

2021年9月

日本調剤株式会社

個人投資家様向け会社説明資料

取締役財務部長 小城 和紀

 **日本調剤株式会社**
(東証一部/証券コード 3341)

目次

I .日本調剤グループの概要

II .セグメント情報

III .配当推移・株主優待

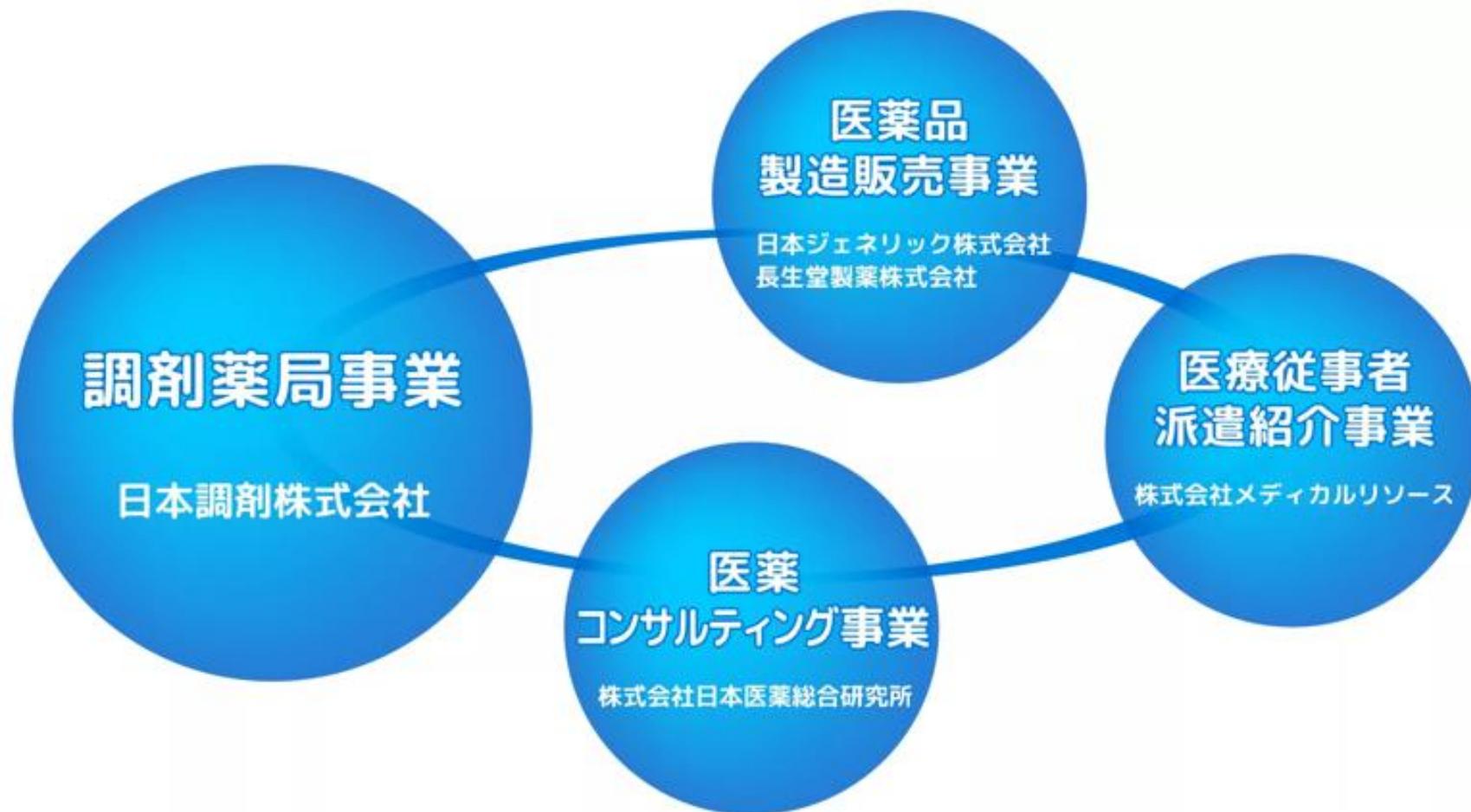
I .日本調剤グループの概要

会社概要

商号	日本調剤株式会社
設立	1980年3月
本社	東京都千代田区丸の内一丁目9番1号 グラントウヨウノースター37階
代表者	三津原 庸介
資本金	39億5,302万円
発行済株式総数 (自己株式を含む)	32,048,000株
決算期	3月
証券コード	3341
事業内容 ※グループ連結	①調剤薬局事業 ②ジェネリック医薬品等の製造・販売 ③医療従事者の派遣・紹介事業 等
従業員数	6,072名 ('21/3月末)※パートを含む、グループ連結、パートは8時間換算
薬局店舗数	680店舗 ('21/8月末現在、うち物販店舗 1店舗)

日本調剤グループとは

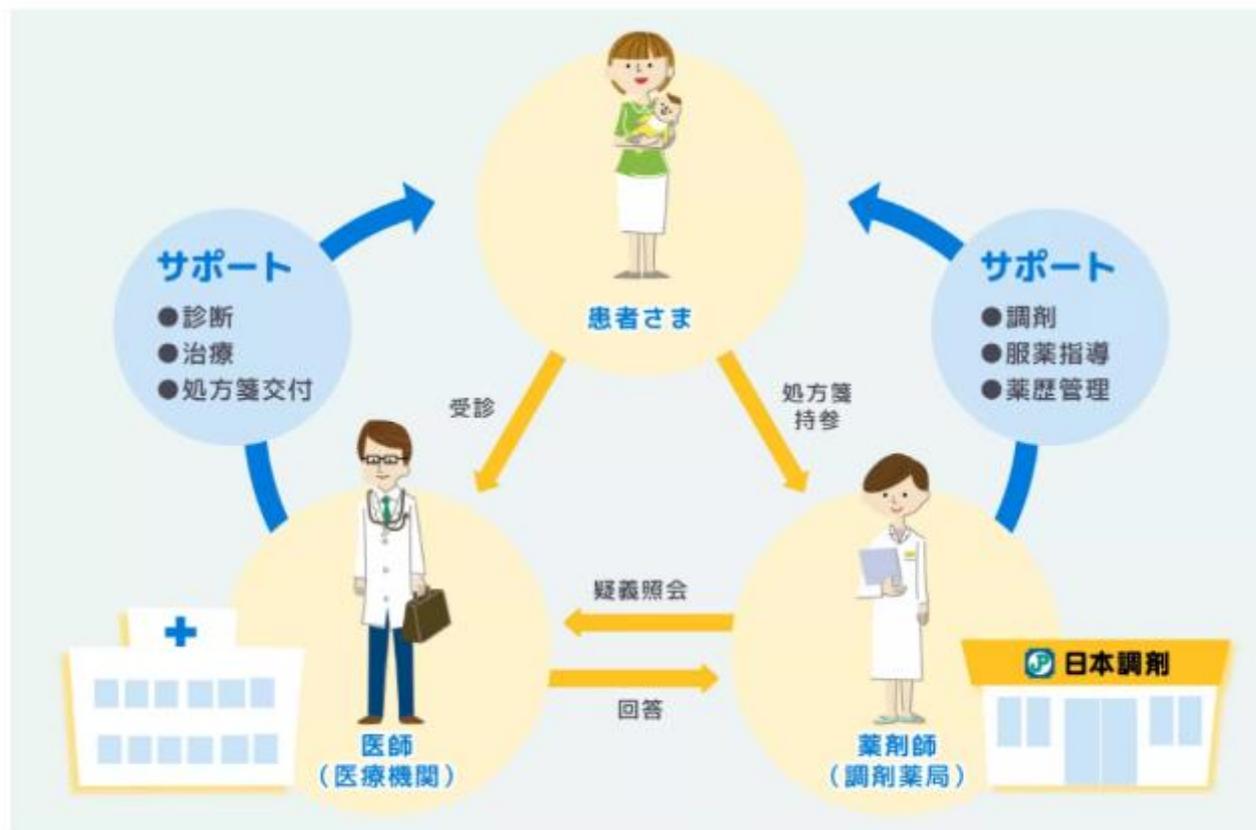
日本調剤グループは、企業理念である「真の医薬分業の実現」を目指して事業を展開する、薬剤師を中心とする医薬のプロフェッショナル集団です。最大の特長は、医療・医薬の分野に経営資源を集中することで、グループ各社が強いシナジーをもって事業が成長していることです。



「真の医薬分業」の実現

「医薬分業」とは、病院内で処方・調剤されていた薬を病院の外の薬局で調剤し 患者さまへお渡しすることを指します。

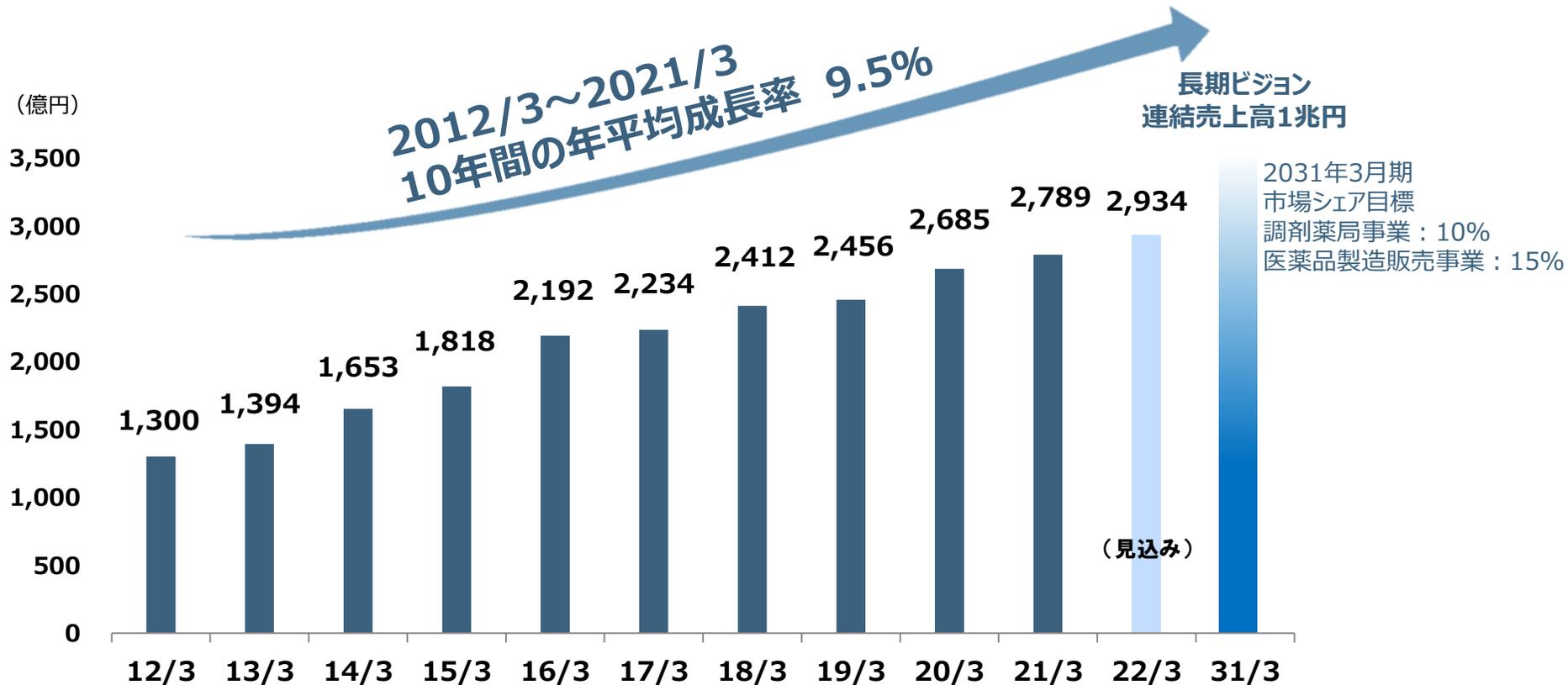
日本調剤グループが目指す「真の医薬分業」とは、高い専門性を持った医師と薬剤師が、それぞれ独立した立場で患者さまの治療に貢献することで、医療の安全性を確保し、患者さまに質の高い医療サービスを提供することです。また、患者さまの経済的な負担軽減を含む 日本の医療費の増加抑制にも貢献します。



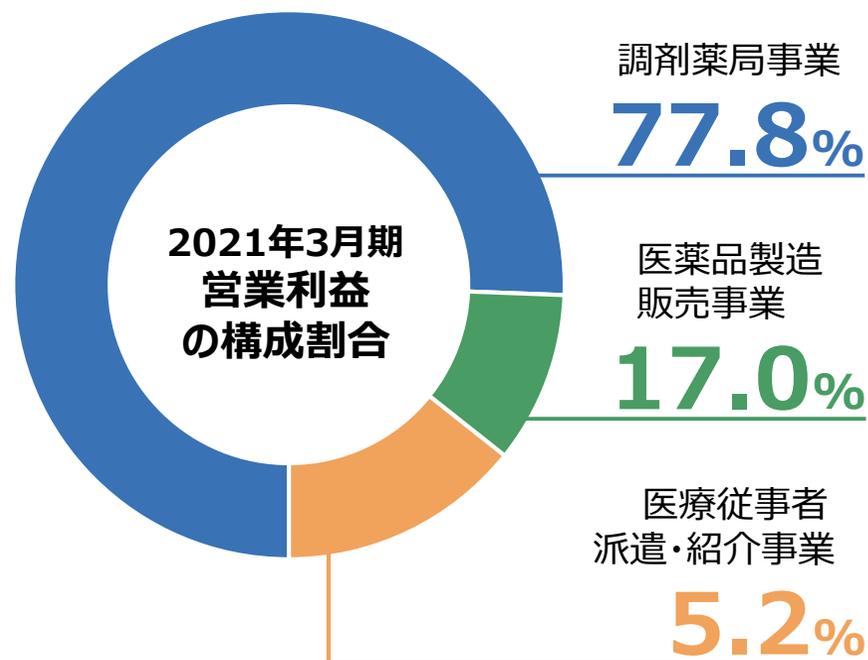
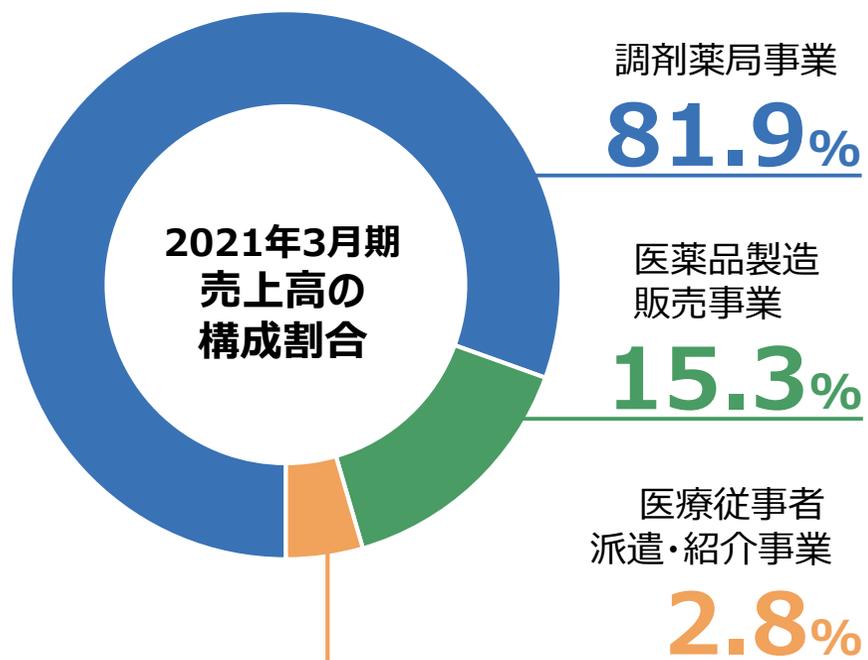
連結売上高・連結営業利益の推移

連結売上高推移

- 2004年の上場以来16期連続で増収。
- 長期ビジョン 連結売上高1兆円に向けて各事業が成長を継続。



事業セグメントの概要



調剤薬局事業

売上高 **2,440**億円

営業利益 **105**億円

医薬品製造販売事業

売上高 **456**億円

営業利益 **23**億円

医療従事者派遣・紹介事業

売上高 **83**億円

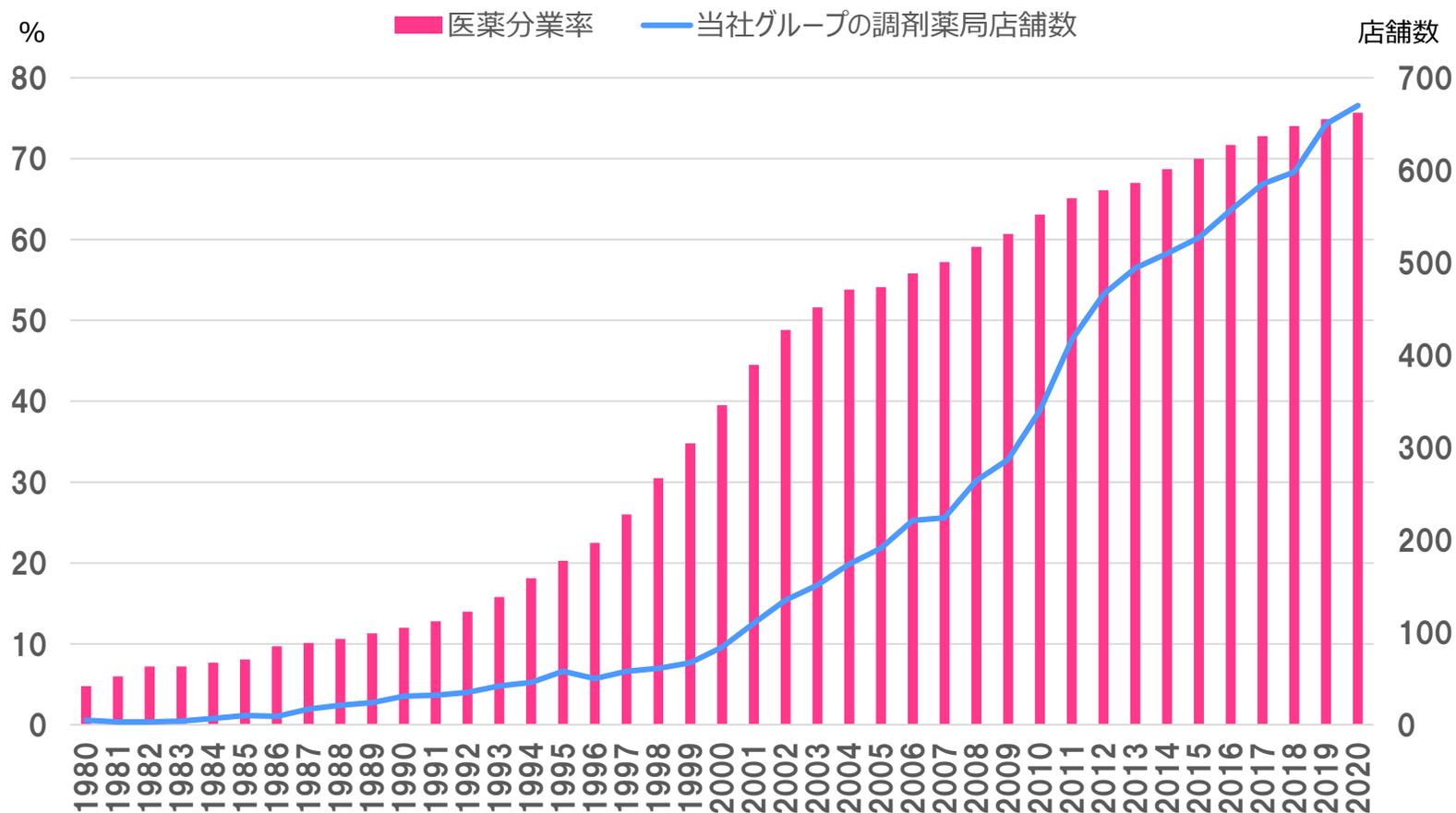
営業利益 **7**億円

II.セグメント情報

① 調剤薬局事業（日本調剤株式会社）

調剤薬局事業-医薬分業率の推移

日本調剤グループは医薬分業の拡大とともに創業以来日本全国で調剤薬局店舗数を伸ばし大きく成長をしています。医薬分業率は75%に達しましたが、医薬分業率が伸び悩む中でも、当社の出店は大きく加速し成長を継続しています。



環境変化を踏まえた次世代薬局の姿

超高齢社会・人口減少トレンドを迎えつつある我が国では、社会保障費抑制の動きや労働者の人手不足の影響を受け、医療を取り巻く環境が大きく変わりつつあります

環境変化

社会の要請

かかりつけ薬剤師・薬局への
役割期待

薬局の機能分化
(地域連携薬局/専門医療機関連携薬局)
ジェネリック医薬品の使用促進

超高齢社会、
人口減少社会への対応

業界再編

調剤薬局の再編
ジェネリック医薬品
メーカーの再編

医療のICT化

電子お薬手帳の普及
オンライン服薬指導の普及
医療情報のデジタル化
電子処方箋開始への対応

政府施策

薬機法改正
調剤報酬改定
薬価改定
働き方改革

日本調剤では質の高い「人材」と「医療版DX」の融合により、
既存事業のデジタルトランスフォーメーションと新たな収益基盤の創出を実現。
医療安全と効率化された業務の仕組みを両立し、社会的課題の解決に貢献。

調剤薬局事業-成長戦略-①出店戦略

日本調剤独自のバランスを重視した出店戦略

- 門前・敷地内薬局とハイブリッド型薬局をバランスよく出店
- 1店舗あたり売上高の大きな大型店舗が中心

専門医療機関連携

門前薬局・敷地内薬局

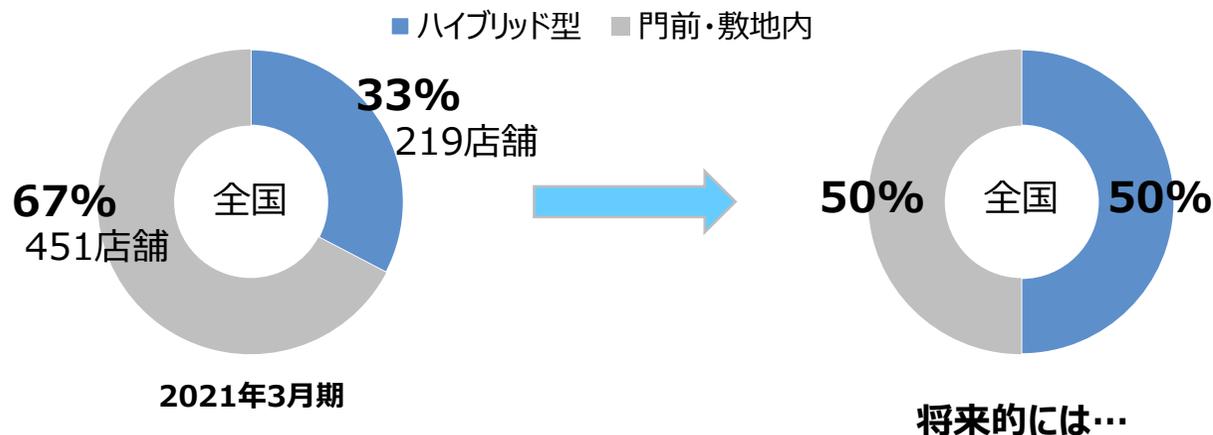
日本調剤は、大学病院や総合病院等の門前・敷地内薬局が約7割。多くの薬局が、がん等の高度で専門的な薬学管理に対応しています。外来患者さまの治療に積極的に介入し、副作用の早期発見や治療方針の提案も行います。

地域医療連携

ハイブリッド型薬局 (健康チェックステーション)

重篤な病気や難病をお持ちの小児の患者さまなど、幅広く在宅医療に対応。患者さまの状態に合わせた医療用オピオイドの扱いなどを身につけ、国内最大規模の受け入れ体制を整えています。

店舗割合



調剤薬局事業-成長戦略-①出店戦略

健康チェックステーション



健康チェックステーション(外観)



健康チェックステーション(薬局内)



体組成計 (筋肉量測定)



血管年齢測定 (動脈硬化)



血糖・コレステロール測定



血圧測定

18/3月末

19/3月末

20/3月末

21/6月現在

健康チェック
ステーション※

37店舗

62店舗

75店舗

76店舗

※健康チェックステーションは、日本調剤の登録商標です。

デジタルトランスフォーメーション戦略の策定

5つのDX戦略

コアビジネスの変革、新規ビジネスの創出、業務プロセスの変革の各領域において、DXによる価値創造と飛躍的な成長を実現



II.セグメント情報

② 医薬品製造販売事業

日本ジェネリック株式会社
長生堂製薬株式会社

医薬品製造販売事業

製造拠点・物流拠点



5 工場



2 研究所



3 物流センター



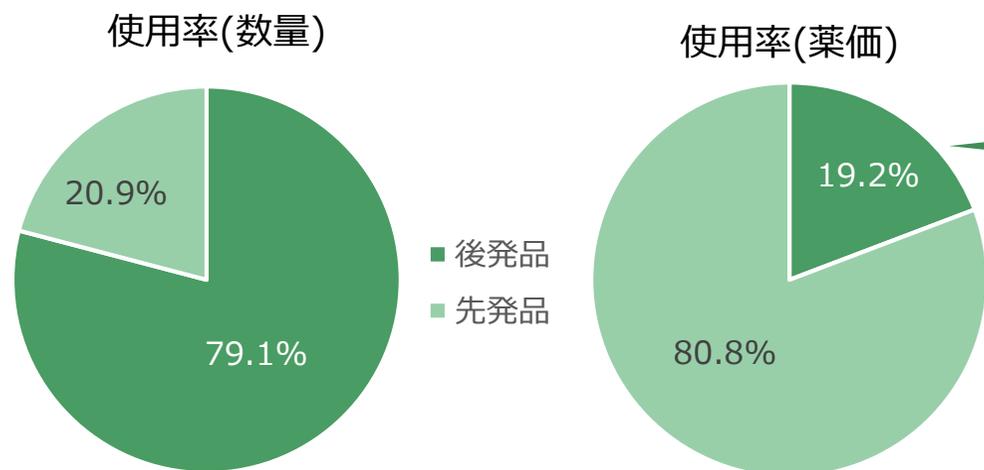
2018年3月に完成
「つくば第二工場」



研究所移転による集約化

医薬品製造販売事業

後発品使用の増加による拡大



※厚生労働省 最近の調剤医療費（電算処理分）の動向 令和元年度3月号 より当社作成

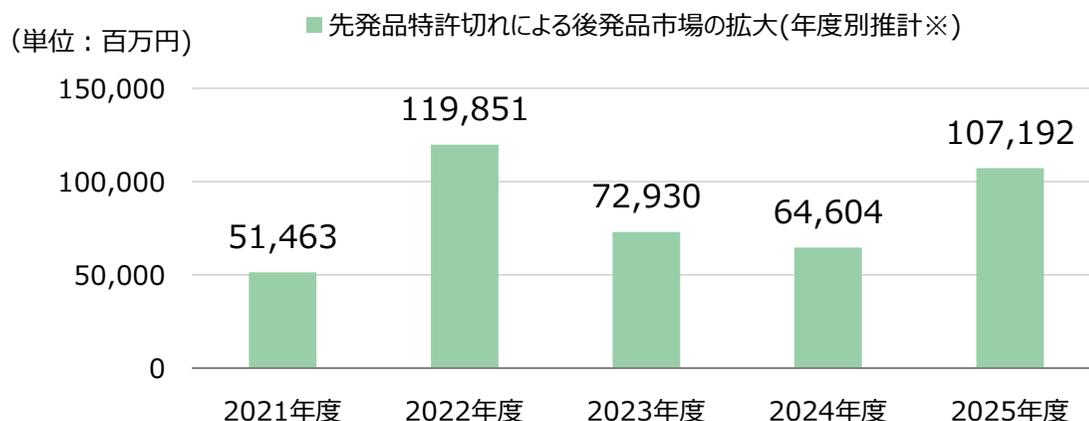
2019年度時点の
後発医薬品市場規模

10,959 億円

さらなる市場拡大の余地

- ・フォーミュラリーの普及
- ・特許切れによる後発品への変換

先発品の特許切れによる拡大



後発医薬品への
変換可能規模※

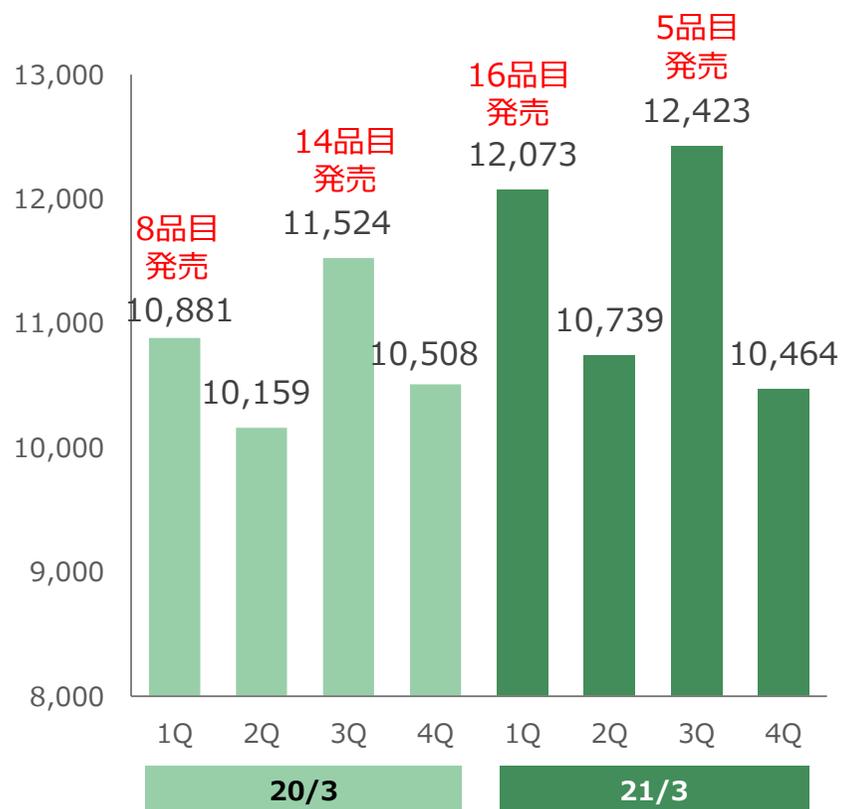
合計 **4,160** 億円

※先発品の年間使用数量に、
後発品想定薬価をかけ当社試算

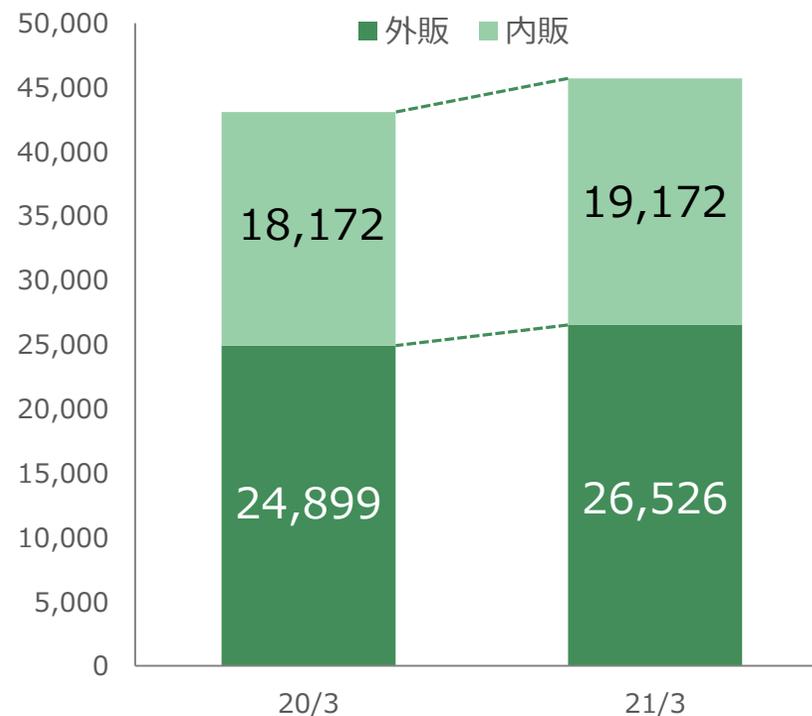
売上高の推移とその内訳

新規薬価収載品の発売により売上高が順調に増加。厳しい市場環境ではあるものの販売数量の増加により売上高が拡大。

■ 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)



II.セグメント情報

③ 医療従事者派遣・紹介事業

株式会社メディカルリソース
株式会社WORKERS DOCTORS

医療従事者派遣・紹介事業

売上高

成長性

10年平均成長率
(2012/3~2021/3)

11.2%

営業利益

収益性

営業利益率
(2021/3)

8.7%

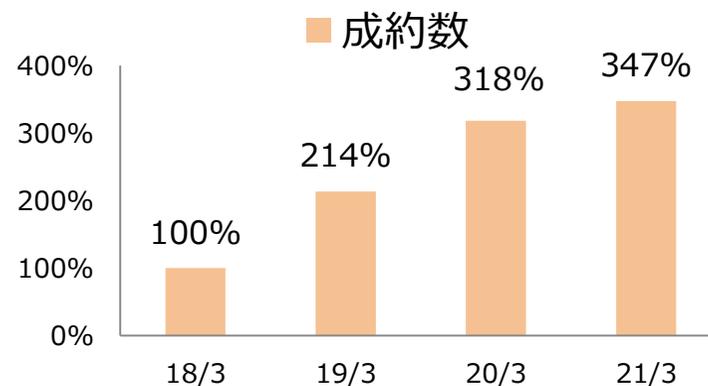
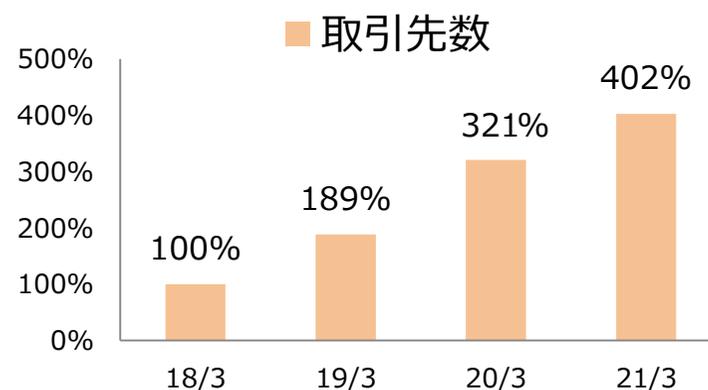
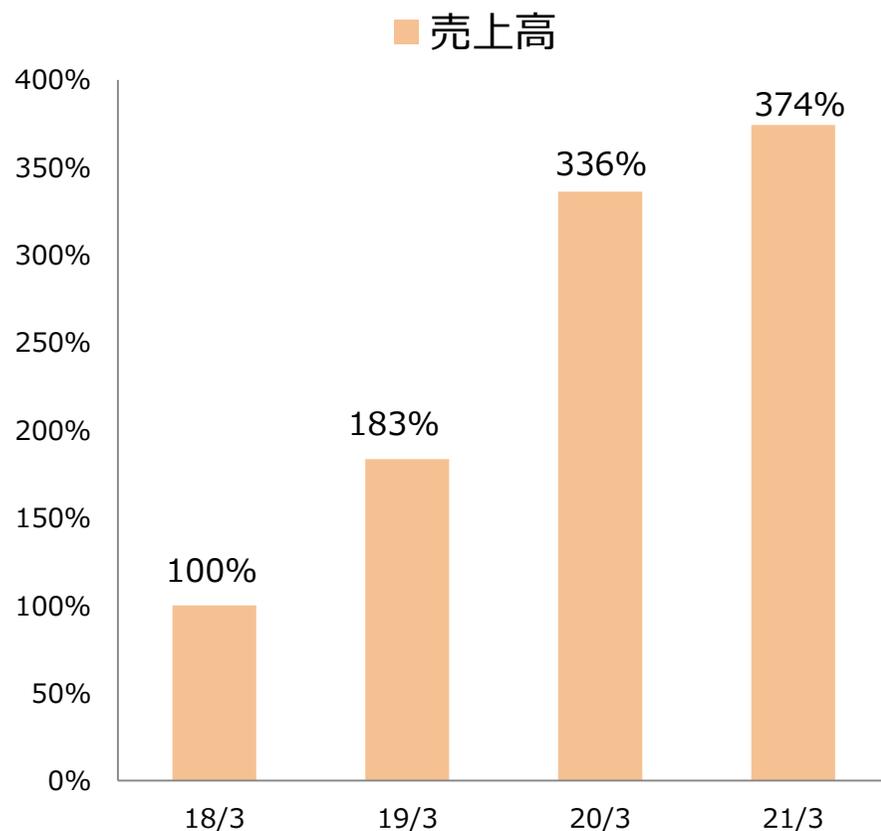
主な事業構成

	事業形態	事業強化の推移
薬剤師	派遣	1994年
	紹介	2016年
医師	紹介	2017年
登録販売者		2018年

医療従事者派遣・紹介事業

医師紹介事業の拡大

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医師の需要は増加し、高い成長力を維持しており、継続して事業は拡大中。



求人登録→マッチング→**成約**→売上

18/3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

医師事業重点推進戦略の一環として、産業医事業を展開する（株）WORKERS DOCTORSを2020年11月の株式を取得しグループ会社化。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拡大を推進予定。

株式会社WORKERS DOCTORS

首都圏を中心に大手企業や地方自治体に産業医業務提供事業を展開。

今後の展開

1. 医師事業の強化
薬剤師事業に並ぶ新たな成長エンジン構築
2. メディカルリソースが持つ全国ネットワークの活用
1都4県のサービスエリアを全国へ展開
3. グループシナジー効果
産業医の採用及び既存登録医師の活性化
4. オンライン診療及びDX化の推進
5. 「総合ヘルスケアカンパニー」戦略
働く方が身体的・精神的・社会的に良好な状態を維持できるよう企業の健康経営を支援

事業機会

(株)メディカルリソース
産業医の紹介



(株)WORKERS DOCTORS
産業医業務の紹介サービス



職場のヘルスケア

未病・疾病リスクへの対策

メンタルヘルス対応の強化

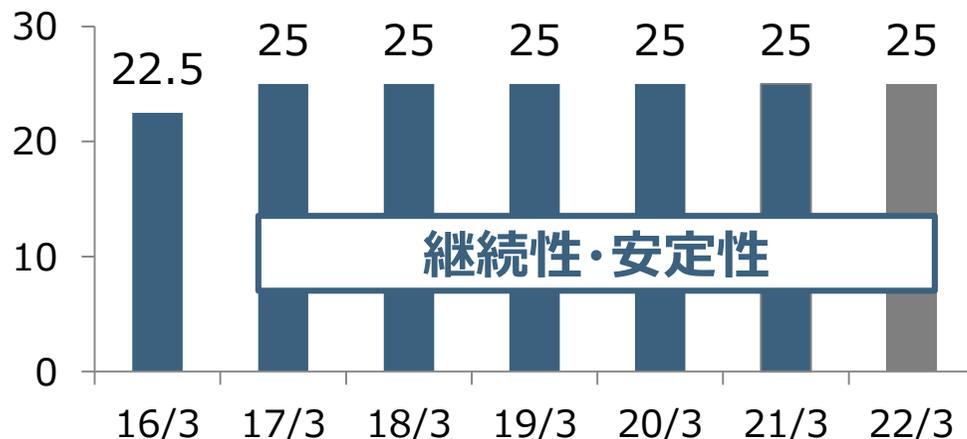
健康経営への企業支援

産業医業務のICT化

III. 配当推移・株主優待



配当推移



- 中間配当および期末配当の年2回配当。
- 成長性を確保するための内部留保も十分に考慮しながら、最大限株主の皆さまに対して利益還元を図っていく基本方針。
- 継続性・安定性を重視して2017年3月期からは年間25円の配当を実施。

※2020年4月1日付で株式を1株から2株に分割
2020年3月期以前は分割換算後数値

株主優待 2021年3月期より開始

「日本調剤オンラインストア」にて商品を購入する際の優待券を保有株式数に応じて以下のとおり年2回贈呈いたします。

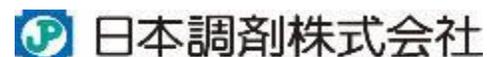
保有株式数	優待内容（年2回）
100株以上500株未満	当社オンラインストア優待券1,500円分 （1,500円分の優待券1枚） 年間優待額は、3,000円
500株以上	当社オンラインストア優待券7,500円分 （1,500円分の優待券5枚） 年間優待額は、15,000円



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。

【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37F

Tel : 03-6810-0800 (代表)
E-Mail : ir-info@nicho.co.jp
IR専用ページ : <http://www.nicho.co.jp/ir>
担当 : 経営企画部 IR担当まで