



NIHON
CHOUZAI
GROUP
REPORT

日本調剤グループ 統合報告書

2023



札幌に開業した1軒の 小さな薬局は、 日本中に「真の医薬分業」を 広める志を抱き誕生した。

国内の医薬分業率が5%にも満たない1980年。

日本の津々浦々に「真の医薬分業」を広めていくことを理念に掲げ、
札幌の小さな調剤薬局の挑戦の旅は始まりました。

創業時に社名に“日本”をつけた理由は、その創業者の強い想いの表れです。

日本調剤 創業の理念「真の医薬分業の実現」

「医薬分業」とは、それぞれの分野の専門家である医師と薬剤師が、日本の医療システムの中で明確な役割分担と強固なチームワークを持って、患者さまをサポートする医療制度であり、信頼される医療システムに不可欠な仕組みとして位置づけられています。

日本調剤では、創業の理念として「真の医薬分業の実現」掲げ、自ら「医薬分業」の先駆けとして全国に展開してきました。

形式としての「医薬分業」は、分業率が7割を超え^{*}、全国へ普及しつつあるものの、本来の機能としては不十分な状態が続いています。国民の医療を支える大切な役割であるにもかかわらず、まだ十分に浸透しているとはいえません。日本の医療制度を支えるべき調剤薬局の使命は、患者さま、そのご家族、地域にとって必要とされる存在になり、日本の医療に、そして社会に貢献すること。それが創業の理念に掲げた「真の医薬分業」の目指す姿です。

^{*}日本薬剤師会HP「医薬分業進捗状況(保険調剤の動向)」より

Contents

Introduction

- 01 イントロダクション
- 02 目次
- 03 長期の業績
- 05 私たちの使命

Top Message

- 06 トップメッセージ
- 07 社長×社外取締役対談
- 12 財務戦略
- 14 長期ビジョンの見直し

How We Create Value

- 15 価値創造のプロセス
- 17 ステークホルダー・エンゲージメント
- 19 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
- 20 事業ポートフォリオ
- 21 数字で見る日本調剤
- 22 DX戦略
- 事業概況
 - 23 調剤薬局事業
 - 34 情報提供・コンサルティング事業
 - 37 医薬品製造販売事業
 - 43 医療従事者派遣・紹介事業

Sustainability

- 49 サステナビリティ
- 51 環境への取り組み
- 52 人材戦略

Corporate Governance

- 55 コーポレート・ガバナンス
- 59 社外取締役メッセージ
- 61 役員一覧

Data

- 63 11年データ(財務・非財務サマリー)
- 66 会社情報

将来見直しに関する注意事項

「統合報告書2023」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直しを含んでいます。これらの記述は現在入手可能な情報から得られた経営陣の判断に基づいています。実際の業績などは、さまざまなリスクや不確実性の影響を受けるものであり、これらの見直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。

将来の見直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。

統合報告書2023 編集方針

日本調剤グループの経営方針や事業戦略および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網羅的にお伝えし、建設的な対話を促進することを目的としております。報告対象期間は2023年3月期(2022年4月～2023年3月)です。ただし、必要に応じて2024年3月期についても言及しております。

当社グループの情報開示について

- ▶ **コーポレートサイト**
日本調剤グループの企業活動に関する全てを網羅したサイト
- ▶ **IR情報サイト**
主に株主・投資家向けに経営方針や財務情報、株式情報などを公開しているウェブサイト
- ▶ **有価証券報告書**
金融商品取引法に基づいて、会社の概況、事業の概況、営業の状況、設備の状況、経理の状況などを報告する法定書類
- ▶ **コーポレート・ガバナンス報告書**
証券取引所によって上場企業が提出を義務付けられる、コーポレート・ガバナンス(企業統治)についての会社の取り組みや目的などを記載した報告書
- ▶ **サステナビリティサイト**
幅広いステークホルダー向けに日本調剤グループのサステナビリティ関連情報を公開しているウェブサイト
- ▶ **Sustainability Data Book**
日本調剤グループのサステナビリティ情報を網羅的に開示している資料

Cover Story

薬局スタッフのユニフォームを新デザインに変更



患者さまに寄り添う、「一番に相談したくなる」存在を目指して

2023年3月、日本調剤の薬局で働く薬剤師、医療事務、管理栄養士のユニフォームを全面リニューアルしました。

創業以来初である今回のリニューアルでは、グループの目指す姿である「誰もが一番に相談したくなるヘルスケアグループへ」に向けた取り組みとして、「カウンターを出て寄り添う、“一番に相談したくなる”薬局スタッフ」をコンセプトに掲げています。

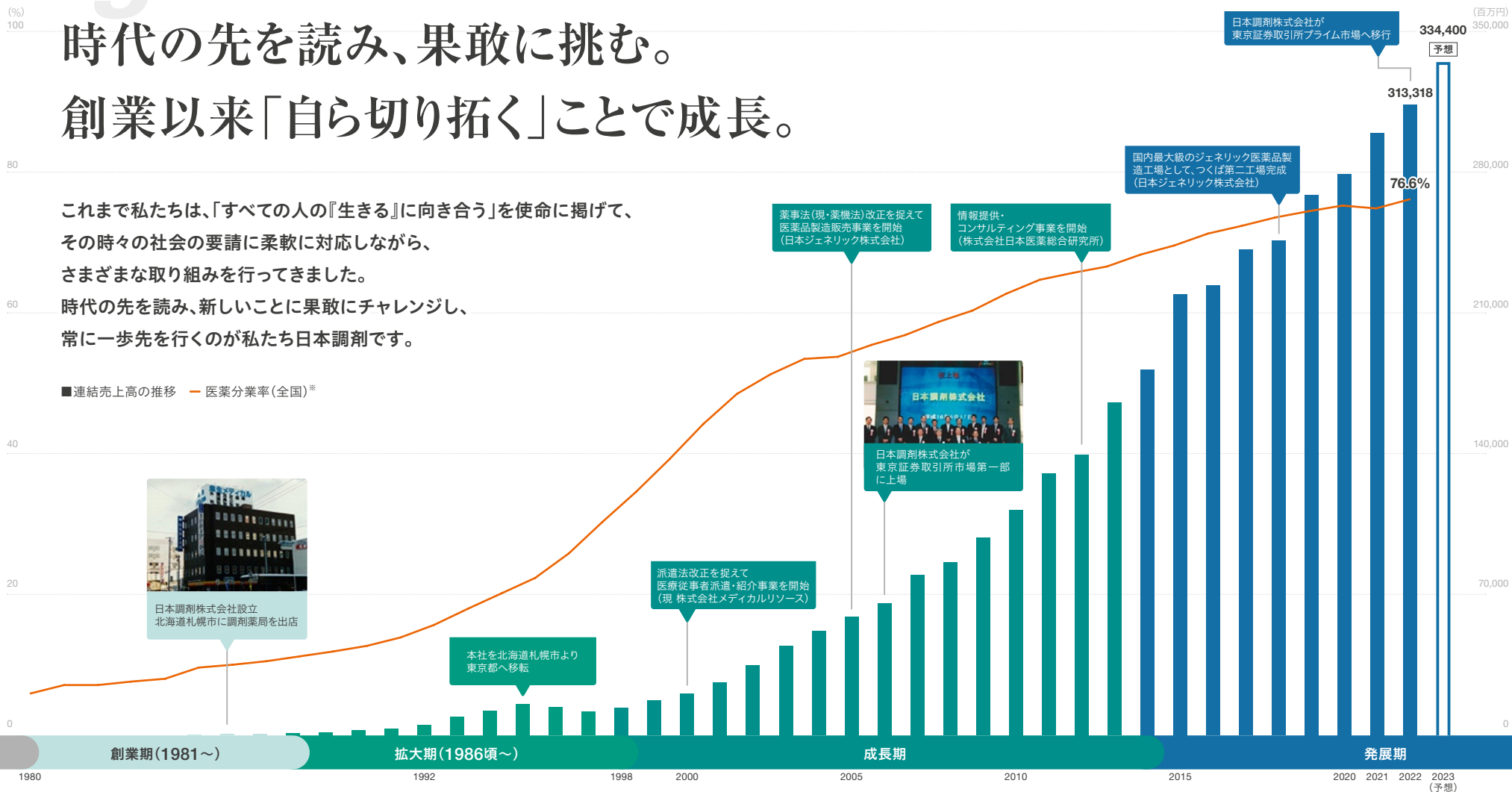
時代の変化とともに薬局スタッフの活躍するフィールドが急激に広がるなか、新しいユニフォームには機能性・機動性が高いケーシースタイルを採用し、より患者さまの近くで寄り添う、医療従事者としてあるべき姿の体現を目指します。

Long-Term Results

時代の先を読み、果敢に挑む。 創業以来「自ら切り拓く」ことで成長。

これまで私たちは、「すべての人の『生きる』に向き合う」を使命に掲げて、その時々の社会の要請に柔軟に対応しながら、さまざまな取り組みを行ってきました。時代の先を読み、新しいことに果敢にチャレンジし、常に一歩先を行くのが私たち日本調剤です。

■ 連結売上高の推移 ● 医薬分業率(全国)[※]



日本調剤株式会社設立
北海道札幌市に調剤薬局を出店

本社を北海道札幌市より
東京都へ移転

派遣法改正を捉えて
医療従事者派遣・紹介事業を開始
(現 株式会社メディカルリソース)



日本調剤株式会社が
東京証券取引所市場第一部
に上場

薬事法(現・薬機法)改正を捉えて
医薬品製造販売事業を開始
(日本ジェネリック株式会社)

情報提供・
コンサルティング事業を開始
(株式会社日本医薬総合研究所)

国内最大級のジェネリック医薬品製
造工場として、つくば第二工場完成
(日本ジェネリック株式会社)

日本調剤株式会社が
東京証券取引所プライム市場へ移行

予想

03

NIHON CHOUZAI INTEGRATED REPORT 2023

長期の業績

Introduction

Top Message

How We Create Value

Sustainability

Corporate Governance

ゼロから切り拓いた 分業マーケット

ほとんどが未分業であった札幌市内の医療機関に分業を促し出店していくことで、自らマーケットを開拓してきました。また、当時独自に生み出した「メディカルセンター」型薬局の展開がドライバーとなり、急成長を遂げていきます。

関東進出から全国展開へ

蓄積された独自の出店ノウハウを活かし、首都圏へと進出。さらに、国の医薬分業促進施策が次々に打ち出された状況から「大型総合病院の門前薬局」の需要拡大を見込み、出店戦略をシフトするとともに、全国へとネットワークを広げていきました。

調剤薬局のリーディングカンパニーへ

2000年代に入り全国平均の分業率が5割を突破。多くの競合他社が小規模薬局を続々と出店するなか、日本調剤は国公立病院や大学病院の分業の動きを察知し、分業促進の動きかけを行いました。これにより現在でも主力店舗として営業している門前薬局が数多く誕生し、業界のリーディングカンパニーとしての地位を築いていきます。

調剤薬局事業の拡大、多角化展開へ

日本調剤は医療課題や需要の変化をいち早く捉え、オンラインの活用や在宅医療への対応など、未来を見据えた挑戦を続けています。また、より多くのステークホルダーの期待に応えるべく、ジェネリック医薬品の製造販売、薬剤師をはじめとする医療従事者派遣・紹介事業の拡大にも注力しており、ヘルスケアグループとしての着実な進化を遂げています。

※引用：日本薬剤師会 医薬分業進捗状況(保険調剤の動向)

40年を超える時を経て、培ってきた「強み」。



Quality

Flexibility

Pioneer

高品質 | Quality

私たちは医療のプロフェッショナルとして、質の高い医療サービスの提供に真摯に取り組んできました。品質に対する強い想いは創業時から変わらない強みであり、多くの患者さまへ安心・安全な医療をお届けし、信頼を積み重ねてきたことでいまの日本調剤があります。

柔軟性 | Flexibility

日本の医療を取り巻く環境が大きく移り変わるなか、私たちは過去に捉われず、本当に必要とされる医療を追求し、あらゆるニーズの変化に対応してきました。この柔軟性は私たち独自の優位性として今なお継承されています。

開拓者精神 | Pioneer

時代の先を読み、他に先駆けて新しいことに挑戦する先進性は創業時から変わらない唯一無二の強みであり、これにより日本調剤は大きな成長を遂げてきました。多様な「生きる」に向き合い未来の医療に貢献するために、これからも私たちの手で、新たな価値をつくっていきます。

すべての人の「生きる」に向き合う

創業以来、変わることはない存在意義

創業時の国内の医薬分業率は、5%にも満たない状況でした。あれから43年、国内の分業率はようやく80%に近づきつつあります。その間、私たちはさまざまな挑戦と努力を重ねてきました。私たちが「真の医薬分業の実現」を志した理由、それは「あらゆる人の健康に資すること」。

つまり、社会の隅々まで医療が行き渡る社会です。この想いは変わることはありません。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」に真摯に向き合い続けていきます。

すべての人の「生きる」に向き合う ヘルスケアグループとして、 私たちにできることを社会の すみずみに広げていきます。

創業43年の歴史の中で、当社グループはすべての人の「生きる」に向きあうヘルスケアグループとなるための進化を続けてきました。2020年から続く新型コロナウイルス感染症の影響も今年で4年目となりますが、4つのヘルスケア事業からなる日本調剤グループの事業ポートフォリオは、大きく変化する経営環境の影響を受けながらも着実に成長しています。足元では、政府による医療制度改革や医療版DXの促進、診療報酬改定等を通じて、日本の医療制度は、大きな変革の時期を迎えています。その変化に乗り遅れることなく、業界の先頭を走り続けることができているのは、役職員一人ひとりが「すべての人の『生きる』に向き合う」という使命を果たそうとする強い志を持っているからだと思っています。海外情勢の動向や物価上昇、地球規模の自然災害の増大など不確実性の高まる時代の中でも、患者さまへの医療の提供を止めることはできません。日本調剤グループに所属する薬剤師を中心とする医療従事者が、医療人としての高い使命と専門性を持ち日本の地域医療へ貢献していることをとても誇りに思います。

経営としても大きな変革へチャレンジしています。

昨年4月の新たなグループ理念の公開に続いて、2023年4月には、長期ビジョン2030の見直しを実施することを発表いたしました。2018年の策定時から大きく変化

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。

する医療行政や経営環境を踏まえた新しい経営戦略の策定が必要であると感じています。加えて、プライム市場への移行や東証の市場改革といった上場会社を取り巻く社会的要請も拡大していることから、ステークホルダーの期待に応えるために、コーポレートガバナンスや財務戦略、サステナビリティ経営等も含めた総合的なビジョンを検討しています。また、長期ビジョン達成に向けた中期的な経営戦略も合わせて公開を行い、長期ビジョンとその達成に向けた道筋をお示しすることで投資家さま・株主さまのご期待に応えていく所存です。



代表取締役社長 × 社外取締役 対談

事業環境認識と2023年3月期の業績について

野間 まず、日本調剤グループを取り巻く事業環境について、お考えをお聞かせください。

三津原 短期的には大きく変化する医療行政の影響を受けるだろうと考えています。色々な制度の改正が行われており、薬価・診療報酬・調剤報酬などの改定により、一時的に利益は押し下げ方向の圧力が強まっていくかもしれません。一方、中長期的には超高齢化が進む中で、医療マーケットはまだまだ伸びていく世界が見えています。短期的に作用する薬価や報酬の下げ圧力のなかで、中長期的な市場の伸びを捉えて事業の効率化を進めています。また、事業規模の拡大に関してはまだまだやれる余地はあるのかなと思います。

野間 短期的な環境変化に捕らわれず、長期的な視点で事業成長を考えていく必要があります。

ますね。一方で、2023年3月期のグループ経営の業績については、社長自身の評価はいかがでしょうか。

三津原 調剤薬局事業に関しては、厚生労働省が公表している「患者のための薬局ビジョン」の実現に向けたこの3~5年の取り組みが具体的に売上や利益につながってきており、直近のセグメント利益では過去最高となりました。診療報酬改定への対応も含めて中長期的な現場の取り組みが診療報酬制度上の評価となって表れた結果であり、当社の屋台骨を支える調剤薬局事業として非常に良かったと思います。もう一つの成長事業である医薬品製造販売事業に関しては、2021年の長生堂製薬の行政処分と日本ジェネリックの倉庫火災によって失ったお客さまの信頼回復というのが想像以上に厳しく、時間の経過に伴い業務の改善や製品在庫の回復は進んでいるものの、業績は回復基調に戻っていないと言わざるを得ない状況です。医療従事者派遣・紹介事業に関しては、主力である薬剤師の人材需要も新型コロナウイルス感染症の影響緩和に伴い底を打って回復してきており、堅調な業績だったと捉えています。全体としては、ジェネリック事業での厳しい業績を最高益となった調剤事業

07
社長×社外取締役対談

選ばれるヘルスケアグループになるために大胆な変革を実施していきます。

代表取締役社長 社長執行役員
三津原 庸介

幅広いステークホルダーを代表して長期的な視点での企業価値向上にコミットします。

社外取締役
野間 幹晴



が支えるという形となり、グループ全体としては一定の評価をしていいのではないかと捉えています。

野間 主力の調剤薬局事業が引き続きグループの成長を支えているようですね。調剤薬局事業ではさまざまな店舗展開、例えば門前・敷地内薬局、ハイブリッド型薬局（MC〈メディカルセンター〉・面対応）、オンライン薬局等を展開していますが、23年3月期でそれぞれをどのように評価されているのでしょうか？

三津原 売上の伸びで見ると、依然として主力である「門前薬局」や「敷地内薬局」の寄与が大きいと考えています。一方、利益の伸びで見ると、都市部を中心に特に東京・神奈川の「面対応薬局」や「MC型薬局」で処方箋枚数がどんどん伸びており、成長ドライバーとなっています。店舗形態ごとの特徴を活かしたバランスのよい薬局ネットワークが当社の強みであり、23年3月期においては、強化している3大都市圏での「面対応薬局」や「MC型薬局」の出店が最高益につながったと捉えています。時代に合わせた出店のバランスを意識することで、まだまだ成長していけると感じています。

野間 当社の強みの一つが、三大都市圏を中心としたハイブリッド型店舗が多いことです。このような重点的な取り組みを行っている背後の理由について教えてください。

三津原 日本が直面している人口減少社会においては、都市部以上に地方の人口は減っており、当然ながら患者さまの数も減っています。地方と都市部の需要をしっかりと把握して、長期的な経営視点から5年後、10年後の人口動態リスクも織り込んだうえでバランスのよい出店をしていくというのが、私たちの基本的なスタンスです。

野間 日本調剤は人口動態を踏まえた上で、出店地域を決定しており、その結果が同業他社と比較して好調な業績にも表れているということですね。

新しいグループ理念に込めた思いと目指す姿、それに向けた成長戦略について

野間 22年4月に新しいグループ理念「すべての人の『生きる』に向き合う」を公表しました。この理念に込めた思い、そしてこの理念のもとで「目指す姿」について教えていただけますか。

三津原 日本調剤の創業の理念は「真の医薬分業の実現」ですが、それがグループ全体に当てはまるのかといわれるとピンとこないところがありました。日本調剤グループの全社員に納得してもらえるグループ理念を作るにあたっては、1年半ぐらい議論を行いました。高齢化社会で行政や患者さまからの医療のニーズが高まっていく中で、我々が考える以上に世の中の変化のスピードも速くなっていくでしょうし、薬剤師や調剤薬局だけではなく、ジェネリック医薬品事業や医療人材事業も、その役割を拡大していくことを考えました。こうした中で私たちが主体的に全国の皆さま一人ひとりに寄り添ったサービスを提供していくことのできる人の「生きる」に向き合っていきたいと考えています。

野間 行政が求めるもの、お客さまが期待するものがどんどん拡大しているので、そのすべてに向き合おう、という大きなグループ理念を公表されたということですね。

同時にグループが目指す2030年の姿として「誰もが一番に相談したくなるヘルスケアグループへ」掲げました。「誰もが相談したくなる」というワードも、「ヘルスケアグループ」というのも、これまでの創業の理念からすると大きく革新した言葉だと思うのですが、どのような企業グループを目指しているのでしょうか。

三津原 私たちのヘルスケア事業ポートフォリオにおいては、患者さまはもちろん、医療関係者や研究機関、企業、行政など、あらゆる方々がお客さまでありステークホルダーだと考えています。

そして、私たちは医療機関であり、医療にまつわるさまざまな問題を解決していくことはもちろん、変化する医療行政のもと医療の定義そのものが変わっていくことへも柔軟に対応していかなければなりません。その結果、私たちは「医療」をより広く捉えて、食事や運動というレベルまで含まれる「ヘルスケア」を重視していこうと考えています。

野間 時代に合わせたヘルスケアを提供していくために柔軟に変化を受け入れていくのですね。新しいグループ理念の下では、調剤薬局事業あるいは薬剤師に求められる姿は、今後変わってくるのでしょうか。

三津原 地方での薬剤師不足が叫ばれる一方で、将来的に薬剤師が余ってくるという統計資料もあります。また医療の定義が変わっていく中で、若い薬剤師を中心に危機感を持って自分の専門性をより深めたり、違う専門性を探って勉強したりする人たちも増えてきています。変化



励しています。例えば、「外来がん治療専門薬剤師」については、社内強化チームを設けて取得に向けたさまざまなサポート体制を充実させています。すでに日本調剤には62名在籍しており、これは薬局に所属する「外来がん治療専門薬剤師」の28%に当たります。これまでも「教育の日本調剤」と呼ばれるほど薬剤師への教育体制をしっかりと整えており、その充実ぶりは入社希望者が当社への入社理由で必ずトップに挙げるほどです。

野間 日本を代表する調剤薬局チェーンなので、薬剤師の話が中心になってしまいましたが、表現を変えると人的資本経営にはかなり長期的に取り組んでいると言えますね。印象的なのが、マイナビと日本経済新聞社が主催する就職ランキングで毎年上位にランクインしていることです。今年も2024年卒の大学生対象の就職ランキングで「化学・薬学系」部門ではトップのほか、理系女子でも7位。「医療・福祉・調剤薬局」などの複数のカテゴリで薬局・ドラッグストア業界では1位だったと聞きました。実際に入社してからの成長期待が高く、会社として成長するための取り組みをいろいろと整備されていることが評価されているようですね。

続いて、目指す姿を実現するための戦略について教えてください。

三津原 日本には薬局が6万5000店舗ありますが、調剤薬局事業の成長戦略においては、出店戦略が非常に重要であり、この薬局マーケットの変化をどう捉えるのが鍵となります。

する時代に合わせて、私たちは、彼らの能力や職務をより生かして、ポテンシャルを高めていくためにも、医療に近いより広いフィールドで勝負をしていきたいと思っています。

野間 当社グループの薬剤師の活躍の幅が大きく広がっていく姿がイメージできますね。若い方のポテンシャルを高めると言われましたが、グループの目指す姿を達成するために、薬剤師の育成など、他社よりも手厚い支援のようなことをされていますか。

三津原 認定・専門薬剤師については、会社としてバックアップをして資格取得を奨励

同じエリアに複数の医療機関が集まる「メディカルセンター(医療モール)型薬局」については今後も出店余地が大きいと考えています。医療モールは開業医の先生たちの集まりですから、モール内で新陳代謝が行われるため、なくなることはありません。一方で、地域医療の中核としての役割を果たす大型総合病院の門前に構える「門前薬局」については、すでに多くの門前に薬局が出店しており、新規出店の余地は限られているのではないのでしょうか。M&Aによる店舗拡大に関しては地域性を十分に考慮しながら1店舗当たりの規模の大きな店舗を中心に取り組んでいます。店舗が大きければ、複数の薬剤師を配置して「在宅」といった店舗外の業務にも取り組むことができるからです。

当社の調剤薬局事業における新しい成長戦略として、すべての人の「医療」に向き合うためにも、需要が拡大する成長領域である「在宅医療」「スペシャリティ医薬品」「オンライン医療」に、積極的な成長投資を行っていきます。

在宅医療に関しては、日本調剤では2009年に在宅医療をスタートさせ、がんなどの重篤な病気から難病の小児患者さまに至るまで、地域のニーズに応じた幅広い在宅業務を行っています。政府の発表によれば外来患者数は、2025年にピークアウトすると言われているのに対して、在宅は2040年まで増え続ける予定です。このことから、在宅医療は、ピークを迎える2040年まで積極的な取り組みを行うとともに、ビジネスとしても成長させていけると考えています。

次に、がんや希少疾病などの高額医薬品を含む「スペシャリティ医薬品」についてです。これらは高度医療を担う病院の門前・敷地内薬局を中心に取り扱います。スペシャリティ医薬品はこれまで病院内での調剤がほとんどでしたが、今後院外調剤が増えいくことも想定しています。実際に、日本調剤グループの薬剤料売上に占めるスペシャリティ医薬品の割合(2023年3月期)は1/3を超えており、今後は6割を占めるまでになると想定しています。

最後はオンライン医療です。全体から見れば、現状では件数も少ないですが増加傾向にあり、そのニーズが非常に高いことも実際に感じています。このマーケットの拡大には、さらなる規制緩和と電子処方箋の普及が重要になってくると考えています。これまでも、私たちは業界では唯一、独自にアプリ開発も行ってきており、この点だけでも一日の長があると思います。2040年まで見据えた超長期で成長戦略を考え、このチャンスをしっかりとつかむためにも、5年、10年と長期的な先行投資をしていきます。

野間 オンライン医療というのは、医療DXへの取り組みですね。私も日本調剤の店舗を利用していますが、薬剤師の方々のホスピタリティの水準が非常に高いと感じます。このホスピタリティの高さとデジタル化を両方追求していくことで、調剤薬局事業は独自性の高いポジション

を達成できると確信しています。出店戦略についても強みを持っているので、産業や市場が変化していく中で、人を中心とした独自性のあるビジネスを展開して、「誰もが一番に相談したくなるヘルスケアグループへ」という2030年に目指す姿をぜひ実現してほしいと思います。

それでは、事業ポートフォリオの他の成長戦略についてはいかがでしょうか。

三津原 当社グループの事業ポートフォリオの中で医薬品製造販売事業を担当する日本ジェネリックと長生堂製薬に関しては、自社製造品を増やしていかなければならないと考えています。毎年の薬価改定の現状を見ていくと、他社製造品をただ流通させるだけでは利益幅が薄く、ほとんど業績に寄与しないからです。ですから、基本戦略としては自社開発・自社製造をとことん追求して、製造利益を拡大していこうと考えています。

メディカルリソースが営んでいる医療従事者派遣・紹介事業に関しては、新型コロナウイルス感染症の予防接種で医療従事者の派遣を行った結果、メディカルリソースの名が業界内に認知されたこともあり、依頼をされる医療機関、登録をされる医師ともに増えてきています。また、企業が健康経営に対する取り組みを強化する中、産業医の重要性が高まってきており、日本調剤とのシナジーも含めて、産業医事業でも業績を伸ばしていける余地は十分あると感じています。

プライム上場企業に相応しいサステナビリティ経営とコーポレート・ガバナンスを目指します。

野間 サステナビリティ経営を通じて、コーポレート・ガバナンスの強化あるいは人的資本経営も実践されていると感じています。この点についてはいかがでしょうか。

三津原 コーポレートガバナンスの強化に関しては、まず取締役会の役員構成に関して、「過半数を社外取締役にした方が良い」という声があるのも十分に理解しています。私が社長に就任してからは、社外取締役も増やして、執行役員制度を導入して、執行と監督の分離を進めています。正直なところ、以前に比べると執行・ガバナンス体制も急速に変化しているなかで、概ね経営層の意識改革ができつつあると捉えています。依然として課題が残っているのは認識していますが、取締役会の改革を少しずつ進められていると認識しています。

サステナビリティ関連につきましても、もとより医療に携わる弊社の感度は高く、さまざまな取り組みを行ってきました。2021年には「サステナビリティ委員会」を設置し、当社グループが優先的に取り組むべきマテリアリティ（重要課題）の特定やTCFD（気候関連財務情報開示タ

スクワーズ）提言への賛同を表明し、提言に沿った情報開示を拡充するなど、サステナビリティへの対応を着実に進めております。

その結果、当社グループは、ESG（環境・社会・ガバナンス）について優れた対応を行っている日本企業を対象とした指数「FTSE Blossom Japan Index」および「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の両構成銘柄に2023年初めて選定されました。これらは、世界最大規模の公的年金である年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）がESG指数として採用するなど、ESG投資の代表的な指数に選ばれています。当社グループは、今後もサステナビリティへの取り組みを経営上の最重要課題の一つと位置付け、社会課題の解決に貢献していきます。

野間 徐々に改革が進んでいるとのことですが、これまで取締役は日本調剤の方ばかりだったのが、今年6月の総会で新たに日本ジェネリックの井上社長が日本調剤の取締役に就任したことは、これからグループ経営を加速されていくための施策と見ていいのでしょうか。

三津原 おっしゃるとおりです。現在のグループ内における日本調剤の立ち位置は事業持ち株会社です。当然ながら取締役会では、日本調剤としての事業の議論はもちろん、グループ経営についても議論しなければいけません。今回、グループ全体に占める日本ジェネリックの割合が増えてきたことを踏まえて、日本ジェネリックの井上社長を取締役に迎えました。

野間 三津原社長は、取締役会では社外取締役だけではなく、社内取締役の発言を引き出そうとされていますし、今年度からはガバナンスや長期ビジョンについて議論する役員合宿も開始されましたね。取締役会においてますますグループ経営の議論が活発になることを期待しています。

次に、当社グループの人的資本についてはどのようにお考えですか。

三津原 今年度に入って「三津原ビジネスアカデミー」（通称MBA）を作り、9名の若手幹部を集めて、日本調剤の経営課題を分析させるとともに、取締役に提案するという人材育成プログラムを走らせています。私自身が直接9名にコーチングすることで、グループ全体として若い経営幹部を増やしていこうと取り組んでいます。

次にデジタル人材に関してですが、私たちは、創業当初からIT（情報技術）の持つ特性に着目し、いち早く調剤業務のIT化を進めてきております。さらなる医療DXの推進に向けて、デジタル人材の研修制度を設けており、現在、ITパスポート取得に向けた研修を実施し、700名を超え

の方がすでに勉強しています。取得した方にはさらにレベルの高い研修を受講していただく予定です。こうした取り組みは人材教育であると同時に、従業員の能力の多様性を活かすことをテーマにしています。

野間 デジタル人材の育成によって、DXが加速しています。薬剤師として入社された方が薬剤師として成長するキャリアパスもあるほか、将来的に日本調剤の経営を担う人材になる可能性も十分にあるわけですね。

最後にキャピタルアロケーション、財務戦略についてはいかがですか。

三津原 当社グループではジェネリック医薬品の製造を行っているため、同業他社に比べてアセット(保有資産)がどうしても大きくなってしまいます。これを考慮した上で、企業価値を高めるためのカギとなるのは、医薬品製造販売事業の収益性を高めてグループ全体のROEを向上させていくことだと捉えています。

財務基盤の強化と収益力の向上も重要視しています。有利子負債の削減を着実に進めており、自己資本比率は2007年3月期以来最高水準へ改善しています。収益力の向上については、さまざまな事業でコスト抑制を図るとともに、ジェネリック医薬品の自社開発・自社製造の割合を上げてまいります。

その上でデジタル分野へは成長投資を行い、医療DXを推進してオンライン医療を実現します。この分野ではドラッグストアも含めて当社がもっとも進んでいる部分であり、調剤システムのリニューアルについても2025年3月期に稼働予定です。

M&Aに関しては、財務的にも大規模なものをしづらい環境にあります。医療従事者派遣・紹介事業では比較的小さなベンチャーを買収しても良いと考えています。実際に、2021年には産業医事業の会社を3億円程度で買収して、その後成長させた実績もあります。

野間 資本コストを加味したグループ経営に取り組んでいるということですね。

話は変わりますが、成長戦略を実現するにあたっての社長の役割と、最も大切だと考えていることは何でしょうか。またどういうことに対して、社長の時間というリソースを割こうと考えていますか。

三津原 戦略実現にあたって大事になるのは、冷静な判断力だと思います。その前提として私自信の健康維持や、広範囲を見て時代の潮目を読む能力も欠かせないでしょう。一方で、一緒に

働いている従業員の顔や表情、そして現場の声についても見聞きして、さまざまな情報を拾っていくことで、その社内に対しても感度を強めていくことが大切だと考えています。

私自身の時間の使い方については、社内外への発信力を強化するためにより時間を使っていくと考えています。社内向けには、全国店舗責任者会議という全国各地の店舗責任者720名が出席する会議を始めました。実際に東京に720人を集めることはできませんので、オンライン会議で行うのですが、社長として正確にメッセージを伝えることを重視していきたいと考えています。

野間 今後、医療行政や人口動態等によって日本の医療が変わっていく中で、時代の流れに沿ったグループ経営を行いながら、社長としてもリーダーとしてさまざまなメッセージを発信し、社員とのコミュニケーションを密にしていくということですね。

ステークホルダーの皆さまに対して、メッセージをお願いいたします

三津原 日本調剤は時代の変化に対応して、チャレンジすることが好きな会社です。業界をリードする取り組みをどんどん実施していく日本調剤に対して温かく見守っていただければと思います。

野間 日本調剤グループを取り巻く経営環境は、これから大きく質的に変化していくと同時に、お客さまや社会が日本調剤に対して期待するものも急速に変わっていくでしょう。私が三津原社長、従業員の皆さまに期待することも、その変化への対応力であり、私も社外取締役としてこれからの日本調剤グループのチャレンジと一緒に取り組んでいきたいと思っています。

その結果、企業価値が高まり、投資家の皆さま、特に少数株主の皆さまにもご満足いただけるような結果を生み出すことを期待しています。

社外取締役

野間 幹晴

2021年6月より日本調剤の社外取締役に就任。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。企業価値の向上や投資家とのエンゲージメント、ESGや人的資本経営に精通。



財務戦略 2023年3月期概況

2023年3月期は、医薬品製造販売事業における限定出荷の影響を受けながらも、好調な調剤薬局事業の寄与により、連結売上高は前期比+4.7%と増収となりました。また、全社でのコスト抑制施策等の寄与により、連結営業利益は同+15.1%と増益となりました。連結EBITDAは、同9.1%増加しました。

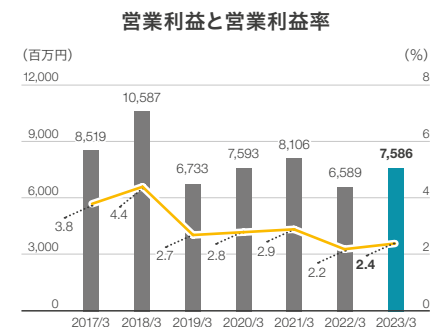
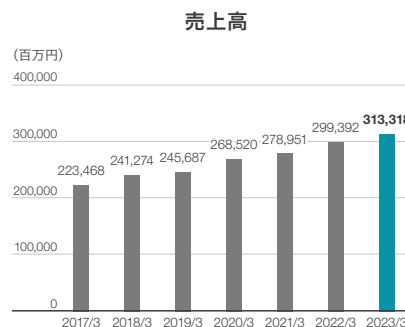
調剤薬局事業においては、前年度40店舗および今年度38店舗の新規出店および既存店における処方箋枚数が増加したこと等により、処方箋単価は前期比△1.1%減少となったものの、処方箋枚数は+6.3%と増加しました。その結果、売上高は2,801億円（前期比5.5%増）、営業利益146億円（同12.7%増）となりました。

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、2022年4月の薬価改定に伴う既存製品の販売価格の下落、日本ジェネリックが利用していた西日本物流センターの火災により限定出荷品目が増加したことおよび研究開発に伴う費用増加等により、売上高は385億円（前期比14.0%減）、営業損失13億円（前期は53百万円の損失）となりました。

医療従事者派遣・紹介事業においては、医師を中心とした新型コロナワクチン接種関連売上が一段落した一方、新型コロナウイルス感染症の影響により減少していた薬剤師の

派遣・紹介実績が回復傾向であること等により、売上高は80億円（前期比15.3%増）、営業利益は7億円（同31.5%増）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・フローは75億円、投資活動によるキャッシュ・フローは△100億円、財務活動によるキャッシュ・フローは7億円となりました。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17億円減少し237億円となりました。



財務方針

当社グループは大きく変化する外部環境をチャンスと捉え、成長投資、株主還元、財務基盤強化のバランスを重視した財務戦略を推進していきます。

1. 成長投資

当社グループは、「人材育成」「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『在宅医療』、オンライン服薬指導に代表される『オンライン医療』を成長領域と捉え、これらに対応できる店舗への投資を拡大させています。『オンライン医療』については、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戦略に基づき、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140万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いきます。

医薬品製造販売事業においては、2018年3月に最新鋭の製造設備と品質管理シ

投資額推移

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3
調剤事業	4,238	4,679	3,215	8,997	6,289	6,370	7,536
製造事業	18,742	10,245	1,582	2,069	2,701	1,493	2,030
人材事業	45	89	291	84	98	249	79
連結	23,344	15,316	5,254	12,025	9,492	8,362	10,321

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月には同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。2023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、2021年10月に医薬品の製造方法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する業務改善命令等を受けて以降、同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、同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実施しております。

今後もジェネリック医薬品の品質管理と安定供給を最優先としつつ、厳格な経費コントロールの下で固定費の低減を図り、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いきます。

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本格化しております。2022年3月期と比較して新型コロナワクチン接種関連売上は減少しているものの、医療機関からの医師紹介需要は底堅く、事業は堅調に拡大しております。また、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をしていきます。

2.株主還元

当社は株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとして捉えています。成長

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るため、重視する指標としてROEの向上にも努めていきます。

2023年3月期は、好調な調剤薬局事業と、全社を挙げたコスト抑制施策の寄与により、連結EBITDAは163億円で前期比で+9.1%となりました。ROEは、前期7.2%から今期8.2%と1ポイントの増加となりました。これは、財務安定性の改善により財務レバレッジは前期比で低

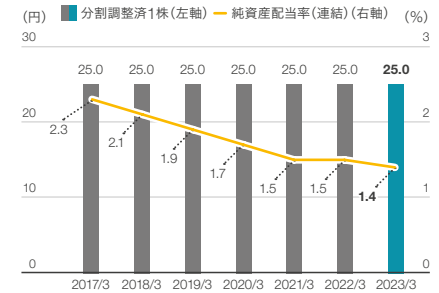
のための資金確保を考慮しながらも年2回（中間および期末）の安定的な配当を通じて、株主の皆さまに対して利益還元を図っていくことを基本方針としております。

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、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を設けております。

3.財務基盤強化

企業が成長を継続していくためには、安定した財務基盤の構築が重要です。2023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、有利子負債の増加抑制にも取り組んでまいりました。資産は、商品及び製品の増加等により、65億円増加しております。負債は、長期借入金が11億円増加したこと等により29億円増加し、ネット有利子負債は343億円と、前期比では33億円増加しましたが、2013年3月期以来の低水準を維持しております。純資産は、利益剰余金の増加等により36億円増加したことから、自己資本比率は前期末から0.9ポイント増加し30.5%となり、財務安定性は引き続き向上しております。今後もさらなる成長に向けて、財務基盤の強化に努めていきます。

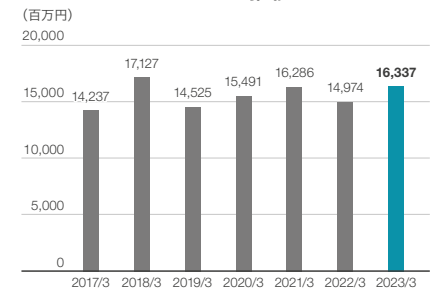
配当実績



下しつつも、調剤薬局事業を中心とした堅調な業績により、親会社株主に帰属する当期純利益率が増加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
2022/3	7.2%	=	1.2%	×	164.0%	×	355.3%
2023/3	8.2%	=	1.4%	×	172.1%	×	332.9%

EBITDA推移



長期ビジョンの見直し

事業環境が大きく変化中、さらなる成長を実現するため
新長期ビジョンの策定に向けた検討を開始しました

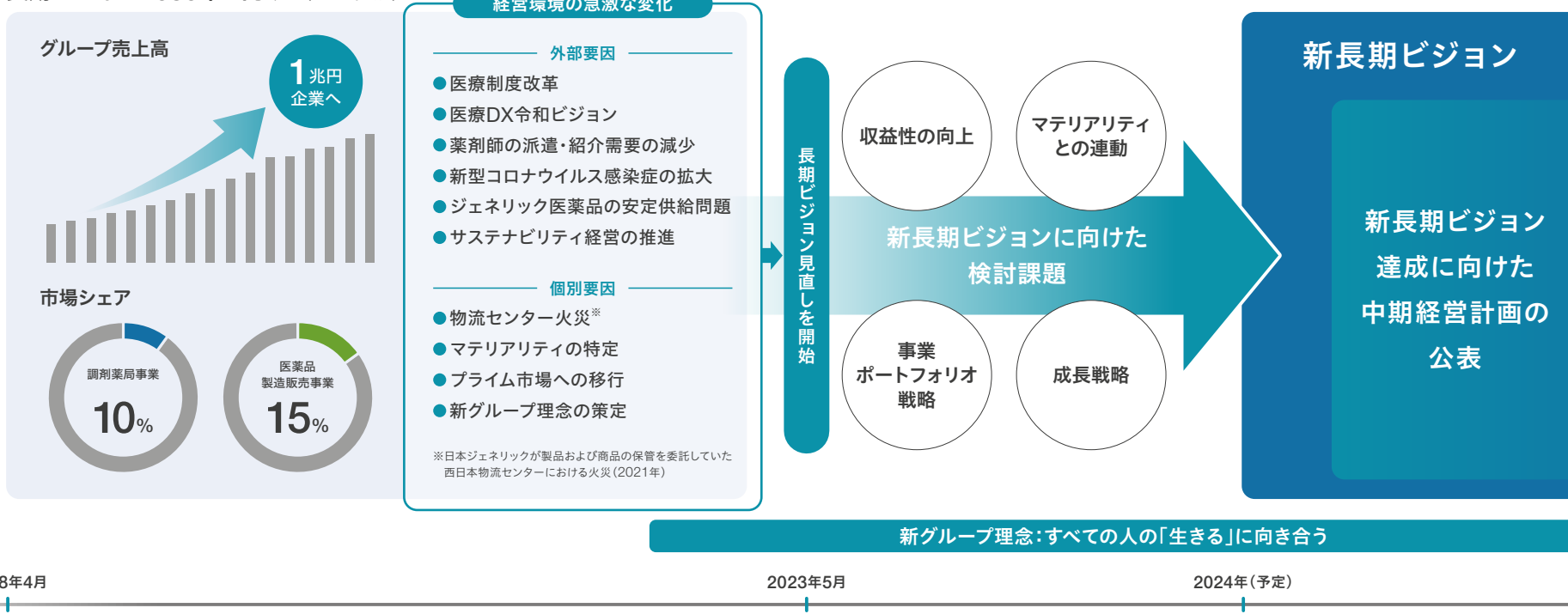
日本調剤グループは2018年に「長期ビジョン-2030年に向けて」を公表しました。このビジョンの実現に向けて、各事業の拡大、DX戦略、質の高い人材育成の3戦略にとりわけ注力してきたことにより、ヘルスケア業界におけるリーディングカンパニーとして成長を遂げるとともに、グループシナジーの拡大を図ってきました。

一方で、グループを取り巻く事業環境は、医療制度改革をはじめ長期ビジョン策定時から大きく変化しており、成長の前提となる環境分析をより深掘りする必要性が生じております。

さらに、プライム上場会社としてステークホルダーからの中長期的な企業価値向上に向けた期待や要請は年々高まっており、これに応えるためのビジョン、戦略の策定が必要であることから、新長期ビジョンの策定に向けた検討を進めております。

2022年4月に公開した新グループ理念を根幹に据え、ステークホルダーの皆さまとともにさらなる成長を実現できるような新長期ビジョンの策定と、この達成に向けた中期経営計画の公開を目指していきます。

長期ビジョン-2030年に向けて(2018年公表)



価値創造のプロセス



Our Mission

日本調剤グループの
社会における不変の存在意義

すべての人の「生きる」に向き合う

貢献すべき社会課題・社会からの要請

- 超高齢化社会(2025年問題)
- 適正服薬の促進
- かかりつけ薬剤師制度の実現
- DXによる新たな顧客体験の実現
- 医療費増加/医師不足
- 高品質なヘルスケアサービス
- 持続可能な経営

積み上げてきた強み

人的資本	知的資本	財務資本	製造資本	自然資本	社会関係資本
<ul style="list-style-type: none"> ■ 従業員5,315名^{*1}中71.1%が高い専門性を持つ ■ 薬剤師:3,727名 管理栄養士:55名(2023年3月末) ■ 人材への積極的な投資教育:6.8億円(5年間) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場をリードするDX(5年間投資額:約129億円) ■ ジェネリック医薬品の継続的な研究(5年間投資額:150億円) ■ ブランド力:40年超の高度医療への取り組みと薬剤師からの高い認知度 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 一巡した大型設備投資(2016年度 233億円/2022年度 103億円) ■ 総資産:1,852億円(2023年3月期末) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 調剤薬局718店舗(2023年3月期末) ■ 5つの医薬品製造工場1つの研究所 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 工場 水使用量: 77.2t 電気使用量:25,388kWh(2023年3月期) ソーラーパネルによる自家発電 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 高度医療を行う病院との連携強化 ■ 健康チェックステーションを設置 ■ 患者数^{*2}:1,232万人(2022年度) ■ 電子お薬手帳の仕組みを提供

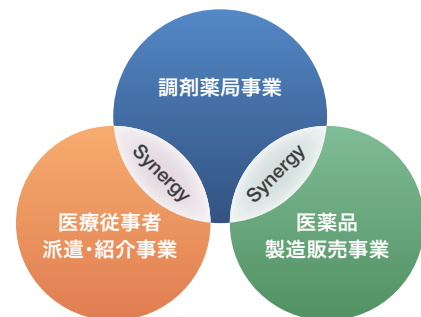
Inputs

Business Model & Strategy

重要なタスク

- 医療ニーズの多様化に対応する
- 医療DXを加速する
- サステナビリティマネジメント

独自のビジネスモデル



3つの強み



Outputs

Outcomes

提供サービス

調剤薬局事業

- 調剤薬局の運営
- 病院向け薬剤師派遣
- ヘルスケア商品の販売
- 医薬品情報提供
- 医院開業支援
- 医療モール開発
- 薬局事業承継支援

情報提供・コンサルティング事業

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

医薬品製造販売事業

- ジェネリック医薬品の製造販売

医療従事者派遣・紹介事業

- 医療従事者派遣・紹介(薬剤師・医師・看護師・登録販売者)

当期の成果

— 社会

- 全国の薬局における高品質な医療の提供、地域医療への貢献
- ジェネリック医薬品の提供・使用促進による医療費抑制

店舗数 **718**店舗
(2023年3月末)

「お薬手帳プラス」会員数 **140**万人
(2023年6月)

ジェネリック医薬品新規薬価収載8品目
(2022年度)

- 医療DXの推進による利便性向上
- DEI&B^{※3}の推進
- 地域医療への貢献

従業員女性比率^{※4} **70.3%**
(2023年3月末)

調剤薬局事業における
全国の大学病院のカバー率 **50%**
(2023年3月末)

薬剤師22%増、医師517%増の求職支援^{※6}
(2022年度)

— 環境

- 気候変動への取り組み
- 環境に配慮した店舗づくり

医薬品製造販売事業
廃棄物再資源化量 **142**t
(2022年度)

CO₂削減量 [Scope1+2] **3,905**t-CO₂e
(2022年度/前期比)

— 企業の持続的な成長

財務価値(2022年度)

- ROE:8.2%
- 一人当たり売上高:5,507万円
- 総額749百万円の配当を実施
- 処方箋枚数:16,258千枚

非財務価値(2022年度)

- ブランド力:就職企業人気ランキング4部門第1位^{※5}
- 有資格者の増加
- 高いセキュリティの独自システム

Vision

2030年までに
グループが
目指す姿

誰もが一番に相談したくなる
ヘルスケアグループへ

※1 日本調剤のみ、パート他含む ※2 延べ患者数 ※3 Diversity, Equity, Inclusion and Belonging ※4 日本調剤のみ(2022年3月末) ※5 調剤薬局・ドラッグストア業界においてトップの得票 ※6 紹介成約件数(対2018年度比)

Stakeholder Engagement

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いきます。

Why we engage (目的)

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。

地域医療を担う医療機関・医療従事者として、患者さま・地域医療のために適切な医療連携を行い、持続可能な日本の医療制度の維持に貢献しています。また、医療従事者が不足している医療機関に対しては、当社グループの医療従事者派遣・紹介事業を通じて、適切な医療人材の供給を行い、医療の地域格差是正に貢献しています。

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。

Stakeholders' interest (期待・要請)

- 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
- 必要なときに利用できる薬局/在宅での医療の提供
- 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
- 高品質な医薬品の供給

- 持続可能な地域医療体制の構築に向けた医療機関連携
- 医療人材不足からくる地域間医療格差の是正
- 専門性の高い薬局薬剤師との協働

- 安心・安定して働ける職場
- DEI&Bへの取り組み
- 日本の医療に貢献できるやりがいのある職業
- 安定した雇用の維持

How we respond (施策)

- 全都道府県にある日本調剤の薬局での、高品質な医療の提供
- 日本ジェネリックブランドによる高品質なジェネリック医薬品の提供
- 日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」の提供
- 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の機能拡大

- 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
- 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
- 医薬品の安全性、品質の担保

- 安定した財務基盤を有する医療機関での労働環境の提供
- 医療従事者としてやりがいを実感できる幅広い職種 の提供
- 日本調剤グループにおける安定した雇用(給与、福利厚生)
- 業界でもトップクラスの充実した研修制度
- 女性活躍推進を掲げた柔軟なキャリアプランの提供



患者さま・お客さま



医療機関(病院・薬局)
および医療従事者



従業員



株主・投資家

Why we engage (目的)

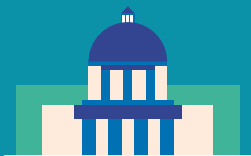
東証プライム上場企業である当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けた、適切な情報開示と株主・投資家との建設的な対話を重視しています。株主・投資家の皆さまとの対話で得られた評価やご要望は、迅速に社内でも共有し、経営・IR活動に反映しています。

Stakeholders' interest (期待・要請)

- 持続的な成長
- 中長期的な企業価値の向上
- 安定した株主還元
- 適切な情報開示

How we respond (施策)

- SR/IR部門による株主・投資家とのエンゲージメント活動
- 健全な財務体質と持続的な成長に向けた成長戦略
- 安定した株主還元



行政

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、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いきます。

- 安全性・安定性が担保された医療の提供
- 行政機関との協働
- 医療費の削減
- 省庁方針への理解

- 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
- ジェネリック医薬品の使用促進による医療費の削減
- 地域医療への貢献
- 医療版DXへの取り組み



社会

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。

- 地域の医療ステーション
- かかりつけ薬局、薬剤師
- 社会貢献活動
- 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

- 地域住民に対する健康サポート機能や栄養相談機能
- 調剤薬局を通じた安心して暮らせる地域医療体制の提供
- 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



事業パートナー

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。事業パートナーとの協働により社会に大きな価値を生み出し、多様なヘルスケアニーズに対応できるよう取り組みを進めていきます。

- 価値または対価の提供
- 相互の長期的な成長、繁栄
- 良質なヘルスケアサービスの提供

- 良質なヘルスケアサービスの提供
- 全国に薬局がある強みを活かした広範な事業展開

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

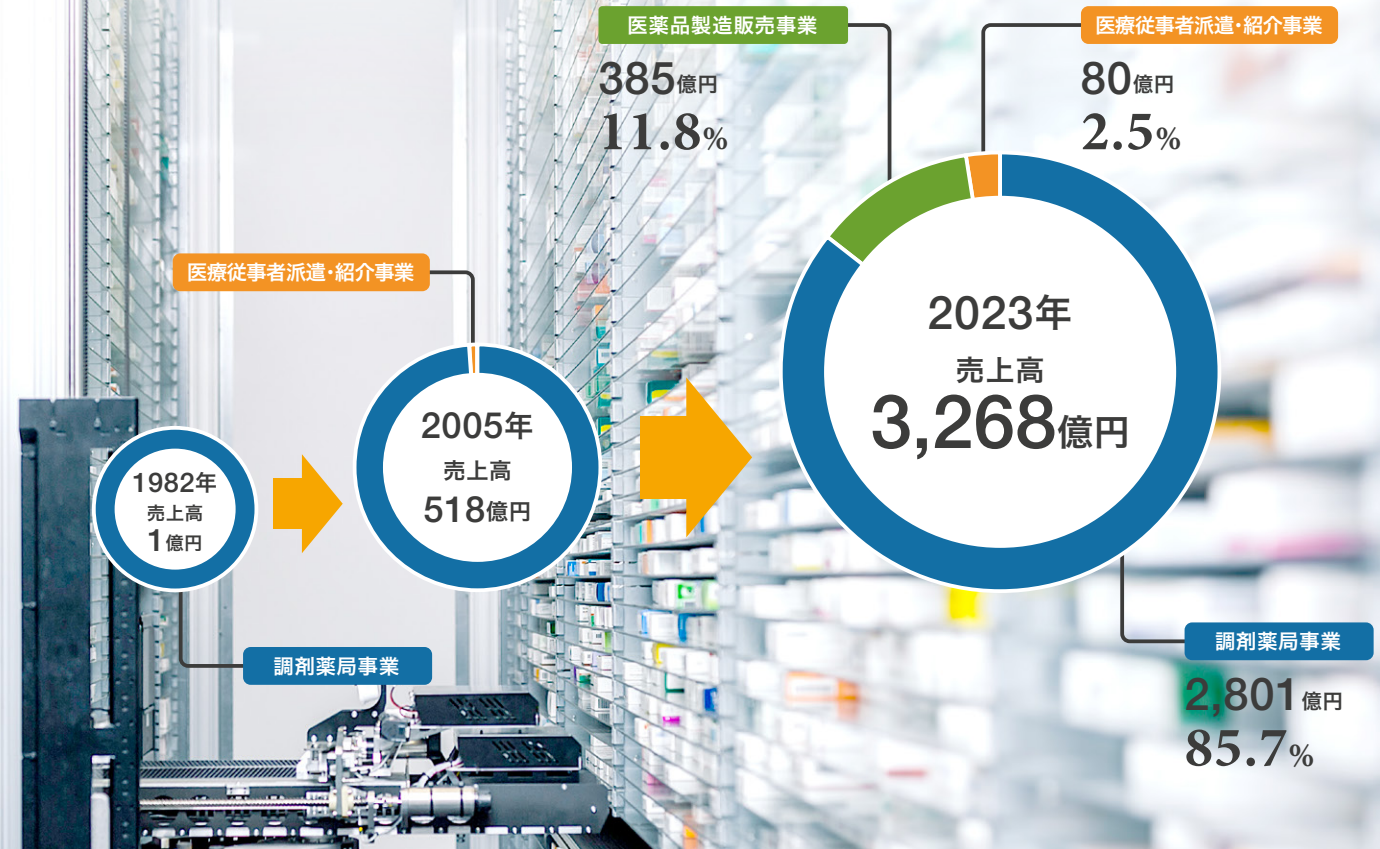
私たち日本調剤は、長期ビジョンの達成に向けて、リスクを認識・対応するとともに、機会を成長への原動力として捉え、各事業が強いシナジーを発揮しながら飛躍的な成長を実現してまいります。

課題	リスク	機会	アクション
医療制度の変更	<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"> 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版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 	<p>調剤薬局事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 専門的な医療人材のさらなる高度化と拡充 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 医療版DXの推進 <p>医薬品製造販売事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 収益性の高い新規薬価収載品目の開発 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
医療・医薬品の安全性と品質確保	<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"> 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 	<p>調剤薬局事業</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>医薬品製造販売事業</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確実な運営とモニタリングの定期的な実行
医薬品の安定供給	<ul style="list-style-type: none"> 世界情勢の変化や物価上昇等による医薬品製造販売でのサプライチェーンの混乱や調達コストの増大 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 	<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・提供の実現 安定供給と収益性を両立する生産体制の構築 	<p>調剤薬局事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 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 <p>医薬品製造販売事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 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
事業運営・拡大に必要な人材の確保	<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"> 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 	<p>グループ全体</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従業員の育成プログラムの整備の実施 質の高い新卒薬剤師の採用・育成の実施
デジタル技術の高度化とセキュリティの脅威	<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"> 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 	<p>グループ全体</p> <ul style="list-style-type: none"> 医療版DXの推進によるコアビジネスの変革等 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 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
気候変動や感染症の発生	<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操業中断やサービスの縮退 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	<p>調剤薬局事業</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>グループ全体</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、レジリエンス力の強化 <p>医療従事者派遣・紹介事業</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

事業ポートフォリオ

日本調剤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、医療従事者派遣・紹介事業、情報提供・コンサルティング事業へと、医療に対する取り組みを拡大し、独自の事業ポートフォリオへと進化してきました。

それぞれの事業が調剤薬局を核としたシナジーをもって、有機的に連携しながら、「すべての人の『生きる』に向き合う」ヘルスケアグループとしてさらなる成長を遂げていきます。



調剤薬局事業

患者さまの健康増進に寄与し、日本中に良質な医療サービスを提供するべく、全47都道府県に調剤薬局を展開しています。厚労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・未病改善に貢献する「健康サポート機能」を持った薬局づくりを進めています。

情報提供・コンサルティング事業

日本調剤グループ各社を通じて培った医療情報資源を解析し、地方自治体や健康保険組合、医薬品メーカー等に向けて、調査・研究、情報提供、コンサルティング事業などを行っています。膨大な情報資源の有効活用により医療費抑制に貢献しています。

医薬品製造販売事業

医療費抑制に有効な「ジェネリック医薬品」を中心に医薬品製造販売事業を行っています。日本調剤グループの強みを生かし、医療現場のニーズに応える安全で高品質なジェネリック医薬品を製造しており、日本全国に安定して供給できる体制を整えています。現在では約570品目のジェネリック医薬品を品揃えており日本の医療を支えるジェネリックメーカーを目指しています。

医療従事者派遣・紹介事業

薬剤師を中心に、医療従事者派遣・紹介サービスを行っています。日本調剤で確立した質の高い教育システムを活用することで、他社にはない付加価値のある人材派遣・紹介を実現しています。また、医師・看護師・登録販売者をはじめとした薬剤師以外のサービスラインを増加することで、事業の拡大を図っています。

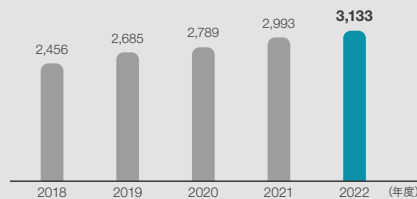
At a glance

数字で見る日本調剤

2023年3月期末実績

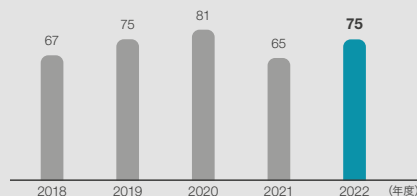
売上高

3,133 億円



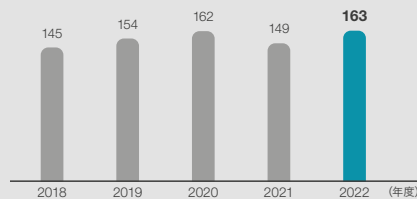
営業利益

75 億円



EBITDA

163 億円



国内の調剤薬局市場を牽引

連結売上高

18期連続増収
3,133 億円



上場以来18期連続で増収を達成

店舗数

718 店舗



(2023年3月31日時点)

3大都市圏を中心に全都道府県に調剤薬局を展開

1店舗当たり売上高

業界平均の3.1倍*
3.88 億円



1店舗当たり売上高を重視した出店戦略を実施

※厚生労働省統計資料より当社推定

社会が抱える医療課題に対応

ジェネリック医薬品使用割合

88%



医薬品製造販売事業との高いシナジーを活かした利用促進

※供給停止品などを算出対象から除外して計算

派遣・紹介求人数

8万件超



医療従事者の平均求人数

高いマッチングクオリティで付加価値の高いサービスを提供

お薬手帳のデジタル会員数

第1位*
140万人



(2023年3月現在)

利便性を高め患者さまの健康をサポート
※上場調剤薬局チェーン開示資料より当社推定。
薬局チェーン・ドラッグストアの自社開発アプリの会員数において1位。

高度医療への対応

大学病院・総合病院を中心とした門前薬局への出店割合

66%



(2023年3月時点)

門前・敷地内薬局、ハイブリッド型薬局のバランスを重視した出店を継続

全国の薬局所属のJASPO「外来がん治療認定薬剤師」のうち当社薬剤師が占める割合

28%



学会認定等の専門性の高い薬剤師を配置

処方箋単価

16,865円



9,665円
全国平均 (2021年度) 日本調剤 (2022年度)

専門性の高い医薬品の取り扱い実績

DX戦略

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きます。

5つのDX戦略

日本調剤では5つのDX戦略を策定し、患者さまをはじめとした幅広いステークホルダーへ新たな価値を提供していきます。それぞれの戦略の実行を通じて、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社内外に引き起こし、生み出される新たな価値を通じてステークホルダーにもっと選ばれるようなグループになることを目指します。

5つのDX戦略

1 スマート医療の提供

誰もがオンラインによる診察、服薬指導、薬の受け取りまでシームレスに受けられるスマート医療の提供

2 新たな顧客体験の創出

リアル店舗とオンラインの融合による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

「お薬手帳 プラス」を活用したタッチポイント増加により、顧客満足度向上と治療効果の最大化を実現

4 付加価値情報の提供

医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」による、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

デジタルを活用した業務の効率化による、対物業務時間の削減および対人業務時間の創出

価値提供



患者さま・生活者さま

- 利便性の向上、病気の重症化予防
- 在宅医療の充実
- 地域住民の予防・未病へのサポート
- 対人業務の充実による質の高い医療の提供
- 薬の副作用の発現予防や早期発見
- 有効性、安全性、経済性による医薬品の適正使用
- 調剤業務の安全性と効率性の両立



医療機関

- 医薬品情報収集のサポート



地域社会 (教育機関、自治体等)

- 医療の地域格差縮小
- 地域における多職種連携による健康、生活課題への対応
- 持続可能な医療提供
- 大学等の教育機関での情報活用



株主

- 企業の持続的成長
- リスクの適正化



従業員

- 業務効率化による働き方改革
- 対物業務から対人業務へのシフトを進めることによる専門性の向上
- 多様な活躍の場の提供

DX戦略に基づいて提供される 薬局サービス・オペレーション

日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」



電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

日本調剤 電子お薬手帳



オンライン診療検索「NiCOナビ」



医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」



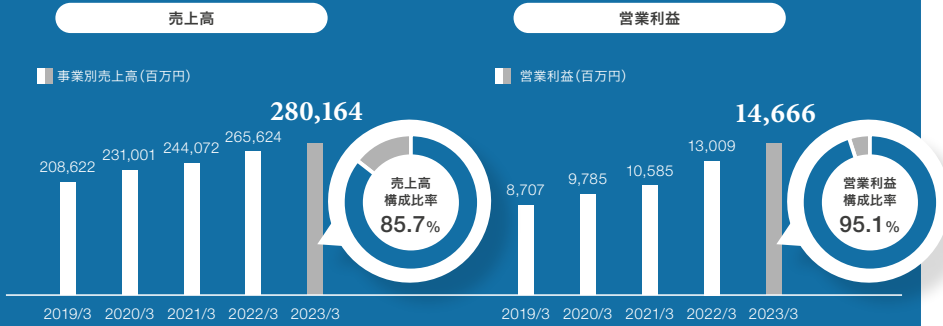
調剤システムリニューアル

多店舗オペレーション支援クラウドサービス「JP-Dream」

調剤業務の機械化の推進

オンライン資格確認

Business Overview



調剤薬局事業

日本調剤株式会社 他調剤子会社



成長ビジョン

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であると自負しています。

当社がこれまで培ってきた強みである「多様化する医療ニーズへの対応力」、「質の高い医療の提供」、「医療版DXへの対応力」をさらに強化していくことで、中長期的な成長を実現していきます。



3つの強み

多様化する医療ニーズへの対応力

多様化する医療ニーズに対し、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、健康サポート機能の拡大など、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。また、調剤報酬改定や薬価改定、医療版DX等、制度改革が進む日本の医療環境変化に対しても柔軟な対応を行っています。

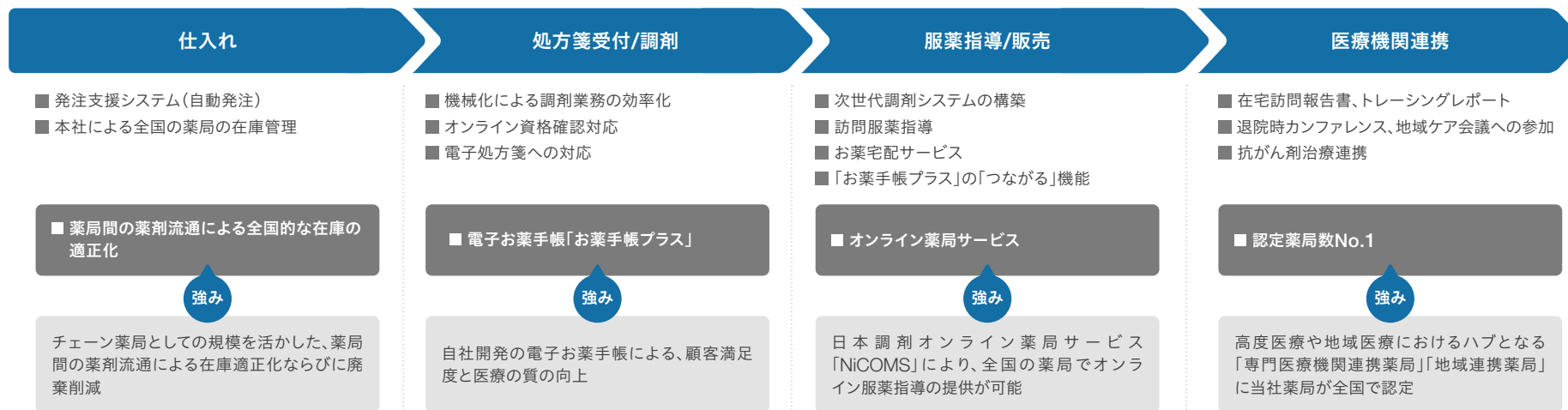
質の高い医療の提供

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。また、今後需要の拡大が見込まれるスペシャリティ医薬品の取り扱いについても取り組みを強化していきます。

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、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。また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



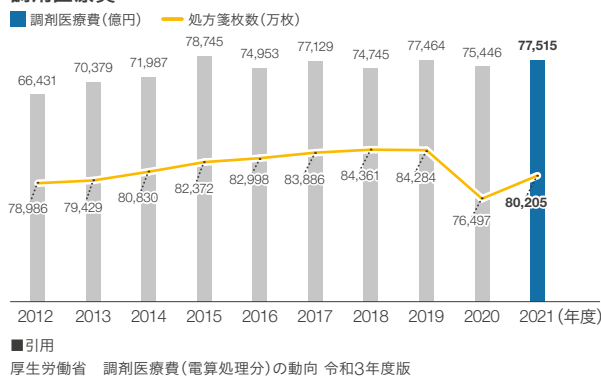
マーケット環境

新型コロナウイルス感染症の拡大以降、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、2023年1月には電子処方箋の導入開始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、

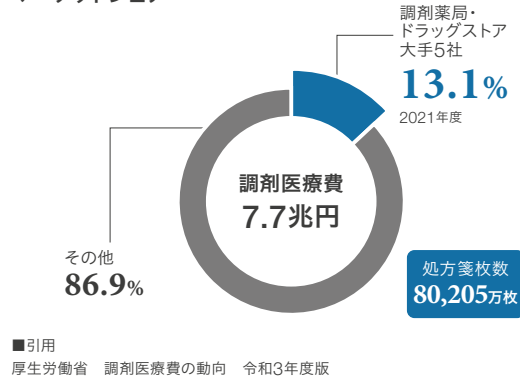
足元では依然として薬局数は増加傾向にありますが、長期的には薬局数の減少および集約が進むことが想定されます。

なお、当社を含む主要な調剤薬局運営事業者5社のマーケットシェアは15%にも満たない水準であり、シェア拡大の余地は大きく残っています。

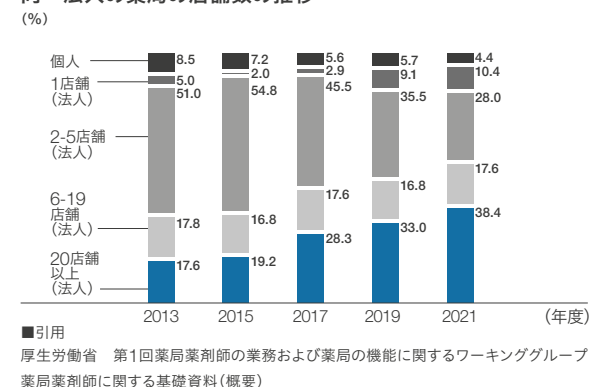
調剤医療費



マーケットシェア



同一法人の薬局の店舗数の推移



多様化する医療ニーズへの対応

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」と地域住民の病気の予防・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。

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「面対応薬局」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。



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。



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、「地域連携薬局」「専門医療機関連携薬局」といった、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「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「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、さまざまな機能を有する薬局を展開しています。

専門医療機関連携薬局

45店舗/全国141店舗

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です。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。

地域連携薬局

459店舗/全国3672店舗

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。

健康サポート薬局

178店舗

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つ、厚生労働大臣が定める健康サポートの基準をクリアした薬局です。

認定栄養ケアステーション

28店舗

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です。栄養相談や健康イベント、栄養教室といったサービスを通じ、健康で充実した生活を送れるよう管理栄養士がサポートします。

在宅医療への対応

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の患者さま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。

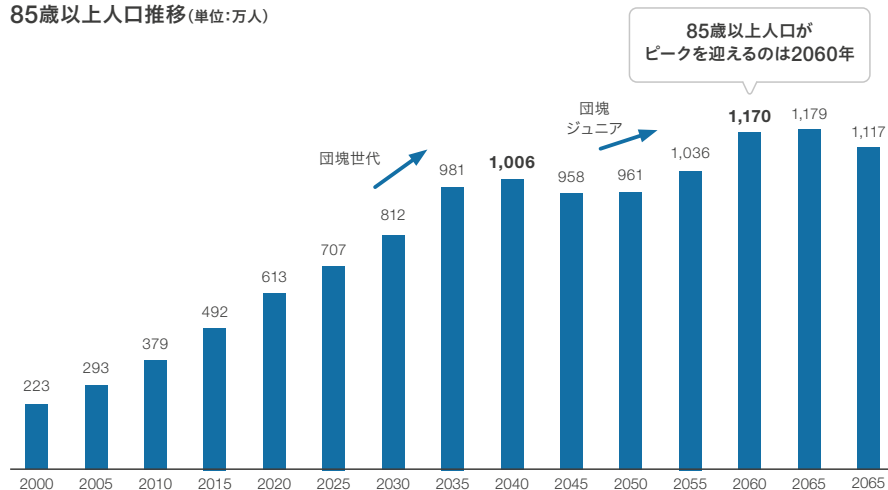
在宅医療専門マネージャー
(薬剤師) **12名**

在宅支援センター **27施設**

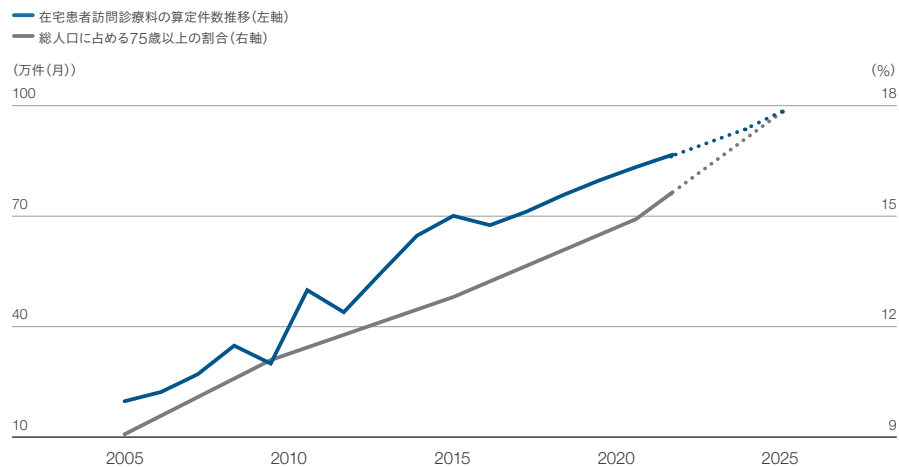
薬局設備面では、これからの在宅医療に必要とされる「無菌調剤室」の設置について、注射薬や栄養輸液などの無菌調剤業務にも対応すべく、業界に先駆けて取り組みを強化しております。

また、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。

85歳以上人口推移(単位:万人)



在宅医療マーケットの拡大



在宅医療への対応

在宅支援センター



全国27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、高齢の患者さまを中心に、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。

TOPIC / 在宅緩和ケアへの取り組み

1店舗が日本緩和医療薬学会認証「在宅緩和ケア対応薬局」の認定を取得

緩和ケアを必要とする患者さまがご自身に適した薬局を選択し、質の高い緩和薬物療法を受けることができるように、緩和ケアに必要とされる機能を持つ薬局に認証を与え分かりやすくすることを目的とし、2022年12月に開始された制度です。当社では2023年4月1日付で日本調剤 江東薬局が認定を取得しております。

在宅医療の質向上および本認定取得に向けて、緩和ケア領域の薬物治療において専門性を有する「緩和薬物療法認定薬剤師」となる候補者の募集および育成に注力しております。現在※当社では6名の「緩和薬物療法認定薬剤師」が在籍しております。

※2023年6月末時点



江東薬局に設置されている無菌調剤室

質の高い医療の提供

高度医療への対応力

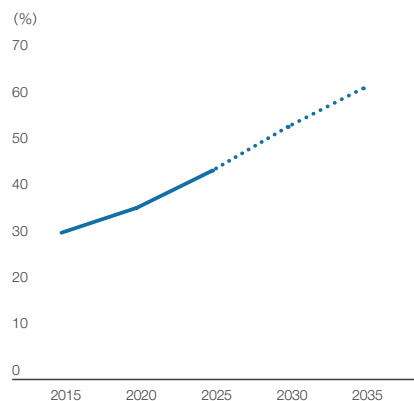
スペシャリティ医薬品への取り組み

当社ではスペシャリティ医薬品を、がん、希少疾病などのお薬を含む高額医薬品と定義しています。国内医療用医薬品市場全体に占めるスペシャリティ医薬品の割合は35%を超えて成長していると考えられており、今後市場規模は拡大していくことが見込まれています。

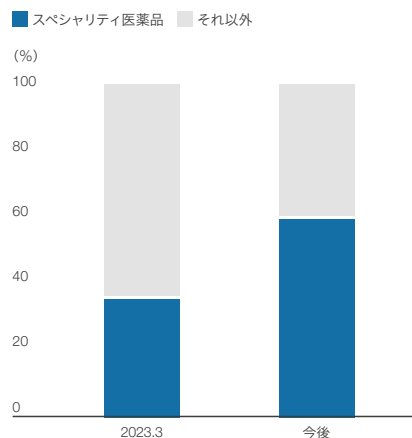
日本調剤グループの調剤薬局では、60%超の店舗が全国の大型病院の門前・敷地内に立地しており、また外来がん治療専門薬剤師をはじめとした専門性の高い薬剤師が多く在籍していることから、抗がん剤等の取り扱いが多いのが特徴であり、薬剤料売上高に対する抗がん剤等の占める割合は業界平均を大きく上回っております。

スペシャリティ医薬品の需要の拡大に向けて、すでに高度医療を担う大型病院の門前敷地内に薬局を積極的に出店しており、調剤薬局におけるスペシャリティ医薬品の売上を大きく伸ばしていくための取り組みを進めております。

国内医療用医薬品市場全体に占める
スペシャリティ医薬品の割合
(入院・外来を含む)



当社グループの薬剤料に占める
スペシャリティ医薬品の割合



専門性の高い薬剤師の育成

日本調剤の薬剤師教育は業界トップクラスのカリキュラムに基づきおこなわれています。医薬品に関する十分な知識・技能の習得は当然として、医療人としての基本的な取り組み姿勢、患者さまとのコミュニケーション能力や、店舗運営のための管理能力なども必須のスキルであり、充実した研修制度のもと、質の高い薬剤師の育成に取り組んでいます。

薬剤師	3,560名	社内認定取得者 がん指導薬剤師48名 他 (2023年4月1日現在)	合計129名
外部認定取得者 外来がん治療専門薬剤師 (BPACC) (2023年4月1日現在)	62名※	かかりつけ薬剤師 在籍店舗割合	85%
※薬局に所属するBPACC取得者・暫定取得者の28%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。		社外ジョブチャレンジ制度 (病院派遣薬剤師)経験者 (~2023年3月)	339名

病院実務研修

病薬連携の強化および薬局薬剤師の職能向上を目的として、全国の大学病院での実務研修を本格導入しています。

調剤室業務、注射剤室業務、混注業務、製剤室業務、DI業務、病棟業務、薬務室業務など、普段は経験できない業務を体験。入院患者さま向けの数多くの薬剤や輸液の調剤を通して、薬局に持ち帰りさまざまなか場で活かせる実際の知識・技能を身につけます。

外部認定取得強化チームによるサポート体制

各種学会が認定する認定薬剤師・専門薬剤師の取得強化チームを設け、サポート体制を整えています。専門医療機関との連携など薬剤師の専門性が求められる中、足元において日本調剤では特にその一環として「外来がん治療認定(専門)薬剤師」、「緩和薬物療法認定薬剤師」、「地域薬学ケア専門薬剤師(がん)」の取得強化チームが結成されています。

医療版DXへの取り組み

オンライン医療への取り組み

2022年4月に一部オンライン医療制度に対する規制緩和が実施され、オンライン医療の利用件数が増加しています。日本調剤グループでは、自社開発のオンライン薬局サービス「NiCOMS」(ニコムス)の提供を行っており、市場拡大に向けた取り組みを業界に先駆けて実施しております。また、2022年度にはさまざまな企業とのアライアンスにより、

自社開発の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」 会員数140万人を突破^{※1}

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ケア機器からのデータ連携^{※2}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。

また、薬局とコミュニケーションができる「つながる」機能、これに追加されたお薬相談用チャットボットのご利用により、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くことができます。

お薬手帳で初めて^{※3}マイナポータルと連携を開始し、マイナポータル上にある複数の医療機関・薬局で調剤された薬剤情報データも一元的に閲覧・管理ができるようになりました。

※1 2023年3月末時点
※2 対応ヘルスケア機器とNFC搭載のAndroid端末で利用可能
※3 日本調剤調べ



「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

オンライン診療からオンライン服薬指導、お薬の配送まで一気通貫のオンライン医療を提供することにより、より多くの患者さまにご利用いただくための取り組みを継続しており、オンライン医療のさらなる普及に努めております。

日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」 日本調剤グループの全国の薬局(一部除く)で対応

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。



日本調剤オンラインサービスの共通アカウント 「日本調剤アカウント」を新設

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」、日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」等、日本調剤のオンラインサービスの共通アカウントとなる「日本調剤アカウント」を新たにリリースいたしました。

患者さまは「日本調剤アカウント」ひとつで日本調剤が提供するオンラインサービスを、会員登録せずにご利用いただくことが可能となります。

 日本調剤 アカウント

DX戦略に基づくICT投資

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。

調剤システム(プラットフォーム)

音声入力システム

2005年 薬剤師の薬歴入力をサポート・効率化

生体静脈認証システム

2011年 業務の真正性確保
業務時間の適正化

調剤業務の機械化

2019年 薬剤師の調剤業務をサポート
・ICTの活用
・効率化

服薬支援システム
「あんしん服薬くん」

2019年 介護施設における
誤薬防止、
服薬関連業務を効率化



音声入力システム

多店舗オペレーション
管理ツール「JP-Dream」

2021年 薬局業務プロセスの
デジタル管理化、
業務効率化をサポート

オンライン資格確認

2021年 オンライン資格確認を
全国の店舗で導入

日本調剤オンライン
薬局サービス「NiCOMS」

2020年 日本調剤
オンライン薬局サービス
「NiCOMS」の
運用開始

電子お薬手帳
「お薬手帳プラス」

2014年 患者さまの安全な服薬をサポート



生体静脈認証システム

お薬手帳プラス
会員数
約140万人
(2023年3月末時点)
「つながる」による
タッチポイントの増加

健康相談システム

2017年 地域住民の健康維持
をサポート

在宅コミュニケーション
システム

2012年 薬剤師の在宅医療業務をサポート・効率化

日本調剤
オンラインストア

2019年 皆さまのヘルスケアをサポート



日本調剤オンラインストア

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取り組む時間を創出し、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	ドロッグステーション	ROBO-PICK II	DimeRo II	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	散薬調剤口ポット	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



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 (2023年7月1日現在)
-  外部有識者委員・査読者所在都道府県



社会からの要請

病院経営者

コスト削減、医療安全、地域連携強化などの経営課題、医師の働き方改革

医療従事者

膨大な医薬品情報の収集・評価の効率化、タスクシェア・シフトのための業務の標準化

薬局

高度医療に対応する網羅的かつ正確な医薬品情報、リフィル処方箋と高度薬学管理

教育機関

次代を担う医療者育成のニーズ

FINDATが提供する価値

- **採用薬の整理やフォーミュラー作成への活用**
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ーを作成いただけます。
- **同種同効薬の有効性・安全性・経済性の比較**
FINDATが提供する薬剤群比較レビューは、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。
- **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。
- **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。
- **外部専門家による審査・査読を受けた中立的な情報の入手**
標準フォーミュラーはフォーミュラー検討有識者委員会の審査・承認を、新薬評価・適応症追加は臨床で活躍している外部の薬剤師による査読を経て公開されます。これにより情報の公平性・適切性を担保しています。
- **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。



院内フォーミュラリーを導入された経緯を教えてください

DPC病院^{*1}では傷病名と診療行為に応じた包括的な報酬が定められていますので、使用薬剤の種類や量は病院全体の収益を大きく左右します。当院では以前から採用薬の種類が多いことや、高額な先発医薬品の処方量が多いことが課題でした。FINDATで院内フォーミュラリーを作成して運用できれば、これらの改善が見込めるのではないかと考えたのです。

現在は、多くの領域でフォーミュラリーを運用されていますね

効果が見込める薬効群では積極的にフォーミュラリーを運用したいと考え、目標としては薬事審議会ごとに1薬効群ずつ、FINDATを利用しながら作成に取り組みました。現在では10の薬効群で院内フォーミュラリーを運用しています。

運用を始めてから、先生方の反応はいかがですか

導入まではやはり抵抗感もあったようですが、実際に院内フォーミュラリーに基づいて後発医薬品を処方し、効果に違いはないと実感できると、急速に受け入れてもらえるように。想像していた以上にスムーズでした。

処方量や薬剤費の収支でも確かな変化を実感

薬剤費の面ではどのような変化がありましたか

当院の院内フォーミュラリーでは、PPI・P-CAB^{*2}の推奨薬はラベプラゾール、ランソプラゾールの後発医薬品です。

推奨薬の処方件数をみますと、導入前の約180件/月から導入直後には約650件/月にまで

導入事例Interview

茨城西南医療センター病院 様

<https://info.findat.jp/case/07/>

患者さま利益と薬剤費削減、 双方のニーズを満たす フォーミュラリーをFINDATで作成

FINDATの導入によりフォーミュラリーを効率的に作成し、短期間で運用開始に至った茨城西南医療センター病院。かねてからの課題であった薬剤費の削減にも、成果が出ているそうです。病院経営の将来を見ずして自らFINDATの導入を推進された野村明広院長に、院内フォーミュラリー作成におけるFINDATの役割や、地域フォーミュラリー普及への展望などを伺いました。

増加し、推奨薬以外の臨時申請薬、ここには導入まで処方数が多かった先発医薬品も含まれますが、それは導入前の約410件/月から導入直後には約9件/月まで減少しました。

推奨薬と臨時申請薬を合わせた処方件数全体は、約590件/月から約660件/月と推移しましたが、薬価換算しますと約36.5万円/月から9.7万円/月へと、大幅に削減できています。この傾向は導入1年後も続いていて、導入の効果を感じています。

この2年間のご経験から、院内フォーミュラリーは病院経営において どのような意義をもつとお考えですか

病院が薬剤関連で得られる収益としては、薬価差、後発医薬品使用体制加算、薬剤管理指導料があります。かつては薬価差が収益に大きく寄与していましたが、消費税が10%になってからはそのメリットは縮小しました。さらに、当院のようなDPC病院では薬剤購入費を極力抑える必要がありますので、フォーミュラリーを活用して採用薬や処方薬を選択することが重要になるでしょう。

フォーミュラリーの普及に向けたFINDATへの期待をお聞かせください

わが国の国民医療費は増加の一途をたどっています。また病院経営も厳しさを増す今、薬剤費の削減は避けて通れない課題です。かといって医療の質を落とすようなことがあれば本末転倒です。地域医療がそのような状況にいる中、フォーミュラリーは薬剤費削減において重要な切り札になり得ます。そして当院での経験から、フォーミュラリーの導入においては、FINDATの活用が1つの有用な足掛かりになると実感しているところです。

^{*1} DPC(Diagnosis Procedure Combination)病院：診療の標準化・透明化、さらに診療の質を向上させるために導入された、急性期入院医療を対象とする診断群分類に基づく1日当たりの包括払い制度の対象となる病院。

^{*2} PPI：プロトンポンプ阻害薬/P-CAB：カリウムイオン競合型アシッドブロッカー。胃内において胃酸分泌を抑え、胃潰瘍などを治療し逆流性食道炎に伴う痛みや胸やけなどを和らげる薬。



FINDAT導入事例

日本調剤の薬局440店舗にFINDAT導入を拡大

2023年4月より、日本調剤が運営する全国の調剤薬局の中から大学病院・総合病院の門前薬局を中心として440店舗に、FINDATの導入を拡大いたしました。

2021年8月に施行された「地域連携薬局」、「専門医療機関連携薬局」の認定制度において、地域の医療機関と医薬品の適正使用に関する情報提供の連携や地域の医薬品情報室としての役割が施設基準として求められています。

当社では、認定制度が目指す薬局の姿を体現し、患者さまにとって身近な薬物治療の専門家としてより質の高い医療を提供できるよう2021年4月から医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」を専門医療機関連携薬局を中心に当社の一部店舗に先行導入し、薬局での活用方法を検証いたしました。この度のFINDAT導入店舗拡大により、さらなる質の高い医療提供を目指していきます。



目次	
統計データ	3
活用事例	
服薬指導後のフォロー	6
トレーニングレポート	13
疑義照会	28
往診同行	30
その他	
お薬手帳を用いた情報共有と注意喚起	32
患者様からの問い合わせ	33
在宅訪問報告書	34
医薬品供給困難	35
服薬指導の質向上	38
薬局での勉強会	40
ご利用に際して	42

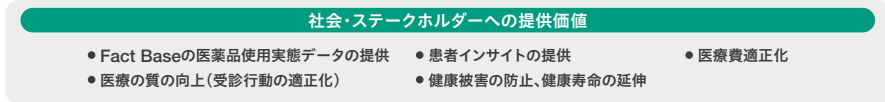
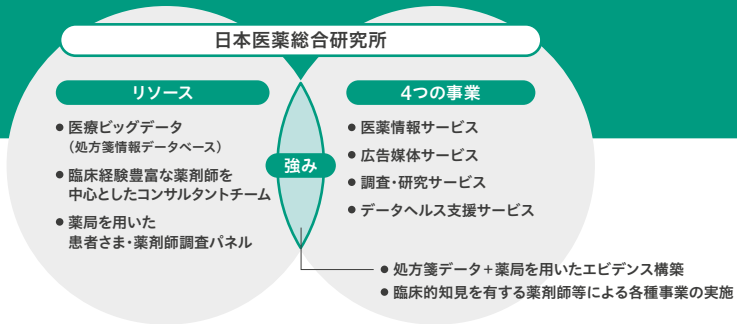
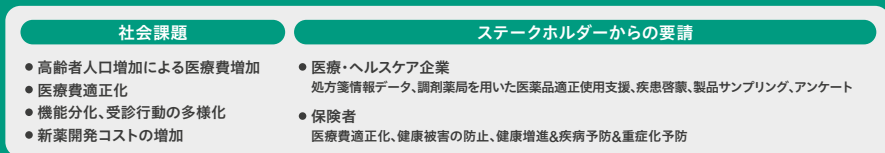
名市大前薬局ではFINDATを活用して、抗ヒスタミン薬が患者さまにとって安全かどうかを評価するための仕組みを作りました。これは、抗ヒスタミン薬の処方箋を新規に受け付けた際、患者さまが5つの項目(①自動車の運転 ②閉塞隅角緑内障 ③前立腺肥大 ④妊娠・授乳 ⑤てんかん)のいずれかに該当する場合、その薬が安全に使用できるかを評価するものです。例えば、自動車運転の場合、薬効群比較レビュー^{※1}で運転への注意喚起がある薬剤かを確認し、処方薬が不適切な場合、標準フォーミュラリーも参照することにより、安全な他の抗ヒスタミン薬の提案を行いました。また妊婦・授乳中の患者さまにも上記と同じ

手順による評価を行っておりますが、授乳中の患者さまが服用していたピラスチンについて、授乳における安全性データがなかったため、疑義照会にてフェキシフェナジンへ変更となった事例がありました。

また、同店舗は専門医療機関連携薬局の認定を受けており、がん専門薬剤師の育成のために定期的な勉強会を実施しています。FINDATのNK₁受容体拮抗型制吐薬^{※2}の標準フォーミュラリーおよび薬効群比較レビューを活用し、新薬であるホスネツピタントの位置づけや既存薬との比較等を行い、新薬の情報収集と評価に役立てました。

※1 薬効群比較レビュー: 同種同効薬を評価する上で必要な情報を一冊にまとめた資料集であり、該当する医薬品を有効性・安全性・経済性の観点から比較・評価するもの。

※2 NK₁受容体拮抗型制吐薬: 抗がん薬による嘔吐中枢への刺激を阻害し、悪心(吐き気)・嘔吐を抑える薬。



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

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・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社会・ステークホルダーの課題解決に貢献

- 1 医療情報サービス**
 日本全国に展開する日本調剤の豊富な処方情報进行分析、製薬業界のお客さまの課題を解決いたします
- 2 広告媒体サービス**
 日本調剤において来局から退局までの動線に沿った各種広告媒体を提供することで、製薬・ヘルスケア業界と来局者さまとの接点を創出いたします
- 3 調査・研究サービス**
 日本調剤に来局する患者さま、店舗の薬剤師・管理栄養士を対象としたアンケート調査等により多種多様な課題を解決いたします
- 4 データヘルス支援サービス**
 豊富な臨床経験とデータ解析経験をもった薬剤師が、服薬に関する問題解消や重症化予防、啓発支援など、質の高いデータヘルス事業を支援いたします

1 医薬情報サービス 製薬企業さま向け

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)
- ④ PUMAP (ビューマップ: 医薬品適正使用支援プログラム)

3 調査・研究サービス 医療関連団体さま向け

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。

主なサービス内容

- ① 患者アンケート調査
- ② 薬剤師アンケート調査
- ③ 医薬品使用実態調査

2 広告媒体サービス ヘルスケア関連企業・製薬企業さま向け

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いきます。

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

4 データヘルス支援サービス 保険者さま向け

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 医療費、健診情報等の分析(レセプトデータ、健診データ)
- ② 適正服薬、適正受診(重複服薬、多剤服薬、併用禁忌、重複受診、頻回受診)
- ③ 受診勧奨(特定健康診査、健診異常値放置者、生活習慣病治療中断者、等)
- ④ ジェネリック医薬品使用促進
- ⑤ 生活習慣病に係る重症化予防(予備群、治療中断、治療中)
- ⑥ 健康促進に向けて普及・啓発(イベント、セミナー、啓発資料)



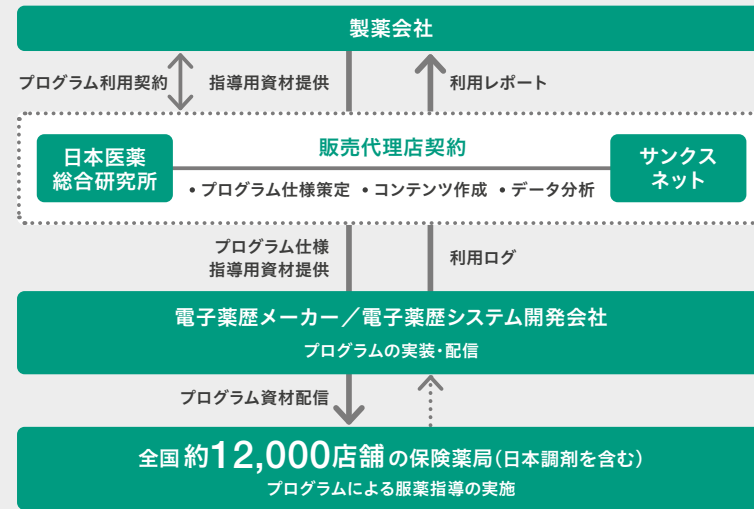
TOPICS

医薬品適正使用支援プログラム「PUMAP」の販売代理店契約を締結し、製薬会社向け販売を開始

株式会社サンクスネットが開発した医薬品適正使用支援プログラム「PUMAP(ピューマップ)」の販売代理店契約を締結しました。「PUMAP」は、患者さまの服薬アドヒアランス[※]低下の原因に注目し、その原因に対応する指導内容を提案する服薬指導支援プログラムです。本プログラムは、服薬指導の前に薬剤師が利用できるよう電子薬歴上に実装されており、該当医薬品が処方された患者さまの状況・状態に合わせた服薬指導のヒントや資材がポップアップで表示されます。今後、製薬会社向けの販売を加速させ、医薬品の適正使用を推進していきます。

[※]服薬アドヒアランス：患者が積極的に薬物治療方針の決定に参加し、その決定に従って薬物治療を受けること

PUMAPを利用したプログラム配信・服薬指導までのフロー



医療費抑制の取り組み(フォーミュラリー普及・啓発、導入支援)

国民皆保険を堅持し続けていくため、医療費抑制は急務であり、2024年度の第4期医療費適正化計画に向けた見直し案でも後発医薬品の使用促進として新たに医療費削減の次の一手である「フォーミュラリー」の策定が提言されています。

次世代に保険医療制度を残すために、医療費抑制の次の一手として「フォーミュラリー」に期待が集まっており、今後、保険者の医療費抑制の取り組みである「フォーミュラリー」の普及・啓発、導入を支援いたします。

[※]フォーミュラリーとは医療機関および地域医療における患者に対して最も有効・安全で経済的な医薬品の使用における指針



医薬品製造販売事業



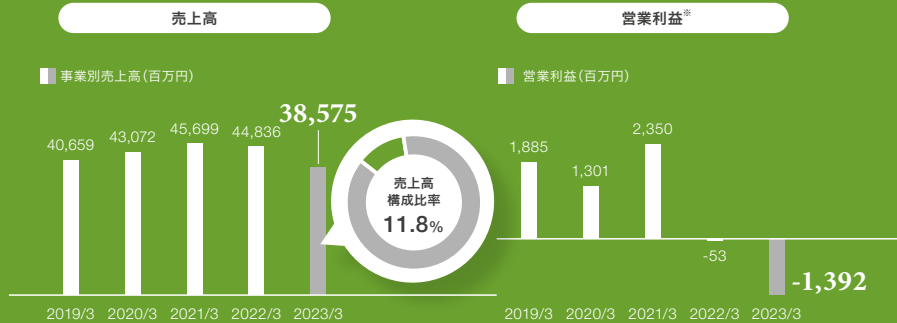
日本ジェネリック株式会社
長生堂製薬株式会社

品質問題に端を発した医薬品の供給不安により、今なお必要とされる患者さまに医薬品が届きづらい状況が続いております。当社グループの長生堂製薬においても品質問題により行政処分を受けましたが、当社グループはこのことを重要な問題として認識しており、信頼の回復に向けた取り組みを強力に推し進めております。医薬品製造販売事業においては、高品質な医薬品をリーズナブルな価格で安定的に提供し、患者さまや医療関係者から信頼されるよう一丸となって取り組んでまいります。

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、GxP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。2022年度は、品質管理をさらに徹底させるとともに、日本ジェネリック製薬協会の取り組みにも積極的に参画し、ジェネリック医薬品業界全体の品質向上に貢献しています。

[※]Good x Practiceの略。安全性や品質を担保することを目的として行政機関が定めている基準の総称。GMP、GVPなどがある。



^{*}一時的な要因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年度品質目標

1

品質文化(Quality Culture)の醸成

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

2

製造実態に合った承認書の維持管理

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

3

品質リスクマネジメントの実践

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

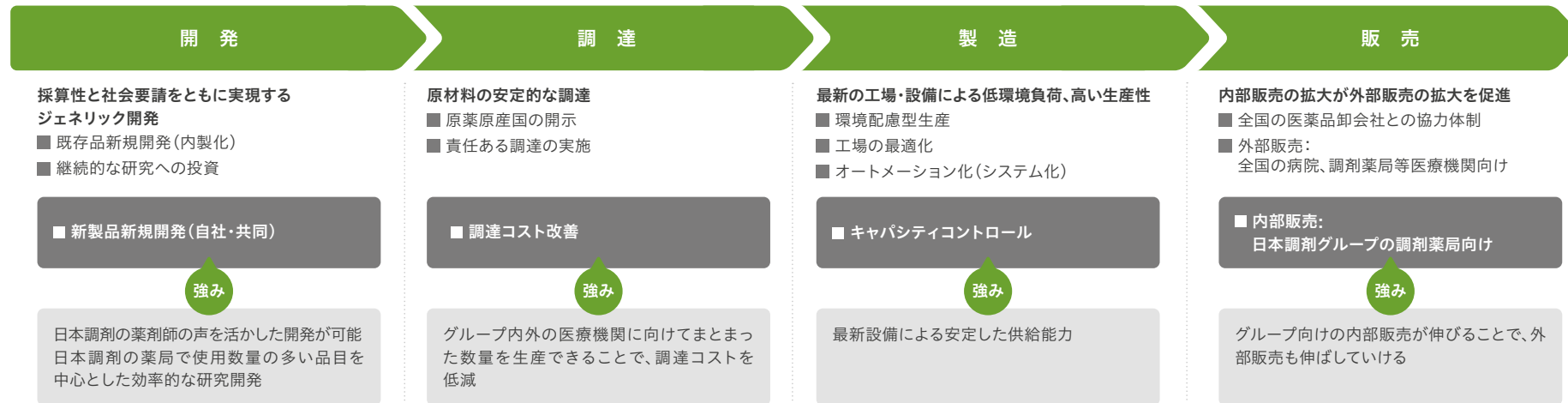
5

堅牢な品質システムへの継続的改善

改正GMP省令を反映したGQP取り決めの締結推進、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



医薬品製造販売事業のバリューチェーンと競争優位性



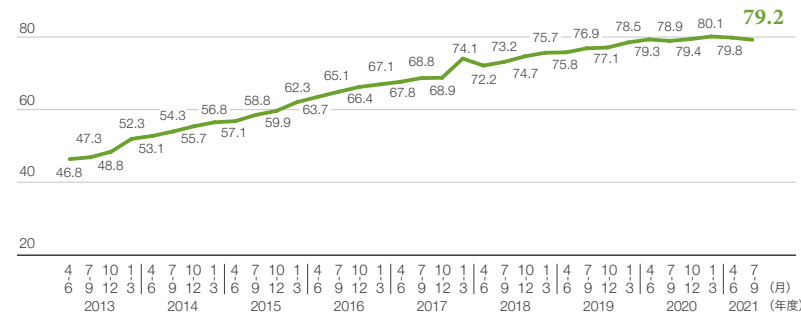
事業環境

厚生労働省による後発医薬品の使用促進策を背景に、当社グループも業容を拡大してきました。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」とする新たな政府目標が定められており、当社グループも自社製品をさらに広く普及させられるよう、戦略的な営業活動を行っています。

また2023年4月には6年連続の薬価改定が行われるなど、ジェネリック医薬品を取り巻く事業環境は年々厳しさを増しています。当社グループにおいては、製品ごとの利益管理を徹底しポートフォリオの見直しを図ることで、当事業の採算性改善に向けた取り組みを進めています。

また、2020年頃より一部企業において後発医薬品の品質問題が発覚し、品質に問題のある製品の製造がストップするなど、日本国内における医薬品供給量が需要に対して不足する事態が発生しました。各社が代替品の増産を行うものの必要十分な量を全国で確保できず、この供給不安は現在に至るまで改善されておられません。当社グループの長生堂製薬も品質問題による行政処分を受けましたが、医薬品の安定供給の責務を果たすべく改善計画に沿った取り組みを進めております。供給不安に対しては、当社グループも増産に取り掛かり、1日でも早くすべての医薬品を供給不安から解消できるよう取り組みを進めております。

ジェネリック医薬品数量シェアの推移(%)





持続的な供給への取り組み

安定供給に関する取り組み

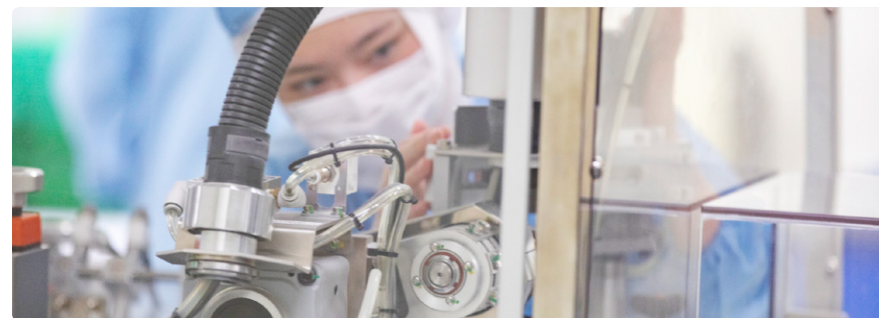
昨今のジェネリック医薬品の供給不安に対応するために、短中期的に生産計画を見直しながら、変化するニーズへの迅速な対応を進めています。また感染症拡大や国際情勢から原薬・資材の供給リードタイムに延長がみられますが、調達についてはリスクを考慮した在庫の確保に努めています。当社グループにおいては、2021年11月に発生した委託先倉庫の火災により在庫が焼失し、多くの製品で限定出荷を余儀なくされるなど、安定供給に支障が出ておりました。現在は在庫水準も回復してきており、安定供給体制が整った製品から限定出荷の解除を進めております。

他社への製造委託品の内製化

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。

工場の特性を活かした効率的な生産への取り組み

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250の製品について効率的な生産計画が可能となることに加えて、製造原価の低減も期待できます。



工場投資

新製品の上市や製造所の移管、内製化の取り組みにより工場の製品ポートフォリオが年々変化する中、その時々で最適な設備構成となるように継続的に投資を行っています。また、より多くの製剤を製造できるよう、必要に応じて製造ラインの追加も行っています。工場の設備は設備メーカーによる受注生産が基本であり、製作期間が年単位でかかることもあります。先々の工場の生産計画から逆算し、適切なタイミングで設備を導入できるよう、先を見据えた投資計画を策定しています。また、投資にあたっては資金の回収可能性についても慎重に検討し、無駄のない投資の実現にも取り組んでいます。

人材の確保、育成

生産数量の増加、工場の稼働率向上を目的として、人材の採用や育成を進めております。人員数の強化に伴い、安定的なシフト生産体制を構築することが可能となります。2023年4月には約60名の新卒社員が入社しました。また、即戦力となる中途社員も継続的に採用しています。採用した人材が早期に戦力として活躍できるよう、OJTを中心とした教育にも力を入れています。



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、太陽光発電やカーボンニュートラル都市ガスの導入などにより、電力・ガス・水などの使用量削減、効率的な使用を通じて環境保全に配慮した持続可能な生産活動を推進しております。

取り組み内容はこちら
<https://www.nicho.co.jp/corporate/sustainability/esg/environment/>

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、医療現場目線での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と長生堂製薬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いきます。

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1つの製剤に対して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水準が引き下げられたことや毎年の薬価改定、複雑な製剤が増えているため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きました。厳しい薬価制度の下、既存の製品だけで飛躍的な成長を遂げることは困難であり、継続的な新製品の投入が成長には欠かせないという考えのもと研究開発を行っています。年2回の薬価収載のタイミングを逃さないよう、また同一成分の医薬品の上市が他社に後れを取らないよう、計画的な研究開発を実施しており、成長ドライバーである新製品を確実に上市できるよう自社開発を行っていきます。



直近の自社開発品目一覧

2021年度発売

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

2022年度発売

ダサチニブ錠「JG」/フェブキソスタット錠「JG」/エシタロプラム錠「JG」/ラメルテオン錠8mg「JG」

2023年度発売

アジルサルタン錠「JG」/シルデナフィル錠RE「JG」/エゼアト配合錠「JG」



長生堂製薬 品質への取り組み

品質問題発生以降の対応

長生堂製薬が、2021年10月に行政処分を受けましたことを踏まえ、当社グループでは「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」(薬機法)に精通した弁護士およびGMPの専門家を加えたメンバーによる「業務改善計画」を策定し、経営体制の見直しをはじめ、品質を重視した体制の確立と維持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>

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/improvement/>

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>

徳島県保健福祉部薬務課への報告と徳島県薬事審議会における審議

2021年10月に徳島県薬事審議会において長生堂製薬が策定しました「業務改善計画」の内容について審議・承認され、以降、徳島県保健福祉部薬務課に対して業務改善計画の進捗状況を報告し(毎月)、徳島県薬事審議会におきまして業務改善計画の進行状況について審議を受けております(年2回程度)。これまでのところ、いずれについてもその進行状況に問題ないことを確認いただいております。

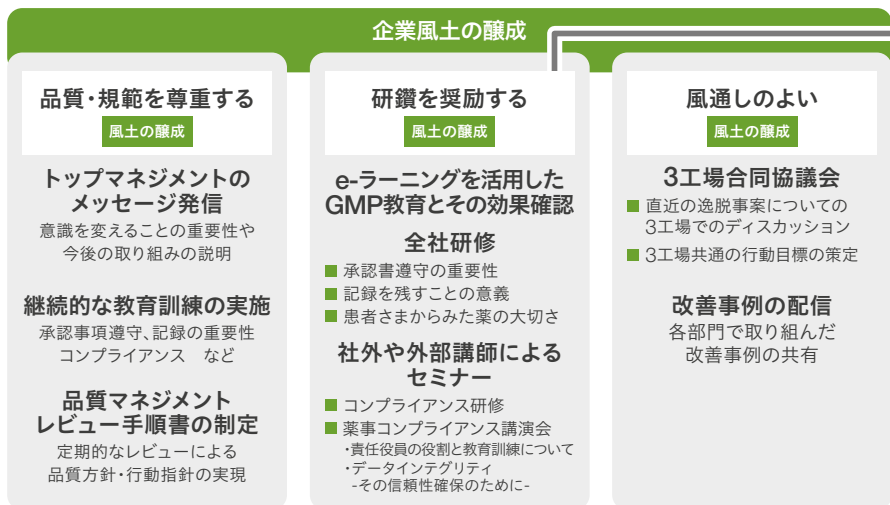
令和4年度第2回薬事審議会に関する情報はこちら(外部サイトへリンクします) ▼

<https://www.pref.tokushima.lg.jp/kenseijoho/kenseisogo/shingikai/chijibukyoku/5049080/>

信頼回復に向けての取り組み

経営体制の刷新など、信頼回復に向けた基盤の整備は2021年度に完了し、2022年度からは実践の段階として取り組んでいます。

1 企業風土の醸成 企業風土の醸成については、次の3つの観点から取り組みを続けています。



Pick up

研鑽を奨励する風土の醸成 e-ラーニングを活用したGMP教育とその効果確認

当社の2022年度の品質目標のひとつとして「実効性のある教育訓練の企画推進」を掲げ、各部門で活動計画を定めて取り組みました。

(株)じほうによるGMP教育e-ラーニングを、全部門で3月末までに修了しました。

教育訓練の年次報告として、教育訓練の実効性を評価しております。また、OJT教育は年間計画を定めて実施し、各課員のスキルを評価しスキルマップを作成いたしました。

導入コース(導入教育中)

全受講者が完了済み

基礎コース(一般職)

全受講者が完了済み

実践コース(役職者・責任者)

全受講者が完了済み

教育訓練の実効性評価

下記の項目を評価し、次期の教育の改善有無を検討する。

- 当期の品質目標の達成度や、過去1年間に発生した逸脱、品質課題等から教育不足を考察される事象はないか
- 新たな規制の発出やアップデートに見合った教育訓練資料の水準となっているか

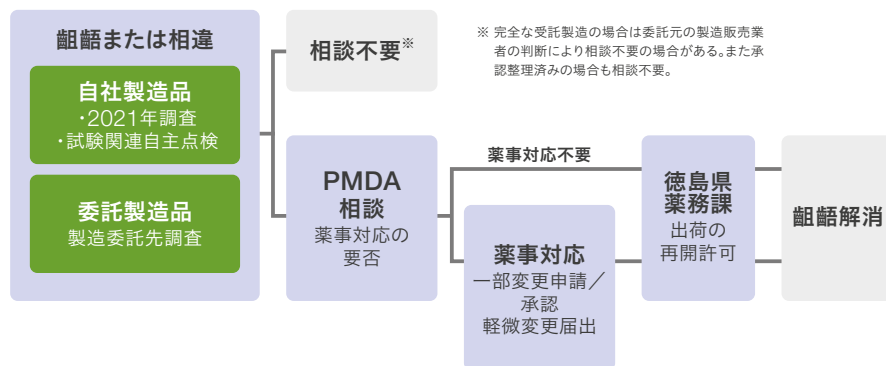


2 承認書および手順書との不整合の解消状況

承認書および手順書との相違が判明したものの全てについてPMDAの事前相談を利用し、必要な手続きを実施しております。

2023年7月末時点で、約55%の齟齬を解消しています。

(2022年10月時点より35%進捗)



3 従業員にとって使いやすい内部通報制度の整備

制度の浸透を図る

内部通報制度の目的、通報者の保護等の基本姿勢と通報窓口の周知のため、継続的な説明会を開催しています。

制度の実効性の評価

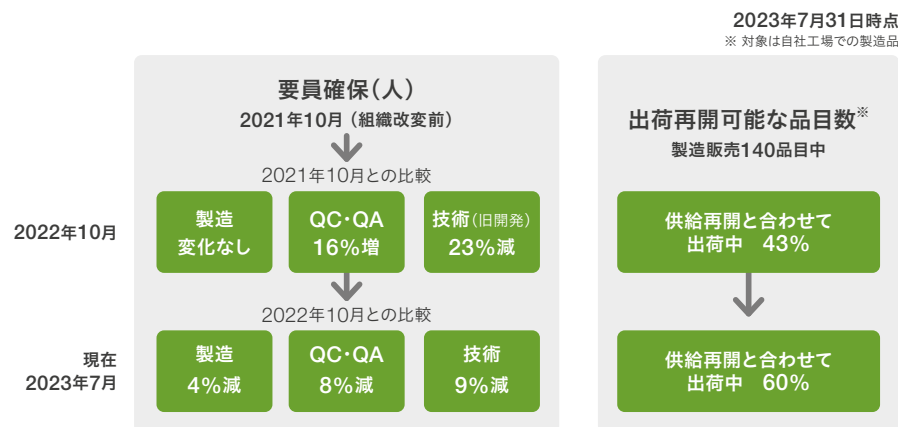
「無作為に抽出した社員に対する実態調査」(各回それぞれ従業員約50名を抽出し 5回実施)のうち直近2回において、通報窓口の認知度は100%となり、説明会やカード配布、デジタルサイネージでの情報発信の効果を確認できました。

一方で、通報により適切に対処してもらえると感じるかどうかは70%程度にとどまり、情報の秘匿性や相談後の対応に未だ不安があるとの意見がありました。この対策として、全体説明会にて具体的な事例を用いてプライバシーが確保されることおよび通報者に不利益がないことについて取り上げ、通報することは会社を良くするための行為と認識するよう指導しました。

製造業者における再発防止策

1 生産計画の適正化

2023年7月時点の要員確保の状況(体制変更前の2021年10月および2022年10月と比較)と、出荷可能な品目数は右記の通りです。新たな要員の確保は継続的に進める一方で、確保した要員の人材育成にも積極的に取り組んでいます。



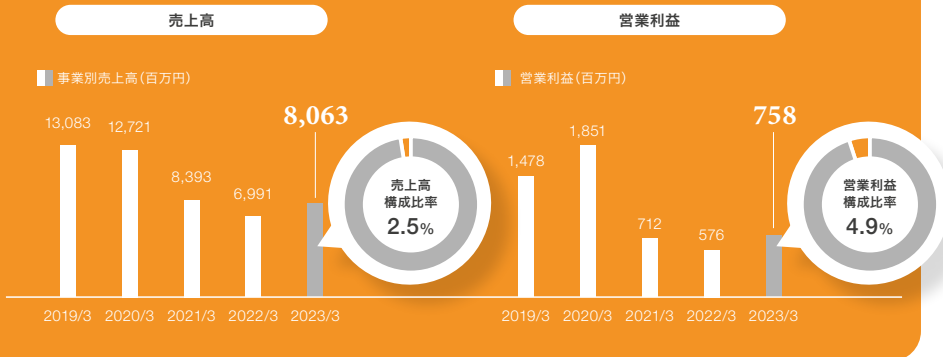
2 製造業者におけるモニタリング強化

責任役員等が現場に入り、作業者をサポートする『てくてくサポート』の取り組みを開始しています。逸脱や労災を未然に防げるよう、さまざまな案を出し合いながら確認を行っています。また、実施時の様子はデジタルサイネージで紹介しています。



43

事業概況



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)



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)



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



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

株式会社メディカルリソース



事業の強み

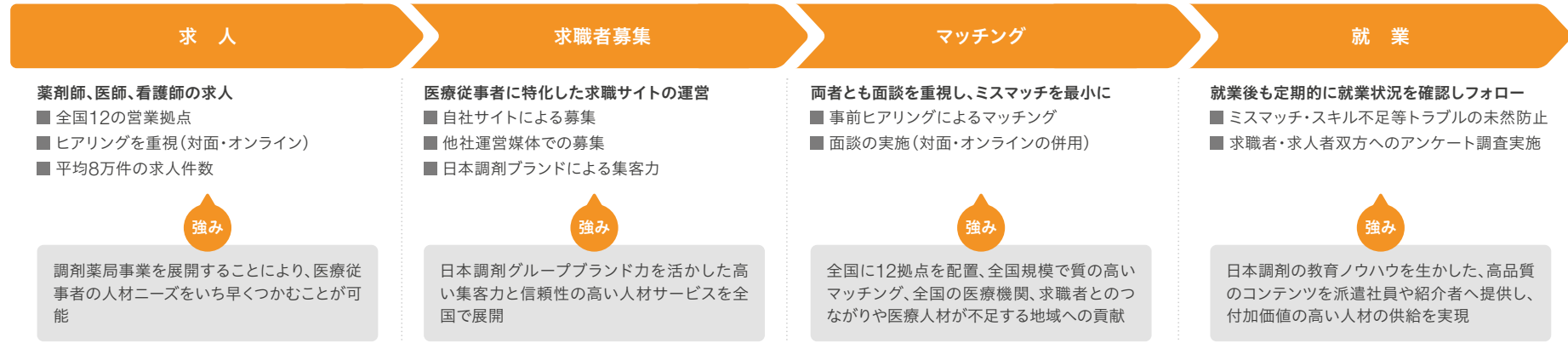
- 1 医療従事者に特化した人材事業ポートフォリオ**
薬剤師を主力に、医師(産科医を含む)、看護師、登録販売者など、医療従事者の人材事業に特化。
- 2 各種認定等の取得に裏打ちされた質の高い人材サービス**
■ 4認定取得
- 3 日本調剤グループの高いブランド力とシナジーの活用**
■ 日本調剤グループのブランド力 ■ 日本調剤グループの教育ノウハウを活用

人と「会う」姿勢を大切に、事業拡大を図る

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。



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

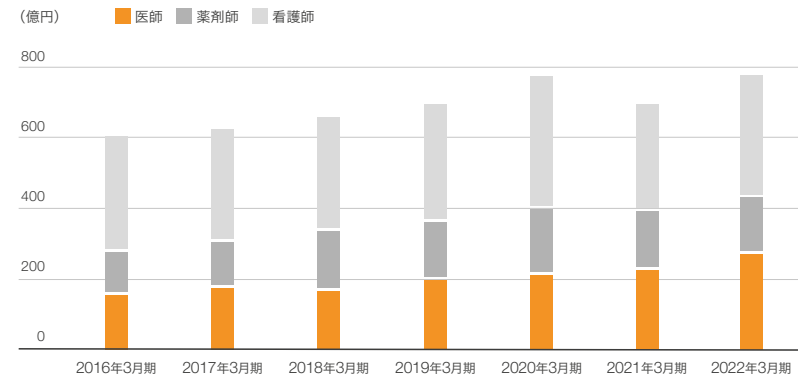
令和3年度の人材紹介の市場規模は、薬剤師160億円、医師271億円、看護師348億円となっています。新型コロナウイルス感染症の影響を受け厳しい状況が続いていた薬剤師事業については回復傾向にあり、また医師・看護師紹介の市場規模は拡大いたしました。

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と、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いきます。



医師・薬剤師・看護師マーケット規模



出典:厚生労働省 職業紹介事業の事業報告の集計結果について



成長戦略

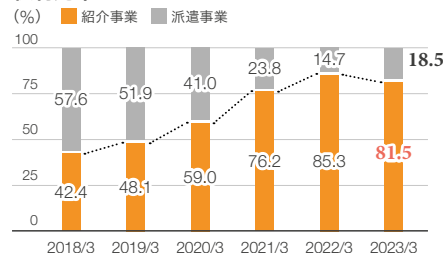
紹介事業の拡大によって、高い収益性を確保し、バランスのとれたビジネスポートフォリオへ

当社は薬剤師派遣において、業界No.1の強みを持っています。一方で、紹介事業を拡大することで高い収益性を目指しつつ、バランスのと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いきます。

また日本調剤グループにありながら、内部取引は0.2%にとどまり、より一層求人者である医療機関・企業と求職者である医療従事者へのサービスを拡大していきます。

粗利率



外部売上高
99.85%

売上高
構成比
(2023年
3月期)

※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

4種類の外部認定に裏打ちされた信頼性の高いサービスにより、求職者と求人者の顧客満足度を高める

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。メディカルリソースでは右に示す4認定を取得しておりますが、これらの認定すべてを取得している企業は全国で2社のみであり、信頼性の高い人材サービスの提供を通じて「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。

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。



「職業紹介優良事業者」認定

求人者と求職者の適切なマッチングの促進に取り組む企業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

一定の基準を満たした、「適正な有料職業紹介事業者」として認定されています。



「優良派遣事業者」認定

派遣社員のキャリア形成支援や労働環境の確保などに取り組む認定されています。

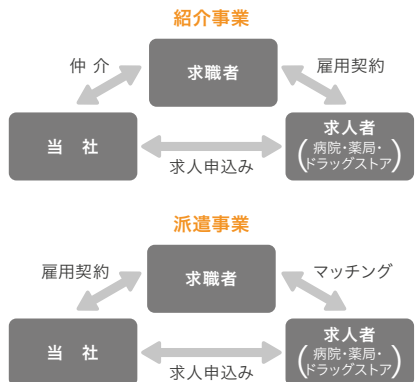


「プライバシーマーク制度」認定

厳密な管理基準に従って、求職者の個人情報を適切に取り扱っております。

※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 17,462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)(2023年6月12日時点)





事業展開

薬剤師事業

■ 薬剤師・薬学生の採用支援

対象: 調剤薬局・病院・ドラッグストア等

全国12拠点で、調剤薬局・病院・ドラッグストア等の薬剤師採用を支援する「ファルマスタッフ」を運営。事業開始より求人者と求職者の双方に「お会いする姿勢」を重視している当社では、詳細なヒアリング情報と、書面や電話だけでは分からない情報に基づいて人材をご紹介することが強みです。

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。

会う

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

人生が大きく関わる働き方に関して、ブランド力による安心感のみならず、直接お話し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

求職の有無にかかわらず、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。
ホワイトペーパー	「業務に役立つ・学べる」をメインコンセプトに著名人によるコラム、業界研究、薬剤師のライフスタイルを豊かにするためのコラム等の配信。
薬トレ	日本調剤監修の調剤テキストをスマートフォン向けにアプリ化して提供。調剤報酬改定にも対応。

薬局向けコンテンツ

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



医師事業

■ 医師の採用支援、産業医業務サポート

対象：病院・クリニック・老人保健施設・企業等

東京・札幌・名古屋・大阪・福岡を中心に都市部から地方圏まで展開。多様化する医療機関のニーズに応えるべく、医療業界専任の担当者が採用活動を支援します。

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。

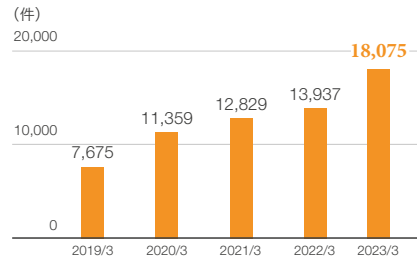
2023年3月期は、新型コロナワクチン接種関連業務の需要もあり、業績は順調に拡大しております。医師の働き方改革、タスクシフト・タスクシェアリング推進により、看護師や薬剤師をはじめとする他職種に、医師の業務の一部を任せる「業務移管」、医師の業務を複数の他職種で分け合う「業務の共同化」が進む事が予想され、薬剤師・看護師事業と連携しつつ、今後も事業の拡大が見込まれます。

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。



2023年3月期の求人件数増加

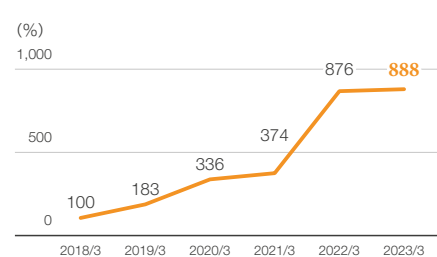
医師事業 求人数推移



※ワークスドクターズ統合に伴い、医師事業に合算いたしました。

2023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

産業医事業

■ 全国の事業場へ業務委託による産業保健業務支援

対象：企業・官公庁等

東京を中心に全国対応。それぞれの事業場(一般企業および官公庁)のニーズに合わせて産業医業務専任の担当者が業務委託による産業保健業務を支援および産業医・産業保健師の採用活動を支援します。

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。

企業経営において重要性を増す健康経営の要請により一層応えるため、ヘルスケア領域での事業拡大を目指すためにHPを新たに立ち上げ、ロゴも一新いたしました。ロゴは長寿のシンボルである六角形と従来のロゴカラーのベースとなる健康を意味するあんずをモチーフにしております。

(株)メディカルリソース 産業医の紹介/産業医業務の紹介サービス



職場のヘルスケア



看護師事業

■ 看護師の採用支援

対象：病院・クリニック・訪問看護ステーション・高齢者施設・企業等

エリア特化だからそのスピーディーな紹介で看護師採用を支援しています。豊富な実績と経験とともに、看護師の転職市場を的確に分析し、転職を成功に導くノウハウを蓄積。さらに、医療業界専任の担当者を配置しており、各エリアの特性や求職者の傾向を把握しています。

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。

継続的に人員を増強し、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いきます。



登録販売者事業

■ 登録販売者・調剤(医療)事務の採用支援

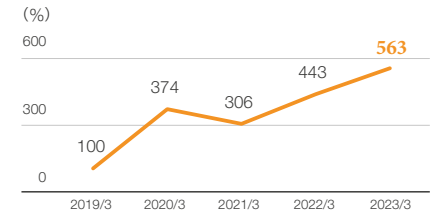
対象：ドラッグストア・調剤薬局・量販店・ホームセンター等

一気通貫の対応で、マッチング精度の高い登録販売者採用を支援しています。医療業界専任担当者が、企業さまの対応から求職者の対応まで首尾一貫して取り組むことが強みです。

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、2022年3月期以降は、取引先数の増加等もあり、増収となっております。

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

メディカルリソースの理念

ミッション

「人」の可能性と新たな価値を追求し、
ともに今を超えていく

『もっと輝ける未来があるはずだ』その思いをともに叶えていきたい。
誰よりも「人」の可能性を信じ、
一人では気付くことができなかった価値を引き出していく。
私たちは、より良い未来の実現に向けて、絶えず成長し、向き合うその
「人」と、ともに今を超えていきます。

ビジョン

「人」と「医療」そして「ヘルスケア」の
未来を創るパートナーへ

私たちが思い描く未来は、いつも「人」が主役です。
「人」の幸せを思い、時には寄り添い、時には先導する。
一人ひとりに向き合うことで、「人」だからこそ実現できる豊かな「医療」、
そして「ヘルスケア」を支え、社会に貢献していく。
未来を創るパートナーとして、選ばれる存在になります。

バリュー

基本姿勢

何事にも誠実に。私たちは「人」に向き合います。

行動指針

- チャレンジする** 現状に満足することなく、絶えず成長し続けます。
- 協働する** 当事者意識を持って、ともに考え行動し、相乗効果を高めます。
- 期待を超える** 本質を追求し、『想像以上』を提供することで、感動を与えます。

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。2022年度はマテリアリティ(重要課題)に対する取り組み・KPIの策定、TCFD提言への賛同表明およびTCFD提言に沿った情報開示の拡充等、着実に対応を進めてきました。

今後も長期ビジョンの見直しに伴うマテリアリティの見直し、目標・KPI策定、人的資本経営の推進、さらなる情報開示の拡充等、中長期の企業価値向上と社会課題の解決に向けた取り組みを推し進めていきます。

Sustainability Data Book

サステナビリティ情報をステークホルダーの皆さまに網羅的に開示することを目的に「Sustainability Data Book」を公開しています。サステナビリティ基本方針、推進体制等、サステナビリティマネジメントの詳細につきましてはこちらをご覧ください。



<https://www.nicho.co.jp/corporate/sustainability/databook/>

主な開示項目

- TCFD提言に基づく情報開示
- マテリアリティおよび対応する取り組み・KPI
- 取締役のスキル分布
- 倫理行動指針、人権方針、環境方針、調達基本方針・サプライヤー行動規範

サステナビリティへの取り組み

■ 「FTSE Blossom Japan Index」「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に初選定

気候変動の深刻化、生態系への影響、資源問題など社会課題が多様化する中で、社会を持続的に発展させるサステナビリティへの取り組みを経営の重要課題と捉えています。2021年にグループを横断する「サステナビリティ委員会」を設置し、気候変動課題への対応、人権保護、労働環境整備、腐敗防止への対応、ガバナンス強化など、グループ一体となった経営基盤の強化を図ってきました。これらの対応を進めた結果、ESG(環境・社会・ガバナンス)について優れた対応を行っている日本企業を対象とした指数「FTSE Blossom Japan Index」および「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の両構成銘柄に初めて選定されました。



FTSE Blossom Japan Index



FTSE Blossom Japan Sector Relative Index

■ 国連グローバル・コンパクトへ署名

2023年8月に、CSRに関する国際的なイニシアチブである国連グローバル・コンパクトに署名しました。「グローバル・コンパクト」に参加することは4つの分野(人権、労働、環境、腐敗防止)の10原則に対する企業姿勢を明らかにするものです。近年、企業活動が環境や社会に及ぼす影響と、環境や社会が企業活動に及ぼす影響の両面を考慮し、企業活動を実施していくことが求められています。そのため、当社グループの役職員に本趣旨を周知するとともに、10原則の価値観を企業活動に照らし合わせ改善点を見極め、持続的な企業価値向上に取り組んでいきます。



サステナビリティ委員会の活動状況(2022年度)

- 活動回数 3回
- 主な議論の内容
 - マテリアリティのKPI設定
 - TCFD提言に沿った情報開示、Scope1,2の算定状況、CO₂削減目標
 - サステナビリティ評価のギャップ分析
 - 倫理行動指針の改定
 - 人権方針、環境方針、調達基本方針・サプライヤー行動規範の策定
 - 環境リスク、人権リスクへの対応
 - 人的資本経営への対応

日本調剤グループのマテリアリティ(重要課題)

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。また、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。マテリアリティの特定プロセスおよび取り組み・KPI等の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。

<https://www.nicho.co.jp/corporate/sustainability/materiality/>

重要課題グループ	マテリアリティ	対応するSDGs
医療のクオリティとアクセシビリティ	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
医薬品の品質と安定供給	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
医療機関の人的課題の解消	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
多様な人材の育成と活躍	<ul style="list-style-type: none"> 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 	
社会的責任を果たすためのガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> 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 	

環境への取り組み

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。



2022年度	Scope1	Scope2
	5,454 t-CO ₂ e	31,612 t-CO ₂ 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。店舗をご利用される患者さまの利便性を考慮しながら、環境関連法令の遵守と環境保全に積極的に取り組み、企業活動の全般にわたって資源の有効活用に努めていきます。

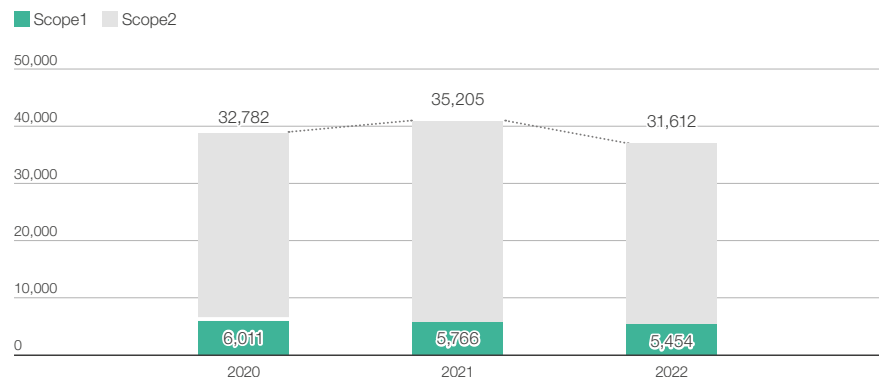
医薬品製造販売事業

医薬品製造販売事業では、建物を取得した工場の場合は改修を行い、CO₂排出量、淡水使用量、電力使用量の少ない最新設備を整備しています。また、新設した工場では建設段階から環境に配慮した工場の設計を実施しています。引き続き、環境負荷低減への投資や取り組みを継続的に行っています。

調剤薬局事業および医薬品製造販売事業における各種取り組みおよび成果(データ)につきましては、当社サステナビリティサイトをご覧ください。

<https://www.nicho.co.jp/corporate/sustainability/esg/environment/>

CO₂排出量(Scope1/2)の推移



当社グループの温室効果ガス削減に向けて下記の通り目標を定めています。

- 2030年：調剤薬局事業 1店舗あたりのCO₂排出量 30%減(2020年度比)
医薬品製造販売事業 生産錠数1億錠あたりのCO₂排出量 30%減(2020年度比)
- 2050年：カーボンニュートラルの実現(CO₂排出量実質ゼロ)

TOPIC / 薬局店舗のLED化対応を推進

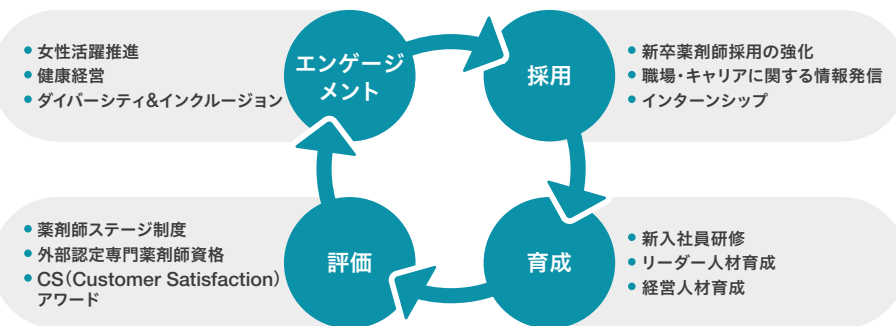
当社では、薬局1店舗あたりにおけるCO₂排出量を、2020年度比、2030年度までに30%削減する目標を設定しています。この目標の実現に向けてさまざまな検討を重ねた結果、複数ある取り組みの中の一つとして、薬局店舗の電灯のLED化を実施しています。当社では2016年6月以降に新規開局した店舗の電灯は、すべてLED化されていますが、それ以前に出店した約460店舗が未対応となっています。Scope2におけるCO₂削減のため、年間100店舗前後のLED化を実施するとともに、コストの低減を図っていきます。



人材戦略

日本調剤は、会社を支える人材を重要な「資本」と捉え、「多様な人材の育成と活躍」を当社マテリアリティにおける重要課題グループの一つに据えております。採用、育成、評価およびエンゲージメント等の施策の推進と積極的な投資を行い、自律的に学び成長する社員の育成と、それを協調して成し遂げる風土を創出し、従業員価値を高めることで持続的な企業の成長に貢献していきます。

人材・組織マネジメント



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戦略を高める上で、薬剤師をはじめとする人材の確保は非常に重要です。法改正や業界再編に伴う外部環境の変化に対応すべく、薬剤師、管理栄養士、医療事務、管理部門の新卒・キャリア採用の体制強化に注力しています。

■ 新卒薬剤師採用の強化

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。

マイナビ・日経 2024年卒大学生
就職企業人気ランキング

2023年度
335名入社

4部門で調剤・ドラッグストア業界No.1を獲得

2年連続4冠獲得

「医療・福祉・調剤薬局」
「理系総合」
「化学・薬学系」
「理系女子」

第1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。

育成

主要事業である調剤薬局事業では医療従事者としての使命を果たすべく、患者さま視点と高い専門性を持つ人材の育成に取り組んでいます。加えて、全国に多店舗展開し組織も拡大していることから、組織マネジメントを行う人材の強化と、これを担う次世代人材の育成を継続して行っていくことも重要な経営課題として取り組んでいます。

■ 専門性の高い薬剤師の育成

ニーズが高まる専門薬剤師の育成強化 ▶ 自社の優位性確保へ

調剤薬局事業では、既に「質の高い薬剤師の採用」が実現していることから、次のステップである「質の高い教育」のフェーズに移行しています。当社では、薬剤師ステージ制度を2018年4月より開始しており、社内認定資格の取得を推奨し、より高度な外部認定資格の取得へとステップアップしていけるよう会社が全面的に支援しています。外部認定資格の取得には、薬局経験だけでなく病院における研修が必須となるため、年間50名以上の薬剤師が病院研修を実施しています。

■ リーダー人材の育成

リーダー人材の育成のため、さまざまなプログラムを実施しています。

中堅社員研修 IT研修 評価者研修 タレントマネジメント(次世代リーダー育成)

詳細はリンク ▶ <https://www.nicho.co.jp/corporate/sustainability/esg/human/>

TOPIC / MBA:三津原ビジネスアカデミー

「日本調剤の未来を考えるプロジェクト」の開催

次世代の経営を担う社員の育成を目的に、三津原社長が塾長となり、グループ内のさまざまな部署より選出された9名のメンバーとともに「日本調剤の未来を考えるプロジェクト」第1期を開催しました。

約半年にわたる本プロジェクトでは約週1回の勉強会と合宿を実施し、前半の学習期間においてはグループ内外より講師を招いての講話、共通の読書等を通して、日本調剤グループおよび業界内外への理解を深め課題を把握するとともに、日本調剤グループが創造する未来に向けて意見交換を行いました。

その後の企画段階においては各メンバーによる企画立案から始まり、200以上の企画案から絞り込んだ企画について実現に向けた議論を重ね、最終的には役員に対して5つの提言の発表・意見交換を行いました。提言については今後、実現に向けた具体的な検討を進めていきます。

評価

日本調剤では薬剤師の知識・スキル面における専門性を評価・推進する、独自の社内制度「薬剤師ステージ制度“JP-STAR”」を設けています。ステージアップの要件には、国が重点対策を求める5大疾病に加え緩和ケア、在宅医療、認知症を含む8領域における「疾患別社内認定」取得のほか、より上位のステージでは専門性の高い外部認定専門薬剤師の資格取得が必須となっています。薬剤師の高度な知識・技能・態度を評価することにより、さらなるモチベーションの向上と、スキルアップを支援しています。

エンゲージメント

■ サーベイ

中長期的な組織力の向上と社員の成長を目指し、社員のエンゲージメントレベルを定期的に把握しています。エンゲージメントを高めるためにロイヤルティの項目を意識し、理念の浸透、経営層との対話機会の設置、人事制度の見直しなどを進めています。

2022年に実施したエンゲージメントサーベイでは、コロナ禍によるコミュニケーション

機会の不足が課題として見えてきた反面、仕事への貢献意欲の高さ・経営層への信頼度の高さがうかがえる結果となりました。

この結果を受け、上長との定期的な1on1ミーティングを実施し、社員一人ひとりのキャリア開発や目標達成に向けたコミュニケーションの場を意識的に確保しています。当社では部署間での相互理解を深めることを目指し、各部門長によるパネルディスカッションを開催しました。

■ グループ理念浸透に向けた取り組み

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しました。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発信される「社長ブログ」でグループ理念に紐づけたメッセージの配信や、各役員が理念に対する考え方を事業に紐づけた「ブランディング通信」をイントラで実施。

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に若手～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・自分ごと化する機会の創出

- グループ社内報で社員が理念について自らの言葉で語る企画の定期的な連載
- 各部署からブランドアクティベーターを選任し、理念についての支店内部署毎、間接部門部署毎の職場内意見交換会を実施

■ 健康経営の増進

社員の安全と健康は、個人と組織の生産性向上のための重要かつ基礎的な要件であるとともに、社員一人ひとりがいきいきと働くことで、地域に根差した医療の提供や、時代の変化に適応した医療サービスを提供できると考えています。さらに個人と組織の健康的な状態の持続が、グループ理念の実現につながると考え、健康経営への投資を戦略的かつ計画的に実施しています。

あわせて、社員の家族も含めたサポートも大切であり、病気、育児、介護と仕事の両立に關する制度を充実すること、周囲の関わる人々の理解を深めることの両面から環境整備に取り組み、ライフステージに合わせた多様な働き方ができるよう推進していきます。

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アプローチの拡充
- 健康増進・疾病予防を目的とした一次予防施策の充実
(低体重・高血圧予備軍に該当する全社員に対し医療職面談実施)
- 全事業所において屋外を含む敷地内禁煙の徹底と会社独自の禁煙支援プログラムの展開
- 産業医や保健師、理学療法士などが携わった健康にまつわるオリジナル動画の定期的な配信や朝食・運動等の健康キャンペーンの実施
- 治療と仕事の両立支援強化(東京都・神奈川県から認定)
- 労災防止活動の強化 等

※「健康経営®」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

■「健康経営優良法人2023(大規模法人部門)」認定

経済産業省が定める「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」を顕彰する制度である「健康経営優良法人(大規模法人部門)」に、昨年に引き続き2年連続で認定されました。



■ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)

キャリア採用

外部から専門性の高い人材を獲得することで、不足するポジションの充足だけでなく、組織全体の専門性の強化、既存社員とは違った新たな価値の創出につなげるため、新卒採用だけでなく、キャリア採用にも注力しています。

新規採用における中途採用比率



管理職における中途入社者割合



女性活躍の推進

薬剤師は従来、女性の割合が高く、日本調剤に勤める薬剤師も約7割が女性です。そのため、女性社員のキャリア支援や管理職向けの意識啓発など、女性活躍推進に対する取り組みを全社で進めています。

行動計画

1 管理職に占める女性比率*を13%以上とする
(2022年4月から2025年3月まで)

2023年3月末時点:
女性管理職比率 **10.8%**
エリアマネージャー女性比率 17.5%

2 配偶者が出産した男性正社員のうち、育児休業等および当社独自の育児を目的とした休暇制度を利用した者の割合を40%以上とする。

2023年3月末時点:
男性育児関連休業取得率 **69.0%**

従業員女性比率 **70.3%**
※日本調剤のみ

育児短時間勤務制度利用者数 **594人**

育児休業から復職した社員の定着率 **100%**

(2023年3月末時点)

外部からの評価

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、右の認定を取得しました。



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134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2.69%(2023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。

人材・組織マネジメントへの取り組み詳細 ▶ <https://www.nicho.co.jp/corporate/sustainability/esg/human/>

コーポレート・ガバナンス

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

コーポレート・ガバナンスの体制

2016年6月より、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。）8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。

取締役会の運営状況

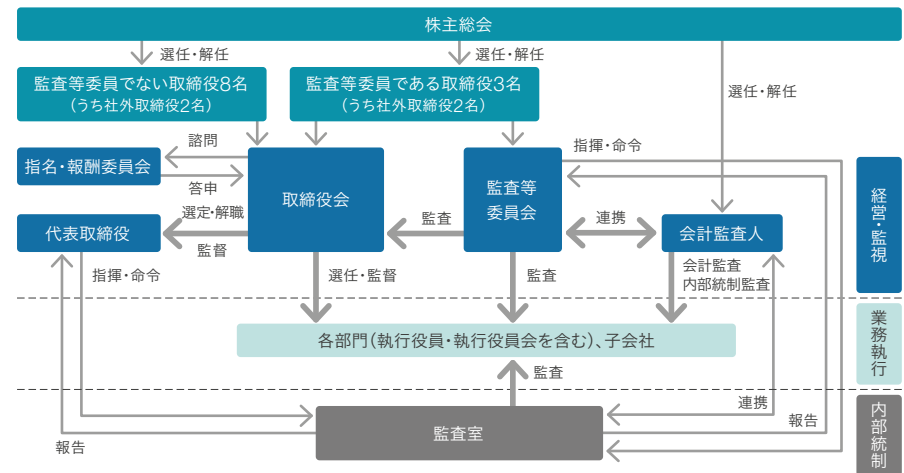
2022年度の活動状況

2022年4月1日から2023年3月31日の期間に、取締役会を計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、グループ一体となった取締役会を実施しています。また、取締役会とは別に監査等委員会を実施しています。

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・ガバナンス体制図 (2023年6月23日現在)



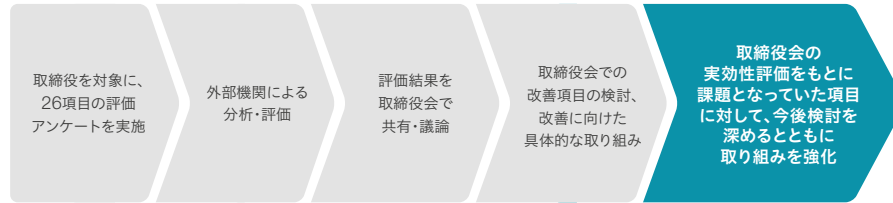
取締役会の運営状況と主な審議内容

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(2022年4月1日~2023年3月31日)
審議内容	予算・決算、資金調達、役員の指名・報酬、出退店・M&A、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

取締役会の実効性分析・評価

当社は、取締役会の実効性の向上を図るため、毎年、取締役会全体の実効性を評価することとしています。

■ 取締役会の実効性評価実施プロセス



■ 2022年3月期の実効性評価において認識された課題への取り組み

2022年3月期の取締役会の実効性評価の結果を踏まえ、認識された課題に対する取り組みを進めてまいりました。とりわけ、2021年の長生堂製薬における品質問題を受け、グループ会社に対する監督機能を強化するとともに、グループ全体最適の視点での議論に努めたことにより、2022年3月期の実効性評価において「グループ本社の役割」の項目で評価の改善が確認されております。

また、投資家との対話により把握した意見について、年に2度、取締役会での共有を継続的に行ったこと等により、「株主意見のフィードバック」の項目についても改善傾向にあります。今後は株主意見を踏まえたさらなる議論の深化と、投資家との建設的な対話に努めていきます。一方で、一部の項目については継続して課題と認識されており、引き続き取り組みを進めていきます。

■ 2023年3月期の実効性評価の結果

取締役会における実効性は概ね確保されていると認識されていることが確認されました。

一方で「審議時間の確保」「戦略の多角的な検討」「後継者計画」「中核人材の多様性の確保にかかる監督」等、一部の項目については課題が認識されており、改善に向けた取り組みを実施してまいります。

■ 課題を踏まえた今後の取り組み

01 さらなる審議時間の確保と戦略の多角的な検討

経営の意思決定・監督機能と業務執行機能を分離し、経営の機動性を高めるため2022年4月より執行役員制度を導入しております。取締役会と執行役員会の役割分担をより明確化し、「監督と執行の分離」の観点での議題絞り込みを行うとともに、執行側への権限移譲をさらに進めていくことにより、取締役会における中長期的なテーマに関する議論の時間を拡充していきます。

また、取締役会以外の場で、中長期的な戦略や課題に絞った、役員でのミーティング（役員合宿等）の実施によりさらなる審議時間の確保、議論の深化に取り組んでおります。

02 経営陣幹部の後継者計画への取り組み

経営陣幹部の後継者計画に係る指名・報酬委員会での議論のあり方や、客観性・透明性のある検討プロセスについて委員会メンバー間で議論していくとともに、指名・報酬委員会から取締役会への情報連携のあり方（範囲・深度のあるべき姿）について取締役会メンバー間での議論を実施していきます。

03 中核人材の多様性の確保にかかる監督

女性活躍推進をはじめとした人材の多様性の確保に対する取り組みを継続しているものの、さらなる女性管理職比率の向上、および社内からの女性取締役の登用に対する取り組みの必要性が本実効性評価においても指摘されております。

経営戦略と連動した人材戦略の監督を行うため、取締役会において、中長期的な戦略目標からのバックキャストによる「人的投資」の方針、モニタリングに適する「指標」について議論を行うとともに、女性管理職比率の向上を含めた中核人材の育成に向けた取り組みについてモニタリングを継続してまいります。

役員報酬制度

基本方針

- 当社の企業理念の実現を実践する優秀な人材を確保・維持し、持続的な企業価値および株主価値の向上に向けて期待される役割を十分に果たすことへの意欲を引き出すに相応しいものとします。
- 株主をはじめとするステークホルダーに対する説明責任を十分に果たすべく、報酬の内容および決定手続の両面において、合理性、客観性および透明性を備えるものとします。

報酬構成

- 監督機能を担う社外取締役および監査等委員である取締役→基本報酬
業務執行を担う取締役・執行役員→基本報酬、業績連動報酬、株式報酬(株式交付信託)
- 業務執行を担う取締役・執行役員の種類の報酬の割合については、役位、役割、当社と同程度の事業規模を有する他社の動向等を踏まえて決定します。

■ 基本報酬

取締役・執行役員共通の基本給テーブルで定める金額に、役位、役割に応じた役位手当、役割手当を加算して決定し、毎月一定の時期に支給します。基本給テーブルは取締役・執行役員毎に設定し、毎年の評価や在任年数等に応じて、適宜、見直しを図るものとします。

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。

■ 業績連動報酬

事業年度毎の業績向上に対する貢献意欲を引き出すため、賞与として、以下の方式に基づき算出される金銭を、毎年一定の時期に支給します。

01 取締役：
連結経常利益を基礎とするプロフィット・シェア方式並びに連結売上高・連結営業利益および役員毎の評価を基礎とするターゲット方式

02 執行役員：
連結売上高・連結営業利益および執行役員毎の評価を基礎とするターゲット方式

■ 株式報酬の内容

株主との価値の共有を図り、中長期的な企業価値および株主価値の向上に対する貢献意欲を引き出すため、株式交付信託制度に基づく株式等を退任後の一定の時期に付与します。

報酬内容の決定の手続

すべての取締役(社外取締役および監査等委員である取締役を除く。)・執行役員の報酬は、委員の過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会の審議・答申を踏まえ、取締役会の決議により決定します。

	非上場株式	非上場株式以外の株式
2021年度	銘柄数	1
	合計額*(百万円)	13
2022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

各委員会の状況

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。



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、各種会議体における発信を通じて周知徹底を図っています。

設置目的	関係部署	実施状況
------	------	------

指名・報酬委員会	取締役・執行役員の指名・報酬等に関する手続きの公正性・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ります。	総務部、人事部	2022年度（2022年4月～2023年3月）は3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、取締役に答申しています。
コンプライアンス推進委員会	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ります。	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	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。
リスク管理委員会	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ります。	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	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	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・運営を行います。	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	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	適切な医療安全管理を推進し、安全な医療の提供に寄与します。	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	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。
サステナビリティ委員会	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ます。	経営企画部、総務部、サステナビリティ統括室、各グループ会社	2022年度（2022年4月～2023年3月）は3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、取締役に報告しています。

私は弁護士として日常生活の中で皆さまが対面する一般民事から上場会社の企業法務まで幅広い法律相談に関わる傍ら、後進の育成のために司法研修所民事弁護教官として教鞭を執るほか、所属する弁護士会の「両性の平等に関する委員会」に参加し、女性の権利全般や男女共同参画に関する知見を深めてきました。

当社では初の女性役員として社外取締役に就任し、1年が経過しました。取締役会で議論を重ねるにつれ、グループ理念に基づいて真摯に日本の医療課題に取り組む当社の事業内容などへの理解はさらに深まりました。将来の社会課題も見据えた広い視野で社会貢献を果たしていこうという当社グループの姿勢にも深く共感しています。

当社グループはサステナビリティ経営を積極的に推し進めており、特に医療にまつわるサステナビリティ課題への取り組みは着実に進んでいると感じています。また、コーポレートガバナンスやコンプライアンスといったリスク管理については、制度や仕組みの改善は年々進んできておりますが、今後は、その実効性をより高めていくことが課題であると認識しています。サステナビリティ経営のさらなる推進のために、経営の重要課題(マテリアリティ)に対するKPIの設定とモニタリングの強化を進めていきます。

また、企業の持続的な成長には、多様性の確保と健全性が不可欠です。当社グループは、

社外取締役メッセージ

女性社外取締役という視点から サステナビリティ経営を さらに推進

社外取締役 監査等委員

原田 史緒

役職員の約7割が女性であり、女性活躍を含むジェンダーダイバーシティへの取り組みはとても素晴らしいと感じます。

人材の登用や育成についても注目しています。当社の薬局店舗では多才な女性薬剤師が多く活躍しています。しかし、女性管理職・エリアマネージャー比率は計画どおり増加はしているものの、まだまだ高い水準とは言い難い状況です。出産や育児などのライフイベントで中断されがちである女性のキャリアプランの形成や、女性が安心して長く働き続けられる制度や環境づくりについては、一層検討していくべき課題であると捉えています。また、社内の男性育休取得率は目標の40%に対し69.0%(2022年度)と高い実績を残していますが、今後はより柔軟性のある制度や取得日数の増加などの内容面の議論も充実させていくとよいと思います。男性を含めた全社員の働き方の改善が、女性の活躍を可能とする職場環境につながり、ひいては多様で貴重な人材の確保や育成につながると捉えています。それにとどまらず、取締役等の役職に多様な人材を確保し、意思決定の場に多様性が反映されることが、企業の成長や企業価値向上のために重要であるという認識が、社会において広く共有されつつあります。この点においても、日本調剤グループにおけるさまざまな取り組みが近い将来に実を結ぶものと期待しています。

社外取締役メッセージ

長期的な企業価値向上のためには 長期的な経営戦略をもとにした 投資家との対話が重要です

社外取締役
恩地 祥光



60

2018年6月に日本調剤の社外取締役に就任してから、早いもので丸5年が経過しました。コーポレートガバナンスの強化に向けて社外取締役に期待される役割も拡大していることを実感していますが、同時にこの5年間で、グループ全体の経営に影響する大きな変化があったと感じています。

特に大きな変化としては、私が就任して間もなくして日本調剤では社長のバトンタッチがありました。現社長のリーダーシップのもと、それまで社外取締役への説明の場という印象が強かった取締役会も、双方向に発言の多い場へと変わってきています。2022年には初めての女性取締役として原田取締役も就任されており、今後はさらに性別や年齢などの多様性が増すと、より幅広い視点からの議論ができるのではないのでしょうか。

当社を取り巻く経営課題の中で、特に3つのテーマについて私は強い関心を持っています。一つは、長期ビジョンの見直しと新中期経営計画の検討です。長期的な企業価値向上のためには、長期的なグループの目指す姿を定めたくうえで、それを達成するための適切なロードマップ(中期的な経営計画)を描いていく必要があります。取締役会としては、しっかりと長期ビジョンの見直しと新しい中期経営計画の策定に向けた審議を行い、それらの目標に対する達成度をこれまで以上にモニタリングしていく所存です。現在、若手社員を中心として、部署や事業会社を横断したプロジェクトチームが発足したとのことで、チーム内での活発な議論を期待しています。

実際に将来を担う世代が積極的に参画し、当事者意識をもって実現していくことが重要です。

第二に、現時点での事業ポートフォリオはヘルスケアグループとして行き届いていると感じています。一方で、ポートフォリオのそれぞれの事業をどのように伸ばしていくのか等、戦略の見直しを行う必要はあると感じています。また、日本の医療制度は投資家から見ても分かり難いと感じることが多く、リスクや新たな成長機会等も発信していけるよう議論をしていきたいと考えています。

第三に、プライム上場企業として、企業価値の向上は当社にとっても大きな課題であると認識しています。PBR1倍超への回復および維持のためには、投資家に当社の良さを知らることが何より重要です。当社については、社外取締役と投資家のコミュニケーションの機会がまだ足りていない印象をもっています。例えば国外にも目を向けるなど、今よりも幅広い対話を増やしていきたいと考えています。

2022年4月に新グループ理念が公開されました。従業員一人ひとりが理念を自分ごとと捉え、その実現のためにそれぞれが考え行動できるような会社であってほしいと思っています。また、健康をめざす人たちの“目的地”として、皆さまに「健康といえば日本調剤」と親しまれるような会社でありたい。今後も投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを積極的に図ってまいりますので、当社の成長にご期待いただけますと幸いです。

役員一覧 (2023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 みつはら ようすけ

指報

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。



常務取締役 常務執行役員

笠井 直人 かさい なおと

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。営業統括・開発・企業情報、広報、サステナビリティ統括を担当。



取締役 上席執行役員

小柳 利幸 こやなぎ としゆき

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、医療戦略企画、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

小城 和紀 おぎ かずのり

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。

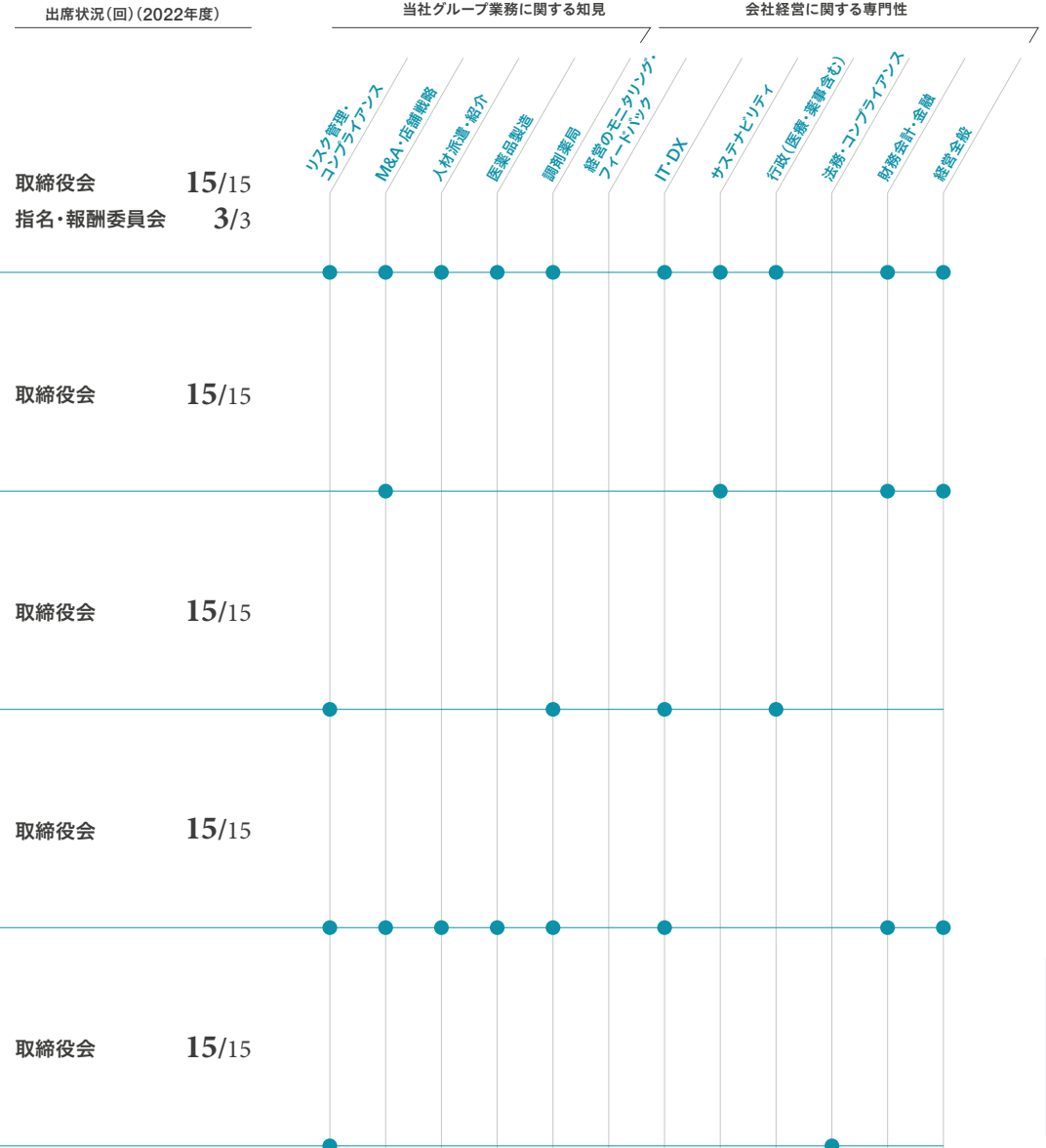


取締役 上席執行役員

藤本 佳久 ふじもと よしひさ

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、CSO (Chief Security Officer) を担当。情報セキュリティ委員会、リスク管理・コンプライアンス推進委員会など会社全体のガバナンスに貢献。

取締役のスキルセット分布





取締役
井上 祐弘 いのうえ まさひろ

三井住友銀行において支店長、エリア支店長を歴任した後、日本ジェネリック株式会社に入社。入社以来、同社経営全般の運営を担い、ジェネリック医薬品の製造販売における幅広い知識と経験を有する。2022年6月より日本ジェネリック株式会社代表取締役社長として医薬品製造販売事業を統括。

取締役会※1 - / -



社外取締役
恩地 祥光 おんじ よしみつ

社外 独立 指報

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。

取締役会 15/15
指名・報酬委員会 3/3



社外取締役
野間 幹晴 のま みきはる

社外 独立 指報

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。企業価値の向上や投資家とのエンゲージメント、ESGや人的資本経営に精通。

取締役会 15/15
指名・報酬委員会 3/3



取締役 常勤監査等委員
島山 信之 はたけやま のぶゆき

監査

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。

取締役会 15/15
監査等委員会 15/15



社外取締役 監査等委員
東 稔新 とうよし あらた

社外 独立 指報 監査

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

取締役会 15/15
指名・報酬委員会 3/3
監査等委員会 15/15



社外取締役 監査等委員
原田 史緒 はらだしお

社外 独立 指報 監査

弁護士。司法研修所民弁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。

取締役会※2 9/10
指名・報酬委員会※2 2/2
監査等委員会※2 10/10



※1 井上祐弘は2023年6月の株主総会にて取締役に選任されました。
※2 2022年6月の社外取締役就任以降の出席回数となります。

連結経営指標	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	2023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 ^{*11}	調剤 薬価	薬価	調剤 薬価
経営成績(会計年度)											
売上高	139,466	165,347	181,844	219,239	223,468	241,274	245,687	268,520	278,951	299,392	313,318
売上総利益	21,494	25,623	31,929	39,068	39,258	43,837	41,975	46,372	49,374	52,422	53,643
販売費及び一般管理費	18,248	20,878	25,281	28,578	30,738	33,250	35,242	38,779	41,267	45,833	46,057
営業利益	3,245	4,744	6,647	10,489	8,519	10,587	6,733	7,593	8,106	6,589	7,586
EBITDA ^{*1}	7,319	9,129	10,923	15,615	14,237	17,127	14,525	15,491	16,286	14,974	16,337
経常利益	2,855	4,188	6,003	9,878	7,976	10,138	6,077	7,405	8,409	6,767	7,682
親会社株主に帰属する当期純利益	184	1,901	2,778	6,329	4,638	6,104	3,790	6,697	3,538	3,705	4,458
キャッシュ・フロー(会計年度)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,885	6,243	5,831	19,327	△940	23,141	13,572	13,192	11,213	19,411	7,532
投資活動によるキャッシュ・フロー	△6,422	△14,510	△8,437	△7,823	△28,444	△13,843	△1,770	△2,731	△7,767	△9,313	△10,018
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,496	8,782	1,422	7,031	18,205	△2,034	△10,516	△7,955	△2,806	△17,448	713
財政状況(会計年度末)											
総資産 ^{*2}	95,140	117,295	130,141	157,609	178,347	186,573	178,677	185,551	186,262	178,753	185,297
純資産	14,702	15,849	17,635	32,473	36,447	41,506	41,073	47,072	49,868	52,876	56,483
現金及び現金同等物の期末残高	14,513	15,027	13,844	32,380	21,200	28,464	29,749	32,254	32,893	25,543	23,770
商品及び製品	11,908	12,165	15,911	15,328	21,455	20,873	22,272	22,988	23,139	23,024	28,416
有利子負債 ^{*3}	48,281	62,037	68,327	66,794	86,524	87,611	81,302	74,381	73,219	56,597	58,128
1株当たり情報											
1株当たり純資産額(円) ^{*4}	508.52	545.32	628.80	1,015.11	1,139.35	1,297.50	1,369.52	1,569.77	1,663.01	1,763.34	1,888.17
1株当たり当期純利益金額(円) ^{*4}	6.42	65.62	97.24	216.42	145.02	190.84	121.74	223.33	118.01	123.56	148.92
財務・非財務データ											
連結売上高増加率(%)	7.2	18.6	10.0	20.6	1.9	8.0	1.8	9.3	3.9	7.3	4.7
販管費率(%)	13.1	12.6	13.9	13.0	13.8	13.8	14.3	14.4	14.8	15.3	14.7
連結営業利益率(%)	2.3	2.9	3.7	4.8	3.8	4.4	2.7	2.8	2.9	2.2	2.4
ROA(%) ^{*5}	0.2	1.8	2.2	4.4	2.8	3.3	2.1	3.6	1.9	2.0	2.4
ROE(%) ^{*6}	1.3	12.0	16.6	25.3	13.5	15.7	9.2	15.2	7.3	7.2	8.2
自己資本比率(%) ^{*7}	15.5	13.5	13.6	20.6	20.4	22.2	23.0	25.4	26.8	29.6	30.5
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) ^{*8}	4.9	8.6	7.1	24.4	—	37.1	25.8	34.9	35.1	64.8	28.2
D/Eレシオ(倍) ^{*9}	3.3	3.9	3.8	2.1	2.4	2.1	2.0	1.6	1.5	1.1	1.0
設備投資額	5,566	9,069	12,279	8,073	23,344	15,316	5,254	12,025	9,492	8,362	10,321
減価償却費	3,591	3,825	3,631	4,461	4,741	5,214	6,304	6,316	6,416	6,569	6,740
研究開発費	1,023	1,534	1,767	1,913	2,388	2,784	2,764	2,991	2,776	3,411	3,065
従業員数(名) ^{*10}	2,488	3,009	3,283	3,435	3,781	4,075	4,383	4,904	5,221	5,552	5,689

* 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。2013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用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 2022年および2023年3月31日現在

(単位:百万円)

資産の部	2022年3月期	2023年3月期	負債の部	2022年3月期	2023年3月期
流動資産			流動負債		
現金及び預金	25,543	23,770	買掛金	48,513	47,916
受取手形	27	70	電子記録債務	2,862	1,476
売掛金及び契約資産	20,458	21,246	短期借入金	1,000	2,000
電子記録債権	422	437	1年内返済予定の長期借入金	12,366	10,390
商品及び製品	23,024	28,416	リース債務	148	143
仕掛品	1,799	1,742	未払法人税等	1,800	2,640
原材料及び貯蔵品	6,262	6,021	賞与引当金	3,861	3,892
その他	4,121	4,022	役員賞与引当金	45	68
貸倒引当金	△8	△6	資産除去債務	4	20
流動資産合計	81,651	85,720	その他	8,330	8,502
固定資産			流動負債合計	78,931	77,050
有形固定資産			固定負債		
建物及び構築物	55,883	56,756	長期借入金	41,531	44,640
減価償却累計額	△26,324	△28,395	リース債務	1,127	953
建物及び構築物(純額)	29,559	28,361	役員退職慰労引当金	71	79
機械装置及び運搬具	21,700	22,561	退職給付に係る負債	2,276	2,464
減価償却累計額	△7,956	△9,256	資産除去債務	1,422	1,485
機械装置及び運搬具(純額)	13,743	13,305	その他	514	2,140
土地	14,155	13,377	固定負債合計	46,944	51,763
リース資産	2,799	1,509	負債合計	125,876	128,814
減価償却累計額	△1,704	△601			
リース資産(純額)	1,095	907			
建設仮勘定	1,226	1,828			
その他	21,091	22,001			
減価償却累計額	△16,847	△18,346			
その他(純額)	4,244	3,655			
有形固定資産合計	64,025	61,435			
無形固定資産					
のれん	15,220	14,195			
その他	3,749	5,377			
無形固定資産合計	18,969	19,573			
投資その他の資産					
投資有価証券	16	16			
長期貸付金	554	3,786			
敷金及び保証金	8,797	9,160			
繰延税金資産	3,842	4,402			
その他	896	1,202			
投資その他の資産合計	14,107	18,568			
固定資産合計	97,102	99,576			
資産合計	178,753	185,297			

(単位:百万円)

純資産の部	2022年3月期	2023年3月期
株主資本		
資本金	3,953	3,953
資本剰余金	10,926	10,926
利益剰余金	41,507	45,216
自己株式	△3,500	△3,600
株主資本合計	52,887	56,495
その他の包括利益累計額		
退職給付に係る調整累計額	△10	△12
その他の包括利益累計額合計	△10	△12
純資産合計	52,876	56,483
負債純資産合計	178,753	185,297

連結損益計算書

日本調剤株式会社および子会社 2022年および2023年3月31日現在

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
売上高	299,392	313,318
売上原価	246,969	259,674
売上総利益	52,422	53,643
販売費及び一般管理費	45,833	46,057
営業利益	6,589	7,586
営業外収益		
受取手数料	38	41
受取賃貸料	511	593
受取補償金	40	114
受取保険金	144	64
補助金収入	218	81
その他	258	235
営業外収益合計	1,212	1,130
営業外費用		
支払利息	295	266
支払手数料	0	-
支払賃借料	381	442
固定資産売却損	107	80
その他	249	244
営業外費用合計	1,034	1,033
経常利益	6,767	7,682
特別利益		
固定資産売却益	6	1,214
受取補償金	-	1,573
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	-
特別利益合計	4,030	2,787
特別損失		
固定資産売却損	-	52
減損損失	669	2,574
災害による損失	3,910	-
特別損失合計	4,580	2,627
税金等調整前当期純利益	6,217	7,843
法人税、住民税及び事業税	2,984	3,992
法人税等調整額	△473	△608
法人税等合計	2,511	3,384
当期純利益	3,705	4,458
親会社株主に帰属する当期純利益	3,705	4,458

連結包括利益計算書

日本調剤株式会社および子会社 2022年および2023年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
当期純利益	3,705	4,458
その他の包括利益		
退職給付に係る調整額	53	△2
その他の包括利益合計	53	△2
包括利益	3,758	4,456
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	3,758	4,456

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)

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	52,887	△10	△10	52,876

(単位:百万円)

2023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	41,507	△3,500	52,887	△10	△10	52,876
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			4,458		4,458			4,458
自己株式の取得				△100	△100			△100
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△2	△2	△2
当期変動額合計	-	-	3,709	△100	3,608	△2	△2	3,606
当期末残高	3,953	10,926	45,216	△3,600	56,495	△12	△12	56,483

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 2022年および2023年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2022年3月期	2023年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	6,217	7,843
減価償却費	6,569	6,740
長期前払費用償却額	157	126
減損損失	669	2,574
災害による損失	3,910	-
受取保険金	△3,909	-
受取補償金	-	△1,573
のれん償却額	1,814	1,952
貸倒引当金の増減額(△は減少)	1	△1
賞与引当金の増減額(△は減少)	258	27
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△1	23
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	120	185
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	△127	△49
受取利息及び受取配当金	△2	△1
支払利息	295	266
固定資産売却損益(△は益)	△6	△1,161
売上債権の増減額(△は増加)	1,185	△701
たな卸資産の増減額(△は増加)	△4,147	△5,016
仕入債務の増減額(△は減少)	4,363	△2,018
前払費用の増減額(△は増加)	△75	△76
未払費用の増減額(△は減少)	57	109
未収入金の増減額(△は増加)	△224	375
未払金の増減額(△は減少)	378	△1,177
その他	481	1,064
小計	17,989	9,511
利息及び配当金の受取額	2	1
利息の支払額	△299	△267
法人税等の支払額	△2,189	△3,286
保険金の受取額	3,909	-
補償金の受取額	-	1,573
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,411	7,532
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△5,956	△5,761
有形固定資産の売却による収入	73	2,183
無形固定資産の取得による支出	△1,753	△1,994
長期前払費用の増加による支出	△133	△59
事業譲受による支出	△348	△367
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	△597	△1,433
貸付金の実行による支出	-	△2,096
貸付金の回収による収入	84	89
敷金及び保証金の差入による支出	△935	△779
敷金及び保証金の回収による収入	194	219
その他	△18	△18
投資活動によるキャッシュ・フロー	△9,313	△10,018
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	1,000	1,000
長期借入れによる収入	10,900	13,500
長期借入金の返済による支出	△27,966	△12,366
リース債務の返済による支出	△140	△145
割賦債務の返済による支出	△462	△424
自己株式の取得による支出	△0	△100
配当金の支払額	△749	△749
その他	△28	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	△17,448	713
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△7,350	△1,772
現金及び現金同等物の期首残高	32,893	25,543
現金及び現金同等物の期末残高	25,543	23,770

会社情報

(2023年3月31日現在)

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

3,133億円(2023年3月期)

連結従業員数

正社員5,689名 パート他790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

11,801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

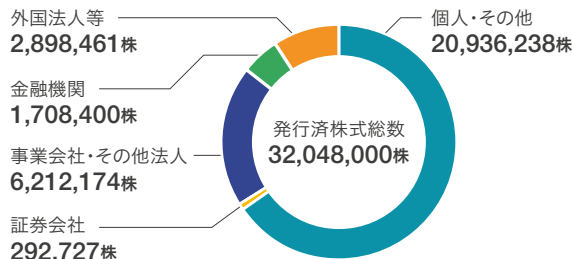
決算日

3月31日

株式情報

所有者別株式分布状況

(2023年3月31日現在)



株式保有比率推移

株式数比率(%)	2022/3	2023/3
個人・その他	62.93	65.33
証券会社	1.54	0.91
事業会社・その他法人	19.36	19.38
金融機関	6.16	5.33
外国法人等	10.01	9.04

注) 1. 当社所有の自己株式2,061,495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)	1,360,300	4.54
日本調剤 従業員持株会	967,900	3.23
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
INTERACTIVE BROKERS LLC	150,700	0.50

注) 1. 出資比率は、自己株式2,061,495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位以下を四捨五入しております。

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/>