

目次

1 「真の医薬分業の実現」に向けた成長

- 03 企業理念：真の医薬分業の実現
- 05 医薬総合グループとしてさらなる成長を実現
- 07 変化を好機と捉えた成長
Chapter 1 調剤薬局業界・ジェネリック医薬品業界の再編について解説します。
Chapter 2 日本調剤グループの機動的な投資と取り組みの展開について解説します。
- 11 社長メッセージ
Q 次回2018年4月の改定により、各業界においてどのような変化を予測されますか？
Q 改定や業界変化に対する日本調剤グループの備えや
取り組みについてお聞かせください。
Q 制度や、事業環境の変化が今後さらに進むとの想定の中で、
日本調剤グループをどのような姿にしていきたいとお考えでしょうか？
- 17 日本調剤グループこの1年
第一生命グループとの業務提携を行いました。
- 19 財務・非財務ハイライト

2 事業パフォーマンス

- 23 調剤薬局事業
将来の薬局の姿である「患者のための薬局ビジョン」への取り組みと
出店戦略について解説します。
- 30 情報提供・コンサルティング事業
新サービス「RI-CORE」について解説します。
- 31 医薬品製造販売事業
市場の拡大に備えた生産能力の拡充と販売品目の増加について解説します。
- 35 医療従事者派遣・紹介事業
調剤薬局とのシナジーについて解説します。

3 日本調剤を支える基盤

- 39 ESGマネジメント
- 43 役員の状況
- 45 コーポレート・ガバナンス

4 データセクション

- 51 用語説明①
- 53 用語説明②
- 55 10年データ(財務・非財務サマリー)
- 57 経営成績及び財務分析の報告
- 59 連結貸借対照表
- 61 連結損益計算書
- 62 連結包括利益計算書・連結株主資本等変動計算書
- 63 連結キャッシュ・フロー計算書
- 64 事業等のリスク
- 67 会社情報
- 68 沿革
- 69 株式情報



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、医薬総合グループとして大きく成長していく姿を表現しております。

1 「真の医薬分業の実現」に向けた成長

- 03 企業理念：真の医薬分業の実現
- 05 医薬総合グループとして
さらなる成長を実現
- 07 変化を好機と捉えた成長 Chapter 1
- 09 変化を好機と捉えた成長 Chapter 2
- 11 社長メッセージ
- 17 日本調剤グループこの1年
- 19 財務・非財務ハイライト

「真の医薬分業の実現」に資する事業を展開

企業理念

「真の医薬分業の実現」

日本調剤は創業当時より、医薬分業を追い求め事業を行ってまいりました。当社が追い求める医薬分業は、病院内で処方・調剤されている薬を病院の外の薬局で調剤し患者さまにお渡しするという、形だけの医薬分業ではありません。医師と薬剤師がそれぞれ独立した立場で職能を発揮し、医療の安全性を確保することで患者さまにとってメリットのある医療を提供することこそが、日本調剤の追い求める「真の医薬分業の実現」です。

創業以前、代表取締役社長である三津原博は、大手製薬メーカーのMRとして医療現場で起こっている多剤投与の現場を目の当たりにしました。当時の日本では、薬の処方と調剤が病院内で行われており、薬に含まれる経済的なメリットが大きいことなどを背景に、多剤投与やそれに伴う副作用の発現が社会問題化していました。こうした社会情勢を踏まえ、薬に含まれるマージンを縮小し、処方と調剤を分離することでこの問題を解決するという強い使命感と志を持って、日本の社会に「真の医薬分業」を実現するために調剤薬局事業に乗り出しました。「日本調剤」の社名は、調剤薬局を日本全国に広げ、日本の社会に本当の意味で完全な医薬分業を成し遂げるとの理念を込めたものです。

薬の公定価格である薬価については、2年に1度の薬価改定が行われるたびに引下げが行われていましたが、さらに医薬分業を推進するための手段として国が着目したのが、ジェネリック医薬品の使用促進でした。当社は、常に社会の先頭を切ってジェネリック医薬品の普及・使用促進に努めてまいりました。先発医薬品と同様の有効成分・薬効で低価格なジェネリック医薬品の使用を促進することは、薬価差益を縮小することにつながり、結果として医療機関に分業を促すことにもなります。また、医薬品の価格に関する不透明感を払拭し、単品単価による取引の開始と早期の薬価交渉の妥結を目指すなど、先駆けて価格交渉の透明性を高めることに注力してまいりました。

当社は、これからも「真の医薬分業の実現」に向け、様々な機会を捉えて、各種の事業展開を強力に推し進め、日本の社会保障制度を支えてまいります。

調剤薬局事業は、1980年の創業より一貫して医薬分業を推し進めてきましたが、本当の意味での医薬分業となっていないのが現状です。形式的な医薬分業から「真の医薬分業の実現」に向けて良質な医療サービスの提供を行っています。今後、医薬分業を進める上で、それに資する事業分野として有力なものについては積極的に取り込んでまいります。



医薬総合グループとしてさらなる成長を実現

調剤薬局事業(日本調剤株式会社)

1980年会社の設立と同時に事業を開始。ジェネリック医薬品の使用促進、単品単価取引を他社に先駆けて開始するなど「真の医薬分業の実現」に向け業容を拡大。創業以来、調剤薬局の機能、事業規模を重視した出店により事業を拡大中。

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)

さまざまな角度から分析したデータの提供や医療全般のコンサルティングを実施。医療の効率化の提案等により医薬分業の促進に寄与する。
(当事業分野の数値は調剤薬局事業セグメントに含めております)

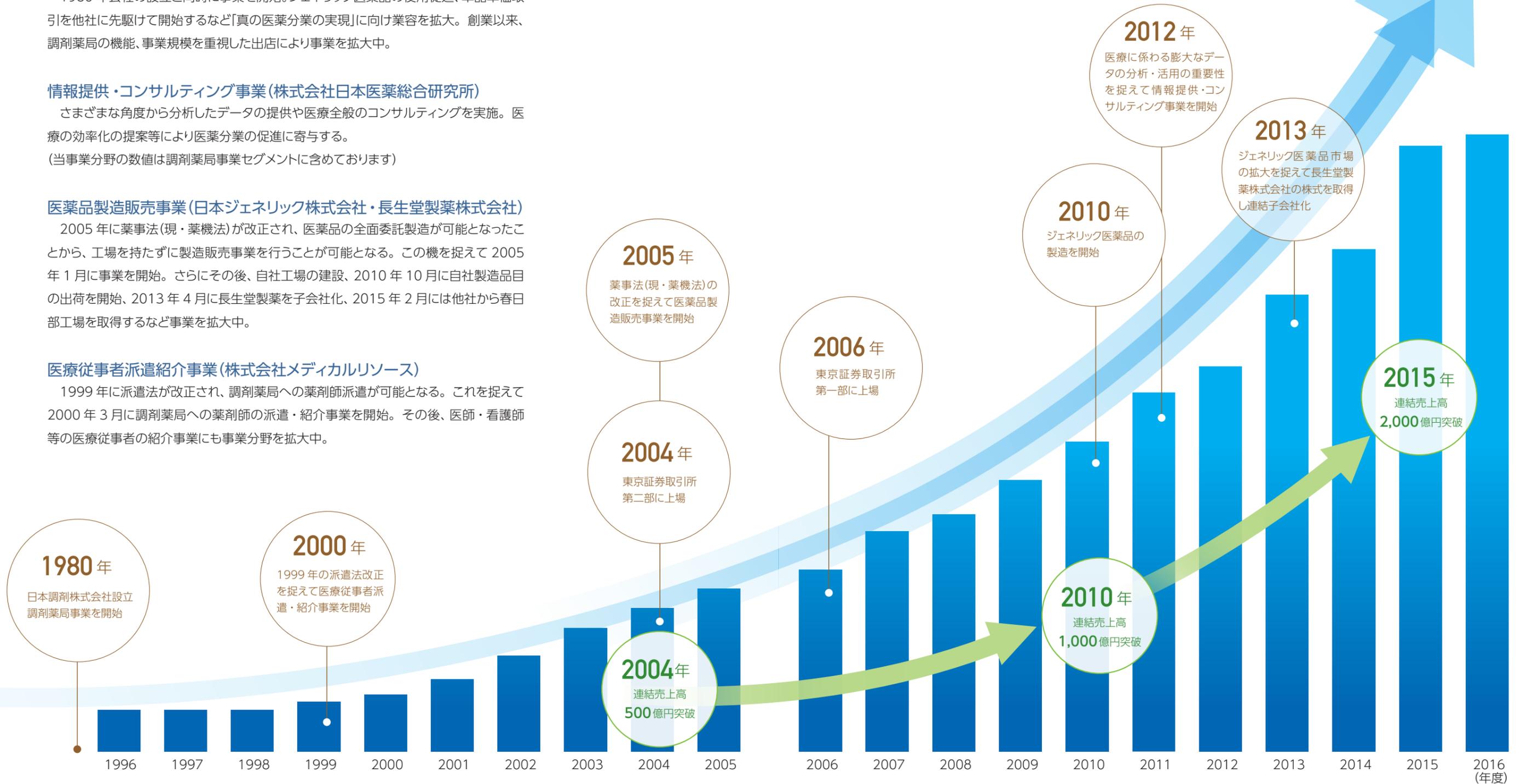
医薬品製造販売事業(日本ジェネリック株式会社・長生堂製薬株式会社)

2005年に薬事法(現・薬機法)が改正され、医薬品の全面委託製造が可能となったことから、工場を持たずに製造販売事業を行うことが可能となる。この機を捉えて2005年1月に事業を開始。さらにその後、自社工場の建設、2010年10月に自社製造品目の出荷を開始、2013年4月に長生堂製薬を子会社化、2015年2月には他社から春日部工場を取得するなど事業を拡大中。

医療従事者派遣紹介事業(株式会社メディカルリソース)

1999年に派遣法が改正され、調剤薬局への薬剤師派遣が可能となる。これを捉えて2000年3月に調剤薬局への薬剤師の派遣・紹介事業を開始。その後、医師・看護師等の医療従事者の紹介事業にも事業分野を拡大中。

日本調剤グループのこれまでの成長経過(連結売上高推移)



関連する法案や政府方針の主な動き

1974年
●診療報酬改定
処方せん料が100円から500円に引き上げ
(医薬分業元年)

1999年
●「派遣法」改正

2005年
●「薬事法」(現・薬機法)改正

2007年
●「後発医薬品の安心使用促進アクションプログラム」厚生労働省発表

2013年
●「後発医薬品のさらなる使用促進のためのロードマップ」厚生労働省発表

2015年
●「経済財政運営と改革の基本方針2015」内閣府発表
→後発医薬品の使用比率目標を前倒しで設定

2015年
●「患者のための薬局ビジョン」厚生労働省発表

変化を好機と捉えた成長

Chapter 1

業界の変化と再編

調剤薬局業界・ジェネリック医薬品業界は、かつてない再編の時期にさしかかっています。高齢化に伴い年々増加する医療費は、団塊の世代*が75歳以上になる2025年にかけて大幅な増加が予想されます。政府による財政健全化に向けた医療費の抜本的な見直しを受けた制度変更や診療報酬改定への対応など、業界再編に向けた動きが活発化しています。

*団塊の世代：ベビーブームが起きた時期 1947年～1949年生まれの人口が多い世代



調剤薬局の再編

再編

かかりつけ
薬剤師・
薬局へ向けた
制度変更

多機能・役割期待に
応えられる薬局への集約

患者さまにとって
付加価値のある
業務評価
へのシフト/
医療費の適正化

薬剤師の対人業務増加

調剤報酬等の
抜本的見直し

メリハリの効いた
薬局への評価

2015年10月
厚生労働省
「患者のための
薬局ビジョン」

調剤薬局業界での
変化の起点

調剤薬局業界は、2025年に求められる次世代薬局のあるべき姿として、厚生労働省より2015年10月に「患者のための薬局ビジョン」が発表されました。2025年に向けて薬局に求められる機能が明確に示されたことから、薬局業界全体に大きな変化が起きています。こうした業界再編に向けた動きが市場の淘汰に向かう中で、変化への対応力や優位性を発揮し、強みである組織力を活かした機動的な取り組みを行うことで勝ち残りを目指してまいります。

変化

ジェネリック医薬品 メーカーの再編

ジェネリック医薬品業界は2020年9月末までにジェネリック数量シェア目標80%とする政府方針が発表される一方、2018年4月より毎年の薬価改定実施が決定されるなど、大きな変革の時期をむかえています。他社にはないビジネスモデルを持つジェネリックメーカーとして、卸企業を通じた販売網の優位性を発揮し、グループに調剤薬局事業を持つことによるシナジー効果を活かして勝ち残りを目指してまいります。

再編

ジェネリック
医薬品
価格の集約

安定供給と価格の引き下げに
応えられるメーカーへの集約

ジェネリック
医薬品
市場の拡大

安定供給体制への対応

薬価制度の
抜本的見直し

毎年の薬価改定、
ジェネリック医薬品
価格の集約

2015年6月内閣府
経済財政運営と改革の基本方針
2015(骨太の方針2015)
ジェネリック数量
シェア
目標80%

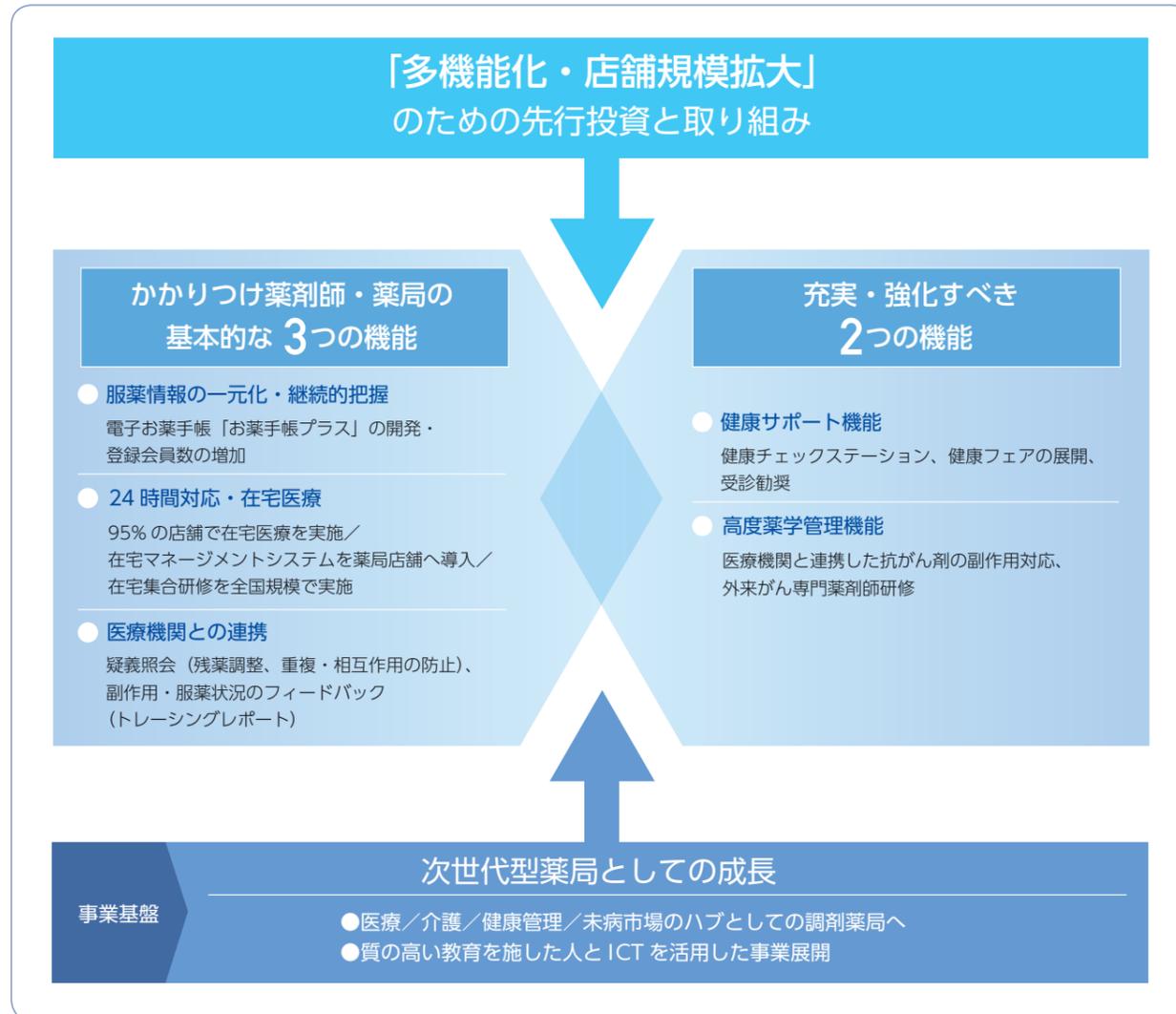
ジェネリック医薬品業界での
変化の起点

変化



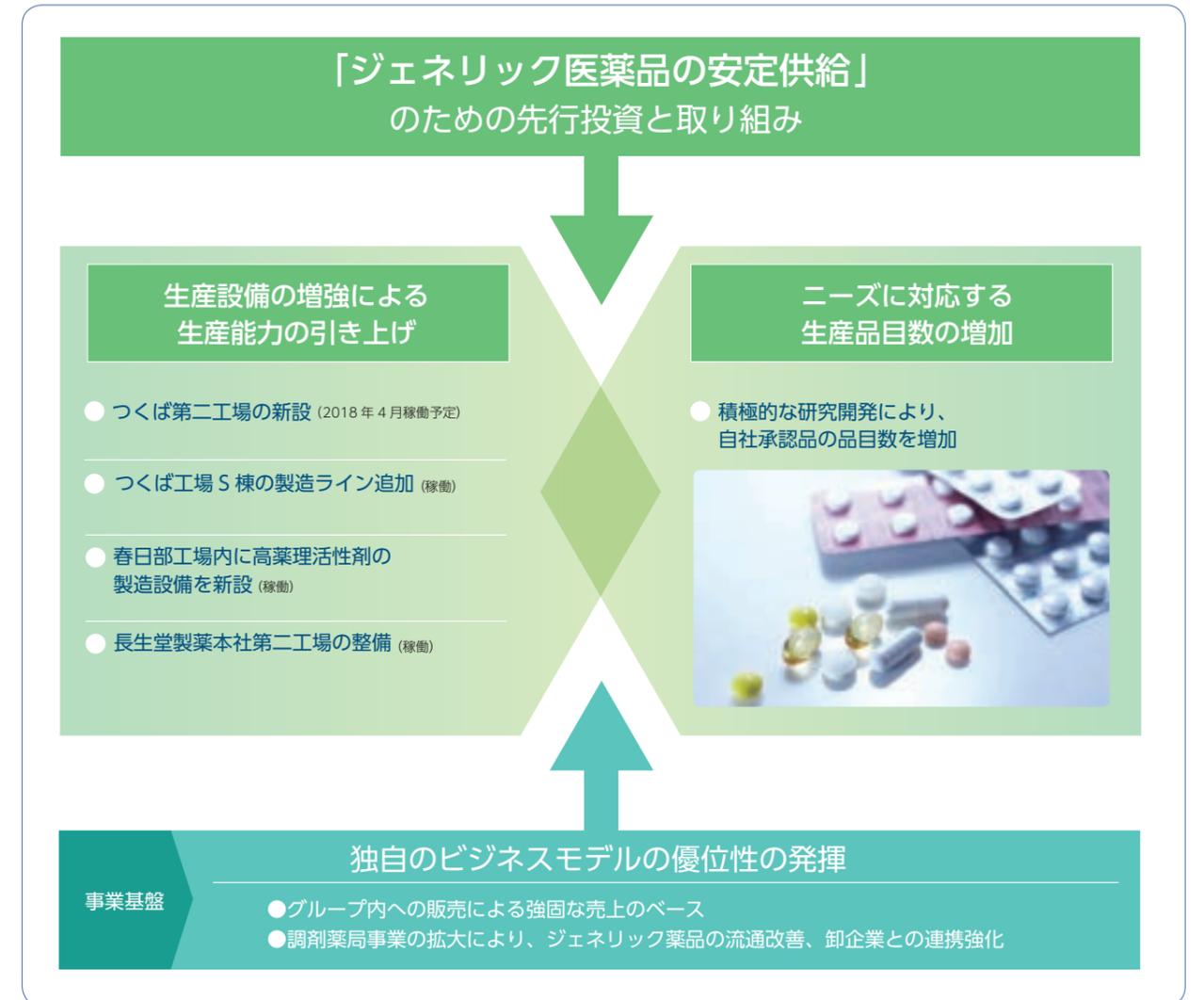
調剤薬局業界の再編に対して

調剤薬局事業では、次世代薬局に求められる調剤薬局の多機能化や大規模化に応えるための先行投資と、質の高い薬剤師の教育に注力しています。調剤薬局は医療・介護・健康管理・未病の中心に位置し、幅広い業務が実施できる唯一の存在であり、質の高いかかりつけ薬剤師と ICT を掛け合わせることで、新たな事業価値を生み出しています。



ジェネリック医薬品メーカーの再編に対して

医薬品製造販売事業では、需要が拡大するジェネリック医薬品の安定供給に応えるための工場への設備投資と、利益率の高い自社承認品を増加させるための積極的な研究開発を実施してまいります。調剤薬局事業の拡大により強固な売上のベースとなる内部売上を拡大し、卸企業との連携強化により販売網を生かし外部販売を拡大してまいります。



医薬総合グループとして 新たな経営ステージへ



代表取締役社長

三津原 博

調剤薬局をプラットフォームにした、日本の医療界でかつて例を見ない医薬総合グループとしての成長を目指してまいります。

Q 次回2018年4月の改定により、各業界においてどのような変化を予測されますか？

まず、調剤薬局業界からお聞かせください。

かかりつけ薬剤師制度のハードルが上がり、それに耐えられない薬局は淘汰・整理されていくだろうと予測します。

まず最近の調剤薬局業界の大きな動きの1つとして、前回2016年4月の改定時からスタートした「かかりつけ薬剤師制度」が挙げられます。来年の診療報酬改定では、「多過ぎる薬局問題／その約半数は一人薬剤師薬局」といった問題も背景にあり、かかりつけ薬剤師指導料の算定要件のハードルはさらに上がるだろうと思われまます。それにより約5万8千軒ある薬局の淘汰・整理が進んで薬局数が減少し、合従連衡も出てくるだろうと考えています。

「門前薬局」の評価見直しに関する議論も進んでいくと予測されます。その中では、特定の医療機関からの処方せんの集中率が問題になってきますが、当社では集中率は十二分に解消することができるのでそれほど大きい問題だとは捉えていません。また、大学病院などでは病院敷地内に調剤薬局を誘致する動きが見受けられます（「門内薬局」）。この領域に関しては、

多くの薬剤師を抱えていることやこれまでの実績が高く評価され、当社へ優先的にいろいろなお話しを頂くことができていることを付け加えさせていただきます。

「在宅医療」については、急速なニーズの高まり、また次回改定での診療報酬・介護報酬の同時改定の動向などを踏まえ、積極的に薬剤師自ら患者さまのもとに向いて調剤を行っていきたいと考えています。

ジェネリック医薬品の使用促進については、後発医薬品調剤体制加算の算定基準のさらなる引き上げや、国による政策誘導が引き続き予想できる状況にあります。なお当社では既にジェネリック医薬品の使用割合が全社平均で82%を超えておりますので、次回改定で後発医薬品調剤体制加算の算定上のハードルが上がったとしても、十二分に対処していけるだろうと考えています。

Q 続いて、ジェネリック医薬品業界の環境変化についてどのように予測されますか？

ジェネリック医薬品価格の一本化と毎年薬価改定の動きを注視しています。

ジェネリック医薬品業界については、次回改定での大きな変化として「価格帯の一本化」を予測しています。現在3つあるジェネリック医薬品の価格帯が一本化されることにより、薬価引き下げ問題についても、ある一定のレベルで収斂して落ち着いてくるのではないかと見えています。そしてその後の大きな変化として見据えるのが、「毎年薬価改定」の実施です。

毎年薬価改定については、事業の拡大構想に対して一種のブレーキが掛かるような懸念が全くない訳ではありませんが、それ程のリスクとは捉えていません。将来的には長期収載品とジェネリック医薬品の差額分が患者さま負担となる可能性が非

常に強く、そうなると現在の5割増しくらいまでジェネリック医薬品の使用量がおのずと増えてきます。それにより、量で収益性を十分にカバーできるものと考えています。

また早晚登場するであろう新薬とジェネリック医薬品しかない環境下では、最低薬価のジェネリック医薬品を中心に日本の医療を支えていくことになります。政府としてもそのようなエッセンシャルドラッグに対して、これを製造できなくなるようなレベルにまで価格を引き下げようとはしないだろうと確信しています。

Q 人材派遣業界の環境変化についてはいかがお考えですか？

病院への薬剤師派遣の解放によりビジネスフィールドがさらに拡大します。

私どもは医療関係専門の人材派遣会社を運営しています。先にご説明したような調剤薬局業界の再編などにより、雇用先の流動化をしていかざるを得ないということになると、非常に大き

なビジネスチャンスがあるだろうと思っています。また病院については、病院への薬剤師派遣が今後解放されるようなことがあれば、その部分も大きく広がると思っています。

Q これら一連の改定や業界変化に対する

日本調剤グループの備えや取り組みについてお聞かせください。

激変する環境変化を好機として、日本の医療制度を支える
担い手となるべく、大きな成長を果たしてまいりたいと考えています。

日本の保健医療制度が激変せざるを得ないことが明確な中、私たち日本調剤グループは企業体力面も含め、いろいろな準備・体制が万全な状況にあると断言することができます。大きく変化する時代は、逆に私どもにとってはチャンスなのです。またこれを成長のバネにして大きくなっていくことが、日本の医療制度を堅持し支えていくベースになってくるとも捉えています。

業界の変化を成長の好機とした具体的な取り組みとして、まず調剤薬局事業では多様化を一つのキーワードに、いろいろなタイプのビジネス展開、店舗展開をしていきたいと考えています。多様なビジネス展開としては、処方せんのメールオーダー、リフィル処方せんなどを見据えた準備を進めていく計画です。多様な店舗展開としては、大学病院などの門内薬局への進出の他に、クリニックセンター+面対応、大病院+面対応、大病院+クリニックセンターなど、プラスαを伴った面対応薬局の多店舗展開を進めていきます。

調剤薬局業界を取り巻く環境変化やそれに伴う制度変更など、今後の変化予測を踏まえると、薬事法上の最低限の条件を満たすような店舗では到底生き残れない時代となります。今後

3万軒近い薬局を圧縮するという方向性を政府が示している以上、シェアやスケールメリットだけを考えると安易にM&Aに走ることなく、今ある薬局を変化させていながら成長性を維持していきたいというのが私の考えであります。なおM&Aで取得した薬局については、経営のサポートや基幹システムの一本化は行いますが、それぞれ主体性を持って競争力を維持しながら運営していく方針です。

店舗展開・ビジネスの多様化に相応して、薬剤師の教育も今後さらに重要になってきます。薬剤師自身も調剤していればそれで良い、という時代は終わりました。一例ですが、面対応薬局では今まで付き合いのなかったクリニックの先生方の所に出向いて、在宅の営業やジェネリック推進に向けて日本ジェネリック(株)の製品説明をする、患者さまには在宅医療前の途中経過の施設として、療養型施設やサービス付き高齢者向け住宅をご紹介するなど、対物から対人へ、薬剤師の役割とそれに必要な教育をシフトさせていきます。

また在宅での終末医療(看取りの世界)に関しては、患者さまの苦痛を少しでも和らげることができるよう、麻薬の投与などについて積極的に対応していこうと考えています。



1 当期(2017年3月期)の振り返り

医薬品・調剤薬局業界では昨年4月に調剤報酬及び薬価の改定が行われました。薬価の引き下げも併せて調剤薬局にとって大変厳しい内容となり、連結売上高は1.9%の増収を確保する一方、営業利益は18.8%、親会社株主に帰属する当期純利益は26.7%の減益となりました。

<調剤薬局事業>

当期では42店舗の新規出店、12店舗の閉局を行い、総店舗数は557店舗となりました。売上高はM&Aを含めた新規出店効果はあったものの、0.8%の減収となりました。営業利益は、処方せん応需枚数が想定を下回ったこと等により、10.7%の減益となりました。

なお当期の特筆すべき点として、かかりつけ薬剤師・薬局への取り組みが奏功し、かかりつけ薬剤師数は1,085名、かかり

つけ薬剤師指導料の同意人数は約25万人(3月までの累計実績)、かかりつけ薬剤師指導料の算定件数は約85万件(3月までの累計実績)と順調に伸ばすことができています。

<医薬品製造販売事業>

診療報酬改定により、医療機関におけるジェネリック医薬品の使用が増加傾向にあったこと等もあり、売上高は13.0%の増収となりました。一方、先発品メーカーによる長期収載品の低価格販売攻勢の影響等により、営業利益は35.5%の減益となりました。

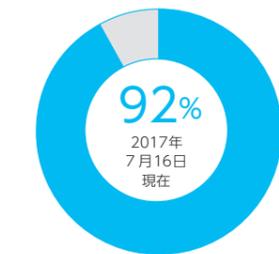
<医療従事者派遣・紹介事業>

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が着実に進み、売上高は17.5%の増収となりました。営業利益は、WEBへの広告掲載料の高騰などから利益率は若干低下しましたが、7.0%の増益を確保しました。

2 今期(2018年3月期)の展望

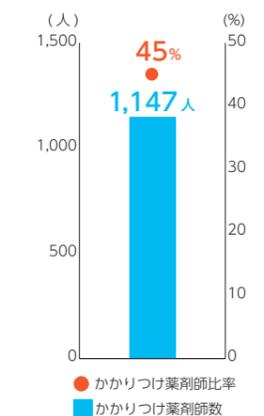
2018年3月期は改定のない年度ではありますが、業界再編に向けた流れはさらに加速する可能性があります。当社グループでは、過去に例のない医療・医薬品業界の大きな変革期を飛躍に向けた好機として、かかりつけ薬局・かかりつけ薬剤師への取り組み強化、各事業の効率化と生産性向上を進め、連結売上高234,697百万円(前期比5.0%増)、営業利益10,105百万円(同18.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益5,639百万円(同21.6%増)の達成を目指してまいります。

かかりつけ薬剤師がいる
店舗割合



※かかりつけ薬剤師がいる店舗割合：
かかりつけ薬剤師の薬局施設基準を届出済みの店舗数/全店舗数(開局6ヶ月未経過、休局店舗を除く)

かかりつけ薬剤師数、
かかりつけ薬剤師の割合



※かかりつけ薬剤師比率：
かかりつけ薬剤師数/全薬剤師数
(2017年7月16日現在)



Q それでは次に、ジェネリック医薬品事業の取り組み計画について教えてください。

院内／院外の双方でのジェネリック医薬品使用の拡大を見据え、病院市場へ積極的に内服薬及び注射薬を販売していきます。

医薬品製造販売事業では現在、600品目を超える製品のラインアップを揃え、その約40%を自社の工場で製造しています。自社製造比率は80%にまで引き上げようと鋭意努力しています。また、つくば第二工場が今年度末に完成予定で、これにより現在の62億錠にプラス100億錠の計162億錠の生産体制が整うことになります。単純換算で、1錠20円として3,200億円規模になる訳ですから、今後さらなる拡販に努めていく方針です。またそれ以外に私どもとしては、医療現場で使うものについては積極的に作っていく方針でもあります。1,000品目くらいあるとほぼ日本の医療に足りないものはないだろうと考えており、それに向けて販売品目のさらなる充実を努めてまいります。

ジェネリック医薬品の価格帯一本化により、長期収載品とジェネリック医薬品の差額が自己負担になる可能性が出てきました。そうすると、院内も院外もジェネリック医薬品の価格が参照価格になり、ジェネリック医薬品70%、新薬30%というようなシェア割りで併用して使われ、極めて早い時期に、長期収載品は限りなくゼロに近い水準にまで減少してくるだろうと読んでいます。院内／院外を問わずジェネリック医薬品の使用が強化されることになり、私どもとしては積極的に病院市場へ注射薬も内服薬も販売していこうと思っています。

Q 医療従事者派遣・紹介事業、情報提供・コンサルティング事業の取り組み計画についてはいかがでしょうか？

両事業において新規領域への事業進出を計画しています。

順調な業績が続く医療従事者派遣・紹介事業については、病院に対する医師紹介事業並びに薬剤師の派遣事業に対する規制解放というマーケット拡大の動きを捉え、支店網の拡大など一層積極的に事業展開を果たしていこうと考えています。また調剤薬局のM&Aや業態変更があると、薬剤師の需要というのが変化します。この変化に対応できるように、私どもとしては供給力を強化し、薬剤師の派遣・紹介業におけるNo. 1企業としてのポジショニングをより強固なものにしていきたいと思っています。

情報提供・コンサルティング事業については、今年の秋頃から社保・国保データを取り扱えることとなりました。それを基に、各自治体の国保、共済組合、健保の経営改善に資するようなビッグデータを駆使したコンサルティング業務を新たに行っていく計画です。それに向けて現在、一部の自治体からサンプルデータを頂き、秋頃からの本格稼働に向けて検証実験をスタートさせているところでもあります。また将来的には、日本調剤(株)のシステム部門を(株)日本医薬総合研究所へ合流させ、IT事業とコンサルティング事業を融合させ、総研事業をさらに大きくしていきたいとも考えています。

Q それでは、制度や事業環境の変化が今後さらに進むとの想定の中で、日本調剤グループをどのような姿にしていきたいとお考えでしょうか？

調剤薬局をプラットフォームにした「医薬総合グループ」としてのさらなる成長を目指しています。

これまでご説明申し上げてきた一連の施策に総合的に取り組み、その先に見据えるのは、かつて日本の医療界では他に例を見ない「医薬総合グループ」としての成長であります。そしてその歩みを確固たるものとすべく、この度当社グループでは、「ジェネリックタウン構想」を立ち上げました。

現在当社グループでは、茨城県つくば市のつくば工業団地内に約10万坪の用地を確保しています。敷地内では延床面積約8,000坪の第一工場が2010年から稼働中で、今年度末には延床面積約9,300坪の第二工場が完成の運びとなります。また第二工場に隣接する研修センター(延床面積約8,200坪)も既に活躍しています。この度のジェネリックタウン構想では、残りの用地に研究施設など、第4、第5の施設の新設を計画しています。

また、真の医薬分業に資する、新たな事業分野として、2017年2月より第一生命グループとの協業をスタートさせました。私どもは2009年からアフラックの代理店としてがん保険のセールスを始め、民間医療保険に関する試行を進め、日本の医療を破綻させないよう、積極的に継続可能な方策というものを模索してきました。そして辿り着いたその先の1つが、この度の第一生命グループとの協業スタートであります。今後、第一生

命グループとの協業を着実に進め、公的保険と私的保険とでシームレスに医療現場で展開できるような医療保険を開発することができれば、日本の社会保障に対して相当大きなプラスのインパクトをもたらすことになるだろうと考えています。

もしかすると皆さまの中には、医療保険分野は日本の社会保障のマーケットとしてはあまり大きなものではないとお考えの方がいるかもしれませんが、しかし実際は、とてつもなく巨大なマーケットなのです。民間医療保険までを含めれば数十兆円規模のマーケットなのです。また、調剤薬局のマーケットも完全分業に進めば10兆円に近いマーケットがあるだろうと考えています。ジェネリック医薬品のマーケットについては、ジェネリック医薬品の使用率が100%近くにまで引き上げられるようになれば、これも数兆円規模になり、医療従事者の流動化がさらに進むと、そのマーケットは数千億円規模に達するであろうと予測します。

これら社会保障を中心とした関連マーケットを舞台に、各事業の相互連携を有機的に図りながら、私ども日本調剤グループはこれからも日本の社会における「真の医薬分業の実現」に向けて、ぶれることなくまい進してまいります。今後とも日本調剤グループを何卒よろしくご厚意申し上げます。

2016年3月
大学病院と研修制度で提携。
大学病院実務実習制度を本格導入

2016年6月
「第1回社内学術大会」を開催
全国から約400名が参加し、地域に
貢献する薬剤師を目指して全10演
題の口頭発表を実施

2016年7月
日本医薬総合研究所
シンポジウム2016を開催
新たに開発を行ったRI-COREを
紹介

2016年8月
増大する在宅医療ニーズに迅速に
対応するため、在宅医療部を新設

2016年10月
テレビCMを全国ネット放送

2016年10月
「デジタルヘルスDAYS 2016」に出展
最新ICT戦略を紹介

2016年10月
日本初の保険調剤薬局として知られる
「水野薬局」を運営する「合同会社水野」
の持分取得(子会社化)

2016年12月
「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄に選定

2016年12月
地域の「健康サポート機能」の強化を目指して
「健康チェックステーション」を設置
地域住民の健康をサポート

2016年12月
東京大学大学院医学系研究科と糖尿病及び
予備軍の方を対象とした共同研究を開始

2017年1月
健康サポート薬局研修実施機関に
調剤薬局企業として初認定

2017年1月
進化するがん治療のニーズに対応する薬
剤師の育成を目標に国立がん研究セン
ター東病院実施「第一回保険薬局薬剤師
がん薬物療法研修」を受講

2017年2月
第一生命保険株式会社、
ネオファースト生命保険株式会社との業務提携

一生運のパートナー
第一生命
ネオファースト生命
第一生命グループ

2016 4月▶ 5月▶ 6月▶ 7月▶ 8月▶ 9月▶ 10月▶ 11月▶ 12月▶ 2017 1月▶ 2月▶ 3月▶

2016年6月
11成分24品目を新発売
販売品目総数599品目

2016年6月
つくば第二工場
地鎮祭を行い建物の建設が本格化

2016年10月
東日本、西日本、関東物流センター
に続き、4力所目となる札幌物流セ
ンターを開設

2016年11月
つくば第二工場
上棟式を実施 (建物の構造材とな
る支柱がすべて取り付けられた)
2018年4月にI期工事完成予定

2016年12月
7成分12製品を新発売
販売品目数611品目

2017年2月
2017年6月に発売予定の7成分
16製品の製造販売承認を取得

2016年3月
厚生労働省が進める「優良
派遣事業者」に認定

2016年4月
登録者に対してキャリアコンサルティングの
無料提供を開始

2016年8月
薬剤師独立開業支援において日本
M&Aセンター社と業務協力を開始

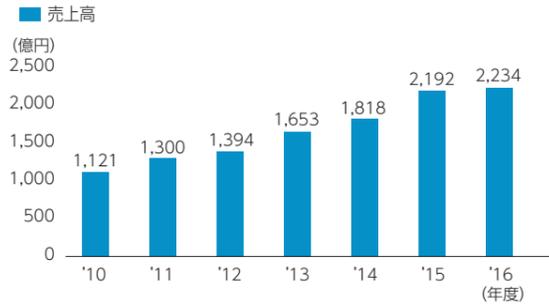
2016年10月
社会保険加入の要件緩和により短時間労働者を対象に
社会保険適用を拡大
より多くの派遣登録者が社会保険に加入

2017年1月
かかりつけ薬剤師に必要な研修
認定薬剤師の単位申請に対応
薬剤師のための薬学アプリ
「JP Learning II」を販売開始

財務・非財務ハイライト

売上高

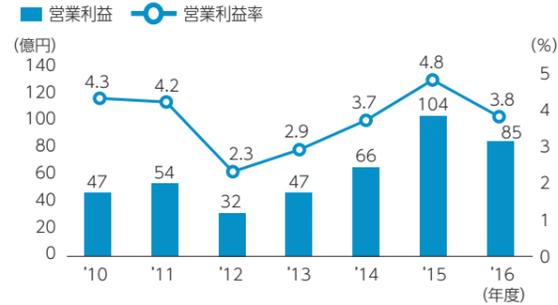
2,234 億円



C型肝炎治療薬の売り上げ減少など減収要因はあったものの、医薬品製造販売などの増収により、売上高は前年度比1.9%増となった。

営業利益/営業利益率

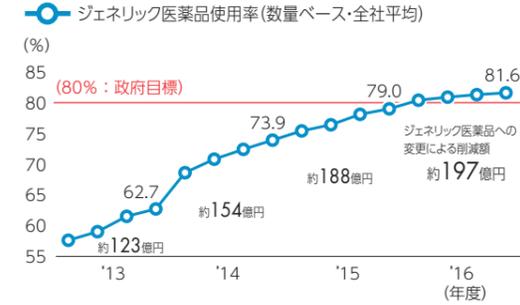
85 億円 3.8 %



診療報酬改定により、処方せん枚数の伸びが想定を下回るなどの理由により前年度比18.8%の減益。ただし改定年度比較では着実に増益を基調を維持。

ジェネリック医薬品使用率(数量ベース)全社平均

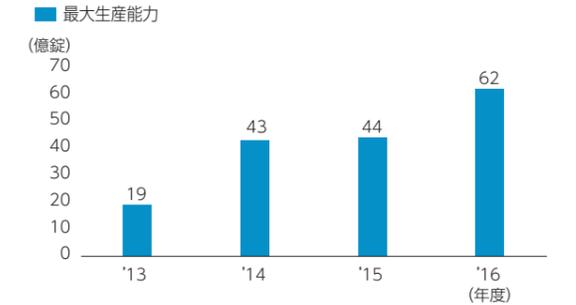
81.6 %



ジェネリック医薬品の数量ベースは、すでに政府目標である80%を突破。医療費削減額は、年間約197億円となった。

ジェネリック医薬品最大生産能力

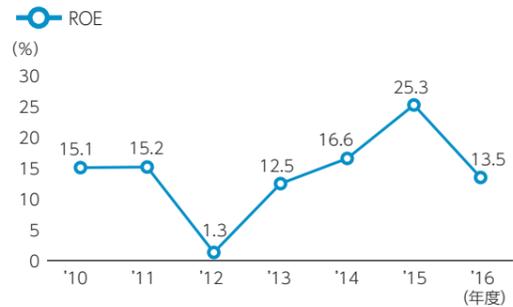
62 億錠



市場の拡大を捉え、積極的な設備投資を実施。最大生産能力は、62億錠に引き上げ。

ROE

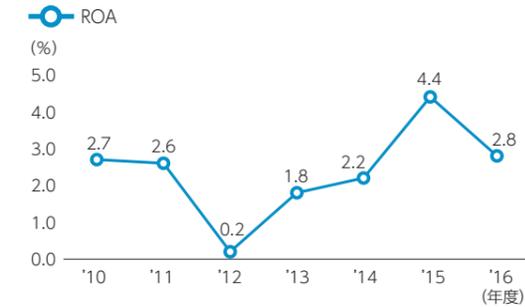
13.5 %



診療報酬改定の影響により当期純利益が前年度比減少し、ROEは、13.5%に低下。

ROA

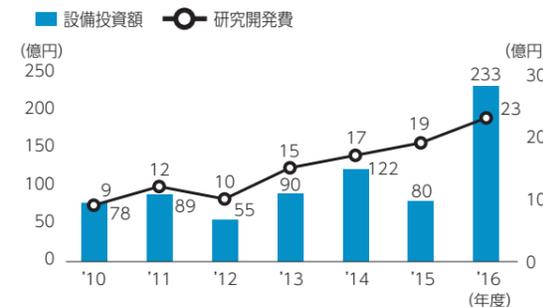
2.8 %



診療報酬改定の影響により当期純利益が前年度比減少し、ROAは2.8%に低下。

設備投資額 / 研究開発費

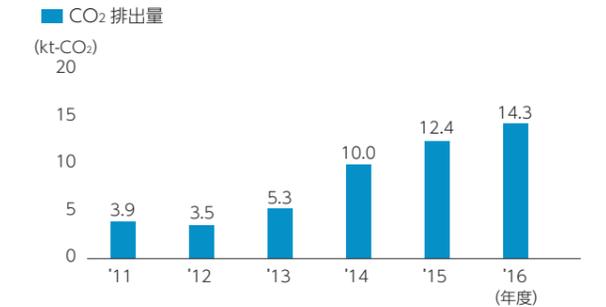
年間設備投資額 233 億円



3工場の既存製造設備の強化を目的に機械設備の更新・増設などを実施。同事業における販売品目増強を目的に積極的な研究開発を実施。

CO₂排出量

14.3 kt-CO₂



省エネルギー対策を行った最新の工場設備を整備し、CO₂排出量の増加を抑制。近年の増加はジェネリック医薬品製造販売事業の売上高増加に伴う製造工場の設備増強によるもの。

EPS

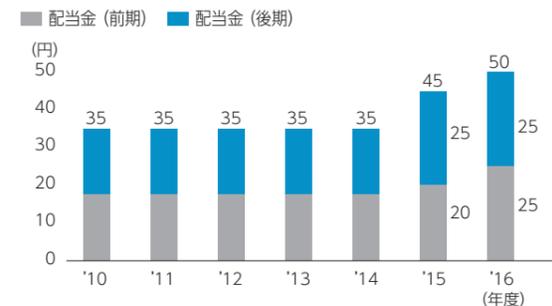
290.03 円



改定年度のため前年度比減少したが、改定年度比較では着実に増加。

配当金

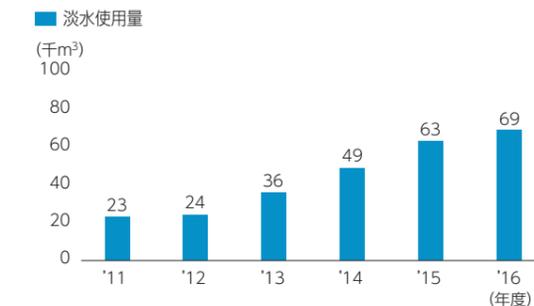
年間配当金 50 円(分割後)



継続性と安定性を重視しており年間配当額は1株当たり50円の増配(当社は2015年10月に株式分割を実施致しました。2015年度前期以前の数値は、株式分割換算後の数値で表示しております)。

淡水使用量

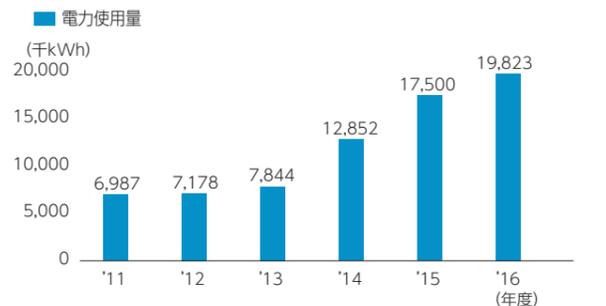
69 千m³



淡水使用量が増加した主な要因は、売上高増加に伴う製造設備の増強によるもの。

電力使用量

19,823 千kWh



電力使用量が増加した主な要因は、売上高増加に伴う製造設備の増強によるもの。

財務・非財務ハイライト

女性が活躍できる環境を整備するために行動計画*を策定

* 2016年3月計画策定。当面の目標達成期間は、2019年3月末に定めています。

目標 1 部長職に占める女性の人数を2015年度比2倍以上にする。

目標 2 エリアマネージャー職及び管理部門課長職以上に占める女性の人数を2015年度比2倍以上にする。

取組 1 管理職を対象とした、部下育成に関する意識啓発及び研修を実施する。

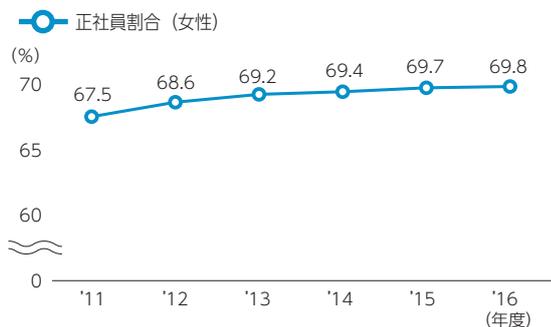
取組 2 女性社員のキャリア形成支援策を実施する。キャリアプランガイダンス及び育休後の復職者を対象にした面談を制度化する。

取組 3 有給休暇取得促進のため、計画的付与制度及び時間単位付与制度導入について検討する。

取組 4 従来女性社員が少なかった部署に女性を積極的に配置し、女性の職域を拡大する。

正社員女性比率

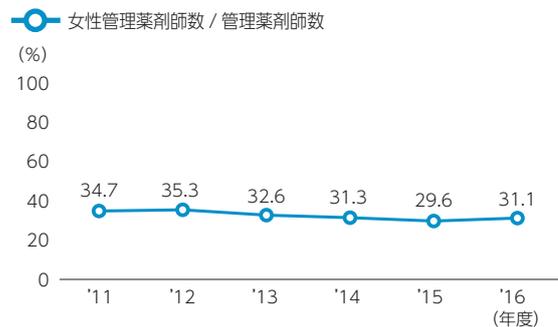
69.8%



職場環境の整備を行い、女性の活躍の場を広げる取り組みを継続して行っています。

薬局の管理薬剤師における女性比率

31.1%



教育機会を創出し、女性管理薬剤師の育成を強化しています。また、就業後の環境整備にも同時に取り組んでいます。

育児短時間勤務制度利用者数

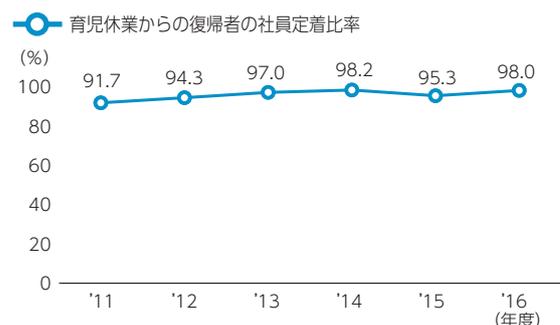
231人



働く女性の負担を軽減するために育児短時間勤務制度を充実。働きながら子育てができる環境を整備しています。

育児休業からの復帰者の社員定着比率

98.0%



スムーズに復帰できるよう社内報を始め、薬剤師には新薬情報や服薬指導に活かす医薬品情報などを通じた休業中のフォローアップや、復帰後の職場環境を整備しています。