


日本調剤グループ

 日本調剤株式会社

統合報告書2021

NIHON CHOUZAI
Integrated Report 2021



最良な医療サービスを提供する イノベーターな企業グループへ

私たち日本調剤は、47都道府県全てで調剤薬局を出店している国内最大級の調剤薬局事業に加え、医薬品製造販売事業、医療従事者派遣・紹介事業、情報提供・コンサルティング事業を展開しています。

Our Vision

総合ヘルスケアカンパニーへ

P26

当社グループは、調剤薬局事業を中核とした総合ヘルスケアカンパニーとしての成長を目指しており、当社独自のバランスを重視した出店戦略や医療版DXを見据えたDX戦略を進めることで調剤薬局事業の飛躍的拡大を目指します。これを起点に医薬品製造販売事業と医療従事者派遣・紹介事業を拡大させ、総合ヘルスケアカンパニーとして持続的な成長を実現してまいります。

Our Purpose

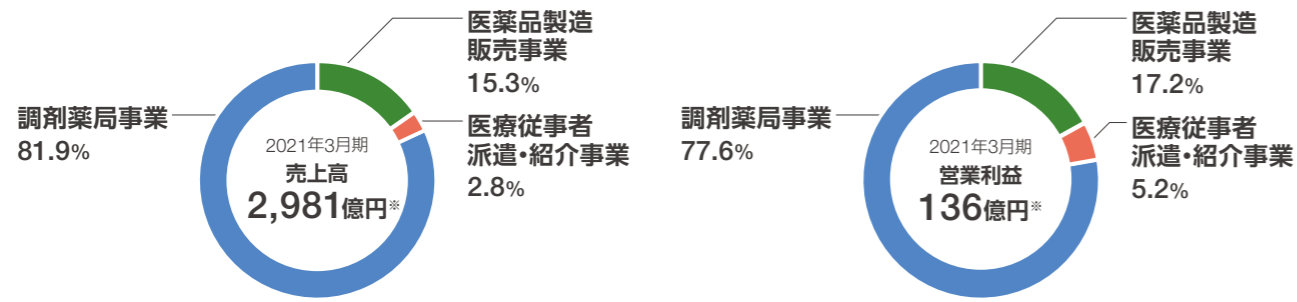
真の医薬分業の実現

「真の医薬分業」とは、医師と薬剤師が、専門性に基づく明確な役割分担と強固なチームワークを持って、患者さまをサポートすることです。これにより、医療の安全性を確保し、患者さまに質の高い医療サービスを提供しつつ、医療費の増加抑制にも取り組んでまいります。

本報告書の記載内容における新型コロナウイルス感染予防対策につきまして：

日本調剤では、全国の拠点、薬局で患者さまや従業員の安全を第一に考え、感染予防及び拡大防止に関連したさまざまな対策を実施しております。なお、一部の事例や写真等は感染流行時期以前のもも掲載している場合がありますので、あらかじめご承知おきください。

事業ポートフォリオ



※売上高、営業利益は、3つの事業セグメントの合算数値です。調整額を控除しておりません。比率については、単位未満を四捨五入しております。

調剤薬局事業
P31
日本調剤株式会社
他 調剤子会社

調剤薬局のリーディングカンパニー

売上高	2,440億円
営業利益	105億円
かかりつけ薬剤師の 在籍店舗割合	86% (2021年7月29日時点)
在宅医療の実施実績	94% (年間1件以上・2021年6月末時点)

医薬品製造販売事業
P43
日本ジェネリック株式会社
長生堂製薬株式会社

フルラインジェネリックメーカー

売上高	456億円
営業利益	23億円
販売品目数	677品目 (一般用医薬品2品目を含む)
開発・製造拠点	5工場 2研究所

情報提供・コンサルティング事業
P41
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。

高付加価値情報・サービスの提供

6つの事業でお客さまをサポート

- 医薬情報サービス
- データヘルス支援サービス
- 広告媒体サービス
- コンサルティングサービス
- 調査・研究サービス
- フォーミュラリー普及啓発

医療従事者派遣・紹介事業
P51
株式会社メディカルリソース

医療分野に特化した人材サービスカンパニー

売上高	83億円
営業利益	7億円

信頼性



国内の調剤薬局市場を牽引



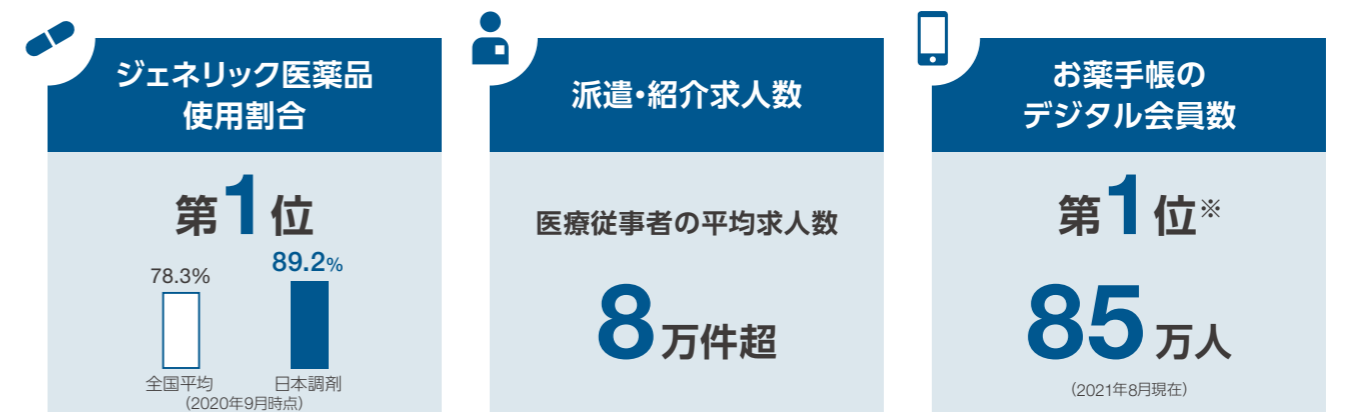
上場以来16期連続で増収を達成

3大都市圏を中心に
全都道府県に調剤薬局を展開

1店舗当たり売上高を重視した
出店戦略を実施

※上場調剤薬局チェーン開示資料より当社推定

社会が抱える医療課題に対応



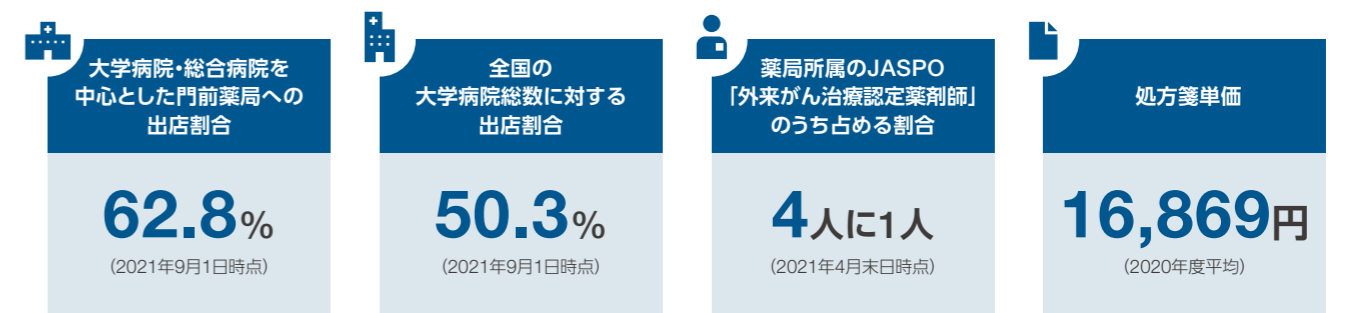
医薬品製造販売事業との
高いシナジーを活かした利用促進

高いマッチングクオリティで
付加価値の高いサービスを提供

利便性を高め
患者さまの健康をサポート

※上場調剤薬局チェーン開示資料より当社推定

高度医療への対応



門前・敷地内薬局、
ハイブリッド型薬局の
バランスを重視した出店を継続

高度医療への対応や
ノウハウの蓄積

学会認定等の
専門性の高い薬剤師を配置

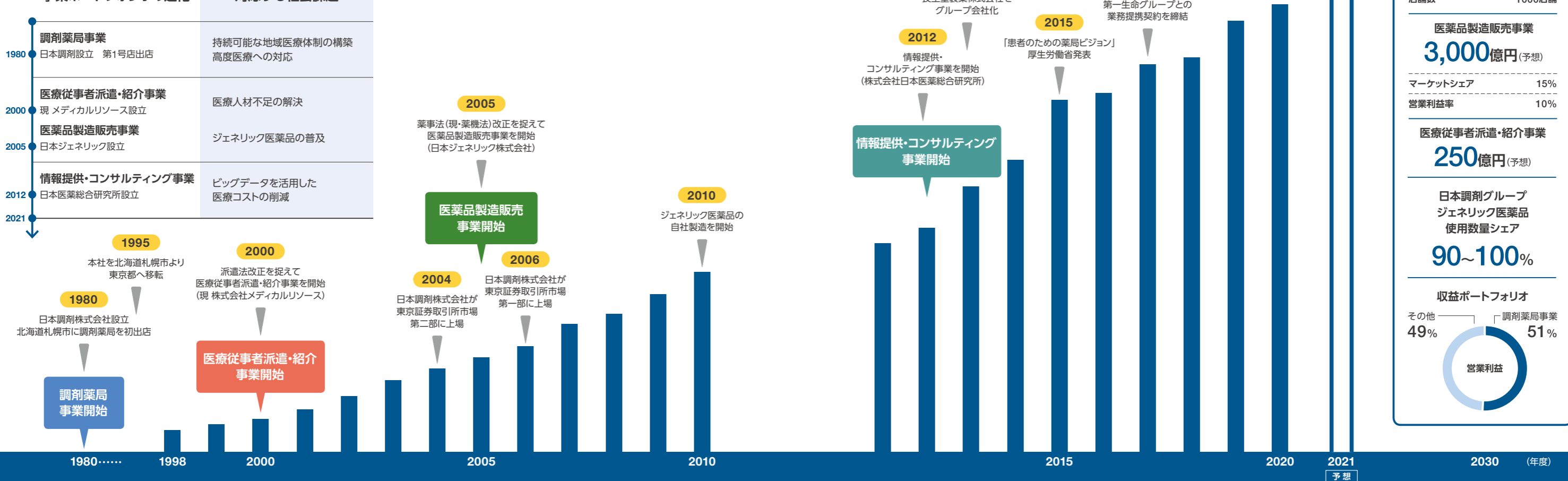
専門性の高い医薬品の
取り扱い実績

社会ニーズの変化をいち早く捉え、 ポートフォリオを進化。 日本の医療に幅広く貢献する 総合ヘルスケアカンパニーへ。

日本調剤グループの進化

事業ポートフォリオの進化	対応する社会課題
調剤薬局事業 1980 日本調剤設立 第1号店出店	持続可能な地域医療体制の構築 高度医療への対応
医療従事者派遣・紹介事業 2000 現メディカルリソース設立	医療人材不足の解決
医薬品製造販売事業 2005 日本ジェネリック設立	ジェネリック医薬品の普及
情報提供・コンサルティング事業 2012 日本医薬総合研究所設立	ビッグデータを活用した 医療コストの削減

連結売上高の推移



長期ビジョン 2030

売上高 **1兆円** (予想)

調剤薬局事業
9,000億円 (予想)

- マーケットシェア: 10%
- 店舗当たり年間売上: 7億円
- 店舗数: 1000店舗

医薬品製造販売事業
3,000億円 (予想)

- マーケットシェア: 15%
- 営業利益率: 10%

医療従事者派遣・紹介事業
250億円 (予想)

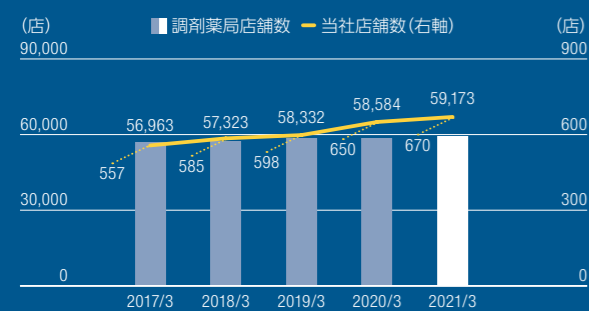
日本調剤グループジェネリック医薬品使用数量シェア
90~100%

収益ポートフォリオ

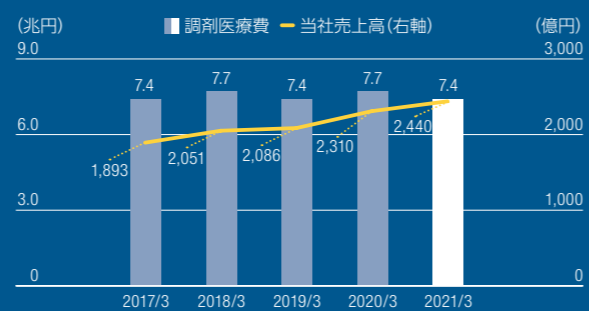
営業利益: 51% (調剤薬局事業)

その他: 49%

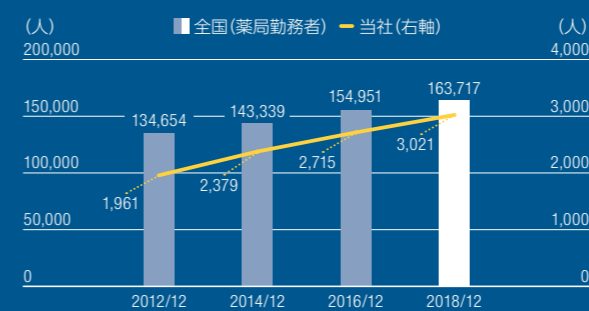
調剤薬局店舗数



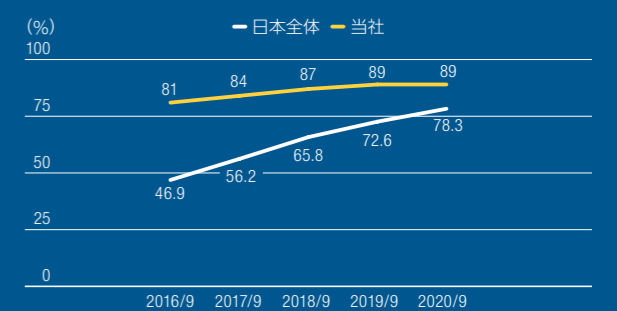
調剤医療費



常勤薬剤師数

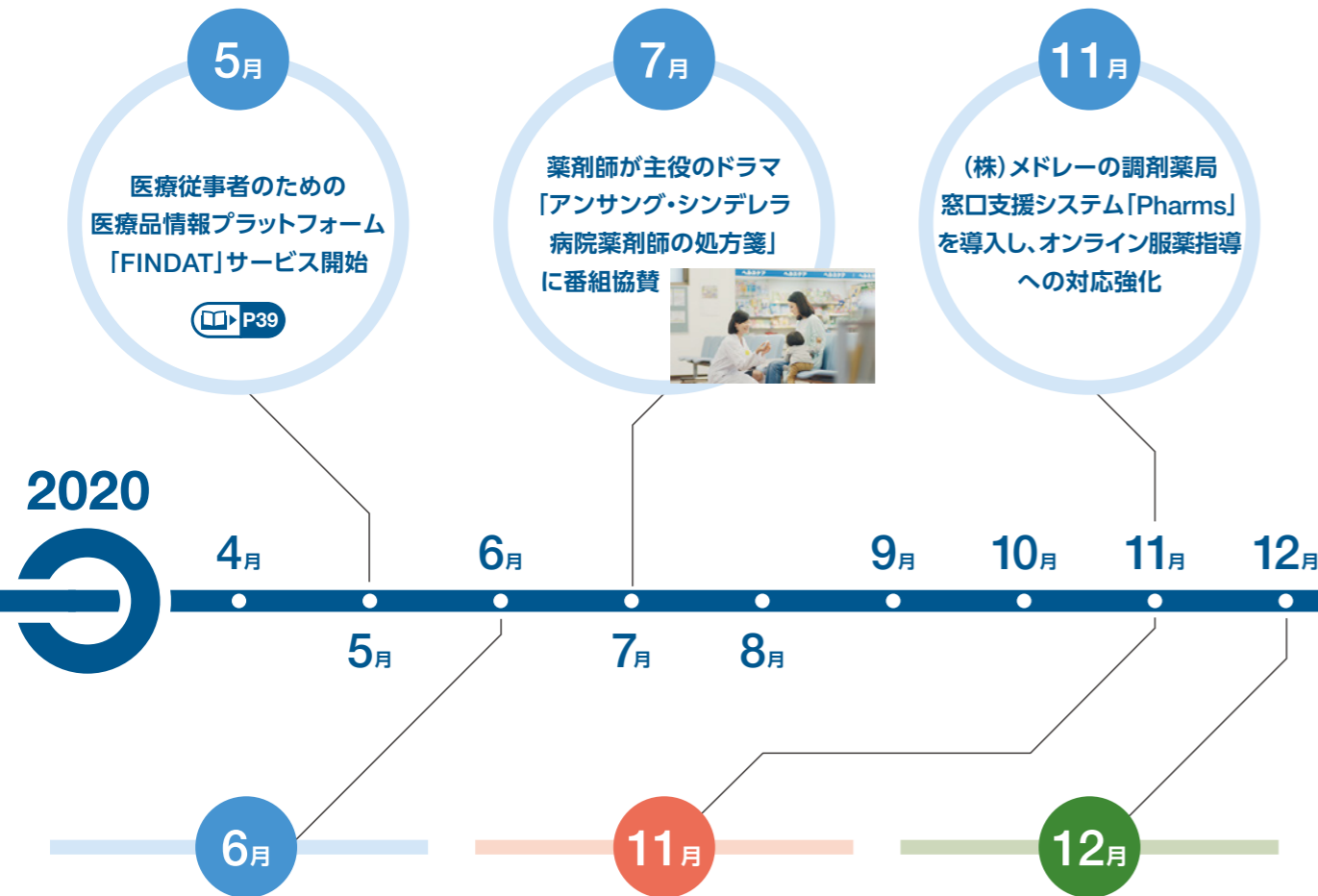


ジェネリック医薬品使用率 (数量ベース)



日本調剤グループニュース

(2020年4月～2021年8月)



東大病院との共同研究が国際的医学雑誌に掲載

東京大学医学部附属病院と行った、生活習慣病を抱える方のPHR(Personal Health Record)の利用意向に関する共同研究が、国際的な医学雑誌「JMIR (Journal of Medical Internet Research)」に掲載されました。本研究では、当社の神奈川県内にある84薬局でPHRの利用意向を調査し、PHR利用が適した患者さまの特性を検証しました。その結果、生活習慣の改善のために運動を取り入れたいという意欲があることや、自身の疾患に関する情報を積極的に集めていることなどが、PHRの利用意向と関連が認められました。

株式会社 WORKERS DOCTORS をグループ会社化

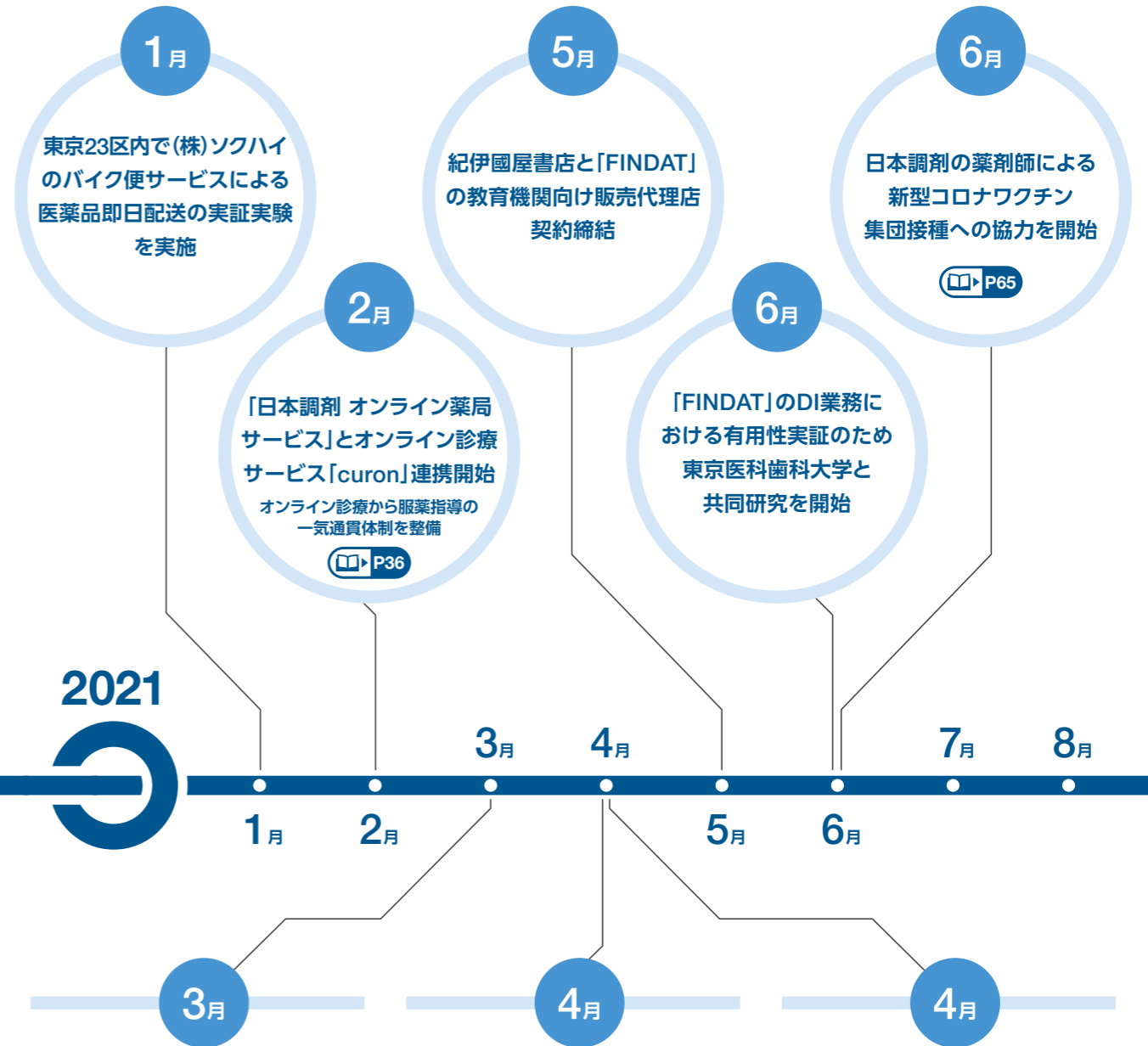
メディカルリソースは、2020年11月1日にWORKERS DOCTORSの全株式を取得しました。WORKERS DOCTORSは、首都圏を中心に“産業医”業務提供事業を展開し、労働衛生管理をサポートすることで、大手企業や地方自治体から厚い信頼を得ている会社です。今回の株式取得により、メディカルリソースの持つ医師紹介実績や全国規模の営業体制と、WORKERS DOCTORSが保有する産業医に関するノウハウやネットワークを活用することで、企業の健康経営®には欠かせないメンタルヘルスを含む健康管理を中心とした労働衛生管理へのさまざまなニーズに幅広く対応できるものと考えています。

2020年はジェネリック医薬品21品目(11成分)を新発売

日本ジェネリックおよび長生堂製薬では、2020年6月にジェネリック医薬品9成分16品目、さらに12月に2成分5品目を新規薬価収載しており、2020年においては合計21品目の販売を開始しました。さらなる成長に向けた積極的な研究開発投資により、自社での製造承認取得が増えており、今後も市場規模の大きい新製品を中心に、販売品目数を着実に増加させていく方針です。



2020年に販売開始したジェネリック医薬品



在宅支援センター2拠点で国際認証規格ISO9001を取得

全国22拠点の「在宅支援センター」のうち、南烏山薬局(東京都)と西宮東薬局(兵庫県)で、ISO9001(品質マネジメントシステム)を取得しました。在宅支援センターでは、地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行っており、今回の認証取得により、高い安全性と正確性を担保します。今後、他のセンターでも順次、認証取得を目指してまいります。



他職種連携により患者さまを支援

慶應義塾大学医学部による「社会的PCR検査体制の構築」研究に協力

本研究は、新型コロナウイルス感染症の世界的大流行下において、医療機関以外でも実施可能な簡便かつ安全性の高い検査方法を確立させることで、経済活動の活性化と医療崩壊の防止を目指すものです。当社では本研究の趣旨に賛同し、地域医療を支える調剤薬局として社会的検査体制の構築をサポートし、感染防止をしつつ経済活動の正常化に寄与するべく、慶應義塾大学医学部が行う実証研究に協力いたしました。4月からは、本研究で構築した検査インフラをもとに、都内4店舗において、社会的PCR検査「SocRTes(ソクラテス)」のサービス提供を開始いたしました。

就職企業人気ランキングにおいて「化学・薬学系」部門で第1位

2022年3月卒業予定の大学生・大学院生を対象に、就職情報大手のマイナビと日本経済新聞社が実施した、就職希望企業調査「マイナビ・日経 2022年卒大学生就職企業人気ランキング」において、日本調剤は「化学・薬学系」カテゴリで第1位(昨年度:第6位)、ほか2項目で調剤薬局・ドラッグストア業界内トップの得票をいただきました。また、「医療・福祉・調剤薬局」カテゴリでは第2位となっております。1位をいただいた「化学・薬学系」は薬学生(薬学系)からの投票が対象の部門であり、今回、薬学生からの人気の特に多く集まった結果となりました。

5月

医療従事者のための医療品情報プラットフォーム「FINDAT」サービス開始

P39

7月

薬剤師が主役のドラマ「アンサング・シンデレラ 病院薬剤師の処方箋」に番組協賛

11月

(株)メドレーの調剤薬局窓口支援システム「Pharms」を導入し、オンライン服薬指導への対応強化

1月

東京23区内で(株)ソクハイのバイク便サービスによる医薬品即日配送の実証実験を実施

5月

紀伊國屋書店と「FINDAT」の教育機関向け販売代理店契約締結

6月

日本調剤の薬剤師による新型コロナワクチン集団接種への協力を開始

P65

2月

「日本調剤 オンライン薬局サービス」とオンライン診療サービス「curon」連携開始

オンライン診療から服薬指導の一元管理体制を整備

P36

6月

「FINDAT」のDI業務における有用性実証のため東京医科歯科大学と共同研究を開始



COVER STORY

私たちが目指す、地域の皆さまの幅広く健康を支える「未来の薬局」の姿をイメージしました。DXや機械化を有効活用することで、薬剤師は患者さまとの接点をより広げることができ、地域の健康を支える医療拠点となることを目指しています。

CONTENTS

日本ジェネリック つくば第二工場

Introduction

- 01 Who we are
- 03 At a glance
- 05 長期の業績
- 07 グループニュース
- 10 編集方針

Top Message

- 11 トップメッセージ
- 17 財務戦略

How We Create Value

- 19 価値創造のプロセス
- 21 ステークホルダー・エンゲージメント
- 23 ビジネスモデル・バリューチェーン
- 25 長期ビジョンと戦略の全体像
- 27 リスクと機会
- 29 特集:DX戦略
事業概況
- 31 調剤薬局事業
- 41 情報提供・コンサルティング事業
- 43 医薬品製造販売事業
- 51 医療従事者派遣・紹介事業

Sustainability

- 57 サステナビリティ
- 59 Human(人材・風土・組織)
- 65 Social(地域社会とともに)
- 67 Environment(環境への取り組み)

Corporate Governance

- 69 役員一覧
- 71 社外取締役/監査等委員メッセージ
- 73 コーポレート・ガバナンス

Data

- 78 データセクション

将来見通しに関する注意事項

「統合報告書2021」は、日本調剤グループの計画、戦略、業績などに関する将来の見通しを含んでいます。これらの記述は現在入手可能な情報から得られた経営陣の判断に基づいています。実際の業績などは、さまざまなリスクや不確実性の影響を受けるものであり、これらの見通しとは大きく

異なる結果となることがあることをご承知おきください。将来の見通しに影響を与える要素には、事業領域を取り巻く経済情勢、関連する法令などの改定状況、診療報酬改定状況、製品の開発状況などがあります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

編集方針

日本調剤グループの経営方針や事業戦略に加え、中長期の企業価値創造について株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに理解していただくため、財務情報および非財務情報を網羅した報告を行っております。報告対象期間は2021年3月期(2020年4月~2021年3月)です。

ただし、必要に応じて2022年3月期についても言及しております。



医療業界に イノベーションを起こす成長戦略で 総合ヘルスケアカンパニーとして 企業価値を高めていきます

代表取締役社長 **三津原 庸介**

1999年日本調剤入社。経営企画部長、子会社取締役、常務取締役、専務取締役を経て、2019年当社代表取締役社長に就任。ICTに深い知見を持ち、電子お薬手帳の開発を主導するなど、会社全体のDXの取り組みを実施。早稲田大学大学院でMBA取得、ジョーンズ・ホプキンス大学公衆衛生大学院で修士号を取得するなど、経営分野と医療分野の両方の視座を持つ。

時代ともに変わりゆく社会要請に対応しながら 真の医薬分業を推進し、価値創造を実現します

早いもので社長に就任して2年が経ちました。当社の店舗数は北海道から沖縄まで685店舗(2021年9月1日現在)となり、新型コロナウイルス感染症の影響が拡大する厳しい経営環境下においても、地域医療を担う医療機関としての使命を果たすべく、感染拡大防止対策を徹底するとともに良質な医療の提供を継続しています。現在はワクチン接種の促進に向けて医療従事者の皆さまが尽力されていますが、当社グループも自治体や薬剤師会をはじめ

とした各関係団体からの要請に基づき、全国各地で進められている新型コロナワクチン集団接種運営への協力 **□ P65** をしています。具体的には23都道府県で行われる集団接種会場に述べ604名(2021年6月11日現在)の薬剤師を日本調剤より派遣しています。このような経営環境の中でも着実な成長ができたのは、当社の提供する医療が社会からの要請にしっかりと応えることができている結果であると考えています。

当社は創業から41年間、「真の医薬分業の実現」に取り組んできた会社です。創業当時の医薬分業率は5%以下でしたから、最初の20年はただひたすら患者さまのために

「医と薬を分ける」ことに全精力を傾けました。その後は高齢化が進み、「医療費抑制」のための後発医薬品の推進、最近では「かかりつけ薬剤師・薬局」の拡大や、「在宅医療」、「オンライン服薬指導」が求められるなど、保険薬局を取り巻く環境は大きく変わっています。現在では医薬分業率は80%近くまで高まってきましたが、私たちはまだまだやるべきことはたくさんあると思っています。

新型コロナウイルス感染症拡大によって大きく進み始めた医療版DX(デジタルトランスフォーメーション)など、時代の変化にスピード感をもって柔軟に対応できるのが当社の強みです。私は経営者として常に時代の先を読み、

新しい取り組みにも果敢にチャレンジし、顧客価値、ひいては企業価値を高めていくことをコミットしてまいります。

患者さまが本当に必要とする 医療を提供するために、薬局・薬剤師の在り方が 問われる時代になってきました

超高齢化が加速する日本は、これまでと同じように豊かな国であり続けることは難しいでしょう。労働人口が減少する一方で、医療費の増加は避けられません。私たち調剤薬局を含む医療業界においても、本当に患者さまが必要とする医療を提供できる医療機関だけが生き残っていく



時代が迫っていると感じています。

2015年には厚生労働省によって「患者のための薬局ビジョン」が策定され、これからの調剤薬局のあるべき姿が示されました。当社グループは薬剤師の本分である患者本位の医薬分業をさらに推し進めていくために、一丸となって事業に取り組んでいます。

2021年8月からは改正薬機法による「特定の機能を有する保険薬局の認定制度」が開始され、「地域連携薬局」と「専門医療機関連携薬局」の認定取得 [P34](#) が可能となりました。それぞれの機能を有する薬局では地域医療を取り巻くさまざまな施設との連携や高度な医療への対応が求められておりますが、当社グループでは同業他社に先駆けて社会からの要請に対応できる薬剤師を育成してきました。その結果として、専門医療機関連携薬局において配置が求められている日本臨床腫瘍薬学会(JASPO)認定の外来がん治療認定薬剤師においては、全国の薬局に所属している認定薬剤師の約4人に1人が当社グループの薬剤師となっています。これは調剤薬局業界の中でトップの人数であり、私は当社グループが医療をさらに深掘りし、医療現場にもっと踏み込み、より主体的に医療問題の解決に取り組んでいける体制が整ってきたと実感しています。

また、私は社長就任以来、「日本調剤ブランドで選ばれる薬局になること」を推し進めています。採用活動では就職希望企業調査「マイナビ・日経 大学生就職企業人気ランキング」において、3年連続3部門で業界No.1を獲得するなど、就職希望の学生の方々からは高い評価をいただけるようになりました。しかし、患者さまや一般生活者さまにとっての「最も身近な医療機関」にはまだなれていないと感じています。立地から機能へと薬局の在り方が変わる中、一店舗一店舗の存在価値を高めながら引き続き日本調剤ブランドの向上を図っていきます。

DXとサステナビリティを経営戦略へ取り込むことで医療業界にイノベーションを起こし、ビジネスモデルを進化させます

新型コロナウイルス感染症拡大の影響は医療の在り方も大きく変えようとしており、オンライン化が進む医療への体制構築が求められています。当社グループは創業当時からICTを活用し、調剤システムの自社開発、お薬手帳の電子化、調剤業務の機械化を推し進めるなど業界に先駆けた取り組み [P35](#) をしてきました。コロナ禍では電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の処方箋送信機能を活用することで薬局での待ち時間を減らし、感染拡大防止に貢献しました。2020年4月に50万人だったお薬手帳プラスの利用会員数も85万人を超え(2021年8月現在)、数多くの患者さまの健康管理と時間の有効活用をサポートしています。

これからの調剤薬局・薬剤師は、誰もがオンラインで診療から服薬指導、薬の配送までをシームレスに受けられるスマート医療の提供に向けた取り組みを避けては通れません。米国では大手EC企業が処方箋医薬品を受注するサービスを開始するなど医薬品のオンライン注文が急増し、勢いよくシェアを伸ばしています。国内大手EC企業も規制緩和を視野に入れ、この市場を虎視眈々と狙っています。

私たちの強みは、これまで積み上げてきた実店舗における高度医療の提供実績と、日本全国の医療機関との信頼関係です。その上に業務プロセスの変革を伴うDXによるオンライン化が加わることで、大手ECサイトには真似できない競争優位性を生み出します。私たちは創業当初から蓄積してきたICT活用のノウハウを生かし、それをさらに昇華させながら、医療業界にイノベーションを

起こしていきます。

そのための先行投資として、当社グループは3年間で約50億円を投資して次世代調剤システムの開発を発表しました。現在稼働している調剤システムは1990年代後半に独自開発したのですが、現在でも当社グループにおけるDXの中核を担っています。一方で、大きく加速していく医療DXに先手を打って対応していくために、今回次世代システムの開発を決断しました。2022年の電子処方箋解禁により、医療のオンライン化は一層拡大することが予想されます。業界をリードするICTのノウハウを活かしつつ、当社グループの高度医療人材と医療版DXの融合によるさらなる成長 [P29](#) を目指してまいります。

DX戦略に紐づく新規ビジネスとしては、2020年6月にスタートした高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」[P39](#) は、薬剤師の社会的役割拡大という追い風を受けて、大きく成長しています。これまでのターゲットであった地域の基幹病院だけでなく、高度化していく医療に対応するグループ内外の調剤薬局、優秀な医師・薬剤師の育成を目指す教育機関などからも高い評価をいただいています。当社グループの調剤薬局にも既にFINDATの導入が開始され、それを活かした当社薬剤師と医療版DXの融合による高度医療の提供が始まっています。

また、情報提供・コンサルティング事業では、当社グループに集まる医療に関する匿名化されたビッグデータを日本医薬総合研究所に所属するデータアナリストが中心となって分析・解析を行い、患者さまの治療や重症化予防、保険組合における医療費の適正化などに役立てています。欧米では薬局事業を起点として保険事業に進出するなど広範囲なヘルスケア領域でイノベーションを起こそうとしている企業がすでに現れています。当社も総合ヘルスケアカンパニーを目指して調剤薬局事業を中心に4事業を展開していますが、既存の調剤薬局サービスやジェネリック医薬品の提供に留まらない、さらなるヘルスケア領域でのDXを活用したイノベーションも視野に入れています。時代の変化に合わせて進化していく当社のビジネスポートフォリオに是非ともご期待ください。

時代の一步先を見据えた事業展開により、万全の態勢で社会から必要とされる企業へ

調剤薬局事業に関しては、当社独自の門前・敷地内薬局とハイブリッド型薬局、自力出店とM&Aとのバランス

を重視した出店戦略を実施しています。将来的に患者さまが必要とする機能を備えた次世代薬局であるとともに、1店舗当たりの売上高が高く経営効率が優れた店舗にフォーカスした出店を行っています。日本全国に展開している当社グループの調剤薬局においては、改正薬機法による「地域連携薬局」と「専門医療機関連携薬局」の認定取得を強力に推し進めており、認定取得に向けた準備は順調に進んでおります。

医薬品製造販売事業においては、薬価改定が毎年のように実施される厳しい経営環境の中、品質と安定供給を最重視しつつ、大きく業績を伸ばすことができました。2020年6月と12月にはジェネリック医薬品21品目が新発売 [P44](#) となりました。大手ジェネリック専業メーカーと肩を並べる開発力を活かし、ここ数年は自社認定・自社製造品目を増やしています。ジェネリック医薬品業界は度重なる供給不安により厳しい視線にさらされています。当社グループは患者さまの命を預かる総合ヘルスケアカンパニーとして、常に患者さま志向を忘れずに社会からの要請に応じてまいります。

医療従事者派遣・紹介事業に関しては、新型コロナウイルス感染拡大の影響を大きく受けて薬剤師派遣事業



の需給状況が変化しました。それに伴い、薬剤師及び医師紹介事業へのシフトが加速しています。また、社会構造が劇的に変化する時代を背景に、健康経営についての社会的需要が高まっています。当社グループでは、従業員のメンタルヘルスケアなどの社会的要請に応えるために、首都圏を中心に産業医業務提携事業を展開するWORKERS DOCTORSを2020年11月にグループ会社化 [LP56](#) しました。今後は当社グループが持つネットワークを活かして事業を全国展開し、日本国内における健康経営のサポートをしていきます。

公衆衛生学的世界的権威である ジョンズ・ホプキンス大学公衆衛生大学院を卒業

2021年の5月、私は米国のジョンズ・ホプキンス大学公衆衛生大学院を卒業しました。公衆衛生学は地域社会におけるさまざまな組織や人々と協力しながら、病気や怪我の予防、健康の保持や増進、病気や障害の原因を特定し健康への脅威に対処することを目的とした学問です。健康寿命や疾病予防、ひいては経済を含む幅広い視野を得て、地域社会における健康の諸問題を扱います。私はその中で「ヘルスマネジメント」を専攻し、ヘルスデータの利活用について研究をしました。日本人の同級生は私以外の全員が医師でしたが、彼らとの交流を通して、私は日本の医療の未来に対して一層の危機感を覚えるとともに、その中で当社グループが果たすべき役割の重要性を再認識することができました。

大学院での研究結果を経営にフィードバックするべく、足元で矢継ぎ早に施策を打ち出しておりますが、今後も

どんどん反映させながら持続的成長と企業価値向上につなげていきます。

エンゲージメントを重視した経営を実践し、 日本調剤ブランドを次のステージへと進めます

2021年6月17日付の日経電子版において、大手口コミサイトが「女性従業員の口コミ評価が改善した企業」について発表しました。約1万社を対象に調査した結果、2020年と2017年の改善幅で当社が1位になりました。

これは私が採用担当役員時代より主導してきた新卒採用活動や新入社員とのエンゲージメント、その声を活かした働き方改革を、社長となった今でも続けてきた結果であると自負しています。当時の私は広報担当役員でもあったので、私自身が前面に出るしかないと思い、日本調剤ブランドを普及する最前線に立って精力的な講演活動などを行ってきました。5年前に比べると、当社のブランドは大きく成長したと実感しています。

当社には今年500人を超える薬剤師が入社しました。新卒入社5年以内の薬剤師が全体の半数を占めるようになり、地域に分散している社員に会社の文化や思想を行き渡らせるのは物理的にも難しいことであると感じています。私は従業員とのエンゲージメントを次のステップへと進めるために、今年は全従業員に対する従業員サーベイを実施します。また、私のメッセージを直接伝える目的で社内ブログも始めました。さらに全店舗の店舗責任者を集めてのオンライン会議を初めて実施するなど、全国約6,000名の社員・パートスタッフとコミュニケーションを積極的にとっております。



従業員一人ひとりが能力を発揮し、活躍できる環境を整えることは、今後ますます重要になっていきます。子育てサポート企業認定である「くるみん」を取得するなど、働き方改革や健康経営、ダイバーシティ&インクルージョンの取り組みを通じて、多様な人材や働き方を支援し、エンゲージメントの高い組織を目指しています。 [LP59](#)

経営人材の育成により経営基盤を強固にし、 サステナブルな企業へと成長していきます

これまでは薬剤師を中心に優秀な人材の育成に力を注いできました。しかし近年、会社の規模が大きくなるにつれて、経営層、中間管理職、マネージャーの育成に対するプライオリティが高まってきており、経営課題の抽出から課題解決に向けた提言等を取りまとめ、経営セミナーなどを通じて経営人材の育成に取り組んでおります。また、2021年6月からは一橋大学大学院経営管理研究科教授であり、経済産業省「持続的成長への競争力とインセンティブ～企業と投資家の望ましい関係構築～プロ

ジェクト(『伊藤レポート』)の委員も務められた野間幹晴教授が社外取締役役に就任いたしました。今後は当社の経営に携わっていただきます。

企業文化を浸透させるのは、簡単なことではありません。保守的な医療業界にあって、当社は先進的でスピードを重視する会社です。同業他社が誰も取り組みを開始していない時期から、リスクを取って先行投資を行う文化があります。数年先を走っている感覚ですから、軋轢も少なからずありました。それらに耐えてきた中で、より力強い組織になっていると思います。今後は経営人材の育成を強化することで、プライム市場に相応しいコーポレートガバナンスを備えた成長をお見せすることができるとでしょう。

当社グループは、常に時代の一步先を見据えた取り組みを進め、総合ヘルスケアカンパニーとしてのさらなる成長を目指してまいります。今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

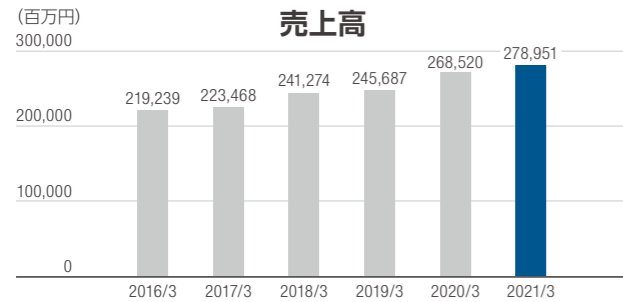


新型コロナウイルス感染症による財務への影響

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けながらも、連結売上高は前年同期比+3.9%、連結営業利益は同+6.8%と通期で増収増益となりました。

調剤薬局事業においては、多くの医療機関が受診を抑制し、患者さまは通院を控える傾向が全国的に広まりましたが、その状況も下半期には徐々に回復した結果、処方箋枚数が前年同期比-3.2%と減少する一方で、処方箋単価は+9.0%と増加しました。また、前年度に出店した65店舗の通年寄与、及び一昨年度より取り組んできたコスト削減とコロナ禍における出張費等の経費抑制が想定以上に進んだことが業績の回復に寄与したこと等により、売上高は2440億円(前年同期比5.7%増)、営業利益105億円(同8.2%増)となりました。

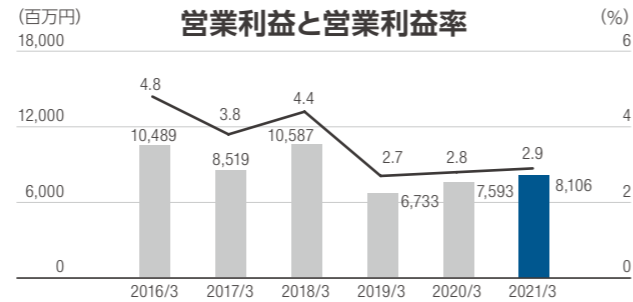
医薬品製造販売事業においては、2020年4月の薬価改定に伴う既存製品の販売価格の下落があった一方、



2019年12月、2020年6月及び2020年12月の新規薬価収載品の好調な販売等により、売上高は456億円(前年同期比6.1%増)、営業利益23億円(同80.6%増)となりました。

医療従事者派遣・紹介事業においては、コロナ禍で薬剤師の派遣需要が都市部を中心に大きく減少した一方、薬剤師及び医師の紹介事業は堅調に推移したこと等から、売上高は83億円(前年同期比34.0%減)、営業利益は7億円(同61.5%減)となりました。

キャッシュフローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フローが112億円、投資活動によるキャッシュ・フローは△77億円、財務活動によるキャッシュ・フローが△28億円となりました。現金及び現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べ6億円増加し328億円となりました。



財務方針

当社グループは「長期ビジョン～2030年に向けて～」の達成に向けて、外部環境の変化をチャンスと捉え、成長投資、株主還元、財務基盤強化のバランスを重視した財務戦略を推進していきます。

1. 成長投資

当社グループは、「人材投資」「DX投資」「サステナビリティ」を意識しながら成長投資をおこなっています。

調剤薬局事業においては、引き続き自力出店とM&Aのバランスを重視した出店戦略を強化していくことで成長戦略を加速させる方針です。また、医療版デジタルトランスフォーメーションに対応していくため、次世代調剤システムの開発を業界に先駆けて進めています。□P35 さらに高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」に関する専門人材、外来がん治療認定薬剤師及び在宅医療対応の薬剤師といった高度専門人材の育成にも注力していきます。

医薬品製造販売事業においては、2018年3月に最新鋭の製造設備と品質管理システムを備えた、つくば第二工場が完成しました。同年6月にはつくば研究所の集約移転が完了したことで、数年間にわたり実施してきた大型投資がピークアウトしました。□P44 今後は厳格な経費コントロールの下で固定費の安定化を図り、成長戦略として自社承認品目や自社製造品目の拡大を通じた売上高の増加と利益率の改善を目指します。

医療従事者派遣・紹介事業においては、グループの強みを活かした薬剤師事業に加えて、医師事業への取り

組みを本格化しております。2021年3月期には、首都圏を中心に産業医業務提供事業を展開する株式会社WORKERS DOCTORSを取得 □P56、企業での健康経営の推進により産業医の重要性が今後ますます高まる中、同社の産業医に関するノウハウと、当社グループの全国規模の営業体制や医師紹介実績を活用することで、新たなシナジー創出を図ってまいります。

2. 株主還元

当社は株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとして捉えています。成長性を確保するための内部留保を考慮しながらも年2回(中間及び期末)の安定的な配当を通じて、株主の皆さまに対して利益還元を図っていくことを基本方針としております。

さらに株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに、より多くの皆さまに当社グループの事業に対するご理解を深めていただき、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を設けております。

3. 財務基盤強化

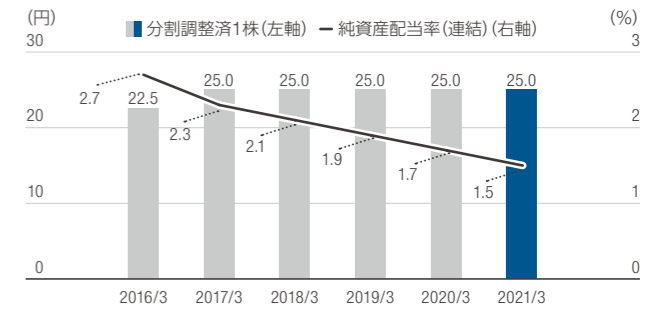
企業が成長を継続していくためには、安定した財務基盤の構築が重要です。2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の拡大による事業環境の変化に備えて、手元流動性を確保する一方で、有利子負債の削減にも取り組んできました。

連結売上高は前年同期比3.9%と増加する一方で資産の増加は+0.4%に留まり、資産効率は向上しています。また、医薬品製造販売事業において安定供給を確実にするため、

投資額推移

(百万円)	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
調剤事業	4,046	4,238	4,679	3,215	8,997	6,289
製造事業	3,663	18,742	10,245	1,582	2,069	2,701
人材事業	30	45	89	291	84	98
連結	8,073	23,344	15,316	5,254	12,025	9,492

配当実績



原材料及び貯蔵品が増加したこと等により、資産が約7億円増加、負債は、買掛金が約14億円増加した一方、未払法人税等が約32億円減少したこと等により、約20億円減少、純資産は利益剰余金の増加等により27億円増加したことから、自己資本比率は前期末から1.4ポイント増えた26.8%となり、さらなる資本の充実を図ることができております。

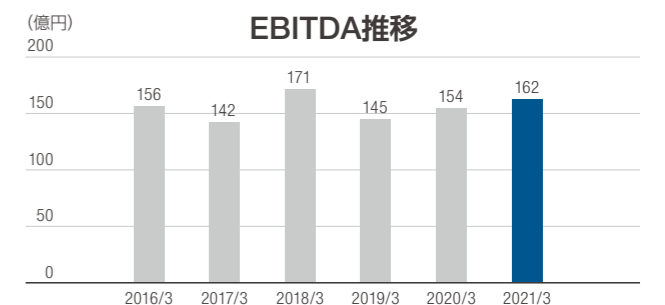
今後さらなる成長に向けて、財務内容の改善と財務基盤の強化に努めてまいります。

収益力の指標

2021年3月期は、売上高から経常利益までの各段階において増収増益を達成しました。総資産回転率や財務レバレッジも高い水準を維持しておりますが、医薬品製造販売事業等における設備の減損損失等により、親会社株主に帰属する当期純利益率が低下したことから、ROEは前期の15.2%から今期は7.3%へと減少しました。一方で、収益力を示すEBITDAはここ数年着実に増加傾向にあり、引き続き収益力の向上に努めてまいります。

$$ROE = \text{当期純利益率} \times \text{総資産回転率} \times \text{財務レバレッジ}$$

2020年3月期	15.2%	=	2.5%	×	147.4%	×	413.2%
2021年3月期	7.3%	=	1.3%	×	150.0%	×	383.5%



価値創造のプロセス

社会課題と要請

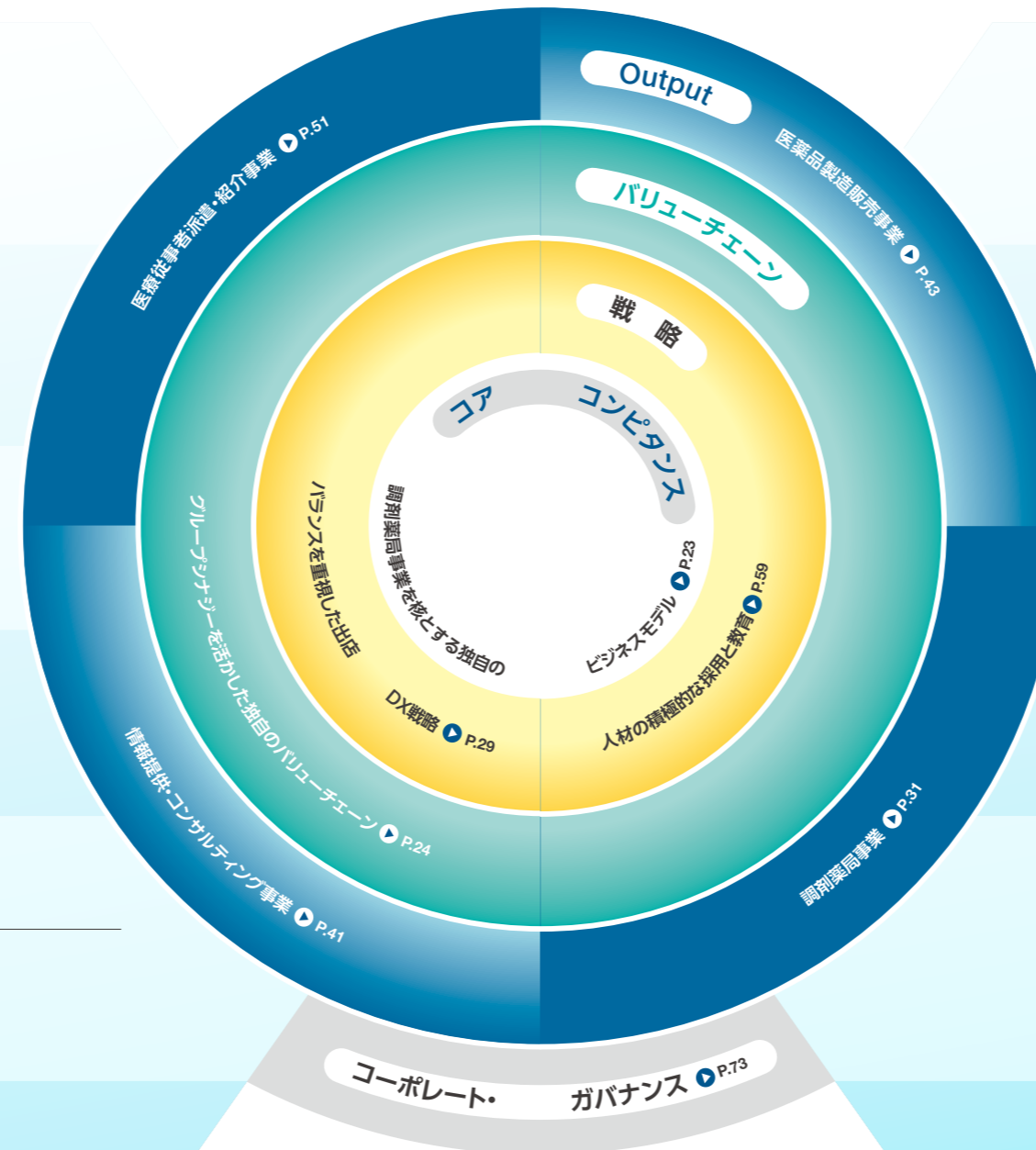
- | | | | | |
|----|---------------------------------|----------------------|----|-----------------|
| 課題 | ■ 超高齢化社会(2025年問題)
医療費増加/医師不足 | ■ 残薬問題
■ パンデミック対応 | 要請 | ■ かかりつけ薬剤師制度の実現 |
| | ■ ポリファーマシー問題(多用服薬) | | | ■ DXによる次世代薬局の実現 |

関連性が高いSDGs



Input

- 人的資本**
 - 全従業員5,200名中68%が高い専門性を持つ
 - 薬剤師:3,500名
管理栄養士:60名
 - 人材への積極的な投資
教育:5.9億円(5年間)
- 知的資本**
 - 市場をリードするDX(5年間投資額:約70億円)
 - ジェネリック医薬品の継続的な研究
(5年間投資額:137億円)
 - ブランド力:40年の高度医療実績と
薬剤師からの高い認知度
- 財務資本**
 - 一巡した大型設備投資
(2016年度 167億円/2017年度 102億円)
 - 総資産:1,862億円(2021年3月期末)
- 製造資本**
 - 調剤薬局685店舗
 - 5つの医薬製造工場
 - 2つの研究所
- 自然資本**
 - 店舗 照明器具のLED化
節水型トイレ補設置
 - 工場 ソーラーパネルによる自家発電
ミスト噴霧冷却装置の設置
- 社会関係資本**
 - 高度医療を行う病院との連携強化
 - 健康チェックステーションを開設
 - 患者数:1,062万人(2020年度)
 - 電子お薬手帳の仕組みを提供
 - 紹介事業:求人件数8万件超



Outcome

- 人的資本**
 - 一人当たり売上高:5,342万円(2020年度)
 - 女性活躍の推進:女性正社員比率:70.3%^{*1}
 - 有資格者の増加:離職率の減少
 - 長時間残業者が過去5年度平均に比べ
37.6%減少(2020年度)
- 知的資本**
 - 高いセキュアの独自システム
 - 医薬:新規薬価収載:21品目(2020年度)
 - ブランド力:就職企業人気ランキング3部門第1位
- 財務資本**
 - 総額749百万円の配当を実施(2020年度)
 - 株価:1,785円(2021年3月末)
(※2020年3月末:1,655円より130円上昇)
 - ROE:7.3%(2020年度)
- 製造資本**
 - 調剤薬局:ジェネリック医薬品利用率89.3%(2021年3月末)
 - 工場:ジェネリック医薬品自社製造品目数
262品目(2021年3月末)(※2020年度:17品目増)
 - 新工場の稼働により製造キャパシティの大幅増加
- 自然資本**
 - 店舗 1店舗当たり水道光熱費1.9%削減
(2019年度から2020年度)
 - 工場 廃棄物再資源化量:55t(2020年度)
水使用量:83.4千t(2020年度)
CO₂排出量:16.3千t(2020年度)
- 社会関係資本**
 - 全国の大学病院のカバー率50.3%(2021年9月1日現在)
 - 処方箋枚数:14,223千枚(2020年度)
 - 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」会員数:85万人に(2021年8月)
(※2020年4月(50万人)から35万人増加)
 - 薬剤師34%増、医師247%増の求職支援^{*2}(2020年度)

※1 日本調剤のみ(2021年3月末)
※2 紹介成約件数(対2017年度比)

ステークホルダー・エンゲージメント

日本調剤グループでは、各事業を通じて、それぞれのステークホルダーとの建設的な対話を行い、その期待や要請を把握し、社会全体の課題を共に解決していくことを目指しています。今後もステークホルダーとの信頼関係を深めつつ、共存共栄の関係をつくり、企業価値向上に向けて取り組んでまいります。

	Why we engage	Stakeholders' interest	How we respond
 <p>患者さま・お客さま</p>	<p>日本全国に良質な医療を提供する医療機関として、患者さま・お客さまの求める医療の在り方を追求することが、当社の長期的な発展に重要であると考えています。日本調剤グループは、患者さま・お客さまが日本全国どこにいても安心して最適な医療の提供を受けることが出来るよう日々努力しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安心、安全な日本調剤ブランドにおける高品質な医療の提供 ■ 全国で必要な時に適切な薬局サービスを受けることが出来る ■ 高品質な医薬品の供給 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 全都道府県にある日本調剤の薬局での、高品質な医療の提供 ■ 日本ジェネリックブランドによる高品質なジェネリック医薬品の提供
 <p>医療機関(病院・薬局)および医療従事者</p>	<p>地域医療を担う医療機関・医療従事者として、患者さま・地域医療のために適切な医療連携を行い、持続可能な日本の医療制度の維持に貢献しています。また、医療従事者が不足している医療機関に対しては、当社グループの医療従事者派遣・紹介事業を通じて、適切な医療人材の供給を行い、医療の地域格差是正に貢献しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持続可能な地域医療体制の構築に向けた医療機関連携 ■ 医療人材不足からくる地域間医療格差の是正 ■ 専門性の高い薬局薬剤師との協働 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高度な専門性をもつ薬剤師による地域医療機関との医療連携 ■ 医療機関と医療従事者をつなぐ、ミスマッチのない医療従事者向けの派遣・紹介事業 ■ 安定供給 <ul style="list-style-type: none"> ・ 医薬品の安全性、高品質 ・ 面談を通じたミスマッチのない人材提供
 <p>従業員</p>	<p>持続的な成長を実現していくためには、日本の医療を支える医療従事者として誇りを持って働くことが出来る職場づくりが不可欠です。日本調剤グループは、働きやすく、働きがいのある職場づくりはもちろん、従業員エンゲージメントサーベイを実施し、従業員満足度の向上に努めています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安心・安定して働ける職場 ■ 日本の医療に貢献できるやりがいのある職業 ■ 安定した雇用の維持 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安定した財務基盤を有する医療機関での労働環境の提供 ■ 医療従事者としてやりがいを実感できる幅広い職種の提供 ■ 日本調剤グループにおける安定した雇用(給与、福利厚生) ■ 業界でもトップクラスの充実した研修制度 ■ 女性活躍推進を掲げた柔軟なキャリアプランの提供
 <p>株主・投資家</p>	<p>東証一部上場企業である当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けた、適切な情報開示と株主・投資家との建設的な対話を重視しています。株主・投資家の皆さまとの対話で得られた評価やご要望は、迅速に社内でも共有し、経営・IR活動に反映しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持続的な成長 ■ 中長期的な企業価値の向上 ■ 安定した株主還元 ■ 適切な情報開示 	<ul style="list-style-type: none"> ■ SR/IR部門による株主・投資家とのエンゲージメント活動 ■ 健全な財務体質と持続的な成長に向けた成長戦略 ■ 安定した株主還元
 <p>行政</p>	<p>行政機関との適切な協働は当社グループのビジネスに欠かすことはできません。日本調剤グループは、日本の地域医療制度に貢献するため、行政機関とのエンゲージメントを継続してまいります。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安全性・安定性が担保された医療の提供 ■ 行政機関との協働 ■ 医療費の削減 ■ 省庁方針への理解 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高品質な後発医薬品の開発 ■ 医薬品の安定供給 ■ 日本の地域医療への貢献 ■ 社会的存在価値の立証
 <p>社会</p>	<p>地域医療に貢献するため、社会におけるさまざまなステークホルダーとの協働は当社ビジネスにおいて重要です。患者さま・お客さまが安心・安全に暮らせる日々のために、当社グループは、日本全国で最良の医療の提供を続けていきます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域の医療ステーション ■ かかりつけ薬局、薬剤師 ■ 社会貢献活動 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 地域住民に対する健康サポート機能 ■ 調剤薬局を通じた安心して暮らせる地域医療体制の提供
 <p>事業パートナー</p>	<p>広範な事業領域を有する当社グループにおいては、各事業パートナーと良好な関係を維持することが不可欠です。強固なサプライチェーンの構築により、全国での良質で安定した医療サービスの提供を追求します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安定性 ■ 成長性 ■ 商品 ■ サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医薬品(OTC)販売 ■ スケールメリット ■ 健全な財務体質 ■ 商品サービスの販売

グループシナジーを活かした独自の

日本調剤グループのコアコンピタンス

当社グループは全国に展開する調剤薬局事業を中心に、そこで培ったノウハウを活かした医薬品製造販売事業及び医療従事者派遣・紹介事業へと医療に対する取り組みを拡大しています。

調剤薬局事業を核とした強いシナジーをもって、3つの事業が有機的に連携しながらグループ全体が成長していきます。

調剤薬局事業を核とするコア・コンピタンス

- 1 創業以来自力出店を中心に事業を拡大してきた出店力
- 2 全国に展開する高い専門性と高度医療への対応力
- 3 自社開発の調剤システムやビッグデータの加工・分析などに長年取り組んできたICT化への対応力
- 4 政府施策・環境変化に全国規模で対応できる組織力
- 5 時代の先を見据えてリスクを取って投資を行う先進性

シナジー

調剤薬局事業 ↔ 医薬品製造販売事業

調剤薬局事業における業容拡大が、医薬品製造販売事業の拡大に連動するという、他社にはないビジネスモデルとなっています。



シナジー

調剤薬局事業 ↔ 医療従事者派遣・紹介事業

調剤薬局事業を展開することにより、医療従事者の人材ニーズをいち早くつかむことが可能であり、新たな取り扱い分野の拡大に迅速に着手できるビジネスモデルとなっています。

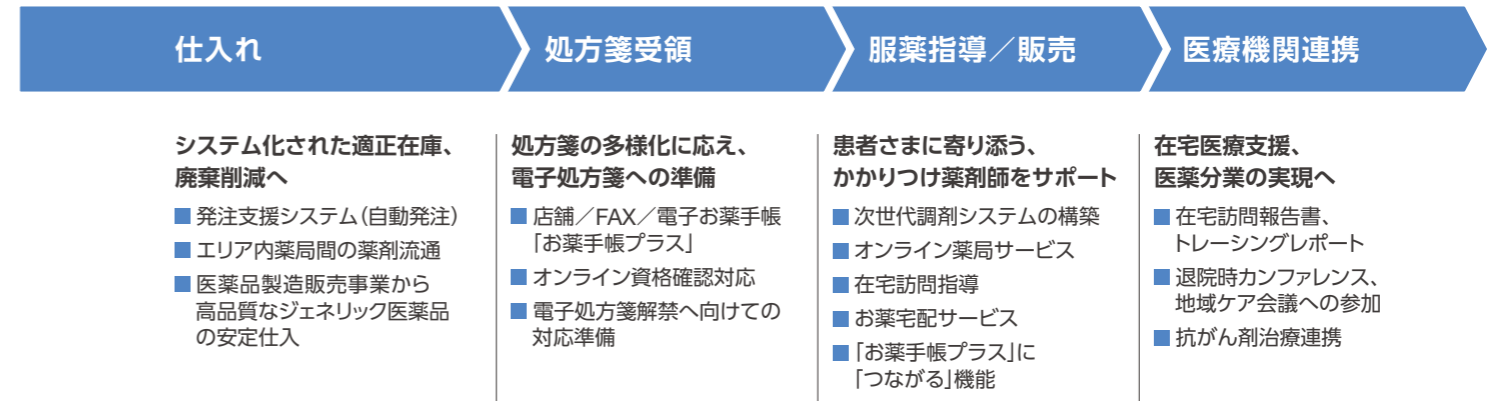
ビジネスモデルとバリューチェーン

バリューチェーン

調剤薬局事業

調剤薬局のリーディングカンパニー

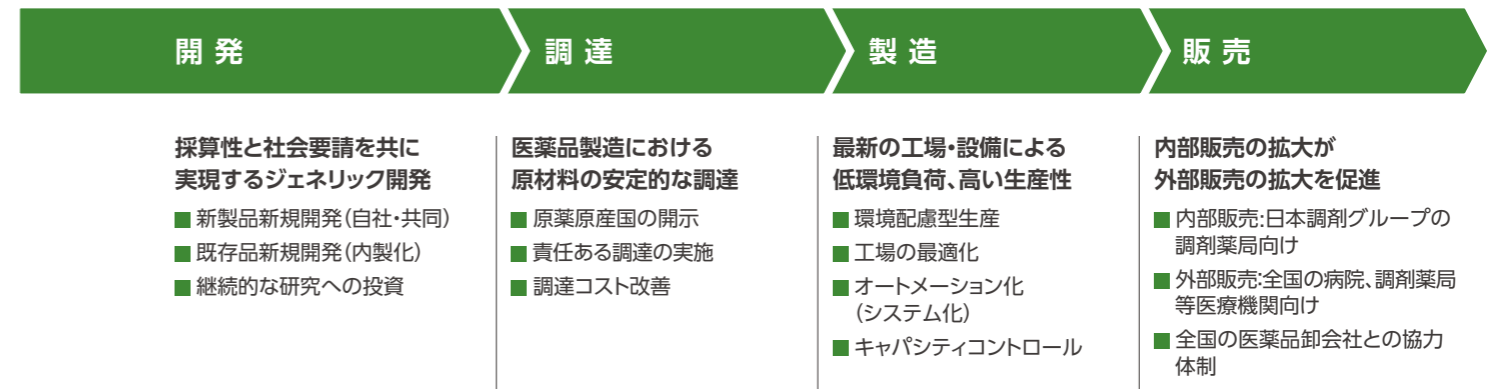
P31



医薬品製造販売事業

フルラインジェネリックメーカー

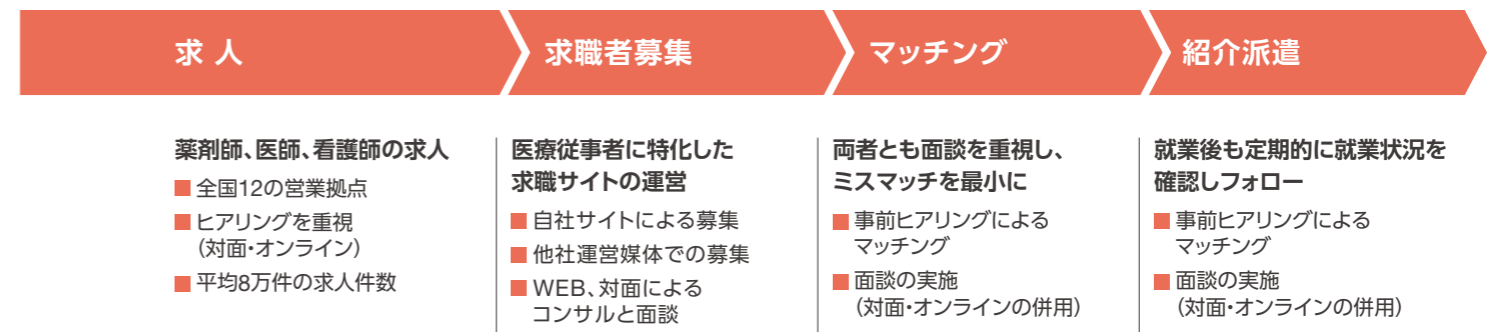
P43



医療従事者派遣・紹介事業

医療分野に特化した人材サービスカンパニー

P51





長期ビジョンと戦略の全体像

私たちは、2018年4月に2030年の目指す姿として「長期ビジョン～2030に向けて～」を発表しました。超高齢化社会や新型コロナウイルス感染症の拡大など、私たちを取り巻く事業環境は、大きく変化しています。この大きな変化をチャンスと捉え、飛躍的な成長を実現するための戦略と成果を一枚にまとめました。

ビジョン実現のための戦略

長期的な事業環境認識

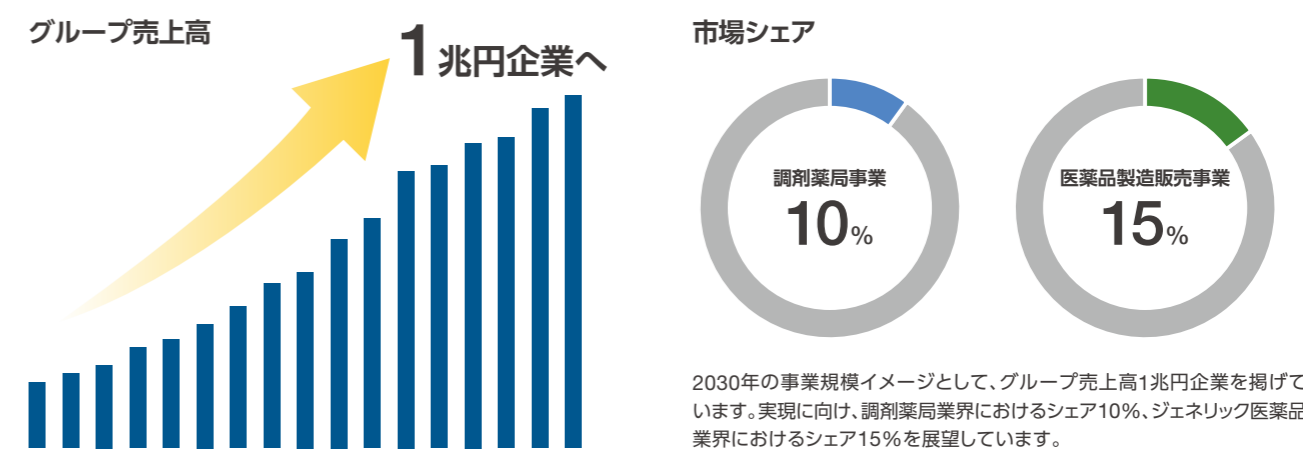
戦略



大きく変わる外部環境をチャンスと捉える

長期ビジョン

2030年までに目指す姿 → 総合ヘルスケアカンパニー



戦略の成果

- #### 1 収益性の強化

 - 調剤薬局事業の飛躍的拡大によるシナジー
 - 医薬品製造販売事業の業容拡大 [P45](#)
 - 派遣・紹介事業の取り扱い分野拡大
- #### 2 効率性の向上

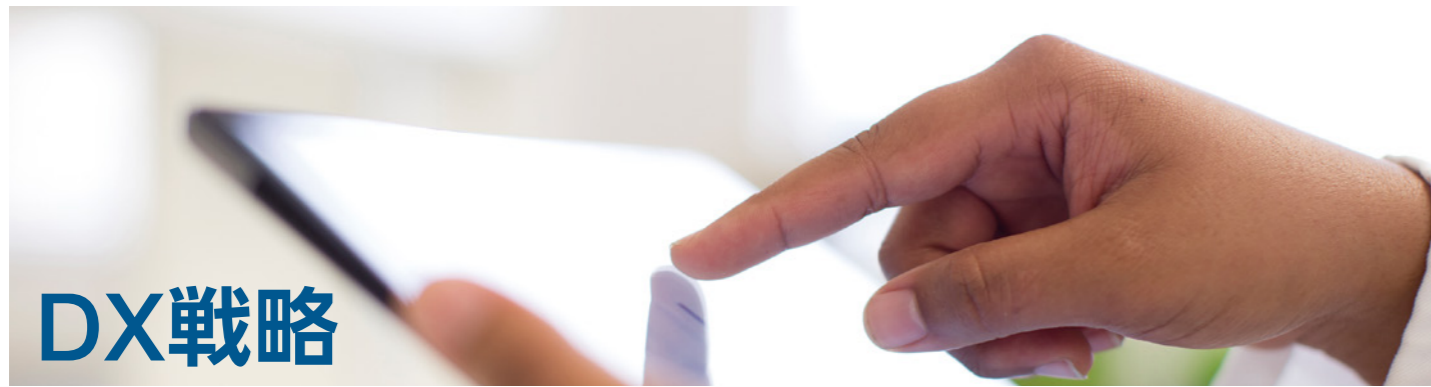
 - 調剤薬局の大型化・集約化
 - 医療費増加の抑制
 - 生産性の向上
 - 医療のオンライン化 [P36](#)
- #### 3 品質と安全の確保

 - 医薬品の適正使用
 - 医薬品の安定供給と品質の向上 [P49](#)

長期ビジョンの実現に向けて想定される主なリスク

私たち日本調剤は、長期ビジョンの達成に向けて、リスクをコントロールし、機会を成長への原動力として捉え、各事業が強いシナジーを発揮しながら飛躍的な成長を実現してまいります。

項目	リスク	機会	インパクト	アクション
調剤報酬改定	調剤報酬改定による調剤報酬の変更	調剤報酬改定の影響により調剤薬局業界の業界再編が加速	調剤報酬改定に対応できない場合は、調剤薬局事業の業績等に影響を与える可能性がある。	調剤薬局事業 <ul style="list-style-type: none"> 高度化する医療に対応する専門人材の育成 P33 薬局機能の強化を実施し、予防、未病、治療、重症化予防、在宅医療までのケアサイクルに対応することで事業領域の拡大
薬価改定	薬価改定による薬価の引き下げ	薬価引き下げの影響を受け、調剤薬局業界、ジェネリック医薬品業界の業界再編が加速	薬価改定により調剤薬局事業及び医薬品製造販売事業の収益の減少等、当社の業績に影響を与える可能性がある。	調剤薬局事業 <ul style="list-style-type: none"> 新規出店や既存店の成長による顧客数の増加 オンラインでの医療体制構築による顧客数の増加 医薬品製造販売事業 <ul style="list-style-type: none"> 高収益・高採算品目の開発 P44 自社製造品比率の向上に向けたポートフォリオの見直しによる利益率改善 生産効率の向上による原価低減
調剤薬局業界への異業種参入	調剤薬局業界での規制緩和による異業種の参入	調剤薬局業界での規制緩和によるオンライン診療、オンライン服薬指導の普及	調剤薬局業界での規制緩和により、異業種からの新規参入が起きた場合、当社の業績に影響を与える可能性がある。	調剤薬局事業 <ul style="list-style-type: none"> 質の高い「人材」と医療版DXの融合により、コアビジネスの変革、新規ビジネスの創出、業務プロセスの変革を起こし、飛躍的な成長を実現 DX戦略 P29
パンデミック	パンデミックの長期間にわたる継続	オンラインなど非接触による医療提供ニーズの増加	従業員の感染により事業継続が一部で滞る可能性がある。 患者さまが医療機関への受診を控えることにより、収益の減少要因となる可能性がある。	調剤薬局事業 <ul style="list-style-type: none"> 医療分野におけるDXが進むなか、オンライン診療、オンライン服薬指導、薬の受け取りまでをオンラインで完結するスマート医療の提供を実現 P36 医療従事者派遣・紹介事業 <ul style="list-style-type: none"> ワクチン接種会場や医療資源が不足している地域における医療人材需要への対応 P56
サイバーセキュリティ	サイバー攻撃による重要情報の流出	リスクへの継続的な対応によるセキュリティ強化	リスクが顕在化した場合、個人情報の漏洩や会社の機密情報の流出等により、社会的信用や経営に関する重要情報を失うなど、当社の業績に影響を与える可能性がある。	外部監査機関によるサイバーセキュリティアセスメントの実施。継続的なサイバーセキュリティ対策の強化を実施することによるリスクの最小化。
医療・医薬品の安全性と品質	医薬品による副作用や相互作用の発生、医薬品の品質不良の発生	医薬品の適正使用推進による安全性の確保・向上、医薬品の適正な製造による品質維持・向上	調剤薬局事業 <ul style="list-style-type: none"> 医薬品の適正使用が行なわれない場合、副作用や相互作用の発生により社会的信用や患者さまからの信頼を失い、当社の業績に影響を与える可能性がある。 医薬品製造販売事業 <ul style="list-style-type: none"> ジェネリック医薬品の品質不良が発生した場合、社会的な信用や患者さまからの信頼を失い、品質の改善を行う等の対応により、当社の業績に影響を与える可能性がある。 	調剤薬局事業 <ul style="list-style-type: none"> 医薬品の適正使用を実現するための教育の充実、e-learningの活用、FINDATの活用等を継続して実施 医薬品の適正使用をサポートするプログラム構築や安全性を確保するための調剤機器の整備 P37 医薬品製造販売事業 <ul style="list-style-type: none"> 品質水準を維持・向上させるための教育の継続的な実施 適切な品質水準を定期的にモニタリングする体制の継続的な運用（品質リスクマネジメントの実践）
医薬品の安定供給	国内の医薬品の供給不安の発生	自社製品に対する需要の増加	市場からの医薬品の需要に自社の供給が追いつかないなど、医薬品の安定供給に影響がでる場合、患者さまや医療従事者からの信頼を失うなど、当社の業績に影響を与える可能性がある。	<ul style="list-style-type: none"> 突発的な医薬品の需要増加に対応可能な生産キャパシティの整備



DXとサステナビリティを経営戦略へ取り込み、持続的な成長へ

日本調剤は、ICTを成長のための重要な要素として捉え、長期間にわたりICT戦略に取り組んできました。今後も、デジタルの活用(DX:デジタルトランスフォーメーション)によるビジネスの変革に取り組み、価値を創造し、更なる成長を実現します。

環境変化と医療版DXによる価値提供

人材と医療版DXの融合による次世代薬局の姿

超高齢社会・人口減少トレンドを迎えつつある我が国では、社会保障費抑制の動きや労働者の人手不足の影響を受け、医療を取り巻く環境が大きく変わりつつあります。

日本調剤では質の高い「人材」と「医療版DX」の融合により、既存事業のデジタルトランスフォーメーションと新たな収益

基盤の創出を実現し、医療安全と効率化された業務の仕組みを両立し、社会的課題の解決に貢献していきます。また、既存サービスの進化と新たな医療サービスの創出を実現し、私たちの重要なステークホルダーである患者さまや医療機関、地域社会などに向けて新たな価値を提供していきます。



5つのDX戦略

日本調剤では、環境変化に対応する5つのDX戦略を策定し、医療業界にイノベーションを起こす新しいサービスを提供することで、2030年度の長期ビジョン達成に向けた飛躍的な成長を目指します。

5つのDX戦略では、「コアビジネスの変革」、「新規ビジ

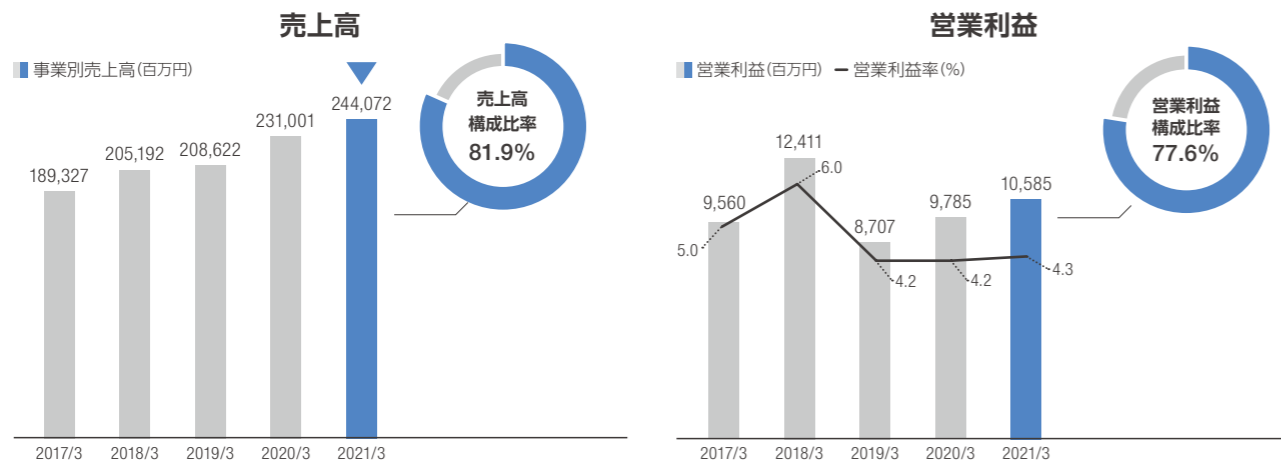
ネスの創出」、「業務プロセスの変革」を用いて、ビジネスを大きく変化させます。それにより、サービスを受ける患者さま・生活者さま、医療機関、地域社会、株主、従業員等幅広いステークホルダーへ新しい価値を提供していきます。





調剤薬局事業

日本調剤株式会社
他 調剤子会社



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、成長戦略における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、高度化する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を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に対する、先進的な取り組みにより、薬価改定や調剤報酬改定を着実に対応してきました。3つ目のキーファクターは、医療版DXへの対応です。1990年代から、調剤システムの自社開発を行い、直近では、オンライン医療への対応など、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。

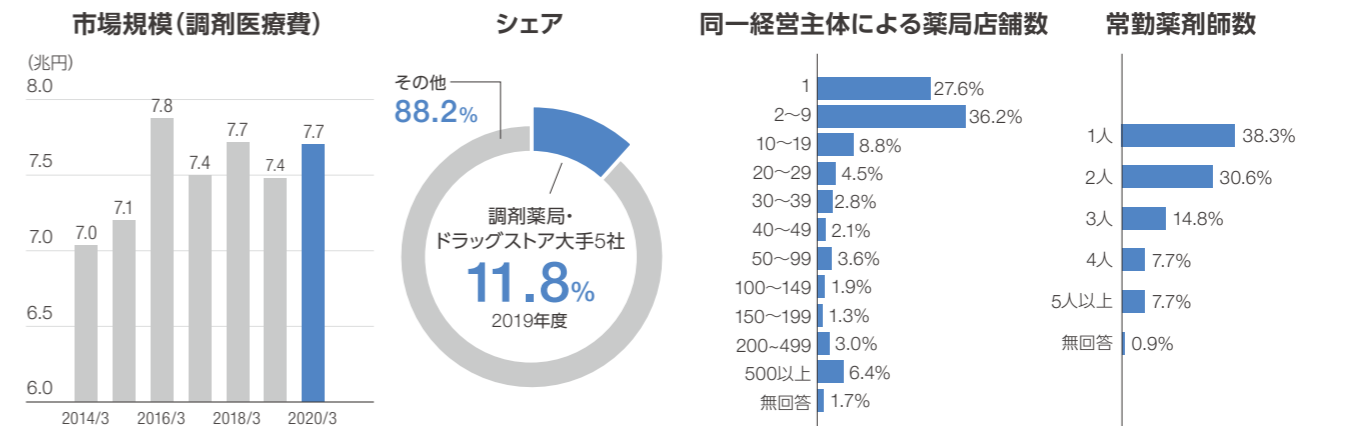
成長戦略



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及び診療報酬体系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、団塊の世代がすべて75歳以上となる2025年に向けて、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。ひっ迫した財政状況

を受け、今後も厳しい薬価改定や診療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、薬局数の減少が進みながら、集約が進むと考えられます。集約が進む中、勝ち残るためには、薬局の売上規模拡大と、店舗あたり薬剤師数を増加させる必要があると考えます。



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

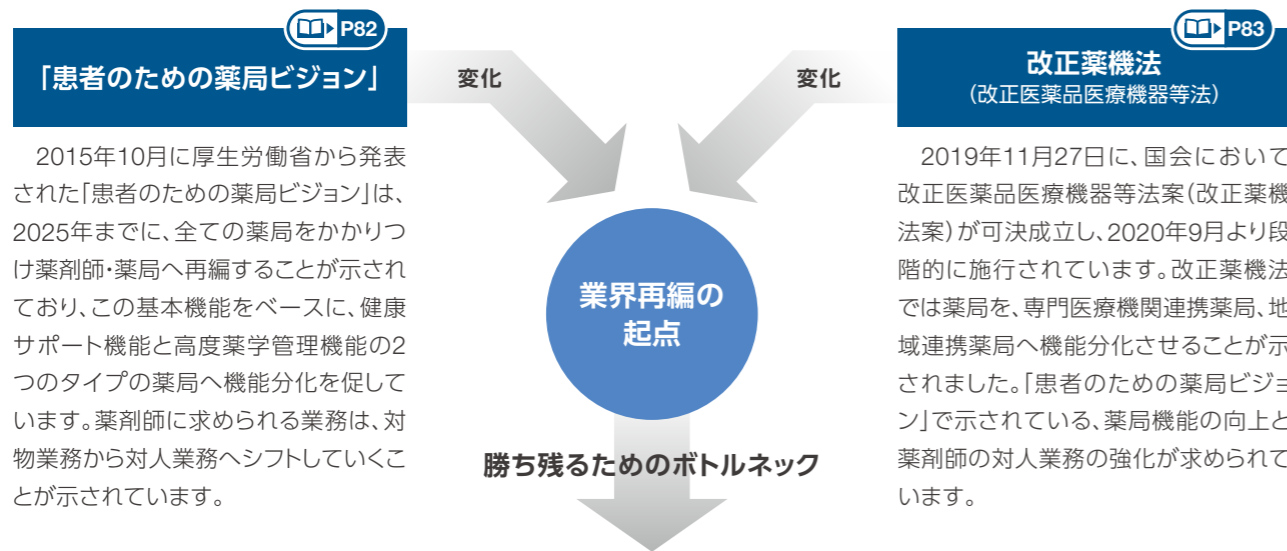
成長戦略:好循環サイクルの実現

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」、2020年9月より段階的に施行されている改正薬機法に共通している「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、成長に向けた基盤を一層強化しています。



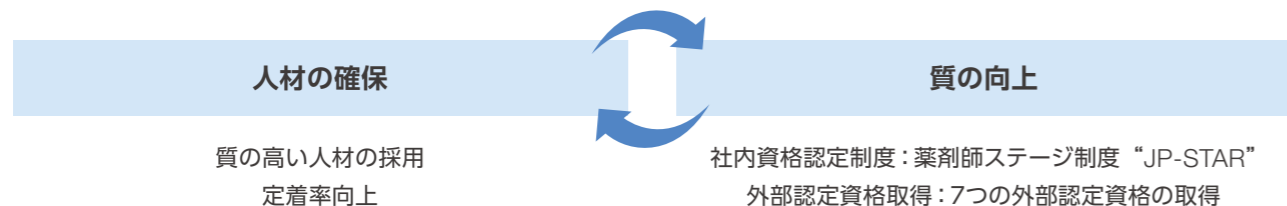
2015年10月に厚生労働省から発表された「患者のための薬局ビジョン」は、2025年までに、全ての薬局をかかりつけ薬剤師・薬局へ再編することが示されており、この基本機能をベースに、健康サポート機能と高度薬学管理機能の2つのタイプの薬局へ機能分化を促しています。薬剤師に求められる業務は、対物業務から対人業務へシフトしていくことが示されています。

2019年11月27日に、国会において改正医薬品医療機器等法案(改正薬機法案)が可決成立し、2020年9月より段階的に施行されています。改正薬機法では薬局を、専門医療機関連携薬局、地域連携薬局へ機能分化させることが示されました。「患者のための薬局ビジョン」で示されている、薬局機能の向上と薬剤師の対人業務の強化が求められています。

人材投資

今後の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かかりつけ機能のなど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、技術料が引き下げられる傾向にあります。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です。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。



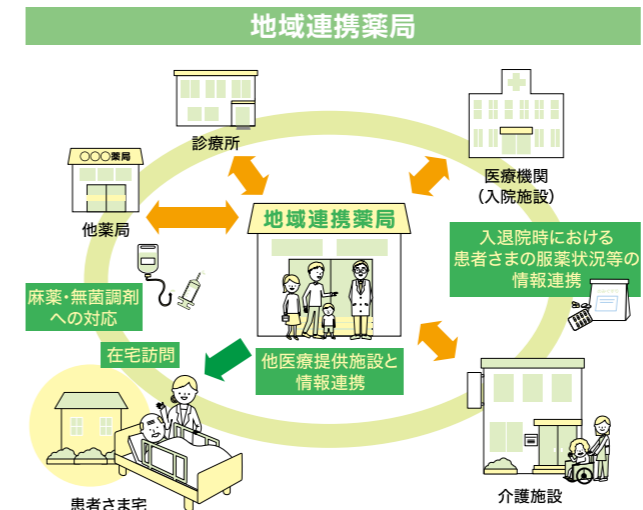
日本の人口構成の中で、大きなボリュームを占める団塊の世代がすべて75歳以上となる2025年に向けて、在宅医療の取り組み拡大が求められています。薬局店舗での医療の提供に加えて、患者さまのご自宅等での在宅医療の提供を行うためには、薬局各店舗で必要となる薬剤師数も増加することから、採用が重要な要素となります。

今後の薬剤師・薬局には、かかりつけ薬剤師・薬局機能をベースに、在宅医療や高度医療への対応を行うための専門性が必要となります。近年、がん患者が外来で服薬による治療を行う傾向にあり、薬剤師による服薬中のフォローが重要性を増しています。高度医療は、薬局勤務経験だけでは対応が難しく、当社では、多くのがんに関する外部資格認定を有する薬剤師を有し、累計100名以上の薬剤師が病院研修に積極的に参加するなど、高度医療に対応するため、薬剤師の質向上に努めています。

薬局機能の強化・医療サービスの質向上

2015年10月には「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ている改正薬機法では、一定の機能を有すると都道府県知事に認められた薬局は機能に応じた表示をすることができるようになりました。認定を受けるためには、医療機関等と強固に連携することが求められています。



地域連携薬局では、他の医療提供施設(医療機関、薬局等)の医療従事者との連携体制を構築し、服薬情報の一元的・継続的な情報連携を行います。

患者さまの外来受診時だけでなく、在宅医療への対応や入院時を含め、病院(診療)と施設・自宅(介護)の間をつなぐ薬局です。未病層も対象に地域住民の健康増進を支援する健康サポート機能とも相互に役割を補完しながら地域に良質な医療を提供することが求められています。

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、求められる薬局機能への対応を着々と進めています。



専門医療機関連携薬局では、がんなどの専門的な薬学管理が必要な患者に対して、専門医療機関との密な連携を行いつつ、より高度な薬学管理や、高い専門性が求められる特殊な調剤に対応します。

現在「専門」の対象に定められているのは「がん」ですが、今後、別の傷病区分に対しても認定基準が定められる予定です。

かかりつけ薬剤師

86%

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) (2021年7月29日時点)

学会認定等の専門性が高い薬剤師の確保・育成

4人に1人

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 (2021年4月末時点)

在宅医療

94%

在宅医療実施店舗割合(年間1件以上) (2021年6月末時点)

健康サポート薬局

93店舗

厚生労働大臣が定める基準に適合した当社薬局数 (2021年7月末時点)

成長戦略:好循環サイクルの実現

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、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年代には業界に先駆けて調剤システムを開発し、毎年アップデートを行うことで、調剤報酬改定や医療のオンライン化などにも迅速に対応しています。このシステムをプラットフォームとして、他のシステムとの柔軟な連携が可能となっています。

2021年には、これからの時代に対応する、50億円規模の投資を行い次世代調剤システムの開発に着手しております。ユーザーインターフェース面での刷新だけでなく、医療版DX・規制緩和への柔軟な対応を予定しており、今後の事業展開や事業規模拡大を見据えた成長投資と位置付けております。

音声入力システム

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。

生体静脈認証システム

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。

在宅コミュニケーションシステム

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、その場で閲覧および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。

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

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、薬歴情報の一元的管理を可能にしています。「お薬手帳プラス」は、スマートフォンで撮影した処方箋を事前に薬局へ送信することでスムーズにお薬を受け取れる処方せん送信機能や、お薬の服用や通院のスケジュールを管理できるカレンダー機能など、薬局利用の利便性を高める機能に加え、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、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。

2021年8月より、ショートメッセージ形式で薬局とコミュニケーションできる「つながる」機能が追加され、薬局利用後の患者さまフォローが強化されました。

健康相談システム

健康相談や栄養相談などを一元的に記録し、健康をサポートするシステムを構築しています。処方箋をお持ちではない地域住民の方の一般用医薬品などの情報も一元的に記録ができ、処方薬のデータとも連携しているため、薬剤師や管理栄養士が地域住民の皆さまにとって身近な相談役として、健康維持に貢献しています。

日本調剤オンラインストア

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、通販サイトをオープンしています。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2000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も販売しています。

オンライン服薬指導・オンライン資格確認



調剤業務の機械化



成長を支えるICT投資 オンライン服薬指導

「日本調剤 オンライン薬局サービス」

当社ではかねてより、国家戦略特区での遠隔服薬指導に積極的に取り組んでまいりました。

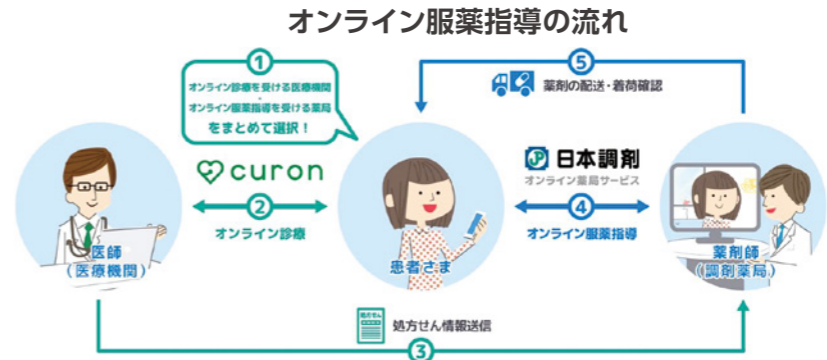
薬機法の改正により、2020年9月から全国でオンライン服薬指導が実施可能となったことにあわせ、当社では、患者さまがご自宅で服薬指導を受けられる「日本調剤 オンライン薬局サービス」を自社開発し、日本調剤グループの全国の薬局(一部除く)で運用を開始いたしました。

非接触の服薬指導のニーズが高まる中、患者さまがアプリをダウンロードする手間もなく簡単に、いつでもどこにいても安心して服薬指導を受けていただける体制を整えております。

※2021年6月末時点実績:37,000件以上(新型コロナウイルス感染症対応を含む)

オンライン診療サービスとの連携

「日本調剤 オンライン薬局サービス」と株式会社MICINのオンライン診療サービス「curon」との連携を開始いたしました。この連携により、患者さまはcuronでオンライン診療を予約する際に全国の日本調剤グループの薬局を選択することができ、オンライン診療後にはスムーズに「日本調剤 オンライン薬局サービス」へ遷移し、オンライン服薬指導のご予約が可能となります。curonの患者IDと連携しているため、当該薬局を初回利用の際にも基本情報が入力された状態から登録を開始することができます。この連携により、オンライン診療からオンライン服薬指導までよりスムーズにご利用いただける体制を実現しました。



成長を支えるICT投資 オンライン資格確認

2021年3月4日より、マイナンバーカードの健康保険証利用による「オンライン資格確認」のプレ運用がスタートしています(本運用は2021年10月開始予定)。医療機関や薬局では、患者さまが加入している医療保険の資格を正確に確認する必要がありますが、この確認作業をマイナンバーカードを用いることで、すぐに行えるようにした情報システムが「オンライン資格確認」です。

マイナンバーカードを利用することで、従来の薬局スタッフによる健康保険証の情報入力・確認作業が不要となり、顔認証による受付で、オンライン上で簡単に資格確認を完了できるといったメリットがあります。

オンライン資格確認は患者さまの利便性を高めるとともに、当社が積極的に取り組んでいる「かかりつけ薬剤師・

薬局」制度における服薬情報の一元化、服薬状況の継続的な管理など、きめ細やかなサポートに役立てることができるものと考えております。当社では今回のプレ運用から参加し、定着に向けて積極的に推進しております。対象店舗は順次拡大しており、6月21日現在、101店舗となっております。



成長戦略:好循環サイクルの実現

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」についての通知が発出され、対人業務を充実させる観点から、対物業務を効率化することを目的に、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に関する考え方が示されました。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考え方が示されたことで、当社における調剤業務の機械化の取り組みも加速させています。

日本調剤の調剤薬局における取り組み

機械化による効率化を進めることで、薬剤師の対人業務へ振り向ける時間を創出し、医療サービスの質向上を目指します。



*1店舗あたり売上高
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、新製品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年度から、機械化の導入を開始しております。実際の取り組みから得られた知見により、効果的な導入となるよう計画をアップデートしております。

2021年度は50店舗、2022年度は30~50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繋がり、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:新規事業、各種取り組み

地域密着型の栄養ケア支援

認定栄養ケアステーション

認定栄養ケア・ステーションとは、地域の皆さまが栄養ケアの支援・指導を受けることができる地域密着型の拠点として日本栄養士会から認定されている施設のことです。

栄養相談や健康イベント、栄養教室といったサービスを通じ、食・栄養の専門家である栄養士・管理栄養士が健康で充実した生活を送れるようサポートいたします。

認定栄養ケアステーション設置店舗数:25店舗

良質な医療サービスへの取り組み

在宅支援センターでISO9001を取得

地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行う在宅支援センター2拠点で国際認証規格ISO9001(品質マネジメントシステム)を取得しました。

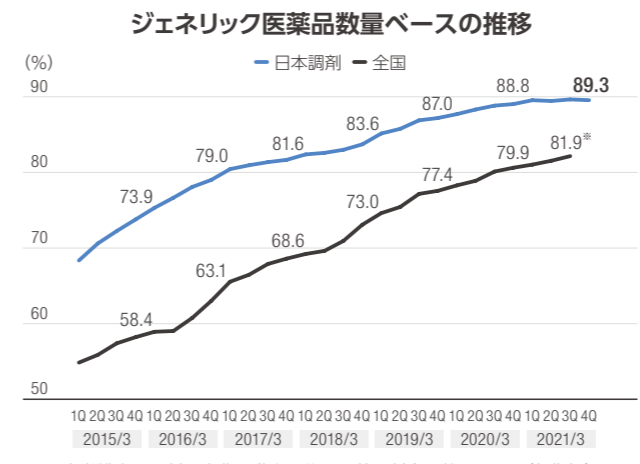
ISO9001は、お客さまニーズに応える製品・サービスを継続的に提供するための仕組みを管理するもので、今回認証取得した両拠点では、品質マネジメントシステムの構築により高い安全性と正確性を担保することができます。

今回の2拠点のほか全国に20拠点ある他の「在宅支援センター」でも順次、ISO9001の認証を取得していく予定です。

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80%とする政府目標を、3年前倒しで達成しており、2021年3月末時点では、89.3%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。



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

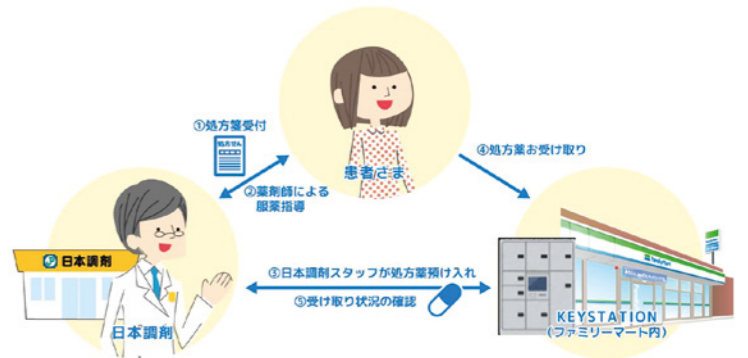
医薬品製造販売事業の内部売上高が拡大 (グループシナジー) P23

非接触の処方薬受け取りサービス

KEY STATION

株式会社ファミリーマートと連携し、ファミリーマート店舗に設置している認証機能付き受取BOX(KEY STATION)を活用した「処方薬受け渡しサービス」の実証実験を開始いたしました。

KEY STATIONでご本人さま確認を実施し、患者さまは薬局の営業時間外であっても、24時間いつでも非接触かつ安全に処方薬を受け取ることが可能となり、新型コロナウイルスの感染拡大による感染リスクの低減、利便性の向上が期待できます。



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、健康サポート機能として、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、プライバシーに配慮したブースで健康相談を実施し、健康状態をチェックできる血圧計や体組成計など測定機器の設置をしています。

また、当社薬局の健康チェックステーションの一部(74店舗)にて、社会的PCR検査を展開しております。

社会的PCR検査サービスの提供を通して、新型コロナウイルスの感染予防と経済活動の活性化の両立に貢献してまいります。

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	2018/3末	2019/3末	2020/6末	2021/6末
設置店舗数(店)	37	62	75	76

*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



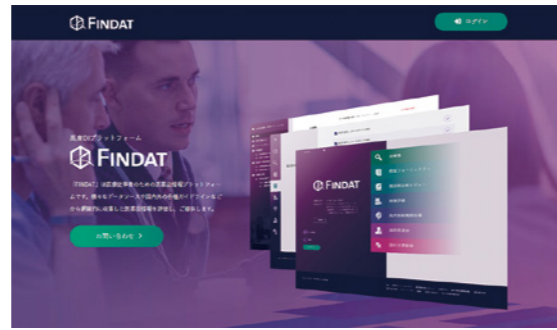
成長戦略: FINDAT事業

医薬品情報プラットフォーム「FINDAT」による医療版DXが加速

医療従事者のための医薬品情報プラットフォーム「FINDAT」を提供しています。

原著論文や医薬品データベース、ガイドラインなど国内外のさまざまなデータソースから網羅的に収集した医薬品情報を、(医療)現場で活用しやすい形に加工し、オンラインで提供しています。

社会からの幅広い要請に応えることのできる本サービスは、病院を中心に、高度医療や在宅医療を行う薬局や薬学教育機関でも採用が広がっており、注目度が高まっています。



社会からの要請

病院経営者	医療従事者	薬局	教育機関
コスト削減、医療安全、地域連携強化などの経営課題	膨大な医薬品情報の収集・評価の効率化	高度医療に対応する網羅的かつ正確な医薬品情報	次代を担う医療者育成のニーズ

FINDATが提供する価値

1 フォーミュラーの作成やメンテナンスへの活用

FINDATが提案する同種同効薬の推奨リストです。各医療機関や地域の状況に合わせて加工することで、効率的にフォーミュラーを作成いただけます。

2 同種同効薬の有効性・安全性・経済性の比較

FINDATが提供する薬効群比較レビューは、同種同効薬の有効性・安全性・経済性に関する情報を添付文書、インタビューフォーム、原著論文、二次情報データベース、各種ガイドライン等から幅広く収集し、作成しています。収集した情報を一覧表などにまとめ、各薬剤を比較・評価しています。

3 新薬採用時の情報収集の効率化

医療機関で負担となる新たに承認された医薬品に関する情報の収集・評価を代行し、現場で活用しやすい資料としてまとめ、提供しています。

4 医薬品購入費の適正化

医薬品の有効性、安全性、経済性について評価したこれらのコンテンツを活用し、採用薬の絞り込みや新薬採用の可否を検討することで、医薬品購入費の適正化に繋がります。

5 外部専門家による審査・査読を受けた中立的な情報の入手

標準フォーミュラーはフォーミュラー検討有識者委員会の審査・承認を、新薬評価・適応症追加は臨床で活躍している外部の薬剤師による査読を経て公開されます。これにより情報の公平性・適切性を担保しています。

6 医薬品の適正使用推進・医療安全の強化

FINDATに掲載された、医薬品の適正使用、最新の医薬品の安全性情報を活用することで、医薬品の適正使用の推進、医療安全に繋がります。

フォーミュラーとは

フォーミュラーとは、医療機関において患者に対して最も有効・安全で経済的な医薬品の使用方針とされ、欧米を中心に1990年代から導入されている医薬品マネジメントの手法です。わが国でも病院における導入状況調査を始めるなど、医療の効率化の観点から本格的導入に向けての機運が高まっています。フォーミュラーに採用する

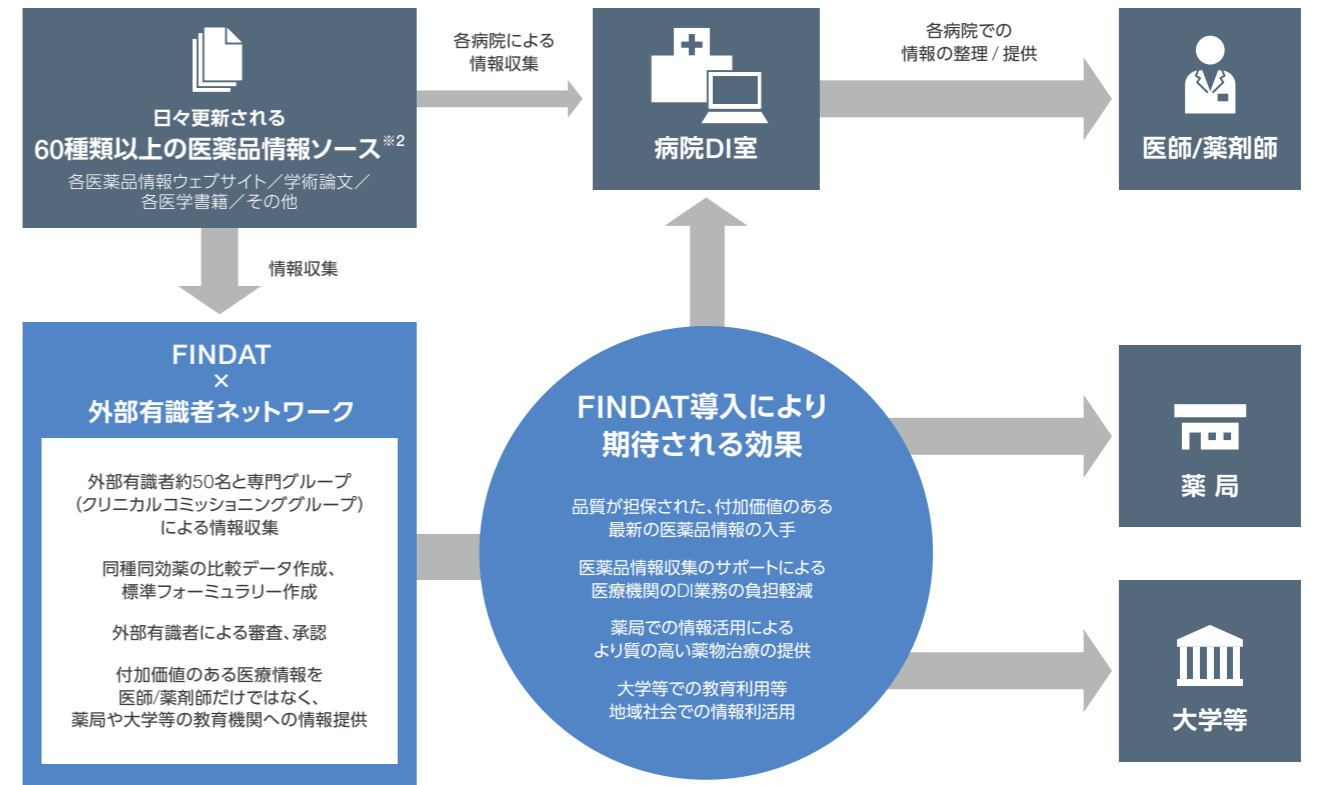
医薬品はエビデンスを基本として選択することで、合理的な治療の実践につながります。

フォーミュラーの作成メリットとしては、ジェネリック医薬品の有効活用につながる等の経済メリットに加え、採用医薬品が整理されることによる医療安全への寄与等が挙げられます。

医薬品情報プラットフォームFINDATによる付加価値情報の提供

病院や薬局のDI業務^{※1}をサポート

DI業務として、多数の情報ソースの収集・整理のため、各病院で専門人材の採用と多くのリソースの投入が必要となります。FINDATを導入することで、付加価値の高い情報の提供が可能となると同時に、各病院それぞれのDI室の業務負担軽減が期待できます。



※1 DI: Drug Information (医薬品情報業務)は、薬物療法のベネフィット・リスクバランスの最適化に必要な根拠情報を扱う業務。
 ※2 日本病院薬剤師会 医薬品情報業務に利用できる情報源より。

医薬品情報は薬剤師が職能を発揮するための「要」

わが国では、急速な少子高齢化に伴う継続的な医療費の増加により、その削減が喫緊の課題になっています。医療費削減の手法の一つとして、欧米先進諸国でその効果が明らかになっているフォーミュラーの導入がわが国でも急速に高まっています。

フォーミュラーは、信頼性の高い情報源から網羅的に情報収集し、作成する必要があります。そこで日本調剤は、社会貢献の一環として、標準薬物治療の推進、医療費削減、患者負担の軽減など持続可能な医療体制を維持するための一助として、高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」事業を立ち上げました。

チーム医療の中で薬剤師は、医師と協業し、薬物治療に責任を持ち議論できることが必要です。今までの医薬分業は「モノ」としての医薬分業でしたが、医療の中で「ヒト」としての医薬分業、すなわち、薬剤師は、科学的かつ理論的な根拠に基づいて薬物治療に参加することが求められます。

高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」は信頼性の高い情報源から網羅的に情報収集し、外部有識者と査読による中立性が担保された医薬品情報であり、これにより医療機関の医薬品情報を共有化し、効率化を支援し、国民へ維持可能な医療の提供を実現することを担うと確信しています。



取締役兼FINDAT事業部長
増原 慶壮
 聖マリアンナ医科大学客員教授
 (薬剤師/博士(薬学))



情報提供・コンサルティング事業

(2012年1月設立)

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 ~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、2017年度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:2億5千万レコード) 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、大学、医療機関、医薬品メーカー等との共同研究や、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 データヘルスへの取り組み医療費適正化支援サービス

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への取り組みを行っています。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、更に薬剤師を介した服薬適正化及び疾病予備軍・罹患者 (未受診者)・重症化予防などの実践的支援業務、及び健康イベント・セミナーにおいてお薬相談会設置支援業務と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、Big Dataと薬剤師を融合した、他社にはない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 インストアプロモーション

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薬局内でのIP (インストアプロモーション/店舗利用した広告媒体サービス) を展開しています。

例えば

- 店頭モニターにて企業や行政より依頼された映像放映やポスター掲示、リーフレットの設置
- 薬剤師から患者さまへ企業からのセルフメディケーションに役立つ情報を冊子や試供品にて直接提供
- 管理栄養士による食事指導の際にサンプルングを通じ未病予防推進のために有益な情報を提供

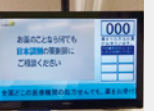
といったサービスを行っています。

特に薬剤師については日々の来局者さまに対し常に新しい情報に基づき多角的な服薬指導を行うことも可能としています。

今後は新たな媒体により来局者さまへのセルフメディケーションの推進に取り組んでまいります。

1. モニター放映

- ▶ 全国年間約1,400万人を超える*来局者さまが視聴可能
- ▶ 放映映像の来局者内容認知度が高い



2. サンプルング

- ▶ 薬剤師の手渡しによる安心感・信頼性の向上
- ▶ コメントによる情報付加で効果的な訴求
- ▶ ターゲット層へ直接アプローチが可能
- ▶ 薬剤師推奨によるブランド力の向上



3. ポスター提示

- ▶ 調剤待ち時間に患者さまが着目
- ▶ 全来局者さまへ情報発信が可能



4. リーフレット設置

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



2020年度成果

データヘルス支援サービス 差額・重複・多剤通知

保険医療の継続のため、医療費削減に貢献

医療費適正化 (ジェネリック医薬品促進)

ジェネリック医薬品使用率が伸び悩んでいる自治体にて薬局ごとのジェネリック医薬品の使用状況、概要を把握していただくため対象者への差額通知と合わせて薬局通知を実施しています。レセプト状況から薬局ごとのジェネリック使用率を把握し、一定の基準より低い薬局もしくは全体への影響力を考慮し、レセプト数や数量の多い薬局について、自治体と相談のうえターゲットを行い、対象薬局に通知を行っています。

また、課題を明確にするため、薬局にアンケートを実施して問題点を抽出し、次に繋がる提案をしています。

保険者×医師会×薬剤師との連携による医療費の適正化事業

データヘルス事業の一つである「医療費の適正化」において、「後発医薬品の普及啓発」及び「重複受診及び重複投薬への対策」を掲げ、保険者・医師会・薬剤師会が連携して取り組むG市に対し、後発医薬品の使用状況をはじめ、多剤・重複服薬状況をレセプト種類別、年齢・性別、医療機関別、薬効別、地域別等の単位で分析を実施。得られた結果を基に通知送付対象者を選定し、後発医薬品への切替による削減額、重複服薬・飲み合わせに注意が必要な薬剤情報を併記した通知書を作成及び発送しています。

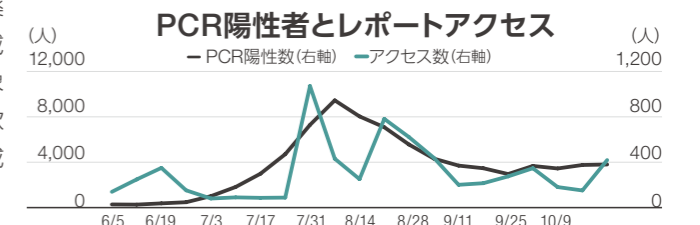
かかりつけ医・かかりつけ薬剤師へのご相談を推奨すると共に、サポートデスクを開設し、通知を受け取られた方の不安を解消し、医療機関・薬局への相談といった行動変容を促しました。尚、かかりつけ薬局等のない方は薬剤師会の協力を得て、服薬管理等の薬剤指導を依頼しました。

調査・研究サービス 情報発信

コロナレポート掲載

新型コロナウイルス (COVID-19) 感染の拡大が続き、その影響や対策に世界中が注力する中、弊社では、独自に運用する「処方箋データベース」を基に、COVID-19感染拡大が薬局での処方箋に与えた影響を調査して、弊社ホームページ (<https://www.jpmedri.co.jp/>) に掲載し配信を行っています。8月にはプレスリリースもを行い、現在 (2021年8月) までに9回報告を行いました。

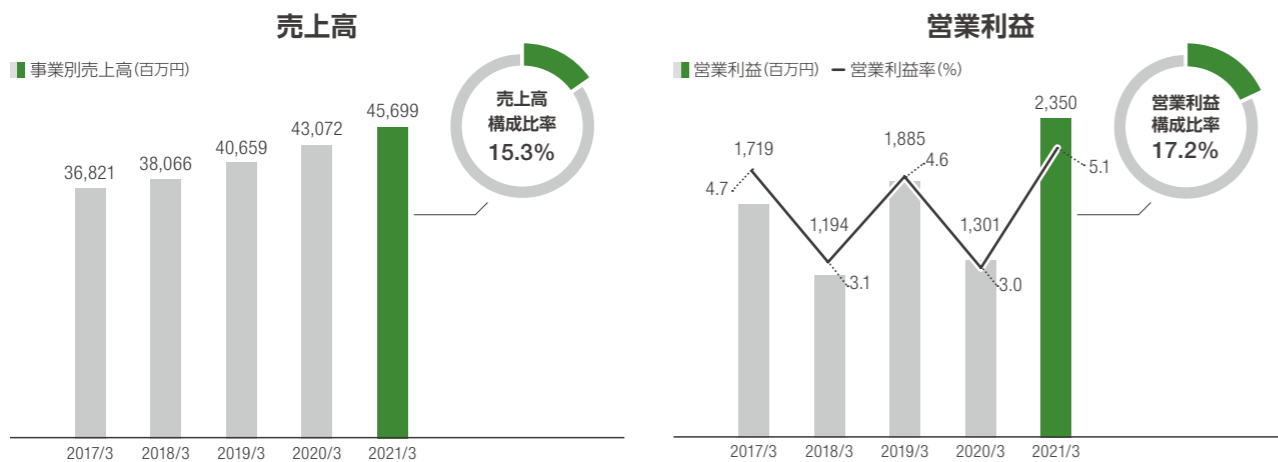
今回本レポート配信を通じ、以下グラフに示すように、PCR陽性者数増加と本報告閲覧アクセス数に相関があり、社会的要望の大きい時期に情報発信ができたと考えております。今後も社会に必要とされる情報発信を行っていきたくと考えております。





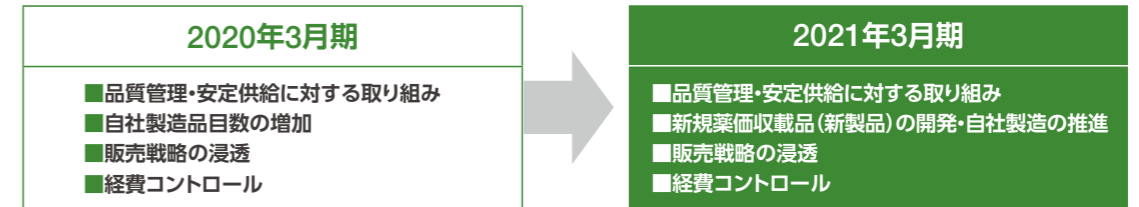
医薬品製造販売事業

日本ジェネリック株式会社
長生堂製薬株式会社



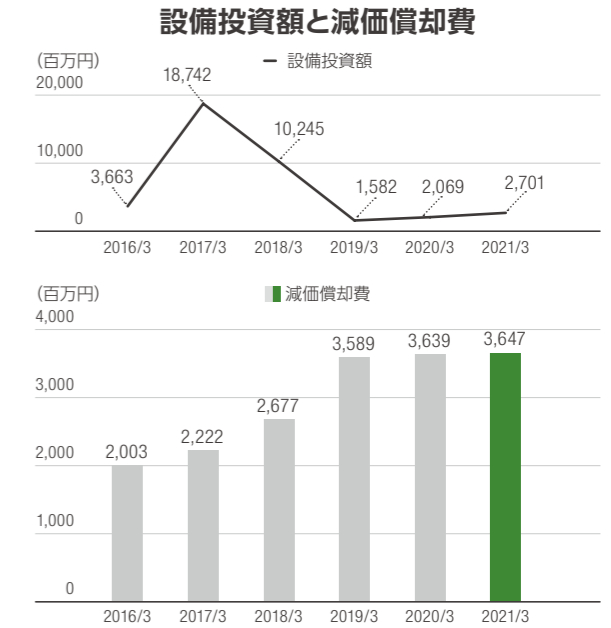
成長戦略:好循環サイクルの実現

成長戦略



2018年3月のつくば第二工場(日本ジェネリック)完成、2018年6月の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いた投資がピークアウトしました。2019年3月から、つくば第二工場の稼働開始に伴う減価償却費、水道光熱費、人件費の増加による利益圧迫が懸念されましたが、販売戦略の見直し、新製品の自社製造品目数の増加、既存工場との品目移管による効率化等により、ジェネリック医薬品の製造数量も大きく増加、売上・利益ともに順調に推移しています。

2021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、内部販売の増加、新製品の売上増加により、営業利益は2,350百万円となりました。



ライセンスの取得 → 自社製造品の販売

ジェネリック医薬品の新規薬価収載は、年2回(6月、12月)行われており、特許が切れた医薬品の発売が可能となります。2020年においては、11成分21品目の承認を取得、市場規模の大きな製品も複数含まれるなか、大部分を自社製造品として販売出来たこともあり、既存品の好調な販売と合わせて売上高、売上総利益の増加に寄与しました。引き続き新製品の発売・自社製造品目の拡大を行って行くことで、今後の売上高増加が期待できます。



2020年6月新製品:16品目

名称	
セレコキシブ錠 100mg[JG]	メマンチン塩酸塩OD錠 20mg[JG]
セレコキシブ錠 200mg[JG]	ガランタミンOD錠 4mg[JG]
エゼチミブ錠 10mg[JG]	ガランタミンOD錠 8mg[JG]
レボセチリジン塩酸塩錠 5mg[JG]	ガランタミンOD錠 12mg[JG]
イミダフェナシン錠 0.1mg[JG]	デュタステリドカプセル 0.5mgAV[JG]
イミダフェナシンOD錠 0.1mg[JG]	タダラフィル錠 2.5mgZA[JG]
メマンチン塩酸塩OD錠 5mg[JG]	タダラフィル錠 5mgZA[JG]
メマンチン塩酸塩OD錠 10mg[JG]	ラベプラゾールNa錠 5mg[JG]

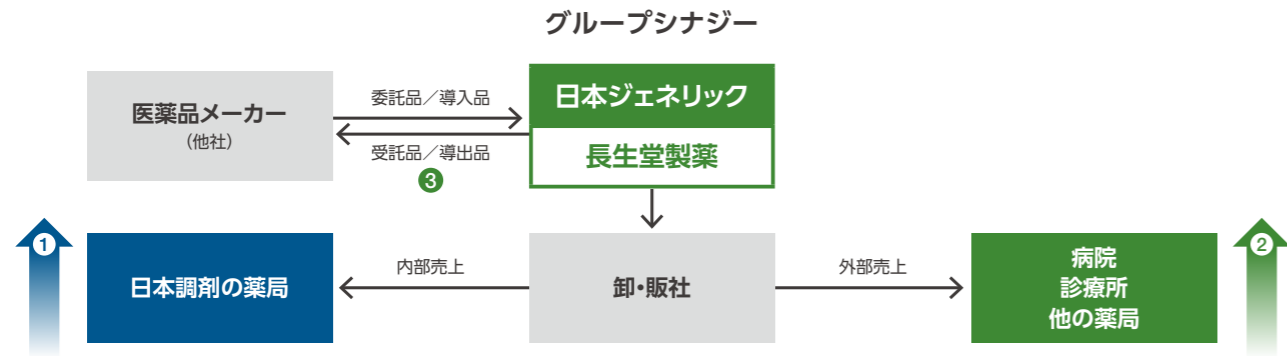
2020年12月新製品:5品目

名称	
プレガバリンOD錠 25mg[JG]	シロドシンOD錠 2mg[JG]
プレガバリンOD錠 75mg[JG]	シロドシンOD錠 4mg[JG]
プレガバリンOD錠 150mg[JG]	

成長戦略:好循環サイクルの実現

グループシナジーを発揮した業容拡大

- 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実現しています。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、グループシナジーを発揮することで、着実に事業を拡大しています。
- ② 日本ジェネリック・長生堂製薬のジェネリック医薬品を、日本調剤の薬局が卸会社を通して購入していることにより、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他社には無い独自のビジネスモデルを築き上げています。
- ③ 医薬品メーカーからの製造受託や、医薬品メーカーへの自社の導出も行っており、医薬品製造業としての業界ポジションも確立しています。



内部売上	<p>日本調剤の店舗戦略等との相乗効果を期待 調剤薬局事業の自力出店・M&Aによる店舗数拡大に連動し、内部売上高が増加。</p>
	<p>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 日本調剤の薬局で使用する後発品を原則自社取扱品とすることに加え、先発品や長期収載品からの後発品変換等に対してはタイムリーに自社取扱品への変換を行うことで販売を促進。</p>
外部売上	<p>新規採用数の伸長 日本調剤以外のチェーン調剤をはじめ、大学病院や企業内診療所での後発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。</p>
	<p>フォーミュラー フォーミュラー推進への機運の高まりから、大病院を始めフォーミュラーの策定が活発化しており、ジェネリック医薬品の使用数量が飛躍的に増加することが期待される。医薬品製造販売事業も、この潮流にしっかり乗るための体制を整え対応を行う。</p>
<p>OTC事業への参入 グループのシナジー効果を期待して、新たに取り組みを始めた事業です。ミノキシジルの販売に続き、2020年1月にOTC医薬品第2弾として、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に配置することから始め、PDCAを回していく計画です。</p>	

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設したことで製造ラインに余裕が生まれ、これまで以上に他社製品の製造を取り込む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したことから、製造受託の需要が増加しており、受け入れが可能な当社への依頼が多くなりつつあります。

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専用工場であり、他社に無いオリジナリティを持った工場です。

今後は薬価制度改定や、品質確保の厳格化等により、メーカー各社の収益面はさらに厳しさを増し、新規の設備投資を躊躇されるケースや、メーカー間の分業的な動きも活発化すると見込んでいます。これらを取り込むべく、少量生産から大量生産までさまざまなスケールでの生産体制を確保しつつ、長期収載品から後発医薬品まで広範囲で製造受託の推進・拡大を進めてまいります。

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)を他社が販売すること。

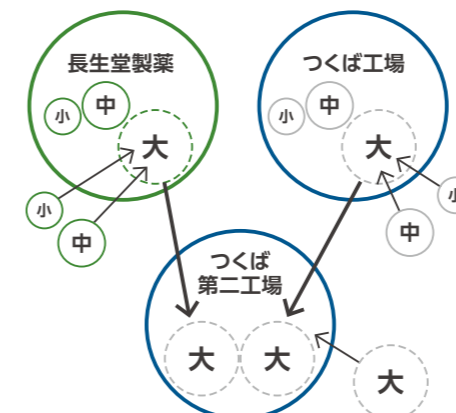
つくば第二工場の稼働製造ラインに余裕が生まれたことから、導出品の積極的な取り込みが可能となりました。2021年3月末時点において、自社ライセンス品が473品目

となり、他のメーカーからの引合いに応えられる品揃えが実現しており、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

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で、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、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が整っています。グループ内の各工場を有効に活用しています。



	工場特性
日本ジェネリック	
つくば工場	■小規模～中規模生産 ■錠剤
つくば第二工場	■中規模～大規模生産 ■錠剤
長生堂製薬	
本社工場	■小規模～中規模生産 ■錠剤、カプセル剤、散剤
本社第二工場	■小規模～中規模生産 ■錠剤、カプセル剤、散剤
川内工場	■小規模～中規模生産 (抗生剤専用工場) ■錠剤、カプセル剤、散剤

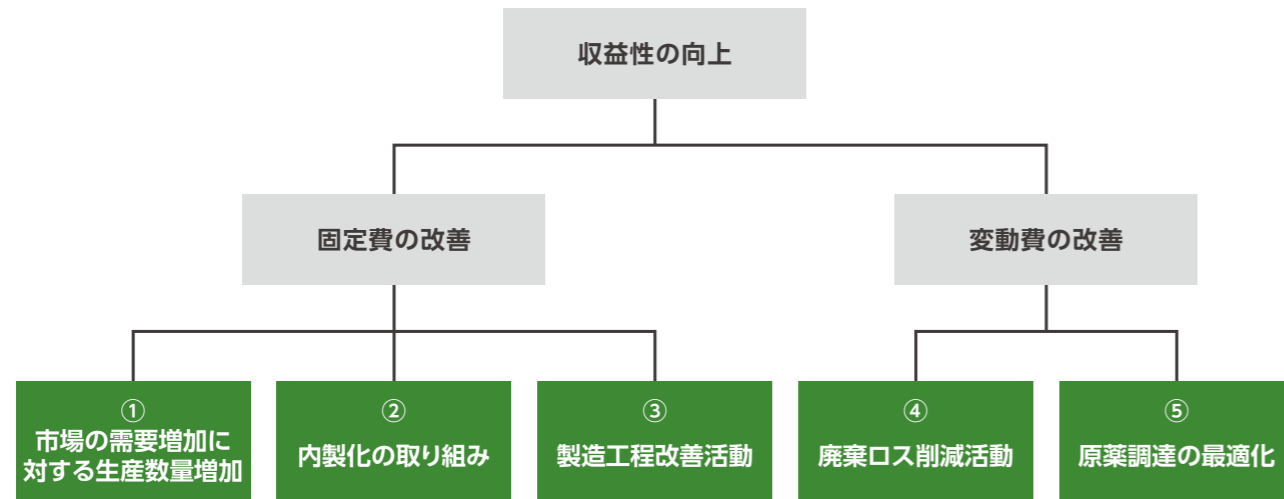
成長戦略:好循環サイクルの実現

収益性の向上

固定費はピークアウト、収益性の向上へ

医療費削減に向けた政策(ジェネリック医薬品の推進や毎年の薬価改定)や、労働環境の変化(働き方改革)を見据え、現有するリソースを最大限有効活用することで、

より多くの生産量を獲得し収益性の向上を図ります。収益性向上の主な取り組みは、固定費と変動費の改善です。



①市場の需要増加に対する生産数量増加

ジェネリック医薬品市場は、政府によるジェネリック医薬品数量シェア目標80%が引き続き示されており。その他、既にフォーミュラーへの取り組みが大病院を中心に進みつつあり、地域フォーミュラーへ広がるのが想定されます。

引き続きジェネリック医薬品の需要増加により、市場の拡大と生産数量増加が見込まれます。

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。グループ内の調剤薬局、医療機関、グループ外の調剤薬局で既に使用されている品目のため、直接的な売上高増加には寄与しないものの、工場の稼働率向上や粗利率の改善に繋がります。

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、目標を掲げPDCAサイクルを継続的に回すことで効率的な製造

により固定費改善に努めています。また、改善活動の一環として、従業員教育に注力し、改善活動が楽しめる風土を構築すること目的とし、従業員のモチベーションを維持したまま活動を継続できる仕組み作りを推進しています。

④廃棄ロス削減活動

工場では、効率的な生産計画を立案・実行し、必要な製品を必要とされる時期に、適正な量の生産を行うことで、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、品目毎の特性に合わせたSCM(Supply Chain Management)戦略を立案し、廃棄ロスや業務の効率化に繋がっています。

⑤原薬調達の最適化

安定供給の観点から、原薬の複数ソース化を進めております。複数の原薬メーカーと取引することで仕入価格の低減につなげています。

研究開発

グループシナジーを最大限に活かした研究開発

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が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を実現しています。
- 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使用量が確実に見込めることから、計画どおり開発が遂行されるため、他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を構築しています。

- 医薬品の最大ユーザーである薬局のニーズを満たすため、特定の疾患に偏らない幅広い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・技術の蓄積が可能となり、好循環が生まれています。

自社の各製造工場に適応した開発をおこな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。研究所は、日本ジェネリック、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、効率的な製品開発

を行う体制となりました。販売品目数の増加が一定数に達したことから、次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。

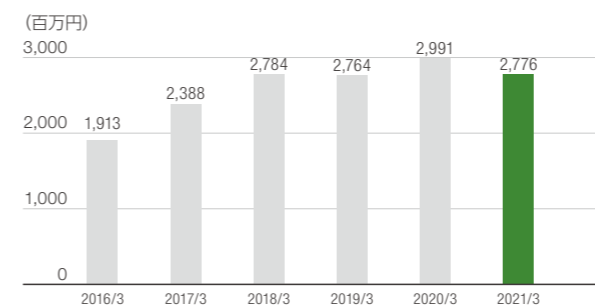


日本ジェネリック つくば研究所

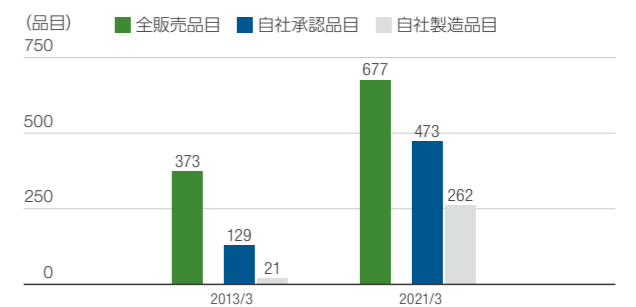


長生堂製薬 徳島研究所

研究開発費(連結ベース)



販売品目数



品質管理

年度ごとに品質目標を策定し、全役職員が内容を熟知したうえで高品質な医薬品製造に取り組んでいます。

2020年度 品質目標

1) 品質文化(Quality Culture)の醸成

- コンプライアンス研修の実施、製造委託先の実態調査の実施

2) 製造実態に合った承認書の維持管理

- 製造業者・製造販売業者による承認書と実態の年次点検を実施
- 適切な薬事手続きにより承認書と実態の不整合を解消

3) 品質リスクマネジメントの実践

- 元素不純物ガイドライン(ICH Q3D)対応プロジェクトの推進

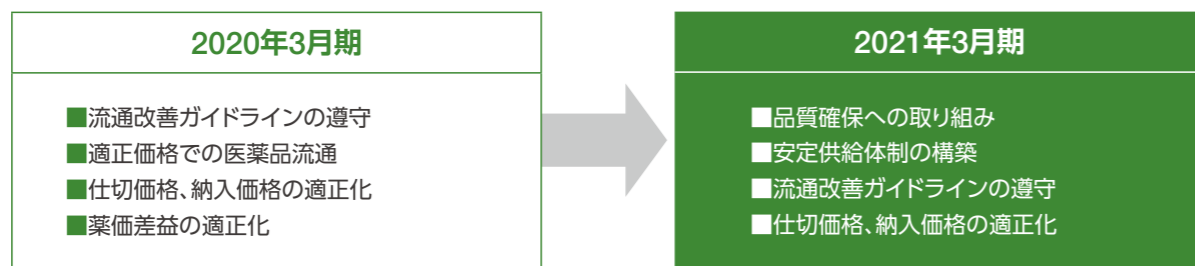
4) 医療機関、患者さまへの品質に係る情報提供体制の強化

- お客さま相談室における対応力の強化

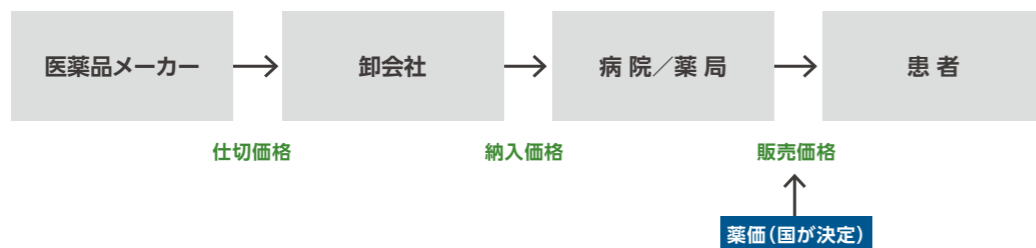
5) 堅牢な品質システムへの継続的改善定着

- GMP省令改正(2021年8月)に向けたギャップ分析とその解消の実施
- データインテグリティに係る管理手順の定着

市場環境



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

「製造販売業者および製造業者の法令遵守に関するガイドライン」

(改正医薬品医療機器法(薬機法)第二回目施行)

- ①GMP等法令順守のための組織体制
- ②順守すべき規範の策定
- ③役員に対する教育訓練・評価
- ④業務記録の作成、管理、保存

「ジェネリック医薬品供給ガイドライン」

(平成26年3月日本製薬団体連合会)

- ①安定供給に寄与する組織・責任者を設定
- ②「安定供給マニュアル」の策定

Topics

日本ジェネリックのブランドサイトをリニューアル

日本調剤グループのジェネリック医薬品に関する情報を、医療関係者を含む幅広いステークホルダーの皆さまへより分かりやすくお届けするため、WEBサイトのリニューアルを行います。

日本調剤グループとして全国680店舗以上の薬局から届く「現場の声」を、ダイレクトに製品開発に活かしている他社にはない強みをわかりやすくお伝えするとともに、日本ジェネリック=「JG」ブランドの確立とさらなる普及を目指しています。

また、「利用者の声を聞く製薬会社」として皆さまの声に耳を傾けたより使いやすいWEBサイトを目指して改善しています。



スマートフォン対応



製品情報ページ

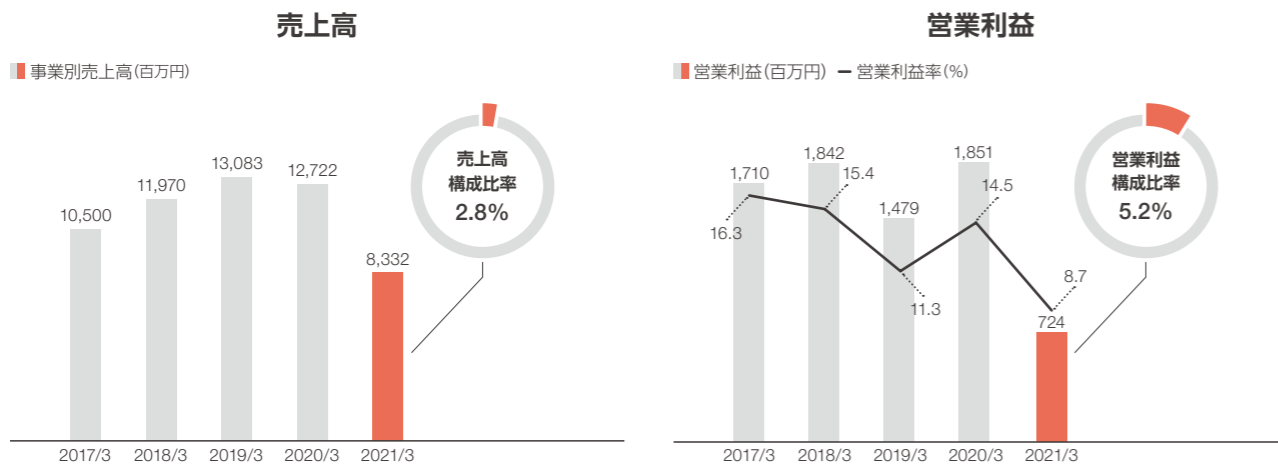
拡充予定のコンテンツ(一部)

- 製品情報ページの機能拡充
- ジェネリック医薬品普及への取り組み
- サステナビリティ・SDGsへの取り組み
- バーチャル工場・研究所見学



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することでみなさまに満足いただき高い信頼を得ています。

👑 看護師転職サイトで三冠を受賞

薬剤師派遣
労働者派遣事業の令和2年6月1日現在の状況より当社推計

東京・神奈川の看護師転職に強いサイト

注目の看護師転職サイト

コンサルタントのサポート力が信頼できるサイト

日本マーケティングリサーチ機構調べ(調査月:2021年4月)

登録販売者の転職サイトで三冠達成

薬剤師に選ばれる転職サイトNo.1
日本マーケティングリサーチ機構調べ(調査月:2019年7月)

店長・副店長経験者に強い登録販売者転職サイトNo.1

登録販売者の転職に強い会社No.1

20、30代に強い登録販売者転職サイトNo.1

日本マーケティングリサーチ機構調べ(調査月:2020年12月)

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

2021年3月期は主力事業の薬剤師事業において、引き続き派遣から紹介へのシフトを進めました。背景として、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、相対的に派遣需要の減少が起きている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。更に新型コロナウイルス感染症拡大の影響

が重なり、薬剤師派遣の需要減少により、派遣事業から薬剤師・医師紹介事業へのシフトをさらに推し進めたことから、薬剤師派遣売上高は前期対比で減収となったものの、薬剤師・医師等医療従事者の紹介者数が増加し、紹介売上は増収となりました。

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は大きく変化することが想定されますが、グループに調剤薬局事業を持つシナジーを活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。

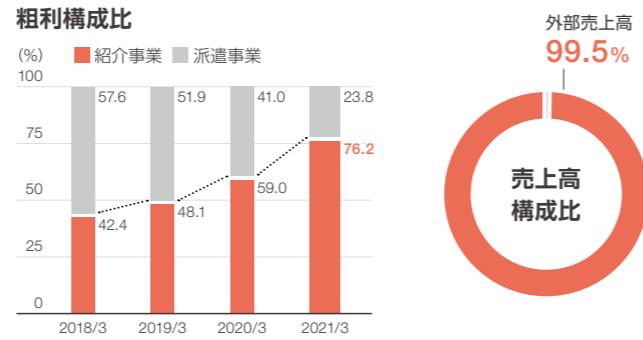
成長戦略

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。

また日本調剤グループにありながら、内部取引は0.5%にとどまり、より一層求人者である医療機関・企業と求職者である医療従事者へのサービスを拡大して参ります。



※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

3種類の認定を全て取得している企業は全国で16社のみ[※]と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与認定事業者として、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。

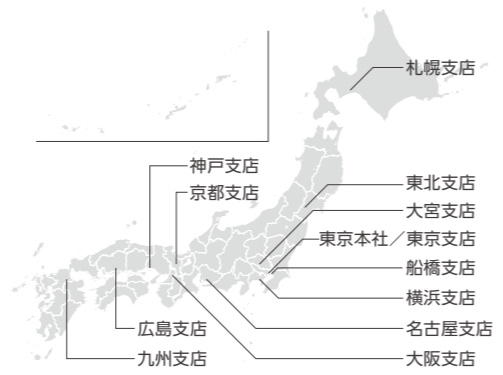
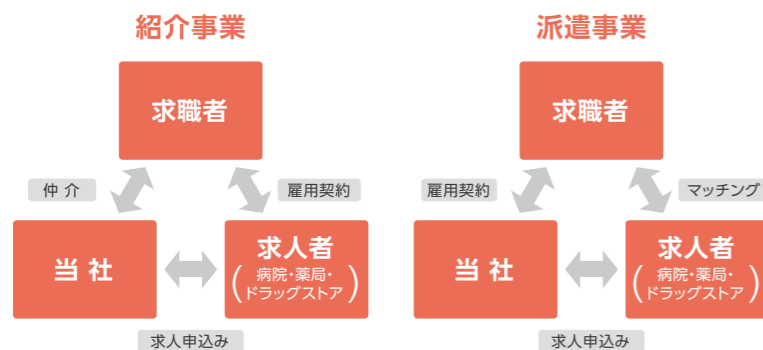
優良派遣事業者認定

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。

※取得企業数:職業紹介優良事業者認定 38社/優良派遣事業者認定 152社/プライバシーマーク 16,639社
 ※認定取得企業より、3種類の認定を全て取得している企業を抽出(JIPDEC/職業紹介優良事業者一覧/優良派遣事業者一覧)(2021年7月14日時点)

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、質が高く信頼性の高い紹介・派遣事業を実現しています。これらの認証マークを取得している企業は、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99.5%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、「真の医薬分業」の実現に貢献しています。



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グループが手掛ける人材事業として、メディカルリソースでは、高品質の教育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活かした業務支援プラン等付加価値の高い支援サービスを提供することなどにより、ブランド力の向上に努めています。

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、下記のような情報Web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、より一層信頼される媒体となるべく、継続して取り組んでいます。



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。

人生が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。

質の高いマッチングクオリティ



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、他社には決して真似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ナ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で、当社に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。

2021年3月期は、前期までに実施した先行投資の効果が始まり、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、医師事業への取り組みを本格化させる前の

2018年3月期と比較し374%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、求人数の確保の強化を行ったことにより、2019年3月期と比較して167%と大幅に増加しました。これからも求職者のニーズに応えられるような環境を整備して医師事業の魅力を高めていきます。

また2021年4月以降は、新型コロナウイルスワクチン接種の需要に伴い全国の自治体と企業の職域接種に対し、医師を紹介することで社会的な貢献にも寄与することができました。

2019年3月期に拠点をつ追加

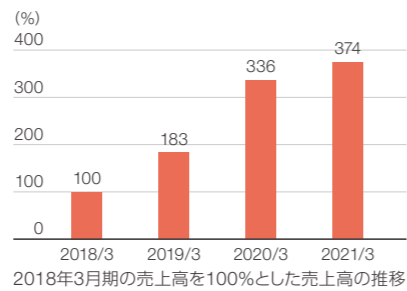
増加させた営業拠点

- 新規
- 既存



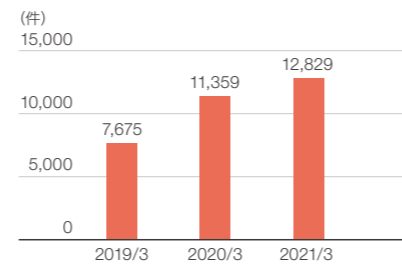
2021年3月期の売上高に貢献

医師事業 売上高成長グラフ



2021年3月期の求人数増加

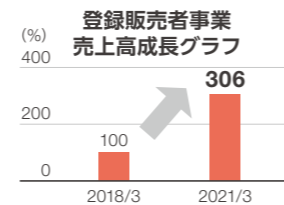
医師事業 求人数グラフ



登録販売者事業

一般用医薬品(OTC)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始め、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、2021年3月期の売上高は新型コロナウイルス感染症の影響により前年対比で減収となりましたが、4月以降は、取引先数の増加に伴い増収

が見込まれています。2020年3月にはWebサイトをリニューアルし、多くの登録販売者の方にご支持いただき、登録販売者の転職に強い会社No.1に選ばれました。



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に2019年8月にWebサイトをリニューアルを実施しました。前期より人員を増強し、看護師の方に寄り添った営業を実施して参りました。その結果コンサルタントのサポート力が信頼できるサイトNo.1に輝くなど、高い評価をいただいています。事業としても堅調な立ち上がりを見せており、今後も更なる拡大を目指して取り組んでまいります。



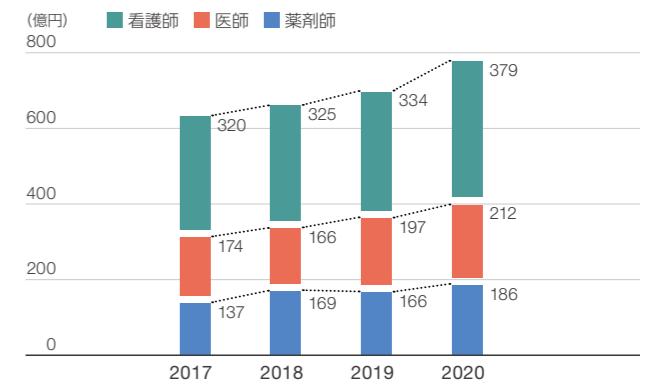
市場環境

薬剤師・医師・看護師の市場規模

2020年3月期の人材紹介の市場規模は、薬剤師186億円、医師212億円、看護師379億円となっています。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いため、更なる紹介事業の拡大が見込めます。

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響により需給のバランスは大きく変化しておりますが、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、更なる事業拡大に向けて取り組んでまいります。

医師・看護師・薬剤師*マーケット規模



薬剤師数 (2018年)	医師数 (2018年)	看護師数 (2019年)	薬局数 (2018年)	病院 (2021年1月)	診療所 (2021年1月)
311,289人	327,210人	1,683,295人	59,138店	8,372機関	103,071機関

出典:平成30年度職業紹介事業報告書の集計結果(速報)/2018年 医師・歯科医師・薬剤師統計の概況/日本看護師協会 看護統計資料/厚生労働省 厚生統計要覧(平成30年度)>第2編 保健衛生 第4章/厚生労働省 医療施設動態調査(令和3年1月末概数)

*薬剤師市場規模には、歯科医師、獣医師を含む

事業展開

産業医の登録、紹介、依頼、サポートならワークスドクターズ

医師事業重点推進戦略の一環として、産業医事業を展開する(株)WORKERS DOCTORSを2020年11月にグループ会社化。企業経営において重要性を増す健康経営の要請に応え、ヘルスケア領域での事業拡大を推進します。メディカルリソースが持つ医師紹介実績や全国規模の営業体制と、WORKERS DOCTORSが保有する産業医に関するノウハウやネットワークを活用することで、産業医業務提供事業の全国への展開を図り、業容をさらに拡大、企業の健康経営には欠かせないメンタルヘルスを含む健康管理を中心とした労働衛生管理へのさまざまなニーズに幅広く対応していきます。

(株)メディカルリソース
産業医の紹介



産業医業務の紹介サービス

職場のヘルスケア

ワクチン集団接種に向けた医療従事者の紹介

新型コロナウイルス感染症予防に向けたワクチン集団接種及び職域接種のため、自治体や民間企業が、医師や看護師の紹介を委託する動きが広がっています。医療従事者の確保がワクチン接種の大きな課題ですが、医療系総合人材サービス会社であるメディカルリソースは、ワン

ストップで薬剤師・医師・看護師の紹介が可能であり、短時間で医療従事者を集めるノウハウ等が評価され、30を超える自治体や民間企業・グループへ医療従事者の紹介を行っています。

サステナビリティ

基本的な考え方

理念に基づいた事業活動を通じて、持続的な社会の実現に貢献する

私たちは1980年の設立以来、「真の医薬分業の実現」という理念を掲げ、日本の医療を支える調剤薬局のあるべき機能と役割を追求し、社会や医療が抱える社会課題の解決

を目指して事業を行なっています。この役割と想いは変わることがなく、本業を通じた社会への貢献を果たしていくことで持続可能な社会の実現に努めていきます。

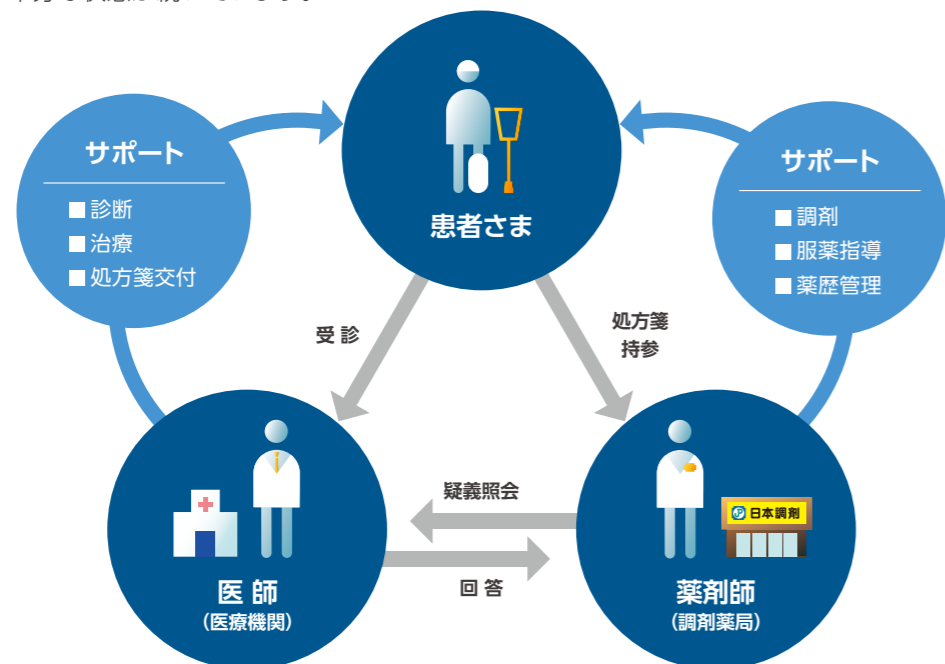
企業理念

真の医薬分業の実現

「医薬分業」とは、それぞれの分野の専門家である医師と薬剤師が、日本の医療システムの中で明確な役割分担と強固なチームワークを持って、患者さまをサポートする医療制度であり、信頼される医療システムに不可欠な仕組みとして位置づけられています。日本調剤は、創業以来一貫して「真の医薬分業の実現」を企業理念として掲げて、自ら「医薬分業」の先駆けとして全国に展開してきました。

形式的な「医薬分業」は普及しつつあるものの、本来の機能としては不十分な状態が続いています。

国民の医療を支える大切な役割であるにもかかわらず、まだ十分に浸透しているとはいえない状態です。このコロナ禍において、改めて「真の医薬分業の実現」が重要であることを再認識した方が多いのではないのでしょうか？日本の医療制度を支えるべき調剤薬局の使命は、患者さま、そのご家族、地域にとって必要とされる存在になり、日本の医療に、そして社会に貢献すること。それが私たち日本調剤が目指す「真の医薬分業」の姿です。



SDGsへの取り組み

私たちは、持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。SDGsの17ある目標のうち、3番目に掲げられている「すべての人に健康と福祉を」は、あらゆる年齢のすべての人の健康的な生活を確保し福祉を推進することであり、まさに私たちの本業の推進と持続的成長の実現こそが、SDGsの達成にも寄与するものと考えております。

私たちはこれまで東京証券取引所の一部上場企業として経済的価値を創出する一方で、持続的な成長により生み出された収益を医療の発展に投資してまいりました。引き続き医療の本筋を深く追求し、社会課題の解決に貢献するとともに、長期的視点に立った投資を着実に進めていくことで、さまざまな形での価値還元・利益還元を通じて、ステークホルダーの皆さまの期待に応えてまいります。



優先課題

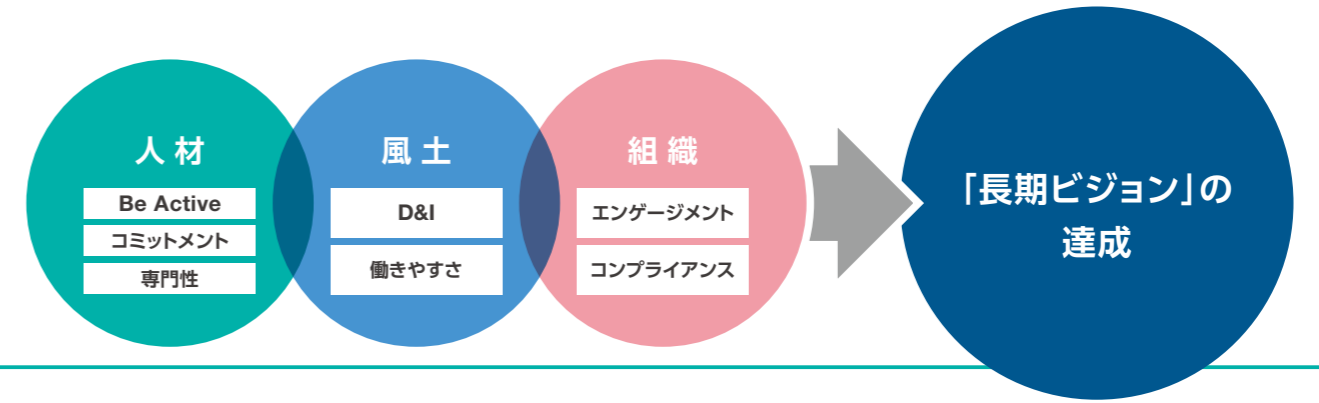
私たちが解決すべき「優先課題」に関して、ステークホルダー毎に整理し解決に向けて重点的に取り組んでいます。この取り組みは、長期ビジョンにおいて「サステナビリティ戦略」と位置付け、ビジョン実現の目標としています。

事業活動を通じて、持続的な社会の実現に貢献するため、私たちは優先課題を設定し、重点的に取り組んでいます。関連するSDGsの目標にも取り組みを拡大しています。

ステークホルダー	取り組み	関連するSDGs
患者さま 生活者さま	ステークホルダーとのエンゲージメント <ul style="list-style-type: none"> 安心して治療が受けられる質の高い医療サービスの提供 健康な生活を持続的に支援する未病・予防へ取り組み ジェネリック医薬品の使用促進など医療費の負担軽減への取り組み 	
社員	人材採用と育成 <ul style="list-style-type: none"> 事業の成長に必要な多様な人材の採用と多様な活躍の場の提供 専門性を持ち、パートナーシップを発揮する人材の育成 自ら変革を起こす自立型人材の育成 ダイバーシティ&インクルージョン(D&I) <ul style="list-style-type: none"> 多様な働き方の実現 健康経営の推進 女性活躍の推進 障がい者の雇用推進 	
医療機関	医療機関との連携強化 <ul style="list-style-type: none"> 医療機関との連携強化による医療サービスの質の向上 服薬指導後のフォロー実施による外来治療のサポート 医療機関へトレーニングレポート等による有益な情報のフィードバック 	
地域社会	地域社会への価値提供 <ul style="list-style-type: none"> 誰もが安心して医療が受けられる社会の実現 災害時におけるレジリエンスな医薬品提供体制の確保 省エネルギーな建物設備、社用車の採用 医薬品の適正使用による重複投与や副作用発現の防止 多職種連携による地域での医療・介護体制の充実 	

Human(人材・風土・組織)

日本調剤では、人材を重要な経営資源と捉えて積極的な投資を行っています。2030年の長期ビジョンと売上1兆円を掲げる飛躍的な事業拡大に向けて、人材と風土、組織の強化に取り組んでいます。



人材

Be Active コミットメント 専門性

Be Active、コミットメント、専門性の3要素を軸に人材を採用、育成しています。

採用

「質の高い薬局サービスの提供」と「組織拡大に向けた競争力向上」を実現するため、薬剤師をはじめとした各職種について、積極的な採用活動を展開しています。

新卒薬剤師

かかりつけ薬剤師制度や在宅医療、各専門領域における薬物治療など、対人業務の重要性に注目が集まっています。業界再編の中で勝ち残るために、質の高い人材の確保を成長戦略実現のための最重要課題の一つと捉えて新卒薬剤師採用に取り組んでおります。

505名
入社

3部門で業界No.1を獲得

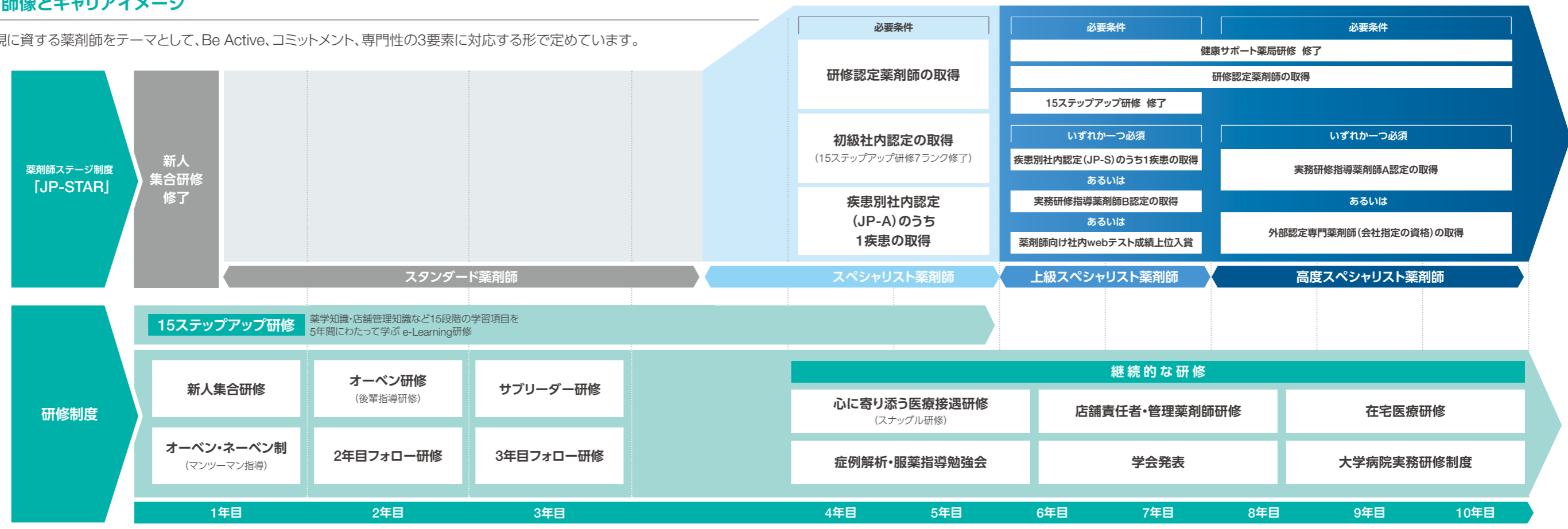
**マイナビ・日経2022年卒大学生対象
就職企業人気ランキング**

化学・薬学系	1位	(昨年度:第6位)
理系総合	24位	(昨年度:第43位)
理系女子	8位	(昨年度:第15位)

求められる薬剤師像とキャリアイメージ

真の医薬分業の実現に資する薬剤師をテーマとして、Be Active、コミットメント、専門性の3要素に対応する形で定めています。

- 当事者意識をもって主体的に行動できる
- 日本の医療に貢献する強い思いを持つ
- 地域医療、在宅医療、高度医療等専門性を身に着ける



管理部門

新たな事業や仕組みをつくるなど、未来に向けた確かな成長戦略を描くために、管理部門の採用も強化しています。人事・事業開発・マーケティング・エンジニアなど各専門分野の優秀な人材確保を目的として新卒採用・キャリア採用の双方で、幅広いチャネルを駆使した活動を展開しています。



育成

職務別・階層別の研修を軸に、テーマ別研修やキャリア形成施策など、従業員一人ひとりが必要とする知識・スキルを学ぶ機会を提供しています。

人材

次世代リーダー育成

次世代経営幹部層の育成のために2つの研修を行っています。

経営セミナー

チームごとに会社の課題を討議し、経営層に具体的な提案を行う、次世代リーダー育成プログラムです。一橋大学の伊藤邦雄教授のご指導のもと、課題意識を持って何度も意見交換を繰り返すことで、次世代リーダーへの成長を促します。



コーチング

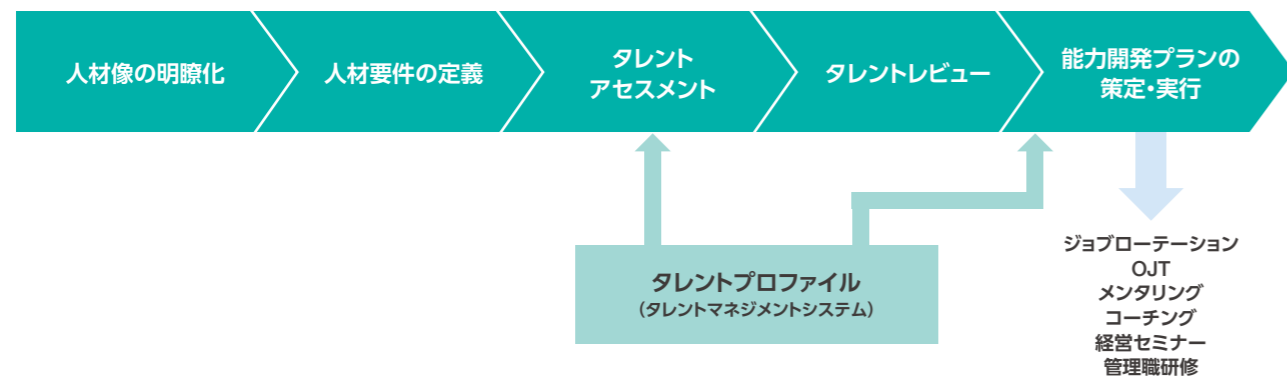
2017年度より選抜された管理職に対して、1on1を推進するため、外部専門機関によるコーチングプログラムを実施しています。成果を共有、ステークホルダーはもちろん部下指導にも役立っています。



タレントマネジメント

次世代のリーダー人材の育成を目的にタレントマネジメントを計画しています。2030年の長期ビジョンを達成するために、事業を拡大していく中で、より多くのリーダーが必要となります。いつでも重要なポジションへのアサインが出来るようにプランニングを行って、経営者目線

を持つリーダー人材のパイプラインを構築していきます。次世代リーダーの人材像と人材要件を明確にした上で、アセスメントを実施してレビューを行い、対象者を特定します。その対象者に能力開発プランを実施することで、将来の日本調剤を担うリーダー人材を輩出していきます。



風土

D&I 働きやすさ

多様な人材が活躍できるような風土を目指しています。

女性活躍の推進

日本調剤は社員の約6割が薬剤師で、そのうち約7割を女性が占めています。そのため、企業の成長のためには女性が最大限能力を発揮できる仕組みづくりと、男女区別のない活躍機会の提供が不可欠と考え、働きやすい環境づくりを進めてまいります。



- 産前・産後休暇
- 育児休業:1年間(子どもが保育園に入園できない場合は最大2歳まで延長できます)
- 出産祝い金
- 育児短時間勤務(子どもが小学校に就学するまで、最大1日2時間、30分単位で就業時間を短縮できます)
- 看護休暇制度(子どもが病気になったときの看病や予防接種、健康診断を受けさせるために休暇が取れます)
- 配偶者出産時休暇制度(男性の育児参加を促すため、有給休暇とは別に休暇制度を設けています)

育児中の女性社員のための両立支援研修

育児中の女性社員を対象にキャリアデザイン研修を実施しています。本研修は育児中というライフステージを、より前向きに捉えられるようになることを目的としています。キャリアビジョンの方向性を明確にすることで、育児中の女性社員のネットワークを形成することに取り組みました。メンバーがそれぞれの部署で存在感を発揮し、ロールモデルとしてさらなる成長を遂げていくことを期待しています。



外部からの評価(ダイバーシティ&インクルージョン(D&I))

女性が働きやすい環境づくりや、男女区別のない活躍機会を創出する取り組みを継続してきた結果、以下の認定を取得しました。



えるぼし
女性の活躍推進
2018年取得



くるみん
子育てサポート
2021年取得



トモニン
介護サポート
2021年取得

風土

障がい者活躍

多様な人材が活躍できるような各種取組を推進しています。

日本調剤では110名の障がいのある従業員が働いています。法定雇用率を超えた2.35% (2021年6月現在) を達成し、積極的な雇用を促進すると同時に職域の拡大を図っています。

職域の拡大

薬剤師、医療事務、事務職といった従来の職種に加え、薬剤師訪問サービスにおける移動時のドライバー業務など、職域を広げています。

手話による対応・服薬指導

聴覚障がいのある薬剤師が、薬局において手話対応を行っています。また、聴覚障がい者に必要な配慮など、薬局対応に必要な手話を学べるe-ラーニングコンテンツが社内に用意されています。

健康経営の推進

日本調剤は、国民の皆さまに最良な医療サービスを提供する存在となるべく、まずは従業員の健康維持、増進を目的とした健康経営を推進しています。

「健康増進」「生産性の向上」「従業員の定着、優秀な人材の採用」を目指して健康宣言やKPIを策定し、さらに産業医が専門的な立場から関わることのできる組織体制を構築しました。従業員の一人ひとりが自ら健康を意識し、活気ある職場風土を醸成していける体制づくりを進めています。



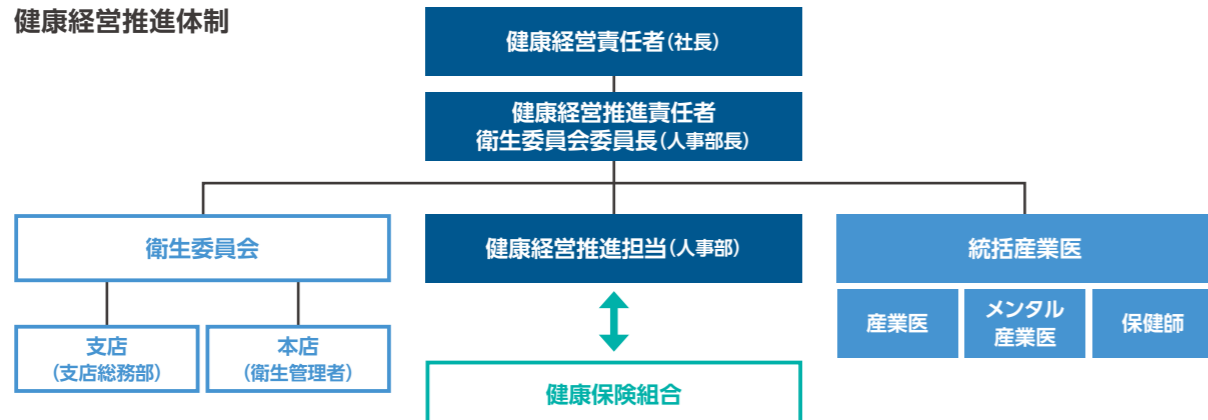
健康宣言

日本調剤は人々の健康と幸せを実現するために社員自らが健康を意識し、活気あるBe Activeな職場風土を醸成していく取り組みを推進することを宣言します。

KPI

- 高血圧・肥満・貧血
- 喫煙率
- 二次検査受診率
- 特定保健指導該当率
- メンタル休業率/日数
- 有給休暇取得率
- がん検診受診率

健康経営推進体制



※「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

組織

エンゲージメント | コンプライアンス

コンプライアンスを徹底するとともに、エンゲージメントの高い組織を目指しています。

エンゲージメント

企業価値向上の基盤として従業員エンゲージメントを重要視しています。

サーベイ

社内ワークショップ

対象
グループ全社

設問数
約150問

回答率
96.8%

日本調剤グループでは、グループシナジーの創出・発揮による企業価値向上のために、会社と社員とのエンゲージメントを高めていくことが重要と考えております。

2021年にグループ全体で初めてエンゲージメントサーベイを実施したところ、会社の将来性に対する質問項目の得点が、他社実施データと比較しても非常に高いなど、安定かつ継続的な成長を目指す上で、大きな強みとなる結果となりました。

サーベイは今後も定期的にも実施し、グループ一丸となってエンゲージメント向上に取り組んでいきます。

エンゲージメント向上に全社的に取り組む風土醸成の一環として社内オンラインワークショップを実施し、グループ会社も含め、事業部門や管理部門の垣根を越えた社員が参加しました。サーベイによる定量的な現状把握に留まらず、組織の特徴や課題についての議論を通して定性的な現状把握にも努め、今後の組織のありたい方向性について議論をしています。お客さま起点の価値提供ができる組織づくりや、個々人の自律的な成長を後押しするための風土醸成などについて活発な意見交換を行いました。

今後も、エンゲージメントサーベイによる分析も踏まえながら、組織の実効性とグループの一体感を高める取り組みを継続的に行っていく予定です。

コンプライアンス

- インサイダー取引規制に関するe-ラーニング実施
- 新入社員に対するコンプライアンス教育実施
- 新任店舗責任者に対する研修にてコンプライアンス講話実施
- 月例でコンプライアンス学習教材を配信、受講管理
- 薬剤部課長会議にて業界内の不祥事を題材にコンプライアンス教育
- 指静脈認証システムの使用



新人コンプライアンス研修



指静脈認証システム

Social (地域社会とともに)

日本調剤は、日本の医療を支える総合ヘルスケアカンパニーとして、社会や医療の発展に積極的に貢献していきます。

薬剤師による新型コロナワクチン集団接種への協力

全国の各自治体、薬剤師会をはじめとした各関係団体からの要請に基づき、日本全国で進められている新型コロナワクチンの集団接種運営へ協力し、日本調剤から、23都道府県で行われるワクチン接種に、延べ604名の当社薬剤師が加わっております。(2021年6月8日現在。予定も含む。)

全国的にワクチンの集団接種が進んでいく中、ワクチン接種の担い手である医療従事者不足などの課題が顕在化、各自治体では、迅速かつ正確にワクチン接種を進めるための体制づくりを進めており、各地域の新型コロナワクチン接種推進部署から当社薬剤師への協力要請をいただいています。

健康チェックステーション74店舗にて社会的PCR検査[SocRTes]を提供

当社では、国立研究開発法人 日本医療研究開発機構の公募事業で採択された慶應義塾大学医学部による「COVID-19に対する唾液を用いた社会的検査体制を構築する研究」に協力し、新型コロナウイルス感染症スクリーニング検査のインフラ構築を進めてまいりました。本研究で構築した検査インフラをもとに、2021年4月12日より社会的PCR検査の導入を開始し、2021年6月現在、全国の健康チェックステーション74店舗にて提供しております。

社会的PCR検査[SocRTes (Social PCR Test)]は、他者

への感染性の有無を判定することを主目的とした検査です。すなわち、他者を守るために行うことを主目的としており、イベントへの参加、冠婚葬祭などの行事、ビジネスの打ち合わせ、実家への帰省など「大切な人に会う前に行うPCR検査」としてご活用いただけます。



全社での新型コロナウイルス感染拡大防止への取り組み

当社では、新型コロナウイルス感染症拡大防止に向け、全社で各種取り組みを実施しています。主な取り組み状況は以下の通りです。医療を提供する会社として、社内から感染者を出さないよう取り組みを強化しています。

薬局における感染症予防への主な取り組み

- 自動ドアの押しボタン、投薬カウンター、座席など店内で接触が多い箇所を中心に、定期的に消毒を実施し、ソーシャルディスタンスを取り入れた座席配置を実施
- 従業員全員のマスク着用と、毎日の検温や出勤状況をWeb上で登録し、上長が確認を行うシステムを使用
- 受付及び服薬指導カウンターに、飛沫飛散防止用のアクリルやビニールの間仕切りを設置

本社、支店などの管理部門における感染症予防への主な取り組み

- 就業日時の変更、在宅勤務やフレックス勤務の実施、複数拠点に分散させた勤務体制
- 社内会議の中止、オンライン会議への移行、歓送迎会・懇親会の中止
- 従業員全員のマスク着用、毎日の検温や出勤状況の報告
- お客さまの来社中止、出張の中止、テレビ会議システムの導入、ノートパソコンの確保
- 集合形式の研修から、オンライン研修への変更



健康チェックステーション

2016年度より日本調剤の薬局内に、「健康チェックステーション」を積極的に開設しています。2021年6月末では、全国で76店舗まで増加しました。「健康チェックステーション」では、地域住民の皆さまの未病・予防への各種取り組みを行っています。さまざまな健康イベントやお薬相談会を開催することに加え、主要な店舗では管理栄養士を中心に栄養相談を行うなど、生活面も含めた地域住民の皆さまの健康づくりのお手伝いをしています。



開設店舗数
76店舗
(2021年6月末現在)

認定栄養ケア・ステーション

2021年9月1日時点で、日本調剤の薬局25店舗が「認定栄養ケア・ステーション」の拠点として認定されています。

「認定栄養ケア・ステーション」とは、管理栄養士・栄養士が栄養ケアを行う地域密着型の拠点として日本栄養士会の認定を受けた事業所です。管理栄養士・栄養士が、地域住民の皆さまの食に寄り添い、栄養ケアの支援と指導を通じて生涯にわたる実りある豊かで健やかな生活維持が可能な地域社会づくりを目指すものです。医療機関と

連携した食事療法や通院が困難な方への訪問栄養相談を実施する他、自治体、健康保険組合、民間企業、医療機関などを対象に料理教室の運営や献立考案、特定保健指導をはじめとした栄養関連サービスの提供なども行い、多面的に地域の健康づくりを支援します。医療機関や介護施設等との連携をさらに強化して地域住民の健康増進や介護予防により一層注力していきます。

認定店舗数
25店舗
(2021年9月1日現在)

新型コロナウイルス感染拡大防止策として「お薬手帳プラス」の処方箋送信機能を活用

新型コロナウイルス感染症の拡大防止の取り組みとして、患者さまの薬局内での待ち時間を最小限に抑えるために、「お薬手帳プラス」の処方箋送信機能を活用し、事前に薬局へ送信していただくことで、迅速なお薬の受け渡しを行っています。2020年度は、128万件以上の利用実績があり、その他の感染防止に対する取り組みとともに、患者さまと従業員の感染予防に配慮した体制を整えています。

※ <https://distribute-dei-taisaku.jp/>

公益財団法人流通経済研究所が連携して開設した「新型コロナウイルス感染拡大防止のための取り組み事例を紹介するサイト*」でも、当社の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」を活用した取り組みが、薬局の好事例として紹介されています。

登録者数
85万人
(2021年8月末時点)



非対面方式による一気通貫のオンラインでの医療提供体制の構築

2020年9月より「オンライン服薬指導」が解禁され、非対面方式による一気通貫のオンラインでの医療提供体制の構築が加速しています。当社でもその推進のため、10月にJA愛知厚生連知多厚生病院が取り組むオンライン診療・オンライン服薬指導と連動した、ドローンによる離島への医薬品輸送に関する飛行実験に参画いたしました。

また、2020年11月より株式会社フルタイムシステムと共同で、非接触での処方薬の受け渡しについての実証実験を開始、2021年7月からは株式会社ファミリーマートと

連携し、神奈川県横浜市内の3店舗に設置している認証機能付き受取BOXを活用した「処方薬受け渡しサービス」の実証実験を開始いたしました。

非対面の受け渡しサービスを活用することで、患者さまは薬局の営業時間外であっても、いつでも非接触かつ安全に処方薬を受け取ることが可能となり、新型コロナウイルスの感染拡大による感染リスクの低減、利便性の向上が期待できます。



Environment(環境への取り組み)

日本調剤では、環境に配慮した店舗づくりや、残薬の削減、環境に配慮した工場の設計などを通じ、環境負荷の低減に取り組んでおります。引き続き、環境負荷低減への投資や取組を継続的に進めています。

調剤薬局事業

調剤薬局事業では、環境に配慮した店舗づくりや、エコバッグの推奨、残薬の削減などを通じ、環境負荷の低減に取り組んでおります。店舗をご利用になられる患者さまの利便性を考慮しながら、環境関連法令の遵守と環境保全に積極的に取り組み、企業活動の全般にわたって資源の有効活用に努めてまいります。

環境に配慮した店舗づくり

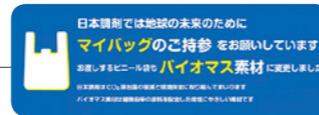
当社では、環境に配慮した店舗づくりとして以下のような取り組みを行っております。

- 照明器具のLED化やセンサーライトの利用、自然換気の採用による電力使用量の低減
- 窓面熱線遮断フィルムによる空調負荷軽減
- グリーン購入法適応商品の床材を採用
- 製造過程でのエネルギー使用量、工事中のCO₂発生量の少ない木造建築の採用
- 節水型トイレの採用による水使用量の低減

エコバッグの推奨

2020年7月1日から、改正容器包装リサイクル法が施行されたことにより、プラスチック製買物袋(以下、レジ袋)の有料化が義務化されました。当社の薬局では、環境保全のため植物由来を原料としたバイオマス素材が30%配合されたレジ袋に変更し、これまで通りお客さまからはレジ袋の

代金をいただくことなく、お薬や商品をお持ち帰りいただける体制を整えております。各薬局にはマイバッグのご持参をお願いするステッカーを掲示しております。ごみの削減、環境保全のためにご協力をお願いしております。



残薬の削減

残っているお薬(残薬)がたくさん手元にあるまま新たに処方された薬を受け取った場合、残薬と混同して誤って使用してしまったり、残薬の期限が切れていることに気が付かず使用してしまったりと、正しい用法・用量でのお薬の使用を妨げる恐れがあります。

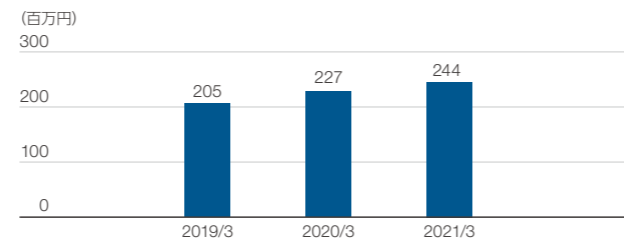
残薬の削減は患者さまに適正にお薬を使用いただくために必要であるだけでなく、廃棄される薬品の減少にもつながります。

当社の薬局では、薬剤師がお薬の状態や数を確認し、処方日数を調整してもらえるように医師に連絡したり、次回の

診察の際に患者さまから直接、医師に残薬を伝えられるようなメモを作成するといった方法により、残薬の削減に取り組んでいます。

また廃棄薬品の回収の取り組みも行っております。

残薬削減金額



その他環境への取り組み

- インスリン等の自己注射の針の回収と、医療廃棄物としての適切な処理を実施
- 社用車を順次ハイブリッド車へ変更
- 社内ワークフローシステムの導入によるペーパーレス化

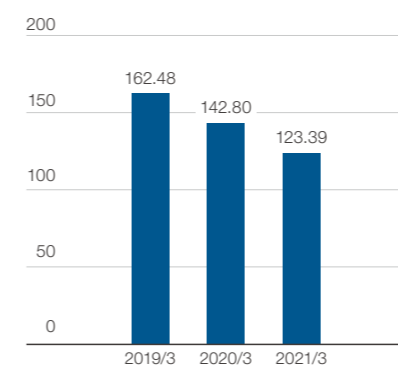
医薬品製造販売事業

医薬品製造販売事業では、建物を取得した工場の場合は改修を行い、CO₂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組を継続的に進めています。

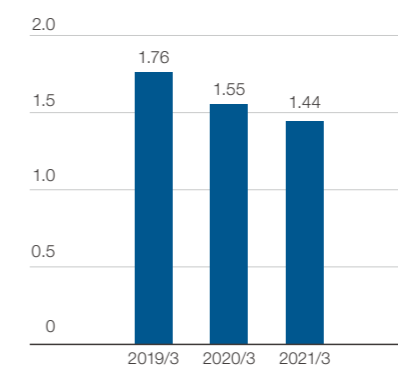
製造部門における取り組み

- ミスト噴霧冷却(工場排水利用)によるチラー負荷低減により消費電力削減(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・つくば第二工場、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の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)
- 冷温同時ヒートポンプシステムの導入(長生堂製薬)
- ミスト噴霧冷却(工場排水利用)によるチラー負荷低減により液化石油ガス削減
- 太陽光ソーラーパネルの設置(長生堂製薬)
- 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

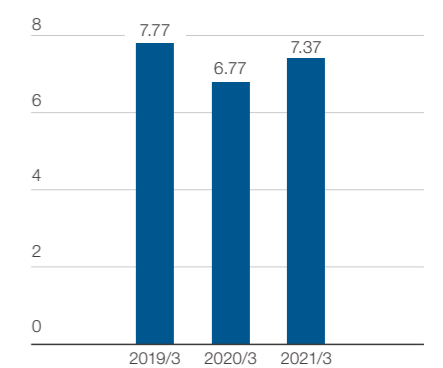
都市ガス使用量(千m³)
(生産数量1億錠あたり)



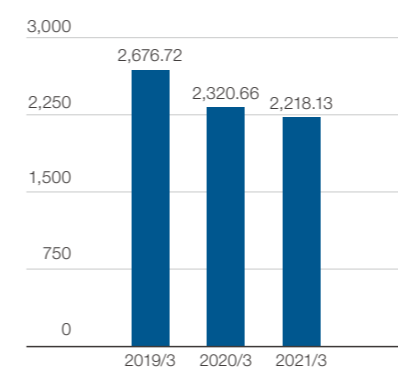
CO₂排出量(千t)
(生産数量1億錠あたり)



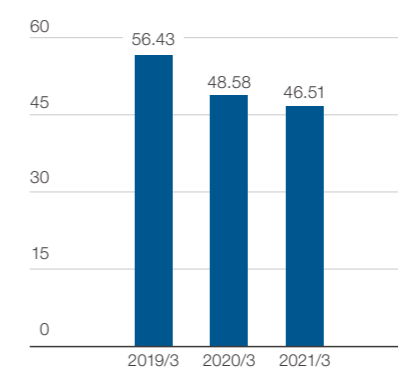
淡水使用量(千m³) or 水消費量
(生産数量1億錠あたり)



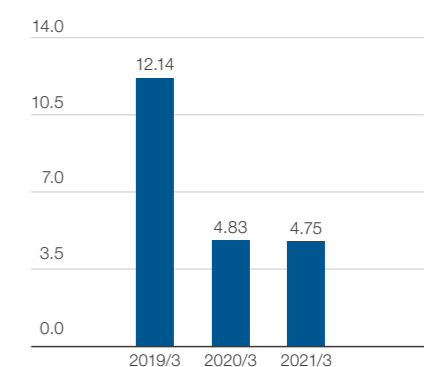
電力使用量(千kWh)
(生産数量1億錠あたり)



総廃棄物等発生量(t)
(生産数量1億錠あたり)



再資源化量(t)
(生産数量1億錠あたり)





代表取締役社長
三津原 庸介
Yosuke Mitsuhashi

経営企画部長、子会社取締役、常務取締役、専務取締役を経て、2019年当社代表取締役社長に就任。ICTに深い知見を持ち、電子お薬手帳の開発を主導するなど、会社全体のDXの取り組みを実施。早稲田大学大学院でMBA取得、ジョンズ・ホプキンス大学公衆衛生大学院で修士号を取得するなど、経営分野と医療分野の両方の視座を持ち経営に貢献。



常務取締役
深井 克彦
Katsuhiko Fukai

薬剤師。病院勤務を経て、日本調剤に入社後、15ステップアップ教育システムを構築。薬剤部長支店長を経て、薬剤師の質の向上のため医療連携推進部を、病院時代のシステムの知識で事業開発を担当。病院と薬局の勤務経験を持つことから、医療行政について深い知見を持つ。病院研修体制を確立し、外来がん治療認定薬剤師の認定取得等に貢献。



常務取締役
笠井 直人
Naoto Kasai

三菱UFJ信託銀行において人事部門マネジャー、戦略企画部門の部長、支店長を歴任。日本調剤において調剤薬局の出店を行う営業部門の統括責任者として、新規出店、M&A、店舗開発の方針を決定し、業務を執行。



取締役
宮田 徳昭
Noriaki Miyata

薬剤師。宅地建物取引士。入社当初より、薬局の店舗開発に従事し、不動産に関する知識や、豊富な医薬品業界での経験を活かし、一貫して薬局店舗の出店を担当。長年にわたる営業活動において、門前薬局や、MC、病院敷地内での薬局店舗の出店に貢献。また、独自のハイブリッド型薬局の出店にも貢献。



取締役
小柳 利幸
Toshiyuki Koyanagi

薬剤師。病院での勤務を経て入社。入社後は薬剤部長、支店長、統括部等を歴任し取締役就任。調剤薬局事業全般を担当。薬局における人材教育、マーケティング、ジェネリック推進、購買、在宅医療、ヘルスケア推進、支店管理を担当。薬局経営の豊富な経験や医療行政への深い知見を持つことから、診療報酬改定など外部環境の変化に対して先手を打つなど調剤薬局事業の拡大に貢献。



取締役
小城 和紀
Kazunori Ogi

メガバンクにて大企業のファイナンスやMBO案件などに携わり、当社に入社後は財務部門を担当。現在は担当取締役として、決算、予算、中長期経営計画、IR、システムを担当。グループ全体の視点から、子会社を含めた経営課題の抽出と解決に向けた経営戦略の策定等に取り組む。



取締役
藤本 佳久
Yoshihisa Fujimoto

コーポレート・ガバナンス、働き方改革、女性活躍推進、人材採用、コーポレートブランディング、CSO (Chief Security Officer) を担当。情報セキュリティ委員会、リスク管理・コンプライアンス推進委員会など会社全体のガバナンスに貢献。



取締役
増原 慶壮
Keiso Masuhara

薬剤師。聖マリアンナ医科大学病院の薬剤部長として、ファーマシューティカルケアに基づき日本で初めて一般名処方やフォーミュラリーを作成した第一人者。FINDAT事業を担当。FINDAT事業を立ち上げ、高度DI業務プラットフォームを活用して、病院におけるDI業務の支援と薬剤費削減に貢献。



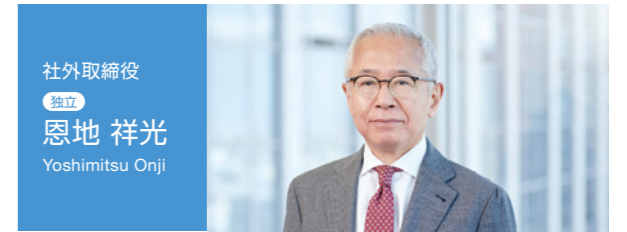
社外取締役
野間 幹晴
Mikiharu Noma

一橋大学大学院経営管理研究科教授として財務会計及び企業価値評価に関する専門的な学識を有する。2013年より、経済産業省が設立した「企業報告ラボ」座長を務め、企業価値の向上や投資家とのエンゲージメント、ESG経営に精通。



社外取締役
ト部 忠史
Tadashi Urabe

弁護士。企業法務を中心に法務全般に精通。株主総会の運営や会社法全般について豊富な経験と高い見識を持ち、上場他社の社外監査役を長年経歴。各種法律関連の議案を中心に監査等委員として取締役会運営のモニタリングやフィードバック等に貢献。



社外取締役
恩地 祥光
Yoshimitsu Onji

社長・会長職経験者。入社前は人材派遣会社の立ち上げや多くのM&Aを手掛け、財務戦略等を担当。経営者として資金調達やM&Aディールを数多く経験したことから、社外取締役として経営のモニタリングやフィードバック等に貢献。



取締役
富山 信之
Nobuyuki Hatakeyama

創業初期より、営業部長、支店長、業務監査部長、取締役など広く要職を歴任。調剤薬局事業における店舗開発及び調剤薬局の運営に豊富な経験と知見を持つことから、監査等委員として監査業務を行うことに加え、経営へのモニタリングと適切なフィードバックを実施。



社外取締役
東葭 新
Arata Toyoshi

公認会計士・税理士、経営学修士。監査法人において製造業、IT、金融、流通等、加えて公企業まで幅広くカバーした知見を有し、さらに本部人事管理責任者を経験。監査等委員として、さまざまなステークホルダーの視点を意識した取締役会運営のモニタリングやフィードバック等に貢献。

取締役のスキルセット分布

	三津原	深井	笠井	宮田	小柳	小城	藤本	増原	恩地	野間	富山	ト部	東葭
									社外	社外		社外	社外
経営全般	●	●							●	●			
財務会計・金融	●	●				●			●	●			●
法務・コンプライアンス							●		●			●	●
行政(医療・薬事含む)	●	●		●	●			●			●		
サステナビリティ	●						●			●			
IT・DX(開発)	●	●				●							
経営のモニタリング・フィードバック									●	●		●	●
調剤薬局	●	●		●	●	●	●	●	●		●	●	●
医薬品製造						●							
人材派遣・紹介	●	●				●			●			●	●
M&A・店舗戦略	●		●			●			●		●	●	●
リスク管理・コンプライアンス	●					●	●	●	●		●	●	●

私たち日本調剤は、47都道府県全てで調剤薬局を出店している国内最大級の調剤薬局事業に加え、医薬品製造販売事業、医療従事者派遣・紹介事業、情報提供・コンサルティング事業を展開し、総合ヘルスケアカン

パニーとして日本全国の地域医療に貢献しています。大きなフィールドで活躍する当社の社外取締役・監査等委員に求められる役割は日々高まっていると実感しています。

それぞれのカテゴリーで クオリティナンバーワンを目指して欲しい

当社の社外取締役には弁護士や公認会計士といったスペシャリストがおりますが、実際に経営経験があるのは私だけです。経営トップというのは本当に孤独で、最終責任を自分で全部負わないといけません。私は、ダイエーというオーナー企業でさまざまなプロジェクトを率いてきた経験と数多くのM&A案件を成立させた経験、会社を経営してきた経験などを日本調剤グループでの社外取締役業務に活かしています。

社外取締役から見ても当社グループは至極まっとうな事業の進め方をしていると感じます。企業理念を大事にする企業であり、「真の医薬分業」という理念から

逸脱しないようにモニタリングさせていただくのが私の役割でもあります。そのために重要なのが各事業におけるクオリティを高めることです。調剤薬局、医薬品製造販売、医療従事者派遣など、それぞれのカテゴリーでナンバーワンを目指していけば、事業の規模もさらに伸びていくことでしょう。

今後の取締役会では事業戦略や経営戦略など根本的な事柄を議論する割合を増やすことを期待します。例えば社内にプロジェクトチームを作って中期経営計画などを策定し、それを取締役会に上げて議論するといったやり方もあるのではないかと思います。



社外取締役 独立
恩地 祥光

ジェネラリストとして幅広い知見を生かして業務執行を監査 社外取締役とのパイプ役として情報共有をサポート

私は1987年に日本調剤へ入社し、スペシャリストではなくジェネラリストとして各部署を経験してきましたので、グループの業務内容を広く深く理解しています。取締役会や監査等委員会においてはステークホルダー、特に株主の方々の期待に応えるために不正や違反、利益相反がないよう監視・監督という立場で業務に取り組んでいます。

社外取締役の方々には各取締役の考え方などをお伝えし、積極的な情報共有をしています。監査等委員の他のお二人は法律・会計の専門家ですので、その見地からカバーしていただき、適宜相談やご指摘をいただく体制を敷いています。

取締役会では意見を求める社長に対して取締役が忌憚なく発言するケースが

増え、以前にも増して風通しが良くなったと感じています。今までは当社グループ内だけの要素が強かったのですが、社会からの要請が日々強まっているSDGsやESGへの対応なども含めて社外の要素も加味した取締役会という方向性がここ1~2年は見られます。

日本調剤が同業他社と異なるのは、「真の医薬分業」を愚直に目指していることです。他に収益性の高い事業があるからといって、日本調剤は本業である医療の世界から離れることはありません。創業から41年を経て、これからも50年、100年、さらにその先も私たちの専門分野を通じて日本の医療へ貢献・還元し続けていくことが、私たち日本調剤グループの務めであると感じています。



取締役 監査等委員
島山 信之

コーポレート・ガバナンスの見地から、 企業法務に関わる問題をチェック

私は民事を中心に企業法務を多く取り扱う弁護士ですので、会社の重要事項や取締役会の議論について、コンプライアンスやコーポレート・ガバナンスの見地からチェックするという立場です。企業法務の専門家としての経験を活かして、法律的な問題点を指摘し、予防や抑制ができるよう権限を行使しています。

最近の取締役会では経営事項がかなり細かく提示され、数値の分析、他社との比較、将来予測など精緻な議論がなされています。新店舗の出店や閉店、企業買収に関する事項に関しては、監査等委員の立場から会社に与える経済的な影響などを考慮して検討しています。

変化の激しい医療業界で、機動的な経営判断が可能であるというところに当社の優位性があるのではないのでしょうか。医療費抑制に有効なジェネリック医薬品の製造販売事業を兼ねていることも大きなメリットです。医薬分業が当たり前になった時代における「真の医薬分業」では、医療版DXを用いた患者さまへのこれまでにない医療サービスの提供などが出てくると思いますが、それらを含めてどうやって具体的に実現していくかを取締役会で議論していきたいと考えています。短期的な結果にとらわれず、長期的な視点でバランスの良いビジネス展開を図ることが大切ですので、そのお役に立てればと思います。



社外取締役 独立 監査等委員
ト部 忠史

時代に沿った社会要請に対応しながら、 バランスの取れた収益基盤を構築

私は公認会計士、税理士の立場から、ディスクロージャーや財務会計、内部統制、コンプライアンスなどの領域をカバーするのが役割だと考えています。取締役会では短期・中期・長期にわたる経営計画、店舗開発、店舗運営に加えて、その時々が発生する事案、リスク認識を含めて、比較的広い範囲で活発に議論しています。さらに当社だけに限らず関連会社の状況についても検討しています。

監査等委員会ではガバナンス強化への対応、監査室との連携、必要な役員へのヒアリングなどを行っています。また、常勤の畠山取締役を中心として日常の業務監査の報告と、それに対するフィードバックなどが行われています。

収益基盤やキャッシュフローの状況といった財務的な面においては、私が取締役に就任する前の印象以上に、現状はしっかりしていると感じています。当社グループは保険薬局として、またジェネリック医薬品メーカーとして医薬品の取り扱いを行っており、取引先も医療機関を含め多岐にわたります。医療業界は、患者さまの命に係わるため、さまざまな規制のもとに業務を行っています。厚生労働省が定める各種規制や社会保障制度に沿って事業を行い、最適な収益構造を検討していくことがカギとなります。幅広いステークホルダーと会話を重ねていながら、従業員と経営陣が同じ将来像を共有し、前に進んでいくことを望んでいます。



社外取締役 独立 監査等委員
東 新

コーポレート・ガバナンス

日本調剤は、社会から必要とされる企業を目指し、持続的成長と企業価値向上のためコーポレート・ガバナンスを継続的に強化しています。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

- 1 経営の透明性向上と経営責任の明確化 2 スピーディーな意思決定 3 経営監視機能の強化

経営環境の変化への的確な対応、継続的な企業の健全性確保、企業価値のさらなる向上には、上記の3つが必須であると考えています。さらには、当社グループの事業活動が各種規制に基づいた事業であることから、コーポレート・ガバナンスの充実およびコンプライアンスの強化

は極めて重要であると認識しており、この認識のもとで各種対策を実行しています。

また、当社の規模・業容においては、監査等委員会設置会社が、当社における監査・監督機能およびコーポレート・ガバナンスの充実に適していると判断しています。

コーポレート・ガバナンス強化の取り組み

内部統制システム	2006年5月 内部統制システム構築に関する基本方針の制定	2016年6月 同基本方針の改定	2021年1月 同基本方針の改定
内部通報制度	2011年3月 内部通報制度「日本調剤ホットライン」の設置		
情報セキュリティ委員会	2012年4月 情報セキュリティ委員会の設置		
企業行動憲章	2014年2月 企業行動憲章の制定	2018年4月 同憲章の改定	
倫理行動指針	2014年2月 倫理行動指針の制定	2018年4月 同指針の改定	2019年6月 同指針の改定
コンプライアンス推進委員会	2014年2月 コンプライアンス推進委員会の設置		
医療安全委員会	2014年10月 医療安全委員会の設置		
社外取締役	2015年6月 社外取締役の導入		
リスク管理委員会	2016年3月 リスク管理委員会の設置		
監査等委員会設置会社	2016年6月 監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行		
プライバシーマーク	2016年11月 プライバシーマーク付と事業者認定取得		
事業継続計画(BCP)	2017年5月 事業継続計画(BCP)の制定		
リスク管理・コンプライアンス統括室	2020年4月 リスク管理・コンプライアンス統括室の設置		

コーポレート・ガバナンスの体制

当社は2016年6月28日開催の第36期定時株主総会において、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しています。また、取締役会は、取締役(監査等委員である取締役を除く。)10名(うち社外取締役2名)および監査等委員である取締役3名(うち社外取締役2名)で構成され、法令等に定める重要事項の決定および職務執行状況の監督等を行います。

また、社外取締役2名を含む監査等委員である取締役3名は、監査等委員会を構成し、取締役会における議決権行使等を通じて監督機能を果たすとともに、取締役の職

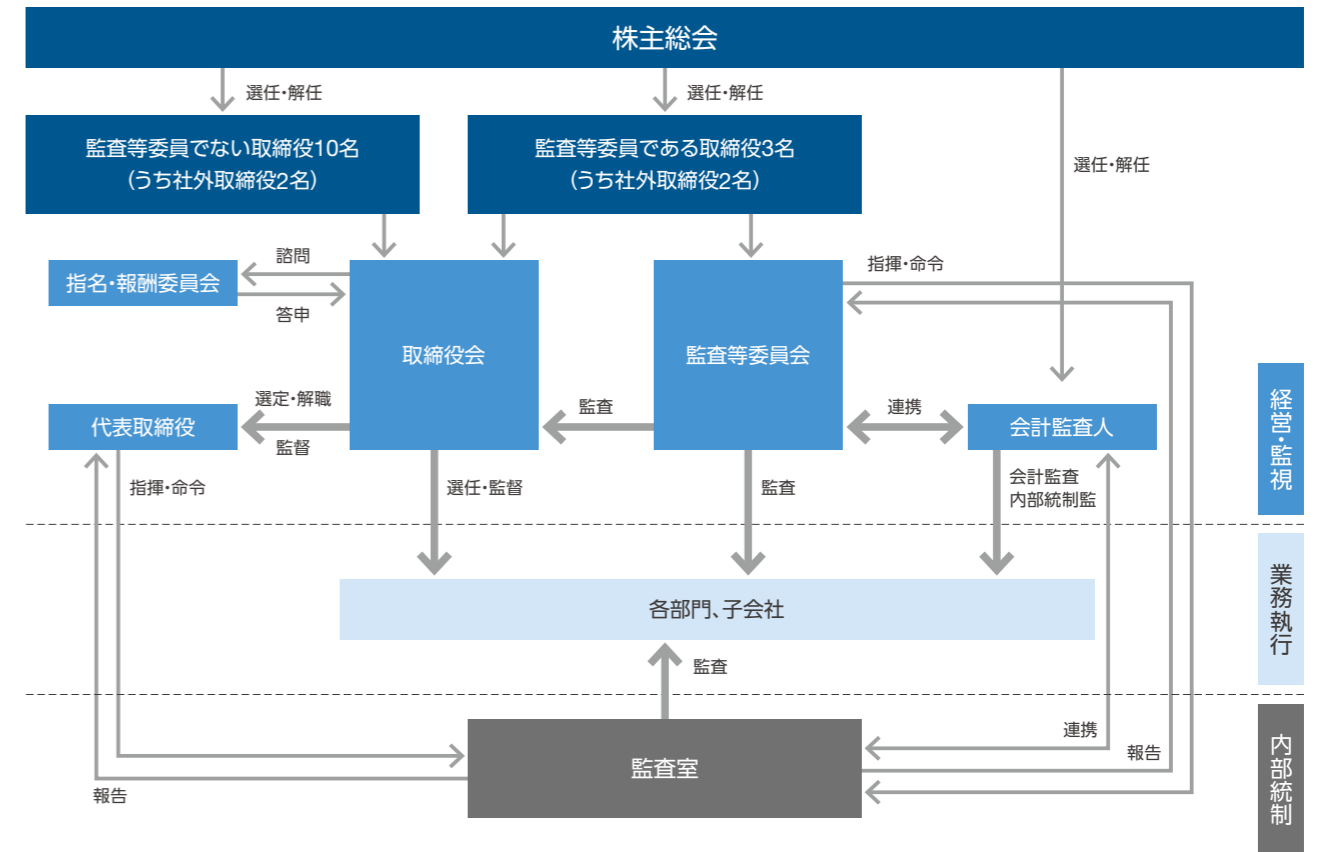
務執行の監査および監査報告書の作成を行います。会計監査については、会計監査人として有限責任監査法人トーマツを選任し、適正な会計処理および経営の透明性を確保しております。

コーポレート・ガバナンス体制 (2021年6月24日現在)

取締役会*	取締役: 10名(うち社外取締役・独立役員:2名)
監査等委員会	取締役: 3名(うち社外取締役・独立役員:2名)

※監査等委員である取締役を除く

コーポレート・ガバナンス体制図 (2021年6月24日現在)



取締役会の責務

取締役会は、会社の持続的成長と中長期的な企業価値向上を促し、収益力・資本効率の改善を図ることが責務となっています。そのために、次の内容を実施しています。

- 1 企業戦略等の進捗状況を的確に管理する
- 2 経営陣幹部による適切なリスクテイクを察せる環境整備を行う
- 3 独立し客観的な立場から、経営陣・取締役に対する実効性の高い監督を行う

取締役会の実効性分析・評価

取締役会の実効性評価実施プロセス

2020年度においても取締役会の実効性評価を行い、改善に向けた取り組みを実施しました。取締役会では、報告事項の充実、分析内容の共有などについて、議論をより深掘りするために、取締役会の運営時間を十分に確保しました。また、必要に応じて行う役員トレーニングにおいても十分な時間を確保しました。

課題となっていた項目への取り組み

経営、法務、労務人事、危機管理等など、経営陣には必須な多岐にわたる内容を研修課題としています。その中で2020年度は「ブランディング」「リスクマネジメント」「コンプライアンス」「会計」「監査」等をテーマとした講義を実施しました。役員以外の社員にも別途研修を実施し会社全体で理解を深め態勢の強化につなげました。

今度検討を深め取り組みを強化していく課題

1. サステナビリティをめぐる課題

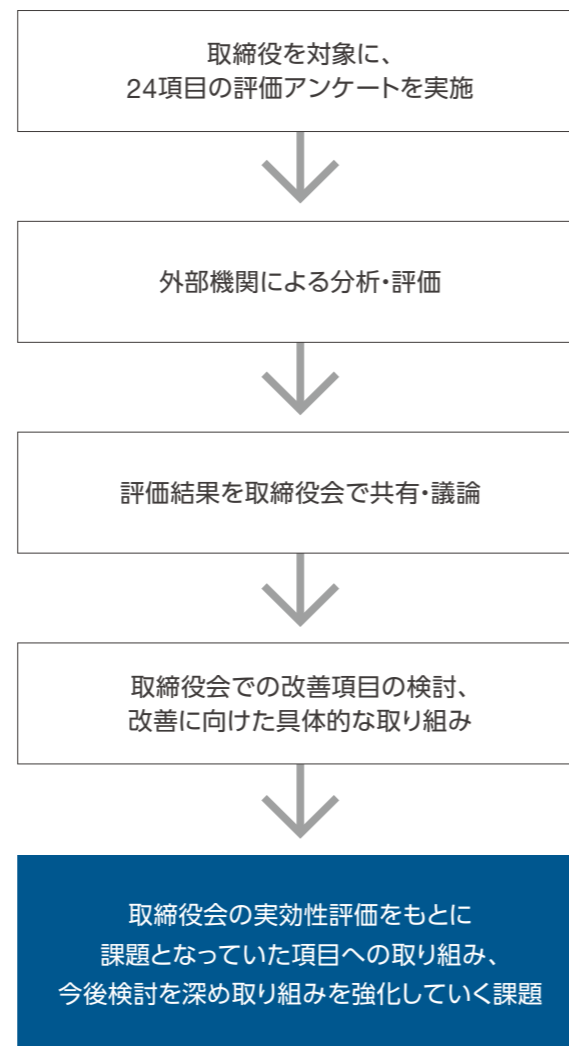
社会・環境問題をはじめとするサステナビリティ(持続可能性)をめぐる課題への対応は、重要な経営課題であると認識し、積極的、能動的に取り組み、適切な対応を行ってまいります。持続可能な開発目標を掲げ、「経済」「環境」「社会」のバランスを取りつつ、中長期的な企業価値の向上を果たしていく予定です。

2. コーポレートガバナンスをめぐる課題

グループ経営における「攻め」と「守り」のガバナンスの重要性を再認識しており、グループ全体での最適な事業ポートフォリオを構築し、企業グループ価値の向上を実現します。

取締役会における審議の活性化

社外取締役による問題提起を含めた自由闊達で建設的な議論・意見交換ができるように、社外取締役を含む取締役全員に対し、取締役会資料の事前送付、年間の取締役会開催スケジュールの配布等を行っております。



取締役会の運営状況

2020年度の活動状況

取締役会は、2020年4月1日から2021年3月31日の期間に、計14回行われました。原則毎月1回実施しておりますが、必要に応じて随時行う方針です。日本調剤の役員は、グループ会社の取締役会に同席するなど、グループ

一体となった取締役会を実施しています。また、取締役会とは別に監査等委員会を実施しています。

取締役会終了後、必要に応じて役員トレーニングを実施しています。

氏名	役職	担当及び重要な兼職の状況	取締役会の出席状況
三津原 庸介	代表取締役	経営全般	14/14
深井 克彦	常務取締役	医療連携推進・事業開発	14/14
笠井 直人	常務取締役	営業統括・開発・企業情報	14/14
宮田 徳昭	取締役	営業推進部長、営業推進・MC面対応営業	14/14
小柳 利幸	取締役	薬剤本部長、薬剤管理・推進・教育情報・ジェネリック推進・購買・在宅医療・ヘルスケア推進・マーケティング・薬剤企画・支店管理	14/14
小城 和紀	取締役	財務部長、経理・財務・システム・経営企画	14/14
藤本 佳久	取締役	管理本部長、総務・人事・薬事採用センター・広報・民間医療保険・リスク管理・コンプライアンス統括、CSO	14/14
増原 慶壮	取締役	FINDAT事業部長、FINDAT事業	14/14
恩地 祥光	社外取締役	当社社外取締役、東京建物(株)社外取締役、UNITED FOODS INTERNATIONAL(株)社外監査役、相鉄ホールディングス(株)社外取締役	14/14
畠山 信之	監査等委員 取締役	監査等委員	14/14
卜部 忠史	監査等委員 社外取締役	当社社外取締役(監査等委員)、弁護士、明哲総合法律事務所パートナー	14/14
東藤 新	監査等委員 社外取締役	当社社外取締役(監査等委員)、公認会計士、税理士、一般社団法人成蹊会監事、公益財団法人在宅医療助成勇美記念財団監事、ジャパン・プライベート・リート投資法人補欠監督役員、SMC(株)社外監査役	14/14

取締役会の運営状況と主な審議内容

取締役会の開催	開催実績	審議内容
原則毎月1回 必要に応じて随時	14回(2020年4月1日～2021年3月31日)	取締役の指名・報酬、出店・M&A、予算・決算、人事・労務、資金調達、規程整備、組織改編、コーポレートガバナンス・コード、資産の取得・処分、その他

取締役会の運営状況と主な審議内容

当社は、取引関係の維持・強化の目的で必要と判断する企業の株式を政策保有株式として保有する場合があります。毎年取締役会において、個別の政策保有株式の保有目的が適切か、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか等を具体的に精査し、保有の適否を検証しております。また、政策保有株式に係る議決権の行使については、保有目的と合わせて、その投資先の企業価値の向上に資する内容かどうかという観点をもとに議決権を行使する方針としております。

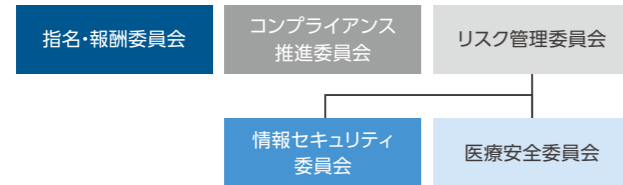
		非上場株式	非上場株式 以外の株式
2019年度	銘柄数	1	-
	合計額 [※] (百万円)	13	-
2020年度	銘柄数	1	-
	合計額 [※] (百万円)	13	-

※貸借対照表計上額の合計額

内部統制システムの整備・運用状況

各委員会の体制図

各委員会の設置目的・関係部署・実施状況については下記の通りです。



指名・報酬委員会	
設置目的	取締役の指名・報酬に関する手続の公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレートガバナンス体制の一層の充実を図るため
関係部署	人事部・総務部
実施状況	1年に1回以上開催。

情報セキュリティ委員会	
設置目的	保有するすべての情報資産の保護に努め、法令その他の規範を遵守することにより、顧客満足と社会的信頼を得られるよう、情報セキュリティ体制を構築するため
関係部署	コンプライアンス推進委員会と同様
実施状況	原則として3か月に1回情報セキュリティ委員会を開催。当社の情報セキュリティポリシーは厚生労働省が定めた「医療情報システムの安全管理に関するガイドライン」のセキュリティ条件を確保している。各部署の情報管理状況、従業員による故意または過失による情報セキュリティ違反行為の有無、サイバーセキュリティの事例等について報告と情報共有を実施。

規程等の整備およびその周知徹底

当社グループにおける業務の適正を確保するために、規程・業務フローチャート・業務マニュアル、Mission Statement & Compliance CARD、Mission Statement & Compliance Policy、事業継続計画（BCP）、災害時ポケットマニュアル等を整備し、イントラネットへの掲載・回覧を通じて周知徹底を図っています。

医療安全委員会	
設置目的	適切な医療安全管理を推進し、安全な医療の提供に資するため
関係部署	薬剤本部（薬剤管理部・教育情報部）、リスク管理・コンプライアンス統括室、総務部、監査等委員会
実施状況	医療安全管理に関わる事象全般について討議。また、過去発生した事案の防止対策や改善策の見直し等を議論。

コンプライアンス推進委員会	
設置目的	コンプライアンスの取り組みに関する基本的事項を定め、体制を構築し、適切に運用することにより、コンプライアンスの徹底と社会的信用の向上を図るため
関係部署	リスク管理・コンプライアンス統括室、総務部、システム本部、システム第1部、第2部、薬剤本部（薬剤管理部・教育情報部）、経理部、人事部、広報部、監査等委員会
実施状況	原則として3か月に1回程度でコンプライアンス推進委員会を開催。コンプライアンスの推進状況や今後の予定、コンプライアンス推進教育、個人情報保護法対応、労務コンプライアンス、内部通報制度等について報告と情報の共有。子会社各社も同様に開催。社内イントラネットに「コンプライアンス教育」を毎月発信し「コンプライアンス便り」と「コンプライアンスメールマガジン」を掲載し、社員のコンプライアンス意識の向上につなげている。

リスク管理委員会	
設置目的	当社グループのリスクマネジメント実現のため
関係部署	コンプライアンス推進委員会と同じ
実施状況	原則として3か月に1回リスク管理委員会を開催。リスク管理の進捗状況や今後の予定、BCP等について報告と情報共有を行い、子会社各社も同様に開催。



Data Section

79 ▶ 調剤報酬改定 主な改定内容

82 ▶ 用語説明

85 ▶ 11年データ（財務・非財務サマリー）

87 ▶ 連結貸借対照表

88 ▶ 連結損益計算書

89 ▶ 連結包括利益計算書／連結株主資本等変動計算書

90 ▶ 連結キャッシュ・フロー計算書

91 ▶ 会社情報

調剤報酬改定 主な改定内容

参考 2018年度改定に伴う主な技術料の推移



調剤基本料

2020年度改定(変更点は青字で表示)

処方箋受付回数		処方箋集中度	点数
調剤基本料1	調剤基本料2、3、および特別調剤基本料以		42点
調剤基本料2	月2,000回超~4,000回	85%超	26点
	月4,000回超	70%超	
	月1,800回超~2,000回(追加)	95%超	
調剤基本料3-イ	特定の医療機関から月4,000回超	-	21点
	同一グループで月35,000回超~40,000回(追加)	95%超	
調剤基本料3-ロ	同一グループで月40,000回超~400,000回	85%超	16点

2018年度改定

要件	処方箋集中度	点数
<ul style="list-style-type: none"> ● 病院と不動産取引 ● その他の特別な関係 	95%超	11点

● かかりつけ機能に係る基本的な業務が年10回未満は調剤基本料を50%減

2020年度改定

要件	処方箋集中度	点数
<ul style="list-style-type: none"> ● 医療機関(診療所を含む)と不動産取引 ● その他の特別な関係 	70%超	9点

● かかりつけ機能に係る基本的な業務が**年100回未満**は調剤基本料を50%減

後発医薬品調剤体制加算

2018年4月~2020年3月		点数	2020年4月~2022年3月		点数
後発医薬品調剤体制加算1	75%以上	18点	75%以上	15点	
後発医薬品調剤体制加算2	80%以上	22点	80%以上	22点	
後発医薬品調剤体制加算3	85%以上	26点	85%以上	28点	

● 後発医薬品の調剤数量割合が20%以下の場合、調剤基本料を2点減算

● 後発医薬品の調剤数量割合が**40%以下**の場合、調剤基本料を2点減算

地域支援体制加算

2018年4月~2020年3月		点数	2020年4月~2022年3月		点数
地域支援体制加算	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料1の場合 以下を全て満たすこと ①麻薬小売業者の免許 ②在宅医療 年1回以上 ③かかりつけ薬剤師の届出 ・管理薬剤師は薬局経験5年、在籍1年、週32時間以上勤務 ● 基本料1以外の場合 1年に常勤薬剤師1人当たり、以下全ての実績を追加 ①夜間休日の対応実績 400回 ②麻薬指導管理加算の実績 10回 ③重複投与・相互作用等防止加算等の実績 40回 ④かかりつけ薬剤師指導料等の実績 40回 ⑤外来服薬支援料の実績 12回 ⑥服用薬剤調整支援料の実績 1回 ⑦単一建物診療患者さまが1人の在宅薬剤管理の実績 12回 ⑧服薬情報等提供料の実績 60回 	35点	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本料1の場合 以下①~③を全て満たし、④⑤のどちらかを満たすこと ①麻薬小売業者の免許 ②在宅医療 年12回以上 ③かかりつけ薬剤師の届出 ④服薬情報等提供料の実績 年12回以上 ⑤地域の他職種連携会議への出席 年1回以上 ・管理薬剤師は薬局経験5年、在籍1年、週32時間以上勤務 ● 基本料1以外の場合 以下①~⑨のうち、8つを満たすこと(①~⑧:常勤薬剤師1人当たりの年間回数、⑨は薬局当たりの年間回数) ①夜間休日の対応実績 400回 ②麻薬の調剤実績 10回 ③重複投与・相互作用等防止加算等の実績 40回 ④かかりつけ薬剤師指導料等の実績 40回 ⑤外来服薬支援料の実績 12回 ⑥服用薬剤調整支援料の実績 1回 ⑦単一建物診療患者さまが1人の在宅薬剤管理の実績 12回 ⑧服薬情報等提供料の実績 60回 ⑨地域の他職種連携会議への出席 年1回以上 	38点	

薬剤服用歴管理指導料

2018年4月～2020年3月		調剤基本料 1	調剤基本料 1以外	2020年4月～2022年3月		
6ヵ月以内の 再来局	お薬手帳あり	41点	53点	3ヵ月以内の 再来局	お薬手帳あり	43点
	お薬手帳なし	53点			お薬手帳なし	57点
6ヵ月以内の 再来局でない	お薬手帳 あり/なし		53点	3ヵ月以内の 再来局でない	お薬手帳 あり/なし	

かかりつけ薬剤師指導料

2018年4月～2020年3月		点数	2020年4月～2022年3月	
かかりつけ 薬剤師 指導料	<ul style="list-style-type: none"> ● 薬局経験3年、在籍1年、週32時間以上勤務 ● 研修認定薬剤師の資格取得 ● 医療に係る地域活動の取り組みに参画 	73点	<ul style="list-style-type: none"> ● 薬局経験3年、在籍1年、週32時間以上勤務 ● 研修認定薬剤師の資格取得 ● 医療に係る地域活動の取り組みに参画 ● パーテーションで仕切られた独立したカウンター 	76点

調剤料

	1～7	8～14	15～21	22～30	31～
2018年4月～2020年3月	5点/日(平均27点)	4点/日(平均61点)	67点	78点	86点
2020年4月～2022年3月	28点	55点	64点	77点	86点

オンライン服薬指導(新設)

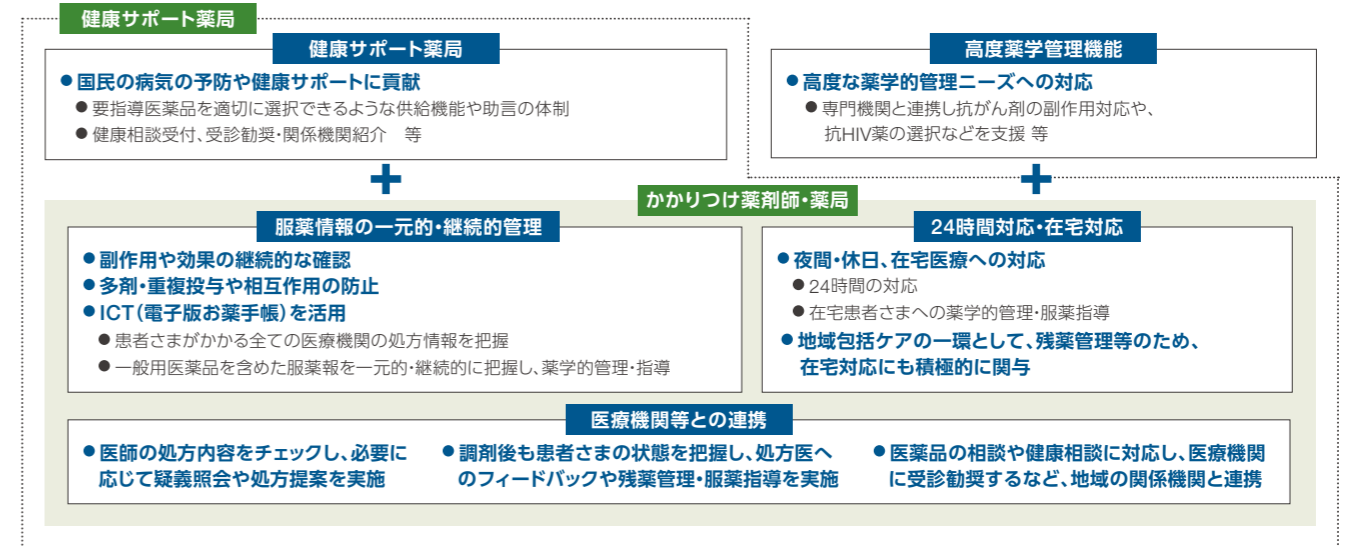
2018年4月～2020年3月		点数
薬剤服用歴管理指導料4	情報通信機器を用いた服薬指導を行った場合 オンライン診療により処方箋が交付された患者さま 原則3ヵ月以内に対面で服薬指導を行った患者さま ①服薬指導計画を作成し、計画に基づき実施 ②オンライン服薬指導を行う薬剤師は、原則として同一の者 ③お薬手帳により薬の服用歴や服用中の医薬品について確認	43点 月1回まで
在宅患者訪問薬剤管理指導料	在宅患者オンライン服薬指導料 訪問診療の実施による処方箋が交付された患者さま 在宅医療のための訪問を月に1回行っている患者さま ①薬剤師1人につき、在宅患者訪問薬剤管理指導料1～3までと合わせて週40回に限り、週10回を限度として算定できる ②服薬指導計画を作成し、計画に基づき実施 ③オンライン服薬指導を行う薬剤師は、原則として同一の者 ④訪問診療を行った医師に対して、情報提供を文書で行うこと	57点 月1回まで

用語説明

【患者のための薬局ビジョン】

厚生労働省が2015年10月に発表した指針。これは、地域包括ケアシステムの中で、薬局が服薬情報の一元的・継続的な把握や在宅での対応を含む薬学的管理・指導などの機能を果たし、

地域で暮らす患者さま本位の医薬分業の実現に取り組むための指針であり、今後の調剤薬局が進むべき方向性と求められる機能が示されている。



【かかりつけ薬剤師】

2016年4月に行われた調剤報酬改定に伴い、かかりつけ薬剤師制度が開始された。これは、国が定める一定の要件をクリアした薬剤師の中から、患者さまが希望の薬剤師を1名のみ指名し同意書に署名を行うことで、担当薬剤師が継続して薬の説明や相談を行う制度であり、かかりつけ薬剤師になるためには、事前に地方厚生局への届出が必要。

①薬剤師が服薬情報を一元的に把握

担当薬剤師が、他の医療機関・薬局で受け取った薬、市販薬、健康食品、サプリメント等をまとめて把握。重複や相互作用について確認し、薬の服用や避ける必要のある食べ物なども含めて注意点等のアドバイスを行う。

②体調変化の確認や薬の残薬調整

担当薬剤師が、過去の服薬記録や副作用歴等も含めて、服用後の薬の効果や体調変化についても継続的に確認を行う。必要に応じて医療機関への疑義照会や副作用・服薬状況のフィードバックを行う。また、多数の残薬が発生している場合は、次回の処方日数の調整を実施するなど服用薬の整理も行う。

③夜間・休日の対応や相談

担当薬剤師は、患者さまの服薬状況や体調変化を継続して把握することで、薬の適正使用や健康維持に関する相談等に対応。緊急の場合には、携帯電話による夜間・休日の対応を実施。

基準
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 5. 医療に係る地域活動の取り組みに参画 6. パーテーションで仕切られた独立したカウンター(2020年4月より追加)

【かかりつけ薬剤師・薬局】

「患者のための薬局ビジョン」では、かかりつけ薬剤師・薬局に求められる3つの機能について説明されているが、かかりつけ薬局には施設基準等がなく届出は不要。かかりつけ薬剤師・薬局に求められる仕事は対人業務が中心であり、主な業務は基本料1以外の薬局が地域支援体制加算を算定するのに必要な9項目。厚生労働省は2025年までにすべての薬局をかかりつけ薬剤師・薬局へ再編することを目標としている。

【健康サポート薬局】

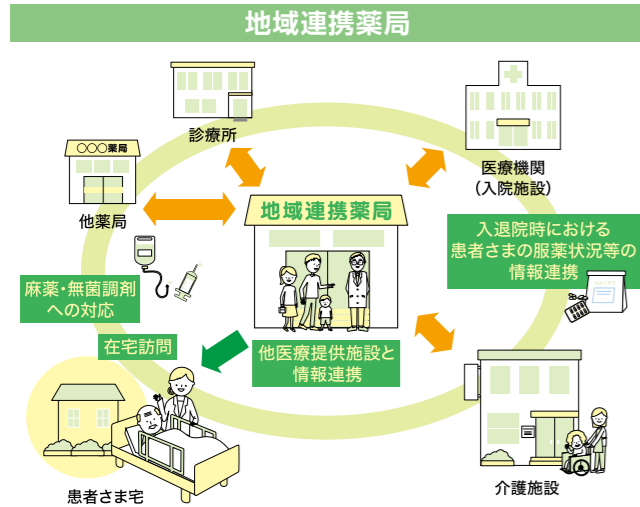
かかりつけ薬剤師・薬局の基本的な機能を有し、地域住民による主体的な健康の維持・増進を積極的に支援する薬局。保健所へ事前の届出が必要。厚生労働省は2025年までに、健康サポート薬局を1万から1万5,000件まで登録することを目標としている。

基準
1. 地域包括ケアシステムの中で、医療機関や介護事業者など他職種と連携 2. 健康サポート薬局に係る研修を修了し、5年以上の実務経験を有する薬剤師の常駐 3. 個人情報に配慮した相談窓口 4. 薬局の外側と内側における「健康サポート薬局」の表示 5. 要指導医薬品等、介護用品等の取り扱い

出典:厚生労働省「患者のための薬局ビジョン」

【薬機法の一部改正】

改正薬機法により、2020年9月からはオンライン服薬指導が実施されました。これまで国家戦略特区のみで許可されていた遠隔服薬指導とは別に、ビデオ通話によるオンライン診療を行った処方箋が対象であり対象地域は全国へ広がります。また、糖尿病の重症化予防や慢性頭痛など、対象となる疾患も拡大しています。



【高齢者人口の見通し】

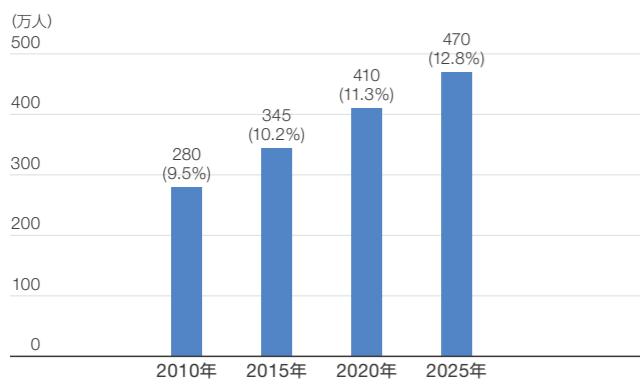
1 65歳以上高齢者数は、2025年には3,657万人となり、2042年にはピークを迎える予測(3,878万人)。また、75歳以上高齢者の全人口に占める割合は増加していき、2055年には、25%を超える見込み。

	2012年8月	2015年	2025年	2055年
65歳以上高齢者人口(割合)	3,058万人(24.0%)	3,395万人(26.8%)	3,657万人(30.3%)	3,626万人(39.4%)
75歳以上高齢者人口(割合)	1,511万人(11.8%)	1,646万人(13.0%)	2,179万人(18.1%)	2,401万人(26.1%)

出典:2015年度 厚生労働白書

2 65歳以上高齢者のうち、「認知症高齢者の日常生活自立度」Ⅲ以上の高齢者が増加していく。

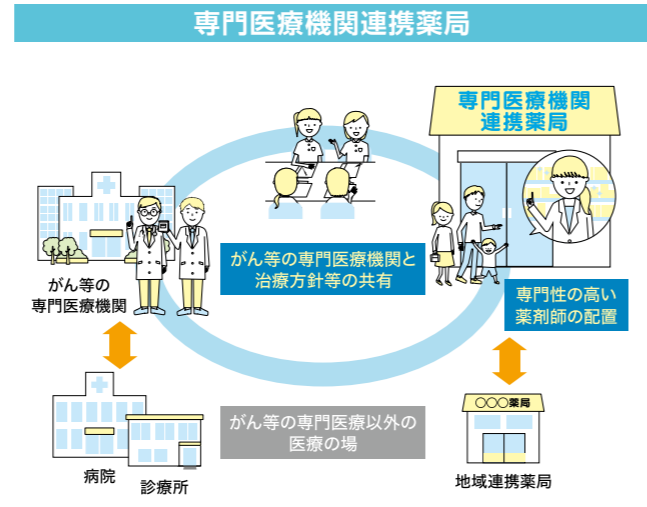
【認知症高齢者の日常生活自立度Ⅲ以上の高齢者数の推計(括弧内は65歳以上人口対比)】



【医薬分業】

患者さまの診察、薬剤の処方医師が行い、医師の発行する処方箋に基づいて、経営的に独立した存在である薬剤師が調剤や薬歴管理、服薬指導を行うという形でそれぞれの専門性を発揮して医療の質の向上を図ろうとする制度。

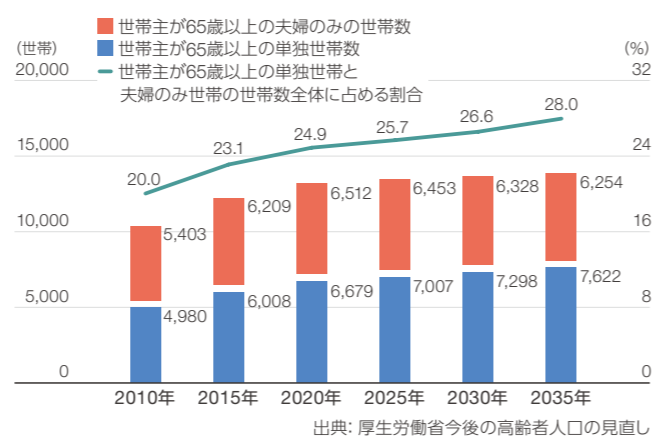
また、2021年8月からは薬局の機能が定められ、都道府県知事の認定を受けることにより、「地域連携薬局」、「専門医療機関連携薬局」として、看板等へ機能別の表示が可能になりました。これにより、患者さまが自分に適した薬局を選択できるようになります。



【後発医薬品・ジェネリック医薬品】

3 世帯主が65歳以上の単独世帯や夫婦のみの世帯が増加していく。

【世帯主が65歳以上の単独世帯および夫婦のみ世帯数の推計】



出典:厚生労働省今後の高齢者人口の見直し

【診療報酬改定】

わが国では、保険診療の対価としての報酬は厚生労働省によって「診療報酬点数表」として医科、歯科、調剤それぞれに定められている。また薬剤の価格は「薬価基準」として定められている。診療報酬は、2年に1度の改定が行われる。

【調剤報酬改定】

診療報酬改定のうち、調剤にかかわる報酬改定を指す。調剤報酬は、2年に1度の改定が行われる。

【薬価改定】

保険診療の中で使用される薬品の価格は、「薬価基準」として公定価格が定められている。新薬については年に4回、後発医薬品については年に2回の「薬価基準収載」が行われ、保険診療に使用できることになる。2020年4月からは毎年、医療機関、薬局への市場流通価格の調査(薬価調査)に基づく薬価改定が行われている。

【調剤基本料】

薬剤師が処方箋受付1回につき「薬局で調剤を行うこと」に対して支払われる報酬。その薬局がかかりつけ機能を果たしているか、特定医療機関の発行する処方箋応需の集中度、チェーン薬局であるか、などにより点数に差がある。

【後発医薬品調剤体制加算】

後発医薬品を積極的に調剤する薬局を対象に調剤基本料に加算される報酬。後発医薬品の一層の使用促進を図るため改定のたびに算定基準が引き上げられてきている。

【地域支援体制加算】

かかりつけ薬剤師が機能を発揮し、地域包括ケアシステムの中で地域医療に貢献する薬局について、夜間・休日等の地域支援の実績等を踏まえた評価として2018年4月の診療報酬改定に伴い新設。

【在宅医療】

体が不自由などの理由で通院が困難である患者さまのご自宅に薬剤師が訪問し、お薬の説明から服薬状況の把握・管理を行い、医師や看護師など多職種と連携して医療を行うこと。

【門前薬局】

病院の付近にあり、主としてその病院の処方箋を応需する調剤薬局。ただし正式な定義は存在しない。多くの医療機関の処方箋を応需したり、在宅医療への参画など、かかりつけ薬剤師・薬局としての機能を果たすものもある。

【ハイブリッド型薬局】^{※1}

駅前や商店街等に出店し、特定の医療機関の処方箋に限らず比較的広い地域からの処方箋を応需する面対応薬局と、複数の医療機関が集まった医療モールに入居し、それぞれの医療機関から処方箋を応需するMC型(Medical Center型)薬局の両方の機能を兼ね備えた薬局。

【敷地内薬局】

2016年10月に薬局と医療機関の構造的な独立性に関する規制が緩和されたことに伴い、病院の敷地内に薬局の出店が可能となった。最も病院との連携が可能であり、高度医療への対応が求められる。一方、調剤基本料が門前薬局よりも低く設定されている。

【電子お薬手帳】

処方された薬の情報・記録を一元的に管理し、薬の飲み合わせによる副作用や重複を避けるための手帳アプリ。スマートフォンなどで記録ができる。当社では電子お薬手帳「お薬手帳プラス」アプリを自社開発している。複数の会社が独自の製品を展開しているが、日本薬剤師会が提供する相互閲覧サービスに参加している会社の製品は他社の製品であっても情報の相互閲覧が可能。

【自動薬剤ピッキング装置・全自動PTPシート払出装置】

日本では、患者さまが服用する薬はPTPシートに封入されていることが一般的である。薬局では人によるPTPシートのピッキング業務が行われている。2つの機械は、カセットにPTPシートを収納しており、処方データを送信することにより必要数のPTPシートを取り揃える機械として普及が始まっている。

【健康チェックステーション】^{※2}

日本調剤の薬局店舗内に併設された、健康相談や健康度測定ができる専用スペースであり、予防や未病に取り組むことで、地域住民の健康をサポートする機能を持つ。

【フォーミュラリー】

医薬品の有効性・安全性など科学的根拠と経済性を総合的に評価して、医療機関や地域ごとに策定する医薬品の使用指針のこと。良質で低価格な医薬品の使用指針に基づいて、標準薬物治療を推進することを目的としている。地域フォーミュラリーの普及が進むことで、ジェネリック医薬品の使用が促進され、医療費の増加抑制が期待されている。欧米諸国ではすでに導入されており、日本でも一部で導入され始めている。

【派遣法】

正式名は「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」。派遣で働く方の権利を守るために、派遣会社や派遣先企業が守るべきルールが定められている法律。派遣先の同一の事業所に対し派遣できる期間が定められるなど、法律の改正が行われている。

【認定栄養ケア・ステーション】

地域の皆さまが栄養ケアの支援・指導を受けることができる地域密着型の拠点として日本栄養士会から認定されている施設。食・栄養の専門家である栄養士・管理栄養士が健康で充実した生活を送れるようサポートを行う。

※1 ハイブリッド型薬局は日本調剤株式会社で使用している薬局タイプ名。
 ※2 「健康チェックステーション」は日本調剤株式会社の登録商標。

(2021年3月31日時点)

連結経営指標	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
調剤報酬改定、並びに、薬価改定が行われた年度	○		○		○		○		○	△ ^{*11}	○
経営成績(会計年度)											
売上高	112,128	130,041	139,466	165,347	181,844	219,239	223,468	241,274	245,687	268,520	278,951
売上総利益	19,182	22,038	21,494	25,623	31,929	39,068	39,258	43,837	41,975	46,372	49,374
販売費及び一般管理費	14,398	16,574	18,248	20,878	25,281	28,578	30,738	33,250	35,242	38,779	41,267
営業利益	4,784	5,464	3,245	4,744	6,647	10,489	8,519	10,587	6,733	7,593	8,106
EBITDA ^{*1}	7,479	8,968	7,319	9,129	10,923	15,615	14,237	17,127	14,525	15,491	16,286
経常利益	4,358	4,941	2,855	4,188	6,003	9,878	7,976	10,138	6,077	7,405	8,409
親会社株主に帰属する当期純利益	1,821	2,085	184	1,901	2,778	6,329	4,638	6,104	3,790	6,697	3,538
キャッシュ・フロー(会計年度)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,723	7,127	2,885	6,243	5,831	19,327	△940	23,141	13,572	13,192	11,213
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,269	△9,694	△6,422	△14,510	△8,437	△7,823	△28,444	△13,843	△1,770	△2,731	△7,767
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,109	7,920	5,496	8,782	1,422	7,031	18,205	△2,034	△10,516	△7,955	△2,806
財政状況(会計年度末)											
総資産 ^{*2}	72,701	86,615	95,140	117,295	130,141	157,609	178,347	186,573	178,677	185,551	186,262
純資産	12,780	14,716	14,702	15,849	17,635	32,473	36,447	41,506	41,073	47,072	49,868
現金及び現金同等物の期末残高	7,200	12,554	14,513	15,027	13,844	32,380	21,200	28,464	29,749	32,254	32,893
商品及び製品	8,595	8,419	11,908	12,165	15,911	15,328	21,455	20,873	22,272	22,988	23,139
有利子負債 ^{*3}	33,891	42,279	48,281	62,037	68,327	66,794	86,524	87,611	81,302	73,918	72,757
1株当たり情報											
1株当たり純資産額(円) ^{*4}	446.70	511.99	508.52	545.32	628.80	1,015.11	1,139.35	1,297.50	1,369.52	1,569.77	1,663.01
1株当たり当期純利益金額(円) ^{*4}	63.78	72.73	6.42	65.62	97.24	216.42	145.02	190.84	121.74	223.33	118.01
財務・非財務データ											
売上高増加率(%)	14.1	16.0	7.2	18.6	10.0	20.6	1.9	8.0	1.8	9.3	3.9
販売費及び一般管理費率(%)	12.8	12.7	13.1	12.6	13.9	13.0	13.8	13.8	14.3	14.4	14.8
営業利益率(%)	4.3	4.2	2.3	2.9	3.7	4.8	3.8	4.4	2.7	2.8	2.9
ROA(%) ^{*5}	2.7	2.6	0.2	1.8	2.2	4.4	2.8	3.3	2.1	3.6	1.9
ROE(%) ^{*6}	15.1	15.2	1.3	12.0	16.6	25.3	13.5	15.7	9.2	15.2	7.3
自己資本比率(%) ^{*7}	17.6	17.0	15.5	13.5	13.6	20.6	20.4	22.2	23.0	25.4	26.8
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) ^{*8}	12.8	13.0	4.9	8.6	7.1	24.4	—	37.1	25.8	34.9	35.1
D/Eレシオ(倍) ^{*9}	2.7	2.9	3.3	3.9	3.8	2.1	2.4	2.1	2.0	1.6	1.5
設備投資額	7,885	8,961	5,566	9,069	12,279	8,073	23,344	15,316	5,254	12,025	9,492
減価償却費	2,333	3,028	3,591	3,825	3,631	4,461	4,741	5,214	6,304	6,316	6,416
研究開発費	985	1,224	1,023	1,534	1,767	1,913	2,388	2,784	2,764	2,991	2,776
従業員数(名) ^{*10}	2,112	2,304	2,488	3,009	3,283	3,435	3,781	4,075	4,383	4,904	5,221

* 数値は単位未満を切り捨てた数値で表示しております。ただし%表示の数値は小数点以下第2位を四捨五入しております。

*1: EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

*2: 2018年3月期以前の数値について、会計基準の変更に伴う遡及適用による表示修正を行っておりません。

*3: 有利子負債=借入金+リース債務+割賦未払金+社債

*4: 当社では、2015年10月1日及び2020年4月1日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合でそれぞれ株式分割を行っております。2011年3月期の期初にこれらの株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額を算出しております。

*5: ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/(期首期末平均総資産)

*6: ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/(期首期末平均自己資本)

*7: 自己資本比率=自己資本/総資産

*8: インタレスト・カバレッジ・レシオ=営業キャッシュ・フロー/利払い；営業キャッシュ・フローが負の場合は記載しておりません。

*9: D/Eレシオ=有利子負債/純資産

*10: 従業員数は、就業人員数を表示しております。準社員、契約社員、嘱託社員、パートタイマー、アルバイトなどの臨時雇員は含まれておりません。

*11: 消費税率の変更に伴い2019年10月に薬価改定が実施されました。薬価改定に伴い、調剤報酬の一部が調整改定されました。

資産の部	(単位:百万円)	
	2020年3月期	2021年3月期
流動資産		
現金及び預金	32,254	32,893
受取手形	181	80
売掛金	20,587	21,050
電子記録債権	1,080	831
商品及び製品	22,988	23,139
仕掛品	1,541	1,413
原材料及び貯蔵品	5,431	6,174
その他	3,354	3,668
貸倒引当金	△6	△6
流動資産合計	87,414	89,246
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	53,112	53,669
減価償却累計額	△22,189	△24,102
建物及び構築物(純額)	30,922	29,566
機械装置及び運搬具	20,944	20,960
減価償却累計額	△5,860	△6,927
機械装置及び運搬具(純額)	15,084	14,033
土地	14,653	14,198
リース資産	2,883	2,789
減価償却累計額	△2,228	△1,592
リース資産(純額)	655	1,196
建設仮勘定	967	1,649
その他	17,947	19,595
減価償却累計額	△14,148	△15,455
その他(純額)	3,798	4,140
有形固定資産合計	66,082	64,785
無形固定資産		
のれん	16,994	16,508
その他	2,431	2,443
無形固定資産合計	19,425	18,952
投資その他の資産		
投資有価証券	16	16
長期貸付金	703	635
敷金及び保証金	7,765	8,288
繰延税金資産	3,090	3,368
その他	1,052	967
投資その他の資産合計	12,628	13,277
固定資産合計	98,137	97,015
資産合計	185,551	186,262

負債の部	(単位:百万円)	
	2020年3月期	2021年3月期
流動負債		
買掛金	42,659	44,044
電子記録債務	3,131	2,742
短期借入金	100	-
1年内返済予定の長期借入金	9,406	27,966
リース債務	82	139
未払法人税等	4,132	884
賞与引当金	3,318	3,602
役員賞与引当金	76	46
資産除去債務	9	80
その他	7,191	8,214
流動負債合計	70,107	87,720
固定負債		
長期借入金	62,963	42,997
リース債務	479	1,229
長期割賦未払金	886	424
役員退職慰労引当金	474	199
退職給付に係る負債	1,957	2,153
資産除去債務	1,289	1,336
その他	318	332
固定負債合計	68,370	48,673
負債合計	138,478	136,394
純資産の部		
株主資本		
資本金	3,953	3,953
資本剰余金	10,926	10,926
利益剰余金	35,762	38,551
自己株式	△3,499	△3,500
株主資本合計	47,143	49,931
その他の包括利益累計額		
退職給付に係る調整累計額	△70	△63
その他の包括利益累計額合計	△70	△63
純資産合計	47,072	49,868
負債純資産合計	185,551	186,262

	(単位:百万円)	
	2020年3月期	2021年3月期
売上高	268,520	278,951
売上原価	222,147	229,577
売上総利益	46,372	49,374
販売費及び一般管理費	38,779	41,267
営業利益	7,593	8,106
営業外収益		
受取利息	0	0
受取手数料	41	36
受取賃貸料	426	446
受取補償金	80	51
受取保険金	88	34
補助金収入	75	655
その他	165	183
営業外収益合計	878	1,408
営業外費用		
支払利息	364	314
支払手数料	20	10
支払賃借料	336	331
固定資産除却損	98	261
その他	246	188
営業外費用合計	1,066	1,105
経常利益	7,405	8,409
特別利益		
固定資産売却益	6,662	398
事業譲渡益	34	-
役員退職慰労引当金戻入額	634	-
特別利益合計	7,332	398
特別損失		
固定資産廃棄損	187	375
固定資産売却損	1	1
減損損失	2,663	1,920
投資有価証券売却損	0	-
災害による損失	-	27
特別損失合計	2,852	2,324
税金等調整前当期純利益	11,885	6,483
法人税、住民税及び事業税	5,544	3,218
法人税等調整額	△357	△273
法人税等合計	5,186	2,945
当期純利益	6,698	3,538
非支配株主に帰属する当期純利益	1	-
親会社株主に帰属する当期純利益	6,697	3,538

89 連結包括利益計算書

日本調剤株式会社および子会社 2020年および2021年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2020年3月期	2021年3月期
当期純利益	6,698	3,538
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△0	-
退職給付に係る調整額	57	6
その他の包括利益合計	57	6
包括利益	6,756	3,545
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	6,754	3,545
非支配株主に係る包括利益	1	-

連結株主資本等変動計算書

日本調剤株式会社および子会社

(単位:百万円)

2020年3月31日
終了事業年度

	株主資本					その他の包括利益累計額			非支配株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己 株式	株主資本 合計	その他 有価証券評 価差額金	退職給付に 係る 調整累計額	その他 の包括利益 累計額合計		
当期首残高	3,953	10,926	29,815	△3,498	41,196	0	△127	△127	4	41,073
当期変動額										
剰余金の配当			△749		△749					△749
親会社株主に帰属する 当期純利益			6,697		6,697					6,697
自己株式の取得				△0	△0					△0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△0	57	57	△4	52
当期変動額合計	-	-	5,947	△0	5,946	△0	57	57	△4	5,999
当期末残高	3,953	10,926	35,762	△3,499	47,143	-	△70	△70	-	47,072

(単位:百万円)

2021年3月31日
終了事業年度

	株主資本					その他の包括利益累計額			非支配株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己 株式	株主資本 合計	その他 有価証券評 価差額金	退職給付に 係る 調整累計額	その他 の包括利益 累計額合計		
当期首残高	3,953	10,926	35,762	△3,499	47,143	-	△70	△70	-	47,072
当期変動額										
剰余金の配当			△749		△749					△749
親会社株主に帰属する 当期純利益			3,538		3,538					3,538
自己株式の取得				△0	△0					△0
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						-	6	6	-	6
当期変動額合計	-	-	2,789	△0	2,788	-	6	6	-	2,795
当期末残高	3,953	10,926	38,551	△3,500	49,931	-	△63	△63	-	49,868

連結キャッシュ・フロー計算書

日本調剤株式会社および子会社 2020年および2021年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2020年3月期	2021年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	11,885	6,483
減価償却費	6,316	6,416
長期前払費用償却額	169	154
減損損失	2,663	1,920
災害による損失	-	27
のれん償却額	1,581	1,763
貸倒引当金の増減額(△は減少)	0	0
賞与引当金の増減額(△は減少)	283	282
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△10	△30
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	122	193
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	△726	△275
受取利息及び受取配当金	△0	△1
支払利息	364	314
固定資産売却損益(△は益)	△6,661	△396
投資有価証券売却損益(△は益)	0	-
事業譲渡損益(△は益)	△34	-
売上債権の増減額(△は増加)	△2,902	△20
たな卸資産の増減額(△は増加)	74	△694
仕入債務の増減額(△は減少)	3,486	1,250
前払費用の増減額(△は増加)	△149	128
未払費用の増減額(△は減少)	△51	△248
未収入金の増減額(△は増加)	422	△456
未払金の増減額(△は減少)	△225	718
その他	6	717
小計	16,615	18,246
利息及び配当金の受取額	0	1
利息の支払額	△377	△319
法人税等の支払額	△3,046	△6,716
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,192	11,213
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△5,624	△5,955
有形固定資産の売却による収入	9,644	1,124
無形固定資産の取得による支出	△606	△573
投資有価証券の売却による収入	0	-
長期前払費用の増加による支出	△92	△116
事業譲受による支出	△771	△907
事業譲渡による収入	52	-
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△5,057	△823
貸付金の実行による支出	△76	△18
貸付金の回収による収入	85	88
敷金及び保証金の差入による支出	△626	△769
敷金及び保証金の回収による収入	302	203
その他	37	△20
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,731	△7,767
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	100	△100
長期借入れによる収入	9,900	8,000
長期借入金の返済による支出	△16,261	△9,406
リース債務の返済による支出	△266	△87
割賦債務の返済による支出	△677	△462
自己株式の取得による支出	△0	△0
配当金の支払額	△749	△749
財務活動によるキャッシュ・フロー	△7,955	△2,806
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,505	639
現金及び現金同等物の期首残高	29,749	32,254
現金及び現金同等物の期末残高	32,254	32,893

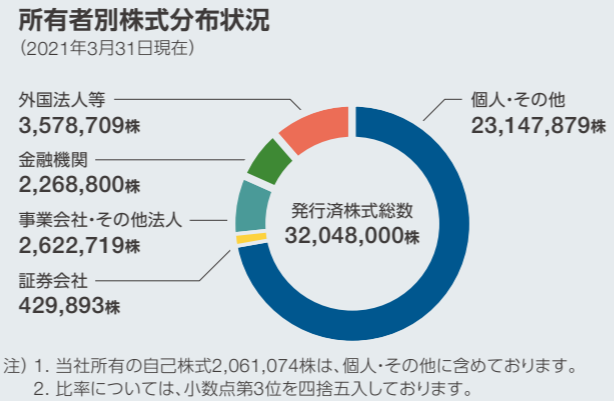
会社概要

商号	日本調剤株式会社
設立	1980年3月
本社所在地	〒100-6737 東京都千代田区丸の内一丁目9番1号 グラントウキョウノースタワー37階 03-6810-0800(代表)
資本金	39億5,302万円
連結売上高	2,789億円(2021年3月期)
連結従業員数	正社員5221名 パート他851名 ※ パート他は8時間換算に基づく年間平均雇用人数であります。
主要取引銀行	みずほ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ信託銀行、 三菱UFJ銀行、りそな銀行
事業形態	保険調剤薬局チェーンの経営

株主情報

発行可能株式総数	88,384,000株
発行済株式の総数	32,048,000株
株主数	7,642名
定時株主総会	6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 〒183-0044 東京都府中市日鋼町1-1 ☎ 0120-232-711(通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部
証券コード	3341
決算日	3月31日

株式情報



株式保有比率推移

株式数比率(%)	2020/3	2021/3
■ 個人・その他	74.34	72.23
■ 証券会社	0.41	1.34
■ 事業会社・その他法人	8.18	8.18
■ 金融機関	7.31	7.08
■ 外国法人等	9.76	11.17

大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
三津原 博	8,400,000	28.01
三津原 庸介	6,640,000	22.14
有限会社マックスプランニング	2,240,000	7.47
日本調剤 従業員持株会	935,000	3.12
三津原 陽子	800,000	2.67
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	714,000	2.38
姚 恵子	538,600	1.80
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	430,600	1.44
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	342,000	1.14
SMBC日興証券株式会社	234,800	0.78

注) 1. 出資比率は、自己株式2,061,074株を控除して計算しております。
2. 出資比率については、小数点第3位以下を切り捨てております。

関係会社

日本ジェネリック株式会社
医療用医薬品の製造販売
東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウノースタワー39階
<http://www.nihon-generic.co.jp/>

長生堂製薬株式会社
医療用医薬品の製造販売
徳島県徳島市国府町中92番地
<https://www.choseido.com/>

株式会社メディカルリソース
医療従事者の派遣・紹介
東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウノースタワー40階
<https://www.medical-res.co.jp/>

株式会社日本医薬総合研究所
医療業界全般に関する
研究調査・情報提供・広告媒体提供・コンサルティング業務
東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウノースタワー39階
<https://www.jpmedri.co.jp/>

株式会社 WORKERS DOCTORS
産業医業務提供
東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウノースタワー40階
<https://www.workersdoctors.co.jp/>

 日本調剤株式会社

UD FONT
by MORISAWA

