

平成23年3月期 決算説明資料

平成23年5月11日



日本調剤株式会社 (証券コード 3341)

【本資料に関する注意事項】

本資料は、本年5月2日に発表しました「平成23年3月期 決算短信」の参考資料として、同連結会計年度の業績動向を補足説明することを目的として作成したものです。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見込み、計画、事業展開等につきましては、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。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作成されたものではありません。投資を行う際には、十分に投資家ご自身の判断で行うようお願い申し上げます。

東日本大震災の影響

このたびの東日本大震災に被災された皆さまに
心よりお見舞い申し上げますとともに、
被災地の一日も早い復興をお祈り申し上げます。

【当社調剤薬局店舗の状況】

営業中止店舗 2店舗

日本調剤 石巻薬局(津波による建物消失)

日本調剤 双葉薬局(原発事故による避難指定地域)

被災地域の店舗は、震災翌日から復旧作業を行い、
上記の営業中止2店舗以外は早期に営業再開しました。

目 次

- I 平成23年3月期 業績報告
 - I-1.日本調剤グループの概要
 - I-2.平成23年3月期決算ハイライト
 - i. 連結業績概況
 - ii. 事業別概況
 - 調剤薬局事業
 - 医薬品製造販売事業及び
 - 医療従事者派遣・紹介事業
 - I-3.平成24年3月期経営計画概要
 - i. 事業セグメント別売上見込
- II 日本調剤グループの事業展開

I 平成23年3月期 業績報告



I -1. 日本調剤グループの概要



真の「医薬分業」の実現を目指して、
医療用医薬品分野を通じて、
社会・国民が求める良質な「医療サービス」を提供していく

セグメント名	内容	対象会社
調剤薬局事業	調剤薬局の全国チェーン展開	日本調剤株式会社
		株式会社西武調剤センター
		株式会社チバイノン
		株式会社札幌薬剤
		株式会社弥生調剤薬局
		有限会社みどり薬局
		有限会社中島薬局
		厚生堂薬品株式会社
		有限会社メディカルセンターフジ
		有限会社ハリーホック・ファーマシー
		株式会社トップワンファーマシー
有限会社西華堂		
医薬品製造販売事業	ジェネリック医薬品の製造販売	日本ジェネリック株式会社
医療従事者派遣・紹介事業	薬剤師・医師・看護師等、 医療総合人材サービス事業	株式会社メディカルリソース

I -2.平成23年3月期 決算ハイライト

当期の連結業績は、売上1,000億円の大台突破、過去最高益。

売上高	1,121億円	(前年同期比14.1%増)
営業利益	47.8億円	(同34.8%増)
経常利益	43.5億円	(同40.7%増)
当期純利益	18.2億円	(同29.7%増)

●調剤薬局事業

- ・調剤報酬改定が当社グループで推進している「ジェネリック医薬品普及」に有利にはたらく。
- ・M&A含め過去最高の55店舗を出店、調剤薬局企業として初となる全都道府県への出店を達成。面対応薬局の出店加速化。

●医薬品製造販売事業

- ・つくば第1工場での自社製造を開始。研究開発と製造設備充実を積極的に推進。
- ・ジェネリック医薬品使用促進施策は弱く進まなかったが、売上は大幅拡大。

●医療従事者派遣・紹介事業

- ・新卒薬剤師空白期を迎えて、市場停滞するも増収確保。
- ・主力の薬剤師の派遣紹介に加えて、医師・看護師を対象とした紹介事業を推進。

I-2-i. 連結業績概況 売上推移(セグメント別売上推移)

改定の影響を受けたが、調剤薬局事業では応需枚数・単価ともに好調に推移。医薬品製造販売事業は営業・品目強化で大幅増収。

(単位:百万円)

	H22年3月期	構成比	H23年3月期	構成比	増減額	前年同期比
売上高	98,260	100.0%	112,128	100.0%	13,868	114.1%
調剤薬局事業	93,801	95.5%	106,713	95.2%	12,911	113.8%
医薬品製造販売事業	2,335	2.4%	3,267	2.9%	932	139.9%
医療従事者派遣・紹介事業	2,102	2.1%	2,147	1.9%	45	102.2%
その他事業	20	0.0%	—	—	△20	—

※セグメント間取引は相殺消去しております。

※医療従事者派遣・紹介事業については、労働者派遣紹介事業から報告セグメント名称を変更しております。

連結業績の要因分析①（出店活動、損益計算書）

出店活動		平成23年3月期 実績
出店数		55(子会社13店含む)
閉店数		2
総店舗数		340(H22/3月末 287)

(単位:百万円)

	H22年3月期 実績	H23年3月期 実績	増減額	前年同期比
売上高	98,260	112,128	13,868	114.1%
売上原価	81,976	92,946	10,969	113.4%
売上総利益	16,283	19,182	2,899	117.8%
販管費	12,733	14,398	1,664	113.1%
営業利益	3,549	4,784	1,234	134.8%
経常利益	3,098	4,358	1,260	140.7%
当期純利益	1,404	1,821	416	129.7%

H23年3月期 通期計画	達成率
115,085	97.4%
95,719	97.1%
19,366	99.1%
14,835	97.1%
4,531	105.6%
4,072	107.0%
2,116	86.0%

連結業績の要因分析②（営業利益）

売上増加に加えて、コストコントロールも寄与、過去最高益を更新。

（単位：百万円）

主な増減要因

	H22年3月期	構成比	H23年3月期	構成比	増減額	前年同期比
売上総利益	16,283	16.6%	19,182	17.1%	2,899	117.8%
販管費	12,733	13.0%	14,398	12.8%	1,664	113.1%
（給与手当）	2,170	2.2%	2,352	2.1%	182	108.4%
（賃借料）	1,352	1.4%	1,450	1.3%	97	107.2%
（消費税等）	3,678	3.7%	4,235	3.8%	556	115.1%
（研究開発費）	807	0.8%	985	0.9%	177	122.0%
営業利益	3,549	3.6%	4,784	4.3%	1,234	134.8%

【販管費】
 ・給与手当
 （人員増加による）
 ・研究開発費
 （日本ジェネリック製造関係）
 ・消費税等
 （仕入の増加によるもの）

※構成比数値は売上に対する比率

連結業績の要因分析③ (連結貸借対照表)

(単位:百万円)

	H22/3月末	H23/3月末	増減額
流動資産	26,598	28,920	2,321
固定資産	38,080	43,781	5,701
有形固定資産	24,542	25,465	923
無形固定資産	5,698	9,947	4,249
投資その他	7,839	8,368	528
資産合計	64,678	72,701	8,022
流動負債	31,702	38,399	6,697
固定負債	21,571	21,522	△49
負債合計	53,273	59,921	6,647
純資産合計	11,405	12,780	1,374

主な増減項目

【流動資産】

- ・商品及び製品 +3,363
- ・売掛金 △969

【固定資産】

- ・建物及び構築物 +2,449
- ・建設仮勘定 △3,879
- ・のれん +3,997

【流動負債】

- ・買掛金 +4,018
- ・1年以内返済長期借入金 +8,278
- ・1年以内償還予定社債 △7,000

【固定負債】

- ・長期借入金 △588
- ・資産除去債務 +408

【純資産】

- ・連結剰余金 +1,392

連結業績の要因分析④（連結キャッシュ・フロー）

（単位：百万円）

	H22年9月末 実績	H23年3月末 実績	H22/3期実績
営業活動による キャッシュ・フロー	3,341	6,723	3,833
投資活動による キャッシュ・フロー	△5,303	△8,269	△5,338
財務活動による キャッシュ・フロー	2,049	1,109	3,434
現金・現金同等物の 増加額	87	△435	1,929
現金・現金同等物の 期首残高	7,636	7,636	5,706
現金・現金同等物の 期末残高	7,724	7,200	7,636

当期の変動要因

【営業活動によるCF】

- ・税金等調整前当期純利益 +3,865
- ・減価償却費 +2,333
- ・売上債権減少額 +1,750
- ・たな卸資産増加額 △3,177
- ・仕入債務増加額 +2,759

【投資活動によるCF】

- ・有形固定資産取得 △2,625
- ・無形固定資産取得 △539
- ・子会社株式取得 △4,536

【財務活動によるCF】

- ・長期借入れによる収入 +9,800
- ・長期借入金返済による支出 △2,203
- ・社債償還 △7,000

I-2-ii. 事業別概況 調剤薬局事業 出店期別売上傾向

薬価の改定年度にもかかわらず、処方箋枚数・単価とも上昇し、既存店売上が増加。

【日本調剤単体 出店期別店舗売上推移】

(単位:百万円)

	店舗数	H22年3月期	H23年3月期	増減額	前年同期比
既存店 (~H21/3)	252	88,250	91,817	3,566	104.0%
前年出店 (H21/4~H22/3)	23	2,026	5,332	3,306	263.2%
今期出店 *1 (H22/4~H23/3)	42	-	4,016	4,016	-
その他	10	483	338	△145	69.9%
計 *2	317	90,760	101,504	10,744	111.8%

*1 10月1日より、旧アイケイファーマシー5店舗を合併により直営化、今期出店に含む。

*2 店舗総数には、廃止店及び調剤薬局子会社店舗は含まず。

調剤薬局事業 新規出店動向

	出店数
第1四半期	22
第2四半期	7
第3四半期	7
第4四半期	19
合計	55

全都道府県での
調剤薬局ネットワークが完成!

平成23年3月期の開局店舗から



※子会社含む



調剤薬局事業 地域別出店実績

直営、調剤子会社合わせて340店舗となる。

	直営 店舗数	うち新規 出店数	うち 閉店数	調剤 子会社	地域別 店舗数	H22/3末 地域別店舗数
北海道	37	0	0	2	39	39
東北	34	1	2	0	34	35
関東甲信越	143	28	0	20	163	122
東海	25	2	0	0	25	23
関西・北陸	37	7	0	1	38	31
中国	15	0	0	0	15	15
四国	9	2	0	0	9	7
九州	17	2	0	0	17	15
計	317	42	2	23	340	287

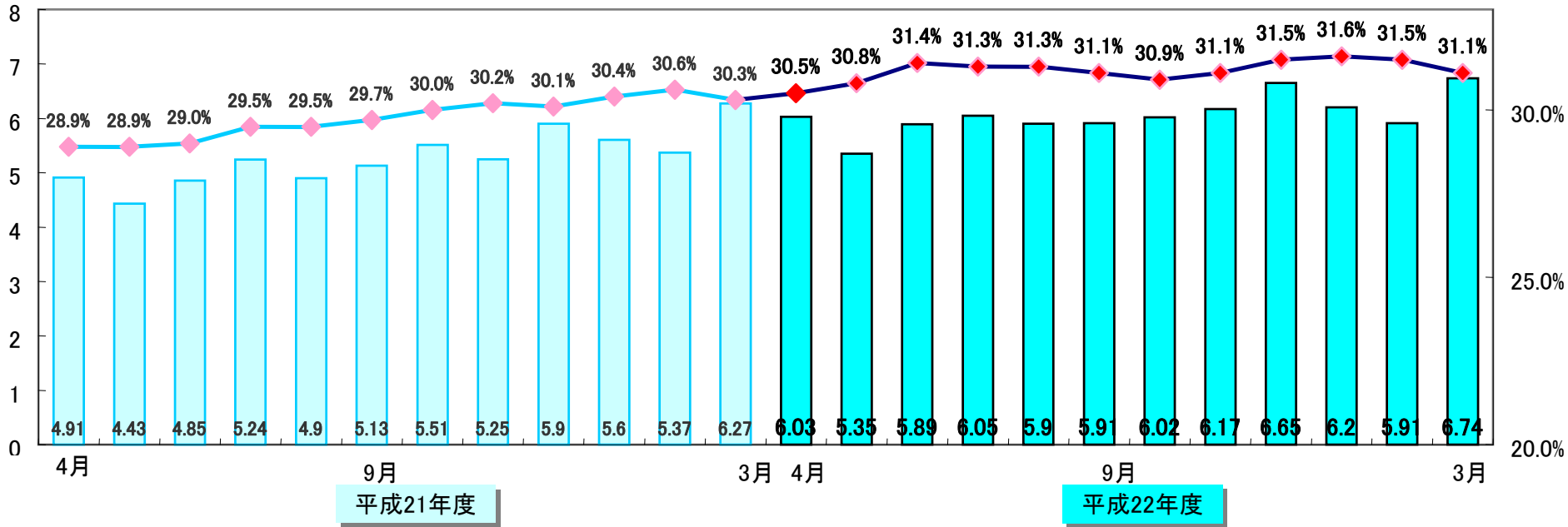
(平成23年3月末時点)

調剤薬局事業 トピックス

当社ジェネリック医薬品普及への取り組み(数量ベース、金額)

全社平均で、国が目標とする30%超の水準が継続している。
 昨年4月の調剤報酬改定での「後発医薬品調剤体制加算」見直しにより、
 収益面でのプラス効果を楽し。

億円



■ GEによる薬剤費削減額 ◆ GE数量比率

医薬品製造販売事業及び医療従事者派遣・紹介事業

日本ジェネリック株式会社

つくば第1工場での自社製造を開始。期末時点で283品目（うち自社承認80）。さらなる品目増加にむけ研究開発を推進、セグメントとしては黒字化に至らず。

（単位：百万円）

	平成19年3月期	平成20年3月期	平成21年3月期	平成22年3月期	平成23年3月期
売上高(連結消去前)	752	1,608	3,796	4,953	7,579
営業利益	△874	△1,032	△973	△445	△1

株式会社メディカルリソース

市場低迷環境下でも増収基調は変わらず。今後の営業強化への費用が先行。

（単位：百万円）

	平成19年3月期	平成20年3月期	平成21年3月期	平成22年3月期	平成23年3月期
売上高(連結消去前)	1,444	1,674	2,237	2,351	2,557
営業利益	262	269	396	343	262

I -3.平成24年3月期 経営計画概要

好調を継続し、売上・利益ともに過去最高更新をめざす。

(単位:百万円)

	平成23年3月期	平成24年3月期	対前年比	
	実績	見込み	増減額	前年同期比
売上高	112,128	136,730	24,601	121.9%
売上原価	92,946	114,977	22,031	123.7%
売上総利益	19,182	21,752	2,569	113.4%
販管費	14,398	16,078	1,679	111.7%
営業利益	4,784	5,673	889	118.6%
経常利益	4,358	5,291	932	121.4%
当期純利益	1,821	2,537	716	139.3%

i. 事業セグメント別売上見込

調剤薬局事業では対応薬局を主に新規出店を積極推進。
 医薬品製造事業では医薬品卸との連携強化で売上増加へ。

セグメント間取引相殺前

(単位:百万円)

		平成23年3月期	平成24年3月期	対前年比	
		実績	見込み	増減額	前年同期比
調剤薬局事業	売上高	106,713	130,048	23,334	121.9%
医薬品 製造販売事業	売上高	7,579	9,517	1,938	125.6%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	2,557	3,236	678	126.5%
合計	売上高	116,850	142,802	25,951	122.2%

セグメント間取引相殺後

合計	売上高	112,128	136,730	24,601	121.9%
	営業利益	4,784	5,673	889	118.6%

Ⅱ．日本調剤グループの事業展開



序章 日本調剤が示す調剤薬局の未来

存在意義を問われる調剤薬局

大震災により調剤薬局のさまざまな課題が顕在化

地域医療を担う医療提供施設に必要とされるもの

- ✓ 緊急時医療をしっかりとサポートできる医薬品供給機能
- ✓ 高い志を持った“医療人”としての倫理観と行動力
- ✓ 緊急対応をも想定した情報提供体制、医薬品流通体制

統制力ある組織・優秀な人材を持つ調剤薬局企業が担う

国民の生命・健康を守り、社会に貢献できる存在になるには

⇒ 真の“医薬分業”の実現が不可欠

日本調剤が示す調剤薬局の未来

難局を乗り越え、明るい日本の未来のために
いま、日本調剤グループとして取り組むこと

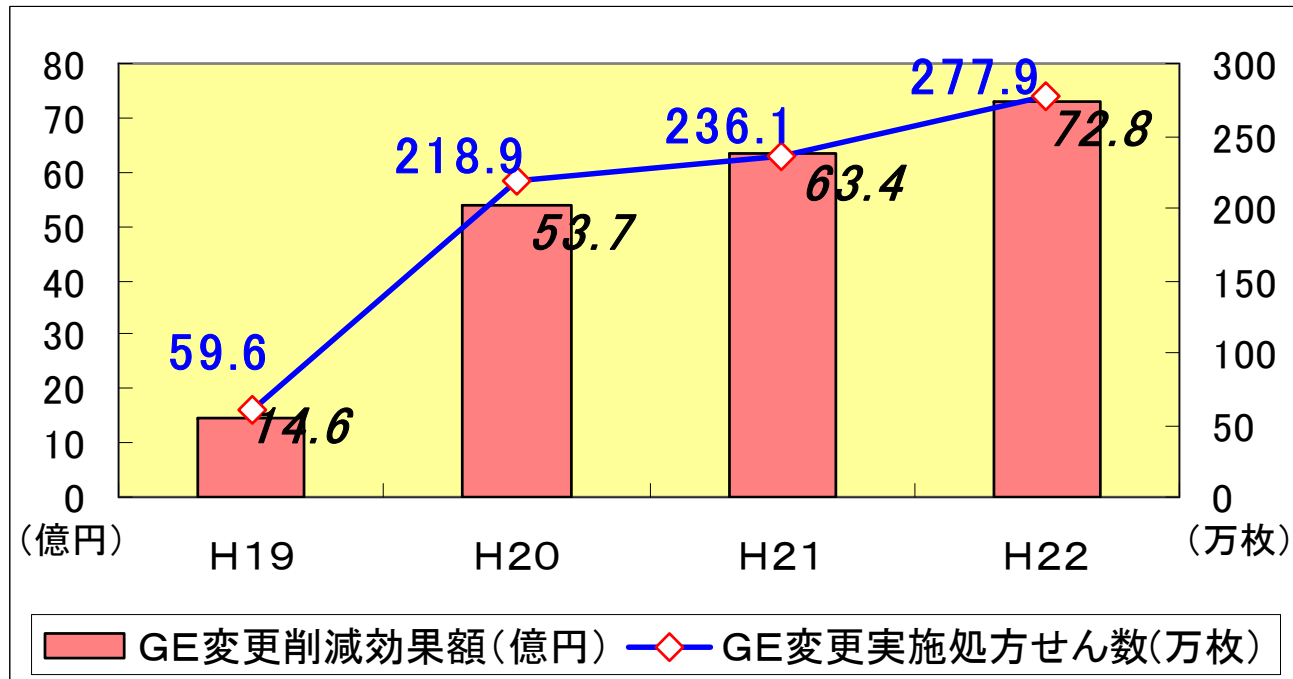


真の“医薬分業”実現へのアクション
今までと変わらぬ姿勢で実行すること

1. ジェネリック医薬品普及への取り組み

【当社グループ調剤薬局の取り組み実績】

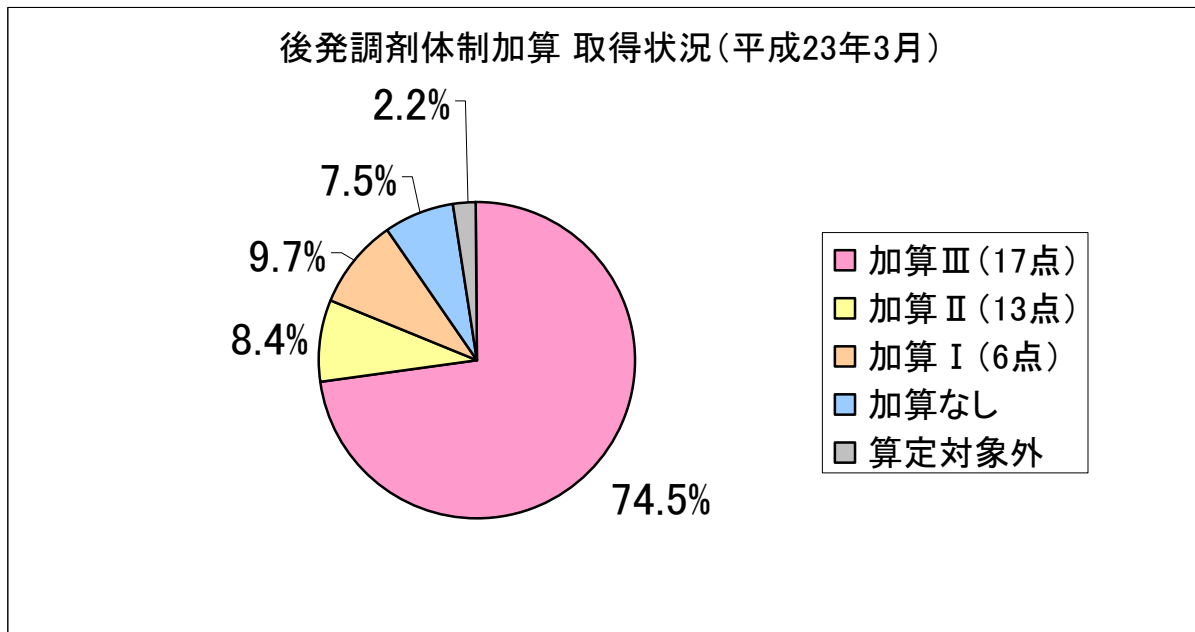
ジェネリック医薬品へ変更実施した処方せんは、平成22年度の1年間で277万9,000枚へと増加している。ジェネリック医薬品への変更による薬剤料の削減効果額は年間72億8,000万円となる。



「後発医薬品調剤体制加算」取得状況

当社薬局では、算定Ⅲ（数量ベース30%以上）の取得店舗が75%へと迫る！

制度変更したものの、処方せん発行元ではジェネリック医薬品への意識は変わらず、ジェネリック医薬品変更可処方せん発行がほとんど進まぬ中、当社薬局では積極的な普及啓発活動により進展し、加算Ⅲ対象店舗は増加。
 [昨年9月時点の加算Ⅲ（17点）取得割合は71.1%]



平成22年12月発表の中医協調査※では

算定Ⅲ	21.5%
算定Ⅱ	13.4%
算定Ⅰ	17.4%
加算なし	46.8%

※出典：平成22年度『後発医薬品の使用状況調査の結果概要』

後発医薬品調剤体制加算

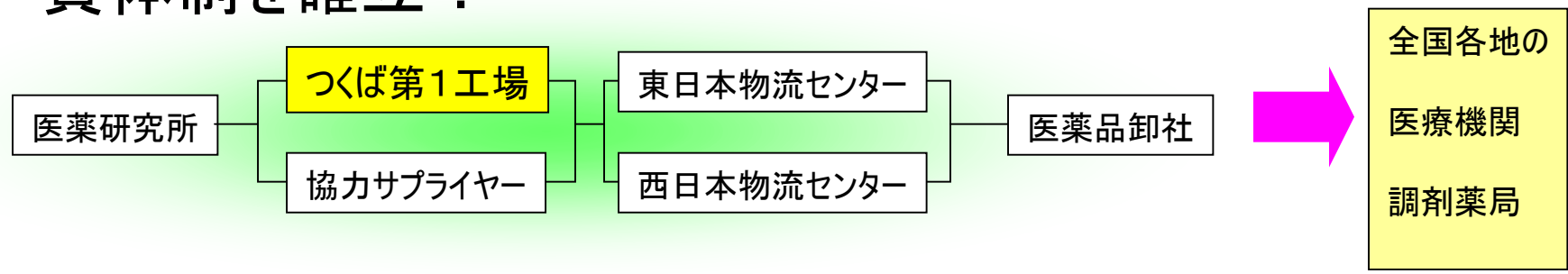
算定Ⅰ	20%以上	6点
算定Ⅱ	25%以上	13点
算定Ⅲ	30%以上	17点

（処方せんの受付1回につき）

施設基準：直近3か月の医薬品の調剤報酬のうち、後発医薬品の調剤数量の割合が、それぞれ上記以上であること。

安定供給に向けて生産体制を確立：日本ジェネリック

日本全国に高品質なジェネリック医薬品を安定供給できる一貫体制を確立！



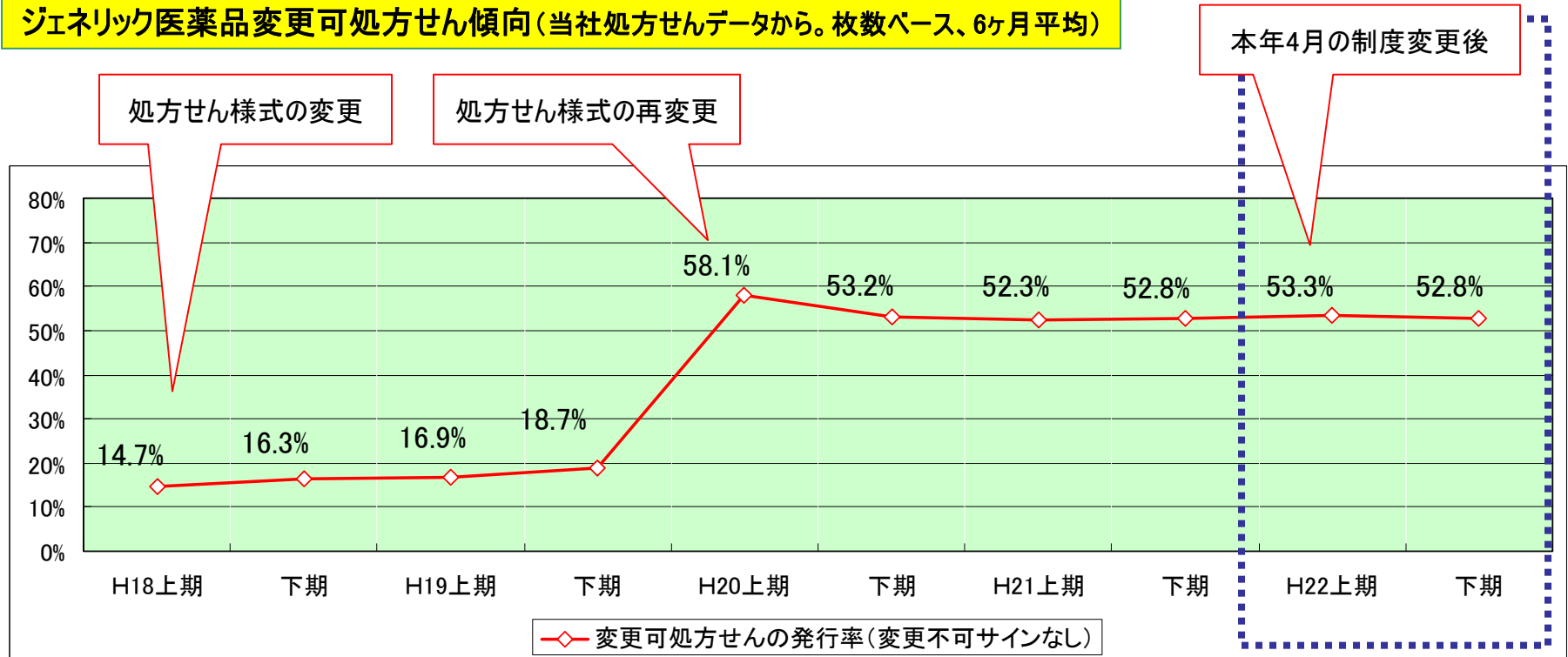
日本ジェネリックつくば第1工場が平成22年11月発売製品から生産開始。
ジェネリック医薬品安定供給のコア拠点がいよいよスタート！



ジェネリック医薬品普及を阻む大きな課題

昨年の制度変更後も医療機関側による「変更不可処方せん」発行傾向は変わらず、「変更可処方せん」の発行率は伸びず

ジェネリック医薬品変更可処方せん傾向(当社処方せんデータから。枚数ベース、6ヶ月平均)



備考: 変更可処方せん=処方せんの記載欄にジェネリック医薬品処方不可指定のない処方せん

2. 当社独自の「面対応薬局」出店展開

特定の医療機関に依存しない「面対応薬局」出店は、順調に推移。首都圏を中心とした新たな調剤薬局展開としてのごたえあり。本年度は「面対応薬局」出店をさらに加速化、出店数は倍増をねらう。

H21 4店舗
藤沢薬局（神奈川県藤沢市）
宮崎台薬局（神奈川県川崎市）
北千住薬局（東京都足立区）
国分寺薬局（東京都国分寺市）

H22 14店舗
祖師谷薬局（東京都世田谷区）
葛西薬局（東京都江戸川区）
梅屋敷薬局（東京都大田区）
竹ノ塚薬局（東京都足立区）
新町田薬局（東京都町田市）
山科薬局（京都府京都市）
ときわ台薬局（東京都板橋区）
西新井薬局（東京都足立区）
南阿佐ヶ谷薬局（東京都杉並区）
南小岩薬局（東京都江戸川区）
浦安薬局（千葉県浦安市）
大森駅前薬局（東京都大田区）
八王子薬局（東京都八王子市）
相模大野薬局（神奈川県相模原市）



出店数はすでに18店舗（平成23年3月末）

「面対応薬局」ケーススタディ：藤沢薬局（継続）

当社面対応薬局第1号店「日本調剤 藤沢薬局」（平成21年12月開局）

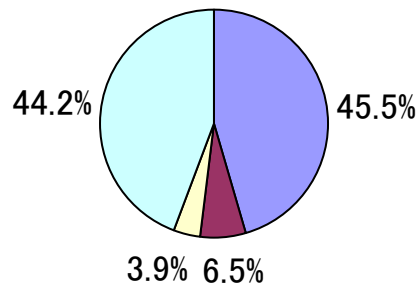
500品目のジェネリック医薬品を含む2,000品目以上の医療用医薬品を品揃えし、さまざまな処方せんに対応できる調剤薬局として認知されてきた。周辺の医療機関はもちろんのこと、周辺地域の基幹病院等で受診している患者さまも増加。応需する医療機関数は447（平成23年3月、累計）まで広がっている。



地域全体をカバーする面対応薬局へ成長！

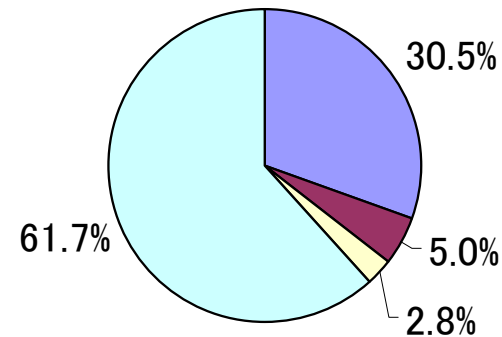
藤沢薬局の応需処方せん エリア別推移

平成21年12月（開局時）



■ 500m圏内 ■ 1Km圏内 □ 1.5Km圏内 □ 1.5Km圏外

平成23年3月

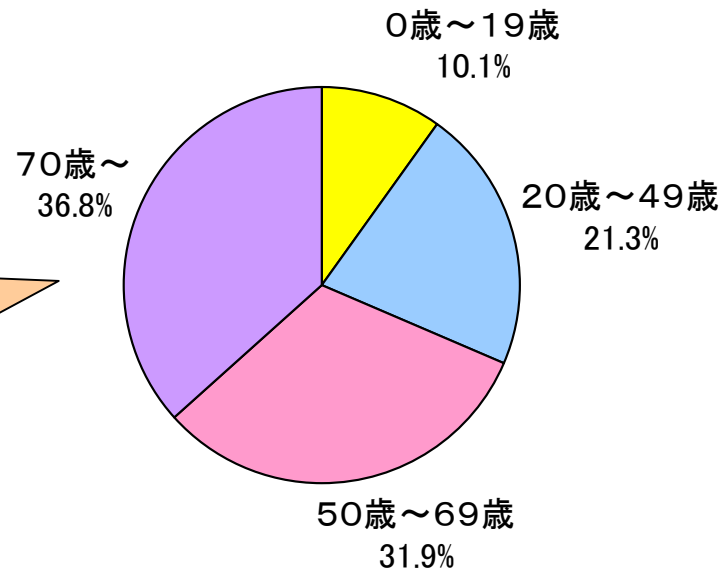


周辺の幅広いエリアから処方せんを獲得

3. 介護分野への取り組み

超高齢社会が到来！高齢者層の医療ニーズは高まっている。
介護分野においても医療・医薬の専門家である調剤薬局が
果たす役割は大きい。

当社調剤薬局の年齢別利用者構成比率



当社の薬局店舗へ訪れる患者さまの7割近くは50代以上。高齢者層が多数を占める社会へ移行する中、高齢者層に向けていかに良質な医療サービスを提供できるかが事業成長の鍵となる。

調剤薬局の立場で介護事業をサポート

高齢者施設、介護施設等向けの 配薬（医薬品お届け）サービスが増加

当社では近年、医薬の専門家である調剤薬局企業として、全国各地の介護施設等へ良質な医療サービスを提供。平成22年度には、応需施設数は1,000件を超えた。

	H21	H22	増加率
応需施設数（期末件数）	708	1,117	157.8%
応需処方せん（枚数）	194,619	295,277	151.7%
全処方せんに占める割合	2.41%	3.31%	

在宅医療から情報提供まで

“在宅医療”の分野にも着手

日本調剤池尻大橋薬局(東京都目黒区)に抗がん剤対応も可能なバイオハザード室を備えた無菌調剤室が完成。本年1月よりHPN※(在宅中心静脈栄養法)の調剤業務を開始した。今後、全国の主要都市にある当社薬局にて無菌調剤室を完備し、在宅医療ニーズに応じていく。
 ※HPNはHome Parenteral Nutritionの略



有料老人ホーム高齢者住宅検索 有料老人ホーム探しくす

昨年11月子会社「メディカルリソース」が高齢者施設情報提供のインターネットサイト「探しくす」を取得して運営開始。高齢者への情報提供を図るとともに、調剤薬局事業等で日本調剤グループとしての相乗効果も期待される。



おわりに “真の医薬分業”時代へと“舵”を切る

国全体が大転換期を迎えた今、なにをなすべきか

日本調剤グループは、
“真の医薬分業”実現を掲げて、
グループの総合力を発揮して
事業展開の“舵”を切っていく



国民の生命・健康、日本の医療体制を支えていく

● IRお問い合わせ先

日本調剤株式会社 経営企画部 IR担当まで

〒100-6737 東京都千代田区丸の内1丁目9番1号

グラントウキョウノースタワー37F

電話: 03-6810-0800(代表)

E-Mail: ir-info@nicho.co.jp

IR専用ページ : <http://www.nicho.co.jp/ir>