

2020年9月3日

日医総研リサーチエッセイ No.91

大手調剤薬局等の2019年度決算と その後の状況（新型コロナウイルス感染症の影響）

日本医師会総合政策研究機構 前田由美子

- ◆ 大手調剤薬局およびドラッグストア（本稿では上場大手企業が対象）は、M&A や新規出店効果によって売上高を伸ばしている。特にドラッグストアがシェアを拡大する一方、大手のなかでもやや中堅の調剤薬局は、シェアを縮小させている。ドラッグストアは、調剤チェーンほどには「門前型」ではないので、過去の処方箋集中率を要件とした調剤報酬適正化の影響が小さかった経緯がある。
- ◆ 本稿では一定規模の上場企業しか分析していないが、それだけで全国調剤医療費および薬局数のそれぞれ約2割を占める。実態としてはかなりの薬局がチェーン薬局の傘下にあるものと推察される。
- ◆ すなわち、「門前」「チェーン薬局」をターゲットとした従来の調剤報酬適正化手法が通用しなくなっている。
- ◆ なお、調剤専業とドラッグストアとで機能に差があるのか、今後の検討課題としたい。
- ◆ 2020年4～6月には、新型コロナウイルス感染症流行下で受診控えが生じ、処方箋枚数が減少した半面、処方箋単価が上昇した。大手調剤薬局の営業利益率はプラスである。ドラッグストアの中には、店舗数の増加が主要因ではあるが、売上高が増加した企業もある。処方箋単価の上昇は長期処方为主要因であり、長期的には均されていくが、2020年度の調剤報酬プラス改定の効果や調剤料の点数設定も影響している。今後の動向を注視したい。

目 次

1.	対象企業と分析方法	1
1.1.	対象企業	1
1.2.	対象企業の事業	1
1.3.	分析方法および集計期間	2
2.	売上高および収益性	3
2.1.	売上高	3
2.2.	売上総利益率	9
2.3.	売上高営業利益率	11
2.4.	内部留保	13
2.5.	ROE	15
3.	2020年4月以降の状況	17
3.1.	売上高	17
3.2.	処方箋枚数および単価	21
3.3.	売上高営業利益率	23

1. 対象企業と分析方法

1.1. 対象企業

本稿の分析対象企業は、調剤薬局およびドラッグストア等（以下、調剤薬局等）のうち、調剤薬局事業の売上高がおおむね 100 億円以上の上場企業である。上場企業の中で調剤薬局事業の売上高が公表されていない企業があるほか、非上場企業の中にも大手調剤薬局等が多々あるので¹、全国のいわゆるチェーン薬局の市場は、本稿の集計よりもはるかに大きい。

対象企業のうち、メディカルー光はイオンの関連会社²、ウエルシアはイオンの子会社、ツルハはイオンが筆頭株主である。また、マツモトキヨシとココカラファインは資本提携の関係にある。また、卸ではメディパルホールディングスがクオールの筆頭株主である（表 1.3.1）³。

なお、調剤薬局については、便宜的に調剤関連売上高で「大手」「中堅」に区分した。

1.2. 対象企業の事業

日本調剤は、医薬品製造販売事業（後発医薬品）を行っており、調剤大手の中では、調剤関連事業売上高の割合がやや低い（表 1.3.2）。トーカイは健康生活サービス（リネン類のレンタル・販売等）、シップヘルスケアは、メディカルサプライ事業（医療用診療材料及び特定保険医療材料の販売等）が主力である。

¹ 非上場の大手にはクラフト株式会社（さくら薬局、売上高 1,857 億円（2018 年度）：同社ホームページ（新卒採用サイト）、株式会社アイセイ薬局（連結売上高 684 億円（2019 年度）：同社ホームページ）、株式会社フロンティア（グループ合計売上高 516 億円（2019 年 6 月期）：同社ホームページ）などがある。

² 持分法適用関連会社：原則として、親会社の議決権保有割合が 20%以上 50%以下の非連結子会社・関連会社。

³ 2020 年 1 月 31 日資本業務提携契約締結。「株式会社マツモトキヨシホールディングスと株式会社ココカラファインの経営統合に関する基本合意書及び経営統合に向けた資本業務提携契約締結のお知らせ」 https://corp.cocokarafine.co.jp/news/pdf/20200131_TD01.pdf

1.3. 分析方法および集計期間

各社の有価証券報告書、決算短信および決算説明会資料等をもとに分析した。決算期は各社さまざまであるが、2020年2月から2020年5月の間に決算を行った企業のそれまで1年分を「2019年度」として扱った。このため、2020年5月期決算の企業では、「2019年度」の中に、2020年度診療報酬（調剤報酬、薬価）改定の影響が2か月分含まれる。

表 1.3.1 対象企業

区分	社名	本稿での略称	決算期	提出会社の筆頭株主	割合 (%)
調剤大手	アインホールディングス	アイン	2020年4月	個人	9.14
	日本調剤	日本調剤	2020年3月	個人	31.21
	クオールホールディングス	クオール	2020年3月	メディパルホールディングス	20.00
	総合メディカルホールディングス	総合メディカル	(2020年4月 上場廃止)		
	メディカルシステムネットワーク	メディカルシステム	2020年3月	KBL EPB S.A.107704	11.51
調剤中堅	株式会社トーカイ	トーカイ	2020年3月	小野木興産	15.84
	ファーマライズホールディングス	ファーマライズ	2020年5月	ビックフィールド	32.5
	シップヘルスケアホールディングス	シップヘルスケア	2020年3月	日本トラスティ・サービス信託銀行	14.66
	メディカルー光グループ	メディカルー光	2020年2月	イオン(持分法適用関連会社)	26.75
	ファルコホールディングス	ファルコ	2020年3月	京都銀行	4.93
	札幌臨床検査センター	札幌臨床検査	2020年3月	個人	32.31
ドラッグストア	ウエルシアホールディングス	ウエルシア	2020年2月	イオン(連結子会社)	50.55
	スギホールディングス	スギ	2020年2月	スギ商事	33.33
	ツルハホールディングス	ツルハ	2020年5月	イオン	13.05
	ココカラファイン	ココカラファイン	2020年3月	マツモトキヨシホールディングス	20.00
	マツモトキヨシホールディングス	マツモトキヨシ	2020年3月	日本トラスティ・サービス信託銀行	10.4
	クリエイトSDホールディングス	クリエイトSD	2020年5月	個人	29.31
	クスリのアオキホールディングス	クスリのアオキ	2020年5月	日本マスタートラスト信託銀行	9.98
	キリン堂ホールディングス	キリン堂	2020年3月	キリン堂協栄会持株会	9.43
	サンドラッグ	サンドラッグ	2020年3月	イリュウ商事	37.45
	コスモス薬品	コスモス薬品	2020年5月	萬緑	38.68
	カワチ薬品	カワチ薬品	2020年3月	公益財団法人河内奨学財団	11.66
卸	スズケン	スズケン	2020年3月	日本マスタートラスト信託銀行	5.67
	東邦ホールディングス	東邦	2020年3月	日本マスタートラスト信託銀行	5.27
	アルフレッサホールディングス	アルフレッサ	2020年3月	日本マスタートラスト信託銀行	5.99

株主「個人」には当該企業の会長、社長等を含む。

*各社有価証券報告書から作成

いずれも「株式会社」「合同会社」「有限会社」は省略。

表 1.3.2 調剤関連事業の割合

	社名(略称)	セグメント	決算	2019年度売上高(億円)		
				全社	調剤関連	構成比(%)
調剤大手	アイン	ファーマシー事業	4月	2,926	2,638	90.1
	日本調剤	調剤薬局事業	3月	2,685	2,310	86.0
	クオール	保険薬局事業	3月	1,654	1,532	92.6
	メディカルシステム	地域薬局ネットワーク事業	3月	1,052	996	94.7
調剤中堅	トーカイ	調剤	3月	1,208	451	37.3
	ファーマライズ	調剤薬局事業	5月	510	404	79.2
	シップヘルスケア	調剤薬局事業	3月	4,844	271	5.6
	メディカルー光	調剤薬局事業	2月	320	229	71.5
	ファルコ	調剤薬局事業	3月	432	170	39.5
	札幌臨床検査	調剤薬局事業	3月	177	109	61.6
ドラッグストア	ウエルシア	調剤	2月	8,683	1,555	17.9
	スギ	調剤	2月	5,420	1,053	19.4
	ツルハ	調剤	5月	8,410	856	10.2
	ココカラファイン	調剤事業	3月	4,039	643	15.9
	マツモトキヨシ	調剤	3月	5,906	500	8.5
	クリエイトSD	調剤薬局	5月	3,196	290	9.1
	アオキ	調剤	5月	3,002	273	9.1
	キリン堂	調剤	3月	1,333	144	10.8
卸	スズケン	保険薬局事業	3月	22,135	964	4.4
	東邦	調剤薬局事業	3月	12,637	961	7.6
	アルフレッサ	医療関連事業	3月	26,985	356	1.3

*各社決算短信および決算説明会資料から作成

2. 売上高および収益性

2.1. 売上高

本稿で集計した上場調剤薬局等の売上高は、全国の調剤医療費の2割超を占める。非上場企業も含めると、いわゆるチェーン薬局全体では相当の市場があるものと推察される。またドラッグストアのシェアが拡大しており、調剤中堅のシェアが縮小している(表 2.1.1)。

表 2.1.1 調剤関連事業売上高

	社名(略称)	セグメント	決算	売上高(億円)			対前年比(%)	
				2017	2018	2019	2018	2019
調剤大手	アイン	ファーマシー事業	4月	2,386	2,450	2,638	2.7	7.7
	日本調剤	調剤薬局事業	3月	2,052	2,086	2,310	1.7	10.7
	クオール	保険薬局事業	3月	1,351	1,341	1,532	▲ 0.7	14.2
	総合メディカル	調剤	3月	1,079	1,042	上場廃止	▲ 3.4	—
	メディカルシステム	地域薬局ネットワーク事業	3月	872	923	996	—	7.9
調剤中堅	トーカイ	調剤	3月	430	418	451	▲ 2.8	7.7
	ファーマライズ	調剤薬局事業	5月	432	406	404	▲ 6.0	▲ 0.5
	シップヘルスケア	調剤薬局事業	3月	258	256	271	▲ 0.8	5.7
	メディカルー光	調剤薬局事業	2月	225	225	229	▲ 0.1	2.0
	ファルコ	調剤薬局事業	3月	182	170	170	▲ 6.7	0.4
	札幌臨床検査	調剤薬局事業	3月	109	104	109	▲ 5.3	5.0
ドラッグストア	ウエルシア	調剤	2月	1,148	1,298	1,555	13.1	19.8
	スギ	調剤	3月	841	911	1,053	8.3	15.6
	ツルハ	調剤	5月	670	767	856	14.5	11.6
	ココカラファイン	調剤事業	3月	547	587	643	7.3	9.5
	マツモトキヨシ	調剤	3月	443	457	500	3.1	9.3
	クリエイトSD	調剤薬局	5月	217	246	290	13.8	17.6
	アオキ	調剤	5月	207	231	273	11.4	18.5
	キリン堂	調剤	3月	117	128	144	9.5	12.7
卸	スズケン	保険薬局事業	3月	996	947	964	▲ 4.9	1.9
	東邦	調剤薬局事業	3月	980	932	961	▲ 4.9	3.1
	アルフレッサ	医療関連事業	3月	339	348	356	2.6	2.4
合計①(総合メディカルを除く)				14,803	15,231	16,704	2.9	9.7
調剤大手(総合メディカルを除く)				6,661	6,801	7,476	2.1	9.9
調剤中堅				1,637	1,578	1,633	▲ 3.6	3.5
ドラッグストア				4,190	4,625	5,313	10.4	14.9
卸				2,315	2,227	2,282	▲ 3.8	2.5

合計①の構成割合 (%)

	2017	2018	2019
合計①(総合メディカルを除く)	100.0	100.0	100.0
調剤大手(総合メディカルを除く)	45.0	44.7	44.8
調剤中堅	11.1	10.4	9.8
ドラッグストア	28.3	30.4	31.8
卸	15.6	14.6	13.7

*各社決算短信および決算説明会資料から作成

ツルハは2017年度以降杏林堂・B&Dを含む。メディカルシステムは2017年度まで調剤薬局事業売上高。

	2017	2018	2019
調剤医療費(全国計)②	76,664	74,279	未公表
(参考)①÷②×100(%)	19.3	20.5	—

*厚生労働省「調剤医療費(電算処理分)の動向～平成30年度版～」から作成。電算化率は2017年度以降99.5%。

ドラッグストアのシェア拡大の主要因はM&Aや新規出店による店舗数の拡大である（表 2.1.2）。一方で、調剤大手のアインは「大型薬局の積極的な出店」をしつつ、「小規模店舗の撤退」を行い、「店舗運営の見直し」を進めている（決算短信）。

表 2.1.2 調剤薬局店舗数

DS:ドラッグストア

	業態	集計対象	2018	2019	増減
ウエルシア	DS	調剤併設	1,284	1,437	153
スギ	DS	スギ薬局	1,063	1,163	100
アイン	調剤	ファーマシー事業店舗	1,132	1,088	▲ 44
クオール	調剤	調剤薬局	766	805	39
東邦	卸	調剤薬局	773	778	5
スズケン	卸	保険薬局	615	613	▲ 2
日本調剤	調剤	調剤薬局	598	650	52
ツルハ	DS	調剤	566	615	49
メディカルシステム	調剤	調剤薬局	420	416	▲ 4
マツモトキヨシ	DS	調剤薬局・調剤併設	289	312	23
ココカラファイン	DS	調剤取扱	292	314	22
ファーマライズ	調剤	調剤薬局	258	294	36
アオキ	DS	調剤併設薬局＋調剤専門薬局	245	295	50
クリエイトSD	DS	併設薬局＋専門薬局	208	230	22
アルフレッサ	卸	医療関連事業店舗数	171	169	▲ 2
トーカイ	リネン	調剤サービス(たんぽぽ薬局)	127	133	6
カワチ	DS	調剤併設	111	116	5
ファルコ	検査	調剤薬局併設型＋調剤薬局	110	106	▲ 4
キリン堂	DS	調剤薬局併設型＋調剤薬局	87	98	11
メディカルー光	調剤	調剤薬局併設型＋調剤薬局	95	93	▲ 2
計			9,210	9,725	515
総合メディカル	調剤	調剤薬局	698	(上場廃止)	—

*各社決算短信および決算説明会資料から作成

全国薬局数

	2018	2019	増減
薬局数(厚生労働省「衛生行政報告例」)	59,613	未公表	—
保険薬局(厚生労働省「概算医療費データベース」)	58,239	58,579	340

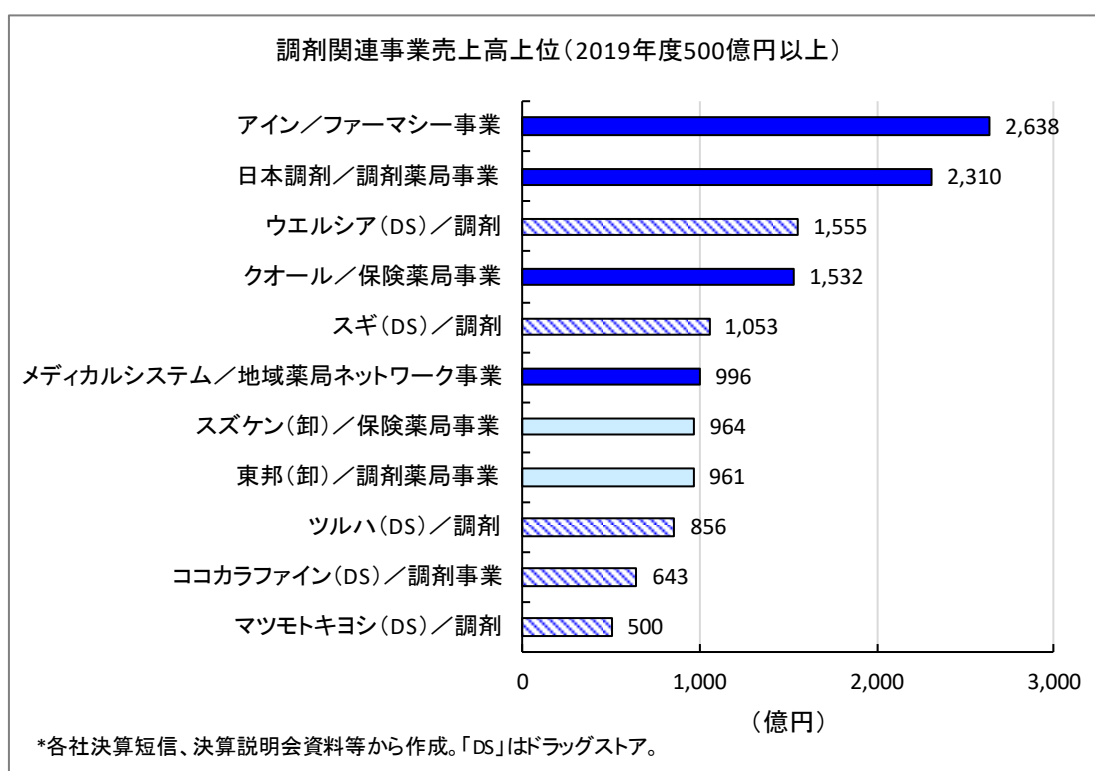
薬局数はいずれも年度末

調剤関連事業*売上高 1,000 億円以上は、調剤薬局ではアイン、日本調剤、クオール、ドラッグストアではウエルシア、スギである。

調剤関連事業売上高 500 億円以上の企業 11 社（本稿で集計した上場企業のみ）のうち、調剤薬局が 4 社、ドラッグストアが 5 社、卸が 2 社である（図 2.1.1）。

※事業の区分（セグメント）の仕方は各社さまざまであり、一部調剤以外を含むケースがある。

図 2.1.1 調剤関連事業売上高上位



調剤薬局大手は、M&A や新規出店効果もあって売上高を伸ばしている（図 2.1.2）が、調剤中堅の売上の伸びはやや鈍い（図 2.1.3）。

図 2.1.2 調剤大手 調剤関連事業売上高の推移

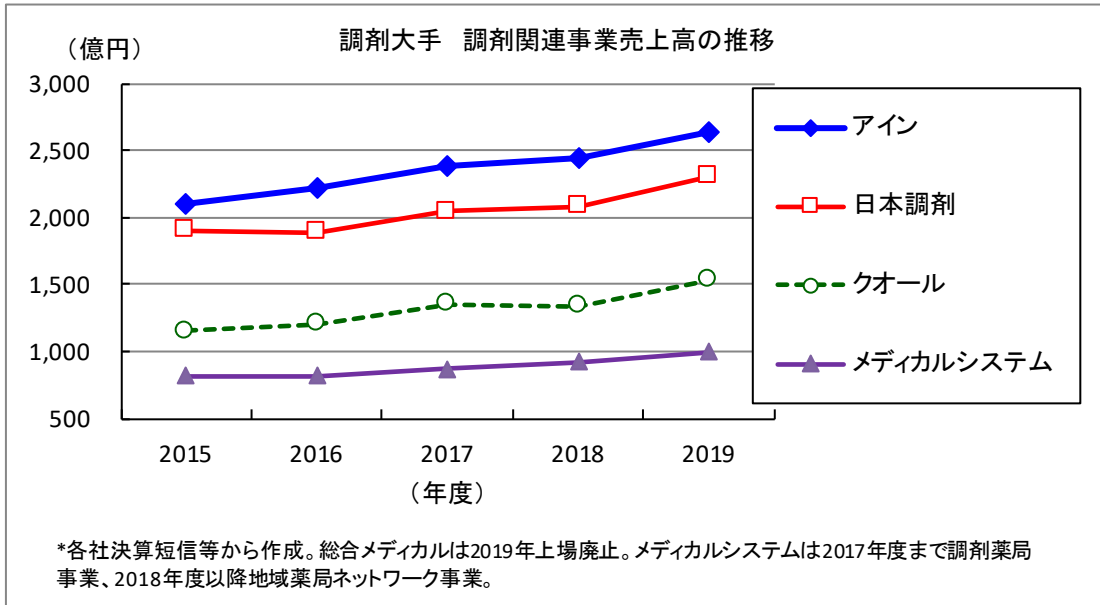
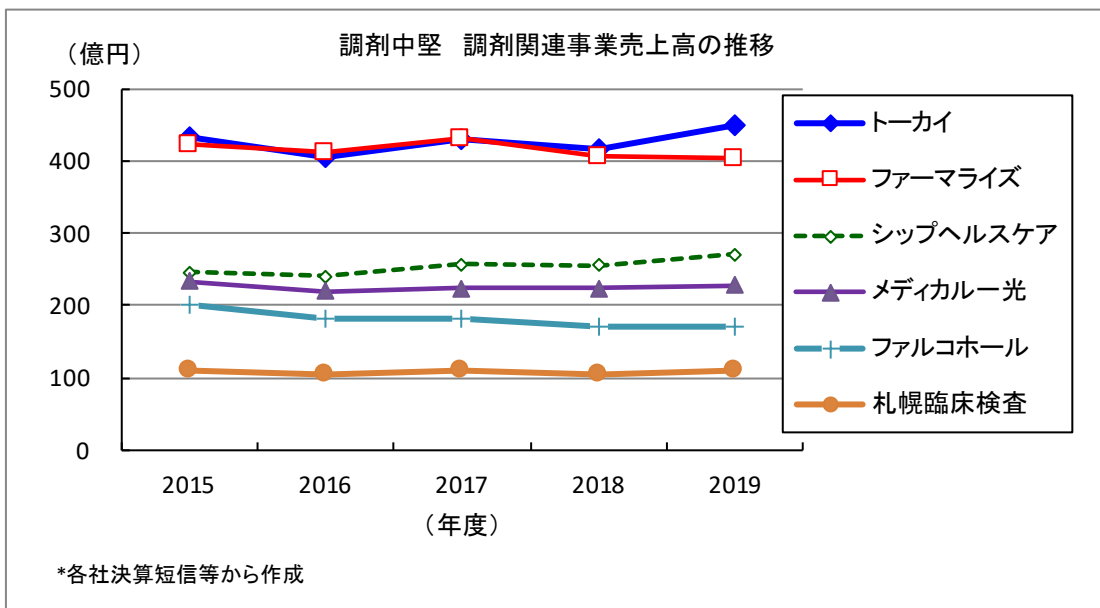


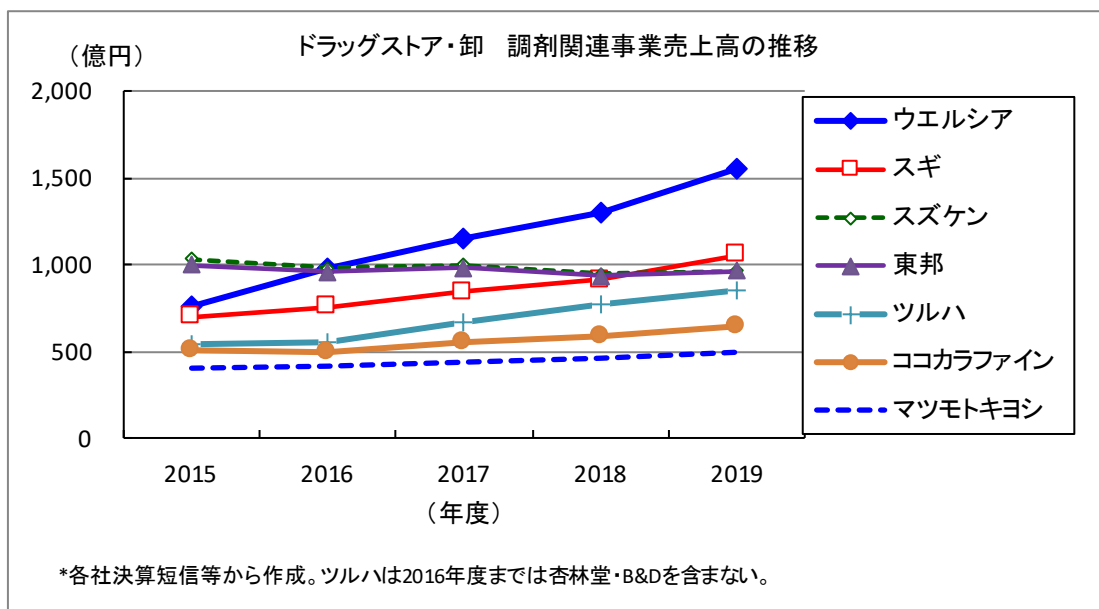
図 2.1.3 調剤中堅 調剤関連事業売上高の推移



ドラッグストアも店舗数の拡大等により、売上高を伸ばしている（図2.1.4）。過去には、処方箋集中率を要件として、大型駅前薬局の調剤基本料が適正化されてきたが、ドラッグストアは調剤専門ほどには駅前型ではないため、その影響が小さかった経緯がある（2018年度調剤報酬改定から、店舗ごとではなく、薬局グループ全体の処方箋枚数が要件に追加された）。

医薬品卸も調剤関連事業に参入しているが、売上高は微減である。

図 2.1.4 ドラッグストア・卸 調剤関連事業売上高の推移



2.2. 売上総利益率

売上総利益率は、業種によって、売上原価の捕捉範囲が異なる（例えば現場の労務費を含むかどうか）ことから、水準ではなく、推移に注目したい。なお、調剤薬局の売上総利益は医療機関の薬価差に近い。

売上総利益率は長期的に調剤薬局では低下傾向（図 2.2.1）、ドラッグストアでは上昇している（図 2.2.3）。2018 年度は調剤報酬および薬価改定の影響を受けて、売上総利益率が低下したが、2019 年度には持ち直した企業が多い。ただし以前の水準には達していない。

なお、調剤中堅は調剤関連事業の売上総利益率の開示がないため、全社売上高で示した（図 2.2.2）。売上総利益率の水準の差は上述のとおり、集計範囲の違いによるものと推察される。調剤関連事業以外の事業規模が大きいことにも注意が必要である。売上高に占める調剤関連事業の売上割合が比較的高いファーマライズではほぼ横ばい、メディカルー光では微減である。

図 2.2.1 調剤大手 売上総利益率の推移

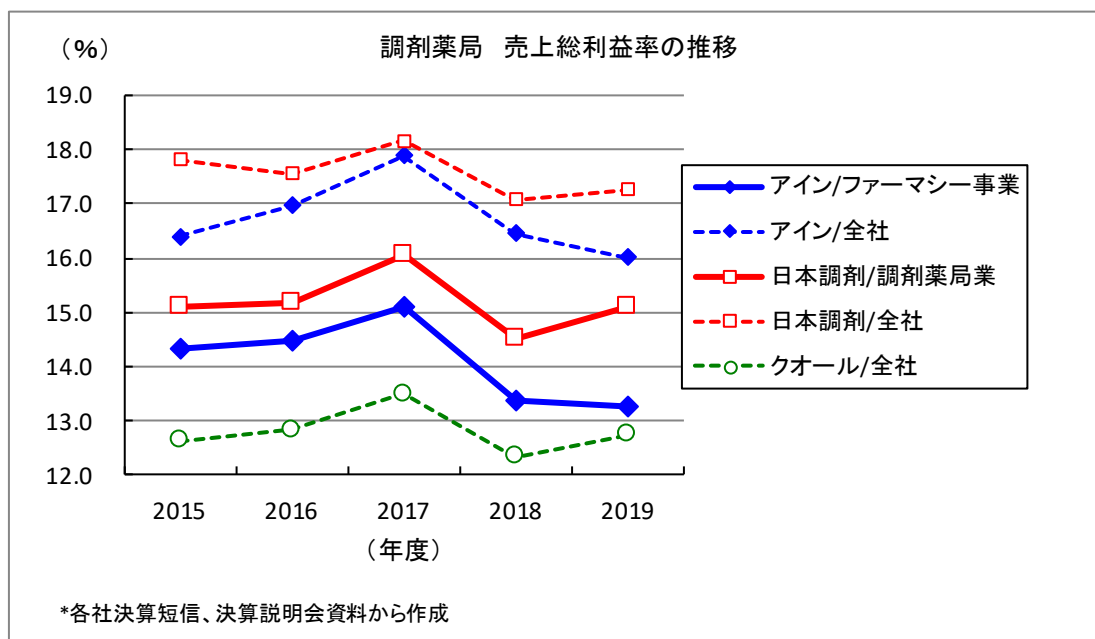


図 2.2.2 調剤中堅 全社売上総利益率の推移

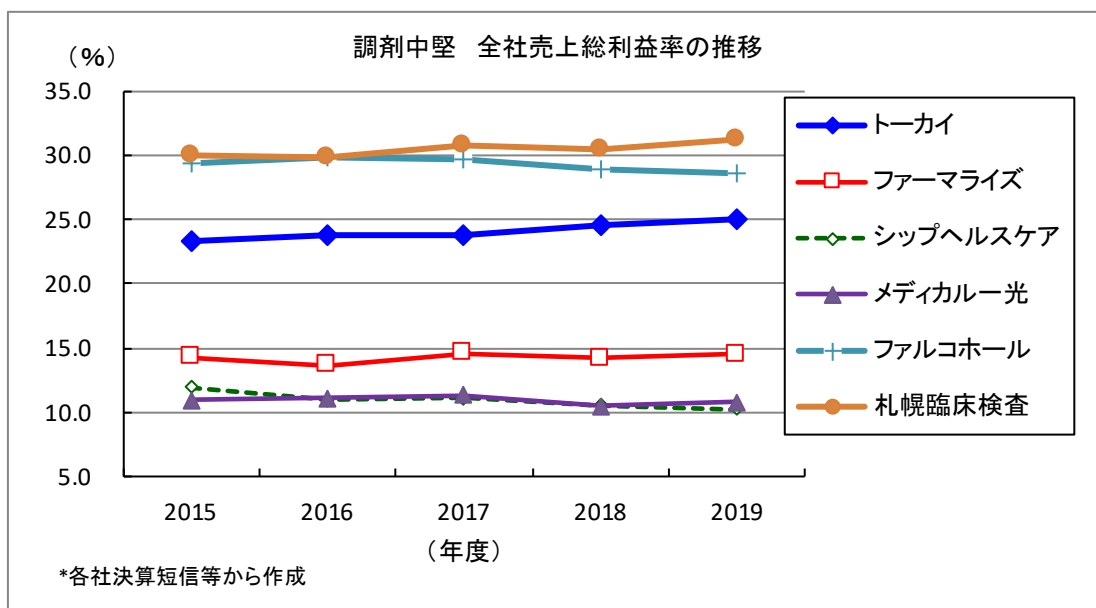
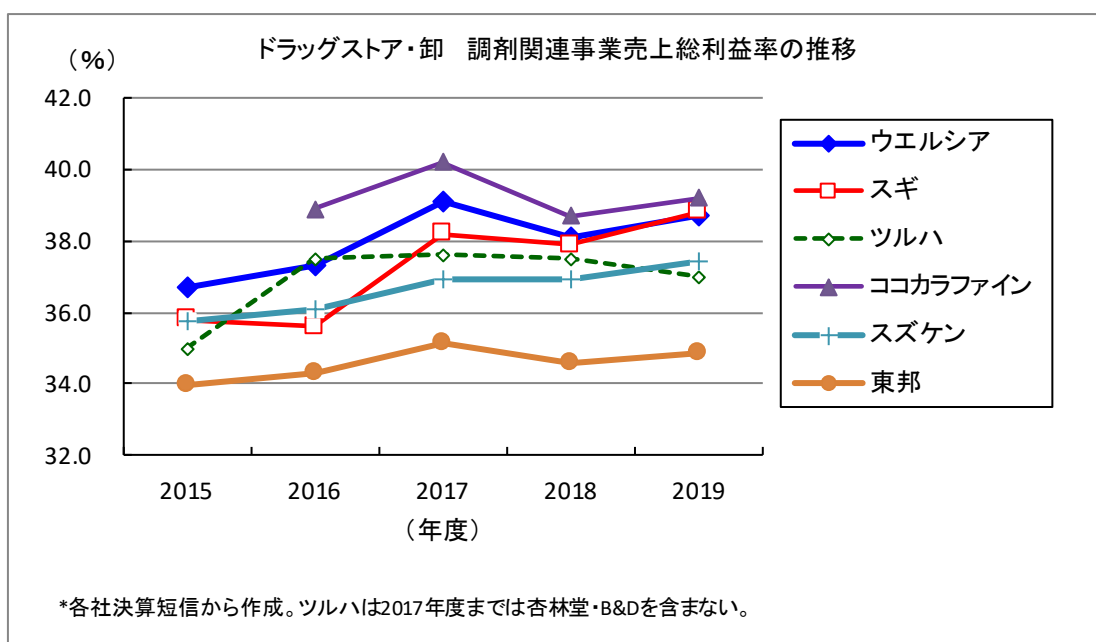


図 2.2.3 ドラッグストア・卸 調剤関連事業売上総利益率の推移



2.3. 売上高営業利益率

調剤薬局の調剤関連事業売上高営業利益率は、長期的には若干低下傾向にある。2018年度の診療報酬（薬価、調剤）改定時にはさらに低下したが、2019年度にはやや戻した（図 2.3.1, 図 2.3.2）。

図 2.3.1 調剤大手 調剤関連事業売上高営業利益率の推移

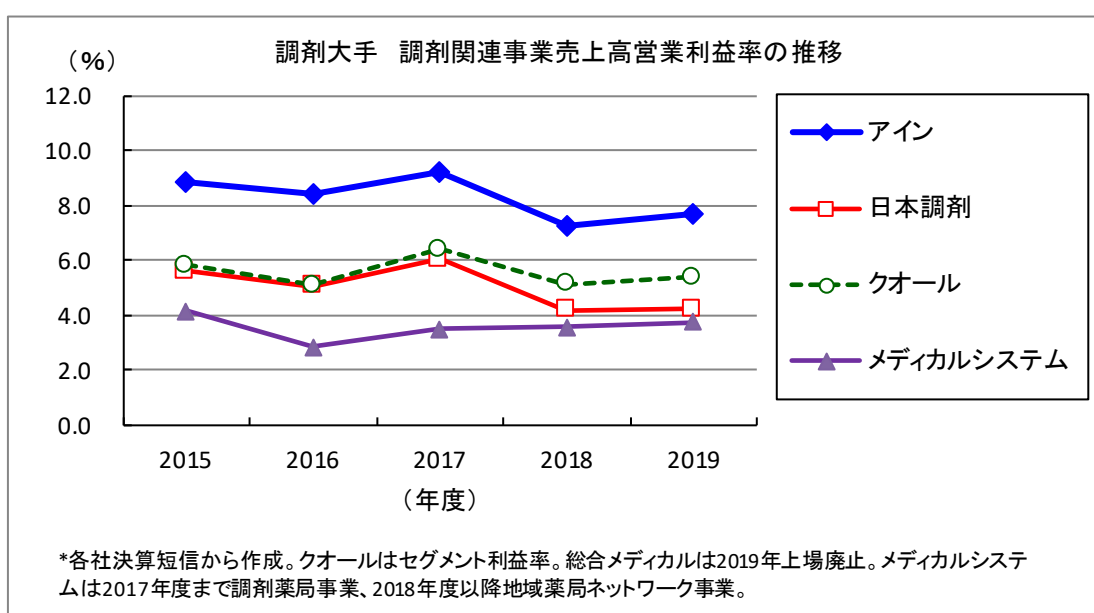
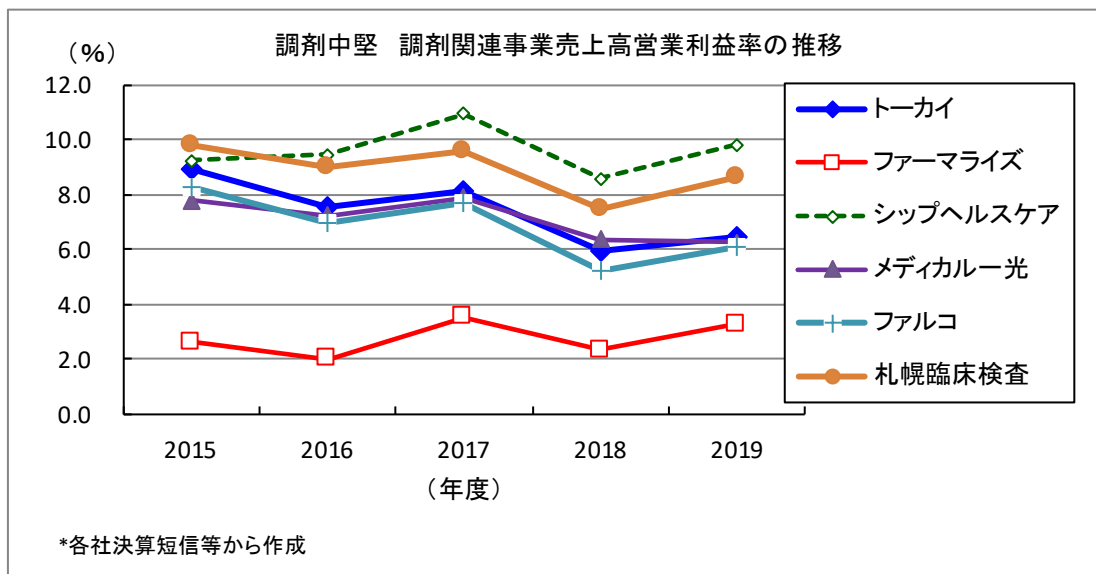
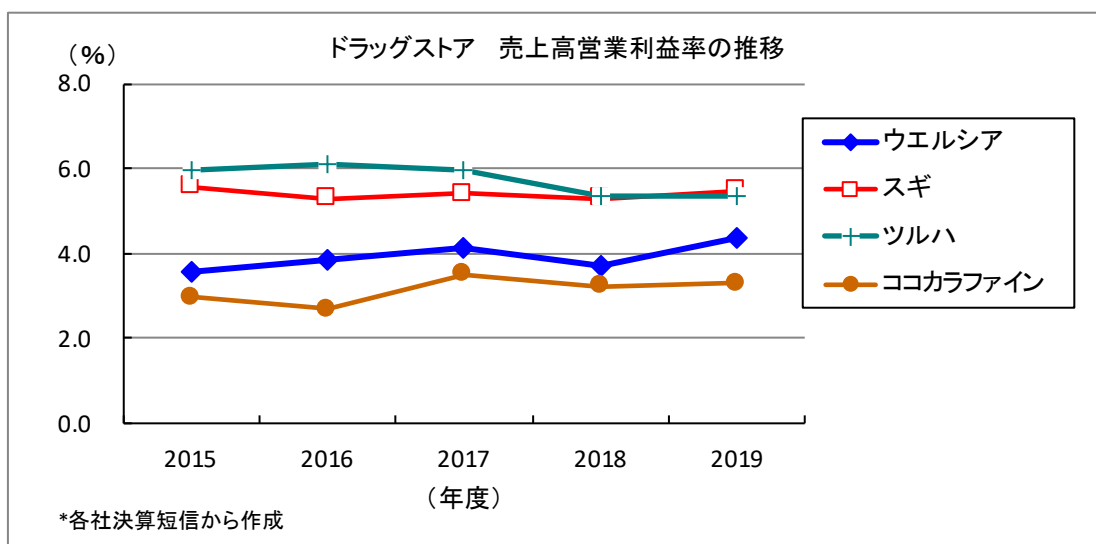


図 2.3.2 調剤中堅 調剤関連事業売上高営業利益率の推移



ドラッグストアは調剤関連事業の売上高営業利益率の開示がないため、調剤関連事業売上高が 500 億円以上かつ構成比 10%以上の企業のみを全社データで示した (図 2.3.3)。他の商品を含むこともあり、調剤薬局に比べると変動が小さい。

図 2.3.3 ドラッグストア 売上高営業利益率の推移 (全社)



2.4. 内部留保

調剤薬局では内部留保が拡大している。2019 年度末の内部留保（利益剰余金）は、総合メディカルを除く大手 4 社で 1,340 億円、対前年度 150 億円増である（表 2.4.1）。

総合メディカルを含む大手 5 社の 2018 年度末の内部留保は前年度に比べて 155 億円増加した（図 2.4.1）。2018 年度の調剤報酬本体改定財源は 150 億円（医療費ベース推定⁴）であった。

表 2.4.1 利益剰余金の変動

大手4社(アイン、日本調剤、クオール、メディカルシステムの合計)		(億円)					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
当期純利益 ※1)	86	120	197	175	227	172	190
剰余金の配当	22	22	25	33	36	40	41
その他 ※2)	0	-7	3	0	0	0	0
利益剰余金の積み増し	64	104	170	142	191	132	150

※1) 親会社株主に帰属する当期純利益

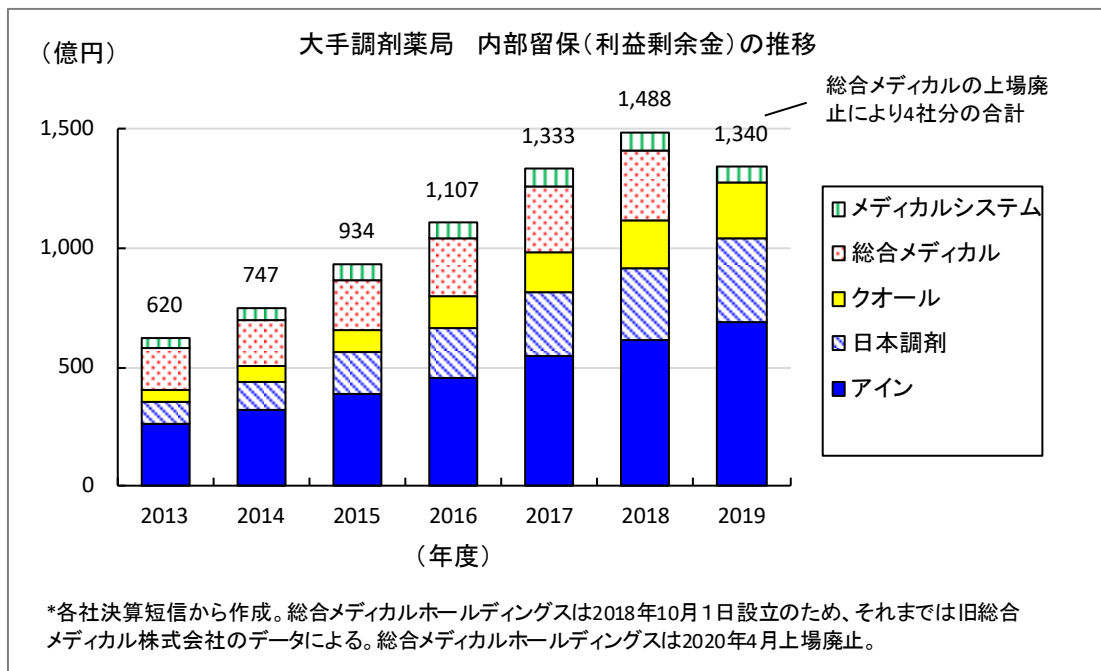
※2) 会計方法の変更による累積的変更額、利益剰余金から資本剰余金への振替

*各社有価証券報告書から作成

⁴ 前田由美子「調剤報酬と医薬分業の現状－医科と調剤の関係に注目して－」（日医総研ワーキングペーパーNo.430, 2019年5月28日）3頁参照。

<https://www.jmari.med.or.jp/download/WP430.pdf>

図 2.4.1 大手調剤薬局 内部留保（利益剰余金）の推移

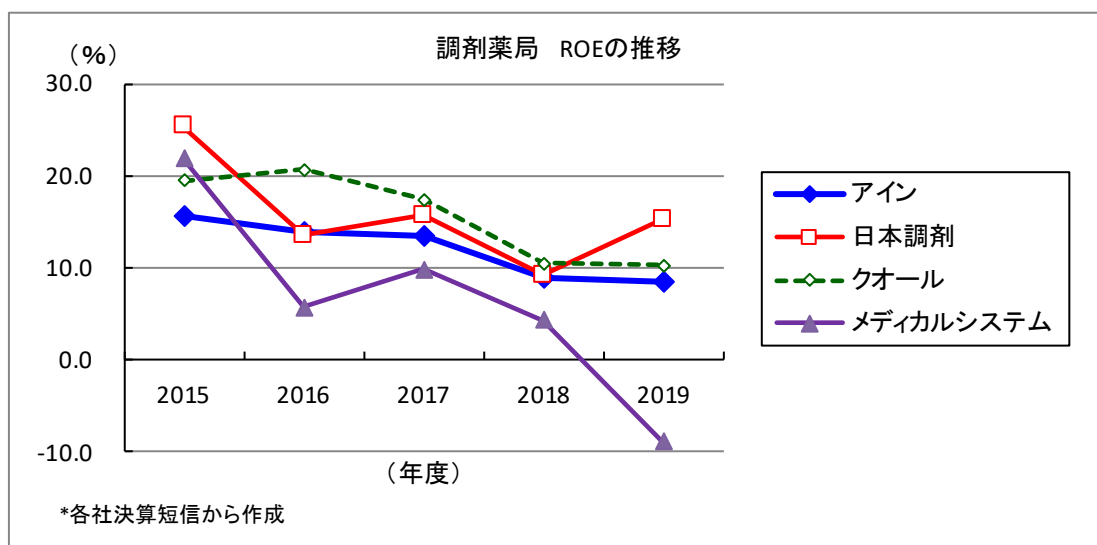


2.5. ROE

自己資本当期純利益率（ROE : Return on Equity）の分母は期首期末平均自己資本、分子は親会社株主に帰属する当期純利益（以下、単に当期純利益という）である。

調剤薬局の ROE は近年低下しているが（図 2.5.1）、業容拡大のための増資を行い、分母の自己資本が増加していることも背景にある（図 2.5.2）。アインは2017年度に「新規出店に係る資金を調達」⁵するために増資、クオールは「調剤事業及び医療周辺事業のM&Aを含めた積極的な事業拡大」⁶のために2015年に発行した新株予約権付社債を2017年度に行使し⁷、自己資本が増加した。なお、メディカルシステムは、2019年度の営業利益は黒字であるが、特別損失を計上し、当期純利益が赤字になった（図 2.5.3）⁸。

図 2.5.1 調剤薬局 ROE の推移



⁵ 株式会社アインホールディングス「公募及び第三者割当による新株式発行、自己株式の処分、株式売出し並びに主要株主の異動に関するお知らせ」2017年8月22日

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9627/tdnet/1510273/00.pdf>

⁶ クオール株式会社「第三者割当による第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の発行に関するお知らせ（行使価額修正条項付新株予約権付社債の発行）」2015年10月9日

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3034/tdnet/1290586/00.pdf>

⁷ クオール株式会社「行使価額修正条項付新株予約権付社債」の大量行使、行使の完了、月間行使状況及び最終的な資金調達の額に関するお知らせ」2017年11月21日

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/3034/tdnet/1535502/00.pdf>

⁸ 「経営環境が悪化して収益性が低下した薬局店舗の固定資産やM&Aにより取得した子会社ののれんに係る減損損失を特別損失として計上した」メディカルシステムネットワーク有価証券報告書。

図 2.5.2 調剤薬局 自己資本の推移

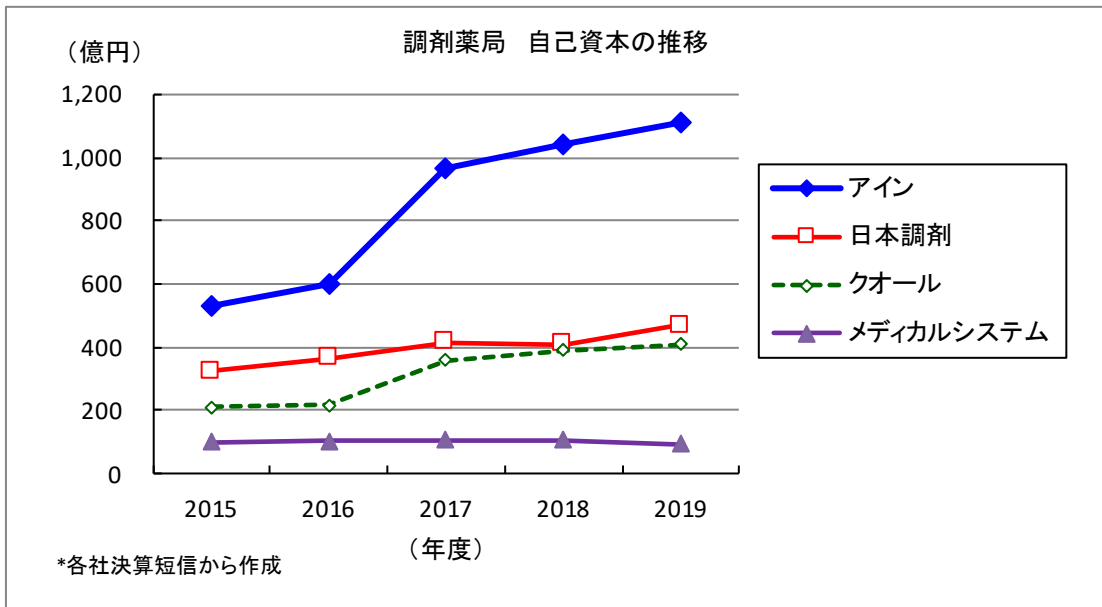
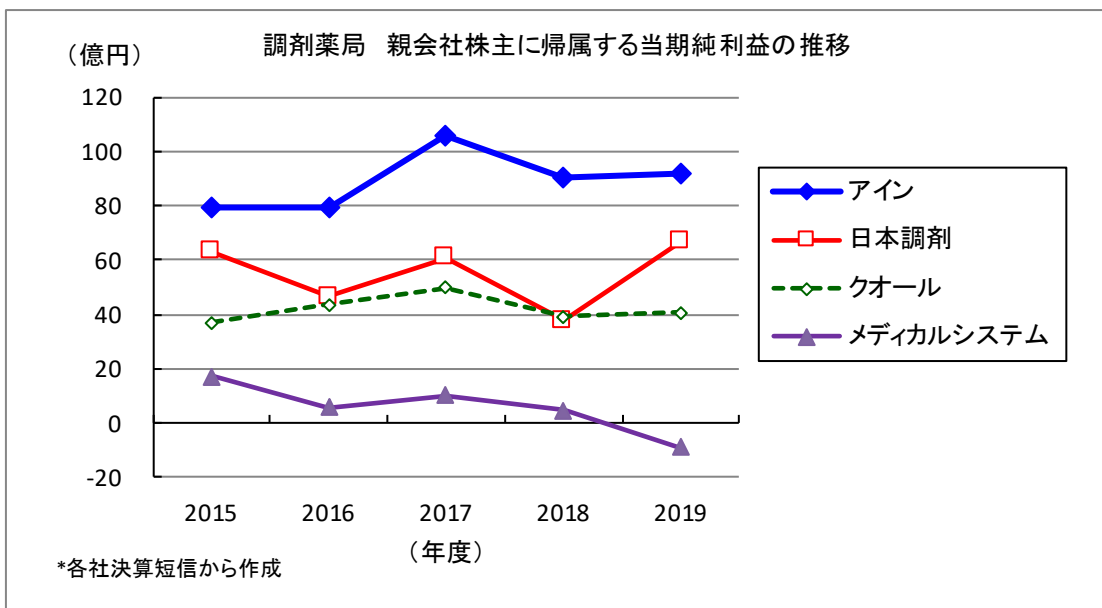


図 2.5.3 調剤薬局 親会社株主に帰属する当期純利益の推移



3. 2020年4月以降の状況

ここでは、基本的に、2021年3月期決算の企業の第1四半期（4～6月）の状況を示した。一部、2月期決算の第1四半期（3～5月分）、5月期決算の第4四半期（3～5月分）のものもある。

3.1. 売上高

調剤大手の売上高対前年同期比は、日本調剤ではプラスであるが（図 3.1.1）、日本調剤の既存店売上高は減少しており、主に新規出店効果であると推察される。ただし日本調剤は、他社に比べると既存店の売上高が微減にとどまっており、「売上高は、新型コロナウイルス感染症の影響により処方箋枚数が減少したものの、処方箋単価上昇、既存店強化、前期出店の通年効果などにより、前年同期比 106.2%」（決算説明資料）とコメントされているように、「既存店の強化」が売上減少を一部食い止めているようである。

クオール、メディカルシステム、調剤中堅（図 3.1.2）の売上高は対前年同期比で▲1%～▲6%程度である。

図 3.1.1 調剤大手 調剤関連事業売上高の対前年同期比

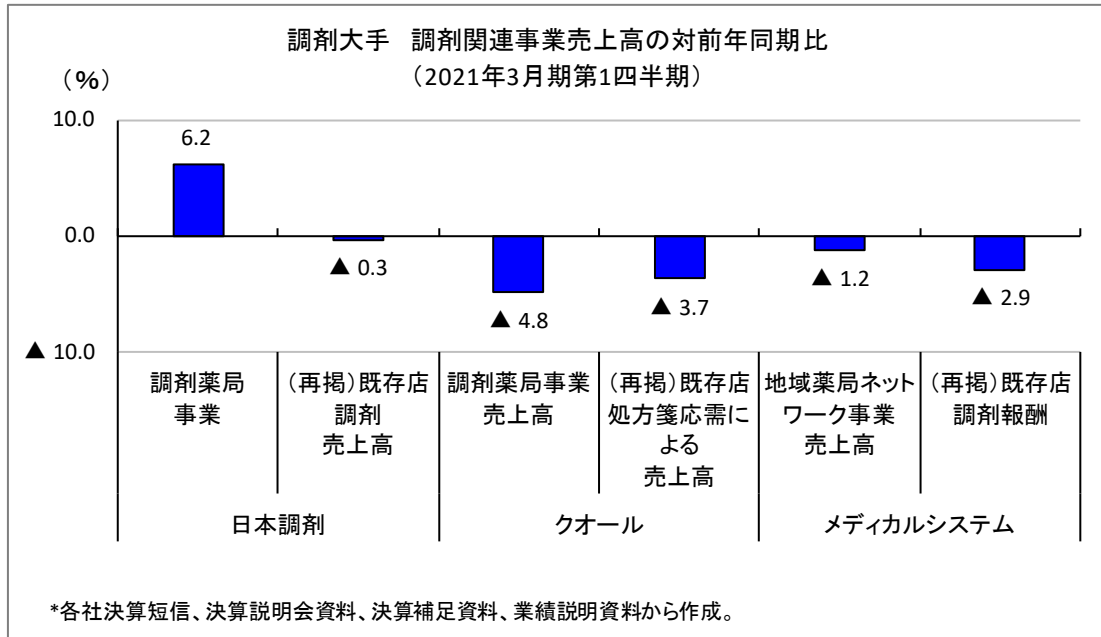
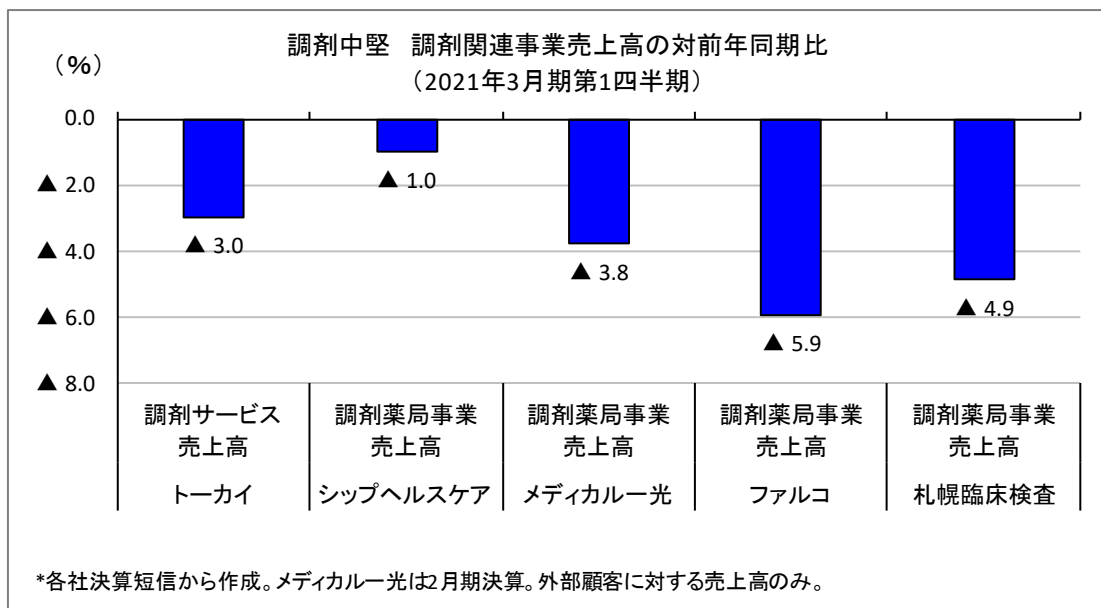


図 3.1.2 調剤中堅 調剤関連事業売上高の対前年同期比



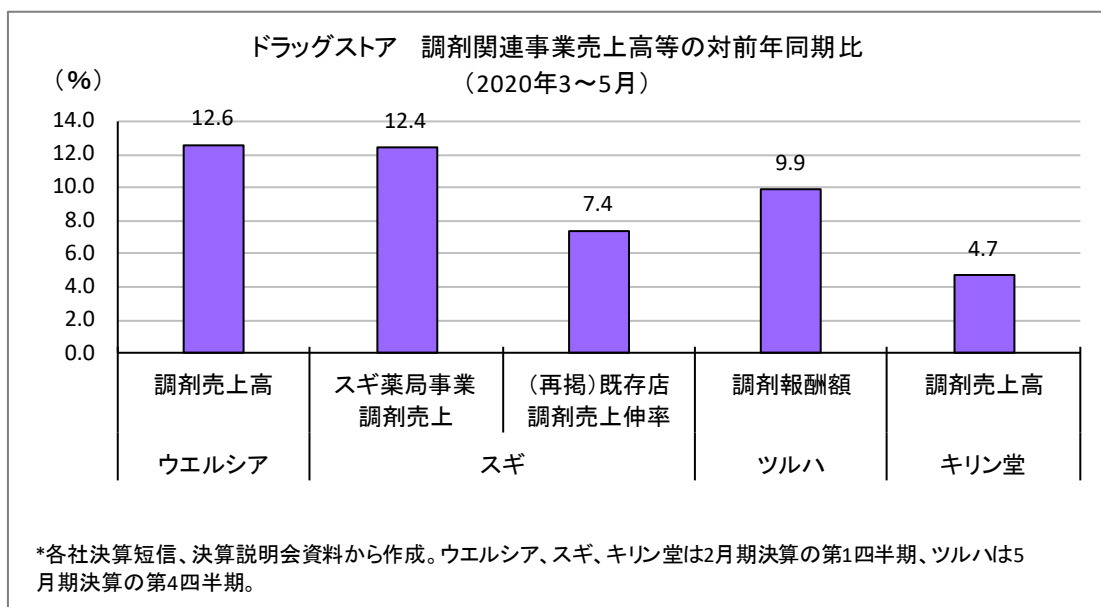
ドラッグストアでは調剤関連事業の売上高が増加した企業がある（図3.1.3）。

売上増には主として店舗数の増加が寄与しているが、既存店の売上高が伸びた企業や、店舗数の増加を上回って売上が増加した企業もある。

マツモトキヨシは決算短信には数値の記載はないが、「調剤事業は、コロナウイルス禍に伴う医療機関への受診を控える動きや処方箋応需枚数の減少がありました。調剤店舗の新規開局などもあり前年同期並みの売上高」（決算短信）と報告されている。

また、ココカラファインは、調剤取扱店舗数が増加したが、「調剤事業における処方せん枚数減少等の影響をカバーすることができず」（決算短信）、既存店売上高が減少した。

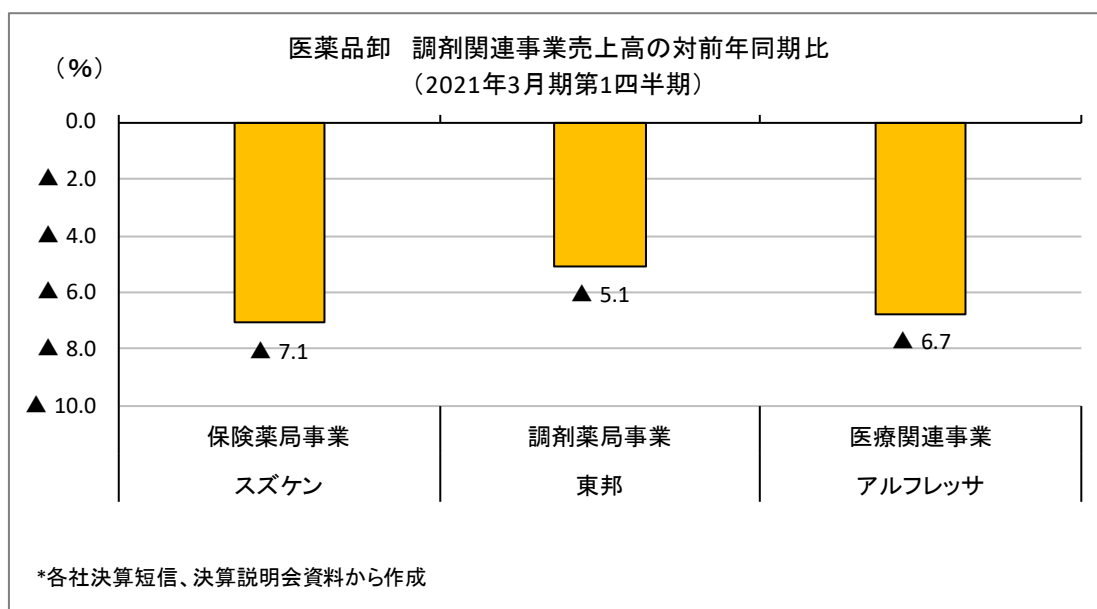
図 3.1.3 ドラッグストア 調剤関連事業売上高等の対前年同期比



医薬品卸は、調剤薬局に比べて売上高の落ち込みが大きい（図 3.1.4）。

スズケン「調剤報酬改定や薬価改定の影響および新型コロナウイルス感染症拡大に伴う医療機関の受診抑制による処方箋受付枚数の減少などにより減収」、東邦「患者様の受診抑制に伴う処方箋応需枚数の減少」、アルフレッサ「二度の薬価改定および新型コロナウイルス感染症拡大に伴う医療機関の外来受診抑制等の影響」（各社とも決算短信）と報告している。

図 3.1.4 医薬品卸 調剤関連事業売上高の対前年同期比



3.2. 処方箋枚数および単価

新型コロナウイルス感染症流行期下における受診控えの影響で、処方箋枚数が減少し、処方箋単価が上昇している（図 3.2.1, 図 3.2.2）。

処方箋 1 枚当たり単価は、薬剤料と技術料からなる。処方箋 1 枚当たり薬剤料は、長期処方によって 1 枚の処方箋に日数の多い薬剤が載ることで上昇するが、長期的には均されていく。日本調剤では 2020 年 4 月に処方箋単価が上昇したものの、2021 年 3 月期第 1 四半期通期では「一時的に増加した長期処方が落ち着いたことから、処方箋単価は計画比下振れ」（決算説明資料）とコメントされている。

処方箋 1 枚当たり技術料のうち調剤料は、医科では処方日数にかかわらず一定なので調剤件数に比例して増減するが、調剤薬局では処方日数によって点数が異なるので、医科に比べると長期処方の影響度が若干小さい（※）。

技術料の上昇には経営努力のほか、2020 年度の調剤報酬プラス改定、たとえば地域支援体制加算や後発医薬品調剤体制加算⁹が寄与しているケースもある。アインは、2020 年 3 月から 2020 年 4 月にかけて、既存店のうち地域支援体制加算算定店舗が 32.7%から 34.0%へ、後発医薬品調剤体制加算 3 の店舗が 52.0%から 54.5%増加した（2020 年 4 月期 IR 資料）。メディカルシステムは、処方箋 1 枚当たり地域支援体制加算の加重平均が 15.7 点（2020 年 3 月末）から 18.0 点（2020 年 6 月末）に上昇した（業績説明資料）。クオールは「後発医薬品調剤体制加算や地域支援体制加算の取得店舗数を着実に伸ばしております」（決算短信）とコメントしている。

（※）30 日処方を 90 日処方にした場合の半年間の調剤料は、医科は 66 点（11 点×6 回）から 22 点（11 点×2 回）になり▲66.7%、調剤薬局は 462 点（77 点×6 回）から 172 点（86 点×2 回）になり▲62.8%。なお、もともとの点数格差も課題。

⁹ 地域支援体制加算は 2020 年度調剤報酬改定で 35 点から 38 点に引き上げ。調剤基本料 1 の薬局では、医療機関への情報提供または地域ケア会議等への出席要件を追加した一方、調剤基本料 1 以外の薬局では、麻薬の管理指導の実績要件が緩和された。また後発医薬品調剤体制加算 1（75%以上）は 18 点から 15 点に引き下げられたが、後発医薬品調剤体制加算 3（85%以上）は 26 点から 28 点に引き上げられた。いずれも調剤数量割合は変化なし。

図 3.2.1 調剤大手 既存店の処方箋枚数・処方箋単価の対前年同期比

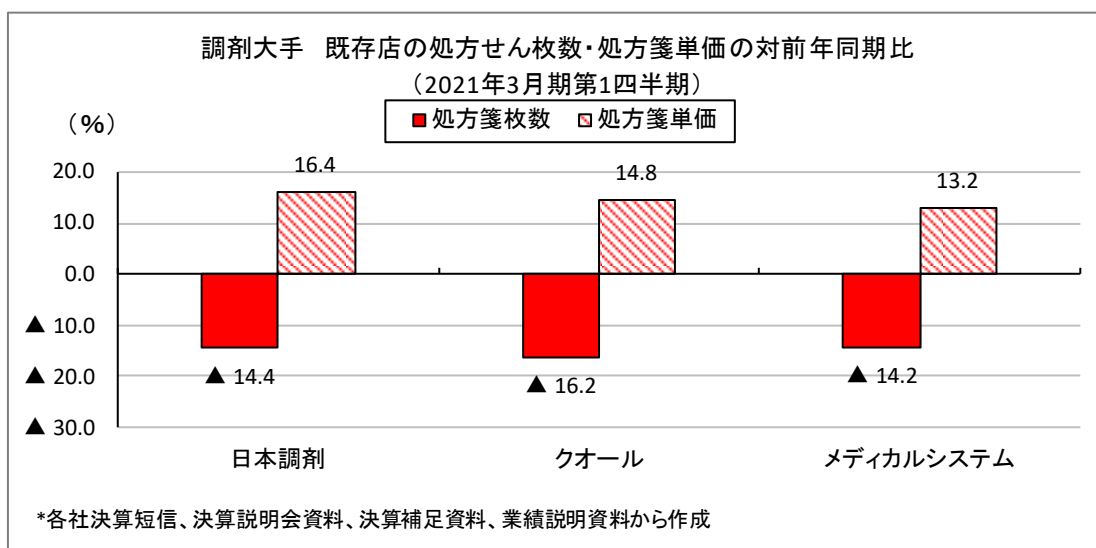


図 3.2.2 ドラッグストア 処方箋枚数・処方箋単価の対前年同期比

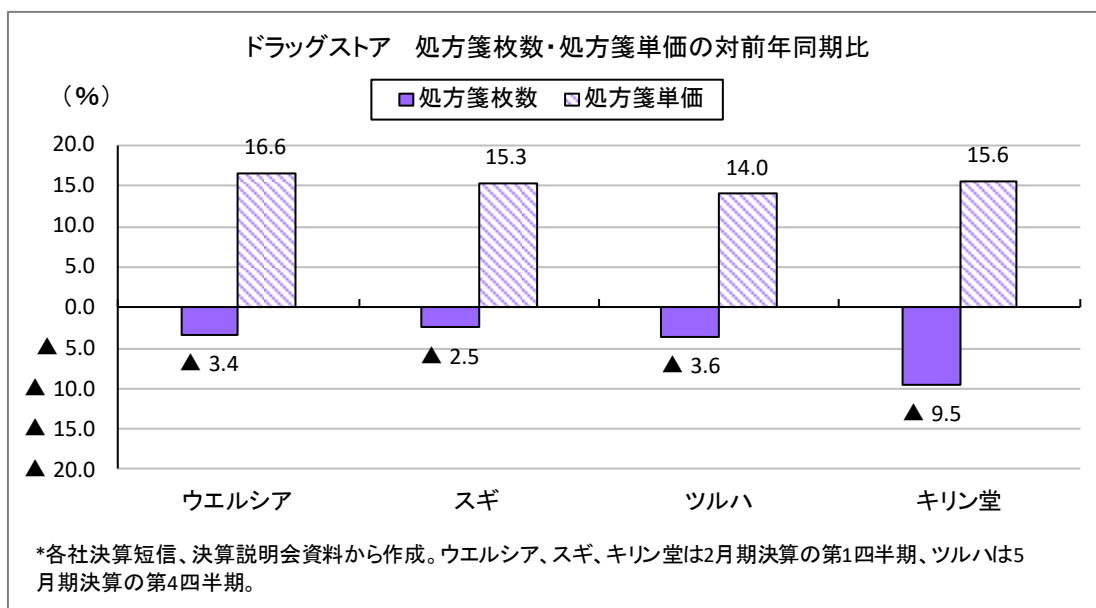


表 3.2.1 (参考) 調剤料

調剤薬局	1～7日分	8～14日分	15～21日分	22～30日分	31日分～
	28点	55点	64点	77点	86点
医科(病院・診療所)	処方日数にかかわらず 11点				

3.3. 売上高営業利益率

調剤薬局事業の営業利益率は対象企業のすべてで低下したが、黒字は維持されている。日本調剤では「営業利益は処方箋枚数減少の影響を受けたものの、減少幅が想定より少なく、計画比約 13 億円の上振れとなった」（決算説明資料）。減益要因として各社とも新型コロナウイルス感染症の拡大を挙げているほか、トーカイが「2019 年 10 月の消費税増税の影響等」（決算短信）、札幌臨床検査も「消費税率の引上げによる負担経費が増加」（決算短信）と述べており、消費税率引き上げの影響もある。

図 3.3.1 調剤大手 調剤関連事業売上高営業利益率

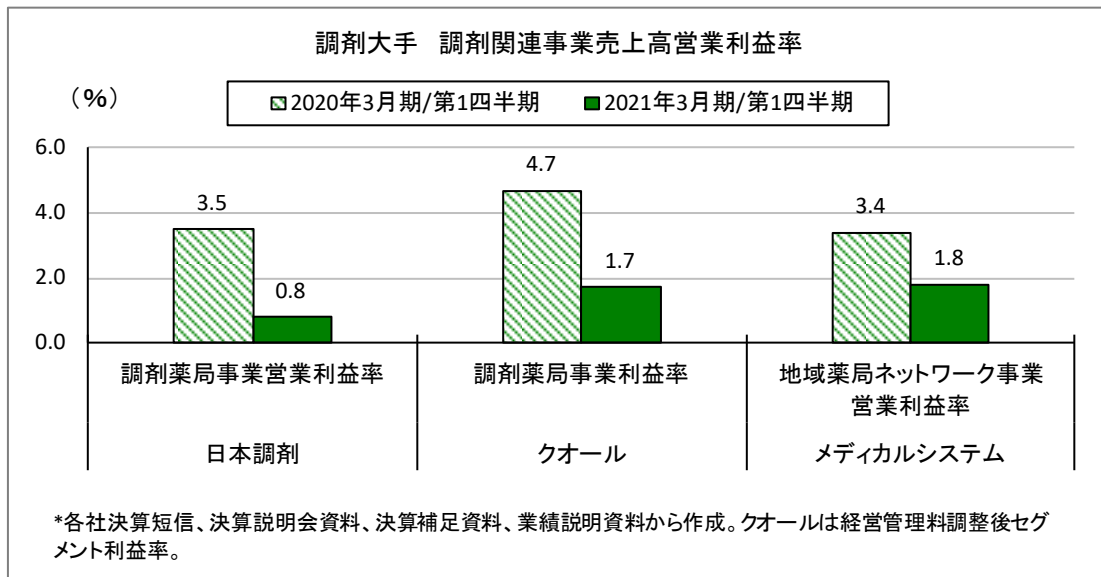
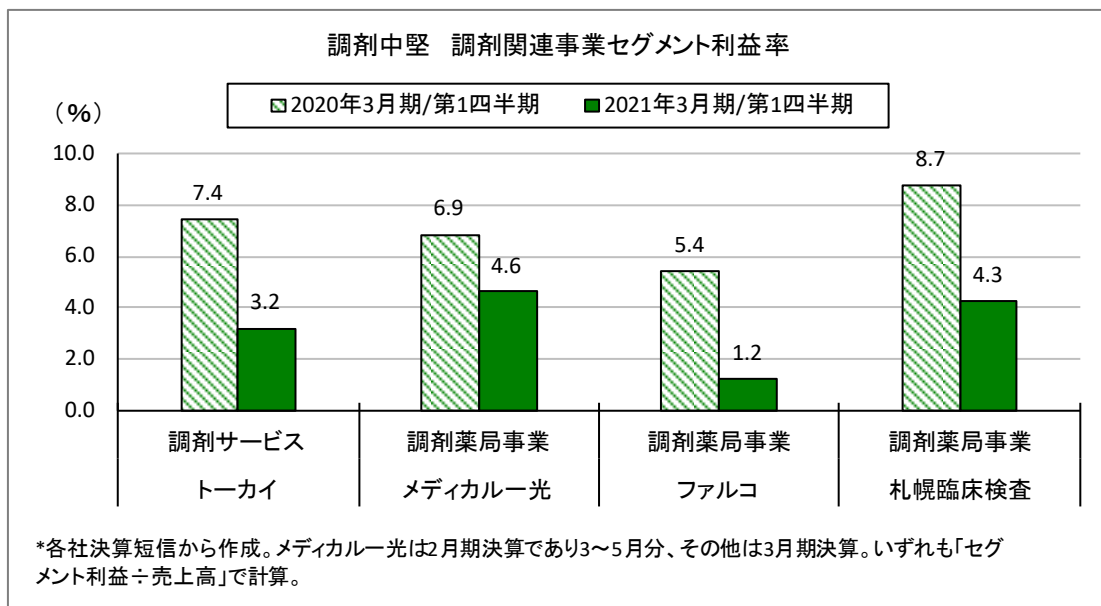


図 3.3.2 調剤中堅 調剤関連事業セグメント利益率



医薬品卸はそれぞれ 2008 年に、スズケンがファーコスを連結子会社化、東邦がファーマクラスターを設立、アルフレッサがアポロメディカルホールディングスの子会社化して調剤関連事業に本格的に参入した。スズケン、東邦の調剤関連事業の売上高は 1,000 億円に迫っているものの売上は伸びておらず、売上高営業利益率も他業種と比べて相対的に低かった上、新型コロナウイルス感染症の影響で赤字に転落したところがある（図 3.3.3）。

図 3.3.3 医薬品卸 調剤関連事業 売上高営業利益率

