

 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1四半期 決算説明資料

2023年7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

既存店の処方箋枚数の回復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

既存販売品や新規薬価収載品の販売が堅調であったことから増収となった一方、2023年4月の薬価改定及び一部製品の限定出荷の影響等により減益

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9.6%増、予想比では1.7%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78.9%増、予想比増減額では1,695百万円の上振れとなった。

(単位：百万円)	22/3 1Q実績	23/3 1Q実績	24/3 1Q予想	24/3 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	71,851	74,709	80,500	81,848	1,348	1.7%	9.6%
売上原価	59,380	61,928	67,800	68,067	267	0.4%	9.9%
売上総利益	12,471	12,780	12,700	13,781	1,081	8.5%	7.8%
対売上比	17.4%	17.1%	15.8%	16.8%	1.1Pt	—	—
販売管理費	11,534	11,888	12,800	12,185	△614	△4.8%	2.5%
対売上比	16.1%	15.9%	15.9%	14.9%	△1.0Pt	—	—
消費税等	5,079	5,420	5,900	5,830	△69	△1.2%	7.6%
研究開発費	905	702	900	659	240	△26.8%	△6.2%
営業利益	936	892	△100	1,596	1,695	—	78.9%
対売上比	1.3%	1.2%	—	2.0%	—	—	—
経常利益	993	913	△100	1,605	1,705	—	75.7%
対売上比	1.4%	1.2%	—	2.0%	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	427	391	△300	659	959	—	68.6%
対売上比	0.6%	0.5%	—	0.8%	—	—	—
EBITDA	2,929	3,002	1,900	3,653	1,753	92.3%	21.7%

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74億円、商品及び製品の増加約54億円。負債の主な増減要因は、買掛金の増加約125億円。ネット有利子負債は278億円と2013年3月期以来の低水準を維持。

(単位：百万円)	22/3 期末	23/3 期末	24/3 1Q末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	81,651	85,720	97,919	12,199	14.2
商品及び製品	23,024	28,416	33,901	5,484	19.3
固定資産	97,102	99,576	101,281	1,704	1.7
有形固定資産	64,025	61,435	60,881	△553	△0.9
無形固定資産	18,969	19,573	19,814	241	1.2
投資その他	14,107	18,568	20,585	2,016	10.9
資産合計	178,753	185,297	199,201	13,903	7.5
流動負債	78,931	77,050	88,787	11,737	15.2
買掛金	48,513	47,916	60,512	12,595	26.3
1年内返済予定の長期借入金	12,366	10,390	10,645	255	2.5
固定負債	46,944	51,763	53,641	1,877	3.6
長期借入金	41,531	44,640	46,424	1,784	4.0
負債合計	125,876	128,814	142,429	13,615	10.6
純資産合計	52,876	56,483	56,771	288	0.5%
自己資本	52,876	56,483	56,771	288	0.5%
自己資本比率	29.6%	30.5%	28.5%	△2.0Pt	—
ネット有利子負債	31,054	34,357	27,826	△6,530	△19.0%

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、前期に出店した38店舗及び今期に出店した11店舗が寄与したこと等により、売上高は前年同期比8.9%増、営業利益は前年同期比40.9%増、業績予想比では71.0%増となった。

(単位：百万円)	22/3 1Q実績	23/3 1Q実績	24/3 1Q予想	24/3 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	62,912	66,375	71,500	72,309	809	1.1%	8.9%
売上原価	53,307	56,258	61,500	61,213	△286	△0.5%	8.8%
売上総利益	9,604	10,116	9,900	11,096	1,196	12.1%	9.7%
対売上比	15.3%	15.2%	13.8%	15.3	1.5Pt	—	—
販売管理費	7,716	8,054	8,200	8,189	△10	△0.1%	1.7%
対売上比	12.3%	12.1%	11.5%	11.3%	△0.1Pt	—	—
営業利益	1,888	2,062	1,700	2,907	1,207	71.0%	40.9%
対売上比	3.0%	3.1%	2.4%	4.0%	1.6Pt	—	—
期末店舗数	679	713	725	725	0	0.0%	1.7%
1店舗あたり売上高	93	94	99	100	1	1.1%	6.4%

・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

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5.0%増となる一方、2023年4月の薬価改定及び一部製品の限定出荷の影響等により、営業利益は前年同期比△53.4%減、業績予想比では2億円の上振れとなった。

(単位：百万円)	22/3 1Q実績	23/3 1Q実績	24/3 1Q予想	24/3 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	12,158	10,027	9,700	10,530	830	8.6%	5.0%
売上原価	10,460	8,674	8,400	9,264	864	10.3%	6.8%
売上総利益	1,698	1,352	1,200	1,265	65	5.4%	△6.4%
対売上比	14.0%	13.5%	12.4%	12.0%	△0.4Pt	—	—
販売管理費	1,247	1,082	1,300	1,139	△160	△12.4%	5.3%
対売上比	10.3%	10.8%	13.4%	10.8%	△2.6Pt	—	—
営業利益	451	270	△100	126	226	—	△53.4%
対売上比	3.7%	2.7%	—	1.2%	—	—	—

・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24.9%増、営業利益は前年同期比36.1%増、業績予想比では21.0%増となった。

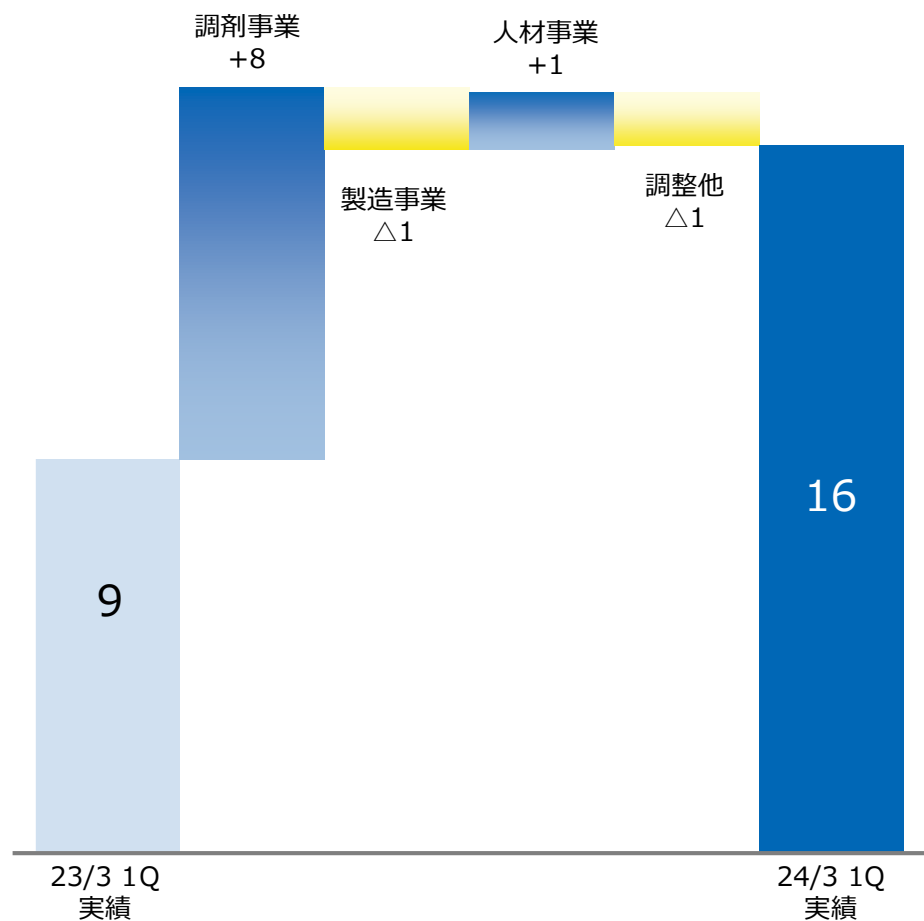
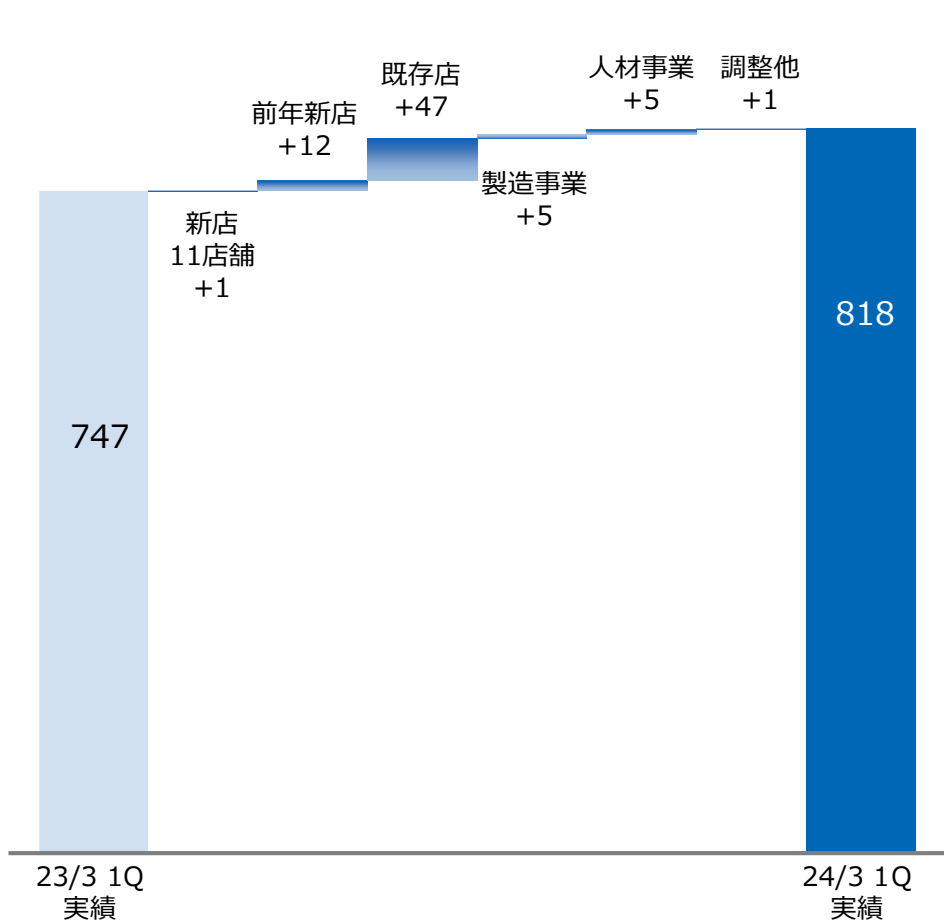
(単位：百万円)	22/3 1Q実績	23/3 1Q実績	24/3 1Q予想	24/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	1,901	2,066	2,300	2,580	280	12.2%	24.9%
売上原価	676	721	800	1,027	227	28.4%	42.3%
売上総利益	1,225	1,344	1,400	1,553	153	11.0%	15.5%
対売上比	64.4%	65.1%	60.9%	60.2%	△0.7Pt	—	—
販売管理費	947	988	1,000	1,069	69	6.9%	8.1%
対売上比	49.8%	47.9%	43.5%	41.4%	△2.0Pt	—	—
営業利益	278	355	400	484	84	21.0%	36.1%
対売上比	14.6%	17.2%	17.4%	18.8%	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)

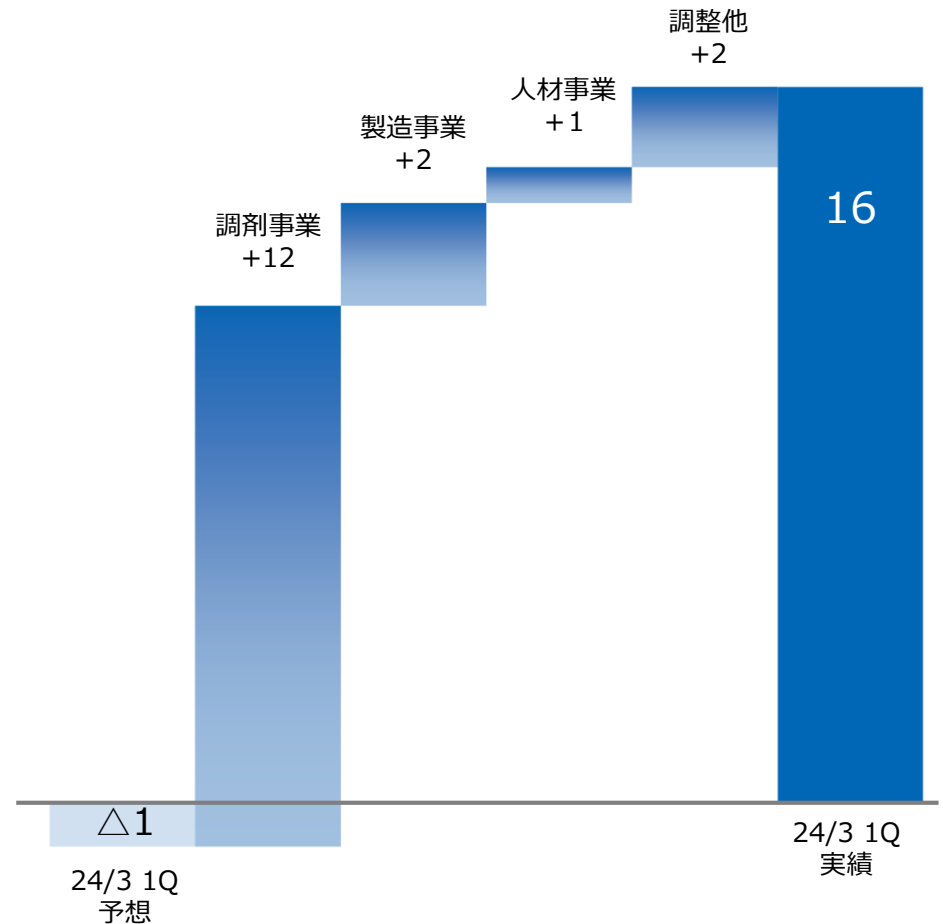
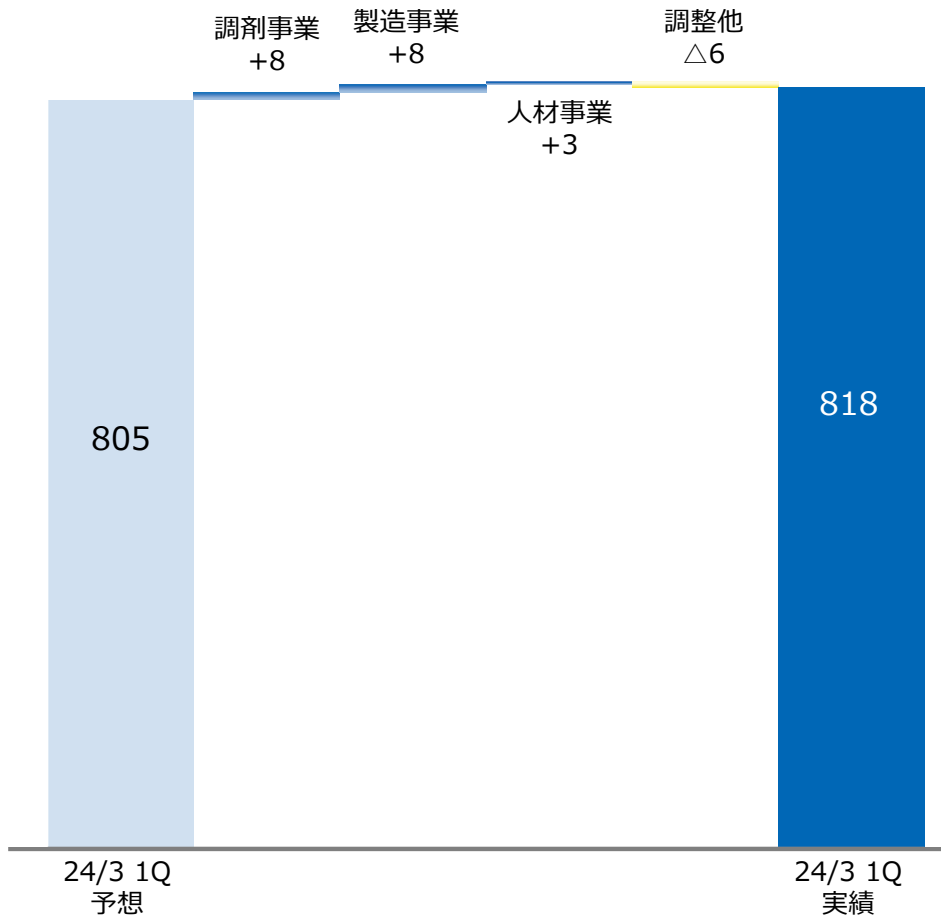
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



〔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)



2

成長戦略



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/新規薬価収載品目

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。



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	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3 1Q
出店	36	32	65*	29	40	38	11
自力出店 (割合)	23 (63.9%)	26 (81.2%)	35 (53.8%)	22 (75.9%)	34 (85.0%)	30 (78.9%)	9 (81.8%)
M&A	13	6	30	7	6	8	2
閉店	8	19	13	9	13	17	4
期末店舗数	585	598	650	670	697	718	725

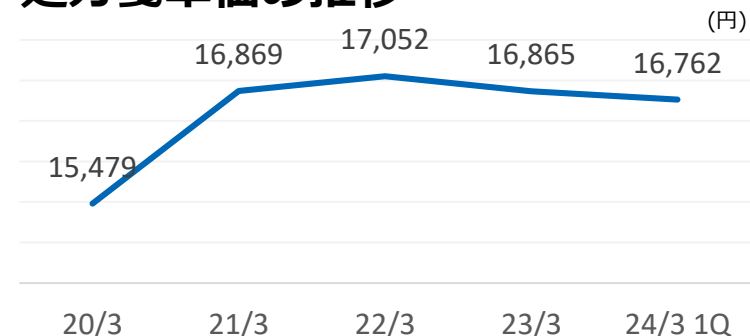
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

24/3 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	7.3%	4.9%	2.3%
前年出店	238.5%	155.1%	32.7%
全店	9.2%	7.5%	1.5%

処方箋枚数 4,246千枚 処方箋単価 16,762円

処方箋単価の推移

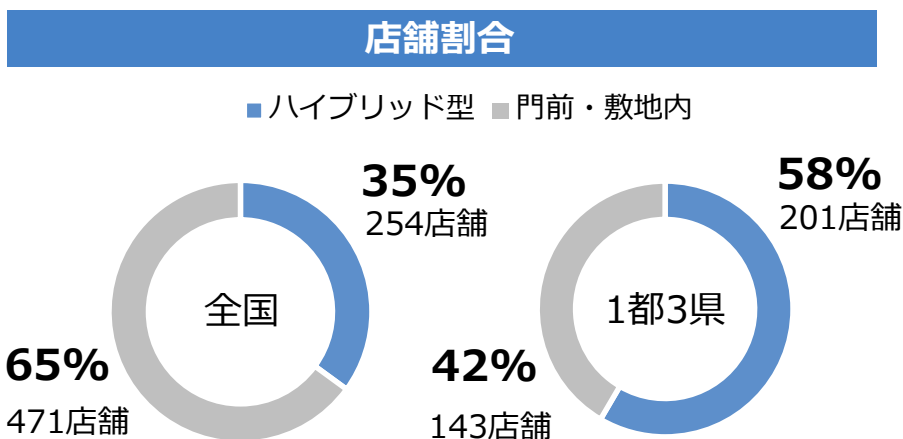
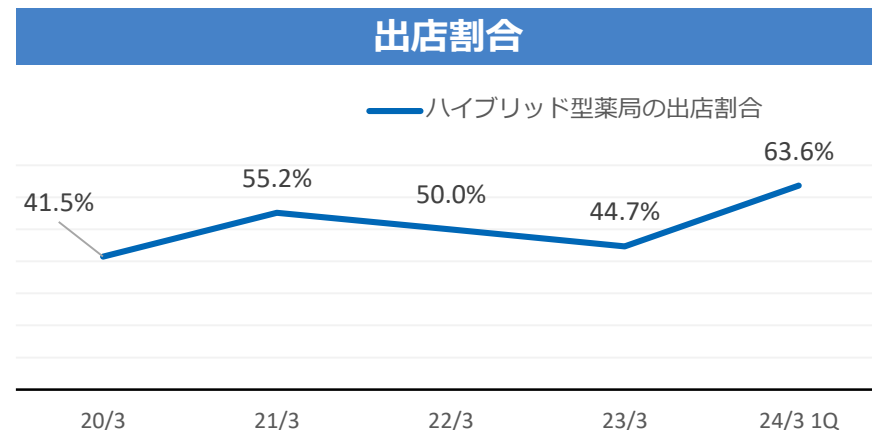


出店戦略②

高度医療を担う駅前・敷地内薬局と地域医療・在宅医療を担うハイブリッド型薬局の出店が拡大。

出店数					
	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3 1Q
出店	65*	29	40	38	11
駅前・敷地内	38	13	20	17	4
ハイブリッド型	27	16	20	21	7
閉店	13	9	13	17	4
期末店舗数	650	670	697	718	725

※ 物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む



地域	出店数 24/3 1Q	期末店舗数 24/3 1Q	期末店舗数 割合
関東	7	379	52.3%
関西・北陸	1	84	11.6%
その他	3	262	36.1%
合計	11	725	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

49店舗 / 全国157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

475店舗 / 全国3830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

184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

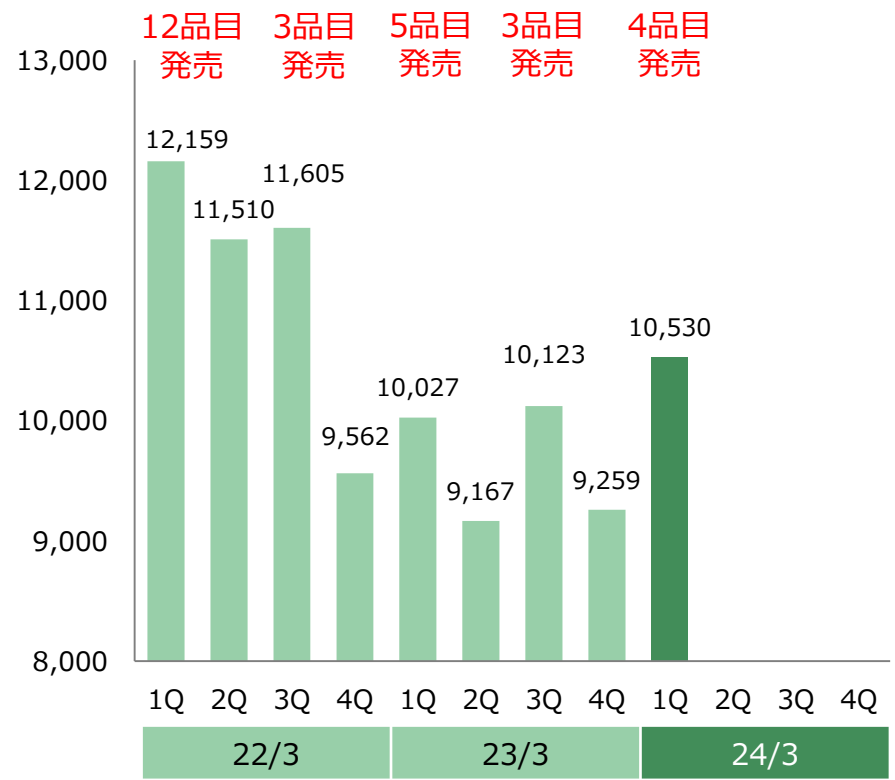
自社開発による日本調剤の全店舗で導入しているオンライン服薬指導サービス。スマホやパソコンを使って、自宅で薬剤師からお薬の説明を受けられ、ご自宅までお薬をお届けします。

医薬品製造販売事業の拡大

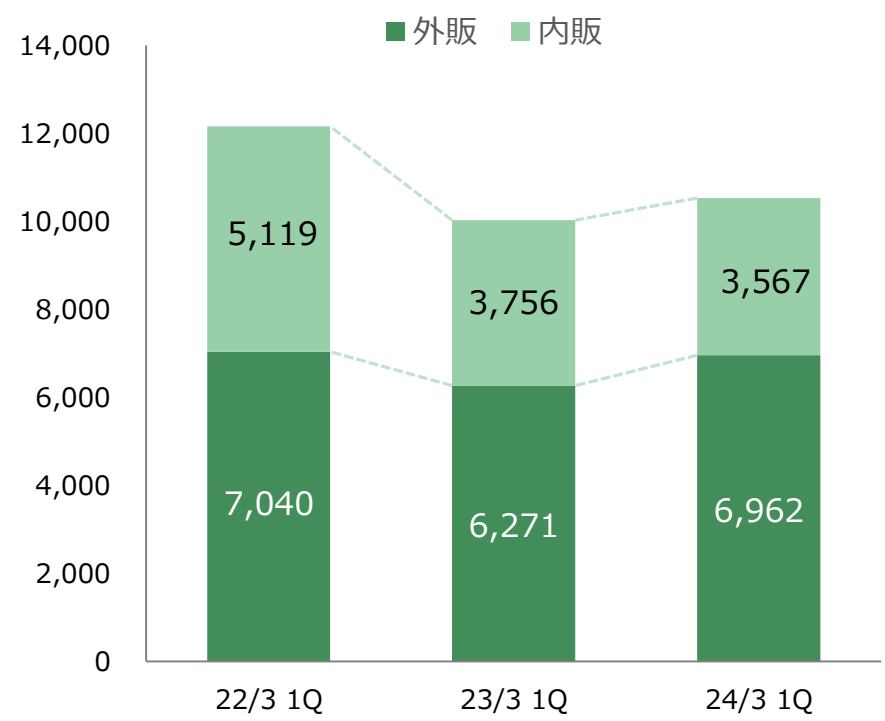
既存販売品及び2023年6月の新規薬価収載品の販売は堅調に推移したことにより売上高は増加。

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)



新規薬価収載品目

2023年6月
新規薬価収載品目：6品目

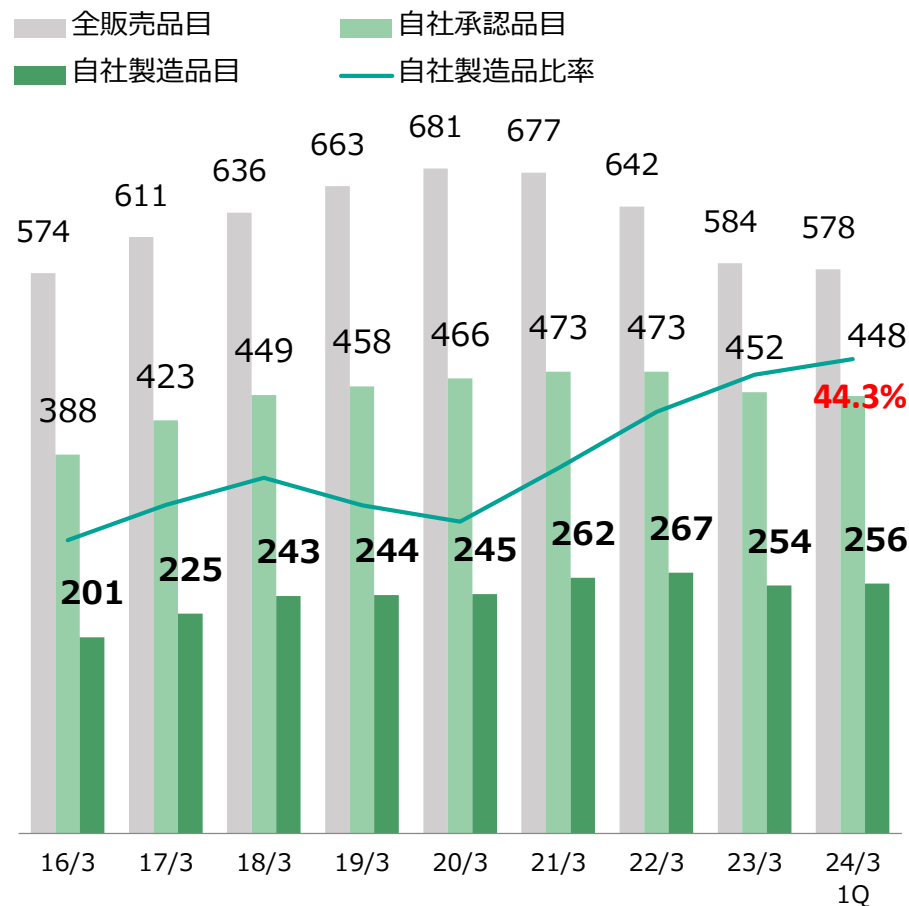
後発医薬品への変換
可能規模（推定※） **498** 億円

名称	
アジルサルタン錠 10mg 「JG」	エゼアト配合錠LD「JG」 ※
アジルサルタン錠 20mg 「JG」	エゼアト配合錠HD「JG」 ※
アジルサルタン錠 40mg 「JG」	シルデナフィル錠20mgRE 「JG」

※先発品の年間使用数量から当社試算
※エゼアト配合錠LD「JG」およびエゼアト配合錠HD「JG」は
2023年9月の販売を予定

販売品目数

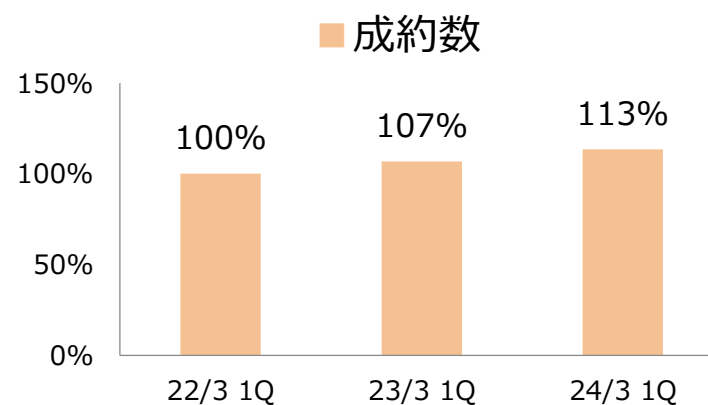
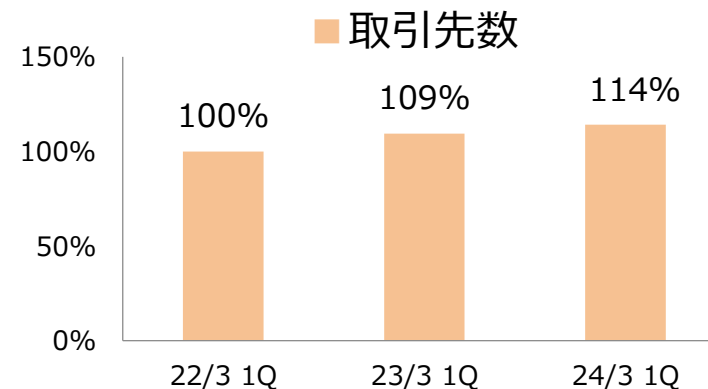
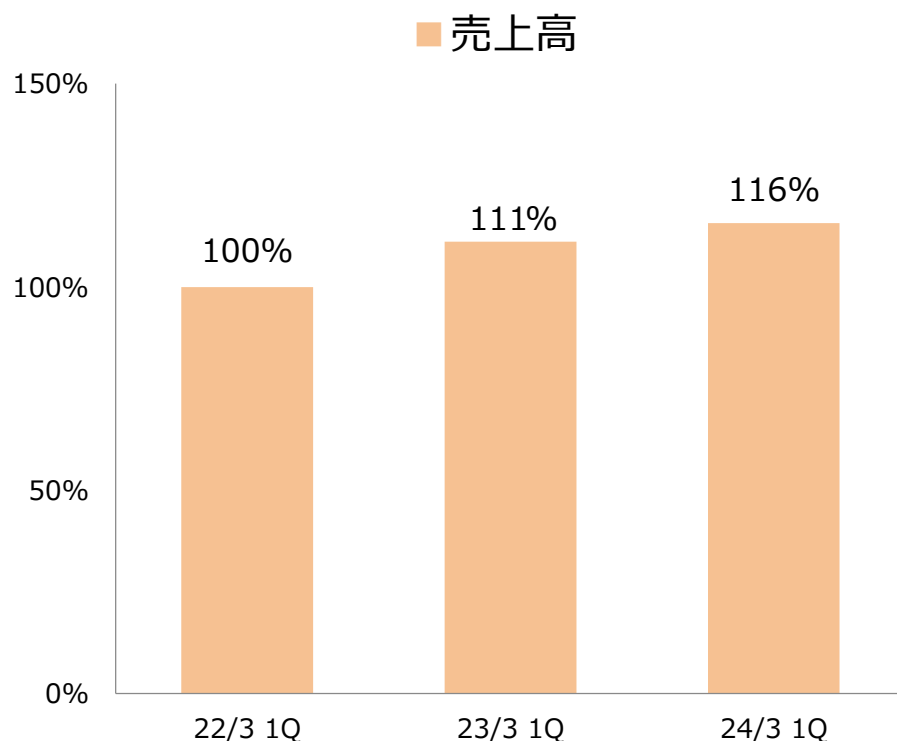
導入品及び外部製造委託品目を中心に販売品目の見直しを通して
全販売品目数は減少するものの、自社製造品比率は上昇。



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



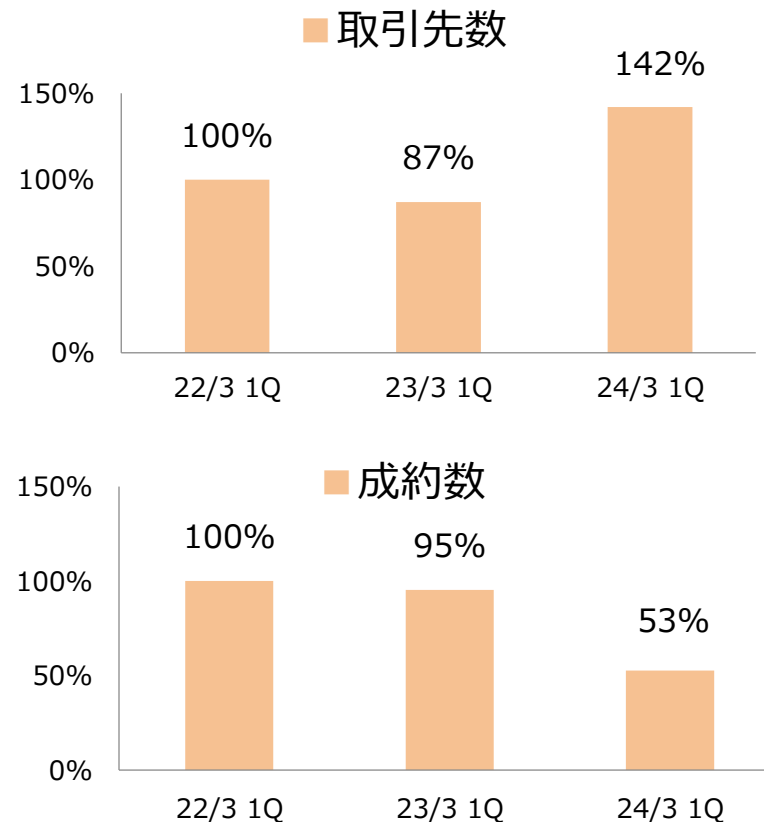
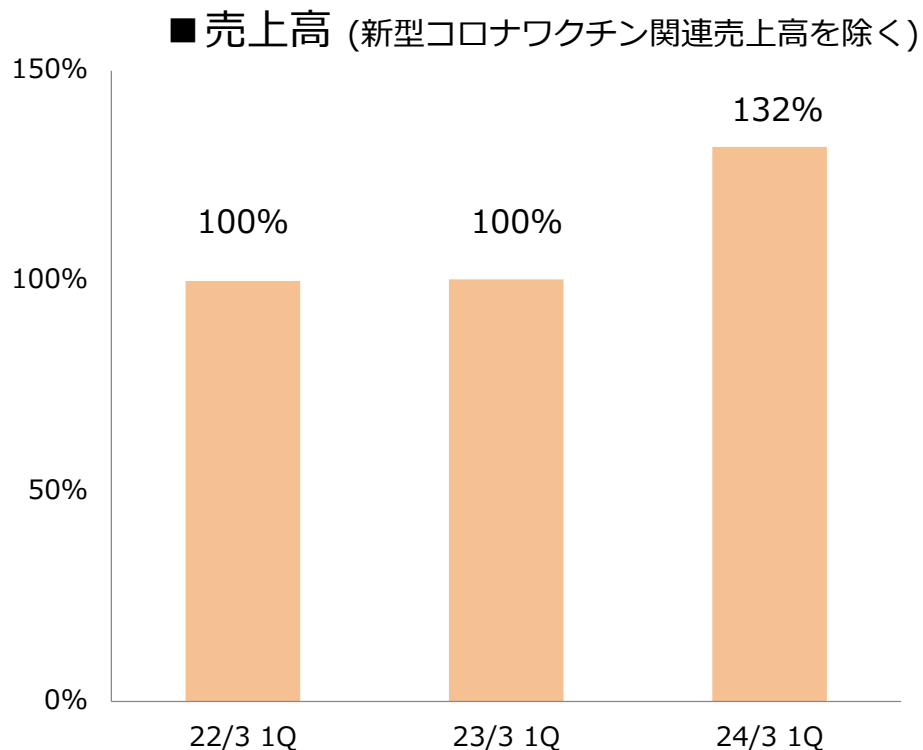
求人登録→マッチング→**成約**→売上

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



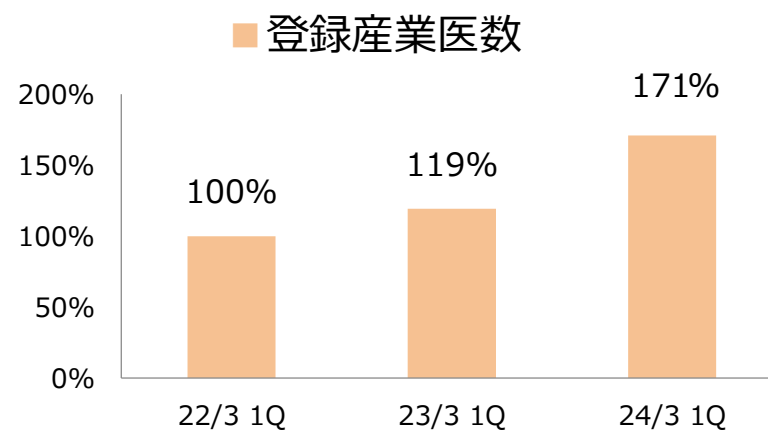
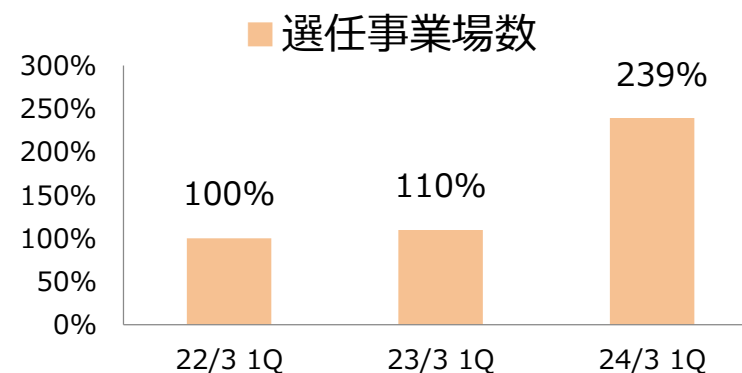
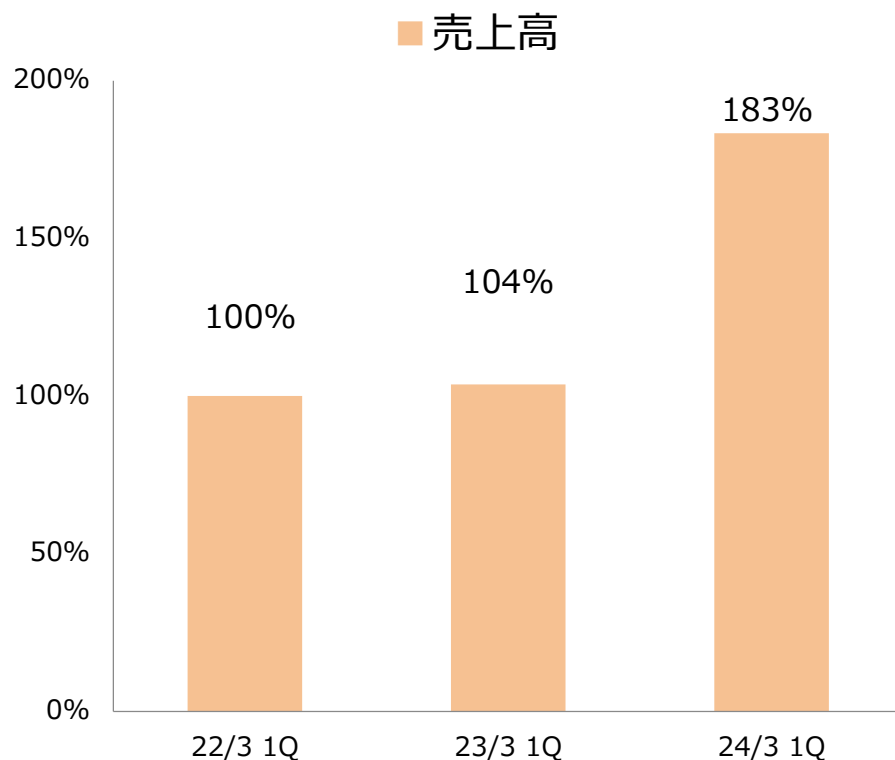
求人登録→マッチング→**成約**→売上

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。5月より新たなWebサイトを立ち上げ強化。

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

IR専用ページ : <https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/>

担当 : 経営企画部 IR担当