

「真の医薬分業」の実現のために



企業レポート 2016

目次

企業価値の向上と提供

- 02 企業理念・第4期中期経営計画
- 03 日本調剤グループのビジネスモデル
- 07 財務ハイライト
- 09 非財務ハイライト
- 11 日本調剤グループこの1年

経営ビジョン&事業パフォーマンス

- 13 社長メッセージ
- 19 事業概況 調剤薬局事業
- 26 事業概況 情報提供・コンサルティング事業
- 27 事業概況 医薬品製造販売事業
- 31 事業概況 医療従事者派遣・紹介事業

日本調剤を支える基盤

- 33 コーポレート・ガバナンス
- 35 役員の状況
- 37 ステークホルダーとの対話

データセクション

- 39 用語説明①
- 41 用語説明②
- 43 10年データ(財務・非財務サマリー)
- 45 経営成績及び財務分析の報告
- 47 連結主要財務諸表
- 52 事業等のリスク
- 55 会社情報
- 56 沿革
- 57 株式情報

表紙について

日本調剤は創業時より先見性をもってビジネスモデルの進化と成長を図り、日本の社会保障制度改革に寄与すべく取り組んでまいりました。超高齢社会が到来した今、社会保障制度の新たなプラットフォームを目指し、当社グループが一層の企業価値創造を図り、地域社会と融合し、さらなる価値提供を果たしていく姿を表現しております。



重要度の選定

日本調剤グループ及び社会において重要度が高い項目について、「企業レポート2016」にてご報告しております。本レポートはアニュアルレポート(年次報告書)として発行しております。会社の事業概況、事業方針をご理解いただくための資料となります。会社の持続的成長による企業価値向上、社会への持続的価値提供を主要なテーマとし、記載しております。

編集方針

日本調剤グループの経営方針や事業戦略に加え、中長期の企業価値創造について株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに理解していただくため、財務情報及び非財務情報を網羅した報告を行っております。報告対象期間は2015年度(2015年4月~2016年3月)です。但し、必要に応じて2016年度についても言及しております。

将来見通しに関する注記事項

「企業レポート2016」は、日本調剤グループの計画、戦略、業績などに関する将来の見通しを含んでいます。これらの記述は経営陣の現在入手可能な情報から得られた判断に基づいています。実際の業績などは、様々なリスクや不確実性の影響を受けるものであり、これらの見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご承知おきください。将来の見通しに影響を与える要素には、事業領域を取り巻く経済情勢、関連する法令などの改定状況、診療報酬改定状況、製品の開発状況などがあります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

企業理念 「真の医薬分業の実現」

現在、医薬分業率は7割を超え全国へ普及しつつありますが、いまだ健全性を確保した分業へと至っていない状況も散見されます。医療機関から独立した薬局の薬剤師が調剤や薬歴管理、服薬指導を行い、人々の健康と福祉、そして我が国の医療保険制度に貢献することを使命とし、社会にとって必要とされる存在になること。これが「真の医薬分業の実現」に向け日本調剤が目指す姿です。

代表取締役社長 三津原 博



第4期中期経営計画 (2015年度~2017年度)

主要目標

	2017年度	(実績)2015年度
売上高	2,738億円(50%増の達成)	2,192億円
営業利益	122億円(倍増)	104億円
営業利益率	4.5%	4.8%

コーポレートガバナンス・コードの適切な実践による企業価値の向上

※上記数値はいずれも連結ベース(セグメント間取引消去後)
※()内、2014年度との比較にてお示しております。

事業セグメント別 売上高目標

	2017年度	(実績)2015年度
調剤薬局事業	2,176億円	1,908億円
医薬品製造販売事業	557億円	325億円
医療従事者派遣・紹介事業	140億円	89億円

※上記数値はいずれもセグメント間取引消去前

重点施策

調剤薬局事業

- 在宅医療の推進
- ジェネリック医薬品の徹底的な使用促進
- 多様な出店形態による積極的な出店施策の継続
- 企業認知度向上に向けた取り組み強化
- 各種制度改革に向けた万全な受入体制の確立

医薬品製造販売事業

- 市場成長率を上回る業容拡大の実現
- 業界トップクラスの販売品目数の水準確保
- 高品質な製品の安定供給体制の確立

医療従事者派遣・紹介事業

- 売上高100億円(年間)の大台早期達成
- 月間総エントリー数の増強

情報提供・コンサルティング事業

(当事業の売上高は調剤薬局事業に含めております)

- データ提供事業における新製品の開発
- 医療機関向けコンサルティング機能の強化

社会の変化を捉えた “医薬総合グループ”としての持続的な成長

日本調剤グループは調剤薬局事業を中心に、相乗効果をもたらす周辺事業を展開しています。薬剤師派遣解禁にあわせて人材派遣紹介会社(現 株式会社メディカルリソース)を設立し、医薬品製造販売許可への法改正により日本ジェネリック株式会社を設立するなど、社会の変化に迅速に対応して事業の多層化をはかり成長を続けてまいりました。今後も事業の多層化を更に進め、持続的成長を続けてまいります。



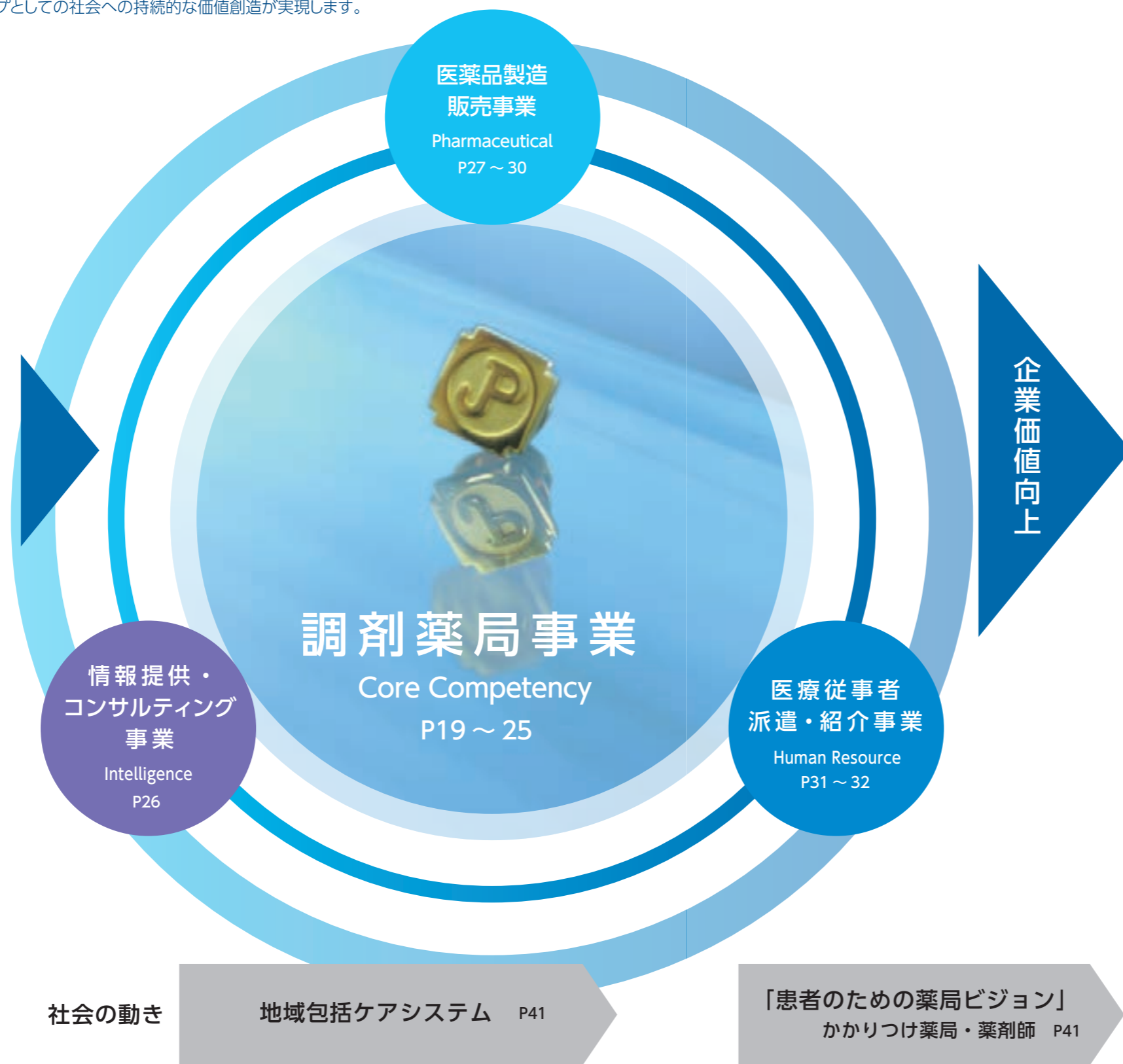
「医薬総合グループ」
として新たなステージへ

日本調剤グループのビジネスモデル 社会への持続的な価値創造

日本調剤グループは、医療制度をベースとした社会的課題に取り組む上で、調剤薬局事業を起点に付加価値を生む周辺事業を展開してまいりました。個々の事業における価値創造が他の事業へと波及し、結果として企業グループとしての社会への持続的な価値創造が実現します。

社会的課題

- 日本の財政事情
- 医療費の増加
- 超高齢社会
- 生活習慣病の増加
- 残薬管理
- 多剤投与
- 薬剤師の役割拡充
- 在宅医療



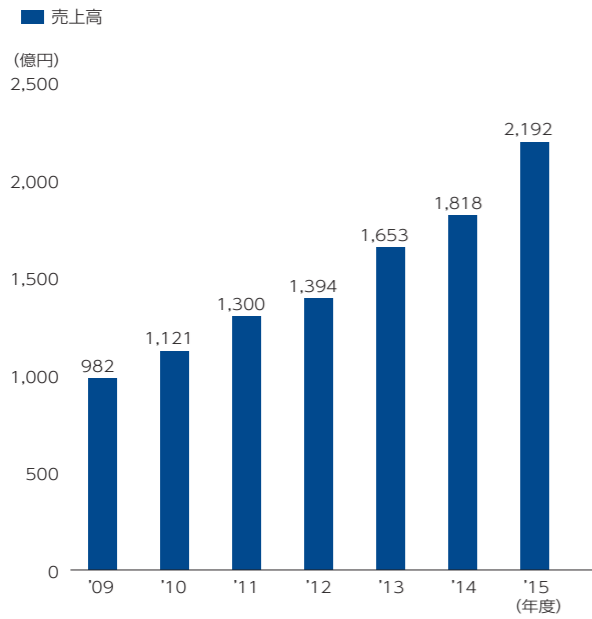
社会的な価値創造

- 患者さまに**
 - かかりつけ薬剤師によるサポート
 - 医療費負担軽減
- 政府・行政に**
 - 医療費の増加抑制
- 地域社会に**
 - 健康情報の提供
 - 地域包括ケアシステムへの参加
- 生活者に**
 - セルフメディケーション
 - 病気予防への取り組み
- 医療機関に**
 - 医療機関との連携強化
- 株主・投資家に**
 - 安定的・継続的な利益還元
- 従業員に**
 - 新たな活躍の場を提供
 - 教育機会の充実

財務ハイライト

売上高

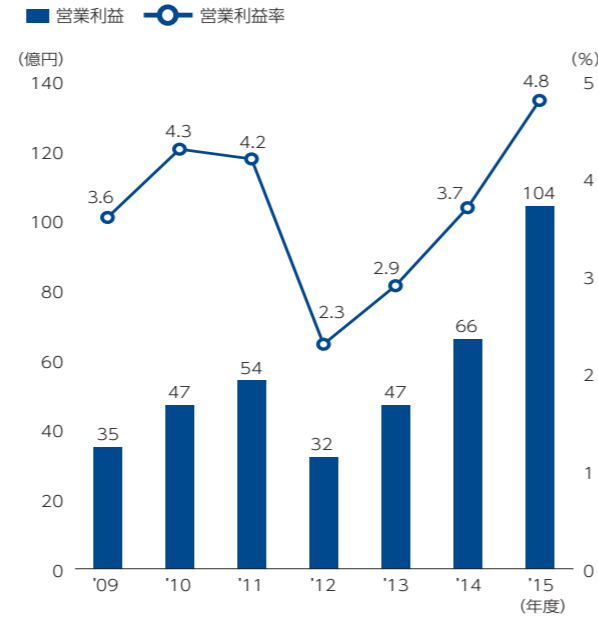
2,192 億円



各事業セグメントがすべて増収となり、増加率は、20.6%と大幅な伸びとなりました。

営業利益/営業利益率

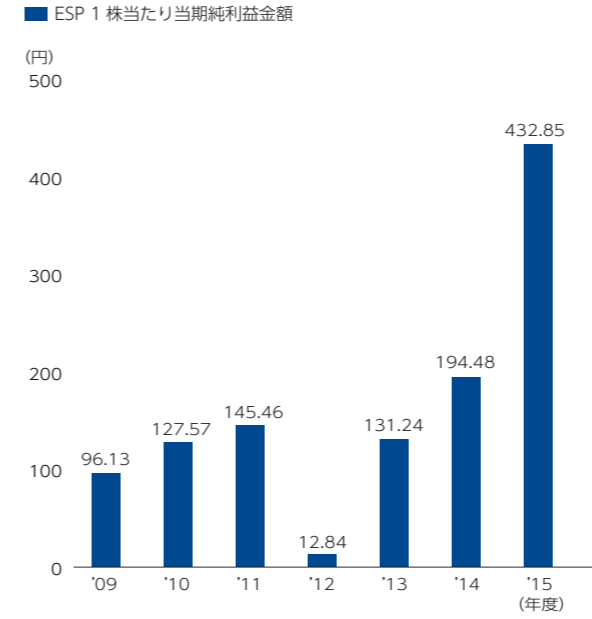
104 億円 **4.8** %



3期連続で増益となりました。また、2期連続で最高益を更新することができました。

EPS

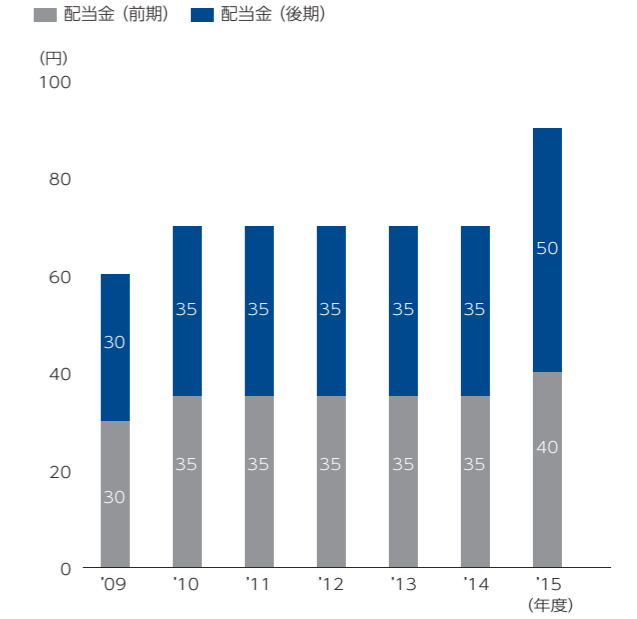
432.85 円



当期純利益の増加によりEPSが改善しました。EPSは、2015年10月1日付の株式分割を反映し、調整の上算定しております。

配当金

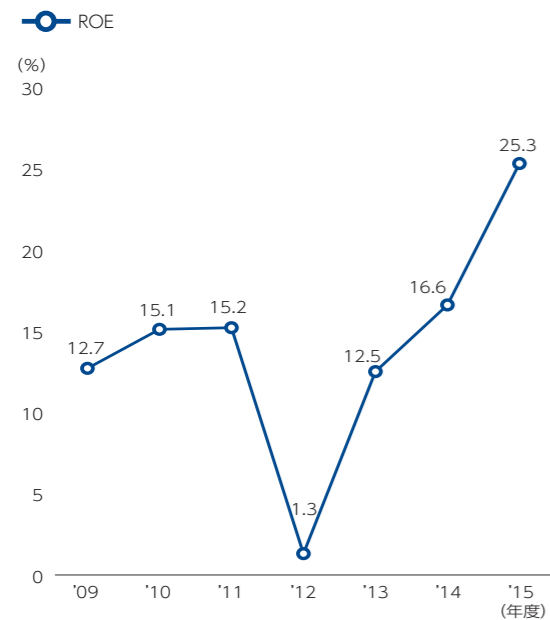
年間配当金 **90** 円



業容の改善により増配を行いました。2015年度後期は株式分割換算前を表示しております。株式分割後は1株25円となります。

ROE

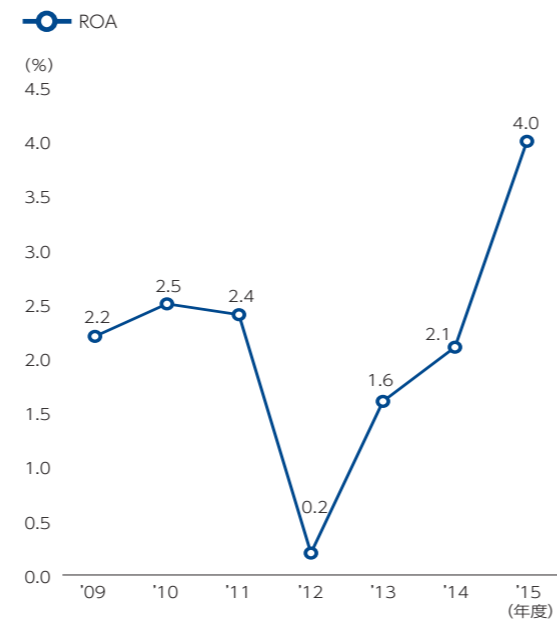
25.3 %



自己株式の売却により自己資本が増加したものの、当期純利益の大幅な増加によりROEが飛躍的に改善しました。

ROA

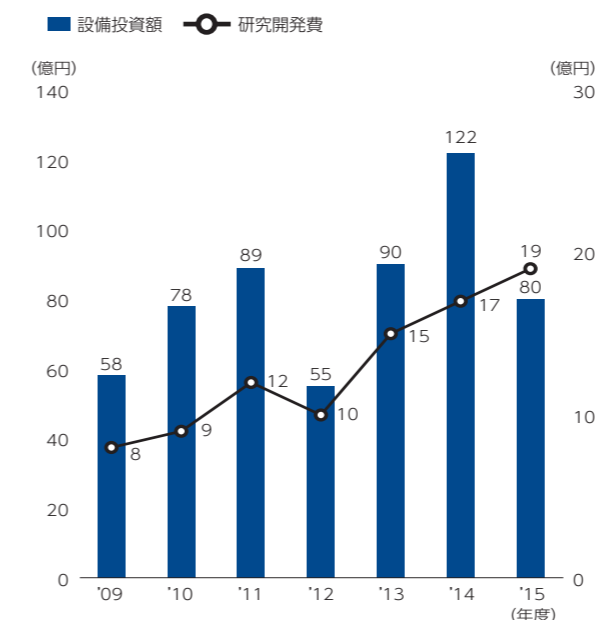
4.0 %



業容の拡大等により総資産が増加したものの、当期純利益の大幅な増加によりROAが改善しました。

設備投資額 / 研究開発費

年間設備投資額 **80** 億円



市場が大きく動く重要な時期であることを捉えて成長投資を継続してまいります。



お薬手帳プラス 会員数8万人を突破

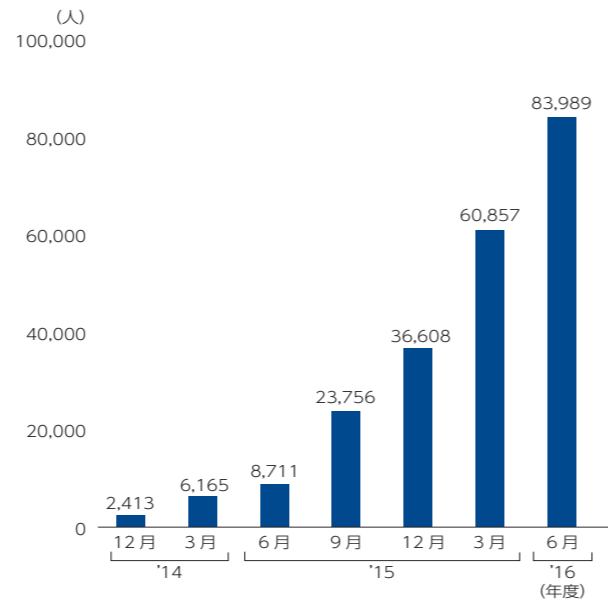
2016年4月より、電子お薬手帳が紙のお薬手帳と同様に取り扱われることとなりました。日本調剤の「お薬手帳プラス」は、患者さまの一元的かつ継続的な服薬管理に不可欠な「お薬手帳」として普及しつつあります。



お薬手帳プラス会員登録数

83,989人

■ お薬手帳プラス：会員登録数



薬剤師 国家試験対策講座 64大学 3,857名参加

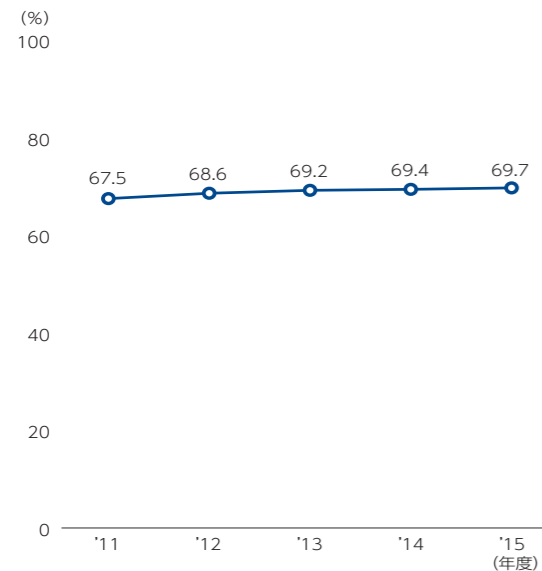
当社では、薬剤師国家試験対策講座を開講し、薬剤師を志す学生をサポートを行っています。2015年3月から12月にかけて同講座を全国で67回開講し、参加者は64大学・3,857名に達しました。今後とも同講座実施に積極的に取り組み、地域包括ケアの担い手たる“将来の薬剤師”の輩出に貢献してまいります。



正社員女性比率

69.7%

○ 正社員割合 (女性)

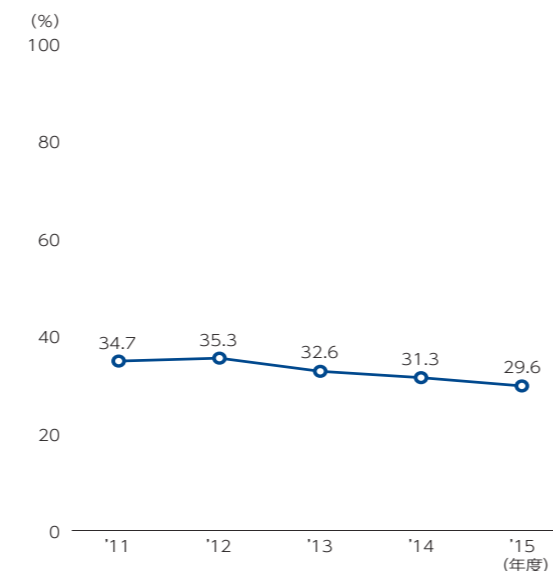


薬剤師を含め、女性採用を積極的に行い、活躍の場が広がっています。

薬局の管理薬剤師における女性比率

29.6%

○ 女性管理薬剤師数 / 管理薬剤師数

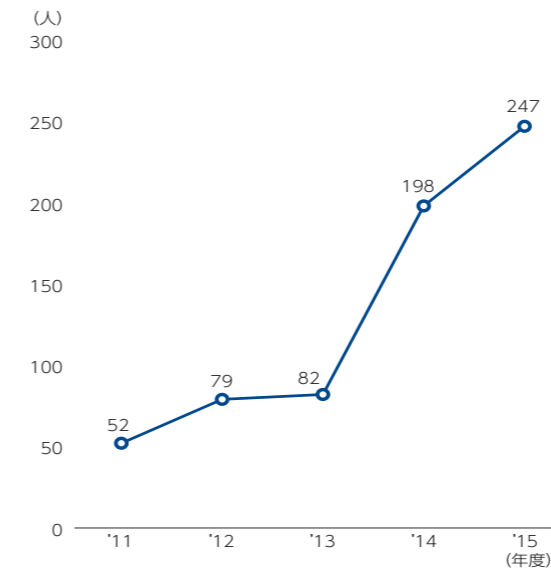


当社は管理薬剤師のおおむね3割が女性で占められています。出産や育児等により、管理薬剤師業務を離れる方もいますが、引き続き、女性管理薬剤師の育成強化及び登用に努めてまいります。

育児短時間勤務制度利用者数

247人

○ 育児短時間勤務制度 利用者数

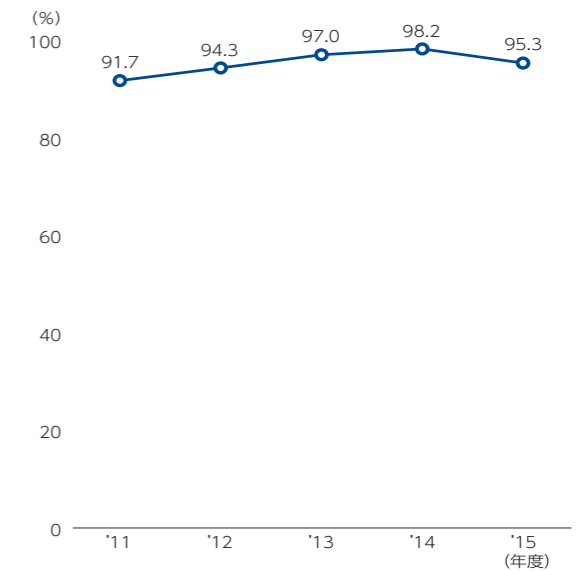


育児短時間勤務制度の周知徹底を図った結果、利用者数が急増しています。子育てをしながら勤務しやすい職場環境が整備されています。

育児休業からの復帰者の社員定着比率

95.3%

○ 育児休業からの復帰者の社員定着比率



復帰後も長く働くことができる職場環境を整え、9割以上が定着しています。

日本調剤グループこの1年

調剤薬局事業

2015年6月

4店舗目となる無菌調剤室の設置



2015年7月

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」
会員数1万人突破



2015年9月

在宅医療実施実績全店舗の
95%達成



2015年9月

「お薬手帳プラス」に精神科医監
修の「健康コンテンツ」を新設



2016年1月

神奈川県「ヘルスケアICTモデル事
業」で「健康モニター事業」を開始



2016年3月

「かかりつけ薬局」啓発キャラ
クター・久保純子さんを起用し
たTVCMを放映



2015年7月

日本最大級の「医薬分業プロジェクト」に対応した
千葉県旭市への出店



2015年9月

「日本の「かかりつけ薬局」
宣言」キャンペーンをスタート



2015年11月

神奈川県「未病市場創出
促進事業」に参加



2015 6月
骨太方針2015
(政府)

10月
患者のための薬局ビジョン
(厚生労働省)

2016 3月
薬剤師国家試験
合格発表

4月▶ 5月▶ 6月▶ 7月▶ 8月▶ 9月▶ 10月▶ 11月▶ 12月▶ 1月▶ 2月▶ 3月▶

医薬品製造販売事業

2015年4月

つくば工場5棟本格稼働
(日本ジェネリック) 本社第二工場新設稼働
(長生堂製薬)



2015年6月

ジェネリック医薬品8成分
19品目を新発売



2015年9月

完成時の年間最大生
産能力100億錠規模
のつくば第二工場(日
本ジェネリック)の建
設を決定(12月に工
事着手)



2015年12月

ジェネリック医薬品5成分
9品目を新発売



医療従事者派遣・紹介事業

2015年3月

「職業紹介優良事業者」の第1号に認定



厚生労働省認可
職業紹介優良
事業者認定企業

2015年7月

「プライバシーマーク」を取得



プライバシーマーク
取得企業

2015年7月～12月

「薬歴スキルアップ研究会」(全5回)開催

2015年度 セミナー参加者合計606名
第1回 2015年7、8月 (東京・大阪・名古屋・九州)
第2回 2015年9、10月 (東京・大阪・名古屋)
第3回 2015年10月 (東京・名古屋)
第4回 2015年11月 (東京・名古屋)
第5回 2015年12、1月 (東京・名古屋)



2016年2月

派遣社員への教育
研修制度がスタート



2016年3月

「優良派遣事業者」に認定



優良派遣事業者



代表取締役社長

三津原 博

真の医薬分業の実現に向けて 新たな成長ステージへ

Q 企業理念として掲げる「真の医薬分業の実現」について、国内の医薬分業の現状や、“真の”に込めたお考えを教えてください。

医者と薬剤師が対等な立場を維持した中での医薬分業こそ、“真の”医薬分業であると私は考えています。

私どもは医薬分業を実現することによって、薬剤師が日本の医療に大きくコミットできるようにしていきたいと考えています。当社の企業理念である“真の”医薬分業の実現というのは、**薬剤師が独立した職業人としての立場を確立し、医師と対等な立場を維持した上での医薬分業**、という点を強く意図したものです。

このような考えに基づく真の医薬分業の実現へ向けては、全社員への理解浸透が重要になりますが、幸いにして私の方針に対して賛同してもらい、全員が同じ方向に進むことができている。それを表す1つの例として、疑義照会

率を上げることができます。疑義照会率の全国平均が5%未満なのに対し、当社での疑義照会率は約17%となっています。薬物療法では、医師と薬剤師の間で必ず見解の相違が出てきます。しかし**医師と薬剤師が対等な状態を維持していなければ、患者さまを守るための適切な疑義照会も行えないのです。**

真の医薬分業の実現に向けたこうした強い信念があったからこそ、1日に5万人もの患者さまに対応する約3千人の当社薬剤師に対する信頼、そして当社の業容に繋がっているものと確信しています。

Q それでは大きな転換を求められつつある日本の社会保障制度への対応についてはいかがお考えですか？

ジェネリック医薬品への普及を徹底的に推し進めていきます。

現在の日本の社会保障制度は、人口増・企業収益増・GDP上昇といった右肩上がり成長を前提に設計されたものです。ところが何年も前から人口は減り始めGDPも20年間ほぼ横ばいという状況になり、制度設計そのものにほころびが出始めたのです。日本の国民皆保険制度は今まさに瀕死の状態とも言え、国家にとって大変由々しき事態であります。

こうした現状を打破するため、**一番分かりやすく国民の誰もが納得いく形で医療費を削減する方法というのが、ジェネリック医薬品の普及**であるという考えを私は哲学と

して持っています。現在国内で使用される医療用医薬品の内、数量ベースで約65%がジェネリック医薬品です。これを薬価に換算すると約35%の薬価削減効果があり、それは即ち医療費(自己負担)の削減にも繋がっているのです。

我が国と同様に高齢化が進み医療費が増え始めている先進諸国でも、ジェネリック医薬品は日本以上に高いシェアに達しています。これに対し日本の場合、未だ道半ばという状況であります。当社はこれからも真の医薬分業の実現に向けて、ジェネリック医薬品の普及を徹底的に進め、日本の社会保障に貢献していきたいと考えています。



Q 第4期中期経営計画の初年度が終了しましたが、どのように総括されますか？

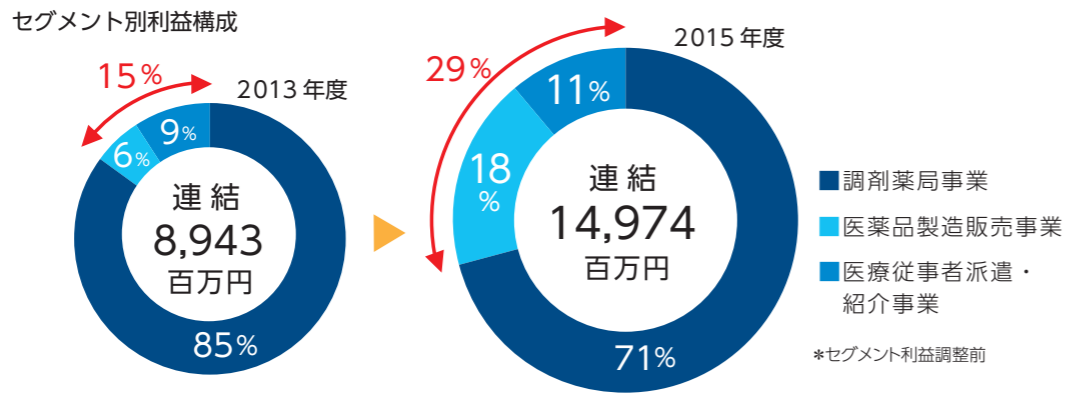
2期連続で最高益を更新するなど、中計初年度として順調なスタートとなりました。

当期では、6月の「経済財政運営と改革の方針(骨太方針) 2015」により社会保障関係費の伸びの抑制策が具体的に示され、10月の「患者のための薬局ビジョン」(厚生労働省)では、調剤薬局のかかりつけ薬局への再編の道筋が示されています。

またジェネリック医薬品の使用促進については、骨太方針にて設定された数量シェアの政府目標80%の実現に向けたさまざまな具体策が従来にも増して強力に進められ、大病院を始めとして医療機関の使用が引き続き増加傾向にありました。

このような状況の下、当社グループでは4月より新中期経営計画をスタートさせ、さらなる業容の拡大を図るべく、各事業間の連携を一層強化し事業の推進に取り組みました。その結果、前期に続き**2期連続で最高益を更新する業績となり、新中期経営計画の初年度として順調なスタート**を切ることができたと考えています。

* 事業別の業績の詳細等につきましては、調剤薬局事業P19～P26(情報提供・コンサルティングを含む)、医薬品製造販売事業P27～P30、医療従事者派遣・紹介事業P31～P32をご参照願います。



「事業の多層化」のさらなる進展

医薬品製造販売事業と医療従事者派遣・紹介事業を合算した営業利益構成比は29%に拡大しました。これら利益率の高い2事業が進展することで利益率の改善にも寄与しています。

Q それでは中計2年目の見通しについてお聞かせください。

2年に一度の改定年度ですが、さらなる飛躍に向けたチャンスと捉え、強固な企業基盤の構築を図る年度としていきます。

今年4月に実施された調剤報酬改定の内容は従来の発想を切り替える必要のある大きなものです。当社グループでは、市場再編など経営環境の大きな変化をさらなる飛躍に向けたチャンスと捉え、各事業分野で強固な基盤構築を図る年度と位置付けています。

調剤薬局事業では、収益性を重視した出店を引き続き積極的に行います。既存店舗では、最新の調剤機器を積極

導入して安全確保・業務効率化、自社開発の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の活用等を図り、患者さまの満足度向上に向けた施策をさらに進めていきます。

医薬品製造販売事業では、今回の診療報酬改定でジェネリック医薬品の使用促進策が複数盛り込まれまことを踏まえ、日本ジェネリック(株)では自社開発製造品の増加による工場稼働率の引き上げ、原価低減と販売拡大を進め

ます。また長生堂製薬(株)と併せてグループ全体の生産・供給能力を高め、製薬企業各社からの受託生産も含めて業容拡大を図る計画です。

医療従事者派遣・紹介事業では、「かかりつけ薬剤師」制度の新設もあり、高度な薬学知識を有する薬剤師供給の需要が高まることが想定されます。(株)メディカルリソー

スでは求人数及び登録者数の増強、高度な薬剤師教育の実施に向けたグループ連携の強化に努めていきます。これらにより薬局現場のニーズに応える薬剤師を育成し、売上拡大と収益性向上を目指します。

これら諸施策により2016年度は改定年度ではありますが、3期連続の最高益更新を目論んでいます。

事業セグメント別売上目標(セグメント間取引消去前)

(単位:百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	対前年比	
	実績	実績	目標	増減額	増減率
調剤薬局事業	157,999	190,874	197,536	6,662	3.5%
医薬品製造販売事業	27,550	32,598	46,271	13,673	41.9%
医療従事者派遣・紹介事業	6,554	8,934	10,500	1,565	17.5%
合計	192,104	232,406	254,308	21,901	9.4%



“日本調剤グループは
これからの日本の社会保障制度の
プラットフォームを担って
まいります——”

Q 「骨太の方針」「患者のための薬局ビジョン」「診療報酬改定」など、政府から大きな施策が打ち出される中、調剤薬局業界・ジェネリック医薬品業界は今後どのように変化していくと予測されますか。

調剤薬局業界では質を求める時代、ジェネリック医薬品業界では薬価一本化の時代に突入してくるのではないかと捉えています。

調剤薬局業界については今年4月の診療報酬改定に表れているように、業務内容のハードルを相当上げる必要があると捉えています。この中では薬剤師の学術知識や勤務時間等にまで言及し、質を求める時代となってきました。現在では約70%の医薬分業率を達成し、政府としても今後は質を重視していく方向にシフトしてきたと思われま

す。質の高い薬剤師を十分に確保できない薬局は、自ずとマーケットから撤退していくことになるだろうと考えます。また当社としてはこの変化を好機と捉え、個々の薬局の規模を広げ、24時間365日対応できるような薬局の開発を進めていく計画です。加えて在宅医療も今後の重要な分野です。当社では既にほぼ全薬局で在宅医療を実施しており、より積極的に個人在宅での末期がん患者さまや終末医療に携わっていきたくて考えています。

いま日本では毎年約100万人の方が亡くなり、これから20年～25年もすると年間250万人に達するとも予測されます。実はこういった方々が病院で亡くなるのと自宅で亡

くなるのでは、医療費が約1/4も違ってくるのです。このようなお話をすることははばかる傾向にありますが、それでは当社の仕事は全うできないのです。幸いにしてこの私の方針を全社員が理解し支持してくれています。日本調剤は、時に死を見つめながらの場面では、苦痛をできるだけ和らげ最後をお迎えしてもらうように努め、**看取りの世界**という大きな仕事にも着手してまいります。

ジェネリック医薬品業界については、おそらく2年後には、現在3つある価格帯(同一成分・規格の品目で最高価格の50%以上/最高価格の30%以上50%未満/最高価格の30%未満)の一本化が図られるものと思われま

Q 日本調剤グループの現在の強さは、どのような点から生まれてきたとお考えですか？

調剤薬局は唯一パブリックカンパニーになり得る医療機関であり、その合理性やメリットを先駆けて追求してきた点にあると考えます。

現在、調剤薬局は国内において、株式会社として展開できる唯一の医療機関です。病院も診療所も株式会社として運営することができません。株式会社化できるということは、根本的に他人資本を導入できる、配当もできる、自由に全国を股に掛けた営業展開ができる、ということです。これは即ち、合理的に自由に経営を進められる素地を生かしながら、コストパフォーマンスを高めるとともにコスト削減を図ることができる、ということも意味しています。自由に合理的に大量のお仕事をさせていただくことにより、日本の社会保障費の引き下げにも繋がるのです。これらの点について同業他社のどこよりも早く着目し、またその実践に

努めてきた結果、日本調剤グループは今日の企業規模にまで至りました。

日本の社会保障は費用を切り詰めていかざるを得ない宿命にあり、政府は、それに対する決定打を持っていないのが実情です。このような問題解決に向けて、当社としては率先して協力していく方針です。同時に、これまで以上に合理化やコストパフォーマンス向上を進め、先陣を切ってこれからの日本の社会保障制度のプラットフォームづくりに積極的に参画してまいります。そしてその先に見据えるのは、“医薬総合グループ”としての成長の姿です。

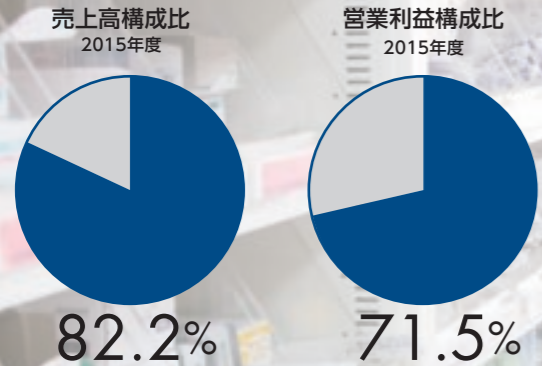
Q これからの日本調剤グループのビジョン、また株主・投資家をはじめとするステークホルダーへのメッセージをお願いします。

“医薬総合グループ”としての新たな成長ステージに突入してまいります。

今日における日本調剤グループの状況を総じて捉えた時、どこよりも先駆けて、日本の社会保障制度改革の先陣を切ることができたと考えています。またこのことは、これからのさらなる成長へ向けた1つの成功であるとも自負しています。今後この成功をさらに大きなものにしていくことによって、“医薬総合グループ”としての新たな成長ステージに突入してまいります。また“医薬総合グループ”としての強固な事業基盤を構築すべく、各事業のバランスのとれた成長と新たな取り組みによる業容の拡大という点にも注力していきます。

各事業のバランスのとれた成長に向けては、これまでご説明申し上げてきた主要施策のほか、医療従事者派遣・紹介事業では、医療従事者の労働の流動化及び医療機関の欠員補充にさらに貢献していきます。情報提供・コンサルティング事業では、処方せんデータの解析や活用を一層図り、製薬メーカーにデータを提供して製品開発に役立ててもらいなど、日本の医療の合理化に繋げていきます。

日本調剤グループは今後ますます事業の多層化を進め、売上の伸長と安定した収益を確保する“医薬総合グループ”としての持続的成長を果たしてまいります。どうぞこれからの日本調剤グループにご期待ください。

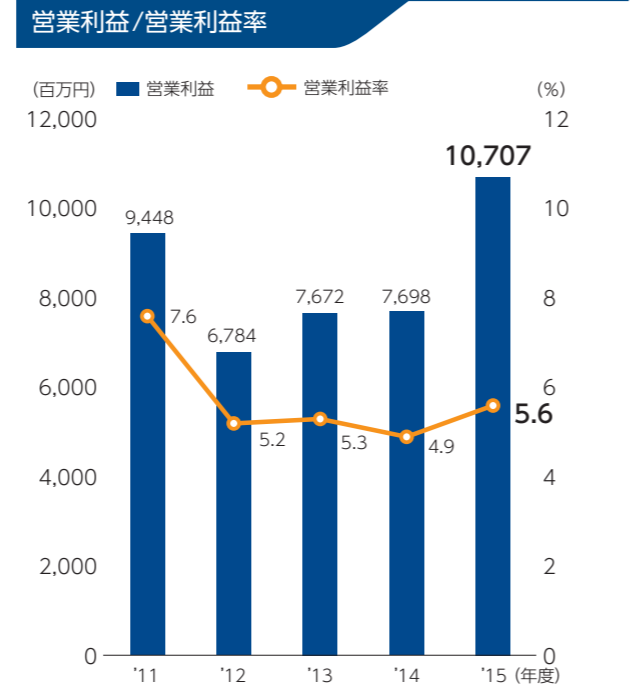
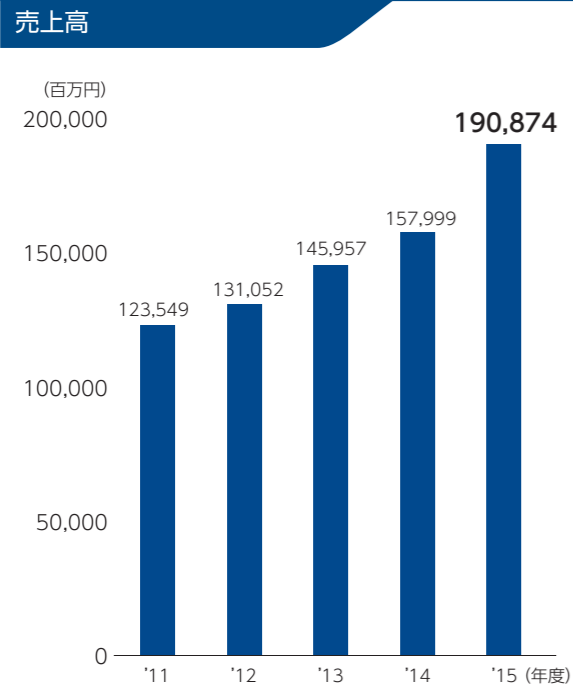


2015年度の振り返り

調剤薬局事業の拡大

今年度の売上高は190,874百万円(前年度比20.8%増)となりました。これは、大型の新規出店と既存店売上の堅調な伸展に加え、C型肝炎治療薬の処方の増加などが主な要因です。新規出店については数を追わず規模と収益性を重視しています。

営業利益は10,707百万円(同39.1%増)となりました。これは、売上高増加による増益及び各種経費の抑制に加え、ジェネリック医薬品の使用促進並びに在宅医療への取り組みの強化などによる調剤報酬の増加などが主な要因です。

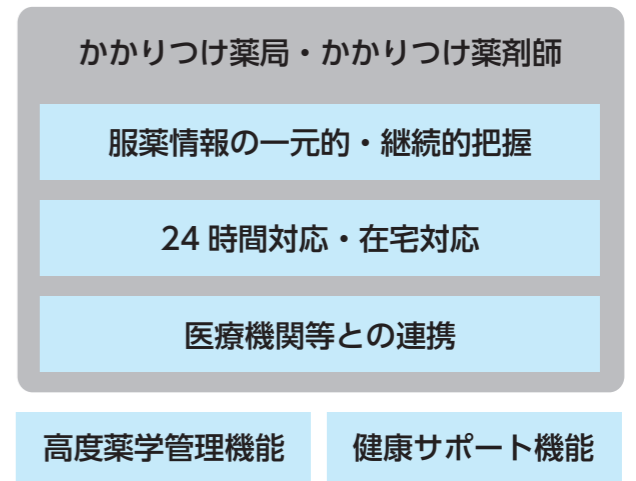


2016年度の課題と取り組み

調剤薬局へ求められる機能の変化

2015年10月に厚生労働省から発表された「患者のための薬局ビジョン」では、右図のような機能を付加した、かかりつけ薬局に転換することを求めています。2016年4月に実施された調剤報酬改定では、薬局の立地から機能へ、対物業務から対人業務への移行が明確に示されました。これにより薬局の数から質への転換、薬剤師の質の向上が重要な課題となります。

当社では、かかりつけ薬局・かかりつけ薬剤師への転換を進めることで患者さまや社会にとって必要とされる薬局となり、さらには収益の改善につながるよう、2015年9月に、「日本の「かかりつけ薬局」宣言」を行い、他社に先駆けて取り組みを始めています。



市場環境

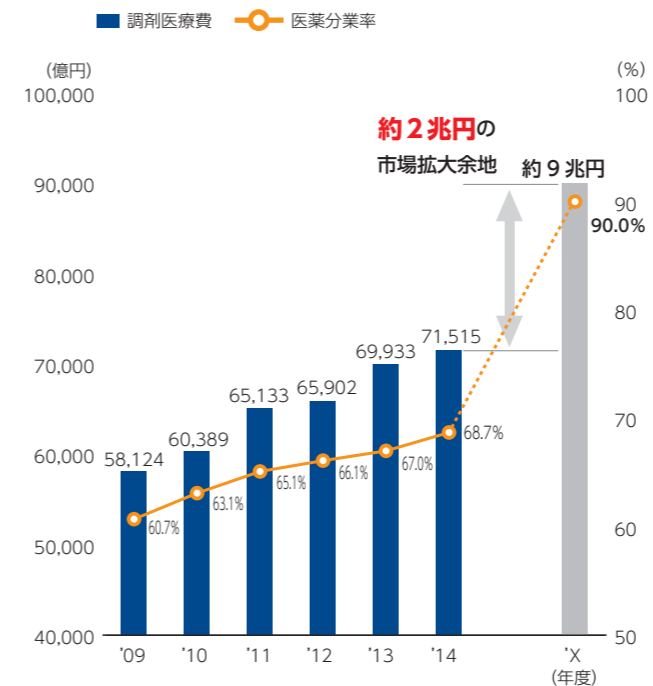
市場規模の拡大と業界の再編

2015年3月末に医薬分業率は68.7%となり、年間の調剤医療費は7兆1,515億円に達しています。総務省「日本の統計2014」によれば、65歳以上の人口は増加を続け、今後10年程度は調剤医療費の増加が予想されます。加えて、分業率は着実に上昇しており、分業率が90%に達した際には調剤医療費が約9兆円を超えることが予想されま

す。今後の市場拡大余地は、少なくとも、約2兆円あると推計されます。

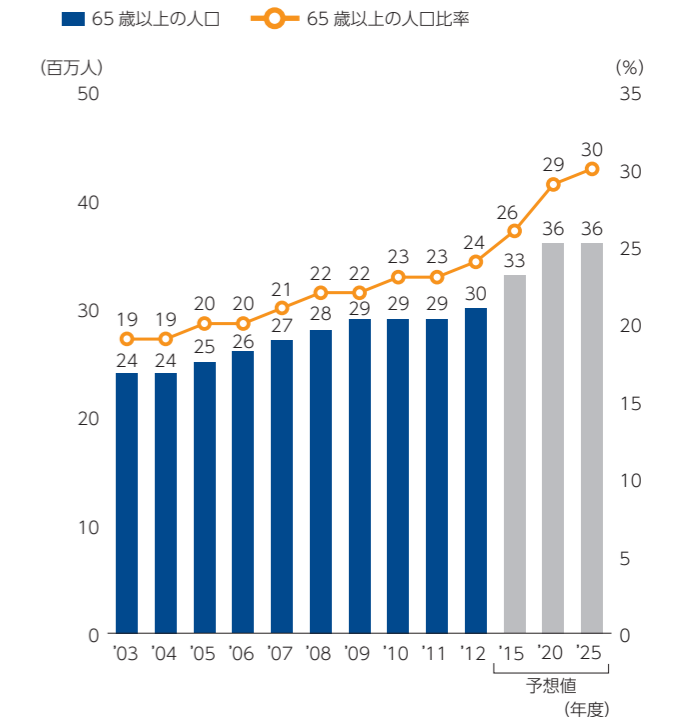
一方、調剤薬局業界では調剤報酬改定などの変化に対応できない薬局や、後継者不足・薬剤師不足の薬局などが、M&Aや廃業などにより淘汰され、再編が進むことが予想されます。

調剤医療費および医薬分業率の推移



※出典: 分業率 日本薬剤師会「保険調剤の動向」(平成26年度 調剤分)
 ※出典: 調剤医療費 厚生労働省「調剤医療費の動向」(平成26年度版)
 ※X年度は予測値

日本の人口統計



※出典: 総務省「日本の統計2014年」

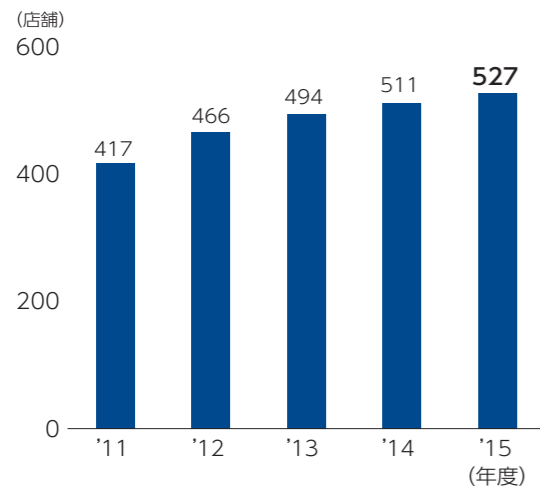
出店戦略

規模・収益性を重視した出店展開

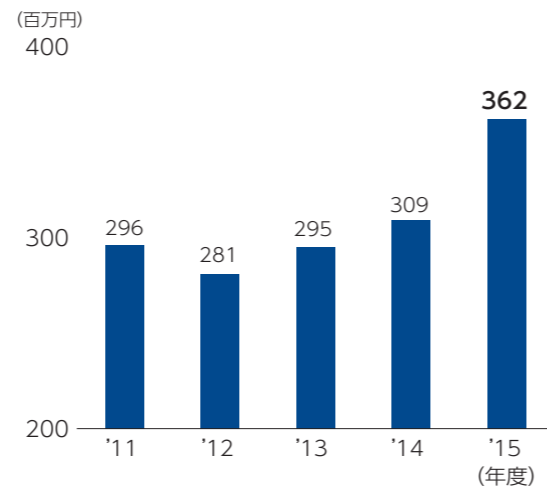
2015年度は、7月から処方せん応需を開始した千葉県下での大型病院の分業に対応した薬局を含め27店舗を新規出店し、11店舗を閉局いたしました。2016年3月末の総店舗数は527店舗となりました(物販事業の1店舗を含む)。出店の方針として、かかりつけ薬局の機能として求め

られる24時間対応・在宅対応や高度薬学管理を行うために必要な薬局の規模と、在宅医療実施による人員増加を補うための収益性を重視しています。同様にM&Aも独自に基準を定めて規模と収益性を重視して積極的に取り組んでいます。

調剤薬局店舗数の推移



1店舗当たり調剤売上高

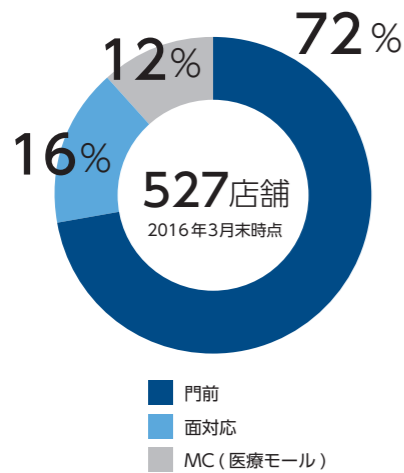


多彩な店舗展開(門前、MC、面対応薬局の展開)

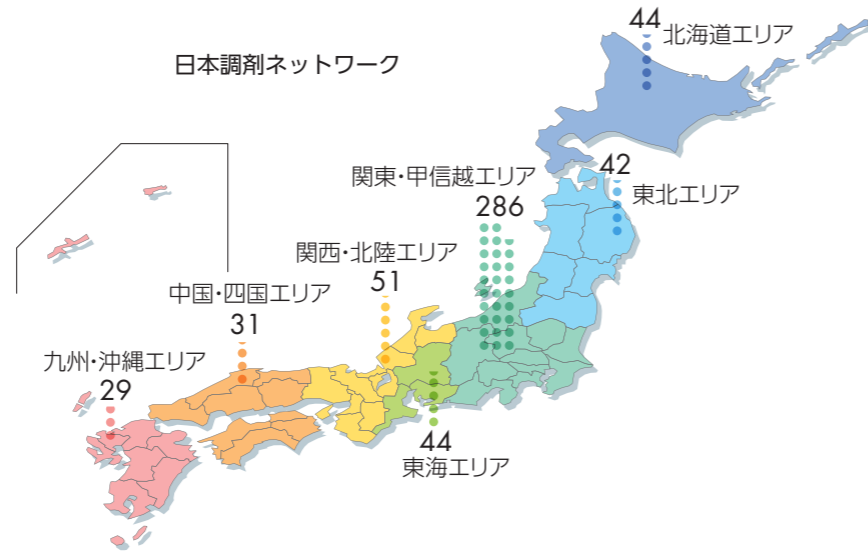
当社では、大学病院や地域の基幹病院などの近隣に出店する門前薬局、医療モールなどに出店するMC(メディカルセンター)薬局、駅前や商店街などに出店する面対応薬局など、多彩な出店展開を行っています。近年、比較的大

きな規模の病院が分業に踏み切ることに加え、病院の老朽化による建替えなどにより、足元の出店形態は門前薬局が中心となり、店舗当たり売上高は増加傾向にあります。

店舗数の割合



日本調剤ネットワーク



※物販事業の1店舗を含めております。
※2016年3月末時点

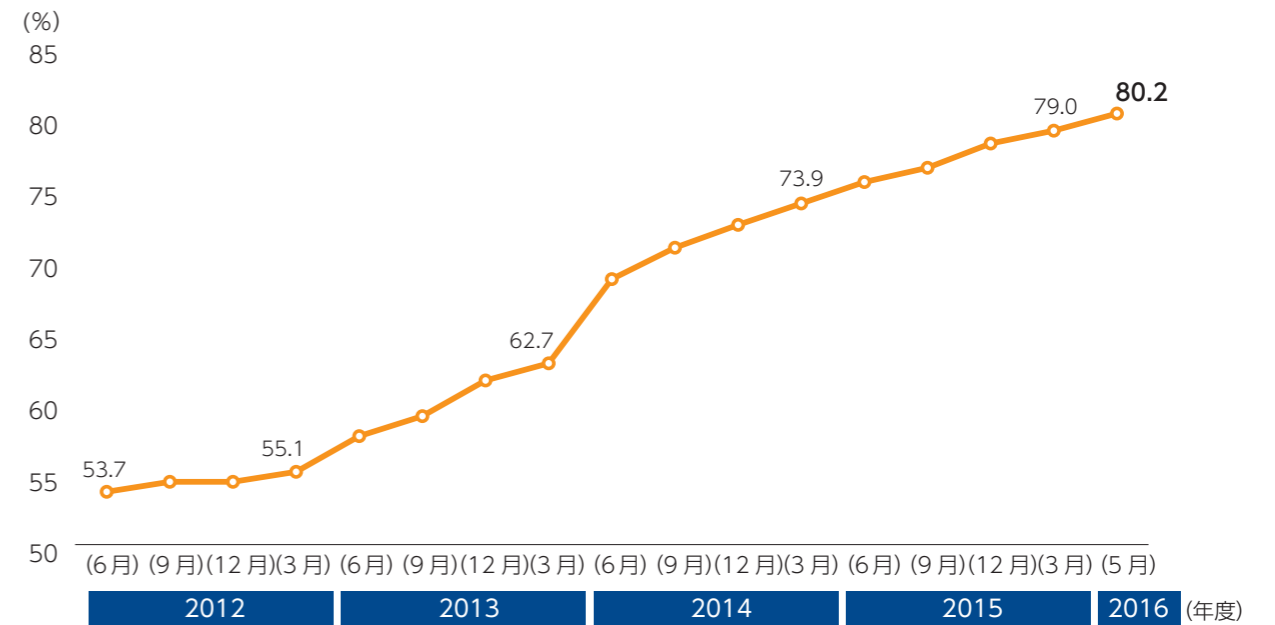
ジェネリック医薬品使用促進への取り組み

80%を超えるジェネリック医薬品使用率

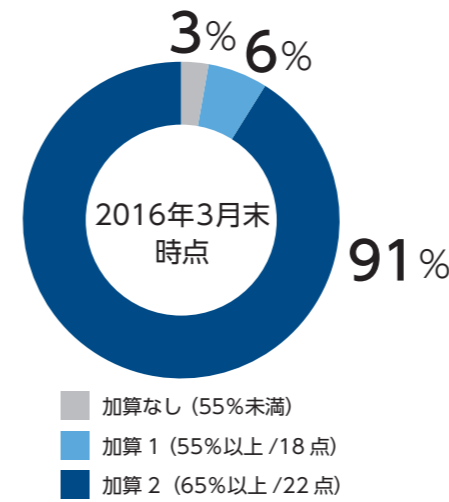
「患者のための薬局ビジョン」では、政府の規制改革会議で指摘のある医薬品による治療の安全性向上と保険財政の効率化の観点から、KPIを活用したPDCAサイクルを実施し毎年の政策評価でモニタリングを実施することを公表しています。当社ではジェネリック医薬品が普及する以前よりKPIによる評価を開始しており、患者さまへの説明の継続と医療機関への情報提供により、政府目標を2年以上

先行して、80%を超えるジェネリック医薬品使用率を達成しています。結果として、後発医薬品調剤体制加算を高いレベルで取得することができています。一方で、この取り組みによる2015年度の薬剤費削減効果は、年間188億円に達しています。当社では患者さまの医療費負担軽減と社会保障費の増加抑制に取り組み、社会に対する価値提供を行っていきます。

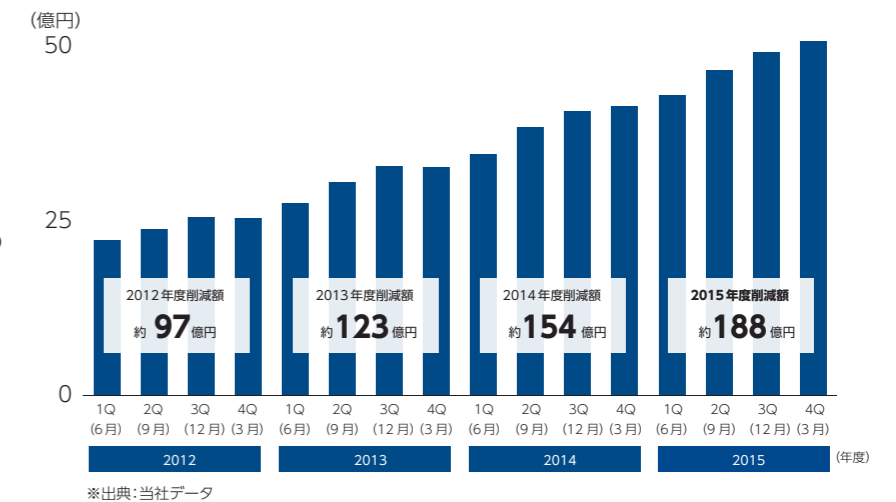
ジェネリック医薬品使用率(数量ベース)全社平均



後発医薬品調剤体制加算(算定店舗割合)



ジェネリック医薬品への変更による薬剤費削減額



※出典: 当社データ

「患者のための薬局ビジョン」への取り組み

かかりつけ薬局・かかりつけ薬剤師への取り組み

地域社会に貢献する存在としての調剤薬局企業の取り組みを広くご理解いただけるよう、2015年9月から全社を挙げて広報キャンペーン「日本の「かかりつけ薬局」宣言」を展開しています。テレビCM・看板・店舗内モニター・ホームページなども活用しています。

超高齢社会が到来した現在、地域社会における医療の担い手として、調剤薬局そして薬剤師の存在に期待が高まっています。薬の専門家として調剤薬局の役割をさらに高め、日本のかかりつけ薬局となるための取り組みを強力に進めてまいります。



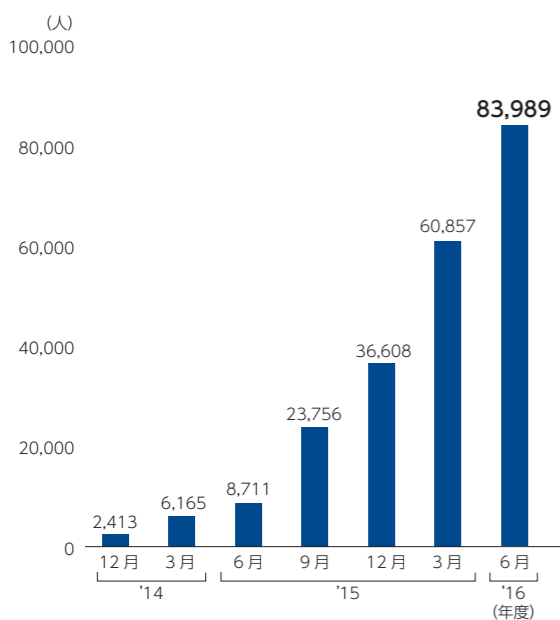
服薬情報の一元的・継続的把握への取り組み

利用者8万人を超える電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

当社では、独自に開発した電子お薬手帳「お薬手帳プラス」のサービス運用を、2014年10月から開始しています。2016年4月の調剤報酬改定により、電子お薬手帳が、従来の紙のお薬手帳と同様に利用できるようになり、処方薬の情報を自動的に反映する利便性の良さから登録会員数は8万人を突破しています(2016年5月末時点)。

また、公益社団法人日本薬剤師会の「電子お薬手帳相互閲覧サービス」へ参加しており、同サービスを利用できる各薬局の電子お薬手帳情報を活用することも可能となっています。これは、患者さまの服薬情報の一元化・継続的把握により、残薬の削減や薬の相互作用等による副作用の防止につながる取り組みです。

「お薬手帳プラス」の会員登録数



24時間対応・在宅医療への取り組み

95%を超える在宅医療実施店舗

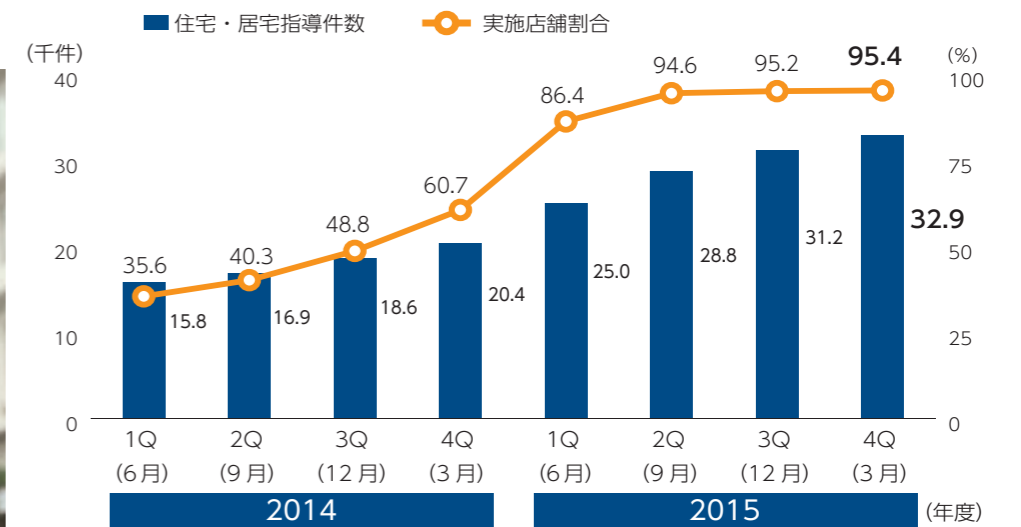
2016年度診療報酬改定では、「質の高い在宅医療の推進」が明記され、地域社会を医療面からサポートする重要な担い手として、調剤薬局・薬剤師の役割がクローズアップされています。特に在宅医療への取り組みは、地域に貢献する「かかりつけ薬局」の重要な機能として位置づけられています。当社では積極的に在宅医療を推進した結果、在宅医療

の取り組み実績を示す在宅患者訪問薬剤管理指導料*1を95%以上の店舗で算定、年間では10万件以上の実績となりました。在宅医療への取り組みは、入院から在宅医療への移行による医療費の削減に寄与するものとして積極的に取り組んでいます。

*1 在宅患者訪問薬剤管理指導料：調剤報酬の算定項目の数値には介護保険の算定項目である居宅療養管理指導も含まれています。



在宅医療実施店舗割合と指導件数



在宅医療サポート体制

在宅医療を支えるサポート体制として、在宅医療に必要な専門知識や医療器具の取り扱いを習得するため、在宅医療集合研修を実施しています。また無菌操作が必要な注射薬等を調剤するため、無菌調剤室やクリーンベンチを導入しています。今後も地域の拠点となる店舗に、これらの設備を速やかに導入してまいります。加えて、2012年4月より在宅コミュニケーションシステムを導入しています。在宅コミュニケーションシステムは、セキュリティが確保されたiPadを利用し外出先での在宅医療をサポートするシステムで、2012年7月より本格稼働しています。このほか在宅医



療専任薬剤師の設置も進め、より高度で専門性の高い在宅医療に積極的に取り組んでいます。

サポート体制	実施内容
在宅医療集合研修 (2015年度実績)	集合研修実施場所：全国15会場 18箇所 集合研修への参加状況：507薬局 576名
注射薬無菌調剤設備 (2015年度末)	無菌調剤室設置店舗*2 8店舗 クリーンベンチ設置店舗*2 6店舗
在宅インフラの整備 (2015年度末)	在宅コミュニケーションシステム導入 521店舗

*2 無菌調剤室とは、室内を無菌に保ち、在宅医療に使用される高カロリー輸液、注射薬などを調剤する設備。クリーンベンチは、無菌に保たれた箱型の装置の中に手を入れ操作を行う簡易な無菌設備。

高度薬学管理機能への取り組み

特定機能病院・地域医療支援病院の処方せん応需実績／
高度医療への対応を支える教育体制

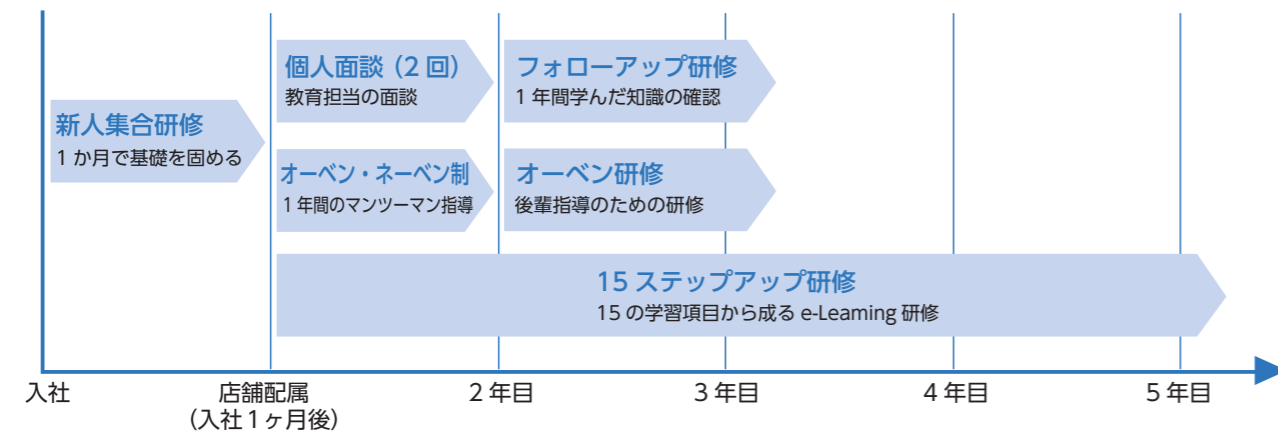
社内の薬剤師教育システムは経験年数などを考慮し、段階的に高度なものへと進んでいく教育体制となっています。また、当社では高度医療を提供する特定機能病院・地域医療支援病院の門前での開局実績が多く、様々な処方内容に対応するため薬剤師教育には常に注力しています。

具体的には、薬剤師の習熟度合いに応じたe-Learningの実施、全国の教育専門スタッフによる病状解析・服薬指導勉強会の開催、店舗勤務の薬剤師全員へ習得度合いや知識を測るための試験(JP-CBT)を実施しています。また、院内勉強会・カンファレンスへの積極的な参加や、大学病院の実務研修制度を利用したより専門性の高い教育にも取り組んでいます。在宅医療では専任薬剤師を配置し、

注射薬の調剤に使用する無菌調剤手技の実習研修なども行っています。



入社してからの基本的な研修



継続的な研修	
エクセレントサービス研修 接客スキルの向上	調剤過誤防止勉強会 継続的に勉強会を実施
在宅医療集合研修 フィジカルアセスメント、 経腸栄養等をテーマに実施	学術発表 各種学会、社内学術大会
症状解析・服薬指導勉強会 教育担当による勉強会	大学病院実務研修制度 病棟業務、注射剤室業務等を研修

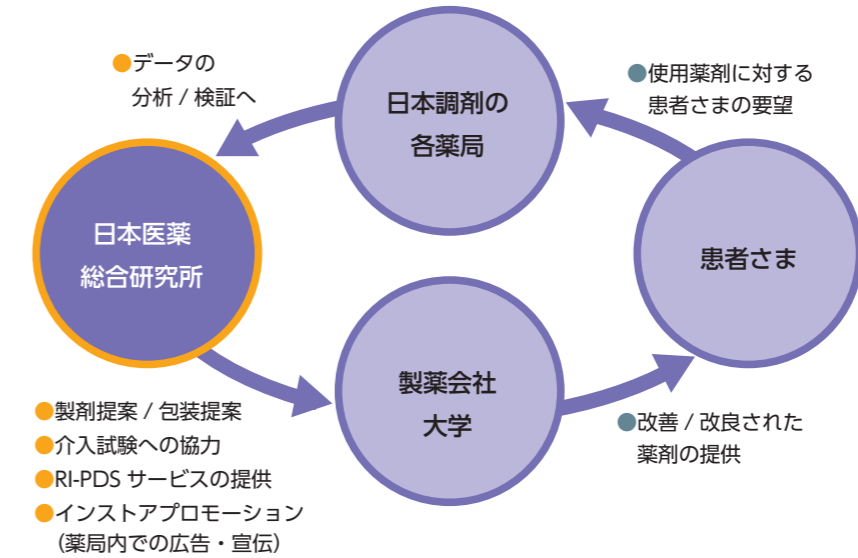
コンテンツ資料・サポート制度	
質疑応答システム 疑問をすぐに質問できる	ビデオライブラリ 病気や薬剤等の講義形式勉強会
新薬情報配信 最新の医薬品情報を配信	手話・ソーシャルスタイル学習 社内ネットでいつでも学習
研修認定薬剤師サポート制度 研修・登録費用の全額補助	

事業概況
情報提供・コンサルティング事業 (データの分析・活用)

*当該事業部門の売上高数値につきましては、調剤薬局事業部門に含めております。

事業概要

情報提供・コンサルティング事業を展開している日本医薬総合研究所では、患者さま、製薬会社、大学、日本調剤の各薬局を結びつけ、処方せんデータを様々な角度から分析した情報を製薬会社、大学などへ提供しています。またそれを通じて最終的には患者さまに価値を提供できるよう努めています。



調剤薬局事業との連携

日本医薬総合研究所では、日本調剤の調剤薬局に所属する約3,000名の薬剤師が収集した情報に基づいて調査・研究を行っています。患者さまが使用薬剤に対して抱

く不満や改善提案などの情報は、日本医薬総合研究所にてデータ分析・検証され、製剤提案や包装提案等の有用なデータとして製薬会社へフィードバックされます。

調剤薬局事業との主な連携内容

- 点眼薬の形状調査と提案、点眼袋の形状、収納した際の視認性調査と提案
- 新薬発売時の錠剤規格設定への提案
- 海外企業が日本で発売するボトル包装薬剤についてPTP包装化の提案
- 漢方薬の吸湿を防ぐ効果のある分包紙の開発

介入試験への協力

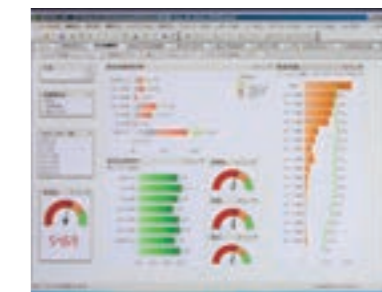
日本医薬総合研究所では製薬会社・大学の介入試験に協力し、薬剤師の介入による薬剤の服薬中止割合の改善効果や、検査値の改善効果の検証などを行います。検証さ

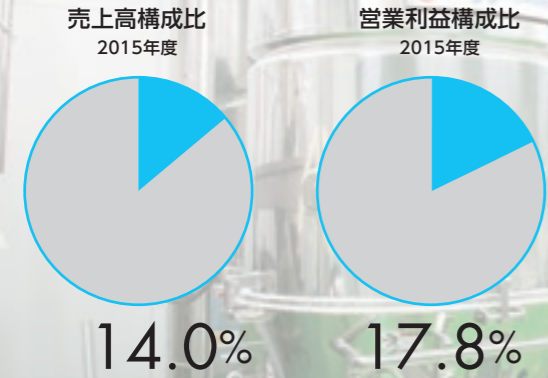
れたデータは学会発表や論文発表を通して全国の薬局で共有され、服薬指導に活かされています。

RI-PDS (日次最新市場情報サービス)

日本医薬総合研究所では、製薬会社向けに製品の動向・変化を日次で追える業界初のサービスを提供しています。

製品の販売状況は、これまで卸企業からの販売データを月次でしか追えませんでした。当サービスでは、日次の情報提供が可能となりました。インフルエンザ薬、花粉症薬の使用状況、新薬使用の立ち上がり状況などの調査に非常に有効なサービスとして高い評価をいただいています。



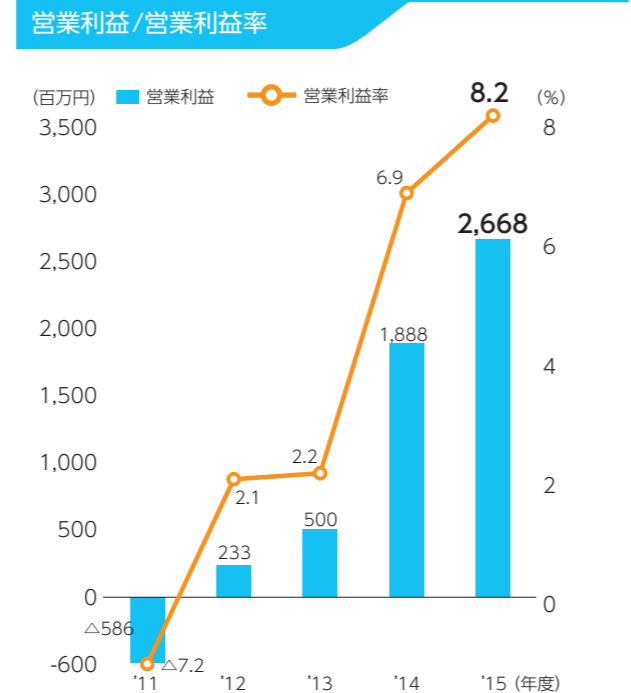
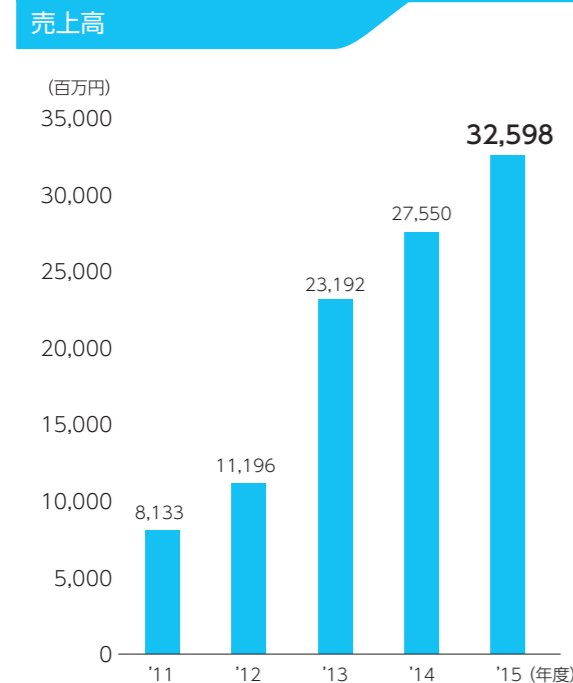


2015年度の振り返り

ジェネリック医薬品市場の拡大と業容の進展

2015年度の売上高は32,598百万円(前年同期比18.3%増)と増収となりました。政府目標としてジェネリック医薬品の数量シェア目標80%以上が発表され、使用促進が従来にも増して強力に進められたことなどにより、大病院をはじめ各医療機関におけるジェネリック医薬品の使用が引き続き増加傾向にありました。営業利益は2,668百万円(同41.3%増)と大幅な増益となり、営業利益率も8.2%と前期

を超える結果となりました。これは売上高増加による増益及び各種業務の効率化の推進などによる経費の抑制、販売戦略の再構築などが奏功したことによります。医薬品製造販売事業の営業利益構成比は17.8%となり、調剤薬局事業での調剤報酬改定による影響を補完する効果が発揮されつつあると言えます。



2016年度の課題と見通し

診療報酬改定によるジェネリック医薬品への追い風

2016年4月の診療報酬改定では、ジェネリック医薬品の使用促進策が複数盛り込まれました。調剤薬局では後発医薬品調剤体制加算の算定基準引き上げが実施されました。DPC対象病院では後発医薬品指数の評価上限が60%から70%へと引き上げが実施され、その他の病院では入院基本料算定時における後発医薬品使用体制加算の指標見直し(採用品目数から実使用数量へと基準が変更)、及び

高ランクの新設が行われました。診療所では、外来後発医薬品使用体制加算の新設、一般名処方加算の見直しが実施されるなど、医科における後発品の使用促進策の方向性が示されました。こうした状況を踏まえ、当社では生産・供給能力拡大を進め、他のジェネリック医薬品メーカーなどからの受託生産も含めて業容の拡大を計画しています。

調剤薬局でのジェネリック医薬品使用促進策

対象	改定前	改定後	変化
調剤薬局 (後発医薬品調剤体制加算)	加算1(調剤数量割合55%:18点) 加算2(調剤数量割合65%:22点)	加算1(調剤数量割合65%:18点) 加算2(調剤数量割合75%:22点)	引き上げ

病院・診療所でのジェネリック医薬品使用促進策

対象	改定前	改定後	変化
DPC対象病院 (後発医薬品指数の見直し)	評価上限60%	評価上限70%	指標の引き上げ
病院 (後発医薬品使用体制加算の指標の見直し)	採用品目割合 加算1(旧指標30%以上:35点) 加算2(旧指標20%以上:28点)	使用数量割合 加算1(新指標70%以上:42点) 加算2(新指標60%以上:35点) 加算3(新指標50%以上:28点)	指標の変更
診療所 (外来後発医薬品使用体制加算の評価)	(なし)	使用数量割合 加算1(70%以上:4点) 加算2(60%以上:3点)	指標の新設
病院・診療所 (一般名処方加算の見直し)	加算1(一般名1品目以上:2点)	加算1(一般名全ての品目:3点) 加算2(一般名1品目以上:2点)	指標の追加

※出典:厚生労働省 平成28年度診療報酬改定説明資料

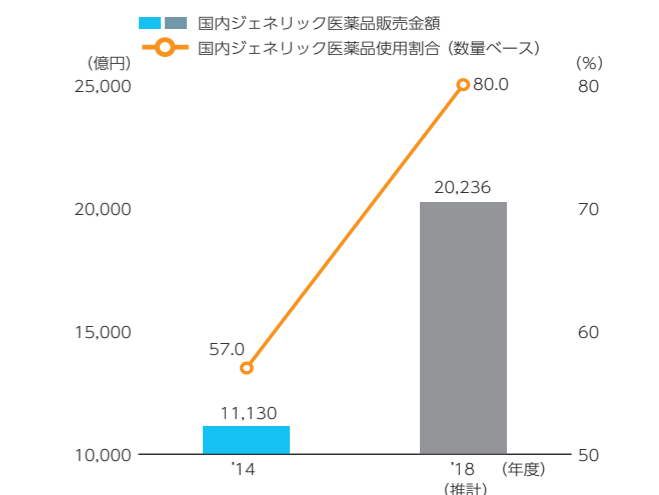
市場環境

市場の拡大を捉えて

2015年6月に閣議決定された「経済財政運営と改革の基本方針2015」(骨太方針)では、ジェネリック医薬品の数量シェア目標について、“2018年度から2020年度末までの間のなるべく早い時期に80%以上とする”との政府方針が発表され、ジェネリック医薬品の使用促進が従来にも増して具体的かつ強力に進められつつあります。これを受けて、2016年4月の診療報酬改定では、医科におけるジェネリック医薬品の使用促進策が複数盛り込まれました。

政府目標である数量シェア80%到達時におけるジェネリック医薬品市場は約2兆円規模に達することが推計されています。ジェネリック医薬品市場における今後数年間の市場拡大余地は、約1兆円ということです。当社は、こうした需要増加を捉え、業容の拡大を計画してまいります。

国内ジェネリック医薬品市場の状況



※厚生労働省保険局調査課「調剤医療費の動向～2014年度版～」より

製品開発

品目数増加と自社承認品目数の推移

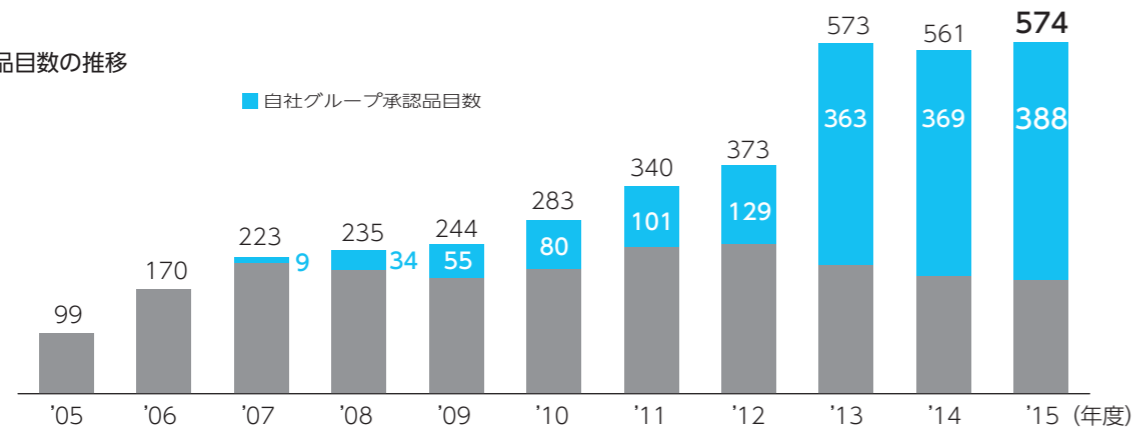
日本ジェネリック・長生堂製薬で販売する製品には、自社承認品と導入品の2つの製品群があります。ライセンスを持つ自社承認品の中には、自社製造品と他社委託品が含まれています。創業当時の販売製品は導入品のみでしたが、研究開発活動を強力に進めることにより、自社承認品は388品目(2015年度末)にまで増加いたしました。今後も、先発医薬品の特許切れに伴う新規収載品の着実な増強と、現在他のジェネリック医薬品メーカーから導入している製品の自社承認品への切り替えを促進することにより、収益性の改善と幅広い需要に応える製品ラインナップの充実を並行して進めてまいります。

当社グループの調剤薬局から上がってくる患者さまの声を収集し、製品開発に活かしています。患者さまの利便性を高め、安全で高品質な医薬品の生産に向けて製品開発を行っています。



例 剤型が小さく取り扱いが難しいとの要望に応じて錠剤の形状を扱いやすい大きさに変更。識別を容易にするため、薬剤名を錠剤の両面に印字し、一方の色を変更。

承認品目数の推移



生産体制

需要増加に応える最大生産能力の増強

政府方針と診療報酬改定を受け、各医療機関ではジェネリック医薬品の需要が高まりつつあるなか、当社ではこの急激な需要の増加と安定供給に応えるべく、既存設備の増強を段階的に行い最大生産能力の増強を推し進めています。加えて、2015年12月には、完成時の最大生産能力が

100億錠規模となるつくば第二工場の建設に着手致しました。全ての工場が完成しますとグループ全体での最大生産能力は157億錠となり、需要の増加に応える体制が確立します。



つくば第二工場完成予想図

157 億錠
グループ年間最大生産能力(計画)

品質・安全に対する取り組み

高品質と安全性を確保した生産設備

品質に対する取り組みとして、安全で高品質なジェネリック医薬品を患者さまへご提供するために厳しく衛生管理された製造エリアを構築し、最新の設備と確かな技術で優れた医薬品の製造プロセスを確立しています。

生産される医薬品に対して、原材料の受入試験から製品の出荷試験まで、GMPに基づいた厳格な品質管理体制のもとで検査を実施しています。人的な介入をできる限り減らし、エラーを防ぐシステムを構築し、製造工程の徹底的な効率化・オートメーション化を図っております。GMPに基づき、適正な教育訓練を定期的実施し、製造部門及び品質部門のGMPレベルの向上にも努めています。



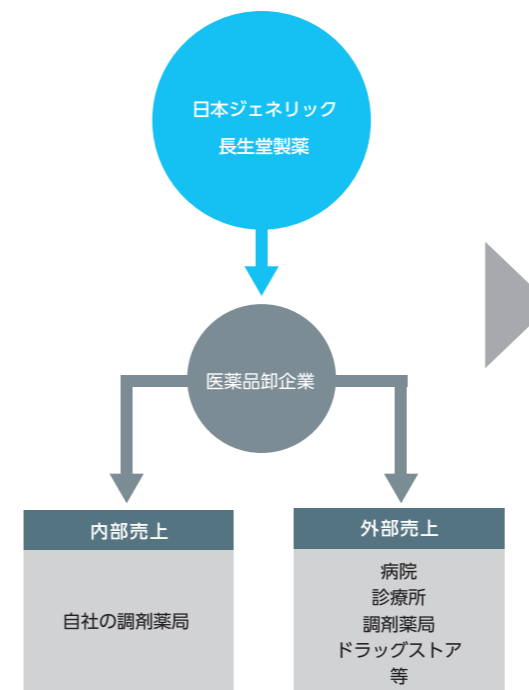
販売体制

医薬品卸企業との強力な連携による販売戦略

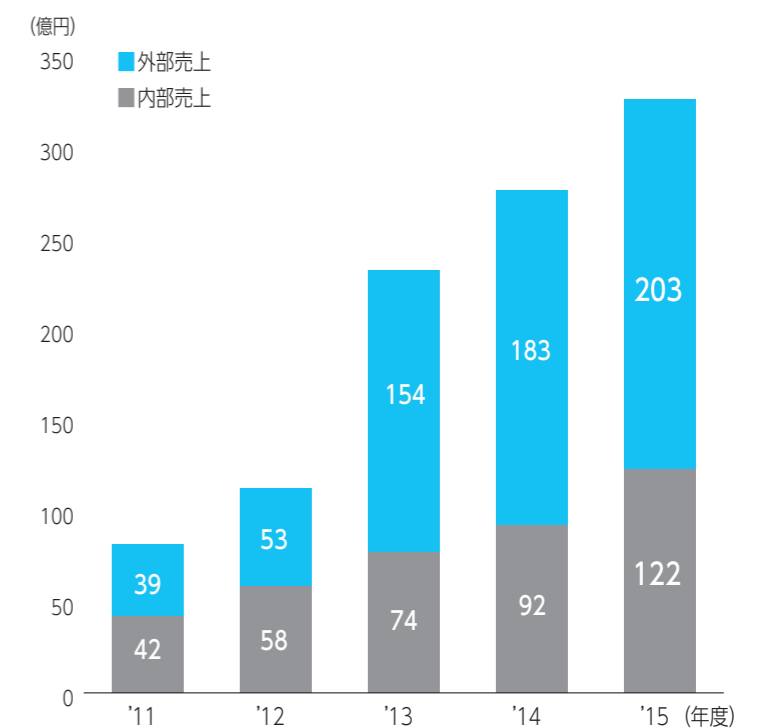
日本ジェネリック(長生堂製薬製造品も含む)が販売するジェネリック医薬品はすべて卸企業を通して販売しています。創業以来、調剤薬局事業で築いてきた卸企業との強力な関係がジェネリック医薬品の販売戦略に活かされています。内部売上に比し、はるかに大きな市場である外

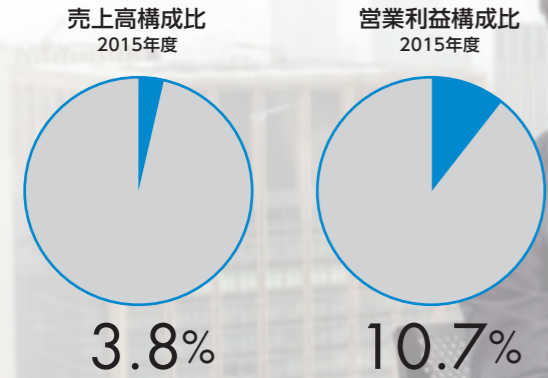
部売上を伸ばすことにより、更なる業容の拡大を目指してまいります。なお、卸企業から先の販売先としては、全国の薬局の約80%、病院・診療所の約30%に納入実績があります。

医薬品卸企業との強力な連携による販売戦略



内部売上、外部売上の推移



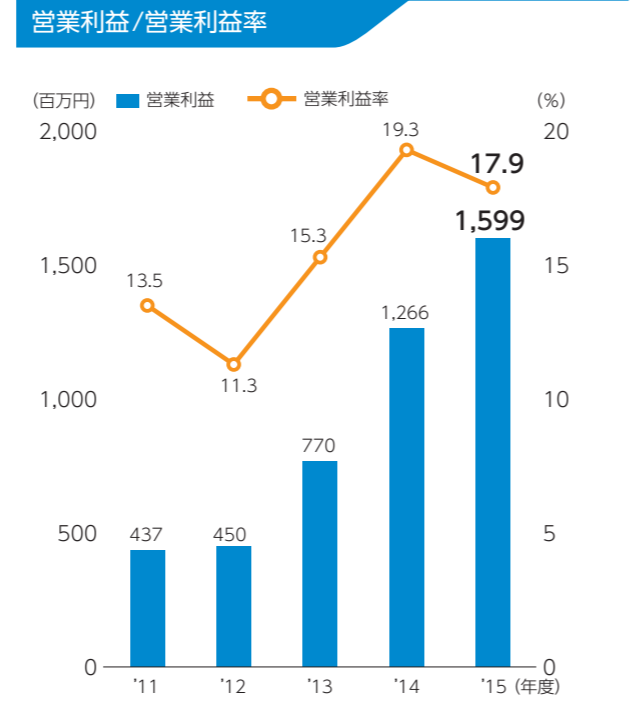
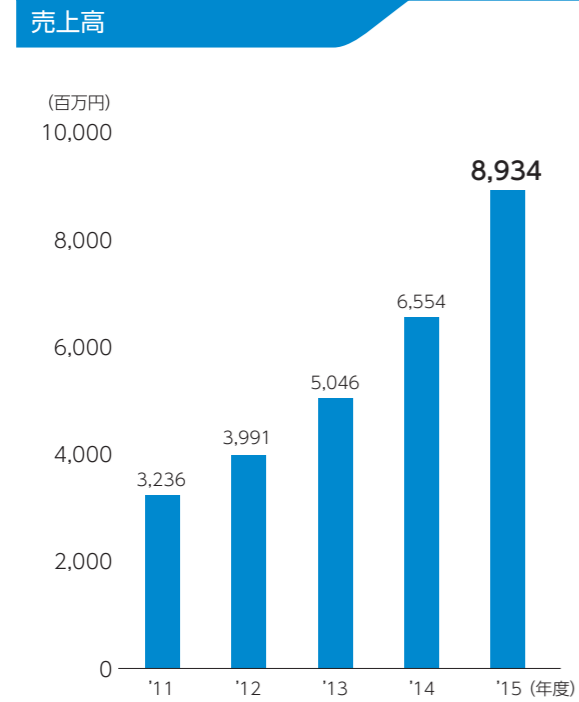


2015年度の振り返り

薬剤師需要の強い伸び

2014年度診療報酬改定、2015年10月「患者のための薬局ビジョン」により、薬剤師の役割が一層拡充・強化され、在宅医療の推進等による薬剤師需要が高まりました。

当社では新規開拓による求人数の増加及び登録者数の確保などの取り組みを強力に推し進めた結果、引き続き高い水準での増収増益となりました。



2016年度の課題と見通し

薬剤師の役割拡充による需要の高まり

2016年度調剤報酬改定では、かかりつけ薬剤師への取り組み・在宅医療への取り組みなど薬剤師の果たす役割が拡充され、さらなる需要の高まりが想定されています。引き続き派遣・紹介先の新規開拓による求人数の増

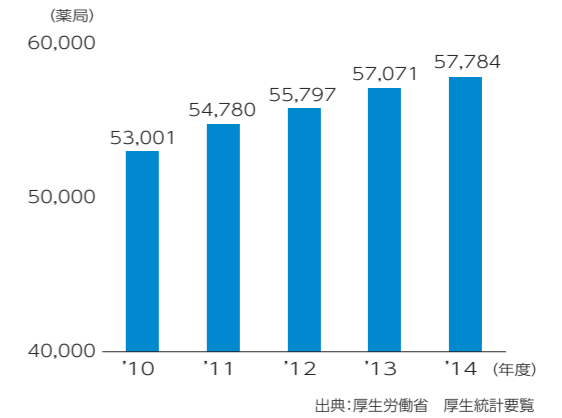
加及び登録者数の増強に加え、役割拡充に応えられる薬剤師の教育を行い、薬局現場の求めに的確に応える薬剤師を派遣・紹介していくことで業容の拡大を目指してまいります。

市場環境

薬剤師の役割拡充による需要の増加

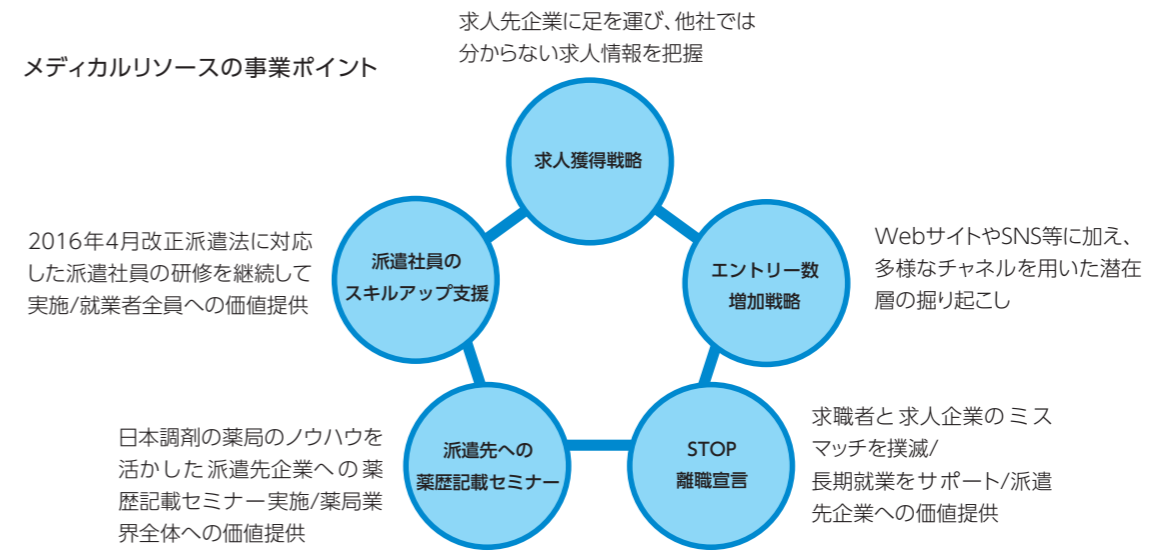
薬剤師国家試験合格者数は近年1万人前後で推移しています。これに対して調剤薬局数は毎年約1,000店舗のペースで増加傾向です。背景として大手調剤薬局の出店やドラッグストアの調剤併設店の増加等があります。加えて調剤報酬改定により、在宅医療の推進やかかりつけ薬剤師制度が始まり薬剤師の役割拡充による需要の高まりが挙げられます。今後も引き続き逼迫した状況が続くと想定されます。

全国薬局数の推移



基本戦略

選ばれる派遣・紹介事業への取り組み



VOICE

メディカルリソースを利用されている派遣者の声



都内薬局勤務 木下愛理さん

メディカルリソースは全国に支店があるため、転居になった場合でも継続して転職支援を受けられると考え、同社のサービスを選びました。正社員と違い派遣社員では研修制度がないためスキルアップが重要になりますが、同社の勉強会に参加できるなどサポート面も充実していると思います。また契約前には店舗見学もあり、働いた時とのギャップも少なく済みました。



都内薬局勤務 船場紗耶香さん

転職することになり、紹介会社を探した時に広告でよく目にしてきたことや日本調剤グループという安心感からメディカルリソースに登録してみました。初めての派遣転職で不安もあったのですが、担当者の方が親身にアドバイスをしてくれて、とても助かりました。そのおかげで今まで一度のトラブルもなく、素敵な職場で無理なく働くことができています。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

経営環境の変化に的確に対応するとともに継続的に企業の健全性を確保し、企業価値をさらに向上させていくためには、経営における透明性の向上と経営責任の明確化、スピーディーな意思決定、経営目標の達成に向けた経営監視機能の強化が必須です。また、当社グループの事業活動が各種規制に基づいた事業であることから、当社では

コーポレート・ガバナンスの充実及びコンプライアンスの強化は極めて重要であるという認識のもと、各種対策を実行しています。

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・監督機能及びコーポレート・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・ガバナンスの体制

当社は2016年6月28日開催の第36期定時株主総会において、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行し、取締役(監査等委員であるものを除く)11名(うち社外取締役1名)、及び監査等委員である取締役3名(うち社外取締役2名)を選任しました。

この取締役14名にて取締役会を構成し、法令等に定める重要事項の決定及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共に、取締役の職務執行の監査及び監査報告の作成を行います。

会計監査については有限責任監査法人トーマツを選任しており、適正な会計処理及び経営の透明性を確保しております。

内部統制システムの整備状況

当社では、社内において必要な業務・管理機能を所定の部組織に分割して担わせ、業務規程、権限規程の遵守を徹底することで、権限分離と内部統制を実現する業務運営を図ることとしています。さらに内部統制システム構築の動

きとして2006年5月26日の取締役会において、内部統制システム構築に関する基本方針について決議(2016年6月28日の取締役会において一部改正)しています。

内部監査及び監査等委員会監査の状況

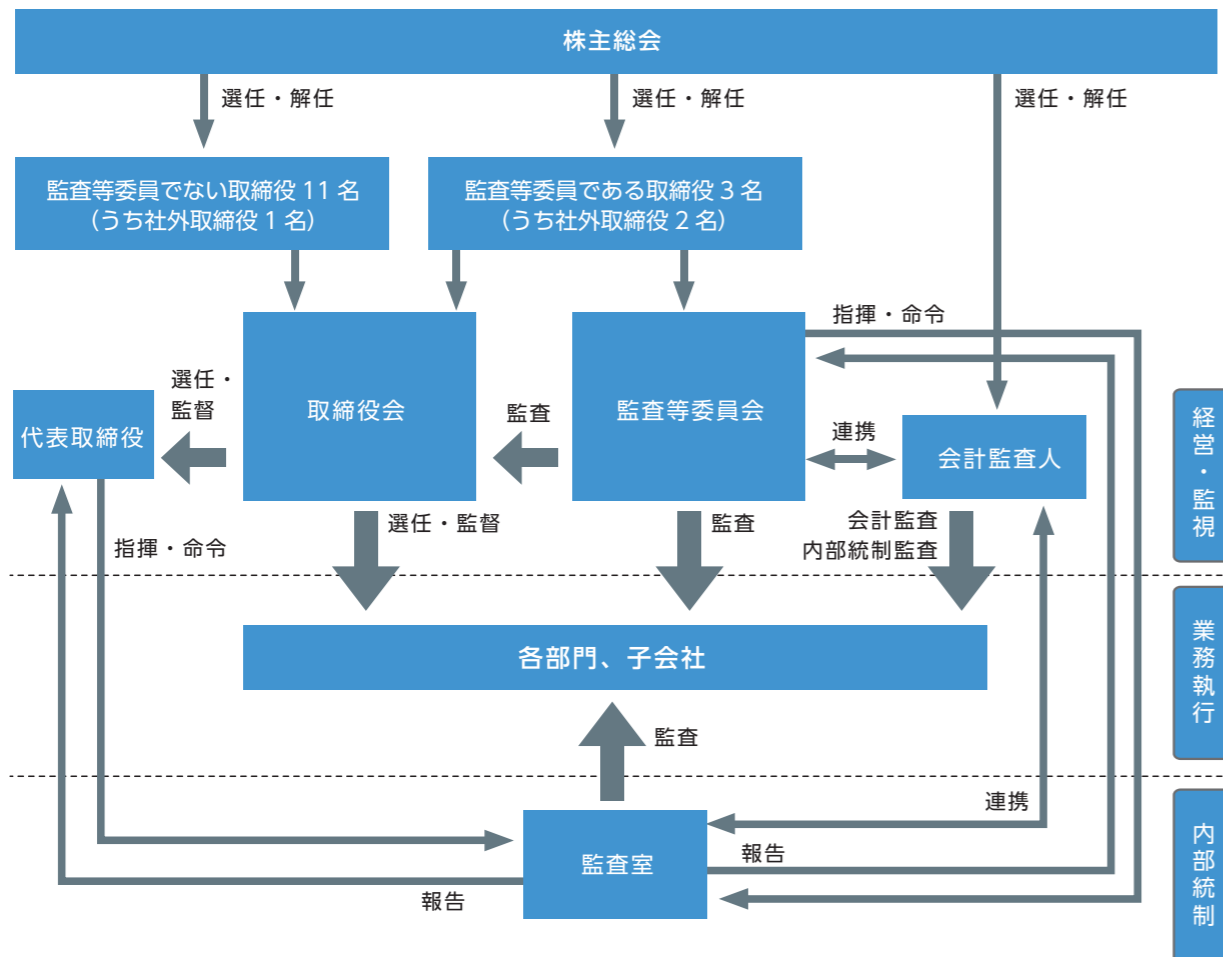
内部監査機関として社内に監査室を設置し、これを社長直属の組織として位置付け、年度ごとの内部監査スケジュールに沿った内部監査を実施し、内部牽制組織の有効性をモニタリングすることとしています。人員は室長1名、室員1名の2名体制であります。内部監査規程に基づいてさらに人員の必要がある場合は、代表取締役の承認を得て、他部署の者を内部監査に就かせる支援体制が確立しています。

監査等委員会は3名で構成され、うち社外取締役が2名となっております。定例会議を月1回開催しています。各人はそれぞれ法律、会社監査業務のプロフェッショナルであり、各人の視点から取締役会の職務遂行について厳正かつ有意義な監視を行っています。

社外取締役の選任

社外取締役は3名であります。当社では、社外取締役が企業統治において果たす機能及び役割については、会社の業務執行に係る決定において外部の客観的な立場から経営判断の監視を行うことにあると考えています。また、その独立性確保のためには、会社と利害関係が無いことが重要だと認識しています。

なお、社外取締役を選任するための提出会社からの独立性に関する基準を定めており、選任にあたっては、東京証券取引所の独立性基準に加え、人格・識見に優れ、当社の経営に対して適切な助言・監督ができる者を選定しています。



役員 の 状 況 (2016年6月29日現在)



昭和54年12月 武田薬品工業株式会社退職
 昭和55年3月 当社代表取締役社長(現任)
 平成6年1月 宮城日本調剤株式会社(現:株式会社メディカルリソース)代表取締役社長(現任)
 平成17年1月 日本ジェネリック株式会社代表取締役社長(現任)
 平成24年1月 株式会社日本医薬総合研究所代表取締役社長(現任)
 平成25年5月 長生堂製薬株式会社代表取締役会長(現任)

代表取締役社長
三津原 博



平成14年8月 日本プロパティ・ソリューションズ株式会社代表取締役副社長
 平成20年6月 エム・ユー・トラスト総合管理株式会社代表取締役社長
 平成23年6月 同社取締役会長
 平成24年6月 当社常務取締役財務部長
 平成25年6月 当社常務取締役(現任)
 平成26年2月 長生堂製薬株式会社取締役(現任)

常務取締役
鎌田 良樹



平成20年5月 当社入社
 平成21年4月 当社財務部部長
 平成27年4月 当社財務部長
 平成27年6月 当社取締役財務部長(現任)
 株式会社メディカルリソース取締役(現任)

取締役
小城 和紀



平成23年1月 当社入社
 当社公共営業部長
 平成25年10月 当社総務部長
 平成28年6月 当社取締役総務部長(現任)

取締役
藤本 佳久



平成11年9月 当社入社
 平成13年4月 当社経営企画部長
 平成17年1月 日本ジェネリック株式会社取締役
 平成18年4月 当社営業推進部長
 平成18年10月 株式会社メディカルリソース取締役
 平成19年6月 当社取締役営業推進部長
 平成22年6月 当社取締役退任
 平成25年6月 株式会社日本医薬総合研究所取締役(現任)
 平成26年6月 当社取締役
 日本ジェネリック株式会社取締役(現任)
 平成27年6月 当社常務取締役(現任)

常務取締役
三津原 庸介



平成6年5月 当社入社
 平成7年4月 当社九州支店薬剤部部長
 平成18年6月 当社九州支店長
 平成20年3月 当社薬剤本部長
 平成20年6月 当社取締役薬剤本部長
 平成24年4月 当社取締役薬剤本部部长
 平成24年6月 当社取締役退任
 平成24年6月 当社薬剤本部部长
 平成25年6月 当社取締役薬剤受託部長
 平成27年6月 当社常務取締役薬剤受託部長(現任)

常務取締役
深井 克彦



平成4年4月 株式会社第一勧業銀行(現:株式会社みずほ銀行)常務取締役
 平成6年6月 株式会社オリエントコーポレーション代表取締役副社長
 平成11年6月 同社代表取締役社長
 平成15年6月 同社代表取締役社長退任
 平成27年6月 当社取締役(現任)

社外取締役
金井 久兮



平成12年4月 当社入社
 平成12年4月 当社経理部次長
 平成19年4月 当社経理部長
 平成20年5月 日本ジェネリック株式会社監査役(現任)
 平成24年1月 株式会社日本医薬総合研究所監査役(現任)
 平成24年6月 株式会社メディカルリソース監査役(現任)
 平成25年5月 長生堂製薬株式会社監査役(現任)
 平成28年6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

取締役(監査等委員)
木村 金吾



平成25年4月 当社入社
 当社営業統括部部長
 平成25年10月 当社営業推進部長
 平成27年6月 当社取締役営業推進部長
 平成28年4月 当社取締役営業統括部長
 平成28年6月 当社常務取締役営業統括部長(現任)

常務取締役
笠井 直人



平成4年1月 当社入社
 平成16年1月 当社大阪支店営業部部長
 平成16年4月 当社大阪支店長兼大阪支店営業部部長
 平成19年4月 当社営業統括部長
 平成19年6月 当社取締役営業統括部長
 平成28年4月 当社取締役営業推進部長(現任)

取締役
宮田 徳昭



昭和52年4月 検察官検事任官
 昭和60年4月 弁護士登録(現任)
 平成2年4月 薄金・有住法律事務所開設
 平成13年7月 当社監査役
 平成25年10月 薄金法律事務所開設(現在)
 平成28年6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

社外取締役(監査等委員)
薄金 孝太郎



平成18年7月 東京国税局退職
 平成18年8月 公認会計士・税理士登録(現任)
 税理士法人日本税務総研パートナー(現任)
 平成26年6月 当社監査役
 平成28年6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

社外取締役(監査等委員)
長嶋 隆



平成21年6月 当社入社
 当社管理部長
 平成21年12月 当社健保・施設推進部長
 平成23年6月 当社取締役健保・施設推進部長(現任)

取締役
鈴木 重夫



平成2年7月 当社入社
 平成12年4月 当社東北支店薬剤部部長
 平成16年12月 当社薬剤本部東日本薬剤統括部長
 平成21年12月 当社薬剤本部購買部長
 平成24年4月 当社薬剤本部長兼薬剤本部購買部長
 平成24年6月 当社取締役薬剤本部長兼薬剤本部購買部長
 平成26年1月 当社取締役薬剤本部長(現任)

取締役
小柳 利幸

企業価値の向上と提供

経営ビジョン&事業パフォーマンス

日本調剤を支える基盤

データセクション

ステークホルダーとの対話

日本調剤グループでは、持続的な成長と企業価値創造のプロセスにおいて株主・投資家の理解促進を重視しております。恒常的に日本調剤グループの経営戦略や業績に関して説明責任を果たすとともに、株主・投資家との積極的な対話に努めています。

投資家との対話

事業方針説明会

本説明会は、2015年9月に発表された「子会社による新工場建設計画」を受けて、9月28日に開催されました。当日は代表取締役社長の三津原博より、新工場建設を含めたグループの業容拡充について説明がありました。各種事業セグメントの担当役員も同席し、約100名の参加者と積極的な対話を図ることができました。



事業方針説明会

つくば工場見学会

2015年9月9日に実施した、つくば工場見学会では、日本ジェネリック(株)と製造設備について説明後、見学を行いました。見学後の質疑応答では、日本ジェネリックの担当役員2名が出席し、中長期の経営計画や生産能力の増強などについて数多くの質問が寄せられました。



工場見学会

以下の取り組みも継続的に実施しています

- 個人投資家向け会社説明会
- 決算説明会(第2四半期、通期)
- スモールミーティング
- 個別面談や電話会議(国内・海外)

株主との対話

株主総会

2015年6月28日に行われました第35期株主総会では議案が5つ提出され全ての議案が本株主総会で承認されました。今後、重要性が増すコーポレート・ガバナンス面の強化の一環として、新たに社外取締役の就任が承認されました。



株主総会

日本調剤グループでは、“日本の「かかりつけ薬局」”を目指し、社会に必要な存在となるため、地域の皆さまの健康、さらに広くは日本の医療への貢献を果たしてまいります。

社会との対話

健康フェア

「日本調剤「健康フェア」」では、当社薬局にお越しいただいている患者さまや地域の皆さまを対象に、健康に関心をもっていただくためのイベント(希望者の自己採血による簡易血液検査、血管年齢・ストレス度測定、骨密度測定など)を、全国の薬局で随時実施しています。



健康フェア

お薬教室

小学生・中学生に向けて薬剤師の仕事をお薬教室や職場体験を継続的に実施しています。薬剤師の仕事や、お薬を安全に飲むことの重要性を伝える活動を続けています。



お薬教室

認知症サポーター活動

日本調剤グループでは「認知症サポーター養成講座」の開催や、「認知症サポーター100万人キャラバン」に参加する等、認知症の方が安心して暮らせる環境づくりに貢献しています。現在、約1,000名の社員が認知症サポーターとして活躍しています。



認知症サポーターに渡される「オレンジリング」

学会発表

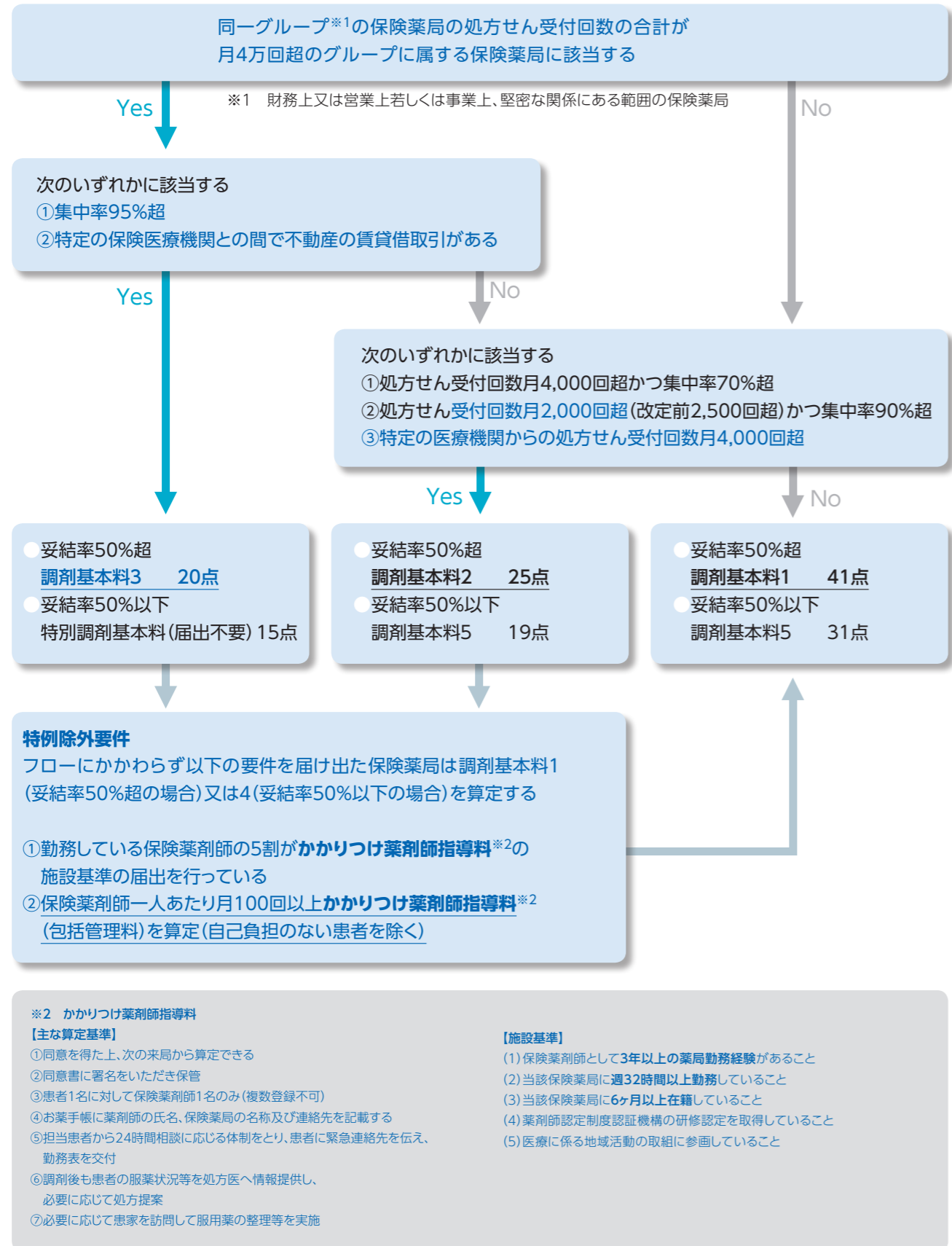
第59回日本薬学会関東支部大会(2015年9月12日開催)にて、帝京平成大学、ヘルスヴィジランス研究会との共同研究を行い、薬局データを用いたインフルエンザA型・B型の感染パターンの解析を行いました。共同研究を含め、その他9学会に参加し、17テーマを発表しています。



学会での発表

(参考) 2016年度改定に伴う調剤基本料判定フロー

青字表記が改定による追加・変更内容



(参考) 2016年度改定に伴う主な技術料の推移

全ての受付処方せんに対して算定			処方せん毎に算定	
調剤基本料	基準調剤加算	後発医薬品調剤体制加算	薬剤服用歴管理指導料	
			or	
			かかりつけ薬剤師指導料	

調剤基本料	特例除外		基準調剤加算 ※3		後発医薬品調剤体制加算			
	改定前	改定後	改定前	改定後	改定前	改定後		
調剤基本料1	41点	41点	—	—	12点/36点	32点	ジェネリック数量ベース	ジェネリック数量ベース
調剤基本料2	25点	25点	基本料1へ	基本料1へ	12点	—	55%以上18点	65%以上18点
調剤基本料3	—	20点	—	—	—	—	65%以上22点	75%以上22点
調剤基本料4 (基本料1の集中度50%以下)	31点	31点	—	—	—	—	—	—
調剤基本料5 (基本料2の集中度50%以下)	19点	19点	—	—	—	—	—	—
特別調剤基本料 (基本料3の集中度50%以下)	—	15点	—	—	—	—	—	—

調剤基本料	薬剤服用歴管理指導料 ※4		かかりつけ薬剤師指導料 ※2
	改定前	改定後	
調剤基本料1	41点/34点	38点/50点	or 70点
調剤基本料2		50点	
調剤基本料3	—	—	
調剤基本料4 (基本料1の集中度50%以下)	41点/34点	38点/50点	
調剤基本料5 (基本料2の集中度50%以下)		50点	
特別調剤基本料 (基本料3の集中度50%以下)	—	—	

※3 **基準調剤加算** (主な算定要件)

【改定前】	【改定後】
12点 基本料1、基本料2 36点 基本料1、かつ、在宅実績年10回超	32点 基本料1、かつ、在宅実績年1回超 管理薬剤師の条件あり ● 保険薬剤師として5年以上の薬局勤務経験 ● 当該保険薬局に週32時間以上勤務 ● 当該保険薬局に1年以上在籍

※4 **薬剤服用歴管理指導料** (主な算定要件)

【改定前】	【改定後】
41点 お薬手帳に必要事項を記載 34点 記載なし	38点 6ヶ月以内に来院、かつ、お薬手帳に必要事項を記載 50点 初回来局、または、お薬手帳に記載なし その他の調剤基本料の場合 50点 初回来局、お薬手帳にかかわらず同点数

(参考) 平成28年度改定に伴う主な技術料の推移

主な加算点	改定前	改定後
特定薬剤管理指導加算	4点	10点
乳幼児服薬指導加算	5点	10点
重複投与・相互作用防止加算	20点	30点

内服薬調剤料【改定前】

7日以下の場合(1日分につき)	5点
8日以上の場合(1日分につき)	4点
15日分以上21日以下の場合	71点
22日分以上30日以下の場合	81点
31日分以上の場合	89点

【改定後】

7日以下の場合(1日分につき)	5点
8日以上の場合(1日分につき)	4点
15日分以上21日以下の場合	70点
22日分以上30日以下の場合	80点
31日分以上の場合	87点

一包化加算【改定前】

56日以下の場合投与日数が7又はその端数を増すごとに32点を加算して得た点数

57日以上の場合 290点

【改定後】

42日以下の場合投与日数が7又はその端数を増すごとに32点を加算して得た点数

43日以上の場合 220点

【地域包括ケアシステム】

政府は、高齢者が重度な要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援などのサービスが、一体的に提供される地域包括ケアシステムの構築を目指しています。

医療・介護においては、多職種連携により在宅医療・介護を一体的に提供できる体制が求められています。その中で、調剤薬局・薬剤師が果たす役割は重要度を増しています。

背景として、日本では諸外国に例をみないスピードで高齢化が進んでいることが挙げられます。65歳以上の人口は、現在3,000万人を超えており(国民の約4人に1人)、2042年の約3,900万人でピークを迎えます。このような状況の中、団塊の世代(約800万人)が75歳以上となる2025年(平成37年)以降は、国民の医療や介護の需要が、さらに増加することが見込まれています。



出典:2015年度 厚生労働白書

【患者のための薬局ビジョン】

厚生労働省は、2015年10月に「患者のための薬局ビジョン」を発表しました。これは、地域包括ケアシステムの中で、薬局が服薬情報の一元的・継続的な把握や在宅での対応を含む薬学的管理・指導

などの機能を果たし、地域で暮らす患者本位の医薬分業の実現に取り組むための指針です。今後の調剤薬局が進むべき方向性と、求められる機能が示されています。

患者のための 薬局ビジョン	かかりつけ薬局 かかりつけ薬剤師	服薬情報の一元的・継続的な把握	<ul style="list-style-type: none"> ●ICT (電子お薬手帳等) を活用し、患者さまがかかる全ての医療機関の処方情報を把握 ●副作用や効果の継続的な確認 ●多剤投与、重複投与や相互作用の防止
		24時間対応・在宅対応	<ul style="list-style-type: none"> ●開局時間外でも電話相談を実施 ●夜間・休日も調剤を実施 ●地域包括ケアの一環として、積極的に在宅医療に対応
		医療機関等との連携	<ul style="list-style-type: none"> ●必要に応じて処方医に対して疑義照会や処方提案 ●調剤後も患者さまの状態を把握し、処方医へのフィードバックや残薬管理・服薬指導を実施 ●患者さまからの相談に対応し、医療機関への受診勧奨
	高度薬学管理機能	<ul style="list-style-type: none"> ●抗がん剤の副作用対応など高度な薬学管理ニーズへの対応 	
	健康サポート機能	<ul style="list-style-type: none"> ●一般用医薬品の選択に対するアドバイス ●健康相談や医療機関紹介 	

出典:厚生労働省「患者のための薬局ビジョン」

【医薬分業】

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

【後発医薬品・ジェネリック医薬品】

医薬品の有効成分そのものに対する特許(物質特許)期間の終了後、他の製薬会社が同じ有効成分で製造・供給する医薬品。法令等では後発医薬品と称されるが、当社グループではジェネリック医薬品と呼んでいる。「ジェネリック」とは「一般名」の英語 genericによる。

【診療報酬】

わが国では、保険診療の対価としての報酬は厚生労働省によって「診療報酬点数表」として医科、歯科、調剤それぞれに定められている。また薬剤の価格は「薬価基準」として定められている。2年に一度改定が行われている。

【薬価】

保険診療の中で使用される薬品の価格は、「薬価基準」として公定価格が定められている。新薬については年に4回、後発医薬品については年に2回の「薬価基準収載」が行われ、保険診療に使用できることになる。2年に1度、医療機関、薬局への市場流通価格の調査(薬価調査)に基づく改定が行われている。

【調剤基本料】

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

【後発医薬品調剤体制加算】

後発医薬品を積極的に調剤する薬局を対象に調剤基本料に加算される報酬。より積極的に後発医薬品への変換を行わないと加算獲得が難しくなるよう、改定のたびに算定基準が厳しくなってきた。

【在宅医療】

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

【特定機能病院】

先進的な高度医療を提供できるとして厚生労働大臣の承認を受けている病院。一般の病院としての設備に加えて集中治療室、無菌病室、医薬品情報管理室を備え、病床数400以上、診療科目数10以上、来院患者の紹介率が30%以上であること等を条件としている。2015年6月時点で全国に84病院。

【地域医療支援病院】

「かかりつけ医」から紹介された患者さまの診断・治療を行い、病状が安定した後、「かかりつけ医」での診療を継続できるように対応する病院。救急医療、医療機器の共同利用などを通じて地域医療の後方支援も行う。初診患者に占める紹介患者の割合などの要件を満たした上、都道府県知事の承認を受けている。2015年11月時点で全国に500病院。

【DPC制度】

一定基準を満たした病院で、急性期入院医療について診断群分類(DPC)に基づく入院1日当たりの診療報酬を包括払いとする制度。支払額算定にあたり「医療機関別係数」があり、この中に「後発医薬品指数」が含まれている。

【DPC対象病院】

DPC制度の適用を受ける病院。2003年より全国で82箇所の特定機能病院へ導入され、2016年4月には1,667病院・49万床となっている。

【門前薬局】

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

【MC薬局】

複数の医療機関が集まったメディカルモールに入居し、それぞれの医療機関から処方せんを応需する薬局。

【面対応薬局】

駅前や商店街に出店し、特定の医療機関の処方せんに限らず比較的広い地域から処方せんを応需する薬局。

【お薬手帳】

処方された薬の情報・記録を一元的に管理し、薬の飲み合わせによる副作用や重複を避けるための手帳。過去に起こった副作用やアレルギー症状などについて記載することにより、薬の適正使用に役立つ。

【電子お薬手帳】

お薬手帳の電子版。スマートフォンなどで記録ができる。複数の会社が独自の製品を展開しているが、日本薬剤師会が提供する相互閲覧サービスに参加している会社の製品は他社の製品であっても情報の相互閲覧が可能。

【GMP】

Good Manufacturing Practiceの略。適正製造基準。アメリカ食品医薬品局が、1938年に連邦食品・医薬品・化粧品法に基づいて定めた医薬品等の製造品質管理基準。各国がこれに準ずる基準を設けており、日本においては、医薬品医療機器等法に基づいて厚生労働大臣が定めた、医薬品等の品質管理基準をいう。

【派遣法】

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

10年データ (財務・非財務サマリー)

(単位:百万円)

連結経営指標	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
調剤報酬改定、並びに、薬価改定が行われた年度	○		○		○		○		○	
経営成績(会計年度)										
売上高	65,788	79,801	85,891	98,260	112,128	130,041	139,466	165,347	181,844	219,239
売上総利益	10,420	13,126	13,702	16,283	19,182	22,038	21,494	25,623	31,929	39,068
販売費及び一般管理費	8,513	10,302	11,483	12,733	14,398	16,574	18,248	20,878	25,281	28,578
営業利益	1,906	2,823	2,218	3,549	4,784	5,464	3,245	4,744	6,647	10,489
EBITDA (注1)	3,362	4,662	4,307	5,719	7,118	8,492	6,837	8,570	10,278	14,951
経常利益	1,761	2,568	1,802	3,098	4,358	4,941	2,855	4,188	6,003	9,878
親会社株主に帰属する当期純利益	327	399	420	1,404	1,821	2,085	184	1,901	2,778	6,329
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	1,785	2,943	852	3,833	6,723	7,127	2,885	6,243	5,831	19,327
投資活動によるキャッシュ・フロー	(4,714)	(5,803)	(10,124)	(5,338)	(8,269)	(9,694)	(6,422)	(14,510)	(8,437)	(7,823)
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,364	5,010	9,233	3,434	1,109	7,920	5,496	8,782	1,422	7,031
財政状況(会計年度末)										
総資産	38,617	46,445	57,077	64,678	72,701	86,615	95,140	117,295	130,141	157,609
純資産	12,654	12,431	10,725	11,405	12,780	14,716	14,702	15,849	17,635	32,473
現金及び現金同等物の期末残高	3,595	5,745	5,706	7,636	7,200	12,554	14,513	15,027	13,844	32,380
商品及び製品	3,891	4,006	5,150	5,231	8,595	8,419	11,908	12,165	15,911	15,328
有利子負債 (注2)	11,208	16,756	27,981	32,190	33,891	42,279	48,281	62,037	68,329	66,794
1株当たり情報										
1株当たり純資産額(円) (注3)	800.05	800.68	732.93	796.64	893.41	1,023.97	1,017.04	1,090.63	1,257.59	2,030.22
1株当たり当期純利益金額(円) (注3)	21.12	25.33	28.48	96.13	127.57	145.46	12.84	131.24	194.48	432.85
財務・非財務データ										
売上高増加率(%)	11.5%	21.3%	7.6%	14.4%	14.1%	16.0%	7.2%	18.6%	10.0%	20.6%
販売費及び一般管理費率(%)	12.9%	12.9%	13.4%	13.0%	12.8%	12.7%	13.1%	12.6%	13.9%	13.0%
営業利益率(%)	2.9%	3.5%	2.6%	3.6%	4.3%	4.2%	2.3%	2.9%	3.7%	4.8%
ROA(%) (注4)	0.9%	0.9%	0.8%	2.3%	2.7%	2.6%	0.2%	1.8%	2.2%	4.4%
ROE(%) (注5)	2.9%	3.2%	3.6%	12.7%	15.1%	15.2%	1.3%	12.5%	16.6%	25.3%
自己資本比率(%) (注6)	32.8%	26.8%	18.8%	17.6%	17.6%	17.0%	15.5%	13.5%	13.6%	20.6%
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) (注7)	14.7	14.7	2.5	7.8	12.8	13.0	4.9	8.6	7.1	24.4
D/Eレシオ(倍) (注8)	0.9	1.3	2.6	2.8	2.7	2.9	3.3	3.9	3.8	2.1
設備投資額	4,492	6,000	10,283	5,885	7,885	8,961	5,566	9,069	12,279	8,073
減価償却費	1,455	1,839	2,088	2,169	2,333	3,028	3,591	3,825	3,631	4,461
研究開発費	104	362	583	807	985	1,224	1,023	1,534	1,767	1,913
従業員数(名) (注9)	1,315	1,523	1,675	1,881	2,112	2,304	2,488	3,009	3,283	3,435

※ 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。

注: 1.EBITDA=営業利益+減価償却費

2.有利子負債=借入金+リース債務+割賦未払金+社債

3.当社では、2015年10月1日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。

2006年度の期初に当該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。

4.ROA=当期純利益/(期首期末平均総資産)

5.ROE=当期純利益/(期首期末平均自己資本)

6.自己資本比率=自己資本/総資産

7.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

8.D/Eレシオ=有利子負債/純資産

9.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。

経営成績及び財務分析の報告

当社グループの2015年度の連結業績は、前連結会計年度比大幅な増収増益となりました。2015年度は薬価改定のない年度であり、各事業セグメント共に順調に業容を拡大し20%を超える増益を果たすなど、バランスの取れた成長を遂げることができました。またこのような収益構造の多層化により、2年に一度の診療報酬改定・薬価改定の影響を極小化し、安定的な利益計上が可能な企業体質の構築をさらに進めることができました。

売上高

売上高は219,239百万円(前年度比20.6%、37,394百万円増)となり、売上高が初めて2,000億円の大台を超えました。また新中期経営計画の最終年度目標2,738億円に対しては、期間中の売上高増加額の40%を達成しています。

売上原価、販売費及び一般管理費

売上原価は180,171百万円(同20.2%、30,256百万円増)となりました。また各種経費コントロール策が着実に機能した結果、販売費及び一般管理費は、増収率20.6%を大きく下回る13.0%(3,296百万円)の増加に抑制することができました。

営業利益

営業利益は10,489百万円(同57.8%、3,842百万円増)となり、初の100億円の大台突破と共に、2期連続しての最高益更新となりました。また、利益率の高い医薬品製造販売事業と医療従事者派遣・紹介事業の割合が高まった結果、営業利益率も3.7%から4.8%へと向上しました。なお新中期経営計画の最終年度目標122億円に対しては、期間中の営業利益増加額の68%を達成しています。

親会社株主に帰属する当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益は、6,329百万円(同127.8%、3,551百万円増)となりました。先行投資を続けてきた医薬品製造販売事業の着実な成長が、収益性の飛躍的改善の牽引役となり、1株当たり当期純利益は4年前に比べると約3倍の432.85円、ROE(自己資本当期純利益率)は25.3%となりました。

事業セグメント別の状況

調剤薬局事業

同事業の売上高は190,874百万円(前年度比20.8%増)となりました。売上高増加の主な要因は、大型の新規出店と既存店実績の堅調な進展に加え、C型肝炎治療薬の処方増加などがあげられます。

利益面においては、改定のない年度でもあり、営業利益は10,707百万円(同39.1%増)と大幅な増益となりました。営業利益増加の主な要因は、売上高増加による増益及び各種経費の抑制に加え、ジェネリック医薬品の使用促進並びに在宅医療への取り組みの強化などによる調剤報酬の増加などがあげられます。

医薬品製造販売事業

大病院をはじめ各医療機関におけるジェネリック医薬品の使用が引き続き増加傾向にありました。併せてグループ会社間の連携を一層進めたことにより、売上高は32,598百万円(同18.3%増)と増収となりました。利益面においても、売上高増加による増益及び業務の効率化推進などによる各種経費の抑制、販売戦略の再構築などが奏功し、営業利益2,668百万円(同41.3%増)と大幅な増益となりました。

販売品目数につきましては、新製品発売の一方で導入品と自社グループ生産品の重複品目整理を行い、今年度は前年度より13品目増加し574品目となっています。

医療従事者派遣・紹介事業

2015年10月に厚生労働省より示された「患者のための薬局ビジョン」にて、薬剤師の果たすべき役割が一層拡充・強化されたことなどに伴い、在宅医療の担い手としての薬剤師の派遣・紹介の需要がさらに高まりました。

こうした状況の下、派遣・紹介先の新規開拓による求人数の増強及び登録者数の確保などの取り組みを強力に進めた結果、今年度の売上高は8,934百万円(同36.3%増)、営業利益は1,599百万円(同26.3%増)となり、引き続き高い水準での増収増益実績となりました。

財政状態の分析

資産

今年度末における総資産は157,609百万円となり、前年度末の130,141百万円に対して27,468百万円(21.1%)増加しました。

うち流動資産は、前年度末60,096百万円に対して24,742百万円(41.2%)増加し、84,838百万円となりました。主な要因は、現金及び預金の増加18,432百万円、売掛金の増加5,838百万円などによるものであります。固定資産については、調剤薬局事業における新規出店展開及び事業譲受、医薬品製造販売事業における設備投資などを主な要因として、前年度末70,044百万円に対して2,726百万円(3.9%)増加し、72,770百万円となりました。

負債

今年度末の負債合計は125,136百万円となり、前年度末の112,505百万円に対して12,630百万円(11.2%)増加しました。

うち流動負債は、前年度末53,474百万円に対して15,510百万円(29.0%)増加し、68,985百万円となりました。その主な要因は、買掛金の増加10,683百万円によるものであります。固定負債については、前年度末59,031百万円に対して2,880百万円(4.9%)減少し、56,151百万円となりました。その主な要因は社債の流動負債への振替による減少7,000百万円です。

純資産

純資産は、前年度末17,635百万円に対して14,837百万円(84.1%)増加し、32,473百万円となりました。その主な要因は、利益剰余金の増加5,803百万円、自己株式の売出しによる資本剰余金の増加6,172百万円です。この結果、自己資本比率は前年度末の13.6%から増加し20.6%となりました。

キャッシュ・フローの状況

今年度におけるキャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローが19,327百万円、投資活動によるキャッシュ・フローが△7,823百万円、財務活動によるキャッシュ・フローが7,031百万円となりました。

この結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前年度末に比べ18,535百万円増加し、32,380百万円となりました。各キャッシュ・フローの状況は次の通りです。

営業活動によるキャッシュ・フロー

主要な収入項目は、税金等調整前当期純利益9,681百万円、仕入債務の増加額11,212百万円です。一方、主要な支出項目は売上債権の増加額△5,339百万円、法人税等の支払額△2,695百万円です。

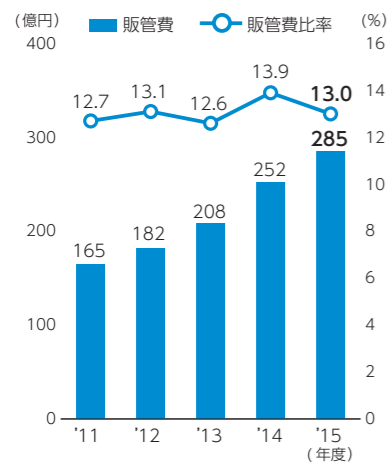
投資活動によるキャッシュ・フロー

主要な支出項目は、調剤薬局事業における新規出店展開及び医薬品製造販売事業における設備投資を主とした有形固定資産の取得による支出△6,880百万円及び事業譲受による支出△454百万円です。

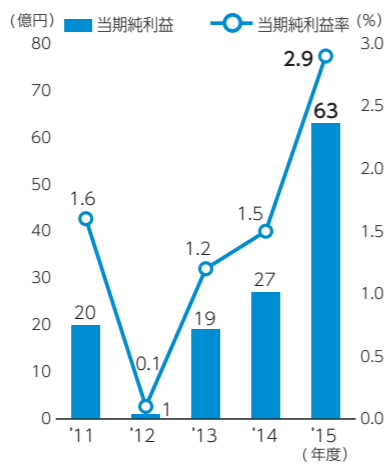
財務活動によるキャッシュ・フロー

主要な収入項目は、長期借入れによる収入10,400百万円、自己株式の処分による収入9,194百万円です。一方、主要な支出項目は長期借入金の返済による支出△6,069百万円です。

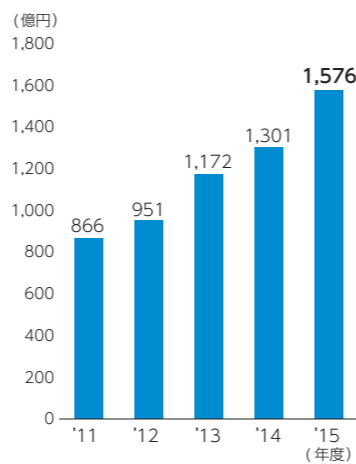
販管費と販管費比率



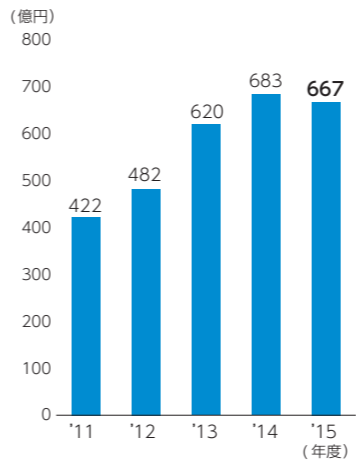
当期純利益と当期純利益率



総資産

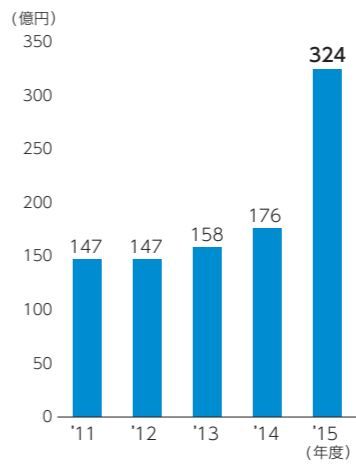


有利子負債

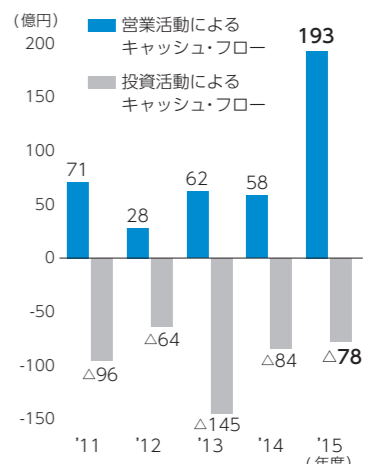


※有利子負債は、借入金、リース債務、割賦未払金、社債の合計にて示しております

純資産



営業キャッシュ・フローと投資キャッシュ・フロー



連結貸借対照表

日本調剤株式会社及び子会社
2015年及び2016年3月31日現在

(単位:百万円)

資産の部	2014年度	2015年度
流動資産		
現金及び預金	13,952	32,385
受取手形	321	197
売掛金	20,001	25,839
電子記録債権	1,091	774
商品及び製品	15,911	15,328
仕掛品	1,377	1,993
原材料及び貯蔵品	3,778	4,695
繰延税金資産	1,138	1,447
その他	2,534	2,187
貸倒引当金	△10	△10
流動資産合計	60,096	84,838
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	32,136	36,733
減価償却累計額	△13,487	△15,196
建物及び構築物(純額)	18,648	21,537
機械装置及び運搬具	6,405	7,862
減価償却累計額	△1,531	△2,007
機械装置及び運搬具(純額)	4,874	5,855
土地	17,043	17,188
リース資産	1,724	2,943
減価償却累計額	△871	△1,233
リース資産(純額)	853	1,710
建設仮勘定	4,798	2,807
その他	10,394	11,765
減価償却累計額	△7,792	△8,867
その他(純額)	2,601	2,898
有形固定資産合計	48,819	51,997
無形固定資産		
のれん	8,661	8,507
その他	1,714	1,615
無形固定資産合計	10,376	10,122
投資その他の資産		
投資有価証券	1,153	945
長期貸付金	975	886
敷金及び保証金	6,990	6,932
繰延税金資産	495	647
その他	1,233	1,239
投資その他の資産合計	10,848	10,650
固定資産合計	70,044	72,770
資産合計	130,141	157,609

(単位:百万円)

負債の部	2014年度	2015年度
流動負債		
買掛金	31,306	41,989
電子記録債務	2,086	2,664
短期借入金	5,100	—
1年内償還予定の社債	—	7,000
1年内返済予定の長期借入金	6,069	5,963
リース債務	421	400
未払法人税等	1,625	2,745
賞与引当金	2,080	2,249
役員賞与引当金	98	138
売上割戻引当金	130	—
資産除去債務	9	7
その他	4,546	5,826
流動負債合計	53,474	68,985
固定負債		
社債	7,000	—
長期借入金	46,184	50,621
リース債務	1,648	1,337
長期割賦未払金	1,471	1,040
役員退職慰労引当金	886	957
退職給付に係る負債	917	1,157
資産除去債務	682	723
その他	240	312
固定負債合計	59,031	56,151
負債合計	112,505	125,136
純資産の部		
株主資本		
資本金	3,953	3,953
資本剰余金	4,754	10,926
利益剰余金	11,868	17,672
自己株式	△3,059	△44
株主資本合計	17,515	32,507
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	333	196
退職給付に係る調整累計額	△213	△231
その他の包括利益累計額合計	119	△34
純資産合計	17,635	32,473
負債純資産合計	130,141	157,609

連結損益計算書

日本調剤株式会社及び子会社
2015年及び2016年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2014年度	2015年度
売上高	181,844	219,239
売上原価	149,915	180,171
売上総利益	31,929	39,068
販売費及び一般管理費	25,281	28,578
営業利益	6,647	10,489
営業外収益		
受取利息	3	6
受取手数料	122	137
受取賃貸料	338	378
受取補償金	42	—
その他	186	217
営業外収益合計	693	740
営業外費用		
支払利息	811	790
支払手数料	30	45
支払賃借料	243	294
固定資産除却損	55	35
その他	197	185
営業外費用合計	1,337	1,351
経常利益	6,003	9,878
特別利益		
固定資産売却益	5	22
特別利益合計	5	22
特別損失		
減損損失	239	219
退職給付費用	238	—
特別損失合計	477	219
税金等調整前当期純利益	5,531	9,681
法人税、住民税及び事業税	2,705	3,720
法人税等調整額	47	△368
法人税等合計	2,752	3,352
当期純利益	2,778	6,329
非支配株主に帰属する当期純利益	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	2,778	6,329

連結包括利益計算書

日本調剤株式会社及び子会社
2015年及び2016年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2014年度	2015年度
当期純利益	2,778	6,329
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	95	△136
退職給付に係る調整額	20	△17
その他の包括利益合計	116	△153
包括利益	2,894	6,175
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	2,894	6,175
非支配株主に係る包括利益	—	—

連結株主資本等変動計算書

日本調剤株式会社及び子会社

(単位:百万円)

	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	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計	
2015年3月31日終了事業年度									
当期首残高	3,953	4,754	9,310	△2,171	15,845	237	△234	3	15,849
会計方針の変更による累積的影響額			283		283				283
会計方針の変更を反映した当期首残高	3,953	4,754	9,594	△2,171	16,129	237	△234	3	16,132
当期変動額									
剰余金の配当			△504		△504				△504
親会社株主に帰属する当期純利益			2,778		2,778				2,778
自己株式の取得				△1,019	△1,019				△1,019
自己株式の処分				131	131				131
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						95	20	116	116
当期変動額合計	—	—	2,273	△887	1,386	95	20	116	1,502
当期末残高	3,953	4,754	11,868	△3,059	17,515	333	△213	119	17,635

(単位:百万円)

	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	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計	
2016年3月31日終了事業年度									
当期首残高	3,953	4,754	11,868	△3,059	17,515	333	△213	119	17,635
当期変動額									
剰余金の配当			△525		△525				△525
親会社株主に帰属する当期純利益			6,329		6,329				6,329
自己株式の取得				△6	△6				△6
自己株式の処分				3,021	3,021				3,021
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						△136	△17	△153	△153
当期変動額合計	—	6,172	5,803	3,015	14,991	△136	△17	△153	14,837
当期末残高	3,953	10,926	17,672	△44	32,507	196	△231	△34	32,473

連結キャッシュ・フロー計算書

日本調剤株式会社及び子会社
2015年及び2016年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2014年度	2015年度
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	5,531	9,681
減価償却費	3,631	4,461
長期前払費用償却額	106	107
減損損失	239	219
のれん償却額	644	663
貸倒引当金の増減額(△は減少)	1	△0
賞与引当金の増減額(△は減少)	286	167
売上割戻引当金の増減額(△は減少)	28	△130
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	23	40
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	490	223
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	△21	70
受取利息及び受取配当金	△24	△27
支払利息	811	790
固定資産売却益	△5	△22
売上債権の増減額(△は増加)	△2,748	△5,339
たな卸資産の増減額(△は増加)	△4,545	△881
仕入債務の増減額(△は減少)	4,422	11,212
前払費用の増減額(△は増加)	△85	△7
未払費用の増減額(△は減少)	219	265
未払金の増減額(△は減少)	△547	853
その他	761	441
小計	9,220	22,787
利息及び配当金の受取額	24	27
利息の支払額	△822	△792
法人税等の支払額	△2,591	△2,695
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,831	19,327
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	—	△5
定期預金の払戻による収入	246	82
有形固定資産の取得による支出	△5,808	△6,880
有形固定資産の売却による収入	8	25
無形固定資産の取得による支出	△246	△243
長期前払費用の増加による支出	△162	△104
事業譲受による支出	△2,330	△454
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△226
貸付金の実行による支出	△121	△16
貸付金の回収による収入	130	115
敷金及び保証金の差入による支出	△336	△256
敷金及び保証金の回収による収入	149	160
その他	35	△19
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,437	△7,823
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)	△2,650	△5,100
長期借入れによる収入	17,300	10,400
長期借入金の返済による支出	△4,101	△6,069
社債の償還による支出	△7,000	—
リース債務の返済による支出	△434	△430
割賦債務の返済による支出	△252	△431
自己株式の売却による収入	85	—
自己株式の処分による収入	—	9,194
自己株式の取得による支出	△1,019	△6
配当金の支払額	△504	△524
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,422	7,031
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,183	18,535
現金及び現金同等物の期首残高	15,027	13,844
現金及び現金同等物の期末残高	13,844	32,380

事業等のリスク

当「企業レポート2016」に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項について記載しています。当社グループはこれらのリスクを認識した上で、それが現実化した際には適切に対処する方針ですが、投資対象としての判断は、本項及び本書中の本項目以外の記載内容も併せて慎重に検討した上、行われる必要があると考えています。なお、以下の記載のうち将来に関する事項は、2016年6月29日現在において当社グループが判断したものであり、さまざまな要因によって実際の結果と異なる可能性があります。

I. 各事業に係るものについて

1. 有利子負債依存度について

当社グループは、主として借入金により資金を調達することにより調剤薬局事業における新規出店展開及び医薬品製造販売事業における設備投資などを行っています。今後も借入金等による出店・設備投資等を行う予定であり、その場合、支払利息が増加する可能性があります。また、各事業の運営によるキャッシュ・フローが十分得られない等の場合には追加借入が困難となること等により、当社グループの事業計画や業績等が影響を受ける可能性があります。さらに、現時点で、借入金の大半は固定金利となっておりますが、金利の上昇に伴い支払利息が増加することにより当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

2. 個人情報管理について

当社グループは、調剤薬局事業及び医療従事者派遣・紹介事業において、顧客の病歴及び薬歴、並びに派遣労働者の経歴などの個人情報を取り扱っています。当社グループにおいては、個人情報について厳重な管理を行っていますが、これらの個人情報が漏洩した場合には、住所・氏名などの一般的な個人情報の漏洩の場合と比較し、より多額の賠償責任が生じる可能性があります。また、個人情報の保護に関しては、「個人情報の保護に関する法律」により、当社及び連結子会社を含む個人情報取扱事業者が本人の同意を得ずに個人情報を第三者に提供した場合等には、行政処分が課され、場合によっては刑事罰の適用を受けることもあります。さらに、調剤薬局において個人情報を扱う当社の従業員は、その多くが薬剤師であり、薬剤師には重い守秘義務が法律上課せられています(刑法第134条)。これらのため、当社グループにおいて、万一個人情報の漏洩があった場合には、多額の賠償金の支払いや行政処分、それらに伴う既存顧客の信用及び社会的信用の低下等により当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

3. 社会保険料負担について

当社グループにおいては、社会保険加入対象者を全員加入させることにしています。高齢者医療制度改革、雇用保険の充実など、制度の改正による保険料率上昇や、派遣労働者に係る被保険者の範囲の変更に伴い、会社負担金額が大幅に上昇する場合、当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

4. 災害等による影響について

当社グループにおいては、各社の本社機能を主に東京都千代田区に集約しています。また、医薬品製造販売事業においては茨城県つくば市及び埼玉県春日部市に日本ジェネリック株式会社の生産設備を、徳島県徳島市に長生堂製薬株式会社の本社及び生産設備を設置しています。災害等がこれら地域に発生した場合、当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

II. 調剤薬局事業について

1. 調剤薬局事業の法的規制等について

(1) 調剤薬局の開設等について

当社が調剤薬局を開設し、運営するにあたり、必要とされる各都道府県等の許可・指定・登録・免許を受けることができない場合、更新及び登録・届出の手続きを怠った場合、関連する法令に違反した場合、または、これらの法令が改正された場合等において当社の出店計画及び業績等に影響を及ぼす可能性があります。

当該法的規制の主なもの、「薬局開設許可」・「保険薬局指定」等であり、当社は必要とされる許可等を全ての店舗で取得しています。また、許可等の取消事由について、2016年6月29日現在、該当事項はありません。

(2) 薬剤師の確保について

調剤薬局においては、薬剤師法第19条において薬剤師以外の調剤を禁じていることや、「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」(旧薬事法、以下「薬機法」といいます)及び厚生労働省令によって、薬局における薬剤師の配置のみならず、その配

財産権及び不正競争防止法に十分に留意した製品開発を行っています。ジェネリック医薬品の商品としての特性上、先発医薬品メーカーから特許訴訟を提起される場合があります。このような事態になった場合には、当社グループの業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

5. 製品回収・販売中止について

ジェネリック医薬品は、先発品でその有効性と安全性が一定期間にわたって確認された使用実績に加え、再審査の後発売されるため、先発品に発生する以外の重篤な副作用が発生するリスクは極めて小さいと考えられます。ただ万一予期せぬ新たな副作用の発生や製品への不純物混入といった事故が発生した場合、製品回収・販売中止を余儀なくされ、当社グループの業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

6. 原材料・商品の仕入について

原材料及び商品の仕入先において、規制上の問題または火災・地震、その他の災害及び輸送途中の事故等により原材料及び商品の仕入が不可能となった場合、製品の製造及び供給が停止し、当社グループの業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

IV. 医療従事者派遣・紹介事業について

1. 医療従事者派遣・紹介事業の法的規制等について

1999年12月の労働者派遣法改正に伴い薬剤師の派遣が認められたことから、2000年7月に当社の連結子会社である日本調剤ファルマスタッフ株式会社（現 株式会社メディカルリソース）において薬剤師に特化した労働者派遣事業を開始しており、当社に対しても薬剤師の派遣を行っています。また、2002年6月1日から薬剤師の人材紹介事業を行っています。当事業においては、「一般労働者派遣事業許可」・「職業紹介事業許可」等の厚生労働省の許可が必要となっており、また同省の定める「派遣元事業主が講ずべき措置に関する指針」及び「職業紹介事業者、労働者の募集を行う者、募集受託者、労働者供給事業者等が均等待遇、労働条件等の明示、求職者等の個人情報等の取扱い、職業紹介事業者の責務、募集内容の的確な表示等に関して適切に対処するための指針」の規制も受けています。当該法令、指針に違反したことにより許可を取り消された場合等において、当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

製造を本格化させており、製造物責任に係る訴訟リスク及び以下のような医療用医薬品の製造販売に関する法的規制等の同事業に係るリスク要因が、当社グループの業績等に大きな影響を与える可能性があります。医療用医薬品の製造販売に関しては、主に薬機法関連法規等の規制を受け、各都道府県知事等による許可・指定・登録・免許及び届出を必要としています。その主なものは、「第1種医薬品製造販売業許可」・「第2種医薬品製造販売業許可」医薬品の「卸売販売業許可」等です。万一法令違反等があった場合、監督官庁からの業務停止、許認可の取消等が行われ、当社グループの業績等に影響を与える可能性があります。また、当事業において開発・申請した製造販売品目ごとの承認を厚生労働大臣から取得していますが、これらの承認を計画どおりに得られない場合、当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

2. 医薬品製造販売事業の事業環境について

医療用医薬品は、厚生労働省が定める薬価基準により、医療機関、調剤薬局での調剤報酬における薬剤費算定の基礎となる薬価が定められます。国の財政改革を背景とした医療費抑制化の動きから、薬価は2年に一度の薬価基準改定のたびに低下する傾向があり、その低下率は改定ごとに大きくなる可能性があります。こうした薬価の動向は、当社グループの製品価格政策に影響を与える可能性があります。また、当事業において取り扱うジェネリック医薬品の製造販売市場においては、今後、医療制度の大幅な変更により急速に需要が拡大する可能性がある一方で、医薬品業界全体を巻き込んで競争が激化する可能性があります。これらの事業環境の変化は、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

3. 医薬品製造の外部委託について

当事業は、2005年4月に施行された改正薬事法（現薬機法）に基づいた製造販売承認制度に則り、国の承認を得てジェネリック医薬品製造販売の製造部門を外部へ委託する形式、あるいは製造販売元の医薬品を自社販売する形式にて市場への製品供給を行っています。複数のジェネリック医薬品メーカーとの間で継続的な製品供給契約を締結していますが、製造委託先の諸事情により該当製品の契約終了、契約内容変更等により製品供給が行われなくなる可能性があります。これらの場合、当社グループの業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

4. 特許訴訟について

当社グループの医薬品製造販売事業においては、知的

を含め、店舗数の拡大等を図っていく方針ですが、出店条件に合致する物件が確保できないこと等により計画どおりに出店できない場合、競合状況や医薬分業の進展が芳しくない等の状況により出店後に当初計画どおりの売上が計上できない場合、医療機関の移転又は廃業等により店舗の売上高が減少する場合、賃借先の経営状況により店舗営業の継続及び敷金保証金の返還に支障が生じる場合等には、当社グループの事業計画や業績等が影響を受ける可能性があります。

4. 業績の季節変動について

当社グループの売上高合計のうち、調剤薬局事業の売上高が当連結会計年度においても大半を占めており、当社で行っている調剤薬局事業の業績の変動が当社グループ業績の変動に大きく影響することになります。当該調剤薬局事業においては、冬季に流行するインフルエンザ等や春先を中心に発生する花粉症（アレルギー性鼻炎）に係る処方せんの増加状況により影響を受ける可能性があります。

5. 消費税等の影響について

調剤薬局事業において、調剤売上は消費税法により非課税となる一方で、医薬品等の仕入は同法により課税されています。このため、調剤薬局事業において当社は消費税等の最終負担者となっており、当社が仕入先に支払った消費税等は、販売費及び一般管理費の区分に費用計上されています。過去の消費税率改定時には、消費税率の上昇分が薬価基準の改定において考慮されてきましたが、今後、消費税率が改定され、薬価基準がその消費税率の変動率に連動しなかった場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

III. 医薬品製造販売事業について

1. 医薬品製造販売事業の法的規制等について

2005年4月の改正薬事法（現薬機法）施行により、医薬品の販売承認制度が導入され、医薬品の全面委託製造が可能となったことを契機として、当社グループでは、当社の連結子会社である日本ジェネリック株式会社において2005年4月に医薬品製造販売業許可を取得しました。2006年4月からは他社製造のジェネリック医薬品の販売、2007年7月からは自社による承認取得をした同医薬品の製造販売を開始しています。当社グループの医薬品製造販売事業においては、開発コストの負担が新薬に比較して相対的に少ないジェネリック医薬品の製品化、販売を行い、実際の製造にあたっては自社工場での製品

置人数においても厳しく規制されており、1日当たり40枚の受取処方せんに対して1人の薬剤師を配置する必要があります。このため、薬剤師の必要人員数が確保されない場合には、当社の出店計画及び業績等に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 調剤業務について

当社では調剤過誤の防止を図るため、さまざまな対策を講じています。例えば、調剤過誤により重篤な症状を来す危険薬剤等の自動チェックシステムを導入するとともに当該危険薬剤等については薬剤師が重点的に鑑査を実施しています。さらには、万一に備え、全店舗において「薬剤師賠償責任保険」に加入することにより、業績への影響を緩和する措置を講じています。しかしながら、調剤過誤が発生し、多額の賠償金の支払いや、それに伴う既存顧客の信用及び社会的信用の低下等があった場合には、当社の業績等に影響を及ぼす可能性があります。

2. 調剤薬局事業の事業環境について

(1) 医薬分業率の動向について

医薬分業は、医療機関が診察等の医療行為に専念し調剤薬局が薬歴管理や服薬指導等を行うことで医療の質的な向上を図るために国の政策として推進されてきました。今後、医薬分業率の伸び率が低下する場合には、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 医療制度改革について

① 薬価基準及び調剤報酬の改定について

当社グループの主たる事業である調剤薬局事業の調剤売上は、主に健康保険法に定められた薬価基準に基づく薬剤収入と、同法に定められた調剤報酬点数に基づく調剤技術に係る収入との合計額です。このため、薬価基準の改定によって薬価基準が引き下げられる一方、実際の仕入価格が同程度引き下げられなかった場合、または、調剤報酬の改定によって調剤報酬点数の引き下げ等があった場合には、当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

② その他の制度改革について

近年、医療に対する患者さまの権利意識の向上や医療財政の窮乏化等を原因とする各種医療制度改革が進行しています。今後も引き続き各種医療制度改革の実施が考えられますが、その動向によっては患者数の減少等により当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

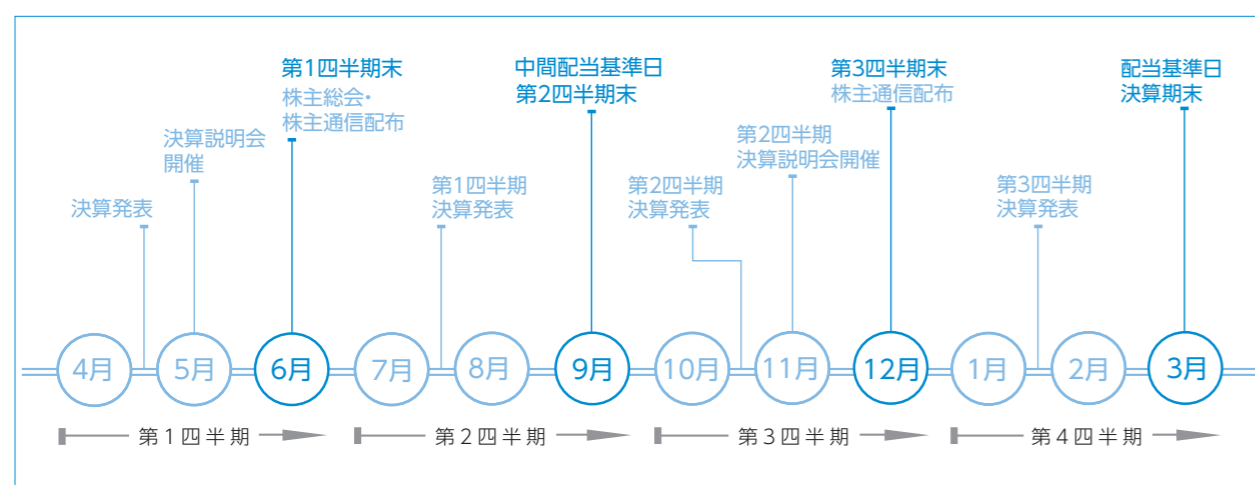
3. 事業展開について

当社グループの調剤薬局事業においては、店舗の買収

会社情報

会社概要	株主情報
商号 日本調剤株式会社	発行可能株式総数 44,192,000株
設立 1980年3月	発行済株式の総数 16,024,000株
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)	株主数 9,894名
資本金 39億5,302万円	定時株主総会 6月
連結売上高 2,192億円 (2015年度)	株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 ☎ 0120-232-711 (通話料無料)
従業員数 正社員2,689名 パート他677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。 (平成28年3月31日現在)	上場証券取引所 東京証券取引所 市場第一部
主要取引銀行 みずほ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ信託銀行、 三菱東京UFJ銀行、りそな銀行	証券コード 3341
事業形態 保険調剤薬局チェーンの経営	決算日 3月31日

IRカレンダー



沿革

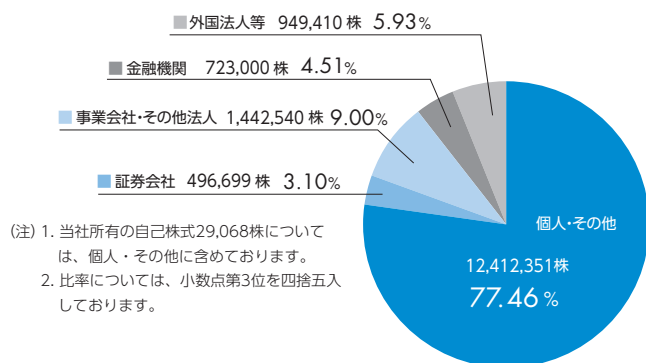
1974年 4月	診療報酬改定により処方せん料が100円から500円へ引き上げ(医薬分業元年)
1980年 3月	調剤薬局の経営を事業目的として、札幌市において、日本調剤株式会社を設立
1980年 4月	第1号店舗として、札幌市中央区に日本調剤山鼻調剤薬局を開局
1987年 8月	東京支店開設
1993年10月	横浜支店開設
1994年 1月	東北支店開設 子会社として宮城日本調剤株式会社(現 連結子会社・株式会社メディカルリソース)を設立
1995年 4月	東京都に本社移転。札幌支店、九州支店開設
1999年12月	派遣業種原則自由化により、薬剤師派遣が解禁(派遣法改正)
2000年 2月	日本調剤ファルマスタッフ株式会社(現 連結子会社・株式会社メディカルリソース)を開業(宮城日本調剤株式会社の商号、目的変更)
2000年10月	大阪支店開設
2001年 4月	名古屋支店、広島支店開設
2004年 9月	東京証券取引所市場第二部に上場
2005年 1月	子会社として日本ジェネリック株式会社(現 連結子会社)を設立
2005年 4月	改正薬事法(現・薬機法)により、全面委託製造による医薬品の製造販売が可能に
2006年 9月	東京証券取引所市場第一部に上場
2006年10月	子会社として株式会社メディカルリソース(現 連結子会社)を設立
2007年11月	本社移転(東京都千代田区丸の内一丁目9番1号)
2008年 7月	日本調剤ファルマスタッフ株式会社に株式会社メディカルリソースを吸収合併(存続会社名は株式会社メディカルリソース)
2010年10月	日本ジェネリック株式会社のつくば工場においてジェネリック医薬品の製造開始
2011年 3月	全都道府県での出店展開を達成
2012年 1月	子会社として株式会社日本医薬総合研究所(現 連結子会社)を設立
2012年 4月	北関東支店、東関東支店、京都支店、神戸支店を開設
2013年 4月	長生堂製薬株式会社を子会社化(現 連結子会社)
2015年 2月	日本ジェネリック株式会社が、テバ製薬株式会社より春日部工場を取得

※青字は、法律の改正や制度変更を記載しています。

株式情報

(2016年3月31日現在)

所有者別株式分布状況



株式保有比率推移

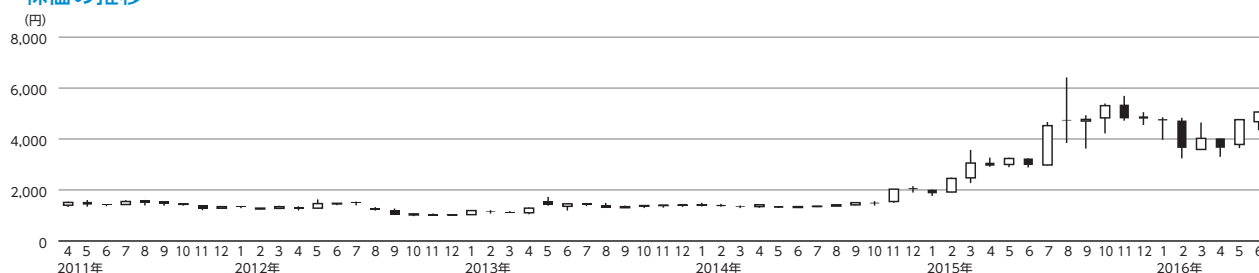
株式数比率 (%)	2015/3	2016/3
個人・その他	81.63	77.46
証券会社	0.87	3.10
事業会社・その他法人	8.22	9.00
金融機関	5.26	4.51
外国法人等	4.02	5.93

大株主 (上位10名)

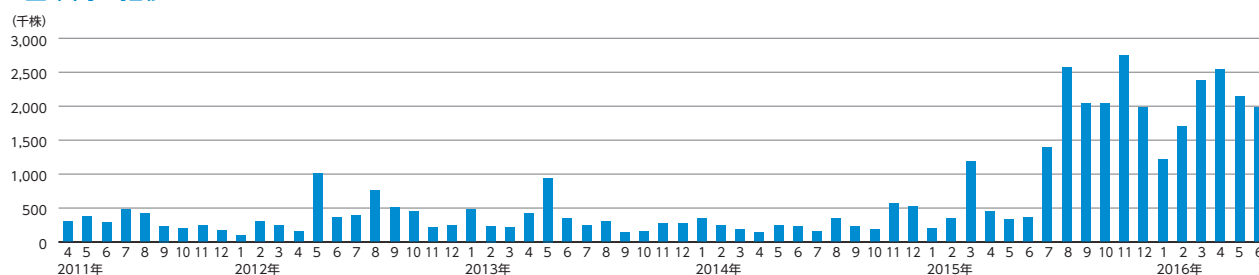
株主名	持株数(株)	出資比率 (%)
三津原博	4,680,000	29.20
三津原庸介	3,320,000	20.71
有限会社マックスプランニング	1,120,000	6.98
日本調剤 従業員持株会	430,600	2.68
三津原陽子	400,000	2.49
三津原恵子	400,000	2.49
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	207,400	1.29
MSCO CUSTOMER SECURITIES	177,300	1.10
CBNY OBERWEIS INTERNATIONAL OPPORTUNITIES FUND	153,800	0.95
大和証券株式会社	133,740	0.83

(注) 出資比率については、小数点第3位以下を切り捨てております。

株価の推移



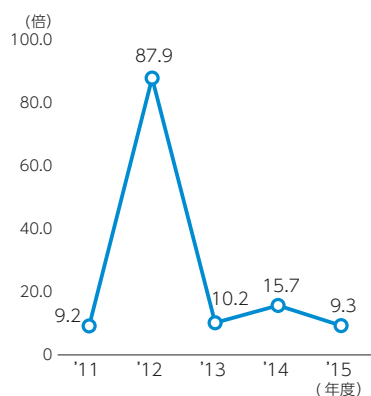
出来高の推移



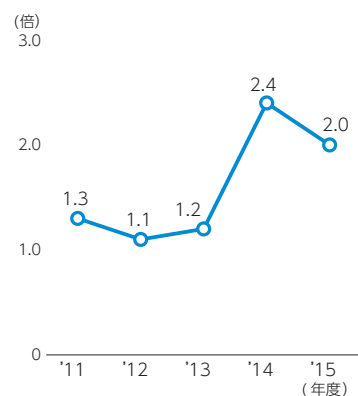
当社は2015年10月1日に株式を1:2に分割しております。2015年9月以前の株価は2011年3月末に株式分割が行われたものとして調整しています。

株価指数

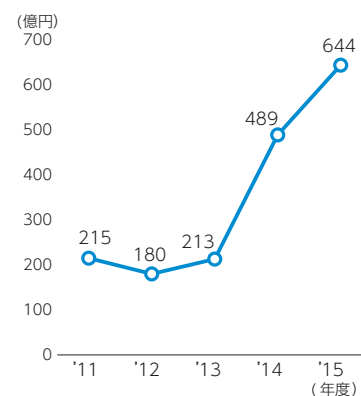
PER (株価収益率)



PBR (株価純資産倍率)



時価総額



A woman with long dark hair, wearing a white long-sleeved top and a white skirt, stands smiling in front of a large yellow cross. The background is white.

Q.

みなさん、自分の
「かかりつけ薬局」
ちゃんともっていますか？

いつでも相談できる「かかりつけ薬局」を
もつことは、日々の大きな安心に。

日本調剤は、薬の専門家として、
ジェネリック医薬品や
在宅医療への取り組みを推進し、
長い人生を支えています。

日本の
「かかりつけ薬局」
宣言

 日本調剤

 日本調剤株式会社

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

