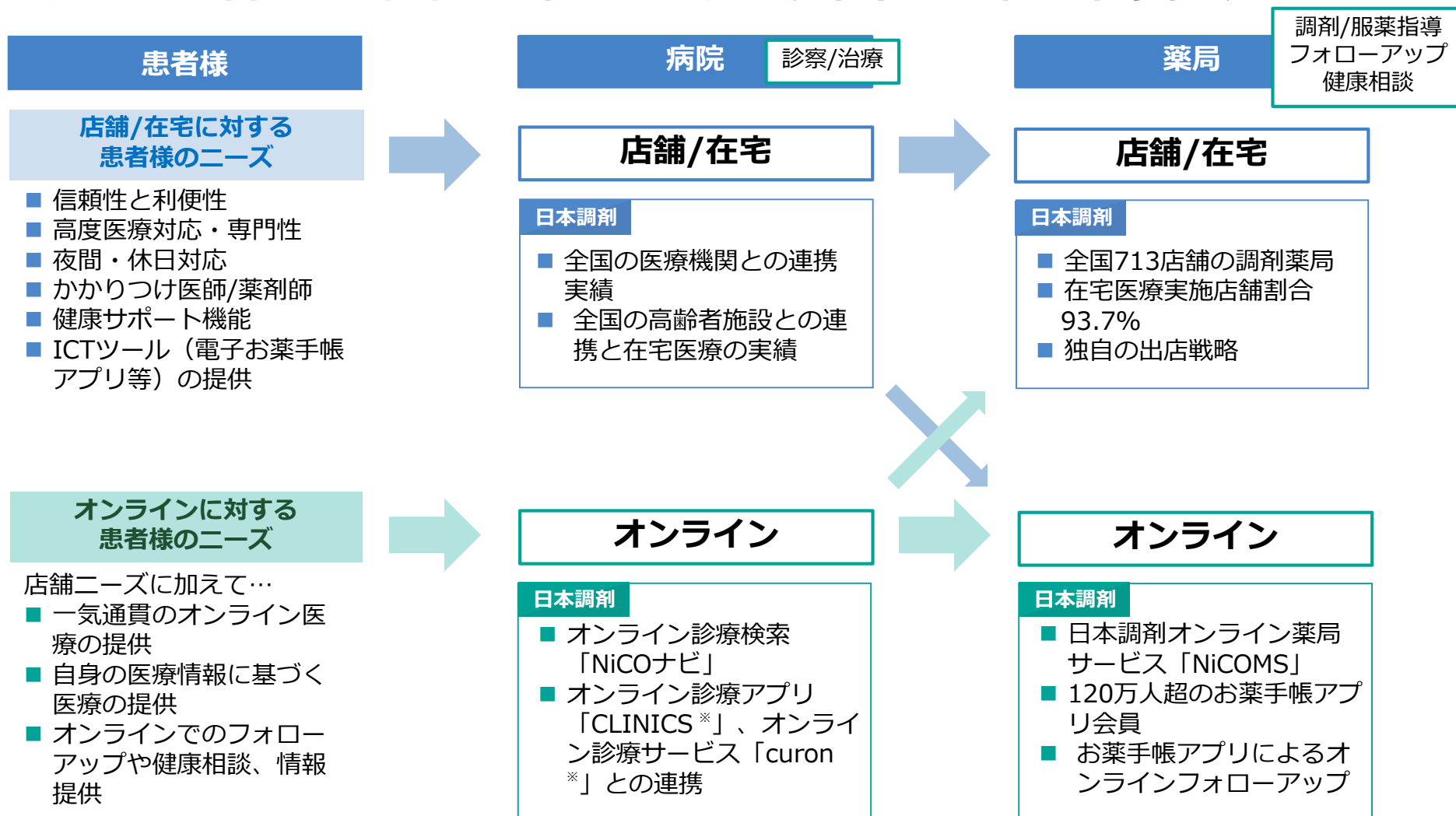
内航船上でのオンライン服薬指導の様子

〈内航船上でのオンライン診療・オンライン服薬指導実施フロー〉



ZMO：セクトが開発したオンライン診療システム「セクト・メディカル・オンライン」

オンライン医療拡大による患者様のニーズの多様化と当社の取り組み



※オンライン診療アプリ「CLINICS」は株式会社メドレー、オンライン診療サービス「curon」は株式会社MICINのサービスです。

オンライン医療に貢献する提供価値

医療のデジタルトランスフォーメーションを促進するため、自社開発の様々なICTツールによるサービスを提供。医療安全と効率的なオペレーションを両立し、医療課題の解決に貢献。

日本調剤 オンライン診療検索 「NiCOナビ」



オンライン診療の実績がある医療機関を掲載。オンライン診療を受けられる医療機関を医療機関名、診療科などさまざまな条件から検索でき、そのままオンライン薬局サービス「NiCOMS」もまとめて予約できます。

日本調剤 電子お薬手帳 「お薬手帳プラス」



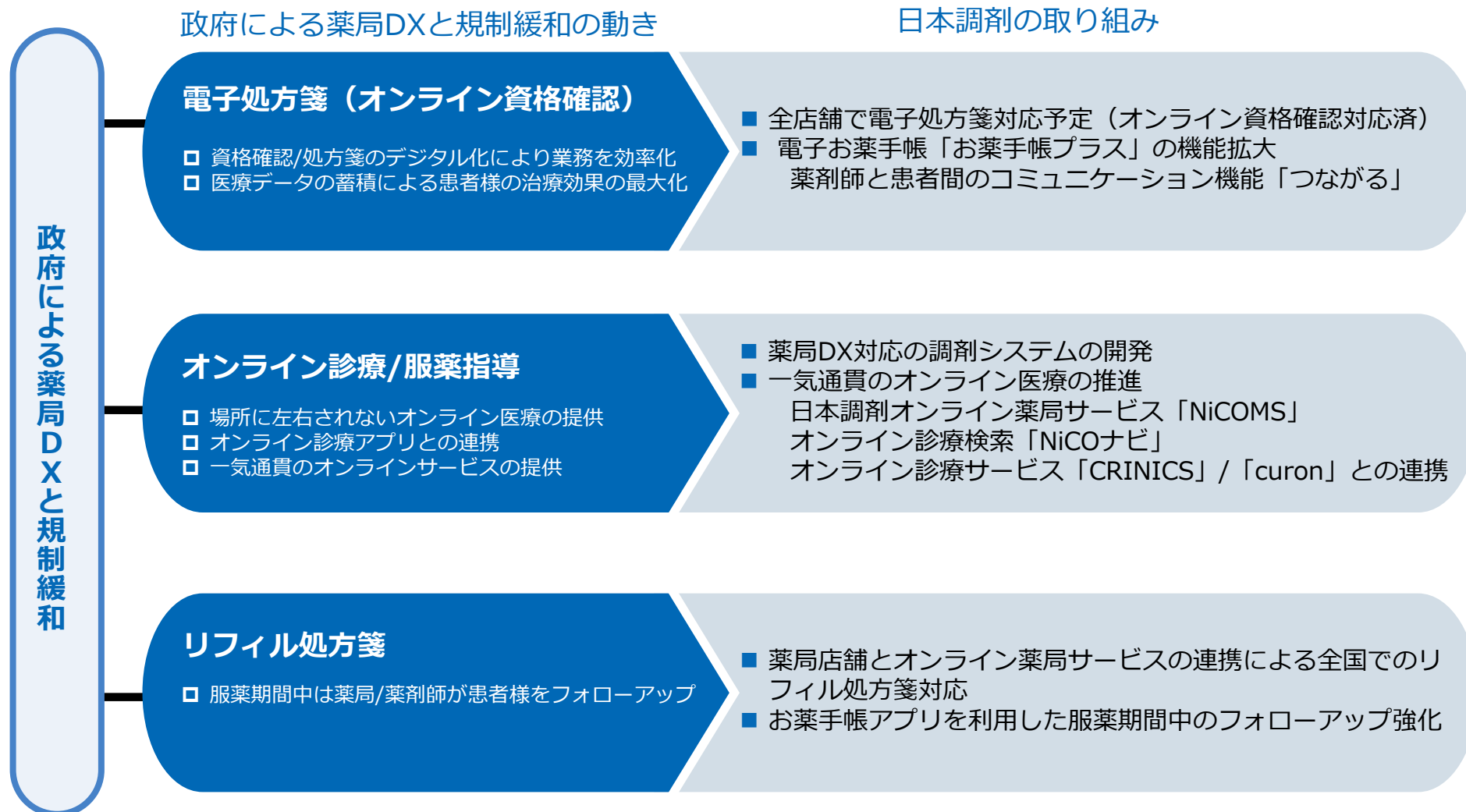
登録会員数120万人を突破。「薬歴情報の一元管理」や「処方せんの送信」、「つながる」による薬局とのチャットボット形式でのコミュニケーションなど便利な機能がスマートフォンでご利用いただけます。

日本調剤 オンライン薬局サービス 「NiCOMS」



日本調剤の全店舗で導入しているオンライン服薬指導サービス。いつも利用している薬局の薬剤師と自宅などからオンラインで服薬指導が受けられます。もちろんご自宅までお薬をお届けします。

薬局DXと規制緩和により変化する薬局業界

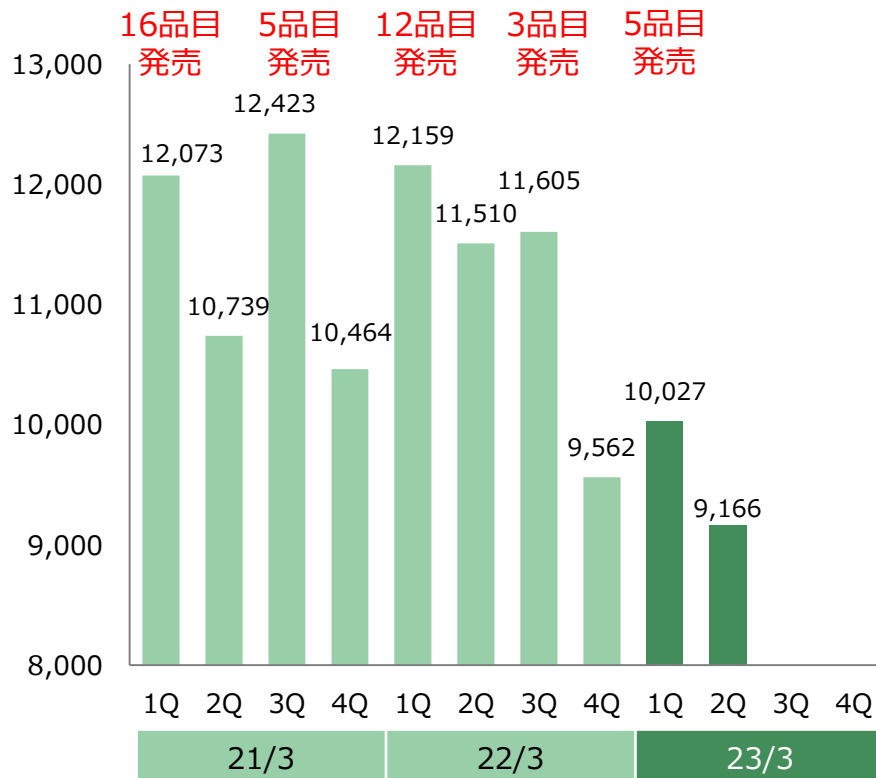


医薬品製造販売事業の拡大

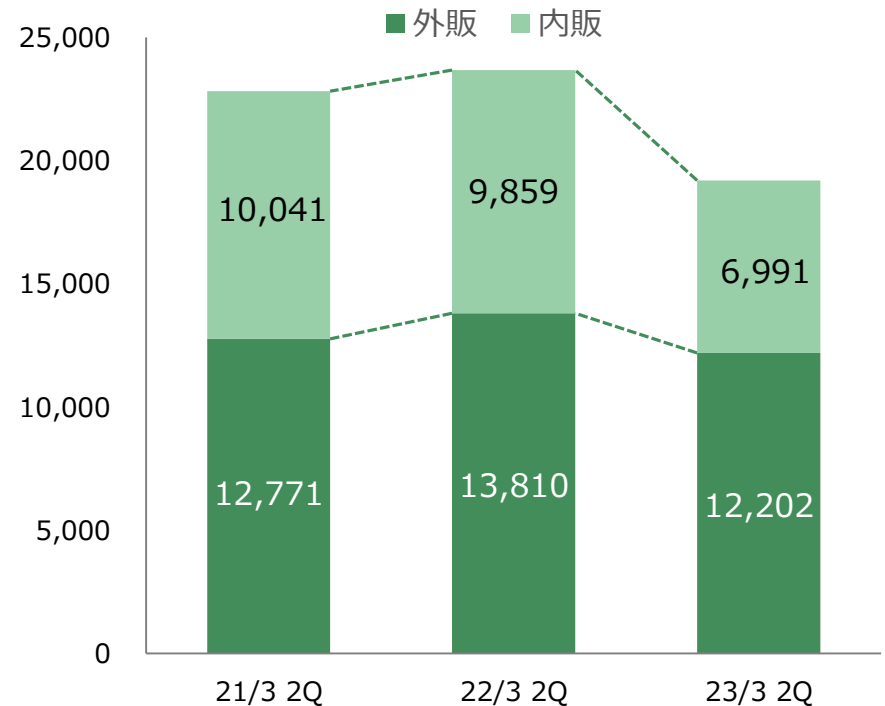
2022年6月の新規薬価収載品の販売は好調。一部販売品目の出荷調整解除は行うものの、昨年度の物流センターの火災に起因する出荷調整の影響が継続したこと等により売上高は減少。

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12月新規薬価収載予定品目：3品目

後発医薬品への変換
可能規模（推定※）

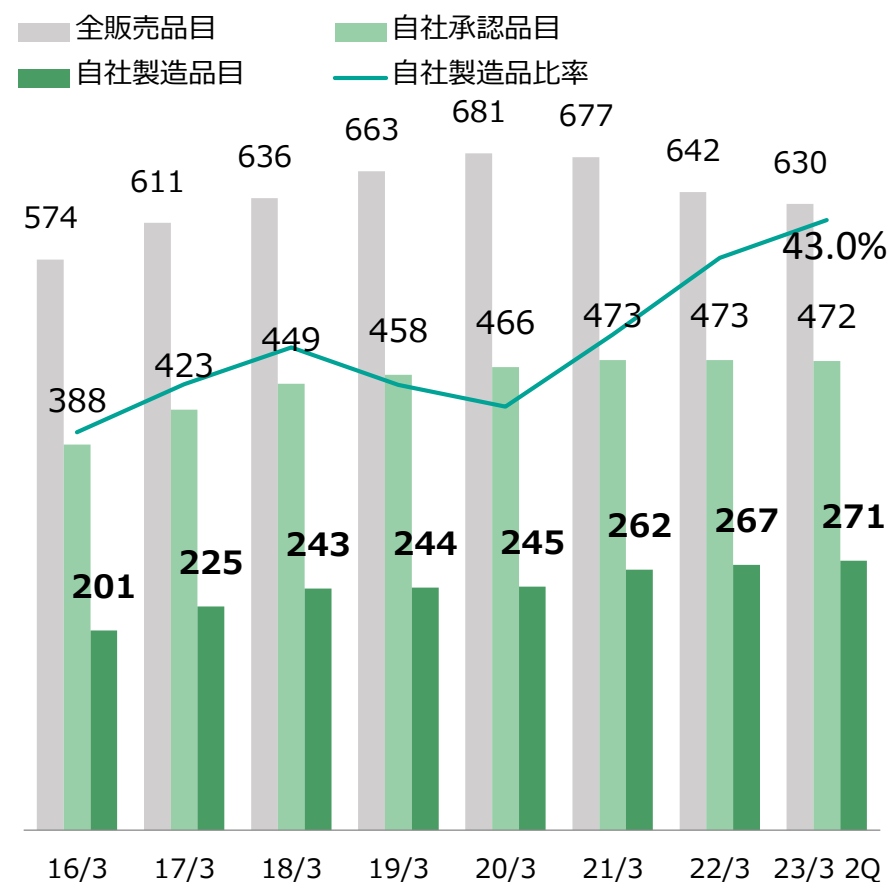
227 億円

| 名称 | |
|------------------------|---------------------|
| エスシタロプラム錠 10mg 「JG」 | ラメルテオン錠 8mg 「JG」 |
| エスシタロプラム錠 20mg 「JG」 | |

※先発品の年間使用数量から当社試算

販売品目数

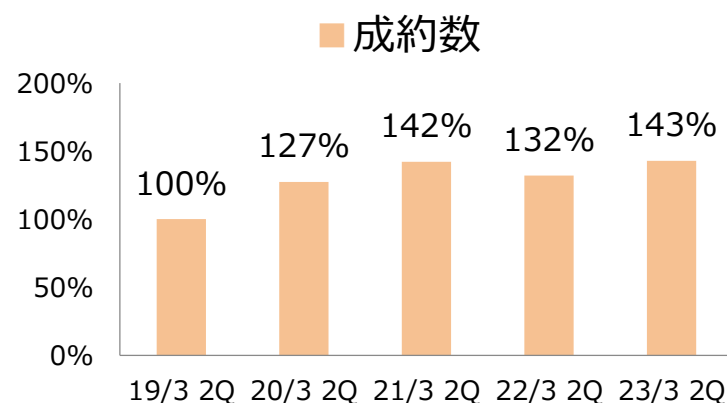
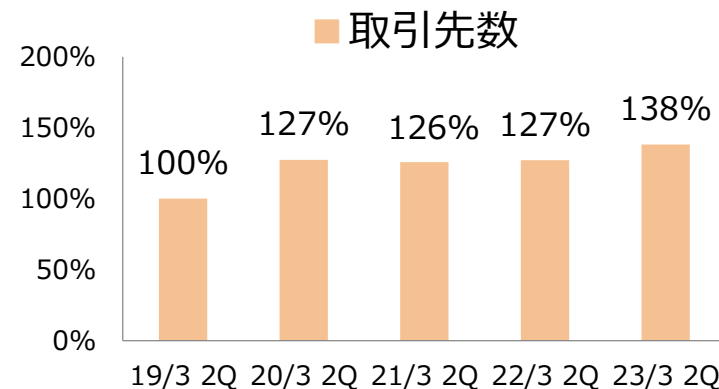
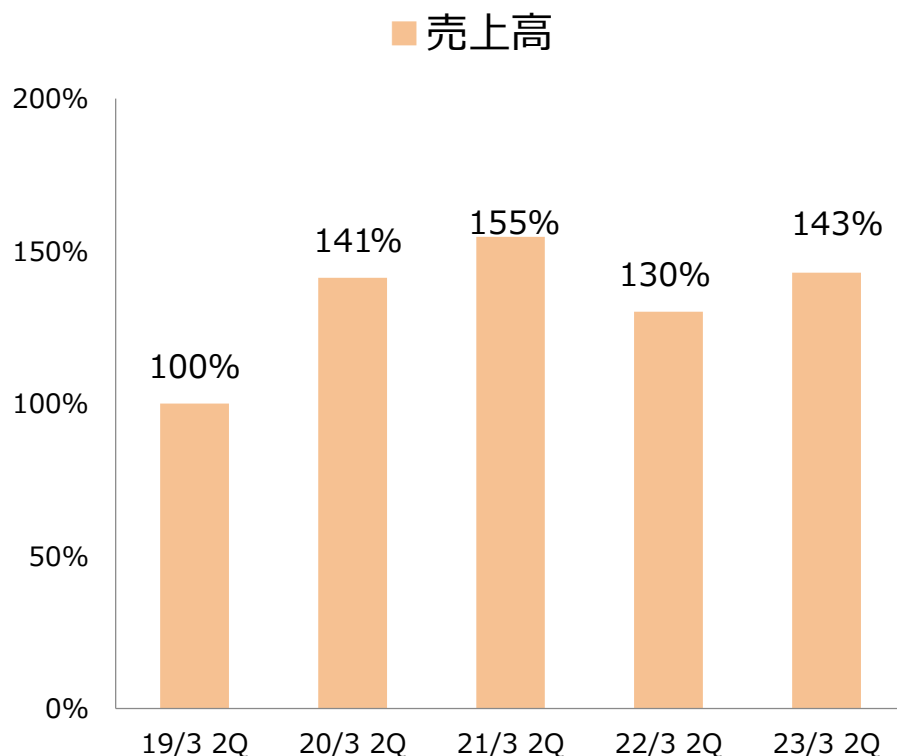
導入品及び外部製造委託品目を中心に販売品目の見直しを通して全販売品目数は減少するものの、自社製造品比率は上昇。



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、前年同期比プラスを確保する。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



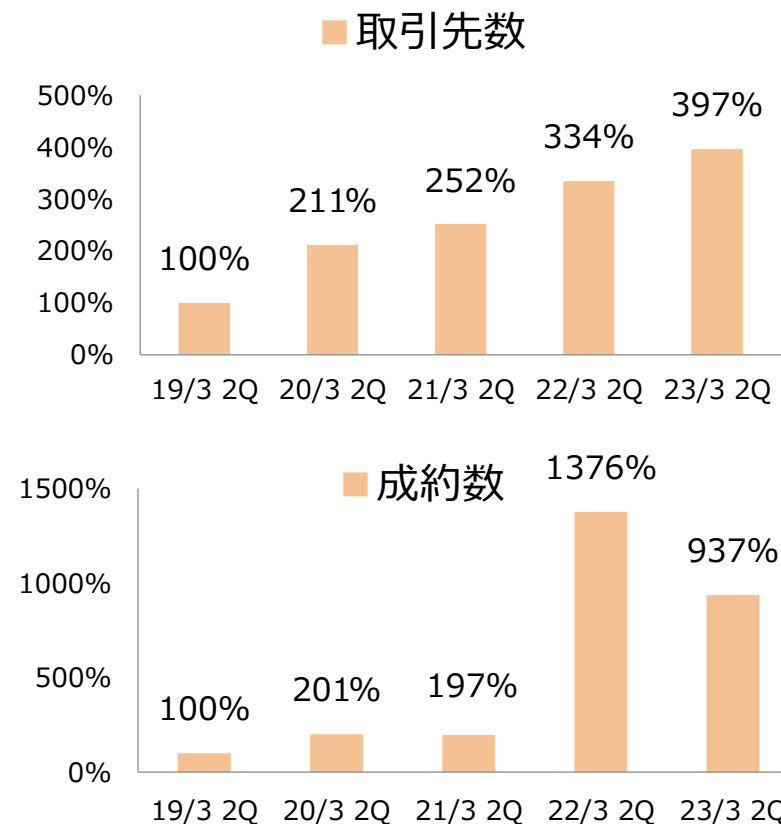
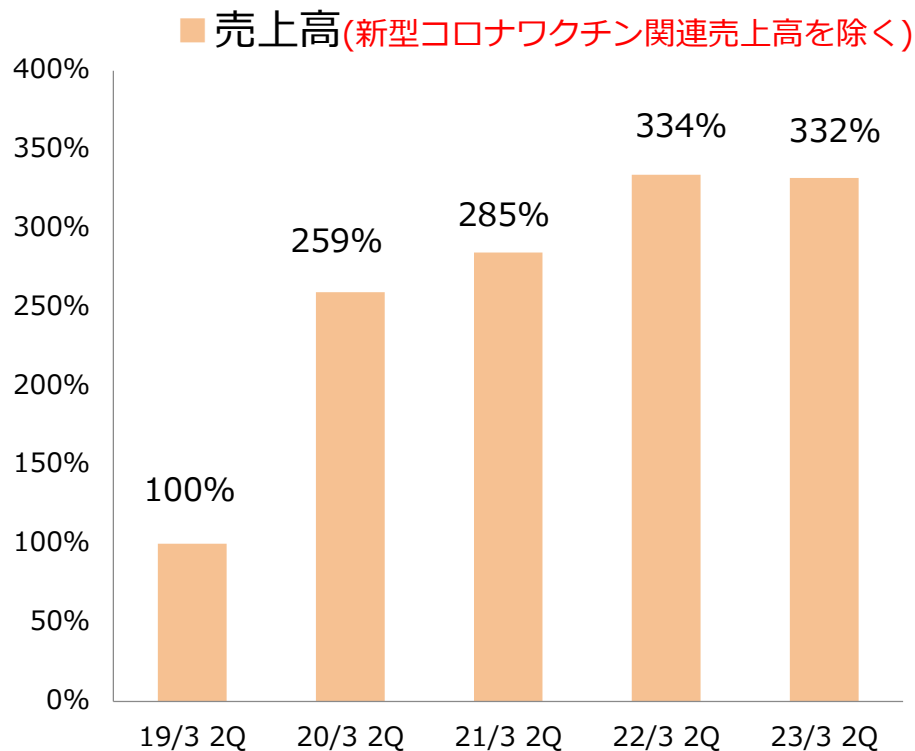
求人登録→マッチング→**成約**→売上

19/3期2Q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関連業務を確保しつつ、常勤・非常勤医師需要を着実に捉えた結果、堅調に推移。

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2Q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