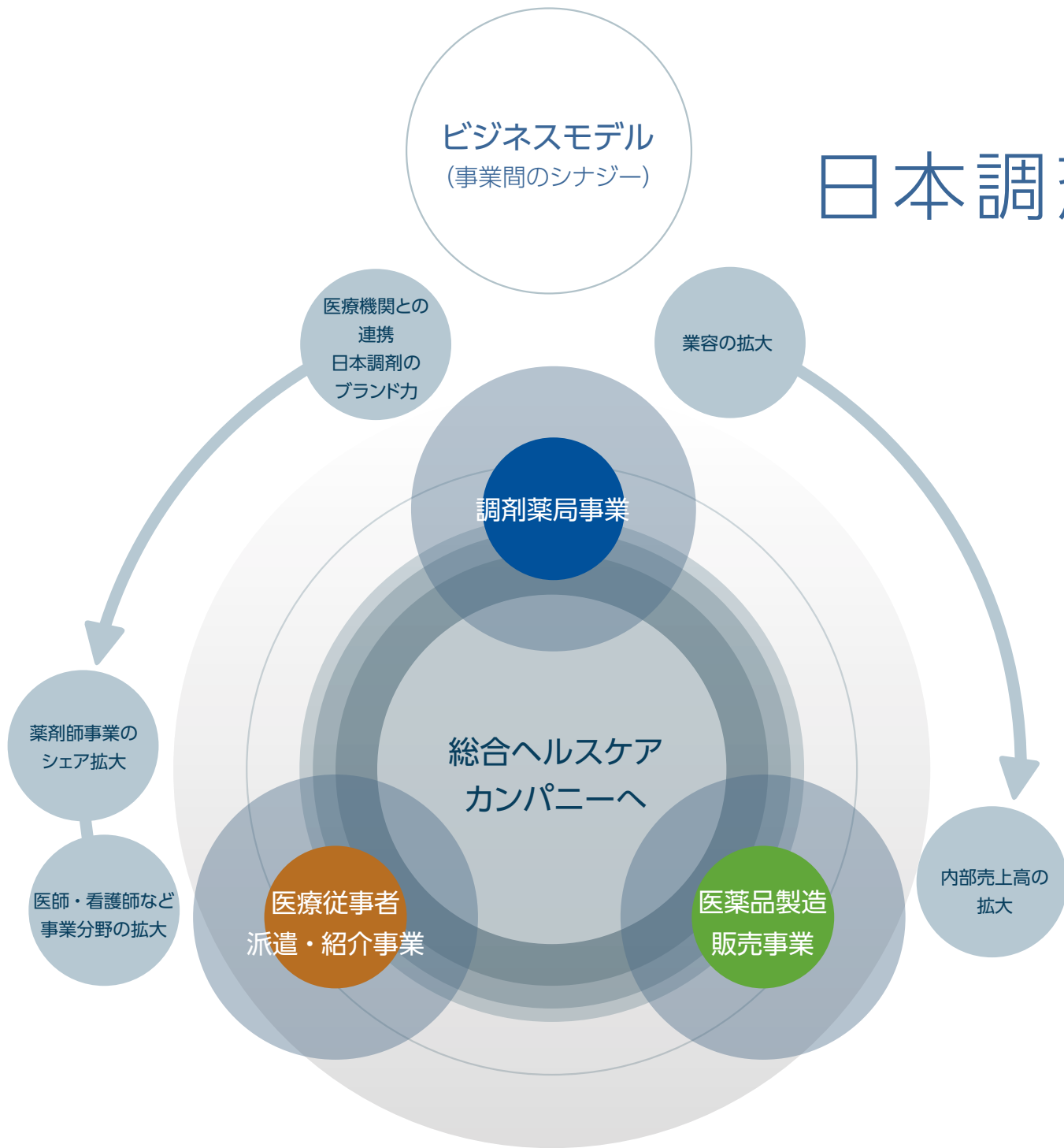


日本調剤 グループ

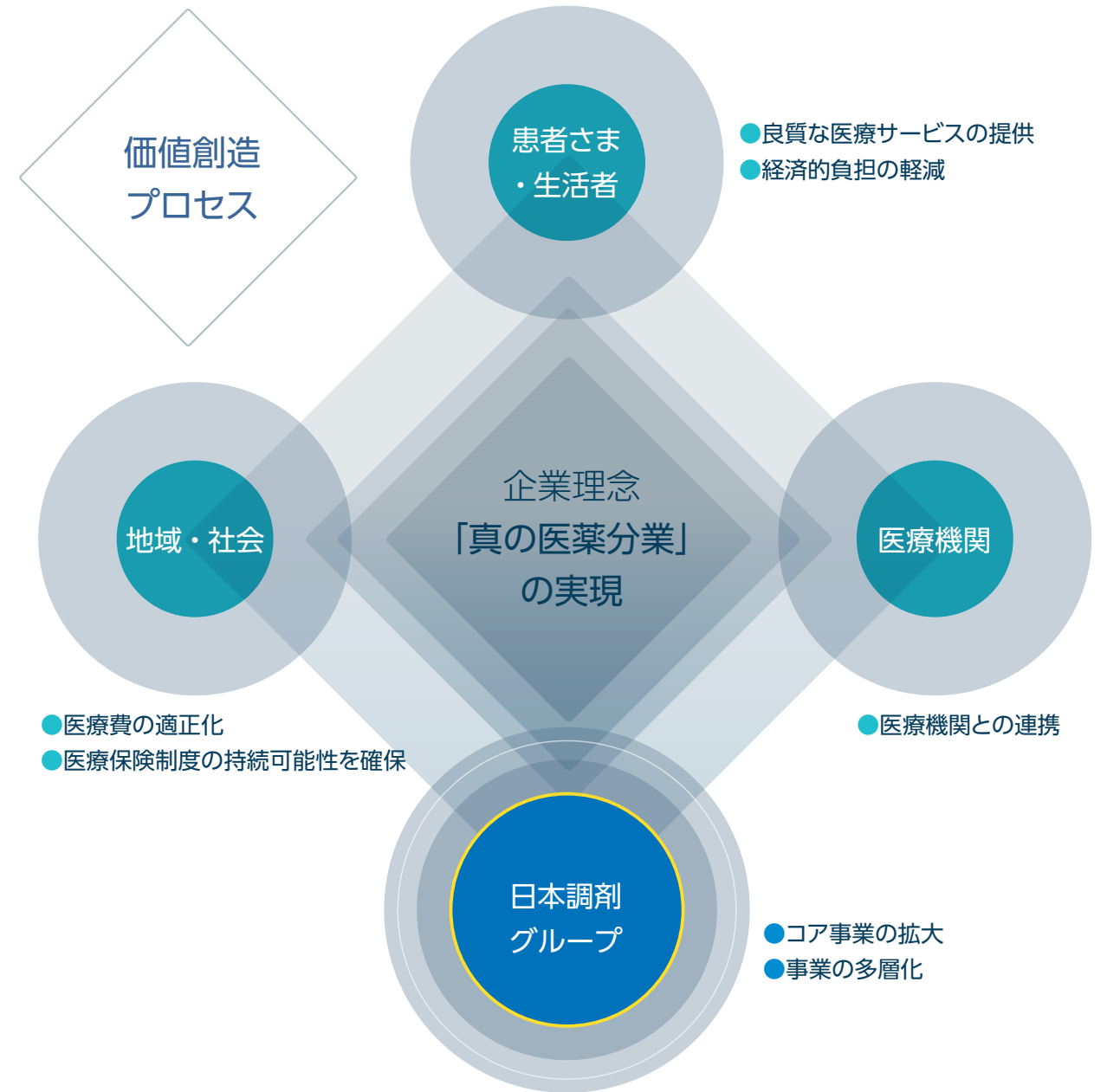


ビジネスモデル(事業間のシナジー)

調剤薬局事業の順調な業容拡大による医薬品製造販売事業の内部売上高増加、医療機関との連携や日本調剤のブランド力を活かした医療従事者派遣・紹介事業における薬剤師事業の拡大、医師・看護師・その他医療従事者への事業分野拡大等、各事業間のシナジーを活かした事業拡大により、総合ヘルスケアカンパニーとして新たな経営ステージへ進んでまいります。

価値創造プロセス

日本調剤は、創業以来一貫して、企業理念「真の医薬分業」の実現に向けた取り組みを継続。地域包括ケアシステムにおける医療機関との連携強化、良質な医療サービスの提供、医療費の適正化等の取り組みを実施。企業理念実現の過程における企業価値向上は、患者さま・生活者、地域・社会、医療機関等の日本調剤を取り巻くステークホルダーの社会的価値向上に直結するものです。

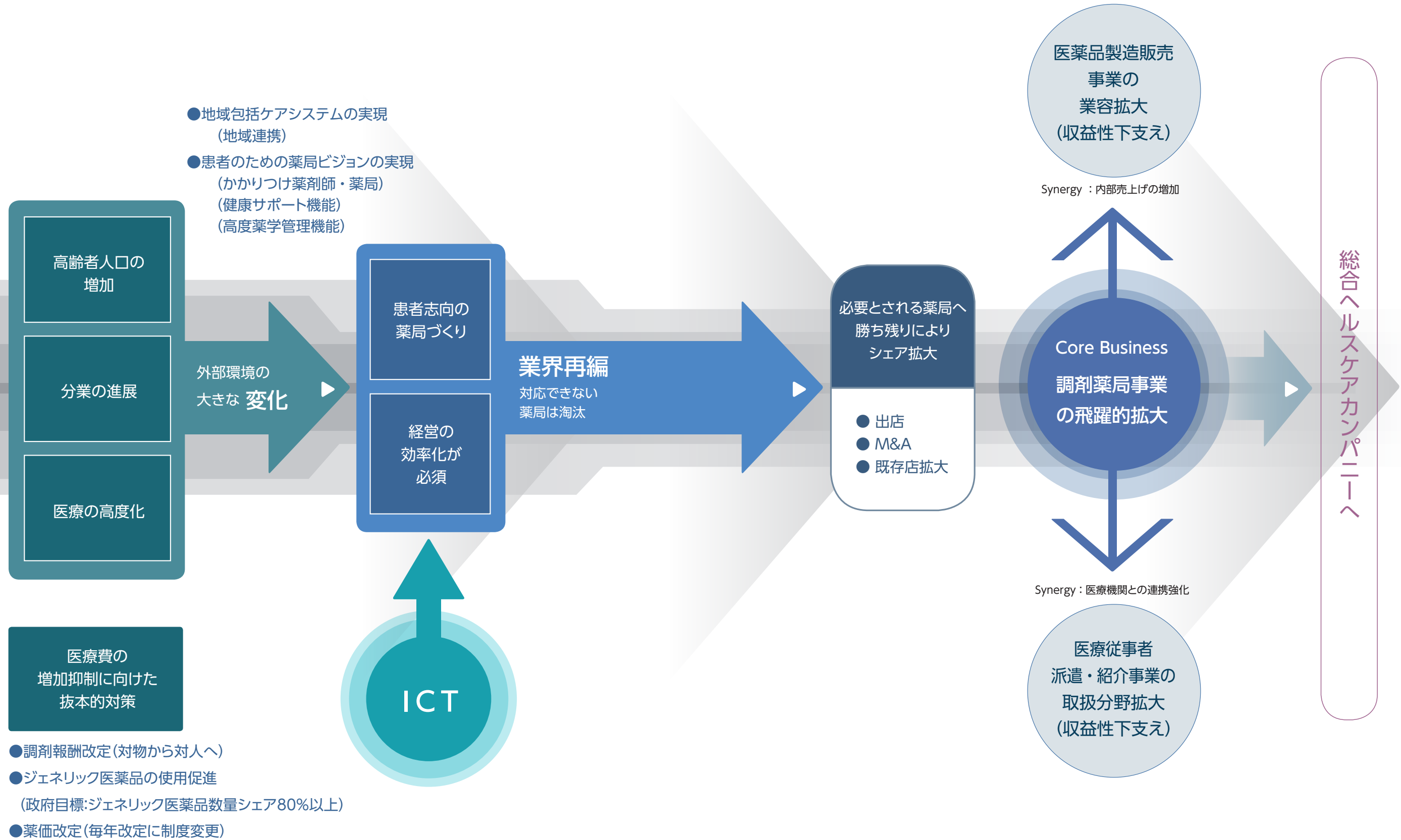


社会的価値向上

企業価値向上

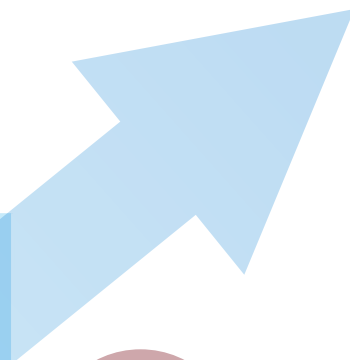
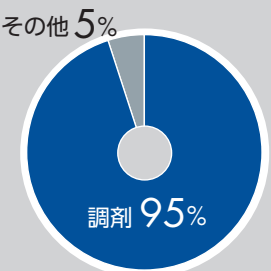
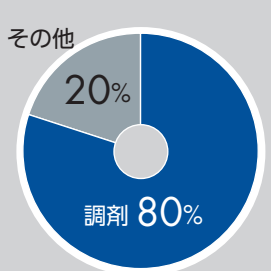
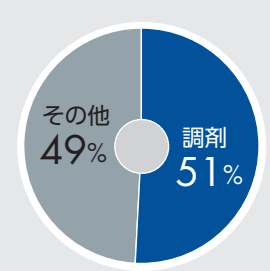
長期ビジョン ~2030年に向けて~

2030年をメドとした事業環境の変化と企業成長イメージ



長期ビジョン ~2030年に向けて~

2030年をメドとした事業環境の変化と企業成長イメージ

		2004年度(実績)		2017年度(実績)		2030年度(予想)	
調剤薬局事業	売上高	518 億円	→	2,052 億円	→	9,000 億円	 <p>コア事業の拡大 = 業界再編 → P19 参照</p>
	店舗あたり年間売上高	294 百万円	→	349 百万円	→	700 百万円	
	店舗数	174 店舗	→	585 店舗	→	1,000 店舗	
	日本調剤： ジェネリック医薬品 使用数量シェア	—	→	83.6%	→	90 ~ 100%	
医薬品製造販売事業	売上高	— ^{※1}	→	381 億円	→	3,000 億円	<p>コア事業とのシナジー = 成長性 → P29 参照</p>
	工場の最大生産能力	—	→	62 億錠	95 億錠 (2018年度)	162 億錠	
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	7 億円	→	120 億円	→	250 億円	<p>コア事業とのシナジー = 収益性 → P37 参照</p>
連結	事業の多層化 (営業利益構成比)		→		→		<p>事業の 安定性</p>
外部環境	分業率 ^{※2} (院外処方箋発行率)	53.8%	→	73.2%	→	90 ~ 100% ^{※5}	
	ジェネリック医薬品 数量ベース使用割合	4.6% ^{※3}	→	72.5% ^{※4}	→	85 ~ 95% ^{※5}	

単位未満は四捨五入

※1 医薬品製造販売事業は、2005年度より事業開始
 ※2 日本薬剤師会 医薬分業進捗状況(保険調剤の動向)をもとに当社作成
 ※3 2005年度末のジェネリック医薬品数量ベース使用割合(旧基準)
 2004年度はデータ開示なしのため2005年度データを記載
 ※4 2018年2月末のジェネリック医薬品数量ベース使用割合
 ※5 当社推計値

「真の医薬分業の実現」に向けた成長

- 09 社長メッセージ
- 15 日本調剤グループこの1年
- 17 財務ハイライト

1

事業パフォーマンス

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

2

日本調剤を支える基盤

- 43 ESGマネジメント
- 44 Human
- 49 Social 地域社会と共に
- 51 Governance コーポレート・ガバナンス
- 57 役員の状況
- 59 社外取締役(監査等委員)から見た日本調剤のコーポレート・ガバナンス

3

データセクション

- 61 診療報酬改定 主な改定内容
- 64 用語説明
- 67 10年データ(財務・非財務サマリー)
- 69 経営成績及び財務分析の報告
- 71 連結貸借対照表
- 73 連結損益計算書
- 74 連結包括利益計算書・連結株主資本等変動計算書
- 75 連結キャッシュ・フロー計算書
- 76 事業等のリスク
- 79 会社情報
- 80 沿革
- 81 株式情報

4

重要度の選定

日本調剤グループ及び社会において重要度が高い項目について、「企業レポート2018」にてご報告しております。本レポートはアニュアルレポート(年次報告書)として発行しております。会社の事業概況、事業方針をご理解いただくための資料となります。総合ヘルスケアカンパニーとしてのさらなる成長、業界再編という大きな変化を好機と捉えた成長を主要なテーマとし、記載しております。

編集方針

日本調剤グループの経営方針や事業戦略に加え、中長期の企業価値創造について株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに理解していただくため、財務情報及び非財務情報を網羅した報告を行っております。報告対象期間は2018年3月期(2017年4月～2018年3月)です。但し、必要に応じて2019年3月期についても言及しております。

将来見通しに関する注記事項

「企業レポート2018」は、日本調剤グループの計画、戦略、業績などに関する将来の見通しを含んでいます。これらの記述は現在入手可能な情報から得られた経営陣の判断に基づいています。実際の業績などは、様々なリスクや不確実性の影響を受けるものであり、これらの見通しとは大きく異なる結果となる可能性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。



表紙について

日本調剤は創業時より日本の社会保障制度改革に寄与すべく事業に取り組んでまいりました。超高齢社会が到来した今、社会保障費の増加抑制に向けた各種施策が実施されるなど大きな変化の時期をむかえています。日本調剤では、これらの変化を好機と捉え、調剤薬局事業を中心として各事業がシナジーを発揮し、総合ヘルスケアカンパニーとして大きく成長していく姿を表現しております。

「真の医薬分業の実現」に向けた成長

- 09 社長メッセージ
- 15 日本調剤グループこの1年
- 17 財務ハイライト

1



代表取締役社長

三津原 博

調剤薬局事業をコア事業とした 総合ヘルスケアカンパニーとして、 「真の医薬分業の実現」を目指してまいります。

Q 2018年4月の改定に関して伺います。まず、コア事業である調剤薬局事業への影響についてどのように受け止めておられますか？

日本調剤の薬局は既に薬価差益に依存することのない経営モデルを確立しています。

昨年12月に「平成30年度診療報酬改定の基本方針」並びに「薬価制度の抜本改革に向けた基本方針」が示され、本年4月には、対物から対人へのさらなるシフトなど、それらの内容を踏まえた診療報酬・調剤報酬と薬価の改定が実施されました(改定内容の詳細はP61～P63をご参照願います)。

今回の薬価改定では、長期収載品の薬価が大きく下がりました。この点、当社の薬局では既にジェネリック医薬品の使用割合が全社平均で83%を超え、後発医薬品調剤体制加算を柱とした運営を行うことができています。つまり、当社の薬局では、ジェネリック医薬品の薬価差益よりもジェネリック医薬品使用

促進に対するフィーの方がはるかに大きいのが実情であり、薬価引き下げの影響はあまりないと捉えています。また今後も、薬価差益に依存しない薬局経営を推進してまいりたいと考えています。

今回の調剤報酬改定は全体として大変厳しい内容であり、国が医薬分業に資することのない、質の良くない薬局の整理に入ったのではないかと、というのが私の率直な見解です。このような厳しい調剤報酬改定が2～3回続くと、地域の中で今後3万軒くらいの薬局が5～6年の間に淘汰されていくのではないかと予測しています。

Q 今回新設された「地域支援体制加算」についてはどのように受け止めていますか？

**過去3年間積上げてきた事業基盤を武器に、着手できる項目から
粛々と取り組みを進めていく方針です。**

今回の改定において、新たに「地域支援体制加算」が設定されました。そこでは、旧基準調剤加算の要件とは別に、常勤薬剤師1人当たり1年間に実績をあげるべき8項目が追加されています。

追加された8項目はどの項目も高いハードルと言えますが、私はこのような国の施策の方向性を早い段階から見極め、過去3ヶ年における第4期中期経営計画の中で、薬局・薬剤師の多様な機能の強化と店舗規模の拡大を進めてきました。その成果の一例ですが、現在業界No. 1の在宅医療件数を誇る当社においては、追加8項目の中の「7. 在宅薬剤管理の実績12回」は問

題なく可能であろうと考えています。極力最短の期間で全ての薬剤師が年間12回在宅医療へと繰り出すことができるよう、積極的に取り組みを進めていく方針です。

また8項目全ての対応に向けては、今以上に1店舗当たりの規模拡大というものが重要になってきます。各項目のハードルの高さからあくまでも現時点では、全てをクリアできるとは断言しにくいのですが、今後は小規模店舗の統廃合など店舗規模の拡大をさらに進めながら、着手できる項目から着実に取り組みを進めていきたいとも考えています。

Q 薬価改定が医薬品製造販売事業に与える影響についてはいかがでしょうか？

安易に業界内の価格競争に付き合うことなく、一定レベルの価格を維持していく方針です。

今回の診療報酬改定においても、ジェネリック医薬品の使用促進に向けた国の政策誘導がさらに進み、調剤薬局を含めた各医療機関はジェネリック医薬品を使用しないと経営が成り立たない状況になっています。このような状況を一つの追い風としながらも、他方、薬価引き下げの中でジェネリックメーカー間の激しい価格競争が進んでいるという状況にもあります。

昨年の企業レポートでも申し上げましたが、私はジェネリック医薬品の価格引き下げは、ある一定のレベルに収斂して落ち着

いてくるであろう予測しています。また、現在のジェネリック医薬品の価格はほぼ限界点にきていると見ており、当社ではこの4月から価格を引き上げさせて頂きました。これ以上の価格競争への対応は、3つあるジェネリック医薬品の価格帯の中で下のグループへの引き下げに繋がる可能性もあります。価格については、ある程度維持しながら売っていかねばならないというスタンスであります。



Q それでは今後の毎年薬価改定を踏まえると、医薬品製造販売事業では
売上の拡大という点が益々重要になってきますね。

新工場の設備を活かし、売上拡大のための新たなドライバーとして、
受託事業の拡大と導出事業の着手を進めています。

私どもの医薬品製造販売事業では、他のジェネリック医薬品メーカーにはない特徴の一つとして、外部販売だけではなくグループ内の調剤薬局事業への販売という内部売上を確保していることが挙げられます。加えて、一般的なジェネリック医薬品メーカーが多品種少量生産なのに対して、我々は多品種大量生産が可能な最新鋭の製造設備を有しています。この2つのアドバンテージを持っています。

おかげさまで、グループ内の調剤薬局事業の業容拡大により内部売上は順調な推移を示しています。外部販売に関しても、今日に至るまで調剤薬局事業で築いてきた卸企業との強固なリレーションや、業界内における知名度、製造技術の向上などの要因により、順調に売上を伸ばすことができています。

このような、長期にわたり安定した売上拡大基調を製品の安

定供給の面から支えるのが、茨城県つくば市の筑波北部工業団地内にある我々の“ジェネリックタウン”です。延べ10万坪の広大な敷地内で今年の3月から、年間で最大100億円の医薬品の生産が可能な最新鋭の医薬品製造設備を導入した「つくば第二工場」が稼働の運びとなりました。つくば第二工場の完成は単に生産能力の向上にとどまらず、一大ジェネリックタウンとして少量生産から大量生産まで幅広く対応ができる生産体制を整えることができたという、大変重要な意味を持っています。これにより医薬品製造販売事業では、受託事業の拡大と導出事業の着手という新たな売上拡大に向けた事業展開が可能となり、今後さらに事業基盤の拡大を総合的に図っていくことができるものと考えています。

Q 調剤薬局業界の再編・寡占化が進むなかで、医療従事者派遣・紹介事業の現状を
どのように分析されていますか？

薬剤師不足に対して全国レベルで対応できる体制を構築することができています。

現在、全国の薬剤師の約7割が女性です。出産などの事情により、一時的に職場を離れざるを得ないことがあり、薬剤師不足が続くなかでの安定した人材供給のために、全国レベルでの事業展開が不可欠なものとなります。この点、当社グループの

医療従事者派遣・紹介事業では全国を網羅した営業拠点網が既に構築されており、今後さらに積極的な事業展開を進めるための準備を終えております。

19年3月期の展望

19年3月期は、売上高については、薬価引下げの影響を吸収し全ての事業セグメントにおいて増収を計画、連結ベースでは5.2%の増収計画。一方営業利益については、調剤薬局事業が薬価並びに調剤報酬改定の影響により、医薬品製造販売事業が新工場稼働に伴う費用増加により、大きな減益を想定、連結ベースで40.3%の減益予想としております。事業セグメント別では、医療従事者派遣・紹介事業が薬剤師派遣・紹介需要が引き続き高い状況にあることから増収増益を計画しておりますが、調剤薬局事業、医薬品製造販売事業については改定の影響などにより増収減益を想定しております。

> 調剤薬局事業

売上高は薬価制度の抜本改革、薬価改定の影響をM&Aを含めた新規出店効果、前年出店36店舗の売上寄与、既存店の処方箋枚数増強等により吸収し、3.9%の増収を計画。一方営業利

益についてはいわゆる門前薬局の評価の見直しなど調剤報酬改定による影響が大きく24.0%の減益を想定しております。なお、新規出店についてはM&Aを含めて50店舗程度を計画しています。

> 医薬品製造販売事業

売上高は薬価改定の影響を調剤薬局事業の業容拡大に伴う内部販売の増加、受託生産の増強、新たな販路の拡大などにより吸収し、10.7%の増収を計画。一方営業利益については新工場（つくば第二工場）稼働に伴う費用増加が増収による増収効果を大きく超える見込みのため95.7%の大きな減益を想定しております。但し、ジェネリック医薬品市場の拡大等を見据えた新工場建設は同事業の飛躍的な業容拡大を下支えするものとして、また市場へのジェネリック医薬品の安定供給を確保するものとして必須の先行投資と位置付けております。

> 医療従事者派遣・紹介事業

かかりつけ薬剤師・薬局への取り組みが調剤薬局業界で従来以上に進められる状況を反映し、薬剤師の派遣・紹介需要は引き続き高い水準で推移しています。このような状況を踏まえ、売上高は12.8%の増収を計画。一方営業利益については、医師紹介事業増強に向けた①広告宣伝費の増加、②営業拠点の増設、③営業人員の増加などの費用増加を増収による増収効果で吸収し、5.9%の増益を計画しています。

2030年に向けた長期ビジョンについて

調剤薬局業界では、15年10月に厚生労働省より「患者のための薬局ビジョン」が公表され、薬剤師・薬局の将来像=必要とされる薬剤師像・薬局像が具体的かつ明確に示され、その後の調剤報酬改定では同ビジョン実現に向けた調剤報酬基準の改定(対人業務の評価の充実)が着実に進められています。また、

薬価制度の抜本的な改革、分割調剤の促進、特区における遠隔服薬指導の実施など制度改革が矢継ぎ早に打ち出されています。今後もこれまで以上に多くの改革が、これまで以上に早い時間軸で進められていくことは想像に難くありません。

このように各種制度改革などにより外部環境が大きく変化する中では、従来同様の3年という期間で計画をお示しさせて頂くには不確定要素が極めて大きいことから、大きな変革を勝ち残った先のグループ像としてどのような事業規模イメージを描いているかとの“2030年に向けた長期ビジョン”をお示しさせて頂くことと致しました。

当社グループは、激流ともいえる大きな環境変化を乗り越え、それぞれの事業セグメントにおいて“選ばれる企業”を目指して、事業セグメント間のシナジーを最大限発揮しさらなる飛躍に向けて全社を挙げて取り組んでまいります。

Q 4月に「2030年に向けた長期ビジョン」を公表されましたが、その背景等についてお聞かせ下さい。

過去3年間の地固めにより、次の大きな成長へ向けた事業及び組織の整備を完了することができました。

団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となる2025年を境界線として、医療・医薬品業界を取り巻く環境はかつてない大きな変化を迎えようとしています。また今後もこれまで以上に多くの改革が、これまで以上に早い時間軸で進められていくことは想像に難くありません。このような現状を踏まえ当社グループでは、この度「2030年に向けた長期ビジョン」を公表させて頂きました(詳細な内容はP3～P4をご参照願います)。

第4期中期経営計画の3年間はこれからの大きな変革を勝ち残っていくための地固めに努めてきました(16年3月期～18年3月期)。敢えて大きな成長を抑え、地固めを優先したことにより、最終年度目標に対しては未達となりましたが、18年3月期の

単年度ベースとしては売上高及び営業利益ともに過去最高を更新することができました。

また、ありとあらゆることを想定して準備してきた過去3年間の取り組みにより、大きな売上計画を実現していくための事業基盤を各事業セグメントにおいて構築することができたと考えています。2030年に事業規模イメージで1兆円の企業を目指すためには、それを支える従業員数も2万4,000人ほどになると思われませんが、そのための組織統制の準備もほぼ完了しており、事業面及び組織面の両面において、ほぼ死角のない体制が整ったものと自負しております。

Q それでは、2030年に事業規模イメージ1兆円を目指す過程において、各事業でどのような施策がポイントとなってくるのでしょうか？

調剤薬局事業をコア事業として、各事業の付加価値を高めていきます。

調剤薬局事業では、対人業務の評価の充実により、調剤報酬を算定していくための店舗の作業量が膨大化し、且つ作業のハードルも上がっています。つまり、全ての作業を行い、全ての作業をチェックできる仕組みをシステム化していないと、調剤薬局の運営が成り立たない時代になっているのです。この点、私ども日本調剤の薬局ではかなり早い段階から抗堪性(こうたんせい)をつけながら、レセプト請求だけでなく、調剤薬局マネジメント全体をシステム化し、膨大な作業量を統制することができています。また、このシステムは外部の調剤薬局に外販したり移植することが可能なものなので、当社はシステム面を要因としてM&Aに失敗することがないのです。さらに言えば、圧倒的な組織力を武器に「再生型M&A」も視野に入れていけるだろうと考えています。

医薬品製造販売事業については、現在約650品目を販売していますが、今後早い段階で800品目をクリアし、最終的には1,200品目程度までの販売品目の整備・拡充を目指しています。1,200品目レベルに達した際には、これまで投資してきた工場の稼働率も上がってくるようになりますので、収益性が飛躍的に改善されてくると考えています。また、つくばのジェネリックタウン構想に関しては薬価ベースで現在約3,000億円ほどの生産能力は確保できていますので、当面は大きな設備投資は行わない計画です。

医療従事者派遣・紹介事業については、取り組みを本格化させつつある医療機関への医師の紹介事業が非常に好調に推移しています。医師、看護師、その他の医療従事者に対する求人ニーズが依然として高いことから、事業分野の拡大がさらに進

むものと捉えています。

情報提供・コンサルティング事業では、主要な取り組みの一つとして、社保、国保、組合健保といった組織へのコンサルティング事業を展開しています。これらの組織の多くは赤字財政に苦しんでおり、また本年4月から国民健康保険の運営主体が市町村から都道府県へ移管されたことなどを考え合わせますと、情報提供・コンサルティング事業の事業対象となる市場は今後ますます拡がりを見ることが想定されますので、しっかりと取り組みを進めていきたいと考えています。

このように調剤薬局事業をコア事業として、それぞれの事業が付加価値を高めながら、私ども日本調剤グループは「総合ヘルスケアカンパニー」として飛躍を遂げようとしております。その活躍の舞台はあくまでも医療の世界です。物販など医療以外の分野に収益機会を求めるとはありません。新規事業として近年取り組んでいる保険代理店事業も、公的保険と私的保険を併用する混合診療時代を見据えて進めているものであり、先にご説明した調剤薬局マネジメントシステムの外販という新たな展開も大きな可能性を秘めた事業になるであろうと捉えています。

2030年に向けた長期ビジョンの歩みはスタートしたばかりですが、未病・予防を含めた地域医療計画をしっかりと見据えながら国内市場に軸足を置いて、従来にも増して手堅く事業展開を果たしていくことにより、現在展開する主要4事業と新規事業をあわせることで、2030年に向けた事業規模イメージとしての1兆円企業は必ずや達成できるものと考えています。



Q 最後に、株主をはじめとするステークホルダーの皆さまに向けたメッセージをお願い致します。

生産性向上により株主還元の充実を目指します。

現在のグループ成長に至るまでの過程においては、医薬品製造販売事業での投資が業績面に影響を与える局面もありましたが、将来の飛躍的な業容拡大に必要な大型の先行投資はほぼ一巡した状態です。ジェネリック医薬品の使用促進が進むなか、これからは一連の大型投資の回収期として工場の稼働率を引き上げることで、医薬品製造販売事業のV字回復を見

込んでいます。これを一つの源泉として、経営の効率化による生産性の向上を推し進めることにより、配当性向の引上げも見据え、株主、投資家の皆さまにご納得頂けますよう、株主還元の充実を目指していきたいと考えています。今後とも、日本調剤グループへのご支援、ご協力を何卒よろしくお願い申し上げます。

日本調剤グループこの1年

2017

4月▶

5月▶

6月▶

7月▶

8月▶

9月▶

10月▶

11月▶

12月▶

2018

1月▶

2月▶

3月▶

2017年4月

藤沢薬局が当社の「健康サポート薬局」第1号店に



健康サポート薬局*

※「健康サポート薬局」とは、地域にお住まいの方や患者さまの健康の保持・増進への取り組みを積極的に支援する機能を有する薬局です。市販薬や健康食品等の適切なアドバイスや、健康相談を行うほか、地域の医療機関や行政機関との連携を積極的に行います。「健康サポート薬局」になるには、厚生労働省が定める基準に適合することが求められます。

2017年4月

日本最大級の子育てイベント「マタニティ&ベビーフェスタ2017」に初出展
ママ・プレママ向けにお薬セミナーや健康相談を実施



2017年4月

第2回ヘルスケアITに日本医薬総合研究所と共同出展
調剤薬局におけるICTの活用事例やレセプトデータ分析システムを紹介



健康サポート薬局

調剤薬局事業

医薬品製造販売事業

医療従事者派遣・紹介事業

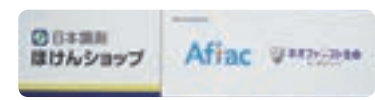
2017年5月

第60回糖尿病学会で 東京大学大学院医学系研究科との共同研究を紹介



2017年5月

第一生命グループとの業務提携 第1弾! さまざまな保険商品を取り扱う「日本調剤 ほけんショップ」がオープン



2017年6月

ジェネリック医薬品 6成分17品目を新発売
販売品目総数628品目



2017年6月

昨年、1,000人以上が参加した「薬剤師体験インターンシップ」がスタート



2017年7月

日本医薬総合研究所 第2回シンポジウム「処方箋データ活用の可能性と次世代戦略」を開催



2017年8月

追手町薬局が「健康サポート薬局」に適合



2017年8月

国内最大のIRイベント「日経IR・投資フェア2017」に出展



2017年8月

第2回日本調剤グループ学術大会&第1回ロールプレイ大賞を開催
薬局スタッフの質的向上を目指し、日頃の薬局での取り組み成果の発表や、接客スキルを競うロールプレイ発表会を実施



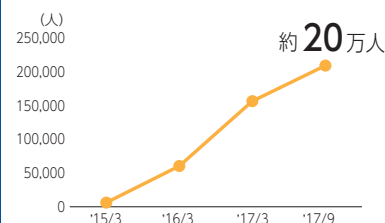
2017年8月

「JPX 日経中小型株指数」構成銘柄に選定(継続)



2017年9月

電子お薬手帳「お薬手帳プラス」登録会員20万人突破!



2017年10月

高取薬局が「健康サポート薬局」に適合



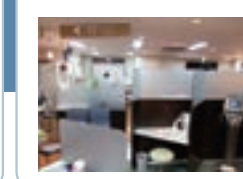
2017年11月

釧路薬局が「健康サポート薬局」に適合



2017年12月

麻布十番薬局が「健康サポート薬局」に適合



2018年1月

旭病院前薬局が「健康サポート薬局」に適合



2018年3月

福岡中央薬局、福岡天神薬局が「健康サポート薬局」に適合



2017年9~10月

認知症になっても住みやすい街づくりを目指して日本縦断たすきリレー「RUN伴(ランとも)2017」に初参加



2017年10月

第一生命グループとの業務提携 第2弾! 「お薬手帳プラス」が第一生命の健康増進アプリ「健康第一」のお薬手帳機能として提供開始



2017年10月

「ME-BYO Japan 2017」&「デジタルヘルスDAYS 2017」に出展
健康づくりを支援する薬局内施設「健康チェックステーション」や「薬剤師×ICT」の取り組みを紹介



2017年12月

ジェネリック医薬品 7成分18品目を新発売
販売品目総数 637品目



2018年1月

薬剤師ステージ制度「JP-STAR」がスタート
高度薬学管理や健康サポートを担える、専門性の高い薬剤師の育成に注力

2018年1月

医師転職支援サイト「ドクタービジョン」リニューアル: 医師紹介事業を強化



2018年3月

九州共立大学との産学連携プロジェクト 3分でできるちょこっとロコモ*予防トレーニング「ちょこトレ」を自社開発

*ロコモティブシンドローム



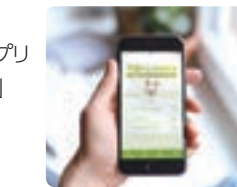
2018年2月

老人ホーム検索サイト「探しっくす」リニューアル



2018年2月

薬剤師のためのスマートフォンアプリ「薬トレ 保険調剤」リリース



2018年3月

国内有数の最新鋭工場となる つくば第二工場が完成し生産を開始



2018年3月

「職業紹介優良事業者」の更新認定



「真の医薬分業の実現」に向けた成長

事業パフォーマンス

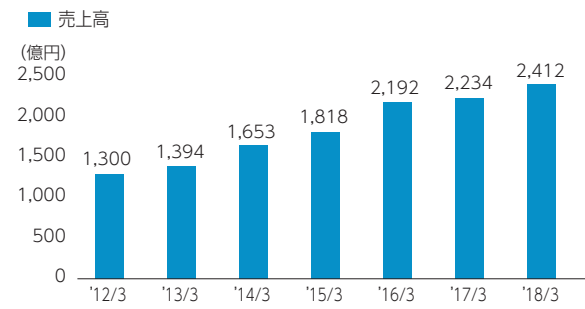
日本調剤を支える基盤

データセクション

財務ハイライト

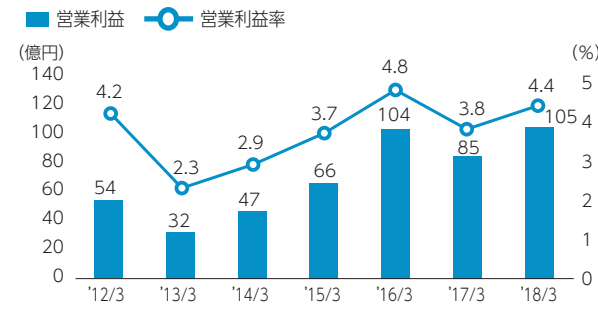
売上高

2,412 億円



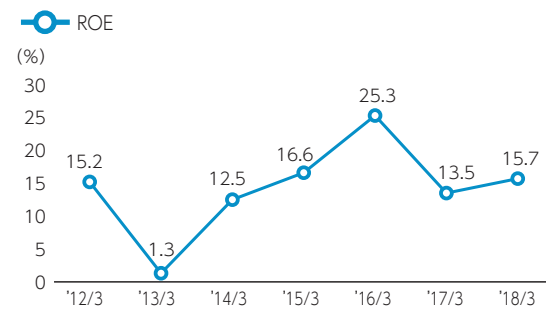
営業利益/営業利益率

105 億円 4.4 %



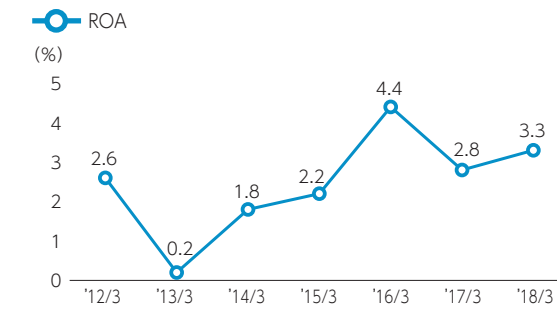
ROE

15.7 %



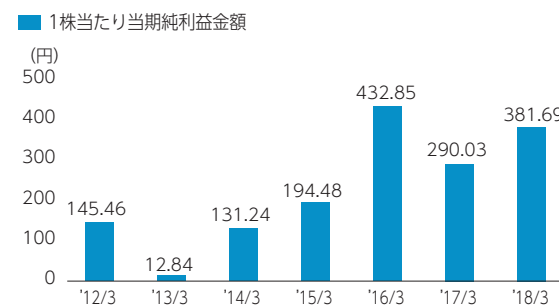
ROA

3.3 %



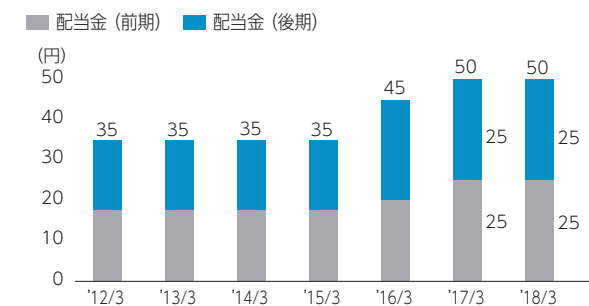
1株当たり当期純利益金額

381.69 円



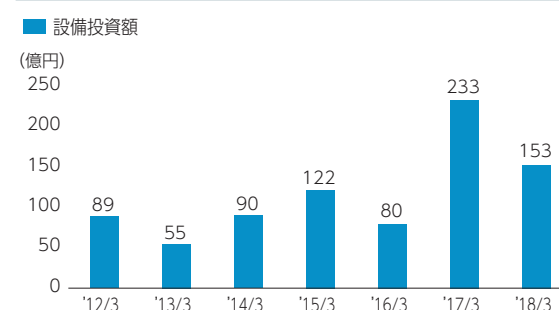
配当金

年間配当金 50 円(分割後)



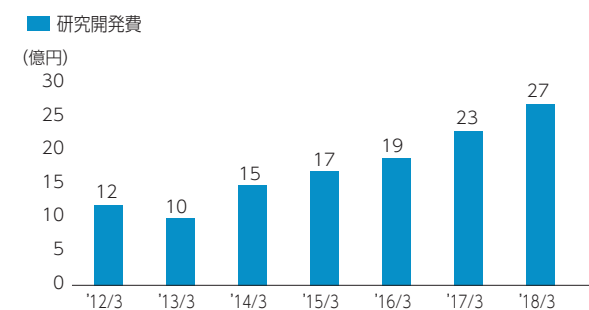
設備投資額

年間設備投資額 153 億円



研究開発費

年間研究開発額 27 億円



事業パフォーマンス

2

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

調剤薬局事業

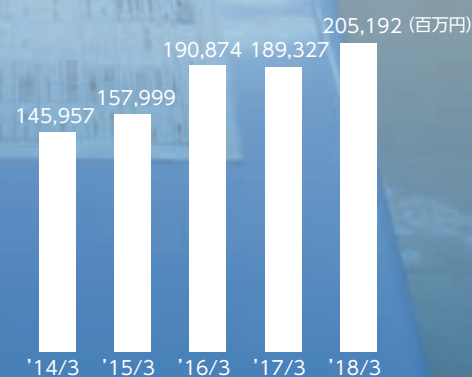
調剤薬局の出店、運営



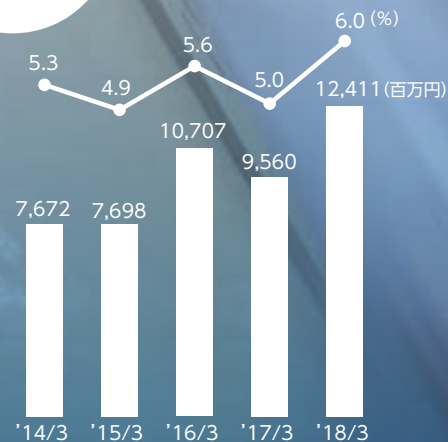
売上高構成比率 80.4%



営業利益構成比率 80.3%



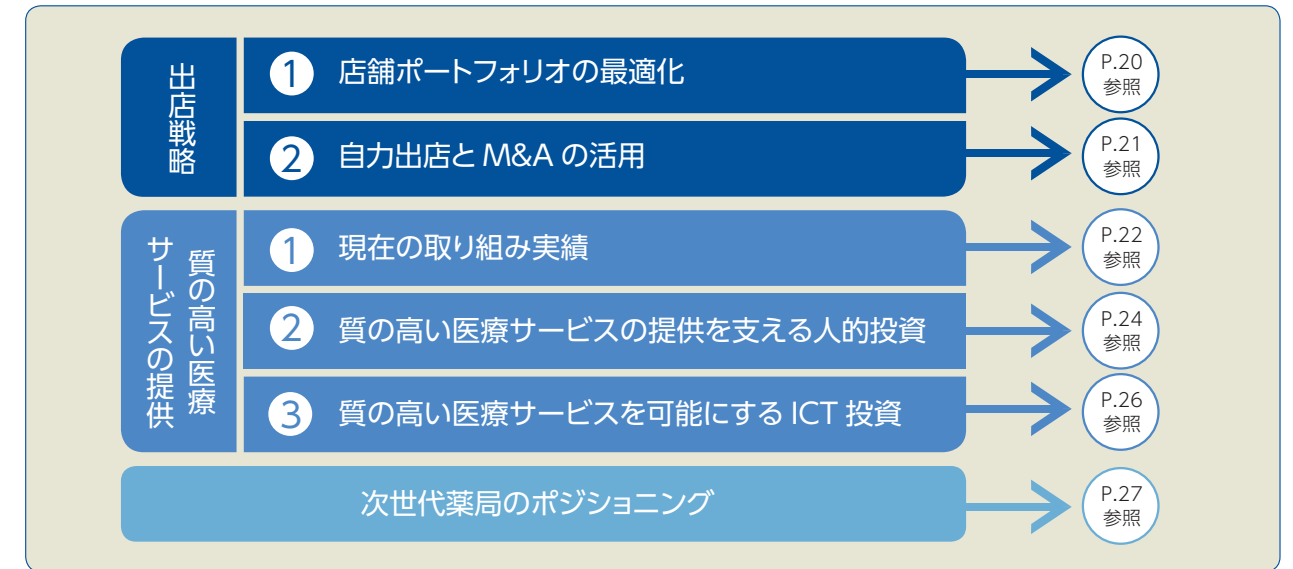
売上高



営業利益 ■ 営業利益率 —

2030 年に向けた長期戦略

効率的な薬局の出店・運営、
質の高い医療サービスの提供により業容を拡大。
患者さまや社会から必要とされる薬局・企業へ。



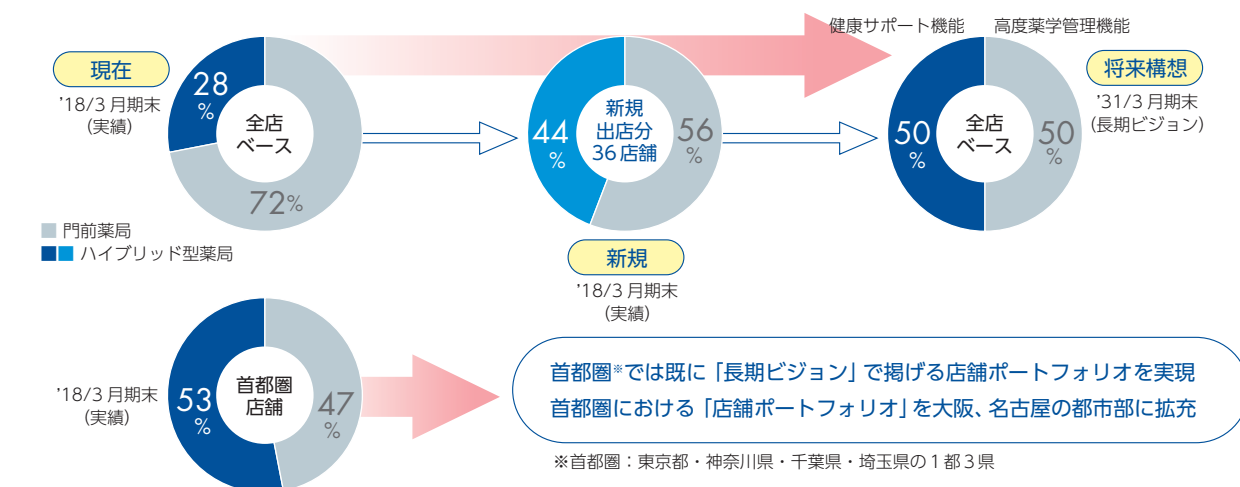
出店戦略

① 店舗ポートフォリオの最適化 ~バランスのとれた店舗構成~

薬局の機能分化と医療サービス体制

店舗ポートフォリオ	機能分化	医療サービス体制
門前薬局	高度薬学管理機能 + かかりつけ薬剤師・薬局機能 (中域~広域)	●高度医療に対応 ●疾病専門薬剤師育成
ハイブリッド型薬局	健康サポート機能 + かかりつけ薬剤師・薬局機能 (狭域)	●地域住民への健康サポート ●未病・予防への取り組み

日本調剤では「患者のための薬局ビジョン」の実現に向け、店舗ポートフォリオ戦略を推進しています。具体的には、今後の調剤薬局における基本機能である「かかりつけ薬剤師・薬局」に対する付加機能である「健康サポート機能」を主として担う店舗と、「高度薬学管理機能」を主として担う店舗に大きく機能分化させます。構成割合としては1:1を展望しています。2018年3月期末における構成割合は、主として「高度薬学管理機能」を担う門前薬局が72%を占めています。一方、2018年3月期の新規出店実績では、主として「健康サポート機能」を担うハイブリッド型薬局が44%となり、長期ビジョンで掲げる構成割合1:1の実現に向けて着実に実績を重ねつつあります。

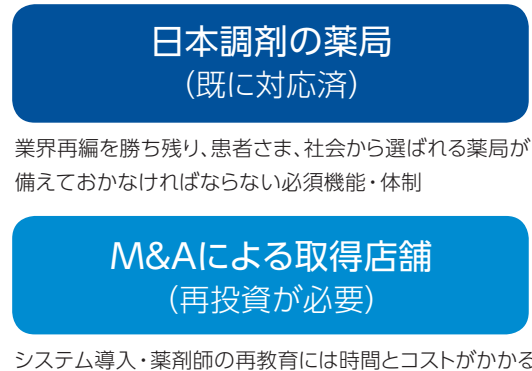


※首都圏：東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県の1都3県

出店状況推移	'14/3	'15/3	'16/3	'17/3	'18/3
出店	37	29	27	42	36
自力出店	33	28	22	21	23
M&A	4	1	5	21	13
閉店	9	12	11	12	8
期末店舗数	494	511	527	557	585

※物販店舗を含めた総店舗数('18/3月期末時点の物販店舗は2店舗)

1 基本戦略 > 出店の基本は自力出店 ~従来も、そして今後も~



2 M&A戦略 > 自力出店を補完 ~大規模門前薬局を中心に積極的な取り組み~

M&Aの環境認識	'18/3 (改定前)	'19/3 (改定後想定)
案件数	→	↑
案件の企業価値評価	→	↓↓
再生案件	増加	更に増加
需給バランス	需要>供給	需要<供給

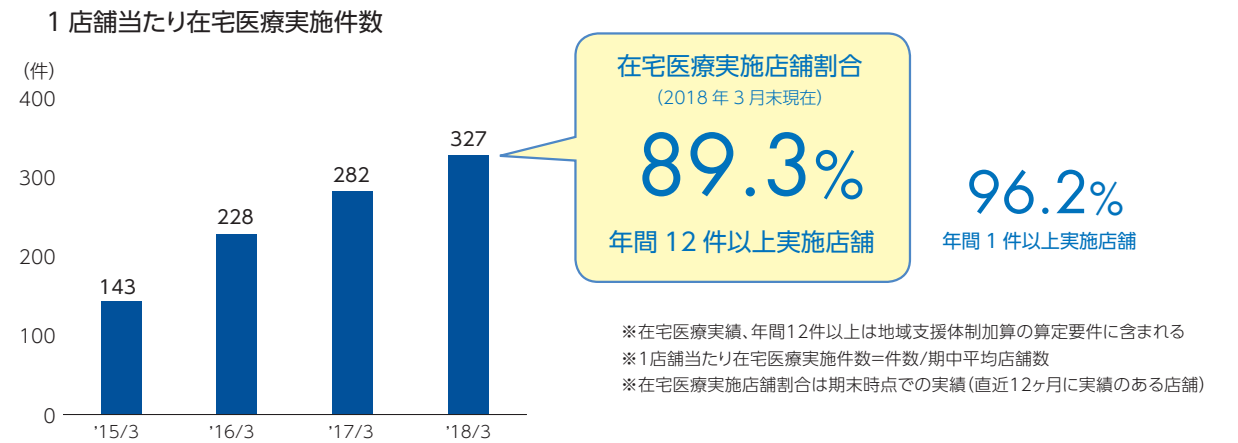
薬価並びに調剤報酬改定により、対象となる調剤薬局の企業価値評価が低下したこと、また再生型案件が増加しつつあることから、大型の再生型M&Aに対応可能な当社にとって市場環境が整ったものと捉えています。

出店戦略の補完として、市場の動向を注視し積極的にM&Aを活用しています。当社におけるM&Aの基準は従来から一貫して変更していません。具体的には、売上高が大きく調剤報酬改定に対応できる質の確保を重要視しています。そして1店舗当たり売上高を低下させることなく、大学病院などの高度医療を担う大病院の門前薬局の適正価格による取得を進めていく方針です。今後の動向としては2018年4月の調剤報酬改定を受けて、M&A案件が増加傾向を辿るものと想定しています。

1店舗当たり売上高 (億円)	'14/3	'15/3	'16/3	'17/3	'18/3
	3.04	3.14	3.67	3.49	3.59

※1店舗当たり売上高: 調剤セグメント売上高/期中平均店舗数

1 在宅医療 > 質の高い在宅医療の推進



※在宅医療実績、年間12件以上は地域支援体制加算の算定要件に含まれる
※1店舗当たり在宅医療実施件数=件数/期中平均店舗数
※在宅医療実施店舗割合は期末時点での実績(直近12ヶ月に実績のある店舗)

「患者のための薬局ビジョン」(2015年10月厚生労働省)では、<患者本位の医療分業で実現できること>の一つとして“在宅で療養する患者も、行き届いた薬学的管理が受けられる”ことが明記されるとともに、かかりつけ薬剤師・薬局の基本機能の一つとして“在宅患者への薬学的管理・服薬指導”が位置づけられています。

在宅医療への取り組み強化について日本調剤では、今後想定される業界再編に勝ち残り、患者さまから、そして社会から“必要とされる薬剤師・薬局”実現に向けた最重要項目の一つ

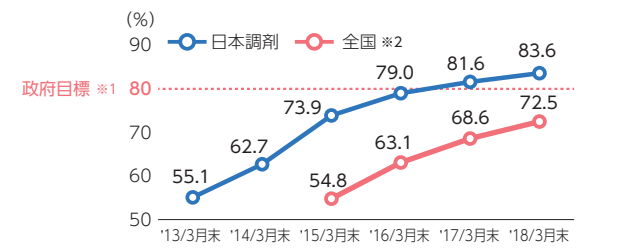
と捉えています。在宅医療ニーズへの対応強化を目的に、一昨年に在宅医療部を新設し、全国での在宅医療ニーズに応える体制を整備するとともに、無菌調剤の手技や在宅医療実施のノウハウの共有化、教育機会の創出を図り、在宅医療に対する薬剤師の質の向上に取り組んでいます。

こうした在宅医療に対する積極的な取り組みの結果、実績に濃淡はありますが、当社店舗の96.2%(新規店舗を除くとほぼ全店舗に相当)で在宅医療実績があり、年間12件以上の実績がある店舗も89.3%と高い比率になっています。

在宅医療推進への主な取り組み

- 在宅医療部によるサポート体制: 33名 (2018年3月末現在)
- 無菌調剤室の設置: 28か所 (2018年3月末現在 (クリーンルームを含む))
- 在宅マネージメントシステムと調剤システムの連携による効率化

2 ジェネリック医薬品 > ジェネリック医薬品の使用推進



※1 内閣府 経済財政運営と改革の基本方針2017
※2 厚生労働省 調剤医療費の動向(全国の2017年度は2018年2月末時点)

後発医薬品調剤体制加算(旧指標)		後発医薬品調剤体制加算(新指標)	
加算2	(75%以上)22点	加算3	(85%以上)26点
加算1	(65%以上)18点	加算2	(80%以上)22点
加算なし	(65%未満)	加算1	(75%以上)18点
		加算なし	(75%未満)

日本調剤では、世の中にジェネリック医薬品が普及する以前より、ジェネリック医薬品の使用促進を先行して実施しています。2018年3月末現在のジェネリック医薬品数量シェアは、83.6%に達しており、全国平均に比べて10%程度高いレベルで推移しています。政府目標は、2020年9月末までに80%と発表されていますが、これを2年前倒しで達成しています。2018年度の調剤報酬改定では、左記のように後発医薬品調剤体制加算の数値目標が引き上げられ、他社では対応が難しい状況となりましたが、日本調剤では先行してジェネリック医薬品を推進してきたことから、迅速な対応が可能となっています。

質の高い医療サービスの提供

② 質の高い医療サービスの提供を支える人的投資

1 採用

調剤薬局・ドラッグストア業界における就職企業人気ランキングトップに躍進

選ばれる企業へ!

理系総合		理系女子		化学・薬学系	
順位	企業名	順位	企業名	順位	企業名
41	日本調剤	11	日本調剤	1	製薬A社
52	調剤S社	15	調剤S社	2	化粧品S社
55	調剤A社	23	調剤A社	3	日本調剤
66	ドラッグストアS社	27	ドラッグストアS社		

*マイナビ・日経2019年卒大学生就職企業人気ランキング (2018年4月24日記事をもとに当社作成)

結果は数字に表れる

今春、過去最多の新卒薬剤師採用を達成

日本調剤では、薬学部生向けの採用活動を出身大学別のリクレーター制により、きめ細かなアプローチを地道に、そして丁寧に、薬学部生目線で継続実施しています。大学で6年間学んだ薬学知識を存分に発揮しさらに高めていく意欲に対して、決して裏切ることなく真摯に向き合う企業であることを薬学部生の皆さま、関係者の皆さまに繰り返しお伝えしています。

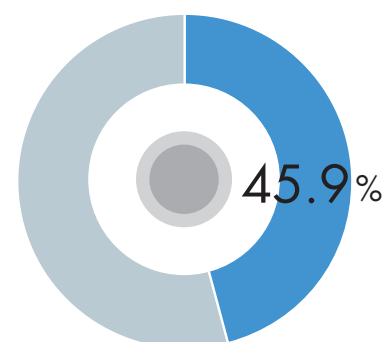
その結果、理系の就職企業人気ランキングで、調剤薬局・ドラッグストア業界のトップに躍進し、2018年4月の新卒薬剤師採用者数は過去最高に達しました。

①調剤についてさらに学ぼうとの強い意欲を持った優秀な

薬剤師を多数採用、②高度な教育システムの提供、専門薬剤師などの高スキルの習得、③患者さまに提供する医療サービスの質が向上、④医療人として患者さまに真摯に向き合う姿勢が好評価(ランキングに反映)、⑤調剤についてさらに学ぼうとの強い意欲を持った優秀な薬剤師の採用がさらに加速。こうした好循環サイクルがまさに回り始めました。この好循環サイクルをさらに力強く回していくために、薬局で働く薬剤師、管理栄養士、医療事務を始め、それを支える本社スタッフも含めて、階層別研修や資格取得を視野に入れたステージ制度等の人的投資を継続して実施し、選ばれる企業に向けた取り組みを進めていきます。

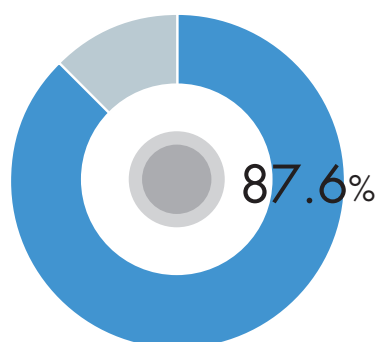
3 かかりつけ薬剤師・薬局 > かかりつけ薬剤師・薬局の取り組み状況 (2018年4月1日時点)

かかりつけ薬剤師比率



※かかりつけ薬剤師比率=かかりつけ薬剤師数/全薬剤師数

かかりつけ薬剤師在籍店舗割合



かかりつけ薬剤師・薬局に対する認知度向上に向けた取り組み

患者さま一人一人に丁寧に、繰り返し

TVCM、店頭ポスターなどの媒体を通して

かかりつけ薬剤師・薬局はこれからの薬剤師・薬局が必ず果たさなければならない基本機能です。かかりつけ薬剤師・薬局としての役割を果たせなければ市場からの撤退を余儀なくされます。まさに今後の業界再編を左右する極めて重要な課題として捉えるべきものです。

日本調剤では、全社を挙げて取り組みを強化した結果、業界をリードするに足る体制を整えつつありますが、かかりつけ薬剤師比率、かかりつけ薬剤師在籍店舗割合のさらなる引上げに全力で取り組んでいきます。

4 健康チェックステーション* > 地域住民に向けた病気の予防や未病への取り組み



- 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管理



- ⑤OTC(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

「患者のための薬局ビジョン」では、基本機能であるかかりつけ薬剤師・薬局に付加する機能の一つとして“健康サポート機能”が明示されています。地域住民の皆さまの病気の予防や健康サポートに貢献することが期待される役割です。

当社では健康サポート機能の強化を目指し、薬局内施設として健康チェックステーションの設置を急ピッチで進めています。

健康チェックステーションは、現在特に体調に問題がなくても、処方箋をお持ちでなくても、地域住民の皆さまが健康相談や健康度測定が可能な、地域の健康をサポートする拠点として地域住民の皆さまのセルフメディケーションに対応しています。

*健康チェックステーションは日本調剤株式会社の登録商標です

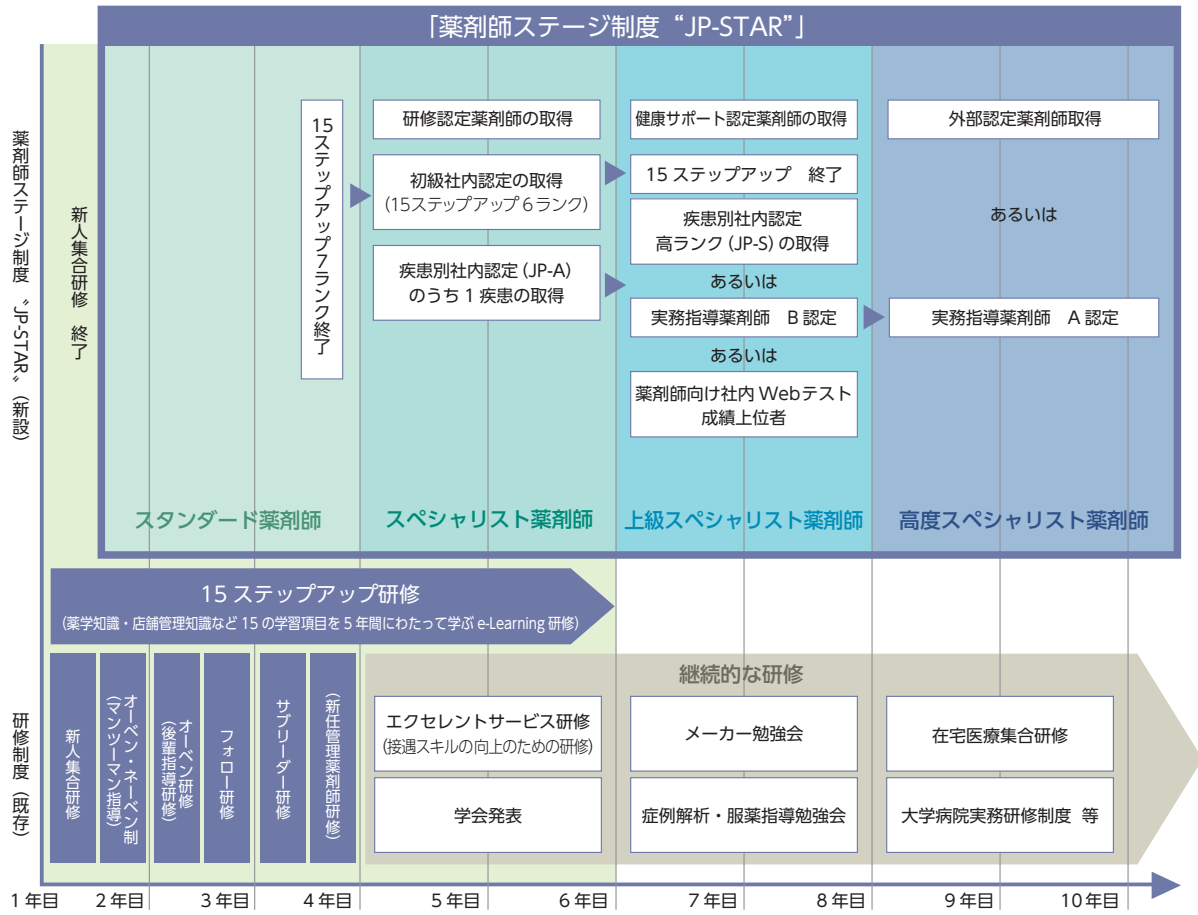
(¹⁷/3 実績)
先行店舗を選定し設置
3 店舗

(¹⁸/3 実績)
各エリア 2~3 店舗展開
37 店舗

【中長期計画】
地域の特性・ニーズを把握しさらに展開
100~150 店舗

2 人材育成

社員の意欲に応える新たな人事制度「薬剤師ステージ制度 “JP-STAR”」がスタート



詳細は、ESGマネジメントHuman (P48) をご参照ください。

3 高度薬学管理機能の強化

外部評価による専門薬剤師の認定取得を推進

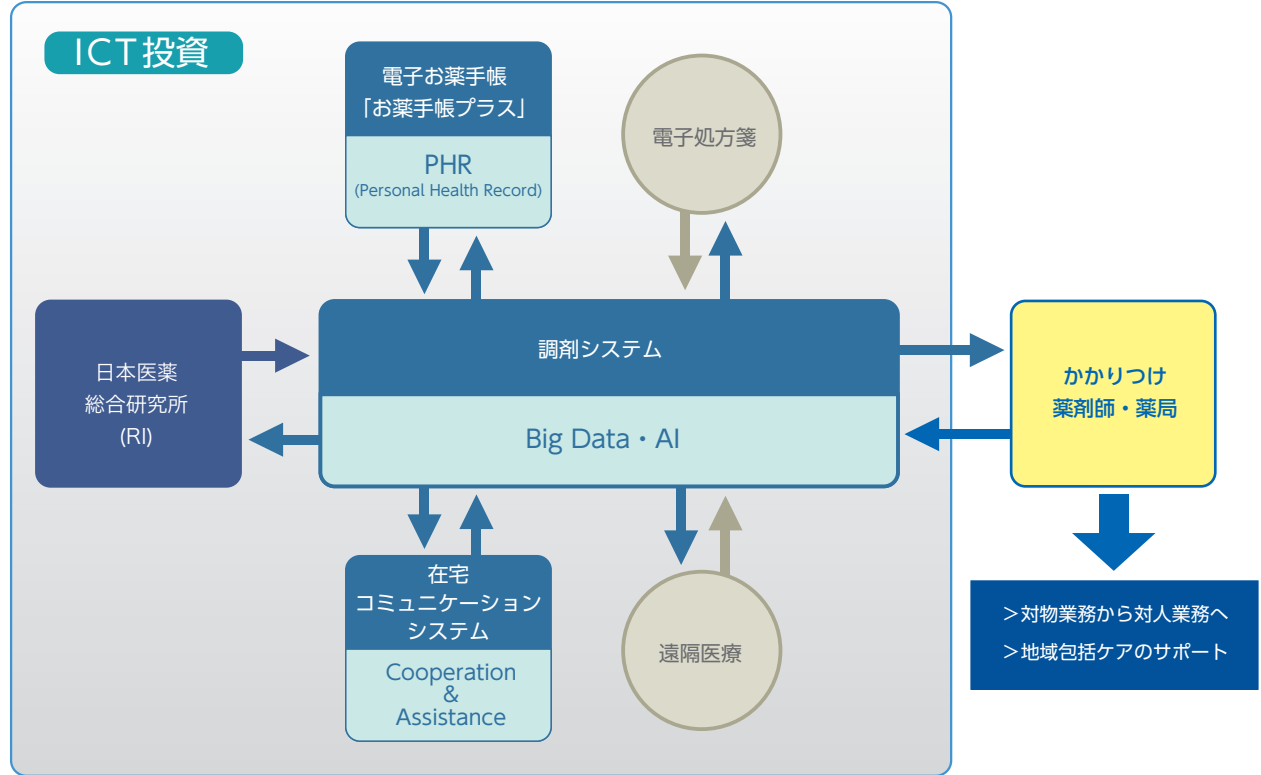
	目標	資格内容
「外来がん治療認定薬剤師」 JASPO*	3年間で30名以上	<ul style="list-style-type: none"> ● 外来がん治療を安全に施行するための知識・技能を習得した薬剤師 ● 地域がん医療において、患者とその家族をトータルサポートできる薬剤師
「緩和薬物療法認定薬剤師」 日本緩和医療薬学会	3年間で20名以上	<ul style="list-style-type: none"> ● がん疼痛緩和と医療用麻薬の適正使用について専門知識・技能を習得した薬剤師

* Japanese Society of Pharmaceutical Oncology (日本臨床腫瘍薬学会) ▶ 26名(2018年3月末時点)が「外来がん治療認定薬剤師」の認定取得に向け研修を実施

③ 質の高い医療サービスを可能にする ICT 投資

質の高い医療サービスと医療の適正化・効率化にはICT化が不可欠

業界再編を勝ち残る薬局では積極的なICT投資が求められる



医療現場におけるICTの活用については、複数の省庁に跨る形で政府をあげて検討が進められています。

日本調剤では、調剤システム、電子お薬手帳の自社開発、在宅コミュニケーションシステムの構築、さらにはビッグデータの加工・分析などを担う日本医薬総合研究所の設立など、ICT投資を他社に先駆けて従来から積極的に進めています。今後は、継続的なICT投資による蓄積とかかりつけ薬剤師によるFace to Faceのコミュニケーションを融合することで、質の高い医療サービスの提供と医療費の適正化の実現に貢献していきます。

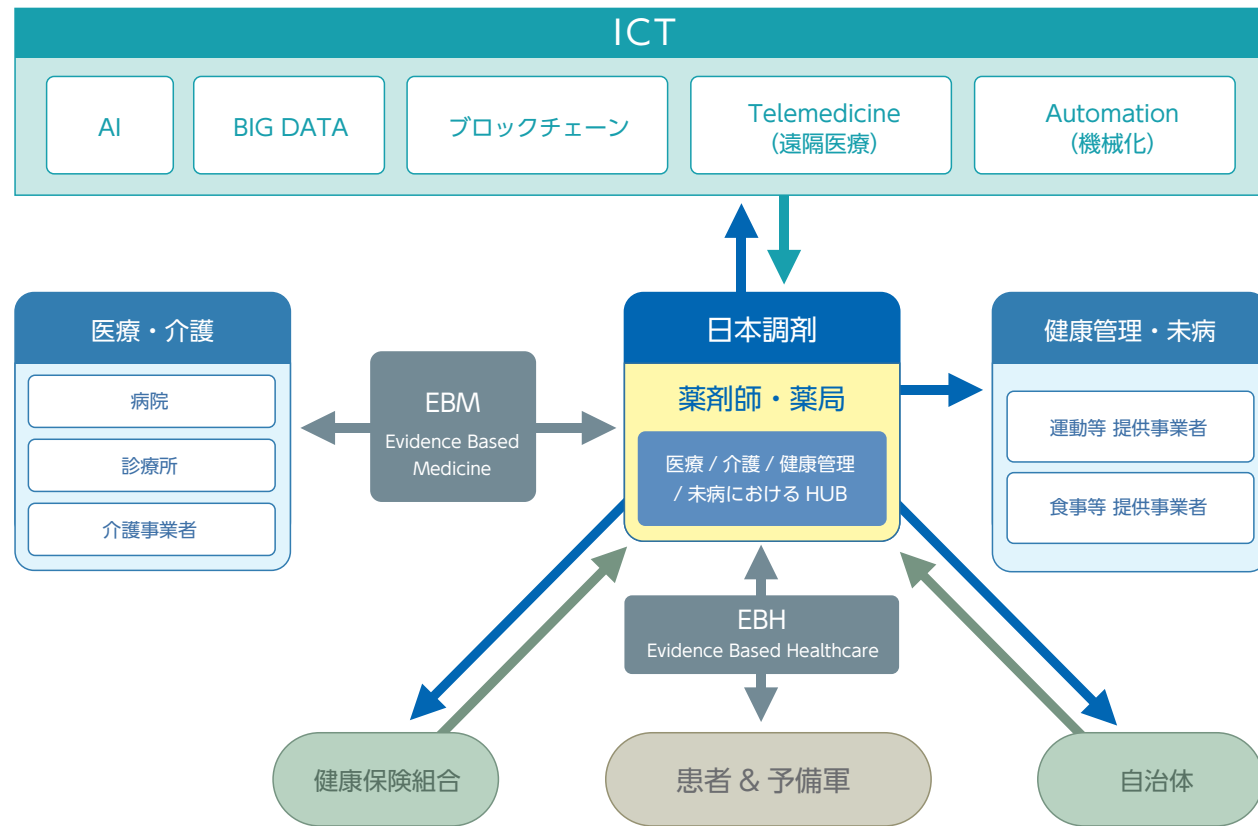
2016年4月から電子処方箋が解禁となり、2018年4月以降に具体的な運用を含めた共通フォーマットの検討がなされています。今後ICTの整備とともに普及が見込まれます。また同時に、国家戦略特区では医師による遠隔医療が試験的に行われており、薬剤師による遠隔服薬指導も特区で試験的に開始されようとしています。今後は、本格実施に向けて、法律の整備も含めてさらに検討が進められることが想定されます。



次世代薬局のポジショニング

薬局は“ハブ”的存在に

医療の効率化・医療費の適正化に向け、ICTを活用することにより、薬局の存在は地域包括ケアシステムの中の“ハブ”的な存在となり得る。



次世代薬局は、ICTを活用することにより、医療費増加抑制に向けた医療の適正化・効率化を担う唯一の存在となり、医療/介護/健康管理/未病におけるHUB(ハブ)的な存在になることが想定されます。日本調剤では、ICT投資、人的投資を継続して行い、地域包括ケアシステムの中で大きな役割を果たすことにより、国民に必要とされる薬剤師・薬局となることを目指しています。特に、ICT投資は創業して間もない頃より実施しており、他社にはない経営資源として今後、広がりのある事業展開を可能にします。

具体的な取り組みの一例として、「神奈川県未病市場創出促進事業」※への参加があげられます。日本調剤は、自社開発した電子お薬手帳「お薬手帳プラス」などの商品・サービスの

※「神奈川県未病市場創出促進事業」

神奈川県が地域経済活性化による消費喚起、未病の概念普及と未病産業活性化を目的として行う事業。新たな消費喚起、県民の健康ニーズの喚起、未病産業の新規創出・市場拡大の促進の観点から、未病関連商品等の販売を行う販売等事業者を募集。販売等事業者においては、未病関連商品サービスの販売、モニター調査及び販売に伴う消費喚起・誘発効果等の報告を行うもの。

提供により、神奈川県民の皆さまの健康づくりを薬局として支援することに加え、神奈川県が推進する「未病(ME-BYO)」概念の神奈川県民への普及やICTの利活用に取り組むことで、薬局としての新たな役割を担っています。

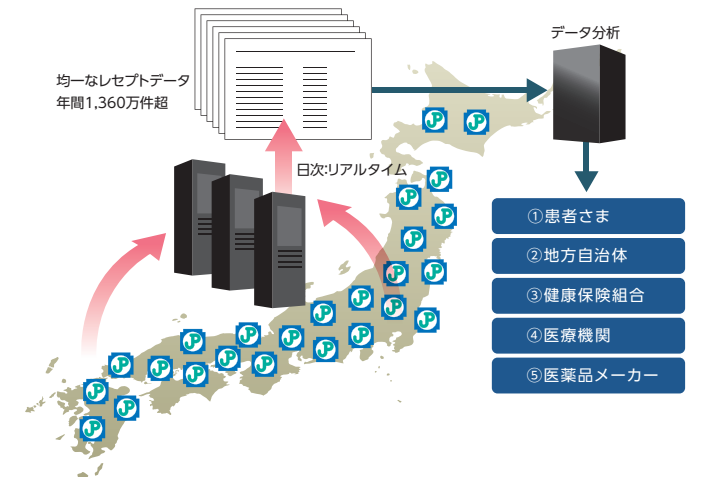
今後もこのような科学的根拠のあるデータに基づいた健康維持、病気予防への取り組み(EBH: Evidence Based Healthcare)や、科学的根拠のあるデータに基づいた医療(EBM: Evidence Based Medicine)を積極的に進め、社会の中で従来にないポジションを築くことで、効率的で高質な医療サービスの提供と、事業機会の創出を同時に実現していきます。

情報提供・コンサルティング事業

データの分析・活用

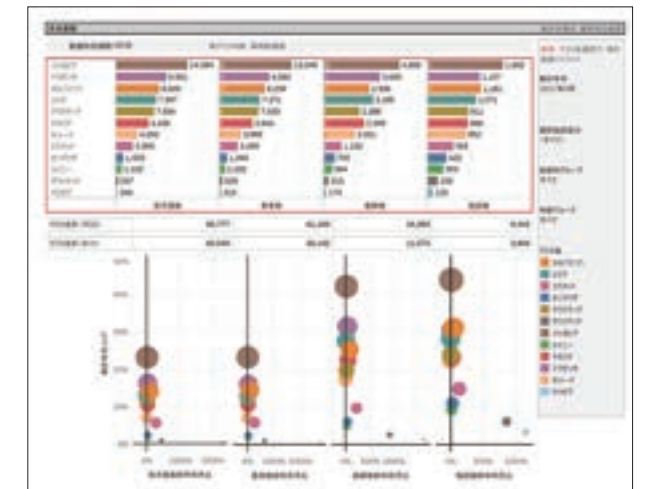
日本医薬総合研究所は、日本調剤グループ各社を通じて培った情報資源を基に医薬業界の健全なる発展と成長に寄与し、国民生活の向上に資する価値ある情報サービスを提供する事業を展開しています。

調剤薬局事業から得られる膨大な処方箋データを解析することで、患者さまのアドヒアランス(服薬管理)向上に役立てたり、薬物治療の実態を解析することで、医療費の適正化に役立てています。また、医療情報資源をベースに、地方自治体、健康保険組合、医療機関、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を行っています。



情報提供サービス

2017年度よりサービスを開始したRI-COREでは、卸企業からの出荷ベースではなく、処方ベースの医薬品使用状況を様々な切り口から分析することが可能で、個々のユーザー向けにカスタマイズされた付加価値の高い分析データを提供しています。また、2018年4月の診療報酬改定により増加傾向にある一般名処方についても、翌月にはユーザーの知りたい製品、追跡したい製品の動向変化を確認することが可能です。Real World Dataの活用に向けた取り組みが進められる中、調剤薬局事業とのシナジーを最大限に活かした事業を展開しています。



RI-COREのサービスデモ画面

エグゼクティブ研究会

2017年8月より、日本医薬総合研究所の病院コンサルタントグループ部長を講師とする「フォーミュラーの有用性」についてのセミナーを全国8会場で開催しました。本セミナーには、医療機関、健康保険組合、医薬品メーカー等、多方面の関係者が出席され、活発な質疑応答が行われました。現在、ジェネリック医薬品数量シェア引き上げによる医療費の増加抑制に向けた取り組みが実施されていますが、地域単位でのフォーミュラー導入を進めることで、金額ベース換算での医療費適正化の一策となることが期待されています。



2018年2月に開催されたエグゼクティブ研究会

データヘルスへの取り組みとフォーミュラーの連携

2025年に向けて、医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される地域包括ケアシステムの構築に向けた各種施策が実施されていますが、地域における医療費の適正化に向けた取り組みには多くの課題が山積しています。当社では、現在行っているデータヘルスへの取り組みとフォーミュラーの連携を図ることで、医療費の適正化に貢献できると考えています。

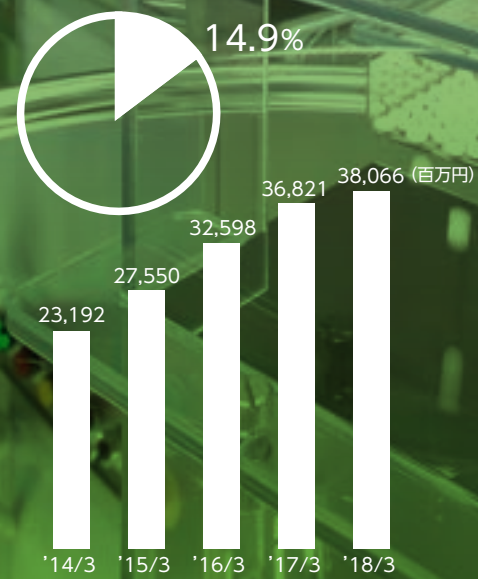
具体的には、健康保険組合や自治体の匿名化された情報を基に分析・シミュレーションを行った後、当社でしか持ち得ないフォーミュラー運営ノウハウを活用します。そして、事業計画の立案、継続的な進捗分析による各種活動の効果判定、次年度の事業計画立案など、データヘルス計画を総合的にサポートしていくことで、付加価値の高い情報サービスを提供していきます。

医薬品製造販売事業

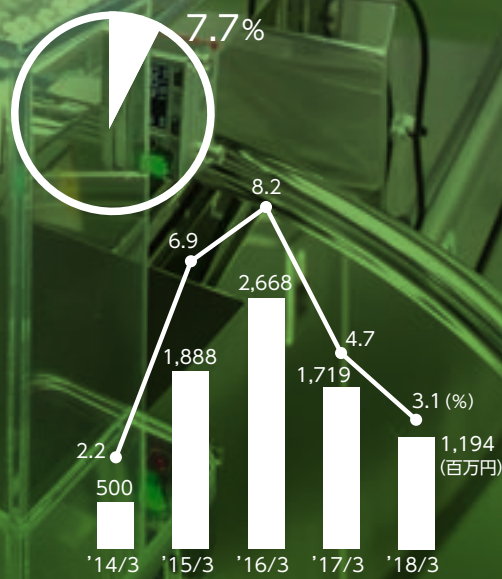
ジェネリック医薬品の製造販売



売上高構成比率



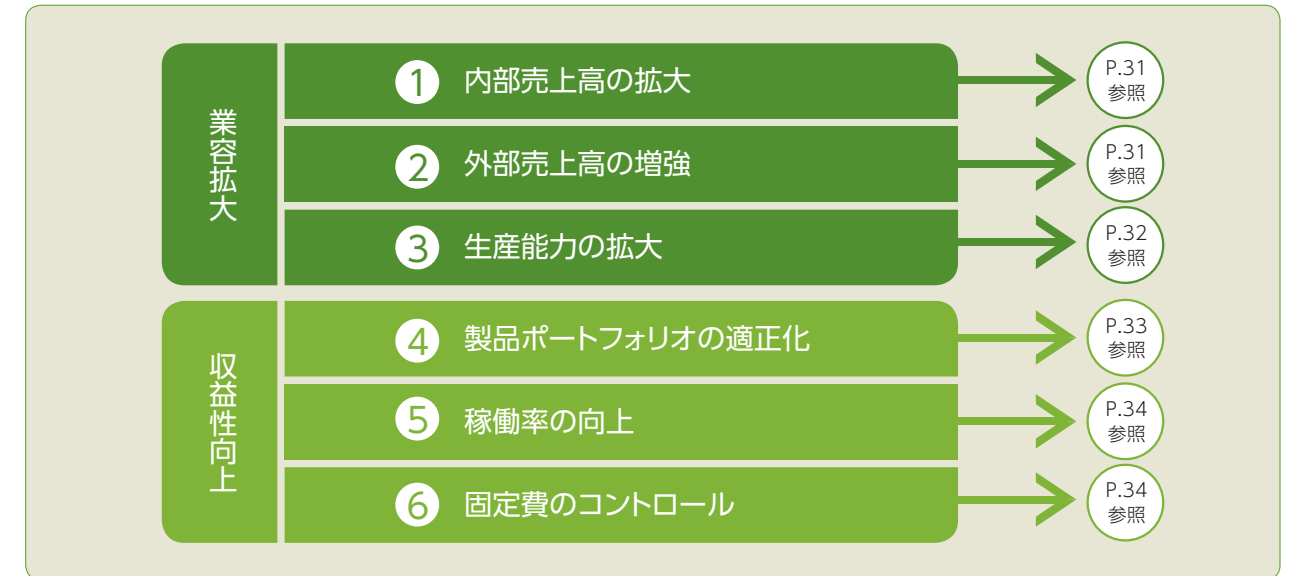
営業利益構成比率



2030年に向けた長期戦略

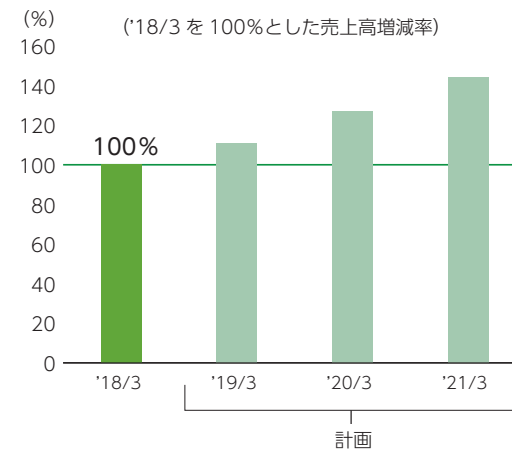
ジェネリック医薬品の製造販売事業の拡大を通して、超高齢社会における医療費の増加抑制に貢献。

——— Top5 のジェネリック医薬品メーカーを目指して ———

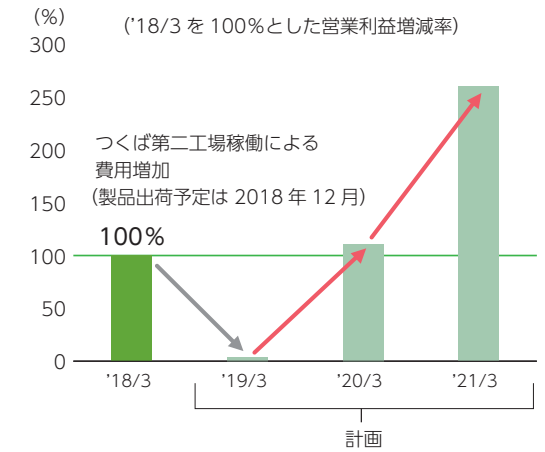


中期的な事業計画

売上高



営業利益



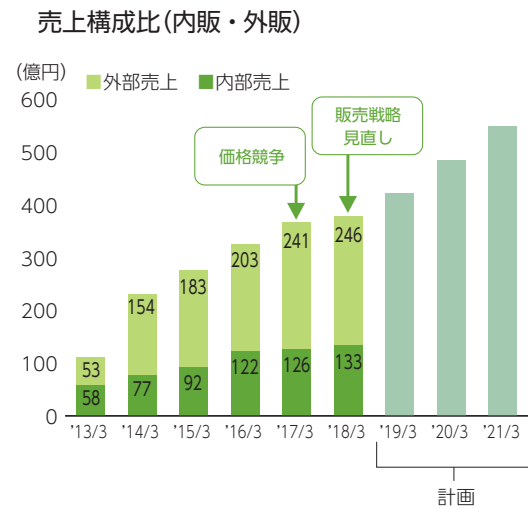
ジェネリック医薬品市場は、ジェネリック医薬品数量シェアの政府目標 80%に向けて、強力な促進策が示されていることから、今後も順調な拡大が想定されます。医薬品製造販売事業の売上高増加要因は、大きく分けて2つあります。一つは、グループ内調剤薬局への販売である内部売上高の拡大であり、もう一つは、グループ外の調剤薬局や病院・クリニックへの販売である外部売上高の拡大です。調剤薬局事業の拡大により、売上高を大幅に増加させていく計画です。

2019年3月期は、大型かつ最新鋭設備を備えた製造工場であるつくば第二工場の稼働に伴う減価償却費、水道光熱費、人件費の増加など、初期費用も含めた費用が先行することから、一時的に営業利益が落ち込む見込みです。2020年3月期以降は増収効果に加えて、製造工場の効率化・機能分化、受託事業の拡大等により、営業利益を回復させていく計画です。

業容拡大

① 内部売上高の拡大 ② 外部売上高の増強

他社とは異なるビジネスモデルを持ち、調剤薬局事業とのシナジーを発揮。



医薬品製造販売事業は、他社とは異なるビジネスモデルとしてグループ内調剤薬局へ販売を行う内部売上と、病院・クリニック・他社の薬局へ販売する外部売上を持っているのが特徴です。2018年3月期の売上高は、内部売上35%、外部売上65%となっており、現在ジェネリック医薬品メーカーとしてトップ10に入るまでに成長を遂げました。

他のジェネリック医薬品メーカーが持ち得ない内部売上があることから、一定の売上が確保されています。このことにより、在庫管理が容易となり、製造計画の無駄が少ない体制を確立しています。また、特許切れ医薬品を中心に、調剤薬局事業で使用数量の多い品目を優先して研究開発することにより効率的な開発活動を可能にしています。外部売上は調剤薬局事業でのリレーションや卸企業との連携により、医療機関、調剤薬局チェーン、個人薬局等への販売が増加傾向にあります。

販売戦略の見直しにより過度の値引きから脱却。

流通改善ガイドラインが追い風となり、ジェネリック医薬品の価格安定化へ。

ジェネリック医薬品業界では、2016年6月のジェネリック医薬品の薬価収載を機に、メーカー間の価格競争が激化し、業界全体で収益が悪化する状況が続きました。当社も価格競争に一部巻き込まれたことから、売上高の増加が営業利益の増加に繋がらない状況が続きました。

この状況を捉えて当社では、早期に価格競争から脱することを目的に、卸企業と協議することで販売条件の適正化を進めてきました。その結果、2018年3月期下期から安定した条件での販売が可能となり、上期と比較して大きく利益を回復させることができました。2018年1月に厚生労働省が発表し、同年

4月より運用が開始された「流通改善ガイドライン」では、過度な値引きに抑制をかける動きがでており、ジェネリック医薬品の価格安定化に繋がるものと期待しています。

「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早期受結と単品単価取引の推進
- ③過大な値引き交渉の是正

※厚生労働省「医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が遵守すべきガイドライン」をもとに当社にて作成

市場動向に影響を受けない内部売上の拡大、

新たな成長ドライバーである受託事業の拡大、導出事業に着手。

	販売体制	'18/3	'19/3~
内部売上	グループ内 ●薬局	○	◎
	グループ外 ●病院 ●薬局 ●ドラッグストア	○	○
外部売上	受託事業	○	◎
	導出事業	△	○

調剤薬局事業とのシナジー

調剤薬局事業拡大による売上高増加

卸企業とのリレーション

市場規模拡大による売上高増加

新たな成長ドライバー

受託事業の拡大

導出事業の着手

医薬品製造販売事業を拡大させるドライバーは大きく分けて3つです。一つは、コア事業である調剤薬局事業が業界再編に勝ち残ることで、内部売上を飛躍的に増加させることが可能です。次に、調剤薬局事業で40年以上にわたり築いてきた卸企業との強力なリレーションにより、外部売上を拡大させていくことです。さらに新たな成長ドライバーとして位置付けている受託事業と導出事業があります。

中小のジェネリック医薬品メーカーでは市場が拡大する一方、新たな設備投資を積極的に行うことが難しい状況にあり、市場拡大による需要増加を委託製造で対応する動きがあることから、受託事業の伸展が見込めます。つくば第二工場が完成したことにより生産能力が向上し、受託事業や導出事業を取り込んでいける体制が整ったことから、これらの事業を積極的に進め、業容拡大を目指す計画です。

業容拡大

③ 生産能力の拡大

国内最大規模 100 億錠の生産を可能にするつくば第二工場が完成。工場規模別に効率化・機能分化を図り、需要増加に対応。

つくば第二工場の完成により、フレキシブルな生産体制を確立

> 製造工場の生産ロットに適した製品を割り当てるなど、効率化・機能分化を進めることで生産性の向上を図り、将来の需要増に対応

> 最新設備を活かした受託事業の拡大や導出事業の着手を推進。今後の新たなビジネスの検討や参入を可能とする生産体制を整備



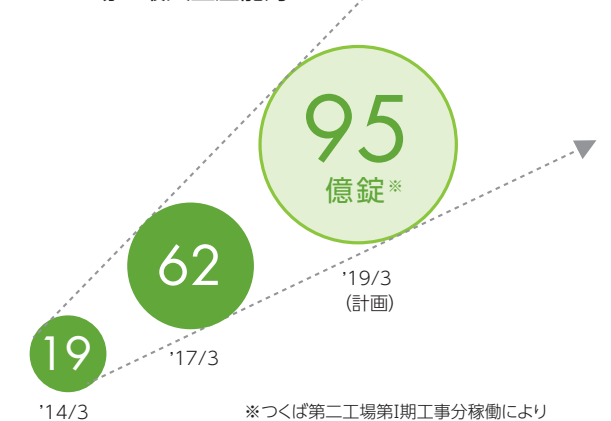
つくば第二工場外観

PTP・包装ライン

つくば第二工場は、少量生産から大量生産まで可能にする最新設備を整えた製造工場です。また、計量、篩過(しか：ふるいにかけること)を行った後の混合、造粒、乾燥、整粒などをオートメーションで管理する製造設備を有し、その後に行われるPTP包装から箱詰めまでの作業を直線ラインで行うことができるよう効率化を徹底しています。さらには、原薬の納品から出荷までを管理する製造管理システムを取り入れており、各種製品の受託生産も対応可能な体制を整えています。

つくば第二工場が完成したことにより、生産能力は95億錠にまで拡大しています。つくば第二工場の建設は現在、第I期工事が完了しており、第III期工事が完了することにより、グループ全体の最大生産能力は162億錠まで拡大することになります。大ロットの品目をつくば第二工場に移管することで、他の工場で生産能力の余裕が生まれ、空きのできた製造ラインを活用することにより、新たな品目を製造することが可能となりました。各工場の特性を活かして、生産ロットに適した製造設備を使用することにより、従来以上に効率的な生産を実現してまいります。

工場の最大生産能力

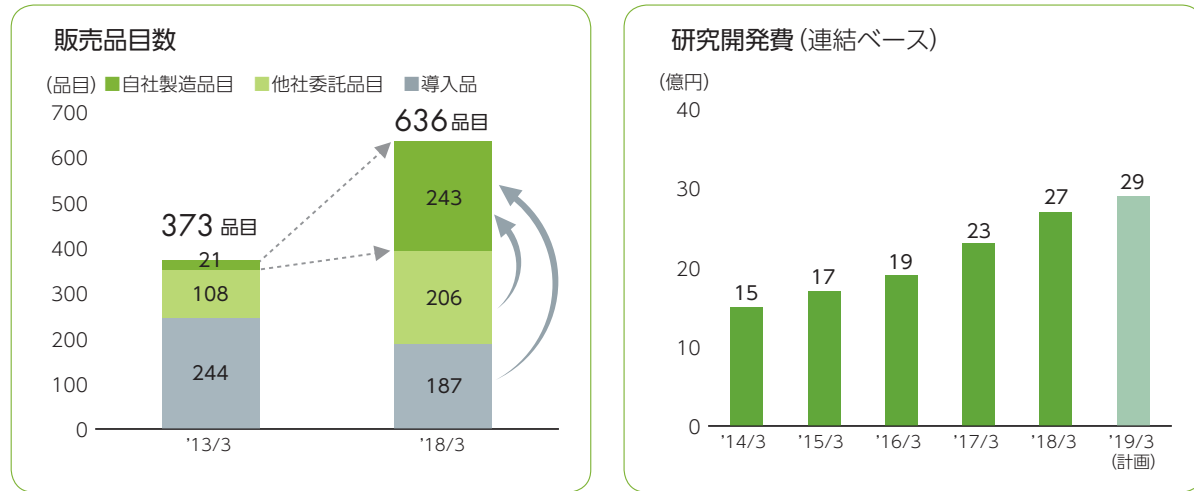


※つくば第二工場第I期工事稼働により33億錠増加予定

収益性向上

④ 製品ポートフォリオの適正化

積極的な研究開発による自社製造品割合の引き上げを行い、収益性向上を推進。



自社品	> 品目数の増加	卸企業を通じた販売
	> 自社製造品へのシフト	
	> 導入品による品目の補完	
導出品	> 自社製造品の他社への導出	ジェネリックメーカーへの販売
受託品	> 受託製造を前提とした開発受託 (CDMO)*	
	> 新規受託の営業活動の推進	
研究開発	> 特定の疾患に偏らない研究開発	
	> 自社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	
	> 日本ジェネリックと長生堂製薬の2つの開発機関が、それぞれの得意な技術・ノウハウを活用	
	> 各社が持つ工場設備の特性に適した効率的な製剤設計	

*Contract Development Manufacturing Organization
医薬品受託製造開発機関企業の委託を受け、医薬品製造のみならず開発まで代行する機関

販売価格の適正化を進め、販売の中心を高利益品目へシフト。

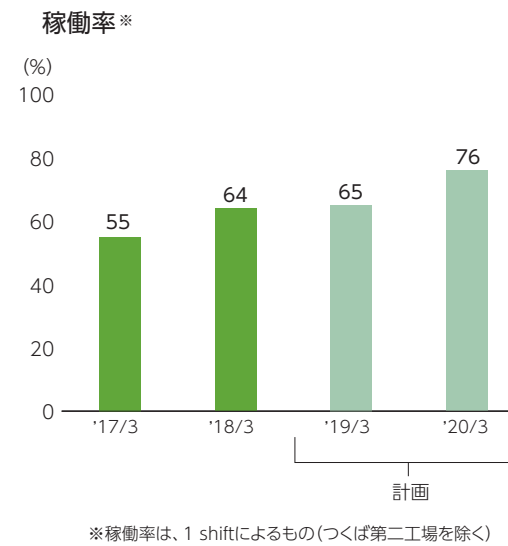
原薬の購入、製剤設計、製造工程における厳格な原価管理により、製品価値を客観的に評価しています。これらの評価をもとに、適正な仕切価設定を行うことで販売価格の適正化を図っています。メリハリの効いた販売価格の設定を行い、特約店と協業することにより安価での販売競争から離れ、販売価格の適正化を進めつつあります。

今後の薬価改定やジェネリック医薬品業界の変化を見据えて、販売の中心を高利益品目にシフトさせフォーミュラリーに残りうる基準薬にリソースを集中するなど、収益改善に向けた取り組みを開始しています。

収益性向上

⑤ 稼働率の向上

稼働率向上により原価率を下げ、粗利率の向上に繋げる。

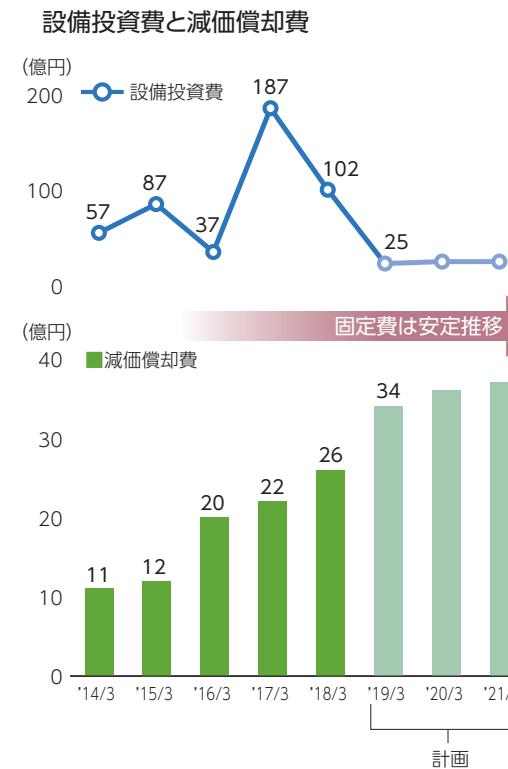


工場の稼働率を向上させ、粗利の改善に繋げる主な取り組みは次の3つです。まず、ジェネリック医薬品数量シェアの政府目標(2020年9月末までに80%)を見据えて、安定供給体制を整備することにより、需要の増加を受け止め、生産量を増加させることです。次に、外部への製造委託品について内製化を進め、自社製造品への切り替えを行うことです。さらに、今まで取り組みが難しかった製造受託の拡大や導出に着手し、これらを取り込んでいくことで、生産品目数・生産量の増加を行うことです。ジェネリック医薬品メーカーとして後発参入していることから、数年前までは、受託事業や導出事業について取り扱いが少ない状況でしたが、つくば第二工場の完成により、事業として展開できる体制が整いました。今後は新たな成長ドライバーとして受託事業・導出事業をさらに拡大する計画です。

収益性向上

⑥ 固定費のコントロール

設備投資がピークアウトしたことで固定費は安定推移。売上高増加と粗利の改善により、営業利益のV字回復を図る。



過去5年間の設備投資費は高い水準で推移していますが、これは、ジェネリック医薬品の需要拡大と、グループ内薬局の拡大による需要増加に応えるための設備投資によるものです。具体的な設備投資として、つくば工場S棟の設備増強(日本ジェネリック)、本社第二工場の新設、川内工場の設備増強(長生堂製薬)、つくば第二工場の建設および第I期工事の実施(日本ジェネリック)など、安定供給体制に必要な最大生産能力の引き上げのための先行投資でした。2019年3月期以降は、先行投資はピークアウトすることから、減価償却費などの固定費は安定的に推移する一方、ジェネリック医薬品市場の拡大、グループ内薬局店舗の増加とジェネリック医薬品使用数量の増加により、売上高を大きく増加させる計画です。また、各種粗利の改善による営業利益の増加も期待できますが、つくば第二工場稼働に伴う減価償却費の増加など、費用増加もあることから、利益貢献の効果が出る時期は2020年3月期以降を想定しています。

品質管理の取り組み

従来以上に厳格な品質管理を実施するため、品質目標を定め運用を強化

2018年度品質目標

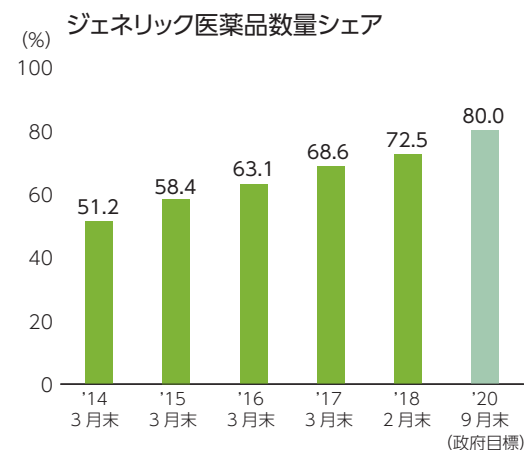
- 1) 製造実態に合った承認書の維持管理
 - 承認書の年次点検、GMP監査での整合性確認、変更管理の適正な評価
 - 製造販売業三役の適正な業務実施、日本薬局方改正への適正な対応
- 2) 品質リスクマネジメントの実践
 - 製品及び製造所のリスク評価、変更管理に伴うバリテーション手順等の検討、新規原薬・添加剤メーカー選定時の適切なリスクアセスメントの実施
- 3) 医療機関、患者様への品質に係る情報提供体制の強化
 - 提供すべき情報の明確化と収集・伝達・発信・管理体制・手順の充実・強化、導入品の情報提供に係る契約の締結
- 4) 堅牢な品質システムへの継続的改善
 - コンプライアンス意識の向上、品質システムの最適化、GMP業務支援システムの導入、JG/CH合同QA会議の企画・推進

ジェネリック医薬品市場の環境認識

ジェネリック医薬品市場の拡大要因

ジェネリック医薬品の2017年度における市場規模は、約1兆円となる見込みであり、2021年の市場規模は、約1.2兆円になると推計されています※。また2020年頃には、大型の先発品が特許切れとなることから、ジェネリック医薬品市場の拡大が予想されます。その他にも、特許切れによる新たなジェネリック医薬品が発売されることから、市場拡大が予想されます。これらに加えて、病院・クリニック・薬局で使用されるジェネリック医薬品増加も市場を拡大させる要因です。

現在のジェネリック医薬品数量シェアは、2018年2月末時点で72.5%となっており、毎年5%前後増加しています。高齢者人口の増加による医療費の増加が想定されていることから、厚生労働省はジェネリック医薬品数量シェアを2020年9月末までに80%とする政府目標を掲げており、目標実現に向けて診療報酬改定の際に、各種施策が打ち出されています。



※富士経済株式会社「2018 ジェネリック医薬品・バイオシミラーデータブック No.2」より

薬価改定が毎年行われることによる影響

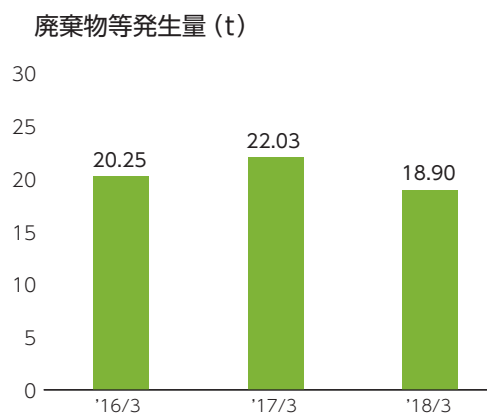
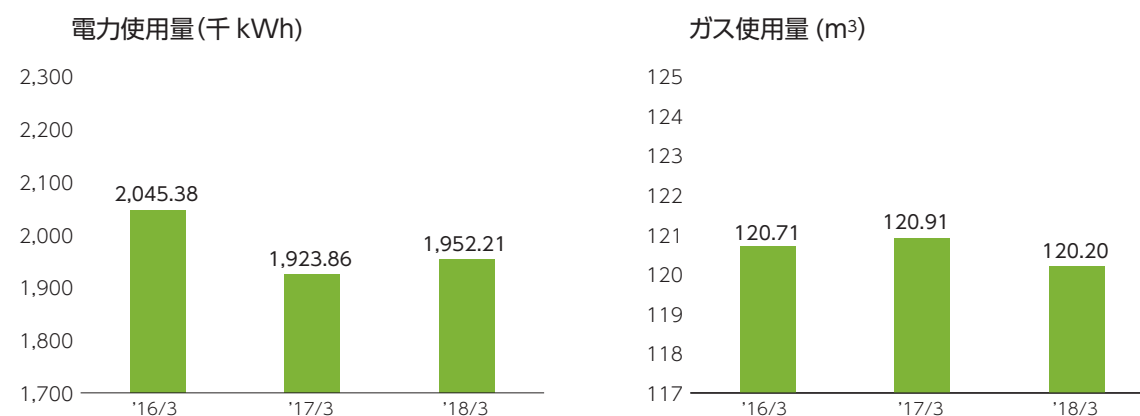
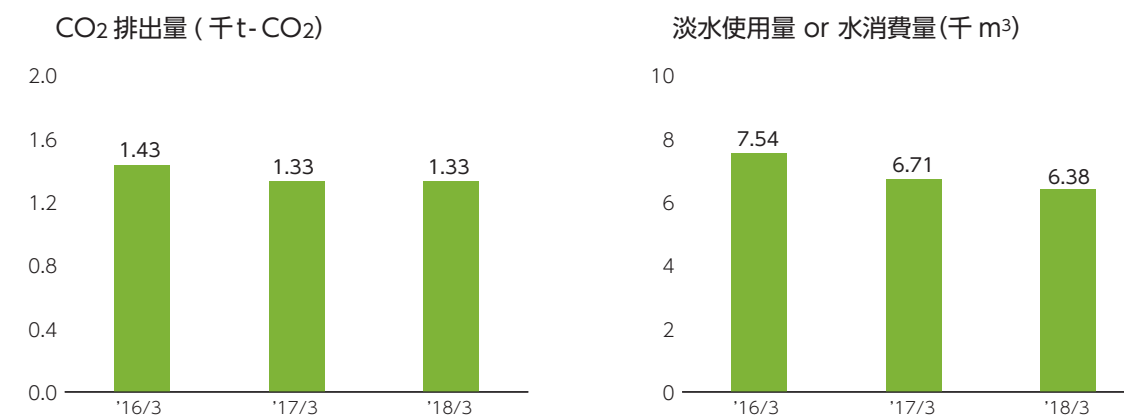
現在、薬価改定は2年に一度行われていますが、今後、毎年薬価改定が行われることが閣議決定されました。毎年改定の開始は2020年度となっていますが、2021年は全医薬品に対して行うのか、薬価と納入価格との乖離が大きいもののみとなるのかは議論されている最中です。また、2019年中に消費税の増税が行われた場合、増税分を薬価に上乗せするための薬価改定が行われる等の議論もあり、明確な答えが出ていないのが現状です。

薬価改定が毎年行われることになると、薬価が毎年下がることになり、医薬品メーカーには少なからず影響が出ると想定されます。医薬品メーカーは、今までのように仕切価格を大きく引き上げて販売を行っているため、薬価改定により薬価が大きく引き下げられることが想定されるため、仕切価格自体を下げにくくなる可能性があります。

ESGへの取り組み

Environment

医薬品製造販売事業では、建物を取得した工場の場合は改修を行い、CO₂ 排出量、淡水使用量、電力使用量の少ない最新設備を整備。新設した工場では建設段階から環境に配慮した工場の設計を実施。



■ 1億錠あたりの原単位にて算出

■ CO₂、電力使用量

生産設備を十分に活用するまでの生産数量が無かった2016/3期より、生産数量を伸ばすことで効率化の恩恵を得ることができたが、長生堂製薬の本社第二工場の稼働率上昇により微増。

■ 淡水・ガス使用量

生産数量の増加に伴い、順調に低減。

■ 廃棄

自社工場製造の新製品が多かったことも影響し、2017/3期は微増したが、2018/3期では2016/3期の水準より低減。今後も低減を目指す。

医療従事者派遣・紹介事業

薬剤師を中心とした派遣・紹介



成長性

7年平均成長率 (2012/3期~2018/3期) **24.4%**

求人需要が高く、引き続き高い成長性を持つ事業です。薬剤師事業を中心に、医師・看護師・登録販売者・その他医療従事者にも取り扱い分野を拡大中です。

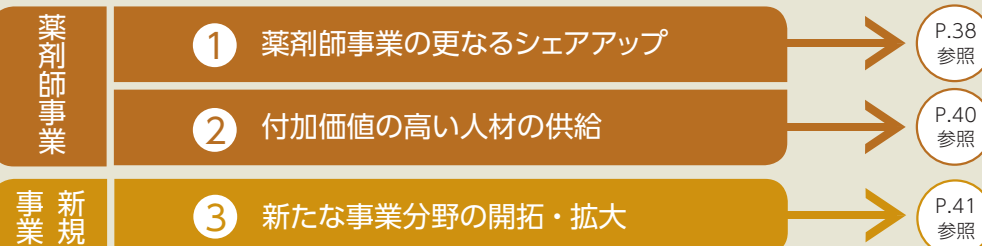
収益性

営業利益率 (2018/3期) **15.4%**

大規模な投資がなく事業拡大が可能であることから、高い収益性を実現しています。派遣・紹介登録者の確保、医師事業の拡大に向けた成長投資を継続中です。

2030年に向けた長期戦略

医療業界における日本調剤の圧倒的なブランド力を活かした薬剤師事業をベースに、コア事業である調剤薬局事業とシナジーを発揮。医療従事者を中心に新規事業の開拓と拡大を図る。



薬剤師事業

① 薬剤師事業の更なるシェアアップ

首都圏に加え、薬剤師不足が深刻な地域での薬剤師市場拡大に注力。

2018年度

2020年度に向けた主な具体策

> 営業拠点の拡大と営業人員の増強

新たな拠点の設置と人員の増強

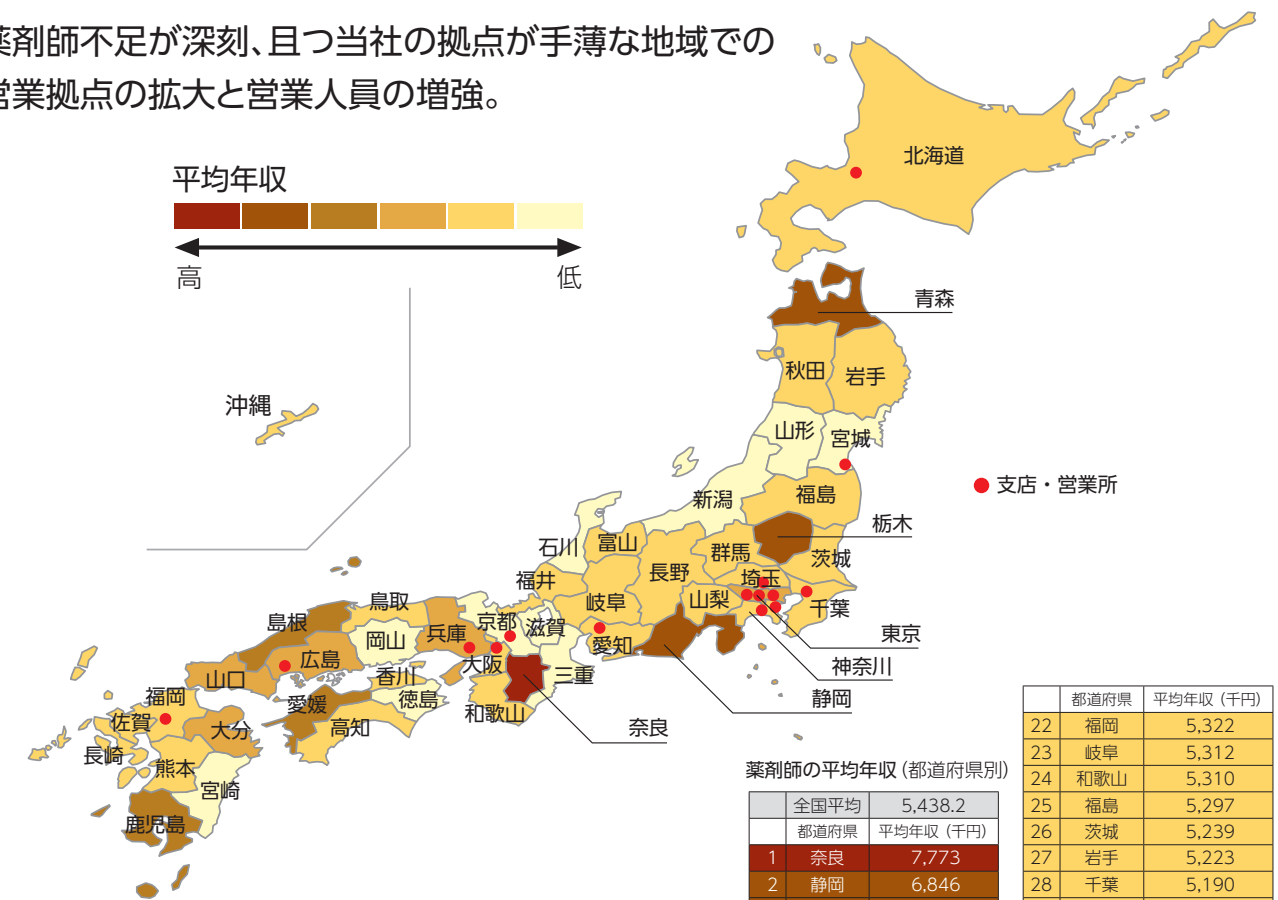
> 営業エリアの拡充 (首都圏以外の拡充)

高給与かつ求人需要が高い地域に拡充

> 紹介事業の拡大・強化

制度改定により需要は派遣 → 紹介へシフト

薬剤師不足が深刻、且つ当社の拠点が手薄な地域での営業拠点の拡大と営業人員の増強。



2016年12月31日現在、全国の届出薬剤師数は301,323人*で、前回(2014年調査)と比較すると4.6%増加しています。人口10万人に対する薬局・医療施設に従事する薬剤師数も181.3人となり、前回に比べ11.3人増加していますが、地域差が大きく首都圏以外では全国平均を大きく下回っている状況です。

一方、薬剤師の平均年収は首都圏以外の方が高い傾向にあり、TOP3が奈良県、静岡県、青森県と続き、東京都や神奈川県といった首都圏は10位以下という状況です。

*厚生労働省「2016年度医師・歯科医師・薬剤師の概況」をもとに当社にて作成

※厚生労働省「2017年度賃金構造基本統計調査」をもとに当社にて作成

薬剤師事業

② 付加価値の高い人材の供給

日本調剤の教育システムを活用した質の高い薬剤師教育により、付加価値の高い人材供給を実現。

調剤薬局事業とのシナジー

> 日本調剤の知名度を最大限活用

派遣・紹介事業者としての信頼と実績

調剤薬局事業で40年間に亘り培ってきた日本調剤の知名度を最大限活かし、薬剤師事業では、派遣・紹介事業としてトップクラスの事業規模となっています。また、対面カウンセリングをきめ細かく行うことで、マッチングクオリティの向上に努めています。

長年積み重ねてきた信頼や実績により、優良派遣事業者認定と職業紹介優良事業者認定を取得しています。この2つの認定を取得している派遣・紹介事業者は全体の1%程度であり、質の高い派遣・紹介事業の実現を可能にしています。



優良派遣事業者認定
(2016年3月31日)



職業紹介優良事業者認定
(2018年3月31日更新)

> 調剤薬局事業で確立した質の高い教育システムの活用

JPラーニングを開発

2018年4月の診療報酬改定では地域包括診療料、かかりつけ薬剤師指導料がプラス改定となり、地域包括ケアチームの一翼を担うことができる薬剤師への需要が急速に高まっています。同事業では、調剤薬局事業で確立した質の高い教育を効率的に学ぶことができるJPラーニングを開発し、これを派遣・紹介登録者へ提供することで、質の高い薬剤師の供給を実現しています。

この学習ツールは、かかりつけ薬剤師になるために必須である研修認定薬剤師の単位申請に対応しており、日本調剤の教育専任スタッフが作成した実務直結型のe-Learningです。



> 薬剤師の業務をサポートするアプリ

保険調剤アプリ「薬トレ」

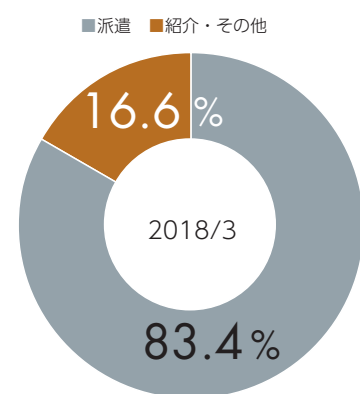
従来より同事業では、調剤報酬や各種加算、服薬指導、薬歴管理などが分かりやすく解説された、日本調剤監修のオリジナル調剤テキストを登録薬剤師向けに用意しておりましたが、2018年2月、テキスト内容をより便利で手軽なスマートフォンアプリとしてリリースしました。調剤報酬改定の内容に対応する等、薬剤師の業務をサポートするコンテンツを充実させています。



調剤報酬改定により需要は薬剤師派遣から紹介へシフト。需要の変化を捉えた紹介事業の拡大・強化。

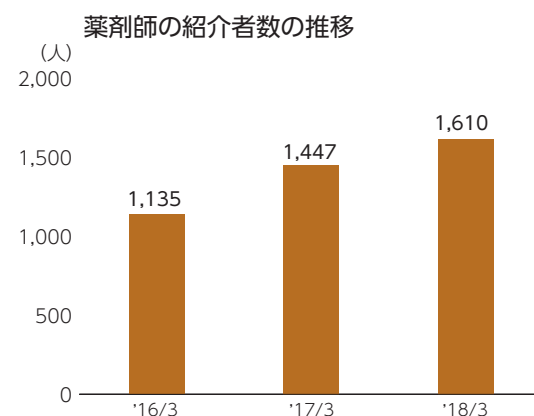
薬剤師派遣と紹介の売上高比率

2015年10月に「患者のための薬局ビジョン」が発表されて以来、薬剤師紹介の需要が急速に高まっています。これを捉えて、紹介事業にも先行して取り組みを開始しています。



薬剤師の紹介者数

紹介者数は順調に増加しており、人材需要の変化に柔軟に対応しています。ストック事業である派遣事業の安定性に加え、収益性・成長性が高い紹介事業を拡大しています。



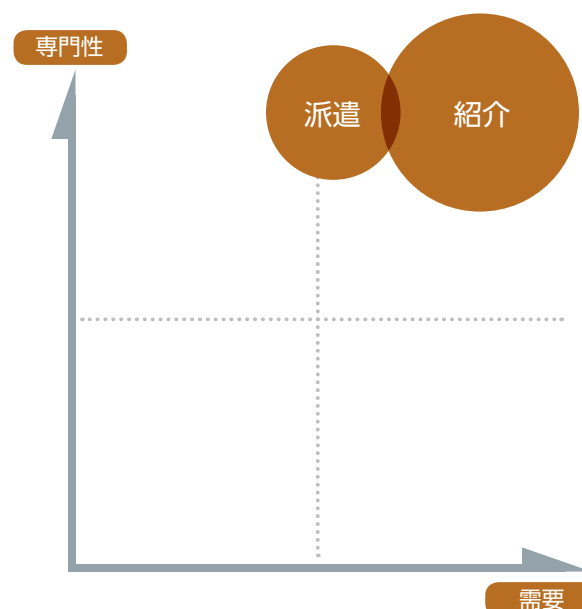
薬局業界の課題

調剤薬局業界では、中小チェーン薬局と個人薬局が約90%を占めており、薬剤師の採用に課題を抱えています。「患者のための薬局ビジョン」実現に向けた薬剤師の対人業務増加により、従来にも増して質の高い薬剤師に対する需要が高まっています。



人材需要の変化

かかりつけ薬剤師の要件として、当該店舗における勤務実績が必要とされており、薬剤師の需要は派遣から紹介へとシフトしつつあります。かかりつけ薬剤師になるために必須の研修認定薬剤師の資格取得など、専門性に対する要求も高まっています。

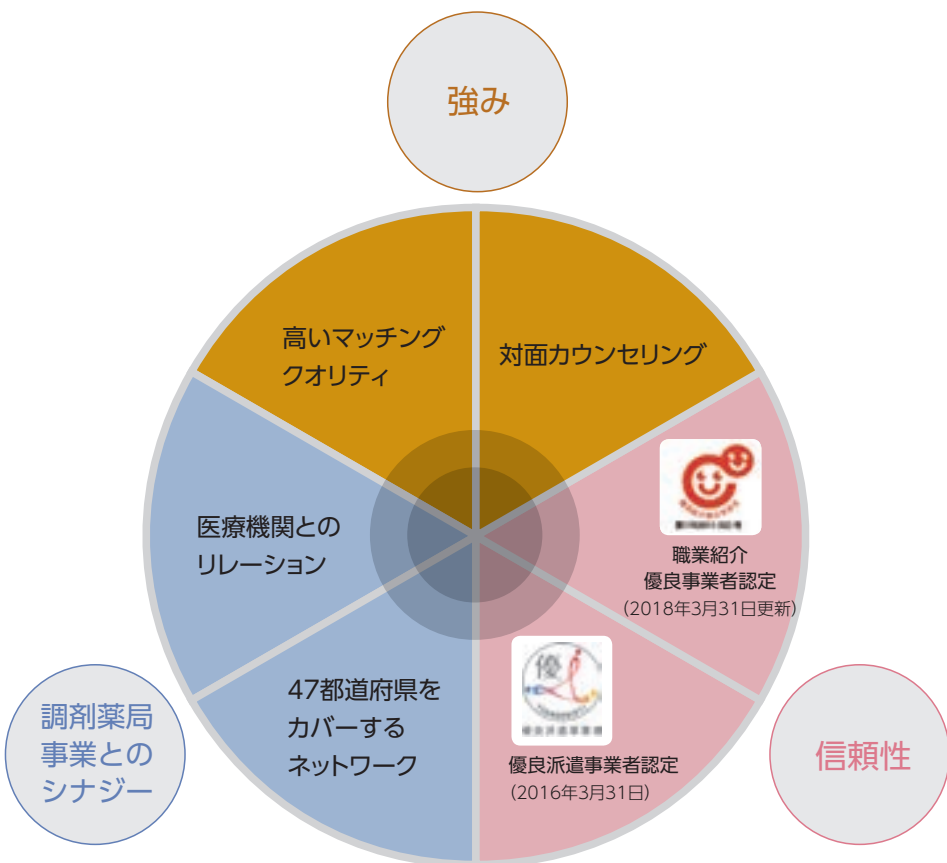


新規事業

③ 新たな事業分野の開拓・拡大

強みを活かした事業拡大

取り扱い職種の拡大



日本調剤を支える基盤

医師紹介事業の拡大に向けた先行投資

登録販売者事業への進出

営業拠点の増強	営業部員の増員
札幌・名古屋・大阪・福岡 に新たな拠点を追加	医師紹介事業専門の 営業部員を新たに増員

ドラッグストアとの接点活用
ドラッグストア大手5社との薬剤師派遣・紹介事業を通じた 接点、並びに薬剤師事業のノウハウを活かした事業展開

2018年3月期：
売上高は前期比4倍超に急拡大

「人口10万対医師数」※1は、薬剤師同様に地域差が大きく、依然として首都圏など大都市圏を除く地域では医師不足が深刻な状況です。同事業では今後、医師紹介事業への取り組みを本格化させ、医療の地域格差是正に貢献してまいります。

2006年の医薬品医療機器等法で新設された「登録販売者」は、2017年には合格者が累計20万人※2を超えました。ほとんどの一般用医薬品の販売ができる「登録販売者」は、今後ドラッグストアだけでなくコンビニエンスストアや家電量販店においても需要が高まると考えられます。

※1 厚生労働省 「2016年度医師・歯科医師・薬剤師調査の概況」
※2 厚生労働省 「これまでの登録販売者試験実施状況等について」

3

- 43 ESGマネジメント
- 44 Human
- 49 Social 地域社会と共に
- 51 Governance コーポレート・ガバナンス
- 57 役員の状況
- 59 社外取締役(監査等委員)から見た日本調剤のコーポレート・ガバナンス

ESGマネジメント

日本調剤では、ESG に対するさまざまな取り組みを強化しています。会社を支える人(Human)を重要な経営資源と捉え、女性活躍の推進、働き方改革、各種研修を行うなど、人材への投資を積極的に行っています。

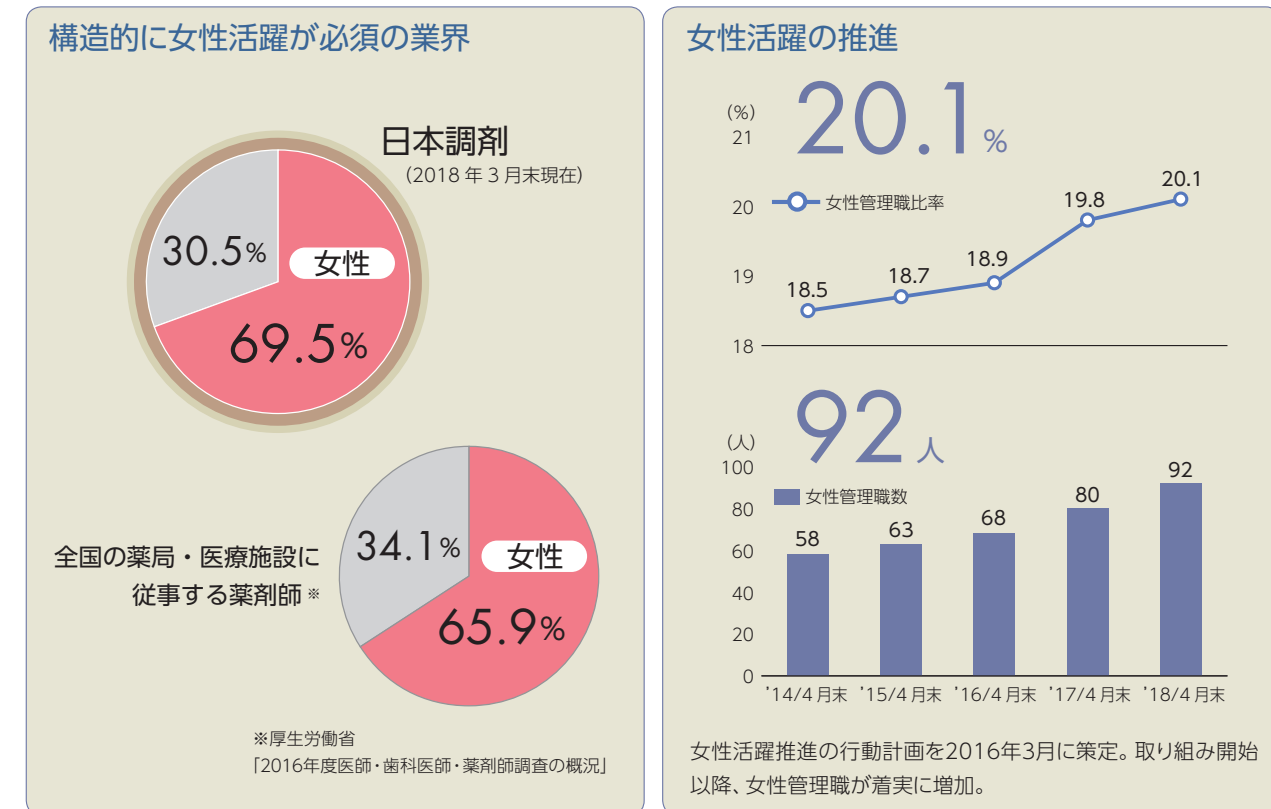


	ESG 課題への取り組み	参照ページ	
H	人材への投資	女性活躍推進	P 45, 46
		働き方改革	P 47
		研修制度・キャリアプラン	P 48
E	環境	医薬品製造販売事業における環境対策	P 36
S	患者さま	かかりつけ薬剤師への取り組み	P 23
		ジェネリック医薬品の使用促進	P 22
		在宅医療への取り組み	P 22
S	地域社会	健康チェックステーション	P 15, 23, 49
		健康イベント	P 49
		ジェネリック医薬品使用促進による医療費の増加抑制	P 22
S	政府・行政	株主・投資家の皆さまと共に	P 50
		安定的・継続的な配当	P 14, 17
G	ガバナンス	コーポレート・ガバナンスへの取り組み強化	P 51 ~ 59

Human

長期ビジョン ～ 2030 年に向けて～

社会から必要とされる企業として女性目線の会社作り



女性活躍推進

両立支援施策の実施

社員の中には、居住地の保育園充足度により、育児休暇取得後に保育園を見つけることができず、いわゆる「保活」に時間を割かざるを得ない方が一定数います。当社では、会社がセーフティーネットを用意するという視点で、出産後も安心して働けるよう受け入れ体制を整えています。当社は全国に薬局を展開しているため、全国適用で幅広くカバーできる施策

を中心に導入しており、「保育サービス企業」との提携や「会員専用の福利厚生サービス」などを通して社員に対する各種支援を積極的に行っています。

また併行して、全体の約一割を超える育児短時間勤務の社員が働きやすい環境づくりも進めています。

導入している各種支援策

- | | |
|-----------------------|--------------------------------|
| 1 許可外保育施設運営企業との提携 | 日本調剤専用の優先入園枠
入園金無料、その他費用の補助 |
| 2 ベビーシッターサービス企業との法人契約 | 入会金・年会費無料
料金割引サービス |
| 3 育児補助金制度会員制の福利厚生サービス | 育児補助金
月極保育補助金 |

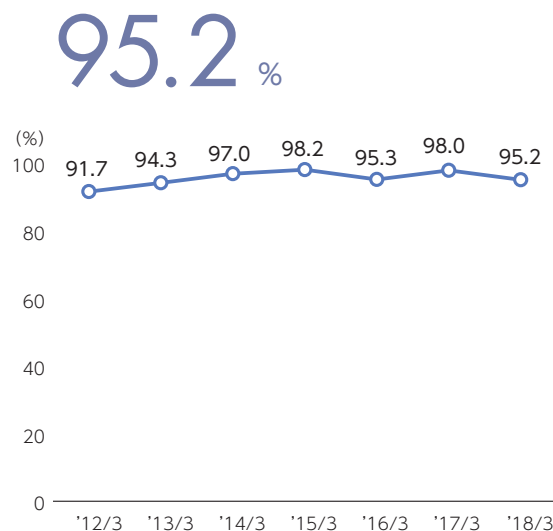
子どもを預けたくても預けられず、フルタイムで働けなかったり、復職を延期したり、やむを得ず退職してしまったりすることを避けるため、日本調剤では認可外保育施設運営企業と提携し、優先入園・保育費用の補助を実施しています。また、ベビーシッターサービス企業との提携や、会員制の福利厚生サービスに保育サービスオプションを追加するなど、幅広いニーズに応えるサポート策を実施しています。

育児休業期間・復帰後の支援体制

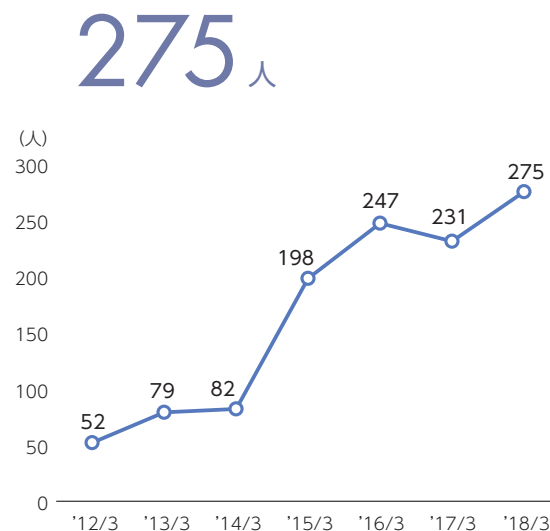
育児休業からスムーズな復帰ができるよう、休業期間中の社員に対して、定期的に社内報などを届けています。薬剤師に対しては、育児休業期間中に新たに薬価収載された新薬の情報や服薬指導に活かす医薬品情報など、知識のアップデートができるようフォローアップを実施しています。当社では育

児休業からの復帰後の定着率が9割を超えていることから大きな効果が出ていると捉えています。また、育児短時間勤務制度を2011年3月期に整備したことから制度の利用者数も増加しており、女性が働きやすい環境づくりが包括的に進んでいます。

育児休業からの復帰者の社員定着率



育児短時間勤務制度 利用者数



女性活躍推進

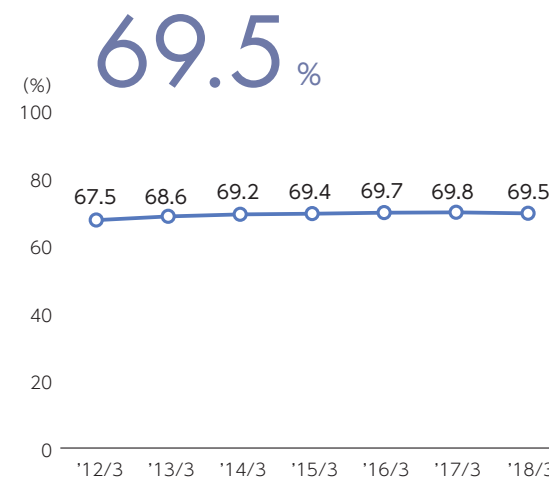
女性管理職・管理薬剤師

薬局・医療施設に従事する薬剤師は従来から女性割合が高く、2016年度では65.9%が女性です。当社のコア事業である調剤薬局事業においても、社員の大半は薬剤師が占めるため、構造的に女性割合が高くなる傾向があり、2017年度末の女性社員割合は69.5%となっています。

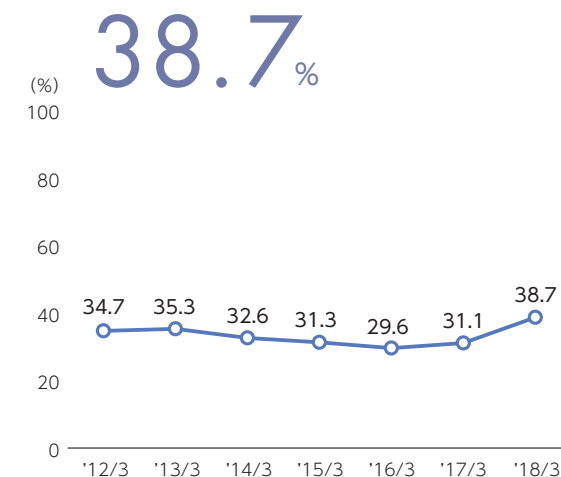
当社では男女の区別なく教育機会を提供し、女性管理薬剤師

師の育成を積極的に推進しています。一時的にライフイベント等で休業された場合でも、同様の役職や待遇で復帰ができる制度となっており、キャリアを継続できる体制を整えています。近年、女性管理薬剤師の割合も増加傾向であり、働きやすい職場環境の整備が進んでいる状況にあると捉えています。

女性社員 / 全社員



女性管理薬剤師数 / 管理薬剤師数



女性活躍推進

社内への意識醸成

“女性活躍推進”の理解を深める講演会

2017年6月に、全国のエリアマネージャーを集めた会議において、人事部主催の講演会「今、知っておきたい“女性活躍推進”」を開催。外部講師を招き、女性活躍推進が求められる背景、マネジメント層に必要な考え方やハラスメントの種類、その原因と対応策などを具体的な事例を交えて理解を深めました。また本社間接部門の社員に対しても、同様の講演会を開催し、社内での“女性活躍推進”に対する意識の醸成に取り組んでいます。



医療事務リーダーシップ研修

2017年6月に、各支店より選出された医療事務の社員を対象に、「医療事務リーダーシップ研修」を実施しました。本研修は昨年度に続き2回目の開催で、リーダーシップ、組織論、モチベーションなどについてラーニングゲームやディスカッションを通じて理解を深めました。医療事務職の9割以上が女性であり、患者さまが薬局へ来られた際に、一番最初に対応する重要な役割があるため、薬局内や地域でリーダーシップを発揮することを期待しています。



地域社会と共に

健康チェックステーション **37** 店舗 (2018年3月末現在)

2016年度より日本調剤の薬局店舗内に「健康チェックステーション」を積極的に開設。未病・予防への取り組みを進めていくための拠点として、設置店舗を増加させています。服用している薬についての相談や、健康相談などを実施しています。店舗には管理栄養士を配置するなど、栄養相談なども含めて、地域住民の方々の健康づくりのお手伝いをさせていただいております。このような健康サポート機能を持つ薬局の整備を、今後も進めてまいります。



健康イベント **515** 回開催



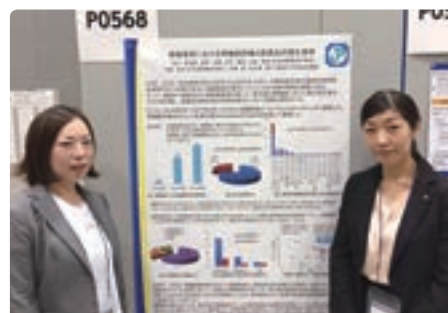
今後の薬局には健康サポート機能として、地域住民の皆さまの健康維持や病気予防への取り組みが求められています。お薬や病気に関する勉強会、禁煙相談会、血圧測定、血管年齢・ストレス度測定、骨密度測定、体組成測定等、多岐にわたる健康イベントを開催しています。店舗では、管理栄養士による食事指導を含めた栄養相談も行っています。また、受診が必要な方には受診勧奨を行うなど、医療機関との連携にも取り組んでいます。

薬剤師体験

2017年3月期に大好評だった「子ども薬剤師体験」を2018年3月期も実施しました(2017年7月実施)。本イベントは、薬剤師体験を通して、お薬を安全に飲むことの重要性や、薬剤師がどのように地域住民の健康維持に貢献しているのかを伝える活動として継続しています。前年の1.5倍となる30人の子どもたちが参加しました。白衣を身にまとい、実際の調剤機器を使って、お薬に見立てたお菓子の調剤体験から鑑査、患者さま役の保護者の方への服薬指導まで一連の流れを体験しました。薬剤師の仕事への理解を深めていただく機会を積極的につくる活動を続けています。



学会発表 **9** 学会 **38** 演題発表



「第27回日本医療薬学会年会」(2017年11月)において、当社薬剤師が「保険薬局における腎機能評価と医薬品の適正使用」について発表を行いました。

慢性腎臓病の患者さまにおいて、中毒性副作用や薬物性腎障害、末期腎不全への進行防止に薬局が関与していくことは今後の重要な課題です。臨床検査値を参照することで、腎機能に応じた適正投与量かどうかを評価し、疑義照会後の処方内容の変化について調査分析を実施しました。

株主・投資家の皆さまと共に

株主総会

2018年6月27日に第38期定時株主総会を開催しました。調剤薬局業界では調剤報酬改定等、大きな動きがある中、株主の皆さまとの活発な質疑応答が行われました。その後、議案が6つ提出され、全ての議案が本株主総会で承認されました。また、経営の透明性と機動性の向上を目指し、本総会をもって社外取締役1名が新任されました。株主総会の最後には、代表取締役社長の三津原博より株主の皆さまに向け、今後の日本調剤グループの積極的な事業展開について説明いたしました。



決算説明会



2018年5月10日に決算説明会を開催しました。2018年4月に行われた調剤報酬改定では、今後の薬局には、地域包括ケアシステムの中における医療機関との連携やかかりつけ薬剤師・薬局への取り組み強化など、薬局に多くの役割を果たすことが求められています。本決算説明会では、今後必要とされる薬局を見据えた取り組み状況、出店戦略、既存店強化について説明を行いました。参加者からは、調剤報酬改定の影響や対応への取り組み状況など多くの質問が寄せられました。日本調剤では、このような大きな業界の変化を捉えて、業界再編を勝ち抜いた後の姿として、2030年に向けた「長期ビジョン」を発表しました。

投資家向けIR

調剤薬局業界、ジェネリック医薬品業界では、業界再編に向けた大きな変化が起こりつつあります。このような大きな変化に対して、投資家からの関心が高まっており、中長期の戦略等について質問が多く寄せられています。特に、海外投資家からの問い合わせが増えており、日本調剤ではこれに応えるため海外投資家向けIRを強化しています。2018年3月期は、ロンドン、エジンバラ、ニューヨークで投資家とのミーティングを実施し、投資家に向けてグループ全体の経営戦略や長期ビジョンについての説明を行いました。活発な質疑が行われ、日本調剤グループへの理解を深めていただく機会となりました。今後も国内で行われる投資家向けカンファレンスや個別ミーティングも含め、積極的にIR活動を実施していく計画です。

▼ 以下の取り組みも随時実施しています

- > 個人投資家向け会社説明会
- > スモールミーティング
- > 投資家との個別ミーティング(国内・海外)
- > 証券会社主催の投資家向けカンファレンス

コーポレート・ガバナンス

日本調剤は、社会から必要とされる企業を目指し、持続的成長と企業価値向上のためコーポレート・ガバナンスを継続的に強化しています。

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方



経営環境の変化への的確な対応、継続的な企業の健全性確保、企業価値のさらなる向上には、上記の3つが必須であると考えています。さらには、当社グループの事業活動が各種規制に基づいた事業であることから、コーポレート・ガバナンスの充実及びコンプライアンスの強化は極めて重要であると認識しており、この認識のもとで各種対策を実行しています。

また、現時点では当社の規模・業容においては、監査等委員会設置会社が、当社における監査・監督機能及びコーポレート・ガバナンスの充実に適していると判断しています。

	2005年	2010年	2015年
内部統制システム	2006年5月	内部統制システム構築に関する基本方針の制定	2016年6月 内部統制システムの改定
内部通報制度		2011年3月	内部通報制度「日本調剤ホットライン」の設置
情報セキュリティ委員会		2012年4月	情報セキュリティ委員会の設置
企業行動憲章		2014年2月	企業行動憲章の制定
倫理行動指針		2014年2月	倫理行動指針の制定
コンプライアンス推進委員会		2014年2月	コンプライアンス推進委員会の設置
医療安全委員会		2014年10月	医療安全委員会の設置
社外取締役			2015年6月 社外取締役の導入
リスク管理委員会			2016年3月 リスク管理委員会の設置
監査等委員会設置会社			2016年6月 監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行
プライバシーマーク			2016年11月 プライバシーマーク付与事業者認定取得
事業継続計画 (BCP)			2017年5月 事業継続計画 (BCP) の制定

コーポレート・ガバナンスの体制 (2018年6月28日現在)

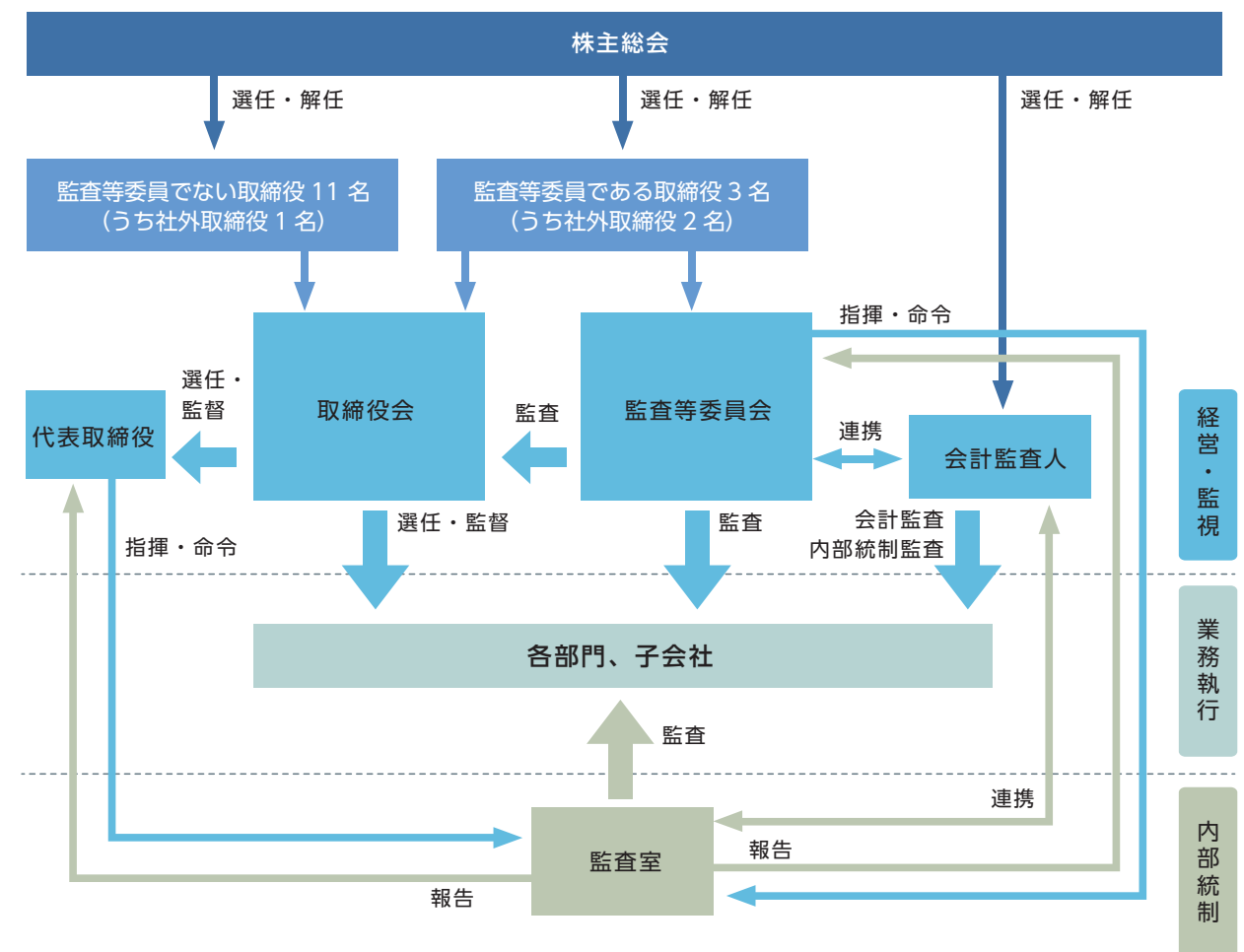
取締役	取締役(11名) うち社外取締役・独立役員(1名)
監査等委員会	取締役(3名) うち社外取締役・独立役員(2名)

当社は2016年6月28日開催の第36期定時株主総会において、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しています。また、取締役会は、取締役(監査等委員である取締役を除く。)11名及び監査等委員である取締役3名(うち社外取締役2名)で構成され、法令等に定める重要事項の決定及び職務執行状況の監督等を行います。

また、社外取締役2名を含む監査等委員である取締役3名は、監査等委員会を構成し、取締役会における議決権行使等を通じて監督機能を果たすと共に、取締役の職務執行の監査及び監査報告書の作成を行います。

会計監査については、会計監査人として有限責任監査法人トーマツを選任し、適正な会計処理及び経営の透明性を確保しております。

コーポレート・ガバナンスの体制図 (2018年6月28日現在)



取締役会の運営状況

取締役会の開催	原則毎月1回 必要に応じて随時
開催実績	14回 (2017年4月1日～2018年3月31日)
議論内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 出退店 ■ 資金調達 ■ M&A ■ 予算・決算 ■ 規定整備 ■ コーポレート・ガバナンス ■ 人事・労務 ■ 組織改編 ■ その他

コーポレート・ガバナンスの各原則に基づく開示

■ 政策保有株式

当社は、事業運営上の観点あるいは取引関係の強化などの目的で上場株式を保有する場合、その投資額及び当該株式保有がもたらす当社の利益等を総合的に勘案し、その保有可否を判断します。また、保有する上場株式のうち主要なものについて、保有の狙い・合理性について定期的に検証を行い、その結果を取締役に報告しています。さらに、政策保有株式に係る議決権の行使については、保有目的と投資先の企業価値の向上に資するかどうかによって賛否を判断します。

■ 関連当事者間の取引

当社では、当社が役員や主要株主等との取引（関連当事者間の取引）を行う場合において、その取引が会社及び株主共同の利益を害することのないよう、「取締役会規程」において関連当事者間取引を取締役会付議事項とし、取締役会において実際の個別取引に係る承認をし、又は報告の受領を通じて監視を行っています。また、関連当事者間取引に係る取締役会決議にあたっては、法務担当部署によるリーガルチェックを実施しています。

■ 情報開示の充実

(1) 会社の目指すところ（経営理念等）や経営戦略、経営計画

当社グループの企業理念、経営戦略、経営計画は、主に自社 HP の下記 URL において開示し、その他株主通信、有価証券報告書等を活用し発信しています。

企業理念：

<https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/philosophy/>

経営戦略・経営計画：

<https://www.nicho.co.jp/corporate/info/18742/>

(2) 取締役会が取締役の報酬を決定するに当たっての方針と手続

当社は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）及び監査等委員である取締役の報酬総額の最高限度額について株主総会で決議しています。個別の報酬の額又はその算定方法については、各取締役の各年度における貢献度及び目標達成度等を総合的に考慮して、取締役（監査等委員である取締役を除く。）については取締役会、監査等委員である取締役については監査等委員である取締役の協議によりそれぞれ決定しています。

(3) 取締役（監査等委員である取締役を除く。）・監査等委員である取締役の選任と指名を行うに当たっての方針と手続

当社では、取締役（監査等委員である取締役を除く。）として株主からの経営の委任に応え、経営に関する豊富な経験と高い識見を有し、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の職務と責任を全うできる人材を取締役（監査等委員である取締役を除く。）候補者として選任する方針としています。この方針に基づき、代表取締役が取締役（監査等委員である取締役を除く。）候補者の原案を作成して取締役会に提案し、取締役会において取締役（監査等委員である取締役を除く。）候補者を決定しています。

監査等委員である取締役については、経営における監査及び監査等委員会の機能の重要性を理解し、監査等委員の職務と責任を全うできる人材を、監査等委員である取締役候補者として選任する方針としています。この方針に基づき、代表取締役が監査等委員である取締役候補者の原案を作成して、監査等委員会の同意を得て、取締役会に提案し、取締役会において監査等委員である取締役候補者を決定しています。

(4) 取締役個々の選任・指名についての説明

当社は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）及び監査等委員である取締役候補者の選任理由について、株主総会招集通知に記載し、ホームページにおいて開示しています。

■ 取締役会の役割・責務

当社は、法令、定款及び取締役会規程に従い、経営方針・戦略、業務執行上の重要な事項を取締役会において判断・決定しています。また、経営陣に委任する事項は、職務権限規程及び業務分掌規程に定めており、その業務執行の状況について取締役会で報告を受け、監督機能の充実を図っています。

■ 独立社外取締役の独立性判断基準及び資質

当社は、独立社外取締役については、東京証券取引所の独立性基準に加え、人格・識見に優れ、当社の経営に対して適切な助言・監督ができる者を選定しています。

■ 取締役会の実効性確保のための前提条件

①当社の取締役会は、業務執行と経営の監視機能を実効的に果たすため、会社経営・経済環境に精通し高い能力を持つ者、当社事業環境に関する深い知識・経験を有する者、経理・財務・法務・人事に豊富な知見を有する者等から構成され、全体としてのバランス、多様性に配慮しています。また、取締役会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）11名及び監査等委員である取締役3名で構成しています。

②当社は取締役の兼任数について、その役割・責務を適切に果たすために合理的な範囲にとどめており、その兼任状況は、株主総会招集通知に記載しています。

③当社は、2018年5月から6月にかけて、外部コンサルタントの意見を踏まえ、取締役会議長を除く取締役全員を対象に、「取締役会の構成と運営」をはじめとする21項目の取締役会の実効性評価にかかるアンケートを実施し、取締役会において取締役会全体の実効性について分析・評価を行いました。その結果の概要は、全項目の評価において良好な結論を得ており、取締役会の実効性は確保できていると判断しています。一方、取締役会における運営面の取り組みについては建設的な意見が提示されたことから、今回の評価結果を踏まえ、引き続き取締役会全体の実効性の向上に努めていきます。

■ 取締役のトレーニング

当社は、社内取締役に対しては、役員の責務等について適宜適切な説明を行い、必要に応じて第三者機関による研修やセミナーを受講する機会を提供し、その費用は会社負担としています。また、社外取締役に対しては、当社の事業内容や経営課題等に関する理解を深めることを目的に、当社グループ各社の店舗・工場・事務所等の主要拠点を視察し、経営陣幹部や各部門から事業内容や経営課題等の説明を受ける機会を提供しています。

■ 株主との建設的な対話に関する方針

当社は、株主・投資家の皆さまに当社の経営・財務状況を積極的かつ公平、公正、タイムリーに情報開示し、適正な株価形成を目指し、以下のようなIR活動推進体制を整えています。

(1) 株主との対話を主に担当する部署及びこれを統括する役員

当社における株主との対話については、IR担当部門である経営企画部が担い、経営企画部担当役員がこれを統括しています。

(2) 関連部署との連携のための方策

当社ではIR担当部門である経営企画部が、総務部、広報部、経理部、財務部、その他の各部門長、子会社役員との情報共有、情報収集に努めており、また、その協力体制を整えています。

(3) 個別面談以外の取り組み

当社は、株主総会、決算説明会、事業説明会、工場見学会、当社HPにおける情報開示等の実施により、当社の経営戦略や事業環境に関する理解を深めていただけるよう、活動を実施しています。

(4) 経営陣幹部や取締役会に対するフィードバックのための方策

当社では、株主・投資家の皆さまからのご提言などについて、その内容を担当役員等に定期的に報告し、経営陣へフィードバックを行う体制を構築しています。

(5) インサイダー情報の管理に関する方策

当社は、IRにおけるインサイダー取引防止体制として、決算情報について決算期末日の翌日から決算発表日までを沈黙期間としています。また、内部情報管理規程を設け情報管理体制を整えています。

内部統制システムに関する基本的な考え方及びその整備状況

■ 社外取締役の選任

社外取締役は3名であります。当社では、社外取締役が企業統治において果たす機能及び役割については、会社の業務執行に係る決定において外部の客観的な立場から、経営判断の監視を行うことにあると考えています。また、その独立性確保のためには、会社と利害関係が無いことが重要だと認識しています。

なお、社外取締役を選任するための提出会社からの独立性に関する基準を定めており、選任にあたっては、東京証券取引所の独立性基準に加え、人格・識見に優れ、当社の経営に対して適切な助言・監督ができる者を選定しています。

■ 内部監査及び監査等委員会監査の状況

内部監査機関として社内に監査室を設置し、これを社長直属の組織として位置付け、年度ごとの内部監査スケジュールに沿った内部監査を実施し、内部牽制組織の有効性をモニタリングしています。人員は室長1名、室員2名の3名体制ですが、内部監査規程に基づいてさらに人員の必要がある場合は、代表取締役の承認を得て、他部署の者を内部監査に就かせる支援体制が確立しています。

監査等委員会は3名で構成され、うち社外取締役が2名であります。定例会議を月1回開催しています。各人はそれぞれ法律、会社監査業務等のプロフェッショナルであり、各人の視点から取締役会の職務遂行について厳正かつ有意義な監視を行っています。

■ リスク管理体制の整備の状況

当社グループでは、各社で定めているリスク管理規程に基づき、定期的にリスク管理委員会を開催して、個別のリスクを把握・管理し、リスクの現実化を予防する体制を整備しています。また、リスクが現実化した場合は、上位職及びリスク管理委員会が役職員から報告を受け、即座に対処するものとしています。

また、社長直属の監査室が、定期的に各部門のリスク管理の状況を監査し、想定されたリスクに遺漏がないか、リスクの管理方法等が適切かどうかをレビューし、定期的に取締役会に報告を行う体制をとっています。

■ 内部統制システムに関する基本的な考え方

当社では、社内において必要な業務・管理機能を所定の部組織に分割して担わせ、業務規程、権限規程の遵守を徹底することで、権限分離と内部統制を実現する業務運営を図っています。内部統制システム構築の動きとしては、2006年5月26日の取締役会において、内部統制システム構築に関する基本方針の制定について決議（2016年6月28日の取締役会において一部改定）し、会社法に基づき、下記の12項目についての考え方を定めています。

- (1) 取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
- (2) 当社グループの損失の危険の管理に関する規程その他の体制
- (3) 当社グループの取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
- (4) 当社グループの取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
- (5) 子会社の取締役等の職務の執行に係る事項の当社への報告に関する体制
- (6) 監査等委員会の職務を補助すべき取締役及び使用人に関する事項
- (7) 監査等委員会の職務を補助すべき取締役及び使用人の他の取締役（監査等委員である取締役を除く。）からの独立性の確保、並びに当該取締役及び使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項
- (8) 取締役（監査等委員である取締役を除く。）及び使用人が監査等委員会に報告をするための体制、その他の監査等委員会への報告に関する体制

(9) 子会社の取締役・監査役等及び使用人又はこれらの者から報告を受けた者が当社の監査等委員会に報告をするための体制

(10) 監査等委員会へ報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを受けないことを確保するための体制

(11) 監査等委員の職務の執行（監査等委員会の職務の執行に関するものに限る。）について生ずる費用の前払又はその償還の手続、その他の当該職務の執行について生ずる費用又は債務の処理に係る方針に関する事項

(12) その他監査等委員会の監査が実効的に行われることを確保するための体制

■ 内部統制システムの整備・運用状況

(1) 規程等の整備及びその周知徹底

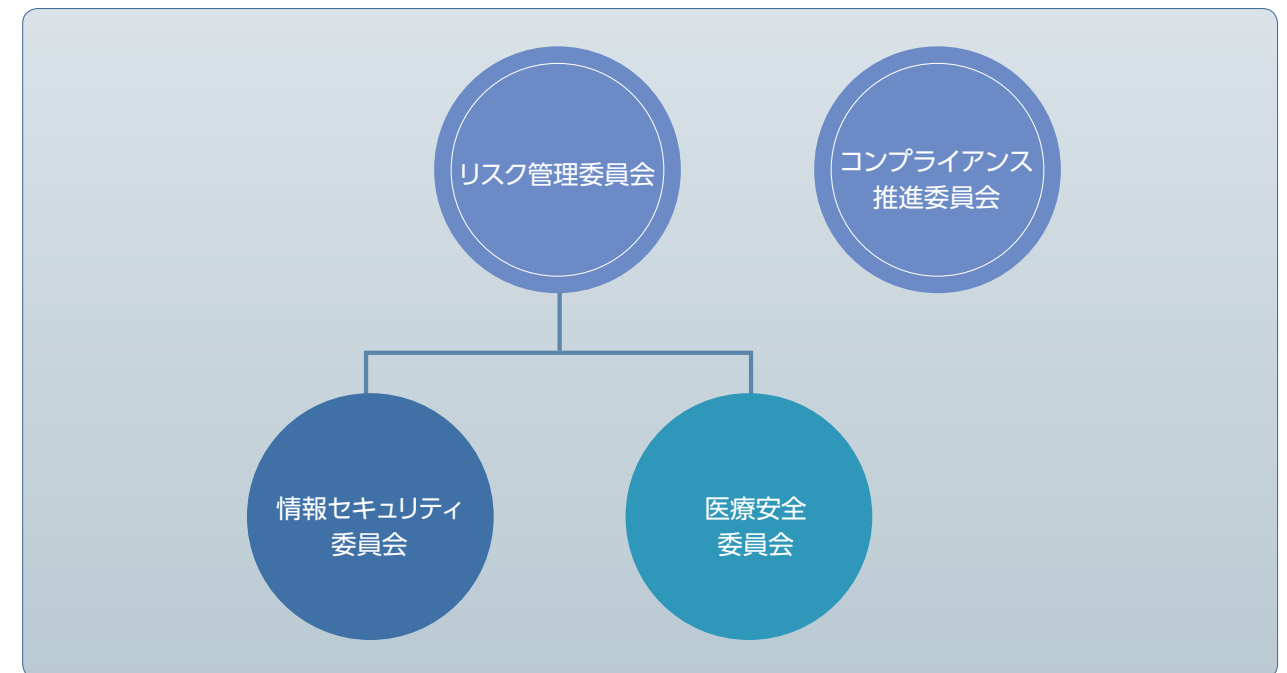
当社グループにおける業務の適正を確保するために、規程・マニュアル・カード等を整備し、回覧・研修・訓練等を通じて周知徹底を図っています。

(2) リスク管理・コンプライアンス推進

当社では3ヶ月に1度リスク管理委員会（情報セキュリティ委員会・医療安全委員会）及びコンプライアンス推進委員会を開催し、各分野における諸施策の推進及び情報の共有化を図っています。子会社各社も同委員会を定期的に開催しています。

また、毎月「コンプライアンス便り」「コンプライアンスメルマガ」を回覧し、年に1度eラーニングで確認テストを実施しています。

体制図



役員状況 (2018年6月28日現在)



昭和54年12月 武田薬品工業株式会社退職
 昭和55年3月 当社代表取締役社長(現任)
 平成6年1月 宮城日本調剤株式会社(現:株式会社メディカルリソース)代表取締役社長(現任)
 平成17年1月 日本ジェネリック株式会社代表取締役社長(現任)
 平成24年1月 株式会社日本医薬総合研究所代表取締役社長(現任)
 平成25年5月 長生堂製薬株式会社代表取締役会長(現任)

代表取締役社長
三津原 博



平成11年9月 当社入社
 平成13年4月 当社経営企画部長
 平成17年1月 日本ジェネリック株式会社取締役
 平成18年4月 当社営業推進部長
 平成18年10月 株式会社メディカルリソース取締役
 平成19年6月 当社取締役営業推進部長
 平成22年6月 当社取締役退任
 平成25年6月 株式会社日本医薬総合研究所取締役(現任)
 平成26年6月 当社取締役
 日本ジェネリック株式会社取締役(現任)
 平成27年6月 当社常務取締役
 平成29年6月 当社専務取締役(現任)

専務取締役
三津原 庸介



平成20年5月 当社入社
 平成21年4月 当社財務部部長
 平成27年4月 当社財務部長
 平成27年6月 当社取締役財務部長(現任)
 株式会社メディカルリソース取締役(現任)

取締役
小城 和紀



平成23年1月 当社入社
 当社公共営業部長
 平成25年10月 当社総務部長
 平成28年6月 当社取締役管理本部部長兼総務部長(現任)

取締役
藤本 佳久



平成14年8月 日本プロパティ・ソリューションズ株式会社代表取締役副社長
 平成20年6月 エム・ユー・トラスト総合管理株式会社代表取締役社長
 平成23年6月 同社取締役会長
 平成24年6月 当社常務取締役財務部長
 平成25年6月 当社常務取締役(現任)
 平成26年2月 長生堂製薬株式会社取締役(現任)

常務取締役
鎌田 良樹



平成6年5月 当社入社
 平成7年4月 当社九州支店薬劑部部長
 平成18年6月 当社九州支店長
 平成20年3月 当社薬劑本部長
 平成20年6月 当社取締役薬劑本部長
 平成24年4月 当社取締役薬劑本部長
 平成24年6月 当社取締役退任
 当社薬劑本部長
 平成25年6月 当社取締役薬劑受託部長
 平成27年6月 当社常務取締役薬劑受託部長(現任)

常務取締役
深井 克彦



昭和52年4月 株式会社ダイエー入社
 平成6年4月 同社経営企画本部長
 平成10年9月 株式会社アール・イー・パートナーズ取締役副社長
 平成11年12月 有限会社オズ・コーポレーション取締役(代表)(現任)
 平成12年3月 株式会社レコフ事務所(現:株式会社レコフ)執行役員
 平成19年6月 同社取締役兼主席執行役員
 平成22年6月 同社代表取締役社長兼CEO
 平成28年10月 同社代表取締役会長
 平成28年12月 M&Aキャピタルパートナーズ株式会社取締役
 東京建物株式会社社外取締役(現任)
 平成30年3月 当社取締役(現任)
 平成30年6月

社外取締役
恩地 祥光



昭和62年9月 当社入社
 平成12年6月 当社取締役
 平成18年6月 当社名古屋支店長
 平成21年12月 当社横浜支店長
 平成28年2月 当社業務監査部長
 平成30年6月 当社取締役(監査等委員)(現任)
 日本ジェネリック株式会社監査役(現任)
 株式会社メディカルリソース監査役(現任)
 株式会社日本医薬総合研究所監査役(現任)
 長生堂製薬株式会社監査役(現任)

取締役(監査等委員)
畠山 信之



平成25年4月 当社入社
 当社営業統括部部長
 平成25年10月 当社営業推進部長
 平成27年6月 当社取締役営業推進部長
 平成28年4月 当社取締役営業統括部長
 平成28年6月 当社常務取締役営業統括部長(現任)

常務取締役
笠井 直人



平成4年1月 当社入社
 平成16年1月 当社大阪支店営業部部長
 平成16年4月 当社大阪支店長兼大阪支店営業部部長
 平成19年4月 当社営業統括部長
 平成19年6月 当社取締役営業統括部長
 平成28年4月 当社取締役営業推進部長(現任)

取締役
宮田 徳昭



昭和52年4月 検察官検事任官
 昭和60年4月 弁護士登録(現任)
 平成2年4月 薄金・有住法律事務所開設
 平成13年7月 当社監査役
 平成25年10月 薄金法律事務所開設(現在)
 平成28年6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

社外取締役(監査等委員)
薄金 孝太郎



平成18年7月 東京国税局退職
 平成18年8月 公認会計士・税理士登録(現任)
 税理士法人日本税務総研パートナー(現任)
 平成26年6月 当社監査役
 平成27年6月 株式会社ソディック監査役(現任)
 平成28年6月 当社取締役(監査等委員)(現任)

社外取締役(監査等委員)
長嶋 隆



平成21年6月 当社入社
 当社管理部長
 平成21年12月 当社健保・施設推進部長
 平成23年6月 当社取締役健保・施設推進部長
 平成29年6月 当社取締役健保推進部長(現任)

取締役
鈴木 重夫



平成2年7月 当社入社
 平成12年4月 当社東北支店薬劑部部長
 平成16年12月 当社薬劑本部東日本薬劑統括部長
 平成21年12月 当社薬劑本部購買部長
 平成24年4月 当社薬劑本部長兼薬劑本部購買部長
 平成24年6月 当社取締役薬劑本部長兼薬劑本部購買部長
 平成26年1月 当社取締役薬劑本部長(現任)

取締役
小柳 利幸

社外取締役(監査等委員)からみた日本調剤のコーポレート・ガバナンス



社外取締役
独立役員
監査等委員
薄金 孝太郎

社外取締役
独立役員
監査等委員
長嶋 隆

■ コーポレート・ガバナンス体制について

日本調剤では、2016年6月開催の株主総会において、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行し、監査や監督業務は監査等委員である取締役で構成される監査等委員会により行われることになりました。これにより、監査等委員である取締役は、取締役会において重要事項の決議に自ら参加することによって職務執行状況の監督を行うため、監査等委員である取締役の責務は重くなりました。

監査等委員の過半数は社外取締役であることを要件とされておりますが、日本調剤の特色は、検察官検事出身の弁護士と国税庁出身で公認会計士の資格を有する税理士の二人が就任しており、弁護士の薄金がコンプライアンス(法令遵守)等の観点から、税理士の長嶋が会計等の観点から、業務の適正を監督していることだと思っております。

監査等委員は、毎月定例の本社取締役会に参加するだけでなく、子会社の取締役会を傍聴して会議内容を見守ったり、本社役員や子会社の主要役員から必要に応じて現況や問題点等を聴取することにより、問題点等の情報を共有するよう心掛けております。また、社内監査役による支店や店舗等の往査に同行したり、監査等委員会の職務を補助する本社監査室担当者とも連携して監査や監督に努めております。

私は、弁護士の立場から社外取締役の使命を尽くすことによって、「真の医薬分業の実現」を目指す日本調剤の更なる発展に貢献したいと考えております。

(薄金 孝太郎:社外取締役・独立役員・監査等委員)

■ コーポレート・ガバナンス強化への取り組みについて

日本調剤の目標は調剤薬局事業を通じて社会に貢献することですが、それ以上にわが国が世界に誇る社会保険制度の維持発展を支えることにあります。

また役員従業員すべてに徹底した法令遵守は当社の基本理念です。従って当社のステークホルダーはより広くとらえる必要があります。そのため、日本調剤は2016年から監査等委員会設置会社に移行され取締役会での議決権行使を前提として監査を強化しました。

また業務執行上の規定の整備等取締役会の実効性適正性を確保することも重要です。これは内部統制システムの構築ともリンクすることでありこの両輪を共に拡充することによって一層のコーポレート・ガバナンス強化が図られると考えています。

(長嶋 隆:社外取締役・独立役員・監査等委員)

■ 監査等委員の具体的役割と活動

旧来の監査役会の職務内容は各取締役の業務執行の適法性の検証を最大の目的としていました。監査等委員に変わってからは、それに加えて業務執行の妥当性の検証も監査の対象となり、その活動範囲が拡充されています。

また以前と異なり個人の監査役としての意見としてではなく監査等委員会の決議による組織の意見として対応可能となりました。従って以前の監査役としての中心的業務である各取締役の業務執行の適法性の検証だけでなく各取締役が重点を置く業務の内容やその執行上現在発生している業務上法令上の問題点について個々の取締役から直接具体的に情報を聞き取り問題点がないか常に検証しています。

また各薬局の実際の業務の問題についても内部監査担当者と逐次連絡を取りながら意見交換し、時には各薬局や子会社に往査し具体的にその環境や仕事を見ることによって気が付いた問題点については常勤監査等委員を通じて注意喚起を促しています。

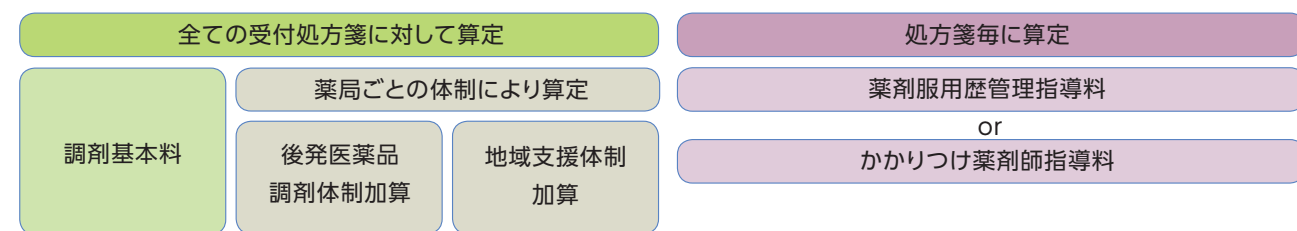
(長嶋 隆:社外取締役・独立役員・監査等委員)

4

- 61 診療報酬改定 主な改定内容
- 64 用語説明
- 67 10年データ(財務・非財務サマリー)
- 69 経営成績及び財務分析の報告
- 71 連結貸借対照表
- 73 連結損益計算書
- 74 連結包括利益計算書・連結株主資本等変動計算書
- 75 連結キャッシュ・フロー計算書
- 76 事業等のリスク
- 79 会社情報
- 80 沿革
- 81 株式情報

データセクション

(参考) 2018年度改定に伴う主な技術料の推移



		2016年度改定	2018年度改定
通常	調剤基本料 1	41点 ● 基本料 2 以下でもかかりつけ薬剤師指導料月 100 件以上の薬局、かつ、薬剤師の半数以上が、かかりつけ薬剤師指導料に係る届出を行っている	41点 ● かかりつけ薬剤師指導料による復活要件の廃止
	調剤基本料 2	25点 ● 月 4,000 枚超かつ集中度 70%超の薬局 ● 月 2,000 枚超かつ集中度 90%超の薬局 ● 1 医療機関からの処方せんが月 4,000 枚超	25点 ● 月 4,000 枚超かつ集中度 70%超の薬局 ● 月 2,000 枚超かつ集中度 85%超の薬局 ● 1 医療機関からの処方せんが月 4,000 枚超 (医療モールに薬局がある場合はモール内からの処方せん枚数を合算する) ● 同一グループの薬局で調剤割合が最も高い医療機関が同じ場合は、それらの薬局の処方せん枚数合計が月 4,000 枚超
特例	調剤基本料 3	20点 ● 月 4 万枚超のグループで、集中度 95%超の薬局	20点 ● 月 4 万枚超の薬局グループで、集中度 85%超の薬局
	特別調剤基本料	—	15点 ● 月 40 万枚超の薬局グループで、集中度 85%超の薬局
	特別調剤基本料	—	10点 ● 病院と不動産取引等があり、その病院からの処方せん集中度が 95%超 (いわゆる門内薬局)
	調剤基本料 4	31点 ● 調剤基本料 1 に該当し、妥結率 5 割以下	廃止
調剤基本料 5	19点 ● 調剤基本料 2 に該当し、妥結率 5 割以下		
特別調剤基本料	15点 ● 調剤基本料 3 に該当し、妥結率 5 割以下		
減算	50/100 減算	● かかりつけ薬剤師の基本的機能に係る業務を行っていない保険薬局は調剤基本料を 100 分の 50 とする (処方せん受付回数が 1 月に 600 回以下の保険薬局を除く)	● 妥結率が低い、または妥結状況の報告がない保険薬局の調剤基本料を 100 分の 50 とする
		調剤基本料 1 41点→21点 調剤基本料 2 25点→13点 調剤基本料 3 20点→10点 調剤基本料 4 31点→16点 調剤基本料 5 19点→10点 特別調剤基本料 15点→8点	調剤基本料 1 41点→21点 調剤基本料 2 25点→13点 調剤基本料 3-イ 20点→10点 調剤基本料 3-ロ 15点→8点 特別調剤基本料 10点→5点

(参考) 2018年度改定に伴う主な技術料の推移

	2016年度改定	2018年度改定
後発医薬品調剤体制加算	—	26点 85%以上
	22点 75%以上	22点 80%以上
	18点 65%以上	18点 75%以上
調剤基本料の減算規定	—	-2点 ● 後発医薬品の処方割合が 20%以下、かつ、処方せん枚数が 600 枚超
基準調剤加算	32点 ● 調剤基本料 1 のみ ● 土日も含め週 45 時間以上開局 ● 1,200 品目備蓄 ● 管理薬剤師は薬局勤務 5 年以上 同一薬局で週 32 時間以上勤務 当該薬局に 1 年以上在籍 ● 過去 1 年に在宅医療の実績 ● 24 時間調剤及び在宅業務の体制 ● かかりつけ薬剤師指導料に係る届出	廃止
地域支援体制加算	—	35点 ● 調剤基本料 1 旧基準調剤加算の要件と同様 ● 調剤基本料 1 以外 1 年に常勤薬剤師 1 人当たり下記実績すべてを要件に追加 ①夜間・休日の対応実績 400 回 ②麻薬指導管理加算の実績 10 回 ③重複投与・相互作用防止加算の実績 40 回 ④かかりつけ薬剤師指導料の実績 40 回 ⑤外来服薬支援料の実績 12 回 ⑥服用薬剤調整支援料の実績 1 回 ⑦単一建物診療患者が 1 人の在宅薬剤管理の実績 12 回 ⑧服薬情報等提供量の実績 60 回

(参考) 2018年度改定に伴う主な技術料の推移

	2016年度改定	2018年度改定
薬剤服用歴管理指導料	38点 ● 調剤基本料1の薬局 ● 6ヶ月以内に来局 ● お薬手帳に必要事項を記載 50点 上記以外	41点 ● 調剤基本料1 ● 6ヶ月以内に来局 ● お薬手帳に必要事項を記載 53点 上記以外
薬剤服用歴管理指導料の特例	—	13点 ● 6ヶ月以内の手帳持参患者が50%以下の薬局
かかりつけ薬剤師指導料	70点 ● 研修認定薬剤師であること ● 薬局勤務3年以上 ● 週32時間以上の勤務 ● 当該薬局に6ヶ月以上在籍	73点 ● 研修認定薬剤師であること ● 薬局勤務3年以上 ● 週32時間以上の勤務 ● 育児、介護による時短勤務者は、週24時間以上かつ週4日以上の勤務 ● 当該薬局に1年以上在籍

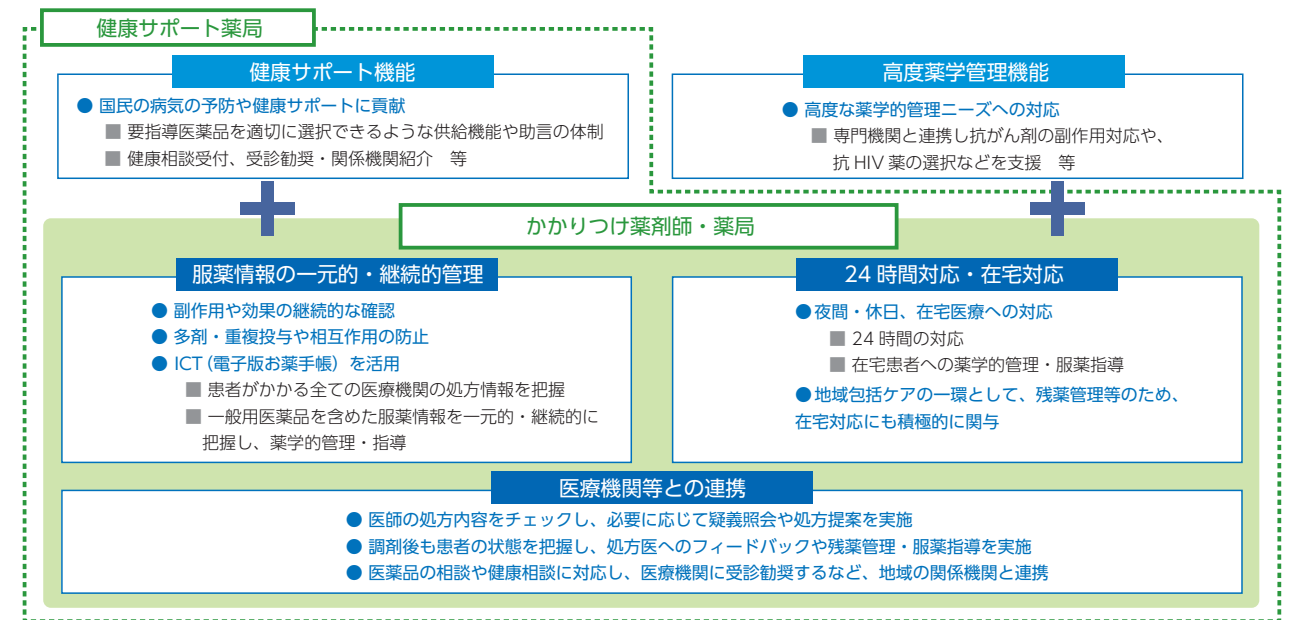
薬剤服用歴管理指導料または、かかりつけ薬剤師指導料のどちらか一方を算定

	2016年度改定	2018年度改定
重複投薬・相互作用等防止加算	30点 ● 医師に疑義照会して処方に変更が行われた場合のみ算定	40点 ● 残薬調整以外による変更 30点 ● 残薬調整による変更
外来服薬支援料	185点 ● 患者、家族等の求めに応じ、保険医に確認した上で、患者の服薬管理を支援した場合に算定	185点 ● 患者、家族等の求めに応じ、保険医に確認した上で、患者の服薬管理を支援した場合に算定 患者、家族、又は保険医の求めに応じて、持参した薬の整理等の服薬管理を行い、その結果を保険医に情報提供した場合についても、所定点数を算定できる
服用薬剤調整支援料	—	125点 ● 6種類以上の内服薬から2種類以上減少した場合
服薬情報等提供料	20点 ● 患者、家族、医療機関からの要望に基づき、又は薬剤師が必要と判断して文章で情報提供	30点 ● 医療機関の要望と患者の同意に基づく 20点 ● 患者、家族からの要望と同意に基づく
乳幼児服薬指導加算	10点 ● 6歳未満の乳幼児に係る調剤の際、服用に関して必要な指導、かつ指導内容を手帳に記載した場合に加算	12点 内容の変更なし
調剤料	1日につき5点 ● 1日以上7日以下の場合	変更なし
	1日につき4点 ● 8日以上14日以下の場合	変更なし
	70点 ● 15日以上21日以下の場合	67点 ● 15日以上21日以下の場合
	80点 ● 22日以上30日以下の場合	78点 ● 22日以上30日以下の場合
	87点 ● 30日以上の場合	86点 ● 30日以上の場合

【患者のための薬局ビジョン】

厚生労働省は、2015年10月に「患者のための薬局ビジョン」を発表しました。これは、地域包括ケアシステムの中で、薬局が服薬情報の一元的・継続的な把握や在宅での対応を含む薬学的管理・指導な

どの機能を果たし、地域で暮らす患者本位の医薬分業の実現に取り組むための指針です。今後の調剤薬局が進むべき方向性と、求められる機能が示されています。



【かかりつけ薬剤師】

2016年4月に行われた調剤報酬改定に伴い、かかりつけ薬剤師制度が開始されました。これは、国が定める一定の要件をクリアした薬剤師の中から、患者さまが希望の薬剤師を1名のみ指名し同意書に署名を行うことで、担当薬剤師が継続して薬の説明や相談を行う制度です。かかりつけ薬剤師になるためには、事前に地方厚生局への届出が必要です。

①薬剤師が服薬情報を一元的に把握

担当薬剤師が、他の医療機関・薬局で受け取った薬、市販薬、健康食品、サプリメント等をまとめて把握。重複や相互作用について確認し、薬の服用や避ける必要のある食べ物なども含めて注意点等のアドバイスをを行う。

②体調変化の確認や薬の残薬調整

担当薬剤師が、過去の服薬記録や副作用歴等も含めて、服用後の薬の効果や体調変化についても継続的に確認を行う。必要に応じて医療機関への疑義照会や副作用・服薬状況のフィードバックを行う。また、多数の残薬が発生している場合は、次回の処方日数の調整を実施するなど服用薬の整理も行う。

③夜間・休日の対応や相談

担当薬剤師は、患者さまの服薬状況や体調変化を継続して把握することで、薬の適正使用や健康維持に関する相談等に対応。緊急の場合には、携帯電話による夜間・休日の対応を実施しています。

- 基準
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

【かかりつけ薬剤師・薬局】

「患者のための薬局ビジョン」では、かかりつけ薬剤師・薬局に求められる3つの機能について説明されていますが、施設基準等がなく届出は不要。かかりつけ薬剤師・薬局への定量的な評価については、厚生労働省によりKPIが検討されており、今後、明確な指標が発表される見通し。厚生労働省は、2025年までにすべての薬局をかかりつけ薬剤師・薬局へ再編することを目標としている。

【健康サポート薬局】

かかりつけ薬剤師・薬局の基本的な機能を有し、地域住民による主体的な健康の維持・増進を積極的に支援する薬局。保健所へ事前の届出が必要。厚生労働省は2025年までに、健康サポート薬局を1万から1万5,000件まで登録することを目標としている。

- 基準
1. 地域包括ケアシステムの中で、医療機関や介護事業者など他職種と連携
 2. 健康サポート薬局に係る研修を終了し、5年以上の実務経験を有する薬剤師の常駐
 3. 個人情報に配慮した相談窓口
 4. 薬局の外側と内側における「健康サポート薬局」の表示
 5. 要指導医薬品等、介護用品等の取り扱い

出典：厚生労働省「患者のための薬局ビジョン」

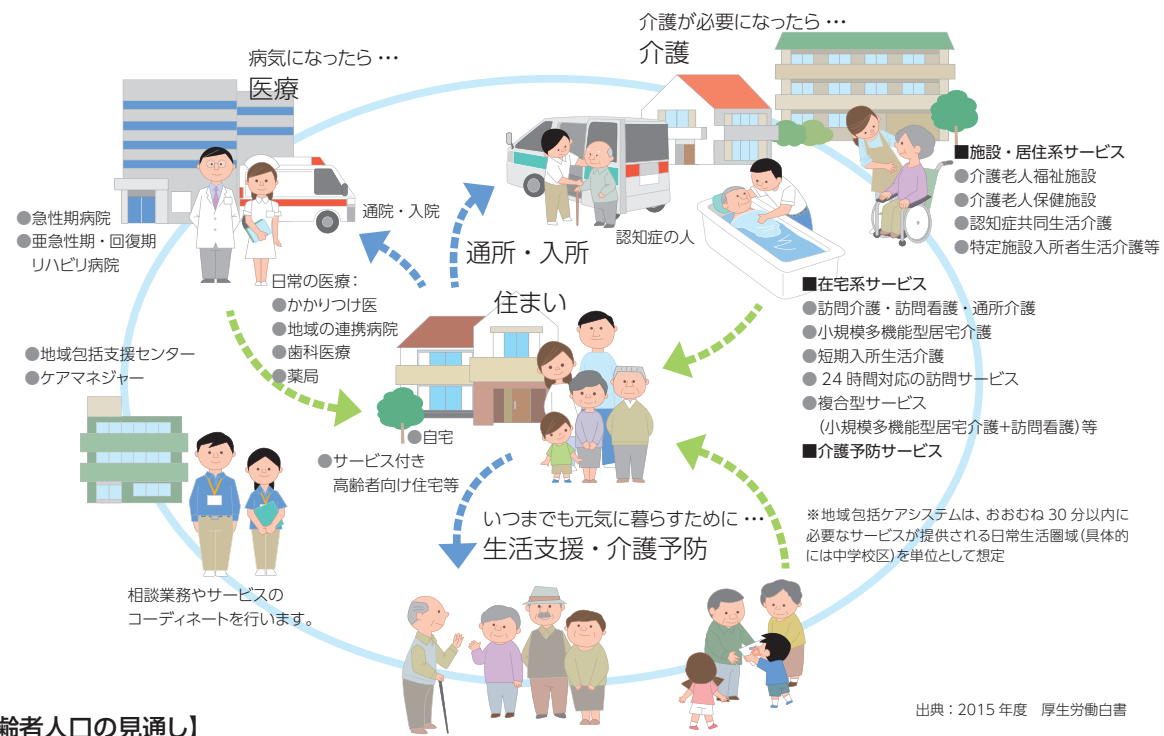
【地域包括ケアシステム】

政府は、高齢者が重度な要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援などのサービスが、一体的に提供される地域包括ケアシステムの構築を目指しています。

医療・介護においては、多職種連携により在宅医療・介護を一体的に提供できる体制が求められています。その中で、調剤薬局・薬剤師が果たす役割は重要度を増しています。

背景として、日本では諸外国に例をみないスピードで高齢化が進んでいることが挙げられます。65歳以上の人口は、現在3,000万人を超えており(国民の約4人に1人)、2042年の約3,900万人でピークを迎えます。このような状況の中、団塊の世代(約800万人)が75歳以上となる2025年(平成37年)以降は、国民の医療や介護の需要が、さらに増加することが見込まれています。

地域包括ケアシステムの姿

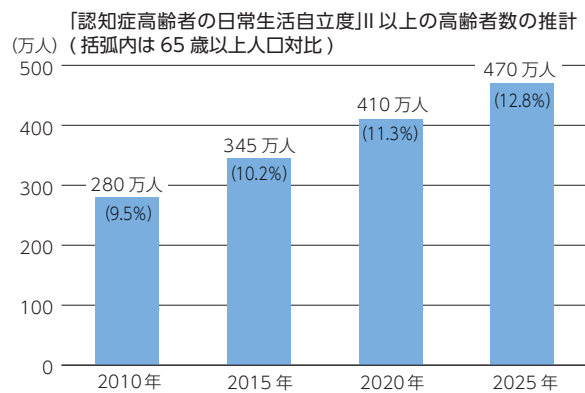


【高齢者人口の見通し】

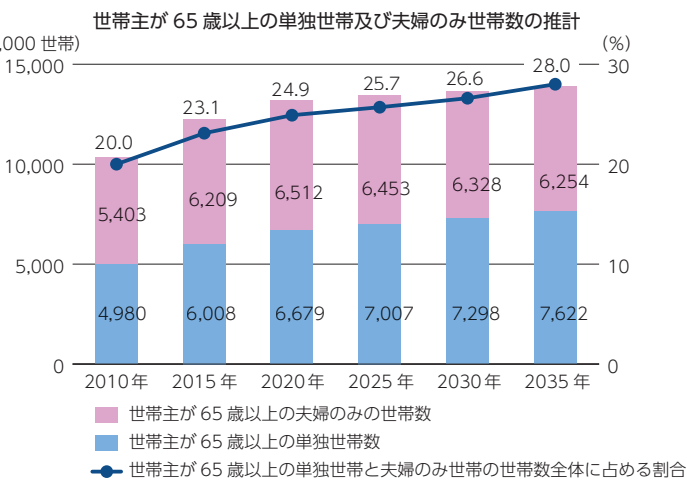
1 65歳以上高齢者数は、2025年には3,657万人となり、2042年にはピークを迎える予測(3,878万人)。また、75歳以上高齢者の全人口に占める割合は増加していき、2055年には、25%を超える見込み。

	2012年8月	2015年	2025年	2055年
65歳以上高齢者人口(割合)	3,058万人(24.0%)	3,395万人(26.8%)	3,657万人(30.3%)	3,626万人(39.4%)
75歳以上高齢者人口(割合)	1,511万人(11.8%)	1,646万人(13.0%)	2,179万人(18.1%)	2,401万人(26.1%)

2 65歳以上高齢者のうち、「認知症高齢者の日常生活自立度」II以上の高齢者が増加していく。



3 世帯主が65歳以上の単独世帯や夫婦のみの世帯が増加していく。



【医薬分業】

患者さまの診察、薬剤の処方箋を医師が行い、医師の発行する処方箋に基づいて、経営的に独立した存在である薬剤師が調剤や薬歴管理、服薬指導を行うという形でそれぞれの専門性を発揮して医療の質の向上を図ろうとする制度。

【後発医薬品・ジェネリック医薬品】

医薬品の有効成分そのものに対する特許(物質特許)期間の終了後、他の製薬会社が同じ有効成分で製造・供給する医薬品。法令等では後発医薬品と称されるが、当社グループではジェネリック医薬品と呼んでいる。「ジェネリック」とは「一般名」の英語genericによる。

【診療報酬】

わが国では、保険診療の対価としての報酬は厚生労働省によって「診療報酬点数表」として医科、歯科、調剤それぞれに定められている。また薬剤の価格は「薬価基準」として定められている。2年に1度改定が行われている。

【調剤報酬】

診療報酬改定のうち、調剤にかかわる報酬。2年に1度、改定が行われる。

【薬価】

保険診療の中で使用される薬品の価格は、「薬価基準」として公定価格が定められている。新薬については年に4回、後発医薬品については年に2回の「薬価基準収載」が行われ、保険診療に使用できることになる。2年に1度、医療機関、薬局への市場流通価格の調査(薬価調査)に基づく改定が行われている。

【調剤基本料】

薬剤師が処方箋受付1回につき「薬局で調剤を行うこと」に対して支払われる報酬。その薬局がかかりつけ機能を果たしているか、特定医療機関の発行する処方箋応需の集中度、チェーン経営薬局であるか、などにより点数に差がある。

【後発医薬品調剤体制加算】

後発医薬品を積極的に調剤する薬局を対象に調剤基本料に加算される報酬。より積極的に後発医薬品への変換を行わないと加算取得が難しくなるよう、改定のたびに算定基準が厳しくなっている。

【地域支援体制加算】

かかりつけ薬剤師が機能を発揮し、地域包括ケアシステムの中で地域医療に貢献する薬局について、夜間・休日等の地域支援の実績等を踏まえた評価として2018年4月の診療報酬改定に伴い新設。

【在宅医療】

体が不自由などの理由で通院が困難である患者さまのご自宅へ薬剤師が訪問し、お薬の説明から服薬状況の把握・管理を行い、医師や看護師など多職種と連携して医療を行うこと。

【門前薬局】

病院の付近にあり、主としてその病院の処方箋を応需する調剤薬局。ただし正式な定義は存在しない。多くの医療機関の処方箋を応需したり、在宅医療への参画など、かかりつけ薬剤師・薬局としての機能を果たすものもある。

【MC型薬局】

複数の医療機関が集まったメディカルモールに入居し、それぞれの医療機関から処方箋を応需する薬局。

【面対応薬局】

駅前や商店街に出店し、特定の医療機関の処方箋に限らず比較的広い地域から処方箋を応需する薬局。

【ハイブリッド型薬局】

認知度の向上が収益に繋がる成長性が高い面対応薬局と、ベースとなる収益が確保できることで安定性が高いMC型薬局の両方の機能を兼ね備えた薬局。

【お薬手帳】

処方された薬の情報・記録を一元的に管理し、薬の飲み合わせによる副作用や重複を避けるための手帳。過去に起こった副作用やアレルギー症状などについて記載することにより、薬の適正使用に役立つ。

【電子お薬手帳】

お薬手帳の電子版。スマートフォンなどで記録ができる。複数の会社が独自の製品を展開しているが、日本薬剤師会が提供する相互閲覧サービスに参加している会社の製品は他社の製品であっても情報の相互閲覧が可能。

【健康チェックステーション】*

日本調剤の薬局店舗内に併設された、健康相談や健康度測定ができる専用スペースであり、予防や未病に取り組むことで、地域住民の健康をサポートする機能を持つ。

【GMP】

Good Manufacturing Practiceの略。適正製造基準。アメリカ食品医薬品局が、1938年に連邦食品・医薬品・化粧品法に基づいて定めた医薬品等の製造品質管理基準。各国がこれに準ずる基準を設けており、日本においては、医薬品医療機器等法に基づいて厚生労働大臣が定めた、医薬品等の品質管理基準をいう。

【派遣法】

正式名は「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律」。派遣で働く方の権利を守るために、派遣会社や派遣先企業が守るべきルールが定められている法律。派遣先の同一の事業所に対し派遣できる期間が定められるなど、法律の改正が行われている。

*「健康チェックステーション」は日本調剤株式会社の登録商標です。

10年データ(財務・非財務サマリー)

(単位:百万円)

連結経営指標	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
調剤報酬改定、並びに、薬価改定が行われた年度	○		○			○		○		○
経営成績(会計年度)										
売上高	85,891	98,260	112,128	130,041	139,466	165,347	181,844	219,239	223,468	241,274
売上総利益	13,702	16,283	19,182	22,038	21,494	25,623	31,929	39,068	39,258	43,837
販売費及び一般管理費	11,483	12,733	14,398	16,574	18,248	20,878	25,281	28,578	30,738	33,250
営業利益	2,218	3,549	4,784	5,464	3,245	4,744	6,647	10,489	8,519	10,587
EBITDA (注1)	4,307	5,719	7,118	8,492	6,837	8,570	10,278	14,951	13,260	15,801
経常利益	1,802	3,098	4,358	4,941	2,855	4,188	6,003	9,878	7,976	10,138
親会社株主に帰属する当期純利益	420	1,404	1,821	2,085	184	1,901	2,778	6,329	4,638	6,104
キャッシュ・フロー(会計年度)										
営業活動によるキャッシュ・フロー	852	3,833	6,723	7,127	2,885	6,243	5,831	19,327	△940	23,141
投資活動によるキャッシュ・フロー	△10,124	△5,338	△8,269	△9,694	△6,422	△14,510	△8,437	△7,823	△28,444	△13,843
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,233	3,434	1,109	7,920	5,496	8,782	1,422	7,031	18,205	△2,034
財政状況(会計年度末)										
総資産	57,077	64,678	72,701	86,615	95,140	117,295	130,141	157,609	178,347	186,573
純資産	10,725	11,405	12,780	14,716	14,702	15,849	17,635	32,473	36,447	41,506
現金及び現金同等物の期末残高	5,706	7,636	7,200	12,554	14,513	15,027	13,844	32,380	21,200	28,464
商品及び製品	5,150	5,231	8,595	8,419	11,908	12,165	15,911	15,328	21,455	20,873
有利子負債 (注2)	27,981	32,190	33,891	42,279	48,281	62,037	68,327	66,794	86,524	87,611
1株当たり情報										
1株当たり純資産額(円) (注3)	732.93	796.64	893.41	1,023.97	1,017.04	1,090.63	1,257.59	2,030.22	2,278.70	2,595.00
1株当たり当期純利益金額(円) (注3)	28.48	96.13	127.57	145.46	12.84	131.24	194.48	432.85	290.03	381.69
財務・非財務データ										
売上高増加率(%)	7.6%	14.4%	14.1%	16.0%	7.2%	18.6%	10.0%	20.6%	1.9%	8.0%
販売費及び一般管理費率(%)	13.4%	13.0%	12.8%	12.7%	13.1%	12.6%	13.9%	13.0%	13.8%	13.8%
営業利益率(%)	2.6%	3.6%	4.3%	4.2%	2.3%	2.9%	3.7%	4.8%	3.8%	4.4%
ROA(%) (注4)	0.8%	2.3%	2.7%	2.6%	0.2%	1.8%	2.2%	4.4%	2.8%	3.3%
ROE(%) (注5)	3.6%	12.7%	15.1%	15.2%	1.3%	12.0%	16.6%	25.3%	13.5%	15.7%
自己資本比率(%) (注6)	18.8%	17.6%	17.6%	17.0%	15.5%	13.5%	13.6%	20.6%	20.4%	22.2%
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍) (注7)	2.5	7.8	12.8	13.0	4.9	8.6	7.1	24.4	—	37.1
D/Eレシオ(倍) (注8)	2.6	2.8	2.7	2.9	3.3	3.9	3.8	2.1	2.4	2.1
設備投資額	10,283	5,885	7,885	8,961	5,566	9,069	12,279	8,073	23,344	15,316
減価償却費	2,088	2,169	2,333	3,028	3,591	3,825	3,631	4,461	4,741	5,214
研究開発費	583	807	985	1,224	1,023	1,534	1,767	1,913	2,388	2,784
従業員数(名) (注9)	1,675	1,881	2,112	2,304	2,488	3,009	3,283	3,435	3,781	4,075

※ 数値は単位未満を切り捨てた数値で表示しております。ただし%表示の数値は小数点以下第2位を四捨五入しております。

注: 1.EBITDA=営業利益+減価償却費

2.有利子負債=借入金+リース債務+割賦未払金+社債

3.当社では、2015年10月1日付で普通株式1株につき普通株式2株の割合で株式分割を行っております。

2006年度の期初に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額を算出しております。

4.ROA=親会社株主に帰属する当期純利益/(期首期末平均総資産)

5.ROE=親会社株主に帰属する当期純利益/(期首期末平均自己資本)

6.自己資本比率=自己資本/総資産

7.インタレスト・カバレッジ・レシオ=営業キャッシュ・フロー/利払い: 営業キャッシュ・フローが負の場合は記載していません。

8.D/Eレシオ=有利子負債/純資産

9.従業員数は、就業人員数を表示しております。準社員、契約社員、嘱託社員、パートタイマー、アルバイトなどの臨時雇用は含まれておりません。

経営成績及び財務分析の報告

当社グループの2017年度の連結業績は、当期が改定(薬価並びに調剤報酬)のない年度であり、コア事業である調剤薬局事業が全体を牽引し、営業利益、経常利益について過去最高を更新するなど大幅な増収増益を実現することができました。業界再編に向けた動きは、調剤薬局業界、ジェネリック医薬品業界において着実に進みつつあります。変化の大きな経営環境を乗り越え、再編を勝ち残るための足場を固めるべく、事業セグメント間の連携を更に強化してまいります。

売上及び利益の状況

売上高

売上高は241,274百万円(前年度比8.0%、17,806百万円増)となりました。改定のない年度としては若干物足りない数字ではありますが、C型肝炎治療薬を除いたベースでは前年度比10.3%増と2桁増収を確保しております。

医薬品製造販売事業の外部売上高が前年度比2.1%増と低い水準の増収にとどまりましたが、調剤薬局事業並びに医療従事者派遣・紹介事業が不足をカバーしました。調剤薬局事業においては、M&Aを含めた積極的な新規出店による新規店舗の増加及び前年出店店舗の売上寄与、改定翌年度における薬剤料単価の上昇などが増収の主な要因です。また医療従事者派遣・紹介事業では、継続する薬剤師不足の市場環境、新たな事業分野としての医師紹介事業の進展などが増収の主な要因です。

売上原価、販売費及び一般管理費

売上原価は197,437百万円(同7.2%、13,226百万円増)となりました。調剤薬局事業において、かかりつけ薬剤師・薬局の取り組み強化などによる技術料単価の引上げや既存店を中心とした処方箋枚数の増加などにより売上総利益率は前期の17.6%から当期は18.2%と0.6%改善しました。一方、販売費及び一般管理費については、主として医薬品製造販売事業において、生産能力拡充に伴う減価償却費の増加及び自社製造品目増強に向けた研究開発費の増加などにより、増収率を若干上回る前年度比8.2%増加し(2,511百万円増)、33,250百万円となりました。

営業利益

営業利益は10,587百万円(同24.3%、2,067百万円増)となり、営業利益率は4.4%(同0.6%増)となりました。

営業利益10,587百万円は過去最高を更新するものです。医薬品製造販売事業並びに医療従事者派遣・紹介事業ではそれぞれ業容拡大に向けた費用の増加により営業利益率が前年度比若干低下しましたが、調剤薬局事業における営業利益率が前年度比1.0%増と大きく改善したことが要因です。

親会社株主に帰属する当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益は6,104百万円(同31.6%、1,465百万円増)となりました。ROE(自己資本当期純利益率)についても、前期の13.5%から当期は15.7%と2.2%の大幅な改善を実現することができました。

事業セグメント別の状況

調剤薬局事業

売上高は205,192百万円(前年度比8.4%、15,865百万円増)、営業利益は12,411百万円(同29.8%、2,851百万円増)と大幅な増収増益を実現することができました。

同事業では、前年度に比べ薬剤料、技術料ともに計画を超えて順調に推移しました。特に、かかりつけ薬剤師・薬局の取り組み強化など、医療サービスの質の向上に注力したこと、並びに既存店をはじめとして処方箋枚数が前年度比6.1%と順調に増加したことなどを要因に、売上総利益率が前年度の15.2%から16.0%へと改善できたことがポイントです。

一方販売費及び一般管理費比率は前年度比同水準に抑制できたことから、結果営業利益は同事業セグメントとして過去最高益を更新することができました。営業利益率についても前年度の5.0%から6.0%へと1.0%改善しました。

医薬品製造販売事業

売上高は38,066百万円(同3.4%、1,244百万円増)、営業利益は1,194百万円(同△30.5%、524百万円減)と増収ながら減益となりました。

売上高は、当社の調剤薬局事業の業容拡大に伴う内部販売の増加とジェネリック医薬品市場拡大に伴う外部販売の増加により、前年度比では増収を確保しましたが、外部販売を中心に期初計画には届かず、計画比8.3%未達の結果となりました。

一方利益面につきましては、採算性を重視した販売戦略を着実に進めることはできましたが、収益力強化に向けた自社製造品の増強のための研究開発活動の強化、並びに生産能力引上げのための設備投資などによる費用増加を増収による増収効果では補いきれず、前年度比減益にとどまりました。

医療従事者派遣・紹介事業

売上高は11,970百万円(同14.0%、1,470百万円増)、営業利益は1,842百万円(同7.7%、131百万円増)と高い水準での増収増益を継続することができました。背景には、「患者のための薬局ビジョン」(2015年10月、厚生労働省)実現に向けた調剤薬局における薬剤師不足があります。

同事業の利益面については、薬剤師の採用が困難な地域での薬剤師の給与上昇が継続し、売上総利益の押し下げ要因となりましたが、紹介事業(薬剤師、医師など)の伸びにより売上総利益率の低下は前年度比0.4%の低下にとどまりました。

一方費用面では、紹介事業の取り組み強化に伴う広告宣伝費の増加などにより、販売費及び一般管理費比率が前年度の22.6%から23.1%へと上昇しました。結果、営業利益率は前年度の16.3%から15.4%へと0.9%低下しましたが、紹介事業拡充に向けた先行投資として前向きに捉えています。

財政状態の分析

資産

今年度末における資産合計は186,573百万円となり、前年度末の178,347百万円に対して8,225百万円(4.6%)増加しました。

うち流動資産は、前年度末の82,327百万円に対して793百万円(1.0%)増加し、83,121百万円となりました。主な要因は、現金及び預金の増加7,264百万円、売掛金の減少6,795百万円などによるものです。固定資産については、調剤薬局事業における新規出店及び事業譲受、同事業での積極的なM&Aによるのれんの増加、医薬品製造販売事業における設備投資などを主な要因として、前年度末の96,019百万円に対して7,432百万円(7.7%)増加し、103,452百万円となりました。

負債

今年度末の負債合計は145,066百万円となり、前年度末の141,900百万円に対して3,166百万円(2.2%)増加しました。

うち流動負債は、前年度末の66,305百万円に対して4,004百万円(6.0%)増加し、70,310百万円となりました。主な要因は、1年内返済予定の長期借入金の増加1,898百万円です。固定負債については、前年度末の75,595百万円に対して838百万円(△1.1%)減少し、74,756百万円となりました。主な要因は、長期借入金の減少2,306百万円です。

純資産

純資産は、前年度末の36,447百万円に対して5,059百万円(13.9%)増加し、41,506百万円となりました。主な要因は、利益剰余金の増加5,305百万円です。この結果、自己資本比率は前年度末の20.4%から22.2%と1.8%改善しました。

キャッシュ・フローの状況

今年度におけるキャッシュ・フローの状況は、営業活動によるキャッシュ・フローが23,141百万円、投資活動によるキャッシュ・フローが△13,843百万円、財務活動によるキャッシュ・フローが△2,034百万円となりました。前年度との比較では営業活動によるキャッシュ・フローが大きく改善しています。この結果、現金及び現金同等物の期末残高は、前年度末に比べ7,264百万円増加し、28,464百万円となりました。各キャッシュ・フローの状況は次のとおりです。

営業活動によるキャッシュ・フロー

主要な収入項目は、税金等調整前当期純利益10,045百万円です。一方、主要な支出項目は、仕入債務の減少額△1,399百万円です。C型肝炎治療薬の在庫増などの特殊要因の解消、及び税金等調整前当期純利益の積上げにより前年度比24,082百万円改善し、営業活動によるキャッシュ・フローの水準としては過去最高となりました。

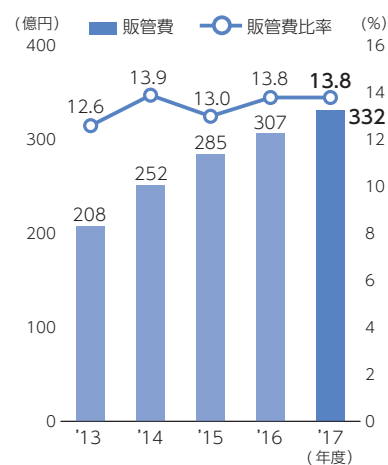
投資活動によるキャッシュ・フロー

主要な支出項目は、調剤薬局事業における新規出店及び医薬品製造販売事業における設備投資を主とした有形固定資産の取得による支出△12,076百万円及び連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出△1,126百万円です。医薬品製造販売事業における先行投資がピークを越えたことなどにより、前年度比概ね半減しました。この結果、フリーキャッシュ・フローにつきましては、10,000百万円弱の水準にまで回復しました。

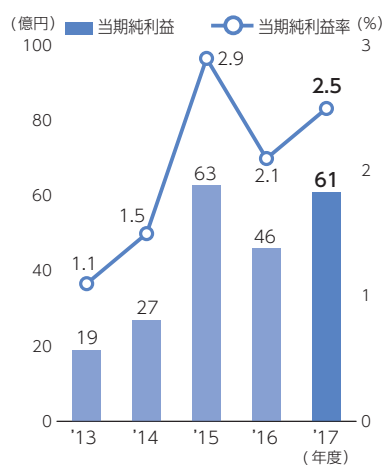
財務活動によるキャッシュ・フロー

主要な収入項目は、長期借入れによる収入13,000百万円です。一方、主要な支出項目は、長期借入金の返済による支出△13,408百万円です。当社では、医薬品製造販売事業を中心に、積極的な投資活動を続けてきたこともあり、財務活動によるキャッシュ・フローは収入の状況でしたが、当期は上場来初めて2,034百万円の支出となりました。今後は、医薬品製造販売事業につきましても回収時期を迎えますので、財務面の強化も進めてまいります。

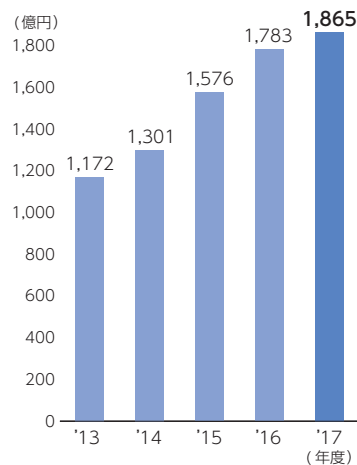
販管費と販管費比率



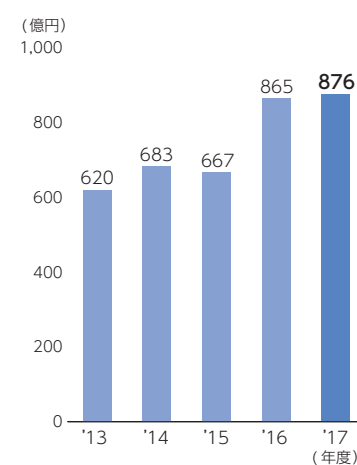
当期純利益と当期純利益率



総資産

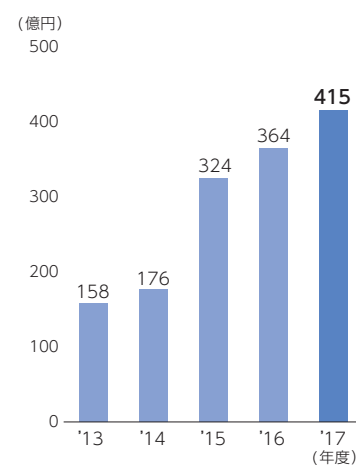


有利子負債

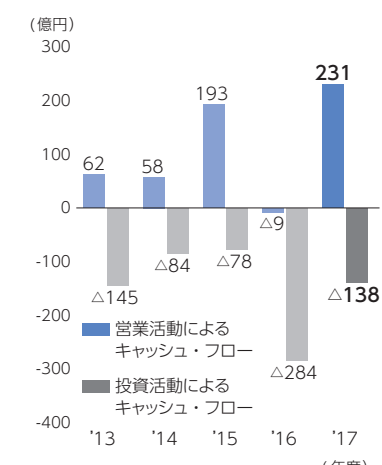


※有利子負債は、借入金、リース債務、割賦未払金、社債の合計にて示しております。

純資産



営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フロー



連結貸借対照表

日本調剤株式会社及び子会社
2017年及び2018年3月31日現在

(単位:百万円)

資産の部	2017年3月期	2018年3月期
流動資産		
現金及び預金	21,200	28,464
受取手形	73	213
売掛金	26,698	19,902
電子記録債権	872	1,115
商品及び製品	21,455	20,873
仕掛品	2,509	1,304
原材料及び貯蔵品	5,550	6,047
繰延税金資産	1,262	1,508
その他	2,713	3,698
貸倒引当金	△7	△6
流動資産合計	82,327	83,121
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	39,675	53,483
減価償却累計額	△17,372	△19,064
建物及び構築物(純額)	22,303	34,418
機械装置及び運搬具	12,690	14,129
減価償却累計額	△2,649	△3,543
機械装置及び運搬具(純額)	10,040	10,585
土地	18,016	19,357
リース資産	2,995	2,943
減価償却累計額	△1,582	△1,858
リース資産(純額)	1,413	1,084
建設仮勘定	13,521	6,750
その他	13,564	14,816
減価償却累計額	△10,346	△11,352
その他(純額)	3,217	3,464
有形固定資産合計	68,513	75,662
無形固定資産		
のれん	14,605	15,418
その他	2,167	2,534
無形固定資産合計	16,773	17,952
投資その他の資産		
投資有価証券	1,039	20
長期貸付金	817	738
敷金及び保証金	7,072	7,049
繰延税金資産	587	786
その他	1,216	1,242
投資その他の資産合計	10,733	9,837
固定資産合計	96,019	103,452
資産合計	178,347	186,573

(単位:百万円)

負債の部	2017年3月期	2018年3月期
流動負債		
買掛金	38,909	36,203
電子記録債務	2,124	3,770
1年内返済予定の長期借入金	13,411	15,309
リース債務	390	311
未払法人税等	1,537	3,040
賞与引当金	2,547	2,775
役員賞与引当金	117	137
資産除去債務	9	4
その他	7,257	8,759
流動負債合計	66,305	70,310
固定負債		
長期借入金	70,678	68,372
リース債務	1,002	697
長期割賦未払金	609	1,991
役員退職慰労引当金	949	1,048
退職給付に係る負債	1,294	1,503
資産除去債務	760	821
その他	298	320
固定負債合計	75,595	74,756
負債合計	141,900	145,066
純資産の部		
株主資本		
資本金	3,953	3,953
資本剰余金	10,926	10,926
利益剰余金	21,511	26,816
自己株式	△46	△47
株主資本合計	36,345	41,648
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	263	0
退職給付に係る調整累計額	△161	△144
その他の包括利益累計額合計	101	△144
非支配株主持分	—	2
純資産合計	36,447	41,506
負債純資産合計	178,347	186,573

連結損益計算書

日本調剤株式会社及び子会社
2017年及び2018年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
売上高	223,468	241,274
売上原価	184,210	197,437
売上総利益	39,258	43,837
販売費及び一般管理費	30,738	33,250
営業利益	8,519	10,587
営業外収益		
受取利息	1	0
受取手数料	144	151
受取賃貸料	404	436
保険戻戻金	75	—
その他	157	193
営業外収益合計	783	781
営業外費用		
支払利息	687	635
支払手数料	37	44
支払賃借料	322	328
固定資産除却損	113	45
その他	164	175
営業外費用合計	1,326	1,230
経常利益	7,976	10,138
特別利益		
固定資産売却益	28	0
投資有価証券売却益	0	360
事業譲渡益	—	48
特別利益合計	28	408
特別損失		
固定資産売却損	6	10
減損損失	171	491
特別損失合計	177	501
税金等調整前当期純利益	7,827	10,045
法人税、住民税及び事業税	3,024	4,272
法人税等調整額	164	△331
法人税等合計	3,188	3,940
当期純利益	4,638	6,104
非支配株主に帰属する当期純利益	—	—
親会社株主に帰属する当期純利益	4,638	6,104

連結包括利益計算書

日本調剤株式会社及び子会社
2017年及び2018年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
当期純利益	4,638	6,104
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	66	△263
退職給付に係る調整額	69	17
その他の包括利益合計	136	△245
包括利益	4,775	5,858
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	4,775	5,858
非支配株主に係る包括利益	—	—

連結株主資本等変動計算書

日本調剤株式会社及び子会社

(単位:百万円)

2017年3月31日終了事業年度	株主資本					その他の包括利益累計額			非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	3,953	10,926	17,672	△44	32,507	196	△231	△34	—	32,473
当期変動額										
剰余金の配当			△799		△799					△799
親会社株主に帰属する当期純利益			4,638		4,638					4,638
自己株式の取得				△1	△1					△1
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						66	69	136	—	136
当期変動額合計	—	—	3,839	△1	3,837	66	69	136	—	3,973
当期末残高	3,953	10,926	21,511	△46	36,345	263	△161	101	—	36,447

2018年3月31日終了事業年度	株主資本					その他の包括利益累計額			非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	3,953	10,926	21,511	△46	36,345	263	△161	101	—	36,447
当期変動額										
剰余金の配当			△799		△799					△799
親会社株主に帰属する当期純利益			6,104		6,104					6,104
自己株式の取得				△1	△1					△1
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						△263	17	△245	2	△243
当期変動額合計	—	—	5,305	△1	5,303	△263	17	△245	2	5,059
当期末残高	3,953	10,926	26,816	△47	41,648	0	△144	△144	2	41,506

連結キャッシュ・フロー計算書

日本調剤株式会社及び子会社

2017年及び2018年3月31日終了事業年度

(単位:百万円)

	2017年3月期	2018年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	7,827	10,045
減価償却費	4,741	5,214
長期前払費用償却額	104	126
減損損失	171	491
のれん償却額	976	1,326
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△9	△3
賞与引当金の増減額(△は減少)	279	225
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	△21	20
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	118	202
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	△7	98
受取利息及び受取配当金	△22	△21
支払利息	687	635
固定資産売却損益(△は益)	△22	10
投資有価証券売却損益(△は益)	△0	△360
事業譲渡損益(△は益)	—	△48
売上債権の増減額(△は増加)	△46	6,691
たな卸資産の増減額(△は増加)	△7,005	1,442
仕入債務の増減額(△は減少)	△4,135	△1,399
前払費用の増減額(△は増加)	△84	△111
未払費用の増減額(△は減少)	132	324
未払金の増減額(△は減少)	758	390
その他	△349	1,198
小計	4,093	26,500
利息及び配当金の受取額	22	21
利息の支払額	△702	△623
法人税等の支払額	△4,354	△2,756
営業活動によるキャッシュ・フロー	△940	23,141
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の払戻による収入	5	—
有形固定資産の取得による支出	△20,222	△12,076
有形固定資産の売却による収入	72	46
無形固定資産の取得による支出	△926	△656
投資有価証券の売却による収入	2	999
長期前払費用の増加による支出	△231	△95
事業譲受による支出	△1,713	△585
事業譲渡による収入	—	144
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△4,899	△1,126
貸付金の実行による支出	△443	△448
貸付金の回収による収入	103	88
敷金及び保証金の差入による支出	△385	△251
敷金及び保証金の回収による収入	134	172
その他	59	△25
投資活動によるキャッシュ・フロー	△28,444	△13,843
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△236	—
長期借入れによる収入	33,600	13,000
長期借入金の返済による支出	△6,509	△13,408
社債の償還による支出	△7,000	—
リース債務の返済による支出	△412	△391
割賦債務の返済による支出	△431	△433
自己株式の取得による支出	△1	△1
配当金の支払額	△802	△799
財務活動によるキャッシュ・フロー	18,205	△2,034
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△11,180	7,264
現金及び現金同等物の期首残高	32,380	21,200
現金及び現金同等物の期末残高	21,200	28,464

事業等のリスク

当「企業レポート2018」に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項について記載しております。当社グループはこれらのリスクを認識した上で、それが現実化した際には適切に対処する方針ですが、投資対象としての判断は、本項及び本書中の本項目以外の記載内容も併せて慎重に検討した上、行われる必要があると考えております。なお、以下の記載のうち将来に関する事項は、2018年6月28日現在において当社グループが判断したものであり、さまざまな要因によって実際の結果と異なる可能性があります。

I. 各事業に係るものについて

1. 有利子負債依存度について

当社グループは、主として借入金により資金を調達することにより調剤薬局事業における新規出店展開及び医薬品製造販売事業における設備投資などを行っております。今後も借入金等による出店・設備投資等を行う予定であり、その場合、支払利息が増加する可能性があります。また、各事業の運営によるキャッシュ・フローが十分得られない等の場合には追加借入が困難となること等により、当社グループの事業計画や業績等が影響を受ける可能性があります。さらに、現時点で、借入金の大半は固定金利となっておりますが、金利の上昇に伴い支払利息が増加することにより当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

2. 個人情報管理について

当社グループは、調剤薬局事業及び医療従事者派遣・紹介事業において、患者さまの病歴及び薬歴、並びに派遣労働者の経歴などの個人情報を取り扱っております。当社グループにおいては、個人情報について厳重な管理を行っておりますが、これらの個人情報が漏洩した場合には、住所・氏名などの一般的な個人情報の漏洩の場合と比較し、より多額の賠償責任が生じる可能性があります。また、個人情報の保護に関しては、「個人情報の保護に関する法律」により、当社及び連結子会社を含む個人情報取扱事業者が本人の同意を得ずに個人情報を第三者に提供した場合等には、行政処分が課され、場合によっては刑事罰の適用を受けることもあります。さらに、調剤薬局において個人情報を扱う当社の従業員は、その多くが薬剤師であり、薬剤師には重い守秘義務が法律上課せられております(刑法第134条)。これらのため、当社グループにおいて、万一個人情報の漏洩があった場合には、多額の賠償金の支払いや行政処分、それらに伴う既存顧客の信用及び社会的信用の低下等により当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

3. 社会保険料負担について

当社グループにおいては、社会保険加入対象者を全員加入させることとしております。高齢者医療制度改革、雇用保険の充実など、制度の改正による保険料率上昇や、派遣労働者に係る被保険者の範囲の変更に伴い、会社負担金額が大幅に上昇する場合、当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

4. 災害等による影響について

当社グループにおいては、各社の本社機能を主に東京都千代田区に集約しております。また、医薬品製造販売事業においては茨城県つくば市及び埼玉県春日部市に日本ジェネリック株式会社の生産設備を、徳島県徳島市に長生堂製薬株式会社の本社及び生産設備を設置しております。災害等がこれら地域に発生した場合に備え、当社グループ各社では事業継続計画を策定しておりますが、想定を超える被害を受けた場合には、当社グループの業績等が影響を受ける可能性があります。

II. 調剤薬局事業について

1. 調剤薬局事業の法的規制等について

(1) 調剤薬局の開設等について

当社が調剤薬局を開設し、運営するにあたり、必要とされる各都道府県等の許可・指定・登録・免許を受けることができない場合、更新及び登録・届出の手続きを怠った場合、関連する法令に違反した場合、または、これらの法令が改正された場合等において当社の出店計画及び業績等に影響を及ぼす可能性があります。

当該法的規制の主なもの、「薬局開設許可」・「保険薬局指定」等であり、当社は必要とされる許可等を全ての店舗で取得しております。また、許可等の取消事由について、2018年6月28日現在、該当事項はありません。

(2) 薬剤師の確保について

調剤薬局においては、薬剤師法第19条において薬剤師以外の調剤を禁じていることや、「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」(旧

薬事法、以下「薬機法」といいます)及び厚生労働省令によって、薬局における薬剤師の配置のみならず、その配置人数においても厳しく規制されており、1日当たり40枚の受取処方箋に対して1人の薬剤師を配置する必要があります。このため、薬剤師の必要人員数が確保されない場合には、当社の出店計画及び業績等に影響を及ぼす可能性があります。

(3) 調剤業務について

当社では調剤過誤の防止を図るため、さまざまな対策を講じております。例えば、調剤過誤により重篤な症状を来す危険薬剤等の自動チェックシステムを導入するとともに当該危険薬剤等については薬剤師が重点的に鑑査を実施しております。さらには、万一に備え、全店舗において「薬剤師賠償責任保険」に加入することにより、業績への影響を緩和する措置を講じております。しかしながら、調剤過誤が発生し、多額の賠償金の支払いや、それに伴う既存顧客の信用及び社会的信用の低下等があった場合には、当社の業績等に影響を及ぼす可能性があります。

2. 調剤薬局事業の事業環境について

(1) 医薬分業率の動向について

医薬分業は、医療機関が診察等の医療行為に専念し調剤薬局が薬歴管理や服薬指導等を行うことで医療の質的な向上を図るために国の政策として推進されてきました。今後、医薬分業率の伸び率が変化する場合には、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 医療制度改革について

① 薬価基準及び調剤報酬の改定について

当社グループの主たる事業である調剤薬局事業の調剤売上は、厚生労働省告示に定められた薬価基準に基づく薬剤収入と、同省告示法に定められた調剤報酬点数に基づく調剤技術に係る収入との合計額であります。このため、薬価基準の改定によって薬価基準が引き下げられる一方、実際の仕入価格が同程度引き下げられなかった場合、または、調剤報酬の改定によって調剤報酬点数の引き下げ等があった場合には、当社グループの業績等に影響を受ける可能性があります。

② その他の制度改革について

近年、医療に対する患者さまの権利意識の向上や医療財政の窮乏化等を原因とする各種医療制度改革が進行しております。今後も引き続き各種医療制度改革の実施が考えられますが、その動向によっては患者数の減少等により当社グループの業績等に影響を受ける可能性があります。

3. 事業展開について

当社グループの調剤薬局事業においては、店舗の買収を含め、店舗数の拡大等を図っていく方針ではありますが、出店条件に合致する物件が確保できないこと等により計画どおりに出店できない場合、競合状況や医薬分業の進展が芳しくない等の状況により出店後に当初計画どおりの売上が計上できない場合、医療機関の移転又は廃業等により店舗営業の継続及び敷金保証金の返還に支障が生じる場合等には、当社グループの事業計画や業績等に影響を受ける可能性があります。

4. 業績の季節変動について

当社グループの売上高合計のうち、調剤薬局事業の売上高が当連結会計年度においても大半を占めており、当社で行っている調剤薬局事業の業績の変動が当社グループ業績の変動に大きく影響することになります。調剤薬局事業においては、冬季に流行するインフルエンザや春先を中心に発生する花粉症(アレルギー性鼻炎)に係る処方箋の増加状況などにより影響を受ける可能性があります。

5. 消費税等の影響について

調剤薬局事業において、調剤売上は消費税法により非課税となる一方で、医薬品等の仕入は同法により課税されております。このため、調剤薬局事業において当社は消費税等の最終負担者となっており、当社が仕入先に支払った消費税等は、販売費及び一般管理費の区分に費用計上されております。過去の消費税率改定時には、消費税率の上昇分が薬価基準の改定において考慮されておりましたが、今後、消費税率が改定され、薬価基準がその消費税率の変動率に連動しなかった場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

Ⅲ. 医薬品製造販売事業について

1. 医薬品製造販売事業の法的規制等について

2005年4月の改正薬事法(現 薬機法)施行により、医薬品の販売承認制度が導入され、医薬品の全面委託製造が可能となったことを契機として、当社グループでは、当社の連結子会社である日本ジェネリック株式会社において2005年4月に医薬品製造販売業許可を取得しました。2006年4月からは他社製造のジェネリック医薬品の販売、2007年7月からは自社により承認取得をした同医薬品の製造販売を開始しております。当社グループの医薬品製造販売事業においては、開発コストの負担が新薬

に比較して少ないジェネリック医薬品の製品化、販売を行い、実際の製造にあたっては2010年10月より自社工場での製品製造を本格化させており、製造物責任に係る訴訟リスク及び以下のような医療用医薬品の製造販売に関する法的規制等の同事業に係るリスク要因が、当社グループの業績等に大きな影響を与える可能性があります。医療用医薬品の製造販売に関しては、主に薬機法関連法規等の規制を受け、各都道府県知事等による許可・指定・登録・免許及び届出を必要としております。その主なものは、「第1種医薬品製造販売業許可」・「第2種医薬品製造販売業許可」・医薬品の「卸売販売業許可」等であります。万一法令違反等があった場合、監督官庁からの業務停止、許認可の取消等が行われ、当社グループの業績等に影響を与える可能性があります。また、当事業において開発・申請した製造販売品目ごとの承認を厚生労働大臣から取得しておりますが、これらの承認を計画どおりに得られない場合、当社グループの業績等に影響を受ける可能性があります。

2. 医薬品製造販売事業の事業環境について

医療用医薬品は、厚生労働省が定める薬価基準により、医療機関、調剤薬局での調剤報酬における薬剤費算定の基礎となる薬価が定められます。国の財政改革を背景とした医療費抑制化の動きから、薬価基準改定は2年に一度から毎年改定への変更が政府方針として決定しており、また薬価は改定のたびに低下する傾向があります。こうした薬価の動向は、当社グループの製品価格政策に影響を与える可能性があります。また、当事業において取り扱うジェネリック医薬品の製造販売市場には、今後、医療制度の大幅な変更により急速に需要が拡大する可能性がある一方で、医薬品業界全体を巻き込んで競争が激化する可能性があります。これらの事業環境の変化は、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。

3. 医薬品製造の外部委託について

当事業は、2005年4月に施行された改正薬事法(現 薬機法)に基づいた製造販売承認制度に則り、国の承認を得てジェネリック医薬品の製造を外部へ委託する形式、あるいは製造販売元の医薬品を自社販売する形式にて市場への製品供給を行っております。複数のジェネリック医薬品メーカーとの間で継続的な製品供給契約を締結しておりますが、製造委託先の諸事情により該当製品の契約終了、契約内容変更等により製品供給が行われなくなる可能性があります。これらの場合、当社グループの

業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

4. 特許訴訟について

当社グループの医薬品製造販売事業においては、知的財産権及び不正競争防止法に十分に留意した製品開発を行っておりますが、ジェネリック医薬品の商品としての特性上、先発医薬品メーカーから特許訴訟を提起される場合があります。このような事態になった場合には、当社グループの業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

5. 製品回収・販売中止について

ジェネリック医薬品は、先発品でその有効性と安全性が一定期間にわたって確認された使用実績に加え、再審査の後発売されるため、重篤な副作用が発生するリスクは極めて小さいと考えられます。ただ万一予期せぬ新たな副作用の発生や製品への不純物混入といった事故が発生した場合、製品回収・販売中止を余儀なくされ、当社グループの業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

6. 原材料・商品の仕入について

原材料及び商品の仕入先において、規制上の問題または火災・地震、その他の災害及び輸送途中の事故等により原材料及び商品の仕入が不可能となった場合、製品の製造及び供給が停止し、当社グループの業績等へ影響を及ぼす可能性があります。

Ⅳ. 医療従事者派遣・紹介事業について

1. 医療従事者派遣・紹介事業の法的規制等について

1999年12月の労働者派遣法改正に伴い薬剤師の派遣が認められたことから、2000年7月に当社の連結子会社である日本調剤ファルマスタッフ株式会社(現 株式会社メディカルリソース)において薬剤師に特化した労働者派遣事業を開始しており、当社に対しても薬剤師の派遣を行っております。また、2002年6月1日から薬剤師の人材紹介事業を行っております。当事業においては、「一般労働者派遣事業許可」・「職業紹介事業許可」等の厚生労働省の許可が必要となっており、また同省の定める「派遣元事業主が講ずべき措置に関する指針」及び「職業紹介事業者、労働者の募集を行う者、募集受託者、労働者供給事業者等が均等待遇、労働条件等の明示、求職者等の個人情報取扱い、職業紹介事業者の責務、募集内容の的確な表示等に関して適切に対処するための指針」の規制も受けております。当該法令、指針に違反したことにより許可を取り消された場合等において、当社グループの業績等に影響を受ける可能性があります。

会社情報

会社概要

商号

日本調剤株式会社

設立

1980年3月

本社所在地

〒100-6737

東京都千代田区丸の内一丁目9番1号
グラントウキョウノースタワー37階
03-6810-0800(代表)

資本金

39億5,302万円

連結売上高

2,412億円 (2018年3月期)

従業員数

正社員3,103名 パート他738名

※パート他は8時間換算に基づく年間平均雇用人数であります。

(2018年3月31日現在)

主要取引銀行

みずほ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ信託銀行、
三菱UFJ銀行、りそな銀行

事業形態

保険調剤薬局チェーンの経営

株主情報

発行可能株式総数

44,192,000株

発行済株式の総数

16,024,000株

株主数

7,981名

定時株主総会

6月

株主名簿管理人

三菱UFJ信託銀行株式会社

〒183-0044 東京都府中市日鋼町1-1

☎ 0120-232-711 (通話料無料)

上場証券取引所

東京証券取引所 市場第一部

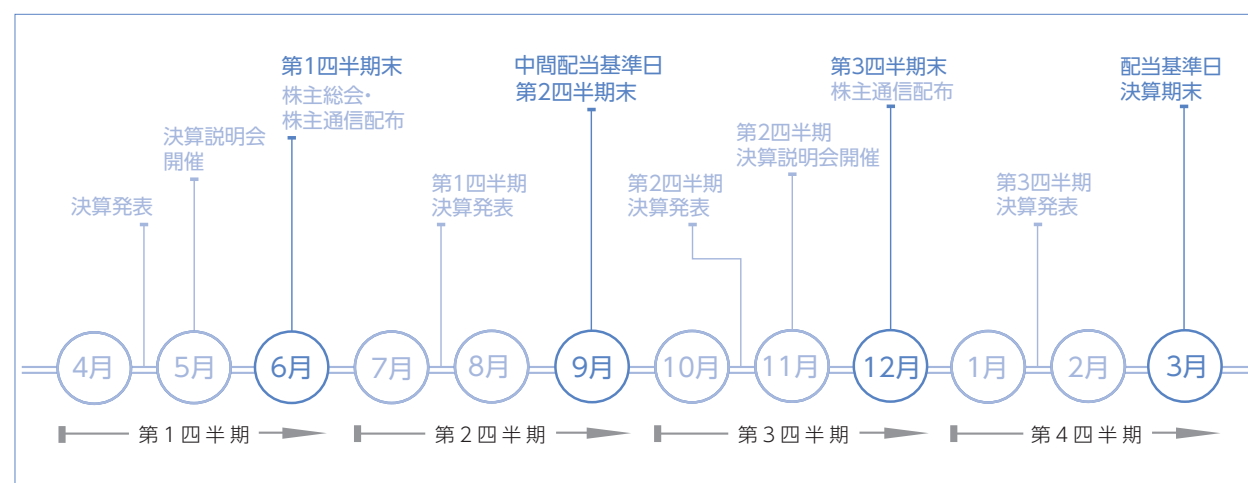
証券コード

3341

決算日

3月31日

IRカレンダー



沿革

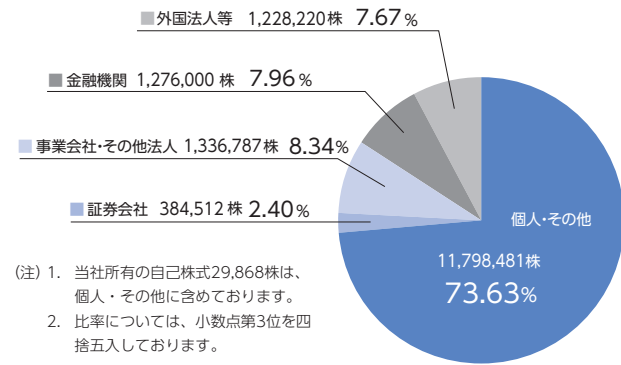
1974年 4月	診療報酬改定により処方せん料が100円から500円へ引き上げ(医薬分業元年)
1980年 3月	調剤薬局の経営を事業目的として、札幌市において、日本調剤株式会社を設立
1980年 4月	第1号店舗として、札幌市中央区に日本調剤山鼻調剤薬局を開局
1987年 8月	東京支店開設
1993年10月	横浜支店開設
1994年 1月	東北支店開設 子会社として宮城日本調剤株式会社(現 連結子会社・株式会社メディカルリソース)を設立
1995年 4月	東京都に本社移転。札幌支店、九州支店開設
1999年12月	派遣業種の原則自由化により、薬剤師派遣が解禁 (派遣法改正)
2000年 2月	日本調剤ファルマスタッフ株式会社(現 連結子会社・株式会社メディカルリソース)を開業(宮城日本調剤株式会社の商号、目的変更)
2000年10月	大阪支店開設
2001年 4月	名古屋支店、広島支店開設
2004年 9月	東京証券取引所市場第二部に上場
2005年 1月	子会社として日本ジェネリック株式会社(現 連結子会社)を設立
2005年 4月	改正薬事法(現・薬機法)により、全面委託製造による医薬品の製造販売が可能に
2006年 9月	東京証券取引所市場第一部に上場
2006年10月	子会社として株式会社メディカルリソース(現 連結子会社)を設立
2007年11月	本社移転(東京都千代田区丸の内一丁目9番1号)
2008年 7月	日本調剤ファルマスタッフ株式会社に株式会社メディカルリソースを吸収合併(存続会社名は株式会社メディカルリソース)
2010年10月	日本ジェネリック株式会社のつくば工場においてジェネリック医薬品の製造開始
2011年 3月	全都道府県での出店展開を達成
2012年 1月	子会社として株式会社日本医薬総合研究所(現 連結子会社)を設立
2012年 4月	北関東支店、東関東支店、京都支店、神戸支店を開設
2013年 4月	長生堂製薬株式会社を子会社化(現 連結子会社)
2014年 4月	長生堂製薬株式会社の本社第二工場竣工
2015年 2月	日本ジェネリック株式会社が、テバ製薬株式会社(現・武田テバファーマ株式会社)より春日部工場を取得
2016年10月	東日本、西日本、関東物流センターに続き、4カ所目となる札幌物流センターを開設
2017年 2月	第一生命グループとの業務提携契約を締結
2018年 3月	日本ジェネリック株式会社のつくば第二工場完成

※青字は、法律の改正や制度変更を記載しています。

株式情報

(2018年3月31日現在)

所有者別株式分布状況

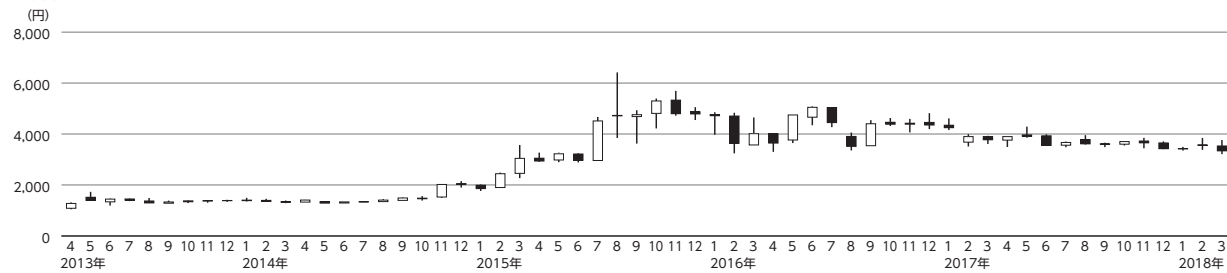


(注) 1. 当社所有の自己株式29,868株は、個人・その他に含めております。
2. 比率については、小数点第3位を四捨五入しております。

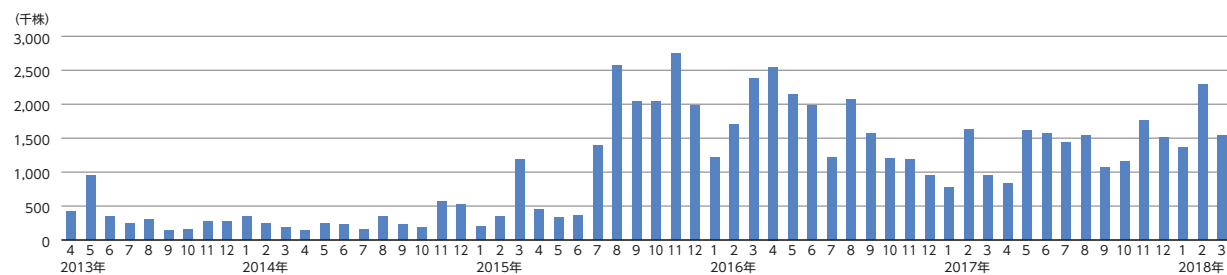
株式保有比率推移

株式数比率 (%)	2017/3	2018/3
個人・その他	73.88	73.63
証券会社	2.95	2.40
事業会社・その他法人	8.59	8.34
金融機関	6.34	7.96
外国法人等	8.24	7.67

株価の推移



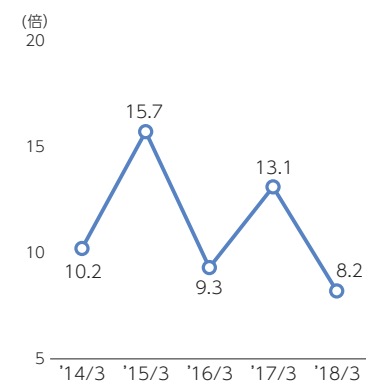
出来高の推移



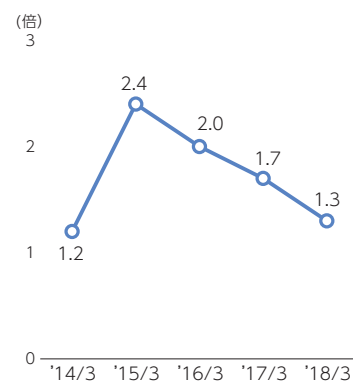
当社は2015年10月1日に株式を1:2に分割しております。2015年9月以前の株価は2013年3月末に株式分割が行われたものとして調整しております。

株価指数

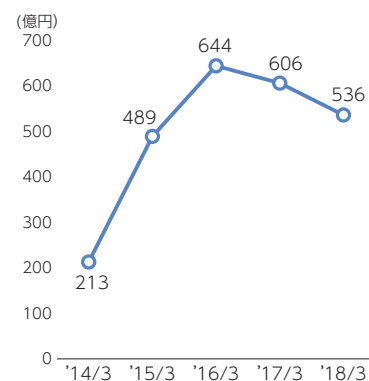
PER (株価収益率)



PBR (株価純資産倍率)



時価総額



主要情報の掲載場所一覧

内容	当レポートでの掲載場所	関連する企業情報サイト https://www.nicho.co.jp/corporate/
企業理念	企業理念 P02	会社案内>企業理念 https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/philosophy/
事業の特徴や強み	ビジネスモデル P01 事業パフォーマンス P19	会社案内>日本調剤グループ https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/group/ 事業内容 https://www.nicho.co.jp/corporate/business/
経営目標	長期ビジョン~2030年に向けて~ P03	
経営戦略	社長メッセージ P09	IR情報>経営情報>トップメッセージ https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/message.html
関連する法令等の内容や動向	診療報酬改定 主な改定内容 P61 用語説明 P64	IR情報>経営情報>経営環境及び会社の対処すべき課題 https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/management.html
ステークホルダーとの関わり	Social P49 Human P44	会社案内>日本調剤の社会貢献活動 https://www.nicho.co.jp/corporate/profile/contribution/
コーポレート・ガバナンス	コーポレート・ガバナンス P51	IR情報>経営情報>コーポレート・ガバナンス https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/governance.html
財務データ	財務ハイライト P17 データセクション P67	IR情報>財務ハイライト https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/highlight.html IR情報>IRライブラリー https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/irlibrary.html

お問い合わせ先
〒100-6737
東京都千代田区丸の内一丁目9番1号
日本調剤株式会社
経営企画部 IR担当

電話：03-6810-0800(代表)
URL：<https://www.nicho.co.jp>

 日本調剤株式会社

UD FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

