

 **日本調剤株式会社**

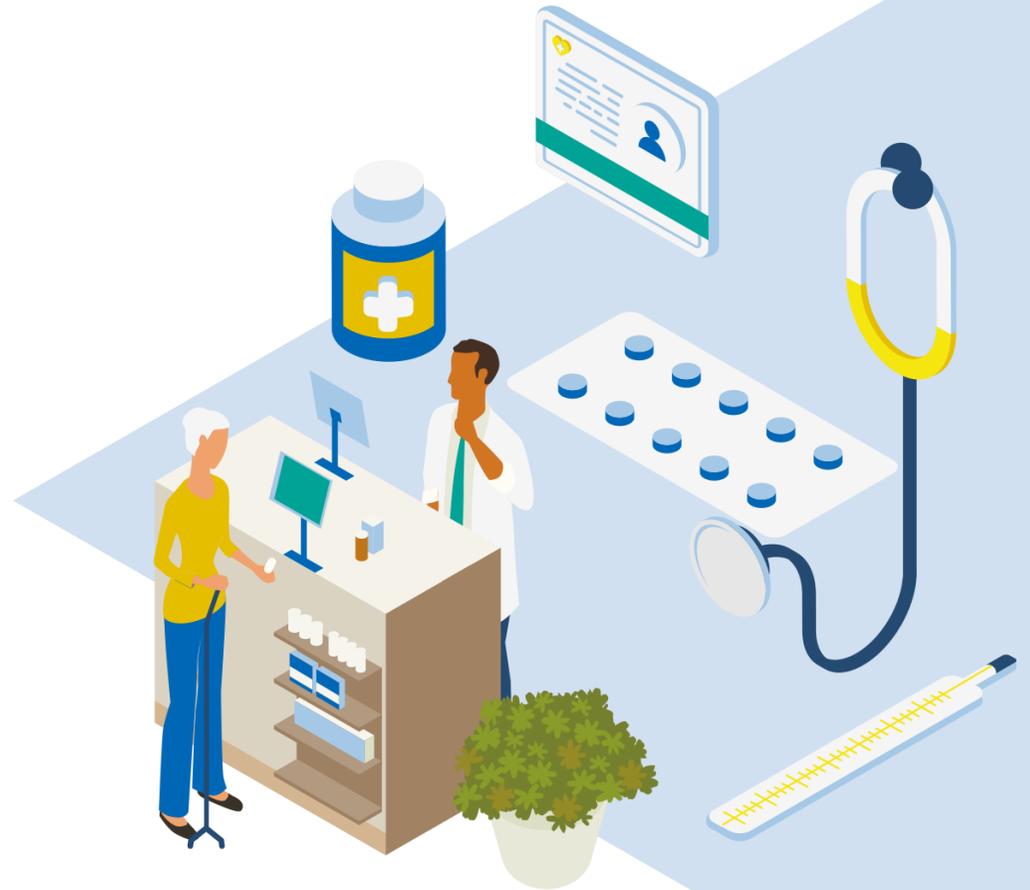
(東証プライム/証券コード 3341)

2023年3月期 決算説明資料

2023年5月12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限定出荷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

2022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、2022年4月の薬価改定の影響及び2021年11月の西日本物流センターの火災等に起因する限定出荷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るも、主力である薬剤師の派遣・紹介事業及び医師事業（産業医事業を含む）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4.7%増加したものの、医薬品製造販売事業における限定出荷等の影響により予想比では2.5%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15.1%増、予想比では10.7%減となった。

| (単位：百万円) | 21/3 実績 | 22/3 実績 | 23/3 予想 | 23/3 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 | 278,951 | 299,392 | 321,400 | 313,318 | △8,081 | △2.5% | 4.7% |
| 売上原価 | 229,577 | 246,969 | 265,200 | 259,674 | △5,525 | △2.1% | 5.1% |
| 売上総利益 | 49,374 | 52,422 | 56,200 | 53,643 | △2,556 | △4.5% | 2.3% |
| 対売上比 | 17.7% | 17.5% | 17.5% | 17.1% | △0.4pt | — | — |
| 販売管理費 | 41,267 | 45,833 | 47,700 | 46,057 | △1,642 | △3.4% | 0.5% |
| 対売上比 | 14.8% | 15.3% | 14.8% | 14.7% | △0.1pt | — | — |
| 消費税等 | 17,828 | 19,437 | 20,800 | 20,219 | △580 | △2.8% | 4.0% |
| 研究開発費 | 2,776 | 3,411 | 3,100 | 3,065 | △34 | △1.1% | △10.1% |
| 営業利益 | 8,106 | 6,589 | 8,500 | 7,586 | △913 | △10.7% | 15.1% |
| 対売上比 | 2.9% | 2.2% | 2.6% | 2.4% | △0.2pt | — | — |
| 経常利益 | 8,409 | 6,767 | 8,400 | 7,682 | △717 | △8.5% | 13.5% |
| 対売上比 | 3.0% | 2.3% | 2.6% | 2.5% | △0.2pt | — | — |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 3,538 | 3,705 | 4,400 | 4,458 | 58 | 1.3% | 20.3% |
| 対売上比 | 1.3% | 1.2% | 1.4% | 1.4% | 0.1pt | — | — |
| EBITDA | 16,286 | 14,974 | 17,600 | 16,337 | △1,262 | △7.2% | 9.1% |

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。負債の主な増減要因は、長期借入金の増加約11億円。ネット有利子負債は343億円と2013年3月期以来の低水準を維持。自己資本比率は2007年3月期以来最高水準へ改善。

| (単位：百万円) | 21/3 期末 | 22/3 期末 | 23/3 期末 | 前期末比 増減額 | 前期末比 増減率 |
|---------------|------------|------------|----------------|-------------|-------------|
| 流動資産 | 89,246 | 81,651 | 85,720 | 4,069 | 5.0% |
| 商品及び製品 | 23,139 | 23,024 | 28,416 | 5,391 | 23.4% |
| 固定資産 | 97,015 | 97,102 | 99,576 | 2,474 | 2.5% |
| 有形固定資産 | 64,785 | 64,025 | 61,435 | △2,590 | △4.0% |
| 無形固定資産 | 18,952 | 18,969 | 19,573 | 603 | 3.2% |
| 投資その他 | 13,277 | 14,107 | 18,568 | 4,460 | 31.6% |
| 資産合計 | 186,262 | 178,753 | 185,297 | 6,543 | 3.7% |
| 流動負債 | 87,720 | 78,931 | 77,050 | △1,881 | △2.4% |
| 買掛金 | 44,044 | 48,513 | 47,916 | △596 | △1.2% |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 27,966 | 12,366 | 10,390 | △1,975 | △16.0% |
| 固定負債 | 48,673 | 46,944 | 51,763 | 4,819 | 10.3% |
| 長期借入金 | 42,997 | 41,531 | 44,640 | 3,109 | 7.5% |
| 負債合計 | 136,394 | 125,876 | 128,814 | 2,937 | 2.3% |
| 純資産合計 | 49,868 | 52,876 | 56,483 | 3,606 | 6.8% |
| 自己資本 | 49,868 | 52,876 | 56,483 | 3,606 | 6.8% |
| 自己資本比率 | 26.8% | 29.6% | 30.5% | 0.9pt | — |
| ネット有利子負債 | 40,325 | 31,054 | 34,357 | 3,303 | 10.6% |

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、165億円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 | 22/3 | 23/3 | 前年同期比 増減額 |
|--------------------------|--------|---------|----------------|--------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 11,213 | 19,411 | 7,532 | △11,878 |
| 税金等調整前当期純利益 | 6,483 | 6,217 | 7,843 | 1,625 |
| 減価償却費 | 6,416 | 6,569 | 6,740 | 171 |
| のれん償却額 | 1,763 | 1,814 | 1,952 | 138 |
| 売上債権の増減額（△は増加） | △20 | 1,185 | △701 | △1,886 |
| 棚卸資産の増減額（△は増加） | △694 | △4,147 | △5,016 | △869 |
| 仕入債務の増減額（△は減少） | 1,250 | 4,363 | △2,018 | △6,381 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △7,767 | △9,313 | △10,018 | △704 |
| 有形固定資産の取得による支出 | △5,955 | △5,956 | △5,761 | 195 |
| 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 | △823 | △597 | △1,433 | △836 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △2,806 | △17,448 | 713 | 18,162 |
| 長期借入れによる収入 | 8,000 | 10,900 | 13,500 | 2,600 |
| 長期借入金の返済による支出 | △9,406 | △27,966 | △12,366 | 15,600 |
| 現金及び現金同等物の増減額（△は減少） | 639 | △7,350 | △1,772 | 5,578 |
| 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 | 32,893 | 25,543 | 23,770 | △1,772 |

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/Eレシオ及び自己資本比率も継続して改善。

| | 21/3 | 22/3 | 23/3 | 前年同期比 増減値 |
|------------------------|----------|----------|-----------------|--------------|
| EBITDA (百万円) ※1 | 16,286 | 14,974 | 16,337 | 1,363 |
| EV/EBITDA (倍) ※1 | 6.0 | 4.9 | 4.4 | △0.5 |
| フリーキャッシュ・フロー (百万円) | 3,445 | 10,097 | △2,486 | △12,583 |
| D/Eレシオ (倍) | 1.5 | 1.1 | 1.0 | △0.0 |
| 自己資本比率 | 26.8% | 29.6% | 30.5% | 0.9% |
| 1株当たり当期純利益[EPS] (円) ※2 | 118.01 | 123.56 | 148.92 | 25.36 |
| 1株当たり純資産[BPS] (円) ※2 | 1,663.01 | 1,763.34 | 1,888.17 | 124.83 |
| 自己資本当期純利益率[ROE] | 7.3% | 7.2% | 8.2% | 1.0% |
| 総資産経常利益率[ROA] | 4.5% | 3.7% | 4.2% | 0.5% |
| 売上高営業利益率 | 2.9% | 2.2% | 2.4% | 0.2% |

※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 単位未満四捨五入

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40店舗及び今期に出店した38店舗が寄与したこと等により、売上高は前年同期比5.5%増、営業利益は前年同期比12.7%増、業績予想比では5.5%増となった。

| (単位：百万円) | 21/3 実績 | 22/3 実績 | 23/3 予想 | 23/3 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 | 244,072 | 265,624 | 283,300 | 280,164 | △3,135 | △1.1% | 5.5% |
| 売上原価 | 206,018 | 222,837 | 239,400 | 235,122 | △4,277 | △1.8% | 5.5% |
| 売上総利益 | 38,054 | 42,786 | 43,900 | 45,041 | 1,141 | 2.6% | 5.3% |
| 対売上比 | 15.6% | 16.1% | 15.5% | 16.1% | 0.6pt | — | — |
| 販売管理費 | 27,468 | 29,776 | 30,000 | 30,375 | 375 | 1.3% | 2.0% |
| 対売上比 | 11.3% | 11.2% | 10.6% | 10.8% | 0.3pt | — | — |
| 営業利益 | 10,585 | 13,009 | 13,900 | 14,666 | 766 | 5.5% | 12.7% |
| 対売上比 | 4.3% | 4.9% | 4.9% | 5.2% | 0.3pt | — | — |
| 期末店舗数 | 670 | 697 | 740 | 718 | △22 | △3.0% | 3.0% |
| 1店舗あたり売上高 | 369 | 388 | 394 | 395 | 1 | 0.4% | 1.9% |

・単位未満切り捨て
 ・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

新規薬価収載品の販売が好調だったものの、2022年4月の薬価改定による影響、2021年11月の西日本物流センターの火災等に起因する限定出荷の影響長期化等により、売上高は前年同期比14.0%減、営業損益は13.9億円の損失となった。

| (単位：百万円) | 21/3 実績 | 22/3 実績 | 23/3 予想 | 23/3 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 | 45,699 | 44,836 | 48,200 | 38,575 | △9,624 | △20.0% | △14.0% |
| 売上原価 | 38,804 | 39,635 | 40,600 | 34,830 | △5,769 | △14.2% | △12.1% |
| 売上総利益 | 6,894 | 5,200 | 7,600 | 3,745 | △3,854 | △50.7% | △28.0% |
| 対売上比 | 15.1% | 11.6% | 15.8% | 9.7% | △6.1pt | — | — |
| 販売管理費 | 4,543 | 5,254 | 5,500 | 5,138 | △361 | △6.6% | △2.2% |
| 対売上比 | 9.9% | 11.7% | 11.4% | 13.3% | 1.9pt | — | — |
| 営業利益 | 2,350 | △53 | 2,100 | △1,392 | △3,492 | — | — |
| 対売上比 | 5.1% | — | 4.4% | — | — | — | — |

・単位未満切り捨て

医療従事者派遣・紹介事業

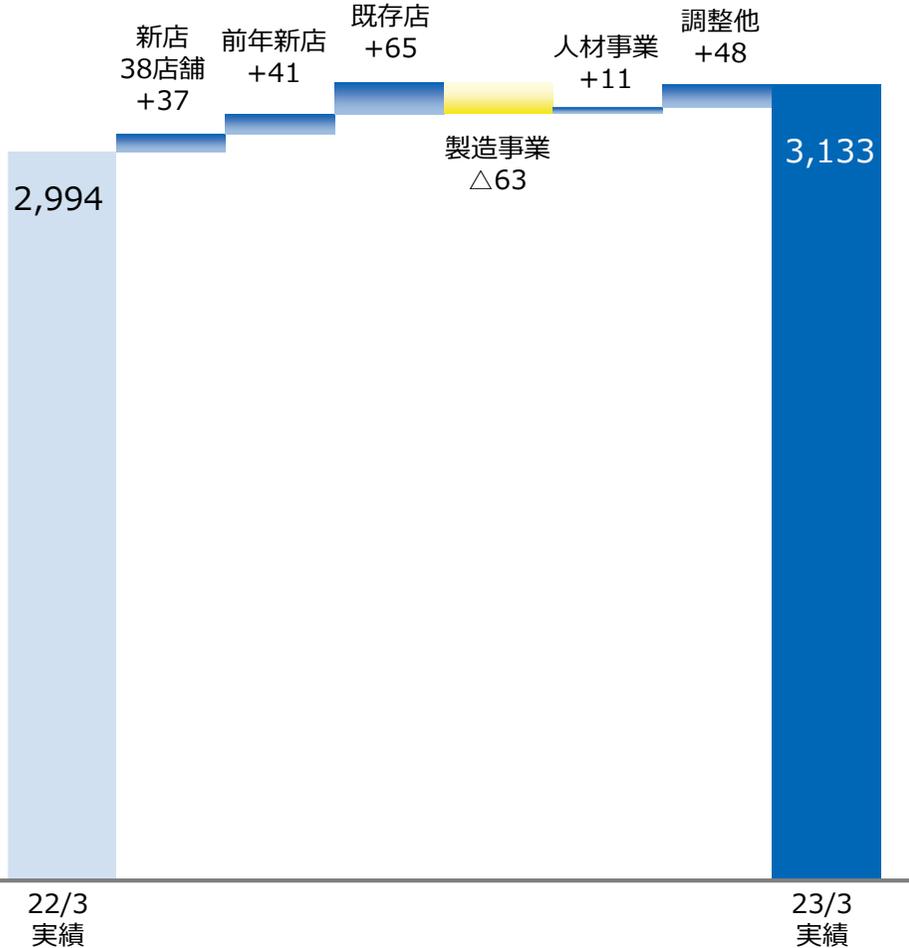
新型コロナワクチン接種関連業務の需要が前年同期比較で減少に転じるも、主力の薬剤師紹介・派遣の実績が拡大したことにより、売上高は前年同期比15.3%増、営業利益は前年同期比31.5%増、業績予想比では51.6%増となった。

| (単位：百万円) | 21/3 実績 | 22/3 実績 | 23/3 予想 | 23/3 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 | 8,393 | 6,991 | 7,100 | 8,063 | 963 | 13.6% | 15.3% |
| 売上原価 | 3,916 | 2,576 | 2,600 | 3,282 | 682 | 26.3% | 27.4% |
| 売上総利益 | 4,477 | 4,414 | 4,500 | 4,781 | 281 | 6.2% | 8.3% |
| 対売上比 | 53.3% | 63.1% | 63.4% | 59.3% | △4.1pt | — | — |
| 販売管理費 | 3,764 | 3,837 | 4,000 | 4,022 | 22 | 0.6% | 4.8% |
| 対売上比 | 44.9% | 54.9% | 56.3% | 49.9% | △6.5pt | — | — |
| 営業利益 | 712 | 576 | 500 | 758 | 258 | 51.6% | 31.5% |
| 対売上比 | 8.5% | 8.2% | 7.0% | 9.4% | 2.4pt | — | — |

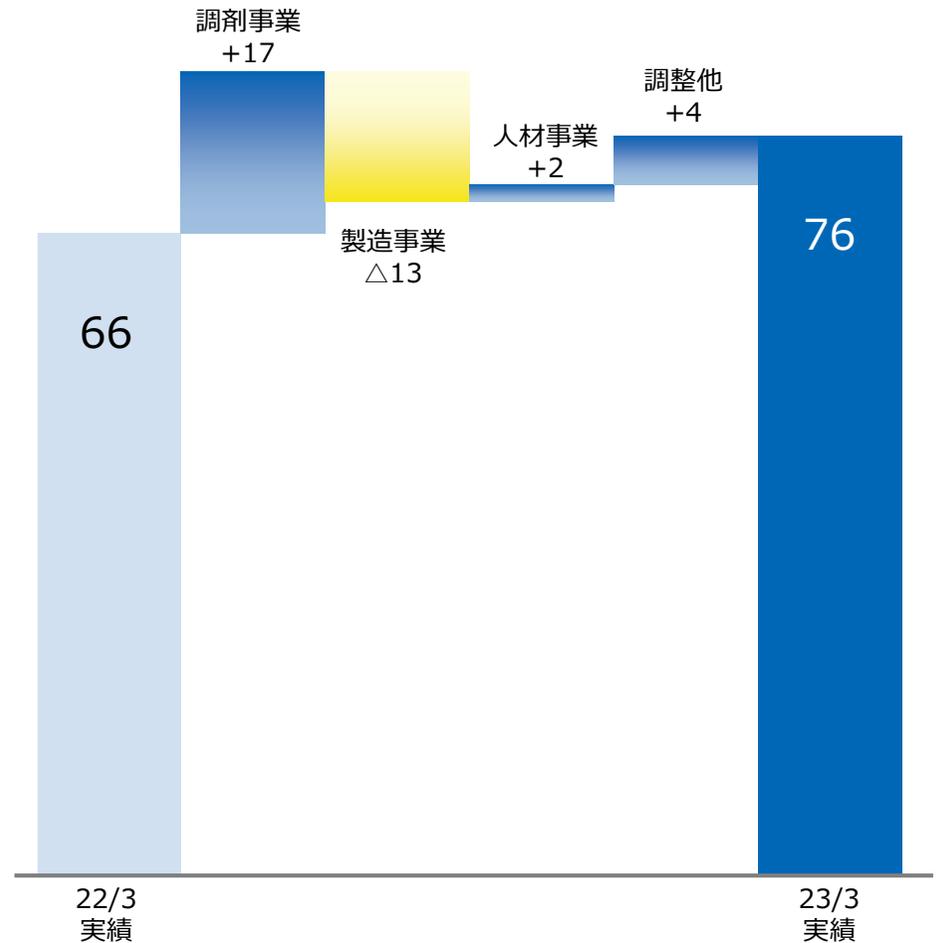
・単位未満切り捨て

〔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)



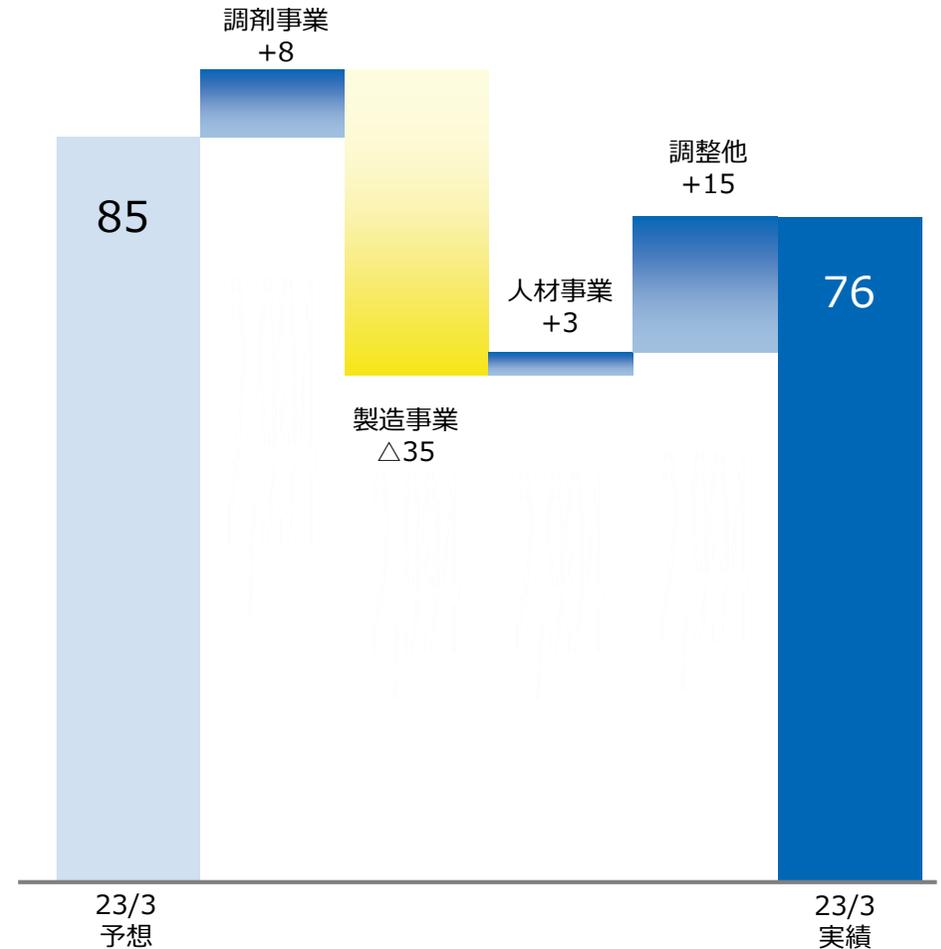
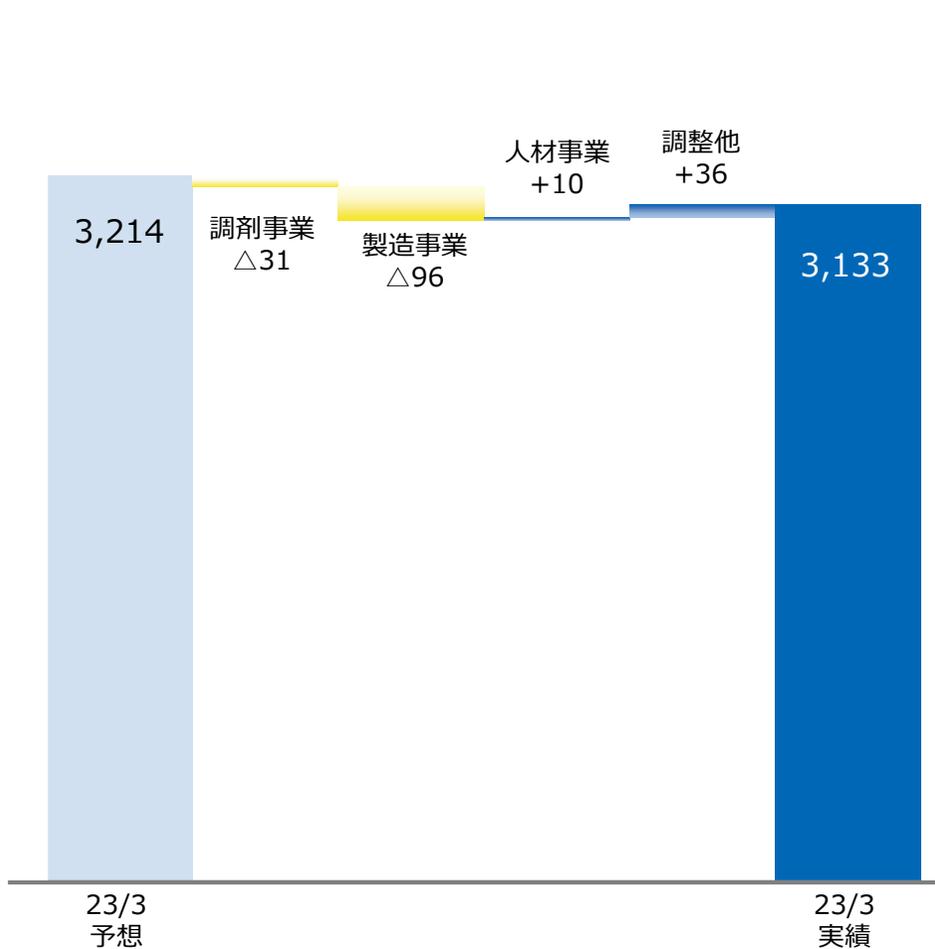
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



〔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 2024年3月期 通期業績予想

調剤薬局事業における大型店舗への積極的な成長投資等により増収減益予想。

| (単位：百万円) | 21/3 実績 | 22/3 実績 | 23/3 実績 | 24/3 計画 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 増減率 |
|-----------------|------------|------------|------------|----------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 278,951 | 299,392 | 313,318 | 334,400 | 21,081 | 6.7% |
| 売上原価 | 229,577 | 246,969 | 259,674 | 280,400 | 20,725 | 8.0% |
| 売上総利益 | 49,374 | 52,422 | 53,643 | 54,000 | 356 | 0.7% |
| 対売上比 | 17.7% | 17.5% | 17.1% | 16.1% | △1.0pt | － |
| 販売管理費 | 41,267 | 45,833 | 46,057 | 47,500 | 1,442 | 3.1% |
| 対売上比 | 14.8% | 15.3% | 14.7% | 14.2% | △0.5pt | － |
| 消費税等 | 17,828 | 19,437 | 20,219 | 22,200 | 1,980 | 9.8% |
| 研究開発費 | 2,776 | 3,411 | 3,065 | 3,400 | 334 | 10.9% |
| 営業利益 | 8,106 | 6,589 | 7,586 | 6,400 | △1,186 | △15.6% |
| 対売上比 | 2.9% | 2.2% | 2.4% | 1.9% | △0.5pt | － |
| 経常利益 | 8,409 | 6,767 | 7,682 | 6,300 | △1,382 | △18.0% |
| 対売上比 | 3.0% | 2.3% | 2.5% | 1.9% | △0.6pt | － |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 3,538 | 3,705 | 4,458 | 3,200 | △1,258 | △28.2% |
| 対売上比 | 1.3% | 1.2% | 1.4% | 1.0% | △0.5pt | － |
| 1株あたり当期純利益（円）※ | 118.01 | 123.56 | 148.92 | 106.97 | △41.95 | △28.2% |
| EBITDA | 16,286 | 14,974 | 16,337 | 15,300 | △1,037 | △6.3% |
| 1株あたり年間配当金（円）※ | 25.00 | 25.00 | 25.00 | 25.00 | － | － |

通期業績予想における連結営業利益の前期比増減要因について

■ 前期比連結営業利益増減額 $\triangle 11$ 億

【主な増減要因】

■ 調剤薬局事業 $\triangle 10$ 億

積極的な成長投資に伴う先行投資店舗8店舗*による一時的な営業利益の減少 $\triangle 13$ 億円

※先行投資店舗とは、門前・敷地内薬局を始めとした前期出店又は今期出店予定の大型店舗

■ 医薬品製造販売事業 +14億円（前期の一時費用を除く増加額+6億円）

2023年3月期に計上された一時費用 8.8億円

【内訳】

過剰在庫引き当て 488百万円

研究開発関連追加費用 396百万円

■ 医療従事者派遣・紹介事業 $\triangle 0$ 億円

■ 全社経費増加による減益 $\triangle 16$ 億円

システム投資関連費用 +8.7億円

セグメント別 2024年3月期 通期業績予想

| (単位：百万円) | | 21/3 実績 | 22/3 実績 | 23/3 実績 | 24/3 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 | 244,072 | 265,624 | 280,164 | 299,100 | 18,935 | 6.8% |
| | 売上総利益 | 38,054 | 42,786 | 45,041 | 43,600 | △1,441 | △3.2% |
| | 対売上比 | 15.6% | 16.1% | 16.1% | 14.6% | △1.5pt | — |
| | 営業利益 | 10,585 | 13,009 | 14,666 | 13,600 | △1,066 | △7.3% |
| | 対売上比 | 4.3% | 4.9% | 5.2% | 4.5% | △0.7pt | — |
| | EBITDA | 14,597 | 17,329 | 19,314 | 18,400 | △914 | △4.7% |
| 医薬品 製造販売事業 | 売上高 | 45,699 | 44,836 | 38,575 | 40,400 | 1,824 | 4.7% |
| | 売上総利益 | 6,894 | 5,200 | 3,745 | 5,300 | 1,554 | 41.5% |
| | 対売上比 | 15.1% | 11.6% | 9.7% | 13.1% | 3.4pt | — |
| | 営業利益 | 2,350 | △53 | △1,392 | 100 | 1,492 | — |
| | 対売上比 | 5.1% | — | — | 0.2% | — | — |
| | EBITDA | 6,096 | 3,523 | 2,130 | 3,500 | 1,369 | 64.3% |
| 医療従事者 派遣・紹介事業 | 売上高 | 8,393 | 6,991 | 8,063 | 8,400 | 336 | 4.2% |
| | 売上総利益 | 4,477 | 4,414 | 4,781 | 4,900 | 118 | 2.5% |
| | 対売上比 | 53.3% | 63.1% | 59.3% | 58.3% | △1.0pt | — |
| | 営業利益 | 712 | 576 | 758 | 700 | △58 | △7.7% |
| | 対売上比 | 8.5% | 8.2% | 9.4% | 8.3% | △1.1pt | — |
| | EBITDA | 807 | 693 | 936 | 800 | △136 | △14.6% |

連結・セグメント別 2024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 | 80,500 | 83,500 | 85,900 | 84,300 |
| | 売上総利益 | 12,700 | 13,700 | 14,200 | 13,200 |
| | 対売上比 | 15.8% | 16.4% | 16.5% | 15.7% |
| | 営業利益 | △100 | 1,600 | 2,600 | 2,200 |
| | 対売上比 | — | 1.9% | 3.0% | 2.6% |
| 調剤薬局事業 | 売上高 | 71,500 | 74,500 | 77,000 | 76,000 |
| | 売上総利益 | 9,900 | 11,000 | 11,500 | 11,000 |
| | 対売上比 | 13.8% | 14.8% | 14.9% | 14.5% |
| | 営業利益 | 1,700 | 3,200 | 4,200 | 4,300 |
| | 対売上比 | 2.4% | 4.3% | 5.5% | 5.7% |
| | 店舗数 | 725 | 730 | 740 | 750 |
| 医薬品 製造販売事業 | 売上高 | 9,700 | 10,400 | 10,500 | 9,600 |
| | 売上総利益 | 1,200 | 1,400 | 1,600 | 1,000 |
| | 対売上比 | 12.4% | 13.5% | 15.2% | 10.4% |
| | 営業利益 | △100 | 100 | 400 | △200 |
| | 対売上比 | — | 1.0% | 3.8% | — |
| 医療従事者 派遣・紹介事業 | 売上高 | 2,300 | 2,000 | 1,900 | 2,100 |
| | 売上総利益 | 1,400 | 1,200 | 1,000 | 1,200 |
| | 対売上比 | 60.9% | 60.0% | 52.6% | 57.1% |
| | 営業利益 | 400 | 100 | 0 | 100 |
| | 対売上比 | 17.4% | 5.0% | 0.0% | 4.8% |

2

成長戦略



日本調剤
グループ

・「長期ビジョン-2030年に向けて」の見直しに向けた検討を開始

調剤薬局
事業

- ・新しい成長戦略の概要と市場環境
- ・出店戦略
- ・多様な機能を有する薬局展開

医薬品
製造販売
事業

- ・医薬品製造販売事業の拡大
- ・安定供給への取り組み
- ・新規薬価収載品目

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



「長期ビジョン-2030年に向けて」の見直しについて

■ 2018年公開の「長期ビジョン-2030年に向けて」策定時から日本調剤グループを取り巻く経営環境は大きく変化。

| | | | | |
|----------------------|-------------------|----------------|--------------------|---------------------|
| 医療制度改革 | 物流センター火災※ | 医療DX 令和ビジョン | 薬剤師の派遣・紹介 需要の減少 | 新型コロナウイルス 感染症の拡大 |
| ジェネリック医薬品の 安定供給問題 | サステナビリティ経営 の推進 | マテリアリティの策定 | プライム市場への移 行 | 新グループ理念 の策定 |

※日本ジェネリックが製品及び商品の保管を委託していた西日本物流センターにおける火災（2021年）

■ 外部環境変化へ柔軟に対応するための長期ビジョンの見直しを開始

新しい長期ビジョンに向けた検討課題

収益性の向上

コーポレート
ガバナンスの強化

事業ポートフォリオ
戦略

財務戦略



長期ビジョン達成に向けた中期経営計画の公表

想定スケジュール

- 新長期ビジョンの公表
2024年1月頃
- 新中期経営計画の公表
2024年1月～4月頃

日本調剤グループのコア・コンピタンス

私たちのコア・コンピタンス

すべての人の生きるに向き合う「薬剤師」

そもそも薬剤師の存在意義とは…

患者様の服薬を日常的にサポートし、治療効果の低下や重篤な副作用を防ぐとともに
お薬や健康の悩みに寄り添うことですべての人の「生きる」に貢献する

だからこそすべての患者さまを日常的にサポートする専門的な薬剤師の存在が不可欠

調剤薬局業界をリードする日本調剤グループの実績

外来がん治療
専門薬剤師

病院勤務経験を
持つ薬剤師

スペシャリティ医薬
品※使用実績

在宅医療
専門薬剤師

かかりつけ薬剤師

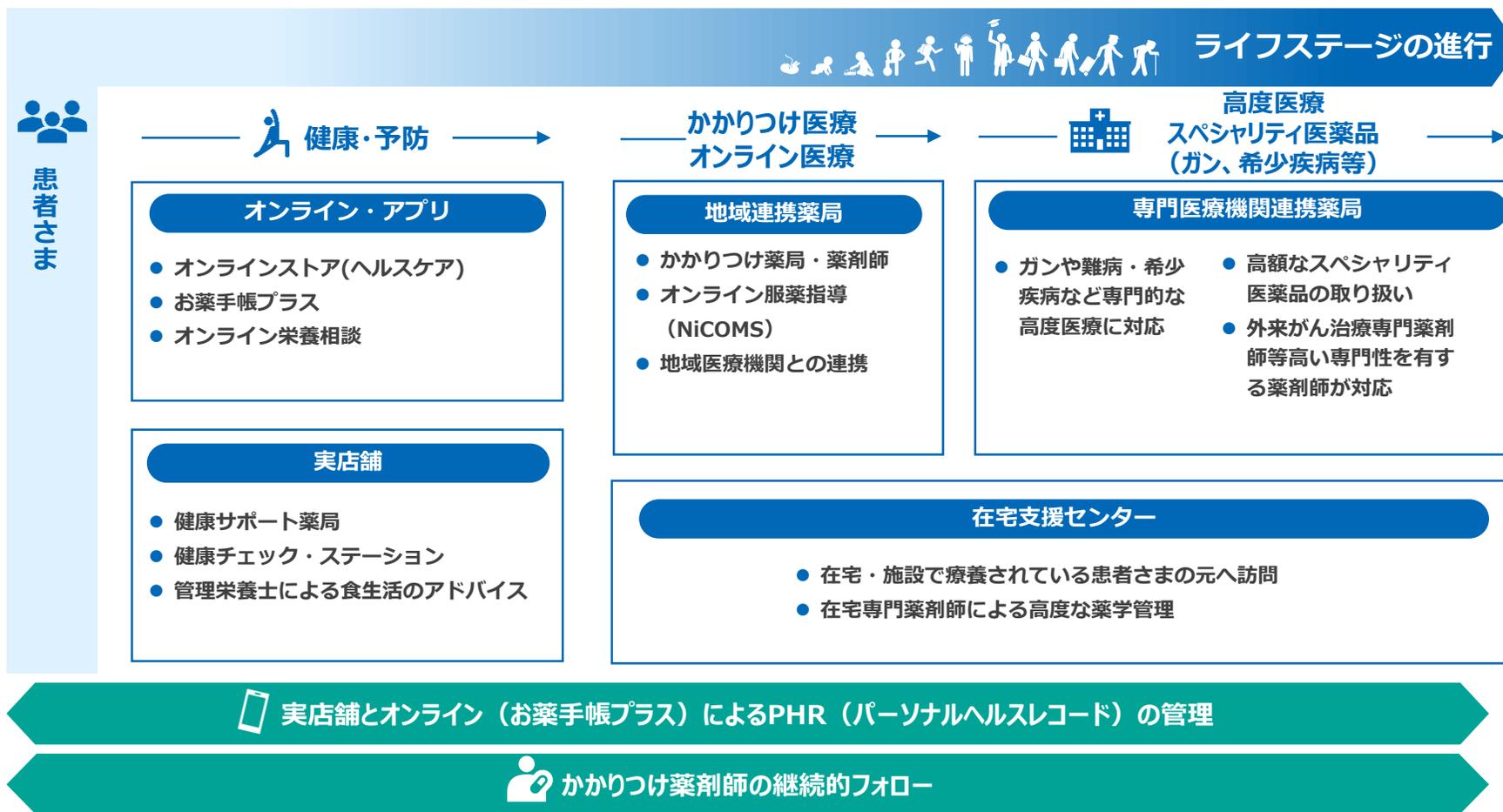
オンライン
服薬指導

業界No.1の認定
薬局数

お薬手帳アプリ
によるPHR管理

※スペシャリティ医薬品にはガン、希少疾病等の高額医薬品を含む

日本調剤グループによる 患者さまのライフステージに長く寄り添うヘルスケアプラットフォーム



新しい成長戦略の概要

すべての人の「医療」に向き合うため、需要が拡大する成長領域へ積極的な成長投資を行う。

3つの成長領域

スペシャリティ
医薬品※
(がん、希少疾病等)

在宅医療

オンライン医療

対応する成長投資

高度医療を担う病院
の門前・敷地内薬局
(今期出店予定：16店舗)

在宅医療に特化した
大型薬局
(今期出店予定：1店舗)

医療DX投資
(調剤システムリニューアル
2025年3月稼働予定)

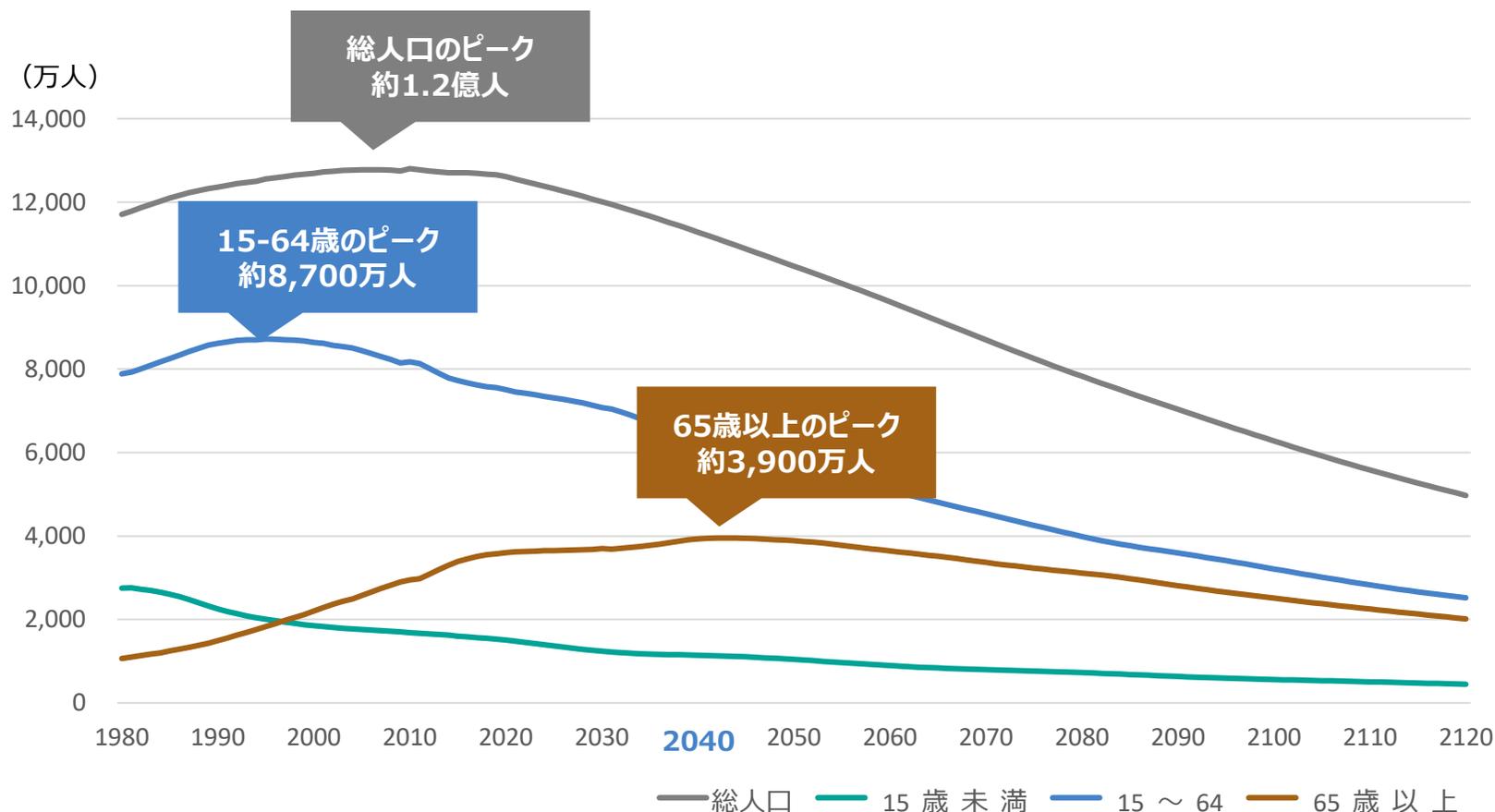


専門性の高い人材の採用・育成

※スペシャリティ医薬品には、ガン、希少疾病、高額医薬品を含む

人口動態から見た医療ニーズ

2040年頃まで65歳以上の人口は増加し続けることが想定されるなか、外来患者数は減少する一方、在宅医療や高度医療の需要は今後も拡大を見込む。

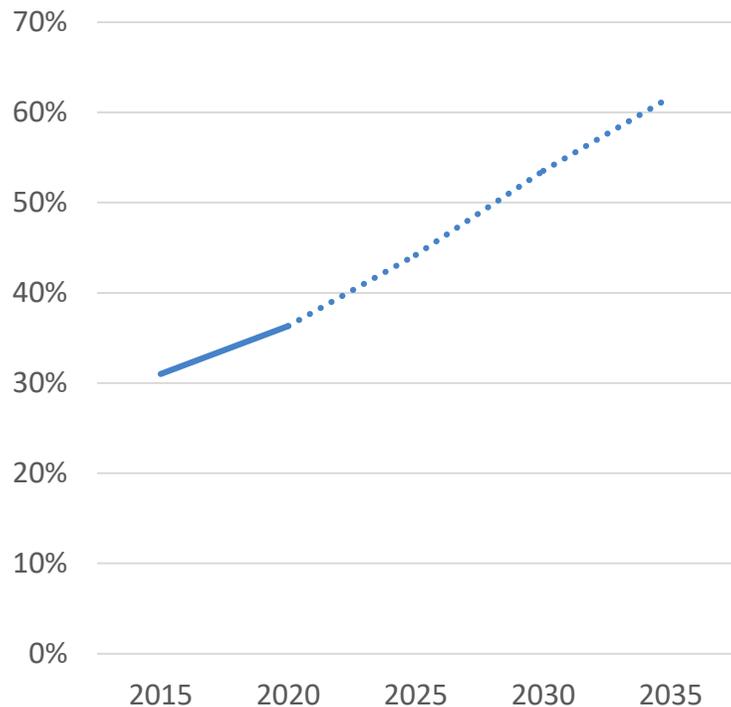


※総務省「人口推計」及び国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」より

拡大する医療マーケット（スペシャリティ医薬品※）

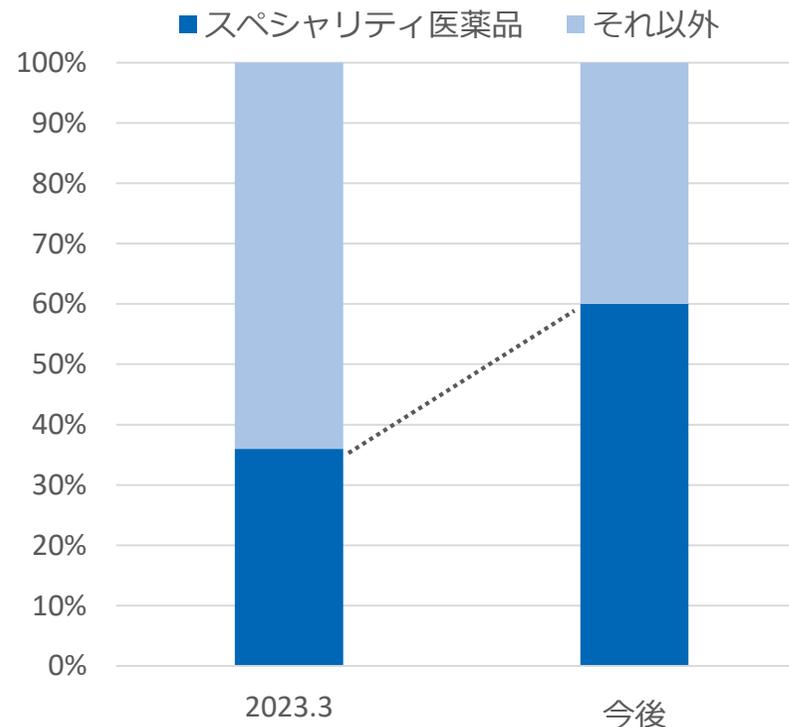
スペシャリティ医薬品のマーケットシェアは拡大を続けるなか、当社グループの薬剤料売上に占めるスペシャリティ医薬品の割合も大きな増加を見込む

国内医療用医薬品市場全体に占める
スペシャリティ医薬品の割合（入院・外来を含む）



※当社推計による

当社グループの薬剤料売上に占める
スペシャリティ医薬品の割合

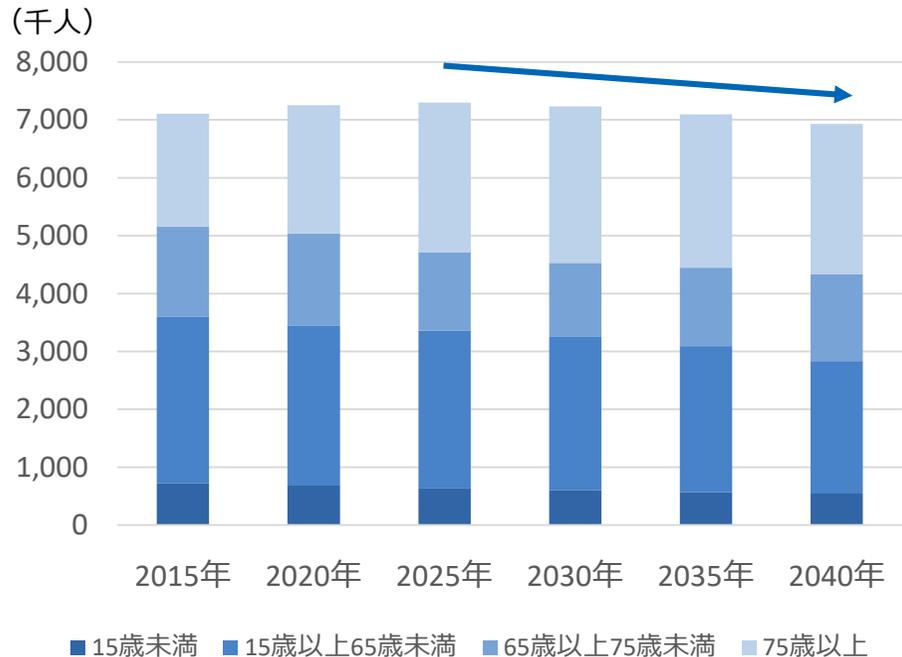


※スペシャリティ医薬品には、ガン、希少疾病、高額医薬品を含む

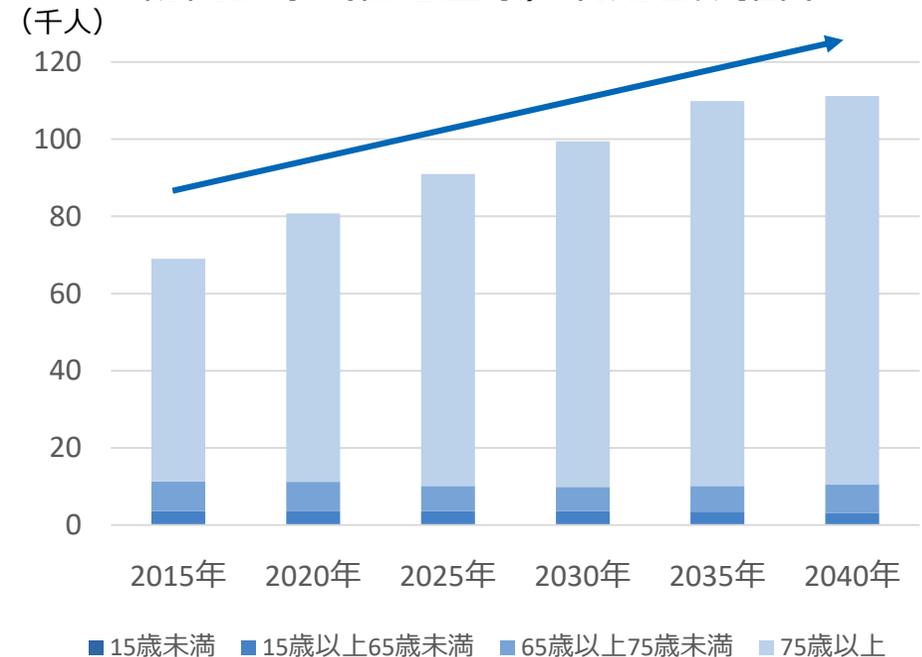
拡大する医療マーケット（在宅医療）

外来患者数は2025年にピークアウト。在宅医療患者は2040年まで増加が見込まれる。

外来患者数推計



訪問診療（在宅医療）利用者数推計



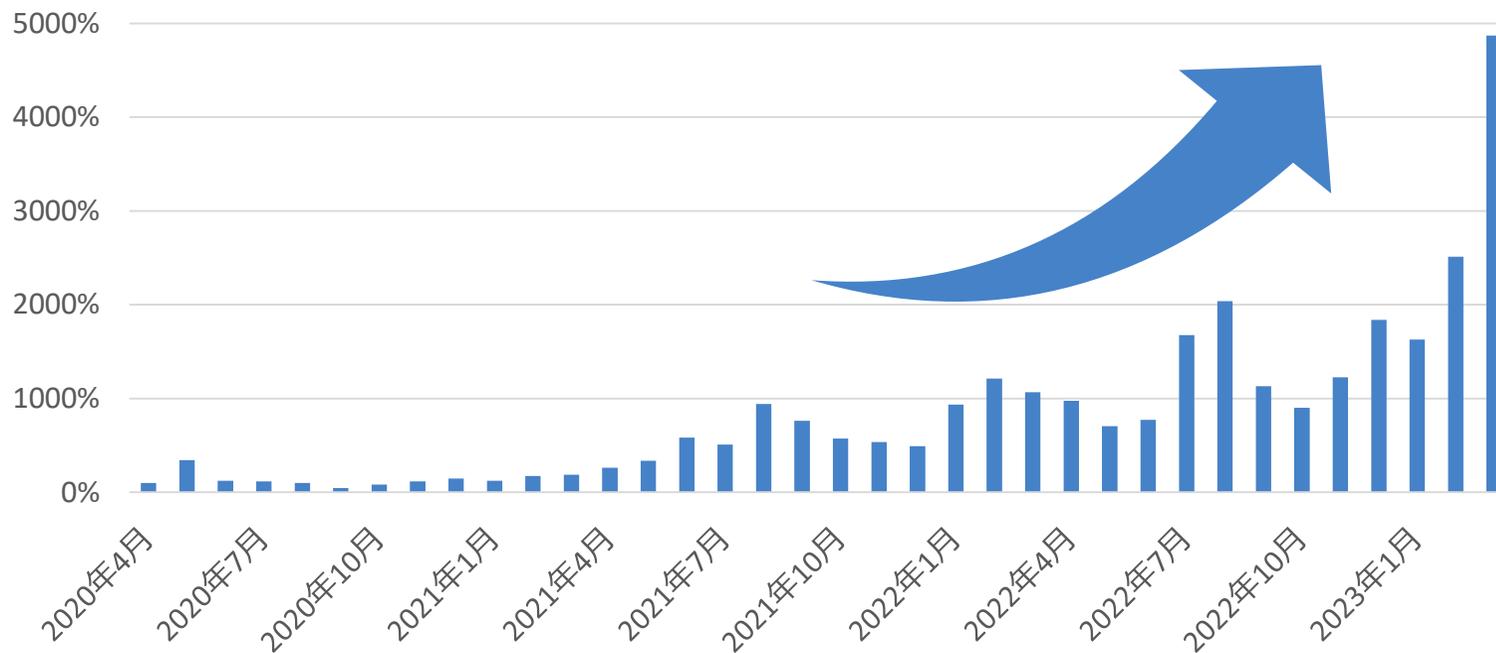
※ともに1日当たりの推計患者数
 厚生労働省「患者調査（平成29年）」
 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（平成30（2018）年推計）」より当社推計

拡大する医療マーケット（オンライン医療）

オンライン医療対応医療機関は増加傾向にあり、提携しているオンライン診療システムからのオンライン服薬指導件数も増加傾向。当社独自の日本調剤オンライン薬局サービス（NiCOMS）もマーケットの拡大に合わせた拡大を見込む。

提携先オンライン診療システム経由の当社オンライン服薬指導件数の推移

（2020年4月の件数を100%とした件数の推移）



出店戦略①

自力出店、M&Aともに高度医療・在宅医療に対応した大型店舗への先行投資を進めており、店舗あたり売上高が増加傾向。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 |
|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 出店 | 42 | 36 | 32 | 65* | 29 | 40 | 38 |
| 自力出店 (割合) | 21 (50.0%) | 23 (63.9%) | 26 (81.2%) | 35 (53.8%) | 22 (75.9%) | 34 (85.0%) | 30 (78.9%) |
| M&A | 21 | 13 | 6 | 30 | 7 | 6 | 8 |
| 閉店 | 12 | 8 | 19 | 13 | 9 | 13 | 17 |
| 期末店舗数 | 557 | 585 | 598 | 650 | 670 | 697 | 718 |

※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

23/3 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 | 2.4% | 1.9% | 0.5% |
| 前年出店 | 119.6% | 132.1% | △5.4% |
| 全店 | 5.1% | 6.3% | △1.1% |

処方箋枚数 16,258千枚 処方箋単価 16,865円

処方箋単価の推移

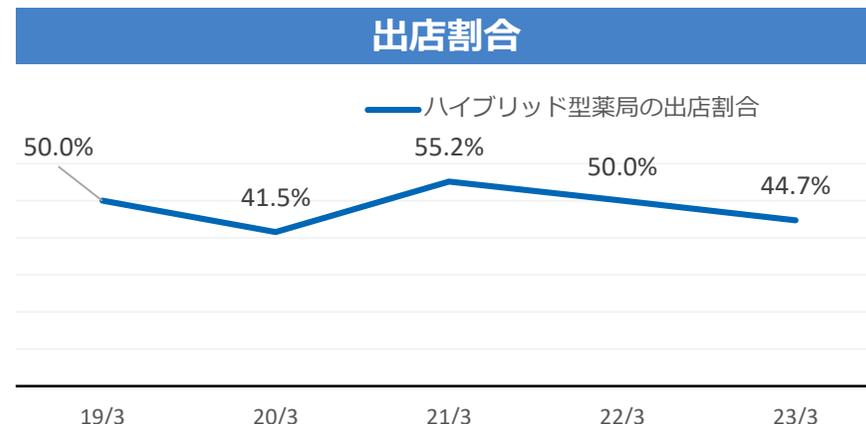


出店戦略②

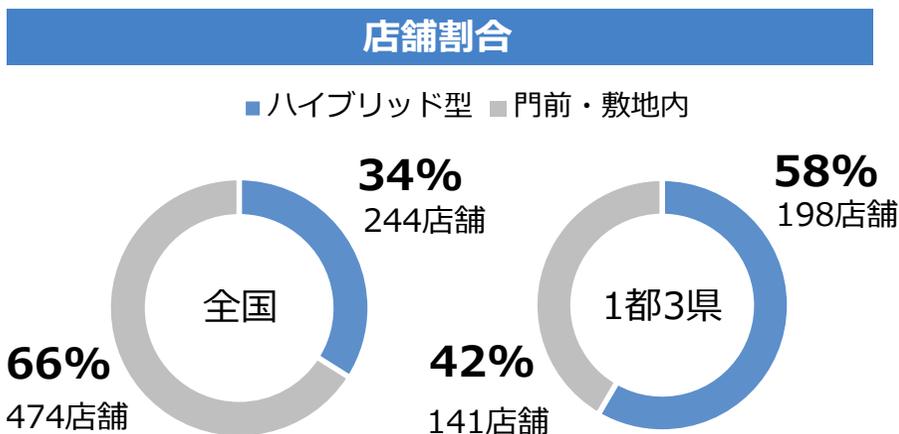
高度医療を担う駅前・敷地内薬局と地域医療・在宅医療を担うハイブリッド型薬局の出店が拡大。

| 出店数 | | | | | |
|---------|------|------|------|------|------|
| | 19/3 | 20/3 | 21/3 | 22/3 | 23/3 |
| 出店 | 32 | 65* | 29 | 40 | 38 |
| 駅前・敷地内 | 16 | 38 | 13 | 20 | 17 |
| ハイブリッド型 | 16 | 27 | 16 | 20 | 21 |
| 閉店 | 19 | 13 | 9 | 13 | 17 |
| 期末店舗数 | 598 | 650 | 670 | 697 | 718 |

* 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 | 期末店舗数 23/3 | 期末店舗数 割合 |
|-------|-------------|---------------|-------------|
| 関東 | 25 | 374 | 52.1% |
| 関西・北陸 | 6 | 84 | 11.7% |
| その他 | 7 | 260 | 36.2% |
| 合計 | 38 | 718 | 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

多様な機能を有する薬局展開

専門医療機関連携薬局

45店舗 / 全国141店舗

専門的な薬学管理が必要な患者さまに対して、他の医療機関との連携、高度な薬学管理、特殊な調剤等に対応することができる認定薬局。現在「がん」治療に対する高い専門性を持った薬局が認定を受けている。

地域連携薬局

459店舗 / 全国3672店舗

地域の医療機関や他の薬局と適切に連携し、病院と介護施設・自宅の間をつなぐ役割を担う、都道府県知事から認定された薬局。

健康サポート薬局

178店舗

地域にお住まいの方や患者さまが健康で豊かな生活を送れるよう、積極的に支援する機能を持つ。厚生労働大臣が定める健康サポートの基準をクリアした薬局。

在宅支援センター

27店舗

在宅医療に特化した専門性の高い薬剤師が、高齢の患者さまのみならず、がん等の重篤な病気や難病をお持ちの小児の患者さまなど、地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行う。

在宅緩和ケア対応薬局

1店舗

日本緩和医療薬学会が2022年12月に開始した認証制度。患者さまがご自身に適した薬局を選択し、質の高い緩和薬物療法を受けることができるよう、緩和ケアに必要とされる特定の機能を持つ薬局に与えられる。

オンライン薬局サービス NiCOMS

全店舗で対応

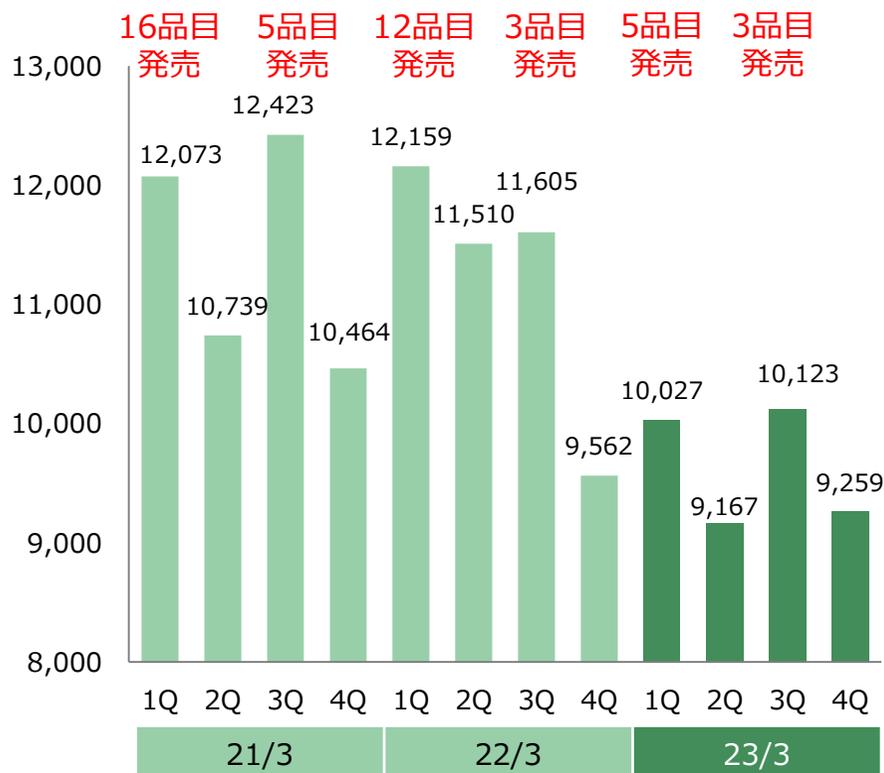
自社開発による日本調剤の全店舗で導入しているオンライン服薬指導サービス。スマホやパソコンを使って、自宅で薬剤師からお薬の説明を受けられ、ご自宅までお薬をお届けします。

医薬品製造販売事業の拡大

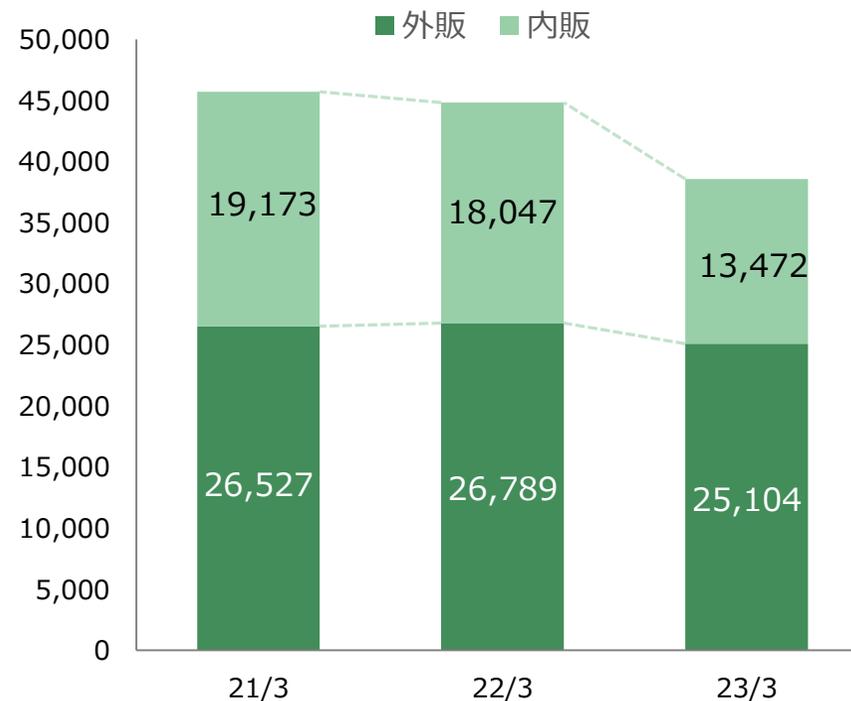
2022年6月および12月の新規薬価収載品の販売は好調。一部販売品目の限定出荷解除は行うものの、2021年の物流センターの火災に起因する限定出荷の影響が継続したこと等により売上高は減少。

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)

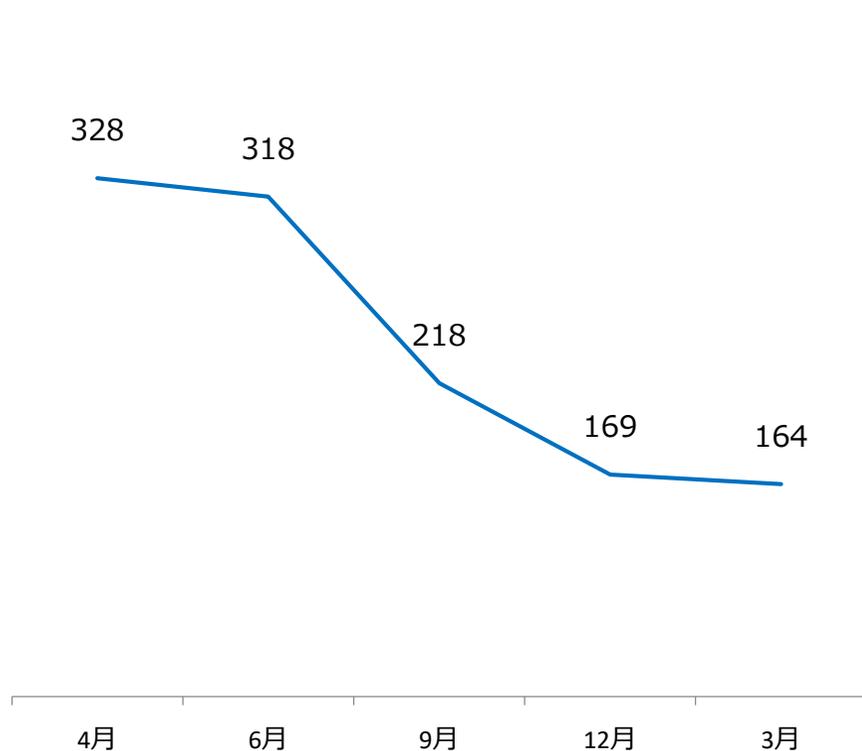


安定供給への取り組み

限定出荷品目数

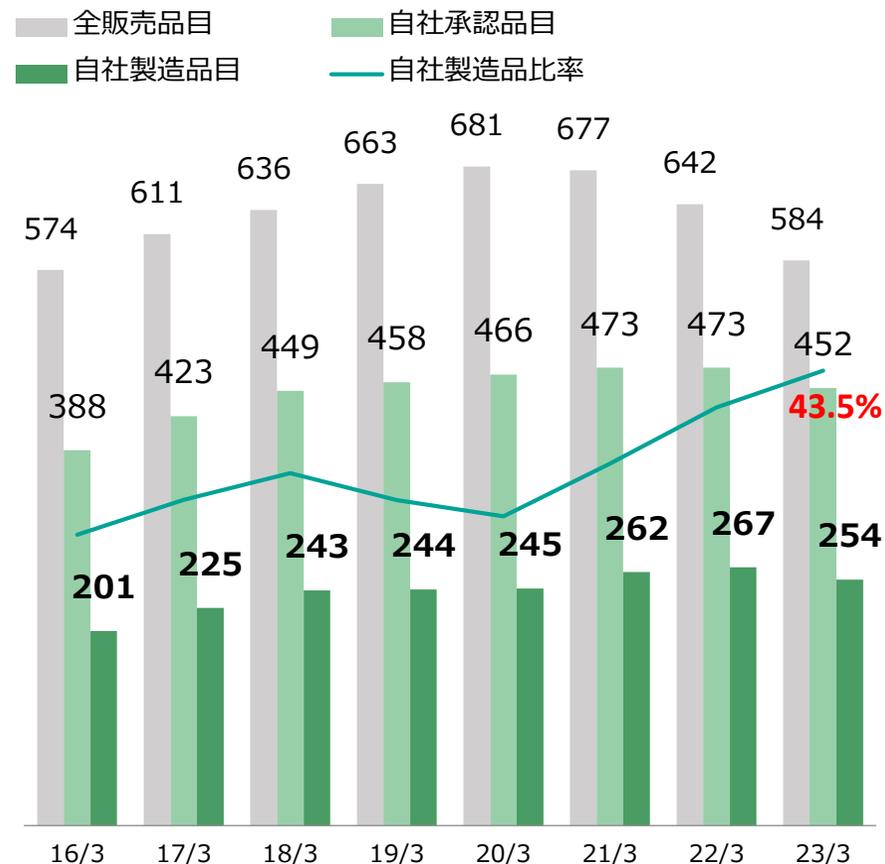
2021年の西日本物流センターの火災の影響等による限定出荷品目については、安定供給体制が整った製品から順次通常出荷を再開。

— 限定出荷品目数



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。



新規薬価収載品目

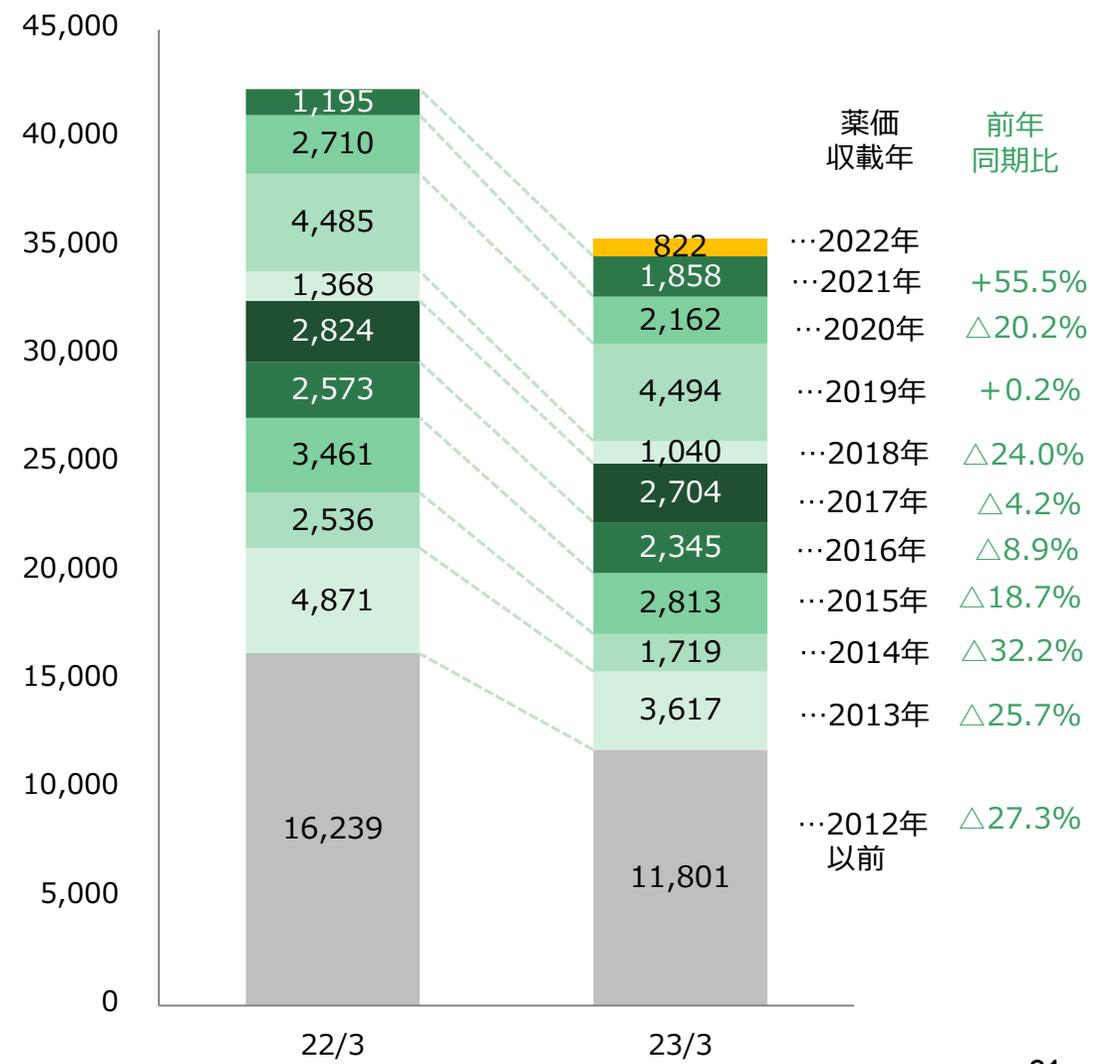
2023年6月
新規薬価収載予定品目：6品目

後発医薬品への変換
可能規模（推定※） **498** 億円

| 名称 | |
|-----------------------|------------------------|
| アジルサルタン錠 10mg 「JG」 | エゼアト配合錠LD「JG」 |
| アジルサルタン錠 20mg 「JG」 | エゼアト配合錠HD「JG」 |
| アジルサルタン錠 40mg 「JG」 | シルデナフィル錠20mgRE 「JG」 |

※先発品の年間使用数量から当社試算

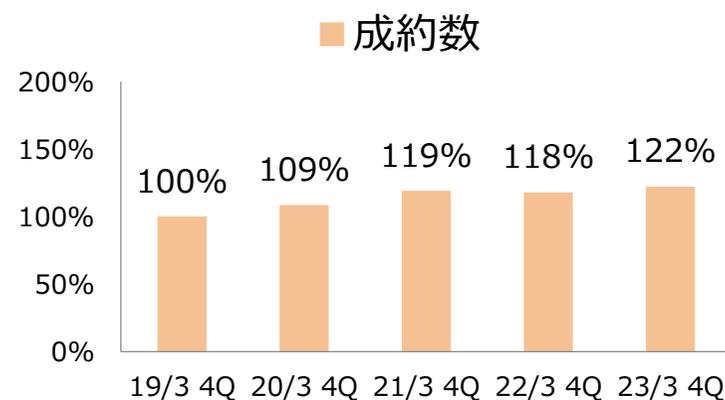
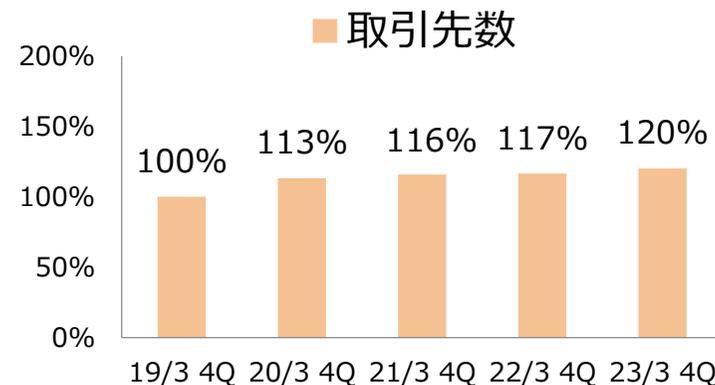
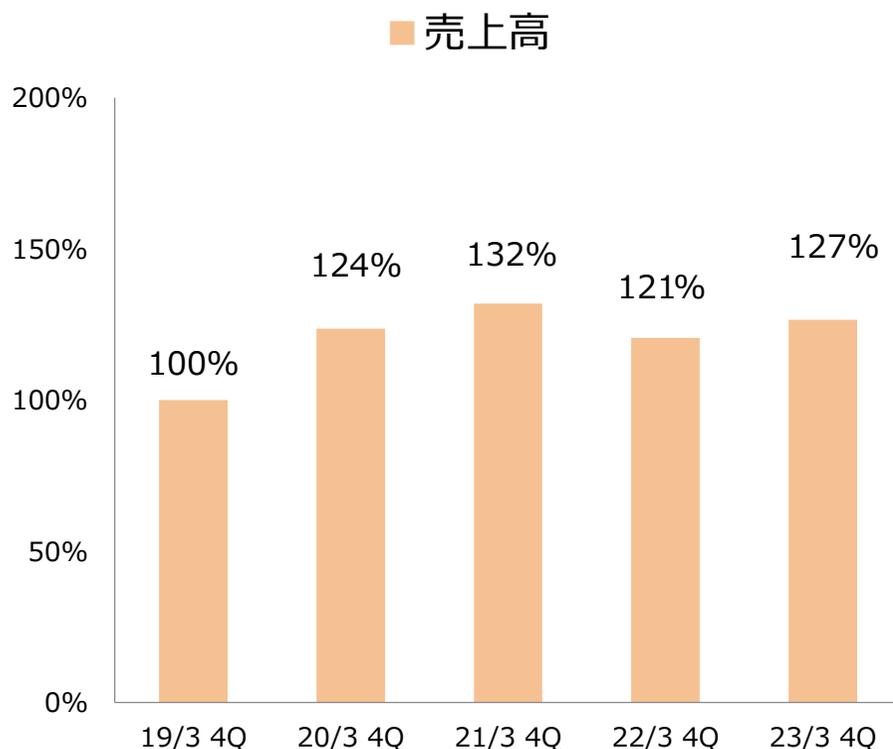
■ 薬価収載年別売上推移（単位：百万円）



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



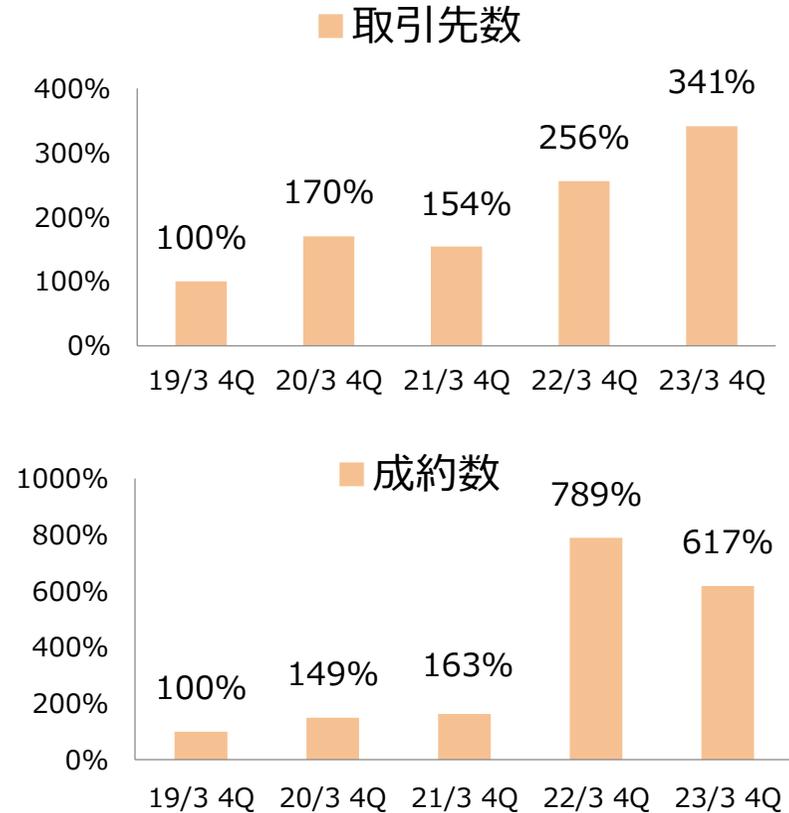
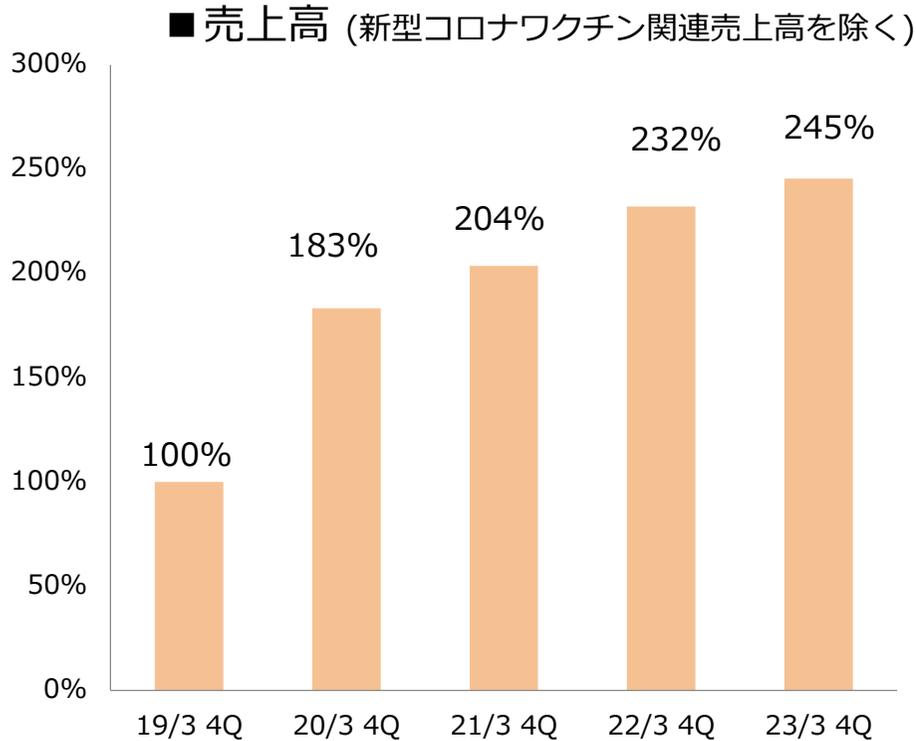
求人登録→マッチング→**成約**→売上

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



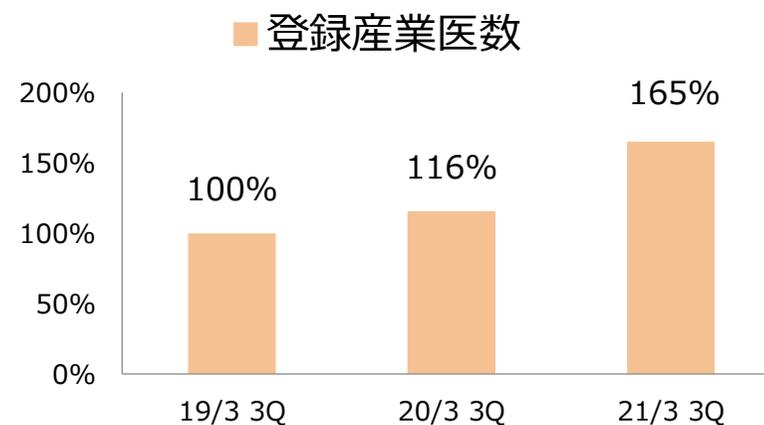
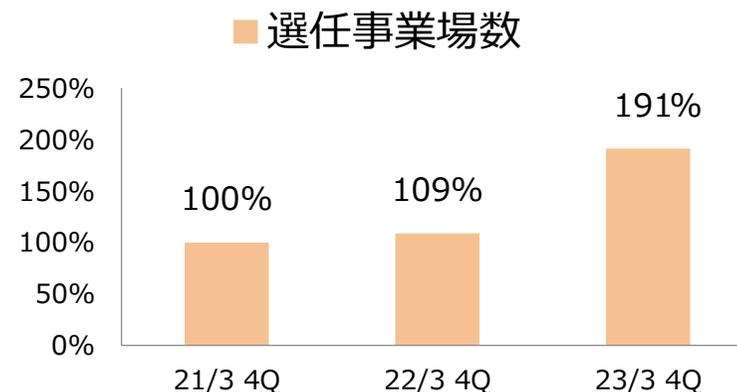
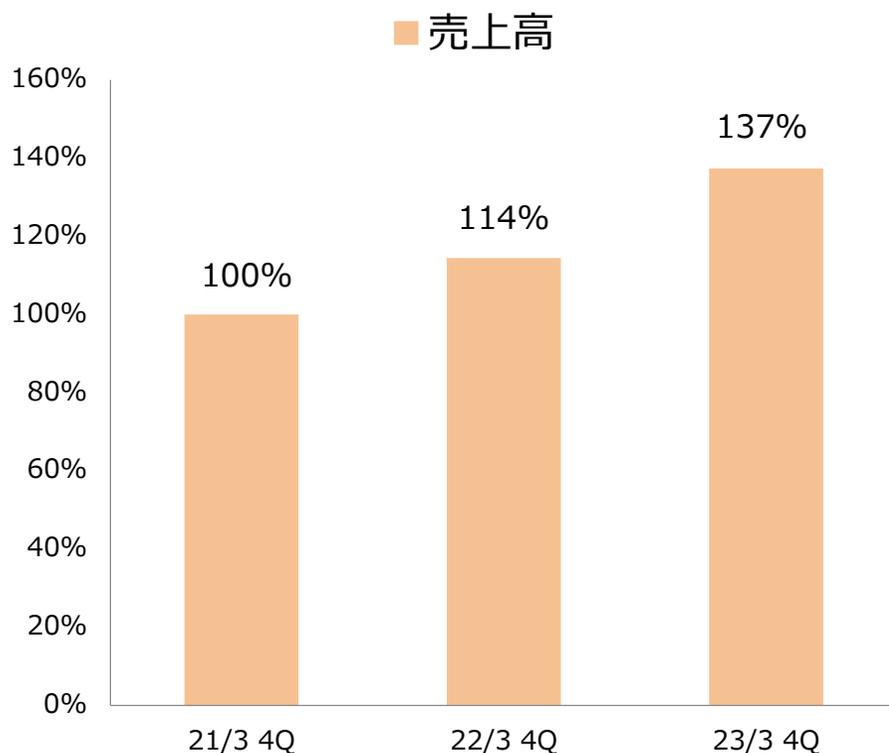
求人登録→マッチング→**成約**→売上

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③

産業医事業は、企業経営において重要性を増す健康経営の要請に応え、ヘルスケア領域での事業を展開。2020年11月にグループ化後、メディカルリソースの全国ネットワークを活用し、事業は順調に拡大。

産業医関連事業の拡大



21/3期の売上高・選任事業場数・登録産業医数を100%とした売上高・選任事業場数・登録産業医数の推移

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