

2021年5月12日

2021年3月期 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

■ 調剤薬局事業

- ・新型コロナウイルス感染症の影響があったものの、来局患者数の回復が想定を上回ったことや、全社を挙げた継続的なコスト削減施策が想定以上に奏功

■ 医薬品製造販売事業

- ・市場規模の大きな新製品の発売を含む自社製造品の売上急拡大により利益率が大幅に向上

■ 医療従事者派遣・紹介事業

- ・新型コロナウイルス感染症の影響による急激な薬剤師派遣マーケットの需要変化により、売上高・営業利益ともに減少

連結 損益計算書

調剤薬局事業においては、新型コロナウイルス感染症の影響が継続する中、前期に出店した65店舗の業績への寄与などにより、売上高は前年同期比103.9%となった。営業利益は、全社を挙げたコスト削減施策を進めたこと及び医薬品製造販売事業の新規収載品の好調な販売などにより、前年同期比106.8%、修正予想比では123.7%となった。

(単位：百万円)	19/3 実績	20/3 実績	21/3 修正予想 (10/30)	21/3 実績	修正予想比 増減額	修正予想比	前年同期比
売上高	245,687	268,520	275,753	278,951	3,198	101.2%	103.9%
売上原価	203,711	222,147	227,117	229,577	2,459	101.1%	103.3%
売上総利益	41,975	46,372	48,635	49,374	738	101.5%	106.5%
対売上比	17.1%	17.3%	17.6%	17.7%	—	—	—
販売管理費	35,242	38,779	42,083	41,267	△815	98.1%	106.4%
対売上比	14.3%	14.4%	15.3%	14.8%	—	—	—
消費税等	12,537	15,413	17,394	17,828	433	102.5%	115.7%
研究開発費	2,764	2,991	3,116	2,776	△340	89.1%	92.8%
営業利益	6,733	7,593	6,552	8,106	1,554	123.7%	106.8%
対売上比	2.7%	2.8%	2.4%	2.9%	—	—	—
経常利益	6,077	7,405	6,331	8,409	2,077	132.8%	113.6%
対売上比	2.5%	2.8%	2.3%	3.0%	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	3,790	6,697	3,260	3,538	278	108.5%	52.8%
対売上比	1.5%	2.5%	1.2%	1.3%	—	—	—
1株あたり 当期純利益(円) ※	121.74	223.33	108.73	118.01	9.28	108.5%	52.8%

※ 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、原材料及び貯蔵品の増加約7億円。

負債の主な増減要因は、買掛金の増加約14億円、未払法人税等の減少約32億円。

(単位：百万円)	19/3 期末	20/3 期末	21/3 期末	前期末比 増減額	前期末比
流動資産	80,132	87,414	89,246	1,832	102.1%
固定資産	98,545	98,137	97,015	△1,121	98.9%
有形固定資産	69,806	66,082	64,785	△1,297	98.0%
無形固定資産	16,906	19,425	18,952	△473	97.6%
投資その他	11,833	12,628	13,277	648	105.1%
資産合計	178,677	185,551	186,262	711	100.4%
流動負債	69,100	70,107	87,720	17,612	125.1%
固定負債	68,504	68,370	48,673	△19,697	71.2%
負債合計	137,604	138,478	136,394	△2,084	98.5%
純資産合計	41,073	47,072	49,868	2,795	105.9%
自己資本	41,068	47,072	49,868	2,795	105.9%
自己資本比率	23.0%	25.4%	26.8%	—	—

連結 キャッシュ・フロー計算書

新型コロナウイルスの影響があったものの、営業活動によるキャッシュ・フローは、100億を超える水準を維持。投資活動によるキャッシュ・フローは、前期に固定資産売却による収入が計上されていたが、当期は調剤薬局の出店による支出が中心となった。

(単位：百万円)	19/3	20/3	21/3	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,572	13,192	11,213	△1,979
税金等調整前当期純利益	6,777	11,885	6,483	△5,401
減価償却費	6,304	6,316	6,416	99
のれん償却額	1,487	1,581	1,763	181
売上債権の増減額（△は増加）	3,485	△2,902	△20	2,882
たな卸資産の増減額（△は増加）	△1,314	74	△694	△768
仕入債務の増減額（△は減少）	342	3,486	1,250	△2,235
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,770	△2,731	△7,767	△5,035
有形固定資産の取得による支出	△5,303	△5,624	△5,955	△330
有形固定資産の売却による収入	1,723	9,644	1,124	△8,520
事業譲渡による収入	4,093	52	—	△52
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△785	△5,057	△823	4,234
財務活動によるキャッシュ・フロー	△10,516	△7,955	△2,806	5,149
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	1,284	2,505	639	△1,865
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	29,749	32,254	32,893	639

	18/3	19/3	20/3	21/3	前期比 増減値
EBITDA（百万円）※1	17,127	14,525	15,491	16,286	794
EV/EBITDA（倍）※1	6.6	7.7	6.1	3.5	△2.6
フリーキャッシュ・フロー（百万円）	9,298	11,801	10,460	3,445	△7,015
D/Eレシオ（倍）	2.1	2.0	1.6	1.5	△0.1
自己資本比率	22.2%	23.0%	25.4%	26.8%	1.4pt
1株当たり当期純利益[EPS]（円）※2	190.84	121.74	223.33	118.01	△105.32
1株当たり純資産[BPS]（円）※2	1,297.50	1,369.52	1,569.77	1,663.01	93.24
自己資本当期純利益率[ROE]	15.7%	9.2%	15.2%	7.3%	△7.9pt
総資産経常利益率[ROA]	5.6%	3.3%	4.1%	4.5%	0.4pt
売上高営業利益率	4.4%	2.7%	2.8%	2.9%	0.1pt

※1 EBITDA：営業損益+減価償却費+のれん償却費 EV：各期末時価総額+ネット有利子負債

※2 2020年4月1日を効力発生日として、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月期以前の1株当たりの各指標については、株式分割の影響を考慮して算定しております。単位未満は四捨五入

調剤薬局事業 損益計算書

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継続、前期出店した65店舗の通年効果などもあり、売上高は前年同期比105.7%となった。営業利益は各種コスト削減を強力に推し進めたことなどにより、前年同期比108.2%、修正予想比では119.5%となった。

(単位：百万円)	19/3 実績	20/3 実績	21/3 修正予想 (10/30)	21/3 実績	修正予想比 増減額	修正予想比	前年同期比
売上高	208,622	231,001	239,811	244,072	4,260	101.8%	105.7%
売上原価	178,339	196,103	202,785	206,018	3,233	101.6%	105.1%
売上総利益	30,282	34,898	37,026	38,054	1,027	102.8%	109.0%
対売上比	14.5%	15.1%	15.4%	15.6%	—	—	—
販売管理費	21,575	25,112	28,171	27,468	△703	97.5%	109.4%
対売上比	10.3%	10.9%	11.7%	11.3%	—	—	—
営業利益	8,707	9,785	8,854	10,585	1,730	119.5%	108.2%
対売上比	4.2%	4.2%	3.7%	4.3%	—	—	—
期末店舗数	598	650	682	670	△12	98.2%	103.1%
1店舗あたり売上高	352	370	360	369	9	102.7%	99.9%

- ・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、2020年6月及び2020年12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106.1%となった。営業利益は、コスト削減の取り組みに加えて自社製造品目の販売拡大に伴い利益率が改善したことなどにより、前年同期比180.6%、修正予想比では116.9%となった。

(単位：百万円)	19/3 実績	20/3 実績	21/3 修正予想 (10/30)	21/3 実績	修正予想比 増減額	修正予想比	前年同期比
売上高	40,659	43,072	45,767	45,699	△67	99.9%	106.1%
売上原価	33,782	36,995	38,854	38,804	△49	99.9%	104.9%
売上総利益	6,877	6,076	6,912	6,894	△18	99.7%	113.5%
対売上比	16.9%	14.1%	15.1%	15.1%	—	—	—
販売管理費	4,991	4,774	4,901	4,543	△357	92.7%	95.2%
対売上比	12.3%	11.1%	10.7%	9.9%	—	—	—
営業利益	1,885	1,301	2,011	2,350	338	116.9%	180.6%
対売上比	4.6%	3.0%	4.4%	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

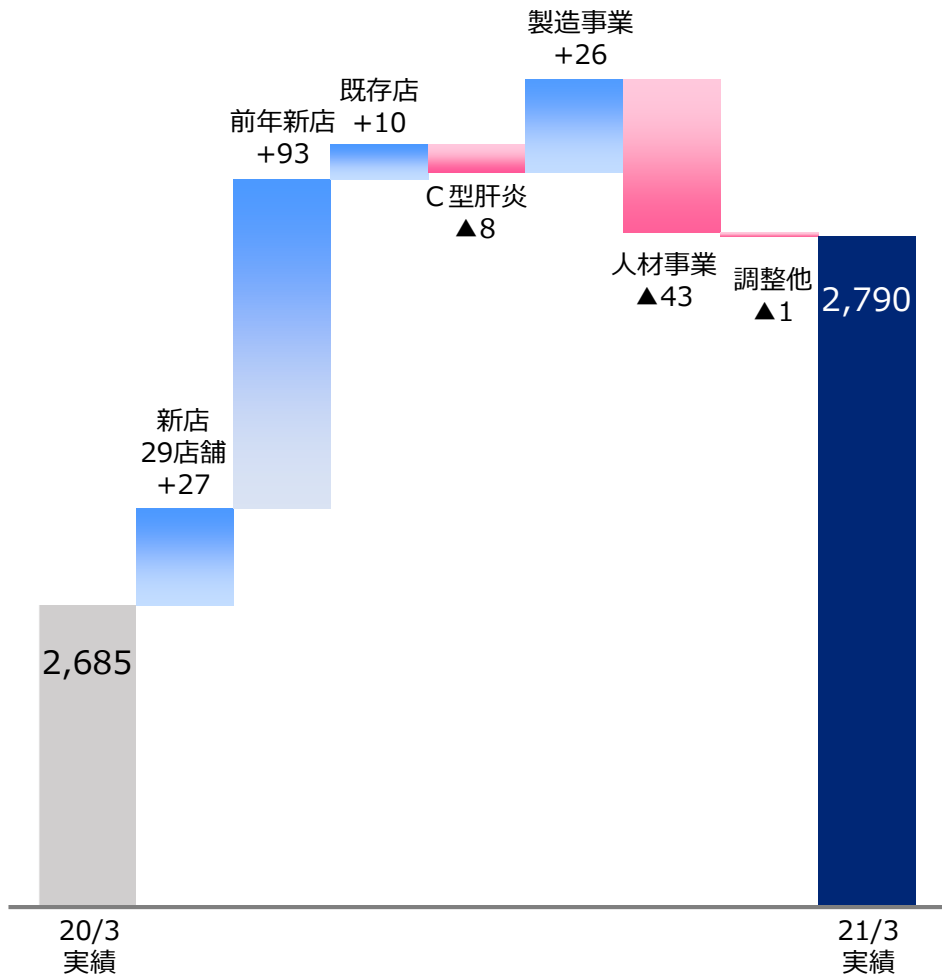
薬剤師派遣需要の変化により、派遣事業から薬剤師・医師紹介事業へシフトを進めていたところに、新型コロナウイルス感染症の影響が重なり、薬剤師派遣が大幅に減少し減収減益となった。一方、薬剤師・医師の紹介事業は堅調に推移、医師関連事業の拡大を図る為に新たに産業医事業への投資を進めた。

(単位：百万円)	19/3 実績	20/3 実績	21/3 修正予想 (10/30)	21/3 実績	修正予想比 増減額	修正計画比	前年同期比
売上高	13,083	12,721	8,760	8,393	△367	95.8%	66.0%
売上原価	8,133	7,316	3,953	3,916	△36	99.1%	53.5%
売上総利益	4,950	5,404	4,807	4,477	△330	93.1%	82.8%
対売上比	37.8%	42.5%	54.9%	53.3%	—	—	—
販売管理費	3,472	3,553	3,792	3,764	△27	99.3%	105.9%
対売上比	26.5%	27.9%	43.3%	44.9%	—	—	—
営業利益	1,478	1,851	1,015	712	△302	70.2%	38.5%
対売上比	11.3%	14.6%	11.6%	8.5%	—	—	—

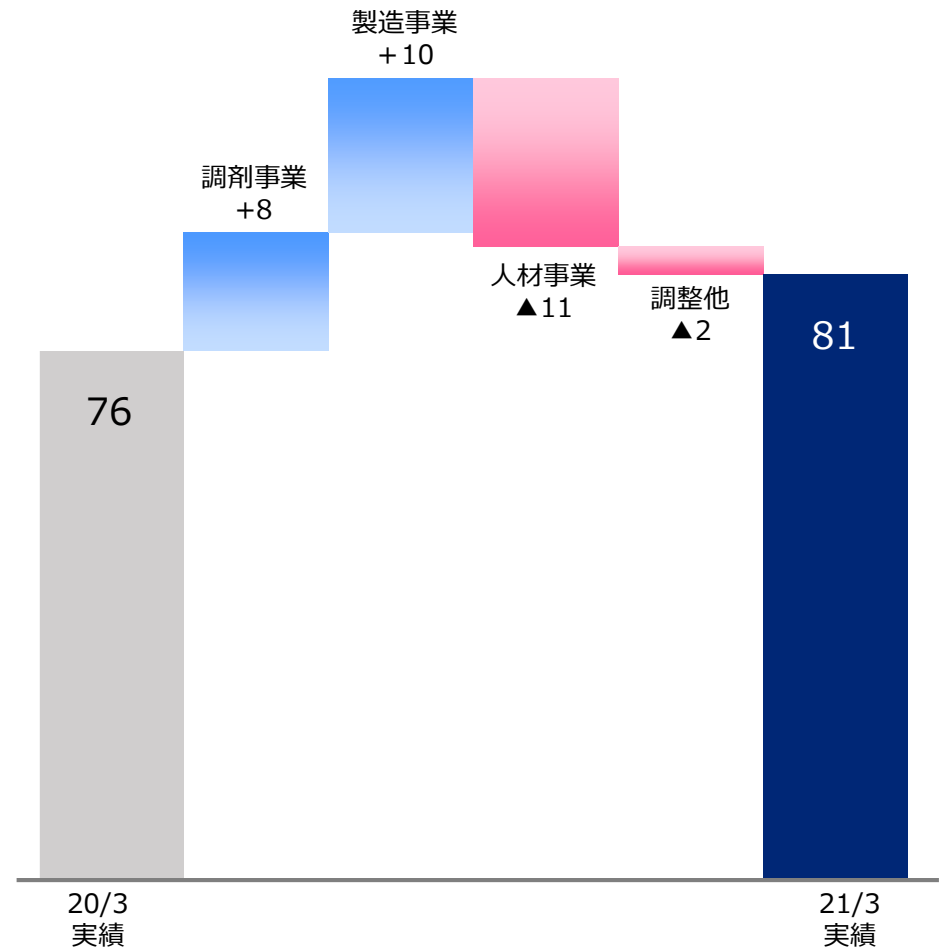
・単位未満切り捨て

〔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)

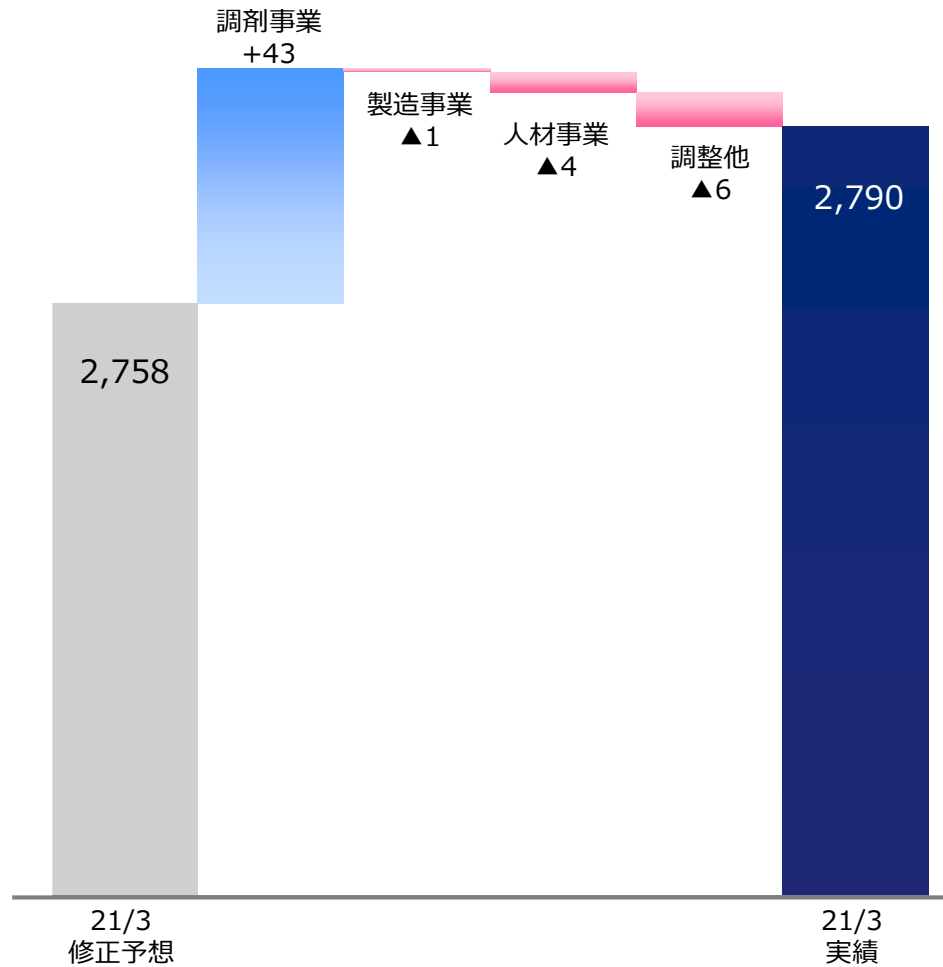


営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)

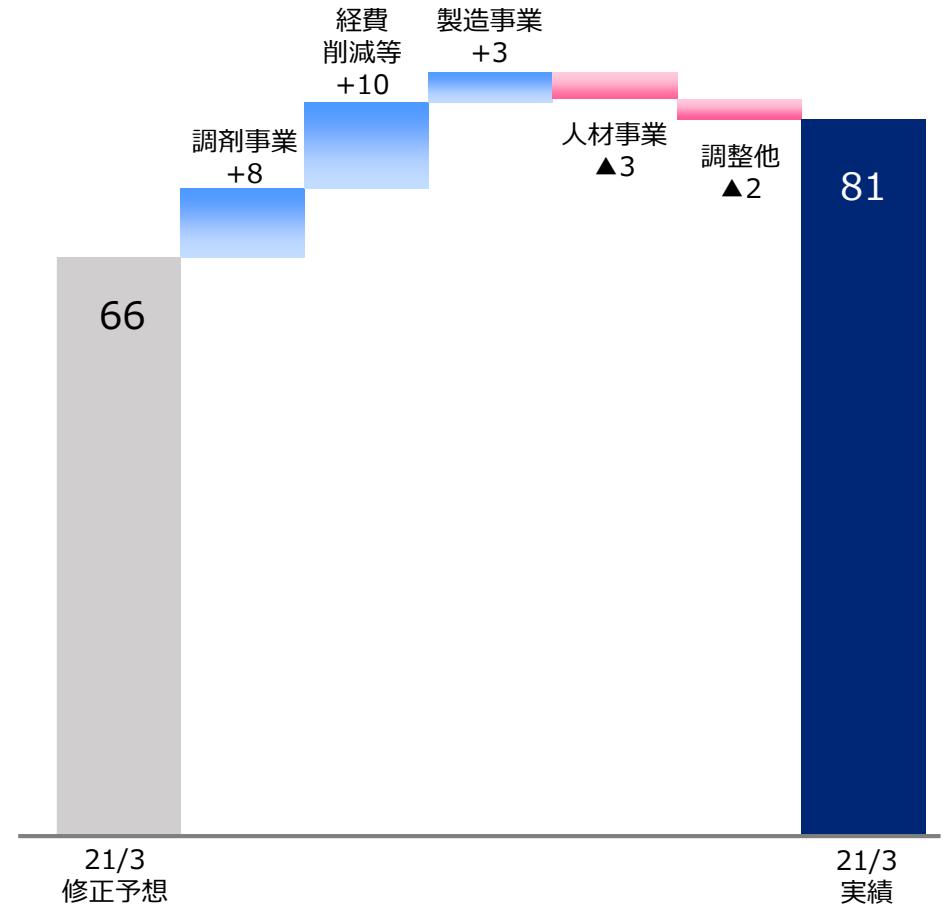


〔参考資料〕 連結 計画比増減要因

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 2022年3月期 通期業績予想

前期の新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた事業環境からは、一定程度の回復が見込まれる一方、現時点では、ワクチン接種が進むこと等による状況の改善は不透明であるため、通期業績予想には織り込んでいない。

(単位：百万円)	19/3 実績	20/3 実績	21/3 実績	22/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 %
売上高	245,687	268,520	278,951	293,400	14,448	105.2%
売上原価	203,711	222,147	229,577	239,000	9,422	104.1%
売上総利益	41,975	46,372	49,374	54,400	5,025	110.2%
対売上比	17.1%	17.3%	17.7%	18.5%	—	—
販売管理費	35,242	38,779	41,267	45,200	3,932	109.5%
対売上比	14.3%	14.4%	14.8%	15.4%	—	—
消費税等	12,537	15,413	17,828	19,200	1,371	107.7%
研究開発費	2,764	2,991	2,776	3,200	423	115.3%
営業利益	6,733	7,593	8,106	9,200	1,093	113.5%
対売上比	2.7%	2.8%	2.9%	3.1%	—	—
経常利益	6,077	7,405	8,409	9,100	690	108.2%
対売上比	2.5%	2.8%	3.0%	3.1%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	3,790	6,697	3,538	5,100	1,561	144.1%
対売上比	1.5%	2.5%	1.3%	1.7%	—	—
1株あたり当期純利益（円）※	121.74	223.33	118.01	170.07	52.07	144.1%
1株あたり年間配当金（円）※	25.00	25.00	25.00	25.00	—	—

・業績予想数値につきましては億円未満切り捨てで表示しております。

※ 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 2022年3月期 通期業績予想

調剤薬局事業では、2021年3月期の下期の事業環境が継続することを想定し、新型コロナウイルスの影響を織り込んでいる。医薬品製造販売事業では、薬価改定の影響があるものの、新規収載品の発売を中心とした自社製造品の販売数量を増加させ、増収増益を計画。

		19/3 実績	20/3 実績	21/3 実績	22/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 %
(単位：百万円)							
調剤薬局事業	売上高	208,622	231,001	244,072	256,700	12,627	105.2%
	売上総利益	30,282	34,898	38,054	42,000	3,945	110.4%
	対売上比	14.5%	15.1%	15.6%	16.4%	—	—
	営業利益	8,707	9,785	10,585	12,700	2,114	120.0%
	対売上比	4.2%	4.2%	4.3%	4.9%	—	—
医薬品 製造販売事業	売上高	40,659	43,072	45,699	49,800	4,100	109.0%
	売上総利益	6,877	6,076	6,894	8,000	1,105	116.0%
	対売上比	16.9%	14.1%	15.1%	16.1%	—	—
	営業利益	1,885	1,301	2,350	2,700	349	114.9%
	対売上比	4.6%	3.0%	5.1%	5.4%	—	—
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	13,083	12,721	8,393	6,900	△1,493	82.2%
	売上総利益	4,950	5,404	4,477	4,300	△177	96.0%
	対売上比	37.8%	42.5%	53.3%	62.3%	—	—
	営業利益	1,478	1,851	712	400	△312	56.1%
	対売上比	11.3%	14.6%	8.5%	5.8%	—	—

・業績予想数値につきましては億円未満切り捨てで表示しております。

連結・セグメント別 2022年3月期 四半期別業績予想

		(単位：百万円)			
		1Q	2Q	3Q	4Q
連結	売上高	70,400	71,700	76,400	74,700
	売上原価	57,500	58,600	61,800	60,800
	売上総利益	12,800	13,100	14,500	13,900
	対売上比	18.2%	18.3%	19.0%	18.6%
	販売管理費	11,900	10,900	11,500	10,800
	対売上比	16.9%	15.2%	15.1%	14.5%
	営業利益	900	2,100	3,000	3,000
対売上比	1.3%	2.9%	3.9%	4.0%	
	経常利益	800	2,100	3,000	3,000
	対売上比	1.1%	2.9%	3.9%	4.0%
調剤薬局事業	売上高	60,900	63,000	66,600	66,000
	売上総利益	9,600	10,100	11,100	11,000
	対売上比	15.8%	16.0%	16.7%	16.7%
	営業利益	1,800	3,000	3,700	4,100
	対売上比	3.0%	4.8%	5.6%	6.2%
医薬品 製造販売事業	売上高	12,600	12,000	13,400	11,600
	売上総利益	1,900	1,800	2,300	1,800
	対売上比	15.1%	15.0%	17.2%	15.5%
	営業利益	500	600	1,000	500
	対売上比	4.0%	5.0%	7.5%	4.3%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	1,800	1,600	1,700	1,800
	売上総利益	1,100	1,000	1,000	1,000
	対売上比	61.1%	62.5%	58.8%	55.6%
	営業利益	200	0	0	100
	対売上比	11.1%	0.0%	0.0%	5.6%

・業績予想数値につきましては億円未満切り捨てで表示しております。

成長戦略

■ 成長投資 / サステナビリティ

持続的な企業価値向上に向けた成長投資

グループ全体

■ バランスを重視した出店 / 薬機法改正への対応

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 / 新規収載品

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

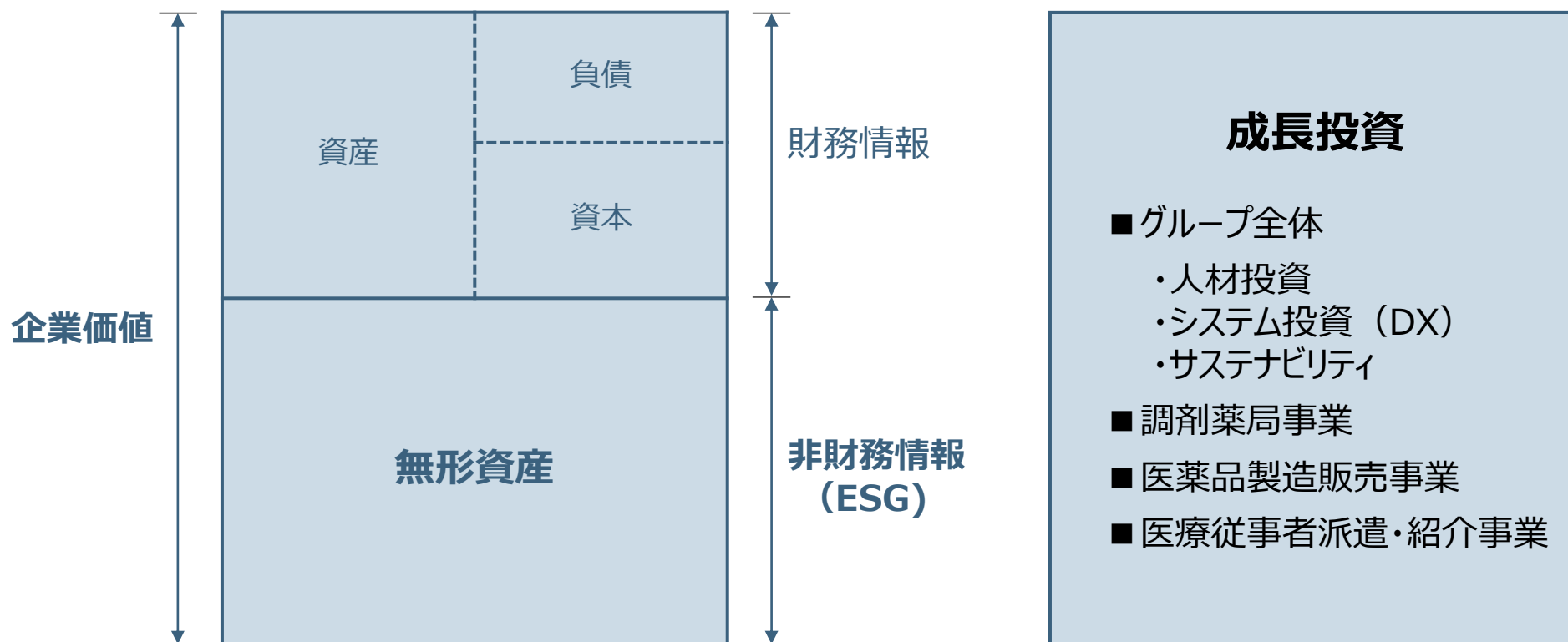
紹介事業の強化及び新たな事業分野の拡大

医療従事者
派遣・紹介事業

成長戦略

持続的な企業価値向上の実現には、短期業績を確実に積み上げていくことに加え、中長期の成長を見据えた無形資産を中心とした成長投資が重要と捉えており、将来の競争力向上を目指す。

■ 企業価値向上に向けた成長投資



成長投資

事業 / 投資項目	具体的な内容
■グループ全体	
人材投資	・ 専門人材の育成、採用
システム投資	・ DX推進、セキュリティ強化
サステナビリティ	・ ESG・SDGs（マテリアリティ整理・取り組み強化）
■調剤薬局事業	
出店	・ 出店店舗の大型化（平均年間売上高 約3.7億円：2021年3月期）
専門人材の育成、採用	<ul style="list-style-type: none"> ・ 外来がん治療認定（専門）薬剤師 ・ 在宅医療対応の薬剤師（小児、がん治療を含む） ・ FINDAT（高度DIウェブプラットフォーム）に関わる専門人材 ・ SE（システムエンジニア）、DS（データサイエンティスト）
DX推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ 次世代調剤システム開発 ・ 日本調剤オンライン薬局サービスとの他社連携 ・ 事業拡大を見据えたインフラ、セキュリティ強化
物流	<ul style="list-style-type: none"> ・ オンライン服薬指導後の医薬品配送 配送業者 / バイク便（即日配送） / ドローン（離島） / 宅配ロッカー（冷蔵機能付き）

成長投資

事業 / 投資項目	具体的な内容
■ 医薬品製造販売事業	
研究開発投資	・ タイムリーな新規収載品の発売
品質保持	・ 原薬を含めた高い品質の追求
安定供給	・ 安定供給体制の強化
専門人材の育成、採用	・ 研究開発部門、工場部門、本社部門の専門人材
再生可能エネルギー活用	・ 工場敷地内へソーラーパネル設置等
■ 医療従事者派遣・紹介事業	
WORKERS DOCTORS	・ 産業医業務委託による従業員の健康維持、メンタルヘルスへの貢献

サステナビリティ

経営戦略がサステナビリティと直結しており、事業の拡大そのものが社会への価値提供の最大化につながる。

事業 / 項目	取り組み内容	提供価値
■ 調剤薬局事業		
オンライン服薬指導	<ul style="list-style-type: none">・ 離島や山間部でのオンライン服薬指導・ 糖尿病等の重症化予防を目的としたオンライン服薬指導	医療格差の是正 生活習慣病の重症化予防
かかりつけ薬剤師	<ul style="list-style-type: none">・ ポリファーマシーの解消・ テレフォンフォロー・ トレーシングレポート	治療効果の最大化 医療費増加の抑制
薬局内サービス	<ul style="list-style-type: none">・ 健康チェックステーション 75店舗（順次拡充）・ 認定栄養ケア・ステーション 14店舗（順次拡充）・ 社会的PCR検査	地域住民の未病・予防への貢献 感染症の早期発見・拡大防止
■ 医薬品製造販売事業		
研究開発力強化	<ul style="list-style-type: none">・ タイムリーな新規収載品の発売・ 安定供給	医療費削減額 年間約569億円
省電力化・コスト削減	<ul style="list-style-type: none">・ 工場の照明をLED化・ 工場敷地内へのソーラーパネル設置	電力消費量減少による環境負荷軽減
■ 医療従事者派遣・紹介事業		
医療人材の供給	<ul style="list-style-type: none">・ 医療従事者の労働者不足の解決	医療現場の労働環境改善
産業医の供給	<ul style="list-style-type: none">・ 労働者の健康維持、メンタルヘルス	健康経営への寄与

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、店舗あたり売上高が増加。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

	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3
出店	29	27	42	36	32	65※	29
自力出店 (割合)	28 (96.6)	22 (81.5)	21 (50.0)	23 (63.9)	26 (81.2)	35 (53.8)	22 (75.9)
M&A	1	5	21	13	6	30	7
閉店	12	11	12	8	19	13	9
期末店舗数	511	527	557	585	598	650	670
店舗あたり売上高/年間 (百万円)	314	367	349	359	352	370	369

・物販店舗1店舗を含む

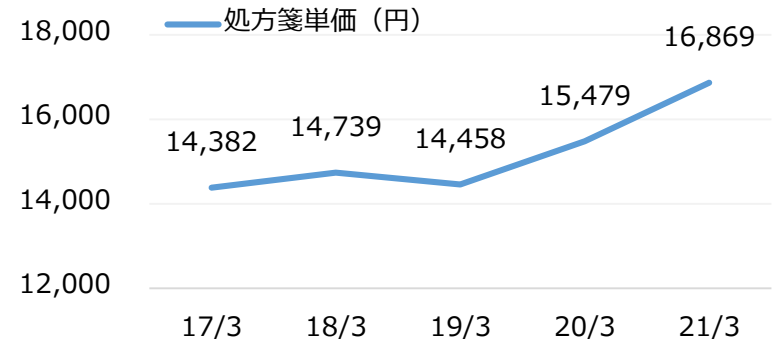
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

21/3 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	100.4%	91.1%	110.2%
前年出店	272.2%	254.5%	107.0%
全店	105.5%	96.8%	109.0%

処方箋枚数 14,223千枚 処方箋単価 16,869円

処方箋単価の推移



バランスを重視した出店②

門前・敷地内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。

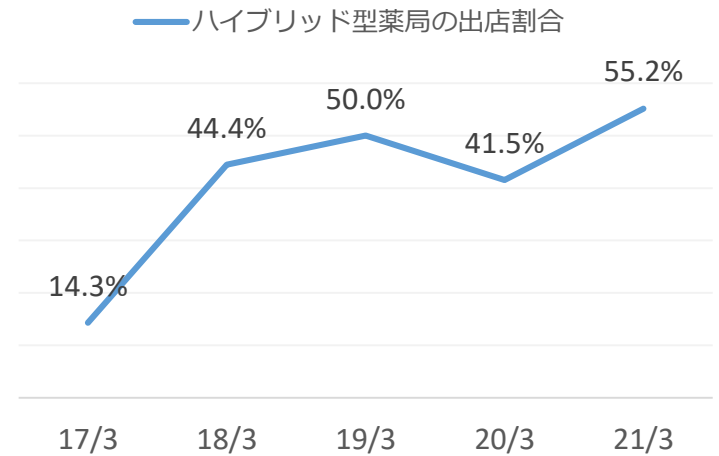
出店数

	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3
出店	42	36	32	65※	29
門前・敷地内	36	20	16	38	13
ハイブリッド型	6	16	16	27	16
閉店	12	8	19	13	9
期末店舗数	557	585	598	650	670

・物販店舗1店舗を含む

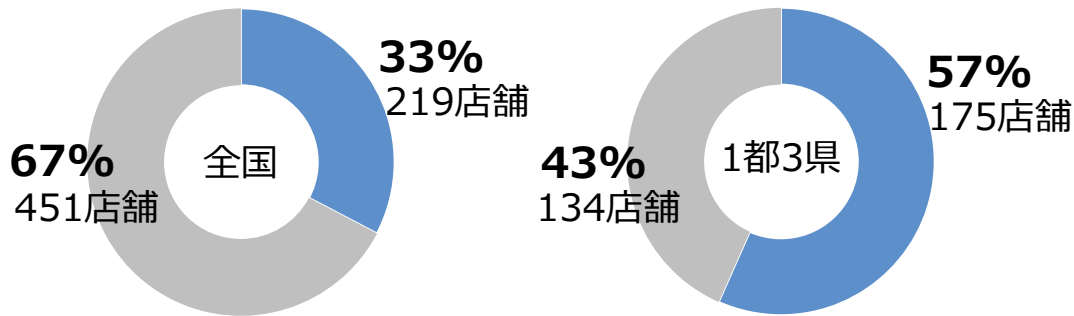
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

出店割合



店舗割合

■ハイブリッド型 ■門前・敷地内



地域	出店数 21/3	期末店舗数 21/3	期末店舗数 割合
関東	16	309	46.1%
関西	6	68	10.1%
その他	7	293	43.8%
合計	29	670	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

薬機法改正への対応

2021年8月から改正薬機法による「特定の機能を有する保険薬局の認定制度」が開始され、地域連携薬局と専門医療機関連携薬局の認定取得が可能となる。

■ 当社の取り組み

■ 地域連携薬局

- 高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」を薬局店舗へ導入。地域における医薬品情報室としての機能を強化
- 在宅医療（在宅医療の実施店舗割合94.1%）
- かかりつけ薬剤師（在籍店舗割合82%）
- 認定栄養ケア・ステーション14店舗の拡充
- 健康サポート薬局91店舗/健康チェックステーションの拡充

■ 専門医療機関連携薬局

- 高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」を薬局店舗へ導入。地域における医薬品情報室としての機能を強化
- 外来がん治療認定（専門）薬剤師等の育成
- がんに関する専門的な研修を他の薬局に対して実施

■ 地域連携薬局

■ 概要

入退院時の医療機関等との情報連携や、在宅医療等に地域の薬局と連携しながら一元的・継続的に対応できる薬局

■ 要件

利用に適した構造設備、医療提供施設との情報共有体制、調剤及び薬剤の販売業務体制、居宅等における調剤及び指導を行う体制、無菌調剤の体制など

■ 専門医療機関連携薬局

■ 概要

がん等の専門的な薬学管理に関係機関と連携して対応できる薬局

■ 要件

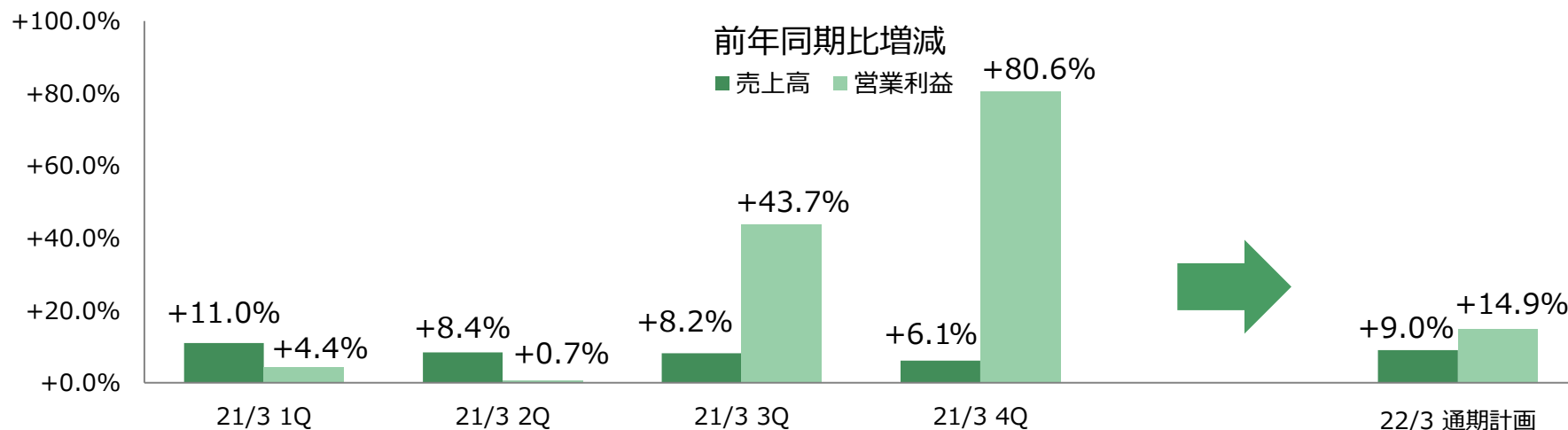
利用に適した構造設備、医療提供施設との情報共有体制、専門的な調剤・指導を（がん治療の）医療提供施設と連携して適切に実施できる体制、がん専門薬剤師の認定を受けた薬剤師の配置など

※厚生労働省 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律等の一部を改正する法律の一部の施行について（認定薬局関係）より当社作成

医薬品製造販売事業の拡大①

2021年3月期業績

販売数量を大幅に増加させたことにより、厳しい市場環境ながらも増収増益となった。
2022年3月期も増収増益を見込む。



市場環境

- 医薬品市場では毎年の薬価改定が実施されることとなり、後発医薬品市場では8.5%前後※の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
 - 2021年4月 8.5%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%
➢ 2020年7月～9月	-5.1%
➢ 2020年10月～12月	-1.9%
➢ 2020年1月～12月	-2.4%

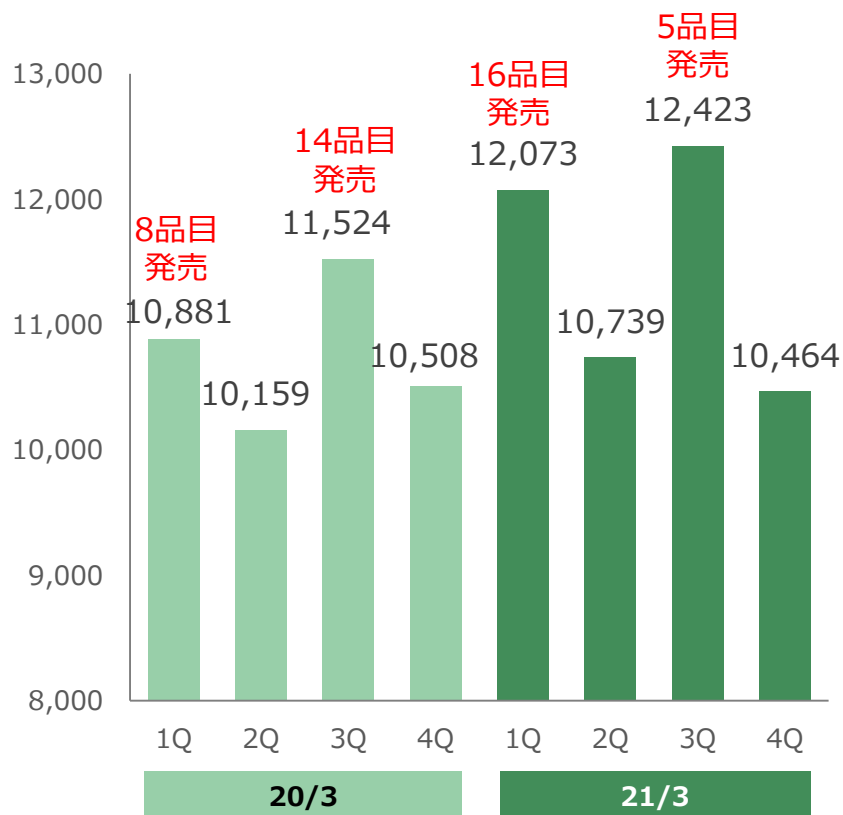
※エンサイスデータをもとに当社作成

医薬品製造販売事業の拡大②

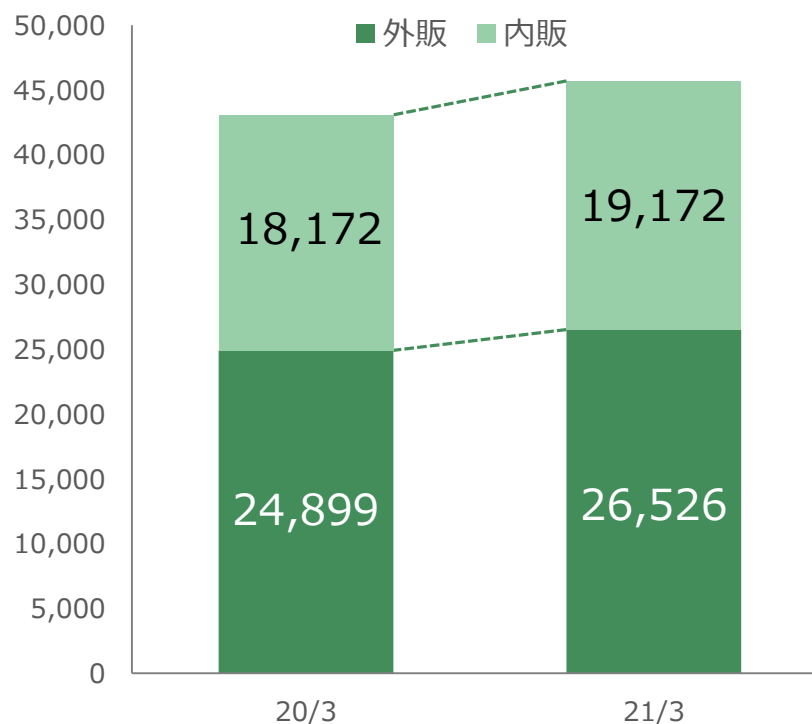
新規薬価収載品の発売により売上高が順調に増加。厳しい市場環境ではあるものの販売数量の増加により売上高が拡大。

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

■ 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」

■ 2020年12月新規薬価収載品目：5品目

後発医薬品への変換
可能規模（推定※）

471 億円

名称	
プレガバリンOD錠 25mg「JG」	シロドシンOD錠 2mg「JG」
プレガバリンOD錠 75mg「JG」	シロドシンOD錠 4mg「JG」
プレガバリンOD錠 150mg「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

新規薬価収載品目

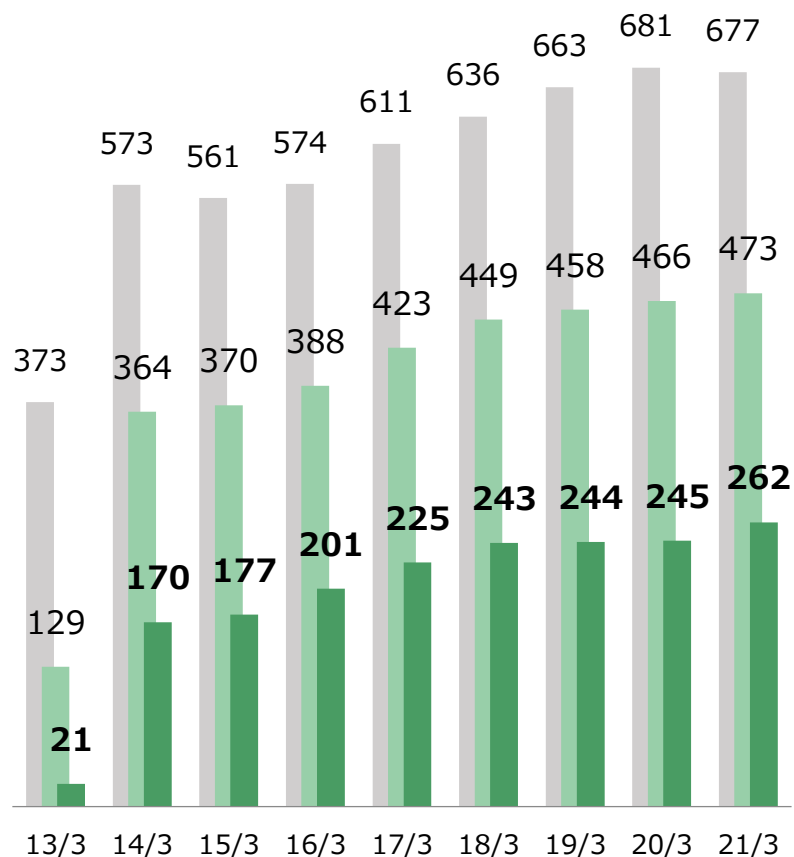
■ 2021年6月新規薬価収載予定品目：11品目

後発医薬品への変換
可能規模（推定※）

440 億円

■ 販売品目数

■ 全販売品目 ■ 自社承認品目 ■ 自社製造品目

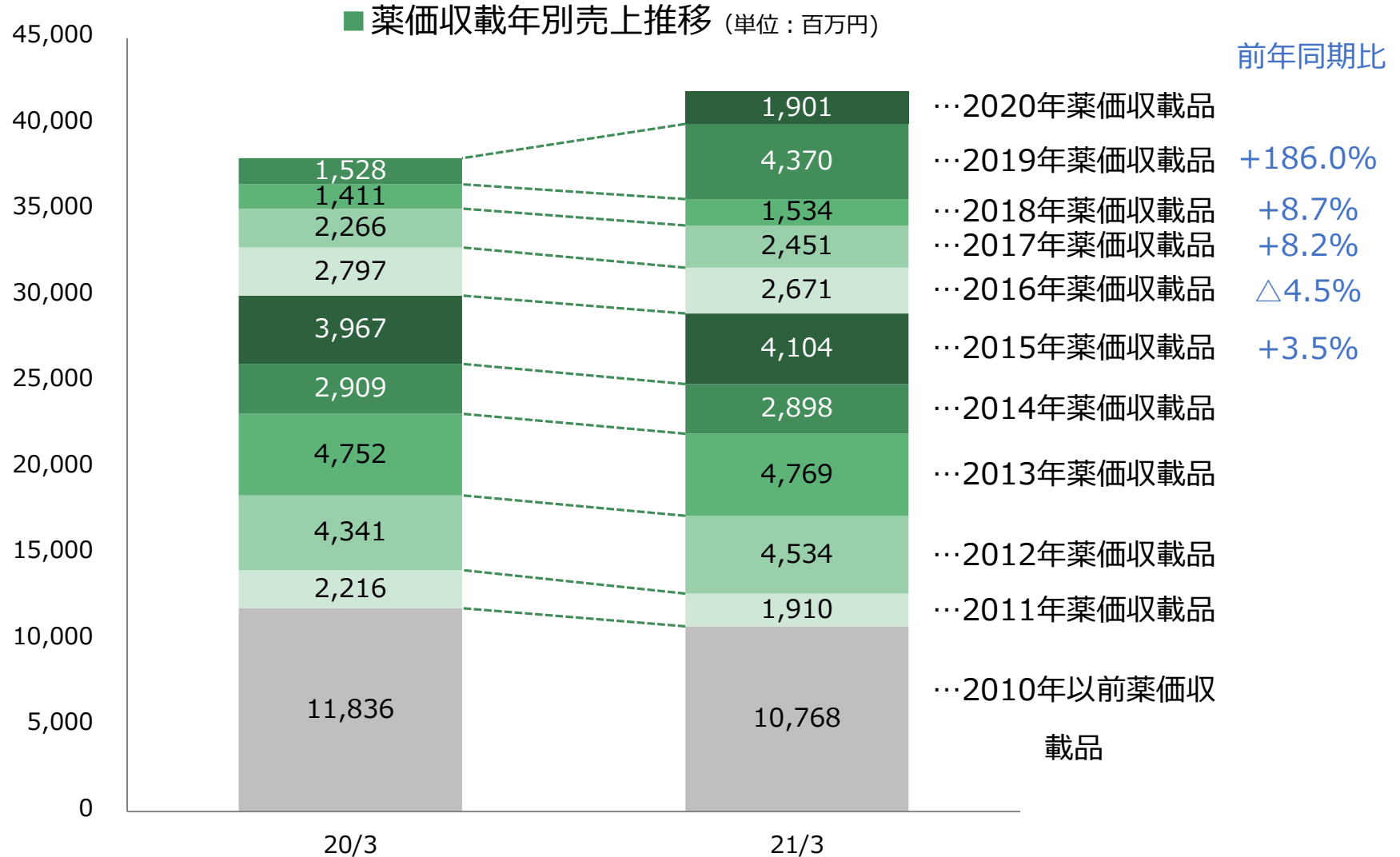


名称	
デュロキセチンカプセル 20mg「JG」	ジルムロ配合錠 HD「JG」
デュロキセチンカプセル 30mg「JG」	タダラフィル錠 20mgAD 「JG」
シルデナフィル錠 20mgRE 「JG」	ソリフェナシンコハク酸塩 OD錠2.5mg「JG」
ラモトリギン錠小児用 2mg 「JG」	ソリフェナシンコハク酸塩 OD錠 5mg「JG」
ラモトリギン錠小児用 5mg 「JG」	メトトレキサート錠 2mg 「JG」
ジルムロ配合錠 LD「JG」	

※先発品の年間使用数量から当社試算

新規薬価収載品目

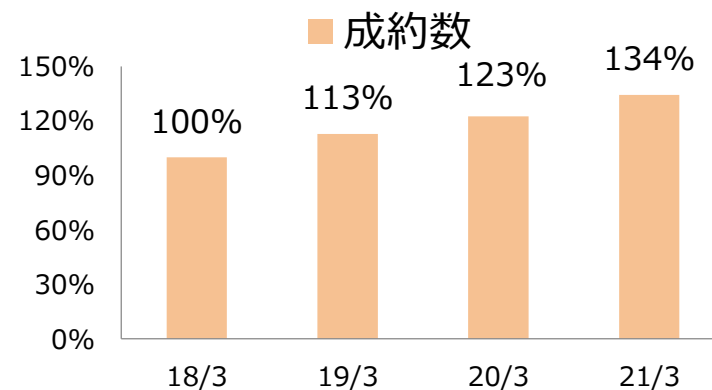
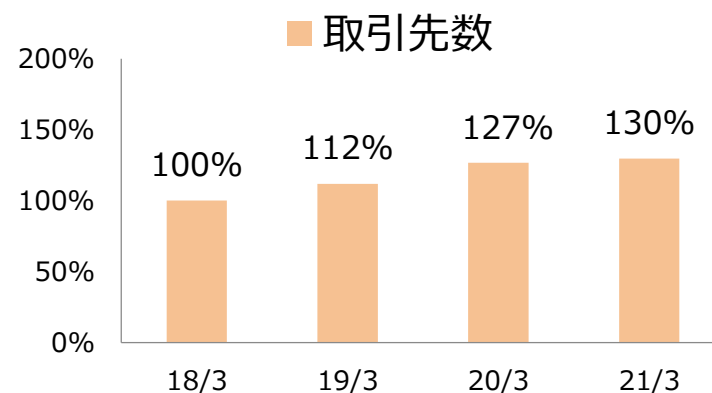
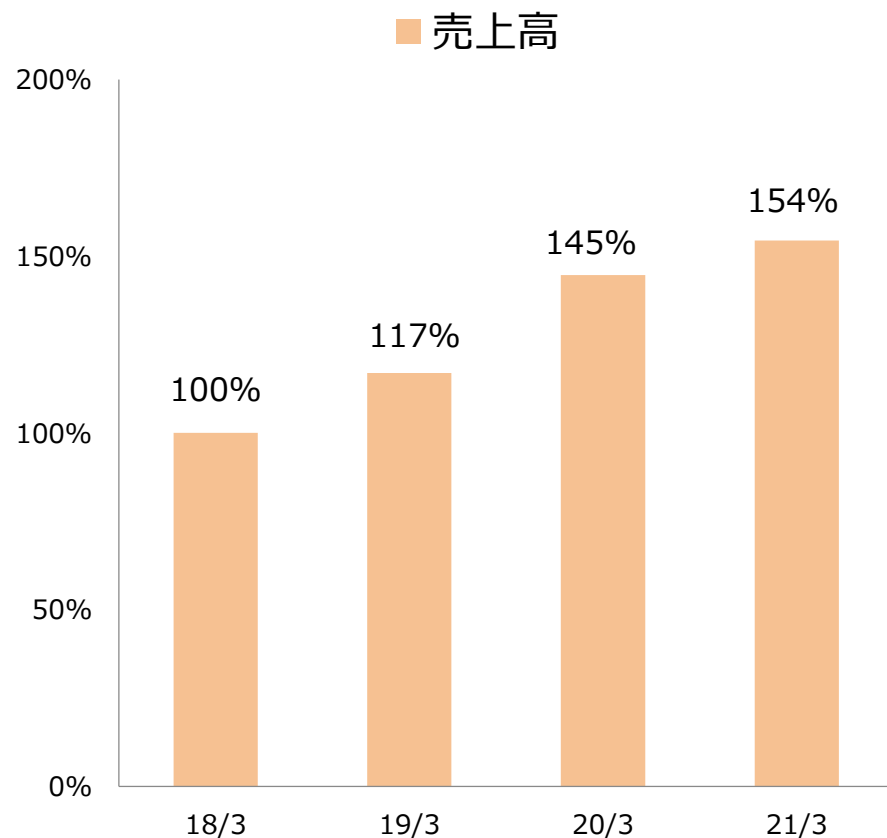
新規薬価収載品を確実に発売したことが売上高に大きく寄与。今後も研究開発を行うことで売上高の確実な積み上げを実施。



医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

薬剤師派遣事業の需給状況変化に伴い、薬剤師紹介事業へのシフトを推進する中、新型コロナウイルス感染症の影響で処方箋枚数が減少したことにより派遣求人が急減。また、薬剤師紹介に対する需要も低下するも、取引先数の増強及び成約数の増加が奏功し、紹介売上高は増収を確保。

薬剤師紹介事業の拡大



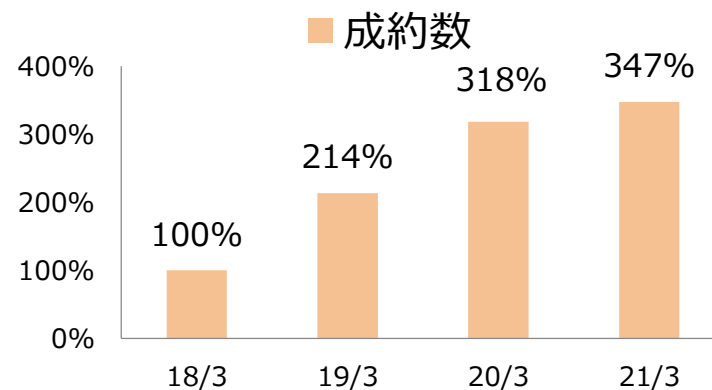
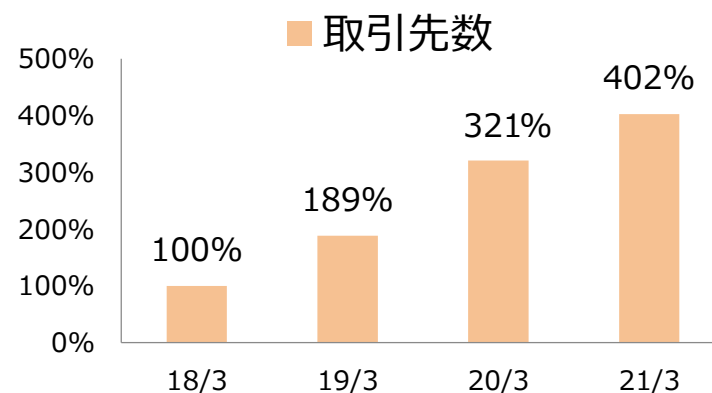
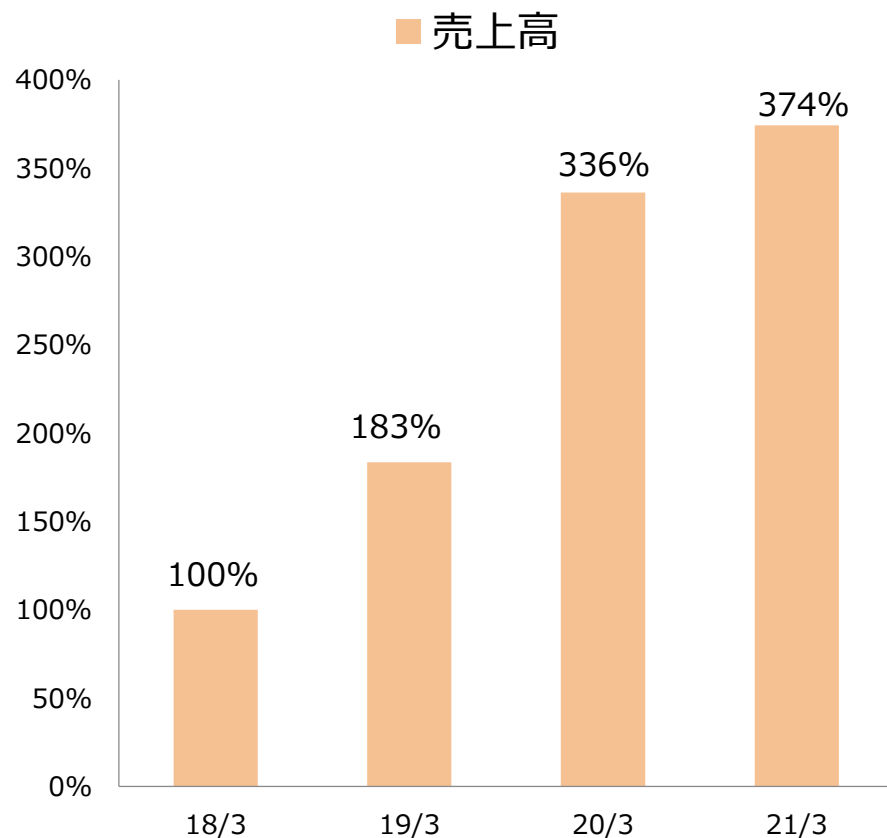
求人登録→マッチング→**成約**→売上

18/3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、新型コロナウイルス感染症による影響下においても引き続き医師の需要は増加し、高い成長力を維持しており、継続して事業は拡大中。

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

医師事業重点推進戦略の一環として、産業医事業を展開する（株）WORKERS DOCTORSを2020年11月の株式を取得しグループ会社化。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拡大を推進予定。

株式会社WORKERS DOCTORS

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。

今後の展開

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. メディカルリソースが持つ全国ネットワークの活用
1都4県のサービスエリアを全国へ展開
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企業の健康経営を支援

事業機会

(株)メディカルリソース
産業医の紹介



(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

産業医業務のICT化

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