

2021 年 8 月 30 日

2021 年 8 月 31 日（改）※

日医総研リサーチレポート No.110

大手調剤薬局等の 2020 年度決算

日本医師会総合政策研究機構 前田由美子

1. 大手調剤薬局等の 2020 年度は、新型コロナウイルス感染症による受診控えの影響で処方箋枚数が減少したものの、処方箋単価の上昇が売上高を一定程度カバーした。
2. 大手調剤薬局等は、ドラッグストアを中心に新規出店や M&A によって店舗数を拡大しており、敷地内薬局を進めているところもある。
3. 調剤市場はドラッグストアが席捲している。ドラッグストアはいわゆる面薬局で、1 店舗当たりの調剤関連売上高も小さく、調剤受付回数等を要件とする調剤基本料の制約を受けない。調剤大手も、調剤基本料 1 を算定するため面分業を意識しており、後発医薬品体制加算、地域支援体制加算も着実に算定されている。すなわち、調剤受付回数や処方箋集中率を要件とする手法は限界にきているのではないかと考えられる。
4. 機器の導入、デジタル化、人員の適正配置などによって業務の効率化が進められており、収益性が向上あるいは維持されている。今後さらに効率化が進む可能性もあるのではないかと推察される。

※2021 年 8 月 31 日に厚生労働省「調剤医療費（電算処理分）の動向～令和 2 年度版～」が公表されましたので、該当部分を更新しました。

目 次

1. 企業の概要	1
1.1. 対象企業	1
1.2. 事業構成	3
1.3. 各社の店舗数	5
2. 売上高等	7
2.1. 売上高	7
2.2. 処方箋枚数・単価	13
2.3. 調剤技術料	15
3. 収益性	17
3.1. 売上総利益率	17
3.2. 売上高営業利益率	19
3.3. ROE	21
3.4. 内部留保	23
4. （補足）診療報酬の医科・歯科・調剤の配分について	24

1. 企業の概要

1.1. 対象企業

調剤薬局およびドラッグストア等（以下、大手調剤薬局等）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を対象に、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を行った。上場企業の中でも、調剤薬局事業の売上高が公表されていない企業がある。また、非上場企業の中にも大手調剤薬局もある。

決算期は各社さまざまであるが、2021 年 2 月から 2021 年 5 月の間に決算を行った企業のそれまで 1 年分を「2020 年度」とする。

対象企業のうち、メディカルー光はイオンの関連会社¹、ウエルシアはイオンの子会社、ツルハおよびクスリのアオキ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 2021 年 2 月に経営統合を行っている²。クオールの筆頭株主は、医薬品卸のメディopalホールディングスである（表 1.1.1）。

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 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。

² 「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との経営統合に関する経営統合契約の締結のお知らせ」2021 年 2 月 26 日
<https://www.matsumotokiyoshi-hd.co.jp/news/data/f17c5af5ab6d7dcfa70c56486d1faf06.pdf>

表 1.1.1 対象企業等

本稿での分析対象企業

区分	社名	本稿での略称	決算期	調剤関連 売上高 (億円)	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	2021年4月	2,631	個人	9.14
	日本調剤	日本調剤	2021年3月	2,441	個人	28.01
	クオールホールディングス	クオール	2021年3月	1,488	メディパルホールディングス	20.11
	メディカルシステムネットワーク	メディカルシステム	2021年3月	992	QUINTET PRIVATE BANK	9.36
調 剤 中 堅	株式会社トーカイ	トーカイ	2021年3月	441	小野木興産	15.87
	ファーマライズホールディングス	ファーマライズ	2021年5月	425	ビックフィールド	32.4
	シップヘルスケアホールディングス	シップヘルスケア	2021年3月	271	日本カストディ銀行	17.65
	メディカルー光グループ	メディカルー光	2021年2月	220	イオン	27.15
	ファルコホールディングス	ファルコ	2021年3月	164	京都銀行	4.97
	札幌臨床検査センター	札幌臨床検査	2021年3月	104	伊達アセットマネージメント	34.64
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	2021年2月	1,742	イオン	50.55
	スギホールディングス	スギ	2021年2月	1,176	スギ商事	33.33
	ツルハホールディングス	ツルハ	2021年5月	930	イオン	13.01
	ココカラファイン	ココカラファイン	2021年3月	702	マツモトキヨシホールディングス	19.99
	マツモトキヨシホールディングス	マツモトキヨシ	2021年3月	510	日本カストディ銀行	9.31
	クリエイトSDホールディングス	クリエイトSD	2021年5月	320	個人	29.32
	クスリのアオキホールディングス	クスリのアオキ	2021年5月	305	イオン	9.98
卸	スズケン	スズケン	2021年3月	901	日本マスタートラスト信託銀行	7.09
	東邦ホールディングス	東邦	2021年3月	911	日本マスタートラスト信託銀行	6.53
	アルフレッサホールディングス	アルフレッサ	2021年3月	333	日本マスタートラスト信託銀行	7.01

対象外

上場しているが調剤関連売上高の開示がない企業

社名	本稿での略称	決算期	全社 売上高 (億円)	提出会社の筆頭株主	割合 (%)
サンドラッグ	サンドラッグ	2021年3月	6,343	イリュウ商事	37.45
カワチ薬品	カワチ薬品	2021年3月	2,845	河内奨学財団	11.65

非上場(主な企業)

クラフト(さくら薬局)	グループ売上高1,937億円(2020年3月時点)
I&H(阪神調剤薬局)	売上高(連結)1,182億7,600万円(2020年5月期)
総合メディカルホールディングス	2020.4上場廃止(2018年度調剤関連売上高1,042億円)
アイセイ薬局	連結売上高673億円(2020年度)
フロンティア	グループ合計売上高519億円(2020年6月期)
キリン堂ホールディングス	2021.1上場廃止(2019年調剤関連売上高104億円)

株主「個人」には当該企業の会長、社長等を含む。いずれも「株式会社」「合同会社」「有限会社」は省略。

*各社有価証券報告書、ホームページ掲載情報から作成

1.2. 事業構成

日本調剤は、医薬品製造販売事業を行っており、調剤大手の中では、調剤関連売上高の割合がやや低い。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（表 1.2.1）。

表 1.2.1 調剤関連売上高の割合

(億円)

	社名(略称)	全社売上高		調剤関連売上高			備考(本業)
		2019年度	2020年度	2019年度	2020年度	構成比 (%)	
調 剤 大 手	アイン	2,926	2,973	2,638	2,631	90.1	
	日本調剤	2,685	2,790	2,310	2,441	86.0	
	クオール	1,654	1,618	1,532	1,488	92.6	
	メディカルシステム	1,052	1,043	996	992	94.7	
調 剤 中 堅	トーカイ	1,208	1,180	451	441	37.3	リネン
	ファーマライズ	510	523	404	425	79.2	
	シップヘルスケア	4,844	4,972	271	271	5.6	医療用診療材料等販売
	メディカルー光	320	316	229	220	71.5	
	ファルコ	432	436	170	164	39.5	臨床検査
	札幌臨床検査	177	175	109	104	61.6	調剤
ド ラ ッ グ ス ト ア	ウエルシア	8,683	9,497	1,555	1,742	17.9	
	スギ	5,420	0	1,053	1,176	19.4	
	ツルハ	8,410	9,193	856	930	10.2	
	ココカラファイン	4,039	3,664	643	702	15.9	
	マツモトキヨシ	5,906	5,569	500	510	8.5	
	クリエイトSD	3,196	3,385	290	320	9.1	
	アオキ	3,002	3,059	273	305	9.1	
卸	スズケン	22,135	21,282	964	901	4.4	
	東邦	12,637	12,103	961	911	7.6	
	アルフレッサ	26,985	26,032	356	333	1.3	

*各社決算短信および決算説明会資料から作成

1.3. 各社の店舗数

本稿で分析対象とした企業において調剤薬局店舗総数は約 6,700 店舗である。本稿で対象としていない非上場企業等も含めると、大手調剤薬局等傘下の薬局は相当数に上る。

調剤大手の中には店舗数を減らしたところもあるが、ドラッグストアは新規出店や M&A により店舗数を拡大しており、敷地内薬局を展開しているところもある。

卸は不採算店舗を縮小するなど、店舗数は減少している。

アイン	「店舗運営の効率化を目的とし」、「店舗閉店・事業譲渡」（決算短信）
日本調剤	「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」 ・ハイブリッド型：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（決算説明資料）
ウエルシア	「首都圏を中心に薬剤師を積極採用し、調剤併設をさらに推進」（決算説明会資料）
スギ	「調剤事業拡大に向けた併設店舗数の増加」（IR 資料）
ココカラファイン	「M&A や調剤併設化による規模拡大」「敷地内薬局の展開」（決算説明会資料） 筆者注：敷地内薬局は今後の予定も含めて、 公立・公的 6 病院、民間 2 病院
スズケン	「不採算店舗の閉局」（決算説明会資料）

表 1.3.1 調剤薬局店舗数

調剤店舗数

(店)

		集計対象	2018	2019	2020	増減
調剤大手	アイン	ファーマシー事業店舗	1,132	1,088	1,065	▲ 23
	日本調剤	調剤薬局	598	650	670	20
	クオール	保険薬局事業	766	805	811	6
	メディカルシステム	調剤薬局(なの花薬局)	420	416	416	0
調剤中堅	トーカイ	調剤サービス(たんぽぽ薬局)	127	133	138	5
	ファーマライズ	調剤薬局	258	294	298	4
	シップヘルスケア	※1	—	—	112	—
	メディカルー光	調剤薬局併設型+調剤薬局	95	93	93	0
	ファルコ	調剤薬局等店舗	110	106	106	0
	札幌臨床検査	※2	—	—	46	—
ドラッグストア	ウエルシア	調剤併設	1,284	1,437	1,638	201
	スギ	スギ薬局	1,063	1,163	1,267	104
	ツルハ	調剤	566	615	683	68
	ココカラファイン	調剤併設店舗+調剤専門店舗	292	314	414	100
	マツモトキヨシ	調剤薬局・調剤併設	289	312	343	31
	クリエイトSD	併設薬局+専門薬局	208	230	262	32
	アオキ	調剤併設薬局+調剤専門薬局	245	295	366	71
	カワチ薬品	調剤併設	111	116	123	7
	サンドラッグ	門前薬局+併設店舗	—	94	103	9
卸	スズケン	保険薬局	615	613	592	▲ 21
	東邦	調剤薬局	773	778	777	▲ 1
	アルフレッサ	調剤薬局店舗数	171	169	157	▲ 12
計①			5,617	6,136	6,725	589

※1 日星調剤、グリーンファーマシー、シップヘルスケアファーマシ東日本の合計(HPから筆者集計)

※2 ノルデン薬局、ウエルネス薬局計(HPから筆者集計)

(参考)本分析で対象外の企業(一部調剤薬局以外の店舗を含む)

		2018	2019	2020
クラフト	さくら薬局グループ	—	—	1,002
総合メディカル	調剤薬局	698	—	747
I&H	阪神調剤グループ	—	—	899
サンドラッグ	門前薬局+併設店舗	—	—	103

*各社決算短信、決算説明会資料、ホームページ掲載情報から作成

全国薬局数

	2018	2019	2020
薬局数(厚生労働省「衛生行政報告例」)	59,613	60,171	未公表
保険薬局(厚生労働省「概算医療費データベース」)②	58,239	58,579	59,245

薬局数はいずれも年度末

	2018	2019	2020
大手調剤薬局等のシェア ①÷②×100(%)	9.6	10.5	11.4

2. 売上高等

2.1. 売上高

2020 年度の調剤医療費の対前年同期比は▲2.7%であったが、ドラッグストアでは新規出店や M&A の効果があり、調剤関連売上高の対前年度比がプラスである（表 2.1.1）。その結果、ドラッグストアのシェアが拡大し、調剤中堅のシェアが縮小している。

調剤大手でも、店舗数が大きく伸びたところは増収（日本調剤）であるが、店舗数が横ばい（メディカルシステム）または減少（アイン）したところでも、調剤関連売上高は微減にとどまる。

表 2.1.1 調剤関連売上高の推移

調剤関連事業売上高100億円以上

	社名(略称)	セグメント	決算	調剤関連売上高(億円)			対前年度比(%)	
				2018	2019	2020	2019	2020
調剤大手	アイン	ファーマシー事業	4月	2,450	2,638	2,631	7.7	▲ 0.2
	日本調剤	調剤薬局事業	3月	2,086	2,310	2,441	10.7	5.7
	クオール	保険薬局事業	3月	1,341	1,532	1,488	14.2	▲ 2.9
	メディカルシステム	地域薬局ネットワーク事業	3月	923	996	992	7.9	▲ 0.4
調剤中堅	トーカイ	調剤	3月	418	451	441	7.7	▲ 2.1
	ファーマライズ	調剤薬局事業	5月	406	404	425	▲ 0.5	5.2
	シップヘルスケア	調剤薬局事業	3月	256	271	271	5.7	0.1
	メディカルー光	調剤薬局事業	2月	225	229	220	2.0	▲ 3.8
	ファルコ	調剤薬局事業	3月	170	170	164	0.4	▲ 3.7
	札幌臨床検査	調剤薬局事業	3月	104	109	104	5.0	▲ 4.0
ドラッグストア	ウエルシア	調剤	2月	1,298	1,555	1,742	19.8	12.0
	スギ	調剤	3月	911	1,053	1,176	15.6	11.7
	ツルハ	調剤	5月	767	856	930	11.6	8.7
	ココカラファイン	調剤事業	3月	587	643	702	9.5	9.2
	マツモトキヨシ	調剤	3月	457	500	510	9.3	2.1
	クリエイトSD	調剤薬局	5月	246	290	320	17.6	10.5
	アオキ	調剤	5月	231	273	305	18.5	11.6
卸	スズケン	保険薬局事業	3月	947	964	901	1.9	▲ 6.6
	東邦	調剤薬局事業	3月	932	961	911	3.1	▲ 5.2
	アルフレッサ	医療関連事業	3月	348	356	333	2.4	▲ 6.6
合計				15,103	16,560	17,007	9.6	2.7

メディカルシステムは2017年度まで医薬品等ネットワーク事業

シェア(上記合計の構成割合) (%)

	2018	2019	2020
合計①	100.0	100.0	100.0
調剤大手	45.0	45.1	44.4
調剤中堅	10.4	9.9	9.6
ドラッグストア	29.8	31.2	33.4
卸	14.7	13.8	12.6

*各社決算短信および決算説明会資料から作成

	調剤医療費(億円)			対前年度比(%)	
	2018	2019	2020	2019	2020
調剤医療費(全国実績)	74,746	77,464	75,392	3.6	▲ 2.7

*厚生労働省「調剤医療費の動向」から作成

調剤関連売上高[※]上位 10 社を示す（図 2.1.1）。

上位 2 社は、アイン、日本調剤で売上高 2,000 億円以上であるが、3 位はウエルシアで、以下、ドラッグストアが席捲している。

ドラッグストアは、調剤大手に比べて 1 店舗当たり売上高が少なく（図 2.1.2）、ドラッグストアは調剤大手に比べて 1 店舗当たりの調剤受付回数が少ないことが示唆されている。

筆者注：事業の区分（セグメント）の仕方は各社さまざまであり、調剤関連売上高の中に一部調剤以外を含むケースがある。

図 2.1.1 調剤関連売上高上位 10 社（2020 年度）

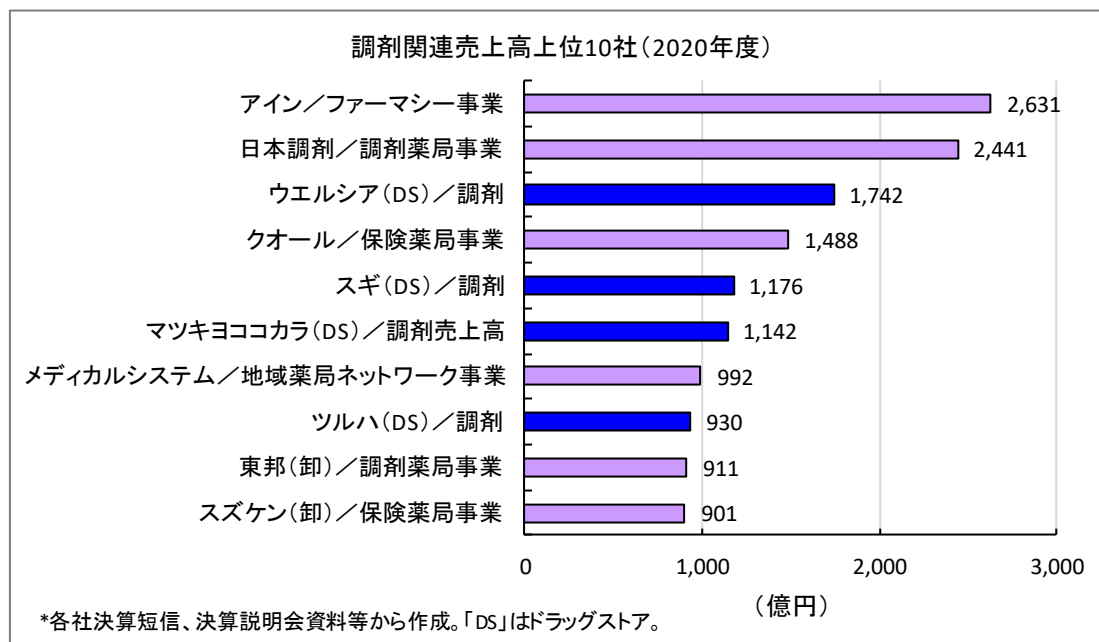
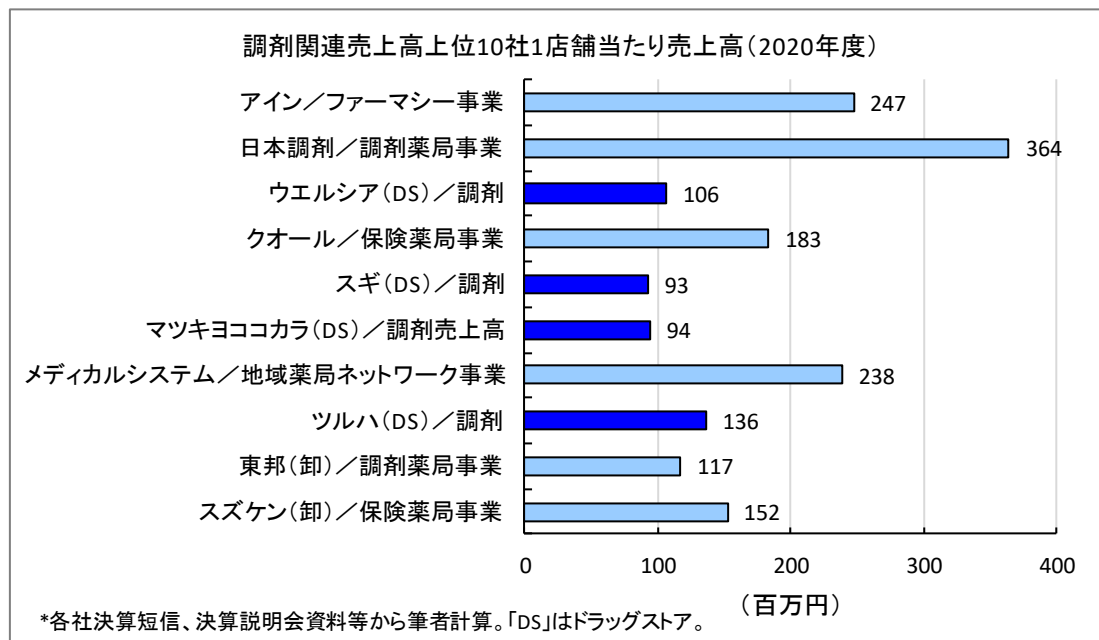


図 2.1.2 調剤関連売上高上位 10 社 1 店舗当たり売上高（2020 年度）



2020 年度は薬価マイナス改定と新型コロナウイルス感染症による受診控えという 2 つの減収要因があったが、調剤大手・中堅の売上高は微減で、新規出店（日本調剤）や M&A（シップヘルスケア）を推進したところは増収であった（図 2.1.3, 図 2.1.4）。

ドラッグストアでは、調剤併設店舗や新規出店の拡大によって、大幅な増収となったところがある。卸は店舗数も減少し売上高が減少した（図 2.1.5）。

図 2.1.3 調剤大手 調剤関連売上高の推移

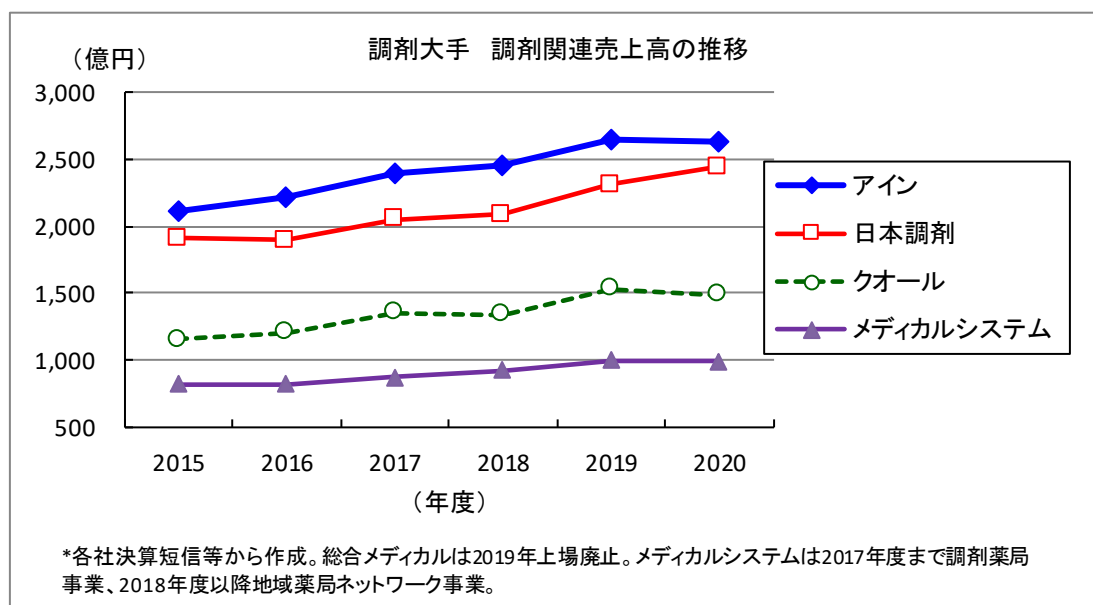


図 2.1.4 調剤中堅 調剤関連売上高の推移

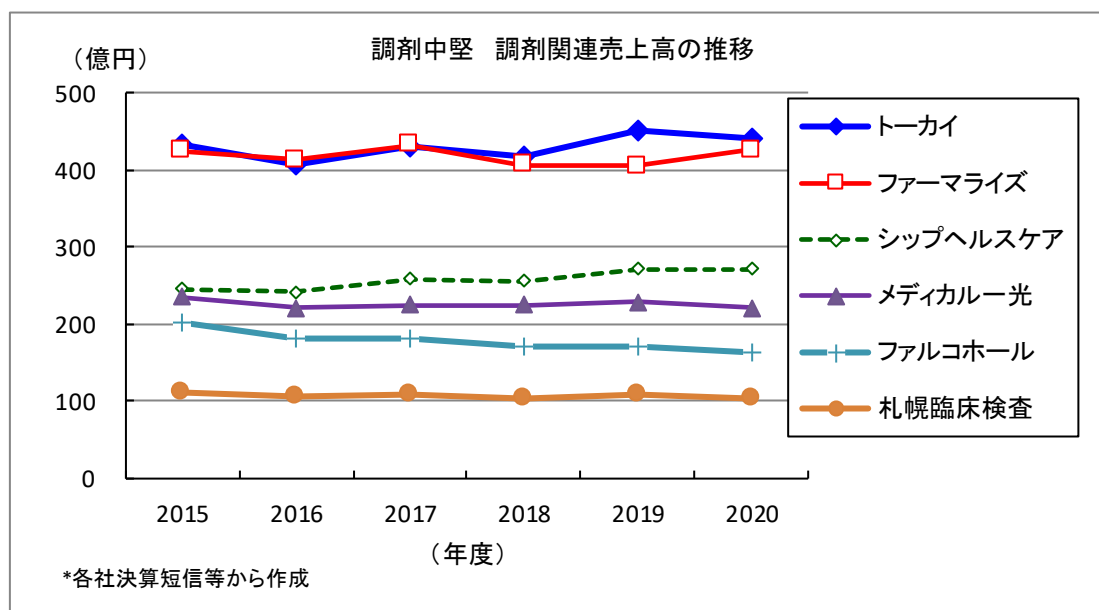
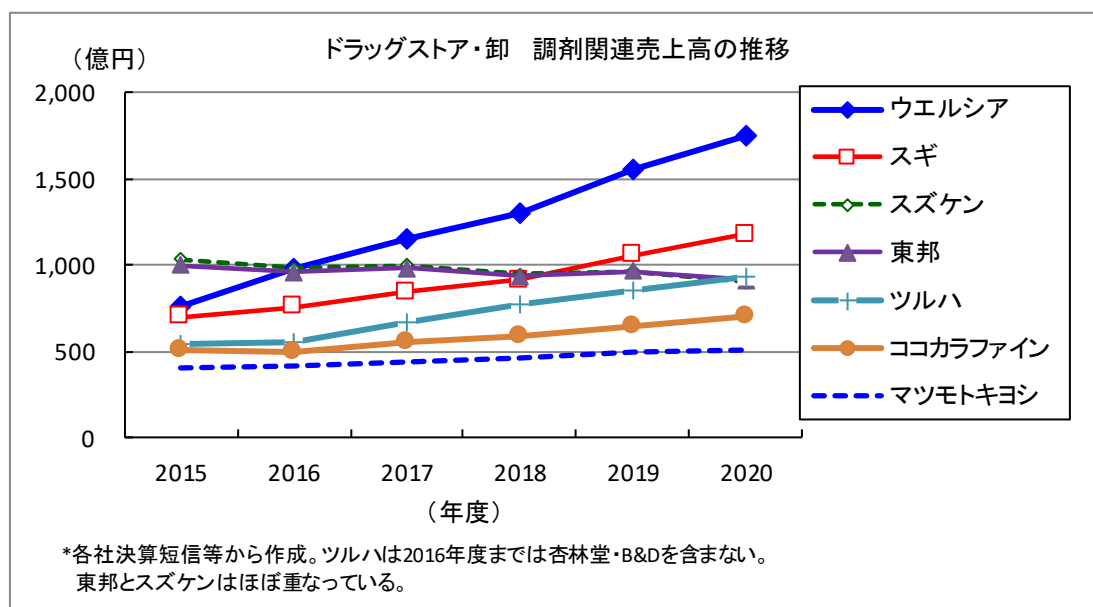


図 2.1.5 ドラッグストア・卸 調剤関連売上高の推移



2.2. 処方箋枚数・単価

大手調剤薬局等の売上高は、新規出店や M&A 効果がある場合には増収であり、そうでない場合にも、新型コロナウイルス感染症流行下での受診抑制による処方箋枚数の減少を処方箋単価の上昇が一定程度カバーした（表 2.2.2）。

処方箋単価のうち、薬剤料は受診控えによる長期処方で処方箋枚数が減少した分、1 枚の処方箋に長い日数分の薬剤が収載されることで上昇した。加えて、薬価マイナス改定（医療費ベース▲0.99%、薬剤費ベース▲4.38%）³の影響もある。

処方箋 1 枚当たり調剤技術料を全国実績で見ると、2020 年度の調剤報酬本体改定率+0.16%に対して、処方箋 1 枚当たり調剤技術料は+4.6%であり、近年ではもっとも高い伸び率であった（表 2.2.3）。大手調剤薬局等で処方箋 1 枚当たり調剤技術料を開示しているところでは対前年度比は+3～4%であった。

処方箋単価の伸びの要因として、① 調剤基本料 1・後発医薬品調剤体制加算・地域支援体制加算の算定割合の上昇（後述）、② 調剤薬局の調剤料が 1 枚の処方箋に載る剤数・日数に段階的に上昇することが挙げられる（表 2.2.1）。

表 2.2.1 内服薬調剤料

内服薬 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～
	5点／日 最大35点	4点／日 最大63点	64点	77点	86点
医科	処方日数にかかわらず 11点				

³ このうち、実勢価等改定分は、医療費ベースで▲0.43%（薬剤費ベースで▲1.98%）であり、市場拡大再算定の見直し等分は、医療費ベースで▲0.01%（薬剤費ベースで▲0.05%）。厚生労働省「薬価基準改定の概要」<https://www.mhlw.go.jp/content/12404000/000613996.pdf>

表 2.2.2 処方箋枚数および処方箋単価の対前年度比（2020 年度）

（％）

	社名／調剤関連事業名		調剤売上高 (医療費)	処方箋 枚数	処方箋1枚当たり単価		
					計	技術料	薬剤料
調剤 大手	日本調剤／調剤薬局事業	全店	5.5	▲ 3.2	9.0	—	—
		既存店	0.4	▲ 8.9	10.2	—	—
	クオール／保険薬局事業	全店	▲ 3.0	▲ 9.8	7.5	—	—
		既存店	▲ 1.9	▲ 9.6	8.5	—	—
	メディカルシステム ／地域薬局ネットワーク事業	全店	▲ 1.8	▲ 8.7	7.6	3.9	8.7
		既存店	▲ 2.4	▲ 9.4	7.7	4.1	8.8
調剤 中堅	トーカイ／調剤	全店	▲ 2.1	▲ 7.8	6.1	—	—
	メディカルー光／調剤薬局事業	全店	▲ 3.8	▲ 11.3	8.5	3.6	9.6
	ファルコ／調剤薬局事業	全店	▲ 3.7	▲ 11.0	8.0	—	—
ドラ ッグ ス ト ア	ウエルシア／調剤	全店	12.0	2.0	9.9	—	—
	スギ／調剤	全店	11.7	2.7	8.7	—	—
	ツルハ／調剤部門	連結	8.7	4.8	3.7	—	—
		イレブン除く	6.1	1.3	4.7	—	—
	ココカラファイン (DS)／調剤事業	既存店	0.1	▲ 8.8	9.7	—	—
調剤医療費全体 (対前年同月比)			▲ 2.7	▲ 9.3	7.3	4.6	8.1

各社決算説明会資料他より作成。既存店は全店の再掲。

調剤医療費は厚生労働省「調剤医療費の動向」による。技術料と薬剤料は電算処理分。

表 2.2.3 調剤医療費の動向（全国実績）

総額

（％）

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
調剤医療費	5.9	2.3	9.4	▲ 4.8	2.9	▲ 3.1	3.6	▲ 2.7
技術料	2.1	1.8	3.4	1.1	3.4	1.0	2.4	▲ 5.0
薬剤料	7.5	2.4	11.3	▲ 6.7	2.9	▲ 4.5	4.2	▲ 1.8
処方箋枚数	0.6	1.8	1.9	0.8	1.1	0.6	▲ 0.1	▲ 9.3

処方箋1枚当たり

（％）

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
調剤医療費	5.4	0.5	7.3	▲ 5.5	1.8	▲ 3.6	3.7	7.3
技術料	1.4	0.0	1.4	0.4	2.3	0.4	2.5	4.6
薬剤料	6.8	0.6	9.2	▲ 7.4	1.8	▲ 5.0	4.2	8.1

厚生労働省「調剤医療費の動向」から作成。技術料、薬剤料は電算処理分。

2.3. 調剤技術料

近年の診療報酬改定では、処方箋受付回数が多く、かつ処方箋集中率も高い門前薬局は、調剤基本料 1（42 点）を算定しにくくなっている。しかし、ドラッグストアはそもそも門前ではないので、この要件の制限を受けない。また、調剤薬局大手も面対応を意識しており、データの開示があるところについて見ると、調剤大手（クオール、メディカルシステム）で調剤基本料 1 を算定している店舗は約半数である（表 2.3.1）⁴。

日本調剤	「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」 ・ハイブリッド型：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（決算説明資料）
スギ	「コロナ禍による応需枚数減少も、面分業の強みを活かすことで通期応需枚数は前年比増加」（決算説明会資料）

後発医薬品体制加算、地域支援体制加算も、大手調剤薬局等が注力している分野である。

後発医薬品調剤体制加算については、大手調剤薬局等は改定ごとに高い点数にシフトしており、財務省は、後発医薬品調剤体制加算を「減算中心の体系に組み替えるべき」⁵と述べている。

地域支援体制加算は、薬局の対物業務から対人業務重視の流れの中で、地域におけるかかりつけ機能を評価する観点から、2018 年度診療報酬改定で創設された。調剤基本料 1 以外の薬局では、麻薬調剤実績を求められるなど要件が厳しいが、大手調剤薬局等も調剤基本料 1 を算定しており、地域支援体制加算も算定されている。

⁴ 全国平均では、調剤基本料 1 の算定回数（店舗）ではない割合は 77.5%（2020 年 6 月審査分）。厚生労働省「社会医療診療行為別統計」

⁵ 財務省「社会保障等」2021 年 4 月 15 日 財政制度等審議会財政制度分科会資料
https://www.mof.go.jp/about_mof/councils/fiscal_system_council/sub-of_fiscal_system/proceedings/material/zaiseia20210415/01.pdf

表 2.3.1 調剤基本料・後発医薬品調剤体制加算・地域支援体制加算の算定状況

			(%)		
			2018年度	2019年度	2020年度
調剤基本料	クオール	基本料1 42点	42.9	46.3	47.3
		基本料2 26点	0.8	0.5	0.6
		基本料3イ 21点	1.6	0.0	0.0
		基本料3ロ 16点	52.9	51.3	50.0
		特別 9点	1.8	1.9	2.0
	メディカルシステム	基本料1 42点	48.5	49.5	52.6
		基本料2 26点	2.1	1.4	1.0
		基本料3イ 21点	0	0.0	0.0
		基本料3ロ 16点	49.4	48.9	45.7
		特別 9点	0.0	0.2	0.7
	トーカイ	基本料1 42点	—	27.8	30.4
		基本料2 26点	—	0.8	0.7
		基本料3(イ・ロの区別なし)	—	69.2	65.2
		特別 9点	—	2.3	3.6
後発医薬品 調剤体制加算	クオール	3 28点	30.8	47.8	64.7
		2 22点	25.7	26.6	18.7
		1 15点	19.7	11.3	6.8
	メディカル システム	3 28点	28.5	42.2	53.5
		2 22点	27.1	28.4	25.3
		1 15点	21.1	13.7	9.5
地域支援体制 加算	クオール	38点	26.5	31.1	35.7
	メディカルシステム		34.0	37.8	45.7

2019年度まで、特別調剤基本料は11点、後発医薬品調剤体制加算3は26点、同加算1は18点、地域支援体制加算は35点
 *決算説明会資料から作成。いずれも年度末(3月末)の状況。

(参考)調剤基本料の要件

	処方箋受付回数等	処方箋集中度	点数
調剤基本料1	調剤基本料2、調剤基本料3及び特別調剤基本料以外		42
調剤基本料2	① 処方箋受付回数が月2,000回超～4,000回	85%超	26
	② 処方箋受付回数が月4,000回超	70%超	
	③ 処方箋受付回数が1,800回超～2,000回	95%超	
	④ 特定の医療機関からの処方箋受付枚数が4,000回超	—	
調剤基本料3 ※	イ	同一グループで処方箋受付回数が月3万5千回超～4万回	95%超
		同一グループで処方箋受付回数が月4万回超～40万回	21
	ロ	同一グループで処方箋受付回数が月40万回超	85%超
			16

※右記のほか、特定の保険医療機関との間で不動産取引があるもの。

*「調剤(その1)」(2021年7月14日 中央社会保険医療協議会資料)から作成

3. 収益性

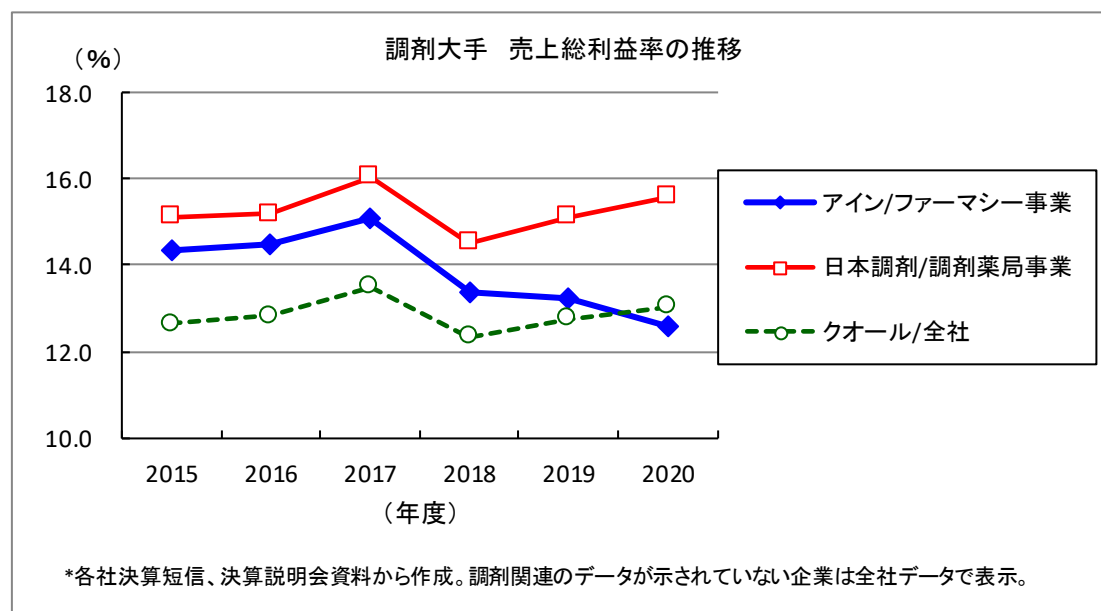
3.1. 売上総利益率

売上総利益率⁶は、業種によって、売上原価の範囲が異なるため（例えば現場の労務費を含むかどうか）、水準ではなく推移に注目したい。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、調剤関連事業売上高の比率が50%以上の企業の全社売上総利益率を示す。

調剤大手では、アインで売上総利益率が減少している一方、自社で医薬品製造販売事業を行っている日本調剤では、売上総利益率が上昇している（図3.1.1）。

ドラッグストアは、売上規模の拡大、すなわち仕入量の増加が売上総利益の改善をもたらしている（図3.1.3）⁷。

図 3.1.1 調剤大手 売上総利益率の推移



⁶ 売上総利益率＝売上総利益÷売上高×100（％） 売上総利益＝売上高－売上原価

⁷ スギ「仕入金額の拡大及びジェネリック薬の直接取引の拡大に伴い売上総利益率が継続的に改善」（決算説明会資料）

図 3.1.2 調剤中堅 全社売上総利益率の推移

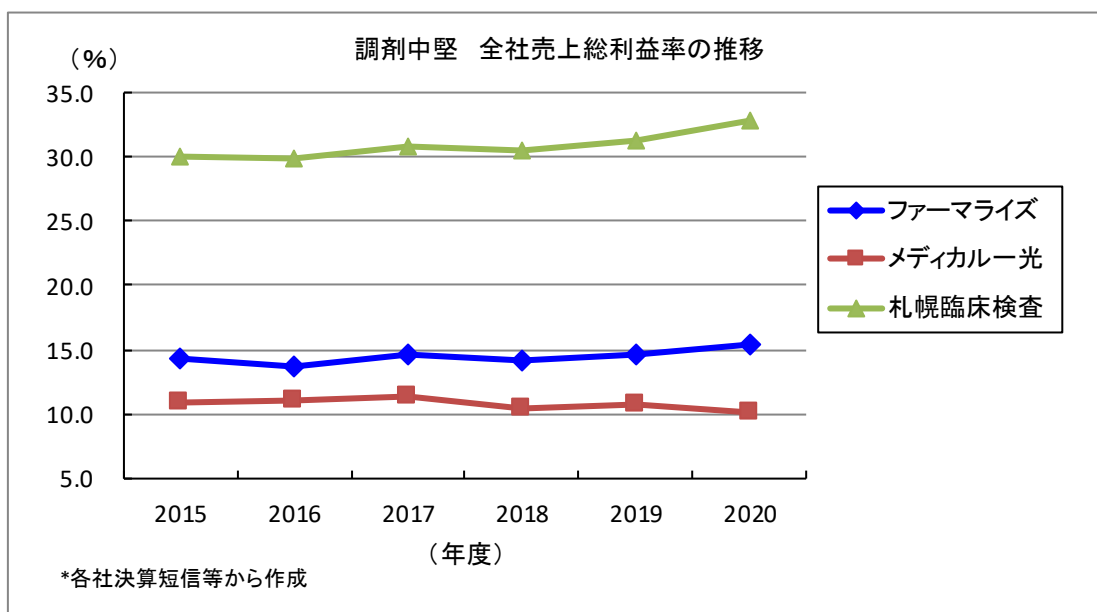
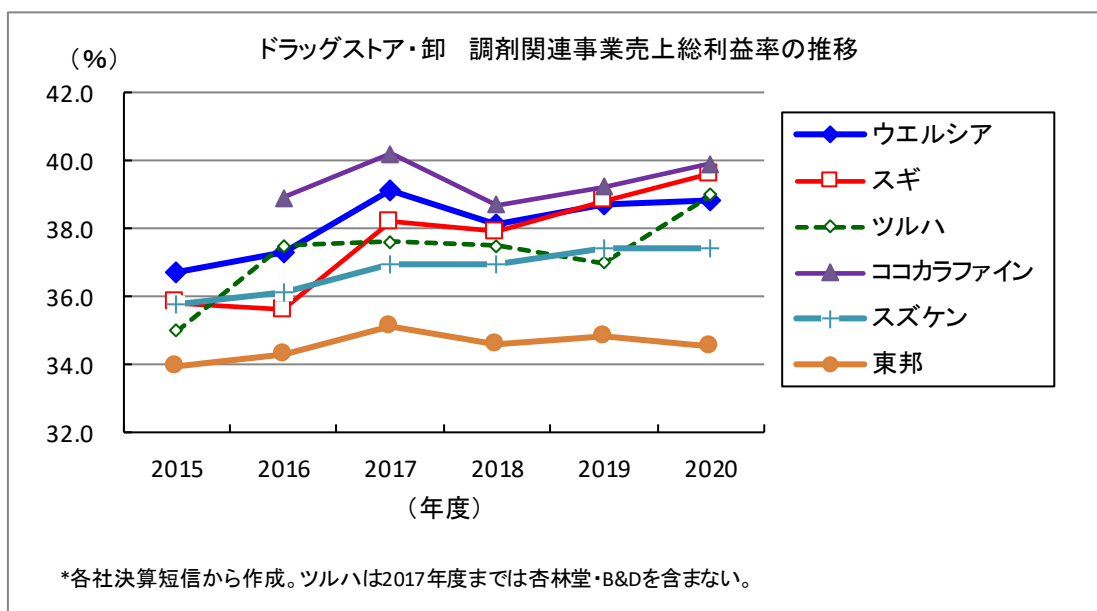


図 3.1.3 ドラッグストア・卸 調剤関連事業売上総利益率の推移



3.2. 売上高営業利益率

調剤関連売上高営業利益は（あるいはセグメント利益）は、調剤大手、調剤中堅が開示している。

売上高営業利益率は、2019 年度から 2020 年度にかけて、横ばいから上昇である。（図 3.2.1, 図 3.2.2）。その背景に効率化があり、大型店舗の運営効率がより高いことも示唆されている。

アイン	「大型薬局の積極的な出店とM&A基準の引き上げに加え、小規模店舗の撤退を出店戦略とし、さらなる事業規模の拡大と店舗運営の効率化を推進」（決算短信）
日本調剤	「全社を挙げた継続的なコスト削減施策」（決算説明資料）
クオール	「薬剤適正在庫、人員の適正配置」（決算説明資料）
メディカルシステム	「業務効率化、適正人員配置」（業績説明資料）
シップヘルスケア	「経営効率化や小型店舗のM&Aの積み重ね等」（決算短信）
トーカイ	「売上原価及び販管費の低減に努めた」（決算短信）
ウエルシア	「調剤業務効率化のための機器導入」（決算説明会資料）
スギ	「デジタルの徹底活用」（決算説明会資料）

図 3.2.1 調剤大手 調剤関連売上高営業利益率の推移

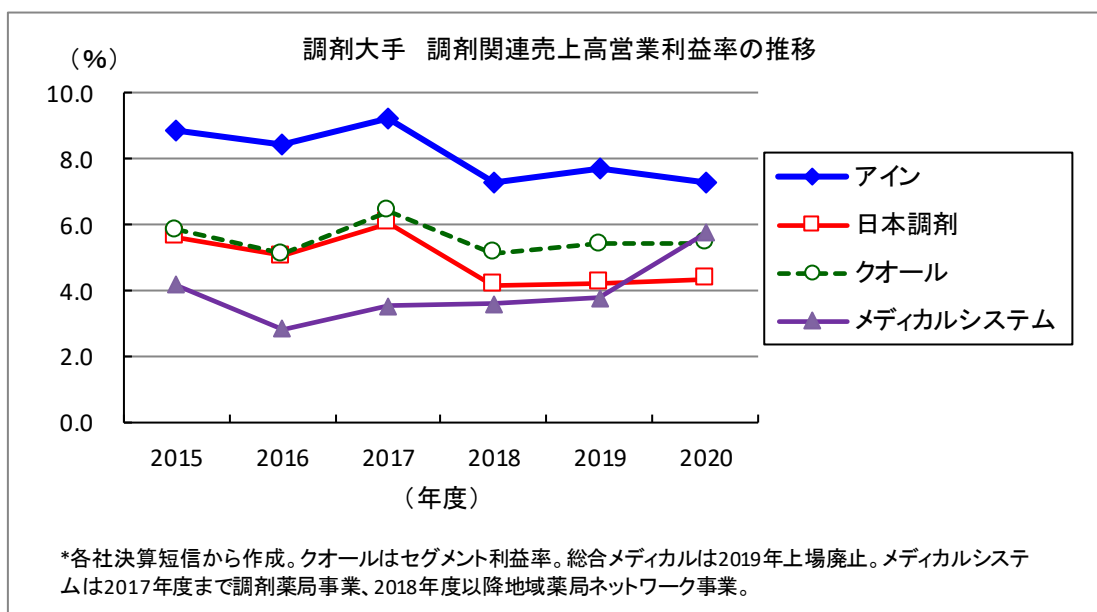
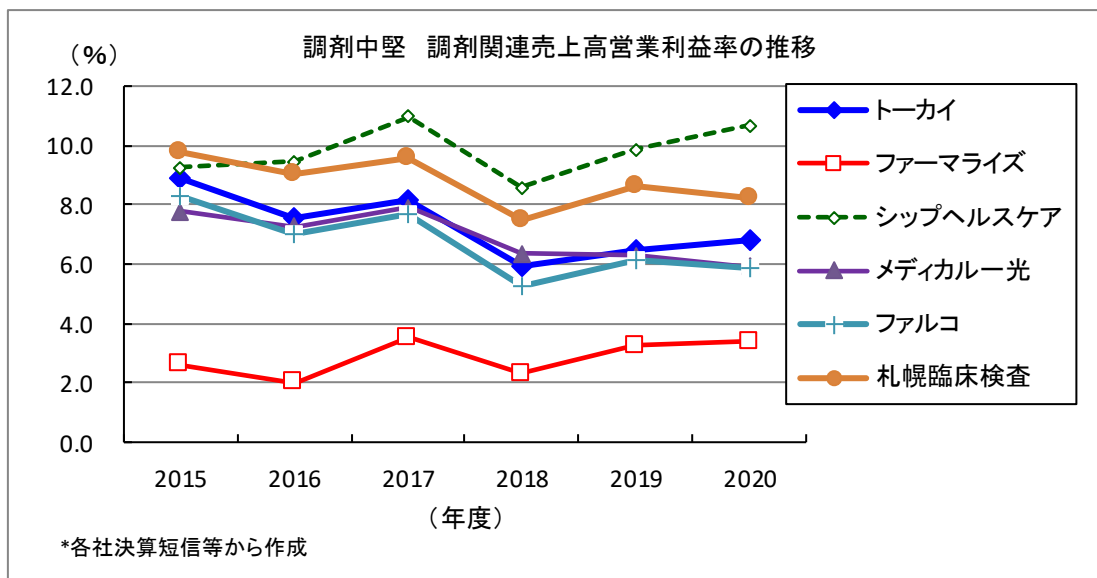


図 3.2.2 調剤中堅 調剤関連売上高営業利益率の推移



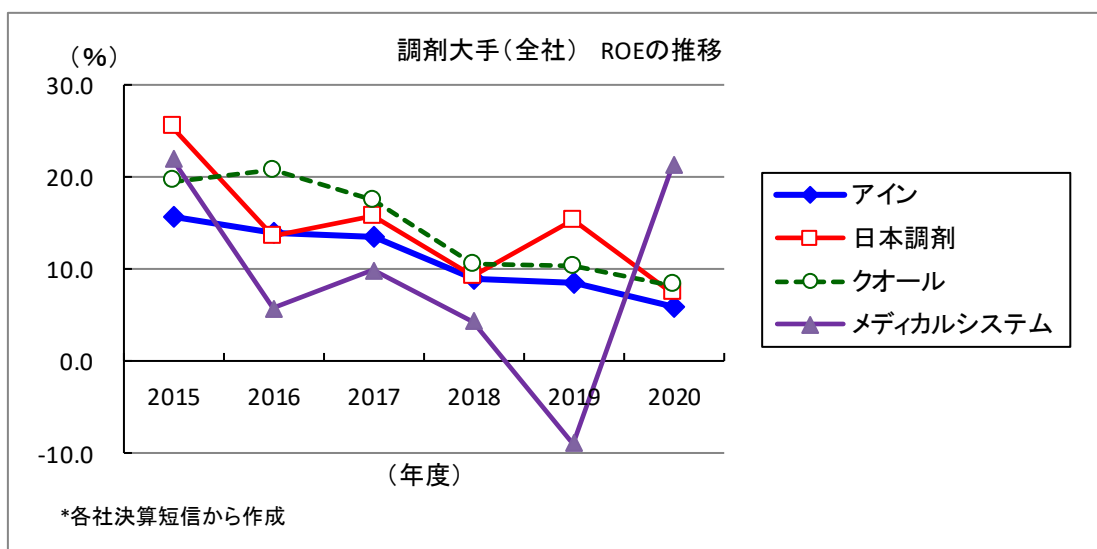
3.3. ROE

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。

調剤大手のROE（図 3.3.1）は中期的に低下しているが、アイン、クオールは2017年度に新規出店やM&Aのために増資を行って分母の自己資本が増加したためである（図 3.3.2）⁸。

メディカルシステム以外は⁹、2019年度から2020年度にかけて、当期純利益が減少しているが、調剤関連以外の業績悪化によるものである¹⁰。

図 3.3.1 調剤大手（全社） ROE の推移



⁸ クオールは2015年に発行した新株予約権付社債を2017年度に行使。
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>

⁹ メディカルシステムは2019年度の営業利益は黒字であったが、特別損失（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）を計上しており、当期純利益が赤字である（有価証券報告書）。

¹⁰ アインはリテール事業が「新型コロナウイルス感染拡大に伴う休業、営業時間短縮」（決算説明会資料）の影響で赤字。日本調剤は医療従事者派遣・紹介事業が、「薬剤師派遣需要の変化により、派遣事業から薬剤師・医師紹介事業へシフトを進めていたところに、新型コロナウイルス感染症の影響が重なり、薬剤師派遣が大幅に減少し減収減益」（決算説明資料）。

図 3.3.2 調剤大手（全社） 自己資本の推移

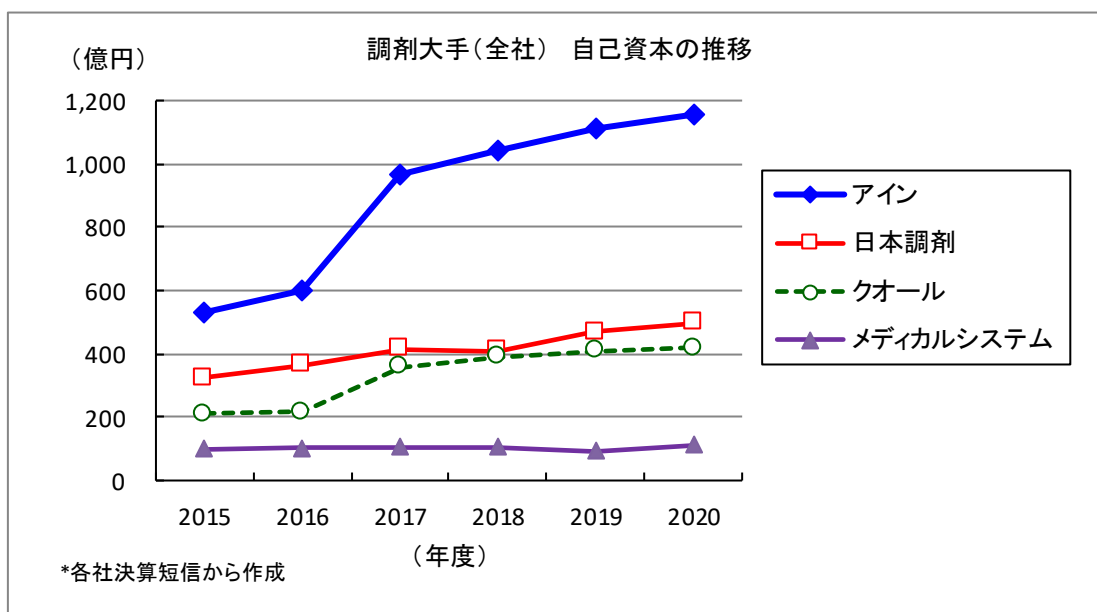
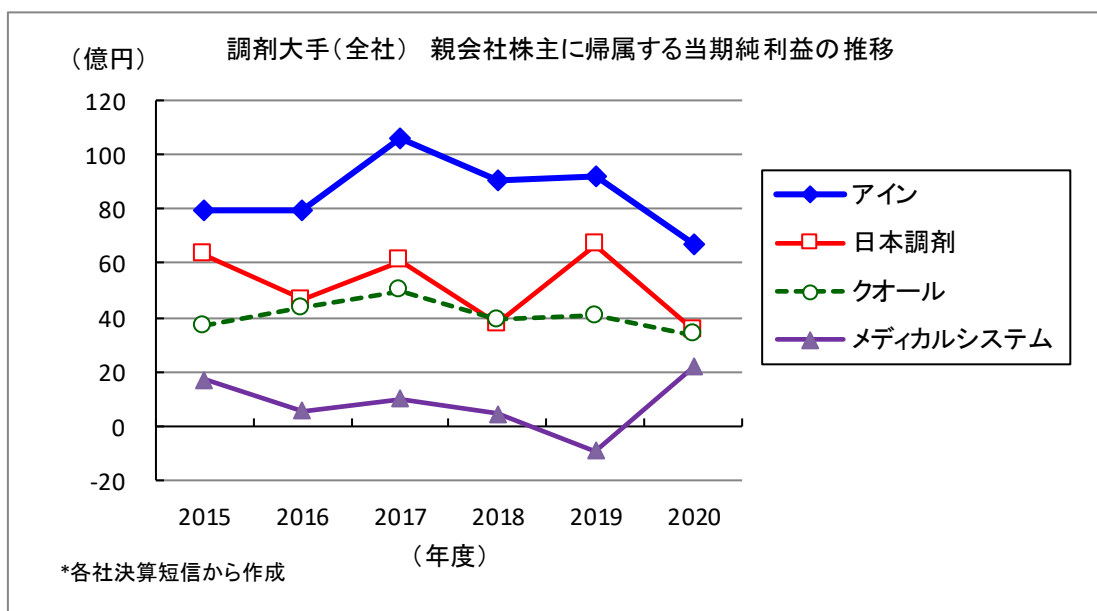


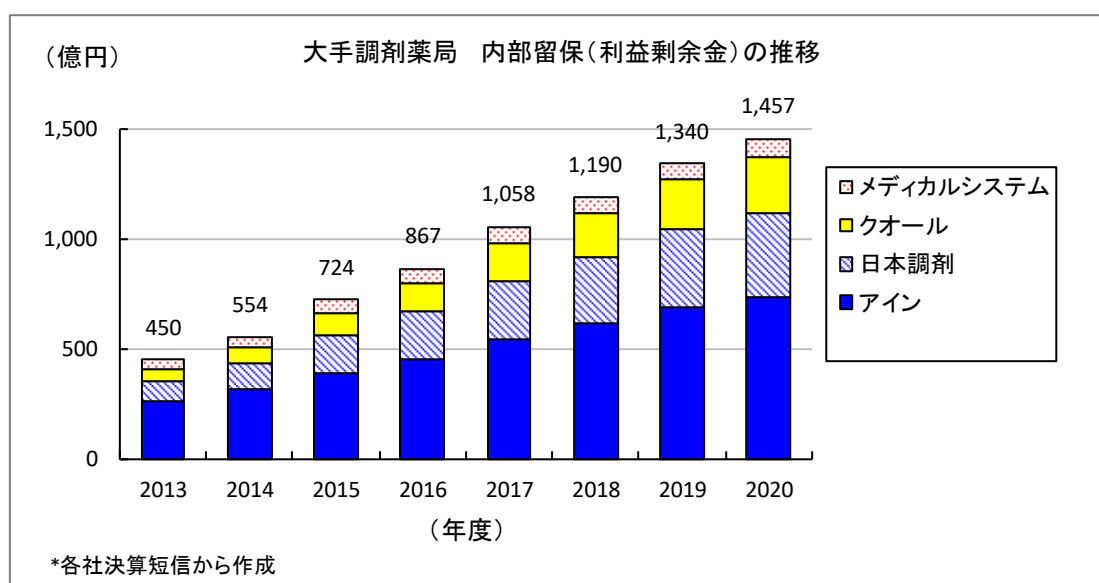
図 3.3.3 調剤大手（全社） 親会社株主に帰属する当期純利益の推移



3.4. 内部留保

調剤薬局では内部留保が拡大している。2020 年度末の内部留保（利益剰余金）は、大手 4 社合計で 1,457 億円であり、対前年度 117 億円増である（図 3.4.1）。

図 3.4.1 大手調剤薬局 内部留保（利益剰余金）の推移



4. （補足）診療報酬の医科・歯科・調剤の配分について

2020年度の診療報酬本体改定率は「医科 0.53%：歯科 0.59%：調剤 0.16%＝1：1.1：0.3」である¹¹。これは、医療費に占める技術料の割合がおおむね「医科 80%、歯科 90%、調剤 20%」＝「1：1.1：0.3」であることから来ている。したがって、技術料の割合「医科 80%、歯科 90%、調剤 20%」が変わらない限り、「1：1.1：0.3」も変わらない。しかし、そもそも、技術料に制約があれば医療機関はほぼその範囲内に収めようとするし、逆に改定率に余裕があれば診療報酬点数が引き上げられるので、技術料の割合が大幅に変化することは通常では起こりにくい。

医科	歯科	調剤						
<table><tr><td>薬剤料等</td></tr><tr><td>技術料 80%程度 (1)</td></tr></table>	薬剤料等	技術料 80%程度 (1)	<table><tr><td>薬剤料等</td></tr><tr><td>技術料 90%程度 (1.1)</td></tr></table>	薬剤料等	技術料 90%程度 (1.1)	<table><tr><td>薬剤料等</td></tr><tr><td>技術料 20%程度 (0.3)</td></tr></table>	薬剤料等	技術料 20%程度 (0.3)
薬剤料等								
技術料 80%程度 (1)								
薬剤料等								
技術料 90%程度 (1.1)								
薬剤料等								
技術料 20%程度 (0.3)								

紙面の都合で縮尺はあっていない。

¹¹ 消費税財源を活用した救急病院における勤務医の働き方改革への特例的な対応 0.08%を含まない。