



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

将来見通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伝え、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。

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。

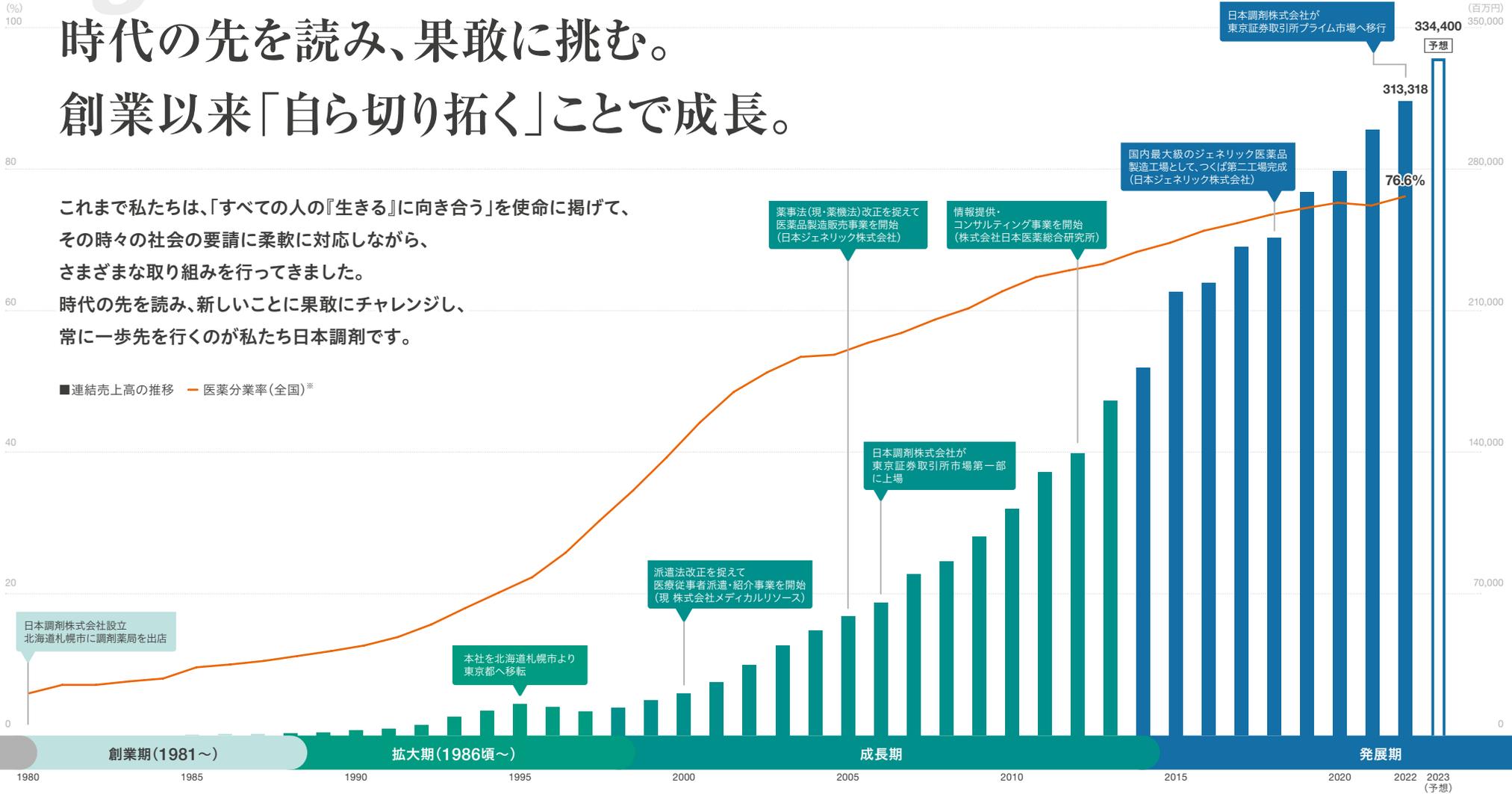
当社グループの情報開示について

- ▶ **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

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。



NIHON CHOUZAI INTEGRATED REPORT 2023
03
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。