

誰もが一番に相談したくなる 最も信頼される ヘルスケアグループを目指して。

私たちの存在価値を改めて定義し、 グループ全体が共有する理念を策定しました

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

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

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

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

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

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

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



代表取締役社長
三津原 庸介

1999年日本調剤入社。経営企画部長、子会社取締役、常務取締役、専務取締役を経て、2019年当社代表取締役社長に就任。ICTに深い知見を持ち、電子処方箋の開発を主導するなど、会社全体のDXの取り組みを実施。早稲田大学大学院でMBA取得、ジョンズ・ホプキンス大学公衆衛生大学院で修士号を取得するなど、経営分野と医療分野の両方の視座を持つ。



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

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

支援機能を有する
薬局店舗数
(2022年6月現在)

認定栄養ケア・ステーション 設置店舗数 28店舗	健康チェックステーション 設置店舗数 80店舗	在宅支援センター 26店舗
---------------------------------------	--------------------------------------	-------------------------

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

グループガバナンスを抜本的に見直し、サステナビリティ経営を推進します

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

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

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

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

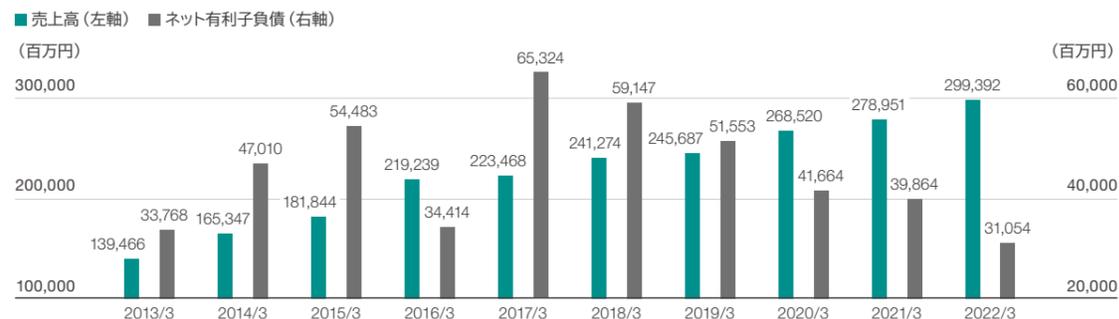
を分離し、業務執行権限と執行責任の一層の明確化を図り、意思決定の迅速化および経営の機動性を高めるとともに、コーポレートガバナンスを強化し、経営環境の変化に柔軟に対応することで、企業価値の向上を目指していきます。また、2022年6月の株主総会で、弁護士の原田史緒氏を社外取締役として新たに迎えました。弁護士としての豊富な経験・知見による経営に対する助言・監督に加えて、当社グループは役職員の7割を女性が占めていますが、取締役会でも女性の視点を取り入れ、ダイバーシティ&インクルージョンの推進等にお力添えいただきたいと考えています。[P66](#)

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

21のマテリアリティの特定 [P55](#)

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

連結売上高とネット有利子負債の推移



財務安定性を強化し、持続的な成長投資を進めていきます

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

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

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

加速させてきた成長投資が実を結び、マーケットシェアを拡大させるフェーズに

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

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

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

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

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

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

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

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

オンライン診療の適切な実施に関する指針

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

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

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

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

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

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

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

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

財務戦略

2022年3月期概況

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

調剤薬局事業においては、多くの医療機関が受診を抑制し、患者さまは通院を控える傾向が継続しておりますが、前年度29店舗および今年度40店舗の新規出店および既存店における処方箋枚数が増加したこと等により、処方箋枚数は前年同期比7.6%増加し、処方箋単価は1.1%増加しました。加えて、全社を挙げたコスト削減への取り組みを継続したこと等の結果、売上高は2,656億円（前年同期比8.8%増）、営業利益130億円（同22.9%増）となりました。

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

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

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

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



財務方針

当社グループは「長期ビジョン2030」の達成に向けて、外部環境の変化をチャンスと捉え、成長投資、株主還元、財務基盤強化のバランスを重視した財務戦略を推進してまいります。

1. 成長投資

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

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

医薬品製造販売事業においては、2018年3月に最新鋭の製造設備と品質管理システムを備えた日本ジェネリックのつくば第二工場が完成し、同年6月には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。2022年3月期においては、つくば第二工場の稼働率も順調に上昇しており、新規薬価収載品の販売や生産数量の拡大を推し進めております。一方、長生堂製薬においては、一部の製品で品質問題が見つかったことから、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引き続き実施しております。今後も厳格な経費コントロールの下で固定費の安定化を図り、成長戦略として自社製造品目の拡大を通したさらなる売上高の増加と利益率の改善を目指してまいります。

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

2. 株主還元

当社は株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとして捉えています。成長性を確保するための内部留保を考慮しながらも年2回（中間および期末）の安定的な配当を通じて、株主の皆さまに対して利益還元を図っていくことを基本方針としております。

さらに株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに、より多くの皆さまに当社グループの事業に対するご理解を深めていただき、中長期的に当社株식을保有していただくことを目的として、株主優待制度を設けております。

3. 財務基盤強化

企業が成長を継続していくためには、安定した財務基盤の構築が重要です。2022年3月期は、医療版DXに対応するための投資等を拡大する一方で、有利子負債の削減にも取り組んでまいりました。

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

収益力の指標

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

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

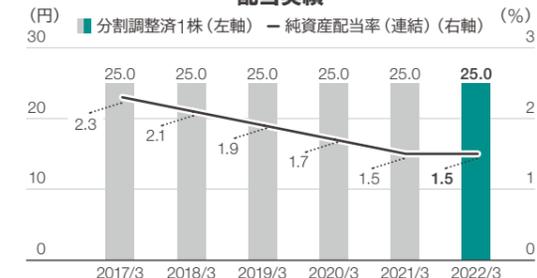
ROEは、前期7.3%から今期7.2%と0.1ポイントの減少となりました。これは、総資産回転率や財務レバレッジが高い

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

投資額推移

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

配当実績



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

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

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

EBITDA推移

