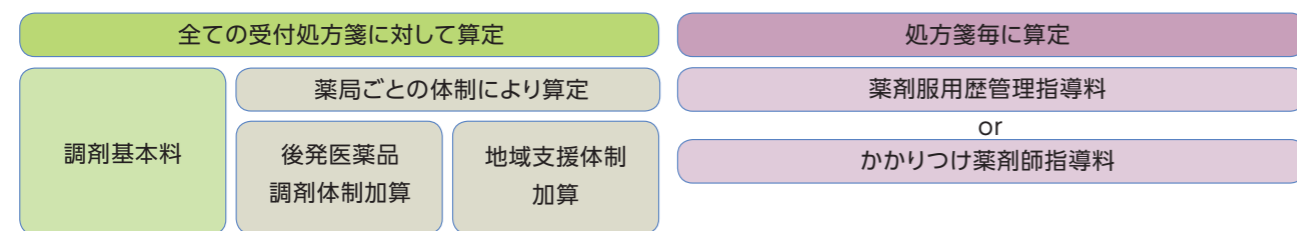


# 4

- 61 診療報酬改定 主な改定内容
- 64 用語説明
- 67 10年データ(財務・非財務サマリー)
- 69 経営成績及び財務分析の報告
- 71 連結貸借対照表
- 73 連結損益計算書
- 74 連結包括利益計算書・連結株主資本等変動計算書
- 75 連結キャッシュ・フロー計算書
- 76 事業等のリスク
- 79 会社情報
- 80 沿革
- 81 株式情報

## データセクション

(参考) 2018年度改定に伴う主な技術料の推移



		2016年度改定	2018年度改定
通常	調剤基本料 1	41点 ● 基本料 2 以下でもかかりつけ薬剤師指導料月 100 件以上の薬局、かつ、薬剤師の半数以上が、かかりつけ薬剤師指導料に係る届出を行っている	41点 ● かかりつけ薬剤師指導料による復活要件の廃止
	調剤基本料 2	25点 ● 月 4,000 枚超かつ集中度 70%超の薬局 ● 月 2,000 枚超かつ集中度 90%超の薬局 ● 1 医療機関からの処方せんが月 4,000 枚超	25点 ● 月 4,000 枚超かつ集中度 70%超の薬局 ● 月 2,000 枚超かつ集中度 85%超の薬局 ● 1 医療機関からの処方せんが月 4,000 枚超 (医療モールに薬局がある場合はモール内からの処方せん枚数を合算する) ● 同一グループの薬局で調剤割合が最も高い医療機関が同じ場合は、それらの薬局の処方せん枚数合計が月 4,000 枚超
特例	調剤基本料 3	20点 ● 月 4 万枚超のグループで、集中度 95%超の薬局	20点 ● 月 4 万枚超の薬局グループで、集中度 85%超の薬局
	特別調剤基本料	—	15点 ● 月 40 万枚超の薬局グループで、集中度 85%超の薬局
	特別調剤基本料	—	10点 ● 病院と不動産取引等があり、その病院からの処方せん集中度が 95%超 (いわゆる門内薬局)
	調剤基本料 4	31点 ● 調剤基本料 1 に該当し、妥結率 5 割以下	廃止
調剤基本料 5	19点 ● 調剤基本料 2 に該当し、妥結率 5 割以下		
特別調剤基本料	15点 ● 調剤基本料 3 に該当し、妥結率 5 割以下		
減算	50/100 減算	● かかりつけ薬剤師の基本的機能に係る業務を行っていない保険薬局は調剤基本料を 100 分の 50 とする (処方せん受付回数が 1 月に 600 回以下の保険薬局を除く)	● 妥結率が低い、または妥結状況の報告がない保険薬局の調剤基本料を 100 分の 50 とする
		調剤基本料 1 41点→21点 調剤基本料 2 25点→13点 調剤基本料 3 20点→10点 調剤基本料 4 31点→16点 調剤基本料 5 19点→10点 特別調剤基本料 15点→8点	調剤基本料 1 41点→21点 調剤基本料 2 25点→13点 調剤基本料 3-イ 20点→10点 調剤基本料 3-ロ 15点→8点 特別調剤基本料 10点→5点

(参考) 2018年度改定に伴う主な技術料の推移

	2016年度改定	2018年度改定
後発医薬品調剤体制加算	—	26点 85%以上
	22点 75%以上	22点 80%以上
	18点 65%以上	18点 75%以上
調剤基本料の減算規定	—	-2点 ● 後発医薬品の処方割合が 20%以下、かつ、処方せん枚数が 600 枚超
基準調剤加算	32点 ● 調剤基本料 1 のみ ● 土日も含め週 45 時間以上開局 ● 1,200 品目備蓄 ● 管理薬剤師は薬局勤務 5 年以上 同一薬局で週 32 時間以上勤務 当該薬局に 1 年以上在籍 ● 過去 1 年に在宅医療の実績 ● 24 時間調剤及び在宅業務の体制 ● かかりつけ薬剤師指導料に係る届出	廃止
地域支援体制加算	—	35点 ● 調剤基本料 1 旧基準調剤加算の要件と同様  ● 調剤基本料 1 以外 1 年に常勤薬剤師 1 人当たり下記実績すべてを要件に追加 ①夜間・休日の対応実績 400 回 ②麻薬指導管理加算の実績 10 回 ③重複投与・相互作用防止加算の実績 40 回 ④かかりつけ薬剤師指導料の実績 40 回 ⑤外来服薬支援料の実績 12 回 ⑥服用薬剤調整支援料の実績 1 回 ⑦単一建物診療患者が 1 人の在宅薬剤管理の実績 12 回 ⑧服薬情報等提供量の実績 60 回

(参考) 2018年度改定に伴う主な技術料の推移

	2016年度改定	2018年度改定
薬剤服用歴管理指導料	38点 ● 調剤基本料1の薬局 ● 6ヶ月以内に来局 ● お薬手帳に必要事項を記載  50点 上記以外	41点 ● 調剤基本料1 ● 6ヶ月以内に来局 ● お薬手帳に必要事項を記載  53点 上記以外
薬剤服用歴管理指導料の特例	—	13点 ● 6ヶ月以内の手帳持参患者が50%以下の薬局
かかりつけ薬剤師指導料	70点 ● 研修認定薬剤師であること ● 薬局勤務3年以上 ● 週32時間以上の勤務 ● 当該薬局に6ヶ月以上在籍	73点 ● 研修認定薬剤師であること ● 薬局勤務3年以上 ● 週32時間以上の勤務 ● 育児、介護による時短勤務者は、週24時間以上かつ週4日以上の勤務 ● 当該薬局に1年以上在籍

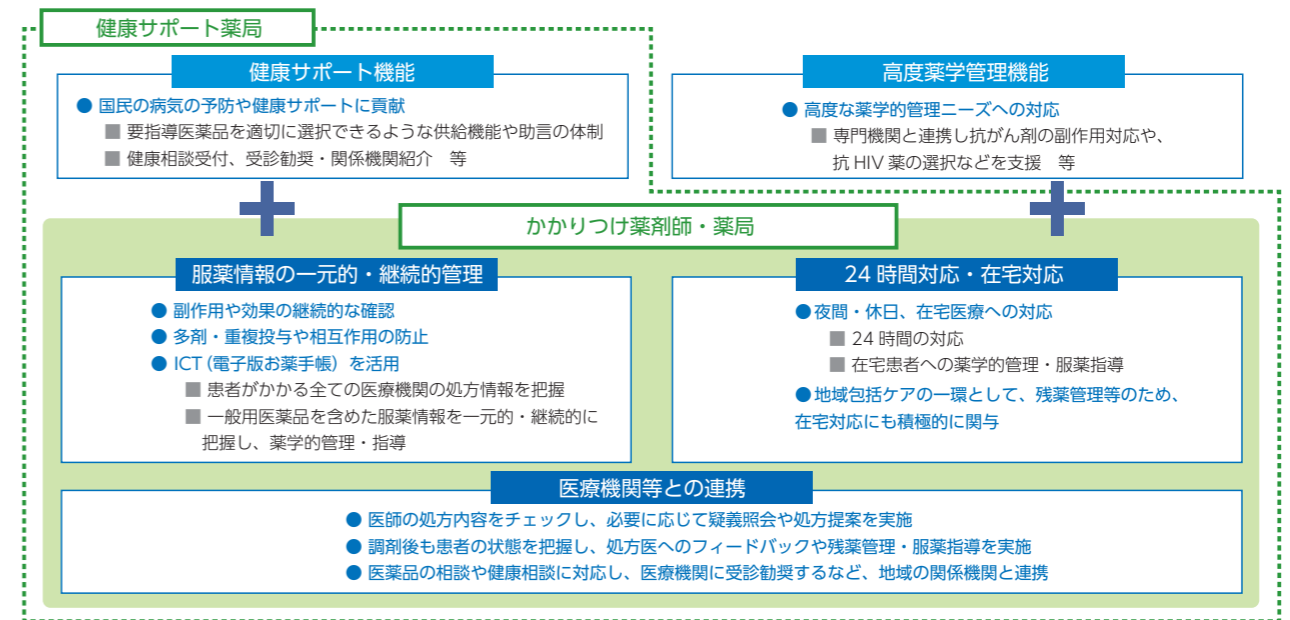
薬剤服用歴管理指導料または、かかりつけ薬剤師指導料のどちらか一方を算定

	2016年度改定	2018年度改定
重複投薬・相互作用等防止加算	30点 ● 医師に疑義照会して処方に変更が行われた場合のみ算定	40点 ● 残薬調整以外による変更 30点 ● 残薬調整による変更
外来服薬支援料	185点 ● 患者、家族等の求めに応じ、保険医に確認した上で、患者の服薬管理を支援した場合に算定	185点 ● 患者、家族等の求めに応じ、保険医に確認した上で、患者の服薬管理を支援した場合に算定  患者、家族、又は保険医の求めに応じて、持参した薬の整理等の服薬管理を行い、その結果を保険医に情報提供した場合についても、所定点数を算定できる
服用薬剤調整支援料	—	125点 ● 6種類以上の内服薬から2種類以上減少した場合
服薬情報等提供料	20点 ● 患者、家族、医療機関からの要望に基づき、又は薬剤師が必要と判断して文章で情報提供	30点 ● 医療機関の要望と患者の同意に基づく 20点 ● 患者、家族からの要望と同意に基づく
乳幼児服薬指導加算	10点 ● 6歳未満の乳幼児に係る調剤の際、服用に関して必要な指導、かつ指導内容を手帳に記載した場合に加算	12点 内容の変更なし
調剤料	1日につき5点 ● 1日以上7日以下の場合	変更なし
	1日につき4点 ● 8日以上14日以下の場合	変更なし
	70点 ● 15日以上21日以下の場合	67点 ● 15日以上21日以下の場合
	80点 ● 22日以上30日以下の場合	78点 ● 22日以上30日以下の場合
	87点 ● 30日以上の場合	86点 ● 30日以上の場合

【患者のための薬局ビジョン】

厚生労働省は、2015年10月に「患者のための薬局ビジョン」を発表しました。これは、地域包括ケアシステムの中で、薬局が服薬情報の一元的・継続的な把握や在宅での対応を含む薬学的管理・指導な

どの機能を果たし、地域で暮らす患者本位の医薬分業の実現に取り組むための指針です。今後の調剤薬局が進むべき方向性と、求められる機能が示されています。



【かかりつけ薬剤師】

2016年4月に行われた調剤報酬改定に伴い、かかりつけ薬剤師制度が開始されました。これは、国が定める一定の要件をクリアした薬剤師の中から、患者さまが希望の薬剤師を1名のみ指名し同意書に署名を行うことで、担当薬剤師が継続して薬の説明や相談を行う制度です。かかりつけ薬剤師になるためには、事前に地方厚生局への届出が必要です。

【かかりつけ薬剤師・薬局】

「患者のための薬局ビジョン」では、かかりつけ薬剤師・薬局に求められる3つの機能について説明されていますが、施設基準等がなく届出は不要。かかりつけ薬剤師・薬局への定量的な評価については、厚生労働省によりKPIが検討されており、今後、明確な指標が発表される見通し。厚生労働省は、2025年までにすべての薬局をかかりつけ薬剤師・薬局へ再編することを目標としている。

①薬剤師が服薬情報を一元的に把握

担当薬剤師が、他の医療機関・薬局で受け取った薬、市販薬、健康食品、サプリメント等をまとめて把握。重複や相互作用について確認し、薬の服用や避ける必要のある食べ物なども含めて注意点等のアドバイスをを行う。

【健康サポート薬局】

かかりつけ薬剤師・薬局の基本的な機能を有し、地域住民による主体的な健康の維持・増進を積極的に支援する薬局。保健所へ事前の届出が必要。厚生労働省は2025年までに、健康サポート薬局を1万から1万5,000件まで登録することを目標としている。

②体調変化の確認や薬の残薬調整

担当薬剤師が、過去の服薬記録や副作用歴等も含めて、服用後の薬の効果や体調変化についても継続的に確認を行う。必要に応じて医療機関への疑義照会や副作用・服薬状況のフィードバックを行う。また、多数の残薬が発生している場合は、次回の処方日数の調整を実施するなど服用薬の整理も行う。

- 基準
1. 地域包括ケアシステムの中で、医療機関や介護事業者など他職種と連携
  2. 健康サポート薬局に係る研修を終了し、5年以上の実務経験を有する薬剤師の常駐
  3. 個人情報に配慮した相談窓口
  4. 薬局の外側と内側における「健康サポート薬局」の表示
  5. 要指導医薬品等、介護用品等の取り扱い

③夜間・休日の対応や相談

担当薬剤師は、患者さまの服薬状況や体調変化を継続して把握することで、薬の適正使用や健康維持に関する相談等に対応。緊急の場合には、携帯電話による夜間・休日の対応を実施しています。

出典：厚生労働省「患者のための薬局ビジョン」

- 基準
1. 保険薬剤師として3年以上の薬局経験があること
  2. 当該保険薬局に週32時間以上勤務していること
  3. 当該保険薬局に1年以上在籍していること
  4. 薬剤師認定制度認証機構の研修認定を取得

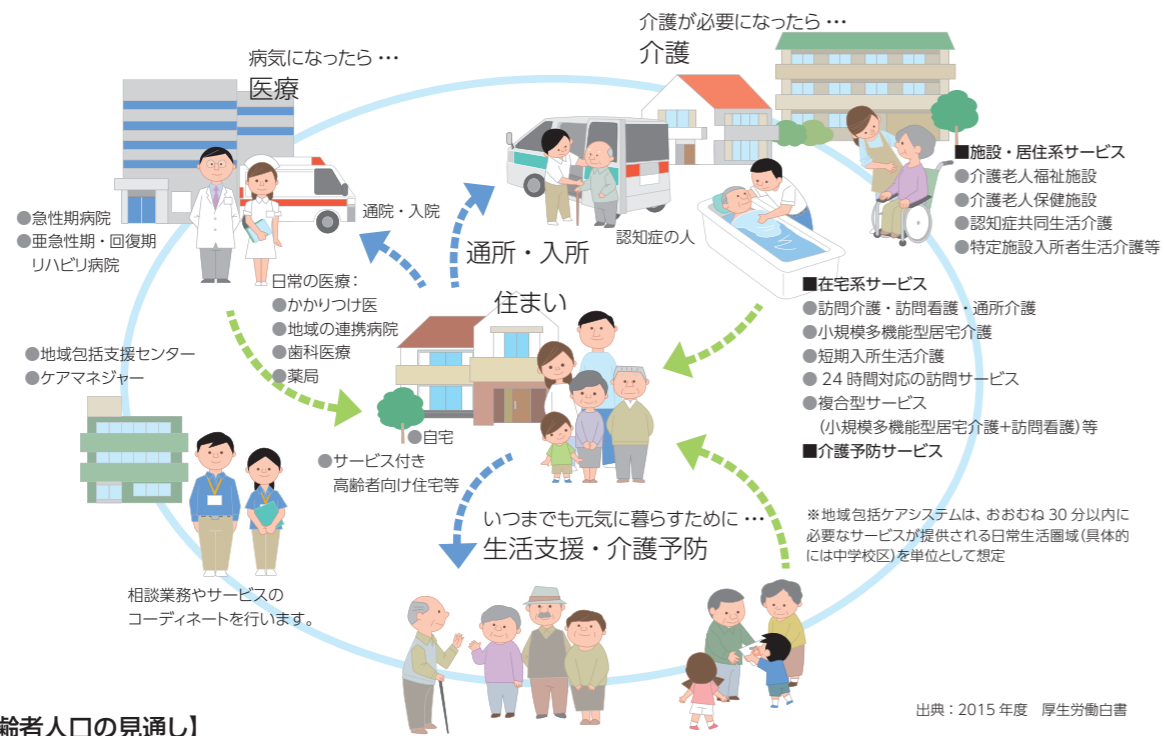
【地域包括ケアシステム】

政府は、高齢者が重度な要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援などのサービスが、一体的に提供される地域包括ケアシステムの構築を目指しています。

医療・介護においては、多職種連携により在宅医療・介護を一体的に提供できる体制が求められています。その中で、調剤薬局・薬剤師が果たす役割は重要度を増しています。

背景として、日本では諸外国に例をみないスピードで高齢化が進んでいることが挙げられます。65歳以上の人口は、現在3,000万人を超えており(国民の約4人に1人)、2042年の約3,900万人でピークを迎えます。このような状況の中、団塊の世代(約800万人)が75歳以上となる2025年(平成37年)以降は、国民の医療や介護の需要が、さらに増加することが見込まれています。

地域包括ケアシステムの姿

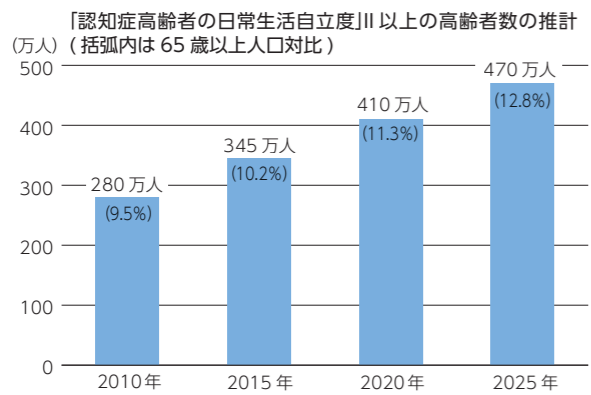


【高齢者人口の見通し】

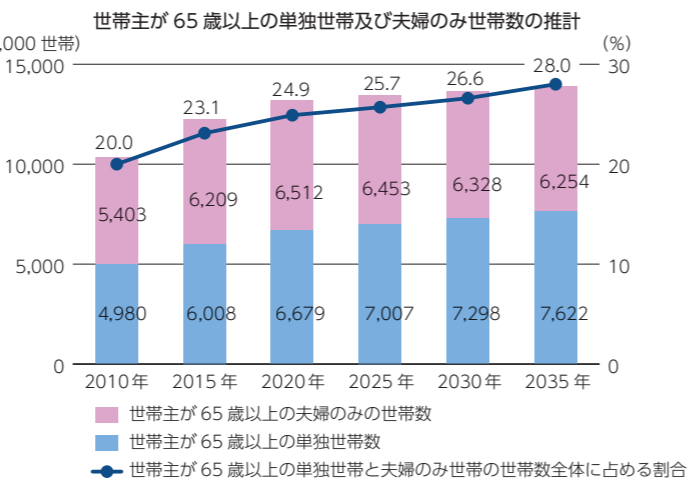
1 65歳以上高齢者数は、2025年には3,657万人となり、2042年にはピークを迎える予測(3,878万人)。また、75歳以上高齢者の全人口に占める割合は増加していき、2055年には、25%を超える見込み。

	2012年8月	2015年	2025年	2055年
65歳以上高齢者人口(割合)	3,058万人(24.0%)	3,395万人(26.8%)	3,657万人(30.3%)	3,626万人(39.4%)
75歳以上高齢者人口(割合)	1,511万人(11.8%)	1,646万人(13.0%)	2,179万人(18.1%)	2,401万人(26.1%)

2 65歳以上高齢者のうち、「認知症高齢者の日常生活自立度」II以上の高齢者が増加していく。



3 世帯主が65歳以上の単独世帯や夫婦のみの世帯が増加していく。



【医薬分業】

患者さまの診察、薬剤の処方箋を医師が行い、医師の発行する処方箋に基づいて、経営的に独立した存在である薬剤師が調剤や薬歴管理、服薬指導を行うという形でそれぞれの専門性を発揮して医療の質の向上を図ろうとする制度。

【後発医薬品・ジェネリック医薬品】

医薬品の有効成分そのものに対する特許(物質特許)期間の終了後、他の製薬会社が同じ有効成分で製造・供給する医薬品。法令等では後発医薬品と称されるが、当社グループではジェネリック医薬品と呼んでいる。「ジェネリック」とは「一般名」の英語genericによる。

【診療報酬】

わが国では、保険診療の対価としての報酬は厚生労働省によって「診療報酬点数表」として医科、歯科、調剤それぞれに定められている。また薬剤の価格は「薬価基準」として定められている。2年に1度改定が行われている。

【調剤報酬】

診療報酬改定のうち、調剤にかかわる報酬。2年に1度、改定が行われる。

【薬価】

保険診療の中で使用される薬品の価格は、「薬価基準」として公定価格が定められている。新薬については年に4回、後発医薬品については年に2回の「薬価基準収載」が行われ、保険診療に使用できることになる。2年に1度、医療機関、薬局への市場流通価格の調査(薬価調査)に基づく改定が行われている。

【調剤基本料】

薬剤師が処方箋受付1回につき「薬局で調剤を行うこと」に対して支払われる報酬。その薬局がかかりつけ機能を果たしているか、特定医療機関の発行する処方箋応需の集中度、チェーン経営薬局であるか、などにより点数に差がある。

【後発医薬品調剤体制加算】

後発医薬品を積極的に調剤する薬局を対象に調剤基本料に加算される報酬。より積極的に後発医薬品への変換を行わないと加算取得が難しくなるよう、改定のたびに算定基準が厳しくなっている。

【地域支援体制加算】

かかりつけ薬剤師が機能を発揮し、地域包括ケアシステムの中で地域医療に貢献する薬局について、夜間・休日等の地域支援の実績等を踏まえた評価として2018年4月の診療報酬改定に伴い新設。

【在宅医療】

体が不自由などの理由で通院が困難である患者さまのご自宅へ薬剤師が訪問し、お薬の説明から服薬状況の把握・管理を行い、医師や看護師など多職種と連携して医療を行うこと。

【門前薬局】

病院の付近にあり、主としてその病院の処方箋を応需する調剤薬局。ただし正式な定義は存在しない。多くの医療機関の処方箋を応需したり、在宅医療への参画など、かかりつけ薬剤師・薬局としての機能を果たすものもある。

【MC型薬局】

複数の医療機関が集まったメディカルモールに入居し、それぞれの医療機関から処方箋を応需する薬局。

【面対応薬局】

駅前や商店街に出店し、特定の医療機関の処方箋に限らず比較的広い地域から処方箋を応需する薬局。

【ハイブリッド型薬局】

認知度の向上が収益に繋がる成長性が高い面対応薬局と、ベースとなる収益が確保できることで安定性が高いMC型薬局の両方の機能を兼ね備えた薬局。

【お薬手帳】

処方された薬の情報・記録を一元的に管理し、薬の飲み合わせによる副作用や重複を避けるための手帳。過去に起こった副作用やアレルギー症状などについて記載することにより、薬の適正使用に役立つ。

【電子お薬手帳】

お薬手帳の電子版。スマートフォンなどで記録ができる。複数の会社が独自の製品を展開しているが、日本薬剤師会が提供する相互閲覧サービスに参加している会社の製品は他社の製品であっても情報の相互閲覧が可能。

【健康チェックステーション】\*

日本調剤の薬局店舗内に併設された、健康相談や健康度測定ができる専用スペースであり、予防や未病に取り組むことで、地域住民の健康をサポートする機能を持つ。

【GMP】

Good Manufacturing Practiceの略。適正製造基準。アメリカ食品医薬品局が、1938年に連邦食品・医薬品・化粧品法に基づいて定めた医薬品等の製造品質管理基準。各国がこれに準ずる基準を設けており、日本においては、医薬品医療機器等法に基づいて厚生労働大臣が定めた、医薬品等の品質管理基準をいう。

【派遣法】

正式名は「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」。派遣で働く方の権利を守るために、派遣会社や派遣先企業が守るべきルールが定められている法律。派遣先の同一の事業所に対し派遣できる期間が定められるなど、法律の改正が行われている。

\*「健康チェックステーション」は日本調剤株式会社の登録商標です。

# 10年データ(財務・非財務サマリー)

(単位:百万円)

連結経営指標	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
調剤報酬改定、並びに、薬価改定が行われた年度	○		○			○	○		○	
<b>経営成績(会計年度)</b>										
売上高	85,891	98,260	112,128	130,041	139,466	165,347	181,844	219,239	223,468	241,274
売上総利益	13,702	16,283	19,182	22,038	21,494	25,623	31,929	39,068	39,258	43,837
販売費及び一般管理費	11,483	12,733	14,398	16,574	18,248	20,878	25,281	28,578	30,738	33,250
営業利益	2,218	3,549	4,784	5,464	3,245	4,744	6,647	10,489	8,519	10,587
EBITDA (注1)	4,307	5,719	7,118	8,492	6,837	8,570	10,278	14,951	13,260	15,801
経常利益	1,802	3,098	4,358	4,941	2,855	4,188	6,003	9,878	7,976	10,138
親会社株主に帰属する当期純利益	420	1,404	1,821	2,085	184	1,901	2,778	6,329	4,638	6,104
<b>キャッシュ・フロー(会計年度)</b>										
営業活動によるキャッシュ・フロー	852	3,833	6,723	7,127	2,885	6,243	5,831	19,327	△940	23,141
投資活動によるキャッシュ・フロー	△10,124	△5,338	△8,269	△9,694	△6,422	△14,510	△8,437	△7,823	△28,444	△13,843
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,233	3,434	1,109	7,920	5,496	8,782	1,422	7,031	18,205	△2,034
<b>財政状況(会計年度末)</b>										
総資産	57,077	64,678	72,701	86,615	95,140	117,295	130,141	157,609	178,347	186,573
純資産	10,725	11,405	12,780	14,716	14,702	15,849	17,635	32,473	36,447	41,506
現金及び現金同等物の期末残高	5,706	7,636	7,200	12,554	14,513	15,027	13,844	32,380	21,200	28,464
商品及び製品	5,150	5,231	8,595	8,419	11,908	12,165	15,911	15,328	21,455	20,873
有利子負債 (注2)	27,981	32,190	33,891	42,279	48,281	62,037	68,327	66,794	86,524	87,611
<b>1株当たり情報</b>										
1株当たり純資産額(円) (注3)	732.93	796.64	893.41	1,023.97	1,017.04	1,090.63	1,257.59	2,030.22	2,278.70	2,595.00
1株当たり当期純利益金額(円) (注3)	28.48	96.13	127.57	145.46	12.84	131.24	194.48	432.85	290.03	381.69
<b>財務・非財務データ</b>										
売上高増加率(%)	7.6%	14.4%	14.1%	16.0%	7.2%	18.6%	10.0%	20.6%	1.9%	8.0%
販売費及び一般管理費率(%)	13.4%	13.0%	12.8%	12.7%	13.1%	12.6%	13.9%	13.0%	13.8%	13.8%
営業利益率(%)	2.6%	3.6%	4.3%	4.2%	2.3%	2.9%	3.7%	4.8%	3.8%	4.4%
ROA(%) (注4)	0.8%	2.3%	2.7%	2.6%	0.2%	1.8%	2.2%	4.4%	2.8%	3.3%
ROE(%) (注5)	3.6%	12.7%	15.1%	15.2%	1.3%	12.0%	16.6%	25.3%	13.5%	15.7%
自己資本比率(%) (注6)	18.8%	17.6%	17.6%	17.0%	15.5%	13.5%	13.6%	20.6%	20.4%	22.2%
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) (注7)	2.5	7.8	12.8	13.0	4.9	8.6	7.1	24.4	—	37.1
D/Eレシオ(倍) (注8)	2.6	2.8	2.7	2.9	3.3	3.9	3.8	2.1	2.4	2.1
設備投資額	10,283	5,885	7,885	8,961	5,566	9,069	12,279	8,073	23,344	15,316
減価償却費	2,088	2,169	2,333	3,028	3,591	3,825	3,631	4,461	4,741	5,214
研究開発費	583	807	985	1,224	1,023	1,534	1,767	1,913	2,388	2,784
従業員数(名) (注9)	1,675	1,881	2,112	2,304	2,488	3,009	3,283	3,435	3,781	4,075

※ 数値は単位未満を切り捨てた数値で表示しております。ただし%表示の数値は小数点以下第2位を四捨五入しております。

注: 1.EBITDA=営業利益+減価償却費

2.有利子負債=借入金+リース債務+割賦未払金+社債

3.当社では、2015年10月1日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。

2006年度の期初に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額を算出しております。

4.ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/(期首期末平均総資産)

5.ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/(期首期末平均自己資本)

6.自己資本比率=自己資本/総資産

7.インタレスト・カバレッジ・レシオ=営業キャッシュ・フロー/利払い: 営業キャッシュ・フローが負の場合は記載しておりません。

8.D/Eレシオ=有利子負債/純資産

9.従業員数は、就業人員数を表示しております。準社員、契約社員、嘱託社員、パートタイマー、アルバイトなどの臨時雇用は含まれておりません。

## 経営成績及び財務分析の報告

当社グループの2017年度の連結業績は、当期が改定(薬価並びに調剤報酬)のない年度であり、コア事業である調剤薬局事業が全体を牽引し、営業利益、経常利益について過去最高を更新するなど大幅な増収増益を実現することができました。業界再編に向けた動きは、調剤薬局業界、ジェネリック医薬品業界において着実に進みつつあります。変化の大きな経営環境を乗り越え、再編を勝ち残るための足場を固めるべく、事業セグメント間の連携を更に強化してまいります。

### 売上及び利益の状況

#### 売上高

売上高は241,274百万円(前年度比8.0%、17,806百万円増)となりました。改定のない年度としては若干物足りない数字ではありますが、C型肝炎治療薬を除いたベースでは前年度比10.3%増と2桁増収を確保しております。

医薬品製造販売事業の外部売上高が前年度比2.1%増と低い水準の増収にとどまりましたが、調剤薬局事業並びに医療従事者派遣・紹介事業が不足をカバーしました。調剤薬局事業においては、M&Aを含めた積極的な新規出店による新規店舗の増加及び前年出店店舗の売上寄与、改定翌年度における薬剤料単価の上昇などが増収の主な要因です。また医療従事者派遣・紹介事業では、継続する薬剤師不足の市場環境、新たな事業分野としての医師紹介事業の進展などが増収の主な要因です。

#### 売上原価、販売費及び一般管理費

売上原価は197,437百万円(同7.2%、13,226百万円増)となりました。調剤薬局事業において、かかりつけ薬剤師・薬局の取り組み強化などによる技術料単価の引上げや既存店を中心とした処方箋枚数の増加などにより売上総利益率は前期の17.6%から当期は18.2%と0.6%改善しました。一方、販売費及び一般管理費については、主として医薬品製造販売事業において、生産能力拡充に伴う減価償却費の増加及び自社製造品目増強に向けた研究開発費の増加などにより、増収率を若干上回る前年度比8.2%増加し(2,511百万円増)、33,250百万円となりました。

#### 営業利益

営業利益は10,587百万円(同24.3%、2,067百万円増)となり、営業利益率は4.4%(同0.6%増)となりました。

営業利益10,587百万円は過去最高を更新するものです。医薬品製造販売事業並びに医療従事者派遣・紹介事業ではそれぞれ業容拡大に向けた費用の増加により営業利益率が前年度比若干低下しましたが、調剤薬局事業における営業利益率が前年度比1.0%増と大きく改善したことが要因です。

### 親会社株主に帰属する当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益は6,104百万円(同31.6%、1,465百万円増)となりました。ROE(自己資本当期純利益率)についても、前期の13.5%から当期は15.7%と2.2%の大幅な改善を実現することができました。

### 事業セグメント別の状況

#### 調剤薬局事業

売上高は205,192百万円(前年度比8.4%、15,865百万円増)、営業利益は12,411百万円(同29.8%、2,851百万円増)と大幅な増収増益を実現することができました。

同事業では、前年度に比べ薬剤料、技術料ともに計画を超えて順調に推移しました。特に、かかりつけ薬剤師・薬局の取り組み強化など、医療サービスの質の向上に注力したこと、並びに既存店をはじめとして処方箋枚数が前年度比6.1%と順調に増加したことなどを要因に、売上総利益率が前年度の15.2%から16.0%へと改善できたことがポイントです。

一方販売費及び一般管理費比率は前年度比同水準に抑制できたことから、結果営業利益は同事業セグメントとして過去最高益を更新することができました。営業利益率についても前年度の5.0%から6.0%へと1.0%改善しました。

#### 医薬品製造販売事業

売上高は38,066百万円(同3.4%、1,244百万円増)、営業利益は1,194百万円(同△30.5%、524百万円減)と増収ながら減益となりました。

売上高は、当社の調剤薬局事業の業容拡大に伴う内部販売の増加とジェネリック医薬品市場拡大に伴う外部販売の増加により、前年度比では増収を確保しましたが、外部販売を中心に期初計画には届かず、計画比8.3%未達の結果となりました。

一方利益面につきましては、採算性を重視した販売戦略を着実に進めることはできましたが、収益力強化に向けた自社製造品の増強のための研究開発活動の強化、並びに生産能力引上げのための設備投資などによる費用増加を増収による増収効果では補いきれず、前年度比減益にとどまりました。

### 医療従事者派遣・紹介事業

売上高は11,970百万円(同14.0%、1,470百万円増)、営業利益は1,842百万円(同7.7%、131百万円増)と高い水準での増収増益を継続することができました。背景には、「患者のための薬局ビジョン」(2015年10月、厚生労働省)実現に向けた調剤薬局における薬剤師不足があります。

同事業の利益面については、薬剤師の採用が困難な地域での薬剤師の給与上昇が継続し、売上総利益の押し下げ要因となりましたが、紹介事業(薬剤師、医師など)の伸びにより売上総利益率の低下は前年度比0.4%の低下にとどまりました。

一方費用面では、紹介事業の取り組み強化に伴う広告宣伝費の増加などにより、販売費及び一般管理費比率が前年度の22.6%から23.1%へと上昇しました。結果、営業利益率は前年度の16.3%から15.4%へと0.9%低下しましたが、紹介事業拡充に向けた先行投資として前向きに捉えています。

### 財政状態の分析

#### 資産

今年度末における資産合計は186,573百万円となり、前年度末の178,347百万円に対して8,225百万円(4.6%)増加しました。

うち流動資産は、前年度末の82,327百万円に対して793百万円(1.0%)増加し、83,121百万円となりました。主な要因は、現金及び預金の増加7,264百万円、売掛金の減少6,795百万円などによるものです。固定資産については、調剤薬局事業における新規出店及び事業譲受、同事業での積極的なM&Aによるのれんの増加、医薬品製造販売事業における設備投資などを主な要因として、前年度末の96,019百万円に対して7,432百万円(7.7%)増加し、103,452百万円となりました。

#### 負債

今年度末の負債合計は145,066百万円となり、前年度末の141,900百万円に対して3,166百万円(2.2%)増加しました。

うち流動負債は、前年度末の66,305百万円に対して4,004百万円(6.0%)増加し、70,310百万円となりました。主な要因は、1年内返済予定の長期借入金の増加1,898百万円です。固定負債については、前年度末の75,595百万円に対して838百万円(△1.1%)減少し、74,756百万円となりました。主な要因は、長期借入金の減少2,306百万円です。

### 純資産

純資産は、前年度末の36,447百万円に対して5,059百万円(13.9%)増加し、41,506百万円となりました。主な要因は、利益剰余金の増加5,305百万円です。この結果、自己資本比率は前年度末の20.4%から22.2%と1.8%改善しました。

### キャッシュ・フローの状況

今年度におけるキャッシュ・フローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フローが23,141百万円、投資活動によるキャッシュ・フローが△13,843百万円、財務活動によるキャッシュ・フローが△2,034百万円となりました。前年度との比較では営業活動によるキャッシュ・フローが大きく改善しています。この結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前年度末に比べ7,264百万円増加し、28,464百万円となりました。各キャッシュ・フローの状況は次のとおりです。

#### 営業活動によるキャッシュ・フロー

主要な収入項目は、税金等調整前当期純利益10,045百万円です。一方、主要な支出項目は、仕入債務の減少額△1,399百万円です。C型肝炎治療薬の在庫増などの特殊要因の解消、及び税金等調整前当期純利益の積上げにより前年度比24,082百万円改善し、営業活動によるキャッシュ・フローの水準としては過去最高となりました。

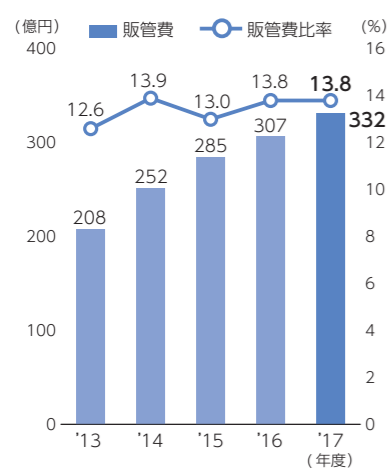
#### 投資活動によるキャッシュ・フロー

主要な支出項目は、調剤薬局事業における新規出店及び医薬品製造販売事業における設備投資を主とした有形固定資産の取得による支出△12,076百万円及び連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出△1,126百万円です。医薬品製造販売事業における先行投資がピークを越えたことなどにより、前年度比概ね半減しました。この結果、フリーキャッシュ・フローにつきましては、10,000百万円弱の水準にまで回復しました。

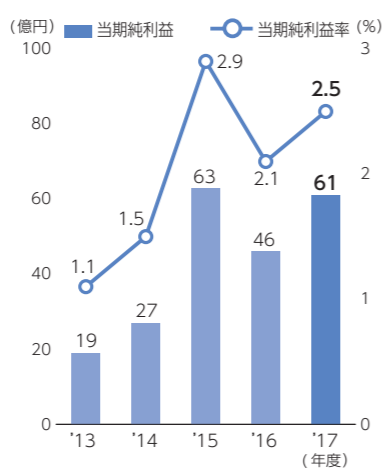
#### 財務活動によるキャッシュ・フロー

主要な収入項目は、長期借入れによる収入13,000百万円です。一方、主要な支出項目は、長期借入金の返済による支出△13,408百万円です。当社では、医薬品製造販売事業を中心に、積極的な投資活動を続けてきたこともあり、財務活動によるキャッシュ・フローは収入の状況でしたが、当期は上場来初めて2,034百万円の支出となりました。今後は、医薬品製造販売事業につきましても回収時期を迎えますので、財務面の強化も進めてまいります。

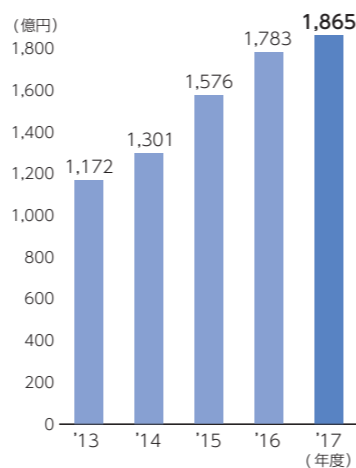
販管費と販管費比率



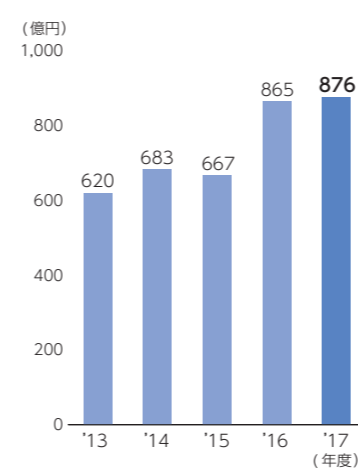
当期純利益と当期純利益率



総資産

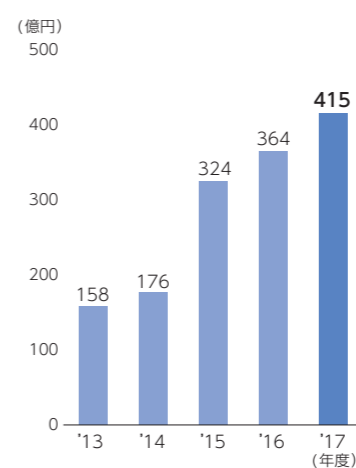


有利子負債

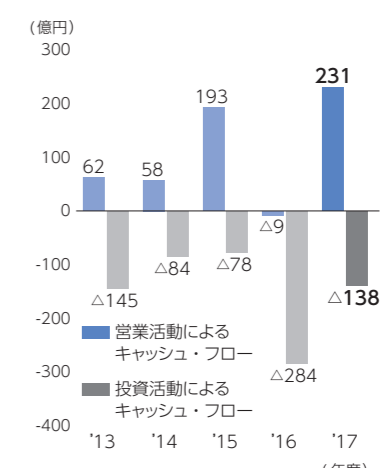


※有利子負債は、借入金、リース債務、割賦未払金、社債の合計にて示しております。

純資産



営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フロー



## 連結貸借対照表

日本調剤株式会社及び子会社  
2017年及び2018年3月31日現在

(単位:百万円)

資産の部	2017年3月期	2018年3月期
<b>流動資産</b>		
現金及び預金	21,200	28,464
受取手形	73	213
売掛金	26,698	19,902
電子記録債権	872	1,115
商品及び製品	21,455	20,873
仕掛品	2,509	1,304
原材料及び貯蔵品	5,550	6,047
繰延税金資産	1,262	1,508
その他	2,713	3,698
貸倒引当金	△7	△6
<b>流動資産合計</b>	<b>82,327</b>	<b>83,121</b>
<b>固定資産</b>		
有形固定資産		
建物及び構築物	39,675	53,483
減価償却累計額	△17,372	△19,064
建物及び構築物(純額)	22,303	34,418
機械装置及び運搬具	12,690	14,129
減価償却累計額	△2,649	△3,543
機械装置及び運搬具(純額)	10,040	10,585
土地	18,016	19,357
リース資産	2,995	2,943
減価償却累計額	△1,582	△1,858
リース資産(純額)	1,413	1,084
建設仮勘定	13,521	6,750
その他	13,564	14,816
減価償却累計額	△10,346	△11,352
その他(純額)	3,217	3,464
有形固定資産合計	<b>68,513</b>	<b>75,662</b>
無形固定資産		
のれん	14,605	15,418
その他	2,167	2,534
無形固定資産合計	<b>16,773</b>	<b>17,952</b>
投資その他の資産		
投資有価証券	1,039	20
長期貸付金	817	738
敷金及び保証金	7,072	7,049
繰延税金資産	587	786
その他	1,216	1,242
投資その他の資産合計	<b>10,733</b>	<b>9,837</b>
<b>固定資産合計</b>	<b>96,019</b>	<b>103,452</b>
<b>資産合計</b>	<b>178,347</b>	<b>186,573</b>

(単位:百万円)

負債の部	2017年3月期	2018年3月期
<b>流動負債</b>		
買掛金	38,909	36,203
電子記録債務	2,124	3,770
1年内返済予定の長期借入金	13,411	15,309
リース債務	390	311
未払法人税等	1,537	3,040
賞与引当金	2,547	2,775
役員賞与引当金	117	137
資産除去債務	9	4
その他	7,257	8,759
<b>流動負債合計</b>	<b>66,305</b>	<b>70,310</b>
<b>固定負債</b>		
長期借入金	70,678	68,372
リース債務	1,002	697
長期割賦未払金	609	1,991
役員退職慰労引当金	949	1,048
退職給付に係る負債	1,294	1,503
資産除去債務	760	821
その他	298	320
<b>固定負債合計</b>	<b>75,595</b>	<b>74,756</b>
<b>負債合計</b>	<b>141,900</b>	<b>145,066</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>		
資本金	3,953	3,953
資本剰余金	10,926	10,926
利益剰余金	21,511	26,816
自己株式	△46	△47
<b>株主資本合計</b>	<b>36,345</b>	<b>41,648</b>
<b>その他の包括利益累計額</b>		
その他有価証券評価差額金	263	0
退職給付に係る調整累計額	△161	△144
<b>その他の包括利益累計額合計</b>	<b>101</b>	<b>△144</b>
<b>非支配株主持分</b>	<b>—</b>	<b>2</b>
<b>純資産合計</b>	<b>36,447</b>	<b>41,506</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>178,347</b>	<b>186,573</b>

## 連結損益計算書

日本調剤株式会社及び子会社  
2017年及び2018年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
売上高	223,468	241,274
売上原価	184,210	197,437
売上総利益	39,258	43,837
販売費及び一般管理費	30,738	33,250
営業利益	8,519	10,587
営業外収益		
受取利息	1	0
受取手数料	144	151
受取賃貸料	404	436
保険戻戻金	75	—
その他	157	193
営業外収益合計	783	781
営業外費用		
支払利息	687	635
支払手数料	37	44
支払賃借料	322	328
固定資産除却損	113	45
その他	164	175
営業外費用合計	1,326	1,230
経常利益	7,976	10,138
特別利益		
固定資産売却益	28	0
投資有価証券売却益	0	360
事業譲渡益	—	48
特別利益合計	28	408
特別損失		
固定資産売却損	6	10
減損損失	171	491
特別損失合計	177	501
税金等調整前当期純利益	7,827	10,045
法人税、住民税及び事業税	3,024	4,272
法人税等調整額	164	△331
法人税等合計	3,188	3,940
当期純利益	4,638	6,104
非支配株主に帰属する当期純利益	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	4,638	6,104

## 連結包括利益計算書

日本調剤株式会社及び子会社  
2017年及び2018年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
当期純利益	4,638	6,104
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	66	△263
退職給付に係る調整額	69	17
その他の包括利益合計	136	△245
包括利益	4,775	5,858
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	4,775	5,858
非支配株主に係る包括利益	—	—

## 連結株主資本等変動計算書

日本調剤株式会社及び子会社

(単位:百万円)

2017年3月31日終了事業年度	株主資本					その他の包括利益累計額			非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	3,953	10,926	17,672	△44	32,507	196	△231	△34	—	32,473
当期変動額										
剰余金の配当			△799		△799					△799
親会社株主に帰属する当期純利益			4,638		4,638					4,638
自己株式の取得				△1	△1					△1
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						66	69	136	—	136
当期変動額合計	—	—	3,839	△1	3,837	66	69	136	—	3,973
当期末残高	3,953	10,926	21,511	△46	36,345	263	△161	101	—	36,447

2018年3月31日終了事業年度	株主資本					その他の包括利益累計額			非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	3,953	10,926	21,511	△46	36,345	263	△161	101	—	36,447
当期変動額										
剰余金の配当			△799		△799					△799
親会社株主に帰属する当期純利益			6,104		6,104					6,104
自己株式の取得				△1	△1					△1
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						△263	17	△245	2	△243
当期変動額合計	—	—	5,305	△1	5,303	△263	17	△245	2	5,059
当期末残高	3,953	10,926	26,816	△47	41,648	0	△144	△144	2	41,506



# 連結キャッシュ・フロー計算書

日本調剤株式会社及び子会社

2017年及び2018年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前当期純利益	7,827	10,045
減価償却費	4,741	5,214
長期前払費用償却額	104	126
減損損失	171	491
のれん償却額	976	1,326
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△9	△3
賞与引当金の増減額(△は減少)	279	225
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△21	20
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	118	202
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	△7	98
受取利息及び受取配当金	△22	△21
支払利息	687	635
固定資産売却損益(△は益)	△22	10
投資有価証券売却損益(△は益)	△0	△360
事業譲渡損益(△は益)	—	△48
売上債権の増減額(△は増加)	△46	6,691
たな卸資産の増減額(△は増加)	△7,005	1,442
仕入債務の増減額(△は減少)	△4,135	△1,399
前払費用の増減額(△は増加)	△84	△111
未払費用の増減額(△は減少)	132	324
未払金の増減額(△は減少)	758	390
その他	△349	1,198
小計	4,093	26,500
利息及び配当金の受取額	22	21
利息の支払額	△702	△623
法人税等の支払額	△4,354	△2,756
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△940</b>	<b>23,141</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の払戻による収入	5	—
有形固定資産の取得による支出	△20,222	△12,076
有形固定資産の売却による収入	72	46
無形固定資産の取得による支出	△926	△656
投資有価証券の売却による収入	2	999
長期前払費用の増加による支出	△231	△95
事業譲受による支出	△1,713	△585
事業譲渡による収入	—	144
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△4,899	△1,126
貸付金の実行による支出	△443	△448
貸付金の回収による収入	103	88
敷金及び保証金の差入による支出	△385	△251
敷金及び保証金の回収による収入	134	172
その他	59	△25
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△28,444</b>	<b>△13,843</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△236	—
長期借入れによる収入	33,600	13,000
長期借入金の返済による支出	△6,509	△13,408
社債の償還による支出	△7,000	—
リース債務の返済による支出	△412	△391
割賦債務の返済による支出	△431	△433
自己株式の取得による支出	△1	△1
配当金の支払額	△802	△799
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>18,205</b>	<b>△2,034</b>
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△11,180	7,264
現金及び現金同等物の期首残高	32,380	21,200
現金及び現金同等物の期末残高	21,200	28,464

# 事業等のリスク

当「企業レポート2018」に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項について記載しております。当社グループはこれらのリスクを認識した上で、それが現実化した際には適切に対処する方針ですが、投資対象としての判断は、本項及び本書中の本項目以外の記載内容も併せて慎重に検討した上、行われる必要があると考えております。なお、以下の記載のうち将来に関する事項は、2018年6月28日現在において当社グループが判断したものであり、さまざまな要因によって実際の結果と異なる可能性があります。

## I. 各事業に係るものについて

### 1. 有利子負債依存度について

当社グループは、主として借入金により資金を調達することにより調剤薬局事業における新規出店展開及び医薬品製造販売事業における設備投資などを行っております。今後も借入金等による出店・設備投資等を行う予定であり、その場合、支払利息が増加する可能性があります。また、各事業の運営によるキャッシュ・フローが十分得られない等の場合には追加借入が困難となること等により、当社グループの事業計画や業績等が影響を受ける可能性があります。さらに、現時点で、借入金の大半は固定金利となっておりますが、金利の上昇に伴い支払利息が増加することにより当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

### 2. 個人情報管理について

当社グループは、調剤薬局事業及び医療従事者派遣・紹介事業において、患者さまの病歴及び薬歴、並びに派遣労働者の経歴などの個人情報を取り扱っております。当社グループにおいては、個人情報について厳重な管理を行っておりますが、これらの個人情報が漏洩した場合には、住所・氏名などの一般的な個人情報の漏洩の場合と比較し、より多額の賠償責任が生じる可能性があります。また、個人情報の保護に関しては、「個人情報の保護に関する法律」により、当社及び連結子会社を含む個人情報取扱事業者が本人の同意を得ずに個人情報を第三者に提供した場合等には、行政処分が課され、場合によっては刑事罰の適用を受けることもあります。さらに、調剤薬局において個人情報を扱う当社の従業員は、その多くが薬剤師であり、薬剤師には重い守秘義務が法律上課せられております(刑法第134条)。これらのため、当社グループにおいて、万一個人情報の漏洩があった場合には、多額の賠償金の支払いや行政処分、それらに伴う既存顧客の信用及び社会的信用の低下等により当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

### 3. 社会保険料負担について

当社グループにおいては、社会保険加入対象者を全員加入させることとしております。高齢者医療制度改革、雇用保険の充実など、制度の改正による保険料率上昇や、派遣労働者に係る被保険者の範囲の変更に伴い、会社負担金額が大幅に上昇する場合、当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

### 4. 災害等による影響について

当社グループにおいては、各社の本社機能を主に東京都千代田区に集約しております。また、医薬品製造販売事業においては茨城県つくば市及び埼玉県春日部市に日本ジェネリック株式会社の生産設備を、徳島県徳島市に長生堂製薬株式会社の本社及び生産設備を設置しております。災害等がこれら地域に発生した場合に備え、当社グループ各社では事業継続計画を策定しておりますが、想定を超える被害を受けた場合には、当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

## II. 調剤薬局事業について

### 1. 調剤薬局事業の法的規制等について

#### (1) 調剤薬局の開設等について

当社が調剤薬局を開設し、運営するにあたり、必要とされる各都道府県等の許可・指定・登録・免許を受けることができない場合、更新及び登録・届出の手続きを怠った場合、関連する法令に違反した場合、または、これらの法令が改正された場合等において当社の出店計画及び業績等に影響を及ぼす可能性があります。

当該法的規制の主なもの、「薬局開設許可」・「保険薬局指定」等であり、当社は必要とされる許可等を全ての店舗で取得しております。また、許可等の取消事由について、2018年6月28日現在、該当事項はありません。

#### (2) 薬剤師の確保について

調剤薬局においては、薬剤師法第19条において薬剤師以外の調剤を禁じていることや、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」(旧

薬事法、以下「薬機法」といいます)及び厚生労働省令によって、薬局における薬剤師の配置のみならず、その配置人数においても厳しく規制されており、1日当たり40枚の受取処方箋に対して1人の薬剤師を配置する必要があります。このため、薬剤師の必要人員数が確保されない場合には、当社の出店計画及び業績等に影響を及ぼす可能性があります。

### (3) 調剤業務について

当社では調剤過誤の防止を図るため、さまざまな対策を講じております。例えば、調剤過誤により重篤な症状を来す危険薬剤等の自動チェックシステムを導入するとともに当該危険薬剤等については薬剤師が重点的に鑑査を実施しております。さらには、万一に備え、全店舗において「薬剤師賠償責任保険」に加入することにより、業績への影響を緩和する措置を講じております。しかしながら、調剤過誤が発生し、多額の賠償金の支払いや、それに伴う既存顧客の信用及び社会的信用の低下等があった場合には、当社の業績等に影響を及ぼす可能性があります。

## 2. 調剤薬局事業の事業環境について

### (1) 医薬分業率の動向について

医薬分業は、医療機関が診察等の医療行為に専念し調剤薬局が薬歴管理や服薬指導等を行うことで医療の質的な向上を図るために国の政策として推進されてきました。今後、医薬分業率の伸び率が変化する場合には、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

### (2) 医療制度改革について

#### ① 薬価基準及び調剤報酬の改定について

当社グループの主たる事業である調剤薬局事業の調剤売上は、厚生労働省告示に定められた薬価基準に基づく薬剤収入と、同省告示法に定められた調剤報酬点数に基づく調剤技術に係る収入との合計額であります。このため、薬価基準の改定によって薬価基準が引き下げられる一方、実際の仕入価格が同程度引き下げられなかった場合、または、調剤報酬の改定によって調剤報酬点数の引き下げ等があった場合には、当社グループの業績等に影響を受ける可能性があります。

#### ② その他の制度改革について

近年、医療に対する患者さまの権利意識の向上や医療財政の窮乏化等を原因とする各種医療制度改革が進行しております。今後も引き続き各種医療制度改革の実施が考えられますが、その動向によっては患者数の減少等により当社グループの業績等に影響を受ける可能性があります。

### 3. 事業展開について

当社グループの調剤薬局事業においては、店舗の買収を含め、店舗数の拡大等を図っていく方針ではありますが、出店条件に合致する物件が確保できないこと等により計画どおりに出店できない場合、競合状況や医薬分業の進展が芳しくない等の状況により出店後に当初計画どおりの売上が計上できない場合、医療機関の移転又は廃業等により店舗営業の継続及び敷金保証金の返還に支障が生じる場合等には、当社グループの事業計画や業績等に影響を受ける可能性があります。

### 4. 業績の季節変動について

当社グループの売上高合計のうち、調剤薬局事業の売上高が当連結会計年度においても大半を占めており、当社で行っている調剤薬局事業の業績の変動が当社グループ業績の変動に大きく影響することになります。調剤薬局事業においては、冬季に流行するインフルエンザや春先を中心に発生する花粉症(アレルギー性鼻炎)に係る処方箋の増加状況などにより影響を受ける可能性があります。

### 5. 消費税等の影響について

調剤薬局事業において、調剤売上は消費税法により非課税となる一方で、医薬品等の仕入は同法により課税されております。このため、調剤薬局事業において当社は消費税等の最終負担者となっており、当社が仕入先に支払った消費税等は、販売費及び一般管理費の区分に費用計上されております。過去の消費税率改定時には、消費税率の上昇分が薬価基準の改定において考慮されておりましたが、今後、消費税率が改定され、薬価基準がその消費税率の変動率に連動しなかった場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

## Ⅲ. 医薬品製造販売事業について

### 1. 医薬品製造販売事業の法的規制等について

2005年4月の改正薬事法(現 薬機法)施行により、医薬品の販売承認制度が導入され、医薬品の全面委託製造が可能となったことを契機として、当社グループでは、当社の連結子会社である日本ジェネリック株式会社において2005年4月に医薬品製造販売業許可を取得しました。2006年4月からは他社製造のジェネリック医薬品の販売、2007年7月からは自社により承認取得をした同医薬品の製造販売を開始しております。当社グループの医薬品製造販売事業においては、開発コストの負担が新薬

に比較して少ないジェネリック医薬品の製品化、販売を行い、実際の製造にあたっては2010年10月より自社工場での製品製造を本格化させており、製造物責任に係る訴訟リスク及び以下のような医療用医薬品の製造販売に関する法的規制等の同事業に係るリスク要因が、当社グループの業績等に大きな影響を与える可能性があります。医療用医薬品の製造販売に関しては、主に薬機法関連法規等の規制を受け、各都道府県知事等による許可・指定・登録・免許及び届出を必要としております。その主なものは、「第1種医薬品製造販売業許可」・「第2種医薬品製造販売業許可」・医薬品の「卸売販売業許可」等です。万一法令違反等があった場合、監督官庁からの業務停止、許認可の取消等が行われ、当社グループの業績等に影響を与える可能性があります。また、当事業において開発・申請した製造販売品目ごとの承認を厚生労働大臣から取得しておりますが、これらの承認を計画どおりに得られない場合、当社グループの業績等に影響を受ける可能性があります。

### 2. 医薬品製造販売事業の事業環境について

医療用医薬品は、厚生労働省が定める薬価基準により、医療機関、調剤薬局での調剤報酬における薬剤費算定の基礎となる薬価が定められます。国の財政改革を背景とした医療費抑制化の動きから、薬価基準改定は2年に一度から毎年改定への変更が政府方針として決定しており、また薬価は改定のたびに低下する傾向があります。こうした薬価の動向は、当社グループの製品価格政策に影響を与える可能性があります。また、当事業において取り扱うジェネリック医薬品の製造販売市場には、今後、医療制度の大幅な変更により急速に需要が拡大する可能性がある一方で、医薬品業界全体を巻き込んで競争が激化する可能性があります。これらの事業環境の変化は、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

### 3. 医薬品製造の外部委託について

当事業は、2005年4月に施行された改正薬事法(現 薬機法)に基づいた製造販売承認制度に則り、国の承認を得てジェネリック医薬品の製造を外部へ委託する形式、あるいは製造販売元の医薬品を自社販売する形式にて市場への製品供給を行っております。複数のジェネリック医薬品メーカーとの間で継続的な製品供給契約を締結しておりますが、製造委託先の諸事情により該当製品の契約終了、契約内容変更等により製品供給が行われなくなる可能性があります。これらの場合、当社グループの

業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

### 4. 特許訴訟について

当社グループの医薬品製造販売事業においては、知的財産権及び不正競争防止法に十分に留意した製品開発を行っておりますが、ジェネリック医薬品の商品としての特性上、先発医薬品メーカーから特許訴訟を提起される場合があります。このような事態になった場合には、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

### 5. 製品回収・販売中止について

ジェネリック医薬品は、先発品でその有効性と安全性が一定期間にわたって確認された使用実績に加え、再審査の後発売されるため、重篤な副作用が発生するリスクは極めて小さいと考えられます。ただ万一予期せぬ新たな副作用の発生や製品への不純物混入といった事故が発生した場合、製品回収・販売中止を余儀なくされ、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

### 6. 原材料・商品の仕入について

原材料及び商品の仕入先において、規制上の問題または火災・地震、その他の災害及び輸送途中の事故等により原材料及び商品の仕入が不可能となった場合、製品の製造及び供給が停止し、当社グループの業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

## Ⅳ. 医療従事者派遣・紹介事業について

### 1. 医療従事者派遣・紹介事業の法的規制等について

1999年12月の労働者派遣法改正に伴い薬剤師の派遣が認められたことから、2000年7月に当社の連結子会社である日本調剤ファルマスタッフ株式会社(現 株式会社メディカルリソース)において薬剤師に特化した労働者派遣事業を開始しており、当社に対しても薬剤師の派遣を行っております。また、2002年6月1日から薬剤師の人材紹介事業を行っております。当事業においては、「一般労働者派遣事業許可」・「職業紹介事業許可」等の厚生労働省の許可が必要となっており、また同省の定める「派遣元事業主が講ずべき措置に関する指針」及び「職業紹介事業者、労働者の募集を行う者、募集受託者、労働者供給事業者等が均等待遇、労働条件等の明示、求職者等の個人情報取扱い、職業紹介事業者の責務、募集内容の的確な表示等に関して適切に対処するための指針」の規制も受けております。当該法令、指針に違反したことにより許可を取り消された場合等において、当社グループの業績等に影響を受ける可能性があります。

## 会社情報

### 会社概要

#### 商号

日本調剤株式会社

#### 設立

1980年3月

#### 本社所在地

〒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  
03-6810-0800(代表)

#### 資本金

39億5,302万円

#### 連結売上高

2,412億円 (2018年3月期)

#### 従業員数

正社員3,103名 パート他738名

※パート他は8時間換算に基づく年間平均雇用人数であります。

(2018年3月31日現在)

#### 主要取引銀行

みずほ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ信託銀行、  
三菱UFJ銀行、りそな銀行

#### 事業形態

保険調剤薬局チェーンの経営

### 株主情報

#### 発行可能株式総数

44,192,000株

#### 発行済株式の総数

16,024,000株

#### 株主数

7,981名

#### 定時株主総会

6月

#### 株主名簿管理人

三菱UFJ信託銀行株式会社

〒183-0044 東京都府中市日鋼町1-1

☎ 0120-232-711 (通話料無料)

#### 上場証券取引所

東京証券取引所 市場第一部

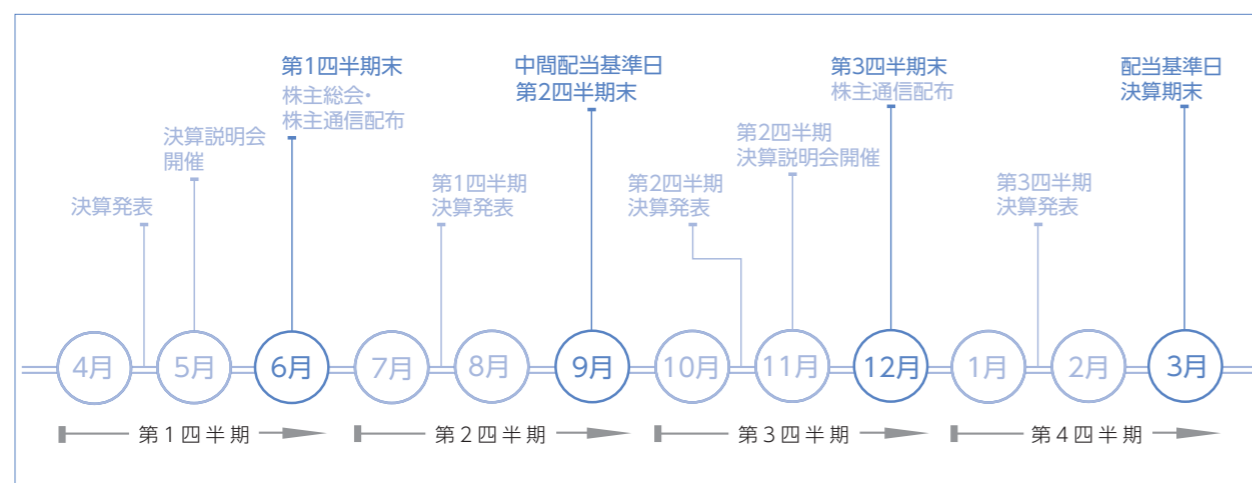
#### 証券コード

3341

#### 決算日

3月31日

### IRカレンダー



## 沿革

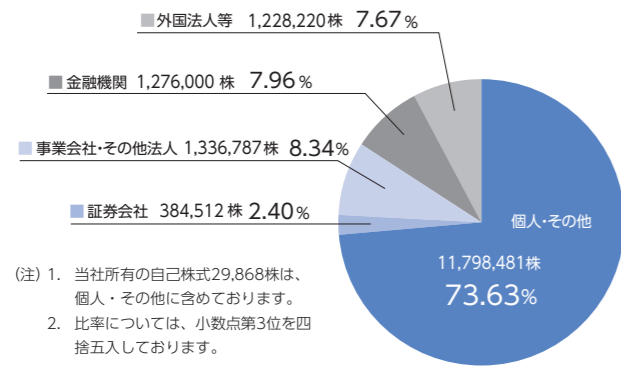
1974年 4月	診療報酬改定により処方せん料が100円から500円へ引き上げ(医薬分業元年)
1980年 3月	調剤薬局の経営を事業目的として、札幌市において、日本調剤株式会社を設立
1980年 4月	第1号店舗として、札幌市中央区に日本調剤山鼻調剤薬局を開局
1987年 8月	東京支店開設
1993年10月	横浜支店開設
1994年 1月	東北支店開設 子会社として宮城日本調剤株式会社(現 連結子会社・株式会社メディカルリソース)を設立
1995年 4月	東京都に本社移転。札幌支店、九州支店開設
1999年12月	派遣業種の原則自由化により、薬剤師派遣が解禁 (派遣法改正)
2000年 2月	日本調剤ファルマスタッフ株式会社(現 連結子会社・株式会社メディカルリソース)を開業(宮城日本調剤株式会社の商号、目的変更)
2000年10月	大阪支店開設
2001年 4月	名古屋支店、広島支店開設
2004年 9月	東京証券取引所市場第二部に上場
2005年 1月	子会社として日本ジェネリック株式会社(現 連結子会社)を設立
2005年 4月	改正薬事法(現・薬機法)により、全面委託製造による医薬品の製造販売が可能に
2006年 9月	東京証券取引所市場第一部に上場
2006年10月	子会社として株式会社メディカルリソース(現 連結子会社)を設立
2007年11月	本社移転(東京都千代田区丸の内一丁目9番1号)
2008年 7月	日本調剤ファルマスタッフ株式会社に株式会社メディカルリソースを吸収合併(存続会社名は株式会社メディカルリソース)
2010年10月	日本ジェネリック株式会社のつくば工場においてジェネリック医薬品の製造開始
2011年 3月	全都道府県での出店展開を達成
2012年 1月	子会社として株式会社日本医薬総合研究所(現 連結子会社)を設立
2012年 4月	北関東支店、東関東支店、京都支店、神戸支店を開設
2013年 4月	長生堂製薬株式会社を子会社化(現 連結子会社)
2014年 4月	長生堂製薬株式会社の本社第二工場竣工
2015年 2月	日本ジェネリック株式会社が、テバ製薬株式会社(現・武田テバファーマ株式会社)より春日部工場を取得
2016年10月	東日本、西日本、関東物流センターに続き、4カ所目となる札幌物流センターを開設
2017年 2月	第一生命グループとの業務提携契約を締結
2018年 3月	日本ジェネリック株式会社のつくば第二工場完成

※青字は、法律の改正や制度変更を記載しています。

# 株式情報

(2018年3月31日現在)

## 所有者別株式分布状況

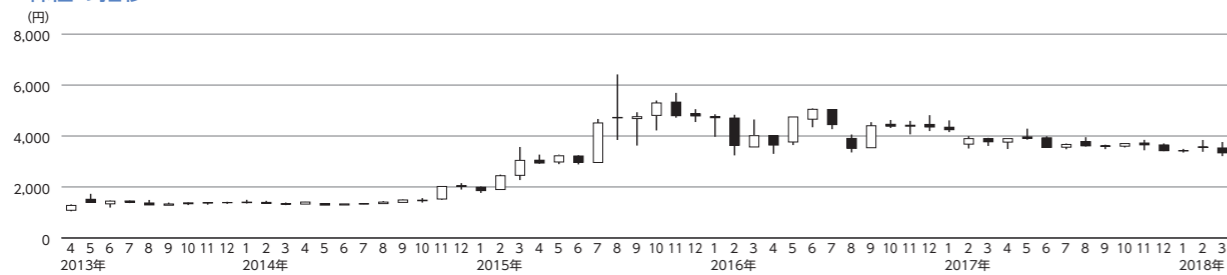


(注) 1. 当社所有の自己株式29,868株は、個人・その他に含めております。  
2. 比率については、小数点第3位を四捨五入しております。

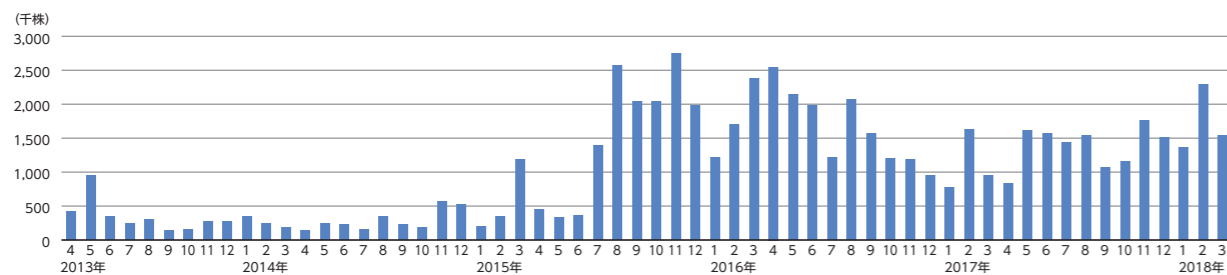
## 株式保有比率推移

株式数比率 (%)	2017/3	2018/3
個人・その他	73.88	73.63
証券会社	2.95	2.40
事業会社・その他法人	8.59	8.34
金融機関	6.34	7.96
外国法人等	8.24	7.67

## 株価の推移



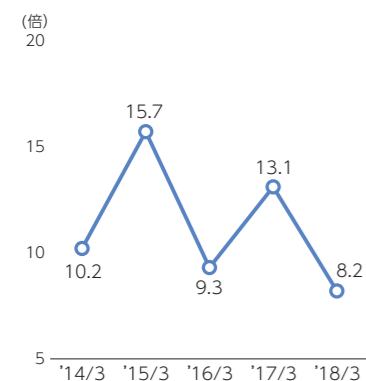
## 出来高の推移



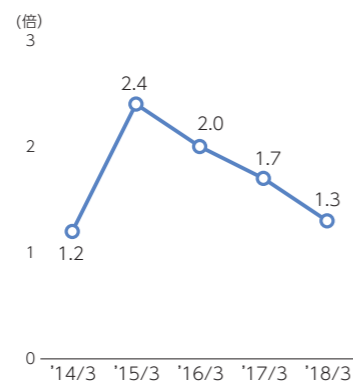
当社は2015年10月1日に株式を1：2に分割しております。2015年9月以前の株価は2013年3月末に株式分割が行われたものとして調整しております。

## 株価指数

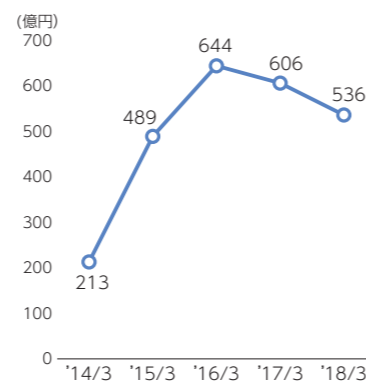
### PER (株価収益率)



### PBR (株価純資産倍率)



### 時価総額



# 主要情報の掲載場所一覧

内容	当レポートでの掲載場所	関連する企業情報サイト <a href="https://www.nicho.co.jp/corporate/">https://www.nicho.co.jp/corporate/</a>
企業理念	企業理念 ..... P02	会社案内>企業理念 <a href="https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/philosophy/">https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/philosophy/</a>
事業の特徴や強み	ビジネスモデル ..... P01 事業パフォーマンス ..... P19	会社案内>日本調剤グループ <a href="https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/group/">https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/group/</a> 事業内容 <a href="https://www.nicho.co.jp/corporate/business/">https://www.nicho.co.jp/corporate/business/</a>
経営目標	長期ビジョン~2030年に向けて~ ..... P03	
経営戦略	社長メッセージ ..... P09	IR情報>経営情報>トップメッセージ <a href="https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/message.html">https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/message.html</a>
関連する法令等の内容や動向	診療報酬改定 主な改定内容 ..... P61 用語説明 ..... P64	IR情報>経営情報>経営環境及び会社の対処すべき課題 <a href="https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/management.html">https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/management.html</a>
ステークホルダーとの関わり	Social ..... P49 Human ..... P44	会社案内>日本調剤の社会貢献活動 <a href="https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/contribution/">https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/contribution/</a>
コーポレート・ガバナンス	コーポレート・ガバナンス ..... P51	IR情報>経営情報>コーポレート・ガバナンス <a href="https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/governance.html">https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/governance.html</a>
財務データ	財務ハイライト ..... P17 データセクション ..... P67	IR情報>財務ハイライト <a href="https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/highlight.html">https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/highlight.html</a> IR情報>IRライブラリー <a href="https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/irlibrary.html">https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/irlibrary.html</a>

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  
日本調剤株式会社  
経営企画部 IR担当  
電話：03-6810-0800(代表)  
URL：<https://www.nicho.co.jp>