



株式会社スズケン

〒461-8701 愛知県名古屋市東区東片端町8番地

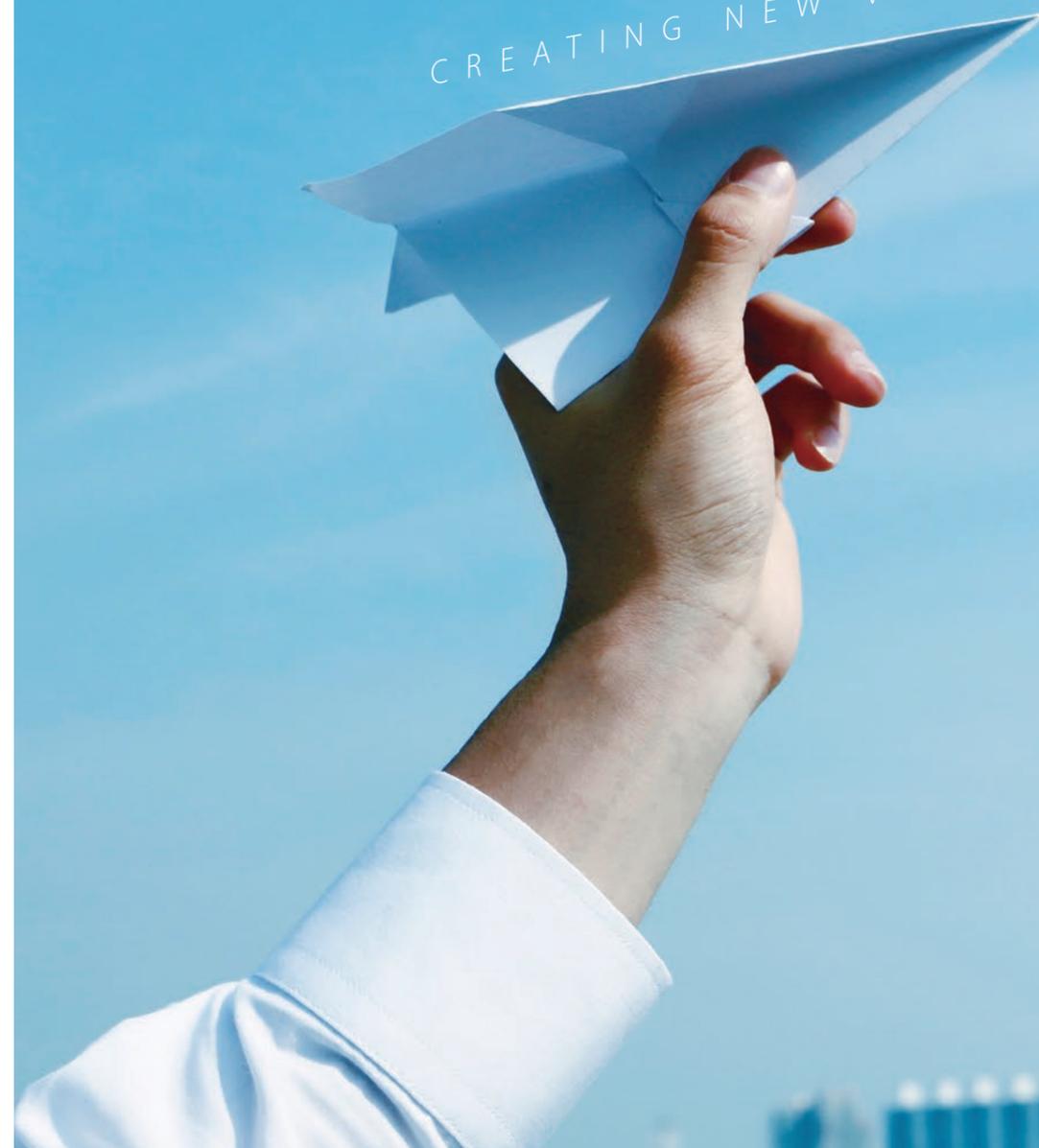
<https://www.suzuken.co.jp>



One Team Report 2022

スズケングループ統合報告書

CREATING NEW VALUE



スズケングループ経営理念

ミッション 存在意義・使命

「健康創造のスズケングループ」は、グループの英知を集め、すべての人々の笑顔あふれる豊かな生活に貢献し続けます

ビジョン 将来の理想像

「健康創造のスズケングループ」は、健康に関わるさまざまな領域で、新しい価値を創造することに挑戦し、すべての人々の笑顔を応援するベストパートナーを目指します

バリュー 行動基準

SMILE

誠意 (Sincerity) と
倫理観 (Morality) をもって
独自性 (Identity) を生かし
お得意さまに学ぶ (Learning) 心で
進化 (Evolution) し続けます

スズケングループメッセージ

Design
Your
Smile

健康創造の
スズケングループ

経営理念のキーワード「笑顔」をテーマに、
スズケングループは
すべての人々の健康で豊かな生活を創造する、
との決意を込めました。

事業領域は「健康創造」

すべての人々の健康で豊かな生活を創造すること——

スズケングループは、「健康創造」を事業領域と定め、医療用医薬品の卸売事業を中核として、

医薬品の研究・開発・製造、メーカー支援、保険薬局、そして介護に至るまで、

医療と健康に関わる事業を総合的に展開しています。



目次

ミッションと価値創造

- 3 事業の全体像
- 5 ステークホルダーの皆さまへ
- 7 価値創造の歩み
- 9 会長メッセージ
- 11 価値創造モデル

戦略とサステナビリティ

- 13 社長メッセージ
- 17 特集 スズケングループは「健康創造事業体」へ
- 23 サステナビリティマネジメント

パフォーマンス

- 27 中期成長戦略の進捗
- 29 医薬品卸売事業
- 31 医薬品製造事業
- 33 保険薬局事業
- 35 医療関連サービス等事業

ESG

- 39 環境
- 41 社会
- 45 ガバナンス
- 45 コーポレート・ガバナンスの状況
- 50 コンプライアンス・リスクマネジメント
- 53 社外取締役メッセージ
- 55 取締役

財務・企業情報

- 57 11年間の要約財務ハイライト
- 59 連結貸借対照表
- 61 連結損益計算書
- 62 連結包括利益計算書
- 63 連結株主資本等変動計算書
- 64 連結キャッシュ・フロー計算書
- 65 株式情報
- 66 会社概要

編集方針

「One Team Report 2022」発行にあたって

スズケングループは、2016年から従来の「アニュアルレポート」と「CSR報告書」を統合し、財務情報と非財務情報をまとめた統合報告書として発行しています。2022年は新たな経営体制の下、「One Team Report」として、本レポートを通じ、株主・投資家をはじめとした幅広いステークホルダーの皆さまに「医療と健康になくてはならない存在」を目指す当社グループについて、より深くご理解いただければ幸いです。

なお、本レポートにおける業績および財務データは有価証券報告書に基づいています。

将来の見通しに関する注記

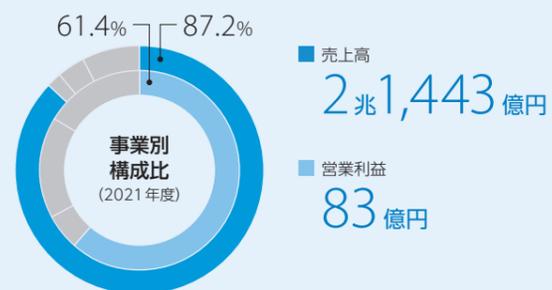
本レポートには、スズケンおよびスズケングループの将来に関して、スズケンの経営者が現時点で適当と判断した前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。これらは、一定の前提に基づいたものであり、リスクや不確実性を伴います。従って、実際の業績は、社会情勢、経済情勢により、異なる結果となり得ることをご承知おきください。

事業の全体像

「健康創造」を支える4つの事業セグメント

スズケングループは、株式会社スズケン、子会社48社および関連会社9社で構成されています。それぞれの事業を、4つのセグメントとして報告します。

注記：
1. 売上高はセグメント間の内部売上高を含んでいます。また、営業利益についてもセグメント間取引を含めて計算しています。
2. 構成比は、各セグメントの合算値から計算しています。



医薬品卸売事業 → P.29

● 医薬品卸売事業 ● グローバル事業

国内外のメーカーから医療用医薬品、診断薬、医療機器・材料などを仕入れ、全国の医療機関・保険薬局に販売しています。

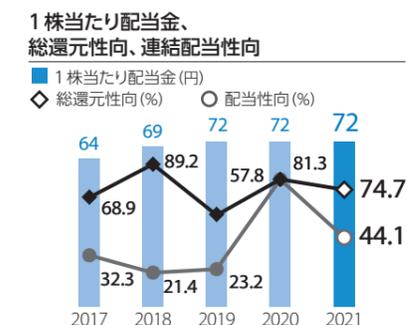
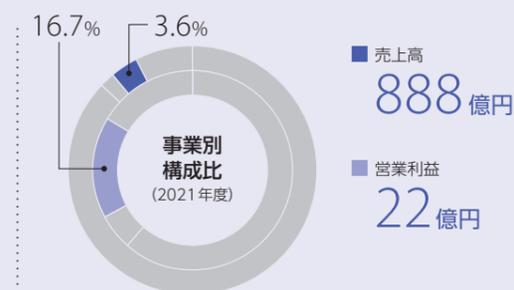
グループ会社: (株)サンキ、(株)アスティス、(株)翔薬、(株)スズケン沖縄薬品、ナカノ薬品(株)、(株)スズケン岩手、(株)エス・ディ・ロジ

保険薬局事業 → P.33

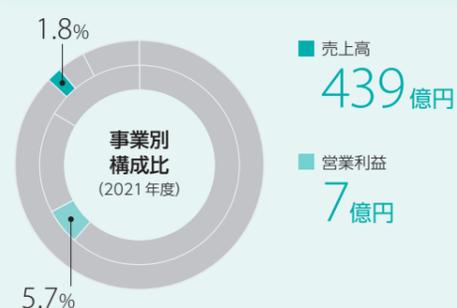
● 保険薬局事業

服薬指導や在宅患者の薬剤管理などの高いサービスを提供する保険薬局を展開しています。

グループ会社: (株)ユニスマイル



※ 1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式総数から期中平均自己株式数を控除した株式数を使用して計算しています。



医薬品製造事業 → P.31

● 医薬品製造事業

糖尿病・腎疾患領域を中心とした医療用医薬品、診断薬の研究開発・製造・販売を行っています。

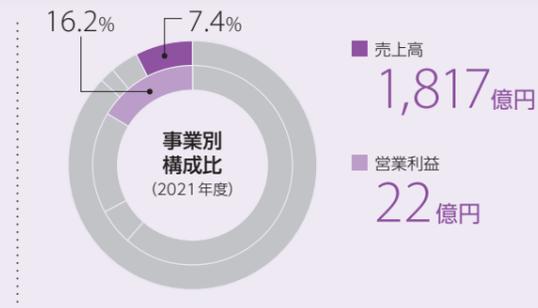
グループ会社: (株)三和化学研究所

医療関連サービス等事業 → P.35

● メーカー支援サービス事業 ● 介護事業 ● 医療機器製造事業

メーカー物流受託や希少疾病薬流通受託などのメーカー支援サービス、介護サービス、医療機器製造などの事業を展開しています。

グループ会社: (株)エス・ディ・コラボ、中央運輸(株)、ケンツメディコ(株)、サンキ・ウエルビー(株)、(株)エスケアメイト、(株)コロボクリエイト、(株)コロボプレイス





株式会社スズケン
取締役最高顧問
別所 芳樹

これからも、健康創造企業として 社会に貢献します

スズケンは2022年11月に、1932年の創立から90周年を迎えます。これまで当社を支えてくださった、お得意さま、株主さま、従業員をはじめとするステークホルダーの皆さまに心より感謝申し上げます。

スズケンは「世のため、人のため」「世の中のお役に立つ」との思いから、医薬品の卸売を創業しました。以降、その創業のこころを受け継ぐとともに、事業領域を「健康創造」と定め、医薬品の製造や医薬品メーカー支援、保険薬局や介護まで事業を拡大してきました。この90年間は、まさに挑戦の歴史といえます。私たちのお得意さまは、医療機関や保険薬局、製薬企業のみならず、医療・介護に従事される方々、患者さま、さらには地域社会に広がっています。健康創造領域で新しい価値を創造し、社会に提供することが、スズケングループの果たす使命です。

新型コロナウイルス感染症の拡大やデジタル化の進展などにより、人々の価値観は大きく変化し、社会課題も多様化しています。予測できない変化が起こる時代において、私たちもまた絶えず挑戦し続けていくことが不可欠です。

当社グループは2022年4月から新たな経営体制の下、スピード感を持って新しい価値・サービスの創出を進めています。お得意さまと長きにわたり築いてきた関係性という強みを生かし、100周年に向けて、これからも患者・生活者の皆さまの視点に立ったさまざまなヘルスケアソリューションを提供する健康創造企業として社会に貢献していきます。

別所 芳樹

価値創造の歩み

社会のニーズに応じて事業を創出し続け、さらなる提供価値の拡大を目指します

「世のため、人のため」との思いから
医薬品の卸売を創業

事業領域を「健康創造」と定め
事業を拡大

「健康創造事業体」への転換に向けた
「機能総体」による新規事業の創出

1932~ 第1の創業

1983~ 第2の創業

2020~ 第3の創業

1932 創業者鈴木謙三が
医薬品卸として
「鈴木謙三商店」を
創業



1964 社名を「株式会社
スズケン」に変更



2006 全47都道府県に営業拠点を設置し、
全国展開を達成

2008 中国に進出

2012 医薬品卸として初めて希少疾病
領域の総合支援事業を開始

2016 韓国に進出

2017 「キュービックス」の導入により
スペシャリティ医薬品のトレーサ
ビリティを実現



1953 多角化の第一歩
として医薬品製造
事業を開始



1984 簡易血糖測定器
「グルテスト」を
発売し、診断薬
分野へ参入



2018 EPSホールディングス(株)と製薬企業向けサービス
を開始

2018 ワールド・クワリアーと再生医療等製品のグローバル
流通プラットフォームを構築

2019 パナソニック(株)とスペシャリティ医薬品定温輸送
ボックス「VIXELL」を共同開発

2019 医薬品トレーサビリティシステムの特許を取得

2021 「キュービックス」のラインナップを拡充

2021 GENie(株)とラストワンマイル流通モデルを構築

2021 製造業務受託に向けた武州製薬(株)との業務提携

2022 ソフトバンク(株)とスマートロジスティクスの
展開に向けた協業を開始



医薬品卸売事業

医薬品製造事業

保険薬局事業

医療関連サービス等事業

医療流通プラットフォームの進化

ヘルスケアプラットフォームの構築

健康創造
事業体

1975 「トータル・メディカル・サプライ」
の考えの下、医療機器製造事業
を開始



2008 医薬分業の進展に伴い、
保険薬局事業を拡大



2005 厳格な品質管理基準に
対応した物流体制を
整え、メーカー物流受託
事業を開始



2011 地域医療への貢献に
向け介護事業を拡大



2019 ヘルステック企業との協業を加速
Dr.JOY(株)、(株)Welby、
2021 Ubie(株)、ドクターズ(株)、
サスメド(株)、(株)スマートショッピング、
(株)FRONTEO

2021 エンブレス(株)を子会社化

2022 デジタルビジネス新会社((株)コラボクリエイト、
(株)コラボプレイス)を設立

2022 CVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)ファンド
を設立

第3の創業期——変化を恐れず 弛まぬ変革を続けます

世界的な新型コロナウイルス感染症の拡大により、社会情勢は激変しました。生命関連商品である医薬品などを扱う者として、いかなる状況下でも安心・安全かつ安定的な医薬品流通を実現することが私たちの社会的責任です。さらに、国内では社会保障費増大が社会問題となっています。スズケングループは独自の医療流通プラットフォームで、製造から物流までのサプライチェーンを集約し、トータル・トレーサビリティを実現。医薬品廃棄ロスの削減や流通在庫の適正化により、医療・ヘルスケア分野における社会的コストの低減にも貢献しています。

当社グループを取り巻く環境は大きく変化しています。医薬品流通という社会インフラとしての機能を維持しつつ、さらなる成長と社会の持続的な発展を目指すには、大きな発想の転換を伴う変革が必要です。そのためにはオープンイノベーションの考え方で、事業間の連携や協業企業との機能融合により、新たな機能を持つ製品やサービスを拡充し、提供価値を拡大することが重要です。

例えば、当社グループが持つ健康創造事業とデジタルを掛け合わせたヘルスケアプラットフォームの構築を通じて、医療・介護現場の情報を見える化し、情報と情報、情報と人をつなげることで、医療・ヘルスケア分野の社会課題に応える新たなサービスの創出に取り組んでいます。また、ラストワンマイルにおける流通の構築やデジタル商材の展開により、患者・生活者の皆さまへの健康支援など地域の医療・介護課題を解決する新しい価値の提供を進めています。

当社グループは第3の創業期において、従来の延長ではないダイナミックな発想で変革を続けていきます。

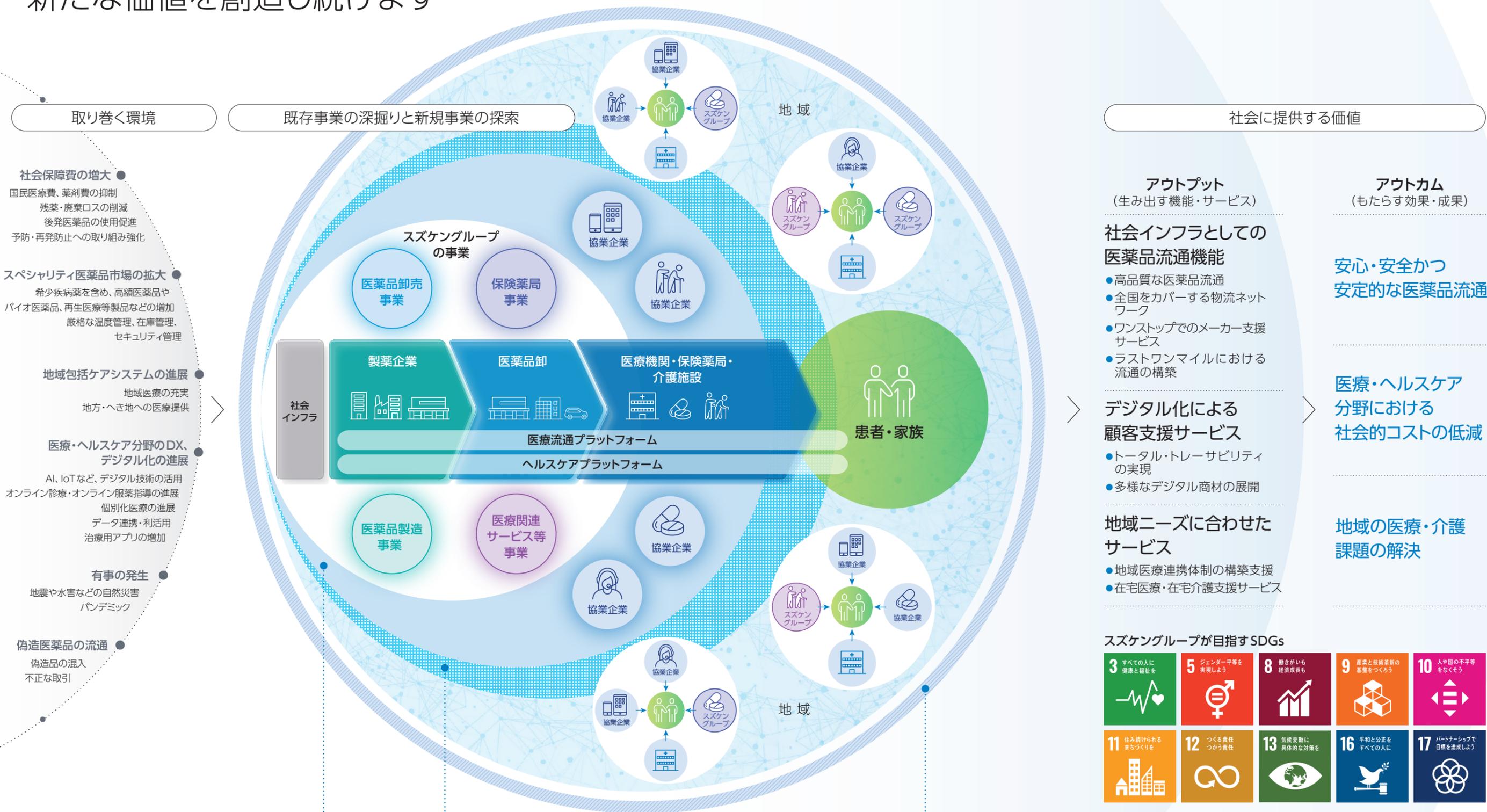
宮田 浩美

株式会社スズケン
代表取締役会長
宮田 浩美



価値創造モデル

健康創造領域において社会課題を解決する 新たな価値を創造し続けます



取り巻く環境

- 社会保障費の増大**
 - 国民医療費、薬剤費の抑制
 - 残薬・廃薬ロスの削減
 - 後発医薬品の使用促進
 - 予防・再発防止への取り組み強化
- スペシャリティ医薬品市場の拡大**
 - 希少疾病薬を含め、高額医薬品やバイオ医薬品、再生医療等製品などの増加
 - 厳格な温度管理、在庫管理、セキュリティ管理
- 地域包括ケアシステムの進展**
 - 地域医療の充実
 - 地方・へき地への医療提供
- 医療・ヘルスケア分野のDX、デジタル化の進展**
 - AI、IoTなど、デジタル技術の活用
 - オンライン診療・オンライン服薬指導の進展
 - 個別化医療の進展
 - データ連携・利活用
 - 治療用アプリの増加
- 有事の発生**
 - 地震や水害などの自然災害
 - パンデミック
- 偽造医薬品の流通**
 - 偽造品の混入
 - 不正な取引

既存事業の深掘りと新規事業の探索



社会に提供する価値

- アウトプット** (生み出す機能・サービス)
 - 社会インフラとしての医薬品流通機能**
 - 高品質な医薬品流通
 - 全国をカバーする物流ネットワーク
 - ワンストップでのメーカー支援サービス
 - ラストワンマイルにおける流通の構築
 - デジタル化による顧客支援サービス**
 - トータル・トレーサビリティの実現
 - 多様なデジタル商材の展開
 - 地域ニーズに合わせたサービス**
 - 地域医療連携体制の構築支援
 - 在宅医療・在宅介護支援サービス
- アウトカム** (もたらす効果・成果)
 - 安心・安全かつ安定的な医薬品流通**
 - 医療・ヘルスケア分野における社会的コストの低減**
 - 地域の医療・介護課題の解決**

デジタル化の推進

スズケングループの事業・機能と協業企業、地域社会をつなぎ、地域医療や製薬企業の課題を解決するソリューションの開発・提供を目指します。

「機能総体」による新たなサービスの創出

既存事業の機能や協業企業の機能を組み合わせ、医療・ヘルスケア分野の社会課題に貢献する新たなサービスを創出します。

価値創造を支えるESGマネジメント

ESGへの対応を重要な経営課題と位置付け、ステークホルダーとの協働により、社会課題を解決する価値の創出と持続的成長を目指します。

スズケングループが目指すSDGs



スズケングループが健康創造領域において展開する事業や機能によって社会に提供する価値は、SDGsの目標達成にもつながるものと考えています。

社長メッセージ



株式会社スズケン
代表取締役社長
浅野 茂

「健康創造事業体」を早期に実現し、さらなる成長を目指します

「健康創造事業体」への転換を使命に

2022年4月に代表取締役社長に就任した浅野茂でございます。私はスズケンに入社して以来、新しい事業領域の探索・立ち上げ・育成に携わってきました。30代ではメーカー物流事業を立ち上げ、40代ではスペシャリティ医薬品流通事業を構築しました。50代の今はヘルステック企業との協業による新たなデジタル事業を立ち上げています。

私は「コラボレーション」と「アジャイル」という2つのことを大事にしています。これまで数多くのコラボレーションを経験し、多様な人材が一つになった時には絶大なパワーが生まれ、そのパワーに惹きつけられた人たちが短期に成長する姿を目の当たりにしてきましたし、機敏に行動することの意義を実感しています。変化の先頭に立つことは、いつの時代も未来を拓きます。スズケングループには挑戦を歓迎する風土があり、私はそれを体現してきたからこそ今のスズケングループがあると確信しています。

私の新社長としての使命は、スズケングループ全社員、提携・協業する企業が「One Team」となり、スピード感を持って新たな事業・サービスを生み出し、「健康創造事業体」を早期に実現することだと考えています。

目指す「健康創造事業体」としての姿

当社グループは、「健康創造」を事業領域と定め、医療と健康に関わるさまざまな事業を展開してきました。この領域を患者さま起点で見れば、まだまだ解決すべき課題があります。患者さまのライフサイクルに応じて、サービスやモノ、支援するプログラムやデジタルの商品、さまざまな情報などを

提案し、社会に貢献していく事業体へと変わっていかねばなりません。この新しい姿が、スズケングループが目指す「健康創造事業体」です。

「健康創造事業体」に向けて大切にしたいことは「新しいグループ経営の考え方」と「DX」です。新しいグループ経営の考え方について、私は「One Team」を掲げています。さまざまなチームが各社・各事業・各部門間、さらには提携・協業している企業との間にも生まれ、幾つものチームが能動的かつ迅速に動いている「全員経営」の姿です。DXは経営の軸に位置付けています。これまで以上にデータとデジタル技術を活用して、ビジネスモデルだけでなく、業務そのものや、組織、プロセスなども変革していきます。

「健康創造事業体」実現に向けたアクション

「健康創造事業体」を実現するために必要なことは「既存事業の深掘り」と「新規事業の探索」です。

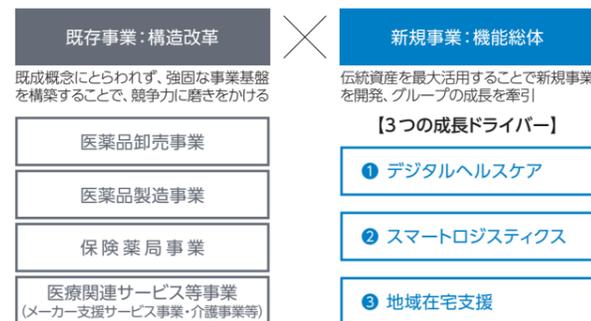
「既存事業の深掘り」では各事業の機能を高めていきます。医薬品卸売事業については、社会インフラとして提供する価値と適切な対価の見極めが最も重要です。本社機能の見直しや卸営業体制の再構築といった従来のコスト構造改革を進めるだけでなく、構造改革の本質に切り込み、個々の医療用医薬品の価値に見合った価格交渉を徹底し、収益管理機能を磨いていきます。また、これまで培ってきた医療機関や医療従事者といったお得意さまとの接点を最大限に生かし、健康創造に関わる新たなサービスの全国展開を担う営業機能の強みを発揮していきます。医薬品製造事業では、株式会社三和化学研究所というメーカー機能を生かすとともに、同社の

社長メッセージ

パイプラインを拡充していきます。保険薬局事業に関しては、2022年4月に株式会社ファークロスと株式会社ミツの合併によって株式会社ユニスマイルを設立し、グループの薬局を統合して事業運営を効率化するとともに、地域医療になくてはならない薬局機能を強化していきます。医療関連サービス等事業は現在、メーカー支援サービス事業、介護事業、医療機器製造事業を行っていますが、それぞれの事業の深掘りと拡大を目指すとともに、デジタルサービスの創出を推進していきます。

「新規事業の探索」では、「機能総体」をコンセプトに、当社グループの各事業が持つ機能をパズルのように分解し、組み合わせで全く新しい価値を創出します。単に事業を保有するのではなく、個々の機能を最大限活用してシナジーを生み出す「コングロマリット・プレミアム経営」に挑戦していきます。

既存事業の深掘りと新規事業の探索によるグループ成長の形



「機能総体」による新規事業の3つの成長ドライバー

現在、機能総体の発想から、新規事業の3つの成長ドライバーを挙げています。

1つ目の「デジタルヘルスケア事業」は、端的にいうと情報ビジネスです。治療用アプリをはじめとするデジタル商材を流通させる「ヘルスケアプラットフォーム」を構築し、利用者の拡大を図っていきます。その実現に向け、2022年3月にプラットフォームの企画・提案を行う株式会社コラボクリエイト、デジタルビジネスを支えるインフラ、プラットフォームの開発・構築・運用を担う株式会社コラボプレイスを設立しました。7月にはDXサービスを創出する協業企業の発掘

に向けCVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)ファンドも設立しました。

2つ目の「スマートロジスティクス事業」は、当社グループの医療流通プラットフォームにIoTなどの新たな技術や機能を付加することでサプライチェーンにおける課題を解決する事業です。その一例として、2022年4月からソフトバンク株式会社と医薬品流通のDXに向けた実証実験を始めています。ソフトバンクのデータ活用ノウハウによって流通在庫をリアルタイムに可視化させ、サプライチェーン全体における流通在庫の最適化や廃棄リスクの低減、配送効率の向上など、新たな価値の創出に挑戦していきます。

3つ目の「地域在宅支援事業」は、患者QOL(Quality of Life)向上に貢献するサービスを提供する事業です。当社グループの介護事業と2021年にグループに加わった医療介護専用SNS「メディカルケアステーション(MCS)」を展開するエンプレス株式会社と共に、患者さまを起点とした新たな地域在宅支援の機能やサービスの検討を進めています。

「One Team」という新しいグループ経営の考え方を体現する取り組みとして、グループ提案制度「チエノワ」をスタートさせました。グループ全社員の知恵を結集させ、社員の声を経営に生かすことで成果を追求し、新しい領域へ果敢に挑戦する人材の発掘と育成につなげていきます。

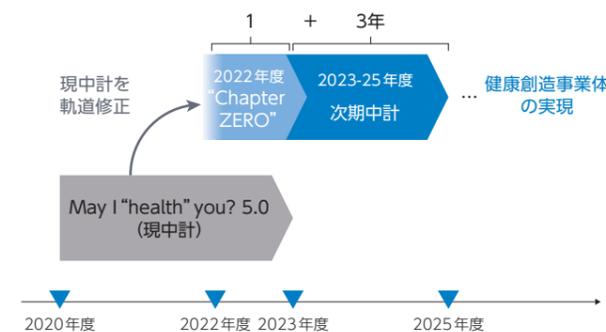
ここまで述べてきた内容はESGの重要テーマとも通じています。「健康創造事業体」を目指すその前提はサステナブルであることです。中でも特に重要だと認識していることは、過去を断ち切り、「コンプライアンス最上位のスズケングループ」に生まれ変わることです。2022年4月にはサステナビリティ委員会を社長直轄機構として設置しました。本委員会を通じてスズケングループのESG、サステナビリティに関わる経営の基本方針や具体的なKPIを策定していきます。

中期成長戦略「May I “health” you? 5.0」と「Chapter ZERO」

現在、2022年度を最終年度とする中期成長戦略「May I “health” you? 5.0」を遂行中です。策定時とは経営環境が大きく変化した今、2022年度を「健康創造事業体」の実現に

挑む次期中期経営計画の「Chapter ZERO」と位置付け、前倒しで改革に着手し、次期中期経営計画がスタートするときには、すでに走り出している状態にしておきたい。「Chapter ZERO」という言葉には、「既存概念を打ち砕き、ZEROベースで見直そう」という思いと、「序章」という意味を込めています。

変革に向けた序章「Chapter ZERO」



2021年度の業績と2022年度の見通し

中期成長戦略「May I “health” you? 5.0」の2年目にあたる2021年度の売上高は2兆2,327億74百万円(前年度比4.9%増)、営業利益は137億77百万円(前年度比50.5%増)、経常利益は234億18百万円(前年度比28.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は143億93百万円(前年度比82.3%増)と、増収増益となりました。新型コロナウイルス感染症拡大に伴う医療機関の受診抑制の影響は依然として残りましたが、抗悪性腫瘍剤の市場拡大やスペシャリティ医薬品などの新薬が寄与し増収、医薬品卸売事業においてお得意さまとの価格交渉が厳しさを増したものの、増収ならびに販管費抑制の効果により増益となりました。販管費については、削減目標を1年前倒しで達成することができました。

また、特別損益として、政策保有株式の縮減によって投資有価証券売却益73億5百万円を計上しました。特別損失では、医薬品卸売事業の抜本的な構造改革の一環として、当社およびグループ卸3社において2021年12月31日を退職日とする希望退職者を募集し、特別退職金48億14百万円を計上したほか、連結子会社である三和化学研究所の固定資産を含む事業譲渡契約の締結に伴う減損損失として



9億87百万円、独占禁止法関連損失として20億円を計上しました。

2022年度の業績は、売上高2兆2,230億円、売上総利益は1,697億円、営業利益は188億円を見込んでいます。売上高だけを見れば横ばいですが、売上やシェアを上げれば利益が連動する構造は終わりを迎えています。利益重視へと舵を切り、特に、医薬品卸売事業において適正価格での販売を徹底することで利益を大きく改善していきます。

配当と株主還元

2021年度の配当は、中間配当36円、期末配当36円、年間では72円の配当を実施しました。連結配当性向は44.1%、総還元性向は、自己株式の取得を44億円実施し74.7%でした。株主還元方針は、中期成長戦略の最終年度である2022年度までの2年間の平均総還元性向を100%以上としています。引き続き安定的な配当の継続を基本とし、自己株式の取得を実施していきます。なお、政策保有株式の縮減にも継続して取り組み、2025年度までに純資産の10%まで縮減する方向で進めていきます。

スズケングループには、夢を持って進んでいける領域がたくさんあります。私はグループの全員と一緒に、100周年に完結する「健康創造物語」を書き始めました。これからのスズケングループに、そして未来に、どうぞご期待ください。

株式会社スズケン
代表取締役社長

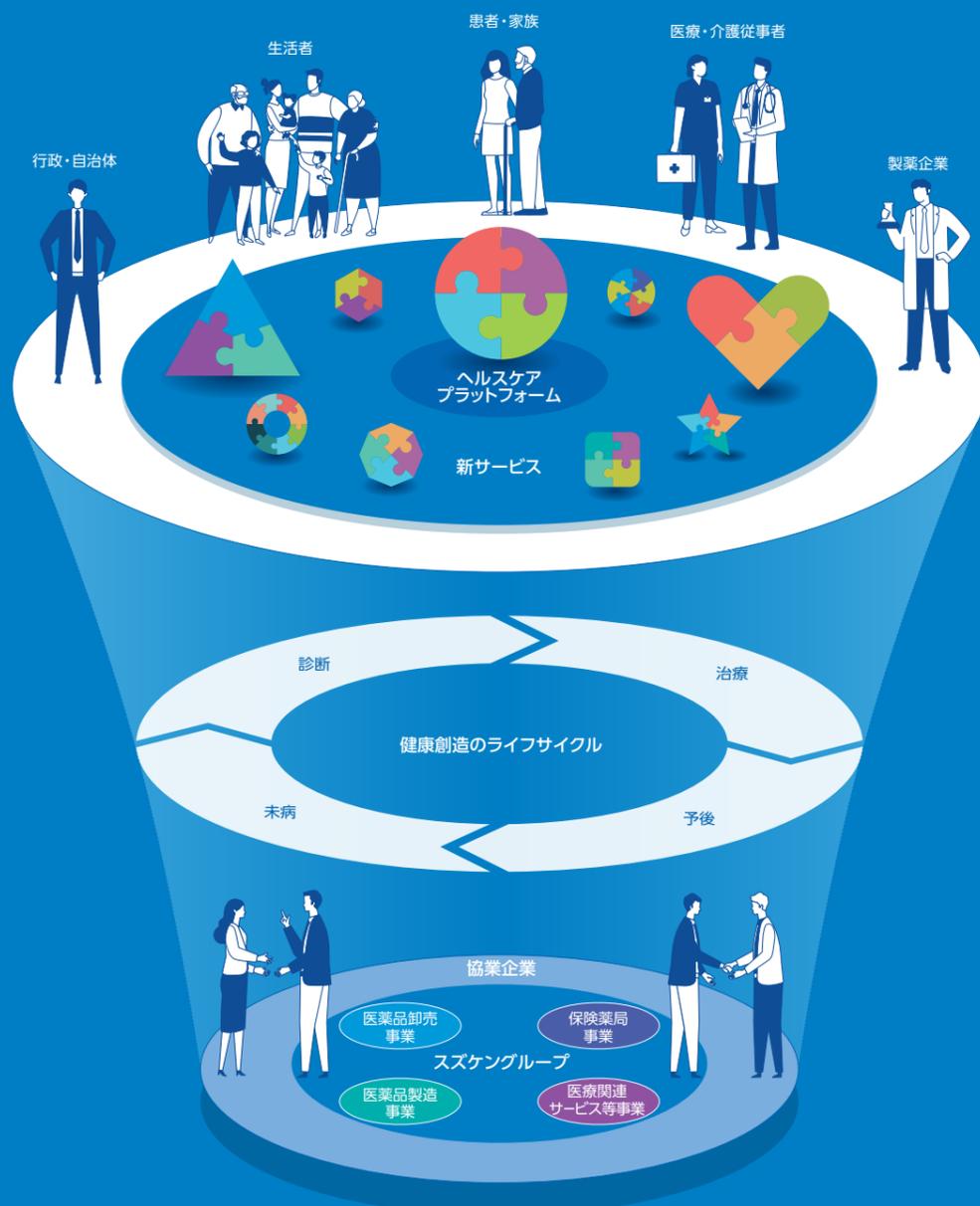
浅野 茂

特集

スズケングループは「健康創造事業体」へ

—「機能総体」による新たなサービスの創出—

スズケングループは医薬品卸を中核に、医薬品製造や保険薬局、介護など、幅広い事業で人々の健康を支えています。第3の創業期を迎え、「健康創造事業体」の実現に向けて、各事業で培ってきた機能や協業企業の機能を組み合わせ、これまでにない新たなサービスを創出し、すべての人の健康を創造する価値を提供していきます。



多様な「機能」の組み合わせで新たなサービスを創出

事業の枠を取り払った発想で新たなサービスを創出

当社グループは、社会インフラとしての医薬品流通機能の維持と、さらなる成長のため、健康創造領域でさまざまな事業を展開し、利益を生み出すとともに医療・ヘルスケア分野における社会課題の解決に貢献する「健康創造事業体」の実現を目指しています。

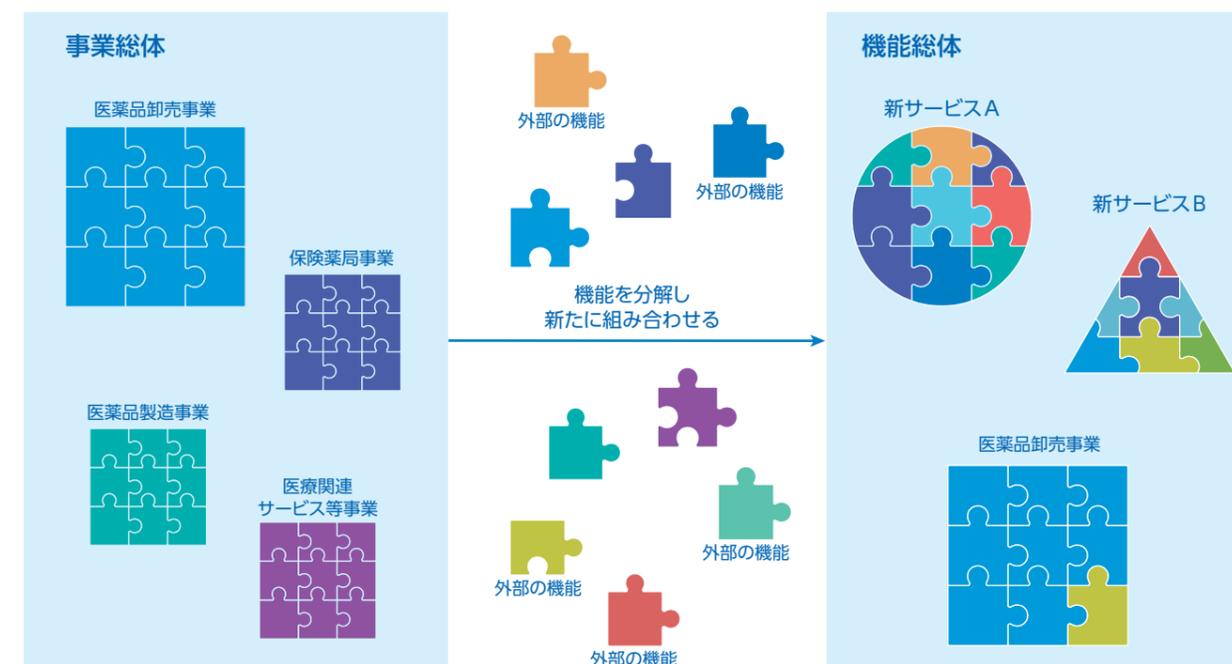
健康創造事業体の実現に向けて探索を進めている新規事業は「機能総体」をコンセプトにしています。各事業を構成している能力やサービスを「機能」に分解し、そこに協業企業の「機能」も取り入れて再構成することで新たなサービスを生み出す、という考え方です。事業の枠を取り払うことで、これまでにない新しいサービスを提供するとともに、既存事業においても、事業として保持していなかった機能を組み合わせることでサービスの幅を広げることができます。

新規事業の探索においては、「デジタルヘルスケア事業」「スマートロジスティクス事業」「地域在宅支援事業」の3事業を成長ドライバーとして掲げています。

顧客接点という「伝統資産」の活用

今後開発していく新たなサービスのゴールは、サービスを完成させることではなく、それらをより多くの人々に使っていただくことです。そこで、当社グループの「伝統資産」である顧客接点を生かし、営業担当者であるMSを中心にサービスの普及拡大を目指します。お得意さま起点の営業活動を通して築き上げてきた医療機関・保険薬局や製薬企業との信頼関係に加え、ニーズ収集力と提案力を強化することで、つながりの強化・拡大に努め、サービス展開を進めていきます。

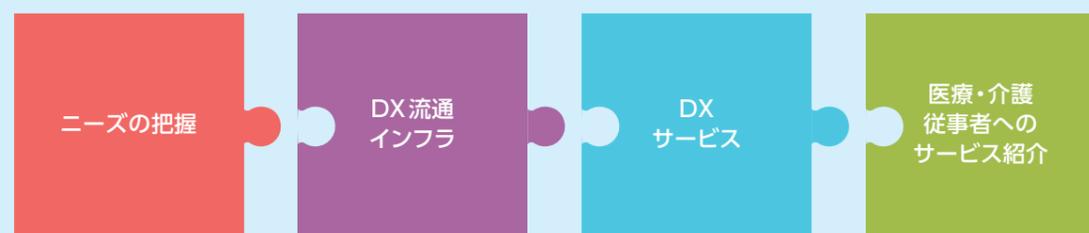
「機能」の新たな組み合わせによりサービスを創出する「機能総体」





成長ドライバー 1: デジタルヘルスケア

ヘルスケアプラットフォームの構築



社会課題

医療・ヘルスケア分野におけるデジタルの活用

デジタル化が進む医療・ヘルスケア分野では、治療用アプリやプログラム医療機器など、多様なサービスが開発されています。しかし、高機能で便利なサービスであっても、使用してもらえなければ社会に価値は提供できません。そこで、デジタル商材を普及させる機能が求められています。

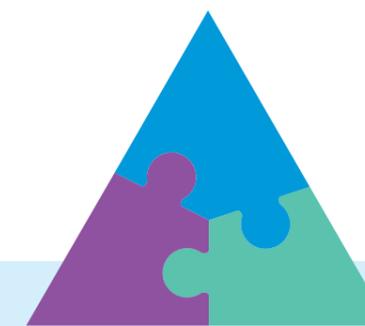
スズケングループの取り組み

お得意さまとのつながりを活用したヘルスケアプラットフォーム

当社グループはデジタル商材をお得意さまに活用

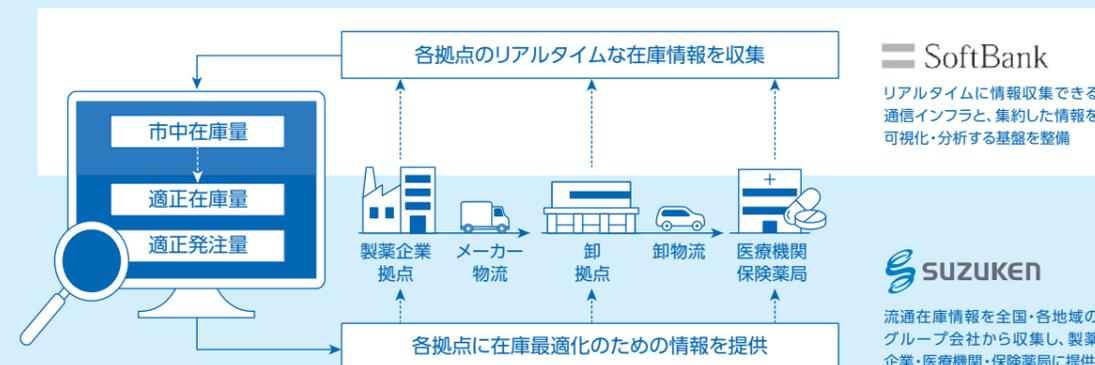
していただくために、新会社の株式会社コラボクリエイトと株式会社コラボプレイスを中心にヘルスケアプラットフォームの構築を進めています。このプラットフォームは、医療・介護従事者にとっては新たなサービスを知る場、協業するヘルステック企業にとってはサービスを流通させ医療・介護従事者からニーズを得る場として運営していきます。協業企業のさらなる発掘にはヘルステック企業への投資を目的に新設したCVCファンドを活用する計画です。

医療機関や製薬企業と強固なつながりを持つ当社グループがMSを通して医療・介護従事者へ普及することで、医療・ヘルスケア分野に関わるすべてのステークホルダーがつながるハブを目指しています。



成長ドライバー 2: スマートロジスティクス

流通在庫の可視化



社会課題

流通在庫管理の高度化が求められる医薬品流通

高額かつ温度や在庫、セキュリティの厳格な管理が必要なスペシャリティ医薬品や、後発医薬品の市場拡大に伴い、流通在庫管理の徹底や偏在の防止、廃棄リスクの低減、精緻な需要予測に基づく最適な生産・輸入計画の策定などが求められています。

スズケングループの取り組み

医薬品流通のリアルタイムの可視化

当社グループがこれまでメーカー物流や卸物流において培ってきたデジタル技術を用いた医薬品トータル・トレーサビリティ技術と、ソフトバンク株式

会社のデータ分析力を融合。医薬品の現在地や管理状態の可視化の仕組みづくりを進め、実用化に向けた実証実験も開始しています。収集したリアルタイムの在庫情報や医薬品の消費・販売状況は医療機関・保険薬局や製薬企業へ共有するほか、サプライチェーン全体の流通在庫の最適化に活用していきます。

こうした在庫量と発注量の適正化の取り組みにより、不動態在庫の低減や医薬品廃棄ロスの削減など、医療・ヘルスケア分野における社会的コストの低減に貢献していきます。

特集



成長ドライバー 3: 地域在宅支援

包括的在宅医療・介護支援サービスの実現



介護施設や保険薬局における
ニーズの把握



運送会社による福祉用具の
提供・配送



MSによる医療・介護従事者
へのサービス紹介

社会課題

多様化する在宅医療・介護ニーズ

超高齢化を迎えた日本では、医療機関や介護人材の不足などから、自宅で医療や介護サービスを受ける方が増加しています。そのため、在宅患者や介護サービス利用者の生活の質向上や利用者とその家族の負担軽減、さまざまな在宅サービスの利便性向上など、個々のニーズに対応することが求められています。

スズケングループの取り組み

在宅医療・介護を包括的に支援するサービスの創出

当社グループは現在、多職種連携のための情報

共有ツールの提供、薬局から患者宅までのラストワンマイルにおける流通機能の構築など、B to B to C 領域への展開に着手しています。

今後は、全国の医療機関とのネットワークを持ち、グループ内で介護施設や保険薬局を運営しているからこそ得られる現場のニーズを踏まえ、協業企業と共に福祉用具のレンタルサービスをはじめ、介護人材の紹介やEC物販などを含めた、在宅医療や在宅介護に関わる幅広いサービスを展開する計画です。外部企業や既存事業の機能を融合した、患者・家族のニーズに対応する多様で包括的なサービスを創出・提供し、社会のお役に立つ価値創出を目指します。

ヘルスケアに関わるすべての人をつなぎ、
支えるスズケングループへ

多様な協業による「機能」の拡充

当社グループは「医療流通プラットフォーム」の機能を強化・拡充するため、協業を推進しながらより厳格なトレーサビリティを実現し、取り扱い製品の拡大に取り組んできました。近年ではデジタル技術を活用し、サービスの幅の拡大、医療機関や医療・介護に従事する方々の業務効率化や負担軽減、患者さまやご家族の利便性向上に寄与するサービスを展開する企業との協業を加速させ、機能を拡充しています。

すべての人々の健康を支える「健康創造事業体」へ

当社グループは健康創造事業体を実現し、創薬から医薬品流通、調剤、服薬指導といった治療段階の支援のみならず、未病の段階に対しては予防・健康維持支援の指導、診断に

おいてはデジタルサービス、予後においては介護・終末期支援というように、患者・生活者のライフサイクルそれぞれに応じたサービスを生み出していくことを計画しています。

そのためには、現在構築を進めているヘルスケアプラットフォームを通して、当社や協業企業、製薬企業、医療・介護従事者のほか、患者・生活者、地域、行政などヘルスケアに関わるすべての人々がつながることが必要です。すべての人々がつながり、集まった機能や情報を活用することで、ニーズに応じたより満足度の高いサービスや、社会的コストの低減に貢献するサービスを提供していきます。

既存事業の発展だけでなく、既存事業で培った人材やノウハウを最大限活用し新規事業を創出することで、健康を願うすべての人々をつなぎ、支える健康創造事業体を実現します。

協業の加速

- 2018年 9月 ワールド・クワリアーと再生医療等製品分野のロジスティクスにおける協業を開始
- 2019年 2月 東邦ホールディングス株式会社と、後発医薬品とスペシャリティ医薬品流通の共同展開および顧客支援システムの共同利用における協業を開始
- 2019年 5月 セコム株式会社と協業し、スペシャリティ医薬品の24時間365日見守りサービスを開始
- 2019年 5月 パナソニック株式会社と医薬品定温輸送ボックス[VIXELL]を共同開発
- 2019年 9月 医療現場の効率化ソリューションを提供するDr.JOY株式会社との資本業務提携を締結
- 2019年11月 PHRサービスのリーディングカンパニーである株式会社Welbyとの資本業務提携を締結
- 2020年 2月 医療介護専用SNS「MCS」を展開するエンブレース株式会社と資本業務提携を締結(2021年4月子会社化)
- 2020年 4月 医療機関向けAI問診サービスを展開するUbie株式会社と資本業務提携を締結
- 2020年 5月 医療用アプリ開発やAI自動分析システムを展開するサスメド株式会社と資本業務提携を締結
- 2020年10月 提携企業各社とのデジタル治験プラットフォームの構築に向けた取り組みを開始
- 2020年11月 医療DXプラットフォームの構築・推進を行うドクターズ株式会社と資本業務提携を締結

- 2021年 1月 在宅版キュービックスを開発し、製薬企業から在宅までの医薬品トータル・トレーサビリティ流通モデルを構築
- 2021年 4月 武州製薬株式会社と、医薬品メーカーの製品上市の総合支援プラットフォーム構築に向けた協業を開始
- 2021年 7月 日本電気株式会社(NEC)と「入荷伝票入力自動化」と「梱包品棚卸の自動化」の実証実験を実施
- 2021年 9月 GENie株式会社とラストワンマイル領域における新たな流通モデルの構築における協業を開始
- 2021年 9月 Amazonへの医療関連物資の提供を開始
- 2021年11月 在庫管理自動化IoT機器「スマートマット」を展開する株式会社スマートショッピングとの資本業務提携を締結
- 2021年11月 株式会社FRONTEOと「会話型 認知症診断支援AIプログラム」事業の協業を開始
- 2021年12月 株式会社EPファーマラインの株式を取得し、医薬品メーカー支援機能を拡充
- 2022年 3月 デジタルビジネスの推進に向け、株式会社コロボクワイエト、株式会社コロボプレイスを設立
- 2022年 4月 ソフトバンク株式会社と医薬品流通在庫のリアルタイム可視化の実証実験を開始
- 2022年 7月 ヘルステック企業への投資を目的にCVCファンドを設立

サステナビリティマネジメント

サステナビリティ委員会を新設し、グループ一体での推進を加速



対談

コーポレート本部長

取締役専務執行役員
コーポレート本部長

田村 富志

サステナビリティ委員長

取締役執行役員
薬事・内部統制・監査担当
兼 薬事統轄室長

高橋 智恵

スズケングループはサステナビリティへの取り組みを、価値創造を支える経営基盤と位置付けています。2022年4月には、グループ一体でサステナビリティ経営を加速するべく、社長直轄機構として「サステナビリティ委員会」を立ち上げました。サステナビリティ経営について、コーポレート本部長の田村と、サステナビリティ委員会の委員長を務める高橋が対談しました。

企業価値の向上と持続的成長に向けたサステナビリティ経営の強化

田村 近年、企業にとってサステナビリティの取り組みが重要になっています。プライム市場への上場企業には情報開示の質や量の充実が求められており、投資家からもサステナビリティやESG関連の対話の要請が増えています。

高橋 はい。要請に応えるということだけではなく、企業が持続的に成長するうえで必須の要件であると私は考えます。当社グループが医薬品流通という社会インフラとしての機能を維持しつつ、健康創造領域における事業や機能、サービスの提供を通して地域社会に貢献し続けるためには、サステナビリティ経営の推進は欠かせません。

田村 「健康創造事業体」として、社会課題の解決に貢献する新たな価値を創造し、自らもまた成長を目指す当社グループにとって、サステナビリティへの取り組みは事業そのものといえます。

高橋 当社グループが実践している「健康創造事業体」に向けた新規事業の創出も、グループ全体の持続的な成長と社会課題の解決に貢献するためのものです。

田村 そうですね。グループ全体で企業価値を向上するためにも、目的をしっかりと意識して、経営レベルでさまざまなサステナビリティの取り組みに関わる協議を行うとともに、情報開示を強化していく必要があります。

高橋 当社グループが社会に価値を提供し、社会から信頼されるためには、グループが「One Team」となって、グループ全体で横断的にサステナビリティ経営を進めていくことが重要と考え、このたび「サステナビリティ委員会」を立ち上げました。

グループ一体となった推進体制を整備

田村 委員会のメンバーは、高橋さんを委員長に、コーポレート本部を統轄する私、ほかには各事業本部の本部長や人事担当の執行役員が参画しています。事業活動を含め

企業全体で取り組もうというメンバー構成に、グループ共通の場という委員会の重要性が表れていると感じます。

高橋 多様な事業を展開する当社グループが対応すべき社会課題は多岐にわたるため、社会動向を捉え、事業全体を見渡し、共有していくことが大切です。サステナビリティ委員会では、グループ内の活動を把握した上で、今後、重要課題に対応した数値目標(KPI)について検討し、グループ内の取り組みの進捗をモニタリングしていきます。

田村 2022年度は次期中期経営計画の策定のタイミングでもあり、取締役会などへの報告・提言も予定しています。中期経営計画に組み込むことで、財務と非財務が統合された事業推進ができると良いと考えています。

高橋 そのためには、グループ一体となって推進する工夫も必要だと考えています。各社にサステナビリティの推進担当者を設け、グループ全体への展開・浸透を図っていく計画です。

田村 事業内容が異なっていたとしても、サステナビリティに取り組む目的や方針を共有して、事業の推進力に変えていきたいと思っています。

高橋 ストークホルダーとより良いコミュニケーションを図るためにも、グループにおけるサステナビリティの取り組みを積極的に開示していくことで、当社グループの企業価値向上につなげていきたいと思っています。

ESG重要課題(マテリアリティ)を設定し、取り組みを推進

田村 「健康創造事業体」を目指す当社グループにとって、顧客は医療機関やメーカーなどのお得意さまだけではなく、患者さまやご家族も含めた地域社会全体へと広がるため、取り組みテーマもきちんと設定する必要があります。

高橋 そこで、第1回のサステナビリティ委員会では、従来の取り組みに加え、新たな事業機会の拡大とリスク低減の観点から、あらためて重要課題を整理しました。

田村 環境面では、CO₂排出量削減への取り組みなどの気候変動への影響の低減と、医薬品の安定供給との両立を図ることが重要です。共同物流や共同配送も視野に入れて、医薬品の廃棄ロスなどの医療・ヘルスケア分野における社会的コストの低減を図ります。

高橋 社会面は社会インフラとしての医薬品流通機能を強化し、品質向上やデジタル技術を活用した顧客支援サービスの創出を、協業企業やグループ内でのパートナーシップによって推進していくことが大切です。

田村 ほかに、「健康創造事業体」を実現するために重要なのが人材育成です。ダイバーシティの推進とともに、選抜研修や新規プロジェクトへの参画など、意欲ある社員の活躍の場をどんどん提供していきたいと考えています。その一つとして社員の声を経営に生かすグループ提案制度「チエノワ」を開始しています。これにより、新たなリーダーの育成・発掘にもつなげていきます。

高橋 ガバナンスにおいては、体制強化を進めており、執行部門や監督部門が各々の役割を果たし綿密に連携する体制の構築に加え、監査等委員会設置会社への移行に伴い社外取締役が取締役の半数を占める体制となるなど、取締役会の多様性にも対応しています。当社グループの事業継続にとって、社会からの信頼は何よりも重要であり、引き続き体制を強化していく必要があると思っています。

社会に価値を提供し続けるために、ステークホルダーから信頼いただける企業づくりに注力

高橋 サステナビリティ委員会はまだ動き始めたばかりですが、取り組みをスムーズに進めるためには、従業員に必要性を理解してもらうことも大切です。

田村 事業活動とサステナビリティは切り離せませんので、一人一人がサステナビリティの意識を持ち、仕事に取り組んでもらいたいと思います。

高橋 そうですね。グループ全体で足並みを揃えて進めていきたいと思っています。サステナビリティと一体となったサービスの提供は、社会と企業の持続的成長を実現し、ステークホルダーの皆さまからの信頼を得ることにつながります。私は委員長として、この信頼を得るための基盤整備に尽力していきます。

田村 信頼される会社というのは、従業員の誇りにもなると思います。医療と健康になくなくてはならない存在となることはもちろん、従業員にとって誇れる企業を目指していきましょう。

ESG 重要課題に取り組み、 社会への価値提供と持続的成長を目指します

サステナビリティの基本的な考え方

スズケングループは、「すべての人々の笑顔あふれる豊かな生活に貢献し続ける」という経営理念の下、「健康創造」という事業領域において社会インフラとしての使命を果たすとともに、事業を通じて社会課題の解決に貢献する新たな価値を提供することで、グループの企業価値も向上すると考えています。

価値創造にはバリューチェーンにおけるさまざまなステークホルダーとの協働が不可欠です。ステークホルダーとの信頼関係を育みながら、社会課題を解決する大きな価値を生み出し、持続的な成長を目指していきます。

サステナビリティ推進体制

当社グループが社会に貢献し続けるためにはサステナビリティ経営の実践が必須であると考え、グループ体でのサステナビリティ経営の推進を図るべく、2022年4月に社長直轄機構として「サステナビリティ委員会」を設置しました。サステナビリティ委員会を中心にグループ各社と連携した推進体制を構築しています。

サステナビリティ委員会は原則年1回以上の開催を予定しています。取締役会に検討内容を報告するとともに、当社グループにおけるサステナビリティの課題について意見交換を行い、グループ全体のサステナビリティ活動に生かしています。

サステナビリティ推進体制



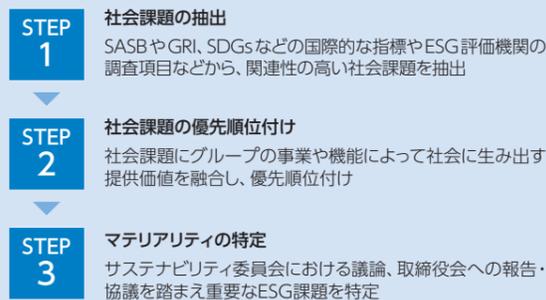
ESG 重要課題 (マテリアリティ) の特定

ESGは新たな価値創造を支える土台であると考えています。当社グループのESGの取り組みを強化していくため、バリューチェーン全体を見渡し、事業に関わる情勢の変化や社会動向を踏まえ、「事業機会の拡大」と「経営基盤の強化」の観点からESG重要課題(マテリアリティ)を特定しています。

特定したESG重要課題に関する取り組みは、SASBやGRIなどの国際基準、社会的責任投資のクライテリア、ステークホルダーの意見なども参考にし、定期的に見直すこととしています。

新たな価値を創造し続け、持続的に成長していくために、社会の変化に対応する新たな取り組みも推進していきます。

ESG 重要課題 (マテリアリティ) の特定プロセス



SDGs への貢献

当社グループが社会インフラとして提供する医薬品流通機能、地域社会に貢献する事業や機能は、国連が2015年に採択したSDGsの達成につながるものと考えています。特にSDGsにおける3番目の目標、「すべての人に健康と福祉を」は、当社グループが掲げる「すべての人々の笑顔あふれる豊かな生活に貢献し続ける」というグループ経営理念に込めた思いに通じるものです。

当社グループの事業活動や「健康創造事業体」として生み出す新たな価値・サービスを通じて、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

ESG重要課題における考え方・主な取り組みとSDGs (ESGの主な取り組みの詳細はP.39～P.56参照)

	ESG重要課題 (マテリアリティ)	スズケングループにおける主な取り組み	関連するSDGs
E Environment 環境	●環境保全の取り組み 環境関連法令を遵守し、環境負荷の低減に取り組みます。	●CO ₂ 排出量の削減 ●廃棄物の適切な管理・リサイクル ●再生利用の推進	 
	●医療・ヘルスケア分野における社会的コストの低減 事業活動を通じて、地域社会と協調した社会的コスト低減に取り組みます。	●医薬品廃棄ロスの削減 ●流通在庫の適正化 ●残薬の解消 ●物流コストの削減 ●医療従事者や患者・家族の負担軽減	
	●安心・安全かつ安定的な医薬品流通 社会インフラとしての使命を果たし、品質向上と機能拡大に取り組みます。	●トータル・トレーサビリティによる品質管理 ●グローバル基準の品質管理 ●BCPへの対応 ●デジタル技術を活用した顧客支援サービスの創出	
S Social 社会	●グループ人材育成 ●多様で柔軟な働き方の実現 最大の経営資源であるグループ人材の育成に注力し、人材の確保・企業競争力強化に取り組みます。	●ダイバーシティの推進 ●働き方改革への取り組み ●グループ体での人材育成 ●従業員・家族の健康増進	  
	●地域医療・介護への貢献 地域特性に応じた事業活動を通じて、地域の医療・介護の課題解決に取り組みます。	●地域包括ケアシステムへの取り組み ●グループ協業による地域社会への取り組み ●社会貢献活動	  
G Governance ガバナンス	●グループガバナンス ●コンプライアンス ●リスクマネジメント ステークホルダーからの信頼を高め、継続的かつ健全な発展に取り組みます。	●グループガバナンス・コンプライアンス体制の強化 ●コンプライアンス最上位の意識醸成 ●リスク管理体制の強化	
			

※詳細はスズケンホームページをご覧ください。(https://www.suzuken.co.jp/csr/social.html)

中期成長戦略の進捗

新たな価値の創出に向け、 3つの「One」を推進してきました

May I “health” you? 5.0

中期成長戦略「May I “health” you? 5.0」の進捗 【健康創造事業体】の実現に向けて取り組みを加速

2020年度からスタートした中期成長戦略は2年目を終えました。戦略骨子である3つの「One」を推進し、新たな価値・ソリューションの創出に取り組んでいます。

中期成長戦略の最終年度である2022年度は次期中期経営計画の「Chapter ZERO」と位置付けています。患者さま起点の発想で健康創造領域におけるさまざまな事業を展開する「健康創造事業体」の実現を加速させるため、新たな経営体制の下、他社との協業を積極的に進め、スズケングループの事業・機能を強化しています。中でもDXを軸にした経営戦略を実践し、デジタルを活用した新たな付加価値の創出を進めています。

Only One: 第3の創業に向けた新事業の立ち上げ

ヘルステック企業と協業し、デジタル時代に対応したヘルスケアプラットフォームの構築を進めています。増加するデジタルヘルスケアサービスをプラットフォーム上でシームレスに接続するとともに、当社グループが有するリアルな経営資源がプラットフォームとお得意さまをつなぐことで、地域医療や製薬企業の課題解決を図る新たなソリューションを提供していきます。

また、地域医療に貢献する新たなビジネスモデルとして、患者宅のキュービックスシステムと連携した新たな在庫・発注管理や

個人宅への処方薬・医療材料の配送など、ラストワンマイルにおける流通の構築に取り組んでいます。

As One: 各事業の成長と事業間シナジーの発揮

既存事業の成長とグループ内連携により、グループ一体でのOnly Oneの事業創出に取り組んでいます。医薬品卸売事業では、収益モデルの変革と、製薬企業から患者さままで価値を届けるスペシャリティ医薬品流通ナンバーワンのプラットフォームの構築を進めています。また、当社グループの各事業と協業企業が持つ機能や人材力を結集し、地域のニーズに合わせた地域包括ケアシステムへの貢献や在宅医療・在宅介護を支援する新たなソリューション開発にも取り組んでいます。

One Point Improvement: さらなる筋肉質化

Only One, As Oneを効果・効率的に推進するため、グループ全体の生産性向上に努めています。医薬品卸売事業における卸営業体制の再構築など、オペレーションも含めた抜本的な構造改革を実施。さらに、グループ間機能の共同化やグループ本社機能の適正化により業務の集約・効率化を進めたことで、2016年度から2021年度までに販売費及び一般管理費を159億円削減し、1年前倒しで目標を達成しました。

中期成長戦略の骨子



※「May I “health” you? 5.0」には、日本が目指す新たなデジタル社会の姿、「Society 5.0」の時代に、「健康創造領域 (health)」で、日本に加えアジア (you) においても役に立てる (help) 企業でありたいという思いを込めています。

中期ビジョン	施策	主な取り組み
Only One 第3の創業に向けた 新事業の立ち上げ	1 デジタル化時代の 新たなビジネスモデルの構築	<ul style="list-style-type: none"> ●「ヘルスケアプラットフォーム」の構築に向けた協業の推進 ●ドクターズ(株)との協業による「医療DX研修」の実施 ●デジタルビジネスの推進に向けた新会社、CVCファンドの設立 ●さまざまな機能・サービスをつなぐポータルサイトの開発
	2 地域医療貢献 ビジネスモデルの追求	<ul style="list-style-type: none"> ●地方自治体との連携協定の締結 ●協業企業との連携によるラストワンマイルにおける流通構築 ●患者さまを起点とした新たな地域在宅支援サービスの検討開始
	3 プロダクトポートフォリオの拡充	<ul style="list-style-type: none"> ●患者・家族向けの商品・サービスの開発に向けた、医薬品製造・保険薬局・介護事業の連携
As One 各事業の成長と 事業間シナジーの発揮	1 医薬品卸売の ビジネスモデル再構築	<ul style="list-style-type: none"> ●「取引」から「取組」への収益モデル変革の推進 ●リアルとデジタルが融合した新たなビジネスモデルの構築
	2 カテゴリー変化に対応した 2つの流通モデルの確立	<ul style="list-style-type: none"> ●業界初の複合型物流センター「首都圏物流センター」の構築 ●武州製薬(株)との協業によるスペシャリティ医薬品の製造から患者サポートまでのワンストップ受託機能の拡大 ●(株)EPファーマラインとの協業による医薬品メーカー支援機能の拡充 ●製薬企業から在宅までの医薬品トータル・トレーサビリティ流通モデルの構築 ●キュービックスシステムのラインナップ拡充 ●医薬品卸共同利用システムの開発 ●パナソニック(株)と共同開発した「VIXELL」のレンタルサービス事業の開始 ●東邦ホールディングス(株)との合弁会社(株)TSファーマにおける後発医薬品の新たな流通モデル構築 ●サンバイオ(株)との再生医療等製品における流通管理・投与スケジュールサポートシステム「R-SAT」の共同開発 ●ソフトバンク(株)との協業によるスマートロジスティクスへの取り組み開始
	3 医薬品製造セグメントの 事業改革	<ul style="list-style-type: none"> ●強みである糖尿病、腎・透析領域製品の処方拡大 ●研究開発パイプライン拡充への投資
	4 保険薬局事業の成長	<ul style="list-style-type: none"> ●地域における健康サポート機能の強化 ●オンライン服薬指導への対応 ●GENie(株)との患者宅配送サービスの実証実験の開始
	5 介護事業の成長と黒字化	<ul style="list-style-type: none"> ●地域や利用者ニーズに合わせた介護サービスの提供 ●医薬品卸売事業や保険薬局事業との連携による地域包括ケアシステムへの貢献
	6 中国・韓国事業のさらなる強化	<ul style="list-style-type: none"> ●事業パートナーとの協業の推進
One Point Improvement さらなる筋肉質化	1 医薬品卸売オペレーションの 抜本的な構造改革	<ul style="list-style-type: none"> ●新たな営業体制の確立 ●協業によるDXの推進
	2 グループ間機能の共同化	<ul style="list-style-type: none"> ●グループ間接業務のシェアード化 ●新規事業・サービス創出の加速に向けた本社組織再編
	3 グループ本社機能の適正化	

医薬品卸売事業

機会とリスク

機会

- ✓ スペシャルティ医薬品の市場拡大
- ✓ 後発医薬品の使用拡大
- ✓ 医療・介護分野におけるデジタル技術の普及
- ✓ 地域医療連携・地域包括ケアシステムの推進
- ✓ アジアにおける医療制度改革

リスク

- ▲ 国民医療費の増大抑制による市場成長の停滞
- ▲ 医薬品流通、販売活動の変化(ガイドラインへの対応・遵守)
- ▲ 異業種の参入による競争激化
- ▲ 自然災害、パンデミックの発生

スズケングループの強み

- **安心・安全かつ安定的な医薬品流通体制**
 - ・地域密着の全国展開
 - ・スペシャルティ医薬品のトレーサビリティの仕組み
 - ・グローバル基準に準拠した高い流通品質
- **顧客との強固な関係**
 - ・「スマイル活動」による顧客との信頼関係
 - ・医療機関、保険薬局、医療従事者とのネットワーク
 - ・安定した医療用医薬品の売上高とシェア
 - ・医療用医薬品の売上高: 1兆9,240億円(2021年度)
 - ・国内シェア: 22.26%(2021年度)

- **医薬品卸売事業における拠点・車両台数**
(2022年3月31日現在)
- ・支店 236カ所
- ・卸物流センター 15カ所
- ・運送事業用車両 1,948台

主な取り組み

機会への取り組み

- ✓ 医療流通プラットフォームの進化 1
- ✓ 協業によるDXの推進 2
- ✓ 地域医療連携・地域包括ケアシステムへの対応
- ✓ 中国・韓国における医薬品流通事業の展開 4

リスクへの取り組み

- ▲ 卸営業体制の再構築 3
- ▲ 新たな収益モデルへの変革(取引から取組へ)

アウトカム

- 高い流通品質による医薬品の安定供給
- 流通在庫の適正化による医薬品廃棄ロスの削減
- 新薬の流通による治療選択肢の増加
- 医療機関や製薬企業の医薬品管理業務の負荷軽減



売上高・営業利益



2021年度の実績

- 売上高は、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う医療機関の受診抑制が回復基調にあること、スペシャルティ医薬品をはじめとする新薬や新型コロナウイルス感染症関連商材の販売増加などにより増収。
- 営業利益は、お得意さまとの価格交渉が厳しさを増したことで売上総利益率は低下したものの、増収効果と販管費の抑制により増益。
- 抜本的な構造改革の一環として、人員および年齢構成の適正化を目的に、スズケンおよび一部グループ会社において希望退職者の募集を実施。

主な取り組み

1 医療流通プラットフォームの進化

2005年に医薬品卸として初めてメーカー物流の受託を開始して以降、メーカー物流と卸物流を一貫して担う「医療流通プラットフォーム」を構築しています。

2017年には、スペシャルティ医薬品の新たな流通モデル「キュービックスシステム」を導入し、デジタル技術を活用したトータル・トレーサビリティを実現しています。24時間365日、リアルタイムで医薬品の管理状態をモニタリングすることで、再販売の可否判断や在庫調整が可能となり、医療機関の業務負荷軽減や医薬品廃棄ロスの削減に貢献しています。現在、地域の中核病院を中心に全国の約350施設で採用されています。

また、2021年1月に開発した在宅版モデル「myCubixx」、パナソニック株式会社と共同開発した医薬品定温輸送ボックス「VIXELL」を併用することで、製薬企業から患者宅までのトータル・トレーサビリティ流通モデルの構築を進めています。さらに、

2021年4月に武州製薬株式会社と協業し、卸物流とメーカー物流エリアに製造業務受託エリアを併設した、業界初の複合型物流センター「首都圏物流センター」の構築を進めています。2021年5月には、インスメッド合同会社より、製造業務から流通、患者サポートまでの国内一社流通を受託し、製薬企業のみならず患者さままで価値を届ける仕組みを構築しています。個々のニーズに応える総合支援により、スペシャルティ医薬品流通ナンバーワンのプラットフォームを構築していきます。

2 協業によるDXの推進

新たな収益モデルの確立に向けてDXを推進しています。ヘルステック企業との協業を積極的に進め、デジタルサービスの普及拡大とその情報価値の向上に取り組んでいます。また、スズケングループと協業企業が提供するさまざまなサービスをシームレスに接続し、ワンストップでお得意さまに提供する

「ヘルスケアプラットフォーム」の構築をグループ一体となって進めています。医薬品卸の営業担当者であるMSの営業サポートツールとしても活用し、デジタルサービスと地域医療や製薬企業をつないでいきます。また、在庫管理自動化IoT機器「スマートマット」を展開する株式会社スマートショッピング、薬局から患者宅への処方薬即時配送サービス「ARUU」を展開するGENIE株式会社、アマゾンジャパン合同会社の3社と協業を開始。スマートマットを活用した自動発注によるAmazon経由の商品購入や、キュービックスシステムとの連携による新たな在庫・発注管理、個人宅への配送など、ラストワンマイルにおける流通を構築し、地域や社会課題の解決に貢献していきます。

3 卸営業体制の再構築

新たな営業体制の確立に向け、本社機能の見直しやグループ間接機能の共同化・集約化など、卸事業の構造改革を進めて

います。また、デジタルを活用した営業体制の構築に向けて、新たに営業サポート体制を構築し、プッシュ型のデジタル営業提案を実践するなど、顧客接点を強化しています。加えて、急配や納品回数の削減など物流効率化にも取り組んでいます。今後も、2013年から継続する顧客ニーズに応える「スマイル活動」による信頼関係を軸に、MSとITを融合したソリューションを提供し、お得意さまの課題解決と生産性向上につなげていきます。

4 中国・韓国における医薬品流通事業の展開

2008年、中国に「上海鈴謙滬中医薬有限公司(現:上薬鈴謙滬中(上海)医薬有限公司)」を設立し、医薬品流通事業を開始。2016年にはEPS益新株式会社と資本業務提携を行い「医療プラットフォーム」を実現しています。また、韓国では、2016年に株式会社ポクサンナイスと資本業務提携を行い、協業を通じて、韓国における医薬品流通と医療関連産業に貢献しています。

医薬品製造事業

機会とリスク

機会

- ✓ 高齢化などによる疾病構造の変化
- ✓ アンメット・メディカルニーズへの対応
- ✓ 製薬企業のアウトソーシングニーズ拡大
- ✓ 多様なベンチャー企業や新しい受託業の増加

リスク

- ▲ 医療費の増大に伴う薬価制度改革
- ▲ グローバル化の進展・競争激化
- ▲ 販売情報提供活動ガイドラインへの対応
- ▲ 研究開発活動による環境汚染

スズケングループの強み

- 糖尿病、腎・透析領域におけるプレゼンス
 - ・医薬品および診断薬・診断機器の開発
- 効率的かつ高品質な生産技術
 - ・高品質な製品を安定供給するサプライチェーンマネジメント体制
 - ・国際的な GMP 基準に対応した高度な生産体制
 - ・大手製薬企業の受託生産実績
- 医薬品製造事業における拠点 (2022年3月31日現在)
 - ・医薬品製造工場(熊本・福島)
 - ※ FUKUSHIMA 工園は 2022年9月に事業譲渡
 - ・研究所(三重研究パーク)

主な取り組み

機会への取り組み

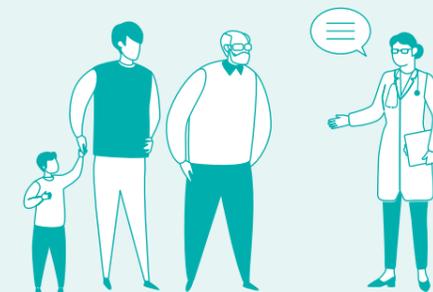
- ✓ 糖尿病、腎・透析領域におけるプレゼンス向上 …………… 1
- ✓ さらなる開発パイプライン拡充に向けた投資

リスクへの取り組み

- ▲ グループ機能の融合や協業による新規ビジネスの創出 …… 2
- ▲ 生産拠点の構造改革
- ▲ デジタルMRによる活動(eプロモーション、Web講演会)

アウトカム

- 患者さまの生活の質の向上
- 生活習慣病の改善
- アンメット・メディカルニーズへの課題解決
- 医薬品・診断薬の安定供給
- 医薬品の適正な使用促進



2021年度の実績

- 売上高は、2型糖尿病治療剤「メトアナ配合錠」の早期売上最大化、DPP-4阻害剤「スイニー錠」や高尿酸血症・痛風治療剤「ウリアデック錠」などのWebを活用した販売促進により増収。
- 営業利益は、薬価改定の影響などによる売上総利益率の低下と、クリネティクス社との日本における独占的開発・商業化に関するライセンス契約の締結に伴う一時金の支払いなどにより減益。

売上高・営業利益



主な取り組み

1 糖尿病、腎・透析領域におけるプレゼンス向上

株式会社三和化学研究所は、糖尿病領域において、血糖降下薬や糖尿病合併症治療といった診断から治療までの幅広い製品ラインナップを揃えていることが強みです。

今後はプライマリー領域で培った強みを生かし、アンメット・メディカルニーズ(有効な治療法が確立されておらず、治療満足度が低い疾患)領域への展開を進めていきます。

また、さらなる成長にあたっての喫緊の課題であるパイプライン拡充に向け、投資を継続していきます。

医薬品事業

主力製品であるDPP-4阻害剤※1「スイニー錠」およびその配合錠である2型糖尿病治療剤「メトアナ配合錠」、高尿酸血症・痛風治療剤「ウリアデック錠」、持続型赤血球造血刺激因子製剤「ダルベポエチン アルファ BS注シリンジ」を中心に、医薬品卸売

事業と連携した営業体制を強化し、処方拡大に向けた取り組みを進めています。

2021年8月には、二次性副甲状腺機能亢進症治療薬「ウパシタ静注透析用シリンジ」を発売し、キッセイ薬品工業株式会社とのコ・プロモーションを通じて市場浸透に努めています。また、2022年2月には、Crinetics Pharmaceuticals, Inc.(クリネティクス社)※2との間で、Paltusotine(パルツソチン:仮称)※3の日本における独占的開発・商業化に関するライセンス契約を締結し、今後開発を進めていきます。

※1 DPP-4阻害剤:消化管ホルモン「インクレチン」を分解する酵素「DPP-4」の働きを阻害することを目的とした医薬品
 ※2 Crinetics Pharmaceuticals, Inc.(クリネティクス社):希少な内分泌疾患および内分泌関連腫瘍を対象とした新規治療薬の発見、開発、商業化に焦点を当てた臨床ステージの製薬企業
 ※3 Paltusotine(パルツソチン:仮称):ソマトスタチン受容体2型(SST2)に対する高い選択性を持ち、成長ホルモンの分泌を抑制する経口投与可能な非ペプチド性の作動薬

診断薬事業

血糖自己測定器・専用センサーや感染症、小児科領域の診断薬を継続して提供しています。血糖自己測定器は国内トップシェアを獲得しており、患者さまの血糖管理に貢献しています。2020年7月には、血糖自己測定器「グルテストアクア」および専用試験紙「グルテストブルーセンサー」を発売しました。



2 グループ機能の融合や協業による新規ビジネスの創出

三和化学研究所のサプライチェーン全体を見直し、構造改革を進めています。2022年9月には、今後の新薬開発の方向性やグローバル化が進む業界環境などを総合的に勘案し、医薬品製造拠点「FUKUSHIMA工園」を、世界多数の国々でGMP認証を取得する武州製薬株式会社に事業譲渡しました。今後は高い技術と生産オペレーションなどを両社で活用していきます。

スズケングループの医薬品製造事業として培ってきた「高品質」「安定供給」「低コスト」といった強みを生かし、当社グループが持つ他の機能との融合や協業企業との連携により、新たなビジネスモデルの創出を目指すとともに、生産性の向上にも貢献していきます。

保険薬局事業

機会とリスク

機会

- ✓ かかりつけ薬剤師・薬局の推進
- ✓ オンライン診療・オンライン服薬指導など新たな医療体制の確立
- ✓ 電子処方箋の運用開始
- ✓ 認定薬局制度の開始(地域連携薬局・専門医療機関連携薬局)
- ✓ 規制緩和による新たなビジネスモデルの創出

リスク

- ▲ 地域の医療提供体制の見直し
- ▲ 服薬状況の把握と継続的服薬指導の法制化
- ▲ 薬剤師の地域偏在
- ▲ 新型コロナウイルス感染症による受診抑制
- ▲ 規制緩和による異業種の参入

スズケングループの強み

- **地域に密着した健康サポート力**
 - ・「かかりつけ薬局」と「健康サポート薬局」の2つの機能
 - ・処方元の医療機関との強固なつながり
 - **地域医療連携を実現させるグループ内連携**
 - ・医薬品卸売事業、医薬品製造事業、介護事業との連携
 - **保険薬局の店舗展開**
 - ・35都道府県への展開
 - ・地域の保険薬局の業務改善や教育支援
 - **保険薬局事業における拠点・認定薬局数**
(2022年3月31日現在)
- | | | |
|-------------|-----|----|
| ・保険薬局店舗数 | 593 | 店舗 |
| ・健康サポート薬局 | 24 | 店舗 |
| ・地域連携薬局 | 20 | 店舗 |
| ・専門医療機関連携薬局 | 3 | 店舗 |

主な取り組み

機会への取り組み

- ✓ 地域に選ばれる薬局づくり 3
- ✓ 地域医療連携を実践するための機能の拡充 4

リスクへの取り組み

- ▲ グループ薬局の機能強化と薬剤師の質の向上 1
- ▲ グループ事業との連携による新たな付加価値の創出 2

アウトカム

- 地域の人々の生活の質の向上・維持
- セルフメディケーションの推進
- 患者さまの薬に対する不安軽減
- 患者さまの利便性向上
- 医療費の抑制



売上高・営業利益



主な取り組み

1 グループ薬局の機能強化と薬剤師の質の向上

スズケングループでは、新規出店による開局のみならず、不採算店舗の閉局など、スクラップアンドビルドを推進しています。2022年4月には、全国共通のグループブランドの構築を目指し、株式会社ファークロスと株式会社ミックを統合し、株式会社ユニスマイルを設立。グループ内の他事業とのシナジー強化に取り組んでいます。

事業規模の拡大に伴い、グループ薬局間の制度やシステムの統一、本社機能・業務の標準化、グループ再編を推進するとともに、薬剤師業務の見直しや調剤補助機器の導入による業務効率化など、生産性・収益性向上と事業基盤強化に取り組んでいます。

また、オンライン服薬指導サービスや処方箋の電子化、処方箋の居宅配送など、患者さまの利便性向上に取り組む、安心・安全な薬局としてのグループブランドの構築を進めています。

2 グループ事業との連携による新たな付加価値の創出

在庫管理システムによる不動産在庫品の管理や、当社グループが展開するスペシャリティ医薬品のトレーサビリティシステム「キュービックス(薬局版モデル)」の導入により、在庫の最適化や医薬品廃棄ロスの削減に取り組んでいます。

また、当社グループの介護事業と連携した取り組みとして、グループ会社であるエンブレス株式会社の医療介護専用SNS「メディカルケアステーション(MCS)」を活用し、地域における情報共有を推進しています。グループで連携した取り組みにより地域の多職種連携の場に参画することで、薬局に訪れる患者さまの介護サービス利用のニーズ・相談への対応や社員教育につなげています。さらに、協業企業であるGENIE株式会社と「医薬品即日配送サービス」の実証実験を開始するなど、ラストワンマイルにおける流通の構築といった新たなサービスモデルの構築を進めています。

3 地域に選ばれる薬局づくり

当社グループでは、すべての薬局が「かかりつけ薬局^{*1}」となること、「かかりつけ薬剤師」を置くことを目指し、投薬後のフォローアップや服薬指導内容の充実など、さまざまな機能を強化しています。また、地域住民の主体的な健康の保持・増進を積極的に支援する「健康サポート薬局」では、薬に関する相談や介護用品選定の支援、健康イベントの開催など、地域住民の健康維持をサポートしています。

2020年4月には日本栄養士会が推奨する「認定栄養ケア・ステーション」を併設した薬局を展開。管理栄養士が専門的な立場から地域住民、医療機関、自治体などを対象に栄養支援を行う地域拠点としてサービスを提供しています。地域になくならない存在として、選ばれる薬局づくりに取り組んでいます。

^{*1} かかりつけ薬局:「服薬情報の一元的・継続的把握」「24時間対応・在宅対応」「医療機関等との連携」の機能を備えた薬局

4 地域医療連携を実践するための機能の拡充

地域包括ケアシステムの一翼を担う薬局として、地域の医療従事者や介護従事者と連携することで、患者さまやご家族の負担を軽減し、安心・安全に暮らせる仕組みを構築しています。

がん治療などで自宅で過ごす患者ニーズに応えるため、無菌調剤室を持つ薬局を展開しているほか、在宅患者への訪問服薬指導をすべての薬局で実施しています。2021年にスタートした機能別薬局の認定制度においては、地域連携薬局^{*2}に20店舗、専門医療機関連携薬局^{*3}に3店舗が認定を受けており、地域医療連携を実践しています。

^{*2} 地域連携薬局:他の医療提供施設と連携し、地域における薬剤および医薬品の適正な使用の推進や、効率的な提供に必要な情報の提供、薬学的知見に基づく指導を実施するために必要な機能を有する薬局
^{*3} 専門医療機関連携薬局:他の医療提供施設と連携し、専門的な薬学的知見に基づく指導を実施するために必要な機能を有する薬局

医療関連サービス等事業

機会とリスク

機会

- ✓ スペシャルティ医薬品およびバイオ医薬品市場の拡大
- ✓ 外資系製薬企業の日本への参入
- ✓ 地域包括ケアシステム構築の推進
- ✓ 大都市圏における高齢者人口の増加
- ✓ 高齢化に伴う介護サービス範囲の拡大
- ✓ 医療・ヘルスケア分野におけるデジタル化の進展

リスク

- ▲ 医薬品流通における GDP 準拠の義務化
- ▲ 異業種の参入による競争の激化
- ▲ 介護市場における深刻な人材不足

スズケングループの強み

- **メーカー物流とスペシャルティ医薬品流通におけるノウハウ・実績**
 - ・物流の共同化による配送の効率化と流通在庫の適正化
 - ・グローバル基準の品質管理
 - ・再生医療等製品の流通プラットフォーム
 - ・メーカー物流事業受託: 46 社 (2022年3月31日現在)
 - ・スペシャルティ医薬品流通受託: 29社51 品目 (2022年3月31日現在)
- **介護サービスのフルライン化による多様なニーズへの対応**
- **医療機器・品質マネジメントシステム「ISO13485」の品質保証**
- **メーカー支援サービス事業における拠点・車両台数**
(2022年3月31日現在)
 - ・メーカー物流センター 11 カ所
 - ・保冷車 99 台
- **介護事業における拠点**
 - ・事業所数 189 事業所

主な取り組み

機会への取り組み

- ✓ 医療流通プラットフォームの構築 1
- ✓ ワンストップ受託モデルの機能拡大 2
- ✓ 再生医療等製品流通の強化 3
- ✓ 地域の特性に合わせた介護サービスの展開 4
- ✓ グループ内連携による地域包括ケアシステムへの貢献 5
- ✓ 医療機器・材料製造分野の拡大と競争力強化 6
- ✓ ヘルスケア企業との協業によるデジタルサービスの創出 7
- ✓ デジタルビジネスの推進に向けた新会社の設立 8

リスクへの取り組み

- ▲ 介護人材確保に向けた取り組み
- ▲ 介護事故防止や介護職員の負担軽減

アウトカム

- 高品質な医薬品管理と効率化
- 配送の効率化、流通在庫の適正化
- 地域ごとの医療・介護課題の解決
- 介護サービス利用者の生活の質向上



売上高・営業利益



主な取り組み

1 医療流通プラットフォームの構築

スズケングループは、2005年に医薬品卸として初めてメーカー物流の受託を開始し、メーカー物流と卸物流を一貫して担うことで、製薬企業から医療機関までの「医療流通プラットフォーム」を構築しています。製薬企業のアウトソーシングニーズに応えるとともに、製薬企業ごとに行われていた物流を集約することで、配送の効率化や流通在庫の適正化を図り、社会的コストの低減にも貢献しています。2012年には医薬品卸として初めて希少疾病領域の総合支援事業を開始。医療流通プラットフォームを活用し、既存の流通システムでは対応できなかったニーズにも柔軟に対応することで、希少疾病薬の安定供給を実現しています。

業界に先駆けてメーカー物流受託を開始し、スペシャルティ医薬品流通における業界ナンバーワンの受託実績により蓄積してきた豊富な経験とノウハウを持つ人材が、当社グループの最大の強みとなっています。

品質面では、現在、メーカー物流センターを11カ所、輸配送ターミナルを6カ所所有し、このうち9つの物流センターにおいて、2008年からGMP※1に準拠した「ISO9001」の認証を取得しています。その後「2015年版」を取得したことでグローバル基準となるPIC/S※2GDP※3に準拠し、新たな運用基準となる「医薬品の適正流通 (GDP) ガイドライン」にも対応するなど、品質管理の強化に努めてきました。これらの強みが評価され、メーカー物流、スペシャルティ医薬品流通のさらなる受託増加につながっています。

※1 GMP (Good Manufacturing Practice) : 医薬品の製造における製造管理と品質管理基準
 ※2 PIC/S (医薬品査察協定および医薬品査察協同スキーム) : 各国政府や査察機関の間のGMPとGDPにおける二つの協力機関の統称号称
 ※3 GDP (Good Distribution Practice) : 医薬品の輸配送・保管過程における品質管理基準

2 ワンストップ受託モデルの機能拡大

近年、日本市場への参入を目指す海外の製薬企業は増加しつつあるものの、製造工場や物流センター、流通ネットワークを持たないケースが多くあります。こうしたニーズに対し、2021年4月に武州製薬株式会社と協業を開始し、両社の機能を融合することで、スペシャルティ医薬品の医薬品製造販売業者コンサルティングから輸入、検査、製造、流通、市販後調査、患者サポートまでワンストップで受託できるようになりました。また、グループ会社である中央運輸株式会社の物流センターに製造業務機能を保有しています。2021年12月には2016年に資本業務提携を行ったEPSホールディングス株式会社のグループ会社である株式会社EPファーマラインを合併化しました。同社のメディカルコンタクトセンター機能やBPO機能と、当社グループの機能を融合し、製薬企業のニーズにワンストップで対応するプラットフォームを構築しています。(詳細はP.37参照)

3 再生医療等製品流通の強化

2016年に再生医療等製品の治験製品物流を開始し、2018年には米国医薬品卸アメリソースバーゲンのグループ会社であるワールド・クウリアーと協業し、再生医療等製品のグローバルネットワークを構築しました。ノバルティス ファーマ株式会社の日本初となるCAR-T細胞療法「キムリア」、脊髄性筋萎縮症に対する遺伝子治療用製品「ゾルゲンスマ点滴静注」をはじめ、日本国内での新規参入や新製品の上市を目指す製薬企業の流通受託を拡大しています。

また、再生医療等製品における流通管理、投与スケジュールサポートシステム「R-SAT」をサンバイオ株式会社と共同開発し、2022年4月には特許を取得しました。さらに、医薬品卸として初となる保管やラベリング、出荷判定などを行うための製造業務認可の取得など、製薬企業の高度化・多様化するニーズに応えるサービスを拡充しています。

医療関連サービス等事業

4 地域の特性に合わせた介護サービスの展開

中国地方で展開するサンキ・ウエルビ株式会社では、訪問介護などの在宅サービスを中心に76拠点138事業所、首都圏・中部圏で展開する株式会社エスケアメイトでは、施設系サービスを中心に23拠点51事業所で介護事業を運営しています。利用者の要支援・要介護の状態やその変化に合わせ、在宅から居住系のサービスまで、幅広い介護サービスをフルラインで提供しています。コロナ禍においては、施設系サービス利用者と家族とのオンライン面会の導入などITサービスの充実に加え、利用者の運動機能低下防止や事業所のレクリエーション開催など、利用者視点の取り組みを推進しています。

また、自治会への参加や、地域住民と利用者との交流イベントを主催するなど、地域との関係構築を進めています。

5 グループ内連携による地域包括ケアシステムへの貢献

当社グループの介護事業では、グループ一体での地域医療・介護連携への取り組みを強化しています。グループ会社のエンブレス株式会社が提供している医療介護専用SNS「メディカルケアステーション(MCS)」を通して、営業担当者であるMSや薬剤師と情報連携を図ることで、地域情報の共有や薬局を利用する患者さまへの介護サービスの事前相談など、利用者の医療・介護サービスの充実につなげています。今後は、利用者も含めた地域の多職種連携ツールとしての展開を進めていきます。また、株式会社スマートショッピングの在庫管理自動化

IoT機器「スマートマット」を活用した介護用品の自動発注など、ラストワンマイルにおける取り組みも推進しています。

6 医療機器・材料製造分野の拡大と競争力強化

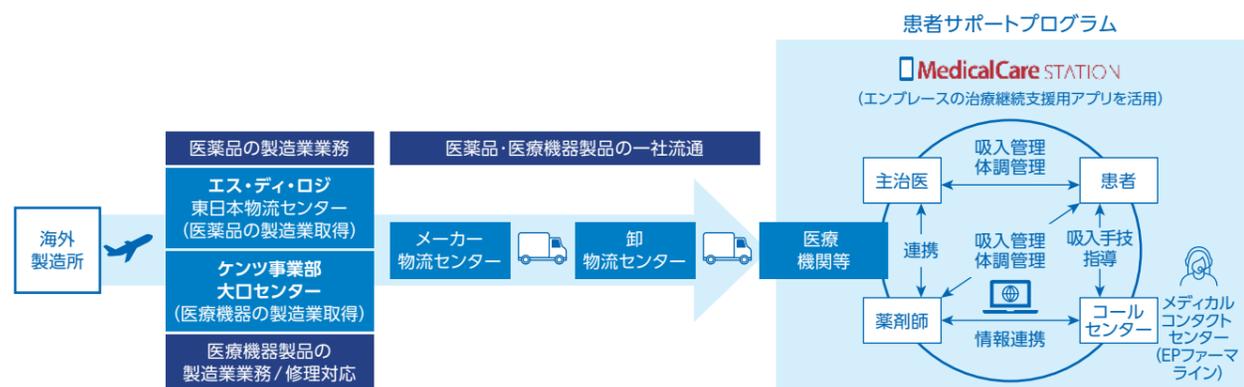
ケンツメディコ株式会社では、スズケン ケンツ事業部が展開する医療機器・材料ブランド「Kenz(ケンツ)」と共に、グループ販売力を生かし、聴診器や医家向け血圧計を中心とした医療機器を開発・製造しています。2022年2月には、単回使用防水ホルター心電計と心電図データ解析サービスを一つにした検査キット「Simple Holter」の薬機認証・保険適用を取得。検査経験がない医療機関でも身近に利用できるサービスです。



2022年10月には、事業拡大とブランド価値の向上を目指し、ケンツ事業部とケンツメディコの組織再編を予定しています。技術力・製品企画力の融合により、遠隔診療・在宅医療向けのデジタル対応バイタル機器の開発を進めていきます。また、キュービックスの治験版モデル「キュービックスCT」と在宅版モデル「myCubixx」に関する事業や、パナソニック株式会社との協業による医薬品定温輸送ボックス「VIXELL」のレンタルサービス事業をスズケンからケンツメディコに移管。今後は、治験を実施する機関や物流会社、製薬企業、他の医薬品卸各社、患者さまなど、各顧客のニーズに合わせた活用方法の提案を行っていきます。

製造業務から患者支援までのワンストップ受託モデル例

(インスメッド合同会社の肺非結核性抗酸菌症抗菌薬「アリケイス吸入液」と専用ネブライザ流通の受託モデル)



7 ヘルスケア企業との協業によるデジタルサービスの創出

当社グループは2019年からヘルスケア企業との協業を積極的に進めてきました。医療現場における効率化ソリューションを提供するDr.JOY株式会社、PHR(Personal Health Record:生涯型電子カルテ)サービスのリーディングカンパニーである株式会社Welbyとの資本業務提携をはじめ、2020年4月には、Ubie株式会社と資本業務提携を行い、医療機関向け問診サービス「ユビーAI問診」の共同展開を実施。同年11月には、現場の医療者目線で「医療DXプラットフォーム」の構築および推進を行うドクターズ株式会社と資本業務提携を行いました。さらに、2021年4月には、2020年2月に資本業務提携したエンブレスを完全子会社化し、「メディカルケアステーション(MCS)」を活用したプラットフォーム事業を展開しています。2021年11月には、人工知能(AI)を活用したデータ解析事業を営む株式会社FRONTEOと業務提携を開始。同社が提供する「会話型認知症診断支援AIプログラム」の流通関連活動を独占的に行うとともに、早期市場浸透および市場拡大に向けた体制の確立を目指しています。

2022年2月には、2020年5月に資本業務提携を行ったサスメド株式会社と、キュービックスシステムの新たな付加価値サービスの構築を開始。同社のデータ改ざんや、なりすまし防止といったブロックチェーン技術、AI自動分析システムなどのデジタル医療基盤を活用し、情報提供活動や市中在庫管理の最適化を可能にします。

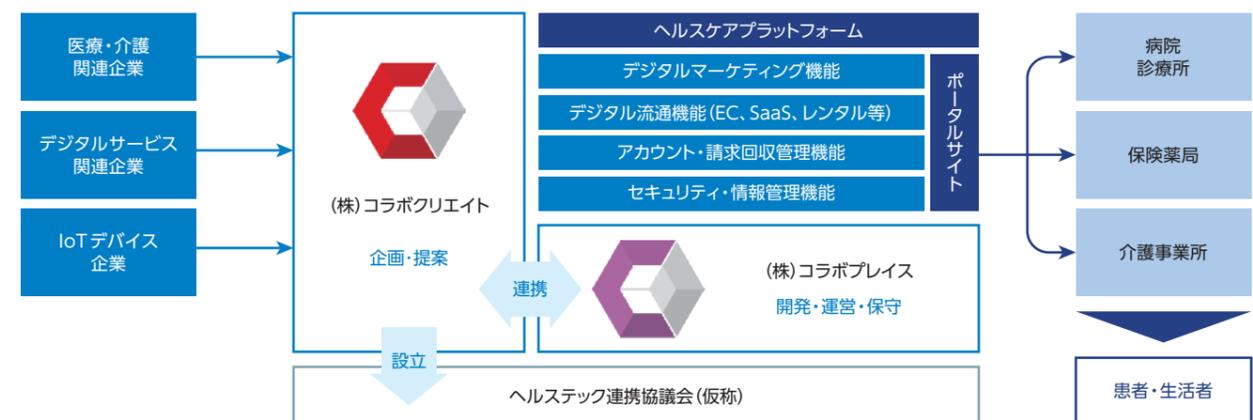
さまざまな企業と共に業界が抱える課題解決に向けてデジタル化の取り組みをスタートさせ、共に安心・安全なヘルスケアプラットフォームを構築していくことで患者さまや地域医療、それを支える医療従事者に貢献していきます。

8 デジタルビジネスの推進に向けた新会社の設立

デジタルヘルスケアサービスの増加に伴い、治療アプリやプログラム医療機器といったデジタル商材を流通させる新たな卸機能「デジタル卸」が必要と考えています。2022年3月、ヘルスケアプラットフォームの企画・提案を行う株式会社コラボクリエイト、その開発・運営・保守を担う株式会社コラボプレイスを設立。当社グループが強みとする「つなぐ力」と「広げる力」を最大限生かし、プラットフォーム上で国内外のさまざまなデジタルヘルスケアサービスをシームレスに接続し、ワンストップで医師や製薬企業、患者さまが利用できる総合ポータルサイトを開発しています。お得意さまや地域医療への貢献、製薬企業への最適なソリューションの提供を実現させます。

また、業界の基準となるようなセキュリティやコンプライアンスの整備など、安心・安全、かつ正しいDXの概念の浸透・定着を目指し「ヘルスケア連携協議会(仮称)」の設立を検討しています。さらに2022年4月にはヘルスケア企業への投資を本格化させるための「CVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)ファンド」を組成。最先端の技術・ビジネスモデル・アイデアを持ったさまざまなヘルスケア企業と連携し、新たなソリューションを創造していきます。

デジタル新会社の設立による新たなビジネスモデルの構築



環境

Environment

関連する事業

- 卸売 医薬品卸売事業
- 製造 医薬品製造事業
- 薬局 保険薬局事業
- サービス 医療関連サービス等事業

基本的な考え方

スズケングループは、21世紀の最も重要な課題の一つは地球環境保全であると認識し、「地球の健康とすべての人々の健康で笑顔あふれる豊かな生活に貢献するベストパートナー」を目指しています。

日本国内では、医薬品の廃棄ロスや薬の飲み残し(残薬)が大きな課題となっており、当社グループでは、こうした社会的コストを最小限に抑えることを重要な経営テーマと位置付けています。また、事業活動によるCO₂の排出は、営業車両におけるガソリン使用と全国の営業拠点における電力使用が大半を占めており、事業活動と環境への負荷は相関関係にあります。そのため、環境に関する法律・規則などを遵守することはもちろん、事業活動を通じ、地域社会と協調しながら環境負荷の低減にも取り組んでいます。

環境マネジメント体制

当社グループでは、環境方針の下PDCAサイクルを回し、社員一人一人の環境認識を深めるとともに、企業活動の改善を進めることで、省資源・省エネルギー化を継続的・計画的に推進していきます。

持続可能な社会の実現に向け、サステナビリティ委員会において、CO₂排出量の削減をはじめとする環境保全や社会的コストの低減といった重要課題への取り組みや、事業活動における気候変動などによるリスクの管理を行います。

CO₂ 排出量の削減CO₂ 排出量の削減への取り組み

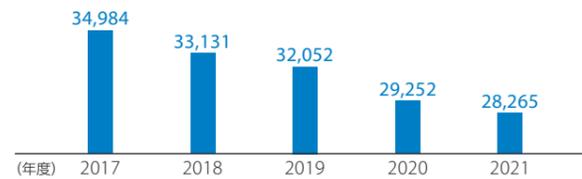
卸売

スズケンの医薬品卸売事業では、軽自動車やハイブリッド車といった省エネ車両への切り替えや、テレマティクスサービス^{※1}の利用によるエコ運転の推進、省エネ設備・機器の導入などによる電気使用量の削減に取り組んでいます。また、顧客ニーズに基づく最適な配送体制の構築や在庫管理の提案による頻回配送・急配の削減など、配送の効率化を図ることでCO₂排出量の削減に貢献しています。

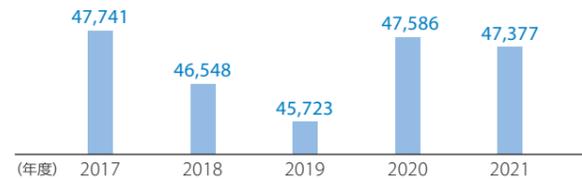
ソフトバンク株式会社との協業によるスマートロジスティクスの取り組みを通じて、医薬品流通のリアルタイムでの可視化を実現するなど、共同物流・共同配送も視野に配送効率を考慮しながら、医薬品の安定供給とCO₂排出量削減の両立に取り組んでいます。

スズケンにおける2021年度のガソリン使用量は前年度比93.0%、電気使用量は前年度比1%の削減目標を掲げ、前年度比99.6%となりました。以上により、2021年度のCO₂排出量は前年度比96.6%となりました。

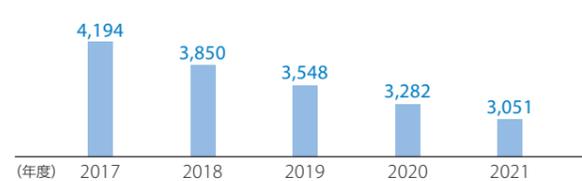
※1 テレマティクスサービス:専用の車載器によって、車両1台ごとに走行データを集積し、運行状況やドライバーの運転特性などをリアルタイムに把握するシステム

スズケンのCO₂ 排出量 (t-CO₂)

スズケンの電気使用量 (千kW)



スズケンのガソリン使用量 (k)



医薬品廃棄ロスの削減

キュービックスシステムによる廃棄ロスの削減

卸売

近年、高額なスペシャリティ医薬品の流通増加に伴い、医薬品廃棄ロスの削減が求められています。当社グループでは、2017年から、RFIDとIoT技術搭載の専用保管庫を使用したスペシャリティ医薬品のトレーサビリティシステム「キュービックスシステム」を医療機関・保険薬局向けに展開し、在庫の最適化や廃棄ロス削減など社会的コストの低減に貢献しています。



薬局版モデルの使用風景

キュービックスのラインナップ



医療流通プラットフォームによる物流共同化

卸売

サービス

当社グループは10年以上にわたり、メーカー物流と卸物流を一貫して担うことで、製薬企業から医療機関までの「医療流通プラットフォーム」を構築しています。製薬企業のサプライチェーンにおけるアウトソーシングニーズに応えるだけでなく、物流の共同化により、配送の効率化や流通在庫の適正化を図り、社会的コストの低減にも貢献しています。

また、物流拠点の集約や複合型物流センターの構築により、さらなるサプライチェーンの集約を進めています。製品移動を最小化することで、業務効率化や流通在庫の適正化を図り、医薬品廃棄ロスの削減にも貢献していきます。

薬剤師による服薬指導で残薬の防止

薬局

国内では処方薬の飲み残しが大きな社会課題となっており、薬剤師によるきめ細かな服薬指導が求められています。当社グループの保険薬局では丁寧な服薬指導に加え、飲み忘れ防止のために一包化^{※2}やブラウンバッグ運動^{※3}を推進しています。また、オンライン服薬指導や処方薬の居宅配送を導入し、患者さまの利便性向上にも努めています。

※2 一包化:服用時期が同じ薬や一度に何種類の薬を服用する場合、それらをまとめて1袋にすること

※3 ブラウンバッグ運動:薬剤師が中心となって、患者が日常的に服用している処方薬、OTC薬、サプリメントなどの量や種類、副作用や相互作用などの問題をチェックし、残薬の管理を行うプログラム

廃棄物の適切な管理・リサイクル

省資源・廃棄物対策の推進

製造

医薬品の成分として用いられる化学物質は、製造過程における排出や廃棄により生態系に影響を及ぼす可能性があります。その影響を最小限に抑制するためには、環境法令に基づく厳密な管理が必須であり、生産工場における環境管理・衛生管理が重要であると考えています。

医薬品製造を担う株式会社三和化学研究所では環境委員会を設置し、環境保全に向けた目標と行動計画を策定しています。化学物質の排出量の把握やPRTR制度^{※4}に則った適切な管理に努め、大気汚染物質の排出削減にも取り組んでいます。また省エネ・地球温暖化対策として、高効率なシステムへの順次切り替えやエネルギー使用量の見える化を進め、廃棄物対策として、リサイクル量を増やすことで最終処分率の低下に取り組んでいます。

※4 PRTR (Pollutant Release and Transfer Register) 制度:人の健康や生態系に有害なおそれのある化学物質が、事業所から環境(大気、水、土壌)へ排出される量および廃棄物に含まれて事業所外へ移動する量を、事業者が自ら把握し国に届け出をし、国は届出データや推計に基づき、排出量・移動量を集計・公表する制度

Social

基本的な考え方

スズケングループでは、「安心・安全かつ安定的な医薬品流通」「グループ人材育成」「多様で柔軟な働き方の実現」「地域医療・介護への貢献」を社会分野の重要課題と定めています。当社グループの高品質かつ安定した医薬品流通は、災害・パンデミックの発生といった社会課題にも対応する、社会インフラの使命を果たす機能であると考えています。また、保険薬局・介護施設は地域医療や地域包括ケアシステムの担い手として地域住民の健康に貢献しています。加えて、当社グループの最大の経営資源である従業員の育成と、健康・安全の確保に注力することで、企業の競争力を高めています。

安心・安全かつ安定的な医薬品流通

トータル・トレーサビリティによる品質管理

卸売 サービス

医薬品卸売事業においては、トレーサビリティシステムにより、すべての医薬品の流通経路を明確化し、厳格な品質管理の下、必要な時に必要な医薬品を確実にお届けするネットワークを構築しています。

2017年からはキュービックスシステムの展開により、スペシャリティ医薬品のトレーサビリティを実現。2019年には、一般社団法人日本自動認識システム協会が選定する「第21回自動認識システム大賞*1」において優秀賞を受賞し、キュービックスの経済性、技術的工夫および利便性が評価されました。

今後は、デジタルソリューションなどを組み合わせることで、患者視点、サステナビリティの視点に考慮した仕組みを構築し、安定供給の実現と新たな価値提供を目指します。

*1 自動認識システム大賞：自動認識技術やシステムの発展と普及・啓発を目的として、先進的かつその効果が極めて顕著な自動認識関連の技術やシステムを表彰するもの

グローバル基準の品質管理

卸売 サービス

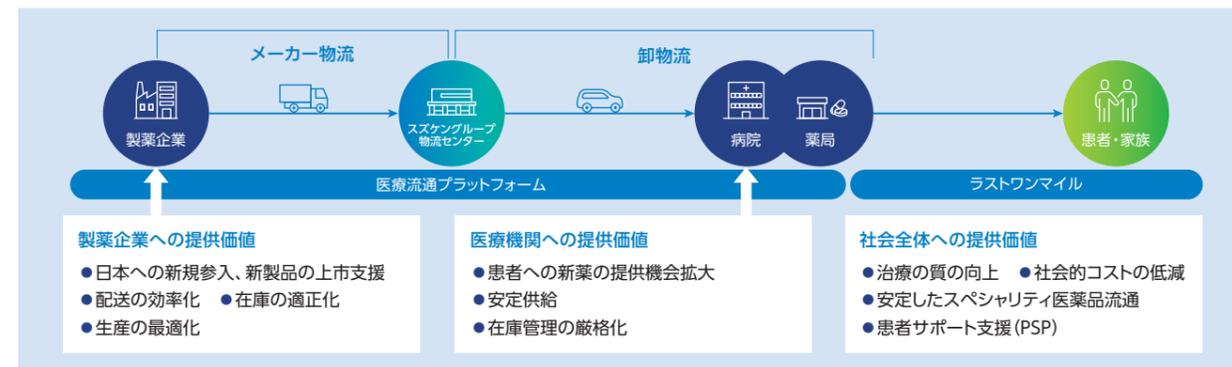
物流事業を担う株式会社エス・ディ・ロジでは、2008年に「ISO9001」の認証を取得し、メーカー物流においてGMP*2を考慮した品質管理を行ってきました。その後、「2015年版」を取得し、グローバル基準であるPIC/S*3 GDP*4に準拠した品質管理を実現。現在は、これまでに培ったノウハウを卸売センターと事業所に展開し、一貫通貫の品質管理強化に取り組んでいます。

「ISO9001：2015」の認証範囲

信頼性保証部、卸物流部、宮城物流センター、大阪事業所、メーカー物流部、神戸物流センター、古河物流センター、尼崎物流センター、杉戸物流センター、西神戸物流センター、西日本物流センター、東日本物流センター、六甲物流センター、筑波物流センター

- *2 GMP (Good Manufacturing Practice) : 医薬品の製造における製造管理と品質管理基準
- *3 PIC/S (医薬品査察協定および医薬品査察協同スキーム) : 各国政府や査察機関の間のGMPとGDPにおける二つの協力機関の統合呼称
- *4 GDP (Good Distribution Practice) : 医薬品の輸配送・保管過程における品質管理基準

輸送から保管までのトータル・トレーサビリティ管理



BCPへの対応

全国BCPネットワークの構築

卸売 サービス

メーカー物流と卸物流の連携による、東名阪を基盤とした強靱な物流ネットワークを構築しています。自然災害などの発生時には、この物流ネットワークを活用し、行政や製薬企業と連携して災害拠点病院などの医療機関に必要とされる医薬品を速やかに届けます。

強靱な全国BCPネットワーク



主なBCP対策設備

自家発電設備の設置

- 72時間連続稼働の設備：宮城、千葉、戸田、名南、阪神の各物流センター
- 上記以外の物流拠点にも自家発電設備・小型発電機を設置

軽油・ガソリンの備蓄

- 中央運輸(株)：東日本エリアの共同配送を約1週間まかなえる量を備蓄

衛星電話・優先電話の設置

- 衛星電話：主要拠点と物流センターに設置
- 優先電話：全支店に設置

従業員の安否確認システム

- グループ会社の全社員の安否をメールで確認するシステムを導入



千葉物流センターでの離着陸訓練



宮城物流センターの自家発電設備



中央運輸の自家給油スタンド

グループ人材育成

グループ一体での人材育成

卸売 製造 薬局 サービス

当社グループでは、入社年数・職位に応じた研修や選抜研修、自己学習支援や提案制度など、グループ社員を対象としたスキルアップおよび次世代リーダー育成に取り組んでいます。グループ合同研修やグループ内出向などを積極的に行うことで、業務スキルの獲得、人的ネットワークの構築にもつなげています。

中でも、社内公募による選抜研修では、経営幹部とのディスカッションやグループワークを実施し、参加者が新規プロジェクトへ参画する機会を設けることで、意欲ある社員が活躍できる機会を提供しています。また、DXの推進を経営戦略の軸と位置付けていることから、国家資格であるITパスポートと情報セキュリティマネジメントの取得の推奨や、「医療DX研修」の実施、IT・デジタルやDXに関する自己啓発メニューの提供など、IT・デジタルを含めた包括的なソリューションを提供できる人材の育成に力を入れています。

- ITパスポート取得者 1,522名(グループ全体)
 - 情報セキュリティマネジメント取得者 48名(スズケン)
- *2022年3月末時点



「医療DX研修」の様子

グループ提案制度「チエノワ」の推進

卸売 製造 薬局 サービス

グループ全社員の知恵を集結し、お得意さまのニーズに対応する新しいグループ文化を醸成する取り組みとして、2022年4月からグループ提案制度「チエノワ」をスタートしました。業務改善や新規事業のアイデア募集をはじめ、社員からの提案をきっかけとしたプロジェクトの組成や、新たなアイデアの提案を募るイベントの実施などを計画しています。また、事業計画立案に向けた研修や勉強会も実施する予定です。

「チエノワ」の推進により、「全員経営」の意識醸成と、新しい領域へ果敢にチャレンジする人材の育成・発掘、社内コミュニケーションの活性化を目指します。

ダイバーシティの推進

女性活躍の推進

卸売 製造 薬局 サービス

当社グループでは、女性社員を積極的に採用し、新規プロジェクトへの登用を進めるなど、能力を最大限に発揮できる環境の整備に努めています。女性活躍推進法に基づく行動計画の策定と女性社員の活躍推進により、スズケンを含めたグループ3社が、女性の活躍推進状況が優良な事業主として、厚生労働省から「えるぼし」の認定を受けています。

なお、スズケンでは、2020年6月から取締役役に1名、執行役員に1名の女性が就任しています。



Es・ディ・ロジが取得している「えるぼし」(3段階目)

子育て支援の推進

卸売 製造 薬局 サービス

当社グループでは、ライフイベントを経ながらも働き続けることができる仕組みの整備と浸透を図っています。次世代育成支援対策推進法に基づく「基準適合一般事業主認定」を受け、スズケンを含めたグループ7社が子育てサポート企業として厚生労働大臣から「くるみん」の認定を受けています。



Es・ディ・ロジが取得している「プラチナくるみん」

主な実績

	2019年度	2020年度	2021年度
女性従業員数(人)	1,119	1,122	1,038
女性従業員比率(%)	28.0	28.8	30.4
女性管理職相当数(人)	37	36	32
女性管理職相当比率(%)	2.9	2.9	3.1
男女の平均勤続年数の差(年)	11.3	11.1	10.6
新入社員に占める女性の割合(%)	33.8	52.4	37.8
障害者雇用率(%)	2.4	2.4	2.6
年次有給休暇取得率(%)	47.0	48.7	52.2
育児休業取得率(%)	47.0	61.9	50.5

注)各年度または年度末の実績値を掲載しています。障害者雇用率の実績値のみ6月1日時点の数値です。
女性従業員数・比率、女性管理職相当数・比率、男女の平均勤続年数の差、新入社員に占める女性の割合、年次有給休暇取得率、育児休業取得率はスズケン、障害者雇用率はスズケンとスズケンジョイナスの数値です。

障害者雇用の促進

卸売

スズケンでは2013年12月に特例子会社の株式会社スズケンジョイナスを設立。障害のある求職者を積極的に採用し、一人一人の障害の特性を見極め、職務開発に取り組んでいます。社員はスズケンの本社や物流センターなどに勤務し、伝票処理、データ入力などの業務に従事しています。2022年6月1日現在の障害者雇用率は2.6%であり、法定雇用率の2.3%を上回っています。



スズケンジョイナスでの業務の様子

従業員・家族の健康増進

心と身体の健康をサポート

卸売 製造 薬局 サービス

スズケンおよびEs・ディ・ロジ、スズケン健康保険組合は、2020年から3年連続で「健康経営優良法人」に認定されました。2022年には新たに株式会社サンキが大規模法人部門で認定されるなど、社員が安心して働ける職場環境の整備と、社員と家族の健康づくりを推進しています。



大規模法人部門:スズケン、サンキ

中小規模法人部門:Es・ディ・ロジ、スズケン健康保険組合

社員の心の健康については、外部の専門企業に委託し、定期的にストレスチェックを実施するとともに、専門家によるカウンセリングを利用できる体制を整備しています。また、社内に健康相談室を設置し、「こころとからだの健康相談窓口」として、専門知識を持った産業医と保健師が対応しています。

また、ヘルスケアテクノロジーズ株式会社が提供するオンライン健康医療相談サービス「HELPO(ヘルポ)※5」を導入し、社員と家族の健康維持・向上に努めています。

※5 HELPO:24時間365日、チャット形式で医師などの医療専門スタッフに相談できるほか、病院検索も可能

地域社会への取り組み

地方自治体との連携協定

卸売

医薬品卸売事業のグループ各社では、各地方自治体と2022年7月現在で78件の連携協定を締結し、地域住民の健康、高齢者の見守り、地域包括ケアシステムなどの支援に取り組んでいます。各協定の締結をきっかけに、さらなる関係構築から顧客の拡大、利益の獲得へと活動を広げていきます。

また、多職種連携においては、医療機関・保険薬局との関係性を生かし、地域の医療・介護に携わる人々をつなぐ役割を担っています。



愛知県大府市との連携協定締結式

地域社会と協働した健康増進への取り組み

薬局 サービス

保険薬局事業を担う株式会社ユニスマイルでは、2002年から「薬と健康の広場」を開催し、子ども薬剤師体験や健康相談を行っています。コロナ禍の2021年からはWeb版を開発。薬局紹介や薬・健康・食事に関する動画など、さまざまなコンテンツを提供しています。

介護事業を担う株式会社エスケアメイト、サンキ・ウエルビー株式会社では、サービス利用者や近隣住民と一緒に楽しむイベントや認知症サポーター養成講座などを開催し、相互理解を深めるとともに、地域から必要とされる企業を目指しています。



Web版「薬と健康の広場」

「スズケン市民講座」を通じた次世代育成支援

卸売

スズケンでは2001年から、各界の第一人者を講師に招き、社会のあり方、人間の生き方を考える「スズケン市民講座」を株式会社NHK文化センターと共催。次代を担う若者たちに貢献したいとの思いから、学生の方は無料で招待しています。

新型コロナウイルス感染症への対応

円滑なワクチン接種に向けた取り組み

卸売 サービス

当社グループでは全国の地方自治体からの要請を受け、接種会場・医療機関への新型コロナワクチンの配送を行っています。新型コロナワクチンは厳格な温度管理を要することから、厚生労働省や製薬企業が示す指針に従って、質の高い流通を実践しています。

また、新型コロナワクチンの配送・保管ニーズに応えるため、2021年4月からパナソニック株式会社と協業し、医薬品定温輸送ボックス[VIXELL]のレンタルサービス事業を行っています。ボックスの予冷、輸送、回収、メンテナンスまでを行うサービスとして注目されています。今後も、当社グループにおけるトータル・トレーサビリティシステムのノウハウを生かし、業界全体への活用を目指していきます。



ワクチン配送の様子



医薬品定温輸送ボックス[VIXELL]

医療機器・材料のラインナップ拡充

製造 サービス

当社グループでは医療機関・保険薬局の幅広いニーズに応えるため、2020年度以降、マスクや手袋を中心に新型コロナウイルス感染症対応の製品ラインナップ拡充に努めています。

2021年11月には、内視鏡検査時の飛沫感染予防マスク「Kenz e-mask」を発売。内視鏡と吸引用チューブを通すための切れ込みを設け、感染リスクを低減する効果があります。

また、株式会社三和化学研究所では、2020年7月より、「新型コロナウイルス(SARS-CoV-2)抗体迅速検出キット」を販売しており、医療機関で活用されています。



「Kenz e-mask」



使用時のイメージ



「新型コロナウイルス(SARS-CoV-2)抗体迅速検出キット」

Governance

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

スズケングループは、コーポレート・ガバナンスの強化を重要なテーマと位置付け、「マネジメント体制の強化」「リスク管理体制の強化」「ディスクロージャーおよびアカウンタビリティの充実」を基軸とした取り組みにより、当社グループに対するステークホルダーからの信頼を高め、継続的かつ健全な発展を図っていきます。

コーポレート・ガバナンスの状況

マネジメント体制の強化

スズケンは、経営監督機能と意思決定機能を取締役が担い、業務執行機能を執行役員が担う体制としています。これまでに役員退職慰労金制度の廃止、取締役の定員枠の縮小を行い、業績や貢献度に連動した役員報酬制度を導入しています。また、取締役会の監督・牽制機能の強化を図り、いっそうのコーポレート・ガバナンスの充実を目指すことを目的として、2021年6月に監査等委員会設置会社に移行しました。

当社子会社の管理体制に関しては、「当社からの取締役もしくは監査役の派遣」「関係会社管理規程に準拠した当社への報告・

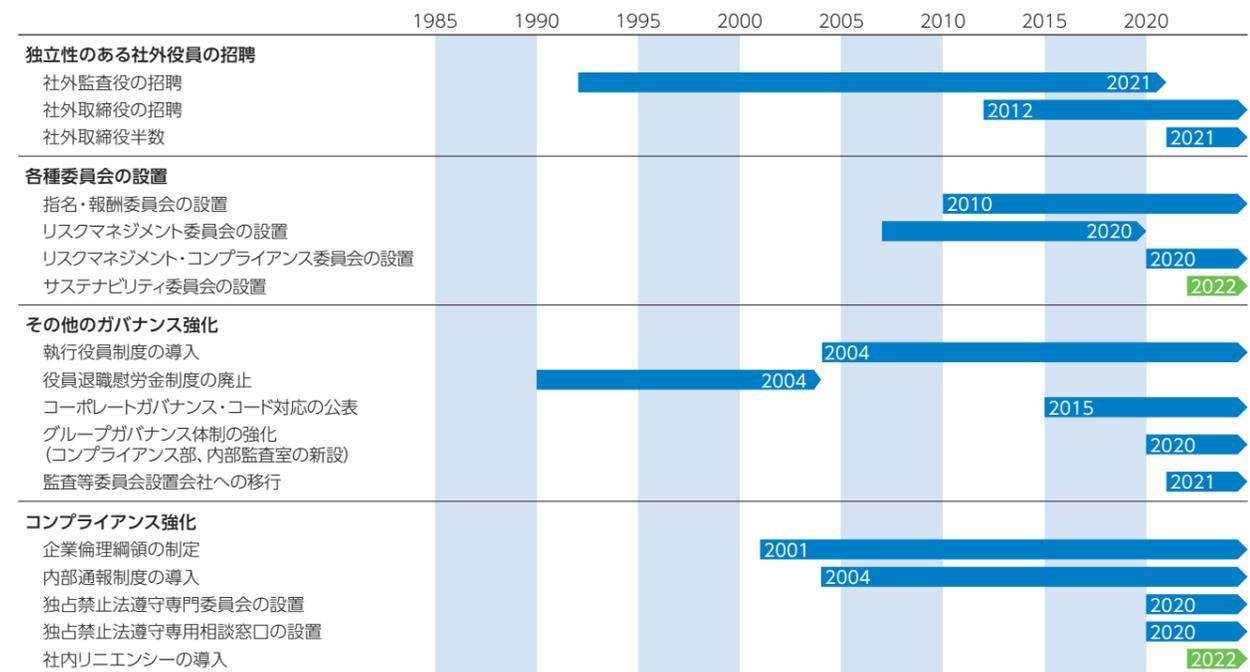
決裁承認体制」および「当社の監査等委員会、内部監査室および会計監査人による子会社各社の定期監査の実施」などにより、子会社の役員および従業員の職務執行状況の監督・監査を行っています。また、子会社各社の特質などを踏まえ、適切な内部統制システムの整備・指導を行っています。

また、グループガバナンスの強化に向けて、執行部門や監督部門が各々の役割を果たし綿密に連携する体制を構築し、グループ一体による経営を実践します。

取締役会

取締役会は、法令、定款および「取締役会規程」ならびにその他社内規程に基づき、重要事項を審議・決定するとともに、取締役

コーポレート・ガバナンス強化の変遷



および執行役員の職務執行の状況を監督します。

取締役会では法令により定められた事項や経営に関する重要事項を決定するとともに、取締役および執行役員からの報告を通じ、職務執行の的確性・効率性などを相互に監督・監視しています。

取締役会での意思決定の妥当性および職務執行の適法性・適正性の確保については、監査等委員3名(うち、社外取締役3名)が常時取締役会に出席、意見表明を行い、多面的に監督・監視を行います。

監査等委員会

監査等委員会は、原則として月1回、その他必要に応じて開催します。各監査等委員は監査等委員会の定めた監査等委員会監査等基準、年度の監査方針・監査計画に基づき、取締役会およびその他重要な会議に出席するほか、取締役、執行役員および内部監査部門などからの職務の執行状況の聴取、重要な決裁書類などの閲覧により、本社、主要な事業所および子会社において、業務および財産の状況、法令などの遵守体制、リスク管理体制などの内部統制システムが適切に構築され運用されているかに

ついて監査を行い、必要に応じて子会社から報告を受けます。

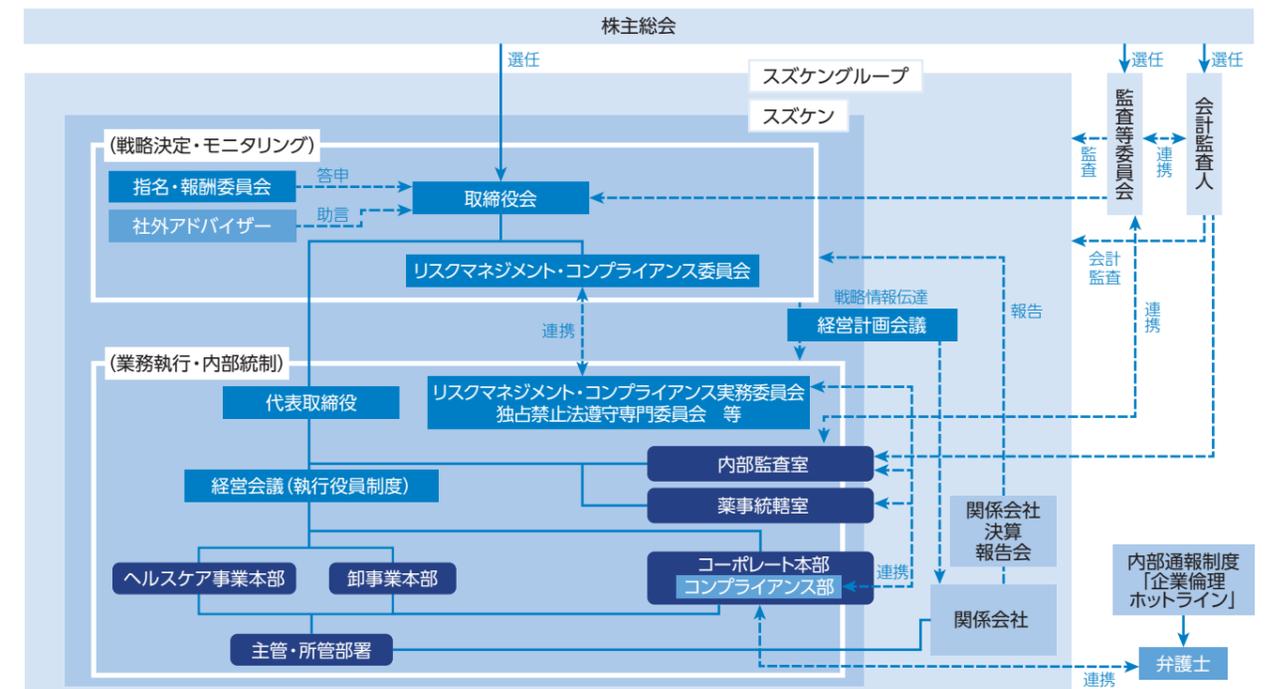
また、監査等委員として、それぞれが法律、会計の専門家および企業経営経験者である社外取締役3名を選任し、モニタリング機能の充実を図ります。

内部監査

内部監査は、社長直轄の内部監査室が担当し、内部監査規程・内部統制実施基準に基づき、当社の事業所および子会社を対象として、業務執行ラインの統制機能の有効性を監督し、適法性・適正性を継続的にモニタリングしています。また、金融商品取引法に基づく財務報告に係る内部統制の有効性評価も行っています。

内部監査は年度ごとに監査計画を立案し、社長より承認を受けた「監査計画」に基づき、実地・リモート・書面およびデータ分析評価などの手法を組み合わせ部門別・テーマ別監査を実施しています。監査終了後は社長に「監査報告書」を提出し、改善が必要な場合は被監査部門に対し、改善計画の作成と改善の指示を行い、フォローアップ監査において状況を評価しています。

ガバナンス全体概要図



注) 各種委員会は法令に基づく委員会ではありません。

ガバナンス

指名・報酬委員会

取締役、執行役員および参事の指名・報酬に関しては、取締役会にて選任された代表取締役2名、取締役最高顧問1名、社外取締役4名の計7名で構成される「指名・報酬委員会」を設置し、審議しています。委員の過半数は社外取締役で構成されており、その透明性・客観性を確保しています。また、当該委員長は、当該委員の中より取締役会が選任しています。

なお、当該委員会は、法令に基づく委員会ではありません。

取締役会の構成

当社取締役会は、原則月1回開催し、迅速かつ効率的に意思決定を行っています。取締役会メンバーは、性別・年齢などに

かかわらず、当社の事業に対し豊富な知識・経験を持つ取締役や高度な専門知識・見識を有した社外取締役により多様性と適正規模(定款に定める14名以内。内訳:取締役(監査等委員である取締役を除く)9名以内、監査等委員である取締役5名以内)を両立させる形で構成され、多面的に意思決定および監督・監視を行っています。また、社外取締役が半数を占めています。

さらに、監査等委員会による監督・監視体制を整えています。監査等委員については、企業経営経験者と、高度な専門的知識を有する弁護士、公認会計士で構成されています。

なお、社外取締役については、当社との間で特別な利害関係はなく、それぞれ独立役員として指定しています。

コーポレート・ガバナンスハイライト(2021年度)

機関設計の形態	監査等委員会設置会社
取締役の任期	1年
執行役員制度の導入	有
業績連動報酬制度の導入	有
取締役会の開催回数	18回
監査等委員会の開催回数	9回

社外取締役比率	社外監査等委員比率	女性取締役比率
50%	100%	10%
(5名/10名)	(3名/3名)	(1名/10名)

取締役(監査等委員である取締役を除く)および監査等委員である取締役のスキルマトリックス

氏名	取締役/監査等委員	社内/社外	男性/女性	企業経営	営業マーケティング	ロジスティクスSCM	財務・会計	法務・リスク管理・コンプライアンス	事業開発	行政経験	他企業経営経験 ※国際経験含む
別所 芳樹	取締役	社内	男性	★			★	★			
宮田 浩美	取締役	社内	男性	★	★	★			★		
浅野 茂	取締役	社内	男性	★		★	★		★		
田村 富志	取締役	社内	男性		★	★		★			
高橋 智恵	取締役	社内	女性					★			
薄井 康紀	取締役	社外	男性							★	
茶村 俊一	取締役	社外	男性		★						★
上田 圭祐	監査等委員	社外	男性				★				
岩谷 敏昭	監査等委員	社外	男性					★			
小笠原 剛	監査等委員	社外	男性				★	★			★

注) 各取締役特に期待する分野を最大4つ記載しており、記載していない分野の知見を持たないことを表すものではありません。

取締役会の実効性評価

2022年3月期の結果は、以下のとおりです。

(1)概要

当社取締役会は、指名・報酬委員会、経営会議、経営計画会議、関係会社決算報告会などの会議体(以下「連携会議体」と)の有機的連携を通じて、グループ全体のガバナンスを機能させています。

よって、当社では、「ガバナンス全体概要図」で関係性が示されるこれら会議体と取締役会が有機的に連携しているか確認する中で、当社取締役会の実効性評価を実施します。

(2)評価の主体および対象

当社取締役会の実効性評価は、中立性および独立性を担保するため、独立社外取締役5名が主体となり、経営管理部を事務局として実施します。

なお、当社取締役会の実効性評価は、取締役会自体の活動のみならず、連携会議体の活動についてもモニタリングの対象として実施します。事業年度を通じて連携会議体に全員または一部の独立社外取締役が継続的に出席し、また出席しない場合は議案資料・議事録を確認することなどにより、連携会議体との有機的連携の確認を踏まえ、当社取締役会が実効的に機能しているか、グループ全体でガバナンスが機能しているかをモニタリングします。

(3)評価の視点

2022年3月期の当社取締役会の実効性評価は、以下に例示される視点に従って行われました。

- ① グループ全体における法令遵守体制の整備状況の継続的確認
- ② 監査等委員会設置会社への移行に伴うグループ全体のガバナンス体制の整備状況の確認
- ③ 中期成長戦略の遂行状況の確認

(4)評価のとりまとめ

事業年度終了後、独立社外取締役は、各自がモニタリングした内容を報告して協議し、当該事業年度における当社取締役会の実効性評価の結果を取りまとめます。

なお、当該取りまとめの結果は、取締役会に協議事項として提出され、業務を執行する取締役との認識共有などが図られます。

このようにして取りまとめられた評価の結果は、取締役会および経営会議に提出され、これをすべての取締役および執行役員が共有し確認します。

(5)2022年3月期の取締役会の実効性に関する評価結果

以上のプロセスを経て確認された、2022年3月期における当社取締役会の実効性評価の結果は、以下のとおりです。

- ① 当社取締役会は、社内取締役5名および社外取締役5名より構成され、Web会議方式の併用などにより活発かつ多様な意見を交換し、適正に運営されています。
- ② 連携会議体では、Web会議方式の併用などにより活発かつ多様な意見が交換され、当社取締役会からの諮問事項の決定およびグループ全体におけるPDCAサイクルの確認などが適切に行われています。
- ③ 当社取締役会は、2019年11月の独占禁止法違反の疑いによる公正取引委員会の立入検査以降、グループ全体において再発防止策などを内容とする法令遵守体制の再構築を行っているものと認められます。
- ④ 当社取締役会は、グループ全体における法令遵守体制の整備状況を継続的に確認しているものと認められます。さらなる法令遵守体制の整備に向けて、引き続き継続的に確認を行っていきます。
- ⑤ 当社取締役会は、監査等委員会設置会社への移行に伴い、取締役会の効率的運用、連携会議体の再構成および経営会議の充実などにより、ガバナンス体制を効果的に整備しているものと認められます。
- ⑥ 当社取締役会は、中期成長戦略「May I “health” you? 5.0」の実行により、第3の創業に向けた新事業の立上げなどを着実に進めているものと認められます。
- ⑦ 当社取締役会は、経営会議、関係会社決算報告会などとの連携により、グループによる中長期の戦略の実行を適切にモニタリングしているものと認められます。

(6)2023年3月期についての評価の方針

2022年3月期の取締役会の実効性評価に至る検証を踏まえ、

ガバナンス

当期の取締役会の実効性評価は、次の課題を認識したうえで実施します。

- ① グループ全体における法令遵守体制の整備状況の継続的確認
- ② 中期成長戦略の達成状況の確認
- ③ 次期計画の策定状況の確認
- ④ グループ全体のガバナンス体制の整備状況の確認

取締役に対するトレーニング

当社は、新任取締役に対しリスクやコンプライアンスに関する研修を行っています。また、その役割と責務を適切に果たすために必要な社外研修やe-ラーニングによる社内研修などを、必要に応じて適宜実施するものとしています。

役員報酬の内容

当社は2016年6月13日開催の取締役会において、取締役の個人別の報酬などにかかる決定方針を決議しています。取締役の報酬の決定については、「取締役・執行役員・参事評価内規」「取締役・執行役員・参事処遇内規」に基づき、全社業績指標および担当部門業績指標を用いた総合的な業績評価を実施し、客観性・透明性を確保するため、取締役会の諮問機関であり、社外取締役が委員の過半数を占める「指名・報酬委員会」にて

審議のうえ、その意見を尊重し取締役会にて決議しています。報酬体系は、「固定報酬」と「業績連動報酬」の2区分を設けており、取締役最高顧問および社外取締役を除く全取締役で同一としています。報酬の比率は、業績連動報酬を高く設定し、業績結果を反映しています。2021年度の取締役および監査役の報酬等の総額は下記のとおりです。

政策保有株式

当社は、取引・協業関係の構築・維持・強化のための手段の一つとして、企業価値向上につながる企業の株式を政策保有株式の対象とすることを基本方針としており、取締役会が個別の政策保有株式について保有の適否を検証しています。企業価値向上が期待できないと判断した企業の株式については、時期などを考慮し売却します。

政策保有株式の縮減については、中長期的な企業価値の向上に向け、2026年3月期までを目途に純資産の10%程度まで段階的に縮減していきます。2022年3月期には、9銘柄(約129億円)の縮減を実施しました。

また、政策保有株式にかかる議決権の行使については、当社の中長期的な企業価値向上に資するものか否か、また当該企業の株主共同の利益に資するものか否かなどを議案ごとに総合的に判断しています。

取締役および監査役の報酬等

区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の員数(名)
		基本報酬 (基礎報酬)	業績連動報酬等 (単年度業績連動報酬)	非金銭報酬等 (譲渡制限付株式報酬)	
取締役 (監査等委員を除く) (うち社外取締役)	308 (25)	162 (25)	112 (-)	34 (-)	11 (4)
取締役 (監査等委員) (うち社外取締役)	25 (25)	25 (25)	- (-)	- (-)	3 (3)
監査役 (うち社外監査役)	13 (4)	13 (4)	- (-)	- (-)	4 (2)
合計 (うち社外役員)	348 (55)	201 (55)	112 (-)	34 (-)	18 (9)

注) 当社は、2021年6月25日開催の第75期定時株主総会決議に基づき、同日付で監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行しています。

コンプライアンス・リスクマネジメントの基本的な考え方

当社グループは、「コンプライアンスは行動の最上位にある」を掲げ、従業員一人一人のコンプライアンス意識の醸成や継続的な向上に努めています。すべての従業員が、法令遵守はもとより、ステークホルダーの期待や要望に応える行動を実践することで、「事業の発展と社会の利益との調和」を図っています。また、会社の資産を保全することがすべてのステークホルダーの期待に応えることであると考え、実効性のあるリスク管理体制の構築・整備・運用に努めています。

コンプライアンス・リスクマネジメント

企業倫理綱領の制定

当社では、従業員一人一人が主体的かつ自主的に実践すべき基本となる行動規範を明らかにするため、「スズケン企業倫理綱領」および「企業倫理綱領細則」を制定しています。

コンプライアンス研修の実施と従業員の宣誓

コンプライアンス浸透に向けた活動として、毎年度、グループの役員・執行役員・参事・理事・従業員を対象に、e-ラーニングなどによるコンプライアンス研修を行っています。研修後、「コンプライアンスが行動の最上位にあることを常に意識し、違反に当たる行為は一切しない」と一人一人が宣誓しています。また、コンプライアンスに関する職場ディスカッションも実施しています。

独占禁止法遵守に向けた取り組み

当社は、独立行政法人地域医療機能推進機構(JCHO)の入札に関する独占禁止法違反容疑について、2021年6月に東京地方裁判所から同法違反による罰金支払いの判決を受け、また、2022年3月に公正取引委員会から排除措置命令および課徴金納付命令を受けました。

また、当社の子会社である株式会社翔葉は、2021年11月に独立行政法人国立病院機構(NHO)の入札において独占禁止法違反の疑いがあるとして、公正取引委員会の立ち入り検査を受けました。

当社としましては、翔葉と共に、このたびの事態を厳粛かつ真摯に受け止め、公正取引委員会の検査に全面的に協力しています。グループをあげて再発防止に向けたコンプライアンス

遵守徹底に取り組み、二度とこのような事態を起こさないことで、信頼の回復に尽力していきます。

(1)コンプライアンス遵守の徹底

- 同業他社との接触ルールの厳格化
- 独占禁止法の正しい理解の徹底
- 自己宣誓書の取得

(2)コンプライアンス遵守の徹底に向けた組織変更

- 「コンプライアンス部」「内部監査室」の設置
- 薬事・内部統制・監査担当取締役およびコンプライアンス担当執行役員の設置
- 「リスクマネジメント・コンプライアンス委員会」の設置
- 「独占禁止法遵守専門委員会」の設置

(3)独占禁止法遵守専用相談窓口の設置

(4)社内リニエンシーの導入

コンプライアンス・リスクマネジメント体制の概要

(1)取締役会

企業戦略的な観点からリスク管理を総合的に監督する権限を有し、企業戦略を円滑に展開するうえでのリスク管理にかかる適切な資源配分、総合的なリスク対策に関する決定を行います。

ガバナンス

(2) リスク管理責任者

当社グループのリスク管理の責任者として、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会、セグメント実務委員会、リスクマネジメント・コンプライアンス実務委員会、販売情報提供活動審査・監督実務委員会、独占禁止法遵守専門委員会、コンプライアンス部、主管・所管部署、リスクオフィサーを統制し、指揮を執ります。

(3) リスクマネジメント・コンプライアンス委員会

取締役会の下部機構として、当社グループのリスク管理を適切に行うため、リスク管理に関する方針や方向性を策定し、必要に応じて取締役会に答申、報告を行います。

(4) セグメント実務委員会

当社グループセグメントのリスク管理を効果的、効率的に行うため、実際の側面から対策を検討し、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会に対して必要な報告や提案を行います。

(5) リスクマネジメント・コンプライアンス実務委員会

当社グループのリスク管理を効果的、効率的に行うために、実際の側面から対策を検討し、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会に対して必要な報告や提案を行います。

(6) 販売情報提供活動審査・監督実務委員会

当社グループの販売情報提供活動の審査・監督を効果的、効率的に行います。また、社長直轄組織の「薬事統轄室」から定期的に報告を受け、実際の側面から課題を検討し、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会に対して必要な報告や提案を行います。

(7) コンプライアンス部

経営者および各部門間、子会社間の調整を図り、リスク全般に関する全社的な現状把握および分析、ならびに対策の立案および実施を一元的に管理します。

(8) 独占禁止法遵守専門委員会

独占禁止法の遵守が、当社グループ御セグメントのガバナンスにおける最重要項目の一つであるとの観点から、定期的な実態把握および具体的な側面から施策を検討・検証し、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会に対して必要な報告や提案を行います。

(9) 本社各部署の責任者(リスクオーナー)

主管するリスクに関して、コンプライアンス部と連携して、リスク情報の早期入手、再発防止策を立案します。

(10) 推進責任者(リスクオフィサー)

各部署や子会社のリスク管理の推進責任者として、委員会で検討されたリスク管理に関する事項について従業員への周知徹底を図ります。また、自部署のリスクの管理およびその従業員への教育指導を行います。

内部通報制度の導入

法令などを誠実に遵守する体制を補完するものとして、内部通報制度「企業倫理ホットライン」を設置しています。法令・定款違反行為、その他当社グループのブランドを傷つける行為が行われた、または行われようとしていることを従業員などが知ったときは「企業倫理ホットライン」へ通報することを義務付けています。当制度を運用することで、早期にリスクを察知し、速やかに是正措置を講じています。

薬事関連法令、医薬品情報提供に関する取り組み

薬事関連法令や医薬品情報提供に関して管理・監督を行う社長直轄組織の「薬事統轄室」を設置し、支店などの管理薬剤師を中心に医薬品医療機器等法、販売情報提供活動ガイドラインなどの遵守およびGDPガイドライン対応など品質向上に取り組んでいます。またグループ会社との連携により、コンプライアンス体制強化を図っています。

贈収賄・不正行為防止への取り組み

企業倫理綱領細則において、「公平・公正かつ透明な取引と対等な関係づくり」および「関連法規の遵守」を行動規範として定め、贈収賄・不正行為防止に取り組んでいます。

役員・執行役員・参事・理事・従業員へのコンプライアンス浸透に向けたコンプライアンス研修を行うとともに、海外における贈収賄防止法に関する学習を定期的に行っています。

反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方・体制

当社は、「企業は社会の公器であること」の認識および「高い倫理観」の上に立ち、積極的に社会的責任を果たしていくとともに、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力および団体には毅然とした態度で臨みます。

重要な行動指針である「企業倫理綱領」および「企業倫理綱領細則」にて、反社会的勢力・団体からの不当・不法な要求などに対する姿勢および具体的対策を明文化し、社内コミュニケーションシステムなどを通じた教育・研修により、すべての役員、執行役員、参事、理事および従業員への周知徹底に努めています。

また、外部専門機関などとの緊密な連携体制を整え、子会社のリスク管理責任者を含め、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会にて、外部専門機関などから入手した反社会的勢力に関する情報を共有し、注意喚起を図ります。

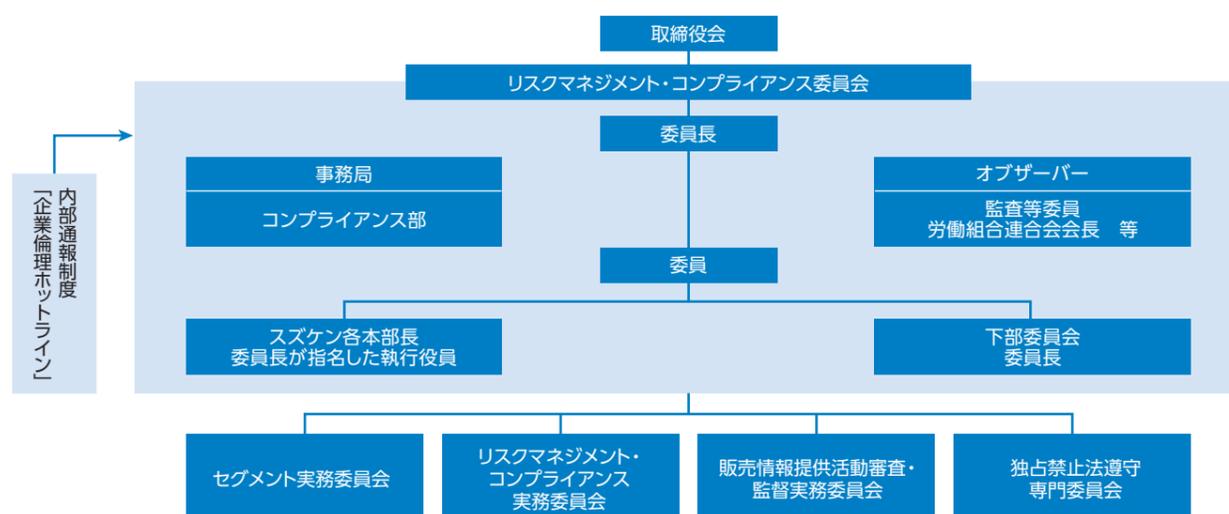
反社会的勢力が取引先や株主となり、不当・不正な要求をする被害を未然に防ぐよう、適正な企業調査の実施および外部専門機関などからの素早い情報収集に努めます。

情報セキュリティの強化

企業活動において、収集・蓄積・伝達・提供される情報は極めて重要な資産です。当社グループでは情報資産を適切に保護し、リスクに対応するため、「情報セキュリティポリシー」を定めています。また、情報システムおよびネットワークの適切な運用管理、開発、利用に関する情報セキュリティ対策を体系的に定めるとともに、定期的な教育によって社員の意識向上に努めています。情報セキュリティ組織は、コンプライアンス部を中心に、取締役会、情報セキュリティ責任者、リスクマネジメント・コンプライアンス委員会などから構成され、情報資産を誤用または悪用から保護するとともに、損失を最小限にするため、サイバーセキュリティを含む情報セキュリティの強化を図っています。

デジタル化の進展によって情報セキュリティへのリスクが高まる中、デジタル化に対応した新たなビジネスモデル構築を進めるうえでも、時代の変化に応じて「情報セキュリティポリシー」の見直しや体制強化を図り、グループ全体のセキュリティレベルの向上に取り組んでいきます。

リスクマネジメント・コンプライアンス体制図



ガバナンス

社外取締役メッセージ



社外取締役
薄井 康紀

新体制における長期的成長に向けたイノベーションに期待

2021年度は、スズケングループが他社に先駆けて進めてきたヘルステック企業との協業が新たなビジネスとして形になり始めました。2022年度は中期成長戦略の最終年度であり、現在は次期中期経営計画に向けた準備を進めている最中ですが、経営においては、より長期的な視点でどうありたいかを意識する必要があります。変化を続ける世の中にあっては、社会動向をいち早く捉え、それを踏まえて社会に提供していく価値を描き、その実現に向かってイノベーションを起こしていくことが重要です。

スズケンは2022年4月に社長が交代し、新体制となりました。創業以来90年にわたって積み上げてきたノウハウと、これまでの協業の成果を組み合わせ新たなサービスを創出し、一段高い次元への成長を加速させていきます。

当たり前のことではありますが、成長の大前提は、独占禁止法や薬事関連法規といった法令遵守を徹底し、社会インフラとしての使命を果たしていくことです。コンプライアンスを含め、グループ全体としてガバナンスが効いているかを監視・監督する役割を果たし、長期的成長に貢献していきます。

持続的成長に向けて土台となるガバナンスを強化

スズケングループにとって2022年度は、「健康創造事業体」の実現に向けてスピード感を持って新たな挑戦を始めると同時に、「サステナビリティ委員会」を新設し、グループガバナンス体制の強化も含めたグループ一体での企業基盤強化に取り組む、重要な1年となります。

社会に価値を提供していくためには、ステークホルダーからの信頼を得ることが最重要であり、その土台となるのがガバナンスです。先行きが不透明な現代において企業価値を向上させるためには、コンプライアンスの強化はもちろんのこと、取締役会における議論の活性化も必須です。今後はサステナビリティ委員会からの提言も議論の活性化を促してくれると期待しています。

私は、持続的な成長のためには長期的視点で未来を描く必要があり、不確実なものであるからこそ、なるべく多くの人の知見を入れることが大切だと考えています。その知見を増やす役割を担うのが私たち社外役員です。私は企業経営経験者としての知見を活用し、その役割をしっかりと果たしていきます。



社外取締役
茶村 俊一

各社の特長を生かしたグループガバナンスを重視

スズケンは、2021年6月に監査等委員会設置会社に移行しました。監査等委員会は、3ラインディフェンスの機能である内部監査室やコンプライアンス部、薬事統轄室などと密な連携を図ることで、グループガバナンス体制を強化する役割を担っています。実効性評価では、引き続き、取締役会のみならず、指名・報酬委員会や経営会議といった連携会議体も評価対象とし、グループ全体でガバナンスが機能しているかどうかをモニタリングしています。

スズケンはホールディングスではなく事業会社である中でどのようにグループガバナンスを効かせるかが重要です。グループ各社の自主性を尊重しつつ、グループとしてどのように企業価値を上げていくのか検討を続けていきます。

イノベティブ人材の育成と専門人材の登用を

スズケングループは、従来のビジネスモデルに磨きをかけるとともに、多様な企業との協業により新規事業の創出を進めている最中で、イノベティブな発想を持つ人材の育成をよりいっそう強化する必要があります。また、協業によりDXを推進するにあたって、IT知的財産、個人情報、M&Aや税務・会計などに関する戦略立案とリスク管理を強化する必要があり、これらについて戦略的なアドバイスができるIT技術者や会計士、税理士、弁護士などの専門人材の雇用・育成も検討いただきたいと思います。

このような状況の下、弁護士としてマネジメントの視点も踏まえた助言をすることで、企業の土台であるガバナンスの強化と健全な事業活動の継続に貢献していく所存です。

経験を生かした提言で議論の活性化に貢献

私が顧問を務める銀行でもデジタル化を進めていますが、銀行員が対面によるコミュニケーションで培った顧客との接点をいかにデジタルと融合させられるか、その真価が問われる段階にあります。DXを戦略の軸としてヘルスケアプラットフォームの構築を進めているスズケングループにおいても、リアルで得た顧客起点の発想が重要であると考えています。プラットフォームの枠を早期に創り上げ、開発に現場を知っているスタッフを巻き込むことの重要性を取締役会で提言しています。

企業の持続的な発展には、グループ全体でオープンな議論を行うことが重要であり、これは会社と社員を守ることもつながります。企業経営やコンプライアンスを監督してきた経験を生かし、企業文化の発展にも貢献していきます。



社外取締役 (監査等委員)
上田 圭祐



社外取締役 (監査等委員)
岩谷 敏昭



社外取締役 (監査等委員)
小笠原 剛

取締役



別所 芳樹

取締役最高顧問

- 1966年 4月 (株)東海銀行(現在の(株)三菱UFJ銀行)入行
- 1970年 3月 当社入社
- 1970年 8月 取締役
- 1973年 1月 常務取締役
- 1973年 12月 専務取締役
- 1975年 4月 代表取締役専務
- 1983年 6月 代表取締役社長
- 2004年 6月 代表取締役社長執行役員
- 2007年 4月 代表取締役会長執行役員
- 2020年 4月 取締役最高顧問(現任)



田村 富志

取締役専務執行役員
コーポレート本部長

- 1984年 4月 当社入社
- 2010年 7月 三重営業部長
- 2012年 4月 執行役員
- 2014年 4月 名古屋営業部長
- 2015年 4月 常務執行役員
- 2016年 4月 営業推進統轄部長
- 2016年 6月 取締役常務執行役員
- 2017年 4月 営業本部副本部長兼 営業推進統轄部長
- 2020年 4月 取締役専務執行役員(現任) 卸事業本部長
- 2022年 4月 コーポレート本部長(現任)



薄井 康紀

社外取締役

- 1976年 4月 厚生省(現在の厚生労働省)入省
- 2006年 9月 厚生労働省政策統括官(社会保障担当)
- 2008年 7月 社会保険庁総務部長・日本年金機構設立準備事務局長
- 2010年 1月 日本年金機構副理事長
- 2013年 12月 厚生労働省退職
- 2015年 12月 日本年金機構副理事長退任
- 2016年 6月 当社社外取締役(現任)



上田 圭祐

社外取締役(監査等委員)

- 1962年 10月 公認会計士五領田元男事務所入所
- 1966年 4月 公認会計士登録
- 1968年 12月 監査法人丸の内会計事務所(現在の有限責任監査法人トーマツ)入所
- 1998年 4月 公益財団法人日比科学技術振興財団監事(現任)
- 2000年 4月 財団法人越山科学技術振興財団監事(現任)
- 2001年 10月 公益財団法人三甲美術館監事(現任)
- 2006年 4月 公認会計士上田圭祐事務所開業
- 2012年 6月 当社社外取締役
- 2018年 9月 (株)メイホーホールディングス社外監査役(現任)
- 2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)



宮田 浩美

代表取締役会長執行役員

- 1984年 4月 当社入社
- 2006年 6月 物流部長
- 2008年 6月 執行役員
- 2009年 4月 経営企画部長
- 2011年 4月 常務執行役員
- 2012年 4月 専務執行役員
- 2012年 6月 取締役専務執行役員
- 2013年 4月 企画本部兼経営企画部長
- 2014年 4月 企画本部長
- 2015年 4月 取締役副社長執行役員
- 2016年 4月 代表取締役社長執行役員
- 2022年 4月 代表取締役会長執行役員(現任)



高橋 智恵

取締役執行役員
薬事・内部統制・監査担当 兼 薬事統轄室長

- 2000年 4月 当社入社
- 2015年 4月 薬事管理部長
- 2017年 2月 コーポレートコミュニケーション部長
- 2019年 2月 薬事統轄室長
- 2020年 4月 執行役員 薬事・内部統制・監査担当兼 薬事統轄室長(現任)
- 2020年 6月 取締役執行役員(現任)



茶村 俊一

社外取締役

- 1969年 3月 (株)松坂屋(現在の(株)大丸松坂屋百貨店)入社
- 1999年 5月 同社取締役名古屋事業部長兼名古屋店長
- 2002年 5月 同社代表取締役専務名古屋事業部長兼名古屋店長
- 2006年 5月 同社代表取締役社長執行役員
- 2006年 9月 (株)松坂屋ホールディングス(現在のJ.フロントリテイリング(株))代表取締役社長
- 2007年 9月 J.フロントリテイリング(株)取締役
- 2010年 3月 同社代表取締役社長
- 2013年 4月 同社代表取締役会長
- 2016年 6月 中部日本放送(株)社外取締役(現任)
- 2020年 6月 J.フロントリテイリング(株)特別顧問(現任)
- 2021年 6月 当社社外取締役(現任)



岩谷 敏昭

社外取締役(監査等委員)

- 1992年 4月 弁護士登録 牛田・白波瀬法律事務所入所
- 1994年 6月 当社社外監査役
- 2000年 10月 アス法法律事務所開業
- 2001年 9月 弁理士登録
- 2009年 4月 甲南大学法科大学院教授(現任)
- 2013年 4月 大阪大学大学院高等司法研究科 招聘教授(現任)
- 2013年 5月 大阪大学知的財産センター(現在の知的基盤総合センター)特任教授(現任)
- 2015年 6月 当社社外取締役
- 2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)



浅野 茂

代表取締役社長執行役員

- 1990年 4月 当社入社
- 2005年 3月 (株)コラボクリエイト(現在の(株)エス・ディ・コラボ)代表取締役社長
- 2009年 6月 執行役員
- 2010年 7月 SCM本部長
- 2012年 4月 常務執行役員
- 2015年 4月 専務執行役員 企画本部兼 薬事管理部・CSR推進室担当
- 2015年 6月 取締役専務執行役員
- 2017年 4月 コーポレート本部長兼 経営企画部長兼リスクマネジメント統轄室担当
- 2019年 4月 取締役副社長執行役員 コーポレート本部長兼 リスクマネジメント・薬事担当
- 2020年 4月 コーポレート本部長
- 2021年 4月 代表取締役副社長執行役員
- 2022年 4月 代表取締役社長執行役員(現任)

社外取締役および監査等委員である社外取締役 選任理由

社外取締役および監査等委員である社外取締役については、当社との人的関係、資本的關係、取引関係、その他利害関係はなく、独立役員として指定しています。社外取締役の薄井康紀氏は、長年にわたり厚生労働行政に携わった豊富な知識・経験を有し、茶村俊一氏は、百貨店業界を中心に、長年にわたり企業経営に携わった豊富な経験を有しており、客観的かつ中立的な意思決定および監督・監視に適任と考え、招聘しています。監査等委員である社外取締役の上田圭祐氏は公認会計士として、岩谷敏昭氏は弁護士および弁理士としての高度な専門的知識および見識を有し、小笠原剛氏は金融業界を中心に、長年にわたり企業経営に携わった豊富な経験を有しており、客観的かつ中立的な意思決定および監督・監視に適任と考え、招聘しています。



小笠原 剛

社外取締役(監査等委員)

- 1977年 4月 (株)東海銀行(現在の(株)三菱UFJ銀行)入行
- 2006年 1月 (株)三菱東京UFJ銀行(現在の(株)三菱UFJ銀行)執行役員総務リスク管理部長
- 2008年 6月 同社常務取締役
- 2011年 5月 同社専務取締役チーフ・リスクオフィサー兼チーフ・コンプライアンス・オフィサー
- 2012年 6月 同社代表取締役副頭取 中部駐在 同社常勤顧問
- 2016年 6月 トヨタ紡織(株)社外取締役(現任)
- 2017年 6月 (株)御園座代表取締役会長(現任)
- 2018年 6月 (株)三菱UFJ銀行顧問(現任)
- 2020年 6月 タキヒヨー(株)社外取締役(現任)
- 2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)

11年間の要約財務ハイライト

(株)スズケンおよび子会社

	百万円 1株当たり情報除く				百万円 1株当たり情報除く						
	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
経営成績:											
売上高	¥ 1,859,917	¥ 1,894,594	¥ 1,988,216	¥ 1,969,689	¥ 2,228,331	¥ 2,126,993	¥ 2,123,997	¥ 2,132,362	¥ 2,213,478	¥ 2,128,218	¥ 2,232,774
経常利益	23,122	27,493	35,320	30,093	45,721	27,764	29,019	36,154	41,467	18,272	23,418
親会社株主に帰属する当期純利益	8,050	14,350	21,447	18,920	28,960	21,308	18,820	30,204	28,213	7,895	14,393
包括利益	9,947	24,637	23,601	47,214	31,489	17,217	21,974	21,768	27,597	12,010	11,158
財政状態:											
純資産	289,759	309,827	325,996	367,798	393,948	396,496	406,425	401,625	412,708	417,912	418,062
総資産	972,076	1,014,242	1,027,133	1,086,685	1,178,386	1,109,012	1,173,326	1,189,238	1,112,507	1,114,421	1,141,717
キャッシュ・フロー:											
営業活動によるキャッシュ・フロー	65,542	54,006	△ 41,054	47,209	20,457	27,013	98,066	41,751	△ 25,817	15,602	9,520
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 14,643	△ 11,158	△ 12,408	△ 32,624	△ 7,315	△ 5,497	894	1,938	1,199	△ 14,586	1,439
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,010	△ 5,084	△ 5,169	△ 5,585	△ 7,561	△ 15,567	△ 12,691	△ 27,261	△ 17,167	△ 7,393	△ 11,599
現金及び現金同等物の期末残高	114,659	152,449	93,832	102,860	108,414	114,345	200,609	217,025	175,215	168,818	168,215
1株当たり情報:(円)											
1株当たり純資産	3,211.55	3,433.84	3,611.37	3,705.12	3,969.08	4,097.85	4,284.80	4,390.98	4,618.33	4,675.23	4,749.59
1株当たり当期純利益 (EPS)	89.30	159.19	237.93	190.82	292.13	216.92	198.21	322.73	310.26	88.52	163.19
経営指標:											
自己資本比率 (%)	29.8	30.5	31.7	33.8	33.4	35.7	34.6	33.7	37.0	37.4	36.6
自己資本利益率 (ROE) (%)	2.8	4.8	6.8	5.5	7.6	5.4	4.7	7.5	6.9	1.9	3.4
株価収益率 (倍)	28.6	22.0	16.8	19.2	13.1	16.8	22.2	19.9	12.7	48.9	22.2
連結配当性向 (%)	56.0	31.4	25.0	28.3	23.6	24.9	32.3	21.4	23.2	81.3	44.1
従業員数 (人)	15,155	14,842	15,287	15,829	16,208	16,456	15,816	15,585	15,477	15,041	14,032

注記:

- 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式が存在しないため記載していません。
- 2015年4月1日付で1株につき1.1株の割合で株式分割を行いました。2014年度の期首に当該株式分割が行われたものと仮定し、1株当たり純資産額および1株当たり当期純利益を算出しています。
- 2016年度より「仕入割引に関する会計方針の変更」を行っており、2015年度においては当該会計方針の変更を反映した遡及適用後の数値を記載しています。
- 「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を2018年度の期首から適用しており、2017年度に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっています。
- 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を2021年度の期首から適用しており、2021年度に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した後の指標等となっています。

連結貸借対照表

(株)スズケンおよび子会社

	単位：百万円	
	2020年度(2021年3月31日)	2021年度(2022年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	151,123	141,377
受取手形及び売掛金	490,569	517,385
有価証券	60,997	60,086
商品及び製品	126,902	130,584
仕掛品	2,008	2,465
原材料及び貯蔵品	3,708	4,938
仕入割戻し等未収入金	21,464	20,849
その他	3,730	6,179
貸倒引当金	△772	△930
流動資産合計	859,733	882,936
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	135,386	137,727
減価償却累計額	△80,646	△83,906
建物及び構築物（純額）	54,740	53,820
機械装置及び運搬具	23,579	23,515
減価償却累計額	△20,379	△21,025
機械装置及び運搬具（純額）	3,200	2,489
工具、器具及び備品	18,534	18,237
減価償却累計額	△16,151	△15,560
工具、器具及び備品（純額）	2,383	2,677
土地	52,452	51,286
リース資産	4,398	4,368
減価償却累計額	△3,117	△3,201
リース資産（純額）	1,280	1,166
建設仮勘定	1,817	7,675
有形固定資産合計	115,875	119,116
無形固定資産		
のれん	213	1,180
その他	8,880	9,996
無形固定資産合計	9,094	11,177
投資その他の資産		
投資有価証券	94,748	89,969
長期貸付金	489	472
繰延税金資産	2,393	3,232
退職給付に係る資産	18,099	20,009
その他	14,925	15,214
貸倒引当金	△938	△410
投資その他の資産合計	129,719	128,487
固定資産合計	254,688	258,780
資産合計	1,114,421	1,141,717

	単位：百万円	
	2020年度(2021年3月31日)	2021年度(2022年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	643,769	664,280
未払法人税等	3,202	6,355
返品調整引当金	227	—
賞与引当金	6,264	6,646
独占禁止法関連損失引当金	3,812	5,475
その他	12,789	15,120
流動負債合計	670,065	697,879
固定負債		
繰延税金負債	18,867	17,598
再評価に係る繰延税金負債	1,337	1,213
役員退職慰労引当金	242	26
退職給付に係る負債	2,844	2,310
その他	3,153	4,627
固定負債合計	26,444	25,776
負債合計	696,509	723,655
純資産の部		
株主資本		
資本金	13,546	13,546
資本剰余金	39,093	39,337
利益剰余金	387,350	394,296
自己株式	△57,198	△61,504
株主資本合計	382,792	385,675
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	38,660	34,211
土地再評価差額金	△5,821	△4,750
為替換算調整勘定	34	662
退職給付に係る調整累計額	1,381	1,887
その他の包括利益累計額合計	34,254	32,011
非支配株主持分	864	375
純資産合計	417,912	418,062
負債純資産合計	1,114,421	1,141,717

連結損益計算書

(株)スズケンおよび子会社

	単位：百万円	
	2020年度	2021年度
売上高	2,128,218	2,232,774
売上原価	1,970,637	2,071,780
売上総利益	157,580	160,994
返品調整引当金戻入額	487	-
返品調整引当金繰入額	227	-
差引売上総利益	157,840	160,994
販売費及び一般管理費	148,683	147,216
営業利益	9,156	13,777
営業外収益		
受取利息	167	196
受取配当金	1,553	1,571
受入情報収入	5,652	5,861
その他	2,618	2,556
営業外収益合計	9,992	10,185
営業外費用		
支払利息	49	51
不動産賃貸費用	246	252
新型コロナウイルス感染対策費用	454	-
その他	125	241
営業外費用合計	876	545
経常利益	18,272	23,418
特別利益		
固定資産売却益	86	825
投資有価証券売却益	709	7,333
関係会社株式売却益	162	-
その他	73	33
特別利益合計	1,033	8,192
特別損失		
固定資産除売却損	357	146
減損損失	410	1,848
特別退職金	2	4,814
独占禁止法関連損失	3,499	2,000
事業再構築損失	2,363	-
その他	113	314
特別損失合計	6,748	9,125
税金等調整前当期純利益	12,557	22,484
法人税、住民税及び事業税	4,800	8,964
法人税等調整額	△241	△952
法人税等合計	4,559	8,012
当期純利益	7,998	14,472
非支配株主に帰属する当期純利益	102	78
親会社株主に帰属する当期純利益	7,895	14,393

連結包括利益計算書

(株)スズケンおよび子会社

	単位：百万円	
	2020年度	2021年度
当期純利益	7,998	14,472
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	2,916	△4,449
為替換算調整勘定	△19	31
退職給付に係る調整額	1,062	506
持分法適用会社に対する持分相当額	53	596
その他の包括利益合計	4,012	△3,314
包括利益	12,010	11,158
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	11,907	11,079
非支配株主に係る包括利益	102	78

連結株主資本等変動計算書

(株)スズケンおよび子会社

単位：百万円

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
2020年4月1日残高	13,546	39,131	386,233	△57,315	381,596
当期変動額					
剰余金の配当			△6,778		△6,778
親会社株主に帰属する 当期純利益			7,895		7,895
自己株式の取得				△1	△1
自己株式の処分		△3		118	114
非支配株主との取引に 係る親会社の持分変動		△33			△33
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）					
当期変動額合計	—	△37	1,116	116	1,196
2021年3月31日残高	13,546	39,093	387,350	△57,198	382,792
2021年4月1日残高	13,546	39,093	387,350	△57,198	382,792
当期変動額					
剰余金の配当			△6,377		△6,377
親会社株主に帰属する 当期純利益			14,393		14,393
自己株式の取得				△4,429	△4,429
自己株式の処分		△19		123	103
非支配株主との取引に 係る親会社の持分変動		263			263
土地再評価差額金の取崩			△1,071		△1,071
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）					
当期変動額合計	—	243	6,945	△4,306	2,882
2022年3月31日残高	13,546	39,337	394,296	△61,504	385,675

単位：百万円

	その他の包括利益累計額						
	その他有価証券評価 差額金	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に係る調整 累計額	その他の包括 利益累計額合計	非支配株主持分	純資産合計
2020年4月1日残高	35,744	△5,821	0	318	30,242	869	412,708
当期変動額							
剰余金の配当							△6,778
親会社株主に帰属する 当期純利益							7,895
自己株式の取得							△1
自己株式の処分							114
非支配株主との取引に 係る親会社の持分変動							△33
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）	2,916	—	33	1,062	4,012	△4	4,007
当期変動額合計	2,916	—	33	1,062	4,012	△4	5,204
2021年3月31日残高	38,660	△5,821	34	1,381	34,254	864	417,912
2021年4月1日残高	38,660	△5,821	34	1,381	34,254	864	417,912
当期変動額							
剰余金の配当							△6,377
親会社株主に帰属する 当期純利益							14,393
自己株式の取得							△4,429
自己株式の処分							103
非支配株主との取引に 係る親会社の持分変動							263
土地再評価差額金の取崩							△1,071
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）	△4,449	1,071	628	506	△2,243	△489	△2,732
当期変動額合計	△4,449	1,071	628	506	△2,243	△489	149
2022年3月31日残高	34,211	△4,750	662	1,887	32,011	375	418,062

連結キャッシュ・フロー計算書

(株)スズケンおよび子会社

単位：百万円

	2020年度	2021年度
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	12,557	22,484
減価償却費	10,179	9,560
減損損失	410	1,848
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△449	△370
その他の引当金の増減額（△は減少）	△1,756	144
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	△941	△1,737
独占禁止法関連損失引当金の増減額（△は減少）	3,458	1,663
受取利息及び受取配当金	△1,721	△1,768
支払利息	49	51
固定資産除売却損益（△は益）	271	△678
投資有価証券売却損益（△は益）	△700	△7,331
特別退職金	2	4,814
売上債権の増減額（△は増加）	△3,578	△25,012
棚卸資産の増減額（△は増加）	7,107	△5,177
仕入割戻し等未収入金の増減額（△は増加）	965	620
仕入債務の増減額（△は減少）	△392	20,023
その他	△1,846	771
小計	23,616	19,907
利息及び配当金の受取額	1,966	2,070
利息の支払額	△49	△51
特別退職金の支払額	△2	△4,814
事業再構築損失の支払額	—	△2,049
法人税等の支払額	△9,930	△6,016
法人税等の還付額	3	475
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,602	9,520
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△10,310	△2,264
定期預金の払戻による収入	8,313	10,306
有価証券の取得による支出	△47,300	△45,021
有価証券の売却及び償還による収入	43,089	48,301
有形固定資産の取得による支出	△5,574	△11,155
有形固定資産の売却による収入	267	1,310
無形固定資産の取得による支出	△2,290	△3,137
投資有価証券の取得による支出	△2,795	△3,704
投資有価証券の売却及び償還による収入	1,226	15,822
関連会社への出資による支出	—	△8,086
その他	788	△930
投資活動によるキャッシュ・フロー	△14,586	1,439
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額（△は減少）	△10	△10
リース債務の返済による支出	△463	△420
自己株式の取得による支出	△1	△4,429
自己株式の売却による収入	0	20
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△140	△382
配当金の支払額	△6,777	△6,377
非支配株主への配当金の支払額	△1	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△7,393	△11,599
現金及び現金同等物に係る換算差額	△18	36
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△6,396	△603
現金及び現金同等物の期首残高	175,215	168,818
現金及び現金同等物の期末残高	168,818	168,215

株式情報

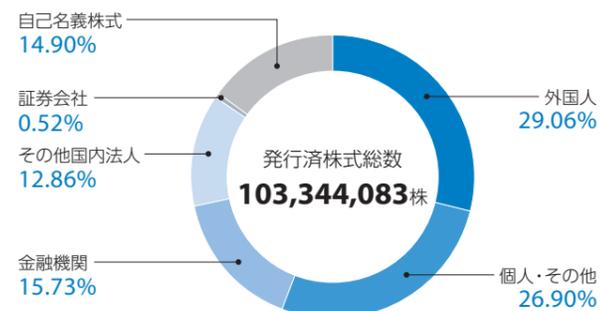
2022年3月31日現在

株価

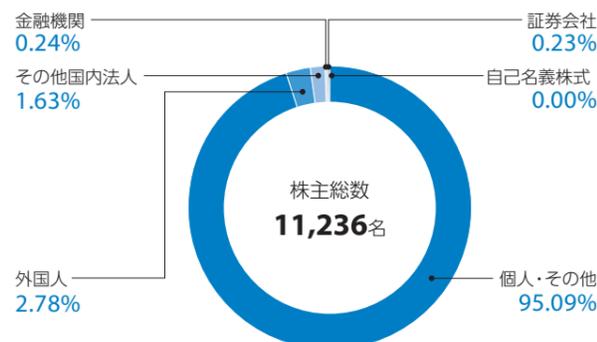
	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
期末株価(円)	3,650	4,395	6,410	3,935	4,325	3,630
期中高値(円)	4,020	4,845	6,490	7,040	4,600	4,410
期中安値(円)	2,871	3,435	4,270	3,175	3,595	2,963
期末発行済株式総数(千株)	103,344	103,344	103,344	103,344	103,344	103,344
期末時価総額(百万円)	377,205	454,196	662,435	406,658	446,962	375,138

株式の分布状況

所有者別株式構成状況



所有者別株主構成状況



大株主の状況

株主名	発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合	
	千株	%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	11,574	13.16
NORTHERN TRUST CO.(AVFC)RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST	4,436	5.04
塩野義製薬株式会社	3,256	3.70
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	3,127	3.55
別所芳樹	3,090	3.51
伊澤久代	2,404	2.73
永井知佳	2,340	2.66
別所昌樹	2,265	2.57
NORTHERN TRUST CO.(AVFC)RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS	2,243	2.55
スズケングループ従業員持株会	1,930	2.19
計	36,670	41.69

注) 上記のほか、当社が所有している株式15,402千株があります。

会社概要

2022年3月31日現在

会社情報

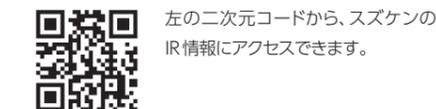
社名	株式会社スズケン
本社所在地	〒461-8701 愛知県名古屋市中区東片端町8番地 TEL 052-961-2331
創立	1932年11月
資本金	13,546百万円
従業員数	14,032人(連結)
定時株主総会	6月名古屋にて開催
単元株式数	100株
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 名古屋証券取引所 プレミア市場 札幌証券取引所

ホームページのご案内

IR情報は、ホームページにも掲載しています。詳しくはホームページをご覧ください。



<https://www.suzuken.co.jp/ir>



左の二次元コードから、スズケンのIR情報にアクセスできます。

関係会社一覧

	資本金	議決権の所有割合※1	主な事業内容	
	百万円	%		
連結子会社				
株式会社サンキ	1,081	100.0	医薬品卸売事業	中国地域において医薬品等を販売
株式会社アスティス	946	100.0	医薬品卸売事業	四国地域において医薬品等を販売
株式会社翔葉	880	100.0	医薬品卸売事業	九州地域において医薬品等を販売
株式会社スズケン沖縄薬品	12	100.0	医薬品卸売事業	沖縄県において医薬品等を販売
ナカノ薬品株式会社	94	100.0	医薬品卸売事業	栃木県において医薬品等を販売
株式会社スズケン岩手	97	100.0	医薬品卸売事業	岩手県において医薬品等を販売
株式会社エス・ディ・ロジ	10	100.0	医薬品卸売事業	グループ内物流業務の受託等
株式会社三和化学研究所※2	2,101	100.0	医薬品製造事業	医療用医薬品等を製造
株式会社ファーコス※3	382	100.0 (100.0)	保険薬局事業	医療用医薬品の調剤等
株式会社エス・ディ・コラボ	51	100.0	メーカー支援サービス	希少疾病薬の流通等
中央運輸株式会社	99	100.0	メーカー支援サービス	製薬企業等の物流受託
サンキ・ウエルビィ株式会社	50	100.0 (100.0)	介護サービス	介護サービスの提供等
株式会社エスケアメイト	50	100.0	介護サービス	介護サービスの提供等
ケンソメディコ株式会社	10	100.0	医療機器製造	医療機器を製造
株式会社ライフメディコム	10	100.0	その他	医療機関への医療情報誌の発刊等
その他33社	—	—	—	—
持分法適用関連会社				
上薬鈴謙滬中(上海)医薬有限公司	84百万円	49.9	医薬品卸売事業	中国 上海市において医薬品等を販売
株式会社EPファーマライン	100	49.0	DIサービス(コンタクトセンターサービス)	コールセンター業務等の業務委託

※1 議決権の所有割合の()内は、間接所有割合で内数です。

※2 特定子会社に該当しています。

※3 株式会社ファーコスは、2022年4月1日付で商号を株式会社ユニスマイルに変更しています。