

2017年11月15日

2018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)

Copyright 2017 Nihon Chouzai Co., Ltd. All rights reserved.

I.2018年3月期 第2四半期 連結決算ハイライト

連結 損益計算書

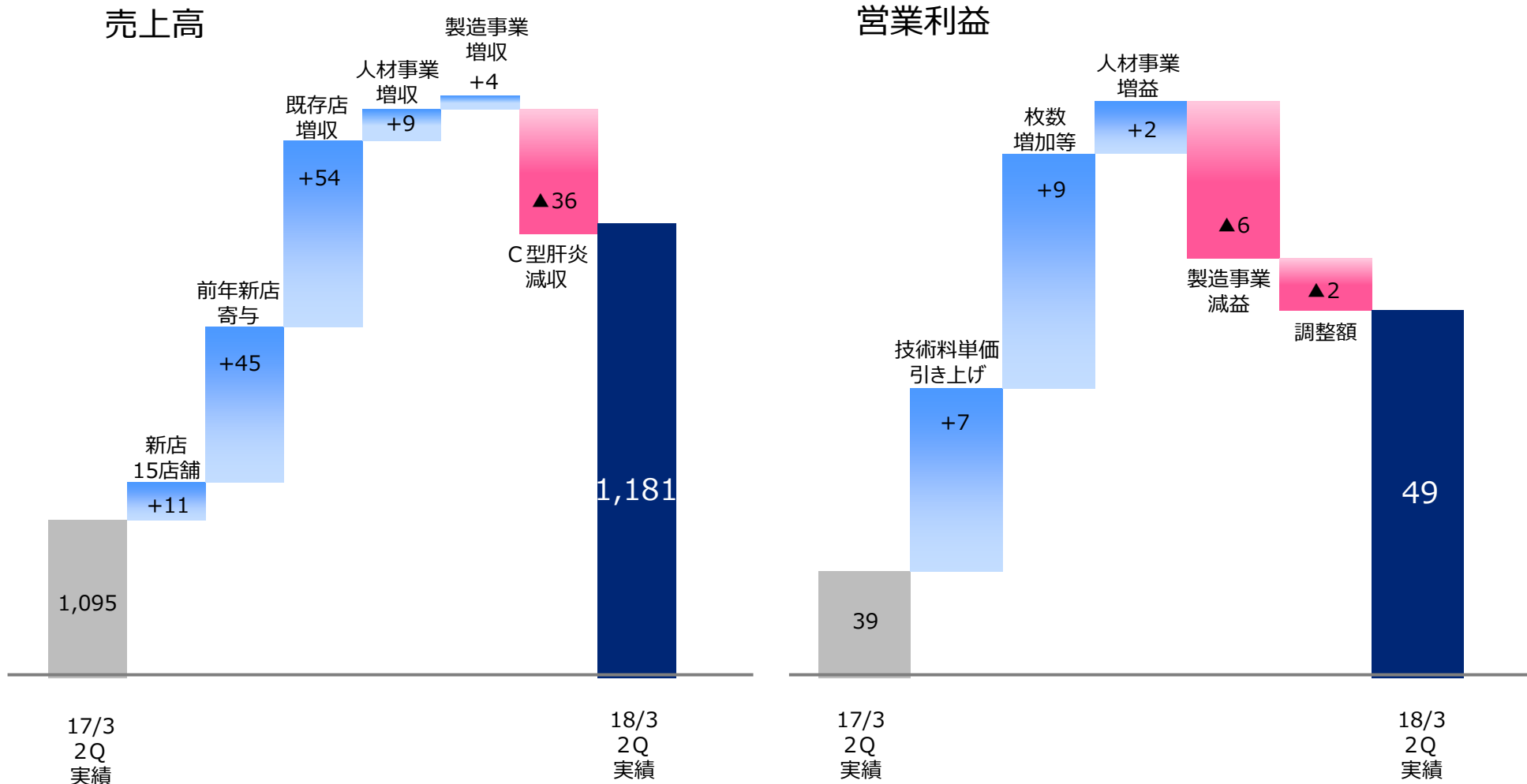
- ・売上高、営業利益ともに計画を上回り順調に伸展。第2四半期として過去最高益を更新
- ・C型肝炎薬を除いた売上高は2桁増収（前年同期比 12.1%）

(単位：百万円)	16/3 2Q実績	17/3 2Q実績	18/3 2Q計画	18/3 2Q実績	前年同期比 増減額	前年同期比 %	計画比 %
売上高	100,269	109,478	113,606	118,149	8,670	107.9%	104.0%
売上原価	82,369	90,571	93,255	96,648	6,077	106.7%	103.6%
売上総利益	17,900	18,906	20,350	21,500	2,593	113.7%	105.6%
対売上比 (%)	17.9%	17.3%	17.9%	18.2%	—	—	—
販売管理費	13,685	14,965	16,099	16,611	1,645	111.0%	103.2%
対売上比 (%)	13.6%	13.7%	14.2%	14.1%	—	—	—
消費税等	5,464	5,906	5,413	6,096	190	103.2%	112.6%
研究開発費	890	1,000	1,577	1,575	575	157.5%	99.9%
営業利益	4,214	3,940	4,251	4,888	948	124.1%	115.0%
対売上比 (%)	4.2%	3.6%	3.7%	4.1%	—	—	—
経常利益	3,936	3,751	4,115	4,635	884	123.6%	112.6%
対売上比 (%)	3.9%	3.4%	3.6%	3.9%	—	—	—
四半期純利益	2,471	2,339	2,231	2,805	466	119.9%	125.7%
対売上比 (%)	2.5%	2.1%	2.0%	2.4%	—	—	—
1株あたり 四半期純利益 (円)	176.23	146.26	139.53	175.42	29.16	119.9%	125.7%

連結 前年同期比増減要因（売上高・営業利益）

・売上高、営業利益ともに調剤薬局事業が業績を牽引。医療従事者派遣・紹介事業も引き続き高水準の伸びを確保。医薬品製造販売事業は厳しい価格競争に加え、経費増加もあり減益

（単位：億円、単位未満四捨五入）

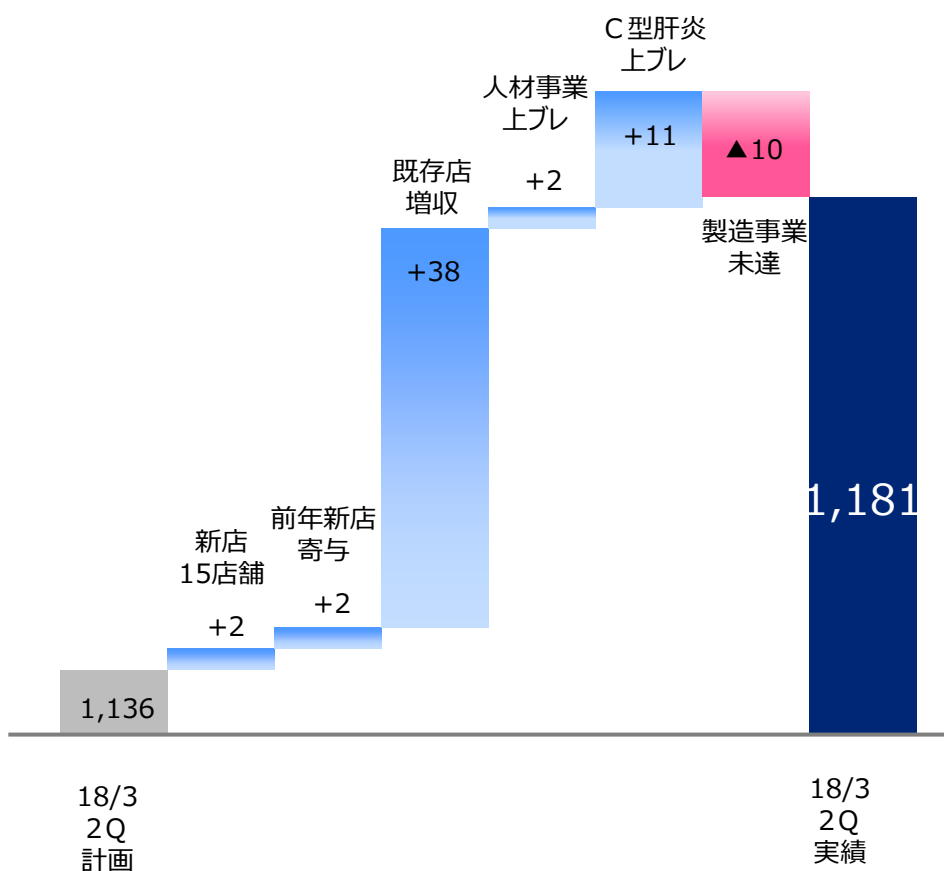


連結 計画比増減要因（売上高・営業利益）

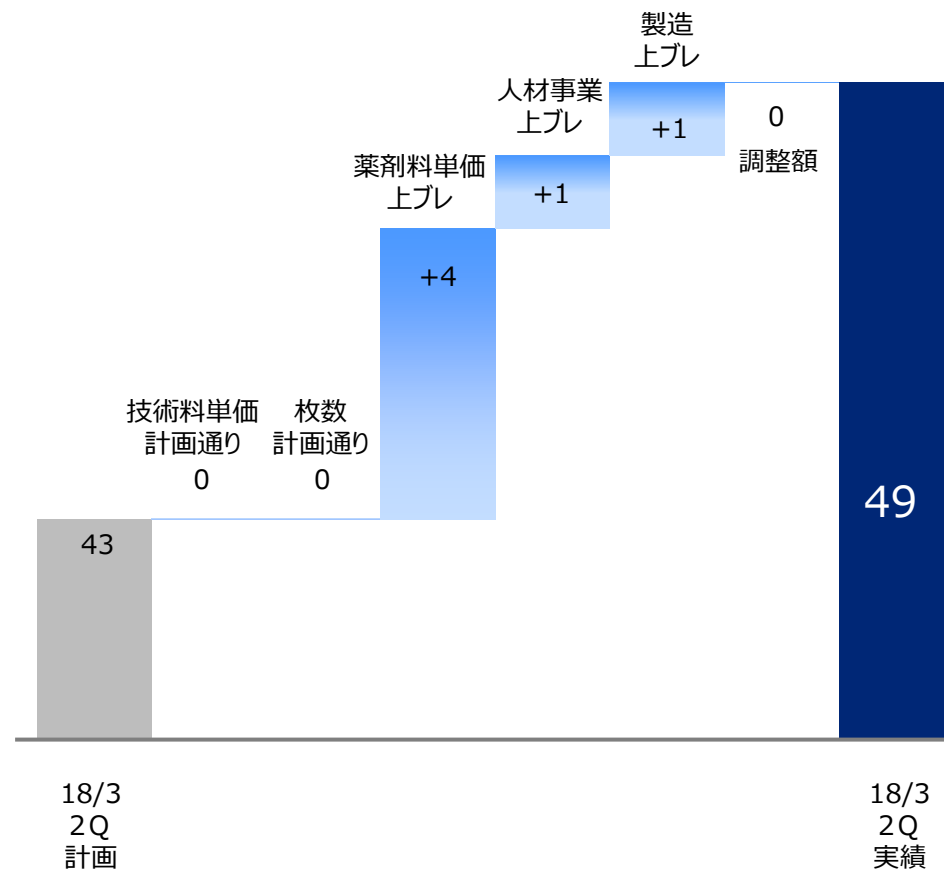
- ・調剤薬局事業は既存店増収に加え、薬剤料単価が大きく上振れ
- ・営業利益は3セグメントともに計画を上振れ

（単位：億円、単位未満四捨五入）

売上高



営業利益

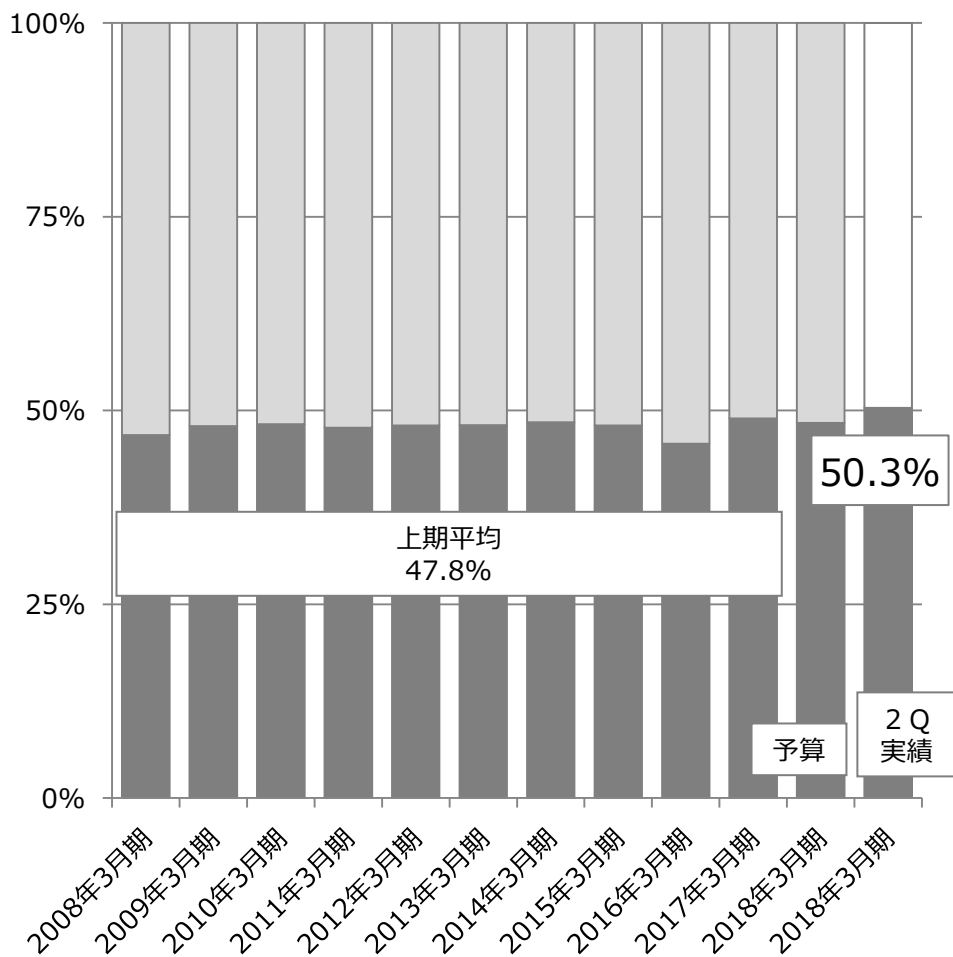


連結 売上高・営業利益 上期下期実績推移

- ・売上高、営業利益ともに過去10年間の上期平均構成比率を大きく超過
- ・下期に業績が偏在する調剤薬局業界の特性もあり、年間計画達成に向け全社ベースで取り組み

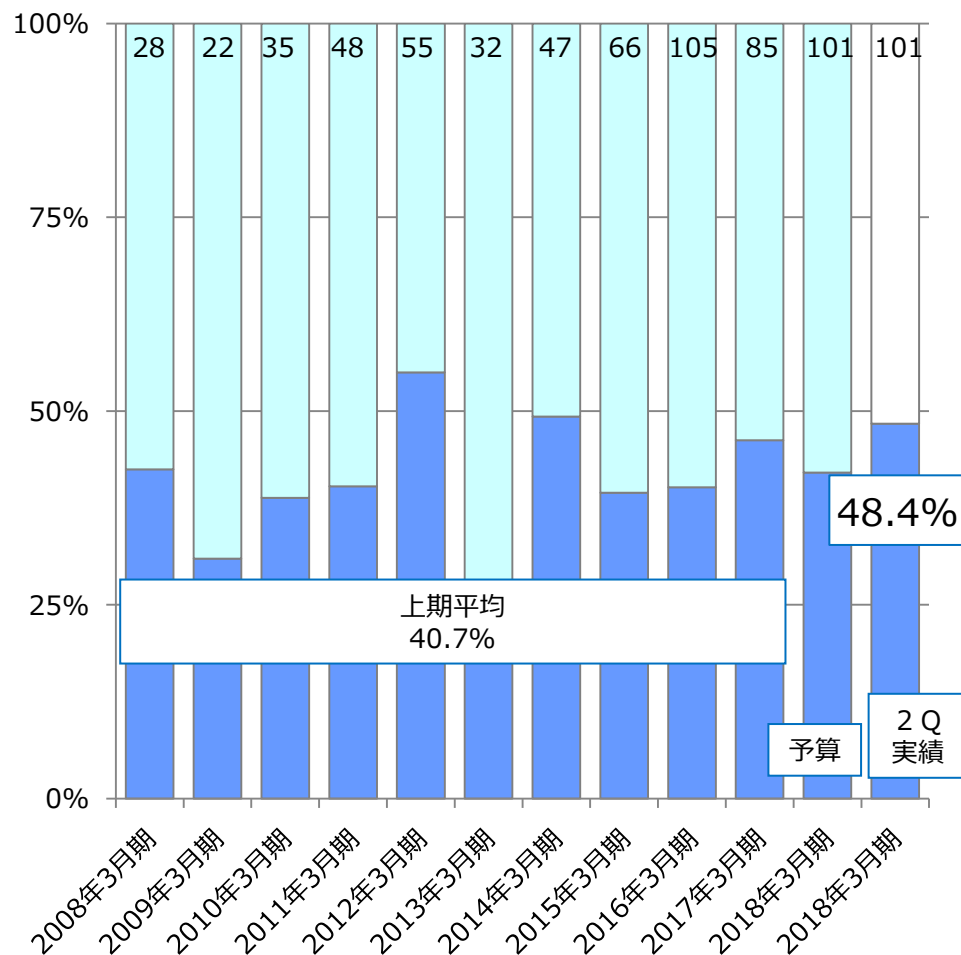
【売上高】

■ 売上高 上期 □ 売上高 下期



【営業利益】

■ 営業利益 上期 □ 営業利益 下期



連結 貸借対照表

- ・流動資産増加の主な要因は、現金及び預金の増加50億円
- ・流動負債増加の主な要因は、買掛金の増加44億円（棚卸資産の増加分及び月末休日に伴う特殊要因）

(単位：百万円)	17/3 2Q末	17/3 期末	18/3 2Q末	前期末比 増減額	前期末比 %
流動資産	75,713	82,327	89,706	7,378	109.0%
固定資産	84,064	96,019	97,689	1,669	101.7%
有形固定資産	60,781	68,513	70,024	1,511	102.2%
無形固定資産	12,608	16,773	17,811	1,038	106.2%
投資その他	10,674	10,733	9,852	△880	91.8%
資産合計	159,777	178,347	187,395	9,047	105.1%
流動負債	67,732	66,305	75,813	9,508	114.3%
固定負債	57,672	75,595	72,957	△2,637	96.5%
負債合計	125,404	141,900	148,771	6,870	104.8%
純資産合計	34,372	36,447	38,623	2,176	106.0%
自己資本	34,372	36,447	38,623	2,176	106.0%
自己資本比率	21.5%	20.4%	20.6%	—	—

連結 キャッシュ・フロー計算書

・C型肝炎薬の特殊要因は解消され、営業キャッシュフローが大幅に改善

(単位：百万円)	16/3 2Q	17/3 2Q	18/3 2Q	前期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,435	△4,588	11,367	15,956
税金等調整前四半期純利益	3,845	3,714	4,885	1,171
減価償却費	2,124	2,180	2,463	283
のれん償却額	—	—	646	—
売上債権の増減額（△は増加）	△920	962	387	△575
たな卸資産の増減額（△は増加）	△2,917	△6,151	△2,697	3,453
仕入債務の増減額（△は減少）	5,318	△3,395	4,517	7,913
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,329	△14,366	△5,299	9,067
有形固定資産の取得による支出	△2,961	△10,976	△4,527	6,449
事業譲受による支出	—	△971	△126	844
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△226	△1,264	△948	315
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,403	3,923	△1,024	△4,947
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	6,509	△15,031	5,044	20,075
現金及び現金同等物の期首残高	13,844	32,380	21,200	△11,180
現金及び現金同等物の期末残高	20,354	17,348	26,244	8,895

連結 2018年3月期 業績予想

(単位：百万円)	16/3 実績	17/3 実績	18/3 計画	前期比 増減額	前期比 %
売上高	219,239	223,468	234,697	11,229	105.0%
売上原価	180,171	184,210	192,436	8,226	104.5%
売上総利益	39,068	39,258	42,261	3,003	107.6%
対売上比 (%)	17.8%	17.6%	18.0%	—	—
販売管理費	28,578	30,738	32,155	1,416	104.6%
対売上比 (%)	13.0%	13.8%	13.7%	—	—
消費税等	11,483	11,600	10,684	△915	92.1%
研究開発費	1,913	2,388	3,116	727	130.5%
営業利益	10,489	8,519	10,105	1,586	118.6%
対売上比 (%)	4.8%	3.8%	4.3%	—	—
経常利益	9,878	7,976	9,804	1,828	122.9%
対売上比 (%)	4.5%	3.6%	4.2%	—	—
当期純利益	6,329	4,638	5,639	1,000	121.6%
対売上比 (%)	2.9%	2.1%	2.4%	—	—
1株あたり当期純利益 (円) ※	432.85	290.03	352.59	62.56	121.6%
1株あたり年間配当金 (円)	45	50	50	0	100.0%

※当社は2015年10月に1株につき2株の割合での株式分割を行っております。16/3期の1株当たり当期純利益額は期首に当該分割が行われたと仮定して算出しています

調剤薬局事業 損益計算書

- ・売上高、営業利益ともに計画を上回り順調に伸展。第2四半期として過去最高益を更新
- ・C型肝炎薬を除いた売上高は、前年同期比 13.3%増

(単位：百万円)	16/3 2Q実績	17/3 2Q実績	18/3 2Q計画	18/3 2Q実績	前期比 増減	前期比 %	計画比 %	18/3 年度計画
売上高	87,208	92,329	95,128	100,011	7,681	108.3%	105.1%	196,681
売上原価	74,148	78,825	80,638	84,007	5,181	106.6%	104.2%	166,685
売上総利益	13,059	13,504	14,489	16,003	2,499	118.5%	110.5%	29,995
対売上比	15.0%	14.6%	15.2%	16.0%	—	—	—	15.3%
販売管理費	8,807	9,439	9,512	10,386	946	110.0%	109.2%	18,975
対売上比	10.1%	10.2%	10.0%	10.4%	—	—	—	9.6%
営業利益	4,252	4,064	4,977	5,617	1,553	138.2%	112.9%	11,019
対売上比	4.9%	4.4%	5.2%	5.6%	—	—	—	5.6%
期末店舗数	522	545	576	569	24	104.4%	98.8%	607
1店舗あたり売上高※	168	172	167	177	5	103.1%	105.8%	327

出店期別 前年同期対比増減率 (%)

※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

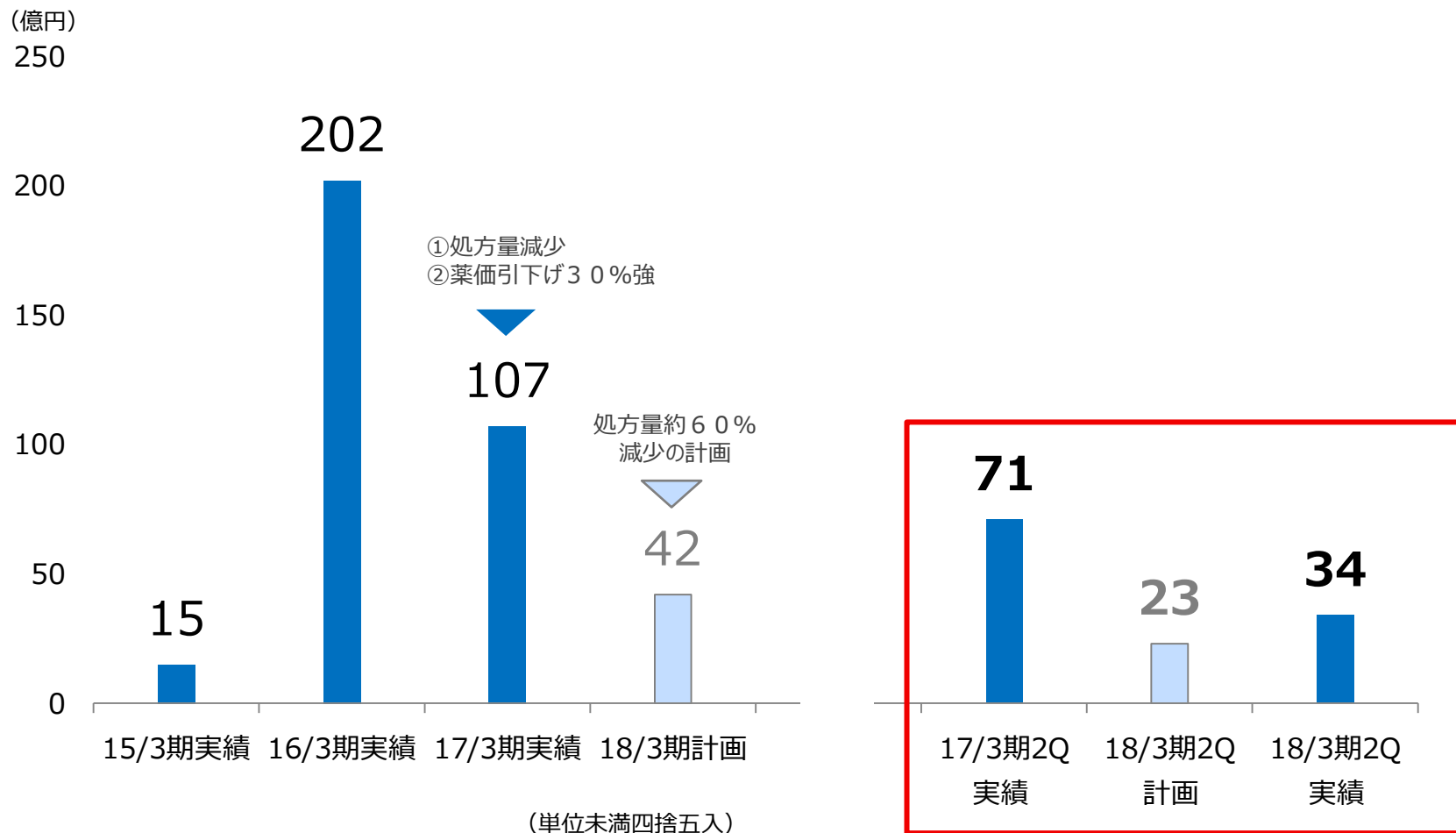
	調剤売上高	処方せん枚数	処方せん単価
既存店	102.2%	101.2%	100.9%
前年出店	426.4%	328.1%	109.9%
全店	108.1%	106.9%	101.1%

処方せん枚数	6,752千枚	106.9%
処方せん単価	14,628円	101.1%
C型肝炎薬を除く	14,121円	105.8%

調剤薬局事業 C型肝炎薬 売上高推移

- ・ C型肝炎薬は、前年同期比▲37億円ながら、計画比では9億円の**上振れ**
- ・ 2018年2Q前年同期比増収率押し下げ影響は約5%（C型肝炎薬を除く増収率は13.3%）

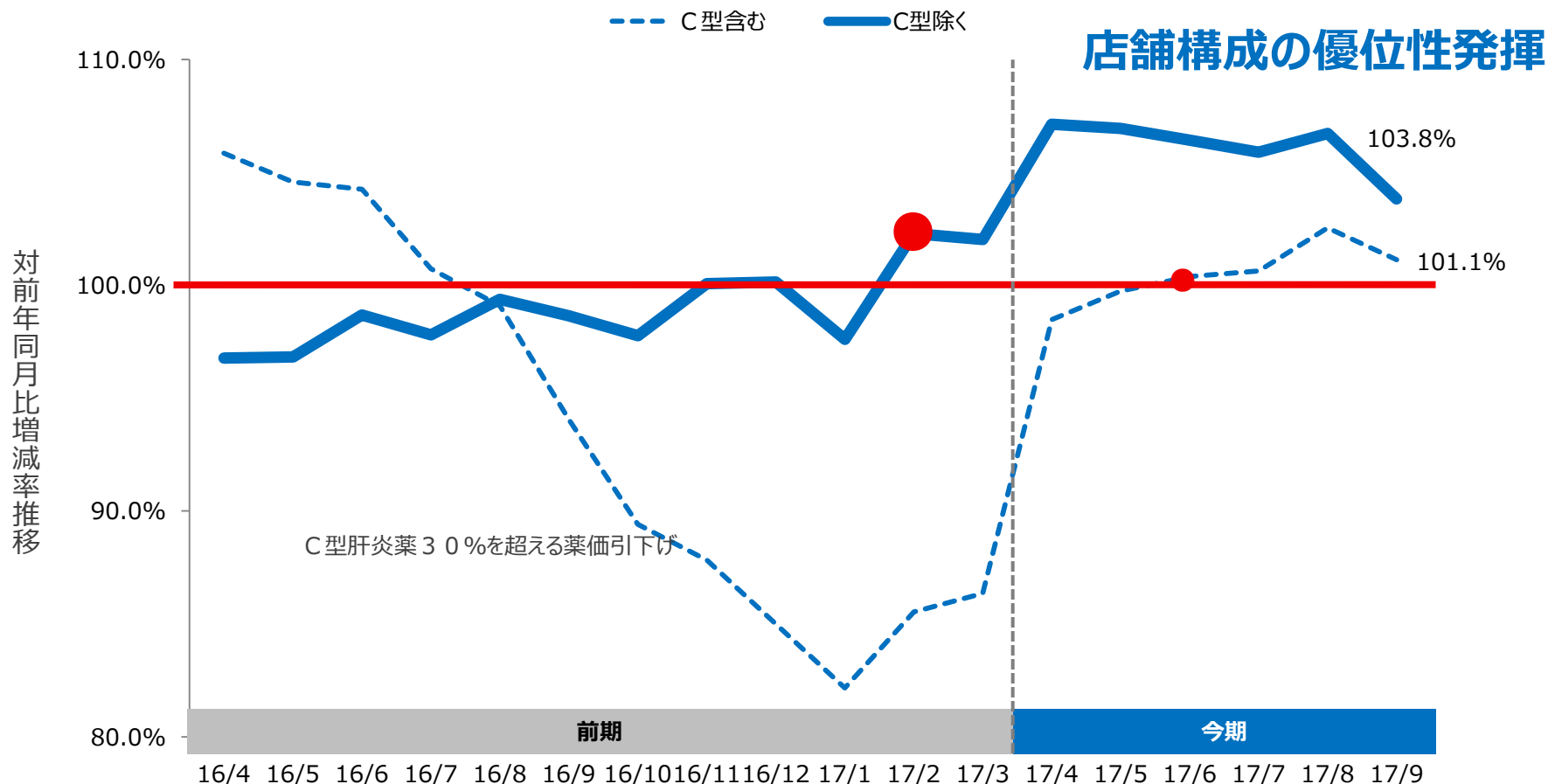
C型肝炎薬 売上推移



調剤薬局事業 薬剤料改善状況

- ・ C型肝炎薬を除く薬剤料単価は2017年2月以降、前年同月水準を超えて推移
⇒ C型肝炎薬を含む薬剤料単価も2017年6月以降、前年同月水準を超えて推移

薬剤料単価の改善状況

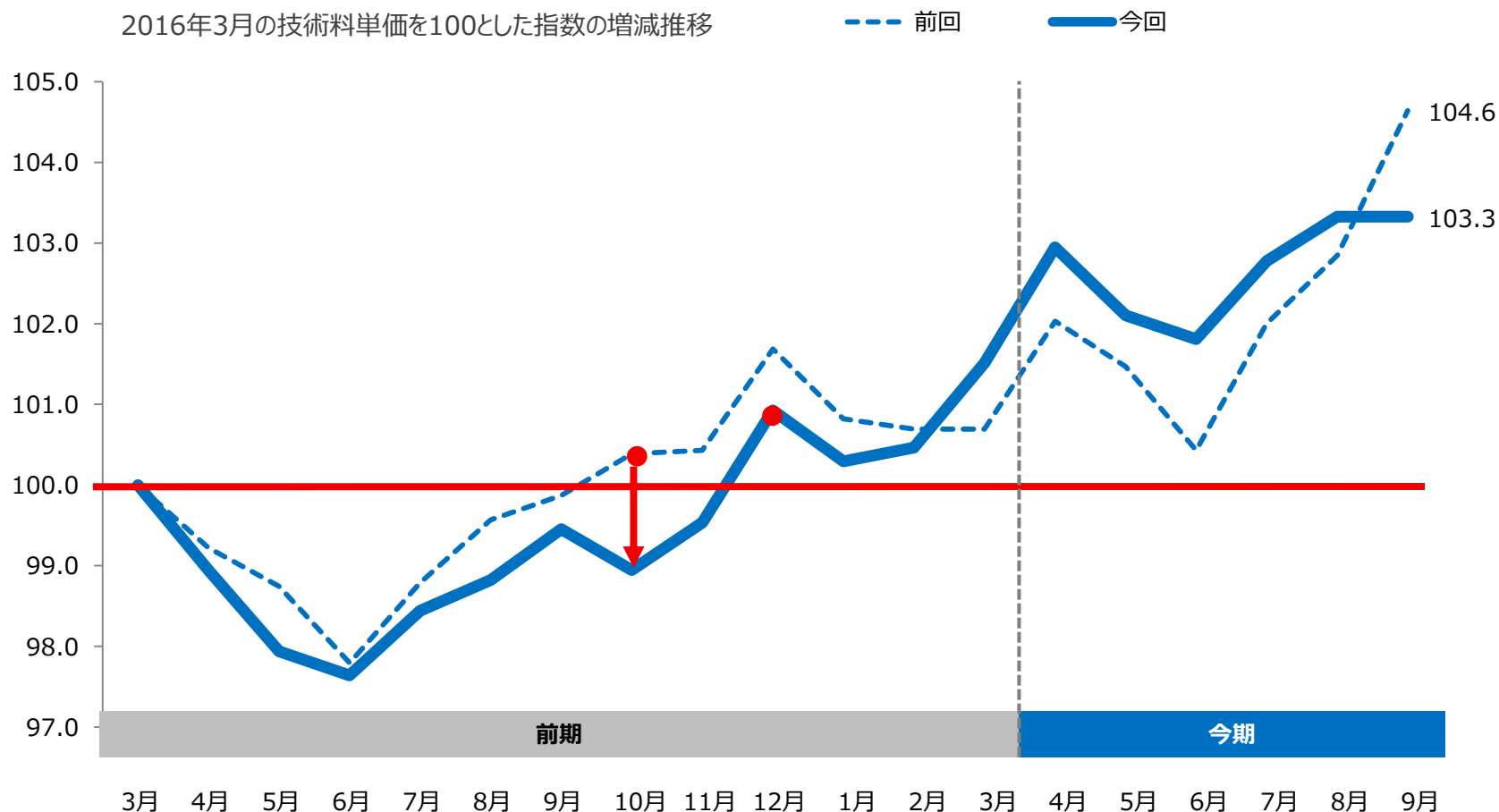


※ C型肝炎薬が4月の薬価改定で30%を超える大幅な薬価引き下げとなった影響を勘案し、C型肝炎薬を含めた数値と除いた数値を併記して表示

調剤薬局事業 技術料改善状況 ①

- ・改定前水準を前期末（2017年3月末）までに回復 ⇒ 今期の利益押し上げ要因
- ・国の方針（「患者のための薬局ビジョン」等）に対する対応力 ⇒ 組織力

技術料の改善状況



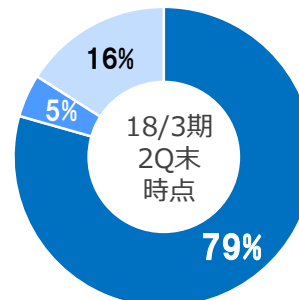
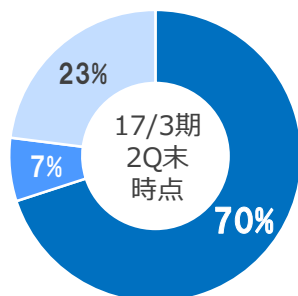
※参考として前回2014年4月の調剤報酬改定以降の技術料改善状況を、2014年3月の技術料単価を100とした指数にて表示

・いずれの項目も店舗現場における地道な活動により、順調に改善

⇒ 国の方針（「患者のための薬局ビジョン」等）に則した取り組みの成果

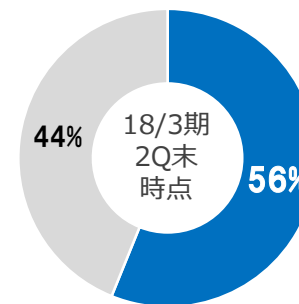
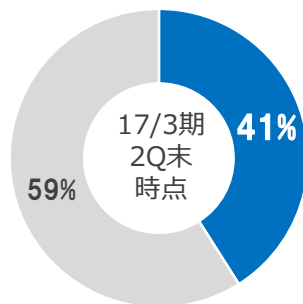
※新規店舗を含む全店舗を集計対象としております。

調剤 基本料



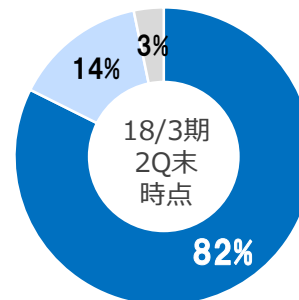
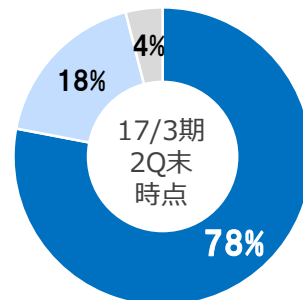
- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)

基準調剤 加算



- 加算あり (32点)
- 加算なし

後発体制 加算



- 加算2 (75%以上/22点)
- 加算1 (65%以上/18点)
- 加算なし (65%未満)

医薬品製造販売事業 損益計算書

(単位：百万円)	16/3 2Q実績	17/3 2Q実績	18/3 2Q計画	18/3 2Q実績	前期比 増減額	前期比 %	計画比 %	18/3 年度計画
売上高	15,367	18,722	20,174	19,213	490	102.6%	95.2%	41,500
売上原価	12,260	15,307	16,595	15,965	657	104.3%	96.2%	33,932
売上総利益	3,106	3,414	3,579	3,248	△166	95.1%	90.7%	7,567
対売上比	20.2%	18.2%	17.7%	16.9%	—	—	—	18.2%
販売管理費	1,896	2,223	3,075	2,609	386	117.4%	84.9%	5,894
対売上比	12.3%	11.9%	15.2%	13.6%	—	—	—	14.2%
営業利益	1,210	1,191	503	638	△553	53.6%	126.7%	1,673
対売上比	7.9%	6.4%	2.5%	3.3%	—	—	—	4.0%

前期比増減要因

◆売上高

- ①内部販売：グループ調剤薬局の数量ベース伸展（売上増）
- ②外部販売：メーカー間の競合（売上横這）

◆営業利益

- ①研究開発費の増加（利益減）
- ②設備増強に伴う減価償却費の増加（利益減）
- ③価格競争に伴う粗利率の低下（利益減）

医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

(単位：百万円)	16/3 2Q実績	17/3 2Q実績	18/3 2Q計画	18/3 2Q実績	前期比 増減額	前期比 %	計画比 %	18/3 年度計画
売上高	4,188	5,068	5,788	5,993	925	118.3%	103.5%	12,000
売上原価	2,416	3,053	3,483	3,634	580	119.0%	104.3%	7,265
売上総利益	1,772	2,014	2,304	2,359	345	117.1%	102.4%	4,734
対売上比	42.3%	39.7%	39.8%	39.4%	—	—	—	39.5%
販売管理費	951	1,205	1,347	1,346	141	111.7%	100.0%	2,734
対売上比	22.7%	23.8%	23.3%	22.5%	—	—	—	22.8%
営業利益	820	808	957	1,012	203	125.2%	105.7%	2,000
対売上比	19.6%	16.0%	16.5%	16.9%	—	—	—	16.7%

前期比増減要因

◆売上高

- ①薬剤師不足を背景とした薬剤師派遣事業の伸展（売上増）
- ②制度改定を背景とした紹介事業の増加（売上増）

◆営業利益

- ①増収による増益効果（利益増）
- ②経費コントロールによる販管費率の低下（利益増）
- ③粗利率の高い紹介事業の伸展（利益増）

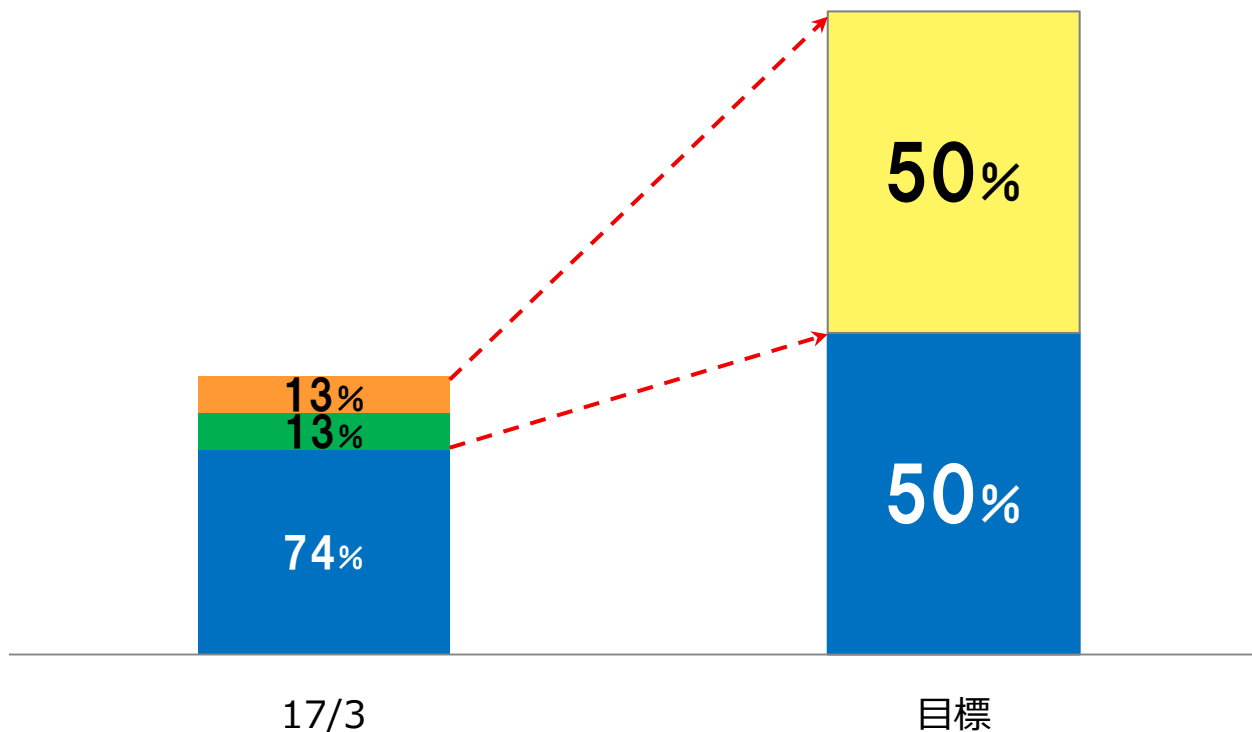
Ⅱ.2018年3月期 日本調剤グループの経営戦略

事業ポートフォリオ戦略

- ・コア事業である調剤薬局事業の拡大と、利益率の高い他事業の拡大
- ・営業利益構成比の当面の目標は、調剤薬局事業以外の2事業の割合を50%に引き上げ

営業利益構成比

■ 調剤薬局事業 ■ 医薬品製造販売事業 ■ 医療従事者派遣・紹介事業



調剤薬局事業 店舗ポートフォリオ

- ・“厳格な基準”で積極的にM&Aを加速
- ・M C型薬局※、面対応薬局、ハイブリッド型店舗の出店を加速

※M C型薬局は、メディカルセンター型薬局（医療モール）以下、メディカルセンター型薬局をM C型と表記

2017年9月末現在の総店舗数
569店舗（物販專業店舗1店舗を含む）

	18/3 2Q
出店	15
門前	8
M C型・面対応	7
閉店	3
期末店舗数	569

→ M&Aを加速
→ 効率性の高い3大都市圏におけるハイブリッド型店舗※の出店加速

※ハイブリッド型店舗とは面対応薬局の成長性とM C型薬局の安定性を持つ店舗

2017年9月末の地域別出店状況	
北海道	47
東北	43
関東・甲信越	300
東海	51
関西・北陸	59
中国・四国	33
九州・沖縄	36
合計	569

出店状況推移（店舗数）

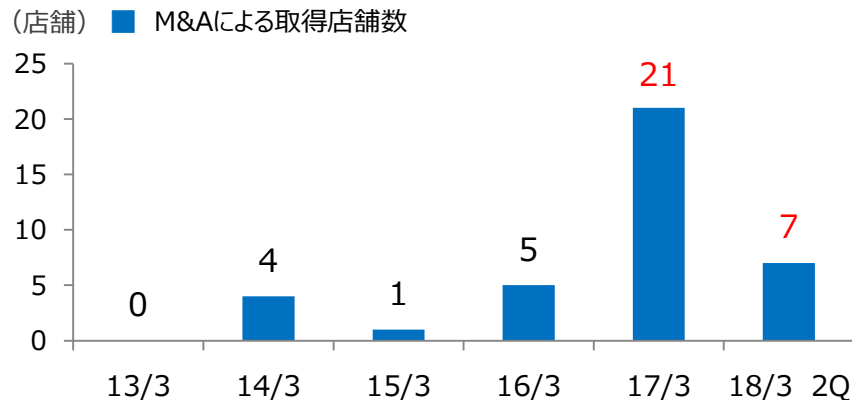
	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3 2Q
出店	59	37	29	27	42	15
自力出店	59	33	28	22	21	8
M&A	—	4	1	5	21	7
閉店	10	9	12	11	12	3
期末店舗数	466	494	511	527	557	569

小規模店舗のM&Aは調剤報酬改定の影響大、規模と薬局機能が重要

調剤薬局事業 店舗ポートフォリオ M&A

- ・高い機能を備えた大規模店舗のM&Aを実施（門前薬局＝高度薬学管理機能）
- ・既存店の機能強化等、経験の蓄積により再生型M&Aの対応が可能

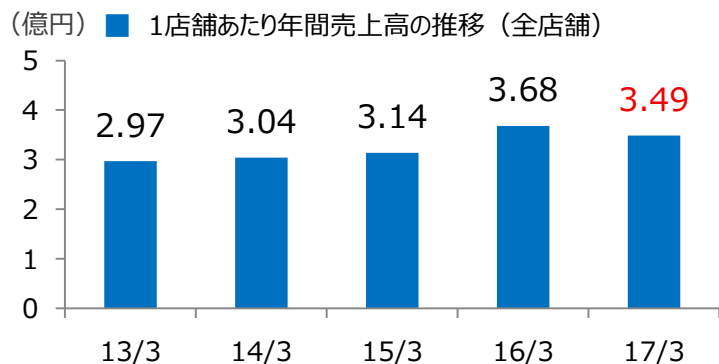
M&A戦略



	17/3	18/3 2Q
M&Aによる取得店舗数	21店舗	7店舗
M&Aによる取得前の1店舗あたり年間売上高	4.27億円	3.18億円

(1店舗あたり年間売上高は単位未満四捨五入)

1店舗あたり年間売上高の推移



※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

M&Aの環境認識

- ・小型案件の増加
- ・前回の調剤報酬改定後、再生案件が増加傾向
- ・次期改定は、厳しい経営環境を想定
- ・再生案件がより一層増加

M&Aのプライオリティ

- ・厳しさを増す調剤報酬改定への対応力
- ・強い既存店→再生案件への対応が可能

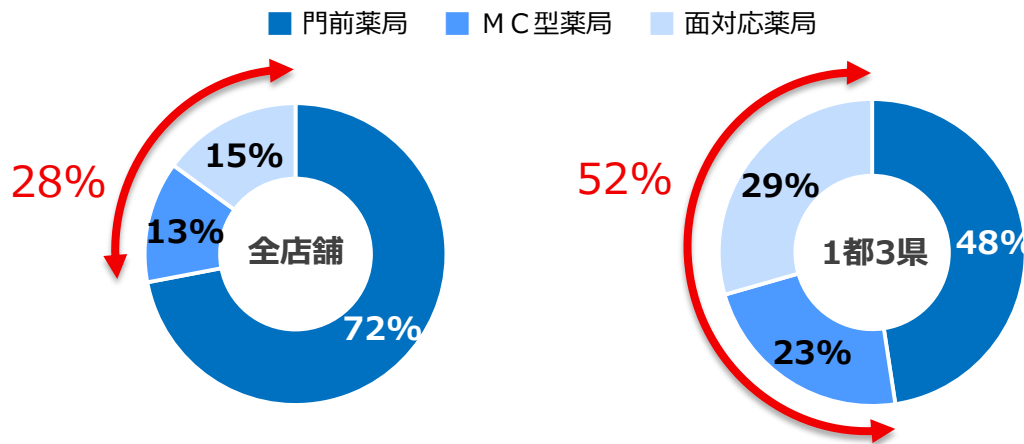
大学病院前や地域の基幹病院前の門前薬局は、高度薬学管理機能を果たす薬局としての位置付け

調剤薬局事業 店舗ポートフォリオ Organic

- ・1都3県では、すでにMC型薬局・面対応薬局の割合を52%へ引き上げることに成功
- ・成長性の高い面対応薬局と安定性の高いMC型薬局の要素を持つハイブリッド店舗の出店を加速

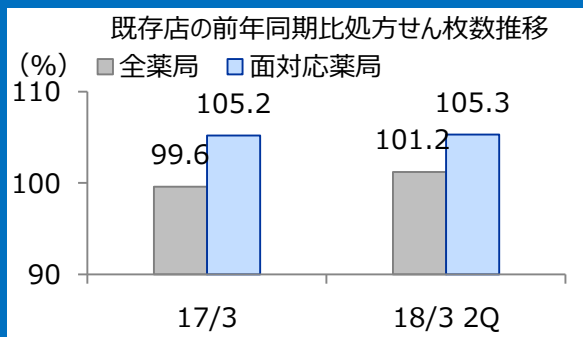
店舗ポートフォリオ (18/3 2Q) → **1都3県から大阪・名古屋での出店を加速**

Phase別出店数



	面+MC	Phase
10/3	122店舗	Phase I 面対応薬局の 出店強化
11/3		
12/3		
13/3		
14/3	32店舗	Phase II 面対応薬局の 黒字化 & MC型薬局の 出店強化
15/3		
16/3		
17/3		
18/3 2Q	7店舗	Phase III ハイブリッド 型店舗の 出店強化

面対応薬局の高い成長性



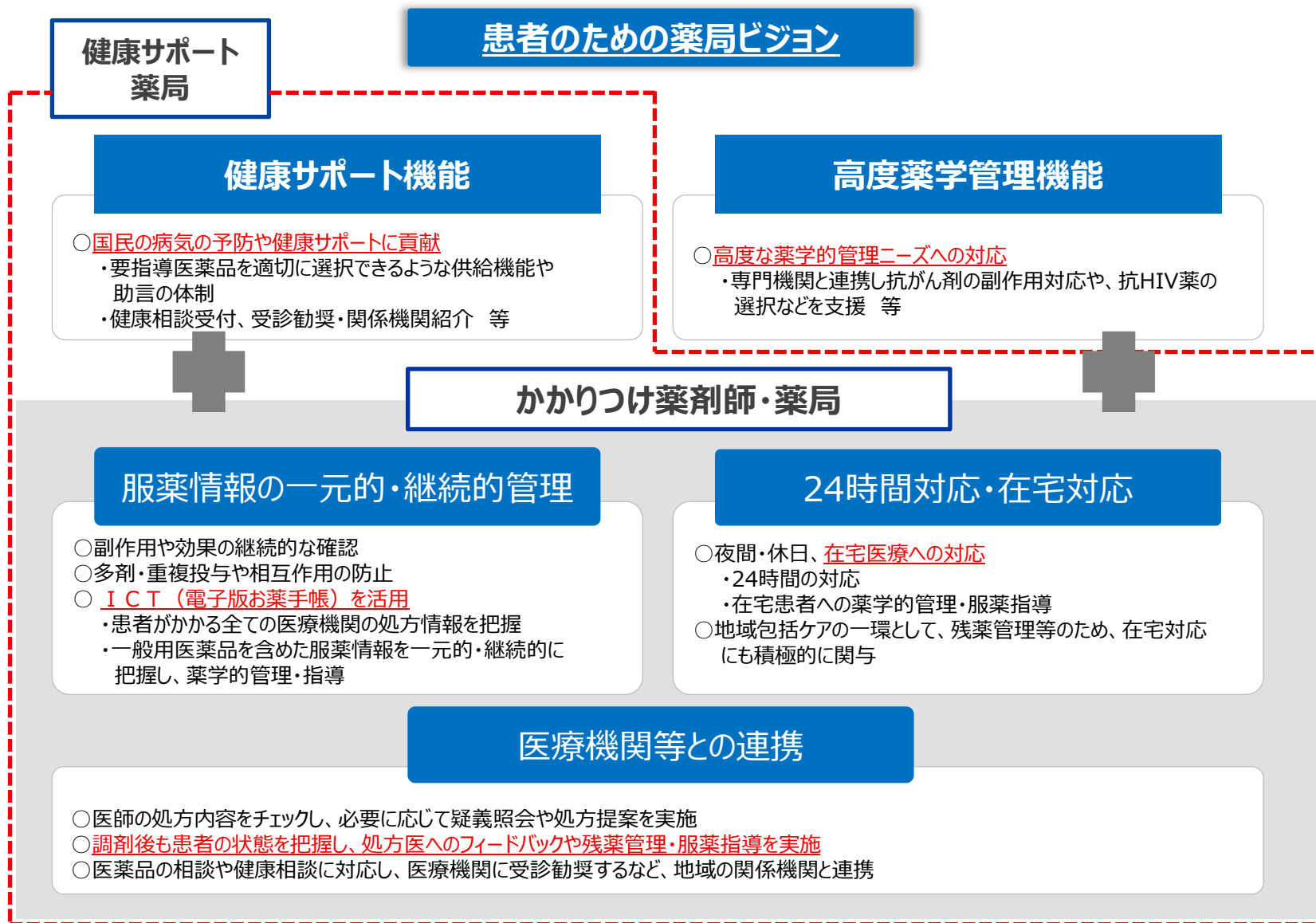
5年以上営業の面対応薬局における
処方せん枚数の年平均成長率

108.5%
(13/3~17/3)

大阪・名古屋にMC型・面対応薬局専門の営業担当者を配置。MC面対応営業第一部と第二部を設置し増強 (9月)
MC型・面対応薬局は健康サポート機能を果たす健康サポート薬局としての位置付け

調剤薬局事業 「患者のための薬局ビジョン」

・「患者のための薬局ビジョン」は将来の薬局の姿として、次世代薬局と位置付け取り組みを本格化



※厚生労働省 患者のための薬局ビジョン

調剤薬局事業 服薬情報の一元的・継続的把握への取り組み状況

- ・医療データ・健康データの両方の管理が「お薬手帳プラス」を通じて可能
- ・お薬手帳に加えて、PHR (Personal Health Record)の機能を付加

日本調剤 電子お薬手帳 スマホを使って服薬情報管理

お薬手帳+プラス

機能説明

お薬手帳プラスは、日々の服薬状況が確認できるだけでなく、手軽に薬局へ処方せん情報を送信できたり、体調管理のための日々の健康記録、カレンダー&飲み忘れチェック*など、さまざまな機能を持っています。紙のお薬手帳の代わりに使えるようになりました。

*本会員へのサービス

処方せん送信



処方せんを撮影して、ご希望の日本調剤の薬局に送信。

お薬ができるまでの時間を有効活用できます。

お知らせが届いたら薬局へ。スムーズにお薬を受け取れます。

*処方せんの有効期限内(原則発行日きめ4日以内)にご薬局いただく必要があります。

お薬手帳

- あなたのお薬手帳の情報(服薬情報)をスマートフォンに登録、確認することができます。
- 他薬局で調剤された服薬情報(JAHIS標準QRコード)を読み込むこともできます。

本会員になると...

日本調剤の薬局でお受け取りいただいたお薬については服薬情報が自動的に反映されるので毎回の入力作業はいりません。



健康記録

- 日々の体調変化を入力し、数値・グラフで確認できます。

体重・BMI 歩数・中強度 血圧・脈拍 血糖値 検査記録

本会員になると...

血圧計、血糖測定器などのヘルスケア機器との自動データ連携機能もお使いいただけます。
※NFC通信に対応したAndroid機種のみ



健康コンテンツ

- ご自身の健康管理やヘルシーなライフスタイルをサポートするお役立ちコンテンツをご用意しました。
- ここを軽くする「認知行動療法」の体験ができる「こころの休憩室」や、精神科医・大野裕先生からのメッセージが届く「こころトーク」(有料)がスタート。



カレンダー機能 本会員のみ

- 病院や薬局の通院記録(医療機関の名称、医療費、交通費等)、通院予定日(アラームと連動)などを管理することができます。
- 服薬時間をアラームやポップアップでお知らせし、服薬状況を記録することができます。



家族管理 本会員のみ

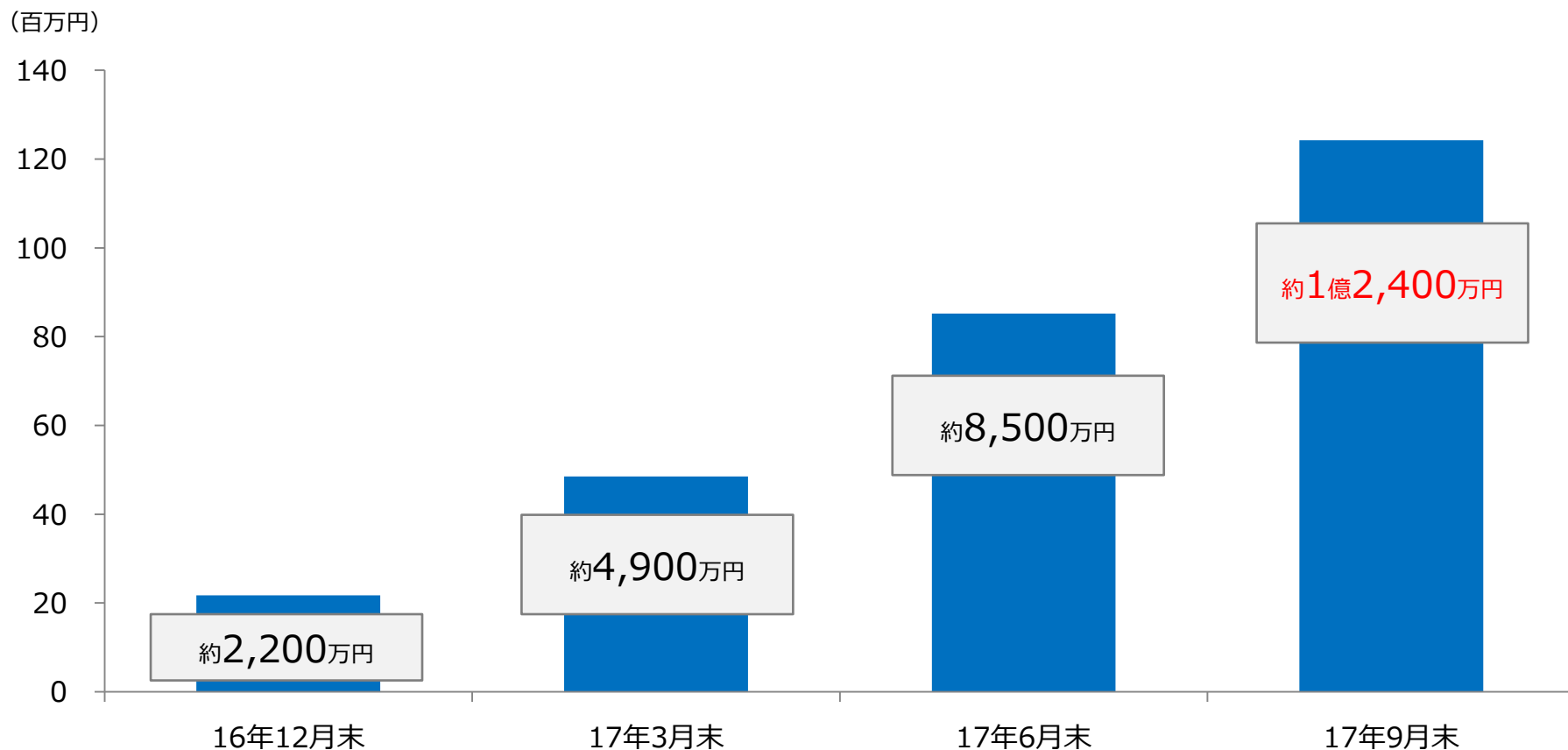
- 登録した1台のスマートフォンで、複数(人数無制限)のユーザーの服薬情報を共有できます。
- 日本調剤の薬局をご利用であれば、おさまや遠方のご家族などの服薬情報や健康記録も確認できます。



調剤薬局事業 残薬調整による薬剤費削減額推移

・お薬手帳を活用し患者さまの服薬管理を行うことで、昨年10月からの1年間で約1億2,400万円の薬剤費削減効果。特にかかりつけ薬剤師による削減効果大きい

■ 残薬調整による薬剤費削減額（累計）

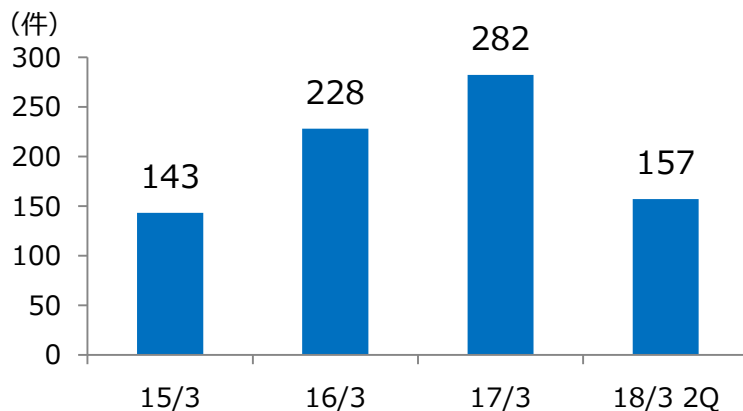


残薬調整を実施していない薬局は、次回の調剤報酬改定において報酬の見直しが行われる可能性あり

調剤薬局事業 在宅医療への取り組み状況

- ・薬剤師の在宅医療集合研修は16ヶ所で計21回実施、のべ約600名が参加（2016年度）
- ・在宅医療部所属の在宅医療専任薬剤師を中心に無菌操作研修を実施

1店舗あたり在宅医療実施件数



在宅医療実施店舗割合

97.0%

在宅医療推進への主な取り組み



・在宅医療専任薬剤師の育成



・無菌調剤室の設置



- ・iPadによる患者情報の管理
- ・医師、介護業者との連携

※1店舗あたり在宅医療実施件数 = 件数/期中平均店舗数

※在宅実施店舗割合は期末時点での実績（直近12ヶ月に実績のある店舗）

調剤薬局事業 医療機関等との連携への取り組み状況

- ・トレーシングレポートに取り組む病院が増加傾向
- ・調剤薬局から医療機関への主体的なアプローチも重要
- ・患者の薬物療法の安全性・有効性が向上し、医療費の適正化に繋がる

トレーシングレポートへの取り組み

◆トレーシングレポート実施店舗割合 : 79.2% (2017年10月末)

医薬連携・薬薬連携において、医薬品の適正使用のため、トレーシングレポートを活用した情報提供を実施。

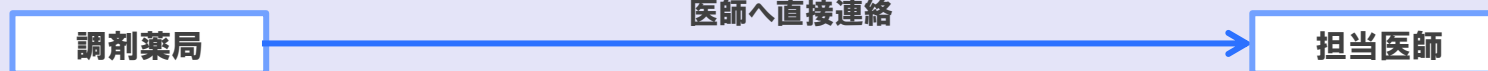
京都市上京区にある日本調剤丸太町薬局では、主応需医療機関の処方せんに検査値とトレーシングレポートの記載欄が設けられたことから、トレーシングレポートを開始。トレーシングレポートと疑義照会を状況により使い分けを行うなど、医療機関との連携を強化。

※第10回 日本薬局学会 学術総会 口頭発表 「検査値記載に伴う疑義照会の質の変化～さらなる薬薬連携を目指して～」より抜粋

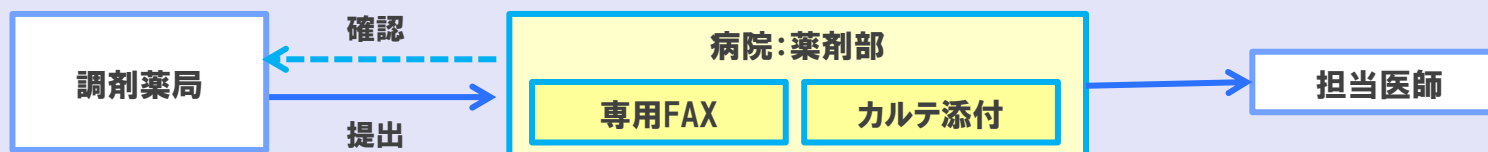


院外処方せんにおける疑義照会とトレーシングレポートの流れ

【通常の疑義照会: 即時照会が必要な場合】



【トレーシングレポート: FAX情報のカルテへの添付】



調剤薬局事業 健康サポート機能への取り組み

- ・地域住民の健康をサポートする健康チェックステーションの展開
- ・未病、予防の段階から、積極的に関わっていくことが目的

日本調剤の取り組みの目的

健康増進・啓発活動を行い、地域住民や医療・介護職等からの信頼を獲得し、地域包括ケアシステムのなかで役割が担える薬剤師・薬局を目指す

First Step (2017年3月期)

先行店舗 (3店舗) を対象として取り組みを開始

3店舗

Second Step (2018年3月期)

各支店 2 ~ 3 店舗の選定店舗にて取り組みを展開

30~40店舗

Third Step (中長期)

地域ごとの特性、ニーズを把握しながら展開

100~150店舗

広さ、地域住民の多さ、モデル店、地域での存在感などを考慮し、**面対応薬局・MC型薬局を中心に展開**
健康サポート機能の付加により、地域住民が集まる薬局として勝ち残る

調剤薬局事業 健康サポート機能への取り組み

- ・健康チェックステーションを活用した地域住民に向けた未病・予防への取り組み
- ・薬局での実施を中心に公共施設等でも健康フェアを実施

健康フェア（一部抜粋）

お薬相談会

骨密度測定

血管年齢測定、肌年齢測定

体組成測定

血圧測定、塩分チェック

禁煙相談会

ストレスチェック

転倒予防セミナー

お薬&栄養相談会

子供お薬相談会

熱中症対策

認知症講座

夏バテ防止セミナー



血管年齢測定・肌年齢測定



体組成測定



検体測定：HbA1c・コレステロール

2017年4月から9月までの6ヶ月間、全国で200回以上実施。今後も未病・予防への取り組みを活発化

調剤薬局事業 高度薬学管理機能への取り組み

- ・高度薬学管理機能では、「専門機関と連携し抗がん剤の副作用対応」が求められている
- ・引き続き「外来がん治療認定薬剤師」資格を持つ人材を育成

JASPO「外来がん治療認定薬剤師」

- ・外来がん治療を安全に施行するための知識・技能を習得した薬剤師
- ・地域がん医療において、患者とその家族をトータルサポートできる薬剤師

認定資格

- ・日本国の薬剤師免許を有し、薬剤師として優れた人格と見識を備えていること。
- ・薬剤師としての実務の経験を3年以上有すること。
- ・JASPOの正会員であって、申請の時点で会費が未納でないこと。
- ・日本病院薬剤師会生涯研修履修認定薬剤師、[薬剤師認定制度認証機構により認証された生涯研修認定制度による認定薬剤師](#)、日本医療薬学会認定薬剤師、日本薬剤師会生涯学習支援システム「JPALS」クリニカルリーダーレベル5のいずれかの認定を取得していること。
- ・本法人が認定するがん領域の講習または[研修を60単位以上履修](#)していること。
- ・外来のがん患者のサポート事例を10例提出すること。
- ・本法人が実施する[外来がん治療認定薬剤師認定試験に合格](#)すること。

全国の**大学附属病院数の42%**に出店しており、従来より高度医療への対応を実施。

26名（2017年9月末時点）が「外来がん治療認定薬剤師」の認定取得に向け研修を実施。

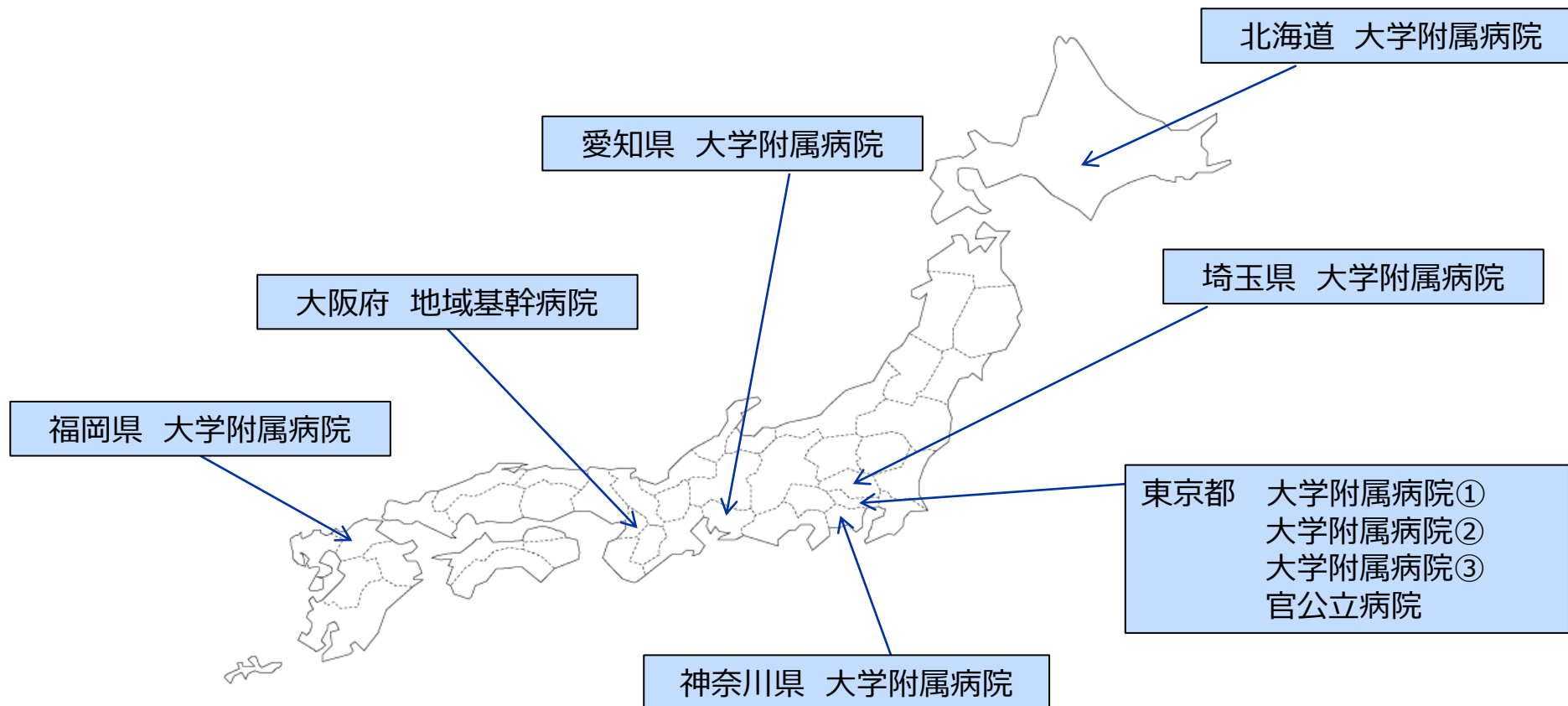
高度薬学管理機能への取り組みを従来にも増して強化。

※JASPO(Japanese Society of Pharmaceutical Oncology 日本臨床腫瘍薬学会)

高度医療を行う病院の処方に対応可能な高度薬学管理機能を担う人材の育成を継続

調剤薬局事業 高度薬学管理機能への取り組み

- ・大学附属病院、官公立病院、地域基幹病院の病院研修への参加により高度化する医療へ対応
- ・10医療機関で、のべ31名が研修を実施（2017年10月末時点）



大学附属病院を中心に行われる病院研修への参加により、高度薬学管理機能を担う人材の育成を継続
高度薬学管理機能を付加することにより、淘汰が進むと想定される門前薬局の中で勝ち残る

調剤薬局事業 かかりつけ薬剤師・薬局、総合的な人材育成への取り組み

- ・「患者のための薬局ビジョン」に応えるため、かかりつけ薬剤師・薬局の取り組みを強化
- ・調剤薬局の業務内容は、対物業務から対人業務へシフトし、より専門性が増す

■ かかりつけ薬剤師・薬局への取り組み（2017年11月現在）

- ・ かかりつけ薬剤師数比率 : 45.9% （かかりつけ薬剤師数/全薬剤師数）
- ・ かかりつけ薬剤師の在籍店舗割合 : 89.6%

かかりつけ薬剤師（主な資格条件）

- ・3年以上の保険薬局勤務経験
- ・半年以上、当該店舗に在籍
- ・週32時間以上の勤務
- ・研修認定薬剤師の資格取得

■ Human Resource（総合的な人材育成：採用⇒定着⇒スキルアップ）

- ・採用部門の強化により、優良人材の採用
- ・エリア別採用と全国採用を明確に分け、1店舗に継続して勤務できる体制を整備
- ・社外保育サービス2社、ベビーシッターサービス大手企業との提携により女性活躍をサポート
- ・薬剤師育成のための人事異動は継続して実施（門前薬局・MC型薬局・面対応薬局間での異動など）
- ・研修認定薬剤師、健康サポート薬局研修、外来がん治療認定薬剤師等の研修を全面支援

調剤薬局事業 第一生命グループとの業務提携の具体化

- ・2017年2月20日より第一生命グループと日本調剤株式会社との業務提携を開始
- ・大手生保グループと大手調剤薬局チェーンによる初の協業

- **日本調剤の保険代理店店舗で第一生命グループ商品を販売**
- **「お薬手帳プラス」アプリの第一生命グループ契約者向けサービスとしての活用の検討**
- **「健康チェックステーション」を活用した地域住民への健康に関する啓発活動を共同で展開**
- **3社（第一生命、ネオファースト生命、日本調剤）共同での保険商品・サービス等の開発・検討**

業務提携 具体化第1弾！

ネオファースト生命の保険商品を販売（5月29日）

「日本調剤ほけんショップ」を開始



10店舗で展開
(10月末現在)

業務提携 具体化第2弾！

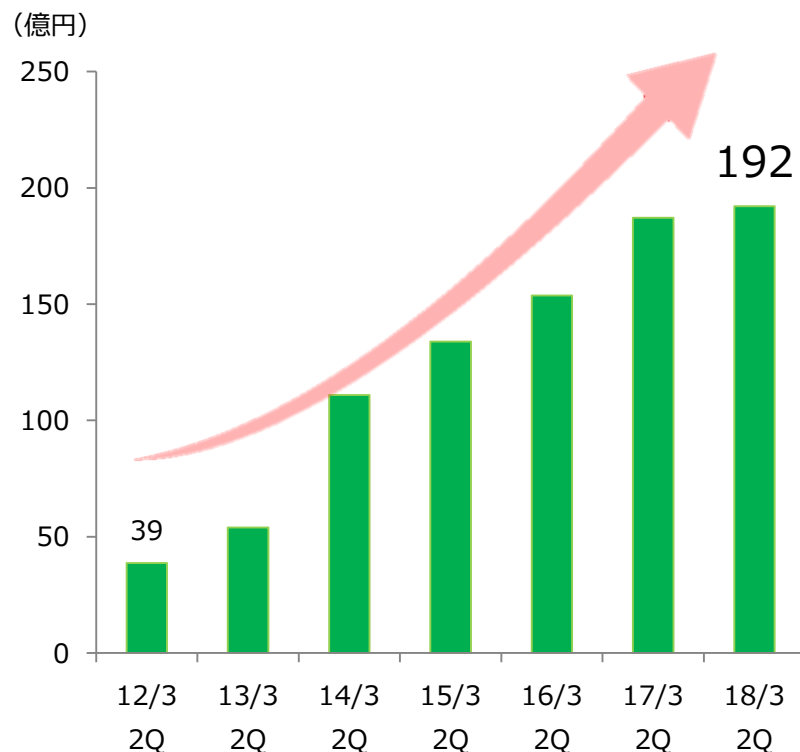
電子お薬手帳「お薬手帳プラス」が第一生命の健康増進アプリ「健康第一」のお薬手帳機能に採用！（10月5日）



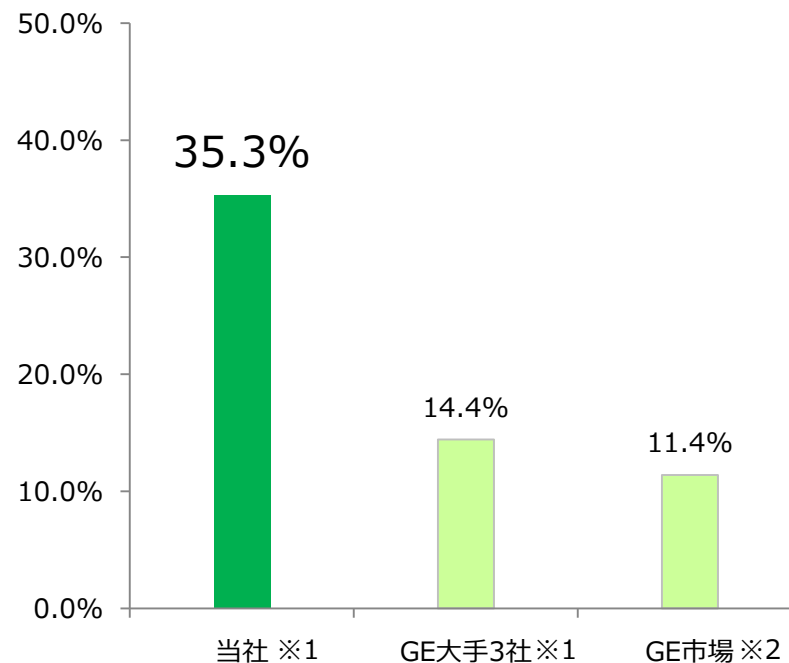
医薬品製造販売事業 実績と市場環境

- ・セグメント売上高は6年で約5倍に拡大
- ・市場拡大ペースを超えた成長率にて業容拡大中

第2四半期（累計）セグメント売上高実績推移



成長率比較 (2012年3月期～2017年3月期の6年間の平均成長率)



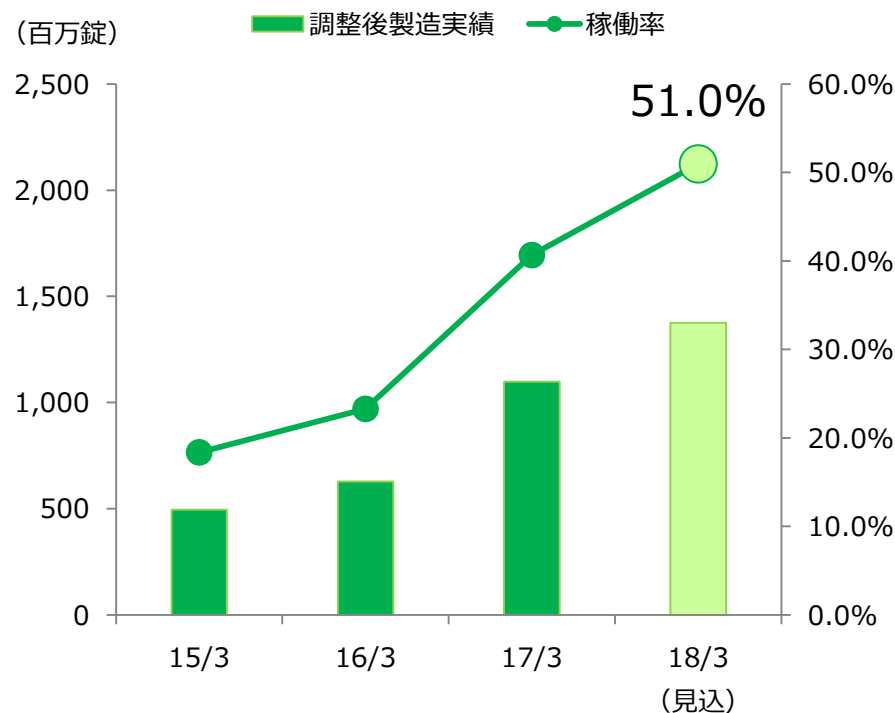
- ※1. 当社、GE大手3社は有価証券報告書による。
※2. GE市場は2012年3月期～2016年3月期の5年間の平均成長率。
出所:厚生労働省「薬事工業生産動態統計調査」、「薬価基準改定の概要」、「国民医療費の概況」をもとに当社にて作成。

グループの成長性を牽引 ⇒ 医療費増加抑制に向けGE※市場拡大 (2020年9月までに数量ベース80%が政府目標)

※GEは、ジェネリック医薬品 (以下ジェネリック医薬品をGEと表記)

- ・医療費の増加抑制に向けた数量ベース政府目標80%の達成期限は2020年9月
- ・既存工場の稼働率上昇に伴い、つくば第二工場の稼働を準備

つくば工場の生産実績推移



※製造実績は生産能力試算時点の1錠：150mgに換算後の数値
 ※生産能力は現状の1.5シフトに換算後の数値
 ※2018年3月期は見込（2Q累計実績を2倍）

- ① 自社開発品・自社製造品の増強
- ② 他社からの生産受託増加
- ③ 安定供給のための稼働率の目安70%に近づく見込

2018年4月 つくば第二工場稼働予定
 安定供給体制は前倒しで手当て済

【つくば第二工場】

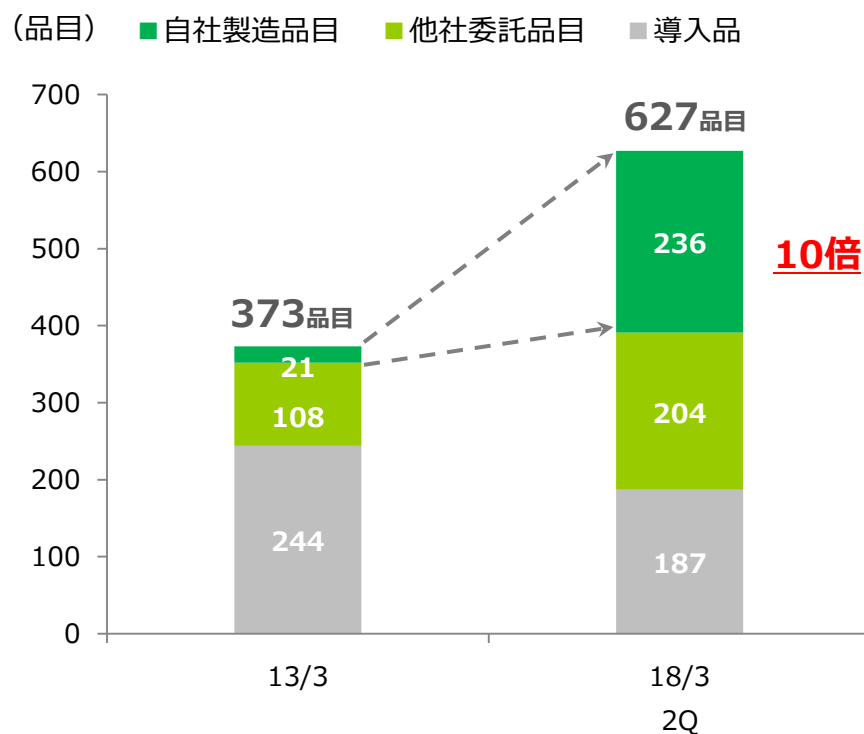
- ・2018年4月に工場建物+機械設備 I 期分稼働予定（設備投資額172億円は手当て済み）
- ・II 期、III 期工事は機械設備のみ
- ・設備投資額：（II 期+III 期） < I 期
- ・II 期工事でIII 期工事については今後の市場拡大動向を注視しつつ機動的に実施

GEメーカーとして市場への安定供給責任を重視 ⇒ 市場拡大に備えた生産能力の引き上げ

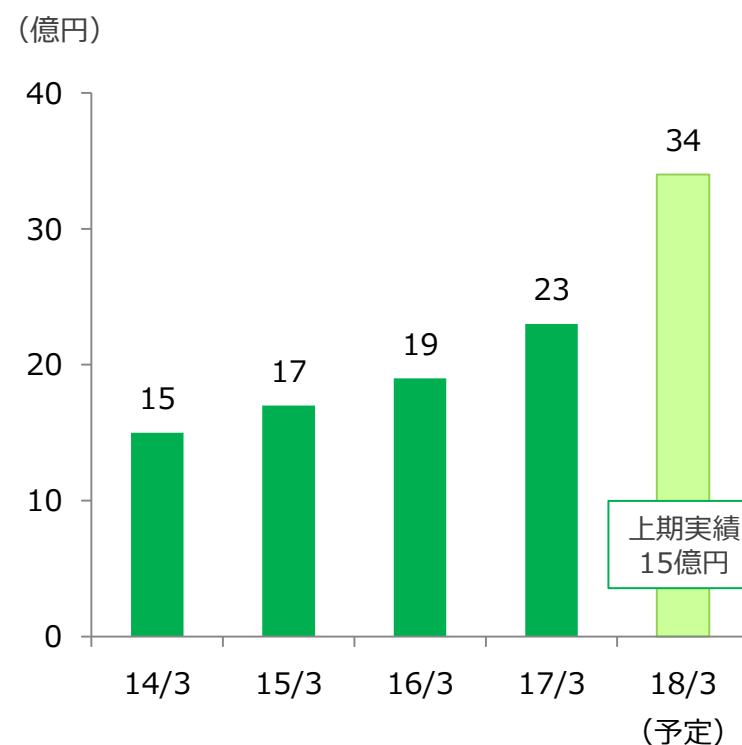
医薬品製造販売事業 成長戦略

- ・研究開発による販売品目数の増加、粗利の高い自社製造品へのシフト
- ・新たに特許切れとなる医薬品を中心に、自社の薬局で使用数量の多い品目を積極的に研究開発

販売品目推移



研究開発費の推移※

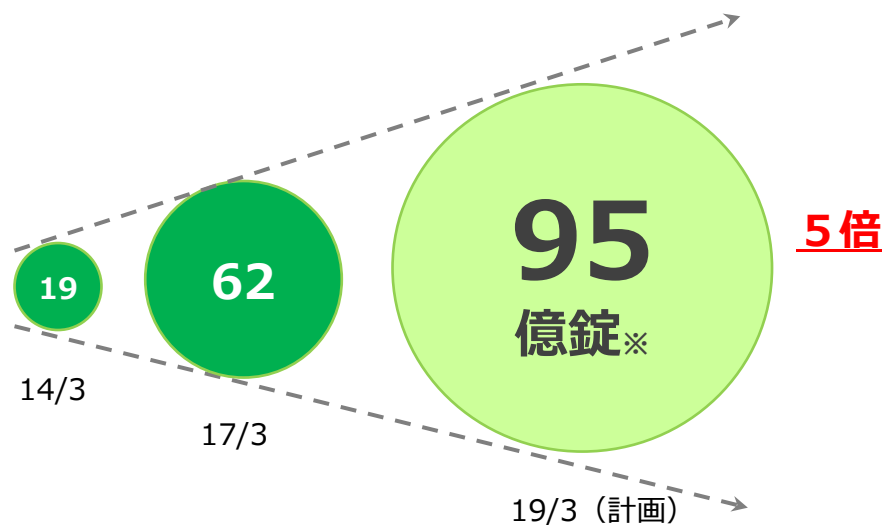


研究開発による先行投資を行い、**自社製造品への切替を進めることで粗利の改善**

医薬品製造販売事業 成長戦略

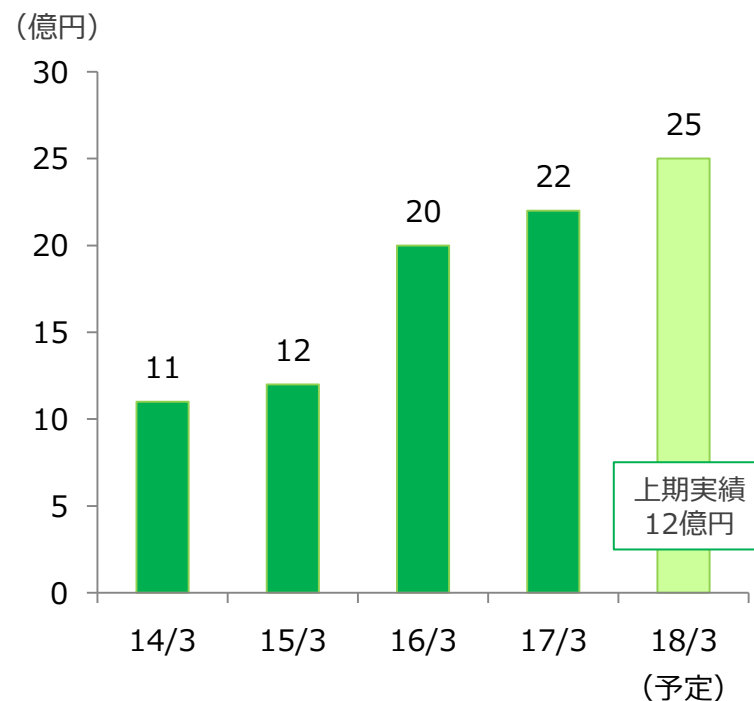
- ・市場の拡大と自社製造品数の増加に対応するため、工場の最大生産能力の引き上げ
- ・最大生産能力引き上げのための設備投資による減価償却費の増加

工場の最大生産能力の推移



※つくば第二工場第 I 期工事分稼動により33億錠増加予定

減価償却費の推移



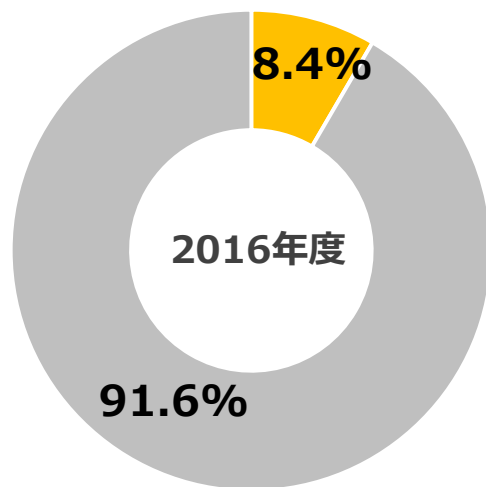
将来の収益の柱として捉えており、**日本調剤グループの成長に向けた先行投資**

医療従事者派遣・紹介事業 市場環境

- ・調剤薬局業界では、慢性的に薬剤師不足の状況が継続
- ・「患者のための薬局ビジョン」の実現に向けて、薬剤師の対人業務が増加⇒頭数が必要

調剤薬局市場の売上高シェア

■ 大手4社 ■ 中小チェーン薬局・個人薬局



9月～5月に患者数
が増加傾向
↓
季節性あり

中小チェーン薬局
個人薬局が多数
↓
人材の採用力に課題

薬剤師の派遣・紹介
ニーズがさらに増加

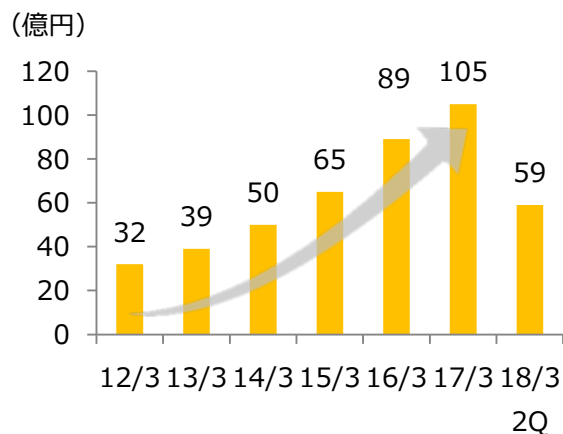
※調剤医療費の動向2016年度版

薬剤師の対人業務の増加が引き金となり、派遣・紹介需要の高い状況が継続

医療従事者派遣・紹介事業 特徴

- ・対面型のマッチングを一貫して継続することで、人材派遣市場での高い信頼性
- ・医療分野の有資格職へのノウハウを長年にわたり蓄積

売上高の推移

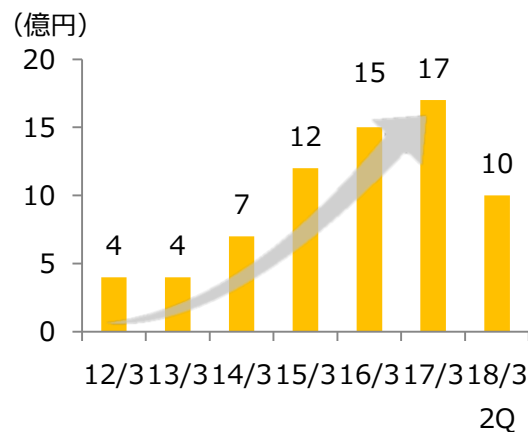


6年平均成長率
(2012/3~2017/3)

26.5%

成長性

営業利益の推移

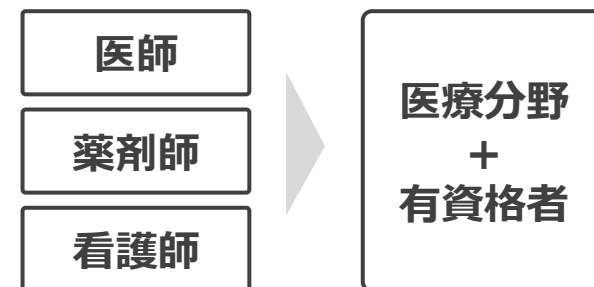


営業利益率
(2018/3 2Q)

16.9%

収益性

派遣・紹介対象者

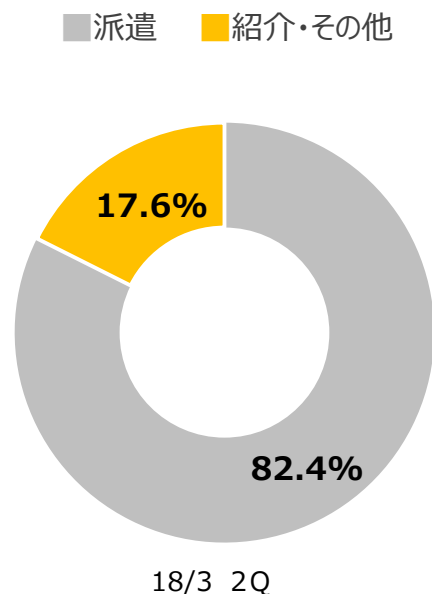


営業利益率が高く、グループ全体の営業利益を押し上げる事業に急成長

医療従事者派遣・紹介事業 成長戦略

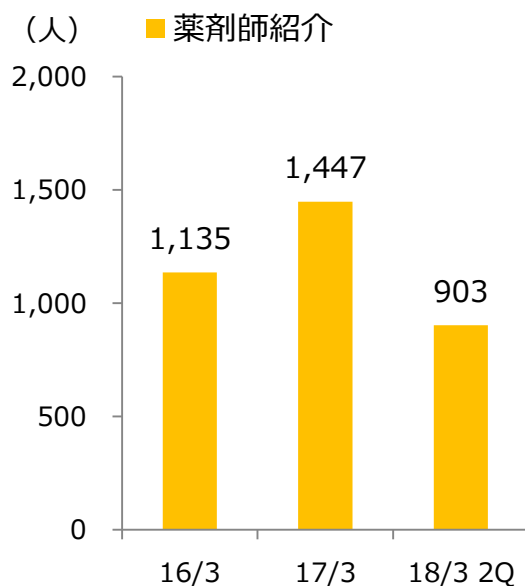
- ・「患者のための薬局ビジョン」への対応を見据えて、高度な薬学知識をもった薬剤師への需要が増加
- ・調剤薬局業界のニーズの変化を捉えた紹介事業の強化

派遣・紹介の売上高比率



求人ニーズの変化
紹介事業 > 派遣事業

薬剤師紹介者数



薬剤師紹介事業の強化

教育ツール

薬剤師の
4人に1人が取得済み
研修認定薬剤師単位申請に対応

最新eラーニング教材 **JPLearning II**

解説ページ1,000ページ以上
スマートフォンでもしっかり学習できるドリル形式!

かろうじて薬剤師の認定要件にも含まれる「研修認定薬剤師」は、薬剤師としての対応力を高めることができ、年収アップも期待できる1日の研修です。研修認定薬剤師の**新規取得者は、平成29年度は35,000名**となり、5,000名に満たなかった前年度に比べて約30,000人も増加(※1)しています。
また、新卒、更新を合わせた取得者数は**69,067名**(平成29年3月末現在/※1)となり、全国の薬剤師数268,151名(平成26年12月31日現在/※2)の4人に1人が取得しています。**今後も取得者数の増加が予想されます。**
※1 公認独立人日本薬剤師会センター調べ ※2 厚生労働省発表

無料体験版&特長紹介動画 公開中

✓ JPLearning II を体験してみよう! ✓ 特長や操作方法を動画で確認!

JPLearning II
30日間無料体験版
お申込み

無料体験版では、JPLearning IIのドリル問題の一部を実際に受講していただけます(有効期限10日間)。

特長紹介動画をご覧いただくことでJPLearning IIの特長や「学習-受験-再学習」までの流れを体験できます。

JPLearning II 無料体験版・特長紹介動画はコチラから
JPLearning II 検索

https://www.jplearning.jp/

JPLearning IIによる
研修認定薬剤師資格取得など

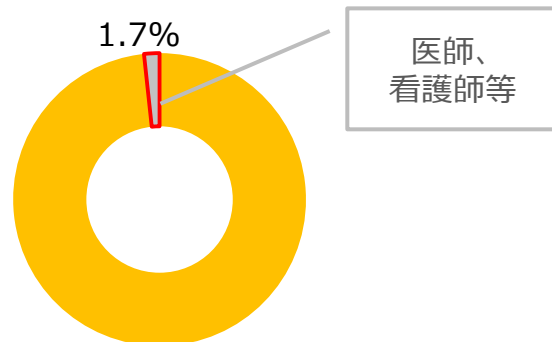
調剤薬局事業で確立した高度な教育システムによる**付加価値の高い人材の派遣・紹介**
ストック事業である派遣事業の**安定性**を残しつつ、**収益性・成長性**に優る紹介事業を強化

医療従事者派遣・紹介事業 成長戦略

- ・医師、看護師についてもニーズが高く、事業分野の拡大に着手
- ・調剤薬局事業とのシナジーを活用した事業の伸展を目指す

取り扱い職種

■ 薬剤師 ■ その他



18/3 2Q

**医師、看護師等の
紹介事業拡大**

総合ヘルスケアグループの強みを活かした事業の伸展

調剤薬局事業における
医療機関とのリレーション

47都道府県をカバーする
調剤薬局のネットワーク

薬剤師の派遣・紹介で培われた対面カウンセリング力

優良事業者認定



優良派遣事業者

優良派遣
事業者認定
(2016年3月31日)

信頼性



第1402013(01)号

職業紹介優良
事業者認定
(2015年3月12日)

認定の同時取得は
全事業者の1%に
満たない

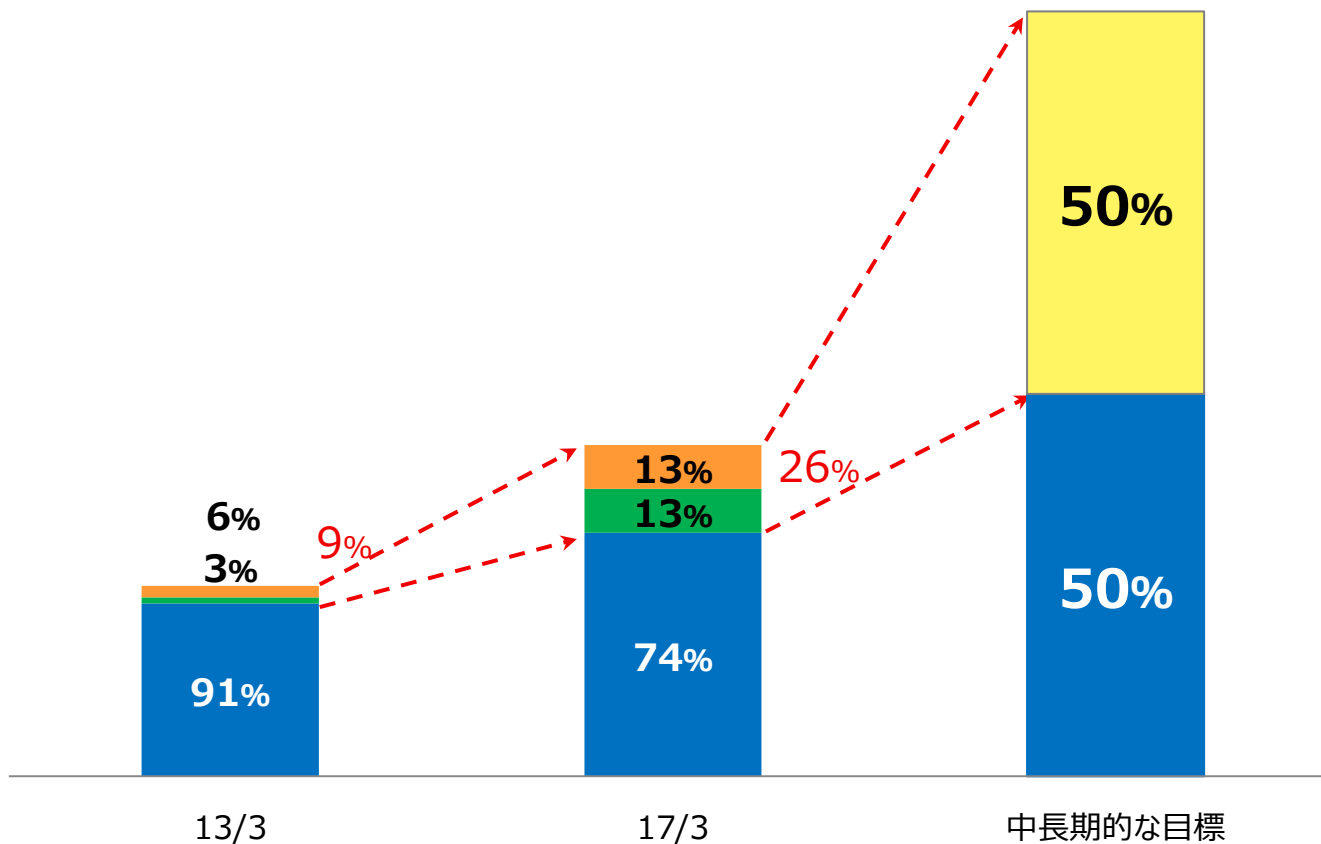
調剤薬局事業とのシナジー、対面カウンセリングの強みを活かした取り扱い職種の拡大

事業ポートフォリオ戦略

- ・調剤薬局事業以外の2事業の営業利益全体に占める割合が、9%から26%と約3倍に拡大
- ・第2、第3の収益の柱として、さらに拡大を目指す

営業利益構成比

■ 調剤薬局事業 ■ 医薬品製造販売事業 ■ 医療従事者派遣・紹介事業



Ⅲ. (参考資料)

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
グランドウキョウノースター37階
03-6810-0800 (代表)
代表者 三津原 博
資本金 39億5,302万円
発行済株式総数 16,024,000株
(自己株式を含む)
決算期 3月
証券コード 3341
事業内容 保険調剤薬局チェーンの経営
※グループ連結 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 4,600名 (2017年3月末時点)
※パートを含む、グループ連結、パートは8時間換算
調剤薬局店舗数 569店舗 (2017年9月末時点)
(物販専業の1店舗を含む)

企業理念

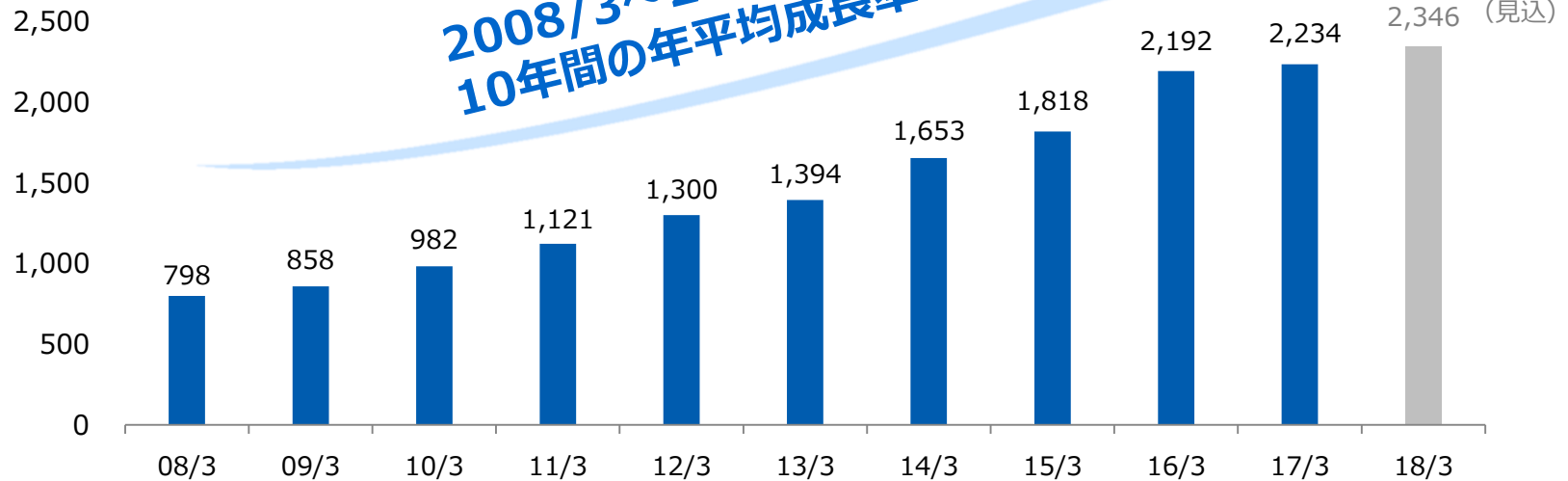
「真の医薬分業の実現」
に資する事業を展開



連結 売上高・営業利益の推移

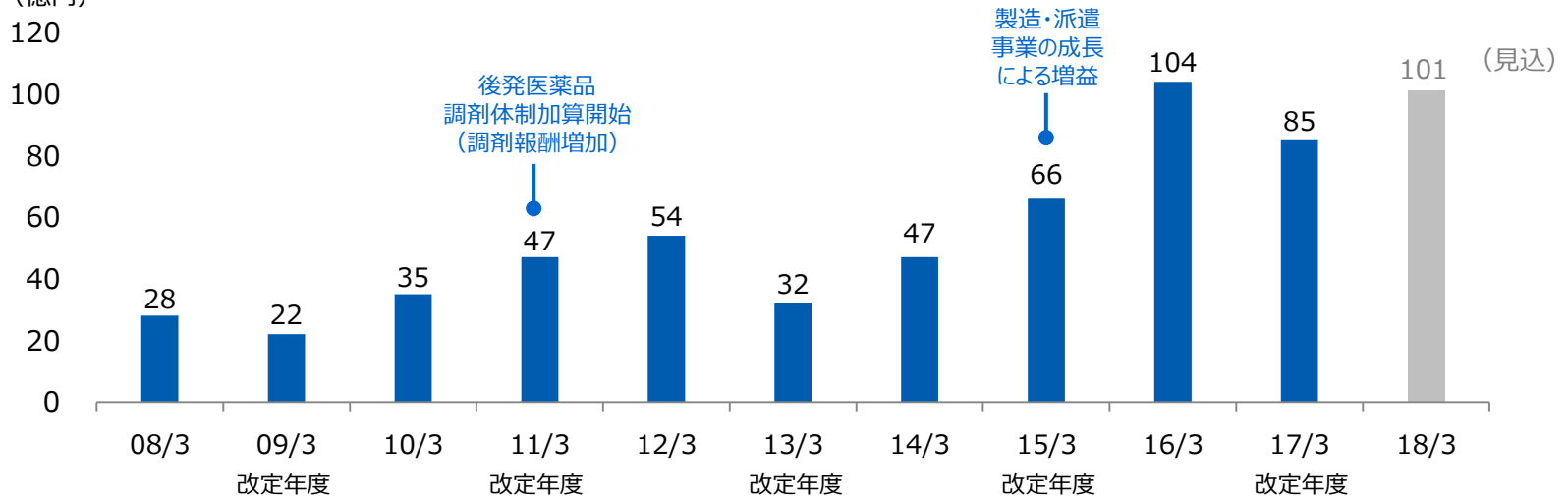
◆連結売上高推移

(億円)



◆連結営業利益推移

(億円)



(資料) トピックス

8月17日付で、日本調剤 追手町薬局が「健康サポート薬局」に適合

静岡県静岡市葵区呉服町1-20 呉服町タワー1階

面対応薬局・MC型薬局



健康チェックステーションの設置

3年程度で100～150店舗に拡大

9月末時点で14店舗に設置済み



健康サポート薬局とは・・・

患者さまが継続して利用するために必要な機能及び個人の主体的な健康の保持増進への取り組みを積極的に支援する機能を有する薬局。市販薬や健康食品等の適切な使い方のアドバイスや、健康相談等を行うことで、率先して地域住民の方々の健康づくりに貢献していくことが求められる。

健康サポート薬局になるためには、厚生労働大臣が定める健康サポート薬局に関する様々な基準に適合することが求められる。

当社をとりまくステークホルダーとの対話

アニュアルレポート「企業レポート2017」を発行 日本調剤グループの年次業績報告、中長期戦略について記載

2017年8月21日発行

日本語版 <http://www.nicho.co.jp/corporate/ir/annual.html>

英語版 <http://www.nicho.co.jp/eng/ir/annual.html>



内容抜粋

05 医薬総合グループとしてさらなる成長を実現

07 変化を好機と捉えた成長

11 社長メッセージ

17 日本調剤グループこの一年

19 財務・非財務ハイライト

23 調剤薬局事業

30 情報提供・コンサルティング事業

31 医薬品製造販売事業

35 医療従事者派遣・紹介事業

以下省略

個人投資家との対話

日本最大級のIRイベント 日経IR・投資フェアに出展

2017年8月25日（金）、26日（土）の2日間で約2万人の個人投資家が参加



ブース出展
日本調剤グループの事業説明
電子お薬手帳アプリ「お薬手帳プラス」のご紹介
健康セミナーの開催



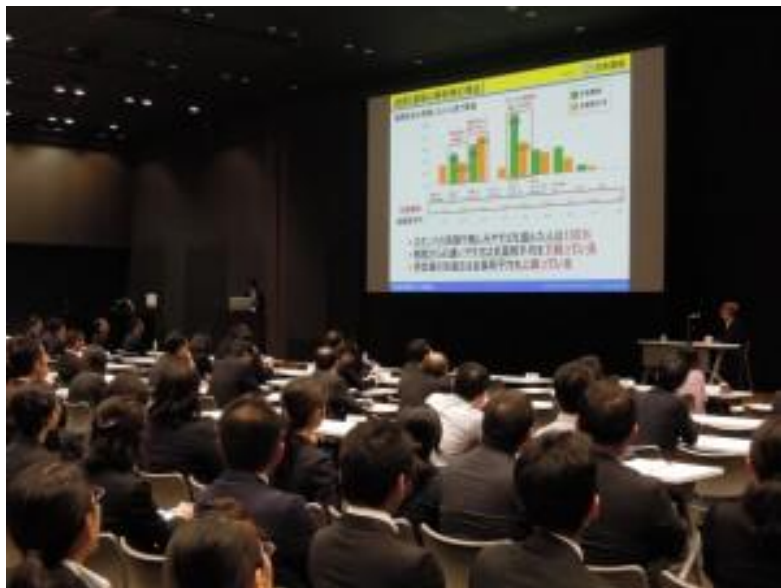
セミナー会場
専務取締役 三津原庸介による会社説明会

人材教育への投資

薬局スタッフの質的向上を目指して「第2回日本調剤グループ学術大会」 &「第1回ロールプレイ大賞」を開催！

2017年8月6日開催

全国各地の優れた取り組みを共有
「第2回日本調剤グループ学術大会」



2回目となる今年は、調剤薬局業界のリーディングカンパニーとして、当社の学術活動を社外の方々にも広く知っていただくため、公開形式で開催しました。一般講演では事前に行われた全国9ブロックの地区大会で選出された、優秀な演題全10題が発表されました。また、会場の外では地区大会で選出された4題のポスター掲示も行われました。

今後の薬局のあるべき姿に必要な要素を定着させるために
「第1回ロールプレイ大賞」

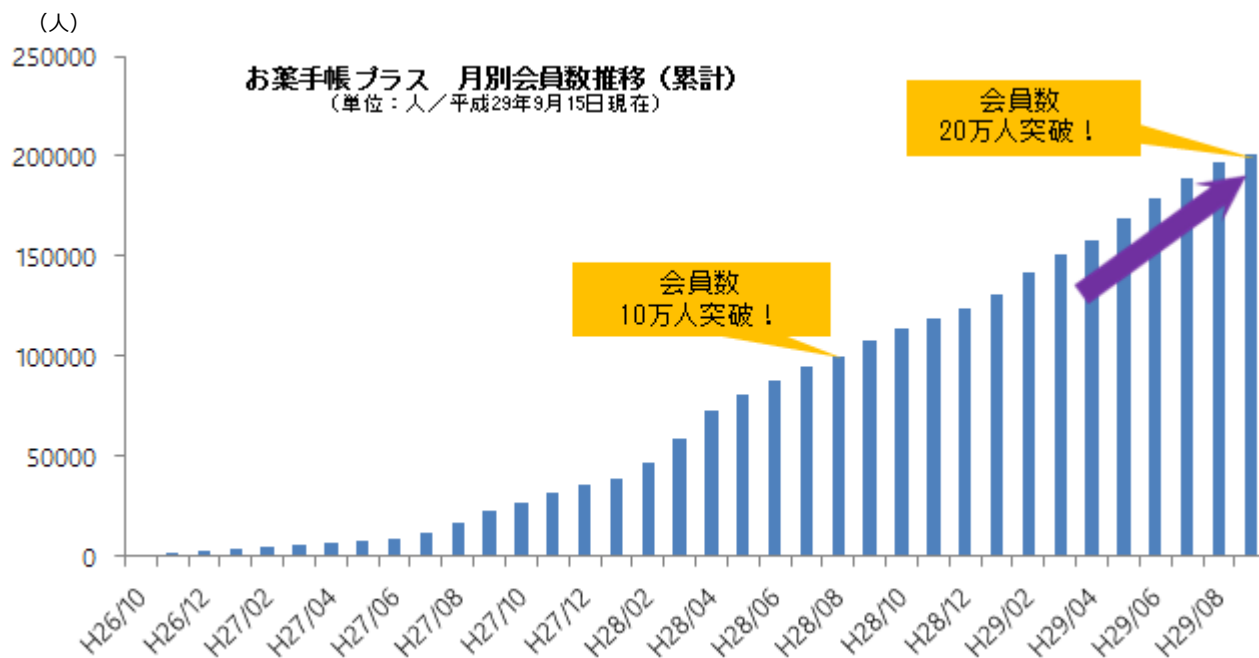


ロールプレイ大賞では、舞台上に薬局店内を再現し、6分間の中で、来局が初めてのお客さまに対して、お迎えからOTC医薬品、化粧品、サプリメントの販売、お見送りまでの接客ロールプレイを実施。全国5ブロックの予選会を勝ち抜いた薬剤師・医療事務の計21名が本選に出場。

ICTを活用したかかりつけ薬剤師・薬局への取り組み

～直近約1年で会員が倍増！～

日本調剤の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」登録会員20万人を突破！



日本調剤 電子お薬手帳

お薬手帳  プラス



日本調剤の「お薬手帳プラス」は開発当初、日本調剤の薬局をご利用の患者さまのみに対応しておりましたが、平成27年9月に準会員ステータスを追加したことで、当社薬局の患者さま以外でも利用できるようになりました※1。このようなアプリの仕様変更による利便性向上、および環境変化も後押しとなり、直近の約1年で2倍の会員数増加となったと考えられます。※1：一部機能制限があります。

引き続きより多くの方にご利用いただけるよう、積極的な情報発信・利便性向上を図ってまいります。

2Q トピックス⑦

主なニュースリリース一覧

2017年7月	<p>“知ってトクする”健康情報を薬剤師がお届け 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」新コンテンツ『知っ得！薬剤師コラム』スタート！ https://www.nicho.co.jp/corporate/info/17040/</p>
	<p>「かかりつけ薬剤師」効果で 薬剤費年間1億円削減へ 日本調剤「かかりつけ薬剤師」を効果検証！ https://www.nicho.co.jp/corporate/info/17138/</p>
2017年8月	<p>当社株式の「JPX日経中小型株指数」構成銘柄選定に関するお知らせ https://www.nicho.co.jp/corporate/info/17363/</p>
	<p>アニュアルレポート「企業レポート2017」を発行しました。 https://www.nicho.co.jp/corporate/info/17378/</p>
	<p>日本調剤 追手町薬局が「健康サポート薬局」に適合！ https://www.nicho.co.jp/corporate/info/17377/</p>
	<p>日本調剤が「日経IR・投資フェア2017」に出展！ https://www.nicho.co.jp/corporate/info/17389/</p>
	<p>薬局スタッフの質的向上を目指して「第2回日本調剤グループ学術大会」と「第1回ロールプレイ大賞」を開催。 https://www.nicho.co.jp/corporate/info/17392/</p>
2017年9月	<p>～直近約1年で会員が倍増！～ 日本調剤の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」登録会員20万人を突破！ https://www.nicho.co.jp/corporate/info/17654/</p>

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37F

Tel	: 03-6810-0800 (代表)
E-Mail	: ir-info@nicho.co.jp
IR専用ページ	: http://www.nicho.co.jp/ir
担当	: 経営企画部 IR担当まで