

 **日本調剤株式会社**

(東証プライム/証券コード 3341)

# 2024年3月期 決算説明資料

2024年5月10日



# 1 決算 ハイライト



**連結業績**

好調な調剤薬局事業の寄与により売上高は増収であった一方、調剤薬局事業の一部の店舗及び医薬品製造販売事業の一部工場において固定資産の減損損失を特別損失に計上したことにより当期純利益は減益

**調剤薬局事業**

医薬品の仕入価格の上昇があった一方、感染症流行等による既存店の処方箋枚数の増加と前期及び今期の出店効果により増収増益

**医薬品製造販売事業**

2023年4月の薬価改定や製品ポートフォリオの見直しに伴う販売品目数減少の影響を受けたものの、既存品及び新規薬価収載品の販売が堅調であったことから増収増益

**医療従事者派遣・紹介事業**

新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置付けが5類感染症へ移行し、主力である薬剤師の派遣・紹介事業及び医師事業（産業医事業を含む）が前年同期を上回ったことにより増収増益

# 連結 損益計算書

好調な調剤薬局事業の寄与により売上高は前年同期比8.6%増、予想比では1.0%増となった。  
営業利益は、コスト抑制施策等の寄与により前年同期比20.5%増、予想比増減額では7億円の上振れとなった。

(単位：百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 修正予想	24/3 実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期 増減率
売上高	299,392	313,318	337,100	<b>340,310</b>	3,210	1.0%	8.6%
売上原価	246,969	259,674	282,500	<b>283,073</b>	573	0.2%	9.0%
売上総利益	52,422	53,643	54,600	<b>57,236</b>	2,636	4.8%	6.7%
対売上比	17.5%	17.1%	16.2%	<b>16.8%</b>	0.6pt	—	—
販売管理費	45,833	46,057	46,100	<b>48,093</b>	1,993	4.3%	4.4%
対売上比	15.3%	14.7%	13.7%	<b>14.1%</b>	0.4pt	—	—
消費税等	19,437	20,219	21,700	<b>22,292</b>	592	2.7%	10.3%
研究開発費	3,411	3,065	2,800	<b>2,765</b>	△34	△1.2%	△9.8%
営業利益	6,589	7,586	8,400	<b>9,142</b>	742	8.8%	20.5%
対売上比	2.2%	2.4%	2.5%	<b>2.7%</b>	0.2pt	—	—
経常利益	6,767	7,682	8,300	<b>9,439</b>	1,139	13.7%	22.9%
対売上比	2.3%	2.5%	2.5%	<b>2.8%</b>	0.3pt	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	3,705	4,458	4,300	<b>2,553</b>	△1,746	△40.6%	△42.7%
対売上比	1.2%	1.4%	1.3%	<b>0.8%</b>	△0.5pt	—	—
EBITDA	14,974	16,337	17,300	<b>18,251</b>	951	5.5%	11.7%

# 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22億円。負債の主な増減要因は、買掛金の増加約48億円。ネット有利子負債は288億円と2012年3月期以来の低水準を維持。

(単位：百万円)	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	81,651	85,720	<b>91,031</b>	5,310	6.2%
商品及び製品	23,024	28,416	<b>28,992</b>	575	2.0%
固定資産	97,102	99,576	<b>104,056</b>	4,479	4.5%
有形固定資産	64,025	61,435	<b>60,428</b>	△1,006	△1.6%
無形固定資産	18,969	19,573	<b>21,426</b>	1,853	9.5%
投資その他	14,107	18,568	<b>22,200</b>	3,631	19.6%
資産合計	178,753	185,297	<b>195,087</b>	9,790	5.3%
流動負債	78,931	77,050	<b>84,858</b>	7,808	10.1%
買掛金	48,513	47,916	<b>52,759</b>	4,843	10.1%
1年内返済予定の長期借入金	12,366	10,390	<b>10,981</b>	591	5.7%
固定負債	46,944	51,763	<b>51,876</b>	112	0.2%
長期借入金	41,531	44,640	<b>42,108</b>	△2,531	△5.7%
負債合計	125,876	128,814	<b>136,735</b>	7,921	6.1%
純資産合計	52,876	56,483	<b>58,351</b>	1,868	3.3%
自己資本	52,876	56,483	<b>58,351</b>	1,868	3.3%
自己資本比率	29.6%	30.5%	<b>29.9%</b>	△0.6Pt	—
ネット有利子負債	31,054	34,357	<b>28,890</b>	△5,466	△15.9%

# 連結 キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローは、棚卸資産の増加幅が縮小したことに加え、仕入債務が増加したことにより200億円超となった。積極的な成長投資により投資活動によるキャッシュ・フローは支出が拡大。

(単位：百万円)	22/3	23/3	24/3	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,411	7,532	<b>20,421</b>	12,889
税金等調整前当期純利益	6,217	7,843	<b>5,137</b>	△2,705
減価償却費	6,569	6,740	<b>7,170</b>	429
のれん償却額	1,814	1,952	<b>1,891</b>	△61
売上債権の増減額（△は増加）	1,185	△701	<b>△177</b>	523
棚卸資産の増減額（△は増加）	△4,147	△5,016	<b>△1,768</b>	3,248
仕入債務の増減額（△は減少）	4,363	△2,018	<b>6,501</b>	8,520
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9,313	△10,018	<b>△13,726</b>	△3,708
有形固定資産の取得による支出	△5,956	△5,761	<b>△6,943</b>	△1,181
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△597	△1,433	<b>△716</b>	717
財務活動によるキャッシュ・フロー	△17,448	713	<b>△4,430</b>	△5,144
長期借入れによる収入	10,900	13,500	<b>8,500</b>	△5,000
長期借入金の返済による支出	△27,966	△12,366	<b>△10,440</b>	1,925
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△7,350	△1,772	<b>2,263</b>	4,035
現金及び現金同等物の期首残高	32,893	25,543	<b>23,770</b>	△1,772
現金及び現金同等物の期末残高	25,543	23,770	<b>26,034</b>	2,263

# 連結 財務指標

EBITDAは180億円を超えて安定した水準を維持。有利子負債の返済を進めることで、D/Eレシオは0.9倍と継続して改善。

	22/3	23/3	24/3	前年同期比 増減値
EBITDA（百万円）※1	14,974	16,337	<b>18,251</b>	1,914
EV/EBITDA（倍）※1	4.9	4.4	<b>4.3</b>	△0.1
フリーキャッシュ・フロー（百万円）	10,097	△2,486	<b>6,694</b>	9,180
D/Eレシオ（倍）	1.1	1.0	<b>0.9</b>	△0.1
自己資本比率	29.6%	30.5%	<b>29.9%</b>	△0.6pt
1株当たり当期純利益[EPS]（円）※2	123.56	148.92	<b>85.35</b>	△63.57
1株当たり純資産[BPS]（円）※2	1,763.34	1,888.17	<b>1,950.44</b>	62.27
自己資本当期純利益率[ROE]	7.2%	8.2%	<b>4.4%</b>	△3.8pt
総資産経常利益率[ROA]	3.7%	4.2%	<b>5.0%</b>	0.8pt
売上高営業利益率	2.2%	2.4%	<b>2.7%</b>	0.3pt

※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 単位未満四捨五入

# 調剤薬局事業

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38店舗及び今期に出店した36店舗が寄与したこと等により、売上高は前年同期比8.1%増、営業利益は前年同期比3.6%増、業績予想比では2.6%増となった。

(単位：百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 修正予想	24/3 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	265,624	280,164	300,600	<b>302,805</b>	2,205	0.7%	8.1%
売上原価	222,837	235,122	255,700	<b>255,811</b>	111	0.0%	8.8%
売上総利益	42,786	45,041	44,800	<b>46,993</b>	2,193	4.9%	4.3%
対売上比	16.1%	16.1%	14.9%	<b>15.5%</b>	0.6pt	—	—
販売管理費	29,776	30,375	30,000	<b>31,804</b>	1,804	6.0%	4.7%
対売上比	11.2%	10.8%	10.0%	<b>10.5%</b>	0.5pt	—	—
営業利益	13,009	14,666	14,800	<b>15,189</b>	389	2.6%	3.6%
対売上比	4.9%	5.2%	4.9%	<b>5.0%</b>	0.1pt	—	—
期末店舗数	697	718	750	<b>736</b>	△14	△1.9%	2.5%
1店舗あたり売上高	388	395	409	<b>416</b>	6	1.7%	5.2%

・単位未満切り捨て  
 ・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

2023年4月の薬価改定や製品ポートフォリオの見直しに伴う販売品目数減少の影響等を受けた一方、新規薬価収載品や既存品の販売が好調だったことにより、売上高は前年同期比4.8%増、営業利益は2.5億円となり、2021年に発生した西日本物流センターの火災以降初めての黒字となった。

(単位：百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 修正予想	24/3 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	44,836	38,575	40,600	<b>40,446</b>	△153	△0.4%	4.8%
売上原価	39,635	34,830	35,900	<b>35,504</b>	△395	△1.1%	1.9%
売上総利益	5,200	3,745	4,700	<b>4,941</b>	241	5.1%	31.9%
対売上比	11.6%	9.7%	11.6%	<b>12.2%</b>	0.6pt	—	—
販売管理費	5,254	5,138	4,600	<b>4,691</b>	91	2.0%	△8.7%
対売上比	11.7%	13.3%	11.3%	<b>11.6%</b>	0.3pt	—	—
営業利益	△53	△1,392	0	<b>250</b>	250	—	—
対売上比	—	—	0.0%	<b>0.6%</b>	0.6pt	—	—

・単位未満切り捨て

## 医療従事者派遣・紹介事業

新型コロナワクチン接種関連業務の需要が前年同期比較で減少に転じるも、主力の薬剤師紹介・派遣の実績が拡大したことにより、売上高は前年同期比23.8%増、営業利益は前年同期比23.6%増となった。

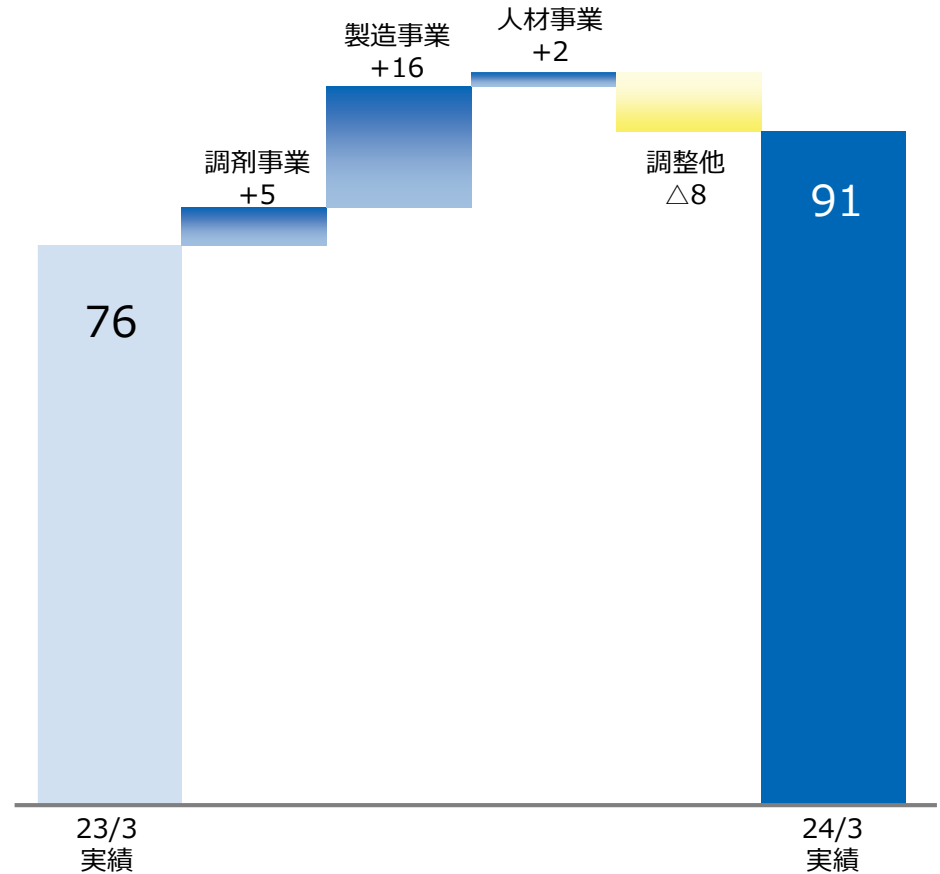
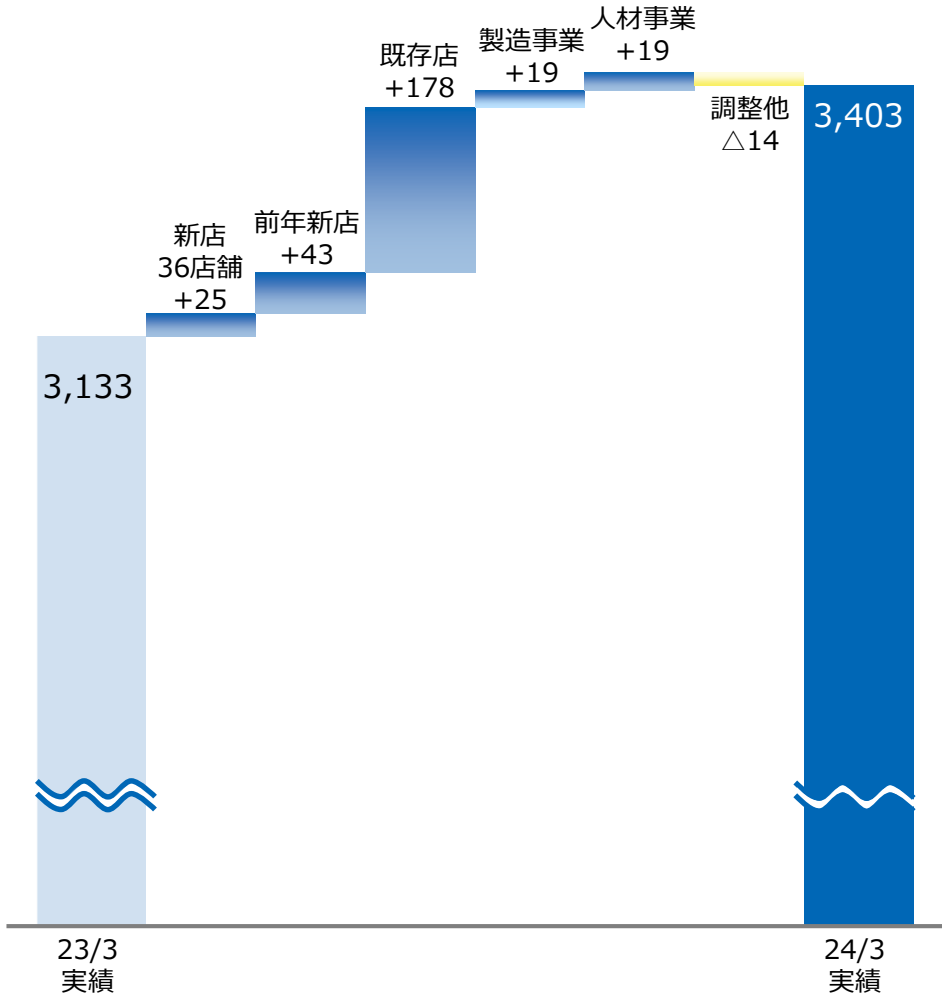
(単位：百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 修正予想	24/3 実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期比 増減率
売上高	6,991	8,063	9,000	<b>9,984</b>	984	10.9%	23.8%
売上原価	2,576	3,282	3,900	<b>4,590</b>	690	17.7%	39.8%
売上総利益	4,414	4,781	5,100	<b>5,393</b>	293	5.8%	12.8%
対売上比	63.1%	59.3%	56.7%	<b>54.0%</b>	△2.6pt	—	—
販売管理費	3,837	4,022	4,200	<b>4,456</b>	256	6.1%	10.8%
対売上比	54.9%	49.9%	46.7%	<b>44.6%</b>	△2.0pt	—	—
営業利益	576	758	800	<b>937</b>	137	17.1%	23.6%
対売上比	8.2%	9.4%	8.9%	<b>9.4%</b>	0.5pt	—	—

・単位未満切り捨て

# 〔参考資料〕 連結 前年同期比増減要因

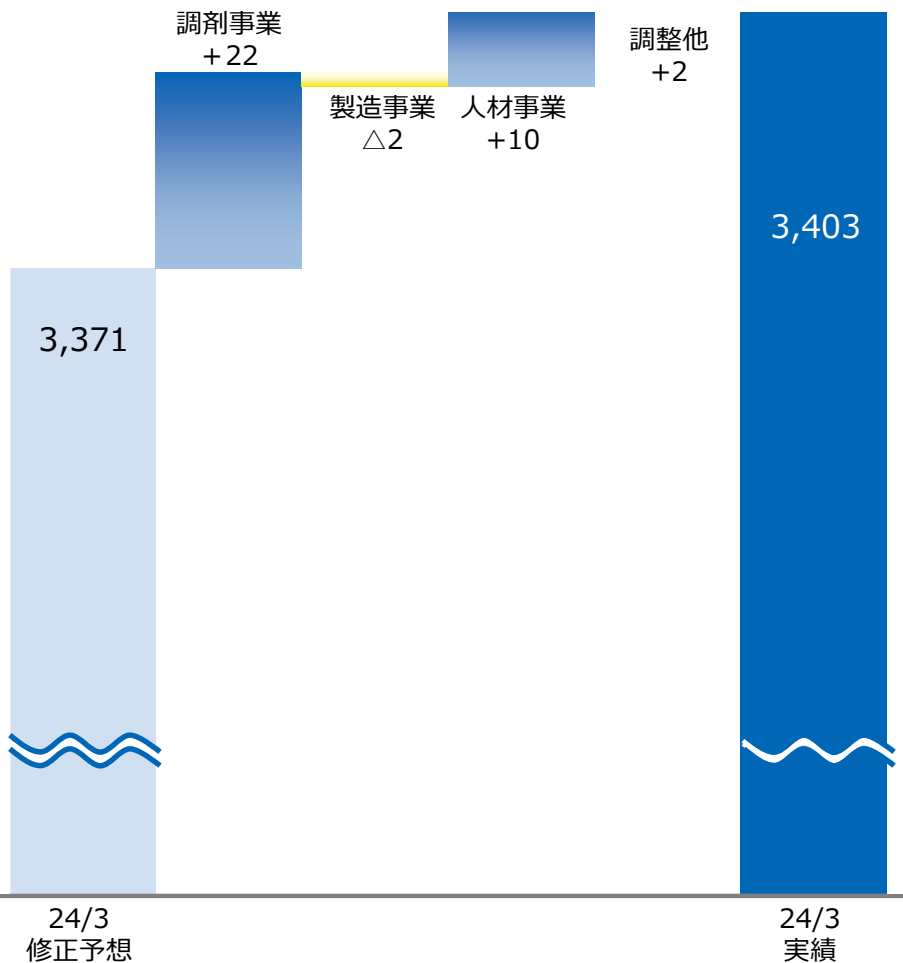
■ 売上高 (単位：億円、単位未満四捨五入)

■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)

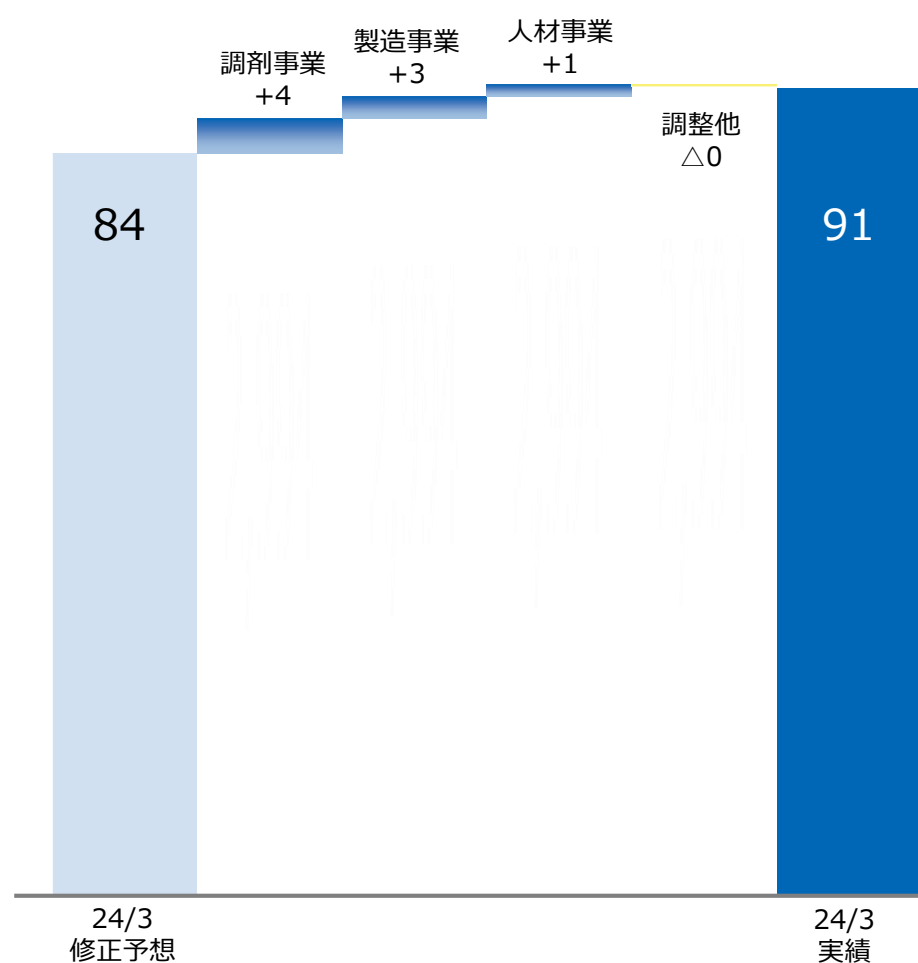


# 〔参考資料〕 連結 予想比増減要因

■ 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 2025年3月期 通期業績予想

調剤薬局事業における人件費の増加及び調剤システムへのDX投資等により増収減益予想。

(単位：百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 実績	25/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	299,392	313,318	340,310	<b>373,800</b>	33,489	9.8%
売上原価	246,969	259,674	283,073	<b>314,400</b>	31,326	11.1%
売上総利益	52,422	53,643	57,236	<b>59,300</b>	2,063	3.6%
対売上比	17.5%	17.1%	16.8%	<b>15.9%</b>	△1.0pt	-
販売管理費	45,833	46,057	48,093	<b>52,900</b>	4,806	10.0%
対売上比	15.3%	14.7%	14.1%	<b>14.2%</b>	0.0pt	-
消費税等	19,437	20,219	22,292	<b>25,400</b>	3,107	13.9%
研究開発費	3,411	3,065	2,765	<b>3,100</b>	334	12.1%
営業利益	6,589	7,586	9,142	<b>6,400</b>	△2,742	△30.0%
対売上比	2.2%	2.4%	2.7%	<b>1.7%</b>	△1.0pt	-
経常利益	6,767	7,682	9,439	<b>6,500</b>	△2,939	△31.1%
対売上比	2.3%	2.5%	2.8%	<b>1.7%</b>	△1.0pt	-
親会社株主に帰属する当期純利益	3,705	4,458	2,553	<b>3,700</b>	1,146	44.9%
対売上比	1.2%	1.4%	0.8%	<b>1.0%</b>	0.2pt	-
1株あたり当期純利益（円）	123.56	148.92	85.35	<b>123.67</b>	38.32	44.9%
EBITDA	14,974	16,337	18,251	<b>16,500</b>	△1,751	△9.6%
1株あたり年間配当金（円）	25.00	25.00	25.00	<b>25.00</b>	-	-

# 通期業績予想における連結営業利益の前期比増減要因

■ 前期比連結営業利益増減額  $\triangle 27$ 億円

## 【主な増減要因】

■ 調剤薬局事業  $\triangle 23$ 億円

- ・ 新調剤システムの稼働に伴う消費税・減価償却費・保守料等 13億円
- ・ 賃上げ等による人件費 13億円  
(ベースアップ 9億円、新人事制度への移行 3億円)

■ 全社経費増加による減益  $\triangle 13$ 億円

- ・ 本社移転関連費用 6億円
- ・ 人的資本経営推進に向けた研修費 2億円

## セグメント別 2025年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)		22/3 実績	23/3 実績	24/3 実績	25/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
調剤薬局事業	売上高	265,624	280,164	302,805	330,300	27,494	9.1%
	売上総利益	42,786	45,041	46,993	47,000	6	0.0%
	対売上比	16.1%	16.1%	15.5%	14.2%	△1.3pt	—
	営業利益	13,009	14,666	15,189	12,800	△2,389	△15.7%
	対売上比	4.9%	5.2%	5.0%	3.9%	△1.1pt	—
	EBITDA	17,329	19,314	19,828	18,400	△1,428	△7.2%
医薬品 製造販売事業	売上高	44,836	38,575	40,446	46,100	5,653	14.0%
	売上総利益	5,200	3,745	4,941	6,500	1,558	31.5%
	対売上比	11.6%	9.7%	12.2%	14.1%	1.9pt	—
	営業利益	△53	△1,392	250	1,100	849	339.7%
	対売上比	—	—	0.6%	2.4%	1.8pt	—
	EBITDA	3,523	2,130	3,773	4,600	826	21.9%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	6,991	8,063	9,984	10,700	715	7.2%
	売上総利益	4,414	4,781	5,393	5,700	306	5.7%
	対売上比	63.1%	59.3%	54.0%	53.3%	△0.7pt	—
	営業利益	576	758	937	900	△37	△4.0%
	対売上比	8.2%	9.4%	9.4%	8.4%	△1.0pt	—
	EBITDA	693	936	1,103	1,100	△3	△0.3%

# 連結・セグメント別 2025年3月期 四半期別業績予想

(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q
連結	売上高	90,500	93,200	97,600	92,400
	売上総利益	13,900	14,600	16,100	14,500
	対売上比	15.4%	15.7%	16.5%	15.7%
	営業利益	500	1,700	2,200	1,800
	対売上比	0.6%	1.8%	2.3%	1.9%
調剤薬局事業	売上高	79,700	82,600	86,100	81,700
	売上総利益	10,500	11,700	12,900	11,600
	対売上比	13.2%	14.2%	15.0%	14.2%
	営業利益	1,900	3,700	3,600	3,500
	対売上比	2.4%	4.5%	4.2%	4.3%
	店舗数	742	746	752	765
医薬品 製造販売事業	売上高	11,600	11,300	12,100	10,900
	売上総利益	1,600	1,500	1,800	1,400
	対売上比	13.8%	13.3%	14.9%	12.8%
	営業利益	300	0	500	100
	対売上比	2.6%	0.0%	4.1%	0.9%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	2,800	2,400	2,600	2,700
	売上総利益	1,700	1,300	1,200	1,400
	対売上比	60.7%	54.2%	46.2%	51.9%
	営業利益	500	100	0	200
	対売上比	17.9%	4.2%	0.0%	7.4%



# 2

## 成長戦略



日本調剤  
グループ

- ・新長期ビジョンの公開日程及び今後の議論の方向性について
- ・新人事制度の概要と目指す姿

調剤薬局  
事業

- ・出店戦略
- ・多様な機能を有する薬局展開

医薬品  
製造販売  
事業

- ・医薬品製造販売事業の拡大
- ・品目ポートフォリオの改善

医療従事者  
派遣・紹介  
事業

- ・医療従事者派遣・紹介事業の拡大  
薬剤師の派遣事業のブランド認知向上とシェア拡大  
企業の健康経営ニーズを捉えたヘルスケア領域での事業展開



# 新長期ビジョンの公開日程について

## 2024年9月-11月に新長期ビジョンの外部公表を予定

### 策定状況・スケジュール

2023年4月



2018年に公開した「長期ビジョン -2030年に向けて-」の見直しを発表

2024年3月8日



新長期ビジョンの公開延期を公表

⇒直近の業界環境の目まぐるしい変化を勘案し、公開延期を決定

2024年9月-11月



**新長期ビジョン+達成に向けたロードマップの公開予定**



※公開日時につきましては策定状況により変更となる可能性があります

# 今後の議論の方向性について

## 業界環境の変化を踏まえた新しい成長戦略へ

- ボトムアップの視点を取り入れた長期ビジョンへブラッシュアップ
- 重点項目を中心に引き続き内容の精査・検討を続けていく

重点項目		
<b>経営環境の再評価</b> ・ドラッグストアとの差別化	<b>リスクと機会の分析</b> ・新たな成長機会の獲得	<b>ありたい姿の具現化</b> ・グループの目指す姿の浸透
<b>人材戦略</b> ・薬剤師の専門性・役割の拡大	<b>顧客戦略</b> ・選ばれるブランドへ	<b>財務戦略</b> ・財務健全性と株主還元の強化
<b>新人事制度</b> ・職能や職責に応じた制度	<b>事業ポートフォリオ戦略</b> ・ROIC経営の浸透	<b>コーポレートガバナンス</b> ・経営の監督機能の強化

## 新人事制度の概要と目指す姿

- 日本調剤グループ理念「すべての人の『生きる』に向き合う」を体現し、高品質なヘルスケアサービスの提供を通して社会に貢献することのできる人材の育成を目的とし、2024年4月より新人事制度を導入
- 日本調剤で働く社員の指針となる「求められる人材像」を策定

### 求められる人物像

健全で優れた人格と強いリーダーシップを有し、周囲からの信頼を得つつ、高い専門性を発揮するプロフェッショナルとして、変化を恐れず挑戦し、多様な力を掛け合わせ、中長期的に高い成果を創出することで、医療分野を中心に社会課題解決に貢献できる人材

### 新人事制度の3本柱

#### 等級制度

経験や能力を重視する「職能資格等級」と担う職責の大きさに決まる「ポジショングレード」の2種類の等級を各個人に付与する制度を導入することで、社員の成長やキャリアを支援

#### 評価制度

日本調剤グループ理念および「求められる人物像」に基づいた「行動評価」と、組織目標の達成度合いによる「成果評価」の2種類の基準を用いる評価制度により上長・部下の双方向対話を深化し、社員の納得感を醸成

#### 報酬制度

職責の大きさ、能力、成果を反映した明瞭な報酬制度を策定

## 出店戦略①

自力出店、M&Aともに高度医療・在宅医療に対応可能な大型店舗への投資を進めており、店舗あたり売上高は増加傾向。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	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3
出店	36	32	65*	29	40	38	36
自力出店 (割合)	23 (63.9%)	26 (81.2%)	35 (53.8%)	22 (75.9%)	34 (85.0%)	30 (78.9%)	25 (69.4%)
M&A	13	6	30	7	6	8	11
閉店	8	19	13	9	13	17	18
期末店舗数	585	598	650	670	697	718	736

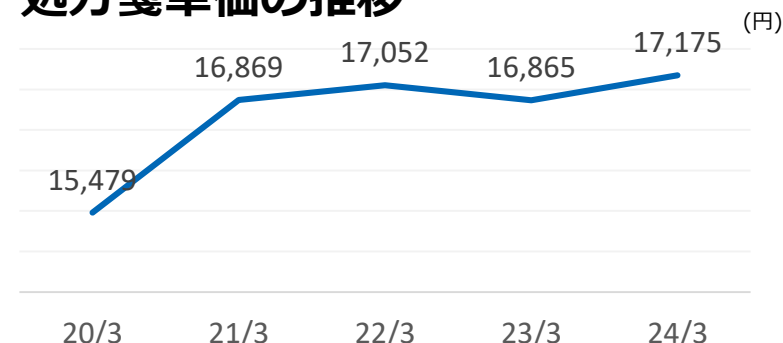
※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

## 24/3 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	6.4%	3.8%	2.5%
前年出店	121.1%	71.0%	29.3%
全店	8.7%	6.7%	1.8%

処方箋枚数 17,353千枚 処方箋単価 17,175円

## 処方箋単価の推移

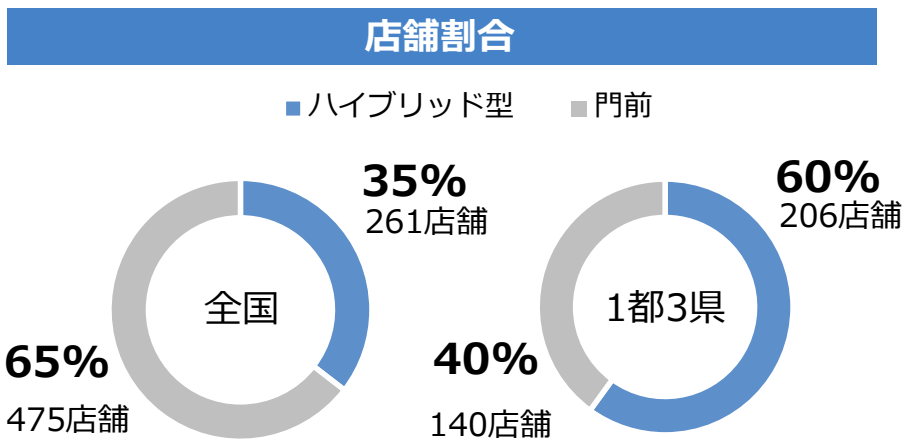
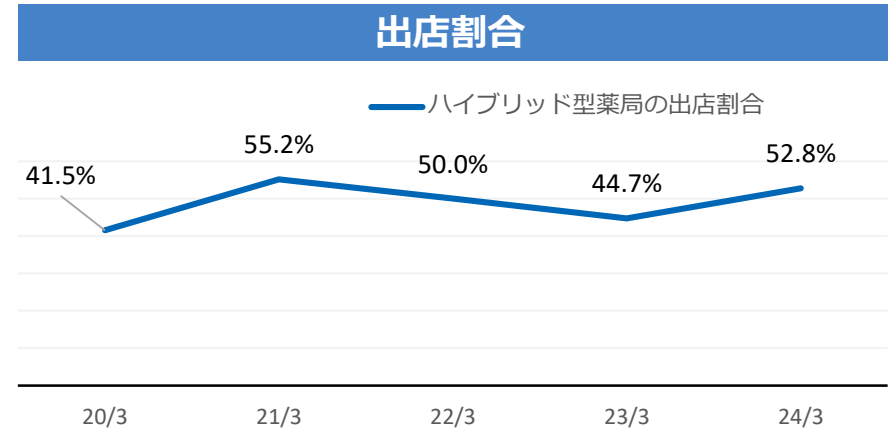


# 出店戦略②

高度医療を担う駅前薬局と地域医療・在宅医療を担うハイブリッド型薬局の出店が拡大。

出店数					
	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3
出店	65*	29	40	38	36
駅前	38	13	20	17	17
ハイブリッド型	27	16	20	21	19
閉店	13	9	13	17	18
期末店舗数	650	670	697	718	736

\* 物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む



地域	出店数 24/3	期末店舗数 24/3	期末店舗数 割合
関東	16	381	51.8%
関西・北陸	3	83	11.3%
その他	17	272	37.0%
合計	36	736	100.0%

ハイブリッド型…面対応&医療モール  
駅前や商店街などに立地し、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

# 多様な機能を有する薬局展開

## 専門医療機関連携薬局

56店舗 / 全国191店舗

専門的な薬学管理が必要な患者さまに対して、他の医療機関と連携しながら、高度な薬学管理、特殊な調剤等に対応することができる認定薬局。現在「がん」治療に対する高い専門性を持った薬局が認定を受けている。

## 地域連携薬局

537店舗 / 全国4,283店舗

外来だけでなく、在宅医療への対応や入退院においても地域の医療提供施設や他の薬局と適切に連携し、切れ目のない薬物治療を提供する役割を担う、都道府県知事から認定された薬局。

## 健康サポート薬局

207店舗

地域にお住まいの方や患者さまが健康で豊かな生活を送れるよう、積極的に支援する機能を持つ、厚生労働大臣が定める健康サポートの基準をクリアした薬局。

## 在宅支援センター

27店舗

在宅医療に特化した専門性の高い薬剤師が、高齢の患者さまをはじめ、がん等の重篤な病気をお持ちの患者さまや難病をお持ちの小児の患者さまなど、地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行う。

## 在宅緩和ケア対応薬局

1店舗

日本緩和医療薬学会が2022年12月に開始した認証制度。患者さまがご自身に適した薬局を選択し、質の高い緩和薬物療法を受けることができるよう、緩和ケアに必要とされる特定の機能を持つ薬局に与えられる。

## オンライン薬局サービス NiCOMS

全店舗で対応

※一部店舗（関連会社）を除く

日本調剤の全店舗で導入している自社開発のオンライン服薬指導サービス。スマホやパソコンを使って、自宅で薬剤師からお薬の説明を受けられ、ご自宅までお薬をお届け。

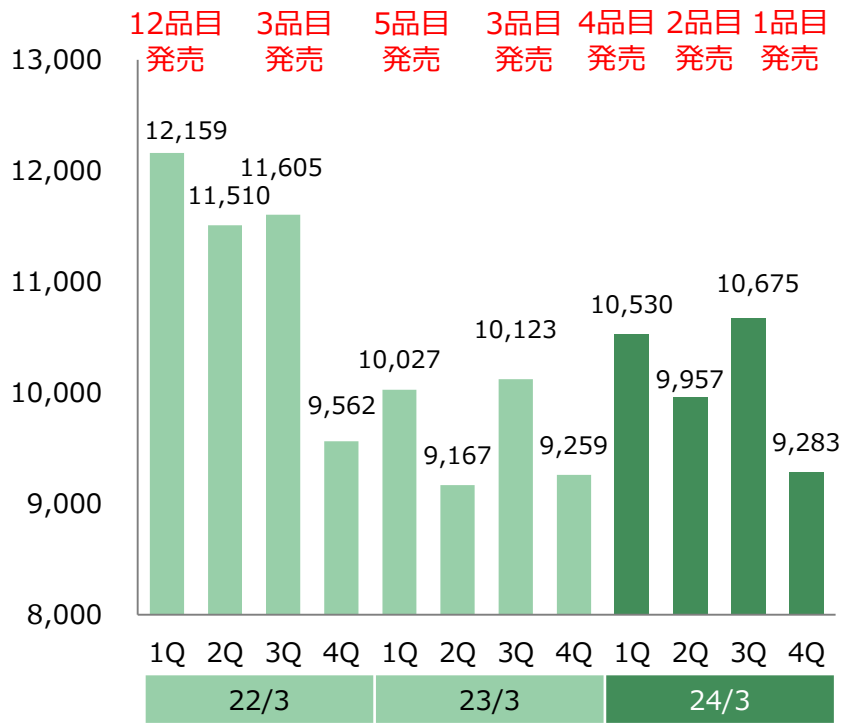


# 医薬品製造販売事業の拡大

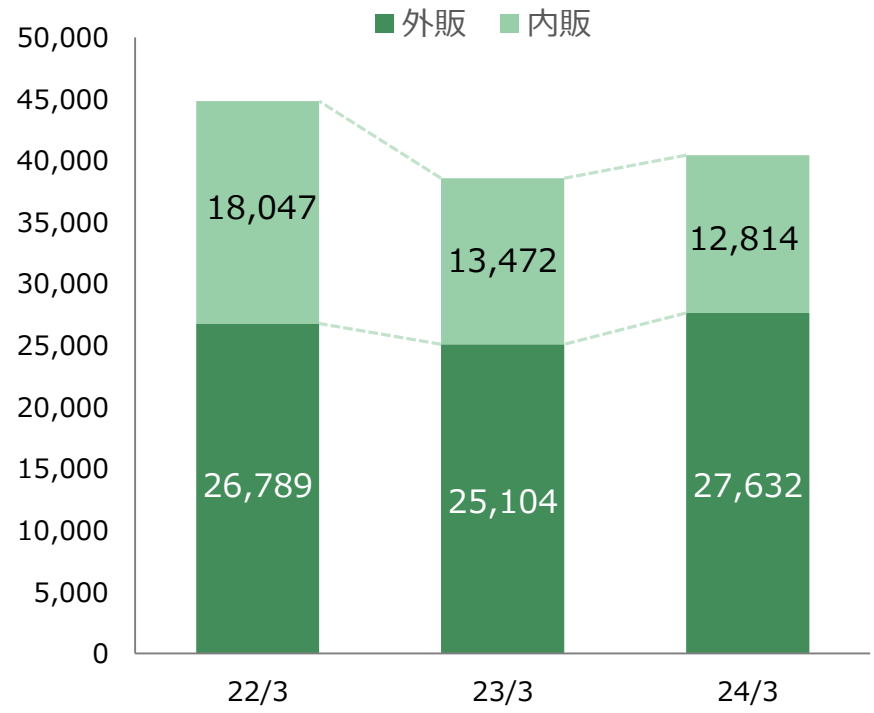
2023年6月、9月および12月の新規薬価収載品や既存品の販売が好調だったことにより売上高は増加。また、営業の強化により外販の売上高も増加。

## 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)

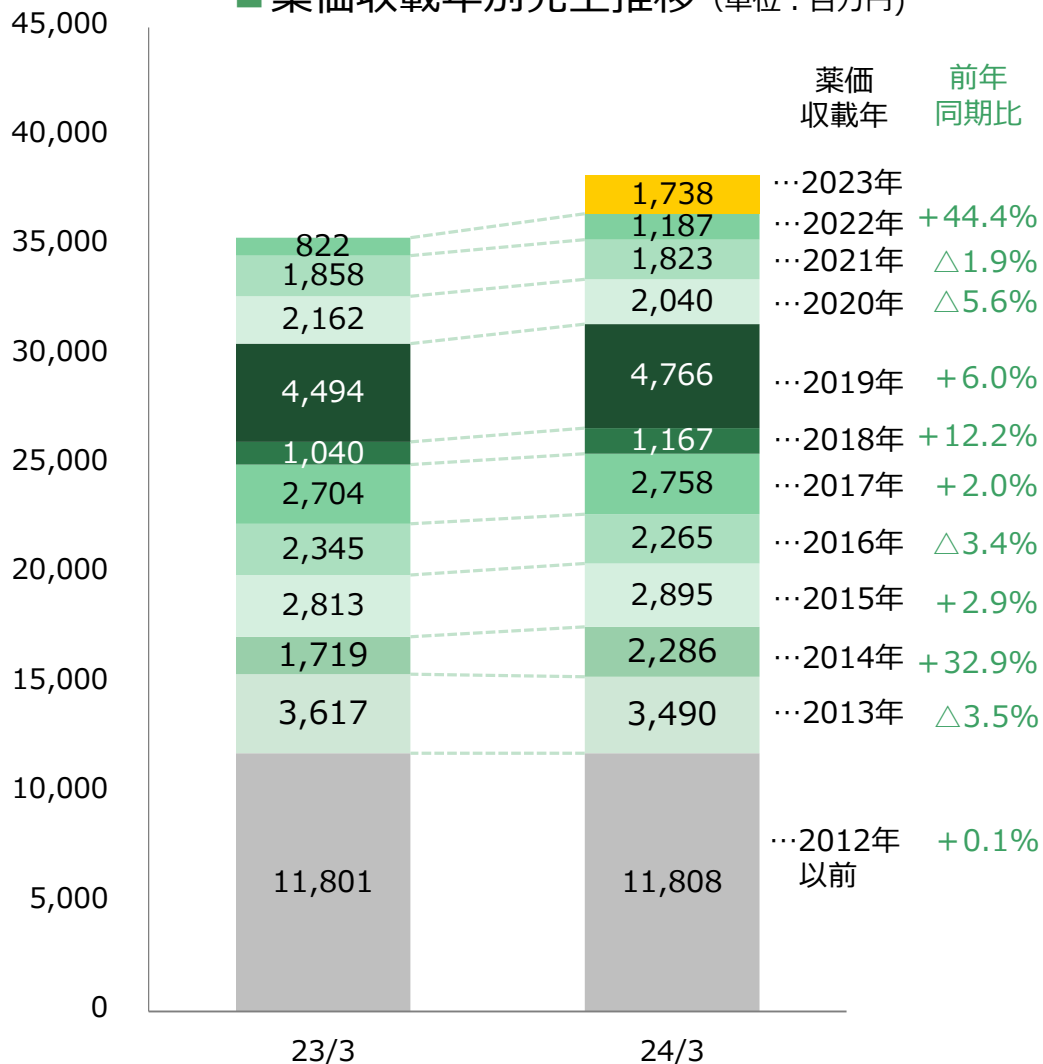


■ 内・外別売上高推移 (単位：百万円)



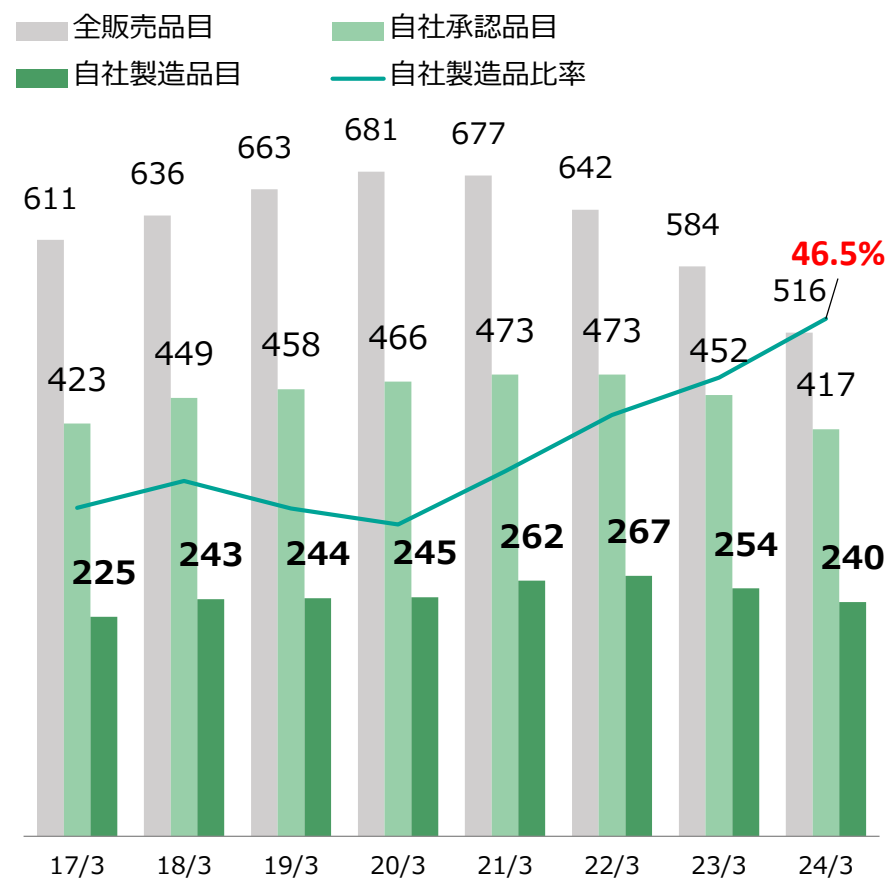
# 品目ポートフォリオの状況

■ 薬価収載年別売上推移 (単位：百万円)



## 販売品目数

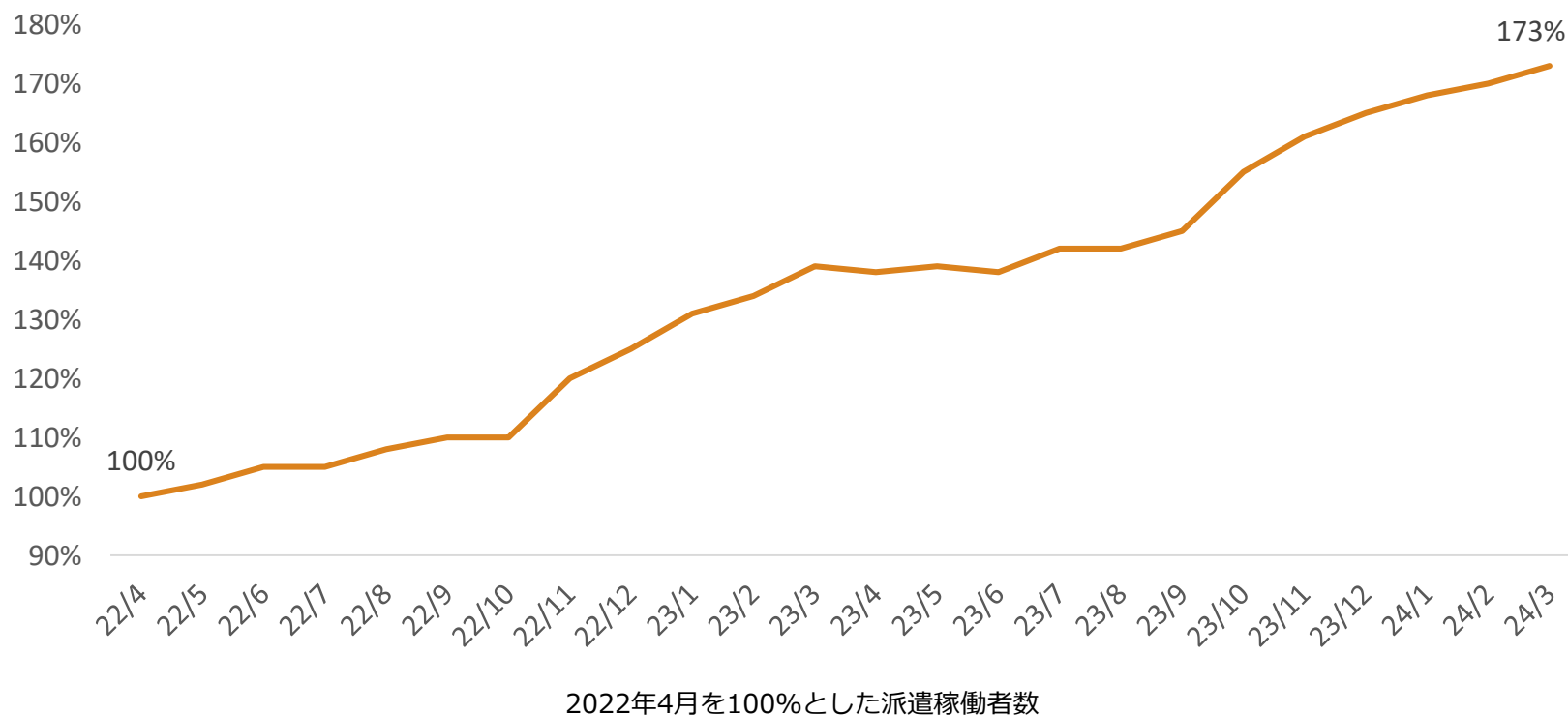
導入品及び外部製造委託品目を中心に販売品目の見直しを通して全販売品目数は減少するものの、自社製造品比率は上昇。



# 医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

コロナウイルス感染症が5類感染症へ移行したことにより、これまで減少していた小児科、耳鼻科の患者数が回復。これに伴い薬剤師の派遣需要が回復し、増収増益に貢献。

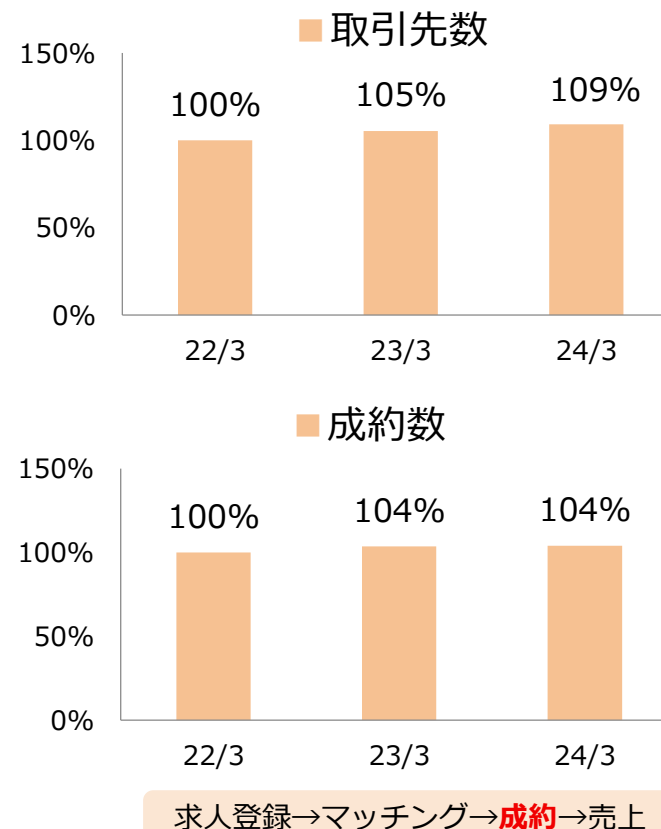
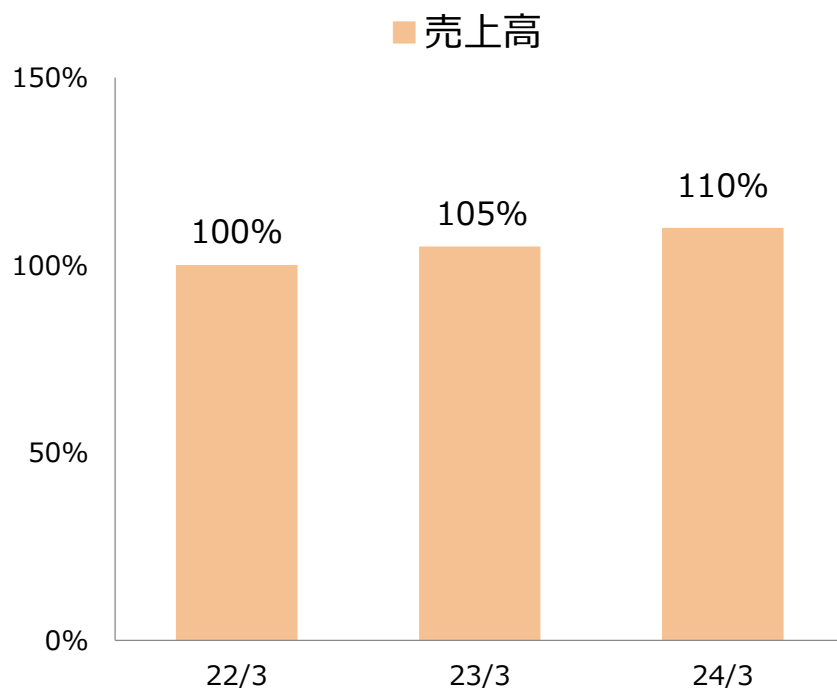
## 薬剤師派遣事業が想定を超えて成長



## 医療従事者派遣・紹介事業の拡大②

薬剤師派遣事業は中小薬局を中心とする薬剤師の派遣市場が底堅く推移し、前年同期比プラスを確保する。また、紹介事業についても外部環境の好転があり、前年同期比増収を確保。

### 薬剤師紹介事業の拡大

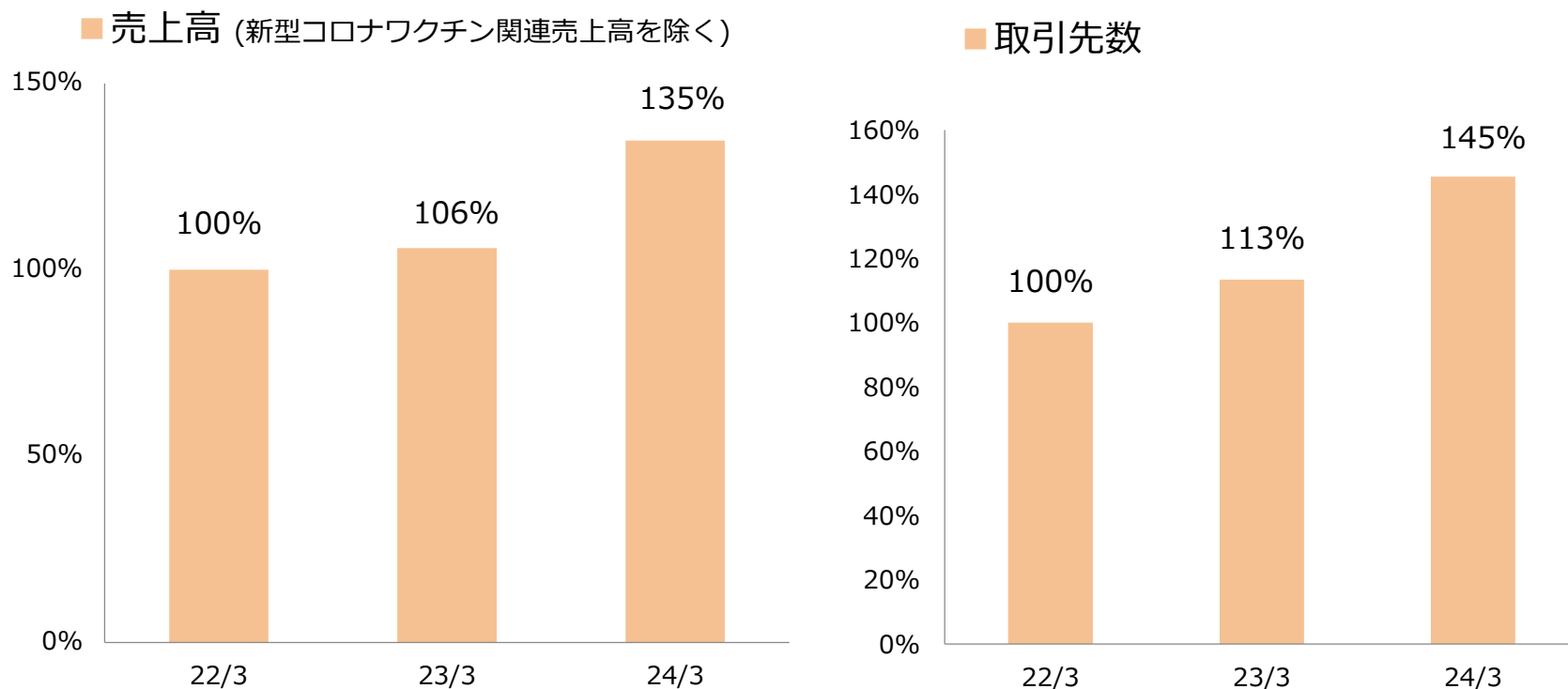


22/3期の売上高・取引先数・成約数を100%とした売上高・取引先数・成約数の推移

## 医療従事者派遣・紹介事業の拡大③

医師紹介事業は、新型コロナワクチン関連業務が大幅に減少するも、常勤・非常勤医師及びスポット需要を着実に捉えた結果、業績は堅調に推移。

### 医師紹介事業の拡大



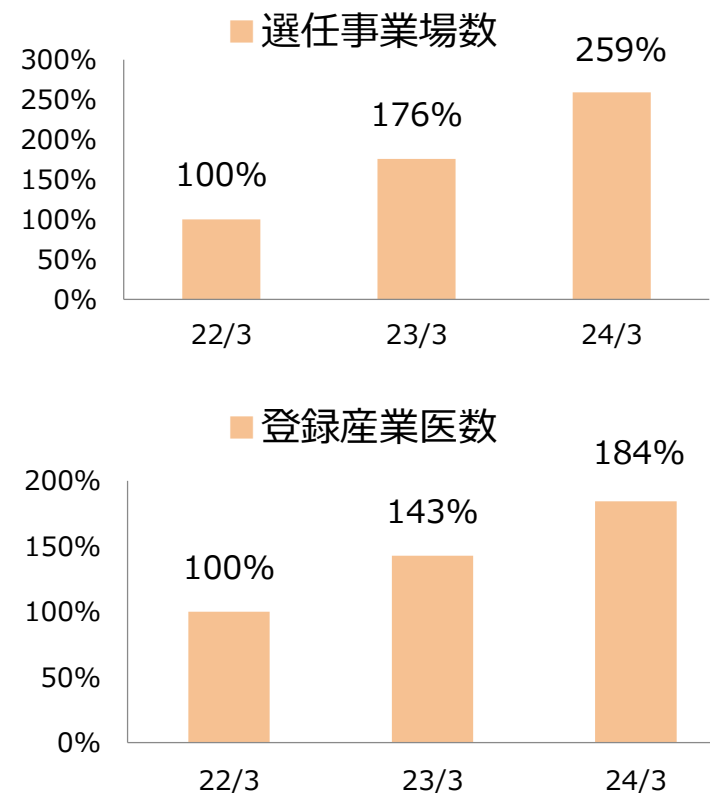
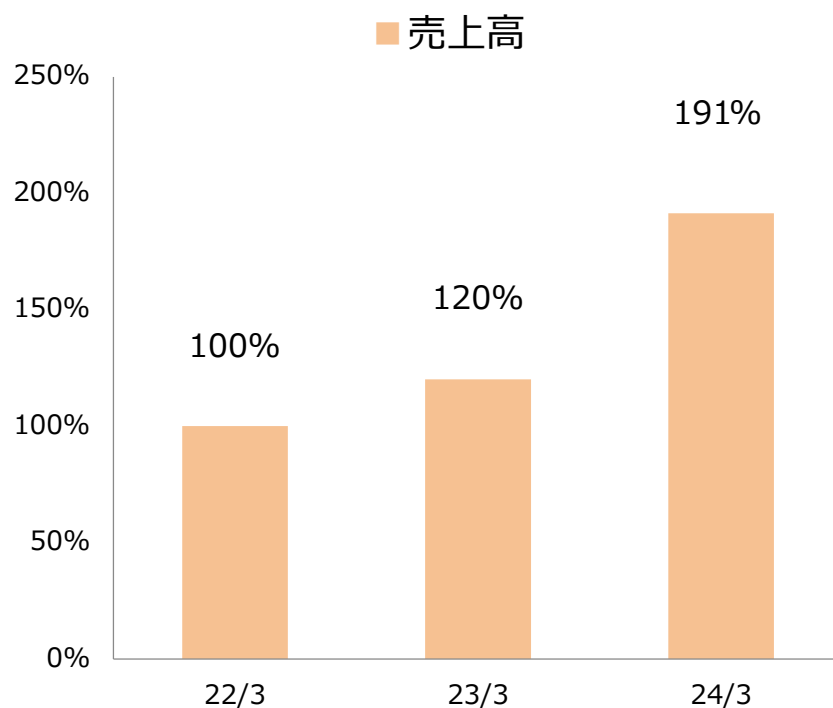
22/3期の売上高・取引先数を100%とした売上高・取引先数の推移

求人登録→マッチング→**成約**→売上

## 医療従事者派遣・紹介事業の拡大④

産業医事業は、企業経営において重要性を増す健康経営の要請に応え、ヘルスケア領域での事業を展開。2020年11月にグループ化後、メディカルリソースの全国ネットワークを活用し、事業は順調に拡大。

### 産業医関連事業の拡大



22/3期の売上高・選任事業場数・登録産業医数を100%とした売上高・選任事業場数・登録産業医数の推移

# 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 : グループ経営企画部 IR担当