

2019年7月31日

2020年3月期 第1四半期 決算説明資料



日本調剤株式会社

(東証一部/証券コード 3341)

目次

I .連結決算ハイライト

II .セグメント情報

III .参考資料

I .連結決算ハイライト

連結 損益計算書

全ての事業セグメントで前年同期比増収増益を実現。売上高はC型肝炎薬を除くベースで二桁増収（10.4%）、営業利益は3.5倍の増益。連結売上高、連結営業利益ともに期初計画を達成。

(単位：百万円)	18/3 1Q実績	19/3 1Q実績	20/3 1Q計画	20/3 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	58,346	59,305	63,000	64,316	5,011	108.5%	102.1%
売上原価	47,693	49,547	52,821	53,169	3,621	107.3%	100.7%
売上総利益	10,652	9,757	10,178	11,147	1,390	114.2%	109.5%
対売上比 (%)	18.3%	16.5%	16.2%	17.3%	—	—	—
販売管理費	8,468	9,256	9,393	9,377	121	101.3%	99.8%
対売上比 (%)	14.5%	15.6%	14.9%	14.6%	—	—	—
消費税等	3,070	3,411	3,044	3,589	178	105.2%	117.9%
研究開発費	795	549	883	624	74	113.6%	70.6%
営業利益	2,184	501	784	1,770	1,268	353.1%	225.5%
対売上比 (%)	3.7%	0.8%	1.3%	2.8%	—	—	—
経常利益	2,090	398	740	1,710	1,312	429.7%	230.9%
対売上比 (%)	3.6%	0.7%	1.2%	2.7%	—	—	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,122	40	239	833	792	2035.1%	348.1%
対売上比 (%)	1.9%	0.1%	0.4%	1.3%	—	—	—
1株あたり 四半期純利益 (円)	70.21	2.56	15.98	55.61	53.05	2172.3%	348.0%

連結 貸借対照表

設備投資のピークアウトにより、長期借入金が約75億円減少、自己資本が増加したものの、買掛金増加などにより流動負債が増加したことから、自己資本比率は22.5%と19年3月期末に対し微減（△0.5%）。

(単位：百万円)	19/3 1Q末	19/3 期末	20/3 1Q末	前期末比 増減額	前期末比 %
流動資産	90,742	80,132	86,742	6,609	108.2%
固定資産	105,287	98,545	97,868	△677	99.3%
有形固定資産	75,449	69,806	69,005	△800	98.9%
無形固定資産	17,627	16,906	16,649	△257	98.5%
投資その他	12,211	11,833	12,213	380	103.2%
資産合計	196,030	178,677	184,610	5,932	103.3%
流動負債	87,003	69,100	77,836	8,736	112.6%
固定負債	67,854	68,504	65,234	△3,269	95.2%
負債合計	154,858	137,604	143,070	5,466	104.0%
純資産合計	41,171	41,073	41,539	466	101.1%
自己資本	41,170	41,068	41,534	465	101.1%
自己資本比率	21.0%	23.0%	22.5%	—	—

連結 2020年3月期 業績予想

20/3期は各事業セグメントともに厳しい事業環境が継続する中、前年同期比増収増益計画。
10月の薬価改定の影響はあるものの、先行投資効果などにより全ての事業セグメントで増収を計画。
利益面は調剤薬局事業の人財投資による費用増加はあるものの、人材事業が牽引し増益を計画。

※詳細は次頁のセグメント別業績予想を参照。

(単位：百万円)	17/3 実績	18/3 実績	19/3 実績	20/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 %
売上高	223,468	241,274	245,687	268,599	22,912	109.3%
売上原価	184,210	197,437	203,711	222,774	19,063	109.4%
売上総利益	39,258	43,837	41,975	45,824	3,848	109.2%
対売上比 (%)	17.6%	18.2%	17.1%	17.1%	—	—
販売管理費	30,738	33,250	35,242	38,593	3,350	109.5%
対売上比 (%)	13.8%	13.8%	14.3%	14.4%	—	—
消費税等	11,600	11,892	12,537	13,727	1,189	109.5%
研究開発費	2,388	2,784	2,764	3,308	543	119.7%
営業利益	8,519	10,587	6,733	7,231	498	107.4%
対売上比 (%)	3.8%	4.4%	2.7%	2.7%	—	—
経常利益	7,976	10,138	6,077	7,069	991	116.3%
対売上比 (%)	3.6%	4.2%	2.5%	2.6%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	4,638	6,104	3,790	4,020	230	106.1%
対売上比 (%)	2.1%	2.5%	1.5%	1.5%	—	—
1株あたり当期純利益 (円)	290.03	381.69	243.47	268.17	24.70	110.1%
1株あたり年間配当金 (円)	50.00	50.00	50.00	50.00	—	—

セグメント別 2020年3月期 業績予想

調剤薬局事業では、堅実な出店戦略により増収計画。(成長に向けた人財投資に積極的に取り組み)
 医薬品製造販売事業では、19年10月、20年4月と、2回の薬価改定の影響はあるものの、利益横ばいを見込む。
 医療従事者派遣・紹介事業では、先行投資効果により、増収増益を計画。

		(単位：百万円)	17/3 実績	18/3 実績	19/3 実績	20/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 %
調剤薬局事業	売上高		189,327	205,192	208,622	226,908	18,285	108.8%
	売上総利益		28,738	32,928	30,282	32,998	2,715	109.0%
	対売上比%)		15.2%	16.0%	14.5%	14.5%	—	—
	営業利益		9,560	12,411	8,707	8,794	86	101.0%
	対売上比%)		5.0%	6.0%	4.2%	3.9%	—	—
医薬品 製造販売事業	売上高		36,821	38,066	40,659	45,493	4,833	111.9%
	売上総利益		6,465	6,319	6,877	7,304	426	106.2%
	対売上比%)		17.6%	16.6%	16.9%	16.1%	—	—
	営業利益		1,719	1,194	1,885	1,884	△0	100.0%
	対売上比%)		4.7%	3.1%	4.6%	4.1%	—	—
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高		10,500	11,970	13,083	14,300	1,216	109.3%
	売上総利益		4,084	4,604	4,950	5,570	619	112.5%
	対売上比%)		38.9%	38.5%	37.8%	39.0%	—	—
	営業利益		1,710	1,842	1,478	1,849	371	125.1%
	対売上比%)		16.3%	15.4%	11.3%	12.9%	—	—

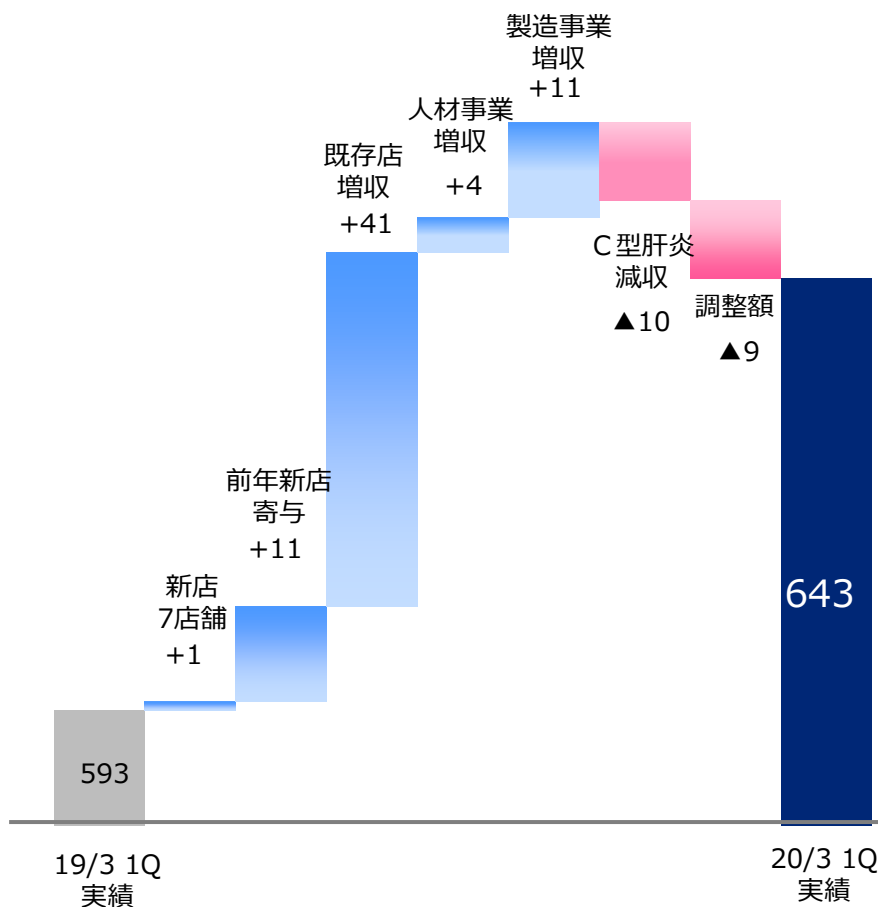
〔参考資料〕連結 前年同期比増減要因（売上高・営業利益）

売上高は、調剤薬局におけるC型肝炎薬の減少要因があったものの、新店・既存店の増収効果、医薬品製造販売事業、医療従事者派遣・紹介事業の増収により、連結ベースで増収。

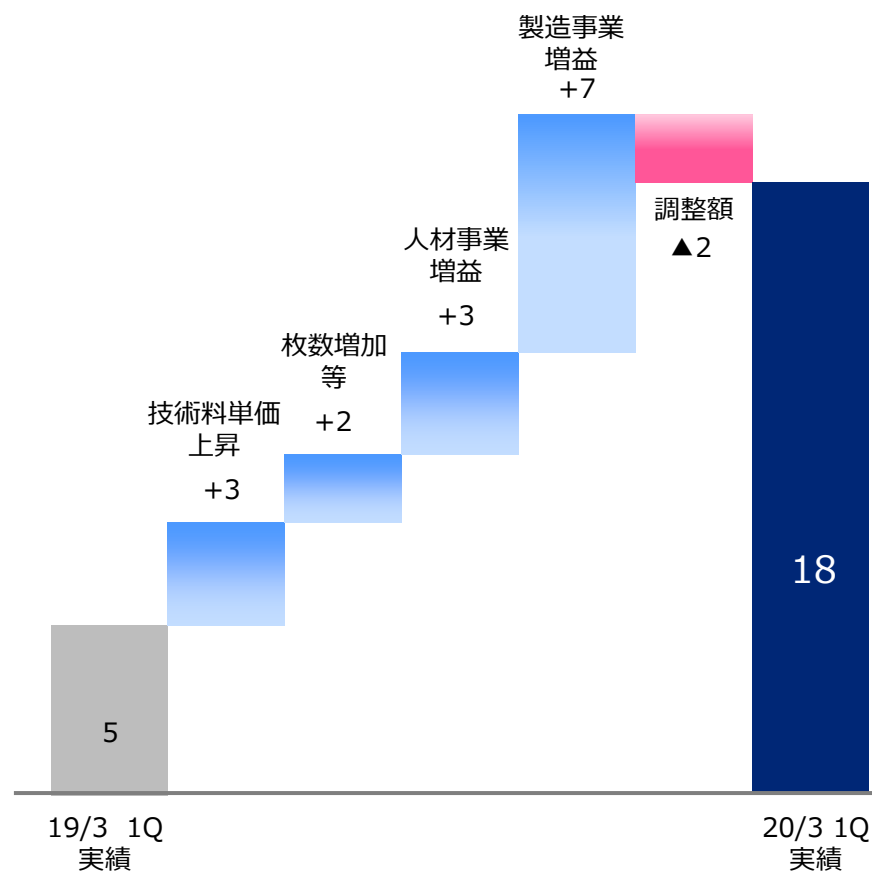
営業利益は、各事業セグメントともに増収による増益効果と経費削減効果により前年同期比増益を実現し、連結ベースで増益。

（単位：億円、単位未満四捨五入）

売上高



営業利益

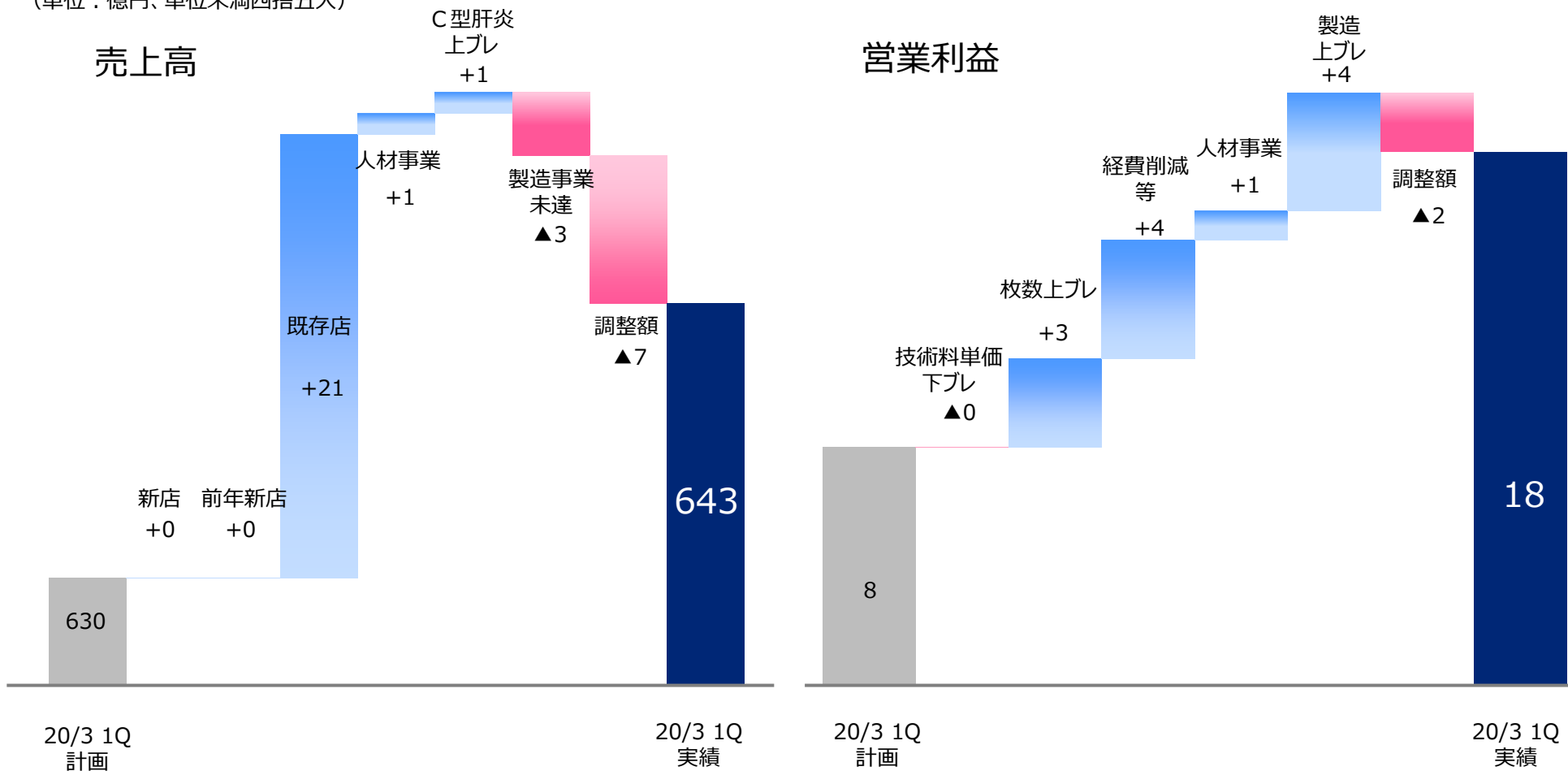


〔参考資料〕連結 計画比増減要因（売上高・営業利益）

売上高は、医薬品製造販売事業の計画未達を、調剤薬局事業と医療従事者派遣・紹介事業で補い、期初計画を達成。調剤薬局事業における既存店の伸展が計画達成に寄与。

営業利益は、全ての事業セグメントにおいて期初計画を超えて進捗。

（単位：億円、単位未満四捨五入）



Ⅱ. セグメント情報

調剤薬局事業 損益計算書

売上高は、前年同期比8.7%の増収（除くC型肝炎薬では11.0%と二桁増収）、期初計画を達成。利益面では、過去最高の新卒薬剤師採用などによる費用の増加を、処方箋枚数の増加と処方箋単価の上昇を要因とした増益による増益効果で補い、前年同期比大幅な増益を実現。期初計画についても大幅超過。

(単位：百万円)	18/3 1Q実績	19/3 1Q実績	20/3 1Q計画	20/3 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	49,387	50,449	52,561	54,814	4,364	108.7%	104.3%
売上原価	41,589	43,399	45,707	47,049	3,649	108.4%	102.9%
売上総利益	7,797	7,050	6,854	7,765	715	110.1%	113.3%
対売上比	15.8%	14.0%	13.0%	14.2%	—	—	—
販売管理費	5,286	5,645	5,648	5,921	275	104.9%	104.8%
対売上比	10.7%	11.2%	10.7%	10.8%	—	—	—
営業利益	2,511	1,404	1,206	1,843	439	131.3%	152.9%
対売上比	5.1%	2.8%	2.3%	3.5%	—	—	—
期末店舗数(店舗)※1	564	589	606	600	11	101.9%	99.0%
1店舗あたり売上高※2	88	85	87	91	5	106.5%	105.0%

※1 期末店舗数は物販店舗を含む ※2 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

処方箋枚数と処方箋単価 前年同期比 (%)

処方箋枚数	3,576千枚	102.7%
処方箋単価	15,110円	106.2%

出店期別 前年同期比 (%)

	調剤売上高	処方箋枚数	処方箋単価
既存店	107.9%	100.3%	107.5%
前年出店	647.0%	1,038.9%	62.3%
全店	109.0%	102.7%	106.2%

出店戦略 勝ち残る薬局作りへ

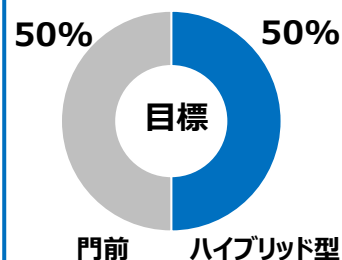
首都圏・大阪・名古屋を中心にハイブリッド型薬局を出店。自力出店、M&Aの基準は一貫して変更なく、将来性のある案件を中心に厳格な基準で出店を実施。

出店数（店舗別タイプ別）

	19/3	20/3 1Q
出店	32	7
門前	16	3
ハイブリッド型	16	4
閉店	19	5
期末店舗数	598	600

（物販店舗2店舗を含む）

2030年に向けたハイブリッド型薬局の店舗割合の目標



地域	19/3月末	19/6月末	増減数
北海道	44	44	0
東北	44	44	0
関東	294	295	1
甲信越	23	23	0
東海	52	52	0
関西・北陸	66	66	0
中国・四国	38	38	0
九州・沖縄	37	38	1
合計	598	600	2

出店状況推移（店舗数）

	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3 1Q
出店	37	29	27	42	36	32	7
自力出店	33	28	22	21	23	26	5
M&A	4	1	5	21	13	6	2
閉店	9	12	11	12	8	19	5
期末店舗数	494	511	527	557	585	598	600

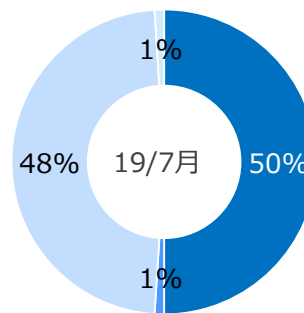
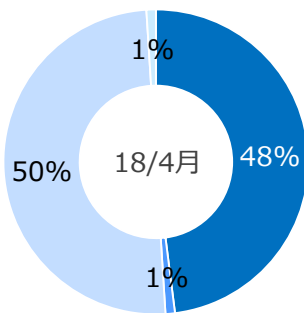
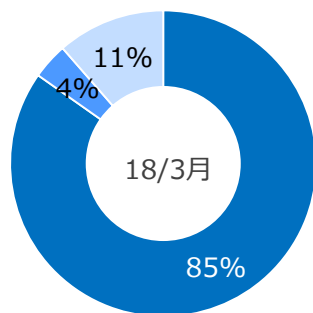
技術料 主要2項目の状況

※新規店舗を含む全店舗を集計対象としております。

「患者のための薬局ビジョン」実現に向け薬局の対人業務を強化。
調剤基本料については、改定後の水準回復に向けた進捗ペースは緩やか。
在宅医療を中心に、各種取り組みに努めた結果、地域支援体制加算の取得店舗割合が増加。

調剤基本料

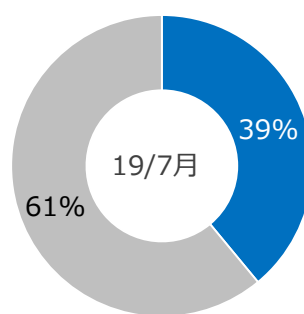
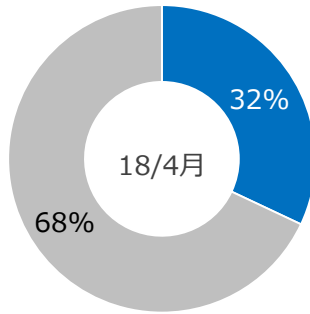
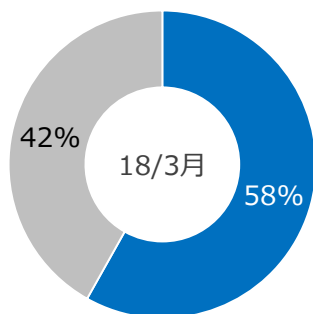
- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)



- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3-□ (15点)
- 特別基本料 (10点)

基準調剤加算 ↓ 地域支援体制加算

- 加算あり (32点)
- 加算なし

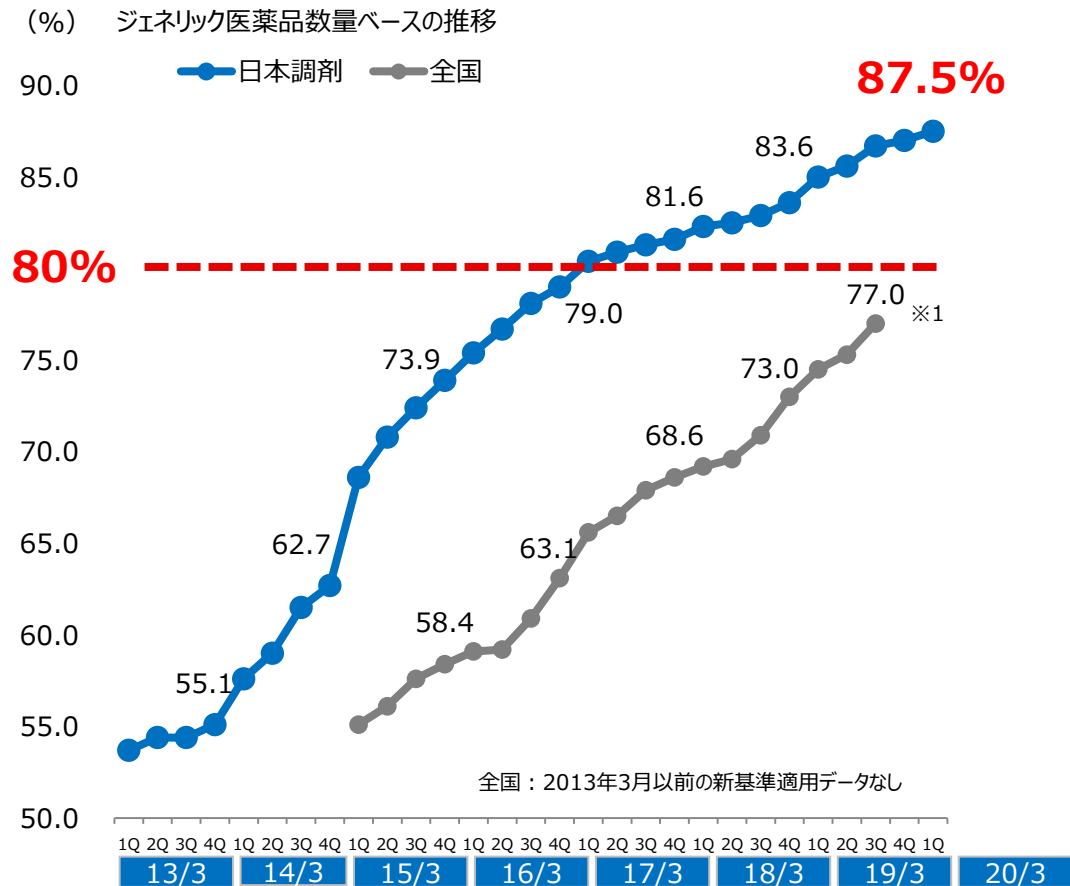


加算ありの店舗割合が
7%上昇 (18/4月対比)

- 加算あり (35点)
- 加算なし

ジェネリック医薬品の使用推進

ジェネリック医薬品の使用推進



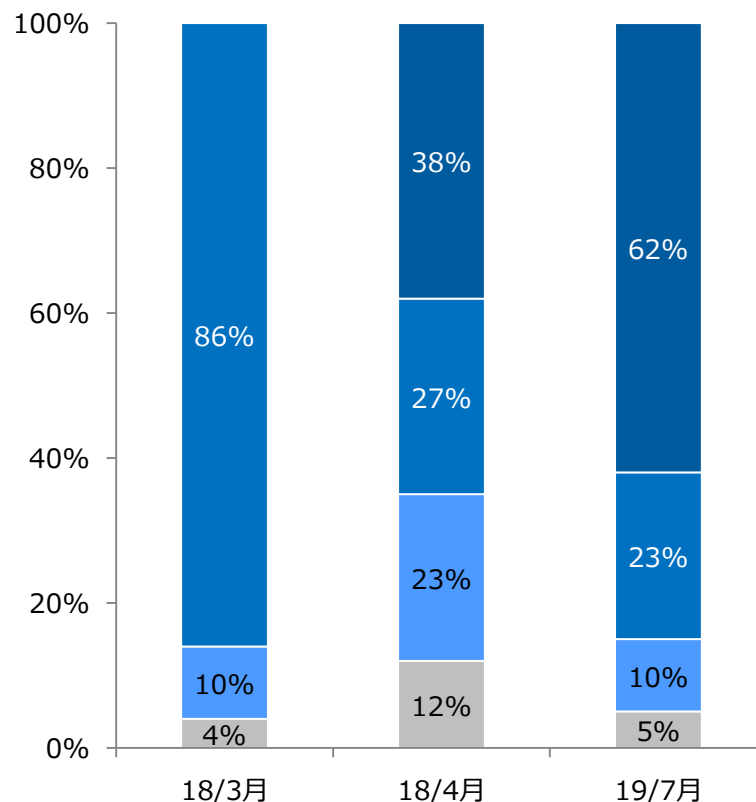
ジェネリック医薬品の使用推進⇒医療費の増加抑制に繋がる



医薬品製造販売事業の内部売上高が拡大 (グループシナジー)

※1 厚生労働省 調剤医療費の動向 後発医薬品割合 数量ベース (新指標)

後発医薬品調剤体制加算



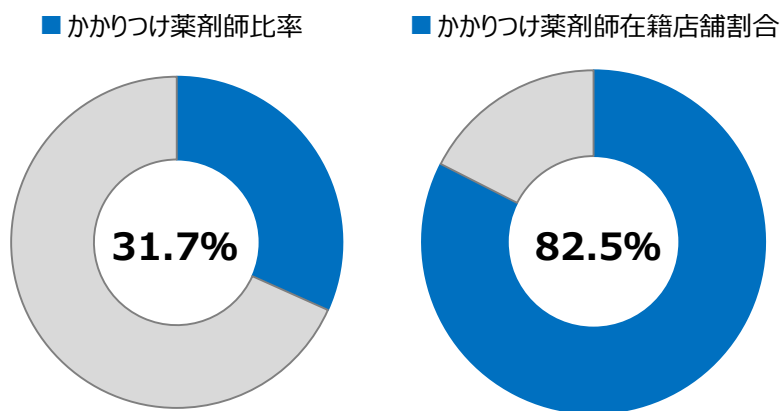
- 加算2 75%以上 (22点)
- 加算1 65%-75% (18点)
- 加算なし
- 加算3 85%以上 (26点)
- 加算2 80%-85% (22点)
- 加算1 75%-80% (18点)
- 加算なし

加算3の店舗割合が24%上昇 (18/4月対比)

かかりつけ薬剤師・薬局、在宅医療への取り組み

かかりつけ薬剤師比率は、新卒採用により低下したが、新卒採用数を除くと36.5%と増加した。
在宅医療への取り組みを更に進めたことにより、1店舗あたりの在宅医療実施件数は大幅に増加。

■ かかりつけ薬剤師・薬局 (2019年7月11日時点 新卒採用含む)

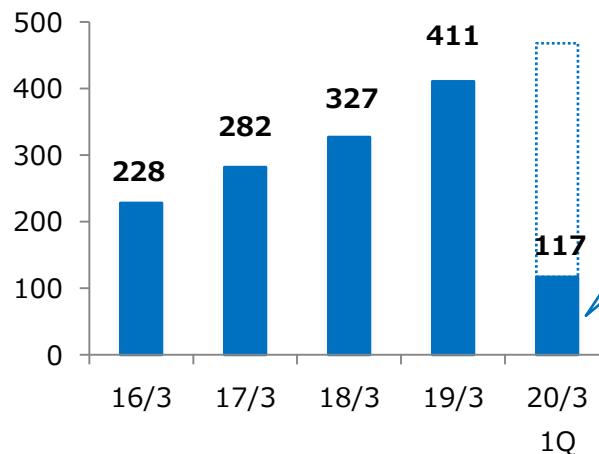


■ 1店舗あたりのかかりつけ薬剤師数

1.6名

■ 質の高い在宅医療の推進

■ 1店舗あたりの在宅医療実施件数



在宅医療
実施店舗割合
95.8%
年間1件以上実施店舗

地域連携薬局 (案)

- ・在宅訪問の実施
- ・麻薬調剤・無菌調剤の対応
- ・一定の研修を受けた薬剤師の配置
- ・入退院時に患者の服薬情報を入院施設と共有
- ・患者のプライバシーに配慮した構造設備

厚生労働省ホームページ 第198回国会(常会)提出法律案より抜粋

※かかりつけ薬剤師比率 = かかりつけ薬剤師数 / 全薬剤師数

医薬品製造販売事業 損益計算書

売上高は、内部販売・外部販売ともに伸展し、全体では前年同期比11.6%の増収を実現。

利益面は、採算性を重視した販売戦略等により、売上総利益が前年同期比22.0%増加。営業利益は、販売管理費の圧縮により、前年同期比大幅増益。計画についても大幅に超過。第1四半期の過去最高益を更新。

(単位：百万円)	18/3 1Q実績	19/3 1Q実績	20/3 1Q計画	20/3 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	9,407	9,754	11,176	10,881	1,126	111.6%	97.4%
売上原価	7,727	8,192	9,289	8,975	782	109.6%	96.6%
売上総利益	1,680	1,562	1,887	1,906	343	122.0%	101.0%
対売上比	17.9%	16.0%	16.9%	17.5%	—	—	—
販売管理費	1,362	1,503	1,485	1,107	△395	73.7%	74.6%
対売上比	14.5%	15.4%	13.3%	10.2%	—	—	—
営業利益	318	59	402	798	739	1350.1%	198.6%
対売上比	3.4%	0.6%	3.6%	7.3%	—	—	—

前年同期比増減要因

◆売上高

- ①内部販売：調剤薬局事業における数量ベース伸展、及び新規出店効果（売上増）
- ②外部販売：採算性を重視した販売戦略継続（売上微増）

◆営業利益

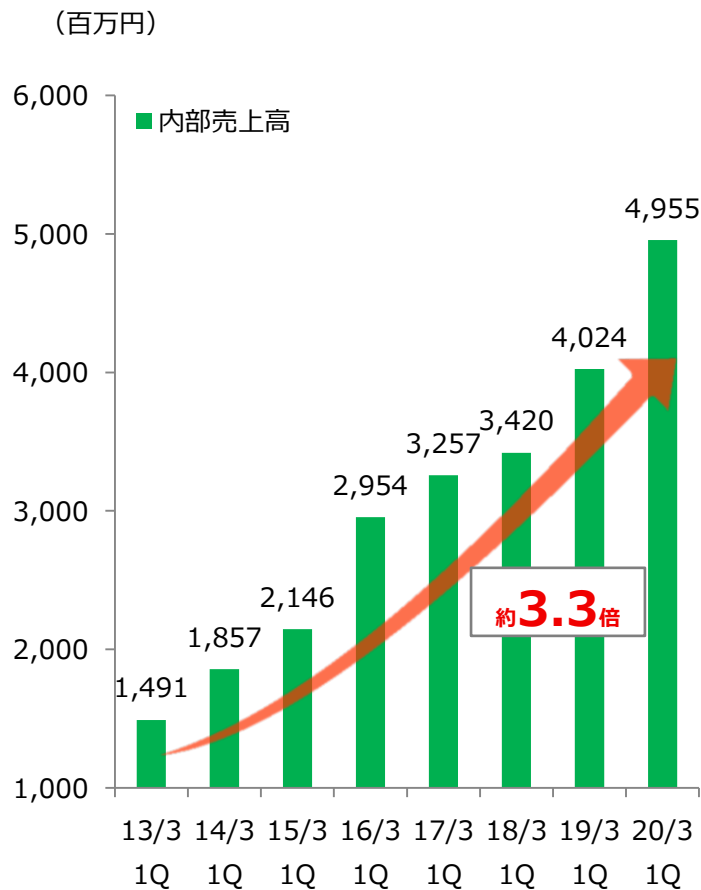
- ①増収と流通改善ガイドラインに基づいた採算性重視の販売戦略による増益効果（利益増）
- ②最新鋭製造設備を備えたつくば第二工場の生産開始に伴う減価償却費等経費の増加（利益減）

医薬品製造販売事業の拡大

調剤薬局事業におけるジェネリック医薬品の数量ベース使用割合が引き続き増加傾向、新規出店による店舗数増加もあり、内部売上高は順調に増加。

医薬品製造販売事業

内部売上高が増加



ジェネリック医薬品の供給増加

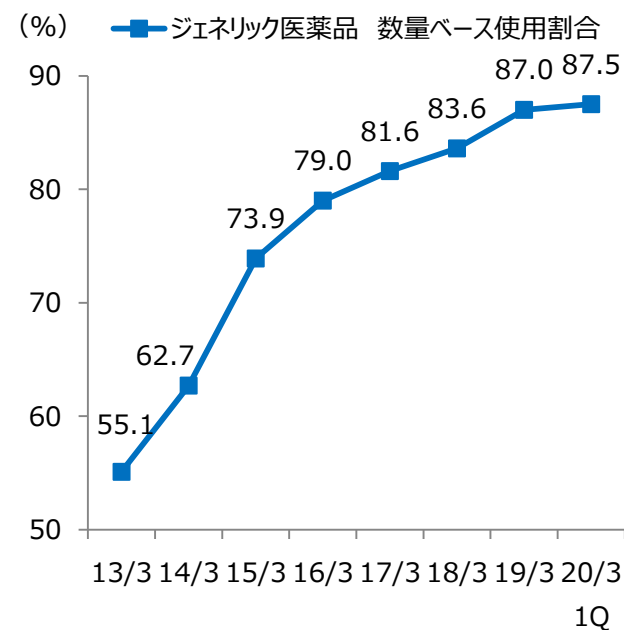
調剤薬局事業の拡大

||
医薬品製造販売事業の拡大

内部売上高増加に貢献

調剤薬局事業

ジェネリック医薬品の使用数量増加



自力出店・M&Aによる店舗数増加



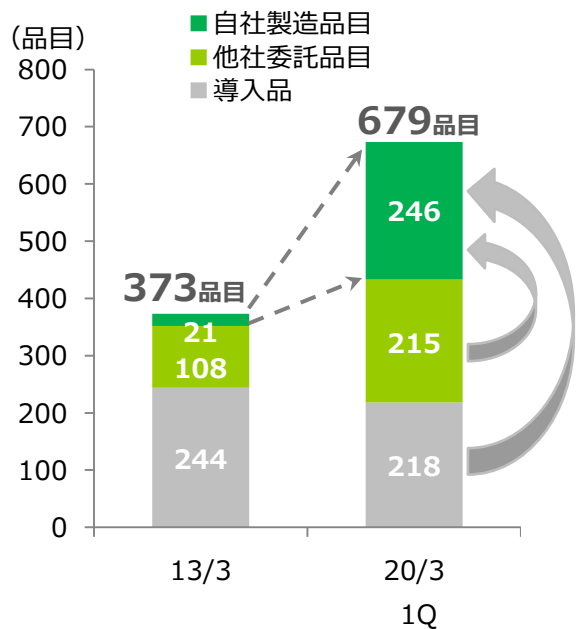
医薬品製造販売事業の拡大

医療用医薬品を8品目発売。研究開発を進めることにより、自社製造品の増加を図る。つくば第二工場完成により大型の設備投資はピークアウト。固定費が安定推移することから、今後も売上高増加による増益を目指す。

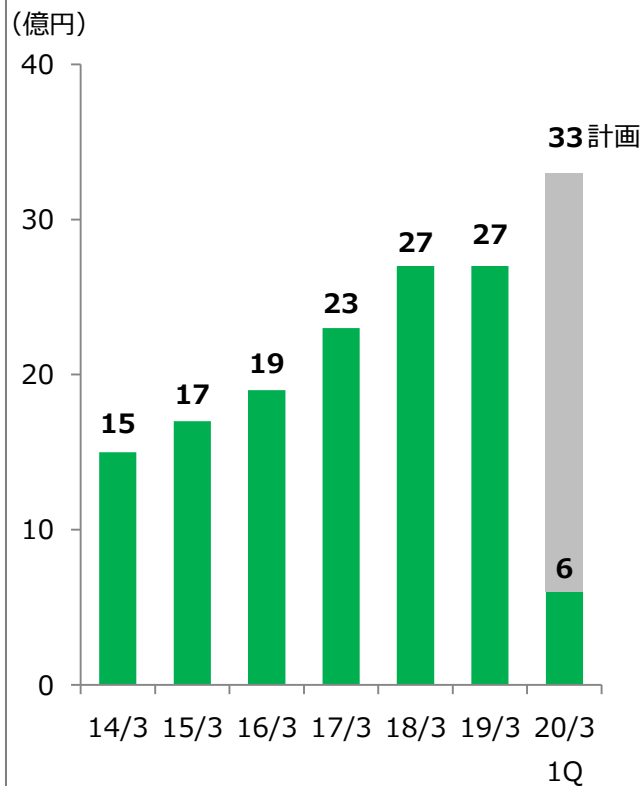
■ 2019年6月の新規収載品

医療用医薬品 **8** 品目を薬価収載

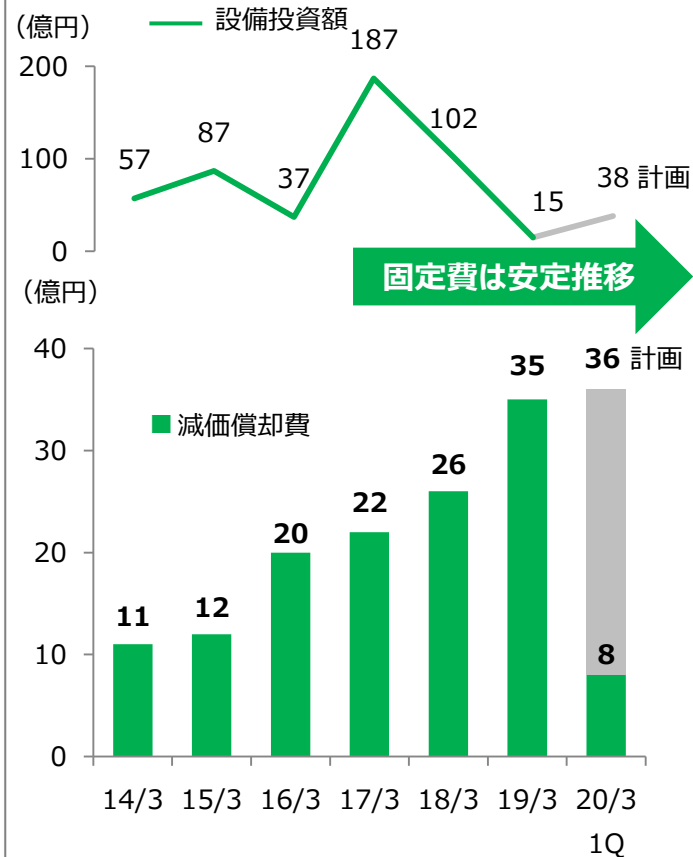
■ 販売品目数



■ 研究開発費 (連結ベース)



■ 設備投資額と減価償却費



医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

売上高は、薬剤師紹介事業、医師紹介事業が着実に伸展したことにより、前年同期比11.8%の増収、期初計画を達成。利益面では、医師紹介事業における先行投資が着実に効果を発揮したことで大幅な増益に転じ、期初計画を達成。第1四半期の過去最高益を更新。

(単位：百万円)	18/3 1Q実績	19/3 1Q実績	20/3 1Q計画	20/3 1Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	3,107	3,217	3,522	3,597	380	111.8%	102.1%
売上原価	1,833	1,958	2,077	2,026	68	103.5%	97.6%
売上総利益	1,273	1,258	1,445	1,570	312	124.8%	108.7%
対売上比	41.0%	39.1%	41.0%	43.7%	—	—	—
販売管理費	671	857	939	919	61	107.2%	97.9%
対売上比	21.6%	26.7%	26.7%	25.6%	—	—	—
営業利益	601	401	505	651	250	162.4%	128.7%
対売上比	19.4%	12.5%	14.4%	18.1%	—	—	—

前年同期比増減要因

◆売上高

- ① 薬剤師派遣需要の低下を、薬剤師紹介事業の拡大で補完（売上増）
- ② 医師紹介事業が拡大、拠点整備・人員増加等の効果発揮（売上増）

◆営業利益

- ① 増収による増益効果（利益増）
- ② 医師紹介事業拡大に向けた先行投資から回収期間へ移行（利益増）

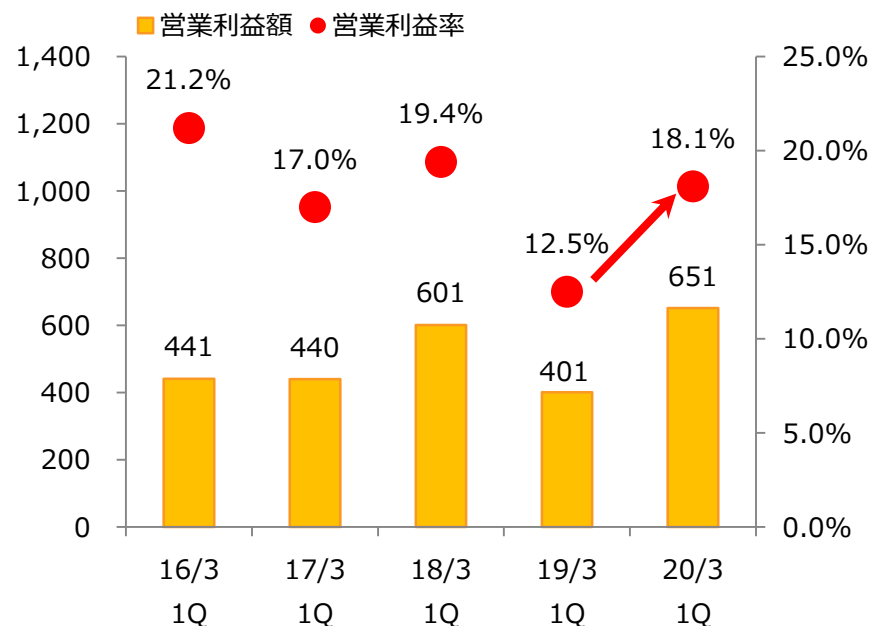
医療従事者派遣・紹介事業の拡大

売上高は薬剤師派遣事業の需要減少と競合激化の影響を受けたものの、二桁増収を確保。

利益面では派遣利益率の低下があったものの、営業力強化により紹介売上が前年を大幅に上回り、販管費増加を吸収し、営業利益は前年同期比大幅増加。営業利益率も18.1%と大きく改善。

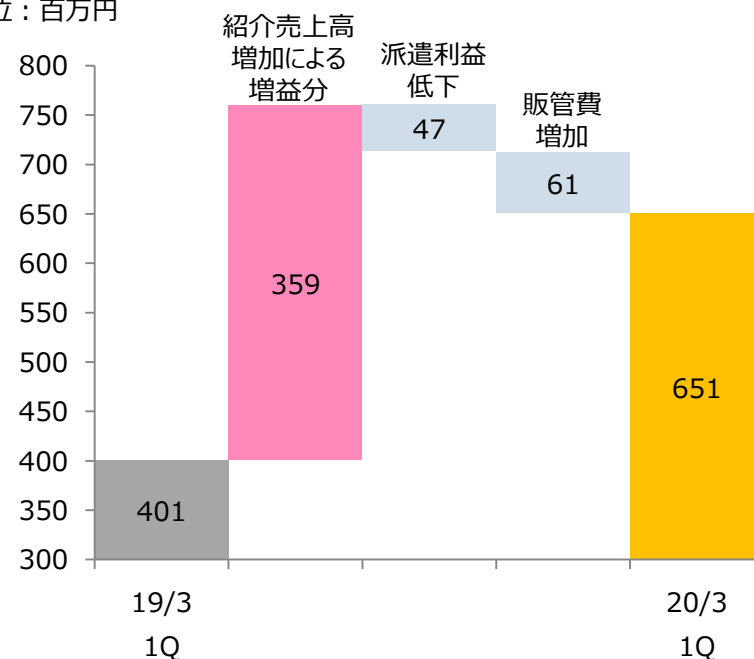
営業利益と営業利益率

単位：百万円



営業利益の増減要因

単位：百万円

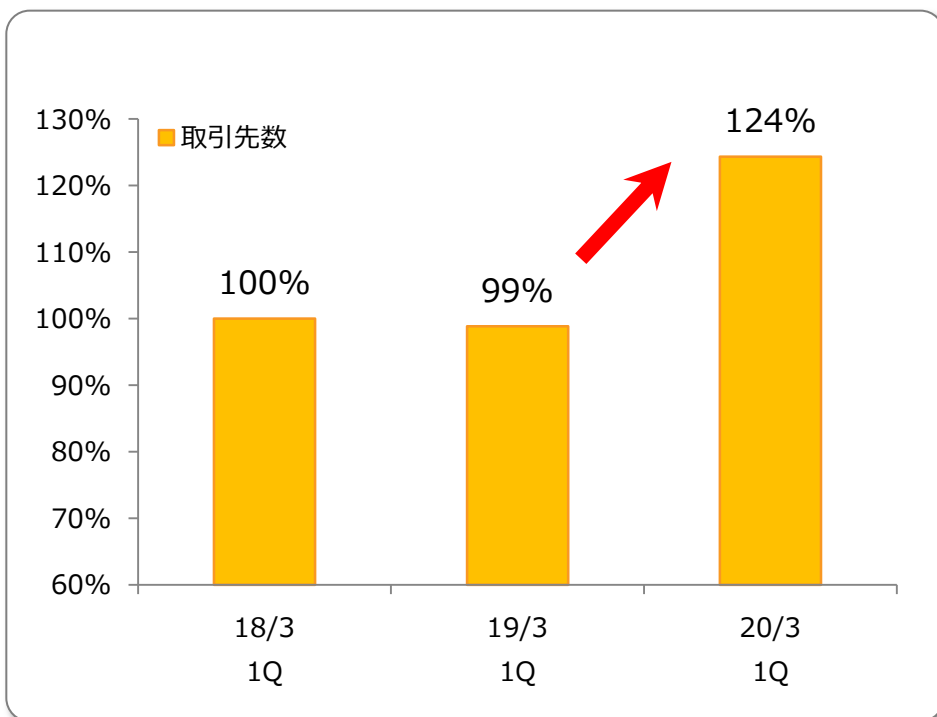


医療従事者派遣・紹介事業の拡大 薬剤師事業（紹介）

薬剤師紹介事業の強化に向けて増員した営業社員が戦力化。紹介取引先数が大幅に増加。成約数も増加傾向であることから、薬剤師の紹介事業拡大への体制が整った。派遣事業の安定性を基盤に、収益性・成長性が高い紹介事業を拡大。

薬剤師の紹介取引先数

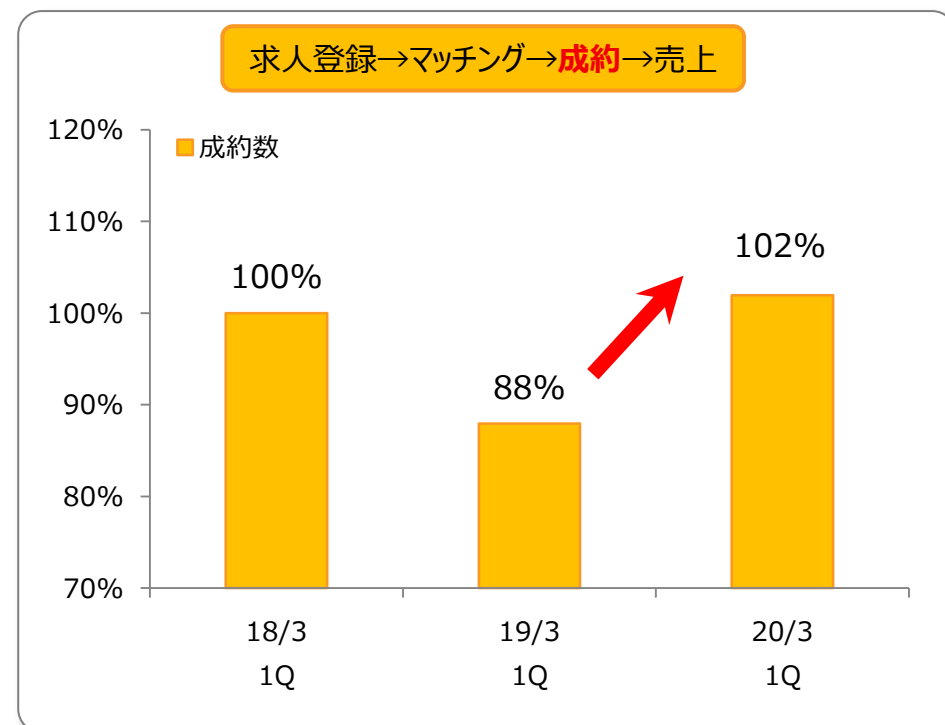
18/3期1Qの取引先数を100%とした取引先数の推移



▶ 営業力強化により薬剤師紹介事業の取引先が拡大。収益・売上成長に寄与。

成約数

18/3期1Qの成約数を100%とした成約数の推移



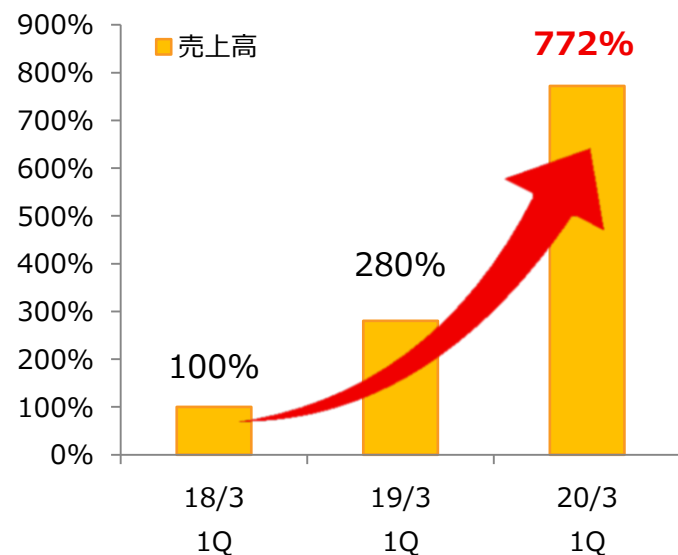
▶ 売上高の先行指標である成約数がV字回復し、増加傾向。

医療従事者派遣・紹介事業の拡大 医師事業

医師事業では、増員した営業社員が戦力化し、売上高拡大に寄与。売上の先行指数である成約数も増加し、取引先数も同様に増加。20/3期営業利益の大幅増加に貢献。

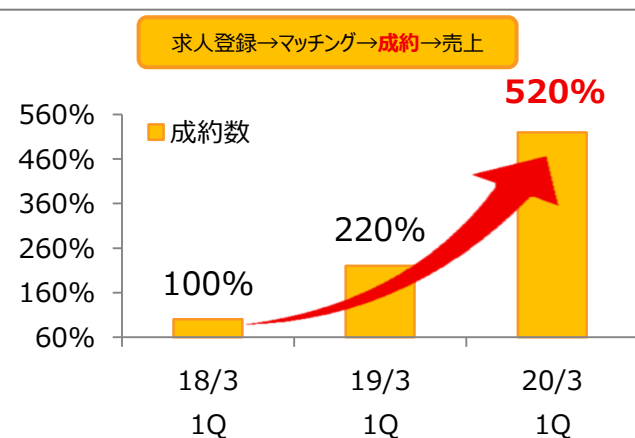
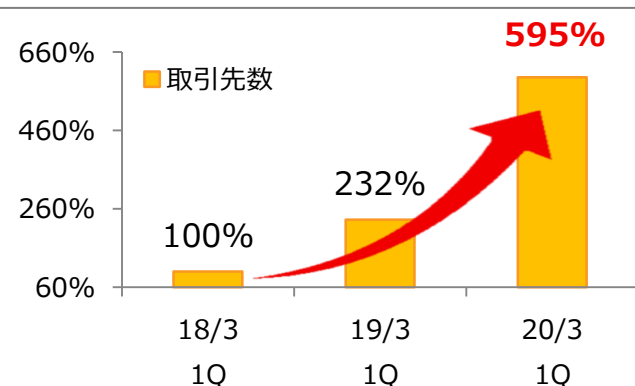
医師事業の拡大

18/3期1Qの売上高を100%とした売上高の推移



▶ 医師事業が順調に拡大。20/3期1Qの売上高増に貢献。

成約数・取引先数



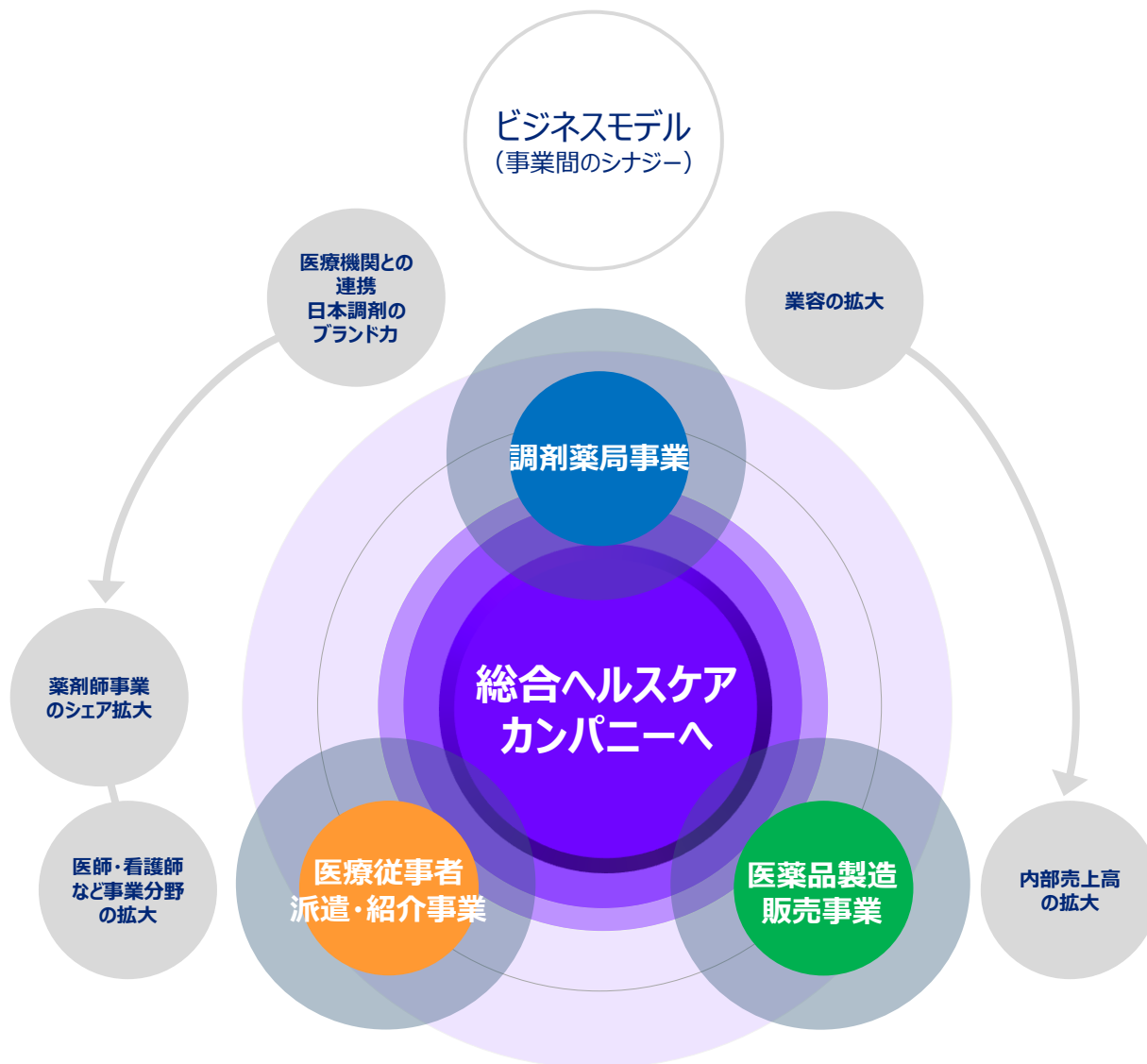
III. 參考資料

会社概要

商号	日本調剤株式会社
設立	1980年3月
本社	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ー-37階 03-6810-0800（代表）
代表者	三津原 庸介
資本金	39億5,302万円
発行済 株式総数 <small>（自己株式を含む）</small>	16,024,000株
決算期	3月
証券コード	3341
事業内容 <small>※グループ連結</small>	保険調剤薬局チェーンの経営 ジェネリック医薬品等の製造・販売 医療従事者の派遣・紹介事業 情報提供・コンサルティング事業 等
従業員数	5,110名（'19/3月末） <small>※パートを含む、グループ連結、パートは8時間換算</small>
店舗数	調剤薬局 600店舗 うち、物販店舗 2店舗（'19/6月末）

企業理念

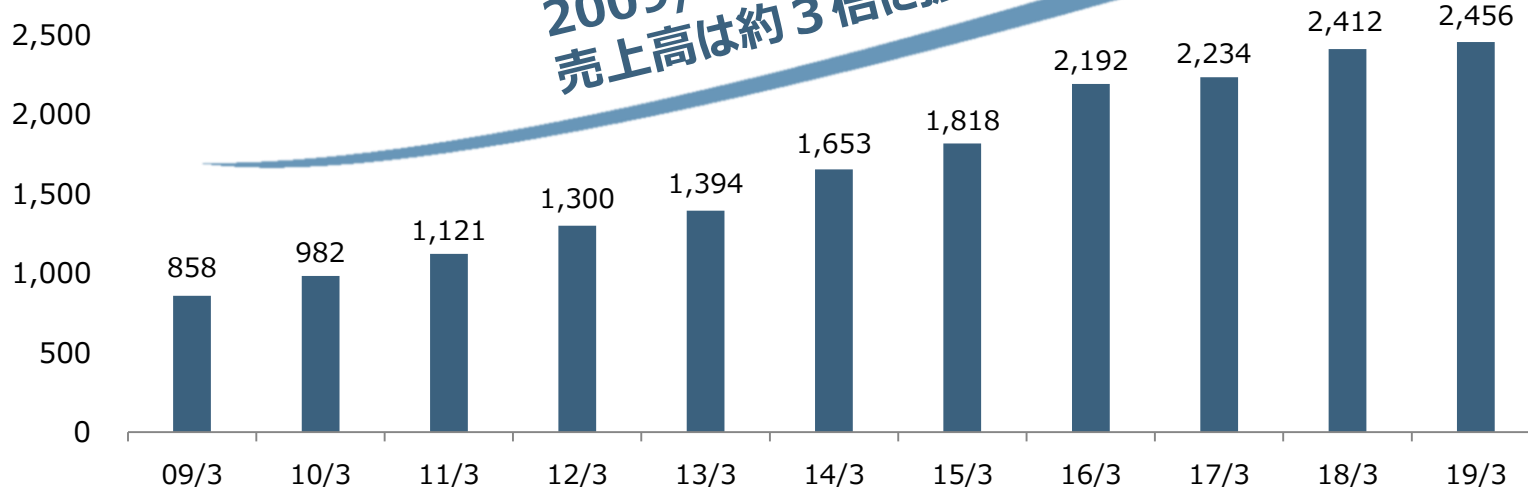
「真の医薬分業」の実現



連結売上高・連結営業利益の推移

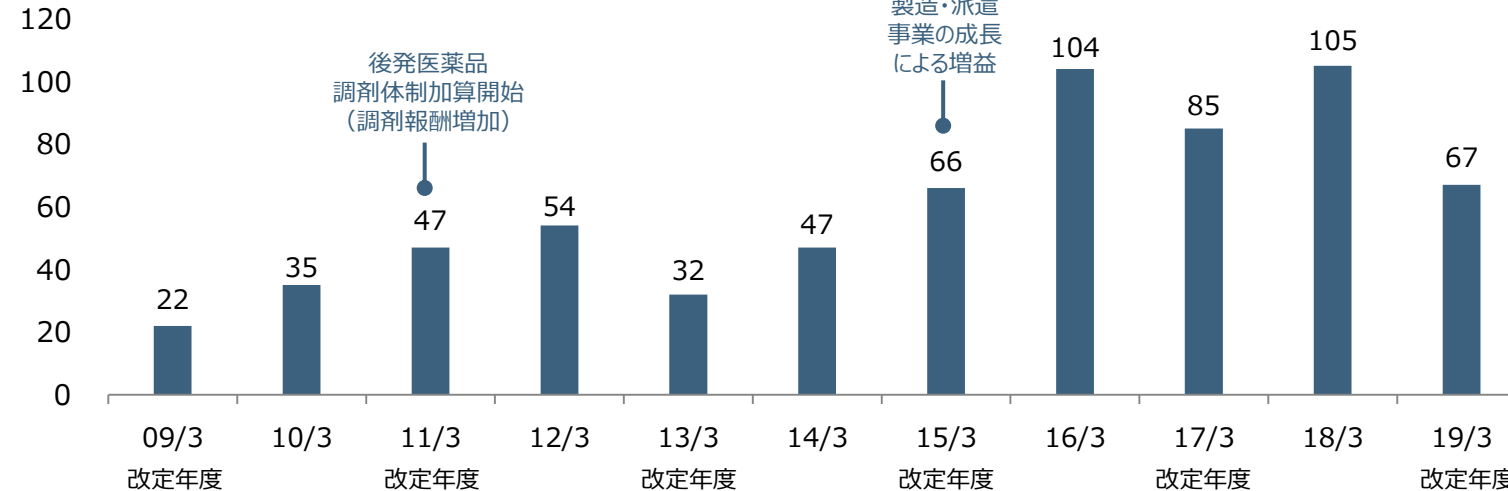
■ 連結売上高推移

(億円)



■ 連結営業利益推移

(億円)



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】

日本調剤株式会社

〒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37F

Tel	: 03-6810-0800 (代表)
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担当まで