

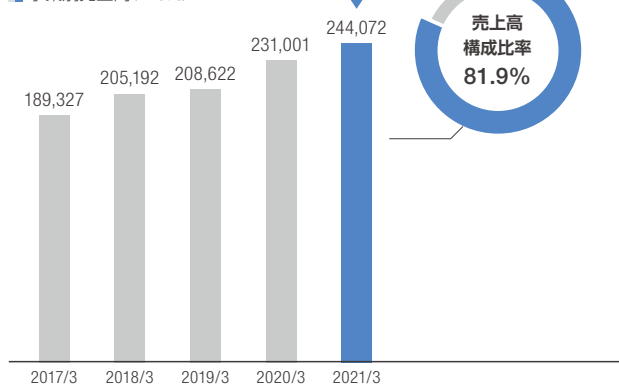


調剤薬局事業

日本調剤株式会社
他 調剤子会社

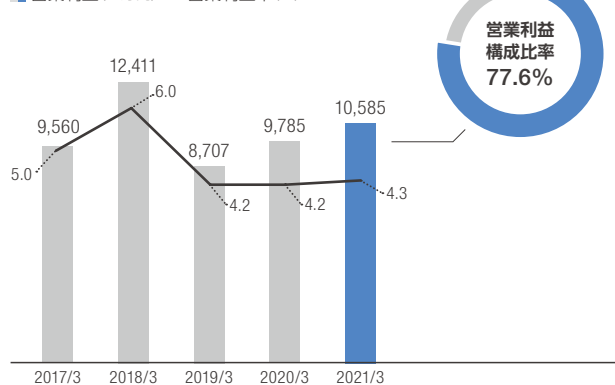
売上高

■ 事業別売上高(百万円)



営業利益

■ 営業利益(百万円) — 営業利益率(%)



長期ビジョン ～業界再編に向けた飛躍へ～

日本調剤の成長戦略

日本調剤は、成長戦略における3つのキーファクターから生み出される力を活用し、持続的な成長を実現しています。

1つ目のキーファクターは、高度化する医療への対応力です。創業初期より、高度な医療を提供する大学病院や地域の基幹病院前に薬局を出店を行ってきた歴史があり、高い専門性と豊富な経験値が蓄積されていることから、付加価値の高いサービスを生み出しています。

2つ目のキーファクターは、組織力です。40年にわたり政府施策や医療業界の環境変化に対する、先進的な取り組みにより、薬価改定や調剤報酬改定を着実に対応してきました。

3つ目のキーファクターは、医療版DXへの対応です。1990年代から、調剤システムの自社開発を行い、直近では、オンライン医療への対応など、先を見据えた今後の薬局経営に必須の効率的なシステムを構築しています。

成長戦略

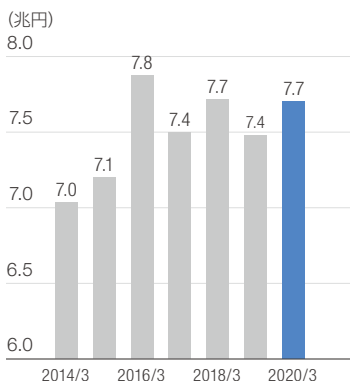


マーケット環境

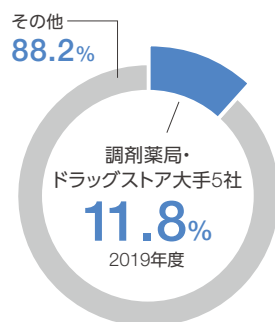
日本の医療業界では、政府の主導により薬価及び診療報酬体系が決められています。薬価改定は毎年、調剤報酬改定は2年に一度実施され、政府の規制が強い業界環境となっています。また、団塊の世代がすべて75歳以上となる2025年に向けて、政府による医療費の増加抑制に向けた施策が矢継ぎ早に実施されています。ひっ迫した財政状況

を受け、今後も厳しい薬価改定や診療報酬改定が想定されます。このような厳しい経営環境は調剤薬局業界における再編を進める要因となり、薬局数の減少が進みながら、集約が進むと考えられます。集約化が進む中、勝ち残るためには、薬局の売上規模拡大と、店舗あたり薬剤師数を増加させる必要があると考えます。

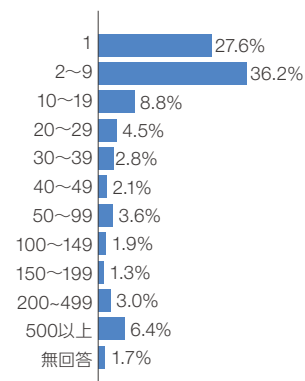
市場規模 (調剤医療費)



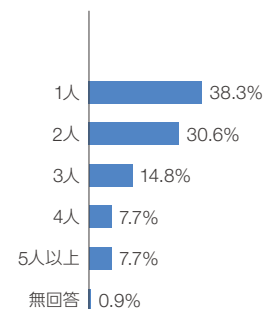
シェア



同一経営主体による薬局店舗数



常勤薬剤師数



市場規模、シェア:厚生労働省 調剤医療費の動向、各社有価証券報告書より当社作成

同一経営主体による薬局店舗数、常勤薬剤師数:厚生労働省 患者のための薬局ビジョン実現のための実態調査報告2017年3月31日

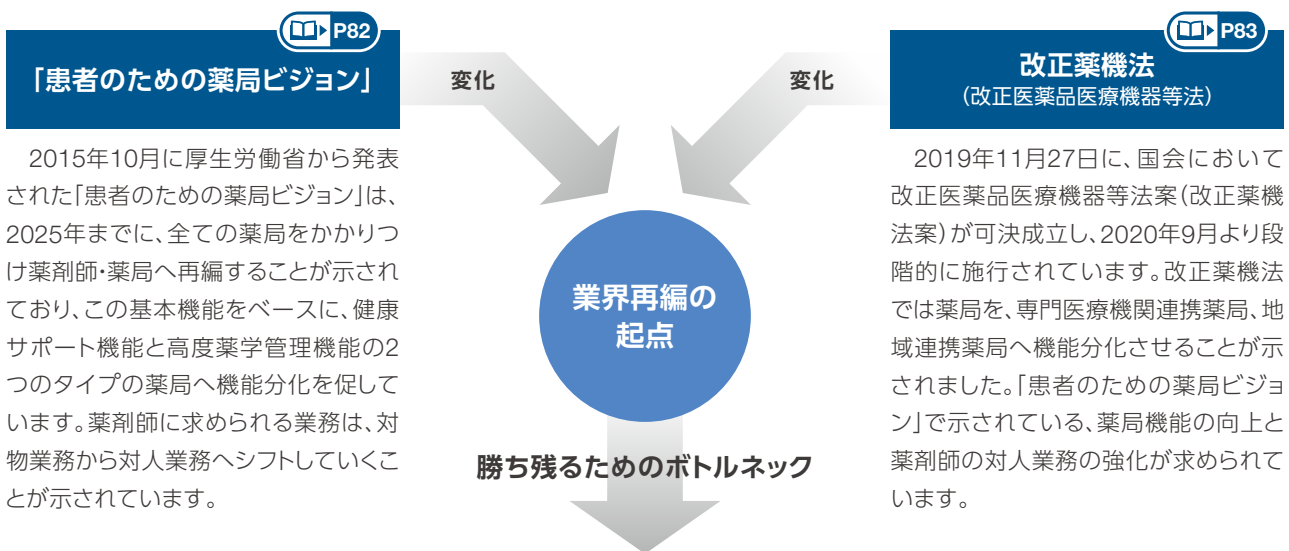
成長戦略:好循環サイクルの実現

人材投資

日本調剤では、事業を支える「人」を重要な経営資源として、継続的な人材投資を実施しており、さまざまなキャリアステップを用意し研修を行うなど、トップクラスの教育が充実した企業として、業界内で認知されています。

当社では、2015年10月に厚生労働省より発表された「患者のための薬局ビジョン」、2020年9月より段階的に施行されている改正薬機法に共通している「薬剤師の対人

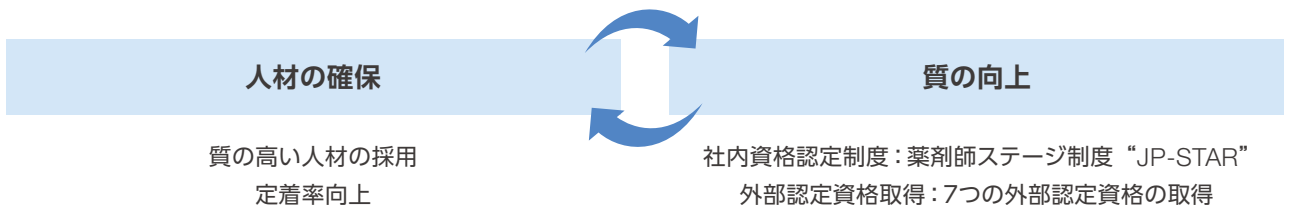
業務の強化」が業界再編の起点になると捉えています。従来以上にハードルの高い対人業務が求められ、メリハリのついた報酬体系になるものと想定しております。過去に類を見ない大きな変化が業界再編の起点になることを想定し、当社では、再編を勝ち残るためのボトルネックである「人」に対して、数年にわたり戦略的な人材投資を実施しており、成長に向けた基盤を一層強化しています。



人材投資

今後の薬局に求められることは薬局機能の向上であり、薬剤師に求められることはかかりつけ機能のなど対人業務の強化です。一方、ピッキングなどの調剤を中心とした対物業務については評価の見直しが行われており、技術料が引き下げられる傾向にあります。これらのことから、対人業務に取り組む

上で必要なリソースである薬剤師の確保と質の向上は必須です。日本調剤では中長期の成長を見据え人材投資を行ってきましたが、人材の確保を行うフェーズから、人材の質の向上を目指すフェーズへと移行しています。



日本の人口構成の中で、大きなボリュームを占める団塊の世代がすべて75歳以上となる2025年に向けて、在宅医療の取り組み拡大が求められています。薬局店舗での医療の提供に加えて、患者さまのご自宅等での在宅医療の提供を行うためには、薬局各店舗で必要となる薬剤師数も増加することから、採用が重要な要素となります。

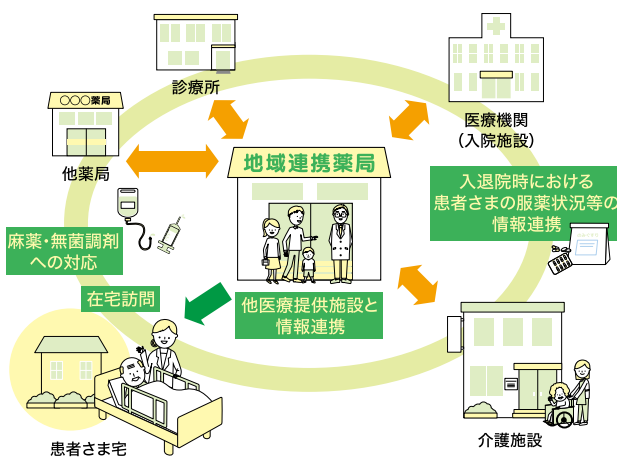
今後の薬剤師・薬局には、かかりつけ薬剤師・薬局機能をベースに、在宅医療や高度医療への対応を行うための専門性が必要となります。近年、がん患者が外来で服薬による治療を行う傾向にあり、薬剤師による服薬中のフォローが重要性を増しています。高度医療は、薬局勤務経験だけでは対応が難しく、当社では、多くのがんに関する外部資格認定を有する薬剤師を有し、累計100名以上の薬剤師が病院研修に積極的に参加するなど、高度医療に対応するため、薬剤師の質向上に努めています。

薬局機能の強化・医療サービスの質向上

2015年10月には「患者のための薬局ビジョン」が厚生労働省から発表され、今後の薬剤師・薬局に求められる機能が具体的に示されました。

2020年9月より段階的に施行されている改正薬機法では、一定の機能を有すると都道府県知事に認められた薬局は機能に応じた表示をすることができるようになりました。認定を受けるためには、医療機関等と強固に連携することが求められています。

地域連携薬局



地域連携薬局では、他の医療提供施設(医療機関、薬局等)の医療従事者との連携体制を構築し、服薬情報の一元的・継続的な情報連携を行います。

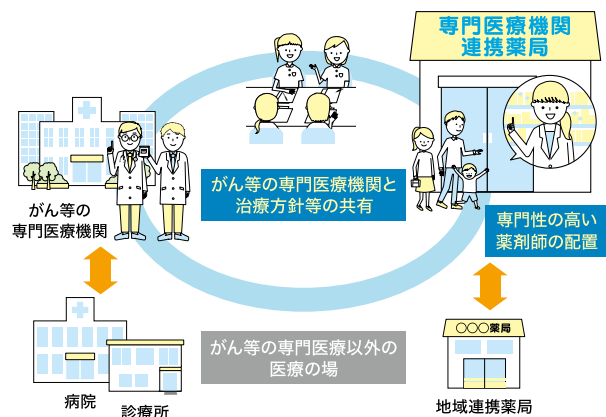
患者さまの外来受診時だけでなく、在宅医療への対応や入院時を含め、病院(診療)と施設・自宅(介護)の間をつなぐ薬局です。

未病層も対象に地域住民の健康増進を支援する健康サポート機能とも相互に役割を補完しながら地域に良質な医療を提供することが求められています。

また、基本的な薬局機能である、かかりつけ薬剤師・薬局機能をベースとして、高度薬学管理機能を付加した専門医療機関連携薬局には、学会認定等の専門性が高い薬剤師の配置が求められます。

当社では、対人業務の強化を積極的に行っており、求められる薬局機能への対応を着々と進めています。

専門医療機関連携薬局



専門医療機関連携薬局では、がんなどの専門的な薬学管理が必要な患者に対して、専門医療機関との密な連携を行いつつ、より高度な薬学管理や、高い専門性が求められる特殊な調剤に対応します。

現在「専門」の対象に定められているのは「がん」だけですが、今後、別の傷病区分に対しても認定基準が定められる予定です。

かかりつけ薬剤師



86%

かかりつけ薬剤師が在籍する店舗割合
(1年間は資格要件を満たさない新規店舗も含む)
(2021年7月29日時点)

学会認定等の専門性が高い薬剤師の確保・育成



4人に1人

外来がん治療認定薬剤師の資格を有する
薬局薬剤師のうち、当社薬剤師の割合
(2021年4月末時点)

在宅医療



94%

在宅医療実施店舗割合(年間1件以上)
(2021年6月末時点)

健康サポート薬局



93店舗

厚生労働大臣が定める基準に適合した当社薬局数
(2021年7月末時点)

成長戦略:好循環サイクルの実現

成長を支えるICT投資

調剤システムをプラットフォームとしたシステム開発



調剤システム

当社は、薬局業務に使用する調剤システムを自社で開発・運用しています。1990年代には業界に先駆けて調剤システムを開発し、毎年アップデートを行うことで、調剤報酬改定や医療のオンライン化などにも迅速に対応しています。このシステムをプラットフォームとして、他のシステムとの柔軟な連携が可能となっています。

2021年には、これからの時代に対応する、50億円規模の投資を行い次世代調剤システムの開発に着手しております。ユーザーインターフェース面での刷新だけでなく、医療版DX・規制緩和への柔軟な対応を予定しており、今後の事業展開や事業規模拡大を見据えた成長投資と位置付けております。

音声入力システム

薬剤師が服薬指導を行った後の薬歴入力をサポートする音声入力システムを導入しています。個人の声の特徴などを学習する機能があり、音声認識率が高く、専門用語などにも対応しています。音声入力システムを導入している店舗では、薬歴入力時間の短縮や薬歴の記載内容の充実が実現しています。

生体静脈認証システム

当社は調剤システムと連動した指静脈による生体静脈認証システムを導入しています。行った業務のタイムスタンプを押すことができ、業務の真正性を担保しています。また、同時に勤務管理も行うことができ、業務時間の適正化による働き方改革にも活用しています。

在宅コミュニケーションシステム

薬剤師が在宅医療を行う上で、訪問先からでもタブレット端末から、在宅コミュニケーションシステムにアクセスし、過去の履歴や、在宅医療で実施した記録を、その場で閲覧および入力できる体制を整えています。在宅医療を行う薬剤師の業務効率化や、地域の医師との連携を行うためのツールとして活用しており、質の高い在宅医療の提供を実現しています。

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」では、調剤システムと連携し、薬歴情報の一元的管理を可能にしています。「お薬手帳プラス」は、スマートフォンで撮影した処方箋を事前に薬局へ送信することでスムーズにお薬を受け取れる処方せん送信機能や、お薬の服用や通院のスケジュールを管理できるカレンダー機能など、薬局利用の利便性を高める機能に加え、PHR(Personal Health Record)の機能も備えており、体重計や血糖測定機器からのデータ連動をするなど、生活習慣の管理もでき、患者さまの健康をサポートしています。

2021年8月より、ショートメッセージ形式で薬局とコミュニケーションできる「つながる」機能が追加され、薬局利用後の患者さまフォローが強化されました。

健康相談システム

健康相談や栄養相談などを一元的に記録し、健康をサポートするシステムを構築しています。処方箋をお持ちではない地域住民の方の一般用医薬品などの情報も一元的に記録ができ、処方箋のデータとも連携しているため、薬剤師や管理栄養士が地域住民の皆さまにとって身近な相談役として、健康維持に貢献しています。

日本調剤オンラインストア

薬剤師・管理栄養士といった調剤薬局に在籍するプロが厳選した高性能・高品質な商品を取りそろえた、通販サイトをオープンしています。医薬品、医療機器、コスメ商品、健康食品、衛生用品など、ヘルスケアに特化した約2000点の商品を取り扱うことで、幅広い利用者に向けてヘルスケアをサポートしています。オンラインストア限定のオリジナル商品も販売しています。

オンライン服薬指導・オンライン資格確認



調剤業務の機械化



成長を支えるICT投資

オンライン服薬指導

「日本調剤 オンライン薬局サービス」

当社ではかねてより、国家戦略特区での遠隔服薬指導に積極的に取り組んでまいりました。

薬機法の改正により、2020年9月から全国でオンライン服薬指導が実施可能となったことにあわせ、当社では、患者さまがご自宅で服薬指導を受けられる「日本調剤 オンライン薬局サービス」を自社開発し、日本調剤グループの全国の薬局（一部除く）で運用を開始いたしました。

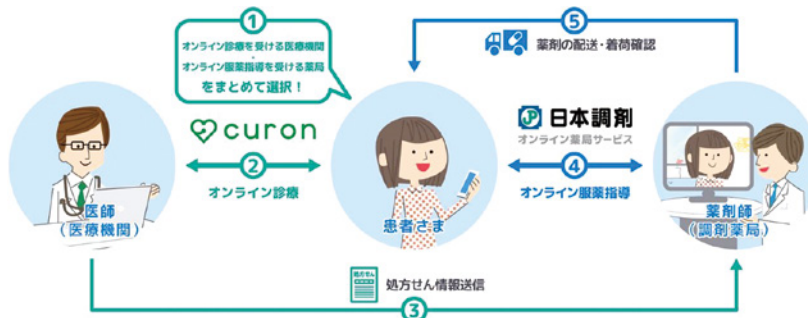
非接触の服薬指導のニーズが高まる中、患者さまがアプリをダウンロードする手間もなく簡単に、いつでもどこにいても安心して服薬指導を受けていただける体制を整えております。

※2021年6月末時点実績:37,000件以上(新型コロナウイルス感染症対応を含む)

オンライン診療サービスとの連携

「日本調剤 オンライン薬局サービス」と株式会社MICINのオンライン診療サービス「curon」との連携を開始いたしました。この連携により、患者さまはcuronでオンライン診療を予約する際に全国の日本調剤グループの薬局を選択することができ、オンライン診療後はスムーズに「日本調剤 オンライン薬局サービス」へ遷移し、オンライン服薬指導のご予約が可能となります。curonの患者IDと連携しているため、当該薬局を初回利用の際にも基本情報が入力された状態から登録を開始することができます。この連携により、オンライン診療からオンライン服薬指導までよりスムーズにご利用いただける体制を実現しました。

オンライン服薬指導の流れ



成長を支えるICT投資

オンライン資格確認

2021年3月4日より、マイナンバーカードの健康保険証利用による「オンライン資格確認」のプレ運用がスタートしています(本運用は2021年10月開始予定)。医療機関や薬局では、患者さまが加入している医療保険の資格を正確に確認する必要がありますが、この確認作業をマイナンバーカードを用いることで、すぐに行えるようにした情報システムが「オンライン資格確認」です。

マイナンバーカードを利用することで、従来の薬局スタッフによる健康保険証の情報入力・確認作業が不要となり、顔認証による受付で、オンライン上で簡単に資格確認を完了できるといったメリットがあります。

オンライン資格確認は患者さまの利便性を高めるとともに、当社が積極的に取り組んでいる「かかりつけ薬剤師・

薬局」制度における服薬情報の一元化、服薬状況の継続的な管理など、きめ細やかなサポートに役立てることができると考えております。当社では今回のプレ運用から参加し、定着に向けて積極的に推進しております。対象店舗は順次拡大しており、6月21日現在、101店舗となっております。



成長戦略:好循環サイクルの実現

成長を支えるICT投資

調剤業務の機械化

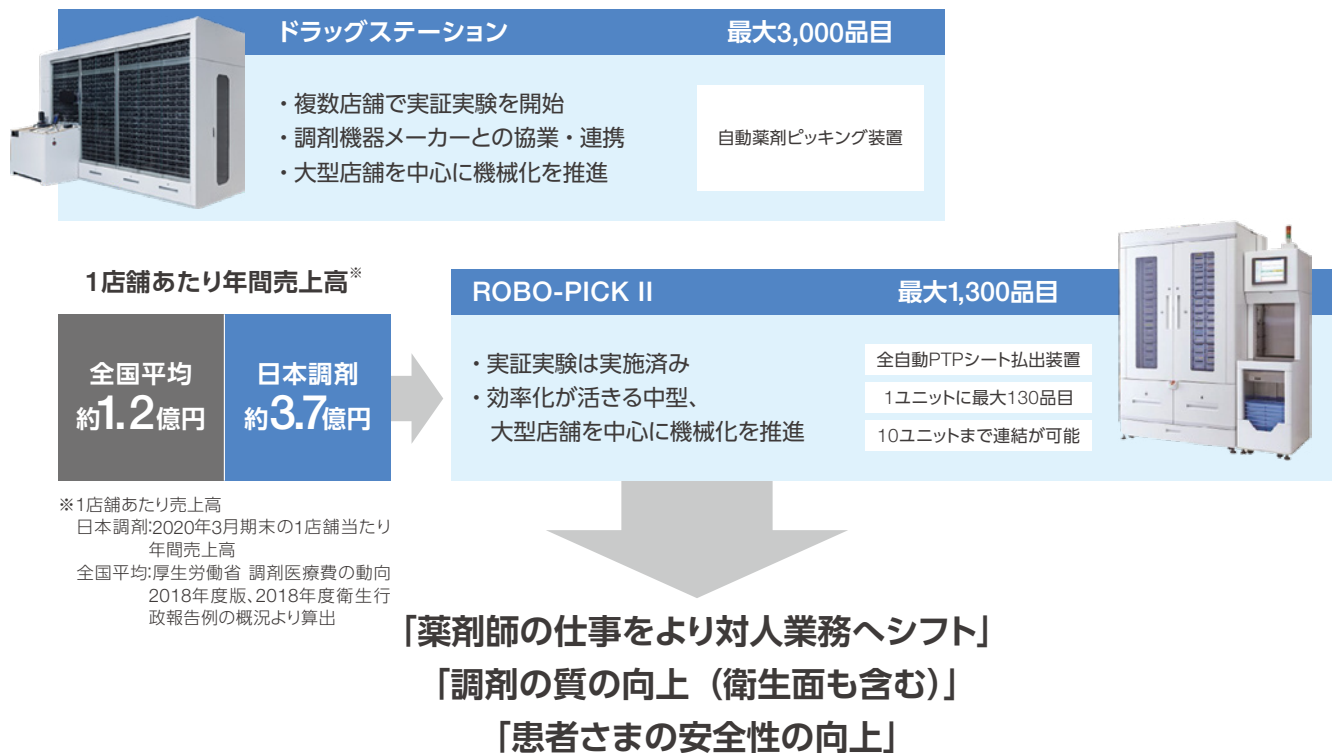
機械化を進める制度変更

2019年4月2日、厚生労働省より、「調剤業務のありかた」についての通知が発出され、対人業務を充実させる観点から、対物業務を効率化することを目的に、薬剤師の目の届く範囲において、薬剤師以外の者が、PTPシートで包装

されたまま医薬品を取り揃える行為などに関する考え方が示されました。また、調剤機器を積極的に活用した業務の実施についても考え方が示されたことで、当社における調剤業務の機械化の取り組みも加速させています。

日本調剤の調剤薬局における取り組み

機械化による効率化を進めることで、薬剤師の対人業務へ振り向ける時間を創出し、医療サービスの質向上を目指します。



新型の調剤機器での実証実験

新規発売された3,000品目の医薬品の調剤が可能であるドラッグステーションを、2020年5月に先行導入し、効率化についての実証実験を開始しました。実証実験の結果を受け、効率化が可能である売り上げ規模の調剤薬局へ導入していく方針です。

今後も、新製品が発売された際には、いち早く導入し実証実験を行うことで、効率的な投資を実施します。

機械化の導入スケジュール

2020年度から、機械化の導入を開始しております。実際の取り組みから得られた知見により、効果的な導入となるよう計画をアップデートしております。

2021年度は50店舗、2022年度は30~50店舗の機械化を進める計画です。

機械化は単なる効率化だけでなく、副次的な効果として、ヒューマンエラーの抑止などにも繋がり、医療の安全性確保にも貢献すると考えています。

成長戦略:新規事業、各種取り組み

地域密着型の栄養ケア支援

認定栄養ケアステーション

認定栄養ケア・ステーションとは、地域の皆さまが栄養ケアの支援・指導を受けることができる地域密着型の拠点として日本栄養士会から認定されている施設のことです。

栄養相談や健康イベント、栄養教室といったサービスを通じ、食・栄養の専門家である栄養士・管理栄養士が健康で充実した生活を送れるようサポートいたします。

認定栄養ケアステーション設置店舗数:25店舗

良質な医療サービスへの取り組み

在宅支援センターでISO9001を取得

地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行う在宅支援センター2拠点で国際認証規格ISO9001(品質マネジメントシステム)を取得しました。

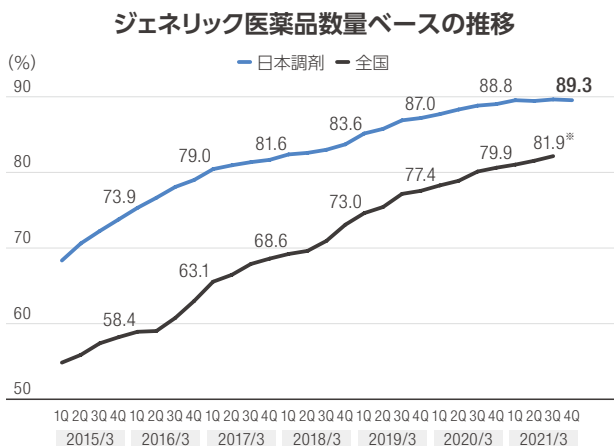
ISO9001は、お客さまニーズに応える製品・サービスを継続的に提供するための仕組みを管理するもので、今回認証取得した両拠点では、品質マネジメントシステムの構築により高い安全性と正確性を担保することができます。

今回の2拠点のほか全国に20拠点ある他の「在宅支援センター」でも順次、ISO9001の認証を取得していく予定です。

医療費の増加抑制への取り組み

ジェネリック医薬品の使用促進

当社では、2020年9月末までに80%とする政府目標を、3年前倒しで達成しており、2021年3月末時点では、89.3%と業界トップのジェネリック医薬品の使用数量ベースを実現しています。



ジェネリック医薬品の使用推進 → 医療費の増加抑制に貢献

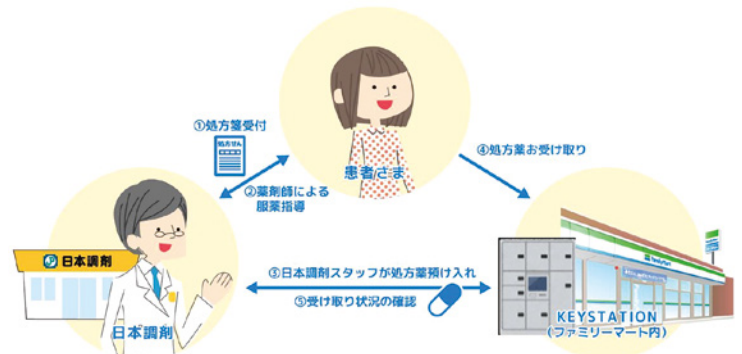
医薬品製造販売事業の内部売上高が拡大
(グループシナジー)

非接触の処方薬受け取りサービス

KEY STATION

株式会社ファミリーマートと連携し、ファミリーマート店舗に設置している認証機能付き受取BOX(KEY STATION)を活用した「処方薬受け渡しサービス」の実証実験を開始いたしました。

KEY STATIONでご本人さま確認を実施し、患者さまは薬局の営業時間外であっても、24時間いつでも非接触かつ安全に処方薬を受け取ることが可能となり、新型コロナウイルスの感染拡大による感染リスクの低減、利便性の向上が期待できます。



健康サポート機能への取り組み

健康チェックステーション

当社では、健康サポート機能として、薬局内に健康チェックステーション*を設置し、地域住民の健康の維持や未病・予防に積極的に取り組んでいます。健康チェックステーションでは、プライバシーに配慮したブースで健康相談を実施し、健康状態をチェックできる血圧計や体組成計など測定機器の設置をしています。

また、当社薬局の健康チェックステーションの一部(74店舗)にて、社会的PCR検査を展開しております。

社会的PCR検査サービスの提供を通して、新型コロナウイルスの感染予防と経済活動の活性化の両立に貢献してまいります。

健康サポート機能:健康チェックステーション設置店舗数

	2018/3末	2019/3末	2020/6末	2021/6末
設置店舗数(店)	37	62	75	76

※健康チェックステーションは、日本調剤の登録商標です。

- ①管理栄養士による食事や運動へのアドバイス
- ②健康フェア開催により地域住民の利用を促進
- ③健康保持・増進に関する専用ブース
- ④血圧計、体組成計など各種測定機器による健康維持
- ⑤市販薬や健康食品などを500品目以上揃え、セルフメディケーションに対応
- ⑥症状に応じて受診勧奨・医療機関紹介



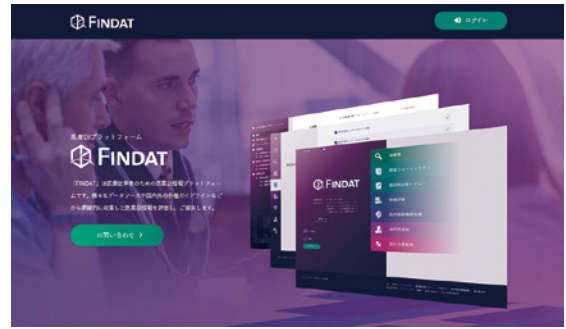
成長戦略: ファインダット FINDAT事業

医薬品情報プラットフォーム「FINDAT」による医療版DXが加速

医療従事者のための医薬品情報プラットフォーム「FINDAT」を提供しています。

原著論文や医薬品データベース、ガイドラインなど国内外のさまざまなデータソースから網羅的に収集した医薬品情報を、(医療)現場で活用しやすい形に加工し、オンラインで提供しています。

社会からの幅広い要請に応えることのできる本サービスは、病院を中心に、高度医療や在宅医療を行う薬局や薬学教育機関でも採用が広がっており、注目度が高まっています。



社会からの要請

病院経営者

コスト削減、医療安全、地域連携強化などの経営課題

医療従事者

膨大な医薬品情報の収集・評価の効率化

薬局

高度医療に対応する網羅的かつ正確な医薬品情報

教育機関

次代を担う医療者育成のニーズ

FINDATが提供する価値

1 フォーマルリーの作成やメンテナンスへの活用

FINDATが提案する同種同効薬の推奨リストです。各医療機関や地域の状況に合わせて加工することで、効率的にフォーマルリーを作成いただけます。

2 同種同効薬の有効性・安全性・経済性の比較

FINDATが提供する薬効群比較レビューは、同種同効薬の有効性・安全性・経済性に関する情報を添付文書、インタビューフォーム、原著論文、二次情報データベース、各種ガイドライン等から幅広く収集し、作成しています。収集した情報を一覧表などにまとめ、各薬剤を比較・評価しています。

3 新薬採用時の情報収集の効率化

医療機関で負担となる新たに承認された医薬品に関する情報の収集・評価を代行し、現場で活用しやすい資料としてまとめ、提供しています。

4 医薬品購入費の適正化

医薬品の有効性、安全性、経済性について評価したこれらのコンテンツを活用し、採用薬の絞り込みや新薬採用の可否を検討することで、医薬品購入費の適正化に繋がります。

5 外部専門家による審査・査読を受けた中立的な情報の入手

標準フォーマルリーはフォーマルリー検討有識者委員会の審査・承認を、新薬評価・適応症追加は臨床で活躍している外部の薬剤師による査読を経て公開されます。これにより情報の公平性・適切性を担保しています。

6 医薬品の適正使用推進・医療安全の強化

FINDATに掲載された、医薬品の適正使用、最新の医薬品の安全性情報を活用することで、医薬品の適正使用の推進、医療安全に繋がります。

フォーマルリーとは

フォーマルリーとは、医療機関において患者に対して最も有効・安全で経済的な医薬品の使用方針とされ、欧米を中心に1990年代から導入されている医薬品マネジメントの手法です。わが国でも病院における導入状況調査を始めるなど、医療の効率化の観点から本格的導入に向けての機運が高まっています。フォーマルリーに採用する

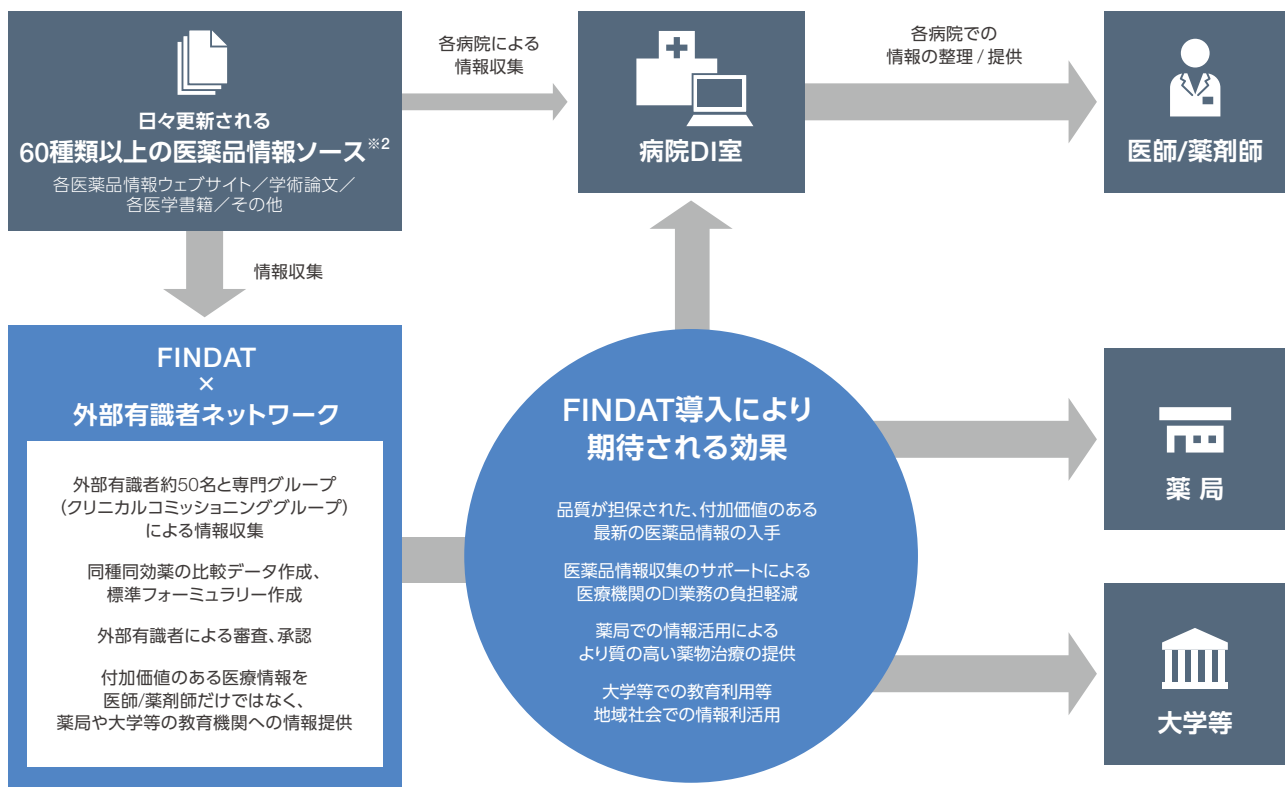
医薬品はエビデンスを基本として選択することで、合理的な治療の実践につながります。

フォーマルリーの作成メリットとしては、ジェネリック医薬品の有効活用につながる等の経済メリットに加え、採用医薬品が整理されることによる医療安全への寄与等が挙げられます。

医薬品情報プラットフォームFINDATによる付加価値情報の提供

病院や薬局のDI業務^{※1}をサポート

DI業務として、多数の情報ソースの収集・整理のため、各病院で専門人材の採用と多くのリソースの投入が必要となります。FINDATを導入することで、付加価値の高い情報の提供が可能となると同時に、各病院それぞれのDI室の業務負担軽減が期待できます。



※1 DI: Drug Information (医薬品情報業務)は、薬物療法のベネフィット・リスクバランスの最適化に必要な根拠情報を扱う業務。

※2 日本病院薬剤師会 医薬品情報業務に利用できる情報源より。

医薬品情報は薬剤師が職能を発揮するための「要」

わが国では、急速な少子高齢化に伴う継続的な医療費の増加により、その削減が喫緊の課題になっています。医療費削減の手法の一つとして、欧米先進諸国でその効果が明らかになっているフォーミュラーの導入がわが国でも急速に高まっています。

フォーミュラーは、信頼性の高い情報源から網羅的に情報収集し、作成する必要があります。そこで日本調剤は、社会貢献の一環として、標準薬物治療の推進、医療費削減、患者負担の軽減など持続可能な医療体制を維持するための一助として、高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」事業を立ち上げました。

チーム医療の中で薬剤師は、医師と協業し、薬物治療に責任を持ち議論できることが必要です。これまでの医薬分業は「モノ」としての医薬分業でしたが、医療の中で「ヒト」としての医薬分業、すなわち、薬剤師は、科学的かつ理論的な根拠に基づいて薬物治療に参加することが求められます。

高度DIウェブプラットフォーム「FINDAT」は信頼性の高い情報源から網羅的に情報収集し、外部有識者と査読による中立性が担保された医薬品情報であり、これにより医療機関の医薬品情報を共有化し、効率化を支援し、国民へ維持可能な医療の提供を実現することを担うと確信しています。



取締役兼FINDAT事業部長
増原 慶壮
聖マリアンナ医科大学客員教授
(薬剤師/博士(薬学))



情報提供・コンサルティング事業

(2012年1月設立)

株式会社日本医薬総合研究所

※情報提供・コンサルティング事業は、調剤薬局事業セグメントへ含めております。

未来の豊かな医療のため ~株式会社日本医薬総合研究所は、「Low Cost High Quality」の医療のあり方を求め事業を展開~



1 Real World Dataを活用した 質の高い情報提供サービス

情報提供サービスでは、2017年度よりサービスを開始したRI-COREを基盤に、グループ内調剤薬局で取り扱う5年分の全処方箋データ (Big Data:2億5千万レコード) に対応した分析ツールの開発・運用を行っています。処方箋データ (Big Data) と薬剤師 (人) を組み合わせることで、調剤薬局事業とのシナジーを最大限に活用し、他社にない付加価値の高い情報提供を実施しています。これらのReal World Dataは、大学、医療機関、医薬品メーカー等との共同研究や、情報提供により、患者さまのアドヒアランス (服薬管理) 向上や、医療費の適正化に貢献しています。

2 データヘルスへの取り組み 医療費適正化支援サービス

情報提供サービスで培ったデータ解析ノウハウやコンサルティング業務を活用し、さまざまなデータヘルスへの取り組みを行っています。健康保険事業者さまよりお預かりしたデータを基に医療費適正化に必要な分析業務、被保険者さまへの服薬通知 (ジェネリック差額・重複・多剤) 業務、更に薬剤師を介した服薬適正化及び疾病予備軍・罹患者 (未受診者)・重症化予防などの実践的支援業務、及び健康イベント・セミナーにおいてお薬相談会設置支援業務とさまざまな支援業務を通じ、医療費の適正化に貢献しています。

情報提供サービス RI-CORE

情報提供サービスでは、RI-COREを基盤に、処方箋データから得られる情報の分析ツールを開発・運用しており、研究機関、教育機関、医薬品メーカー等を対象に、調査・研究・情報提供・コンサルティング事業を行っています。

グループ内調剤薬局事業における匿名化された処方箋データと、薬局におけるアンケート調査を融合するなど、Big Dataと薬剤師を融合した、他社にはない付加価値の高い情報提供を行うことで、医療費の適正化に貢献しています。

広告媒体サービス インストアプロモーション

セルフメディケーション推進にも貢献

年間延べ1,400万人を超える来局患者さまに対し薬局内でのIP(インストアプロモーション/店舗利用した広告媒体サービス)を展開しています。

例えば

- 店頭モニターにて企業や行政より依頼された映像放映やポスター掲示、リーフレットの設置
- 薬剤師から患者さまへ企業からのセルフメディケーションに役立つ情報を冊子や試供品にて直接提供
- 管理栄養士による食事指導等の際にサンプリングを通じ未病予防推進のために有益な情報を提供

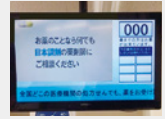
といったサービスを行っています。

特に薬剤師については日々の来局者さまに対し常に新しい情報に基づき多角的な服薬指導を行うことも可能としています。

今後は新たな媒体により来局者さまへのセルフメディケーションの推進に取り組んでまいります。

1. モニター放映

- ▶ 全国年間約1,400万人を超える*来局者さまが視聴可能
- ▶ 放映映像の来局者内容認知度が高い



2. サンプリング

- ▶ 薬剤師の手渡しによる安心感・信頼性の向上
- ▶ コメントによる情報付加で効果的な訴求
- ▶ ターゲット層へ直接アプローチが可能
- ▶ 薬剤師推奨によるブランド力の向上



3. ポスター掲示

- ▶ 調剤待ち時間に患者さまが着目
- ▶ 全来局者さまへ情報発信が可能



4. リーフレット設置

- ▶ 患者さまが手にとり、待ち時間または帰宅後に読むことが可能
- ▶ 全来局者さまへ情報発信が可能



2020年度成果

データヘルス支援サービス 差額・重複・多剤通知

保険医療の継続のため、医療費削減に貢献

医療費適正化(ジェネリック医薬品促進)

ジェネリック医薬品使用率が伸び悩んでいる自治体にて薬局ごとのジェネリック医薬品の使用状況、概要を把握していただくため対象者への差額通知と合わせて薬局通知を実施しています。レセプト状況から薬局ごとのジェネリック使用率を把握し、一定の基準より低い薬局もしくは全体への影響力を考慮し、レセプト数や数量の多い薬局について、自治体と相談のうえターゲットングを行い、対象薬局に通知を行っています。

また、課題を明確にするため、薬局にアンケートを実施して問題点を抽出し、次に繋がる提案をしています。

保険者×医師会×薬剤師との連携による医療費の適正化事業

データヘルス事業の一つである「医療費の適正化」において、「後発医薬品の普及啓発」及び「重複受診及び重複投薬への対策」を掲げ、保険者・医師会・薬剤師会が連携して取り組むG市に対し、後発医薬品の使用状況をはじめ、多剤・重複服薬状況をレセプト種類別、年齢・性別、医療機関別、薬効別、地域別等の単位で分析を実施。得られた結果を基に通知送付対象者を選定し、後発医薬品への切替による削減額、重複服薬・飲み合わせに注意が必要な薬剤情報を併記した通知書を作成及び発送しています。

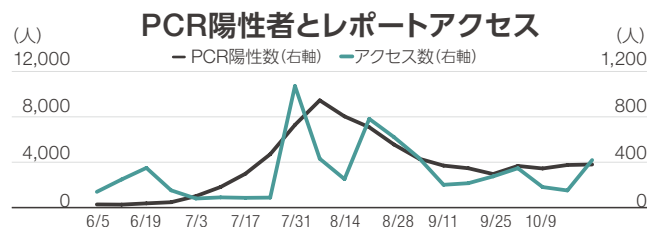
かかりつけ医・かかりつけ薬剤師へのご相談を推奨すると共に、サポートデスクを開設し、通知を受け取られた方の不安を解消し、医療機関・薬局への相談といった行動変容を促しました。尚、かかりつけ薬局等のない方は薬剤師会の協力を得て、服薬管理等の薬剤指導を依頼しました。

調査・研究サービス 情報発信

コロナレポート掲載

新型コロナウイルス(COVID-19)感染の拡大が続き、その影響や対策に世界中が注力する中、弊社では、独自に運用する「処方箋データベース」を基に、COVID-19感染拡大が薬局での処方箋に与えた影響を調査して、弊社ホームページ(<https://www.jpmedri.co.jp/>)に掲載し配信を行っております。8月にはプレスリリースもを行い、現在(2021年8月)までに9回報告を行いました。

今回本レポート配信を通じ、以下グラフに示すように、PCR陽性者数増加と本報告閲覧アクセス数に相関があり、社会的要望の大きい時期に情報発信ができたと考えております。今後も社会に必要とされる情報発信を行っていきたいと考えております。



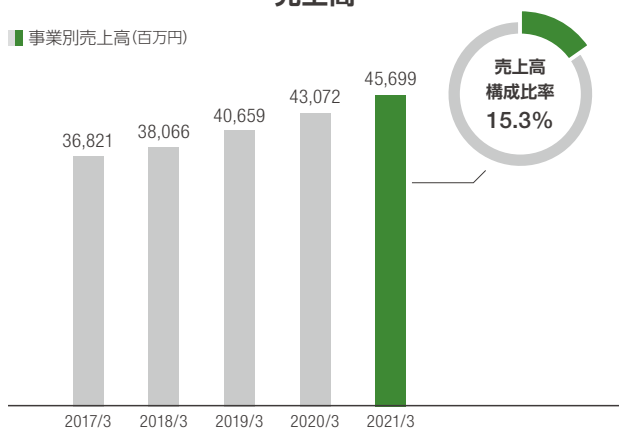


医薬品製造販売事業

日本ジェネリック株式会社
長生堂製薬株式会社

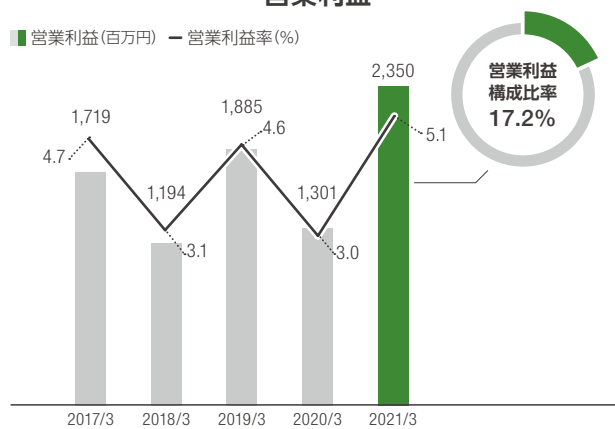
売上高

■ 事業別売上高(百万円)



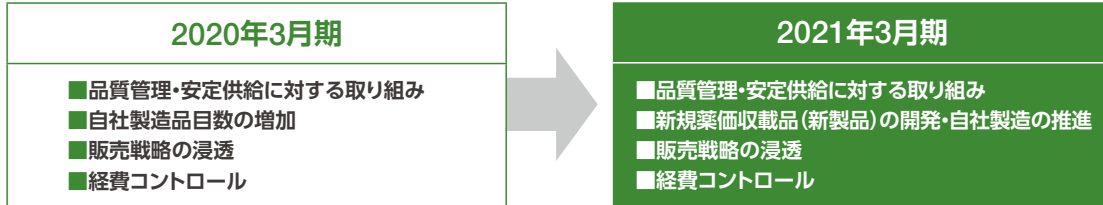
営業利益

■ 営業利益(百万円) — 営業利益率(%)



成長戦略:好循環サイクルの実現

成長戦略



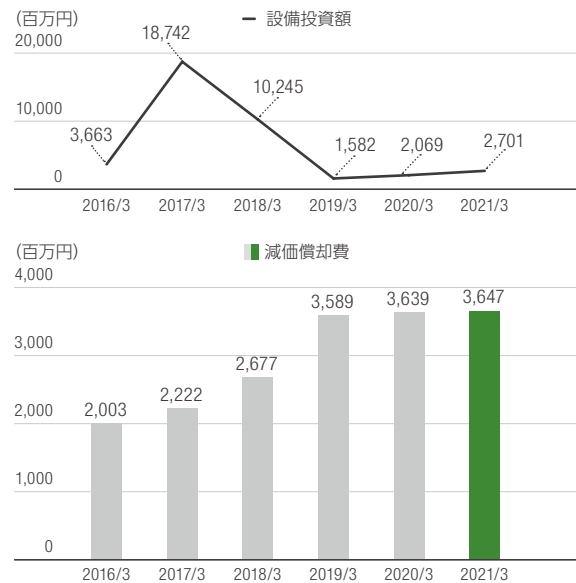
2018年3月のつくば第二工場(日本ジェネリック)完成、2018年6月のつくば研究所の移転・集約が完了したことで、数年間にわたり行っていた投資がピークアウトしました。2019年3月から、つくば第二工場の稼働開始に伴う減価償却費、水道光熱費、人件費の増加による利益圧迫が懸念されましたが、販売戦略の見直し、新製品の自社製造品目数の増加、既存工場との品目移管による効率化等により、ジェネリック医薬品の製造数量も大きく増加、売上・利益ともに順調に推移しています。

2021年3月期は、薬価改定など、利益の減少要因がありましたが、内部販売の増加、新製品の売上増加により、営業利益は2,350百万円となりました。



日本ジェネリック つくば第二工場

設備投資額と減価償却費



ライセンスの取得 → 自社製造品の販売

ジェネリック医薬品の新規薬価収載は、年2回(6月、12月)行われており、特許が切れた医薬品の発売が可能となります。2020年においては、11成分21品目の承認を取得、市場規模の大きな製品も複数含まれるなか、大部分を自社製造品として販売出来たこともあり、既存品の好調な販売と合わせて売上高、売上総利益の増加に寄与しました。引き続き新製品の発売・自社製造品目の拡大を行って行くことで、今後の売上高増加が期待できます。



2020年6月新製品:16品目

名称	
セレコキシブ錠 100mg[JG]	メマンチン塩酸塩OD錠 20mg[JG]
セレコキシブ錠 200mg[JG]	ガラタミンOD錠 4mg[JG]
エゼチミブ錠 10mg[JG]	ガラタミンOD錠 8mg[JG]
レボセチリジン塩酸塩錠 5mg[JG]	ガラタミンOD錠 12mg[JG]
イミダフェナシン錠 0.1mg[JG]	デュタステリドカプセル 0.5mgAV[JG]
イミダフェナシンOD錠 0.1mg[JG]	タダラフィル錠 2.5mgZA[JG]
メマンチン塩酸塩OD錠 5mg[JG]	タダラフィル錠 5mgZA[JG]
メマンチン塩酸塩OD錠 10mg[JG]	ラベプラゾールNa錠 5mg[JG]

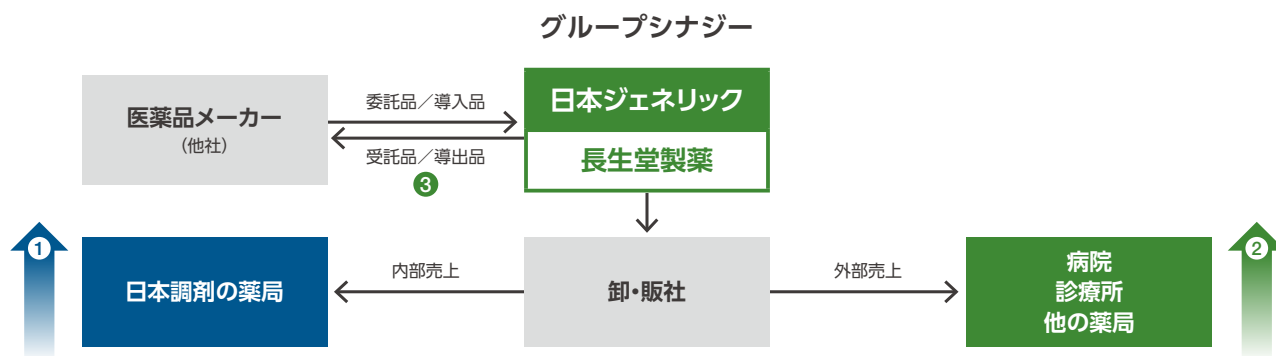
2020年12月新製品:5品目

名称	
プレガバリンOD錠 25mg[JG]	シロドシンOD錠 2mg[JG]
プレガバリンOD錠 75mg[JG]	シロドシンOD錠 4mg[JG]
プレガバリンOD錠 150mg[JG]	

成長戦略:好循環サイクルの実現

グループシナジーを発揮した業容拡大

- ① 日本調剤グループの調剤薬局事業が拡大することに連動して、医薬品製造販売事業(日本ジェネリック・長生堂製薬)が拡大する他社にはないビジネスモデルを実現しています。日本調剤グループは、調剤薬局と医薬品メーカーをグループ内に持ち、グループシナジーを発揮することで、着実に事業を拡大しています。
- ② 日本ジェネリック・長生堂製薬のジェネリック医薬品を、日本調剤の薬局が卸会社を通して購入していることにより、全国の卸販売ルートに当社のジェネリック医薬品の流通網が広がり、外部販売が拡大する他社には無い独自のビジネスモデルを築き上げています。
- ③ 医薬品メーカーからの製造受託や、医薬品メーカーへの自社品の導出も行っており、医薬品製造業としての業界ポジションも確立しています。



内部売上	<p>日本調剤の店舗戦略等との相乗効果を期待 調剤薬局事業の自力出店・M&Aによる店舗数拡大に連動し、内部売上高が増加。</p>
	<p>日本調剤の薬局で使用するジェネリック医薬品を、日本ジェネリック・長生堂製薬の製品へ変換 日本調剤の薬局で使用する後発品を原則自社取扱品とすることに加え、先発品や長期収載品からの後発品変換等に対してはタイムリーに自社取扱品への変換を行うことで販売を促進。</p>
外部売上	<p>新規採用数の伸長 日本調剤以外のチェーン調剤をはじめ、大学病院や企業内診療所での後発医薬品採用を伸ばし、業界内での認知度を上げることで、外部売上高の強化を図る。</p>
	<p>フォーミュラリー フォーミュラリー推進への機運の高まりから、大病院を始めフォーミュラリーの策定が活発化しており、ジェネリック医薬品の使用数量が飛躍的に増加することが期待される。医薬品製造販売事業も、この潮流にしっかり乗るための体制を整え対応を行う。</p>
<p>OTC事業への参入 グループのシナジー効果を期待して、新たに取り組みを始めた事業です。ミノキシジルの販売に続き、2020年1月にOTC医薬品第2弾として、ロキソプロフェン錠「JG」を発売。今後も、グループ調剤薬局の店舗に配置することから始め、PDCAを回していく計画です。</p>	

受託品・導出品による業容の拡大

受託品

他社が開発した品目を、日本ジェネリックと長生堂製薬の工場で製造すること。

■受託について

つくば工場の大ロット品を、つくば第二工場へ移設したことで製造ラインに余裕が生まれ、これまで以上に他社製品の製造を取り込むことが可能になりました。近年、ジェネリック医薬品の使用数量が増加したことから、製造受託の需要が増加しており、受け入れが可能な当社への依頼が多くなりつつあります。

また、長生堂製薬の川内工場は、国内トップシェアを誇るセフェム系抗生物質製剤専用工場であり、他社に無いオリジナリティを持った工場です。

今後は薬価制度改定や、品質確保の厳格化等により、メーカー各社の収益面はさらに厳しさを増し、新規の設備投資を躊躇されるケースや、メーカー間の分業的な動きも活発化すると見込んでいます。これらを取り込むべく、少量生産から大量生産までさまざまなスケールでの生産体制を確保しつつ、長期収載品から後発医薬品まで広範囲で製造受託の推進・拡大を進めてまいります。

導出品

当社グループが製造販売承認を保有する品目(自社ライセンス品)を他社が販売すること。

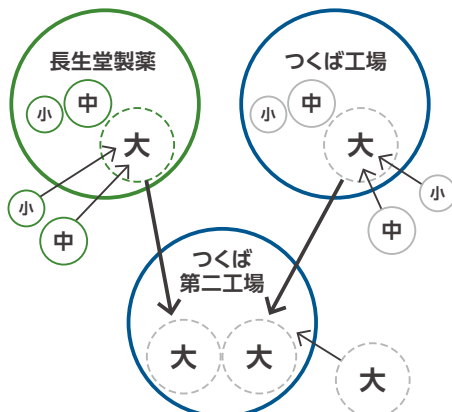
つくば第二工場の稼働製造ラインに余裕が生まれたことから、導出品の積極的な取り込みが可能となりました。2021年3月末時点において、自社ライセンス品が473品目

となり、他のメーカーからの引合いに応えられる品揃えが実現しており、導出品製造が増加しつつあります。

生産リソースの最適化

■受託・導出事業のさらなる取り込み

完成したつくば第二工場へ、大ロット品を製造移管することで、つくば工場と長生堂製薬の工場では、空いたラインを活用し、受託・導出事業等の新たなビジネスにチャレンジできる基盤が整っています。グループ内の各工場を有効に活用しています。



工場特性

日本ジェネリック

つくば工場	■ 小規模～中規模生産 ■ 錠剤
つくば第二工場	■ 中規模～大規模生産 ■ 錠剤

長生堂製薬

本社工場	■ 小規模～中規模生産 ■ 錠剤、カプセル剤、散剤
本社第二工場	■ 小規模～中規模生産 ■ 錠剤、カプセル剤、散剤
川内工場	■ 小規模～中規模生産 (抗生剤専用工場) ■ 錠剤、カプセル剤、散剤

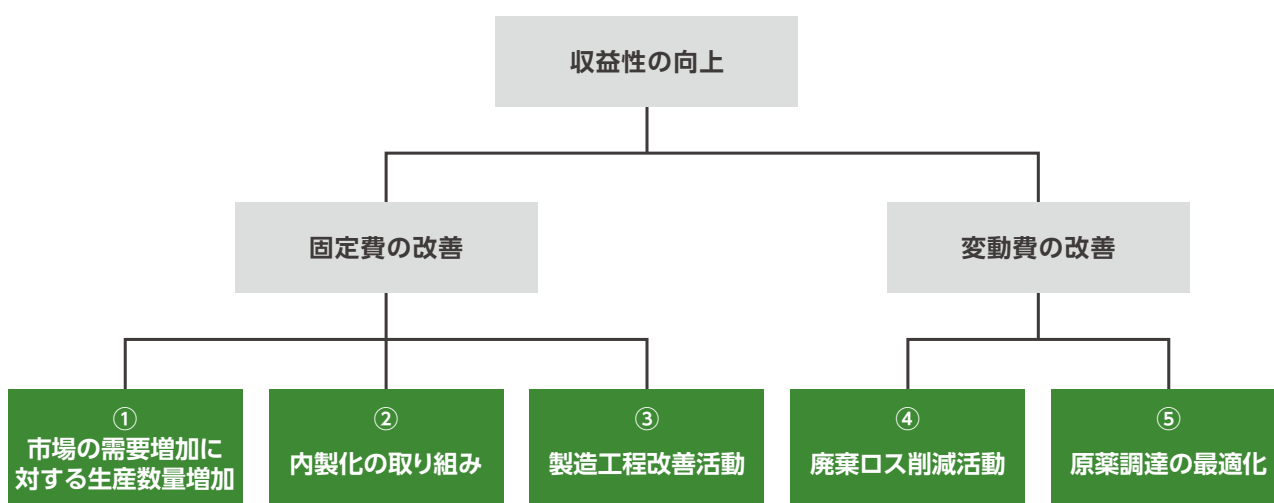
成長戦略:好循環サイクルの実現

収益性の向上

固定費はピークアウト、収益性の向上へ

医療費削減に向けた政策(ジェネリック医薬品の推進や毎年の薬価改定)や、労働環境の変化(働き方改革)を見据え、現有するリソースを最大限有効活用することで、

より多くの生産量を獲得し収益性の向上を図ります。収益性向上の主な取り組みは、固定費と変動費の改善です。



①市場の需要増加に対する生産数量増加

ジェネリック医薬品市場は、政府によるジェネリック医薬品数量シェア目標80%が引き続き示されており。その他、既にフォーミュラリーへの取り組みが大病院を中心に進みつつあり、地域フォーミュラリーへ広がるのが想定されます。

引き続きジェネリック医薬品の需要増加により、市場の拡大と生産数量増加が見込まれます。

②内製化の取り組み

他社へ製造委託している品目を中心に、自社工場での内製化に取り組んでいます。グループ内の調剤薬局、医療機関、グループ外の調剤薬局で既に使用されている品目のため、直接的な売上高増加には寄与しないものの、工場の稼働率向上や粗利率の改善に繋がります。

③製造工程改善活動

細部にわたる製造工程の見直し・改善について、目標を掲げPDCAサイクルを継続的に回すことで効率的な製造

により固定費改善に努めています。また、改善活動の一環として、従業員教育に注力し、改善活動が楽しめる風土を構築すること目的とし、従業員のモチベーションを維持したまま活動を継続できる仕組み作りを推進しています。

④廃棄ロス削減活動

工場では、効率的な生産計画を立案・実行し、必要な製品を必要とされる時期に、適正な量の生産を行うことで、無駄な製品廃棄の削減に努めています。販売においては、CCC(Cash Conversion Cycle)を意識した改善活動を行っており、生産量と販売量のギャップが大きい等、品目毎の特性に合わせたSCM(Supply Chain Management)戦略を立案し、廃棄ロスや業務の効率化に繋がっています。

⑤原薬調達の最適化

安定供給の観点から、原薬の複数ソース化を進めております。複数の原薬メーカーと取引することで仕入価格の低減につなげています。

研究開発

グループシナジーを最大限に活かした研究開発

日本調剤の薬局で使用数量の多い品目を中心とした効率的な研究開発

- グループ内調剤薬局の販売見込数量があらかじめ予測できることで、利益予測や回収予測が可能となり、効率的な開発計画立案を実現しています。
- 特許切れの新規薬価収載品においても、グループ内調剤薬局での使用量が確実に見込めることから、計画どおり開発が遂行されるため、他メーカーからも安心感を持って共同開発に参画してもらえる体制を構築しています。

- 医薬品の最大ユーザーである薬局のニーズを満たすため、特定の疾患に偏らない幅広い研究開発を実施しています。多くの薬剤を扱うことで、結果的には最新のノウハウ・技術の蓄積が可能となり、好循環が生まれています。

自社の各製造工場に適応した開発をおこなうことで追加設備投資を最小限に留める取り組み

- 2つに分散していた日本ジェネリックの研究所を、2018年6月、つくば研究所に集約しました。研究所は、日本ジェネリック、長生堂製薬の2拠点となり、それぞれが得意な技術・ノウハウを活用し、効率的な製品開発

- を行う体制となりました。販売品目数の増加が一定数に達したことから、次は自社承認品目の割合を増加させるステージに入っており、積極的に研究開発を進めています。

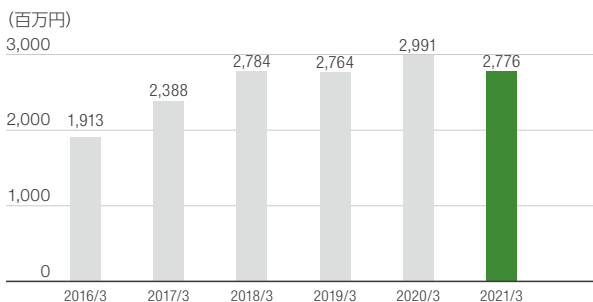


日本ジェネリック つくば研究所

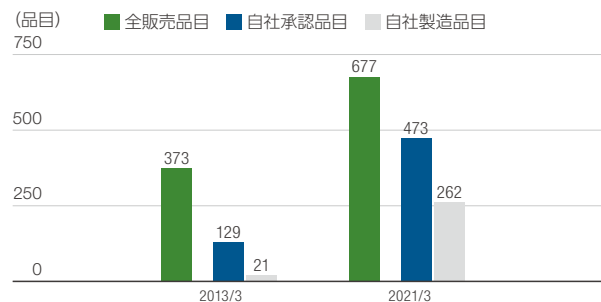


長生堂製薬 徳島研究所

研究開発費(連結ベース)



販売品目数



品質管理

年度ごとに品質目標を策定し、全役職員が内容を熟知したうえで高品質な医薬品製造に取り組んでいます。

2020年度 品質目標

1) 品質文化(Quality Culture)の醸成

- コンプライアンス研修の実施、製造委託先の実態調査の実施

2) 製造実態に合った承認書の維持管理

- 製造業者・製造販売業者による承認書と実態の年次点検を実施
- 適切な薬事手続きにより承認書と実態の不整合を解消

3) 品質リスクマネジメントの実践

- 元素不純物ガイドライン(ICH Q3D)対応プロジェクトの推進

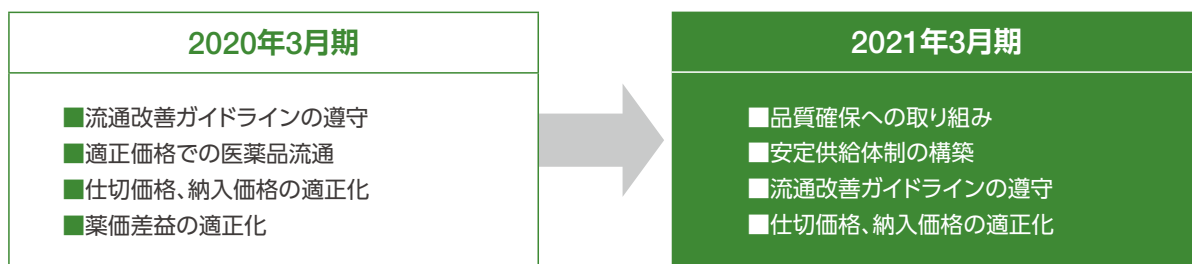
4) 医療機関、患者さまへの品質に係る情報提供体制の強化

- お客さま相談室における対応力の強化

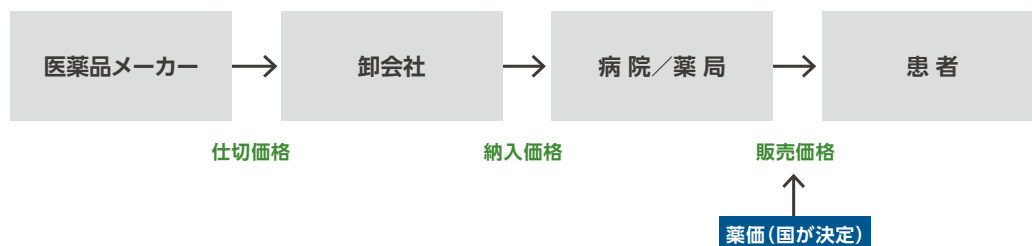
5) 堅牢な品質システムへの継続的改善定着

- GMP省令改正(2021年8月)に向けたギャップ分析とその解消の実施
- データインテグリティに係る管理手順の定着

市場環境



日本における医療用医薬品の流通経路



「流通改善ガイドライン」

(2018年4月より運用開始)

- ①一次売差マイナスの解消に向けた適切な仕切価設定
- ②早期妥結と単品単価取引の推進
- ③過大な値引交渉の是正

「適切な仕切価・割戻等の設定について」

(2018年10月3日厚生労働省医政局経済課通知)

- ①卸機能を評価した適切な割戻設定の推進
- ②仕切価修正的な割戻項目の仕切価への反映

「製造販売業者および製造業者の法令遵守に関するガイドライン」

(改正医薬品医療機器法(薬機法)第二回目施行)

- ①GMP等法令順守のための組織体制
- ②順守すべき規範の策定
- ③役職員に対する教育訓練・評価
- ④業務記録の作成、管理、保存

「ジェネリック医薬品供給ガイドライン」

(平成26年3月日本製薬団体連合会)

- ①安定供給に寄与する組織・責任者を設定
- ②「安定供給マニュアル」の策定

Topics

日本ジェネリックのブランドサイトをリニューアル

日本調剤グループのジェネリック医薬品に関する情報を、医療関係者を含む幅広いステークホルダーの皆さまへより分かりやすくお届けするため、WEBサイトのリニューアルを行います。

日本調剤グループとして全国680店舗以上の薬局から届く「現場の声」を、ダイレクトに製品開発に活かしている他社にはない強みをわかりやすくお伝えするとともに、日本ジェネリック=「JG」ブランドの確立とさらなる普及を目指しています。

また、「利用者の声を聞く製薬会社」として皆さまの声に耳を傾けたより使いやすいWEBサイトを目指して改善しています。



スマートフォン対応



製品情報ページ

拡充予定のコンテンツ(一部)

- 製品情報ページの機能拡充
- ジェネリック医薬品普及への取り組み
- サステナビリティ・SDGsへの取り組み
- バーチャル工場・研究所見学

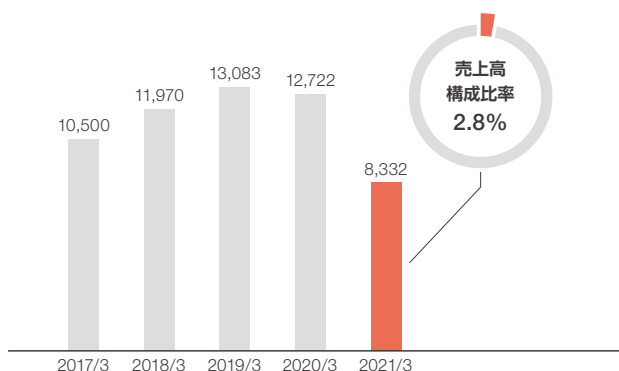


医療従事者派遣・紹介事業

株式会社メディカルリソース

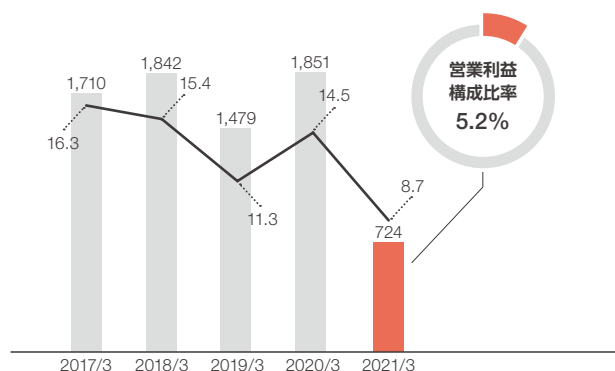
売上高

■ 事業別売上高(百万円)



営業利益

■ 営業利益(百万円) — 営業利益率(%)



指標で見るメディカルリソース

人材ビジネスにとって求職者(医療従事者)や求人者(医療機関・企業)とのコミュニケーションが大変重要であると捉えています。メディカルリソースでは、求職者や求人者と「会う」姿勢を大切にしており、拠点を全国に配置

し、実際に会ってお話しできる体制を整えてきました。電話や書面だけでは伝わりにくい細かなニーズをくみ取り、求職者・求人者双方の要望にマッチした提案をすることでみなさまに満足いただき高い信頼を得ています。

👑 看護師転職サイトで三冠を受賞



薬剤師派遣

労働者派遣事業の令和2年6月1日
現在の状況より当社推計



東京・神奈川の
看護師転職に強いサイト



注目の看護師
転職サイト



コンサルタントのサポート力が
信頼できるサイト

日本マーケティングリサーチ機構調べ(調査月:2021年4月)

登録販売者の 転職サイトで **三冠達成**



薬剤師に選ばれる
転職サイトNo.1

日本マーケティングリサーチ機構調べ
(調査月:2019年7月)



店長・副店長経験者に強い
登録販売者転職サイトNo.1



登録販売者の転職に
強い会社No.1



20、30代に強い
登録販売者転職サイトNo.1

日本マーケティングリサーチ機構調べ(調査月:2020年12月)

メディカルリソースの強み

医療業界の総合人材サービス会社として、求人者(医療機関・企業)と求職者(医師・薬剤師などの医療従事者)へ付加価値の高いサービスを提供

2021年3月期は主力事業の薬剤師事業において、引き続き派遣から紹介へのシフトを進めました。背景として、かかりつけ薬剤師等、薬剤師の業務領域拡大により、従来にも増して質の高い薬剤師への紹介需要が高まり、相対的に派遣需要の減少が起きていることによるものです。調剤薬局業界では中小規模のチェーン薬局、個人経営の薬局が大半を占めていることから、薬剤師の採用に課題を抱える薬局は多く、引き続き人材紹介需要の高い市場環境となっています。更に新型コロナウイルス感染症拡大の影響

が重なり、薬剤師派遣の需要減少により、派遣事業から薬剤師・医師紹介事業へのシフトをさらに推し進めたことから、薬剤師派遣売上高は前期対比で減収となったものの、薬剤師・医師等医療従事者の紹介者数が増加し、紹介売上は増収となりました。

今後も働き方改革の進展や医療従事者を取り巻く社会環境が大きく変化することが想定されますが、グループに調剤薬局事業を持つシナジーを活かし変化への迅速な対応を行うことで、持続的な成長を図ってまいります。

成長戦略

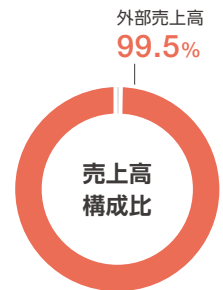
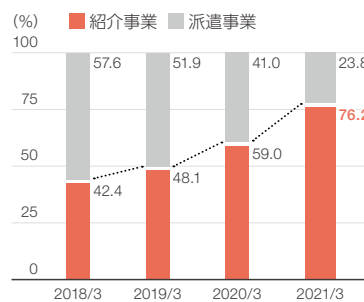
紹介事業の拡大によって、高い収益性を確保し、バランスの取れたビジネスポートフォリオへ

当社は薬剤師派遣において、業界No.1の強みを持っています。一方で、紹介事業を拡大することで高い収益性を目指しつつ、バランスの取れたビジネスポートフォリオへ移行しつつあります。

今後、かかりつけ薬剤師^{*}需要の増加を捉えて、薬剤師紹介を伸展させ、加えて医師・看護師・登録販売者等の分野における紹介事業も拡大させることで、さらなる高い成長を実現してまいります。

また日本調剤グループにありながら、内部取引は0.5%にとどまり、より一層求人者である医療機関・企業と求職者である医療従事者へのサービスを拡大して参ります。

粗利構成比



^{*}かかりつけ薬剤師とは患者さまの服薬状況(処方薬と市販薬等全てを含む)を把握し、飲み残しの有無や副作用の発現を継続的にモニタリングし適切な指導を行うため、長期的な対応が求められます。そのため、かかりつけ薬剤師には下記の要件が求められます。

<かかりつけ薬剤師の要件>

1. 保険薬剤師として、3年以上の薬局経験があること
2. 当該保険薬局に週32時間以上勤務していること
3. 当該保険薬局に1年以上在籍していること
4. 薬剤師認定制度認証機構の研修認定を取得

3種類の認定を全て取得している企業は全国で16社のみ^{*}と信頼性の高い人材サービスを提供

ファルマスタッフの3つの安心

薬剤師の皆さまの転職成功を支えるために3つの安心をご提供いたします。



プライバシーマーク取得

プライバシーマーク付与認定事業者として、お客さまからお預かりした個人情報の重要性を認識し、個人情報保護方針のもと、お客さまの情報の管理・運用を徹底しています。



職業紹介優良事業者認定

職業紹介優良事業者推奨協会が定める「行動指針」を遵守し、経営の安定性や法令遵守の徹底、業務の適正運営などの一定の基準を満たした事業者として認定されています。



優良派遣事業者認定

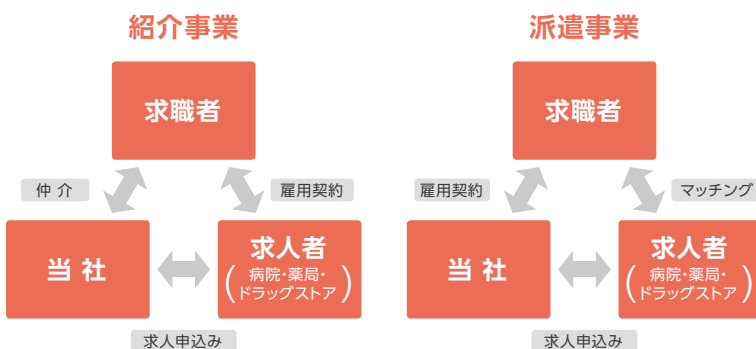
法令遵守だけでなく、派遣社員のキャリア形成支援やより良い労働環境の確保、派遣先でのトラブル予防など、派遣社員と派遣先の双方に安心できるサービスを提供している事業者として認定されています。

^{*}取得企業数:職業紹介優良事業者認定 38社 / 優良派遣事業者認定 152社 / プライバシーマーク 16,639社

^{*}認定取得企業より、3種類の認定を全て取得している企業を抽出(JIPDEC / 職業紹介優良事業者一覧 / 優良派遣事業者一覧) (2021年7月14日時点)

当社では、きめ細かいカウンセリングによるマッチングクオリティの向上を長年にわたり積み重ねてきました。大切な個人情報をお預かりする企業としてプライバシーマークも取得し、質が高く信頼性の高い紹介・派遣事業を実現しています。これらの認証マークを取得している企業は、人材紹介・派遣サービスの質の高さだけでなく、事

業の健全性やコンプライアンスの管理体制など、多くの項目を満たしている証となっております。また、売上高の99.5%は、日本調剤以外の薬局チェーンや、個人薬局への派遣・紹介によるものであり、世の中に質の高い薬剤師を輩出していくことで、「真の医薬分業」の実現に貢献しています。



事業展開

薬剤師事業



ブランド力

医療業界内で圧倒的な「ブランド力」を持ち、教育レベルの高さでも知られている日本調剤グループが手掛ける人材事業として、メディカルリソースでは、高品質の教育コンテンツを派遣社員や紹介者に提供し、付加価値の高い人材の供給を実現しています。派遣・紹介先の薬局向けには、日本調剤グループの薬局運営のノウハウを活かした業務支援プラン等付加価値の高い支援サービスを提供することなどにより、ブランド力の向上に努めています。

会う

当社では全国に拠点を配置し、医療従事者の方と「会って」Face to Faceの転職相談を実施し、直接お話を伺うことで得られる情報を重要視しています。労働条件のみならず、職場環境や求職者の方々のニーズをくみ取り、求人をご提示することを大切にしています。

人生が大きく関わる働き方に関して、ブランド力による安心感のみならず、直接お話いただくことにより信頼感を高めています。

求人者には、最新の転職市場に関する詳細な情報提供や高いマッチングクオリティの提供を実現し、求職者と求人者側の採用担当者双方にとって、Win-Winとなるように取り組んでいます。

質の高いマッチングクオリティ



集客力

求職の有無に関わらず、薬剤師は向上心が高く、日々新しい情報にアンテナを張り巡らせている方が多くいます。また、薬剤師は医療従事者としてより高度な専門知識を求められるようになるため、下記のような情報Webサイト（ファルマラボ）のニーズは年々高まっています。これらの状況に対応し薬剤師のキャリアに寄り添うことによって、より一層信頼される媒体となるべく、継続して取り組んでいます。



教育

当社では、高品質のコンテンツを派遣社員や紹介者に提供し、付加価値の高い人材の供給を実現しています。調剤薬局事業の薬局現場で確立された高度な教育システムは、他社には決して真似のできない強みとなっています。

薬剤師向けコンテンツ

JPラーニング	認定薬剤師の資格取得に必要な受講単位に対応するe-ラーニング教材。1,000ページを超える充実の内容を提供。
薬剤師向けセミナー	薬剤師に必要な調剤医療知識や業界動向を学べるセミナーを年に数回実施。
リテンションプログラム	派遣就業者の福利厚生の一環として実施。働く女性のためのマネーセミナー等を開催。
薬トレ	日本調剤監修の調剤テキストをスマートフォン向けにアプリ化して提供。調剤報酬改定にも対応。

薬局向けコンテンツ

経営セミナー	日本調剤の経営ノウハウを学ぶことができる薬局経営セミナー。
業務支援プラン	薬局運営のさまざまな課題をセミナーと実務研修を通して解決する法人向けプログラム。

医師事業

医師事業は、2017年度から取り組みを本格化し、2018年4月には全国展開を開始しました。グループ内で調剤薬局事業を展開していることで、当社には医師の開業ニーズをいち早く捉えることができる優位性があります。また、調剤薬局事業の店舗開発を行うMC面対応営業部との連携などによりシナジーを発揮し、医師の紹介事業を拡大しています。

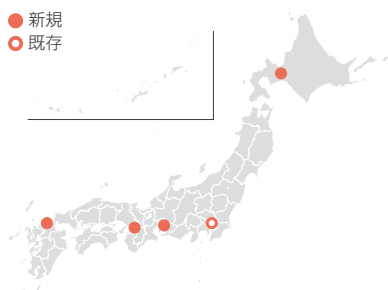
2021年3月期は、前期までに実施した先行投資の効果が始まり、倍増した営業社員が戦力化したことで売上高増加に貢献し、医師事業への取り組みを本格化させる前の

2018年3月期と比較し374%と大幅に増加しました。また、より多くの求職者を確保するために、求人数の確保の強化を行ったことにより、2019年3月期と比較して167%と大幅に増加しました。これからも求職者のニーズに応えられるような環境を整備して医師事業の魅力を高めていきます。

また2021年4月以降は、新型コロナワクチン接種の需要に伴い全国の自治体と企業の職域接種に対し、医師を紹介することで社会的な貢献にも寄与することができました。

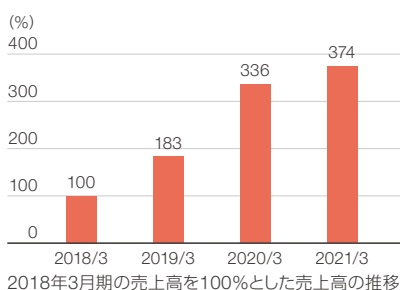
2019年3月期に拠点を4つ追加

増加させた営業拠点



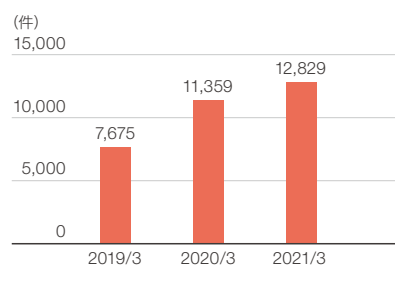
2021年3月期の売上高に貢献

医師事業 売上高成長グラフ



2021年3月期の求人数増加

医師事業 求人数グラフ



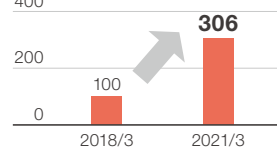
登録販売者事業

一般用医薬品(OTC)のうち、第二類と第三類を販売する資格を持つ登録販売者に対する求人需要が高まっており、一般用医薬品の取り扱いを拡大するドラッグストアやコンビニエンスストアを始め、多くの場所で需要が拡大し市場規模も拡大を続けています。当社では2019年3月期より新規に事業を展開しており、2021年3月期の売上高は新型コロナウイルス感染症の影響により前年対比で減収となりましたが、4月以降は、取引先数の増加に伴い増収

が見込まれています。2020年3月にはWebサイトをリニューアルし、多くの登録販売者の方にご支持いただき、登録販売者の転職に強い会社No.1に選ばれました。



登録販売者事業 売上高成長グラフ



看護師事業

看護師事業においては、求職者が使いやすいように2019年8月にWebサイトリニューアルを実施しました。前期より人員を増強し、看護師の方に寄り添う営業を実施して参りました。その結果コンサルタントのサポート力が信頼できるサイトNo.1に輝くなど、高い評価をいただいています。事業としても堅調な立ち上がりを見せており、今後も更なる拡大を目指して取り組んでまいります。



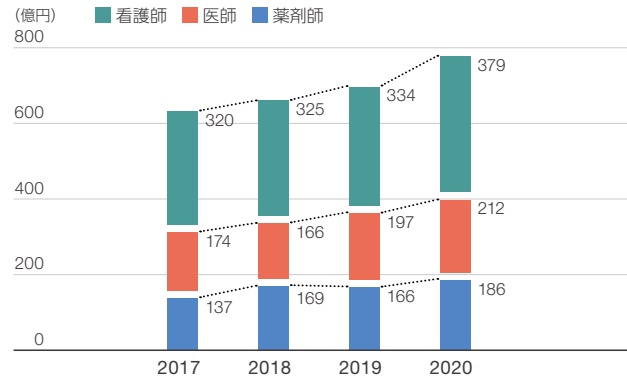
市場環境

薬剤師・医師・看護師の市場規模

2020年3月期の人材紹介の市場規模は、薬剤師186億円、医師212億円、看護師379億円となっています。今後も薬剤師の紹介事業はまだまだ拡大余地があるうえに、医師・看護師の市場規模は薬剤師と比較しても非常に大きいため、更なる紹介事業の拡大が見込めます。

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の影響により需給のバランスは大きく変化しておりますが、今後も当社が築いてきたブランド力・信頼性・会うという強みを生かし、更なる事業拡大に向けて取り組んでまいります。

医師・看護師・薬剤師*マーケット規模



薬剤師数 (2018年)	医師数 (2018年)	看護師数 (2019年)	薬局数 (2018年)	病院 (2021年1月)	診療所 (2021年1月)
311,289人	327,210人	1,683,295人	59,138店	8,372機関	103,071機関

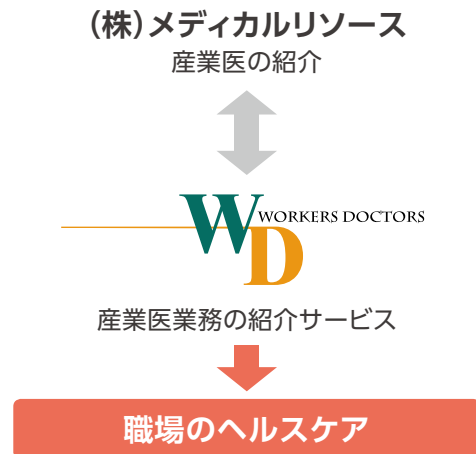
出典:平成30年度職業紹介事業報告書の集計結果(速報)/2018年 医師・歯科医師・薬剤師統計の概況/日本看護師協会 看護統計資料/厚生労働省 厚生統計要覧(平成30年度)>第2編 保健衛生 第4章/厚生労働省 医療施設動態調査(令和3年1月末概数)

*薬剤師市場規模には、歯科医師、獣医師を含む

事業展開

産業医の登録、紹介、依頼、サポートならワークスドクターズ

医師事業重点推進戦略の一環として、産業医事業を展開する(株)WORKERS DOCTORSを2020年11月にグループ会社化。企業経営において重要性を増す健康経営の要請に応え、ヘルスケア領域での事業拡大を推進します。メディカルリソースが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、産業医業務提供事業の全国への展開を図り、業容をさらに拡大、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していきます。



ワクチン集団接種に向けた医療従事者の紹介

新型コロナウイルス感染症予防に向けたワクチン集団接種及び職域接種のため、自治体や民間企業が、医師や看護師の紹介を委託する動きが広がっています。医療従事者の確保がワクチン接種の大きな課題ですが、医療系総合人材サービス会社であるメディカルリソースは、ワン

ストップで薬剤師・医師・看護師の紹介が可能であり、短期間で医療従事者を集めるノウハウ等が評価され、30を超える自治体や民間企業・グループへ医療従事者の紹介を行っています。