



# 「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へお渡しするという、形だけの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することで医療の安全性を確保し、患者さまに質の高い医療サービスを提供する、また、患者さまの経済的な負担軽減を含む医療費の増加抑制に取り組むことこそが、日本調剤が追い求める「真の医薬分業」の目指すゴールです。

## 日本調剤グループとは

1980年の設立以来、私たちは調剤薬局業界におけるパイオニアとして、日本の医療を支える調剤薬局のあるべき機能・役割を追求し、社会や医療の発展へ積極的に貢献してきました。当社は調剤薬局事業をコア事業として、その時々における社会のニーズを捉え、医療周辺の事業に果敢に挑戦することで新規事業の創出を実現しています。現在は、調剤薬局事業に加え、医薬品製造販売事業、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4事業を展開しています。

これからも、「真の医薬分業の実現」に資する周辺事業へ果敢に挑戦し、新たな事業創出を行うことで事業構成の多層化を図りつつ、各事業がシナジーを発揮するビジネスモデルの深化を進めてまいります。

- 01 企業理念
- 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 日本調剤グループこの1年
- 21 財務ハイライト

## 2 事業パフォーマンス

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

## 3 日本調剤を支える基盤

- 49 Human Environment\* ※環境への取り組みはP42に記載
- 59 Social
- 61 Governance

## 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)
- 79 経営成績および財務分析の報告
- 86 事業等のリスク
- 89 会社情報
- 90 沿革
- 91 株式情報
- 92 主要情報の掲載場所一覧



### 重要度の選定

日本調剤グループおよ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2020」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、財務情報およ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2020年3月期(2019年4月～2020年3月)です。ただし、必要に応じて2021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2020」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、さまざま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ください。将来の見通しに影響を与えうる要素には、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、業績に影響を与えう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2020」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。



# 成長の軌跡

**法律・政府方針**

- 1974年**
  - 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)
- 1999年**
  - 「派遣法」改正 薬局への薬剤師派遣が可能になる
- 2005年**
  - 「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
- 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
- 2008年**
  - 後発医薬品推奨による調剤報酬が新設される 調剤率 30%以上 4点
- 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
- 2014年**
  - 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
- 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

**日本調剤グループ**

- 1980年**
  - 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
- 1995年**
  - 本社を北海道札幌市より東京都へ移転
- 2000年**
  - 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)
- 2004年**
  - 日本調剤株式会社が 東京証券取引所市場第二部に上場
- 2005年**
  - 薬事法(現・薬機法)改正を捉えて 医薬品製造販売事業を開始 (日本ジェネリック株式会社)
- 2006年**
  - 日本調剤株式会社が 東京証券取引所市場第一部に上場
- 2010年**
  - ジェネリック医薬品の 自社製造を開始
- 2012年**
  - 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)
- 2013年**
  - 長生堂製薬株式会社をグループ会社化
- 2017年**
  - 第一生命グループとの業務提携契約を締結
- 2018年**
  - 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(日本ジェネリック株式会社)完成



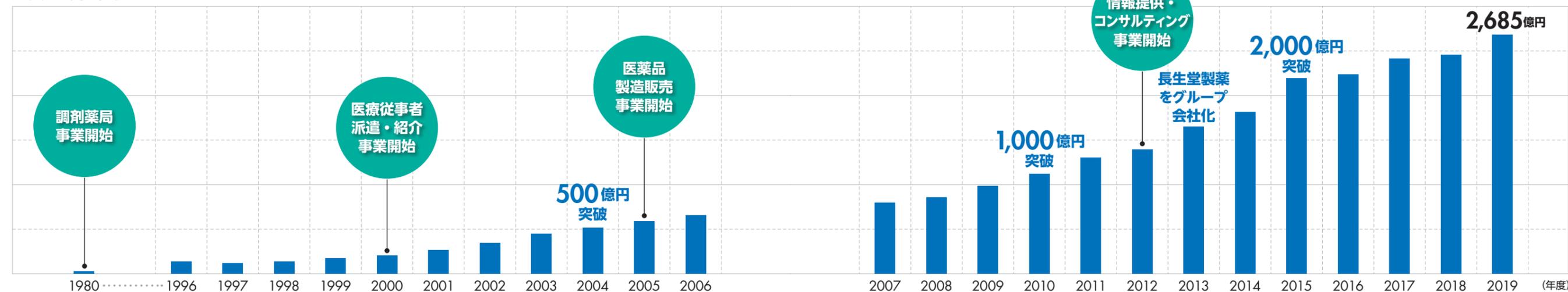
**出店戦略**



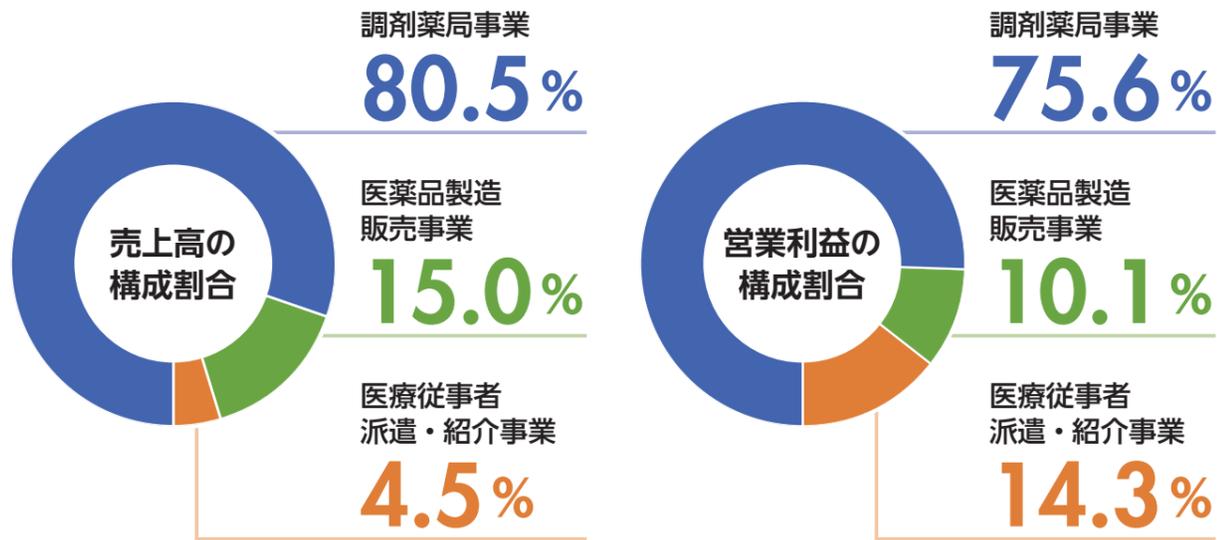
- 1980年**
  - 第一号店
  - 北海道札幌市で一軒の調剤薬局から始まる
- その後、札幌で各開業医ごとに出店するマンツーマンスタイルの薬局や、複数の開業医を誘致したメディカルセンター薬局を出店**
- 1986年**
  - 東京に進出後、国道16号近郊の人口増加エリアへ集中的に出店。門前薬局の出店を開始し、全国展開へ
- 2011年**
  - 1つの医療機関に依存せず 薬局周辺の複数の医療機関から処方箋を応需する面対応薬局の出店を開始
- 2015年**
  - メディカルセンター薬局と面対応薬局を組み合わせ たハイブリッド型薬局の出店を加速
- 2017年**
  - 敷地内薬局への出店を開始

※年表記は暦年

連結売上高の推移



# 事業ポートフォリオ

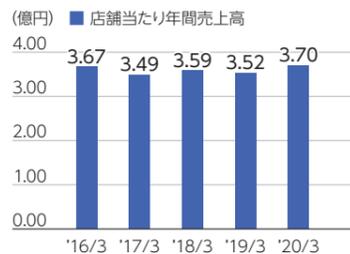


※比率については単位未満を四捨五入しております。



調剤薬局のリーディングカンパニー

店舗当たり売上高 **No.1**



「調剤薬局事業」では、自力出店を基本としながら、厳格な基準によるM&Aを機動的に実施することにより、改定の影響を受けにくい出店展開を実現しています。また、年間の店舗当たり売上高を3億5千万円前後に維持することで、店舗の大規模化・多機能化を進め、業界再編を勝ち抜くことができる体制・体力を整えています。

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、調剤薬局事業の拡大が本事業の拡大につながるという、他社にはないビジネスモデルを深化させています。加えて近年では、外部販売の拡大に向けた取り組みを強化しています。

医療分野に特化した人材サービスカンパニー

薬剤師派遣 **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。また、薬剤師以外のサービスラインを増加することで、事業の拡大を図っています。

# 数字で見る日本調剤グループ



上場以来  
14期連続増収



薬剤師を中心とした  
技能集団



高度医療から在宅医療まで  
幅広い処方箋に対応



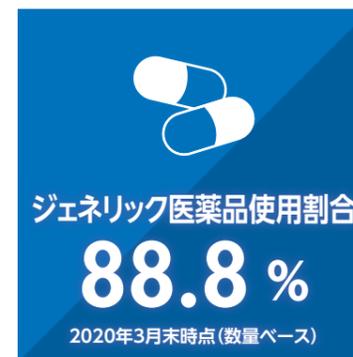
専門性の高い医薬品の  
取り扱い実績



高度医療への対応や  
ノウハウの蓄積



在宅医療への  
積極的な取り組み



ジェネリック医薬品の使用推進  
No.1



大手ジェネリックメーカーと  
肩を並べる品目数

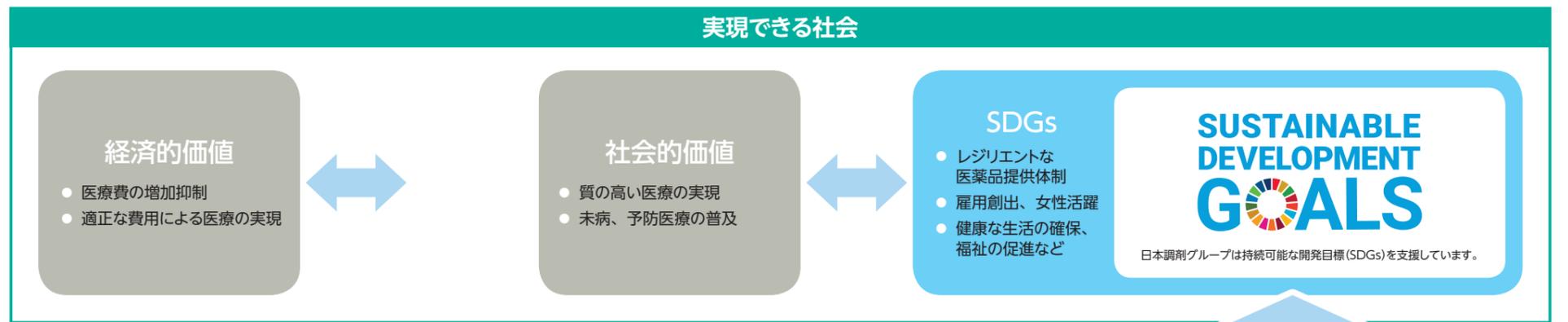


医療人材に特化した  
派遣・紹介事業を展開



# 価値創造モデル

日本調剤グループの事業は、日本が抱える社会的課題を解決するものであり、事業そのものが社会的価値創造へ直結しています。当社の経営資源を最大限活用し企業価値を高めることで、社会的課題解決に寄与してまいります。

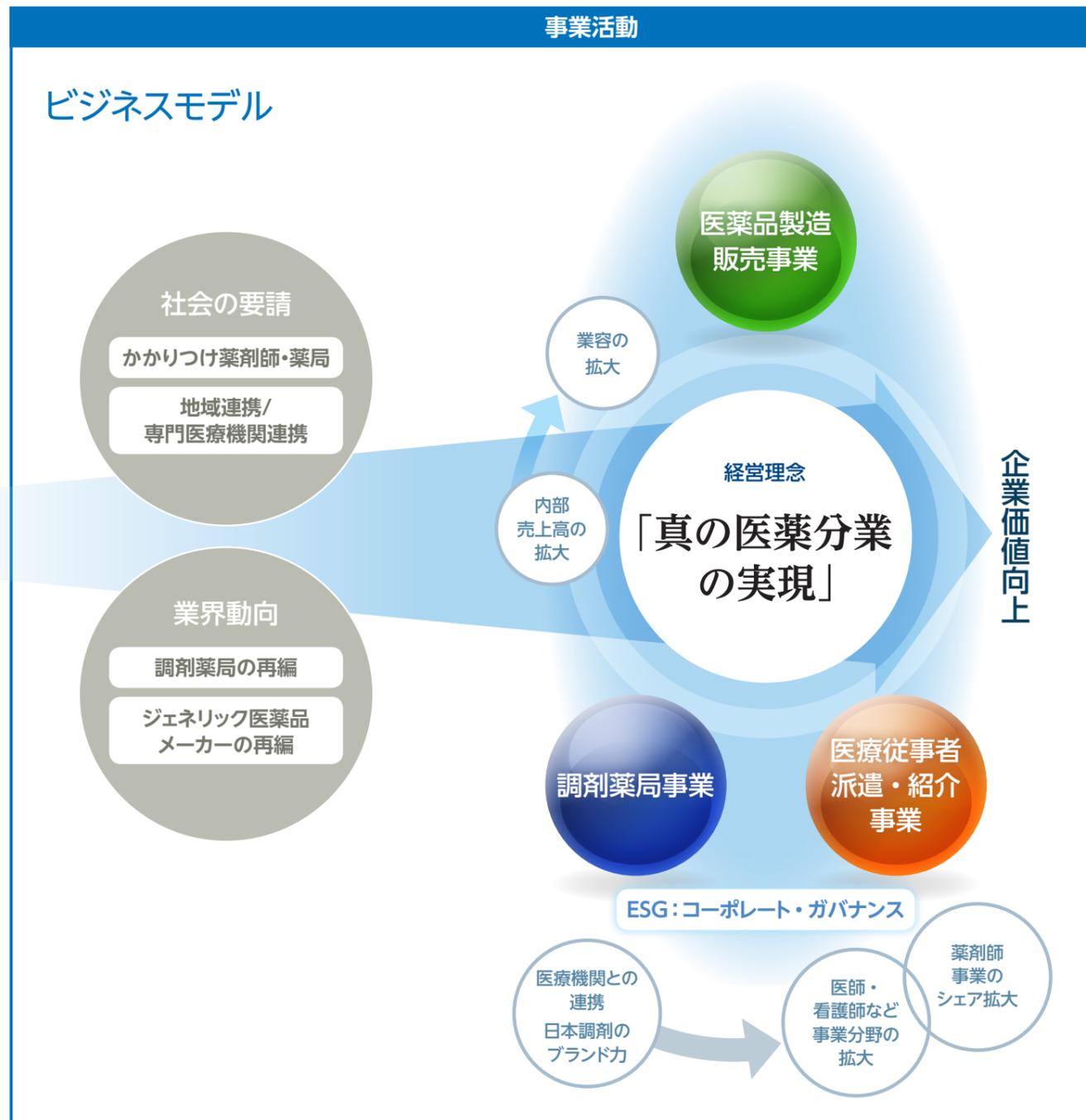


**社会的課題**

- 気候変動リスク  
災害時の医療インフラの維持
- 超高齢社会  
医療費の増加
- 医療機関の働き方改革
- 残薬問題  
ポリファーマシー

**Input (経営資本)**

- 財務資本  
設備投資  
**120 億円**
- 人的資本  
人材投資  
**5,715 名**
- 製造資本  
**5 工場**  
**2 研究所**
- 知的資本  
研究開発費  
**29 億円**
- 社会・関係資本  
顧客信用力  
**認定取得**



**Output (提供する価値)**

**SDGsにおける優先課題**

- 高齢化・医療費の増加**
  - 3 すべての人に健康と福祉を
  - 12 つくも責任 つかう責任
  - 持続的な医療提供・医療費負担の軽減
  - ジェネリック医薬品の製造・使用促進
- 医療インフラの整備**
  - 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
  - 11 住み続けられるまちづくりを
  - 災害時の医薬品提供体制の整備 医薬品の安定供給
- 地球温暖化・気候変動**
  - 7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに
  - 13 気候変動に具体的な対策を
  - 建設時から省エネルギー設備の採用 新たな省エネルギー設備の導入
- 医療機関との連携**
  - 3 すべての人に健康と福祉を
  - 8 働きがいも経済成長も
  - 医療連携の重要性の高まり 外来治療増加への対応
- 女性活躍・働き方改革**
  - 5 ジェンダー平等を実現しよう
  - 8 働きがいも経済成長も
  - ダイバーシティ、イントラパーソナル、ダイバーシティの推進 専門人材育成への投資

**患者さま・生活者さまに**

- より質の高い医療の提供
- 未病・予防へのサポート
- 医療費負担の軽減

**地域社会に**

- 持続可能な医療提供
- 地域での多職種連携
- 医薬品の安定供給
- クリーンな製造設備

**医療機関に**

- 医療機関との連携強化
- 服薬指導後フォロー
- 調剤業務の合理化

**従業員に**

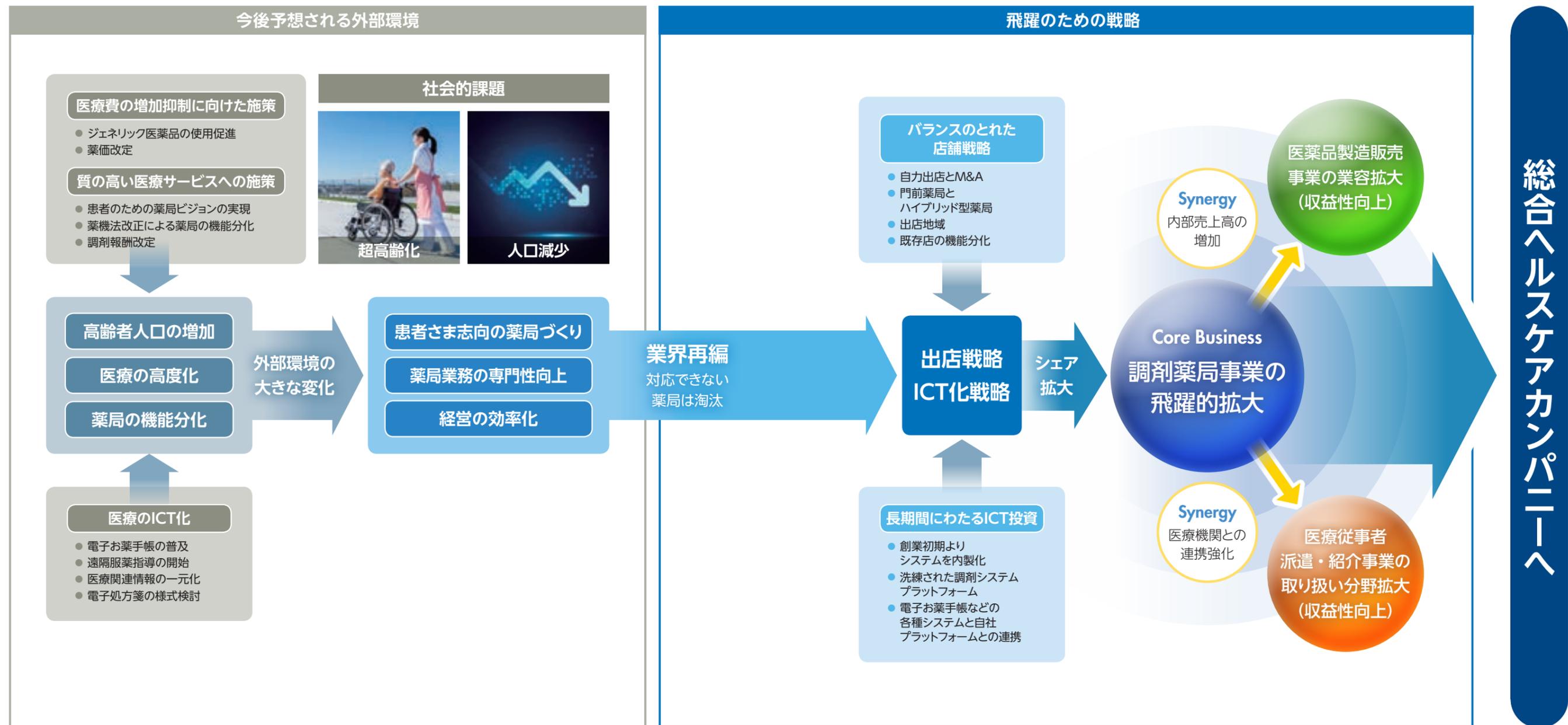
- 多様な人材の採用
- 多様な活躍の場の提供
- 人材教育への投資

# 成長を実現するための戦略

## 長期ビジョン -2030年に向けて-

日本調剤グループの長期ビジョン(2018年4月発表)は、医療・医薬品業界における外部環境の大きな変化をチャンスと捉え、業界再編を勝ち抜いた先の、当社グループ像をお示しするものであります。出店戦略、ICT化戦略を進めることで調剤薬局事業の飛躍的拡大を実現し、これを起点に医薬品製造販売事業と医療従事者派遣・紹介事業を拡大させ、総合ヘルスケアカンパニーとして持続的な成長を実現してまいります。

### 企業成長イメージ



## 2030年に向けた成長イメージ

### 企業規模

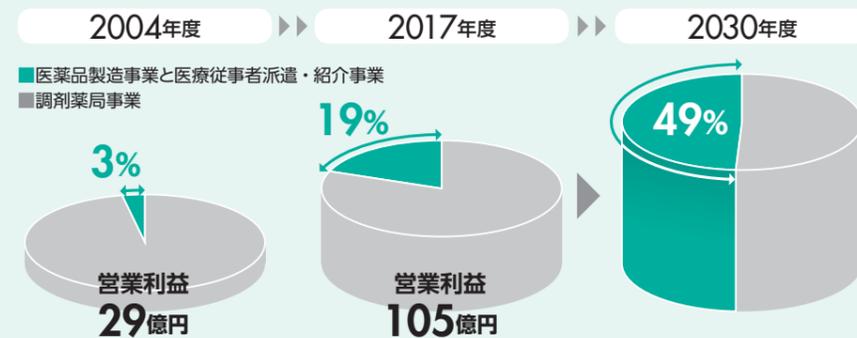
[グループ売上高]

[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、薬価およ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年をめど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
	店舗当たり年間売上高	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	— <sup>*1</sup>	→ 381億円	→ 3,000億円
	工場の最大生産能力	—	→ 62億錠	→ 153億錠
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 <sup>*2</sup> (院外処方箋発行率)	53.8%	→ 73.2%	→ 90~100% <sup>*5</sup>
	ジェネリック医薬品数量ベース使用割合	4.6% <sup>*3</sup>	→ 72.5% <sup>*4</sup>	→ 85~95% <sup>*5</sup>

※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 日本調剤グループこの1年
- 21 財務ハイライト

# 社長メッセージ



代表取締役社長

三津原 康介

**医療の深掘りへ向けて、より主体的に行動し、これからの時代における日本の医療の新しいスタンダードを提供してまいります。すべてはBe Activeに!**

**Q** 日本調剤グループの経営トップ就任初年度を振り返って、特に重視して取り組まれてきたこと等についてお聞かせください。

**社員との対話や意見交換の場を積み重ねるなか、私の方針“Be Active!”の共有に努めてきました。**

まず社長に就任してから最初の3カ月は、比較的即効性のある取り組みを進めていこうと自分の中で決めていました。その1つが、私が以前から現業に支障のないレベルで実行できると考えていた大幅なコストカットです。もともと2019年4月からコスト削減プロジェクトも走っていましたが、一方で社長として決断すべきもの、決算へのインパクトが大きいものもあったので、それらを優先してスピーディーに意思決定しました。その結果、当期(2020年3月期)では、各種資産の売却等で約67億円の固定資産売却益を特別利益に計上しています。

日本調剤グループの経営トップ就任初年度という点を勘案し、注力してきたことのもう1つが、全国約6,000名の社員・パートスタッフとのコミュニケーションです。

当社グループを取り巻く環境を捉えると、昨今のコロナ禍も含めいろいろな意味で、社会情勢や医

療ニーズがさらに大きく変わっていくタイミングにきていると言えます。併せてそれらの変化に対し、行政自体、政治自体が追いついていないというのが私の実感としてあります。そこで私は1年をかけて社員との対話や意見交換の場を積み重ね、今後の一大方針として“Be Active!”という価値観の共有に努めてきました。

医療・医薬事業に携わる限り、制度変更への対応は繰り返し続きます。しかし経営の視点や活動がそこに偏重してしまうと、社会から本来求められている医療ニーズに応えることができないのです。これから私たち日本調剤グループは、社員・スタッフ一人ひとりがもっと“Be Active!”になり、大きなソリューションから小さな工夫に至るまで自ら考え対策を打ち、常に世の中から必要とされる組織になっていくことをステークホルダーの皆さまにコミットいたします。

**Q** それでは“Be Active!”という一大方針の下での、今後の事業の方向性についてはいかがお考えでしょうか。

**医療というものをより深掘りし、医療現場にもっと踏み込み、より主体的に医療問題の解決に取り組んでまいります。**

当社グループは、調剤薬局事業を中核とした総合ヘルスケアカンパニーとしての成長を目指しています。当企業レポートP6「数字で見る日本調剤グループ」でお示しするように、総合ヘルスケアカンパニーとしての成長は着実に進んでいるものの、本質的な実力づくりという点では道半ばであると真摯に捉えています。

このような考えの下、先にコミットしたように日本調剤が広くステークホルダーから必要とされ、選ばれるブランドとなるべく、当社は今後「医療」というものをより深掘りしてまいります。換言すればそれは、当社がより医療現場へ踏み込み、より主体的に医療問題の解決に取り組むことで、今後のマーケットポジションの確立を図ることを意味します。

関連する取り組みとして挙げられるのが、がん治療に対応できる薬剤師の育成です。現在のがん治療は外来が主流になりつつあり、院外でも安心して薬物治療を続けられるよう、高度なスキルと専門知識を持った薬局薬剤師が必要とされています。その専門性を有した薬剤師の指標の1つが、日本臨床腫瘍薬学会(JASPO)が定める「外来がん治療認定薬剤師」です。当社ではJASPOの「外来がん治療認定薬剤師」の取得を推進しており、2020年4月末時点の認定者は21名となりました。これは調剤薬局業界の中でトップの人数で、薬局に所属する認定

薬剤師のうち約4人に1人が日本調剤グループの薬剤師となります。

現在の国の医療政策では、薬剤師と医療現場の医師・医療従事者とのコミュニケーションが重視され、政策的評価がなされています。また、薬剤師が専門性の向上のために研さんを重ねていこうという組織風土づくりは、ステークホルダーから選ばれるブランド構築にもつながります。当社としては引き続き、高い専門性を持つ薬剤師が職能を存分に発揮できる環境を整えることで、地域医療に貢献してまいります。

Q 三津原社長は就任以来、「日本調剤ブランドで選ばれる薬局になること」を積極的にうたわれています。そのお考えの背景等をお聞かせください。

### ドラッグストアとの過当競争の中、日本調剤ブランドの認知度向上を大きな課題として捉えています。

当社グループがこれからも総合ヘルスケアカンパニーとしての成長を目指す上で、留意する環境変化の1つが、調剤薬局機能を併設したドラッグストアとの過当競争です。重篤なケースを除いて、基本的に多くの患者さま・お客さまは大きなこだわりなく薬局を選んでいるのが実情でもあり、薬局一店一店の存在価値が問われる時代となったのです。

このような時代環境の中、医師・医療従事者からの評価はそれなりにある一方、患者さま・一般生活者さまにおける日本調剤ブランドはまだまだ浸透していないと自覚しています。

これを大きな課題として踏まえ、当社では患者さま・一般生活者さまにとってより身近な存在となるよう、当社店舗も特に都心部に関しては、病院の

立地に依存しない店舗を拡大してまいりました。また2019年7月には、ヘルスケア通販サイト「日本調剤オンラインストア」をリニューアルし、アクセス数・売上ともに右肩上がりであり伸びています。医療をより深掘りしていく調剤薬局としてのブランドを作

り、それを認知していただく努力というものを最低でも10年かけてやらなければ、我々は生き残れず、存在価値はないと思っています。今後とも、患者さま・一般生活者さまとの接点をより深めていく方策を進めてまいります。

Q 日本調剤グループは常に業界をリードする形でICT化戦略を展開されていますが、ICT化戦略の奏功要因をどのように分析されますか？

### 重要なターミナルとして 自社開発の電子お薬手帳が大きな効果を発揮しています。

2020年4月から、新型コロナウイルス感染症拡大の予防措置として、電話や情報通信機器を用いた服薬指導が一時的に許可されています。また2020年9月からは対象地区および対象患者さまが拡大され、オンライン服薬指導が開始されます。

これら一連の遠隔服薬指導で患者さまにあらぬく良質な医療サービスを提供する中、重要なターミナルとして存在しているのが、当社の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」です。なお、調剤薬局業界内で

電子お薬手帳を自社開発しているのは、当社のみです。電子お薬手帳を自社開発したことにより、アップデートを柔軟に行うことができ、そのことが患者さまとの日々の接点拡大にもつながっています。

おかげさまで「お薬手帳プラス」はリリースから丸5年経ち、会員数は50万人を突破しています。今後に向けて技術的基盤はもちろんのこと、50万人超という他社をしのぐ圧倒的顧客基盤を大きな武器に、ICT化戦略の一層の推進を図ってまいります。

Q SDGs達成への貢献を今後の戦略にどのように取り込んでいくか、三津原社長の考えをお聞かせください。

### 本業の深掘りと持続的成長の実現こそが、SDGsの貢献につながるものと考えます。

SDGsの17ある目標のうち、3番目に掲げられているのが「3. すべての人に健康と福祉を あらゆる年齢のすべての人の健康的な生活を確保し、福祉を推進する」です。まさに当社の本業推進と持続的成長の実現こそが、SDGsの達成に貢献するものと捉えています。

その上であらためてステークホルダーの皆さまにお伝えしたいのは、当社が上場企業として四半期ごとの利益や株価の動向に一喜一憂して、医療として必要な長期的投資を怠っていることはまったく、という点です。私なりの表現で申しますと、医療というのは四半期単位で急にもうかるような類いの仕事ではないのです。さらに言えば、昨今のコロナ禍からも分かるように、生産活動や消費活

動、教育活動などいろいろな社会活動がストップする中で、「医療活動」というものはたとえどのような状況であろうとも、社会を支えるために絶対に止まることのない大切な活動なのです。従って当社では国からの要請にも応え、このコロナ禍において一店も薬局を閉めておりません。

このように当社にとっては、医療の本筋を深く追求することが、最も効果的なSDGsへの貢献になると考えています。また、これからさらに医療を深掘りしながら、5年10年単位の長期的視点で投資を着実に進めいくことが、結果的にさまざまな形での価値還元・利益還元として、ステークホルダーの皆さまからの期待に応えていくことになるとも捉えています。



Q 2030年に向けた長期ビジョンについてお伺いします。  
グループ売上高1兆円企業の実現に向け、成長のトップラインを  
いかに引き上げていくご計画でしょうか？

**新規事業の開発などあらゆる可能性を否定せずに、  
2030年グループ売上高1兆円の達成を目指します。**

当企業レポートP9～P11「成長を実現するための戦略」でお示したように、当社グループでは2030年に向けた長期ビジョンを掲げています。当期連結売上高2,685億円から見ると約4倍となる、2030年グループ売上高1兆円の達成に向け、売上高積み上げの主たるドライバーとなるのが、調剤薬局事業と医薬品製造販売事業での取り組みです。

まず調剤薬局事業では、現在7.4兆円の市場規模に対し当社シェア3%程度という状況でもあり、M&Aや新たな業態開発等を含めて今後、事業を展開していくことで、調剤薬局事業で1兆円の半分以上はまかなえるものと考えています。なおM&Aに関しては、当社財務力・再生ノウハウ・店舗運営ノウハウを背

景に、再生型の案件が少しずつ増えてくるのではないかと捉えています。医薬品製造販売事業では、設備投資はピークアウトした状況にあるので、今後10年間の目先3年は、いかに工場稼働させ売上高を上げていくか、に注力することになるかと考えます。

また、調剤薬局事業・医薬品製造販売事業の双方に通じて言えることは、当社は今後の事業拡大に向けてあらゆる可能性を否定しない、という点です。あくまでも現時点での一例ですが、大規模な同業他社の水平型M&Aや、錠剤以外のジェネリック医薬品の開発・製造など、今後10年間の状況に応じて、あらゆる選択肢を積極的に検討していく方針です。

Q 総合ヘルスケアカンパニーとして成長を続ける日本調剤グループの  
トップとして、日本の医療の現状に対するご見解等をお聞かせください。

**薬剤師を中心とした集団である日本調剤ができることは  
まだまだあります。だからこそ“Be Active!”なのです。**

もともと、医師も薬剤師も看護師も介護士も人手不足と言われ続けている中で、超高齢社会は容赦なく進展し、患者さまの数は増えています。しかし一方でそれに比例して医療従事者は増えず、医療従事者も高齢化が進み、生産年齢人口の医療従事者に対する患者数はどんどん増える状況にあります。今回のコロナ禍でよりそれが浮き彫りともなりました。では、少ない医療従事者でどんどん増え続ける患者さまに対してどう対応していくかについては、医師にとっても薬剤師にとっても共通の課題です。その中で、薬剤師を中心とした組織体である日本調剤ができることはもっとあると思います。だからこそ“Be Active!”なのです。

また、新型コロナウイルス感染症拡大がまだ収束しない中で、患者さまの今後の動向変化を予

測するのは難しいのですが、「お薬手帳プラス」内の処方箋送信機能の利用率がアップしていることから推し量ると、多くの患者さまにおいて店舗の滞在時間を短くしたいという意図が働いているのではないかと考えます。そして同時に今回の新型コロナウイルス感染症拡大は、患者さま・一般生活者さまがセルフメディケーションや未病・予防の大切さ、オンラインによる医療サービス享受の利便性を知るきっかけになったのではないかと考えます。現在、時限的な特例措置として可能となっている、電話や情報通信機器による服薬指導とお薬の配送について、もちろん改善すべき点はありますがとても助かったという患者さまの声も多く、今後行政がどう判断するか注目していきたいと考えます。



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。

**“Be Active!”に地域の健康と日本の医療を守り続けてまいります。**

医療というものは長期的な視点でもって進めるべき事業であります。従って当社グループでは、長期的な視点で成長できるような投資を行っています。安心して投資できる先として、着実な成長というものに常に意識しています。先ほども申し上げたように、医療は急にもうかることはありませんが、着実に成長できることも一方でもた事実です。創業来、企業理念である「真の医薬分業の実現」の下、生業である医療に対して実直に取り組んできた当社グループの今日までの成長の歴史がそれを証明しているとも言えます。

おかげさまで2020年3月に、当社は創業40周年を迎えることができました。すべてのステークホルダーの皆さまに感謝申し上げますとともに、今後とも日本調剤グループに対する変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。私たち日本調剤グループは、“Be Active!”に本業である医療を深掘りし、制度変更への対応に偏重することなくこれからの日本の医療のスタンダードづくりへ果敢に挑戦し、グループ一丸となって地域の健康と日本の医療を支え続けてまいります。

# 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。

2019年4月 松江薬局	2019年6月 国分寺薬局・鶴屋町薬局	2019年7月 宮崎台薬局・羽後薬局	2019年10月 平成薬局	2019年12月 新町田薬局・浦安薬局	2020年1月 三鷹台薬局・銀座泰明薬局	2020年2月 木町通薬局・立石駅前薬局
-----------------	------------------------	-----------------------	------------------	------------------------	-------------------------	-------------------------

## 2019 2020

<p><b>2019年4月</b></p> <p>フォーミュラー事業推進部設立「真のフォーミュラー」のあり方を追求し普及させることを目的に発足</p>	<p><b>2019年5月</b></p> <p>日本調剤初のPB商品「日本調剤の青汁」を発売</p> 	<p><b>2019年6月</b></p> <p>協会けんぽ静岡支部から「地域フォーミュラー提案に向けたデータ作成と事例創出に向けた支援事業」を受託</p>	<p><b>2019年8月</b></p> <p>「JPM日経中小企業株指数」構成銘柄に選定(継続)</p>	<p><b>2019年8月</b></p> <p>「フォーミュラー・マネジメント」(薬事日報社)を出版 フォーミュラー事業推進部が執筆に全面協力。フォーミュラーの基礎から実践までを網羅したシリーズ第2弾</p> 	<p><b>2019年10月</b></p> <p>日経BP社主催のクロスヘルスEXPO 2019(東京ビッグサイト)に出展</p> 	<p><b>2019年11月</b></p> <p>「世界糖尿病デー」(11月14日)に協賛</p>	<p><b>2020年1月</b></p> <p>日本調剤グループ経営方針説明会を開催 三津原社長が、当社の3つの強み「Quality(質)」「Flexibility(柔軟性)」「Pioneer(開拓者精神)」を高め、2030年に向けて日本調剤ブランドを創り上げていくことを説明</p>
<p><b>2019年5月</b></p> <p>「世界禁煙デー」(5月31日)に協賛</p>	<p><b>2019年7月</b></p> <p>調剤薬局の専門性を生かしたヘルスケア通販サイト「日本調剤オンラインストア」をオープン</p> 	<p><b>2019年9月</b></p> <p>国家戦略特区(愛知県)内の2エリアで遠隔服薬指導の実証認可を取得(瀬戸薬局)</p>	<p><b>2019年10月</b></p> <p>日本遠隔医療学会学術大会で優秀論文賞を受賞 「電子お薬手帳を活用した国家戦略特区での遠隔服薬指導」をテーマに、瀬戸薬局での事例や今後の課題を発表</p> 	<p><b>2019年12月</b></p> <p>都市部で全国初、国家戦略特区(千葉市)で遠隔服薬指導を実施(椿森薬局) 当社は、愛知県での事例に続き3例目。電子お薬手帳「お薬手帳プラス」を活用することで、患者さまの調剤などのデータを、離れて暮らすご家族へリアルタイムでの共有を実現</p> 	<p><b>2019年12月</b></p> <p>キルギス共和国からの視察受入 キルギス共和国の保険省事務次官や最大手薬局経営者らが日本調剤 三田薬局を視察訪問</p> 	<p><b>2020年2月</b></p> <p>岩手県紫波郡矢巾町との健康増進施策事業の連携・協力に関する包括協定を締結 矢巾町が運営する健康増進施設「ウェルベース矢巾」を活用した地域の健康増進の取り組みサポートとして、日本調剤 岩手医大前薬局が服薬・栄養指導や健康データの分析、健康セミナーなどに協力。健康増進施設を中心とした産学官連携による地域の健康増進施策は全国初</p> 	

- 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
- 情報提供・コンサルティング事業

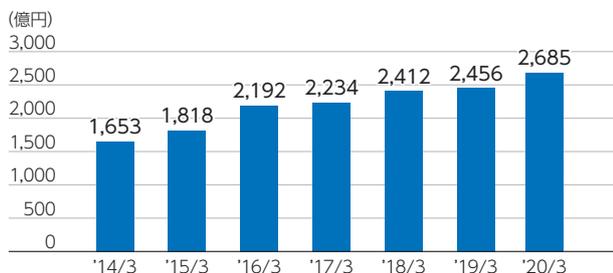
## グループ会社

<p><b>2019年5月～2020年2月</b></p> <p>【メディカルリソース】 薬剤師向けセミナー開催 計6回開催(東京・大阪)。医療知識や業界動向を学べるセミナーを毎年実施</p> 	<p><b>2019年6月</b></p> <p>【日本ジェネリック・長生堂製薬】 ジェネリック医薬品3成分8品目を新発売</p> 	<p><b>2019年8月</b></p> <p>【日本ジェネリック】 つくば工場夏休み見学会 地域貢献の一環として、小学生とその保護者を対象につくば工場の見学会を開催</p> 	<p><b>2019年8月</b></p> <p>【メディカルリソース】 看護師求人・転職支援サイト「ナースステップ」オープン</p> 	<p><b>2019年10月</b></p> <p>【日本医薬総合研究所】 国際薬剤疫学会アジア会議に出展</p>	<p><b>2019年11月</b></p> <p>【日本医薬総合研究所】 第4回日本医薬総合研究所シンポジウム「処方箋データが創り出すリアルワールドエビデンス」を開催</p> 	<p><b>2019年12月</b></p> <p>【日本ジェネリック・長生堂製薬】 ジェネリック医薬品6成分14品目を新発売</p> 	<p><b>2020年1月</b></p> <p>【日本ジェネリック・長生堂製薬】 一般用医薬品第2弾「ロキソプロフェン錠[JG]」を発売</p> 	<p><b>2019年11月</b></p> <p>【メディカルリソース】 リテンションプログラム実施 派遣就業者の福利厚生として、働く女性のためのマネーセミナー等を実施</p>	<p><b>2020年2月</b></p> <p>【日本ジェネリック・長生堂製薬】 ジェネリック医薬品9成分16品目の製造販売承認を取得</p>	<p><b>2020年3月</b></p> <p>【メディカルリソース】 登録販売者の求人・転職支援サイト「チアジョブ登壇」オープン</p> 
--	---	---	---	---	--	---	---	---	--	--

# 財務ハイライト

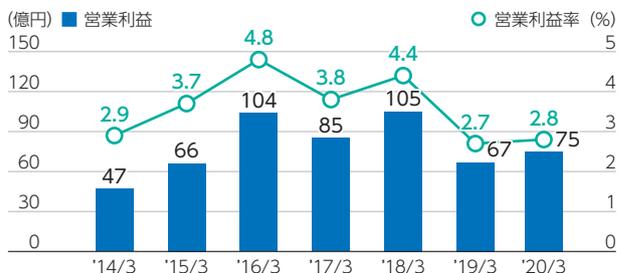
## 売上高

# 2,685億円



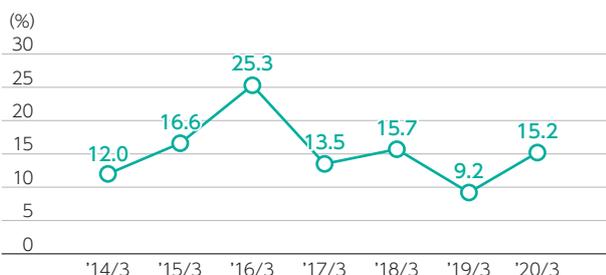
## 営業利益/営業利益率

# 75億円 2.8%



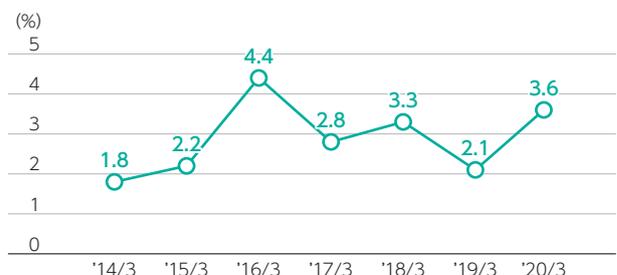
## ROE

# 15.2%



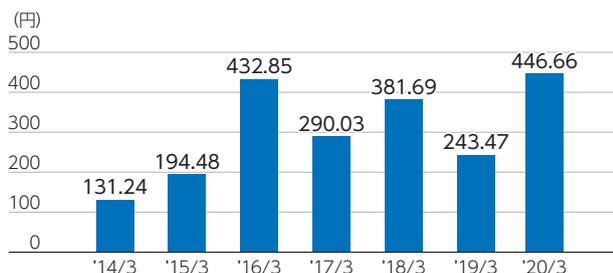
## ROA

# 3.6%



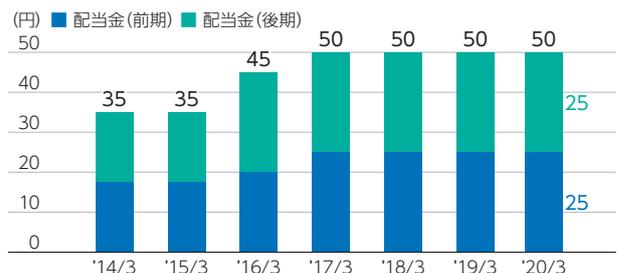
## 1株当たり当期純利益

# 446.66円



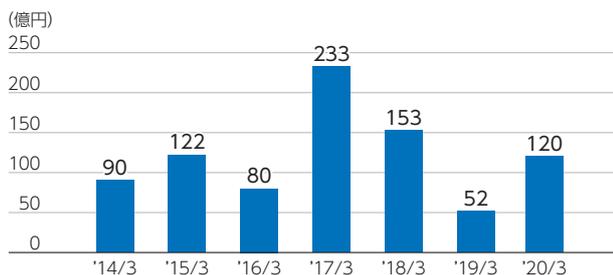
## 配当金

# 50円



## 設備投資額

# 120億円



## 研究開発費

# 29億円

