

 **日本調剤株式会社**

(東証プライム/証券コード 3341)

# 個人投資家様向け 会社説明資料

2022年8月9日



# 目次

## I. 日本調剤グループの概要

## II. 成長戦略

## III. 事業領域

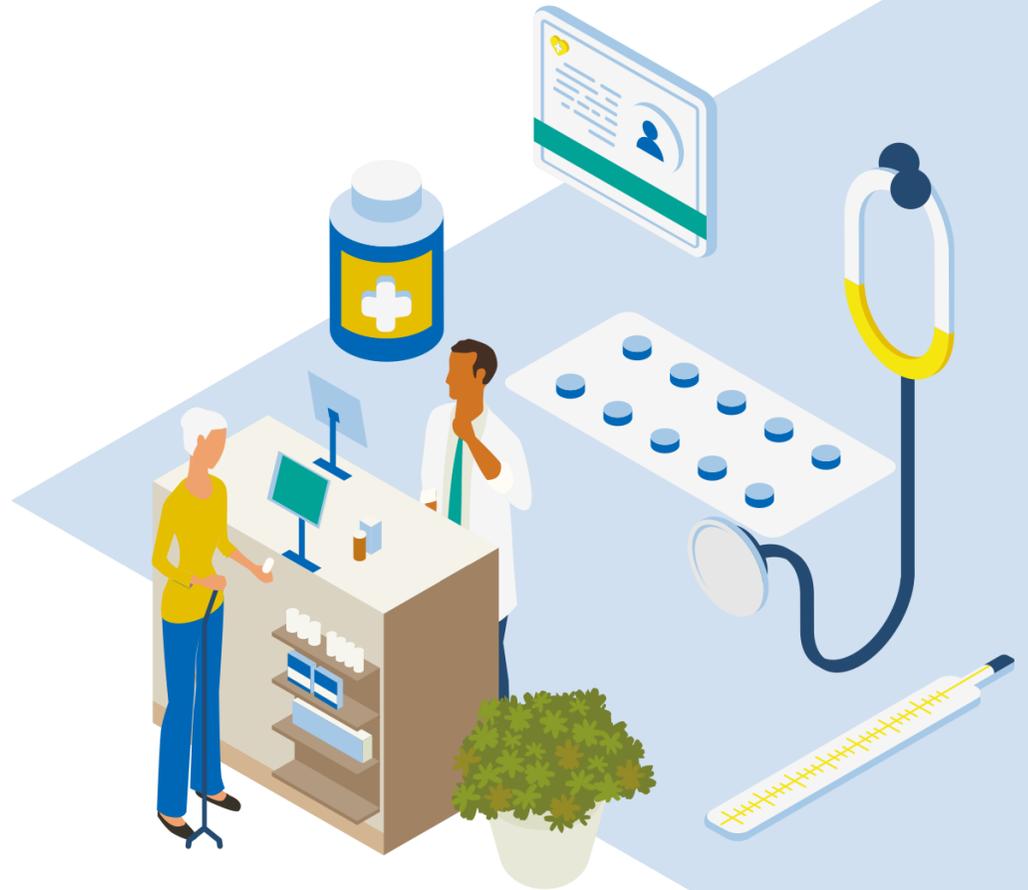
## IV. その他

## V. 決算情報（参考資料）



# 1

## 日本調剤 グループの概要



# 会社概要

商号	日本調剤株式会社
設立	1980年3月
本社	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ー37階
代表者	三津原 庸介
資本金	39億5,302万円
発行済株式総数 (自己株式を含む)	32,048,000株
決算期	3月
市場	東証プライム（証券コード：3341）
事業セグメント ※グループ連結	<ul style="list-style-type: none"> <li>①調剤薬局事業</li> <li>②医薬品製造販売事業</li> <li>③医療従事者派遣・紹介事業</li> </ul>
従業員数	6,347名（'22/3月末） ※パートを含む、グループ連結、パートは8時間換算
薬局店舗数	713店舗（'22/6月末現在、うち物販店舗 1店舗）



私たちの使命

## すべての人の「生きる」に向き合う

あらゆる人の健康に資すること。これは創業から続く大切な想いです。  
私たちはこれまで、社会のすみずみまで医療が行きわたるように、  
さまざまな課題に挑戦し続けてきました。

これからもこの志を胸に、生活の一番近くで医療を担う者として、  
お一人おひとりの「生きる」に真摯に向き合い、生涯にわたってあなたを支え続けます。

グループの目指す姿2030

## 誰もが一番に相談したくなる ヘルスケアグループへ

すべての人の「生きる」に向き合う。その壮大な使命は、私たちだけの力では果たせません。  
患者さま、医療関係者や研究機関、企業、行政など、あらゆる方々の声にまっすぐ向き合い、  
共創していくことが不可欠です。私たちは2030年に向けて、  
時代の先を見据えた医療のプロフェッショナル集団として真っ先に「相談してみよう」と思われるような、  
誰からも信頼されるヘルスケアグループを目指します。

# 日本調剤グループの事業ポートフォリオ

**調剤薬局事業**

- 日本調剤株式会社
- 他 調剤子会社

調剤薬局の  
リーディングカンパニー

**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

高付加価値情報・  
サービスの提供

**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

フルラインジェネリックメーカー

**医療従事者  
派遣・紹介事業**

- 株式会社メディカルリソース

医療分野に特化した  
人材サービスカンパニー

## 事業ポートフォリオ

医療従事者  
派遣・紹介事業

2.2%

営業利益: 5億円

調剤薬局事業  
含 情報提供・  
コンサルティング事業

83.7%

営業利益: 130億円

医薬品製造  
販売事業

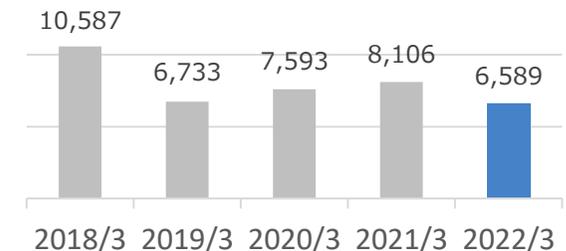
14.1%

営業利益: △0億円



## 連結営業利益

(百万円)



# 2

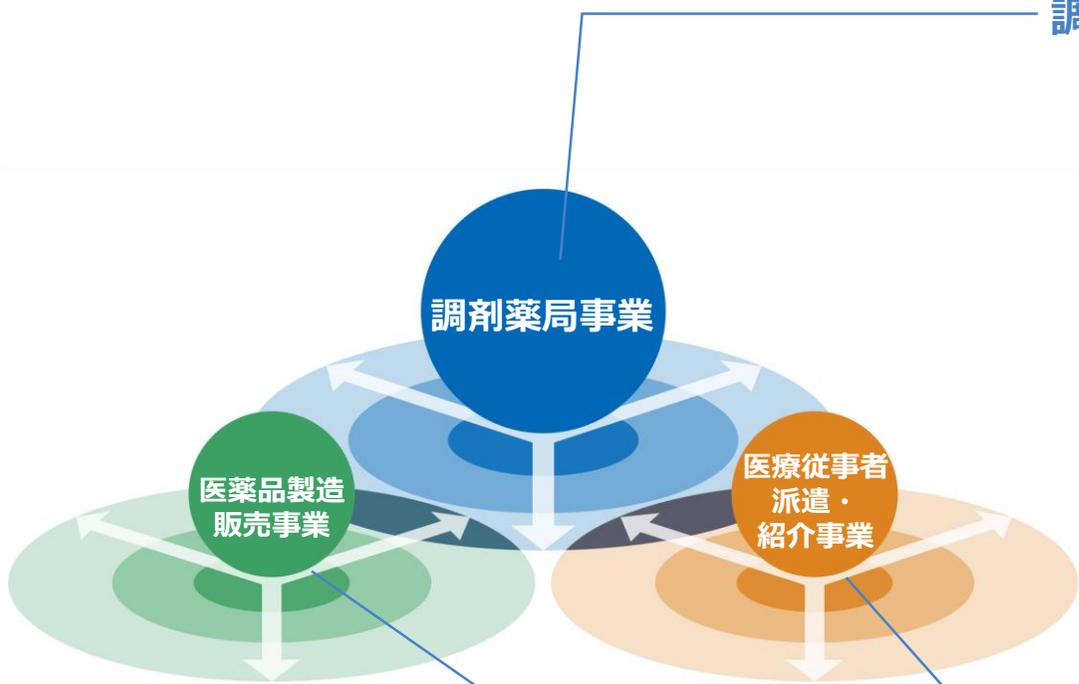
## 成長戦略



# 日本調剤グループのコア・コンピタンス

当社グループは全国に展開する調剤薬局事業を核とした強いシナジーをもって、3つの事業が有機的に連携しながらグループ全体が成長しています。

## 3つの事業の有機的な連携によるグループの成長



## 調剤薬局事業を核とするコア・コンピタンス

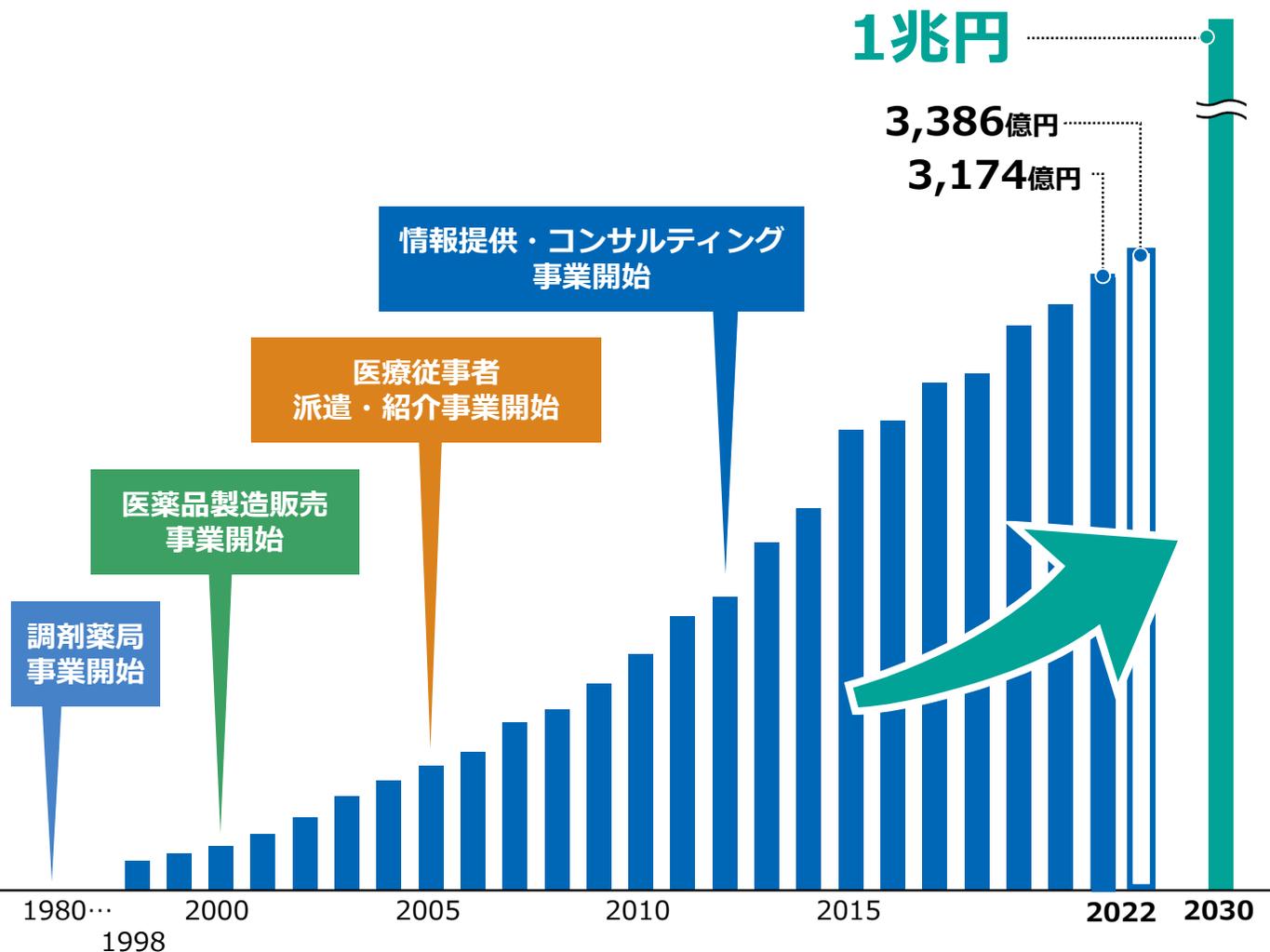
1. 創業以来自力出店を中心に事業を拡大してきた出店力
2. 全国に展開する高い専門性と高度医療への対応力
3. 自社開発の調剤システムやビッグデータの加工・分析などに長年取り組んできたICT化への対応力
4. 政府施策・環境変化に全国規模で対応できる組織力
5. 時代の先を見据えてリスクを取って投資を行う先進性

## 調剤薬局事業を核としたシナジー

調剤薬局事業⇔医薬品製造販売事業

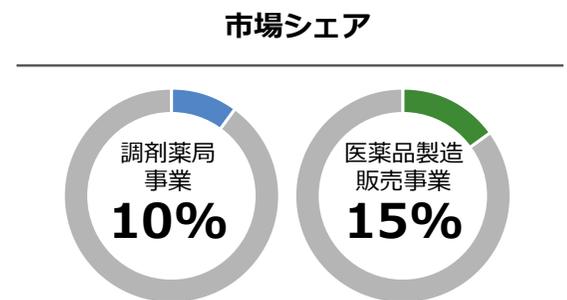
調剤薬局事業⇔医療従事者派遣紹介事業

# 長期の業績推移と長期ビジョン



**長期ビジョン**  
2030年までに目指す姿  
「総合ヘルスケアカンパニー」

グループ売上高  
**1兆円企業へ**



調剤薬局業界におけるシェア10%、ジェネリック医薬品業界におけるシェア15%を展望しています。

※単位未満切り捨て

## 戦略の成果

長期的な  
事業環境認識

戦略

大きく変わる外部環境を  
チャンスと捉える

高齢者人口の増加

薬局の機能分化

医療の高度化

業界再編

医療版DX

バランスを  
重視した出店戦略

DX戦略

人材の積極的な  
採用と教育

成果

### 1 収益性の強化

調剤薬局事業の飛躍的拡大によるシナジー

- 医薬品製造販売事業の業容拡大
- 派遣・紹介事業の取り扱い分野拡大

成果

### 2 効率性の向上

- 調剤薬局の大型化・集約化
- 医療費増加の抑制
- 生産性の向上
- 医療のオンライン化

成果

### 3 品質と安全の確保

- 医薬品の適正使用
- 医薬品の安定供給と品質の向上

# 3

## 事業領域



# 調剤薬局 事業

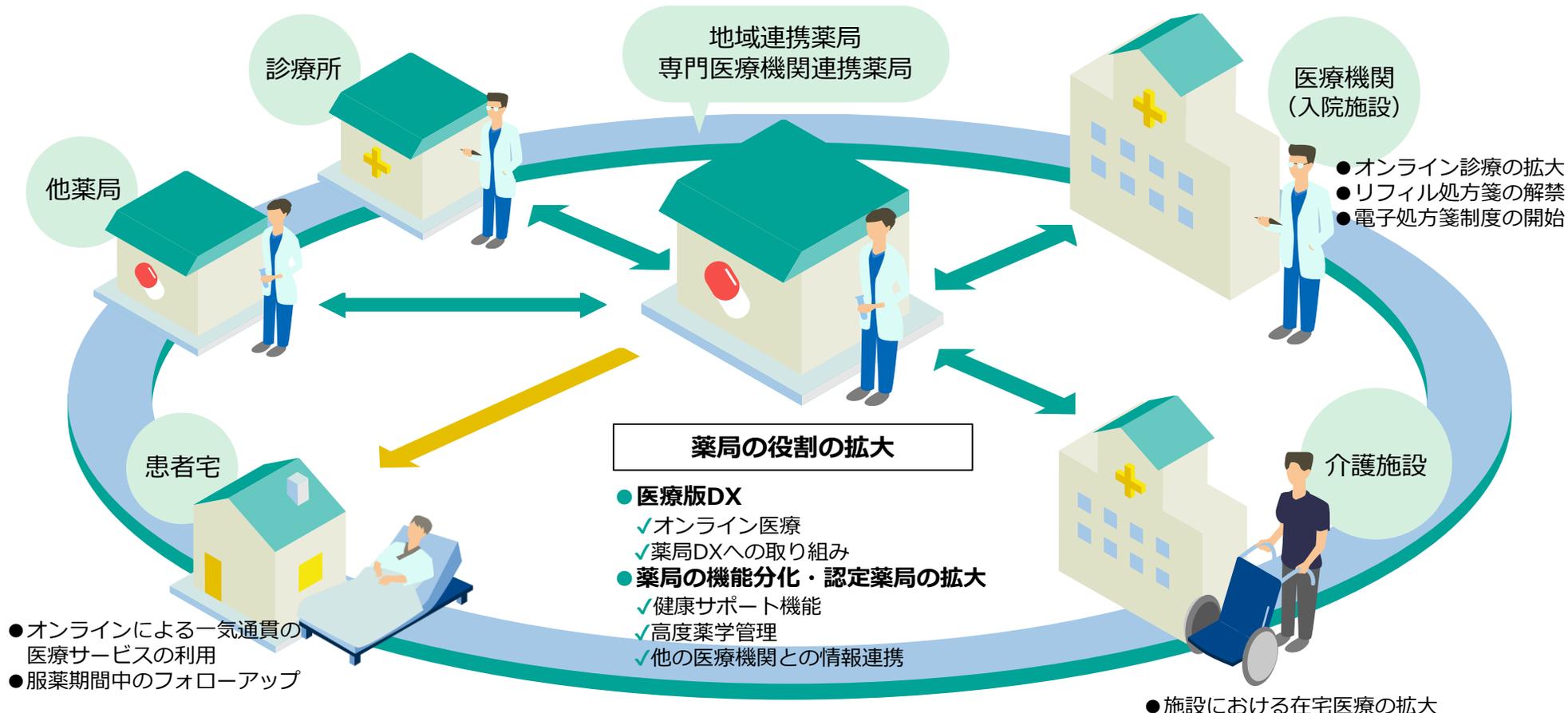


# 調剤薬局を取り巻く経営環境

医療版DXに向けた取り組みが広がるとともに、薬局の機能分化や薬局認定制度がスタート

他医療提供施設と情報提供

入退院時における患者の服薬状況等の情報連携



# 調剤薬局事業 概要

日本調剤株式会社  
他 調剤子会社

高度医療に強みを持つ日本を代表する調剤薬局チェーン

## 成長戦略

### バランス重視の出店戦略

- 門前・敷地内薬局
- ハイブリッド型薬局
- オンライン薬局

### ICT・DX戦略

- 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」
- オンライン診療検索「NiCOナビ」
- 日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」
- 医薬品情報プラットフォーム「FINDAT」

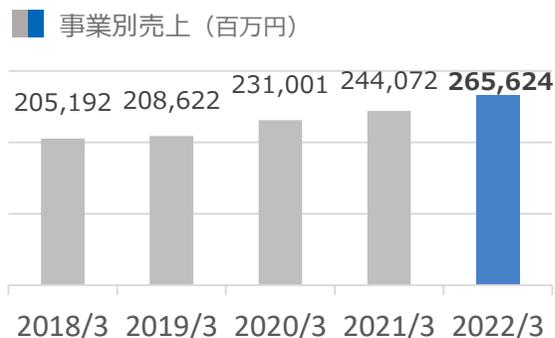
### 人材教育、高度医療への対応

- 外来がん治療専門薬剤師数 No1
- 地域連携薬局・専門医療機関連携薬局No1

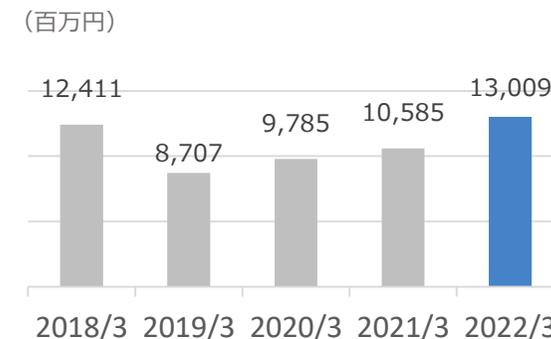
## 2022年6月末 店舗数



## 売上高



## 営業利益



# 調剤薬局事業 事業詳細

日本調剤株式会社  
他 調剤子会社

多様化する患者さまの医療ニーズに対応するためバランスを重視した店舗展開を行っています。

## 門前薬局・敷地内薬局

大学病院など、高度医療を担い地域医療の中核としての役割を果たす大型総合病院の門前・敷地内に構える薬局です。薬局・薬剤師は高度で専門性の高い知識・技能、最高レベルの医療サービスの提供を行います。



## ハイブリッド型薬局

街中や駅近くなど患者さまにとって利便性の高い場所や複数の医療機関が集まるメディカルセンター（医療モール）に出店しています。その地域の住民の方にとって身近な医療拠点であることから、地域の方々の疾病予防や健康増進に貢献しています。



## 日本調剤オンライン薬局サービス「NiCOMS」

日本調剤の全店舗で導入しているオンライン服薬指導サービス。スマホやパソコンを使って、自宅で薬剤師からお薬の説明を受けられ、ご自宅までお薬をお届けします。



# 調剤薬局事業 事業詳細

日本調剤株式会社  
他 調剤子会社

調剤薬局事業のバリューチェーンと競争優位性



- 発注支援システム（自動発注）
- エリア内薬局間の薬剤流通

■ 医療品製造販売事業から高品質なジェネリック医療品の安定仕入

強み

「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が利用可能

- 機械化による調剤業務の効率化
- オンライン資格確認対応
- 電子処方箋解禁へ向けての対応準備

■ 電子お薬手帳「お薬手帳プラス」

強み

会員数110万人を突破。自社開発の電子お薬手帳による、顧客満足度と医療の質の向上

- 次世代調剤システムの構築
- 在宅訪問指導
- お薬宅配サービス
- 「お薬手帳プラス」に「つながる」機能

■ オンライン薬局サービス

強み

オンライン薬局サービス「NiCOMS」により、全国の薬局でオンライン服薬指導に対応

- 在宅訪問報告書、トレーシングレポート

■ 退院時カンファレンス、地域ケア会議への参加

■ 抗がん剤治療連携

強み

高度医療や地域医療におけるハブとなる「専門医療機関連携薬局」「地域連携薬局」に当社薬局が全国で認定

# 調剤薬局事業 DX戦略

日本調剤株式会社  
他 調剤子会社

医療のデジタルトランスフォーメーションを促進するため、自社開発の様々なICTツールによるサービスを提供。医療安全と効率的なオペレーションを両立し、医療課題の解決に貢献。

## 日本調剤 オンライン診療検索 「NiCOナビ」



オンライン診療の実績がある医療機関を掲載。オンライン診療を受けられる医療機関を医療機関名、診療科などさまざまな条件から検索でき、そのままオンライン薬局サービス「NiCOMS」もまとめて予約できます。

## 日本調剤 電子お薬手帳 「お薬手帳プラス」



登録会員数110万人を突破。「薬歴情報の一元管理」や「処方せんの送信」、「つながる」による薬局とのチャットボット形式でのコミュニケーションなど便利な機能がスマートフォンでご利用いただけます。

## 医薬品情報 プラットフォーム 「FINDAT」



医療従事者のための医薬品情報プラットフォーム。世界中の60種類以上の医薬品情報ソースから情報収集され、有識者により審査・承認された高度な医薬品情報を全国の医療機関へ提供しています。

# 医薬品製造 販売事業



# 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

良質なジェネリック医薬品を提供するフルラインジェネリックメーカー

## 成長戦略

### 品質管理・安定供給

- 品質確保への各種取り組み
- 医療機関・患者様への情報提供体制の強化
- 安定供給体制の構築

### 新製品の開発・自社製造の推進

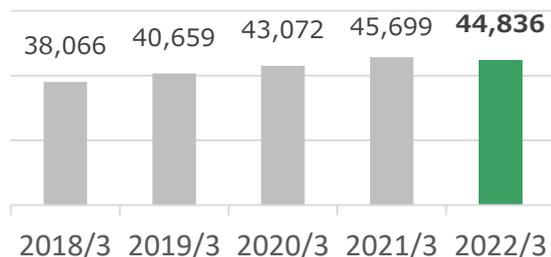
- 特許切れのタイミングでの研究開発及び新製品の発売
- 利益率の高い自社製造品目の拡大。
- 自社工場のキャパシティの拡大・稼働率の向上
- 生産リソースの最適化

### 日本調剤グループの薬局向けの販売と外部医療機関向け販売の拡大

- 調剤薬局事業の拡大に伴う売上増加
- 全国の医薬品卸会社を通じた外部の医療機関向け販売の拡大

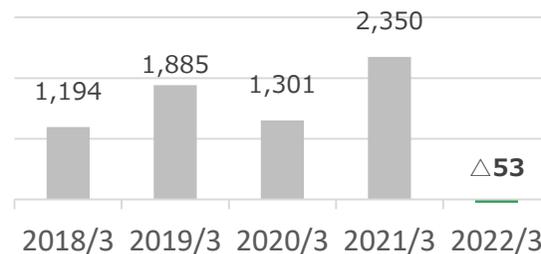
## 売上高

■ 事業別売上 (百万円)



## 営業利益

(百万円)



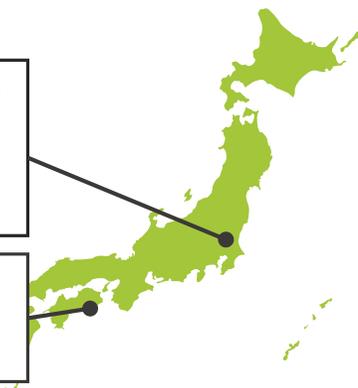
## 体制

### 日本ジェネリック

研究所 1 拠点  
工場 2 拠点

### 長生堂製薬

工場 3 拠点



# 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

医薬品製造販売事業のバリューチェーンと競争優位性

開発

調達

製造

販売

## 採算性と社会要請を共に実現するジェネリック開発

- 既存品新規開発（内製化）
- 継続的な研究への投資

- 新製品新規開発（自社・共同）

強み

日本調剤の薬局で使用数量の多い品目を中心とした効率的な研究開発調剤薬局の現場の声を活かした開発。

## 医薬品製造における原材料の安定的な調達

- 原薬原産国の開示
- 責任ある調達の実施

- 調達コスト改善

強み

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、調達コストを低減

## 最新の工場・設備による低環境負荷、高い生産性

- 環境配慮型生産
- 工場の最適化
- オートメーション化（システム化）

- キャパシティコントロール

強み

最新設備による十分な供給能力で他社に安定した供給が可能

## 内部販売の拡大が外部販売の拡大を促進

- 全国の医薬品卸会社との協力体制
- 外部販売：全国の病院、調剤薬局等医療機関向け

- 内部販売：日本調剤グループの調剤薬局向け

強み

グループ向けの内部販売が伸びることで、外部販売も伸ばしていける

# 医療従事者 派遣・紹介 事業



# 医療従事者派遣・紹介事業

株式会社  
メディカルリソース

薬剤師をはじめとした医療従事者の派遣・紹介。日本調剤で培われた質の高い教育による、高付加価値人材の提供に強み

## 成長戦略

### 医療従事者に特化した人材事業ポートフォリオ

- 薬剤師を主力に、医師（産業医を含む）、看護師、登録販売者など、医療従事者の人材事業に特化。

### 各種認定等の取得に裏打ちされた質の高い人材サービス

- 薬剤師の派遣・紹介事業での4認定取得
- 薬剤師、医師、看護師、登録販売者の4つの職種の転職サイトでそれぞれ3冠※を受賞

※日本マーケティングリサーチ機構調べ

### 日本調剤グループの高いブランドカとシナジーの活用

- 日本調剤グループのブランドカ
- 調剤事業で培った質の高い薬剤師教育による付加価値の高い人材育成、供給

## 薬剤師事業による4認定取得



プライバシーマーク取得 17002345



職業紹介優良事業者認定 第20022003(03)号



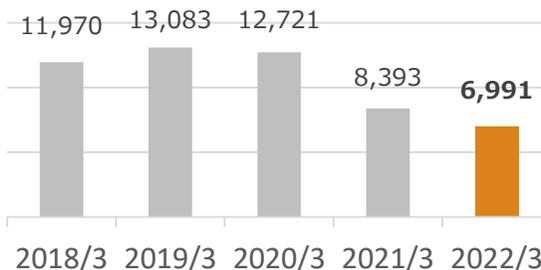
優良派遣事業者認定 1816018



医療分野における適正な有料職業紹介事業者認定 01015  
認定番号:01015(1)

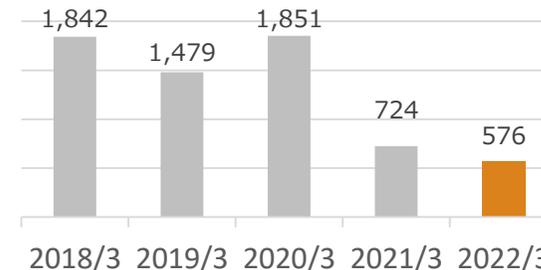
## 売上高

事業別売上 (百万円)



## 営業利益

(百万円)



# 医療従事者派遣・紹介事業

## 求人

### 薬剤師、医師、看護師の求人

- 全国12の営業拠点
- ヒアリングを重視  
(対面・オンライン)
- 平均8万件の求人件数

#### 強み

調剤薬局事業を展開することにより、医療従事者の人材ニーズをいち早くつかむことが可能

## 求職者募集

### 医療従事者に特化した求職サイトの運営

- 自社サイトによる募集
- 他社運営媒体での募集
- 日本調剤ブランドによる集客力

#### 強み

日本調剤グループブランド力を活かした高い集客力と信頼性の高い人材サービスを全国で展開

## マッチング

### 両者とも面談を重視し、ミスマッチを最小に

- 事前ヒアリングによるマッチング
- 面談の実施  
(対面・オンラインの併用)

#### 強み

全国に12拠点を配置、全国規模で質の高いマッチング全国の医療機関、求職者とのつながり医療人材が不足する地域への貢献

## 紹介派遣

### 就業後も定期的に就業状況を確認しフォロー

- 事前ヒアリングによるマッチング
- 面談の実施  
(対面・オンラインの併用)

#### 強み

日本調剤の教育ノウハウを生かした、高品質のコンテンツを派遣社員や紹介者へ提供し、付加価値の高い人材の供給を実現

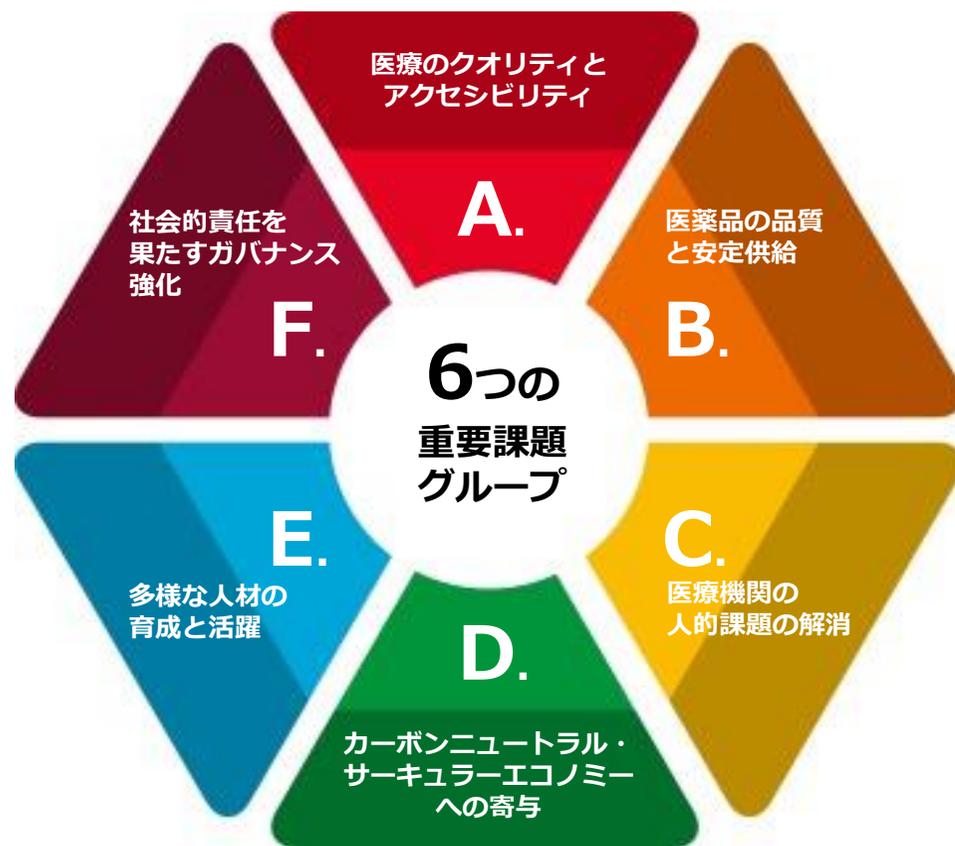
# 4

## その他



# サステナビリティの取り組み

あらゆるステークホルダーとの対話・協業のもと、人権を尊重し、環境保全に配慮した構成で透明性の高い経営基盤を構築しています。そして、事業活動を通じて医療・ヘルスケア分野における社会課題の解決に取り組み、社会の持続可能性を追求していきます。



## A. 医療のクオリティとアクセシビリティ



## B. 医薬品の品質と安定供給



## C. 医療機関の人的課題の解消



## D. 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



## E. 多様な人材の育成と活躍

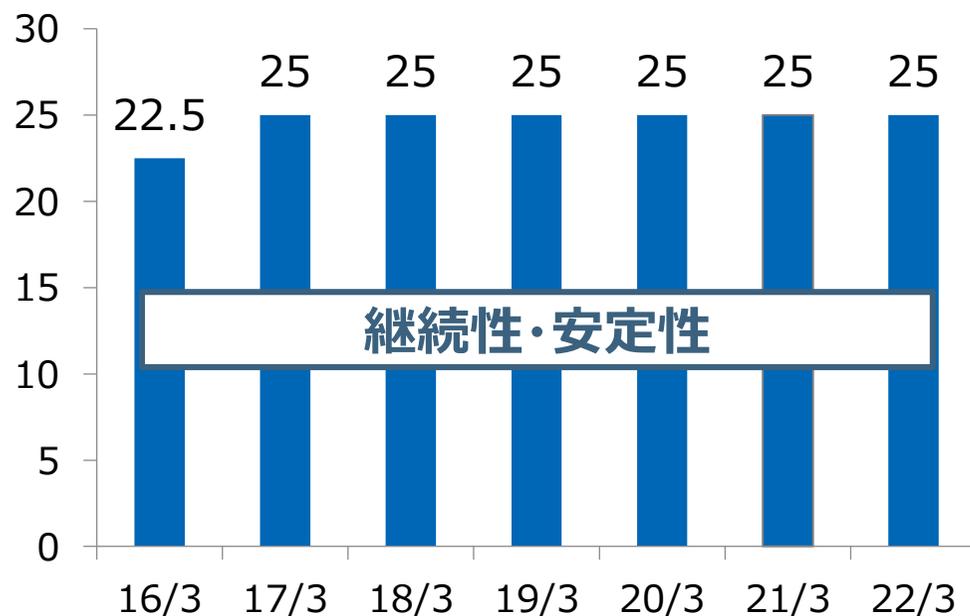


## F. 社会的責任を果たすガバナンス強化



# 配当推移

当社では、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おり、成長性を確保するための内部留保も十分に考慮しながら、安定的に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ております。



- 中間配当および期末配当の年2回配当。
- 成長性を確保するための内部留保も十分に考慮しながら、最大限株主の皆さまに対して利益還元を図っていく基本方針。
- 継続性・安定性を重視して2017年3月期からは年間25円の配当を実施。

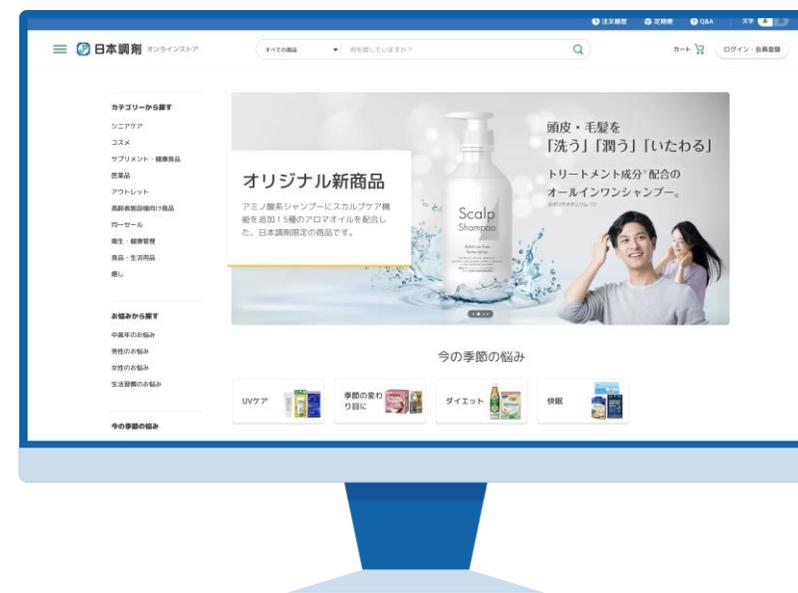
※2020年4月1日付で株式を1株から2株に分割  
2020年3月期以前は分割換算後数値

# 株主優待

保有株式数

優待内容（年2回）

100株以上 500株未満	当社オンラインストア優待券 <b>1,500</b> 円分 （1,500円分の優待券 <b>1</b> 枚）  年間優待額は、 <b>3,000</b> 円
500株以上	当社オンラインストア優待券 <b>7,500</b> 円分 （1,500円分の優待券 <b>5</b> 枚）  年間優待額は、 <b>15,000</b> 円



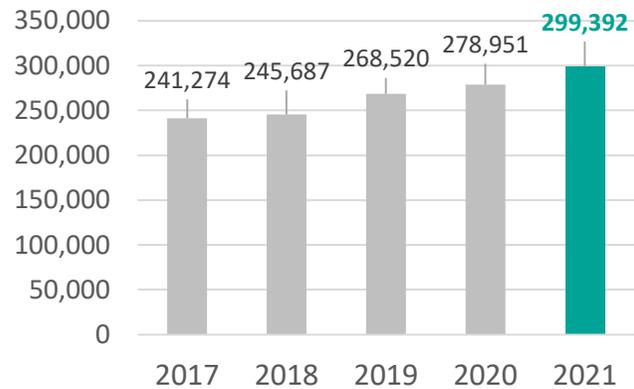
- ① 「100株以上500株未満」「500株以上」保有の株主さまは、毎年9月30日および3月31日時点の株主名簿に記載または記録されている保有株主数をもとに判定いたします。
- ② 優待券は「日本調剤オンラインストア」<https://store.nicho.co.jp/> で商品を購入する場合のみにご利用いただけます。

## **V. 決算情報（参考資料）**

## ■ 連結売上高

■ 連結売上高

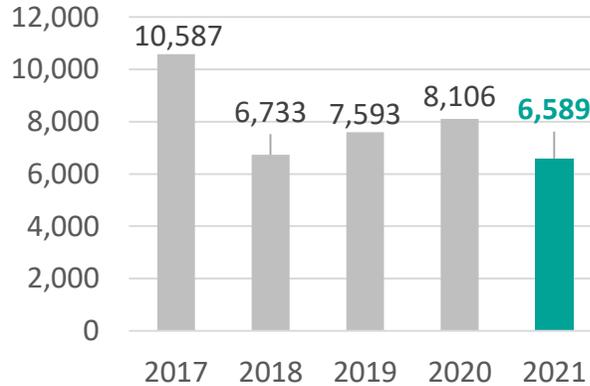
単位（百万円）



## ■ 連結営業利益

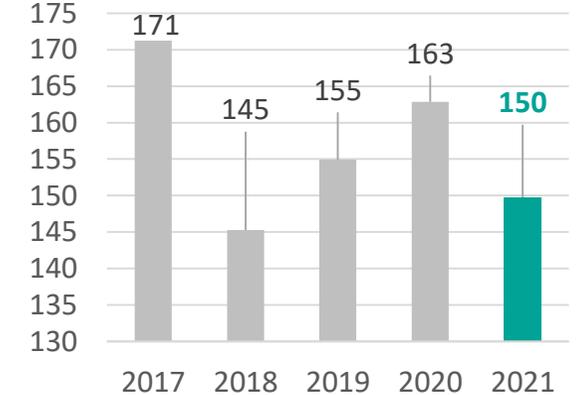
■ 営業利益

単位（百万円）



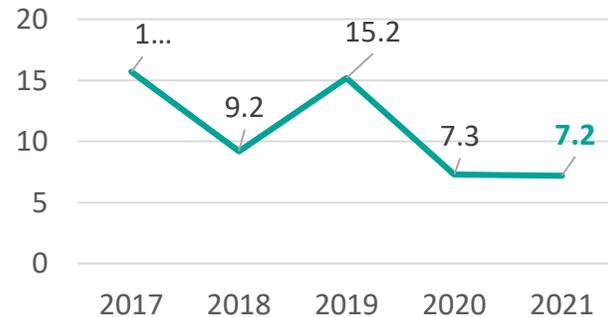
## ■ 連結EBIDA

単位（億円）



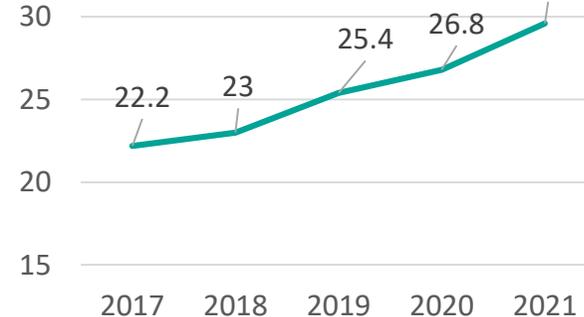
## ■ ROE

単位（%）



## ■ 自己資本比率

単位（%）



## 注意事項

本資料に掲載されている日本調剤株式会社及び同社子会社の業績目標、計画、事業展開等に関しましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成されたものであり、事業等のリスクや不確実な要因によっては、大きく変化する可能性があります。またその達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる場合がありますことをご承知おきください。また、本資料は投資勧誘のために作成されたものではありません。投資を行う際には、投資家ご自身の判断で行うようお願い申し上げます。

### IR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  
グラントウキョウノースタワー37階

Tel : 03-6810-0818  
E-Mail : [ir-info@nicho.co.jp](mailto:ir-info@nicho.co.jp)  
IR専用ページ : <https://www.nicho.co.jp/corporate/ir/>  
担当 : 経営企画部 IR担当

---