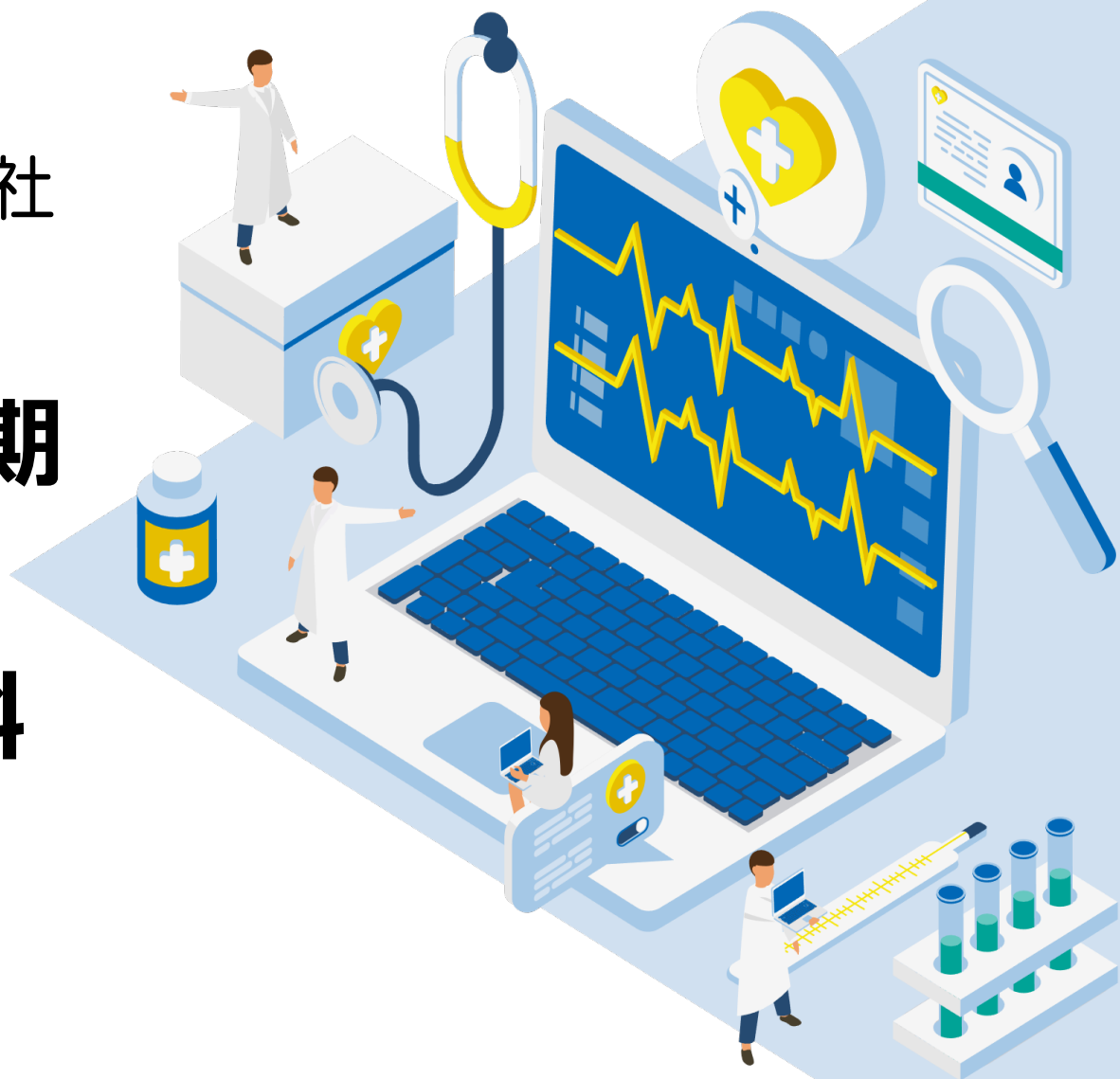


 日本調剤株式会社

(東証プライム/証券コード 3341)

2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

2024年11月12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、診療報酬改定の影響、ベースアップ等による人件費増加や医薬品の仕入価格上昇等に起因する売上原価及び販売管理費の増加により増収減益

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 川内工場における製造管理上の不備が発覚した影響が継続し減収減益

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稼働者数が増加したことに加え、薬剤師紹介事業、医師紹介事業並びにヘルスケア事業が前年同期を上回り増収増益

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覚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4.4%減。営業利益については前年同期比87.5%減、予想比では81.6%の下振れとなった。

(単位：百万円)	23/3 2Q実績	24/3 2Q実績	25/3 2Q予想	25/3 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	152,331	166,310	183,700	175,575	△8,124	△4.4%	5.6%
売上原価	125,930	138,761	155,000	148,442	△6,557	△4.2%	7.0%
売上総利益	26,400	27,548	28,600	27,132	△1,467	△5.1%	△1.5%
対売上比	17.3%	16.6%	15.6%	15.5%	△0.1Pt	—	—
販売管理費	23,587	24,150	26,300	26,709	409	1.6%	10.6%
対売上比	15.5%	14.5%	14.3%	15.2%	0.9Pt	—	—
消費税等	10,374	11,520	12,600	12,276	△323	△2.6%	6.6%
研究開発費	1,652	1,306	1,600	1,733	133	8.3%	32.6%
営業利益	2,813	3,397	2,300	423	△1,876	△81.6%	△87.5%
対売上比	1.8%	2.0%	1.3%	0.2%	△1.0pt	—	—
経常利益	2,849	3,367	2,400	772	△1,627	△67.8%	△77.1%
対売上比	1.9%	2.0%	1.3%	0.4%	△0.9pt	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,607	1,748	1,200	△43	△1,243	—	—
対売上比	1.1%	1.1%	0.7%	△0.0%	△0.7pt	—	—
EBITDA	7,079	7,573	6,900	5,003	△1,896	△27.5%	△33.9%

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65億円。負債の主な増減要因は、買掛金の増加約89億円。ネット有利子負債は337億円と前期末から48億円増加するも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 2Q末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	85,720	91,031	100,921	9,890	10.9%
商品及び製品	28,416	28,992	35,542	6,550	22.6%
固定資産	99,576	104,056	103,225	△830	△0.8%
有形固定資産	61,435	60,428	60,607	178	0.3%
無形固定資産	19,573	21,426	22,115	688	3.2%
投資その他	18,568	22,200	20,502	△1,697	△7.6%
資産合計	185,297	195,087	204,147	9,059	4.6%
流動負債	77,050	84,858	93,000	8,141	9.6%
買掛金	47,916	52,759	61,698	8,939	16.9%
短期借入金	2,000	450	5,300	4,850	1,077.8%
1年内返済予定の長期借入金	10,390	10,981	10,224	△757	△6.9%
固定負債	51,763	51,876	53,261	1,384	2.7%
長期借入金	44,640	42,108	43,328	1,219	2.9%
負債合計	128,814	136,735	146,261	9,525	7.0%
純資産合計	56,483	58,351	57,885	△466	△0.8%
自己資本	56,483	58,351	57,885	△466	△0.8%
自己資本比率	30.5%	29.9%	28.4%	△1.6pt	—
ネット有利子負債	34,357	28,890	33,727	4,836	16.7%

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の減少および棚卸資産等の増加により、前年同期比で約100億円減少。

(単位：百万円)	23/3 2Q	24/3 2Q	25/3 2Q	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,007	11,900	1,565	△10,334
税金等調整前当期純利益	2,850	3,378	762	△2,616
減価償却費	3,249	3,212	3,608	396
のれん償却額	983	939	950	11
売上債権の増減額（△は増加）	1,766	1,218	911	△306
棚卸資産の増減額（△は増加）	△12,027	△5,671	△9,315	△3,643
仕入債務の増減額（△は減少）	5,096	9,844	7,556	△2,288
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,628	△8,019	△5,956	2,063
有形固定資産の取得による支出	△3,014	△3,526	△3,804	△277
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△1,433	△273	△436	△162
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,536	△5,425	4,780	10,205
短期借入金の純増減額（△は減少）	800	△2,000	4,850	6,850
長期借入れによる収入	12,000	5,500	9,450	3,950
長期借入金の返済による支出	△9,483	△8,477	△8,987	△509
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△4,084	△1,544	389	1,934
現金及び現金同等物の期首残高	25,543	23,770	26,034	2,263
現金及び現金同等物の期末残高	21,458	22,226	26,424	4,197

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6.1%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増加の影響により、前年同期比25.0%減となった。

(単位：百万円)	23/3 2Q実績	24/3 2Q実績	25/3 2Q予想	25/3 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	136,180	147,605	162,400	156,569	△5,830	△3.6%	6.1%
売上原価	114,600	125,227	140,100	134,697	△5,402	△3.9%	7.6%
売上総利益	21,579	22,377	22,300	21,871	△428	△1.9%	△2.3%
対売上比	15.8%	15.2%	13.7%	14.0%	0.2pt	—	—
販売管理費	15,586	16,361	16,600	17,362	762	4.6%	6.1%
対売上比	11.4%	11.1%	10.2%	11.1%	0.9pt	—	—
営業利益	5,993	6,016	5,600	4,509	△1,090	△19.5%	△25.0%
対売上比	4.4%	4.1%	3.4%	2.9%	△0.6pt	—	—
期末店舗数	713	726	746	743	△3	△0.4%	2.3%
1店舗あたり売上高	193	204	219	211	△7	△3.4%	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 川内工場における製造管理上の不備により一部製品の出荷及び製造を停止した影響を受け、売上高は前年同期比4.5%減、営業損失は6億円となった。

(単位：百万円)	23/3 2Q実績	24/3 2Q実績	25/3 2Q予想	25/3 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	19,194	20,487	23,000	19,570	△3,429	△14.9%	△4.5%
売上原価	16,811	18,022	19,800	17,562	△2,237	△11.3%	△2.6%
売上総利益	2,382	2,464	3,200	2,007	△1,192	△37.3%	△18.5%
対売上比	12.4%	12.0%	13.9%	10.3%	△3.7pt	—	—
販売管理費	2,779	2,297	2,800	2,660	△139	△5.0%	15.8%
対売上比	14.5%	11.2%	12.2%	13.6%	1.4pt	—	—
営業利益	△396	167	400	△652	△1,052	—	—
対売上比	—	0.8%	1.7%	△3.3%	△5.1pt	—	—

・単位未満切り捨て

医療従事者派遣・紹介事業

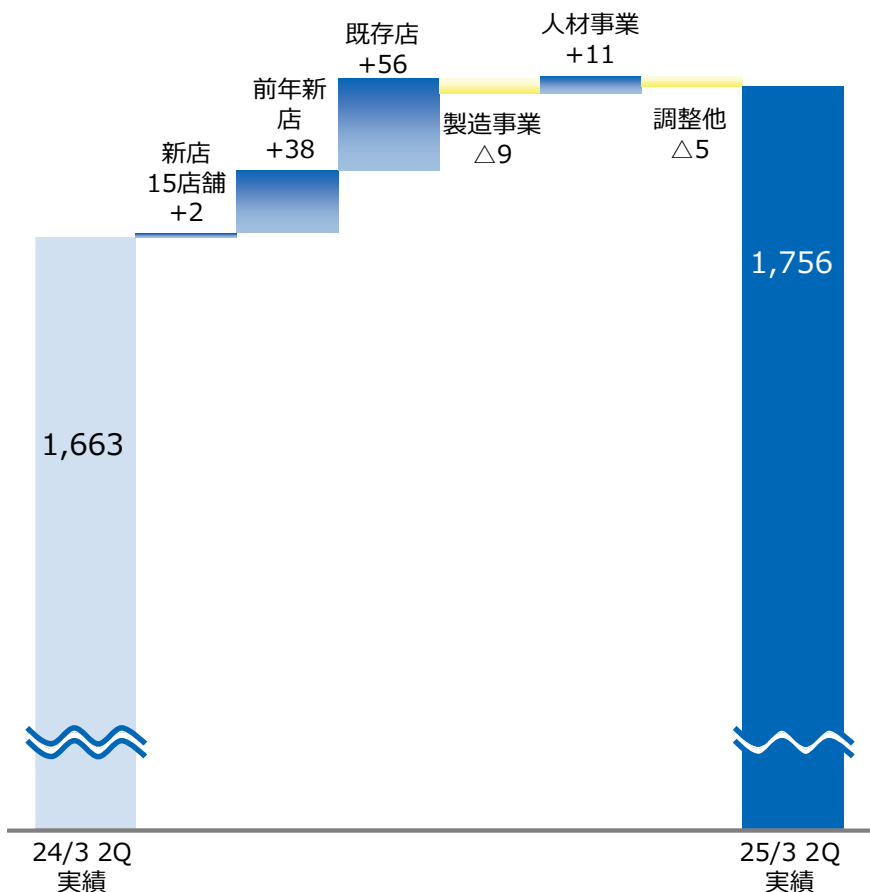
主力の薬剤師事業は中小調剤薬局を中心に派遣売上が拡大し、医師紹介事業並びにヘルスケア事業も拡大、売上高は前年同期比21.8%増、本社移転費用を吸収し、営業利益は前年同期比9.8%増となった。

(単位：百万円)	23/3 2Q実績	24/3 2Q実績	25/3 2Q予想	25/3 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	3,959	4,945	5,300	6,021	721	13.6%	21.8%
売上原価	1,485	2,102	2,300	2,730	430	18.7%	29.9%
売上総利益	2,473	2,842	3,000	3,290	290	9.7%	15.8%
対売上比	62.5%	57.5%	56.6%	54.7%	△2.0pt	—	—
販売管理費	1,973	2,144	2,400	2,524	124	5.2%	17.7%
対売上比	49.8%	43.4%	45.3%	41.9%	△3.4pt	—	—
営業利益	500	698	600	766	166	27.8%	9.8%
対売上比	12.7%	14.1%	11.3%	12.7%	1.4pt	—	—

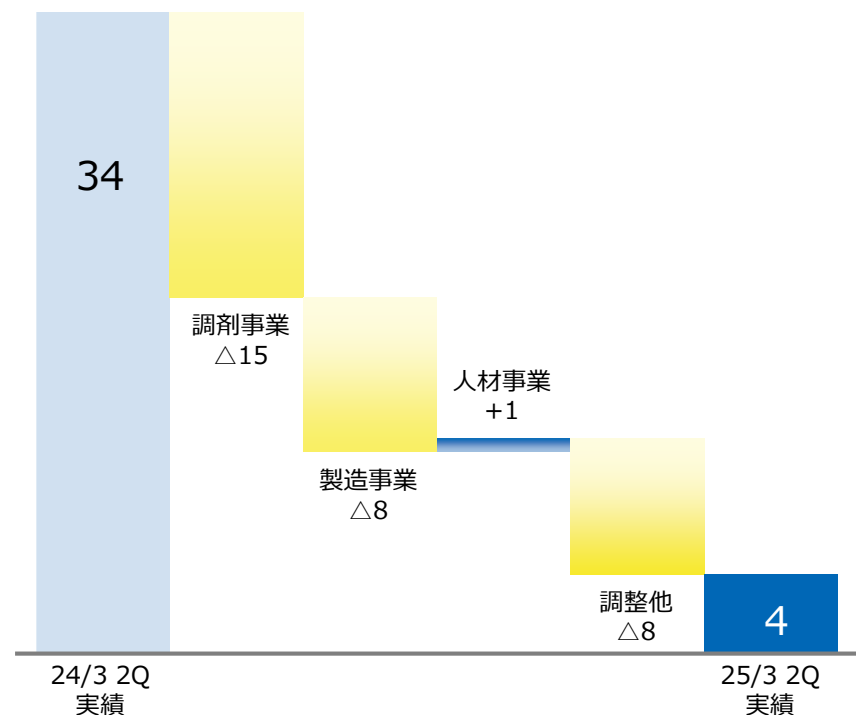
・単位未満切り捨て

〔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)



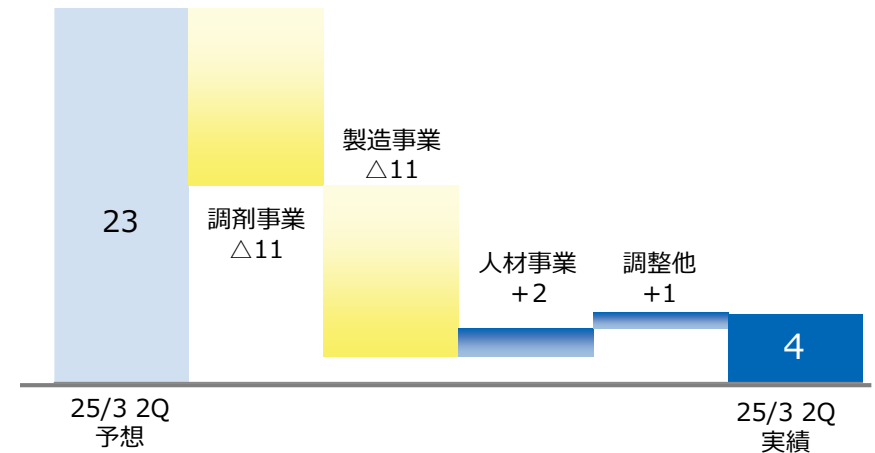
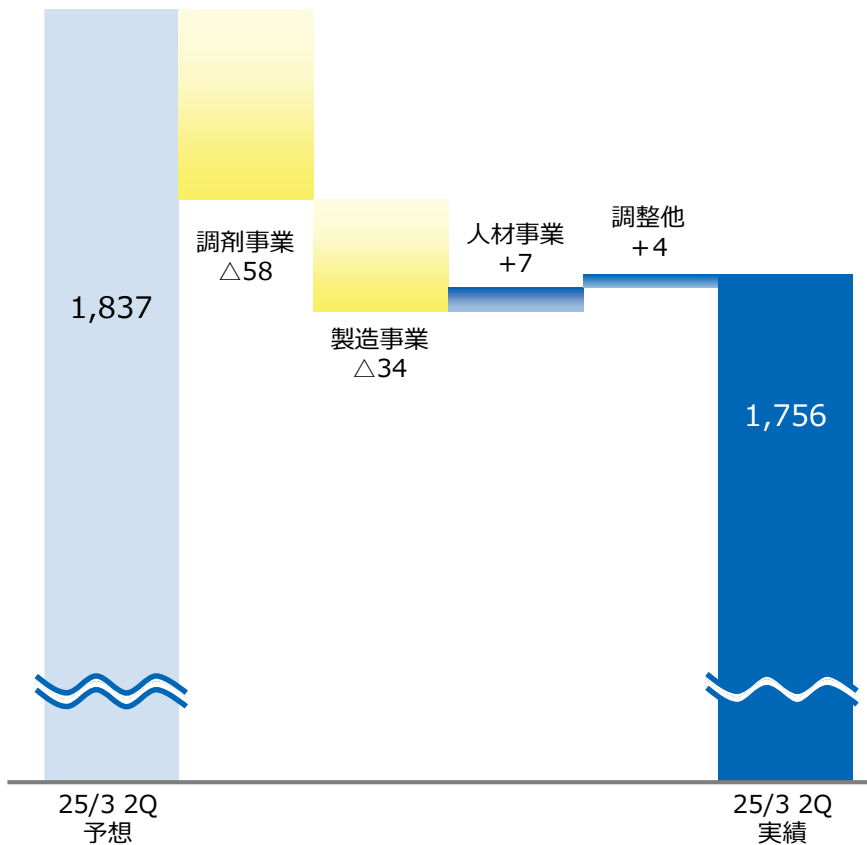
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



〔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)



2025年3月期第2四半期累計期間の連結業績予想値と実績値との差異

調剤薬局事業における処方箋枚数及び処方箋単価が期初の想定を下回ったこと、医薬品製造販売事業において長生堂製薬川内工場で製造管理上の不備が発覚したことによって製造・販売が期初の想定を下回ったこと等により前回発表予想を下回る結果になった。通期業績予想については、現時点において変更はなし。

(単位：百万円)	25/3 2Q計画	25/3 2Q実績	予想値 増減額	予想値 増減率
売上高	183,700	175,575	△8,124	△4.4%
売上原価	155,000	148,442	△6,557	△4.2%
売上総利益	28,600	27,132	△1,467	△5.1%
対売上比	15.6%	15.5%	△0.1Pt	—
販売管理費	26,300	26,709	409	1.6%
対売上比	14.3%	15.2%	0.9Pt	—
営業利益	2,300	423	△1,876	△81.6%
対売上比	1.3%	0.2%	△1.0Pt	—

■ 売上高の下振れ要因

調剤薬局事業 △58億円

- ・処方箋枚数
期初予想比△19万枚（△2.2%）
- ・処方箋単価
期初予想比△247円（△1.4%）

医薬品製造販売事業 △34億円

- ・製造管理上の不備による影響
期初予想比△27億円

■ 営業利益の下振れ要因

- ・上記売上高の下振れに伴う利益の減少
- ・長生堂製薬における原薬・製品等廃棄損・引当金 4億円

業績改善にむけた取り組み

■ グループ全体

販売管理費の抑制

- ・ 労働生産性の向上
- ・ 各種経費の見直し

■ 調剤薬局事業

売上拡大

- ・ 処方箋応需枚数強化、業務効率化や待ち時間の削減
- ・ スペシャリティ医薬品拡大、かかりつけ機能の強化、在宅医療の推進

利益率の改善

- ・ 店舗の収益性改善や統廃合

■ 医薬品製造販売事業

売上拡大

- ・ 2024年12月度新規追補品の早期シェア獲得

利益率の改善

- ・ 品目統合（取扱品目の選択と集中）、製造・流通効率化による原価低減
- 長生堂製薬の早期正常化
- ・ 川内工場の早期かつ抜本的な改善と安定的な製造体制の構築

■ 医療従事者派遣・紹介事業

売上拡大

- ・ 薬剤師派遣紹介事業及び医師紹介事業における営業力・集客力強化
- ・ ヘルスケア事業の拡大

2

成長戦略



**グループ
全体****■ 長期ビジョン2035の公表****調剤薬局
事業****■ 他社との共創****■ 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 川内工場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****■ 薬剤師の派遣紹介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**

長期ビジョン2035の公表

2024年9月に長期ビジョン2035を公表。

2035年のありたい姿を「誰もが一番に相談したくなるヘルスケアグループへ」と定め、ありたい姿を達成するために3つの柱と経営指標を設定。ありたい姿からのバックキャスト思考、財務資産および未財務資産の成長、イノベーションの創出など経営を進化させ、企業価値を向上させていく。

日本一明るく 活力あふれるグループへ

ホスピタリティ溢れる組織

- お客さまに寄り添うホスピタリティ溢れるサービスを提供します。
- 従業員がいきいきと働ける環境を整え、自律的キャリア形成をサポートします。

あらゆるニーズに 応えられるグループへ

お客さまに真摯に向き合う

- 様々なニーズに応えられる体制・設備・システムを構築します。
- お客さまの声に応え、顧客視点からサービスを構築します。

イノベーションに 挑戦し続けるグループへ

自前主義から共創へ

- 他社との提携・共創を進め新たなサービスを生み出します。
- イノベーションへの挑戦を促す企業カルチャー変革を推進します。



長期ビジョン2035の公表

ROE、ROIC、売上高・EBITDAの年平均成長率を重視する財務KPIとすることで、資本収益性の向上と成長性の確保を実現。2035年に営業利益400~500億円を目指す。

	指標	24/3	36/3 ありたい姿	
財務KPI	資本収益性	ROE	4.4%	15%
		ROIC	4.8%	15%
	成長性	売上高 年平均成長率 (対24.03期)	—	10%~
		EBITDA 年平均成長率 (対24.03期)	—	10%~
未財務KPI	組織活力度	NPS _※ とエンゲージメントスコア等から検討		
	イノベーション創出力	新たな提供価値を中心としたサービスに関する指標として検討		

※Net Promoter Scoreの略で、顧客ロイヤルティ（サービスに対する信頼・愛着）を測る指標。実際にそのサービスを推奨する人がどれくらいの割合いるのかを表すもの。

ROE(%) = 当期純利益 ÷ 自己資本
 ROIC(%) = 税引後営業利益 ÷ (有利子負債 + 株主資本)
 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

他社との共創

積極的に他社との提携・共創を進めることで新たなサービスの提供を模索。

オンライン服薬指導の機会を増やす、外部委託による効率化などの医療DXによって患者さまの選択肢の拡大と利便性向上に貢献。また、セルフメディケーションについても顧客とOTC医薬品との接点を増やすことで推進していく。

■ 5COINS PHARMAの取扱店舗の拡大

・ビックカメラグループの株式会社ビックカメラと、株式会社コジマの計35店舗において、日本調剤のOTC医薬品プライベートブランド『5COINS PHARMA』を2024年7月16日より販売を開始。グループ外の取扱店舗数は54法人564店舗まで拡大。



■ Amazonファーマシーへの参画

・アマゾンジャパン合同会社が提供する、薬局によるオンライン服薬指導から処方薬の配送まで利用できる「Amazonファーマシー」について、2024年9月より、これまで同サービスが導入されていなかった都道府県を中心とし、青森県、山口県、佐賀県、宮崎県、沖縄県などの11店舗で導入を開始。

■ 調剤業務の一部外部委託実施

・2024年11月より大阪市全域の国家戦略特別区域において「調剤業務の一部外部委託」事業の異なる法人間の委受託実施を開始。「患者のための薬局ビジョン」に記された「対物から対人」を実現するために、対人業務充実を目的とした安全性、有効性、経済性の検証に貢献。

※5COINS PHARMA：業界初の価格均一OTC医薬品ブランドであり、一部の商品を除き原則税込550円で販売

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	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3 2Q
出店	32	65*	29	40	38	36	15
自力出店 (割合)	26 (81.2%)	35 (53.8%)	22 (75.9%)	34 (85.0%)	30 (78.9%)	25 (69.4%)	13 (86.7%)
M&A	6	30	7	6	8	11	2
閉店	19	13	9	13	17	18	8
期末店舗数	598	650	670	697	718	736	743

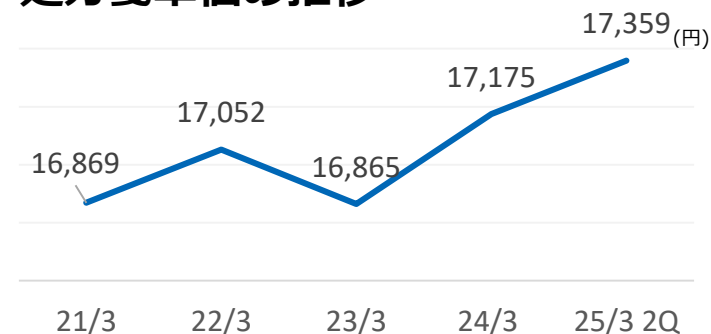
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

25/3 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	3.9%	0.3%	3.6%
前年出店	881.5%	592.5%	41.7%
全店	6.3%	3.9%	2.3%

処方箋枚数 8,896千枚 処方箋単価 17,359円

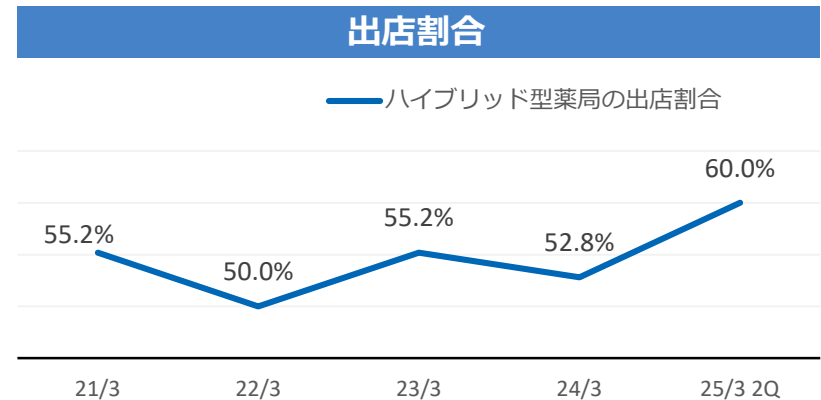
処方箋単価の推移



出店戦略②

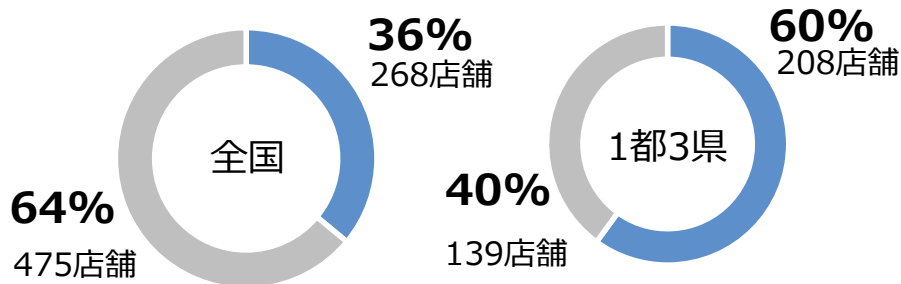
門前薬局の堅実な出店に加え、地域医療を行う上で重要性が増しているハイブリッド型薬局の出店を強化し、バランスを重視した出店を継続。

出店数					
	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3 2Q
出店	29	40	38	36	15
門前	13	20	17	17	6
ハイブリッド型	16	20	21	19	9
閉店	9	13	17	18	8
期末店舗数	670	697	718	736	743



店舗割合

■ハイブリッド型 ■門前・敷地内



地域	出店数 25/3 2Q	期末店舗数 25/3 2Q	期末店舗数 割合
関東	6	382	51.4%
関西・北陸	3	84	11.3%
その他	6	277	37.3%
合計	15	743	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

61店舗 / 全国205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

508店舗 / 全国4,297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

214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・認定薬局数全国店舗数：2024年9月末時点 認定薬局数：当社店舗数2024年11月1日時点

長生堂製薬における製造管理上の不備の対応状況について

1. 製造管理上の不備の内容

長生堂製薬 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

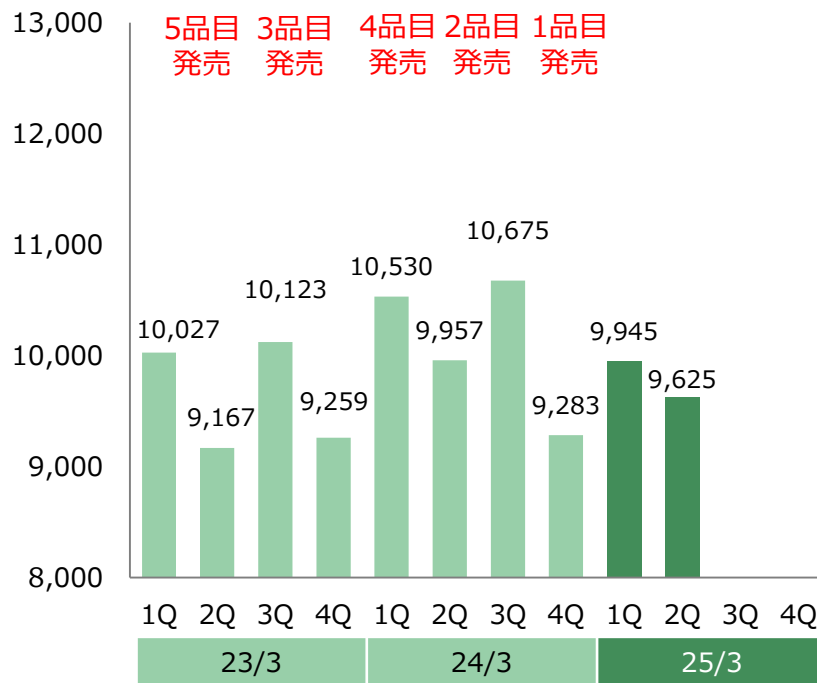
- 2024年4月22日
製造工程において承認書に記載のない方法で製造を行っていた事象が判明したことを受け、当社川内工場で製造された医薬品の出荷を停止するとともに、徳島県及び関連する製造販売業者に対して報告
- 2024年6月5日～6月7日
徳島県、PMDAによるGMP調査
- 2024年6月10日
厚生労働省医薬局監視指導・麻薬対策課より「長生堂製薬株式会社において製造された医薬品の取扱いについて」の連絡を受け、製造販売業者により当該医薬品の性状、品質等に問題がないことが確認された製品について出荷再開の準備を開始
- 2024年6月21日
徳島県、PMDAよりGMP調査指摘事項書の交付
- 2024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
- 2024年7月16日
川内工場において製造販売業者の立会いの下、製造再開

医薬品製造販売事業の拡大

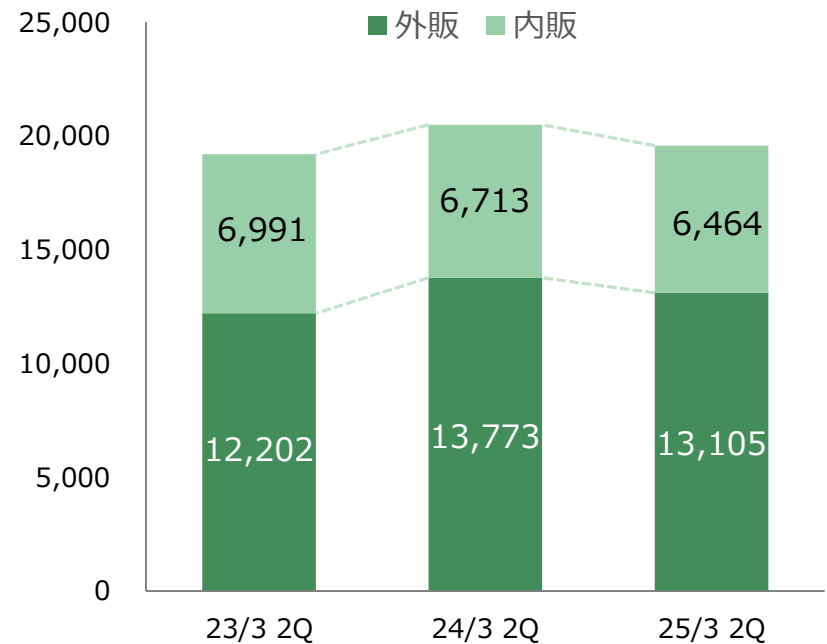
既存販売品及び2023年度の新規薬価収載品7品目の販売が堅調に推移したものの、2024年4月の薬価改定による影響に加え、長生堂製薬 川内工場における製造管理上の不備による影響を受け売上高は減少。

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

2024年12月

新規薬価収載予定品目：7品目

後発医薬品への変換
可能規模（推定※1）

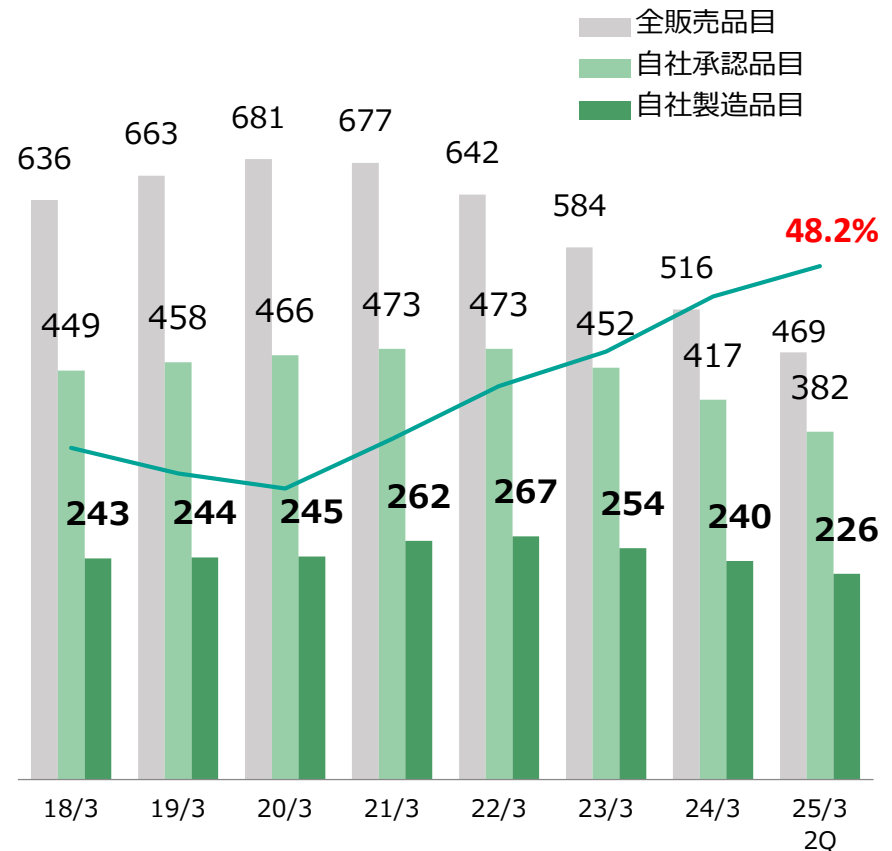
473 億円

名称	
リバーロキサバンOD錠 10mg 「 JG 」	エゼロス配合錠LD 「 JG 」
リバーロキサバンOD錠 15mg 「 JG 」	エゼロス配合錠HD 「 JG 」
炭酸ランタンOD錠 250mg 「 FCI 」	ビルダグリブチン錠 50mg 「 JG 」
炭酸ランタンOD錠 500mg 「 FCI 」	

※1 先発品の年間使用数量から当社試算
(炭酸ランタンOD錠を除く)

販売品目数

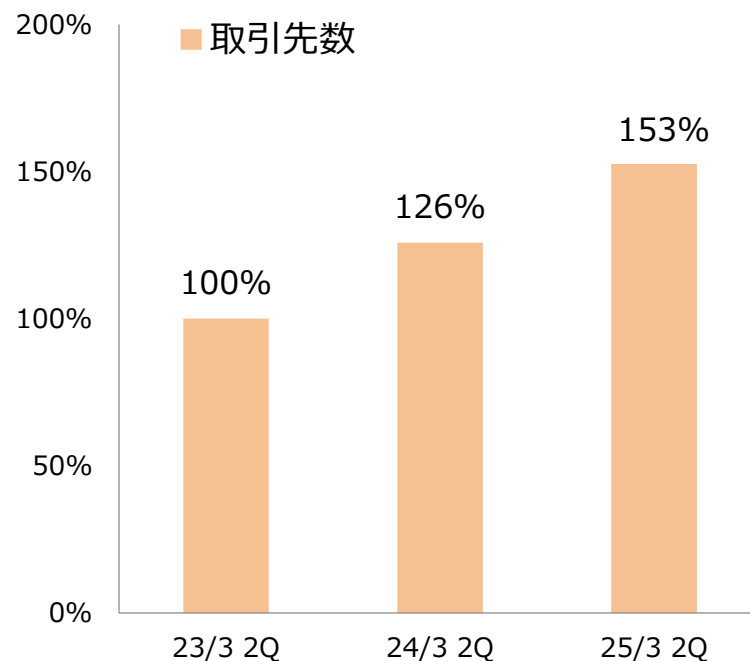
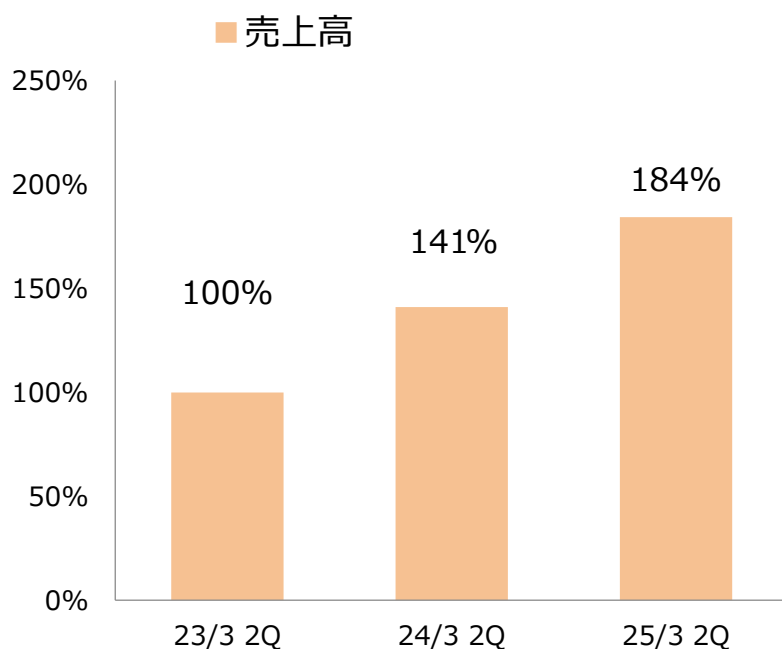
導入品及び外部製造委託品目を中心に販売品目の見直しを通して全販売品目数は減少するものの、自社製造品比率は上昇。



医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

薬剤師派遣事業は、中小調剤薬局を中心に取引を拡大し、増収増益に貢献。

薬剤師派遣事業が想定を超えて成長

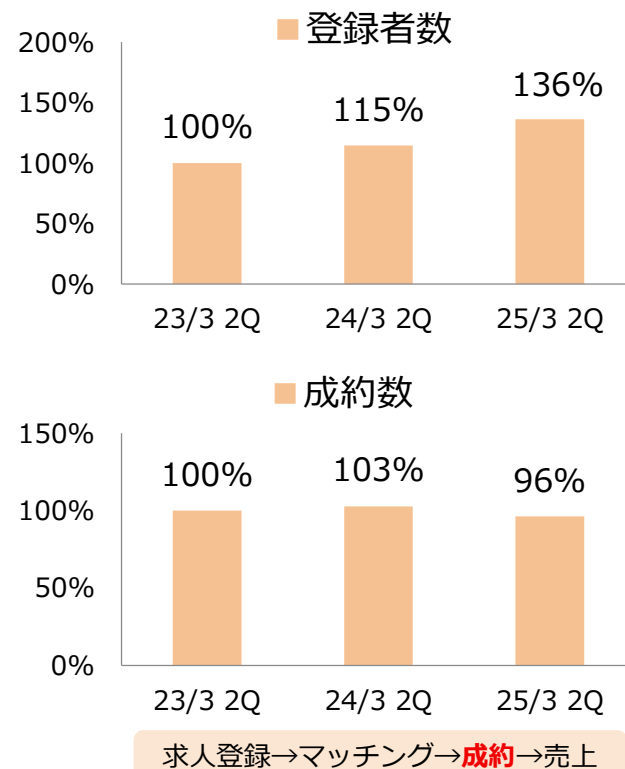
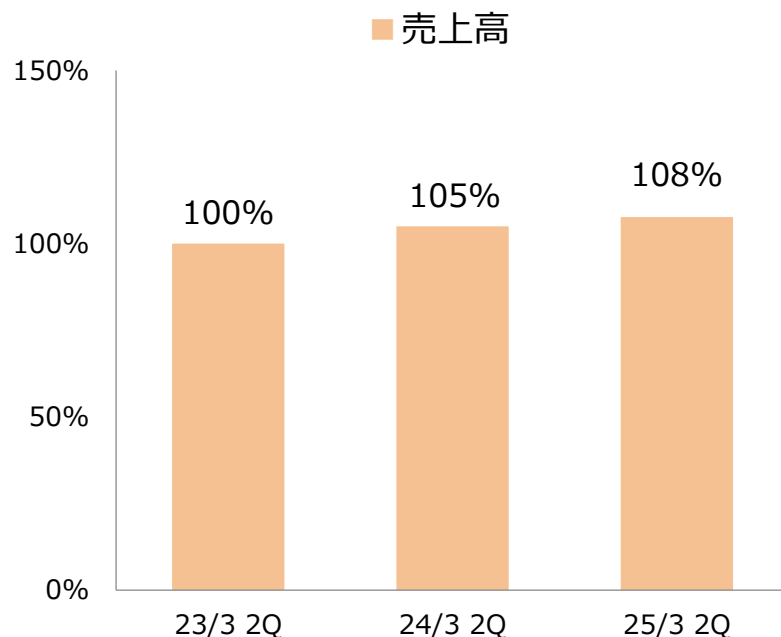


23/3期の売上高を100%とした薬剤師派遣売上・取引先数の推移

医療従事者派遣・紹介事業の拡大②

薬剤師紹介事業は、成約数は伸び悩むも、成約単価の改善により、前年同期比増収を確保。
集客・ブランディングの強化により登録者が増加。

薬剤師紹介事業の拡大

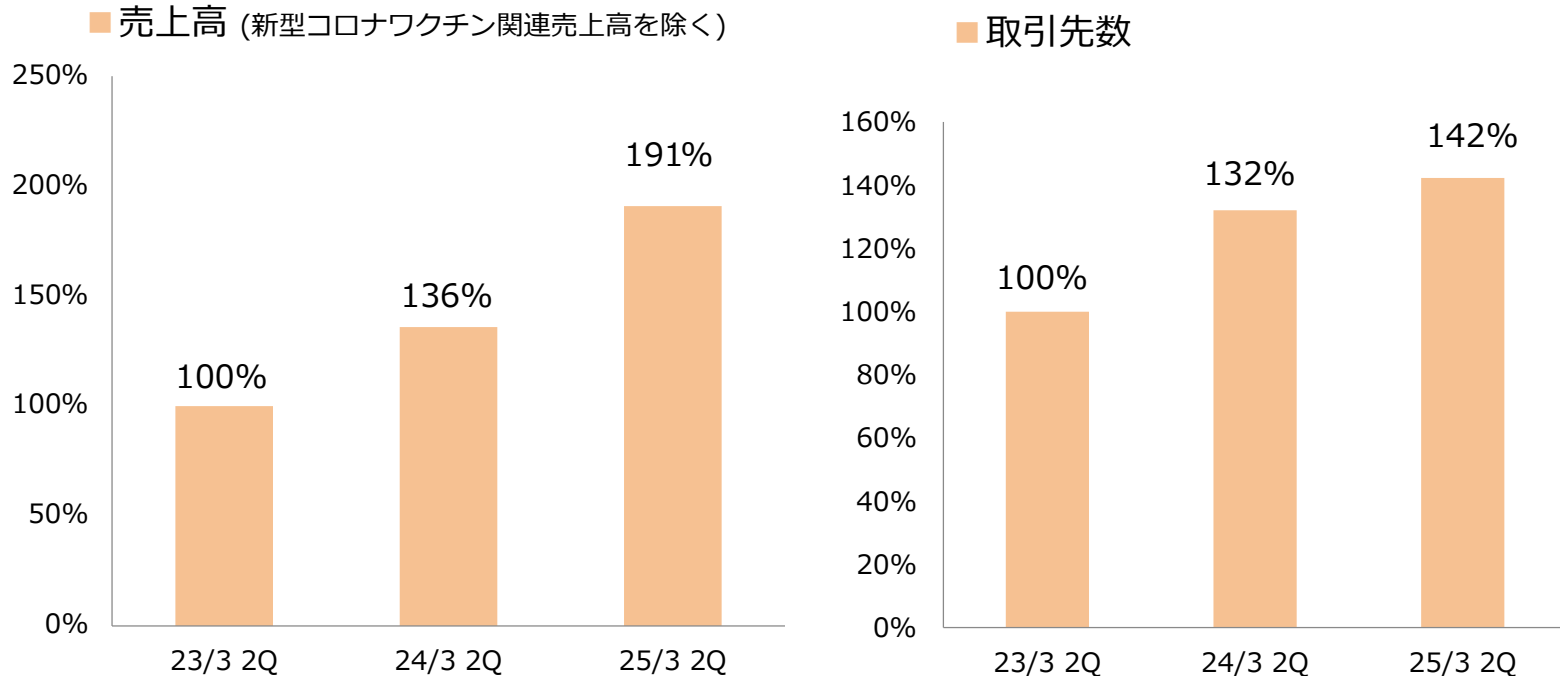


23/3期の売上高・登録者数・成約数を100%とした売上高・取引先数・成約数の推移

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

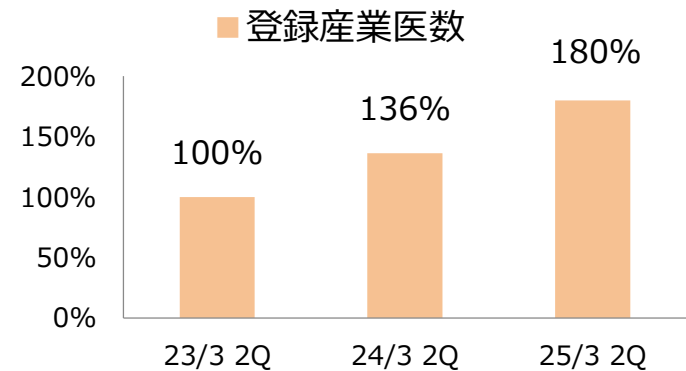
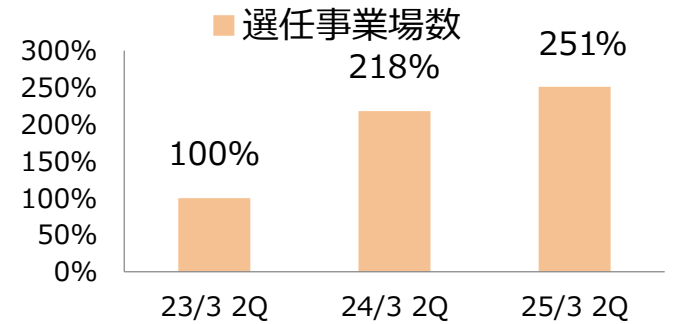
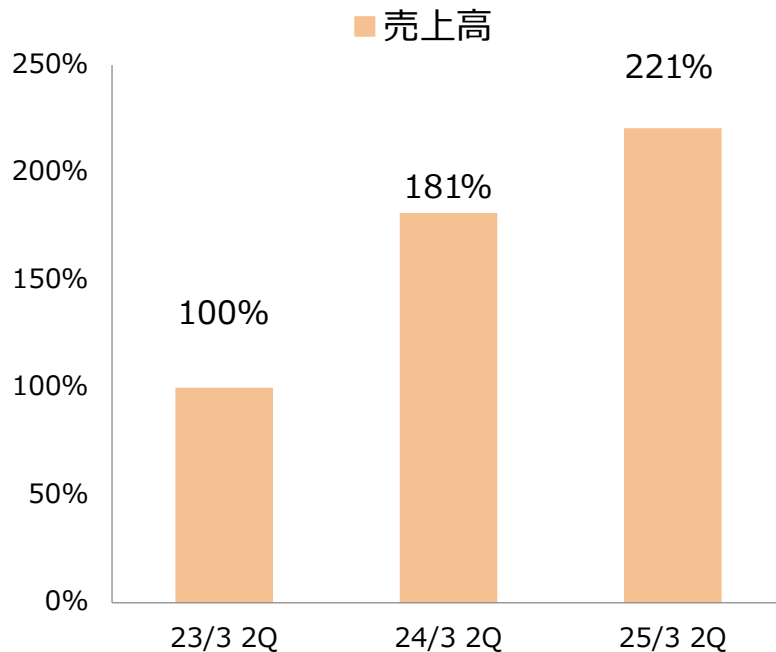


23/3期の売上高・取引先数を100%とした売上高・取引先数の推移

医療従事者派遣・紹介事業の拡大④

ヘルスケア事業は、企業経営において重要性を増す健康経営の要請に応え、産業医を中心に、産業保健師、健康経営周辺サービスを展開し、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】



〒108-0014

東京都港区芝五丁目33番11号 田町タワー9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 : グループ経営企画部 IR担当