

平成25年3月期 決算説明資料

平成25年 5月14日

【本資料に関する注意事項】

本資料は、本年4月30日に発表しました「平成25年3月期 決算短信」の決算補足説明資料として、同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。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25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」を提供してゆく
 本年4月に長生堂製薬株式会社を子会社化

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
		長生堂製薬株式会社
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25年3月期の連結業績は、増収減益

売上高	1,394億円（前年同期比7.2%増）
営業利益	32.4億円（同40.6%減）
経常利益	28.5億円（同42.2%減）
当期純利益	1.8億円（同91.1%減）

●調剤薬局事業は増収確保するが大幅減益

- ・改定の影響、面対応薬局の大量出店により年度前半は収益性悪化。
- ・「業績改善へ向けた取り組み」により年度後半は収益力回復。
- ・新規出店数は59店舗、閉局は10店舗。

●医薬品製造販売事業は通期黒字化達成

- ・制度改定影響を見込んだ期初計画を下回るが、対前年比では売上大幅増加。
- ・6月、12月につくば工場製造品を含む新規収載品発売。
- ・通期でセグメントの黒字化を達成。

●医療従事者派遣・紹介事業は堅調

- ・調剤薬局・ドラッグストアの出店増加と薬剤師の業務内容増加により、薬剤師不足はより深刻化。
- ・主力の薬剤師派遣を中心に大幅増収。

●過年度法人税等を計上、修正申告・納付

税務当局からの指摘につきましては、見解の相違に起因するものでありますが、当局からの指摘を受け入れ修正申告を行いました。

- ・対象課税年度

課税年度平成21年3月期～平成24年3月期の法人税等

- ・主な指摘

関係会社間の研究開発費用負担及び貸付金利息免除など

- ・追徴税額

1,034百万円(法人税以外の修正申告分含む概算額)

店舗数増加、ジェネリック医薬品拡販により増収確保するも、改定の影響及び前年度の積極的出店展開による労務費、経費増加で原価増。本社・支店の管理部門拡大により販管費も増加。年度後半から「業績改善に向けた取り組み」を実施。

(単位:百万円)

	H24年3月期	H25年3月期	増減額	増減率
売上高	130,041	139,466	9,424	7.2%
売上原価	108,003	117,972	9,969	9.2%
売上総利益	22,038	21,494	△544	△2.5%
販管費	16,574	18,248	1,673	10.1%
営業利益	5,464	3,245	△2,218	△40.6%
経常利益	4,941	2,855	△2,085	△42.2%
当期純利益	2,085	184	△1,900	△91.1%

H25年3月期 通期予想※
139,605
118,088
21,517
18,385
3,132
2,735
206

※平成25年1月31日付 公表数値

調剤薬局事業の売上高は前年出店店舗の売上貢献で6.1%の増収。
 医薬品製造販売事業は6月、12月の新製品効果もあり大幅売上増加。
 医療従事者派遣・紹介事業は引き続き順調。

(単位:百万円)

	H24年3月期	構成比	H25年3月期	構成比	増減額	増減率
売上高	130,041	100.0%	139,466	100.0%	9,424	7.2%
調剤薬局事業	123,549	95.0%	131,052	94.0%	7,502	6.1%
うち一般薬等売上	1,732	1.3%	1,853	1.3%	120	7.0%
医薬品製造販売事業	3,923	3.0%	5,328	3.8%	1,404	35.8%
医療従事者派遣・紹介事業	2,568	2.0%	3,085	2.2%	517	20.2%
売上原価	108,003	83.1%	117,972	84.6%	9,969	9.2%
売上総利益	22,038	16.9%	21,494	15.4%	△544	△2.5%

※セグメント間取引は相殺消去しております。

グループ全体での全国展開強化推進により、販管費大幅増加。
 10月からは「業績改善へ向けた取り組み」の一環として経費抑制実施。
 研究開発費では、共同開発における主導案件増加により、全体での負担額が減少。

(単位:百万円)

	H24年3月期	構成比	H25年3月期	構成比	増減額	増減率
売上総利益	22,038	16.9%	21,494	15.4%	△544	△2.5%
販管費	16,574	12.7%	18,248	13.1%	1,673	10.1%
（給与手当）	2,563	2.0%	2,935	2.1%	371	14.5%
（賃借料）	1,729	1.3%	2,070	1.5%	340	19.7%
（消費税等）	4,777	3.7%	5,157	3.7%	380	8.0%
（研究開発費）	1,224	0.9%	1,023	0.7%	△201	△16.5%
営業利益	5,464	4.2%	3,245	2.3%	△2,218	△40.6%

主な増減要因

- 【販管費】
- ・賃借料
 （本社増床、支店数増加、未オープンロケの賃料）
- ・研究開発費
 （共同開発品の他社負担分の増加）

※構成比は売上に対する比率

「業績改善に向けた取り組み」により、年度後半には前年同期比同水準にまで回復。

(単位:百万円)

	H24年3月期 下期	H25年3月期 下期	増減
売上高	67,534	72,351	4,817
売上総利益	11,147	11,601	454
売上総利益率	16.51%	16.03%	△0.47%
営業利益	2,460	2,461	1
営業利益率	3.64%	3.40%	△0.24%
経常利益	2,240	2,311	71
経常利益率	3.32%	3.19%	△0.12%

(単位:百万円)

	H24年3月末	H25年3月末	増減額
流動資産	36,543	43,037	6,493
固定資産	50,071	52,102	2,031
有形固定資産	30,796	32,459	1,662
無形固定資産	9,845	9,423	△421
投資その他	9,429	10,219	789
資産合計	86,615	95,140	8,525
流動負債	36,757	44,702	7,944
固定負債	35,141	35,735	593
負債合計	71,899	80,437	8,538
純資産合計	14,716	14,702	△13

主な増減要因

【流動資産】	
・現金及び預金	+1,961
・売掛金	+776
・商品及び製品	+3,489
【固定資産】	
・土地	+1,079
【流動負債】	
・1年以内返済予定の 長期借入金	+5,712
・買掛金	+2,658
【固定負債】	
・長期借入金	+234
【純資産】	
・利益剰余金	△318

(単位:百万円)

	H24年9月期 実績	H25年3月期 実績	H24年3月期 実績
営業活動による キャッシュ・フロー	△228	2,885	7,127
投資活動による キャッシュ・フロー	△4,224	△6,422	△9,694
財務活動による キャッシュ・フロー	6,290	5,496	7,920
現金・現金同等物の 増 加 額	1,837	1,958	5,353
現金・現金同等物の 期 首 残 高	12,554	12,554	7,200
現金・現金同等物の 期 末 残 高	14,391	14,513	12,554

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	+2,609
・減価償却費	+3,591
・売上債権増加	△776
・たな卸資産増加	△3,526
・仕入債務増加	+2,658
・法人税等の支払額	△3,111

【投資活動によるCF】

・有形固定資産取得	△5,343
・無形固定資産取得	△415
・敷金保証金の差入	△544

【財務活動によるCF】

・長期借入による収入	+10,900
・長期借入金の返済による支出	△4,953

調剤薬局出店活動		H25年3月期 実績
出店数		59
閉店数		10
総店舗数(3月末)		466



主な開局店舗



調剤薬局事業出店実績

	店舗数	うち 出店数	うち 閉店数	H24/3末店舗数
北海道	43	1	0	42
東北	39	2	0	37
関東	233	45	7	195
うち東京都・神奈川県	174	32	7	149
甲信越	19	1	0	18
東海	34	4	0	30
関西・北陸	45	4	1	42
中国・四国	29	1	2	30
九州	24	1	0	23
計	466	59	10	417

(平成25年3月末現在)

店舗数に物販専門の1店舗を含む

改定年度であり、既存店で前年同期比売上高は微増。

【日本調剤グループ 出店期別店舗調剤売上推移】

(単位:百万円)

	店舗数	H24年3月期	H25年3月期	増減額	増減率
既存店 (~H23/3)	337	118,017	118,691	673	0.6%
前期出店 (H23/4~H24/3)	72	2,355	7,316	4,960	210.5%
今期出店 (H24/4~H25/3)	57	—	2,139	2,139	—
その他	—	474	92	△381	△80.4%
計	—	120,847	128,240	7,392	6.1%

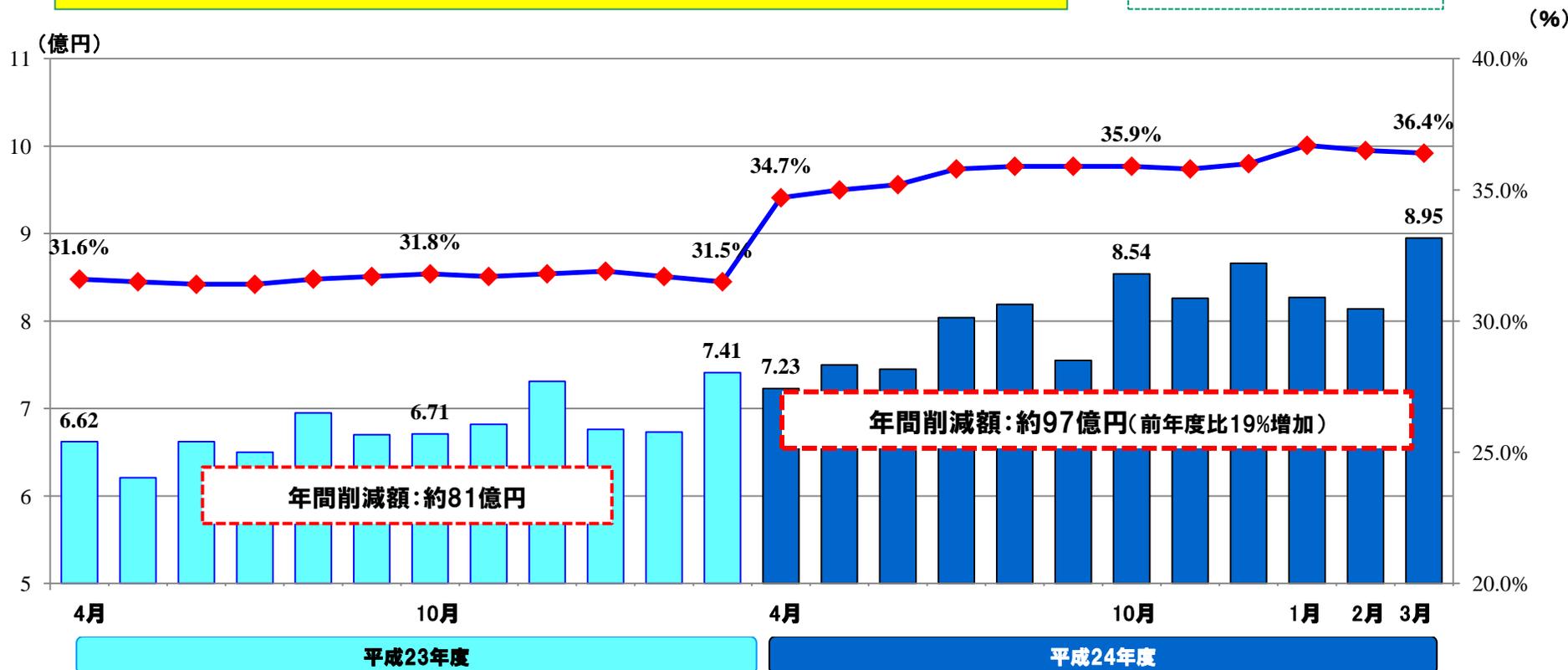
(注)今年度より集計を日本調剤単体からグループ単位に変更しております。

- ・ 調剤売上のみ(OTC等含まず)、発生ベース(返戻再請求を反映せず)
- ・ 期中閉局店舗分はその他に集計しております
- ・ 店舗数に期中物販専業に転換した1店舗を含む

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	995 (10.1%)	954 (9.1%)	95.9%
東北	963 (9.8%)	1,001 (9.6%)	104.0%
関東	4,796 (48.8%)	5,258 (50.2%)	109.6%
うち東京都・神奈川県	3,418 (34.8%)	3,779 (36.1%)	110.6%
甲信越	229 (2.3%)	268 (2.6%)	117.1%
東海	556 (5.7%)	644 (6.1%)	115.7%
関西・北陸	1,210 (12.3%)	1,251 (11.9%)	103.4%
中国・四国	656 (6.7%)	671 (6.4%)	102.3%
九州	410 (4.2%)	432 (4.1%)	105.2%
合計	9,820 (100.0%)	10,482 (100.0%)	106.7%

診療所・クリニックでの「一般名処方」処方せん発行が増加している。
4月の制度変更以降、若干だが年間通じてジェネリック医薬品数量ベースが上昇している。

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)



24年度より新基準(漢方・生薬を除く)にて算定
(この影響で2%程度の上昇あり)

日本ジェネリック株式会社

6月新規収載にて、初の「自社開発・自社工場製造」2製品4品目を発売。期末時点で品目数は373品目となる(うちつくば工場製造品は21品目)。通期での営業利益黒字化。

(単位:百万円)

	H24年3月期	H25年3月期	増減額	増減率
売上高(連結消去前)	8,133	11,196	3,062	37.7%
営業利益	△586	233	819	—

株式会社メディカルリソース

一般名処方への対応、在宅薬剤関連業務など「薬剤師に求められる業務」が増大しており、ドラッグストアなど出店も増加。薬剤師の不足は深刻。こうした中で主力の薬剤師派遣を中心に好調、大幅増収増益達成。

(単位:百万円)

	H24年3月期	H25年3月期	増減額	増減率
売上高(連結消去前)	3,236	3,991	754	23.3%
営業利益	437	450	13	3.0%

今年度より、国の「ジェネリック医薬品数量ベース新基準60%」目標スタート。
 社会保険料負担、健康保険組合財政の問題が以前にも増して注目される状況。
 「改定なき年度」であり、収益確保重視の計画を策定。

(単位:百万円)

	H25年3月期	H26年3月期	対前年比	
	実績	見込み	増減額	増減率
売上高	139,466	166,196	26,730	19.2%
売上原価	117,972	137,748	19,776	16.8%
売上総利益	21,494	28,448	6,953	32.4%
販管費	18,248	21,566	3,318	18.2%
営業利益	3,245	6,881	3,635	112.0%
経常利益	2,855	6,413	3,557	124.6%
当期純利益	184	3,290	3,105	1,679.4%

調剤薬局出店については収益性を重視。

医薬品製造販売事業は長生堂製薬子会社化の効果を発揮。

医療従事者派遣・紹介事業も大幅増収を見込む。

セグメント別・各社売上見込合計

(単位:百万円)

		H25年3月期	H26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	131,052	146,539	15,487	11.8%
医薬品 製造販売事業	売上高	11,196	28,381	17,184	153.5%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	3,991	4,674	682	17.1%
合計	売上高	146,240	179,595	33,354	22.8%

II. 日本調剤グループの事業展開

後発医薬品のさらなる使用促進のためのロードマップ (平成25年4月厚生労働省策定)

<抜粋>

- 平成30年3月末までに数量シェア※**60%以上**に
- 医療保険制度上の課題として、医師・薬剤師等への理解が進むよう、さらなるインセンティブを検討

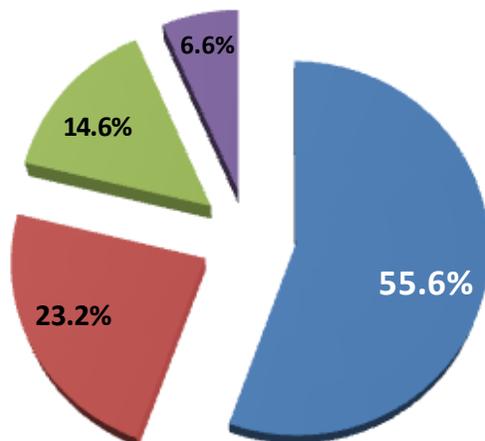
※国際的な比較を考慮し、後発品に置き換えられる先発品及び後発品をベースとする

→ **政府策定の新目標に対し、
日本調剤は全店舗での早期達成を目指す**

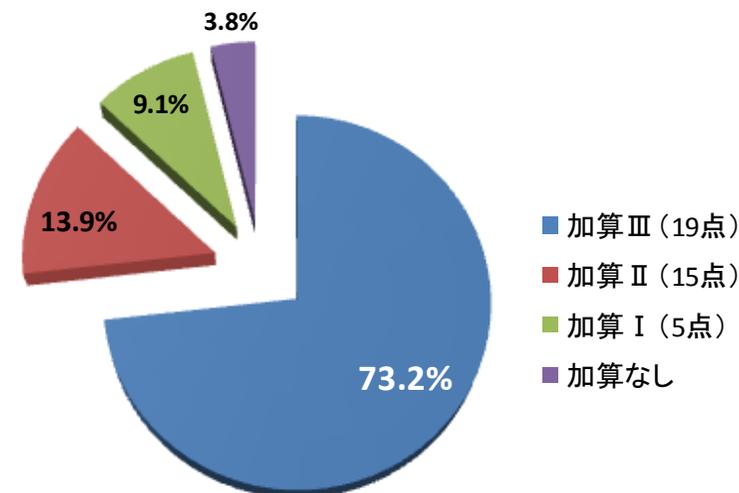
後発医薬品調剤体制加算 取得状況 (調剤薬局事業)

- ✓ 加算Ⅲ **73%以上**の店舗で取得
対前年比で+17ポイントの改善
- ✓ 平成25年度は加算Ⅲ取得のさらなる強化とともに
新基準での60%超に向けて全店舗での改善急ぐ

後発医薬品調剤体制加算 取得状況 (平成24年4月)



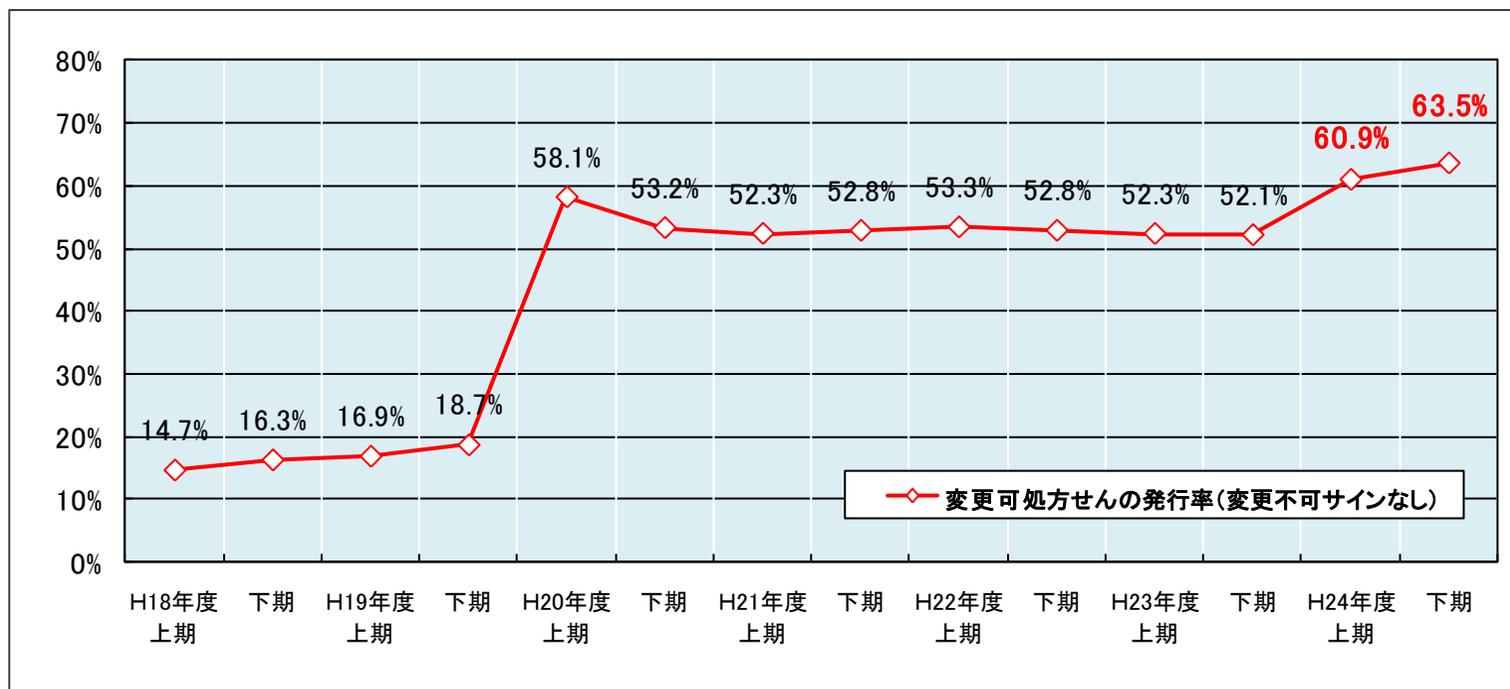
後発医薬品調剤体制加算 取得状況 (平成25年4月)



※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**63.5%**に

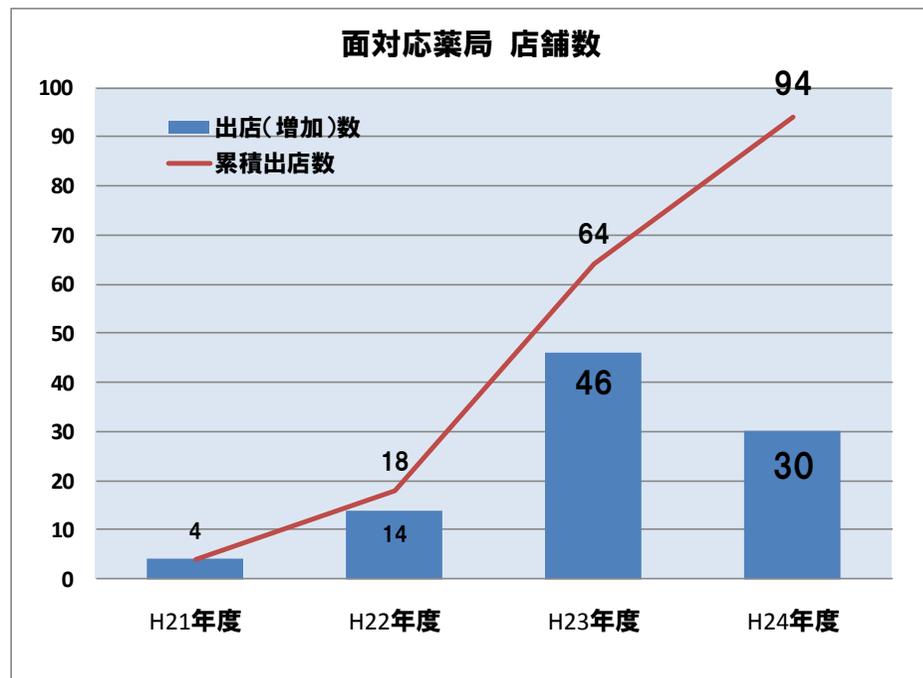
- ✓ 平成24年度下期は対前年比+11ポイントの改善も
いまだに**35%以上の「変更不可」**処方せんが存在
- ✓ 一般名処方せんは増加傾向 平成25年3月：**13.8%**



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
数字は当社薬局における応需処方せんによる計算値

「面対応薬局」収益性を重視した出店を継続

- ✓ 平成24年度は面対応で**36店舗**を新規開局
- ✓ 出店立地の精査、営業の効率化をすすめ
ノウハウ蓄積とともに収益性の向上をはかる



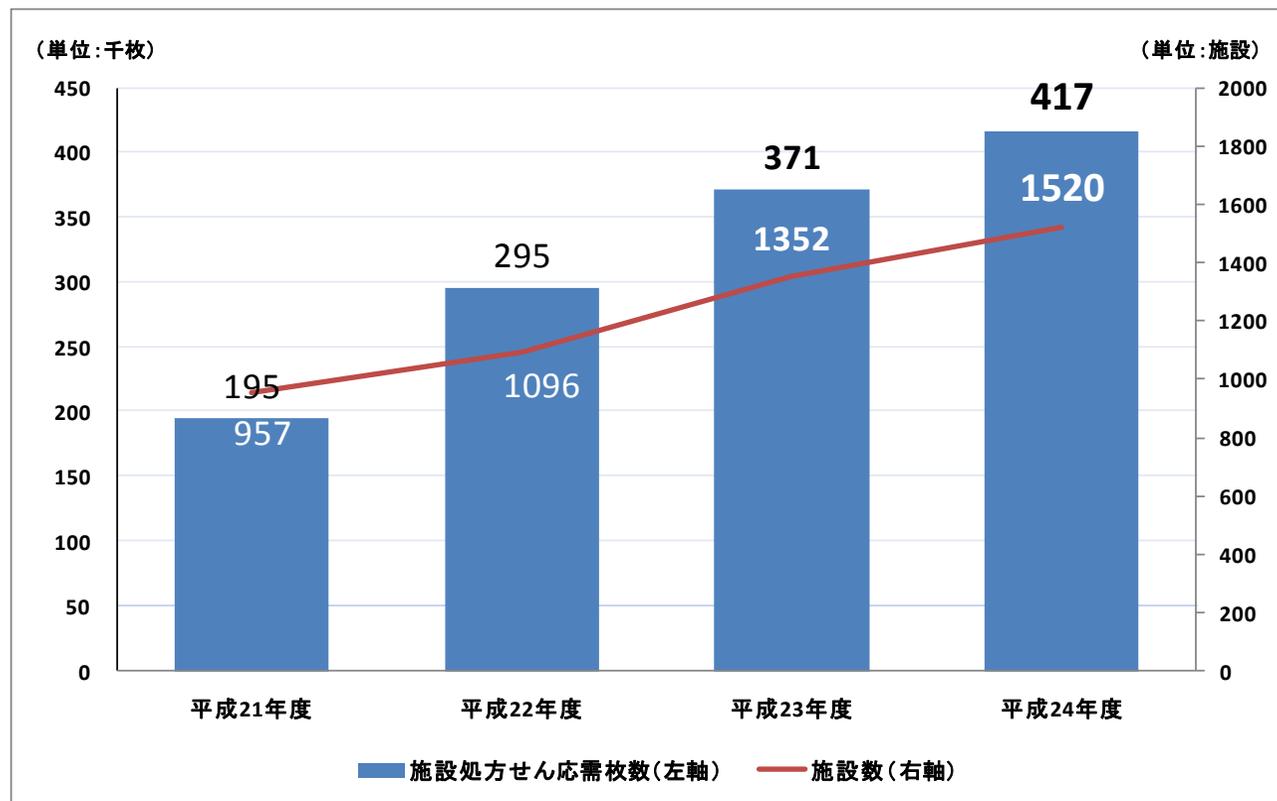
※平成24年度は36出店、6閉店で純増30店舗

※当社面対応薬局の特徴

- ✓ 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
 →全国的院外処方に対応可能
- ✓ 利便性の良い立地
 →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
 →生活スタイルに沿った利用方法を提案

介護・老人施設への医療サービス提供

- ✓ 医療サービス提供施設数は**1,520施設**に
- ✓ 施設処方せん応需枚数は**41.7万枚超**



長生堂製薬株式会社の株式取得(子会社化)

✓ 株式取得の概要

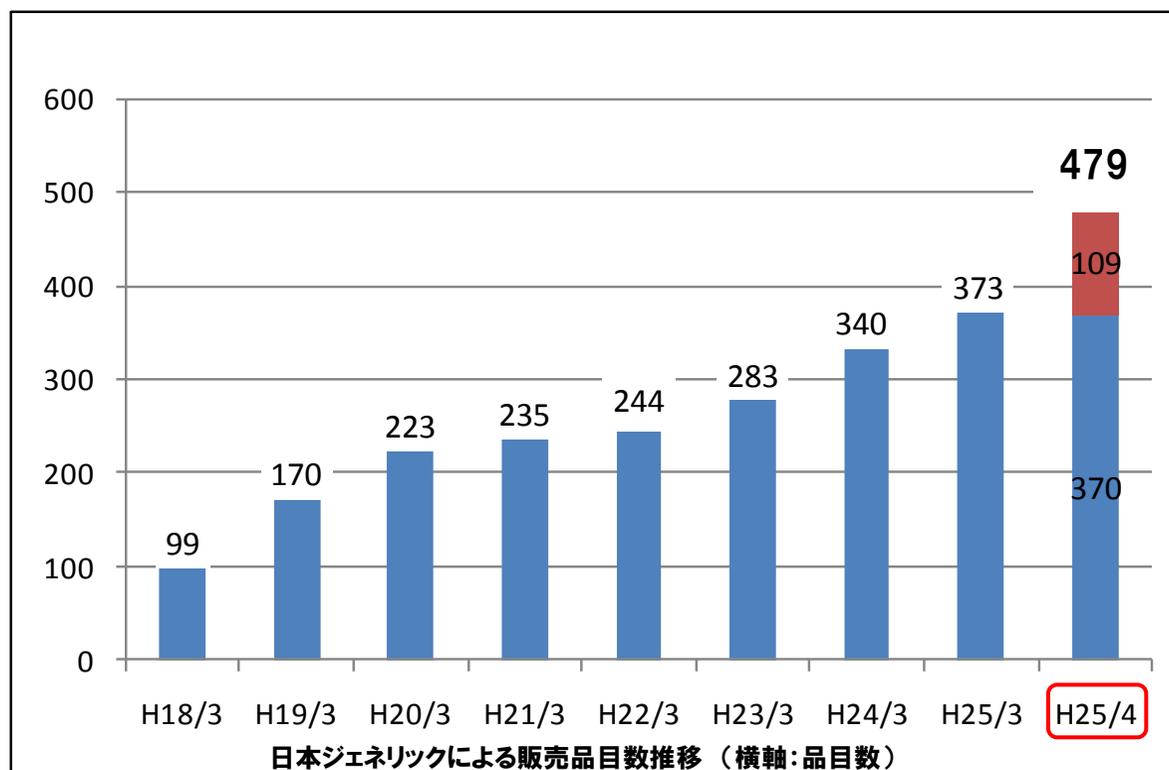
引渡期日	平成25年4月8日
取得株式数の割合	発行済み株式総数のうち55.29%
取得価格	3,290百万円(長生堂製薬の普通株式価格)

✓ 長生堂製薬株式会社の概要

住所	徳島県徳島市国府町府中92番地
代表者	代表取締役社長 播磨久明
資本金	340,200千円
設立	昭和22年12月
従業員数	約320名
主な事業所	本社工場、川内工場、 研究開発センター、配送センター
売上高	10,680百万円(平成24年12月期)

フルライン・ジェネリックメーカー として確固たる地位の確立を

- ✓ 長生堂製薬品目が加わり、品目数は**479品目※**に
(※重複品101品目を除く)



グループの事業展開

調剤薬局事業

- ・ 日本調剤
業界トップ企業として体制確立

医薬品製造販売事業

- ・ 日本ジェネリック
- ・ 長生堂製薬
国内トップレベルのジェネリック
メーカーへ

医療従事者派遣・ 紹介事業

- ・ 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

医薬コンサルティング 事業

- ・ 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

**社会保障の効率化を実現できる医療グループとして
日本の医療に貢献します**

● 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一丁目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>