

価値創造のプロセス



Our Mission

日本調剤グループの
社会における不変の存在意義

すべての人の「生きる」に向き合う

貢献すべき社会課題・社会からの要請

- 超高齢化社会(2025年問題)
- 適正服薬の促進
- かかりつけ薬剤師制度の実現
- DXによる新たな顧客体験の実現
- 医療費増加/医師不足
- 高品質なヘルスケアサービス
- 持続可能な経営

積み上げてきた強み

人的資本	知的資本	財務資本	製造資本	自然資本	社会関係資本
<ul style="list-style-type: none"> ■ 従業員5,315名^{*1}中71.1%が高い専門性を持つ ■ 薬剤師:3,727名 管理栄養士:55名(2023年3月末) ■ 人材への積極的な投資教育:6.8億円(5年間) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場をリードするDX(5年間投資額:約129億円) ■ ジェネリック医薬品の継続的な研究(5年間投資額:150億円) ■ ブランド力:40年超の高度医療への取り組みと薬剤師からの高い認知度 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 一巡した大型設備投資(2016年度 233億円/2022年度 103億円) ■ 総資産:1,852億円(2023年3月期末) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 調剤薬局718店舗(2023年3月期末) ■ 5つの医薬品製造工場1つの研究所 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 工場 水使用量: 77.2t 電気使用量:25,388kWh(2023年3月期) ソーラーパネルによる自家発電 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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設置 ■ 患者数^{*2}:1,232万人(2022年度) ■ 電子お薬手帳の仕組みを提供

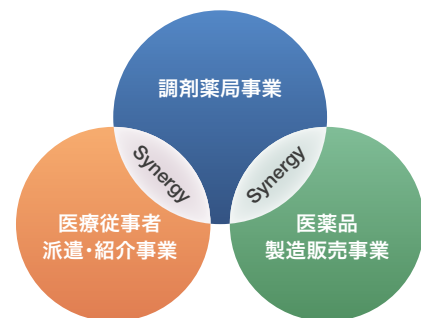
Inputs

Business Model & Strategy

重要なタスク

- 医療ニーズの多様化に対応する
- 医療DXを加速する
- サステナビリティマネジメント

独自のビジネスモデル



3つの強み



Vision

2030年までに
グループが
目指す姿

誰もが一番に相談したくなる
ヘルスケアグループへ

提供サービス

調剤薬局事業

- 調剤薬局の運営
- 病院向け薬剤師派遣
- ヘルスケア商品の販売
- 医薬品情報提供
- 医院開業支援
- 医療モール開発
- 薬局事業承継支援

情報提供・コンサルティング事業

- 医薬情報サービス
- 広告媒体サービス
- 調査・研究サービス
- データヘルス支援サービス

医薬品製造販売事業

- ジェネリック医薬品の製造販売

医療従事者派遣・紹介事業

- 医療従事者派遣・紹介(薬剤師・医師・看護師・登録販売者)

当期の成果

— 社会

- 全国の薬局における高品質な医療の提供、地域医療への貢献
- ジェネリック医薬品の提供・使用促進による医療費抑制
- 医療DXの推進による利便性向上
- DEI&B^{※3}の推進
- 地域医療への貢献

店舗数 **718**店舗
(2023年3月末)

従業員女性比率^{※4} **70.3%**
(2023年3月末)

「お薬手帳プラス」会員数 **140**万人
(2023年6月)

調剤薬局事業における
全国の大学病院のカバー率 **50%**
(2023年3月末)

ジェネリック医薬品新規薬価収載8品目
(2022年度)

薬剤師22%増、医師517%増の求職支援^{※6}
(2022年度)

— 環境

- 気候変動への取り組み
- 環境に配慮した店舗づくり

医薬品製造販売事業
廃棄物再資源化量 **142**t
(2022年度)

CO₂削減量 [Scope1+2] **3,905**t-CO₂e
(2022年度/前期比)

— 企業の持続的な成長

財務価値(2022年度)

- ROE:8.2%
- 一人当たり売上高:5,507万円
- 総額749百万円の配当を実施
- 処方箋枚数:16,258千枚

非財務価値(2022年度)

- ブランド力:就職企業人気ランキング4部門第1位^{※5}
- 有資格者の増加
- 高いセキュリティの独自システム

※1 日本調剤のみ、パート他含む ※2 延べ患者数 ※3 Diversity, Equity, Inclusion and Belonging ※4 日本調剤のみ(2022年3月末) ※5 調剤薬局・ドラッグストア業界においてトップの得票 ※6 紹介成約件数(対2018年度比)

Stakeholder Engagement

ステークホルダー・ エンゲージメント

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、社会全体の課題をとも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いきます。

Why we engage (目的)

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の当社グループの薬局およびオンライン薬局サービスで安心して最適な医療の提供を受けることができるよう日々努力しています。

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。

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でき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。

Stakeholders' interest (期待・要請)

- 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
- 必要なときに利用できる薬局/在宅での医療の提供
- 高い医療品質と利便性を兼ね備えたオンライン薬局サービス
- 高品質な医薬品の供給

- 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

- 安心・安定して働ける職場
- DEI&Bへの取り組み
- 日本の医療に貢献できるやりがいのある職業
- 安定した雇用の維持

How we respond (施策)

- 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
- 日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」の提供
- 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の機能拡大

- 高度な専門性を持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
- 医薬品の安全性、品質の担保

- 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



患者さま・お客さま



医療機関(病院・薬局)
および医療従事者



従業員



株主・投資家

東証プライム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。

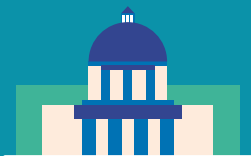
Why we engage (目的)

Stakeholders' interest (期待・要請)

How we respond (施策)

- 持続的な成長
- 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な成長に向けた成長戦略
- 安定した株主還元



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、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いきます。

- 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

- 高品質なジェネリック医薬品の開発・製造・販売および安定供給に向けた取り組み
- ジェネリック医薬品の使用促進による医療費の削減
- 地域医療への貢献
- 医療版DXへの取り組み



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。

- 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
- 医療機関連携や高度医療の提供など機能を有する薬局の拡大

- 地域住民に対する健康サポート機能や栄養相談機能
- 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
- 地域連携薬局や専門医療機関連携薬局、健康サポート薬局等認定薬局の全国での拡大



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。事業パートナーとの協働により社会に大きな価値を生み出し、多様なヘルスケアニーズに対応できるよう取り組みを進めていきます。

- 価値または対価の提供
- 相互の長期的な成長、繁栄
- 良質なヘルスケアサービスの提供

- 良質なヘルスケアサービスの提供
- 全国に薬局がある強みを活かした広範な事業展開

長期ビジョンの実現に向けて想定される主なリスクと機会

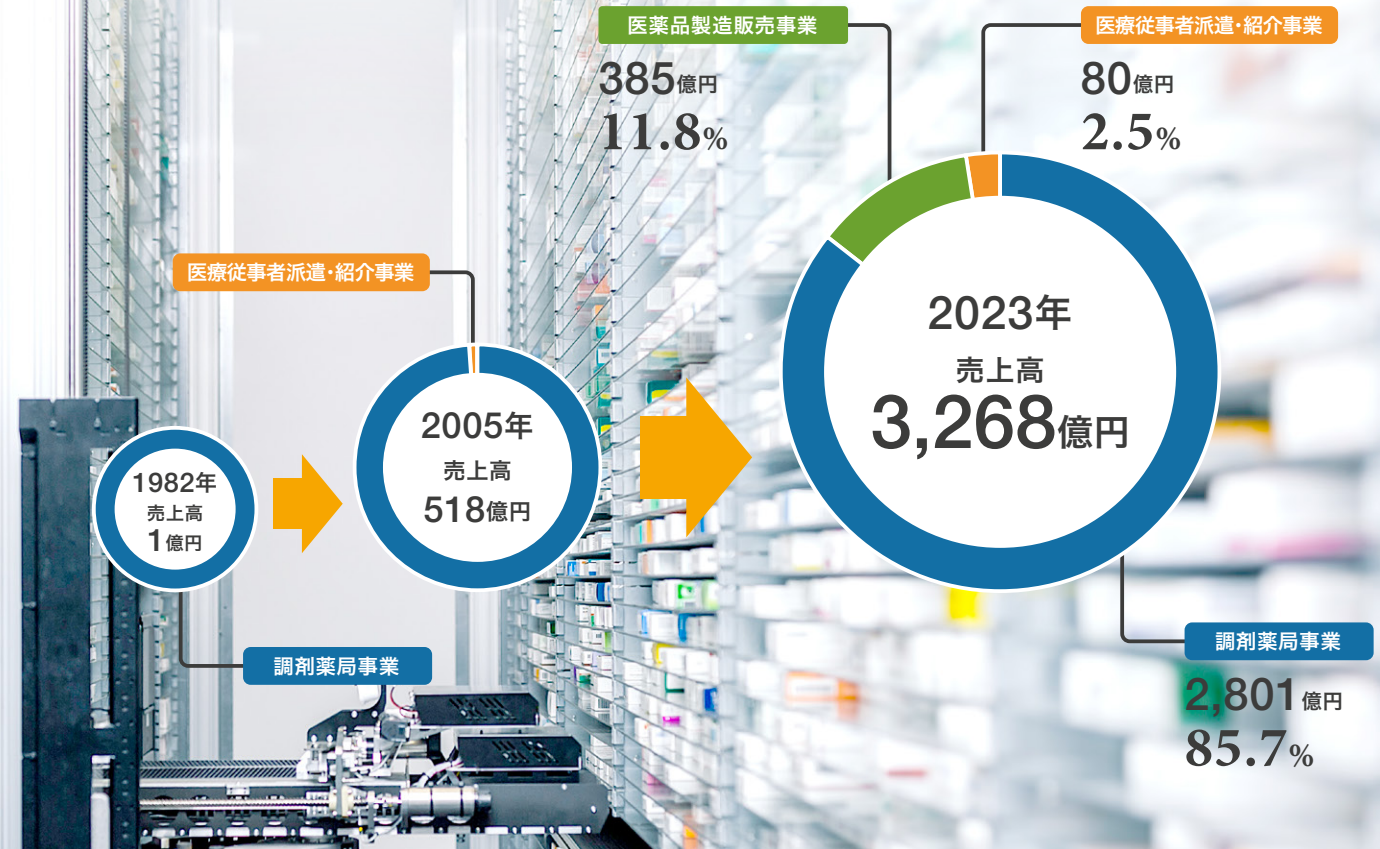
私たち日本調剤は、長期ビジョンの達成に向けて、リスクを認識・対応するとともに、機会を成長への原動力として捉え、各事業が強いシナジーを発揮しながら飛躍的な成長を実現してまいります。

課題	リスク	機会	アクション
医療制度の変更	<ul style="list-style-type: none"> 診療報酬改定による調剤報酬の減少および薬価改定による薬価の引き下げ 調剤薬局業界への規制緩和による異業種参入 既存のビジネスモデルの競争力低下 	<ul style="list-style-type: none"> 調剤報酬・薬価改定、規制緩和等による調剤薬局業界の業界再編の加速 医療制度改革によるオンライン医療や医療版DXの拡大 薬価引き下げの影響を受けたジェネリック医薬品業界の再編加速 	<p>調剤薬局事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 専門的な医療人材のさらなる高度化と拡充 高度医療、予防、未病、重症化予防、在宅医療など幅広い機能を持った薬局の展開および事業領域の拡大 医療版DXの推進 <p>医薬品製造販売事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 収益性の高い新規薬価収載品目の開発 生産品目の見直しおよび自社製造品比率の向上等による利益率改善
医療・医薬品の安全性と品質確保	<ul style="list-style-type: none"> 予期せぬ医薬品の重篤な副作用や相互作用の発生 医薬品の製造・品質に関する規制強化に伴う対応コスト・工数の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 医薬品の適正使用推進による安全性の確保と信頼性向上 医薬品の適正な製造管理および品質管理による安全性の確保と信頼性向上 	<p>調剤薬局事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 医薬品の適正使用に向けた教育プログラムや設備の拡充 品質マネジメントの導入拡大と定着 <p>医薬品製造販売事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 従業員に対する品質管理・製造管理教育の徹底 製造および品質管理体制の確実な運営とモニタリングの定期的な実行
医薬品の安定供給	<ul style="list-style-type: none"> 世界情勢の変化や物価上昇等による医薬品製造販売でのサプライチェーンの混乱や調達コストの増大 医薬品業界での需給の混乱等による製造・販売目標の未達 	<ul style="list-style-type: none"> 安定的、効率的なサプライチェーンに基づく責任ある医薬品販売・提供の実現 安定供給と収益性を両立する生産体制の構築 	<p>調剤薬局事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 医薬品製造販売事業とのシナジーによる安定的なジェネリック医薬品の仕入れの実現 全国の医薬品卸との連携による安定的な医薬品の仕入れの実現 <p>医薬品製造販売事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 原薬のセカンドソースの確保、製造委託先との連携による、安定的な調達体制の確保 設備改善および生産品目の見直しによる安定的な製造体制の確保
事業運営・拡大に必要な人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> 事業戦略を支える人材の不足やミスマッチ、労働生産性の低下 	<ul style="list-style-type: none"> 人材の育成・採用を強みとした事業の拡大、競争力のあるサービスの提供 	<p>グループ全体</p> <ul style="list-style-type: none"> 高度なスキルを有する専門人材の確保や従業員の育成プログラムの整備の実施 質の高い新卒薬剤師の採用・育成の実施
デジタル技術の高度化とセキュリティの脅威	<ul style="list-style-type: none"> サイバー犯罪によるサービスや事業の停止、個人情報の漏洩 現行のビジネスモデルの競争力低下 	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティを基盤とした事業・サービスの安定稼働と拡大 医療版DXによる患者さま・お客さまの行動変容や社会インフラの変革にあわせた新たなサービスの提供 	<p>グループ全体</p> <ul style="list-style-type: none"> 医療版DXの推進によるコアビジネスの変革等 情報セキュリティ・個人情報保護体制の高度化、従業員教育の徹底 情報セキュリティインシデントの未然防止対策の強化と発生時の対応力強化
気候変動や感染症の発生	<ul style="list-style-type: none"> 環境規制の強化に伴う対応コストの増加 大規模な自然災害や世界的な感染症による操業中断やサービスの縮退 	<ul style="list-style-type: none"> 環境意識の向上による消費者の行動変容やライフスタイルの変化にあったサービスや製品ニーズの拡大 大規模災害や感染症拡大をきっかけとしたオンライン医療ニーズの拡大 	<p>調剤薬局事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 診療、服薬指導、お薬の配送までをオンラインで完結するスマート医療の提供 <p>グループ全体</p> <ul style="list-style-type: none"> 自然災害やその他の大規模災害に備えたBCPの運用・見直し、レジリエンス力の強化 <p>医療従事者派遣・紹介事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 医療資源が不足している地域での医療人材不足への対応

事業ポートフォリオ

日本調剤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生かした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へと、医療に対する取り組みを拡大し、独自の事業ポートフォリオへと進化してきました。

それぞれの事業が調剤薬局を核としたシナジーをもって、有機的に連携しながら、「すべての人の『生きる』に向き合う」ヘルスケアグループとしてさらなる成長を遂げていきます。



調剤薬局事業

患者さまの健康増進に寄与し、日本中に良質な医療サービスを提供するべく、全47都道府県に調剤薬局を展開しています。厚労省から求められている「かかりつけ薬剤師・薬局」の機能をベースに、専門的な知識が求められる「高度薬学管理機能」と地域住民の予防・未病改善に貢献する「健康サポート機能」を持った薬局づくりを進めています。

情報提供・コンサルティング事業

日本調剤グループ各社を通じて培った医療情報資源を解析し、地方自治体や健康保険組合、医薬品メーカー等に向けて、調査・研究、情報提供、コンサルティング事業などを行っています。膨大な情報資源の有効活用により医療費抑制に貢献しています。

医薬品製造販売事業

医療費抑制に有効な「ジェネリック医薬品」を中心に医薬品製造販売事業を行っています。日本調剤グループの強みを生かし、医療現場のニーズに応える安全で高品質なジェネリック医薬品を製造しており、日本全国に安定して供給できる体制を整えています。現在では約570品目のジェネリック医薬品を品揃えており日本の医療を支えるジェネリックメーカーを目指しています。

医療従事者派遣・紹介事業

薬剤師を中心に、医療従事者派遣・紹介サービスを行っています。日本調剤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、医師・看護師・登録販売者をはじめとし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。

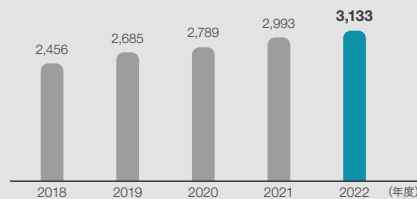
At a glance

数字で見る日本調剤

2023年3月期実績

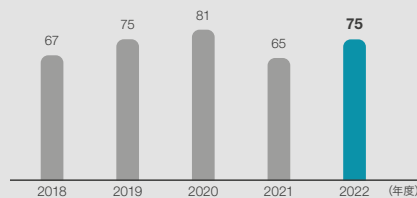
売上高

3,133 億円



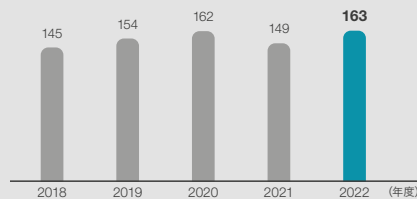
営業利益

75 億円



EBITDA

163 億円



国内の調剤薬局市場を牽引

連結売上高

18期連続増収
3,133 億円



上場以来18期連続で増収を達成

店舗数

718 店舗



(2023年3月31日時点)

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

業界平均の3.1倍*
3.88 億円



1店舗当たり売上高を重視した出店戦略を実施

※厚生労働省統計資料より当社推定

社会が抱える医療課題に対応

ジェネリック医薬品使用割合

88%



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

※供給停止品などを算出対象から除外して計算

派遣・紹介求人数

8万件超



医療従事者の平均求人数

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

お薬手帳のデジタル会員数

第1位*
140万人



(2023年3月現在)

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。
薬局チェーン・ドラッグストアの自社開発アプリの会員数において1位。

高度医療への対応

大学病院・総合病院を中心とした門前薬局への出店割合

66%



(2023年3月時点)

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

全国の薬局所属のJASPO「外来がん治療認定薬剤師」のうち当社薬剤師が占める割合

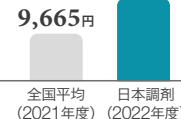
28%



学会認定等の専門性の高い薬剤師を配置

処方箋単価

16,865円



専門性の高い医薬品の取り扱い実績

DX戦略

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。

医療版デジタルトランスフォーメーションへの対応が求められる中、日本調剤グループのDX戦略はさらに進化し、新たな価値を患者さまや医療機関、地域社会へ提供していきます。

5つのDX戦略

日本調剤では5つのDX戦略を策定し、患者さまをはじめとした幅広いステークホルダーへ新たな価値を提供していきます。それぞれの戦略の実行を通じて、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社内外に引き起こし、生み出される新たな価値を通じてステークホルダーにもっと選ばれるようなグループになることを目指します。

5つのDX戦略

1 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

2 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

3 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

4 付加価値情報の提供

医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」による、付加価値情報の提供

5 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、対物業務時間の削減および対人業務時間の創出

価値提供



患者さま・生活者さま

- 利便性の向上、病気の重症化予防
- 在宅医療の充実
- 地域住民の予防・未病へのサポート
- 対人業務の充実による質の高い医療の提供
- 薬の副作用の発現予防や早期発見
- 有効性、安全性、経済性による医薬品の適正使用
- 調剤業務の安全性と効率性の両立



医療機関

- 医薬品情報収集のサポート



地域社会 (教育機関、自治体等)

- 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
- 持続可能な医療提供
- 大学等の教育機関での情報活用



株主

- 企業の持続的成長
- リスクの適正化



従業員

- 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
- 多様な活躍の場の提供

DX戦略に基づいて提供される 薬局サービス・オペレーション

日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」



電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

日本調剤 電子お薬手帳



オンライン診療検索「NiCOナビ」



医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」



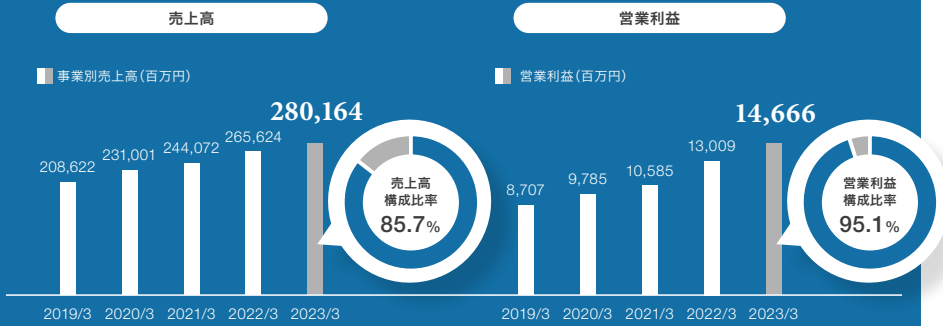
調剤システムリニューアル

多店舗オペレーション支援クラウドサービス「JP-Dream」

調剤業務の機械化の推進

オンライン資格確認

Business Overview



調剤薬局事業

日本調剤株式会社 他調剤子会社



成長ビジョン

日本調剤は、「すべての人の『生きる』に向き合う」ため、時代に合わせて大きく変化する医療課題に常に挑み続けてきました。

当社グループの成長は、目の前の患者さまのニーズに応えるだけでなく、近い将来顕在化する社会課題に対しても、まだ業界で誰も対応していない時から、時代の先を読み、柔軟に変化を受け入れて愚直に取り組みを進めてきた結果であると自負しています。

当社がこれまで培ってきた強みである「多様化する医療ニーズへの対応力」、「質の高い医療の提供」、「医療版DXへの対応力」をさらに強化していくことで、中長期的な成長を実現していきます。



3つの強み

多様化する医療ニーズへの対応力

多様化する医療ニーズに対し、業界に先駆けて対応を進めており、地域医療連携や在宅医療、オンライン薬局サービス、健康サポート機能の拡大など、包括的なヘルスケアブランドとして成長を続けています。また、調剤報酬改定や薬価改定、医療版DX等、制度改革が進む日本の医療環境変化に対しても柔軟な対応を行っています。

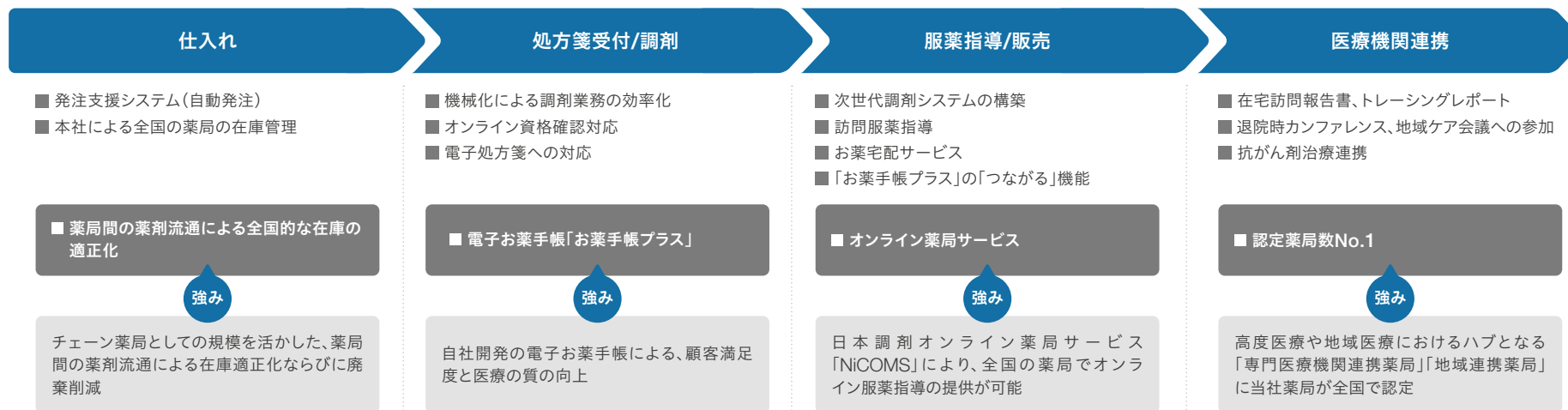
質の高い医療の提供

約7割の店舗が高度な医療を提供する大学病院や地域の基幹病院の門前、敷地内に立地している当社では、高い専門性と豊富な経験を有する薬剤師の育成に注力しています。また、今後需要の拡大が見込まれるスペシャリティ医薬品の取り扱いについても取り組みを強化していきます。

医療版DXへの対応力

創業当初から高い先進性を武器にICTを事業へ積極的に取り入れ、調剤システムや電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の自社開発等、医療におけるDX戦略を推し進めています。またスマートヘルスケアのニーズが高まる中、オンライン服薬指導をはじめとした取り組みによりヘルスケア業界の変革をリードしていきます。

調剤薬局事業のバリューチェーンと競争優位性



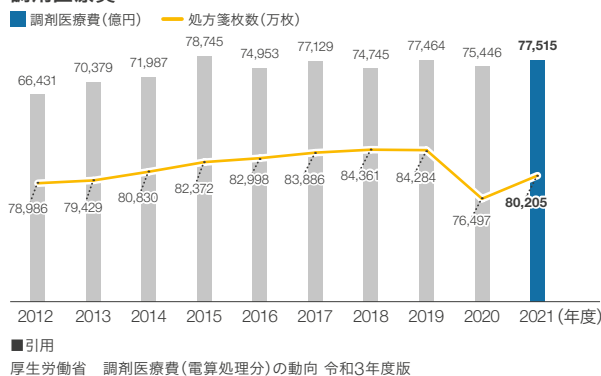
マーケット環境

新型コロナウイルス感染症の拡大以降、政府による医療制度改革および医療版DXが推し進められており、2022年4月にはオンライン服薬指導における規制緩和・リフィル処方箋の導入、2023年1月には電子処方箋の導入開始などが実施されております。このような政府による医療制度改革は、調剤薬局業界における再編を進める要因となり、

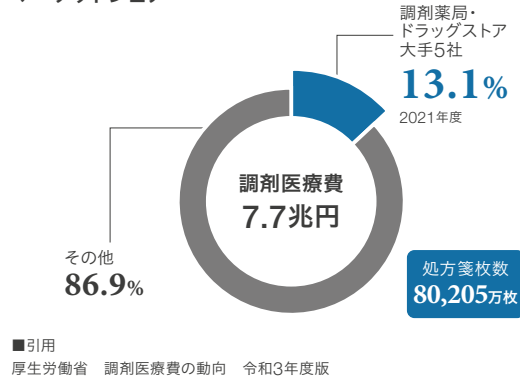
足元では依然として薬局数は増加傾向にありますが、長期的には薬局数の減少および集約が進むことが想定されます。

なお、当社を含む主要な調剤薬局運営事業者5社のマーケットシェアは15%にも満たない水準であり、シェア拡大の余地は大きく残っています。

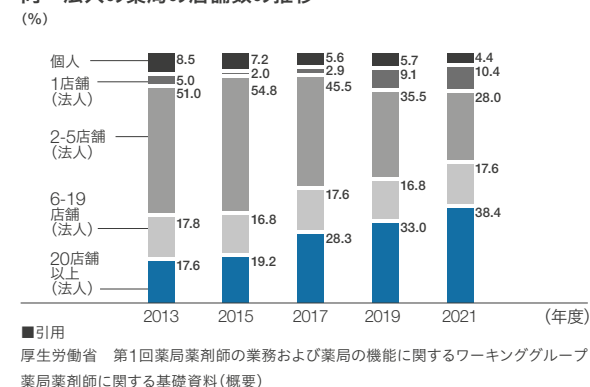
調剤医療費



マーケットシェア



同一法人の薬局の店舗数の推移



多様化する医療ニーズへの対応

幅広い患者さまのニーズに対応するバランスを重視した出店戦略

日本調剤では、全国で質の高い医療サービスを提供するために、厚生労働省から求められている「かかりつけ薬剤師・薬局」の機能をベースに、専門的な知識が求められる「高度薬学管理機能」と地域住民の病気の予防・未病に貢献する「健康サポート機能」を持った薬局づくりを進めており、全国47都道府県に調剤薬局を展開しています。

ハイブリッド型

街中や駅近くなど利便性の高い場所に出店する「面対応薬局」と、複数の医療機関が集まる「メディカルセンター型薬局」の要素をあわせ持った薬局です。幅広い医療機関から処方箋を受け付けており、近隣にお住まいの方、通勤・通学されている方にとって身近な医療拠点となっています。



オンライン薬局サービス

自社開発の「日本調剤オンライン薬局サービスNICOMS(ニコムス)」を利用して、予約した時間にご自宅等でオンライン服薬指導を受けることができます。感染症拡大防止につながるだけでなく、忙しくて薬局に行けない方、薬局が遠方の患者さまにも、スマートフォンやパソコンから簡単にご利用いただけます。



門前型・敷地内型

高度医療を担う大学病院や地域の基幹病院の門前もしくは敷地内に位置し、幅広い診療科目の高度な医療に対応しています。高度な薬学的管理が必要な薬が処方されることが多く、必然的に高度で専門性の高い知識・技能、最高レベルの医療サービスの提供が求められます。



さまざまな機能を有する薬局の展開

「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。2021年8月からは、「地域連携薬局」「専門医療機関連携薬局」といった、都道府県知事による機能を有する薬局の認定制度が開始されました。そのほか、健康に関する幅広い相談を行うことができる「健康サポート薬局」、地域の皆さまが気軽に栄養ケアの支援・指導を受けることができる「認定栄養ケア・ステーション」、当社独自の取り組みとして、地域住民の皆さまの健康の維持や未病、予防に貢献する「健康チェックステーション」を設置した薬局など、さまざまな機能を有する薬局を展開しています。

専門医療機関連携薬局

45店舗/全国141店舗

専門的な薬学管理が必要な患者さまに対して、他の医療提供施設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することができる、都道府県知事から認定された薬局です。現在、「がん」治療に対する高い専門性を持った薬局がこの認定を受けています。

地域連携薬局

459店舗/全国3672店舗

地域の医療機関や他の薬局と適切に連携し、病院(診療)と介護施設・自宅(介護)の間をつなぐ役割を担う、都道府県知事から認定された薬局です。

健康サポート薬局

178店舗

地域にお住まいの方や患者さまが健康で豊かな生活を送れるよう、積極的に支援する機能を持つ、厚生労働大臣が定める健康サポートの基準をクリアした薬局です。

認定栄養ケアステーション

28店舗

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、健康で充実した生活を送れるよう管理栄養士がサポートします。



在宅医療への対応

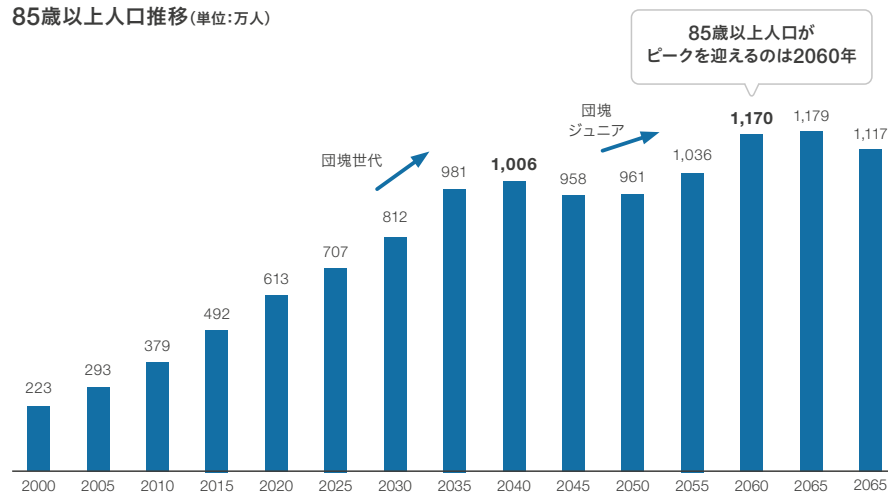
超高齢社会の到来により、医療機関での入院による治療から、自宅で治療を継続していく“在宅医療”への移行が進められています。地域医療チームの中での「かかりつけ薬局」として、保険薬局の役割もますます重要性が増しています。日本調剤では2009年より施設在宅への対応を強化させ、施設スタッフや医師・看護師・ケアマネジャー等と連携して患者さまをサポートしています。また、2010年からは個人在宅に着手、がんなどの重篤な病気の患者さまから難病の小児患者さままで、地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行っています。

在宅医療専門
マネージャー
(薬剤師) **12名**

在宅支援
センター **27施設**

個人在宅支援
センター **20施設**

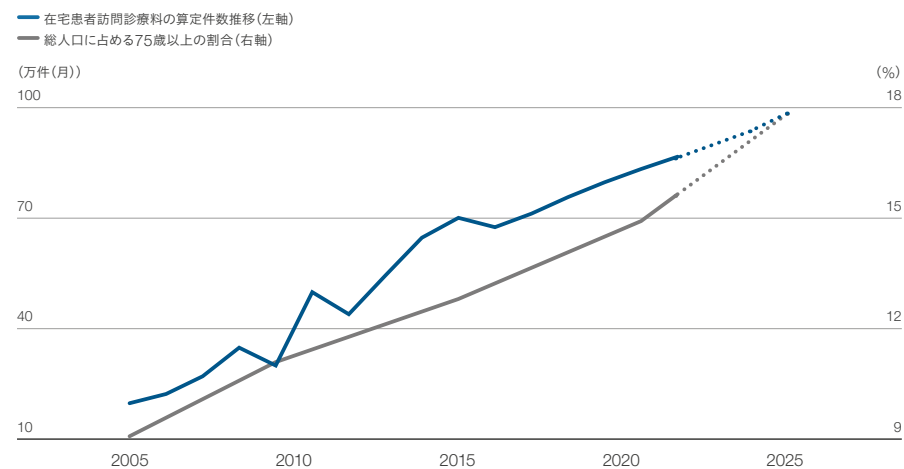
85歳以上人口推移(単位:万人)



薬局設備面では、これからの在宅医療に必要とされる「無菌調剤室」の設置について、注射薬や栄養輸液などの無菌調剤業務にも対応すべく、業界に先駆けて取り組みを強化しております。

また、2011年度から本格的に在宅医療専門部署を設けて、在宅療養されている患者さまへの在宅訪問薬剤管理指導の取り組みを積極的に推進しています。現在では、日本調剤のすべての薬局で、薬剤師の訪問薬剤管理指導サービスの対応を行う体制を確立しています。

在宅医療マーケットの拡大



在宅医療への対応

在宅支援センター



全国27拠点の在宅支援センターでは、在宅医療に特化した専門性の高い薬剤師が、高齢の患者さまを中心に、がん等の重篤な病気や難病をお持ちの小児の患者さまなど、地域のニーズに応じた幅広い在宅医療業務を行っています。また、日本調剤オリジナルの服薬支援システム「あんしん服薬くん」を活用し、誤薬防止や服薬情報の管理を行うことで服薬アドヒアランスの向上を支援するほか、薬剤師による診察同行の実施など多職種と連携しながら地域の患者さまの健康を積極的に支えています。また、「在宅支援センターにおける調剤および配薬サービスの提供と医薬品販売業務」を適応範囲とした国際認証規格ISO9001(品質マネジメントシステム)の認証を進めており、良質な医療サービスと高い医療安全の確保に努めています。

TOPIC / 在宅緩和ケアへの取り組み

1店舗が日本緩和医療薬学会認証「在宅緩和ケア対応薬局」の認定を取得

緩和ケアを必要とする患者さまがご自身に適した薬局を選択し、質の高い緩和薬物療法を受けることができるように、緩和ケアに必要とされる機能を持つ薬局に認証を与え分かりやすくすることを目的とし、2022年12月に開始された制度です。当社では2023年4月1日付で日本調剤 江東薬局が認定を取得しております。

在宅医療の質向上および本認定取得に向けて、緩和ケア領域の薬物治療において専門性を有する「緩和薬物療法認定薬剤師」となる候補者の募集および育成に注力しております。現在※当社では6名の「緩和薬物療法認定薬剤師」が在籍しております。

※2023年6月末時点



江東薬局に設置されている無菌調剤室

質の高い医療の提供

高度医療への対応力

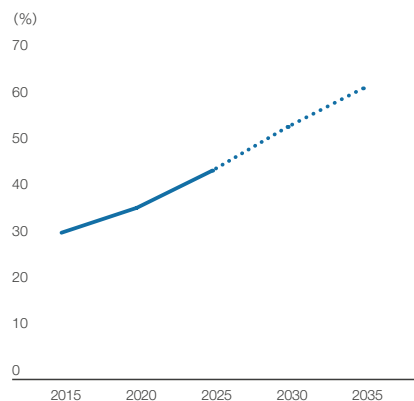
スペシャリティ医薬品への取り組み

当社ではスペシャリティ医薬品を、がん、希少疾病などのお薬を含む高額医薬品と定義しています。国内医療用医薬品市場全体に占めるスペシャリティ医薬品の割合は35%を超えて成長していると考えられており、今後市場規模は拡大していくことが見込まれています。

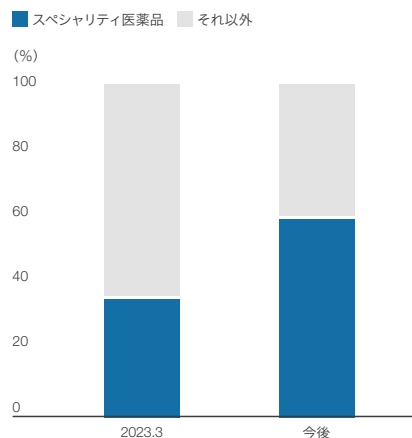
日本調剤グループの調剤薬局では、60%超の店舗が全国の大型病院の門前・敷地内に立地しており、また外来がん治療専門薬剤師をはじめとした専門性の高い薬剤師が多く在籍していることから、抗がん剤等の取り扱いが多いのが特徴であり、薬剤料売上高に対する抗がん剤等の占める割合は業界平均を大きく上回っております。

スペシャリティ医薬品の需要の拡大に向けて、すでに高度医療を担う大型病院の門前敷地内に薬局を積極的に出店しており、調剤薬局におけるスペシャリティ医薬品の売上を大きく伸ばしていくための取り組みを進めております。

国内医療用医薬品市場全体に占める
スペシャリティ医薬品の割合
(入院・外来を含む)



当社グループの薬剤料に占める
スペシャリティ医薬品の割合



専門性の高い薬剤師の育成

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きおこなわれています。医薬品に関する十分な知識・技能の習得は当然として、医療人としての基本的な取り組み姿勢、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も必須のスキルであり、充実した研修制度のもと、質の高い薬剤師の育成に取り組んでいます。

薬剤師

3,560名

社内認定取得者
がん指導薬剤師48名 他 合計129名
(2023年4月1日現在)

外部認定取得者
外来がん治療専門薬剤師
(BPACC)
(2023年4月1日現在)

62名※

かかりつけ薬剤師
在籍店舗割合 85%

※薬局に所属するBPACC取得者・暫定取得者の28%が日本調剤グループの薬剤師であり、調剤薬局業界の中でトップの数字です。

社外ジョブチャレンジ制度
(病院派遣薬剤師)経験者 339名
(～2023年3月)

病院実務研修

病薬連携の強化および薬局薬剤師の職能向上を目的として、全国の大学病院での実務研修を本格導入しています。

調剤室業務、注射剤室業務、混注業務、製剤室業務、DI業務、病棟業務、薬務室業務など、普段は経験できない業務を体験。入院患者さま向けの数多くの薬剤や輸液の調剤を通して、薬局に持ち帰りさまざまなか場で活かせる実際の知識・技能を身につけます。

外部認定取得強化チームによるサポート体制

各種学会が認定する認定薬剤師・専門薬剤師の取得強化チームを設け、サポート体制を整えています。専門医療機関との連携など薬剤師の専門性が求められる中、足元において日本調剤では特にその一環として「外来がん治療認定(専門)薬剤師」、「緩和薬物療法認定薬剤師」、「地域薬学ケア専門薬剤師(がん)」の取得強化チームが結成されています。

医療版DXへの取り組み

オンライン医療への取り組み

2022年4月に一部オンライン医療制度に対する規制緩和が実施され、オンライン医療の利用件数が増加しています。日本調剤グループでは、自社開発のオンライン薬局サービス「NiCOMS」(ニコムス)の提供を行っており、市場拡大に向けた取り組みを業界に先駆けて実施しております。また、2022年度にはさまざまな企業とのアライアンスにより、

自社開発の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」 会員数140万人を突破^{※1}

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」は、日本調剤の調剤システムと連携し、お薬手帳として薬歴情報の一元的管理ができるだけでなく、「処方箋送信」機能や、「カレンダー」機能など、患者さまの利便性を高める機能を備えています。加えて、PHR(Personal Health Record)の機能も備えており、体組成計や血糖測定器などのヘルスケア機器からのデータ連携^{※2}を行うことで、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。

また、薬局とコミュニケーションができる「つながる」機能、これに追加されたお薬相談用チャットボットのご利用により、お薬の服用方法やお子さまへの飲ませ方、服用タイミングや服用後の体調など、お薬に関する疑問が生じた際にお気軽にご相談いただくことができます。

お薬手帳で初めて^{※3}マイナポータルと連携を開始し、マイナポータル上にある複数の医療機関・薬局で調剤された薬剤情報データも一元的に閲覧・管理ができるようになりました。

※1 2023年3月末時点
※2 対応ヘルスケア機器とNFC搭載のAndroid端末で利用可能
※3 日本調剤調べ



「お薬についてのご相談」をタップすることでチャットを開始できます
選択肢から選んで気軽に相談することが可能

オンライン診療からオンライン服薬指導、お薬の配送まで一気通貫のオンライン医療を提供することにより、より多くの患者さまにご利用いただくための取り組みを継続しており、オンライン医療のさらなる普及に努めております。

日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」 日本調剤グループの全国の薬局(一部除く)で対応

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、患者さまがご自宅など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「NiCOMS」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。

2022年4月にはオンライン服薬指導に対する規制緩和が実施され、初回からオンラインで服薬指導ができるようになるなど、さらなる利用拡大が期待されています。



日本調剤オンラインサービスの共通アカウント 「日本調剤アカウント」を新設

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」、日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」等、日本調剤のオンラインサービスの共通アカウントとなる「日本調剤アカウント」を新たにリリースいたしました。

患者さまは「日本調剤アカウント」ひとつで日本調剤が提供するオンラインサービスを、会員登録せずにご利用いただくことが可能となります。

 日本調剤 アカウント

DX戦略に基づくICT投資

薬局業務に使用する調剤システムを中心としたさまざまな医療におけるICTツールを自社で開発・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、これからの時代の薬局の役割に対応するための、調剤システムのリニューアルに着手いたしました。ユーザーインターフェース面での刷新だけでなく、今後の医療版DX・医療規制緩和への柔軟な対応や、3000店舗以上のオペレーションを可能とする設計を予定しており、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います。

調剤システム(プラットフォーム)

音声入力システム

2005年 薬剤師の薬歴入力をサポート・効率化

生体静脈認証システム

2011年 業務の真正性確保
業務時間の適正化

調剤業務の機械化

2019年 薬剤師の調剤業務をサポート
・ICTの活用
・効率化

服薬支援システム
「あんしん服薬くん」

2019年 介護施設における
誤薬防止、
服薬関連業務を効率化



音声入力システム

多店舗オペレーション
管理ツール「JP-Dream」

2021年 薬局業務プロセスの
デジタル管理化、
業務効率化をサポート

オンライン資格確認

2021年 オンライン資格確認を
全国の店舗で導入

日本調剤オンライン
薬局サービス「NiCOMS」

2020年 日本調剤
オンライン薬局サービス
「NiCOMS」の
運用開始

電子お薬手帳
「お薬手帳プラス」

2014年 患者さまの安全な服薬をサポート



生体静脈認証システム

お薬手帳プラス
会員数
約140万人
(2023年3月末時点)
「つながる」による
タッチポイントの増加

健康相談システム

2017年 地域住民の健康維持
をサポート

在宅コミュニケーション
システム

2012年 薬剤師の在宅医療業務をサポート・効率化

日本調剤
オンラインストア

2019年 皆さまのヘルスケアを
サポート



日本調剤オンラインストア

調剤業務の機械化

機械化による効率化を進めることにより、薬剤師の対人業務に取り組む時間を創出し、医療サービスの質向上を推し進めています。

目的

- 薬剤師の仕事をより対人業務へシフト
- 調剤の質の向上(衛生面も含む)
- 患者さまの安全性の向上

名称	ドロッグステーション	ROBO-PICK II	DimeRo II	miniAQUA-zero
用途	自動薬剤ピッキング装置	全自動PTPシート払出装置	散薬調剤口ポット	水剤分注機
機能/特徴	最大3,000品目	最大1,300品目	自動秤量・洗浄	自動分注・洗浄



ファインダット FINDAT事業

医薬品情報WEBプラットフォーム 「FINDAT」による医療版DXが加速

「FINDAT」は、医療従事者のための医薬品情報WEBプラットフォームです。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。

2020年のサービス開始以降、 全国に広がるFINDAT

-  契約医療機関・大学・薬局の所在する都道府県 (2023年7月1日現在)
-  外部有識者委員・査読者所在都道府県



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、医師の働き方改革

医療従事者

膨大な医薬品情報の収集・評価の効率化、タスクシェア・シフトのための業務の標準化

薬局

高度医療に対応する網羅的かつ正確な医薬品情報、リフィル処方箋と高度薬学管理

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

● 採用薬の整理やフォーミュラリー作成への活用

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、効率的にフォーミュラリーを作成いただけます。

● 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。

● 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。

● 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つながります。

● 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

標準フォーミュラリーはフォーミュラ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。

● 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、医療安全につながります。



院内フォーミュラリーを導入された経緯を教えてください

DPC病院^{*1}では傷病名と診療行為に応じた包括的な報酬が定められていますので、使用薬剤の種類や量は病院全体の収益を大きく左右します。当院では以前から採用薬の種類が多いことや、高額な先発医薬品の処方量が多いことが課題でした。FINDATで院内フォーミュラリーを作成して運用できれば、これらの改善が見込めるのではないかと考えたのです。

現在は、多くの領域でフォーミュラリーを運用されていますね

効果が見込める薬効群では積極的にフォーミュラリーを運用したいと考え、目標としては薬事審議会ごとに1薬効群ずつ、FINDATを利用しながら作成に取り組みました。現在では10の薬効群で院内フォーミュラリーを運用しています。

運用を始めてから、先生方の反応はいかがですか

導入まではやはり抵抗感もあったようですが、実際に院内フォーミュラリーに基づいて後発医薬品を処方し、効果に違いはないと実感できると、急速に受け入れてもらえるように。想像していた以上にスムーズでした。

処方量や薬剤費の収支でも確かな変化を実感

薬剤費の面ではどのような変化がありましたか

当院の院内フォーミュラリーでは、PPI・P-CAB^{*2}の推奨薬はラベプラゾール、ランソプラゾールの後発医薬品です。

推奨薬の処方件数をみますと、導入前の約180件/月から導入直後には約650件/月にまで

導入事例Interview

茨城西南医療センター病院 様

<https://info.findat.jp/case/07/>

患者さま利益と薬剤費削減、 双方のニーズを満たす フォーミュラリーをFINDATで作成

FINDATの導入によりフォーミュラリーを効率的に作成し、短期間で運用開始に至った茨城西南医療センター病院。かねてからの課題であった薬剤費の削減にも、成果が出ているそうです。病院経営の将来を見ずして自らFINDATの導入を推進された野村明広院長に、院内フォーミュラリー作成におけるFINDATの役割や、地域フォーミュラリー普及への展望などを伺いました。

増加し、推奨薬以外の臨時申請薬、ここには導入まで処方数が多かった先発医薬品も含まれますが、それは導入前の約410件/月から導入直後には約9件/月まで減少しました。

推奨薬と臨時申請薬を合わせた処方件数全体は、約590件/月から約660件/月と推移しましたが、薬価換算しますと約36.5万円/月から9.7万円/月へと、大幅に削減できています。この傾向は導入1年後も続いていて、導入の効果を感じています。

この2年間のご経験から、院内フォーミュラリーは病院経営において どのような意義をもつとお考えですか

病院が薬剤関連で得られる収益としては、薬価差、後発医薬品使用体制加算、薬剤管理指導料があります。かつては薬価差が収益に大きく寄与していましたが、消費税が10%になってからはそのメリットは縮小しました。さらに、当院のようなDPC病院では薬剤購入費を極力抑える必要がありますので、フォーミュラリーを活用して採用薬や処方薬を選択することが重要になるでしょう。

フォーミュラリーの普及に向けたFINDATへの期待をお聞かせください

わが国の国民医療費は増加の一途をたどっています。また病院経営も厳しさを増す今、薬剤費の削減は避けて通れない課題です。かといって医療の質を落とすようなことがあれば本末転倒です。地域医療がそのような状況にいる中、フォーミュラリーは薬剤費削減において重要な切り札になり得ます。そして当院での経験から、フォーミュラリーの導入においては、FINDATの活用が1つの有用な足掛かりになると実感しているところです。

^{*1} DPC(Diagnosis Procedure Combination)病院：診療の標準化・透明化、さらに診療の質を向上させるために導入された、急性期入院医療を対象とする診断群分類に基づく1日当たりの包括払い制度の対象となる病院。

^{*2} PPI：プロトンポンプ阻害薬/P-CAB：カリウムイオン競合型アシッドブロッカー。胃内において胃酸分泌を抑え、胃潰瘍などを治療し逆流性食道炎に伴う痛みや胸やけなどを和らげる薬。



FINDAT導入事例

日本調剤の薬局440店舗にFINDAT導入を拡大

2023年4月より、日本調剤が運営する全国の調剤薬局の中から大学病院・総合病院の門前薬局を中心として440店舗に、FINDATの導入を拡大いたしました。

2021年8月に施行された「地域連携薬局」、「専門医療機関連携薬局」の認定制度において、地域の医療機関と医薬品の適正使用に関する情報提供の連携や地域の医薬品情報室としての役割が施設基準として求められています。

当社では、認定制度が目指す薬局の姿を体現し、患者さまにとって身近な薬物治療の専門家としてより質の高い医療を提供できるよう2021年4月から医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」を専門医療機関連携薬局を中心に当社の一部店舗に先行導入し、薬局での活用方法を検証いたしました。この度のFINDAT導入店舗拡大により、さらなる質の高い医療提供を目指していきます。



目次	
統計データ	3
活用事例	
服薬指導後のフォロー	6
トレーニングレポート	13
疑義照会	28
往診同行	30
その他	
お薬手帳を用いた情報共有と注意喚起	32
患者様からの問い合わせ	33
在宅訪問報告書	34
医薬品供給困難	35
服薬指導の質向上	38
薬局での勉強会	40
ご利用に際して	42

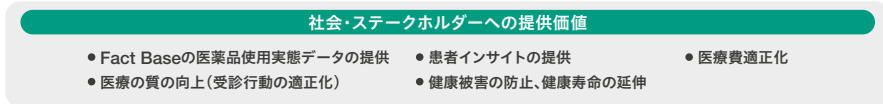
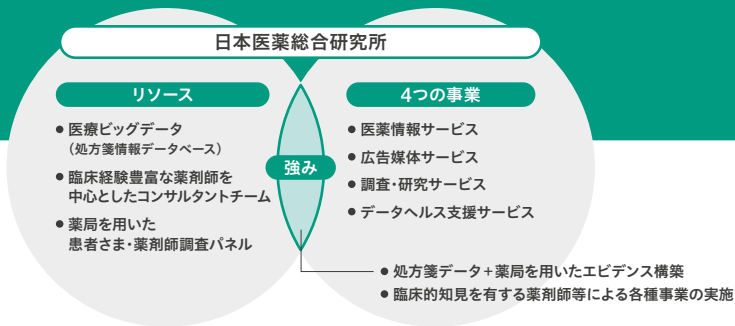
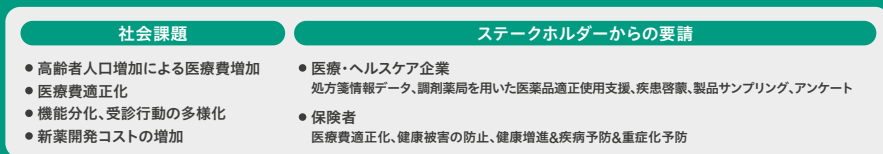
名市大前薬局ではFINDATを活用して、抗ヒスタミン薬が患者さまにとって安全かどうかを評価するための仕組みを作りました。これは、抗ヒスタミン薬の処方箋を新規に受け付けた際、患者さまが5つの項目(①自動車の運転 ②閉塞隅角緑内障 ③前立腺肥大 ④妊娠・授乳 ⑤てんかん)のいずれかに該当する場合、その薬が安全に使用できるかを評価するものです。例えば、自動車運転の場合、薬効群比較レビュー^{※1}で運転への注意喚起がある薬剤かを確認し、処方薬が不適切な場合、標準フォーミュラリーも参照することにより、安全な他の抗ヒスタミン薬の提案を行いました。また妊婦・授乳中の患者さまにも上記と同じ

※1 薬効群比較レビュー: 同種同効薬を評価する上で必要な情報を一冊にまとめた資料集であり、該当する医薬品を有効性・安全性・経済性の観点から比較・評価するもの。

※2 NK₁受容体拮抗型制吐薬: 抗がん薬による嘔吐中枢への刺激を阻害し、悪心(吐き気)・嘔吐を抑える薬。

手順による評価を行っておりますが、授乳中の患者さまが服用していたピラスチンについて、授乳における安全性データがなかったため、疑義照会にてフェキシフェナジンへ変更となった事例がありました。

また、同店舗は専門医療機関連携薬局の認定を受けており、がん専門薬剤師の育成のために定期的な勉強会を実施しています。FINDATのNK₁受容体拮抗型制吐薬^{※2}の標準フォーミュラリーおよび薬効群比較レビューを活用し、新薬であるホスネツピタントの位置づけや既存薬との比較等を行い、新薬の情報収集と評価に役立てました。



情報提供・ コンサルティング事業



株式会社日本医薬総合研究所

成長戦略

日本医薬総合研究所は、日本調剤グループ各社を通じて培った医療情報資源を基に、医薬業界の健全なる発展、成長に寄与し、国民生活の向上に資する価値ある情報サービスを提供するために2012年1月に発足しました。日本は急激な高齢化が進む医療の課題先進国。その課題解決のためには医療情報の各種データ解析や分析、調査・研究、医療政策の提言などさまざまなニーズに沿ったサービスの提供が求められます。

日本医薬総合研究所では製薬・ヘルスケア企業、医療機関・保険者・保険薬局からのさまざまなニーズにお応えするため、処方箋情報・レセプト情報をはじめとする各種医療ビッグデータを基盤に、「医療の質の向上」、「医療費の適正化」、「国民の健康寿命の延伸」といった日本全体の医療課題に対して、臨床経験豊富な薬剤師を中心としたコンサルタントチームによる4つのサービスを通して貢献しています。

提供するサービス

4つのサービスを通じ社会・ステークホルダーの課題解決に貢献

1 医療情報サービス

日本全国に展開する日本調剤の豊富な処方情報进行分析、製薬業界のお客さまの課題を解決いたします

2 広告媒体サービス

日本調剤において来局から退局までの動線に沿った各種広告媒体を提供することで、製薬・ヘルスケア業界と来局者さまとの接点を創出いたします

3 調査・研究サービス

日本調剤に来局する患者さま、店舗の薬剤師・管理栄養士を対象としたアンケート調査等により多種多様な課題を解決いたします

4 データヘルス支援サービス

豊富な臨床経験とデータ解析経験をもった薬剤師が、服薬に関する問題解消や重症化予防、啓発支援など、質の高いデータヘルス事業を支援いたします



1 医薬情報サービス

製薬企業さま向け

調剤薬局事業で応需した処方箋の情報を2001年度より蓄積し、分析・調査を行ってきました。2014年度に日本初の日次データ提供サービスRI-PDSの運用を開始し、迅速なデータ提供を行ってきました。2017年度にはRI-COREを開発し、よりお客さまの要望を満たすデータ提供を行っております。

また、処方箋データと薬局機能を組み合わせることでシナジー効果を最大限に活用し、疾患啓発、調査研究、市場実態調査や患者アドヒアランス向上への取り組み等、付加価値の高い情報を得ることも可能になります。

弊社では、製薬・薬品関連企業や研究機関等を対象に情報提供・調査・研究・コンサルティング事業を展開しています。

主なサービス内容

- ① RI-PDS (日次データサービス)
- ② RI-CORE (月次・週次データサービス)
- ③ RI-SHOT (アドホック解析)
- ④ PUMAP (ビューマップ: 医薬品適正使用支援プログラム)

3 調査・研究サービス

医療関連団体さま向け

独自に運用する処方箋分析システム「RI-CORE」を基盤に、2020年度から引き続き、「新型コロナウイルスによる市場影響レポート」、また新たに適応追加後の市場変化に関するレポートとして「ダバグリフロジン適応追加後の処方傾向変化について」、2022年度診療報酬改定に盛り込まれるリフィル処方箋導入前の長期Do処方に関するレポートとして「リフィル処方箋導入を前に、長期Do処方に関する分析結果: 生活習慣病薬は長期Do処方割合が大きく」をプレスリリースおよび弊社ホームページに掲載し配信を行いました。

主なサービス内容

- ① 患者アンケート調査
- ② 薬剤師アンケート調査
- ③ 医薬品使用実態調査

2 広告媒体サービス

ヘルスケア関連企業・製薬企業さま向け

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(インスタプロモーション/店舗利用した広告媒体サービス)を展開しています。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いきます。

主なサービス内容

- ① 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
- ② 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
- ③ 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

4 データヘルス支援サービス

保険者さま向け

保険者さまのデータヘルス事業のご支援として、日本の喫緊の課題である「健康寿命の延伸」「医療費適正化」に貢献すべく、医療ビッグデータ分析・服薬に関する問題解消や重症化予防・啓発支援などの質の高いコンサルティング業務を行っています。

主なサービス内容

- ① 医療費、健診情報等の分析(レセプトデータ、健診データ)
- ② 適正服薬、適正受診(重複服薬、多剤服薬、併用禁忌、重複受診、頻回受診)
- ③ 受診勧奨(特定健康診査、健診異常値放置者、生活習慣病治療中断者、等)
- ④ ジェネリック医薬品使用促進
- ⑤ 生活習慣病に係る重症化予防(予備群、治療中断、治療中)
- ⑥ 健康促進に向けて普及・啓発(イベント、セミナー、啓発資料)



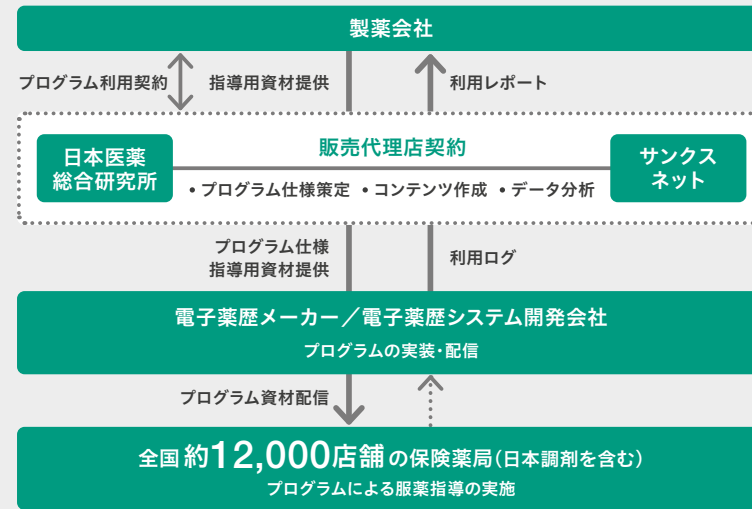
TOPICS

医薬品適正使用支援プログラム「PUMAP」の販売代理店契約を締結し、製薬会社向け販売を開始

株式会社サンクスネットが開発した医薬品適正使用支援プログラム「PUMAP(ピューマップ)」の販売代理店契約を締結しました。「PUMAP」は、患者さまの服薬アドヒアランス[※]低下の原因に注目し、その原因に対応する指導内容を提案する服薬指導支援プログラムです。本プログラムは、服薬指導の前に薬剤師が利用できるよう電子薬歴上に実装されており、該当医薬品が処方された患者さまの状況・状態に合わせた服薬指導のヒントや資材がポップアップで表示されます。今後、製薬会社向けの販売を加速させ、医薬品の適正使用を推進していきます。

※服薬アドヒアランス：患者が積極的に薬物治療方針の決定に参加し、その決定に従って薬物治療を受けること

PUMAPを利用したプログラム配信・服薬指導までのフロー



医療費抑制の取り組み(フォーミュラリー普及・啓発、導入支援)

国民皆保険を堅持し続けていくため、医療費抑制は急務であり、2024年度の第4期医療費適正化計画に向けた見直し案でも後発医薬品の使用促進として新たに医療費削減の次の一手である「フォーミュラリー」の策定が提言されています。

次世代に保険医療制度を残すために、医療費抑制の次の一手として「フォーミュラリー」に期待が集まっており、今後、保険者の医療費抑制の取り組みである「フォーミュラリー」の普及・啓発、導入を支援いたします。

※フォーミュラリーとは医療機関および地域医療における患者に対して最も有効・安全で経済的な医薬品の使用における指針



医薬品製造販売事業



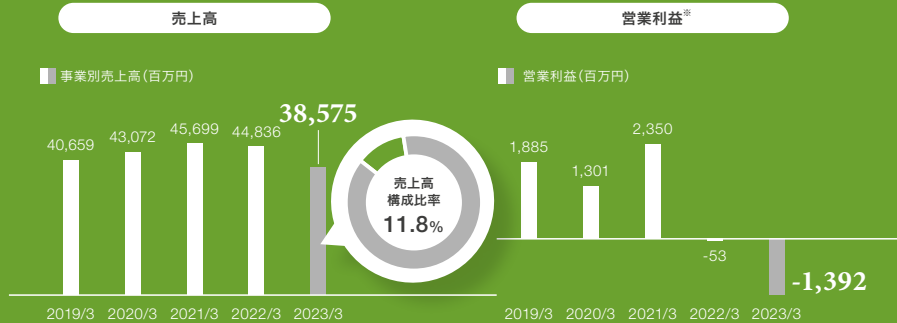
日本ジェネリック株式会社
長生堂製薬株式会社

品質問題に端を発した医薬品の供給不安により、今なお必要とされる患者さまに医薬品が届きづらい状況が続いております。当社グループの長生堂製薬においても品質問題により行政処分を受けましたが、当社グループはこのことを重要な問題として認識しており、信頼の回復に向けた取り組みを強力に推し進めております。医薬品製造販売事業においては、高品質な医薬品をリーズナブルな価格で安定的に提供し、患者さまや医療関係者から信頼されるよう一丸となって取り組んでまいります。

品質管理に関する取り組み

ジェネリック医薬品を患者さまへ安定的にお届けするために、GxP省令[※]を遵守した製造管理、品質管理体制のもと、高品質な医薬品の生産に取り組んでいます。また、システム導入により適正な製造管理、品質管理を行うとともに、品質リスクマネジメントを実践し、品質方針に基づいた品質目標を設定し、製造部門、品質部門をはじめ製造所のすべての従業員へ教育訓練を定期的実施しています。2022年度は、品質管理をさらに徹底させるとともに、日本ジェネリック製薬協会の取り組みにも積極的に参画し、ジェネリック医薬品業界全体の品質向上に貢献しています。

[※]Good x Practiceの略。安全性や品質を担保することを目的として行政機関が定めている基準の総称。GMP、GVPなどがある。



^{*}一時的な要因により営業赤字となったため、構成比率の計算からは除外。

2023年度品質目標

1

品質文化(Quality Culture)の醸成

品質重視・コンプライアンス意識の向上、教育訓練の充実、経営陣からの継続的な情報発信など

2

製造実態に合った承認書の維持管理

GMP監査と依頼書での整合性確認、適切な薬事手続きによる不整合の解消、変更管理の適正な評価など

3

品質リスクマネジメントの実践

原薬・原料・製剤等の供給業者の適正管理、元素不純物ガイドラインへの対応、変異原性不純物の評価および管理など

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

製造や品質に関連する問合せへの対応力強化など

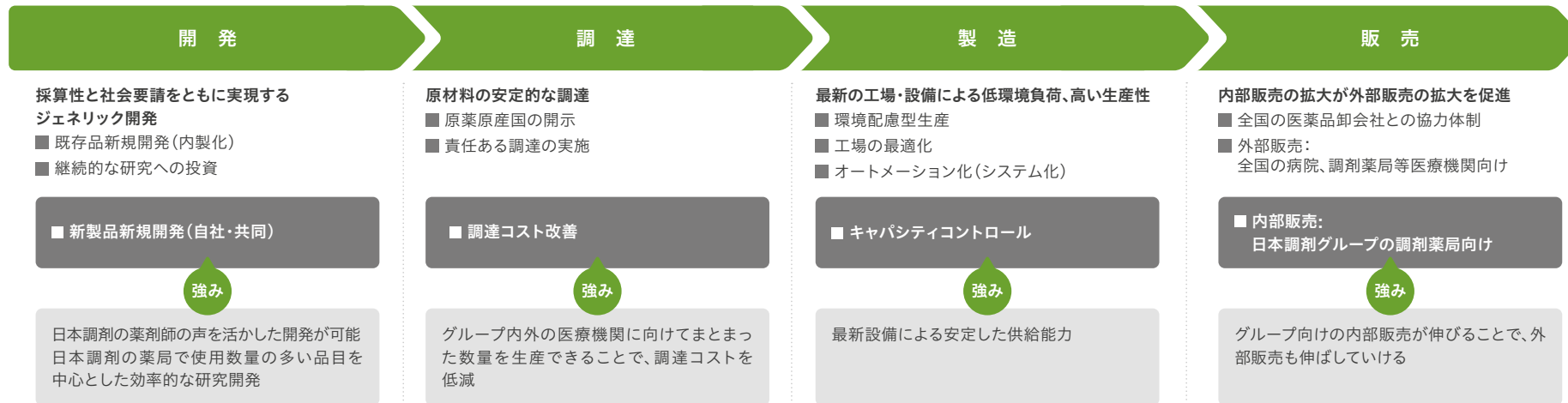
5

堅牢な品質システムへの継続的改善

改正GMP省令を反映したGQP取り決めの締結推進、医薬品品質マニュアルの改定、文書管理システムの導入検討など



医薬品製造販売事業のバリューチェーンと競争優位性



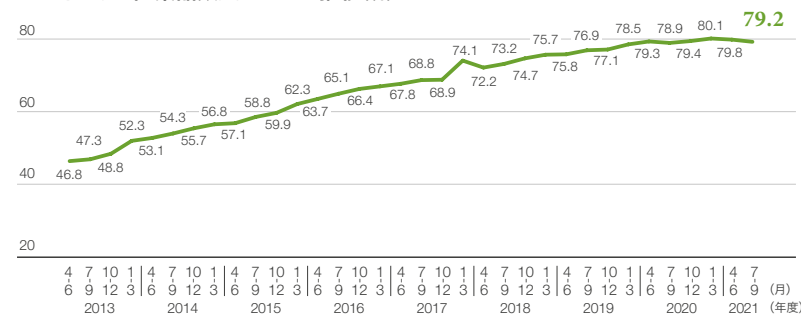
事業環境

厚生労働省による後発医薬品の使用促進策を背景に、当社グループも業容を拡大してきました。2021年6月には、「後発医薬品の品質および安定供給の信頼性確保を図りつつ、2023年度末までにすべての都道府県で80%以上」とする新たな政府目標が定められており、当社グループも自社製品をさらに広く普及させられるよう、戦略的な営業活動を行っています。

また2023年4月には6年連続の薬価改定が行われるなど、ジェネリック医薬品を取り巻く事業環境は年々厳しさを増しています。当社グループにおいては、製品ごとの利益管理を徹底しポートフォリオの見直しを図ることで、当事業の採算性改善に向けた取り組みを進めています。

また、2020年頃より一部企業において後発医薬品の品質問題が発覚し、品質に問題のある製品の製造がストップするなど、日本国内における医薬品供給量が需要に対して不足する事態が発生しました。各社が代替品の増産を行うものの必要十分な量を全国で確保できず、この供給不安は現在に至るまで改善されておられません。当社グループの長生堂製薬も品質問題による行政処分を受けましたが、医薬品の安定供給の責務を果たすべく改善計画に沿った取り組みを進めております。供給不安に対しては、当社グループも増産に取り掛かり、1日でも早くすべての医薬品を供給不安から解消できるよう取り組みを進めております。

ジェネリック医薬品数量シェアの推移(%)





持続的な供給への取り組み

安定供給に関する取り組み

昨今のジェネリック医薬品の供給不安に対応するために、短中期的に生産計画を見直しながら、変化するニーズへの迅速な対応を進めています。また感染症拡大や国際情勢から原薬・資材の供給リードタイムに延長がみられますが、調達についてはリスクを考慮した在庫の確保に努めています。当社グループにおいては、2021年11月に発生した委託先倉庫の火災により在庫が焼失し、多くの製品で限定出荷を余儀なくされるなど、安定供給に支障が出ておりました。現在は在庫水準も回復してきており、安定供給体制が整った製品から限定出荷の解除を進めております。

他社への製造委託品の内製化

当社グループが製造販売承認を有する製造委託品については、当社グループ工場での内製化も検討しています。内製化により、生産リードタイムの短縮を図ることができ市場のニーズに迅速な対応が可能になるとともに、利益率の改善を図ります。

工場の特性を活かした効率的な生産への取り組み

当社グループでは5つの工場を有しています。医薬品の安定供給を果たしていくために、グループ全体で最適な生産体制が組めるよう、製品ごとに製造サイトの見直しを進めています。上市後、市場シェアを獲得した製品は、それらの販売量に合わせて生産スケールを上げ、一度に製造できる量を大きくすることで生産効率の向上を図ります。これらにより、当社グループで製造を行う約250の製品について効率的な生産計画が可能となることに加えて、製造原価の低減も期待できます。



工場投資

新製品の上市や製造所の移管、内製化の取り組みにより工場の製品ポートフォリオが年々変化する中、その時々で最適な設備構成となるように継続的に投資を行っています。また、より多くの製剤を製造できるよう、必要に応じて製造ラインの追加も行っています。工場の設備は設備メーカーによる受注生産が基本であり、製作期間が年単位でかかることもあります。先々の工場の生産計画から逆算し、適切なタイミングで設備を導入できるよう、先を見据えた投資計画を策定しています。また、投資にあたっては資金の回収可能性についても慎重に検討し、無駄のない投資の実現にも取り組んでいます。

人材の確保、育成

生産数量の増加、工場の稼働率向上を目的として、人材の採用や育成を進めております。人員数の強化に伴い、安定的なシフト生産体制を構築することが可能となります。2023年4月には約60名の新卒社員が入社しました。また、即戦力となる中途社員も継続的に採用しています。採用した人材が早期に戦力として活躍できるよう、OJTを中心とした教育にも力を入れています。



持続可能な生産体制への取り組み

医薬品製造販売事業では、工場の建設段階から環境に配慮した工場の設計を実施しています。また、太陽光発電やカーボンニュートラル都市ガスの導入などにより、電力・ガス・水などの使用量削減、効率的な使用を通じて環境保全に配慮した持続可能な生産活動を推進しております。

取り組み内容はこちら
<https://www.nicho.co.jp/corporate/sustainability/esg/environment/>

成長戦略

日本調剤グループシナジーを発揮した持続的な新製品開発力

調剤薬局事業と医薬品製造販売事業を有する当社グループでは、調剤薬局事業の現場に立つ薬剤師のニーズを自社のジェネリック医薬品開発に生かすことで、医療現場目線での製品開発に努めています。医薬品の最大ユーザーである調剤薬局のニーズを満たすため、疾患領域を特定しない幅広い製品開発を志向することで、最新の技術・ノウハウの蓄積が可能となります。研究開発により得られた技術に対しては特許出願も積極的に行い発明内容の公開も進めています。

2021年度には、これまで日本ジェネリックと長生堂製薬それぞれが有していた研究開発機能を日本ジェネリックつくば研究所に統合し、両社にわたっていた研究開発のナレッジを一元化しました。またグループ内調剤薬局事業での販売数量をあらかじめ見込めることで、製品開発における投資回収が予測でき、効率的な開発計画を実現しています。薬価改定が毎年におよび収益環境が一層厳しさを増す中で効果的な研究開発を進めていきます。

継続的な新製品の自社開発

かつてはジェネリック医薬品新発売時に1つの製剤に対して20社以上の医薬品メーカーが参入することもありましたが、ジェネリック医薬品初収載時の薬価水準が引き下げられたことや毎年の薬価改定、複雑な製剤が増えているため研究開発の難易度が上がっていることから、初収載時に参入するメーカー数が少なくなってきました。厳しい薬価制度の下、既存の製品だけで飛躍的な成長を遂げることは困難であり、継続的な新製品の投入が成長には欠かせないという考えのもと研究開発を行っています。年2回の薬価収載のタイミングを逃さないよう、また同一成分の医薬品の上市が他社に後れを取らないよう、計画的な研究開発を実施しており、成長ドライバーである新製品を確実に上市できるよう自社開発を行っていきます。



直近の自社開発品目一覧

2021年度発売

ジルトロ配合錠LD/HD「JG」/ソリフェナシコハク酸塩OD錠「JG」/タダラフィル錠20mgAD「JG」/メトトレキサート錠2mg「JG」/ラモトリギン錠小児用「JG」/デュロキセチンカプセル「JG」/レベチラセタム錠「JG」/レベチラセタムドライシロップ50%「JG」

2022年度発売

ダサチニブ錠「JG」/フェブキソスタット錠「JG」/エシタロプラム錠「JG」/ラメルテオン錠8mg「JG」

2023年度発売

アジルサルタン錠「JG」/シルデナフィル錠RE「JG」/エゼアト配合錠「JG」



長生堂製薬 品質への取り組み

品質問題発生以降の対応

長生堂製薬が、2021年10月に行政処分を受けましたことを踏まえ、当社グループでは「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」(薬機法)に精通した弁護士およびGMPの専門家を加えたメンバーによる「業務改善計画」を策定し、経営体制の見直しをはじめ、品質を重視した体制の確立と維持に取り組んでおります。

詳細につきましては以下をご参照ください。

業務改善計画書の提出について ▼

<https://www.choseido.com/news/pdf/211025.pdf>

業務改善計画に対する進捗状況長生堂製薬のWEBサイト ▼

<https://www.choseido.com/improvement/>

医薬品医療機器等法に基づく行政処分及び特別調査委員会による調査報告書について ▼

<https://www.choseido.com/news/pdf/211011.pdf>

徳島県保健福祉部薬務課への報告と徳島県薬事審議会における審議

2021年10月に徳島県薬事審議会において長生堂製薬が策定しました「業務改善計画」の内容について審議・承認され、以降、徳島県保健福祉部薬務課に対して業務改善計画の進捗状況を報告し(毎月)、徳島県薬事審議会におきまして業務改善計画の進行状況について審議を受けております(年2回程度)。これまでのところ、いずれについてもその進行状況に問題ないことを確認いただいております。

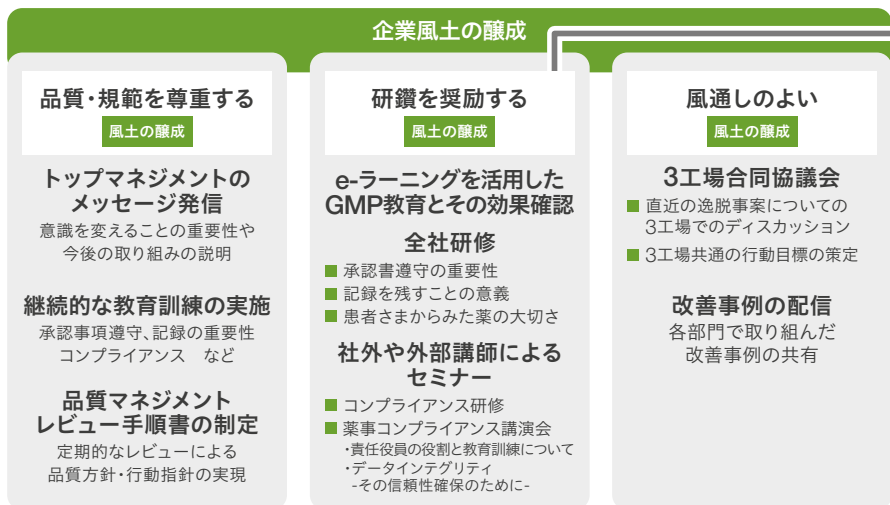
令和4年度第2回薬事審議会に関する情報はこちら(外部サイトへリンクします) ▼

<https://www.pref.tokushima.lg.jp/kenseijoho/kenseisogo/shingikai/chijibukyoku/5049080/>

信頼回復に向けての取り組み

経営体制の刷新など、信頼回復に向けた基盤の整備は2021年度に完了し、2022年度からは実践の段階として取り組んでいます。

1 企業風土の醸成 企業風土の醸成については、次の3つの観点から取り組みを続けています。



Pick up

研鑽を奨励する風土の醸成 e-ラーニングを活用したGMP教育とその効果確認

当社の2022年度の品質目標のひとつとして「実効性のある教育訓練の企画推進」を掲げ、各部門で活動計画を定めて取り組みました。

(株)じほうによるGMP教育e-ラーニングを、全部門で3月末までに修了しました。

教育訓練の年次報告として、教育訓練の実効性を評価しております。また、OJT教育は年間計画を定めて実施し、各課員のスキルを評価しスキルマップを作成いたしました。

導入コース(導入教育中)

全受講者が完了済み

基礎コース(一般職)

全受講者が完了済み

実践コース(役職者・責任者)

全受講者が完了済み

教育訓練の実効性評価

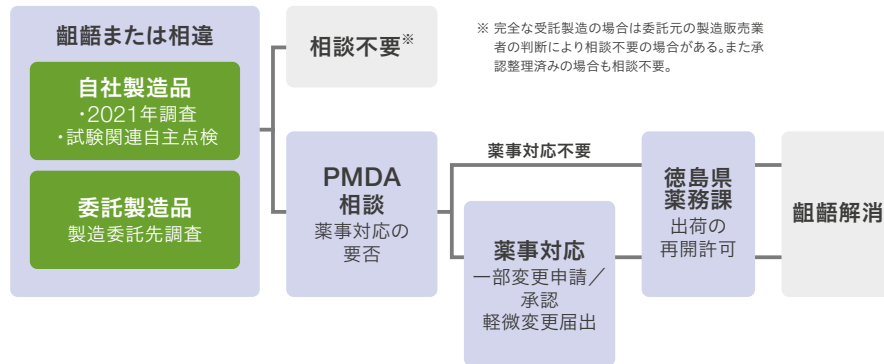
下記の項目を評価し、次期の教育の改善有無を検討する。

- 当期の品質目標の達成度や、過去1年間に発生した逸脱、品質課題等から教育不足を考察される事象はないか
- 新たな規制の発出やアップデートに見合った教育訓練資料の水準となっているか



2 承認書および手順書との不整合の解消状況

承認書および手順書との相違が判明したものの全てについてPMDAの事前相談を利用し、必要な手続きを実施しております。
2023年7月末時点で、約55%の齟齬を解消しています。
(2022年10月時点より35%進捗)



3 従業員にとって使いやすい内部通報制度の整備

制度の浸透を図る

内部通報制度の目的、通報者の保護等の基本姿勢と通報窓口の周知のため、継続的な説明会を開催しています。

制度の実効性の評価

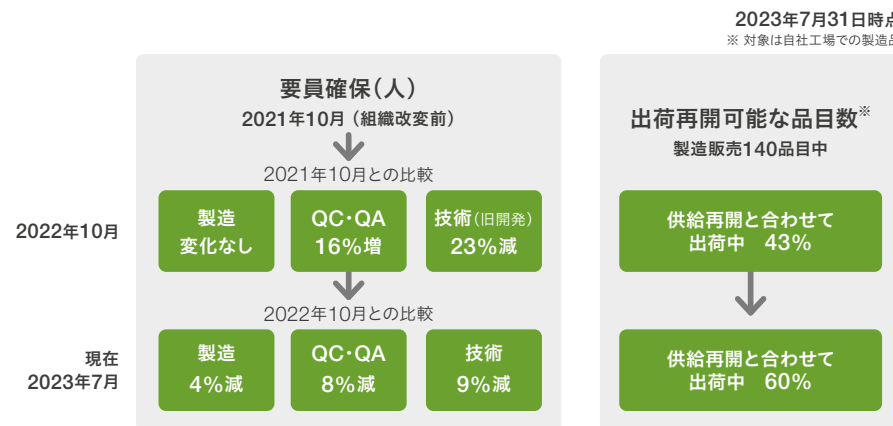
「無作為に抽出した社員に対する実態調査」(各回それぞれ従業員約50名を抽出し 5回実施)のうち直近2回において、通報窓口の認知度は100%となり、説明会やカード配布、デジタルサイネージでの情報発信の効果を確認できました。

一方で、通報により適切に対処してもらえると感じるかどうかは70%程度にとどまり、情報の秘匿性や相談後の対応に未だ不安があるとの意見がありました。この対策として、全体説明会にて具体的な事例を用いてプライバシーが確保されることおよび通報者に不利益がないことについて取り上げ、通報することは会社を良くするための行為と認識するよう指導しました。

製造業者における再発防止策

1 生産計画の適正化

2023年7月時点の要員確保の状況(体制変更前の2021年10月および2022年10月と比較)と、出荷可能な品目数は右記の通りです。新たな要員の確保は継続的に進める一方で、確保した要員の人材育成にも積極的に取り組んでいます。



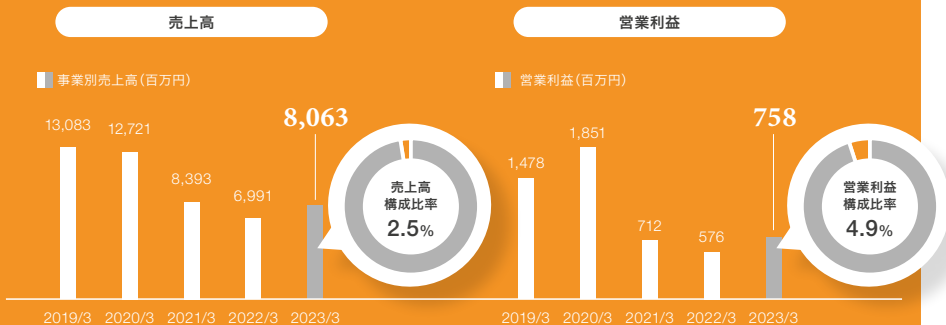
2 製造業者におけるモニタリング強化

責任役員等が現場に入り、作業者をサポートする『てくてくサポート』の取り組みを開始しています。逸脱や労災を未然に防げるよう、さまざまな案を出し合いながら確認を行っています。また、実施時の様子はデジタルサイネージで紹介しています。



43

事業概況



4つの職種の転職サイトでそれぞれ三冠を受賞

医師

- 初めての転職で選ばれる 医師転職サイトNo.1
 - スキルアップ・キャリアアップに強い転職サイトNo.1
 - お勧めしたい医師転職サイトNo.1
- 日本マーケティングリサーチ機構調べ (調査月:2022年4月)



看護師

- 東京・神奈川の看護師転職に強いサイトNo.1
 - 注目の看護師転職サイトNo.1
 - コンサルタントのサポート力が信頼できるサイトNo.1
- 日本マーケティングリサーチ機構調べ (調査月:2021年4月)



薬剤師

- はじめての転職で使いたい 薬剤師転職サイトNo.1
- 20代、30代に強い薬剤師転職サイトNo.1
- 薬剤師のハイクラス転職に強いサイトNo.1



※日本マーケティングリサーチ機構調べ
調査概要:2021年11月期_ブランドのイメージ調査

登録販売者

- 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)

医療従事者派遣・紹介事業

株式会社メディカルリソース



事業の強み

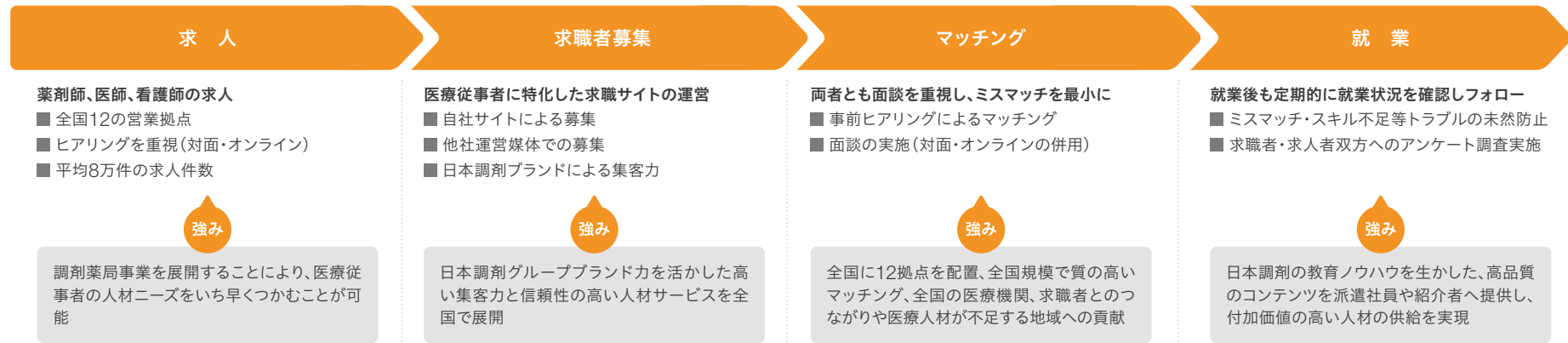
- 1 医療従事者に特化した人材事業ポートフォリオ**
薬剤師を主力に、医師(産業医を含む)、看護師、登録販売者など、医療従事者の人材事業に特化。
- 2 各種認定等の取得に裏打ちされた質の高い人材サービス**
■ 4認定取得
- 3 日本調剤グループの高いブランド力とシナジーの活用**
■ 日本調剤グループのブランド力 ■ 日本調剤グループの教育ノウハウを活用

人と「会う」姿勢を大切にし、事業拡大を図る

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皆さまに満足いただき高い信頼を得ています。



医療従事者派遣・紹介事業のバリューチェーンと競争優位性



マーケット環境

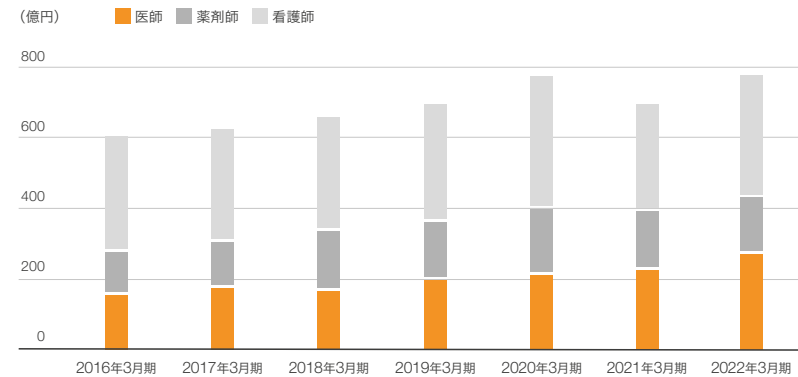
令和3年度の人材紹介の市場規模は、薬剤師160億円、医師271億円、看護師348億円となっています。新型コロナウイルス感染症の影響を受け厳しい状況が続いていた薬剤師事業については回復傾向にあり、また医師・看護師紹介の市場規模は拡大いたしました。

一方で、機能別薬局の認定制度の開始等により、優秀な薬剤師のニーズについては今後拡大余地が見込めます。また、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、さらなる紹介事業の拡大が見込めます。

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、さらなる事業拡大に向けて取り組んでいきます。



医師・薬剤師・看護師マーケット規模



出典：厚生労働省 職業紹介事業の事業報告の集計結果について



成長戦略

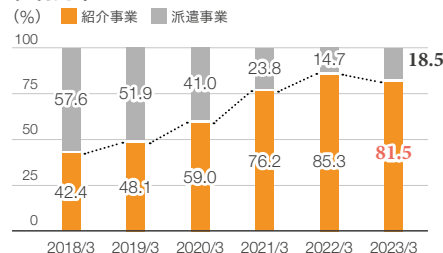
紹介事業の拡大によって、高い収益性を確保し、バランスのとれたビジネスポートフォリオへ

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、バランスのと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いきます。

また日本調剤グループにありながら、内部取引は0.2%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いきます。

粗利率



外部売上高
99.85%

売上高
構成比
(2023年
3月期)

※かかりつけ薬剤師とは患者さまの服薬状況(処方薬と市販薬等すべてを含む)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

4種類の外部認定に裏打ちされた信頼性の高いサービスにより、求職者と求人者の顧客満足度を高める

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。メディカルリソースでは右に示す4認定を取得しておりますが、これらの認定すべてを取得している企業は全国で2社のみであり、信頼性の高い人材サービスの提供を通じて「すべての人の『生きる』」向き合う」の実現に貢献しています。

ファルマスタッフ4つの安心

薬剤師の皆さまの転職成功を支えるために4つの安心をご提供いたします。



「職業紹介優良事業者」認定

求人者と求職者の適切なマッチングの促進に取り組む企業として認定されています。



「医療分野における適正な有料職業紹介事業者」認定

一定の基準を満たした、「適正な有料職業紹介事業者」として認定されています。



「優良派遣事業者」認定

派遣社員のキャリア形成支援や労働環境の確保などに取り組む認定されています。

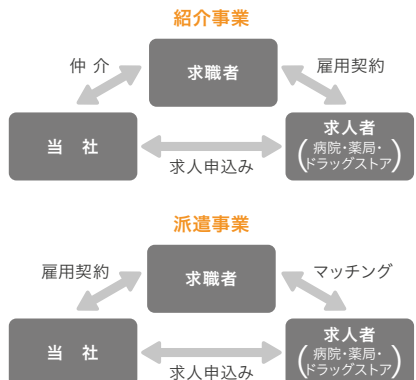


「プライバシーマーク制度」認定

厳密な管理基準に従って、求職者の個人情報を適切に取り扱っております。

※取得企業数：職業紹介優良事業者認定 35社/優良派遣事業者認定 144社/プライバシーマーク 17,462社/医療分野における適正な有料職業紹介事業者認定 28社

※認定取得企業より、4種類の認定をすべ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/適正認定業者一覧)(2023年6月12日時点)





事業展開

薬剤師事業

■ 薬剤師・薬学生の採用支援

対象: 調剤薬局・病院・ドラッグストア等

全国12拠点で、調剤薬局・病院・ドラッグストア等の薬剤師採用を支援する「ファルマスタッフ」を運営。事業開始より求人者と求職者の双方に「お会いする姿勢」を重視している当社では、詳細なヒアリング情報と、書面や電話だけでは分からない情報に基づいて人材をご紹介することが強みです。

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生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、直接お話し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



ブランド力

集客力

薬剤師事業の強み

会う

教育

集客力

求職の有無にかかわらず、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、継続して取り組みを行っています。



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。
ホワイトペーパー	「業務に役立つ・学べる」をメインコンセプトに著名人によるコラム、業界研究、薬剤師のライフスタイルを豊かにするためのコラム等の配信。
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

■ 医師の採用支援、産業医業務サポート

対象：病院・クリニック・老人保健施設・企業等

東京・札幌・名古屋・大阪・福岡を中心に都市部から地方圏まで展開。多様化する医療機関のニーズに応えるべく、医療業界専任の担当者が採用活動を支援します。

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。

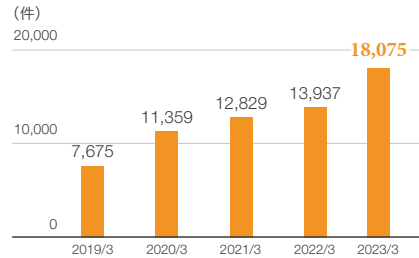
2023年3月期は、新型コロナワクチン接種関連業務の需要もあり、業績は順調に拡大しております。医師の働き方改革、タスクシフト・タスクシェアリング推進により、看護師や薬剤師をはじめとする他職種に、医師の業務の一部を任せる「業務移管」、医師の業務を複数の他職種で分け合う「業務の共同化」が進む事が予想され、薬剤師・看護師事業と連携しつつ、今後も事業の拡大が見込まれます。

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。



2023年3月期の求人件数増加

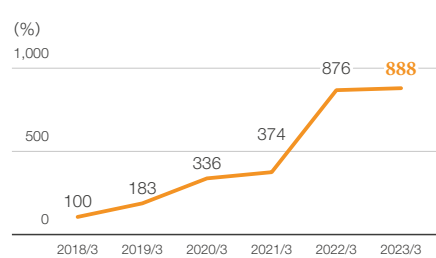
医師事業 求人数推移



※ワークスドクターズ統合に伴い、医師事業に合算いたしました。

2023年3月期の売上高に貢献

医師事業 売上高成長グラフ



※2018年3月期の売上高を100%とした売上高の推移

産業医事業

■ 全国の事業場へ業務委託による産業保健業務支援

対象：企業・官公庁等

東京を中心に全国対応。それぞれの事業場(一般企業および官公庁)のニーズに合わせて産業医業務専任の担当者が業務委託による産業保健業務を支援および産業医・産業保健師の採用活動を支援します。

医師事業重点推進戦略の一環として、2020年11月に産業医事業に参入。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を活用し、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。

企業経営において重要性を増す健康経営の要請により一層応えるため、ヘルスケア領域での事業拡大を目指すためにHPを新たに立ち上げ、ロゴも一新いたしました。ロゴは長寿のシンボルである六角形と従来のロゴカラーのベースとなる健康を意味するあんずをモチーフにしております。

(株)メディカルリソース 産業医の紹介/産業医業務の紹介サービス



職場のヘルスケア



看護師事業

■ 看護師の採用支援

対象：病院・クリニック・訪問看護ステーション・高齢者施設・企業等

エリア特化だからそのスピーディーな紹介で看護師採用を支援しています。豊富な実績と経験とともに、看護師の転職市場を的確に分析し、転職を成功に導くノウハウを蓄積。さらに、医療業界専任の担当者を配置しており、各エリアの特性や求職者の傾向を把握しています。

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サイトをリニューアルを実施しました。

継続的に人員を増強し、看護師の方に寄り添う営業を実施してまいりました。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、今後もさらなる拡大を目指して取り組んでいきます。



登録販売者事業

■ 登録販売者・調剤(医療)事務の採用支援

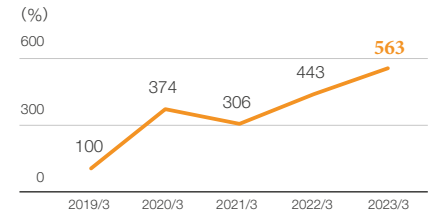
対象：ドラッグストア・調剤薬局・量販店・ホームセンター等

一気通貫の対応で、マッチング精度の高い登録販売者採用を支援しています。医療業界専任担当者が、企業さまの対応から求職者の対応まで首尾一貫して取り組むことが強みです。

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、2022年3月期以降は、取引先数の増加等もあり、増収となっております。

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



※ 2019年3月期の売上高を100%とした売上高の推移

メディカルリソースの理念

ミッション

「人」の可能性と新たな価値を追求し、
ともに今を超えていく

『もっと輝ける未来があるはずだ』その思いをともに叶えていきたい。
誰よりも「人」の可能性を信じ、
一人では気付くことができなかった価値を引き出していく。
私たちは、より良い未来の実現に向けて、絶えず成長し、向き合うその
「人」と、ともに今を超えていきます。

ビジョン

「人」と「医療」そして「ヘルスケア」の
未来を創るパートナーへ

私たちが思い描く未来は、いつも「人」が主役です。
「人」の幸せを思い、時には寄り添い、時には先導する。
一人ひとりに向き合うことで、「人」だからこそ実現できる豊かな「医療」、
そして「ヘルスケア」を支え、社会に貢献していく。
未来を創るパートナーとして、選ばれる存在になります。

バリュー

基本姿勢

何事にも誠実に。私たちは「人」に向き合います。

行動指針

チャレンジする 現状に満足することなく、絶えず成長し続けます。

協働する 当事者意識を持って、ともに考え行動し、
相乗効果を高めます。

期待を超える 本質を追求し、『想像以上』を提供することで、
感動を与えます。