

 **日本調剤株式会社**

(東証一部／証券コード 3341)

2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

2021年11月5日



1 決算 ハイライト



決算ハイライト

調剤薬局 事業

処方箋枚数や薬剤料収入が増加したことに加え、前期に出店した29店舗が寄与したこと等により増収増益

医薬品 製造販売 事業

2020年度以降の新規薬価収載品が牽引したこと等により増収となった一方、長生堂製薬株式会社の品質問題による製品回収及び製造遅延の影響等により減益

医療従事者 派遣・紹介 事業

新型コロナウイルスワクチン接種関連業務の需要が継続し、医師紹介の実績が拡大した一方、薬剤師の派遣・紹介が減少したこと等により売上高・営業利益ともに減少

連結 損益計算書

新型コロナウイルス感染症の影響が継続する中、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29店舗の業績への寄与等により、売上高は前年同期比7.5%増加したものの、医薬品製造販売事業の減益を受け、営業利益は前年同期比12.9%減、予想比では19.5%減となった。

(単位：百万円)	20/3 2Q実績	21/3 2Q実績	22/3 2Q予想	22/3 2Q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	130,297	135,999	142,200	146,202	4,002	2.8%	7.5%
売上原価	107,858	112,726	116,200	121,007	4,807	4.1%	7.3%
売上総利益	22,439	23,272	25,900	25,194	△705	△2.7%	8.3%
対売上比	17.2%	17.1%	18.2%	17.2%	—	—	—
販売管理費	18,373	20,498	22,800	22,778	△21	△0.1%	11.1%
対売上比	14.1%	15.1%	16.0%	15.6%	—	—	—
消費税等	6,890	9,109	9,700	9,900	200	2.1%	8.7%
研究開発費	1,372	1,349	1,700	1,793	93	5.5%	32.9%
営業利益	4,066	2,774	3,000	2,416	△583	△19.5%	△12.9%
対売上比	3.1%	2.0%	2.1%	1.7%	—	—	—
経常利益	4,001	2,665	3,000	2,528	△471	△15.7%	△5.1%
対売上比	3.1%	2.0%	2.1%	1.7%	—	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	2,094	1,555	1,400	1,340	△59	△4.2%	△13.8%
対売上比	1.6%	1.1%	1.0%	0.9%	—	—	—
1株あたり当期純利益 (円) ※	69.85	51.89	46.69	44.71	△1.98	△4.2%	△13.8%

連結 貸借対照表

資産の主な増減要因は、現金及び預金の減少約51億円。
負債の主な増減要因は、長期借入金の減少約101億円。

(単位：百万円)	20/3 期末	21/3 期末	22/3 2Q末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	87,414	89,246	87,088	△2,158	△2.4%
現金及び預金	32,254	32,893	27,758	△5,135	△15.6%
固定資産	98,137	97,015	97,275	259	0.3%
有形固定資産	66,082	64,785	64,383	△402	△0.6%
無形固定資産	19,425	18,952	18,909	△43	△0.2%
投資その他	12,628	13,277	13,982	704	5.3%
資産合計	185,551	186,262	184,363	△1,899	△1.0%
流動負債	70,107	87,720	93,931	6,210	7.1%
1年内返済予定の長期借入金	9,406	27,966	26,766	△1,200	△4.3%
固定負債	68,370	48,673	39,587	△9,086	△18.7%
長期借入金	62,963	42,997	34,014	△8,983	△20.9%
負債合計	138,478	136,394	133,518	△2,875	△2.1%
純資産合計	47,072	49,868	50,844	976	2.0%
自己資本	47,072	49,868	50,844	976	2.0%
自己資本比率	25.4%	26.8%	27.6%	—	—

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・フローは税金等調整前当期純利益と償却費の合計額が、投資活動によるキャッシュ・フローをカバー出来る水準を維持。長期借入金の返済により財務活動によるキャッシュ・フローのマイナスが拡大。

(単位：百万円)	20/3 2Q	21/3 2Q	22/3 2Q	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,866	2,434	10,718	8,284
税金等調整前当期純利益	3,745	2,662	2,352	△309
減価償却費	3,036	3,064	3,162	98
のれん償却額	730	868	898	30
売上債権の増減額 (△は増加)	342	2,903	2,673	△230
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△2,281	△4,847	△5,685	△837
仕入債務の増減額 (△は減少)	5,889	2,496	7,140	4,643
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,506	△3,158	△4,993	△1,834
有形固定資産の取得による支出	△2,797	△2,750	△3,180	△429
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	△597
事業譲受による支出	△603	△841	△178	663
財務活動によるキャッシュ・フロー	△6,944	△882	△10,861	△9,979
長期借入れによる収入	8,600	8,000	500	△7,500
長期借入金の返済による支出	△14,589	△8,122	△10,683	△2,560
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△584	△1,606	△5,135	△3,528
現金及び現金同等物の期首残高	29,749	32,254	32,893	639
現金及び現金同等物の期末残高	29,165	30,647	27,758	△2,889

調剤薬局事業

処方箋枚数や薬剤料収入が増加したことに加え、前期に出店した29店舗が寄与したこと等により、売上高は前年同期比8.9%増、営業利益は前年同期比39.1%増、予想比では5.0%増となった。

(単位：百万円)	20/3 2Q実績	21/3 2Q実績	22/3 2Q予想	22/3 2Q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	111,763	118,236	123,900	128,749	4,849	3.9%	8.9%
売上原価	95,609	100,875	104,100	108,520	4,420	4.2%	7.6%
売上総利益	16,153	17,361	19,800	20,229	429	2.2%	16.5%
対売上比	14.5%	14.7%	16.0%	15.7%	—	—	—
販売管理費	11,745	13,736	15,000	15,188	188	1.3%	10.6%
対売上比	10.5%	11.6%	12.1%	11.8%	—	—	—
営業利益	4,408	3,624	4,800	5,041	241	5.0%	39.1%
対売上比	3.9%	3.1%	3.9%	3.9%	—	—	—
期末店舗数	611	665	684	685	1	0.1%	3.0%
1店舗あたり売上高	184	179	183	190	7	3.8%	5.7%

・単位未満切り捨て
 ・各期末店舗数は物販店舗を含む
 ・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

売上高は、2020年度以降の前期及び本年6月の新規薬価収載品が牽引したこと等により、前年同3.8%増となった。営業利益は、長生堂製薬株式会社の品質問題による製品回収及び製造遅延の影響等により、前年同期比83.2%減、予想比では82.2%減となった。

(単位：百万円)	20/3 2Q実績	21/3 2Q実績	22/3 2Q予想	22/3 2Q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	21,040	22,812	24,700	23,669	△1,030	△4.2%	3.8%
売上原価	17,643	19,394	20,900	20,988	88	0.4%	8.2%
売上総利益	3,397	3,417	3,800	2,680	△1,119	△29.5%	△21.6%
対売上比	16.1%	15.0%	15.4%	11.3%	—	—	—
販売管理費	2,242	2,254	2,700	2,485	△214	△8.0%	10.2%
対売上比	10.7%	9.9%	10.9%	10.5%	—	—	—
営業利益	1,155	1,163	1,100	195	△904	△82.2%	△83.2%
対売上比	5.5%	5.1%	4.5%	0.8%	—	—	—

・単位未満切り捨て

医療従事者派遣・紹介事業

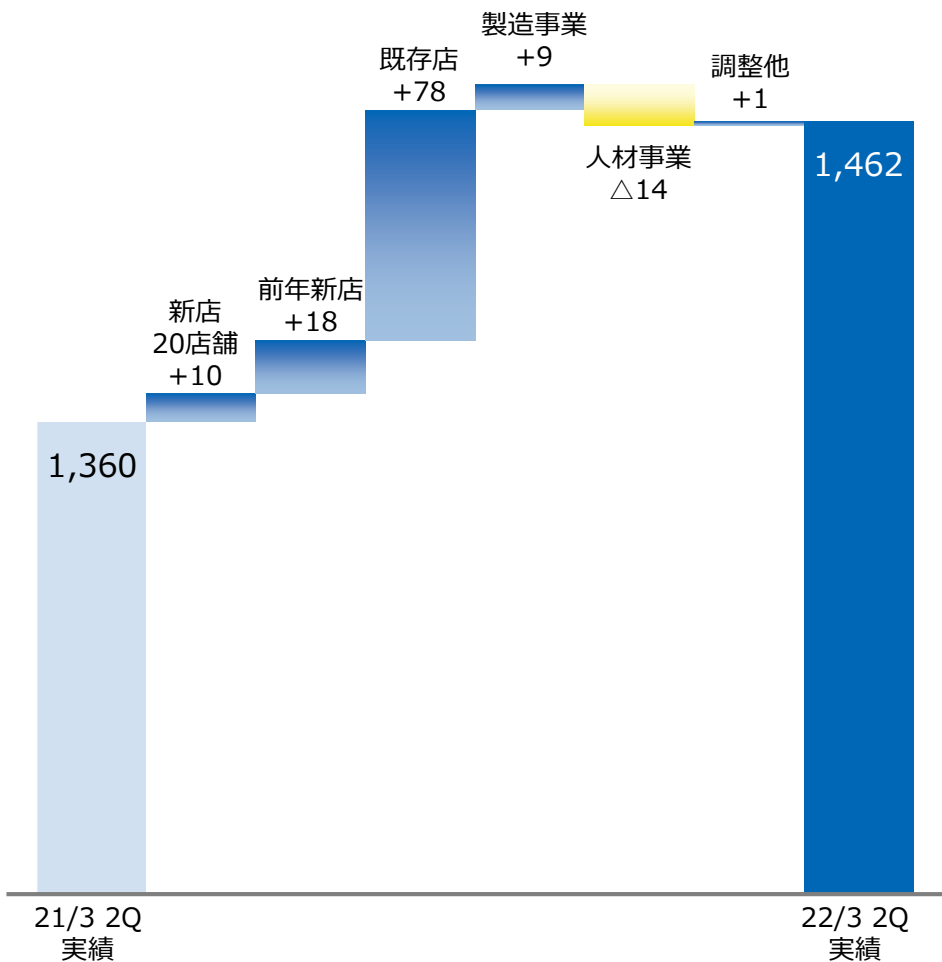
新型コロナウイルス感染症の影響により薬剤師派遣の需要が大きく減少し、減収減益となった。一方、新型コロナウイルスワクチン接種関連業務の需要拡大に伴い、医師の紹介事業の実績は急増し高い成長力を維持、前期新たに投資した産業医事業も堅調に推移した。

(単位：百万円)	20/3 2Q実績	21/3 2Q実績	22/3 2Q予想	22/3 2Q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	6,775	5,025	3,400	3,648	248	7.3%	△27.4%
売上原価	3,871	2,446	1,200	1,293	93	7.8%	△47.2%
売上総利益	2,903	2,578	2,200	2,355	155	7.1%	△8.6%
対売上比	42.9%	51.3%	64.7%	64.6%	—	—	—
販売管理費	1,821	1,881	2,000	1,914	△85	△4.3%	1.7%
対売上比	26.9%	37.4%	58.8%	52.5%	—	—	—
営業利益	1,082	696	200	440	240	120.3%	△36.7%
対売上比	16.0%	13.9%	5.9%	12.1%	—	—	—

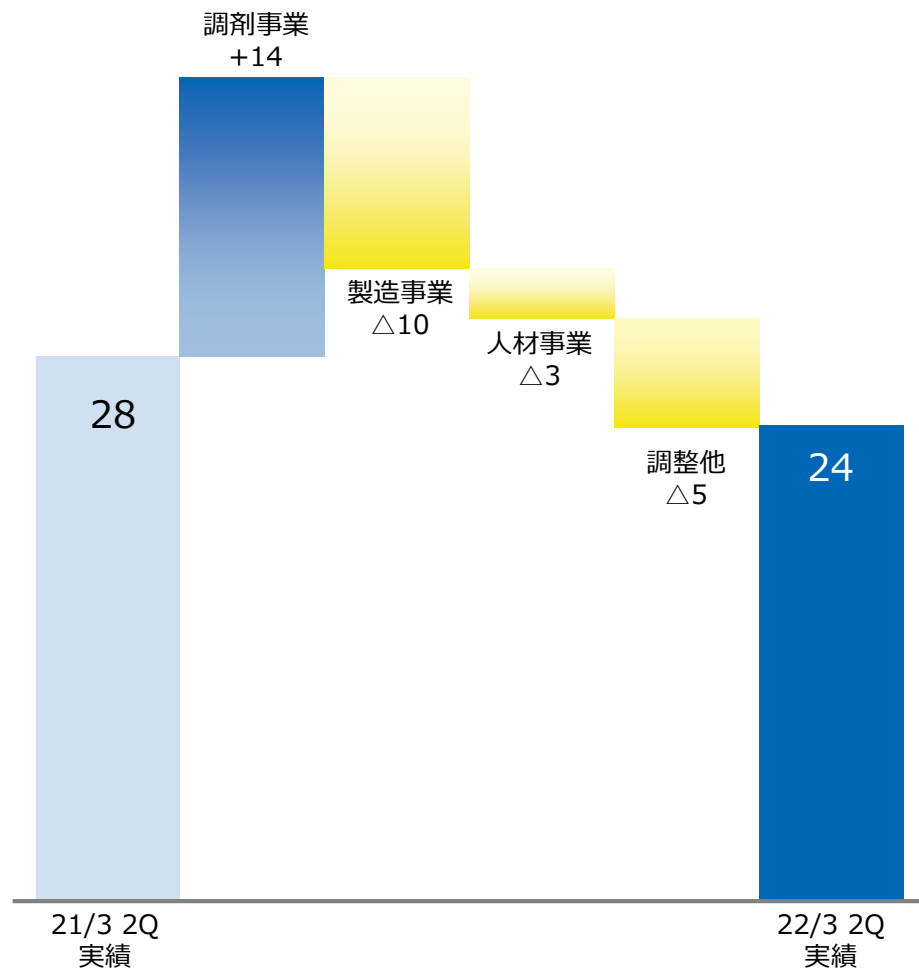
・単位未満切り捨て

〔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)



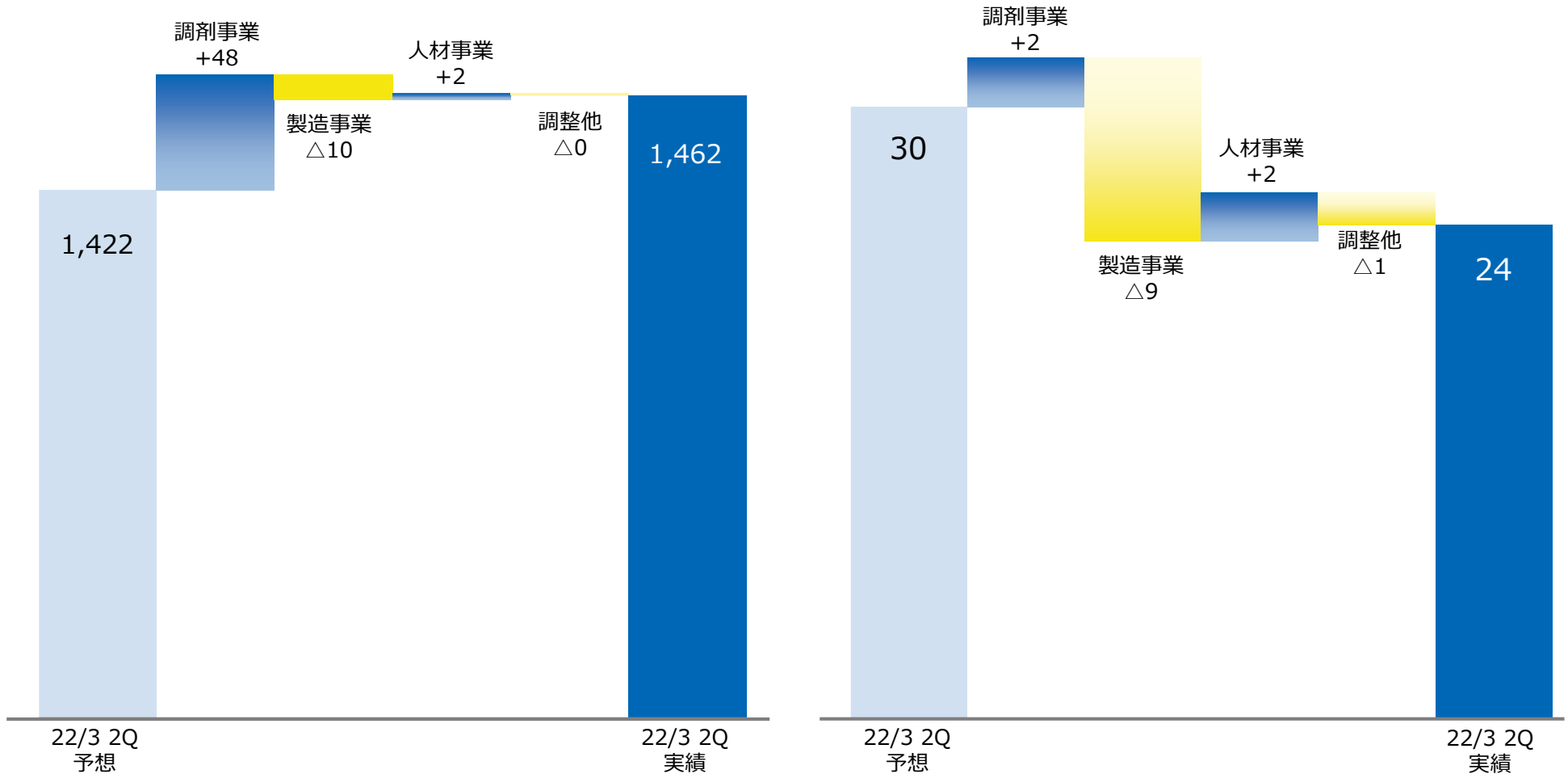
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



〔参考資料〕 連結 計画比増減要因

■ 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 2022年3月期 業績予想の修正

調剤薬局事業における処方箋枚数や薬剤料収入の増加により売上高は当初予想を上回る一方、長生堂製薬株式会社に品質問題による製品回収及び製造遅延の影響等により、各段階利益においては当初予想を下回る見込み。

(単位：百万円)	20/3 実績	21/3 実績	22/3 予想	22/3 修正予想	修正予想 増減額	修正予想 増減率
売上高	268,520	278,951	293,400	294,600	1,200	0.4%
売上原価	222,147	229,577	239,000	242,800	3,800	1.6%
売上総利益	46,372	49,374	54,400	51,800	△2,600	△4.8%
対売上比	17.3%	17.7%	18.5%	17.6%	—	—
販売管理費	38,779	41,267	45,200	44,800	△400	△0.9%
対売上比	14.4%	14.8%	15.4%	15.2%	—	—
消費税等	15,413	17,828	19,200	19,300	100	0.5%
研究開発費	2,991	2,776	3,200	3,100	△100	△3.1%
営業利益	7,593	8,106	9,200	7,000	△2,200	△23.9%
対売上比	2.8%	2.9%	3.1%	2.4%	—	—
経常利益	7,405	8,409	9,100	7,000	△2,100	△23.1%
対売上比	2.8%	3.0%	3.1%	2.4%	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	6,697	3,538	5,100	4,000	△1,100	△21.6%
対売上比	2.5%	1.3%	1.7%	1.4%	—	—
1株あたり当期純利益（円）※	223.33	118.01	170.07	133.39	△36.68	△21.6%
1株あたり年間配当金（円）※	25.00	25.00	25.00	25.00	0	0.0%

・業績予想数値につきましては億円未満切り捨てで表示しております。

※ 当社は、2020年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2020年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株あたり当期純利益及び1株あたり年間配当金を算定しております。

セグメント別 2022年3月期 業績予想の修正

調剤薬局事業は期初予想を上回る一方、医薬品製造販売事業においては、品質問題の影響等により売上高、利益ともに期初予想を下回る。

(単位：百万円)		20/3 実績	21/3 実績	22/3 予想	22/3 修正予想	修正予想 増減額	修正予想 増減率
調剤薬局事業	売上高	231,001	244,072	256,700	261,400	4,700	1.8%
	売上総利益	34,898	38,054	42,000	42,400	400	1.0%
	対売上比	15.1%	15.6%	16.4%	16.2%	—	—
	営業利益	9,785	10,585	12,700	12,900	200	1.6%
	対売上比	4.2%	4.3%	4.9%	4.9%	—	—
医薬品 製造販売事業	売上高	43,072	45,699	49,800	45,300	△4,500	△9.0%
	売上総利益	6,076	6,894	8,000	5,200	△2,800	△35.0
	対売上比	14.1%	15.1%	16.1%	11.5%	—	—
	営業利益	1,301	2,350	2,700	400	△2,300	△85.2
	対売上比	3.0%	5.1%	5.4%	0.9%	—	—
医療従事者 派遣・紹介事 業	売上高	12,721	8,393	6,900	6,800	△100	△1.4%
	売上総利益	5,404	4,477	4,300	4,300	0	0.0%
	対売上比	42.5%	53.3%	62.3%	63.2%	—	—
	営業利益	1,851	712	400	400	0	0.0%
	対売上比	14.6%	8.5%	5.8%	5.9%	—	—

・業績予想数値につきましては億円未満切り捨てで表示しております。

長生堂製薬の品質問題の影響について

長生堂製薬の品質問題による医薬品製造販売事業の通期業績に対する影響額

(単位：百万円)	22/3 期初予想	22/3 修正予想	増減額	品質問題に よる影響額
売上高	49,800	45,300	△4,500	△4,057
売上原価	41,800	40,100	△1,700	△1,866
売上総利益	8,000	5,200	△2,800	△2,191
対売上比	16.1%	11.5%	—	—
販売管理費	5,300	4,800	△500	△411
対売上比	10.6%	10.6%	—	—
営業利益	2,700	400	△2,300	△1,780
対売上比	5.4%	0.9%	—	—

■ 品質問題の影響額について

■ 長生堂製薬の前提条件

- ・ 上期は実績ベース
- ・ 下期は行政処分を終了後業績が徐々に回復し、出荷調整・停止の影響下にあったものの、生産活動を行っていた今期第2四半期の水準まで、2022年1月には回復を見込む。

■ 通期業績予想への影響額

- ・ 売上高△ 4,057百万円
- ✓ 自社品及び受託品売上の減少、返品調整引当金等
- ・ 売上原価△ 1,866百万円
- ✓ 減少要因：自社品及び受託品売上の減少
- ✓ 増加要因：回収にかかる手数料、製品評価損等
- ・ 販管費△ 411百万円
- ✓ 研究開発費の減少等

・単位未満切り捨て

2

成長戦略



グループ
全体

長期ビジョンの達成に向けたDX戦略及びサステナビリティ推進

デジタルトランスフォーメーション（DX）戦略の策定及びサステナビリティ推進プロジェクトが進行

調剤薬局
事業

出店戦略 / 出店を取り巻く環境変化と対策

“門前薬局とハイブリッド型薬局”のバランスを重視した出店に加えてスマートヘルスケアへの対応が加速

医薬品
製造販売
事業

医薬品製造販売事業の拡大 / キャパシティの拡大

つくば第2工場の未稼働エリアの稼働検討を開始、更なるキャパシティの拡大と利益率の改善を見込む。

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

新型コロナワクチン接種需要により医師紹介事業が拡大



DX戦略※

長期ビジョン

大きな環境変化を乗り越え、
さらなる飛躍を可能とする強固な経営基盤を構築

デジタルトランスフォーメーション（DX）と

サステナビリティを

経営戦略へ取り込むことにより

ビジネスモデルを進化させ、持続的な成長を実現

日本調剤は、ICTを成長のための重要な要素として捉え、長期間にわたりICT戦略に取り組んできました。今後も、デジタルの活用によるビジネスの変革に取り組み、価値を創造し、更なる成長を実現します。

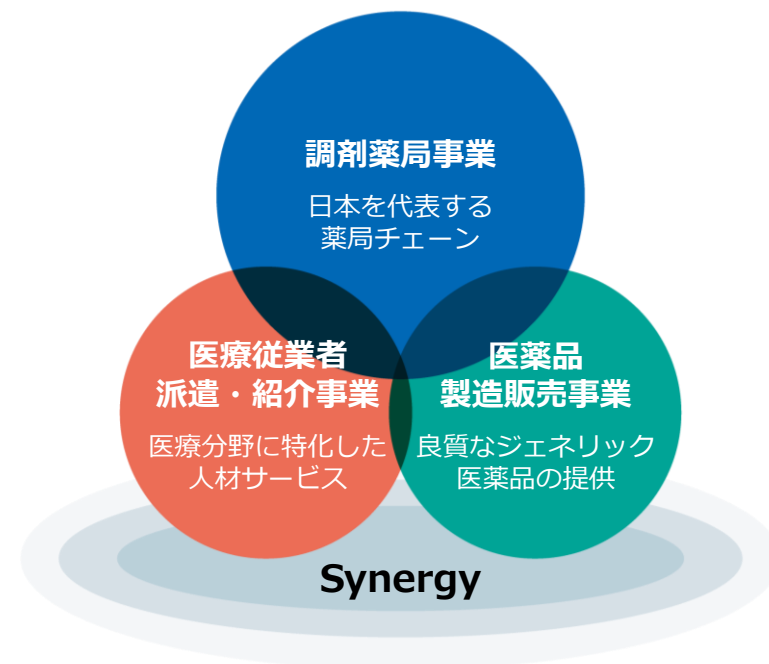
2021年度

売上高 **2,789億円**
(連結)

2030年度

売上高 **1兆円超**
(3事業合算値予想)

※売上高：単位未満切捨て

※DX戦略URL: <https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/management/dx.html>

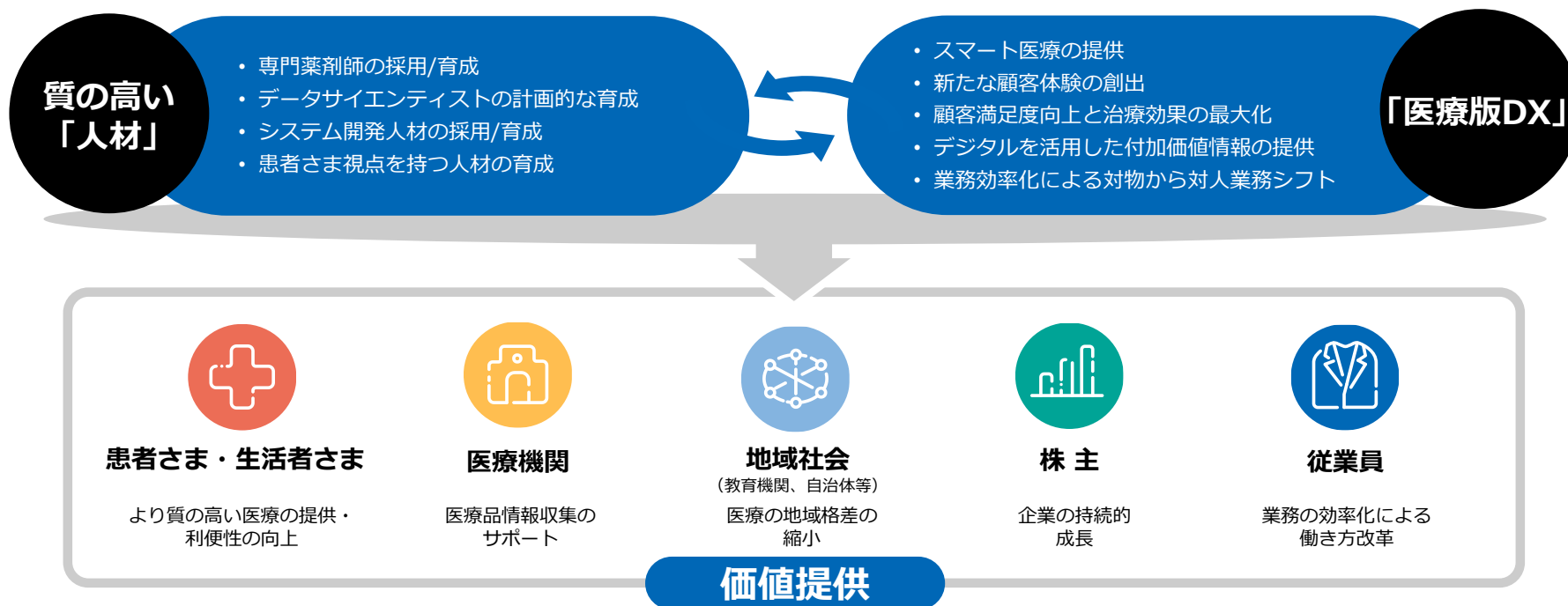
3事業のシナジーを
最大限発揮し、事業を拡大

DX戦略

人材と医療版DXの融合

質の高い「人材」と「医療版DX」の融合により、
既存サービスの進化と新たな医療サービスの創出

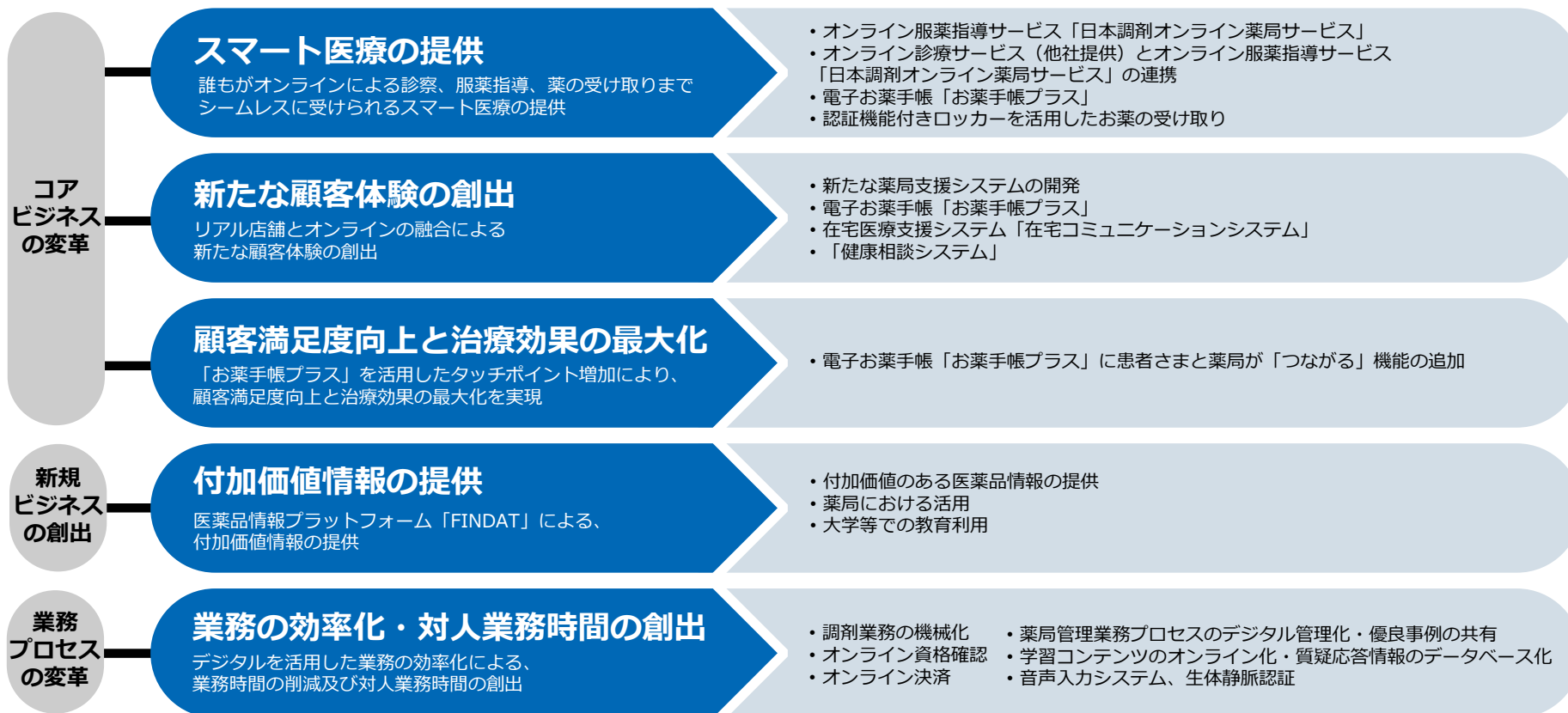
既存サービスの進化と新たな医療サービスの創出を実現し、
5大ステークホルダーに価値を提供



DX戦略

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



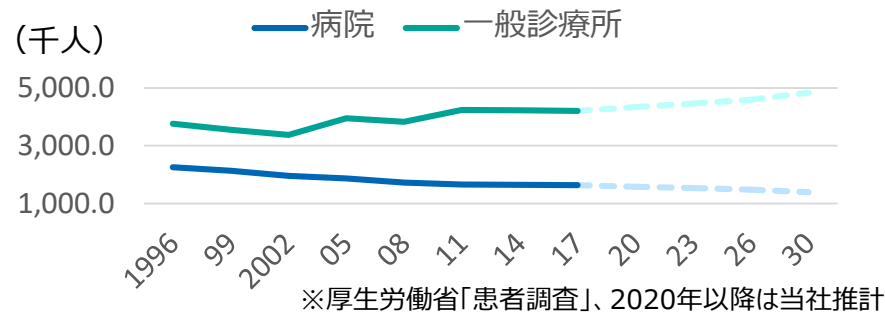
サステナビリティ戦略

長期ビジョンに向けてSDGs経営を進める5つのステップを実施

プロジェクト詳細	進捗	具体的な内容
■ SDGsを理解する	2021年5月～ 2021年6月	<ul style="list-style-type: none"> ・ロードマップ策定 ・経営層・リーダー向け勉強会 ・推進体制検討
■ 優先課題を決定する	2021年5月～ 2021年12月	<ul style="list-style-type: none"> ・SDGsと事業の紐付け分析（現状分析） ・マトリックス整理（一覧化） ・重要課題の決定
■ 目標を設定する	来年以降	<ul style="list-style-type: none"> ・価値創造ストーリー策定 ・KPI設定 ・TCFDへの取り組み
■ 経営へ統合する	来年以降	<ul style="list-style-type: none"> ・長期ビジョンに向けた経営計画への統合 ・経営理念・ビジョン・ミッションの再定義
■ 報告とコミュニケーション	来年以降	<ul style="list-style-type: none"> ・統合報告書の記載拡充 ・Webコンテンツ拡大

出店戦略-出店を取り巻く環境変化

病院と一般診療所の患者数の推移



患者数の動向 (今後の動向)

- ・在宅医療：増↗ (大幅増↑)
- ・機能認定薬局：- (大幅増↑)
- ・オンライン：増↗ (大幅増↑)

調剤報酬改定の動向 (今後の動向)

- ・門前・敷地内薬局：減↘ (減↘)
- ・面対応・在宅医療対応薬局：増↗ (増↗)
- ・機能認定薬局：-
- ・オンライン診療にかかる報酬：-

オンライン化に向けた環境変化

- ・シニア (60歳~79歳) のスマートフォン所有率84.7%※1
- ・2023年電子処方箋解禁による診療データのクラウド化
- ・全世界のオンライン診療普及率の上昇 (2019年1%→2021年5%上昇予想※2)

※1 MMD研究所調べ ※2 デロイト・トーマツ調べ

日本調剤の環境変化への対応力

- ・機能認定薬局に向けた高度医療への対応力
 - 薬局所属の外来がん治療専門薬剤師の1/3強が当社所属
 - FINDAT導入による地域のDI (Drug Information) 室としての情報発信力
- ・バランスの取れた自力出店力
 - 門前・敷地内薬局とハイブリッド型薬局 (面対応型・MC型) による患者様のニーズを取りこぼさない出店形態
- ・医療のDX化・オンライン化への対応力
 - 自社開発システムによるオンライン薬局サービスをいち早く整備。
 - DX戦略を策定し、グループのDX化を促進。

バランスを重視した出店①

自力出店、M&Aともに大型店舗の出店と高度医療への対応を進めており、店舗あたり売上高が増加。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	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3 2Q
出店	27	42	36	32	65	29	20
自力出店 (割合)	22 (81.5%)	21 (50.0%)	23 (63.9%)	26 (81.2%)	35 (53.8%)	22 (75.9%)	15 (75.0%)
M&A	5	21	13	6	30	7	5
閉店	11	12	8	19	13	9	5
期末店舗数	527	557	585	598	650	670	685

・物販店舗1店舗を含む

※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

22/3 2Q 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	6.8%	7.5%	△0.6%
前年出店	236.1%	215.1%	6.7%
全店	8.7%	10.4%	△1.5%

処方箋枚数 7,567千枚 処方箋単価 16,709円

処方箋単価の推移



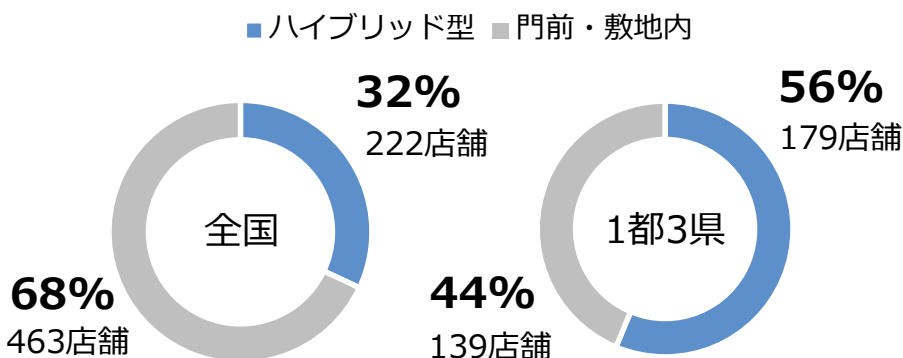
バランスを重視した出店②

門前・敷地内薬局の堅実な出店に加え、地域医療を行う上で重要性が増しているハイブリッド型薬局の出店を強化し、バランスを重視した出店を継続。

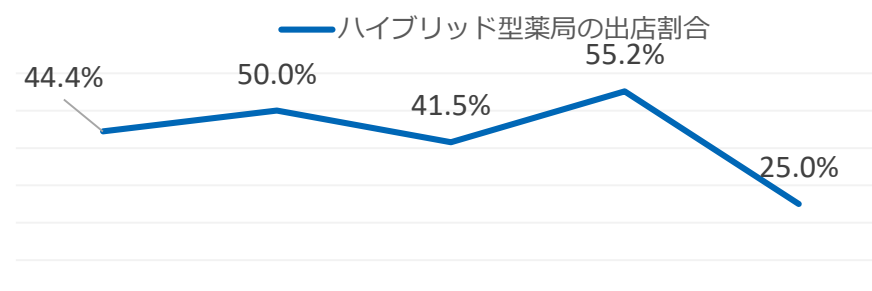
出店数					
	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3 2Q
出店	36	32	65*	29	20
門前・敷地内	20	16	38	13	15
ハイブリッド型	16	16	27	16	5
閉店	8	19	13	9	5
期末店舗数	585	598	650	670	685

・物販店舗1店舗を含む
 ※ 物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

店舗割合



出店割合



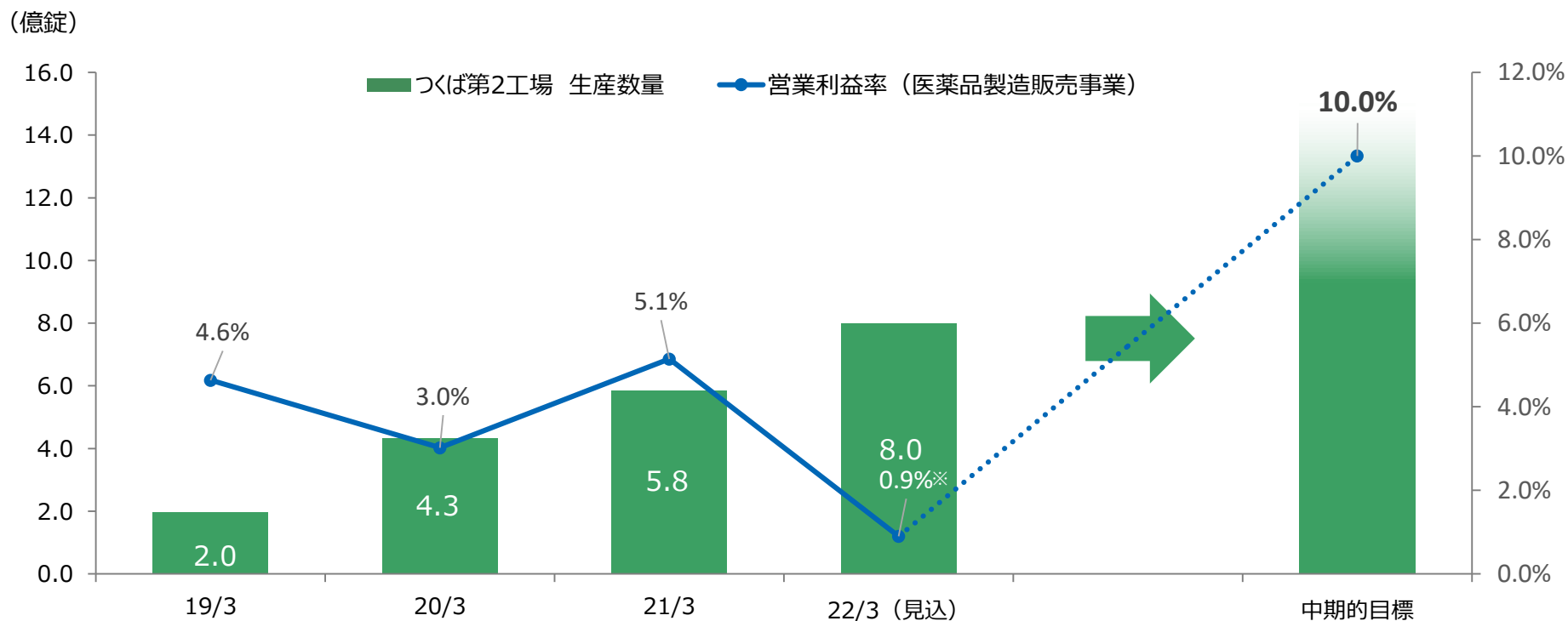
地域	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3 2Q
	出店数	出店数	期末店舗数	期末店舗数	期末店舗数
	22/3 2Q	22/3 2Q	22/3 2Q	22/3 2Q	割合
関東		12	318	46.4%	
関西		2	69	10.1%	
その他		6	298	43.5%	
合計	20	685	100.0%		

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

医薬品製造販売事業の拡大①

つくば第2工場 製造キャパシティ拡大施策

2018年の稼働以来年平均70%を超える製造拡大を続けてきたつくば第2工場のさらなる製造キャパシティの向上に向けて、未稼働エリアの稼働検討を開始。中期的には医薬品製造販売事業の営業利益率10%を見込む。



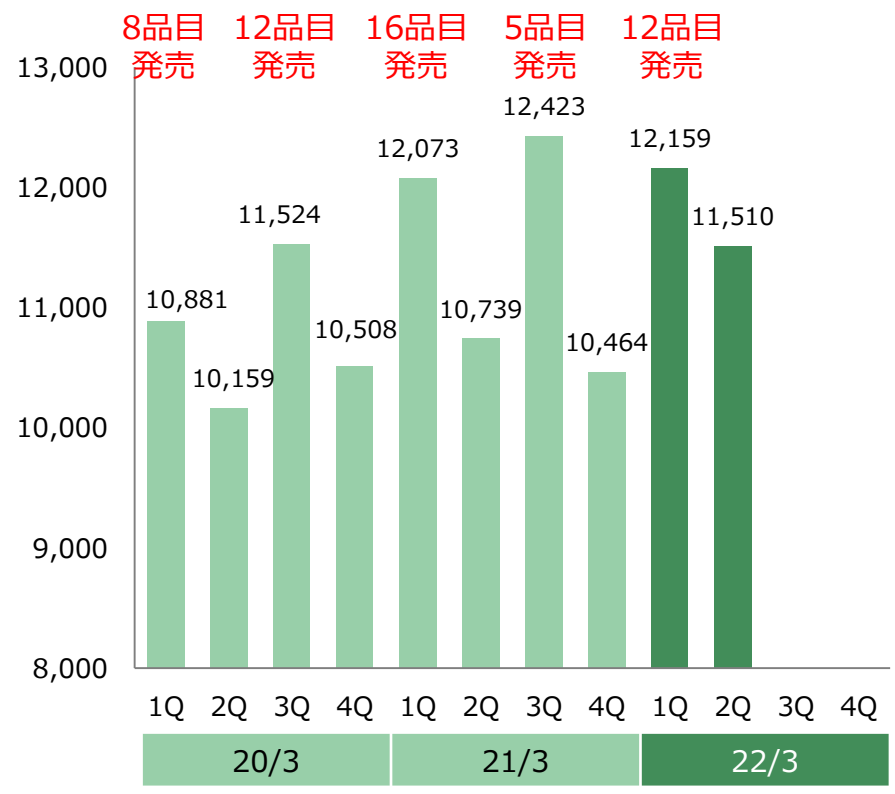
※2022年3月期の医薬品製造販売事業の営業利益率は、長生堂製薬の品質問題の影響を受けて期初予想の5.4%から0.9%へ下方修正。来期以降、営業利益率は回復見込み。

医薬品製造販売事業の拡大②

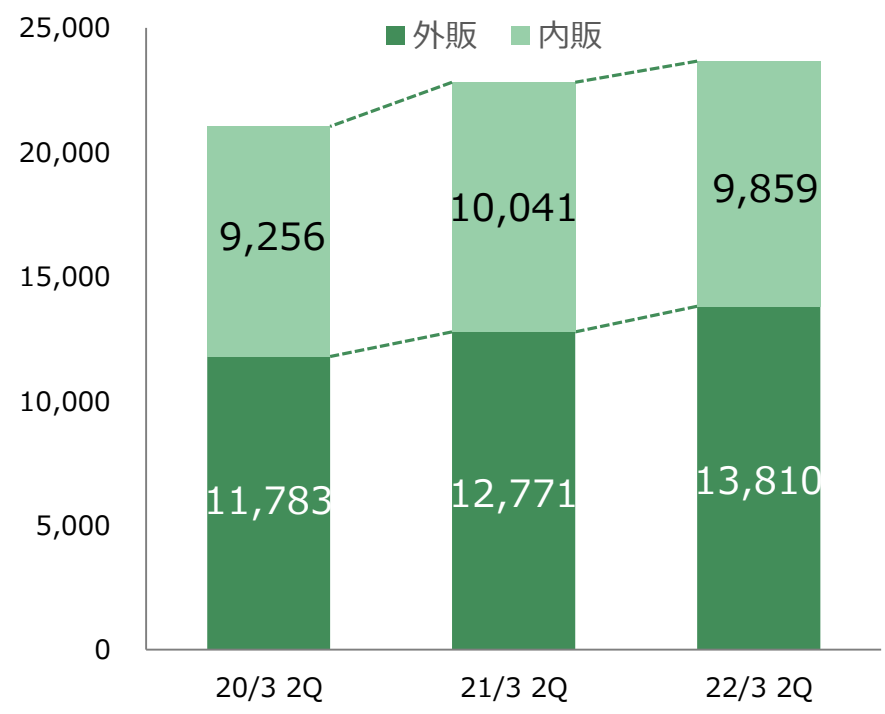
厳しい市場環境ではあるものの前期及び本年6月の新規薬価収載品の発売により売上高も堅調に推移。

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)



新規薬価収載品目

2021年12月新規薬価収載予定品目：3品目

販売品目数

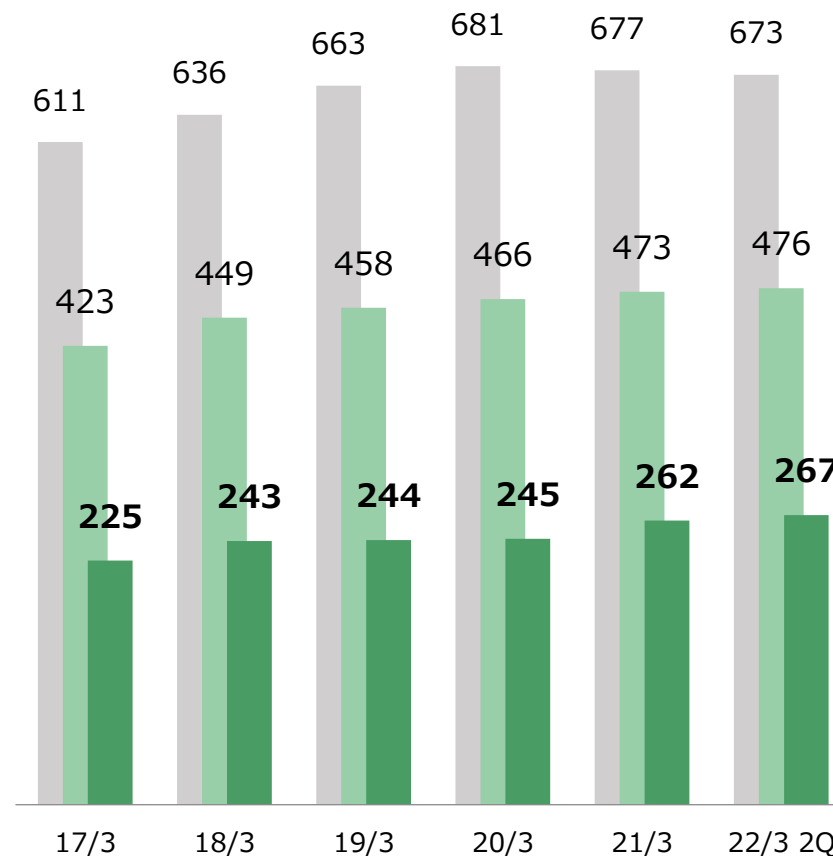
後発医薬品への変換
可能規模（推定※）

440 億円

名称	
レベチラセタム錠 250mg「JG」	レベチラセタム ドライシロップ 50%「JG」
レベチラセタム錠 500mg「JG」	

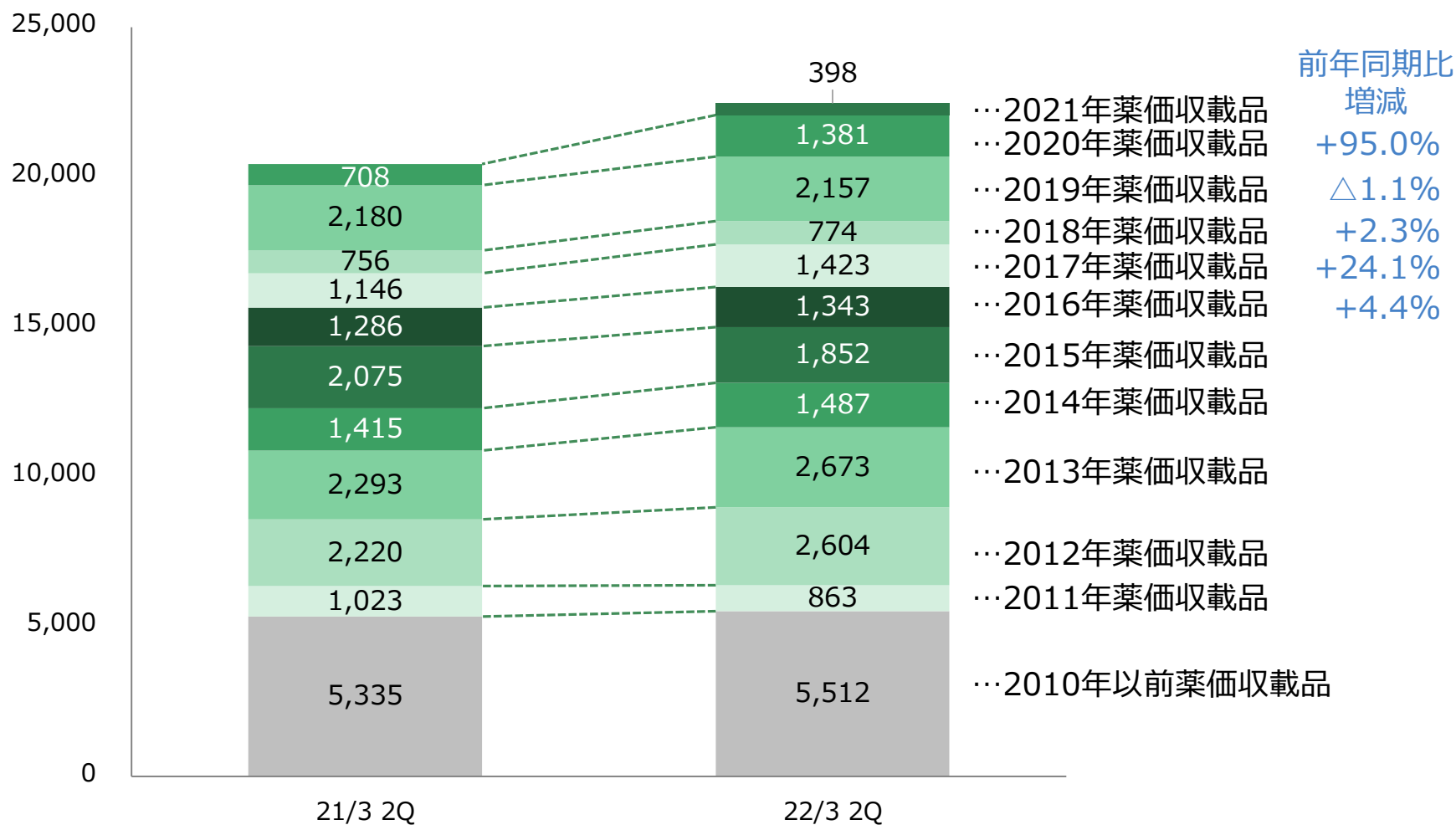
※先発品の年間使用数量から当社試算

■ 全販売品目 ■ 自社承認品目 ■ 自社製造品目



新規薬価収載品目

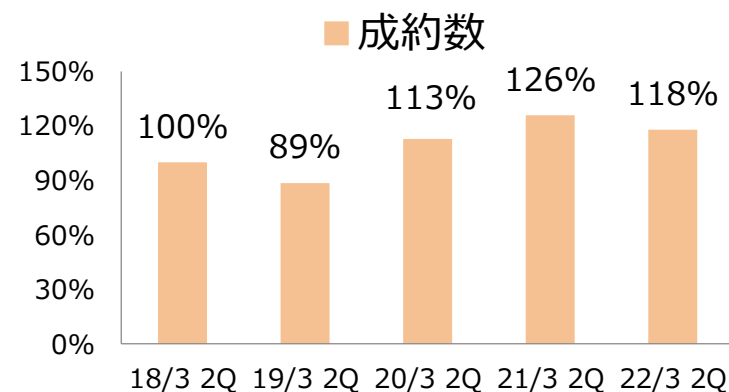
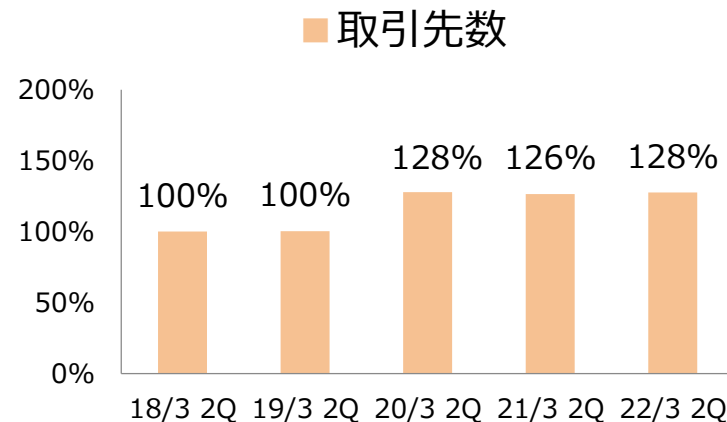
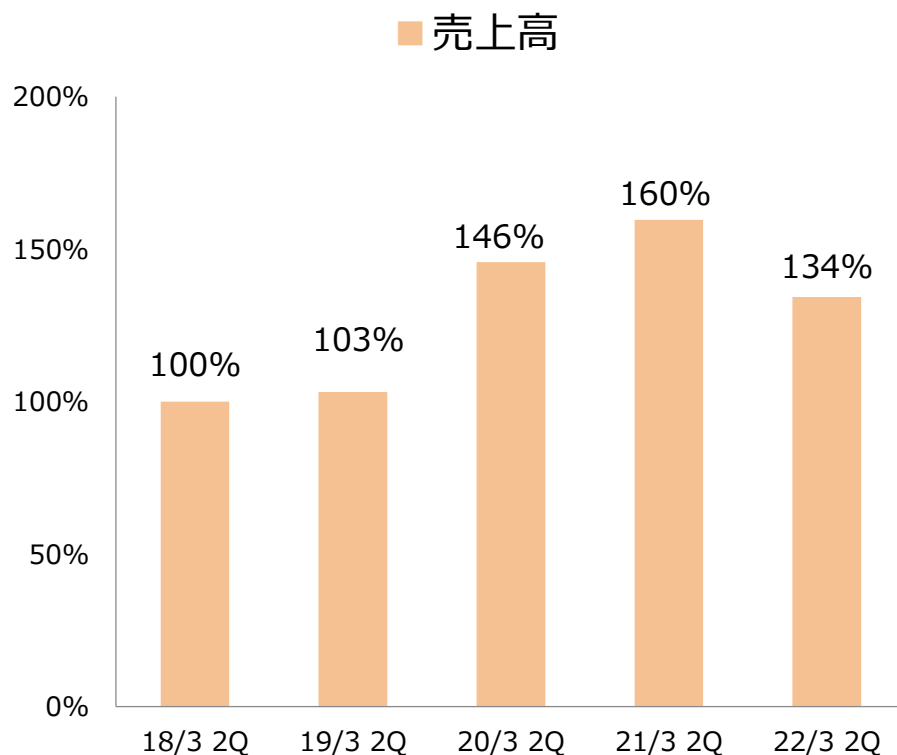
新規薬価収載品を確実に発売したことが売上高に大きく寄与。今後も研究開発を行うことで売上高の確実な積み上げを実施。



医療従事者派遣・紹介事業の拡大①

薬剤師派遣事業の需給状況変化に伴い、薬剤師紹介事業へのシフトを推進する中、新型コロナウイルス感染症の影響で人材需要が減少したことにより薬剤師の派遣求人は急減。また、薬剤師の紹介事業に対する需要も低下しており、取引先数を維持するも紹介単価・件数の減少により紹介売上高は減少。

薬剤師紹介事業の拡大



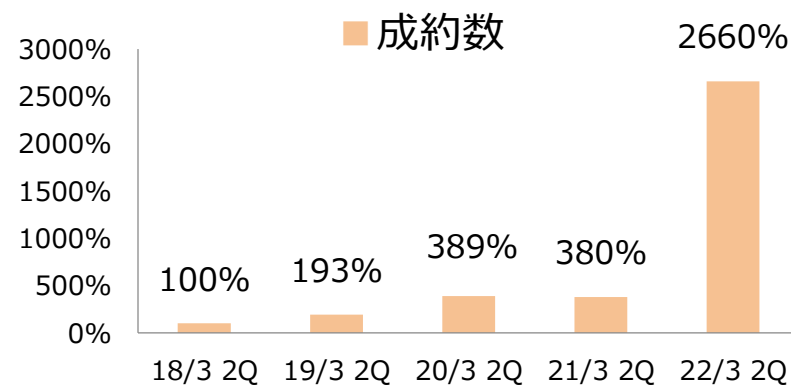
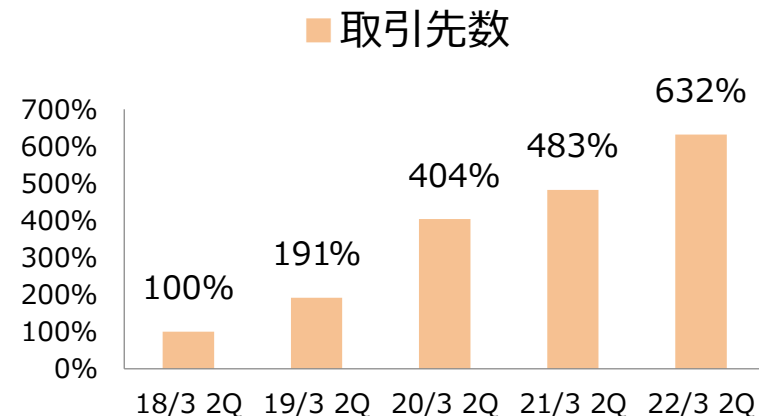
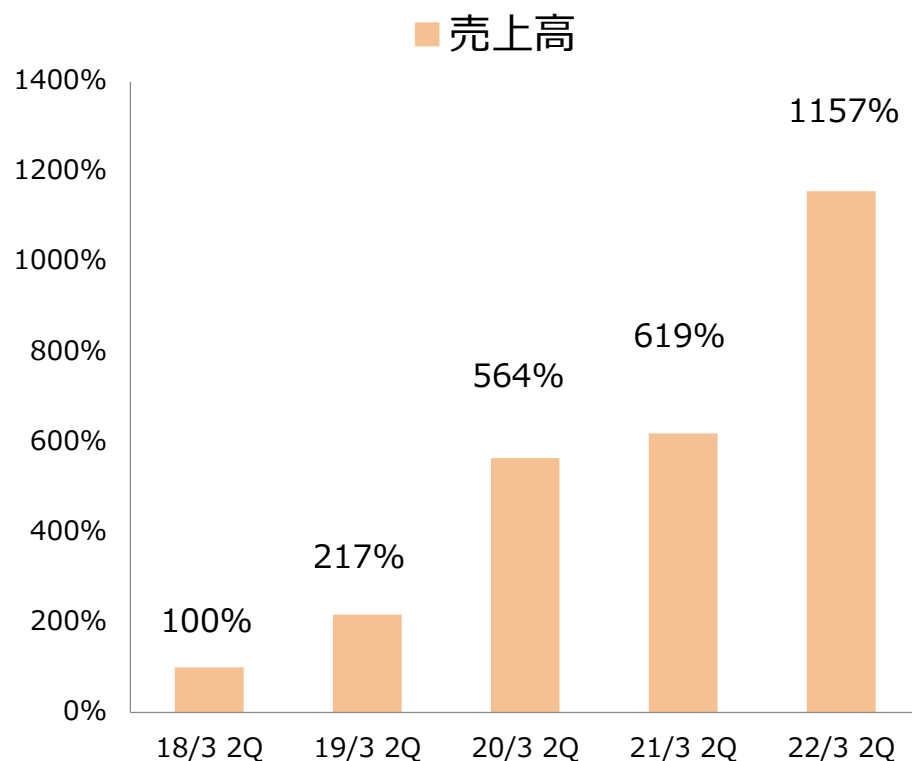
求人登録→マッチング→**成約**→売上

18/3期2Q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②

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需要は増加し、高い成長力を維持。新型コロナワクチン接種関連業務の需要急増もあり、継続して事業は拡大。

医師紹介事業の拡大



求人登録→マッチング→**成約**→売上

18/3期2Q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

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

IR専用ページ : <https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/>

担当 : 経営企画部 IR担当