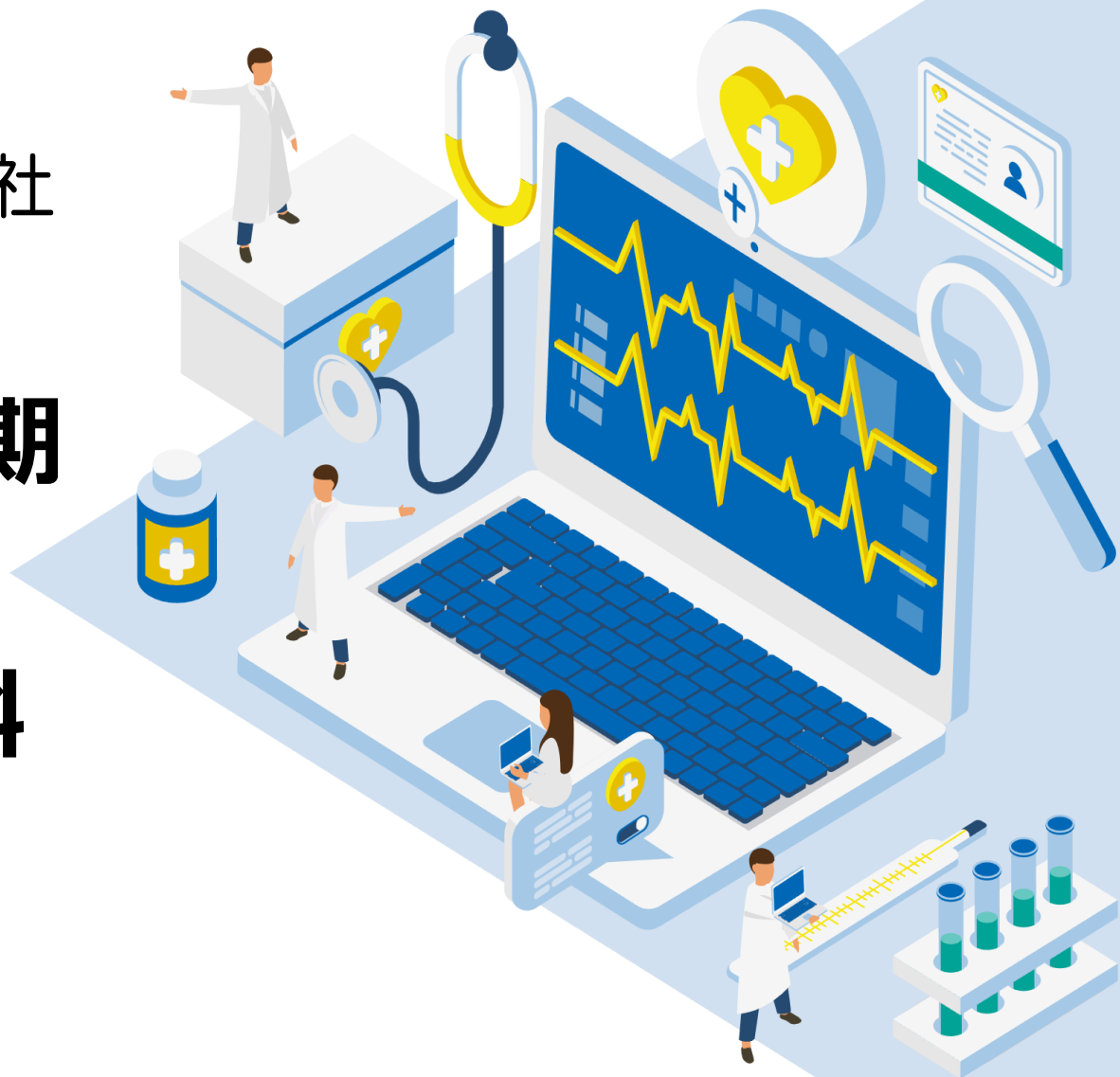


 日本調剤株式会社

(東証プライム/証券コード 3341)

# 2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

2024年7月31日



# 1 決算 ハイライト



**連結業績**

調剤薬局事業における処方箋枚数の増加があった一方、医薬品製造販売事業における製造管理上の不備による一部製品出荷停止の影響等により増収減益

**調剤薬局  
事業**

前期出店効果等により処方箋枚数が増加した一方、人件費増加等に起因する売上原価及び販売管理費増加の影響により増収減益

**医薬品  
製造販売  
事業**

2024年4月の薬価改定による影響に加え、長生堂製薬における製造管理上の不備により一部製品の出荷を停止した影響を受け減収減益

**医療従事  
者派遣・  
紹介事業**

薬剤師派遣事業が中小調剤薬局を中心に増収となり、薬剤師紹介事業及び医師事業（産業医事業を含む）も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

調剤薬局事業における処方箋枚数の増加があった一方、医薬品製造販売事業における製造管理上の不備が発生した影響等により売上高は前年同期比5.6%増、予想比では4.5%減、営業損失は2億円となった。

(単位：百万円)	23/3 1Q実績	24/3 1Q実績	25/3 1Q予想	25/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期 増減率
売上高	74,709	81,848	90,500	<b>86,433</b>	△4,066	△4.5%	5.6%
売上原価	61,928	68,067	76,500	<b>73,163</b>	△3,336	△4.4%	7.5%
売上総利益	12,780	13,781	13,900	<b>13,270</b>	△629	△4.5%	△3.7%
対売上比	17.1%	16.8%	15.4%	<b>15.4%</b>	△0.0pt	—	—
販売管理費	11,888	12,185	13,400	<b>13,507</b>	107	0.8%	10.9%
対売上比	15.9%	14.9%	14.8%	<b>15.6%</b>	0.8pt	—	—
消費税等	5,420	5,830	6,400	<b>6,236</b>	△163	△2.6%	7.0%
研究開発費	702	659	700	<b>852</b>	152	21.7%	29.3%
営業利益	892	1,596	500	<b>△236</b>	△736	—	—
対売上比	1.2%	2.0%	0.6%	<b>△0.3%</b>	△0.8pt	—	—
経常利益	913	1,605	600	<b>85</b>	△514	△85.7%	△94.7%
対売上比	1.2%	2.0%	0.7%	<b>0.1%</b>	△0.6pt	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	391	659	100	<b>△140</b>	△240	—	—
対売上比	0.5%	0.8%	0.1%	<b>△0.2%</b>	△0.3pt	—	—
EBITDA	3,002	3,653	2,800	<b>2,015</b>	△784	△28.0%	△44.8%

# 連結 貸借対照表

資産の主な増減要因は、現金及び預金の増加約69億円、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122億円。ネット有利子負債は247億円と、2012年3月期以来の低水準を維持。

(単位：百万円)	23/3 期末	24/3 期末	25/3 1Q末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	85,720	91,031	104,683	13,652	15.0%
商品及び製品	28,416	28,992	35,104	6,111	21.1%
固定資産	99,576	104,056	104,252	196	0.2%
有形固定資産	61,435	60,428	60,148	△280	△0.5%
無形固定資産	19,573	21,426	21,366	△60	△0.3%
投資その他	18,568	22,200	22,738	537	2.4%
資産合計	185,297	195,087	208,936	13,848	7.1%
流動負債	77,050	84,858	106,065	21,206	25.0%
買掛金	47,916	52,759	65,043	12,283	23.3%
固定負債	51,763	51,876	45,030	△6,846	△13.2%
長期借入金	44,640	42,108	35,324	△6,783	△16.1%
負債合計	128,814	136,735	151,095	14,360	10.5%
純資産合計	56,483	58,351	57,840	△511	△0.9%
自己資本	56,483	58,351	57,840	△511	△0.9%
自己資本比率	30.5%	29.9%	27.7%	△2.2pt	—
ネット有利子負債	34,357	28,890	24,789	△4,101	△14.2%

## 調剤薬局事業

既存店の処方箋枚数の増加に加え、前期出店の36店舗が寄与したこと等により、売上高は前年同期比6.0%増となった一方、営業利益は人件費増加等に起因する売上原価及び販売管理費増加の影響により、前年同期比40.5%減、予想比9.0%減となった。

(単位：百万円)	23/3 1Q実績	24/3 1Q実績	25/3 1Q予想	25/3 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	66,375	72,309	79,700	<b>76,643</b>	△3,056	△3.8%	6.0%
売上原価	56,258	61,213	69,100	<b>66,067</b>	△3,032	△4.4%	7.9%
売上総利益	10,116	11,096	10,500	<b>10,575</b>	75	0.7%	△4.7%
対売上比	15.2%	15.3%	13.2%	<b>13.8%</b>	0.6pt	—	—
販売管理費	8,054	8,189	8,600	<b>8,846</b>	246	2.9%	8.0%
対売上比	12.1%	11.3%	10.8%	<b>11.5%</b>	0.8pt	—	—
営業利益	2,062	2,907	1,900	<b>1,729</b>	△170	△9.0%	△40.5%
対売上比	3.1%	4.0%	2.4%	<b>2.3%</b>	△0.1pt	—	—
期末店舗数	713	725	742	<b>741</b>	△1	△0.1%	2.2%
1店舗あたり売上高	94	100	107	<b>103</b>	△4	△3.8%	3.6%

・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

2024年4月の薬価改定による影響に加え、長生堂製薬における製造管理上の不備により一部製品の出荷を停止した影響を受け、売上高は前年同期比5.6%減、営業損失は4億円となった。

(単位：百万円)	23/3 1Q実績	24/3 1Q実績	25/3 1Q予想	25/3 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	10,027	10,530	11,600	9,945	△1,654	△14.3%	△5.6%
売上原価	8,674	9,264	10,000	9,089	△910	△9.1%	△1.9%
売上総利益	1,352	1,265	1,600	855	△744	△46.5%	△32.4%
対売上比	13.5%	12.0%	13.8%	8.6%	△5.2pt	—	—
販売管理費	1,082	1,139	1,200	1,316	116	9.7%	15.6%
対売上比	10.8%	10.8%	10.3%	13.2%	2.9pt	—	—
営業利益	270	126	300	△461	△761	—	—
対売上比	2.7%	1.2%	2.6%	△4.6%	△7.2pt	—	—

・単位未満切り捨て

## 医療従事者派遣・紹介事業

主力の薬剤師事業は中小調剤薬局を中心に派遣売上が拡大し、医師紹介事業及び産業医事業も拡大したことにより、売上高は前年同期比27.7%増、営業利益は前年同期比37.1%増となった。

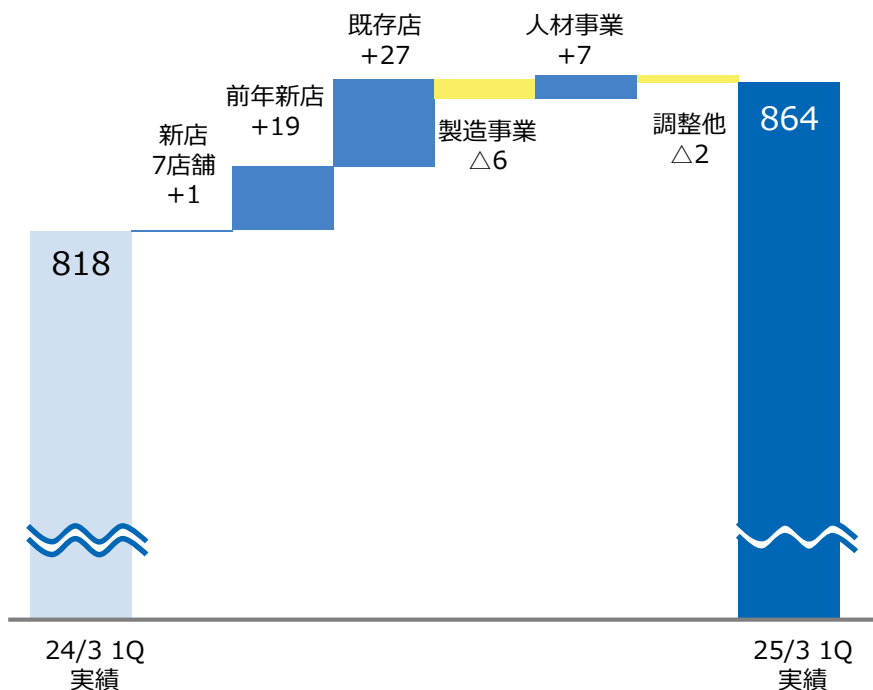
(単位：百万円)	23/3 1Q実績	24/3 1Q実績	25/3 1Q予想	25/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	2,066	2,580	2,800	3,296	496	17.7%	27.7%
売上原価	721	1,027	1,100	1,369	269	24.5%	33.3%
売上総利益	1,344	1,553	1,700	1,927	227	13.4%	24.1%
対売上比	65.1%	60.2%	60.7%	58.5%	△2.3pt	—	—
販売管理費	988	1,069	1,200	1,263	63	5.3%	18.2%
対売上比	47.9%	41.4%	42.9%	38.3%	△4.5pt	—	—
営業利益	355	484	500	663	163	32.7%	37.1%
対売上比	17.2%	18.8%	17.9%	20.1%	2.3pt	—	—

・単位未満切り捨て

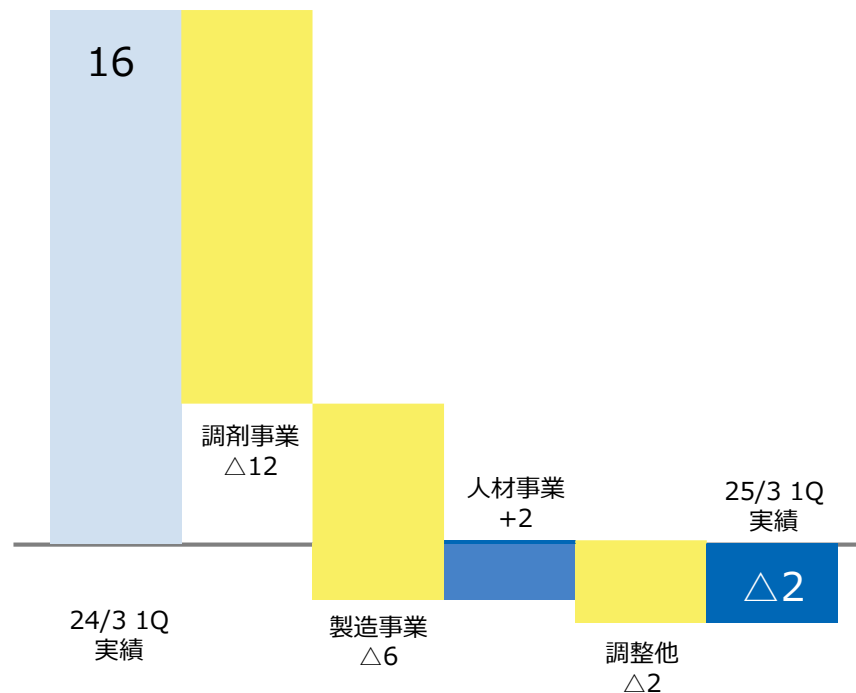


# 〔参考資料〕 連結 前年同期比増減要因

■ 売上高 (単位：億円、単位未満四捨五入)



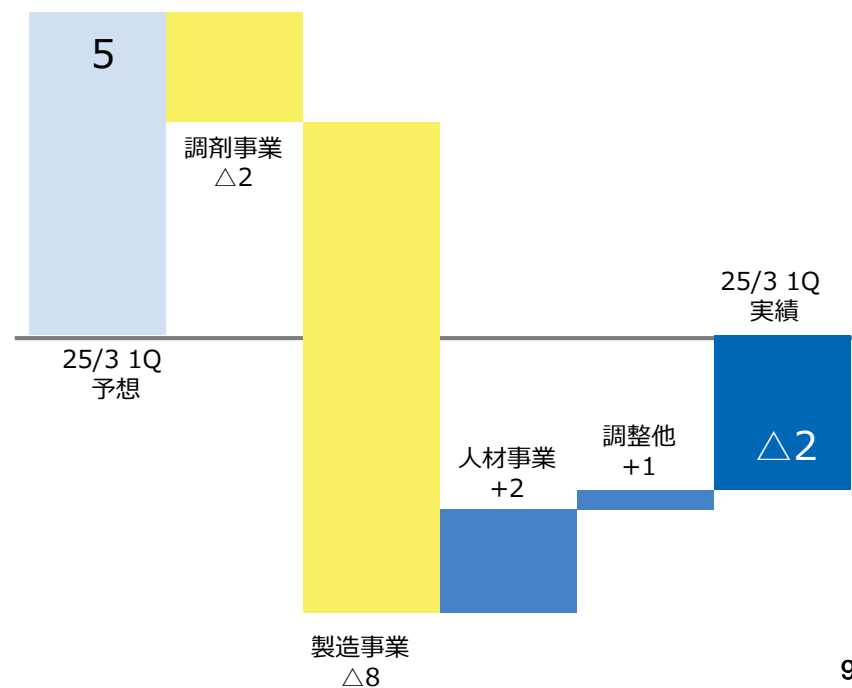
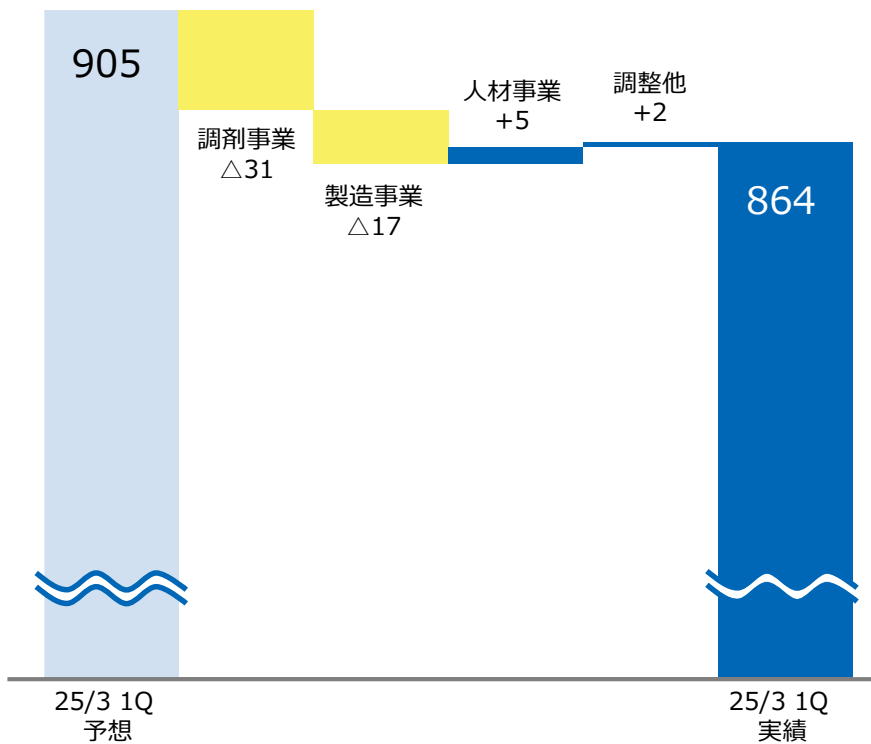
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



# 〔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

## ■ 新長期ビジョンを2024年9月に公開予定

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

## ■ 長生堂製薬における製造管理上の不備について

## ■ 品目ポートフォリオの状況/自社製造品比率の向上

医療従事者  
派遣・紹介  
事業

## ■ 薬剤師の派遣事業のブランド認知向上とシェア拡大

## ■ 企業の健康経営ニーズを捉えたヘルスケア領域での事業展開



# 新長期ビジョンの公開日程について

## 2024年9月に新長期ビジョンの外部公表を予定

### 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3月8日



新長期ビジョンの公開延期を公表

⇒直近の業界環境の目まぐるしい変化を勘案し、公開延期を決定

2024年9月25日



**新長期ビジョン+達成に向けたロードマップの公開予定**



※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	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3 1Q
出店	32	65*	29	40	38	36	7
自力出店	26	35	22	34	30	25	6
(割合)	(81.2%)	(53.8%)	(75.9%)	(85.0%)	(78.9%)	(69.4%)	(85.7%)
M&A	6	30	7	6	8	11	1
閉店	19	13	9	13	17	18	2
期末店舗数	598	650	670	697	718	736	741

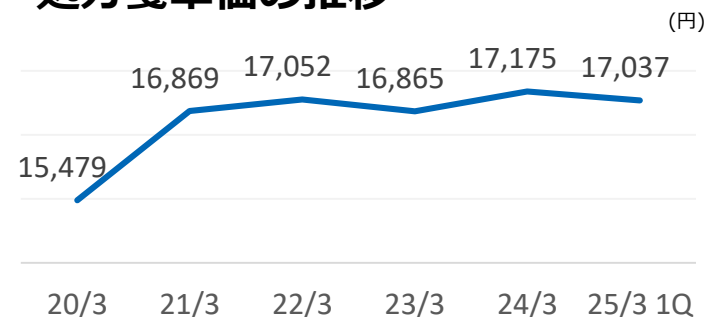
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

## 25/3 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	3.8%	0.8%	3.0%
前年出店	1992.9%	1496.3%	31.1%
全店	6.2%	4.5%	1.6%

処方箋枚数 4,437千枚 処方箋単価 17,037円

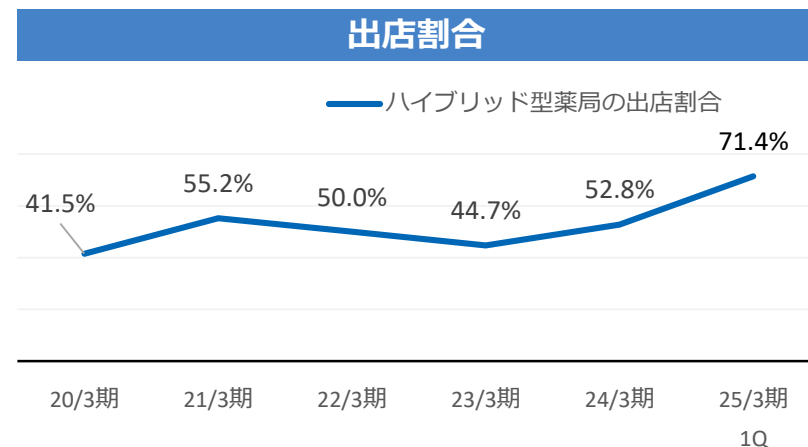
## 処方箋単価の推移



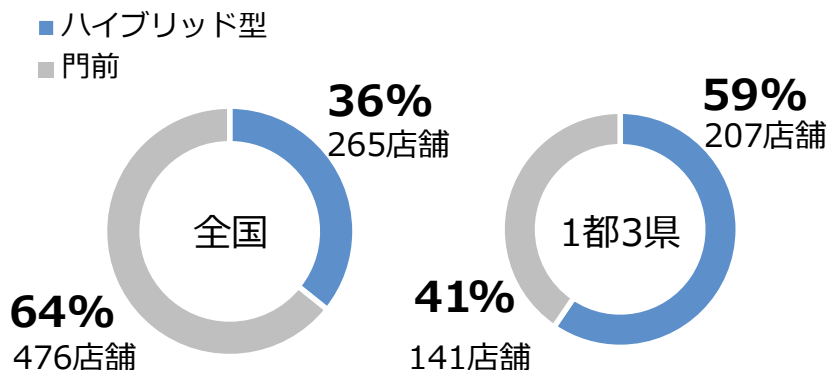
# バランスを重視した出店②

門前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。

出店数					
	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3 1Q
出店	29	40	38	36	7
門前	13	20	17	17	2
ハイブリッド型	16	20	21	19	5
閉店	9	13	17	18	2
期末店舗数	670	697	718	736	741



## 店舗割合



地域	出店数 25/3 1Q	期末店舗数 25/3 1Q	期末店舗数 割合
関東	3	382	51.6%
関西・北陸	0	83	11.2%
その他	4	276	37.2%
合計	7	741	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

58店舗 / 全国200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

551店舗 / 全国4,327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

211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

※一部店舗（関連会社）を除く

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。

※当社店舗数及び全国店舗数：2024年6月末時点



# 長生堂製薬における製造管理上の不備について

## 1. 製造管理上の不備の内容

長生堂製薬の川内工場において製造管理上の不備がある旨の従業員からの報告を受け、社内調査を実施した結果、製造工程において承認書に記載のない方法で製造を行っていた事象が判明し、当社の改善計画に基づく取り組みが川内工場において不十分であることが確認されたもの。

## 2. これまでの経緯

- 2024年4月22日  
製造工程において承認書に記載のない方法で製造を行っていた事象が判明したことを受け、当社川内工場で製造された医薬品の出荷を停止するとともに、徳島県及び関連する製造販売業者に対して報告
- 2024年6月5日～6月7日  
徳島県、PMDAによるGMP調査
- 2024年6月10日  
厚生労働省医薬局監視指導・麻薬対策課より「長生堂製薬株式会社において製造された医薬品の取扱いについて」の連絡を受け、製造販売業者により当該医薬品の性状、品質等に問題がないことが確認された製品について出荷再開の準備を開始
- 2024年6月21日  
徳島県、PMDAよりGMP調査指摘事項書の交付
- 2024年7月4日～  
製造販売業者により問題がないことが確認された製品について出荷を順次再開
- 2024年7月12日  
徳島県、PMDAのGMP調査指摘事項書に対する改善報告書を提出

## 3. 業績への影響

本件が連結業績に与える影響については現在精査中であり、今後開示すべき事項が生じた場合には速やかに公表。

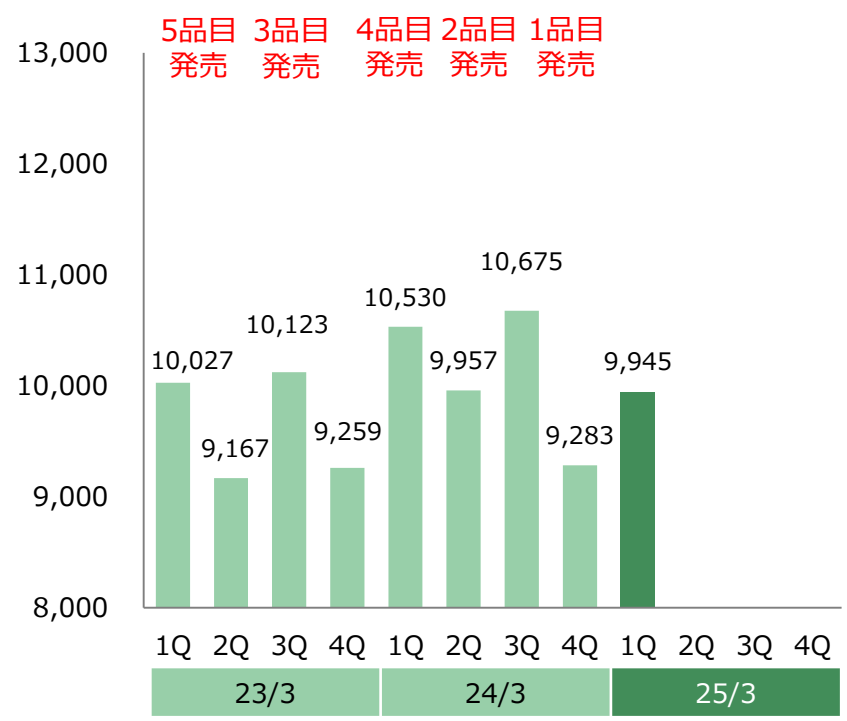
※GMP (Good Manufacturing Practice) = 医薬品の製造管理及び品質管理の基準

# 医薬品製造販売事業の状況

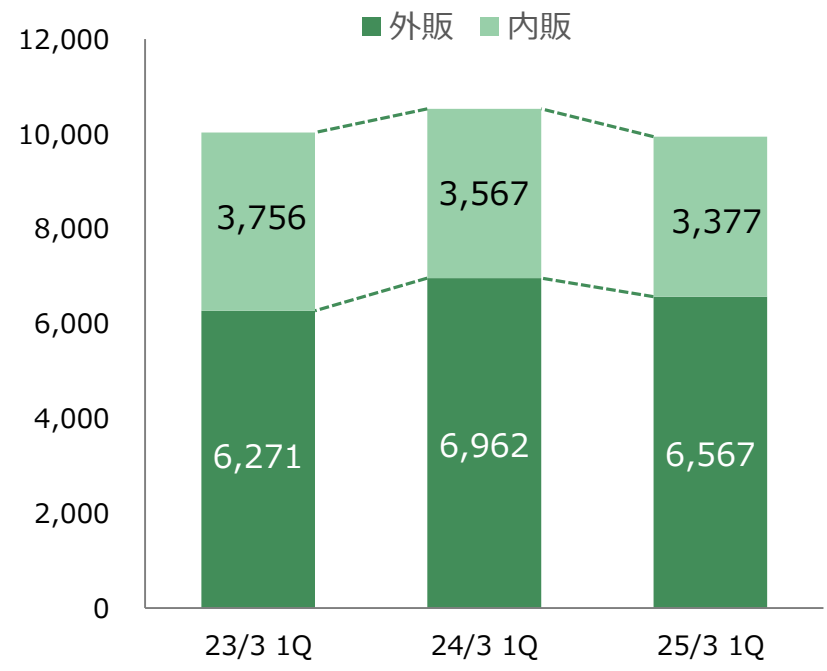
既存販売品及び2023年度の新規薬価収載品7品目の販売が堅調に推移したものの、2024年4月の薬価改定による影響に加え、長生堂製薬における製造管理上の不備による影響を受け売上高は減少。

## 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)



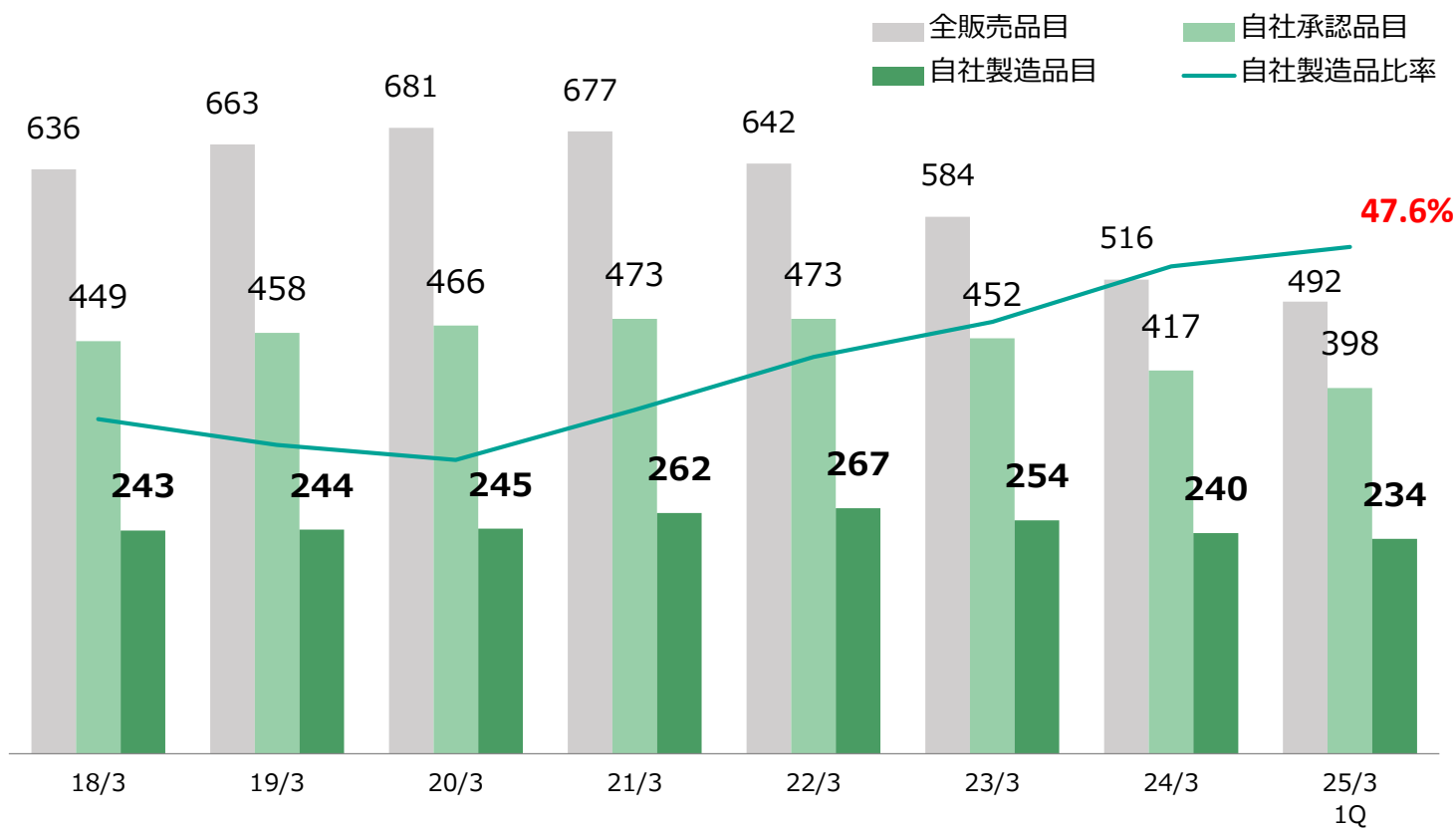
■ 内・外別売上高推移 (単位：百万円)



# 品目ポートフォリオの状況

## 販売品目数

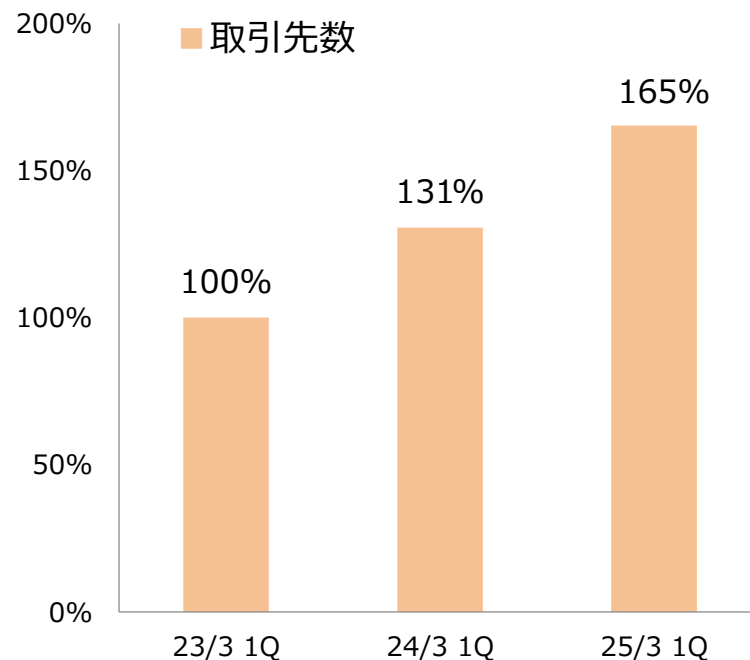
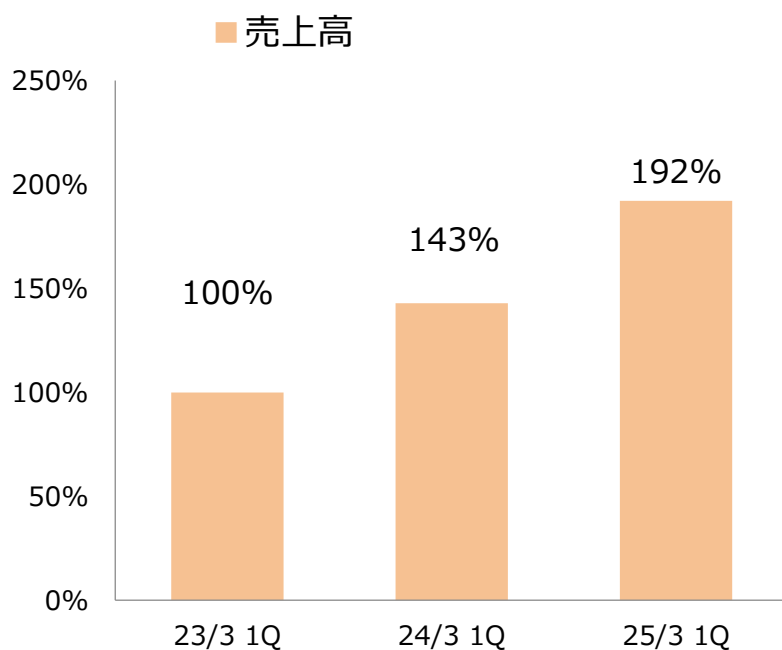
導入品及び外部製造委託品目を中心に販売品目の見直しを通して全販売品目数は減少するものの、自社製造品比率は上昇。



## 医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

薬剤師の派遣需要が継続的に回復を続けており、増収増益に貢献。

### 薬剤師派遣事業が想定を超えて成長

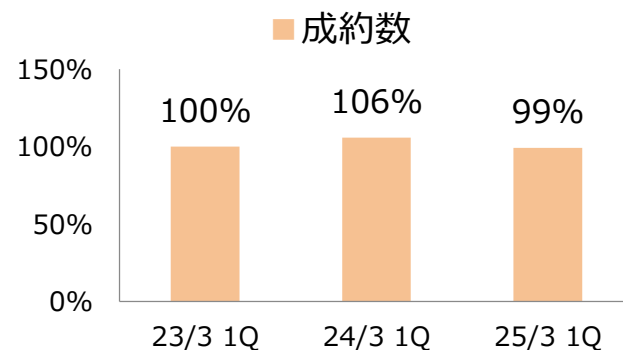
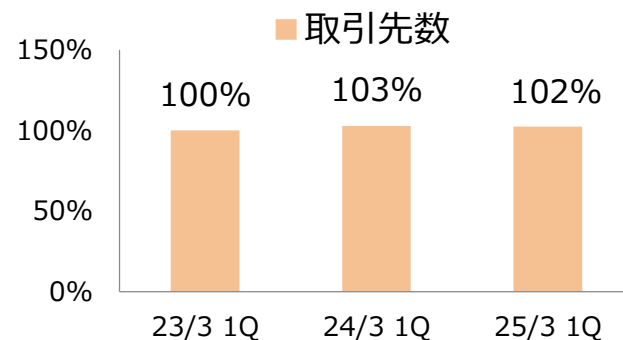
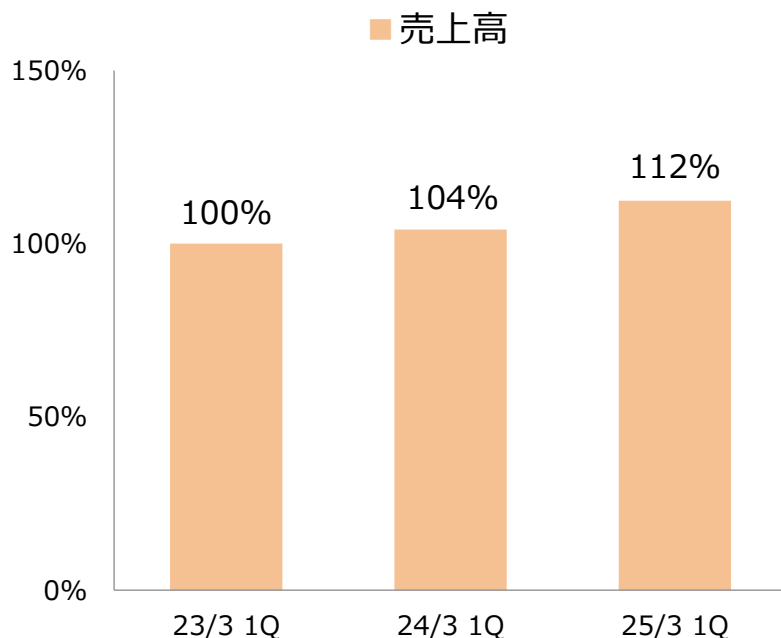


23/3期の売上高を100%とした薬剤師派遣売上・取引先数の推移

## 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が底堅く推移し、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があり、前年同期比増収を確保。

### 薬剤師紹介事業の拡大



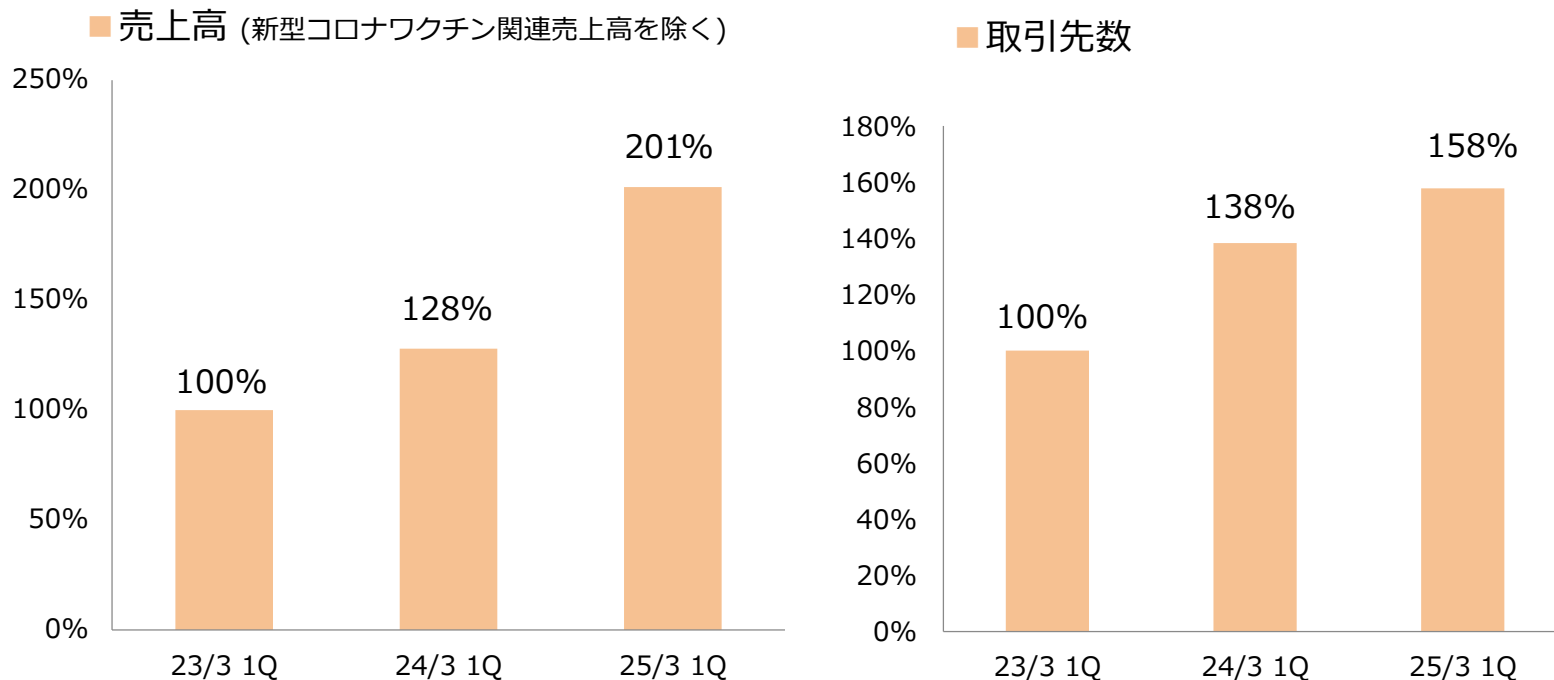
求人登録→マッチング→**成約**→売上

23/3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、常勤・非常勤医師及びスポット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

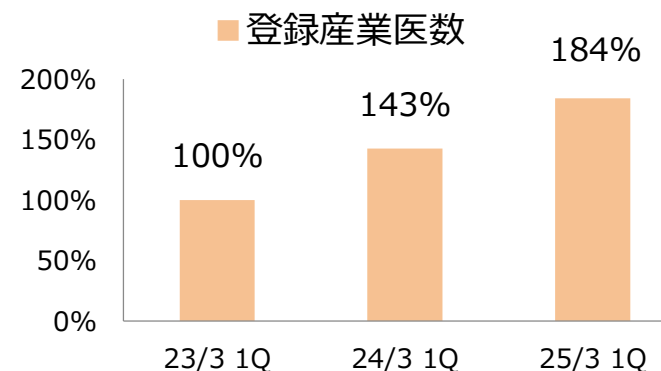
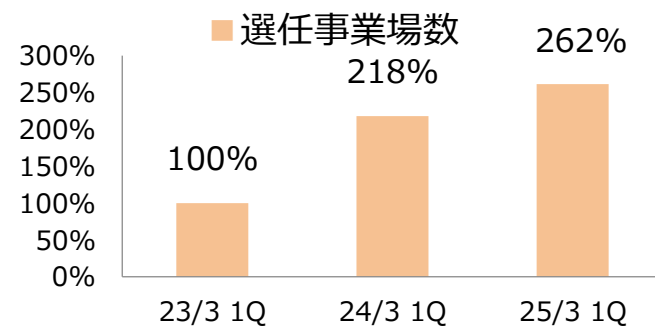
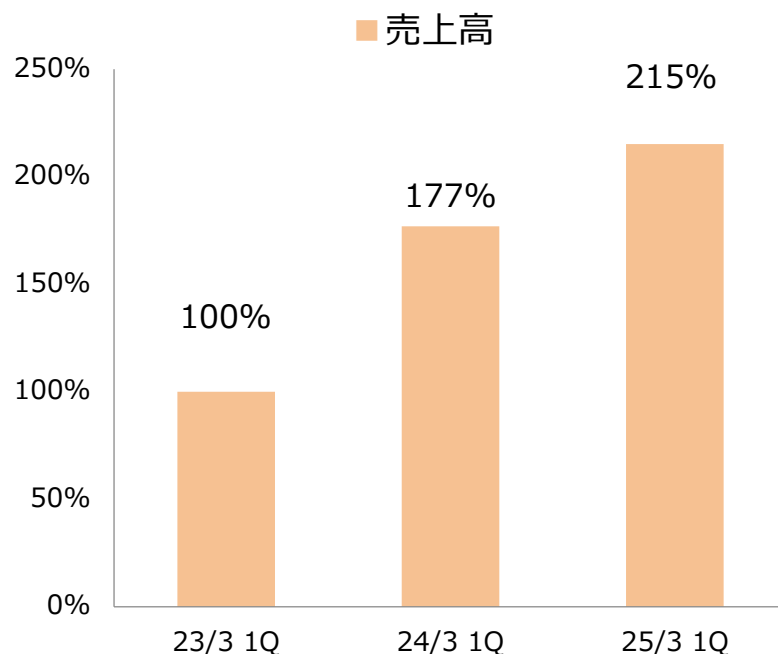


23/3期の売上高・取引先数を100%とした売上高・取引先数の推移

## 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し、事業は順調に拡大中。

### 産業医関連事業の拡大



23/3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 : グループ経営企画部 IR担当