



(東証プライム／証券コード 3341)

2025年3月期 通期決算説明資料

2025年5月14日



1 決算 ハイライト



連結業績

調剤薬局事業における処方箋枚数の増加があった一方、医薬品製造販売事業における製造管理上の不備による一部製品出荷停止の影響等により増収減益

**調剤薬局
事業**

前期出店効果等により処方箋枚数が増加した一方、診療報酬改定の影響、ベースアップ等による人件費増加や医薬品の仕入価格上昇等に起因する売上原価及び販売管理費の増加により増収減益

**医薬品
製造販売
事業**

2024年4月の薬価改定による影響に加え、長生堂製薬 川内工場における製造管理上の不備による影響が継続し減収減益

**医療従事
者派遣・紹
介事業**

薬剤師派遣事業が中小調剤薬局を中心に稼働者数が増加したことに加え、薬剤師紹介事業、医師紹介事業並びにヘルスケア事業が前年同期を上回り増収増益

連結 損益計算書

調剤薬局事業における処方箋枚数の増加があった一方、医薬品製造販売事業における製造管理上の不備による影響等により売上高は前年同期比5.9%増、予想比では3.6%減。営業利益については前年同期比31.8%減、予想比では2.5%の下振れとなった。

(単位：百万円)	23/3 実績	24/3 実績	25/3 修正予想	25/3 実績	予想比 増減額	予想比 増減率	前年同期 増減率
売上高	313,318	340,310	373,800	360,512	△13,287	△3.6%	5.9%
売上原価	259,674	283,073	314,400	303,147	△11,252	△3.6%	7.1%
売上総利益	53,643	57,236	59,300	57,365	△1,934	△3.3%	0.2%
対売上比	17.1%	16.8%	15.9%	15.9%	0.0pt	—	—
販売管理費	46,057	48,093	52,900	51,125	△1,774	△3.4%	6.3%
対売上比	14.7%	14.1%	14.2%	14.2%	0.0pt	—	—
消費税等	20,219	22,292	25,400	23,909	△1,490	△5.9%	7.3%
研究開発費	3,065	2,765	3,100	3,133	33	1.1%	13.3%
営業利益	7,586	9,142	6,400	6,239	△160	△2.5%	△31.8%
対売上比	2.4%	2.7%	1.7%	1.7%	0.0pt	—	—
経常利益	7,682	9,439	6,500	6,915	415	6.4%	△26.7%
対売上比	2.5%	2.8%	1.7%	1.9%	0.2pt	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	4,458	2,553	2,000	1,391	△608	△30.4%	△45.5%
対売上比	1.4%	0.8%	0.5%	0.4%	△0.1pt	—	—
EBITDA	16,337	18,251	16,500	15,856	△643	△3.9%	△13.1%

連結 貸借対照表

資産の主な増減要因は、原材料及び貯蔵品の増加約30億円。負債の主な増減要因は、短期借入金の増加約50億円。

(単位：百万円)	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	前期末比 増減額	前期末比 増減率
流動資産	85,720	91,031	96,962	5,931	6.5%
商品及び製品	28,416	28,992	29,507	515	1.8%
固定資産	99,576	104,056	100,143	△3,912	△3.8%
有形固定資産	61,435	60,428	57,781	△2,647	△4.4%
無形固定資産	19,573	21,426	22,452	1,025	4.8%
投資その他	18,568	22,200	19,908	△2,291	△10.3%
資産合計	185,297	195,087	197,105	2,018	1.0%
流動負債	77,050	84,858	84,687	△171	△0.2%
買掛金	47,916	52,759	54,954	2,194	4.2%
短期借入金	2,000	450	5,500	5,050	1,122.2%
1年内返済予定の長期借入金	10,390	10,981	8,660	△2,321	△21.1%
固定負債	51,763	51,876	53,321	1,445	2.8%
長期借入金	44,640	42,108	42,898	789	1.9%
負債合計	128,814	136,735	138,008	1,273	0.9%
純資産合計	56,483	58,351	59,097	745	1.3%
自己資本	56,483	58,351	59,097	745	1.3%
自己資本比率	30.5%	29.9%	30.0%	0.1pt	—
ネット有利子負債	34,557	28,890	30,806	1,915	6.6%

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の減少および仕入債務の増加額の減少等により、前年同期比で115億円減少。

(単位：百万円)	23/3	24/3	25/3	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,532	20,421	8,824	△11,596
税金等調整前当期純利益	7,843	5,137	2,850	△2,286
減価償却費	6,740	7,170	7,659	489
のれん償却額	1,952	1,891	1,908	17
売上債権の増減額（△は増加）	△701	△177	△1,240	△1,062
棚卸資産の増減額（△は増加）	△5,016	△1,768	△3,103	△1,335
仕入債務の増減額（△は減少）	△2,018	6,501	564	△5,937
投資活動によるキャッシュ・フロー	△10,018	△13,726	△9,921	3,805
有形固定資産の取得による支出	△5,761	△6,943	△6,376	566
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△1,433	△716	△436	280
財務活動によるキャッシュ・フロー	713	△4,430	2,526	6,956
短期借入金の純増減額（△は減少）	1,000	△1,550	5,050	6,600
長期借入れによる収入	13,500	8,500	9,450	950
長期借入金の返済による支出	△12,366	△10,440	△10,981	△541
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△1,772	2,263	1,429	△834
現金及び現金同等物の期首残高	25,543	23,770	26,034	2,263
現金及び現金同等物の期末残高	23,770	26,034	27,463	1,429

連結 財務指標

EBITDAは158億円。有利子負債の返済を進めることで、D/Eレシオは1.0倍と継続して改善。

	23/3	24/3	25/3	前年同期比 増減値
EBITDA（百万円）※1	16,337	18,251	15,856	△2,395
EV/EBITDA（倍）※1	4.4	4.3	4.9	0.6
フリーキャッシュ・フロー（百万円）	△2,486	6,694	△1,096	△7,791
D/Eレシオ（倍）	1.0	0.9	1.0	0.0
自己資本比率	30.5%	29.9%	30.0%	0.1pt
1株当たり当期純利益[EPS]（円）※2	148.92	85.35	46.54	△38.81
1株当たり純資産[BPS]（円）※2	1,888.17	1,950.44	1,978.13	27.69
自己資本当期純利益率[ROE]	8.2%	4.4%	2.4%	△2.0pt
投下資本利益率[ROIC]※3	3.8%	4.0%	2.6%	△1.4pt
総資産経常利益率[ROA]	4.2%	5.0%	3.5%	△1.5pt
売上高営業利益率	2.4%	2.7%	1.7%	△1.0pt

※1 EBITDA：営業損益+減価償却費+のれん償却費

EV：各期末時価総額+ネット有利子負債

※2 単位未満四捨五入

※3 ROIC：税引後営業利益÷（有利子負債+株主資本）

調剤薬局事業

既存店の処方箋枚数が増加したことに加え、前期出店の36店舗が寄与したこと等により、売上高は前年同期比6.3%増となった一方、営業利益は人件費増加等に起因する売上原価増加の影響により、前年同期比11.5%減、予想比5.1%増となった。

(単位：百万円)	23/3 実績	24/3 実績	25/3 修正予想	25/3 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	280,164	302,805	330,300	321,951	△8,348	△2.5%	6.3%
売上原価	235,122	255,811	283,300	274,731	△8,568	△3.0%	7.4%
売上総利益	45,041	46,993	47,000	47,219	219	0.5%	0.5%
対売上比	16.1%	15.5%	14.2%	14.7%	0.4pt	—	—
販売管理費	30,375	31,804	34,100	33,772	△327	△1.0%	6.2%
対売上比	10.8%	10.5%	10.3%	10.5%	0.2pt	—	—
営業利益	14,666	15,189	12,800	13,446	646	5.1%	△11.5%
対売上比	5.2%	5.0%	3.9%	4.2%	0.3pt	—	—
期末店舗数	718	736	765	753	△12	△1.6%	2.3%
1店舗あたり売上高	395	416	440	432	△7	△1.7%	3.8%

・単位未満切り捨て

・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

2024年4月の薬価改定による影響に加え、長生堂製薬 川内工場における製造管理上の不備により一部製品の出荷及び製造を停止した影響を受け、売上高は前年同期比0.7%減、営業損失は6億円となった。

(単位：百万円)	23/3 実績	24/3 実績	25/3 修正予想	25/3 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	38,575	40,446	46,100	40,156	△5,943	△12.9%	△0.7%
売上原価	34,830	35,504	39,600	35,870	△3,729	△9.4%	1.0%
売上総利益	3,745	4,941	6,500	4,285	△2,214	△34.1%	△13.3%
対売上比	9.7%	12.2%	14.1%	10.7%	△3.4pt	—	—
販売管理費	5,138	4,691	5,400	4,915	△484	△9.0%	4.8%
対売上比	13.3%	11.6%	11.7%	12.2%	0.5pt	—	—
営業利益	△1,392	250	1,100	△630	△1,730	—	—
対売上比	—	0.6%	2.4%	△1.6%	△4.0pt	—	—

・単位未満切り捨て

長生堂製薬の製造管理上の不備の影響について

長生堂製薬の製造管理上の不備による、医薬品製造販売事業の通期業績に対する影響額は以下の通り。

(単位：百万円)	25/3 期初予想	25/3 実績	増減額	長生堂製薬に よる影響額
売上高	46,100	40,156	△5,943	△4,026
売上原価	39,600	35,870	△3,729	△2,495
売上総利益	6,500	4,285	△2,214	△1,531
対売上比	14.1%	10.7%	△3.4pt	—
販売管理費	5,400	4,915	△484	40
対売上比	11.7%	12.2%	0.5pt	—
営業利益	1,100	△630	△1,730	△1,571
対売上比	2.4%	△1.6%	△4.0pt	—

■長生堂製薬における製造管理上の不備の影響額について

■経緯

- ・2024年4月に川内工場にて製造管理上の不備が発覚、川内工場で製造された医薬品の出荷を停止
- ・2024年7月4日に製造販売業者により問題がないことが確認された製品について出荷を再開
- ・2024年7月16日に製造販売業者の立会いの下製造再開
- ・2025年3月28日に行政処分期間開始

■通期業績への影響額

- ・売上高△ 4,026百万円
✓ 自社品及び受託品売上の減少
- ・売上原価△ 2,495百万円
✓ 減少要因：自社品及び受託品売上の減少

・単位未満切り捨て

医療従事者派遣・紹介事業

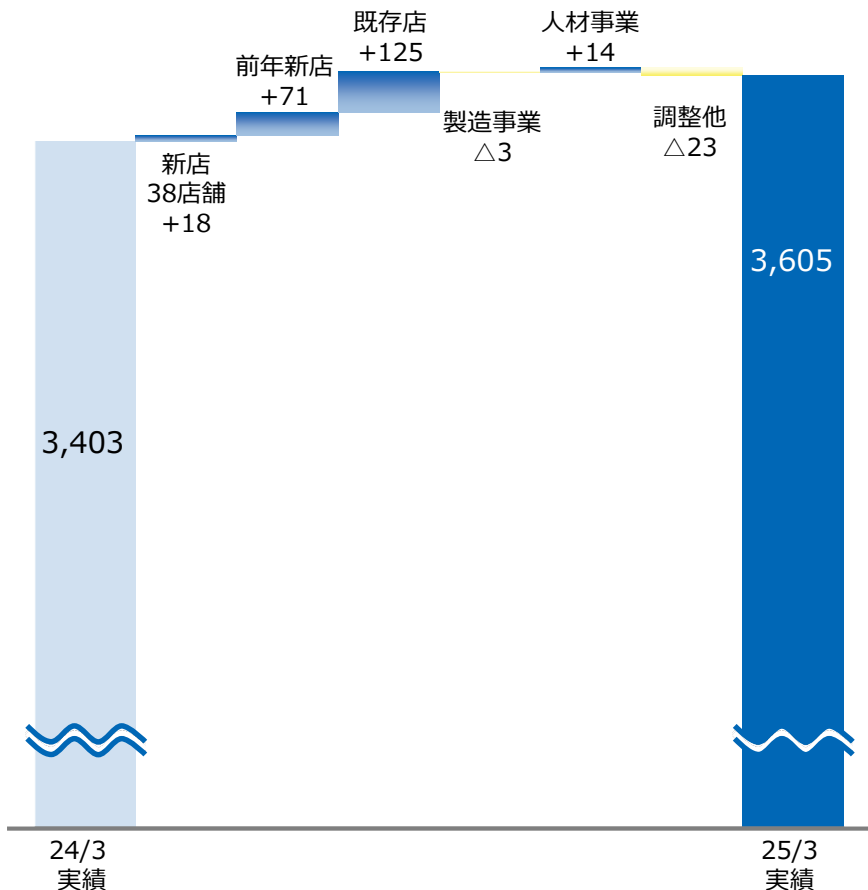
主力の薬剤師事業は中小調剤薬局を中心に派遣売上が拡大し、医師紹介事業並びにヘルスケア事業も拡大、売上高は前年同期比13.8%増、本社移転費用を吸収し、営業利益は前年同期比でほぼ同等となった。

(単位：百万円)	23/3 実績	24/3 実績	25/3 修正予想	25/3 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	8,063	9,984	10,700	11,365	665	6.2%	13.8%
売上原価	3,282	4,590	5,000	5,486	486	9.7%	19.5%
売上総利益	4,781	5,393	5,700	5,879	179	3.1%	9.0%
対売上比	59.3%	54.0%	53.3%	51.7%	△1.5pt	—	—
販売管理費	4,022	4,456	4,800	4,941	141	3.0%	10.9%
対売上比	49.9%	44.6%	44.9%	43.5%	△1.4pt	—	—
営業利益	758	937	900	937	37	4.1%	0.0%
対売上比	9.4%	9.4%	8.4%	8.2%	△0.2pt	—	—

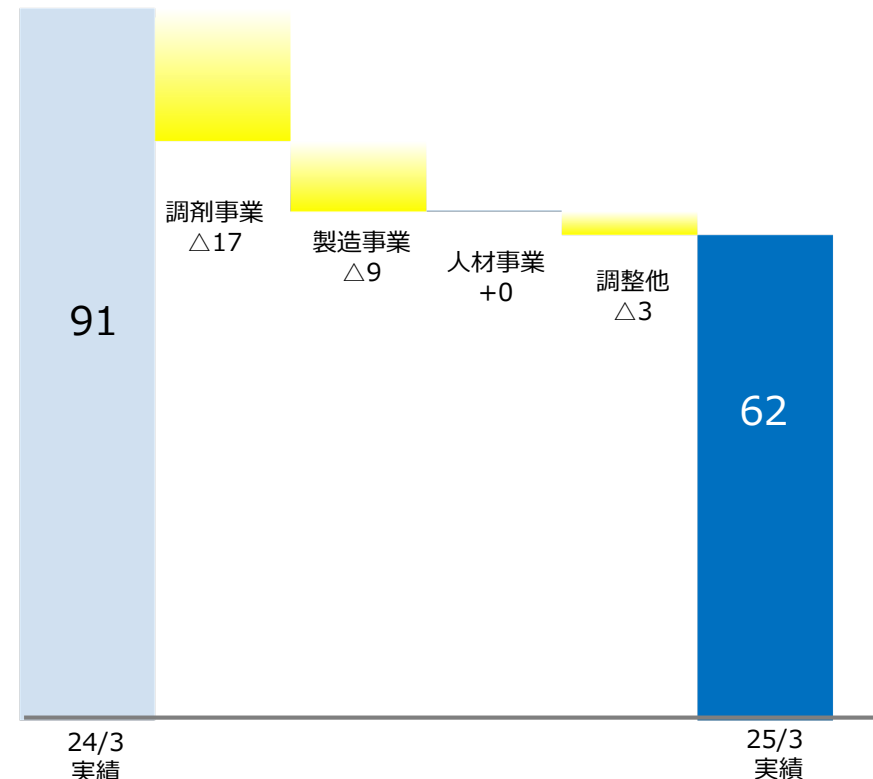
・単位未満切り捨て

〔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)



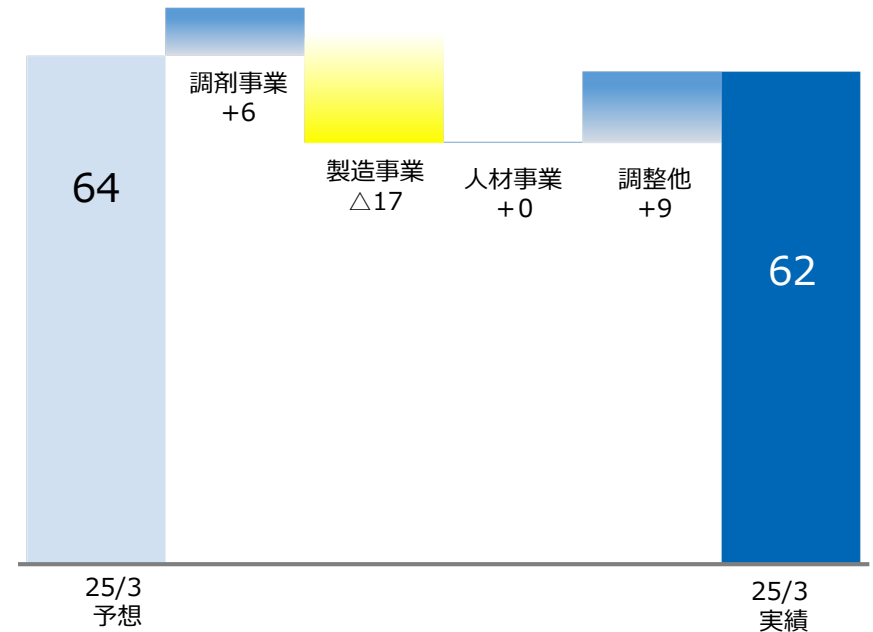
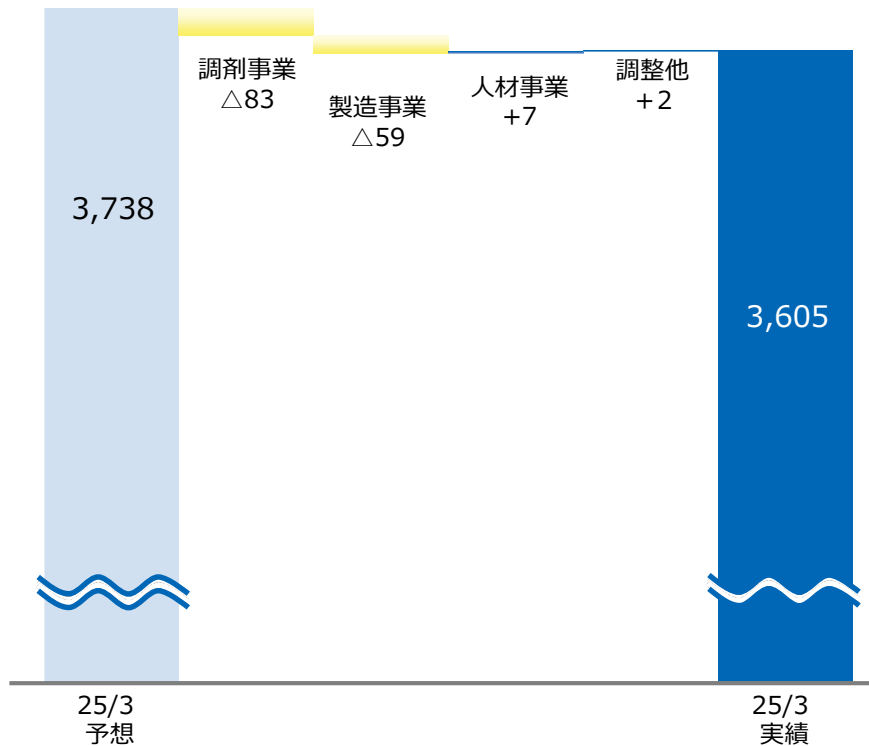
■ 営業利益 (単位：億円、単位未満四捨五入)



〔参考資料〕 連結 予想比増減要因

■ 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 2026年3月期 通期業績予想

調剤薬局事業における処方箋枚数の増加および、医薬品製造事業における業績回復により増収増益予想。

(単位：百万円)	23/3 実績	24/3 実績	25/3 実績	26/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	313,318	340,310	360,512	372,800	12,287	3.4%
売上原価	259,674	283,073	303,147	313,400	10,252	3.4%
売上総利益	53,643	57,236	57,365	59,300	1,934	3.4%
対売上比	17.1%	16.8%	15.9%	15.9%	△0.0pt	－
販売管理費	46,057	48,093	51,125	51,200	74	0.1%
対売上比	14.7%	14.1%	14.2%	13.7%	△0.4pt	－
消費税等	20,219	22,292	23,909	25,500	1,590	6.7%
研究開発費	3,065	2,765	3,133	3,300	166	5.3%
営業利益	7,586	9,142	6,239	8,000	1,760	28.2%
対売上比	2.4%	2.7%	1.7%	2.1%	0.4pt	－
経常利益	7,682	9,439	6,915	6,900	△15	△0.2%
対売上比	2.5%	2.8%	1.9%	1.9%	△0.1pt	－
親会社株主に帰属する当期純利益	4,458	2,553	1,391	3,500	2,108	151.6%
対売上比	1.4%	0.8%	0.4%	0.9%	0.6pt	－
1株あたり当期純利益（円）	148.92	85.35	46.54	117.15	70.62	151.8%
EBITDA	16,337	18,251	15,856	17,900	2,043	12.9%
1株あたり年間配当金（円）	25.00	25.00	25.00	25.00	－	－

・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。

通期業績予想における連結営業利益の前期比増減要因

■ 前期比連結営業利益増減額 +17億円

【主な増減要因】

■ 調剤薬局事業 △10億円

- ・ 新調剤システムの稼働に伴う消費税・減価償却費・保守料等 18億円
- ・ 新卒薬剤師採用等による人件費 15億円

■ 医薬品製造事業 +23億円

- ・ 長生堂製薬の業績改善 15億円
- ・ 日本ジェネリックの業績改善 7億円

■ 全社経費削減 +4億円

- ・ 前年度計上した本社移転関連費用の剥落等

セグメント別 2026年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)		23/3 実績	24/3 実績	25/3 実績	26/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
調剤薬局事業	売上高	280,164	302,805	321,951	331,700	9,748	3.0%
	売上総利益	45,041	46,993	47,219	46,300	△919	△1.9%
	対売上比	16.1%	15.5%	14.7%	14.0%	△0.7pt	—
	営業利益	14,666	15,189	13,446	12,400	△1,046	△7.8%
	対売上比	5.2%	5.0%	4.2%	3.7%	△0.4pt	—
	EBITDA	19,314	19,828	18,652	18,100	△552	△3.0%
医薬品 製造販売事業	売上高	38,575	40,446	40,156	43,100	2,943	7.3%
	売上総利益	3,745	4,941	4,285	6,900	2,614	61.0%
	対売上比	9.7%	12.2%	10.7%	16.0%	5.3pt	—
	営業利益	△1,392	250	△630	1,700	2,330	—
	対売上比	—	0.6%	—	3.9%	—	—
	EBITDA	2,130	3,773	2,869	5,100	2,230	77.7%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	8,063	9,984	11,365	11,600	234	2.1%
	売上総利益	4,781	5,393	5,879	6,100	220	3.8%
	対売上比	59.3%	54.0%	51.7%	52.6%	0.9pt	—
	営業利益	758	937	937	1,000	62	6.7%
	対売上比	9.4%	9.4%	8.2%	8.6%	0.4pt	—
	EBITDA	936	1,103	1,089	1,100	10	1.0%

・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。

連結・セグメント別 2026年3月期 四半期別業績予想

(単位：百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q
連結	売上高	90,600	93,500	95,300	93,200
	売上総利益	13,600	14,900	15,800	14,800
	対売上比	15.0%	15.9%	16.6%	15.9%
	営業利益	200	2,800	2,200	2,700
	対売上比	0.2%	3.0%	2.3%	2.9%
調剤薬局事業	売上高	80,000	83,500	84,500	83,500
	売上総利益	10,200	11,700	12,300	11,900
	対売上比	12.8%	14.0%	14.6%	14.3%
	営業利益	1,300	3,900	3,100	4,000
	対売上比	1.6%	4.7%	3.7%	4.8%
医薬品 製造販売事業	売上高	11,100	10,400	11,500	9,900
	売上総利益	1,700	1,600	2,000	1,400
	対売上比	15.3%	15.4%	17.4%	14.1%
	営業利益	300	300	700	200
	対売上比	2.7%	2.9%	6.1%	2.0%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	3,000	2,800	2,800	2,900
	売上総利益	1,600	1,400	1,400	1,400
	対売上比	53.3%	50.0%	50.0%	48.3%
	営業利益	400	100	100	200
	対売上比	13.3%	3.6%	3.6%	6.9%

・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。

2

成長戦略



調剤薬局
事業

■ 利益率向上への取り組み

薬局店舗の収益性改善／AIの活用

■ 売上規模拡大への取り組み

成長領域の強化／店舗における業務改革／ヘルスケア関連商品の拡大

■ 出店・処方箋枚数・単価の状況

医薬品
製造販売
事業

■ 長生堂製薬 川内工場における業務改善の取り組みについて

■ 品目ポートフォリオの状況/自社製造品比率の向上

医療従事者
派遣・紹介
事業

■ 薬剤師の派遣紹介事業のブランド認知向上とシェア拡大

■ 企業の健康経営ニーズを捉えたヘルスケア領域での事業展開



利益率向上への取り組み

① 薬局店舗の収益性改善

■ 既存店舗の収益性改善や統廃合

不採算店舗の損益改善施策、統廃合を2025年3月期以降、強力に推進



人員等のリソースを在宅医療等の成長分野へ集中し、収益性向上へ

■ 機械化の推進

- ・調剤業務の機械化による効率化を推進
- ・約100店舗へ調剤ロボットの導入が完了、今後約5年間を目途に全国店舗へと拡大



- ・薬局における人員適正化
- ・薬剤師の対人業務に取り組む時間を創出し、医療サービスの質向上

■ 厳格な基準に基づく出店

- ・人口減少の影響を受けにくい地域を中心に、ハイブリッド型の出店を強化
- ・厳格な出店基準のもと、引き続き自力出店を中心としながらも、M&Aによる追加での出店を検討

利益率向上への取り組み

②薬局業務におけるAIの活用

■AI薬歴の活用推進による業務効率化

服薬情報の記録である薬歴作成において、2024年11月よりAI薬歴作成支援サービス「corte」を一部店舗に先行導入。2025年3月末時点で157店舗に拡大し、今年度中、早期の全店舗導入完了を目指す。

想定する効果

処方箋1枚にかかる薬歴作成時間のうち
約1/3が削減可能と想定

先行導入店舗のうち37店舗において、
約1200時間／月の薬歴業務時間削減が確認された



処方箋応需枚数の増加

業務効率化により、より多くの処方箋を応需できる体制へ

患者さま満足度の向上

薬歴のために服薬指導内容を書き留めておく必要がなくなり
薬剤師が患者さまとの会話に集中することが可能

医療の質向上

AIにより記録の正確性を担保

■今後のAI活用に向けた方針

より高レベルで標準化された店舗運営を行うため、AIEージェントの薬局業務への活用を検討
(店舗マネジメント、薬剤師の対人業務サポート、外来受付への活用を予定)

売上規模拡大への取り組み

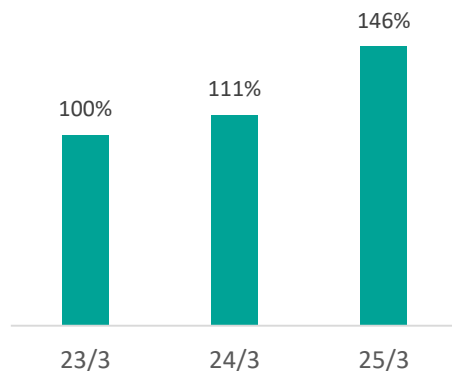
① 成長領域の強化

3つの成長領域（オンライン医療、在宅医療、スペシャリティ医薬品）を引き続き強化

オンライン医療

NiCOMSおよび他社プラットフォームの活用、オンライン診療未対応の医療機関への働きかけ等の施策により、オンライン算定件数が引き続き増加。

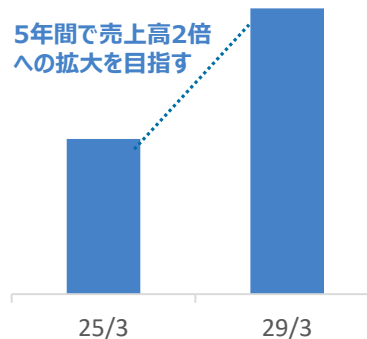
オンライン算定総数推移



在宅医療

ニーズ拡大を捉え着実に成長。さらなる新規出店、施設との連携強化による応需枚数増加と、機械化等による効率化を推進。

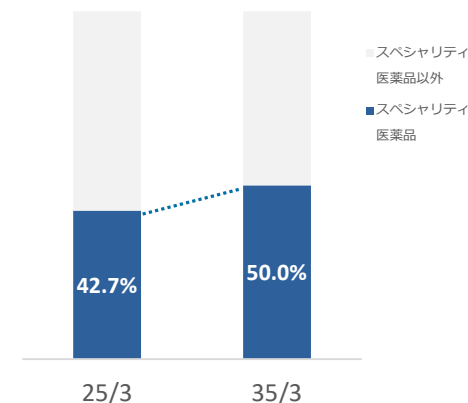
在宅医療売上の成長イメージ



スペシャリティ医薬品

高度医療を担う医療機関との連携を強化し、着実に取り扱いが拡大。売上高に対するスペシャリティ医薬品の占める割合について、今後10年で50%への成長を見込む。

当社グループの薬剤料に占める
スペシャリティ医薬品の売上高割合



売上規模拡大への取り組み

②店舗内における業務改革

■待ち時間短縮への取り組み

業務プロセスの見直しや非薬剤師によるアシスト業務を中心に業務改革を実行。
さらに店舗形態や規模に合わせた機械化を進めるなど、待ち時間短縮に向けた取り組みを強力に推進。

業務プロセスの見直し

調剤の待ち時間を活用し、調剤と服薬指導を並行して行うことで、待ち時間短縮に大きく貢献。



タスクシフト

医療事務による薬剤師業務のアシスト等、薬剤師と非薬剤師の業務補完を推進。



薬局業務の機械化

AI-OCRによる入力自動化、調剤業務の機械化、セルフレジによる会計の省力化等。



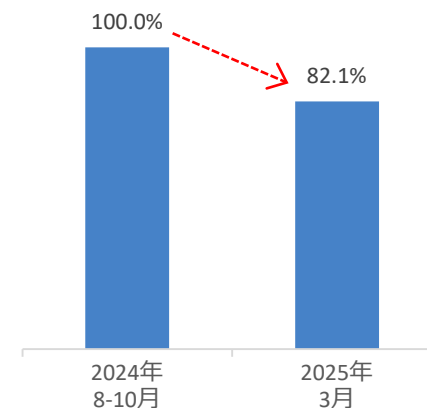
■店舗における待ち時間への効果

待ち時間短縮の強化店舗として設定した120店舗において
平均待ち時間を約18%短縮（2024年8～10月平均 vs 2025年3月）

■長期的に見込む効果

- ・回転率が向上することで取り扱い枚数増加、ひいては売上拡大へ寄与
- ・待ち時間短縮による患者さま満足度の向上

平均待ち時間の推移



売上規模拡大への取り組み

③PB商品を含むヘルスケア関連商品の拡大

セルフメディケーションの推進に貢献する品揃えおよび販路を拡大。
処方箋が無くても来店できる店舗づくりにより、新規購買層の獲得を目指す。

■「5COINS PHARMA」商品ラインアップ・販売チャネルの拡大

2025年3月期には11品目を新発売し、同期末時点で30品目を展開。
総合オンラインストア「Amazon」において「5COINS PHARMA」24品目を
2025年3月より販売開始。

■OTC漢方薬PB「10COINSKAMPO」を新展開

2025年4月より、税込1,100円均一のOTC漢方薬を新たに展開し、心や体の不調を改善する15品目を新発売。
漢方薬のなかでも、2024年以降、継続的な拡大が予想される女性向けカテゴリーを対象に商品展開。



10COINSKAMPO

■薬局店舗でのSoup Stock Tokyo商品の販売

日本調剤の薬局33店舗において、Soup Stock Tokyoの冷凍スープ各種を販売。



時間をかけて丁寧に引き出されたスープストック（だし）に、旬の野菜や新鮮な素材を組み合わせて、メインディッシュとして食べられるスープを提供

Soup Stock Tokyo
スープパッケージイメージ

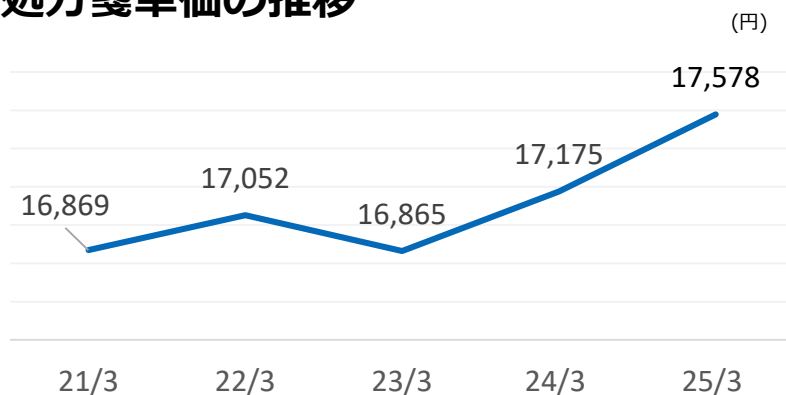
処方箋枚数および単価の状況

前期出店の36店舗が寄与し、既存店については不採算店舗の統廃合による影響を受けたものの堅調に推移。スペシャリティ医薬品の取り扱い拡大により処方箋単価は増加傾向。

25年3月期 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	4.2%	0.6%	3.6%
前年出店	287.2%	215.9%	22.6%
全店	6.5%	4.1%	2.3%

処方箋単価の推移



処方箋枚数の推移



出店数推移

自力出店、M&Aともに高度医療・在宅医療に対応した大型店舗への先行投資を進めており、店舗あたり売上高が増加傾向。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。

出店数推移

	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3
出店	32	65※	29	40	38	36	38
自力出店 (割合)	26 (81.2%)	35 (53.8%)	22 (75.9%)	34 (85.0%)	30 (78.9%)	25 (69.4%)	34 (89.5%)
M&A	6	30	7	6	8	11	4
閉店	19	13	9	13	17	18	21
期末店舗数	598	650	670	697	718	736	753

※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

2026年3月期 四半期別店舗数（計画）

	26/3 1Q	26/3 2Q	26/3 3Q	26/3 4Q
期末店舗数	764	767	772	780

※閉店（移転を伴う閉店を含む）については期初における確定店舗のみ反映。

店舗タイプ別の状況

門前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。出店地域については人口減少の影響が小さい都市部を中心に検討。

店舗タイプ別出店数

	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3
出店数	29	40	38	36	38
門前	13	20	17	17	14
ハイブリッド型	16	20	21	19	24

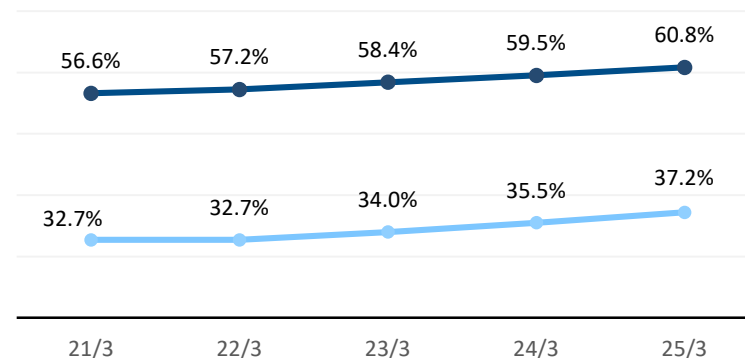
■ハイブリッド型…面対応&医療モール

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

出店地域

地域	出店数 25/3	期末店舗数 25/3	期末店舗数 割合
関東	18	391	51.9%
関西・北陸	8	86	11.4%
その他	12	276	36.7%
合計	38	753	100.0%

店舗タイプ別店舗割合



ハイブリッド型薬局数の割合
1都3県におけるハイブリッド型薬局数の割合

多様な機能を有する薬局展開

専門医療機関連携薬局

56店舗 / 全国208店舗

専門的な薬学管理が必要な患者さまに対して、他の医療機関との連携、高度な薬学管理、特殊な調剤等に対応することができる認定薬局。現在「がん」治療に対する高い専門性を持った薬局が認定を受けている。

地域連携薬局

464店舗 / 全国4,208店舗

地域の医療機関や他の薬局と適切に連携し、病院と介護施設・自宅の間をつなぐ役割を担う、都道府県知事から認定された薬局。

健康サポート薬局

233店舗

地域にお住まいの方や患者さまが健康で豊かな生活を送れるよう、積極的に支援する機能を持つ。厚生労働大臣が定める健康サポートの基準をクリアした薬局。

在宅支援センター

29店舗

在宅医療に特化した専門性の高い薬剤師が、高齢の患者さまのみならず、がん等の重篤な病気や難病をお持ちの小児の患者さまなど、地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行う。

在宅緩和ケア対応薬局

1店舗

日本緩和医療薬学会が2022年12月に開始した認証制度。患者さまがご自身に適した薬局を選択し、質の高い緩和薬物療法を受けることができるよう、緩和ケアに必要なとされる特定の機能を持つ薬局に与えられる。

オンライン薬局サービス NiCOMS

全店舗で対応

自社開発による日本調剤の全店舗で導入しているオンライン服薬指導サービス。スマホやパソコンを使って、自宅で薬剤師からお薬の説明を受けられ、ご自宅までお薬をお届けします。

※店舗数および全国店舗数：2025年3月末時点

長生堂製薬における業務改善の取り組みについて

【本件の状況】

長生堂製薬川内工場において製造管理上の不備がある旨の従業員からの報告を受け、社内調査を実施した結果、製造工程において承認書に記載のない方法で製造を行っていた事象が判明し、当社の改善計画に基づく取り組みが川内工場において不十分であることが確認されたもの。

本件について2025年3月27日、徳島県より、医薬品医療機器等法に基づく行政処分を受領。
同年4月28日、業務停止期間を満了。業務改善計画に基づき再発防止及び品質管理の向上に注力。

【行政処分内容】

(1)医薬品製造業（川内工場）の許可に係る製造業務に対する業務停止命令※

期間32日（2025年3月28日～2025年4月28日）

※ただし、設備の改善、保守及び点検に係る業務、製品の品質情報及び返品に係る業務、出荷した製品の品質管理に係る業務、製造管理及び品質管理の改善に係る業務、並びに業務停止命令除外品目（医療上の必要性が高く、事前に徳島県の了解を得た品目）の製造及び出荷に係る業務を除く。

(2)医薬品製造業（川内工場）及び第一種医薬品製造販売業の許可に係る製造業務及び製造販売業務に対する業務改善命令

【業務改善計画概要】

2025年4月23日、業務改善計画を徳島県に提出。以下5項目に沿った取り組みを推進中

1. 川内工場のGMP体制変更
2. 法令遵守体制の構築と品質文化の醸成
3. 川内工場における再発防止への取り組み
4. 会社全体としての取り組み
5. 製造販売業者としての再発防止策

業務改善計画の詳細

<https://www.choseido.com/>

長生堂製薬における製造管理上の不備の対応状況について

【これまでの経緯】

- 2024年4月22日
製造工程において承認書に記載のない方法で製造を行っていた事象が判明したことを受け
当社川内工場で製造された医薬品の出荷を停止するとともに、徳島県及び関連する製造販売業者に対して報告
- 2024年6月5日～6月7日
徳島県、PMDAによるGMP調査
- 2024年6月21日
徳島県、PMDAよりGMP調査指摘事項書の交付
- 2024年7月4日～
製造販売業者により問題がないことが確認された製品について出荷を順次再開
- 2024年7月12日
徳島県、PMDAのGMP調査指摘事項書に対する改善報告書を提出
- 2024年7月16日
川内工場において製造販売業者の立会いの下、製造再開
- 2024年10月11日
全品目において、標準書と実態との整合性調査が完了
- 2024年12月20日
徳島県からの報告命令に対し、報告書を提出
- 2025年3月27日
徳島県より行政処分を受領
- 2025年3月28日
業務停止期間開始
- 2025年4月23日
業務改善計画書の提出
- 2025年4月28日
業務停止期間満了

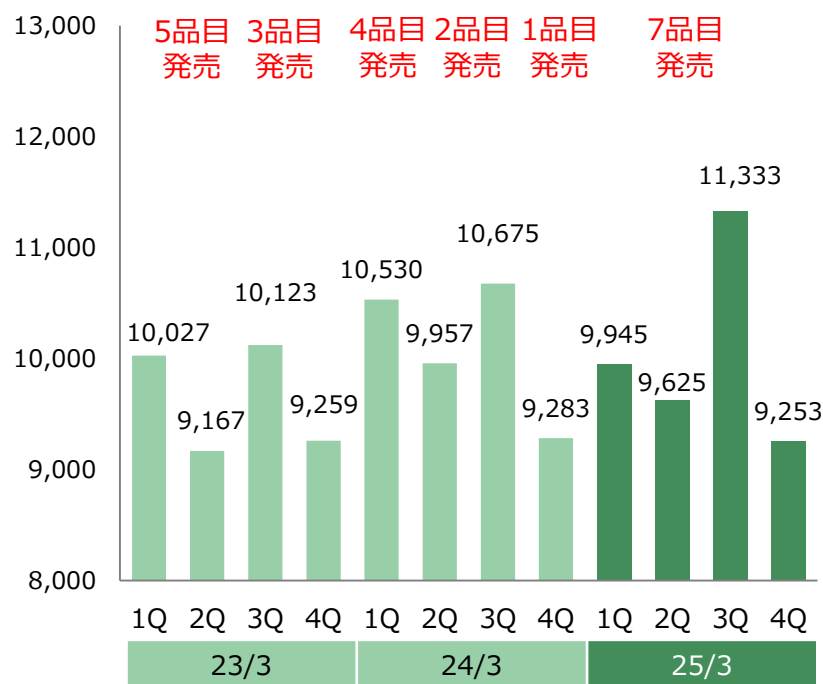
※GMP（Good Manufacturing Practice）＝医薬品の製造管理及び品質管理の基準

医薬品製造販売事業の拡大

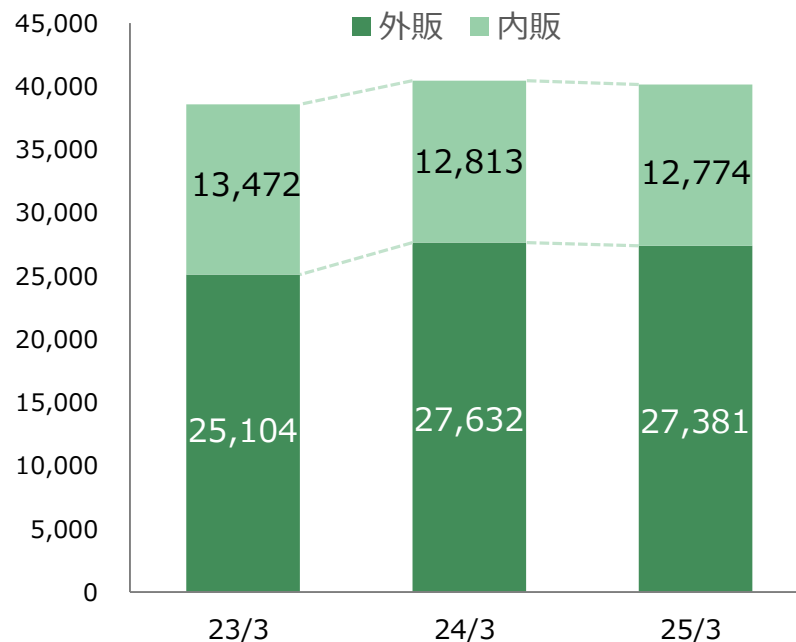
既存販売品及び2024年12月の新規薬価収載品7品目の販売が堅調に推移したものの、2024年4月の薬価改定による影響に加え、長生堂製薬 川内工場における製造管理上の不備による影響を受け売上高は減少。

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)

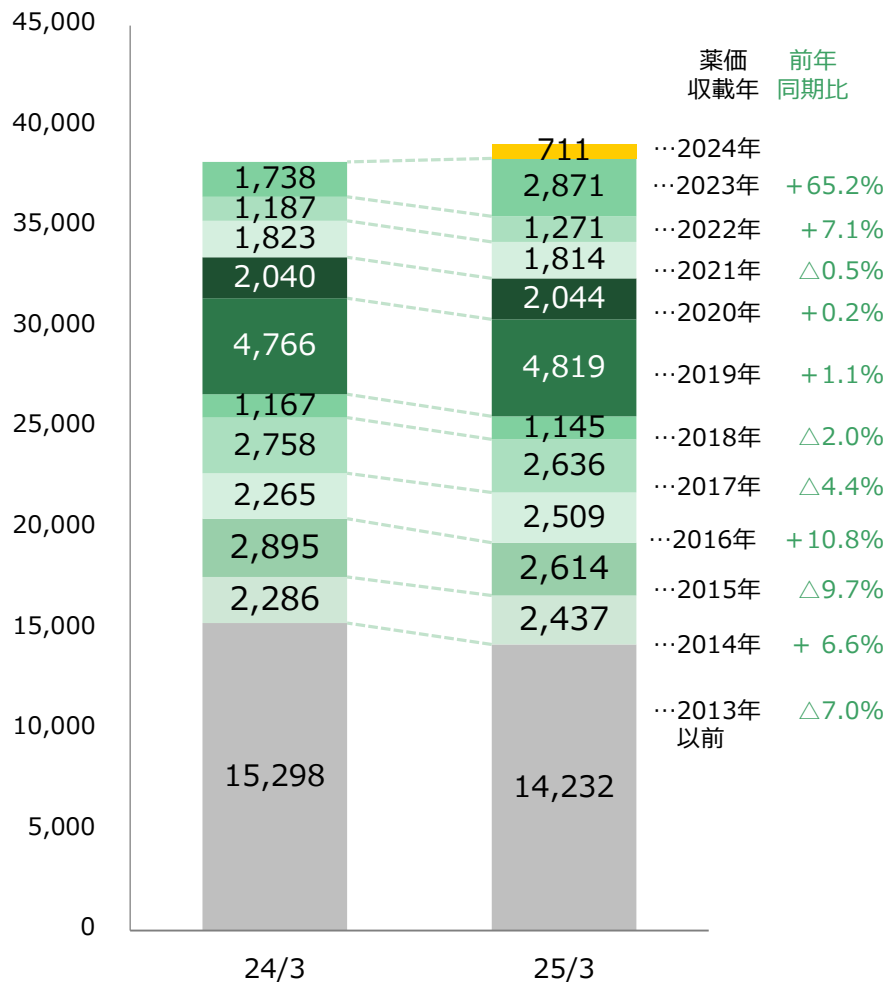


■ 内・外別売上高推移 (単位：百万円)



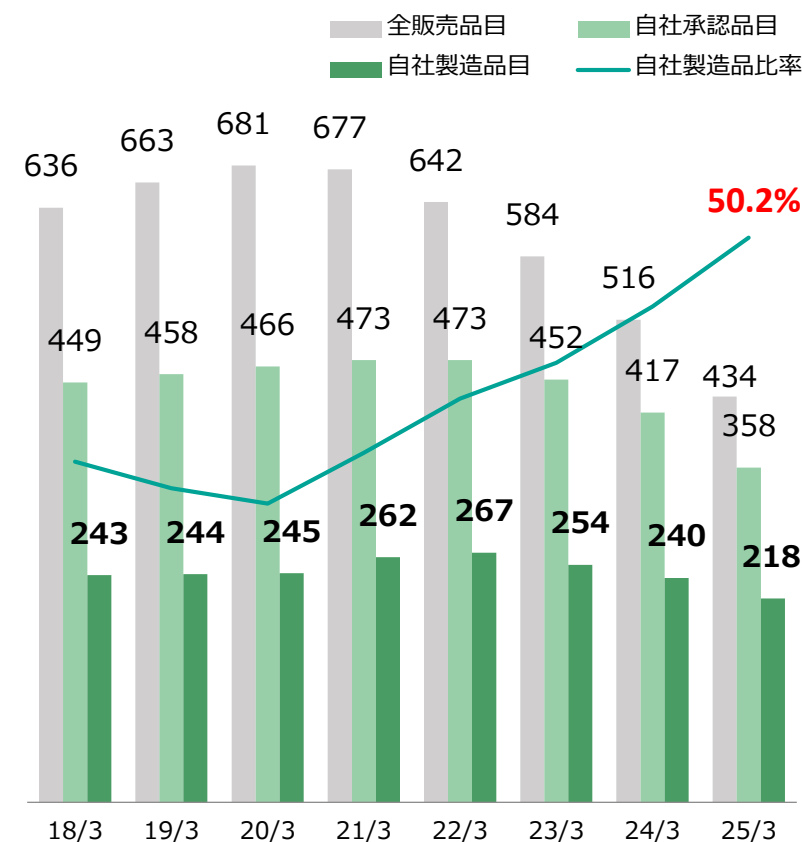
品目ポートフォリオの状況

■ 薬価収載年別売上推移 (単位：百万円)



■ 販売品目数

導入品及び外部製造委託品目を中心に販売品目の見直しを通して全販売品目数は減少するものの、自社製造品比率は上昇。



医療従事者派遣・紹介事業における成長戦略

主力である薬剤師事業の強化 ～営業力×集客力～

営業力強化

- ・顧客満足度向上の為の社員教育強化、組織横断的な情報共有
- ・システム刷新（マッチングの精度&スピードアップ、ユーザビリティ向上等）

集客力・ブランド力強化

- ・準顕在層へのアプローチ強化：SNSやインフルエンサー活用等多角的なマーケティング展開
- ・薬学生集客強化：ウェビナー、セミナー、学内ガイダンス等の実施

事業ポートフォリオの進化 ～薬剤師以外の事業の成長・新規ビジネスの創出～

医師事業を第二の柱へ

- ・人員増強
- ・認知度向上：ブランディング施策
- ・セミ顕在層、準顕在層へのアプローチ強化 等

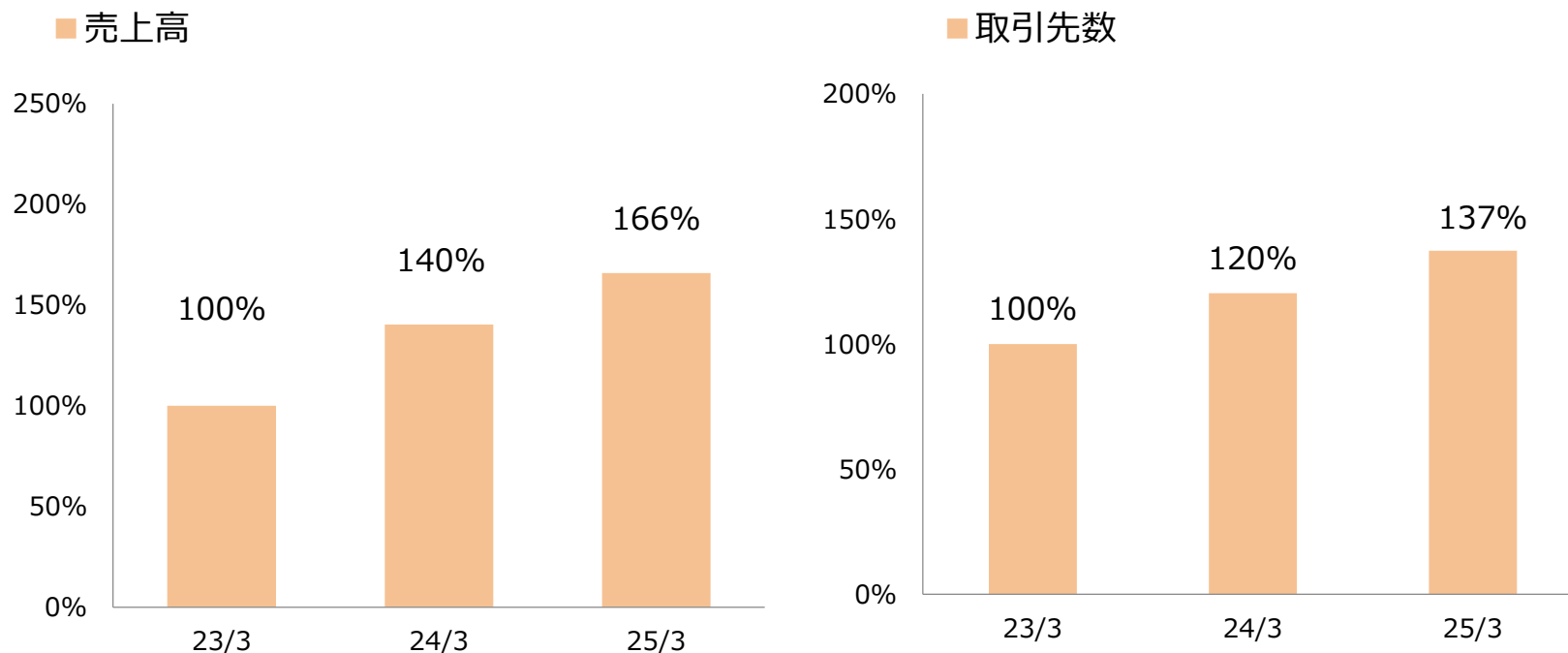
ヘルスケア事業の拡大

- ・体制強化：2024年4月にヘルスケア事業部を新設
- ・産業保健領域への進出

薬剤師派遣事業

薬剤師派遣事業は、中小調剤薬局を中心に取引を拡大し、増収増益に貢献。

薬剤師派遣事業が想定を超えて成長

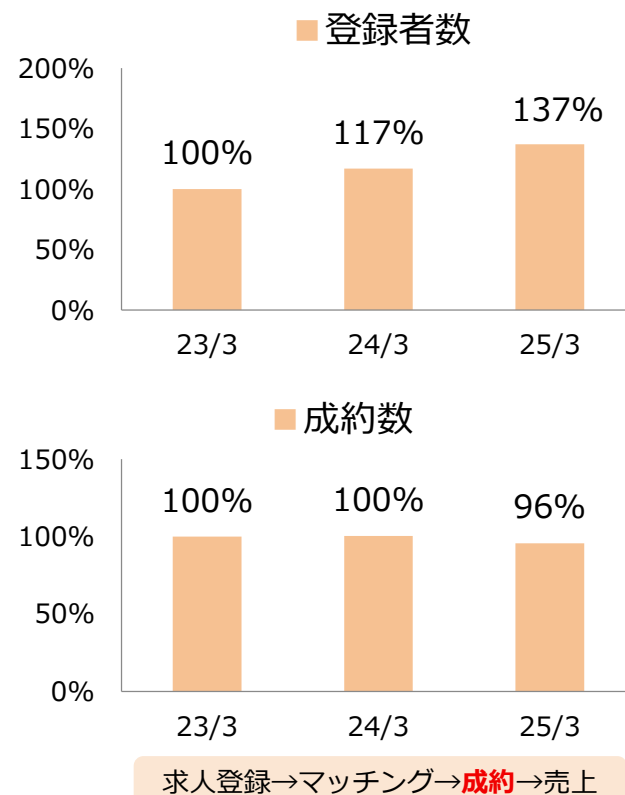
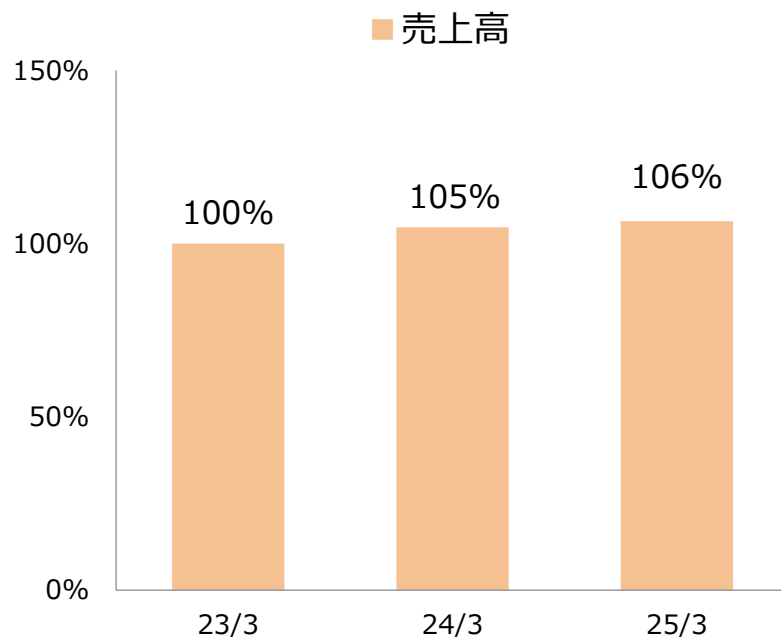


23/3期の売上高を100%とした薬剤師派遣売上・取引先数の推移

薬剤師紹介事業

薬剤師紹介事業は、成約数は伸び悩むも、成約単価の改善により、前年同期比増収を確保。
集客・ブランディングの強化により登録者が増加。

薬剤師紹介事業の拡大

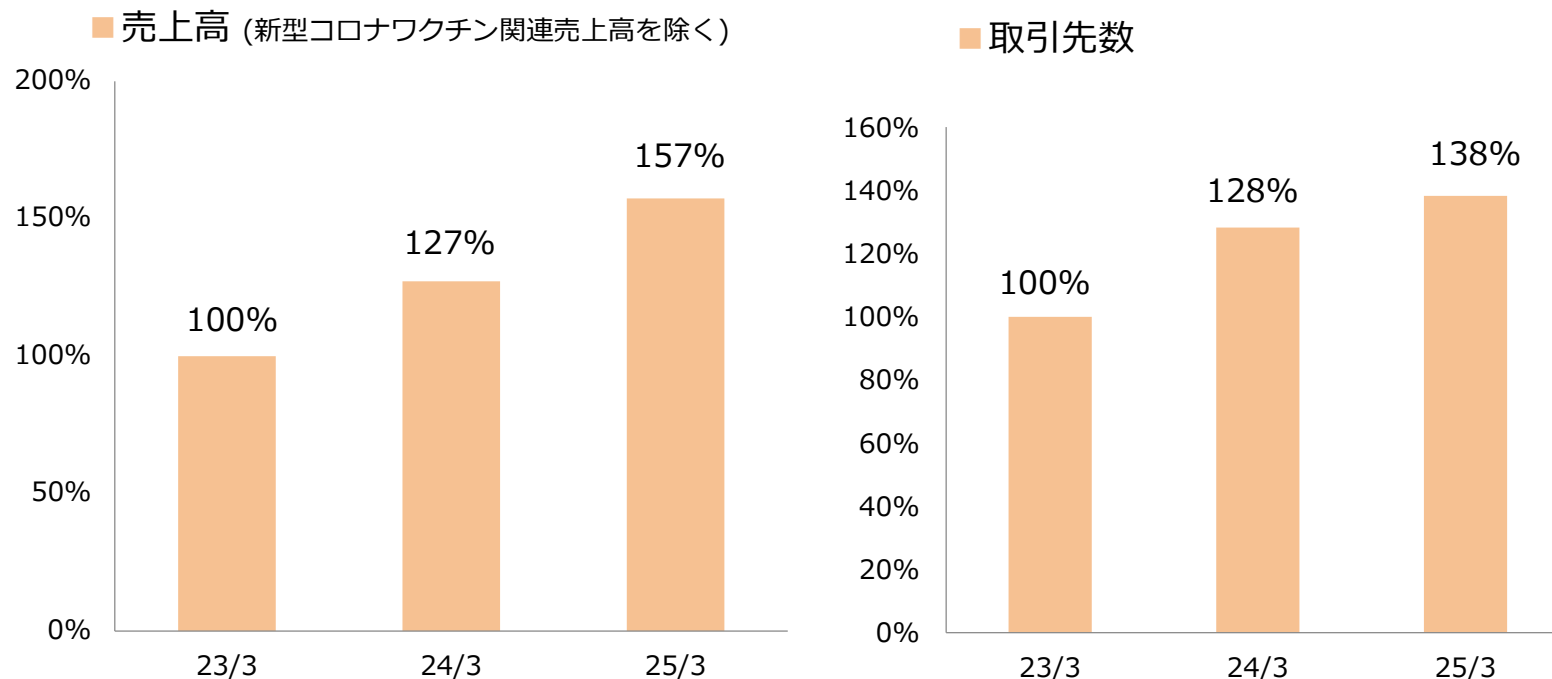


23/3期の売上高・登録者数・成約数を100%とした売上高・取引先数・成約数の推移

医師紹介事業

医師紹介事業は、常勤・非常勤医師及びスポット需要を着実に捉えた結果、業績は堅調に推移。

医師紹介事業の拡大

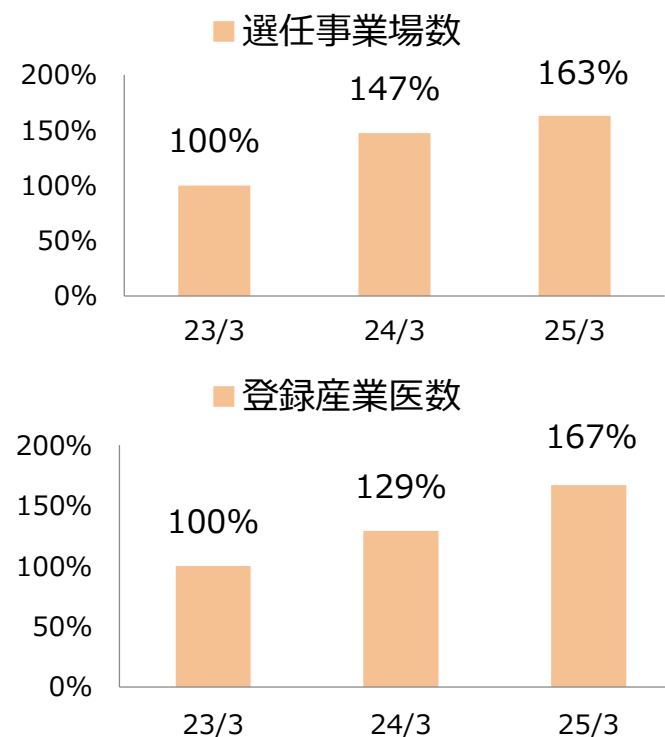
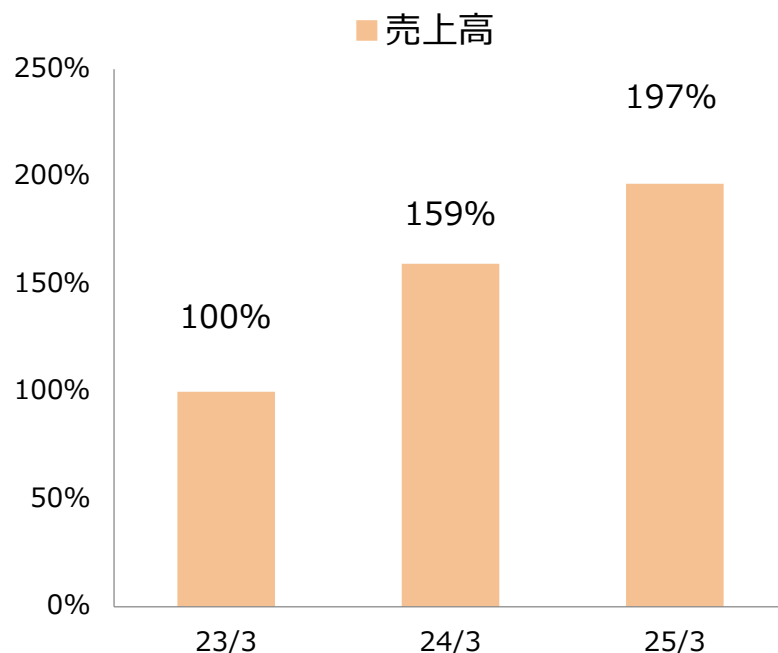


23/3期の売上高・取引先数を100%とした売上高・取引先数の推移

産業医関連事業

ヘルスケア事業は、企業経営において重要性を増す健康経営の要請に応え、産業医を中心に、産業保健師、健康経営周辺サービスを展開し、順調に拡大中。

産業医関連事業の拡大



23/3期の売上高・選任事業場数・登録産業医数を100%とした売上高・選任事業場数・登録産業医数の推移

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】



日本調剤株式会社

〒108-0014

東京都港区芝五丁目33番11号 田町タワー9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 : グループ経営企画部 IR担当