

# 最良な医療サービスを提供する イノベーティブな企業グループへ

私たち日本調剤は、47都道府県全てで調剤薬局を出店している国内最大級の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を展開しています。



本報告書の記載内容における新型コロナウイルス感染予防対策につきまして：

日本調剤では、全国の拠点、薬局で患者さまや従業員の安全を第一に考え、感染予防及び拡大防止に関連したさまざまな対策を実施しております。なお、一部の事例や写真等は感染流行時期以前のものも掲載している場合がありますので、あらかじめご承知おきください。

Our Vision

## 総合ヘルスケアカンパニーへ

 P26

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おり、当社独自のバランスを重視した出店戦略や医療版DXを見据えたDX戦略を進めることで調剤薬局事業の飛躍的拡大を目指します。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。

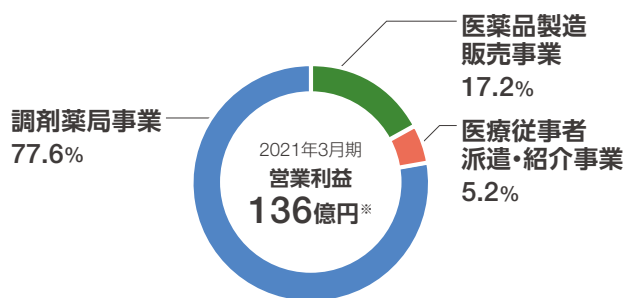
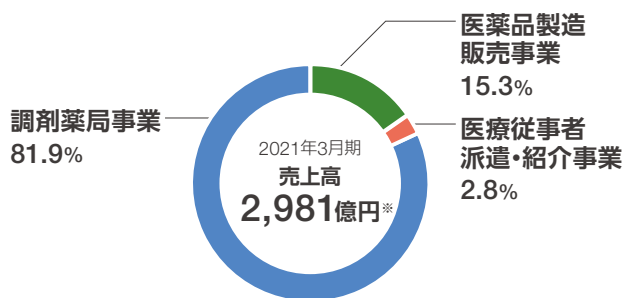
Our Purpose

## 真の医薬分業の実現

「真の医薬分業」とは、医師と薬剤師が、専門性に基づく明確な役割分担と強固なチームワークを持って、患者さまをサポートすることです。これにより、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しつつ、医療費の増加抑制にも取り組んでまいります。



## 事業ポートフォリオ



※売上高、営業利益は、3つの事業セグメントの合算数値です。調整額を控除しておりません。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

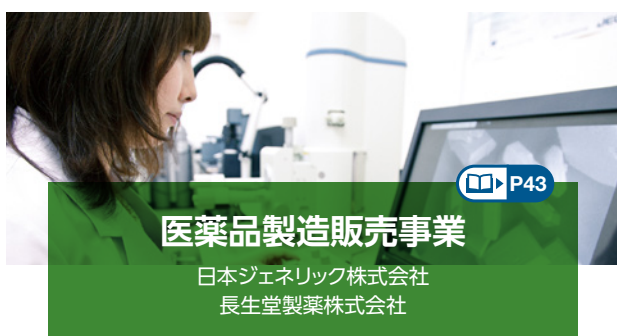
売上高	2,440億円
営業利益	105億円
かかりつけ薬剤師の 在籍店舗割合	86% (2021年7月29日時点)
在宅医療の実施実績	94% (年間1件以上・2021年6月末時点)



### 高付加価値情報・サービスの提供

#### 6つの事業でお客さまをサポート

- 医薬情報サービス
- データヘルス支援サービス
- 広告媒体サービス
- コンサルティングサービス
- 調査・研究サービス
- フォーミュラリー普及啓発



### フルラインジェネリックメーカー

売上高	456億円
営業利益	23億円
販売品目数	677品目 (一般用医薬品2品目を含む)
開発・製造拠点	5工場 2研究所



### 医療分野に特化した人材サービスカンパニー

売上高	83億円
営業利益	7億円

信頼性



## 国内の調剤薬局市場を牽引



上場以来16期連続で増収を達成

3大都市圏を中心に  
全都道府県に調剤薬局を展開

1店舗当たり売上高を重視した  
出店戦略を実施

※上場調剤薬局チェーン開示資料より当社推定

## 社会が抱える医療課題に対応



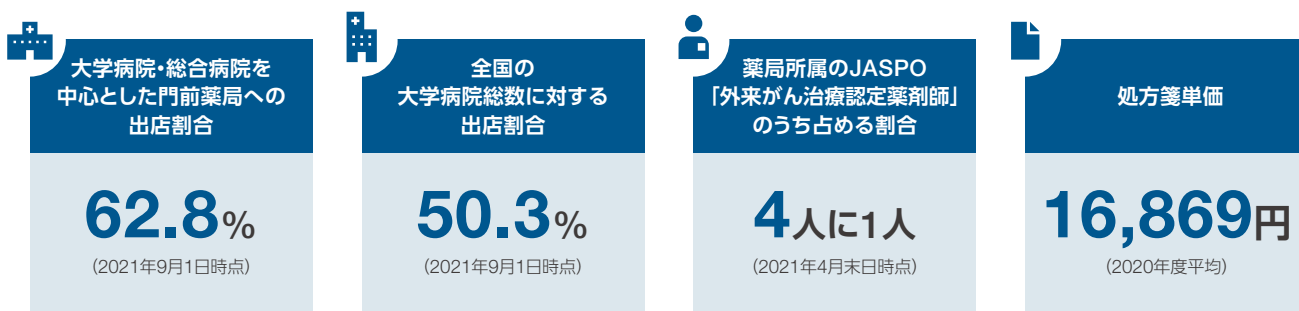
医薬品製造販売事業との  
高いシナジーを活かした利用促進

高いマッチングクオリティで  
付加価値の高いサービスを提供

利便性を高め  
患者さまの健康をサポート

※上場調剤薬局チェーン開示資料より当社推定

## 高度医療への対応



門前・敷地内薬局、  
ハイブリッド型薬局の  
バランスを重視した出店を継続

高度医療への対応や  
ノウハウの蓄積

学会認定等の  
専門性の高い薬剤師を配置

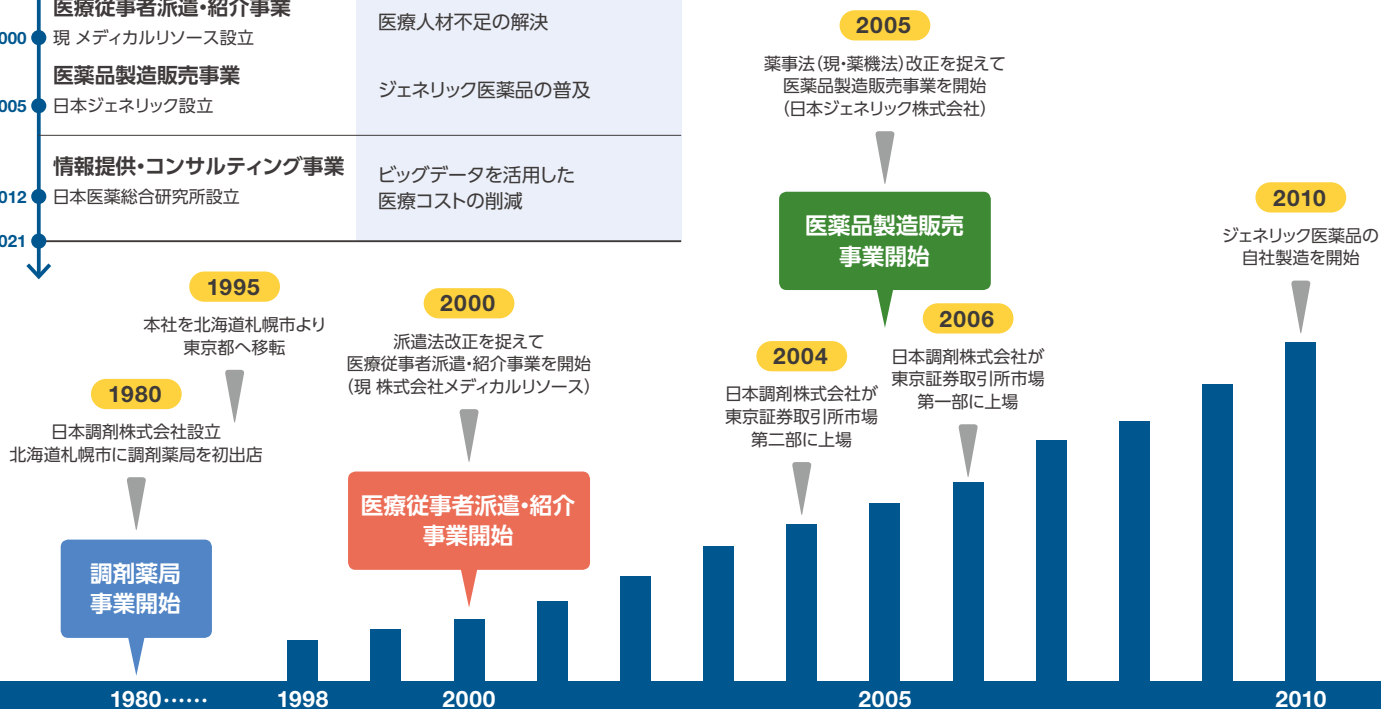
専門性の高い医薬品の  
取り扱い実績

# 社会ニーズの変化をいち早く捉え、 ポートフォリオを進化。 日本の医療に幅広く貢献する 総合ヘルスケアカンパニーへ。

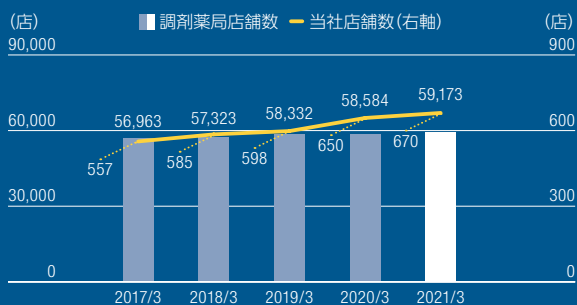
## 日本調剤グループの進化

事業ポートフォリオの進化	対応する社会課題
<b>調剤薬局事業</b> 1980 日本調剤設立 第1号店出店	持続可能な地域医療体制の構築 高度医療への対応
<b>医療従事者派遣・紹介事業</b> 2000 現 メディカルリソース設立 <b>医薬品製造販売事業</b> 2005 日本ジェネリック設立	医療人材不足の解決 ジェネリック医薬品の普及
<b>情報提供・コンサルティング事業</b> 2012 日本医薬総合研究所設立 2021	ビッグデータを活用した 医療コストの削減

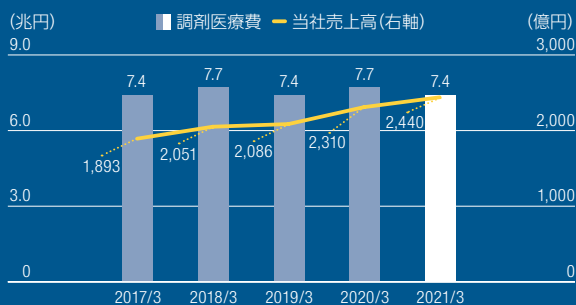
## ■ 連結売上高の推移

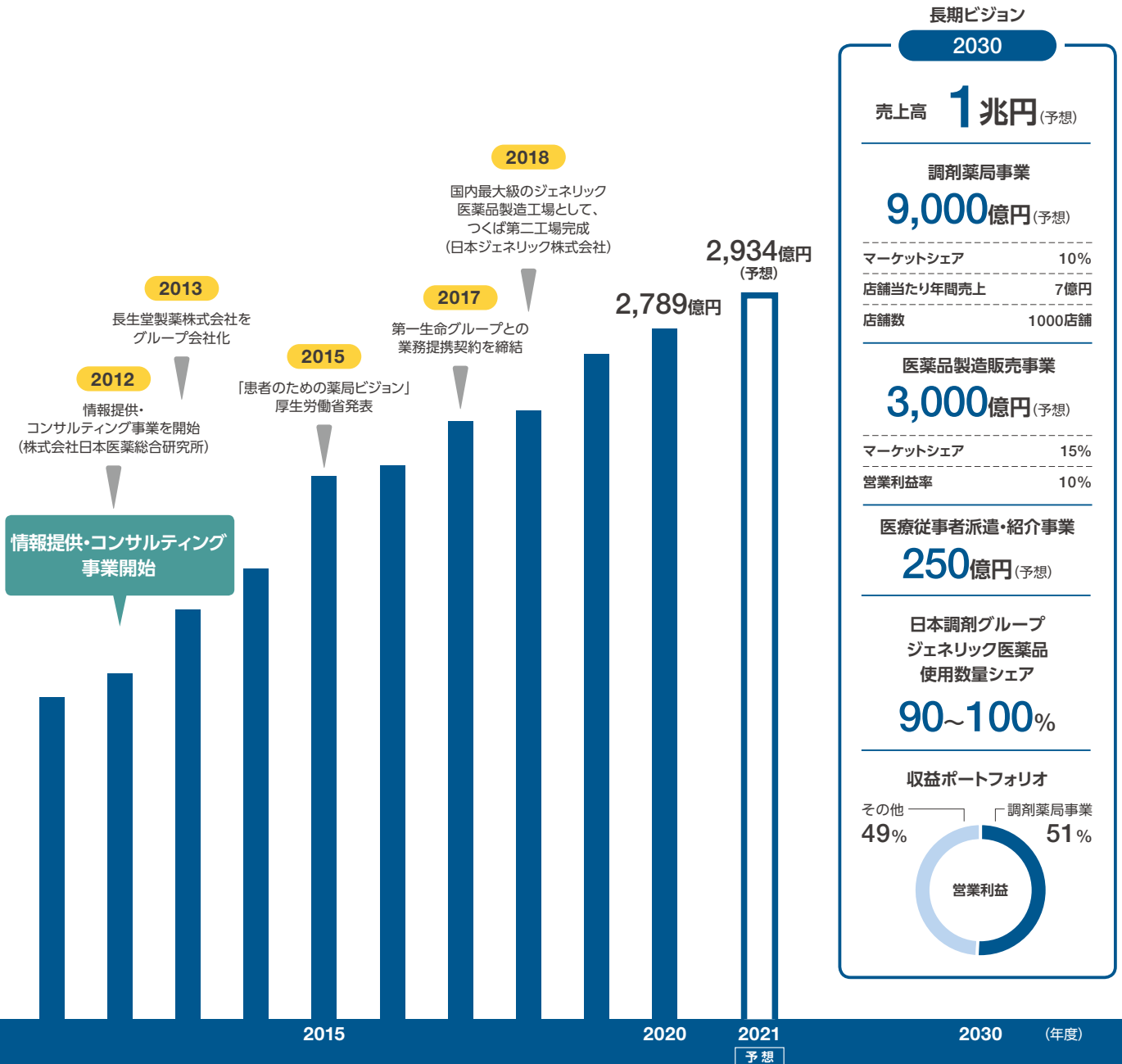


## 調剤薬局店舗数

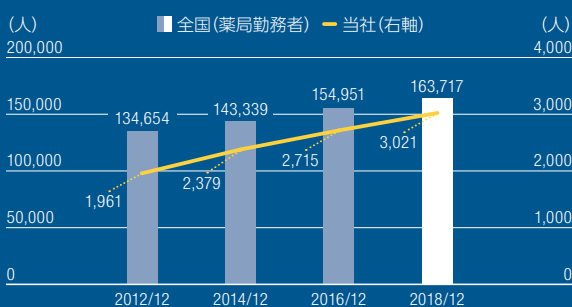


## 調剤医療費

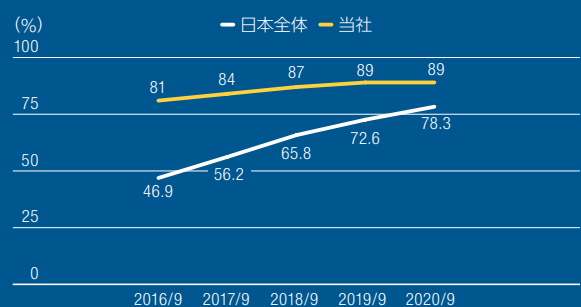




常勤薬剤師数

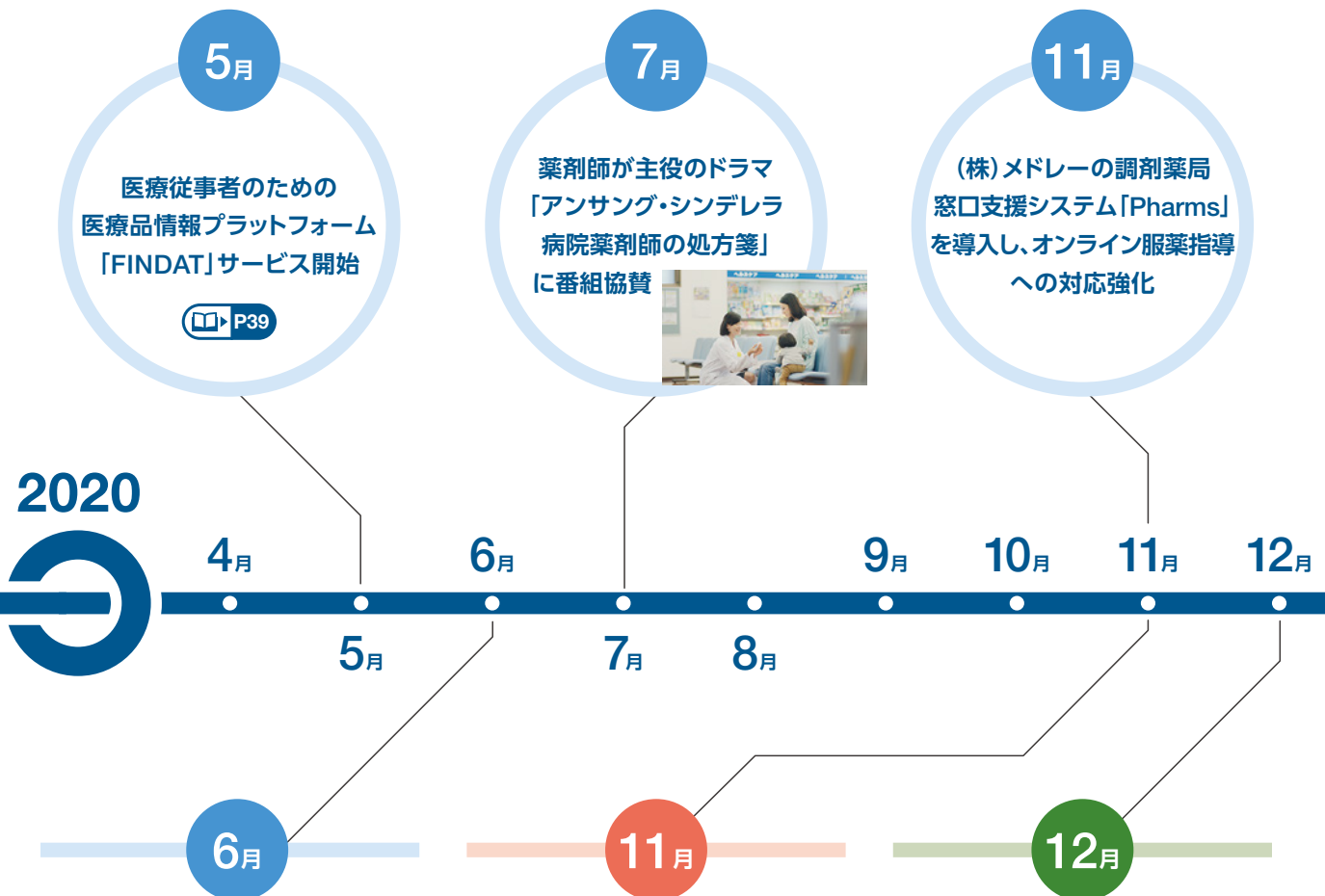


ジェネリック医薬品使用率 (数量ベース)



# 日本調剤グループニュース

(2020年4月～2021年8月)



5月

医療従事者のための  
医療品情報プラットフォーム  
「FINDAT」サービス開始

7月

薬剤師が主役のドラマ  
「アンサング・シンデレラ  
病院薬剤師の処方箋」  
に番組協賛



11月

(株)メドレーの調剤薬局  
窓口支援システム「Pharms」  
を導入し、オンライン服薬指導  
への対応強化

2020

4月

6月

9月

10月

11月

12月

5月

7月

8月

6月

11月

12月

## 東大病院との共同研究が 国際的医学雑誌に掲載

東京大学医学部附属病院と行った、生活習慣病を抱える方のPHR(Personal Health Record)の利用意向に関する共同研究が、国際的な医学雑誌「JMIR (Journal of Medical Internet Research)」に掲載されました。本研究では、当社の神奈川県内にある84薬局でPHRの利用意向を調査し、PHR利用が適した患者さまの特性を検証しました。その結果、生活習慣の改善のために運動を取り入れたいという意欲があることや、自身の疾患に関する情報を積極的に集めていることなどが、PHRの利用意向と関連が認められました。

## 株式会社 WORKERS DOCTORS をグループ会社化

メディカルリソースは、2020年11月1日にWORKERS DOCTORSの全株式を取得しました。

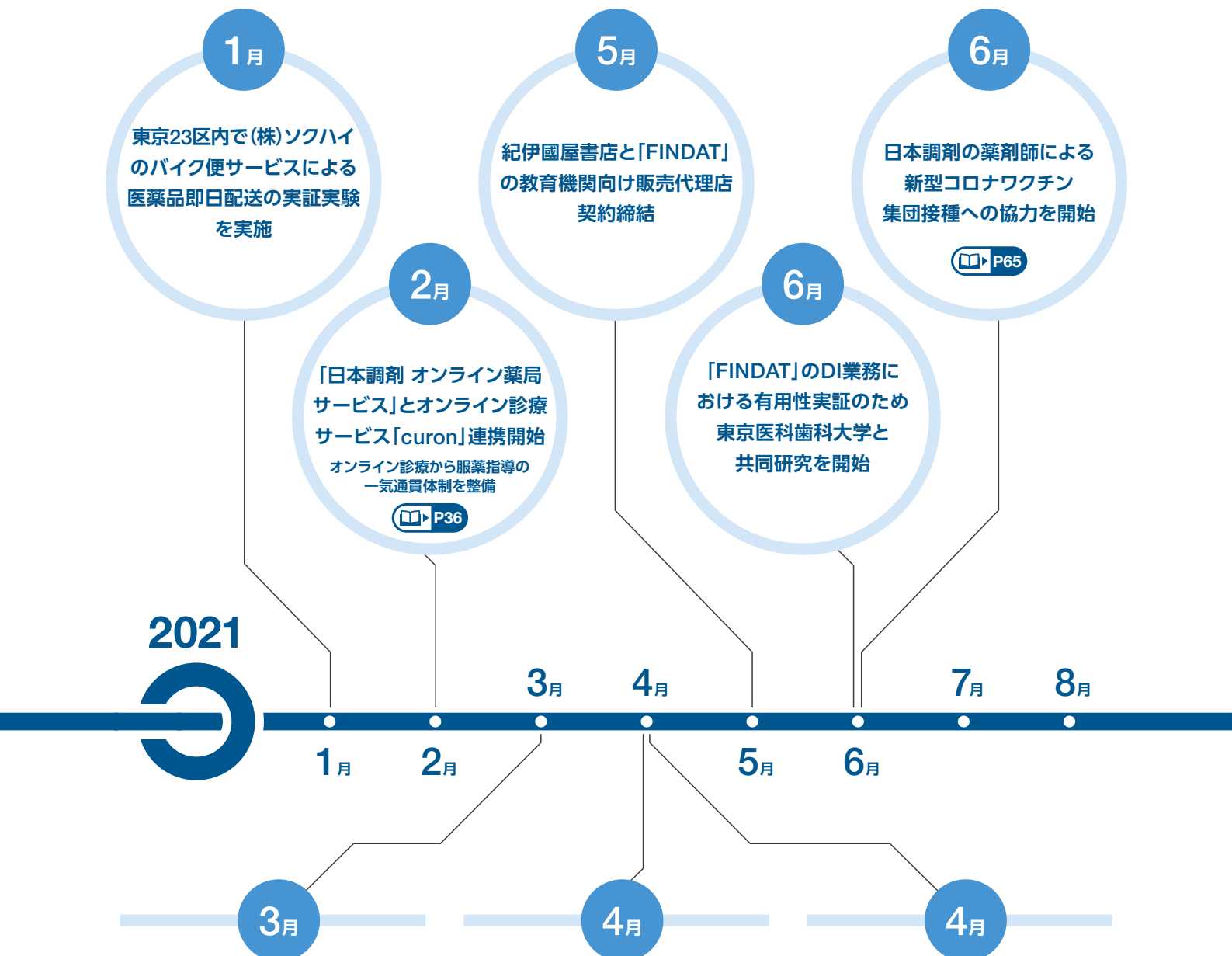
WORKERS DOCTORSは、首都圏を中心に“産業医”業務提供事業を展開し、労働衛生管理をサポートすることで、大手企業や地方自治体から厚い信頼を得ている会社です。今回の株式取得により、メディカルリソースの持つ医師紹介実績や全国規模の営業体制と、WORKERS DOCTORSが保有する産業医に関するノウハウやネットワークを活用することで、企業の健康経営®には欠かせないメンタルヘルスを含む健康管理を中心とした労働衛生管理へのさまざまなニーズに幅広く対応できるものと考えています。

## 2020年はジェネリック医薬品 21品目(11成分)を新発売

日本ジェネリックおよび長生堂製薬では、2020年6月にジェネリック医薬品9成分16品目、さらに12月に2成分5品目を新規薬価収載しており、2020年においては合計21品目の販売を開始しました。さらなる成長に向けた積極的な研究開発投資により、自社での製造承認取得が増えており、今後も市場規模の大きい新製品を中心に、販売品目数を着実に増加させていく方針です。



2020年に販売開始したジェネリック医薬品



### 在宅支援センター2拠点で国際認証規格ISO9001を取得

全国22拠点の「在宅支援センター」のうち、南烏山薬局(東京都)と西宮東薬局(兵庫県)で、ISO9001(品質マネジメントシステム)を取得しました。在宅支援センターでは、地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行っており、今回の認証取得により、高い安全性と正確性を担保します。今後、他のセンターでも順次、認証取得を目指してまいります。



他職種連携により患者さまを支援

### 慶應義塾大学医学部による「社会的PCR検査体制の構築」研究に協力

本研究は、新型コロナウイルス感染症の世界的大流行下において、医療機関以外でも実施可能な簡便かつ安全性の高い検査方法を確立させることで、経済活動の活性化と医療崩壊の防止を目指すものです。

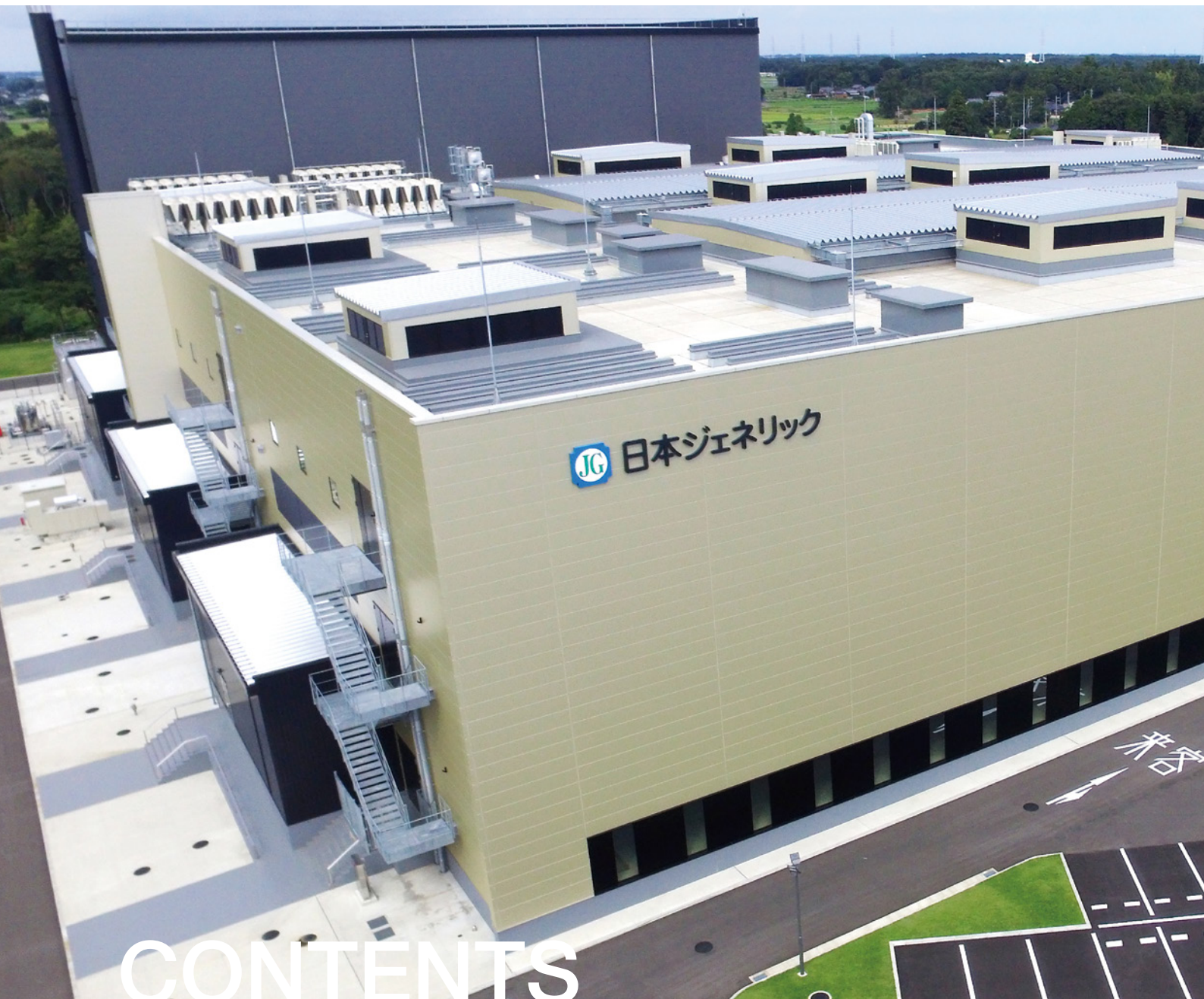
当社では本研究の趣旨に賛同し、地域医療を支える調剤薬局としての社会的検査体制の構築をサポートし、感染防止をしつつ経済活動の正常化に寄与すべく、慶應義塾大学医学部が行う実証研究に協力いたしました。4月からは、本研究で構築した検査インフラをもとに、都内4店舗において、社会的PCR検査「SocRTes(ソクラテス)」のサービス提供を開始いたしました。

### 就職企業人気ランキングにおいて「化学・薬学系」部門で第1位

2022年3月卒業予定の大学生・大学院生を対象に、就職情報大手のマイナビと日本経済新聞社が実施した、就職希望企業調査「マイナビ・日経 2022年卒大学生就職企業人気ランキング」において、日本調剤は「化学・薬学系」カテゴリで第1位(昨年度:第6位)、ほか2項目で調剤薬局・ドラッグストア業界内トップの得票をいただきました。また、「医療・福祉・調剤薬局」カテゴリでは第2位となっております。

1位をいただいた「化学・薬学系」は薬学生(薬学系)からの投票が対象の部門であり、今回、薬学生からの人気が特に多く集まった結果となりました。





# CONTENTS

## Introduction

- 01 Who we are
- 03 At a glance
- 05 長期の業績
- 07 グループニュース
- 10 編集方針

## Top Message

- 11 トップメッセージ
- 17 財務戦略

## How We Create Value

- 19 価値創造のプロセス
- 21 ステークホルダー・エンゲージメント
- 23 ビジネスモデル・バリューチェーン
- 25 長期ビジョンと戦略の全体像
- 27 リスクと機会
- 29 特集:DX戦略  
事業概況
- 31 調剤薬局事業
- 41 情報提供・コンサルティング事業
- 43 医薬品製造販売事業
- 51 医療従事者派遣・紹介事業

## Sustainability

- 57 サステナビリティ
- 59 Human(人材・風土・組織)
- 65 Social(地域社会とともに)
- 67 Environment(環境への取り組み)

## Corporate Governance

- 69 役員一覧
- 71 社外取締役／監査等委員メッセージ
- 73 コーポレート・ガバナンス

## Data

- 78 データセクション





日本ジェネリック つくば第二工場



## COVER STORY

私たちが目指す、地域の皆さまの幅広く健康を支える「未来の薬局」の姿をイメージしました。DXや機械化を有効活用することで、薬剤師は患者さまとの接点をより広げることができ、地域の健康を支える医療拠点となることを目指しています。

## 将来見通しに関する注意事項

「統合報告書2021」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。

### 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2021年3月期(2020年4月～2021年3月)です。

ただし、必要に応じて2022年3月期についても言及しております。





### 時代ともによりゆく社会要請に対応しながら 真の医薬分業を推進し、価値創造を実現します

早いもので社長に就任して2年が経ちました。当社の店舗数は北海道から沖縄まで685店舗(2021年9月1日現在)となり、新型コロナウイルス感染症の影響が拡大する厳しい経営環境下においても、地域医療を担う医療機関としての使命を果たすべく、感染拡大防止対策を徹底するとともに良質な医療の提供を継続しています。現在はワクチン接種の促進に向けて医療従事者の皆さまが尽力されていますが、当社グループも自治体や薬剤師会をはじめ

とした各関係団体からの要請に基づき、全国各地で進められている新型コロナワクチン集団接種運営への協力 [P65](#) をしています。具体的には23都道府県で行われる集団接種会場に述べ604名(2021年6月11日現在)の薬剤師を日本調剤より派遣しています。このような経営環境の中でも着実な成長ができたのは、当社の提供する医療が社会からの要請にしっかりと応えることができている結果であると考えています。

当社は創業から41年間、「真の医薬分業の実現」に取り組んできた会社です。創業当時の医薬分業率は5%以下でしたから、最初の20年はただひたすら患者さまのために

# 医療業界に イノベーションを起こす成長戦略で 総合ヘルスケアカンパニーとして 企業価値を高めていきます

代表取締役社長 **三津原 庸介**

1999年日本調剤入社。経営企画部長、子会社取締役、常務取締役、専務取締役を経て、2019年当社代表取締役社長に就任。ICTに深い知見を持ち、電子お薬手帳の開発を主導するなど、会社全体のDXの取り組みを実施。早稲田大学大学院でMBA取得、ジョンズ・ホプキンス大学公衆衛生大学院で修士号を取得するなど、経営分野と医療分野の両方の視座を持つ。

「医と薬を分ける」ことに全精力を傾けました。その後は高齢化が進み、「医療費抑制」のための後発医薬品の推進、最近では「かかりつけ薬剤師・薬局」の拡大や、「在宅医療」、「オンライン服薬指導」が求められるなど、保険薬局を取り巻く環境は大きく変わっています。現在では医薬分業率は80%近くまで高まってきましたが、私たちはまだまだやるべきことはたくさんあると思っています。

新型コロナウイルス感染症拡大によって大きく進み始めた医療版DX(デジタルトランスフォーメーション)など、時代の変化にスピード感をもって柔軟に対応できるのが当社の強みです。私は経営者として常に時代の先を読み、

新しい取り組みにも果敢にチャレンジし、顧客価値、ひいては企業価値を高めていくことをコミットしてまいります。

**患者さまが本当に必要とする  
医療を提供するために、薬局・薬剤師の在り方が  
問われる時代になってきました**

超高齢化が加速する日本は、これまでと同じように豊かな国であり続けることは難しいでしょう。労働人口が減少する一方で、医療費の増加は避けられません。私たち調剤薬局を含む医療業界においても、本当に患者さまが必要とする医療を提供できる医療機関だけが生き残っていく





時代が迫っていると感じています。

2015年には厚生労働省によって「患者のための薬局ビジョン」が策定され、これからの調剤薬局のあるべき姿が示されました。当社グループは薬剤師の本分である患者本位の医薬分業をさらに推し進めていくために、一丸となって事業に取り組んでいます。

2021年8月からは改正薬機法による「特定の機能を有する保険薬局の認定制度」が開始され、「地域連携薬局」と「専門医療機関連携薬局」の認定取得 [□ P34](#) が可能となりました。それぞれの機能を有する薬局では地域医療を取り巻くさまざまな施設との連携や高度な医療への対応が求められておりますが、当社グループでは同業他社に先駆けて社会からの要請に対応できる薬剤師を育成してきました。その結果として、専門医療機関連携薬局において配置が求められている日本臨床腫瘍薬学会（JASPO）認定の外来がん治療認定薬剤師においては、全国の薬局に所属している認定薬剤師の約4人に1人が当社グループの薬剤師となっています。これは調剤薬局業界の中でトップの人数であり、私は当社グループが医療をさらに深掘りし、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いける体制が整ってきたと実感しています。

また、私は社長就任以来、「日本調剤ブランドで選ばれる薬局になること」を推し進めています。採用活動では就職希望企業調査「マイナビ・日経 大学生就職企業人気ランキング」において、3年連続3部門で業界No.1を獲得するなど、就職希望の学生の方々からは高い評価をいただけるようになりました。しかし、患者さまや一般生活者さまにとっての「最も身近な医療機関」にはまだなれていないと感じています。立地から機能へと薬局の在り方が変わる中、一店舗一店舗の存在価値を高めながら引き続き日本調剤ブランドの向上を図っていきます。

### **DXとサステナビリティを経営戦略へ取り込むことで 医療業界にイノベーションを起こし、 ビジネスモデルを進化させます**

新型コロナウイルス感染症拡大の影響は医療の在り方も大きく変えようとしており、オンライン化が進む医療への体制構築が求められています。当社グループは創業当時からICTを利活用し、調剤システムの自社開発、お薬手帳の電子化、調剤業務の機械化を推し進めるなど業界に先駆けた取り組み [□ P35](#) をしてきました。コロナ禍では電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の処方箋送信機能を活用することで薬局での待ち時間を減らし、感染拡大防止に貢献しました。2020年4月に50万人だったお薬手帳プラスの利用会員数も85万人を超え（2021年8月現在）、数多くの患者さまの健康管理と時間の有効活用をサポートしています。

これからの調剤薬局・薬剤師は、誰もがオンラインで診療から服薬指導、薬の配送までをシームレスに受けられるスマート医療の提供に向けた取り組みを避けては通れません。米国では大手EC企業が処方箋医薬品を受注するサービスを開始するなど医薬品のオンライン注文が急増し、勢いよくシェアを伸ばしています。国内大手EC企業も規制緩和を視野に入れ、この市場を虎視眈々と狙っています。

私たちの強みは、これまで積み上げてきた実店舗における高度医療の提供実績と、日本全国の医療機関との信頼関係です。その上に業務プロセスの変革を伴うDXによるオンライン化が加わることで、大手ECサイトには真似できない競争優位性を生み出します。私たちは創業当初から蓄積してきたICT利活用のノウハウを生かし、それらをさらに昇華させながら、医療業界にイノベーションを

起こしていきます。

そのための先行投資として、当社グループは3年間で約50億円を投資して次世代調剤システムの開発を発表しました。現在稼働している調剤システムは1990年代後半に独自開発したのですが、現在でも当社グループにおけるDXの中核を担っています。一方で、大きく加速していく医療DXに先手を打って対応していくために、今回次世代システムの開発を決断しました。2022年の電子処方箋解禁により、医療のオンライン化は一層拡大することが予想されます。業界をリードするICTのノウハウを活かしつつ、当社グループの高度医療人材と医療版DXの融合によるさらなる成長 [P29](#) を目指していきます。

DX戦略に紐づく新規ビジネスとしては、2020年6月にスタートした高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」 [P39](#) は、薬剤師の社会的役割拡大という追い風を受けて、大きく成長しています。これまでのターゲットであった地域の基幹病院だけでなく、高度化していく医療に対応するグループ内外の調剤薬局、優秀な医師・薬剤師の育成を目指す教育機関などからも高い評価をいただいています。当社グループの調剤薬局にも既にFINDATの導入が開始され、それを活かした当社薬剤師と医療版DXの融合による高度医療の提供が始まっています。

また、情報提供・コンサルティング事業では、当社グループに集まる医療に関する匿名化されたビッグデータを日本医薬総合研究所に所属するデータアナリストが中心となって分析・解析を行い、患者さまの治療や重症化予防、保険組合における医療費の適正化などに役立てています。欧米では薬局事業を起点として保険事業に進出するなど広範囲なヘルスケア領域でイノベーションを起こそうとしている企業がすでに現れています。当社も総合ヘルスケアカンパニーを目指して調剤薬局事業を中心に4事業を展開していますが、既存の調剤薬局サービスやジェネリック医薬品の提供に留まらない、さらなるヘルスケア領域でのDXを活用したイノベーションも視野に入れていきます。時代の変化に合わせて進化していく当社のビジネスポートフォリオに是非ともご期待ください。

### 時代の一步先を見据えた事業展開により、 万全の態勢で社会から必要とされる企業へ

調剤薬局事業に関しては、当社独自の門前・敷地内薬局とハイブリッド型薬局、自力出店とM&Aとのバランス

を重視した出店戦略を実施しています。将来的に患者さまが必要とする機能を備えた次世代薬局であるとともに、1店舗当たりの売上高が高く経営効率が優れた店舗にフォーカスした出店を行っています。日本全国に展開している当社グループの調剤薬局においては、改正薬機法による「地域連携薬局」と「専門医療機関連携薬局」の認定取得を強力に推し進めており、認定取得に向けた準備は順調に進んでおります。

医薬品製造販売事業においては、薬価改定が毎年のように実施される厳しい経営環境の中、品質と安定供給を最重視しつつ、大きく業績を伸ばすことができました。2020年6月と12月にはジェネリック医薬品21品目が新発売 [P44](#) となりました。大手ジェネリック専門メーカーと肩を並べる開発力を活かし、ここ数年は自社認定・自社製造品目を増やしています。ジェネリック医薬品業界は度重なる供給不安により厳しい視線にさらされています。当社グループは患者さまの命を預かる総合ヘルスケアカンパニーとして、常に患者さま志向を忘れずに社会からの要請に応えていきます。

医療従事者派遣・紹介事業に関しては、新型コロナウイルス感染拡大の影響を大きく受けて薬剤師派遣事業





の需給状況が変化しました。それに伴い、薬剤師及び医師紹介事業へのシフトが加速しています。また、社会構造が劇的に変化する時代を背景に、健康経営についての社会的需要が高まっています。当社グループでは、従業員のメンタルヘルスケアなどの社会的要請に応えるために、首都圏を中心に産業医業務提携事業を展開するWORKERS DOCTORSを2020年11月にグループ会社化 [P56](#) しました。今後は当社グループが持つネットワークを活かして事業を全国展開し、日本国内における健康経営のサポートをしていきます。

### 公衆衛生学の世界的権威である ジョンズ・ホプキンス大学公衆衛生大学院を卒業

2021年の5月、私は米国のジョンズ・ホプキンス大学公衆衛生大学院を卒業しました。公衆衛生学は地域社会におけるさまざまな組織や人々と協力しながら、病気や怪我の予防、健康の保持や増進、病気や障害の原因を特定し健康への脅威に対処することを目的とした学問です。健康寿命や疾病予防、ひいては経済を含む幅広い視野を得て、地域社会における健康の諸問題を扱います。私はその中で「ヘルスマネジメント」を専攻し、ヘルスデータの利活用について研究をしました。日本人の同級生は私以外の全員が医師でしたが、彼らとの交流を通して、私は日本の医療の未来に対して一層の危機感を覚えるとともに、その中で当社グループが果たすべき役割の重要性を再認識することができました。

大学院での研究結果を経営にフィードバックするべく、足元で矢継ぎ早に施策を打ち出しておりますが、今後も

どんどん反映させながら持続的成長と企業価値向上につなげていきます。

### エンゲージメントを重視した経営を実践し、 日本調剤ブランドを次のステージへと進めます

2021年6月17日付の日経電子版において、大手口コミサイトが「女性従業員の口コミ評価が改善した企業」について発表しました。約1万社を対象に調査した結果、2020年と2017年の改善幅で当社が1位になりました。

これは私が採用担当役員時代より主導してきた新卒採用活動や新入社員とのエンゲージメント、その声を活かした働き方改革を、社長となった今でも続けてきた結果であると自負しています。当時の私は広報担当役員でもあったので、私自身が前面に出るしかないと思い、日本調剤ブランドを普及する最前線に立って精力的な講演活動などを行ってきました。5年前に比べると、当社のブランドは大きく成長したと実感しています。

当社には今年500人を超える薬剤師が入社しました。新卒入社5年以内の薬剤師が全体の半数を占めるようになり、地域に分散している社員に会社の文化や思想を行き渡らせるのは物理的にも難しいことであると感じています。私は従業員とのエンゲージメントを次のステップへと進めるために、今年は全従業員に対する従業員サーベイを実施します。また、私のメッセージを直接伝える目的で社内ブログも始めました。さらに全店舗の店舗責任者を集めてのオンライン会議を初めて実施するなど、全国約6,000名の社員・パートスタッフとコミュニケーションを積極的にとっております。





従業員一人ひとりが能力を発揮し、活躍できる環境を整えることは、今後ますます重要になっていきます。子育てサポート企業認定である「くるみん」を取得するなど、働き方改革や健康経営、ダイバーシティ&インクルージョンの取り組みを通じて、多様な人材や働き方を支援し、エンゲージメントの高い組織を目指しています。□P59

### **経営人材の育成により経営基盤を強固にし、サステナブルな企業へと成長していきます**

これまでは薬剤師を中心に優秀な人材の育成に力を注いできました。しかし近年、会社の規模が大きくなるにつれて、経営層、中間管理職、マネージャーの育成に対するプライオリティが高まってきており、経営課題の抽出から課題解決に向けた提言等を取りまとめ、経営セミナーなどを通じて経営人材の育成に取り組んでおります。また、2021年6月からは一橋大学大学院経営管理研究科教授であり、経済産業省「持続的成長への競争力とインセンティブ～企業と投資家の望ましい関係構築～プロ

ジェクト(『伊藤レポート』)の委員も務められた野間幹晴教授が社外取締役役に就任いたしました。今後は当社の経営に携わっていただきます。

企業文化を浸透させるのは、簡単なことではありません。保守的な医療業界にあって、当社は先進的でスピードを重視する会社です。同業他社が誰も取り組みを開始していない時期から、リスクを取って先行投資を行う文化があります。数年先を走っている感覚ですから、軋轢も少なからずありました。それらに耐えてきた中で、より力強い組織になっていると思います。今後は経営人材の育成を強化することで、プライム市場に相応しいコーポレートガバナンスを備えた成長をお見せすることができるとでしょう。

当社グループは、常に時代の一步先を見据えた取り組みを進め、総合ヘルスケアカンパニーとしてのさらなる成長を目指してまいります。今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



# 新型コロナウイルス感染症による財務への影響

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けながらも、連結売上高は前年同期比+3.9%、連結営業利益は同+6.8%と通期で増収増益となりました。

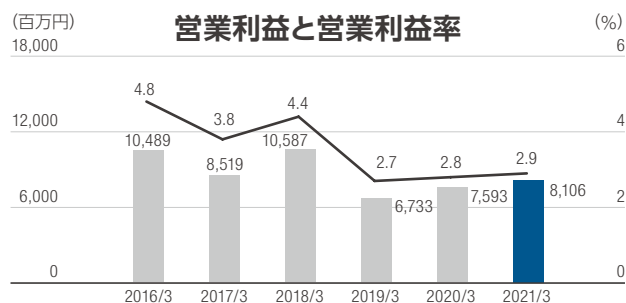
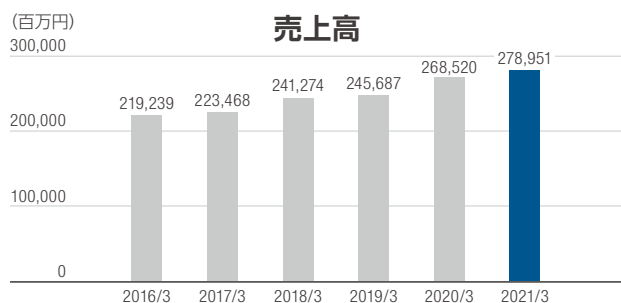
調剤薬局事業においては、多くの医療機関が受診を抑制し、患者さまは通院を控える傾向が全国的に広まりましたが、その状況も下半期には徐々に回復した結果、処方箋枚数が前年同期比-3.2%と減少する一方で、処方箋単価は+9.0%と増加しました。また、前年度に出店した65店舗の通年寄与、及び一昨年度より取り組んできたコスト削減とコロナ禍における出張費等の経費抑制が想定以上に進んだことが業績の回復に寄与したこと等により、売上高は2440億円(前年同期比5.7%増)、営業利益105億円(同8.2%増)となりました。

医薬品製造販売事業においては、2020年4月の薬価改定に伴う既存製品の販売価格の下落があった一方、

2019年12月、2020年6月及び2020年12月の新規薬価収載品の好調な販売等により、売上高は456億円(前年同期比6.1%増)、営業利益23億円(同80.6%増)となりました。

医療従事者派遣・紹介事業においては、コロナ禍で薬剤師の派遣需要が都市部を中心に大きく減少した一方、薬剤師及び医師の紹介事業は堅調に推移したこと等から、売上高は83億円(前年同期比34.0%減)、営業利益は7億円(同61.5%減)となりました。

キャッシュフローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フローが112億円、投資活動によるキャッシュ・フローは△77億円、財務活動によるキャッシュ・フローが△28億円となりました。現金及び現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べ6億円増加し328億円となりました。



## 財務方針

当社グループは「長期ビジョン～2030年に向けて～」の達成に向けて、外部環境の変化をチャンスと捉え、成長投資、株主還元、財務基盤強化のバランスを重視した財務戦略を推進していきます。

### 1. 成長投資

当社グループは、「人材投資」「DX投資」「サステナビリティ」を意識しながら成長投資をおこなっています。

調剤薬局事業においては、引き続き自力出店とM&Aのバランスを重視した出店戦略を強化していくことで成長戦略を加速させる方針です。また、医療版デジタルトランスフォーメーションに対応していくため、次世代調剤システムの開発を業界に先駆けて進めています。□P35 さらに高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」に関わる専門人材、外来がん治療認定薬剤師及び在宅医療対応の薬剤師といった高度専門人材の育成にも注力していきます。

医薬品製造販売事業においては、2018年3月に最新鋭の製造設備と品質管理システムを備えた、つくば第二工場が完成しました。同年6月にはつくば研究所の集約移転が完了したことで、数年間にわたり実施してきた大型投資がピークアウトしました。□P44 今後は厳格な経費コントロールの下で固定費の安定化を図り、成長戦略として自社承認品目や自社製造品目の拡大を通じた売上高の増加と利益率の改善を目指します。

医療従事者派遣・紹介事業においては、グループの強みを活かした薬剤師事業に加えて、医師事業への取り

組みを本格化しております。2021年3月期には、首都圏を中心に産業医業務提供事業を展開する株式会社WORKERS DOCTORSを取得 [P56](#)、企業での健康経営の推進により産業医の重要性が今後ますます高まる中、同社の産業医に関するノウハウと、当社グループの全国規模の営業体制や医師紹介実績を活用することで、新たなシナジー創出を図ってまいります。

## 2.株主還元

当社は株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとして捉えています。成長性を確保するための内部留保を考慮しながらも年2回(中間及び期末)の安定的な配当を通じて、株主の皆さまに対して利益還元を図っていくことを基本方針としております。

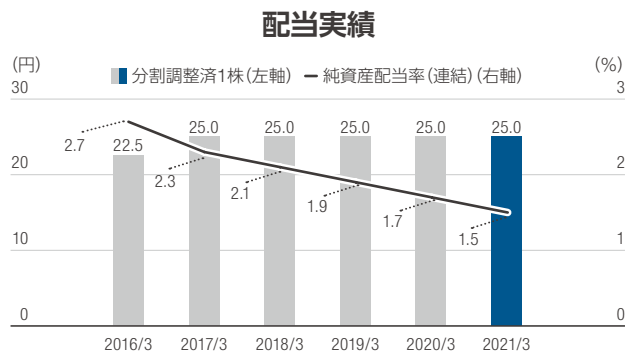
さらに株主の皆さまの日頃のご支援に感謝するとともに、より多くの皆さまに当社グループの事業に対するご理解を深めていただき、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、株主優待制度を設けております。

## 3.財務基盤強化

企業が成長を継続していくためには、安定した財務基盤の構築が重要です。2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の拡大による事業環境の変化に備えて、手元流動性を確保する一方で、有利子負債の削減にも取り組んでまいりました。

連結売上高は前年同期比3.9%と増加する一方で資産の増加は+0.4%に留まり、資産効率は向上しています。また、医薬品製造販売事業において安定供給を確実にするため、

(百万円)	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
調剤事業	4,046	4,238	4,679	3,215	8,997	6,289
製造事業	3,663	18,742	10,245	1,582	2,069	2,701
人材事業	30	45	89	291	84	98
連結	8,073	23,344	15,316	5,254	12,025	9,492



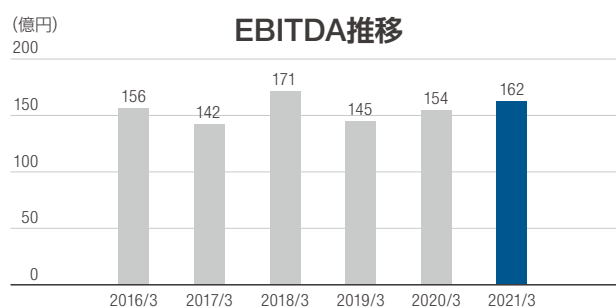
原材料及び貯蔵品が増加したこと等により、資産が約7億円増加、負債は、買掛金が約14億円増加した一方、未払法人税等が約32億円減少したこと等により、約20億円減少、純資産は利益剰余金の増加等により27億円増加したことから、自己資本比率は前期末から1.4ポイント増えた26.8%となり、さらなる資本の充実を図ることが出来ております。

今後もさらなる成長に向けて、財務内容の改善と財務基盤の強化に努めてまいります。

## 収益力の指標

2021年3月期は、売上高から経常利益までの各段階において増収増益を達成しました。総資産回転率や財務レバレッジも高い水準を維持しておりますが、医薬品製造販売事業等における設備の減損損失等により、親会社株主に帰属する当期純利益率が低下したことから、ROEは前期の15.2%から今期は7.3%へと減少しました。一方で、収益力を示すEBITDAはここ数年着実に増加傾向にあり、引き続き収益力の向上に努めてまいります。

	ROE	=	当期純利益率	×	総資産回転率	×	財務レバレッジ
2020年3月期	15.2%	=	2.5%	×	147.4%	×	413.2%
2021年3月期	7.3%	=	1.3%	×	150.0%	×	383.5%



# 価値創造のプロセス

## 社会課題と要請

### 課題

- 超高齢化社会(2025年問題)  
医療費増加/医師不足
- 残薬問題
- パンデミック対応
- ポリファーマシー問題(多用服薬)

### 要請

- かかりつけ薬剤師制度の実現
- DXによる次世代薬局の実現

## Input



### 人的資本

- 全従業員5,200名中68%が高い専門性を持つ
- 薬剤師:3,500名  
管理栄養士:60名
- 人材への積極的な投資  
教育:5.9億円(5年間)



### 知的資本

- 市場をリードするDX(5年間投資額:約70億円)
- ジェネリック医薬品の継続的な研究  
(5年間投資額:137億円)
- ブランド力:40年の高度医療実績と  
薬剤師からの高い認知度



### 財務資本

- 一巡した大型設備投資  
(2016年度 167億円/2017年度 102億円)
- 総資産:1,862億円(2021年3月期末)



### 製造資本

- 調剤薬局685店舗
- 5つの医薬製造工場
- 2つの研究所



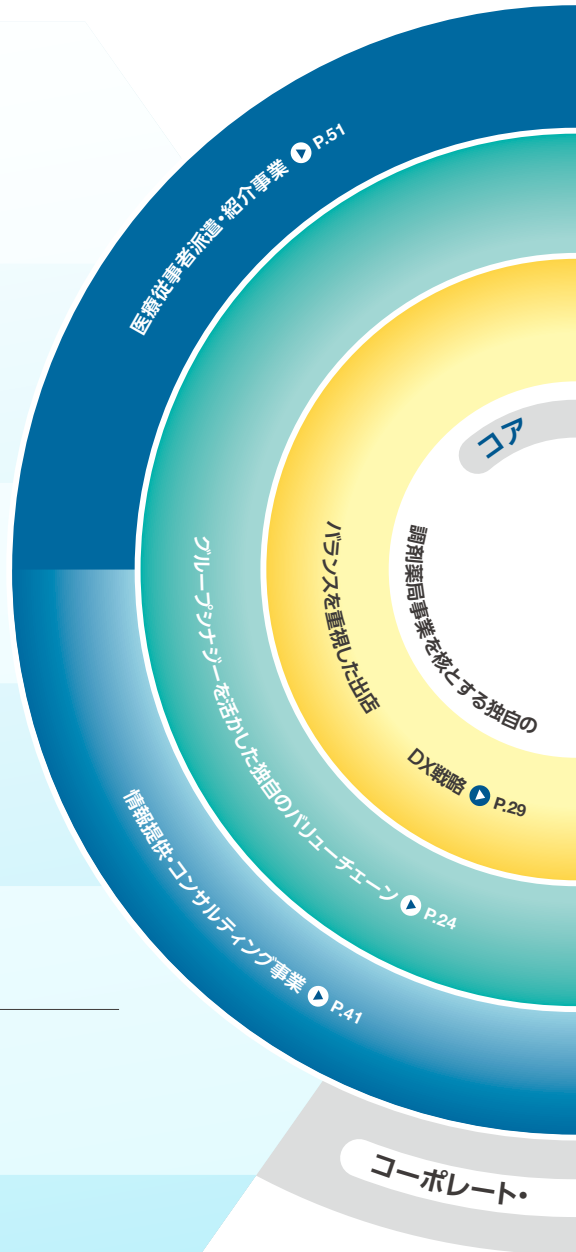
### 自然資本

- 店舗 照明器具のLED化  
節水型トイレ補設置
- 工場 ソーラーパネルによる自家発電  
ミスト噴霧冷却装置の設置



### 社会関係資本

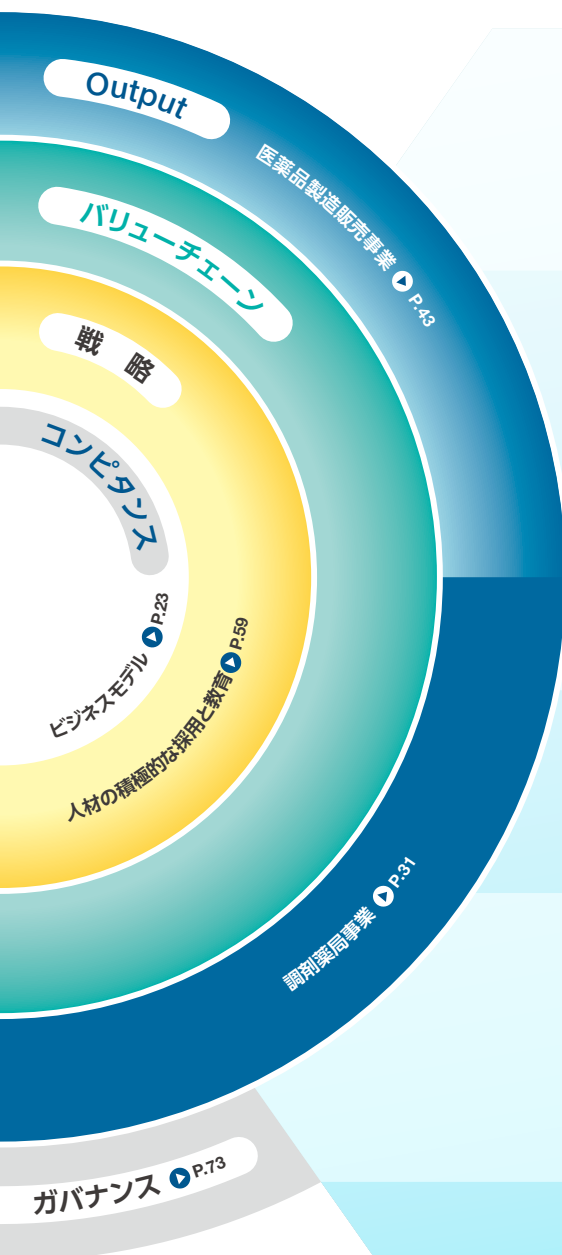
- 高度医療を行う病院との連携強化
- 健康チェックステーションを開設
- 患者数:1,062万人(2020年度)
- 電子お薬手帳の仕組みを提供
- 紹介事業:求人件数8万件超



## 関連性が高いSDGs



## Outcome



## 人的資本

- 一人当たり売上高:5,342万円(2020年度)
- 女性活躍の推進:女性正社員比率:70.3%<sup>※1</sup>
- 有資格者の増加:離職率の減少
- 長時間残業者が過去5年度平均に比べ37.6%減少(2020年度)

## 知的資本

- 高いセキュアの独自システム
- 医薬:新規薬価収載:21品目(2020年度)
- ブランド力:就職企業人気ランキング3部門第1位

## 財務資本

- 総額749百万円の配当を実施(2020年度)
- 株価:1,785円(2021年3月末)  
(※2020年3月末:1,655円より130円上昇)
- ROE:7.3%(2020年度)

## 製造資本

- 調剤薬局:ジェネリック医薬品使用率89.3%(2021年3月末)
- 工場:ジェネリック医薬品自社製造品目数262品目(2021年3月末)(※2020年度:17品目増)
- 新工場の稼働により製造キャパシティの大幅増加

## 自然資本

- 店舗 1店舗当たり水道光熱費1.9%削減(2019年度から2020年度)
- 工場 廃棄物再資源化量:55t(2020年度)  
水使用量:83.4千t(2020年度)  
CO<sub>2</sub>排出量:16.3千t(2020年度)

## 社会関係資本

- 全国の大学病院のカバー率50.3%(2021年9月1日現在)
- 処方箋枚数:14,223千枚(2020年度)
- 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」会員数:85万人に(2021年8月)  
(※2020年4月(50万人)から35万人増加)
- 薬剤師34%増、医師247%増の求職支援<sup>※2</sup>(2020年度)

※1 日本調剤のみ(2021年3月末)

※2 紹介件数(対2017年度比)



# ステークホルダー・エンゲージメント

## Why we engage



患者さま・お客さま

日本全国に良質な医療を提供する医療機関として、患者さま・お客さまの求める医療の在り方を追求することが、当社の長期的な発展に重要であると考えています。日本調剤グループは、患者さま・お客さまが日本全国どこにいても安心して最適な医療の提供を受けることが出来るよう日々努力しています。



医療機関(病院・薬局)および医療従事者

地域医療を担う医療機関・医療従事者として、患者さま・地域医療のために適切な医療連携を行い、持続可能な日本の医療制度の維持に貢献しています。また、医療従事者が不足している医療機関に対しては、当社グループの医療従事者派遣・紹介事業を通じて、適切な医療人材の供給を行い、医療の地域格差是正に貢献しています。



従業員

持続的な成長を実現していくためには、日本の医療を支える医療従事者として誇りを持って働くことが出来る職場づくりが不可欠です。日本調剤グループは、働きやすく、働きがいのある職場づくりはもちろん、従業員エンゲージメントサーベイを実施し、従業員満足度の向上に努めています。



株主・投資家

東証一部上場企業である当社グループは、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けた、適切な情報開示と株主・投資家との建設的な対話を重視しています。株主・投資家の皆さまとの対話で得られた評価やご要望は、迅速に社内でも共有し、経営・IR活動に反映しています。



行政

行政機関との適切な協働は当社グループのビジネスに欠かすことはできません。日本調剤グループは、日本の地域医療制度に貢献するため、行政機関とのエンゲージメントを継続してまいります。



社会

地域医療に貢献するため、社会におけるさまざまなステークホルダーとの協働は当社ビジネスにおいて重要です。患者さま・お客さまが安心・安全に暮らせる日々のために、当社グループは、日本全国で最良の医療の提供を続けていきます。



事業パートナー

広範な事業領域を有する当社グループにおいては、各事業パートナーと良好な関係を維持することが不可欠です。強固なサプライチェーンの構築により、全国での良質で安定した医療サービスの提供を追求します。

日本調剤グループでは、各事業を通じて、それぞれのステークホルダーとの建設的な対話を行い、その期待や要請を把握し、社会全体の課題を共に解決していくことを目指しています。今後もステークホルダーとの信頼関係を深めつつ、共存共栄の関係をつくり、企業価値向上に向けて取り組んでまいります。

### Stakeholders' interest

### How we respond

- 安心、安全な日本調剤ブランドにおける高品質な医療の提供
- 全国で必要な時に適切な薬局サービスを受けることが出来る
- 高品質な医薬品の供給

- 全都道府県にある日本調剤の薬局での、高品質な医療の提供
- 日本ジェネリックブランドによる高品質なジェネリック医薬品の提供

- 持続可能な地域医療体制の構築に向けた医療機関連携
- 医療人材不足からくる地域間医療格差の是正
- 専門性の高い薬局薬剤師との協働

- 高度な専門性をもつ薬剤師による地域医療機関との医療連携
- 医療機関と医療従事者をつなぐ、ミスマッチのない医療従事者向けの派遣・紹介事業
- 安定供給
  - ・ 医薬品の安全性、高品質
  - ・ 面談を通じたミスマッチのない人材提供

- 安心・安定して働ける職場
- 日本の医療に貢献できるやりがいある職業
- 安定した雇用の維持

- 安定した財務基盤を有する医療機関での労働環境の提供
- 医療従事者としてやりがいを実感できる幅広い職種の提供
- 日本調剤グループにおける安定した雇用（給与、福利厚生）
- 業界でもトップクラスの充実した研修制度
- 女性活躍推進を掲げた柔軟なキャリアプランの提供

- 持続的成長
- 中長期的な企業価値の向上
- 安定した株主還元
- 適切な情報開示

- SR/IR部門による株主・投資家とのエンゲージメント活動
- 健全な財務体質と持続的成長に向けた成長戦略
- 安定した株主還元

- 安全性・安定性が担保された医療の提供
- 行政機関との協働
- 医療費の削減
- 省庁方針への理解

- 高品質な後発医薬品の開発
- 医薬品の安定供給
- 日本の地域医療への貢献
- 社会的存在価値の立証

- 地域の医療ステーション
- かかりつけ薬局、薬剤師
- 社会貢献活動

- 地域住民に対する健康サポート機能
- 調剤薬局を通じた安心して暮らせる地域医療体制の提供

- 安定性
- 成長性
- 商品
- サービス

- 医薬品(OTC)販売
- スケールメリット
- 健全な財務体質
- 商品サービスの販売

# グループシナジーを活かした独自の

## 日本調剤グループのコアコンピタンス

当社グループは全国に展開する調剤薬局事業を中心に、そこで培ったノウハウを活かした医薬品製造販売事業及び医療従事者派遣・紹介事業へと医療に対する取り組みを拡大しています。

調剤薬局事業を核とした強いシナジーをもって、3つの事業が有機的に連携しながらグループ全体が成長していきます。

### 調剤薬局事業を核とするコア・コンピタンス

- 1 創業以来自力出店を中心に事業を拡大してきた出店力
- 2 全国に展開する高い専門性と高度医療への対応力
- 3 自社開発の調剤システムやビッグデータの加工・分析などに長年取り組んできたICT化への対応力
- 4 政府施策・環境変化に全国規模で対応できる組織力
- 5 時代の先を見据えてリスクを取って投資を行う先進性

### シナジー

## 調剤薬局事業 ↔ 医薬品製造販売事業

調剤薬局事業における業容拡大が、医薬品製造販売事業の拡大に連動するという、他社にはないビジネスモデルとなっています。



### シナジー

## 調剤薬局事業 ↔ 医療従事者派遣・紹介事業

調剤薬局事業を展開することにより、医療従事者の人材ニーズをいち早くつかむことが可能であり、新たな取り扱い分野の拡大に迅速に着手できるビジネスモデルとなっています。

# ビジネスモデルとバリューチェーン

## バリューチェーン

### 調剤薬局事業

調剤薬局のリーディングカンパニー

 P31

#### 仕入れ

システム化された適正在庫、廃棄削減へ

- 発注支援システム(自動発注)
- エリア内薬局間の薬剤流通
- 医薬品製造販売事業から高品質なジェネリック医薬品の安定仕入

#### 処方箋受領

処方箋の多様化に応え、電子処方箋への準備

- 店舗/FAX/電子お薬手帳「お薬手帳プラス」
- オンライン資格確認対応
- 電子処方箋解禁へ向けての対応準備

#### 服薬指導/販売

患者さまに寄り添う、かかりつけ薬剤師をサポート

- 次世代調剤システムの構築
- オンライン薬局サービス
- 在宅訪問指導
- お薬宅配サービス
- 「お薬手帳プラス」に「つながる」機能

#### 医療機関連携

在宅医療支援、医薬分業の実現へ

- 在宅訪問報告書、トレーシングレポート
- 退院時カンファレンス、地域ケア会議への参加
- 抗がん剤治療連携

### 医薬品製造販売事業

フルラインジェネリックメーカー

 P43

#### 開発

採算性と社会要請を共に実現するジェネリック開発

- 新製品新規開発(自社・共同)
- 既存品新規開発(内製化)
- 継続的な研究への投資

#### 調達

医薬品製造における原材料の安定的な調達

- 原薬原産国の開示
- 責任ある調達の実施
- 調達コスト改善

#### 製造

最新の工場・設備による低環境負荷、高い生産性

- 環境配慮型生産
- 工場の最適化
- オートメーション化(システム化)
- キャパシティコントロール

#### 販売

内部販売の拡大が外部販売の拡大を促進

- 内部販売:日本調剤グループの調剤薬局向け
- 外部販売:全国の病院、調剤薬局等医療機関向け
- 全国の医薬品卸会社との協力体制

### 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

 P51

#### 求人

薬剤師、医師、看護師の求人

- 全国12の営業拠点
- ヒアリングを重視(対面・オンライン)
- 平均8万件の求人件数

#### 求職者募集

医療従事者に特化した求職サイトの運営

- 自社サイトによる募集
- 他社運営媒体での募集
- WEB、対面によるコンサルと面談

#### マッチング

両者とも面談を重視し、ミスマッチを最小に

- 事前ヒアリングによるマッチング
- 面談の実施(対面・オンラインの併用)

#### 紹介派遣

就業後も定期的に就業状況を確認しフォロー

- 事前ヒアリングによるマッチング
- 面談の実施(対面・オンラインの併用)





# 長期ビジョンと戦略の全体像

私たちは、2018年4月に2030年の目指す姿として「長期ビジョン～2030に向けて～」を発表しました。超高齢化社会や新型コロナウイルス感染症の拡大など、私たちを取り巻く事業環境は、大きく変化しています。この大きな変化をチャンスと捉え、飛躍的な成長を実現するための戦略と成果を一枚にまとめました。

## ビジョン実現のための戦略

### 長期的な事業環境認識

### 戦略

高齢者人口の増加

医療の高度化

医療版DX

薬局の機能分化

業界再編

大きく変わる  
外部環境を  
チャンスと捉える

バランスを重視した出店

DX戦略

P29

人材の積極的な  
採用と教育

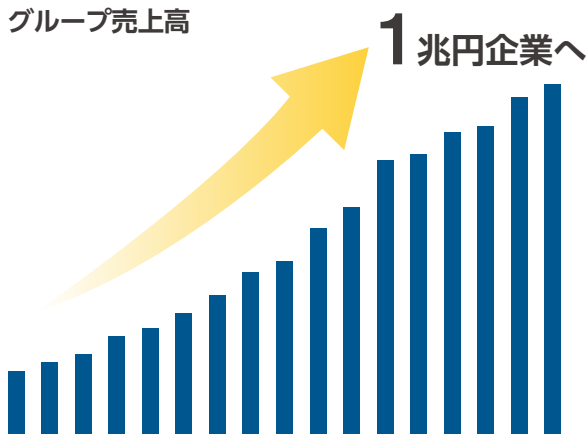
P59

## 長期ビジョン

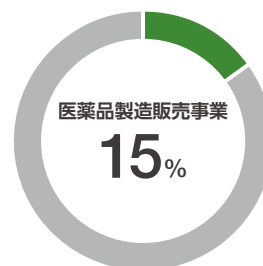
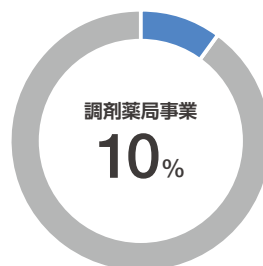
2030年までに目指す姿

# 総合ヘルスケアカンパニー

グループ売上高



市場シェア



2030年の事業規模イメージとして、グループ売上高1兆円企業を掲げています。実現に向け、調剤薬局業界におけるシェア10%、ジェネリック医薬品業界におけるシェア15%を展望しています。

## 戦略の成果

### 1 収益性の強化

- 調剤薬局事業の飛躍的拡大によるシナジー
  - 医薬品製造販売事業の業容拡大 P45
  - 派遣・紹介事業の取り扱い分野拡大

### 2 効率性の向上

- 調剤薬局の大型化・集約化
- 医療費増加の抑制
- 生産性の向上
- 医療のオンライン化 P36

### 3 品質と安全の確保

- 医薬品の適正使用
- 医薬品の安定供給と品質の向上 P49

## 長期ビジョンの実現に向けて想定される主なリスク

私たち日本調剤は、長期ビジョンの達成に向けて、リスクをコントロールし、機会を成長への原動力として捉え、各事業が強いシナジーを発揮しながら飛躍的な成長を実現してまいります。

項目	リスク	機会
調剤報酬改定	調剤報酬改定による調剤報酬の変更	調剤報酬改定の影響により調剤薬局業界の業界再編が加速
薬価改定	薬価改定による薬価の引き下げ	薬価引き下げの影響を受け、調剤薬局業界、ジェネリック医薬品業界の業界再編が加速
調剤薬局業界への異業種参入	調剤薬局業界での規制緩和による異業種の参入	調剤薬局業界での規制緩和によるオンライン診療、オンライン服薬指導の普及
パンデミック	パンデミックの長期間にわたる継続	オンラインなど非接触による医療提供ニーズの増加
サイバーセキュリティ	サイバー攻撃による重要情報の流出	リスクへの継続的な対応によるセキュリティ強化
医療・医薬品の安全性と品質	医薬品による副作用や相互作用の発生、医薬品の品質不良の発生	医薬品の適正使用推進による安全性の確保・向上、医薬品の適正な製造による品質維持・向上
医薬品の安定供給	国内の医薬品の供給不安の発生	自社製品に対する需要の増加



## インパクト

調剤報酬改定に対応できない場合は、調剤薬局事業の業績等に影響を与える可能性がある。

薬価改定により調剤薬局事業及び医薬品製造販売事業の収益の減少等、当社の業績に影響を与える可能性がある。

調剤薬局業界での規制緩和により、異業種からの新規参入が起きた場合、当社の業績に影響を与える可能性がある。

従業員の感染により事業継続が一部で滞る可能性がある。

患者さまが医療機関への受診を控えることにより、収益の減少要因となる可能性がある。

リスクが顕在化した場合、個人情報の漏洩や会社の機密情報の流出等により、社会的信用や経営に関する重要情報を失うなど、当社の業績に影響を与える可能性がある。

## 調剤薬局事業

医薬品の適正使用が行なわれない場合、副作用や相互作用の発生により社会的信用や患者さまからの信頼を失い、当社の業績に影響を与える可能性がある。

## 医薬品製造販売事業

ジェネリック医薬品の品質不良が発生した場合、社会的信用や患者さまからの信頼を失い、品質の改善を行う等の対応により、当社の業績に影響を与える可能性がある。

市場からの医薬品の需要に自社の供給が追いつかないなど、医薬品の安定供給に影響がでる場合、患者さまや医療従事者からの信頼を失うなど、当社の業績に影響を与える可能性がある。

## アクション

## 調剤薬局事業

- 高度化する医療に対応する専門人材の育成 [P33](#)
- 薬局機能の強化を実施し、予防、未病、治療、重症化予防、在宅医療までのケアサイクルに対応することで事業領域の拡大

## 調剤薬局事業

- 新規出店や既存店の成長による顧客数の増加
- オンラインでの医療体制構築による顧客数の増加

## 医薬品製造販売事業

- 高収益・高採算品目の開発 [P44](#)
- 自社製造品比率の向上に向けたポートフォリオの見直しによる利益率改善
- 生産効率の向上による原価低減

## 調剤薬局事業

- 質の高い「人材」と医療版DXの融合により、コアビジネスの変革、新規ビジネスの創出、業務プロセスの変革を起こし、飛躍的な成長を実現

DX戦略 [P29](#)

## 調剤薬局事業

- 医療分野におけるDXが進むなか、オンライン診療、オンライン服薬指導、薬の受け取りまでをオンラインで完結するスマート医療の提供を実現 [P36](#)

## 医療従事者派遣・紹介事業

- ワクチン接種会場や医療資源が不足している地域における医療人材需要への対応 [P56](#)

外部監査機関によるサイバーセキュリティアセスメントの実施。継続的なサイバーセキュリティ対策の強化を実施することによるリスクの最小化。

## 調剤薬局事業

- 医薬品の適正使用を実現するための教育の充実、e-learningの活用、FINDATの活用等を継続して実施
- 医薬品の適正使用をサポートするプログラム構築や安全性を確保するための調剤機器の整備 [P37](#)

## 医薬品製造販売事業

- 品質水準を維持・向上させるための教育の継続的な実施
- 適切な品質水準を定期的にモニタリングする体制の継続的な運用（品質リスクマネジメントの実践）

- 突発的な医薬品の需要増加に対応可能な生産キャパシティの整備



# DX戦略

## DXとサステナビリティを経営戦略へ取り込み、持続的な成長へ

日本調剤は、ICTを成長のための重要な要素として捉え、長期間にわたりICT戦略に取り組んできました。今後も、デジタルの活用(DX:デジタルトランスフォーメーション)によるビジネスの変革に取り組み、価値を創造し、更なる成長を実現します。

### 環境変化と医療版DXによる価値提供

#### 人材と医療版DXの融合による次世代薬局の姿

超高齢社会・人口減少トレンドを迎えつつある我が国では、社会保障費抑制の動きや労働者の人手不足の影響を受け、医療を取り巻く環境が大きく変わりつつあります。

日本調剤では質の高い「人材」と「医療版DX」の融合により、既存事業のデジタルトランスフォーメーションと新たな収益

基盤の創出を実現し、医療安全と効率化された業務の仕組みを両立し、社会的課題の解決に貢献していきます。また、既存サービスの進化と新たな医療サービスの創出を実現し、私たちの重要なステークホルダーである患者さまや医療機関、地域社会などに向けて新たな価値を提供していきます。



## 5つのDX戦略

日本調剤では、環境変化に対応する5つのDX戦略を策定し、医療業界にイノベーションを起こす新しいサービスを提供することで、2030年度の長期ビジョン達成に向けた飛躍的な成長を目指します。

5つのDX戦略では、「コアビジネスの変革」、「新規ビジ

ネスの創出」、「業務プロセスの変革」を用いて、ビジネスを大きく変化させます。それにより、サービスを受ける患者さま・生活者さま、医療機関、地域社会、株主、従業員等幅広いステークホルダーへ新しい価値を提供していきます。

### DX戦略

### 提供価値

#### スマート医療の提供

誰もがオンラインによる診察、服薬指導、薬の受け取りまでシームレスに受けられるスマート医療の提供

- ・オンライン服薬指導サービス「日本調剤オンライン薬局サービス」
- ・オンライン診療サービス(他社提供)とオンライン服薬指導サービス「日本調剤オンライン薬局サービス」の連携 [P36](#)
- ・電子お薬手帳「お薬手帳プラス」
- ・認証機能付きロッカーを活用したお薬の受け取り [P38](#)

- ・利便性の向上、病気の重症化予防
- ・医療の地域格差縮小
- ・地域における多職種連携による健康、生活課題への対応

#### 新たな顧客体験の創出

リアル店舗とオンラインの融合による新たな顧客体験の創出

- ・新たな薬局支援システムの開発
- ・電子お薬手帳「お薬手帳プラス」
- ・在宅医療支援システム「在宅コミュニケーションシステム」
- ・「健康相談システム」

- ・利便性の向上
- ・在宅医療の充実
- ・地域住民の予防・未病へのサポート

#### 顧客満足度向上と治療効果の最大化

「お薬手帳プラス」を活用したタッチポイント増加により、顧客満足度向上と治療効果の最大化を実現

- ・電子お薬手帳「お薬手帳プラス」に患者さまと薬局が「つながる」機能の追加

- ・対人業務の充実による質の高い医療の提供
- ・地域住民の予防・未病へのサポート
- ・薬の副作用の発現予防や早期発見

#### 付加価値情報の提供

医薬品情報プラットフォーム「FINDAT [P39](#)」による、付加価値情報の提供

- ・付加価値のある医薬品情報の提供
- ・薬局における活用
- ・大学等での教育利用

- ・有効性、安全性、経済性による医薬品の適正使用
- ・対人業務の充実による質の高い医療の提供
- ・医薬品情報収集のサポート
- ・持続可能な医療提供
- ・大学等の教育機関での情報活用

#### 業務の効率化・対人業務時間の創出

デジタルを活用した業務の効率化による、業務時間の削減及び対人業務時間の創出

- ・調剤業務の機械化 [P37](#)
- ・オンライン決済
- ・オンライン資格確認 [P36](#)
- ・薬局管理業務プロセスのデジタル管理化・優良事例の共有
- ・学習コンテンツのオンライン化・質疑応答情報のデータベース化
- ・音声入力システム、生体静脈認証

- ・対人業務の充実による質の高い医療の提供
- ・調剤業務の安全性と効率性の両立
- ・業務効率化による働き方改革
- ・対物業務から対人業務へのシフトを進めることによる専門性の向上

各戦略の推進により、持続的な成長を実現

・多様な活躍の場の提供

・企業の持続的成長  
・リスクの最小化