

2020年5月15日

2020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)

新型コロナウイルス感染症拡大によりお亡くなりになられた方々に謹んでお悔やみ申し上げますとともに、罹患された方々に心よりお見舞い申し上げます。

罹患された方々の一日も早いご回復と、感染の早期収束を心よりお祈り申し上げます。

日本調剤株式会社 代表取締役社長 三津原 庸介

決算ハイライト

連結 損益計算書

売上高は、前期出店の寄与及び高額薬剤の増加による処方箋単価上昇により、前期比109.3%、計画比100.0%となった。営業利益は、調剤薬局事業の伸展により、前期比112.8%、計画比105.0%となった。

(単位：百万円)	18/3 実績	19/3 実績	20/3 計画※1	20/3 実績	前年同期比 増減額	前年同期比	計画比
売上高	241,274	245,687	268,599	268,520	22,833	109.3%	100.0%
売上原価	197,437	203,711	222,774	222,147	18,436	109.1%	99.7%
売上総利益	43,837	41,975	45,824	46,372	4,397	110.5%	101.2%
対売上比	18.2%	17.1%	17.1%	17.3%	—	—	—
販売管理費	33,250	35,242	38,593	38,779	3,537	110.0%	100.5%
対売上比	13.8%	14.3%	14.4%	14.4%	—	—	—
消費税等	11,892	12,537	13,727	15,413	2,875	122.9%	112.3%
研究開発費	2,784	2,764	3,308	2,991	226	108.2%	90.4%
営業利益	10,587	6,733	7,231	7,593	859	112.8%	105.0%
対売上比	4.4%	2.7%	2.7%	2.8%	—	—	—
経常利益	10,138	6,077	7,069	7,405	1,327	121.8%	104.7%
対売上比	4.2%	2.5%	2.6%	2.8%	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	6,104	3,790	6,004	6,697	2,906	176.7%	111.5%
対売上比	2.5%	1.5%	2.2%	2.5%	—	—	—
1株あたり 当期純利益（円）※2	190.84	121.74	200.22	223.33	101.60	183.5%	111.5%

※1 2019年12月24日付で業績予想の修正を行っております。

※2 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、売掛金の増加約43億円、のれんの増加約24億円、建物及び構築物等有形固定資産の減少約37億円によるもの。負債の主な増減要因は、事業拡大による買掛金の増加約54億円、借入金の減少約61億円によるもの。

(単位：百万円)	18/3 期末	19/3 期末	20/3 期末	前期末比 増減額	前期末比
流動資産	81,613	80,132	87,414	7,281	109.1%
固定資産	104,956	98,545	98,137	△407	99.6%
有形固定資産	75,662	69,806	66,082	△3,723	94.7%
無形固定資産	17,952	16,906	19,425	2,519	114.9%
投資その他	11,341	11,833	12,628	795	106.7%
資産合計	186,569	178,677	185,551	6,873	103.8%
流動負債	70,310	69,100	70,107	1,007	101.5%
固定負債	74,752	68,504	68,370	△133	99.8%
負債合計	145,062	137,604	138,478	874	100.6%
純資産合計	41,506	41,073	47,072	5,999	114.6%
自己資本	41,504	41,068	47,072	6,004	114.6%
自己資本比率	22.2%	23.0%	25.4%	—	—

借入金は前期末比**約61億円減少**

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。結果、フリー・キャッシュ・フローも100億円を超える水準を継続。

(単位：百万円)	18/3	19/3	20/3	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	23,141	13,572	13,192	△379
税金等調整前当期純利益	10,045	6,777	11,885	5,107
減価償却費	5,214	6,304	6,316	12
のれん償却額	1,326	1,487	1,581	94
売上債権の増減額（△は増加）	6,691	3,485	△2,902	△6,388
たな卸資産の増減額（△は増加）	1,442	△1,314	74	1,388
仕入債務の増減額（△は減少）	△1,399	342	3,486	3,143
投資活動によるキャッシュ・フロー	△13,843	△1,770	△2,731	△961
有形固定資産の取得による支出	△12,076	△5,303	△5,624	△321
事業譲渡による収入	114	4,093	52	△4,040
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△1,126	△785	△5,057	△4,272
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,034	△10,516	△7,955	2,560
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	7,264	1,284	2,505	1,220
現金及び現金同等物の期首残高	21,200	28,464	29,749	1,284
現金及び現金同等物の期末残高	28,464	29,749	32,254	2,505

連結 財務指標

	17/3	18/3	19/3	20/3	前期比 増減値
EBITDA (百万円) ※1	14,237	17,127	14,525	15,491	966
EV/EBITDA (倍) ※1	9.0	6.6	7.7	6.1	△1.6
フリーキャッシュ・フロー (百万円)	△29,385	9,298	11,801	10,460	△1,341
D/Eレシオ (倍)	2.4	2.1	2.0	1.6	△0.4
自己資本比率	20.4%	22.2%	23.0%	25.4%	2.4pt
1株当たり当期純利益[EPS] (円) ※2	145.02	190.84	121.74	223.33	101.59
1株当たり純資産[BPS] (円) ※2	1,139.35	1,297.50	1,369.52	1,569.77	200.25
自己資本当期純利益率[ROE]	13.5%	15.7%	9.2%	15.2%	6.0pt
総資産経常利益率[ROA]	4.7%	5.6%	3.3%	4.1%	0.8pt
売上高営業利益率	3.8%	4.4%	2.7%	2.8%	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

売上高は、前期出店の寄与及び高額薬剤の増加などによる処方箋単価上昇により、前期比110.7%、計画比101.8%となった。セグメント利益は前期比112.4%、計画比111.3%となった。

(単位：百万円)	18/3 実績	19/3 実績	20/3 計画	20/3 実績	前年同期比 増減額	前年同期比	計画比
売上高	205,192	208,622	226,908	231,001	22,379	110.7%	101.8%
売上原価	172,264	178,339	193,910	196,103	17,763	110.0%	101.1%
売上総利益	32,928	30,282	32,998	34,898	4,615	115.2%	105.8%
対売上比	16.0%	14.5%	14.5%	15.1%	—	—	—
販売管理費	20,516	21,575	24,204	25,112	3,537	116.4%	103.8%
対売上比	10.0%	10.3%	10.7%	10.9%	—	—	—
営業利益	12,411	8,707	8,794	9,785	1,078	112.4%	111.3%
対売上比	6.0%	4.2%	3.9%	4.2%	—	—	—
期末店舗数※1	585	598	643	650	52	108.7%	101.1%
1店舗あたり売上高※2	359	352	365	370	17	105.0%	101.2%

・単位未満切り捨て

・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、内部売上高の寄与により、前期比105.9%、計画比94.7%となった。セグメント利益は、薬価改定の影響もあり、前期比69.0%、計画比69.0%となった。

(単位：百万円)	18/3 実績	19/3 実績	20/3 計画	20/3 実績	前年同期比 増減額	前年同期比	計画比
売上高	38,066	40,659	45,493	43,072	2,412	105.9%	94.7%
売上原価	31,746	33,782	38,188	36,995	3,213	109.5%	96.9%
売上総利益	6,319	6,877	7,304	6,076	△800	88.4%	83.2%
対売上比	16.6%	16.9%	16.1%	14.1%	—	—	—
販売管理費	5,124	4,991	5,419	4,774	△216	95.7%	88.1%
対売上比	13.5%	12.3%	11.9%	11.1%	—	—	—
営業利益	1,194	1,885	1,884	1,301	△583	69.0%	69.0%
対売上比	3.1%	4.6%	4.1%	3.0%	—	—	—

・単位未満切り捨て

医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

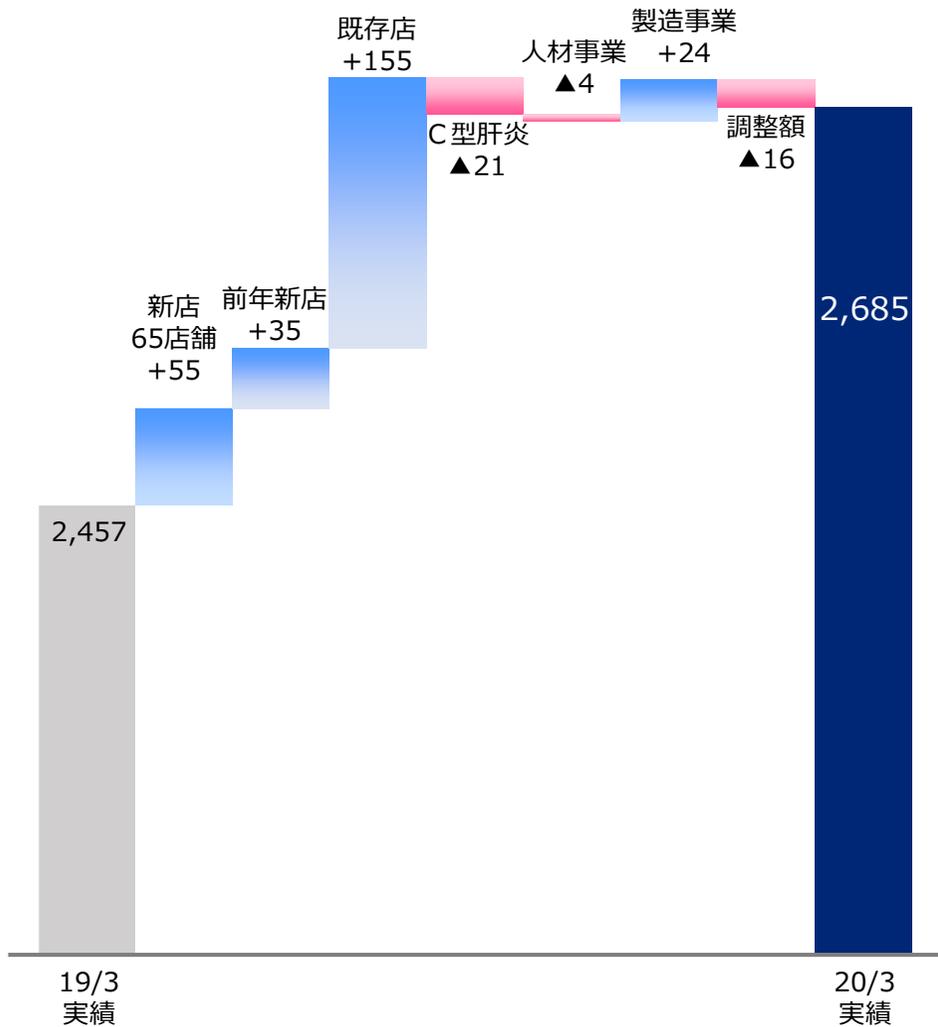
薬剤師紹介事業への注力、医師・登録販売者紹介事業の拡大により、売上総利益が前期比大幅増加。営業利益は販売管理費の増加をカバーし、大幅な増益を実現。

	18/3 実績	19/3 実績	20/3 計画	20/3 実績	前年同期比 増減額	前年同期比	計画比
(単位：百万円)							
売上高	11,970	13,083	14,300	12,721	△362	97.2%	89.0%
売上原価	7,366	8,133	8,730	7,316	△816	90.0%	83.8%
売上総利益	4,604	4,950	5,570	5,404	454	109.2%	97.0%
対売上比	38.5%	37.8%	39.0%	42.5%	—	—	—
販売管理費	2,762	3,472	3,720	3,553	81	102.3%	95.5%
対売上比	23.1%	26.5%	26.0%	27.9%	—	—	—
営業利益	1,842	1,478	1,849	1,851	373	125.2%	100.1%
対売上比	15.4%	11.3%	12.9%	14.6%	—	—	—

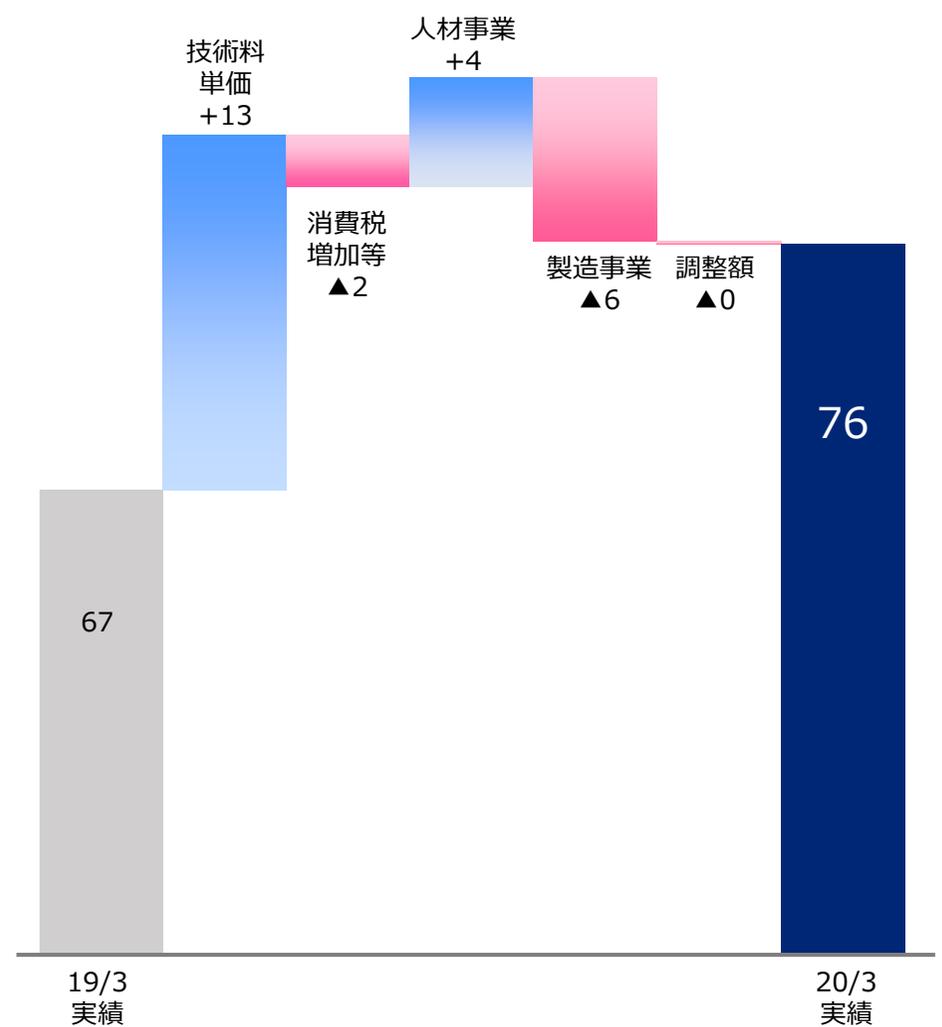
・単位未満切り捨て

[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)

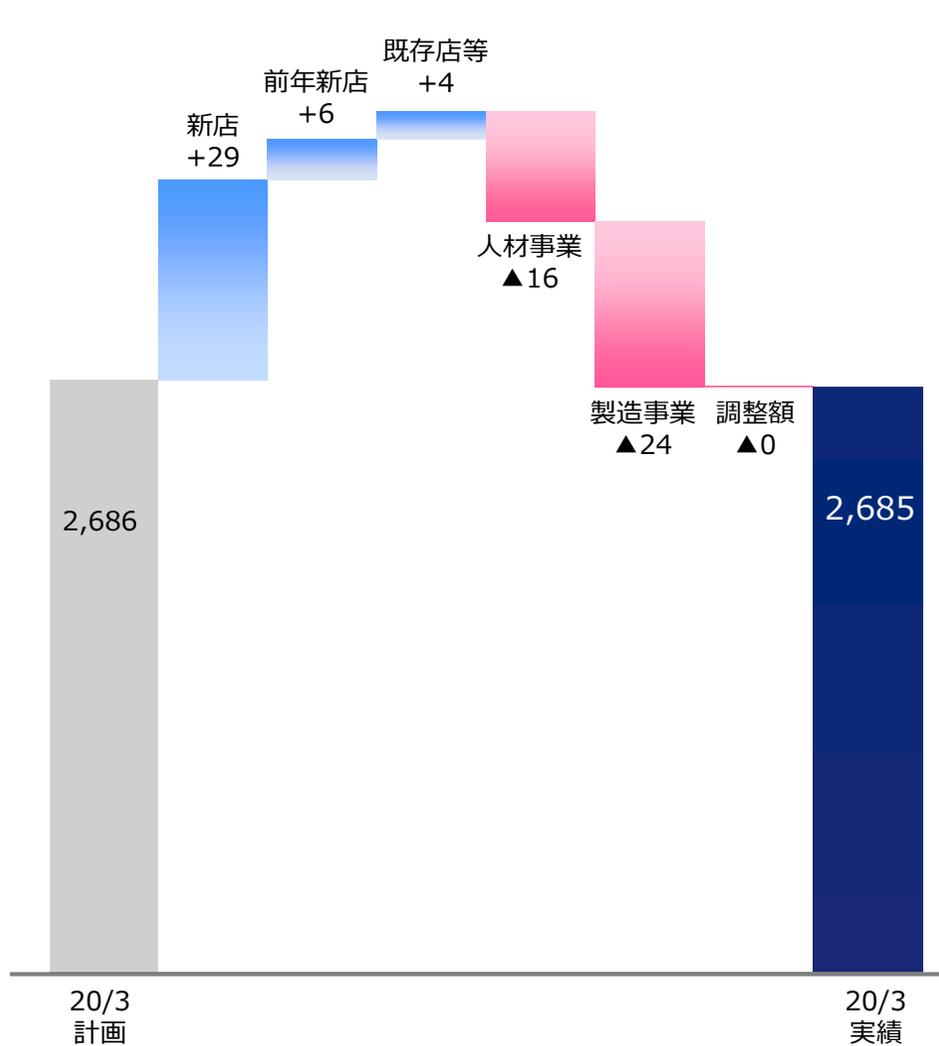


営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)

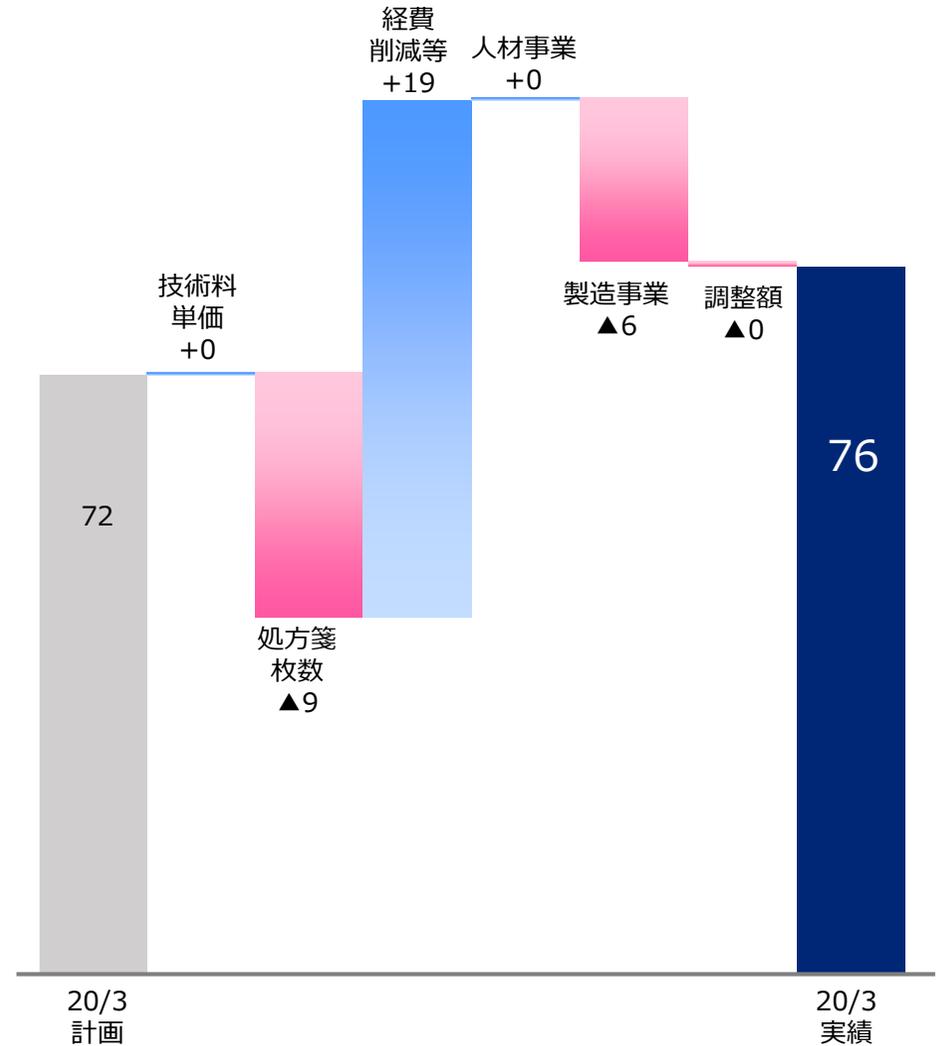


[参考資料] 連結 計画比増減要因

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 2021年3月期 業績予想

(単位：百万円)	18/3 実績	19/3 実績	20/3 実績	21/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 %
売上高	241,274	245,687	268,520	291,813	23,292	108.7%
売上原価	197,437	203,711	222,147	243,007	20,859	109.4%
売上総利益	43,837	41,975	46,372	48,806	2,433	105.2%
対売上比	18.2%	17.1%	17.3%	16.7%	—	—
販売管理費	33,250	35,242	38,779	42,302	3,522	109.1%
対売上比	13.8%	14.3%	14.4%	14.5%	—	—
消費税等	11,892	12,537	15,413	17,306	1,893	112.3%
研究開発費	2,784	2,764	2,991	3,487	496	116.6%
営業利益	10,587	6,733	7,593	6,504	△1,089	85.7%
対売上比	4.4%	2.7%	2.8%	2.2%	—	—
経常利益	10,138	6,077	7,405	6,266	△1,138	84.6%
対売上比	4.2%	2.5%	2.8%	2.1%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	6,104	3,790	6,697	3,122	△3,574	46.6%
対売上比	2.5%	1.5%	2.5%	1.1%	—	—
1株あたり当期純利益（円）※	190.84	121.74	223.33	104.14	△119.19	46.6%
1株あたり年間配当金（円）※	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株あたり当期純利益及び1株あたり年間配当金を算定しております。

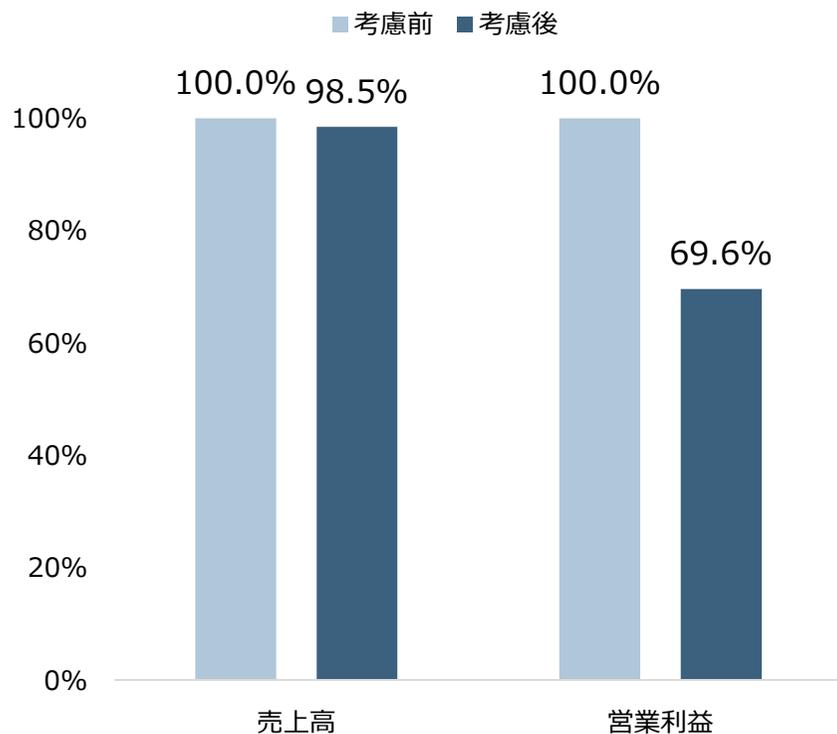
セグメント別 2021年3月期 業績予想

		18/3 実績	19/3 実績	20/3 実績	21/3 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	205,192	208,622	231,001	251,141	20,139	108.7%	
	売上総利益	32,928	30,282	34,898	36,204	1,305	103.7%	
	対売上比	16.0%	14.5%	15.1%	14.4%	—	—	
	営業利益	12,411	8,707	9,785	8,606	△1,179	88.0%	
	対売上比	6.0%	4.2%	4.2%	3.4%	—	—	
医薬品 製造販売事業	売上高	38,066	40,659	43,072	46,470	3,398	107.9%	
	売上総利益	6,319	6,877	6,076	7,049	973	116.0%	
	対売上比	16.6%	16.9%	14.1%	15.2%	—	—	
	営業利益	1,194	1,885	1,301	1,459	158	112.2%	
	対売上比	3.1%	4.6%	3.0%	3.1%	—	—	
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	11,970	13,083	12,721	11,855	△866	93.2%	
	売上総利益	4,604	4,950	5,404	5,562	157	102.9%	
	対売上比	38.5%	37.8%	42.5%	46.9%	—	—	
	営業利益	1,842	1,478	1,851	1,687	△163	91.2%	
	対売上比(%)	15.4%	11.3%	14.6%	14.2%	—	—	

2021年3月期 業績予想（補足説明）

■ 連結業績予想の前提

- 4月～6月は新型コロナウイルス感染症拡大影響を考慮
→ 処方箋枚数減少を処方箋単価上昇により相当分をカバー
- 7月以降は業績予想に織り込まず



コロナウイルス感染症拡大の影響を考慮する前の業績予想を100%とした増減率

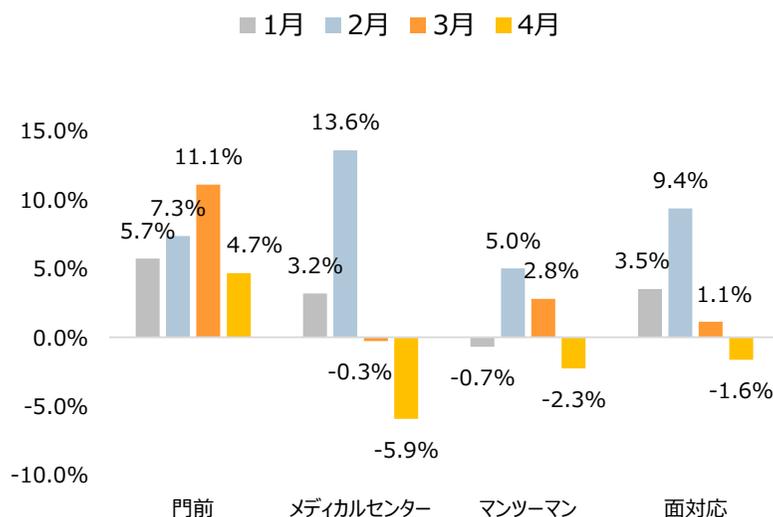
■ セグメント別業績予想の前提

- 業績予想への影響を考慮

■ 調剤薬局事業

- ・ 受診控えによる処方箋枚数減少
- ・ 処方日数は、長期処方となり処方箋単価上昇

既存店調剤売上高増減率（1月～4月の前年同月比）



■ 医療従事者派遣・紹介事業

- ・ 人材需要減少

成長戦略

■ バランスを重視した出店

“自力出店とM&A”、“門前薬局とハイブリット型薬局”などの
バランスを重視した出店及び既存店強化による規模拡大

調剤薬局事業

■ 経営基盤の強化

人材育成による対人業務強化
及びICT活用による患者利便性向上と業務効率改善

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

成長性の高い店舗及び将来性のある店舗を積極的に出店することで事業規模を拡大

出店数 自力出店とM&A

	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3
出店	37	29	27	42	36	32	65 ※
自力出店	33	28	22	21	23	26	35
M&A	4	1	5	21	13	6	30
閉店	9	12	11	12	8	19	13
期末店舗数	494	511	527	557	585	598	650

過去最高の
M&A出店数

・物販店舗1店舗を含む

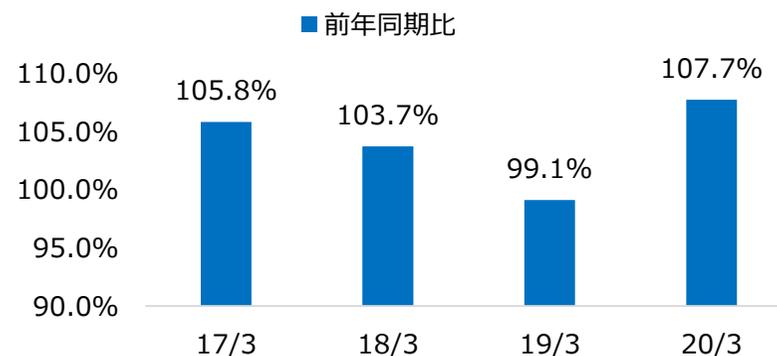
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

20/3 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	107.7%	100.0%	107.7%
前年出店	235.7%	224.3%	105.1%
全店	110.9%	103.6%	107.1%

処方箋枚数 14,704千枚 処方箋単価 15,479円

既存店の調剤売上高推移



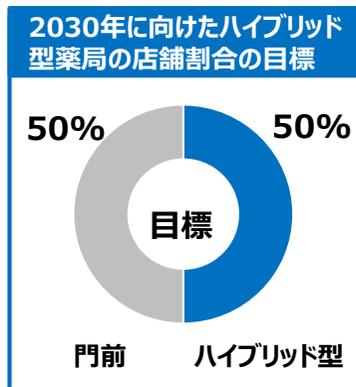
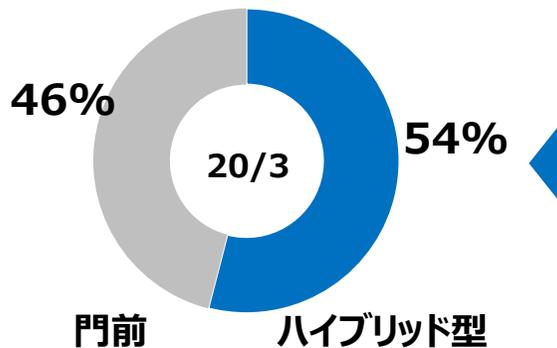
バランスを重視した出店②

出店数 門前薬局とハイブリッド型薬局

	19/3	20/3
出店	32	65
門前 (敷地内)	16 (3)	38 (8)
ハイブリッド型	16	27
閉店	19	13
期末店舗数	598	650

※物販店舗1店舗を含む、移転による敷地内出店を含む

1都3県における店舗割合



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 20/3	期末店舗数 20/3
北海道	1	43
東北	5	48
関東	40	329
甲信越	1	24
東海	6	57
関西・北陸	8	72
中国・四国	3	39
九州・沖縄	1	38
合計	65	650

薬機法改正スケジュール

20年3月6日

9月1日

21年8月1日

22年12月1日

施行期日
を閣議決定

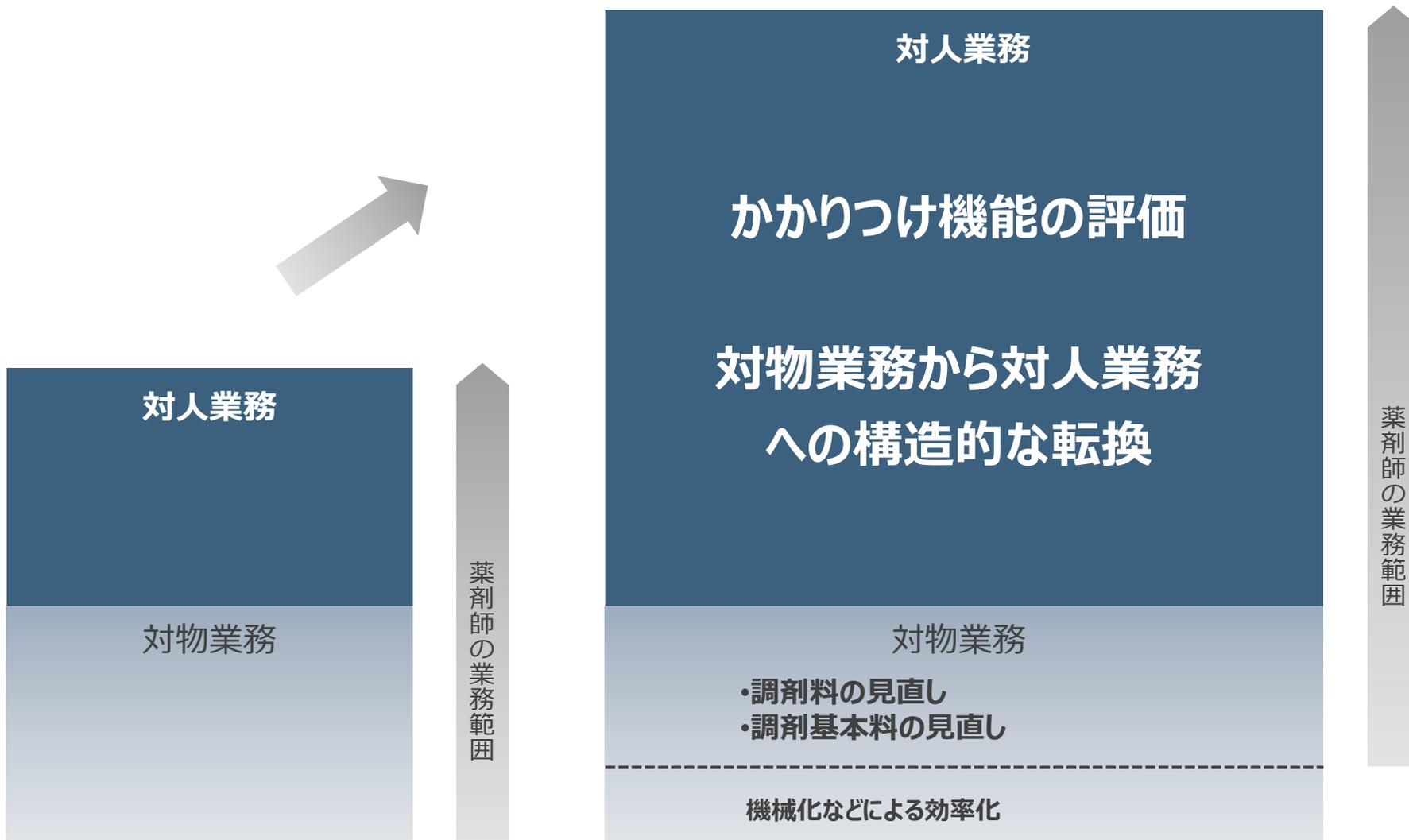
①②が施行

③④⑤が施行

⑥が施行

	内容
① オンライン服薬指導	一定のルールの下で、テレビ電話等による服薬指導を規定 ⇒ 対象地区、対象患者の拡大
② 服薬期間中のフォロー義務化	調剤時に限らず、必要に応じて患者の薬剤の使用状況の把握や服薬指導を行う義務 患者の薬剤の使用に関する情報を他医療施設の医師等へ提供する努力義務
③ 新たな薬局機能認定制度	患者自身が自分に適した薬局を選択できるよう、機能別の薬局の知事認定制度を導入 地域連携薬局、専門医療機関連携薬局を認定し、1年ごとに更新
④ ガバナンス強化	許可等業者に対する法令遵守、体制の整備 (業務監督体制の整備、経営陣と現場責任者の責任の明確化) 薬事業務に責任を持つ役員を法律上位置付ける
⑤ 添付文書の電子化	添付文書の製品への同梱を廃止、電子的な方法による提供 最新の添付文書情報へのアクセスを可能とする情報を製品の外箱に表示
⑥ 医薬品包装へのバーコード表示	医薬品の仕入れから服薬指導後までのトレーサビリティ管理推進

調剤報酬の概要



調剤報酬改定②

対人業務の評価

■ 後発医薬品調剤体制加算

1 75%-80% 18点→**15点** 2 80%-85% 22点→22点 3 85%以上 26点→**28点**

■ 地域支援体制加算 35点 → **38点**

調剤基本料1では要件を強化 調剤基本料1以外では一部要件を緩和

■ かかりつけ薬剤師指導料 73点 → **76点**

患者同意、保険薬局経験3年、在籍1年、週32h勤務

■ 薬剤服用歴管理指導料

2018年4月～2020年3月		調剤基本料1	調剤基本料1以外
6ヵ月以内の再来局	お薬手帳あり	41点	53点
	お薬手帳なし	53点	
6ヵ月以内の再来局でない	お薬手帳あり/なし		



2020年4月～		調剤基本料1	調剤基本料1以外
3ヵ月以内 の再来局	お薬手帳あり	43点	
	お薬手帳なし	57点	
3ヵ月以内 の再来局でない	お薬手帳あり/なし		

対物業務の見直し

■ 調剤料

	1～7日分	8～14日分	15日～21日分	22日～30日分	31日分～
2018年4月～2020年3月	5点/日 (平均27点)	4点/日 (平均61点)	67点	78点	86点
2020年4月～	28点	55点	64点	77点	86点

全体として引き下げの方向

■ 調剤基本料

処方箋受付回数が**1,800回超-2,000回**、かつ、集中度**95%超 26点 (新設)**
 同一グループで処方箋受付回数が**月3万5千回-4万回**、かつ、集中度**95%超 21点 (新設)**

年間の調剤売上高
約2.0億円～2.2億円の薬局※

同一敷地内薬局の調剤基本料の見直し

- ・特別調剤基本料 11点 → **9点**
- ・病院と不動産取引、その他の特別な関係 → **医療機関 (診療所を含む)**
- ・集中度**95%超** → **70%超**
- ・かかりつけ機能に係る基本的な業務が年10回未満は調剤基本料を50%減 → **年100回未満**

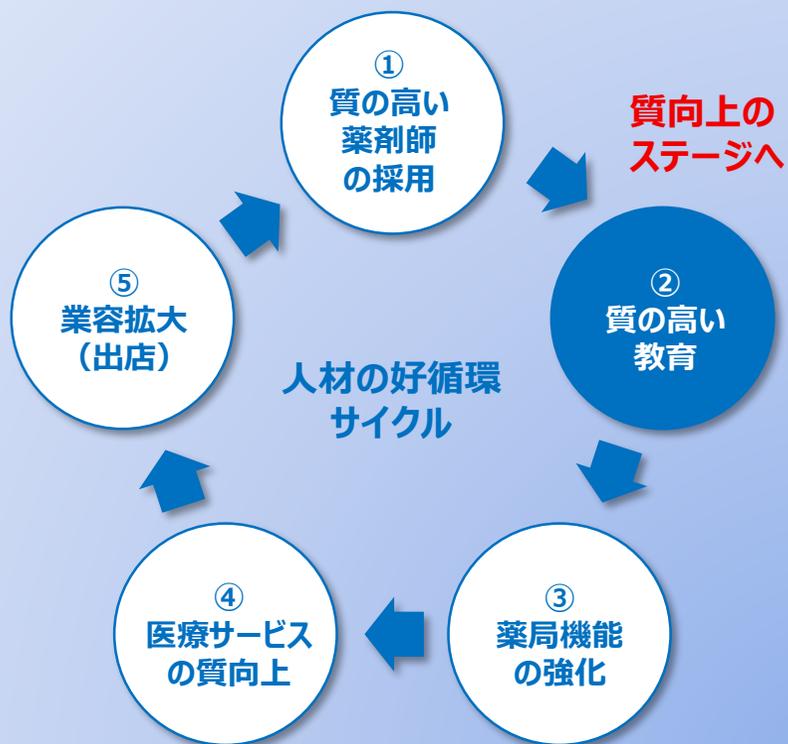
年間の調剤売上高
約38.5億円～43.8億円の薬局グループ※

※ 2019年4月-9月の全国平均処方箋単価 9,132円にて換算

経営基盤の強化①

人材投資

薬局の機能別認定（薬機法改正）開始による業界構造変化を見据えて取り組みを強化



① 質の高い薬剤師の採用
・内定者数好調 ・離職率が低下傾向

マイナビ・日経 2021年卒大学生
就職企業人気ランキング
3部門で調剤薬局・ドラッグストア業界 No.1
●医療・福祉・調剤薬局 ●理系総合 ●理系女子
※マイナビ・日経 2021年卒大学生就職企業人気ランキングより当社にて作成

② 質の高い教育⇒対人業務強化
・薬剤師ステージ制度（2018年4月～）
・外部認定資格取得
・年間100名以上の病院研修

2020年4月末現在では、薬局薬剤師の約4人に1人が当社薬剤師へと構成割合が上昇しております（2020年5月8日公表）。

外来がん治療認定薬剤師 : 薬局薬剤師では約6人に1人が当社薬剤師※
日本臨床腫瘍薬学会（JASPO）による認定

※外来がん治療認定薬剤師名簿 2019年4月末現在より当社にて集計

経営基盤の強化②

ICT投資

1990年代に事業拡大を見据えて開発した調剤システムをプラットフォームとして、周辺システムの開発を継続

調剤システム (プラットフォーム)

音声入力 システム



2005年
薬歴入力サポート
・効率化

在宅 コミュニケーション システム



2012年
在宅医療のサポート
・効率化

電子お薬手帳 「お薬手帳プラス」



2014年
安全な服薬をサポート
お薬手帳プラス会員数 約50万人
(2020年4月現在)

健康相談 システム



2017年
地域住民の健康維持
をサポート

日本調剤 オンラインストア

2019年
ヘルスケアをサポート
・薬と食（栄養）の
専門家が運営する
インターネットショッピ
ングサービス

遠隔 服薬指導

2019年2月
愛知県瀬戸市
日本調剤瀬戸薬局
にて実施

2019年12月
千葉県千葉市
日本調剤椿森薬局
にて実施
都市部の特区で初

2020年4月
**新型コロナウイルス感染症対応
の電話や情報通信機器を用い
た服薬指導**

調剤業務 の機械化

対人業務強化
&
機械化による
安全性の確保
/業務の効率化

経営基盤の強化③

遠隔服薬指導

日本調剤が行う遠隔服薬指導のメリット

⇒ 「お薬手帳プラス」を活用したリアルタイムでの情報の一元化

(電子お薬手帳)

薬の重複、残薬、
副作用等の防止に貢献

日本調剤
クラウド

他院処方薬
健康記録 等

お薬手帳内容の参照
③ 調剤済み薬剤データ
(自動反映)

日本調剤

① オンライン診療

患者さま
ご家族

③ 遠隔服薬指導

④ 薬剤の送付

病院

薬局

② 処方箋の送付
(将来は電子処方箋)

服薬状況等の情報共有

経営基盤の強化④

機械化

「薬機法」の改正により、薬局・薬剤師の仕事は“モノからヒト”への移行が加速。
薬剤師の専門性や職能を通じて患者さま、地域包括ケアに注力するための基盤づくりが急務。

ドラッグステーション



最大3,000品目

自動薬剤ピッキング装置

- ・複数店舗へ導入決定、実証実験を開始
- ・調剤機器メーカーとの協業・連携
- ・大型店舗を中心に機械化を推進

- ・実証実験は実施済み
- ・効率化が活きる中型、大型店舗を中心に機械化を推進

1店舗あたり年間売上高※

全国平均

約1.2億円

日本調剤

約3.7億円

「薬剤師の仕事をより対人業務へシフト」
「調剤の質の向上（衛生面も含む）」
「患者さまの安全性の向上」

ROBO-PICK II



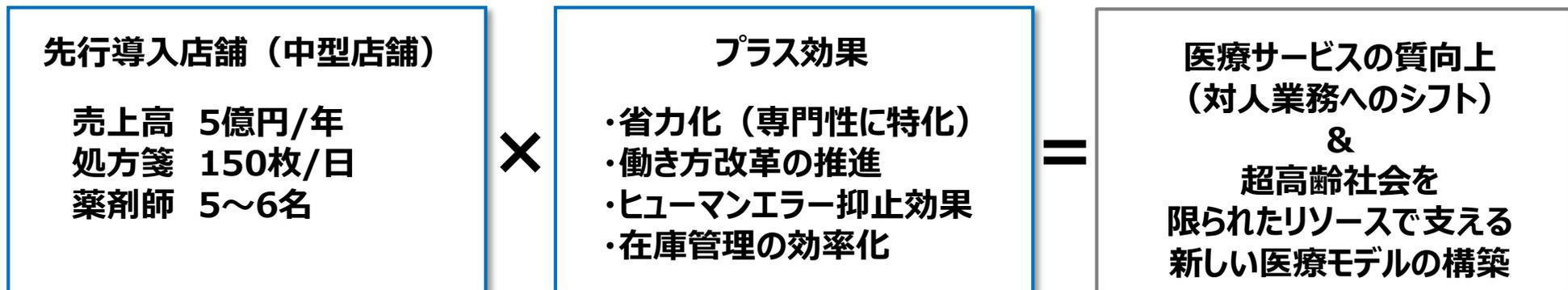
最大1,300品目

全自動PTPシート払出装置
1ユニットに最大130品目
10ユニットまで連結が可能

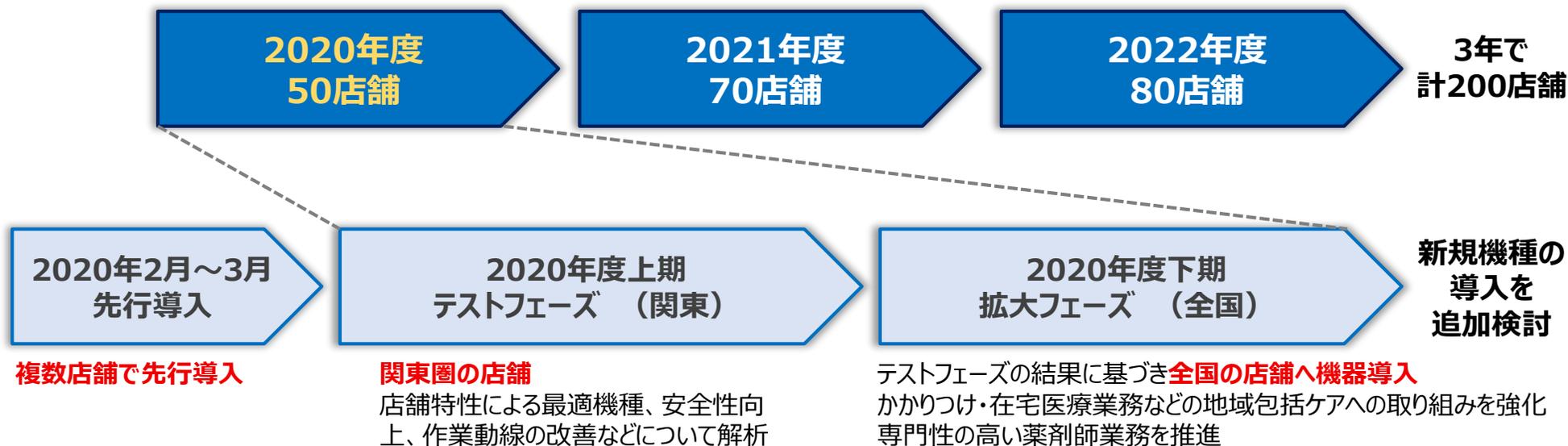
※1店舗あたり売上高 日本調剤：2020年3月期末の1店舗当たり年間売上高
全国平均：厚生労働省 調剤医療費の動向2018年度版、2018年度衛生行政報告例の概況より算出

経営基盤の強化⑤

機械化シミュレーション



スケジュール

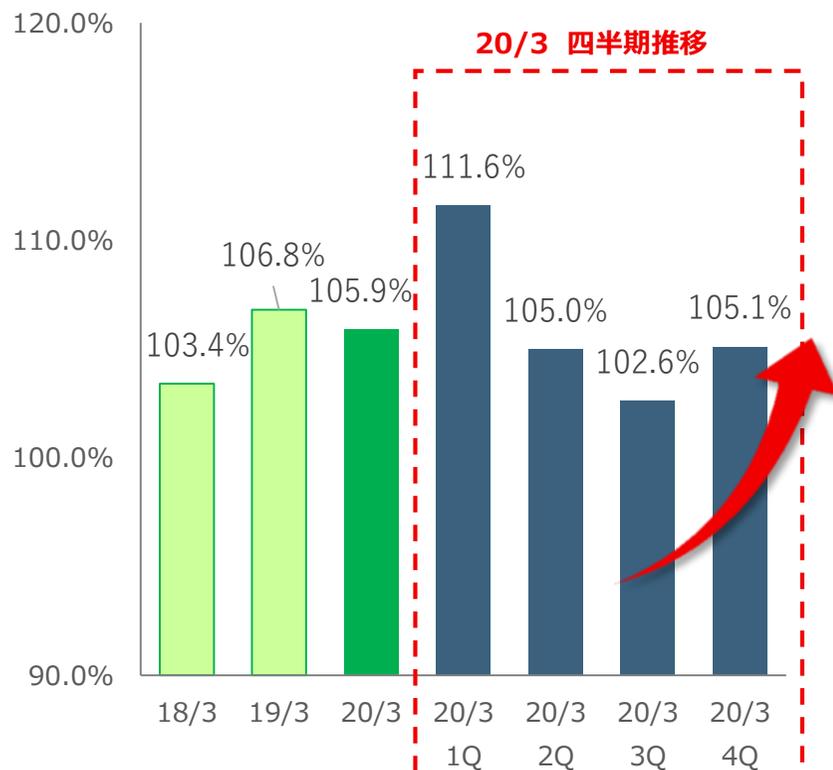


在宅医療の機械化にも着手

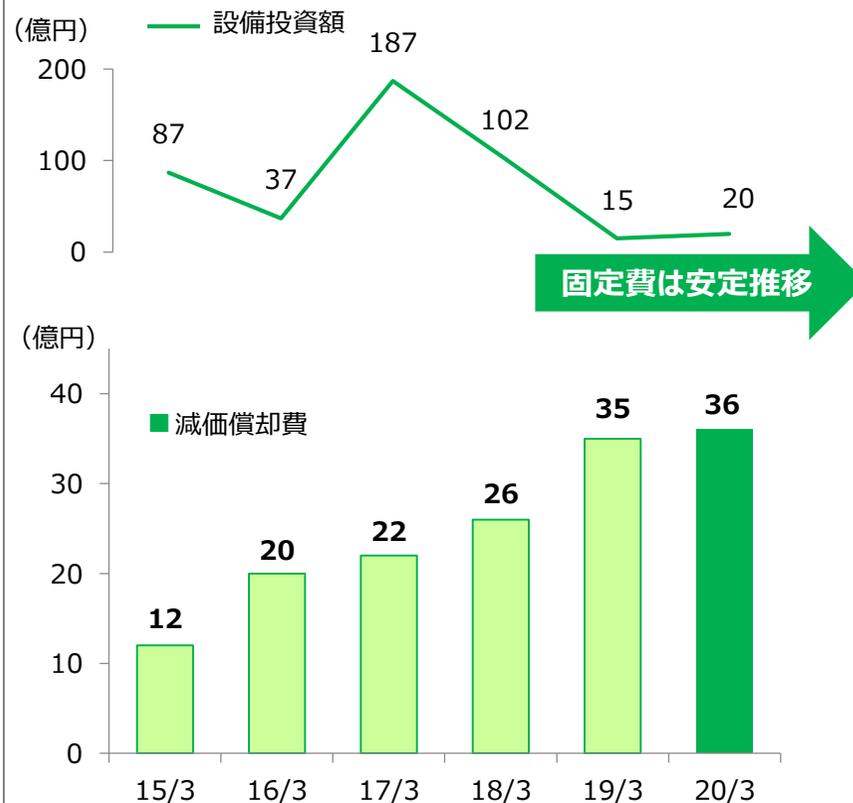
医薬品製造販売事業の拡大①

売上総利益率の改善

■ 売上高（前年同期比増減率）



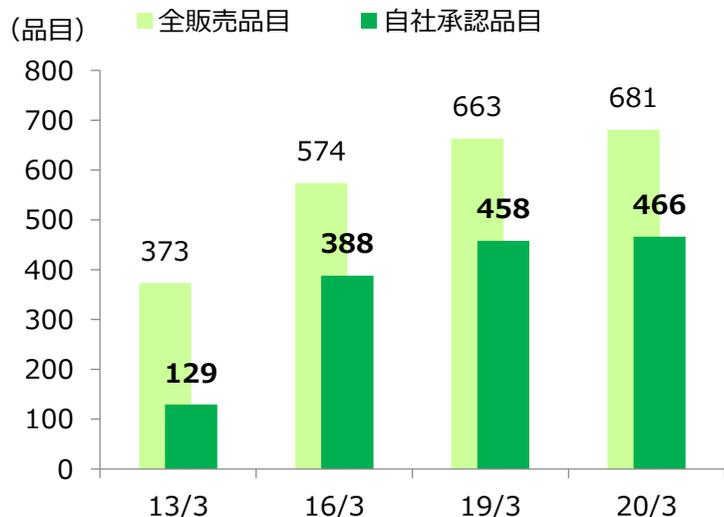
■ 設備投資額と減価償却費



医薬品製造販売事業の拡大②

■ 自社承認品目の増加・収益性の高い品目へのシフト

■ 販売品目数



■ 2019年6月新規薬価収載品：8品目

製品名	
シロドシン錠 2mg「JG」	プロナンセリン錠 2mg「YD」
シロドシン錠 4mg「JG」	プロナンセリン錠 4mg「YD」
シロドシンOD錠 2mg「日新」	プロナンセリン錠 8mg「YD」
シロドシンOD錠 4mg「日新」	ゲフィチニブ錠 250mg「JG」

後発医薬品への変換
可能規模（推定※）

180 億円

■ 2019年12月新規薬価収載品：14品目

後発医薬品への変換
可能規模（推定※）

440 億円

名称
アトモセチン錠 5mg「JG」
アトモセチン錠 10mg「JG」
アトモセチン錠 25mg「JG」
アトモセチン錠 40mg「JG」
アトモセチン内用液 0.4%「JG」
フレカイニド酢酸塩錠 50mg「TE」
フレカイニド酢酸塩錠 100mg「TE」

名称
ブデホル吸入粉末剤 30吸入「JG」
ブデホル吸入粉末剤 60吸入「JG」
モメタゾン点鼻液 50μg「JG」56噴霧用
モメタゾン点鼻液 50μg「JG」112噴霧用
カペシタビン錠 300mg「JG」
炭酸ランタンOD錠 250mg「JG」
炭酸ランタンOD錠 500mg「JG」

炭酸ランタンOD錠は、1月発売

※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当社試算

■ 一般用医薬品（1月発売）

ミノキシジルに続き第二弾の
ロキソプロフェン錠「JG」を発売

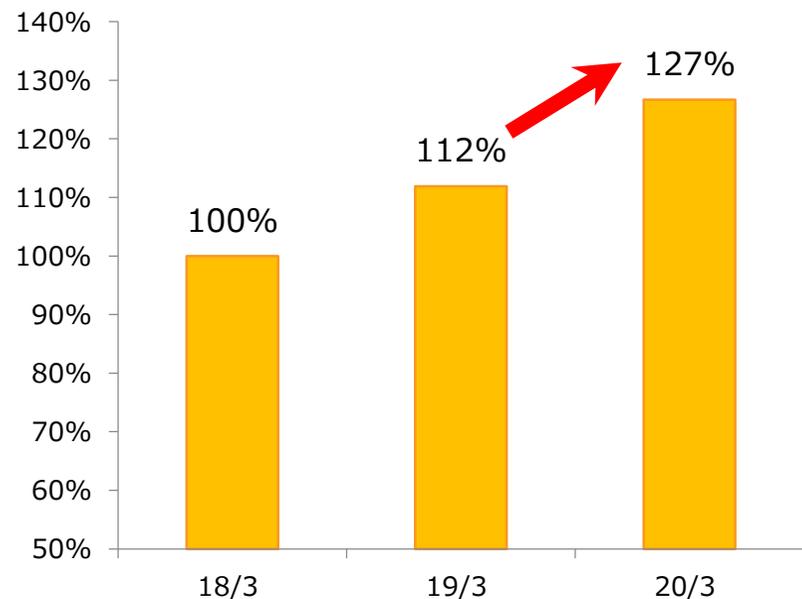


医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

薬剤師紹介事業の拡大

取引先数

▶ 営業体制の強化により取引先が拡大

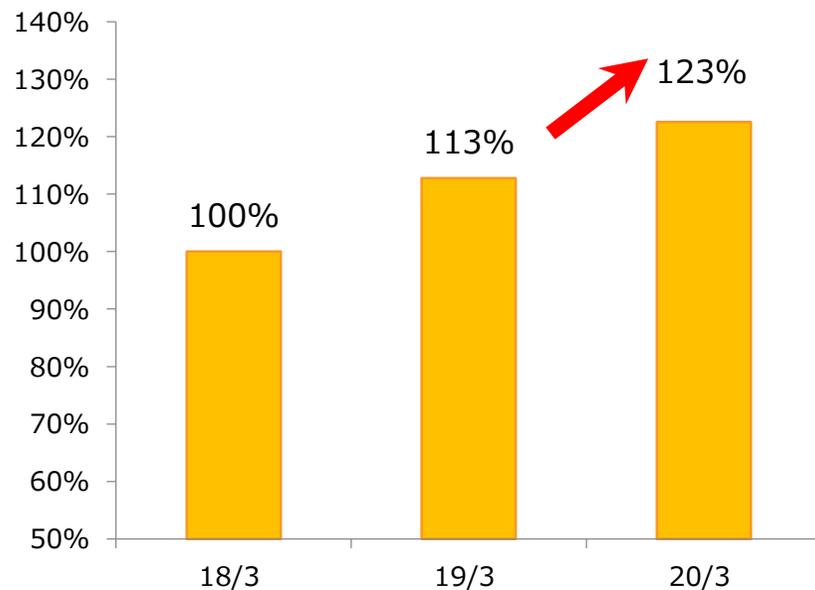


18/3期累計の取引先数を100%とした取引先数の推移

成約数

▶ 売上高の先行指標である成約数が順調に増加

求人登録→マッチング→**成約**→売上



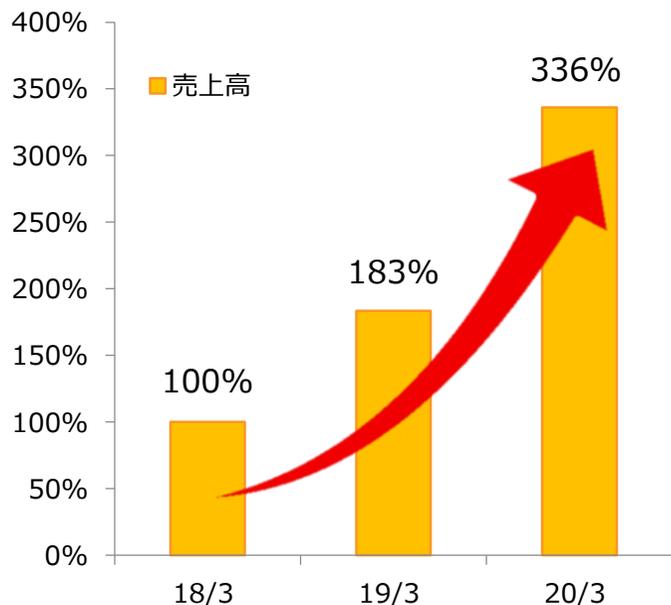
18/3期累計の成約数を100%とした成約数の推移

医療従事者派遣・紹介事業の拡大②

医師紹介事業の拡大

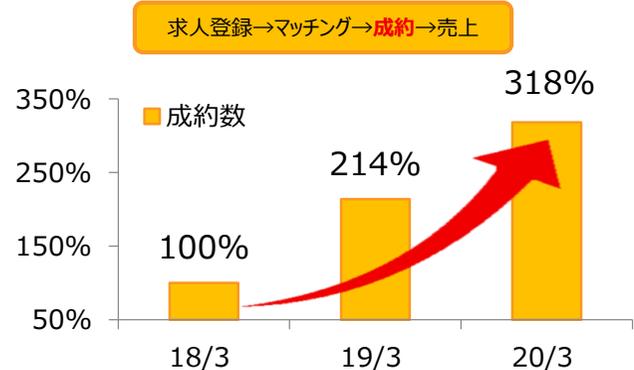
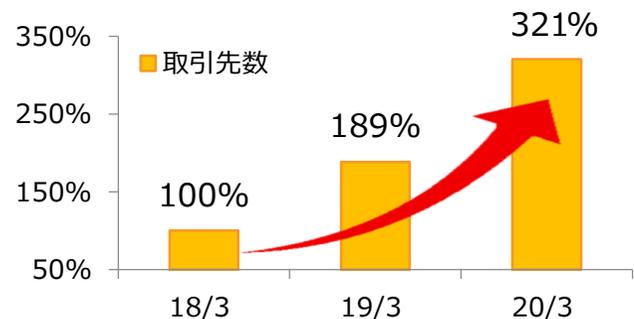
売上高

医師事業が順調に拡大。20/3期の増益に貢献



18/3期累計の売上高を100%とした売上高の推移

取引先数・成約数



18/3期累計の取引先数・成約数を100%とした取引先数・成約数の推移

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】

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37階

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