

2018年5月10日

2018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)

Copyright 2018 Nihon Chouzai Co., Ltd. All rights reserved.

I .2018年3月期 決算ハイライト・業績予想

連結 損益計算書

売上高、営業利益、経常利益について過去最高を更新。C型肝炎薬を除いた売上高は2桁増収を実現
 (C型肝炎薬を除く売上高は前年同期比 110.3%)

※前年同期比増減要因は参考資料を参照

| (単位：百万円) | 16/3 実績 | 17/3 実績 | 18/3 計画 | 18/3 実績 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 % | 計画比 % |
|--------------------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|----------|
| 売上高 | 219,239 | 223,468 | 234,697 | 241,274 | 17,806 | 108.0% | 102.8% |
| 売上原価 | 180,171 | 184,210 | 192,436 | 197,437 | 13,226 | 107.2% | 102.6% |
| 売上総利益 | 39,068 | 39,258 | 42,261 | 43,837 | 4,579 | 111.7% | 103.7% |
| 対売上比 (%) | 17.8% | 17.6% | 18.0% | 18.2% | — | — | — |
| 販売管理費 | 28,578 | 30,738 | 32,155 | 33,250 | 2,511 | 108.2% | 103.4% |
| 対売上比 (%) | 13.0% | 13.8% | 13.7% | 13.8% | — | — | — |
| 消費税等 | 11,483 | 11,600 | 10,684 | 11,892 | 292 | 102.5% | 111.3% |
| 研究開発費 | 1,913 | 2,388 | 3,116 | 2,784 | 396 | 116.6% | 89.4% |
| 営業利益 | 10,489 | 8,519 | 10,105 | 10,587 | 2,067 | 124.3% | 104.8% |
| 対売上比 (%) | 4.8% | 3.8% | 4.3% | 4.4% | — | — | — |
| 経常利益 | 9,878 | 7,976 | 9,804 | 10,138 | 2,162 | 127.1% | 103.4% |
| 対売上比 (%) | 4.5% | 3.6% | 4.2% | 4.2% | — | — | — |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 6,329 | 4,638 | 5,639 | 6,104 | 1,465 | 131.6% | 108.3% |
| 対売上比 (%) | 2.9% | 2.1% | 2.4% | 2.5% | — | — | — |
| 1株あたり 当期純利益 (円) | 432.85 | 290.03 | 352.59 | 381.69 | 91.66 | 131.6% | 108.3% |

連結 貸借対照表

つくば第二工場完成等により有形固定資産が71億円増加。当期純利益増加を主な要因として、純資産が50億円増加。自己資本比率が前期末比1.8%改善し、22.2%となった。

| (単位：百万円) | 16/3 期末 | 17/3 期末 | 18/3 期末 | 前期末比 増減額 | 前期末比 % |
|----------|------------|------------|------------|-------------|-----------|
| 流動資産 | 84,838 | 82,327 | 83,121 | 793 | 101.0% |
| 固定資産 | 72,770 | 96,019 | 103,452 | 7,432 | 107.7% |
| 有形固定資産 | 51,997 | 68,513 | 75,662 | 7,148 | 110.4% |
| 無形固定資産 | 10,122 | 16,773 | 17,952 | 1,179 | 107.0% |
| 投資その他 | 10,650 | 10,733 | 9,837 | △896 | 91.7% |
| 資産合計 | 157,609 | 178,347 | 186,573 | 8,225 | 104.6% |
| 流動負債 | 68,985 | 66,305 | 70,310 | 4,004 | 106.0% |
| 固定負債 | 56,151 | 75,595 | 74,756 | △838 | 98.9% |
| 負債合計 | 125,136 | 141,900 | 145,066 | 3,166 | 102.2% |
| 純資産合計 | 32,473 | 36,447 | 41,506 | 5,059 | 113.9% |
| 自己資本 | 32,473 | 36,447 | 41,504 | 5,057 | 113.9% |
| 自己資本比率 | 20.6% | 20.4% | 22.2% | — | — |

連結 キャッシュ・フロー計算書

営業キャッシュフローは税金等調整前当期純利益の積上げなどにより過去最高を実現（前年同期比約241億円改善）。フリーキャッシュフローについても、100億円弱の水準まで回復。

| (単位：百万円) | 16/3 | 17/3 | 18/3 | 前年同期比 増減額 |
|--------------------------|--------|---------|---------|--------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 19,327 | △940 | 23,141 | 24,082 |
| 税金等調整前当期純利益 | 9,681 | 7,827 | 10,045 | 2,217 |
| 減価償却費 | 4,461 | 4,741 | 5,214 | 472 |
| のれん償却額 | 663 | 976 | 1,326 | 349 |
| 売上債権の増減額（△は増加） | △5,339 | △46 | 6,691 | 6,738 |
| たな卸資産の増減額（△は増加） | △881 | △7,005 | 1,442 | 8,447 |
| 仕入債務の増減額（△は減少） | 11,212 | △4,135 | △1,399 | 2,735 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △7,823 | △28,444 | △13,843 | 14,601 |
| 有形固定資産の取得による支出 | △6,880 | △20,222 | △12,076 | 8,146 |
| 事業譲受による支出 | △454 | △1,713 | △585 | 1,128 |
| 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 | △4,899 | △1,126 | 3,773 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 7,031 | 18,205 | △2,034 | △20,239 |
| 現金及び現金同等物の増減額（△は減少） | 18,535 | △11,180 | 7,264 | 18,444 |
| 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 | 32,380 | 21,200 | 28,464 | 7,264 |

連結 財務指標

| | 14/3 | 15/3 | 16/3 | 17/3 | 18/3 |
|----------------------|----------|----------|----------|----------|-----------------------|
| 1株当たり当期純利益（円銭）※ | 131.24 | 194.48 | 432.85 | 290.03 | 381.69 |
| 自己資本当期純利益率 | 12.5% | 16.6% | 25.3% | 13.5% | 15.7% |
| 総資産経常利益率 | 3.9% | 4.9% | 6.9% | 4.7% | 5.6% |
| 売上高営業利益率 | 2.9% | 3.7% | 4.8% | 3.8% | 4.4% |
| 自己資本比率 | 13.5% | 13.6% | 20.6% | 20.4% | 22.2% |
| フリーキャッシュフロー（百万円） | △8,267 | △2,606 | 11,509 | △29,385 | 9,298 |
| 1株当たり純資産（円銭）※1 | 1,090.63 | 1,257.59 | 2,030.22 | 2,278.70 | 2,595.00 |
| 期末株価（円）※1 | 1,333 | 3,055 | 4,025 | 3,785 | 3,350 |
| 時価総額（期末株価）（百万円） | 21,351 | 48,953 | 64,496 | 60,650 | 53,680 |
| 期末株価 / 1株当たり純資産額（倍） | 1.22 | 2.43 | 1.98 | 1.66 | 1.29 |
| 期末株価 / 1株当たり当期純利益（倍） | 10.15 | 15.71 | 9.30 | 13.05 | 8.78 |
| 年間配当金（円） | 35.00 | 35.00 | 45.00 | 50.00 | 50.00 |
| <株式分割前基準> | <70.00> | <70.00> | <90.00> | <100.00> | <100.00> |
| EBITDA（百万円）※2 | 9,129 | 10,923 | 15,615 | 14,237 | 17,127 |
| EV / EBITDA（倍）※2 | 7.4 | 9.5 | 6.5 | 9.0 | 6.6 |

※1 2015年10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。
2015年3月期以前の1株当たりの各指標及び株価については、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

※2 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

調剤薬局事業 損益計算書

かかりつけ薬剤師・薬局の取り組み強化等、医療サービスの質向上を進めることで収益性改善（営業利益率5%→6%）。
C型肝炎薬を除いた売上高は、前年同期比 111.2%。既存店の増加をベースに、処方せん枚数が前年同期比6.1%と順調に増加。

| (単位：百万円) | 16/3 実績 | 17/3 実績 | 18/3 計画 | 18/3 実績 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 % | 計画比 % |
|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|----------|
| 売上高 | 190,874 | 189,327 | 196,681 | 205,192 | 15,865 | 108.4% | 104.3% |
| 売上原価 | 162,032 | 160,588 | 166,685 | 172,264 | 11,675 | 107.3% | 103.3% |
| 売上総利益 | 28,841 | 28,738 | 29,995 | 32,928 | 4,189 | 114.6% | 109.8% |
| 対売上比 | 15.1% | 15.2% | 15.3% | 16.0% | — | — | — |
| 販売管理費 | 18,134 | 19,178 | 18,975 | 20,516 | 1,338 | 107.0% | 108.1% |
| 対売上比 | 9.5% | 10.1% | 9.6% | 10.0% | — | — | — |
| 営業利益 | 10,707 | 9,560 | 11,019 | 12,411 | 2,851 | 129.8% | 112.6% |
| 対売上比 | 5.6% | 5.0% | 5.6% | 6.0% | — | — | — |
| 期末店舗数(店舗) | 527 | 557 | 607 | 585 | 28 | 105.0% | 96.4% |
| 1店舗あたり売上高※ | 367 | 349 | 337 | 359 | 10 | 102.9% | 106.5% |

※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

出店期別 前年同期比 (%)

| | 調剤売上高 | 処方せん枚数 | 処方せん単価 |
|------|--------|--------|--------|
| 既存店 | 103.7% | 100.9% | 102.8% |
| 前年出店 | 187.2% | 182.0% | 102.9% |
| 全店 | 108.3% | 106.1% | 102.5% |

| | | |
|----------|----------|--------|
| 処方せん枚数 | 13,739千枚 | 106.1% |
| 処方せん単価 | 14,739円 | 102.5% |
| C型肝炎薬を除く | 14,256円 | 105.3% |

※C型肝炎薬売上高推移・薬剤料改善状況・技術料改善状況は参考資料を参照

医薬品製造販売事業 損益計算書

| (単位：百万円) | 16/3 実績 | 17/3 実績 | 18/3 計画 | 18/3 実績 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 % | 計画比 % |
|----------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|----------|
| 売上高 | 32,598 | 36,821 | 41,500 | 38,066 | 1,244 | 103.4% | 91.7% |
| 売上原価 | 25,862 | 30,356 | 33,932 | 31,746 | 1,390 | 104.6% | 93.6% |
| 売上総利益 | 6,735 | 6,465 | 7,567 | 6,319 | △145 | 97.7% | 83.5% |
| 対売上比 | 20.7% | 17.6% | 18.2% | 16.6% | — | — | — |
| 販売管理費 | 4,067 | 4,745 | 5,894 | 5,124 | 378 | 108.0% | 86.9% |
| 対売上比 | 12.5% | 12.9% | 14.2% | 13.5% | — | — | — |
| 営業利益 | 2,668 | 1,719 | 1,673 | 1,194 | △524 | 69.5% | 71.4% |
| 対売上比 | 8.2% | 4.7% | 4.0% | 3.1% | — | — | — |

前年同期比増減要因

◆売上高

- ①内部販売：調剤薬局事業拡大による売上高増加（売上増）
- ②外部販売：採算性を重視した販売戦略の見直し（売上微増）

◆営業利益

- ①増収による増益効果（利益増）
- ②自社製造品の増強に向け、研究開発を積極的に推進
＝研究開発費増加（利益減）
- ③生産設備増強に向け、設備投資を積極化
＝減価償却費増加（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 実績 | 17/3 実績 | 18/3 計画 | 18/3 実績 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 % | 計画比 % |
|----------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|----------|
| 売上高 | 8,934 | 10,500 | 12,000 | 11,970 | 1,470 | 114.0% | 99.8% |
| 売上原価 | 5,374 | 6,415 | 7,265 | 7,366 | 951 | 114.8% | 101.4% |
| 売上総利益 | 3,560 | 4,084 | 4,734 | 4,604 | 519 | 112.7% | 97.2% |
| 対売上比 | 39.8% | 38.9% | 39.5% | 38.5% | — | — | — |
| 販売管理費 | 1,961 | 2,374 | 2,734 | 2,762 | 387 | 116.3% | 101.0% |
| 対売上比 | 22.0% | 22.6% | 22.8% | 23.1% | — | — | — |
| 営業利益 | 1,599 | 1,710 | 2,000 | 1,842 | 131 | 107.7% | 92.1% |
| 対売上比 | 17.9% | 16.3% | 16.7% | 15.4% | — | — | — |

前年同期比増減要因

◆売上高

- ①薬剤師不足を背景とした派遣需要の増加
= 薬剤師派遣数の増加 (売上増)
- ②調剤薬局業界において、かかりつけ薬剤師・薬局の
取り組みが伸展 = 紹介件数の増加 (売上増)

◆営業利益

- ①増収による増益効果 (利益増)
- ②粗利率の高い紹介事業の伸展 (利益増)
- ③医師紹介事業への取り組み強化
= 広告宣伝費等、経費の増加 (利益率低下)

連結 2019年3月期 業績予想

調剤報酬改定の影響に加え、つくば第二工場稼動に伴う経費増もあり、増収ながら減益の見込み。
V字回復実現に向けセグメント別に収益性向上への取り組みを強力に推進。

※詳細は次頁のセグメント別業績予想を参照。

| (単位：百万円) | 16/3 実績 | 17/3 実績 | 18/3 実績 | 19/3 計画 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 % |
|------------------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|
| 売上高 | 219,239 | 223,468 | 241,274 | 253,893 | 12,618 | 105.2% |
| 売上原価 | 180,171 | 184,210 | 197,437 | 212,392 | 14,955 | 107.6% |
| 売上総利益 | 39,068 | 39,258 | 43,837 | 41,500 | △2,336 | 94.7% |
| 対売上比 (%) | 17.8% | 17.6% | 18.2% | 16.3% | — | — |
| 販売管理費 | 28,578 | 30,738 | 33,250 | 35,182 | 1,932 | 105.8% |
| 対売上比 (%) | 13.0% | 13.8% | 13.8% | 13.9% | — | — |
| 消費税等 | 11,483 | 11,600 | 11,892 | 12,434 | 541 | 104.6% |
| 研究開発費 | 1,913 | 2,388 | 2,784 | 2,833 | 49 | 101.8% |
| 営業利益 | 10,489 | 8,519 | 10,587 | 6,318 | △4,268 | 59.7% |
| 対売上比 (%) | 4.8% | 3.8% | 4.4% | 2.5% | — | — |
| 経常利益 | 9,878 | 7,976 | 10,138 | 6,078 | △4,060 | 59.9% |
| 対売上比 (%) | 4.5% | 3.6% | 4.2% | 2.4% | — | — |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 6,329 | 4,638 | 6,104 | 3,756 | △2,348 | 61.5% |
| 対売上比 (%) | 2.9% | 2.1% | 2.5% | 1.5% | — | — |
| 1株あたり当期純利益 (円) ※ | 432.85 | 290.03 | 381.69 | 234.84 | △146.85 | 61.5% |
| 1株あたり年間配当金 (円) | 45.00 | 50.00 | 50.00 | 50.00 | 0 | 100.0% |

セグメント別 2019年3月期 業績予想

調剤薬局事業では、調剤報酬改定の影響が大きく、増収減益の見込み。かかりつけ薬剤師・薬局の積極的な取り組みを継続。医薬品製造販売事業では、つくば第二工場稼動に伴う費用増が大きく減益の見込み。20/3期のV字回復に向け販売強化。医療従事者派遣・紹介事業では、紹介事業強化に伴う費用増を吸収して、増収増益の計画。

| | (単位：百万円) | 16/3 実績 | 17/3 実績 | 18/3 実績 | 19/3 計画 | 前年同期比 増減額 | 前年同期比 % |
|------------------|----------|------------|------------|------------|------------|--------------|------------|
| 調剤薬局事業 | 売上高 | 190,874 | 189,327 | 205,192 | 213,133 | 7,940 | 103.9% |
| | 売上総利益 | 28,841 | 28,738 | 32,928 | 30,721 | △2,206 | 93.3% |
| | 対売上比%) | 15.1% | 15.2% | 16.0% | 14.4% | — | — |
| | 営業利益 | 10,707 | 9,560 | 12,411 | 9,436 | △2,975 | 76.0% |
| | 対売上比%) | 5.6% | 5.0% | 6.0% | 4.4% | — | — |
| 医薬品 製造販売事業 | 売上高 | 32,598 | 36,821 | 38,066 | 42,123 | 4,057 | 110.7% |
| | 売上総利益 | 6,735 | 6,465 | 6,319 | 5,301 | △1,017 | 83.9% |
| | 対売上比%) | 20.7% | 17.6% | 16.6% | 12.6% | — | — |
| | 営業利益 | 2,668 | 1,719 | 1,194 | 51 | △1,143 | 4.3% |
| | 対売上比%) | 8.2% | 4.7% | 3.1% | 0.1% | — | — |
| 医療従事者 派遣・紹介事業 | 売上高 | 8,934 | 10,500 | 11,970 | 13,500 | 1,529 | 112.8% |
| | 売上総利益 | 3,560 | 4,084 | 4,604 | 5,519 | 914 | 119.9% |
| | 対売上比%) | 39.8% | 38.9% | 38.5% | 40.9% | — | — |
| | 営業利益 | 1,599 | 1,710 | 1,842 | 1,950 | 107 | 105.9% |
| | 対売上比%) | 17.9% | 16.3% | 15.4% | 14.4% | — | — |

Ⅱ. 日本調剤グループの経営戦略

2025年を境に日本では・・・

- 高齢者人口の増加+医療の高度化

(65歳以上の高齢者人口比率：2015年 26.6%、2025年推計 30.3%)

→医療費の増加抑制に向けた抜本的対策

(2020年9月末までの政府目標：ジェネリック医薬品数量シェア80%以上)

- 地域包括ケアシステムの実現

→地域連携、医薬連携、医療におけるICTの積極活用

- 全ての薬局をかかりつけ薬局へ再編

→調剤薬局の淘汰（業界再編）

～2030年に向けて～

- ・地域包括ケアシステムの実現
(地域連携)
- ・患者のための薬局ビジョンの実現
(かかりつけ薬剤師・薬局)
(健康サポート機能)
(高度薬学管理機能)

高齢者人口
の増加

分業の進展

医療の高度化

業界を取り巻く
外部環境が
大きく**変化**

患者志向の薬局づくり

経営の効率化が必須

ICT

- ・調剤報酬改定 (対物から対人へ)
- ・ジェネリック医薬品の使用促進
- ・薬価改定 (毎年改定に制度変更)

業界再編

対応できない
薬局は淘汰

必要とされる薬局へ
勝ち残りによりシェア拡大

- ・出店
- ・M&A
- ・既存店拡大

医薬品製造販売事業の
業容拡大
(収益性下支え)

Synergy : 内部売上げの増加

Core Business

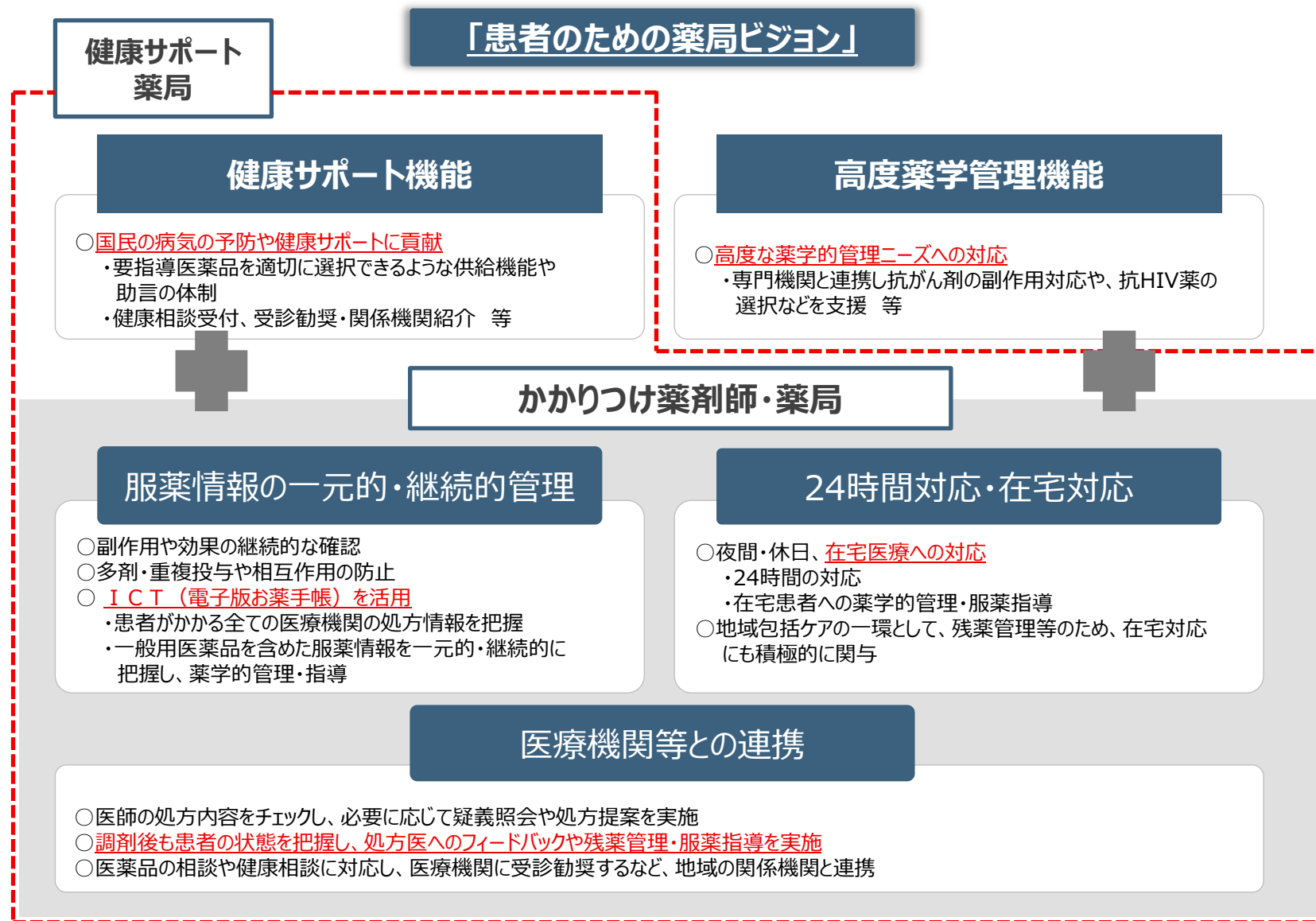
調剤薬局事業
の飛躍的拡大

Synergy : 医療機関との連携拡大

医療従事者派遣・紹介事業の
取扱分野拡大
(収益性下支え)

～2030年に向けて～

「患者のための薬局ビジョン」= 今後の薬剤師・薬局に求められる姿



※厚生労働省 患者のための薬局ビジョン

～2030年に向けて～

| | 2016年度改定 | | 点数 |
|---------|----------|---|----|
| 調剤基本料 | 1 | 2、3以外 | 41 |
| | 2 | 月4,000回超 集中度70%超 月2,000回超 集中度90%超 特定医療機関 月4,000回超 | 25 |
| | 3 | 月4万枚超のグループ 集中度95%超 | 20 |
| 特別調剤基本料 | — | | — |

■基本料1 ■基本料2 ■基本料3



| | 2018年度改定 | | 点数 |
|-------|----------|---|----|
| 調剤基本料 | 1 | 2、3以外 | 41 |
| | 2 | 月4,000回超 集中度70%超 月2,000回超 集中度85%超 特定医療機関 月4,000回超 (医療モールは合算) 同一グループで調剤割合が最も高い医療機関が同じ場合は、それらの薬局の処方せん枚数合計が月4,000回超 | 25 |
| | 3-イ | 月4万枚超のグループ 集中度85%超 | 20 |
| | 3-ロ | 月40万枚超のグループ 集中度85%超 | 15 |
| | | 病院と不動産取引等 集中度が95%超 | 10 |

■基本料1 ■基本料2 ■基本料3-ロ ■特別調剤基本料



| | 2016年度改定 | | 点数 |
|-----------------|----------|--------|----|
| 後発医薬品 調剤体制加算 | 1 | 65-75% | 18 |
| | 2 | 75%以上 | 22 |

■加算2 ■加算1 ■加算なし



| | 2018年度改定 | | 点数 |
|-----------------|----------|--------|----|
| 後発医薬品 調剤体制加算 | 1 | 75-80% | 18 |
| | 2 | 80-85% | 22 |
| | 3 | 85%以上 | 26 |

■加算3 ■加算2 ■加算1 ■加算なし



※厚生労働省 2018年度診療報酬改定の概要 調剤より当社作成

～2030年に向けて～

| | 2016年度改定 | 点数 |
|----------|--|----|
| 基準調剤加算 | 基本料1のみ ・在宅医療 年1件以上 ・かかりつけ薬剤師届出 ・管理薬剤師 (薬局経験5年・在籍1年・週32時間) | 32 |
| 地域支援体制加算 | — | — |

■ 加算あり ■ 加算なし

58%

42%

| | 2018年度改定 | 点数 |
|----------|---|----|
| 基準調剤加算 | 廃止 | |
| 地域支援体制加算 | 基本料1 旧基準調剤加算の要件と同様 ・在宅医療 年1件以上 ・かかりつけ薬剤師届出 ・管理薬剤師 (薬局経験5年・在籍1年・週32時間) 基本料1以外 1年に常勤薬剤師1人当たり、以下全ての実績を追加 1 夜間休日の対応実績 400回 2 麻薬指導管理加算の実績 10回 3 重複投与・相互作用等防止加算等の実績 40回 4 かかりつけ薬剤師指導料等の実績 40回 5 外来服薬支援料の実績 12回 6 服用薬剤調整支援料の実績 1回 7 単一建物診療患者が1人の在宅薬剤管理の実績 12回 8 服薬情報等提供料の実績 60回 | 35 |

■ 加算あり ■ 加算なし

32%

68%

～2030年に向けて～

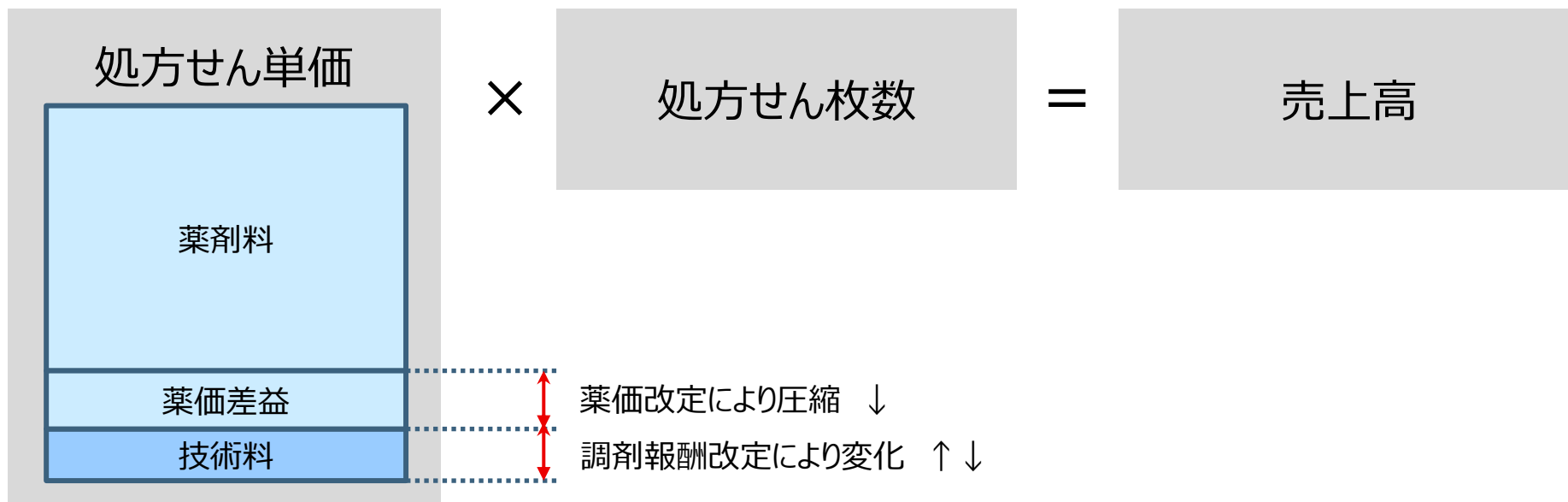
| | 2016年度改定 | 点数 |
|----------------|---|-----|
| かかりつけ薬剤師指導料 | <ul style="list-style-type: none"> ・3年以上の保険薬局勤務経験 ・6ヶ月以上、当該保険薬局に勤務 ・週32時間以上、当該保険薬局に勤務 ・研修認定薬剤師の資格取得 ・医療に係る地域活動の取り組みに参画 | 70 |
| かかりつけ薬剤師包括管理料 | ・かかりつけ薬剤師指導料と同様 | 270 |
| 薬剤服用歴管理指導料 | かかりつけ薬剤師以外の薬剤師が行う服薬指導 | |
| | 1 過去6ヶ月内に処方せんを持参した場合 38 2 1以外の場合 50 | |
| 服薬薬剤調整支援料 | — | |
| 重複投薬・相互作用等防止加算 | 重複投与、相互作用の防止等の目的で、処方医に対して照会を行い、処方に変更が行われた場合 | 30 |
| 乳幼児服薬指導加算 | 6歳未満の乳幼児に係る調剤に際して必要な情報等を直接患者又はその家族等に確認した上で、服用に関して必要な指導を行い、かつ、当該指導の内容等を手帳に記載した場合 | 10 |
| 調剤料 | 15日分以上21日分以下 | 70 |
| | 22日分以上30日分以下 | 80 |
| | 31日分以上 | 87 |

| | 2018年度改定 | 点数 |
|--|--|-----|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・3年以上の保険薬局勤務経験 ・1年以上、当該保険薬局に勤務 ・週32時間以上、当該保険薬局に勤務 (育児・介護による時短勤務者は、週24時間以上かつ週4日以上) ・研修認定薬剤師の資格取得 ・医療に係る地域活動の取り組みに参画 | 73 |
| | ・かかりつけ薬剤師指導料と同様 | 280 |
| | かかりつけ薬剤師以外の薬剤師が行う服薬指導 | |
| | 1 過去6ヶ月内に処方せんを持参した場合 41 2 1以外の場合 53 | |
| | 6種類以上の内服薬の処方に対して、保険薬剤師が文章を用いて提案し、当該患者に調剤する内服薬が2種類以上減少した場合に月1回に限り算定 | 125 |
| | 重複投与、相互作用の防止等の目的で、処方医に対して照会を行い、処方に変更が行われた場合 <input checked="" type="checkbox"/> 残薬調整に係るもの以外 40 <input type="checkbox"/> 残薬調整に係るもの 30 | |
| | 【在宅患者重複投薬・相互作用等防止管理料】 <input checked="" type="checkbox"/> 残薬調整に係るもの以外 40 <input type="checkbox"/> 残薬調整に係るもの 30 | |
| | 2016年度改定と同様 | 12 |
| | 15日分以上21日分以下 67 22日分以上30日分以下 78 31日分以上 86 | |

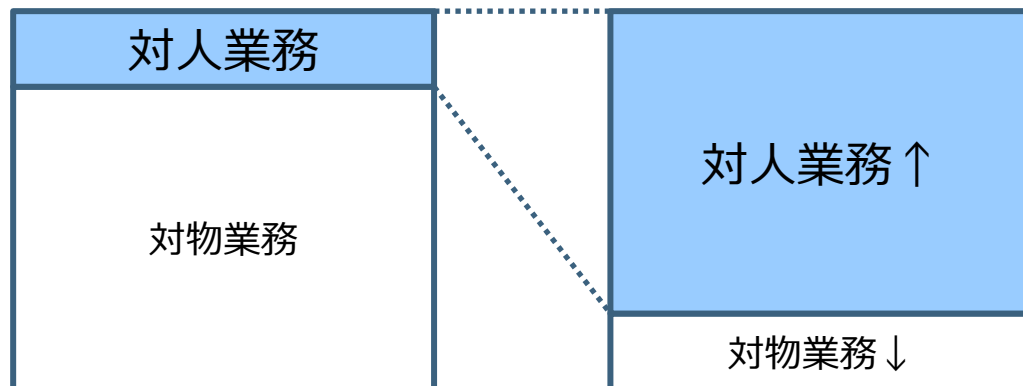
※厚生労働省 2018年度診療報酬改定の概要 調剤より当社作成

～2030年に向けて～

調剤薬局事業の収益構造の変化



技術料の変化



“対人業務の評価の充実”

厚生労働省「患者のための薬局ビジョン」より

■出店戦略

店舗ポートフォリオの最適化

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

「患者のための薬局ビジョン」実現

調剤薬局事業

■医薬品製造販売事業の拡大

需要増に備えた先行投資、製造工場の機能分化

医薬品製造
販売事業

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

薬剤師派遣・紹介の強化、他職種への拡大

医療従事者
派遣・紹介事業

■長期ビジョン

出店戦略 店舗ポートフォリオ

今期の店舗ポートフォリオは、大型門前薬局を安定的に出店する一方で、MC型薬局※と面対応薬局の機能を兼ね備えたハイブリッド型薬局の出店を積極化した。

※MC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MC型薬局と表記

出店数（店舗ポートフォリオ別）

| | 17/3 | 18/3 |
|---------|------|------|
| 出店 | 42 | 36 |
| 門前 | 36 | 20 |
| ハイブリッド型 | 6 | 16 |
| 閉店 | 12 | 8 |
| 期末店舗数 | 557 | 585 |

(物販專業店舗2店舗を含む)

| 地域 | 出店数 | 期末店舗数 |
|-------|-----|-------|
| 北海道 | — | 46 |
| 東北 | 1 | 44 |
| 関東 | 18 | 287 |
| 甲信越 | 1 | 24 |
| 東海 | 8 | 52 |
| 関西・北陸 | 5 | 61 |
| 中国・四国 | 2 | 35 |
| 九州・沖縄 | 1 | 36 |
| 合計 | 36 | 569 |

出店状況推移（店舗数）

| | 13/3 | 14/3 | 15/3 | 16/3 | 17/3 | 18/3 |
|-------|------|------|------|------|------|------|
| 出店 | 59 | 37 | 29 | 27 | 42 | 36 |
| 自力出店 | 59 | 33 | 28 | 22 | 21 | 23 |
| M&A | — | 4 | 1 | 5 | 21 | 13 |
| 閉店 | 10 | 9 | 12 | 11 | 12 | 8 |
| 期末店舗数 | 466 | 494 | 511 | 527 | 557 | 585 |

出店戦略 自力出店・M&A

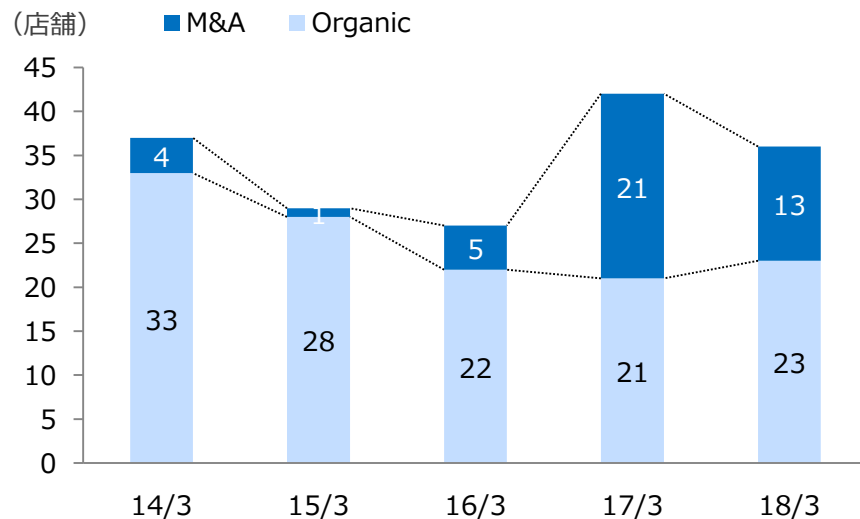
出店の基本方針は自力出店だが、M&A市場の動向に応じてM&Aを活用。M&Aの基準は一貫して変更していない。案件の企業価値評価低下や再生案件の増加により、再生型M&Aに対応できる当社には好条件となった。

M&Aの環境認識

| | 18/3 (改定前) | 19/3 (改定後想定) |
|-----------|---------------|-----------------|
| 案件数 | → | ↑ |
| 案件の企業価値評価 | → | ↓↓ |
| 再生案件 | 増加 | 更に増加 |
| 需給バランス | 需要 > 供給 | 需要 < 供給 |

出店ポートフォリオ

| 案件価格 | ↑ | ↑↑ | ↑↑ | ↓ | ↓↓ |
|------|---|----|----|---|----|
|------|---|----|----|---|----|



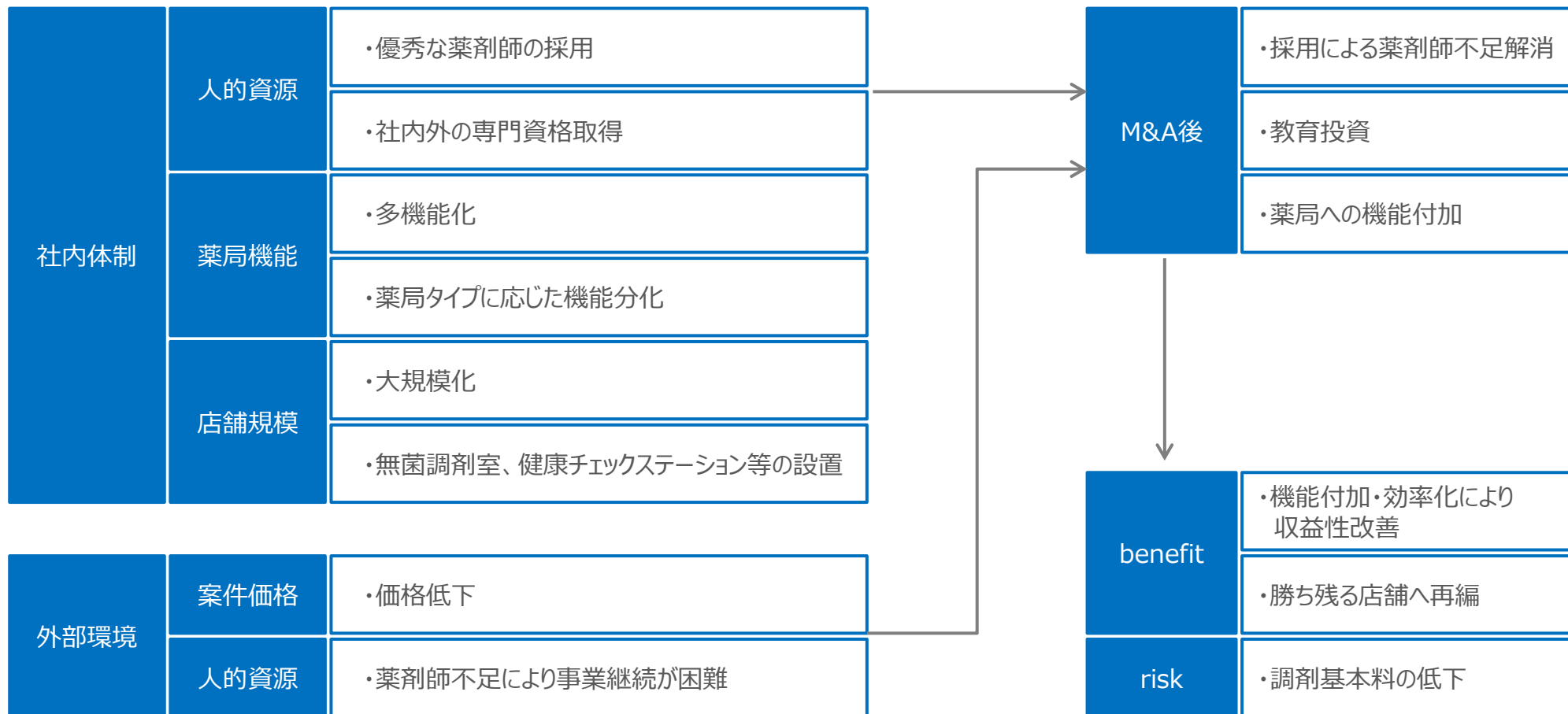
| 1店舗あたり 売上高 (億円) | 3.04 | 3.14 | 3.67 | 3.49 | 3.59 |
|-----------------------|------|------|------|------|------|
|-----------------------|------|------|------|------|------|

※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

出店戦略 M&A

人的資源・薬局機能・店舗規模への投資により大型M&Aに向けた体制が整った。M&Aのハードルが下がり、適正価格での取得が可能となった。M&A後は、直営店化により質の確保と効率化による収益性改善が可能。

社内体制の構築と外部環境の変化



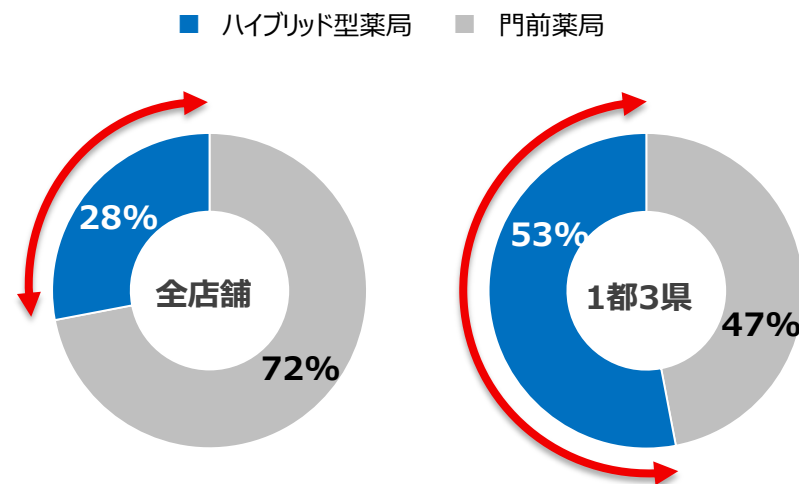
出店戦略 薬局の機能分化とハイブリッド型薬局の出店

ハイブリッド型薬局は、すでに1都3県では53%まで店舗数が増加。首都圏・大阪・名古屋を中心に、その他都市部にもドミナント出店することで出店を加速。

■ 薬局の機能分化と医療サービス体制

■ 店舗ポートフォリオ (18/3)

| 店舗ポートフォリオ | 機能分化 | 医療サービス体制 |
|-----------|---|---|
| 門前薬局 | 高度薬学管理機能 + かかりつけ薬剤師・薬局機能 (中域～広域) | <ul style="list-style-type: none"> ・高度医療に対応 ・疾病専門薬剤師育成 |
| ハイブリッド型薬局 | 健康サポート機能 + かかりつけ薬剤師・薬局機能 (狭域) | <ul style="list-style-type: none"> ・地域住民への健康サポート ・未病・予防への取り組み |



▶ 首都圏・大阪・名古屋を中心にハイブリッド型薬局の出店を加速

出店戦略 ハイブリッド型薬局と健康サポート機能

健康サポート機能：健康チェックステーション設置



- ①管理栄養士による食事や運動へのアドバイス
- ②健康フェア開催により地域住民の利用を促進

- ③健康保持・増進に関する専用ブース
- ④血圧計、体組成計など各種測定機器による健康維持

- ⑤OTC（市販薬）や健康食品などを500品目以上揃え、セルフメディケーションに対応
- ⑥症状に応じて受診勧奨・医療機関紹介

17/3実績

先行店舗を
選定し設置

3 店舗

18/3実績

各エリア
2～3店舗展開

37 店舗

中長期計画

地域の特性・ニーズを
把握しさらに展開

100～150店舗

■出店戦略

ポートフォリオの最適化

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み 「患者のための薬局ビジョン」実現、ICTによる医療の適正化・効率化

調剤薬局事業

■医薬品製造販売事業の拡大

需要増に備えた先行投資、製造工場の機能分化

医薬品製造
販売事業

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

薬剤師派遣・紹介の強化、他職種への拡大

医療従事者
派遣・紹介事業

■長期ビジョン

質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

門前薬局における高度薬学管理機能への取り組み強化として、外部評価による認定取得を推進。取得のハードルは非常に高いが、専門性を高め、患者さまや医療機関からの信頼に応えるべく資格取得を目指す。

高度薬学管理機能

■ 外部評価による専門薬剤師の認定取得を推進

| | 目標 | 資格内容 |
|-----------------------------------|--------------------|--|
| 「外来がん治療認定薬剤師」 JASPO※ | 3年間で 30 名以上 | <ul style="list-style-type: none">● 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 |
| 「緩和薬物療法認定薬剤師」 日本緩和医療薬学会 | 3年間で 20 名以上 | <ul style="list-style-type: none">● がん疼痛緩和と医療用麻薬の適正使用について専門知識・技能を習得した薬剤師 |

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

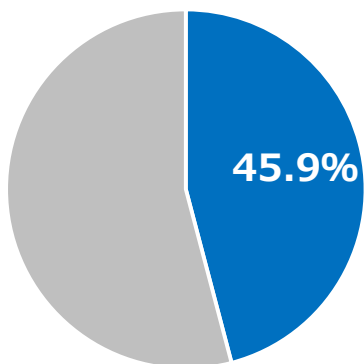
▶ 26名（2018年3月末時点）が「外来がん治療認定薬剤師」の認定取得に向け研修を実施

質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

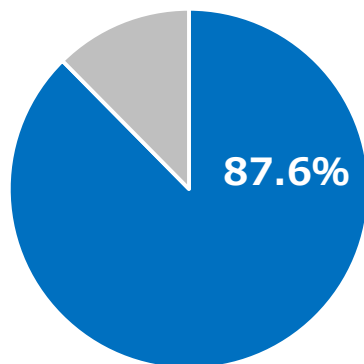
「患者のための薬局ビジョン」で求められるかかりつけ薬剤師の在籍店舗割合を更に高める。かかりつけ薬剤師の取り組みを進めた結果、薬剤費削減効果が認められた。

■ かかりつけ薬剤師・薬局 (2018年4月1日時点)

■ かかりつけ薬剤師比率

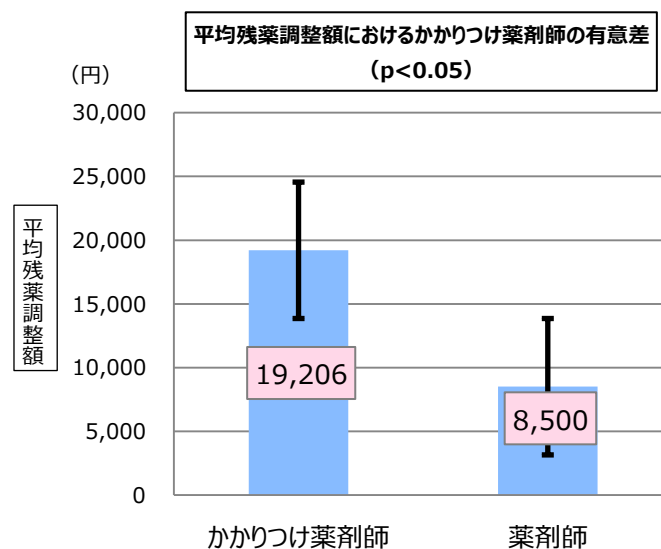


■ かかりつけ薬剤師の在籍店舗割合



※かかりつけ薬剤師比率 = かかりつけ薬剤師数 / 全薬剤師数

■ かかりつけ薬剤師による残薬調整効果

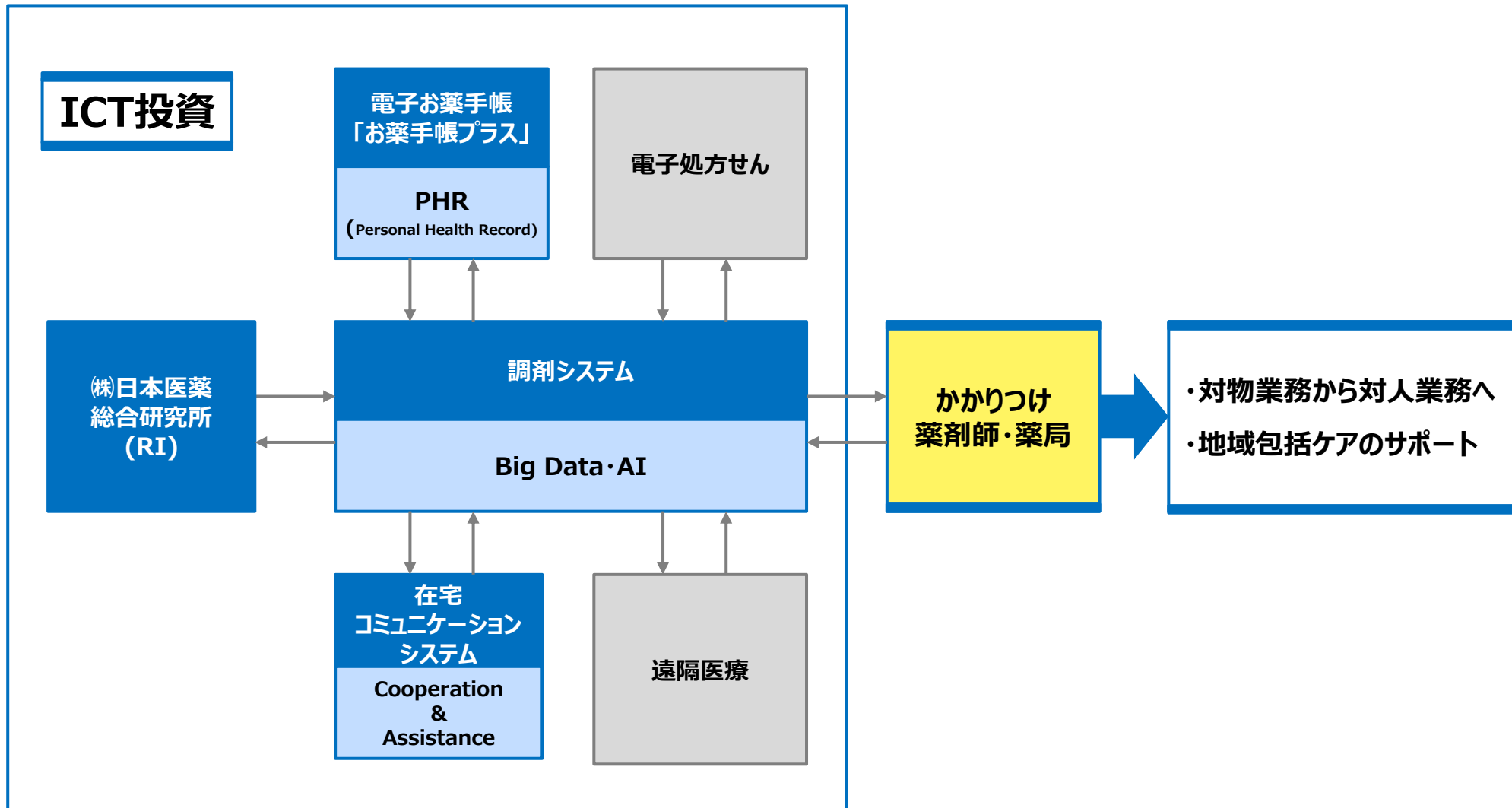


かかりつけ薬剤師と薬剤師が関係して残薬調整した平均額の差が統計的に意味のある差かどうか検定するため検定を行ったところ「**かかりつけ薬剤師が残薬調整をした平均額**」のほうが有意差があると判断できた (p<0.05)

2016年9月から2017年5月までの期間のうち、かかりつけ薬剤師1,158名、薬剤師1,548名が残薬調整を実施した際の平均残薬調整額についてT検定を実施

質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

質の高い医療サービスと医療の適正化・効率化を可能にするICT投資



質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

日本調剤では、20年以上に亘る調剤システムへの投資による業務効率化を実施。直営店化による調剤システム整備により、年間1,250万件超の均一なレセプトデータをリアルタイムで取得し、医療の質向上のためのPDCAサイクルをまわす体制ができています。

⇒RWD (Real World Data) の活用：①医療費適正化 ②大学との共同研究 ③事業化

調剤システム：RWD(Real World Data)の重要性

均一なレセプトデータ
年間1,250万件超

日次：リアルタイム

データ分析

かかりつけ薬剤師・薬局

(株)日本医薬
総合研究所

事業化

①患者・国民医療費

薬剤師介入による
治療効果の最大化

重複薬・残薬減少に
よる医療費適正化

②大学・大学院

・共同研究
・エビデンスの提供

③外部企業・組織

薬剤師による
介入研究

薬剤日次・月次
動向分析サービス

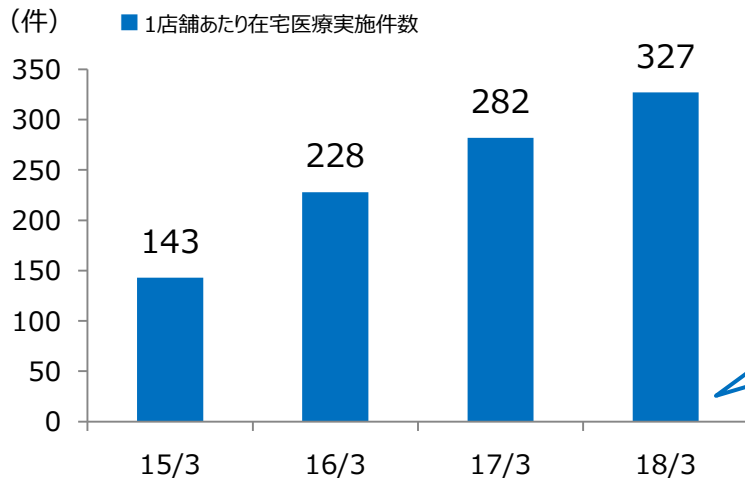
調剤システム：20年以上システム投資を継続

※すべての情報は「個人情報保護委員会規則で定める基準」の施行規則に則り匿名加工

質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

在宅医療集合研修は16ヶ所で計21回実施、のべ約630名が参加（18/3）しており、小児在宅医療から終末期在宅医療まで様々な在宅医療へ対応。在宅マネジメントシステムと調剤システムの連携による効率化を実現。

質の高い在宅医療の推進



在宅医療実施店舗割合

89.3%

年間12件以上実施店舗

96.2%

年間1件以上実施店舗

※在宅医療実績、年間12件以上は地域支援体制加算の算定要件に含まれる
※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）

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

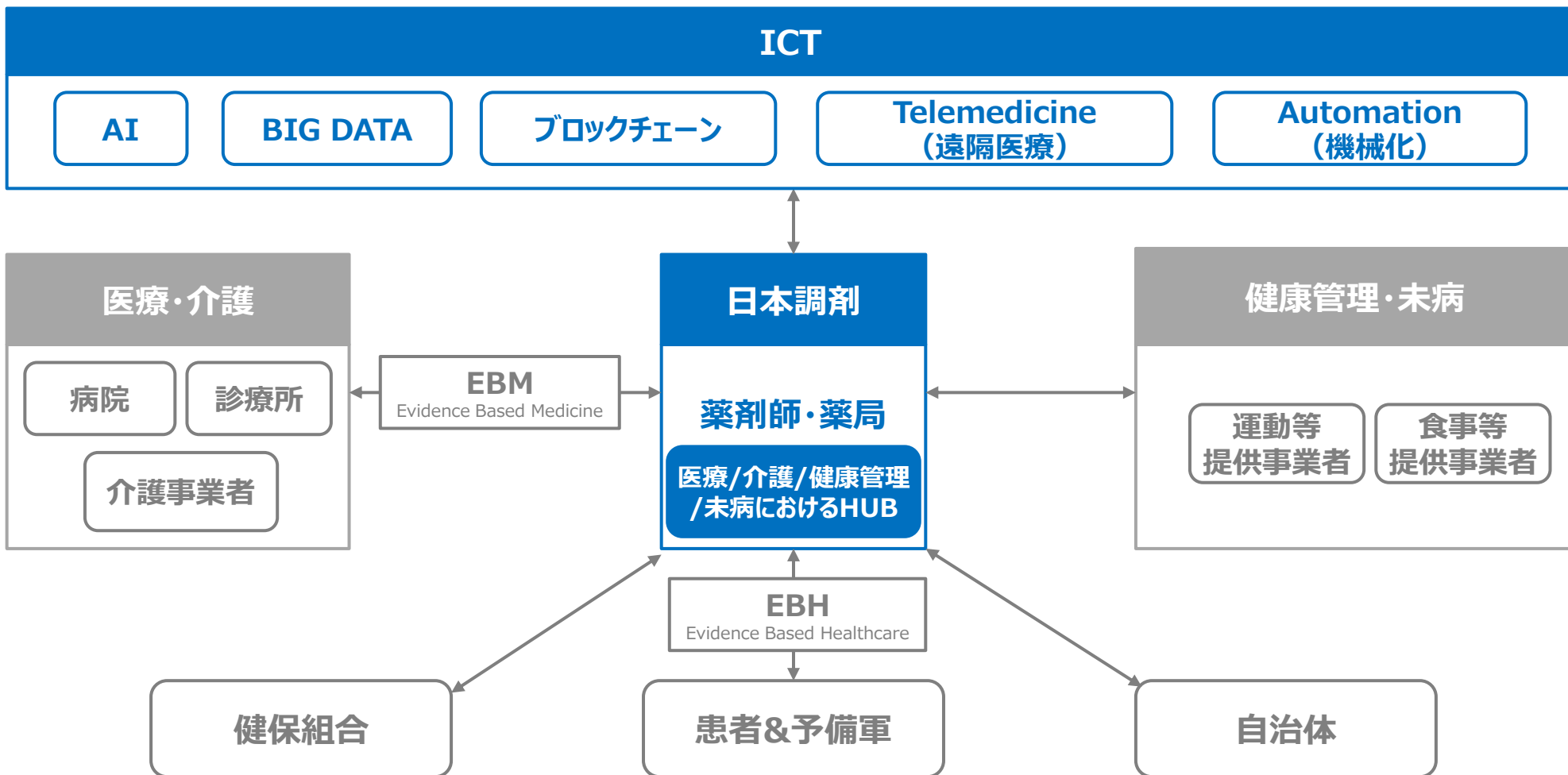


・在宅コミュニケーションシステムと調剤システムの連携による効率化

質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

次世代調剤薬局は、ICTを活用することにより、医療費増加抑制に向けた医療の適正化・効率化を担う唯一の存在となり、医療/介護/健康管理/未病におけるHUBになりうる。当社では、ICT投資、人的投資を継続して行い、地域包括ケアシステムの中で役割を果たすことにより、国民に必要とされる薬剤師・薬局になることを目指す。

次世代調剤薬局のポジショニング



選ばれる企業へ

～今春、過去最多の新卒薬剤師採用を達成～

理系総合

理系女子

化学・薬学系

調剤薬局・ドラッグストア業界における就職企業ランキングトップとなった。

| 順位 | 企業名 |
|-----------|-------------|
| 41 | 日本調剤 |

⋮

| | |
|----|------|
| 52 | 調剤S社 |
|----|------|

⋮

| | |
|----|------|
| 55 | 調剤A社 |
|----|------|

⋮

| | |
|----|-----------|
| 66 | ドラッグストアS社 |
|----|-----------|

| 順位 | 企業名 |
|-----------|-------------|
| 11 | 日本調剤 |

⋮

| | |
|----|------|
| 15 | 調剤S社 |
|----|------|

⋮

| | |
|----|------|
| 23 | 調剤A社 |
|----|------|

⋮

| | |
|----|-----------|
| 27 | ドラッグストアS社 |
|----|-----------|

| 順位 | 企業名 |
|----------|-------------|
| 1 | 製薬A社 |
| 2 | 化粧品S社 |
| 3 | 日本調剤 |

マイナビ・日経2019年卒大学生就職企業人気ランキング（2018年4月24日記事をもとに当社作成）

■出店戦略

店舗ポートフォリオの最適化

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

「患者のための薬局ビジョン」実現、ICTによる医療の適正化・効率化

調剤薬局事業

■医薬品製造販売事業の拡大

需要増に備えた先行投資、製造工場の機能分化

医薬品製造
販売事業

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

薬剤師派遣・紹介の強化、他職種への拡大

医療従事者
派遣・紹介事業

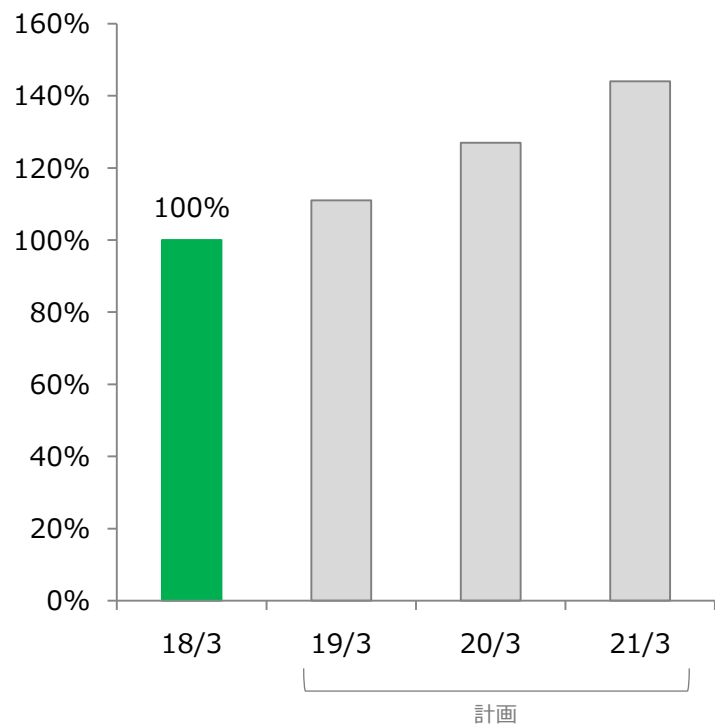
■長期ビジョン

医薬品製造販売事業の拡大

2020年9月末までにジェネリック医薬品使用数量の政府目標80%を見据え需要増加に対応するため、つくば第二工場を建設。増収による増益効果、製造工場の効率化・機能分化、最新設備を活かした受託事業拡大により、つくば第二工場稼動に伴う費用増加を吸収し、V字回復を目指す。

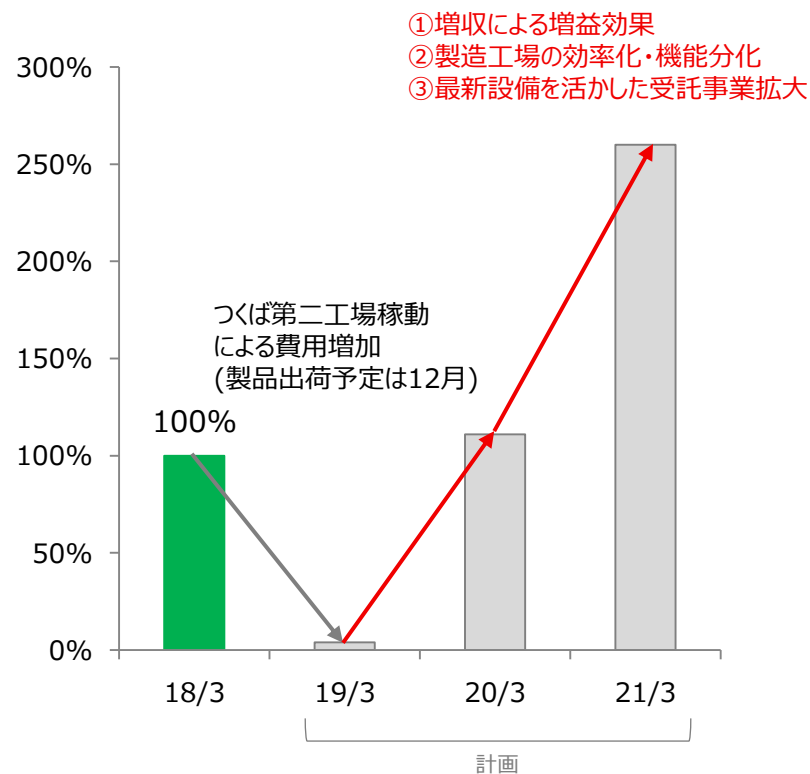
売上高

(18/3を100%した売上高増減率)



営業利益

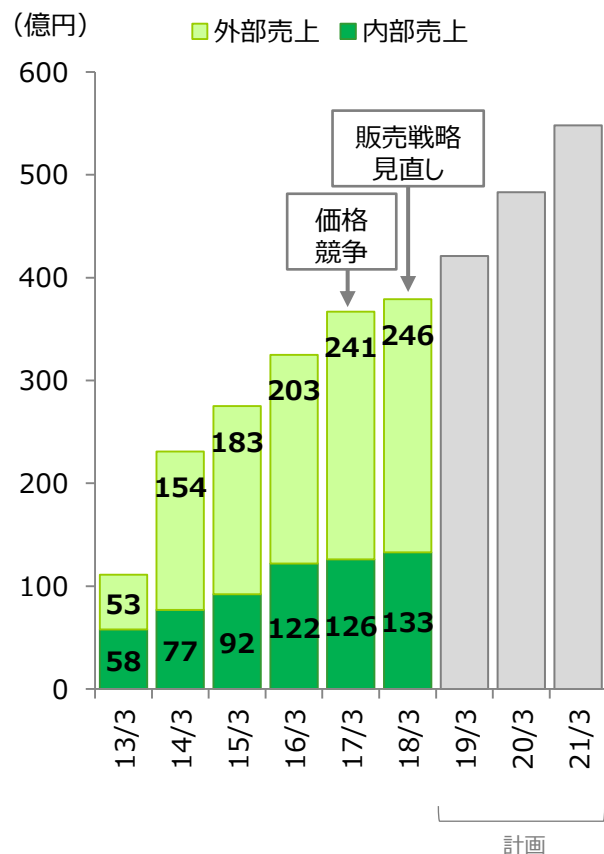
(18/3を100%した営業利益増減率)



医薬品製造販売事業の拡大

他のジェネリックメーカーにはない調剤薬局事業拡大による内部売上増加。エンドユーザーをグループ内に抱える強みを発揮し業容を拡大。新たなドライバーとして受託事業の拡大、導出事業に着手。

売上構成比（内販・外販）



| | 販売体制 | 18/3 | 19/3~ |
|------|---------------------|--------------|-------|
| 内部売上 | グループ内・薬局 | ○ | ◎ |
| | | 調剤薬局業界再編 | |
| 外部売上 | グループ外・病院・薬局・ドラッグストア | ○ | ○ |
| | | 数量ベース政府目標80% | |
| | 受託事業 | ○ | ◎ |
| | 導出事業 | △ | ○ |

調剤薬局事業とのシナジー

調剤薬局事業拡大による売上高増加

卸企業とのリレーション

市場規模拡大による売上高増加

新たな成長ドライバー

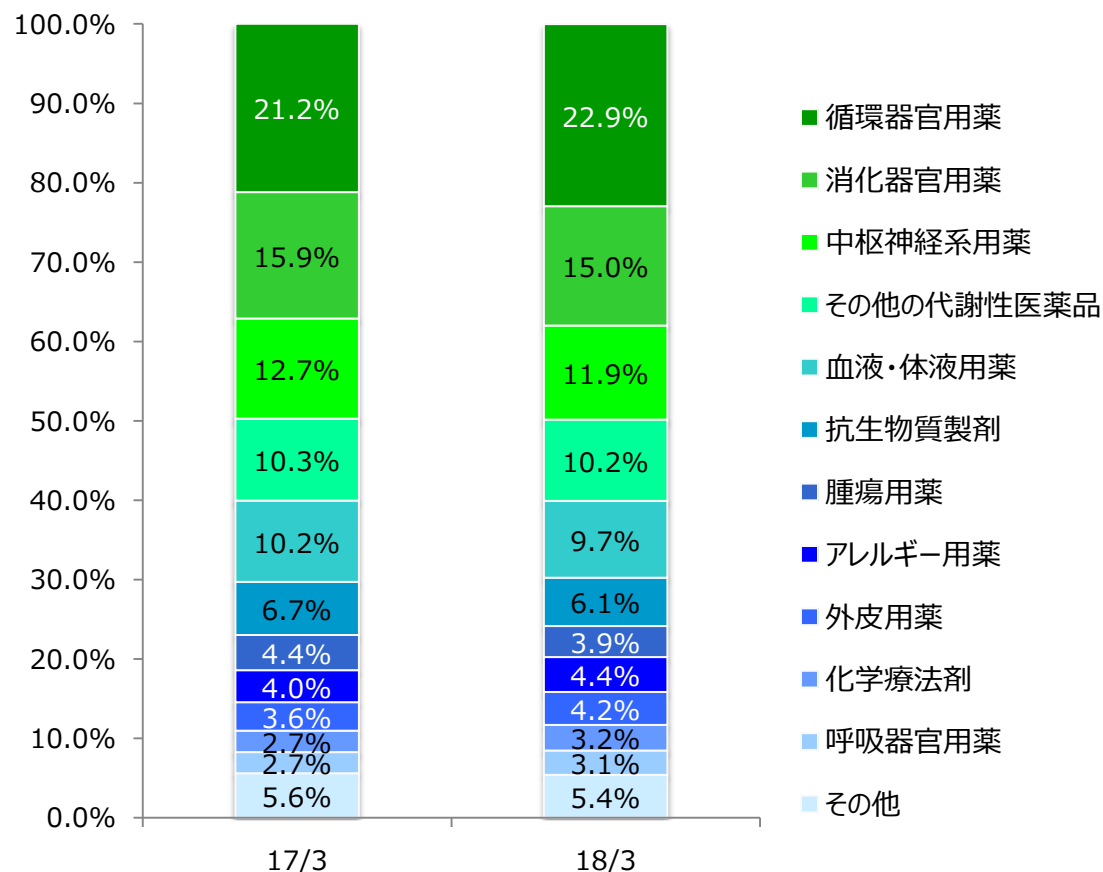
受託事業の拡大

導出事業の着手

医薬品製造販売事業の拡大

循環器官用薬、アレルギー用薬が順調に増加。特定の疾患に偏らない売上構成が特色の一つ。グループ内に調剤薬局を持つことにより、使用頻度の高い薬を中心に効率的な研究開発が可能。

売上高構成比（薬効分類別）



前年同期比（薬効分類別）

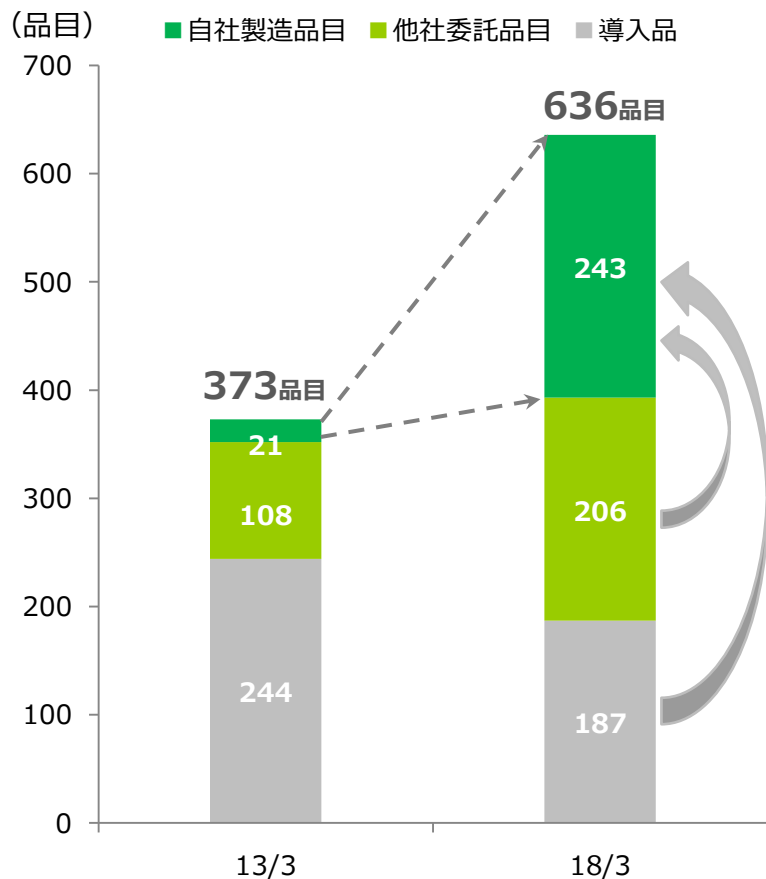
| 薬効分類 | 18/3 |
|------------|--------|
| 循環器官用薬 | 118.1% |
| 消化器官用薬 | 103.2% |
| 中枢神経系用薬 | 102.6% |
| その他の代謝性医薬品 | 108.6% |
| 血液・体液用薬 | 103.5% |
| 抗生物質製剤 | 98.7% |
| アレルギー用薬 | 118.6% |
| 外皮用薬 | 126.7% |
| 腫瘍用薬 | 96.8% |
| 化学療法剤 | 130.0% |
| 呼吸器官用薬 | 126.7% |
| その他 | 106.5% |
| 合計 | 109.3% |

※各工場の受託生産品を除く

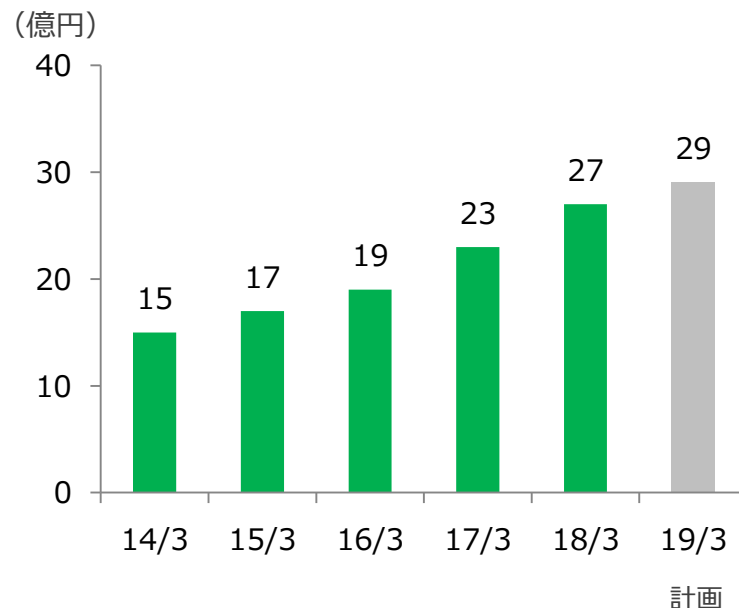
医薬品製造販売事業の拡大

自社開発により、販売品目数の増加はもちろんのこと、自社製造品へのシフトを加速させることで粗利率の改善を図る。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。

販売品目数



研究開発費 (連結ベース)



特許満了予定

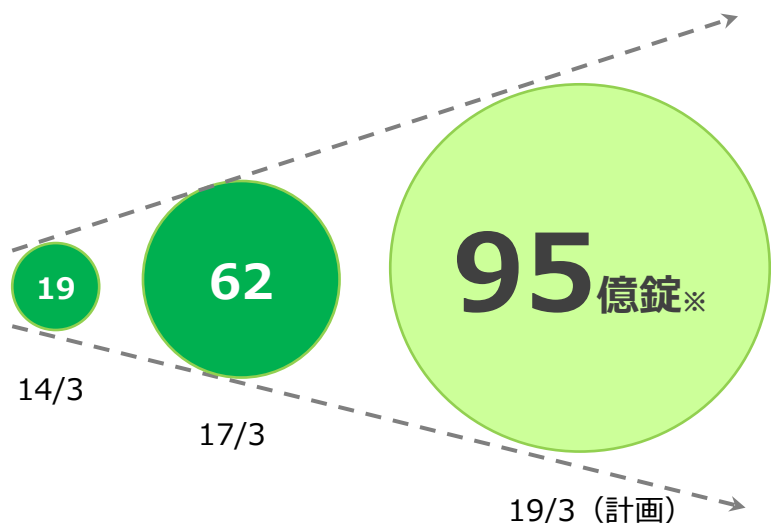
| 19/3 | 20/3 | 21/3 |
|--------------|--------------|--------------|
| 40成分 82品目 | 37成分 67品目 | 33成分 57品目 |

※特許庁ホームページ等を基に当社にて作成

医薬品製造販売事業の拡大

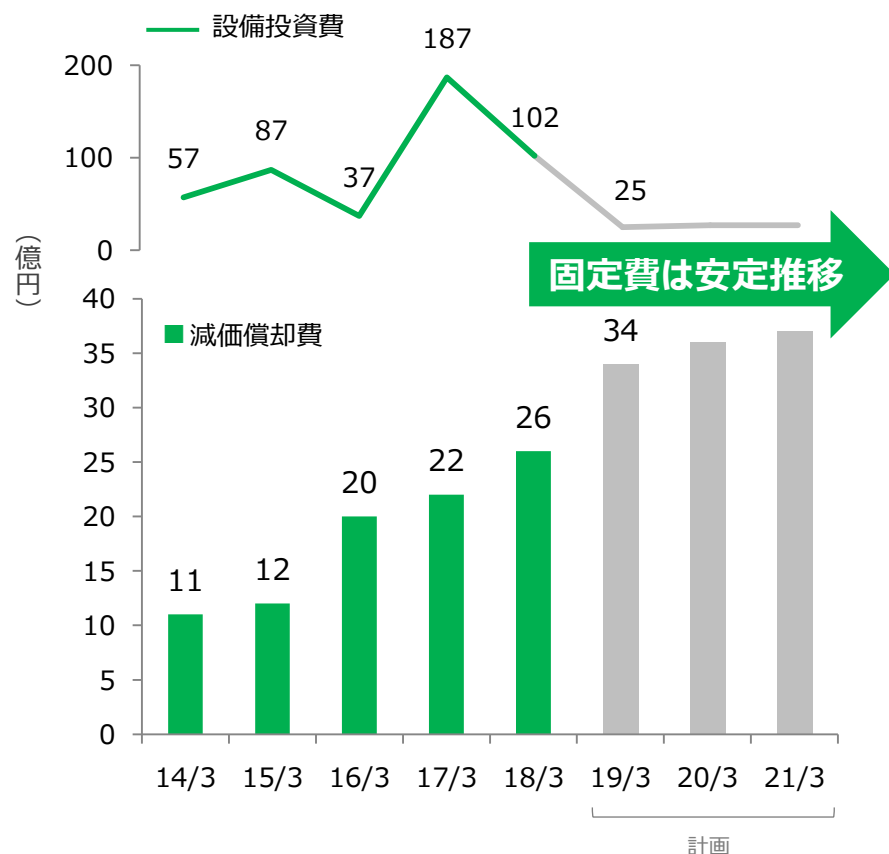
市場の拡大と自社製造品目の増加に対応するため最大生産能力の引き上げを実施。つくば第二工場稼動に伴う減価償却費増加を売上高増加による増収効果で吸収し、増益への転換を目指す。

工場の最大生産能力



※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

設備投資費と減価償却費



■出店戦略

店舗ポートフォリオの最適化

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

「患者のための薬局ビジョン」実現、ICTによる医療の適正化・効率化

調剤薬局事業

■医薬品製造販売事業の拡大

需要増に備えた先行投資、製造工場の機能分化

医薬品製造
販売事業

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

薬剤師派遣・紹介の強化、他職種への拡大

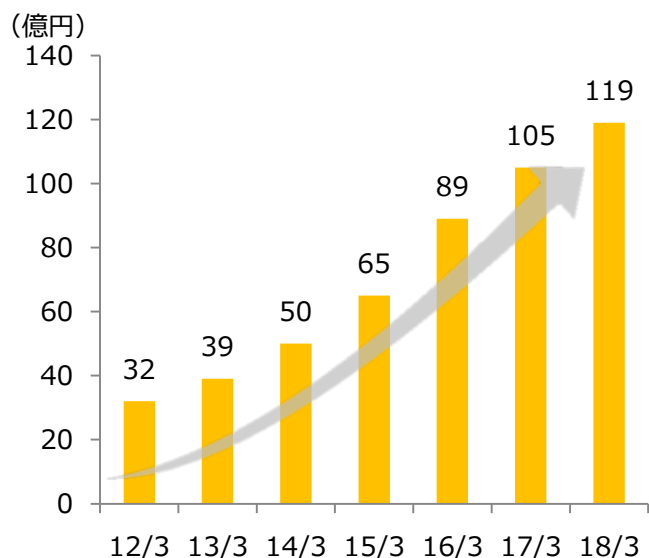
医療従事者
派遣・紹介事業

■長期ビジョン

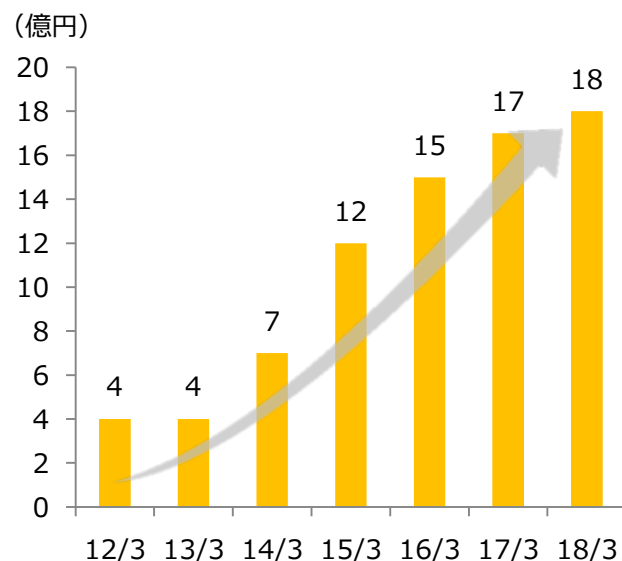
医療従事者派遣・紹介事業の拡大

売上高は順調に増加。営業利益の伸びが弱い理由は、医師事業拡大に向けた費用増加。今後3年程度は他職種取り扱い分野拡大を目指す。

売上高



営業利益



成長性

7年平均成長率
(2012/3~2018/3)

24.4%

収益性

営業利益率
(2018/3)

15.4%

医療従事者派遣・紹介事業の拡大

調剤薬局業界では、在宅医療への対応等により慢性的な薬剤師不足の状況が継続している。「患者のための薬局ビジョン」実現に向けて、薬剤師の対人業務がさらに増加しており、需要の高い状態が継続している。

薬局業界の環境

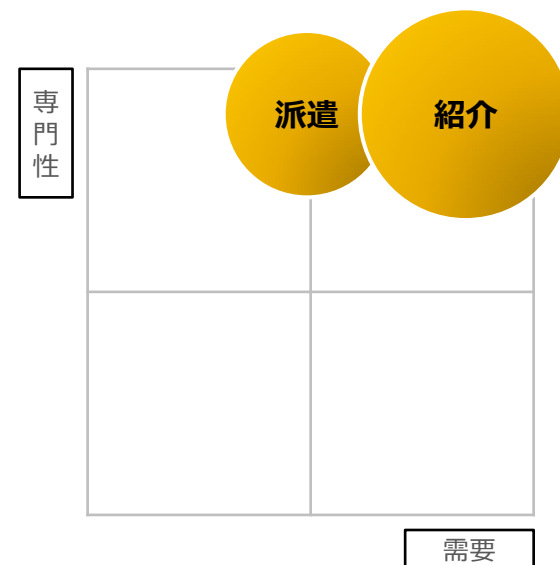
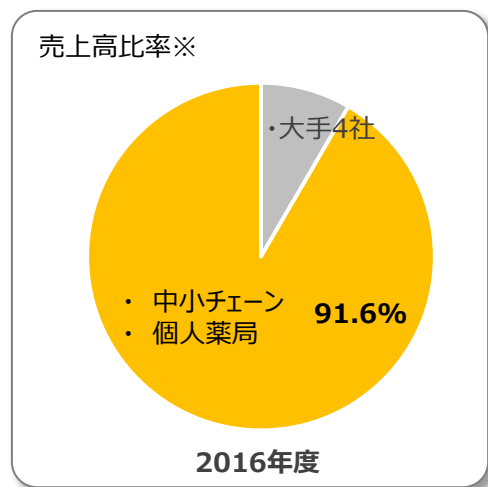
- ▶ 大半が中小チェーン、個人薬局
- ▶ 事業規模による採用力の差
- ▶ 教育に時間とコストが必要

薬局業界の課題



人材需要の変化

- ▶ 派遣需要が増加
- ▶ 紹介需要は、さらに増加
- ▶ 専門性への要求が高まっている



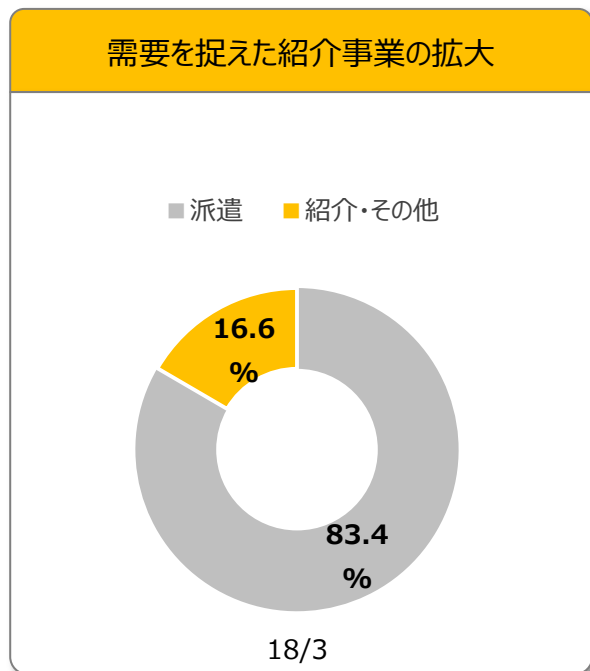
※調剤医療費の動向2016年度版より当社作成

医療従事者派遣・紹介事業の拡大

需要を捉えた紹介事業の強化により、紹介者数が増加。専門性が求められる薬剤師への対応には、調剤薬局事業で確立した質の高い教育システムを活用。ストック事業である派遣事業の安定性に加え、収益性・成長性が高い紹介事業を拡大。

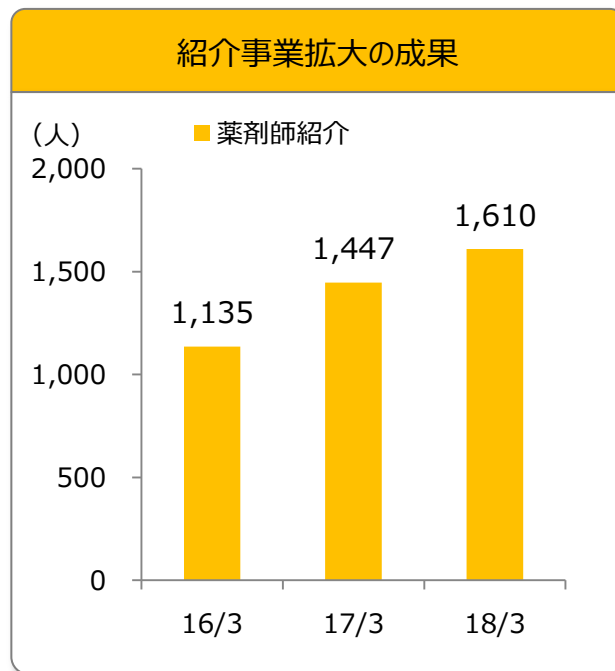
売上高比率（薬剤師）

- ▶ 先行して紹介事業を強化



紹介者数（薬剤師）

- ▶ 紹介専門の営業部員の増員



調剤薬局事業とのシナジー

- ▶ 薬局事業で確立した質の高い教育システムの活用
- ▶ 日本調剤グループの知名度を最大限活用

付加価値の高い薬剤師の供給

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!

かかりつけ薬局の認定要件にも含まれる「研修認定薬剤師」は、薬剤師としての付加価値をつけることができ、年収アップも期待できる注目資格です。研修認定薬剤師の**新規取得者**は、平成28年度は約**35,000名**となり、5,000名に達した前年度に比べて約30,000人も増加（※1）しています。
また、新規・更新を合わせた取得者数は**69,087名**（平成29年3月末現在、※1）となり、全国の薬剤師数288,151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: 3月31日現在日本薬剤師会センター調べ、※2: 厚生労働省調べ

無料体験版&特長紹介動画 公開中

✔ JPLearning II を体験してみましょう! ✔ 特長や操作方法を動画で確認!

JPLearning II 10日間無料トライアル
無料体験版 お申込み

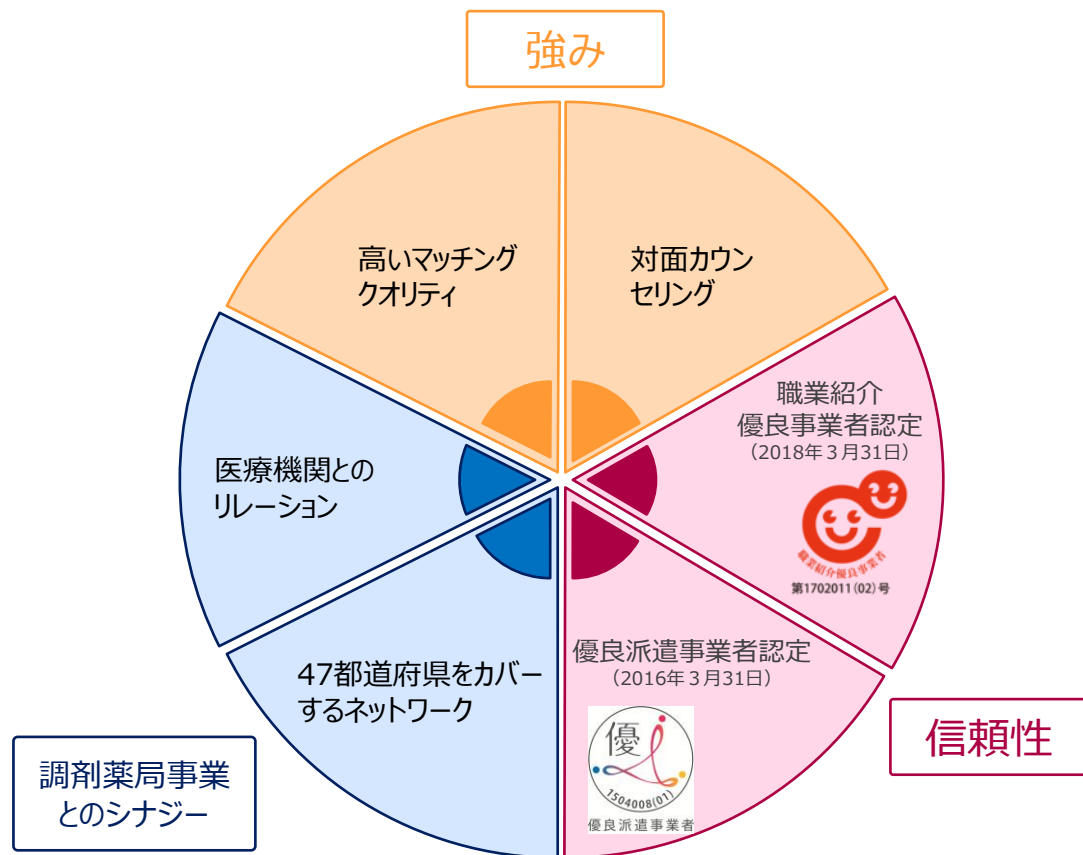
無料体験版では、JPLearning II のドリル問題の一部を実際に受講していただけます（有効期限 10 日間）。
特長紹介動画をご覧いただくことで JPLearning II の特長や「学習→受講シール申請」までの流れを体験できます。

JPLearning II JPラーニング 検索
無料体験版・特長紹介動画はコチラから <https://www.jplearning.jp/>

医療従事者派遣・紹介事業の拡大

医師、看護師、その他医療従事者に対する求人ニーズが高いことから事業分野の拡大に着手。薬剤師派遣・紹介事業で培った強みを活かし、医師紹介事業を中心にその他医療従事者の紹介事業を拡大。

強みを活かした事業拡大



取り扱い職種の拡大



医師紹介事業拡大に向けた先行投資

| 営業拠点の増強 | 営業部員の増員 |
|--------------|------------------|
| 大阪・名古屋・福岡・札幌 | 医師紹介事業専門の営業部員を配置 |

2018年3月期：売上高前期比 4倍超に急拡大

長期ビジョン ～2030年に向けて～

■出店戦略

店舗ポートフォリオの最適化

調剤薬局事業

■質の高い医療サービスの提供・医療費の増加抑制に向けた取り組み

「患者のための薬局ビジョン」実現、ICTによる医療の適正化・効率化

調剤薬局事業

■医薬品製造販売事業の拡大

需要増に備えた先行投資、製造工場の機能分化

医薬品製造
販売事業

■医療従事者派遣・紹介事業の拡大

薬剤師派遣・紹介の強化、他職種への拡大

医療従事者
派遣・紹介事業

■長期ビジョン

2030年をメドとした企業規模のイメージ

1兆円企業へ

市場シェアは・・・

調剤薬局
事業

10%

医薬品
製造販売
事業

15%

連結売上高
2,412
億円

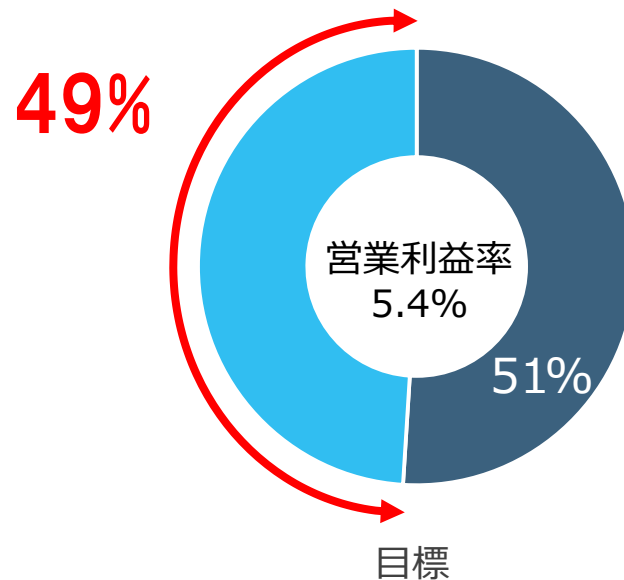
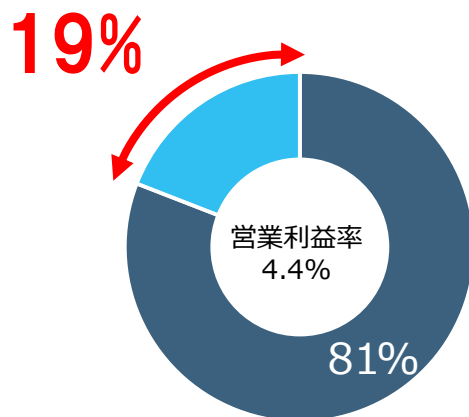
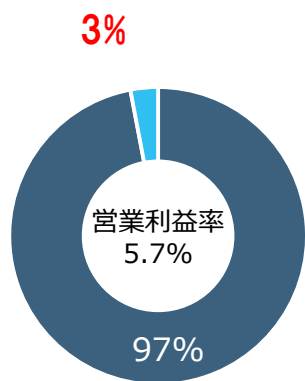
緩やかな成長
将来の大きな成果刈り取りのための
先行投資期間

18/3

長期ビジョン ～2030年に向けて～

2030年をメドとした収益ポートフォリオのイメージ

- 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



※営業利益額構成比率の%表示は単位未満を四捨五入

| (億円、単位未満は四捨五入) | | 05/3 | 18/3 | 31/3 |
|----------------|------|------|-------|-------|
| 調剤薬局事業 | 売上高 | 513 | 2,052 | 9,000 |
| | 営業利益 | 29 | 124 | 360 |
| 医薬品製造販売事業 | 売上高 | - | 381 | 3,000 |
| | 営業利益 | ▲0 | 12 | 300 |
| 医療従事者派遣・紹介事業 | 売上高 | 7 | 120 | 250 |
| | 営業利益 | 1 | 18 | 50 |

※医薬品製造販売事業の売上げ計上は2006年3月期から。2005年3月期は経費のみ先行。

※営業利益額構成比：全社費用等調整前セグメント利益額より算出

Ⅲ. 会社概要

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
グランドウイングタワー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 4,876名 (2018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 585店舗 (2018年3月末時点)
(物販専門の2店舗を含む)

企業理念

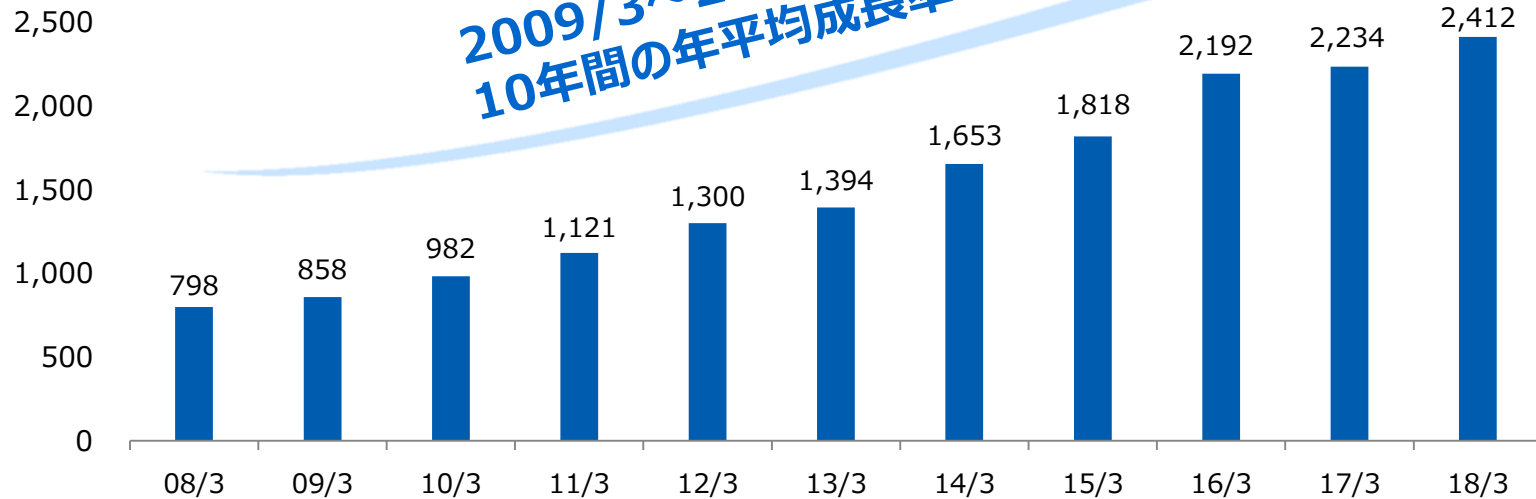
「真の医薬分業の実現」
に資する事業を展開



連結 売上高・営業利益の推移

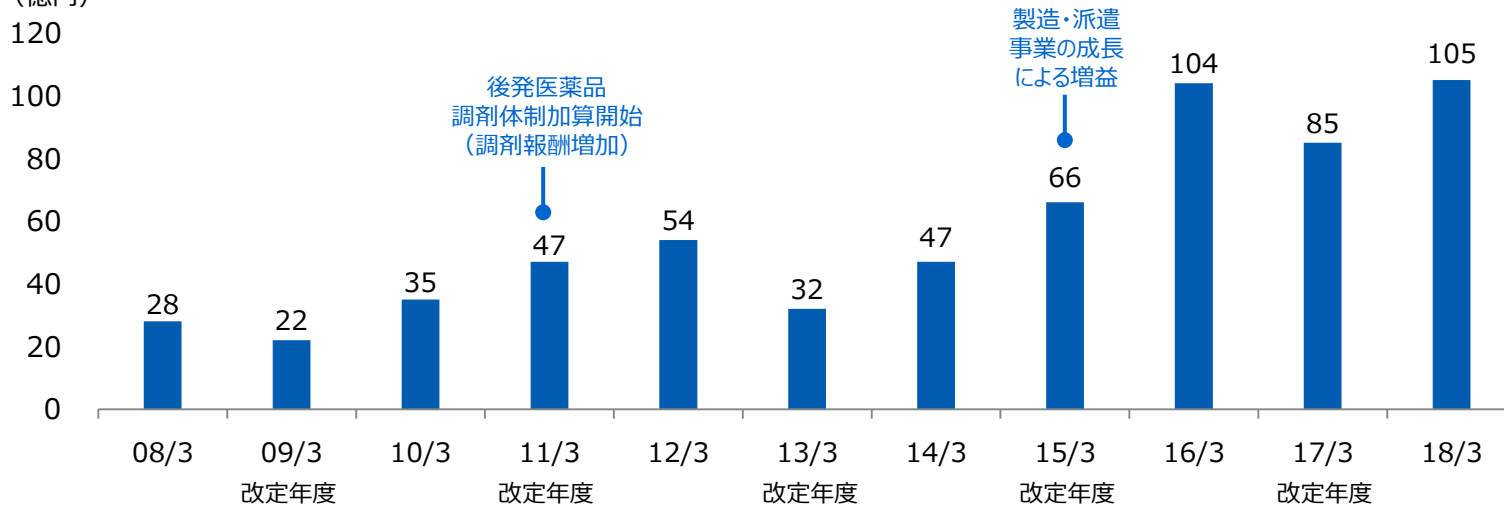
◆連結売上高推移

(億円)



◆連結営業利益推移

(億円)



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 |

2018年5月10日

参考資料

 日本調剤株式会社

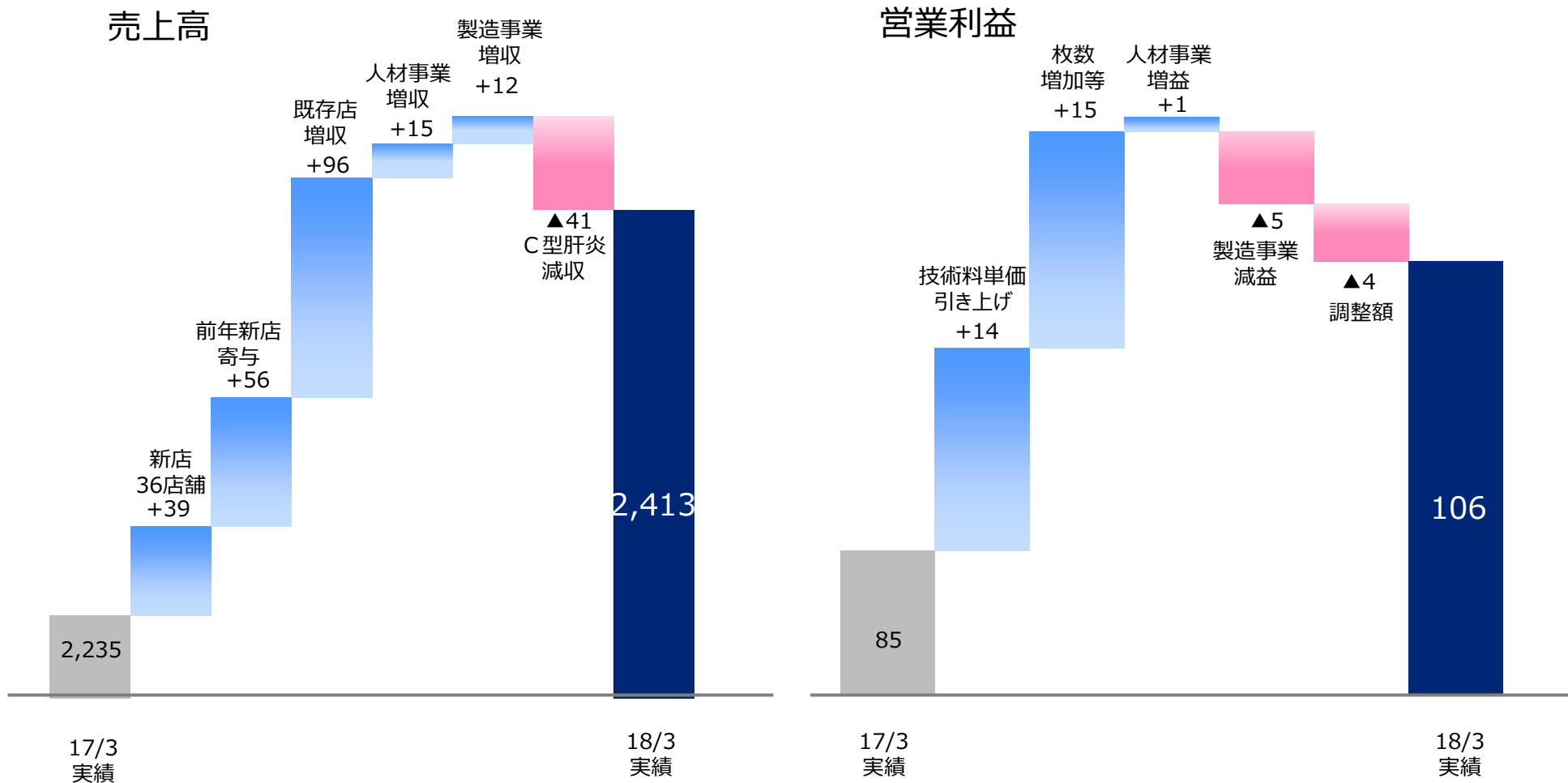
(東証一部/証券コード 3341)

Copyright 2018 Nihon Chouzai Co., Ltd. All rights reserved.

連結 前年同期比増減要因（売上高・営業利益）

売上高は、既存店強化による効果がでており増収に貢献。営業利益も調剤薬局事業が牽引し、医薬品製造事業の減益を吸収し増益を確保。

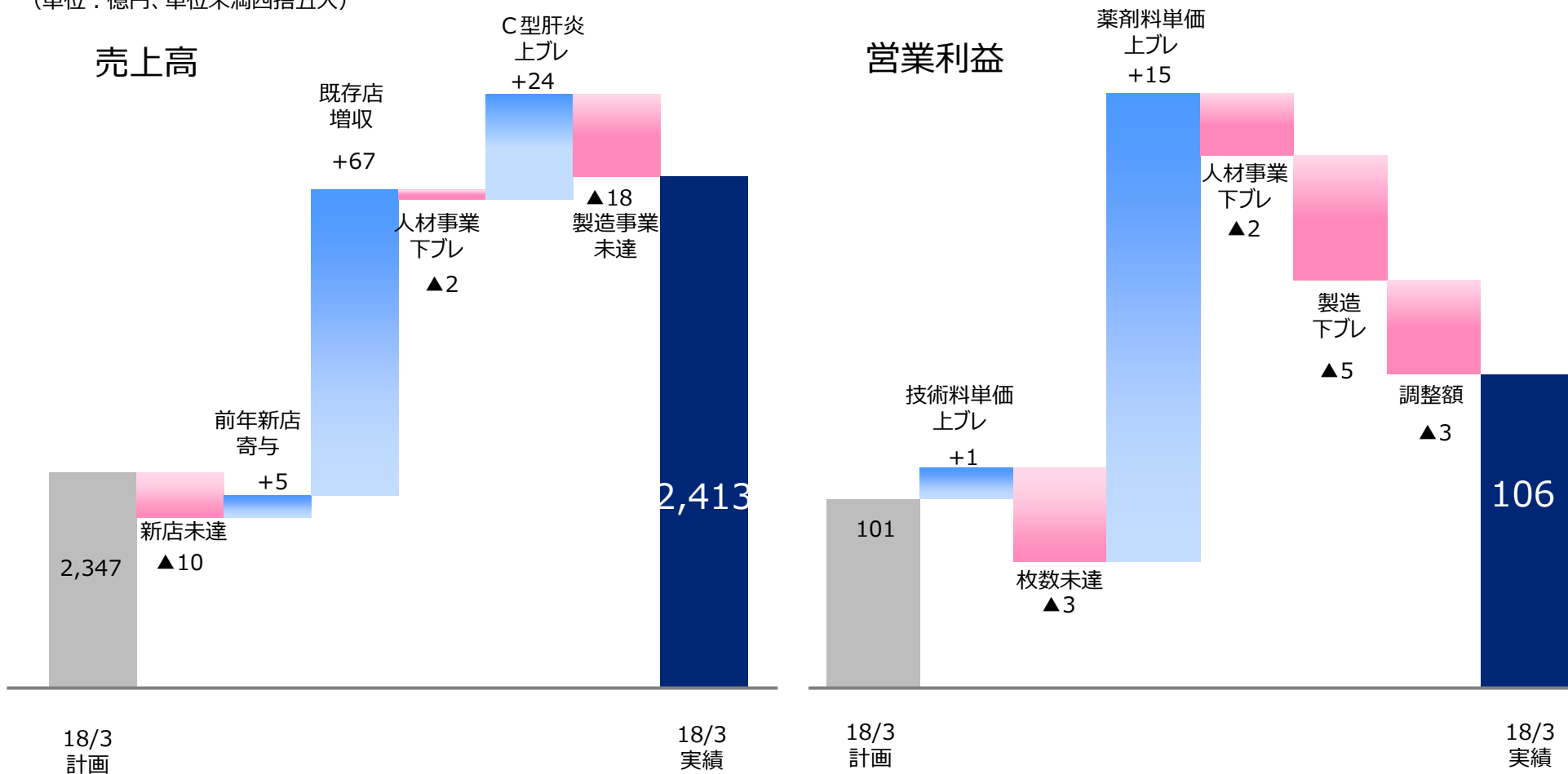
（単位：億円、単位未満四捨五入）



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、C型肝炎薬が計画比上振れ。制がん剤を含め、比較的高額な薬の処方が増えたことから薬剤料単価が上振れ。

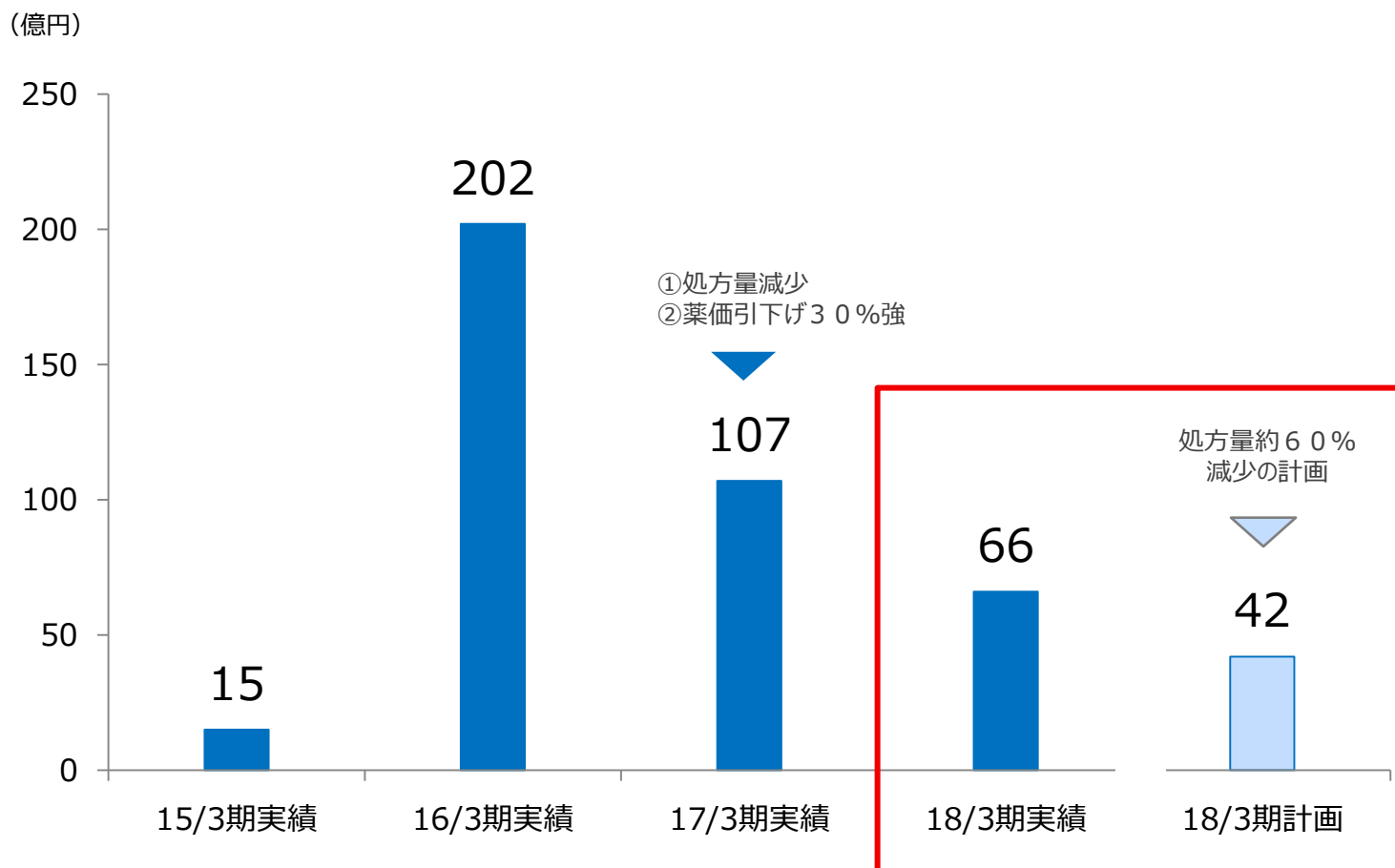
(単位：億円、単位未満四捨五入)



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▲41億円ながら、計画比では24億円の上振れ
- ・ 2018年3月期、前年同期比増収率押し下げ影響は約2.8%

C型肝炎薬 売上推移



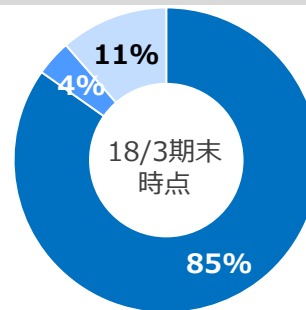
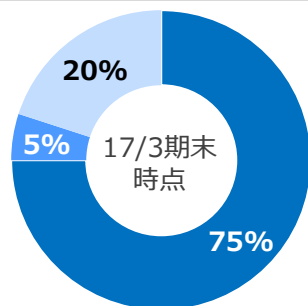
(単位未満四捨五入)

・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

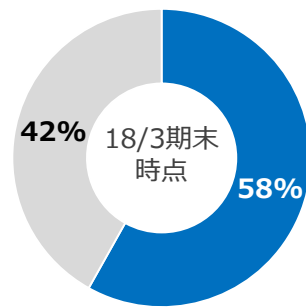
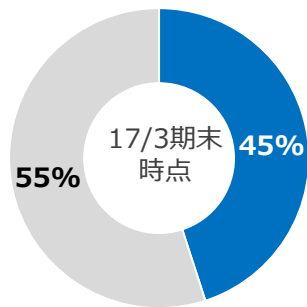
※新規店舗を含む全店舗を集計対象としております。

調剤 基本料



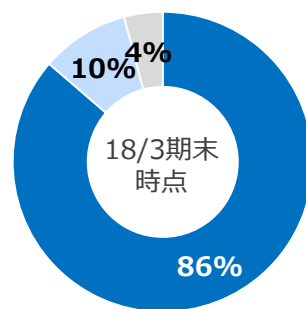
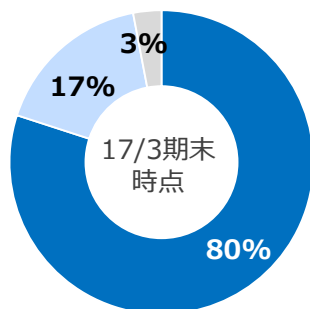
- 基本料1 (41点)
- 基本料2 (25点)
- 基本料3 (20点)

基準調剤 加算



- 加算あり (32点)
- 加算なし

後発体制 加算

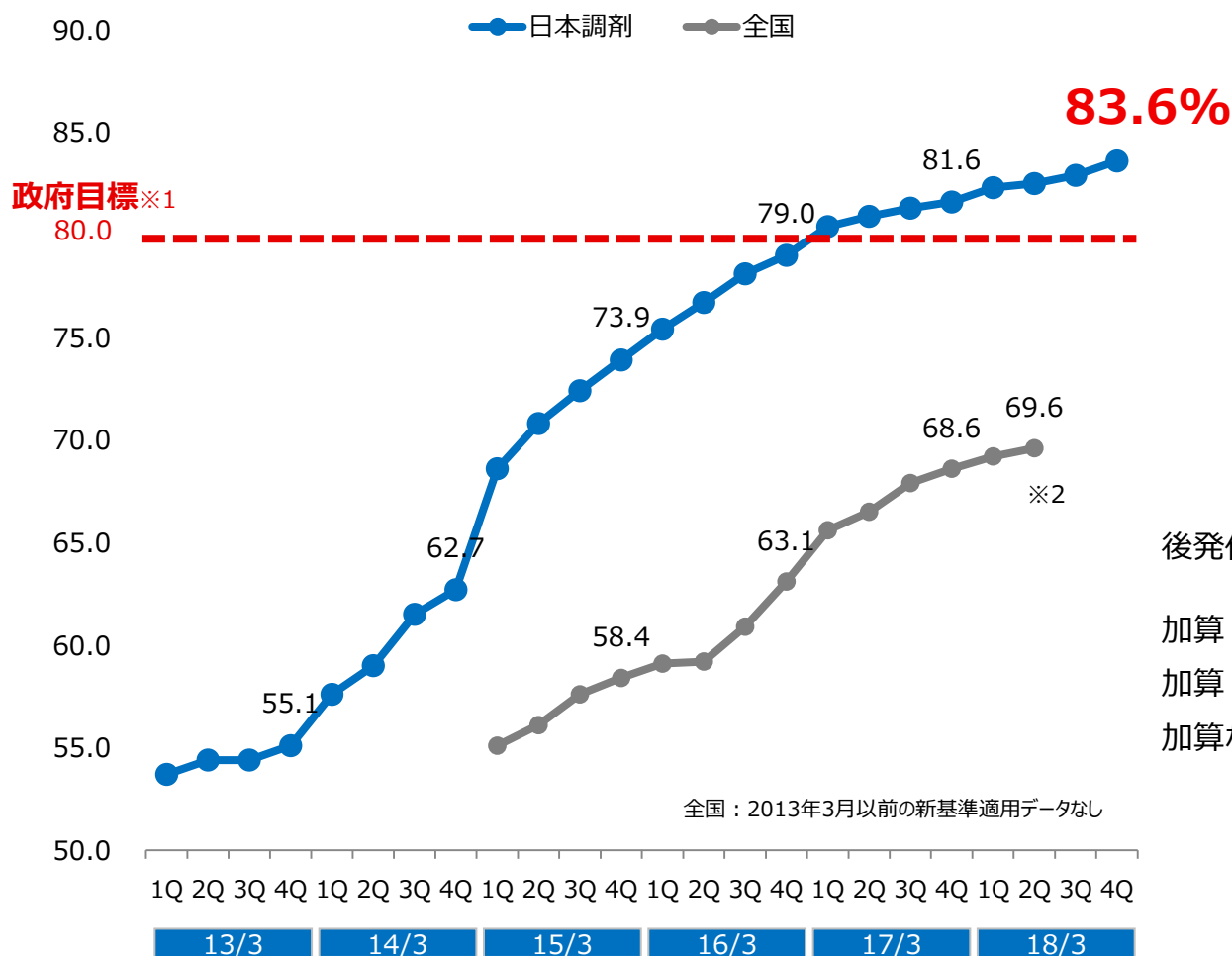


- 加算2 (75%以上/22点)
- 加算1 (65%以上/18点)
- 加算なし (65%未満)

調剤薬局事業 ジェネリック医薬品の使用促進への取り組み

・政府目標の80%をすでに達成済み ⇒ 継続した引き上げ方針は不変

ジェネリック数量ベースの推移



80%政府目標を達成

| 後発体制加算 (旧指標) | | 後発体制加算 (新指標) | |
|--------------|---------|--------------|---------|
| 加算2 | (75%以上) | 加算3 | (85%以上) |
| 加算1 | (65%以上) | 加算2 | (80%以上) |
| 加算なし | (65%未満) | 加算1 | (75%以上) |
| | | 加算なし | (75%未満) |

※1 内閣府 経済財政運営と改革の基本方針2017
 ※2 厚生労働省 調剤医療費の動向

ICT × 薬剤師への取り組み

2018年1月10日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/18214/>

医療情報分野の発展を目指し NTTドコモが提供する「ドコモ5Gオープンパートナープログラム」に参画



日本調剤では、薬局におけるICT活用に薬剤師という“人”が介在することによってどのような成果が見込めるかを検討し、取り組んでまいりました。特に、日本調剤の独自開発の調剤システム、在宅マネージメントシステムおよび電子お薬手帳「お薬手帳プラス」といったPHR（Personal Health Record）の活用によってもたらされる可能性は、日本の医療の質向上に寄与するものと考えています。

このほど、ドコモから提供される「ドコモ5Gオープンパートナープログラム」は、ドコモが2020年に商用サービス開始を目指している第5世代移動通信方式（5G）において、幅広いパートナーとともに新たな利用シーン創出に向けた取り組みを拡大させるものです。

日本調剤では、この高速・大容量・低遅延・多数の端末との接続といった5Gの特徴を活かし、医療情報のさらなる活用やサービス創出を検討し、健康・医療分野の発展に貢献してまいります。

»ドコモの5Gの詳細については、ドコモ公式サイトをご参照ください。

<https://www.nttdocomo.co.jp/corporate/technology/rd/tech/5g/>

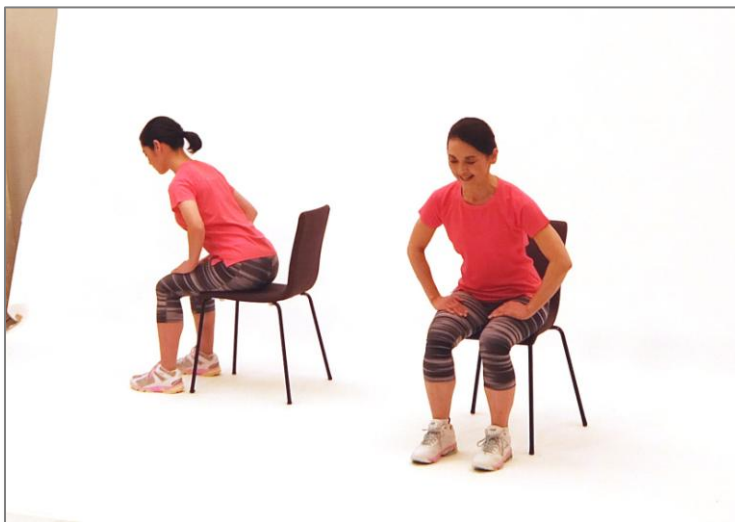
健康サポートへの取り組み

2018年1月10日

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/18414/>

薬局の待ち時間に、ちょこっとロコモ※予防 オリジナルトレーニング 「ちょこトレ」を開発

※ロコモ：ロコモティブシンドロームの略。骨や関節、筋肉などの機能の衰えが原因で、「立つ」「歩く」などの日常生活に障害をきたしている状態。



「ちょこトレ」をちょこっとだけWEBで公開中

「ちょこトレ」動画の一部や、動画収録の様子を収めたメイキングビデオをYouTubeの日本調剤公式アカウントで公開中。どんな体操なのか見てみたいという方は「ちょこトレ」で検索し、YouTubeをご覧ください。

- ちょこトレ① 骨盤をゆらそう <https://youtu.be/r3gcMIxw6U0>
- ちょこトレ③ 股関節をほぐそう <https://youtu.be/fQ9aOoteLqU>
- ちょこトレ⑤ 足首を鍛えよう <https://youtu.be/UgJmAkiv44I>
- ちょこトレメイキングムービー <https://youtu.be/LnSoZyHxZw8>

日本調剤では、九州共立大学スポーツ学部(福岡県北九州市)監修のもと、「3分でできるちょこっとロコモ予防トレーニング『ちょこトレ』」を自社開発し、2018年3月1日から、九州エリアの日本調剤店舗の店頭モニターにおいて、『ちょこトレ』映像の放映を開始しています。高齢化社会が進む中で、「健康寿命」の延伸は重要課題となっています。寝たきりや要介護状態にならず、健康で自立した生活を送るためには、足・腰などの運動器を強く保つことが重要とされています。健康寿命を短くする原因の一つである「ロコモティブシンドローム(通称:ロコモ)」の啓発・予防を進めていこうと、薬局発のオリジナルロコモ予防トレーニング「3分でできるちょこっとロコモ予防トレーニング『ちょこトレ』」を考案しました。こちらの動画は、全国の日本調剤の店頭モニターで放映しております。薬局でのお薬の待ち時間を有効活用して体操を実践いただくことで、患者さまの足腰の健康を守り、ロコモ予防に寄与してまいります。