

# 2024年3月期決算説明会

2024年5月15日(水)



## 本日の内容

- ① 2024年3月期決算概況
- ② 2025年3月期の業績見通し
- ③ 中長期的経営戦略  
～中期経営計画2023-2025「次代を創る」～

# ① 2024年3月期決算概況

# 東邦HD 連結 P/L

(単位:百万円)

	2023年3月期		2024年3月期		
	実績	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	対前期 増減率(%)
売上高	1,392,117		1,476,712		6.08
売上総利益	114,366	8.22	119,148	8.07	4.18
販売管理費	98,000	7.04	99,817	6.76	1.85
営業利益	16,365	1.18	19,331	1.31	18.12
経常利益	19,176	1.38	21,787	1.48	13.62
当期純利益※	13,630	0.98	20,657	1.40	51.56

※親会社株主に帰属する当期純利益

# 東邦HD 連結 B/S

(単位:百万円)

	2023年3月期		2024年3月期			主な増減要因
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額	
流動資産	533,519	74.59	597,888	77.30	64,369	現預金 46,769増加 売掛金等 22,234増加 商品及び製品 4,110減少
固定資産	181,768	25.41	175,538	22.70	△6,230	有形固定資産 2,792減少 投資有価証券 2,391減少
資産合計	715,288	100.00	773,427	100.00	58,139	
流動負債	440,188	61.54	471,305	60.94	31,117	買掛金等 52,931増加 1年内償還予定の社債 20,003減少
固定負債	32,183	4.50	52,684	6.81	20,501	社債 22,092増加
負債合計	472,372	66.04	523,990	67.75	51,618	
純資産	242,916	33.96	249,437	32.25	6,521	利益剰余金 18,215増加 資本剰余金 3,933減少 自己株式 7,800増加 (△)
負債純資産合計	715,288	100.00	773,427	100.00	58,139	

自己資本比率 2023年3月期 33.93% 2024年3月期 32.22%

# 医薬品卸売事業 P/L

- スペシャリティ医薬品をはじめとする、取扱卸を限定する製品の売上が伸長  
：取扱卸限定製品の売上高 2,068億円（対前期23.2%増）※コロナ治療薬を除く
- 一部の製薬メーカーによる流通体制の変更が売上に寄与
- 顧客支援システムの売上総利益 39.8億円（対前期6.1%増）

（単位：百万円）

	2023年3月期		2024年3月期		
	実績	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	対前期 増減率(%)
売上高	1,340,318		1,424,488		6.28
売上総利益	78,463	5.85	83,537	5.86	6.47
販売管理費	64,468	4.81	64,083	4.50	△0.60
営業利益	13,995	1.04	19,453	1.37	39.00

# カテゴリー別売上構成比および妥結率

## カテゴリー別売上構成比

	2022年4月 -2023年3月	2023年4月 -2024年3月
新薬創出加算対象品	46.0%	50.8%
特許品・その他	26.7%	26.7%
長期収載品	15.5%	11.2%
GE品	11.8%	11.3%

## 妥結率

	2020年 3月末	2021年 3月末	2022年 3月末	2023年 3月末	2024年 3月末
金額ベース	99.7%	100.0%	100.0%	98.6%	99.5%
軒数ベース	99.8%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

# 調剤薬局事業 P/L

- ・ 事業会社の再編や採算性を重視した新規開局と閉局を実施
- ・ 患者さまの受診抑制の回復に伴い処方箋応需枚数が増加
- ・ 地域支援体制加算の経過措置が終了したことなどにより技術料が減少

(単位:百万円)

	2023年3月期		2024年3月期		
	実績	売上比 (%)	実績	売上比 (%)	対前期増減率 (%)
売上高	92,346		93,789		1.56
売上総利益	32,160	34.83	31,894	34.01	△0.83
販売管理費	29,728	32.19	30,348	32.36	2.09
営業利益	2,431	2.63	1,546	1.65	△36.40

## ■調剤薬局店舗数

2024年3月31日時点

	連結子会社	非連結子会社	関連会社	合計
東邦HD傘下	4社 77店舗	7社 42店舗	2社 16店舗	13社 135店舗
ファーマクラスター傘下	6社 469店舗	10社 63店舗	1社 39店舗	17社 571店舗
合計	10社 546店舗	17社 105店舗	3社 55店舗	30社 706店舗

(ご参考:2024年4月1日時点)

	連結子会社	非連結子会社	関連会社	合計
東邦HD傘下	0社 0店舗	2社 6店舗	2社 16店舗	4社 22店舗
ファーマクラスター傘下	9社 562店舗	10社 82店舗	1社 39店舗	20社 683店舗
合計	9社 562店舗	12社 88店舗	3社 55店舗	24社 705店舗



## ② 2025年3月期の業績見通し

# 東邦HD 連結 2025年3月期の業績見通し

(単位:百万円)

	2024年3月期		2025年3月期計画			
	実績	売上比 (%)	計画		前期比	
			金額	売上比 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	1,476,712		1,492,000		15,288	1.04
売上総利益	119,148	8.07	120,200	8.06	1,052	0.88
販売管理費	99,817	6.76	102,000	6.84	2,183	2.19
営業利益	19,331	1.31	18,200	1.22	△1,131	△5.85
経常利益	21,787	1.48	20,100	1.35	△1,687	△7.74
当期純利益※	20,657	1.40	12,500	0.84	△8,157	△39.49

※親会社株主に帰属する当期純利益

# 医薬品卸売事業 2025年3月期の業績見通し

(単位:百万円)

	2024年3月期		2025年3月期計画			
	実績	売上比 (%)	計画		前期比	
			金額	売上比 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	1,424,488		1,437,000		12,512	0.88
売上総利益	83,537	5.86	82,400	5.73	△1,137	△1.36
販売管理費	64,083	4.50	65,300	4.54	1,217	1.90
営業利益	19,453	1.37	17,100	1.19	△2,353	△12.10

# 調剤薬局事業 2025年3月期の業績見通し

(単位:百万円)

	2024年3月期		2025年3月期計画			
	実績	売上比 (%)	計画		前期比	
			金額	売上比 (%)	増減額	増減率 (%)
売上高	93,789		96,700		2,911	3.10
売上総利益	31,894	34.01	34,200	35.37	2,306	7.23
販売管理費	30,348	32.36	31,700	32.78	1,352	4.45
営業利益	1,546	1.65	2,500	2.59	954	61.71

# 配当について

	中間	期末	年間
2023年3月期	16円	16円	32円
2024年3月期	18円 (普通配当 16円 記念配当 2円)	22円 (普通配当 20円 記念配当 2円)	40円 (普通配当 36円 記念配当 4円)
2025年3月期 (予想)	25円	25円	50円

3

# 中長期的経営戦略

～中期経営計画2023-2025「次代を創る」～

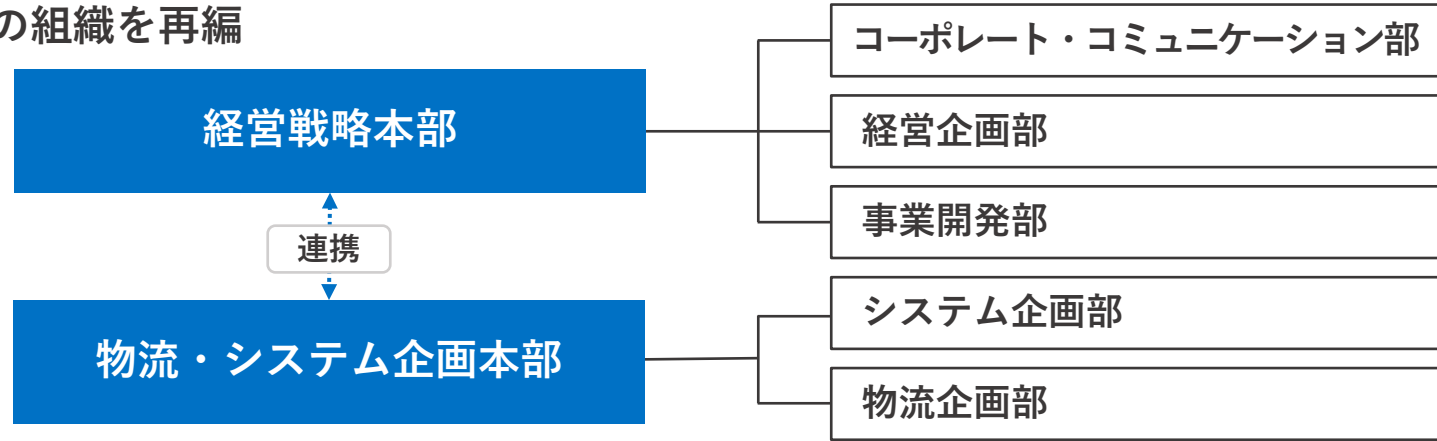
## 中期経営計画2023-2025「次代を創る」の基本方針および具体的施策



### ③ 中長期的経営戦略

## 中期経営計画を加速し実効性を高めるための取り組み

### ■ 東邦ホールディングスの組織を再編



### ■ 社外の視点を取り入れ、経営戦略や事業戦略を議論・検討する「経営戦略委員会」を設置

経営戦略委員会	
社内取締役	4名
社外取締役	2名
社外有識者	2名

- ① 各事業の収益性・生産性を向上させるための具体的な実行プラン
- ② 既存事業、周辺事業及び新規事業における成長投資の議論
- ③ 事業ポートフォリオの検証
- ④ 政策保有株式や事業に供する資産の保有の在り方の検証
- ⑤ キャピタル・アロケーションの検証

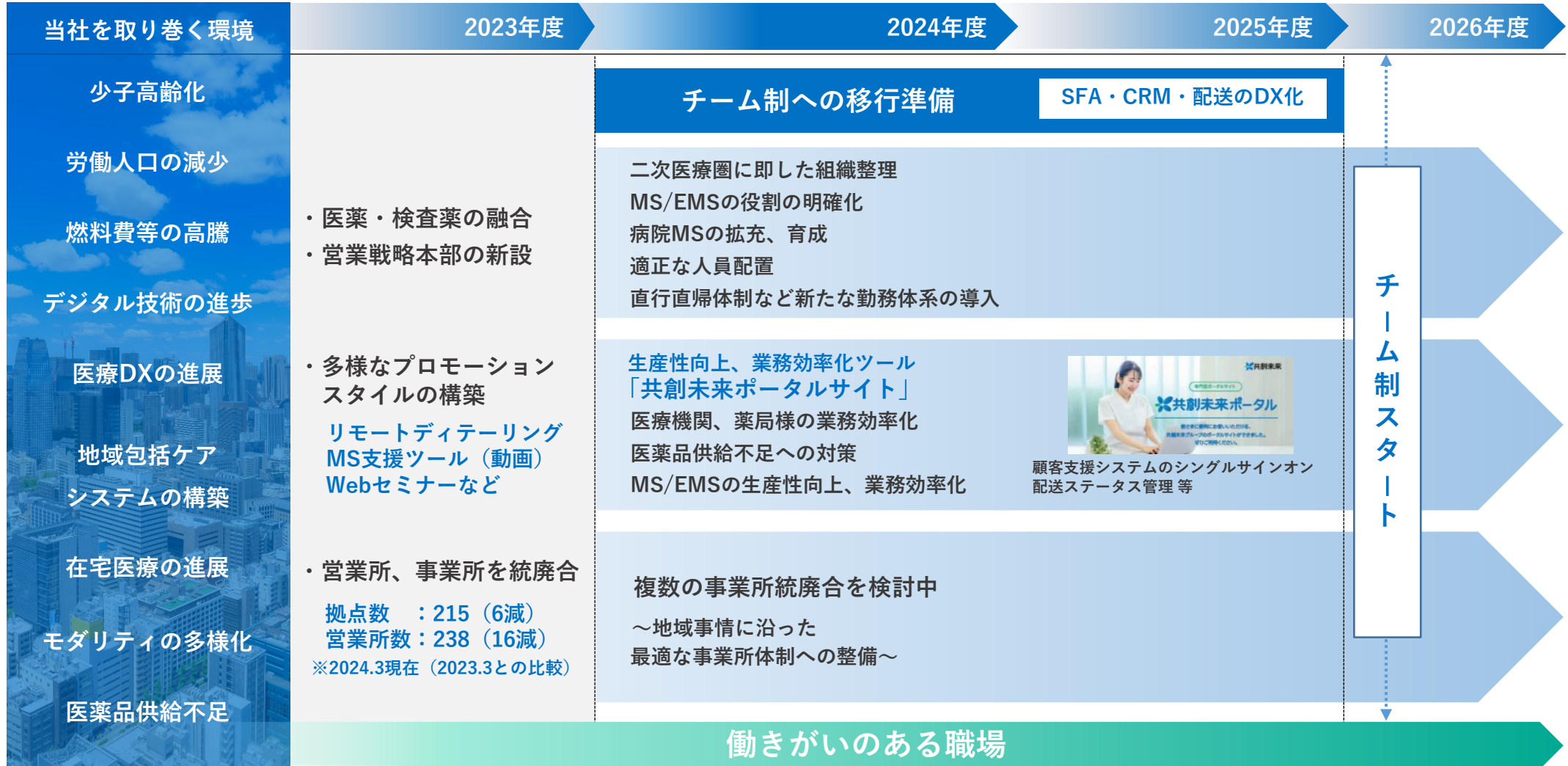
**2024年11月を目処に方針を発表予定**

### ■ 全社的なDX推進を加速させるために、グローバル大手コンサルでの長年の経験と実績を持つDXアドバイザリーチームを起用



# 卸売事業の変革 — チーム制の構築に向けて

流通改善ガイドラインの改訂

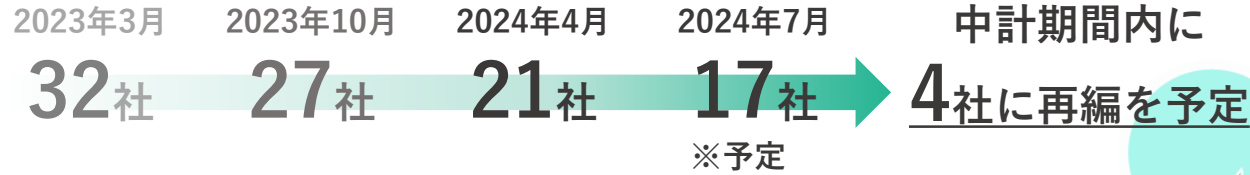


地域ヘルスケアデザインの構築

# 調剤薬局事業の変革

■ 事業会社の再編：現在21社ある事業会社を当中期経営計画期間内に4社まで再編することを目指す

## 調剤薬局事業会社推移



共創未来薬局のブランド強化・浸透  
グループ全体でのシナジー創出  
管理機能の集約

■ 事業会社の統合・再編を進めるとともに、採算性を重視した開局、閉局を実施

2023年度 開局：8店舗 閉局：19店舗

収益性向上

### 2023年度 取り組み内容

● 薬局機能強化

- ・ 在宅専門診療所との連携
- ・ かかりつけ薬剤師育成
- ・ マイナ保険証利用促進

● サステナビリティ

- ・ ReMed™ PJへの参画  
ノボルディクスファーマ社が推進する、日本初の使用済みのペン型注入器のリサイクルプロジェクト

● ラストワンマイル

- ・ まいどうもポスト  
ウィルポート社の宅配BOXを用いた処方せん受け渡しを実施

● DX

- ・ 共創未来薬局けんこうナビ  
処方せん送信機能と電子お薬手帳を備えたポータルアプリ
- ・ オンライン服薬指導
- ・ オンライン資格確認
- ・ 電子処方箋

- 労働人口の減少を見据えた省力化
- ・ 薬局DXのさらなる推進
- ・ 処方せん入力集約センター設置

人財育成

- ・ ブロック長や本部スタッフを中心に研修を強化

# 産総研との連携研究ラボ、MAXIS2021

## 産総研 連携研究ラボ

### <産総研 連携研究ラボ>

**共創未来グループ**  
 業界の知見、培ったノウハウ  
 (物流・顧客支援等)

医療アクセスの課題解決

**産総研**  
 最先端技術  
 先進的開発力

ユニバーサルメディカル  
アクセスの確立

### <共同研究の4つのテーマ>

- 1 再生医療等製品のための新たな搬送技術の開発
- 2 物流拠点の高度化
- 3 遠隔医療に必要とされる技術の開発
- 4 データの収集技術と活用技術

- 超低温温度帯搬送装置の開発
- 遠隔操作ロボットを用いた遠隔就労に関する研究
- 新配送システム
- 新オンライン診療システム
- コールセンターAI導入

再生医療等製品を始めとしたスペシャリティ医薬品の国内市場の拡大を踏まえ、超低温温度帯の搬送装置の開発を検討

NEDO（国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構）事業に参画し、遠隔ロボットを活用した遠隔就労に関する研究開発や物流センターでの実証を実施

AR技術を活用した納品指示機能を有する新配送システムを開発

D to P with Nによる高齢者施設向けの遠隔医療システムの開発

現在約29万件/年ある対応記録をAIで自動作成し、1件あたりの作成時間を大幅に圧縮することで、さらなる問い合わせ集約やサービスレベル向上を目指す

## 社内改革プロジェクト MAXIS 2021

### 実装事例

共創未来ポータル  
 請求書電子化  
 申請書類ペーパーレス化

その他の検討中の案件は  
 今後、経営戦略委員会において具体化を検証



## スペシャリティ製品への取り組み

情報・在庫の全国一元管理実現により、当社独自のビジネスモデルを構築

### 再生医療等製品

再生医療等製品の適正流通にむけた体制構築

遺伝子治療薬の取り扱いを開始



「専用管理システム」を自社にて構築

→東邦薬品内に「再生医療管理室」を新設

→2024年度より新たな製品の取り扱いも予定



### 高度管理医療機器

— 高度管理医療機器の適正流通在庫管理オペレーション —

Pulmonx Japan K.K. 「Zephyr®気管支バルブシステム」の安定供給と全国消化偏在解消の検証を開始

→未使用製品/未使用カテーテルの施設間移送により、期限切れ廃棄損の軽減の実証を進める

スペシャリティ製品を開発するベンチャー企業との資本業務提携を複数実施

# 顧客支援ビジネスの進化

様々な課題


2024年問題  
薬局DXの加速化等




1店舗でも利用可能 薬局本部システム「ミザル」簡易版のリリース

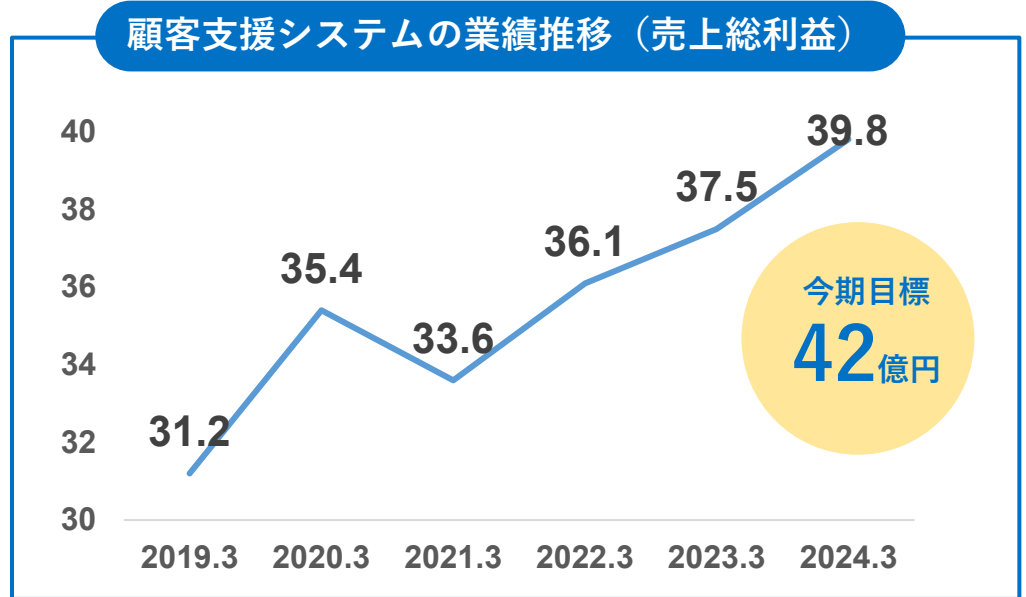
発注業務の効率化、不動在庫のリスクを軽減、棚卸作業の効率化

データに基づいた計画的な配送により、対物業務を効率化。共同配送が可能になり、環境にも配慮（CO2の削減）



<今後のリリース予定>

- ・クラウド版診療予約システム  
LXMATE HeLiosクラウド版（今年度リリース予定）
  - ・音声認識を活用したコミュニケーション用ツールの開発
  - ・顧客支援システムのシングルサインオンが可能なポータルサイト
- ×
- ・アライアンスや社内プロジェクトによる新たな顧客支援ビジネスの開発
  - ・既存顧客支援システムのオペレーション改善と価値評価の推進



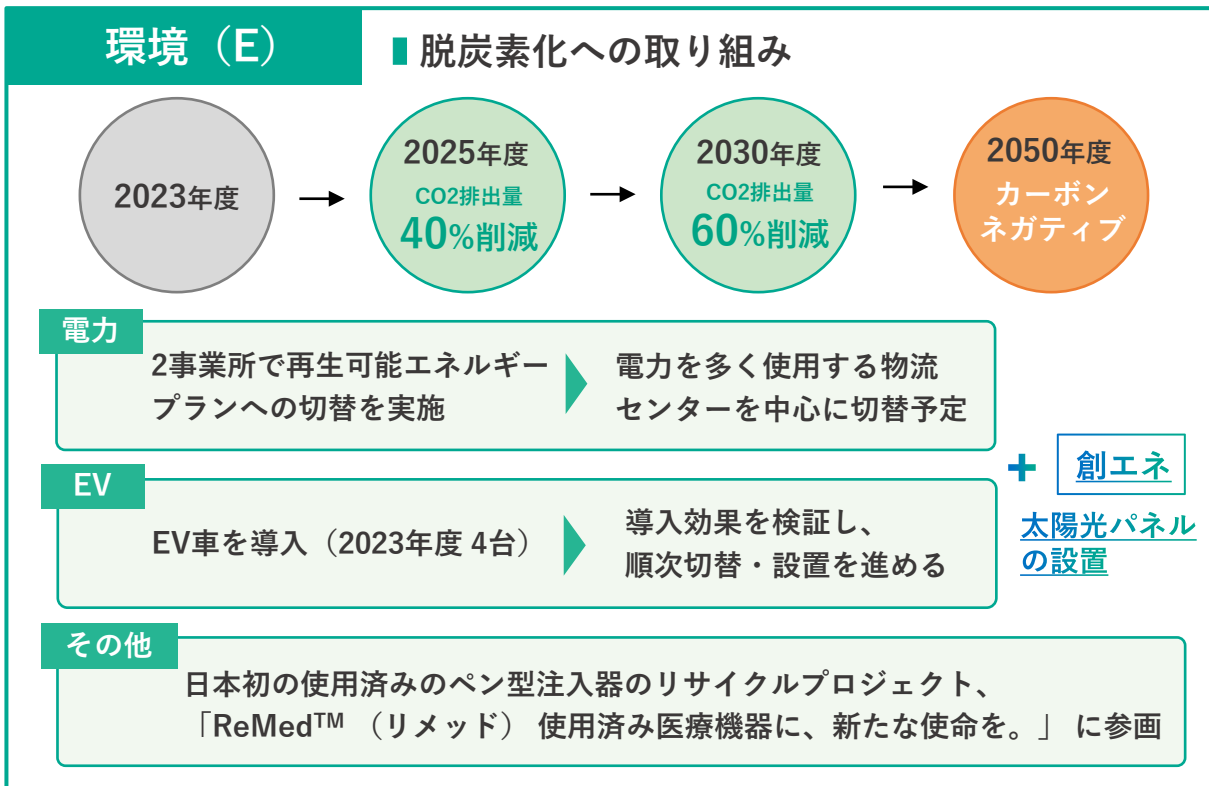
## 収益性向上に向けた新たなビジネスモデルの推進

- ・ MICIN 6つのプロジェクト発足  
「クロンスマートパス」「保険事業」で協業を開始
- ・ 順天堂大学オープンイノベーションプログラム GAUDI※に特別会員として参画（スタートアップ企業の発掘・支援、産学連携）  
※ GAUDI：順天堂大学 革新的医療技術開発研究センターのサービスで学外の企業等に対し、相談の段階から実用化までの研究開発をサポート
- ・ 中国本土に向けた越境EC事業への新規参入
- ・ 医師の働き方改革に向けた、エム・ディー・マネジメントとの連携による人材紹介ビジネスの強化・推進
- ・ 新たな医療機器ビジネスへの参入  
（新規デバイスや、病院DXに資する医療機器の取り扱いなど）
- ・ One CapitalのDXアドバイザリーチームとの協働により、全社的なDX推進による収益性向上と当社の強みである資産とアライアンスにより獲得する専門性との融合による新たな顧客価値創造
- ・ 成長領域への積極的な投資

ビジネスモデル  
創出

新規事業  
探求

収益性向上



### ガバナンス (G) ■ コンプライアンス関連の研修体系の見直し

- ・ 独占禁止法や薬機法関連など重要なテーマを引き続き研修するとともに、情報セキュリティなどその時々に必要なテーマを専門研修として実施
- ・ 「コンプラかわら版」の発行 (月2回配信)

知識の理解を一層促進、共感を生む研修に進化

### 社会 (S)

#### ■ 人的資本

中期経営計画2023-2025の期間内に60億円投資

人財育成・研修	人事制度の整備	働き方改革
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ MTP研修、Senior MTP研修</li> <li>・ リスキリング研修</li> <li>・ 産総研との共同研究</li> </ul>	Diversity & Inclusion <ul style="list-style-type: none"> <li>・ キャリア採用</li> <li>・ 新卒採用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 平均定昇額のアップ</li> <li>・ 休日の見直し</li> <li>・ 健康経営優良法人認定</li> <li>・ 本社フリーアドレス制</li> <li>・ ペーパーレス化</li> </ul>

**リスキリング研修：病院MSのスキルアップ研修**

DPC/PDPSや病床機能報告のデータ分析、病院経営に必要な知識の習得および実践研修

▶ 1,080名 (グループ会社含む) が受講

※DPC/PDPS…急性期入院医療を対象とする診断群分類に基づく1日あたり包括払い制度

#### ■ 安定供給・BCP

- ・ BCP体制構築検討会を発足し、災害発生時の医薬品供給等における事業継続計画を検討
- ・ 陸上自衛隊との共同防災訓練の実施

## 資本効率の改善と株主還元の向上

### 当期の主な実績

#### ■ 主な経営指標

- ・ 株価純資産倍率(PBR) : 1倍以上 2023年3月末 0.65倍 → 2024年3月末 0.92倍
- ・ 自己資本当期純利益率(ROE) : 8%以上 2023年3月期 5.64% → 2024年3月期 8.40%
- ・ 純資産配当率(DOE) : 2%以上 2023年3月期 0.91% → 2024年3月期 1.05%

5月10日  
1.02倍

#### ■ 自己株式の取得

株主還元の充実および資本効率の向上を図るため2回の自己株式取得を実施 120億円（各60億円）  
2回目に取得した株式についてはその全株を消却

#### ■ 政策保有株式

資産の効率化及び財務体質の強化を図るため、政策保有株式を売却 売却額：131億円

### 今後の方針

- ・ 中長期的に安定的な増配を継続（22年度 32円 23年度 40円 24年度 50円※予想）
- ・ ROE、DOEの向上を考慮し成長投資とのバランスを取りながら機動的に自己株式取得を実施
- ・ 政策保有株式の更なる縮減を継続

2025年3月期予想  
DOE 1.24%



# 参考資料

# キャッシュフロー

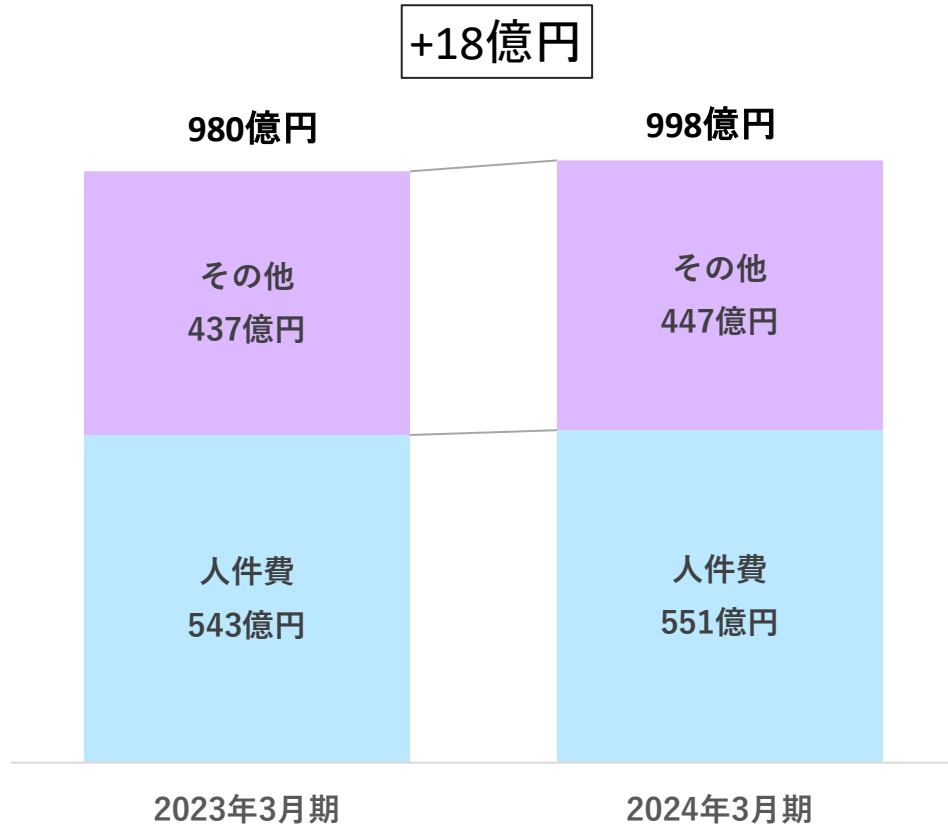


(単位: 百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	2024年3月期の主な増減要因	
現金（同等物）の 期首残高	90,014	81,839		
営業活動	△9	59,934	税引前利益 30,783 減価償却費 6,244 売上債権の増加 △20,356 仕入債務の増加 51,410 法人税等の支払額 △7,773	
投資活動	4,315	9,091	有形固定資産の取得 △2,505 投資有価証券の取得 △2,113 投資有価証券の売却 13,233	
財務活動	△13,060	△22,195	長期借入金の返済 △9,622 社債の発行 22,110 社債の償還 △20,000 自己株式の取得 △12,002 配当金の支払額 △2,235	
現金（同等物）の 期末残高	81,839	128,673	当期増減額	46,833

# 販売管理費の前年比分析

【前年同期比】



<b>その他</b>	<b>+10億円</b>
医薬品卸	+6.8億円
不動産賃借料	+3.8億円
支払手数料	+2.2億円
減価償却費	+1.4億円
<b>調剤薬局</b>	<b>+3.2億円</b>
支払手数料	+2.5億円
売上増による仮払消費税の未控除費用	+2.1億円
<b>人件費</b>	<b>+8億円</b>
医薬品卸	+5.1億円
調剤薬局	+2.9億円

# 設備投資と減価償却費

## 【設備投資】

2024年3月期	2025年3月期
実績：4,164百万円	年間計画：8,225百万円
<ul style="list-style-type: none"> <li>① 医薬品卸営業所 新築移転等 950百万円</li> <li>② 代沢プロジェクト 入居工事・システム・什器備品等 682百万円</li> <li>③ 基幹システムサーバ入替 642百万円</li> <li>④ その他 1,800百万円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 医薬品卸営業所 新築移転等 3,006百万円</li> <li>② 物流センター設備更新 2,131百万円</li> <li>③ その他 3,088百万円</li> </ul>

## 【減価償却費】

2024年3月期	2025年3月期計画
5,893百万円	5,787百万円

# 主な顧客支援システムの実績

## ENIFvoiceシリーズ



音声入力を導入し、薬局での服薬指導・薬歴作成の効率化やスキルアップを支援。また、ENIFvoice SPの機能を更に進化させたENIFvoice SP+A／ENIFvoice Coreはクラウドサーバを経由して端末間や店舗間でのデータ共有が可能。

販売数

**17,280台**

## 初診受付サービス



2012年リリース。医療機関のホームページや医療機関検索サイトから初診の患者さんが簡単に診療予約ができる環境を構築。再診受付や人間ドックの予約も可能。

契約軒数

**13,615軒**

## 薬局本部システム ミザル



複数の店舗を持つ調剤薬局の本部が各店舗の売上や在庫のデータをウェブブラウザ上から一元管理できるクラウド型薬局本部システム。

販売数（受注ベース）

**3,302店舗**

## 医薬品発注・情報端末機 ENIF



医薬品をはじめとした発注業務を、飛躍的に効率化させるシステム。販売包装単位・調剤包装単位でのGS1データバーのスクリーンが可能で、簡単・正確・スピーディーに発注可能。

導入台数

**25,316台**

2024年3月末現在



全ては健康を願う人々のために



【IR担当窓口】経営戦略本部  
E-mail: [info@so.tohoyk.co.jp](mailto:info@so.tohoyk.co.jp)  
<https://www.tohohd.co.jp>

【注記】

本資料に掲載されている東邦ホールディングス株式会社の現在の計画、見通し、戦略、想定等のうち、過去の事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。これらの情報は、現在入手可能な情報から東邦ホールディングス株式会社の経営陣の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみにも全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。また、資料に含まれる医薬品に関する情報は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。