

 日本調剤株式会社

(東証プライム/証券コード 3341)

個人投資家さま向け 会社説明会

2024年12月2日



自己紹介



代表取締役社長

かさい なおと
笠井 直人

経歴

- 2013年4月 当社入社 営業統括部部長
- 2015年6月 取締役就任
- 2016年6月 常務取締役就任
- 2022年4月 常務執行役員就任
- 2024年5月 代表取締役社長・社長執行役員就任

I. 日本調剤グループの概要

II. 事業紹介

III. 長期ビジョン2035

IV. その他

V. 参考資料



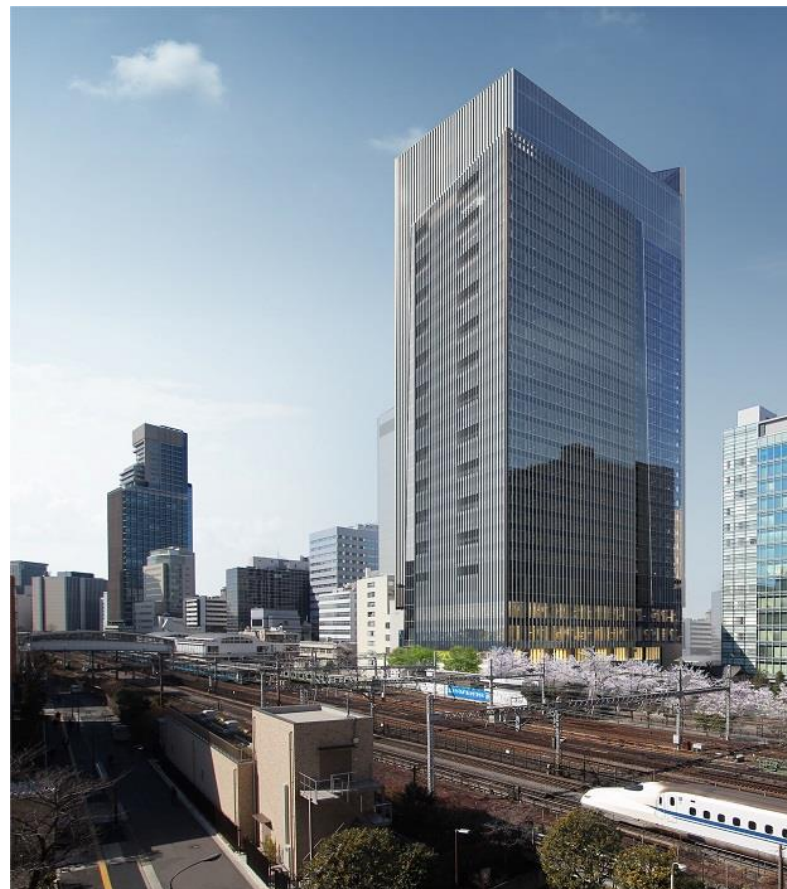
1

日本調剤 グループの概要



日本調剤グループについて

設立	1980年3月
本社	〒108-0014 東京都港区芝五丁目 33番11号 田町タワー9階
代表者	笠井 直人
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	①調剤薬局事業 ②医薬品製造販売事業 ③医療従事者派遣・紹介事業
従業員数	6,622名（2024/3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	743店舗（2024/9月末現在）



グループ理念

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。

すべての人に健康で笑顔になって欲しい。これが私たちの願いです。

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。



日本調剤グループの事業展開

調剤薬局事業

調剤薬局業界のリーディングカンパニー

全都道府県に740店舗以上の調剤薬局を展開。
ジェネリック医薬品の普及や在宅医療への取り組みを行い、DXを通じてリアルとオンラインが融合した最適な医療を患者さまに提供。

情報提供・コンサルティング事業

高付加価値情報・サービスの提供

日本調剤が保有する匿名化した年間1400万枚超の処方箋情報をもとに、患者さまのアドヒアランス（服薬管理）向上への活用や製薬企業・自治体向け調査・研究を実施。

医薬品製造販売事業

フルラインジェネリックメーカー

医薬品処方現場における患者さまの声や医療従事者の多様なニーズを研究・開発に生かせることを武器に、高品質で安価なジェネリック医薬品を製造・安定供給。

医療従事者派遣・紹介事業

医療分野に特化した人材サービスカンパニー

薬局や病院クリニックなどの医療機関に向けて、薬剤師・医師・看護師などの人材派遣・紹介を通じ、医療人材不足の解消と多様な働き方を支援。

医療従事者
派遣・紹介事業

2.8%

営業利益: 9億円

調剤薬局事業
含 情報提供・
コンサルティング事業

85.7%

営業利益: 151億円

2024年3月期
売上高合計
3,532億円

医薬品製造販売事業

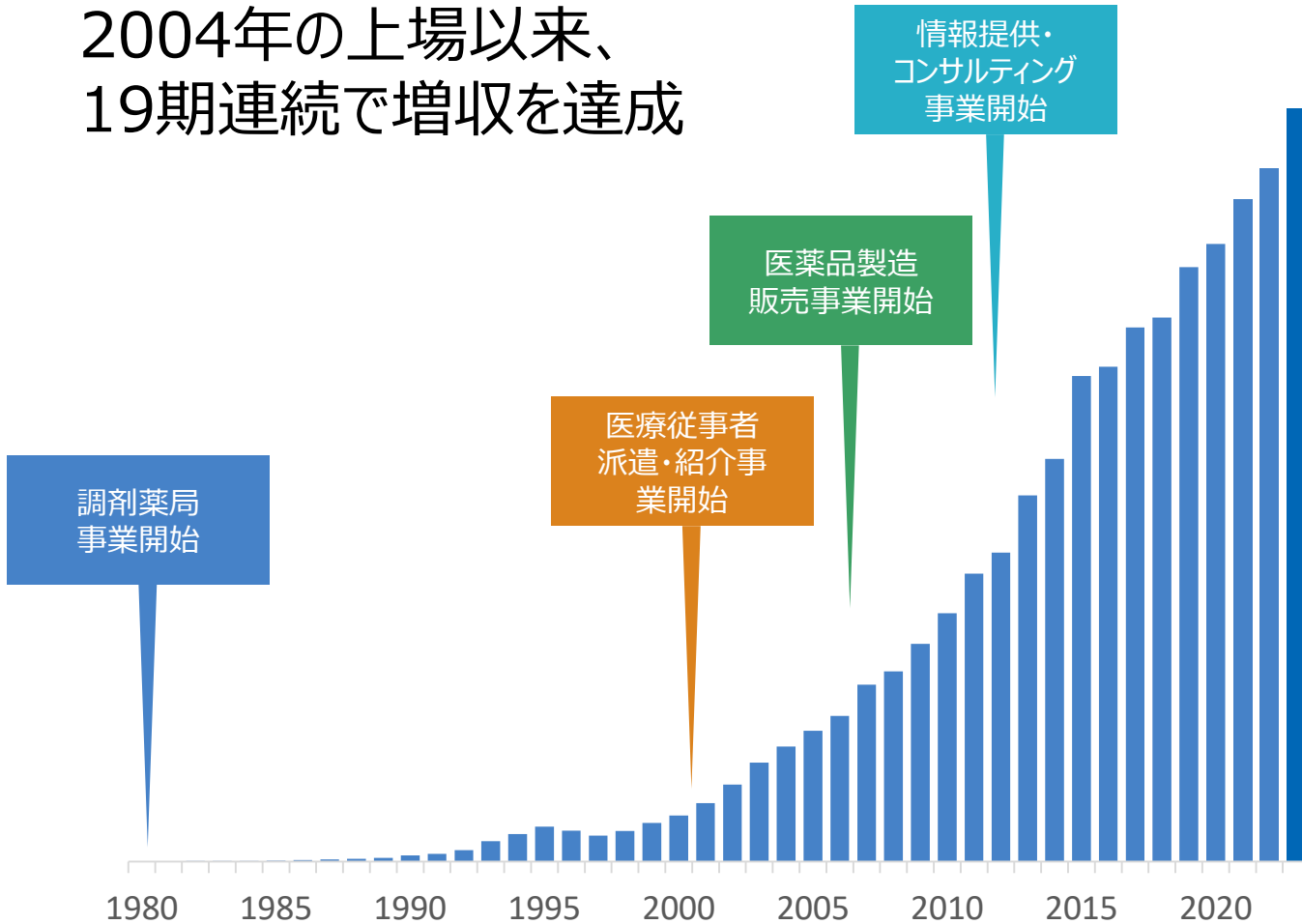
11.5%

営業利益: 2億円

これまでの業績

2004年の上場以来、
19期連続で増収を達成

グラフ：
連結売上高推移



2024年3月期実績

連結売上高 **3,403**億円

営業利益 **91**億円

当期純利益 **25**億円

EBITDA **182**億円

ROE **4.4%**

2

事業紹介



調剤薬局 事業



調剤薬局事業 概要

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



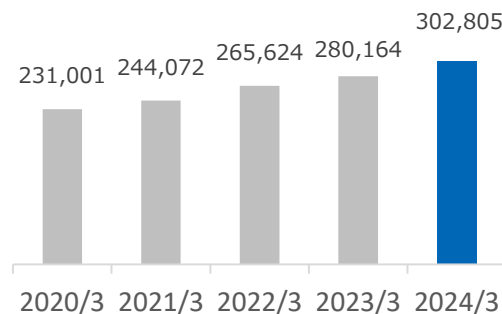
2024年9月末 店舗数

総店舗数 **743**

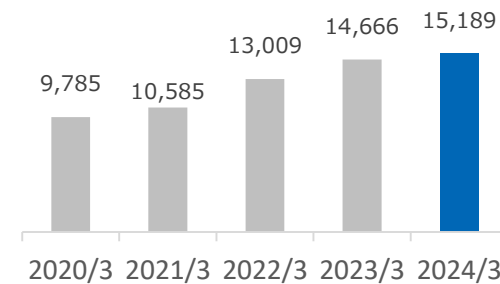
門前型店舗 **475**

ハイブリッド型店舗 **268**

事業売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



調剤薬局事業 マーケット環境

マーケットシェア

大手による寡占化が進んでおらず、
シェア拡大の余地が見込める

調剤薬局・
ドラッグストア
大手5社

14.6%

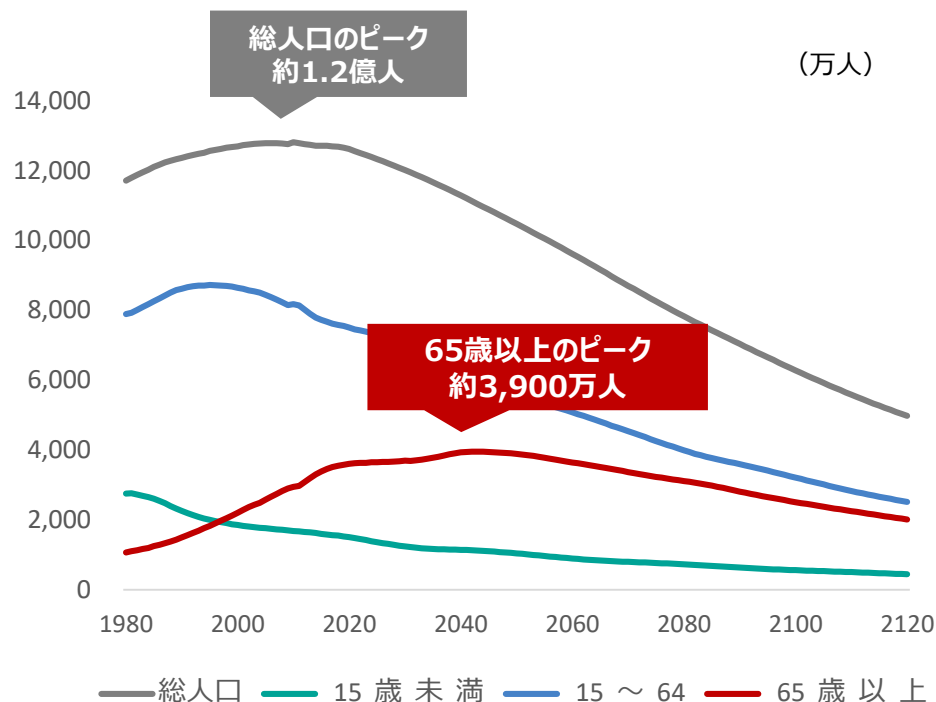
調剤医療費
8.2兆円

その他
85.4%

※当社推計

高齢者人口の増加

2040年頃まで65歳以上の人口は増加し続ける
ことが想定される



※総務省「人口推計」及び国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」より

調剤薬局に求められる機能

医療版DXに向けた取り組みが広がるとともに、薬局と医療機関との連携強化や薬局認定制度がスタート

他医療提供施設と情報連携

入退院時における患者の服薬状況等の情報連携

認定薬局制度
地域連携薬局
専門医療機関連携薬局

診療所

医療機関
(入院施設)

他薬局

- オンライン診療の拡大
- リフィル処方箋の解禁
- 電子処方箋制度の開始

患者宅

薬局の役割の拡大

- 医療版DX
 - ✓ オンライン医療
 - ✓ 薬局DXへの取り組み
- 薬局の機能分化・認定薬局の拡大
 - ✓ 健康サポート機能
 - ✓ 高度薬学管理
 - ✓ 他の医療機関との情報連携

介護施設

- 施設における在宅医療の拡大

- オンラインによる一気通貫の医療サービスの利用
- 服薬期間中のフォローアップ

多様な薬局スタイルを展開

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に強み。

門前薬局

- ▶ 大学病院など、高度医療を担う大型総合病院の門前・敷地内に立地。
- ▶ 薬局・薬剤師は、高度で専門性の高い知識・技能を有し、最高レベルの医療サービスの提供が可能。



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。
- ▶ 地域住民に身近な医療拠点として、疾病予防や健康増進に貢献。



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、ご自宅にお薬が届く。



注力領域① 在宅医療（訪問調剤）

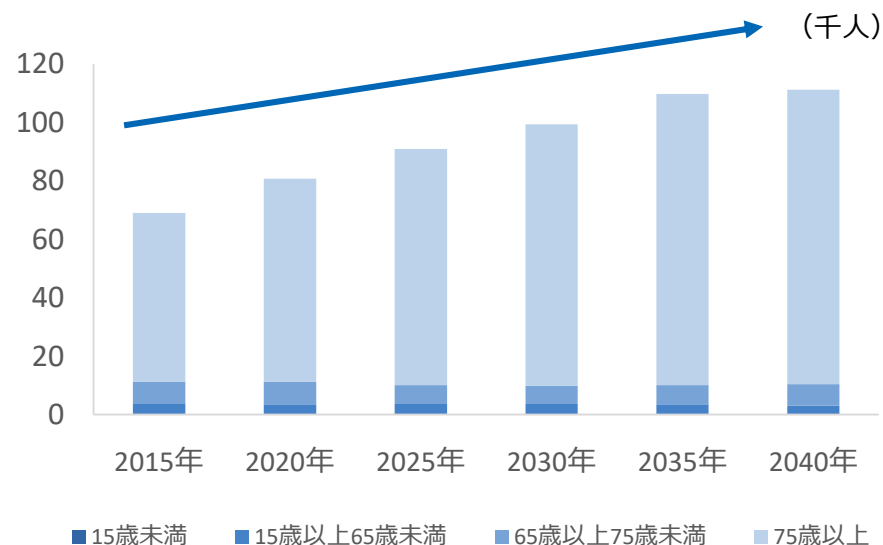
外来患者数は2025年にピークアウトする一方、在宅医療患者は2040年まで増加が見込まれる。

在宅医療（訪問調剤）とは

患者さまのご自宅、高齢者施設に薬剤師が訪問し、お薬のお渡し・服薬指導を行う。



訪問診療（在宅医療）利用者数推計



※1日当たりの推計患者数
厚生労働省「患者調査（平成29年）」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（平成30（2018）年推計）」より当社推計

注力領域② スペシャルティ医薬品

スペシャルティ医薬品のマーケットシェアは拡大を続けるなか、当社グループの薬剤料売上に占めるスペシャルティ医薬品の割合も大きな増加を見込む

スペシャルティ医薬品

がんや希少疾病等のお薬を含む、高額医薬品
(当社における定義)

■特徴

- ・品質管理のための設備を備えた一部の薬局、病院でのみ取り扱い可能
- ・薬剤師の高い専門性を要する
- ・医薬品の金額：高額

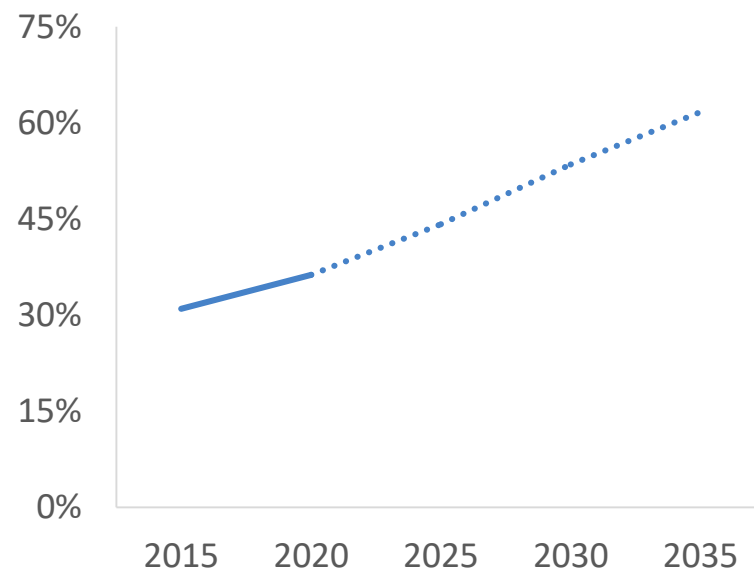
プライマリー医薬品

風邪や生活習慣病などの疾患に関する医薬品

■特徴

- ・比較的多くの薬局で取扱いが可能
- ・医薬品の金額：安価なものが多い

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



※当社推計

注力領域③ オンライン医療

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。

<自社開発のオンラインサービス>

日本調剤オンライン薬局サービス 「NiCOMS」(ニコムス)

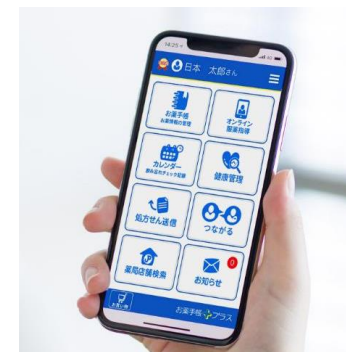
日本調剤グループ薬局
全店舗で対応



日本調剤電子お薬手帳 「お薬手帳プラス」

登録会員数
200万人突破

(2024年7月現在)



<他社との連携>

外部ヘルスケア
プラットフォームとの提携数

13社 ※2024年9月時点

2024年9月 Amazonファーマシーを一部店舗にて導入

アマゾンジャパン合同会社が提供する、薬局によるオンライン服薬指導から処方薬の配送まで利用できる「Amazonファーマシー」について、これまで同サービスが導入されていなかった都道府県を中心とした11店舗で導入を開始。

3

長期ビジョン 2035



2035年のありたい姿

Vision

グループの目指す姿

誰もが一番に相談したくなるヘルスケアグループへ

日本一明るく 活力あふれるグループへ

ホスピタリティ溢れる組織

- お客さまに寄り添うホスピタリティ溢れるサービスを提供します。
- 従業員がいきいきと働ける環境を整え、自律的キャリア形成をサポートします。

あらゆるニーズに 応えられるグループへ

お客さまに真摯に向き合う

- 様々なニーズに応えられる体制・設備・システムを構築します。
- お客さまの声に応え、顧客視点からサービスを構築します。

イノベーションに 挑戦し続けるグループへ

自前主義から共創へ

- 他社との提携・共創を進め新たなサービスを生み出します。
- イノベーションへの挑戦を促す企業カルチャー変革を推進します。



経営目標

ROE、ROIC、売上高・EBITDAの年平均成長率を重視する財務KPIとすることで、資本収益性の向上と成長性の確保を実現します。2035年に営業利益400~500億円を目指します。

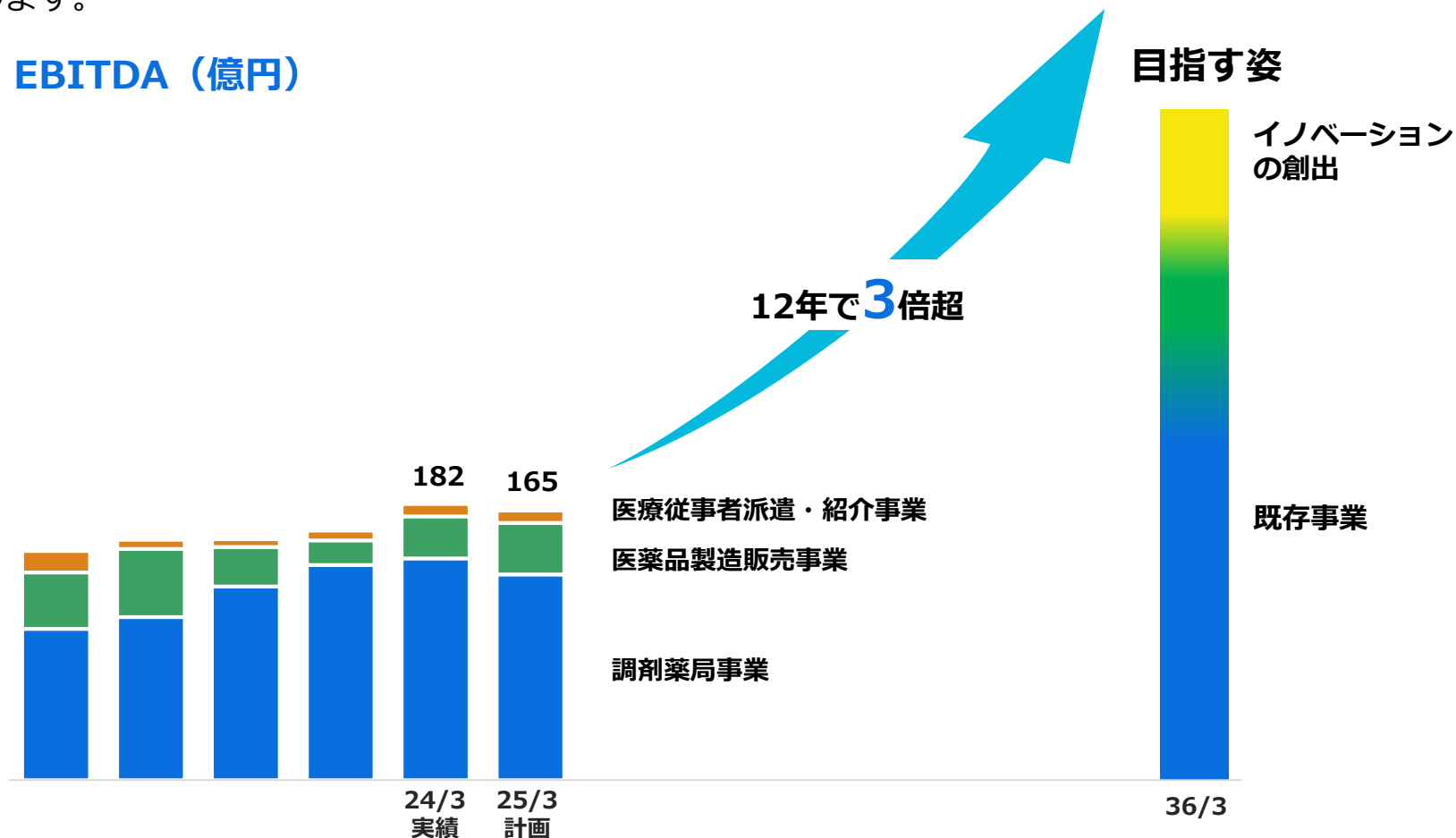
	指標	24/3	36/ 3 ありたい姿	
財務KPI	資本収益性	ROE	4.4%	15%
		ROIC	4.8%	15%
	成長性	売上高 年平均成長率 (対24.03期)	—	10%~
		EBITDA 年平均成長率 (対24.03期)	—	10%~
未財務KPI	組織活力度	NPS _※ とエンゲージメントスコア等から検討		
	イノベーション創出力	新たな提供価値を中心としたサービスに関する指標として検討		

※Net Promoter Scoreの略で、顧客ロイヤルティ（サービスに対する信頼・愛着）を測る指標。実際にそのサービスを推奨する人がどれくらいの割合いるのかを表すもの。

EBITDAの成長

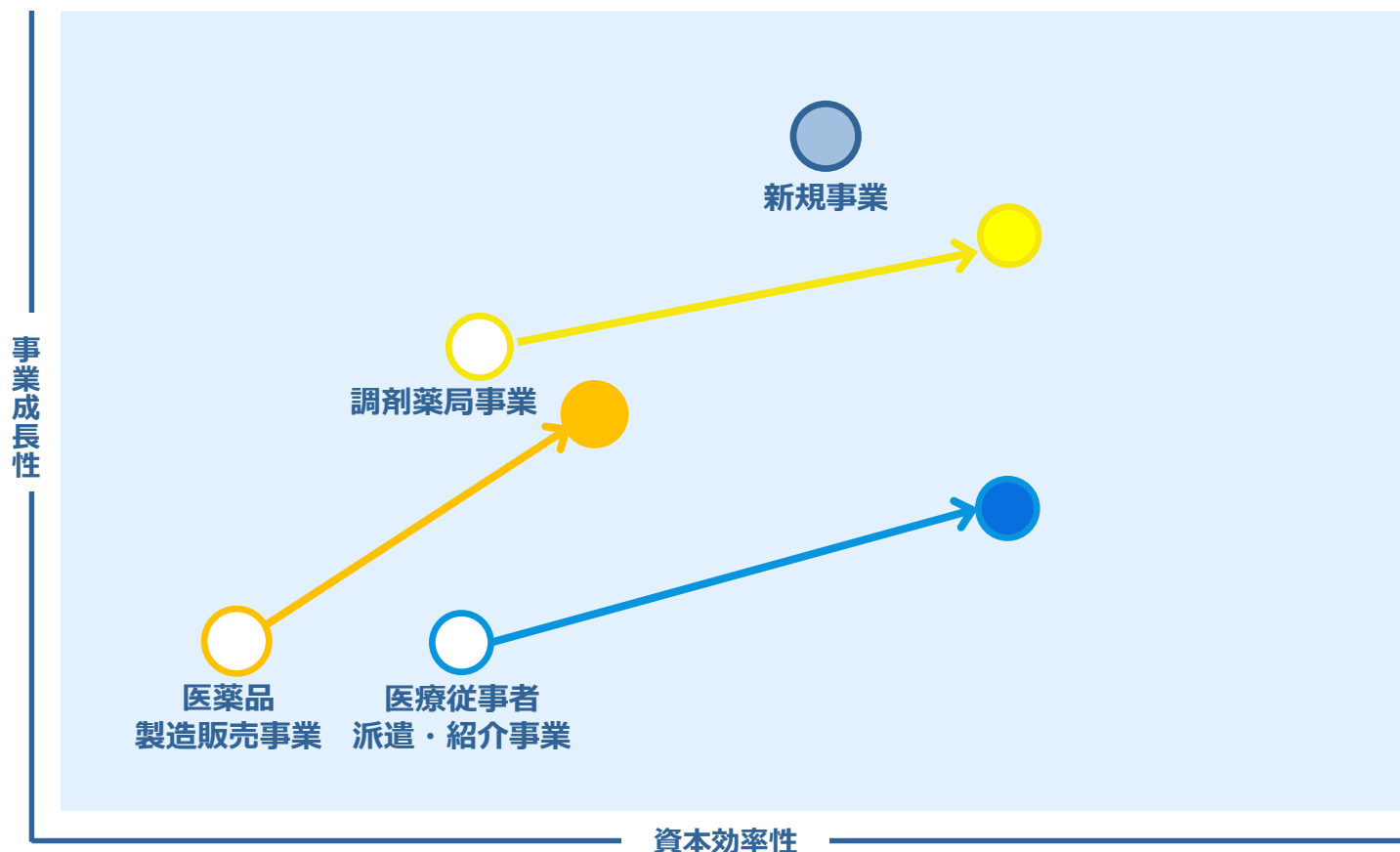
成長に向けた投資を継続しつつ、既存事業の着実な成長とイノベーションの創出で持続的な成長を目指します。

EBITDA (億円)



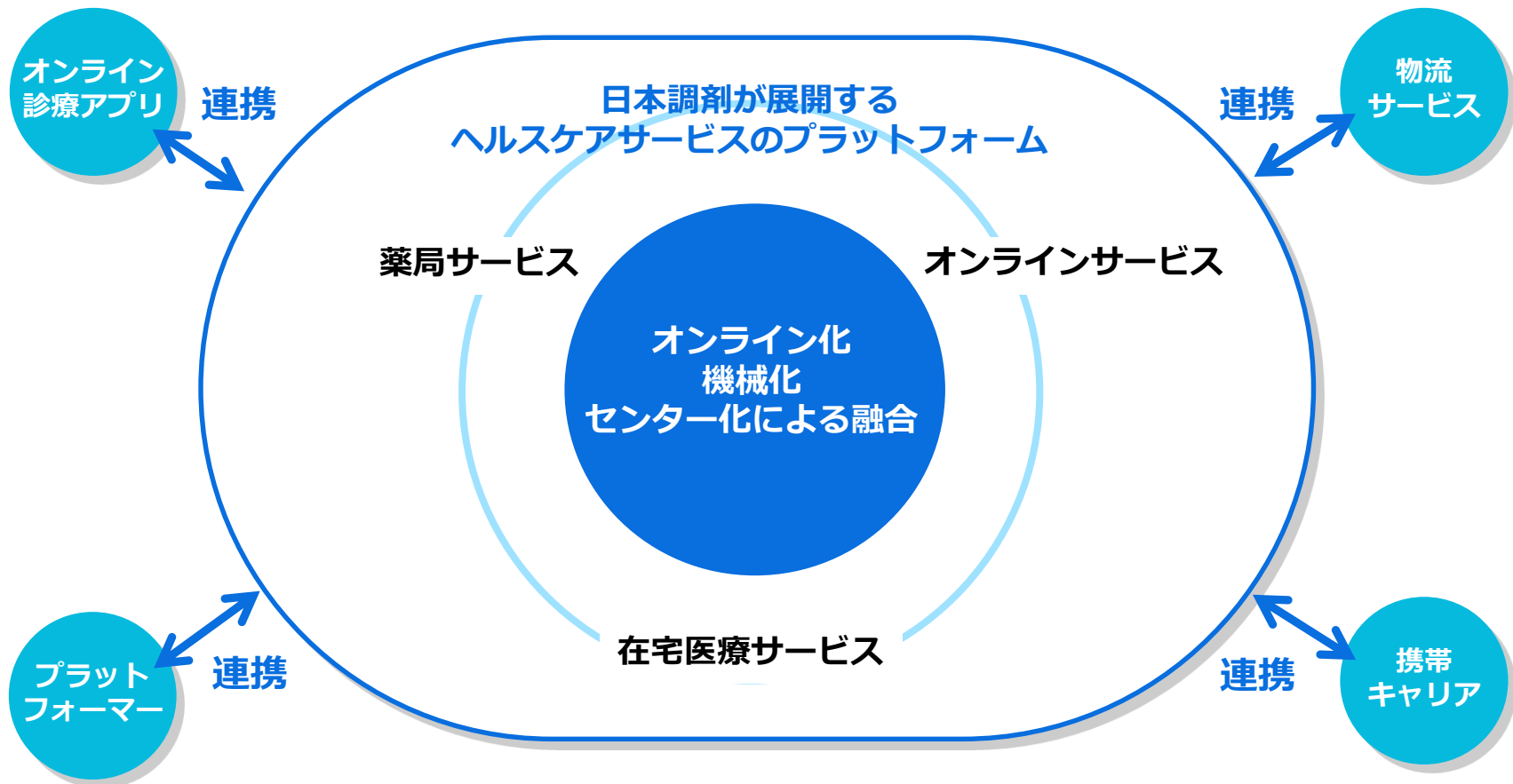
資本効率性を重視した事業ポートフォリオ戦略

2035年のありたい姿の実現に向けて、資本コストを踏まえて既存事業の事業成長性と資本効率性を追求します。また、資本効率性を考慮した新規事業の創出を進めていきます。



ヘルスケアプラットフォームの拡大（調剤薬局事業）

薬局店舗・オンラインにおけるサービスの融合、他社サービスとの連携により、あらゆるニーズへ応える体制を構築します。



AI利活用による顧客体験・サービス変革

医療分野におけるAI利活用は潜在的な可能性を大いに秘めています。AIツールを積極的に業務に取り入れることにより、競争優位性を高め、収益性を改善させていきます。

ヘルスケア分野の 2035年のAIの未来予想図

- 1 病気の事前相談や受診勧奨
- 2 医療データ解析の精度向上
- 3 オンライン医療のサポート
- 4 AIによる医療人材マッチングの発展
- 5 事務作業の自動化

日本調剤グループの取り組み領域

- 1 マーケティングへのAI活用
- 2 服薬指導・服薬管理のAIアシスト
- 3 AIを活用した記録・書類作成サポート
- 4 AIによる在庫管理と物流最適化
- 5 バックオフィス業務のプロセス変革
- 6 画像分析による業務サポート

新たな
顧客体験の
創出 (CX)

患者さまへの提供価値向上に向けて

DXを活用した顧客サービスの向上により、サービス業におけるNPSトップクラス企業を目指します。

あらゆるニーズへ対応

カスタマーエクスペリエンス (CX) の向上

- 待ち時間0の実現による対人業務の充実
- お薬手帳プラスの「つながる」
機能を活用したタッチポイント増加
- ホスピタリティ向上の取り組み
- NPSを活用した効果測定

待ち時間0の実現

- モバイルオーダーの構築
- オンライン薬局サービスの拡大
- 処方箋送信サービスの活用
- タスクシフト（アシスト業務）
- AI-OCRによる入力自動化
- 調剤業務の機械化
- セルフレジによる会計の省力化

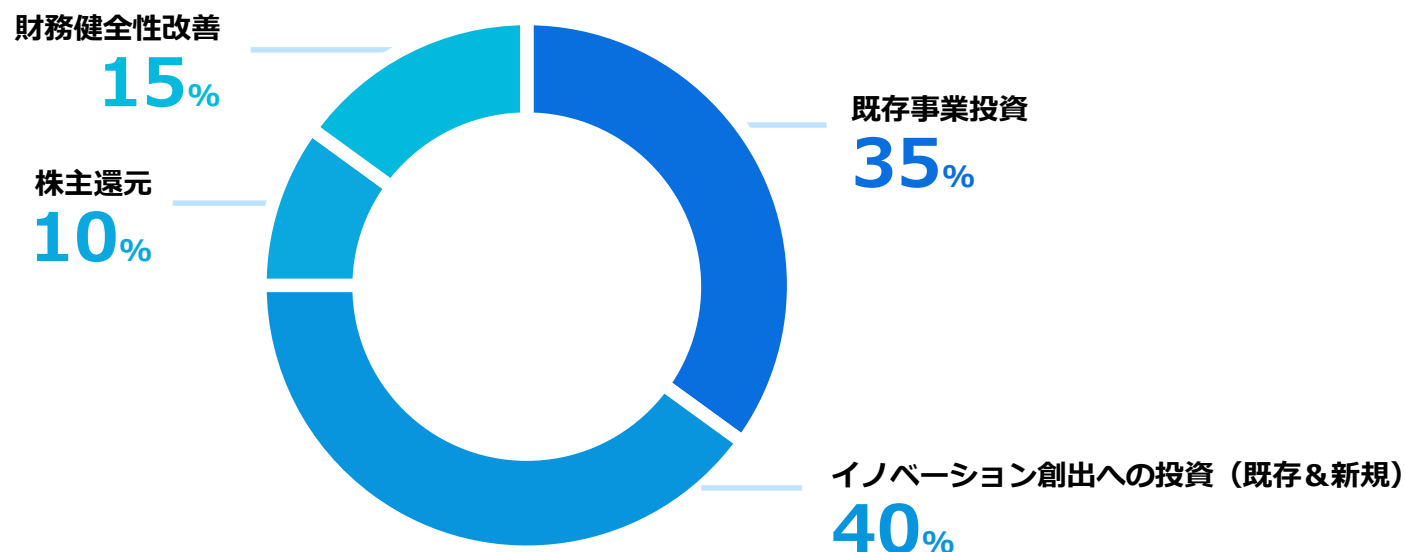
多様なサービスの提供

- オンライン薬局サービス
- 専門薬剤師による高度医療のサポート
- 在宅医療の提供
- 管理栄養士によるオンライン栄養相談

資本配分の方針

- イノベーション創出への投資を増加させていきます。
- 株主還元は段階的な向上を目指します。
- 財務健全性のため有利子負債をコントロールします。

長期の資本配分



調剤薬局事業 成長戦略

1 在宅医療サービスの提供体制強化

既存薬局に加え在宅支援センターの店舗展開を積極的に推進することにより安全で高品質な在宅医療サービスを提供し、地域の医療インフラとしての機能を高めていきます。

無菌調剤設備を整えた薬局の拡大と専門人材育成を行い、入院医療と同等のサポートを必要とする高度在宅医療（小児・終末期を含む）サービスの提供を実現していきます。

2 オンラインプラットフォーム活用による医療アクセス向上

当社独自のオンラインプラットフォームである日本調剤オンライン薬局サービス（NiCOMS）に加えさまざまなオンライン診療システムやプラットフォームと提携し、アクセシビリティ向上とへき地医療のインフラとしての機能を構築します。

3 高度化する医療への専門性発揮

高度な医療を提供する大学病院や基幹病院の門前に立地している当社では、高度薬学管理機能を強化するとともに、今後需要の拡大が見込まれるスペシャリティ医薬品を取扱える体制を強化していきます。

外来がん治療専門薬剤師に加え、緩和領域・小児領域・循環器領域に対象疾患を拡大し5疾病6事業を踏まえた豊富な経験を有する専門人材を育成し専門性を発揮していきます。

4 患者さまに選ばれる薬局サービスの質向上

当社をご利用いただいた患者さまに満足いただきもう一度選んでいただけるよう患者さま目線でサービスを提供し「私たち薬局のファンの患者さま」が増えるよう、医療に向き合い患者さまに寄り添う笑顔で薬局サービスの質をさらに向上していきます。

医薬品製造販売事業 成長戦略

1 業界再編の核となるメーカーへ

自社開発～自社製造～営業のフルライン機能に加え、グループ内に安定した販路を有する特色を活かし、様々な企業との柔軟な連携を模索し、業界再編の動きの中で核となるメーカーを目指します。

2 製品開発力・生産技術力の向上

グループ内薬剤師の声を収集し、よりキメ細かな付加価値を創造した顧客ニーズにあったジェネリック医薬品の製品開発に反映させていきます。さらに特徴的な製造技術を持った企業との連携も進め、難易度の高い製品開発に取り組みます。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、今後も生産技術の向上に取り組んでいきます。

3 DXによる生産効率改善と品質確保

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し、高い品質を維持するとともに生産性を向上させ、顧客・ステークホルダーからの信頼を高めることを目指します。

4 安定供給、品質確保の強化

グループ内の工場の生産を最適化し、業界他社との品目統合や品目整理で製造キャパシティの余剰を生み出すことで、安定供給体制を強化します。

関連法令・法規を遵守することに加え、医薬品のライフサイクルを通じた「医薬品品質システム」の維持と継続的改善により、品質を重視する文化の醸成を継続的に行います。

医療従事者派遣・紹介事業 成長戦略

1 医療・ヘルスケア業界に特化し高い付加価値の提供

医療業界・ヘルスケア業界に特化することで専門性の高い優秀な人材を育成し、創業当初より「顧客起点」「介在価値」「Face to Face」を大切に、求職者・求人者に高い価値を提供してきました。今後も地域・個人特性などをきめ細かく把握した上で、顧客の価値創造に貢献し、顧客との信頼関係をより強め、選ばれ続ける会社を目指します。

2 Webマーケティング戦略の大幅刷新による集客力強化

母集団形成並びに関係性構築施策により当社独自の顧客との接点を創り上げています。そして顧客からの認知度とブランド力を上げていくことにより当社サービスの利用価値を広く周知し、他社と競合しない求職者の集客力を強化していきます。

3 ヘルスケア領域での新規ビジネス創出

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し、主に企業を対象としたヘルスケア事業を推進していきます。

パートナー企業との協働や積極的なM&A、日本調剤とのグループシナジー発揮によりヘルスケア領域におけるサービスの充実化を図ってまいります。

4 DX戦略による顧客利便性向上とトップラインの増加

業務システムの全面刷新やAI導入による顧客マッチングの精度や顧客のユーザビリティを高めていくとともに、従業員は「人」だからこそできる業務に集中できるよう業務の改善・改革を実現していきます。

DX戦略により顧客サービスを磨き、顧客の利便性を向上させることでトップラインを増加させていきます。

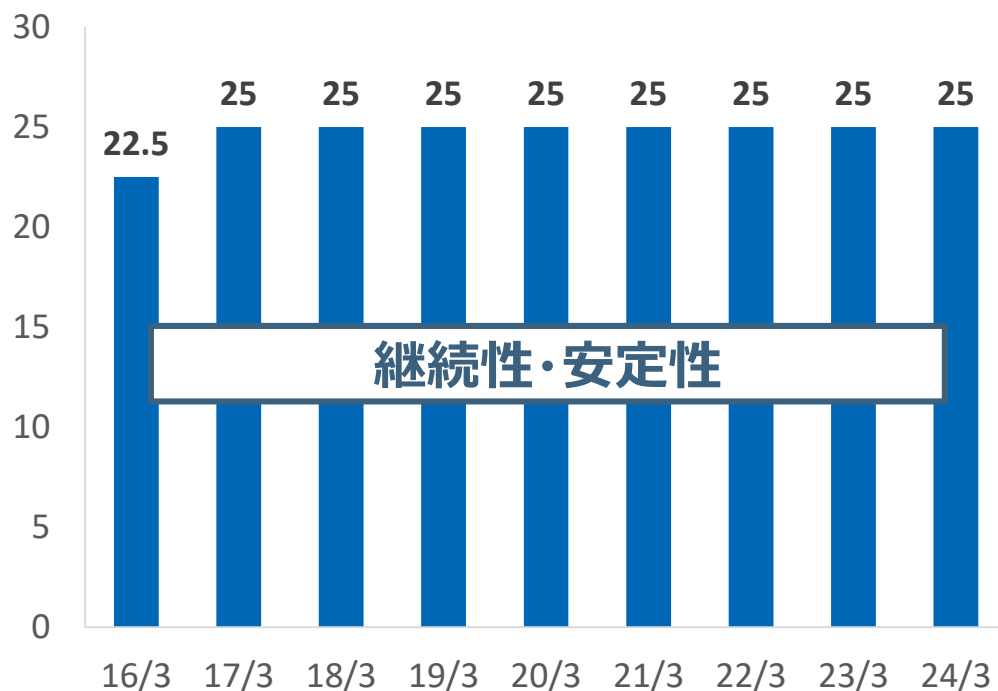
4

その他



配当推移

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も、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。

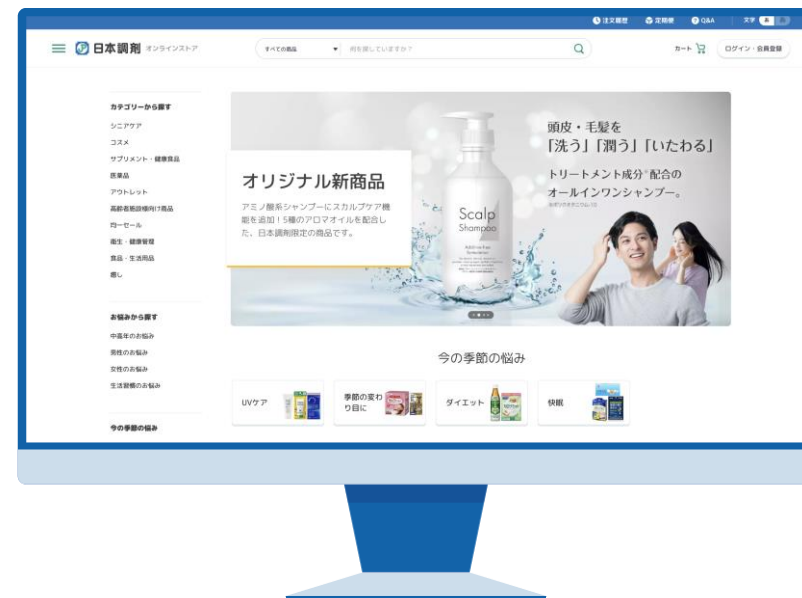


- 中間配当および期末配当の年2回配当。
- 成長性を確保するための内部留保も十分に考慮しながら、最大限株主の皆さまに対して利益還元を図っていく基本方針。
- 継続性・安定性を重視して2017年3月期からは年間25円の配当を実施。

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

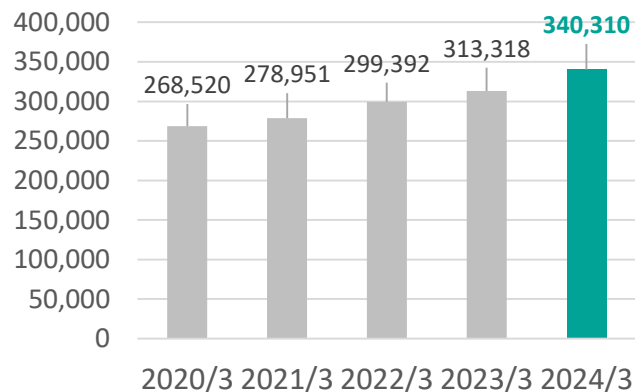


- ① 「100株以上500株未満」「500株以上」保有の株主さまは、毎年9月30日および3月31日時点の株主名簿に記載または記録されている保有株主数をもとに判定いたします。
- ② 優待券は「日本調剤オンラインストア」<https://store.nicho.co.jp/>で商品を購入する場合のみにご利用いただけます。

V. 参考資料 決算情報

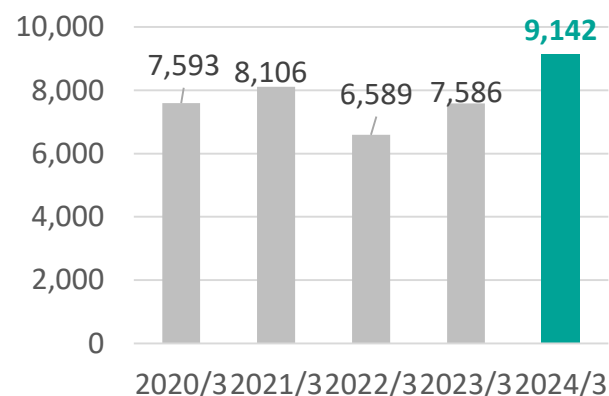
■ 連結売上高

単位（百万円）



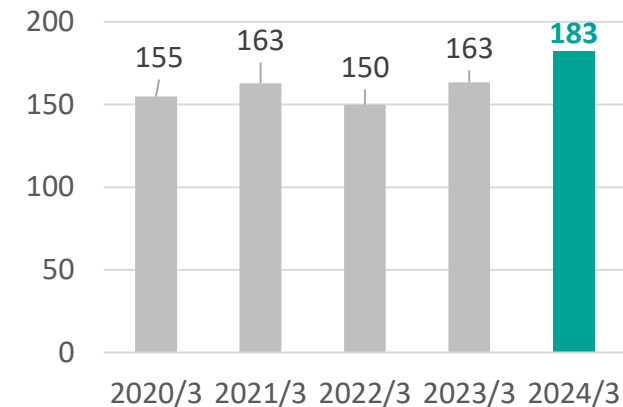
■ 連結営業利益

単位（百万円）



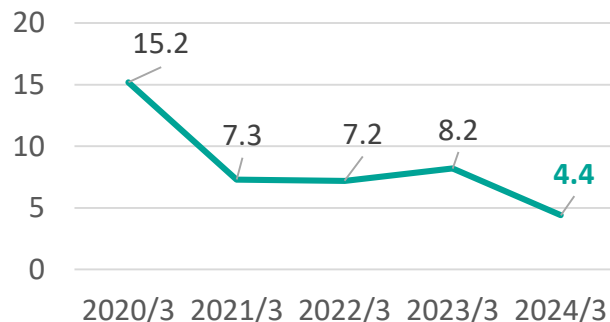
■ 連結EBIDA

単位（億円）



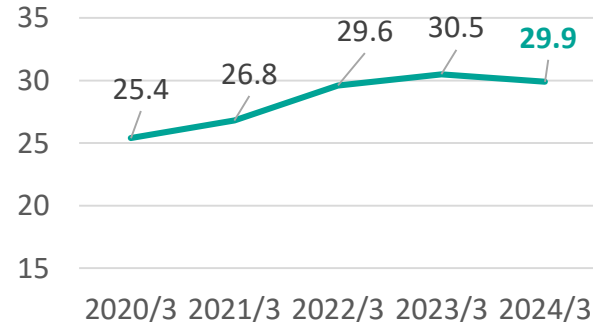
■ ROE

単位（%）



■ 自己資本比率

単位（%）



連結 2025年3月期 通期業績予想

調剤薬局事業における人件費の増加及び調剤システムへのDX投資等により増収減益予想。

(単位：百万円)	22/3 実績	23/3 実績	24/3 実績	25/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	299,392	313,318	340,310	373,800	33,489	9.8%
売上原価	246,969	259,674	283,073	314,400	31,326	11.1%
売上総利益	52,422	53,643	57,236	59,300	2,063	3.6%
対売上比	17.5%	17.1%	16.8%	15.9%	△1.0pt	－
販売管理費	45,833	46,057	48,093	52,900	4,806	10.0%
対売上比	15.3%	14.7%	14.1%	14.2%	0.0pt	－
消費税等	19,437	20,219	22,292	25,400	3,107	13.9%
研究開発費	3,411	3,065	2,765	3,100	334	12.1%
営業利益	6,589	7,586	9,142	6,400	△2,742	△30.0%
対売上比	2.2%	2.4%	2.7%	1.7%	△1.0pt	－
経常利益	6,767	7,682	9,439	6,500	△2,939	△31.1%
対売上比	2.3%	2.5%	2.8%	1.7%	△1.0pt	－
親会社株主に帰属する当期純利益	3,705	4,458	2,553	3,700	1,146	44.9%
対売上比	1.2%	1.4%	0.8%	1.0%	0.2pt	－
1株あたり当期純利益（円）	123.56	148.92	85.35	123.67	38.32	44.9%
EBITDA	14,974	16,337	18,251	16,500	△1,751	△9.6%
1株あたり年間配当金（円）	25.00	25.00	25.00	25.00	－	－

セグメント別 2025年3月期 通期業績予想

(単位：百万円)		22/3 実績	23/3 実績	24/3 実績	25/3 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
調剤薬局事業	売上高	265,624	280,164	302,805	330,300	27,494	9.1%
	売上総利益	42,786	45,041	46,993	47,000	6	0.0%
	対売上比	16.1%	16.1%	15.5%	14.2%	△1.3pt	—
	営業利益	13,009	14,666	15,189	12,800	△2,389	△15.7%
	対売上比	4.9%	5.2%	5.0%	3.9%	△1.1pt	—
	EBITDA	17,329	19,314	19,828	18,400	△1,428	△7.2%
医薬品 製造販売事業	売上高	44,836	38,575	40,446	46,100	5,653	14.0%
	売上総利益	5,200	3,745	4,941	6,500	1,558	31.5%
	対売上比	11.6%	9.7%	12.2%	14.1%	1.9pt	—
	営業利益	△53	△1,392	250	1,100	849	339.7%
	対売上比	—	—	0.6%	2.4%	1.8pt	—
	EBITDA	3,523	2,130	3,773	4,600	826	21.9%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	6,991	8,063	9,984	10,700	715	7.2%
	売上総利益	4,414	4,781	5,393	5,700	306	5.7%
	対売上比	63.1%	59.3%	54.0%	53.3%	△0.7pt	—
	営業利益	576	758	937	900	△37	△4.0%
	対売上比	8.2%	9.4%	9.4%	8.4%	△1.0pt	—
	EBITDA	693	936	1,103	1,100	△3	△0.3%

連結・セグメント別 2025年3月期 四半期別業績予想

		1Q	2Q	3Q	4Q
		(単位：百万円)			
連結	売上高	90,500	93,200	97,600	92,400
	売上総利益	13,900	14,600	16,100	14,500
	対売上比	15.4%	15.7%	16.5%	15.7%
	営業利益	500	1,700	2,200	1,800
	対売上比	0.6%	1.8%	2.3%	1.9%
調剤薬局事業	売上高	79,700	82,600	86,100	81,700
	売上総利益	10,500	11,700	12,900	11,600
	対売上比	13.2%	14.2%	15.0%	14.2%
	営業利益	1,900	3,700	3,600	3,500
	対売上比	2.4%	4.5%	4.2%	4.3%
	店舗数	742	746	752	765
医薬品 製造販売事業	売上高	11,600	11,300	12,100	10,900
	売上総利益	1,600	1,500	1,800	1,400
	対売上比	13.8%	13.3%	14.9%	12.8%
	営業利益	300	0	500	100
	対売上比	2.6%	0.0%	4.1%	0.9%
医療従事者 派遣・紹介事業	売上高	2,800	2,400	2,600	2,700
	売上総利益	1,700	1,300	1,200	1,400
	対売上比	60.7%	54.2%	46.2%	51.9%
	営業利益	500	100	0	200
	対売上比	17.9%	4.2%	0.0%	7.4%

V. 参考資料 事業説明

(医薬品製造販売事業、医療従事者派遣・紹介事業)

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

高品質で安価なジェネリック医薬品を製造・販売するフルラインジェネリックメーカー



2018年に完成した日本ジェネリックつくば第二工場

■ 製造品目数

516 品目

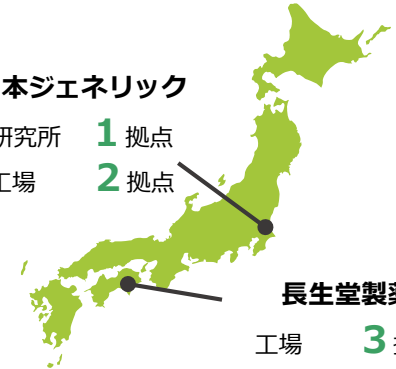
2024年3月期 新製品 7 品目

■ 体制

日本ジェネリック

研究所 1 拠点

工場 2 拠点

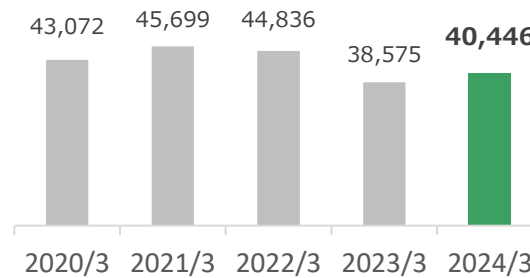


長生堂製薬

工場 3 拠点

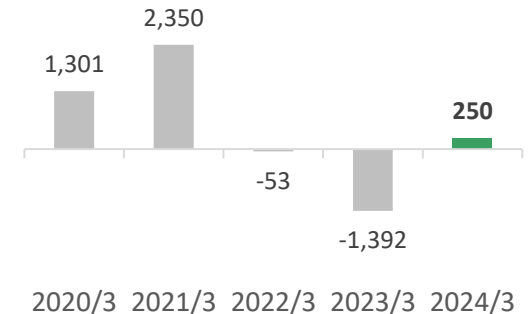
■ 売上高

■ 事業別売上 (百万円)



■ 営業利益

(百万円)



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

日本調剤の薬剤師の声を活かした開発が可能
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

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

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。

医療機関向けサービス

薬剤師の人材派遣・紹介
医師・看護師・登録販売者の人材紹介



企業向けサービス

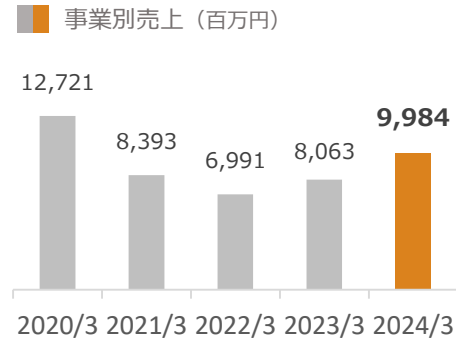
産業医事業の提供



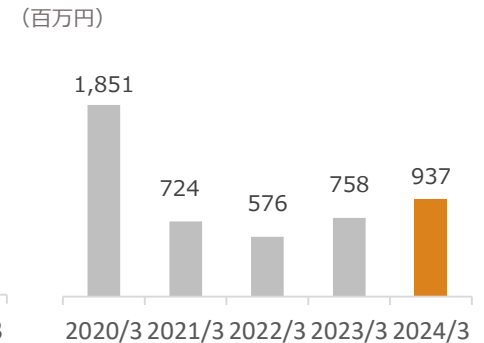
薬剤師事業において4つの認定を取得



売上高



営業利益



医療従事者派遣・紹介事業

株式会社
メディカルリソース

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

就業

就業後も定期的に就業状況 を確認しフォロー

- ミスマッチ・スキル不足等
トラブルの未然防止
- 求職者・求人者双方へのアンケート調査実施

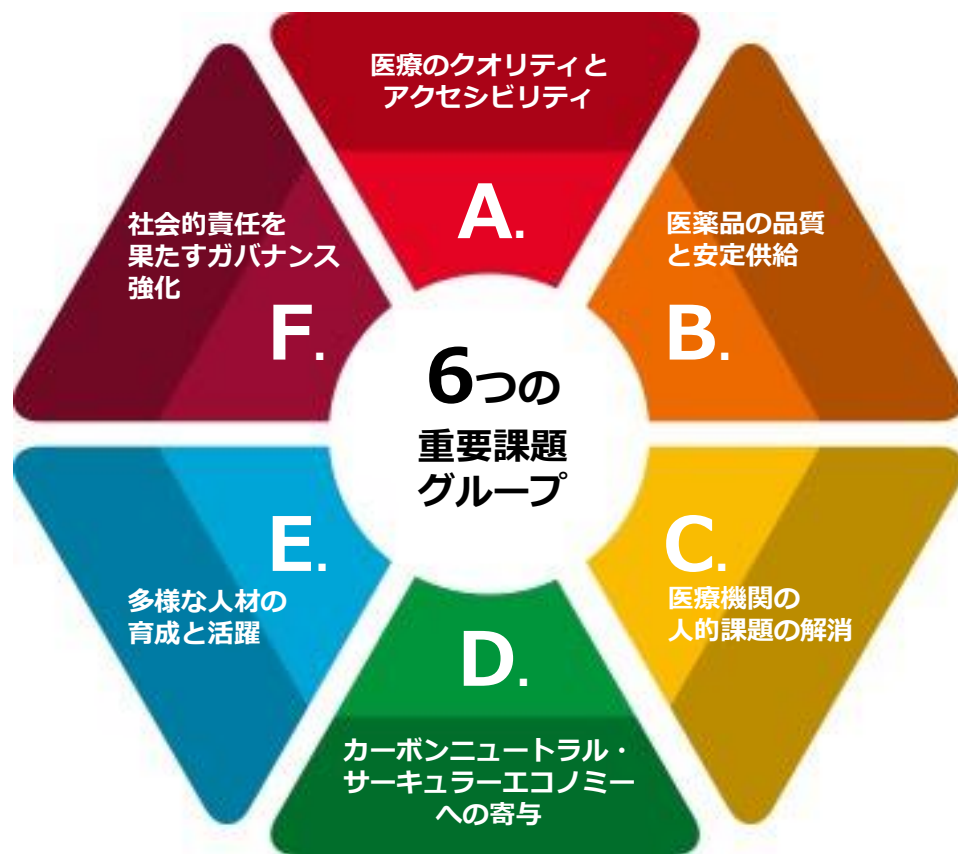
強み

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

V. 参考資料 サステナビリティ

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



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



日本調剤株式会社

108-0014

東京都港区芝5丁目33番11号田町タワー 9階

Tel : 03-6810-0818

E-Mail : 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