

## 目次

### 企業価値の向上と提供

- 02 企業理念・第4期中期経営計画
- 03 日本調剤グループのビジネスモデル
- 07 財務ハイライト
- 09 非財務ハイライト
- 11 日本調剤グループこの1年

### 経営ビジョン&事業パフォーマンス

- 13 社長メッセージ
- 19 事業概況 調剤薬局事業
- 26 事業概況 情報提供・コンサルティング事業
- 27 事業概況 医薬品製造販売事業
- 31 事業概況 医療従事者派遣・紹介事業

### 日本調剤を支える基盤

- 33 コーポレート・ガバナンス
- 35 役員の状況
- 37 ステークホルダーとの対話

### データセクション

- 39 用語説明①
- 41 用語説明②
- 43 10年データ(財務・非財務サマリー)
- 45 経営成績及び財務分析の報告
- 47 連結主要財務諸表
- 52 事業等のリスク
- 55 会社情報
- 56 沿革
- 57 株式情報

#### 表紙について

日本調剤は創業時より先見性をもってビジネスモデルの進化と成長を図り、日本の社会保障制度改革に寄与すべく取り組んでまいりました。超高齢社会が到来した今、社会保障制度の新たなプラットフォームを目指し、当社グループが一層の企業価値創造を図り、地域社会と融合し、さらなる価値提供を果たしていく姿を表現しております。



#### 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2016」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。会社の持続的成長による企業価値向上、社会への持続的価値提供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2015年度(2015年4月～2016年3月)です。但し、必要に応じて2016年度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2016」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。これらの記述は経営陣の現在入手可能な情報から得られた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こと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。

## 企業理念 「真の医薬分業の実現」

現在、医薬分業率は7割を超え全国へ普及しつつありますが、いまだ健全性を確保した分業へと至っていない状況も散見されます。医療機関から独立した薬局の薬剤師が調剤や薬歴管理、服薬指導を行い、人々の健康と福祉、そして我が国の医療保険制度に貢献することを使命とし、社会にとって必要とされる存在になること。これが「真の医薬分業の実現」に向け日本調剤が目指す姿です。

代表取締役社長 三津原 博



### 第4期中期経営計画 (2015年度～2017年度)

#### 主要目標

	2017年度	(実績)2015年度
売上高	2,738億円(50%増の達成)	2,192億円
営業利益	122億円(倍増)	104億円
営業利益率	4.5%	4.8%

コーポレートガバナンス・コードの適切な実践による企業価値の向上

※上記数値はいずれも連結ベース(セグメント間取引消去後)  
※( )内、2014年度との比較にてお示しております。

#### 事業セグメント別 売上高目標

	2017年度	(実績)2015年度
調剤薬局事業	2,176億円	1,908億円
医薬品製造販売事業	557億円	325億円
医療従事者派遣・紹介事業	140億円	89億円

※上記数値はいずれもセグメント間取引消去前

#### 重点施策

##### 調剤薬局事業

- 在宅医療の推進
- ジェネリック医薬品の徹底的な使用促進
- 多様な出店形態による積極的な出店施策の継続
- 企業認知度向上に向けた取り組み強化
- 各種制度改革に向けた万全な受入体制の確立

##### 医薬品製造販売事業

- 市場成長率を上回る業容拡大の実現
- 業界トップクラスの販売品目数の水準確保
- 高品質な製品の安定供給体制の確立

##### 医療従事者派遣・紹介事業

- 売上高100億円(年間)の大台早期達成
- 月間総エントリー数の増強

##### 情報提供・コンサルティング事業

- (当事業の売上高は調剤薬局事業に含めております)
- データ提供事業における新製品の開発
  - 医療機関向けコンサルティング機能の強化

# 社会の変化を捉えた “医薬総合グループ”としての持続的な成長

日本調剤グループは調剤薬局事業を中心に、相乗効果をもたらす周辺事業を展開しています。薬剤師派遣解禁にあわせて人材派遣紹介会社(現 株式会社メディカルリソース)を設立し、医薬品製造販売許可への法改正により日本ジェネリック株式会社を設立するなど、社会の変化に迅速に対応して事業の多層化をはかり成長を続けてまいりました。今後も事業の多層化を更に進め、持続的成長を続けてまいります。



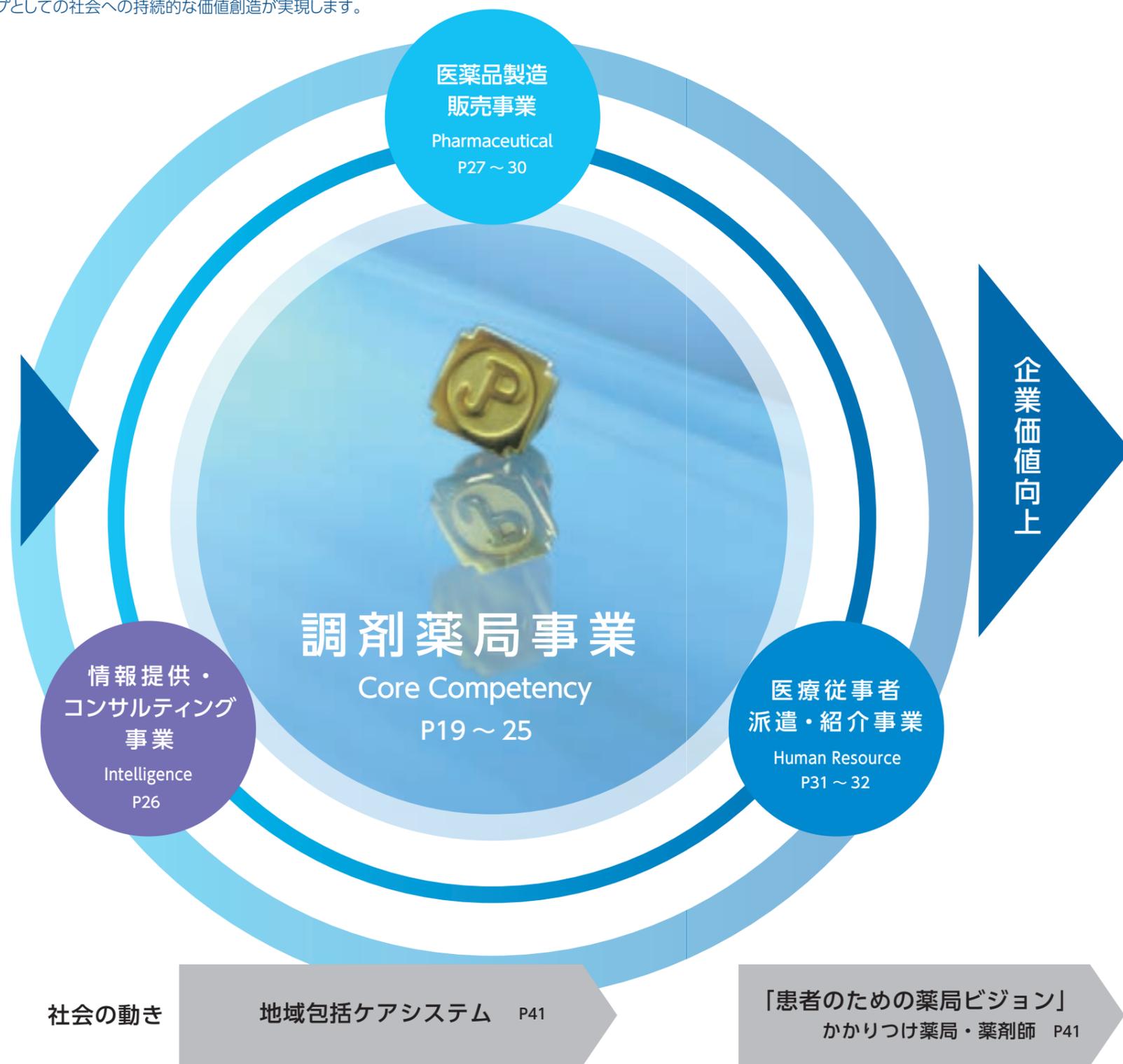
「医薬総合グループ」  
として新たなステージへ

# 日本調剤グループのビジネスモデル 社会への持続的な価値創造

日本調剤グループは、医療制度をベースとした社会的課題に取り組む上で、調剤薬局事業を起点に付加価値を生む周辺事業を展開してまいりました。個々の事業における価値創造が他の事業へと波及し、結果として企業グループとしての社会への持続的な価値創造が実現します。

### 社会的課題

- 日本の財政事情
- 医療費の増加
- 超高齢社会
- 生活習慣病の増加
- 残薬管理
- 多剤投与
- 薬剤師の役割拡充
- 在宅医療



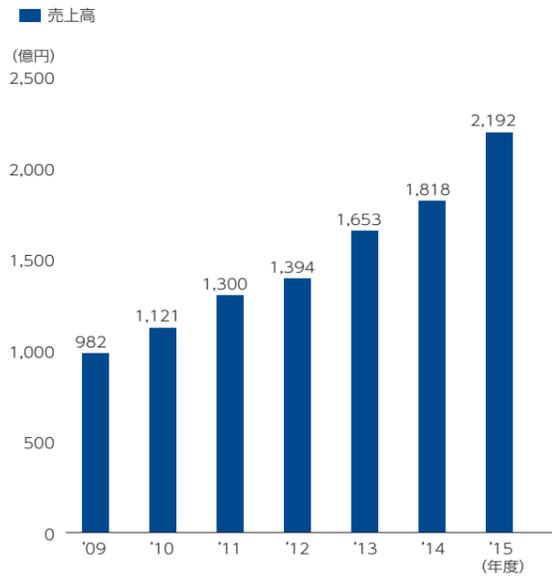
### 社会的な価値創造

- 患者さまに**
  - かかりつけ薬剤師によるサポート
  - 医療費負担軽減
- 政府・行政に**
  - 医療費の増加抑制
- 地域社会に**
  - 健康情報の提供
  - 地域包括ケアシステムへの参加
- 生活者に**
  - セルフメディケーション
  - 病気予防への取り組み
- 医療機関に**
  - 医療機関との連携強化
- 株主・投資家に**
  - 安定的・継続的な利益還元
- 従業員に**
  - 新たな活躍の場を提供
  - 教育機会の充実

# 財務ハイライト

## 売上高

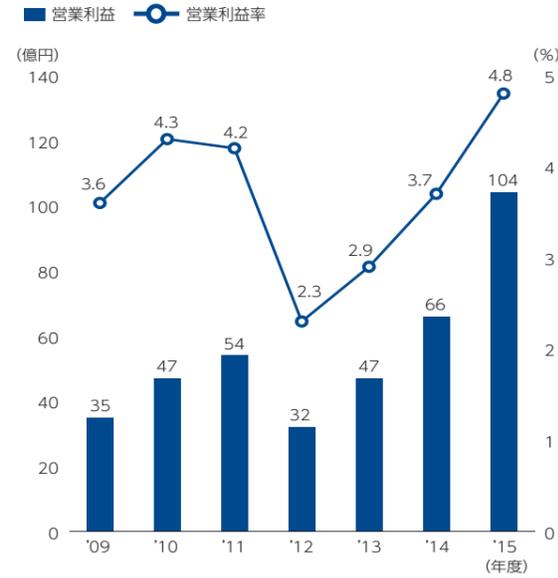
**2,192** 億円



各事業セグメントがすべて増収となり、増加率は、20.6%と大幅な伸びとなりました。

## 営業利益/営業利益率

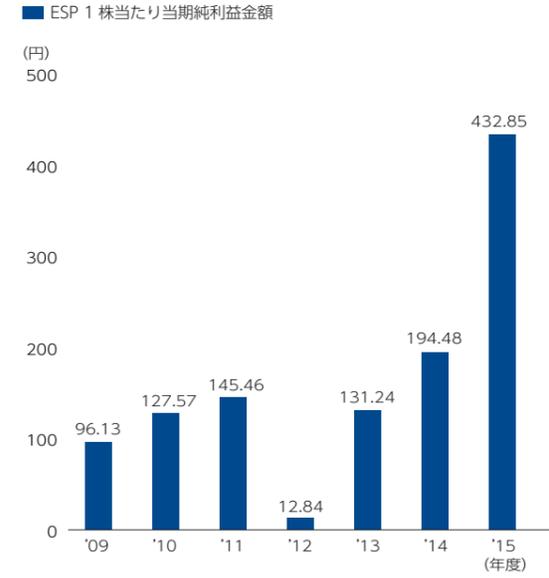
**104** 億円 **4.8** %



3期連続で増益となりました。また、2期連続で最高益を更新することができました。

## EPS

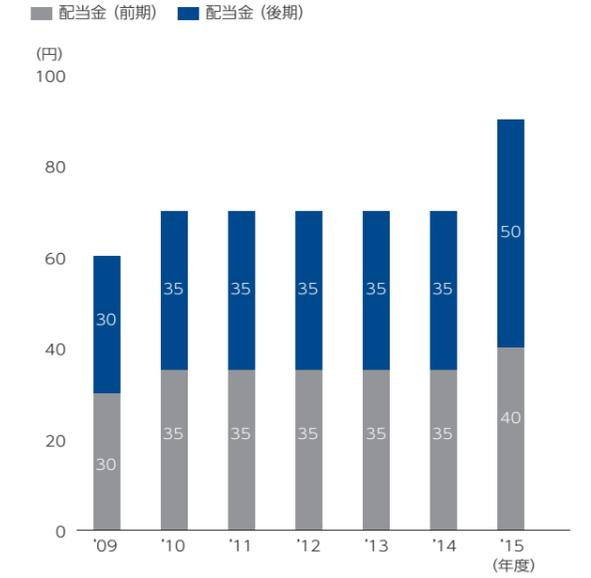
**432.85** 円



当期純利益の増加によりEPSが改善しました。EPSは、2015年10月1日付の株式分割を反映し、調整の上算定しております。

## 配当金

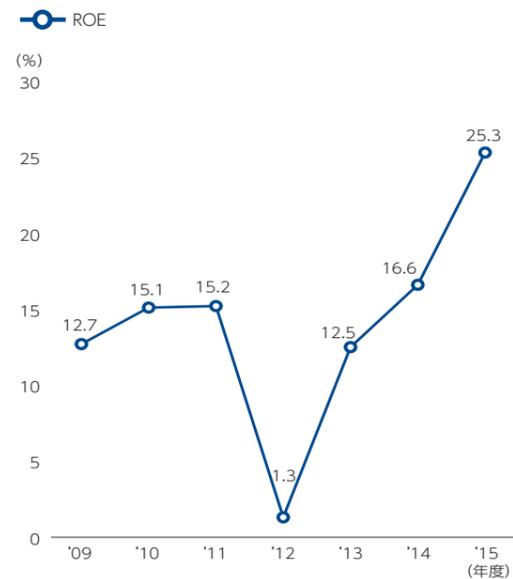
年間配当金 **90** 円



業容の改善により増配を行いました。2015年度後期は株式分割換算前を表示しております。株式分割後は1株25円となります。

## ROE

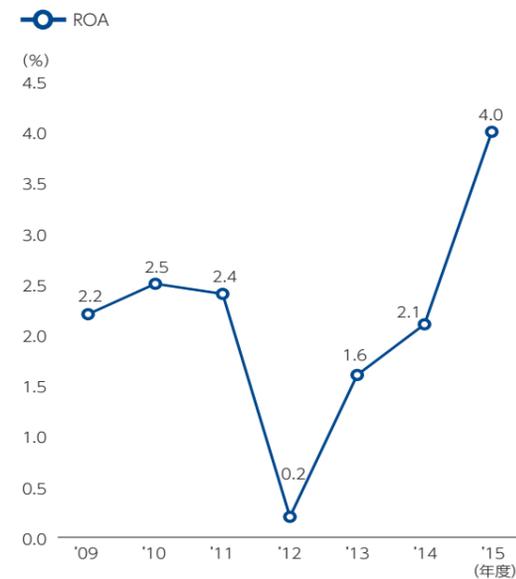
**25.3** %



自己株式の売却により自己資本が増加したものの、当期純利益の大幅な増加によりROEが飛躍的に改善しました。

## ROA

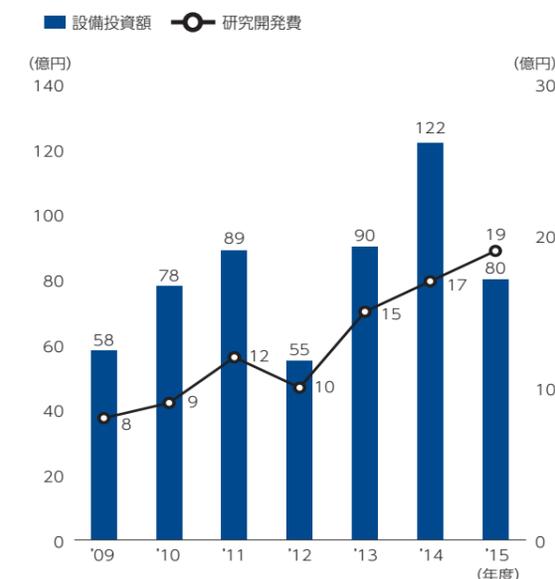
**4.0** %



業容の拡大等により総資産が増加したものの、当期純利益の大幅な増加によりROAが改善しました。

## 設備投資額 / 研究開発費

年間設備投資額 **80** 億円



市場が大きく動く重要な時期であることを捉えて成長投資を継続してまいります。



## お薬手帳プラス 会員数8万人を突破

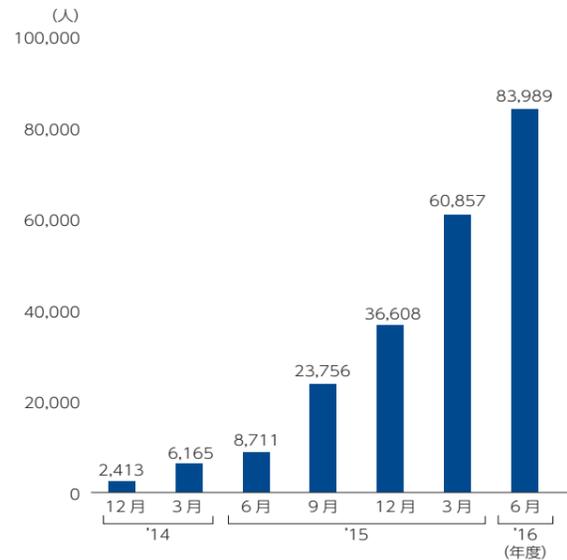
2016年4月より、電子お薬手帳が紙のお薬手帳と同様に取り扱われることとなりました。日本調剤の「お薬手帳プラス」は、患者さまの一元的かつ継続的な服薬管理に不可欠な「お薬手帳」として普及しつつあります。



お薬手帳プラス会員登録数

**83,989**人

■ お薬手帳プラス：会員登録数



## 薬剤師 国家試験対策講座 64大学 3,857名参加

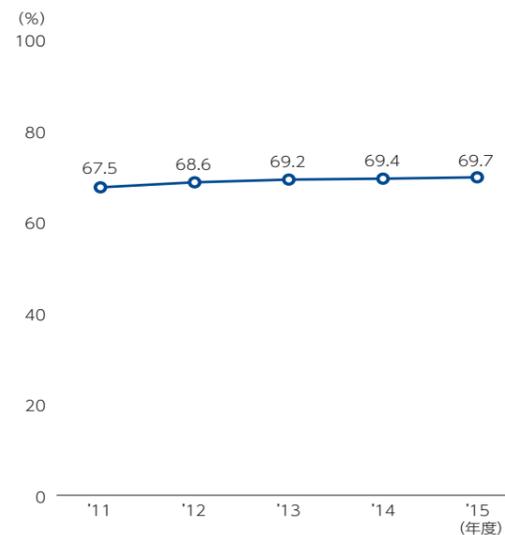
当社では、薬剤師国家試験対策講座を開講し、薬剤師を志す学生のサポートを行っています。2015年3月から12月にかけて同講座を全国で67回開講し、参加者は64大学・3,857名に達しました。今後とも同講座実施に積極的に取り組み、地域包括ケアの担い手たる“将来の薬剤師”の輩出に貢献してまいります。



正社員女性比率

**69.7**%

○ 正社員割合 (女性)

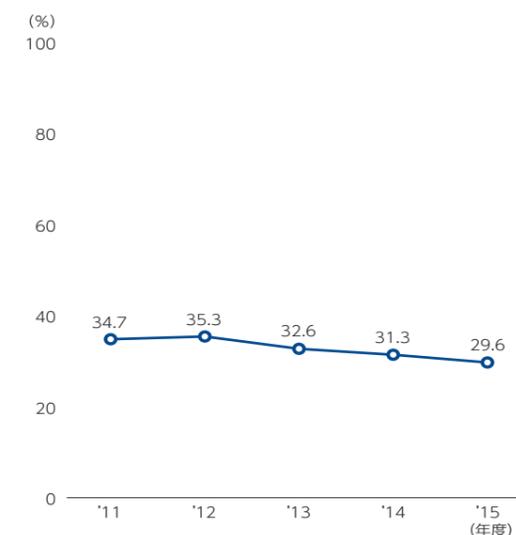


薬剤師を含め、女性採用を積極的に行い、活躍の場が広がっています。

薬局の管理薬剤師における女性比率

**29.6**%

○ 女性管理薬剤師数 / 管理薬剤師数

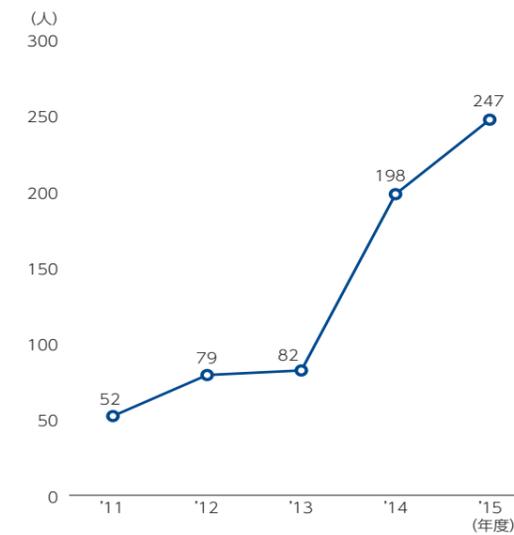


当社は管理薬剤師のおおむね3割が女性で占められています。出産や育児等により、管理薬剤師業務を離れる方もいますが、引き続き、女性管理薬剤師の育成強化及び登用に努めてまいります。

育児短時間勤務制度利用者数

**247**人

○ 育児短時間勤務制度 利用者数

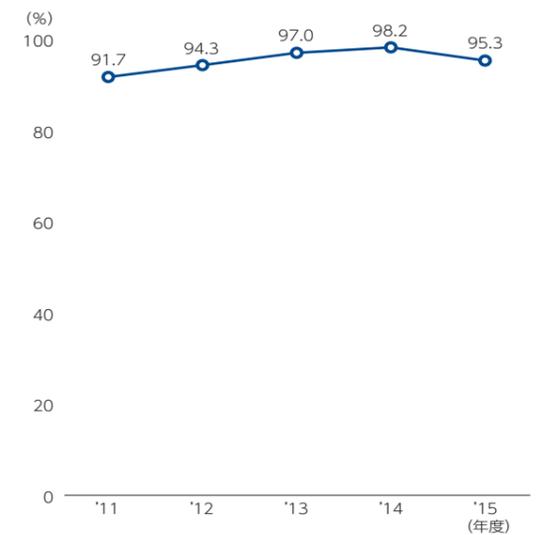


育児短時間勤務制度の周知徹底を図った結果、利用者数が急増しています。子育てをしながら勤務しやすい職場環境が整備されています。

育児休業からの復帰者の社員定着比率

**95.3**%

○ 育児休業からの復帰者の社員定着比率



復帰後も長く働くことができる職場環境を整え、9割以上が定着しています。

# 日本調剤グループこの1年

## 調剤薬局事業

2015年6月

4店舗目となる無菌調剤室の設置



2015年7月

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」  
会員数1万人突破



2015年9月

在宅医療実施実績全店舗の  
95%達成



2015年9月

「お薬手帳プラス」に精神科医監  
修の「健康コンテンツ」を新設



2016年1月

神奈川県「ヘルスケアICTモデル事  
業」で「健康モニター事業」を開始



2016年3月

「かかりつけ薬局」啓発キャラ  
クター・久保純子さんを起用し  
たTVCMを放映



2015年7月

日本最大級の「医薬分業プロジェクト」に対応した  
千葉県旭市への出店



2015年9月

「日本の「かかりつけ薬局」  
宣言」キャンペーンをスタート



2015年11月

神奈川県「未病市場創出  
促進事業」に参加



2015

6月  
骨太方針2015  
(政府)

10月  
患者のための薬局ビジョン  
(厚生労働省)

2016

3月  
薬剤師国家試験  
合格発表

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

## 医薬品製造販売事業

2015年4月

つくば工場5棟本格稼働  
(日本ジェネリック)      本社第二工場新設稼働  
(長生堂製薬)



2015年6月

ジェネリック医薬品8成分  
19品目を新発売



2015年9月

完成時の年間最大生  
産能力100億錠規模  
のつくば第二工場(日  
本ジェネリック)の建  
設を決定(12月に工  
事着手)



2015年12月

ジェネリック医薬品5成分  
9品目を新発売



## 医療従事者派遣・紹介事業

2015年3月

「職業紹介優良事業者」の第1号に認定



厚生労働省認可  
職業紹介優良  
事業者認定企業

2015年7月

「プライバシーマーク」を取得



プライバシーマーク  
取得企業

2015年7月～12月

「薬歴スキルアップ研究会」(全5回)開催

2015年度 セミナー参加者合計606名  
第1回 2015年7、8月 (東京・大阪・名古屋・九州)  
第2回 2015年9、10月 (東京・大阪・名古屋)  
第3回 2015年10月 (東京・名古屋)  
第4回 2015年11月 (東京・名古屋)  
第5回 2015年12、1月 (東京・名古屋)



2016年2月

派遣社員への教育  
研修制度がスタート



2016年3月

「優良派遣事業者」に認定



優良派遣事業者