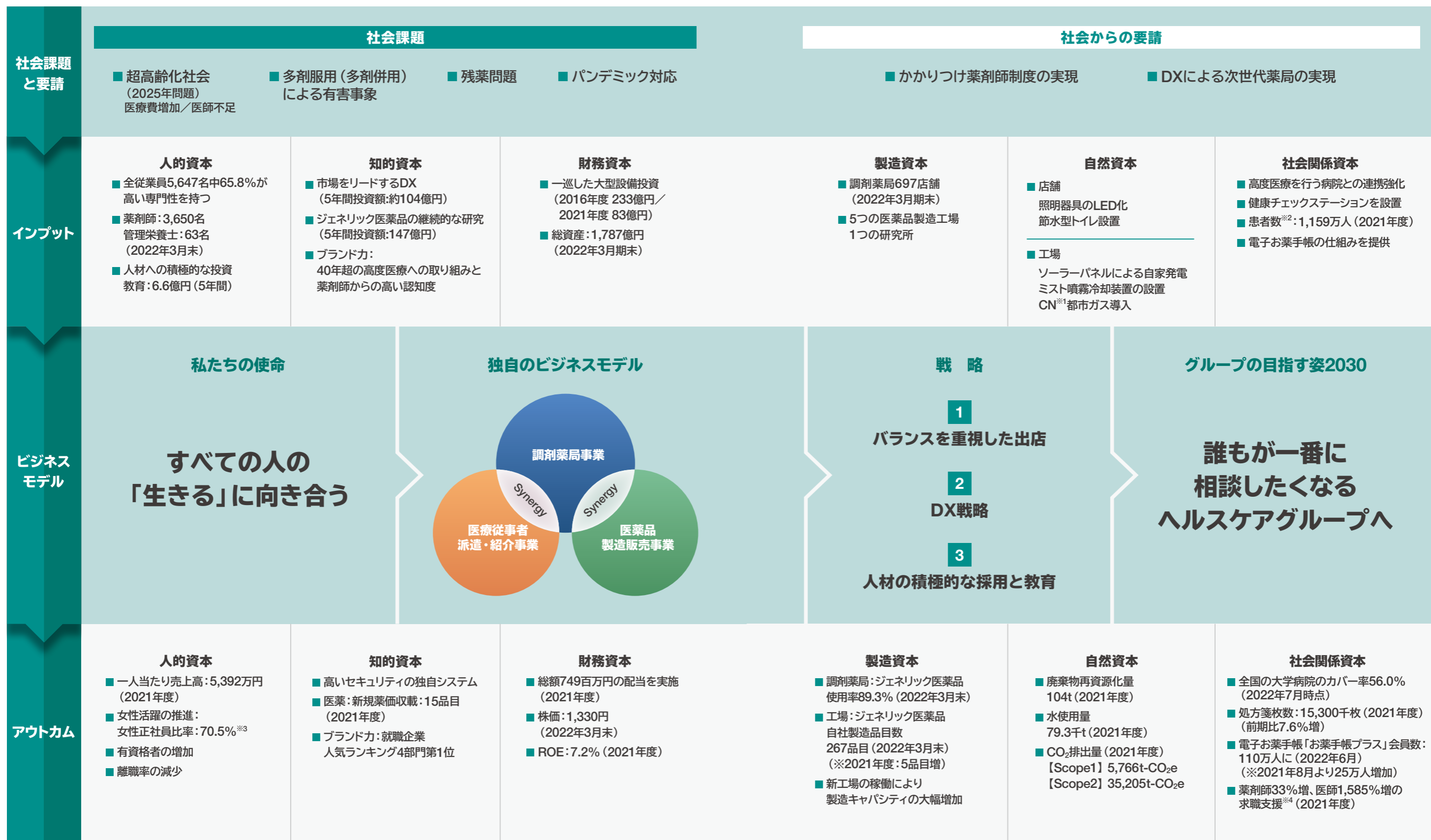





価値創造のプロセス



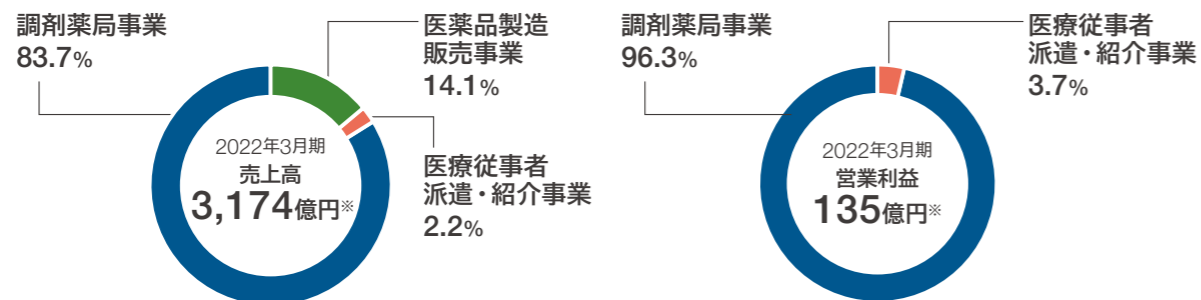
※1 CN:カーボンニュートラル ※2 延べ患者数 ※3 日本調剤のみ (2022年3月末) ※4 紹介成約件数 (対2017年度比)

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まいります。

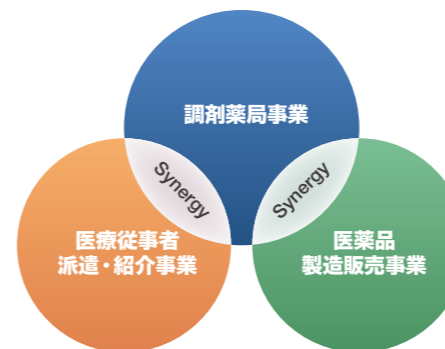
	Why we engage (目的)	Stakeholders' interest (期待・要請)	How we respond (施策)
患者さま・お客さま 	<p>日本全国に良質な医療を提供する医療機関として、患者さま・お客さまの求める医療の在り方を追求することが、当社の長期的な発展に重要であると考えています。日本調剤グループは、患者さま・お客さまが日本全国の当社グループの薬局およびオンライン薬局サービスで安心して最適な医療の提供を受けることができるよう日々努力しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安心、安全な日本調剤ブランドにおける高品質な医療の提供 ■ 全国で必要なときに適切な薬局サービスを受けることができる ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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」へ「つながる」(双方向のコミュニケーション機能)の追加
医療機関(病院・薬局)および医療従事者 	<p>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、医療の地域格差を正に貢献しています。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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同 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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
従業員 	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安心・安定して働ける職場 ■ ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組み ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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
株主・投資家 	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持続的成長 ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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成長に向けた成長戦略 ■ 安定した株主還元
行政 	<p>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、日本の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まいります。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 日本の地域医療への貢献 ■ 医療版DXへの取り組み
社会 	<p>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。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<p>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。強固なサプライチェーンの構築により、全国での良質で安定した医療サービスの提供を追求します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 安定性 ■ 成長性 ■ 商品 ■ サービス 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ヘルスケア関連商品の販売 ■ スケールメリット ■ 健全な財務体質 ■ 商品サービスの販売

事業ポートフォリオ



※連結売上高、連結営業利益は、3つの事業セグメントの合算数値です。調整額を控除していません。比率については、単位未満を四捨五入しております。
 ※医薬品製造販売事業については営業損失(△53百万円)のため連結営業利益のグラフには反映していません。

日本調剤グループのコア・コンピタンス



当社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および医療従事者派遣・紹介事業へと医療に対する取り組みを拡大しています。調剤薬局事業を核とした強いシナジーを持って、3つの事業が有機的に連携しながらグループ全体が成長していきます。

調剤薬局事業を核とするコア・コンピタンス

- 01 創業以来自力出店を中心に事業を拡大してきた出店力
- 02 全国に展開する高い専門性と高度医療への対応力
- 03 自社開発の調剤システムやビッグデータの加工・分析などに長年取り組んできたICT化への対応力
- 04 政府施策・環境変化に全国規模で対応できる組織力
- 05 時代の先を見据えてリスクを取って投資を行う先進性

調剤薬局事業 P33
 日本調剤株式会社/他 調剤子会社

調剤薬局のリーディングカンパニー

売上高	2,656億円
営業利益	130億円
かかりつけ薬剤師の在籍店舗割合	85% (2022年7月時点)
在宅医療の実施実績	93% (年間1件以上・2022年6月末時点)

情報提供・コンサルティング事業 P41
 株式会社日本医薬総合研究所
 ※情報提供・コンサルティング事業は、調剤薬局事業セグメントへ含めております。

高付加価値情報・サービスの提供

医療ビッグデータを基盤に
4つの事業でお客さまをサポート

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

医薬品製造販売事業 P43
 日本ジェネリック株式会社/長生堂製薬株式会社

フルラインジェネリックメーカー

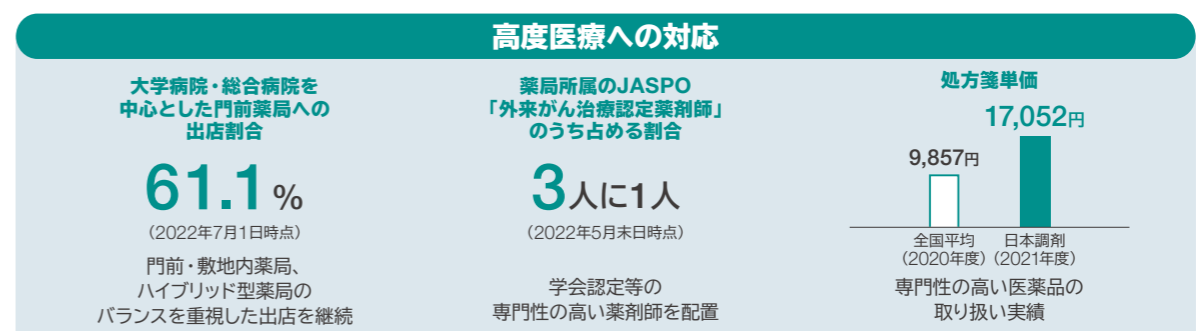
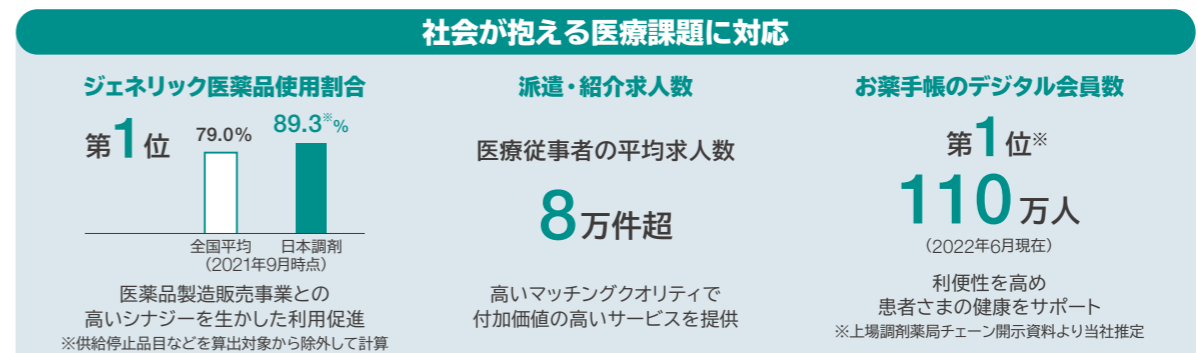
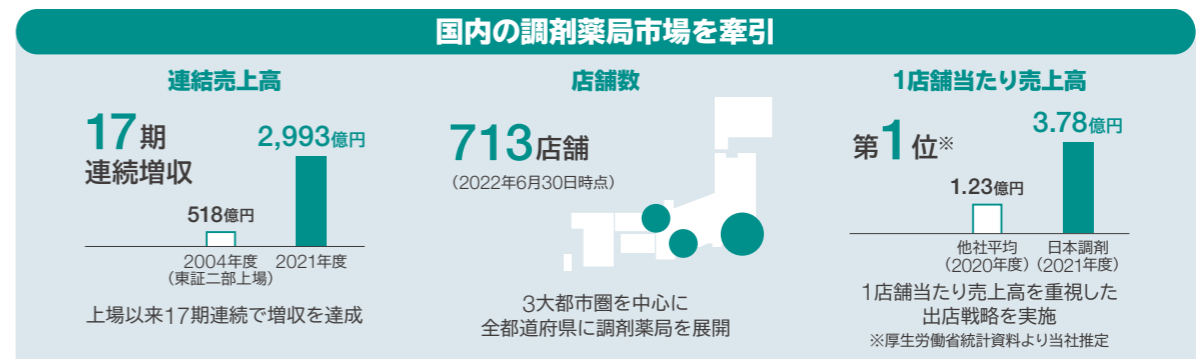
売上高	448億円
営業利益	△0億円
販売品目数	642品目 (一般用医薬品2品目を含む)
開発・製造拠点	5工場 1研究所

医療従事者派遣・紹介事業 P49
 株式会社メディカルリソース

医療分野に特化した人材サービスカンパニー

売上高	69億円
営業利益	5億円
信頼性	

※2022年3月末時点



長期ビジョンと戦略の全体像

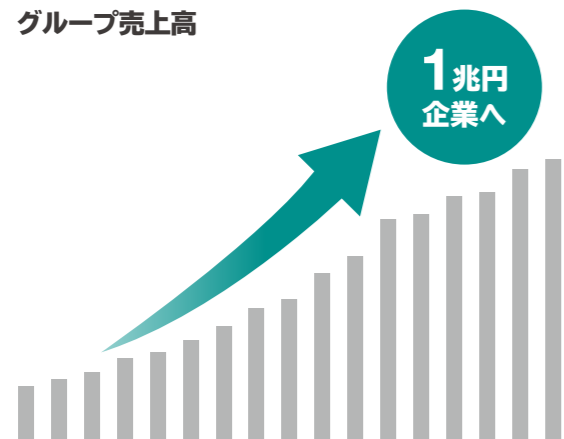
私たちは、2018年4月に2030年の目指す姿として「長期ビジョン」を発表しました。
 超高齢化社会や新型コロナウイルス感染症の拡大など、私たちを取り巻く事業環境は、大きく変化しています。
 この大きな変化をチャンスと捉え、飛躍的な成長を実現するための戦略と成果を一枚にまとめました。



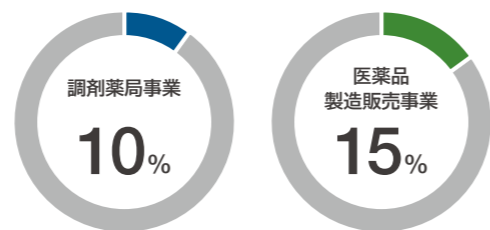
グループの目指す姿2030
**誰もが一番に相談したくなる
 ヘルスケアグループへ**

長期ビジョン2030

グループ売上高

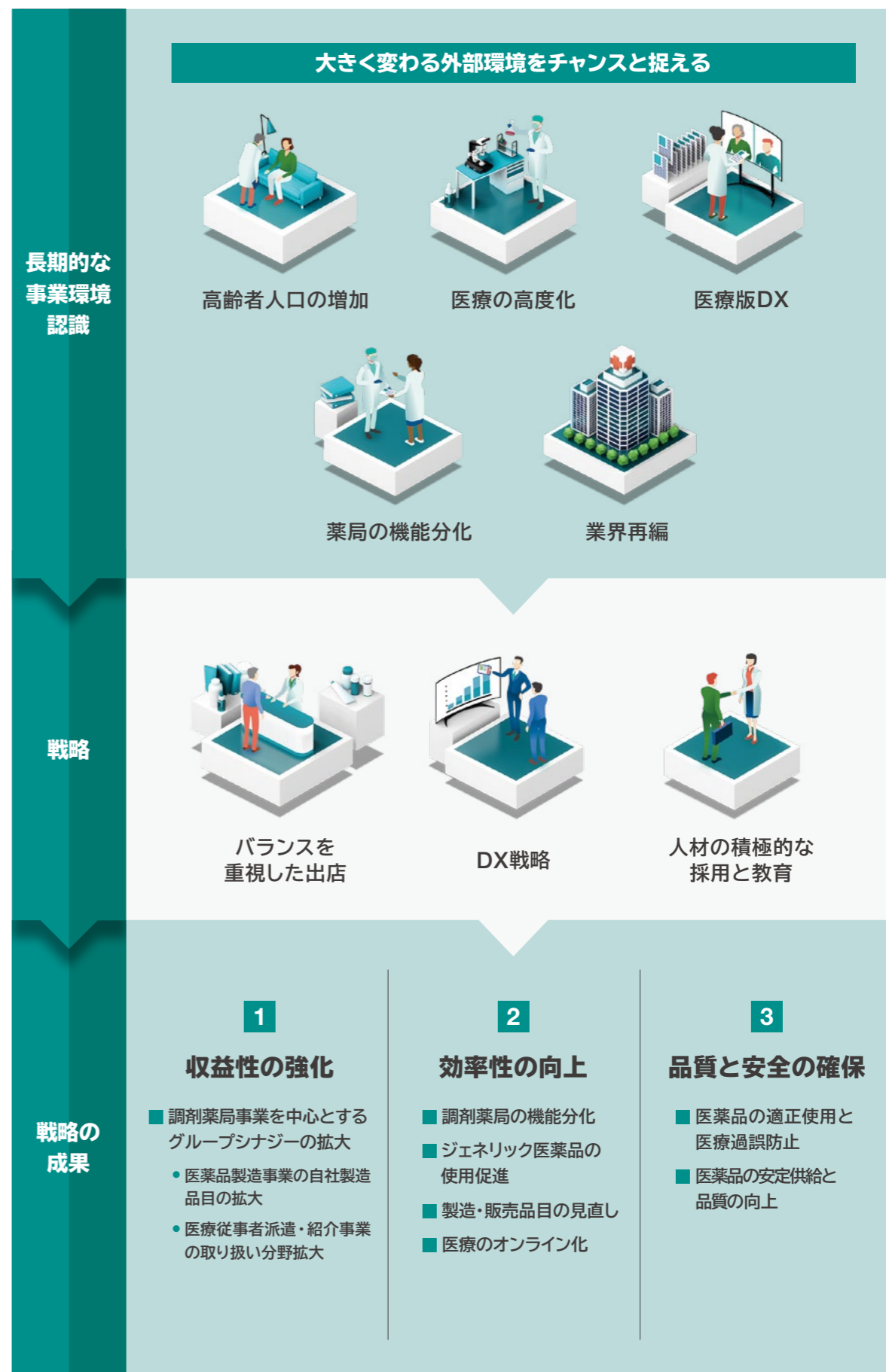


市場シェア



2030年の事業規模イメージとして、グループ売上高1兆円企業を掲げています。実現に向け、調剤薬局業界におけるシェア10%、ジェネリック医薬品業界におけるシェア15%を展望しています。

ビジョン実現のための戦略



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"> 調剤報酬の改定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電子処方箋の拡大 薬価引き下げの影響によるジェネリック医薬品業界の再編の加速 	調剤薬局事業 <ul style="list-style-type: none"> 厚生労働省による「患者のための薬局ビジョン」に基づいた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 出店戦略に基づくバランスを重視した新規出店や既存店の成長による顧客数の増加 医療版DXの推進によるコアビジネスの変革、新規サービス・ビジネスの創出、業務プロセスの変革等の実施 	医薬品製造販売事業 <ul style="list-style-type: none"> 収益性の高い新規薬価収載品目の開発 製造・販売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・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信頼性向上 	調剤薬局事業 <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 	医薬品製造販売事業 <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"> 世界情勢等による医薬品製造販売における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 	調剤薬局事業 <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 	医薬品製造販売事業 <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 設備改善および製造・販売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"> 人材の採用・育成を強みとした事業の拡大、競争力のあるサービスの提供 	グループ全体 <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 質の高い新卒薬剤師の採用・育成 医療従事者派遣紹介事業とのシナジーによる高度医療人材の確保 	
デジタル技術の高度化とセキュリティの脅威	<ul style="list-style-type: none"> サイバー犯罪によるサービスや事業の中断、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 	グループ全体 <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、新規サービス・ビジネスの創出 事業インフラとしての情報セキュリティ・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 	調剤薬局事業 <ul style="list-style-type: none"> オンライン診療、オンライン服薬指導、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 グループ全体 <ul style="list-style-type: none"> 自然災害やその他の大規模災害に備えた事業継続計画（BCP） P70 の運用・見直し、レジリエンス力の強化 	医療従事者派遣・紹介事業 <ul style="list-style-type: none"> 感染症予防や地域医療体制の維持に向けた、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

DX戦略

デジタルトランスフォーメーションとサステナビリティを経営戦略へ取り込み、持続的な成長へ

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ます。

5つのDX戦略

日本調剤では、環境変化に対応する5つのDX戦略を策定し、医療業界にイノベーションを起こす新しいサービスを提供することで、2030年度の長期ビジョン達成に向けた飛躍的な成長を目指します。

5つのDX戦略では、「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」を用いて、ビジネスを大きく変化させます。それにより、サービスを受ける患者さま・生活者さま、医療機関、地域社会、株主、従業員等幅広いステークホルダーへ新しい価値を提供していきます。

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、業務時間の削減および対人業務時間の創出

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

- 医療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
- リスクの最小化

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する新しい薬局サービスの姿

価値提供先 P38

価値提供先 P38

価値提供先 P38

日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」

日本調剤が開発したオンライン薬局サービス「NiCOMS」では、日本調剤の全国の店舗（一部除く）とつながり、薬局の薬剤師と自宅などからオンラインで服薬指導が受けられ、ご自宅までお薬をお届けすることもできます。お子さまが小さい方、お仕事が忙しい方、外出が困難な方でも、スマートフォンやパソコンで簡単にご利用いただけます。

対応するDX戦略 **1 スマート医療の提供** **2 新たな顧客体験の創出**

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

処方箋送信機能、お薬手帳機能、健康管理機能、カレンダー機能等に加えて、「つながる」機能が実装。薬局薬剤師とチャットボット形式でコミュニケーションできる機能です。薬局があなたの健康をこれまで以上にサポートするとともに、お薬についての相談を簡単に行うことができます。

対応するDX戦略 **1 スマート医療の提供** **2 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**

オンライン診療検索「NiCOナビ」

患者さまがいつでもどこでも医療へアクセスできるように、オンライン診療サービスとオンライン薬局サービス「NiCOMS」と連携してオンライン医療の情報を提供しています。NiCOナビで、オンライン診療・オンライン服薬指導を受ける医療機関・薬局を選択することにより、「一気通貫のオンライン医療」が実現します。

対応するDX戦略 **1 スマート医療の提供** **2 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**

価値提供先 P38

価値提供先 P38

価値提供先 P38

オンライン診療検索「NiCOナビ」

患者さまがいつでもどこでも医療へアクセスできるように、オンライン診療サービスとオンライン薬局サービス「NiCOMS」と連携してオンライン医療の情報を提供しています。NiCOナビで、オンライン診療・オンライン服薬指導を受ける医療機関・薬局を選択することにより、「一気通貫のオンライン医療」が実現します。



対応するDX戦略 **1 スマート医療の提供** **2 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**


価値提供先 P39

価値提供先 P39

価値提供先 P39

医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」

日本調剤が提供する医療従事者のための医薬品情報WEBプラットフォーム。原著論文や医薬品データベース、国内外のガイドラインなど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評価し、提供します。DI※業務の負担を軽減し「対物業務から対人業務」への転換やチーム医療の充実、患者さまへの良質な医療サービスの提供を支援しています。



対応するDX戦略 **3 顧客満足度向上と治療効果の最大化** **4 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**

価値提供先 P39

価値提供先 P39

価値提供先 P39

調剤システムリニューアル

医療版DXに対応するため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を進めています。実店舗、オンライン薬局サービス、在宅医療など患者さまに適した医療の提供を行うだけでなく、薬局店舗における業務効率の改善や工程管理など幅広い薬局DXに対応します。

対応するDX戦略 **1 スマート医療の提供** **2 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**


価値提供先 P38

価値提供先 P38

価値提供先 P38

多店舗オペレーション支援クラウドサービス「JP-Dream」

日本調剤グループの全店舗に導入されているクラウド型多店舗オペレーション改革ツールで、これまで薬局薬剤師が行ってきたさまざまな店舗管理業務の効率化が実現。拡大する薬局薬剤師への期待に応えるための対人業務時間の拡充をサポートしています。



対応するDX戦略 **5 業務の効率化・対人業務時間の創出**

価値提供先 P37

価値提供先 P37

価値提供先 P37

調剤業務の機械化の推進

機械化による薬局店舗の業務効率化を進めることで、薬剤師の対人業務へのシフトをサポートし医療サービスの質向上、患者さまの安全性の向上をサポートします。

対応するDX戦略 **5 業務の効率化・対人業務時間の創出**


価値提供先 P37

価値提供先 P37

価値提供先 P37

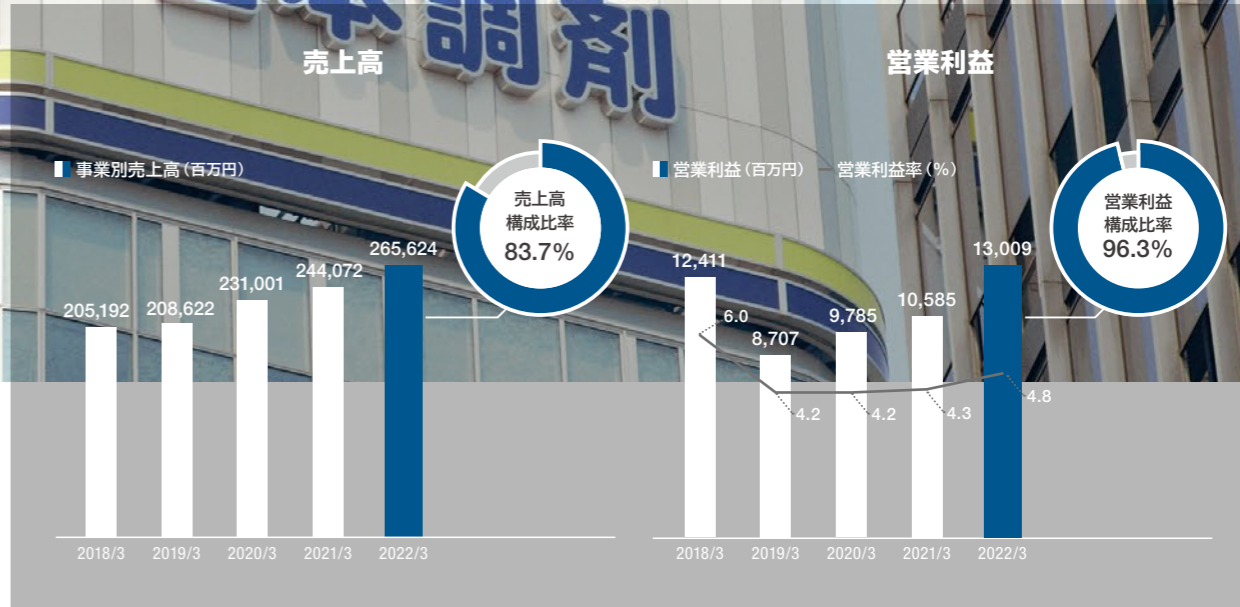
オンライン資格確認

マイナンバーカードを用いて、患者さまが加入している医療保険の資格確認をすぐに行えるようにした情報システム。マイナンバーカードを利用することで、従来の薬局スタッフによる健康保険証の情報入力・確認作業が不要となり、顔認証による受付で、オンライン上で簡単に資格確認を完了できるというメリットがあります。



対応するDX戦略 **1 スマート医療の提供** **2 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** **4 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**

※DI: Drug Information (医薬品情報業務) は、薬物療法のベネフィット・リスクバランスの最適化に必要な根拠情報を扱う業務。



調剤薬局事業

日本調剤株式会社 他調剤子会社

長期ビジョン

成長戦略

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をしていない時から、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だと自負しています。

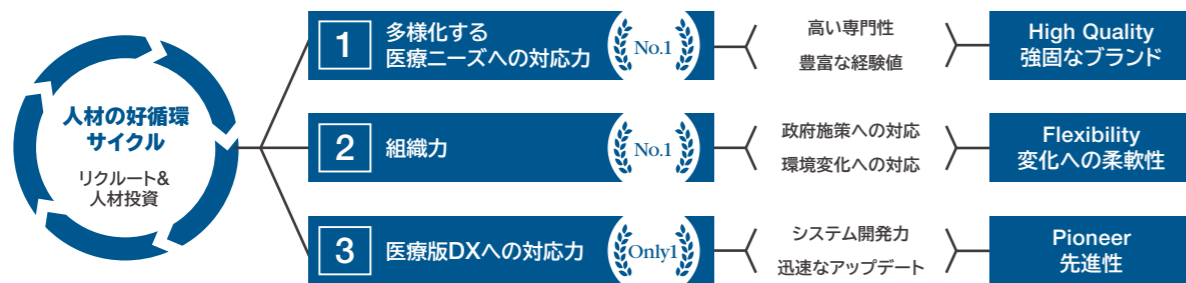
その成長を支えてきた3つの強みをさらに強化していくことで、今後もさらなる飛躍的成長を実現していきます。

- 多様化する医療ニーズへの対応力**

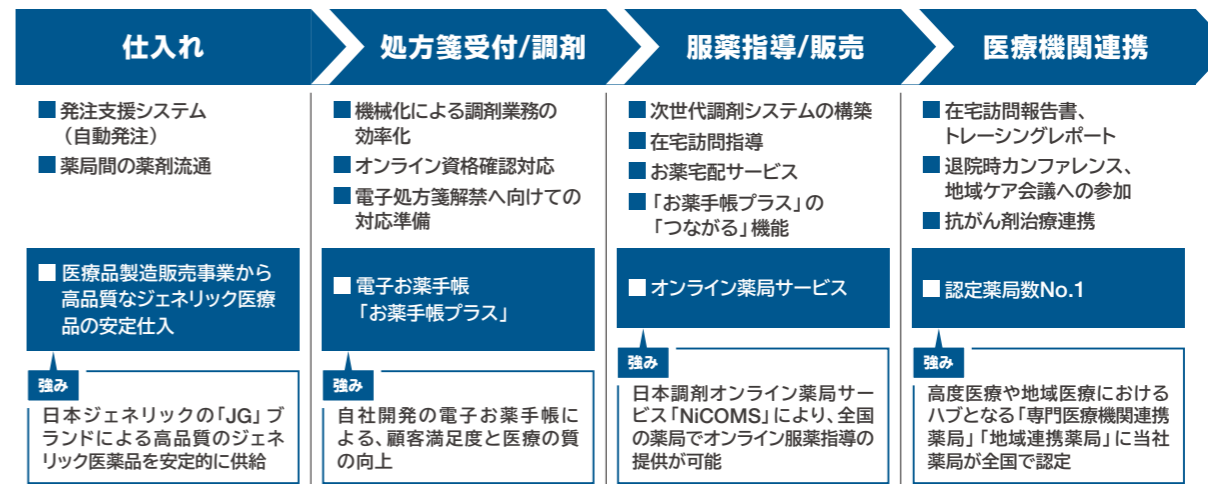
約7割の店舗が高度な医療を提供する大学病院や地域の基幹病院の門前、敷地内に立地している当社では、高い専門性と豊富な経験を有する薬剤師の育成に注力しています。加えて、多様化する医療ニーズへも、業界に先駆けて対応を進めており、地域医療連携や在宅医療、オンライン薬局サービス、未病・予防等健康サポート機能の拡大など、日本調剤ブランドは包括的なヘルスケアブランドとして成長を続けています。
- 組織力(グループシナジー)**

医療制度改革が進む日本の医療環境変化に対してイノベティブな課題解決力を有する当社は、他社にはないヘルスケアに特化した事業ポートフォリオによるグループシナジーを最大限に発揮して、調剤報酬改定や薬価改定、医療版DX等への柔軟な対応を行っています。
- 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、1990年代からは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。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。

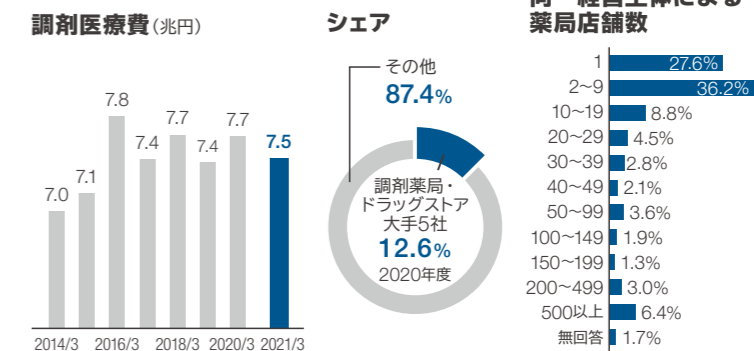


調剤薬局事業のバリューチェーンと競争優位性



マーケット環境

新型コロナウイルス感染症の拡大を背景に、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などが実施されています。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、薬局数の減少および集約が進むことが想定されます。



市場規模、シェア：厚生労働省 調剤医療費の動向、各社有価証券報告書より当社作成
同一経営主体による薬局店舗数：厚生労働省 患者のための薬局ビジョン実現のための実態調査報告2017年3月31日

成長戦略

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。

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。



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。



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、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、「地域連携薬局」「専門医療機関連携薬局」の認定が取得できるようになりました。そのほか、健康に関する幅広い相談を行うことができるなど厚生労働大臣が定める基準に適合する健康サポート機能を備えた「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地域密着型の拠点として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」、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、日本調剤はさまざまな機能を有する薬局を展開しています。

地域連携薬局

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。

専門医療機関連携薬局

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（病院、患者さまのご自宅近くの薬局など）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のことで、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。

認定栄養ケア・ステーション

認定栄養ケア・ステーションとは、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のことで、

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、食・栄養の専門家である管理栄養士が健康で充実した生活を送れるようサポートいたします。

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

当社では、健康サポート機能として、薬局内に健康チェックステーション[※]を設置し、地域にお住まいの方の健康の維持や未病・予防に積極的に取り組んでいます。健康チェックステーションでは、プライバシーに配慮したブースで健康相談を実施し、健康状態をチェックできる血圧計や体組成計など測定機器の設置をしています。

健康サポート機能：健康チェックステーション設置店舗数

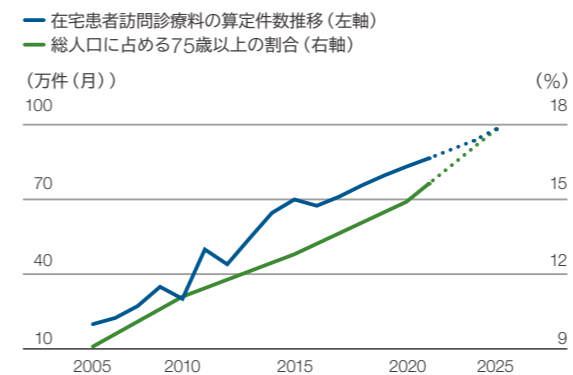
	2019/ 3末	2020/ 6末	2021/ 6末	2022/ 6末
設置店舗数(店)	62	75	76	80

[※]健康チェックステーションは、日本調剤の登録商標です。

在宅医療への取り組み

日本では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。

在宅医療マーケットの拡大



多様化する役割に応える専門性の高い医療人材

薬剤師	3,560名
外部認定取得者 外来がん治療専門薬剤師 (BPACC) (2022年4月1日現在)	39名[※]
[※] 薬局に所属するBPACC取得者・暫定取得者のうち約3人に1人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。	
社内認定取得者 がん指導薬剤師 52名 他	合計90名
かかりつけ薬剤師在籍店舗割合	85%

Column 健康サポート薬局

「健康サポート薬局」とは、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った薬局のことで、現在お薬を服用中の方だけではなく、「ちょっと健康が気になるな……」という方にも、栄養や運動のアドバイスを行う準備を

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、日本調剤では、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。

在宅支援センター

全国26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、高齢の患者さまのみならず、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）の認証を全店舗で進めており、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。



在宅医療専門マネージャー	17名
管理栄養士	63名
登録販売者	435名 (2022年5月1日現在)
社外ジョブチャレンジ制度 (病院派遣薬剤師) 経験者	262名 (~2022年3月)

整えています。もちろん、処方箋がなくてもご利用いただけます。

健康サポート機能について厚生労働大臣が定める基準をクリアした薬局だけが、「健康サポート薬局」となることができます。

成長戦略

DX戦略に基づくICT投資



当社では、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かかれる時間を創出し、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	ドラッグステーション	ROBO-PICK II	DimeRoII	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	散薬調剤ロボット	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

Pick up

日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」

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。

オンライン診療サービスとの連携

日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」と株式会社MICINのオンライン診療サービス「curon」との連携を開始いたしました。この連携により、患者さまはcuronでオンライン診療を予約する際に全国の日本調剤グループの薬局を選択することができ、オンライン診療後

にはスムーズに日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」へ遷移し、オンライン服薬指導のご予約が可能となります。curonの患者IDと連携しているため、当該薬局を初めて利用する際にも基本情報が入力された状態から登録を開始することができます。



オンライン診療検索「NiCOナビ」

オンライン診療対応の医療機関とオンライン服薬指導対応の薬局をまとめて検索して選択できるWebサイト、オンライン診療検索「NiCOナビ」を2022年7月にオープンしました。

現在地から、または「診療科目」「キーワード」「診療予定日」などの項目からオンライン診療に対応する医療機関を検索することができます。受診する医療機関を選択した後は、選択した医療機関や現在地、診療日時などの項目から、「NiCOMS」での

オンライン服薬指導に対応する薬局をまとめて選択いただくことが可能です。



電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

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クエア機器からのデータ連携※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。

2021年8月より、「つながる」機能が追加され、薬局とコミュニケーションできるようになりました。さらに、2022年1月より、「つながる」にお薬相談用チャットボットが追加され、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けるようになりました。

※対応ヘルスクエア機器とNFC搭載のAndroid端末で利用可能



「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

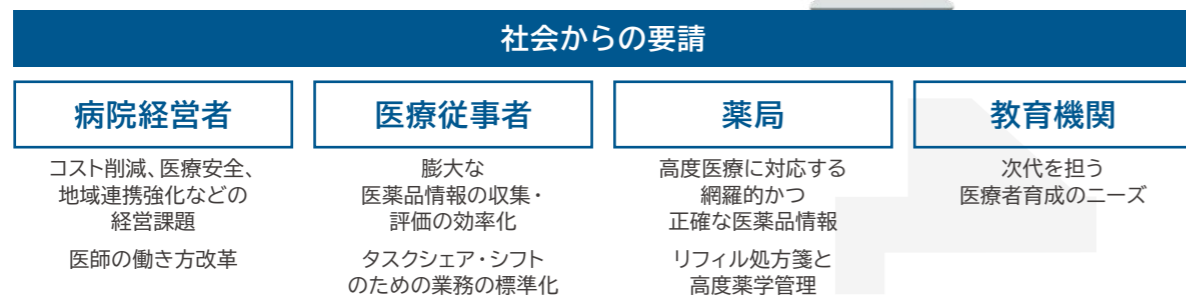
ファインダット FINDAT事業

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。

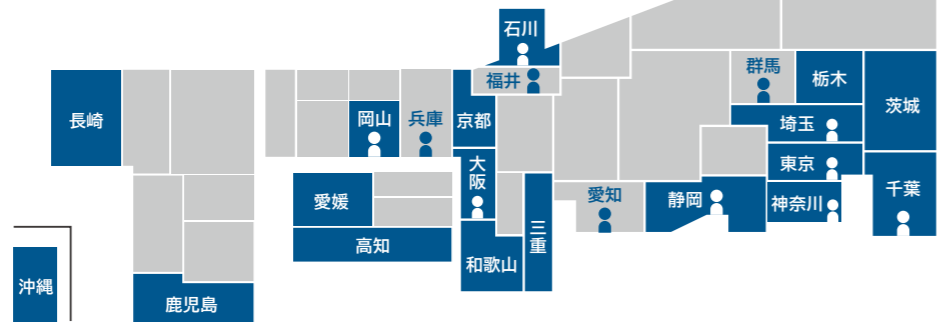
原著論文や医薬品データベース、ガイドラインなど国内外のさまざまなデータソースから網羅的に収集した医薬品情報を、医療現場で活用しやすい形に加工し、オンラインで提供しています。

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 (2022年7月1日時点)
- 外部有識者委員・査読者所在都道府県



FINDATが提供する価値

- 1 採用薬の整理やフォーミュラリー作成への活用**
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リーを作成いただけます。
- 2 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。
- 3 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。

- 4 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。
- 5 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**
標準フォーミュラリーはフォーミュラリ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。
- 6 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。

安心・安全な医療サービスの礎となる 信頼性の高い高度な医薬品情報を提供

増原 急速な少子高齢化に伴い、効率的な医療を進める中、医療のデジタル化は不可欠となります。同時に、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ます。対人業務の推進の基本は、信頼性の高い医薬品情報を迅速に収集、評価し、患者さまの治療を適正化することです。わが国には、日本の医療に即した医薬品情報を収集・評価した日本語の二次情報リソースはありませんでした。FINDATは、国内外の原著論文をはじめさまざまな医薬品情報リソースから系統的に収集された信頼できる情報を基に医療現場で効率よく活用できるように整理されたコンテンツを提供しています。

上田 信頼性の高い医薬品情報は、薬剤師が患者さまに適切な処方提案を行う際に不可欠です。医薬品の添付文書やインタビューフォーム（医療用医薬品の添付文書では不十分な情報を補うために企業から提供される総合的な情報提供書）、適正使用推進ガイドラインはもちろん、国内外のガイドラインや原著論文まで確認して

業務を行うことができるかで、業務の質が大きく変わってきます。

例えば、FINDATを用いて、入院から退院後まで医療機関と薬局の薬剤師が同じ情報源を活用し患者さまをフォローできれば、薬物治療の安全性と有効性を一層担保できることになるでしょう。一方、薬局薬剤師において、トレーシングレポートによるエビデンスと経済性に基じた処方提案や、疑義照会による患者さまの状態に応じた薬剤選択と用量設定の提案、在宅医療における医師への往診同行時の処方提案などの質を上げることで、高度な役割を果たせるようになるでしょう。

増原 日本調剤グループの薬局で導入することで、患者さま、お客さまに安心・安全な医療サービスを提供できることとなります。結果として、他の薬局との差別化につながり、日本調剤の薬局が客観的で信頼性の高い医薬品情報の知見に基づいてサービスを提供できるという独自の強みとなるのではないかと考えています。



取締役FINDAT事業部長
聖マリアンナ医科大学客員教授
(薬剤師/博士(薬学))

増原 慶壮

聖マリアンナ医科大学病院薬剤部長としてジェネリック医薬品の使用促進や日本初の一般名処方や院内フォーミュラリー作成に貢献。2019年の入社以来、フォーミュラリー事業推進部長を経て、現在では取締役FINDAT事業部長として知見を生かし事業を推進。

役員略歴 P65

FINDAT事業部 部長
上田 彩

2003年英国薬剤師免許取得。ノースウィック・パーク病院 薬剤部、ロンドン北部地域医薬品情報センター、聖マリアンナ医科大学病院 薬剤部での勤務を経て、2019年より当社FINDAT事業部にて、医薬品情報・フォーミュラリー事業の企画・推進を統括。

Topics

日本調剤グループの薬局での導入が拡大

FINDATは2020年10月に本格稼働して以降、日本全国の病院を中心に採用が拡大しておりますが、2022年4月より日本調剤グループの専門医療機関連携薬局の認定を受けた薬局を中心にグループの111店舗へFINDATを導入いたしました。今後も、FINDATの導入店舗のさらなる拡大を

目指し、地域における医薬品情報室としての機能を強化し、薬物治療のさらなる質の向上を目指します。加えて、FINDATの活用事例をデータベース化し、日本調剤グループの薬局での活用促進を目的とした教育体制の整備も進めています。

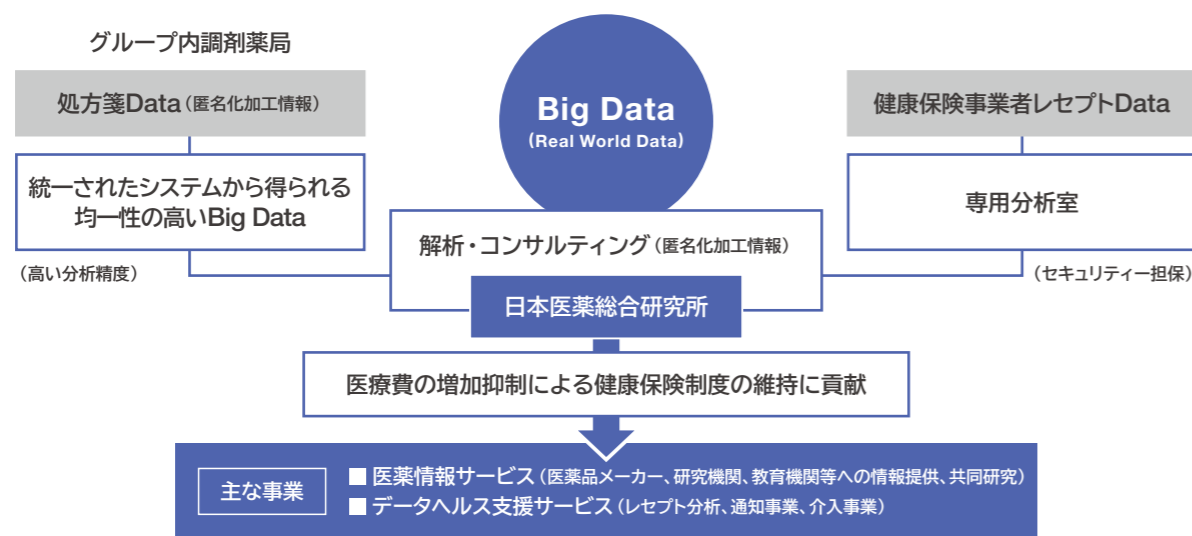


情報提供・コンサルティング事業

株式会社日本医薬総合研究所

医療ビッグデータを基盤に、明日の医療に貢献

～株式会社日本医薬総合研究所は、「Low Cost High Quality」の医療のあり方を求め事業を展開～



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・保険者さま・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継続した医療適正化に貢献

- 1** **医薬情報サービス**
製薬企業さま向け
- 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
- 3** **調査・研究サービス**
医療関連団体さま向け
- 4** **データヘルス支援サービス**
保険者さま向け

1 医薬情報サービス

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)

2 広告媒体サービス

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まいります。

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

3 調査・研究サービス

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。

4 データヘルス支援サービス

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 データ分析 (レセプトデータ、健診データ)
- 2 適正服薬 (重複・多剤投薬、併用禁忌)
- 3 ジェネリック医薬品の使用促進 (80%以上の達成/維持)
- 4 糖尿病重症化予防受診勧奨 (+医学的・薬学的知見)
- 5 普及啓発健康イベント



2021年度より、データヘルス支援サービスの全体像をRI-MAPという名称でリブランディングいたしました。

MAP=Medical Analysis by Pharmacists の略で、当社の強みである「豊富な臨床経験をもった薬剤師の知見にもとづく分析・コンサルティング」をあらわすとともに、「MAP」自体から連想される“全体図”や“探索”、“ポジションの明確化”といった意味も込めています。



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

ジェネリック医薬品におきまして、品質問題により患者さま・医療関係者の皆さまの信頼を損ねる事案が発生しました。当社グループの長生堂製薬株式会社におきましても、「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」に基づく行政処分を受けたことを重く受け止めております。

ジェネリック医薬品への信頼回復に向けて、ジェネ

リック医薬品業界全体として、「安心」してご使用いただける品質が担保されたジェネリック医薬品が安定的に供給されるための取り組みを進めております。

当社グループにおきましても、社内体制の見直しを含めた抜本的な改善を行い、高品質な医薬品を安定的に供給するために取り組みを進めてまいります。

品質管理に関する取り組み

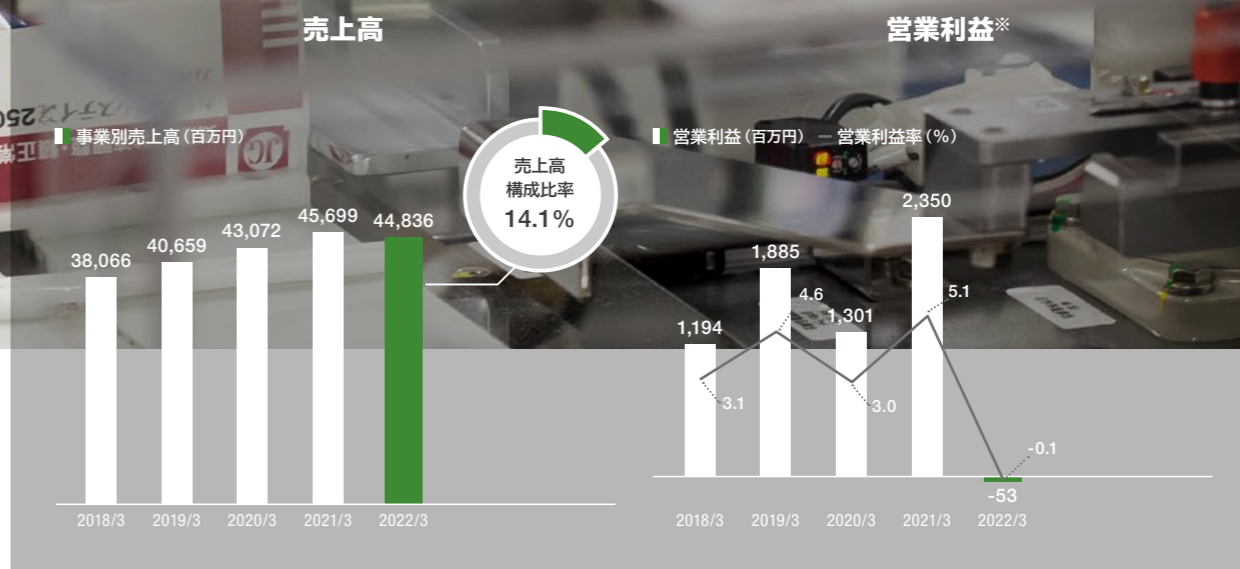
ジェネリック医薬品を患者さまへ安定的にお届けするために、GMP・GQP省令を遵守した製造管理、品質管理体制のもと、高品質な医薬品の生産に取り組んでいます。

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。

2021年度は、日本ジェネリック製薬協会が発出した「ジェネリック医薬品の信頼性確保に関する対応について」に基づき、製造販売承認書と製造実態の整合性に係る自主点検を行い、必要な薬事対応を適切に進めています。

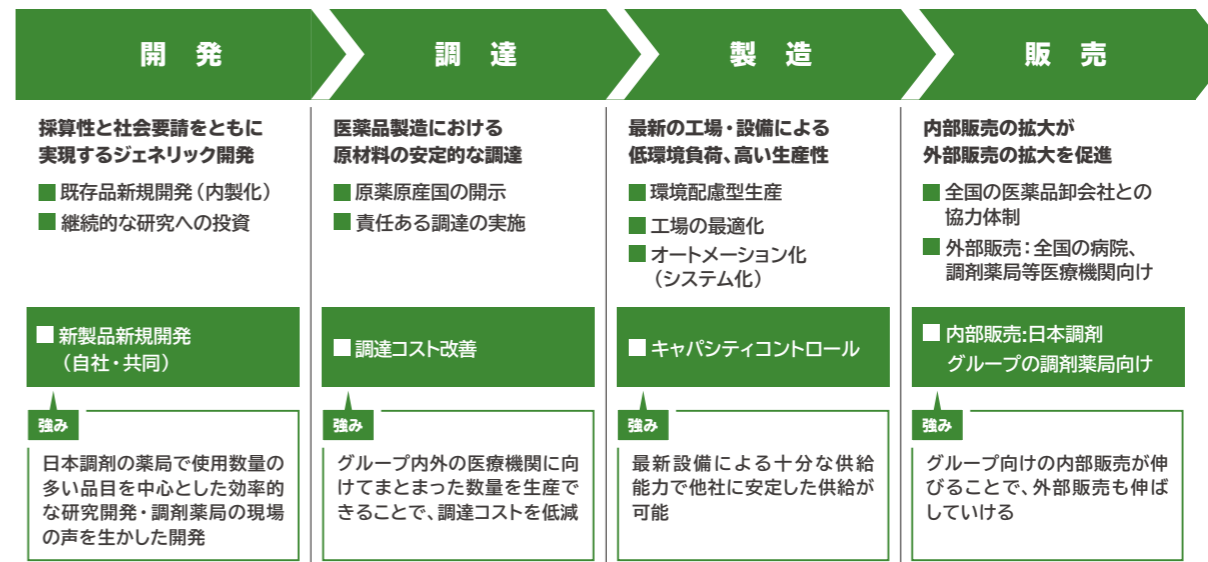
2022年度品質目標

- 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
- 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
- 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
- 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
- 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



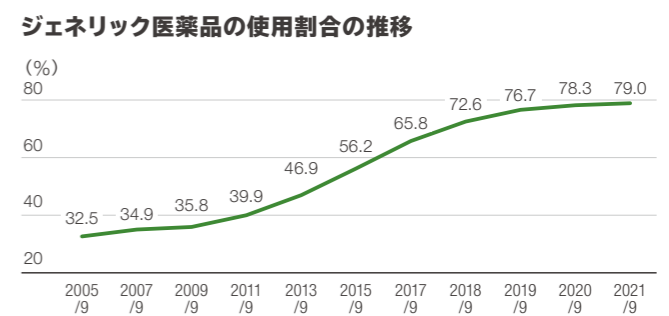
※一時的な要因(■P19)により営業赤字となったため、構成比率の計算からは除外。2023年3月期は営業黒字を見込んでおります。

医薬品製造販売事業のバリューチェーンと競争優位性



国によるジェネリック医薬品推進策

厚生労働省では、2020年9月までのできる限り早期にジェネリック医薬品の使用割合80%を達成できるよう、ジェネリック医薬品の使用促進を進めてきました。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」とする新たな目標が定められています。(2021年9月時点の後発医薬品の数量シェアは79.0%)



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、各部門間での迅速な情報共有により短中期的に生産計画を見直ししながら、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。

■ 他社への製造委託品の内製化

業界全体で製剤製造所の最適化の動きが進む中、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。

■ 製造・販売品目の見直しによる製品ポートフォリオ最適化

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。上市后、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270製品の製品について効率的な生産計画が可能になることに加えて、製造原価の低減も期待できます。

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、電力・ガス・水などの使用削減、効率的な使用を通じて環境保全に配慮した生産活動を行い、持続可能な生産体制を推進しております。

カーボンニュートラル都市ガスの導入

つくば工場、つくば第二工場、つくば研究所では、カーボンニュートラル都市ガス（CN都市ガス）をジェネリック医薬品業界で初めて導入しました。CN都市ガスは、天然ガスの採掘から燃焼に至るまでの工程で発生する温室効果ガスを、CO₂クレジットで相殺（カーボン・オフセット）し、燃焼させても地球規模ではCO₂が発生しないとみなす液化天然ガス（カーボンニュートラルLNG）を原料とする都市ガスになります。これにより3事業所合計で年間約4,000トンのCO₂削減効果が見込まれます。



工場での再資源化率の向上

グループ内の各工場および研究所では、持続可能な循環型社会の実現を目指して、製造工程等で発生する廃金属や紙類等の再資源化に取り組んでおります。2021年度は、つくば工場において、多量に発生するPTPフィルム包材に代表されるプラスチックの再資源化の取り組みも強化し、再資源化率は大幅に改善しました。結果として、再資源化量は前年に比べ生産量1億錠当たり2.14t増加しております。  P58

廃棄物自体の削減に加えて、限りある資源を有効に利用するため、廃棄物の3R（リデュース、リユース、リサイクル）に積極的に取り組み、環境負荷の低減に取り組んでまいります。

太陽光パネルの設置

つくば第二工場では、工場敷地内に太陽光パネルを設置し、2022年4月から自家消費型太陽光発電の運用を開始しています。電力事情が悪化する中、年間約90万kWhの発電量と、340t/年（2019年度比△22%）のCO₂排出量の削減を見込んでいます。



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、魅力的な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株式会社と長生堂製薬株式会社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まいります。

Pick up

プレガバリン含有固形医薬組成物およびその製造法（2021年9月登録特許第6946581号）

従来の製法では有効成分プレガバリンが、分解により薬効が失われたラクタム体に変化してしまうという課題がありました。そこで製造方法として水を使用しない熔融造粒法を、添加剤には安定化作用を

有する特定の低融点物質を採用しました。この製造方法によりラクタム体の生成が抑制された製剤の製造が可能になりました。

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引き下げや毎年の薬価改定、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います。こうした中でも当社は、年2回の追補収載のタイミングを逃すことなく継続的に新製品の自社開発を行っています。

直近の自社開発品目一覧

2021年度発売（2021年6月～12月発売）

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

2022年度発売（2022年6月発売）

ダサチニブ錠「JG」/フェブキソスタット錠「JG」



Topics 地域社会への貢献活動

映画、テレビドラマの撮影協力

東京から近距離にあるつくば市では、映画・テレビ・CMなどのロケ・撮影に対応できる適地を数多く有しており、ロケ誘致を促進しています。つくば市にある日本ジェネリックつくば研究所では、テレビ撮影等で研究所内の建物や敷地を貸し出しており、地域への貢献を果たしています。



©石森プロ・テレビ朝日・ADK EM・東映 ※写真撮影時のみ感染予防のマスクを外しています

長生堂製薬 品質への取り組み

品質問題概要

長生堂製薬株式会社は、製造する医薬品において承認書と異なる製造方法にて製造していたこと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して、2021年10月に業務停止命令を含む行政処分を受けました。

当社グループでは、こうした経緯を踏まえ、当社グループとは利害関係のない弁護士およびGMPの専門家を加えた特別調査委員会を発足しその実態の調査および原因究明を図るとともに、今後に向けた業務改善計画を策定し経営体制の見直しや品質を重視した体制構築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>

- 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>

- 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/>


業務改善計画の取り組み概要

経営体制の見直し

日本調剤グループとしての支援および業務改善の指導を効果的に受けることができるよう、日本ジェネリック株式会社の100%子会社へと変更し、日本調剤株式会社より代表取締役社長を、日本ジェネリック株式会社より生産部門担当役員ならびに品質管理統括部門および信頼性保証部門担当役員を派遣することと合わせ、製造部門と品質部門の独立性を確保できる体制へ変更するとともに、取締役会や経営会議等にはグループ役員も参加できるようにすることで、問題点を早期に報告・解決できる体制へ変更を行いました。

内部監査制度、内部通報制度の拡充

今回の品質問題を機に、日本ジェネリック株式会社に内部監査室を設置し、グループ内で連携を取りながら長生堂製薬株式会社に対しても定期的に監査を行える体制を整備しました。また、グループ会社をはじめグループ外部の受付窓口にも通報できる内部通報制度の拡充を行いました。

組織体制の見直し

長生堂製薬株式会社は、医薬品の製造を担う生産部門、製造した医薬品の品質をチェックする品質管理統括部門、そして製造し出荷した後も、長きにわたって医薬品の品質と安全性を担保する信頼性保証部門を設置しています。何よりも医薬品に求められる安心、安全と信頼に応えるため、高品質な医薬品づくりに取り組んでまいります。

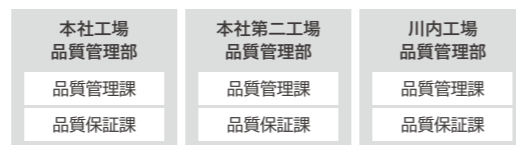
信頼性保証部門

信頼性保証部門では、信頼性推進部、品質保証部、安全管理部のそれぞれに法で定められる総括製造販売責任者、品質保証責任者、安全管理責任者（三役）を置き、連携して法令・法規の遵守に当たっています。信頼性推進部は、総括製造販売責任者の円滑な業務の遂行を補佐することを目的として、このたび新たに設置されました。品質保証部は、原薬の製造から製品出荷まで、医薬品の製造管理および品質管理が常に適正に行われているかについて、第三者としての厳しい目で確認・管理しています。安全管理部では、医薬品の市販後の品質、有効性および安全性に関する情報を収集し、適切に評価・検討を行い、その適正な使用に必要な情報を医療機関、保険調剤薬局へ提供しています。



品質管理統括部門

評価部門としての機能を適正に果たすために、各工場の品質管理部を生産部門から独立させ、新たに品質管理統括部門を設置しました。各工場の品質管理部門として品質管理課と品質保証課が属しています。高品質な医薬品製造のために原薬、添加剤はもとより、資材の検査から製品検査の細部に至るまで、製造に関わるすべての検査をGMPに基づいて適正に実施しています。評価部門としての機能を果たすべく、あらゆる品質管理業務の遂行状況に注意を払い、品質管理課、品質保証課の二重のチェック体制により、信頼に応える確かなジェネリック医薬品を市場へお届けしてまいります。



品質向上への取り組み

品質方針の見直し

ジェネリック医薬品メーカーとしてあるべき姿を目指すために、このたび品質方針の見直しを行いました。また、経営陣と従業員が一丸となって品質方針を実現するべく、全役職員の在り方を示す規範として、品質に係わる行動指針を新たに策定しました。

品質方針

- 患者さまや医療に携わる皆さまに、安心と信頼されるジェネリック医薬品を高い倫理観をもって製造し、製品と情報を迅速かつ安定的に提供いたします。
- 医薬品に関係するGMP、GQP、GVP等の関連法令・法規を遵守することに加え、医薬品のライフサイクルを通じた「医薬品品質システム」の設計と確立を目指します。

品質に係わる行動指針

- 長生堂製薬の役職員は、自分の仕事が病に立ち向かう皆さまとつながっており、医薬品の品質への安心・安全と信頼感が常に求められていることを忘れてはならない。
- 長生堂製薬の役職員は、医薬品の品質、品質システムを継続的に改善し、病に立ち向かう皆さまにより高い品質の医薬品の提供を目指します。
- 長生堂製薬の役職員は、品質にこだわる文化が醸成できるよう、自由で闊達なコミュニケーションを図ります。
- 従業員は、必要な業務スキル、知識、倫理観を兼ね備えた人材になるために、たゆまぬ努力を重ねます。
- 経営陣は、品質課題の解消に率先して取り組み、その支援を惜みず、従業員に教育・研鑽の機会を提供し、十分なリソースを確保します。

2021年11月11日
代表取締役社長 小城 和紀



教育体制の拡充

今般見直しを行った「品質方針」「品質に係わる行動指針」を早期に定着させるとともに、法令や省令を遵守できるよう全体研修やe-ラーニングの導入をはじめ、各人の習熟度合いやスキルを見える化できるスキルマップの導入を行いました。

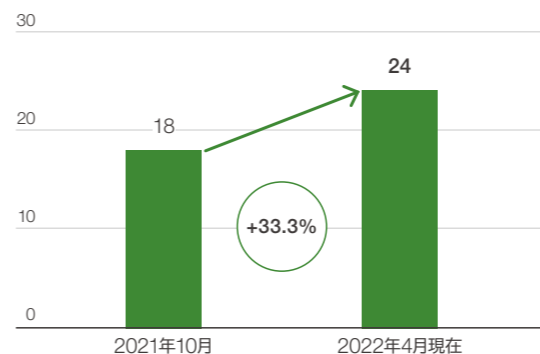
品質管理部門の人員強化

体制変更前（2021年10月）と比較して信頼性保証部門で33.3%、品質管理統括部門では9.1%の増員を行いました。適正な人員の配置により、徹底した品質管理および品質保証に努めてまいります。

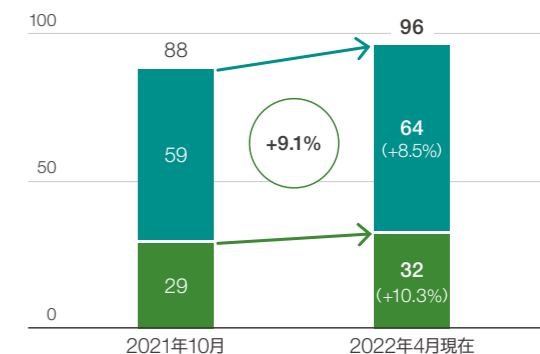
システム面の導入・強化、機器の整備

承認書又は手順書と製造実態の齟齬が発生した場合、早期に発見できるよう使用に関するログが自動的に記録される製造機器の導入又は改修を進めてまいります。

信頼性保証部門
(名)



品質管理統括部門
(名)





医療従事者派遣・紹介事業

株式会社メディカルリソース

長期ビジョン

成長戦略

- 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（産業医を含む）、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

指標で見るメディカルリソース

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。

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）



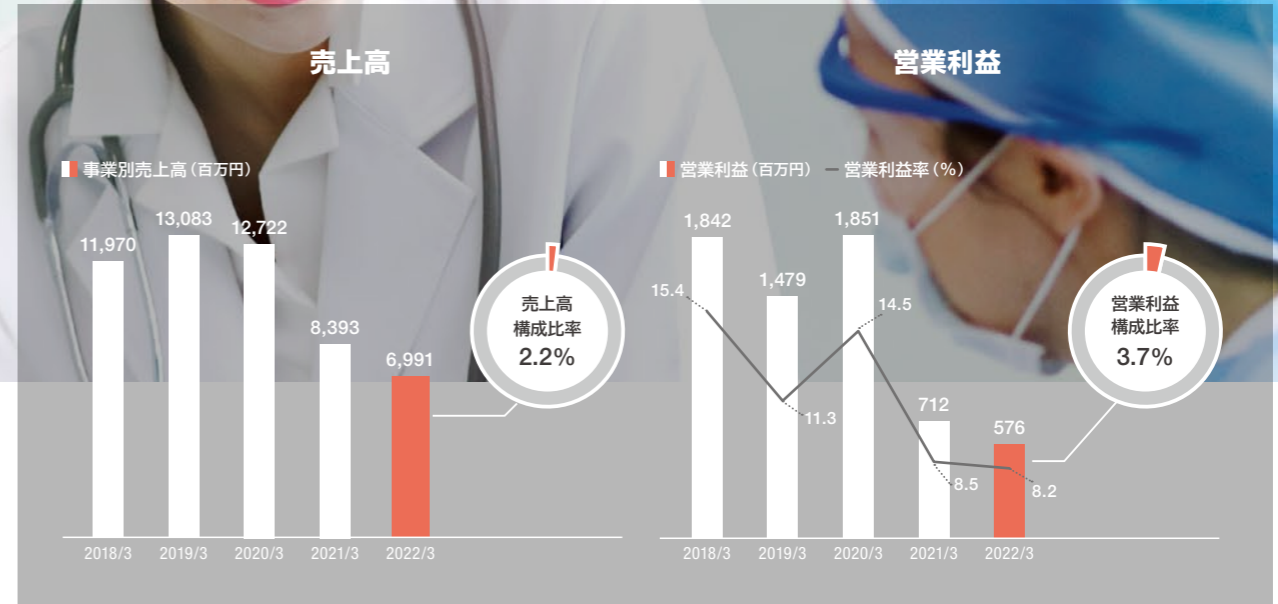
- 薬剤師**
- はじめての転職で使いたい薬剤師転職サイトNo.1
 - 20代30代に強い薬剤師転職サイトNo.1
 - 薬剤師のハイクラス転職に強いサイトNo.1
- ※日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要：2021年11月期_ブランドのイメージ調査



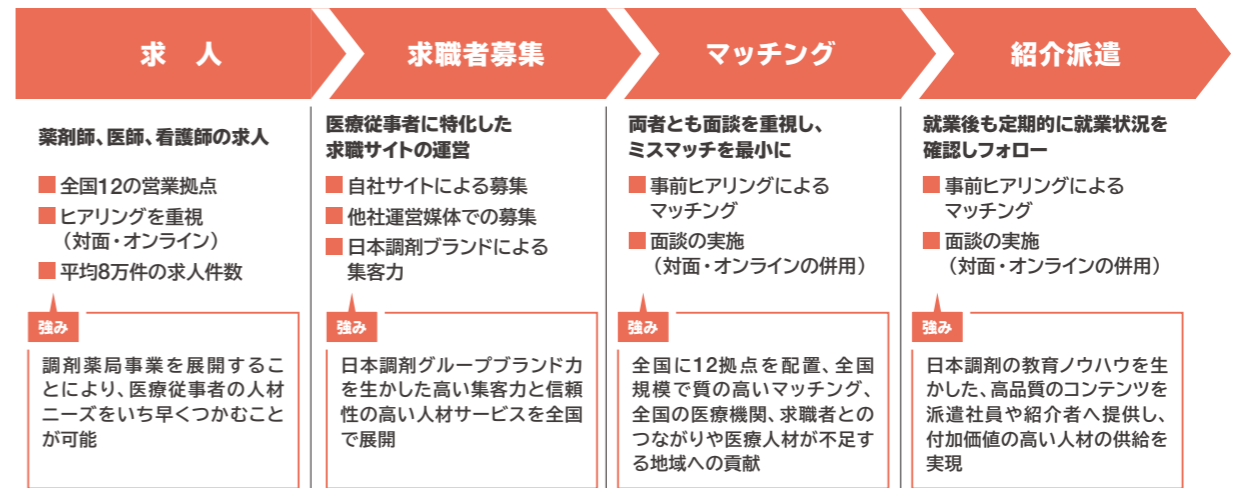
- 看護師**
- 東京・神奈川の看護師転職に強いサイトNo.1
 - 注目の看護師転職サイトNo.1
 - コンサルタントのサポート力が信頼できるサイトNo.1
- 日本マーケティングリサーチ機構調べ（調査月：2021年4月）



- 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・紹介事業のバリューチェーンと競争優位性



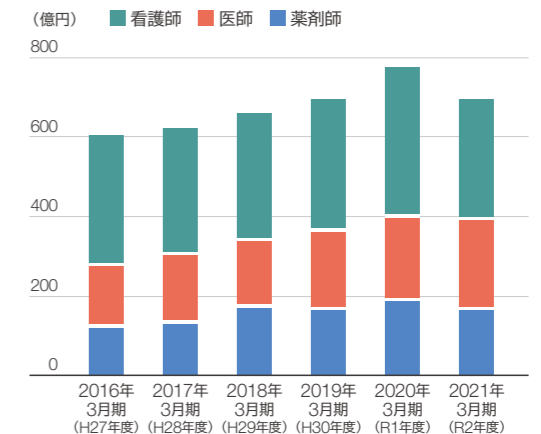
マーケット環境

2021年3月期の人材紹介の市場規模は、薬剤師166億円、医師226億円、看護師303億円となっています。新型コロナウイルス感染症の影響を受け全国的に患者数が減少したことにより、薬剤師事業については厳しい状況が続いています。

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ため、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まいります。

医師・薬剤師・看護師マーケット規模



成長戦略

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

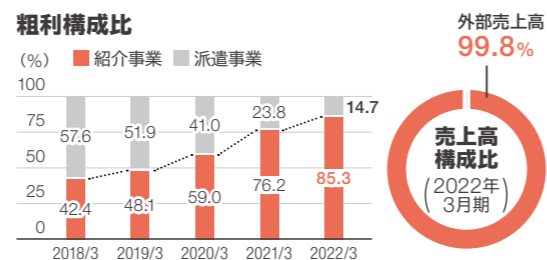
当社は薬剤師派遣において、業界No.1の強みを持っています。一方で、紹介事業を拡大することで高い収益性を目指しつつ、バランスの取れたビジネスポートフォリオへ移行しつつあります。

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まいります。

また日本調剤グループにありながら、内部取引は0.2%

※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

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まいります。



4種類の認定をすべて取得している企業は全国で2社のみ*と信頼性の高い人材サービスを提供

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。

プライバシーマーク取得

プライバシーマーク付認定事業者として、お客さまからお預かりした個人情報の重要性を認識し、個人情報保護方針のもと、お客さまの情報の管理・運用を徹底しています。



職業紹介優良事業者認定

職業紹介優良事業者推奨協議会が定める「行動指針」を遵守し、経営の安定性や法令遵守の徹底、業務の適正運営などの一定の基準を満たした事業者として認定されています。



優良派遣事業者認定

法令遵守だけでなく、派遣社員のキャリア形成支援やより良い労働環境の確保、派遣先でのトラブル予防など、派遣社員と派遣先の双方に安心できるサービスを提供している事業者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

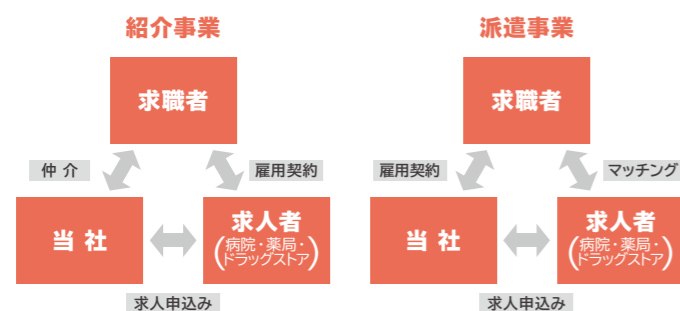
業界団体等が取りまとめた「適正な有料職業紹介事業者の基準」をもとに、「適正事業者」として認定するものです。これにより求人者は、あらかじめサービスの内容・品質・費用等についての概要を知った上で、適正な事業者を選択できるようになります。



※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 16,994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）（2022年6月20日時点）

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。また、売上高の99.8%は、日本調剤以外の薬局チェーンや、個人薬局への派遣・紹介によるものであり、世の中に質の高い薬剤師を輩出していくことで、「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。



事業展開

薬剤師事業



ブランドカ

医療業界内で圧倒的な「ブランドカ」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、ブランドカの向上に努めています。

会

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、ブランドカによる安心感のみならず、直接お話しい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

求職の有無に関わらず、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。
リテンションプログラム	派遣就業者の福利厚生の一環として実施。働く女性のためのマネーセミナー等を開催。
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。

事業展開

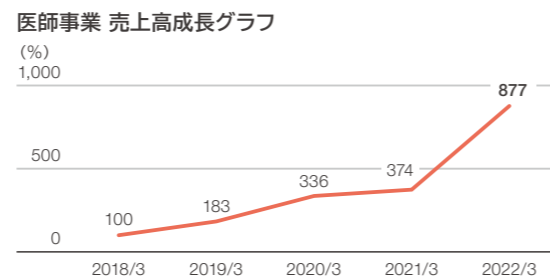
医師事業

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。

2022年3月期は、前々期までに実施した先行投資の効果および新型コロナワクチン接種関連業務の需要もあり、医師事業への取り組みを本格化させる前の2018年3月期と比較し約9倍と大幅に売上高が増加しました。また、より多くの求職者を確保するために、求人数の確保の強化を行ったことにより、2019年3月期と比較して182%と大幅に増加しました。これからも求職者のニーズに応えられるような環境を整備して医師事業の魅力を高めていきます。

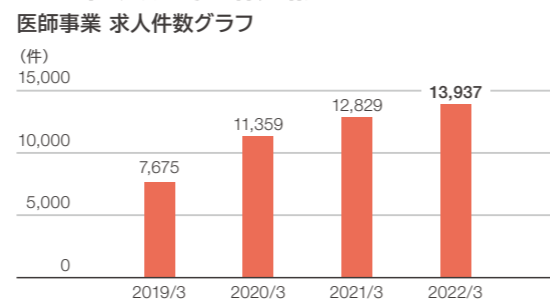
また2021年4月以降は、新型コロナワクチン接種の需要に伴い全国の自治体と企業の職域接種に対し、医師を紹介することで社会的な貢献にも寄与することができました。

2022年3月期の売上高に貢献



※2018年3月期の売上高を100%とした売上高の推移
※ワーカーズドクターズ統合に伴い、医師事業に合算いたしました。

2022年3月期の求人数増加

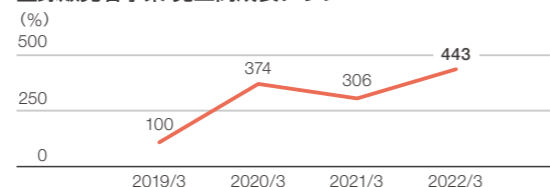


登録販売者事業

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、4月以降は、取引先数の増加に伴い増収が見込まれています。

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

看護師事業

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。前期より人員を増強し、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まいります。



産業医事業

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。



ワクチン集団接種に向けた医療従事者の紹介

新型コロナウイルス感染症予防に向けたワクチン集団接種および職域接種のため、自治体や民間企業が、医師や看護師の紹介を委託する動きが広がっています。医療従事者の確保がワクチン接種の大きな課題ですが、医療系総合人材サービス会社である

メディカルリソースは、ワンストップで薬剤師・医師・看護師の紹介が可能であり、短期間で医療従事者を集めるノウハウ等が評価され、50を超える自治体や民間企業・グループへ医療従事者の紹介を行っています。