

どのように未来を創造するのか

私たちの戦略



価値創造のプロセス		22
日本調剤グループの経営資産		23
財務戦略		24
人材戦略	人的資産の強化	26
	多様性の確保と持続可能な組織の構築	27
	従業員のやりがい・納得感の向上	29
	働きやすい環境の整備	31
ステークホルダーエンゲージメント		32
事業概況	調剤薬局事業	33
	情報提供・コンサルティング事業	43
	医薬品製造販売事業	46
	医療従事者派遣・紹介事業	51

03

私たちの価値創造の全体像をお伝えします。

成長の源泉である5つの資産の強化と、多様な「生きる」に向き合う事業活動を通じて、社会課題への貢献と長期的な企業価値向上を目指します。

マテリアリティ (6つの重要課題グループ)

P.56

- 医療のクオリティとアクセシビリティ
- 医薬品の品質と安定供給
- 医療機関の人的課題の解消
- カーボンニュートラル・サーキュラーエコノミーへの寄与
- 多様な人材の育成と活躍
- 社会的責任を果たすためのガバナンス強化

Our Mission

すべての人の「生きる」に向き合う

日本調剤グループの社会における不変の存在意義

P.06

Our Vision (2035年のありたい姿)

誰もが一番に相談したくなる
ヘルスケアグループへ

P.13

5つの経営資産 (価値創造の源泉)

P.23

未財務資産



組織資産

40年超の歴史から培った組織文化や強み、業事に関わるノウハウ



人的資産

薬剤師をはじめとした専門性の高い医療従事者、従業員の多様性



顧客資産

1,300万人の患者さま、医療機関・医療従事者からの信頼

財務資産



物的資産

全都道府県に広がる743の薬局ネットワーク、5つの医薬品製造工場と1つの研究所

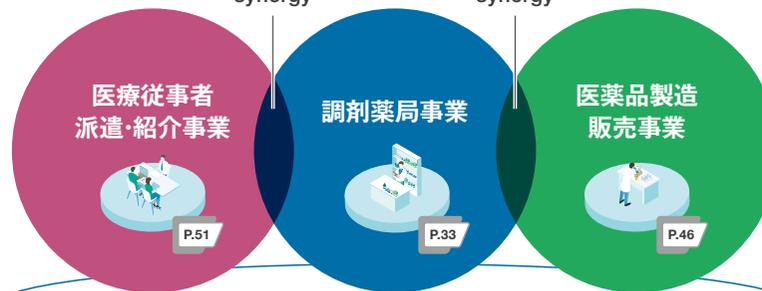


金融資産

25期連続増収

事業活動

3つの事業



3つの強み

高品質

柔軟性

開拓者精神

生み出す価値

調剤薬局事業

- 生活者の健康管理支援
- 医療連携による治療サポート
- 薬の管理と供給
- 地域社会の健康と福祉の維持

医薬品製造販売事業

- 医療費の節減
- 医薬品のアクセス向上
- 医薬品供給の安定化

医療従事者派遣・紹介事業

- 医療リソースの効率的な配置
- 人材不足の解消
- 柔軟な働き方の提供

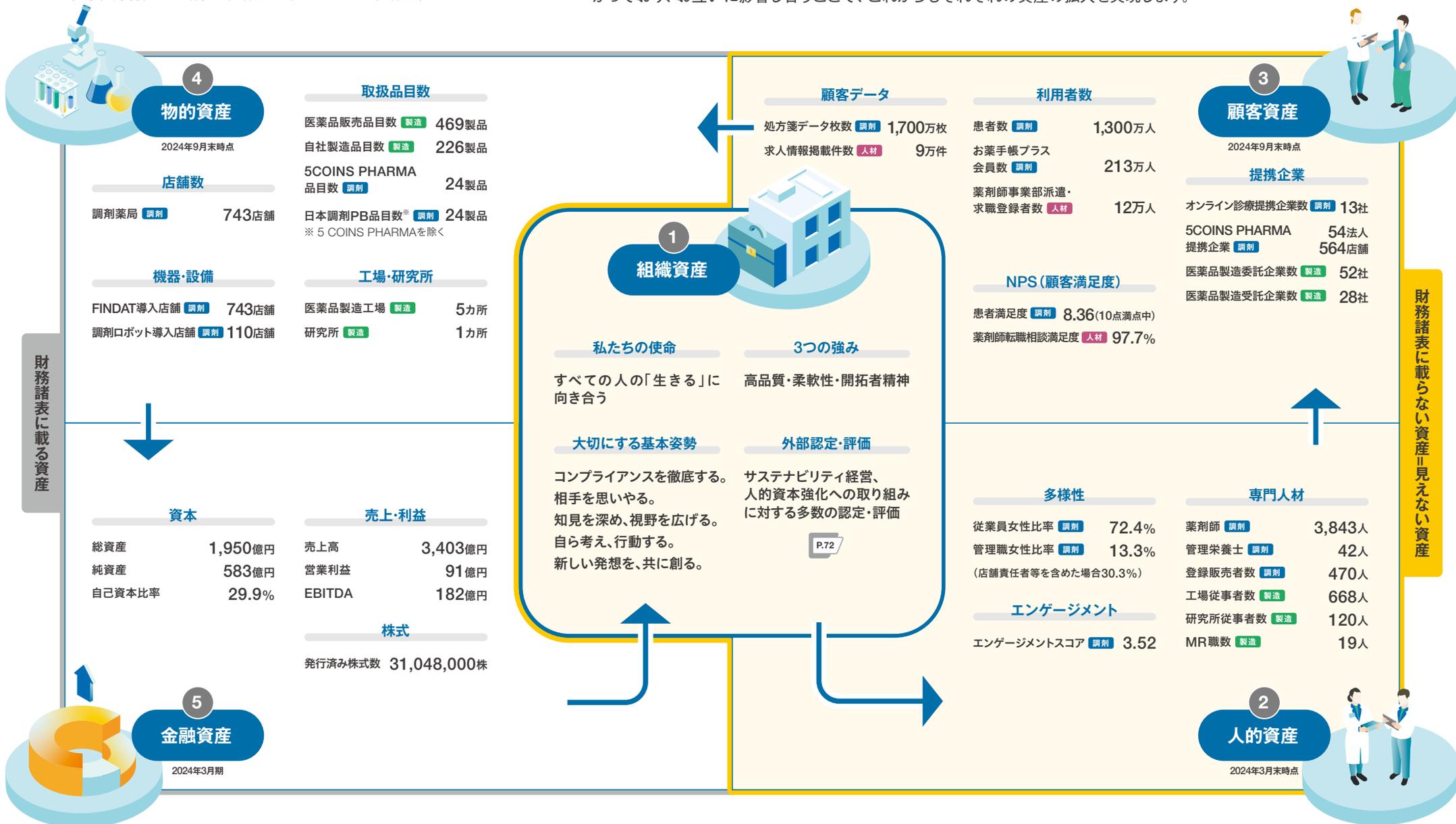


5つの経営資産の成長による総合的な企業価値向上

日本調剤グループの経営資産

(財務諸表に載る資産と見えない資産)

日本調剤グループは40年を超える時を経て培ってきたさまざまな資産を有しています。有形資産である物的資産と金融資産、無形資産である組織資産、人的資産、顧客資産といった多岐にわたる資産があります。これらの5つの資産はつながっており、お互いに影響し合うことで、これからもそれぞれの資産の拡大を実現します。



財務諸表に載る資産

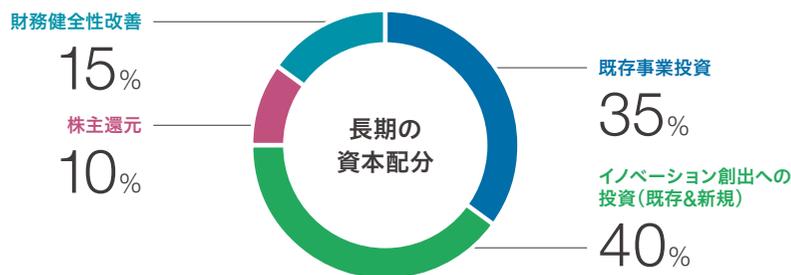
財務諸表に載らない資産＝見えない資産

財務戦略

財務方針

当社グループは「長期ビジョン2035」の実現に向けて、既存事業およびイノベーション創出に向けた成長投資、株主還元、財務基盤強化のバランスを重視した財務戦略を推進してまいります。

長期の資本配分



01 既存事業投資およびイノベーション投資創出への成長投資

当社グループは、既存事業投資に加えて積極的なイノベーション創出への投資を掲げています。調剤薬局事業においては、がんや希少疾病等の薬が含まれる「スペシャリティ医薬品」、ご自宅や施設での「在宅医療」、オンライン服薬指導に代表される「オンライン医療」を成長領域と捉え、これらに対応できる店舗への投資を拡大させています。

オンライン医療については、新型コロナウイルス感染症の拡大を背景に、政府において議論が加速している医療版DXに対応していくため、日本調剤グループのDX戦略に基づいて、医療のデジタル化やオンライン化にも業界に先駆けて取り組みを進めています。

足元では、日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」(ニコムス)を活用して全国の薬局でオンライン服薬指導を拡大させていくとともに、登録会員数213万人を突破した電子お薬手帳「お薬手帳プラス」活用や調剤業務の機械化の推進等による「スマート医療の提供と治療効果の最大化」、

「新たな顧客体験の創出と顧客満足度の向上」および「業務の効率化と人にしかできない業務へのシフト」等、DX戦略の推進に取り組んでいます。

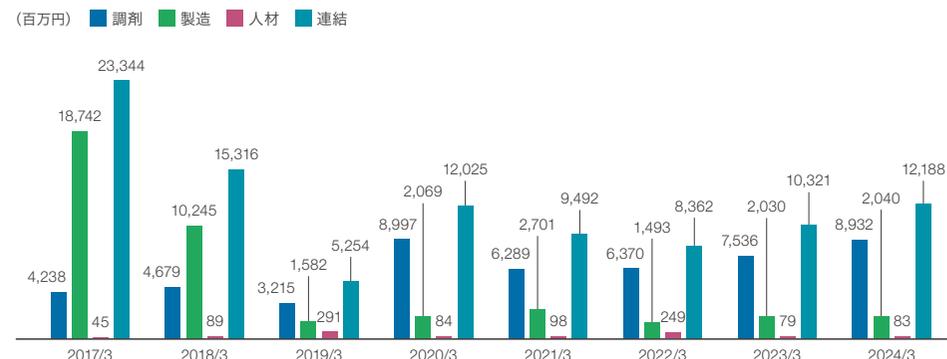
さらに医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」に関わる専門人材、外来がん治療専門薬剤師および在宅医療対応の薬剤師といった高度専門人材の育成にも注力してまいります。

医薬品製造販売事業においては、2018年3月に最新鋭の製造設備と品質管理システムを備えた日本ジェネリックのつくば第二工場が完成し、同年6月には同社つくば研究所の移転集約が完了したことで、数年間にわたり実施してきた大型投資がピークアウトしました。

つくば第二工場の稼働率も順調に上昇しており、新規薬価収載品の販売や生産数量の拡大を推し進めております。今後は、最新の製造実行システム(MES)の導入により、製造品目切り替えが多い製造プロセス全体のデータインテグリティを強化するとともに、連続生産システムの導入着手など効率的で省人化された体制での生産を目指し、生産技術の向上と品質管理の改善に取り組めます。

医療従事者派遣・紹介事業においては、グループの強みを生かした薬剤師事業に加えて、医師事業への取り組みを本格化しております。ヘルスケア事業(産業医事業)においても全国で規模の拡大を続けており、今後も、企業健康経営をサポートすることで、日本の企業における労働環境の改善に貢献してまいります。加えて、健康経営推進、医療費抑制、健康寿命延伸といった社会のニーズの高まりに対応するヘルスケア領域でのイノベーション創出投資にも取り組めます。

事業別投資額推移



02 株主還元

当社は株主の皆さまへの利益還元を経営上の重要課題の一つとして捉えています。

成長のための資金確保を考慮しながらも年2回(中間および期末)の安定的な配当を通じて、株主の皆さまに対して利益還元を図っていくことを基本方針としつつ、今後は段階的に株主還元の向上を目指します。

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

配当実績



03 財務基盤強化

当社グループでは「長期ビジョン2035」の達成に向けた成長を継続していくために、財務健全性の改善を進めていきます。長期的な資本配分においては15%程度を財務健全性の改善に充当する方針です。

ネット有利子負債と自己資本比率



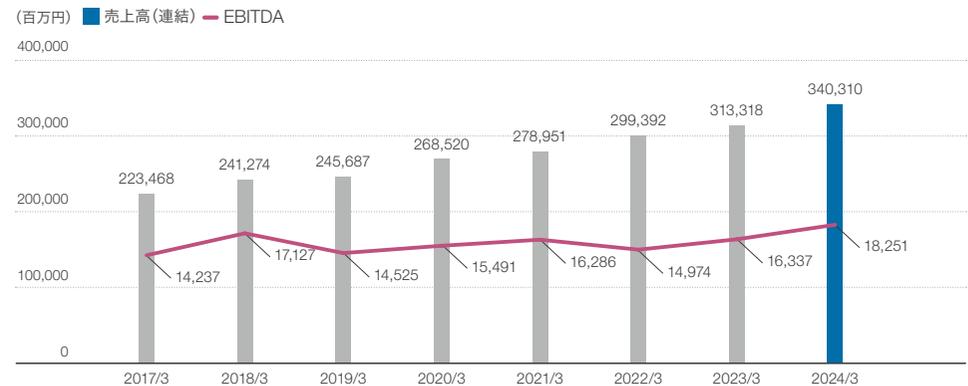
経営の指標

当社グループでは、長期的な経営指標として財務KPIと未財務KPIを設定いたしました。財務KPIでは資本収益性の指標としてROEとROIC、成長性の指標として連結売上高年平均成長率と連結EBITDA年平均成長率を重要な経営指標と位置付けています。

2036年3月期のありたい姿として、ROEとROIC15%、連結売上高年平均成長率と連結EBITDA年平均成長率で10%超を目指し、資本収益性と成長性の改善を図ってまいります。

指標		24/3	36/3ありたい姿
財務KPI	資本収益性		
	ROE	4.4%	15%
	ROIC	4.8%	15%
成長性	売上高年平均成長率(対24.03期)	-	10%~
	EBITDA年平均成長率(対24.03期)	-	10%~

売上高・EBITDA推移(連結)



人的資産の強化

基本的な考え方

当社グループは、従業員を重要な経営資源「人的資産」と捉えています。創業当時から薬剤師をはじめとした従業員の教育に注力してきましたが、長期ビジョン2035の実現に向けて、これまで以上に人的資産の強化を推進していきます。

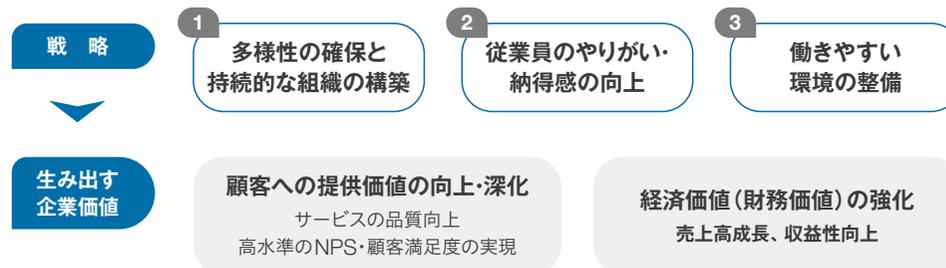
人的資産の強化を通じて、従業員の「グループ理念」の理解・共感を高め、従業員が明るく働くことが可能な活力ある職場をつくることで、中長期的な企業価値の向上とともに社会に貢献することを目指します。



人的資産強化の3本柱

人的資産の価値を高めしていくための3つの重点戦略として「多様性確保と持続可能な組織の構築」「従業員のやりがい・納得感の向上」「働きやすい環境の整備」を掲げています。学習機会・成長機会の提供により一人ひとりの力を最大化するとともに、従業員が組織への共感、やりがいを持って仕事に取り組むことのできる制度や環境を整備し、さらに女性活躍をはじめとした人材の多様性確保への取り組み等を通じて、組織の持続的な成長を目指します。これらの取り組みの成果として、従業員のエンゲージメントや労働生産性が向上し、人的資産・組織価値を高めることが、お客さま・患者さまへの提供価値の向上や深化につながり、中長期的には売上高・収益性等の財務価値へ転換していくものと考えています。

3本柱にひもづく施策推進による人的資産・組織価値の向上





人的資産の強化

1 多様性の確保と持続可能な組織の構築

多様な人材の活躍、未来の経営を担う人材の確保と育成は、中長期的な企業価値向上に不可欠であると捉え、人種・国籍・年齢・性別・障がいの有無などにかかわらず活躍することができる職場環境づくりのための施策を企画・推進しています。

中長期的には「事業戦略に基づいた人材育成・配置が行われ、質も量も常に充足している状態」「異なる個の立場や多様性を理解し、掛け合わせることで成長を推進している状態」をあるべき姿と考えています。

その実現に向けて、女性管理職比率のさらなる向上をはじめとした多様な人材が活躍できる環境の整備に加え、サクセッションプランの策定やリーダー人材の育成等、持続的な成長に資する人材ポートフォリオの構築に向けた取り組みを推し進めていきます。

人材ポートフォリオの構築

持続的な成長を担う経営人材の育成

サクセッションプラン

グループの中長期的な成長には、次世代の経営を担う主要ポジションのサクセッションプランを継続的に策定・更新することが重要であり、現在プラン策定およびモニタリングのための目標設定に向けた検討を進めています。

なお、調剤薬局事業のマネジメントを担う主要ポジションである薬剤部長については、課長クラスの人材を対象としたサクセッションプランをすでに実施しており、特性診断や面談等により経営判断力等のポテンシャルを分析し、最終的な候補者を選定しています。

リーダー人材の育成

次世代を担うリーダー人材の育成に向けて、新卒総合職社員を対象とした中堅社員研修、公正公平な評価を行うための評価者研修等、さまざまなプログラムを実施しています。

また、新任執行役員などに対しては、経営に必要な各種スキルや高い視座を学ぶための外部研修を実施しています。2024年度には、計4名の執行役員が3種類の研修に参加しました。

取り組みの詳細 <https://www.nicho.co.jp/corporate/sustainability/esg/human/>

TOPIC 次世代リーダー育成プロジェクト

『Next Forum(ネクストフォーラム)』の開催

リーダー人材の育成に向けた新たな取り組みとして「Next Forum(ネクストフォーラム)」という集合研修を開催しています。グループ各社・各部署の知識と経験を共有し、相互理解と共感を深めることで個々の視野を広げること、各々の業務における意識や行動の変容を促すことを狙いとして、日本調剤グループ各社から選抜された総勢10名のメンバーが約1年にわたるグループ横断型の研修に取り組んでいます。研修の中では、トップマネジメントによる講義や合宿での集中討議などを実施し、成果である行動コミットメント宣言を目指して鋭意活動中です。本プロジェクトは、前身であるMBA(三津原ビジネスアカデミー)プロジェクトの提言から生まれたものであり、従業員による自律自走型の取り組みとして今後の継続を目指しています。



採用戦略

質の高い薬局サービスの提供と、組織拡大に向けた競争戦略を高める上で、薬剤師をはじめとする人材の確保は非常に重要です。規制緩和、法改正、DX進展、業界再編などに伴う外部環境の大きな変化に対応すべく、薬剤師、医療事務、管理栄養士、総合職の新卒・キャリア採用の体制強化に注力しています。

総合職

新たな事業や仕組みを作るなど、未来に向けた確かな成長戦略を描くために、総合職の採用を強化しています。人事・企画・営業・財務経理・マーケティング・ITエンジニアなど各専門分野の優秀な人材確保を目的として、新卒採用・キャリア採用の双方で幅広いチャネルを駆使した活動を展開しています。

多様性の確保

女性活躍の推進

P.72 社外からの評価・外部機関への参画

薬剤師は従来より女性が担う割合が高く、日本調剤に勤める薬剤師も約7割が女性です。そのため、女性社員のキャリア支援や管理職向けの意識啓発など、女性活躍推進に対する取り組みを全社で進めています。

行動計画

1 管理職に占める女性比率を13%以上とする
(2022年4月から2025年3月まで)

2024年3月末時点:
女性管理職比率 **13.3%**
エリアマネージャー女性比率 17.6%

2 配偶者が出産した男性正社員のうち、育児休業等および当社独自の育児を目的とした休暇制度を利用した者の割合を40%以上とする。

2024年3月末時点:
男性育児関連休業取得率 **84.0%**

従業員女性比率
72.4%
※日本調剤のみ

育児短時間勤務制度利用者数
632人

育児休業から復職した従業員の定着率
97.4%

(2024年3月末時点)

新卒薬剤師採用の強化

かかりつけ薬剤師制度や在宅医療、各専門領域における薬物治療など、対人業務の重要性に注目が集まっています。業界再編の中で勝ち残るために、質の高い人材の確保を成長戦略実現のための最重要課題の一つと捉えて新卒薬剤師採用に取り組んでいます。



日本調剤の魅力を伝えるための豊富なメディア展開

ダイバーシティ&インクルージョン (DE&I)

キャリア採用

専門性を強化し、既存社員とは違った新たな価値の創出につなげるため、新卒採用だけでなく、キャリア採用にも注力しています。外部から専門性の高い人材を獲得することで、不足するポジションの充足だけでなく、新たな視点と経験をもたらし、組織全体の活性化を図ります。

管理職における中途入社者割合

59.5% 2021年度末時点 | 58.2% 2022年度末時点 | 59.6% 2023年度末時点

障がい者活躍

多様な人材が活躍できるような各種取り組みを推進しています。日本調剤では144名の障がいのある従業員が働いています。法定雇用率を超える2.8%(2024年6月時点)を達成し、積極的な雇用を促進すると同時に職域の拡大を図っています。

人材・組織マネジメントへの取り組み詳細 <https://www.nicho.co.jp/corporate/sustainability/esg/human/>

人的資産の強化

2 従業員のやりがい・納得感の向上



当社グループはかねて人的資産を最も重要な価値創造の源泉であると捉え、薬剤師を中心とした人材育成や専門性向上に注力してきました。長期ビジョンの実現に向けて、従業員の自律的な学習を推進することでその能力を最大化し、従業員の成長やキャリアを切り開ける状態を目指します。現在キャリア自律への支援を強化すべく、サポート体制の拡充を進めています。

さらに、従業員エンゲージメントの向上を目指し、定期的なサーベイの実施により従業員のエンゲージメントレベルを捕捉していますが、今後、その結果を受けたPDCAサイクルが機能し、さらなる従業員エンゲージメント向上への行動がグループ全体に浸透していくことを目指します。

キャリア自律・専門性の向上

専門性

薬剤師をはじめとした専門性の高い医療人材の育成

主要事業である調剤薬局事業では医療従事者としての使命を果たすべく、患者さま視点と高い専門性を持つ人材の育成に取り組んでいます。加えて、全国に多店舗展開し組織も拡大していることから、組織マネジメントを行う人材の強化と、これを担う次世代人材の育成を継続して行っていくことも重要な経営課題として取り組んでいます。

調剤薬局事業では、「質の高い薬剤師の採用」を推進しつつ「質の高い教育」をさらに強化しています。当社では、薬剤師ステージ制度を2018年4月に開始しており、社内認定資格の取得を推奨し、より高度な外部認定資格の取得へとステップアップしていけるよう会社が全面的に支援しています。外部認定資格の取得には、薬局経験だけでなく病院における研修が必須となるため、年間30名以上の薬剤師が病院研修を受けています。

詳細 ▶ P.39 専門性の高い薬剤師

キャリア自律への取り組み

職能資格別研修の拡充

日本調剤の人事制度では、各職能資格に求められる資質や能力を定義しており、その発揮を支援するための研修を開始しています。全職種共通の新任ミドルクラス研修、総合職を対象とした新任ハイクラス研修等においては、従業員が各等級に求められる役割を正しく理解し体現するための具体的な行動を検討する研修と併せて、上司との面談による期待のすり合わせや振り返り研修の実施により職場での実践をサポートしています。

自律的な学びの場の提供

従業員一人ひとりが自らのキャリアを主体的に形成することを目的とし、全従業員がアクセス可能なプラットフォーム上での自己啓発e-ラーニング提供などにより“従業員の学び”を支援する取り組みをスタートしました。また、ビジネス全般におけるさらなる幅広い知識を習得できるコンテンツや、ITを活用した業務効率化に意欲のある従業員を対象とした、実践的な知識やスキル習得ができるデジタル研修も意欲ある応募者から選定の上で実施しています。

従業員エンゲージメントの向上

グループエンゲージメントサーベイの実施

中長期的な組織力の向上と従業員の成長を目指し、従業員のエンゲージメントレベルを定期的に捕捉しています。2023年度に実施したエンゲージメントサーベイでは、他社に先駆けた取り組みを行う経営方針やグループ理念への共感、従業員の成長意欲の高さがうかがえる結果となりました。

エンゲージメント向上のため、グループ理念の浸透、経営層からの発信機会の増加、人事制度の刷新などを行ってまいりましたが、今後もエンゲージメントのさらなる向上を目指すべく、柔軟な働き方の促進、キャリア支援体制の強化など、さまざまな取り組みを進めていきます。

グループエンゲージメントサーベイ2023 回答人数:日本調剤グループ5社 6,366名(回答率92.4%)

強みとして現れた傾向

成長意欲

従業員の成長意欲が高く、医療に真摯に向き合うことで職場や同僚にも貢献したいと考えている。個人の成長に対し、周囲が応援する風土ができています。

経営戦略

先進的な取り組みに挑戦する経営方針や、業界ニーズを捉えた事業展開について、従業員の共感が集まっており、経営戦略への評価が高い。

グループ方針

グループの目指す姿「誰もが相談したくなるヘルスケアグループへ」、私たちの使命「すべての人の『生きる』に向き合う」、「大切に基本姿勢」への共感が高く、実践できている。

日本調剤における新人事制度の導入

グループ理念「すべての人の『生きる』に向き合う」を体現し、高品質なヘルスケアサービスの提供を通じて社会に貢献することのできる人材の育成を目的とし、2024年4月に新人事制度を導入しました。本制度では、当社で働く従業員の指針となる「求められる人材像」を策定することで、従業員が目指す方向性を示しています。従来までの年齢や勤続年数といった昇格要件を撤廃し、また、評価制度にグループ理念および求められる人材像に基づいた行動評価を導入することで従業員の納得感を醸成すること、職責・専門性を反映したメリハリある処遇を導入することにより人材の活性化を促し、長期ビジョン実現の礎とすることを目的としています。

求められる人材像

健全で優れた人格と強いリーダーシップを有し、周囲からの信頼を得つつ、高い専門性を発揮するプロフェッショナルとして、変化を恐れず挑戦し、多様な力を掛け合わせ、中長期的に高い成果を創出することで、医療分野を中心に社会課題解決に貢献できる人材。

新人事制度の3本柱

等級制度

経験や能力を重視する「職能資格等級」と担う職責の大きさに決まる「ポジショングレード」の2種類の等級を各個人に付与する制度を導入することで、従業員の成長やキャリアを支援

評価制度

日本調剤グループ理念および「求められる人材像」に基づいた「行動評価」と、組織目標の達成度合いによる「成果評価」の2種類の基準を用いる評価制度により上長・部下の双方向対話を深化し、従業員の納得感を醸成

報酬制度

職責の大きさ、能力、成果を反映した明瞭な報酬制度を策定

グループ理念、新長期ビジョン浸透への取り組み

2022年4月に策定したグループ理念の浸透に取り組んでいます。当社グループの存在意義や未来につながる行動を定義した理念を、グループの隅々に浸透させることを目的に、トップダウン、ボトムアップを組み合わせた取り組みを行っています。グループ社内報において、従業員がグループ理念について自らの言葉で語る企画の連載を行うなど、従業員がグループ理念を意識し、自分事化する機会の創出を図っています。

また、2024年9月に発表した「長期ビジョン2035」の実現に向けて、まずは従業員の長期ビジョンへの理解・共感を深めることを目的に、従業員向け資料の配信や、笠井社長から従業員向けメッセージ動画を公開するなど発信強化に努めています。さらに、従業員から募集した長期ビジョンに関する質問に答える社内報企画など、従業員一人ひとりが長期ビジョンを自分事化し、業務に生かすことができるような浸透施策の検討・実施を行っています。



人的資産の強化

3 働きやすい環境の整備

従業員一人ひとりがいきいきと働くことのできる環境を整備することは、私たちの目指す明るく活力あふれる組織の構築に不可欠です。今後は時間や場所などの制限を低減させ、フレキシブルな働き方を実現するとともに労働生産性を向上し、その結果としてワーク・ライフ・バランスの向上につながるよう各種施策を継続検討していきます。さらに、個人と組織の健康的な状態の持続はグループ理念の実現、さらには組織全体の生産性を高めることによる長期ビジョンの実現に資するものと考え、健康経営への投資を戦略的かつ計画的に実施しています。

フレキシブルな働き方

柔軟な働き方への取り組み

従業員が働きやすい環境を整備することは、従業員エンゲージメントの向上とともに労働生産性の向上につながり、中長期的な事業成長に寄与することから、働く時間や場所の柔軟性を高めていくための検討を進めています。

田町タワーへの本社移転

コロナ禍を経て働き方が多様化する中、時代にフィットしたオフィス環境を提供することで従業員の働きがいを高めるため、2024年9月、東京本社オフィスを東京都港区芝の田町タワーに移転しました。新オフィスのワークスペースは、メンバー同士・部署間・グループ会社間でのコミュニケーションが取りやすいよう、シームレスな空間づくりにこだわっています。異なる価値観やバックボーンを持ったメンバー同士がさまざまな意見やアイデアを出し合い、コミュニケーションを活性化させ、事業成長と組織パフォーマンスを最大化していくために、気軽なミーティングや休憩ができる「JPラウンジ」を新たに作るなど、人的・組織資産の強化を促進するさまざまな工夫が各所に反映されています。



健康経営

健康経営の増進

従業員の安全と健康は、個人と組織の生産性向上のための重要かつ基礎的な要件であるとともに、従業員一人ひとりがいきいきと働くことで、地域に根差した医療の提供や、時代の変化に適応した医療サービスを提供できると考えています。2023年度は、従業員がより安全かつ安心して働くことができる環境を整備するため、労災防止に関するマニュアル改定やe-ラーニングの強化、全支店でのAED設置と講習など環境面の整備を強化しました。また、メンタルヘルスをはじめ、気軽にできる運動や女性の健康課題等身近なテーマを中心に社内オリジナル動画を作成・定期的におンデマンド配信し、禁煙および受動喫煙の防止を強化すべく、社内独自の禁煙プログラムを開始し、プログラムに参加した全員が禁煙に成功するなど、従業員の健康度がより増進できるよう施策を展開しています。

併せて、従業員の家族も含めたサポートも大切であり、復職プログラムの強化や病気と仕事の両立に関する制度を策定し、治療を受ける従業員が安心して働くことができるよう制度化し、同時に周囲の関わる人々の理解を深めるなど、ライフステージに合わせた多様な働き方ができるよう推進しています。

P.72 社外からの評価・外部機関への参画

ステークホルダーエンゲージメント

私たちは各事業を通じて、それぞれのステークホルダーとの建設的な対話を行うことで期待・要請を把握し、社会課題をともに解決していくことを目指します。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)	Stakeholders' interest (期待・要請)	How we respond (施策)
 患者さま・お客さま	日本全国に良質な医療を提供する医療機関として、患者さま・お客さまの求める医療の在り方を追求することが、当社の長期的な発展に重要であると考えています。日本調剤グループは、患者さま・お客さまが日本全国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。	<ul style="list-style-type: none"> ● 安心、安全で高品質な医療の提供 ● 必要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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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」の機能拡張
 医療機関(病院・薬局)および医療従事者	地域医療を担う医療機関・医療従事者として、患者さま・地域医療のために適切な医療連携を行い、持続可能な日本の医療制度の維持に貢献しています。また、医療従事者が不足している医療機関に対しては、当社グループの医療従事者派遣・紹介事業を通じて、適切な医療人材の供給を行い、医療の地域格差を正に貢献しています。	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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
 従業員	持続的な成長を実現していくためには、日本の医療を支える医療従事者として誇りを持って働くことが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。	<ul style="list-style-type: none"> ● 安心・安定して働ける職場 ● DE&I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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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
 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。	<ul style="list-style-type: none"> ● 持続的成長 ● 中長期的な企業価値の向上 ● 安定した株主還元 ● 適切な情報開示 	<ul style="list-style-type: none"> ● SR／IR部門による株主・投資家とのエンゲージメント活動 ● 健全な財務体質と持続的成長に向けた成長戦略 ● 安定した株主還元
 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。	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 社会保障費の抑制 ● 省庁方針への理解 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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。	<ul style="list-style-type: none"> ● 価値または対価の提供 ● 長期的な共創関係の構築 ● 良質なヘルスケアサービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ● 良質なヘルスケアサービスの提供 ● 連携・協働によるイノベーションの創出 ● 全国に薬局がある強みを生かした広範な事業展開

調剤薬局事業

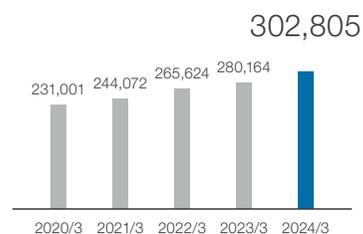
日本調剤株式会社 他調剤子会社

日本調剤は、1980年の創業以来、一貫して日本の医療を支える調剤薬局のあるべき機能・役割を全うするため、「医薬分業」を追求し、全国で調剤薬局を展開しています。

創業時に社名として掲げた“日本調剤”には、創業の理念である『真の医薬分業の実現』を通して、日本中に良質な医療サービスを提供したいという想いが込められています。

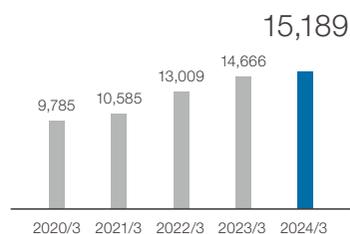
売上高

■ 事業別売上高(百万円)



営業利益

■ 営業利益(百万円)



事業トップメッセージ



取締役 上席執行役員
小柳 利幸

Q 2024年3月期を振り返って

2024年3月期は、コロナ収束後の感染症拡大を背景に、処方箋の応需枚数が大幅に増加しました。特に都市部のハイブリッド型の薬局において、応需増加が顕著となり業績に大きく貢献しました。併せて、在宅医療の分野では全国27か所の在宅支援センターを中心とした応需体制の強化により、枚数と売上高ともに順調な実績を残すことができました。

また、当社は大病院の門前薬局のを中心に出店してきた強みがあり、スペシャリティ医薬品の取扱高が伸長し、売上高の拡大に大きく貢献しました。枚数回復、在宅医療の拡大、スペシャリティ医薬品の取り扱い拡大とバランスの良い実績となりました。

Q 2025年3月期の取り組みおよび、長期ビジョンを見据えた中期的な取り組み・課題認識について

2024年6月には、調剤報酬・介護報酬の同時改定が実施されました。医療従事者の賃上げが組み込まれ、医療DXの推進の評価項目新たに新設されたほか、在宅医療分野の評価項目が拡大しました。一方、地域支援体制加算の適正化や敷地内薬局の技術料・薬剤料の減算などは、当社にとって厳しい内容となっています。

その中で、従来から取り組んできたかかりつけ薬剤師機能の強化に取り組んでいます。また、主に施設調剤を担う在宅支援センターと、小児在宅・緩和医療など重点的なケアを必要とする在宅に特化した個人在宅センターの新設による応需体制の拡大を引き続き進めています。DX関連では「マイナ保険証」の利用拡大を啓発する活動を積極的に行い、オンライン資格確認の推進や電子処方箋の応需体制の整備を進めています。同時に、当社のオンライン薬局サービス「NiCOMS」の利用拡大と併せて積極的にプラットフォームとの連携を模索し、オンライン処方箋の応需力強化を目指します。

新たな技術を活用した取り組みが導入される変革期においても、患者さまに向き合う気持ち、患者さま視点で業務に取り組む姿勢を大切にすることが使命です。笑顔とホスピタリティにふれる人材の育成にも継続して取り組んでいきます。

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、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。

さらに、創業当初から高い先進性を武器に、調剤システムや電子お薬手帳「お薬手帳プラス」、オンライン薬局サービス「NiCOMS」の自社開発等、医療におけるDX戦略を推し進めています。

質の高い医療の提供

約6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、需要が拡大しつつあ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。スペシャリティ医薬品は抗がん剤や希少疾病薬といった扱いが難しい医薬品であり、取り扱いには高い専門性が必要とされています。

選ばれる薬局サービス

「薬局サービスの向上には薬剤師をはじめとした従業員教育が最優先である」という考えのもと、創業から一貫して薬局スタッフの教育、CS(Customer Satisfaction)の向上に注力しています。

また、2015年に「選ばれる薬局プロジェクト」を立ち上げ、各種施策や研修を行うことで、患者さまに信頼していただける明るい薬局づくりを進めています。

成長戦略

多様化・高度化する
医療ニーズへの対応 P.35

質の高い
薬剤師の教育 P.39

医療版DXへの
取り組み P.40

多様化・高度化する医療ニーズへの対応

在宅医療の強化

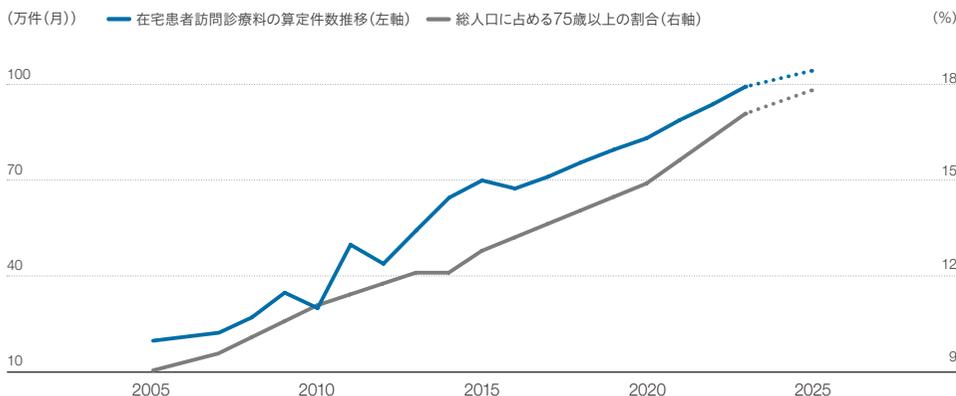
在宅医療への対応

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。2010年からは個人在宅にも着手し、がんや緩和など医療依存度が高い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。

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製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。

2011年度には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



在宅支援センター

施設在宅センター

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、がんや緩和など医療依存度が高い患者さまや難病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アプリ「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)の全店舗認証を進めており(当社では25か所認証)、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。

在宅支援センター **27** 施設

個人在宅支援センター **20** 施設

※ 2024年7月末時点



個人在宅センター

全国20拠点の個人在宅支援センターでは、ご自宅で療養されている医療依存度が高い患者さまを中心に訪問服薬指導や残薬管理など、薬の専門家である薬剤師の職能を生かした細やかな訪問薬剤管理指導を行っています。また近隣の在宅専門クリニック・訪問看護ステーション・居宅支援事業所(ケアマネジャー)・病院の地域連携室などとの連携を密にしたチーム医療を担う一員として、ご自宅で療養される患者さまにとって最善の在宅医療・介護環境を整えるために地域全体の在宅医療のHUBの役割を目指しています。

在宅業務を行う日本調剤の薬剤師は、タブレット端末を活用した自社開発の「日本調剤 在宅コミュニケーションシステム」を取り入れて日々の業務を行っています。在宅訪問時に正確かつ迅速な薬剤服薬指導業務を行うのはもちろん、連携する医療機関やケアチームへの迅速な報告・連絡を行っています。

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を積極的に進めることで、注射薬や栄養輸液などの無菌調剤業務にも対応すべく取り組んでいます。

多様化・高度化する医療ニーズへの対応

スペシャリティ医薬品への取り組み

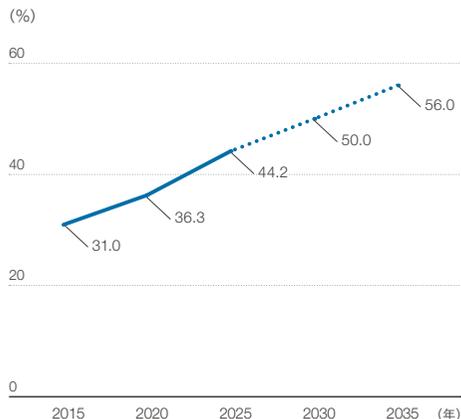
当社ではスペシャリティ医薬品を、がん、希少疾病などのお薬を含む高額医薬品と定義しています。国内医療用医薬品市場全体に占めるスペシャリティ医薬品の売上高割合は39%を超えて成長しており、今後市場規模はますます拡大していくことが見込まれています。

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近隣に立地しており、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スペシャリティ医薬品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、高度医療を担う専門医療機関と積極的に連携し、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。

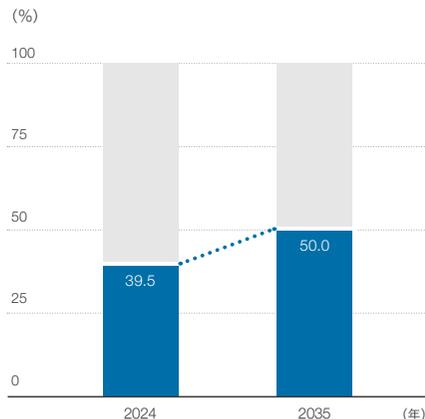
国内医療用医薬品市場全体に占める
スペシャリティ医薬品の売上高割合

(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売上高割合

■ スペシャリティ医薬品 ■ それ以外

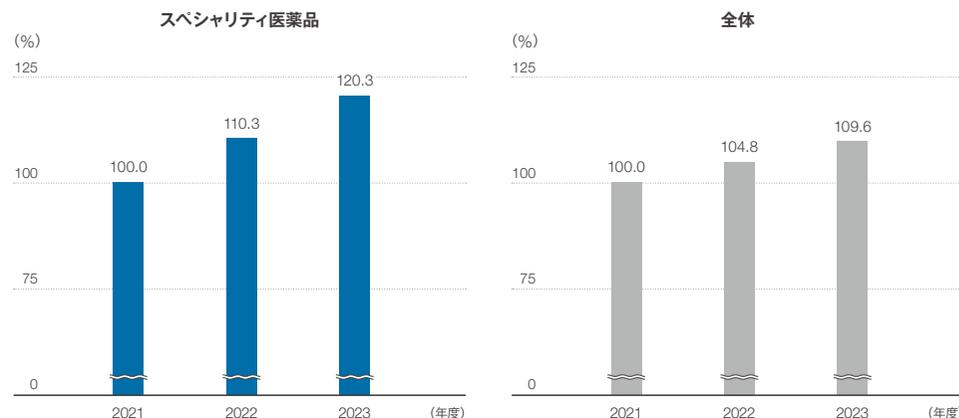


当社グループのスペシャリティ医薬品の売上高上位品目

順位	医薬品名	効能・効果	薬価 [※] (円)
1	タグリッソ錠80mg	がん	18,540.2
2	ザイティガ錠500mg	がん	7,287.3
3	アレセンサカプセル150mg	がん	6,737.1
4	オフェブカプセル150mg	がん	5,966.4
5	リムパーザ錠150mg	がん	4,788
6	ヒュミラ皮下注80mgペン0.8mL	関節リウマチなど	95,070
7	デュピクセント皮下注300mgペン	アトピー性皮膚炎など	61,714
8	イブランス錠125mg	がん	20,538.9
9	スプリセル錠50mg	白血病	5,857.7
10	レボレード錠25mg	血小板減少性紫斑病など	4,356.5

※2024年4月時点

薬剤料売上高の増減率比較(スペシャリティ医薬品vs全体)



多様化・高度化する医療ニーズへの対応

オンラインへの取り組み

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、さまざまな企業とのアライアンスにより、オンライン診療からオンライン服薬指導、お薬の配送までシームレスなオンライン医療を提供しています。2023年度には提携する企業や機能を拡大し、お薬の配送を自宅配送以外に薬局での対面受け取りも選べるようになりました。患者さまの選択肢の拡大と利便性の向上に取り組んでおります。

■ 自社開発の電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

会員数200万人を突破(2024年7月末時点)

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^{※1}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、服用の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^{※2}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。

また、災害時等のインターネットに接続できない環境下でも「お薬手帳」内に登録されている薬剤情報^{※3}が閲覧できます。

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

※3 オンライン環境で本アプリを起動した際に端末内に保存された過去6カ月分の薬剤情報、「会員情報」内に登録されている患者さま情報、副作用歴・アレルギー歴・体質・既往歴・かかりつけ薬局・かかりつけ薬剤師の情報が閲覧可能



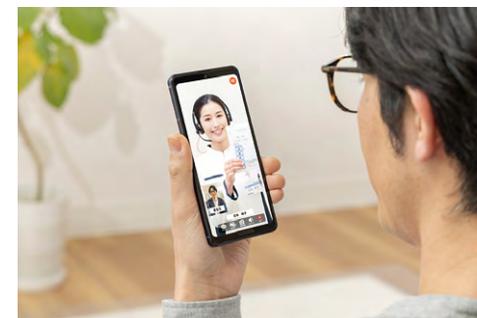
「お薬についてのご相談」をタップすることでチャットを開始できます
選択肢から選んで気軽に相談することが可能

■ 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薬局全店で対応

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合わせ、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。



TOPIC 「NiCOMS」アプリ版をリリース

2024年5月にアプリ版をリリースいたしました。従来はWebブラウザ版でのみ「NiCOMS」のご利用が可能でしたが、アプリ版のリリースにより、オンライン薬局サービスの利便性が向上いたしました。「NiCOMS」アプリでは新たな機能が追加されました。



- 1 「優先オンラインMY薬局」に登録した薬局の予約空き状況をホーム画面で確認できる機能
- 2 プッシュ通知機能
- 3 お支払い画面で、ビデオ通話画面が同一画面内に縮小表示される機能

多様化・高度化する医療ニーズへの対応

幅広いニーズに応える出店・店舗戦略

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。出店段階で薬局に持たせる役割・機能を検討することで効率的な店舗作りを実現しています。

地域医療を担う／
人口増加によりニーズが
拡大する地域への出店

ハイブリッド型

街なか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」の要素を併せ持つ薬局です。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。



高齢化による外来から
在宅医療へのシフトに対応

在宅医療対応店舗

日本調剤ではほぼすべての薬局で、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整えています。また、一部の店舗では点滴や注射薬など無菌設備が必要な薬の調剤へ対応できる設備を整えており、無菌調剤室やクリーンベンチを設置しています。



高度医療への対応を促進

門前型

高度医療を担う大学病院や地域の基幹病院の門前に位置し、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をしております。



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

61店舗 / 全国 205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

508店舗 / 全国 4,297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

214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

20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。

※当店舗数：2024年11月1日時点
全国店舗数：2024年9月末時点

質の高い薬剤師の育成

専門性の高い薬剤師

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いて行われています。

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

3,843人

疾患別
社内認定制度取得者
がん47人他
(2024年5月1日時点)

合計 116人

外部認定取得者
外来がん治療専門薬剤師
(BPACC)
(2024年10月1日時点)

85人※

かかりつけ薬剤師
在籍店舗割合

89%

※ 薬局に所属するBPACC取得者の約25%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。

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通じて、広い視野と専門的な知見を身に着けることが可能です。大学病院での実務研修で得た経験を薬局の業務にも生かすことで個人のスキルアップにもつながっています。

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がん治療における専門性を高めることを重視しています。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。

在宅医療に特化した専門性

在宅医療専門マネージャー
(薬剤師)

12人

本部在宅医療専門統括
マネージャー
(薬剤師)

3人

在宅医療専門マネージャーは在宅経験豊かな薬剤師が、各地域の在宅推進や連携、近隣の在宅専門クリニック・訪問看護ステーション・居宅支援事業所(ケアマネジャー)・病院の地域連携室などマルチステークホルダーから選ばれる薬局を目指すべく職員への教育などの役割を担っています。また、各在宅専門薬局が国際認証規格ISO9001(品質マネジメントシステム)の適合範囲にのっとり、適正運用の維持と醸成に努めておりさまざまなニーズに応えるべく組織的に活動を行っています。

ホスピタリティの向上

日本調剤では、日々患者さまに接する機会が多いからこそホスピタリティを重視しています。患者さまに寄り添う姿勢を身に着けることで、患者さまの不安を取り除き安心して薬局をご利用いただけるよう日々取り組んでいます。

医療接客研修

社内のCS専任担当が講義を担当し、患者さまの視点に立った考え方や医療人としてのコミュニケーションスキルを身に着ける接客研修を実施しています。薬剤師だけでなく医療事務や管理栄養士も研修に参加し、患者さまに寄り添う姿勢を身に着けています。

研修では、ソーシャルスタイル理論を取り入れ、患者さま一人ひとりのコミュニケーションスタイルに適した接し方を習得することで、より一層のホスピタリティの向上に努めています。



医療版DXへの取り組み

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。また、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、多店舗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	ドラッグステーション	ROBO-PICK II	DimeRo II	miniAQUA-zero
用途	全自動PTPシート払出装置	自動薬剤ピッキング装置	散薬調剤ロボット	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

調剤ロボット導入店舗数

110店舗

※2024年5月時点

業務削減時間

23.3万時間

FINDAT 事業

事業概要

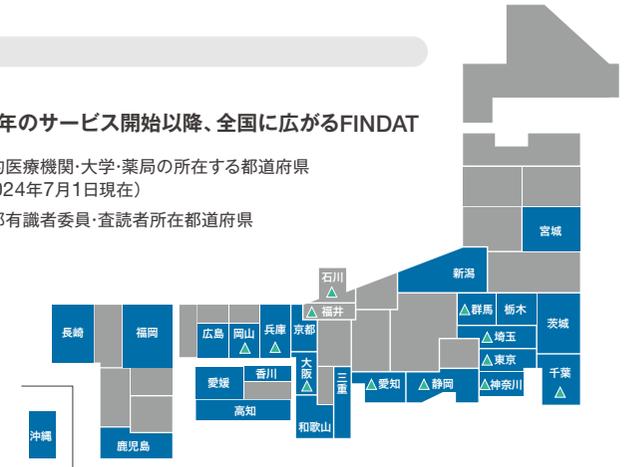
医薬品情報WEBプラットフォーム「FINDAT」による医療版DXが加速

「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。また、第4次医療費適正計画(2024~2029年)で、後発医薬品使用促進にフォーミュラリーが明記されました。都道府県、保険者のフォーミュラリーを用いたレセプト解析による医薬品削減が期待されています。



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 (2024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

都道府県・保険者

後発医薬品使用実態のフォーミュラリーを用いた
レセプト解析による可視化および医薬品費の削減

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

標準フォーミュラリーは、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。

戦略

1 ユーザー満足度の向上

- ユーザー満足度を向上させるために、顧客ニーズに合わせたコンテンツの作成および個別アプローチ、ユーザー向けセミナーの開催を実施します。

2 新たなチャネル開拓

- 学会ワークショップ共催、学会展示、WEBセミナー、公式サイトを通じて、新たな顧客獲得を目指します。

3 新たな市場展開

- 薬局・在宅診療
日本調剤全店舗にFINDATを導入し、当社グループの薬局および在宅診療での活用を通じて、他社の薬局にFINDATを展開します。
- 都道府県・保険者
日本医薬総合研究所と共に、都道府県・保険者における後発医薬品使用促進でのフォーミュラリーを活用したレセプト解析による可視化および医薬品費の削減を実現します。

導入事例 Interview

がん研究会有明病院 様

専門病院ならではのDI業務への
活用や選択薬の厳選で効率化を促進

多忙な日常業務をこなしながらフォーミュラー作成に取り組むべく、FINDATの導入に至ったがん研究会有明病院。遠方からも患者が受診する同院ならではのDI業務や、薬事審議委員会に向けた資料作成などでも、FINDATが信頼性の高い情報源になっているそうです。がん専門病院で、FINDATがどのように活用されているのか、薬剤部の山口正和部長と中野泰寛先生にお話を伺いました。

FINDATの導入でフォーミュラー策定へと動き出すことが可能に

Q FINDATを導入された経緯や、当時の印象をお聞かせください。

山口部長 FINDATを採用した他の病院から話を聞いていたこともあり、2021年7月にDI室の担当者と共に説明を受けました。トライアルとして使用したうえで、2022年5月から正式に導入しています。

中野先生 毎年、年間目標の1つにフォーミュラーの策定を掲げていました。ただ、スタッフはそれぞれ複数の業務を抱えていて多忙で、かといって私が1人でフォーミュラーを作成することは現実的には困難でした。ですが、FINDATの説明を聞いて「標準フォーミュラーがここまでできているのだったら、独自のフォーミュラーを策定できるかも」と思えたんです。

Q FINDAT導入に際して、他部署からの反応はいかがでしたか。

山口部長 当院には、次年度の機器整備やシステム導入に向けて各部署が説明や予算請求を行う委員会があり、FINDATは薬剤部のリストの中に入れていました。すると、委員会の先生方から「病院としてこういったシステムが必要なんじゃないか」という反応がありまして。我々の予想以上にFINDATに対して良い反応があったので、スムーズに導入できました。

Q 貴院では、どなたがどのようにFINDATを利用されていますか？

中野先生 私のように薬剤部でDI業務を担当する薬剤師や、病棟担当の薬剤師などが日常的にFINDATを使用しています。がん専門病院である当院には、患者さんが関東圏だけでなく、かなり遠方からも受診されていて、持参薬の種類も多岐にわたります。すべての持参薬を臨時購入していると不動態の量が膨大になってしまうので、代替薬の提案をする機会が非常に多く、その場面でFINDATを利用することが多いです。

Q 代替薬の提案が多い領域や、活用シーンを教えてください。

中野先生 既往疾患に処方されている持参薬を当院採用薬に切り替えるときに活用することが多いです。患者さんは薬を長期間服用していることが多く、当院への入院が決まった後も服薬の継続を希望されることが多いです。

しかし、持参薬は当院の採用薬ではないことの方が多いので、薬剤師は医師や患者さんに「この代替薬でも問題なく使用できる」と説明する必要があります。FINDATの情報はその際よりどころであり、後押しになる。吟味されたエビデンスがまとめて記載されているので、説明を行う場面で説得力や自信につながっていると感じています。



薬剤部部長
山口 正和 先生

薬剤部
中野 泰寛 先生

複数の薬効群で院内フォーミュラーを策定し、治療の標準化を支援

Q 当初の課題だったフォーミュラーの策定については、その後いかがでしょうか。

中野先生 FINDATを活用して、これまでにインスリン製剤とHMG-CoA還元酵素阻害薬[※]のフォーミュラーを策定し、電子カルテ上に掲載するなどして院内周知を図っています。

山口部長 がん領域の診療に特化した病院ですから、その他の領域ではフォーミュラーによって治療の標準化を図り、その結果として廃棄薬を減らしていければ、フォーミュラーの本来の目的にもかなうと考えています。

信頼に足る第三者機関として、FINDATにより大きな役割を期待

Q がん領域において、FINDATがお役に立てる場面はありますか？

中野先生 がんの領域は、次々に新しい研究成果が出ていて情報がスピーディーに更新されていますし、公的な情報以上のことはFINDATでは扱いにくいかもしれません。ですが、FINDATの利用者は薬剤師の臨床的な位置付けが知りたくてアクセスすることが多いと思います。

例えば、新たに登場した抗がん剤の有効性について、どこまでデータがあって、逆にどういうデータがないのかFINDATで確認できた、ということがありました。薬剤師の有効性について、データがないものは「ない」と確認できることも、エビデンスに基づいた治療を行う上で、非常に重要です。

Q 最後に、今後のFINDATに期待することをお聞かせください。

中野先生 規制当局とは別に、FINDATのような第三者機関から提示された客観的で中立性の高い見解や知見によって、薬剤師が医薬品をチェックする力を高められれば、医薬品全般の品質向上にも寄与できるのではないかと考えています。

※ HMG-CoA還元酵素阻害薬：肝臓におけるコレステロール合成を抑え、主に血液中のLDLコレステロールを低下させ、動脈硬化などを予防する薬

インタビュー全文 <https://info.findat.jp/case/>

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

2012年、日本調剤グループの保有する貴重な情報資源を最大限活用し、医療・医薬業界への寄与、そして社会に広く貢献する情報サービス・コンサルティング会社として、日本医薬総合研究所を設立しました。

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、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してまいります。

事業トップメッセージ



株式会社日本医薬総合研究所
代表取締役社長
橋爪 敦弘

Q 2024年3月期を振り返って

日本調剤グループの一員として、医療に精通したデータサイエンティスト集団という強みを生かし、情報鮮度、スピード、質にこだわった情報サービス事業を展開してまいりました。

近年、抗がん剤や希少疾病薬などの専門性の高い医薬品の増加に伴い、薬局からの情報提供の重要性が高まっています。これに対応するため、薬局を活用したプロモーションサービスと処方データ分析を組み合わせたハイブリッド情報サービスを強化し、

ヘルスケア関連企業へ提供してまいりました。

さらに、2024年からの第4期医療費適正化計画におけるフォーミュラリー策定やバイオ後続品目標設定に対応し、グループが持つフォーミュラリー情報を活用した新たな分析サービスを構築し、保険者へ提供を開始いたしました。

Q 2025年3月期の取り組みおよび、長期ビジョンを見据えた中期的な取り組み・課題認識について

近年進化した機械学習、深層学習、自然言語処理などの分析技術を活用し、処方データの価値向上に取り組んでまいります。これまで技術的に分析が困難だった薬歴などの定性情報を分析可能にすることで、処方薬の定量情報との組み合わせによる新たな知見を獲得し、患者さまへのより適切な情報提供や、ヘルスケア関連企業への有益なデータ提供につなげます。

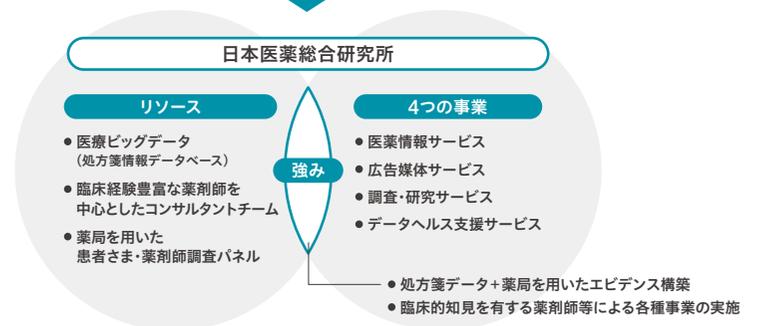
加えて、マイナ保険証導入など、保険者のデータヘルスを取り巻く環境は大きく変化しています。この変化に対応し、新たなデータヘルス支援事業を展開してまいります。

人的資本経営と健康経営を重点的に捉え、医療職とデータサイエンティストのクロス人材育成を継続いたします。精度の高い分析から問題解決までをワンストップで提供できる体制構築を進め、長期ビジョン実現に向けた基盤を強化してまいります。

価値提供のプロセス

社会からの要請

政府	医療費適正化、機能分化、受診行動の適正化
医療・ヘルスケア企業	新薬開発コストの抑制、処方箋情報データの収集、医薬品適正使用支援、疾患啓蒙、製品サンプリング・アンケートの実施
保険者	医療費適正化、健康被害の防止、健康増進、疾病予防、重症化予防



社会・ステークホルダーへの提供価値

- 医薬品使用実態データの提供
日本調剤が保有する処方箋データを匿名加工し、統計処理したデータを提供
- 患者とヘルスケア企業の接点の提供
日本調剤での各種広告媒体やアンケートなどのプロモーション機会を提供
- 医療費適正化
重複・多剤投薬の動向、ジェネリック医薬品の使用動向等の医療データを“見える化”し、有効な対策を提案

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を分析、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持つ薬剤師が、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。

導入事例 Interview

茨城県保健医療部医療局薬務課 様

茨城県での地域フォーミュラー導入試算、
バイオシミラー置換効果分析を実施

茨城県からの委託で、後発医薬品の使用促進を行うための基礎資料として、県内における「後発医薬品」・「バイオシミラー」の使用に関する現状とフォーミュラー導入による薬剤費削減効果の試算分析を行いました。地域フォーミュラーに係る分析については、切り替えによる薬剤費削減額が大きいことが想定されるプロトンポンプ阻害薬（PPI・P-CAB）およびアンギオテンシン受容体拮抗薬（ARB）を対象とし、現在、古河・猿島郡地域フォーミュラーで活用されている標準フォーミュラー（FINDAT）において推奨される第一選択薬に切り替えた場合を想定し、解析を行いました。

Q 地域フォーミュラー導入試算、バイオシミラー置換効果分析を行った経緯を教えてください。

国の動向として、バイオシミラー（バイオ後続品）の使用促進や、従来の数量ベースでの目標のほか、金額ベースの目標を掲げる動きがあったことが大きいです。最近では、2024年9月30日に「安定供給の確保を基本として、後発医薬品を適切に使用していくためのロードマップ」が策定され、①医薬品の安定的な供給を基本としつつ、後発医薬品の数量シェアを2029年度末までにすべての都道府県で80%以上、②2029年度末までにバイオシミラーが80%以上を占める成分数が全体の成分数の60%以上、③後発医薬品の金額シェアを2029年度末までに65%以上という目標が掲げられました。

また、2023年7月20日に改正された「第四期医療費適正化基本方針」においては都道府県による医療費適正化のための効果的な取組が明示されており、具体的には薬効別の使用割合のデータ等を把握・分析することにより、差額通知の実施を支援することや、フォーミュラーの周知を行うことが挙げられています。

茨城県では、2023年度いばらきネットモニターに対し、バイオシミラーの認知度等のアンケート調査を行ったところ、後発医薬品を知っている割合または使用したことがある割合は9割を上回っていましたが、バイオシミラーを知らない割合は約9割であり、バイオ医薬品を使用している層に限ってもバイオシミラーを知っている割合は約4割という結果となりました。県民の後発医薬品の認知度は高い一方、バイオシミラーの認知度は低いことが明確となりました。

このような状況を受けて、県民に対しての啓発は引き続き行いつつ、フォーミュラーの周知やバイオシミラーの使用促進について、医療従事者への啓発が必要と考え、当県の現状を正確に把握し効果的なアプローチを検討するため、分析をお願いすることといたしました。

Q 関係団体へは事前にご説明の上、取り組まれたそうですね。

県で有識者を集まっていたいただき、茨城県後発医薬品の使用促進に係るワーキング・グループ会議を開催しており、その場で提案させていただいた上で、「令和5年度（2023年度）後発医薬品使用促進に係る統計情報作成業務」※を日本医薬総合研究所様へ委託させていただき、実施することとしました。

茨城県保健医療部
医療局薬務課 様茨城県人口:2,812,901人
(令和6年4月1日時点)

「医療の効率的な提供の推進」に関して、後発医薬品やバイオ後続品の使用や適正受診・適正投薬をはじめとした医療の効率的な提供により、医療費適正化を目指します。このため、県民や医療関係者の理解を深めるための啓発強化などに取り組んでいきます。

第4期茨城県医療費適正化計画より

Q 地域フォーミュラー導入試算、バイオシミラー置換効果分析を実施し、導入や置換による効果は感じられましたか？

地域フォーミュラーが導入され標準フォーミュラーにおける第一選択薬に完全に切り替わった場合、2薬効群のみであっても、後発医薬品の金額シェアが53.9%から65.3%となって、11.4%上昇し、目標値である65%以上を達成できることが試算されました。地域フォーミュラーの取り組みが県内で広がることで、後発医薬品の金額シェアに大きく貢献することが把握でき、地域フォーミュラー促進の意義を改めて認識しました。また、この切り替えにより、最大13億9,330万円（12ヶ月分）の削減効果が見込まれることも試算されています。バイオシミラー置換効果分析では、成分ごとに使用状況を把握することで、達成していない成分で今後どのようにアプローチしていけば良いのか考察するための基礎資料となりました。

Q 世間の流れもありながら、さまざまな活動を通じて少しずつフォーミュラー促進、バイオシミラー置換が必要になりますね。理解を促すため、今後、普及・啓発に向けた取り組みや、関係団体や医療機関に向けどのようにされる予定ですか？

分析結果を関係団体へ周知するとともに、フォーミュラー導入に関する意向や、当県に求める支援に関するアンケートを県内中核病院を中心に実施したいと考えております。また、各医療機関の解析データを基にした個別対応の実施や、地域フォーミュラー導入に係る先行事例の紹介など、有識者による講演会等の実施も検討しているところです。引き続き、関係団体や保険者協会等の推薦者を構成員とした、「茨城県後発医薬品の使用促進に係るワーキング・グループ会議」や、「茨城県後発医薬品の使用促進検討会議」において協議を行いながら、実施について検討してまいります。

※令和5年度後発医薬品使用促進に係る統計情報作成業務の実施（詳細）

委託内容 県内全体、二次医療圏別、医療機関別での解析

- (1) 地域フォーミュラー導入による、医療費削減効果の試算と、後発医薬品シェアの推移
- (2) バイオシミラーへの置換による医療費削減効果の分析と、現状把握

医薬品製造販売事業

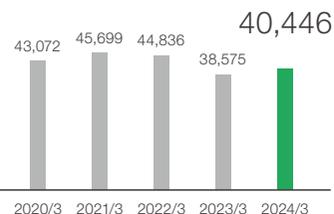
日本ジェネリック株式会社
長生堂製薬株式会社

日本ジェネリックは、高品質のジェネリック医薬品をお届けするために2005年に設立されました。以来、全国の医療機関・薬局へジェネリック医薬品の供給を行っています。

日本調剤グループとしてのシナジーを生かし、患者さまや薬局現場の声を反映した製品を企画し、製造にあたっては、患者さまに安心してお使いいただけるよう、GMPの厳格なルールのもと、教育されたスタッフが最新設備を用いて徹底した品質管理を行っています。

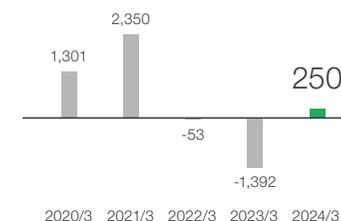
売上高

■ 事業別売上高(百万円)



営業利益

■ 営業利益(百万円)



事業トップメッセージ



日本ジェネリック株式会社
代表取締役社長
井上 祐弘

Q 2024年3月期を振り返って

医薬品製造販売事業では、2021年度に日本ジェネリックの西日本物流センター火災、長生堂製薬の薬機法違反による行政処分という2つの大きな難局に直面しました。こうした中、自社製造品および新製品を中心に着実にお取引を積み重ねた結果、営業利益2.5億円と回復することができました。また、その過程において、ジェネリック医薬品の「少量多品目」ビジネスからの軌道修正を図り、販売製品数も681品目(19年度)から516品目(23年度)まで絞り込みました。この動きをさらに進め、より効率的な製造・流通・管理を志向していきます。

業務改善計画を進めていた長生堂製薬の一部工場において、改善の取り組みが不十分であると確認されたことに対し心よりおわび申し上げます。長生堂製薬では外部専門家の協力も頂きながら改善計画を立て直し、日本ジェネリックと長生堂製薬が一体となって、ジェネリック医薬品業界の主要なメーカーとなることを目指します。

Q 2025年3月期の取り組みおよび、
長期ビジョンを見据えた中期的な取り組み・課題認識について

日本ジェネリックの研究開発力・製造技術力は着実に上昇しております。新製品はまさに成長の牽引役ですが、2023年度は新製品2成分の単独販売を開始し、安定供給を続けています。中でも「エゼアト配合錠」は市場からも高く評価をいただいております。同効能の「エゼロス配合錠」についても、2024年8月に製造販売承認を取得し、同12月より販売を開始しました。薬局や医療機関などのお客様からも日本ジェネリックの開発・製造した製品について高い評価をいただいております。また、ジェネリック医薬品メーカーに適した製造管理システムの導入や新たな製造技術である「連続生産システム」の検討を進めるなど、業界の先陣を切る形で自社開発・自社製造品の生産効率改善や品質確保に積極的に取り組み、「JG」ブランドの市場への浸透をさらに高めていく方針です。

3つの強み

付加価値のある製品開発能力

グループに調剤薬局を有していることで、患者さまや医療従事者の目線を取り入れた製品開発が可能です。例えば、患者さまが服用しやすい大きさや味に変更するなど、付加価値のあるジェネリック医薬品を提供することで他社製品との差別化を図っています。

また、有効成分名とその含量を錠剤に印字することで識別性を向上させ、医療現場で使用しやすい製剤の開発を行っています。

調達コストの低減

日本調剤への販売をベースに、グループ外も含めた安定した販路があるため、一定の販売数量を確保しています。

グループ内外の医療機関に向けてまとまった数量を生産できることで、原薬や資材などの調達コストを抑えることが可能です。また、ホームページで原薬原産国や、製造販売元の企業を開示しており、責任ある調達を行っています。

キャパシティコントロール

最新の工場・設備による低環境負荷、高い生産性を実現しています。適切な製造設備および試験機器を備え、工場間の品目配置の適正化・オートメーション化を図り、改正GMP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。

成長戦略

自社製造能力の
強化

P.48

安定供給への
対応

P.49

品質向上への
取り組み

P.50

自社製造能力の強化

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3,843人の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を行い発明内容の公開も進めています。

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まいります。

継続的な新製品の自社開発

厳しさを増す薬価制度の下、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。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、研究開発を計画的に実施しており、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ます。

直近の自社開発品目一覧

2022年度発売

ダサチニブ錠「JG」/フェブキソスタット錠「JG」/エスシタロプラム錠「JG」/ラメルテオン錠「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」/アンプリセンタン錠「JG」



自社製造品比率の向上

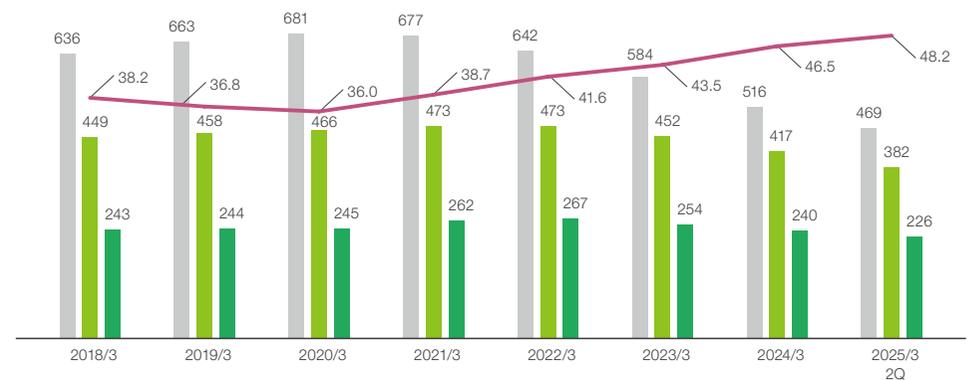
売上重視の品目数拡大から安定供給を重視した品目数の最適化へ戦略をシフトさせています。自社製造品は比較的原価コントロールがしやすく、工程改良やスケールアップにより収益性の向上を見込むことができます。導入品など他社での製造品中止に伴い一時的に売上成長が鈍化しますが、48.2%まで向上した自社製造品比率を将来的には大幅に引き上げていくことを目指して引き続き取り組んでまいります。

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り、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。

自社製造品比率

(品目) ■ 全販売品目 ■ 自社承認品目 ■ 自社製造品目 ■ 自社製造品比率(%)



安定供給への対応

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、市場ニーズへの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見られますが、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。

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。工場の設備は機器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を慎重に検討し、無駄のない投資の実現にも取り組んでいます。

工場の特性を生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。上市后、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226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。

日本ジェネリックでは、少量多品種に対応する「つくば工場」と大規模生産に対応する「つくば第二工場」の2拠点体制を取っています。それぞれの工場の特性を生かした生産体制を取ることで、安定した生産量の確保および生産性向上に取り組んでいます。



つくば第二工場

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。新卒採用とともに即戦力となるキャリア採用も継続的に実施し、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。



供給体制の整備

物流サービス向上のため、東・西日本と札幌に物流センターを所有しており、3拠点から広域配送をスムーズに行うことが可能となっています。さらに、大量出荷への対応も想定し、安定供給を支える在庫管理スペースも十分に確保しています。高品質なジェネリック医薬品を全国各地のお客さま・患者さまのもとへスムーズにお届けするため、万全の体制を整えています。



東日本物流センター

品質向上への取り組み



徹底した品質管理

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に教育訓練を定期的実施しています。2024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で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。

長生堂製薬の製造管理上の不備への対応

長生堂製薬では、「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)に精通した社外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、管理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。 <https://www.choseido.com/>

2024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

医療従事者派遣・紹介事業

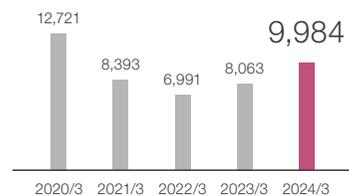
株式会社メディカルリソース

メディカルリソースは『何事も誠実に。私たちは「人」に向き合います。』を基本姿勢として、求職者や求人者と「会う」ことを大切にしています。

実際に会うことで、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行っています。

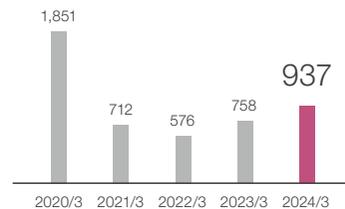
売上高

■ 事業別売上高(百万円)



営業利益

■ 営業利益(百万円)



事業トップメッセージ



株式会社メディカルリソース
代表取締役社長
小林 信幸

Q 2024年3月期を振り返って

新型コロナワクチン接種関連業務の需要が減少に転じましたが、主力である薬剤師の派遣・紹介事業および医師紹介事業・産業医事業が好調で、当社の業績は順調に推移しています。

個別に見ると、薬剤師派遣事業は中小薬局を中心として底堅く推移し、薬剤師紹介事業についても外部環境の好転もあり、増収を確保しています。

医師紹介事業は、新型コロナワクチン関連業務は大幅に減少しましたが、常勤・非常勤医師およびスポット需要を着実に捉えた結果、成約額が大幅に増加しました。産業医事業は、企業において重要性を増す健康経営への要請に応えるべく、ヘルスケア領域でのサービスを展開し、事業は順調に拡大しています。

Q 2025年3月期の取り組みおよび、長期ビジョンを見据えた中期的な取り組み・課題認識について

当社の事業の安定的な成長のためには、当社の大黒柱である薬剤師事業において他社比競争優位に立つための戦略が不可欠で、集客やブランディングの強化によりシェアを上げていきます。既存事業における成長エンジンは医師紹介事業と看護師紹介事業と見ており、医師紹介事業については、現在最も力を注いでおり、営業力ならびに集客力を格段に引き上げていきます。看護師紹介事業は、マーケット規模が大きい分、競合も多い分野になりますが、当社の良さをブランド化して認知度を高めて、共感・体験しファン化してもらう道筋は見えてきており、勝機は十分あると見ています。

ヘルスケア領域における成長の余地は大いにあると見ています。出生数低下による就業人口の減少を受け、企業側の人的資本経営やエンゲージメント向上への取り組みがこれから本格化してくると予想しており、ヘルスケア領域におけるイノベーション投資とM&A増強に向けて総力を挙げて取り組んでいきます。

また、顧客起点でのUI・UXといったユーザビリティの改善ならびにデータベースの利活用を主軸としたDX推進は極めて重要な課題と考えており、AI活用によるマッチング精度向上と併せ、劇的なトップライン増強を目指していきます。

4つの強み

医療業界に特化した豊富な知見とノウハウ

医療業界に特化することで優秀な人材を育成し、幅広い情報を蓄積することで、求職者、求人者双方に高い付加価値を提供しています。

求職者・求人者への一貫したサービス提供

求職者と求人者の双方とお会いすること、お話しすることを大切に、求職者と求人者のニーズを的確に把握し、リアルな情報を提供することができます。この結果、高いマッチングクオリティを実現しています。

医療人材に関する母集団形成と関係性構築

最新の転職市場に関する詳細な情報、学びや業務に必要なコンテンツを提供することで医療人材の母集団を形成しています。ネットとリアルを融合した施策により関係性を構築し、エントリーの増加につなげています。

何事にも誠実に、「人」に向き合う姿勢

「人」が資本、「人」が主役の当事業においては、従業員が「人」に誠実に向き合い、日々、チャレンジ・協働・期待を超えることをバリューにして、絶えず成長を続けています。

メディカルリソースの理念 <https://www.medical-res.co.jp/company/philosophy/>

成長戦略

他社との差別化

P.53

次世代ヘルスケア
モデルへの進化

P.54

他社との差別化

メディカルリソースの提供価値

競争優位性確立に向けたブランディング向上

医療業界に特化することで専門性の高い優秀なコンサルタントを育成し、求職者・求人者双方に高い付加価値を提供しています。当社だからこそ提供できるサービスとその質を体験・共感していただくため、社内外のブランディングを強化していきます。「顧客起点」「介入価値」を念頭に、顧客から信頼され選ばれ続ける存在を目指しています。

医療従事者の集客力強化

医療業界においても働き方の多様性・医療の地域格差是正などを背景に医療人材マーケットのニーズは多様化しており、引き続き転職市場は活況です。こうした中、当社はコロナ禍以降Webマーケティング戦略を大幅刷新し、母集団形成と関係性構築により当社独自の顧客との接点を創り上げています。面談や商談の質の強化に力を入れることにより求職者・求人者との信頼関係を強めていきます。認知度とブランド力を上げることで当社サービスの利用価値を広く周知し、他社競合のない求職者の集客により成約率の向上につなげ、当社の業績に反映させていきます。

教育・付加価値の提供

10年前とは薬局・薬剤師の在り方が大きく変わろうとしている中、多くの経営者はこれまでと何か変えなくてはいけないという危機感や焦燥感を覚えています。この変革に付いていくためには、従業員を育てていく必要がありますが、当社では、人を採用するだけでは解決できない経営者の抱えるさまざまな課題を“教育”で解決し、リスクリングによる人材の資産化を実現します。



「eプラクティス」薬局特化の研修プラットフォーム

eプラクティスとは、薬局に特化した従業員の研修プラットフォームです。薬剤師に必要な薬事や病態といったテクニカルな内容と、フレームワーク・マネジメントといった組織人として成長していくために必要なノンテクニカルな知識をe-ラーニングで従業員に学習させることができます。

eプラクティス学習領域

- 15ステップアップ研修(日本調剤作成の薬剤師教育e-ラーニング)
- マネジメント(マネージャー概論/コーチング/薬事マネジメント/労務)
- コミュニケーション(薬局接遇/クレーム/チームワーク)
- 業界行政(診療報酬/省令規則/薬機法)
- 組織人事(採用面接/組織教育)
- 薬局実務(企業理念/薬局計数/調剤事務/DX)
- マーケティング(地域包括ケア/販売促進/マーケティングフレームワーク)



次世代ヘルスケアモデルへの進化

メディカルリソースの各事業の特徴

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。

医師事業

医師の採用支援

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。

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



エリア特化だからこそスピーディーな紹介で看護師採用を支援しています。豊富な実績と経験をもとに、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。

ヘルスケア事業

産業保健と健康経営の業務委託支援

対象 企業・官公庁・健保組合等



産業保健業界で10年以上の実績があり、全国規模で産業医・産業保健師の運用を支援します。その他支援プランとして、健康経営優良認定サポート・オンライン相談窓口・企業向けセミナーの開催・ストレスチェックや健康管理システム・セルフケア関連ツール(運動・睡眠・栄養)ご提供など、健康経営やヘルスケアの課題にワンストップで対応いたします。

登録販売者事業

登録販売者の採用支援

対象 ドラッグストア・調剤薬局・量販店・ホームセンター等



一貫した対応で、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。

将来の構想

ヘルスケア領域での新規ビジネス創出

企業の健康経営推進、国の医療費抑制、個人の健康寿命延伸と、国民の健康に対する意識は今まで以上に高まっています。医療人材を幅広く有した当社の強みを生かし、現在展開している産業医・産業保健師ビジネスだけでなく、ヘルスケア事業領域全般において、パートナー企業との協働やM&Aによって質と量の充実を図ります。また、日本調剤との連携により、ヘルスケアにおける一気通貫の新たなサービス創出につなげていきます。

AI活用・DX化によるトップラインの増加

「人」が資本であり「人」が主役の当事業においてはたゆまぬ業務改善・改革が特に重要です。顧客の利便性を上げていくためにも、AI導入やシステム刷新など積極的にDXに投資をします。従業員は「人」だからこそできる業務に集中し、顧客サービス向上によるトップラインを増加させます。

TOPIC ヘルスケア事業部を新規設立

2024年4月にヘルスケア事業部を新設しました。「人」と「医療」そして「ヘルスケア」の未来を創るパートナーへというビジョンの実現に向けて、今後、産業医事業・産業保健事業・重症化予防事業を柱として、ターゲットを主に企業に絞ってヘルスケア事業を推進していきます。

医師や産業保健に関わる「人」を事業基盤にして、既存事業における他社へのキャッチアップから新たなサービスにもトライしていきます。