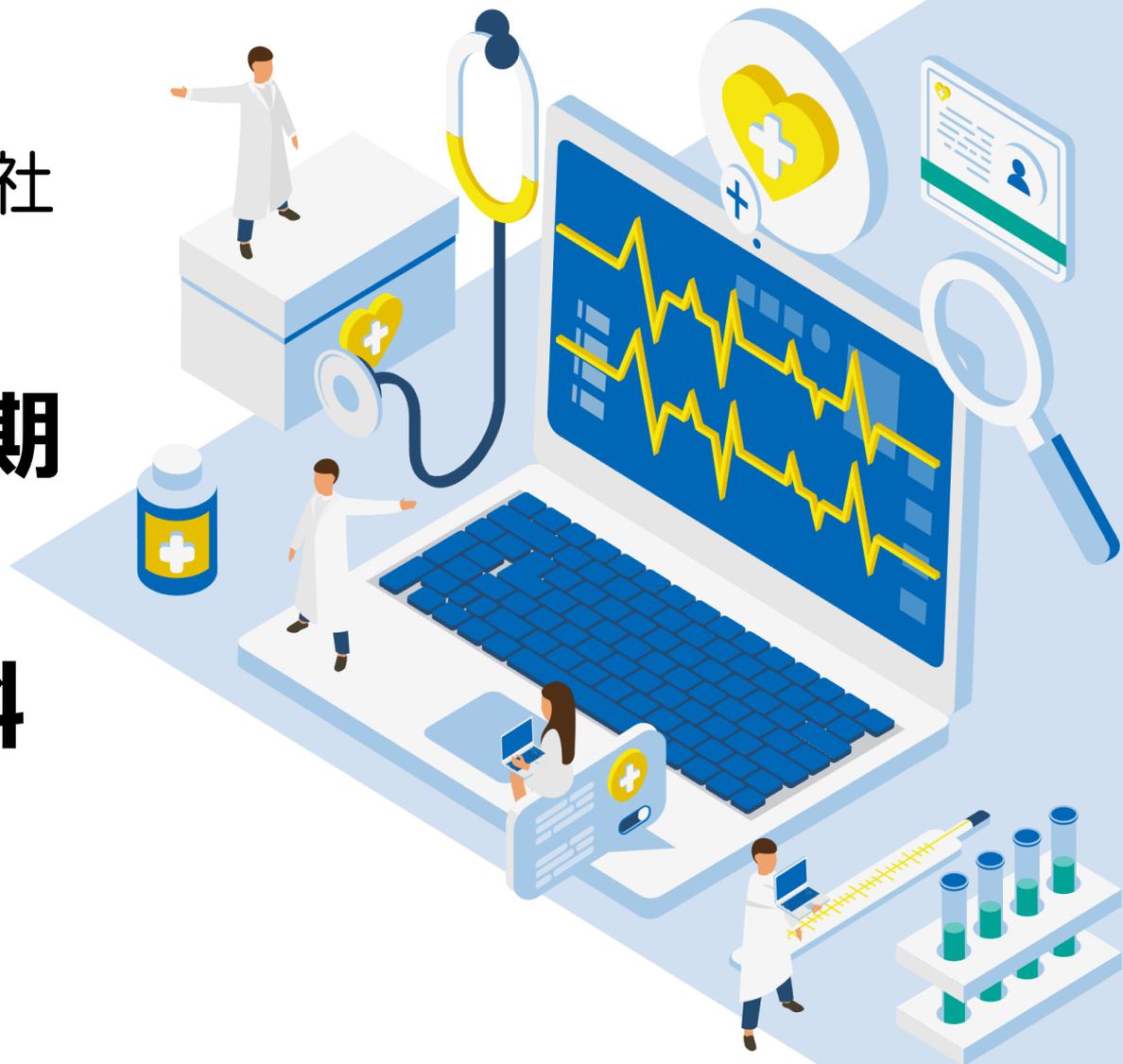


 日本調剤株式会社

(東証プライム/証券コード 3341)

# 2024年3月期 第3四半期 決算説明資料

2024年1月31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、感染症流行等による既存店の処方箋枚数の増加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9.1%増、修正予想比では0.6%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12.4%増、修正予想比増減額では5億円の上振れとなった。

(単位：百万円)	22/3 3Q実績	23/3 3Q実績	24/3 3Q修正予想	24/3 3Q実績	修正予想比 増減額	修正予想比 増減率	前年同期 増減率
売上高	223,439	232,844	252,600	<b>254,127</b>	1,527	0.6%	9.1%
売上原価	183,714	192,233	211,100	<b>211,315</b>	215	0.1%	9.9%
売上総利益	39,724	40,610	41,500	<b>42,812</b>	1,312	3.2%	5.4%
対売上比	17.8%	17.4%	16.4%	<b>16.8%</b>	0.4pt	—	—
販売管理費	33,897	34,780	35,500	<b>36,262</b>	762	2.1%	4.3%
対売上比	15.2%	14.9%	14.1%	<b>14.3%</b>	0.2pt	—	—
消費税等	14,913	15,460	—	<b>17,234</b>	—	—	11.5%
研究開発費	2,475	2,303	2,100	<b>1,998</b>	△102	△4.9%	△13.2%
営業利益	5,827	5,829	6,000	<b>6,550</b>	550	9.2%	12.4%
対売上比	2.6%	2.5%	2.4%	<b>2.6%</b>	0.2pt	—	—
経常利益	6,058	5,836	5,900	<b>6,517</b>	617	10.5%	11.7%
対売上比	2.7%	2.5%	2.3%	<b>2.6%</b>	0.2pt	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,096	4,289	3,600	<b>3,769</b>	169	4.7%	△12.1%
対売上比	0.5%	1.8%	0.8%	<b>1.5%</b>	0.1pt	—	—
EBITDA	12,006	12,277	12,400	<b>13,144</b>	744	6.0%	7.1%

# 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61億円。負債の主な増減要因は、買掛金の増加約85億円。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)	22/3 期末	23/3 期末	24/3 3Q末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	81,651	85,720	<b>88,309</b>	2,588	3.0%
商品及び製品	23,024	28,416	<b>34,565</b>	6,148	21.6%
固定資産	97,102	99,576	<b>106,055</b>	6,478	6.5%
有形固定資産	64,025	61,435	<b>62,746</b>	1,311	2.1%
無形固定資産	18,969	19,573	<b>21,105</b>	1,532	7.8%
投資その他	14,107	18,568	<b>22,203</b>	3,634	19.6%
資産合計	178,753	185,297	<b>194,365</b>	9,067	4.9%
流動負債	78,931	77,050	<b>82,874</b>	5,823	7.6%
買掛金	48,513	47,916	<b>56,437</b>	8,520	17.8%
固定負債	46,944	51,763	<b>51,979</b>	215	0.4%
長期借入金	41,531	44,640	<b>42,122</b>	△2,518	△5.6%
負債合計	125,876	128,814	<b>134,853</b>	6,039	4.7%
純資産合計	52,876	56,483	<b>59,511</b>	3,028	5.4%
自己資本	52,876	56,483	<b>59,511</b>	3,028	5.4%
自己資本比率	29.6%	30.5%	<b>30.6%</b>	0.1pt	—
ネット有利子負債	31,054	34,357	<b>36,729</b>	2,372	6.9%

## 調剤薬局事業

インフルエンザ等の感染症流行による処方箋枚数の増加に加え、前期出店の38店舗及び今期出店の26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0.2%増、修正予想比では3.2%増となった。

(単位：百万円)	22/3 3Q実績	23/3 3Q実績	24/3 3Q修正予想	24/3 3Q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	197,389	208,076	224,600	<b>225,570</b>	970	0.4%	8.4%
売上原価	165,775	174,425	190,700	<b>190,675</b>	△25	△0.0%	9.3%
売上総利益	31,613	33,650	33,800	<b>34,895</b>	1,095	3.2%	3.7%
対売上比	16.0%	16.2%	15.0%	<b>15.5%</b>	0.4pt	—	—
販売管理費	22,504	23,048	23,500	<b>24,266</b>	766	3.3%	5.3%
対売上比	11.4%	11.1%	10.5%	<b>10.8%</b>	0.3pt	—	—
営業利益	9,108	10,601	10,300	<b>10,628</b>	328	3.2%	0.2%
対売上比	4.6%	5.1%	4.6%	<b>4.7%</b>	0.1pt	—	—
期末店舗数	690	716	740	<b>730</b>	△10	△1.4%	2.0%
1店舗あたり売上高	290	294	308	<b>311</b>	3	1.1%	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、自社工場における生産数量の回復及び、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6.3%増、営業利益は修正予想比2億円の上振れとなった。

(単位：百万円)	22/3 3Q実績	23/3 3Q実績	24/3 3Q修正予想	24/3 3Q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	35,274	29,316	31,300	<b>31,163</b>	△137	△0.4%	6.3%
売上原価	30,376	25,855	27,400	<b>27,146</b>	△254	△0.9%	5.0%
売上総利益	4,897	3,460	3,800	<b>4,016</b>	216	5.7%	16.1%
対売上比	13.9%	11.8%	12.1%	<b>12.9%</b>	0.7pt	—	—
販売管理費	3,602	3,917	3,400	<b>3,461</b>	61	1.8%	△11.6%
対売上比	10.2%	13.4%	10.9%	<b>11.1%</b>	0.2pt	—	—
営業利益	1,294	△456	300	<b>555</b>	255	85.0%	—
対売上比	3.7%	—	1.0%	<b>1.8%</b>	0.8pt	—	—

・単位未満切り捨て

## 医療従事者派遣・紹介事業

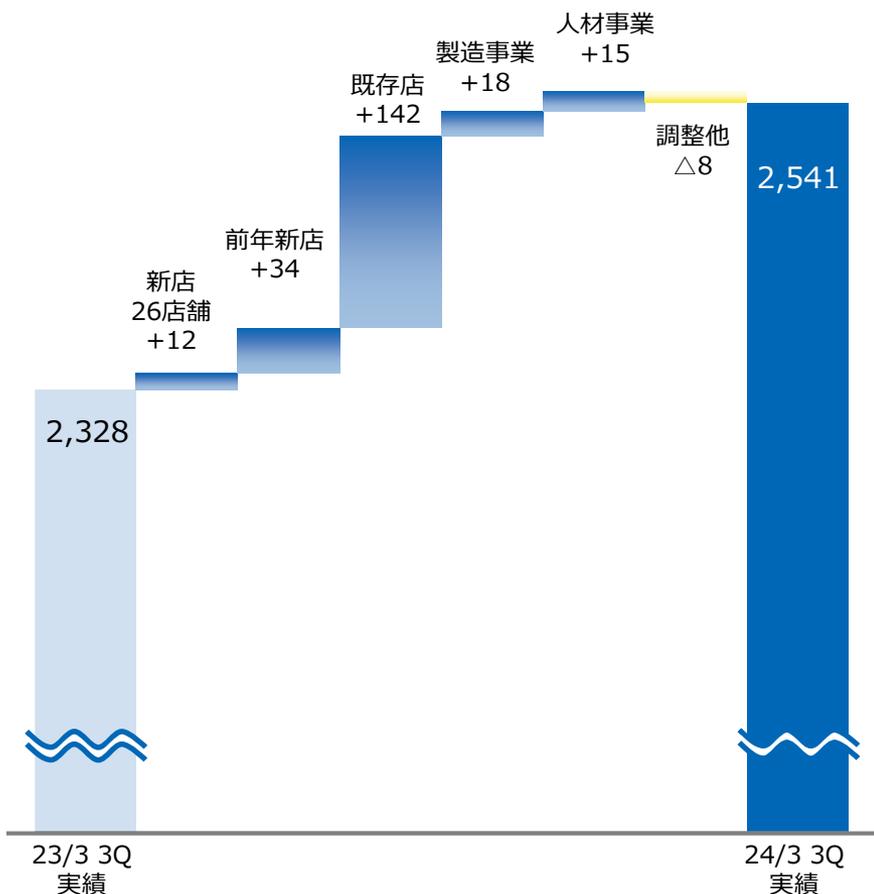
新型コロナワクチン接種関連業務の需要が前年同期比較で減少に転じるも、主力の薬剤師紹介・派遣の実績が拡大したことにより、売上高は前年同期比24.7%増、営業利益は前年同期比32.1%増、修正予想比では13.6%増となった。

(単位：百万円)	22/3 3Q実績	23/3 3Q実績	24/3 3Q修正予想	24/3 3Q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	5,207	5,909	6,800	<b>7,370</b>	570	8.4%	24.7%
売上原価	1,912	2,331	2,900	<b>3,311</b>	411	14.2%	42.0%
売上総利益	3,295	3,578	3,900	<b>4,058</b>	158	4.1%	13.4%
対売上比	63.3%	60.5%	57.4%	<b>55.1%</b>	△2.3pt	—	—
販売管理費	2,871	2,975	3,200	<b>3,262</b>	62	1.9%	9.6%
対売上比	55.1%	50.4%	47.1%	<b>44.3%</b>	△2.8pt	—	—
営業利益	423	602	700	<b>795</b>	95	13.6%	32.1%
対売上比	8.1%	10.2%	10.3%	<b>10.8%</b>	0.5pt	—	—

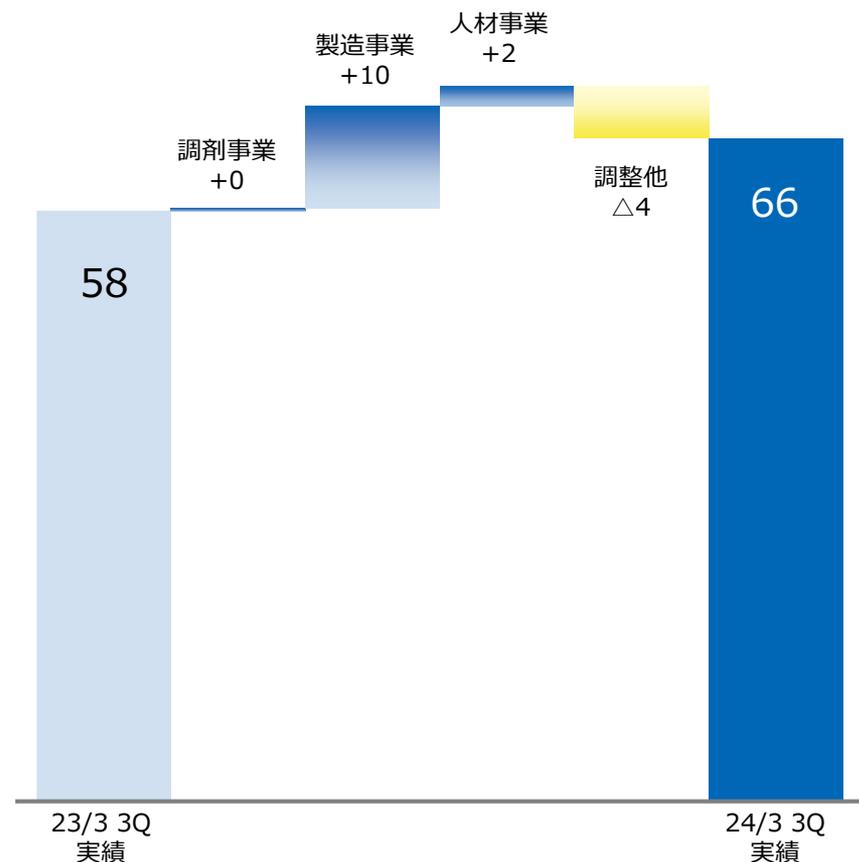
・単位未満切り捨て

# 〔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)

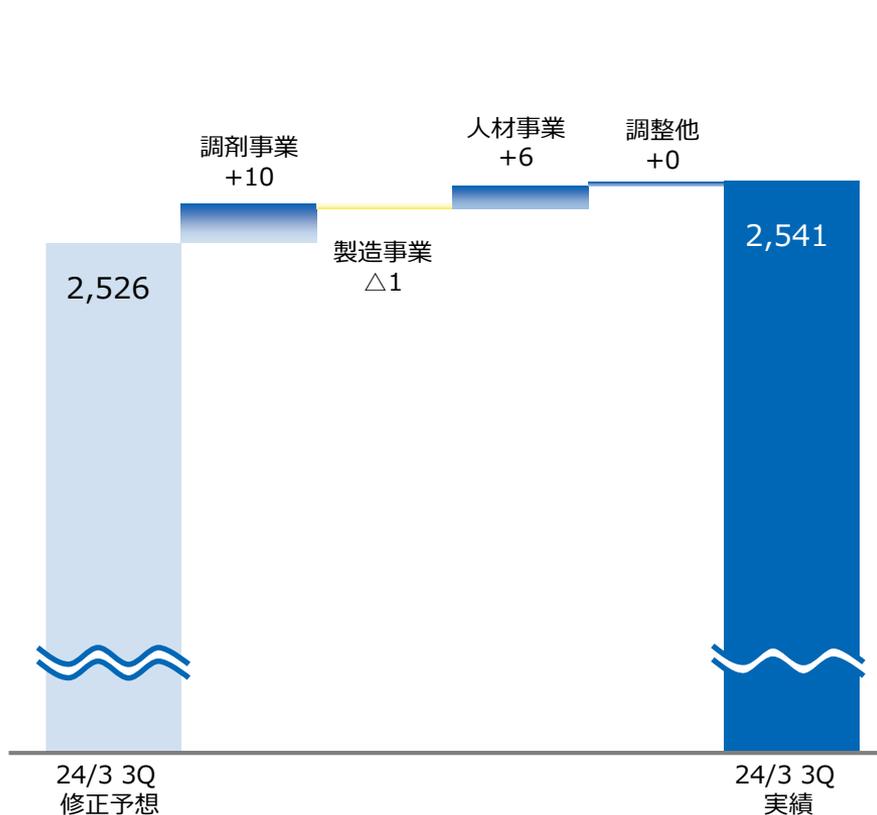


■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)

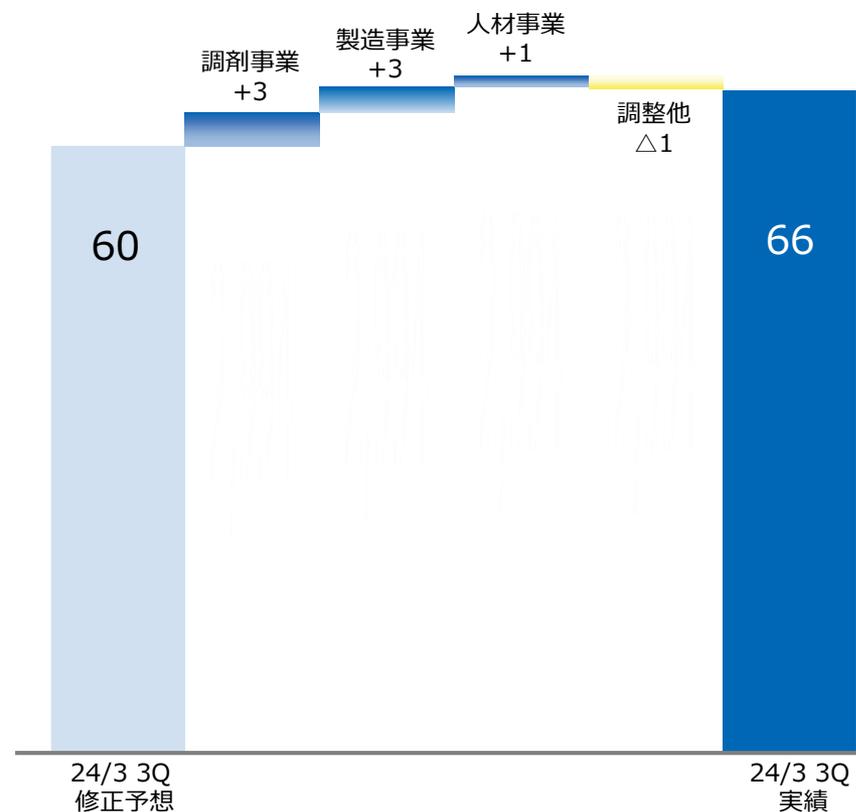


# 〔参考資料〕 連結 予想比増減要因

■ 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)



# 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/品目ポートフォリオの状況/  
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

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。



# 新長期ビジョンの公開について

2024年3月に新長期ビジョンおよび達成に向けたロードマップを発表予定※

## 策定状況・スケジュール

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

2024年1月



見直しに向けた検討を継続中

2024年3月26日



**新長期ビジョン+達成に向けたロードマップの公表**

2024年4月



新長期ビジョンに基づいたグループ経営を開始  
投資家との対話継続、社内浸透に向けた取り組み



※公開日時につきましては策定状況により変更となる可能性があります

## 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、店舗あたり売上高は増加傾向。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 3Q
出店	36	32	65*	29	40	38	26
自力出店	23	26	35	22	34	30	20
(割合)	(63.9%)	(81.2%)	(53.8%)	(75.9%)	(85.0%)	(78.9%)	(76.9%)
M&A	13	6	30	7	6	8	6
閉店	8	19	13	9	13	17	14
期末店舗数	585	598	650	670	697	718	730

※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

## 24/3 3Q 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	7.0%	4.5%	2.4%
前年出店	143.3%	86.3%	30.5%
全店	9.0%	7.1%	1.7%

処方箋枚数 13,010千枚 処方箋単価 17,061円

## 処方箋単価の推移

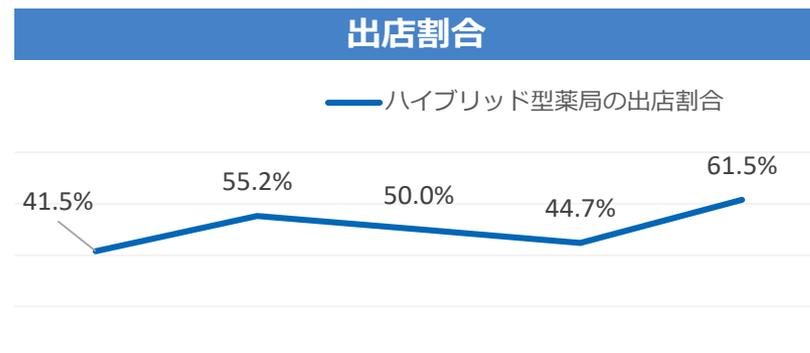


# バランスを重視した出店②

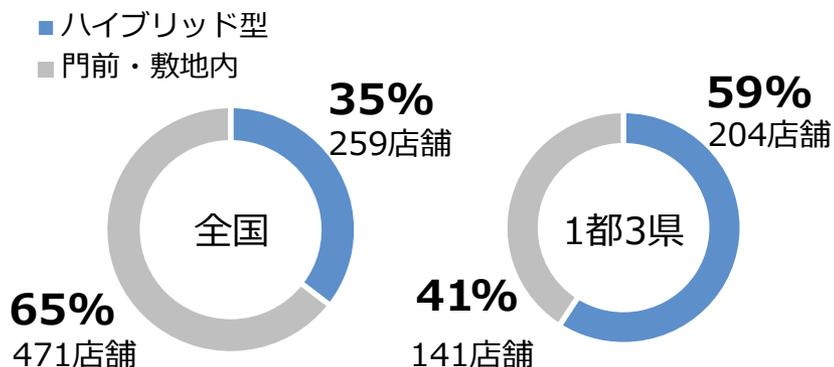
門前・敷地内薬局の堅実な出店に加え、地域医療を行う上で重要性が増しているハイブリッド型薬局の出店を強化し、バランスを重視した出店を継続。敷地内薬局は厳選のうえ出店継続。

出店数					
	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3 3Q
出店	65*	29	40	38	<b>26</b>
門前・敷地内	38	13	20	17	<b>10</b>
ハイブリッド型	27	16	20	21	<b>16</b>
閉店	13	9	13	17	<b>14</b>
期末店舗数	650	670	697	718	<b>730</b>

\* 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 24/3 3Q	期末店舗数 24/3 3Q	期末店舗数 割合
関東	14	381	52.2%
関西・北陸	3	84	11.5%
その他	9	265	36.3%
合計	26	730	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

56店舗 / 全国178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

523店舗 / 全国4088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

204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。

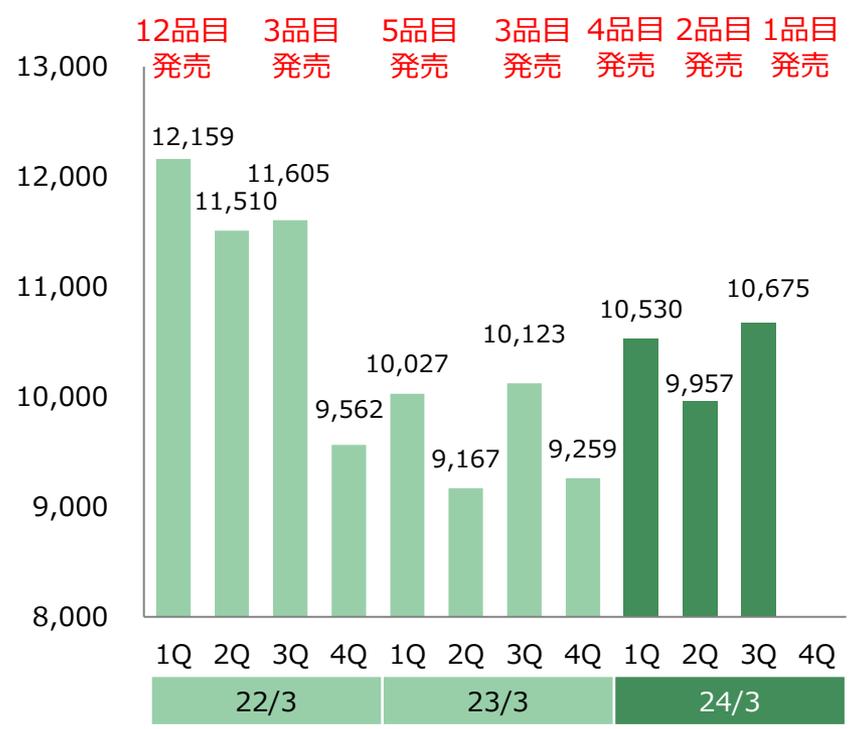
※店舗数及び全国店舗数：2023年12月末時点

# 医薬品製造販売事業の拡大

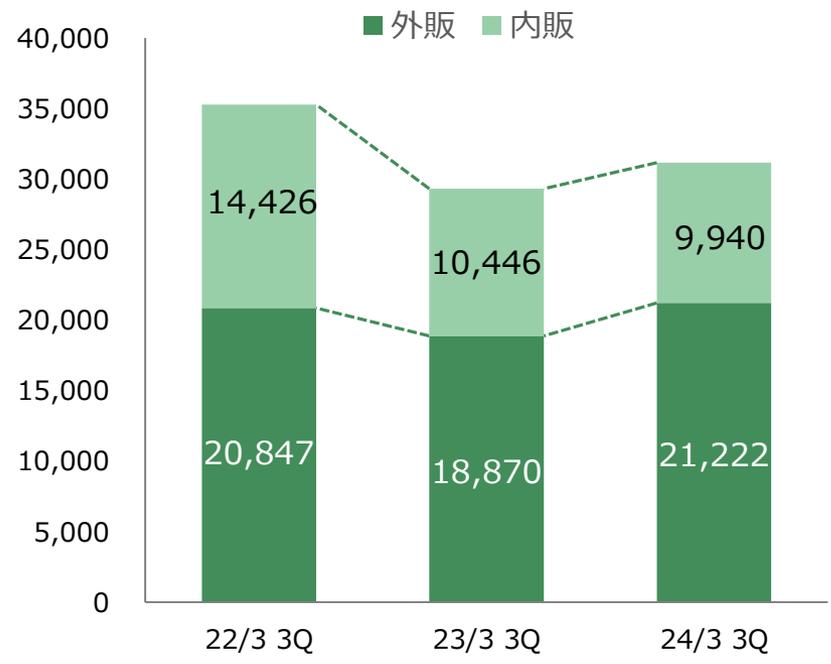
既存販売品及び2023年6月～12月の新規薬価収載品7品目の販売が堅調に推移したことにより売上高は増加。

## 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)



# 品目ポートフォリオの状況

## 2023年6月及び12月 新規薬価収載品目：7品目

後発医薬品への変換  
可能規模（推定※1）

**516** 億円

名称	
アジルサルタン錠 10mg 「JG」※2	エゼアト配合錠LD「JG」※2
アジルサルタン錠 20mg 「JG」※2	エゼアト配合錠HD「JG」※2
アジルサルタン錠 40mg 「JG」※2	シルデナフィル錠20mgRE 「JG」※2
アンブリセンタン錠 2.5mg 「JG」※3	

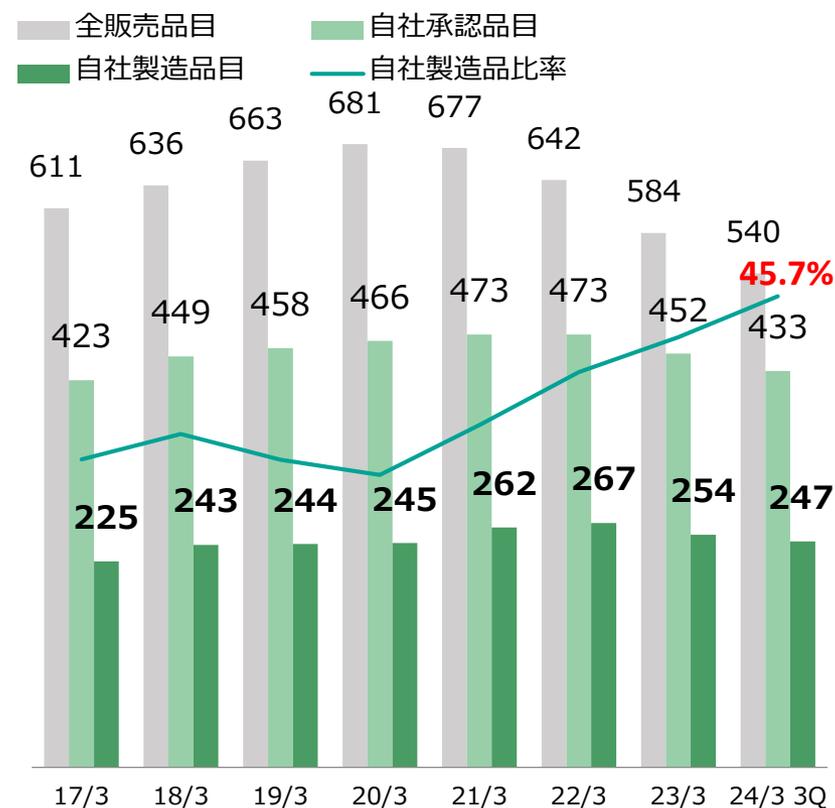
※1 先発品の年間使用数量から当社試算

※2 2023年6月薬価収載品目

※3 2023年12月薬価収載品目

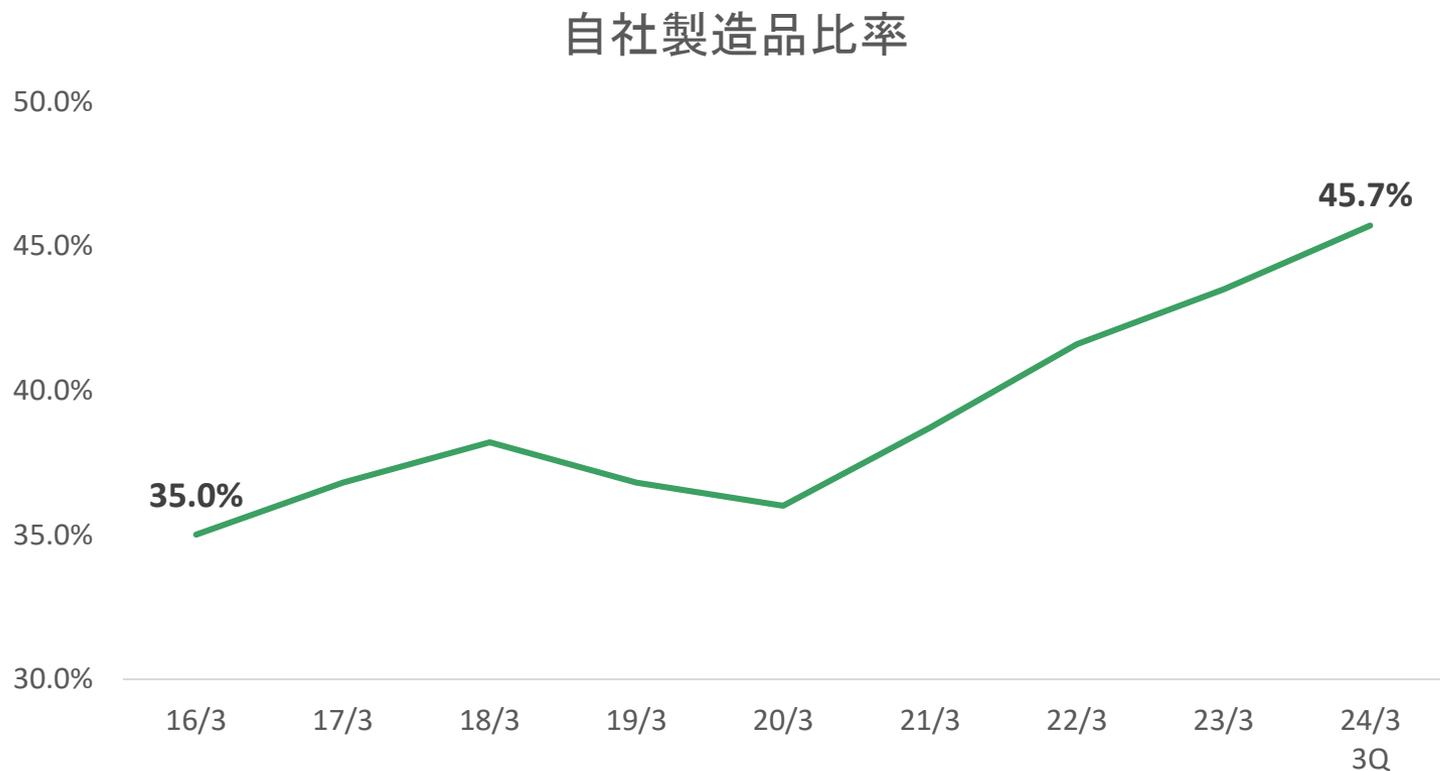
## 販売品目数

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

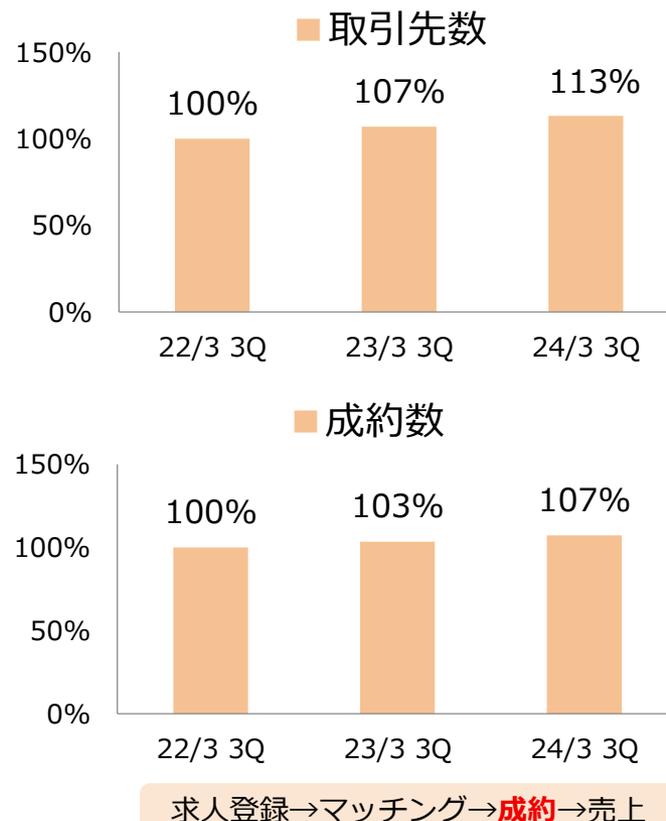
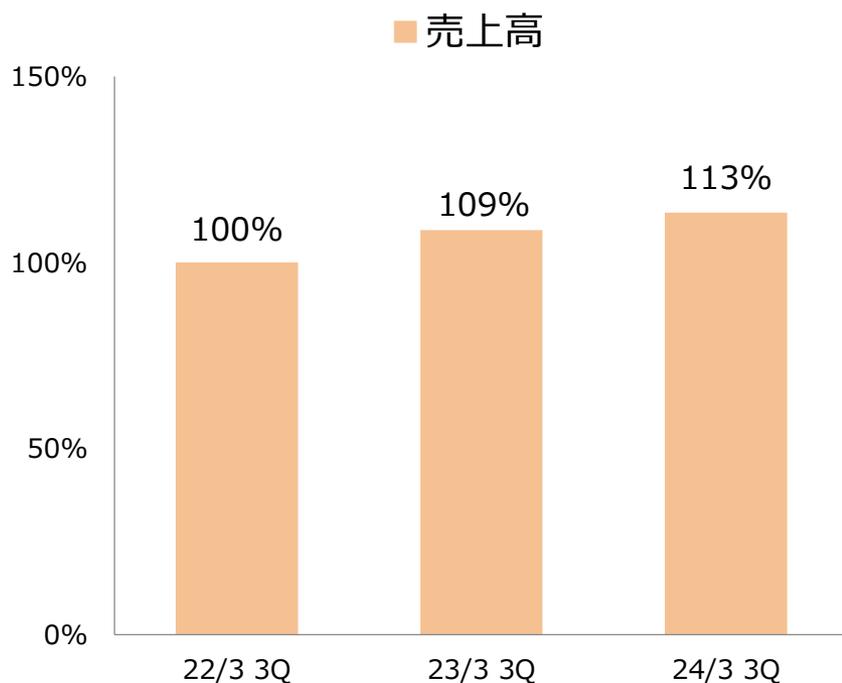
自社製造品へのシフトを進めたことにより、自社製造品比率は2016年3月期の35.0%から2024年3月期3Q末の45.7%へ上昇。引き続き、自社製造品比率の引き上げを目指す。



## 医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

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

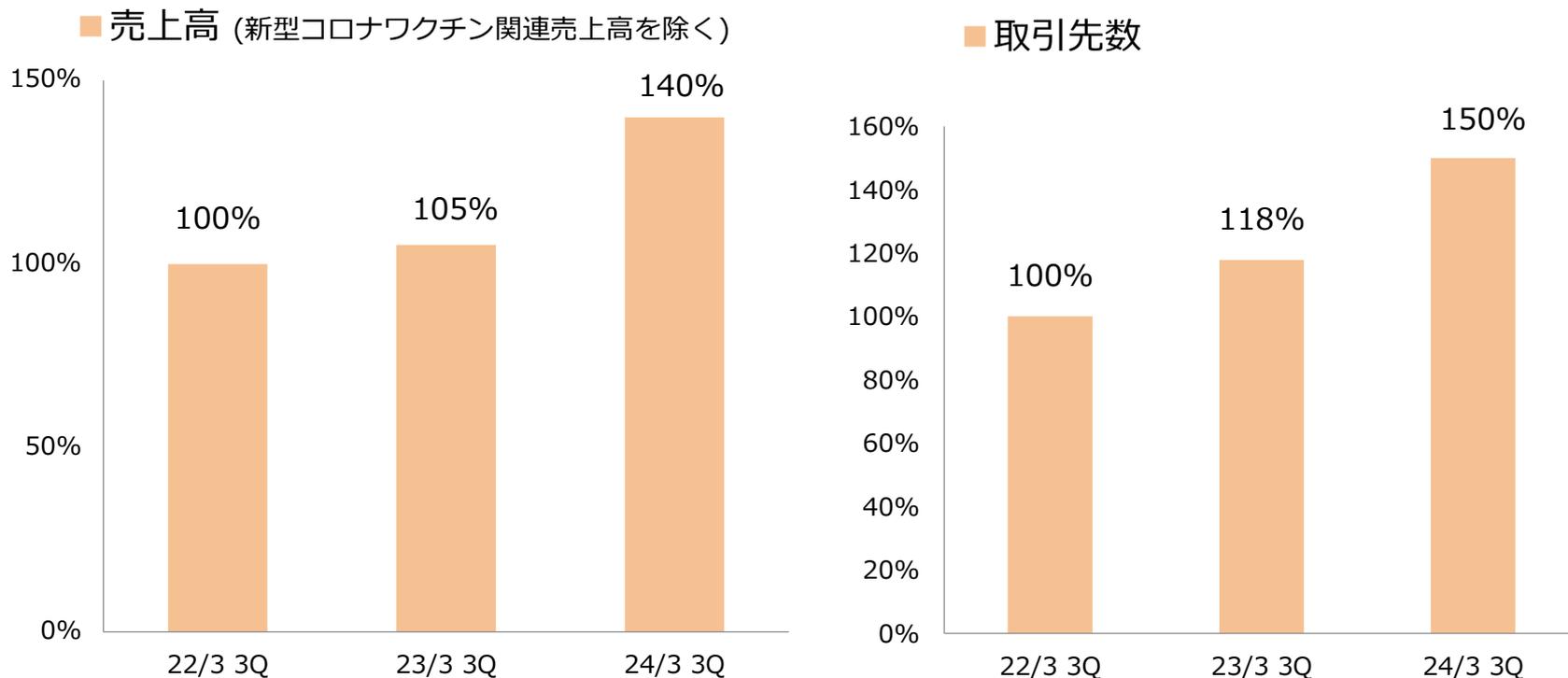


22/3期の売上高・取引先数・成約数を100%とした売上高・取引先数・成約数の推移

## 医療従事者派遣・紹介事業の拡大②

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



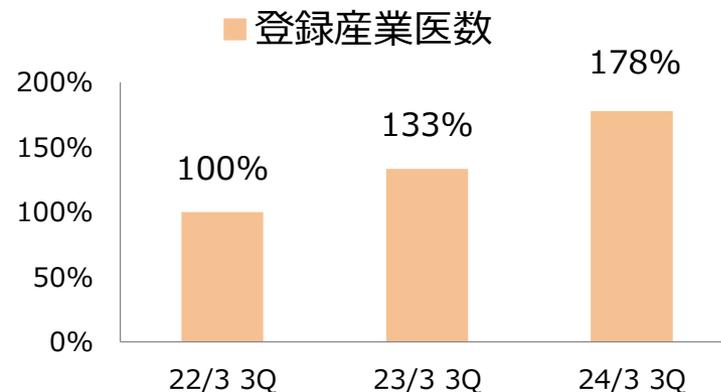
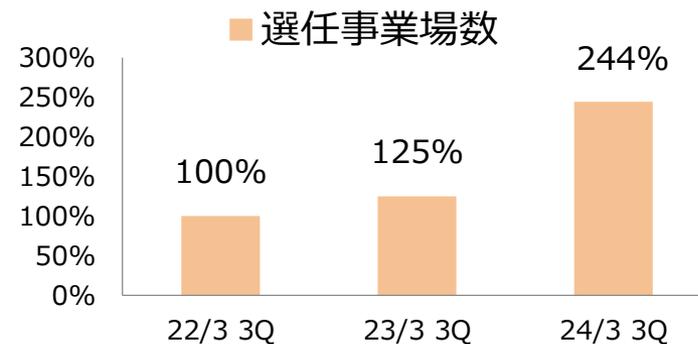
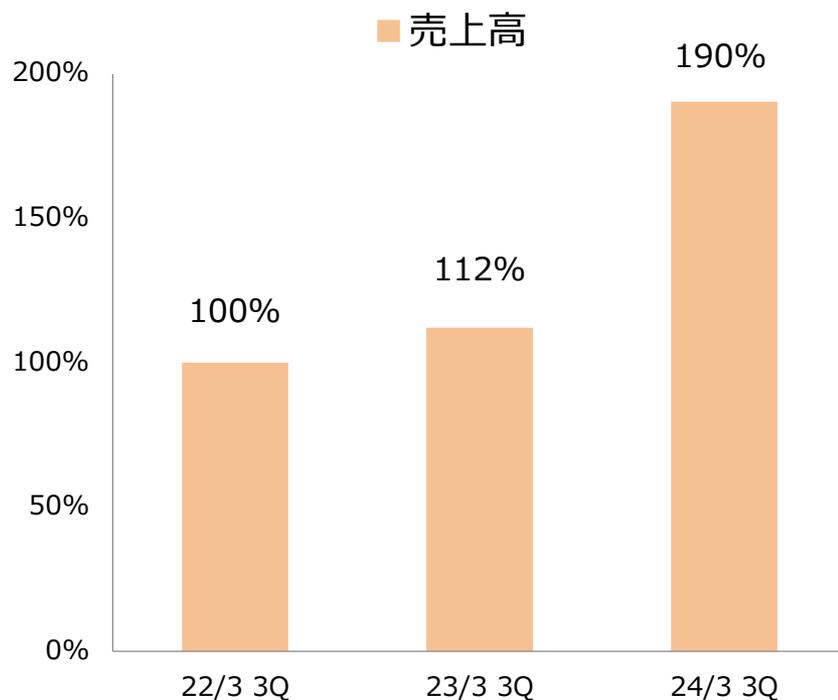
22/3期の売上高・取引先数・成約数を100%とした売上高・取引先数の推移

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



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](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