

2018年4月27日

各 位

会社名 日本調剤株式会社
代表者名 代表取締役社長 三津原 博
(コード番号 3341 東証第1部)
問合せ先 常務取締役 鎌田 良樹
(TEL. 03-6810-0800)

日本調剤グループ 2030年に向けた長期ビジョンの策定について

1. 2030年に向けた長期ビジョンについて

(1) 背景

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ることとなります。“医療費の増加抑制”と“良質な医療サービスの提供”を同時に実現するために、様々な制度改革が進められ、業界経営者も過去の実績に囚われない柔軟かつ大胆な発想の転換が求められます。このような変化は既に着々と進みつつあります。

調剤薬局業界では、2015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ました。同時に2025年までに全ての調剤薬局をかかりつけ薬剤師・薬局に再編するとの構想が打ち出され、その後2016年4月、2018年4月の調剤報酬改定では、同ビジョン・同構想の実現に向けた調剤報酬基準の改定（物から人への転換）が進められています。また、毎年薬価改定などの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開始など制度改革が矢継ぎ早に実施されています。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。

このような医療・医薬品業界を取り巻く現状を踏まえ当社グループでは、単年度の業績予想に加え策定しておりました中期経営計画（対象期間は3年）に代え、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規模イメージを描いているかとの長期ビジョンをお示しさせて頂くことと致しました。制度改革などにより外部環境が大きく変化した都度、計画を変更することも検討致しましたが、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多く、各種変化の計画への反映は、単年度の業績予想においてお示しさせて頂きたいと考えております。

日本調剤グループは、こうした激流ともいえる大きな環境変化を乗り越え、さらなる飛躍に向けた強固な企業基盤を構築すべく、各事業間の連携を一層強化してまいります。コア事業である調剤薬局事業と医薬品製造販売事業並びに医療従事者派遣・紹介事業とのシナジーを最大限発揮することに従来にも増して注力し業容拡大に努めてまいります。

(2) 企業理念

「真の医薬分業の実現」

(3) 2030年をメドとした企業規模等のイメージ

- ① 売上高1兆円企業を展望 ※連結消去前、各事業セグメント単純合算
- ② 調剤薬局市場におけるシェア：10%
- ③ ジェネリック医薬品市場におけるシェア：15%
- ④ 収益ポートフォリオの深化（調剤：他の2事業＝50%：50%）

【本資料に関する注記事項】

本資料には、当社および当社グループの計画、経営判断、業績予想などが含まれておりますが、これらは現時点での予測等であり、実際の業績は様々なリスクや不確定要素に左右され、本資料において確約するものではありません。従いまして実際は、国の諸施策、市場動向などの変動により大きく異なることになり得ることを予めご承知おきください。

以上

2018年4月

2030年に向けた長期ビジョン



日本調剤株式会社

(東証一部／証券コード 3341)

2025年を境に日本では・・・

- 高齢者人口の増加+医療の高度化

(65歳以上の高齢者人口比率：2015年 26.6%、2025年推計 30.3%)

→医療費の増加抑制に向けた抜本的対策

(2020年9月末までの政府目標：ジェネリック医薬品数量シェア80%以上)

- 地域包括ケアシステムの実現

→地域連携、医薬連携、医療におけるICTの積極活用

- 全ての薬局をかかりつけ薬局へ再編

→調剤薬局の淘汰（業界再編）

長期ビジョン ～2030年に向けて～

- ・地域包括ケアシステムの実現
(地域連携)
- ・患者のための薬局ビジョンの実現
(かかりつけ薬剤師・薬局)
(健康サポート機能)
(高度薬学管理機能)

高齢者人口
の増加

分業の進展

医療の高度化

業界を取り巻く
外部環境が
大きく**変化**

患者志向の薬局づくり

経営の効率化が必須

ICT

業界再編

対応できない
薬局は淘汰

必要とされる薬局へ
勝ち残りによりシェア拡大

- ・出店
- ・M&A
- ・既存店拡大

医薬品製造販売事業の
業容拡大
(収益性下支え)

Synergy : 内部売上げの増加

Core Business

調剤薬局事業
の飛躍的拡大

Synergy : 医療機関との連携拡大

医療従事者派遣・紹介事業の
取扱分野拡大
(収益性下支え)

- ・調剤報酬改定 (対物から対人へ)
- ・ジェネリック医薬品の使用促進
- ・薬価改定 (毎年改定に制度変更)

2030年をメドとした企業規模のイメージ

1兆円企業へ

市場シェアは・・・

調剤薬局
事業

10%

医薬品
製造販売
事業

15%

連結売上高
2,412
億円

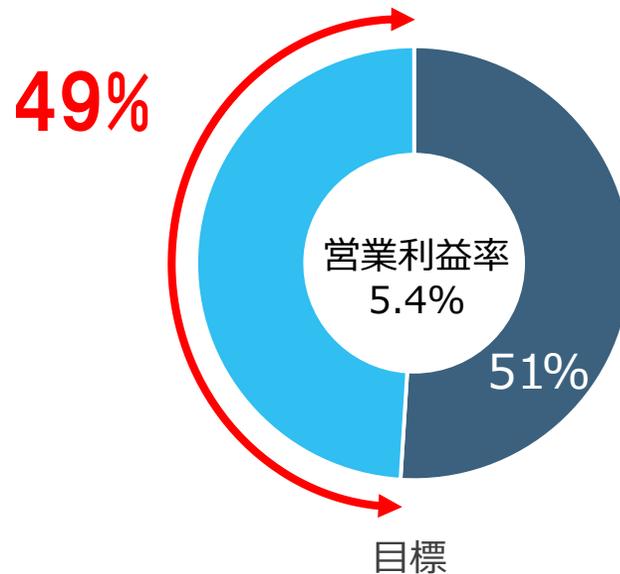
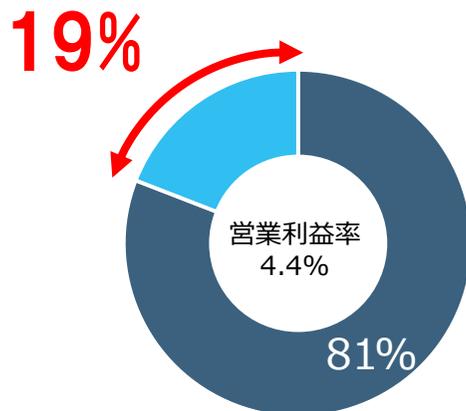
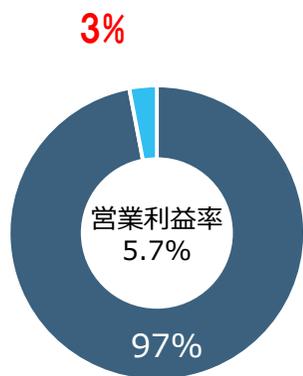
緩やかな成長
将来の大きな成果刈り取りのための
先行投資期間

18/3

長期ビジョン ～2030年に向けて～

2030年をメドとした収益ポートフォリオのイメージ

- 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



※営業利益額構成比率の%表示は単位未満を四捨五入

(億円、単位未満は四捨五入)		05/3	18/3	31/3
調剤薬局事業	売上高	513	2,052	9,000
	営業利益	29	124	360
医薬品製造販売事業	売上高	—	381	3,000
	営業利益	▲0	12	300
医療従事者派遣・紹介事業	売上高	7	120	250
	営業利益	1	18	50

※医薬品製造販売事業の売上げ計上は2006年3月期から。2005年3月期は経費のみ先行。

※営業利益額構成比：全社費用等調整前セグメント利益額より算出

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作成されたものではありません。投資を行う際には、十分に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

〒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37F

Tel	: 03-6810-0800 (代表)
E-Mail	: ir-info@nicho.co.jp
IR専用ページ	: http://www.nicho.co.jp/ir
担当	: 経営企画部 IR担当まで