


2020年11月6日

# 2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

 **日本調剤株式会社**  
(東証一部／証券コード 3341)

# 決算ハイライト

---

# 連結 損益計算書

売上高は、医薬品製造販売事業の好調な販売実績により、前年同期比104.4%となった。

営業利益は、前年同期比68.2%となったが、全社的なコスト削減策を進めたことにより、期初予想比で大幅な上振れとなった。

(単位：百万円)	19/3 2Q実績	20/3 2Q実績	21/3 2Q期初予想	21/3 2Q修正予想 (9/23発表)	21/3 2Q実績	期初予想比 増減額	修正予想比 増減額
売上高	118,694	130,297	138,895	135,000	135,999	△2,895	999
売上原価	99,267	107,858	117,469	112,100	112,726	△4,742	626
売上総利益	19,427	22,439	21,426	22,900	23,272	1,846	372
対売上比	16.4%	17.2%	15.4%	17.0%	17.1%	—	—
販売管理費	17,880	18,373	21,065	20,600	20,498	△567	△101
対売上比	15.1%	14.1%	15.2%	15.3%	15.1%	—	—
消費税等	6,499	6,890	8,534	—	9,109	574	—
研究開発費	1,289	1,372	1,698	—	1,349	△348	—
営業利益	1,547	4,066	361	2,300	2,774	2,413	474
対売上比	1.3%	3.1%	0.3%	1.7%	2.0%	—	—
経常利益	1,265	4,001	249	2,200	2,665	2,415	465
対売上比	1.1%	3.1%	0.2%	1.6%	2.0%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	744	2,094	△51	1,000	1,555	1,606	555
対売上比	0.6%	1.6%	—	0.7%	1.1%	—	—
1株あたり 当期純利益 (円) ※	23.39	69.85	△1.70	33.35	51.89	53.59	18.54

※ 当社は、2020年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2019年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しております。

# 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41億円、売掛金の減少約27億円、現金及び預金の減少約16億円によるもの。負債の主な増減要因は、未払法人税等の減少約31億円、買掛金の増加約18億円によるものです。

(単位：百万円)	20/3 2Q末	20/3 期末	21/3 2Q末	前期末比 増減額	前期末比
流動資産	81,586	87,414	87,885	471	100.5%
固定資産	97,748	98,137	96,855	△1,282	98.7%
有形固定資産	69,212	66,082	65,150	△932	98.6%
無形固定資産	16,669	19,425	19,186	△239	98.8%
投資その他	11,865	12,628	12,518	△110	99.1%
資産合計	179,334	185,551	184,741	△810	99.6%
流動負債	67,680	70,107	71,232	1,124	101.6%
固定負債	68,849	68,370	65,244	△3,126	95.4%
負債合計	136,530	138,478	136,476	△2,002	98.6%
純資産合計	42,804	47,072	48,264	1,191	102.5%
自己資本	42,799	47,072	48,264	1,191	102.5%
自己資本比率	23.9%	25.4	26.1%	—	—

# 連結 キャッシュ・フロー計算書

投資活動によるキャッシュ・フローは、医薬品製造販売事業の設備投資ピークアウトに伴い低水準の支出が継続。

(単位：百万円)	19/3 2Q	20/3 2Q	21/3 2Q	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,936	9,866	2,434	△7,431
税金等調整前四半期純利益	1,417	3,745	2,662	△1,082
減価償却費	2,968	3,036	3,064	27
のれん償却額	718	730	868	137
売上債権の増減額（△は増加）	2,187	342	2,903	2,560
たな卸資産の増減額（△は増加）	△5,994	△2,281	△4,847	△2,566
仕入債務の増減額（△は減少）	4,774	5,889	2,496	△3,392
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,535	△3,506	△3,158	347
有形固定資産の取得による支出	△3,074	△2,797	△2,750	46
事業譲受による支出	△314	△603	△841	△238
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△761	-	-	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,550	△6,944	△882	6,061
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△5,149	△584	△1,606	△1,022
現金及び現金同等物の期首残高	28,464	29,749	32,254	2,505
現金及び現金同等物の期末残高	23,315	29,165	30,647	1,482

# 調剤薬局事業 損益計算書

売上高は、新型コロナウイルス感染症の影響により、処方箋単価の上昇と処方箋枚数の減少が起きた。前期出店した65店舗の通年効果などにより、前年同期比105.8%となった。営業利益は処方箋枚数減少の影響を受け、前年同期比82.2%となった。各種経費抑制を強力に進めたことなどにより、期初予想比では大幅な上振れとなった。

(単位：百万円)	19/3 2Q実績	20/3 2Q実績	21/3 2Q期初予想	21/3 2Q実績	期初予想比 増減額	期初予想比	前年同期比
売上高	101,054	111,763	118,921	118,236	△685	99.4%	105.8%
売上原価	86,856	95,609	103,677	100,875	△2,802	97.3%	105.5%
売上総利益	14,197	16,153	15,243	17,361	2,117	113.9%	107.5%
対売上比	14.0%	14.5%	12.8%	14.7%	—	—	—
販売管理費	10,999	11,745	13,799	13,736	△62	99.5%	117.0%
対売上比	10.9%	10.5%	11.6%	11.6%	—	—	—
営業利益	3,197	4,408	1,444	3,624	2,180	251.0%	82.2%
対売上比	3.2%	3.9%	1.2%	3.1%	—	—	—
期末店舗数	596	611	667	665	△2	99.7%	108.8%
1店舗あたり売上高	171	184	180	179	0	99.6%	96.2%

・単位未満切り捨て

・各期末店舗数は物販店舗を含む

・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 損益計算書

売上高は、2019年12月と2020年6月の新規薬価収載品の販売が好調であったことなどにより、前年同期比108.4%となった。営業利益は、継続して取り組んでいる経費削減などにより、前年同期比100.7%、期初予想比では153.3%と上振れとなった。

(単位：百万円)	19/3 2Q実績	20/3 2Q実績	21/3 2Q期初予想	21/3 2Q実績	期初予想比 増減額	期初予想比	前年同期比
売上高	19,431	21,040	23,272	22,812	△459	98.0%	108.4%
売上原価	16,444	17,643	19,739	19,394	△344	98.3%	109.9%
売上総利益	2,986	3,397	3,532	3,417	△114	96.7%	100.6%
対売上比	15.4%	16.1%	15.2%	15.0%	—	—	—
販売管理費	2,642	2,242	2,773	2,254	△519	81.3%	100.5%
対売上比	13.6%	10.7%	11.9%	9.9%	—	—	—
営業利益	344	1,155	758	1,163	404	153.3%	100.7%
対売上比	1.8%	5.5%	3.3%	5.1%	—	—	—

・単位未満切り捨て

# 医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

薬剤師需要の変化により、派遣から紹介へシフトを進めていたところに、新型コロナウイルス感染症の影響が重なり、薬剤師の派遣が減少した。一方、薬剤師・医師の紹介は順調に拡大しており、拡大に向けた人員増加により販売管理費が増加。

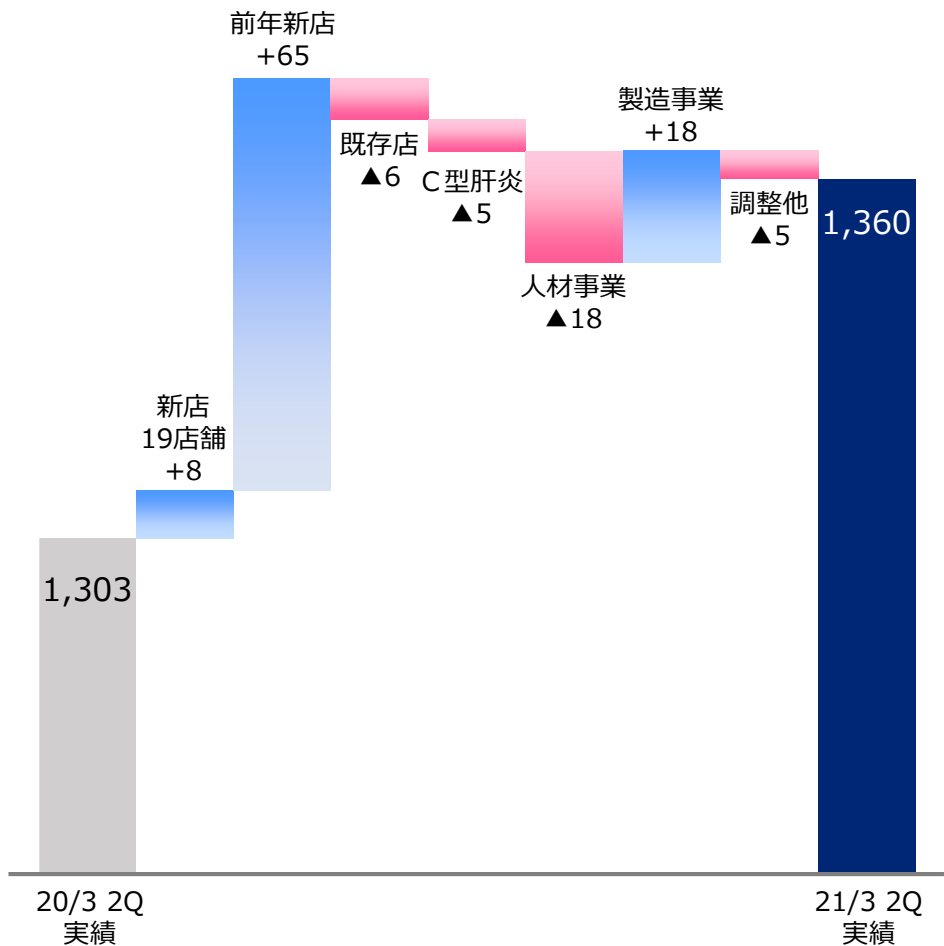
(単位：百万円)	19/3 2Q実績	20/3 2Q実績	21/3 2Q期初予想	21/3 2Q実績	期初予想比 増減額	期初予想比	前年同期比
売上高	6,351	6,775	5,769	5,025	△744	87.1%	74.2%
売上原価	3,969	3,871	3,102	2,446	△655	78.9%	63.2%
売上総利益	2,382	2,903	2,666	2,578	△88	96.7%	88.8%
対売上比	37.5%	42.9%	46.2%	51.3%	—	—	—
販売管理費	1,751	1,821	1,921	1,881	△39	97.9%	103.3%
対売上比	27.6%	26.9%	33.3%	37.4%	—	—	—
営業利益	630	1,082	745	696	△48	93.4%	64.3%
対売上比	9.9%	16.0%	12.9%	13.9%	—	—	—

・単位未満切り捨て

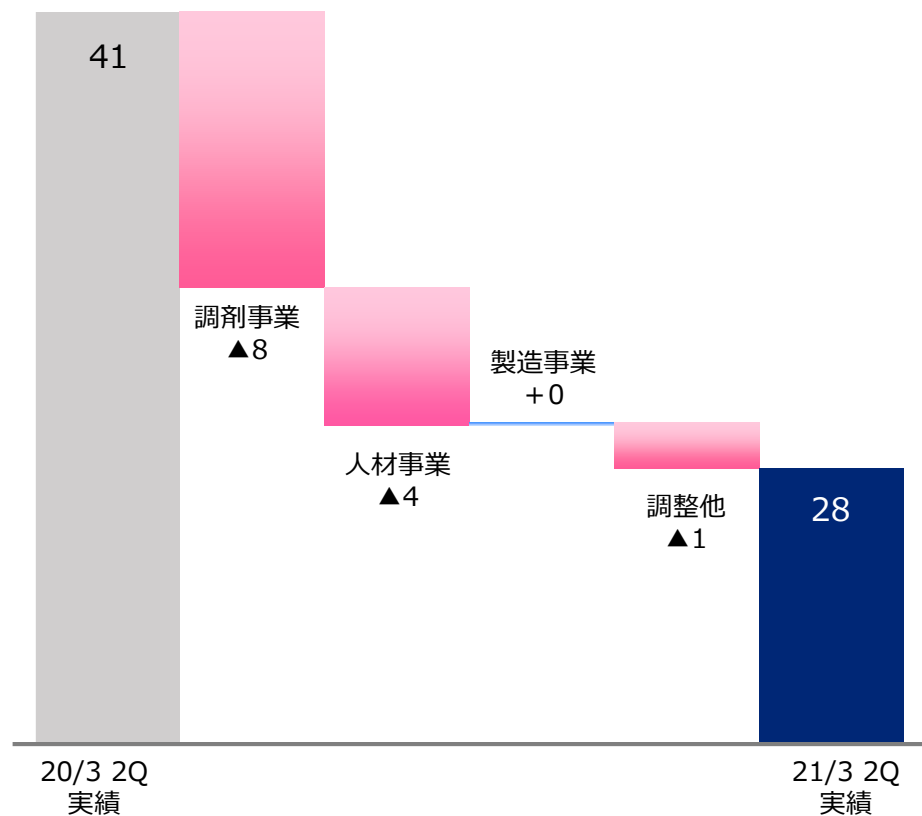


# [参考資料] 連結 前年同期比増減要因

## 売上高 (単位：億円、単位未満四捨五入)

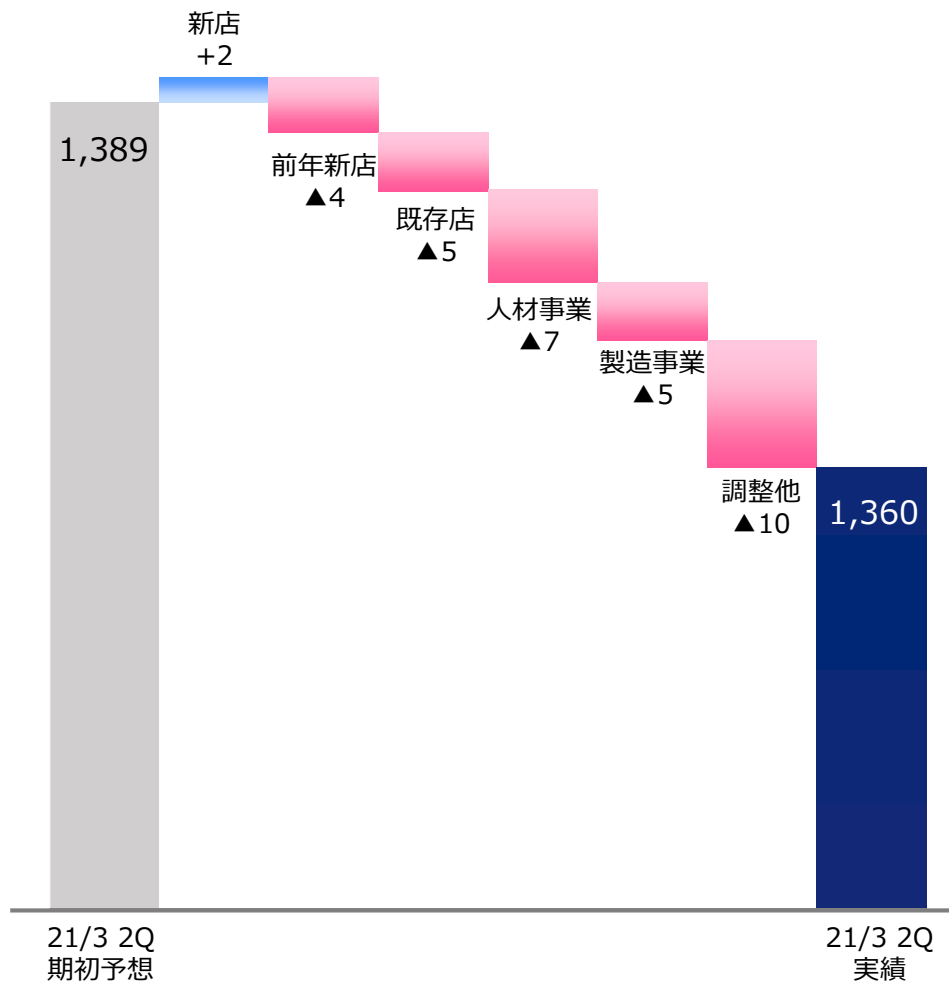


## 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)

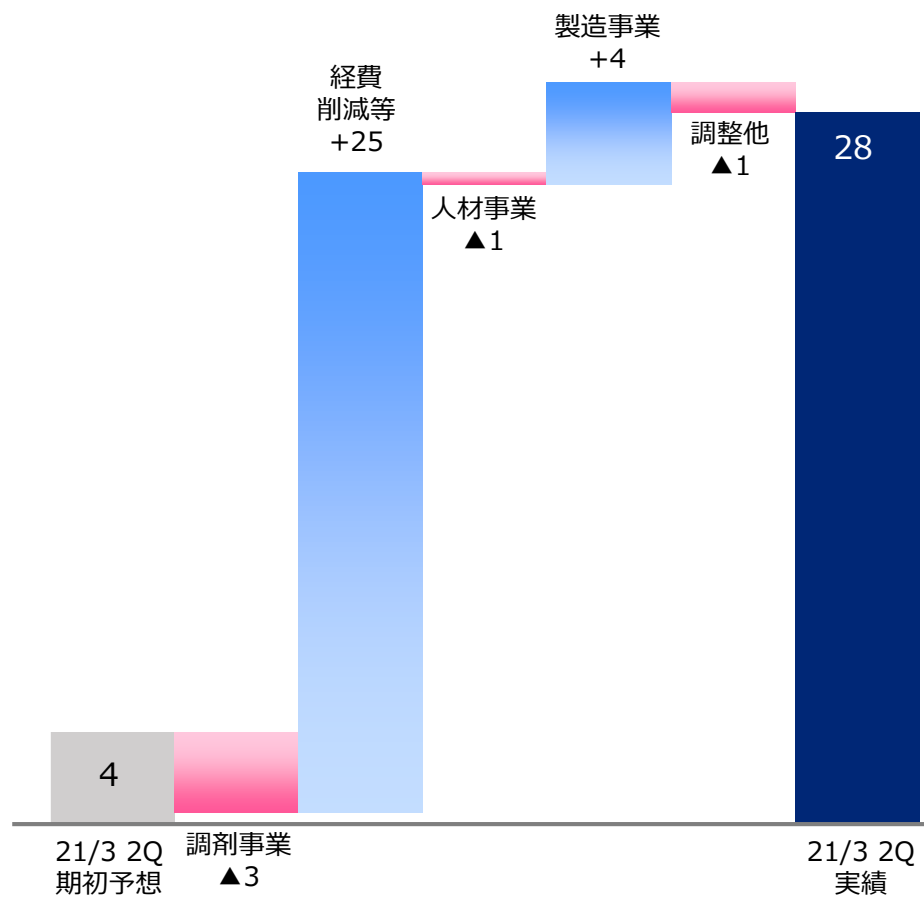


# [参考資料] 連結 期初予想比増減要因

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 2021年3月期 通期業績予想

前提として、新型コロナウイルス感染症の影響により足元の状況が2020年10月から2021年3月まで継続することを想定し、期初予想に対して売上高を160億60百万円引き下げた。営業利益は各種経費削減を進めることにより引き上げ、前年水準を維持。

(単位：百万円)	18/3 実績	19/3 実績	20/3 実績	21/3 期初予想	21/3修正予想 (10/30発表)	予想修正 増減額
売上高	241,274	245,687	268,520	291,813	275,753	△16,060
売上原価	197,437	203,711	222,147	243,007	227,117	△15,889
売上総利益	43,837	41,975	46,372	48,806	48,635	△170
対売上比	18.2%	17.1%	17.3%	16.7%	17.6%	—
販売管理費	33,250	35,242	38,779	42,302	42,083	△218
対売上比	13.8%	14.3%	14.4%	14.5%	15.3%	—
消費税等	11,892	12,537	15,413	17,306	17,394	88
研究開発費	2,784	2,764	2,991	3,487	3,116	△371
営業利益	10,587	6,733	7,593	6,504	6,552	48
対売上比	4.4%	2.7%	2.8%	2.2%	2.4%	—
経常利益	10,138	6,077	7,405	6,266	6,331	64
対売上比	4.2%	2.5%	2.8%	2.1%	2.3%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	6,104	3,790	6,697	3,122	3,260	137
対売上比	2.5%	1.5%	2.5%	1.1%	1.2%	—
1株あたり当期純利益 (円) ※	190.84	121.74	223.33	104.14	108.73	4.58
1株あたり年間配当金 (円) ※	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	—

※ 当社は、2020年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2018年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益及び1株当たり年間配当金を算定しております。

# セグメント別 2021年3月期 通期業績予想

新型コロナウイルス感染症の影響により足元の処方箋枚数や処方箋単価への影響が2020年10月から2021年3月まで継続することを想定し、通期の連結業績予想を修正。

		18/3 実績	19/3 実績	20/3 実績	21/3 期初予想	21/3 修正予想 (10/30発表)	予想修正 増減額
(単位：百万円)							
調剤薬局事業	売上高	205,192	208,622	231,001	251,141	239,811	△11,329
	売上総利益	32,928	30,282	34,898	36,204	37,026	822
	対売上比	16.0%	14.5%	15.1%	14.4%	15.4%	—
	営業利益	12,411	8,707	9,785	8,606	8,854	248
	対売上比	6.0%	4.2%	4.2%	3.4%	3.7%	—
医薬品 製造販売事業	売上高	38,066	40,659	43,072	46,470	45,767	△703
	売上総利益	6,319	6,877	6,076	7,049	6,912	△136
	対売上比	16.6%	16.9%	14.1%	15.2%	15.1%	—
	営業利益	1,194	1,885	1,301	1,459	2,011	551
	対売上比	3.1%	4.6%	3.0%	3.1%	4.4%	—
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	11,970	13,083	12,721	11,855	8,760	△3,094
	売上総利益	4,604	4,950	5,404	5,562	4,807	△755
	対売上比	38.5%	37.8%	42.5%	46.9%	54.9%	—
	営業利益	1,842	1,478	1,851	1,687	1,015	△672
	対売上比	15.4%	11.3%	14.6%	14.2%	11.6%	—

# 成長戦略

---

## ■ バランスを重視した出店

未来の薬局を見据えた“自力出店とM&A”、“門前薬局とハイブリッド型薬局”などのバランスを重視した出店による規模拡大

調剤薬局事業

## ■ 医薬品製造販売事業の拡大

研究開発投資による自社承認品目の増強及び収益力向上

医薬品製造  
販売事業

## ■ 医療従事者派遣・紹介事業の拡大

紹介事業の強化及び新たな事業分野の拡大

医療従事者  
派遣・紹介事業

# バランスを重視した出店①

自力出店とM&Aによるバランスの良い出店を継続。M&A案件は増加傾向にあることから、対象を厳選したうえで、積極的にM&Aに取り組む。

## 出店数 自力出店とM&A

	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3 2Q
出店	29	27	42	36	32	65※	19
自力出店	28	22	21	23	26	35	14
M&A	1	5	21	13	6	30	5
閉店	12	11	12	8	19	13	4
期末店舗数	511	527	557	585	598	650	665

・物販店舗1店舗を含む

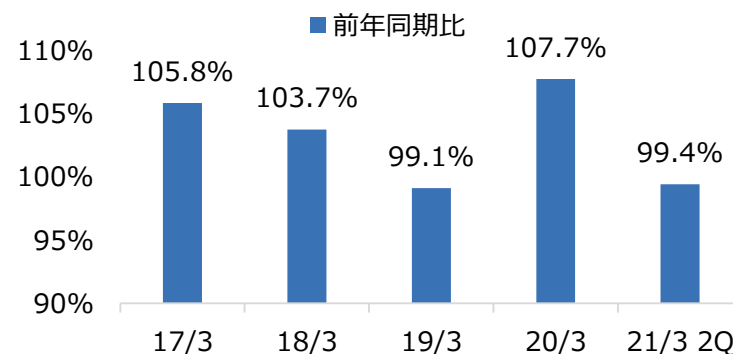
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

## 21/3 2Q 調剤薬局事業実績（前年同期比）

	調剤売上高	処方箋枚数	処方箋単価
既存店	99.4%	88.6%	112.3%
前年出店	1618.5%	967.5%	167.3%
全店	105.8%	95.0%	111.4%

処方箋枚数 6,858千枚 処方箋単価 16,965円

## 既存店の調剤売上高推移



# バランスを重視した出店②

門前・敷地内、ハイブリッド型店舗について、バランスを重視した出店を継続。専門医療機関連携ができる門前・敷地内薬局、地域連携ができるハイブリッド型薬局の出店と、それに対応した人材投資を実施。

## 出店数 門前薬局とハイブリッド型薬局

	20/3	21/3 2Q
出店	65	19
門前・敷地内	38	9
ハイブリッド型	27	10
閉店	13	4
期末店舗数	650	665

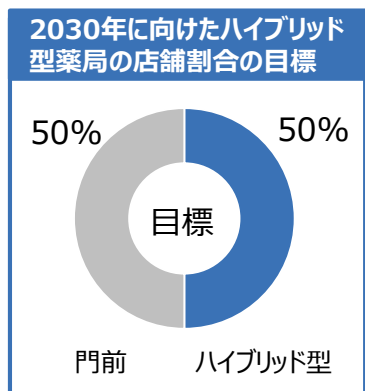
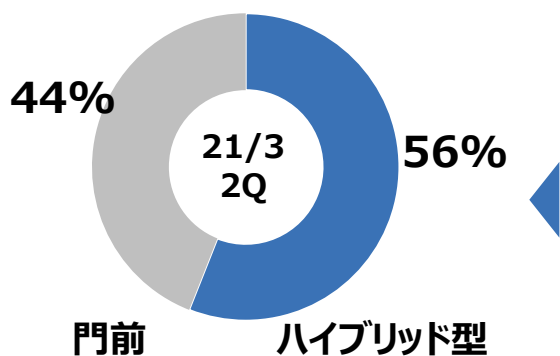
※物販店舗1店舗を含む、移転による敷地内出店を含む

## 出店エリア

全国 ▶ 門前・敷地内出店  
都市部 ▶ ハイブリッド型出店

地域	出店数 21/3 2Q	期末店舗数 21/3 2Q
北海道	2	45
東北	0	48
関東	9	335
甲信越	1	25
東海	1	58
関西・北陸	6	78
中国・四国	0	39
九州・沖縄	0	37
合計	19	665

## 1都3県における店舗割合

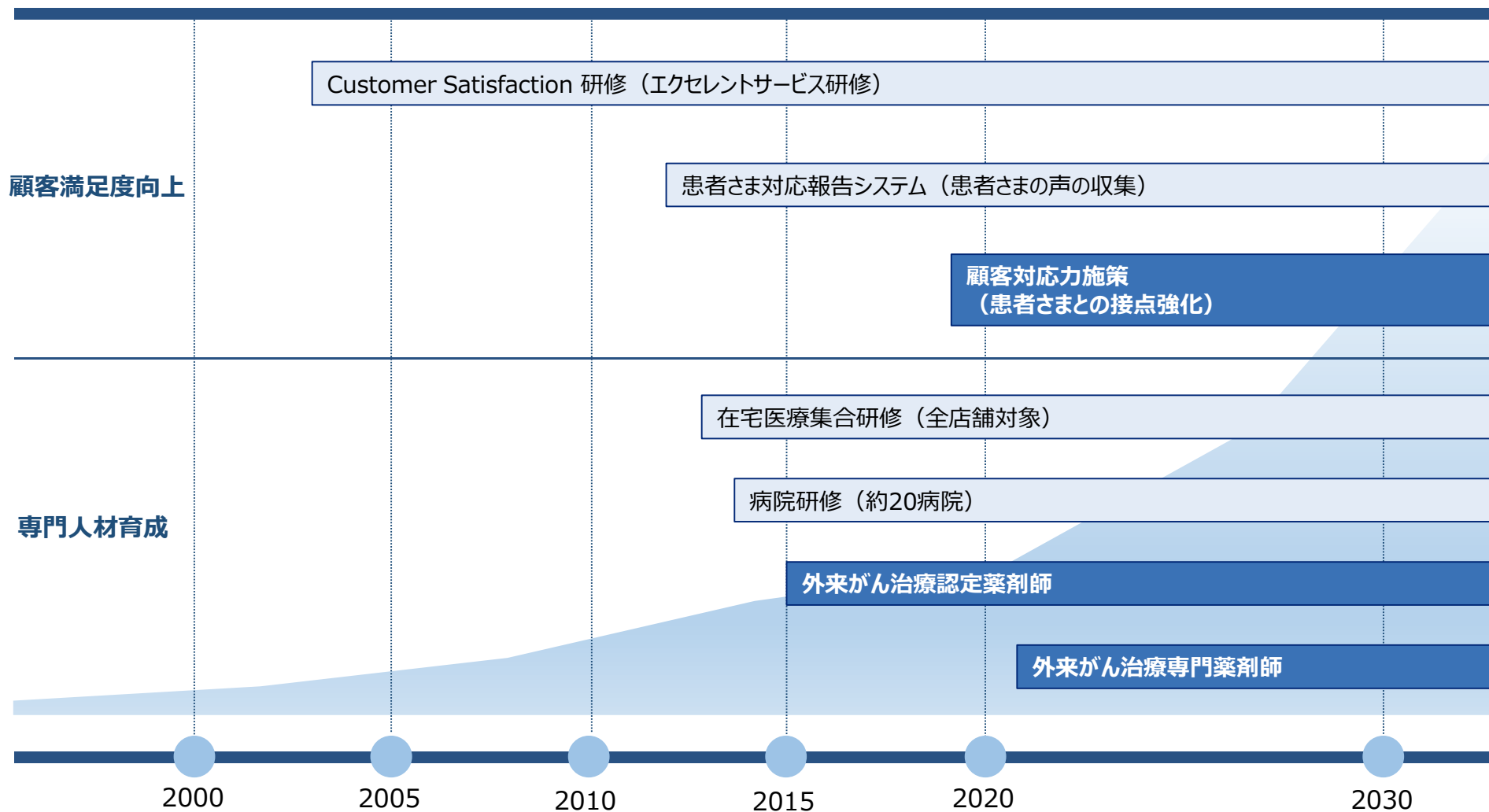




# 成長投資①

## 人×ICTへの投資

これからの持続的な成長を支える「人」への投資

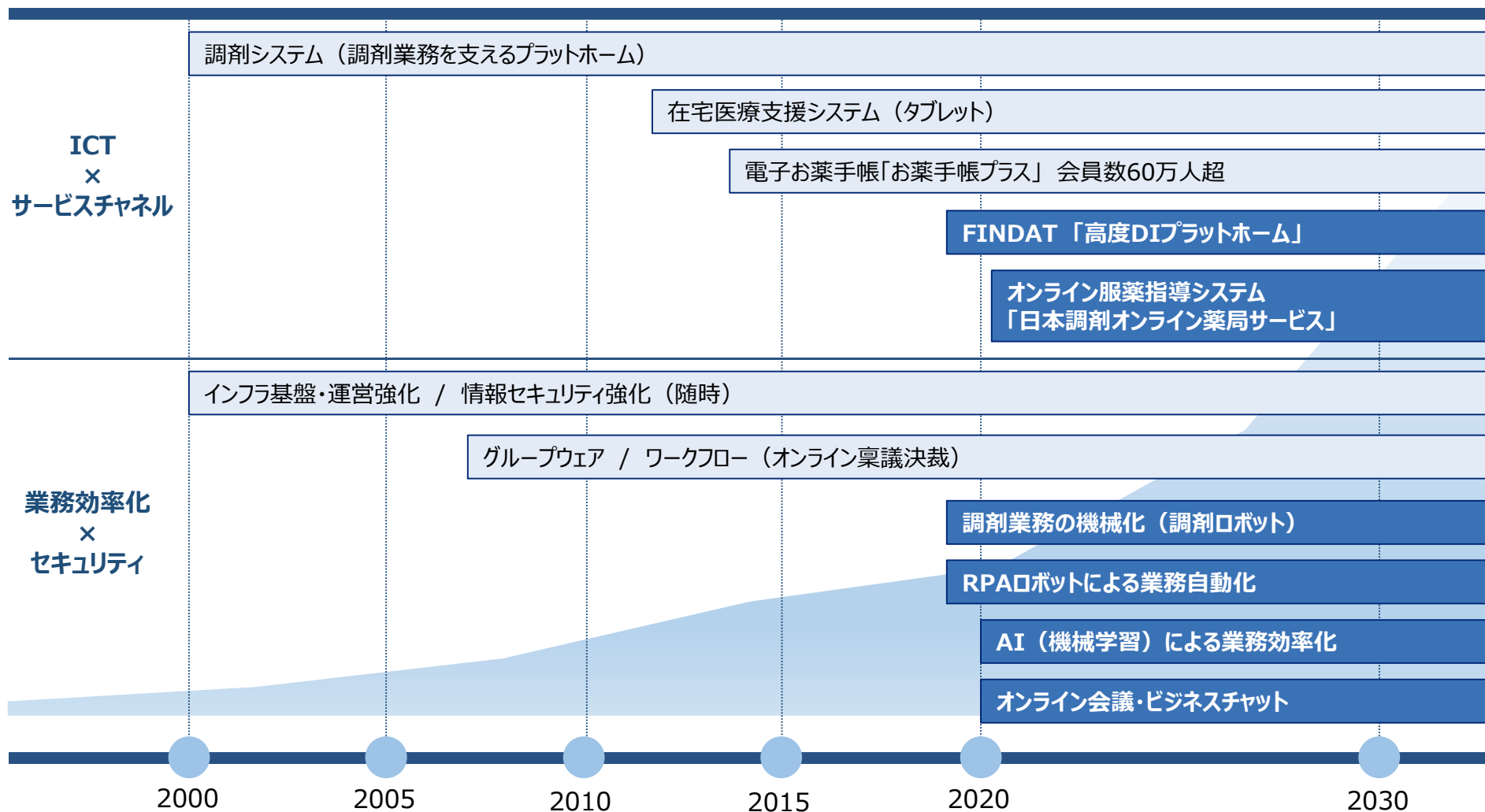


※面グラフ：売上高増加イメージ

# 成長投資②

## 人×ICTへの投資

これからの持続的な成長を支える「ICT」への投資



※面グラフ：売上高増加イメージ

# 医薬品製造販売事業の拡大①

## 2021年3月期業績

薬価改定による薬価引き下げの影響を受け、医療用医薬品市場全体の売上高は前年同期比マイナスで推移。一方、当社では販売数量を大幅に増加させたこと等により、厳しい市場環境ながらも1Q・2Qともに増収増益となった。

前年同期比	当社 医薬品製造販売事業 (1Q累計)	当社 医薬品製造販売事業 (2Q累計)
売上高	+11.0%	+8.4%
営業利益	+4.4%	+0.7%

## 市場環境

- 後発医薬品市場では、昨年10月以降2回の薬価改定が実施され、前年同期比13%前後※と大幅な薬価引き下げとなった。
  - 2019年10月 10%前後の引き下げ
  - 2020年4月 3%前後の引き下げ
- 新型コロナウイルス感染症の影響による患者さまの受診控えもあり、医療用医薬品の売上高は前年同期比マイナスで推移（IQVIA医薬品市場統計 売上データ 2020年4月～6月 -2.5%）。

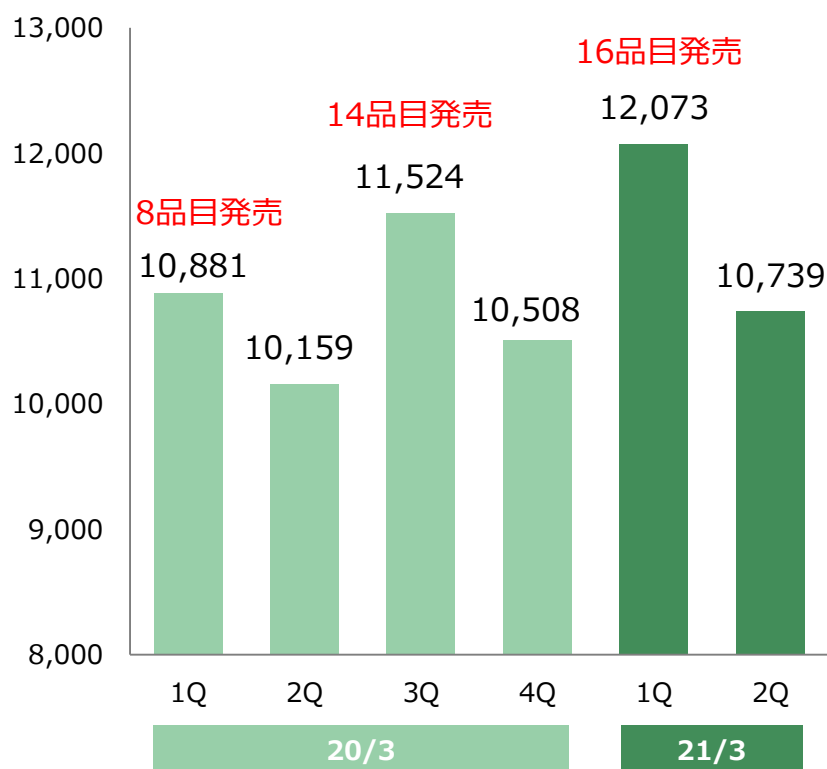
※各社薬価改定率を参考に当社作成

# 医薬品製造販売事業の拡大②

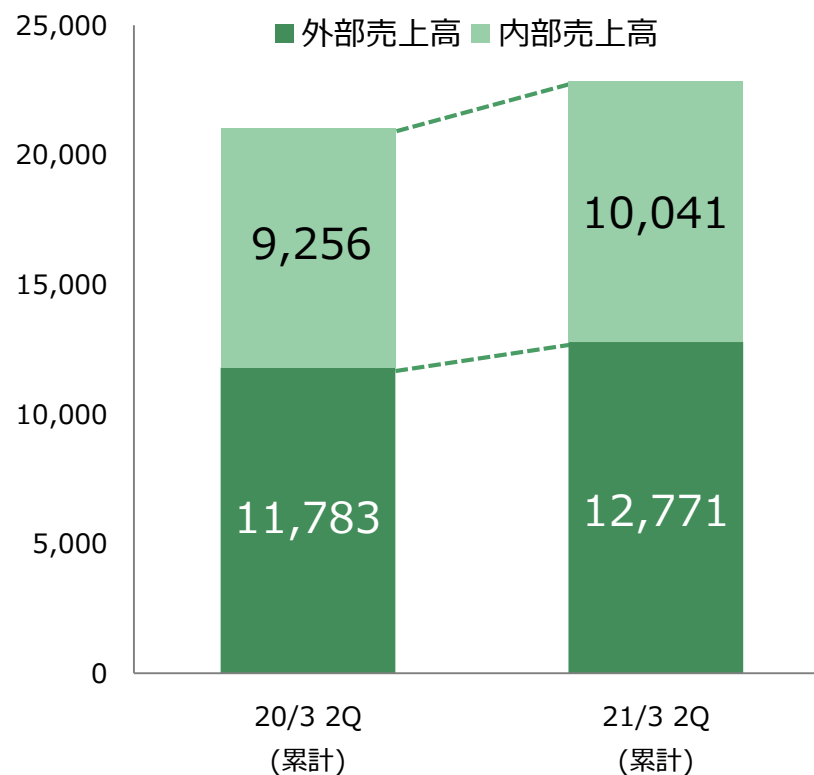
新規薬価収載品が寄与し売上高が順調に増加。厳しい市場環境ではあるものの、調剤薬局事業の拡大に伴う内部売上高の拡大に加えて、販売強化により外部売上高も拡大している。

## 売上高の推移とその内訳

■ 四半期ベース売上高 (単位：百万円)



■ 内・外別売上高 (単位：百万円)



# 医薬品製造販売事業の拡大③

## 新規薬価収載品目

■ 2020年6月新規薬価収載品目：16品目

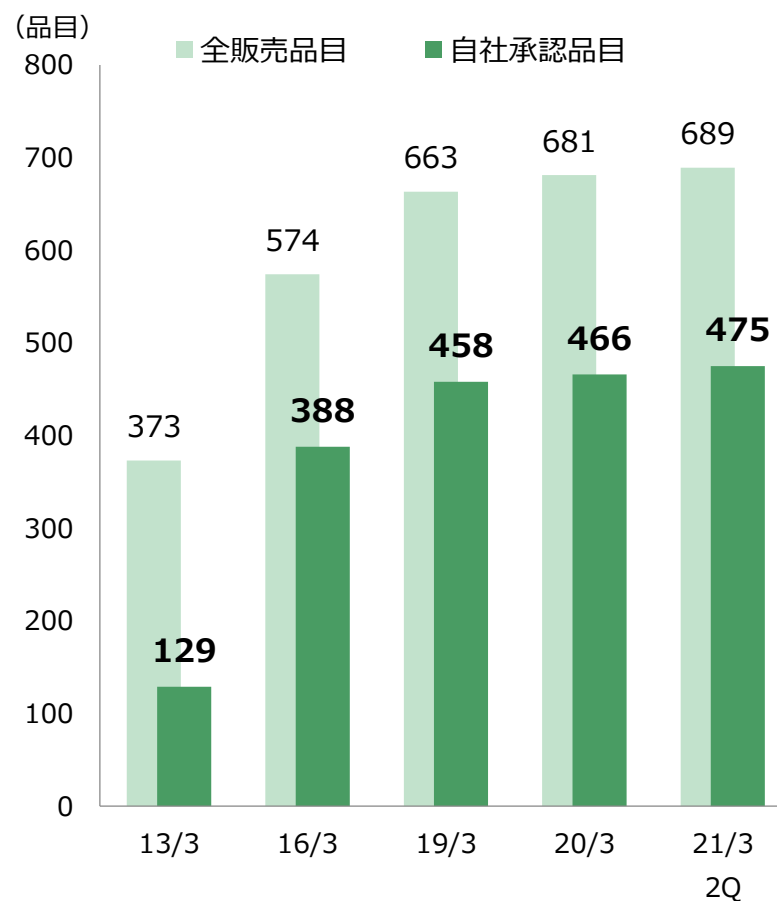
後発医薬品への変換  
可能規模（推定※）

**1,010** 億円

名称	
セレコキシブ錠 100mg「JG」	メマンチン塩酸塩OD錠 20mg「JG」
セレコキシブ錠 200mg「JG」	ガランタミンOD錠 4mg「JG」
エゼチミブ錠 10mg「JG」	ガランタミンOD錠 8mg「JG」
レボセチリジン 塩酸塩錠5mg「JG」	ガランタミンOD錠 12mg「JG」
イミダフェナシン錠 0.1mg「JG」	デュタステリドカプセル 0.5mgAV「JG」
イミダフェナシンOD錠 0.1mg「JG」	タダラフィル錠 2.5mgZA「JG」
メマンチン塩酸塩OD錠 5mg「JG」	タダラフィル錠 5mgZA「JG」
メマンチン塩酸塩OD錠 10mg「JG」	ラベプラゾールNa錠 5mg「JG」

※先発品の年間使用数量に、日本ジェネリックの薬価をかけた当社試算

■ 販売品目数



# 医薬品製造販売事業の拡大④

## 販売状況

- 新規薬価収載品目の販売数量増加による売上高増加に加え、新規薬価収載品目における自社製造品比率の向上により利益率の引き上げ  
2020年6月の**新規薬価収載品16品のうち、12品目が自社製造品**
- 既存品は、利益率の高い自社製造品を中心とした販売により利益率が改善

### 2019年12月新規収載品目

- 炭酸ランタンOD錠は、シェアの拡大により販売数量が増加
- ブデホル吸入粉末剤は、先行販売を行ったことにより、トップシェアを獲得

### 2020年6月新規収載品目

- セレコキシブ錠、エゼチミブ錠、レボセチリジン錠など、市場規模の大きな製品の販売が好調
- メマンチン塩酸塩OD錠、ガランタミンOD錠など薬価の高い製品のシェアが向上



炭酸ランタンOD錠  
250mg「JG」



炭酸ランタンOD錠  
500mg「JG」



ブデホル吸入粉末剤  
60吸入「JG」



セレコキシブ錠  
100mg「JG」



エゼチミブ錠  
10mg「JG」

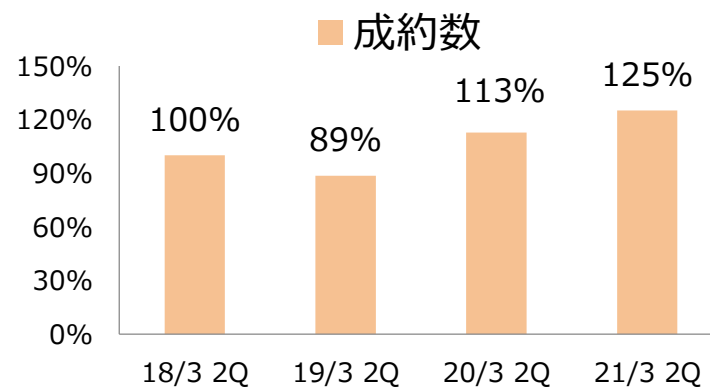
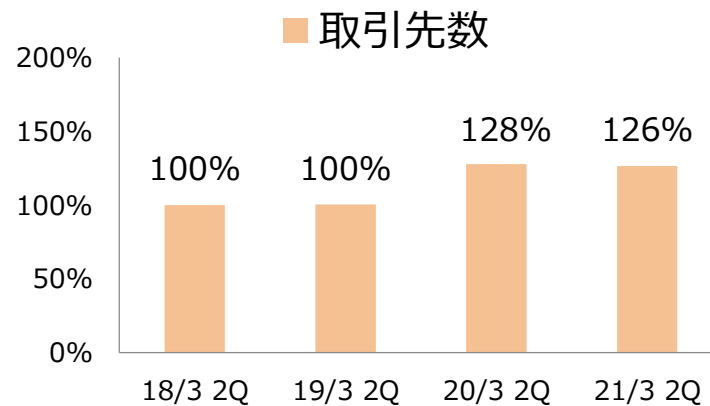
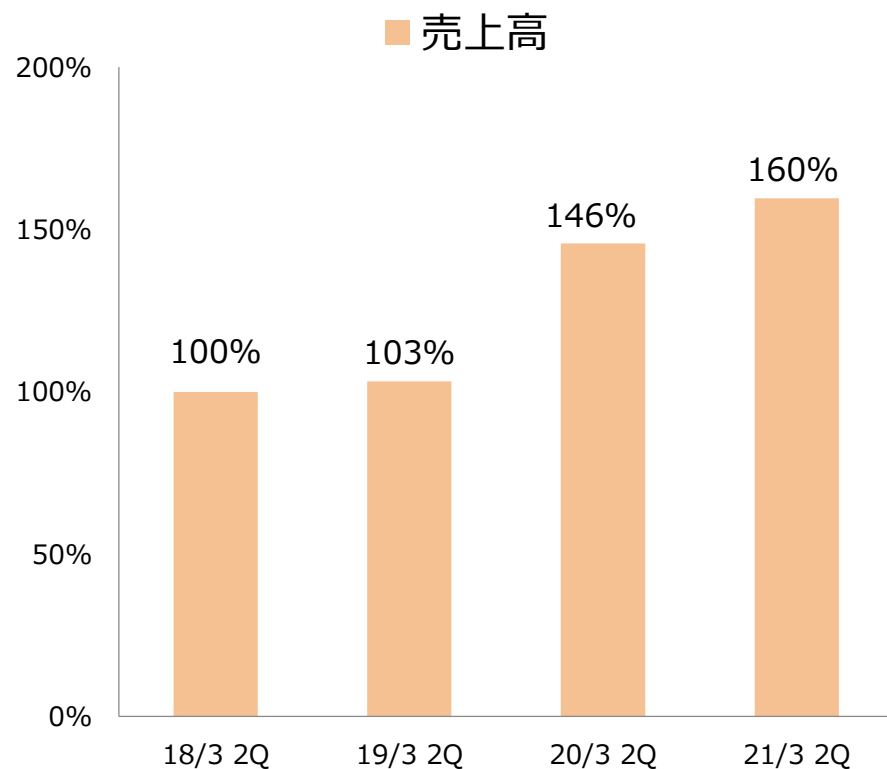


レボセチリジン塩酸塩錠  
5mg「JG」

# 医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

薬剤師の求人需要の変化に伴い、紹介事業へのシフトを進めていた。新型コロナウイルス感染症の影響により、派遣需要の落ち込みがあった。紹介需要は底堅く、薬剤師紹介事業の売上高が増加。

## 薬剤師紹介事業の拡大



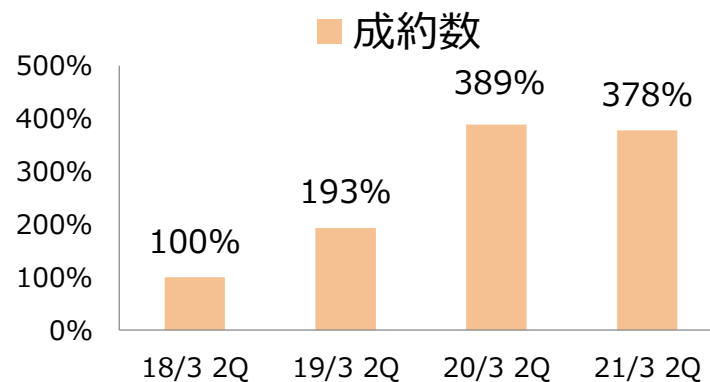
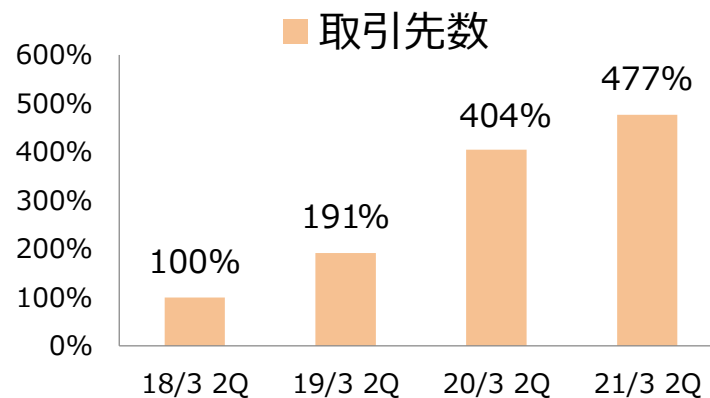
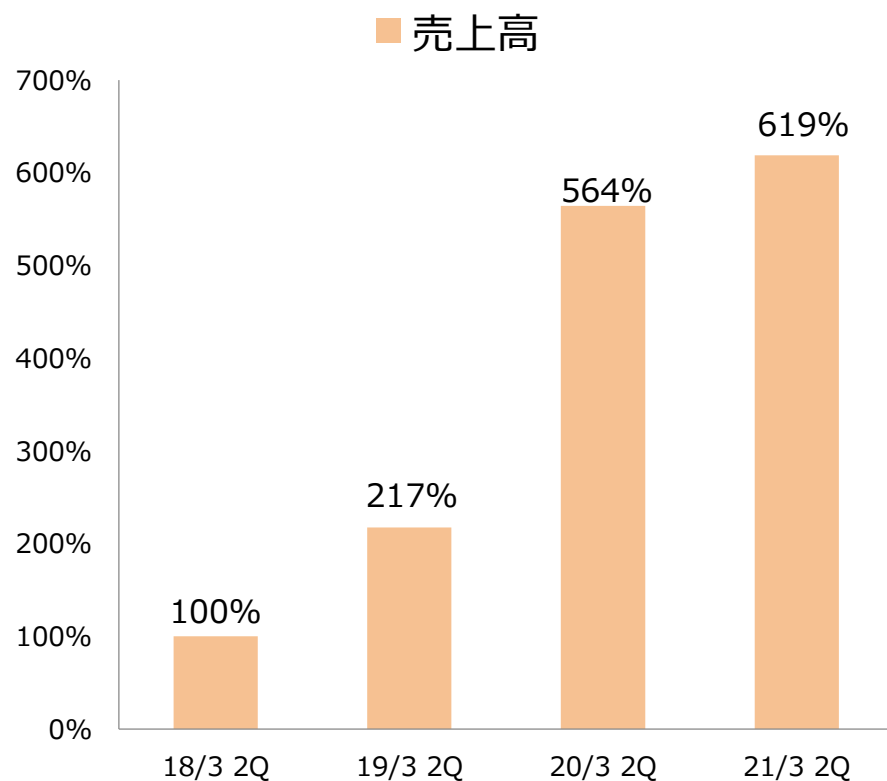
求人登録→マッチング→**成約**→売上

18/3期2Q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、新型コロナウイルス感染症による影響下においても高い成長力を維持しており、継続して事業が拡大。

## 医師紹介事業の拡大



求人登録→マッチング→**成約**→売上

18/3期2Q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

## 「株式会社WORKERS DOCTORS」の株式取得（孫会社化）

### 対象会社について

株式会社WORKERS DOCTORSは、首都圏を中心に大手企業や地方自治体に産業医業務提供事業を展開。

### 株式取得の目的

1. 医師事業の強化  
薬剤師事業に並ぶ新たな成長エンジン構築
2. 全国ネットワークの活用  
1都4県に限られた現在のサービスエリアを全国展開
3. グループシナジー効果  
産業医の採用及び既存登録医師の活性化
4. オンライン診療及びDX化の推進
5. 「総合ヘルスケアカンパニー」戦略  
働く方が身体的・精神的・社会的に良好な状態を維持できるように企業の健康経営を支援

### 将来展望

日本調剤(株)  
薬剤情報  
栄養管理情報

(株)メディカルリソース  
産業医の紹介  
産業保健師の紹介

(株)WORKERS DOCTORS

産業医業務の紹介サービス

### 職場のヘルスケア

未病・疾病リスクへの対策

メンタルヘルス対応の強化

健康経営への企業支援

ポスト・コロナ時代のヘルスケア

## 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