

# 2 事業 パフォーマンス

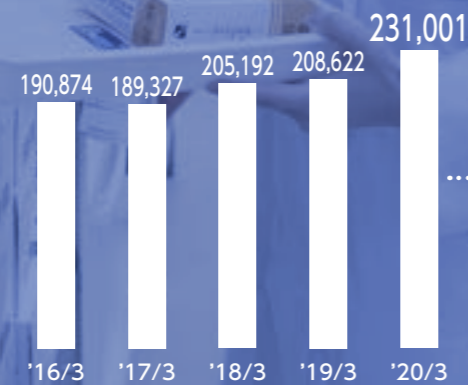
- 23 調剤薬局事業
- 33 情報提供・コンサルティング事業
- 35 医薬品製造販売事業
- 43 医療従事者派遣・紹介事業

# 調剤薬局事業

日本調剤株式会社  
他 調剤子会社



売上高 (百万円)



売上高  
構成比率  
80.5%

営業利益 (百万円)

営業利益率 (%)



営業利益  
構成比率  
75.6%

## 長期ビジョン ～業界再編に向けた飛躍へ～

### 日本調剤の成長戦略

日本調剤は、最も重要である「人材の好循環サイクル」を原動力に、3つのキーファクターから生み出される力を活用し、持続的な成長を実現しています。

1つ目のキーファクターは、高度医療への対応力です。創業初期より、高度な医療を提供する大学病院や地域の基幹病院前に薬局の出店を行ってきた歴史があり、高い専門性と豊富な経験値が蓄積されていることから、付加価値の高いサービスを生み出しています。

2つ目のキーファクターは、組織力です。40年にわたり政府施策や医療業界の環境変化への高い対応力により、薬価改定や調剤報酬改定を着実に乗り越えてきました。

3つ目のキーファクターは、ICT化への対応力です。創業初期の1990年代から、先行してシステム開発を行い、迅速なアップデートを行うことで、先を見据えた今後の薬局経営に必須の効率的なシステムを構築しています。

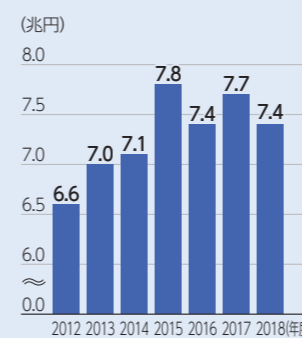
#### 成長戦略



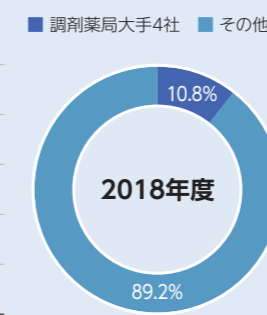
#### マーケット環境

日本の医療業界では、政府の主導により薬価や調剤報酬が決められています。薬価改定は毎年、調剤報酬改定は2年に一度実施され、政府の規制が強い業界環境となっています。また、2025年以降は、75歳以上の高齢者人口が急激に増加し、医療費の増加は避けられず、政府による医療費の増加抑制に向けた施策が矢継ぎ早に実施されています。逼迫した財政状況を受け、今後も厳しい薬価改定や調剤報酬改定が想定されます。このような厳しい経営環境は調剤薬局業界における再編を進める要因となり、薬局数の減少とともに、集約が進むと考えられます。そのような環境下で、勝ち残るためには、薬局の売り上げ規模と店舗当たりの薬剤師数を増加させる必要があると考えます。

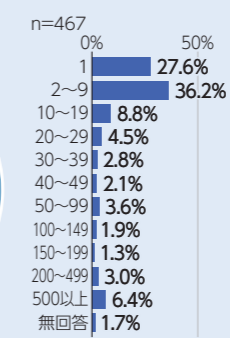
市場規模 (調剤医療費) (兆円)



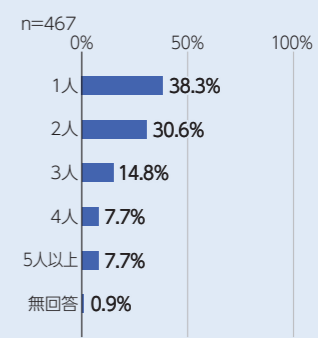
シェア



同一経営主体による薬局店舗数



常勤薬剤師数



市場規模、シェア：厚生労働省 調剤医療費の動向、各社有価証券報告書より当社作成  
同一経営主体による薬局店舗数、常勤薬剤師数：厚生労働省 患者のための薬局ビジョン実現のための実態調査報告2017年3月31日

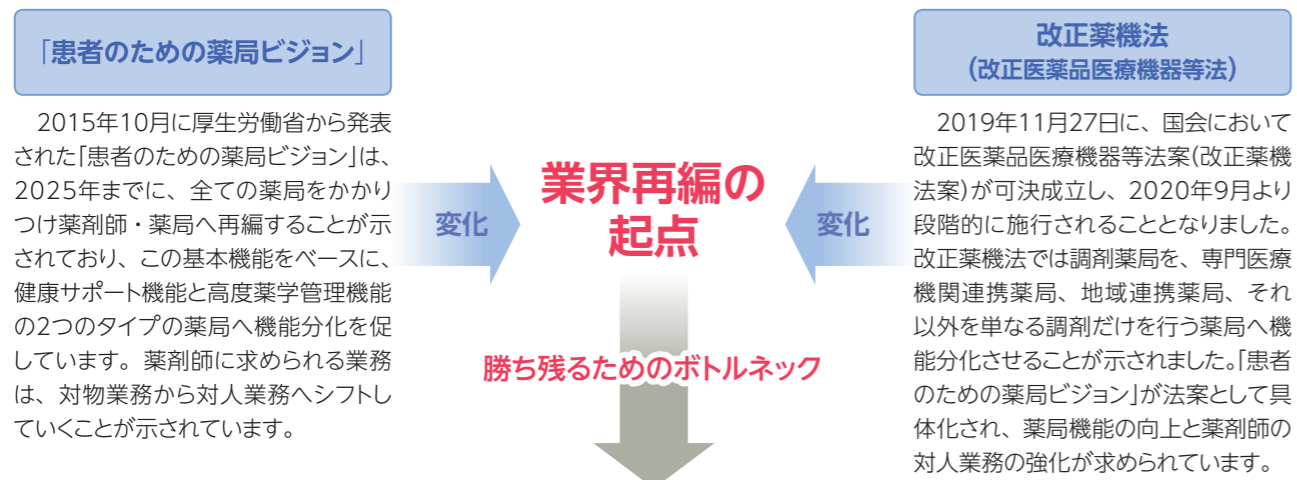
# 成長戦略：好循環サイクルの実現

## 人材投資

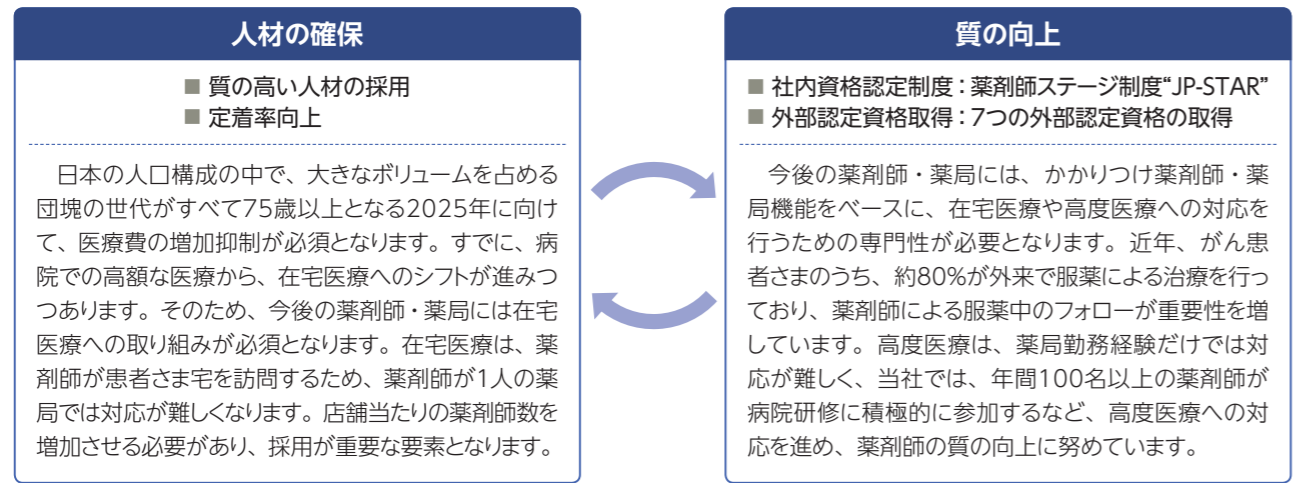
日本調剤では、事業を支える「人」を重要な経営資源として、継続的な人材投資を実施しており、さまざまなキャリアステップを用意し研修を行うなど、トップクラスの教育が充実した企業として、業界内で認知されています。

当社では、2015年10月に厚生労働省より発表された「患者のための薬局ビジョン」、2019年度の通常国会に提出された薬機法改正案に共通している「薬剤師の対人

業務の強化」が業界再編の起点になると捉えています。従来以上にハードルの高い対人業務が求められ、メリハリのついた報酬体系になるものと想定しております。過去に類を見ない大きな変化が業界再編の起点になることを想定し、当社では、再編を勝ち残るためのボトルネックである「人」に対して、数年にわたり戦略的な人材投資を実施しており、成長に向けた基盤が整いつつあります。



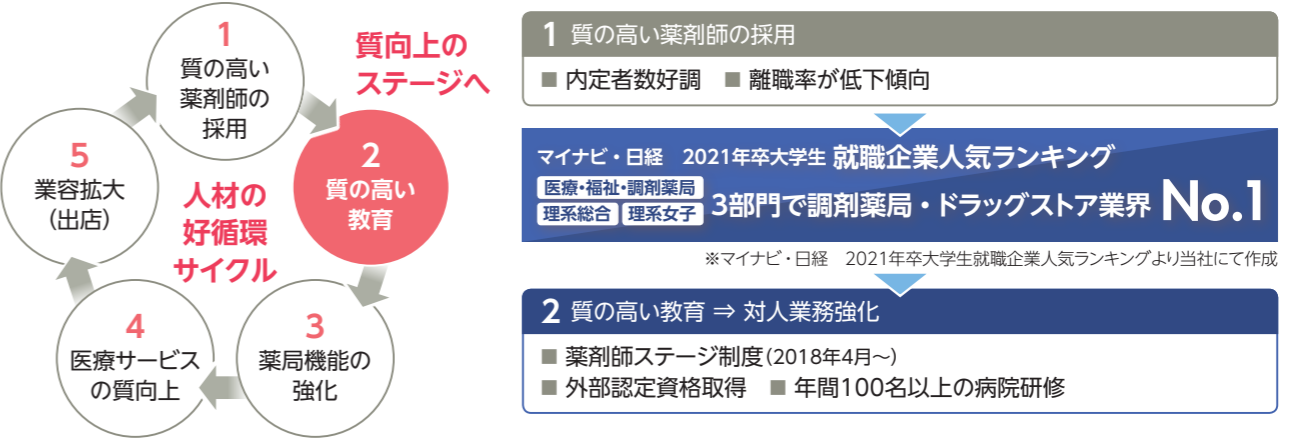
今後の調剤薬局に求められることは薬局機能の向上であり、薬剤師に求められることは対人業務の強化です。一方、ピッキングなどの調剤を中心とした対物業務については評価の見直しが行われており、調剤報酬が引き下げられる流れとなっています。これらのことから、対人業務に取り組む上で必要なリソースである薬剤師の確保と質の向上は必須のものとなっています。日本調剤では中長期の成長を見据え人材投資を行ってきましたが、人材の確保を行うフェーズから、人材の質の向上を目指すフェーズへと移行しています。



## 人材の確保 ▶▶▶ 質の高い薬剤師の採用

調剤薬局業界では薬剤師不足の状況が続いており、会社の長期的な成長に不可欠である薬剤師の採用が、経営の重要課題となっています。日本調剤では過去数年間、採用活動を強化したことで、薬剤師の採用数が急激に増加しました。また、高度医療や在宅医療を積極的に進めていることや豊富なキャリアプランを用意していることで、

多様性があり、かつ、質の高い薬剤師の採用が実現しています。全従業員の大半を占める薬剤師は、女性の割合が約64%と高く、女性活躍に長年取り組んできました。多様なバックグラウンドを持ち、さまざまな経験を積んだ薬剤師の活躍は、日本調剤の成長を支える原動力になっています。



当社では、2020年4月入社の新卒薬剤師の採用数が400名弱となり、安定して人材確保ができる体制が整いました。また、2021年卒大学生就職企業人気ランキングでは、4部門中3部門で調剤薬局・ドラッグストア業界No.1となりました。すでに、人材の確保から質の高い教育を行うフェーズへシフトしています。質の高い教育は、薬剤師の対人業務を強化する上で必須となっています。2018年に薬剤師ステージ制度を開始し、外部認定資格の取得を会社が費用面も含めて全面的にバックアップしており、外部認定資格取得に必要な病院研修を年間100名以上実施しています。

## 質の向上 ▶▶▶ 質の高い教育

当社では、充実した教育制度を確立しておりますが、既存の15ステップアップ研修に加え、2018年4月より薬剤師ステージ制度“JP-STAR”を開始しました。薬剤師が研修や自己研さんにより、知識や技術を習得することでステージを上げることができ、専門性の向上やモチベー

ションアップにつながっています。また、7つの外部認定専門薬剤師の資格取得は、薬局勤務経験だけでは非常に困難であることから、全国15カ所以上での病院研修を行うなど、会社が費用面も含めて全面的にバックアップしています。

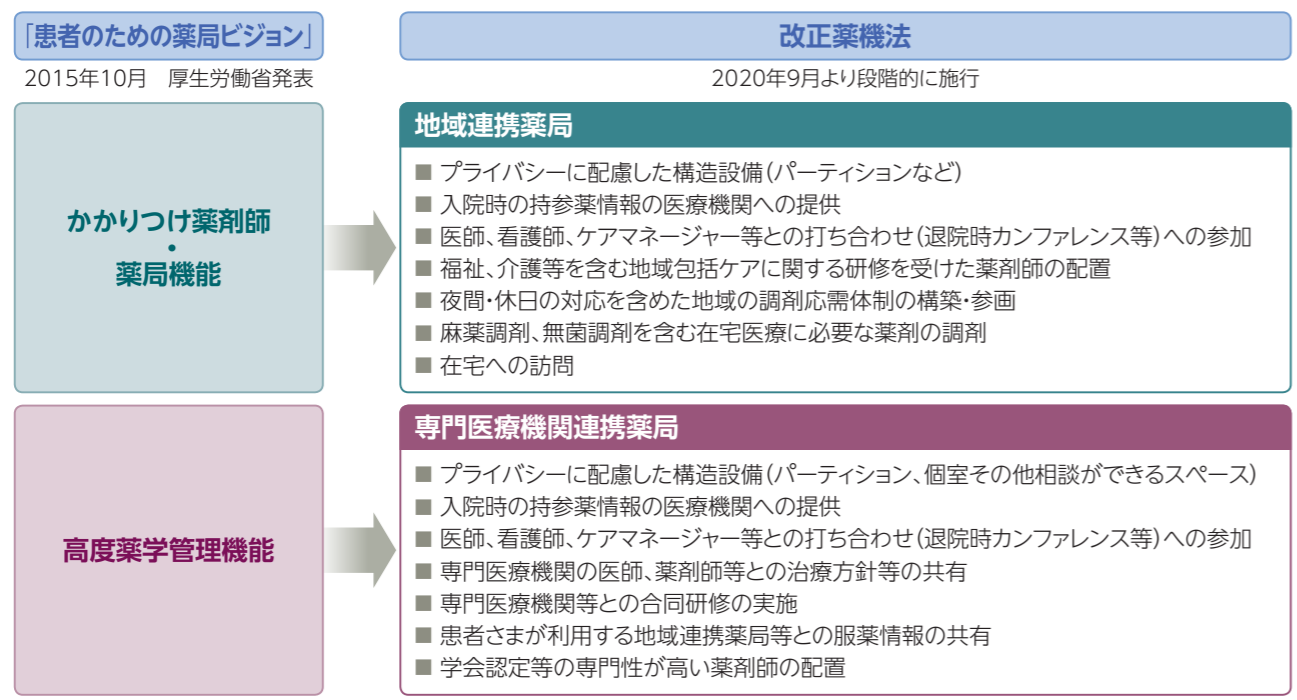


成長戦略：好循環サイクルの実現

薬局機能の強化・医療サービスの質向上

「患者のための薬局ビジョン」が厚生労働省から発表され、今後の薬剤師・薬局に求められる機能が具体的に示されました。2020年9月より段階的に施行される改正薬機法では、薬局機能を強化した薬局においては、都道府県知事の許可を受けることにより、それぞれの機能を看板に表示できるようになります。どちらの機能も、「連携」の文字が入っていることから、医療機関との連携を大きく

求めるものです。また、基本的な薬局機能である、かかりつけ薬剤師・薬局機能をベースとして、高度薬学管理機能を付加した専門医療機関連携薬局には、学会認定等の専門性が高い薬剤師の配置が求められます。当社では、対人業務の強化を積極的に行っており、今後求められる薬局機能について着々と準備を進めています。



出典：厚生労働省提出資料（2019年5月）より当社作成

<p><b>かかりつけ薬剤師</b></p> <p><b>82%</b></p> <p>かかりつけ薬剤師が在籍する店舗割合 (1年間は資格要件を満たさない新規店舗も含む)</p> <p>2020年7月16日時点</p>	<p><b>学会認定等の専門性が高い薬剤師の配置</b></p> <p><b>4人に1人</b></p> <p>外来がん治療認定薬剤師の資格を有する薬局薬剤師のうち、当社薬剤師の割合</p> <p>2020年4月末時点</p>
<p><b>在宅医療</b></p> <p><b>94%</b></p> <p>在宅医療実施店舗割合 (年間1件以上)</p> <p>2020年3月末時点</p>	<p><b>麻薬の取り扱い</b></p> <p><b>100%</b></p> <p>麻薬取扱免許の取得店舗割合 (物販店舗1店舗を除く)</p> <p>2020年3月末時点</p>

成長を支えるICT投資 調剤システムをプラットフォームとしたシステム開発



**調剤システム**

当社では、調剤薬局業界で唯一、薬局業務に使用する調剤システムを自社で開発・運用しています。1990年代から調剤システムを自社開発し、毎年アップデートを行うことで、調剤報酬改定などにも迅速に対応しています。調剤業務を支える基幹システムとして、業務効率化と薬剤師業務のサポートに貢献しています。

<p><b>音声入力システム</b></p> <p>薬剤師が服薬指導を行った後の薬歴入力をサポートする音声入力システムを導入しています。個人の声の特徴などを学習する機能があり、音声認識率が高く、専門用語などにも対応しています。音声入力システムを導入している店舗では、薬歴入力時間の短縮や薬歴の記載内容の充実が実現しています。</p>	<p><b>健康相談システム</b></p> <p>薬局での健康相談や、健康チェックステーションで行われている管理栄養士による健康相談などを一元的に記録し、患者さまの健康をサポートするシステムを構築しています。一般用医薬品などの情報も一元的に記録することなどにより、地域住民の皆さまの健康維持に貢献しています。</p>
<p><b>生体静脈認証システム</b></p> <p>当社では調剤システムと連動した指静脈による生体静脈認証システムを導入しています。行った業務のタイムスタンプを押すことができ、業務の真正性を担保しています。また、同時に勤務管理も行うことができ、業務時間の適正化による働き方改革にも活用しています。</p>	<p><b>日本調剤オンラインストア</b></p> <p>薬剤師・管理栄養士といった調剤薬局に在籍するプロが厳選した高機能・高品質な商品を取りそろえた、ヘルスケアを総合的にサポートする通販サイトを運営しています。医薬品、医療機器、コスメ商品、健康食品、衛生用品など、ヘルスケアに特化した約2,000点の商品を取り扱うことで、幅広い利用者に向けてヘルスケアをサポートしています。オンラインストア限定のオリジナル商品なども販売しています。</p>
<p><b>在宅コミュニケーションシステム</b></p> <p>薬剤師が在宅医療を行う上で、訪問先からでもタブレット端末から、在宅コミュニケーションシステムにアクセスし、過去の履歴や、在宅医療で実施した記録を、その場で入力できる体制を整えています。在宅医療を行う薬剤師の業務効率化や、地域の医師との連携を行うためのツールとして活用しており、質の高い在宅医療の提供を実現しています。</p>	<p><b>遠隔服薬指導</b></p> <p>現在、遠隔服薬指導は、愛知県・福岡市・養父市・千葉市の国家戦略特区のみで許可されており、日本調剤では、愛知県・福岡市・千葉市で遠隔服薬指導を実施しました。また、2020年9月からは、オンライン診療を行った処方箋を対象に、オンライン服薬指導が可能となります。</p> <p>薬局がない地域の患者さまや、通院が難しい患者さまにご利用いただくことで、患者さまの利便性向上に努めています。</p>
<p><b>電子お薬手帳「お薬手帳プラス」</b></p> <p>電子お薬手帳「お薬手帳プラス」では、調剤システムと連携し、薬歴情報の一元的把握を可能にしています。「お薬手帳プラス」は、PHR(Personal Health Record)の機能も備えており、体重計や血糖測定機器からのデータ連動をするなど、利便性を高めることで、生活習慣の管理もでき、患者さまの健康をサポートしています。</p>	<p><b>調剤業務の機械化</b></p> <p>2019年4月2日に厚生労働省より、調剤業務のあり方について通知があり、薬剤師が行うピッキングと言われる調剤業務について、薬剤師の監督の下、薬剤師以外が行えるようになりました。当社では、機械化を進めることで調剤業務の効率化に着手しました。</p>

成長戦略：好循環サイクルの実現

▶ 成長を支えるICT投資 遠隔服薬指導

日本調剤が行う遠隔服薬指導のメリット

当社が開発した電子お薬手帳を活用し、患者さまが他病院で服用されている薬、OTC医薬品、健康記録などを一元的に把握し、薬の重複防止や併用薬による副作用の防止を実施。必要に応じて医師への疑義照会や、服用中のモニタリングなどについてトレーシングレポート等を用いて、病院との連携を実施することで、効果的な薬物療法のサポートを可能にしています。

遠隔服薬指導を実施している地域

当社では、遠隔服薬指導が許可されている国家戦略特区である愛知県・福岡市・養父市・千葉市のうち、愛知県・福岡市・千葉市で遠隔服薬指導を実施しました。遠隔服薬指導は、医療資源の少ないへき地や離島を中心に、愛知県、福岡市、養父市の3つの特区で2016年9月より開始されました。その後、厚生労働省が、2019年9月に省令改正を行い、一定の要件を満たす場合に都市部でも実施可能になりました。これを受け、千葉市が遠隔服薬指導を実施できるようにする区域計画案を提出し、2019年12月から、千葉市全域を対象に参加薬局の登録がスタートしました。

遠隔服薬指導の流れ



▶ 成長を支えるICT投資 薬機法の一部改正によるオンライン服薬指導の開始

医師によるオンライン診療は先行して行われていましたが、薬局では対面での服薬指導が原則として行われており、一部の特区のみで遠隔服薬指導が行われていました。薬機法の一部改正により、2020年9月1日より、全国でオン

ライン服薬指導が可能となります。対象はオンライン診療を行った処方箋に限るとされています。オンライン診療は、糖尿病の重症化予防や慢性片頭痛など、対象疾患が広がっており、オンライン服薬指導の広がりが想定されます。

薬機法改正スケジュール

● 20年3月6日 施行期日を閣議決定	① オンライン服薬指導	一定のルールの下で、テレビ電話等による服薬指導を規定 ⇒ 対象地区、対象患者さまの拡大
● 9月1日 ①②が施行	② 服薬期間中のフォロー義務化	調剤時に限らず、必要に応じて患者さまの薬剤の使用状況の把握や服薬指導を行う義務 患者さまの薬剤の使用に関する情報を他医療施設の医師等へ提供する努力義務
● 21年8月1日 ③④⑤が施行	③ 新たな薬局機能認定制度	患者さま自身が自分に適した薬局を選択できるよう、機能別の薬局の知事認定制度を導入 地域連携薬局、専門医療機関連携薬局を認定し、1年ごとに更新
● 22年12月1日 ⑥が施行	④ ガバナンス強化	許可等業者に対する法令遵守、体制の整備(業務監督体制の整備、経営陣と現場責任者の責任の明確化) 薬事業務に責任を持つ役員を法律上位置付ける
	⑤ 添付文書の電子化	添付文書の製品への同梱を廃止、電子的な方法による提供 最新の添付文書情報へのアクセスを可能とする情報を製品の外箱に表示
	⑥ 医薬品包装へのバーコード表示	医薬品の仕入れから服薬指導後までのトレーサビリティ管理推進

出典：厚生労働省 薬機法改正案より当社作成

▶ 成長を支えるICT投資 調剤業務の機械化

機械化を進める制度変更

2019年4月2日、厚生労働省より、「調剤業務のありかた」についての通知(0402通知)が発出されました。対人業務を充実させる観点から、対物業務を効率化させる必要があり、薬剤師の目の届く範囲において、薬剤師以外の者が、PTPシートで包装されたまま医薬品を取り揃える行為などが可能となりました。また、調剤機器を積極的に活用した業務の実施についても可能となりました。

日本調剤の調剤薬局における取り組み

当社では、人為的なエラー防止や衛生面など幅広く検討した結果、機械化を進める方針です。ROBO-PICKIIなどの全自動PTPシート払い出し装置の実証実験を行ったところ、薬剤師1名程度の省力化となりました。ある程度の売上規模が必要など、いくつかの条件がありますが、機械化による効率化を進める一方、薬剤師が対人業務へ従事できる時間を創出し、医療サービスの質向上を目指します。

ドラッグステーション  
 ■ 複数店舗へ導入決定、実証実験を開始  
 ■ 調剤機器メーカーとの協業・連携  
 ■ 大型店舗を中心に機械化を推進  
 最大3,000品目  
 自動薬剤ピッキング装置

ROBO-PICKII  
 ■ 実証実験は実施済み  
 ■ 効率化が生きる中型、大型店舗を中心に機械化を推進  
 最大1,300品目  
 全自動PTPシート払出装置 1ユニットに最大130品目 10ユニットまで連結が可能

1店舗当たり年間売上高\*  
 全国平均 約1.2億円 日本調剤 約3.7億円

※ 1店舗当たり売上高  
 日本調剤：2020年3月期末の1店舗当たり年間売上高  
 全国平均：厚生労働省 調剤医療費の動向 2018年度版、2018年度衛生行政報告例の概況より算出

「薬剤師の仕事をより対人業務へシフト」  
 「調剤の質の向上(衛生面も含む)」  
 「患者さまの安全性の向上」

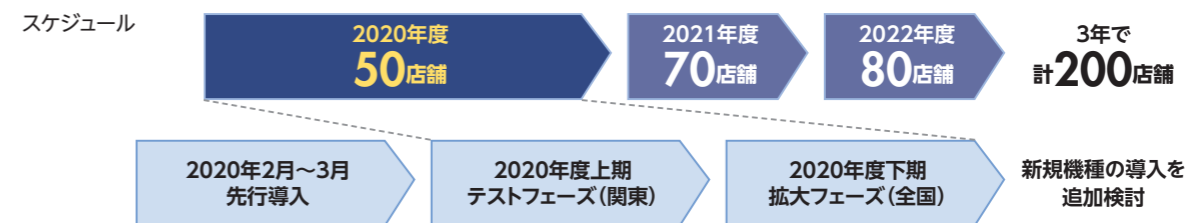
新型の調剤機器での実証実験

新規発売された3,000品目の医薬品の調剤が可能であるドラッグステーションを、2020年5月に先行導入し、効率化についての実証実験を開始しました。実証実験の結果を受け、効率化が可能である売り上げ規模の調剤薬局へ導入していく方針です。

今後も、新たな機種が発売された際には、いち早く導入し実証実験を行うことで、効率的な投資を実施します。

機械化の導入スケジュール

2020年度は、50店舗の機械化を進める計画です。上期は、関東地方を中心に実証実験を継続し、効率化の効果が高い条件を抽出し、下期に全国へ拡大するフェーズとなります。2021年度は70店舗、2022年度は80店舗と、3年間で200店舗の機械化を進める計画です。機械化は単なる効率化だけでなく、副次的な効果として、ヒューマンエラーの抑止などにもつながり、医療の安全性確保にも貢献すると考えています。

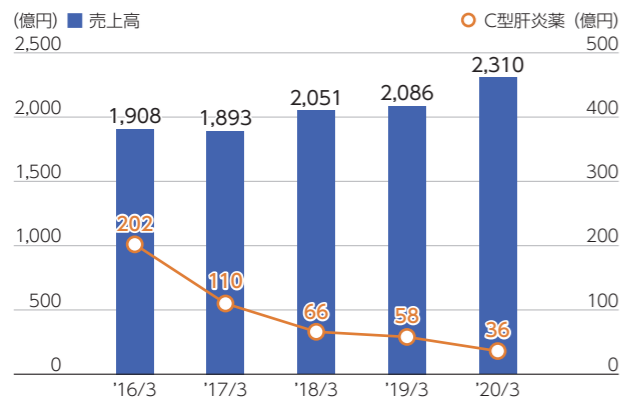


成長戦略：好循環サイクルの実現

業容の拡大

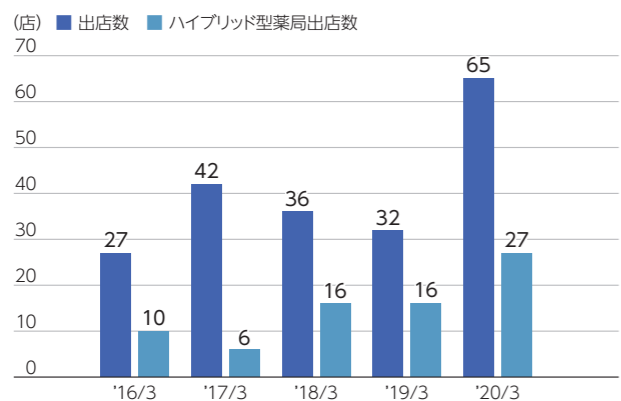
売上高

売上高は、薬価および調剤報酬改定の影響を受けつつも、毎年連続して増収しています。C型肝炎薬は、2016年3月期の202億円をピークに、2017年3月期には110億円と半減し、現在は36億円となっています。2016年3月期から2017年3月期にかけて一時的に減収となっていますが、これはC型肝炎薬の減少によるものです。これを除くと連続して増収しており、自力出店を中心としたバランスのとれた出店による継続的な成長を実現しています。



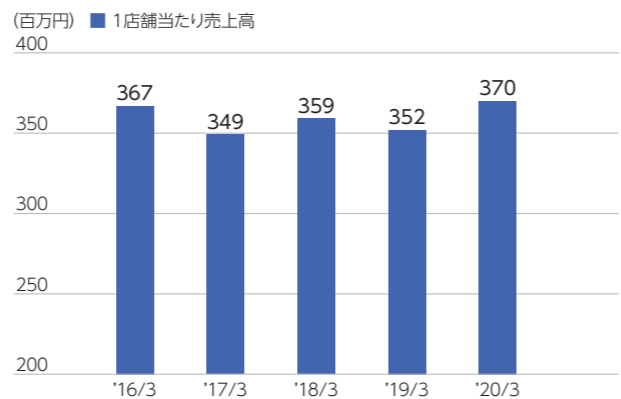
出店戦略

当社が、2018年5月に公表した「長期ビジョン」では、現在、門前薬局70%、ハイブリッド型薬局30%の店舗構成割合を、2030年度までに、全体の店舗数を増やしつつ、門前薬局50%、ハイブリッド型薬局50%まで変化させることを目指しています。東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県における2020年3月期末の店舗割合は、ハイブリッド型薬局が54%まで増加しています。今後も、門前薬局、ハイブリッド型薬局をバランスよく出店する方針です。



1店舗当たり売上高

当社では、今後の業界再編を勝ち抜くための重要な要素として1店舗当たり売上高を重視しています。「患者のための薬局ビジョン」を実現する上で、医療機関との連携や在宅医療の実施は必須と捉えています。これらを行うためには、複数の薬剤師が必要であることと、ある程度の広さを確保した薬局店舗が必要です。そのため、自力出店やM&Aによる出店は、一定規模以上の薬局を中心に行っており、薬局店舗の大型化は避けられません。



出店状況

門前薬局とハイブリッド型薬局、自力出店とM&Aについて、バランスを重視した出店戦略を実施しています。薬局に求められる機能は年々変化しており、変化へ対応するためには、バランスのとれた出店と店舗規模が必要です。当社の平均である年間の1店舗当たり売上高3.5億円程度の基準により、出店を実施しています。

過去最高のM&A出店数

	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3
出店	27	42	36	32	65*
自力出店	22	21	23	26	35
M&A	5	21	13	6	30
閉店	11	12	8	19	13
期末店舗数	527	557	585	598	650

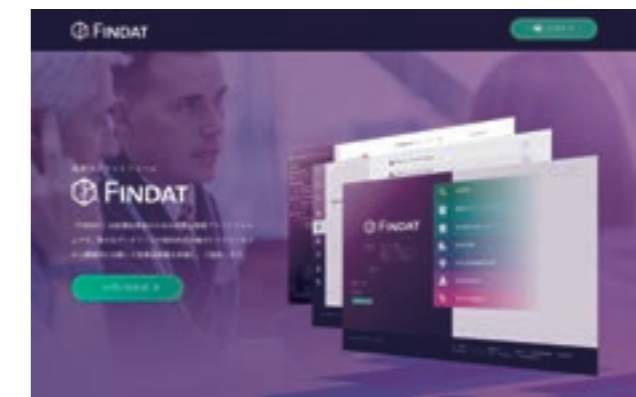
・物販店舗1店舗を含む ※物販店舗から調剤薬局への業態変更1店舗を含む

成長戦略：新規事業、各種取り組み

高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」サービスを開始

当社では、本邦初\*の「高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT(ファインダット)」(https://www.findat.jp)を開発し、2020年6月1日よりリリースしました。FINDATは、医薬品情報(DI: Drug Information)の収集・評価を一元管理し、高度DIウェブプラットフォームとして各医療機関へ提供することにより、DI業務をサポートします。これにより、医療機関における医薬品情報の標準化と効率化を支援し、患者さまへの適正な薬物治療へ貢献します。

「FINDAT」は、国内外の各種ガイドラインやグローバルで信頼性の高い有料の二次情報データベースなどから網羅的に収集した医薬品情報を、中立的に評価し、WEB上で配信しています。「標準フォーミュラー」、「薬効群比較レビュー」、「新薬評価」など、実務に役立つ医薬品情報の提供を通じて、医療機関における標準薬物治療を推進するための「フォーミュラーマネジメント」や薬事委員会などの資料作成にお役立ていただけます。また、



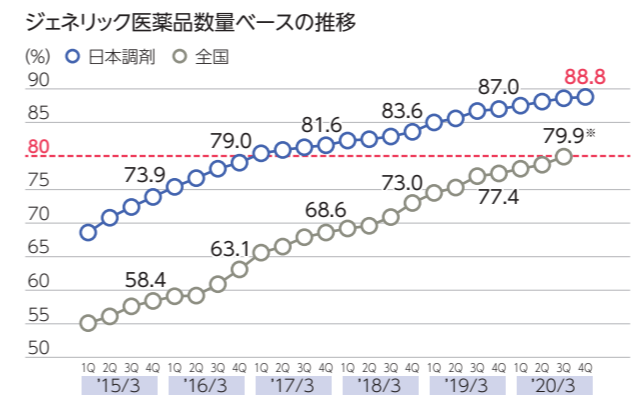
「FINDAT」をご利用いただくことで、原著論文の査読や新薬に関する情報収集など、DI業務に関わる負担が軽減され、「対物業務から対人業務」への転換が求められる中、対人業務やチーム医療の充実が図れます。

※ 2020年5月25日時点、日本調剤調べ

医療費の増加抑制への取り組み

ジェネリック医薬品の使用促進

当社では、2020年9月末までにジェネリック医薬品の使用割合を80%とする政府目標を、3年前倒しで達成しており、2020年3月末時点では、88.8%と業界トップのジェネリック医薬品の使用数量ベースを実現しています。



※ 厚生労働省 調剤医療費の動向 後発医薬品割合 数量ベース(新指標)

ジェネリック医薬品の使用推進⇒医療費の増加抑制に貢献  
↓  
医薬品製造販売事業の内部売上高が拡大(グループシナジー)

健康サポート機能への取り組み

健康チェックステーション

当社では、調剤薬局の健康サポート機能充実に向けた施策として、調剤薬局内に健康チェックステーションを設置し、地域住民の健康の維持や未病・予防に積極的に取り組んでいます。健康チェックステーションでは、血圧計や体組成計を設置し、各種測定や管理栄養士による栄養相談を実施しています。

健康サポート機能：健康チェックステーション設置店舗数

	18/3末	19/3末	20/6末
健康チェックステーション*	37店舗	62店舗	75店舗

※健康チェックステーションは、日本調剤の登録商標です。

- ① 管理栄養士による食事や運動へのアドバイス
- ② 健康フェア開催により地域住民の利用を促進
- ③ 健康保持・増進に関する専用ブース
- ④ 血圧計、体組成計など各種測定機器による健康維持
- ⑤ 市販薬や健康食品などを500品目以上揃え、セルフメディケーションに対応
- ⑥ 症状に応じて受診勧奨・医療機関紹介



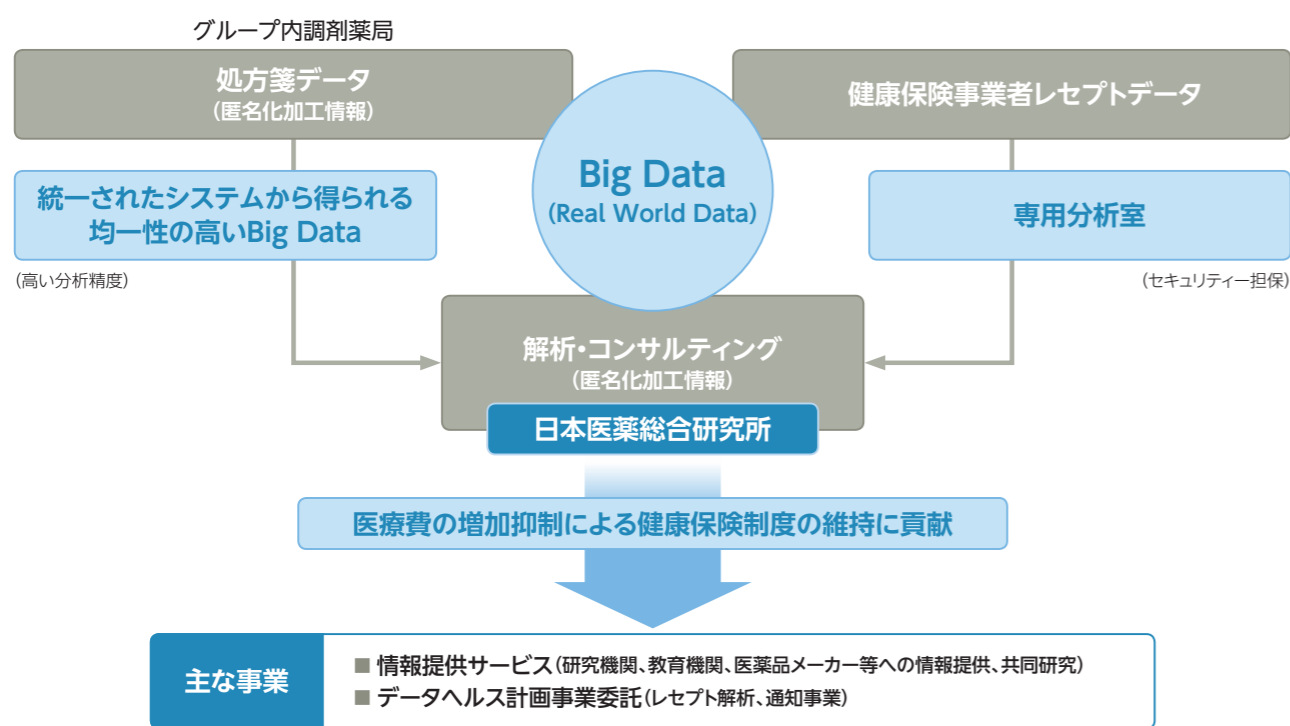
# 情報提供・コンサルティング事業

株式会社日本医薬総合研究所

情報提供・コンサルティング事業は、調剤薬局事業セグメントへ含めております。

## 未来の豊かな医療のために

～株式会社日本医薬総合研究所は、  
[Low Cost High Quality]の医療のあり方を求め事業を展開～



### 1 Real World Dataを活用した質の高い情報提供サービス

情報提供サービスでは、2018年3月期よりサービスを開始したRI-COREを基盤に、グループ内調剤薬局で取り扱う5年分の全処方箋データ(Big Data: 2億5千万件)に対応した分析ツールの開発・運用を行っています。処方箋データ(Big Data)と薬剤師(人)を組み合わせることで、調剤薬局事業とのシナジーを最大限に活用し、他社にない付加価値の高い情報提供を実施しています。これらのReal World Dataは、研究機関、教育機関、医薬品メーカー等との共同研究や、それらの情報提供により、患者さまのアドヒアランス(服薬管理)向上や医療費の適正化に貢献しています。

### 2 医療費適正化に貢献するデータヘルス支援サービス

情報提供サービスで培ったデータ解析ノウハウやコンサルティング業務を活用し、さまざまなデータヘルス関連の取り組みを行っています。その一環として、健康保険事業者さまよりお預かりしたデータを基に、医療費適正化に必要な分析業務、被保険者さまへの服薬通知(ジェネリック差額・重複・多剤)業務を行っています。また、薬剤師を介した、服薬適正化および疾病予備群・罹患者(未受診者)・重症化予防など、実践的支援業務も行っていきます。健康イベント・セミナーにおいては、お薬相談会設置支援業務をはじめとするさまざまな支援業務を通じ、医療費の適正化に貢献しています。

## 情報提供サービス RI-CORE

情報提供サービスではRI-COREを基盤に、処方箋データから得られる情報の分析ツールを開発・運用しており、研究機関、教育機関、医薬品メーカー等を対象に、調査、研究、情報提供、コンサルティング事業を行っています。

グループ内調剤薬局事業における匿名化された処方箋データと、薬局におけるアンケート調査を融合するなど、他社にはないBig Dataと薬剤師を融合した付加価値の高い情報提供を行うことで、医療費の適正化に貢献しています。



## 広告媒体サービス IP (Instore Promotion)

### セルフメディケーション推進にも貢献

年間延べ1,400万人を超える来局患者さまに対し、来局からの導線に沿ってさまざまなIP(インスタプロモーション/店舗を利用した広告媒体サービス)を展開しています。

例えば、店舗モニターにて企業や行政より依頼を受けた映像放映、ポスター掲示や什器設置、薬剤師から患者さまへのサンプリングや冊子の直接配布などを行っています。また昨年より、管理栄養士による食事指導等の際にサンプリングを通じ、来局患者さまに未病予防推進のための有益な情報を提供しています。さらに情報提供サービスと連携し、データとヒトを融合させた新たな取り組みにもチャレンジし、セルフメディケーションの推進に取り組んでいます。

**1.モニター放映**

- ・年間延べ1,400万人を超える来局患者さまが視聴可能

**2.サンプリング**

- ・薬剤師の手渡しによる安心感・信頼感の向上
- ・ターゲット層へ直接アプローチが可能

**3.ポスター掲示**

- ・調剤待ち時間に患者さまが着目
- ・全来局患者さまへ情報発信が可能

**4.リーフレット設置**

- ・患者さまが手に取り、待ち時間または帰宅後に読むことが可能
- ・全来局患者さまへ情報発信が可能

## 薬剤師によるデータヘルス支援サービス～薬剤師と患者さまの声～

- データ分析による、服薬適正化(重複・多剤投与の解消)への取り組み ..... **重複・多剤**
- データ分析による、糖尿病予備群・糖尿病患者さまに対するIoTを活用した行動変容の支援 ... **糖尿病**

**薬剤師 言さん**

**重複・多剤** 実際に患者さまとお話すると、薬の服用による不安、服用薬を伝える必要性を感じていなかったり、お薬手帳の活用方法を間違っている(病院ごとにお薬手帳を作成している)などで薬の重複・多剤投与が起こっており、薬剤師の支援により、この問題を解決する一助になると感じました。

**糖尿病** 糖尿病そのものについて、きちんと理解されている方が少なかった。薬剤師の支援により、糖尿病を理解し、患者さまが健康に気を付けていただく手助けに感じました。

**患者さまの声**

忙しいので医師には言いづらいことも、薬剤師に相談したら医師へ問い合わせをしていただき、いろいろな方法を提案してくれてありがとうございます。

今まで知らなかったお薬手帳の活用方法がわかり、1つにまとめて管理しようと思った。

今まで見えなかった自分の体の状態がわかり、食事や運動を気にするようになりました。

日常生活の中で無理なく健康を気遣えるようになったため、今後もこの習慣を続けていきたいです。

**薬剤師 塩澤さん**

**糖尿病** 生活習慣を改善できずに薬物療法を実施されている方が多くいらっしゃいました。薬剤師の支援によって生活習慣や服薬状況が改善するなど、取り組みの重要性を感じました。

**患者さまの声**

食生活が正され、薬もきちんと飲めるようになった。

定期的に電話でフォローしてもらえ続けられた。

医師から糖尿病がコントロールされているとほめられた。

**薬剤師 富澤さん**

**重複・多剤** 薬に関する不安感がある患者さまに対しては、相談できるだけで不安感を取り除くことができると感じました。

**糖尿病** 薬のこと、食生活のこと、健康のことなど幅広くお話しする必要があるため、画一的な説明ではなく、個々の患者さまに適した説明を行う重要性が増していると感じました。

### 調査・研究結果について論文投稿を実施

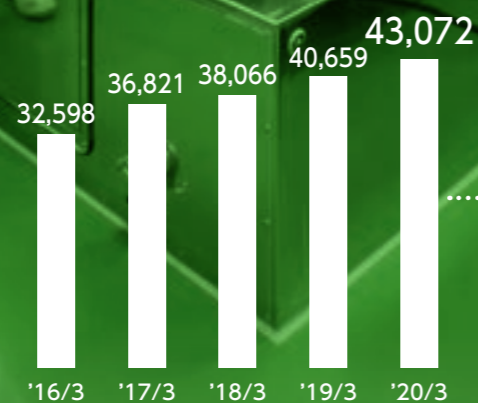
- ① Precision Medicine 5月号 広告論文「調剤情報とデータ解析(糖尿病治療領域におけるデータ特性)」(北隆館)
- ② 診療と新薬 vol.56(2019)1月号「ヘパリン類似物質外用泡状スプレーの外來薬物治療における使用状況と実態調査」(医事出版社)
- ③ 診療と新薬 vol.56(2019)7月号「心不全治療薬を処方された患者における服用感と口腔内崩壊錠(OD錠)に関する意識調査」(医事出版社)
- ④ Progress In Medicine 39(10): 1031-1039,2019「ピンプロロール貼付剤(ピンノ®テープ)新製剤の使用感に関する患者アンケート調査」(ライフ・サイエンス)
- ⑤ 診療と新薬 Vol.56(2019)12月号: 893-898「皮膚症状を有する患児家族に対する薬局での保湿指導によるアドヒアランス向上についての検討: アレルギーマーチの進行抑制を目指して」(医事出版社) ●他投稿中あり

# 医薬品製造販売事業

日本ジェネリック株式会社  
長生堂製薬株式会社



## 売上高 (百万円)



売上高  
構成比率  
15.0%

## 営業利益 (百万円)

### 営業利益率 (%)



営業利益  
構成比率  
10.1%

## 成長戦略

### 2019年3月期

- 先行投資はピークアウト
- 販売戦略の見直し
- 厳格な経費コントロール

### 2020年3月期

- ジェネリック医薬品の内製化推進
- 販売戦略効果の浸透
- 厳格な経費コントロール

2018年3月につくば第二工場(日本ジェネリック)が完成し、同年6月にはつくば研究所の移転・集約が完了したことで、数年間にわたり行ってきた投資がピークアウトしました。

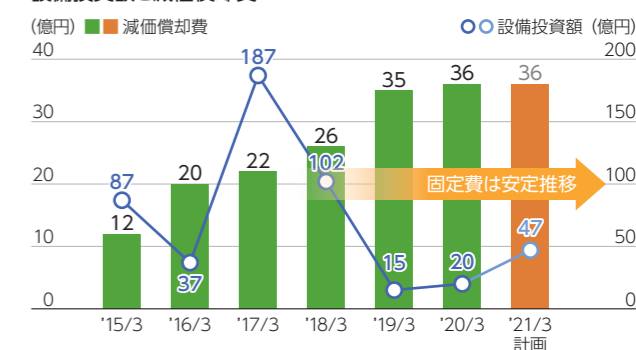
2019年3月からは、つくば第二工場の稼働開始に伴い減価償却費、水道光熱費、人件費などの費用が増加しましたが、販売戦略の見直しや経費コントロールの厳格化によりこれら費用の増加を吸収したことで、期初予想を超える営業利益を確保できました。2020年3月期は、薬価改定など、利益の減少要因がありましたが、内



日本ジェネリック つくば第二工場

部販売の増加、新規薬価収載品の売上増加により、営業利益は1,301百万円となりました。

### 設備投資額と減価償却費



## ライセンスの取得 → 自社製造品の販売

6月と12月の年2回、ジェネリック医薬品の新規薬価収載が行われ、特許が切れた医薬品の発売が可能となります。2019年12月には、単独販売となるブデホル吸入粉末剤が新規薬価収載されたこともあり、売上高および売上総利益の増加に寄与しました。2020年2月には同年6月の上市に向けて、セレコキシブ錠(先発名:セレコックス錠)をはじめとする9成分16品目の承認を取得しました。市場規模の大きな製品も複数含まれていることから、今後の売上高増加が期待できます。

### 6月新規薬価収載品: 3成分8品目

製品名	製品名
シロドシン錠2mg[JG]	プロナセリン錠2mg[YD]
シロドシン錠4mg[JG]	プロナセリン錠4mg[YD]
シロドシンOD錠2mg[日新]	プロナセリン錠8mg[YD]
シロドシンOD錠4mg[日新]	ゲフィチニブ錠250mg[JG]

### 12月新規薬価収載品: 6成分14品目

製品名	製品名
アトモセチン錠5mg[JG]	ブデホル吸入粉末剤30吸入[JG]
アトモセチン錠10mg[JG]	ブデホル吸入粉末剤60吸入[JG]
アトモセチン錠25mg[JG]	モメタゾン点鼻液50μg[JG]56噴霧用
アトモセチン錠40mg[JG]	モメタゾン点鼻液50μg[JG]112噴霧用
アトモセチン内用液0.4%[JG]	カペシタピン錠300mg[JG]
フレカイニド酢酸塩錠50mg[TE]	炭酸ランタンOD錠250mg[JG]*
フレカイニド酢酸塩錠100mg[TE]	炭酸ランタンOD錠500mg[JG]*

\*炭酸ランタンOD錠は、2020年1月発売



### 一般用医薬品を発売(2020年1月)

一般用医薬品の第2弾として、ロキソプロフェン錠[JG](解熱・鎮痛剤)の販売を開始しました。



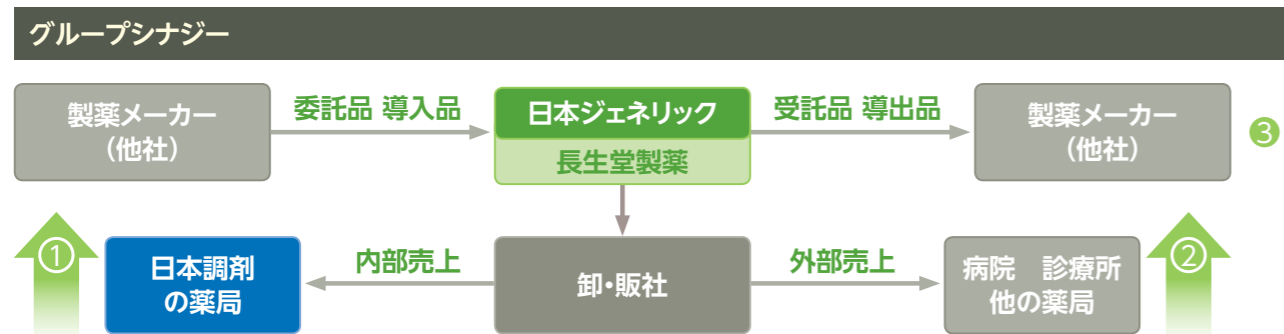
ロキソプロフェン錠[JG] 12錠入り



成長戦略

日本調剤グループならではのグループシナジーを發揮した業容拡大

- ① 日本調剤グループの調剤薬局事業が拡大することに連動して、医薬品製造販売事業(日本ジェネリック・長生堂製薬)が拡大する他社にはないビジネスモデルを持っています。日本調剤グループは調剤薬局と医薬品メーカーをグループ内に持ち、当社グループならではのシナジーを發揮することで着実に事業を拡大しています。
- ② 日本ジェネリックと長生堂製薬のジェネリック医薬品を、全国に広がる日本調剤の薬局が卸会社を通して購入しています。これにより、全国の卸販売ルートに当社のジェネリック医薬品の流通網が広がり外部販売が拡大するという、他社にはない独自のビジネスモデルを築き上げています。
- ③ 他の複数のメーカーとは、製造委託や導入・導出などのビジネスを行っています。



内部売上	<b>日本調剤の出店戦略との相乗効果を期待</b> 調剤薬局事業の自力出店・M&Aに連動し、内部売上高が増加。
	<b>日本調剤の薬局で使用するジェネリック医薬品を、日本ジェネリック・長生堂製薬の製品へ変換</b> 日本調剤の薬局が使用する他社ジェネリック医薬品を自社取扱品に変換。また、先発品や長期収載品からのジェネリック医薬品への変換に際しても、タイムリーに自社取扱品へ変換を行うことで販売を促進。
外部売上	<b>新規採用件数の伸長</b> 日本調剤以外のチェーン調剤薬局や、大手大学病院、企業内診療所でのジェネリック医薬品採用を伸ばし、業界内での認知度を上げることで、外部売上高の強化を図る。
	<b>フォーミュラリー</b> フォーミュラリー推進への機運の高まりから、大病院を筆頭にフォーミュラリーの策定が活発化し、ジェネリック医薬品の使用数量の飛躍的な増加が期待される。この潮流にしっかりと乗るための体制を整備し対応していく。
	<b>OTC医薬品(一般用医薬品)事業への参入</b> グループのシナジー効果を期待して、新たに取り組みを開始した事業です。2018年12月に発毛剤のミノキシジルローション5%[JG]に続き、2020年1月にOTC医薬品第2弾として、解熱・鎮痛剤のロキソプロフェン錠[JG]を発売。今後も、グループ調剤薬局の店舗で販売することから始め、PDCAサイクルを回していく計画です。

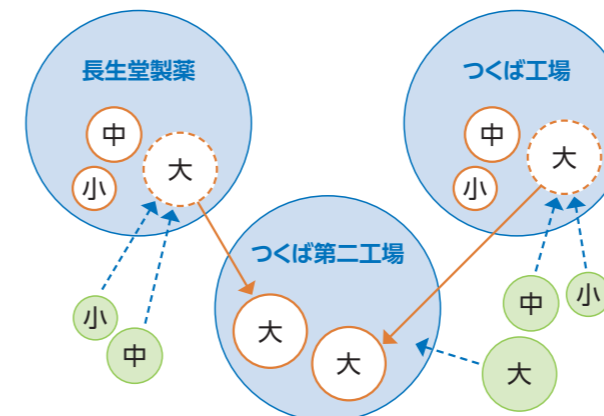
受託品・導出品による業容の拡大

受託品	他社が開発した品目を、日本ジェネリックと長生堂製薬の工場で製造し販売すること。
受託について	つくば工場の大ロット品を、つくば第二工場へ移管したことで製造ラインに余裕が生まれ、他社の製品を製造受託することが可能になりました。近年、ジェネリック医薬品の使用数量が増加する一方で、薬価制度改定や、ブロックバスター(大型特許切先発品)の減少、品質確保の厳格化により、収益面で厳しい状況に置かれているジェネリック医薬品メーカーが多く、新規の設備投資をためらうケースも散見されています。これらのことから製造受託の需要が増加しており、受け入れが可能な当社グループに依頼が増えつつあります。積極的に製造受託を推進している当社グループとしては、その取り込み拡大に努めていく方針です。また、長生堂製薬の川内工場は、国内トップシェアを誇るセフェム系抗生物質製剤の専用工場となっており、他社にはないオリジナリティある工場として、さらなるシェア拡大に向けた活動を継続していきます。
導出品	当社グループが製造販売承認を保有する品目(自社ライセンス品)を他社に販売すること。他社では、これを自社製品として販売する。
	つくば第二工場が稼働し製造ラインに余裕が生まれたことから、導出品の積極的な取り込みが可能となりました。2019年12月末時点において、自社ライセンス品が460品目を超えたことから、他の製薬メーカーからの引き合いに応えられる品ぞろえが実現しており、導出品製造が増加しつつあります。

生産リソースの最適化

受託・導出事業のさらなる取り込み

受託・導出事業のさらなる取り込みへ向けて、グループ内の各工場の有効活用を進めています。今日では、完成したつくば第二工場へ大ロット品を製造移管することにより、つくば工場と長生堂製薬の工場では空いたラインを活用して、受託・導出事業等の新たなビジネスにチャレンジできる基盤を整えています。



工場特性	
日本ジェネリック つくば工場	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模～中規模生産</li> <li>● 錠剤</li> </ul>
日本ジェネリック つくば第二工場	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 中規模～大規模生産</li> <li>● 錠剤</li> </ul>
長生堂製薬 本社工場	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模～中規模生産</li> <li>● 錠剤、カプセル剤、散剤</li> </ul>
長生堂製薬 本社第二工場	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模～中規模生産</li> <li>● 錠剤、カプセル剤、散剤</li> </ul>
長生堂製薬 川内工場	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 小規模～中規模生産 (抗生物質製剤専用工場)</li> <li>● 錠剤、カプセル剤、散剤</li> </ul>

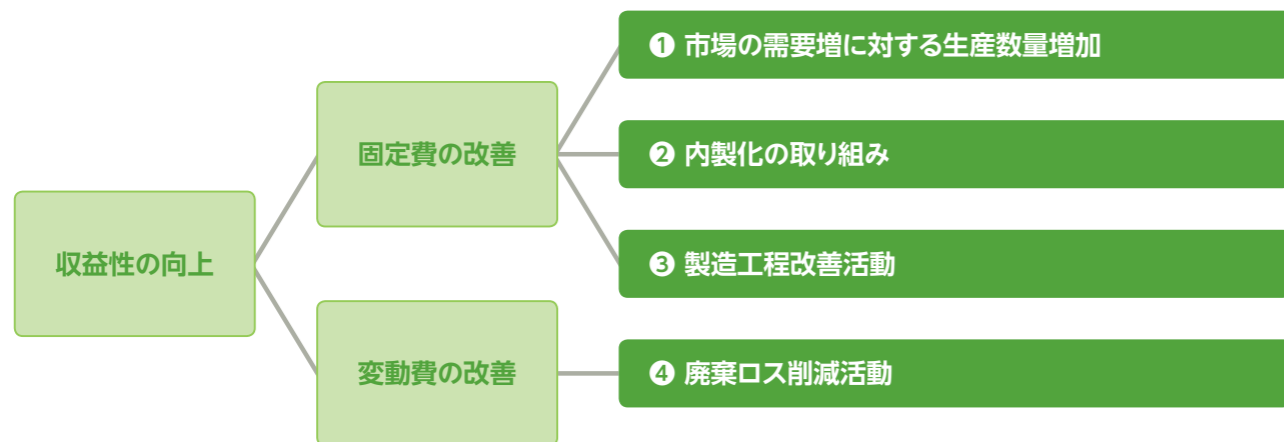
成長戦略

収益性の向上

固定費はピークアウトし収益性の一層の向上段階へ

ジェネリック医薬品の推進や毎年の薬価改定といった医療費削減に向けた政策や、働き方改革などの労働環境の変化を見据えて、現有リソースを最大限に有効活用し、より多くの生産数量の獲得と収益性の向上を図ります。

収益性向上の柱となるのが、固定費と変動費の改善です。



① 市場の需要増に対する生産数量増加

ジェネリック医薬品市場では、2020年9月末に迫ったジェネリック医薬品数量シェアの政府目標80%に向けて強力な促進策が示されています。この他、既に大病院を中心に取り組みが進むフォーミュラーへの動きが、地域フォーミュラーへと今後広がっていくこと等も含めて考えると、ジェネリック医薬品市場は数量目標が達成された後も、市場の拡大と生産数量の増加が大いに見込まれます。

② 内製化の取り組み

他社へ製造委託している品目を中心に、自社工場での内製化に取り組んでいます。それらはグループ内外の調剤薬局、医療機関に対して既に販売している品目のため、直接的には売上高増加に寄与しないものの、工場の稼働率向上や粗利率の改善につながります。

③ 製造工程改善活動

細部にわたる製造工程の見直し・改善について、具体的目標を掲げながらPDCAサイクルを継続的に回すことで、効率的な製造による固定費改善に努めています。また、改善活動では従業員教育と、従業員のモチベーションを維持しつつ改善活動を継続できる仕組みづくりにも注力し、全体として改善活動が楽しめる風土構築を目指しています。

④ 廃棄ロス削減活動

工場では効率的な生産計画の下、必要な製品を必要とされる時期に適正な量で生産することで、無駄な製品廃棄の削減に努めています。販売においてはCCC(Cash Conversion Cycle)を意識した改善活動を行っており、生産量と販売量のギャップが大きい等、品目ごとの特性に合わせたSCM(Supply Chain Management)戦略を立案し、廃棄ロスや業務の効率化につなげています。

研究開発

グループシナジーを最大限に生かした研究開発

日本調剤の薬局で使用数量の多い品目を中心とした効率的な研究開発

- グループ内調剤薬局の販売見込数量をあらかじめ予測できることで、利益予測や回収予測が可能となり、効率的な開発計画立案が実現しています。
- 特許切れの新規薬価収載品においても、グループ内調剤薬局での消化量が確実に見込め、計画通りに開発が遂行されるため、他の製薬メーカーからも安心感を持って共同開発に参画してもらえる体制が構築されています。
- 最大ユーザーである薬局のニーズを満たすことを必須として、特定の疾患に偏らない幅広い品目の研究開発を実施しています。多くの薬剤を扱うことで、結果的には最新のノウハウ・技術の蓄積につながる好循環が生まれています。

日本ジェネリックと長生堂製薬の研究所がそれぞれ得意な技術・ノウハウを活用

各工場に適応した開発を行うことで追加設備投資を最小限に留める取り組み

- 2つに分散していた日本ジェネリックの研究所を、2018年6月、つくば研究所に集約しました。これにより研究所は日本ジェネリックと長生堂製薬の2拠点となり、それぞれが得意な技術・ノウハウを活用した、効率的な製品開発を行う体制となっています。販売品目数の増加が一定数に達したことから、現在は自社承認品目の割合を増加させるステージに入っており、積極的に研究開発を進めています。

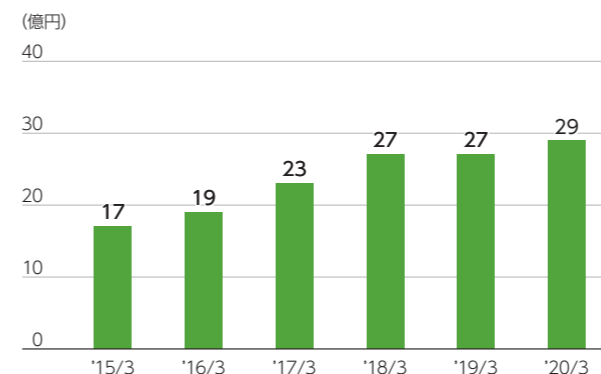


日本ジェネリック つくば研究所

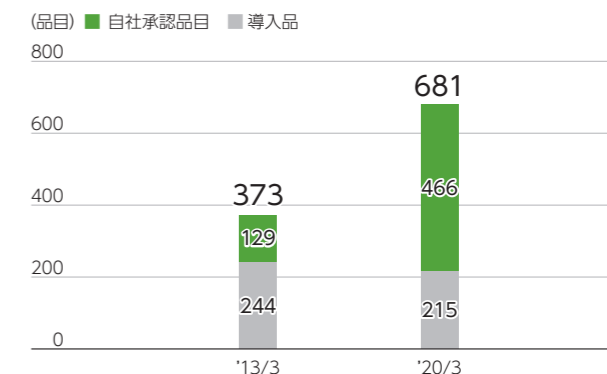


長生堂製薬 徳島研究所

研究開発費(連結ベース)



販売品目数



## 品質管理

### 2019年度 品質目標

- 1) 製造実態に合った承認書の維持管理
  - 承認書の年次点検、GMP監査での整合性確認、変更管理の適正な評価
  - 製造販売業三役の適正な業務実施、日本薬局方改正への適正な対応
- 2) 品質リスクマネジメントの実践
  - 製品および製造所のリスク評価、変更管理に伴うバリテーション手順等の検討、新規原薬・添加剤メーカー選定時の適切なリスクアセスメントの実施
- 3) 医療機関、患者さまへの品質に関わる情報提供体制の強化
  - 提供すべき情報の明確化と収集・伝達・発信・管理体制・手順の充実・強化、導入品の情報提供に関わる契約の締結
- 4) 堅固な品質システムへの継続的改善
  - コンプライアンス意識の向上、品質システムの最適化、GMP業務支援システムの導入、日本ジェネリックと長生堂製薬の合同によるQA会議の企画・推進

## 市場環境

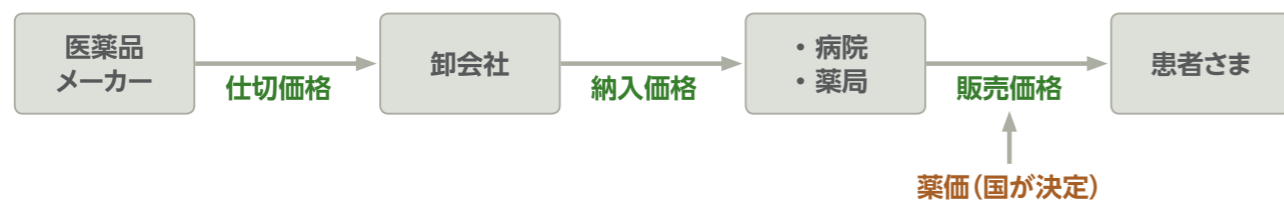
### 2019年3月期

- 流通改善ガイドラインに基づく過度な値引きの是正
- 適正価格での医薬品流通
- 納入価格の適正化(引き上げ)
- 薬価差益の適正化(圧縮)

### 2020年3月期

- 流通改善ガイドラインの遵守
- 適正価格での医薬品流通
- 仕切価格、納入価格の適正化
- 薬価差益の適正化

### 日本における医療用医薬品の流通経路



#### 「流通改善ガイドライン」(2018年4月より運用開始)

- ① 一次売差マイナスの解消に向けた適切な仕切価設定
- ② 早期妥結と単品単価取引の推進
- ③ 過大な値引交渉の是正

#### 「適切な仕切価・割戻等の設定について」(2018年10月3日厚生労働省医政局経済課通知)

- ① 卸機能を評価した適切な割戻設定の推進
- ② 仕切価修正的な割戻項目の仕切価への反映

## Environment (環境への取り組み)

医薬品製造販売事業では、建物を他社から取得した工場の場合は改修を行い、CO<sub>2</sub>排出量、淡水使用量、電力使用量の少ない最新設備を整備しています。また、新設した工場では建設段階から環境に配慮した工場の設計を実施しています。引き続き、環境負荷低減への投資や取り組みを継続的に行っていきます。

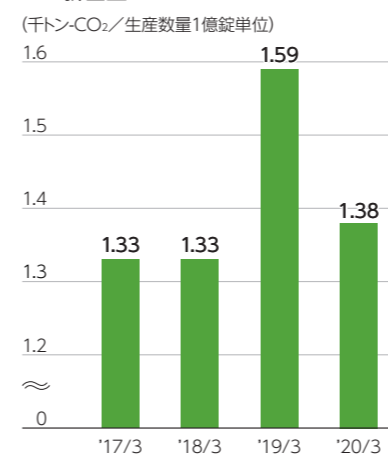
### 2019年3月期以前の主な投資や効果

- ミスト噴霧冷却(工場排水利用)でチラー負荷を低減し消費電力削減(日本ジェネリック つくば第二工場、長生堂製薬 本社第二工場)
- LED照明への変更(日本ジェネリック つくば工場および同第二工場、長生堂製薬 徳島研究所)
- 低風量タイプのドラフトチャンバー採用による空調負荷の低減(日本ジェネリック つくば第二工場)
- トップランナー変圧器に対して約35%の損失を抑えられる超高率変圧器の採用(日本ジェネリック つくば第二工場)

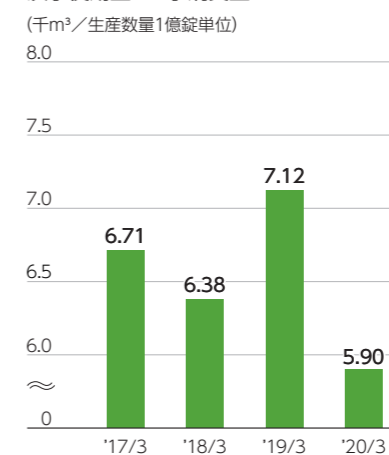
### 2020年3月期の主な投資や効果

- 冷温同時ヒートポンプシステムの導入(長生堂製薬 本社第二工場)  
⇒ミスト噴霧冷却(工場排水利用)でチラー負荷を低減し液化石油ガス削減
- 太陽光ソーラーパネルの設置(長生堂製薬 本社第二工場)  
⇒発電した電力を建物内で利用することで受電電力量を削減

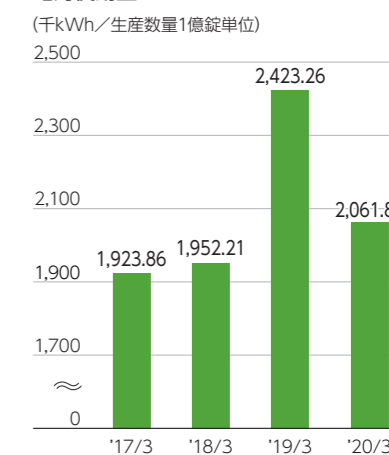
#### CO<sub>2</sub>排出量



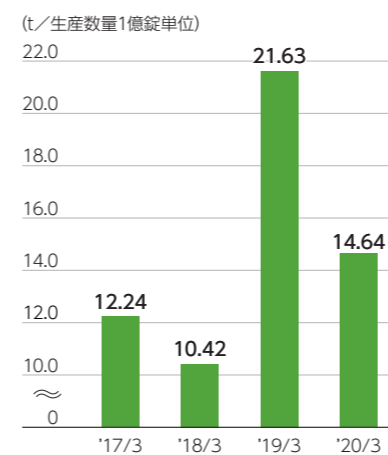
#### 淡水使用量 or 水消費量



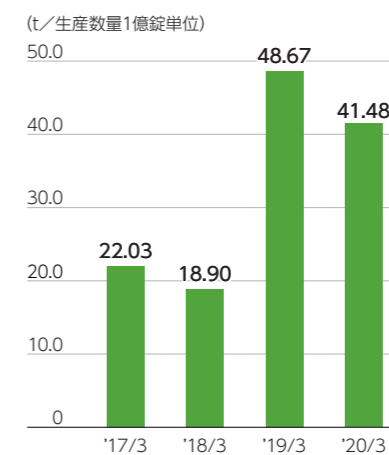
#### 電力使用量



#### 再資源化量



#### 廃棄物等発生量



2019年3月期は、日本ジェネリックのつくば第二工場の稼働に伴い、全ての指標において増加しました。

2020年3月期は、2019年3月の春日部工場売却により、全ての指標において減少しました。一方で、つくば第二工場の生産数量の増加により、生産数量1億錠単位の淡水使用量(水消費量)、電力使用量、廃棄物等発生量が増加し、全体としては微減となりました。

# 医療従事者派遣・紹介事業

株式会社メディカルリソース



## 指標で見るメディカルリソース

人材ビジネスにとって求職者(医療従事者)や求人者(医療機関・企業)とのコミュニケーションが大変重要であると捉えています。メディカルリソースでは、求職者や求人者と「会う」姿勢を大切にしており、拠点を全国に配置し、実際に会ってお話しできる体制を整えてきました。電話や書面だけでは伝わりにくい細かなニーズをくみ取り、求職者・求人者双方の要望にマッチした提案を通じて皆さまに

満足いただき高い信頼を勝ち取ることで、持続的な成長と高い収益性を実現しています。



**3種類の認定を全て取得している企業は全国で17社のみ。信頼性の高い人材サービスを提供**

### ファルマスタッフの3つの安心

薬剤師の皆さまの転職成功を支えるために3つの安心をご提供いたします。

**プライバシーマーク取得**  
プライバシーマーク付認定事業者として、お客さまからお預かりした個人情報の重要性を認識し、個人情報保護方針のもと、お客さまの情報の管理・運用を徹底しています。

**職業紹介優良事業者認定**  
職業紹介優良事業者推奨協議会が定める「行動指針」を遵守し、経営の安定性や法令遵守の徹底、業務の適正運営などの一定の基準を満たした事業者として認定されています。

**優良派遣事業者認定**  
法令遵守だけでなく、派遣社員のキャリア形成支援やより良い労働環境の確保、派遣先でのトラブル予防など、派遣社員と派遣先の双方に安心できるサービスを提供している事業者として認定されています。

## メディカルリソースの強み

医療業界の総合人材サービス会社として、求人者(医療機関・企業)と求職者(医師・薬剤師などの医療従事者)へ付加価値の高いサービスを提供

2020年3月期は主力事業の薬剤師事業において、派遣から紹介へのシフトを進めています。これは、かかりつけ薬剤師等、薬剤師の業務領域拡大により、従来にも増して質の高い薬剤師への紹介需要が高まり、相対的に派遣需要が減少することを見越して、先手を打ったことによるものです。調剤薬局業界では中小規模のチェーン薬局、個人経営の薬局が大半を占めていることから、薬剤師の採用に課題を抱える薬局は多く、引き続き人材紹介需要の高い市場環境となっています。派遣から紹介へのシフト

を利益ベースで進めたことから、売上高は前年同期比97.2%となったものの、薬剤師・医師等医療従事者の紹介者数が増加し、営業利益は前年同期比125.2%と大幅な増益となりました。

今後も働き方改革の進展や医療従事者を取り巻く社会環境の大きな変化が想定されますが、グループに調剤薬局事業を持つシナジーを生かし変化への迅速な対応を行うことで、持続的な成長を図ってまいります。

## 顧客満足度を支える「マッチングクオリティ」

当社では、きめ細かいカウンセリングによるマッチングクオリティの向上を長年にわたり積み重ねてきました。大切な個人情報をお預かりする企業としてプライバシーマークも取得し、質が高く信頼のおける派遣・紹介事業を実現しています。これらの認証マークの取得は、人材紹介・派遣サービスの質の高さだけでなく、事業の健全性やコ

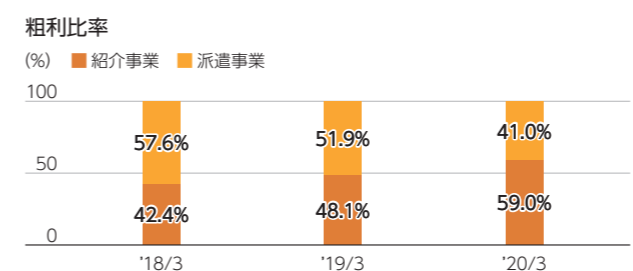
ンプライアンスの管理体制など、多くの項目を満たしている証となっております。また、売上高の99%は、日本調剤以外の薬局チェーンや、個人薬局への派遣・紹介によるものであり、世の中に質の高い薬剤師を輩出していくことで、「真の医療分業の実現」に貢献する事業です。



## 成長戦略

紹介事業の拡大によって、高い収益性を確保し、バランスの取れたビジネスポートフォリオへ

当社は薬剤師派遣において、業界No.1の強みを持っています。一方で、紹介事業を拡大することで高い収益性を目指しつつ、バランスの取れたビジネスポートフォリオ



へ移行しつつあります。

今後、かかりつけ薬剤師需要の増加を捉えて、薬剤師紹介を伸展させ、加えて医師・看護師・登録販売者等の分野における紹介事業も拡大させることで、さらなる高い成長を実現してまいります。

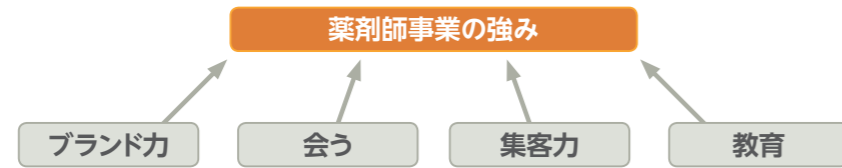
**〈参考〉** かかりつけ薬剤師とは患者さまの服薬状況(処方薬と市販薬等全てを含む)を把握し、飲み残しの有無や副作用の発現を継続的にモニタリングし適切な指導を行うため、長期的な対応が求められます。そのため、かかりつけ薬剤師には下記の要件が求められます。

**かかりつけ薬剤師の要件**

1. 保険薬剤師として、3年以上の薬局経験があること
2. 当該保険薬局に週32時間以上勤務していること
3. 当該保険薬局に1年以上在籍していること
4. 薬剤師認定制度認証機構の研修認定を取得していること

# 事業展開

## 薬剤師事業



### ブランド力

医療業界内で圧倒的な「ブランド力」を持ち、教育レベルの高さでも知られている日本調剤が行う人材事業として、メディカルリソースでは、高品質のコンテンツを派遣社員や紹介者に提供し、付加価値の高い人材の供給を実現しています。派遣・紹介先の薬局向けには、日本調剤グループの薬局運営のノウハウを生かした業務支援プラン等や付加価値の高いサービスを提供することなどにより、ブランド力を維持しております。

### 会う

当社では全国に拠点を配置し、医療従事者の方と「会って」Face to Faceの転職相談を実施し、直接お話を伺うことで得られる情報を重要視しています。労働条件のみならず、職場環境や求職者の方々のニーズをくみ取り、求人をご提示することを大切にしています。

人生に大きく関わる働き方に関して、ブランド力による安心感のみならず、直接お話しいただくことにより信頼感を高めています。

求人者には、最新の転職市場に関する詳細な情報提供や高いマッチングクオリティの提供を実現し、求職者と求人者側の採用担当者双方にとって、Win-Winとなるように取り組んでいます。



### 集客力

求職の有無に関わらず、薬剤師は向上心が高く、日々新しい情報にアンテナを張り巡らせている方が多くいます。また、薬剤師は医療従事者としてより高度な専門知識を求められるようになるため、右記のような薬剤師業務のお役立ち情報サイト(ファルマラボ)のニーズは年々高まっています。これらの状況に対応し薬剤師のキャリアに寄り添うことによって、よりいっそう信頼される媒体となるべく、継続して取り組みを行っています。



### 教育

当社では、高品質のコンテンツを派遣社員や紹介者に提供し、付加価値の高い人材の供給を実現しています。調剤薬局事業の薬局現場で確立された高度な教育システムは、他社には決してまねのできない強みとなっています。

薬剤師向けコンテンツ	JPラーニング	認定薬剤師の資格取得に必要な受講単位に対応するe-ラーニング教材。1,000ページを超える充実の内容を提供。
	薬剤師向けセミナー	薬剤師に必要な調剤医療知識や業界動向を学べるセミナーを年に数回実施。
	リテンションプログラム	派遣就業者の福利厚生の一環として実施。働く女性のためのマネーセミナー等を開催。
	薬トレ	日本調剤監修の調剤テキストをスマートフォン向けにアプリ化して提供。調剤報酬改定にも対応。
薬局向けコンテンツ	経営セミナー	日本調剤の経営ノウハウを学ぶことができる薬局経営セミナー。
	業務支援プラン	薬局運営のさまざまな課題をセミナーと実務研修を通して解決する法人向けプログラム。

## 医師事業

医師事業は、2017年度から取り組みを本格化し、2018年4月には全国展開を開始しました。グループ内で調剤薬局事業を展開していることは、医師の開業ニーズをいち早く捉えることができる優位性があります。また、調剤薬局事業の店舗開発を行うMC面対営業部との連携などによりシナジーを発揮し、医師の紹介事業を拡大しています。

2019年3月期には、事業拡大を見据えた先行投資として、新たな拠点を4つ追加し、営業社員を倍増させ、広告宣伝を実施したことから、一時的に販売管理費が増加し、医療従事者派遣・紹介事業の業績は増収減益となりました。

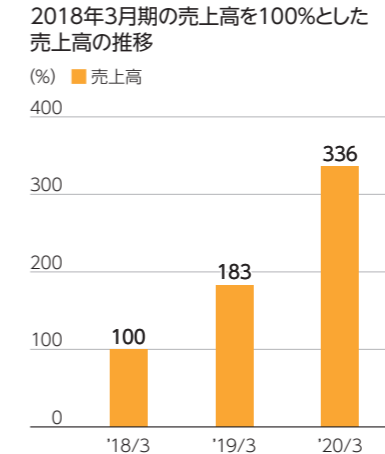
しかし、医師事業だけの売上高を見ると、取り組みを本格化させる前の2017年3月期と比べて、売上高が765%と大幅に増加しました。

2020年3月期は、2019年3月期に行った先行投資の効果が始まる、倍増した営業社員が戦力化したことで売上高増加に貢献し、2018年3月期と比較し336%と大幅に増加しました。また、より多くの求職者を確保するために、求職者数の確保も強化したことにより、2019年3月期と比較して148%と大幅に増加しました。求職者のニーズに応えられるような環境を整備しております。

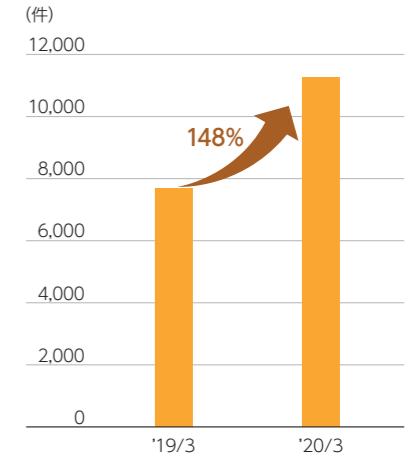
### 2019年3月期に拠点を4つ追加



### 2020年3月期の売上高に貢献



### 2020年3月期の求職者数増加



## 登録販売者事業

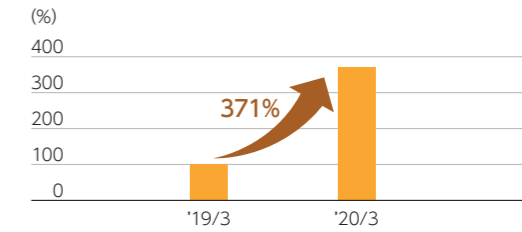
一般用医薬品(OTC医薬品)のうち、第二類と第三類を販売する資格を持つ登録販売者に対する求人需要が高まっており、一般用医薬品の取り扱いを拡大するドラッグストアやコンビニエンスストアをはじめ、多くの場所で需要が拡大し市場規模も拡大を続けています。当社では

2019年3月期より新規に事業を展開しており、2020年3月期の売上高増加率は371%と大きく伸びている状況です。2020年3月にWebサイトをリニューアルし、より多くの求職者が利用できる準備を進めたことから、さらなる拡大を目指してまいります。



Webサイトリニューアル

### 2019年3月期の売上高を100%とした売上高の推移



## 事業展開

### 看護師事業

看護師事業においては、求職者が使いやすいよう2019年8月にWebサイトをリニューアルを実施しました。また事業としても堅調な立ち上がりを見せており、今後もさらなる拡大を目指して取り組んでまいります。



## 市場環境

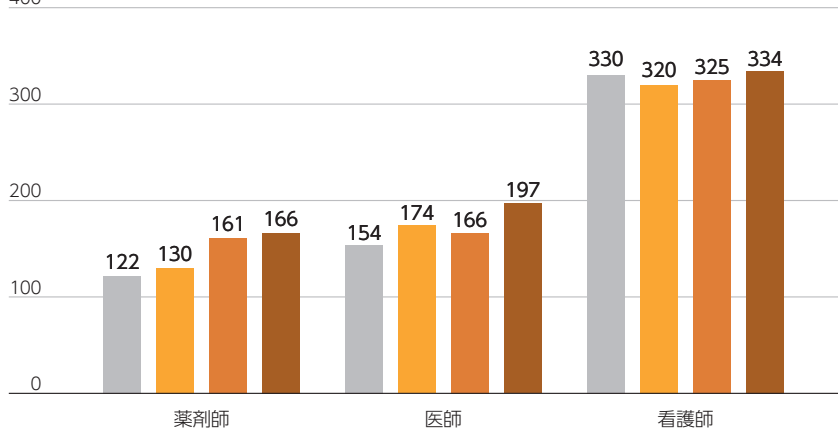
### 薬剤師・医師・看護師の市場規模

2018年度の人材紹介の市場規模は、薬剤師166億円、医師197億円、看護師334億円となっています。今後も薬剤師の紹介事業はまだまだ拡大余地があるうえに、医師・看護師の市場規模は薬剤師と比較しても非常

に大きいため、さらなる紹介事業の拡大が見込めます。今後も当社が築いてきたブランド力・信頼性・会うという強みを生かし、さらなる事業拡大に向けて取り組んでまいります。

#### 薬剤師・医師・看護師マーケット規模

(億円) ■ 2015年度 ■ 2016年度 ■ 2017年度 ■ 2018年度



出典：厚生労働省 職業紹介事業報告書、労働者派遣事業報告書の各種数値をもとに当社作成

薬剤師数(人)	311,289(H30)
医師数(人)	327,210(H30)
看護師数(人)	1,660,071(H28)
薬局数(店)	59,138(H30)
病院数(機関)	8,372(H30)
診療所数(機関)	102,105(H30)

出典：

2018年 医師・歯科医師・薬剤師統計の概況 (薬剤師数、医師数)

日本看護師協会 看護統計資料(看護師数)

厚生統計要覧 2018年医療施設(動態)調査・病院報告の概況(薬局数・病院数、診療所数)