

# これまでの価値創造

「真の医薬分業の実現」という創業理念のもと1店舗の薬局から始まった私たちは、「すべての人の『生きる』に向き合う」という使命を実現すべく、時代の先を読みさまざまな医療ニーズに応じてきたことで、業界を牽引するヘルスケアグループへと成長を遂げてきました。

## ゼロから分業マーケットを切り拓く

ほとんどが未分業であった札幌市内の診療所に分業を促し、その近くに出店するという独自の「マン・ツウ・マン型薬局」でマーケットを開拓しました。創業翌年には、患者さまにとってより利便性の高い「メディカルセンター型」薬局を独自に開設、その後は大型病院の分業にも進出したことで規模を拡大するとともに、医薬分業の浸透に貢献してきました。



メディカルセンター第一号の麻生メディカルセンター

1980

2000

## 薬剤師派遣事業の開始

「医療従事者の人材不足、配置のミスマッチの課題解決」を目的として、ファルマスタッフ(現メディカルリソース)を設立し、日本初の薬剤師派遣事業を開始しました。日本調剤の薬剤師事業に関する教育ノウハウを活用し、持続可能な医療体制の構築に貢献しています。



筑波北部工業団地内に誕生した日本ジェネリックつくば工場

## 医薬品製造販売事業への進出

当時の薬事法改正を機に、医薬分業推進の大きな鍵であったジェネリック医薬品の製造販売事業に進出、日本ジェネリックを設立しました。後に長生堂製薬を買収し事業を拡大しています。

2004

## 東京証券取引所上場企業へ

2004年に東京証券取引所市場第二部に上場、さらに2006年には同第一部への指定変更となりました。日本を代表する調剤薬局企業として上場することは、会社の信用だけでなく薬局・薬剤師の地位向上に寄与することとなりました。



東証一部上場(2006年9月、東証アローズにて)

2005

## 面対応薬局への挑戦

真の医薬分業を体現するため、特定の医療機関に依存せず、複数の医療機関からの処方箋を応需し、地域の医療提供拠点となる「面対応薬局」を推進します。利用者の利便性が高いエリアを設定し、独自のマーケティング手法など自社ノウハウを活用して出店を拡大、のちにハイブリッド型として発展していきました。



面対応薬局一号店の日本調剤 藤沢薬局(神奈川県藤沢市)

2009

2012

## 「日本医薬総合研究所」を設立

日本調剤が保有する膨大な処方箋データを活用し、製薬企業などに向けた医薬品データ解析・情報提供、コンサルティングなどにより、業界の健全な発展とともに国民生活の向上につながる価値を生み出す事業を開始。2012年には同事業を引き継ぐ「日本医薬総合研究所」を設立し、現在も事業の幅を拡大しています。

2014

## 電子お薬手帳の自社開発

東日本大震災での経験を得て、災害時でも患者さまがご自身の服薬情報を入力できることの重要性を痛感していました。こうした背景から、お薬手帳の機能を持ちつつICTを活用し最新機能を搭載した、患者さまにとって使いやすい電子お薬手帳サービスの開発に取り組み、2014年、独自開発の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」の運用を開始しました。



患者さまへさまざまな機能を提供する「お薬手帳プラス」

2024