

サステナブルな 社会インフラ基盤の確立

医薬品卸の安心・安全かつ安定的な医薬品流通という社会インフラとしての役割を果たし続けるため、事業継続に必要な利益の獲得をこれまで以上に重視していきます。

長年の事業活動を通して培ってきた営業力と独自の医療流通プラットフォームによる流通品質は維持しつつ、ローコストで効率的な体制を構築します。



中期経営計画の骨子

1

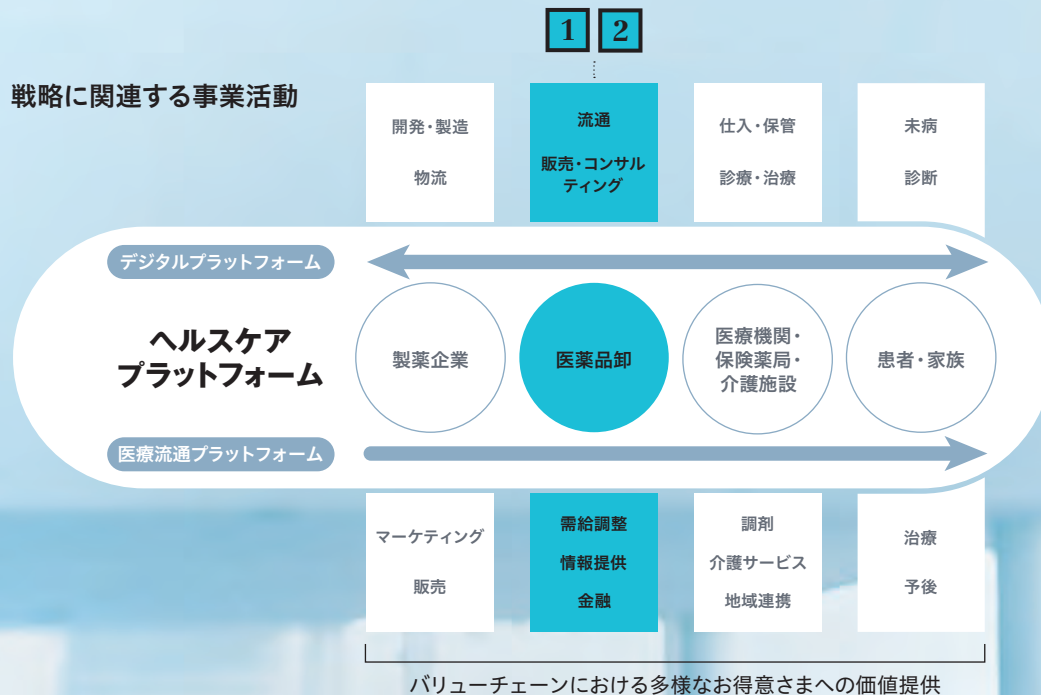
ヘルスケア流通改革 → P.29

デジタルを活用することで、効果的・効率的に幅広いお得意さまとの接点を獲得できる営業体制を構築し、営業利益率の向上を目指します。

2

アジア(中国・韓国)事業の再構築 → P.30

現地パートナー企業との協業により展開を進めていた中国と韓国における事業を強化し、各国の医療産業の発展への貢献を目指します。



医薬品卸売事業を取り巻く環境

社会インフラとしてこれからも医薬品を安定供給し続けるために

日本では医療用医薬品の約97%が医薬品卸を経由して全国の医療機関・保険薬局などに供給されています。医薬品卸は、医薬品を安心・安全かつ安定的に運ぶだけでなく、医薬品情報の提供・収集、販売促進や需給状況に応じた配分などの役割も担い、公的医療制度を支えています。

社会インフラである医薬品卸ですが、収益の確保は年々厳しさを増しています。薬剤費(薬価)は公定価格であるのに対し、医薬品卸から医療機関・保険薬局への納入価格は自由

競争の下で成立しています。医療費抑制のために毎年薬価が引き下げられ、医薬品卸は医療機関・保険薬局との厳しい価格交渉を行っています。さらに、製薬企業からの仕入価格も上昇している状況にあります。

人々の健康を支えるため、医薬品の流通を止めるわけにはいきません。社会保障費の増加を押さえつつ、医薬品流通機能を持続するため、デジタルの活用や新たな営業体制の構築によって、コストを抑えた事業構造に変革していきます。

中期経営計画

1 ヘルスケア流通改革

目指す姿

社会インフラの医療流通基盤としての
「守り抜く営業」と、
新たな価値を提供する「新しい営業」を構築

定量目標

医薬品卸売事業セグメント営業利益率

2025年度目標

1.0%以上

2022年度実績

1.21% (2023年度予想0.74%)

リアルとデジタルを組み合わせ 顧客接点を拡大

従来の医薬品卸は、受注から納品、返品にあたって、常に営業担当であるMSの判断・確認が必要な、MSに依存した体制となっていました。健康創造事業体への転換に伴いMSの重要性が増すことを踏まえ、ヘルスケア流通改革を行い、効果的・効率的な営業体制を構築することで「医薬品卸」から「ヘルスケア流通」への転換を図ります。

具体的には、MSの間接業務を代行するサポート体制の構築とコラボポータルサービスの活用した「営業サポート機能」、在庫情報や納品予定を見える化したアプリの活用およびカスタマーセンターの構築による「カスタマー機能」、グループ会社である株式会社エス・ディ・ロジとの連携による「ロジスティクス機能」の3つのバックヤード機能を強化します。

これにより、MSが本来の役割である、スズケングループと得意さまをつなぎ、健康創造の輪を広げ、収益を生み出すことに集中できる環境を整えます。

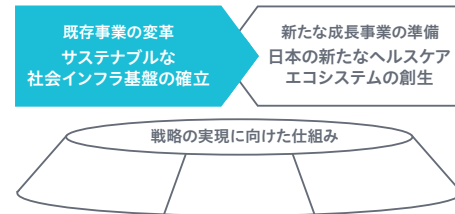
営業活動については、訪問を軸とした対面営業で得意さまとの信頼関係を構築するというこれまでの手法を大切にしながらも、コラボポータルの活用による情報提供やソリューション提案といったデジタル接点も拡大させていきます。訪問量を維持しながら、効率も重視して顧客接点量の最大化を図ります。

新たな営業体制の構築

営業活動へのデジタルとバックヤード機能の導入によって、今後は、社会インフラの医療流通基盤としての「守り抜く営業」と、新たな価値を提供する「新しい営業」の2つの営業体制を

デジタルの活用による顧客接点の拡大





構築します。「守り抜く営業」では、これまでに培ってきた
お得意さまとの信頼関係や当社グループの機動力を生かし、
最前線で顧客と地域の課題解決を支援すると同時に、コラボ
ポータルの普及によって当社グループと顧客、地域をつなぐ
コーディネーターとしての役割を担います。「新しい営業」で
は、医療・介護・地域のキーマンに対して、コラボポータルに
搭載されるデジタルヘルスサービスを活用したソリュー
ションを提案します。将来的には、医療・介護従事者の皆さま

だけでなく地域社会にも貢献する新たな価値の提供を目指し
ます。

新しい営業と守り抜く営業

新しい営業	+	守り抜く営業
ソリューション営業		アカウント営業
医療・介護・地域のキーマンへ ヘルスケアサービスの展開		デジタルを活用し、エリア・ 販路に応じて効率的に顧客支援

中期経営計画

2

アジア(中国・韓国)事業の再構築

目指す姿

協業を進化させ、事業基盤の強化と
各国医療産業の発展に貢献

定量目標

合併企業の売上高

2025年度目標
地政学的な影響を考慮し、
今後設定予定

2022年度実績

韓国 約 **1,000** 億円 中国 約 **600** 億円

中国における医療プラットフォームの構築

中国では、2008年に現地パートナー企業と設立した合併
会社「上薬鈴謙滬中(上海)医薬有限公司」が医薬品流通
事業を担っています。2016年にはEPS益新株式会社と資本
業務提携を締結し、両社が保有する研究・治験・製造・販売・
流通などの機能を活用して、顧客が必要とするサービスを
ワンストップで提供する「医薬品流通プラットフォーム」を
構築しました。

韓国におけるヘルスケア製品 全国流通網の構築

韓国では、2016年に株式会社ポクサンナイスと資本業務
提携を締結し、当社グループが培ってきた健康創造領域に
おける知見を生かし、同社の韓国医薬品流通事業の全国
展開と医療関連事業の共同研究・開発を推進しています。

また、物流機能や経営基盤の強化に向けた共同プロジェクト
を通して、同社の企業価値向上を支援しています。

センコラとの既存サービスの 拡大と新たなサービスの発掘

中国・韓国を中心に、アジアへの事業展開を目指し、協業
企業である米国大手卸「センコラ(旧アメリソースバーゲン)」
とのパートナーシップを深化させ、キュービックスシステム
の展開の可能性を検討しています。また、当社グループが
ヘルステック企業への投資を目的に2022年に設立した
CVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)と、センコラの
CVC「ABヘルスベンチャーズ」との協業により、世界のヘルス
ケア領域における新たなテクノロジーやソリューションの
発掘、国内およびアジアへの導入検討を行っていきます。

日本の新たな ヘルスケアエコシステムの創生

専門医療、医薬、情報、サービスなどの各種周辺事業を提供し、患者さまとその家族の健康を支える製薬企業や医療機関、保険薬局、介護施設などを有機的につなぎ合わせることで、医療の質と効率性を高め、社会に貢献するヘルスケアエコシステム。

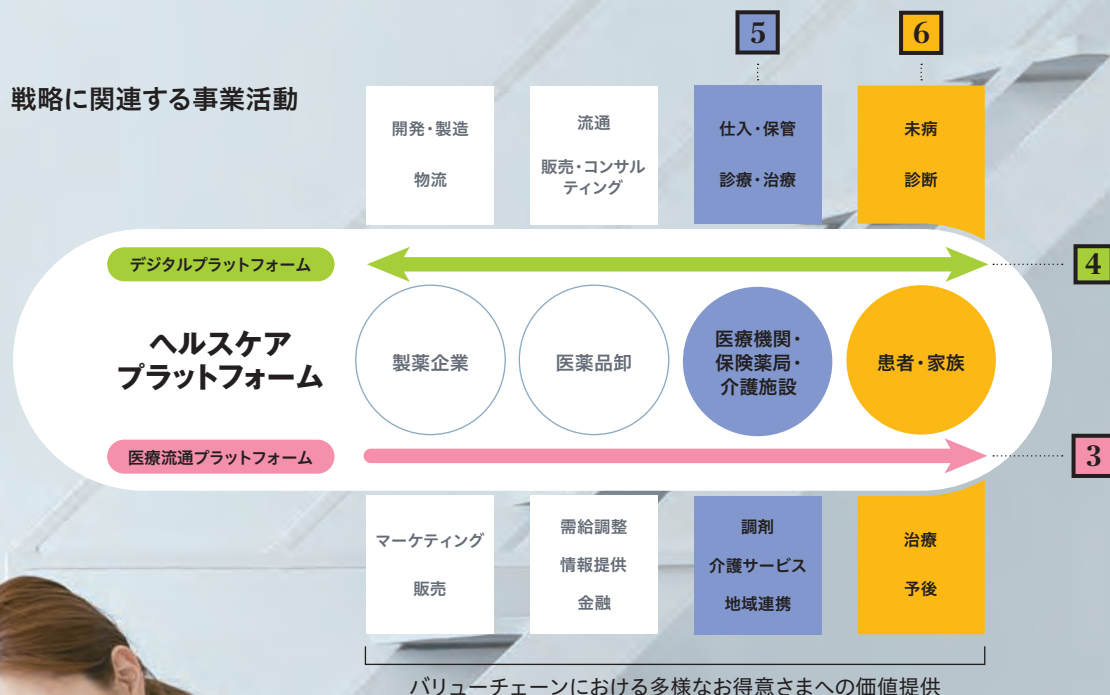
幅広い事業展開と多様な協業を進めてきたスズケングループが、地域ニーズに対応したヘルスケアエコシステムの創生に、機能総体の考え方で取り組んでいます。



中期経営計画の骨子

- 3 スマートロジスティクス** → P.33
デジタルを活用した医療流通プラットフォームの構築を通じて、医薬品流通の効率化、最適化、自動化による社会コストの低減を目指します。
- 4 デジタルヘルスケア** → P.35
スズケングループや協業企業、お得意さまをつなぐデジタルプラットフォームを構築し、情報の有効活用とデジタルビジネスの展開を目指します。
- 5 地域医療介護支援** → P.37
地域によって異なる医療・介護ニーズに応じたサービスを提供することで、地域ごとに事業モデルを構築し、全国へ展開することを目指します。
- 6 ヘルスケア製品開発** → P.37
スズケングループと協業企業の機能を組み合わせ、新たな医療・介護関連製品の開発・提供を目指します。

戦略に関連する事業活動



中期経営計画

3 スマートロジスティクス

目指す姿

デジタルを活用した医療流通プラットフォームの構築を通じて、社会コストを低減

定量目標

スペシャルティ医薬品の売上高

2025年度目標

2,400億円以上

2022年度実績

約1,800億円

外部ロジスティクスの売上高

2025年度目標

200億円以上

2022年度実績

約170億円

社会課題

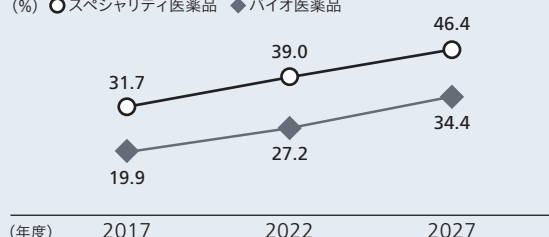
近年、希少疾病薬を含め、高額医薬品やバイオ医薬品、再生医療等製品などのスペシャルティ医薬品市場が拡大しています。スペシャルティ医薬品は、高額であることに加え、厳格な温度管理や在庫管理、セキュリティ管理が求められます。加えて後発医薬品の市場も拡大する中で、従来にも増して製薬企業と医薬品卸、医療機関・保険薬局との密な情報共有と、これによる医薬品の流通在庫管理の徹底と需給調整、精緻な需要予測に基づく最適生産・輸入計画の策定が求められています。

こうした背景の下、医薬品の供給不足や在庫の偏在による高額医薬品の廃棄ロスが課題であり、課題解決に向けた仕組みの確立が急務となっています。

いついかなる時も、必要とされる方に必要な医薬品をお届けするためには、安心・安全かつ安定的な医薬品流通と社会コストの低減を実現する仕組みを構築することが必要不可欠です。

日本の医療用医薬品市場におけるスペシャルティ医薬品とバイオ医薬品のシェア推移

(%) ○ スペシャルティ医薬品 ◆ バイオ医薬品



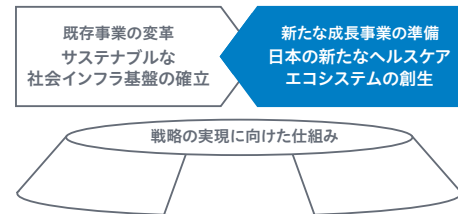
注) IQVIA ジャパン発表資料をもとに当社にて作成

デジタルを活用した医療流通プラットフォームの構築

スズケングループではこれまで、医薬品が製薬企業の工場や物流センターから患者さまの手元に届くまでのサプライチェーンにおいて独自の「医療流通プラットフォーム」を構築し、安定供給や品質管理の強化、流通在庫の最適化を図ってきました。今後は、デジタル技術を導入することで医療流通プラットフォームを強化し、「スマートロジスティクス」の実現を目指していきます。この仕組みによって、市場に流通する在庫のリアルタイムでの把握や、輸送・保管状態の見える化が可能になり、市場の需給調整による医薬品の偏在防止やより正確なトレーサビリティの確保が可能になります。医薬品廃棄ロスの削減だけでなく、輸送に伴うCO₂排出量の削減にもつなげ、医薬品物流における社会コストの低減に貢献していきます。

キュービックスシステムによるトータル・トレーサビリティ

2017年から、スペシャル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」を展開しています。ICタグを通じてデータを読み書きするRFIDとIoT技術搭載の専用保管庫を使用し、医薬品の輸送から院内保管、戻り品の返却、再納品に至るまで、24時間365日、リアルタイムで医薬品の管理状態を遠隔モニタリングすることができます。これにより、再販売の可否判断や在庫状況の把握が可能となり、医薬品廃棄ロスの削減や在庫偏在の防止に貢献しています。また、自動発注や



不動産・未使用在庫の入れ替え提案などを自動化でき、医療機関の業務負担軽減にもつながっています。

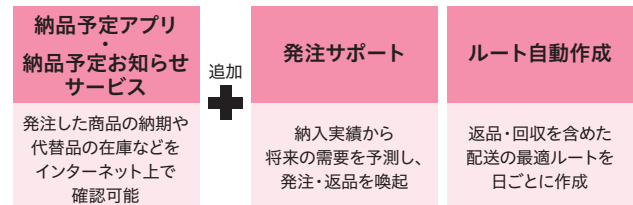
キュービックスシステムは、2023年3月末時点で全国375施設に導入いただいています。今後3年間で、がん拠点病院を中心に600施設以上への導入拡大を目指しています。

医薬品流通のリアルタイムの可視化と最適化

2022年4月から、ソフトバンク株式会社と協業し、医薬品流通のDX実現に向けて大手ドラッグストアも加わった実証実験を開始しています。当社グループが流通過程で収集した医薬品の出荷・在庫情報を集約し、ソフトバンクの通信インフラを活用してリアルタイムに可視化。各拠点の流通在庫情報は医療機関や保険薬局、製薬企業に共有します。在庫量と発注量の適正化を図ることで、不動態在庫や医薬品廃棄ロスの削減、配送の効率化を目指します。

また、2023年4月にはお得意さまが発注した商品の納品日・欠品時の代替品をスマートフォン、パソコンで簡単に確認できる「納品予定アプリ・納品予定お知らせサービス」の提供を開始。今後は在庫の見える化の仕組みと既存の発注・物流業務を連携することで、新たな機能追加やコラボポータルとの連動による情報連携も視野に入れています。

在庫の見える化による新たな仕組み

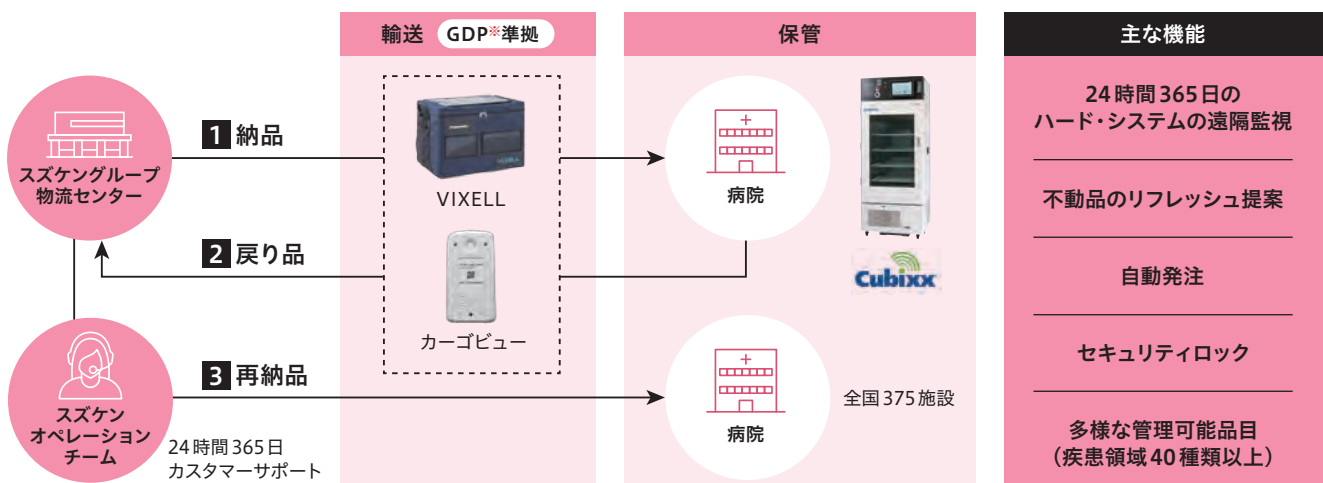


首都圏物流センターにおける自動化、省人化

2024年4月の稼働開始を目指して、埼玉県草加市に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。先端のロボット技術や画像認識技術を活用し、伝票入力作業や棚卸作業、構内搬送などの自動化により省人化を図ります。一方で、パッケージングなどきめ細やかな作業は人の手でを行い、精度の高い医薬品物流を目指します。

当センターは、メーカー物流エリアに加え、協業する武州製薬株式会社の製造業務受託エリアを併設していることから、製品移動の最小化や納期短縮、センター在庫の集約による在庫金額の削減が見込まれるほか、輸配送コストや環境負荷の低減などが期待できます。今後は、当センターを活用することで、同業他卸や異業種との保管スペースの共有や共同配送をはじめ、サプライチェーン短縮などの実現を目指していきます。

キュービックスシステムの展開



※ 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

中期経営計画

4 デジタルヘルスケア

目指す姿

ヘルステック企業とともに
コラボポータルを展開し、
お得意さまに価値あるサービスを提供

定量目標

情報関連収入

2025年度目標

100億円以上

2022年度実績

約**60**億円

社会課題

医療・ヘルスケア分野では、ヘルステック企業によって治療用アプリやプログラム医療機器など、これまで世の中になかった革新的なサービスが次々に開発されており、今後も増加すると予想されています。これらのテクノロジーを活用することで、医療・介護従事者の業務効率化や、患者さま一人一人への最適な医療の提供など、新たな価値創造につながるものが期待されます。

しかし、マーケットは大きいものの国内市場への浸透度は依然として低く、どれだけ高機能で便利なサービスやテクノロジーであっても、社会実装されるまでのハードルが高いのが現状です。また、個人の健康データなどの貴重なデータが蓄積されていても、関連するデータが点在するため有効活用できていないという現状もあります。せっかくの優れた技術も、使用されなければ社会に価値を提供できないため、医療・ヘルスケア分野へのデジタル商材の認知を広め、普及させる機能が求められています。

デジタルヘルスケアサービスの市場規模予測（日本国内）



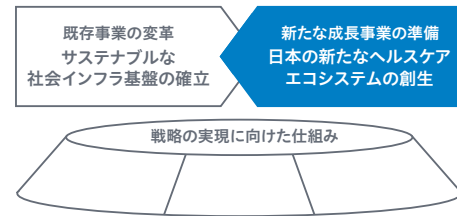
注) 株式会社野村総合研究所ホームページ
(https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/lst/2019/cc/1127_1)より

デジタルプラットフォームの構築

ヘルステック企業は、ゼロから優れた商品やテクノロジーを生み出しますが、普及のためのリソースやチャネルを持ち合わせていない状況にあります。スズケングループでは、これまで培ってきた医療機関や保険薬局などの顧客とのネットワークを活用し、ヘルステック企業の技術を社会に実装し、その価値を100倍、1,000倍にするデジタルヘルスビジネスを展開しています。例えば、1回のログインでさまざまなサービスにアクセスし、多様な情報を得られる仕組みや、新たなソリューションの創出に活用できるデータを有機的に連動させる仕組みなど、個々のサービスやデータをつなぐことで新たな付加価値の創出を目指します。

これらの仕組みを実現するデジタルプラットフォームの構築のため、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イトと、開発・構築・運用を行う株式会社コラボプレイスを設立し、2023年4月には、医療・介護従事者向けの総合ポータルサイト「コラボポータル」の展開を開始しました。提携するヘルステック企業と患者さま、医療・介護従事者の皆さま、製薬企業、自治体、そして当社グループをつなぐ役割を果たします。全国でのサービスを開始しており、すでに数万IDが登録されています。

また、医療・介護従事者の皆さまが、必要な時にワンストップでデジタルヘルスサービスの利用が可能となる情報通信機器「コラボモバイル」のレンタルサービスも2023年6月に開始しました。コラボモバイルにはコラボポータルの機能が標準搭載されており、施設内のみならず、患者宅などの地域の在宅医療や介護の現場でも利用いただけます。



コラボポータルの4つの機能

コラボポータルには、情報ポータルサイトとしての機能のほか、主に4つの機能を搭載しています。

1つ目は、協業企業とのポータル機能連携です。ヘルステック企業が提供している、医療機関の業務効率化やサービスの質向上に貢献するシステムやコンテンツをポータルに連携させることで、これらのサービスがワンストップで利用できるようになります。

2つ目は、グループ会社とのポータル開発・検証機能です。保険薬局や介護施設向けポータルの開発のベースにするとともに、医療介護専用コミュニケーションツール「メディカルケアステーション(MCS)」との連携も実現しています。

3つ目は、お得意さまとの新たなデジタル接点機能です。一斉メール配信による情報発信やチャット機能、ポータルを経由したWeb面談予約、電子契約締結などの機能を実装し、ヘルスケア流通における顧客接点量の拡大に活用していきます。

4つ目は、営業担当者のサポート、ニーズ収集機能です。お得意さまからのお問い合わせや要望をもとに、FAQシス

テムを整備し、利用状況を踏まえて掲載情報の更新を行う体制を構築しています。

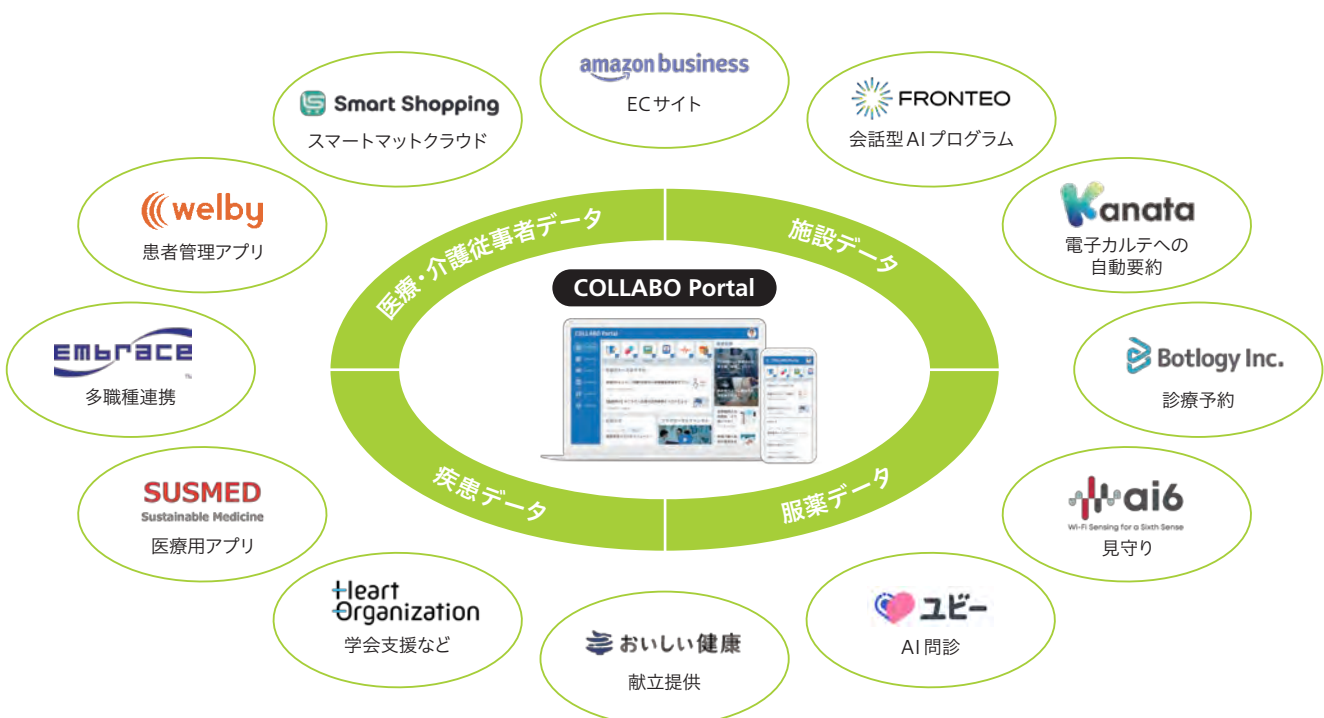
これらの機能を実装することで、医療機関の業務効率化や、ヘルステック企業の新たなソリューション開発、製薬企業におけるデータ利活用の推進に貢献できると考えています。

デジタルビジネスの展開に向けたサービスの普及・拡大

コラボポータルを活用したデジタルビジネスの収益化は2025年度の実現を目指しています。まずは、ポータルの普及と拡大に注力し、データ利活用のスキームを構築することでポータルの価値を向上させる計画です。早期に約15万IDの登録実現を目標としています。

コラボポータルを軸に、医療・介護従事者の皆さまを支援するサービスを幅広く展開し、サービスに紐付く情報や、患者さまの疾患・服薬データが集積されることで、多様化するニーズに対応するサービスの創出と、医療・介護従事者の皆さまにとって魅力的なプラットフォームの実現を目指していきます。

コラボポータルを基盤としたデジタルプラットフォーム



中期経営計画

5 地域医療介護支援

目指す姿

各地域の患者さまニーズに基づいたサービスを提供し、地域住民の健康をコーディネート

定量目標

保険薬局・介護・医療介護支援売上高

2025年度目標

1,100億円以上

2022年度実績

保険薬局 約870億円 介護 約100億円 医療介護支援 約1億円

中期経営計画

6 ヘルスケア製品開発

目指す姿

スズケングループの「機能」を生かした、独自の医療・介護デバイスなどを開発

定量目標

医薬品製造・医療機器製造売上高

2025年度目標

600億円以上

2022年度実績

医薬品製造 約440億円 医療機器製造 約30億円

社会課題

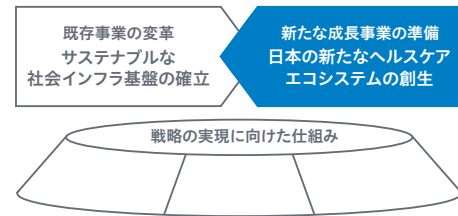
超高齢化社会の日本では、2042年をピークに65歳以上の高齢者の人口が増加する一方で、医療や介護を担う生産年齢人口の減少は加速すると予測されています。また、高齢化の進行度合や人口構成の変化には地域差があります。

医療・介護需要の動向も地域によって異なり、患者さまや介護サービス利用者の医療・介護ニーズも時代とともに変化しています。一人暮らしの高齢者の増加や離れて暮らす親の見守り、老老介護など、さまざまな社会課題が浮き彫りとなる中、医療・介護従事者の人手不足を解消し、住み慣れた自宅などで必要な医療や介護、生活支援サービスを受けられる体制を整備することが必要です。さらに、在宅患者や介護サービス利用者の方々の生活の質の向上やサービスの利便性向上のために、医療と介護の連携と、地域の実情に合わせたきめ細やかな支援が求められています。

患者さまとの接点を活用した ニーズの収集

当社グループは、各地域の医療・介護の課題解決と地域住民の方々の健康創造に貢献するため、ヘルスケア分野におけるノウハウとリソースを持つグループ企業や協業企業と連携し、患者さまや自治体、医療・介護従事者の皆さまのニーズを起点としたデマンドチェーン発想による新事業の立ち上げを目指しています。ニーズの収集には、当社グループの保険薬局事業や介護事業、協業企業も参画するデジタルプラットフォームを通じた患者さまとの接点を活用します。

この新事業によって、自治体や医療機関、保険薬局、介護事業所など、地域が一体となって患者さまや地域住民の方々に安心・安全な暮らしを提供できる地域ヘルスケアプラットフォームを構築します。2025年度をめどに、患者さま・介護サービス利用者との接点を持つ協業企業と共同で地域の特性に応じた多様なサービスメニューを開発し、それを全国に展開するというヘルスケア総合商社としての役割を果たしていきます。



地域ごとの最適な協業による、 地域密着の全国展開

地域密着型の健康創造サービスを全国に展開するため、地域ごとに最適なパートナーとの協業を進めています。

2023年2月には、株式会社八神製作所との合併会社「株式会社メディケアコラボ」を設立し、介護にテクノロジーを活用したケアテック製品の総合流通事業を開始しました。今後は介護事業者の課題解決につながるスキームの開発、さらには地域医療や在宅介護に貢献するさまざまな事業開発を進めていきます。

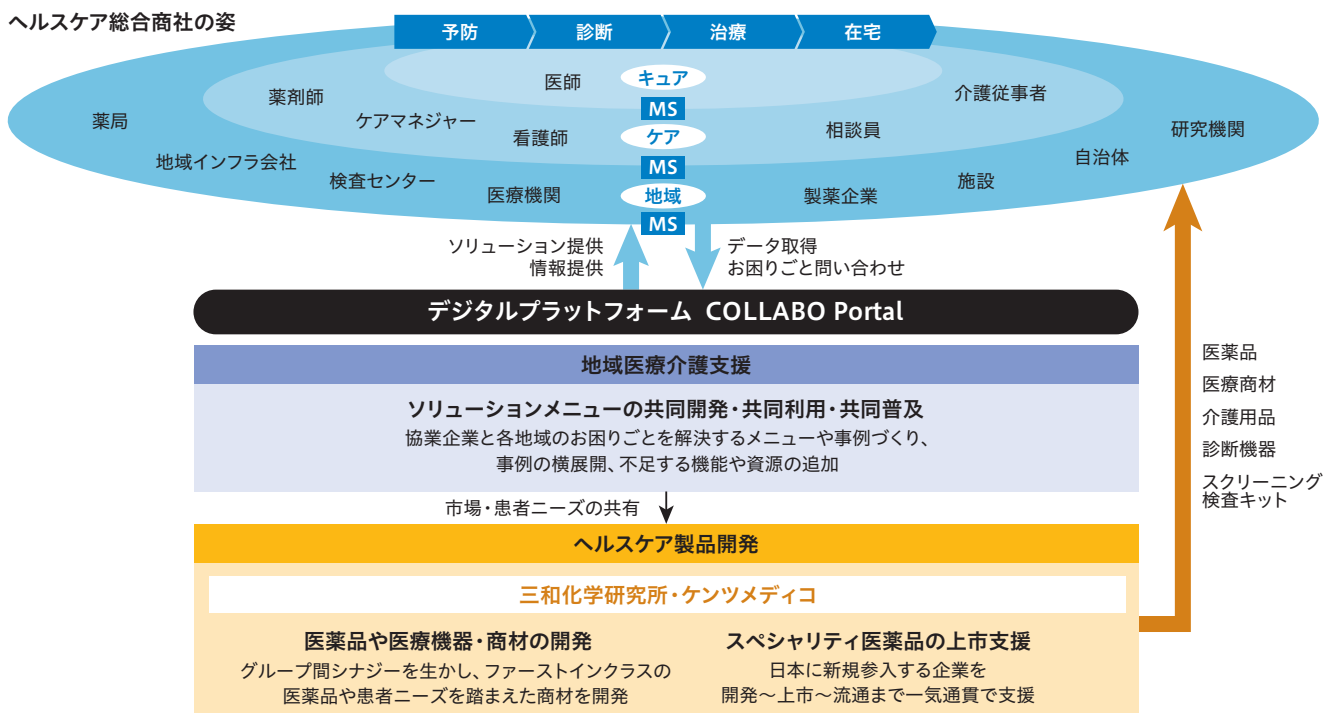
同年3月には、中部電力株式会社と業務提携を開始しました。同社が展開している電力使用量の分析から生活者の健康状態を把握するサービスと、当社グループが展開する職種や施設の垣根を越えて患者情報等のスムーズな共有などを可能とするコミュニケーションツール「メディカルケアステーション(MCS)」やデジタルプラットフォームの軸となる「コラボポータル」を掛け合わせることで、生活者・患者さまの見守り体制を構築します。地域住民と自治体、医療・介護施設をつなぎ、最適な医療・介護サービスの提供を目指します。

患者さまとの接点を生かした 新たな製品・サービスの開発

当社グループでは、医薬品製造の株式会社三和化学研究所と医療機器製造のケンツメディコ株式会社がヘルスケア製品開発領域を担っています。今後は、各社の領域で進めている製品開発に加え、協業企業の機能を組み合わせ、日本に新規参入する企業のスペシャリティ製品の上市支援や、グループ間シナジーを生かした独自性の高い医薬品・医療機器商材などの新たなサービスの開発を推し進めるとともに、早期診断や介護・終末期医療など新たな領域における製品・サービスの開発にも着手していきます。

当社グループには、患者さまやご家族、医療・介護従事者の皆さまとの直接の接点となる保険薬局や介護事業の運営を通して、その声を収集できるという強みがあります。これまでに培ってきたお得意さまや協業企業との関係性を最大限に生かし、お得意さまから得られたニーズを起点に、製品・サービスの市場調査をはじめ、企画・設計などの段階から協業企業と連携していきます。

ヘルスケア総合商社の姿



戦略の実践に向けた仕組み | 中期経営計画

戦略の実践のための基盤強化

スズケングループは、中期経営計画の戦略を実践するための基盤として、「人材の育成」「One Teamの推進」「事業管理の強化」を掲げています。人材の育成については、健康創造事業体への転換を目指す新中期経営計画の3カ年で、社会の変化に対応できる人材、特にDX人材と次世代リーダーの育成を推進します。One Teamの推進については、当社グループの事業、社員、そして協業企業がTeamとなり、新たな事業や機能を生み出す体制の強化に取り組みます。事業管理の強化については、事業別の年度計画の策定および進捗管理の徹底、営業機能の再構築などによって各戦略の目標達成を目指します。

人事戦略の考え方

人事戦略では、「経営戦略と人事戦略の連動」「グループ全体の人材育成の推進」「DXに向けたリスクリング」をテーマに掲げています。新中期経営計画の3カ年には、「人材の確保」をはじめ、DXなど専門性を持つ人材育成のための「リスクリング」、健康経営の推進や働き方改革による「ウェルビーイングの推進」、経営参画機会の提供などによる「エンゲージメントの向上」、多種多様な人材が活躍できる「ダイバーシティ&インクルージョン」の5つのアプローチに

よって、健康創造事業体に向けた人材の活性化と人材ポートフォリオの充実を推進していきます。

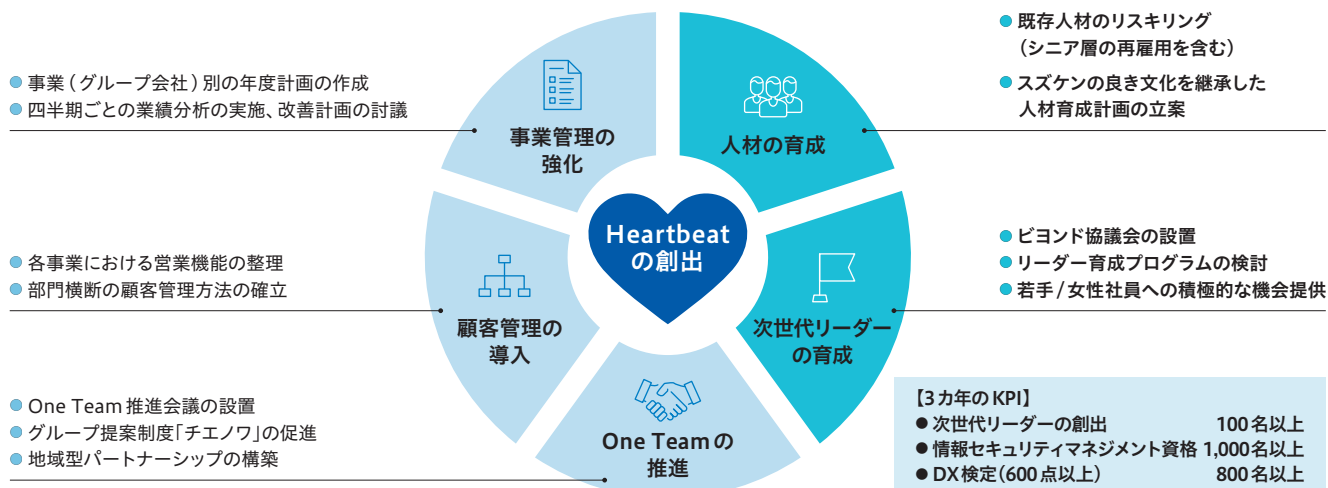
DX人材の育成

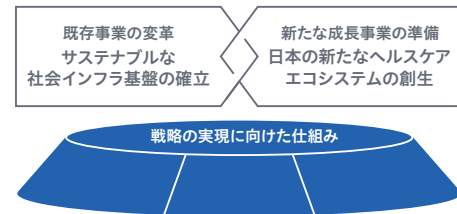
重点分野であるDXについて、新規事業においては「協業企業と共にデジタルイノベーションを推進する人材」と「医療やヘルスケアに関するビッグデータを活用して新たな価値を生み出す人材」を、既存事業においては「顧客のDX化を支援する人材」と「既存業務のデジタイゼーションを推進する人材」の4タイプのDX人材を育成します。その推進にあたり、習熟レベルに応じたカリキュラムの提供や社内認定制度の導入、評価による動機付けを行っています。

次世代リーダーの育成

各事業の将来を担うだけでなく、新事業の創出・育成ができる人材、協業企業を含む外部企業との協業を推進できる人材、結果を出すというプレッシャーに打ち勝つ強い人材を次世代リーダーとして、100名以上育成することを目指します。その実現に向け、リーダー育成プログラムの実施とともに、グループ間ローテーションや他社への出向、若手・女性社員への積極的な機会提供、グループ内の所属企業や雇用形態の枠を超えた人材抜擢を進めます。

健康創造事業体への変革に向けて強化する仕組み





グループ提案制度「チエノワ」の促進

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などの提案制度としてだけでなく、業務効率化につながった好事例のグループ内での共有や、新しい施策につながる意見収集・ディスカッションを行うイベントの開催など、「One Team」による経営参画を実感する場としても機能しています。

2022年度は、グループ各社の幅広い世代の社員から4,500件を超える提案が集まりました。

ダイバーシティと健康経営の推進

ダイバーシティの推進

女性社員の積極的な採用、新規プロジェクトへの登用推進など、すべての社員が能力を最大限に発揮できる環境の整備に努めており、当社グループ全体で取締役3名、執行役員に4名の女性が就任しています。また、グループ3社が女性の活躍推進に関する状況や取り組みなどが優良な企業を認定する制度「えるぼし」の認定を受けています。次世代育成支援においては、グループ7社が女性の仕事と子育ての両立を支援・サポートする企業を認定する制度「くるみん」の認定を受けています。

障害者雇用も促進し、法定雇用率を上回る雇用率を維持しています。また、2023年4月に、定年後も最大70歳まで働けるアクティブキャリア制度を新設しました。

主な実績

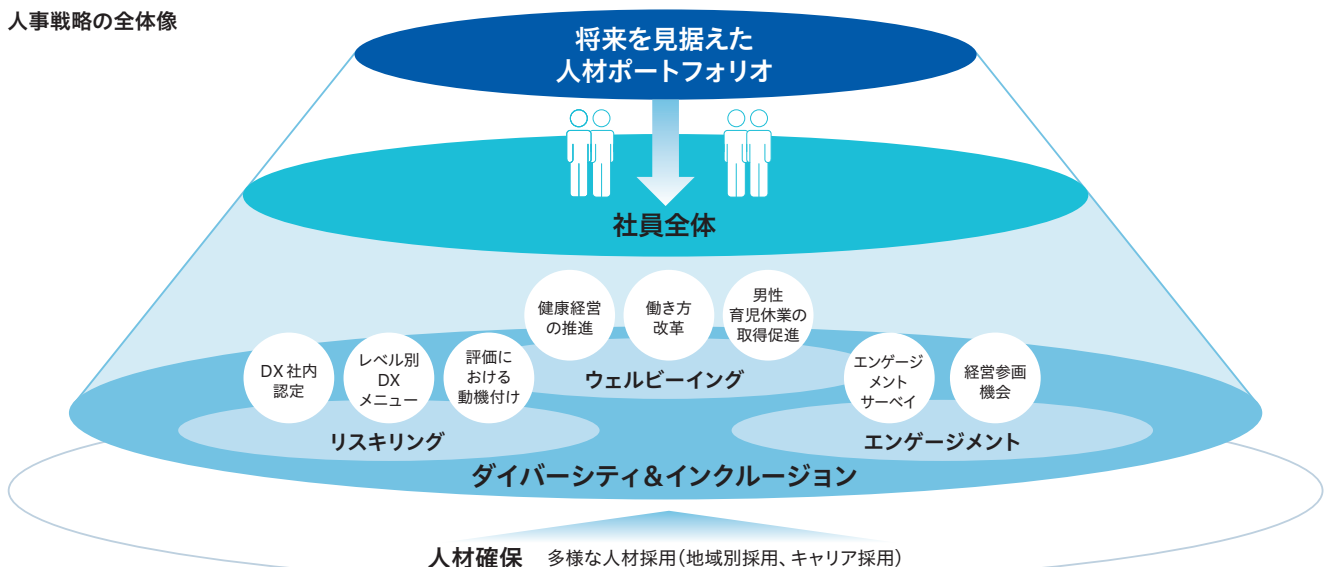
	2020年度	2021年度	2022年度
女性従業員数(人)	1,122	1,038	972
女性従業員比率(%)	28.8	30.4	30.1
女性管理職比率(%)	—	9.8	10.1
男女の平均勤続年数の差(年)	11.1	10.6	10.4
新入社員に占める女性の割合(%)	52.4	37.8	38.2
障害者雇用率(%)	2.4	2.6	2.4
年次有給休暇取得率(%)	48.7	52.2	60.6
男性育児休業取得率(%)	—	18.4	31.6

注) 各年度または年度末の実績値を掲載しています。
女性管理職比率、男性育児休業取得率はサステナビリティ指標の対象会社、障害者雇用率はスズケンとスズケンジョイナス、その他の項目はスズケンの実績です。

健康経営の推進

スズケングループでは健康経営の推進に取り組んでいます。スズケン、エス・ディ・ロジ、スズケン健康保険組合は2020年から4年連続、株式会社サンキは2022年から2年連続、株式会社翔葉は新たに2023年から健康経営優良法人に選定されています。

人事戦略の全体像



環境保全の取り組み

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を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。

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。

また、日本国内では、医薬品の廃棄ロスや残薬(薬の飲み残し)が大きな課題となっています。そこで、当社グループでは、こうした社会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。

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て、CO₂排出量の削減をはじめとする環境保全や社会コストの低減といった重要課題への取り組み、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排出量の削減への取り組み

医薬品卸売事業では、省エネ車両への切り替えや、テレマティクスサービス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・急配回数の削減など、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。

加えて、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。

TCFD 提言への対応

ガバナンス

気候変動に関するガバナンスは、サステナビリティマネジメントのガバナンス体制に組み込まれています。「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す」という環境方針の下、持続可能な社会の実現に向け、事業活動における気候変動要因のリスク管理を行います。

戦略

当社グループは、事業活動に与える影響について、政府間パネル(IPCC)や国際エネルギー機関(IEA)が公表する複数のシナリオ※1を元に、想定される気候変動リスク・機会について、財務影響を定性的・定量的に評価し、分析を行っています。

なお、パリ協定の長期目標である産業革命前からの気温上昇を「2℃未満」とするシナリオおよびCO₂排出量削減への取り組みが不十分な「4℃」とするシナリオの2つのシナリオを想定しています。

※1 IPCC 第6次評価報告書(SSP5-8.5)、IEA WEO 2022(STEPS、APS)などを参照

(1) 想定するシナリオ

2℃未満	● 気候変動対応に対する事業運営コストの増加 ● エネルギーコストの高騰 ● 環境意識の高まりによる新たな事業機会の発生 ● 環境負荷への対応企業への市場からの評価
4℃	● 自然災害の多発、激甚化に伴う事業機会の損失 ● 企業活動、消費活動に対する締め付けの強化 ● エネルギーコストの高騰 ● 社員への健康リスクの発生および対応コストの増加 ● 環境負荷への対応ができない企業への市場からの淘汰

(2) リスク・機会の概要、財務への影響

分類			概要	財務への影響	
				2℃未満	4℃
リスク	移行リスク	法規制	炭素税や新たな税制導入によるコスト増大	小	小
		技術 ・ 市場	再生可能エネルギーへの転換に伴うコスト増大	中	小
			低炭素技術製品への転換に伴うコスト増大	中	小
			地政学リスクによる燃料価格の高騰によるコスト増大	小	小
	評判	気候変動対策不足によるステークホルダーからの信用失墜	小	小	
	物理的リスク	急性	自然災害の多発、激甚化による対応コスト増大	小	小
		慢性	感染症、熱中症の増加による社員の健康リスク増加および事業機会の喪失	小	小
			平均気温の上昇、気象パターンの変化による対応コスト増大	小	小
機会		資源効率化	流通プロセス改革によるCO ₂ 排出量の削減	小	小
		製品 ・ サービス	市場の環境意識の高まりによる新たなサービスの提供機会発生	小	小
			感染症、熱中症の増加による市場からのワクチン・治療薬等のニーズ増大	小	中
		強韌性 (レジリエンス)	気候変動に貢献することによるステークホルダーからの評価獲得	小	小

リスク管理

当社グループへの気候変動による影響については、サステナビリティ推進体制に基づき、サステナビリティ委員会にて協議するとともに、案件に応じて取締役会に検討内容の報告を行います。

また、「安心・安全かつ安定的な医薬品流通」という社会インフラとしての機能の維持は、リスク管理における重要課題と位置付けています。トータル・トレーサビリティやグローバル基準による品質向上に加え、自然災害などの発生時には、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、全国BCPネットワークを構築するなど、有事の際も流通を途絶えさせない対策を推進しています。

指標と目標

当社グループは、2050年のカーボンニュートラル宣言に賛同し、CO₂排出量削減目標「Scope1+Scope2を2030年度

40%削減(2020年度比)」をグループ全体※2で掲げています。サプライチェーン全体を見渡し、一層の効率化を図ることで、社会全体のCO₂排出量の削減につなげていきたいと考えています。

※2 対象会社：スズケン、サンキ、アステイス、翔薬、スズケン沖縄薬品、スズケン岩手、ナカノ薬品、エス・ディ・ロジ、三和化学研究所、ユニスマイル、エスマイル、エスケアメイト、中央運輸、サンキ・ウエルビー、ケンツメディコ

CO₂排出量(Scope1+Scope2)(t-CO₂)