

- 71 調剤報酬改定 主な改定内容
- 74 用語説明
- 77 10年データ(財務・非財務サマリー)
- 79 経営成績及び財務分析の報告
- 81 連結貸借対照表
- 83 連結損益計算書
- 84 連結包括利益計算書／連結株主資本等変動計算書
- 85 連結キャッシュ・フロー計算書
- 86 事業等のリスク
- 89 会社情報
- 90 沿革
- 91 株式情報
- 92 主要情報の掲載場所一覧

4

データセクション

調剤報酬改定 主な改定内容

(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箋が月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箋が月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箋枚数を合算する) ● 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箋枚数合計が月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箋集中度が95%超(いわゆる門内薬局)
減算	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(処方箋受付回数が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 (後発医薬品数量ベース使用割合、3ヶ月平均)	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、処方箋枚数が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の薬局 ● 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

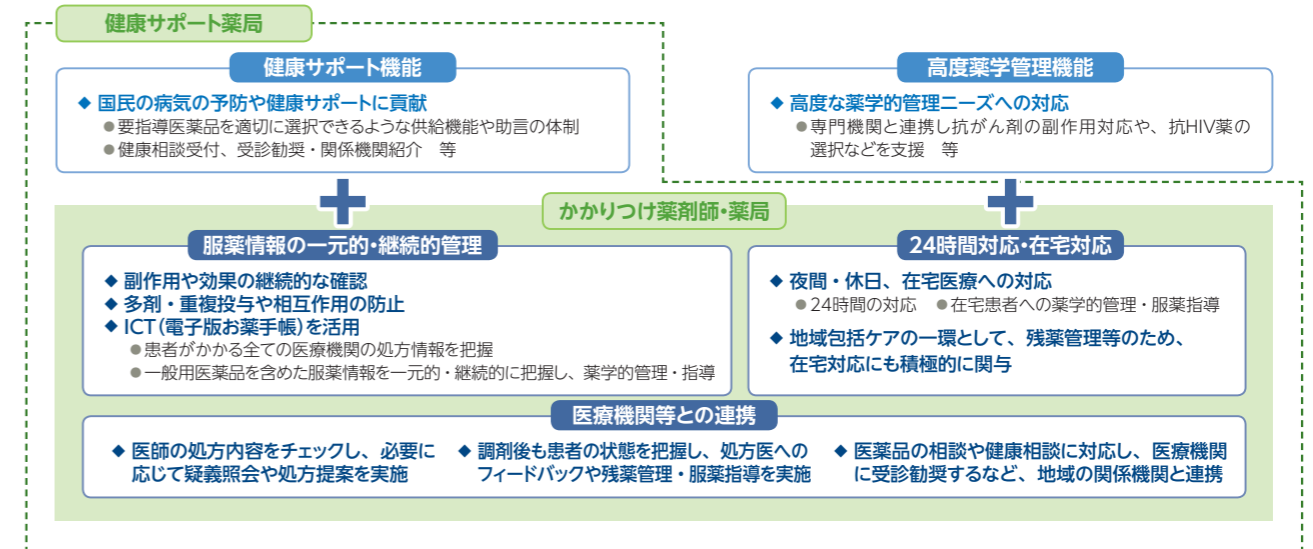
薬剤服用歴管理指導料または、かかりつけ薬剤師指導料のどちらか一方を算定

	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。

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行う。

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履歴等も含めて、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。

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。

- 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

【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、かかりつけ薬局には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。

【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。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。

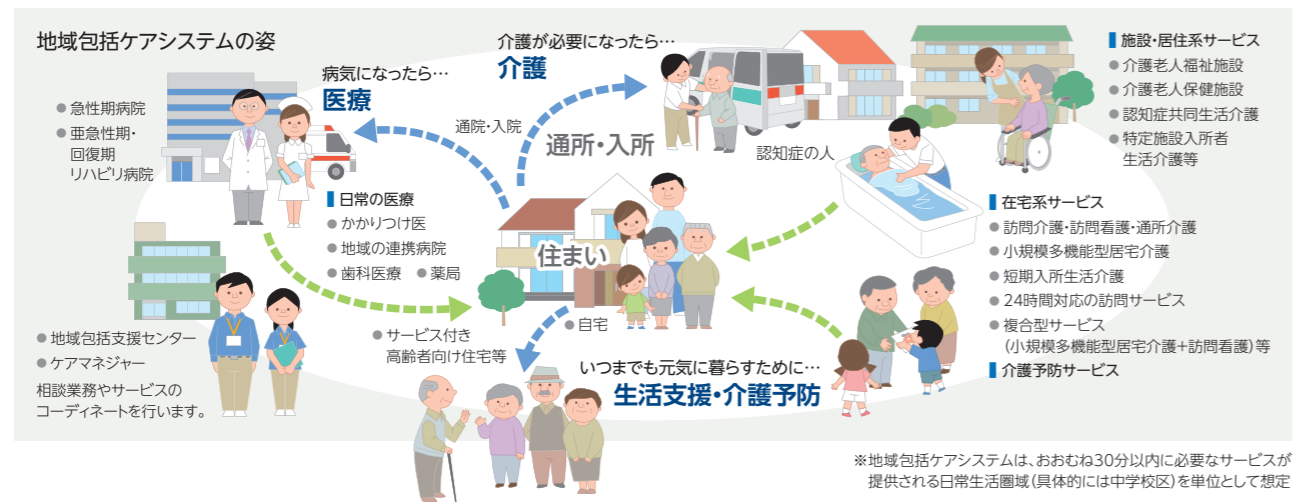
- 基準 1. 地域包括ケアシステムの中で、医療機関や介護事業者など他職種と連携
2. 健康サポート薬局に係る研修を終了し、5年以上の実務経験を有する薬剤師の常駐
3. 個人情報に配慮した相談窓口
4. 薬局の外側と内側における「健康サポート薬局」の表示
5. 要指導医薬品等、介護用品等の取り扱い

出典：厚生労働省「患者のための薬局ビジョン」

【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行して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。



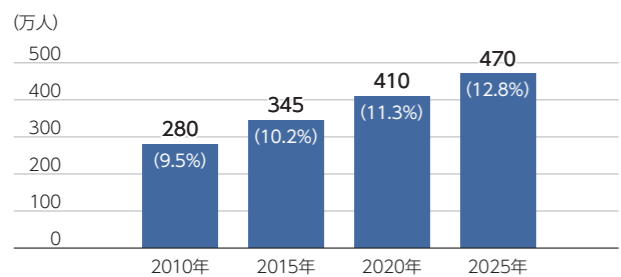
【高齢者人口の見通し】

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。出典：2015年度 厚生労働白書

	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」III以上の高齢者が増加していく。

「認知症高齢者の日常生活自立度」III以上の高齢者数の推計(括弧内は65歳以上人口対比)

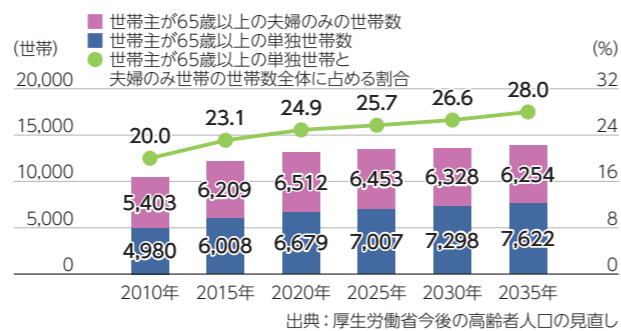


【医薬分業】

患者さまの診察、薬剤の処方医師が行い、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。

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。

世帯主が65歳以上の単独世帯及び夫婦のみ世帯数の推計



【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。

【診療報酬改定】

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、調剤それぞれについて定められている。また薬剤の価格は「薬価基準」として定められている。診療報酬は、2年に1度の改定が行われる。

【調剤報酬改定】

診療報酬改定のうち、調剤にかかわる報酬改定を指す。調剤報酬は、2年に1度の改定が行われる。

【薬価改定】

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)に基づく薬価改定が行われている。2019年10月は、消費税率が8%から10%に引き上げられると同時に薬価改定が実施される見通し。2020年4月からは毎年薬価改定が予定されている。

【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。

【ハイブリッド型薬局】

駅前や商店街等に outlets 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の処方箋を応需する面対応薬局と、複

数の医療機関が集まった医療モールに入居し、それぞれの医療機関から処方箋を応需するMC型(Medical Center型)薬局の両方の機能を兼ね備えた薬局。

【門内薬局(敷地内薬局)】

2016年10月に薬局と医療機関の構造的な独立性に関する規制が緩和されたことに伴い、病院の門内(敷地内薬局)に薬局の出店が可能となった。最も病院との連携が可能であり、高度医療への対応が求められる。一方、調剤基本料が10点(100円)と、門前薬局よりも低く設定されている。

【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。

*「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。

【フォーミュラリー】

医薬品の有効性・安全性などの科学的根拠と経済性を総合的に評価して、医療機関や地域ごとに策定する医薬品の使用指針のこと。良質で低価格な医薬品の使用指針に基づいて、標準薬物治療を推進することを目的としている。地域フォーミュラリーの普及が進むことで、持続的な医療費の増加抑制が期待されている。欧米諸国ではすでに導入されているが、日本では医療費の増加抑制効果を見越し、一部で導入されつつあり、今後の本格的な展開が期待されている。

【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。

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	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	2019年3月期
調剤報酬改定、並びに、薬価改定が行われた年度		○		○		○		○		○
経営成績(会計年度)										
売上高	98,260	112,128	130,041	139,466	165,347	181,844	219,239	223,468	241,274	245,687
売上総利益	16,283	19,182	22,038	21,494	25,623	31,929	39,068	39,258	43,837	41,975
販売費及び一般管理費	12,733	14,398	16,574	18,248	20,878	25,281	28,578	30,738	33,250	35,242
営業利益	3,549	4,784	5,464	3,245	4,744	6,647	10,489	8,519	10,587	6,733
EBITDA (注1)	5,719	7,118	8,492	6,837	8,570	10,278	14,951	13,260	15,801	13,037
経常利益	3,098	4,358	4,941	2,855	4,188	6,003	9,878	7,976	10,138	6,077
親会社株主に帰属する当期純利益	1,404	1,821	2,085	184	1,901	2,778	6,329	4,638	6,104	3,790
キャッシュ・フロー(会計年度)										
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,833	6,723	7,127	2,885	6,243	5,831	19,327	△940	23,141	13,572
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,338	△8,269	△9,694	△6,422	△14,510	△8,437	△7,823	△28,444	△13,843	△1,770
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,434	1,109	7,920	5,496	8,782	1,422	7,031	18,205	△2,034	△10,516
財政状況(会計年度末)										
総資産 (注2)	64,678	72,701	86,615	95,140	117,295	130,141	157,609	178,347	186,573	178,677
純資産	11,405	12,780	14,716	14,702	15,849	17,635	32,473	36,447	41,506	41,073
現金及び現金同等物の期末残高	7,636	7,200	12,554	14,513	15,027	13,844	32,380	21,200	28,464	29,749
商品及び製品	5,231	8,595	8,419	11,908	12,165	15,911	15,328	21,455	20,873	22,272
有利子負債 (注3)	32,190	33,891	42,279	48,281	62,037	68,327	66,794	86,524	87,611	81,302
1株当たり情報										
1株当たり純資産額(円) (注4)	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	2,739.04
1株当たり当期純利益金額(円) (注4)	96.13	127.57	145.46	12.84	131.24	194.48	432.85	290.03	381.69	243.47
財務・非財務データ										
売上高増加率(%)	14.4%	14.1%	16.0%	7.2%	18.6%	10.0%	20.6%	1.9%	8.0%	1.8%
販売費及び一般管理費率(%)	13.0%	12.8%	12.7%	13.1%	12.6%	13.9%	13.0%	13.8%	13.8%	14.3%
営業利益率(%)	3.6%	4.3%	4.2%	2.3%	2.9%	3.7%	4.8%	3.8%	4.4%	2.7%
ROA(%) (注5)	2.3%	2.7%	2.6%	0.2%	1.8%	2.2%	4.4%	2.8%	3.3%	2.1%
ROE(%) (注6)	12.7%	15.1%	15.2%	1.3%	12.0%	16.6%	25.3%	13.5%	15.7%	9.2%
自己資本比率(%) (注7)	17.6%	17.6%	17.0%	15.5%	13.5%	13.6%	20.6%	20.4%	22.2%	23.0%
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) (注8)	7.8	12.8	13.0	4.9	8.6	7.1	24.4	—	37.1	25.8
D/Eレシオ(倍) (注9)	2.8	2.7	2.9	3.3	3.9	3.8	2.1	2.4	2.1	2.0
設備投資額	5,885	7,885	8,961	5,566	9,069	12,279	8,073	23,344	15,316	5,254
減価償却費	2,169	2,333	3,028	3,591	3,825	3,631	4,461	4,741	5,214	6,304
研究開発費	807	985	1,224	1,023	1,534	1,767	1,913	2,388	2,784	2,764
従業員数(名) (注10)	1,881	2,112	2,304	2,488	3,009	3,283	3,435	3,781	4,075	4,383

※ 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
 2.2018年3月期以前の数値について、会計基準の変更に伴う遡及適用による表示修正を行っておりません。
 3.有利子負債=借入金+リース債務+割賦未払金+社債
 4.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。
 2010年3月期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。

5.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)
 6.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)
 7.自己資本比率=自己資本/総資産
 8.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。
 9.D/Eレシオ=有利子負債/純資産
 10.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

売上及び利益の状況

売上高

売上高は245,687百万円(前期比1.8%、4,412百万円増)となりました。2018年4月に実施された薬価及び調剤報酬改定の影響により、同業他社が減収となる中、増収を確保できたことは一つの成果であったと捉えています。

調剤薬局事業では、薬価引き下げと調剤報酬改定による減収要因があったものの、自力出店を中心とした着実な出店や厳しい基準によるM&Aを実施したことなどにより、売上高は前期比1.7%の増収となりました。

医薬品製造販売事業では、調剤薬局事業におけるジェネリック医薬品の推進や出店による店舗数増加による内部売上の拡大が牽引し、売上高は前期比6.8%の増収となりました。また、採算性を重視した販売戦略の浸透が進んだことにより、一定の価格水準での販売を行うことができました。

医療従事者派遣・紹介事業では、薬剤師の不足状況を背景とした求人数、エントリー数の増加、医師事業の拡大等により、売上高は前期比9.3%の増収となりました。医師事業では、拠点や営業社員の増強による効果が出つつあります。

これらの取り組みにより、すべての事業セグメントにおいて増収を確保することができました。

売上原価、販売費及び一般管理費

売上原価は203,711百万円(前期比3.2%、6,274百万円増)となりました。2018年4月より流通改善ガイドラインが施行されたことで厳しい薬価交渉であったことと、過去最高の薬剤師採用実績を背景とした人件費の増加などにより売上原価が上昇しました。また、販売費及び一般管理費については、薬局の機能分化に向けた薬局店舗の整備、薬局の対人業務増加に向けた薬剤師の採用強化・教育の充実、医師事業拡大に向けた拠点の追加と営業社員の増員など、将来の成長を見据えた先行投資を積極的に行った結果、35,242百万円(同6.0%、1,991百万円増)となりました。

営業利益

営業利益は6,733百万円(前期比36.4%、3,853百万円減)となり、営業利益率は、2.7%(同1.7%減)となりました。2018年4月の調剤報酬改定は、大手調剤薬局チェーンにとって大変厳しい内容となり、調剤技術料の引き下げなどの影響を受けたこと、対人業務増加を見据え薬剤師の採用活動を強化したこ

などにより各種経費が増加しました。これらは、将来の成長に必要な前向きな先行投資として捉えています。

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3,790百万円(前期比37.9%、2,314百万円減)となりました。ROE(自己資本当期純利益率)については、前期の15.7%から当期は9.2%となりましたが、薬価及び調剤報酬の改定、積極的な先行投資による利益水準の低下が大きく影響しています。

事業セグメント別の状況

調剤薬局事業

売上高は208,622百万円(前期比1.7%、3,430百万円増)、営業利益は8,707百万円(同29.8%、3,703百万円減)となりました。

同事業では、改定の影響により前期に比べ薬剤料、技術料ともに減少しましたが、各種取り組み強化により緩やかに回復傾向がつつあります。また、かかりつけ薬剤師・薬局や在宅医療への取り組みなど医療サービスの質向上に努めたことや新規出店効果により、処方箋枚数が前期比3.3%増加しました。

一方、採用活動の強化が奏功し新卒採用の薬剤師数が大幅に増加したことは売上原価の押し上げ要因とはなったものの、今後の成長に向けた必須の人材投資と捉えています。また、販売管理費増加の主な要因は、薬局の機能分化に必要な店舗設備の改修費用などによるものです。

医薬品製造販売事業

売上高は40,659百万円(前期比6.8%、2,593百万円増)、営業利益は1,885百万円(同57.8%、690百万円増)と増収増益を実現しました。

売上高は、薬価改定によるジェネリック医薬品の価格引き下げの影響を受けたものの、調剤薬局事業の業容拡大やジェネリック医薬品の使用が進んだことにより内部売上高が増加し、増収となりました。

営業利益は、従来より進めておりました採算性を重視した販売戦略をさらに推し進めたこと、製造工場における各種経費の見直しを進めたこと、流通改善ガイドラインに沿った適正価格での販売を実施したことなどにより、大幅な増益となりました。設備投資がピークアウトしたことから、先行投資期間から投資回収期間に移行しつつあります。

医療従事者派遣・紹介事業

売上高は13,083百万円(前期比9.3%、1,113百万円増)、営業利益は1,478百万円(同19.7%、363百万円減)となりました。

売上高は、薬剤師の不足状況が継続していることから、薬剤師の派遣事業を中心に着実に実績を積み上げたこと、先行投資を行った医師の紹介事業が拡大したことなどにより増収となりました。

利益面では、薬剤師の派遣事業において、採用困難地域を中心とした給与水準の上昇が継続しており、売上原価の押し上げ要因とはなったものの、薬剤師・医師の紹介事業の拡大により、売上総利益率は前期比0.7%の低下にとどまりました。費用面では、医師の紹介事業拡大に向けた拠点の設置や営業社員の増強により、販売管理費が前期比25.7%、710百万円増となりました。結果、営業利益率は前期の15.4%から11.3%へと4.1%低下しましたが、成長に向けた先行投資と捉えており、今後の事業拡大に期待しています。

財政状況の分析

資産

当期末における資産合計は、178,677百万円となり、前期末の186,569百万円に対して7,891百万円(4.2%)減少しました。

うち流動資産は、前期末の81,613百万円に対して1,481百万円(1.8%)減少し、80,132百万円となりました。主な要因は、売掛金の減少によるものです。固定資産は、前期末の104,956百万円に対して6,411百万円(6.1%)減少し、98,545百万円となりました。有形固定資産減少の主な要因は、工場の集約・効率化を目的とした春日部工場売却などにより、建物及び構築物、土地が減少したことによるものです。また、無形固定資産減少の主な要因は、調剤薬局事業におけるのれんの減少などによるものです。

負債

当期末における負債合計は137,604百万円となり、前期末の145,062百万円に対して7,458百万円(5.1%)減少しました。

うち流動負債は、前期末の70,310百万円に対して1,209百万円(1.7%)減少し、69,100百万円となりました。主な要因は、未払い法人税等の減少によるものです。固定負債は、前期末の74,752百万円から6,248百万円(8.4%)減少し、68,504百万円となりました。主な要因は、長期借入金の減少によるものです。医薬品製造販売事業における設備投資がピークアウトしたことにより、先行投資期間から投資回収時期に移行しつつあります。

純資産

当期末における純資産合計は41,073百万円となり、前期末の41,506百万円に対して433百万円(1.0%)減少しました。主な要因は、自社株買いを行ったことによる自己株式の増加によるものです。この結果、自己資本比率は23.0%となりました。

キャッシュ・フローの状況

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13,572百万円、投資活動によるキャッシュ・フローが△1,770百万円、財務活動によるキャッシュ・フローが△10,516百万円となりました。財務活動によるキャッシュ・フローは、前期からのマイナス基調を継続しています。この結果、現金及び現金同等物は、前期末に比べ1,284百万円増加し、29,749百万円となりました。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6,777百万円です。一方、主要な支出項目は、法人税等の支払額△4,908百万円です。

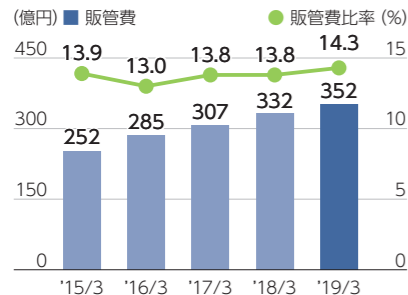
投資活動によるキャッシュ・フロー

主要な収入項目は、事業譲渡による収入4,093百万円です。これは、医薬品製造販売事業における春日部工場売却によるものです。一方、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△5,303百万円です。医薬品製造販売事業における設備投資がピークアウトしたことにより、大幅な減少となりました。

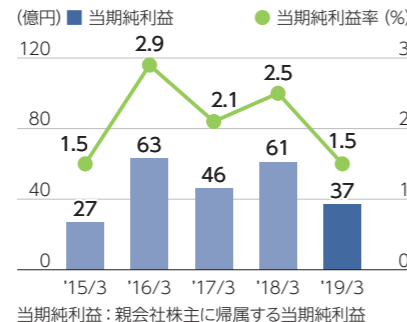
財務活動によるキャッシュ・フロー

主要な収入項目は、長期借入れによる収入10,625百万円です。一方、主要な支出項目は、長期借入金の返済による支出△15,694百万円です。当社では、医薬品製造販売事業における先行投資を継続してきたことから、財務活動によるキャッシュ・フローは収入の状況が続きましたが、前期2,034百万円の支出、当期10,516百万円の支出とマイナス基調が継続しています。今後は、投資回収時期を迎えることから、財務体質の強化も進めてまいります。

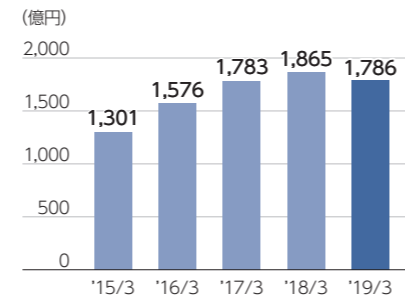
販管費と販管費比率



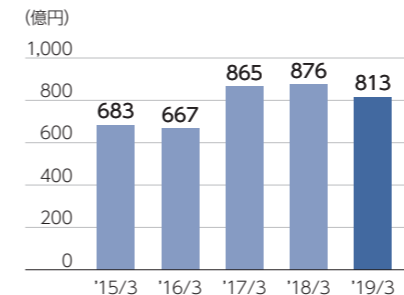
当期純利益と当期純利益率



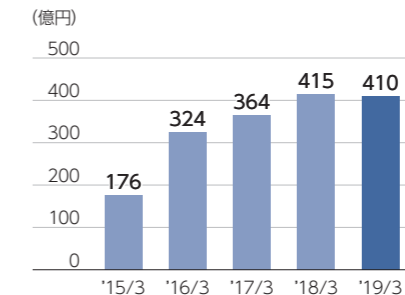
総資産



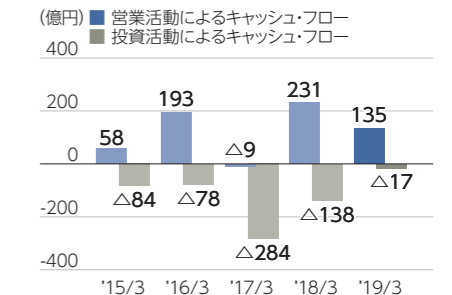
有利子負債



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



※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。

連結貸借対照表

日本調剤株式会社及び子会社 2018年及び2019年3月31日現在

(単位:百万円)

資産の部	2018年3月期	2019年3月期
流動資産		
現金及び預金	28,464	29,749
受取手形	213	134
売掛金	19,902	16,249
電子記録債権	1,115	1,465
商品及び製品	20,873	22,272
仕掛品	1,304	1,173
原材料及び貯蔵品	6,047	6,020
その他	3,698	3,071
貸倒引当金	△6	△5
流動資産合計	81,613	80,132
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	53,483	52,956
減価償却累計額	△19,064	△20,582
建物及び構築物(純額)	34,418	32,374
機械装置及び運搬具	14,129	19,246
減価償却累計額	△3,543	△4,539
機械装置及び運搬具(純額)	10,585	14,707
土地	19,357	16,961
リース資産	2,943	2,888
減価償却累計額	△1,858	△2,094
リース資産(純額)	1,084	794
建設仮勘定	6,750	1,133
その他	14,816	16,399
減価償却累計額	△11,352	△12,564
その他(純額)	3,464	3,835
有形固定資産合計	75,662	69,806
無形固定資産		
のれん	15,418	14,552
その他	2,534	2,353
無形固定資産合計	17,952	16,906
投資その他の資産		
投資有価証券	20	17
長期貸付金	738	687
敷金及び保証金	7,049	7,357
繰延税金資産	2,290	2,610
その他	1,242	1,160
投資その他の資産合計	11,341	11,833
固定資産合計	104,956	98,545
資産合計	186,569	178,677

(単位:百万円)

負債の部	2018年3月期	2019年3月期
流動負債		
買掛金	36,203	37,274
電子記録債務	3,770	3,081
1年内返済予定の長期借入金	15,309	16,143
リース債務	311	261
未払法人税等	3,040	1,478
賞与引当金	2,775	3,023
役員賞与引当金	137	86
資産除去債務	4	10
その他	8,759	7,739
流動負債合計	70,310	69,100
固定負債		
長期借入金	68,372	62,470
リース債務	697	436
長期割賦未払金	1,991	1,349
役員退職慰労引当金	1,048	1,093
退職給付に係る負債	1,503	1,695
資産除去債務	821	1,145
その他	316	313
固定負債合計	74,752	68,504
負債合計	145,062	137,604
純資産の部	2018年3月期	2019年3月期
株主資本		
資本金	3,953	3,953
資本剰余金	10,926	10,926
利益剰余金	26,816	29,815
自己株式	△47	△3,498
株主資本合計	41,648	41,196
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	0	0
退職給付に係る調整累計額	△144	△127
その他の包括利益累計額合計	△144	△127
非支配株主持分	2	4
純資産合計	41,506	41,073
負債純資産合計	186,569	178,677

連結損益計算書

日本調剤株式会社及び子会社 2018年及び2019年3月31日終了事業年度 (単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期
売上高	241,274	245,687
売上原価	197,437	203,711
売上総利益	43,837	41,975
販売費及び一般管理費	33,250	35,242
営業利益	10,587	6,733
営業外収益		
受取利息	0	0
受取手数料	151	50
受取賃貸料	436	430
その他	193	178
営業外収益合計	781	659
営業外費用		
支払利息	635	525
支払手数料	44	13
支払賃借料	328	355
固定資産除却損	45	221
その他	175	198
営業外費用合計	1,230	1,315
経常利益	10,138	6,077
特別利益		
固定資産売却益	0	231
投資有価証券売却益	360	8
事業譲渡益	48	1,092
特別利益合計	408	1,332
特別損失		
固定資産売却損	10	24
減損損失	491	607
特別損失合計	501	632
税金等調整前当期純利益	10,045	6,777
法人税、住民税及び事業税	4,272	3,308
法人税等調整額	△331	△324
法人税等合計	3,940	2,984
当期純利益	6,104	3,792
非支配株主に帰属する当期純利益	—	2
親会社株主に帰属する当期純利益	6,104	3,790

連結包括利益計算書

日本調剤株式会社及び子会社 2018年及び2019年3月31日終了事業年度 (単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期
当期純利益	6,104	3,792
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△263	0
退職給付に係る調整額	17	16
その他の包括利益合計	△245	16
包括利益	5,858	3,809
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	5,858	3,806
非支配株主に係る包括利益	—	2

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 2018年3月31日終了事業年度 (単位:百万円)

	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

2019年3月31日終了事業年度 (単位:百万円)

	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	26,816	△47	41,648	0	△144	△144	2	41,506
当期変動額										
剰余金の配当			△791		△791					△791
親会社株主に帰属する当期純利益			3,790		3,790					3,790
自己株式の取得				△3,451	△3,451					△3,451
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						0	16	16	2	19
当期変動額合計	—	—	2,998	△3,451	△452	0	16	16	2	△433
当期末残高	3,953	10,926	29,815	△3,498	41,196	0	△127	△127	4	41,073

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 2018年及び2019年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	10,045	6,777
減価償却費	5,214	6,304
長期前払費用償却額	126	160
減損損失	491	607
のれん償却額	1,326	1,487
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△3	△0
賞与引当金の増減額(△は減少)	225	245
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	20	△50
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	202	188
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	98	45
受取利息及び受取配当金	△21	△2
支払利息	635	525
固定資産売却損益(△は益)	10	△206
投資有価証券売却損益(△は益)	△360	△8
事業譲渡損益(△は益)	△48	△1,092
売上債権の増減額(△は増加)	6,691	3,485
たな卸資産の増減額(△は増加)	1,442	△1,314
仕入債務の増減額(△は減少)	△1,399	342
前払費用の増減額(△は増加)	△111	△74
未払費用の増減額(△は減少)	324	△82
未収入金の増減額(△は増加)	△354	998
未払金の増減額(△は減少)	390	△791
その他	1,553	1,460
小計	26,500	19,004
利息及び配当金の受取額	21	2
利息の支払額	△623	△525
法人税等の支払額	△2,756	△4,908
営業活動によるキャッシュ・フロー	23,141	13,572
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△12,076	△5,303
有形固定資産の売却による収入	46	1,723
無形固定資産の取得による支出	△656	△591
投資有価証券の売却による収入	999	10
長期前払費用の増加による支出	△95	△123
事業譲受による支出	△585	△368
事業譲渡による収入	114	4,093
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	△785
貸付金の実行による支出	△448	△92
貸付金の回収による収入	88	85
敷金及び保証金の差入による支出	△251	△699
敷金及び保証金の回収による収入	172	281
その他	△25	△0
投資活動によるキャッシュ・フロー	△13,843	△1,770
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入れによる収入	13,000	10,625
長期借入金の返済による支出	△13,408	△15,694
リース債務の返済による支出	△391	△311
割賦債務の返済による支出	△433	△893
自己株式の取得による支出	△1	△3,451
配当金の支払額	△799	△791
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,034	△10,516
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	7,264	1,284
現金及び現金同等物の期首残高	21,200	28,464
現金及び現金同等物の期末残高	28,464	29,749

事業等のリスク

当「企業レポート2019」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、文中の将来に関する事項は、2019年6月27日時点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、

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は、「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、2019年6月27日現在、該当事項はありません。

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にしております。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。

(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原則として禁じていることや、「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

除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が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が影響を受ける可能性があります。

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月からは自社による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

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あります。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の売上高が減少する場合、賃借先の経営状況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が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。当該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等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。

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が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おいては、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製造販売の製造部門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。

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

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へ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へ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

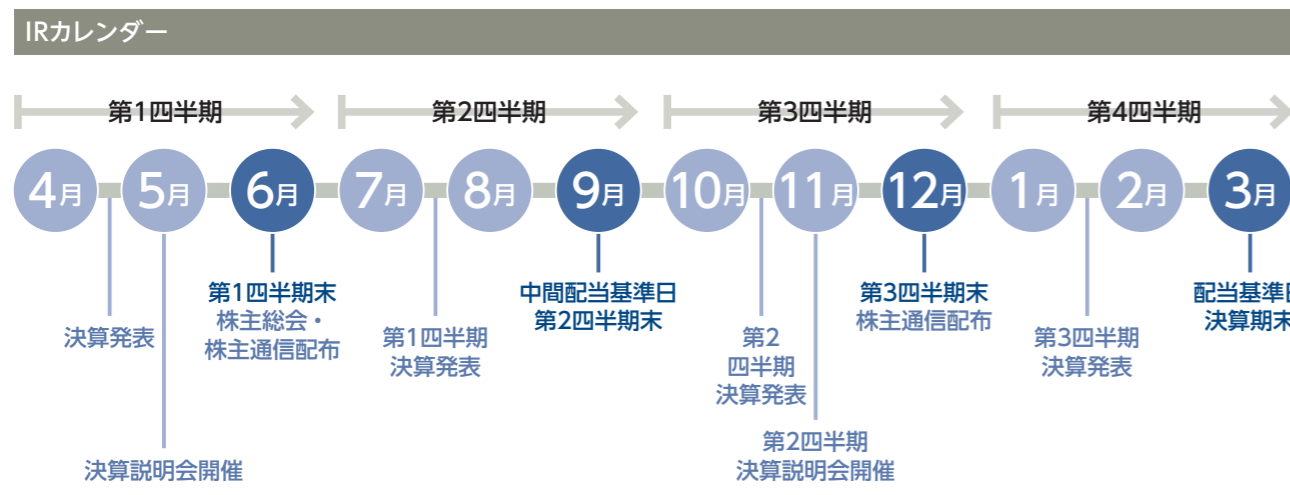
原材料及び商品の仕入先において、規制上の問題または火災・地震、その他の災害及び輸送途中の事故等により原材料及び商品の仕入が不可能となった場合、製品の製造及び供給が停止し、当社グループの業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

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の取扱い、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が影響を受ける可能性があります。

会社情報

(2019年3月31日現在)

会社概要	株主情報
商号 日本調剤株式会社	発行可能株式総数 44,192,000株
設立 1980年3月	発行済株式の総数 16,024,000株
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)	株主数 5,790名
資本金 39億5,302万円	定時株主総会 6月
連結売上高 2,456億円(2019年3月期)	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)
連結従業員数 正社員4,383名 パート他727名 <small>※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。(2019年3月31日現在)</small>	上場証券取引所 東京証券取引所 市場第一部
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	証券コード 3341
事業形態 保険調剤薬局チェーンの経営	決算日 3月31日



沿革

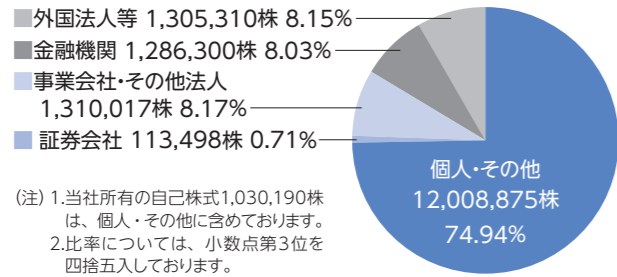
1974年	4月	診療報酬改定により処方箋料が100円から500円へ引き上げ(医薬分業元年)
1980年	3月	調剤薬局の経営を事業目的として、札幌市において、日本調剤株式会社を設立
1980年	4月	第1号店舗として、札幌市中央区に日本調剤山鼻調剤薬局を開局
1987年	8月	東京支店開設
1993年	10月	横浜支店開設
1994年	1月	東北支店開設 子会社として宮城日本調剤株式会社(現 連結子会社・株式会社メディカルリソース)を設立
1995年	4月	東京都に本社移転。札幌支店、九州支店開設
1999年	12月	派遣業種の原則自由化により、薬剤師派遣が解禁(派遣法改正)
2000年	2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
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
2017年	12月	日本ジェネリック株式会社のつくば第二工場が竣工
2018年	6月	日本ジェネリック株式会社のつくば研究所を筑波北部工業団地に移転
2019年	3月	株式会社メディカルリソースの本社移転(東京都千代田区丸の内一丁目9番1号)

※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

(2019年3月31日現在)

所有者別株式分布状況



株式保有比率推移

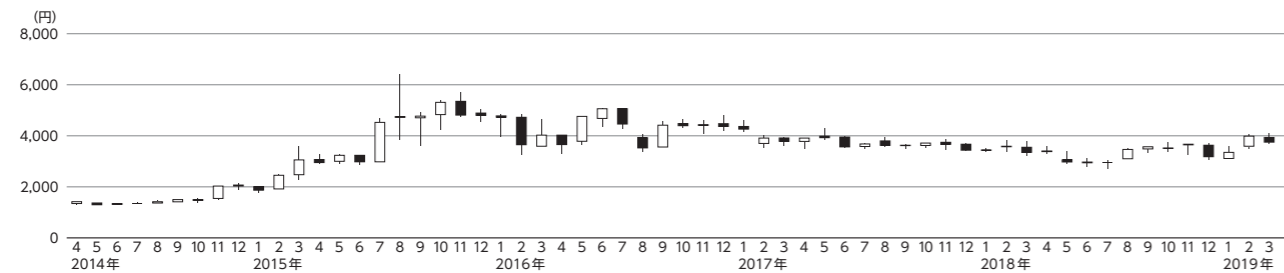
株式数比率 (%)	2018/3	2019/3
個人・その他	73.63	74.94
証券会社	2.40	0.71
事業会社・その他法人	8.34	8.17
金融機関	7.96	8.03
外国法人等	7.67	8.15

大株主(上位10名)

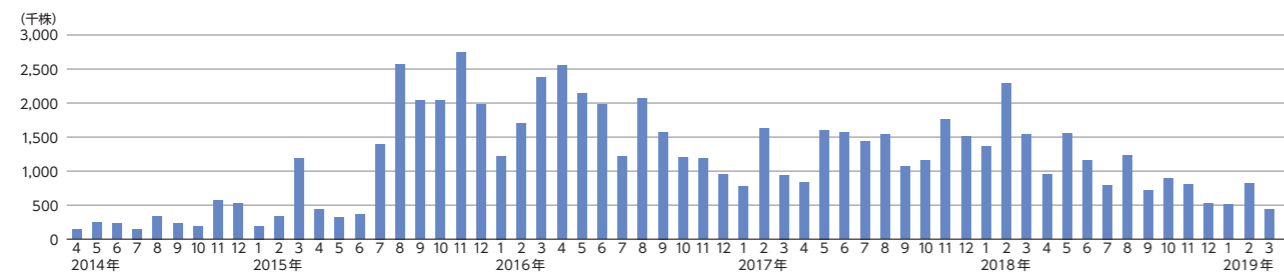
株主名	持株数(株)	出資比率 (%)
三津原 博	4,680,000	31.21
三津原 庸介	3,320,000	22.14
有限会社マックスプランニング	1,120,000	7.47
日本調剤従業員持株会	438,800	2.93
三津原 陽子	400,000	2.67
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	328,900	2.19
姚 恵子	269,300	1.80
日本トラスティサービス信託銀行株式会社(信託口9)	241,700	1.61
日本トラスティサービス信託銀行株式会社(信託口)	164,800	1.10
日本トラスティサービス信託銀行株式会社(信託口5)	135,800	0.91

(注) 1.出資比率は、自己株式1,030,190株を控除して計算しております。
2.出資比率については、小数点第3位以下を切り捨てしております。

株価の推移

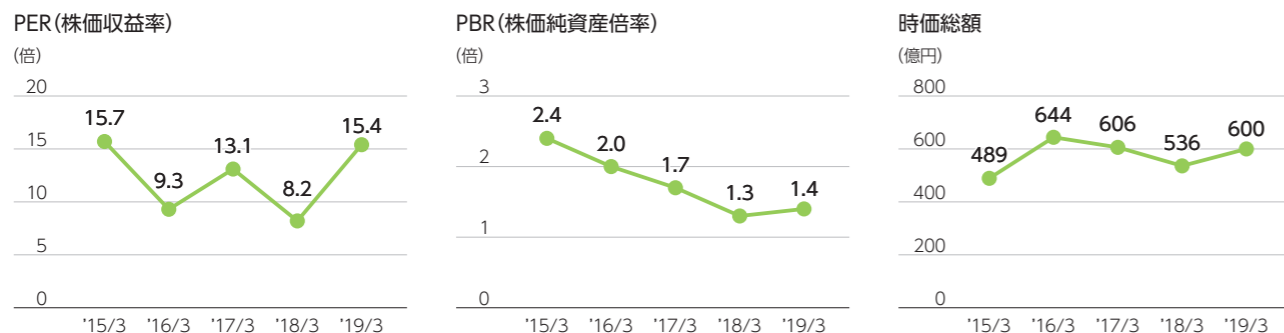


出来高の推移



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2014年3月末に株式分割が行われたものとして調整しています。

株価指数



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 https://www.nicho.co.jp/corporate/
企業理念	企業理念	会社案内 ▶ 企業理念 https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/philosophy/
事業の特徴や強み	ビジネスモデル 事業パフォーマンス	会社案内 ▶ 日本調剤グループ https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/group/ 事業内容 https://www.nicho.co.jp/corporate/business/
経営目標	長期ビジョン ～2030年に向けて～	
経営戦略	社長メッセージ	IR情報 ▶ 経営情報 ▶ トップメッセージ https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/message.html
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 用語説明	IR情報 ▶ 経営情報 ▶ 経営環境及び会社の対処すべき課題 https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/management.html
ステークホルダーとの 関わり	Social Human	会社案内 ▶ 日本調剤の社会貢献活動 https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/contribution/
コーポレート・ ガバナンス	コーポレート・ガバナンス	IR情報 ▶ 経営情報 ▶ コーポレート・ガバナンス https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/governance.html
財務データ	財務ハイライト データセクション	IR情報 ▶ 財務ハイライト https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/highlight.html IR情報 ▶ IRライブラリー https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/irlibrary.html

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>