

財務戦略 2023年3月期概況

2023年3月期は、医薬品製造販売事業における限定出荷の影響を受けながらも、好調な調剤薬局事業の寄与により、連結売上高は前期比+4.7%と増収となりました。また、全社でのコスト抑制施策等の寄与により、連結営業利益は同+15.1%と増益となりました。連結EBITDAは、同9.1%増加しました。

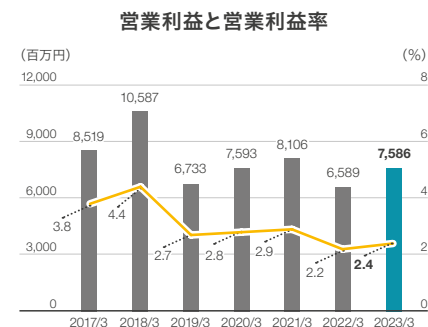
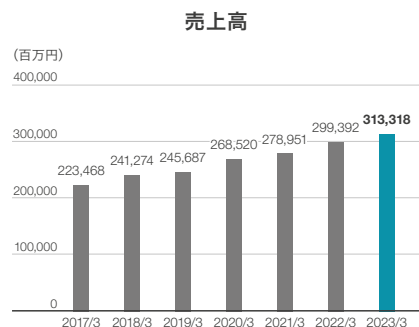
調剤薬局事業においては、前年度40店舗および今年度38店舗の新規出店および既存店における処方箋枚数が増加したこと等により、処方箋単価は前期比△1.1%減少となったものの、処方箋枚数は+6.3%と増加しました。その結果、売上高は2,801億円（前期比5.5%増）、営業利益146億円（同12.7%増）となりました。

医薬品製造販売事業においては、2019年以降の新規薬価収載品の好調な販売が継続する一方、2022年4月の薬価改定に伴う既存製品の販売価格の下落、日本ジェネリックが利用していた西日本物流センターの火災により限定出荷品目が増加したことおよび研究開発に伴う費用増加等により、売上高は385億円（前期比14.0%減）、営業損失13億円（前期は53百万円の損失）となりました。

医療従事者派遣・紹介事業においては、医師を中心とした新型コロナワクチン接種関連売上が一段落した一方、新型コロナウイルス感染症の影響により減少していた薬剤師の

派遣・紹介実績が回復傾向であること等により、売上高は80億円（前期比15.3%増）、営業利益は7億円（同31.5%増）となりました。

連結キャッシュ・フローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フローは75億円、投資活動によるキャッシュ・フローは△100億円、財務活動によるキャッシュ・フローは7億円となりました。現金および現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べ17億円減少し237億円となりました。



財務方針

当社グループは大きく変化する外部環境をチャンスと捉え、成長投資、株主還元、財務基盤強化のバランスを重視した財務戦略を推進していきます。

1. 成長投資

当社グループは、「人材育成」「医療版DXへの対応」「サステナビリティ経営」を意識しながら成長投資を行っています。

調剤薬局事業においては『在宅医療』、オンライン服薬指導に代表される『オンライン医療』を成長領域と捉え、これらに対応できる店舗への投資を拡大させています。『オンライン医療』については、新型コロナウイルス感染症の拡大を背景に、政府において議論が加速している医療版DXに対応していくため、日本調剤グループのDX戦略に基づき、医療のデジタル化やオンライン化にも業界に先駆けて取り組みを進めています。足元では、日本調剤オンライン薬局

サービス「NiCOMS」を活用して全国の薬局でオンライン服薬指導を拡大させていくとともに、登録会員数140万人を突破した電子お薬手帳「お薬手帳プラス」を活用した「スマート医療の提供」、「新たな顧客体験の創出」および「顧客満足度の向上と治療効果の最大化」等に取り組んでいます。さらに医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」に関わる専門人材、外来がん治療専門薬剤師および在宅医療対応の薬剤師といった高度専門人材の育成にも注力していきます。

医薬品製造販売事業においては、2018年3月に最新鋭の製造設備と品質管理シ

投資額推移

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
調剤事業	4,238	4,679	3,215	8,997	6,289	6,370	7,536
製造事業	18,742	10,245	1,582	2,069	2,701	1,493	2,030
人材事業	45	89	291	84	98	249	79
連結	23,344	15,316	5,254	12,025	9,492	8,362	10,321

システムを備えた日本ジェネリックのつくば第二工場が完成し、同年6月には同社つくば研究所の移転集約が完了したことで、数年間にわたり実施してきた大型投資がピークアウトしました。2023年3月期においては、つくば第二工場の稼働率も順調に上昇しており、新規薬価収載品の販売や生産数量の拡大を推し進めております。一方、長生堂製薬においては、2021年10月に医薬品の製造方法および安定性モニタリングの手順において適切な対応を行っていなかったことを起因とする業務改善命令等を受けて以降、同社における品質管理・製造管理体制や生産品目の見直しを行うとともに、同社研究所を廃止して日本ジェネリックのつくば研究所への集約を行う等、策定した業務改善計画に基づいた改善活動を実施しております。

今後もジェネリック医薬品の品質管理と安定供給を最優先としつつ、厳格な経費コントロールの下で固定費の低減を図り、成長戦略として自社製造品目の拡大を通じたさらなる売上高の増加と利益率の改善を目指していきます。

医療従事者派遣・紹介事業においては、グループの強みを生かした薬剤師事業に加えて、医師事業への取り組みを本格化しております。2022年3月期と比較して新型コロナワクチン接種関連売上は減少しているものの、医療機関からの医師紹介需要は底堅く、事業は堅調に拡大しております。また、2021年3月期より開始している産業医事業においても全国で規模の拡大を続けており、今後も、企業の健康経営をサポートすることで、日本の企業における労働環境の改善に貢献をしていきます。

2.株主還元

当社は株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとして捉えています。成長

収益力の指標

当社グループでは、調剤薬局事業および医薬品製造販売事業における積極的な成長投資により、収益性を維持しながら事業の継続的な拡大を図ることを目的に、収益性を表す指標である連結EBITDAを重要な経営指標と位置付けております。さらに事業の成長と安定的な配当実施に向けてキャッシュ・フローを重視し、資本生産性の向上を追求することにより、企業価値の最大化を図るため、重視する指標としてROEの向上にも努めていきます。

2023年3月期は、好調な調剤薬局事業と、全社を挙げたコスト抑制施策の寄与により、連結EBITDAは163億円で前期比で+9.1%となりました。ROEは、前期7.2%から今期8.2%と1ポイントの増加となりました。これは、財務安定性の改善により財務レバレッジは前期比で低

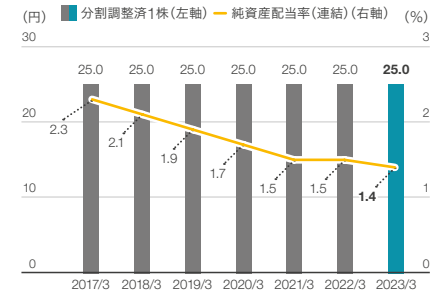
のための資金確保を考慮しながらも年2回（中間および期末）の安定的な配当を通じて、株主の皆さまに対して利益還元を図っていくことを基本方針としております。

さらに株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに、より多くの皆さまに当社グループの事業に対するご理解を深めていただき、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を設けております。

3.財務基盤強化

企業が成長を継続していくためには、安定した財務基盤の構築が重要です。2023年3月期は、医療版DXに対応するための投資等を拡大する一方で、有利子負債の増加抑制にも取り組んでまいりました。資産は、商品及び製品の増加等により、65億円増加しております。負債は、長期借入金が11億円増加したこと等により29億円増加し、ネット有利子負債は343億円と、前期比では33億円増加しましたが、2013年3月期以来の低水準を維持しております。純資産は、利益剰余金の増加等により36億円増加したことから、自己資本比率は前期末から0.9ポイント増加し30.5%となり、財務安定性は引き続き向上しております。今後もさらなる成長に向けて、財務基盤の強化に努めていきます。

配当実績



下しつつも、調剤薬局事業を中心とした堅調な業績により、親会社株主に帰属する当期純利益率が増加したことによるものです。

	ROE	=	当期純利益率	×	総資産回転率	×	財務レバレッジ
2022/3	7.2%	=	1.2%	×	164.0%	×	355.3%
2023/3	8.2%	=	1.4%	×	172.1%	×	332.9%

EBITDA推移

