

企業名： 日本調剤

1. この会社が目指す姿が理解できるか

統合報告書には明確にこの会社が目指す姿が記されている。それは総合ヘルスケアカンパニーとして売上高 1 兆円を達成するというものだ。そして素晴らしいと思ったのは、ただ漠然と目標を掲げるだけでなく、明確に達成期限を設け、3 項目を指針として具体的行動を計画しつつも、しっかりリスクを載せている。これらは 2030 年までに具体的な姿であり、根本的な姿としては、社会要請に対応しながら真の医薬分業を推進するといものである。よって目指す姿は理解できた。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

就職企業ランキングで業界 1 位というのは非常に大きな強みである。学生などの専門性を持つ人々へのブランド力を持っていると言える。また最大の競争優位性として、ict を利活用し、dx によるオンライン化を業界内で先駆けて行っており、独自の調剤システムを築き上げている。特に電子お薬手帳は目を張るものである。そしてコンサルティング部門もあるなど順調に多角化を進められているように見受けられる。以上より競争優位性は明確である。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

人材面では先ほど述べたような強みがあり、この会社は人材育成において優れているように思われる。一方で2で述べたような競争優位性というのは、時が進むにつれて他のライバル企業も成し得るものであり、ユニーク性は感じられなかった。よって持続性に関しては何とも言えない。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

会社の風土と環境は明確に述べられているものの、この会社につくことで得られる独自の価値向上要素は見受けられない。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

持続性やこの会社ならではの得られる経験を載せるべきである。