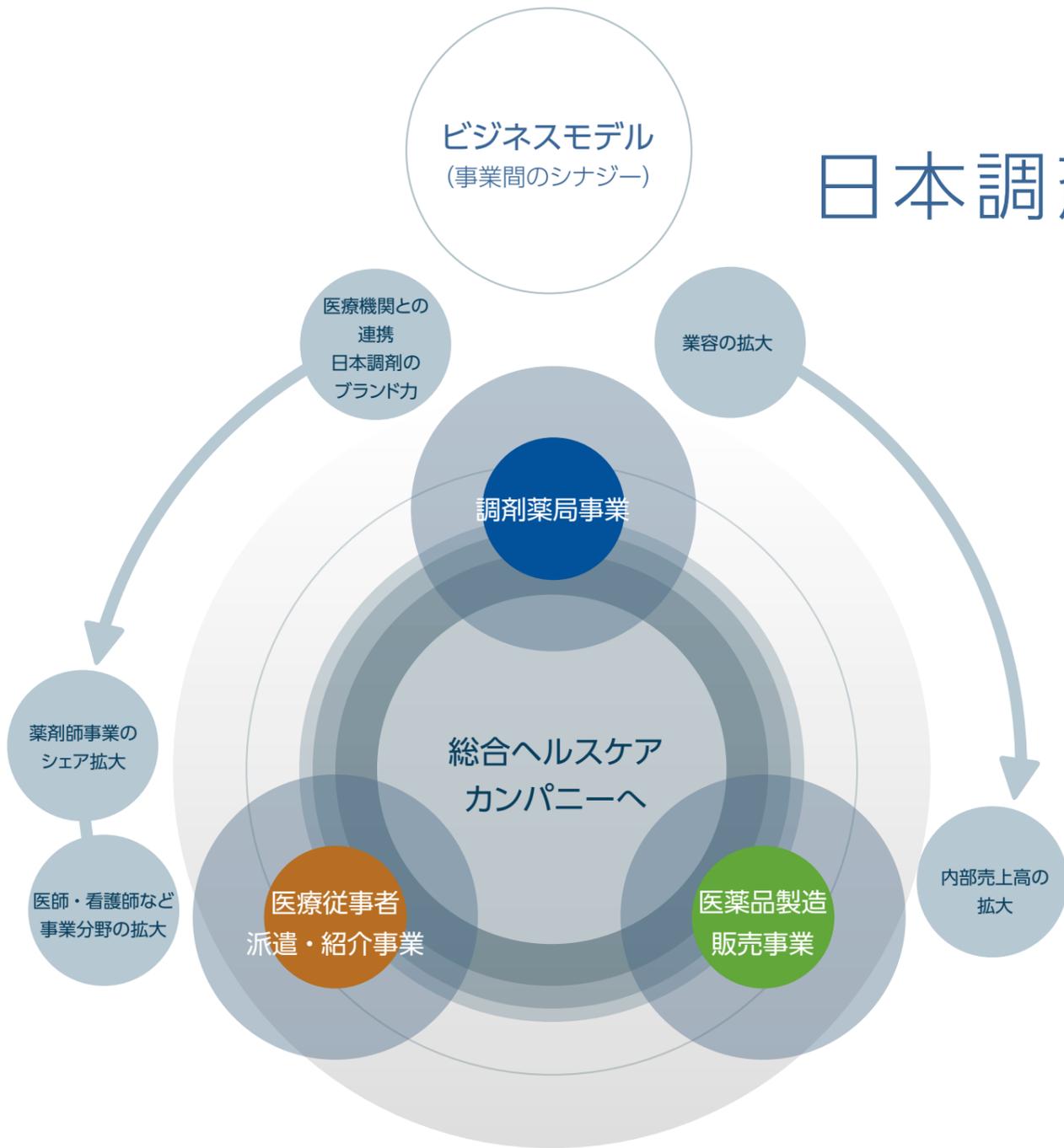


日本調剤 グループ

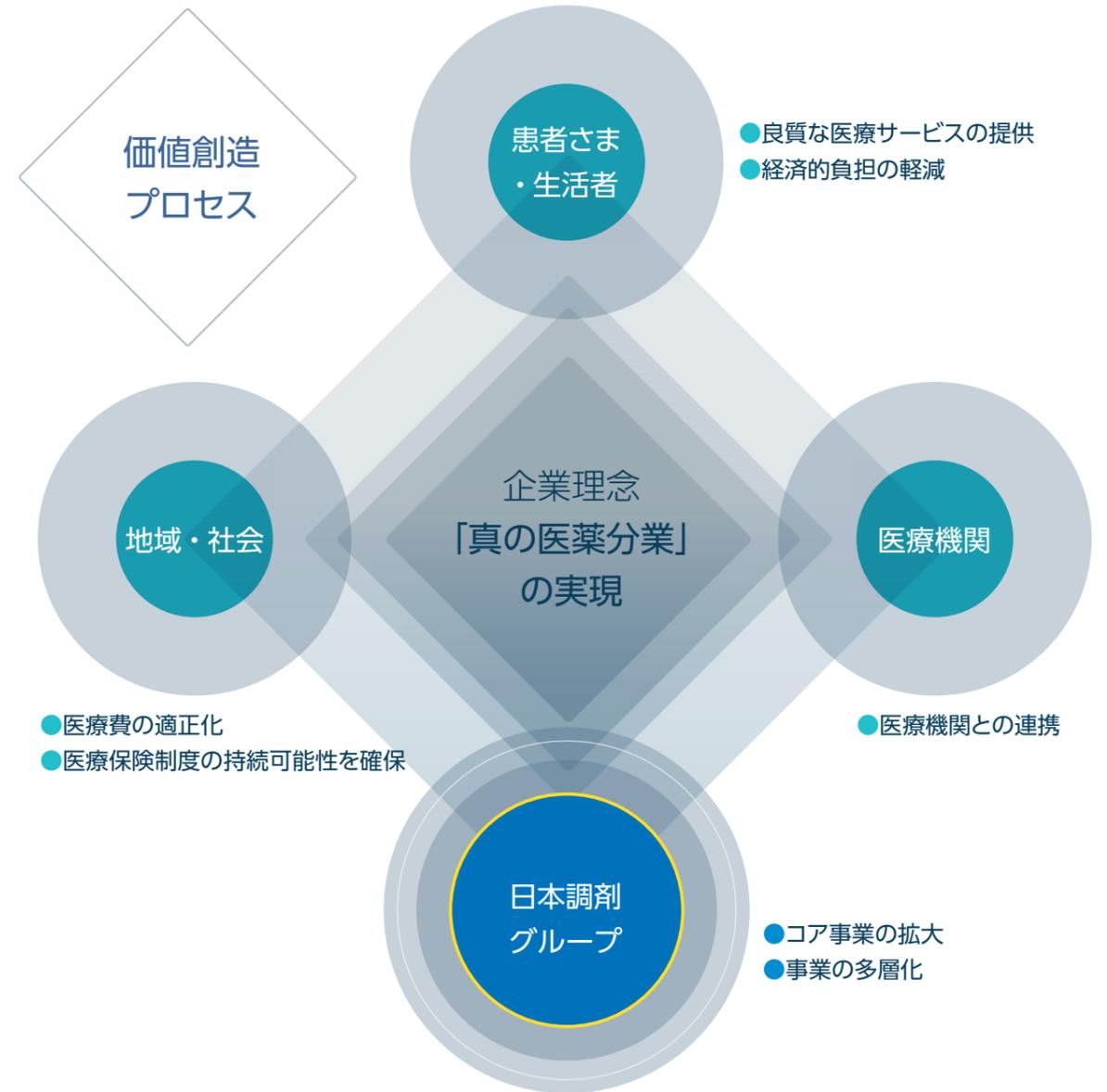


ビジネスモデル(事業間のシナジー)

調剤薬局事業の順調な業容拡大による医薬品製造販売事業の内部売上高増加、医療機関との連携や日本調剤のブランド力を活かした医療従事者派遣・紹介事業における薬剤師事業の拡大、医師・看護師・その他医療従事者への事業分野拡大等、各事業間のシナジーを活かした事業拡大により、総合ヘルスケアカンパニーとして新たな経営ステージへ進んでまいります。

価値創造プロセス

日本調剤は、創業以来一貫して、企業理念「真の医薬分業」の実現に向けた取り組みを継続。地域包括ケアシステムにおける医療機関との連携強化、良質な医療サービスの提供、医療費の適正化等の取り組みを実施。企業理念実現の過程における企業価値向上は、患者さま・生活者、地域・社会、医療機関等の日本調剤を取り巻くステークホルダーの社会的価値向上に直結するものです。

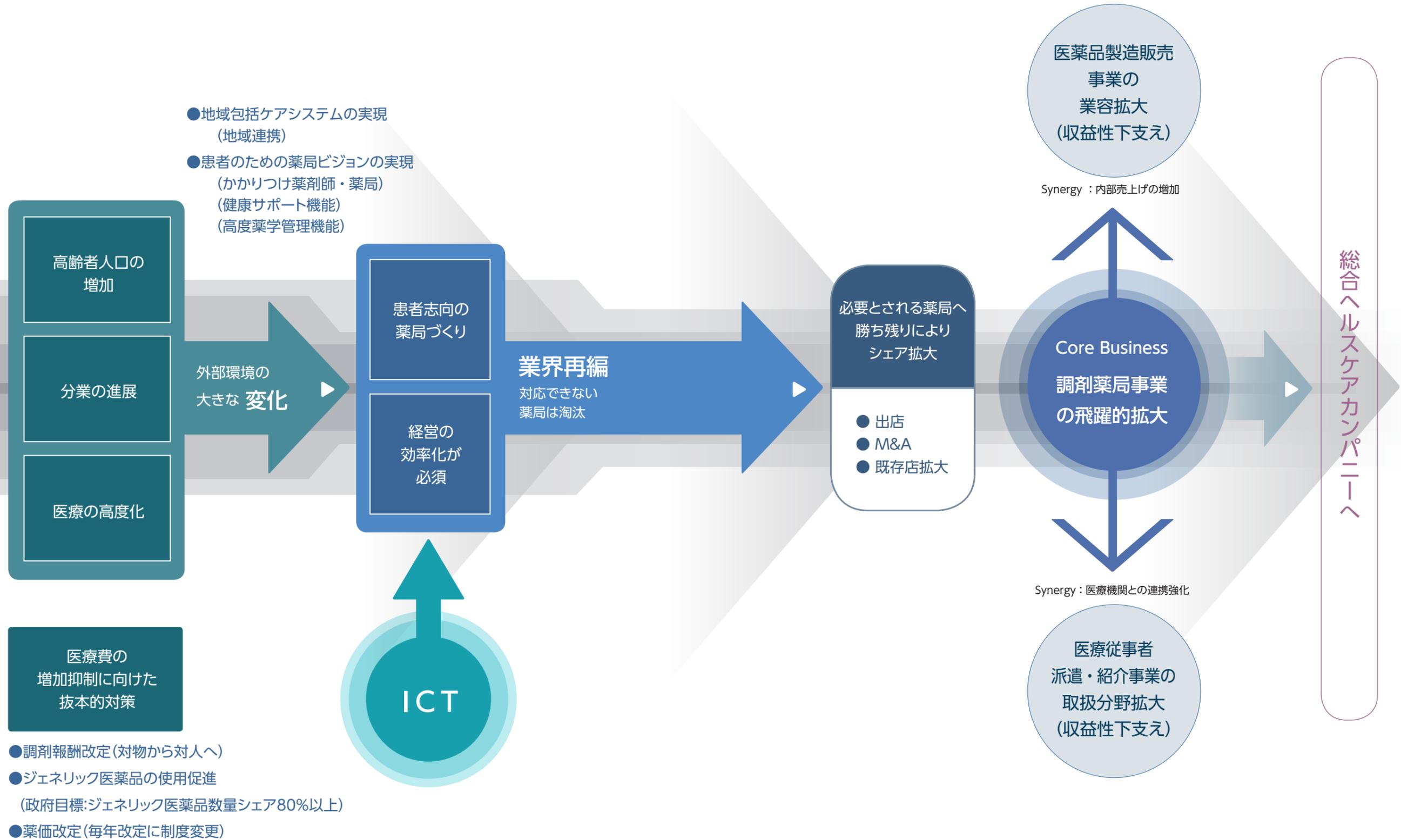


社会的価値向上

企業価値向上

長期ビジョン ~2030年に向けて~

2030年をメドとした事業環境の変化と企業成長イメージ



長期ビジョン ~2030年に向けて~

2030年をメドとした事業環境の変化と企業成長イメージ

		2004年度(実績)		2017年度(実績)		2030年度(予想)
調剤薬局事業	売上高	518 億円	→	2,052 億円	→	9,000 億円
	店舗あたり年間売上高	294 百万円	→	349 百万円	→	700 百万円
	店舗数	174 店舗	→	585 店舗	→	1,000 店舗
	日本調剤： ジェネリック医薬品 使用数量シェア	—	→	83.6%	→	90~100%
医薬品製造販売事業	売上高	— ^{※1}	→	381 億円	→	3,000 億円
	工場の最大生産能力	—	→	62 億錠	95 億錠 (2018年度)	162 億錠
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	7 億円	→	120 億円	→	250 億円
連結	事業の多層化 (営業利益構成比)		→		→	
外部環境	分業率 ^{※2} (院外処方箋発行率)	53.8%	→	73.2%	→	90~100% ^{※5}
	ジェネリック医薬品 数量ベース使用割合	4.6% ^{※3}	→	72.5% ^{※4}	→	85~95% ^{※5}

コア事業の拡大
= 業界再編 → P19 参照

コア事業とのシナジー
= 成長性 → P29 参照

コア事業とのシナジー
= 収益性 → P37 参照

事業の安定性

単位未満は四捨五入

※1 医薬品製造販売事業は、2005年度より事業開始
 ※2 日本薬剤師会 医薬分業進捗状況(保険調剤の動向)をもとに当社作成
 ※3 2005年度末のジェネリック医薬品数量ベース使用割合(旧基準)
 2004年度はデータ開示なしのため2005年度データを記載
 ※4 2018年2月末のジェネリック医薬品数量ベース使用割合
 ※5 当社推計値

「真の医薬分業の実現」に向けた成長

- 09 社長メッセージ
- 15 日本調剤グループこの1年
- 17 財務ハイライト

1

事業パフォーマンス

- 19 調剤薬局事業
- 28 情報提供・コンサルティング事業
- 29 医薬品製造販売事業
- 37 医療従事者派遣・紹介事業

2

日本調剤を支える基盤

- 43 ESGマネジメント
- 44 Human
- 49 Social 地域社会と共に
- 51 Governance コーポレート・ガバナンス
- 57 役員の状況
- 59 社外取締役(監査等委員)から見た日本調剤のコーポレート・ガバナンス

3

データセクション

- 61 診療報酬改定 主な改定内容
- 64 用語説明
- 67 10年データ(財務・非財務サマリー)
- 69 経営成績及び財務分析の報告
- 71 連結貸借対照表
- 73 連結損益計算書
- 74 連結包括利益計算書・連結株主資本等変動計算書
- 75 連結キャッシュ・フロー計算書
- 76 事業等のリスク
- 79 会社情報
- 80 沿革
- 81 株式情報

4

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2018」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。総合ヘルスケアカンパニーとしてのさらなる成長、業界再編という大きな変化を好機と捉えた成長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2018年3月期(2017年4月～2018年3月)です。但し、必要に応じて2019年3月期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2018」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、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可能性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。



表紙について

日本調剤は創業時より日本の社会保障制度改革に寄与すべく事業に取り組んでまいりました。超高齢社会が到来した今、社会保障費の増加抑制に向けた各種施策が実施されるなど大きな変化の時期をむかえています。日本調剤では、これらの変化を好機と捉え、調剤薬局事業を中心として各事業がシナジーを発揮し、総合ヘルスケアカンパニーとして大きく成長していく姿を表現しております。

「真の医薬分業の実現」に向けた成長

- 09 社長メッセージ
- 15 日本調剤グループこの1年
- 17 財務ハイライト

1



代表取締役社長

三津原 博

調剤薬局事業をコア事業とした 総合ヘルスケアカンパニーとして、 「真の医薬分業の実現」を目指してまいります。

Q 2018年4月の改定に関して伺います。まず、コア事業である調剤薬局事業への影響についてどのように受け止めておられますか？

日本調剤の薬局は既に薬価差益に依存することのない経営モデルを確立しています。

昨年12月に「平成30年度診療報酬改定の基本方針」並びに「薬価制度の抜本改革に向けた基本方針」が示され、本年4月には、対物から対人へのさらなるシフトなど、それらの内容を踏まえた診療報酬・調剤報酬と薬価の改定が実施されました(改定内容の詳細はP61～P63をご参照願います)。

今回の薬価改定では、長期収載品の薬価が大きく下がりました。この点、当社の薬局では既にジェネリック医薬品の使用割合が全社平均で83%を超え、後発医薬品調剤体制加算を柱とした運営を行うことができています。つまり、当社の薬局では、ジェネリック医薬品の薬価差益よりもジェネリック医薬品使用

促進に対するフィーの方がはるかに大きいのが実情であり、薬価引き下げの影響はあまりないと捉えています。また今後も、薬価差益に依存しない薬局経営を推進してまいりたいと考えています。

今回の調剤報酬改定は全体として大変厳しい内容であり、国が医薬分業に資することのない、質の良くない薬局の整理に入ったのではないかと、というのが私の率直な見解です。このような厳しい調剤報酬改定が2～3回続くと、地域の中で今後3万軒程度の薬局が5～6年の間に淘汰されていくのではないかと予測しています。

Q 今回新設された「地域支援体制加算」についてはどのように受け止めていますか？

**過去3年間積上げてきた事業基盤を武器に、着手できる項目から
粛々と取り組みを進めていく方針です。**

今回の改定において、新たに「地域支援体制加算」が設定されました。そこでは、旧基準調剤加算の要件とは別に、常勤薬剤師1人当たり1年間に実績をあげるべき8項目が追加されています。

追加された8項目はどの項目も高いハードルと言えますが、私はこのような国の施策の方向性を早い段階から見極め、過去3ヶ年における第4期中期経営計画の中で、薬局・薬剤師の多様な機能の強化と店舗規模の拡大を進めてきました。その成果の一例ですが、現在業界No. 1の在宅医療件数を誇る当社においては、追加8項目の中の「7. 在宅薬剤管理の実績12回」は問

題なく可能であろうと考えています。極力最短の期間で全ての薬剤師が年間12回在宅医療へと繰り出すことができるよう、積極的に取り組みを進めていく方針です。

また8項目全ての対応に向けては、今以上に1店舗当たりの規模拡大というものが重要になってきます。各項目のハードルの高さからあくまでも現時点では、全てをクリアできるとは断言しにくいのですが、今後は小規模店舗の統廃合など店舗規模の拡大をさらに進めながら、着手できる項目から着実に取り組みを進めていきたいとも考えています。

Q 薬価改定が医薬品製造販売事業に与える影響についてはいかがでしょうか？

安易に業界内の価格競争に付き合うことなく、一定レベルの価格を維持していく方針です。

今回の診療報酬改定においても、ジェネリック医薬品の使用促進に向けた国の政策誘導がさらに進み、調剤薬局を含めた各医療機関はジェネリック医薬品を使用しないと経営が成り立たない状況になっています。このような状況を一つの追い風としながらも、他方、薬価引き下げの中でジェネリックメーカー間の激しい価格競争が進んでいるという状況にもあります。

昨年の企業レポートでも申し上げましたが、私はジェネリック医薬品の価格引き下げは、ある一定のレベルに収斂して落ち着

いてくるであろう予測しています。また、現在のジェネリック医薬品の価格はほぼ限界点にきていると見ており、当社ではこの4月から価格を引き上げさせて頂きました。これ以上の価格競争への対応は、3つあるジェネリック医薬品の価格帯の中で下のグループへの引き下げに繋がる可能性もあります。価格については、ある程度維持しながら売っていかねばならないというスタンスであります。



Q それでは今後の毎年薬価改定を踏まえると、医薬品製造販売事業では
売上の拡大という点が益々重要になってきますね。

新工場の設備を活かし、売上拡大のための新たなドライバーとして、
受託事業の拡大と導出事業の着手を進めています。

私どもの医薬品製造販売事業では、他のジェネリック医薬品メーカーにはない特徴の一つとして、外部販売だけではなくグループ内の調剤薬局事業への販売という内部売上を確保していることが挙げられます。加えて、一般的なジェネリック医薬品メーカーが多品種少量生産なのに対して、我々は多品種大量生産が可能な最新鋭の製造設備を有しています。この2つのアドバンテージを持っています。

おかげさまで、グループ内の調剤薬局事業の業容拡大により内部売上は順調な推移を示しています。外部販売に関しても、今日に至るまで調剤薬局事業で築いてきた卸企業との強固なリレーションや、業界内における知名度、製造技術の向上などの要因により、順調に売上を伸ばすことができています。

このような、長期にわたり安定した売上拡大基調を製品の安

定供給の面から支えるのが、茨城県つくば市の筑波北部工業団地内にある我々の“ジェネリックタウン”です。延べ10万坪の広大な敷地内で今年の3月から、年間で最大100億円の医薬品の生産が可能な最新鋭の医薬品製造設備を導入した「つくば第二工場」が稼働の運びとなりました。つくば第二工場の完成は単に生産能力の向上にとどまらず、一大ジェネリックタウンとして少量生産から大量生産まで幅広く対応ができる生産体制を整えることができたという、大変重要な意味を持っています。これにより医薬品製造販売事業では、受託事業の拡大と導出事業の着手という新たな売上拡大に向けた事業展開が可能となり、今後さらに事業基盤の拡大を総合的に図っていくことができるものと考えています。

Q 調剤薬局業界の再編・寡占化が進むなかで、医療従事者派遣・紹介事業の現状を
どのように分析されていますか？

薬剤師不足に対して全国レベルで対応できる体制を構築することができています。

現在、全国の薬剤師の約7割が女性です。出産などの事情により、一時的に職場を離れざるを得ないことがあり、薬剤師不足が続くなかでの安定した人材供給のために、全国レベルでの事業展開が不可欠なものとなります。この点、当社グループの

医療従事者派遣・紹介事業では全国を網羅した営業拠点網が既に構築されており、今後さらに積極的な事業展開を進めるための準備を終えております。

> 医療従事者派遣・紹介事業

かかりつけ薬剤師・薬局への取り組みが調剤薬局業界で従来以上に進められる状況を反映し、薬剤師の派遣・紹介需要は引き続き高い水準で推移しています。このような状況を踏まえ、売上高は12.8%の増収を計画。一方営業利益については、医師紹介事業増強に向けた①広告宣伝費の増加、②営業拠点の増設、③営業人員の増加などの費用増加を増収による増益効果で吸収し、5.9%の増益を計画しています。

2030年に向けた長期ビジョンについて

調剤薬局業界では、15年10月に厚生労働省より「患者のための薬局ビジョン」が公表され、薬剤師・薬局の将来像=必要とされる薬剤師像・薬局像が具体的かつ明確に示され、その後の調剤報酬改定では同ビジョン実現に向けた調剤報酬基準の改定(対人業務の評価の充実)が着実に進められています。また、

薬価制度の抜本的な改革、分割調剤の促進、特区における遠隔服薬指導の実施など制度改革が矢継ぎ早に打ち出されています。今後もこれまで以上に多くの改革が、これまで以上に早い時間軸で進められていくことは想像に難くありません。

このように各種制度改革などにより外部環境が大きく変化する中では、従来同様の3年という期間で計画をお示しさせて頂くには不確定要素が極めて大きいことから、大きな変革を勝ち残った先のグループ像としてどのような事業規模イメージを描いているかとの“2030年に向けた長期ビジョン”をお示しさせて頂くことと致しました。

当社グループは、激流ともいえる大きな環境変化を乗り越え、それぞれの事業セグメントにおいて“選ばれる企業”を目指して、事業セグメント間のシナジーを最大限発揮しさらなる飛躍に向けて全社を挙げて取り組んでまいります。

19年3月期の展望

19年3月期は、売上高については、薬価引下げの影響を吸収し全ての事業セグメントにおいて増収を計画、連結ベースでは5.2%の増収計画。一方営業利益については、調剤薬局事業が薬価並びに調剤報酬改定の影響により、医薬品製造販売事業が新工場稼働に伴う費用増加により、大きな減益を想定、連結ベースで40.3%の減益予想としております。事業セグメント別では、医療従事者派遣・紹介事業が薬剤師派遣・紹介需要が引き続き高い状況にあることから増収増益を計画しておりますが、調剤薬局事業、医薬品製造販売事業については改定の影響などにより増収減益を想定しております。

> 調剤薬局事業

売上高は薬価制度の抜本改革、薬価改定の影響をM&Aを含めた新規出店効果、前年出店36店舗の売上寄与、既存店の処方箋枚数増強等により吸収し、3.9%の増収を計画。一方営業利

益についてはいわゆる門前薬局の評価の見直しなど調剤報酬改定による影響が大きく24.0%の減益を想定しております。なお、新規出店についてはM&Aを含めて50店舗程度を計画しています。

> 医薬品製造販売事業

売上高は薬価改定の影響を調剤薬局事業の業容拡大に伴う内部販売の増加、受託生産の増強、新たな販路の拡大などにより吸収し、10.7%の増収を計画。一方営業利益については新工場(つくば第二工場)稼働に伴う費用増加が増収による増益効果を大きく超える見込みのため95.7%の大きな減益を想定しております。但し、ジェネリック医薬品市場の拡大等を見据えた新工場建設は同事業の飛躍的な業容拡大を下支えするものとして、また市場へのジェネリック医薬品の安定供給を確保するものとして必須の先行投資と位置付けております。

Q 4月に「2030年に向けた長期ビジョン」を公表されましたが、その背景等についてお聞かせ下さい。

過去3年間の地固めにより、次の大きな成長へ向けた事業及び組織の整備を完了することができました。

団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となる2025年を境界線として、医療・医薬品業界を取り巻く環境はかつてない大きな変化を迎えようとしています。また今後もこれまで以上に多くの改革が、これまで以上に早い時間軸で進められていくことは想像に難くありません。このような現状を踏まえ当社グループでは、この度「2030年に向けた長期ビジョン」を公表させて頂きました(詳細な内容はP3～P4をご参照願います)。

第4期中期経営計画の3年間はこれからの大きな変革を勝ち残っていくための地固めに努めてきました(16年3月期～18年3月期)。敢えて大きな成長を抑え、地固めを優先したことにより、最終年度目標に対しては未達となりましたが、18年3月期の

単年度ベースとしては売上高及び営業利益ともに過去最高を更新することができました。

また、ありとあらゆることを想定して準備してきた過去3年間の取り組みにより、大きな売上計画を実現していくための事業基盤を各事業セグメントにおいて構築することができたと考えています。2030年に事業規模イメージで1兆円の企業を目指すためには、それを支える従業員数も2万4,000人ほどになると思われませんが、そのための組織統制の準備もほぼ完了しており、事業面及び組織面の両面において、ほぼ死角のない体制が整ったものと自負しております。

Q それでは、2030年に事業規模イメージ1兆円を目指す過程において、各事業でどのような施策がポイントとなってくるのでしょうか?

調剤薬局事業をコア事業として、各事業の付加価値を高めていきます。

調剤薬局事業では、対人業務の評価の充実により、調剤報酬を算定していくための店舗の作業量が膨大化し、且つ作業のハードルも上がっています。つまり、全ての作業を行い、全ての作業をチェックできる仕組みをシステム化していないと、調剤薬局の運営が成り立たない時代になっているのです。この点、私ども日本調剤の薬局ではかなり早い段階から抗堪性(こうたんせい)をつけながら、レセプト請求だけでなく、調剤薬局マネジメント全体をシステム化し、膨大な作業量を統制することができています。また、このシステムは外部の調剤薬局に外販したり移植することが可能なものなので、当社はシステム面を要因としてM&Aに失敗することがないのです。さらに言えば、圧倒的な組織力を武器に「再生型M&A」も視野に入れていけるだろうと考えています。

医薬品製造販売事業については、現在約650品目を販売していますが、今後早い段階で800品目をクリアし、最終的には1,200品目程度までの販売品目の整備・拡充を目指しています。1,200品目レベルに達した際には、これまで投資してきた工場の稼働率も上がってくるようになりますので、収益性が飛躍的に改善されてくると考えています。また、つくばのジェネリックタウン構想に関しては薬価ベースで現在約3,000億円ほどの生産能力は確保できていますので、当面は大きな設備投資は行わない計画です。

医療従事者派遣・紹介事業については、取り組みを本格化させつつある医療機関への医師の紹介事業が非常に好調に推移しています。医師、看護師、その他の医療従事者に対する求人ニーズが依然として高いことから、事業分野の拡大がさらに進

むものと捉えています。

情報提供・コンサルティング事業では、主要な取り組みの一つとして、社保、国保、組合健保といった組織へのコンサルティング事業を展開しています。これらの組織の多くは赤字財政に苦しんでおり、また本年4月から国民健康保険の運営主体が市町村から都道府県へ移管されたことなどを考え合わせますと、情報提供・コンサルティング事業の事業対象となる市場は今後ますます拡がりを見ることが想定されますので、しっかりと取り組みを進めていきたいと考えています。

このように調剤薬局事業をコア事業として、それぞれの事業が付加価値を高めながら、私ども日本調剤グループは「総合ヘルスケアカンパニー」として飛躍を遂げようとしております。その活躍の舞台はあくまでも医療の世界です。物販など医療以外の分野に収益機会を求めるとはありません。新規事業として近年取り組んでいる保険代理店事業も、公的保険と私的保険を併用する混合診療時代を見据えて進めているものであり、先にご説明した調剤薬局マネジメントシステムの外販という新たな展開も大きな可能性を秘めた事業になるであろうと捉えています。

2030年に向けた長期ビジョンの歩みはスタートしたばかりですが、未病・予防を含めた地域医療計画をしっかりと見据えながら国内市場に軸足を置いて、従来にも増して手堅く事業展開を果たしていくことにより、現在展開する主要4事業と新規事業をあわせることで、2030年に向けた事業規模イメージとしての1兆円企業は必ずや達成できるものと考えています。



Q 最後に、株主をはじめとするステークホルダーの皆さまに向けたメッセージをお願い致します。

生産性向上により株主還元の実現を目指します。

現在のグループ成長に至るまでの過程においては、医薬品製造販売事業での投資が業績面に影響を与える局面もありましたが、将来の飛躍的な業容拡大に必要な大型の先行投資はほぼ一巡した状態です。ジェネリック医薬品の使用促進が進むなか、これからは一連の大型投資の回収期として工場の稼働率を引き上げることで、医薬品製造販売事業のV字回復を見

込んでいます。これを一つの源泉として、経営の効率化による生産性の向上を推し進めることにより、配当性向の引上げも見据え、株主、投資家の皆さまにご納得頂けますよう、株主還元の実現を目指していきたいと考えています。今後とも、日本調剤グループへのご支援、ご協力を何卒よろしくお願い申し上げます。

日本調剤グループこの1年

2017

2018

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

2017年4月
藤沢薬局が当社の「健康サポート薬局」第1号店に



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の健康の保持・増進への取り組みを積極的に支援する機能を有する薬局です。市販薬や健康食品等の適切なアドバイスや、健康相談を行うほか、地域の医療機関や行政機関との連携を積極的に行います。「健康サポート薬局」になるには、厚生労働省が定める基準に適合することが求められます。

2017年4月
日本最大級の子育てイベント「マタニティ&ベビーフェスタ2017」に初出展
ママ・プレママ向けにお薬セミナーや健康相談を実施



2017年4月
第2回ヘルスケアITに日本医薬総合研究所と共同出展
調剤薬局におけるICTの活用事例やレセプトデータ分析システムを紹介



2017年5月
第60回糖尿病学会で 東京大学大学院医学系研究科との共同研究を紹介



2017年5月
第一生命グループとの業務提携 第1弾! さまざまな保険商品を取り扱う「日本調剤 ほけんショップ」がオープン



2017年6月
ジェネリック医薬品 6成分17品目を新発売
販売品目総数628品目



2017年6月
昨年、1,000人以上が参加した「薬剤師体験インターンシップ」がスタート



2017年7月
日本医薬総合研究所 第2回シンポジウム「処方箋データ活用の可能性と次世代戦略」を開催



2017年8月
追分町薬局が「健康サポート薬局」に適合



2017年8月
国内最大のIRイベント「日経IR・投資フェア2017」に出展



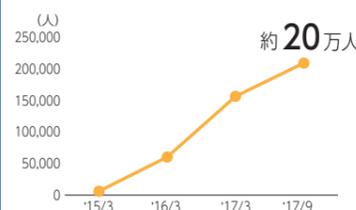
2017年8月
第2回日本調剤グループ学術大会&第1回ロールプレイ大賞を開催
薬局スタッフの質的向上を目指し、日頃の薬局での取り組み成果の発表や、接客スキルを競うロールプレイ発表会を実施



2017年8月
「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄に選定(継続)



2017年9月
電子お薬手帳「お薬手帳プラス」登録会員20万人突破!



年月	登録会員数 (人)
'15/3	0
'16/3	~50,000
'17/3	~150,000
'17/9	約20万人

2017年10月
高取薬局が「健康サポート薬局」に適合



2017年9~10月
認知症になっても住みやすい街づくりを目指して日本縦断たすきリレー「RUN伴(ランとも)2017」に初参加



2017年10月
第一生命グループとの業務提携 第2弾! 「お薬手帳プラス」が第一生命の健康増進アプリ「健康第一」のお薬手帳機能として提供開始



2017年10月
「ME-BYO Japan 2017」&「デジタルヘルスDAYS 2017」に出展
健康づくりを支援する薬局内施設「健康チェックステーション」や「薬剤師×ICT」の取り組みを紹介



2017年12月
ジェネリック医薬品 7成分18品目を新発売
販売品目総数 637品目



2017年11月
釧路薬局が「健康サポート薬局」に適合



2017年12月
麻布十番薬局が「健康サポート薬局」に適合



2018年1月
薬剤師ステージ制度「JP-STAR」がスタート
高度薬学管理や健康サポートを担える、専門性の高い薬剤師の育成に注力

2018年1月
医師転職支援サイト「ドクタービジョン」リニューアル: 医師紹介事業を強化



2018年1月
旭病院前薬局が「健康サポート薬局」に適合



2018年2月
老人ホーム検索サイト「探しっくす」リニューアル



2018年2月
薬剤師のためのスマートフォンアプリ「薬トレ 保険調剤」リリース



2018年3月
国内有数の最新鋭工場となるつくば第二工場が完成し生産を開始



2018年3月
福岡中央薬局、福岡天神薬局が「健康サポート薬局」に適合



2018年3月
九州共立大学との産学連携プロジェクト3分でできるちょこっとロコモ*予防トレーニング「ちょこトレ」を自社開発
※ロコモティブシンドローム



2018年3月
「職業紹介優良事業者」の更新認定



- 健康サポート薬局
- 調剤薬局事業
- 医薬品製造販売事業
- 医療従事者派遣・紹介事業

「真の医薬分業の実現」に向けた成長

事業パフォーマンス

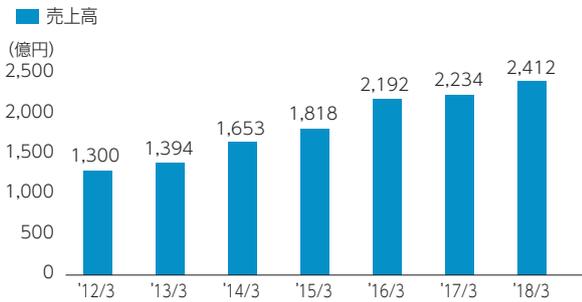
日本調剤を支える基盤

データセクション

財務ハイライト

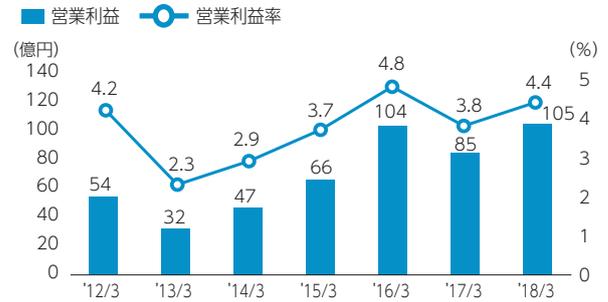
売上高

2,412 億円



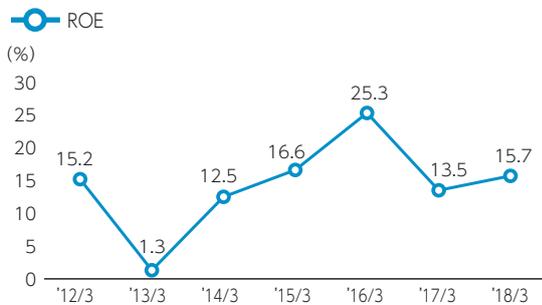
営業利益/営業利益率

105 億円 4.4%



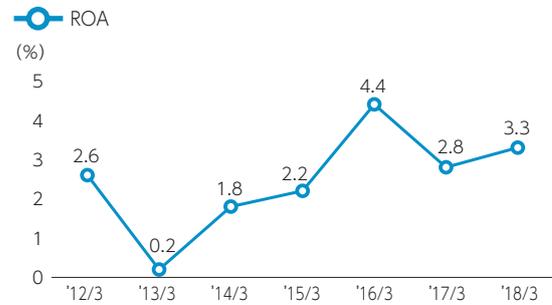
ROE

15.7%



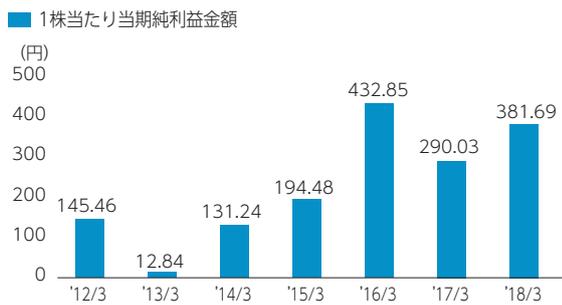
ROA

3.3%



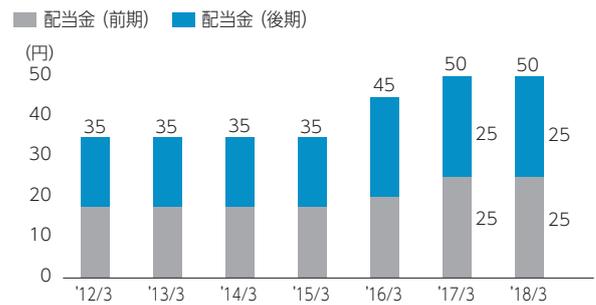
1株当たり当期純利益金額

381.69 円



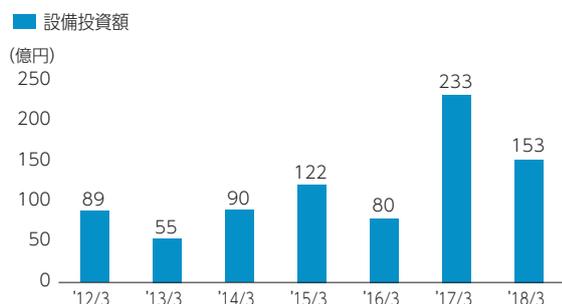
配当金

年間配当金 50 円(分割後)



設備投資額

年間設備投資額 153 億円



研究開発費

年間研究開発額 27 億円

