



代表取締役社長

三津原 博

真の医薬分業の実現に向けて 新たな成長ステージへ

Q 企業理念として掲げる「真の医薬分業の実現」について、国内の医薬分業の現状や、“真の”に込めたお考えを教えてください。

医者と薬剤師が対等な立場を維持した中での医薬分業こそ、“真の”医薬分業であると私は考えています。

私どもは医薬分業を実現することによって、薬剤師が日本の医療に大きくコミットできるようにしていきたいと考えています。当社の企業理念である“真の”医薬分業の実現というのは、**薬剤師が独立した職業人としての立場を確立し、医師と対等な立場を維持した上での医薬分業**、という点を強く意図したものです。

このような考えに基づく真の医薬分業の実現へ向けては、全社員への理解浸透が重要になりますが、幸いにして私の方針に対して賛同してもらい、全員が同じ方向に進むことができている。それを表す1つの例として、疑義照会

率を上げることができます。疑義照会率の全国平均が5%未満なのに対し、当社での疑義照会率は約17%となっています。薬物療法では、医師と薬剤師の間で必ず見解の相違が出てきます。しかし**医師と薬剤師が対等な状態を維持していなければ、患者さまを守るための適切な疑義照会も行えないのです。**

真の医薬分業の実現に向けたこうした強い信念があったからこそ、1日に5万人もの患者さまに対応する約3千人の当社薬剤師に対する信頼、そして当社の業容に繋がっているものと確信しています。

Q それでは大きな転換を求められつつある日本の社会保障制度への対応についてはいかがお考えですか？

ジェネリック医薬品への普及を徹底的に推し進めていきます。

現在の日本の社会保障制度は、人口増・企業収益増・GDP上昇といった右肩上がり成長を前提に設計されたものです。ところが何年も前から人口は減り始めGDPも20年間ほぼ横ばいという状況になり、制度設計そのものにほころびが出始めたのです。日本の国民皆保険制度は今まさに瀕死の状態とも言え、国家にとって大変由々しき事態であります。

こうした現状を打破するため、**一番分かりやすく国民の誰もが納得いく形で医療費を削減する方法というのが、ジェネリック医薬品の普及**であるという考えを私は哲学と

して持っています。現在国内で使用される医療用医薬品の内、数量ベースで約65%がジェネリック医薬品です。これを薬価に換算すると約35%の薬価削減効果があり、それは即ち医療費(自己負担)の削減にも繋がっているのです。

我が国と同様に高齢化が進み医療費が増え始めている先進諸国でも、ジェネリック医薬品は日本以上に高いシェアに達しています。これに対し日本の場合、未だ道半ばという状況であります。当社はこれからも真の医薬分業の実現に向けて、ジェネリック医薬品の普及を徹底的に進め、日本の社会保障に貢献していきたいと考えています。



Q 第4期中期経営計画の初年度が終了しましたが、どのように総括されますか？

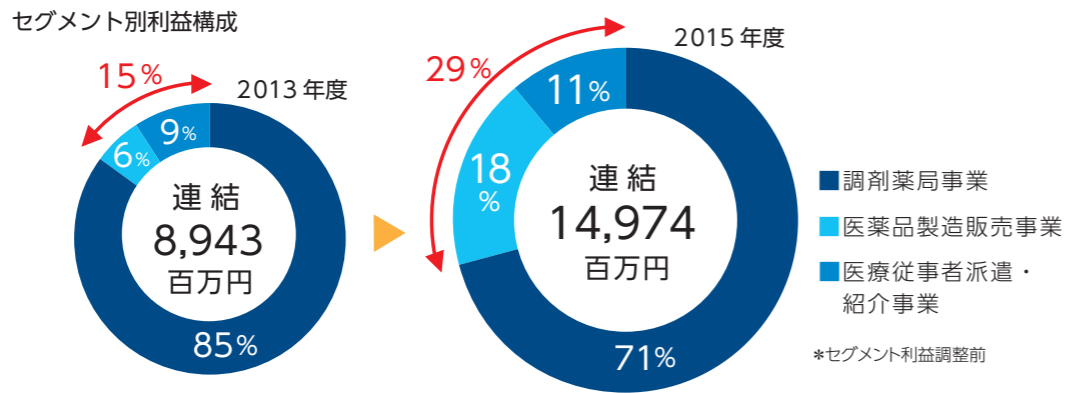
2期連続で最高益を更新するなど、中計初年度として順調なスタートとなりました。

当期では、6月の「経済財政運営と改革の方針(骨太方針) 2015」により社会保障関係費の伸びの抑制策が具体的に示され、10月の「患者のための薬局ビジョン」(厚生労働省)では、調剤薬局のかかりつけ薬局への再編の道筋が示されています。

またジェネリック医薬品の使用促進については、骨太方針にて設定された数量シェアの政府目標80%の実現に向けたさまざまな具体策が従来にも増して強力に進められ、大病院を始めとして医療機関の使用が引き続き増加傾向にありました。

このような状況の下、当社グループでは4月より新中期経営計画をスタートさせ、さらなる業容の拡大を図るべく、各事業間の連携を一層強化し事業の推進に取り組みました。その結果、前期に続き**2期連続で最高益を更新する業績となり、新中期経営計画の初年度として順調なスタート**を切ることができたと考えています。

* 事業別の業績の詳細等につきましては、調剤薬局事業P19～P26(情報提供・コンサルティングを含む)、医薬品製造販売事業P27～P30、医療従事者派遣・紹介事業P31～P32をご参照願います。



「事業の多層化」のさらなる進展

医薬品製造販売事業と医療従事者派遣・紹介事業を合算した営業利益構成比は29%に拡大しました。これら利益率の高い2事業が進展することで利益率の改善にも寄与しています。

Q それでは中計2年目の見通しについてお聞かせください。

2年に一度の改定年度ですが、さらなる飛躍に向けたチャンスと捉え、強固な企業基盤の構築を図る年度としていきます。

今年4月に実施された調剤報酬改定の内容は従来の発想を切り替える必要のある大きなものです。当社グループでは、市場再編など経営環境の大きな変化をさらなる飛躍に向けたチャンスと捉え、各事業分野で強固な基盤構築を図る年度と位置付けています。

調剤薬局事業では、収益性を重視した出店を引き続き積極的に行います。既存店舗では、最新の調剤機器を積極

導入して安全確保・業務効率化、自社開発の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の活用等を図り、患者さまの満足度向上に向けた施策をさらに進めていきます。

医薬品製造販売事業では、今回の診療報酬改定でジェネリック医薬品の使用促進策が複数盛り込まれまことを踏まえ、日本ジェネリック(株)では自社開発製造品の増加による工場稼働率の引き上げ、原価低減と販売拡大を進め

ます。また長生堂製薬(株)と併せてグループ全体の生産・供給能力を高め、製薬企業各社からの受託生産も含めて業容拡大を図る計画です。

医療従事者派遣・紹介事業では、「かかりつけ薬剤師」制度の新設もあり、高度な薬学知識を有する薬剤師供給の需要が高まることが想定されます。(株)メディカルリソー

スでは求人数及び登録者数の増強、高度な薬剤師教育の実施に向けたグループ連携の強化に努めていきます。これらにより薬局現場のニーズに応える薬剤師を育成し、売上拡大と収益性向上を目指します。

これら諸施策により2016年度は改定年度ではありますが、3期連続の最高益更新を目論んでいます。

事業セグメント別売上目標(セグメント間取引消去前)

(単位:百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	対前年比	
	実績	実績	目標	増減額	増減率
調剤薬局事業	157,999	190,874	197,536	6,662	3.5%
医薬品製造販売事業	27,550	32,598	46,271	13,673	41.9%
医療従事者派遣・紹介事業	6,554	8,934	10,500	1,565	17.5%
合計	192,104	232,406	254,308	21,901	9.4%



“日本調剤グループは
これからの日本の社会保障制度の
プラットフォームを担って
まいります——”

Q 「骨太の方針」「患者のための薬局ビジョン」「診療報酬改定」など、政府から大きな施策が打ち出される中、調剤薬局業界・ジェネリック医薬品業界は今後どのように変化していくと予測されますか。

調剤薬局業界では質を求める時代、ジェネリック医薬品業界では薬価一本化の時代に突入してくるのではないかと捉えています。

調剤薬局業界については今年4月の診療報酬改定に表れているように、業務内容のハードルを相当上げる必要があると捉えています。この中では薬剤師の学術知識や勤務時間等にまで言及し、質を求める時代となってきました。現在では約70%の医薬分業率を達成し、政府としても今後は質を重視していく方向にシフトしてきたと思われま

す。質の高い薬剤師を十分に確保できない薬局は、自ずとマーケットから撤退していくことになるだろうと考えます。また当社としてはこの変化を好機と捉え、個々の薬局の規模を広げ、24時間365日対応できるような薬局の開発を進めていく計画です。加えて**在宅医療も今後の重要な分野**です。当社では既にほぼ全薬局で在宅医療を実施しており、より積極的に個人在宅での末期がん患者さまや終末医療に携わっていきたくて考えています。

いま日本では毎年約100万人の方が亡くなり、これから20年～25年もすると年間250万人に達するとも予測されます。実はこういった方々が病院で亡くなるのと自宅

で亡くなるのでは、医療費が約1/4も違ってくるのです。このようなお話をすることははばかる傾向にありますが、それでは当社の仕事は全うできないのです。幸いにしてこの私の方針を全社員が理解し支持してくれています。日本調剤は、時に死を見つめながらの場面では、苦痛をできるだけ和らげ最後をお迎えしてもらうように努め、**看取りの世界**という大きな仕事にも着手してまいります。

ジェネリック医薬品業界については、おそらく2年後には、現在3つある価格帯(同一成分・規格の品目で最高価格の50%以上/最高価格の30%以上50%未満/最高価格の30%未満)の一本化が図られるものと思われま

Q 日本調剤グループの現在の強さは、どのような点から生まれてきたとお考えですか？

調剤薬局は唯一パブリックカンパニーになり得る医療機関であり、その合理性やメリットを先駆けて追求してきた点にあると考えます。

現在、調剤薬局は国内において、株式会社として展開できる唯一の医療機関です。病院も診療所も株式会社として運営することができません。株式会社化できるということは、根本的に他人資本を導入できる、配当もできる、自由に全国を股に掛けた営業展開ができる、ということです。これは即ち、合理的に自由に経営を進められる素地を生かしながら、コストパフォーマンスを高めるとともにコスト削減を図ることができる、ということも意味しています。自由に合理的に大量のお仕事をさせていただくことにより、日本の社会保障費の引き下げにも繋がるのです。これらの点について同業他社のどこよりも早く着目し、またその実践に

努めてきた結果、日本調剤グループは今日の企業規模にまで至りました。

日本の社会保障は費用を切り詰めていかざるを得ない宿命にあり、政府は、それに対する決定打を持っていないのが実情です。このような問題解決に向けて、当社としては率先して協力していく方針です。同時に、これまで以上に合理化やコストパフォーマンス向上を進め、先陣を切ってこれからの日本の社会保障制度のプラットフォームづくりに積極的に参画してまいります。そしてその先に見据えるのは、“医薬総合グループ”としての成長の姿です。

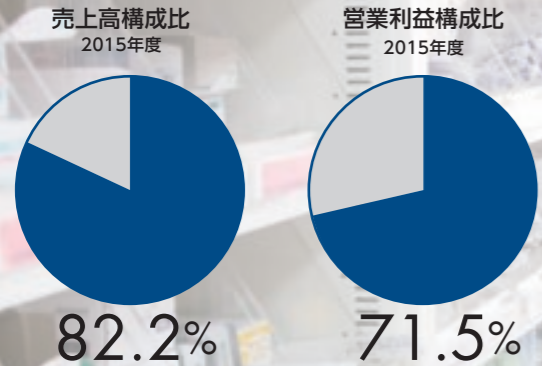
Q これからの日本調剤グループのビジョン、また株主・投資家をはじめとするステークホルダーへのメッセージをお願いします。

“医薬総合グループ”としての新たな成長ステージに突入してまいります。

今日における日本調剤グループの状況を総じて捉えた時、**どこよりも先駆けて、日本の社会保障制度改革の先陣を切ることができたと考えています**。またこのことは、これからのさらなる成長へ向けた1つの成功であるとも自負しています。今後この成功をさらに大きなものにしていくことによって、“医薬総合グループ”としての新たな成長ステージに突入してまいります。また“医薬総合グループ”としての強固な事業基盤を構築すべく、各事業のバランスのとれた成長と新たな取り組みによる業容の拡大という点にも注力していきます。

各事業のバランスのとれた成長に向けては、これまでご説明申し上げてきた主要施策のほか、医療従事者派遣・紹介事業では、医療従事者の労働の流動化及び医療機関の欠員補充にさらに貢献していきます。情報提供・コンサルティング事業では、処方せんデータの解析や活用を一層図り、製薬メーカーにデータを提供して製品開発に役立ててもらいなど、日本の医療の合理化に繋げていきます。

日本調剤グループは**今後ますます事業の多層化を進め、売上の伸長と安定した収益を確保する“医薬総合グループ”としての持続的成長**を果たしてまいります。どうぞこれからの日本調剤グループにご期待ください。

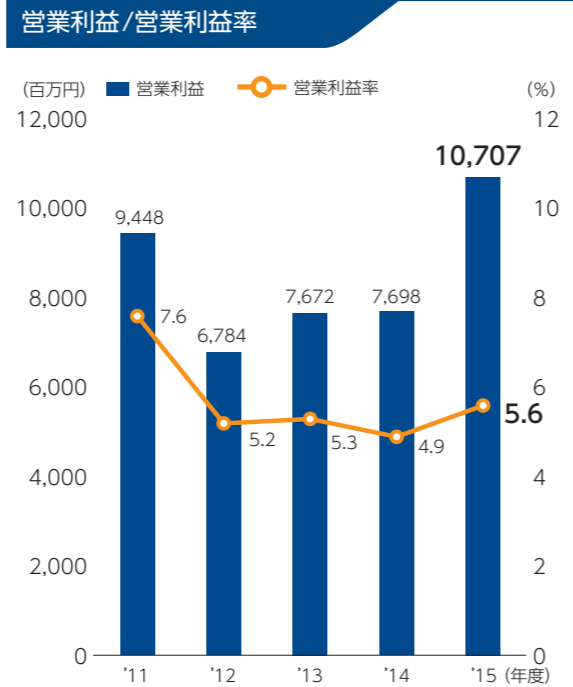
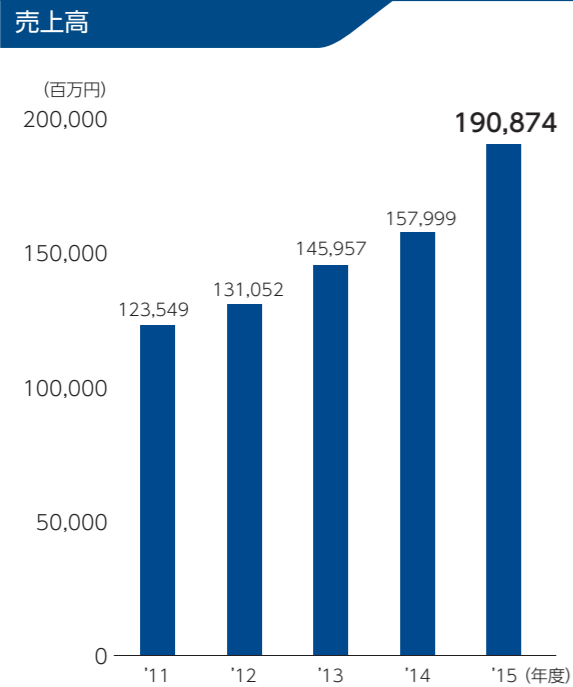


2015年度の振り返り

調剤薬局事業の拡大

今年度の売上高は190,874百万円(前年度比20.8%増)となりました。これは、大型の新規出店と既存店売上の堅調な伸展に加え、C型肝炎治療薬の処方の増加などが主な要因です。新規出店については数を追わず規模と収益性を重視しています。

営業利益は10,707百万円(同39.1%増)となりました。これは、売上高増加による増益及び各種経費の抑制に加え、ジェネリック医薬品の使用促進並びに在宅医療への取り組みの強化などによる調剤報酬の増加などが主な要因です。

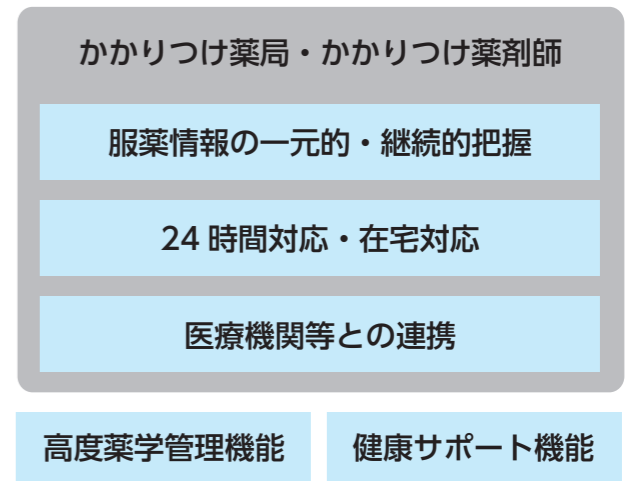


2016年度の課題と取り組み

調剤薬局へ求められる機能の変化

2015年10月に厚生労働省から発表された「患者のための薬局ビジョン」では、右図のような機能を付加した、かかりつけ薬局に転換することを求めています。2016年4月に実施された調剤報酬改定では、薬局の立地から機能へ、対物業務から対人業務への移行が明確に示されました。これにより薬局の数から質への転換、薬剤師の質の向上が重要な課題となります。

当社では、かかりつけ薬局・かかりつけ薬剤師への転換を進めることで患者さまや社会にとって必要とされる薬局となり、さらには収益の改善につながるよう、2015年9月に、「日本の「かかりつけ薬局」宣言」を行い、他社に先駆けて取り組みを始めています。



市場環境

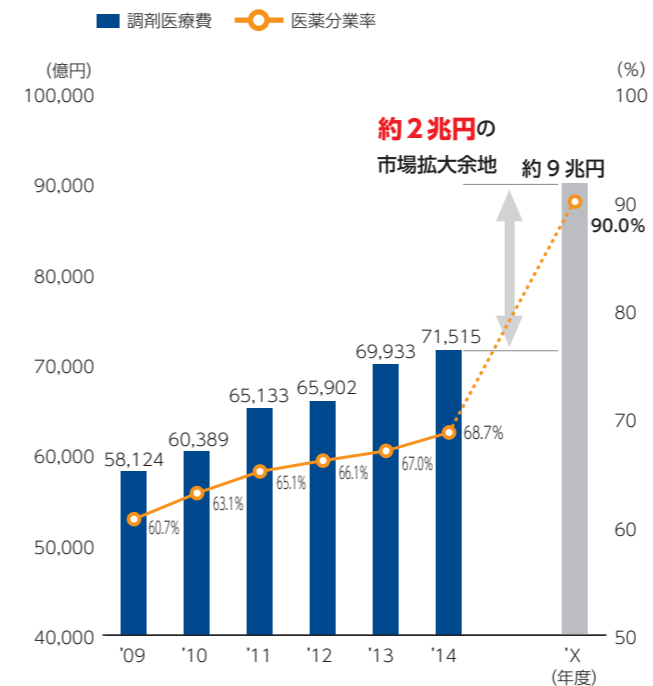
市場規模の拡大と業界の再編

2015年3月末に医薬分業率は68.7%となり、年間の調剤医療費は7兆1,515億円に達しています。総務省「日本の統計2014」によれば、65歳以上の人口は増加を続け、今後10年程度は調剤医療費の増加が予想されます。加えて、分業率は着実に上昇しており、分業率が90%に達した際には調剤医療費が約9兆円を超えることが予想されま

す。今後の市場拡大余地は、少なくとも、約2兆円あると推計されます。

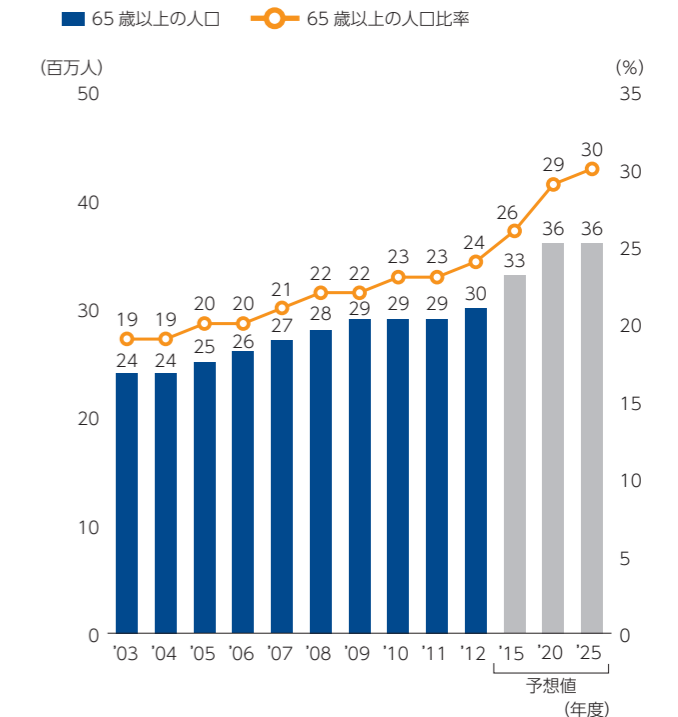
一方、調剤薬局業界では調剤報酬改定などの変化に対応できない薬局や、後継者不足・薬剤師不足の薬局などが、M&Aや廃業などにより淘汰され、再編が進むことが予想されます。

調剤医療費および医薬分業率の推移



※出典: 分業率 日本薬剤師会「保険調剤の動向」(平成26年度 調剤分)
 ※出典: 調剤医療費 厚生労働省「調剤医療費の動向」(平成26年度版)
 ※X年度は予測値

日本の人口統計



※出典: 総務省「日本の統計2014年」

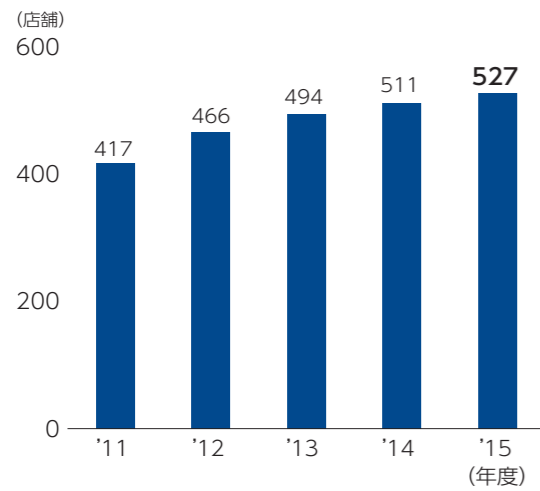
出店戦略

規模・収益性を重視した出店展開

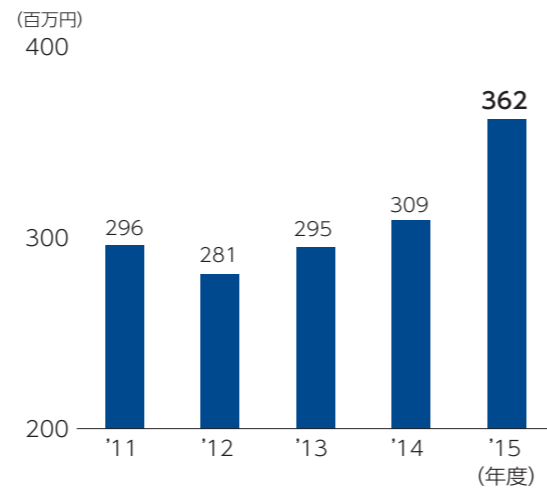
2015年度は、7月から処方せん応需を開始した千葉県下での大型病院の分業に対応した薬局を含め27店舗を新規出店し、11店舗を閉局いたしました。2016年3月末の総店舗数は527店舗となりました(物販事業の1店舗を含む)。出店の方針として、かかりつけ薬局の機能として求め

られる24時間対応・在宅対応や高度薬学管理を行うために必要な薬局の規模と、在宅医療実施による人員増加を補うための収益性を重視しています。同様にM&Aも独自に基準を定めて規模と収益性を重視して積極的に取り組んでいます。

調剤薬局店舗数の推移



1店舗当たり調剤売上高

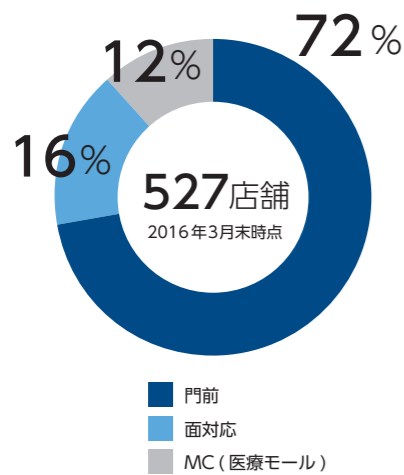


多彩な店舗展開(門前、MC、面対応薬局の展開)

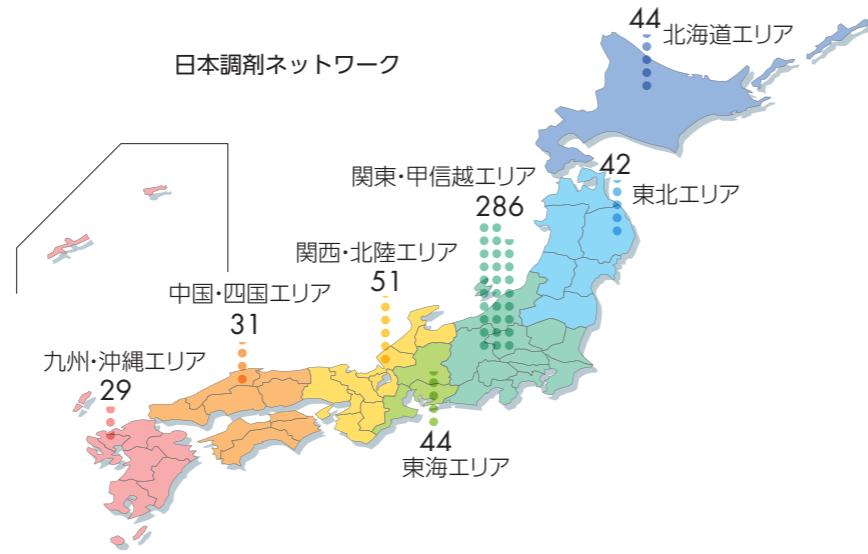
当社では、大学病院や地域の基幹病院などの近隣に出店する門前薬局、医療モールなどに出店するMC(メディカルセンター)薬局、駅前や商店街などに出店する面対応薬局など、多彩な出店展開を行っています。近年、比較的大

きな規模の病院が分業に踏み切ることに加え、病院の老朽化による建替えなどにより、足元の出店形態は門前薬局が中心となり、店舗当たり売上高は増加傾向にあります。

店舗数の割合



日本調剤ネットワーク



※物販事業の1店舗を含めております。
※2016年3月末時点

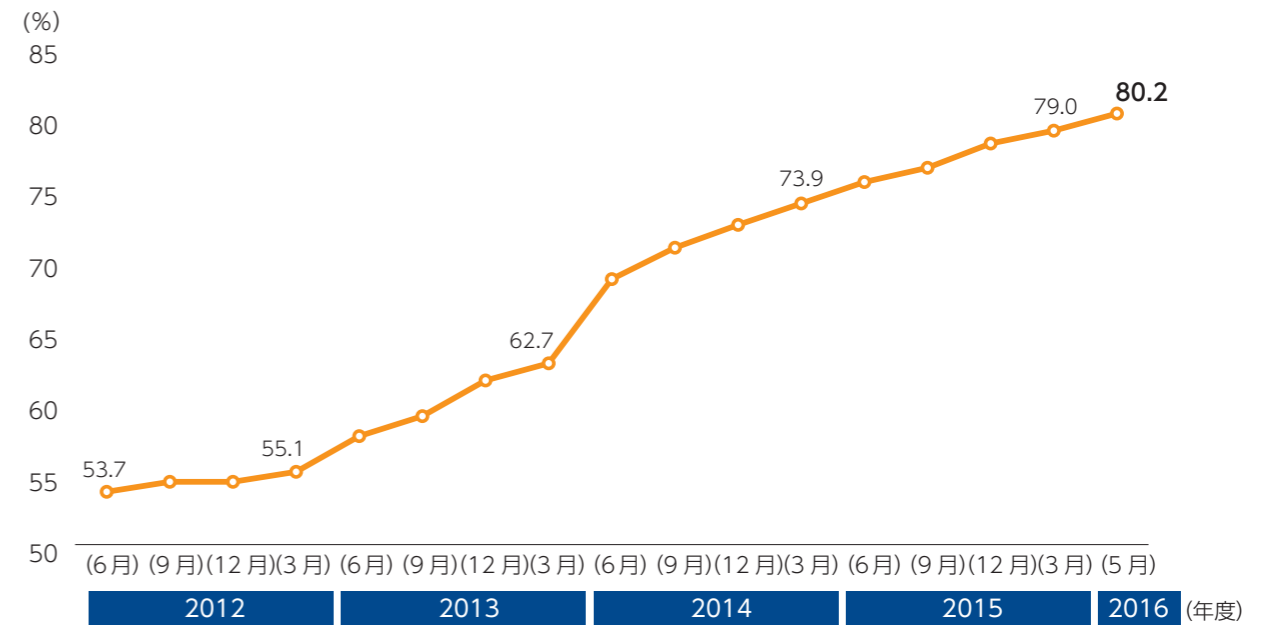
ジェネリック医薬品使用促進への取り組み

80%を超えるジェネリック医薬品使用率

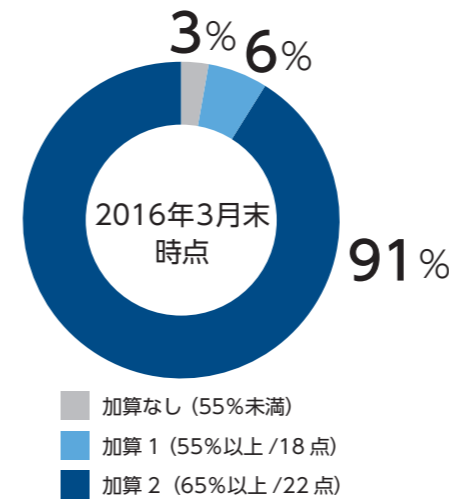
「患者のための薬局ビジョン」では、政府の規制改革会議で指摘のある医薬品による治療の安全性向上と保険財政の効率化の観点から、KPIを活用したPDCAサイクルを実施し毎年の政策評価でモニタリングを実施することを公表しています。当社ではジェネリック医薬品が普及する以前よりKPIによる評価を開始しており、患者さまへの説明の継続と医療機関への情報提供により、政府目標を2年以上

先行して、80%を超えるジェネリック医薬品使用率を達成しています。結果として、後発医薬品調剤体制加算を高いレベルで取得することができています。一方で、この取り組みによる2015年度の薬剤費削減効果は、年間188億円に達しています。当社では患者さまの医療費負担軽減と社会保障費の増加抑制に取り組み、社会に対する価値提供を行っていきます。

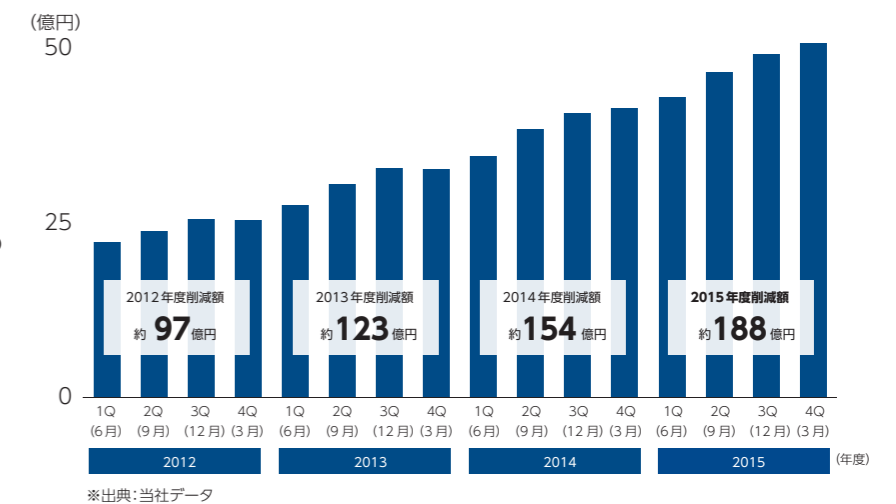
ジェネリック医薬品使用率(数量ベース)全社平均



後発医薬品調剤体制加算(算定店舗割合)



ジェネリック医薬品への変更による薬剤費削減額



※出典: 当社データ

「患者のための薬局ビジョン」への取り組み

かかりつけ薬局・かかりつけ薬剤師への取り組み

地域社会に貢献する存在としての調剤薬局企業の取り組みを広くご理解いただけるよう、2015年9月から全社を挙げて広報キャンペーン「日本の「かかりつけ薬局」宣言」を展開しています。テレビCM・看板・店舗内モニター・ホームページなども活用しています。

超高齢社会が到来した現在、地域社会における医療の担い手として、調剤薬局そして薬剤師の存在に期待が高まっています。薬の専門家として調剤薬局の役割をさらに高め、日本のかかりつけ薬局となるための取り組みを強力に進めてまいります。



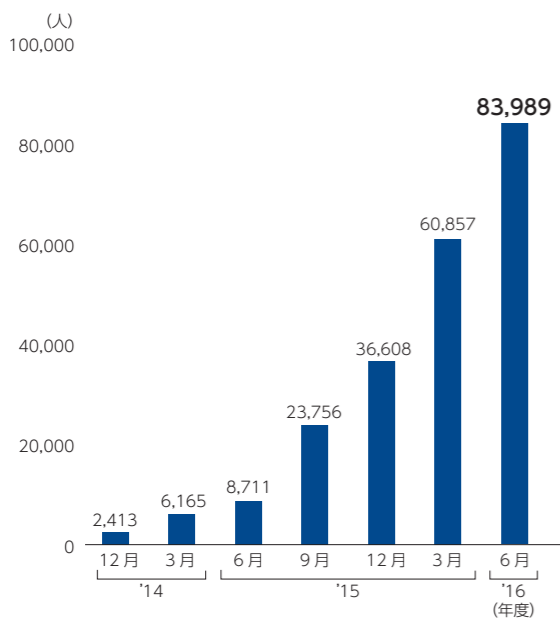
服薬情報の一元的・継続的把握への取り組み

利用者8万人を超える電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

当社では、独自に開発した電子お薬手帳「お薬手帳プラス」のサービス運用を、2014年10月から開始しています。2016年4月の調剤報酬改定により、電子お薬手帳が、従来の紙のお薬手帳と同様に利用できるようになり、処方薬の情報を自動的に反映する利便性の良さから登録会員数は8万人を突破しています(2016年5月末時点)。

また、公益社団法人日本薬剤師会の「電子お薬手帳相互閲覧サービス」へ参加しており、同サービスを利用できる各薬局の電子お薬手帳情報を活用することも可能となっています。これは、患者さまの服薬情報の一元化・継続的把握により、残薬の削減や薬の相互作用等による副作用の防止につながる取り組みです。

「お薬手帳プラス」の会員登録数



24時間対応・在宅医療への取り組み

95%を超える在宅医療実施店舗

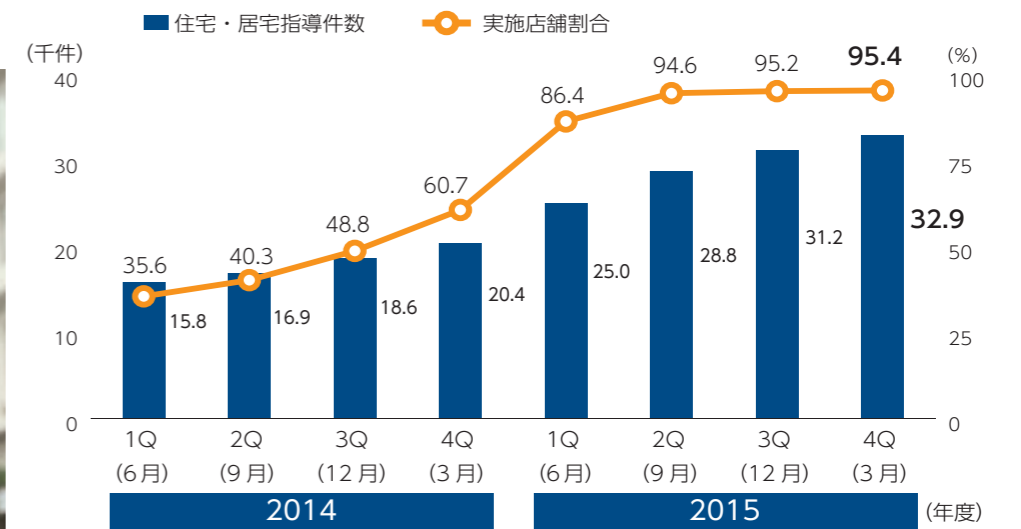
2016年度診療報酬改定では、「質の高い在宅医療の推進」が明記され、地域社会を医療面からサポートする重要な担い手として、調剤薬局・薬剤師の役割がクローズアップされています。特に在宅医療への取り組みは、地域に貢献する「かかりつけ薬局」の重要な機能として位置づけられています。当社では積極的に在宅医療を推進した結果、在宅医療

の取り組み実績を示す在宅患者訪問薬剤管理指導料*1を95%以上の店舗で算定、年間では10万件以上の実績となりました。在宅医療への取り組みは、入院から在宅医療への移行による医療費の削減に寄与するものとして積極的に取り組んでいます。

*1 在宅患者訪問薬剤管理指導料：調剤報酬の算定項目の数値には介護保険の算定項目である居宅療養管理指導も含まれています。



在宅医療実施店舗割合と指導件数



在宅医療サポート体制

在宅医療を支えるサポート体制として、在宅医療に必要な専門知識や医療器具の取り扱いを習得するため、在宅医療集合研修を実施しています。また無菌操作が必要な注射薬等を調剤するため、無菌調剤室やクリーンベンチを導入しています。今後も地域の拠点となる店舗に、これらの設備を速やかに導入してまいります。加えて、2012年4月より在宅コミュニケーションシステムを導入しています。在宅コミュニケーションシステムは、セキュリティが確保されたiPadを利用し外出先での在宅医療をサポートするシステムで、2012年7月より本格稼働しています。このほか在宅医



療専任薬剤師の設置も進め、より高度で専門性の高い在宅医療に積極的に取り組んでいます。

サポート体制	実施内容
在宅医療集合研修 (2015年度実績)	集合研修実施場所：全国15会場 18箇所 集合研修への参加状況：507薬局 576名
注射薬無菌調剤設備 (2015年度末)	無菌調剤室設置店舗*2 8店舗 クリーンベンチ設置店舗*2 6店舗
在宅インフラの整備 (2015年度末)	在宅コミュニケーションシステム導入 521店舗

*2 無菌調剤室とは、室内を無菌に保ち、在宅医療に使用される高カロリー輸液、注射薬などを調剤する設備。クリーンベンチは、無菌に保たれた箱型の装置の中に手を入れ操作を行う簡易な無菌設備。

高度薬学管理機能への取り組み

特定機能病院・地域医療支援病院の処方せん応需実績／
高度医療への対応を支える教育体制

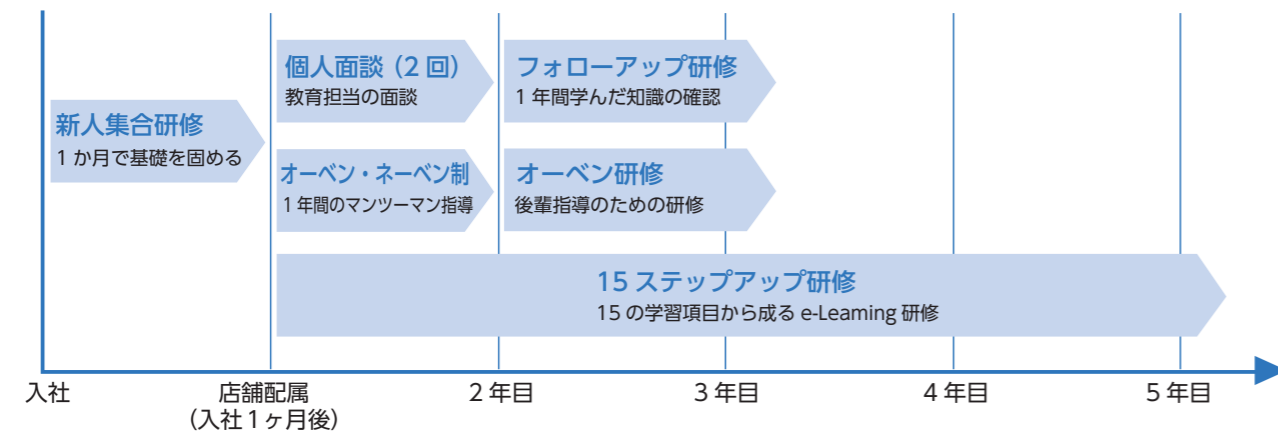
社内の薬剤師教育システムは経験年数などを考慮し、段階的に高度なものへと進んでいく教育体制となっています。また、当社では高度医療を提供する特定機能病院・地域医療支援病院の門前での開局実績が多く、様々な処方内容に対応するため薬剤師教育には常に注力しています。

具体的には、薬剤師の習熟度合いに応じたe-Learningの実施、全国の教育専門スタッフによる病状解析・服薬指導勉強会の開催、店舗勤務の薬剤師全員へ習得度合いや知識を測るための試験(JP-CBT)を実施しています。また、院内勉強会・カンファレンスへの積極的な参加や、大学病院の実務研修制度を利用したより専門性の高い教育にも取り組んでいます。在宅医療では専任薬剤師を配置し、

注射薬の調剤に使用する無菌調剤手技の実習研修なども行っています。



入社してからの基本的な研修



継続的な研修	
エクセレントサービス研修 接客スキルの向上	調剤過誤防止勉強会 継続的に勉強会を実施
在宅医療集合研修 フィジカルアセスメント、 経腸栄養等をテーマに実施	学術発表 各種学会、社内学術大会
症状解析・服薬指導勉強会 教育担当による勉強会	大学病院実務研修制度 病棟業務、注射剤室業務等を研修

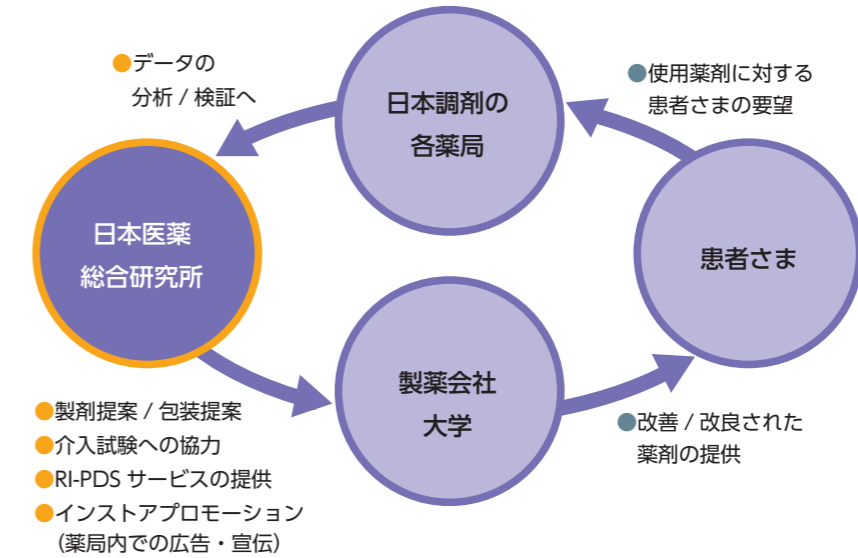
コンテンツ資料・サポート制度	
質疑応答システム 疑問をすぐに質問できる	ビデオライブラリ 病気や薬剤等の講義形式勉強会
新薬情報配信 最新の医薬品情報を配信	手話・ソーシャルスタイル学習 社内ネットでいつでも学習
研修認定薬剤師サポート制度 研修・登録費用の全額補助	

事業概況
情報提供・コンサルティング事業 (データの分析・活用)

*当該事業部門の売上高数値につきましては、調剤薬局事業部門に含めております。

事業概要

情報提供・コンサルティング事業を展開している日本医薬総合研究所では、患者さま、製薬会社、大学、日本調剤の各薬局を結びつけ、処方せんデータを様々な角度から分析した情報を製薬会社、大学などへ提供しています。またそれを通じて最終的には患者さまに価値を提供できるよう努めています。



調剤薬局事業との連携

日本医薬総合研究所では、日本調剤の調剤薬局に所属する約3,000名の薬剤師が収集した情報に基づいて調査・研究を行っています。患者さまが使用薬剤に対して抱

く不満や改善提案などの情報は、日本医薬総合研究所にてデータ分析・検証され、製剤提案や包装提案等の有用なデータとして製薬会社へフィードバックされます。

調剤薬局事業との主な連携内容

- 点眼薬の形状調査と提案、点眼袋の形状、収納した際の視認性調査と提案
- 新薬発売時の錠剤規格設定への提案
- 海外企業が日本で発売するボトル包装薬剤についてPTP包装化の提案
- 漢方薬の吸湿を防ぐ効果のある分包紙の開発

介入試験への協力

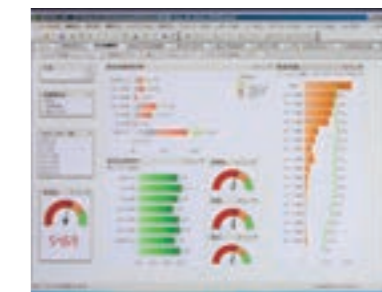
日本医薬総合研究所では製薬会社・大学の介入試験に協力し、薬剤師の介入による薬剤の服薬中止割合の改善効果や、検査値の改善効果の検証などを行います。検証さ

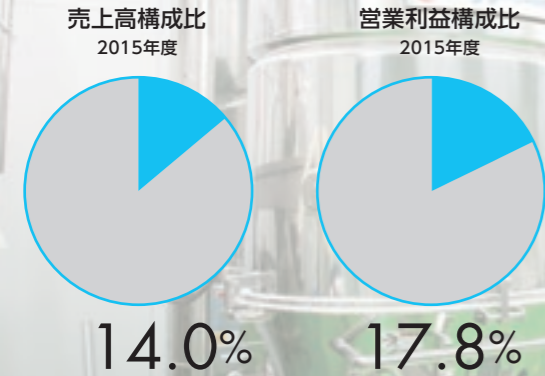
れたデータは学会発表や論文発表を通して全国の薬局で共有され、服薬指導に活かされています。

RI-PDS (日次最新市場情報サービス)

日本医薬総合研究所では、製薬会社向けに製品の動向・変化を日次で追える業界初のサービスを提供しています。

製品の販売状況は、これまで卸企業からの販売データを月次でしか追えませんでした。当サービスでは、日次の情報提供が可能となりました。インフルエンザ薬、花粉症薬の使用状況、新薬使用の立ち上がり状況などの調査に非常に有効なサービスとして高い評価をいただいています。





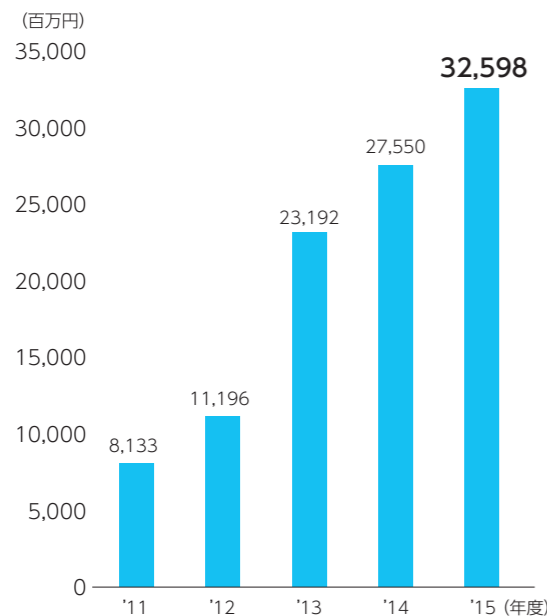
2015年度の振り返り

ジェネリック医薬品市場の拡大と業容の進展

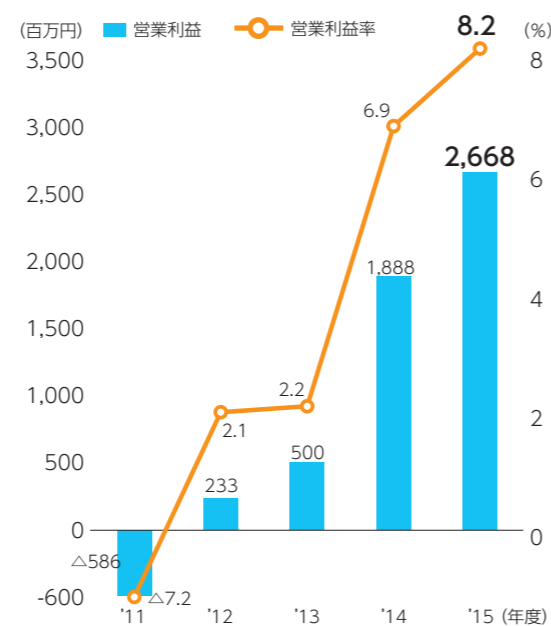
2015年度の売上高は32,598百万円(前年同期比18.3%増)と増収となりました。政府目標としてジェネリック医薬品の数量シェア目標80%以上が発表され、使用促進が従来にも増して強力に進められたことなどにより、大病院をはじめ各医療機関におけるジェネリック医薬品の使用が引き続き増加傾向にありました。営業利益は2,668百万円(同41.3%増)と大幅な増益となり、営業利益率も8.2%と前期

を超える結果となりました。これは売上高増加による増益及び各種業務の効率化の推進などによる経費の抑制、販売戦略の再構築などが奏功したことによります。医薬品製造販売事業の営業利益構成比は17.8%となり、調剤薬局事業での調剤報酬改定による影響を補完する効果が発揮されつつあると言えます。

売上高



営業利益/営業利益率



2016年度の課題と見通し

診療報酬改定によるジェネリック医薬品への追い風

2016年4月の診療報酬改定では、ジェネリック医薬品の使用促進策が複数盛り込まれました。調剤薬局では後発医薬品調剤体制加算の算定基準引き上げが実施されました。DPC対象病院では後発医薬品指数の評価上限が60%から70%へと引き上げが実施され、その他の病院では入院基本料算定時における後発医薬品使用体制加算の指標見直し(採用品目数から実使用数量へと基準が変更)、及び

高ランクの新設が行われました。診療所では、外来後発医薬品使用体制加算の新設、一般名処方加算の見直しが実施されるなど、医科における後発品の使用促進策の方向性が示されました。こうした状況を踏まえ、当社では生産・供給能力拡大を進め、他のジェネリック医薬品メーカーなどからの受託生産も含めて業容の拡大を計画しています。

調剤薬局でのジェネリック医薬品使用促進策

対象	改定前	改定後	変化
調剤薬局 (後発医薬品調剤体制加算)	加算1(調剤数量割合55%:18点) 加算2(調剤数量割合65%:22点)	加算1(調剤数量割合65%:18点) 加算2(調剤数量割合75%:22点)	引き上げ

病院・診療所でのジェネリック医薬品使用促進策

対象	改定前	改定後	変化
DPC対象病院 (後発医薬品指数の見直し)	評価上限60%	評価上限70%	指標の引き上げ
病院 (後発医薬品使用体制加算の指標の見直し)	採用品目割合 加算1(旧指標30%以上:35点) 加算2(旧指標20%以上:28点)	使用数量割合 加算1(新指標70%以上:42点) 加算2(新指標60%以上:35点) 加算3(新指標50%以上:28点)	指標の変更
診療所 (外来後発医薬品使用体制加算の評価)	(なし)	使用数量割合 加算1(70%以上:4点) 加算2(60%以上:3点)	指標の新設
病院・診療所 (一般名処方加算の見直し)	加算1(一般名1品目以上:2点)	加算1(一般名全ての品目:3点) 加算2(一般名1品目以上:2点)	指標の追加

※出典:厚生労働省 平成28年度診療報酬改定説明資料

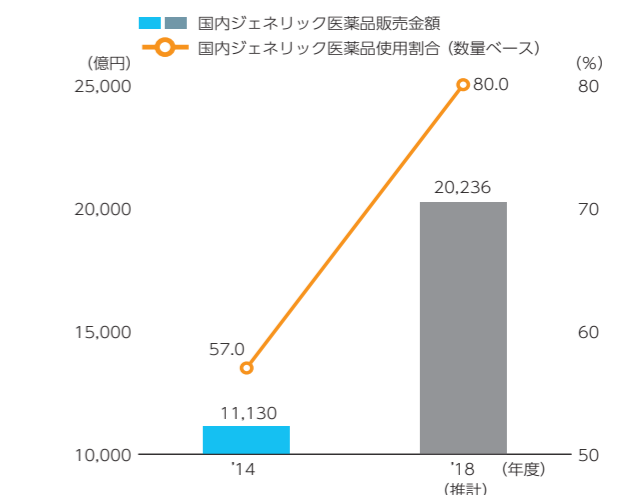
市場環境

市場の拡大を捉えて

2015年6月に閣議決定された「経済財政運営と改革の基本方針2015」(骨太方針)では、ジェネリック医薬品の数量シェア目標について、“2018年度から2020年度末までの間のなるべく早い時期に80%以上とする”との政府方針が発表され、ジェネリック医薬品の使用促進が従来にも増して具体的かつ強力に進められつつあります。これを受けて、2016年4月の診療報酬改定では、医科におけるジェネリック医薬品の使用促進策が複数盛り込まれました。

政府目標である数量シェア80%到達時におけるジェネリック医薬品市場は約2兆円規模に達することが推計されています。ジェネリック医薬品市場における今後数年間の市場拡大余地は、約1兆円ということです。当社は、こうした需要増加を捉え、業容の拡大を計画してまいります。

国内ジェネリック医薬品市場の状況



※厚生労働省保険局調査課「調剤医療費の動向～2014年度版～」より

製品開発

品目数増加と自社承認品目数の推移

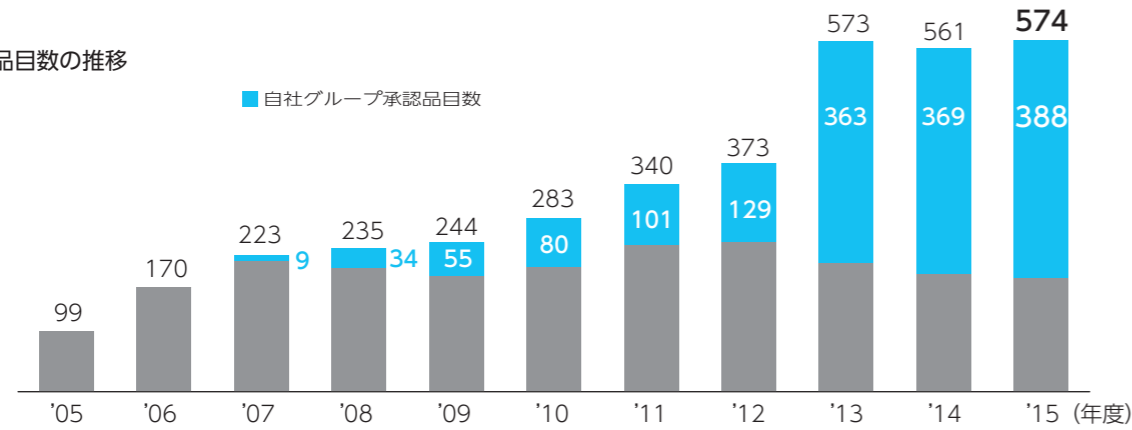
日本ジェネリック・長生堂製薬で販売する製品には、自社承認品と導入品の2つの製品群があります。ライセンスを持つ自社承認品の中には、自社製造品と他社委託品が含まれています。創業当時の販売製品は導入品のみでしたが、研究開発活動を強力に進めることにより、自社承認品は388品目(2015年度末)にまで増加いたしました。今後も、先発医薬品の特許切れに伴う新規収載品の着実な増強と、現在他のジェネリック医薬品メーカーから導入している製品の自社承認品への切り替えを促進することにより、収益性の改善と幅広い需要に応える製品ラインナップの充実を並行して進めてまいります。

当社グループの調剤薬局から上がってくる患者さまの声を収集し、製品開発に活かしています。患者さまの利便性を高め、安全で高品質な医薬品の生産に向けて製品開発を行っています。



例 剤型が小さく取り扱いが難しいとの要望に応じて錠剤の形状を扱いやすい大きさに変更。識別を容易にするため、薬剤名を錠剤の両面に印字し、一方の色を変更。

承認品目数の推移



生産体制

需要増加に応える最大生産能力の増強

政府方針と診療報酬改定を受け、各医療機関ではジェネリック医薬品の需要が高まりつつあるなか、当社ではこの急激な需要の増加と安定供給に応えるべく、既存設備の増強を段階的に行い最大生産能力の増強を推し進めています。加えて、2015年12月には、完成時の最大生産能力が

100億錠規模となるつくば第二工場の建設に着手致しました。全ての工場が完成しますとグループ全体での最大生産能力は157億錠となり、需要の増加に応える体制が確立します。



つくば第二工場完成予想図

157 億錠
グループ年間最大生産能力(計画)

品質・安全に対する取り組み

高品質と安全性を確保した生産設備

品質に対する取り組みとして、安全で高品質なジェネリック医薬品を患者さまへご提供するために厳しく衛生管理された製造エリアを構築し、最新の設備と確かな技術で優れた医薬品の製造プロセスを確立しています。

生産される医薬品に対して、原材料の受入試験から製品の出荷試験まで、GMPに基づいた厳格な品質管理体制のもとで検査を実施しています。人的な介入をできる限り減らし、エラーを防ぐシステムを構築し、製造工程の徹底的な効率化・オートメーション化を図っております。GMPに基づき、適正な教育訓練を定期的を実施し、製造部門及び品質部門のGMPレベルの向上にも努めています。



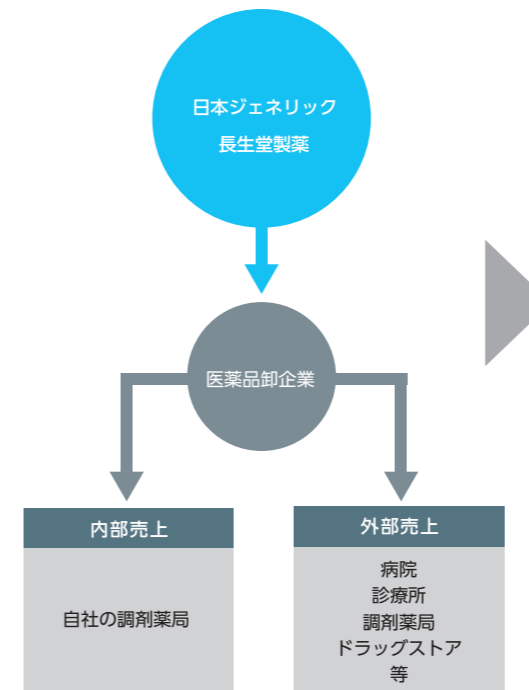
販売体制

医薬品卸企業との強力な連携による販売戦略

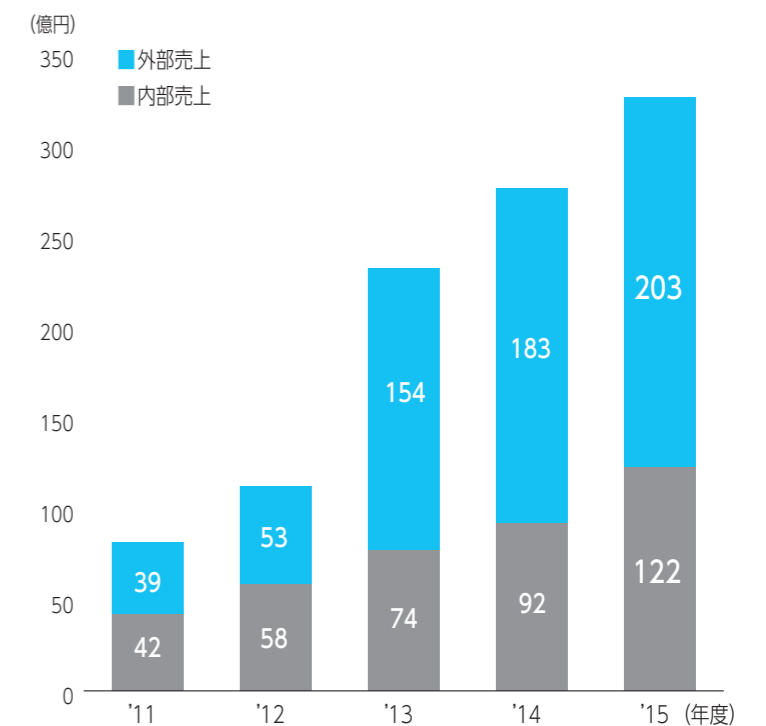
日本ジェネリック(長生堂製薬製造品も含む)が販売するジェネリック医薬品はすべて卸企業を通して販売しています。創業以来、調剤薬局事業で築いてきた卸企業との強力な関係がジェネリック医薬品の販売戦略に活かされています。内部売上に比し、はるかに大きな市場である外

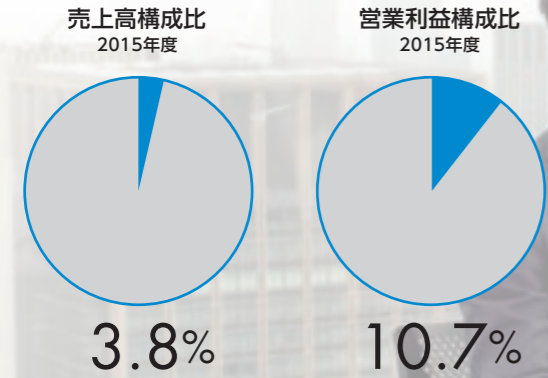
部売上を伸ばすことにより、更なる業容の拡大を目指してまいります。なお、卸企業から先の販売先としては、全国の薬局の約80%、病院・診療所の約30%に納入実績があります。

医薬品卸企業との強力な連携による販売戦略



内部売上、外部売上の推移



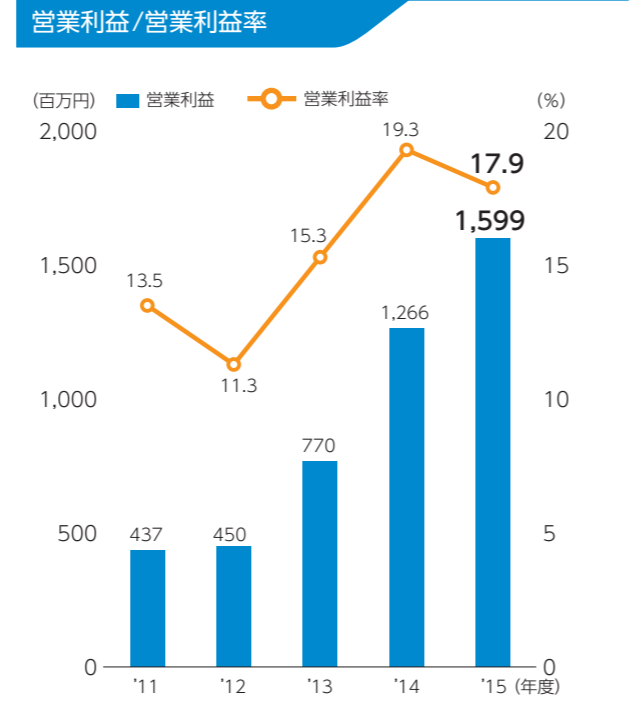
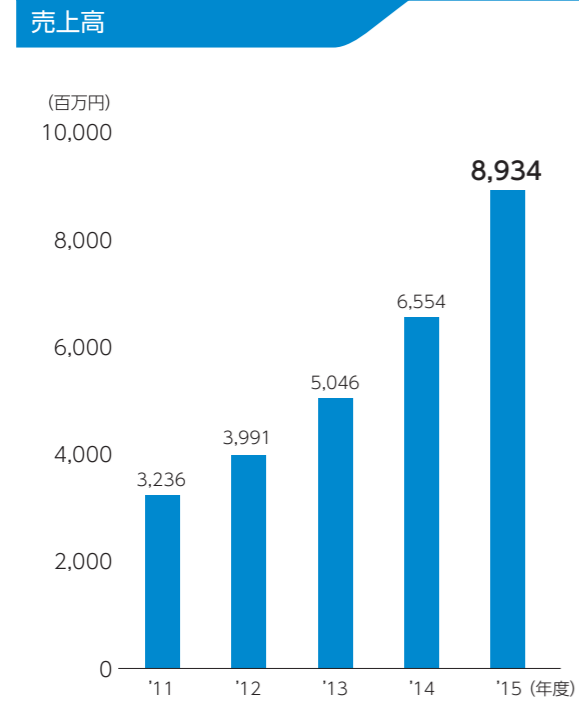


2015年度の振り返り

薬剤師需要の強い伸び

2014年度診療報酬改定、2015年10月「患者のための薬局ビジョン」により、薬剤師の役割が一層拡充・強化され、在宅医療の推進等による薬剤師需要が高まりました。

当社では新規開拓による求人数の増加及び登録者数の確保などの取り組みを強力に推し進めた結果、引き続き高い水準での増収増益となりました。



2016年度の課題と見通し

薬剤師の役割拡充による需要の高まり

2016年度調剤報酬改定では、かかりつけ薬剤師への取り組み・在宅医療への取り組みなど薬剤師の果たす役割が拡充され、さらなる需要の高まりが想定されています。引き続き派遣・紹介先の新規開拓による求人数の増

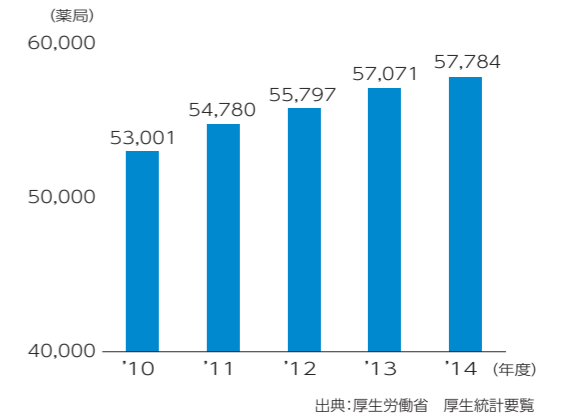
加及び登録者数の増強に加え、役割拡充に応えられる薬剤師の教育を行い、薬局現場の求めに的確に応える薬剤師を派遣・紹介していくことで業容の拡大を目指してまいります。

市場環境

薬剤師の役割拡充による需要の増加

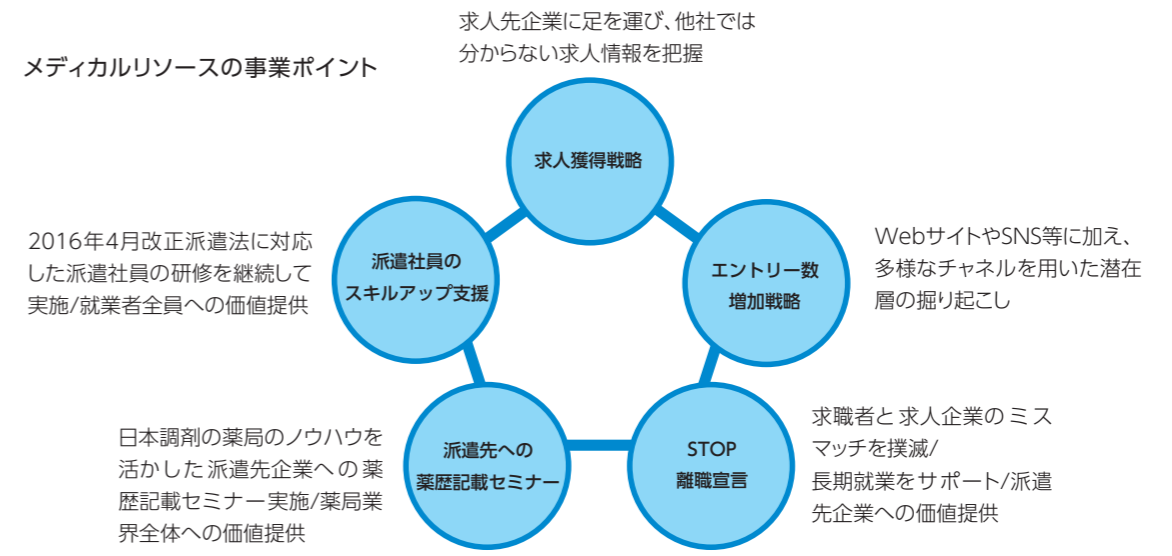
薬剤師国家試験合格者数は近年1万人前後で推移しています。これに対して調剤薬局数は毎年約1,000店舗のペースで増加傾向です。背景として大手調剤薬局の出店やドラッグストアの調剤併設店の増加等があります。加えて調剤報酬改定により、在宅医療の推進やかかりつけ薬剤師制度が始まり薬剤師の役割拡充による需要の高まりが挙げられます。今後も引き続き逼迫した状況が続くと想定されます。

全国薬局数の推移



基本戦略

選ばれる派遣・紹介事業への取り組み



VOICE

メディカルリソースを利用されている派遣者の声



都内薬局勤務 木下愛理さん

メディカルリソースは全国に支店があるため、転居になった場合でも継続して転職支援を受けられると考え、同社のサービスを選びました。正社員と違い派遣社員では研修制度がないためスキルアップが重要になりますが、同社の勉強会に参加できるなどサポート面も充実していると思います。また契約前には店舗見学もあり、働いた時とのギャップも少なく済みました。



都内薬局勤務 船場紗耶香さん

転職することになり、紹介会社を探した時に広告でよく目にしてきたことや日本調剤グループという安心感からメディカルリソースに登録してみました。初めての派遣転職で不安もあったのですが、担当者の方が親身にアドバイスをしてくれて、とても助かりました。そのおかげで今まで一度のトラブルもなく、素敵な職場で無理なく働くことができています。