



# 日本調剤グループ

統合報告書2022

NIHON CHOUZAI  
Integrated Report

# すべての人の 「生きる」に向き合う

## 私たちの使命

### 日本調剤グループの社会における不変の存在意義

提供価値が大きく広がっている私たちの、社会における不変の存在意義とは何か。グループ全体の共通の価値は、すべての人の「生きる」に関わることだと私たちは考えました。多様な「生きる」に深く長く向き合い、たくさんの方々が私たちのことを人生に不可欠だと思ってくださっている。その存在意義に強い誇りを持ちたいという想いを込めたのが、この使命です。

あらゆる人の健康に資すること。これは創業から続く大切な想いです。私たちはこれまで、社会のすみずみまで医療が行きわたるように、さまざまな課題に挑戦し続けてきました。これからもこの志を胸に、生活の一番近くで医療を担う者として、お一人おひとりの「生きる」に真摯に向き合い、生涯にわたってあなたを支え続けます。

# Our Mission

日本調剤グループの社会における不変の存在意義



「患者さま」に  
向き合う



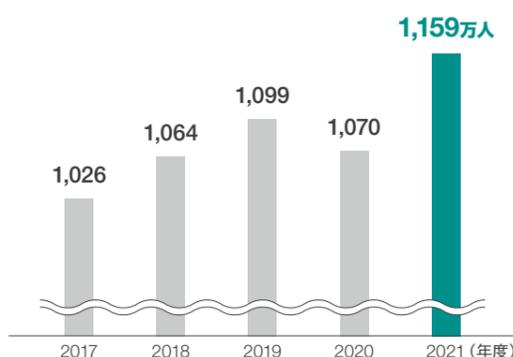
「超高齢社会」に  
向き合う

1,159万人

この数字は、1年間で私たちの調剤薬局をご利用いただいた患者さま<sup>※</sup>の人数です。これだけ多くの患者さまの健康といのちに関わらせていただいていることにしっかりと向き合い、患者さまに寄り添い続けていきます。

※延べ患者数

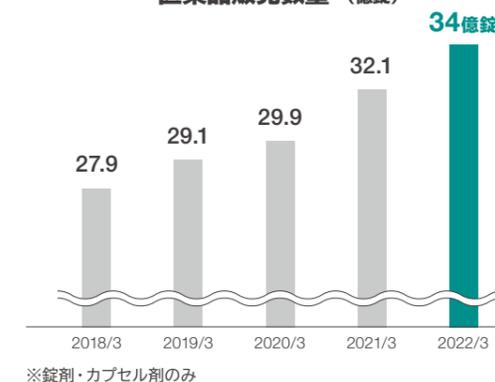
日本調剤の薬局をご利用いただいた患者さま(万人)



34億錠

この数字は、1年間で当社グループの医薬品製造販売事業を通じて医療機関にお届けしたお薬の数です。高品質で安価なジェネリック医薬品を供給することによって、患者さまの薬物治療に向き合うだけでなく、患者さまの経済的負担や医療財政の負担を軽くしていくことにも貢献します。

医薬品製造販売事業における  
医薬品販売数量<sup>※</sup>(億錠)



※錠剤・カプセル剤のみ

## Our Mission

日本調剤グループの社会における不変の存在意義



「医療現場」に  
向き合う

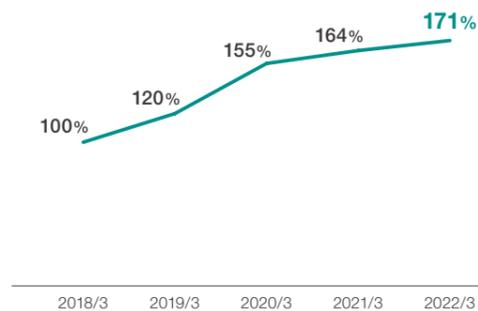


「ヘルスケアの未来」に  
向き合う

171% (2018年3月期比)

この数字は、当社グループの医療従事者派遣・紹介事業において、医療従事者の紹介をさせていただいたお取引先数の伸び率です。わが国では、団塊の世代が75歳以上（後期高齢者）となるいわゆる2025年問題を抱えています。医療従事者の不足が予想される中で、薬剤師や看護師がその役割を大きく広げることも期待されています。この社会課題としっかりと向き合い、日本の医療と健康を人材の派遣・紹介の側面からも支えていきます。

医療従事者派遣・紹介事業における  
医療従事者※紹介先数 (2018年3月期比)



※薬剤師、医師、看護師、登録販売者

## Our Vision (グループの目指す姿 2030)

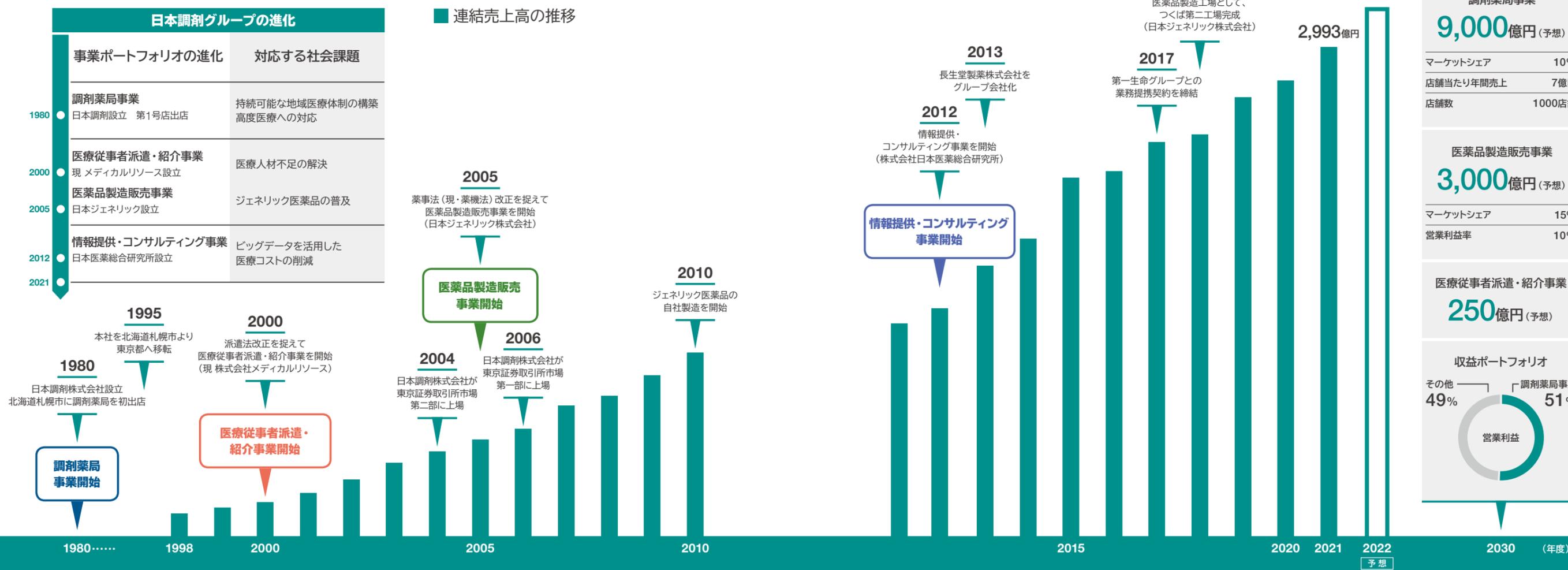
誰もが一番に相談したくなるヘルスケアグループへ

すべての人の「生きる」に向き合う。その壮大な使命は、私たちだけの力では果たせません。患者さま、医療関係者や研究機関、企業、行政など、あらゆる方々の声にまっすぐ向き合い、共創していくことが不可欠です。私たちは2030年に向けて、時代の先を見据えた医療のプロフェッショナル集団として真っ先に「相談してみよう」と思われるような、誰からも信頼されるヘルスケアグループを目指します。

# ヘルスケアに特化した 事業ポートフォリオを武器に、 日本の医療課題解決に貢献する ヘルスケアグループへ。

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
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
2000 ● 医療従事者派遣・紹介事業 ● 現 メディカルリソース設立	医療人材不足の解決
2005 ● 医薬品製造販売事業 ● 日本ジェネリック設立	ジェネリック医薬品の普及
2012 ● 情報提供・コンサルティング事業 ● 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
2021 ●	

■ 連結売上高の推移



長期ビジョン  
2030  
売上高  
1兆円 (予想)

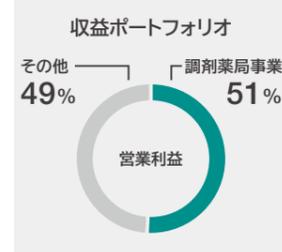
調剤薬局事業  
9,000億円 (予想)

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)



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

(2021年4月～2022年8月)



## 2021年5月

子育てサポート企業として「くるみん」認定を取得

当社は従業員の約6割が薬剤師で、そのうち約7割を女性が占めています。企業の成長には女性が長期的に活躍できる仕組みの構築が不可欠であり、従業員が子育てと仕事を両立できる働きやすい環境づくりを進めてまいりました。その結果、子育てサポートについて高い水準で取り組んでいる企業として、2021年5月31日付で厚生労働大臣より「くるみん」認定を取得しました。



## 2021年8月

明治薬科大学に教育機関向け初となる「FINDAT」を提供開始

「FINDAT」は医療従事者のための医薬品情報WEBプラットフォームです。2021年度から教育機関への普及に向けた活動に注力する中、同大学で科学的根拠に基づいて薬物を選択する能力を養成するため、薬物治療・医薬品情報演習を担当する教員に「FINDAT」を活用していただくことになりました。

※2021年8月2日現在



## 2021年10月

マイナンバーカードによる「オンライン資格確認」の本格運用開始

オンライン資格確認は、医療機関や薬局で患者さまが加入している医療保険の資格を、マイナンバーカードまたは保険証を利用しオンライン確認できるもので、当社では国によるプレ運用開始直後より本取り組みに協力してきました。2021年10月からの本格運用開始に合わせ、同年3月末までに開局した663店舗での運用を開始しました。



## 2021年11月

厚生労働省がすすめる「医療分野における適正な有料職業紹介事業者」に認定

メディカルリソースは、「医療・介護・保育分野における適正な有料職業紹介事業者の認定制度」にて、「医療分野における適正事業者」として認定されました。当該制度は、人材不足が特に顕著な医療・介護・保育分野の職業紹介事業における、早期離職や紹介手数料の不適切な受領などの諸問題に対応するため、業界団体・有識者等が取りまとめた「適正な有料職業紹介事業者の基準」をもとに、その基準を満たす有料職業紹介事業者を「適正事業者」として認定することとしたものです。各分野における人材確保およびマッチングの質向上に貢献することを目的としており、求人者があらかじめサービスの内容・品質・費用等についての概要を知った上で、適正な事業者を選択できるようにする制度です。

## 2022年3月

経済産業省が定める「健康経営優良法人2022(大規模法人部門)」に認定

当社グループは、「社員が安全に、健康な状態でいきいきと働くことができる職場づくり」を重要な経営のテーマと考え、2021年9月に健康経営宣言を行い、代表取締役社長を最高健康経営責任者とする健康経営推進体制のもと健康経営の強化を推進してまいりました。このたびの認定取得を機に、またサステナビリティの観点からも健康経営への取り組みをさらに強化し、ヘルスケア業界のトップランナーとして、全社一体感のある意欲的な活動を推進していきます。



## 2022年4月

就職希望企業調査ランキングにおいて「医療・福祉・調剤薬局」「化学・薬学系」部門で第1位、ほか2項目で業界内トップに

2023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 2023年卒大学生就職企業人気ランキング」において、「医療・福祉・調剤薬局」「化学・薬学系」カテゴリでそれぞれ第1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。

今回調査における調剤薬局・ドラッグストア業界内トップ得票カテゴリ

- 「医療・福祉・調剤薬局」：第1位(昨年度：第2位)
- 「化学・薬学系」：第1位(昨年度：第1位)
- 「理系総合」：第20位(昨年度：第24位)
- 「理系女子」：第7位(昨年度：第8位)



日本調剤 島大薬局

## CONTENTS

### Introduction

- 01 Our Mission
- 07 長期の業績
- 09 グループニュース
- 11 目次

### Top Message

- 13 トップメッセージ
- 19 財務戦略

### How We Create Value

- 21 価値創造のプロセス
- 23 ステークホルダー・エンゲージメント
- 25 At a glance
- 27 長期ビジョンと戦略の全体像
- 29 リスクと機会
- 31 特集：DX戦略  
事業概況
- 33 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
- 49 医療従事者派遣・紹介事業

### Sustainability

- 55 サステナビリティ
- 57 Environment
- 59 Human
- 62 Social

### Corporate Governance

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

### Data

- 71 11年データ（財務・非財務サマリー）
- 77 会社情報

## COVER STORY

日本調剤の新グループ理念「すべての人の『生きる』に向き合う」とともに当社グループの4つの事業が、患者さま、医療関係者、研究機関、企業、行政など、あらゆる方々の声にまっすぐ向き合い、共創していく姿をイメージしました。

私たちは2030年に向けて、時代の先を見据えた医療のプロフェッショナル集団として真っ先に「相談してみよう」と思われるような、誰からも信頼されるヘルスケアグループを目指します。

### 将来見通しに関する注意事項

「統合報告書2022」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、これらを見通しとは大きく異なる結果とな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2022年3月期（2021年4月～2022年3月）です。

ただし、必要に応じて2023年3月期についても言及しております。

# 誰もが一番に相談したくなる 最も信頼される ヘルスケアグループを目指して。

## 私たちの存在価値を改めて定義し、 グループ全体が共有する理念を策定しました

日本調剤グループは創業以来、目の前の患者さまと向き合い、高度薬学管理や在宅医療に関する取り組み、患者さまの健康管理、ジェネリック医薬品の普及、そして医療従事者の派遣紹介やデータヘルス等、ヘルスケアをテーマに事業を広げてきました。これはまさに、私たちの果たすべき使命を徹底的に考え、行動し、社会のさまざまな課題に挑戦してきた結果だと考えています。一方、時代は大きく動いています。薬局・薬剤師の果たすべき社会的な役割も拡大し、社会や組織・個人が連携して課題に取り組むことが求められるようになってきています。多様な提供価値を持つ私たちグループへの期待も大きく広がってきていると実感している中、グループの存在意義、目指すべき姿は何か？ということを考え抜いた結果、グループ全体が共有する理念を策定することにしました。

私たちグループ共通の価値は、すべての人の「生きる」に関わっていることとなります。調剤薬局事業では、生活の一番近くで医療を担う医療機関・医療従事者として、患者さまお一人おひとりの「生きる」に直接向き合っています。医薬品製造販売事業では、高品質で安価な医薬品の安定供給を行うことで、服薬治療を続けている患者さまを多面的に支えています。医療従事者派遣・紹介事業では、医療機関へ適切な医療人材を安定的に紹介することで、医療の地域格差を是正し、日本全国の患者さまの「生きる」に貢献しています。同時に求職者としての医療従事者の皆さまお一人おひとりの人生にも向き合っています。情報提供・コンサルティング事業では、あらゆるデータを活用し、患者さまの「生きる」を裏方から高度に支えていると考えています。

そんな人々の「生きる」により深く長く向き合いたいという思いを込めて、存在意義である「私たちの使命」を「すべての人の『生きる』に向き合う」と決めました。これまでも、そして、これからも、私たちは医療を軸としながら、その枠だけに収まりきれない貢献をしたいと考えています。なぜなら、私たちが解決できる社会課題はまだたくさんあるからです。

また、その壮大な使命を果たしていくためには、私たちの力だけでなく、患者さま、医療関係者や研究機関、企業、行政など、あらゆる方々の声にまっすぐ向き合い、協創していくことが不可欠です。私たちはその使命を胸に、「グループの目指す姿2030」を「誰もが一番に相談したくなるヘルスケアグループ」としました。私たちは、時代の先を見据えたオンリーワンの医療のプロフェッショナル集団として、誰からも真っ先に相談してみようと思われよう、信頼されるヘルスケアグループを目指してまいります。

## 大きく変化する事業環境をチャンスと捉え、 新しいヘルスケアを提供できる体制をつくります

新型コロナウイルス感染症は、引き続き社会にさまざまな影響をもたらしています。私たちが所属する医療ヘルスケアの業界においては、患者さまの医療機関への受診抑制が継続する一方で、薬局では徹底した感染防止対策を行なった上での医療提供が求められるなど、厳しい環境が続いています。また、政府による医療制度改革の議論が加速するなど、医療行政にも大きな影響を及ぼしています。

厚生労働省が2015年に策定した「患者のための薬局ビジョン」で示されたように、薬局・薬剤師の役割が対物業務から対人業務へとシフトしていく中、2022年4月の診療報酬改定では、調剤報酬もそれに



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。



合わせた改定が行われました。また、改正薬機法に基づき、2021年8月から特定の機能を有する保険薬局の認定制度が開始され、各都道府県から「地域連携薬局」と「専門医療機関連携薬局」[P35](#) の認定取得が可能となりました。かねてより、当社グループでは社会からの要請に応えるため、機能を有する薬局店舗の拡大を全国で進めてきた結果、地域連携薬局および専門医療機関連携薬局の認定数は他の大手ドラッグストアおよび調剤薬局チェーンを圧倒しており、業界No.1を誇ります。

さらに私たち独自の取り組みとして、地域密着型の栄養ケア支援の拠点となる、日本栄養士会から認定された「認定栄養ケア・ステーション」[P35](#) が28店舗、薬局内でご利用いただける健康サポート機能を提供する「健康チェックステーション」[P35](#) を設置した薬局が80店舗、幅広い在宅医療に特化した「在宅支援センター」[P36](#) も26店舗展開するなど、これからの時代の薬局に求められるさまざまな機能を有する店舗を拡大しています。服薬期間中の患者さまだけでなく、未病・予防に取り組む地域住民の方の健康に対しても、私たちが果たせる役割が拡大してきていると考えています。

支援機能を有する  
薬局店舗数  
(2022年6月現在)

認定栄養ケア・ステーション  
設置店舗数  
**28店舗**

健康チェックステーション  
設置店舗数  
**80店舗**

在宅支援センター  
**26店舗**

ジェネリック医薬品の数量ベース使用割合については、政府により2023年度末までにすべての都道府県で80%以上とすることを目標として掲げられていますが、私たちのグループでは全都道府県で80%を超えており、全社平均では89.3% (2022年3月末時点) に達しています。医薬品メーカーを持つ当社のグループシナジーを生かした日本の医療への貢献も、業界をリードできていると考えています。

### グループガバナンスを抜本的に見直し、サステナビリティ経営を推進します

私たちは2022年4月、東京証券取引所市場第一部からプライム市場へ移行いたしました。プライム市場では、これまで以上に高い水準のコーポレート・ガバナンスとマーケットプレゼンスが求められています。当社グループとしても、コーポレートガバナンスを強化し、事業のさらなる成長を目指していきます。

一方で、医薬品製造販売事業においては、これまでも医薬品の品質と安定供給を経営の最重要課題に位置付けていましたが、今回、当社グループである長生堂製薬が製造したジェネリック医薬品の一部で品質問題が

発覚したことにより、改めてその重要性を再確認するとともに、グループガバナンスに脆弱性があることを真摯に反省しました。これは、医療に携わる役職員一人ひとりの意識だけでなく、日本調剤グループとして、グループガバナンスの仕組みで問題の発生を未然に防止していくという視点が欠如していたことに他なりません。すでに、グループガバナンスの強化に向けては、リスク管理・コンプライアンス統括室の人員を強化し、グループ全体の総合的なリスク管理コンプライアンス推進体制の拡充を推進するなどの取り組みを進めるとともに、長生堂製薬の親会社となった日本ジェネリックにも監査室を新設し、グループ各社の監査室の連携体制を整備しております。また、創業以来、日本調剤の社長が子会社の社長も兼務している体制を見直し、私が兼務していた日本ジェネリック、メディカルリソース、日本医薬総合研究所の社長職については、それぞれの子会社で新社長にバトンタッチし、私は日本調剤の社長としてグループ経営およびグループガバナンスに専念していく体制としました。

その他、2022年4月より執行役員制度を導入しました。経営の意思決定機能・監督機能と業務執行機能

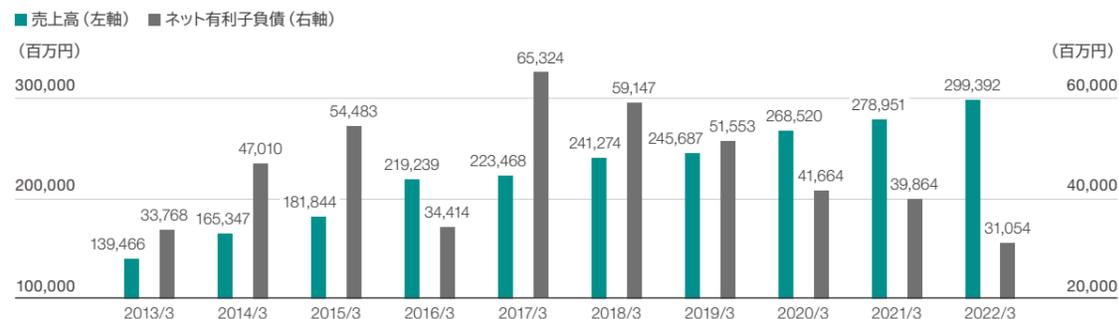
を分離し、業務執行権限と執行責任の一層の明確化を図り、意思決定の迅速化および経営の機動性を高めるとともに、コーポレートガバナンスを強化し、経営環境の変化に柔軟に対応することで、企業価値の向上を目指していきます。また、2022年6月の株主総会で、弁護士の前田史緒氏を社外取締役として新たに迎えました。弁護士としての豊富な経験・知見による経営に対する助言・監督に加えて、当社グループは役職員の7割を女性が占めていますが、取締役会でも女性の視点を取り入れ、ダイバーシティ&インクルージョンの推進等にお力添えいただきたいと考えています。[P66](#)

また、日本調剤グループ一体となったサステナビリティ経営を推進していくため、2021年にサステナビリティ委員会を設立し、私自身が委員長に就任。サステナビリティ経営を進めています。2021年12月には6つの重要課題グループに分類される21のマテリアリティを特定しました。今後は、それぞれのマテリアリティにKPIを設定、毎年モニタリングを行っていくなど、さらなるサステナビリティ経営に向けた取り組みを加速していきます。

### 21のマテリアリティの特定 [P55](#)

重要課題グループ	マテリアリティ
A 医療のクオリティとアクセシビリティ	1 薬局機能の強化（高度医療や地域医療への対応）による患者さまの薬物治療効果の向上
	2 未病・予防など地域の健康をサポートする薬局機能の拡張
	3 薬局における医薬品使用の適正化による社会保障への貢献
	4 地域の医療・福祉インフラとしての薬局の持続的な運営、災害・パンデミック等への対応
	5 薬局における医療安全の確保
	6 DXによるオンライン医療推進と新規ビジネス創出
	7 医療発展に貢献する調査・研究発表
B 医薬品の品質と安定供給	8 高品質で安全性の高い医薬品の研究開発・製造
	9 医薬品の安定供給
C 医療機関の人的課題の解消	10 良質な医療サービスの提供に向けた人的側面からの支援
	11 産業医紹介によるメンタルヘルスを含む健康と労働衛生の支援
	12 薬局と工場をはじめとした廃棄物の削減と資源利用の効率化
D カーボンニュートラル・サーキュラーエコノミーへの寄与	13 エネルギー利用の効率化と再生可能エネルギー利用によるCO <sub>2</sub> 削減
	14 環境・社会配慮と透明性に優れたサプライチェーンの構築
	15 会社の成長を支える人材の確保と、従業員の成長を促す人事制度の整備
E 多様な人材の育成と活躍	16 人権尊重と女性活躍・ダイバーシティの推進
	17 従業員の健康と働きがいを増進する職場環境の確立
F 社会的責任を果たすためのガバナンス強化	18 難病や障害などの医療福祉領域への支援
	19 コーポレート・ガバナンスの持続的な強化と透明性の高い情報開示
	20 コンプライアンスの持続的な強化と腐敗防止
	21 リスクの適正な評価と対応による機会創出

### 連結売上高とネット有利子負債の推移



### 財務安定性を強化し、持続的な成長投資を進めていきます

財務方針としては、成長投資と財務安定性のバランスを重視した経営を意識しています。2022年3月期においては、長期借入金を約170億円返済し、ネット有利子負債は310億円で、2013年3月期以来の低水準となるまで削減することができました。連結売上高1,394億円、連結営業利益32億円だった2013年3月期と比べると、2022年3月期までの過去9年間で連結売上高、営業利益とも2倍を超えて成長する一方で、有利子負債は削減が進んでおります。

自己資本比率も29.6%と改善を続けており、2007年3月期以来の最高水準となりました。

また、足元における成長投資は加速しており、調剤薬局事業においてはその基盤となる「調剤システム」の大規模リニューアルに向けた投資を進めています。加えて、今後業界再編が加速する中で、調剤薬局事業においては、大型のM&Aなどのさらなる成長投資のチャンスも想定されることから、それに備えた財務安定性の向上と成長投資のバランスを図りながら、引き続き事業を成長させていきます。

### 加速させてきた成長投資が実を結び、マーケットシェアを拡大させるフェーズに

長期ビジョン2030の達成に向けて、私たちは時代の先を読み、同業他社に先行して成長投資を加速させてきました。新型コロナウイルス感染症の拡大を背景に、政府による医療制度改革も大きく前進し、これまで私たちが進めてきた成長投資が実を結び、大きな武器としてマーケットシェアを拡大させていくことができるフェーズになってきていると考えています。

調剤薬局事業においては、バランスを重視した出店戦略が大きく業績に寄与しており、特に私たち独自の

ハイブリッド型薬局が成長を牽引しています。また、同業他社に先行したDXへの取り組みが、大きな競争優位性となりつつあり、実店舗と日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS（ニコムス）」および電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の組み合わせが、さらに実績を拡大させていくと期待しています。P38

医薬品製造販売事業においては、長生堂製薬における品質問題を受けてさまざまな業務改善施策を実施しております。特別調査委員会の報告書の提言を踏まえたグループ一体となった製造管理と品質管理の体制の構築とともに、製品ポートフォリオの見直しを進めることで製造品目数の適正化を進めております。また、効率的な製造体制の構築や、日本ジェネリックと長生堂製薬が一体となった、人材の採用育成の拡大等によるシナジーの創出にも取り組んでいきます。あわせて、新製品の開発・製造・販売による自社製造品比率の拡大を通して、高い品質管理と安定供給の実現を目指すとともに、中期的に営業利益率10%という目標を目指していきます。P43

医療従事者派遣・紹介事業においては、新型コロナウイルス感染症の影響で、薬剤師事業のマーケットが大きく縮小しているものの、当社グループのメディカルリソースブランドの価値を高めることで、マーケットシェアを向上させ、売上と利益を拡大させていくことができると考えています。また、注力している医師事業においては、順調に全国で規模を拡大しており、2030年に向けて成長ドライバーとなるよう、引き続き取り組みを推進してまいります。P49

### グループ全体のデジタルトランスフォーメーションをさらに加速させ、各事業における強みを強化していきます

調剤薬局業界を含む医療のDXは、新型コロナウイルス感染症拡大を背景に大きく前進しました。この流れは

ヘルスケア業界の常識を変えていく大きなトレンドになると実感しています。オンライン診療・オンライン服薬指導においては、政府も2018年に「オンライン診療の適切な実施に関する指針」で3つの方向性を示しています。

### オンライン診療の適切な実施に関する指針

- 1 患者の日常生活の情報も得ることにより、医療の質のさらなる向上に結び付けていくこと
- 2 医療を必要とする患者に対して、医療に対するアクセシビリティを確保し、よりよい医療を得られる機会を増やすこと
- 3 患者が治療に能動的に参画することにより、治療の効果を最大化すること

それを踏まえて、2020年にはオンライン服薬指導が解禁、2021年にはオンライン資格確認が開始されるなど、医療のDXに向けた政府による医療制度改革が実施されています。2023年には、これまで紙での取り扱いしか認められてこなかった処方箋が電子化されることで、医療のDXがさらに加速することが期待されます。

当社グループにおいては、2021年にDX戦略P31を策定・公開、2021年12月1日には、調剤薬局業界（調剤専業会社）では初めて経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定事業者」に認定されるなど、業界に先駆けた取り組みを加速させています。すでに、オンライン服薬指導の解禁に合わせて、自社開発の日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」を全国の薬局で展開し、予約からオンラインでの服薬指導、お支払い、お薬の配送まで、一気通貫のオンライン薬局サービスを提供しています。加えて、オンライン診療とオンライン服薬指導のシームレスな連携強化に向けて、オンライン診療サービス「curon」との連携を強化するとともに、オンライン診療検索「NiCOナビ」のサービスも開始しました。これによって、患者さまはNiCOナビのサイトからオンライン診療が可能な医療機関を検索しオンライン診療を受けることができるとともに、シームレスに当社のオンライン薬局サービス「NiCOMS」をご利用できるようになりました。

また、2020年から始まった薬剤交付後の服薬フォローアップの義務化に対しては、既に登録者数110万人を突破した、当社独自の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」に「つながる」機能を追加し、患者さまと薬剤師がショートメッセージ形式でコミュニケーションを取り、いつでも患者さまが薬剤師とつながることができる仕組みを提供しています。また、2022年からは、この「つながる」機能に、お薬に関する相談が気軽にできる

チャットボット機能を追加し、お薬の服用方法や薬に関する疑問など、気軽にご相談いただけるようになりまし。さらに、2022年4月より開始されたリフィル処方箋の導入、そして、2023年に予定されている電子処方箋の開始を前提に、さらなる医療のDXが拡大することを見据えて、調剤薬局の基幹システムである「調剤システム」のリニューアルプロジェクトも進行しています。この新しい調剤システムの稼働により、これまで以上に次世代の薬局サービスとして、実店舗とオンラインの薬局サービス、そして、電子お薬手帳と、患者さまをシームレスにサポートし社会から必要とされるサービスを提供できるようになると考えています。

### 次世代の経営を担う人材の育成を通して、イノベティブな企業グループに進化させます

私が社長に就任して以降、「日本調剤ブランドで選ばれる薬局になること」を推し進めており、今年は370名を超える新卒薬剤師の皆さまが入社しました。今年も当社グループは、大学生を対象とした企業調査「マイナビ・日経 2023年卒大学生就職企業人気ランキング」においてたくさんの得票をいただくことができ、昨年ランキング第1位だった「化学・薬学系」部門だけでなく、「医療・福祉・調剤薬局」でも第1位を獲得、「理系総合」、「理系女子」の2項目でも調剤薬局・ドラッグストア業界内トップを獲得するなど、選ばれる日本調剤ブランドはさらに進化していると感じています。また、採用だけでなく、社内においては従業員とのエンゲージメントを重視した経営を実践しています。これから新グループ理念の浸透とともに、従業員のエンゲージメントもさらに深化させていく必要があると考えています。企業理念というのは勝手に浸透していくものではありません。引き続き、私が先頭に立ち、グループ内外のステークホルダーとエンゲージメントを行いながら、新グループ理念の浸透を図っていきます。

日本調剤グループは、医療業界を変革するイノベティブな企業グループへと、着実に前進しています。医療安全・品質への取り組みを強化し、グループ一体となったグループガバナンス改革も実施していきます。新型コロナウイルス感染症の拡大を機に、政府のDX等における規制緩和はスピード感が増えています。私たちもこれまで以上にスピード感を持って対応していかなければ、今後も業界をリードしていくことはできません。新しい時代にふさわしい、新しい提供価値をつくっていくために有形・無形資産への成長投資を行い、時代の一步先を見据えたヘルスケアグループとして、さらなる成長を目指してまいります。

# 財務戦略

## 2022年3月期概況

2022年3月期は、新型コロナウイルス感染症の再拡大の影響を受けながらも、連結売上高は前年同期比+7.3%と増収となりました。一方で、医薬品製造販売事業における品質問題に起因する一時的な損失計上を行ったこと等から、連結営業利益は同△18.7%と減益となりました。連結EBITDAは、同△8.1%と減少しました。

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継続しておりますが、前年度29店舗および今年度40店舗の新規出店および既存店における処方箋枚数が増加したこと等により、処方箋枚数は前年同期比7.6%増加し、処方箋単価は1.1%増加しました。加えて、全社を挙げたコスト削減への取り組みを継続したこと等の結果、売上高は2,656億円（前年同期比8.8%増）、営業利益130億円（同22.9%増）となりました。

医薬品製造販売事業においては、2019年以降の新規薬価収載品の好調な販売が継続する一方、2021年4月の薬価改定に伴う既存製品の販売価格の下落、



子会社である長生堂製薬における品質問題に起因する不良在庫の掃等の一時的な損失計上および日本ジェネリックの委託先である西日本物流センターの火災による製品在庫の被災の影響等により、売上高は448億円（前年同期比1.9%減）、営業損失53百万円（前年同期は23億円の利益）となりました。

医療従事者派遣・紹介事業においては、新型コロナウイルスワクチン接種関連業務を含む医師の紹介事業は大きく拡大する一方、新型コロナウイルス感染症の影響により薬剤師事業の需要減少が継続したこと等により、売上高は69億円（前年同期比16.7%減）、営業利益は5億円（同19.1%減）となりました。

連結キャッシュ・フローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フローが194億円、投資活動によるキャッシュ・フローは△93億円、財務活動によるキャッシュ・フローが△174億円となりました。現金および現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べ73億円減少し255億円となりました。



## 財務方針

当社グループは「長期ビジョン2030」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まいります。

### 1. 成長投資

当社グループは、「人材育成」「医療版DXへの対応」「サステナビリティ経営」を意識しながら成長投資を行っています。調剤薬局事業においては、門前薬局およびハイブリッド型薬局のバランスを重視した出店戦略を強化してまいります。また、新型コロナウイルス感染症の拡大を背景に、政府において議論が加速している医療版DXに対応していくため、日本調剤グループのDX戦略に基づいて、医療のデジタル化やオンライン化にも業界に先駆けて取り組みを進めています。足元では、日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」を活用して全国の薬局でオンライン服薬指導を拡大させていく

とともに、登録会員数110万人を突破した電子お薬手帳「お薬手帳プラス」を活用した「スマート医療の提供」、「新たな顧客体験の創出」および「顧客満足度の向上と治療効果の最大化」等に取り組んでいます。さらに医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」に関わる専門人材、外来がん治療専門薬剤師およ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まいります。

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日本ジェネリックのつくば第二工場が完成し、同年6月には本社つくば研究所の

移転集約が完了したことで、数年間にわたり実施してきた大型投資がピークアウトしました。2022年3月期においては、つくば第二工場の稼働率も順調に上昇しており、新規薬価収載品の販売や生産数量の拡大を推し進めております。一方、長生堂製薬においては、一部の製品で品質問題が見つかったことから、本社における品質管理・製造管理体制や生産品目の見直しを行うとともに、本社研究所を廃止して日本ジェネリックのつくば研究所への集約を行う等、策定した業務改善計画に基づいた改善活動を引き続き実施しております。今後も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製造品目の拡大を通じたさらなる売上高の増加と利益率の改善を目指してまいります。

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

### 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（中間および期末）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식을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。2022年3月期は、医療版DXに対応するための投資等を拡大する一方で、有利子負債の削減にも取り組んでまいりました。

連結売上高は前年同期比+7.3%と増加する一方で総資産は4.0%の減少となり、資産効率は向上しています。負債は、有利子負債の削減を推し進めた結果、長期借入金

## 収益力の指標

当社グループでは、調剤薬局事業および医薬品製造販売事業における積極的な成長投資により、収益性を維持しながら事業の継続的な拡大を図ることを目的に、収益性を表す指標である連結EBITDAを重要な経営指標と位置付けております。さらに事業の成長と安定的な配当実施に向けてキャッシュ・フローを重視し、資本生産性の向上を追求することにより、企業価値の最大化を図ってまいります。

2022年3月期は、医薬品製造販売事業における品質問題に起因する一時的な損失計上を行ったこと等により、連結EBITDAは149億円と前年同期比で△8.1%となりました。来期は、医薬品製造販売事業が回復することで連結EBITDAは176億円と大きな回復を見込んでおります。

ROEは、前期7.3%から今期7.2%と0.1ポイントの減少となりました。これは、総資産回転率や財務レバレッジが高い

本格化しております。2022年3月期においては、新型コロナウイルス感染症の影響が継続する中、全国でワクチン接種関連業務への医療従事者の紹介を拡大させるとともに、2021年3月期より開始している産業医事業においても全国で規模の拡大を続けており、今後も、企業の健康経営をサポートすることで、日本の企業における労働環境の改善に貢献してまいります。

### 投資額推移 (百万円)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3
調剤事業	4,238	4,679	3,215	8,997	6,289	6,370
製造事業	18,742	10,245	1,582	2,069	2,701	1,493
人材事業	45	89	291	84	98	249
連結	23,344	15,316	5,254	12,025	9,492	8,362

### 配当実績

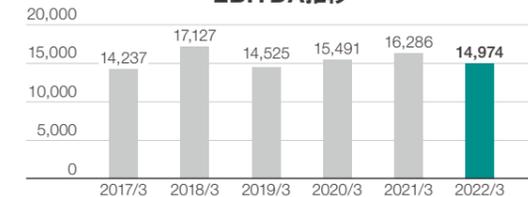


170億円減少したこと等により105億円減少し、ネット有利子負債は310億円と2013年3月期以来の低水準となりました。純資産は、利益剰余金の増加等により30億円増加したことから、自己資本比率は前期末から2.8ポイント増えて29.6%となり、財務安定性が大きく向上しております。今後もさらなる成長に向けて、財務基盤の強化に努めてまいります。

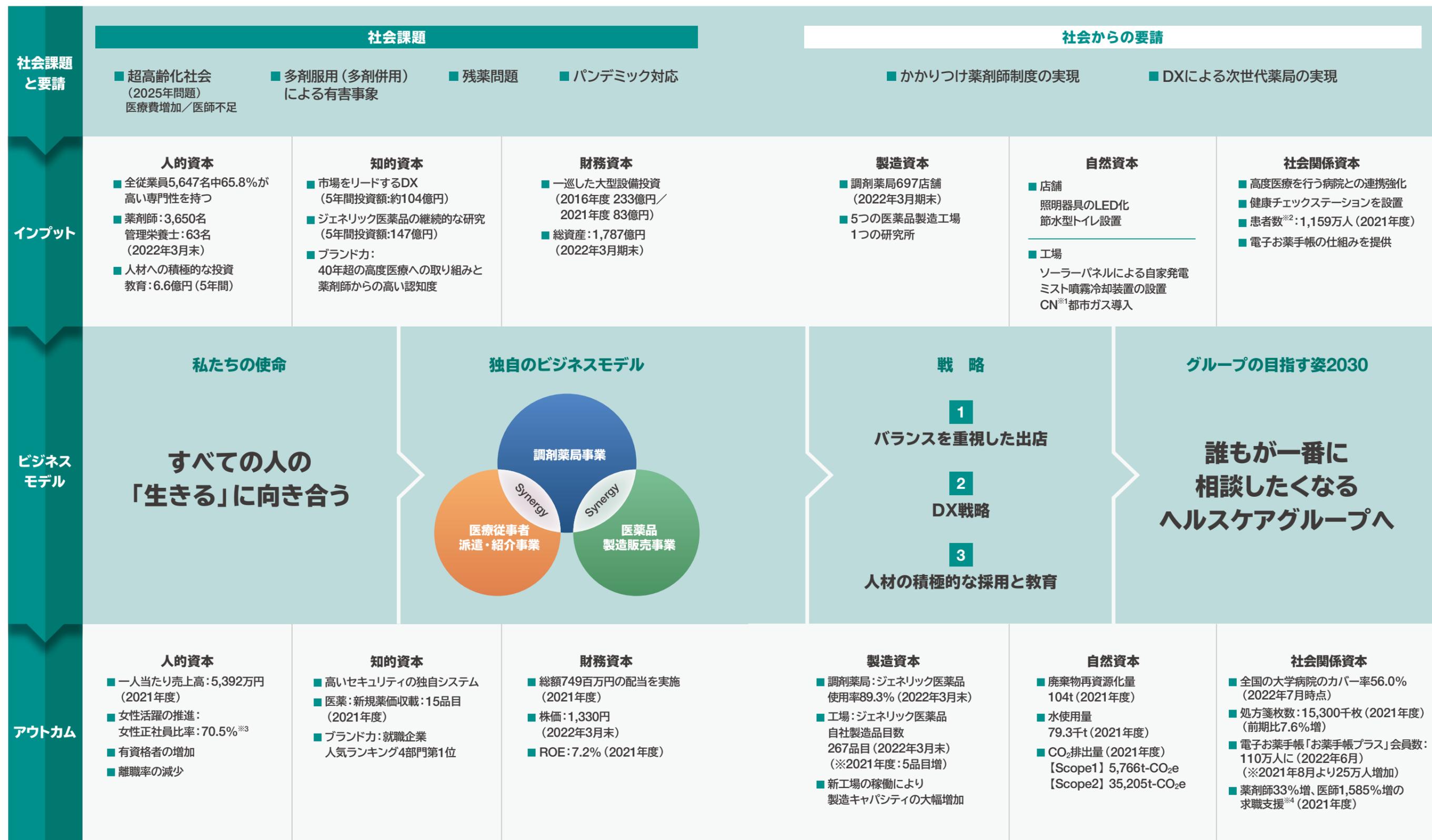
水準を維持しているものの、医薬品製造販売事業等における品質問題に起因する一時的な損失計上等により、親会社株主に帰属する当期純利益率が低下したことによるものです。

	ROE	=	当期純利益率	×	総資産回転率	×	財務レバレッジ
2021.3	7.3%	=	1.3%	×	150.0%	×	383.5%
2022.3	7.2%	=	1.2%	×	164.0%	×	355.3%

### EBITDA推移 (百万円)



# 価値創造のプロセス



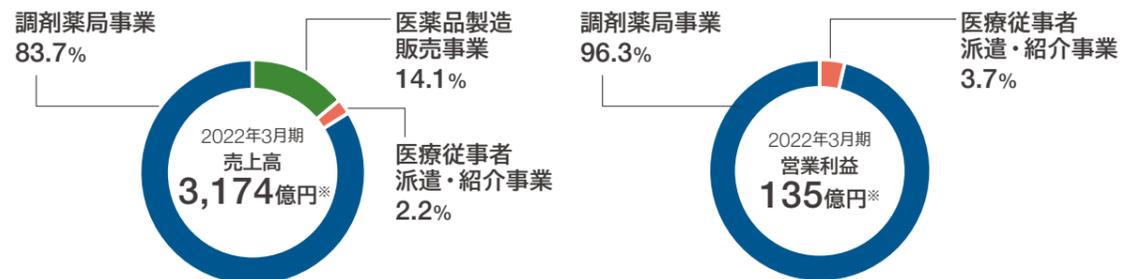
※1 CN:カーボンニュートラル ※2 延べ患者数 ※3 日本調剤のみ (2022年3月末) ※4 紹介成約件数 (対2017年度比)

# 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、社会全体の課題をとも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 (目的)	Stakeholders' interest (期待・要請)	How we respond (施策)
<b>患者さま・お客さま</b> 	<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の当社グループの薬局およびオンライン薬局サービスで安心して最適な医療の提供を受けることができるよう日々努力しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 全国で必要なときに適切な薬局サービスを受けることができる</li> <li>■ 高い医療品質と利便性を兼ね備えたオンライン薬局サービス</li> <li>■ 高品質な医薬品の供給</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> <li>■ 日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」の提供</li> <li>■ 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」へ「つながる」(双方向のコミュニケーション機能)の追加</li> </ul>
<b>医療機関(病院・薬局)および医療従事者</b> 	<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、医療の地域格差を正に貢献しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 持続可能な地域医療体制の構築に向けた医療機関連携</li> <li>■ 医療人材不足からくる地域間医療格差の是正</li> <li>■ 専門性の高い薬局薬剤師との協同</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 高度な専門性を持つ薬剤師による地域医療機関との医療連携</li> <li>■ 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</li> <li>■ 医薬品の安全性、品質の担保</li> </ul>
<b>従業員</b> 	<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でき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"> <li>■ 安心・安定して働ける職場</li> <li>■ ダイバーシティ&amp;インクルージョンへの取り組み</li> <li>■ 日本の医療に貢献できるやりがいのある職業</li> <li>■ 安定した雇用の維持</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> <li>■ 日本調剤グループにおける安定した雇用(給与、福利厚生)</li> <li>■ 業界でもトップクラスの充実した研修制度</li> <li>■ 女性活躍推進を掲げた柔軟なキャリアプランの提供</li> </ul>
<b>株主・投資家</b> 	<p>東証プライム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"> <li>■ 持続的成長</li> <li>■ 中長期的な企業価値の向上</li> <li>■ 安定した株主還元</li> <li>■ 適切な情報開示</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ SR/IR部門による株主・投資家とのエンゲージメント活動</li> <li>■ 健全な財務体質と持続的成長に向けた成長戦略</li> <li>■ 安定した株主還元</li> </ul>
<b>行政</b> 	<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"> <li>■ 安全性・安定性が担保された医療の提供</li> <li>■ 行政機関との協働</li> <li>■ 医療費の削減</li> <li>■ 省庁方針への理解</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 高品質なジェネリック医薬品の開発・製造・販売および安定供給に向けた取り組み</li> <li>■ ジェネリック医薬品の使用促進による医療費の削減</li> <li>■ 日本の地域医療への貢献</li> <li>■ 医療版DXへの取り組み</li> </ul>
<b>社会</b> 	<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"> <li>■ 地域の医療ステーション</li> <li>■ かかりつけ薬局、薬剤師</li> <li>■ 社会貢献活動</li> <li>■ 医療機関連携や高度医療の提供など機能を有する薬局の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 地域住民に対する健康サポート機能や栄養相談機能</li> <li>■ 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</li> <li>■ 地域連携薬局や専門医療機関連携薬局、健康サポート薬局等認定薬局の全国での拡大</li> </ul>
<b>事業パートナー</b> 	<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"> <li>■ 安定性</li> <li>■ 成長性</li> <li>■ 商品</li> <li>■ サービス</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ヘルスケア関連商品の販売</li> <li>■ スケールメリット</li> <li>■ 健全な財務体質</li> <li>■ 商品サービスの販売</li> </ul>

# 事業ポートフォリオ



※連結売上高、連結営業利益は、3つの事業セグメントの合算数値です。調整額を控除していません。比率については、単位未満を四捨五入しております。  
 ※医薬品製造販売事業については営業損失(△53百万円)のため連結営業利益のグラフには反映していません。

# 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生かした医薬品製造販売事業および医療従事者派遣・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持って、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

- 01 創業以来自力出店を中心に事業を拡大してきた出店力
- 02 全国に展開する高い専門性と高度医療への対応力
- 03 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
- 04 政府施策・環境変化に全国規模で対応できる組織力
- 05 時代の先を見据えてリスクを取って投資を行う先進性

**調剤薬局事業** P33  
 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	2,656億円
営業利益	130億円
かかりつけ薬剤師の在籍店舗割合	85% (2022年7月時点)
在宅医療の実施実績	93% (年間1件以上・2022年6月末時点)

**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

医療ビッグデータを基盤に  
4つの事業でお客さまをサポート

- 医薬情報サービス
- 調査・研究サービス
- 広告媒体サービス
- データヘルス支援サービス

**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

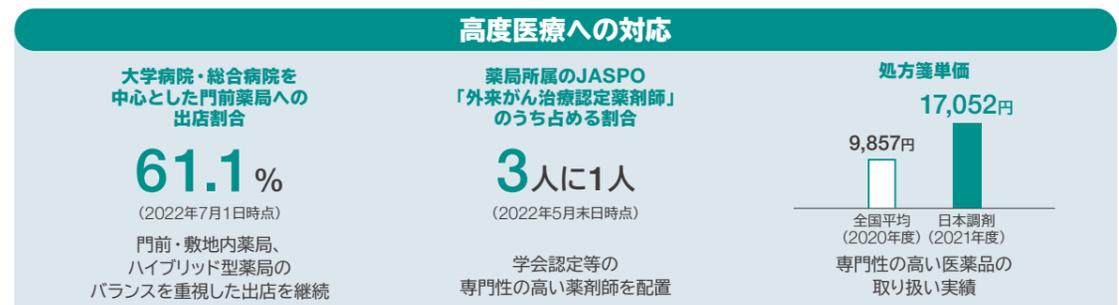
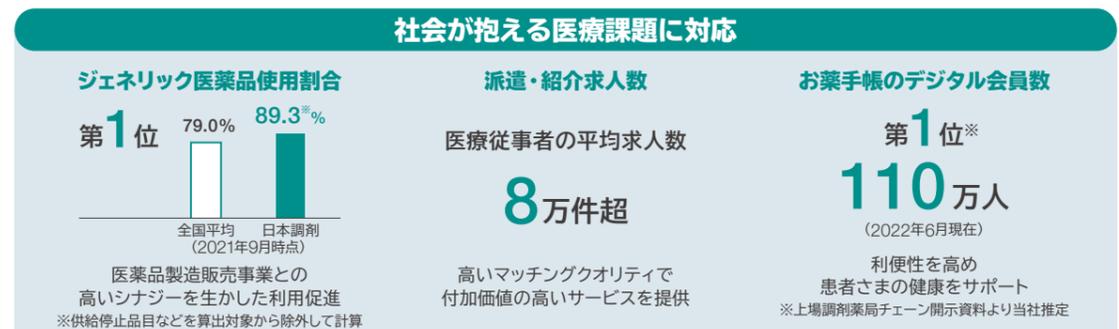
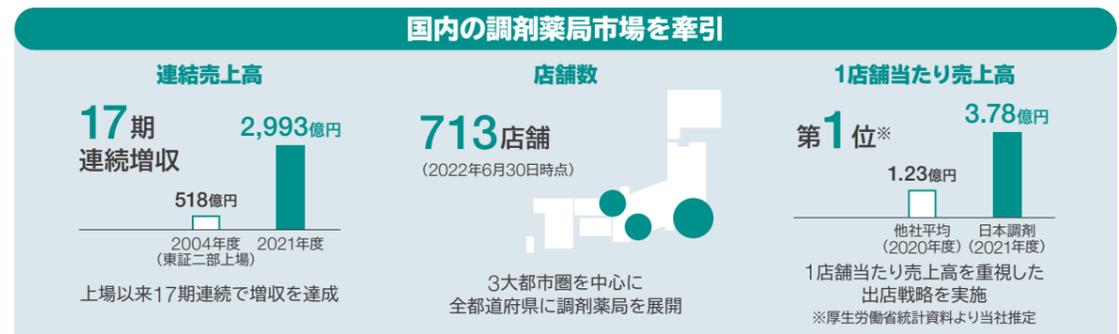
売上高	448億円
営業利益	△0億円
販売品目数	642品目 (一般用医薬品2品目を含む)
開発・製造拠点	5工場 1研究所

**医療従事者派遣・紹介事業** P49  
 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	69億円
営業利益	5億円
信頼性	

※2022年3月末時点



# 長期ビジョンと戦略の全体像

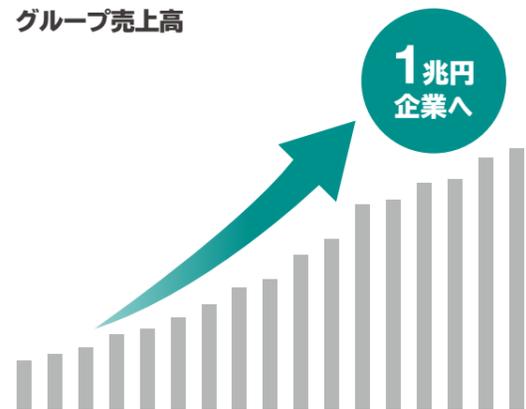
私たちは、2018年4月に2030年の目指す姿として「長期ビジョン」を発表しました。  
 超高齢化社会や新型コロナウイルス感染症の拡大など、私たちを取り巻く事業環境は、大きく変化しています。  
 この大きな変化をチャンスと捉え、飛躍的な成長を実現するための戦略と成果を一枚にまとめました。



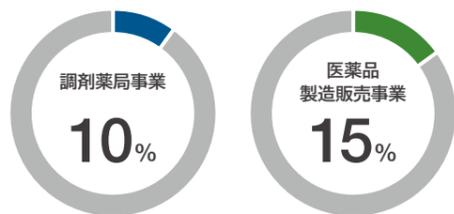
グループの目指す姿2030  
**誰もが一番に相談したくなる  
 ヘルスケアグループへ**

**長期ビジョン2030**

グループ売上高

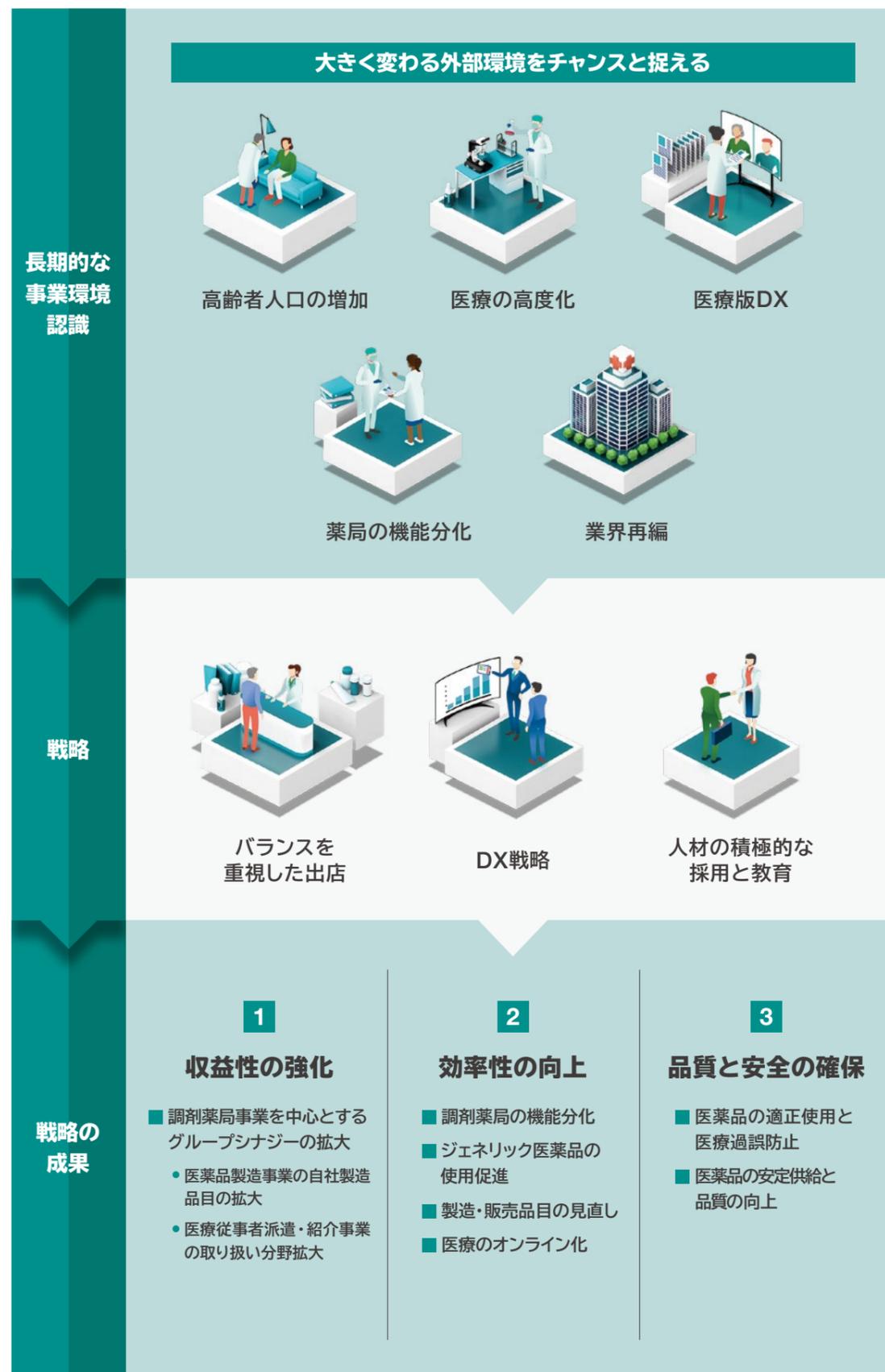


市場シェア



2030年の事業規模イメージとして、グループ売上高1兆円企業を掲げています。実現に向け、調剤薬局業界におけるシェア10%、ジェネリック医薬品業界におけるシェア15%を展望しています。

## ビジョン実現のための戦略



# 長期ビジョンの実現に向けて想定される 主なリスクと機会

私たち日本調剤は、長期ビジョンの達成に向けて、リスクを認識・対応するとともに、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。

課題	リスク	機会	アクション	
<b>医療制度の変更</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>調剤報酬の改定および薬価改定による薬価の引き下げ</li> <li>調剤薬局業界への規制緩和による異業種参入</li> <li>既存のビジネスモデルの競争力低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>調剤報酬・薬価改定、規制緩和等による調剤薬局業界の業界再編の加速</li> <li>医療制度改革によるオンライン医療や電子処方箋の拡大</li> <li>薬価引き下げの影響によるジェネリック医薬品業界の再編の加速</li> </ul>	<b>調剤薬局事業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>厚生労働省による「患者のための薬局ビジョン」に基づいた専門的な医療人材のさらなる高度化と拡充</li> <li>高度医療、予防、未病、重症化予防、在宅医療など幅広い機能を持った薬局の展開および事業領域の拡大</li> <li>出店戦略に基づくバランスを重視した新規出店や既存店の成長による顧客数の増加</li> <li>医療版DXの推進によるコアビジネスの変革、新規サービス・ビジネスの創出、業務プロセスの変革等の実施</li> </ul>	<b>医薬品製造販売事業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>収益性の高い新規薬価収載品目の開発</li> <li>製造・販売品目の見直しおよび自社製造品比率の向上等による利益率改善</li> </ul>
<b>医療・医薬品の安全性と品質確保</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>予期せぬ医薬品の重篤な副作用や相互作用の発生</li> <li>医薬品の製造・品質に関する規制強化に伴う対応・工数の増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>医薬品の適正使用推進による安全性の確保と信頼性向上</li> <li>医薬品の適正な製造管理および品質管理による信頼性向上</li> </ul>	<b>調剤薬局事業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>医薬品の適正使用に向けた教育プログラムや設備の拡充</li> <li>品質マネジメントの導入拡大と定着</li> </ul>	<b>医薬品製造販売事業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>従業員に対する品質管理・製造管理教育の徹底</li> <li>製造および品質管理体制の確実な運営とモニタリングの定期的な実行</li> </ul>
<b>医薬品の安定供給</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界情勢等による医薬品製造販売におけるサプライチェーンの混乱や調達コストの増大</li> <li>医薬品業界での需給の混乱等による製造・販売目標の未達</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>安定的、効率的なサプライチェーンに基づく責任ある医薬品販売・提供の実現</li> <li>安定供給と収益性を両立する生産体制の構築</li> </ul>	<b>調剤薬局事業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>医薬品製造販売事業とのシナジーによる安定的なジェネリック医薬品の仕入の実現</li> <li>全国の医薬品卸との連携による安定的な医薬品の仕入れの実現</li> </ul>	<b>医薬品製造販売事業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>原薬のセカンドソースの確保、製造委託先との連携による、安定的な調達体制の確保</li> <li>設備改善および製造・販売品目の見直しによる安定的な製造体制の確保</li> </ul>
<b>事業運営・拡大に必要な人材の確保</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業戦略を支える人材の不足やミスマッチ、労働生産性の低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材の採用・育成を強みとした事業の拡大、競争力のあるサービスの提供</li> </ul>	<b>グループ全体</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>高度なスキルを有する専門人材の確保や従業員の育成プログラムの整備</li> <li>質の高い新卒薬剤師の採用・育成</li> <li>医療従事者派遣紹介事業とのシナジーによる高度医療人材の確保</li> </ul>	
<b>デジタル技術の高度化とセキュリティの脅威</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サイバー犯罪によるサービスや事業の中断、個人情報の漏洩</li> <li>現行のビジネスモデルの競争力低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報セキュリティを基盤とした事業・サービスの安定稼働と拡大</li> <li>医療版DXによる患者さま・お客さまの行動変容や社会インフラの変革にあわせた新たなサービスの提供</li> </ul>	<b>グループ全体</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>医療版DXの推進によるコアビジネスの変革、新規サービス・ビジネスの創出</li> <li>事業インフラとしての情報セキュリティ・個人情報保護体制の高度化、従業員教育の徹底</li> <li>情報セキュリティインシデントの未然防止対策の強化と発生時の対応力強化</li> </ul>	
<b>気候変動や感染症の発生</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境規制の強化に伴う対応コストの増加</li> <li>大規模な自然災害や世界的な感染症による操業中断やサービスの縮退</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境意識の向上による消費者の行動変容やライフスタイルの変化にあったサービスや製品ニーズの拡大</li> <li>大規模災害や感染症拡大をきっかけとしたオンライン医療ニーズの拡大</li> </ul>	<b>調剤薬局事業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>オンライン診療、オンライン服薬指導、お薬の配送までをオンラインで完結するスマート医療の提供</li> </ul> <b>グループ全体</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>自然災害やその他の大規模災害に備えた事業継続計画（BCP） P70 の運用・見直し、レジリエンス力の強化</li> </ul>	<b>医療従事者派遣・紹介事業</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>感染症予防や地域医療体制の維持に向けた、医療資源が不足している地域での医療人材不足への対応</li> </ul>

# DX戦略

デジタルトランスフォーメーション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。医療版デジタルトランスフォーメーションへの対応が求められる中、日本調剤グループのDX戦略はさらに進化し、新たな価値を患者さまや医療機関、地域社会へ提供しています。

## 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。



## DX戦略に基づいて提供する新しい薬局サービスの姿

価値提供先 P38

### 日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」

日本調剤が開発したオンライン薬局サービス「NiCOMS」では、日本調剤の全国の店舗（一部除く）とつながり、薬局の薬剤師と自宅などからオンラインで服薬指導が受けられ、ご自宅までお薬をお届けすることもできます。お子さまが小さい方、お仕事が忙しい方、外出が困難な方でも、スマートフォンやパソコンで簡単にご利用いただけます。

対応するDX戦略 | **1 スマート医療の提供** **2 新たな顧客体験の創出**

価値提供先 P38

### 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

処方箋送信機能、お薬手帳機能、健康管理機能、カレンダー機能等に加えて、「つながる」機能が実装。薬局薬剤師とチャットボット形式でコミュニケーションできる機能です。薬局があなたの健康をこれまで以上にサポートするとともに、お薬についてなどの相談を簡単に行うことができます。

対応するDX戦略 | **1 スマート医療の提供** **2 新たな顧客体験の創出** **3 顧客満足度向上と治療効果の最大化**

価値提供先 P38

### オンライン診療検索「NiCOナビ」

患者さまがいつでもどこでも医療へアクセスできるように、オンライン診療サービスとオンライン薬局サービス「NiCOMS」と連携してオンライン医療の情報を提供しています。NiCOナビで、オンライン診療・オンライン服薬指導を受ける医療機関・薬局を選択することにより、「一気通貫のオンライン医療」が実現します。



対応するDX戦略 | **1 スマート医療の提供** **2 新たな顧客体験の創出** **3 顧客満足度向上と治療効果の最大化**

価値提供先 P39

### 医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」

日本調剤が提供する医療従事者のための医薬品情報WEBプラットフォーム。原著論文や医薬品データベース、国内外のガイドラインなど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評価し、提供します。DI※業務の負担を軽減し「対物業務から対人業務」への転換やチーム医療の充実、患者さまへの良質な医療サービスの提供を支援しています。



対応するDX戦略 | **3 顧客満足度向上と治療効果の最大化** **4 付加価値情報の提供** **5 業務の効率化・対人業務時間の創出**

価値提供先 P39

### 調剤システムリニューアル

医療版DXに対応するため調剤薬局の基幹システムである調剤システムのリニューアルプロジェクトを進めています。実店舗、オンライン薬局サービス、在宅医療など患者さまに適した医療の提供を行うだけでなく、薬局店舗における業務効率の改善や工程管理など幅広い薬局DXに対応します。

対応するDX戦略 | **1 スマート医療の提供** **2 新たな顧客体験の創出** **3 顧客満足度向上と治療効果の最大化**

価値提供先 P38

### 多店舗オペレーション支援クラウドサービス「JP-Dream」

日本調剤グループの全店舗に導入されているクラウド型多店舗オペレーション改革ツールで、これまで薬局薬剤師が行ってきたさまざまな店舗管理業務の効率化が実現。拡大する薬局薬剤師への期待に応えるための対人業務時間の拡充をサポートしています。



対応するDX戦略 | **5 業務の効率化・対人業務時間の創出**

価値提供先 P37

### 調剤業務の機械化の推進

機械化による薬局店舗の業務効率化を進めることで、薬剤師の対人業務へのシフトをサポートし医療サービスの質向上、患者さまの安全性の向上をサポートします。

対応するDX戦略 | **5 業務の効率化・対人業務時間の創出**

価値提供先 P37

### オンライン資格確認

マイナンバーカードを用いて、患者さまが加入している医療保険の資格確認をすぐに行えるようにした情報システム。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うメリットがあります。



対応するDX戦略 | **1 スマート医療の提供** **2 新たな顧客体験の創出** **3 顧客満足度向上と治療効果の最大化** **4 付加価値情報の提供** **5 業務の効率化・対人業務時間の創出**

※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。



# 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

### 成長戦略

日本調剤は、「すべての人の『生きる』に向き合う」ため、時代に合わせて大きく変化する医療課題に常に挑み続けてきました。当社グループの成長は、目の前の患者さまのニーズに応えるだけでなく、近い将来顕在化する社会課題に対しても、まだ業界で誰も対応をしていない時から、時代の先を読み、柔軟に変化を受け入れて愚直に取り組みを進めてきた結果だと自負しています。

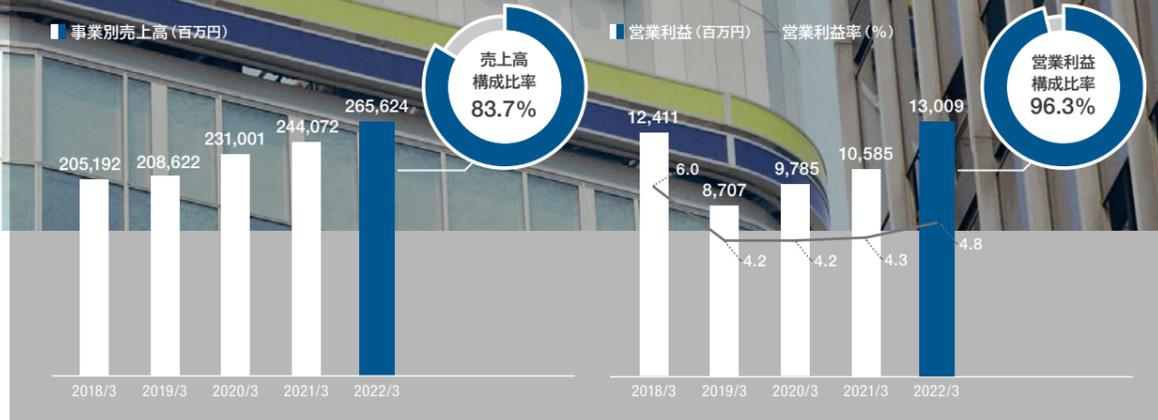
その成長を支えてきた3つの強みをさらに強化していくことで、今後もさらなる飛躍的成長を実現していきます。

- 多様化する医療ニーズへの対応力**

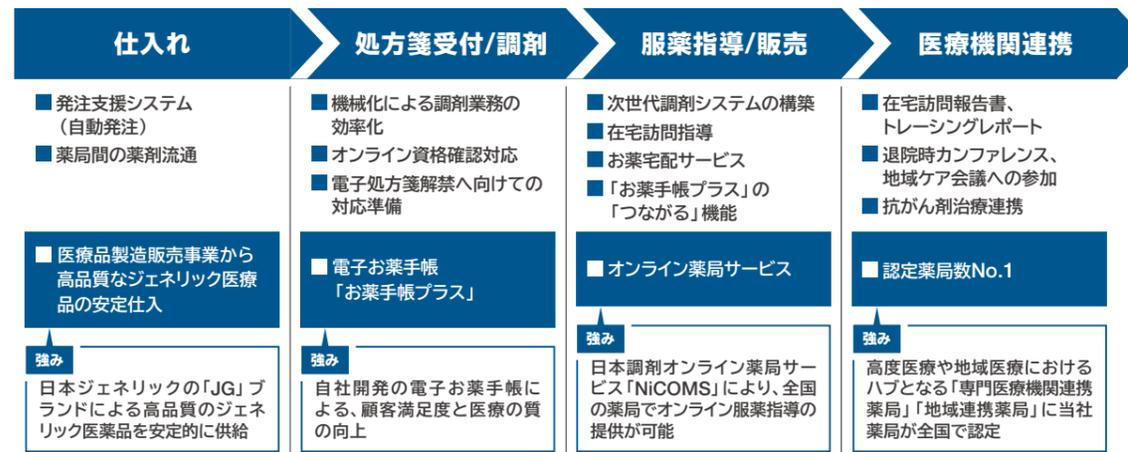
約7割の店舗が高度な医療を提供する大学病院や地域の基幹病院の門前、敷地内に立地している当社では、高い専門性と豊富な経験を有する薬剤師の育成に注力しています。加えて、多様化する医療ニーズへも、業界に先駆けて対応を進めており、地域医療連携や在宅医療、オンライン薬局サービス、未病・予防等健康サポート機能の拡大など、日本調剤ブランドは包括的なヘルスケアブランドとして成長を続けています。
- 組織力(グループシナジー)**

医療制度改革が進む日本の医療環境変化に対してイノベティブな課題解決力を有する当社は、他社にはないヘルスケアに特化した事業ポートフォリオによるグループシナジーを最大限に発揮して、調剤報酬改定や薬価改定、医療版DX等への柔軟な対応を行っています。
- 医療版DXへの対応力**

創業当初から高い先進性を武器にICTを事業へ積極的に取り入れ、1990年代からは調剤システムや電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の自社開発等、医療におけるDX戦略を推し進めています。スマートヘルスケアのニーズが高まる中、オンライン服薬指導をはじめとした取り組みによりヘルスケア業界の変革をリードしていきます。

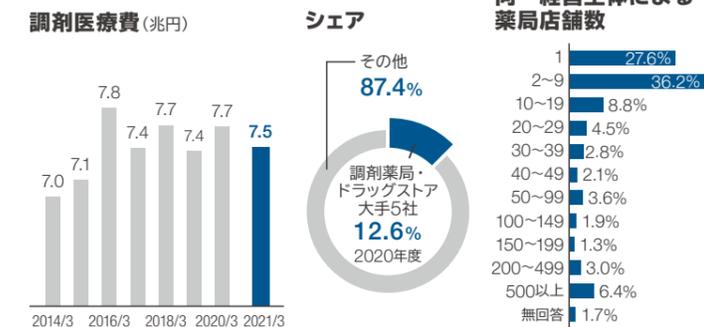


### 調剤薬局事業のバリューチェーンと競争優位性



### マーケット環境

新型コロナウイルス感染症の拡大を背景に、政府による医療制度改革および医療版DXが推し進められており、2022年4月には、オンライン服薬指導における規制緩和・リフィル処方箋の導入などが実施されております。このような政府による医療制度改革は、調剤薬局業界における再編を進める要因となり、薬局数の減少および集約が進むことが想定されます。



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：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

## 幅広い患者さまのニーズに対応するバランスを重視した出店戦略

日本調剤では、全国で質の高い医療サービスを提供するために、厚生労働省から求められている「かかりつけ薬剤師・薬局」の機能をベースに、専門的な知識が求められる「高度薬学管理機能」と地域住民の予防・未病に貢献する「健康サポート機能」を持った薬局づくりを進めており、全国47都道府県に調剤薬局を展開しています。

### 門前型・敷地内型

高度医療を担う大学病院や地域の基幹病院の門前もしくは敷地内に位置し、幅広い診療科目の高度な医療に対応しています。高度な薬学的管理が必要な薬が処方されることが多く、必然的に高度で専門性の高い知識・技能、最高レベルの医療サービスの提供が求められます。



### ハイブリッド型

街中や駅近くなど利便性の高い場所に、出店する「面対薬局」と、複数の医療機関が集まる「メディカルセンター型薬局」の要素をあわせ持った薬局です。幅広い医療機関から処方箋を受け付けており、近隣にお住まいの方、通勤・通学されている方にとって身近な医療拠点となっています。



### オンライン薬局サービス

自社開発の『日本調剤オンライン薬局サービスNiCOMS（ニコムス）』を利用して、予約した時間にご自宅等でオンライン服薬指導を受けることができます。感染症拡大防止につながるだけでなく、忙しくて薬局に行けない方、薬局が遠方の患者さまにも、スマートフォンやパソコンから簡単にご利用いただけます。



## さまざまな機能を有する薬局の展開

「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。2021年8月からは、都道府県知事による機能を有する薬局の認定制度が開始され、「地域連携薬局」「専門医療機関連携薬局」の認定が取得できるようになりました。そのほか、健康に関する幅広い相談を行うことができるなど厚生労働大臣が定める基準に適合する健康サポート機能を備えた「健康サポート薬局」、地域の皆さまが気軽に栄養ケアの支援・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た「認定栄養ケア・ステーション」、当社独自の取り組みとして、地域住民の皆さまの健康の維持や未病、予防に貢献する「健康チェックステーション」を設置した薬局など、日本調剤はさまざまな機能を有する薬局を展開しています。

### 地域連携薬局

地域の医療機関や他の薬局と適切に連携し、病院（診療）と介護施設・自宅（介護）の間をつなぐ役割を担う、都道府県知事から認定された薬局です。

### 専門医療機関連携薬局

専門的な薬学管理が必要な患者さまに対して、他の医療提供施設（病院、患者さまのご自宅近くの薬局など）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することができる、都道府県知事から認定された薬局のことで、現在、「がん」治療に対する高い専門性を持った薬局がこの認定を受けています。

### 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、

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 **28店舗**

### 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<sup>※</sup>を設置し、地域にお住まいの方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。

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

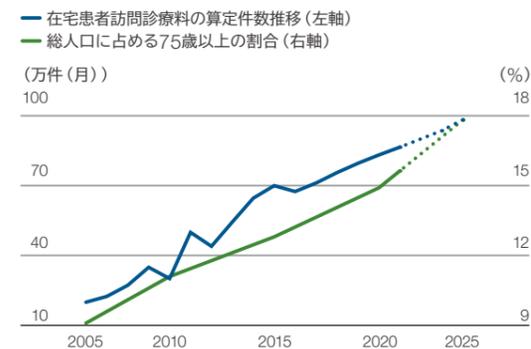
	2019/ 3末	2020/ 6末	2021/ 6末	2022/ 6末
設置店舗数(店)	62	75	76	80

<sup>※</sup>健康チェックステーションは、日本調剤の登録商標です。

## 在宅医療への取り組み

日本では超高齢社会の到来により、医療機関での入院による治療から、自宅で治療を継続していく“在宅医療”への移行が進められています。地域医療チームの中での「かかりつけ薬局」として、保険薬局の役割もますます重要性が増しています。日本調剤では2009年より施設在宅への対応を強化させ、施設スタッフや医師・看護師・ケアマネジャー等と連携して患者さまをサポートしています。また、2010年からは個人在宅に着手、がんなどの重篤な病気から難病の小児患者さままで、地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行っています。

### 在宅医療マーケットの拡大



## 多様化する役割に応える専門性の高い医療人材

薬剤師	<b>3,560名</b>
外部認定取得者 外来がん治療専門薬剤師 (BPACC) (2022年4月1日現在)	<b>39名<sup>※</sup></b>
<sup>※</sup> 薬局に所属するBPACC取得者・暫定取得者のうち約3人に1人が日本調剤グループの薬剤師であり、調剤薬局業界の中でトップの数字です。	
社内認定取得者 がん指導薬剤師 <b>52名</b> 他	<b>合計90名</b>
かかりつけ薬剤師在籍店舗割合	<b>85%</b>

### Column 健康サポート薬局

「健康サポート薬局」とは、地域にお住まいの方や患者さまが健康で豊かな生活を送れるよう、積極的に支援する機能を持った薬局のことで、現在お薬を服用中の方だけではなく、「ちょっと健康が気になるな……」という方にも、栄養や運動のアドバイスを行う準備を

薬局設備面では、これからの在宅医療に必要とされる「無菌調剤室」の設置について、注射薬や栄養輸液などの無菌調剤業務にも対応すべく、業界に先駆けて取り組みを強化しております。

また、日本調剤では、2011年度から本格的に在宅医療専門部署を設けて、在宅療養されている患者さまへの在宅訪問薬剤管理指導の取り組みを積極的に推進しています。現在では、日本調剤のすべての薬局で、薬剤師の訪問薬剤管理指導サービスの対応を行う体制を確立しています。

### 在宅支援センター

全国26拠点の在宅支援センターでは、在宅医療に特化した専門性の高い薬剤師が、高齢の患者さまのみならず、がん等の重篤な病気や難病をお持ちの小児の患者さまなど、地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行っています。また、日本調剤オリジナルの服薬支援システム「あんしん服薬くん」を活用し、誤薬防止や服薬情報の管理を行うことで服薬アドヒアランスの向上を支援するほか、薬剤師による診察同行の実施など多職種と連携しながら地域の患者さまの健康を積極的に支えています。また、「在宅支援センターにおける調剤および配薬サービスの提供と医薬品販売業務」を適応範囲とした国際認証規格ISO9001（品質マネジメントシステム）の認証を全店舗で進めており、良質な医療サービスと高い医療安全の確保に努めています。



在宅医療専門マネージャー	<b>17名</b>
管理栄養士	<b>63名</b>
登録販売者	<b>435名</b> (2022年5月1日現在)
社外ジョブチャレンジ制度 (病院派遣薬剤師) 経験者	<b>262名</b> (~2022年3月)

整えています。もちろん、処方箋がなくてもご利用いただけます。

健康サポート機能について厚生労働大臣が定める基準をクリアした薬局だけが、「健康サポート薬局」となることができます。

## 成長戦略

### DX戦略に基づくICT投資



当社では、薬局業務に使用する調剤システムを中心としたさまざまな医療におけるICTツールを自社で開発・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、これからの時代の薬局の役割に対応するための、調剤システムのリニューアルに着手いたしました。ユーザーインターフェース面での刷新だけでなく、今後の医療版DX・医療規制緩和への柔軟な対応や、3000店舗以上のオペレーションを可能とする設計を予定しており、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います。

### 調剤業務の機械化

機械化による効率化を進めることにより、薬剤師の対人業務にかかれる時間を創出し、医療サービスの質向上を推し進めています。

- 目的**
- 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

名称	ドラッグステーション	ROBO-PICK II	DimeRoII	miniAQUA-zero
用途	自動薬剤ピッキング装置	全自動PTPシート払出装置	散薬調剤ロボット	水剤分注機
機能/特徴	最大3,000品目	最大1,300品目	自動秤量・洗浄	自動分注・洗浄

### Pick up

#### 日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」

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、患者さまがご自宅など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「NiCOMS」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。2022年4月にはオンライン服薬指導に対する規制緩和が実施され、初回からオンラインで服薬指導ができるようになるなど、さらなる利用拡大が期待されています。

#### 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「NiCOMS」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「NiCOMS」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、当該薬局を初めて利用する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。



#### オンライン診療検索「NiCOナビ」

オンライン診療対応の医療機関とオンライン服薬指導対応の薬局をまとめて検索して選択できるWebサイト、オンライン診療検索「NiCOナビ」を2022年7月にオープンしました。

現在地から、または「診療科目」「キーワード」「診療予定日」などの項目からオンライン診療に対応する医療機関を検索することができます。受診する医療機関を選択した後は、選択した医療機関や現在地、診療日時などの項目から、「NiCOMS」での

オンライン服薬指導に対応する薬局をまとめて選択いただくことが可能です。



#### 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」は、日本調剤の調剤システムと連携し、お薬手帳として薬歴情報の一元的管理ができるだけでなく、「処方箋送信」機能や、「カレンダー」機能など、患者さまの利便性を高める機能を備えています。加えて、PHR（Personal Health Record）の機能も備えており、体組成計や血糖測定器などのヘルスクエア機器からのデータ連携※を行うことで、生活習慣の管理もでき、患者さまの健康をサポートしています。

2021年8月より、「つながる」機能が追加され、薬局とコミュニケーションできるようになりました。さらに、2022年1月より、「つながる」にお薬相談用チャットボットが追加され、お薬の服用方法や

お子さまへの飲ませ方、服用タイミングや服用後の体調など、お薬に関する疑問が生じた際にお気軽にご相談いただけるようになりました。

※対応ヘルスクエア機器とNFC搭載のAndroid端末で利用可能



「お薬についてのご相談」をタップすることでチャットを開始できます

選択肢から選んで気軽に相談することが可能

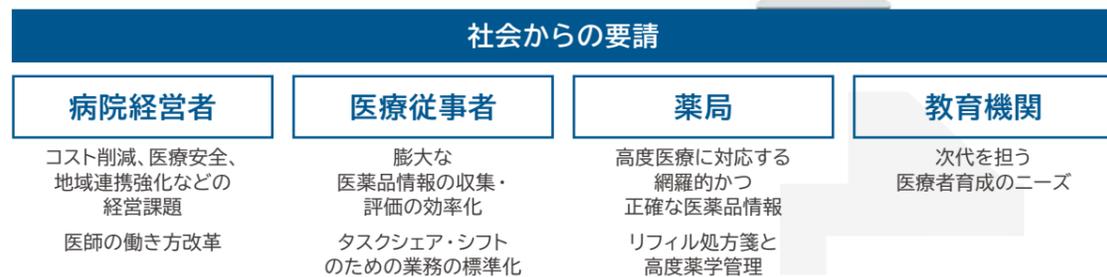
# ファインダット FINDAT事業

## 医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」による医療版DXが加速

「FINDAT」は、医療従事者のための医薬品情報WEBプラットフォームです。

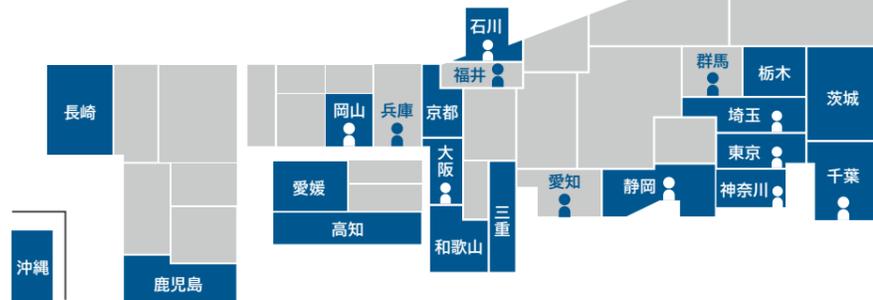
原著論文や医薬品データベース、ガイドラインなど国内外のさまざまなデータソースから網羅的に収集した医薬品情報を、医療現場で活用しやすい形に加工し、オンラインで提供しています。

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。



### 2020年のサービス開始以降、全国に広がるFINDAT

- 契約医療機関・大学・薬局の所在する都道府県 (2022年7月1日時点)
- 外部有識者委員・査読者所在都道府県



### FINDATが提供する価値

- 1 採用薬の整理やフォーミュラリー作成への活用**  
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リ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つながります。
- 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**  
標準フォーミュラリーはフォーミュラリ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、医療安全につながります。

# 安心・安全な医療サービスの礎となる 信頼性の高い高度な医薬品情報を提供

**増原** 急速な少子高齢化に伴い、効率的な医療を進める中、医療のデジタル化は不可欠となります。同時に、薬剤師の役割が対物業務から対人業務へとシフトしています。対人業務の推進の基本は、信頼性の高い医薬品情報を迅速に収集・評価し、患者さまの治療を適正化することです。わが国には、日本の医療に即した医薬品情報を収集・評価した日本語の二次情報リソースはありませんでした。FINDATは、国内外の原著論文をはじめさまざまな医薬品情報リソースから系統的に収集された信頼できる情報を基に医療現場で効率よく活用できるように整理されたコンテンツを提供しています。

**上田** 信頼性の高い医薬品情報は、薬剤師が患者さまに適切な処方提案を行う際に不可欠です。医薬品の添付文書やインタビューフォーム（医療用医薬品の添付文書では不十分な情報を補うために企業から提供される総合的な情報提供書）、適正使用推進ガイドラインはもちろん、国内外のガイドラインや原著論文まで確認して

業務を行うことができるかで、業務の質が大きく変わってきます。

例えば、FINDATを用いて、入院から退院後まで医療機関と薬局の薬剤師が同じ情報源を活用し患者さまをフォローできれば、薬物治療の安全性と有効性を一層担保できることになるでしょう。一方、薬局薬剤師において、トレーシングレポートによるエビデンスと経済性に基じた処方提案や、疑義照会による患者さまの状態に応じた薬剤選択と用量設定の提案、在宅医療における医師への往診同行時の処方提案などの質を上げることで、高度な役割を果たせるようになるでしょう。

**増原** 日本調剤グループの薬局で導入することで、患者さま、お客さまに安心・安全な医療サービスを提供できることとなります。結果として、他の薬局との差別化につながり、日本調剤の薬局が客観的で信頼性の高い医薬品情報の知見に基づいてサービスを提供できるという独自の強みとなるのではないかと考えています。



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

### 増原 慶壮

聖マリアンナ医科大学病院薬剤部長としてジェネリック医薬品の使用促進や日本初の一般名処方や院内フォーミュラリー作成に貢献。2019年の入社以来、フォーミュラリー事業推進部長を経て、現在では取締役FINDAT事業部長として知見を生かし事業を推進。

役員略歴 P65

FINDAT事業部 部長  
上田 彩

2003年英国薬剤師免許取得。ノースウィック・パーク病院 薬剤部、ロンドン北部地域医薬品情報センター、聖マリアンナ医科大学病院 薬剤部での勤務を経て、2019年より当社FINDAT事業部にて、医薬品情報・フォーミュラリー事業の企画・推進を統括。

**Topics**

### 日本調剤グループの薬局での導入が拡大

FINDATは2020年10月に本格稼働して以降、日本全国の病院を中心に採用が拡大しておりますが、2022年4月より日本調剤グループの専門医療機関連携薬局の認定を受けた薬局を中心にグループの111店舗へFINDATを導入いたしました。今後も、FINDATの導入店舗のさらなる拡大を

目指し、地域における医薬品情報室としての機能を強化し、薬物治療のさらなる質の向上を目指します。加えて、FINDATの活用事例をデータベース化し、日本調剤グループの薬局での活用促進を目的とした教育体制の整備も進めています。

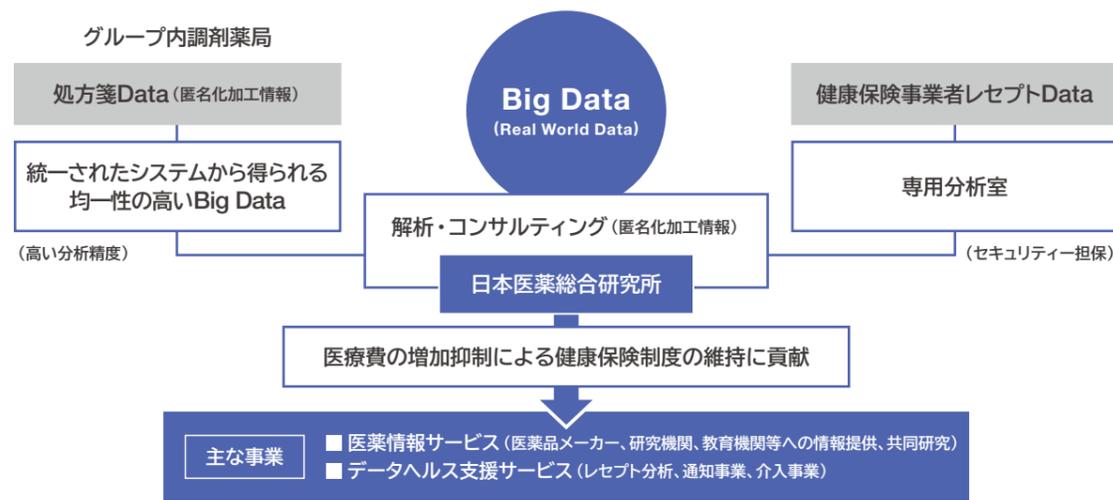


# 情報提供・コンサルティング事業

株式会社日本医薬総合研究所

## 医療ビッグデータを基盤に、明日の医療に貢献

～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～



## 成長戦略

日本医薬総合研究所は、日本調剤グループ各社を通じて培った医療情報資源を基に、医薬業界の健全なる発展、成長に寄与し、国民生活の向上に資する価値ある情報サービスを提供するために2012年1月に発足しました。日本は急激な高齢化が進む医療の課題先進国。その課題解決のためには医療情報の各種データ解析や分析、調査・研究、医療政策の提言などさまざまなニーズに沿ったサービスの提供が求められます。

日本医薬総合研究所では製薬・ヘルスケア企業、医療機関・保険者さま・保険薬局からのさまざまなニーズにお応えするため、処方箋情報・レセプト情報をはじめとする各種医療ビッグデータを基盤に、「医療の質の向上」、「医療費の適正化」、「国民の健康寿命の延伸」といった日本全体の医療課題に対して、臨床経験豊富な薬剤師を中心としたコンサルタントチームによる4つのサービスを通して貢献しています。

## 提供するサービス

4つのサービスを通じ継続した医療適正化に貢献

- |                                      |  |   |   |
|--------------------------------------|--|---|---|
| <b>1</b> <b>医薬情報サービス</b><br>製薬企業さま向け | <b>2</b> <b>広告媒体サービス</b><br>ヘルスケア関連企業・製薬企業さま向け | <b>3</b> <b>調査・研究サービス</b><br>医療関連団体さま向け | <b>4</b> <b>データヘルス支援サービス</b><br>保険者さま向け |
|--------------------------------------|--|---|---|

### 1 医薬情報サービス

調剤薬局事業で応需した処方箋の情報を2001年度より蓄積し、分析・調査を行ってきました。2014年度に日本初の日次データ提供サービスRI-PDSの運用を開始し、迅速なデータ提供を行ってきました。2017年度にはRI-COREを開発し、よりお客さまの要望を満たすデータ提供を行っております。

また、処方箋データと薬局機能を組み合わせることでシナジー効果を最大限に活用し、疾患啓発、調査研究、

市場実態調査や患者アドヒアランス向上への取り組み等、付加価値の高い情報を得ることも可能になります。

弊社では、製薬・薬品関連企業や研究機関等を対象に情報提供・調査・研究・コンサルティング事業を展開しています。

#### 主なサービス内容

- 1 RI-PDS (日次データサービス)
- 2 RI-CORE (月次・週次データサービス)
- 3 RI-SHOT (アドホック解析)

### 2 広告媒体サービス

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 (インスタプロモーション/店舗利用した広告媒体サービス) を展開しています。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。

#### 主なサービス内容

- 1 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
- 2 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
- 3 管理栄養士による食事指導等の際にサンプリングを通じ未病予防推進のために有益な情報を提供

### 3 調査・研究サービス

独自に運用する処方箋分析システム「RI-CORE」を基盤に、2020年度から引き続き、「新型コロナウイルスによる市場影響レポート」、また新たに適応追加後の市場変化に関するレポートとして「ダバグリフロジン適応追加後の処方傾向変化について」、2022年度診療

報酬改定に盛り込まれるリフィル処方箋導入前の長期Do処方に関するレポートとして「リフィル処方箋導入を前に、長期Do処方に関する分析結果 生活習慣病薬は長期Do処方割合が大きく」をプレスリリースおよび弊社ホームページに掲載し配信を行いました。

### 4 データヘルス支援サービス

保険者さまのデータヘルス事業のご支援として、日本の喫緊の課題である「健康寿命の延伸」「医療費適正化」に貢献すべく、医療ビッグデータ分析・服薬に関する問題解消や重症化予防・啓発支援などの質の高いコンサルティング業務を行っています。

#### 主なサービス内容

- 1 データ分析 (レセプトデータ、健診データ)
- 2 適正服薬 (重複・多剤投薬、併用禁忌)
- 3 ジェネリック医薬品の使用促進 (80%以上の達成/維持)
- 4 糖尿病重症化予防受診勧奨 (+医学的・薬学的知見)
- 5 普及啓発健康イベント



2021年度より、データヘルス支援サービスの全体像をRI-MAPという名称でリブランディングいたしました。

MAP=Medical Analysis by Pharmacists の略で、当社の強みである「豊富な臨床経験をもった薬剤師の知見にもとづく分析・コンサルティング」をあらわすとともに、「MAP」自体から連想される“全体図”や“探索”、“ポジションの明確化”といった意味も込めています。



# 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

ジェネリック医薬品におきまして、品質問題により患者さま・医療関係者の皆さまの信頼を損ねる事案が発生しました。当社グループの長生堂製薬株式会社におきましても、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」に基づく行政処分を受けたことを重く受け止めております。

ジェネリック医薬品への信頼回復に向けて、ジェネ

リック医薬品業界全体として、「安心」してご使用いただける品質が担保されたジェネリック医薬品が安定的に供給されるための取り組みを進めております。

当社グループにおきましても、社内体制の見直しを含めた抜本的な改善を行い、高品質な医薬品を安定的に供給するために取り組みを進めてまいります。

## 品質管理に関する取り組み

ジェネリック医薬品を患者さまへ安定的にお届けするために、GMP・GQP省令を遵守した製造管理、品質管理体制のもと、高品質な医薬品の生産に取り組んでいます。

またシステム導入により適正な製造管理、品質管理を行うとともに、品質リスクマネジメントを実践し、品質方針に基づいた品質目標を設定し、製造部門、品質部門をはじめ製造所のすべての従業員へ教育訓練を定期的実施しています。

2021年度は、日本ジェネリック製薬協会が発出した「ジェネリック医薬品の信頼性確保に関する対応について」に基づき、製造販売承認書と製造実態の整合性に係る自主点検を行い、必要な薬事対応を適切に進めています。

### 2022年度品質目標

#### 品質文化 (Quality Culture) の醸成

- 1 品質重視・コンプライアンス意識の向上、教育訓練の充実、経営陣からの継続的な情報発信など

#### 製造実態に合った承認書の維持管理

- 2 GMP監査と依頼書での整合性確認、適切な薬事手続きによる不整合の解消、変更管理の適正な評価など

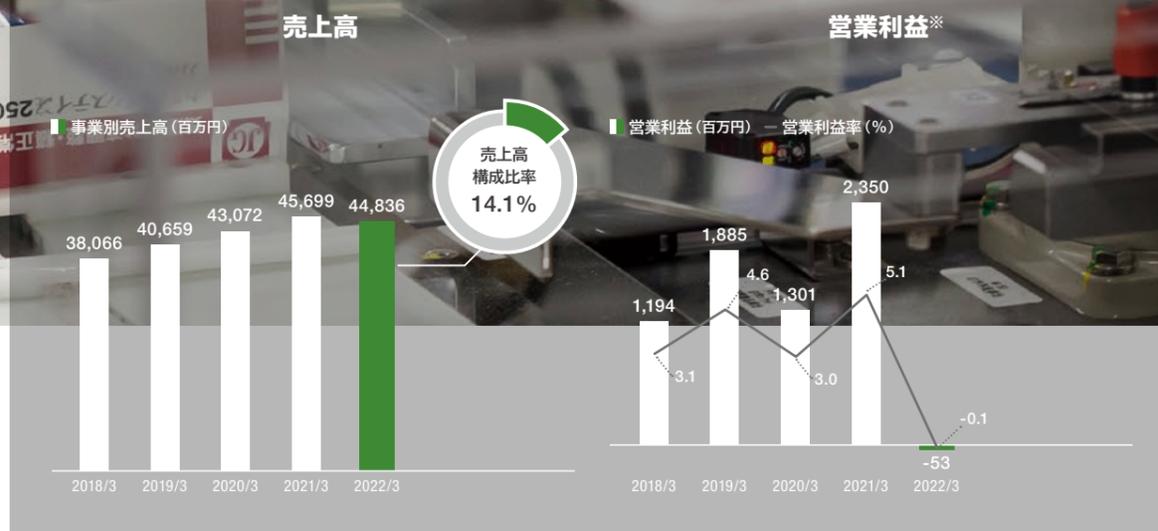
#### 品質リスクマネジメントの実践

- 3 原薬・原料・製剤等の供給業者の適正管理、元素不純物ガイドラインへの対応、変異原性不純物の評価および管理など

- 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  
製造や品質に関連する問合せへの対応力強化など

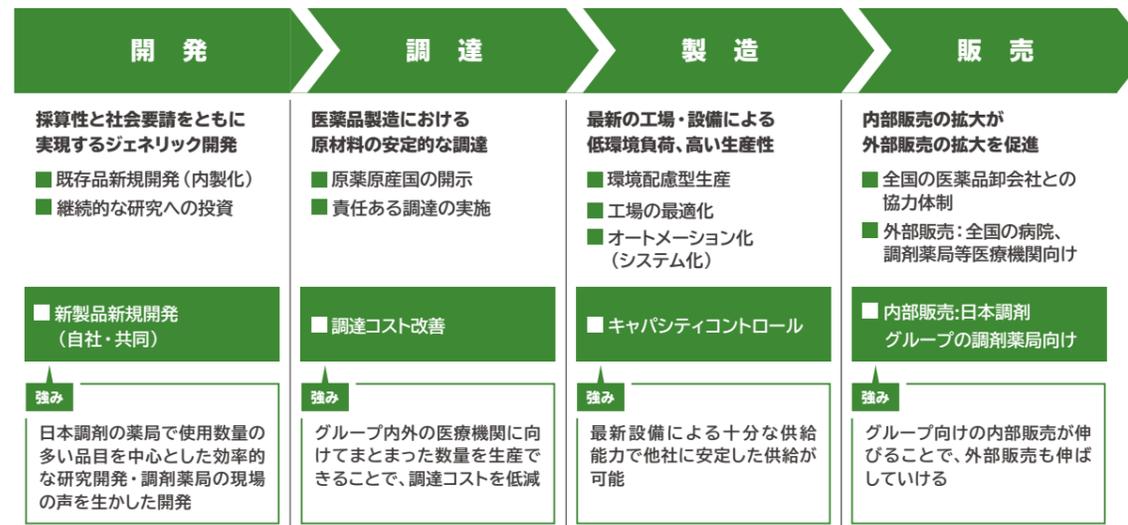
#### 堅牢な品質システムへの継続的改善

- 5 改正GMP省令を反映したGQP取決めの締結推進、医薬品品質マニュアルの改定、文書管理システムの導入検討など



※一時的な要因(■P19)により営業赤字となったため、構成比率の計算からは除外。2023年3月期は営業黒字を見込んでおります。

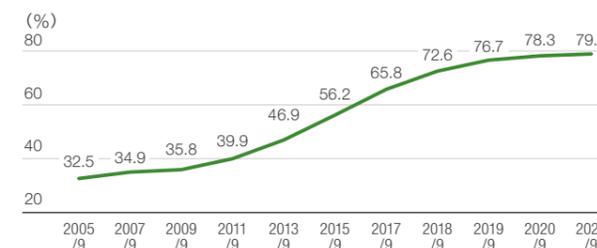
## 医薬品製造販売事業のバリューチェーンと競争優位性



## 国によるジェネリック医薬品推進策

厚生労働省では、2020年9月までのできる限り早期にジェネリック医薬品の使用割合80%を達成できるよう、ジェネリック医薬品の使用促進を進めてきました。2021年6月には、「後発医薬品の品質および安定供給の信頼性確保を図りつつ、2023年度末までにすべての都道府県で80%以上」とする新たな目標が定められています。(2021年9月時点の後発医薬品の数量シェアは79.0%)

### ジェネリック医薬品の使用割合の推移



## 持続的な供給への取り組み

### 安定供給に関する取り組み

昨今のジェネリック医薬品の供給不安に対応するために、各部門間での迅速な情報共有により短中期的に生産計画を見直しながら、変化するニーズへの迅速な対応を進めています。また感染症拡大や国際情勢から原薬・資材の供給リードタイムに延長がみられますが、調達についてはリスクを考慮した在庫の確保に努めています。

### ■ 他社への製造委託品の内製化

業界全体で製剤製造所の最適化の動きが進む中、当社グループが製造販売承認を有する製造委託品については、当社グループ工場での内製化も検討しています。内製化により、生産リードタイムの短縮を図ることができ市場のニーズに迅速な対応が可能になるとともに、利益率の改善を図ります。

### ■ 製造・販売品目の見直しによる製品ポートフォリオ最適化

当社グループでは5つの工場を有しています。医薬品の安定供給を果たしていくために、グループ全体で最適な生産体制が組めるよう、製品ごとに製造サイトの見直しを進めています。上市後、市場シェアを獲得した製品は、それらの販売量に合わせて生産スケールを上げ、一度に製造できる量を大きくすることで生産効率の向上を図ります。これらにより、当社グループで製造を行う約270製品の製品について効率的な生産計画が可能になることに加えて、製造原価の低減も期待できます。

### 持続可能な生産体制への取り組み

医薬品製造販売事業では、工場の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。また、電力・ガス・水などの使用削減、効率的な使用を通じて環境保全に配慮した生産活動を行い、持続可能な生産体制を推進しております。

### カーボンニュートラル都市ガスの導入

つくば工場、つくば第二工場、つくば研究所では、カーボンニュートラル都市ガス（CN都市ガス）をジェネリック医薬品業界で初めて導入しました。CN都市ガスは、天然ガスの採掘から燃焼に至るまでの工程で発生する温室効果ガスを、CO<sub>2</sub>クレジットで相殺（カーボン・オフセット）し、燃焼させても地球規模ではCO<sub>2</sub>が発生しないとみなす液化天然ガス（カーボンニュートラルLNG）を原料とする都市ガスになります。これにより3事業所合計で年間約4,000トンのCO<sub>2</sub>削減効果が見込まれます。



### 工場での再資源化率の向上

グループ内の各工場および研究所では、持続可能な循環型社会の実現を目指して、製造工程等で発生する廃金属や紙類等の再資源化に取り組んでおります。2021年度は、つくば工場において、多量に発生するPTPフィルム包材に代表されるプラスチックの再資源化の取り組みも強化し、再資源化率は大幅に改善しました。結果として、再資源化量は前年に比べ生産量1億錠当たり2.14t増加しております。P58

廃棄物自体の削減に加えて、限りある資源を有効に利用するため、廃棄物の3R（リデュース、リユース、リサイクル）に積極的に取り組み、環境負荷の低減に取り組んでまいります。

### 太陽光パネルの設置

つくば第二工場では、工場敷地内に太陽光パネルを設置し、2022年4月から自家消費型太陽光発電の運用を開始しています。電力事情が悪化する中、年間約90万kWhの発電量と、340t/年（2019年度比△22%）のCO<sub>2</sub>排出量の削減を見込んでいます。



## 成長戦略

### 日本調剤グループシナジーを発揮した持続的な新製品開発力

調剤薬局事業と医薬品製造販売事業を有する当社グループでは、調剤薬局事業の現場に立つ薬剤師のニーズを自社のジェネリック医薬品開発に生かすことで、魅力的な製品開発に努めています。医薬品の最大ユーザーである調剤薬局のニーズを満たすため、疾患領域を特定しない幅広い製品開発を志向することで、最新の技術・ノウハウの蓄積が可能となります。研究開発により得られた技術に対しては特許出願も積極的に行い発明内容の公開も進めています。

2021年度には、これまで日本ジェネリック株式会社と長生堂製薬株式会社それぞれが有していた研究開発機能を日本ジェネリックつくば研究所に統合し、両社にわたっていた研究開発のナレッジを一元化しました。

またグループ内調剤薬局事業での販売数量をあらかじめ見込めることで、製品開発における投資回収が予測でき、効率的な開発計画を実現しています。薬価改定が毎年におよび収益環境が一層厳しさを増す中で効果的な研究開発を進めてまいります。

#### Pick up

#### プレガバリン含有固形医薬組成物およびその製造法（2021年9月登録特許第6946581号）

従来の製法では有効成分プレガバリンが、分解により薬効が失われたラクタム体に変化してしまうという課題がありました。そこで製造方法として水を使用しない熔融造粒法を、添加剤には安定化作用を

有する特定の低融点物質を採用しました。この製造方法によりラクタム体の生成が抑制された製剤の製造が可能になりました。

### 継続的な新製品の自社開発

かつてはジェネリック医薬品新発売時に20社以上の医薬品メーカーが参入することもありましたが、ジェネリック医薬品初収載時の薬価引き下げや毎年の薬価改定、研究開発の難易度が上がっていることから、

初収載時に参入するメーカー数が少なくなっています。こうした中でも当社は、年2回の追補収載のタイミングを逃すことなく継続的に新製品の自社開発を行っています。

### 直近の自社開発品目一覧

#### 2021年度発売（2021年6月～12月発売）

ジウムロ配合錠LD/HD「JG」/ソリフェナシンコハク酸塩OD錠「JG」/タダラフィル錠20mgAD「JG」/メトレキサート錠2mg「JG」/ラモトリギン錠小児用「JG」/デュロキセチンカプセル「JG」/レパチラセタム錠「JG」/レパチラセタムドライシロップ50%「JG」

#### 2022年度発売（2022年6月発売）

ダサチニブ錠「JG」/フェブキソスタット錠「JG」



#### Topics 地域社会への貢献活動

#### 映画、テレビドラマの撮影協力

東京から近距離にあるつくば市では、映画・テレビ・CMなどのロケ・撮影に対応できる適地を数多く有しており、ロケ誘致を促進しています。つくば市にある日本ジェネリックつくば研究所では、テレビ撮影等で研究所内の建物や敷地を貸し出しており、地域への貢献を果たしています。



©石森プロ・テレビ朝日・ADK EM・東映 ※写真撮影時のみ感染予防のマスクを外しています

# 長生堂製薬 品質への取り組み

## 品質問題概要

長生堂製薬株式会社は、製造する医薬品において承認書と異なる製造方法にて製造していたことおよび安定性モニタリングの手順において適切な対応を行っていなかったことを起因として、2021年10月に業務停止命令を含む行政処分を受けました。

当社グループでは、こうした経緯を踏まえ、当社グループとは利害関係のない弁護士およびGMPの専門家を加えた特別調査委員会を発足しその実態の調査および原因究明を図るとともに、今後に向けた業務改善計画を策定し経営体制の見直しや品質を重視した体制構築に取り組んでおります。

詳細につきましては以下をご参照ください。

- 業務改善計画書の提出について**  
<https://www.choseido.com/news/pdf/211025.pdf>

- 医薬品医療機器等法に基づく行政処分及び特別調査委員会による調査報告書について**  
<https://www.choseido.com/news/pdf/211011.pdf>

- 業務改善計画に対する進捗状況**  
 長生堂製薬のWEBサイト  
<https://www.choseido.com/>


## 業務改善計画の取り組み概要

### 経営体制の見直し

日本調剤グループとしての支援および業務改善の指導を効果的に受けることができるよう、日本ジェネリック株式会社の100%子会社へと変更し、日本調剤株式会社より代表取締役社長を、日本ジェネリック株式会社より生産部門担当役員ならびに品質管理統括部門および信頼性保証部門担当役員を派遣することと合わせ、製造部門と品質部門の独立性を確保できる体制へ変更するとともに、取締役会や経営会議等にはグループ役員も参加できるようにすることで、問題点を早期に報告・解決できる体制へ変更を行いました。

### 内部監査制度、内部通報制度の拡充

今回の品質問題を機に、日本ジェネリック株式会社に内部監査室を設置し、グループ内で連携を取りながら長生堂製薬株式会社に対しても定期的に監査を行える体制を整備しました。また、グループ会社をはじめグループ外部の受付窓口にも通報できる内部通報制度の拡充を行いました。

### 組織体制の見直し

長生堂製薬株式会社は、医薬品の製造を担う生産部門、製造した医薬品の品質をチェックする品質管理統括部門、そして製造し出荷した後も、長きにわたって医薬品の品質と安全性を担保する信頼性保証部門を設置しています。何よりも医薬品に求められる安心、安全と信頼に応えるため、高品質な医薬品づくりに取り組んでまいります。

### 信頼性保証部門

信頼性保証部門では、信頼性推進部、品質保証部、安全管理部のそれぞれに法で定められる総括製造販売責任者、品質保証責任者、安全管理責任者（三役）を置き、連携して法令・法規の遵守に当たっています。信頼性推進部は、総括製造販売責任者の円滑な業務の遂行を補佐することを目的として、このたび新たに設置されました。品質保証部は、原薬の製造から製品出荷まで、医薬品の製造管理および品質管理が常に適正に行われているかについて、第三者としての厳しい目で確認・管理しています。安全管理部では、医薬品の市販後の品質、有効性および安全性に関する情報を収集し、適切に評価・検討を行い、その適正な使用に必要な情報を医療機関、保険調剤薬局へ提供しています。



### 品質管理統括部門

評価部門としての機能を適正に果たすために、各工場の品質管理部を生産部門から独立させ、新たに品質管理統括部門を設置しました。各工場の品質管理部として品質管理課と品質保証課が属しています。高品質な医薬品製造のために原薬、添加剤はもとより、資材の検査から製品検査の細部に至るまで、製造に関わるすべての検査をGMPに基づいて適正に実施しています。評価部門としての機能を果たすべく、あらゆる品質管理業務の遂行状況に注意を払い、品質管理課、品質保証課の二重のチェック体制により、信頼に応える確かなジェネリック医薬品を市場へお届けしてまいります。



## 品質向上への取り組み

### 品質方針の見直し

ジェネリック医薬品メーカーとしてあるべき姿を目指すために、このたび品質方針の見直しを行いました。また、経営陣と従業員が一丸となって品質方針を実現するべく、全役職員の在り方を示す規範として、品質に係わる行動指針を新たに策定しました。

### 品質方針

- 患者さまや医療に携わる皆さまに、安心と信頼されるジェネリック医薬品を高い倫理観をもって製造し、製品と情報を迅速かつ安定的に提供いたします。
- 医薬品に関係するGMP、GQP、GVP等の関連法令・法規を遵守することに加え、医薬品のライフサイクルを通じた「医薬品品質システム」の設計と確立を目指します。

### 品質に係わる行動指針

- 長生堂製薬の役職員は、自分の仕事が病に立ち向かう皆さまとつながっており、医薬品の品質への安心・安全と信頼感が常に求められていることを忘れてはならない。
- 長生堂製薬の役職員は、医薬品の品質、品質システムを継続的に改善し、病に立ち向かう皆さまにより高い品質の医薬品の提供を目指します。
- 長生堂製薬の役職員は、品質にこだわる文化が醸成できるよう、自由で闊達なコミュニケーションを図ります。
- 従業員は、必要な業務スキル、知識、倫理観を兼ね備えた人材になるために、たゆまぬ努力を重ねます。
- 経営陣は、品質課題の解消に率先して取り組み、その支援を惜みず、従業員に教育・研鑽の機会を提供し、十分なリソースを確保します。

2021年11月11日  
代表取締役社長 小城 和紀



### 教育体制の拡充

今般見直しを行った「品質方針」「品質に係わる行動指針」を早期に定着させるとともに、法令や省令を遵守できるよう全体研修やe-ラーニングの導入をはじめ、各人の習熟度合いやスキルを見える化できるスキルマップの導入を行いました。

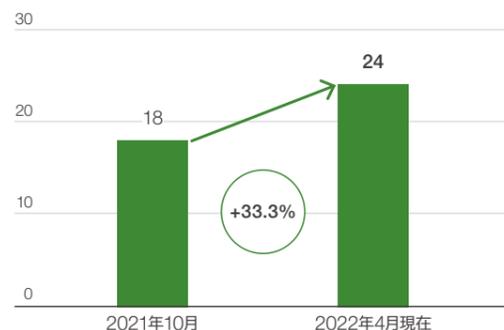
### 品質管理部門の人員強化

体制変更前（2021年10月）と比較して信頼性保証部門で33.3%、品質管理統括部門では9.1%の増員を行いました。適正な人員の配置により、徹底した品質管理および品質保証に努めてまいります。

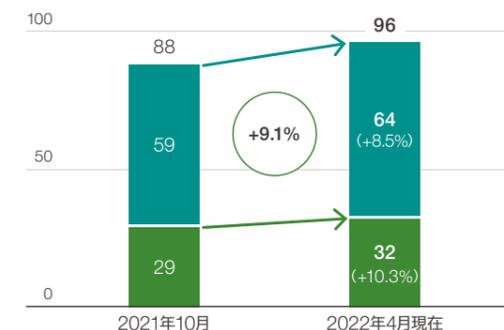
### システム面の導入・強化、機器の整備

承認書又は手順書と製造実態の齟齬が発生した場合、早期に発見できるよう使用に関するログが自動的に記録される製造機器の導入又は改修を進めてまいります。

信頼性保証部門  
(名)



品質管理統括部門  
(名)





# 医療従事者派遣・紹介事業

株式会社メディカルリソース

## 長期ビジョン

### 成長戦略

- 1 医療従事者に特化した人材事業ポートフォリオ**  
薬剤師を主力に、医師（産業医を含む）、看護師、登録販売者など、医療従事者の人材事業に特化。
- 2 各種認定等の取得に裏打ちされた質の高い人材サービス**
  - 4認定取得
- 3 日本調剤グループの高いブランド力とシナジーの活用**
  - 日本調剤グループのブランド力
  - 日本調剤グループの教育ノウハウを活用

### 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皆さまに満足いただき高い信頼を得ています。

#### 4つの職種の転職サイトでそれぞれ三冠を受賞

- 医師**
- 初めての転職で選ばれる医師転職サイトNo.1
  - スキルアップ・キャリアアップに強い転職サイトNo.1
  - お勧めしたい医師転職サイトNo.1
- 日本マーケティングリサーチ機構調べ（調査月：2022年4月）



- 薬剤師**
- はじめての転職で使いたい薬剤師転職サイトNo.1
  - 20代30代に強い薬剤師転職サイトNo.1
  - 薬剤師のハイクラス転職に強いサイトNo.1



※日本マーケティングリサーチ機構調べ  
調査概要：2021年11月期\_ブランドのイメージ調査

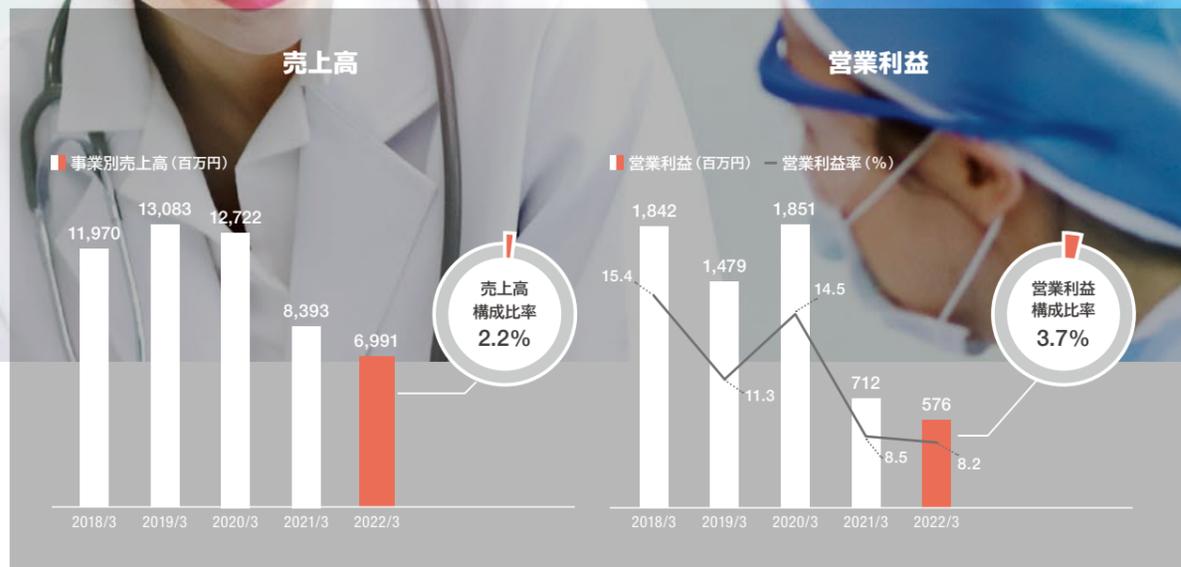
- 看護師**
- 東京・神奈川の看護師転職に強いサイトNo.1
  - 注目の看護師転職サイトNo.1
  - コンサルタントのサポート力が信頼できるサイトNo.1
- 日本マーケティングリサーチ機構調べ（調査月：2021年4月）



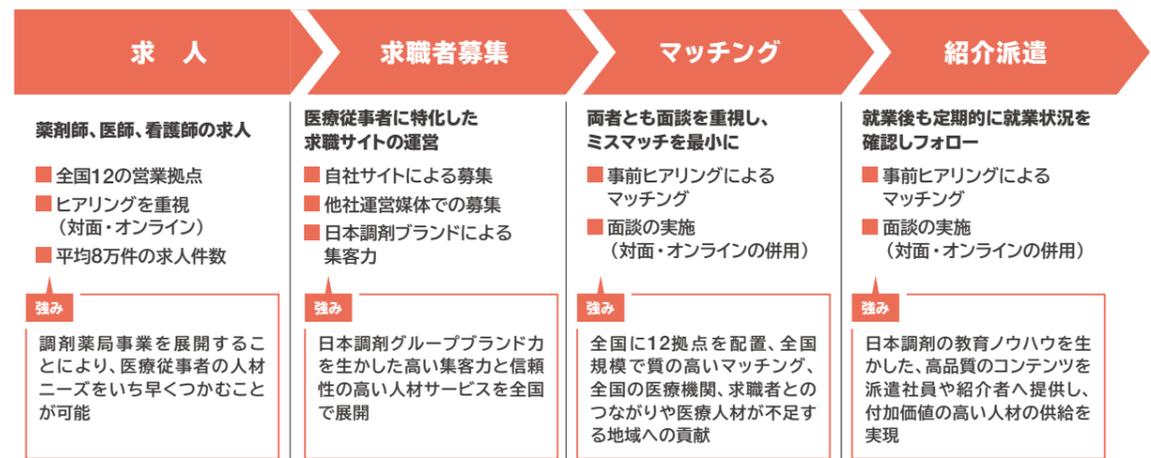
- 登録販売者**
- 店長・副店長経験者に強い登録販売者転職サイトNo.1
  - 登録販売者の転職に強い会社No.1
  - 20、30代に強い登録販売者転職サイトNo.1



日本マーケティングリサーチ機構調べ（調査月：2020年12月）



### 医療従事者派遣・紹介事業のバリューチェーンと競争優位性



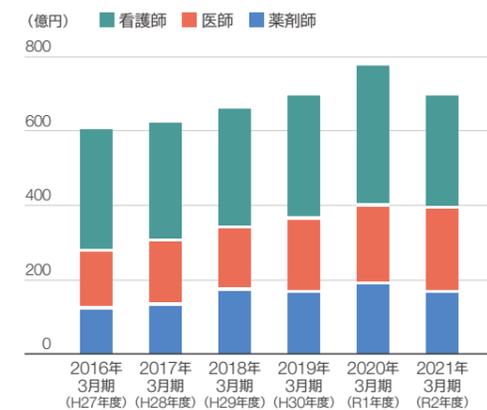
### マーケット環境

2021年3月期の人材紹介の市場規模は、薬剤師166億円、医師226億円、看護師303億円となっています。新型コロナウイルス感染症の影響を受け全国的に患者数が減少したことにより、薬剤師事業については厳しい状況が続いています。

一方で、機能別薬局の認定制度の開始等により、優秀な薬剤師のニーズについては今後拡大余地が見込めます。また、医師・看護師の市場規模は薬剤師と比較しても非常に大きいため、さらなる紹介事業の拡大が見込めます。

今後も当社が築いてきたブランド力・信頼性・会うという強みを生かし、さらなる事業拡大に向けて取り組んでまいります。

#### 医師・薬剤師・看護師マーケット規模



# 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

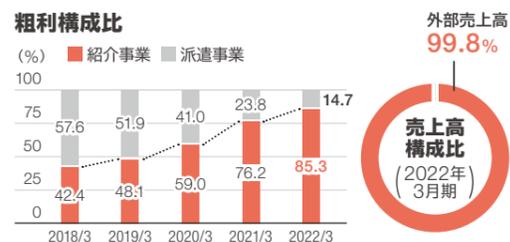
当社は薬剤師派遣において、業界No.1の強みを持っており、一方で、紹介事業を拡大することで高い収益性を目指しつつ、バランスの取れたビジネスポートフォリオへ移行しつつあります。

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0.2%

※かかりつけ薬剤師とは患者さまの服薬状況（処方薬と市販薬等すべてを含む）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

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まいります。



## 4種類の認定をすべて取得している企業は全国で2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4つの安心** 薬剤師の皆さまの転職成功を支えるために4つの安心をご提供いたします。

### プライバシーマーク取得

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



### 職業紹介優良事業者認定

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



### 優良派遣事業者認定

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



### 医療分野における適正な有料職業紹介事業者認定

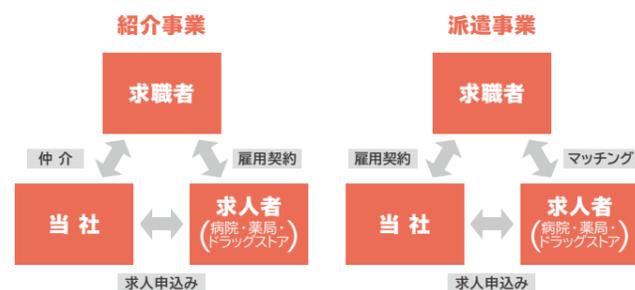
業界団体等が取りまとめた「適正な有料職業紹介事業者の基準」をもとに、「適正事業者」として認定するものです。これにより求人者は、あらかじめサービスの内容・品質・費用等についての概要を知った上で、適正な事業者を選択できるようになります。



※取得企業数：職業紹介優良事業者認定 35社/優良派遣事業者認定 144社/プライバシーマーク 16,994社/医療分野における適正な有料職業紹介事業者認定 28社  
 ※認定取得企業より、4種類の認定をすべ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/適正認定業者一覧）（2022年6月20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99.8%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、「すべての人の『生きる』に向き合う」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生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。

### 会

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



### 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、継続して取り組みを行っています。



### 教育

当社では、高品質のコンテンツを派遣社員や紹介者に提供し、付加価値の高い人材の供給を実現しています。調剤薬局事業の薬局現場で確立された高度な教育システムは、他社には決して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ネーセミナー等を開催。
薬トレ	日本調剤監修の調剤テキストをスマートフォン向けにアプリ化して提供。調剤報酬改定にも対応。

### 薬局向けコンテンツ

経営セミナー	日本調剤の経営ノウハウを学ぶことができる薬局経営セミナー。
業務支援プラン	薬局運営のさまざまな課題をセミナーと実務研修を通して解決する法人向けプログラム。

## 事業展開

### 医師事業

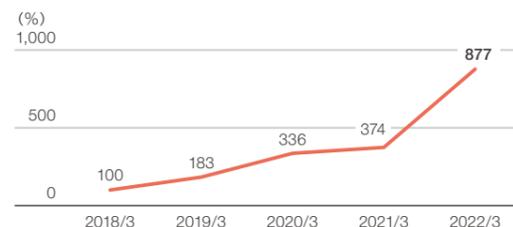
医師事業は、2017年度から取り組みを本格化し、2018年4月には全国展開を開始しました。グループ内で調剤薬局事業を展開していることで、当社には医師の開業ニーズをいち早く捉えることができる優位性があります。また、調剤薬局事業の店舗開発を行うMC面対応営業部との連携などによりシナジーを発揮し、医師の紹介事業を拡大しています。

2022年3月期は、前々期までに実施した先行投資の効果および新型コロナワクチン接種関連業務の需要もあり、医師事業への取り組みを本格化させる前の2018年3月期と比較し約9倍と大幅に売上高が増加しました。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182%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。

#### 2022年3月期の売上高に貢献

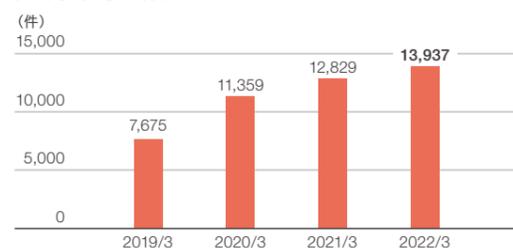
医師事業 売上高成長グラフ



※2018年3月期の売上高を100%とした売上高の推移  
※ワーカーズドクターズ統合に伴い、医師事業に合算いたしました。

#### 2022年3月期の求人数増加

医師事業 求人数グラフ

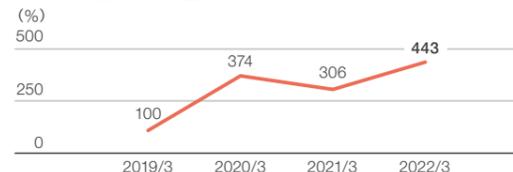


### 登録販売者事業

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。

登録販売者事業 売上高成長グラフ



※2019年3月期の売上高を100%とした売上高の推移

### 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う営業を実施してまいりました。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、今後もさらなる拡大を目指して取り組んでまいります。



### 産業医事業

医師事業重点推進戦略の一環として、2020年11月に産業医事業に参入。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を活用し、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。



### 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および職域接種のため、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、短期間で医療従事者を集めるノウハウ等が評価され、50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

日本調剤グループはサステナビリティ経営を推進します。その取り組み方針やマテリアリティについて紹介します。

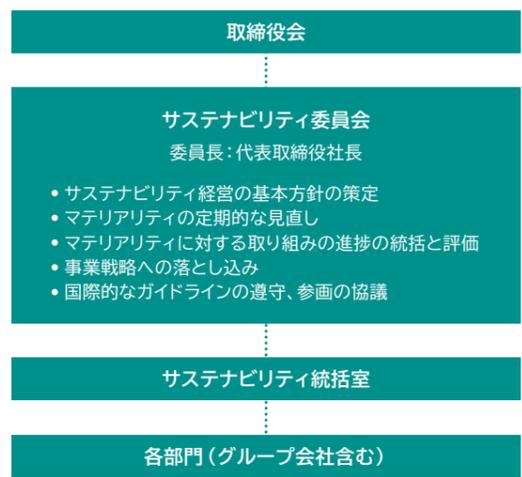
## サステナビリティ基本方針

私たち日本調剤グループは、サステナビリティを中長期的な企業価値向上に向けた経営戦略の重要事項と認識しています。あらゆるステークホルダーとの対話・協働のもと、人権を尊重し、環境保全に配慮した公正で

透明性の高い経営基盤を構築します。そして、事業活動を通じて医療・ヘルスケア分野における社会課題の解決に取り組み、社会の持続可能性を追求していきます。

## サステナビリティ推進体制

当社はサステナビリティ基本方針にのっとり、経営戦略にサステナビリティを取り込んでいきます。そのためサステナビリティにおける重要事項の決定は取締役会が行います。また、取締役会の直属の機関としてサステナビリティ委員会を設置します。代表取締役社長が委員長を務める本委員会は、原則として1事業年度に2回開催し、特定したマテリアリティ（重要課題）に対する取り組みの進捗の統括と評価、事業戦略への落とし込み、国際的なガイドラインの遵守、参画の協議などを行い、適宜、取締役会に報告します。サステナビリティの取り組みは責任部門を明確にし、各部門が進めます。執行機能はサステナビリティ統括室が担い、各部門と連携しながら着実に取り組みを進める体制を構築します。



## マテリアリティの特定プロセス

持続可能な社会への貢献と継続的な企業価値の向上を果たしていくために、当社はマテリアリティを特定し、経営戦略とサステナビリティをひも付け実効性の高い取り組みを進めていきます。マテリアリティの特定にあたり、約半年間にわたる組織横断での議論のもと、

日本調剤の事業活動と、SDGsの17のゴールおよび、これにひも付く169のターゲットを照らし合わせました。関係性や関連性の深さを検討し、プロジェクトチームで協議を重ねるとともに、外部からの視点も加えて評価を行いました。



## 日本調剤グループが取り組む21のマテリアリティ（重要課題）

日本調剤グループは2021年度に、持続可能な社会への貢献に求められる21のマテリアリティを特定しました。6つの重要課題グループに大別されるこの

マテリアリティを踏まえて、事業活動を通じた貢献と経営基盤の強化の両面から取り組みを進めていきます。

重要課題グループ (何のために)	マテリアリティ	貢献するSDGs
A 医療のクオリティとアクセシビリティ	1 薬局機能の強化 (高度医療や地域医療への対応) による患者さまの薬物治療効果の向上	
	2 未病・予防など地域の健康をサポートする薬局機能の拡張	
	3 薬局における医薬品使用の適正化による社会保障への貢献	
	4 地域の医療・福祉インフラとしての薬局の持続的な運営、災害・パンデミック等への対応	
	5 薬局における医療安全の確保	
	6 DXによるオンライン医療推進と新規ビジネス創出	
	7 医療発展に貢献する調査・研究発表	
B 医薬品の品質と安定供給	8 高品質で安全性の高い医薬品の研究開発・製造	
	9 医薬品の安定供給	
C 医療機関の人的課題の解消	10 良質な医療サービスの提供に向けた人的側面からの支援	
	11 産業医紹介によるメンタルヘルスを含む健康と労働衛生の支援	
D カーボンニュートラル・サーキュラーエコノミーへの寄与	12 薬局と工場をはじめとした廃棄物の削減と資源利用の効率化	
	13 エネルギー利用の効率化と再生可能エネルギー利用によるCO2削減	
	14 環境・社会配慮と透明性に優れたサプライチェーンの構築	
	15 環境・社会配慮と透明性に優れたサプライチェーンの構築	
E 多様な人材の育成と活躍	15 会社の成長を支える人材の確保と従業員の成長を促す人事制度の整備	
	16 人権尊重と女性活躍・ダイバーシティの推進	
	17 従業員の健康と働きがいを増進する職場環境の確立	
F 社会的責任を果たすためのガバナンス強化	18 難病や障害などの医療福祉領域への支援	
	19 コーポレート・ガバナンスの持続的な強化と透明性の高い情報開示	
	20 コンプライアンスの持続的な強化と腐敗防止	
	21 リスクの適正な評価と対応による機会創出	

## マテリアリティの取り組み・KPIの策定

事業活動を通じたサステナビリティへの貢献と経営基盤の強化を、より具体的に進めていくために、マテリアリティに対応する取り組み内容とKPIを定めました。今後は、策定した取り組みの実行とKPIの管理を通じて、サステナビリティ経営のさらなる推進を図っていきます。なお、取り組みとKPIは適宜見直しを行うとともに、検討中のものについては随時情報開示を進めていきます。詳細は日本調剤グループサステナビリティサイトをご覧ください。

• 日本調剤グループサステナビリティサイト  
<https://www.nicho.co.jp/corporate/sustainability/>



## TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース) 提言に基づく開示

東京証券取引所によるコーポレートガバナンス・コードでは、プライム市場上場企業に対して、金融安定理事会によるTCFD提言に基づく情報開示が求められています。当社においても、気候変動に係る対応はサステナビリティ経営における重要事項であると認識しており、この度Scope1、Scope2のCO2排出量を算定し、P57、日本調剤グループサステナビリティサイトで公表しました。



# Environment

対応する重要課題グループ カarbonニュートラル・サーキュラーエコノミーへの寄与

## 日本調剤グループの気候変動問題への対応

当社グループは、気候変動問題への対応をサステナビリティ経営の重要事項と捉えています。2022年6月には「TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）」による提言に賛同しました。今後、気候変動への対応、温室効果ガス（GHG）排出量削減に向けた取り組みについて検討し、TCFD提言に基づく適切な情報開示を行います。



### 当社グループのCO<sub>2</sub>排出量

2021年度	Scope1 5,766t-CO <sub>2</sub> e	Scope2 35,205t-CO <sub>2</sub> e
--------	------------------------------------	-------------------------------------

## 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を努めてまいります。

### 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
- 製造過程でのエネルギー使用量、工事中のCO<sub>2</sub>発生量の少ない木造建築の採用
- 窓面熱線遮断フィルムによる空調負荷軽減
- 節水型トイレの採用による水使用量の低減
- グリーン購入法適応商品の床材を採用

## 残薬の削減

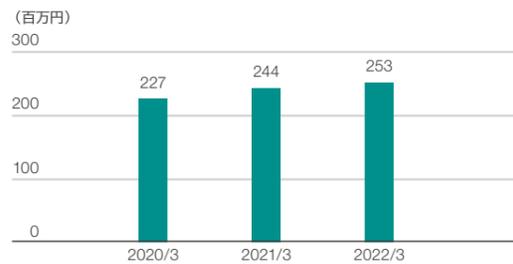
残っているお薬（残薬）がたくさん手元にあるまま新たに処方された薬を受け取った場合、残薬と混同して誤って使用してしまったり、残薬の期限が切れていることに気が付かず使用してしまったりと、正しい用法・用量でのお薬の使用を妨げる恐れがあります。

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。

### 残薬削減金額



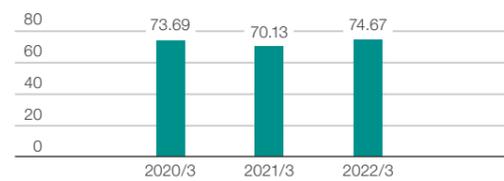
## 医薬品製造販売事業

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、CO<sub>2</sub>排出量、淡水使用量、電力使用量の少ない最新設備を整備しています。また、新設した工場では建設段階から環境に配慮した工場の設計を実施しています。引き続き、環境負荷低減への投資や取り組みを継続的に行っています。

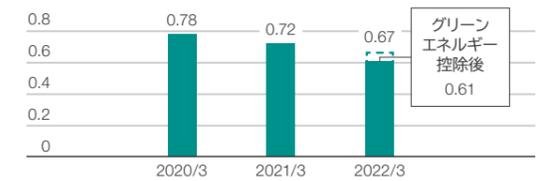
### 製造部門における取り組み

- 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、日本ジェネリック つくば第二工場）発電した電力を建物内で利用することで受電電力量を削減

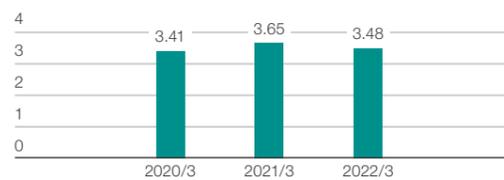
### 都市ガス使用量（生産数量1億錠あたり）(千m<sup>3</sup>)



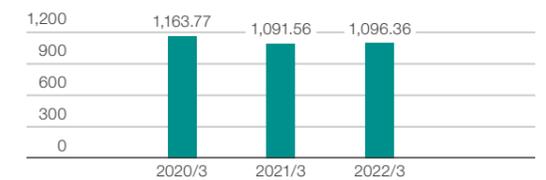
### CO<sub>2</sub>排出量（生産数量1億錠あたり）(千t)



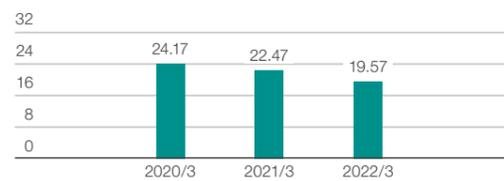
### 淡水使用量 or 水消費量（生産数量1億錠あたり）(千m<sup>3</sup>)



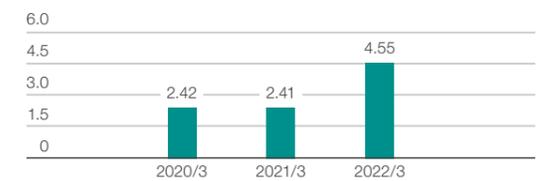
### 電力使用量（生産数量1億錠あたり）(千kWh)



### 総廃棄物等発生量（生産数量1億錠あたり）(t)



### 再資源化量（生産数量1億錠あたり）(t)



### Topics

#### つくば3事業所にカーボンニュートラル都市ガスを導入

2022年2月、つくば工場、つくば第二工場、つくば研究所に東京ガス（株）のカーボンニュートラル都市ガス（以下、CN都市ガス）<sup>※1</sup>を導入するとともに、カーボンニュートラルLNGバイヤーズアライアンス<sup>※2</sup>に日本ジェネリック（株）が加盟しました。なお、東京ガス（株）が供給するCN都市ガスの導入は、ジェネリック医薬品業界では初となり、3事業所合計で年間約4,000トンのCO<sub>2</sub>削減効果が見込まれます。

電力・ガス・水などの使用削減、効率的な使用を通じて、環境保全に配慮したESG経営を推進してまいります。

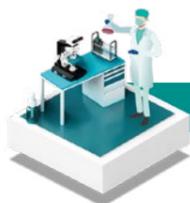
※1 天然ガスの採掘から燃焼に至るまでの工程で発生する温室効果ガスを、CO<sub>2</sub>クレジットで相殺（カーボン・オフセット）し、燃焼させても地球規模ではCO<sub>2</sub>が発生しないとみなす液化天然ガス（カーボンニュートラルLNG）を原料とする都市ガス。

※2 持続可能な社会の実現に向け、カーボンニュートラルLNGを調達・供給する東京ガスと購入する企業・法人が一丸となり、カーボンニュートラルLNGの普及拡大とその利用価値向上の実現を目的として設立された団体。



# Human

対応する  
重要課題グループ 多様な人材の育成と活躍



## 人材

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。

Be Active

コミットメント

専門性

### 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。

・日本調剤株式会社  
薬剤師 新卒採用ページ  
<https://www.nicho.co.jp/shinsotsu/>



マイナビ・日経 2023年卒大学生  
就職企業人気ランキング

### 4部門で業界No.1を獲得

375名  
入社

「医療・福祉・調剤薬局」	第1位 (昨年度:第2位)
「化学・薬学系」	第1位 (昨年度:第1位)
「理系総合」	第20位 (昨年度:第24位)
「理系女子」	第7位 (昨年度:第8位)

### 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。

### 次世代リーダー育成

次世代経営幹部層の育成のため、5つのプログラムを実施しています

#### 中堅社員研修

将来の経営幹部を目指す、新卒総合職中堅社員を2階層に分け実施しています。求められるスキルを年次別研修体系表より抽出しプログラムに取り入れています。上長を巻き込んだ事前事後課題、キャリア面談等、受講前後のフォローも行っています。

#### DX研修

DX戦略の一つとして人材の確保と育成のため2021年度より開始しました。各部門から選抜された受講者が同研修を受講、DX提案発表会を実施し新たな提案を行います。

#### 評価者研修

公正公平な評価を行うポイントを知り、評価制度を部下のモチベーション向上、育成につなげることを目的に、マネジメントリーダー層に実施しています。

#### eラーニング

各種制度の理解、効率的な学習を目的に、DX、プライバシーマーク等で活用しています。

#### タレントマネジメント

次世代リーダーの人材像・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、特定した対象者に向けて能力開発プランを実施しています。事業を拡大していく上でより多くのリーダーが必要となる中、いつでも重要なポジションへのアサインができるよう、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。



## 風土

D&amp;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。

従業員女性比率	72.9%
育児短時間勤務制度利用者数	560人
育児休業から復職した社員の定着率	100%

(2022年度)

### 障がい者活躍

多様な人材が活躍できるような各種取り組みを推進しています。

日本調剤では113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2.33% (2022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。

#### 手話による応対・服薬指導

聴覚障がいのある薬剤師が、薬局において手話応対を行っています。また、聴覚障がい者に必要な配慮など、薬局応対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。

#### 担当任命制

採用時の面接から入社後のフォローまでを一貫して専任担当者を配置しています。専任担当者にはジョブコーチを取得させ、企業に籍型ジョブコーチとして定着支援の充実を図っていきます。

#### 定着施策

専任担当者による入社後の定期的な面談や電話でのフォロー、保健師によるサポートを実施し職場のマネジャーと連携を図り、問題の早期解決を行っています。安心して働くことができる環境を提供し定着を図っています。

### 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  
(日本調剤)



くるみん

子育てサポート  
2021年取得  
(日本調剤、  
日本ジェネリック)



仕事と介護の両立支援

トモニン

介護サポート  
2021年取得  
(日本調剤)

### 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。

#### 健康経営推進に向けた取り組み

- 定期健康診断結果における就業基準値の設定とハイリスク者に対するアプローチ開始
- 全事業所において屋外を含む敷地内禁煙の徹底
- 社内コラボの実施 (生活習慣改善プログラム、血圧高値者に対するオンライン診療プログラム)
- 新入社員向けストレスチェックの実施とセルフケア研修
- 職域接種実施 ~他企業との共同接種運営
- 治療と仕事の両立支援強化 (東京都・神奈川県から認定) 等

#### 「健康経営優良法人2022 (大規模法人部門)」認定

2022年3月、経済産業省が定める健康経営優良法人認定制度に基づき、「健康経営優良法人2022 (大規模法人部門)」に認定されました。健康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」を顕彰する制度です。





組織

エンゲージメント

新たなグループ理念のもと、エンゲージメントの高い組織を目指しています。

グループ理念浸透施策

日本調剤グループは2022年4月に新たなグループ理念を策定。当社グループの存在意義や未来につながる行動を定義した理念を、グループの隅々に浸透させることを目的に、トップダウン、ボトムアップを組み合わせた取り組みを行っています。

トップマネジメント層からの全社員に向けた発信

- 代表取締役社長からのメッセージカード配布やメッセージ動画配信を実施。策定の背景や未来に向けたコミットメントを記した理念解説小冊子を配布
- 各役員の理念に対する考え方を、事業にひも付けながらイントラネットで定期的に配信

理念経営推進に向けた社員コミュニティの運営

- 各現場でのスムーズな理念の定着を目的とした、若手～中堅社員を対象としたグループ各社・各部署横断のインフルエンサーコミュニティを組成

社員がグループ理念を意識する機会の創出

- グループ社内報で社員が理念について自分の言葉で語る定期連載
- 日常的な意識づけにつながる携帯用カードの配布



全従業員に配布された(写真右から)「理念解説小冊子」と「携帯用カード」

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

対象	設問数	回答率
グループ全社	約142問	93.04%

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。2022年に第2回目のエンゲージメントサーベイを行いました。細かな数値の増減に一喜一憂せず、現状の立ち位置を正確に分析し、各従業員が会社の方針を理解し、理念の実現が果たせるような姿を目指して取り組んでまいります。

サーベイは今後も定期的な実施し、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。

社内ワークショップ

エンゲージメント向上の土台となる対話の機会の創出に向けて、グループ横断の社内オンラインワークショップを複数回にわたって実施しています。

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80名程度参加するワークショップでは、自組織の状態や個々人の仕事に対する価値観を共有するプログラムを実施しています。また理念で束ねる会社・組織づくりに向け、理念と各部署の仕事を紐づけて考え、発表し合い、相互理解の促進と理念をより身近に感じられるワークを行っています。

異なる部門間で、それぞれの課題やモチベーションを共有し、さらにそこで得た気づきを自部門に持ち帰り共有することで、エンゲージメント向上に向けた活発なコミュニケーションが生まれる風土醸成が進んでいます。



Social

対応する重要課題グループ  
 医療のクオリティとアクセシビリティ  
 医薬品の品質と安定供給  
 医療機関の人的課題の解消

日本調剤グループは2021年度に、持続可能な社会への貢献に求められるマテリアリティを特定しました。これらのマテリアリティを踏まえて、社会への貢献と医療の発展に積極的に取り組んでいきます。

社会(Social)に関わるマテリアリティ

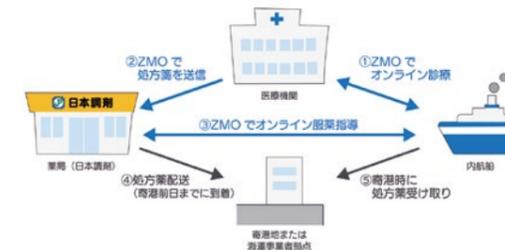
重要課題グループ(何のために)	マテリアリティ	対応施策	詳細
A 医療のクオリティとアクセシビリティ	1 薬局機能の強化(高度医療や地域医療への対応)による患者さまの薬物治療効果の向上	■ 専門性の高い医療人材の育成 ■ さまざまな機能を有する薬局の展開(地域連携薬局、専門医療機関連携)	P35
	2 未病・予防など地域の健康をサポートする薬局機能の拡張	■ 認定栄養ケア・ステーション ■ 健康チェックステーション ■ 健康サポート薬局	P35 P36
	3 薬局における医薬品使用の適正化による社会保障への貢献	■ 残薬の削減	P57
	4 地域の医療・福祉インフラとしての薬局の持続的な運営、災害・パンデミック等への対応	■ オンラインサービスの提供	P38
	5 薬局における医療安全の確保	■ 調剤業務の機械化	P37
B 医薬品の品質と安定供給	6 DXによるオンライン医療推進と新規ビジネス創出	■ オンラインサービスの提供 ■ DX戦略の策定	P31 P38
	7 医療発展に貢献する調査・研究発表	■ 医療チームとしての薬物治療ケアの質向上の研究	
C 医療機関の人的課題の解消	8 高品質で安全性の高い医薬品の研究開発・製造	■ 品質管理に関する取り組み	P43
	9 医薬品の安定供給	■ 安定供給に関する取り組み	P45
	10 良質な医療サービスの提供に向けた人的側面からの支援	■ 医療従事者派遣・紹介(薬剤師、医師、登録販売士、看護師)	P49
	11 産業医紹介によるメンタルヘルスを含む健康と労働衛生の支援	■ 産業医事業	P54

Topics

内航船員を対象とした船上でのオンライン服薬指導を開始

日本調剤は株式会社ゼクトが開発したオンライン診療システム「ゼクト・メディカル・オンライン(ZMO)」を用いて、国内貨物の海上運送を担う「内航船」の船員を対象とした船上でのオンライン服薬指導を開始することを発表しました。

国土交通省によると、2017年度の船員の平均疾病発生率は0.81%であり、陸上労働者(全国健康保険協会の加入者)の疾病率の0.41%と比較して高い状況<sup>\*</sup>にあります。中には3カ月ほど航海を続ける船舶もあり、船上でのオンライン診療・服薬指導から処方薬をお届けする仕組みが構築できれば、海上でお薬が不足した場合や処方量の調整が必要になった際にも速やかな対応が可能となります。



<sup>\*</sup>2020年10月23日開催船員部会資料より  
<https://www.mlit.go.jp/maritime/content/001368618.pdf>



## 豊富な知見と経験を生かし、客観的な立場で経営に対する「助言」と「監督」の役割を担います

社外取締役  
野間 幹晴

私は一橋大学大学院経営管理研究科教授として、財務会計や企業価値評価、企業変革について研究してまいりました。2021年6月に日本調剤株式会社の社外取締役に就任してから早くも1年が経ちました。この1年間においても、取締役会は大きく変化していることを実感しています。

私が就任した当初は、取締役会の議論に、業務の執行に関わる細かな案件も含まれておりました。本来、取締役会では持続的成長と中長期的な企業価値の向上に向けた経営戦略といった重要課題について議論すべきだと私は考えており、私からも助言をいたしまして、2022年4月、執行役員制度を導入するに至りました。

これにより、業務の執行機能と経営の意思決定・監督機能を分離することができ、取締役会における議論の質も変わり、スピード感を持った意思決定と業務執行がなされるようになりつつあります。また役員の意識にも変化が見られ、個々の事業会社経営の視点から、日本調剤グループというグループ全体の視点へとその意識が変化しているように感じます。

取締役会における社外取締役としての私の役割は、コーポレートガバナンスの向上に取り組み、モニタリングボードとしての役割を強化するだけでなく、これまで培ってきたアカデミックな知見を生かし、取締役会における積極的な発言を通じて、経営に対する助言・監督することだと考えております。

これに加えて、支配株主を有する会社であるという

点を考慮すると、株主平等の原則を前提としながらも、総合的には第三者視点を持ち、少数株主の保護を重視することが、社外取締役として重要な役割だと考えております。仮に、株主間で利害が対立する局面があれば、少数株主の立場に立った意見を表明すべきであると理解しており、社外取締役として適切な意見と建設的な議論を行うことを心がけています。

日本調剤グループの中長期的な企業価値向上における課題は、3つあります。第一に、医療版DXをどのように推進していくのかということです。電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の会員さまとそこから得られたさまざまなデータをどのように活用していくのが重要であると考えています。第二に、日本調剤の強みである質の高い薬剤師という人材を、いかにデジタルと結び付けて患者さまや医療機関のニーズに対応するのかということです。第三に、ジェネリック医薬品の製造販売事業のさらなる成長に向けた変革についてです。この3つの課題への対応が進めば、日本調剤グループは飛躍的に成長します。

日本調剤の成長を支えるのは、薬剤師を中心とする医療現場の従業員の方々であり、彼ら/彼女らが輝きながら働ける環境をいかに作っていくかが重要です。それが、お客さま満足にもつながり、最終的に株主満足にもつながります。ステークホルダーの皆さまには、『すべての人の「生きる」に向きあう』日本調剤の成長を長い目で期待していただければと思います。



## 幅広い業務経験を生かして、グループ全体の業務執行を監査

監査等委員  
畠山 信之

日本調剤に営業職として入社し35年が経ちました。営業職として入社しましたが、営業以外にもさまざまな部署を経験させていただきました。現在ではこうした経験を生かし、ステークホルダーの皆さま方の目線に立ち、取締役の職務執行の監視・監督はもとより、内部統制システムを利用した監査を実施しております。内部監査部門である監査室とは常日頃から連携をとって情報交換をし、不正が起き難い内部統制のさらなる構築をモニタリングしております。

監査等委員として最も期待される役割は、取締役の職務執行が定款や法令等に違反していないか、会社の方針に照らして合理的・効率的な執行が為されているかを、妥当性および適法性の観点から監視・監督することだと考えております。また、取締役会における議決権の行使を通じて意思決定を行うとともに、監視・監督機能を果たしたいとも考えております。取締役の職務執行の監視・監督および期末の監査報告書の作成と通知を通じて、ステークホルダーの皆さま方に適切に開示することが重要であると認識しております。

コーポレートガバナンス強化に向けては、内部統制のさらなる充実をはじめ、社外取締役の選任や内部監査部門のさらなる強化、リスク管理体制の整備等を含めさまざまな取り組みを進めており、定款や法令違反に対して厳しい監視・監督体制ができています。また、この4月からは執行役員制度を導入し、経営の意思決定と業務執行を分離させましたので、企業価値の向上に

役立つものと考えております。

一方で、課題としては、グループガバナンスとしての内部統制、各種の委員会や体制の機能を100%稼働させて、さらに運用させて根付かせることが大切だと考えております。また、親会社としての日本調剤株式会社を中心とするグループ経営体制の構築、人材の交流、グループ全体を見渡す管理部門を検討していくことも重要であろうと考えております。

取締役会の実効性の確保という点では、取締役会の実効性の評価に関する31項目のアンケートが実施され、専門機関による評価・分析が行われています。評価結果については取締役会で共有し、自由闊達に議論されております。経営の意思決定機能・監督機能としての取締役会では、これまで以上に重要な経営戦略や事業戦略を審議し、有効なグループガバナンスのさらなる構築について進めていきたいと考えております。

新たに掲げられた『すべての人の「生きる」に向き合う』という日本調剤グループ理念に基づいた事業活動を後押しするためにサステナビリティ経営への取り組みが必須であると考えております。取締役会においても各取締役がサステナビリティを意識した経営に強い関心をもって取り組む姿勢をモニタリングすることが重要だと考えております。

最後に、2030年度グループ売上1兆円に向け、コンプライアンス遵守の徹底、人や社会に誠実であること、正しさを貫くこと、医療に携わる者として高い志と誇りをもって真つすぐ進んでもらいたいと考えております。

# 役員一覧 (2022年6月23日現在)



代表取締役社長 社長執行役員  
三津原 庸介

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。2021年12月より当社サステナビリティ委員会の委員長に就任。



取締役 上席執行役員  
小柳 利幸

薬剤師。病院での勤務を経て入社。入社後は薬剤部長、統括部長、購買部長等を歴任し取締役に就任。調剤薬局事業を統括し、薬局における人材教育、薬剤企画、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、品質管理、システム、事業開発を担当。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 上席執行役員  
藤本 佳久

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。



常務取締役 常務執行役員  
笠井 直人

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。2022年6月より広報およびサステナビリティ統括担当。



取締役 上席執行役員  
宮田 徳昭

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生かし、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、医療モール型、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 上席執行役員  
小城 和紀

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、経理、財務、関係会社を担当。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。2021年10月より長生堂製薬株式会社の代表取締役社長、日本ジェネリック株式会社の取締役を兼務。



取締役 上席執行役員  
増原 慶壮

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、医薬品情報WEB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  
恩地 祥光

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  
島山 信之

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およ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  
原田 史緒

弁護士。司法研修所民事弁護教官として教鞭を執る等法務全般について豊富な経験と高い見識を有する。上場他社の社外取締役を務めるほか、ジェンダーダイバーシティを中心としたサステナビリティ経営にも造詣が深い。



社外取締役  
野間 幹晴

一橋大学大学院経営管理研究科教授として財務会計およ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  
東葭 新

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。

指報：指名・報酬委員

監査：監査等委員

## 取締役のスキルセット分布

	三津原	笠井	宮田	小柳	小城	藤本	増原	恩地 社外	野間 社外	島山	東葭 社外	原田 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	●				●							
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	●				●						●	
当社グループ業務に関する知見	●				●			●			●	
M&A・店舗戦略	●	●			●			●		●	●	
リスク管理・コンプライアンス	●			●	●	●		●		●	●	●
取締役会	14/15	15/15	15/15	15/15	15/15	15/15	15/15	15/15	11/11 <sup>※1</sup>	15/15	15/15	- <sup>※2</sup>
指名・報酬委員会	4/4							4/4	3/3 <sup>※1</sup>		4/4	
監査等委員会										15/15	15/15	- <sup>※2</sup>

※1 2021年6月の社外取締役就任以降の出席回数となります。 ※2 原田史緒氏は2022年6月の株主総会にて社外取締役に選任されました。

# 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。

対応する  
重要課題グループ

社会的責任を果たすための  
ガバナンス強化

## 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

- |                                |               |
|--------------------------------|---------------|
| 1 グループ視点でのリスク管理・コンプライアンス強化     | 3 指名・報酬委員会の設置 |
| 2 日本ジェネリックに監査室を設置、グループの監査機能の強化 | 4 執行役員制度の導入   |

## 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。）9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

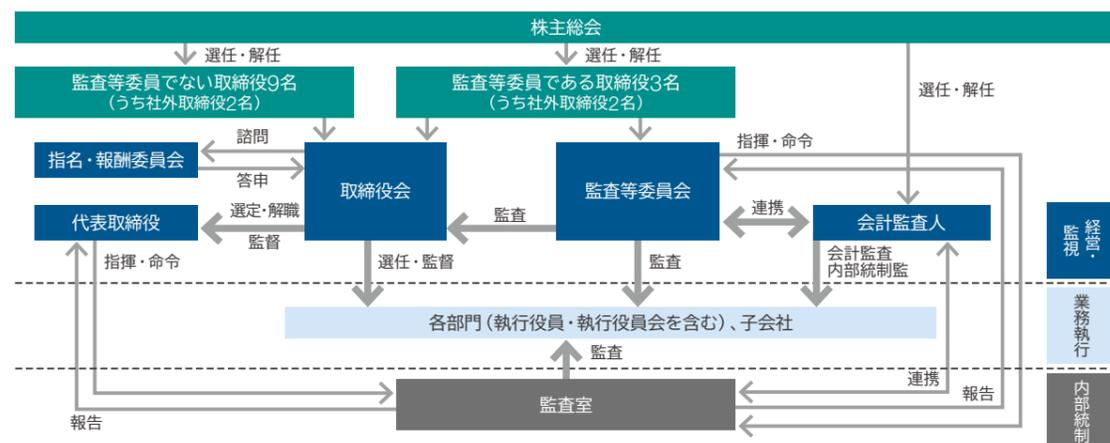
議決権行使等を通じて監督機能を果たすとともに、取締役の職務執行の監査および監査報告書の作成を行います。会計監査については、会計監査人として有限責任監査法人トーマツを選任し、適正な会計処理および経営の透明性を確保しています。

### コーポレート・ガバナンス体制（2022年6月23日現在）

取締役会※	取締役：9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（2022年6月23日現在）



## 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

少なくとも毎年1回、取締役会において評価を実施し、実効性を高めるための改善につなげています。2021年度においても、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、経営陣に必須となる多岐に渡るテーマの研修を実施しました。



### 課題となっていた項目への取り組み

当社グループでは、グループ各社の従業員等が、不利益を被ることなく、違法または不適切な行為・情報開示に関する情報や疑念を伝えることができるよう、また、伝えられた情報や疑念が客観的に検証され適切に活用されるよう、内部通報に係る適切な体制整備をするとともに、その体制を従業員等に対して周知徹底することが課題と考えていました。そこで、グループ各社の取締役会で内部通報制度運用規程を改定し、①従来の社内通報窓口に加え、社外通報窓口を新設し、②従来の実名による通報に加え、匿名による通報を認め、③従来の通報者に対する不利益扱いの禁止に加え、通報者個人を特定される情報の範囲外共有等や通報者の探索も禁止する等して、情報提供者の秘匿と不利益取扱いの禁止に関する規制を整備しました。また、社内・社外の各通報窓口の存在、連絡先等について、社内の重要な会議体での説明や社内回覧などを通じて全従業員に対する周知を徹底しています。さらに、定期的にコンプライアンス推進委員会および取締役会に内部通報制度の運用状況を報告し、コンプライアンス推進委員会および取締役会がその運用状況を監督できるようにしています。

### 今後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

サステナビリティ経営を推進するため、2021年12月に①サステナビリティ基本方針の策定、②サステナビリティ委員会の設置、③マテリアリティ（重要課題）の特定を行うとともに、2022年6月にマテリアリティに対応する取り組み内容とKPIを定めました。

また、サステナビリティ経営の重要事項である気候変動問題へ対応するため、2022年6月にScope1、Scope2のCO<sub>2</sub>排出量を公表するとともに、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同を表明しました。今後は、Scope3の算定や、適切な気候関連リスク・機会の審議検討、シナリオ分析を通じた財務計画への影響の検討などを進め、気候変動への対応強化と開示の充実により、長期的な企業価値向上を図ってまいります。

#### 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。

## 取締役会の運営状況

### 2021年度の活動状況

取締役会は、2021年4月1日から2022年3月31日の期間に、計15回開催しました。原則毎月1回開催しておりますが、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出席するなど、グループ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。

### 取締役会の運営状況と主な審議内容

取締役会の開催	原則毎月1回 必要に応じて随時
開催実績	15回（2021年4月1日～2022年3月31日）
審議内容	中期経営計画、予算・決算、資金調達、役員の指名・報酬、出退店・M&A、資産の取得・処分、人事・労務、規程整備、組織改編、グループガバナンス、リスク管理体制、DX戦略、サステナビリティ、その他

## 政策保有株式

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います。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います。

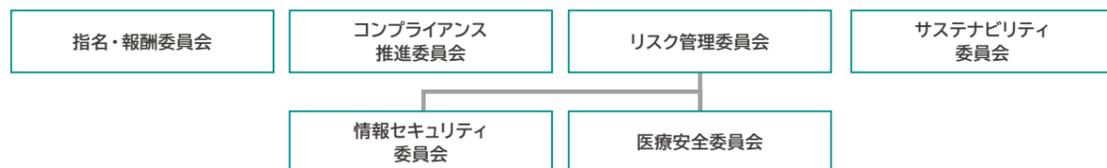
		非上場株式	非上場株式以外の株式
2020年度	銘柄数	1	-
	合計額* (百万円)	13	-
2021年度	銘柄数	1	-
	合計額* (百万円)	13	-

\*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とおりです。



### 指名・報酬委員会

#### 設置目的

取締役・執行役員等の指名・報酬等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

2021年度(2021年4月~2022年3月)は4回開催。取締役または執行役員である委員3名以上で構成し、その過半数は独立社外取締役としています。取締役会の諮問機関として、取締役会の構成、取締役・執行役員の選任理由・個別報酬額の妥当性等を審議し、取締役会に答申しています。

### 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、推進体制を構築し、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、薬剤本部、経理部、人事部、広報部、監査等委員会他

#### 実施状況

原則として3か月に1回開催。コンプライアンス体制の整備・運用状況について、モニタリング・レビューを実施するとともに、全社でのコンプライアンス推進に向けたコンプライアンスプログラムの立案・実行に関する事項を取り上げています。具体的には、関連業法への対応、内部通報制度の整備、従業員のコンプライアンス意識の醸成に向けた教育プログラム等があります。なお、子会社各社も同様に開催しています。

### サステナビリティ委員会

#### 設置目的

当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るとともに、事業活動を通じて持続可能な社会づくりに貢献していくため

#### 関係部署

サステナビリティ統括室、経営企画部、総務部、各グループ会社

#### 実施状況

原則として1事業年度に2回開催。特定したマテリアリティ(重要課題)に対する取り組みの進捗の統括と評価、サステナビリティの考えを企業戦略および事業戦略への落とし込み、国際的なガイドラインの遵守、参画の協議などを行い、適宜、取締役会に報告しています。

### リスク管理委員会

#### 設置目的

当社の経営目標の達成や持続可能性に大きな影響を与えるリスクを認識し、リスクへの適切な判断と対応を行うべく、リスクマネジメントの高度化と推進を図るため

#### 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回開催。リスク管理方針に基づき、全社的リスク管理の整備と適切な運用に向けた取り組みを行っています。具体的には、事業の内外環境を踏まえてリスクを抽出・検討し、対策を講じるとともに、定期的にモニタリングを行い、状況に応じた必要な対応を行っています。なお、子会社各社も同様に開催しています。

### 情報セキュリティ委員会

#### 設置目的

情報セキュリティに関する施策の実行やポリシーの浸透を含む情報セキュリティマネジメントの推進、全社での情報セキュリティ体制の構築・運営のため

#### 関係部署

システム本部、薬剤本部、総務部、人事部、リスク管理・コンプライアンス統括室他

#### 実施状況

原則として3か月に1回開催。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」や関連する法令・ガイドライン等を踏まえた施策の実行状況、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情報共有を行うとともに、必要な対策について協議を実施しています。

### 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・品質管理部)、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しています。

## 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、社内規程・業務フローチャート・業務マニュアル、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。

(2022年3月31日時点)

## 連結経営指標

	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	2022年3月期
調剤報酬改定、並びに、薬価改定が行われた年度		調剤 薬価		調剤 薬価		調剤 薬価		調剤 薬価	調剤 薬価 <sup>※11</sup>	調剤 薬価	薬価
<b>経営成績(会計年度)</b>											
売上高	130,041	139,466	165,347	181,844	219,239	223,468	241,274	245,687	268,520	278,951	<b>299,392</b>
売上総利益	22,038	21,494	25,623	31,929	39,068	39,258	43,837	41,975	46,372	49,374	<b>52,422</b>
販売費及び一般管理費	16,574	18,248	20,878	25,281	28,578	30,738	33,250	35,242	38,779	41,267	<b>45,833</b>
営業利益	5,464	3,245	4,744	6,647	10,489	8,519	10,587	6,733	7,593	8,106	<b>6,589</b>
EBITDA <sup>※1</sup>	8,968	7,319	9,129	10,923	15,615	14,237	17,127	14,525	15,491	16,286	<b>14,974</b>
経常利益	4,941	2,855	4,188	6,003	9,878	7,976	10,138	6,077	7,405	8,409	<b>6,767</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	2,085	184	1,901	2,778	6,329	4,638	6,104	3,790	6,697	3,538	<b>3,705</b>
<b>キャッシュ・フロー(会計年度)</b>											
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,127	2,885	6,243	5,831	19,327	△940	23,141	13,572	13,192	11,213	<b>19,411</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9,694	△6,422	△14,510	△8,437	△7,823	△28,444	△13,843	△1,770	△2,731	△7,767	<b>△9,313</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,920	5,496	8,782	1,422	7,031	18,205	△2,034	△10,516	△7,955	△2,806	<b>△17,448</b>
<b>財政状況(会計年度末)</b>											
総資産 <sup>※2</sup>	86,615	95,140	117,295	130,141	157,609	178,347	186,573	178,677	185,551	186,262	<b>178,753</b>
純資産	14,716	14,702	15,849	17,635	32,473	36,447	41,506	41,073	47,072	49,868	<b>52,876</b>
現金及び現金同等物の期末残高	12,554	14,513	15,027	13,844	32,380	21,200	28,464	29,749	32,254	32,893	<b>25,543</b>
商品及び製品	8,419	11,908	12,165	15,911	15,328	21,455	20,873	22,272	22,988	23,139	<b>23,024</b>
有利子負債 <sup>※3</sup>	42,279	48,281	62,037	68,327	66,794	86,524	87,611	81,302	74,381	73,219	<b>56,597</b>
<b>1株当たり情報</b>											
1株当たり純資産額(円) <sup>※4</sup>	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	<b>1,763.34</b>
1株当たり当期純利益金額(円) <sup>※4</sup>	72.73	6.42	65.62	97.24	216.42	145.02	190.84	121.74	223.33	118.01	<b>123.56</b>
<b>財務・非財務データ</b>											
売上高増加率(%)	16.0	7.2	18.6	10.0	20.6	1.9	8.0	1.8	9.3	3.9	<b>7.3</b>
販売費及び一般管理費率(%)	12.7	13.1	12.6	13.9	13.0	13.8	13.8	14.3	14.4	14.8	<b>15.3</b>
営業利益率(%)	4.2	2.3	2.9	3.7	4.8	3.8	4.4	2.7	2.8	2.9	<b>2.2</b>
ROA(%) <sup>※5</sup>	2.6	0.2	1.8	2.2	4.4	2.8	3.3	2.1	3.6	1.9	<b>2.0</b>
ROE(%) <sup>※6</sup>	15.2	1.3	12.0	16.6	25.3	13.5	15.7	9.2	15.2	7.3	<b>7.2</b>
自己資本比率(%) <sup>※7</sup>	17.0	15.5	13.5	13.6	20.6	20.4	22.2	23.0	25.4	26.8	<b>29.6</b>
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) <sup>※8</sup>	13.0	4.9	8.6	7.1	24.4	—	37.1	25.8	34.9	35.1	<b>64.8</b>
D/Eレシオ(倍) <sup>※9</sup>	2.9	3.3	3.9	3.8	2.1	2.4	2.1	2.0	1.6	1.5	<b>1.1</b>
設備投資額	8,961	5,566	9,069	12,279	8,073	23,344	15,316	5,254	12,025	9,492	<b>8,362</b>
減価償却費	3,028	3,591	3,825	3,631	4,461	4,741	5,214	6,304	6,316	6,416	<b>6,569</b>
研究開発費	1,224	1,023	1,534	1,767	1,913	2,388	2,784	2,764	2,991	2,776	<b>3,411</b>
従業員数(名) <sup>※10</sup>	2,304	2,488	3,009	3,283	3,435	3,781	4,075	4,383	4,904	5,221	<b>5,552</b>

※ 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日および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。2012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。

連結貸借対照表

日本調剤株式会社および子会社 (2021年および2022年3月31日現在)

(単位:百万円)

資産の部

2021年3月期 2022年3月期

流動資産	2021年3月期	2022年3月期
現金及び預金	32,893	25,543
受取手形	80	27
売掛金	21,050	-
売掛金及び契約資産	-	20,458
電子記録債権	831	422
商品及び製品	23,139	23,024
仕掛品	1,413	1,799
原材料及び貯蔵品	6,174	6,262
その他	3,668	4,121
貸倒引当金	△6	△8
<b>流動資産合計</b>	<b>89,246</b>	<b>81,651</b>
固定資産	2021年3月期	2022年3月期
有形固定資産		
建物及び構築物	53,669	55,883
減価償却累計額	△24,102	△26,324
建物及び構築物(純額)	29,566	29,559
機械装置及び運搬具	20,960	21,700
減価償却累計額	△6,927	△7,956
機械装置及び運搬具(純額)	14,033	13,743
土地	14,198	14,155
リース資産	2,789	2,799
減価償却累計額	△1,592	△1,704
リース資産(純額)	1,196	1,095
建設仮勘定	1,649	1,226
その他	19,595	21,091
減価償却累計額	△15,455	△16,847
その他(純額)	4,140	4,244
有形固定資産合計	64,785	64,025
無形固定資産		
のれん	16,508	15,220
その他	2,443	3,749
無形固定資産合計	18,952	18,969
投資その他の資産		
投資有価証券	16	16
長期貸付金	635	554
敷金及び保証金	8,288	8,797
繰延税金資産	3,368	3,842
その他	967	896
投資その他の資産合計	13,277	14,107
<b>固定資産合計</b>	<b>97,015</b>	<b>97,102</b>
<b>資産合計</b>	<b>186,262</b>	<b>178,753</b>

(単位:百万円)

負債の部

2021年3月期 2022年3月期

流動負債	2021年3月期	2022年3月期
買掛金	44,044	48,513
電子記録債務	2,742	2,862
短期借入金	-	1,000
1年内返済予定の長期借入金	27,966	12,366
リース債務	139	148
未払法人税等	884	1,800
賞与引当金	3,602	3,861
役員賞与引当金	46	45
資産除去債務	80	4
その他	8,214	8,330
<b>流動負債合計</b>	<b>87,720</b>	<b>78,931</b>
固定負債	2021年3月期	2022年3月期
長期借入金	42,997	41,531
リース債務	1,229	1,127
長期割賦未払金	424	-
役員退職慰労引当金	199	71
退職給付に係る負債	2,153	2,276
資産除去債務	1,336	1,422
その他	332	514
<b>固定負債合計</b>	<b>48,673</b>	<b>46,944</b>
<b>負債合計</b>	<b>136,394</b>	<b>125,876</b>

(単位:百万円)

純資産の部

2021年3月期 2022年3月期

株主資本	2021年3月期	2022年3月期
資本金	3,953	3,953
資本剰余金	10,926	10,926
利益剰余金	38,551	41,507
自己株式	△3,500	△3,500
<b>株主資本合計</b>	<b>49,931</b>	<b>52,887</b>
その他の包括利益累計額	2021年3月期	2022年3月期
退職給付に係る調整累計額	△63	△10
<b>その他の包括利益累計額合計</b>	<b>△63</b>	<b>△10</b>
<b>純資産合計</b>	<b>49,868</b>	<b>52,876</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>186,262</b>	<b>178,753</b>

連結損益計算書

日本調剤株式会社および子会社 2021年および2022年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期
売上高	278,951	299,392
売上原価	229,577	246,969
売上総利益	49,374	52,422
販売費及び一般管理費	41,267	45,833
営業利益	8,106	6,589
営業外収益	2021年3月期	2022年3月期
受取手数料	36	38
受取賃貸料	446	511
受取補償金	51	40
受取保険金	34	144
補助金収入	655	218
その他	183	258
<b>営業外収益合計</b>	<b>1,408</b>	<b>1,212</b>
営業外費用	2021年3月期	2022年3月期
支払利息	314	295
支払手数料	10	0
支払賃借料	331	381
固定資産除却損	261	107
その他	188	249
営業外費用合計	1,105	1,034
<b>経常利益</b>	<b>8,409</b>	<b>6,767</b>
特別利益	2021年3月期	2022年3月期
固定資産売却益	398	6
役員退職慰労引当金戻入額	-	46
受取保険金	-	3,909
事業分離における移転利益	-	67
<b>特別利益合計</b>	<b>398</b>	<b>4,030</b>
特別損失	2021年3月期	2022年3月期
固定資産廃棄損	375	-
固定資産売却損	1	-
減損損失	1,920	669
災害による損失	27	3,910
<b>特別損失合計</b>	<b>2,324</b>	<b>4,580</b>
税金等調整前当期純利益	6,483	6,217
法人税、住民税及び事業税	3,218	2,984
法人税等調整額	△273	△473
法人税等合計	2,945	2,511
当期純利益	3,538	3,705
親会社株主に帰属する当期純利益	3,538	3,705

連結包括利益計算書

日本調剤株式会社および子会社 2021年および2022年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期
<b>当期純利益</b>	<b>3,538</b>	<b>3,705</b>
その他の包括利益		
退職給付に係る調整額	6	53
その他の包括利益合計	6	53
包括利益	3,545	3,758
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	3,545	3,758

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)

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		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	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	<b>49,931</b>	△63	△63	<b>49,868</b>

(単位:百万円)

2022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		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	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	38,551	△3,500	49,931	△63	△63	49,868
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			3,705		3,705			3,705
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)						53	53	53
当期変動額合計	-	-	2,955	△0	2,955	53	53	3,008
当期末残高	3,953	10,926	41,507	△3,500	<b>52,887</b>	△10	△10	<b>52,876</b>

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 2021年および2022年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2021年3月期	2022年3月期
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前当期純利益	6,483	6,217
減価償却費	6,416	6,569
長期前払費用償却額	154	157
減損損失	1,920	669
災害による損失	27	3,910
受取保険金	-	△3,909
のれん償却額	1,763	1,814
貸倒引当金の増減額(△は減少)	0	1
賞与引当金の増減額(△は減少)	282	258
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△30	△1
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	193	120
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	△275	△127
受取利息及び受取配当金	△1	△2
支払利息	314	295
固定資産売却損益(△は益)	△396	△6
売上債権の増減額(△は増加)	△20	1,185
たな卸資産の増減額(△は増加)	△694	△4,147
仕入債務の増減額(△は減少)	1,250	4,363
前払費用の増減額(△は増加)	128	△75
未払費用の増減額(△は減少)	△248	57
未収入金の増減額(△は増加)	△456	△224
未払金の増減額(△は減少)	718	378
その他	717	481
<b>小計</b>	<b>18,246</b>	<b>17,989</b>
利息及び配当金の受取額	1	2
利息の支払額	△319	△299
法人税等の支払額	△6,716	△2,189
保険金の受取額	-	3,909
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>11,213</b>	<b>19,411</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	△5,955	△5,956
有形固定資産の売却による収入	1,124	73
無形固定資産の取得による支出	△573	△1,753
長期前払費用の増加による支出	△116	△133
事業譲受による支出	△907	△348
事業譲渡による収入	-	75
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△823	△597
貸付金の実行による支出	△18	-
貸付金の回収による収入	88	84
敷金及び保証金の差入による支出	△769	△935
敷金及び保証金の回収による収入	203	194
その他	△20	△18
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△7,767</b>	<b>△9,313</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△100	1,000
長期借入れによる収入	8,000	10,900
長期借入金の返済による支出	△9,406	△27,966
リース債務の返済による支出	△87	△140
割賦債務の返済による支出	△462	△462
自己株式の取得による支出	△0	△0
配当金の支払額	△749	△749
その他	-	△28
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△2,806</b>	<b>△17,448</b>
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	639	△7,350
現金及び現金同等物の期首残高	32,254	32,893
現金及び現金同等物の期末残高	32,893	25,543

## 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**  
2,993億円 (2022年3月期)

**連結従業員数**  
正社員5,552名 パート他795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**  
9,558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)

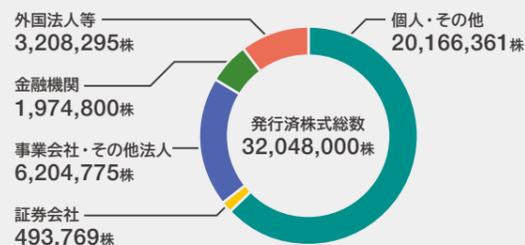
**上場証券取引所**  
東京証券取引所 プライム市場

**証券コード**  
3341

**決算日**  
3月31日

## 株式情報

### 所有者別株式分布状況 (2022年3月31日現在)



### 株式保有比率推移

株式数比率 (%)	2021/3	2022/3
個人・その他	72.23	62.93
証券会社	1.34	1.54
事業会社・その他法人	8.18	19.36
金融機関	7.08	6.16
外国法人等	11.17	10.01

注) 1. 当社所有の自己株式2,061,175株は、個人・その他に含めております。  
2. 比率については、小数点第3位を四捨五入しております。

### 大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	出資比率 (%)
三津原 庸介	6,640,000	22.14
三津原 博	4,800,000	16.01
株式会社三津原興産	3,600,000	12.01
有限会社マックスプランニング	2,240,000	7.47
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	1,554,200	5.18
日本調剤 従業員持株会	975,000	3.25
三津原陽子	800,000	2.67
姚 恵子	538,600	1.80
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	400,000	1.33
SMBC日興証券株式会社	176,800	0.59

注) 1. 出資比率は、自己株式2,061,175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一丁目9番1号  
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一丁目9番1号  
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一丁目9番1号  
グラントウキョウノースタワー39階  
<https://www.jpmedri.co.jp/>

 日本調剤グループ