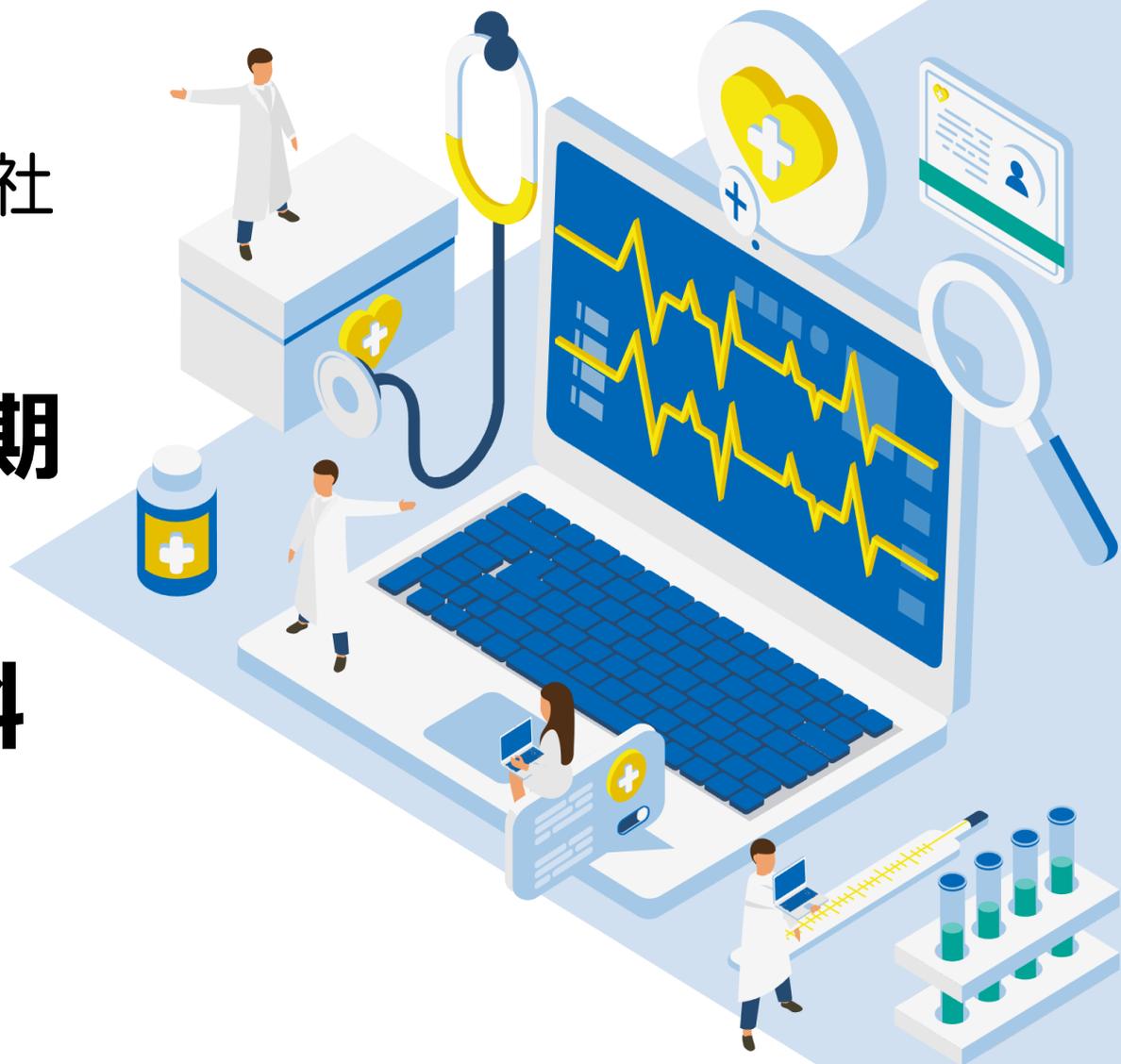


 日本調剤株式会社

(東証プライム/証券コード 3341)

2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023年11月9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薬価改定の影響及び販売品目数減少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**

医薬品の仕入価格の上昇があった一方、既存店の処方箋枚数の回復と前期及び今期の出店効果により増収増益

**医薬品
製造販売
事業**

2023年4月の薬価改定や一部製品の限定出荷の影響を受けたものの、既存販売品及び新規薬価収載品の販売が堅調であったことから増収増益

**医療従事
者派遣・
紹介事業**

新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが5類感染症へ移行し、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9.2%増、予想比では1.3%増となった。
営業利益は、コスト抑制施策等の寄与により前年同期比20.8%増、予想比増減額では1,997百万円の上振れとなった。

(単位：百万円)	22/3 2Q実績	23/3 2Q実績	24/3 2Q予想	24/3 2Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期 増減率
売上高	146,202	152,331	164,100	166,310	2,210	1.3%	9.2%
売上原価	121,007	125,930	137,600	138,761	1,161	0.8%	10.2%
売上総利益	25,194	26,400	26,400	27,548	1,148	4.4%	4.3%
対売上比	17.2%	17.3%	16.1%	16.6%	0.5Pt	—	—
販売管理費	22,778	23,587	25,000	24,150	△849	△3.4%	2.4%
対売上比	15.6%	15.5%	15.2%	14.5%	△0.7Pt	—	—
消費税等	9,900	10,374	11,600	11,520	△79	△0.7%	11.0%
研究開発費	1,793	1,652	1,800	1,306	△493	△27.4%	△20.9%
営業利益	2,416	2,813	1,400	3,397	1,997	142.7%	20.8%
対売上比	1.7%	1.8%	0.9%	2.0%	1.2pt	—	—
経常利益	2,528	2,849	1,400	3,367	1,967	140.5%	18.2%
対売上比	1.7%	1.9%	0.9%	2.0%	1.2pt	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,340	1,607	400	1,748	1,348	337.0%	8.7%
対売上比	0.9%	1.1%	0.2%	1.1%	0.8pt	—	—
EBITDA	6,477	7,079	5,700	7,573	1,873	32.9%	7.0%

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57億円。負債の主な増減要因は、買掛金の増加約92億円。ネット有利子負債は309億円と2012年3月期以来の低水準を維持。

(単位：百万円)	22/3 期末	23/3 期末	24/3 2Q末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	81,651	85,720	89,181	3,460	4.0%
商品及び製品	23,024	28,416	34,177	5,760	20.3%
固定資産	97,102	99,576	104,272	4,696	4.7%
有形固定資産	64,025	61,435	61,643	208	0.3%
無形固定資産	18,969	19,573	20,566	993	5.1%
投資その他	14,107	18,568	22,062	3,494	18.8%
資産合計	178,753	185,297	193,453	8,156	4.4%
流動負債	78,931	77,050	86,132	9,082	11.8%
買掛金	48,513	47,916	57,136	9,220	19.2%
1年内返済予定の長期借入金	12,366	10,390	10,800	409	3.9%
固定負債	46,944	51,763	49,457	△2,306	△4.5%
長期借入金	41,531	44,640	41,253	△3,387	△7.6%
負債合計	125,876	128,814	135,590	6,776	5.3%
純資産合計	52,876	56,483	57,863	1,380	2.4%
自己資本	52,876	56,483	57,863	1,380	2.4%
自己資本比率	29.6%	30.5%	29.9%	△0.6Pt	—
ネット有利子負債	31,054	34,357	30,902	△3,454	△10.1%

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)	22/3 2Q	23/3 2Q	24/3 2Q	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,718	1,007	11,900	10,892
税金等調整前当期純利益	2,352	2,850	3,378	528
減価償却費	3,162	3,249	3,212	△37
のれん償却額	898	983	939	△44
売上債権の増減額（△は増加）	2,673	1,766	1,218	△548
棚卸資産の増減額（△は増加）	△5,685	△12,027	△5,671	6,355
仕入債務の増減額（△は減少）	7,140	5,096	9,844	4,748
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,993	△7,628	△8,019	△391
有形固定資産の取得による支出	△3,180	△3,014	△3,526	△511
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	△273	1,159
財務活動によるキャッシュ・フロー	△10,861	2,536	△5,425	△7,961
長期借入れによる収入	500	12,000	5,500	△6,500
長期借入金の返済による支出	△10,683	△9,483	△8,477	1,005
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△5,135	△4,084	△1,544	2,539
現金及び現金同等物の期首残高	32,893	25,543	23,770	△1,772
現金及び現金同等物の期末残高	27,758	21,458	22,226	767

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38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、売上高は前年同期比8.4%増、営業利益は医薬品の仕入価格上昇の影響を受けたものの、前年同期比0.4%増、業績予想比では20.3%増となった。

(単位：百万円)	22/3 2Q実績	23/3 2Q実績	24/3 2Q予想	24/3 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	128,749	136,180	146,000	147,605	1,605	1.1%	8.4%
売上原価	108,520	114,600	125,000	125,527	227	0.2%	9.3%
売上総利益	20,229	21,579	21,000	22,377	1,377	6.6%	3.7%
対売上比	15.7%	15.8%	14.4%	15.2%	0.8pt	—	—
販売管理費	15,188	15,586	15,900	16,361	461	2.9%	5.0%
対売上比	11.8%	11.4%	10.9%	11.1%	0.2pt	—	—
営業利益	5,041	5,993	5,000	6,016	1,016	20.3%	0.4%
対売上比	3.9%	4.4%	3.4%	4.1%	0.7pt	—	—
期末店舗数	685	713	730	726	△4	△0.5%	1.8%
1店舗あたり売上高	190	193	201	204	2	1.4%	5.8%

・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

2023年4月の薬価改定による影響や販売品目の見直しに伴う販売品目数減少の影響等を受けた一方、既存販売品及び新規薬価収載品の販売が堅調だったこと等から、売上高は前年同期比6.7%増、営業利益は業績予想比1億円の上振れとなった。

(単位：百万円)	22/3 2Q実績	23/3 2Q実績	24/3 2Q予想	24/3 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	23,669	19,194	20,100	20,487	387	1.9%	6.7%
売上原価	20,988	16,811	17,400	18,022	622	3.6%	7.2%
売上総利益	2,680	2,382	2,700	2,464	△235	△8.7%	3.4%
対売上比	11.3%	12.4%	13.4%	12.0%	△1.4pt	—	—
販売管理費	2,485	2,779	2,700	2,297	△402	△14.9%	△17.3%
対売上比	10.5%	14.5%	13.4%	11.2%	△2.2pt	—	—
営業利益	195	△396	0	167	167	—	—
対売上比	0.8%	—	0.0%	0.8%	0.8pt	—	—

・単位未満切り捨て

医療従事者派遣・紹介事業

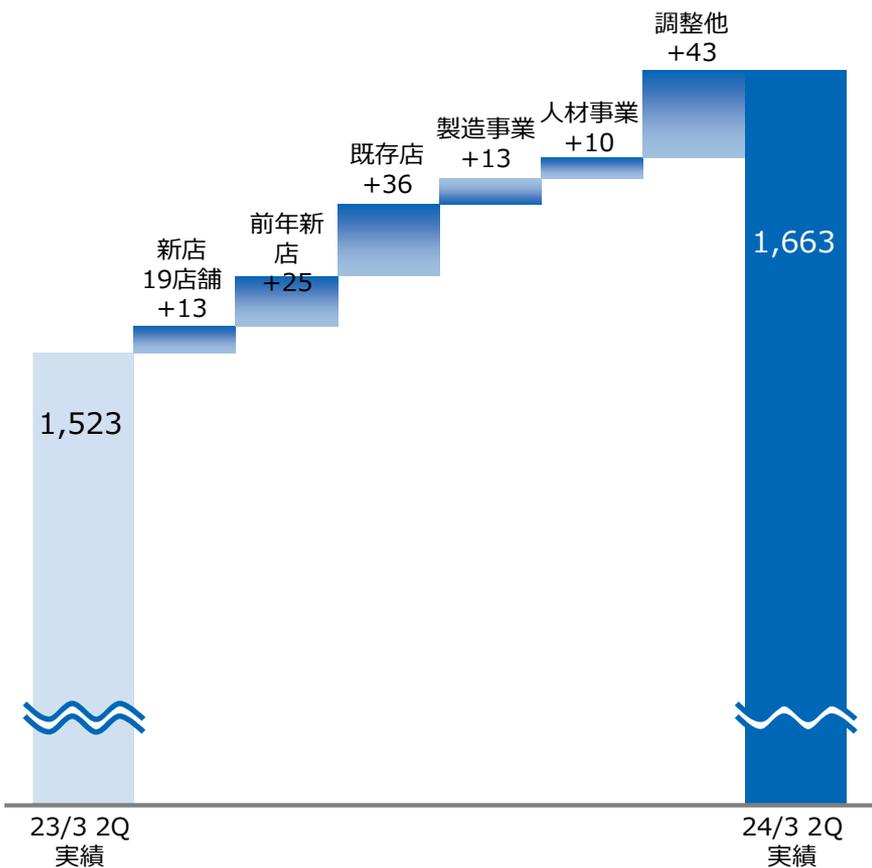
新型コロナワクチン接種関連業務の需要が前年同期比較で減少に転じるも、主力の薬剤師紹介・派遣の実績が拡大したことにより、売上高は前年同期比24.9%増、営業利益は前年同期比39.4%増、業績予想比では39.7%増となった。

(単位：百万円)	22/3 2Q実績	23/3 2Q実績	24/3 2Q予想	24/3 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	3,648	3,959	4,300	4,945	645	15.0%	24.9%
売上原価	1,293	1,485	1,600	2,102	502	31.4%	41.6%
売上総利益	2,355	2,473	2,600	2,842	242	9.3%	14.9%
対売上比	64.6%	62.5%	60.5%	57.5%	△3.0pt	—	—
販売管理費	1,914	1,973	2,100	2,144	44	2.1%	8.7%
対売上比	52.5%	49.8%	48.8%	43.4%	△5.5pt	—	—
営業利益	440	500	500	698	198	39.7%	39.4%
対売上比	12.1%	12.7%	11.6%	14.1%	2.5pt	—	—

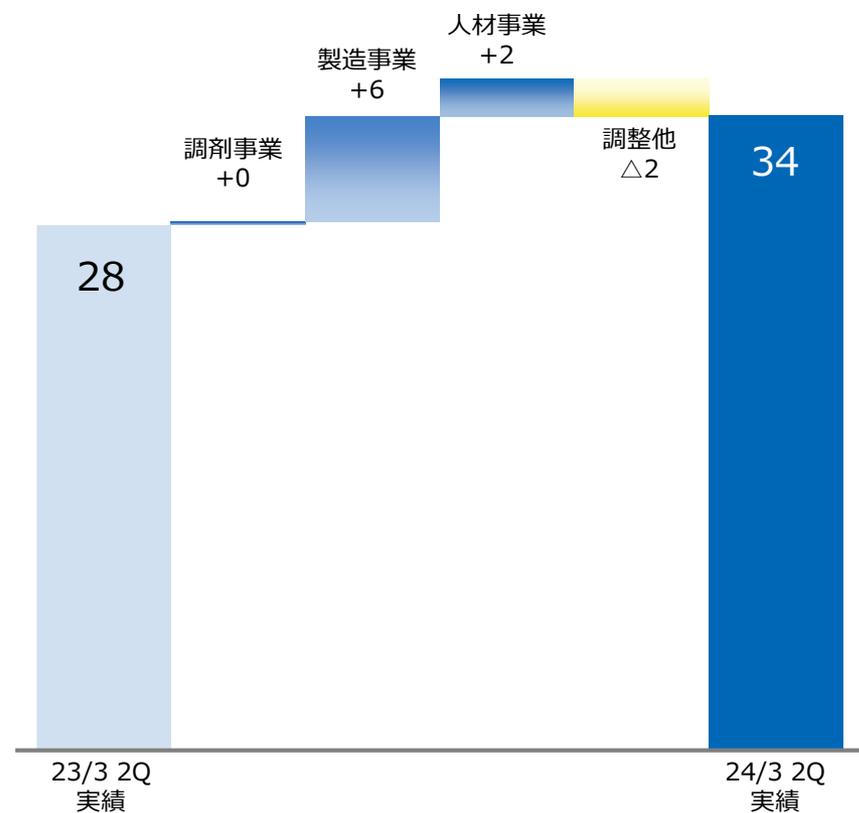
・単位未満切り捨て

〔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)



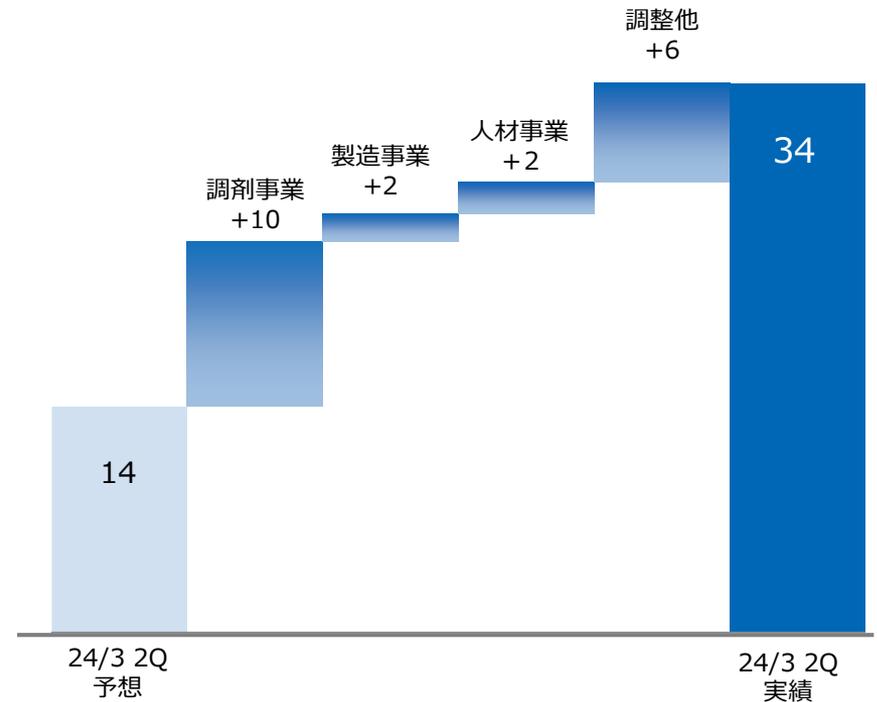
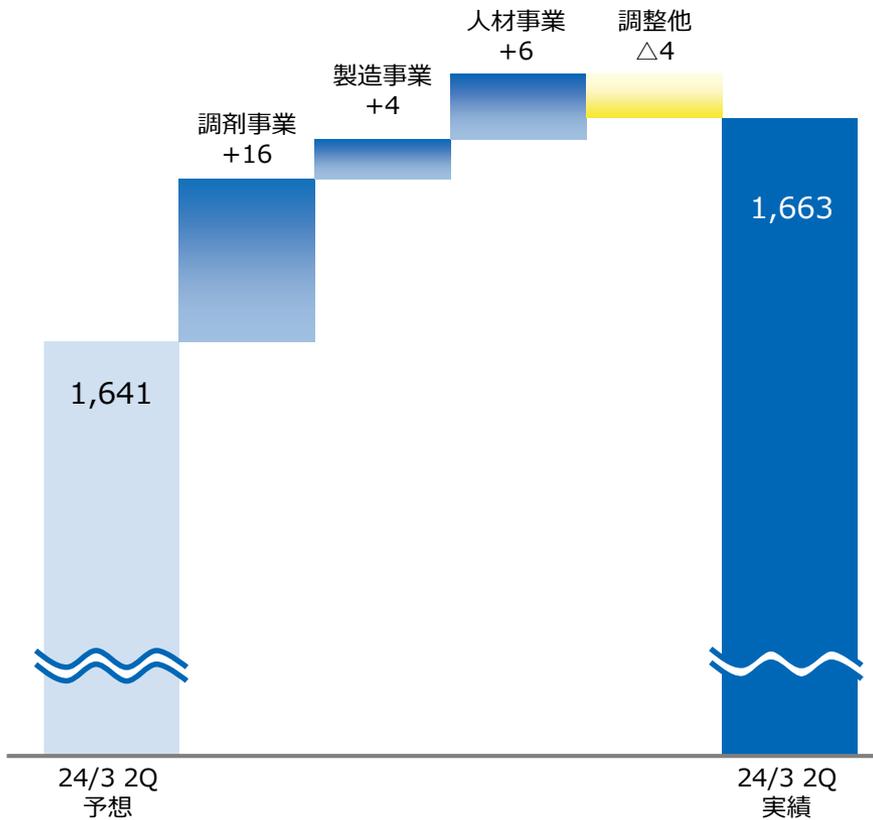
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



〔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 業績予想の修正

第2四半期までの業績を踏まえて、好調な調剤薬局事業の寄与等により売上高及び各段階利益において期初予想を上回る見込み。

(単位：百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 予想	24/3 修正予想	修正予想 増減額	修正予想 増減率
売上高	299,392	313,318	334,400	337,100	2,700	0.8%
売上原価	246,969	259,674	280,400	282,500	2,100	0.7%
売上総利益	52,422	53,643	54,000	54,600	600	1.1%
対売上比	17.5%	17.1%	16.1%	16.2%	0.1pt	-
販売管理費	45,833	46,057	47,500	46,100	△1,400	△2.9%
対売上比	15.3%	14.7%	14.2%	13.7%	△0.5pt	—
消費税等	19,437	20,219	22,200	21,700	△500	△2.3%
研究開発費	3,411	3,065	3,400	2,800	△600	△17.6%
営業利益	6,589	7,586	6,400	8,400	2,000	31.3%
対売上比	2.2%	2.4%	1.9%	2.5%	0.6pt	—
経常利益	6,767	7,682	6,300	8,300	2,000	31.7%
対売上比	2.3%	2.5%	1.9%	2.5%	0.6pt	—
親会社株主に帰属する当期純利益	3,705	4,458	3,200	4,300	1,100	34.4%
対売上比	1.2%	1.4%	1.0%	1.3%	0.3pt	—
1株あたり当期純利益 (円) ※	123.56	148.92	106.97	143.74	36.77	34.4%
EBITDA	14,974	16,337	15,300	17,300	2,000	13.1%
1株あたり年間配当金 (円) ※	25.00	25.00	25.00	25.00	0	—

・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。

セグメント別 2024年3月期 業績予想の修正

第2四半期までの業績を踏まえて調剤薬局事業は期初予想を上回る一方、医薬品製造販売事業においては、売上総利益及び営業利益において期初予想を下回る。

		22/3 実績	23/3 実績	24/3 期初予想	24/3 修正予想	修正予想 増減額	修正予想 増減率
		(単位：百万円)					
調剤薬局事業	売上高	265,624	280,164	299,100	300,600	1,500	0.5%
	売上総利益	42,786	45,041	43,600	44,800	1,200	2.8%
	対売上比	16.1%	16.1%	14.6%	14.9%	0.3pt	—
	営業利益	13,009	14,666	13,600	14,800	1,200	8.8%
	対売上比	4.9%	5.2%	4.5%	4.9%	0.4pt	—
	EBITDA	17,329	19,314	18,400	19,400	1,000	5.4%
医薬品 製造販売事業	売上高	44,836	38,575	40,400	40,600	200	0.5%
	売上総利益	5,200	3,745	5,300	4,700	△600	△11.3%
	対売上比	11.6%	9.7%	13.1%	11.6%	△1.5pt	—
	営業利益	△53	△1,392	100	0	△100	△100%
	対売上比	—	—	0.2%	0.0%	△0.2pt	—
	EBITDA	3,523	2,130	3,500	3,500	0	0.0%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	6,991	8,063	8,400	9,000	600	7.1%
	売上総利益	4,414	4,781	4,900	5,100	200	4.1%
	対売上比	63.1%	59.3%	58.3%	56.7%	△1.7pt	—
	営業利益	576	758	700	800	100	14.3%
	対売上比	8.2%	9.4%	8.3%	8.9%	0.6pt	—
	EBITDA	693	936	800	900	100	12.5%

・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。

連結・セグメント別 2024年3月期 業績予想の修正 四半期別業績予想

(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q
連結	売上高	81,848	84,461	86,300	84,200
	売上総利益	13,781	13,767	13,900	13,100
	対売上比	16.8%	16.3%	16.1%	15.6%
	営業利益	1,596	1,801	2,500	2,300
	対売上比	2.0%	2.1%	2.9%	2.7%
調剤薬局事業	売上高	72,309	75,295	77,000	75,900
	売上総利益	11,096	11,281	11,400	11,000
	対売上比	15.3%	15.0%	14.8%	14.5%
	営業利益	2,907	3,109	4,300	4,400
	対売上比	4.0%	4.1%	5.6%	5.8%
医薬品 製造販売事業	売上高	10,530	9,957	10,800	9,300
	売上総利益	1,265	1,199	1,400	800
	対売上比	12.0%	12.0%	13.0%	8.6%
	営業利益	126	41	200	△300
	対売上比	1.2%	0.4%	1.9%	△3.2%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	2,580	2,364	1,900	2,100
	売上総利益	1,553	1,289	1,000	1,200
	対売上比	60.2%	54.5%	52.6%	57.1%
	営業利益	484	214	0	100
	対売上比	18.8%	9.1%	0.0%	4.8%

・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



グループ
全体

■ 新長期ビジョンの策定状況

調剤薬局
事業

■ バランスを重視した出店戦略/多様な機能を有する薬局展開

“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/新規薬価収載品目/自社製造品比率の向上

品質管理と安定供給を最優先としつつ、新製品の着実な開発と販売品目の見直しにより自社製造比率が向上

■ サステナビリティへの取り組み

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

薬剤師の派遣・紹介事業ともに外部環境の好転により実績が拡大。

医師事業も堅調に推移。



新長期ビジョンの策定状況

2023年4月

● 2018年に公開した「長期ビジョン -2030年に向けて-」の見直しを発表

2023年11月

● 見直しに向けた検討を実施中

- 長期ビジョン2030との乖離しているなか、これまでの当社の培ってきた競争力、その源泉となる財務資産・未財務資産を言語化。
- これからの外部環境をもとに、当社の中期的な注力領域・新規領域を検討
- 資本市場の視点から現状の課題を認識
- 次世代中核メンバーPJを発足し、社員が腹落ちする長期ビジョンへ

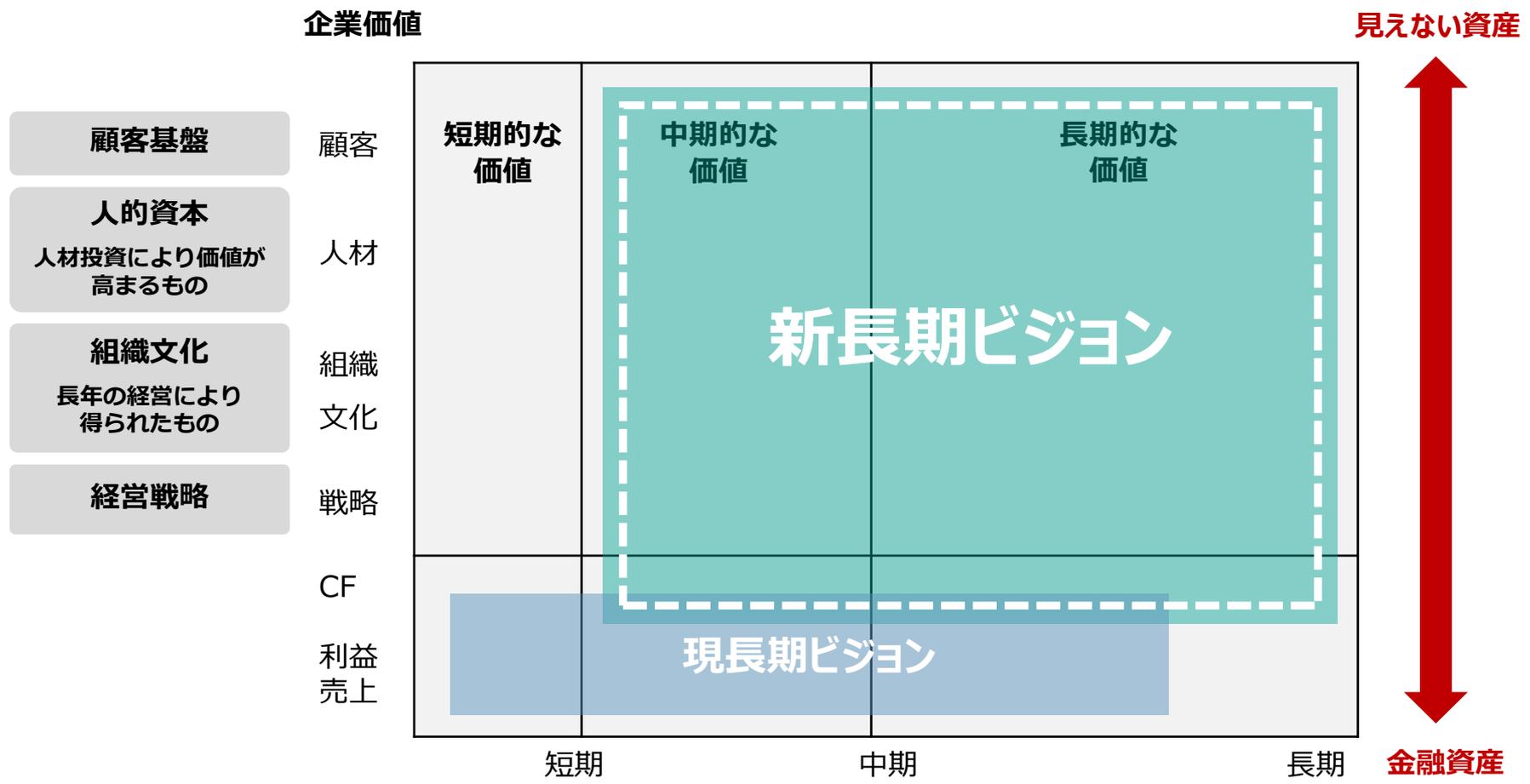
～2024年4月
(予定)

● **新長期ビジョン+達成に向けたロードマップの公表・説明会開催**

新長期ビジョン策定の体制



長期かつ未財務の視点を重視した長期ビジョンを策定



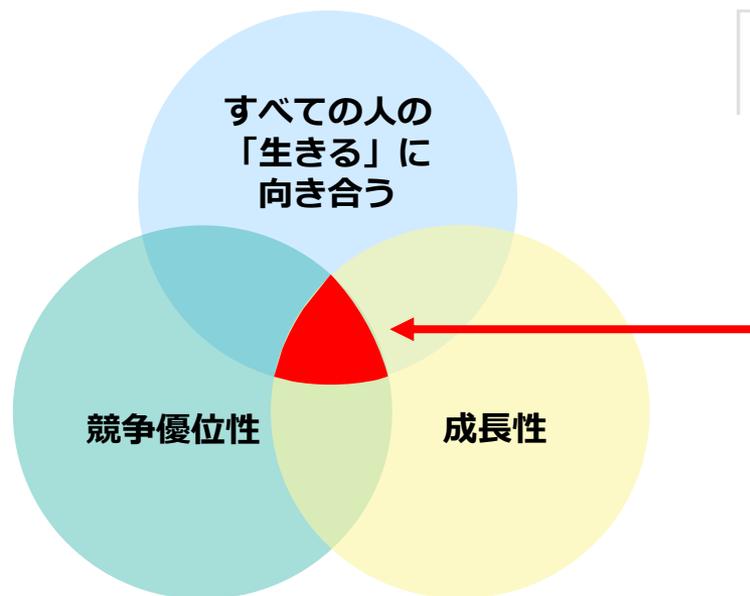
グループをとりまく外部環境

想定される外部環境変化

	外部環境
政治 (Political) 政治動向 医療行政 株式市場	<ul style="list-style-type: none"> 物価上昇、賃上げの動きが継続 医療費の増加を背景とした、対物業務から対人業務へのシフト 政府主導によるオンライン医療の拡大、マイナポータルを活用した医療データのデジタル化
経済 (Economic) 経済状況 日本企業 医療業界 サプライチェーン	<ul style="list-style-type: none"> ヘルスケア市場の拡大 医療業界におけるDXの推進、付加価値の高い業務へのシフト 企業の持続的な成長に寄与する人材投資の増加 健康経営、well-beingの推進による生産性向上 サプライチェーン上における環境リスク、人権リスク低減への対応
社会 (Social) 人口動態 日本国内 企業の責務 社会問題 消費行動	<ul style="list-style-type: none"> 人口動態に起因する在宅医療ニーズの増加 生産年齢人口の減少、人材市場の流動化 女性活躍、DEI、多様な働き方、従業員エンゲージメント向上への対応 サイバーセキュリティリスクへの継続した対応
技術 (Technological) 技術革新	<ul style="list-style-type: none"> 電子処方箋、マイナポータルへの医療情報集約を含む、全国医療情報プラットフォームへの対応 生成系AIの活用

日本調剤グループの成長戦略

日本調剤グループの想い“すべての人の「生きる」に向き合う”を実現でき、
当社の競争力が活かして、成長性が高い領域に注力することで、持続的な成長をめざす



既存事業における中期的な注力領域

- ハイブリッド薬局を中心とした出店
- スペシャルティ医薬品
- 在宅医療
- オンライン医療
- 自社製造品比率の向上
- 医療従事者派遣・紹介事業におけるシェア獲得

※今後の検討状況により変更となる可能性があります

競争優位性を支える当社の無形資産

すべての人の「生きる」に向き合う使命の下、企業価値向上を目指す

- ・ 門前・敷地内を中心とした調剤薬局ネットワーク（全国726店舗※1）
- ・ 5つの医薬品製造工場と1つの研究所

- ・ 25期連続増収※2
- ・ ROE：8.2%※3
- ・ EBITDA：163億円※3
- ・ 自己資本比率：30.5%※3



- ・ 処方箋受付枚数 1,625万8千枚※4
- ・ お薬手帳のデジタル会員数 160万人※5

- ・ 全ての人の「生きる」に向き合う
- ・ 「真の医薬分業の実現」
- ・ 創業から変わらない開拓者精神
- ・ デジタル・DX
- ・ 質の高い薬剤師の教育プログラム
- ・ 病院とのネットワーク

- ・ 高度医療に対応した薬剤師3,727名※3
- ・ 就職企業人気ランキング第1位※6

※1：2023年9月末 ※2：非上場・上場を含む ※3：2023年3月期末 ※4：2023年3月期 ※5：2023年10月時点
 ※6：「マイナビ・日経2024年卒大学生対象就職企業人気ランキング」において「化学・薬学系」部門で第1位

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	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3 2Q
出店	36	32	65※	29	40	38	19
自力出店 (割合)	23 (63.9%)	26 (81.2%)	35 (53.8%)	22 (75.9%)	34 (85.0%)	30 (78.9%)	13 (68.4%)
M&A	13	6	30	7	6	8	6
閉店	8	19	13	9	13	17	11
期末店舗数	585	598	650	670	697	718	726

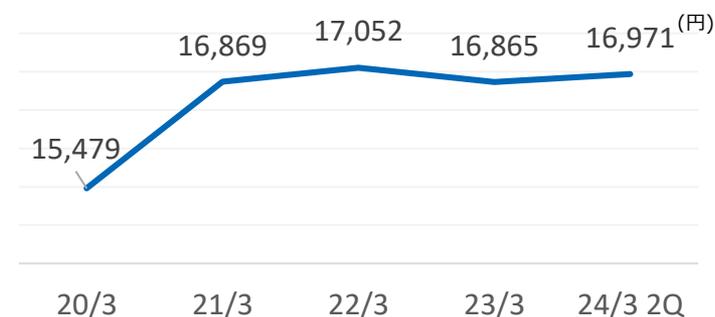
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

24/3 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	7.2%	4.4%	2.7%
前年出店	177.6%	109.4%	32.6%
全店	8.9%	6.7%	2.1%

処方箋枚数 8,561千枚 処方箋単価 16,971円

処方箋単価の推移



出店戦略②

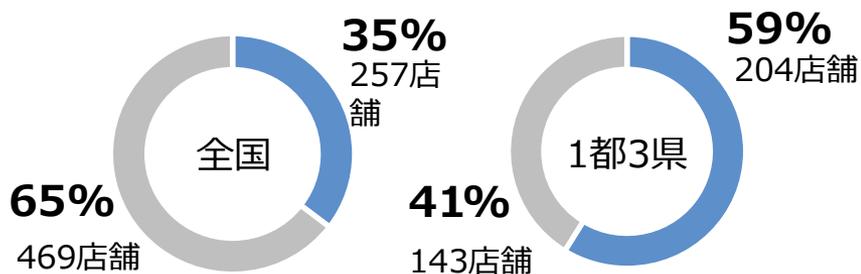
高度医療を担う駅前・敷地内薬局と地域医療・在宅医療を担うハイブリッド型薬局の出店が拡大。

出店数					
	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3 2Q
出店	65*	29	40	38	19
駅前・敷地内	38	13	20	17	5
ハイブリッド型	27	16	20	21	14
閉店	13	9	13	17	11
期末店舗数	650	670	697	718	726

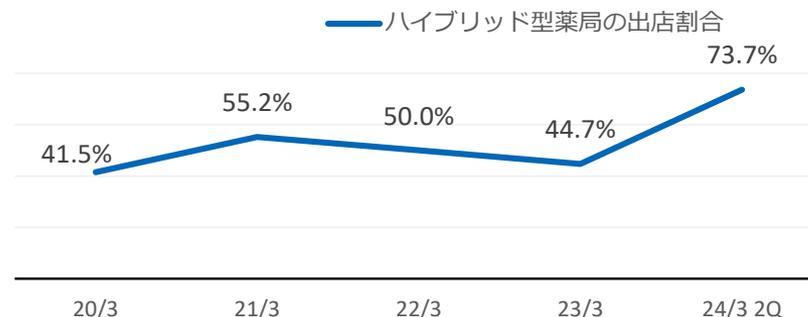
* 物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

店舗割合

■ ハイブリッド型 ■ 駅前・敷地内



出店割合



地域	出店数 24/3 2Q	期末店舗数 24/3 2Q	期末店舗数 割合
関東	13	382	52.6%
関西・北陸	2	83	11.4%
その他	4	261	36.0%
合計	19	726	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

50店舗 / 全国167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

499店舗 / 全国3883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

193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。

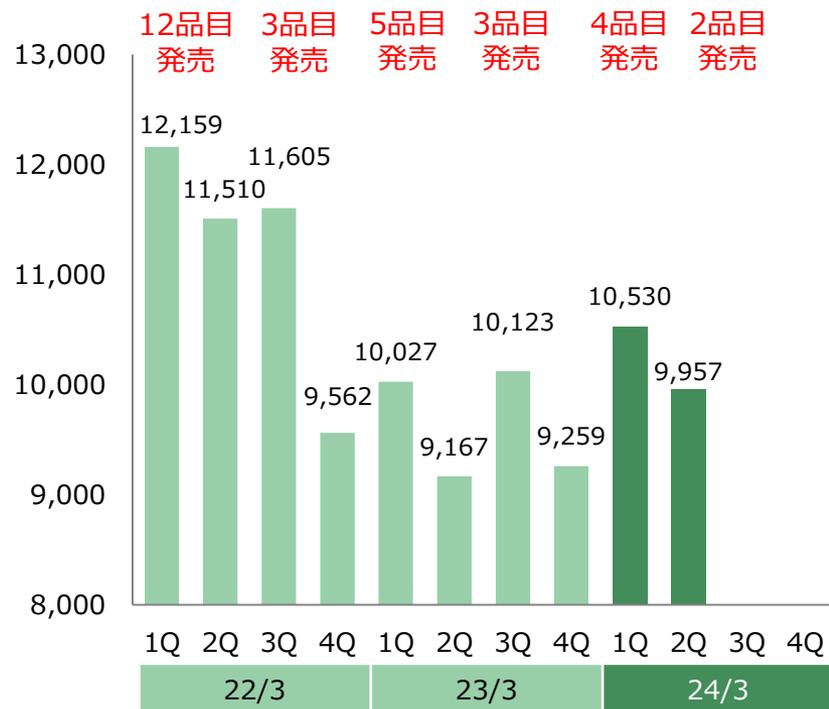
※店舗数及び全国店舗数：2023年9月末時点

医薬品製造販売事業の拡大

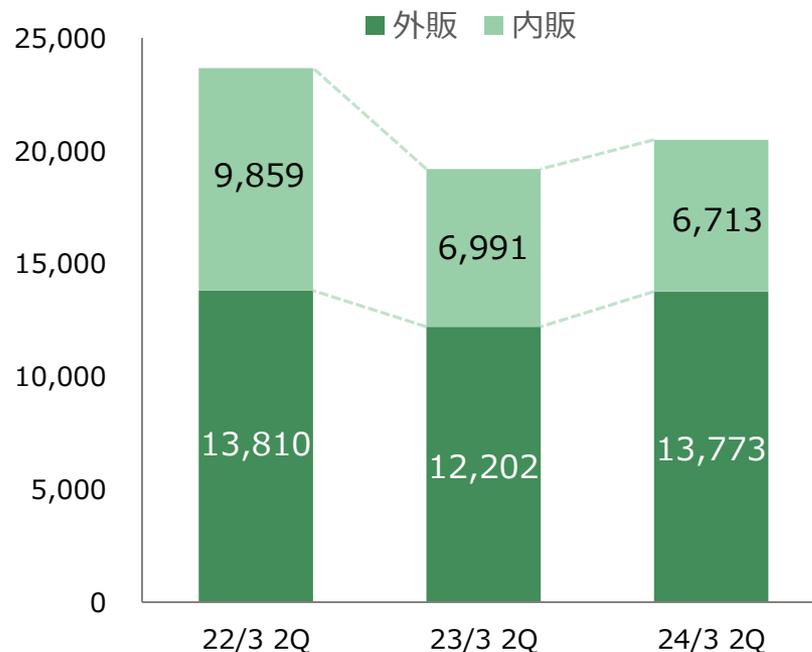
既存販売品及び2023年6月の新規薬価収載品の販売が堅調に推移したことにより売上高は増加。

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

2023年6月

新規薬価収載品目：6品目

後発医薬品への変換
可能規模（推定※1）

498 億円

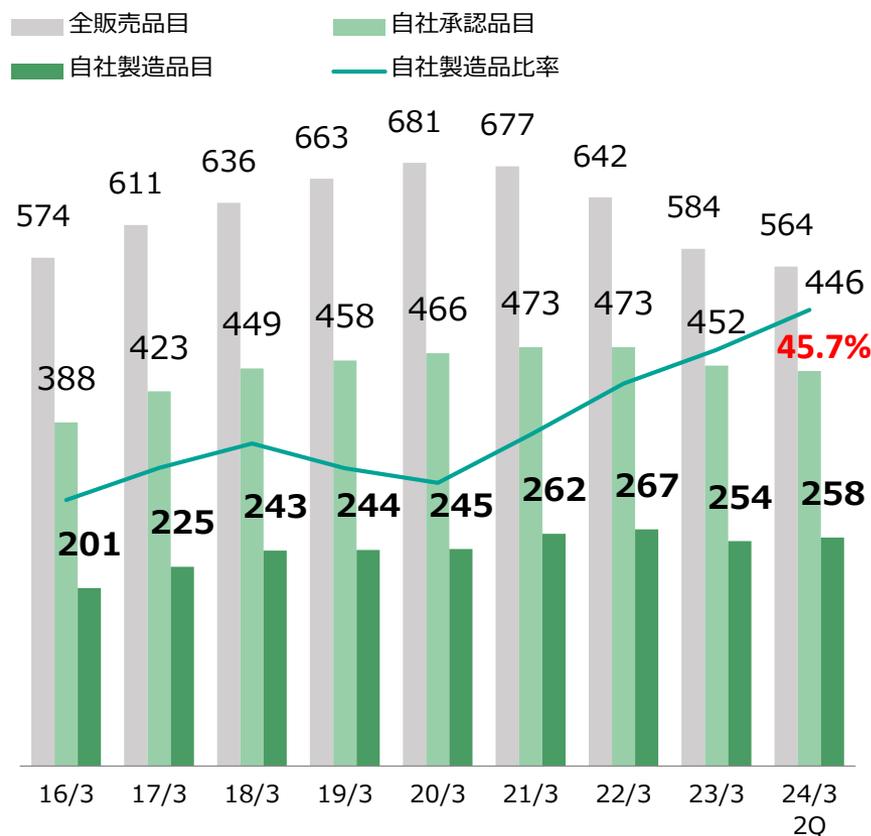
名称	
アジルサルタン錠 10mg 「JG」	エゼアト配合錠LD「JG」※2
アジルサルタン錠 20mg 「JG」	エゼアト配合錠HD「JG」※2
アジルサルタン錠 40mg 「JG」	シルデナフィル錠20mgRE 「JG」

※1 先発品の年間使用数量から当社試算

※2 エゼアト配合錠LD「JG」およびエゼアト配合錠HD「JG」
は2023年9月に発売を開始

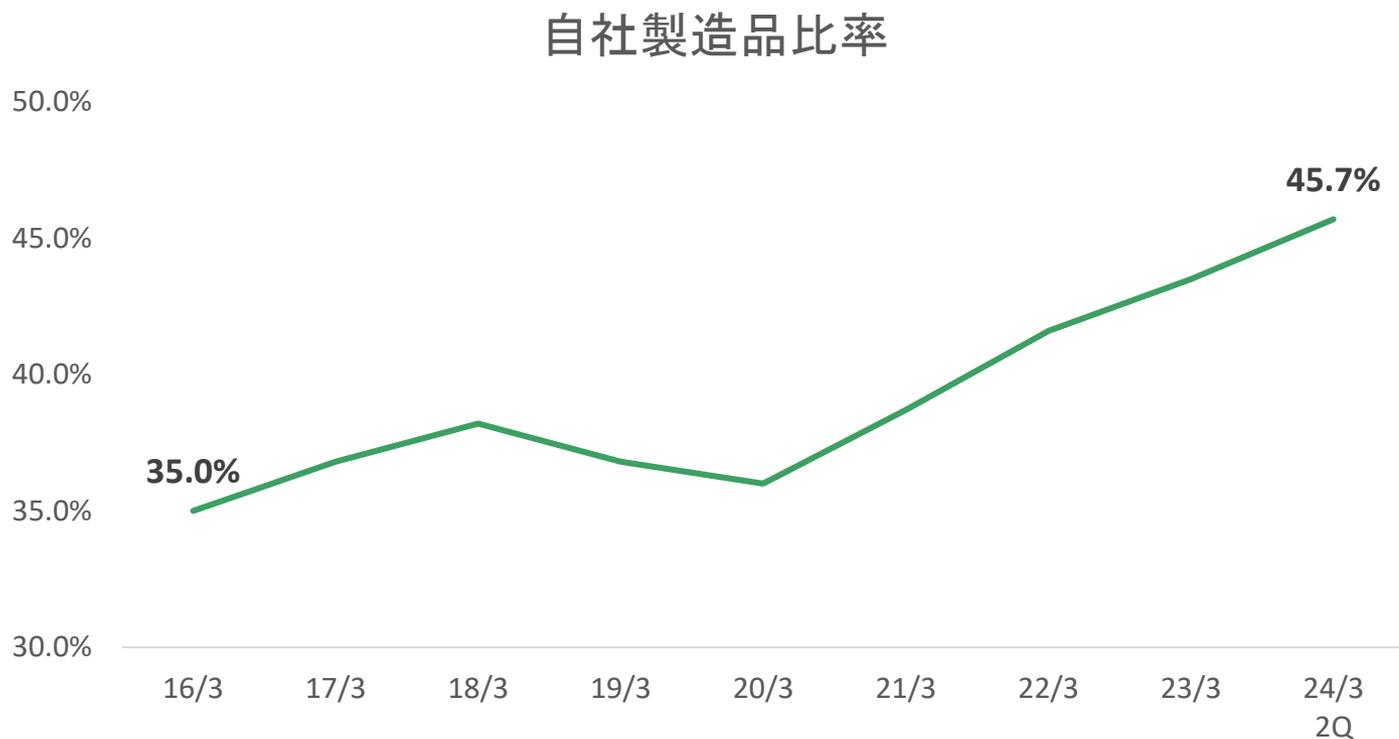
販売品目数

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。



自社製造品比率の向上

自社製造品へのシフトを進めたことにより、自社製造品比率は2016年3月期の35.0%から2024年3月期2Q末の45.7%へ上昇。引き続き、自社製造品比率の引き上げを目指す。



サステナビリティ 経営への取り組み

地球温暖化対策としてCO2削減に向けた様々な取り組みを段階的に実施。8月にはPTP包装の廃材をプラスチックとアルミに分離する技術が開発されリサイクルが可能になり、当社もリサイクル事業に参画。

2022年2月 カーボンニュートラル都市ガスの導入
(つくば工場・つくば第二工場・つくば研究所)

2022年4月 太陽光発電の開始 (つくば第二工場)

2023年8月 PTP包装廃材のマテリアルリサイクルの
開始 (つくば第二工場)



工場敷地内にソーラーパネルを設置



PTP包装廃材



剥離後のプラスチック
(建材等として利用)

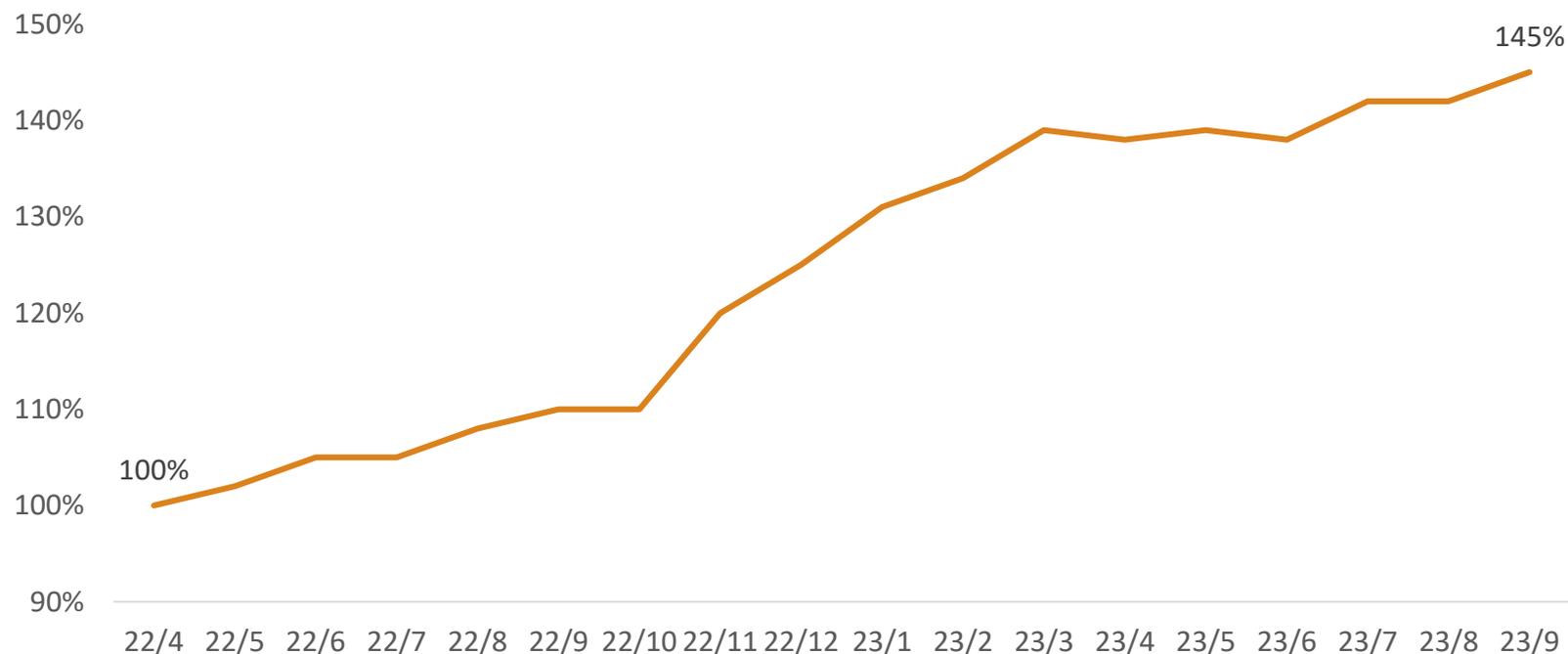


剥離後のアルミ
(原料として利用)

医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

コロナウイルス感染症が5類感染症へ移行したことにより、これまで減少していた小児科、耳鼻科の患者数が回復。これに伴い薬剤師の派遣需要が回復し、増収増益に貢献。

薬剤師派遣事業が想定を超えて成長

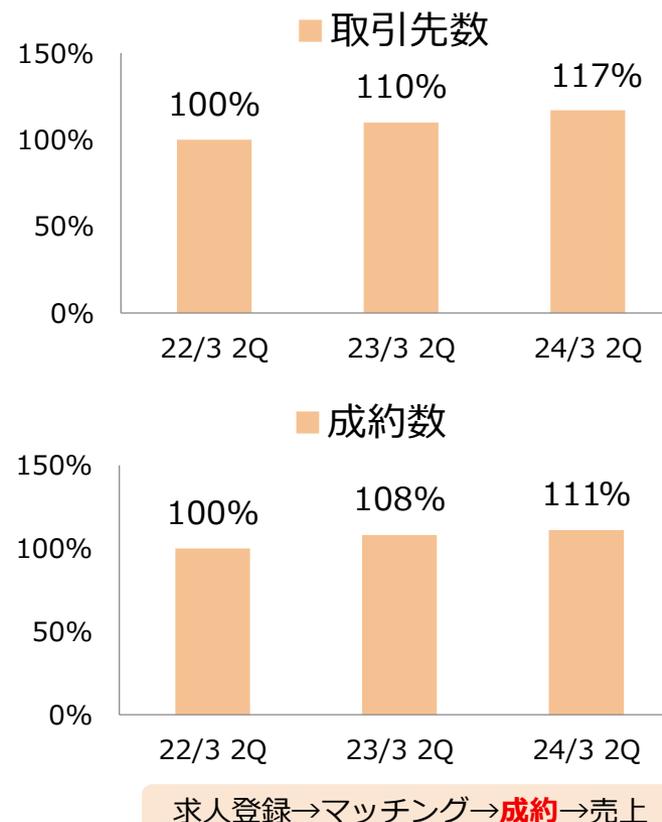
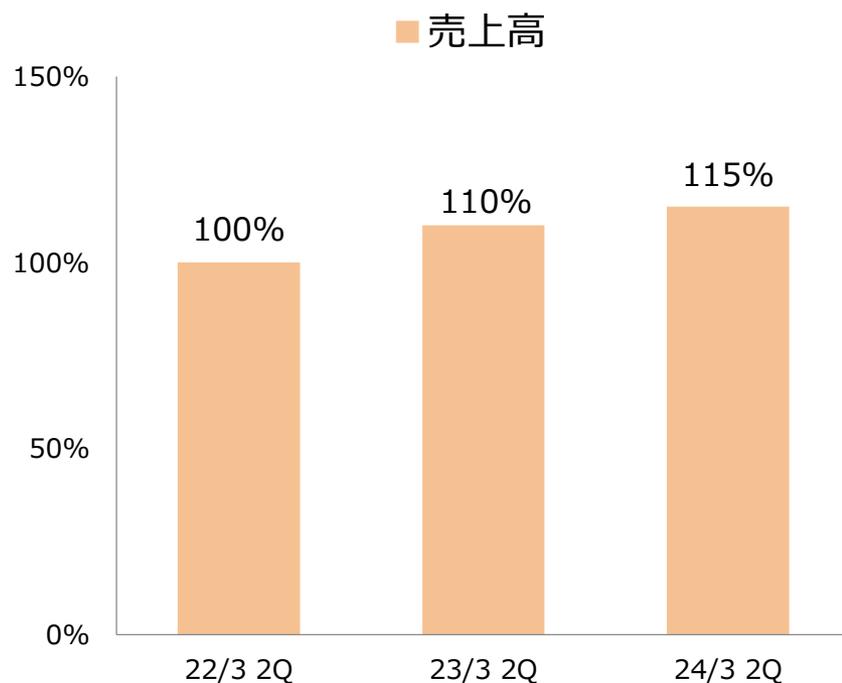


2022年4月を100%とした派遣稼働者数

医療従事者派遣・紹介事業の拡大②

薬剤師派遣事業は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。

薬剤師紹介事業の拡大

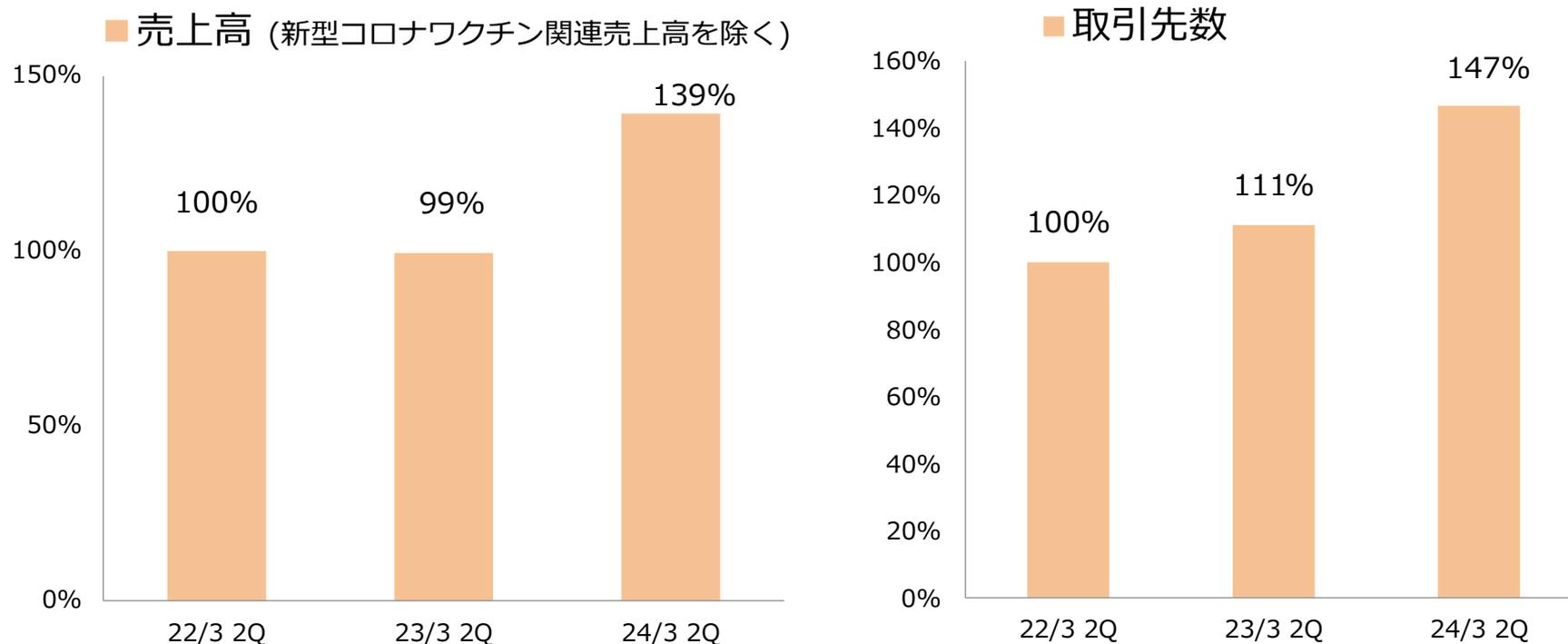


22/3期の売上高・取引先数・成約数を100%とした売上高・取引先数・成約数の推移

医療従事者派遣・紹介事業の拡大③

医師紹介事業は、新型コロナワクチン関連業務は大幅に減少するも、常勤・非常勤医師需要を着実に捉えた結果、業績は堅調に推移。

医師紹介事業の拡大



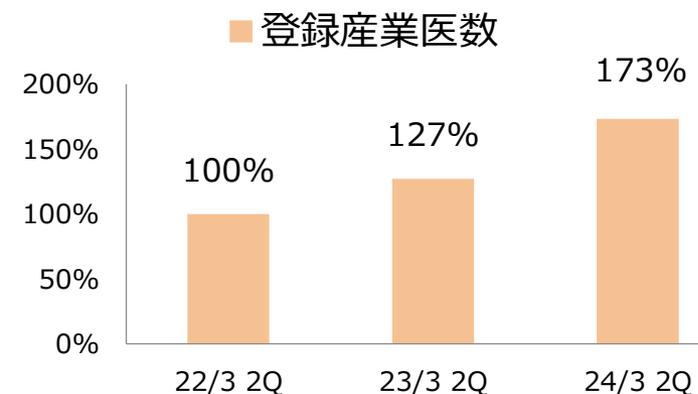
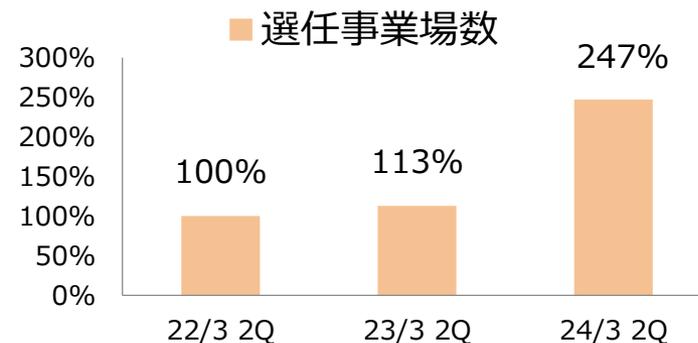
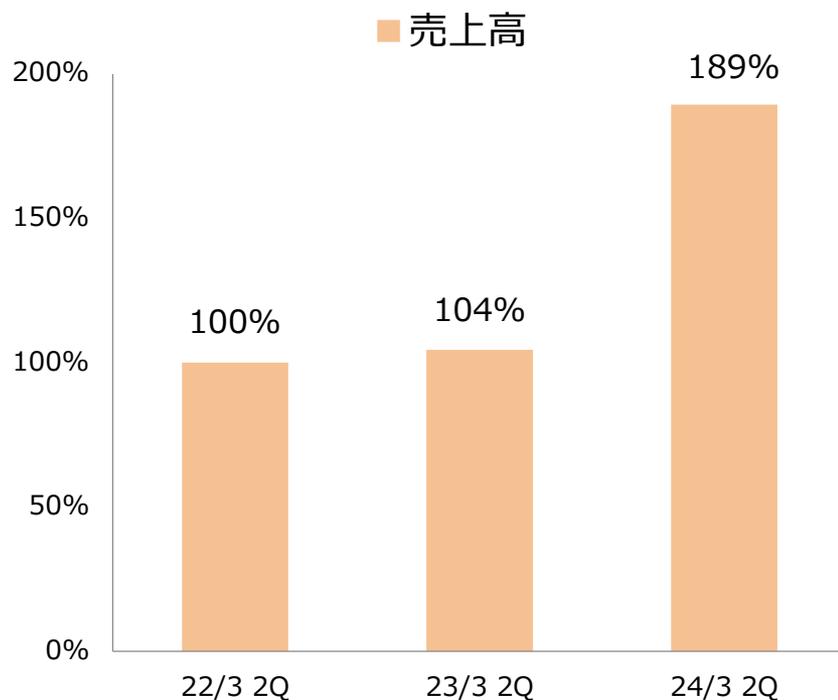
22/3期の売上高・取引先数を100%とした売上高・取引先数の推移

求人登録→マッチング→**成約**→売上

医療従事者派遣・紹介事業の拡大④

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。5月より新たなWebサイトを立ち上げ強化。

産業医関連事業の拡大



22/3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