


総合ヘルスケアカンパニーを目指して

企業理念



「真の医薬分業」の実現

日本調剤が追い求める医薬分業は、病院内で処方・調剤されていた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。

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2019」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2019年3月期(2018年4月～2019年3月)です。但し、必要に応じて2020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2019」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迎えています。「企業レポート2019」の表紙では、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各社・各部署で働く「人」を中心に表現しております。



目次

総合ヘルスケアカンパニーを目指して

- 03 成長の軌跡
- 05 事業ポートフォリオ
- 07 価値創造モデル
- 09 成長を実現するための戦略

1 真の医薬分業に向けた成長

- 13 社長メッセージ
- 19 特集
- 23 日本調剤グループこの1年
- 25 財務ハイライト

2 事業パフォーマンス

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

3 日本調剤を支える基盤

- 51 Human Environment*
- 59 Social
- 61 Governance
- 67 役員の状況
- 69 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

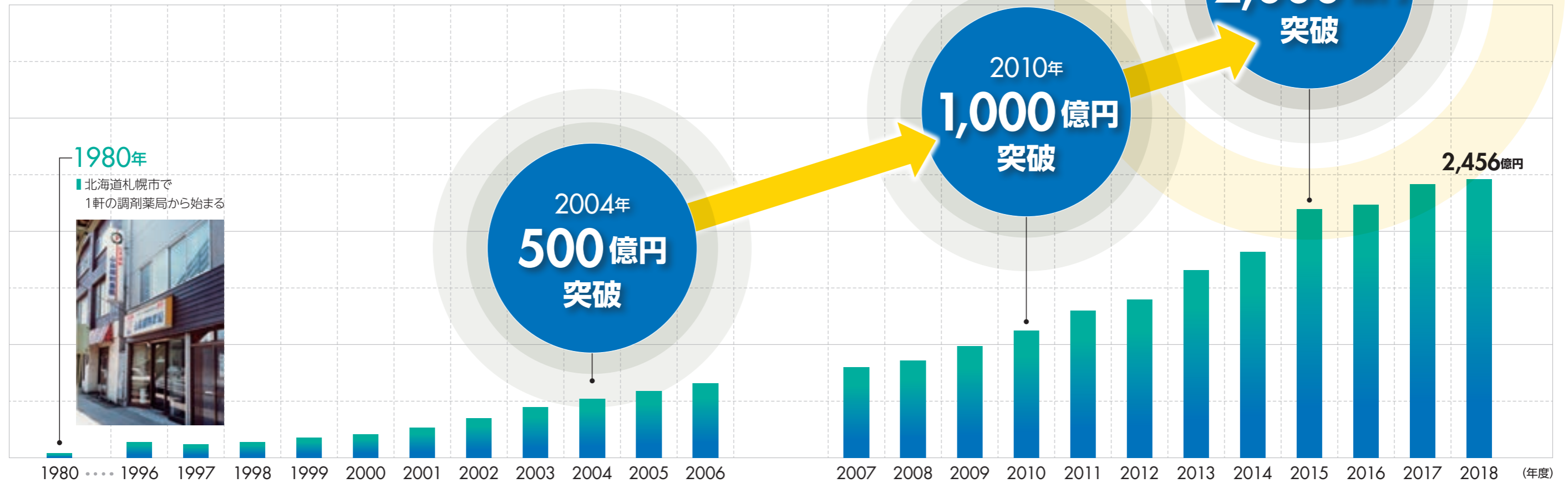
※ 環境への取り組みはP44に記載

4 データセクション

- 71 調剤報酬改定 主な改定内容
- 74 用語説明
- 77 10年データ(財務・非財務サマリー)

成長の軌跡

連結売上高の推移

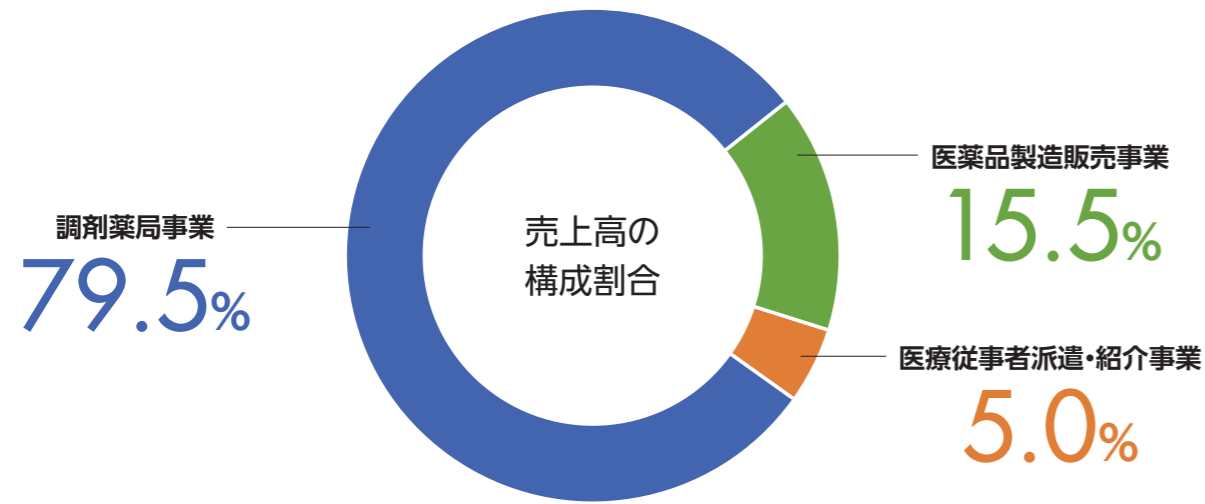


カテゴリー	1974年	1980年	1995年	2000年	2004年	2005年	2007年	2008年	2013年	2014年	2015年
日本調剤グループの動き	日本調剤株式会社設立 調剤薬局事業を開始 北海道札幌市に調剤薬局を初出店	本社を北海道札幌市より東京都へ移転	派遣法改正を捉えて医療従事者派遣・紹介事業を開始 (現 株式会社メディカルリソース)	東京証券取引所市場第二部に上場	東京証券取引所市場第一部に上場	ジェネリック医薬品の自社製造を開始	情報提供・コンサルティング事業を開始 (株式会社日本医薬総合研究所)	長生堂製薬株式会社を子会社化	第一生命グループとの業務提携契約を締結	国内最大級のジェネリック医薬品製造工場として、つくば第二工場完成	
法律・政府方針の動き	診療報酬改定 処方箋発行料が100円から500円に引き上げ (医薬分業元年)	「派遣法」改正 薬局への薬剤師派遣が可能になる	「薬事法」(現・薬機法)改正 製造設備を持たずに、製造業への参入が可能になる	「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	「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	「後発医薬品推奨により調剤報酬を大きく引き上げ 新基準数量ベース 55-65% 18点 65%以上 22点	「経済財政運営と改革の基本方針2015」内閣府発表 後発医薬品の使用数量割合の80%目標が2020年9月末と設定される	「患者のための薬局ビジョン」厚生労働省発表 今後の薬局に求められる機能が明確に示される			

※年表記は暦年

事業ポートフォリオ

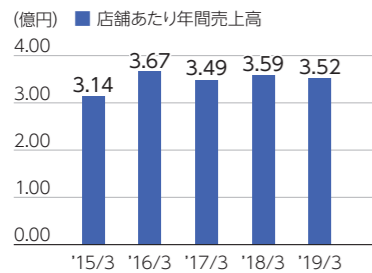
数字で見る日本調剤グループ



調剤薬局事業

調剤薬局のリーディングカンパニー

店舗あたり売上高 No.1



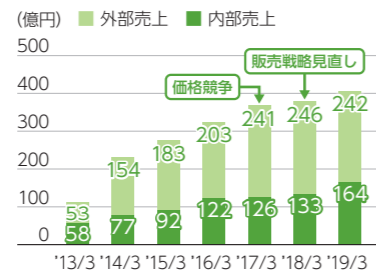
調剤薬局事業では、自力出店を着実にやってきた結果、圧倒的な店舗当たり売上高となっています。自力出店を中心に、厳しい基準で検討されたM&Aも活用し、店舗当たり売上高を拡大しつつ、業界再編を勝ち抜くことができる店舗を出店しています。



医薬品製造販売事業

フルラインジェネリックメーカー

他社にはないビジネスモデル Only 1



医薬品製造販売事業では、グループ内に調剤薬局を持つことから、調剤薬局事業の拡大がこの事業の拡大に繋がる他社にはないビジネスモデルとなっています。



医療従事者派遣・紹介事業

医療分野に特化した人材サービスカンパニー

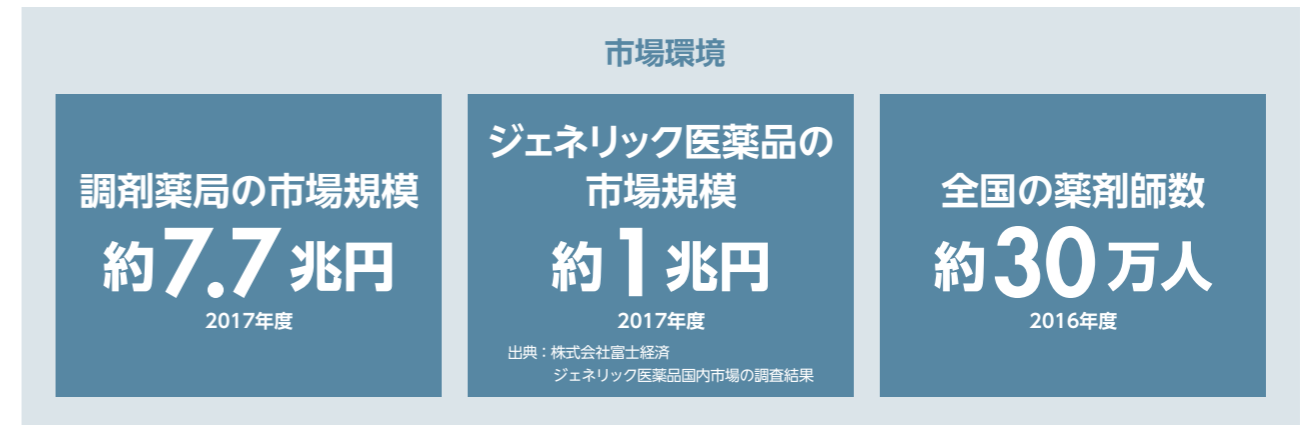
薬剤師の派遣 No.1

高い成長性

高い収益性

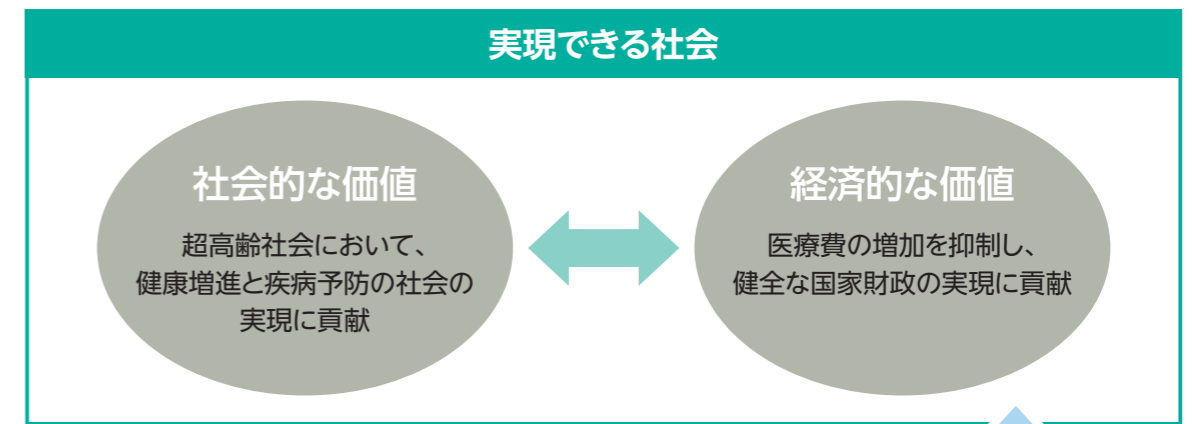
高い信頼性

医療従事者派遣・紹介事業では、調剤薬局事業で確立した質の高い教育システムを活用することで、他社にはない付加価値のある人材派遣・紹介を実現しています。



価値創造モデル

日本調剤グループでは、日本が抱える様々な社会的課題に取り組み、当社が持つ経営資本を活用し、「真の医薬分業」の実現に向けて事業を展開しています。調剤薬局事業を起点にシナジーを生む周辺事業を展開することで、社会への持続的価値提供を実現しています。

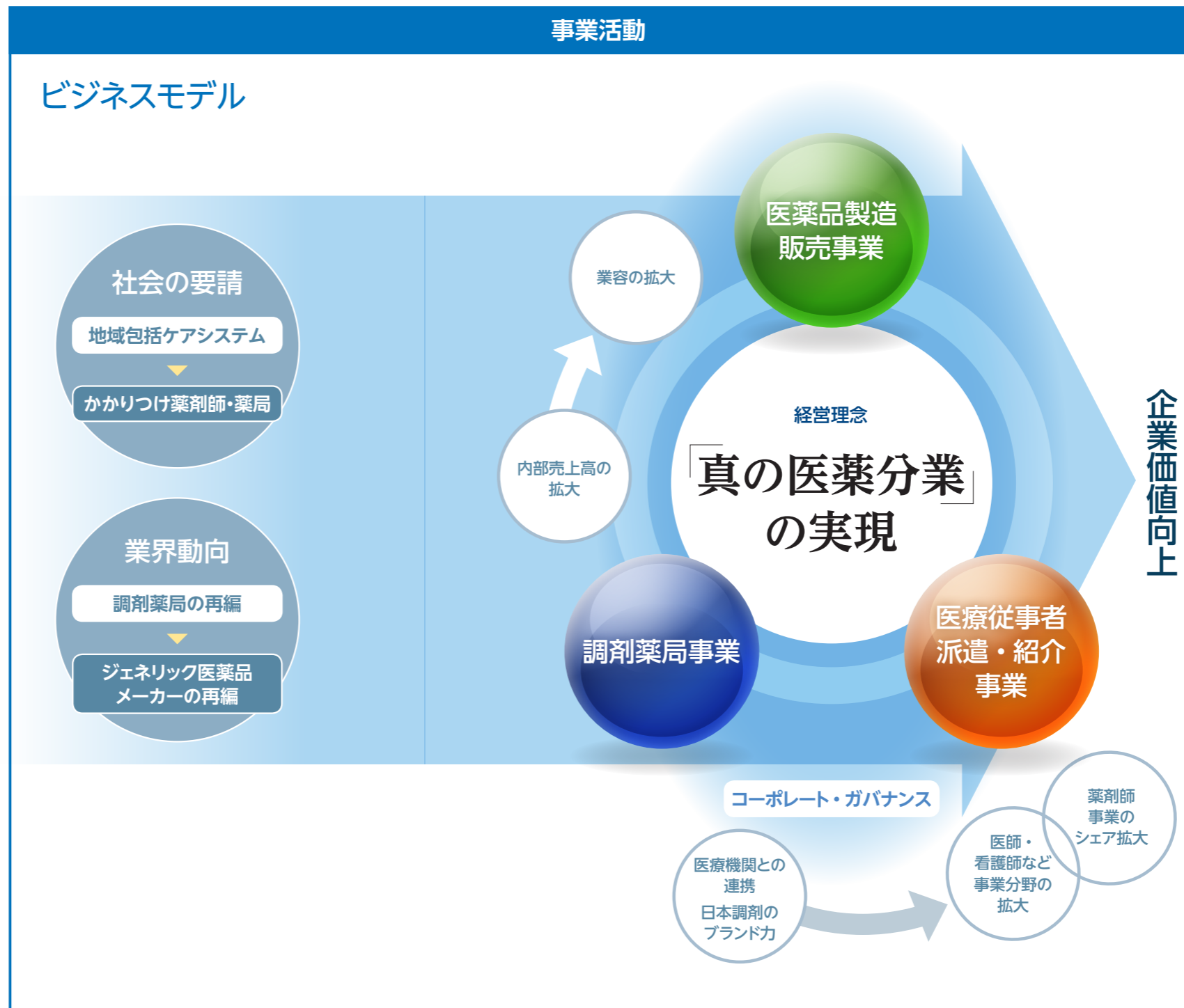


社会的課題

- 超高齢社会**
- 医療費の増加抑制**
- 薬剤師の役割拡充 (在宅医療)**
- 残薬管理(多剤投与)**

Input (経営資本)

- 財務資本
設備投資
52 億円
- 人的資本
人的投資
5,110 名
- 製造資本
国内5工場
2研究所
- 知的資本
研究開発費
27 億円
- 社会・関係資本
顧客信用力



Output (提供する価値)

- 患者さま・生活者さまに**
 - 良質な医療サービス提供
 - 医療費負担軽減
 - 病気予防へのサポート
- 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
- 医療機関に**
 - 医療機関との連携強化
- 従業員に**
 - 新たな活躍の場を提供
 - 教育機会の充実

成長を実現するための戦略

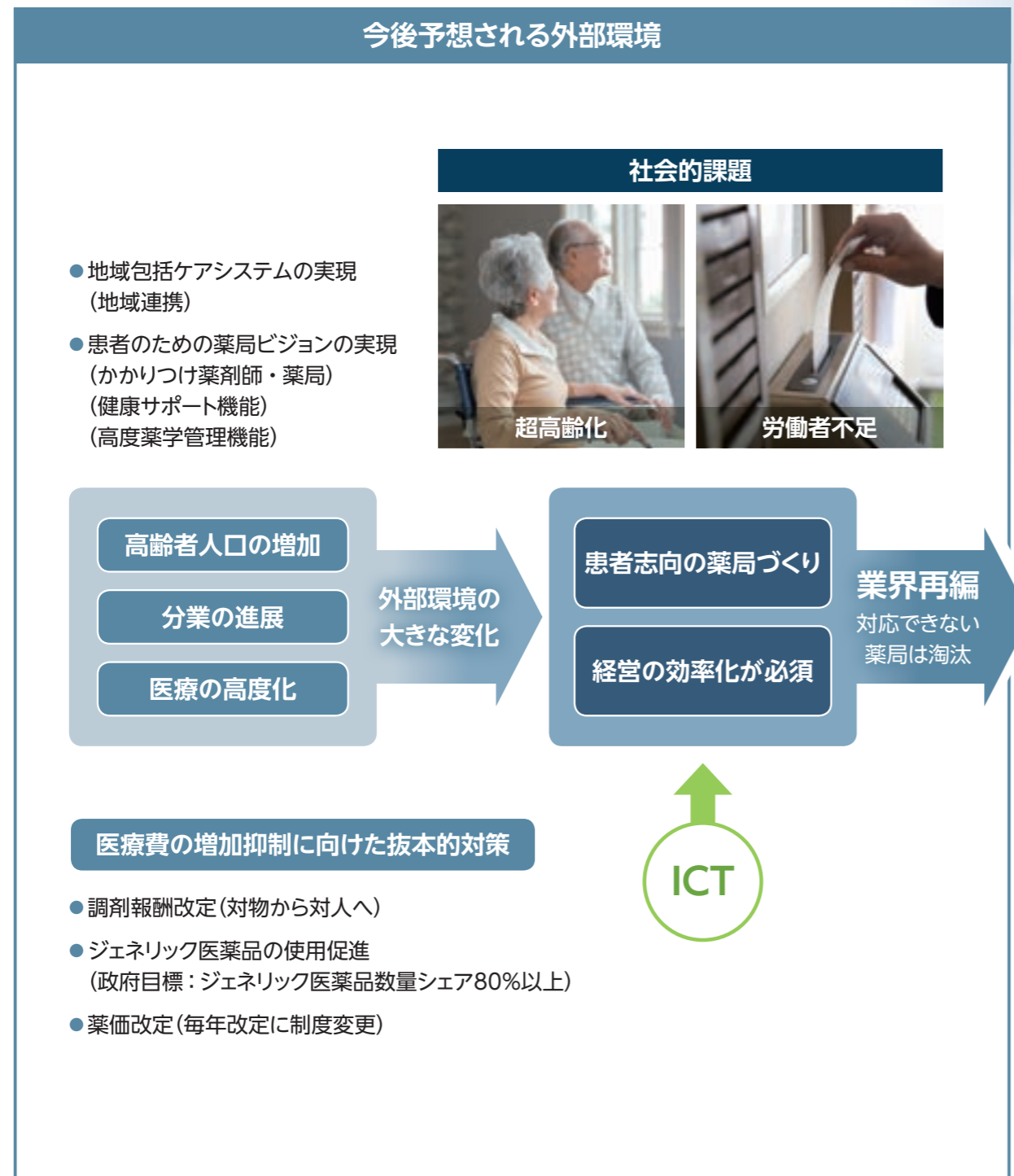
長期ビジョン -2030年に向けて-

2018年4月に、日本調剤グループの2030年に向けた長期ビジョンを発表しました。

これは、医療・医薬品業界における外部環境の大きな変化に対し、

当社グループが業界再編を勝ち抜いた先のグループ像として、長期戦略を含めて公表したものです。

企業成長イメージ



総合ヘルスケアカンパニーへ

2030年に向けた成長イメージ

企業規模

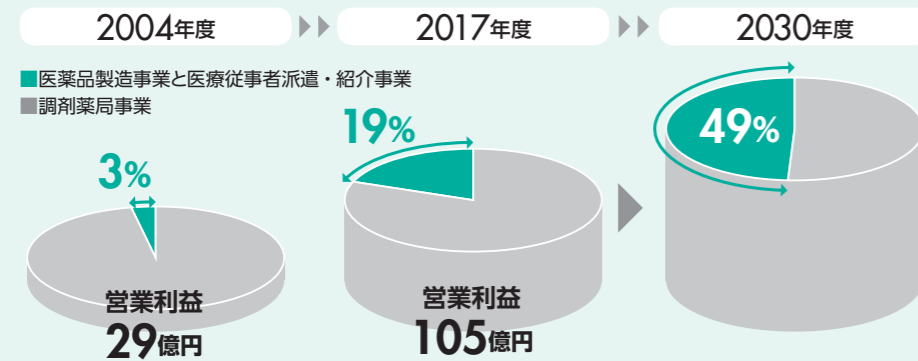
[グループ売上高]

[市場シェア]



収益ポートフォリオ

[営業利益の構成比率]



グループ売上高1兆円企業の営業利益の構成比率は、全体の営業利益を増加させつつ、調剤薬局事業以外の営業利益の比率を全体の49%まで引き上げることを目指しています。これは、調剤薬局事業以外の事業の営業利益の比率を引き上げることで、薬価及び調剤報酬改定による業績変動を緩和することを企図しています。

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	→	359百万円	→	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	→	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
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}

^{*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
 単位未満は四捨五入

1

真の医薬分業に向けた成長

- 13 社長メッセージ
- 19 特集
- 23 日本調剤グループこの1年
- 25 財務ハイライト

社長メッセージ

日本調剤グループの 優位性がより際立つ “質が量を規定する”時代の中、 総合ヘルスケアカンパニーとして さらなる成長を果たしてまいります。

2019年6月をもちまして代表取締役社長に就任致しました三津原庸介でございます。

この度は急遽、経営を引き継ぐこととなりましたが、専務取締役として経営補佐を2年間務める中で、ゆるやかに業務の引継ぎを行いつつ、担当領域の中で優先順位をつけて仕事を進めてきたこともあり、現在の状況を落ち着いて迎えることができている。

創業者である三津原博・前社長が追い求めた「真の医薬分業の実現」という経営理念をしっかりと継承していくことに変わりはありません。加えて、専務取締役時代から取り組みを開始したことや、今後、新たに着手できる部分から、着実に進めてまいりたいと考えています。

ステークホルダーの皆さまにおかれましては、今後とも当社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。

代表取締役社長

三津原 庸介

Q 経営補佐であった立場から、
2019年3月期の業績をどのように評価されますか？

既存店ベースで売上を確実に伸ばし、
改定ダメージを吸収できたことを評価しています。

2019年3月期連結決算のハイライトとして、売上高は全事業セグメントで増収を果たした上で過去最高を更新しました。また、営業利益は医薬品製造販売事業が牽引役となり、期初計画を達成することができました。

医薬品・調剤薬局業界では、2018年4月に調剤報酬及び薬価の改定が行われました。2018年4月の調剤報酬改定は、我々の業界の中で空前絶後と表現できる程の厳しい内容となりました。それに加え流通改善ガイドラインに基づく厳しい価格交渉により、調剤薬局事業では収益面で大きな影響を受けました。

しかしながらこのような状況において特筆すべきは、当社の既存店の強さという点です。調剤専業他社では、売上高が既存店ベースで軒並みダウンしたのに対し、当社では既存店ベースで着実に売上高を伸ばすことができ、改定によるダメージを調剤専業他社に比べて、かなり吸収できたと捉えています。これはまさに現場がしっかりとオペレーションしてくれた成果の賜物であると評価しています。また同時に、2019年3月期のような厳しい環境においても当社の経営基盤となる店舗売上高が減少しなかったことは、今後の事業拡大へ向けた安心材料の1つとして捉えています。

Q 薬剤師の新卒採用数が業界トップとなりましたが、
人材戦略の重要性についてお考えをお聞かせください。

患者さまからの支持獲得に繋がる
ポジティブスパイラルの中心に位置するのが人材戦略です。

私は数年間にわたり、新卒採用の陣頭指揮を執ってきました。その中で感じたことは、薬学部生の皆さんが、6年間苦勞して取得した薬剤師免許をより活かせる場所に就職したいという想いが、従来にも増してより強くなっているということです。これまでも、当社の教育制度が充実しており、非常に高度な処方箋を応用できる店舗環境にあることは、業界内で周知の事実でした。加えて、教育制度や人事制度をさらに整備し、この点を適切にアピールしてきたことが、2019年4月の新卒薬剤師採用において、薬局・ドラッグストア業界トップの採用実績に繋がったものと考えています。

人材戦略は言うまでもなく店舗戦略と直結してきます。当社は同業他社に比べると、M&Aに消極的であると評されることが少なくありませんが、大量M&Aや大量出店を行うにしても人材供給力がなければ全く意味を成しません。今後の業界再編を見据えた場合、当社がそ

の中心にいるためには人の力が必要不可欠であり、まずは人材供給力の強化を優先してきたということです。

私は、既存店売上高が低迷し、それを埋め合わせるためにM&Aで成長力を確保するというような経営を行うつもりは全くありません。我々の属する業界では、今後大規模な制度変更が想定される一方で、まだまだ伸びる業界であることも事実です。従って、まずは既存店をじっくりと固める → そこで働く人材の供給力と教育を強化する → そしてそれが患者さまの支持を得るといったポジティブスパイラルを回せるようにこの数年間努力し、堅実な採用基盤を作ることができたと捉えています。

おかげさまで、今年は398名の新卒薬剤師を採用することができました。現在も積極的な採用活動を継続しており、業界再編や大型M&Aにも十分対応できるとの手応えを感じております。

Q 三津原社長は電子お薬手帳や遠隔服薬指導について、社内における先導役であるとお聞きしています。今後のICT戦略の方向性について教えてください。

機動的なシステム開発環境を大きな優位性としてICT投資を積極的に進め、他社との差別化へと繋げていきます。

当社では約20年前から自社の組織内で基幹情報システムの開発やアップデート、管理及びメンテナンスを行ってきています。それ故にレガシーシステムになることなく、患者さまの声や現場の意見を機動的にシステム開発へ反映できる環境となっており、それが当社の大きな優位性となってオンライン・リアル店舗の双方で他社との差別化を図ることができています。

オンライン面の一例としては、2019年7月のヘルスケア通販サイト「日本調剤オンラインストア」の立ち上げを挙げることができます(今回のインタビューは、新社長就任後の2019年7月17日に行ったものです)。当ECサイトは単なるECサイトではなく、当社の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」及び医療用医薬品のクラウドデータと連動しながら、処方薬との飲み合わせをチェックできる仕組みを担保しています。今後、遠隔

服薬指導がどのように規制緩和されるのか不透明な部分もありますが、厚生労働省が「患者のための薬局ビジョン」に掲げている「一般用医薬品等を含めた服薬情報の一元的・継続的管理」の実現に向けて、EC環境でも患者さまの安全性と利便性の向上に貢献してまいります。

リアル店舗においては、2019年4月2日付で厚生労働省より提出され、調剤業務の内容を実質的に定義した「調剤業務のあり方について」への対応が挙げられます。薬剤師に求められる役割が対物から対人へシフトする中、当社はかねてより調剤業務の機械化などを、業界に先駆けて進めてまいりました。今後とも機械化・合理化に向けた投資を積極的に行い、生産性を上げることで、対物から対人へ変化する調剤業務に応えられる店舗環境を、さらに充実させていく方針です。

Q 出店戦略についてお伺いします。かねてより出店はバランス重視とご説明されていましたが、今後の出店に関する基本的考え方をお聞かせください。

門内薬局や門前薬局に固執することなく、バランス感のある出店政策を進めます。

日本の人口減少が進む中において、今後、相対的に人口減少幅の小さい関東/関西/中部といった三大都市圏を中心に店舗していくことになるかと考えています。また出店のタイプについては、門内薬局や門前薬局の新規出店を積極的に進めてまいりますが、それだけに固執することなく、様々なタイプの店舗作りをバランス良く進めていくということが私の基本的な考えです。

この考え方の背景にあるのは、調剤薬局を厳しい眼で選別する患者さまの動向です。立地に関わらず患者さまが調剤薬局を選んでいることが、薬局現場の様々なデータから明確になっています。調剤報酬がどのよ

うに配分されているかということと、患者さまが何を基準に動くかということは、基本的に別次元のものであり、患者さまに対してどのような医療サービスを提供するかという基本的な命題については、店舗がどこに立地しているかは直接に関係がありません。

もちろん、門内薬局や門前薬局には、病院との連携や高度薬学管理への取り組みについて、相対的な優位性があることは事実です。店舗ごとの特性を十分に踏まえた上で、門内薬局や門前薬局のみに固執することなく、患者さまの動向を見据えたバランス感のある出店政策を進めていく方針です。



真の医薬分業に向けた成長

事業人フォーラム

日本調剤を支える基盤

データセクション

Q 次に医薬品製造販売事業についてお伺いします。利益面で期初計画を大幅に超える実績を達成しましたが、どのような点が奏功したのでしょうか？

採算性を重視した販売戦略を、中長期的な視点から推し進めることができたことが、医薬品製造販売事業の業績伸長に繋がっています。

日本ジェネリックでは昨年1年間、売上高のみに偏重することなく、利益面を重視しつつ事業を進めてきました。つくば第二工場の生産開始に伴う減価償却費の増加と薬価の引き下げが重なったことにより、2019年3月期は、非常に厳しい収益実績を想定しておりましたが、販売面において、医薬品卸企業の皆さまにご理解、ご協力いただけたことが、医薬品製造販売事業の業績伸長に繋がりました。

基本的につくば第二工場は、大ロット生産ができる最新鋭製造設備を備えていることから、生産規模の拡大に伴い、製造原価の低減を可能にします。今後の売上拡大に向けては、内部販売に加えてこれまで以上に外部販売の拡大に注力し、スケールメリットをさらに追求していく方針です。

Q 医療従事者派遣・紹介事業についてお伺いします。
薬剤師事業のシェア拡大と取り扱い分野の拡大について、
今後どのような展開を想定されますか？

**既存事業伸長のもと、取り扱い分野の拡大により、
収益の多角化が確実に進むものと捉えています。**

メディカルリソースは薬剤師の派遣で業界No.1の
ポジションにあり、今後とも同事業における主力の取
り扱い分野として、さらなるシェア拡大に努めていき
たいと考えています。2019年3月期では一昨年から開
始した医師紹介事業の先行投資が利益面へ影響を及
ぼしたものの、派遣における信用力やブランド力を梃
にクライアント先を増加させたこと、かかりつけ薬剤
師・薬局に求められる薬剤師の勤務要件を満たした経

験者の紹介を強化したことなどが奏功していると捉え
ています。

取り扱い分野の拡大として取り組んでいるのが、先
にご説明した医師紹介事業と登録販売者紹介事業で
す。いずれも現在は、取り組み成果が少しずつ具体
的な数字として表れ始めてきている段階ですが、潜在
的なニーズは高く、収益の多角化に向けて順調に進捗
していると手応えを感じています。

Q 新たな事業としてフォーミュラー事業に取り組んでおられますが、
その背景や事業の将来性についてお聞かせください。

**日本の医療制度の立て直しに重要な取り組みとなってくるのが、
フォーミュラーという考え方です。**

フォーミュラーの考え方を分かりやすく捉えると、
医療機関・地域における患者さまに対して、最も有
効・安全で、かつ、経済的な医薬品の使用方針と表
現することができます。

現在数量ベースでは、国内で使用される全医薬品
のうち、60%弱をジェネリック医薬品が占めるまで
に至っています。しかし現実的には、ジェネリック薬
品が出た後、それと効果・効能がほぼ同じで薬価が3
~4倍の新薬が発売される状況が繰り返され、国が
想定していたよりも医療費における薬剤費は下が
っていないのが実情です。このままでは、ジェネ
リック医薬品を積極的に使用しても、日本の医療
財政の立て直しは進みません。そこで重要な取
組みとなってくるのが、医薬品の有効性・安全
性についてエビデンス評価を行い、経済合理性
のある医薬品を中心に使用方針を定めるフォー
ミュラーという考え方です。

当社におけるフォーミュラーの事業展開の具体
的な一例としては、2年前から全国健康保険協会
静岡支部からリサーチ業務を受託し、さらには、
様々な地域の健康保険協会や自治体、医療機
関から多くのご相談などが寄せられていること
が挙げられます。フォーミュラー事業には、相
応のデータ分析スキルやICTインフラと、実務
ノウハウが必要となります。当事業は、これ
から当社が日本で先駆的に進めていく事業
になるのではないかと捉えています。

フォーミュラー事業を進めていくことは、日本
の医療費の増加抑制には避けられない流れと考
えています。当社では、フォーミュラーの推進
やジェネリック医薬品の使用促進を通して、
日本の医療財政に貢献し、当社の事業拡大を
社会への価値提供へ繋げてまいります。



Q 国会に提出された薬機法の一部改正案から想定される
今後の状況等について、どのようにお考えでしょうか？

**対物から対人へのシフト、服薬管理に対するコミット、医師と薬剤師の
コラボレーションによる在宅医療の推進が求められてきます。**

端的に申し上げれば、対物から対人へのシフト、服
薬管理に対するコミットなどがより強く求められると
いうことです。

現在の日本では多剤投与が社会問題化し、重篤な
副作用や医療費の増大にも繋がっています。このよ
うな状況のもと、服薬管理を薬剤師に任せる気運が
高まっています。また、医療現場においても、薬剤

師が服薬管理を行うことは、医師と薬剤師がしっか
りとコラボレートした在宅医療にも繋がるという重
要なポイントとなります。在宅医療を行う中で患
者さまから薬剤師が信頼され、しっかりと服薬管
理を行うためにも、当社は、患者さま目線による
店舗政策と人材強化に積極的に努めてまいりま
す。

Q 今後の経営ビジョンなどステークホルダーへのメッセージをお願いします。
“質が量を規定する”時代の中で、当社の優位性を際立たせてまいります。

薬機法の一部改正の動きがその最たる例ですが、
私はこれから“質が量を規定する”時代と捉えてい
ます。これまでの薬局経営においては、表面上では
差が付きにくく、調剤報酬上でも差が付きにくか
ったのですが、これからの“質が量を規定する”時
代においては、必然的に当社の優位性がより際立
ってくると思います。また実際、今もそのような
状況にあると認識しています。

当社グループは、今後の社会保障制度の大改革と

これに伴う業界再編を迎えた時に、それらを率
先するリーディングカンパニーとなれるように、
M&Aだけに偏重せず、既存店をベースとし
た成長や人材供給力の強化など、過去数年を
かけて手堅く会社の体質強化に努めてまいり
ました。成長の礎は確立できました。あとは
実行あるのみです。

私たち日本調剤グループは、総合ヘルスケア
カンパニーとしての成長を目指してまいりま
す。どうぞこれからの展開にご期待ください。

特集

日本の医療の未来を支える 日本調剤の「ICT」と「人」

日本調剤では、調剤システム、電子お薬手帳の自社開発、在宅コミュニケーションシステムの構築、音声入力システムや生体静脈認証システムの導入、ICTを活用した遠隔服薬指導の開始、さらにはビッグデータの加工・分析などを担う日本医薬総合研究所の設立など、ICT投資を長年にわたり、他社に先駆けて積極的に進めています。

ICT化による投資効果を最大限に引き出すために必要なのが、「人」=薬剤師の介在です。

日本調剤では、ICTの「C」、コミュニケーションの部分において、かかりつけ薬剤師が介在することで、ICTと人の力による相乗効果を発揮し、より質の高い医療サービスの提供が可能になると考えています。



ICT × 人

ICTが支える領域

- 調剤システム(健康相談システム)
- 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」
- 在宅コミュニケーションシステム
- 音声入力システム
- 生体静脈認証システム
- 遠隔服薬指導**
- ▶ P32 医療サービスの質向上

電子お薬手帳
「お薬手帳プラス」利用者数

36万人

※2019年6月18日時点

日本調剤が目指す次世代薬局は、地域包括ケアシステムの中で、ICTを活用することで地域や医療機関と連携し、医療/介護/健康管理/未病をつなぐハブとなることです。この連携を強化し、医療費の増加抑制に向け、限りある医療資源を適正かつ効率的に活用していくことを目指しています。

地域包括ケアシステムの実現

今後の薬局に必須の
基本機能への備え

かかりつけ薬剤師・薬局機能

- 服薬情報の一元的・継続的管理
- 24時間対応・在宅対応
- 医療機関等との連携

次世代薬局

健康管理・未病/ 高度医療への取り組み

薬局の機能分化による
多様なニーズへの備え

健康サポート機能

- 病気の予防や健康サポート
- 健康チェックステーション設置

高度薬学管理機能

- 外来がん治療のサポートなど

医療業界を取り巻く
外部環境の変化

医療の高度化

少子高齢社会

分業の推進

医療業界が内包する課題

在宅医療の
推進

健康寿命の
延伸

質の高い医療サービスの提供

在宅医療実施店舗割合
(年間1件以上実施店舗)

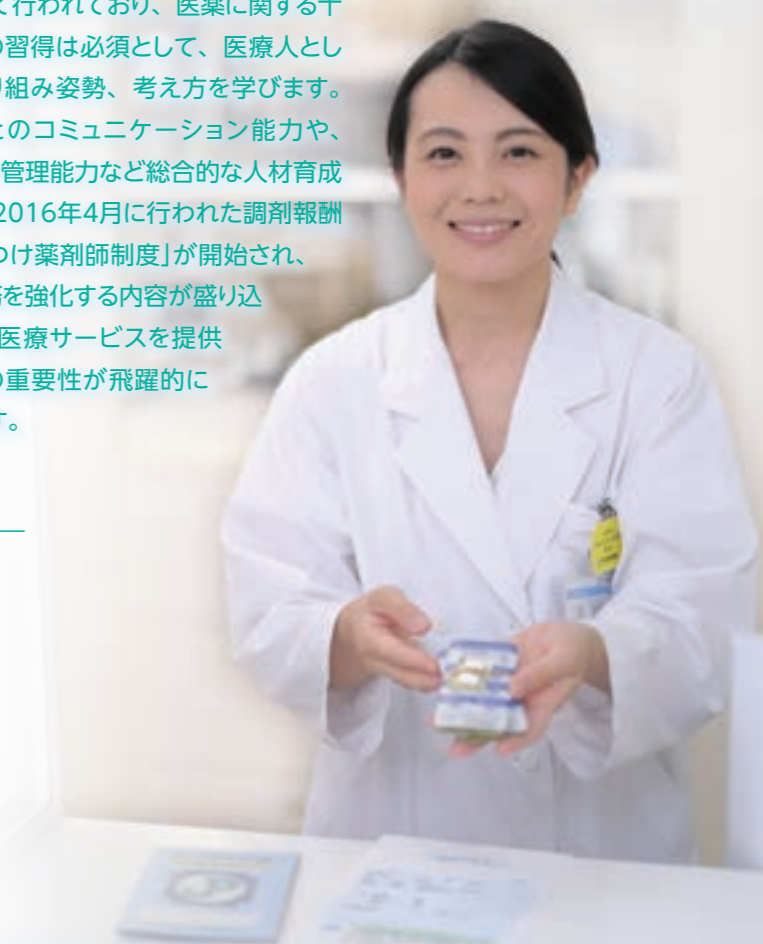
96.6%

※2019年3月末時点

日本調剤の薬剤師教育は業界トップクラスのカリキュラムに基づいて行われており、医療に関する十分な知識・技能の習得は必須として、医療人としての基本的な取り組み姿勢、考え方を学びます。また、患者さまとのコミュニケーション能力や、店舗運営のための管理能力など総合的な人材育成を行っています。2016年4月に行われた調剤報酬改定では「かかりつけ薬剤師制度」が開始され、薬剤師の対人業務を強化する内容が盛り込まれたことから、医療サービスを提供する人(薬剤師)の重要性が飛躍的に高まりつつあります。

人が支える領域

- 残薬管理・重複薬剤の整理
- 在宅医療
- 医師や看護師、ケアマネージャー等との連携
- 食事や運動などの相談
- がん治療などのサポート**
- ▶ P31 薬局機能の強化



医療のICT化による 遠隔服薬指導への取り組み



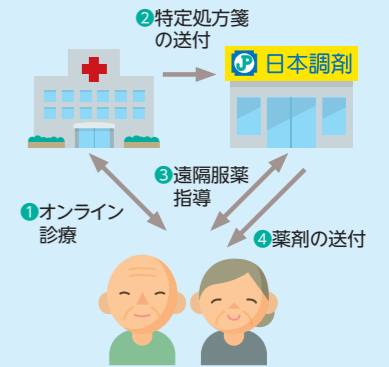
〈「ICT」の活用と、「人」の介在による相乗効果〉



国家戦略特区(愛知県)において遠隔服薬指導を開始

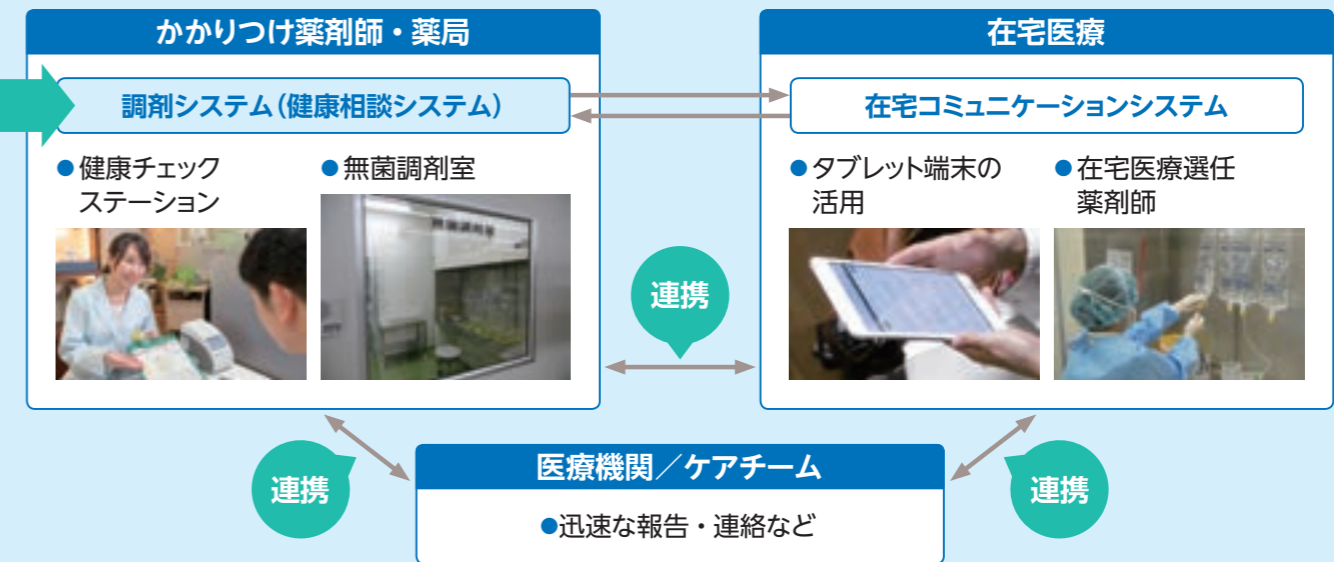
愛知県・福岡県福岡市・兵庫県養父市の3つの国家戦略特区のみで試験的に許可されている遠隔服薬指導のうち、日本調剤では愛知県・福岡県福岡市の2つの特区で事業者登録を行い、2019年2月には愛知県にて遠隔服薬指導を開始しました。2019年3月末時点で遠隔服薬指導の実施は全国で9例報告されていますが、総合病院と連携した遠隔服薬指導は、日本調剤瀬戸薬局が初となります。

なお、今回の遠隔服薬指導においては「お薬手帳プラス」を活用し、他院で処方された薬剤データなども参照しながら最適な服薬指導ができる体制を整え開始しました。今後も、医療機関との連携を強化しつつ、遠隔地からの通院負担などの軽減を図り、患者さまの利便性向上に努めていきます。



遠隔服薬指導を実施した薬剤師のコメント

対面の服薬指導と遠隔服薬指導の違いは、通信機器の使用と、患者さまが診察を受けた後に、処方箋が薬局へ郵送されるまでの時間差があることですが、それ以外に**違いはない**と考えます。当初の懸念として、対面と同様に患者さまとの会話や顔色などから、体調変化、併用薬確認、残薬確認などを行えるのか、患者さまの健康維持に貢献できるのか不安がありました。しかし実際には、**対面と同様の服薬指導**ができたと思います。また医療資源の少ない地域では、**患者さまの通院負担**を減らすことができ、且つ**質の高い医療**を受けられることという**メリット**も感じました。現在は、病院から処方箋が届いてからでないで遠隔服薬指導が行えないため、診察から遠隔服薬指導まで2~3日空いてしまいます。診察と遠隔服薬指導を同日に行うことができるようになると、患者さまの時間的な負担も減り、利便性が高まるため、今後、電子処方箋の普及など、改善が進むことを期待しています。



今後の薬剤師に求められる対人業務増加への備え

2019年3月19日に厚生労働省は、医薬品医療機器等法(薬機法)の改正案を国会に提出しました。改正案の内容は、今後の薬局・薬剤師に求められる業務を、従来以上に対人業務へシフトさせるものです。また、厚生労働省は、2019年4月2日に「調剤業務のあり方について」を通知し、対人業務の充実を目的に、対物業務の効率化を求めています。この通知では、調剤業務のあり方について、薬剤師が調剤に最終的な責任を有することを前提に、薬剤師以外の者に実施させることが可能な業務の基本的な考え方が示されました。当社では、対物業務について機械化を中心に効率化を進める一方、増加する対人業務をサポートするICT投資をより一層進めることにより、薬剤師業務の負担軽減と、充実した医療サービスの提供の実現を目指しています。

日本調剤グループこの1年

健康サポート薬局 ※ 各月に厚生労働省が定める基準に適合した薬局をお示しています。

2018年4月 わらび薬局・中の島薬局	2018年5月 軽米薬局	2018年7月 谷津薬局	2018年8月 桜馬場薬局・ユーカリ薬局・六甲アイランド薬局	2018年11月 葛巻薬局	2018年12月 川崎駅前薬局・星川薬局	2019年1月 台原薬局	2019年2月 浦和中央薬局・山科薬局	2019年3月 平和通薬局
------------------------	-----------------	-----------------	-----------------------------------	------------------	-------------------------	-----------------	------------------------	------------------

2018 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月 2019 1月 2月 3月

<p>2018年5月</p> <p>自社開発のロコモ予防トレーニング「ちょこトレ」動画を全国の店舗で放映開始</p>	<p>2018年6月</p> <p>倉敷中央病院内にヘルスケアショップ「NICO+くらしき」をオープン</p>	<p>2018年7月</p> <p>かかりつけの安心をテーマとした新TVCM(男性篇)の放映開始</p>	<p>2018年8月</p> <p>自己株式の取得を開始(7月31日、取得事項決定のお知らせ)</p>	<p>2018年10月</p> <p>お薬手帳プラスが「ヘルスケア」(iOS)「Google Fit」(Android)とデータ連携開始</p>	<p>2018年11月</p> <p>11月14日の世界糖尿病デーに協賛、糖尿病の予防・治療啓発活動をサポート</p>	<p>2019年1月</p> <p>かかりつけの安心をテーマとしたWebCM(親子篇)を公開</p>	<p>2019年2月</p> <p>自己株式取得完了(2018年8月1日～2019年2月8日) 100万株 3,450百万円</p>
<p>2018年6月</p> <p>女性活躍の優良企業評価「えるばし認定」最高位を取得</p>	<p>2018年7月</p> <p>調剤薬局業界初、「DB」健康経営(ヘルスマネジメント)格付を取得</p>	<p>2018年8月</p> <p>協会けんぽ静岡支部から「地域フォーミュラリー」策定に向けたデータ作成業務を受託</p>	<p>2018年8月</p> <p>日本薬学生連盟主催の「第17回アジア太平洋薬学生シンポジウム」において、講演会・ワークショップを開催</p>	<p>2018年9・10月</p> <p>認知症になっても住みやすい街づくりを目指す日本縦断たすきリレー「RUN伴(ランとも)2018」に参加</p>	<p>2018年11月</p> <p>国家戦略特区(愛知県)での遠隔服薬指導の事業登録者として認可</p>	<p>2019年2月</p> <p>協会けんぽ広島支部から保険薬局による糖尿病重症化予防事業を受託</p>	<p>2019年2月</p> <p>JA愛知厚生連知多厚生病院と連携し、日本調剤 瀬戸薬局で遠隔服薬指導を実施</p>
<p>2018年7月</p> <p>ジェネリック医薬品数量ベース使用割合、当社全店舗平均85%に到達</p>	<p>2018年8月</p> <p>国家戦略特区(福岡市)での遠隔服薬指導の事業登録者として認可</p>	<p>2018年7月</p> <p>病院向け産休・育休代替薬剤師派遣サービスを開始</p> <p>薬局薬剤師が病院での経験を積むことで、専門性の高い知識・スキルの習得が可能となり、高度薬学管理や病院との医療連携に対応できる薬剤師の育成にもつながっている。</p>	<p>2018年9月</p> <p>第3回日本調剤グループ学術大会&JP-CSアワード2019 第2回ロールプレイ大賞を開催</p> <p>健康サポートや在宅医療などをテーマに、薬局現場での優れた取り組み事例を発表</p>	<p>2018年12月</p> <p>日本最大規模の女性アワード「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2018」で企業部門の第10位入賞(1,000人以上の部)</p>			

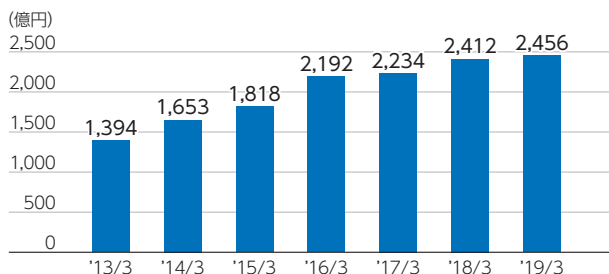
グループ会社

<p>2018年4月</p> <p>【メディカルリソース】医師事業の全国展開を開始</p>	<p>2018年6月</p> <p>【日本ジェネリック】つくば研究所を移転、研究開発拠点を集約へ</p>	<p>2018年6月</p> <p>【日本ジェネリック・長生堂製薬】医療用医薬品7成分13品目を新発売</p>	<p>2018年7月</p> <p>【日本医薬総合研究所】日本医薬総合研究所シンポジウム2018「新たな医療環境を生き抜く～処方箋データ解析事例と疾患予防への新たな取り組み～」を開催</p>	<p>2018年12月</p> <p>【日本ジェネリック・長生堂製薬】医療用医薬品8成分14品目を新発売</p>	<p>2018年12月</p> <p>【日本ジェネリック】初の一般用医薬品発毛剤「ミノキシジルローション5%「JG」」を発売</p>	<p>2019年3月</p> <p>【メディカルリソース】厚生労働省がすすめる「職業紹介優良事業者」の更新認定を受けました。</p>
---	--	---	---	--	--	--

財務ハイライト

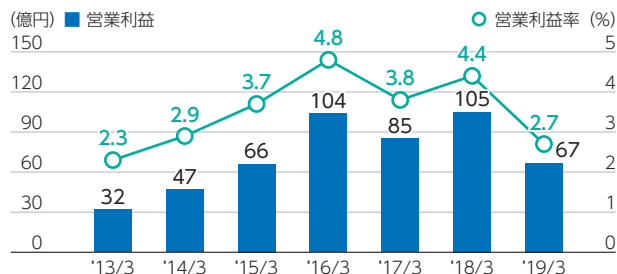
売上高

2,456 億円



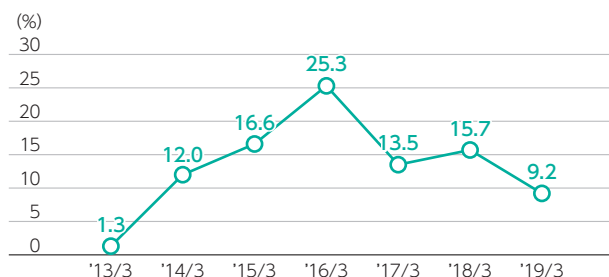
営業利益/営業利益率

67 億円 2.7%



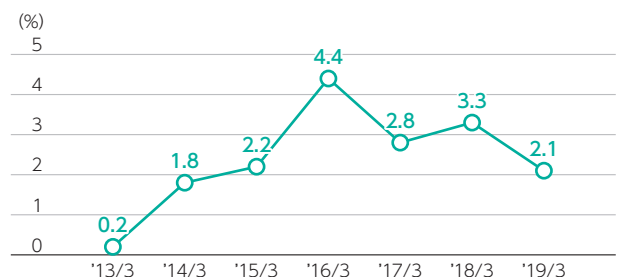
ROE

9.2%



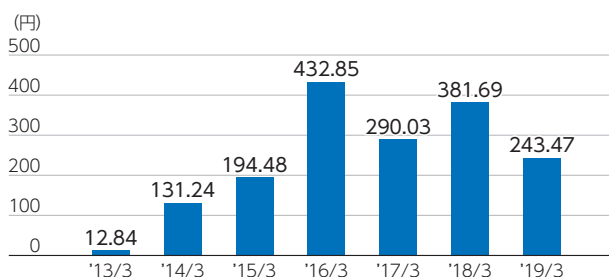
ROA

2.1%



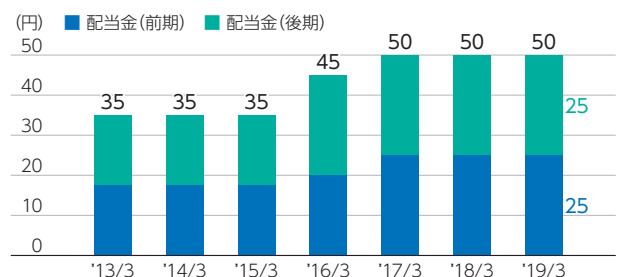
1株あたり当期純利益

243.47 円



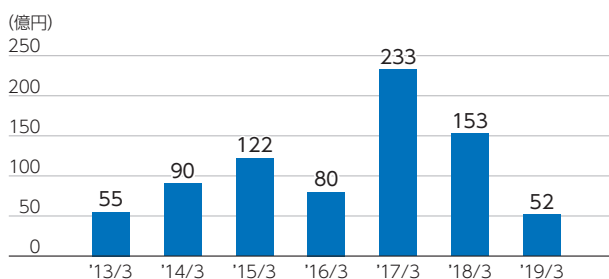
配当金

50 円



設備投資額

52 億円



研究開発費

27 億円

