

# 平成24年3月期 決算説明資料

平成24年5月9日

## 【本資料に関する注意事項】

本資料は、本年5月1日に発表しました「平成24年3月期 決算短信」の決算補足説明資料として、同期累計期間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。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。

 日本調剤株式会社 (証券コード 3341)

# Ⅰ. 平成24年3月期 業績報告

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
		有限会社弥生調剤薬局
		ワールド薬局株式会社
		株式会社日本医薬総合研究所
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

## 平成24年3月期の連結業績は、増収増益

売上高	1,300億円（前年同期比16.0%増）
営業利益	54.6億円（同14.2%増）
経常利益	49.4億円（同13.4%増）
当期純利益	20.8億円（同14.5%増）

### ●調剤薬局事業は好調に推移

- ・M&Aによる2店舗を含め、面対応薬局を主に過去最高の77店舗を新規出店。
- ・既存店における処方せん単価上昇、前年出店店舗の通年効果により大幅増収。

### ●医薬品製造販売事業

- ・ジェネリック医薬品普及の動きが想定を下回り、売上は微増。
- ・市場での価格競争、つくば工場の減価償却費負担、研究開発の推進等で営業損失計上。

### ●医療従事者派遣・紹介事業

- ・主力の薬剤師の派遣紹介事業を中心として、大幅増収・増益達成。

### <トピック>株式会社日本医薬総合研究所を設立

日本調剤グループで培った情報資源を活用し、医薬政策への提言、医薬品に関する調査・研究、情報提供、関連産業に対するコンサルティング等を行う。

## 売上推移(セグメント別売上推移)

調剤薬局事業が大幅売上増。  
 医薬品製造販売事業外販は大幅増加。  
 医療従事者・派遣紹介事業は引き続き順調に推移。

(単位:百万円)

	H23年3月期	構成比	H24年3月期	構成比	増減額	増減率
売上高	112,128	100.0%	130,041	100.0%	17,913	16.0%
調剤薬局事業	106,713	95.2%	123,549	95.0%	16,836	15.8%
うち一般薬等売上	1,649	1.5%	1,988	1.5%	339	20.6%
医薬品製造販売事業	3,267	2.9%	3,923	3.0%	656	20.1%
医療従事者派遣・紹介事業	2,147	1.9%	2,568	2.0%	420	19.6%

※セグメント間取引は相殺消去しております。

## 連結業績の要因分析①（出店活動、損益計算書）

報酬改定なき年度であり、前期比大幅増収増益。

出店活動		平成24年3月期 実績
出店数		77(M&Aによる2店含む)
閉店数		0
総店舗数		417(H23/3月末 340)

(単位:百万円)

	H23年3月期	H24年3月期	増減額	増減率
売上高	112,128	130,041	17,913	16.0%
販管費	14,398	16,574	2,176	15.1%
営業利益	4,784	5,464	679	14.2%
経常利益	4,358	4,941	582	13.4%
当期純利益	1,821	2,085	264	14.5%

H24年3月期 通期予想※	達成率
136,747	▲4.9%
15,940	4.0%
5,897	▲7.3%
5,466	▲9.6%
2,174	▲4.1%

※平成24年1月31日付 修正公表数値

## 連結業績の要因分析②（営業利益）

ジェネリック医薬品への研究開発費用は増加継続。  
本社増床、開局前店舗による賃借料増加。

（単位：百万円）

	H23年3月期	構成比	H24年3月期	構成比	増減額	増減率
売上総利益	19,182	17.1%	22,038	16.9%	2,856	14.9%
販管費	14,398	12.8%	16,574	12.7%	2,176	15.1%
（給与手当）	2,352	2.1%	2,563	2.0%	211	9.0%
（賃借料）	1,450	1.3%	1,729	1.3%	279	19.3%
（消費税等）	4,235	3.8%	4,777	3.7%	541	12.8%
（研究開発費）	985	0.9%	1,224	0.9%	239	24.3%
営業利益	4,784	4.3%	5,464	4.2%	679	14.2%

### 主な増減要因

#### 【販管費】

- ・賃借料  
（開局前店舗、本社賃料）
- ・消費税等  
（仕入の増加）
- ・研究開発費  
（ジェネリック医薬品の  
新規開発強化）

※構成比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)

	H23/3月末	H24/3月末	増減額
流動資産	28,920	36,543	7,623
固定資産	43,781	50,071	6,289
有形固定資産	25,465	30,796	5,330
無形固定資産	9,947	9,845	▲102
投資その他	8,368	9,429	1,061
資産合計	72,701	86,615	13,913
流動負債	38,399	36,757	▲1,641
固定負債	21,522	35,141	13,619
負債合計	59,921	71,899	11,977
純資産合計	12,780	14,716	1,936

### 主な増減要因

#### 【流動資産】

- ・現金預金 +5,346
- ・売掛金 +1,975
- ・商品及び製品 △176

#### 【固定資産】

- ・建物及び構築物 +1,178
- ・土地 +2,424
- ・敷金及び保証金 +873

#### 【流動負債】

- ・買掛金 +1,792
- ・一年以内返済長期借入金  
△5,529

#### 【固定負債】

- ・社債 +14,000

#### 【純資産】

- ・利益剰余金 +1,619

## 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）

	H23年9月期 実績	H24年3月期 実績	H23/3期実績
営業活動による キャッシュ・フロー	3,634	7,127	6,723
投資活動による キャッシュ・フロー	△3,031	△9,694	△8,269
財務活動による キャッシュ・フロー	9,327	7,920	1,109
現金・現金同等物の 増 加 額	9,930	5,353	△435
現金・現金同等物の 期 首 残 高	7,200	7,200	7,636
現金・現金同等物の 期 末 残 高	17,131	12,554	7,200

### 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 +4,817
- ・減価償却費 +3,028
- ・売上債権増加 △1,861
- ・たな卸資産増加 △11
- ・仕入債務増加 +1,634
- ・法人税等の支払額 △2,392

#### 【投資活動によるCF】

- ・有形固定資産取得 △7,723
- ・無形固定資産取得 △353
- ・敷金保証金の差入 △1,066

#### 【財務活動によるCF】

- ・長期借入金の返済による支出 △10,601
- ・社債の発行 +14,000

## 調剤薬局事業 出店期別売上傾向

既存店で8.3%の売上増。処方せん単価上昇の傾向継続。

【日本調剤単体 出店期別店舗売上推移】

(単位:百万円)

	店舗数	H23年3月期	H24年3月期	増減額	増減率
既存店 (~H22/3)	275	97,150	105,194	8,043	8.3%
前期出店*1 (H22/4~H23/3)	42	4,016	8,807	4,791	119.3%
今期出店*2 (H23/4~H24/3)	97	—	2,788	2,788	—
その他	—	338	0	▲337	—
計*3	414	101,504	116,790	15,285	15.1%

\*1 平成22年10月吸収合併の5店舗を前期出店に含む。

\*2 平成23年10月、平成24年3月吸収合併の23店舗を今期出店に含む。

\*3 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

### 面対応薬局中心に、過去最大の出店数実現 M&Aの2店舗を含め、77店舗を出店

第3、第4四半期中の  
主な開局店舗



## 調剤薬局事業 地域別出店実績

### 調剤薬局事業 出店実績

	直営 店舗数	うち 出店数	うち 閉店数	調剤 子会社	地域別 店舗数	H23/3末 地域別店舗数
北海道	42	3	0	0	42	39
東北	37	3	0	0	37	34
関東甲信越	210	49	0	3(1)	213	163
東海	30	5	0	0	30	25
関西・北陸	42	4	0	0	42	38
中国	21	6	0	0	21	15
四国	9	0	0	0	9	9
九州	23	6	0	0	23	17
計	414	76	0	3(1)	417	340

(H24年3月末現在、子会社カッコ内は今期出店数)

## 調剤薬局事業 地域別処方せん枚数

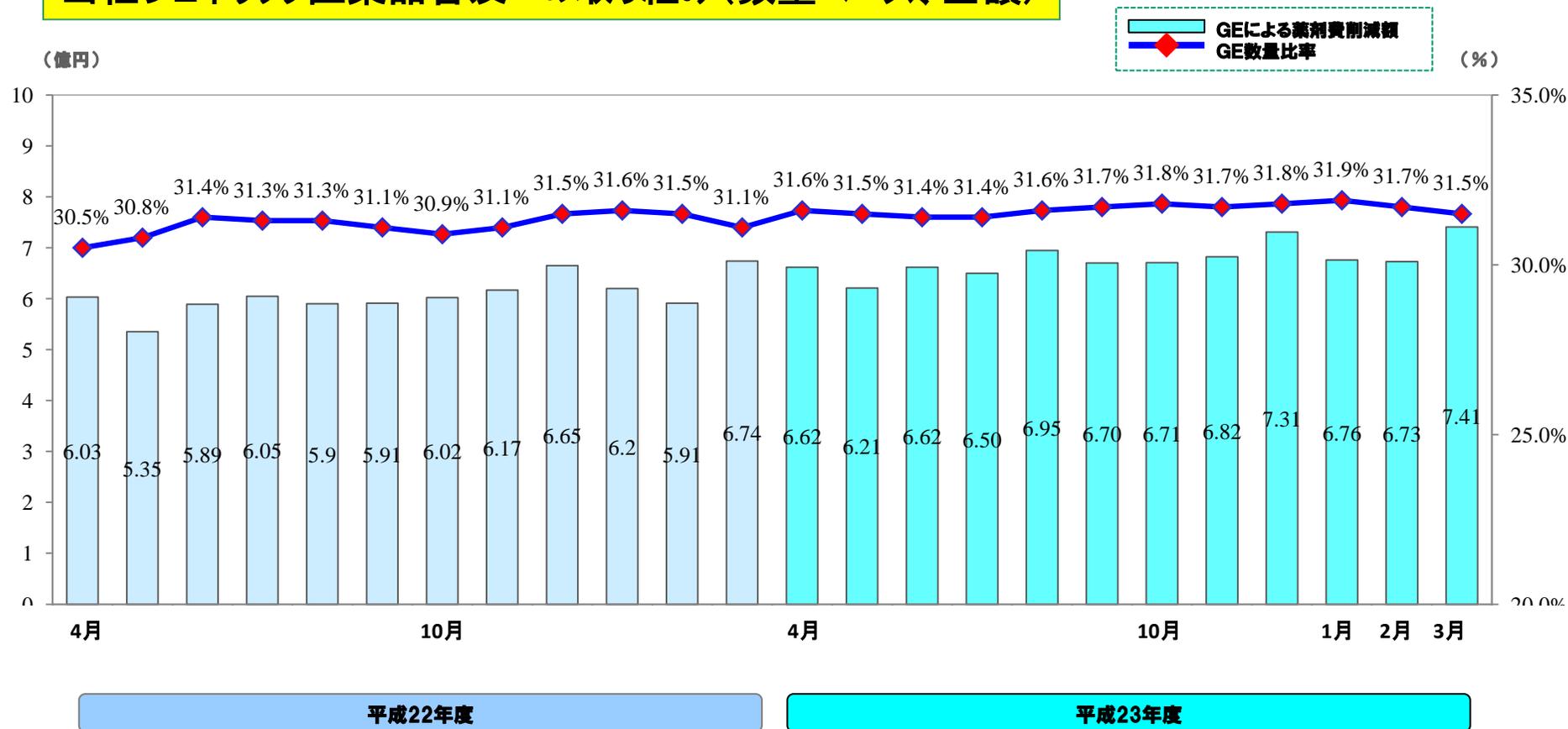
地域	前期連結累計期間	当期連結累計期間	前年同期比(%)
	処方せん枚数(千枚) (構成割合)	処方せん枚数(千枚) (構成割合)	
北海道	1,003 (11.2%)	995 (10.1%)	99.3
東北	969 (10.8%)	963 (9.8%)	99.4
関東甲信越	4,319 (48.0%)	5,025 (51.2%)	116.4
東海	555 (6.2%)	556 (5.7%)	100.2
関西・北陸	1,138 (12.7%)	1,210 (12.3%)	106.3
中国	471 (5.2%)	477 (4.9%)	101.3
四国	176 (2.0%)	179 (1.8%)	101.5
九州	359 (4.0%)	410 (4.2%)	114.1
合計	8,994 (100.0%)	9,820 (100.0%)	109.2

調剤薬局事業合計(子会社含む連結ベース)

調剤薬局事業 ジェネリック医薬品使用状況

当社におけるジェネリック医薬品使用数量は横ばいが続いている。

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)



## 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

外部販売順調であったが、連結消去前では売上高対前年比7.3%の増加に留まる。工場の償却負担の増加、将来のシェア確保に向けた開発体制強化の推進により損失拡大。

(単位:百万円)

	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	平成24年3月期
売上高(連結消去前)	1,608	3,796	4,953	7,579	8,133
営業利益	△1,032	△973	△445	△1	△586

### 株式会社メディカルリソース

主力の薬剤師派遣紹介を中心に好調、3期ぶりの増益となる。

(単位:百万円)

	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	平成24年3月期
売上高(連結消去前)	1,674	2,237	2,351	2,557	3,236
営業利益	269	396	343	262	437

本年4月からの薬価改定・調剤報酬改定の内容は、以前からの当社事業の方向性に合致している。追い風の中で「真の医薬分業」を推進する。

(単位:百万円)

	平成24年3月期	平成25年3月期	対前年比	
	実績	見込み	増減額	増減率
売上高	130,041	156,878	26,836	20.6%
売上原価	108,003	130,662	22,659	21.0%
売上総利益	22,038	26,216	4,177	19.0%
販管費	16,574	19,115	2,541	15.3%
営業利益	5,464	7,100	1,636	29.9%
経常利益	4,941	6,685	1,743	35.3%
当期純利益	2,085	3,848	1,763	84.6%

## 医薬品製造販売事業の飛躍的な売上増を期待。

セグメント間取引相殺前

(単位:百万円)

		平成24年3月期	平成25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	123,549	139,050	15,500	12.5%
医薬品 製造販売事業	売上高	8,133	21,751	13,617	167.4%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	3,236	4,050	814	25.2%
合計	売上高	134,920	164,852	29,932	22.2%

セグメント間取引相殺後

合計	売上高	130,041	156,878	26,836	20.6%
	営業利益	5,464	7,100	1,636	29.9%

## II. 日本調剤グループ 第3期中期経営計画

## 日本調剤グループ 第3期中期経営計画の策定について

### 【基本方針】

環境変化を捉え、“真の医薬分業”実現に向け、新時代の扉を切りひらく

- ・ひとりでも多くの患者さまに日本調剤のサービスを提供する
- ・事業推進のスピードをこれまで以上に加速する
- ・医療に携わる企業(企業人)として、活動(行動)に“志(こころざし)”を持つ

### 事業戦略と重点施策

#### I. 調剤薬局事業

“真の医薬分業”時代を切りひらく業界トップ企業としての体制確立

#### II. 医薬品製造販売事業

国内トップレベルのジェネリックメーカーへの成長

#### III. 労働者派遣紹介事業

薬剤師人材業における圧倒的な優位性の確保(薬剤師27万人の囲い込み)

## 数値目標

3年で3倍以上！

### 数値目標(連結消去前)

	平成24年3月期 実績	~	平成27年3月期 目標
売上高	1,349億円		4,000億円以上
営業利益率(連結)	4.2%		10.0%以上
店舗数	417店舗		1,000店舗以上

### 事業別売上高イメージ(連結消去前)

調剤薬局事業	1,235億円		3,000億円以上
医薬品製造販売事業	81億円		1,000億円以上
労働者派遣紹介事業	32億円		78億円以上

※ グループ総売上高目標につきましては、会計年度内での売上高目標ではなく、あくまでも5年後の当社グループの成長イメージを見据え、通過点としての3年目の年度末に年間売上4,000億円体制を可能とする、月間売上高(約330億円以上)を目標とするものです。営業利益率についても同様です。

## Ⅲ. 日本調剤グループの事業展開

## 【調剤報酬改定】

# ジェネリック医薬品関連報酬に大きな変化

- ✓ 後発医薬品調剤体制加算  
算定要件が引き上げられ、点数にメリハリ  
→ 薬局の二極化が進む

・加算Ⅲ	30%以上	17点	→	35%以上	19点
・加算Ⅱ	25%以上	13点	→	30%以上	15点
・加算Ⅰ	20%以上	6点	→	22%以上	5点

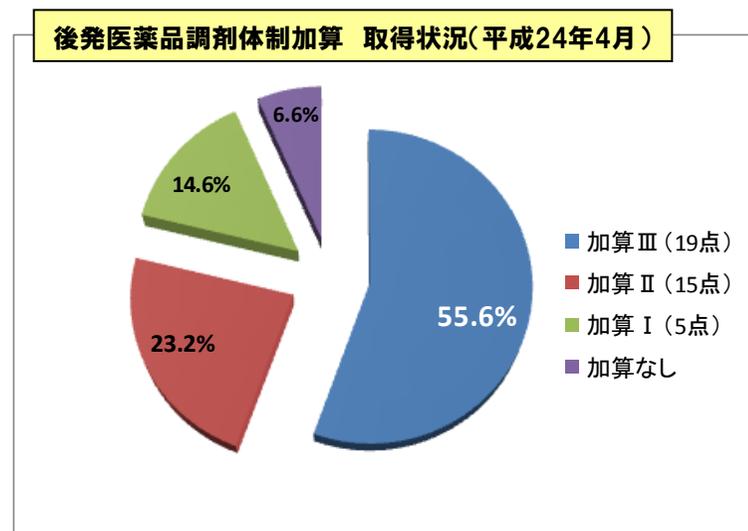
- ✓ 後発医薬品調剤加算（2点）  
廃止
- ✓ 後発医薬品情報提供料（10点）  
廃止 かつ 薬剤服用歴管理指導に包含

→ 薬局はジェネリック医薬品の取り組みなければ窮地に！

## 後発医薬品調剤体制加算 改定後取得状況

(当社グループ)

- ✓ **加算Ⅲ 算定状況**  
算定要件 使用率35%以上となるも**半数以上の店舗で算定**
  
- ✓ **今後の見通し**  
処方せん様式の変更による**変更不可処方の減少、  
一般名処方の増加、浸透により使用割合が増大**  
→**加算Ⅲ 増加へ**
  
- ✓ **数量ベース**  
**35%到達に満足せず、  
さらなる高みへ**



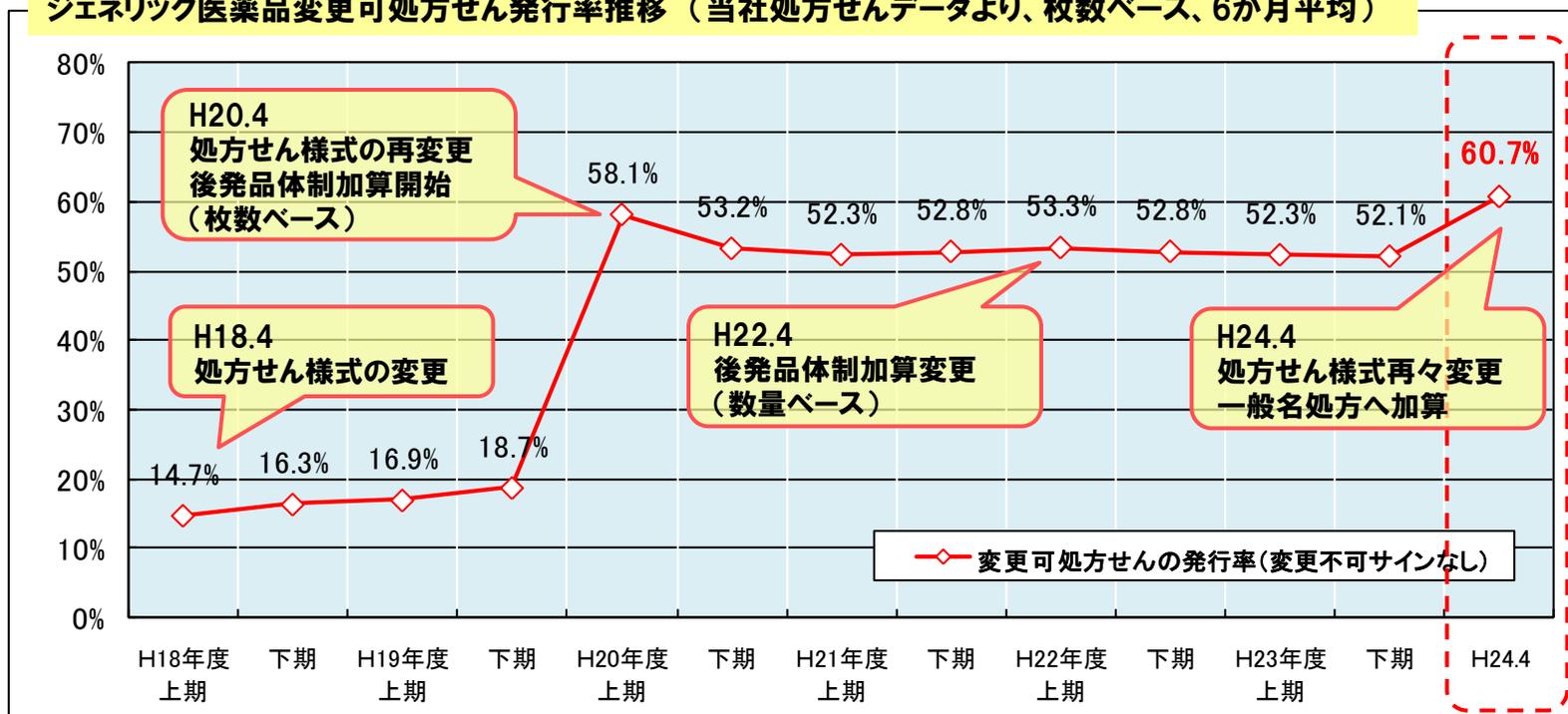
※開局後3カ月未満の店舗は加算算定の対象外であることから、計算から除外しております。

## 「変更可処方せん」発行率はやや上昇傾向に

(4月速報値) 60.7%まで上昇

一般名処方への伸びが「変更可処方せん」発行率を牽引

ジェネリック医薬品変更可処方せん発行率推移 (当社処方せんデータより、枚数ベース、6か月平均)



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

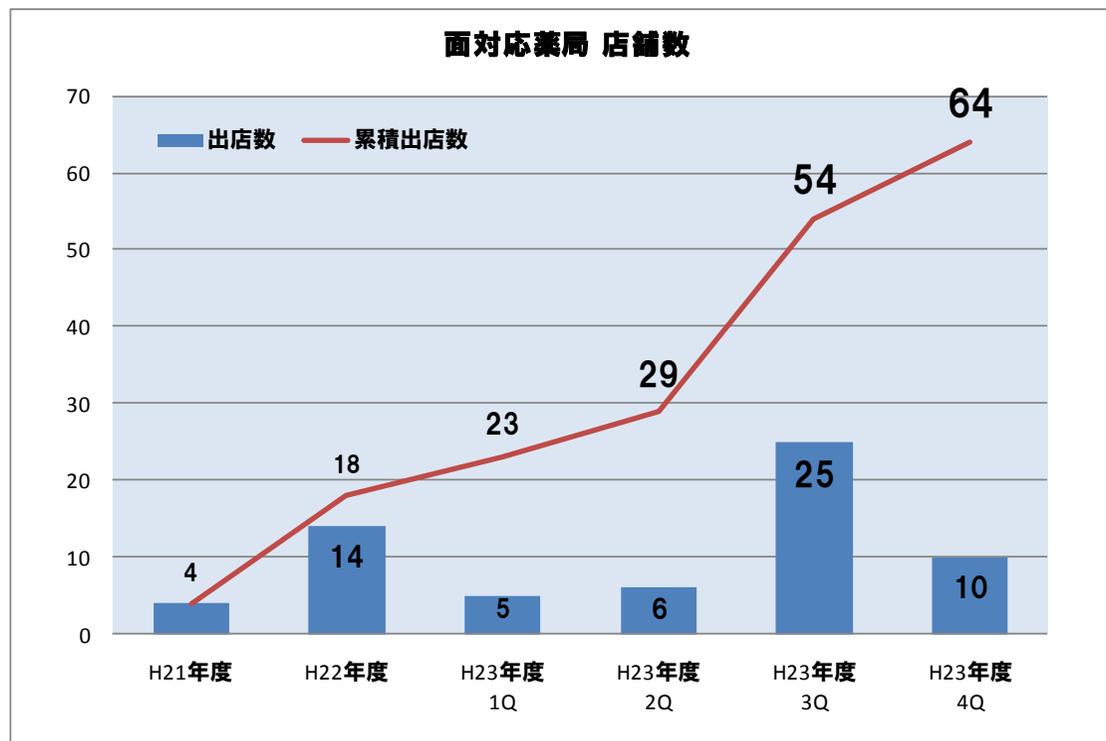
# 【面対応薬局】 特定の医療機関に依存しない薬局

- ✓ ジェネリック医薬品を含む豊富な在庫揃え
  - 先発医薬品 1,500品目以上
  - ジェネリック医薬品 500品目以上
  - 全国の院外処方に対応が可能
- ✓ 利便性の良い立地
  - 駅近隣、商店街等の利便性の良い立地に出店
  - 多くの利用者が気軽に来局
- ✓ 利用しやすい営業日、開局時間
  - 医療機関ではなく、利用者に対応した開局時間
  - 個々の生活スタイルに沿った利用方法を提案

**既存の薬局の在り方を覆す新機軸**

## 面対応薬局の出店が本格化！

- 昨年度は面対応薬局として**46店舗**を出店
- 計**64店舗**は全店舗の**15%**を占める（全**417店舗**中）
- 平成24年度も昨年度を上回る出店を計画



## 面対応薬局の展開

首都圏をはじめ、全国主要都市に出店を展開中

都道府県	店舗数
北海道	2
秋田県	1
埼玉県	1
千葉県	4
東京都	29
神奈川県	16
静岡県	2
京都府	1
大阪府	3
広島県	1
福岡県	1
長崎県	2
沖縄県	1

ふじみ野薬局(埼玉県富士見市)  
(平成23年10月開局)



野方駅前薬局(東京都中野区)  
(平成23年12月開局)



西葛西駅前薬局(東京都江戸川区)  
(平成24年3月開局)



福岡天神薬局(福岡県福岡市)  
(平成23年11月開局)



辻堂薬局(神奈川県藤沢市)  
(平成23年11月開局)

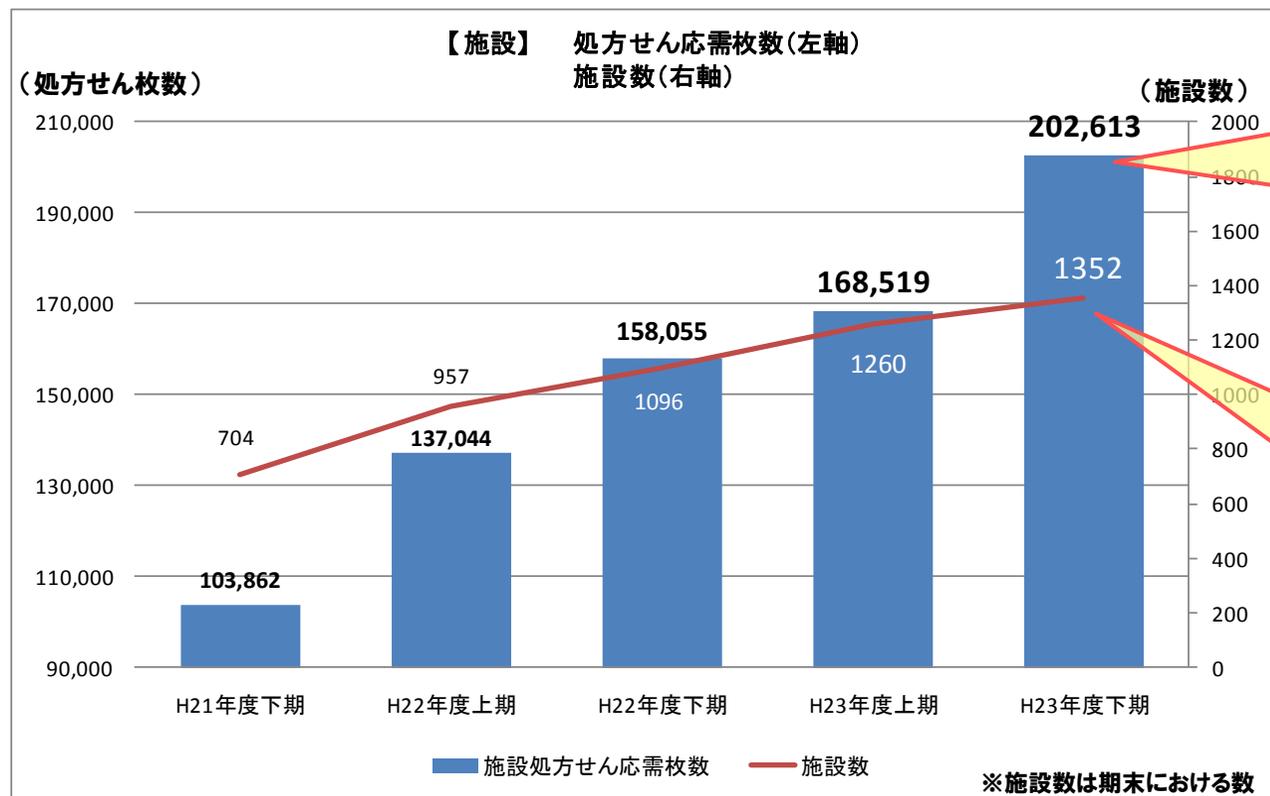


根岸薬局(神奈川県横浜市)  
(平成24年1月開局)



## 介護・老人施設への医療サービス提供

- ◆ 良質な医療サービス提供により施設との信頼を築く
- ◆ 新規開設施設の立ち上がりにより処方せん枚数増加



(処方せん枚数)  
前年同期比**128%**  
新規開設の施設が多く、  
経時的に増加の傾向

(施設数)  
**1,350施設**を突破  
大手施設や新規施設への  
サービス提供が促進

## グループの事業展開



### 日本調剤

- ・ 業界トップ企業として体制確立



### 日本ジェネリック

- ・ 国内トップレベルのジェネリックメーカーへ



### メディカルリソース

- ・ 薬剤師人材サービスにおける優位性確保



### 日本医薬総合研究所

- ・ グループ保有の情報を価値あるものに

**“真の医薬分業”の実現により日本の医療に貢献する**

## ● 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](mailto:ir-info@nicho.co.jp)

IR専用ページ : <http://www.nicho.co.jp/ir>