

03

私たちがつくりたい未来

長期ビジョン2035

3つの柱

外部環境、リスクと機会

ロードマップ

Who we are

トップメッセージ

私たちがつくりたい未来

持続的な経営基盤の強化

事業戦略

サステナビリティ

コーポレートガバナンス

データ

私たちがつくりたい未来

ありたい姿の実現へ向け、経営を進化させていきます。
常に変化する外部環境を機会と捉え、
バックキャストिंगによって策定した
ロードマップを実行していきます。



03

私たちがつくりたい未来

長期ビジョン2035

- 3つの柱
- 外部環境、リスクと機会
- ロードマップ

Who we are

トップメッセージ

私たちがつくりたい未来

持続的な経営基盤の強化

事業戦略

サステナビリティ

コーポレートガバナンス

データ

私たちのありたい姿

誰もが一番に相談したくなるヘルスケアグループへ

日本調剤グループが一体となって「すべての人の『生きる』に向き合う」という不変の使命を果たすべく、私たちのありたい姿を「誰もが一番に相談したくなるヘルスケアグループへ」と掲げています。

さらに、長期ビジョンの実現に向けてありたい姿を具体化した3つの柱を定めました。



イノベーションに挑戦し続けるグループへ

イノベーションへの挑戦によって、既存ビジネスでは顧客体験の向上と業務変革を実現し、新規ビジネス創出により新しい価値を皆さまに提供することを目指します。他社との連携や共創を推進するとともに、イノベーションを促進する企業文化を醸成し、従業員一人ひとりが積極的に挑戦できる環境を整備することで、さらなる成長を目指します。

日本一明るく活力あふれるグループへ

私たちは患者さま、お客さまに寄り添い、温かいおもてなしとホスピタリティあふれるサービスを提供することで、すべての人に信頼されるヘルスケアグループを目指します。そのために、研修や教育、制度改革、多様性の確保などを通じて未財務資産である人的資産を大きく成長させていくことで、より一層、お客さまに寄り添う組織を構築します。

あらゆるニーズに応えられるグループへ

時代の変化とともに、ヘルスケアに関するニーズは多様化しています。お客さまのニーズに真摯に向き合い、より広い領域で、より多くの人々の「生きる」に向き合うことで、ありたい姿の実現を目指します。さまざまなニーズに対応できる体制、設備、システムを構築し、お客さまの声に耳を傾け、顧客視点からサービスを見直すことで、期待を超える価値を提供していきます。

長期ビジョン実現に向けて想定される外部環境、リスクと機会

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いきます。

想定する2035年の外部環境

政治 Political

- イノベーションと持続可能な国民皆保険の両立
- 質の高い医療サービス提供に対するインセンティブ付与
- 予防や未病への介入

経済 Economical

- 健康志向の高まりによるヘルスケア市場の拡大
- 人材価値の向上・生産年齢人口の減少に伴う賃金上昇
- 物価上昇

社会 Social

- 医薬分業率と後発医薬品使用率の成長鈍化
- 顧客ニーズおよび消費行動の多様化
- 高齢者人口の増加に伴う医療ニーズの増加
- 従業員エンゲージメント、DE&I、労働人口の減少への対応必要性の高まり

技術 Technological

- デジタル技術、AIの目まぐるしい進歩
- 電子処方箋の普及
- オンラインサービスの拡大
- セキュリティリスクの増大

課題	医療制度の変更	医療・医薬品の安全性と品質確保	医薬品の安定供給	事業運営・拡大に必要な人材の確保	デジタル技術の高度化とセキュリティの脅威	気候変動や感染症の発生
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ● 診療報酬改定による調剤報酬の減少および薬価改定による薬価の引き下げ ● 調剤薬局業界への規制緩和による異業種参入 ● 既存のビジネスモデルの競争力低下 	<ul style="list-style-type: none"> ● 予期せぬ医薬品の重篤な副作用や相互作用の発生 ● 医薬品の製造・品質に関する規制強化に伴う対応コスト・工数の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ● 世界情勢の変化や物価上昇等によるサプライチェーンの混乱や調達コストの増大 ● 需給の混乱等による医薬品不足の深刻化 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● サイバー犯罪によるサービスや事業の停止、個人情報情報の漏洩 ● 現行のビジネスモデルの競争力低下 	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境規制の強化に伴う対応コストの増加 ● 大規模な自然災害や世界的な感染症による事業への影響拡大
機会	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 医療制度改革によるオンライン医療や医療DXの拡大 ● 薬価引き下げの影響を受けたジェネリック医薬品業界の再編加速 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 医薬品の適正な製造管理および品質管理による安全性の確保と信頼性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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・提供の拡大 ● 安定供給と収益性を両立する生産体制の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ● 人材の育成・採用を強みとした事業の拡大、競争力のあるサービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 医療DXによる時代に応じた新たなサービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● 消費者の行動変容やライフスタイルの変化に応じたニーズやサービスの拡大 ● オンライン医療ニーズの拡大
対応策	<p>調剤</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 幅広い機能を持った薬局展開、他社との共創・協力およびイノベーションの創出 <p>製造</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 新規薬価収載品目の継続的な開発 ● 生産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 	<p>調剤</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 品質マネジメントの導入拡大と定着 <p>製造</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 従業員に対する品質管理・製造管理教育の徹底 ● 製造および品質管理体制の強化と継続的なモニタリングの実施 	<p>調剤</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 全国の医薬品卸との連携や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れの実現 <p>製造</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 原薬の複数ソースの確保、製造委託先との連携による安定的な調達体制の確保 ● 設備改善および生産品目の見直しによる安定的な製造体制の確保 	<p>グループ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 高度なスキルを有する専門人材の確保や育成プログラムの実施 <p>調剤</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 質の高い新卒薬剤師の採用・育成 	<p>グループ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 医療DXの推進によるコアビジネスの変革 ● 情報セキュリティの強化と従業員教育の徹底 ● 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 	<p>グループ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自然災害やその他の大規模災害に備えたBCPの運用・見直し、レジリエンスの強化 <p>調剤</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 診療、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 <p>人材</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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

03

私たちがつくりたい未来

長期ビジョン2035

3つの柱

外部環境、リスクと機会

- ロードマップ

長期ビジョン 達成への ロードマップ

長期ビジョン2035では、資本収益性の向上と成長性の確保を目指します。さらに、ありたい姿の実現に向けて、NPSやエンゲージメントスコアなどの未財務指標を活用し、企業価値向上に努めていきます。

長期ビジョンの実現に向けて、未財務資産の強化を継続していくと同時に、2027年3月までの3カ年を第1フェーズとして、着実に取り組みを実行していきます。

第1フェーズ での取り組み

経営の進化

2035年の壮大なビジョンを達成していくために、まずは事業成長中心から企業価値向上中心へと経営を進化させていきます。積極的な投資と施策実行により人的資産を強化し、組織の力をより向上させていくことで、さらなる事業成長とイノベーションを促します。さらに、より広い領域で新たな価値を生み出すために、従来の自前主義から脱却し、他社との共創主義への転換を図ります。

既存事業の強化

資本収益性の向上に向けて、事業ポートフォリオ管理・投資管理のレベルアップを行います。AI・IT活用へのさらなる注力、顧客視点からのイノベーション創出により、既存事業における提供価値を拡大し、あらゆるニーズに応えられるヘルスケアグループを目指します。

新規領域探索の基盤構築

ヘルスケア領域と周辺領域を軸に、事業創出を進めていく方針であり、新規領域探索の基盤構築を優先課題と考えます。第1フェーズにおいては事業創出に向けた組織体制の構築、ヘルスケア関連企業との共創検討、そして挑戦を奨励するカルチャーへの変革を進めていきます。

持続的な経営基盤の強化

人的資産

人的資本経営の
推進

顧客資産

DXを通じた
サービス変革

組織資産

AI・IT活用による
生産性の追求

2035年のありたい姿

誰もが一番に相談したくなる
ヘルスケアグループへ

