

# お薬DXロッカーが 薬局を変える

ドラッグストアに顧客集中に関するビジネスモデル

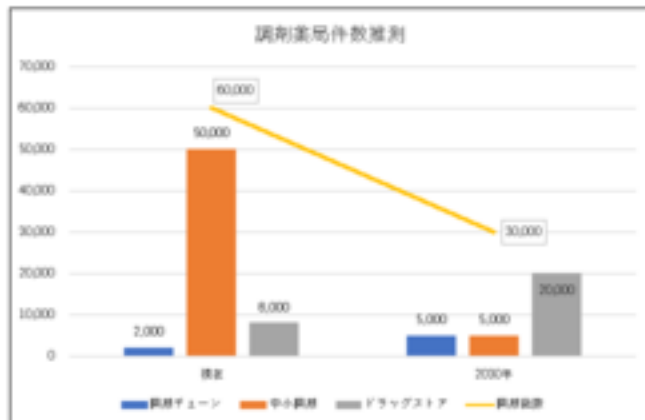
株式会社喜ころ

# 日用品購買者および処方患者の動向傾向

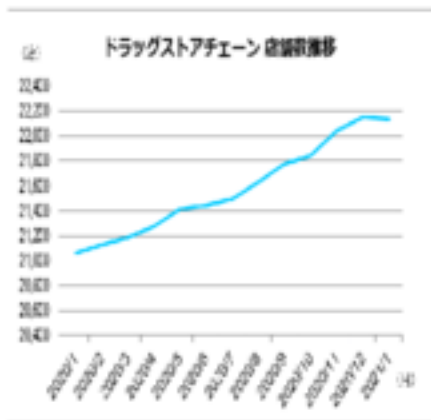


日用品、雑貨、食料品、医薬品、処方箋調剤  
\*ディスカウント (ポイント付与)  
\*\*9:00~22:00の長時間営業

# 調剤薬局総数半減、調剤併設DS増加



厚生労働省は調剤薬局数30,000件に集約を明言



DSチェーンは調剤併設店舗増加

# 調剤薬局業界の主なM&A事例

・大手調剤薬局・ドラッグストア・スーパー・投資会社など様々な事例が数行向、業界再編が進行

年度	買収会社	事業	所在地	売上	店舗数	買収会社	事業	所在地	売上	店舗数	
2022年	ファミリーHD	調剤薬局	広島	110億円	100	アイシンHD	調剤薬局	全国	1,377億円	1,361	
	レゾマ薬業	ドラッグストア	広島	-	20	スーパー	食品	2,794億円	205	-	
	サカイ	ドラッグストア	広島	200億円	100	ファミリーHD	ドラッグストア	広島	9,400億円	1,217	-
2021年	ズブリンまわり	ドラッグストア	広島	500億円	111	ファミリーHD	ドラッグストア	広島	9,400億円	1,217	-
	アーツイ調剤薬局	調剤薬局	鹿児島	-	2	ファミリーHD	調剤薬局	広島	1,610億円	204	-
	ベストシスターズ	調剤薬局	神奈川	-	3	地域ヘルスケア連携基盤 (SBCF)	投資会社	広島	-	257	-
	中日ケムケス	調剤薬局	全国	-	3	近畿会メディアル	調剤薬局	徳島	1,444億円	746	-
	うるまる・セフィス薬局	調剤薬局	広島、滋賀	-	1	中野薬業 (リソーHD)	スーパー	岐阜	1,012億円	449	-
	メトロフォーマレー	調剤薬局	広島	-	4	メディアルシステムネットワーク	調剤薬局	全国	1,040億円	404	-
	リライアンス	調剤薬局	広島	70億円	2	リライアンスHDK1	調剤薬局	広島	-	-	-
	健康薬業	調剤薬局	広島	-	11	ファミリーHD	調剤薬局	広島	1,610億円	204	-
	キリン堂HD	ドラッグストア	広島	1,115億円	200	ペインキョビタル	投資会社	広島	-	-	-
	2020年	カタリタHD	調剤薬局	広島	110億円	7	キョウコフコフィン	ドラッグストア	神奈川	2,604億円	1,512
下野メディアル	調剤薬局	熊本	-	2	地域ヘルスケア連携基盤 (SBCF)	投資会社	広島	-	257	-	
星野グループ	調剤薬局	広島	-	13	日本調剤	調剤薬局	広島	1,750億円	695	-	
ヘルシーワーク	調剤薬局	広島	-	11	ファミリーHD	調剤薬局	広島	512億円	247	-	
サキメディアル	調剤薬局	広島	-	20	ファミリーHD	調剤薬局	広島	1,610億円	204	-	
2019年	イムノ・コーポレーション	調剤薬局	鹿児島	-	20	ソフィアHD	調剤薬局	広島	-	-	-
	オキムチスライフ	調剤薬局	奈良	-	22	ファミリーHD	調剤薬局	広島	1,610億円	204	-
	北原薬業	調剤薬局	長野	-	3	アイシンHD	調剤薬局	全国	1,377億円	1,361	-
	ユキケス	調剤薬局	広島	-	25	ファミリーHD	調剤薬局	広島	1,610億円	204	-
	2018年	中野調剤薬局	調剤薬局	広島	-	27	メディアルシステムネットワーク	調剤薬局	全国	1,040億円	404
ヨムメディアル	調剤薬局	新潟	-	76	アイシンHD	調剤薬局	全国	1,377億円	1,361	-	
薬成堂	調剤薬局	神奈川	-	25	地域ヘルスケア連携基盤 (SBCF)	投資会社	広島	-	257	-	
オーカフォーマレー	調剤薬局	京都	-	60	日本調剤	調剤薬局	全国	1,750億円	695	-	
ライフフォーマ	調剤薬局	京都	-	17	アポロメディアルHD	調剤薬局	広島	301億円	191	-	
ビー・アンド・ビュー	調剤薬局	京都	-	67	ファミリーHD	ドラッグストア	全国	9,132億円	1,491	-	

※1 株式会社SunHDは、株式会社地域ヘルスケア連携基盤（連結先：Community Healthcare Coordination Platform, Inc. (CPHCP)）、東京駅前ビル、行政医務院、設備管理（SBCF）は、CHCPの一子会社。株式会社サカイは、株式会社サカイファーマ（東京駅前ビル、行政医務院、設備管理）を通じて、調剤薬局の店舗を運営する株式会社サカイファーマ（広島広島県、行政医務院、設備管理）の株式会社親戚の1つとしての株式会社サカイファーマ、株式会社サカイファーマ（東京駅前ビル）を通じて、設備管理の運営を行っている。

# 調剤薬局業界の競争環境について

## ●上場主要23社の調剤関連事業2021年度決算

	会社名	決算期	売上高	伸び率	営業利益	伸び率
1	アインHD	4月期	2831億1100万円	7.6%	243億1900万円	26.9%
2	日本調剤	3月期	2656億2400万円	8.8%	130億900万円	22.9%
3	ウェルシアHD	2月期	1992億9100万円	14.4%	非開示	非開示
4	マツキヨHD	3月期	1531億400万円	2.9%	118億9500万円	23.5%
5	マツキヨココカラ&カンパニー+1	1438億円	—	—	—	—
		マツキヨグループとして546億円 (1438億9500万円)	17.2%	非開示	非開示	
6	スギHD	2月期	1327億6300万円	12.9%	非開示	非開示
7	ツルハHD	5月期	1028億7100万円	10.6%	非開示	非開示
8	メディカルシステムネットワーク	3月期	1014億7100万円	-2.3%	61億1700万円	7.9%
9	東和HD	3月期	918億1100万円	0.8%	29億6300万円	10.2%
10	スズケン	3月期	888億2500万円	▲1.4%	22億8400万円	67.2%
11	トニー	3月期	465億9100万円	5.6%	30億9700万円	3.0%
12	アーマープライドHD	5月期	420億3900万円	▲1.2%	17億4500万円	20.9%
13	クワイエットSDHD	5月期	368億900万円	15.0%	非開示	非開示
14	クスリのアオキHD	5月期	355億3100万円	+0	非開示	非開示
15	アルフレッサHD	3月期	344億9300万円	+3	1億9300万円	+4
16	シブヘルスマリアHD	3月期	295億3000万円	+5	32億円	11.0%
17	メディカルエスグループ	2月期	227億3100万円	3.1%	15億4900万円	18.6%
18	バイタルケースケアーHD	3月期	183億9700万円	9.7%	2億500万円	+6
19	カメイ	3月期	177億600万円	2.6%	7700万円	+7
20	アールHD	3月期	163億3300万円	▲0.4%	10億500万円	3.7%
21	ほくやく・岩山HD	3月期	136億9600万円	▲1.1%	1億5900万円	22.8%
22	札幌調剤検査センター	3月期	105億9000万円	1.3%	8億7800万円	1.9%
23	シアヘルサHD	3月期	87億9400万円	0.6%	5億900万円	▲1.7%

注1 アインHDは「アーマープライド事業」、メディカルシステムネットワークは「医療施設ネットワーク事業」、スズケンは「調剤サービス」、アルフレッサHDは「医療関連事業」、カメイは「アーマープライド事業」、シアヘルサHDは「医療事業」の数字

\*1 売上高はマツキヨココカラグループの年間売上高とマツキヨココカラカンパニーの年間売上高を単純合算した数値

\*2 「収益認識に関する会計基準」適用のため、売上高の伸び率は記載なし。前年は204億9500万円

\*3 「収益認識に関する会計基準」適用のため、売上高の伸び率は記載なし。前年は332億9100万円

\*4 前年は199億9100万円の数字

\*5 「収益認識に関する会計基準」適用のため、売上高の伸び率は記載なし。前年は270億7000万円

\*6 前年は1900万円の数字

\*7 前年は200万円の数字

## 上場主要会社の最近動向について

アインHDは引き続き売上2831億円の業界トップ内続出。

前年度と比較し、

経営統合によって誕生したマツキヨココカラ&カンパニーが位に躍り出るなど、ドラッグストアM&A(合併・買収)や調剤研修の加速をテコ入れ業務を拡大。各社とも軒の伸びをたたき出すなど、ドラッグストアの競争がさらに目立っている。

前年度はココカラファインHD、アーマープライドHDの3社が新規参入によって、スギHD、メディカルシステムネットワーク、ツルハHDの4社を一貫した競争を繰り出す。

SDHDはHDに追随し、スギHDに次いで伸びた。

新型コロナウイルス感染症の拡大、需給が逼迫した地方調剤が伸び、地方調剤HDは1%減となったものの、地方調剤数は10.7%増と軒の伸びが押し、SDHDは20年3月にワuppグループ(通商商)を子会社化している。

売上高で軒の伸びを見せた企業はいずれもドラッグストア。伸び率を明示した企業の中で最も大きな伸びを示したのはクワイエットSDHD(15.0%増)。期中に調剤部門2店舗、ドラッグストアへの研修調剤部門48店舗の計50店舗を開業。

2番目に伸び率を示したアールHD(14.4%増)。新型コロナウイルス感染症による調剤地方の需要の平準化の積み、地方調剤数が17.3%増加した。調剤研修店舗は前年度より1839店舗増加、期中1201店舗を開業した。昨年12月にアールの姉妹(広島県広島市)を子会社化している。

伸び率は明示していないものの、マツキヨココカラ&カンパニー、クスリのアオキHDも大きな伸びを見せた。

クスリのアオキHDは期中にドラッグストア研修部門を100店舗開設。今期(23年5月期)も調剤マーケットでの事業拡大を進める方針で、

前期(22年5月期)同様、ドラッグストア研修部門で100店舗の開設を計画している。

# 調剤薬局存続＝患者サービス向上＝DS化 or DX化

厚労省：医療環境のDX推進

- ① マイナンバー＝保険証
- ② ON-LINE服薬指導
- ③ リフィル処方箋
- ④ 電子処方箋
- ④ 電子決済

医療費  
削減

**在宅対応化**  
非接触・リモート  
お薬手帳情報電子化

**来局不要化**  
配達・無人受取

**一般薬へ移行**

調剤薬局チェーンドラッグストア化  
&  
ドラッグストア調剤薬局併設化

医療資源有効活用  
過去の診療情報共有  
(病院・診療所・薬局)

社会保険庁  
診療情報・保険情報  
データベース

医療費削減 & 患者ファースト  
(重複診療/処方/検査)  
医療人材/設備の最適化

病院・診療所

患者(自宅)

調剤薬局

オンライン資格確認  
(マイナンバーカード)  
電子カルテ

マイナンバーカード

オンライン資格確認  
(マイナンバーカード)  
電子薬歴/お薬手帳等

対面/オンライン受診

電子決済

処方箋  
(電子処方箋)

ロッカー投入  
メール受信

処方箋写真送信  
服薬指導予約

オンライン服薬指導

電子決済

ロッカー受取

ロッカー投入  
受取者記録

オンライン服薬指導  
電子決済

調剤/袋詰め

お薬 DX ロッカーで処方箋受取

調剤薬局敷地外お薬DXロッカー  
スーパー・コンビニ等設置



調剤薬局敷地内にお薬DXロッカー



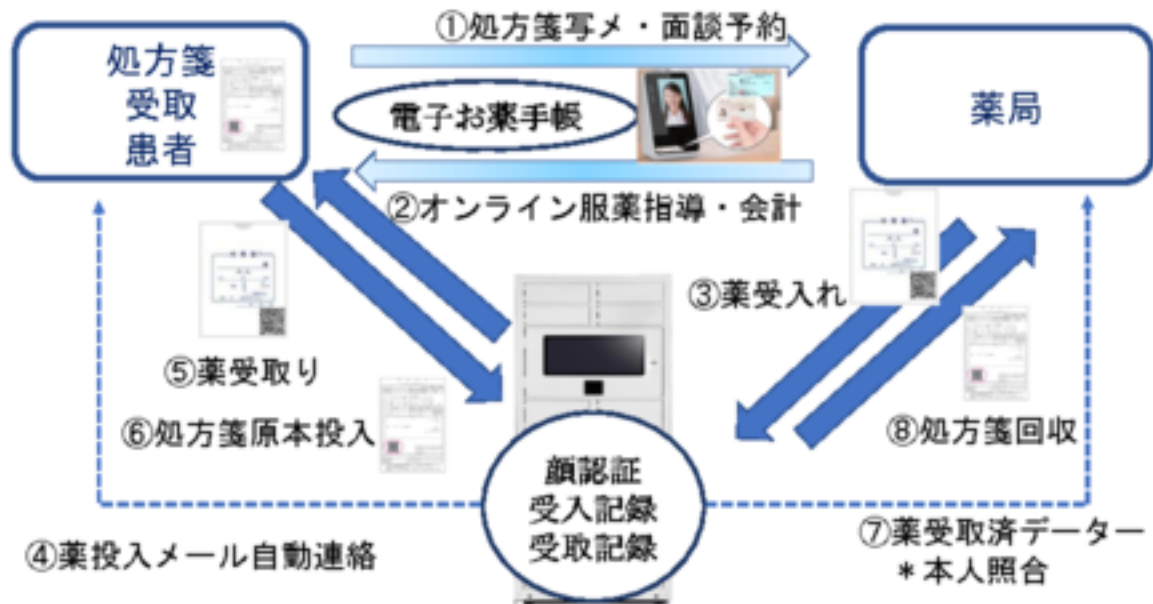
ロッカー投入

処方箋をご自宅に配達



課題あり

患者は薬局に未訪問でお薬を受取り





## 参考) 中小調剤薬局チェーンの現状と問題点

平均的な調剤薬局の実情

処方元の診療所に100%依存



調剤規定：薬剤師取扱い処方箋40枚/日/人

平均人員：薬剤師3人、事務5名

処方箋枚数：1,100枚/月 (50枚/日、22日)

処方箋単価：10,000円/枚

売上高：132,000,000円/年

税前利益：約20,000,000円/年 前後

業務内容非効率：本来薬剤師3名＝120枚/日の処方箋受け入れ可能

複数医療機関対応×&在宅対応×⇒診療報酬改定で売上・利益大幅減少

# 調剤薬局存続課題解決にはお薬DXロッカーが必須

## 調剤薬局の課題

1. 薬剤師1人1日40枚対応
2. 来客数の平準化
3. 営業時間外の24時間対応
4. 在宅患者サービスの向上
5. 患者の困り込み
6. 処方薬以外の販売
7. 経費（送料）の削減



## 課題解決にはDX化必須

- ① ON-LINEリモート対応
- ② 電子お薬手帳採用
- ③ マイナンバーカード保険認証
- ④ かかりつけ薬剤師化
- ⑤ ON-LINE在宅対応

⑥ **お薬DXロッカーの導入**

お薬BOX購入

- (1) 調剤薬局敷地内にお薬DXロッカー  
お薬BOXを薬局が購入し、薬受渡に活用



ロッカーサブスク

- (2) 調剤薬局敷地外のお薬DXロッカー  
スーパー・コンビニ設置のお薬BOX利用  
薬局は利用料を購入設置側に支払い



# 調剤チェーンにおけるお薬DXロッカー導入メリット

## 調剤薬局の課題

1. 薬剤師1人1日40枚対応
2. 来客数の平準化
3. 営業時間外の24時間対応
4. 在宅患者サービスの向上
5. 患者の困り込み
6. 処方薬以外の販売
7. 経費（送料）の削減



## 課題解決にはDX化必須

- ① ON-LINEリモート対応
- ② 電子お薬手帳採用
- ③ マイナンバーカード保険認証
- ④ かかりつけ薬剤師化
- ⑤ ON-LINE在宅対応

## ⑥ お薬DXロッカーの導入

お薬DX購入

- (1) 調剤薬局敷地内にお薬DXロッカー  
お薬BOXを薬局が購入し、薬受渡に活用



活用

- お薬DXロッカーチェーン全店舗で共用  
複数のロッカー共用でユーザー満足度UP



## ドラッグストアにもお薬DXロッカー導入メリット

1. ドラッグストア内調剤薬局併設コスト削減：約2千万＋薬剤師
2. ドラッグストア内調剤薬局時間外対応：24時間薬受渡
3. 調剤薬局1店舗で多店舗への患者誘導、囲い込み
4. 上記2. 3. による競合店との差別化
5. 近隣提携調剤薬局へのロッカー貸与収益

## 新商品・新サービスの概要



製品名 : お薬DXロッカー「D.BOX」 (自社命名)

- ・ 先進性 : ソフトウェア特許出願申請
- ・ 特徴・機能 : 屋外型のお薬受渡ロッカー
- ・ ターゲット : 調剤薬局チェーン、ドラッグストア、スーパー、コンビニ
- ・ 素材 : ドリンク自動販売機の回収中古品をロッカー仕様に改装
- ・ ソフト技術 : 顔認証技術、他システム(アプリ)との情報連携
- ・ 製造委託先 : 石川県白山市IRMジャパン株式会社(爽快グループ)

ドリンク自動販売機をBOX型に改良

SDGs + 低価格 + 信頼性

## 競合他社・代替商品との差別化要素

「D. BOX」は保健所の要求項目を全て対応した屋外型のお薬受渡DXロッカー：

特許出願

機能・仕様（独自性）

防水・防塵・内部温度/湿度管理 薬のBOX受入・受取者顔認証機能

BOX開はQRコード読取、二段階認証

薬の投入メール・LINE自動送信機能 マイナンバーカード情報連携

各社アプリ情報連携（電子お薬手帳、ON-LINEアプリ）

電子マネー決済機能

★競合製品：お薬スマートロッカー3社  
（屋内型、保健所・厚労省等要求機能なし）

★代替製品：宅配BOX  
（屋内型、保健所・厚労省等要求機能なし、ロッカー利用料および送料が必要）

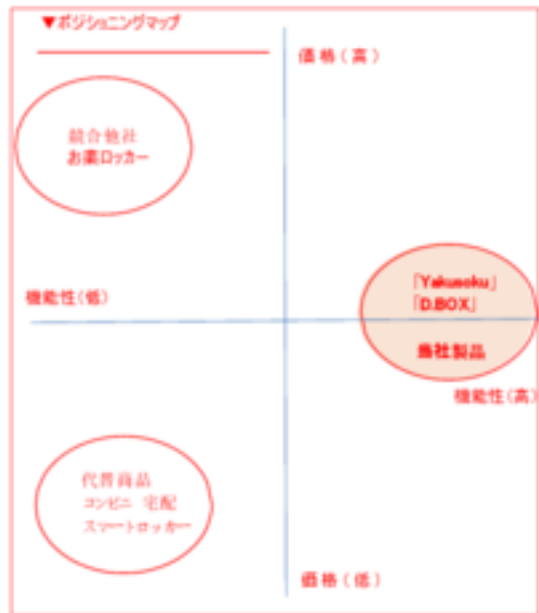
## お薬DXロッカーの商品優位性

- ・ 現在、同等の機能を有する競合商品が無い
- ・ 屋外設置、内部温度管理、クラウド
- ・ セキュリティ、受渡者記録・照合
- ・ 自動販売機再生品の活用、適正価格で提供

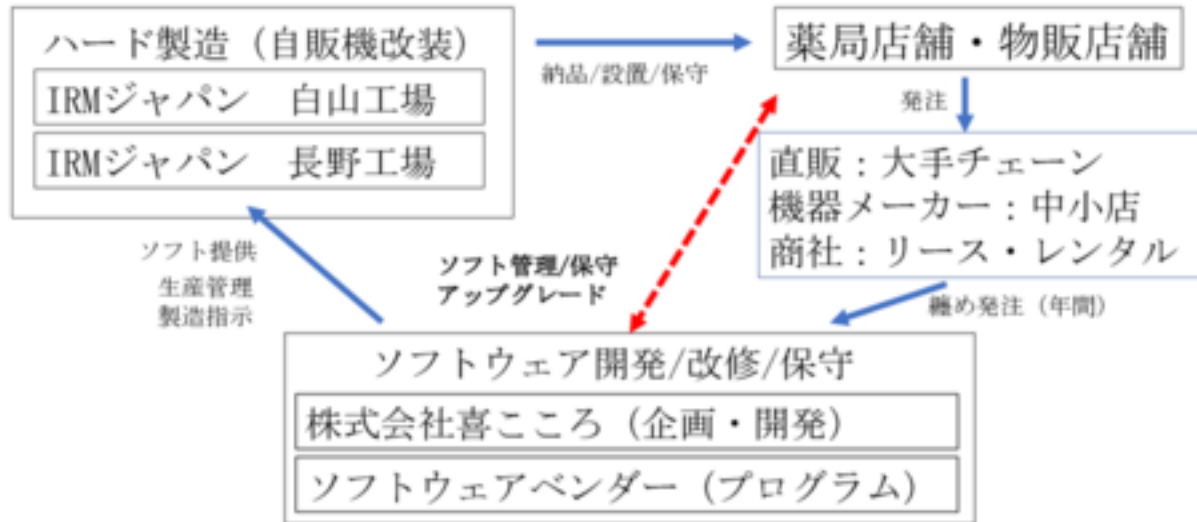
「D.BOX」「Yakusoku」 : 1,200~1,500千円  
他社お薬スマートロッカー : 2,000千円以上

- ・ 特許出願：模倣困難
- ・ 自動販売機メーカー保守で信頼性
- ・ BOX利用をレンタルビジネスにも活用

スーパーマーケット  
ドラッグストア  
コンビニエンスストア



# お薬DXロッカー生産・販売・保守スキーム





## お薬DXロッカーで社会変革を推進

### SDG s

ドリンク自動販売機機の再利用

低価格・高機能商品の提供

### 働き方改革

薬剤師在宅リモート服薬指導  
リモートにて医療過疎地対応  
薬の受取当日24時間

### 地方創生

北陸企業で商品製造、全国展開

- ・IRMジャパン（株）石川県
- ・日本ソフテック（株）富山県

### デジタル化

マイナンバー＝保険証の推進  
在宅・非接触対応の実現  
処方情報共有化＝重複薬削減

### 経済的波及効果

国民総医療費の削減

調剤薬局と物販店との地域連携ビジネスモデル構築

自動販売機業界との継続的な保守事業の構築

お薬DXロッカーの導入は御社店舗の  
集客増と囲い込みに貢献します。