

2021年7月30日

# 2022年3月期 第1四半期 決算説明資料

 **日本調剤株式会社**  
(東証一部／証券コード 3341)

# 決算ハイライト

---

## ■ 調剤薬局事業

- ・ 前年と比較して既存店の処方箋枚数が増加したことに加え、前期に出店した29店舗が寄与したこと等により増収増益

## ■ 医薬品製造販売事業

- ・ 新規薬価収載品が牽引したこと等により増収となった一方、薬価改定に伴う既存製品の販売価格の下落及び予定していた一部の新規薬価収載品の発売を延期したこと等により減益

## ■ 医療従事者派遣・紹介事業

- ・ 新型コロナウイルスワクチン接種関連業務の需要に伴い、医師紹介の実績が拡大した一方、薬剤師の派遣が減少したこと等により売上高・営業利益ともに減少

# 連結 損益計算書

新型コロナウイルス感染症の影響が継続する中、既存店の処方箋枚数が増加したことに加え、前期に出店した29店舗の業績への寄与等により、売上高は前年同期比5.2%増、営業利益は前年同期比118.1%増、予想比では4.1%増となった。

(単位：百万円)	20/3 1Q実績	21/3 1Q実績	22/3 1Q予想	22/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	64,316	68,306	70,400	71,851	1,451	2.1%	5.2%
売上原価	53,169	57,343	57,500	59,380	1,880	3.3%	3.6%
売上総利益	11,147	10,962	12,800	12,471	△328	△2.6%	13.8%
対売上比	17.3%	16.0%	18.2%	17.4%	—	—	—
販売管理費	9,377	10,533	11,900	11,534	△365	△3.1%	9.5%
対売上比	14.6%	15.4%	16.9%	16.1%	—	—	—
消費税等	3,589	4,897	5,100	5,079	△20	△0.4%	3.7%
研究開発費	624	654	900	905	5	0.6%	38.3%
営業利益	1,770	429	900	936	36	4.1%	118.1%
対売上比	2.8%	0.6%	1.3%	1.3%	—	—	—
経常利益	1,710	337	800	993	193	24.2%	194.8%
対売上比	2.7%	0.5%	1.1%	1.4%	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	833	356	300	427	127	42.6%	20.1%
対売上比	1.3%	0.5%	0.4%	0.6%	—	—	—
1株あたり 当期純利益(円) ※	27.81	11.88	10.00	14.27	4.27	42.6%	20.1%

※ 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。2020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、現金及び預金の増加約89億円と商品及び製品の増加約48億円。  
負債の主な増減要因は、買掛金の増加約112億円。

(単位：百万円)	20/3 期末	21/3 期末	22/3 1Q末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	87,414	89,246	101,389	12,142	13.6%
固定資産	98,137	97,015	97,661	645	0.7%
有形固定資産	66,082	64,785	64,500	△284	△0.4%
無形固定資産	19,425	18,952	18,988	35	0.2%
投資その他	12,628	13,277	14,172	894	6.7%
資産合計	185,551	186,262	199,050	12,788	6.9%
流動負債	70,107	87,720	100,771	13,050	14.9%
固定負債	68,370	48,673	48,352	△321	△0.7%
負債合計	138,478	136,394	149,124	12,729	9.3%
純資産合計	47,072	49,868	49,926	58	0.1%
自己資本	47,072	49,868	49,926	58	0.1%
自己資本比率	25.4%	26.8%	25.1%	—	—

# 調剤薬局事業 損益計算書

前期と比較して既存店の処方箋枚数が増加したことに加え、前期に出店した29店舗の寄与等により、売上高は前年同期比8.1%増、営業利益は前年同期比306.4%増、予想比では4.9%増となった。

(単位：百万円)	20/3 1Q実績	21/3 1Q実績	22/3 1Q予想	22/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	54,814	58,200	60,900	62,912	2,012	3.3%	8.1%
売上原価	47,049	50,515	51,300	53,307	2,007	3.9%	5.5%
売上総利益	7,765	7,684	9,600	9,604	4	0.0%	25.0%
対売上比	14.2%	13.2%	15.8%	15.3%	—	—	—
販売管理費	5,921	7,219	7,800	7,716	△83	△1.1%	6.9%
対売上比	10.8%	12.4%	12.8%	12.3%	—	—	—
営業利益	1,843	464	1,800	1,888	88	4.9%	306.4%
対売上比	3.5%	0.8%	3.0%	3.0%	—	—	—
期末店舗数	600	658	678	679	1	0.1%	3.2%
1店舗あたり売上高	91	88	90	93	2	3.2%	4.8%

- ・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、前期及び本年6月の新規薬価収載品が牽引したこと等により、前年同期比0.7%増となった。営業利益は、薬価改定に伴う既存製品の販売価格の下落及び予定していた一部の新規薬価収載品の発売を延期したこと等により、前年同期比45.9%減、予想比では9.8%減となった。

(単位：百万円)	20/3 1Q実績	21/3 1Q実績	22/3 1Q予想	22/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	10,881	12,073	12,600	12,158	△441	△3.5%	0.7%
売上原価	8,975	10,138	10,700	10,460	△239	△2.2%	3.2%
売上総利益	1,906	1,935	1,900	1,698	△201	△10.6%	△12.2%
対売上比	17.5%	16.0%	15.1%	14.0%	—	—	—
販売管理費	1,107	1,101	1,400	1,247	△152	△10.9%	13.2%
対売上比	10.2%	9.1%	11.1%	10.3%	—	—	—
営業利益	798	833	500	451	△48	△9.8%	△45.9%
対売上比	7.3%	6.9%	4.0%	3.7%	—	—	—

・単位未満切り捨て

# 医療従事者派遣・紹介事業 損益計算書

新型コロナウイルス感染症の影響により薬剤師派遣の需要が大きく減少し、減収減益となった。一方、新型コロナウイルスワクチン接種関連業務の需要拡大に伴い、医師の紹介事業の実績は急増し高い成長力を維持、前期新たに投資した産業医事業も堅調に推移した。

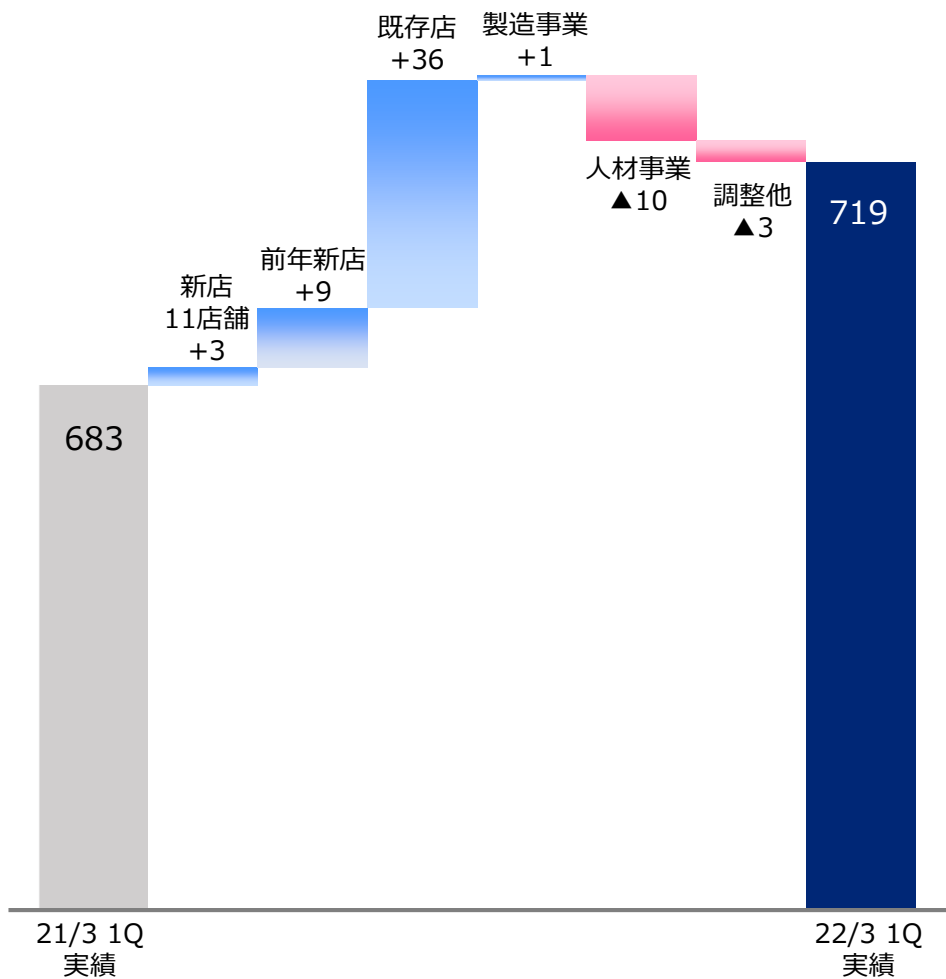
(単位：百万円)	20/3 1Q実績	21/3 1Q実績	22/3 1Q予想	22/3 1Q実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	3,597	2,943	1,800	1,901	101	5.6%	△35.4%
売上原価	2,026	1,511	700	676	△23	△3.4%	△55.3%
売上総利益	1,570	1,431	1,100	1,225	125	11.4%	△14.4%
対売上比	43.7%	48.7%	61.1%	64.4%	—	—	—
販売管理費	919	922	900	947	47	5.2%	2.6%
対売上比	25.6%	31.4%	50.0%	49.8%	—	—	—
営業利益	651	509	200	278	78	39.2%	△45.3%
対売上比	18.1%	17.3%	11.1%	14.6%	—	—	—

・単位未満切り捨て

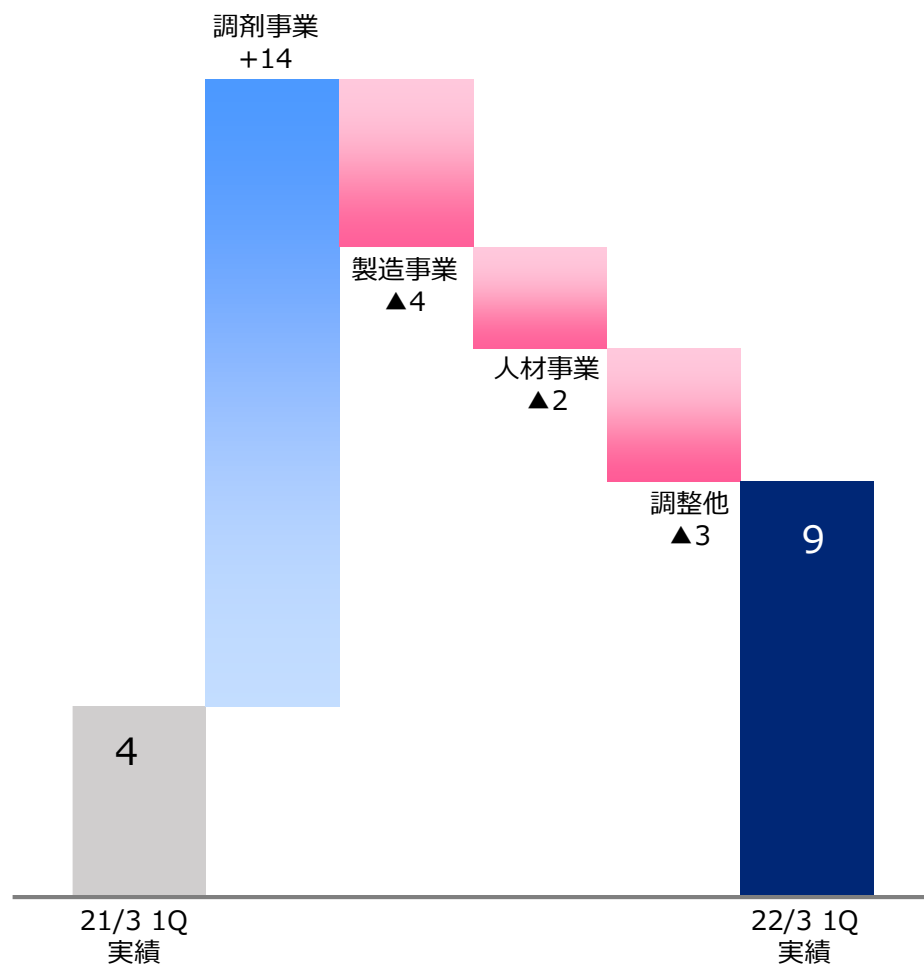


# 〔参考資料〕 連結 前年同期比増減要因

## 売上高 (単位：億円、単位未満四捨五入)

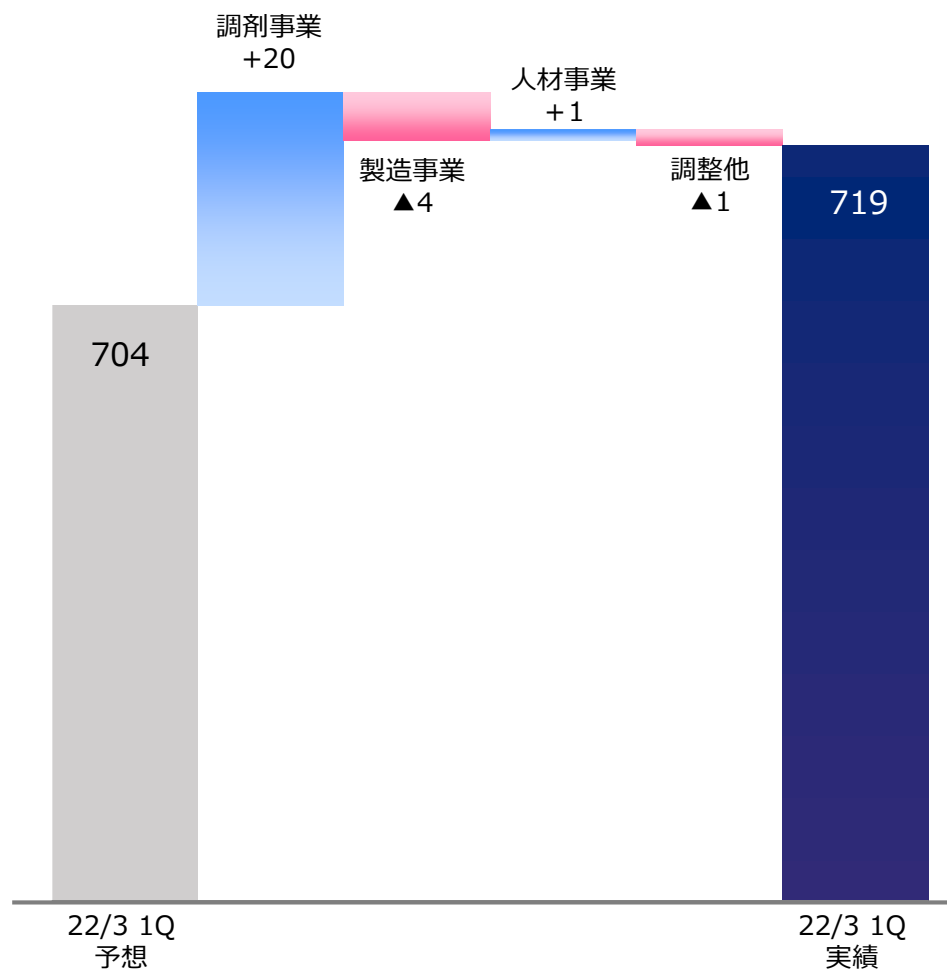


## 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)

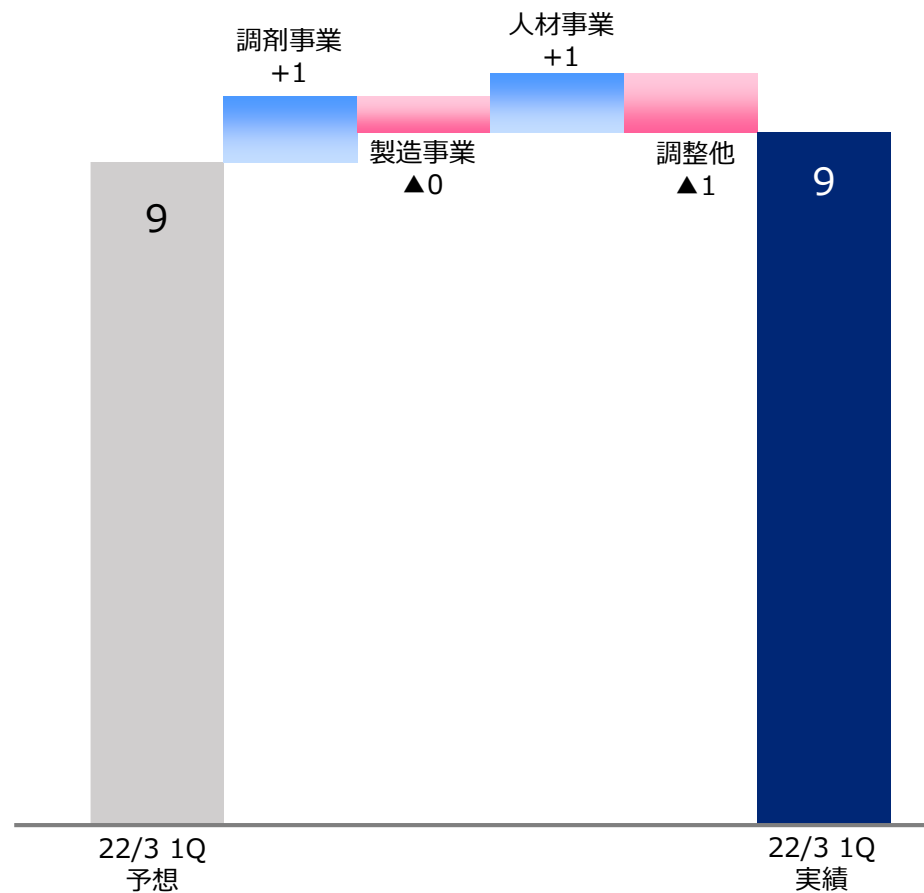


# 〔参考資料〕 連結 予想比増減要因

## 売上高 (単位：億円、単位未満四捨五入)



## 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



# 連結 2022年3月期 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。連結業績予想の変更はなし。

(単位：百万円)	19/3 実績	20/3 実績	21/3 実績	22/3 予想	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	5.2%
売上原価	203,711	222,147	229,577	239,000	9,422	4.1%
売上総利益	41,975	46,372	49,374	54,400	5,025	10.2%
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	9.5%
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	7.7%
研究開発費	2,764	2,991	2,776	3,200	423	5.3%
営業利益	6,733	7,593	8,106	9,200	1,093	13.5%
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	8.2%
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	44.1%
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	44.1%
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。2020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 2022年3月期 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、増収増益とする計画に変更はなし。

	(単位：百万円)	19/3 実績	20/3 実績	21/3 実績	22/3 予想	前年同期比 増減額	前年同期比 %
調剤薬局事業	売上高	208,622	231,001	244,072	256,700	12,627	5.2%
	売上総利益	30,282	34,898	38,054	42,000	3,945	10.4%
	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	20.0%
	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	9.0%
	売上総利益	6,877	6,076	6,894	8,000	1,105	16.0%
	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	14.9%
	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	△17.8%
	売上総利益	4,950	5,404	4,477	4,300	△177	△4.0%
	対売上比	37.8%	42.5%	53.3%	62.3%	—	—
	営業利益	1,478	1,851	712	400	△312	△43.9%
	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。

# 成長戦略

---

## ■ 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”等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

# 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

	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3 1Q
出店	27	42	36	32	65*	29	11
自力出店 (割合)	22 (81.5)	21 (50.0)	23 (63.9)	26 (81.2)	35 (53.8)	22 (75.9)	7 (63.6)
M&A	5	21	13	6	30	7	4
閉店	11	12	8	19	13	9	2
期末店舗数	527	557	585	598	650	670	679

・物販店舗2店舗を含む

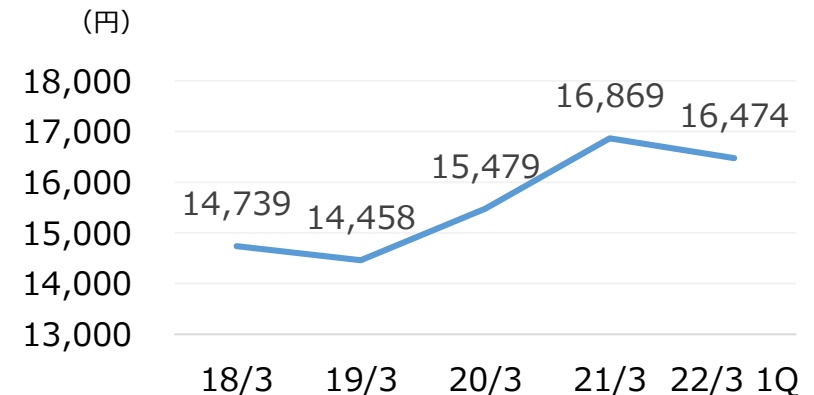
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

## 22/3 1Q 調剤薬局事業実績（前年同期比増減）

	調剤売上高	処方箋枚数	処方箋単価
既存店	6.3%	11.8%	△4.9%
前年出店	297.3%	321.3%	△5.7%
全店	8.0%	14.6%	△5.7%

処方箋枚数 3,755千枚      処方箋単価 16,474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。

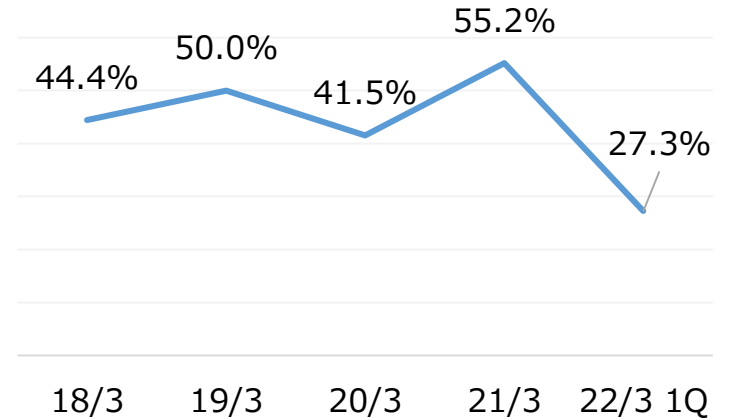
## 出店数

	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3 1Q
出店	36	32	65*	29	11
門前・敷地内	20	16	38	13	8
ハイブリッド型	16	16	27	16	3
閉店	8	19	13	9	2
期末店舗数	585	598	650	670	679

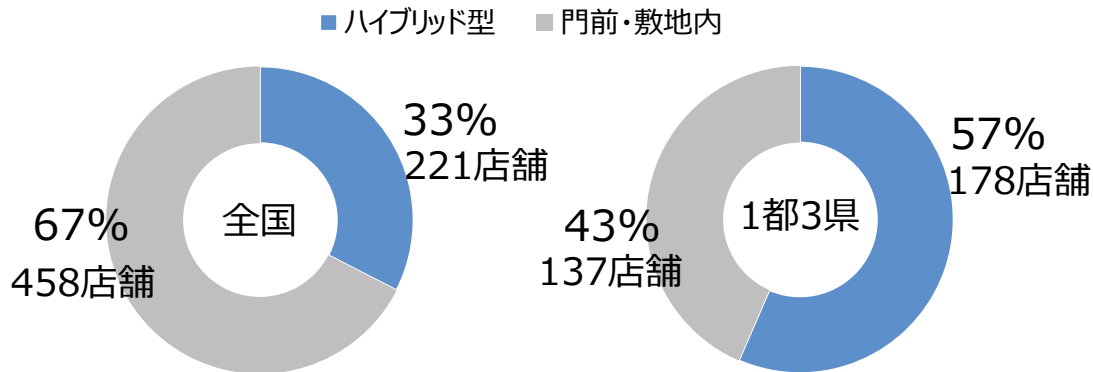
・物販店舗2店舗を含む

※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

## ハイブリッド型薬局の出店割合



## 店舗割合



地域	出店数 21/3	期末店舗数 22/3 1Q	期末店舗数 割合
関東	6	315	46.4%
関西	0	67	9.9%
その他	5	297	43.7%
合計	11	679	100.0%

ハイブリッド型…面対応&医療モール

駅前や商店街等に立地し、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

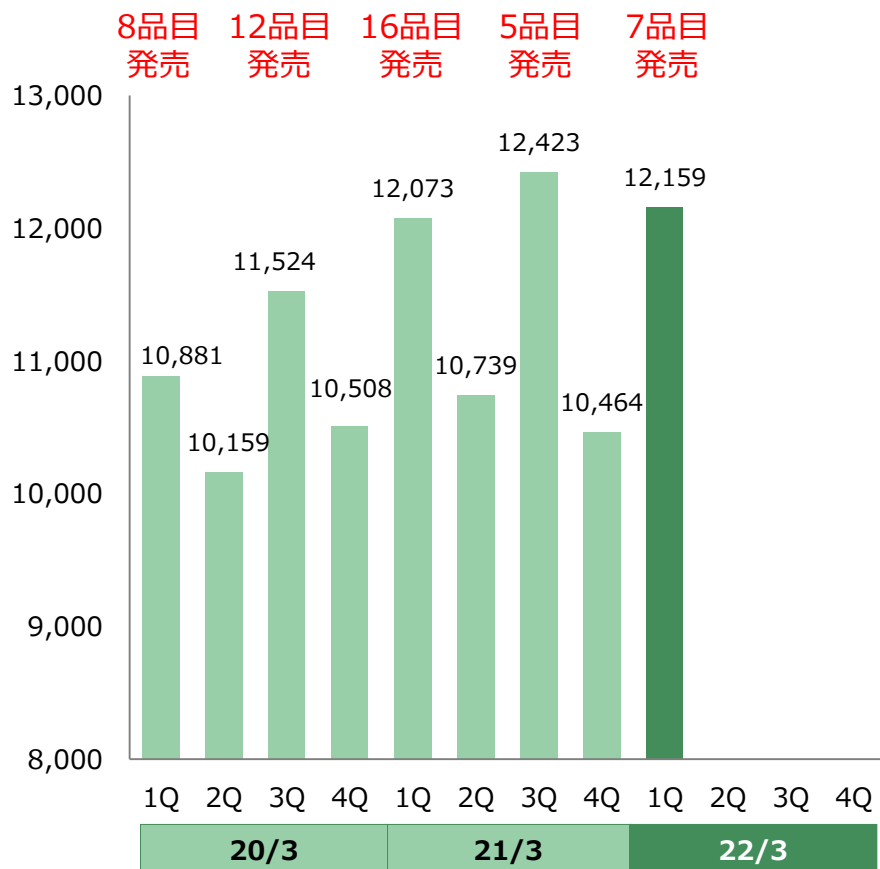


# 医薬品製造販売事業の拡大

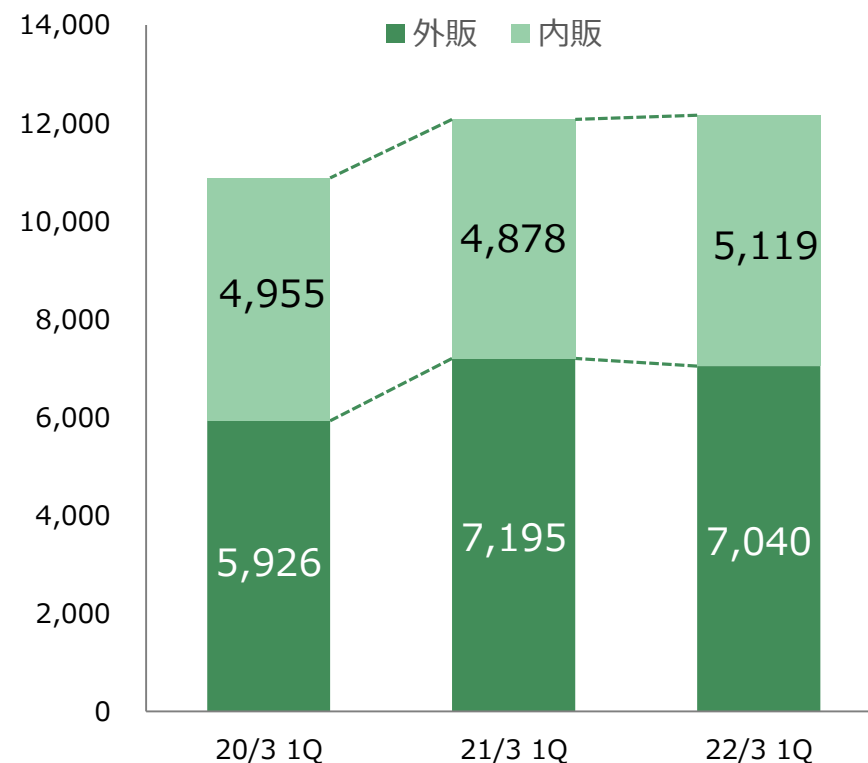
厳しい市場環境ではあるものの前期及び本年6月の新規薬価収載品の発売により売上高も堅調に推移。

## ■ 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

2021年6月新規薬価収載品目：12品目

後発医薬品への変換  
可能規模（推定\*）

**608** 億円

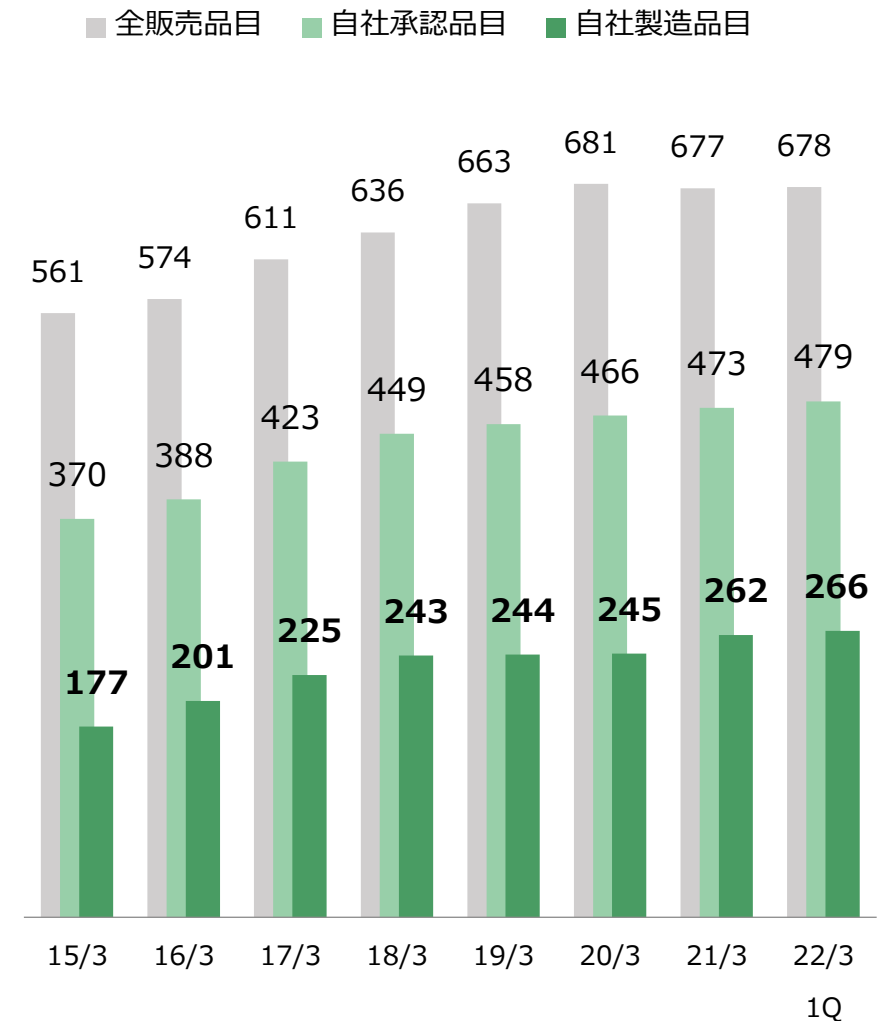
名称	
ラモトリギン錠小児用2mg 「JG」**	デュロキセチンカプセル 20mg 「JG」***
ラモトリギン錠小児用5mg 「JG」**	デュロキセチンカプセル 30mg 「JG」***
ジルム口配合錠HD 「JG」	タダラフィル錠20mg AD 「JG」
ジルム口配合錠LD 「JG」	メトトレキサート錠2mg 「JG」
ソリフェナシニコハク酸塩 OD錠2.5mg 「JG」	エピナスチン塩酸塩点眼液 0.05% 「TS」
ソリフェナシニコハク酸塩 OD錠5mg 「JG」	ブリモニジン酒石酸塩点眼液 0.1% 「日点」***

\*先発品の年間使用数量から当社試算

\*\*発売は2021年7月予定

\*\*\*発売は2021年8-9月予定

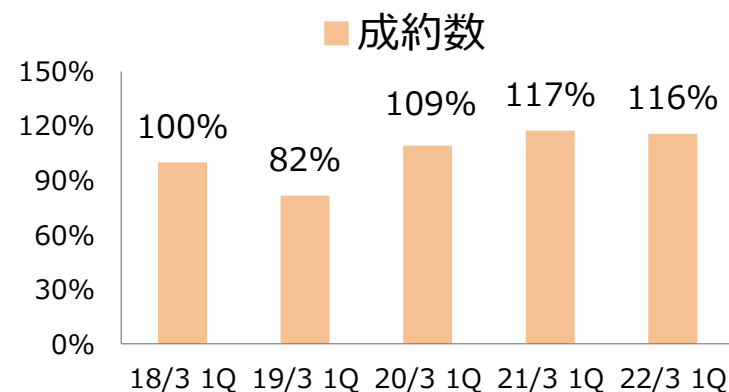
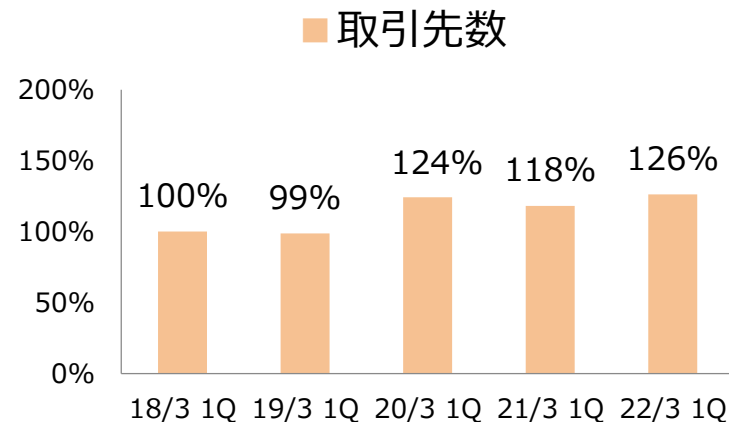
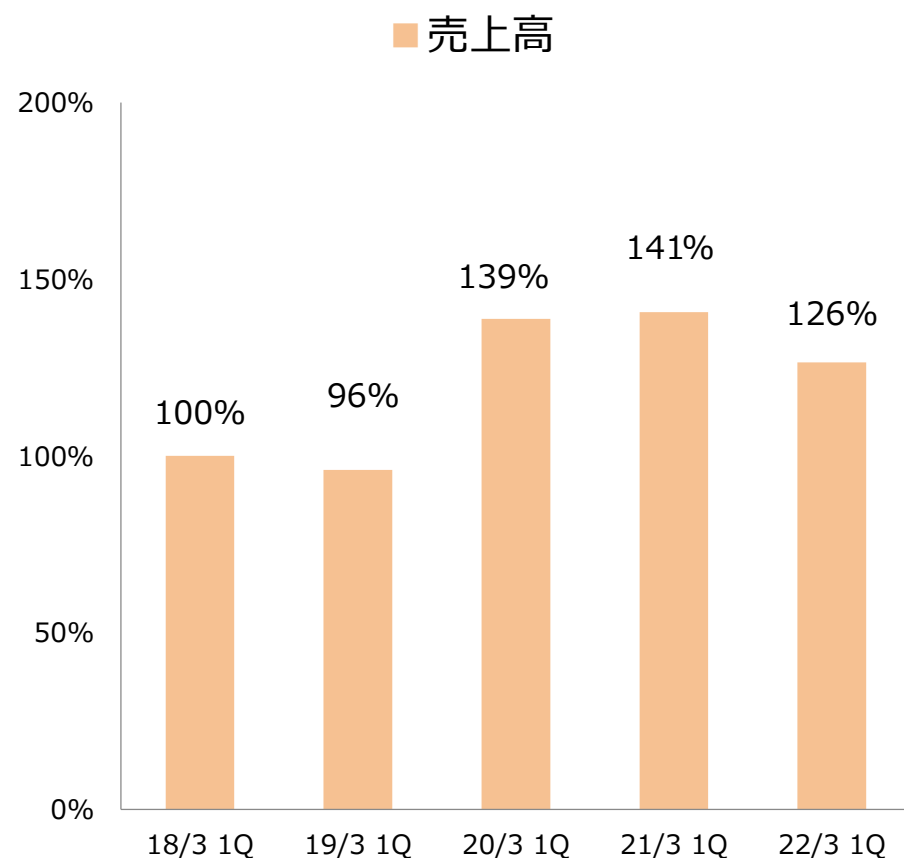
販売品目数



# 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人材需要が減少したことにより薬剤師の派遣求人は急減。また、薬剤師の紹介事業に対する需要も低下しており、取引先数を増強するも紹介単価の下落により紹介売上高は減少。

## 薬剤師紹介事業の拡大



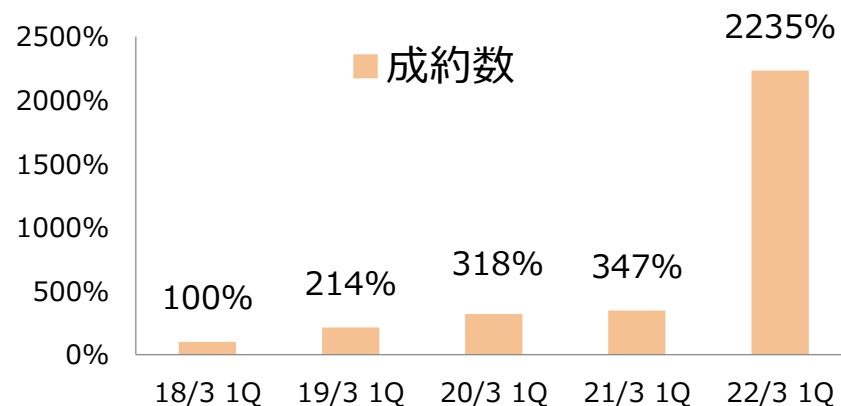
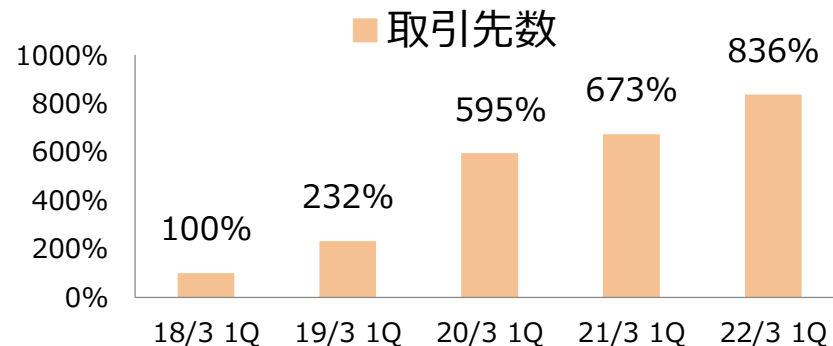
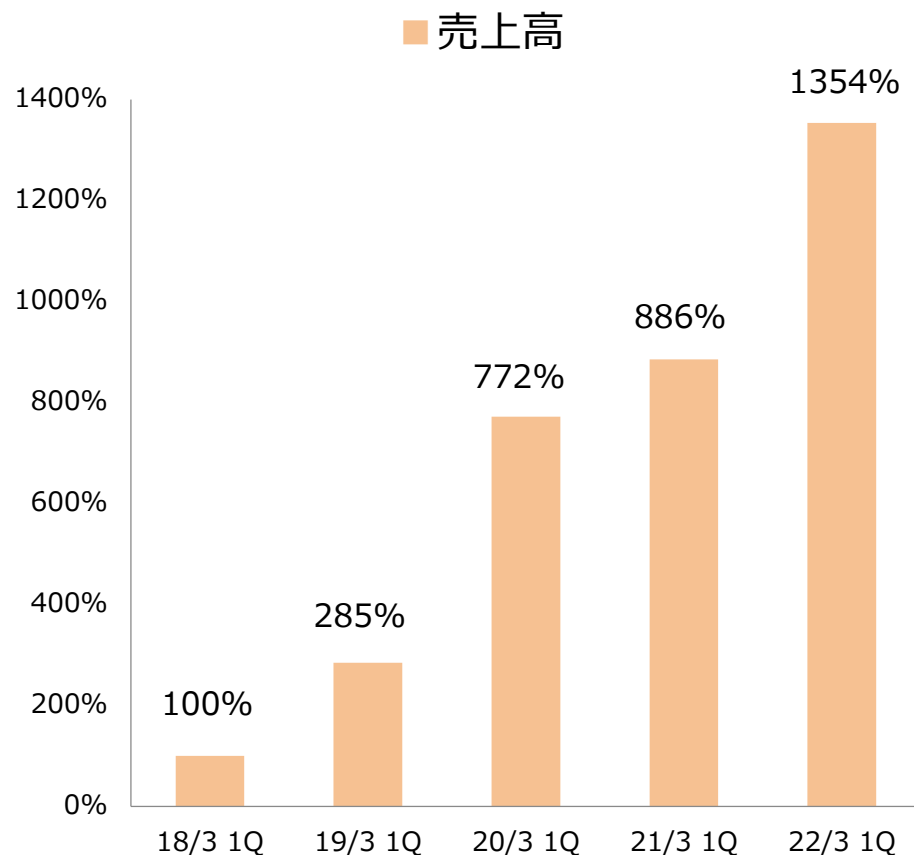
求人登録→マッチング→**成約**→売上

18/3期1Q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需要は増加し、高い成長力を維持。新型コロナウイルスワクチン接種関連業務の需要急増もあり、継続して事業は拡大。

## 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1Q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

# 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](mailto: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