

Chapter

02

スズケングループが 培ってきた強みは何か？

これまでの歩み・・・19

強み・競争優位性・・・20

経営資本・・・・・・・・21

事業の全体像・・・・・・・・22



これまでの歩み

すべての人々の健康を支えてきた歩みを礎に、健康創造事業体へと進化します。

1932

「鈴木謙三商店」を
名古屋で創業

創業者・鈴木謙三が「世のため、人のためになることをやれ」との父の教えから薬問屋を創業



1964

社名を
「株式会社スズケン」
に変更

どのメーカー系列にも属さない「独立系卸」として発展。お得意さまは1万軒を超え、売上高で業界1位に

2006

医薬品卸として初
全47都道府県に
営業拠点を設置

「地域密着全国卸」として全国への医薬品等の安定供給を実現

2008

中国に進出

「アジアの人々の健康にもお役に立ちたい」と考え、医薬品卸売事業を開始

2016

韓国に進出

現地パートナー
ボクサンナイス社と
資本業務提携

2017

キュービックスシステム
の導入・展開を開始

スペシャリティ医薬品の
トレーサビリティを実現



2024

ドラッグロス品目の
日本参入支援モデルの構築

協業モデル「J-ENTRY Consortium」を構築し、ドラッグロス解消に向けた取り組みを開始

健康創造
事業体へ

医薬品卸
として創業

医薬品卸売事業

ヘルスケア製品開発

ロジスティクス

デジタルビジネス

地域医療介護支援

1953

医薬品製造事業を
開始

「株式会社三和化学研究所」を設立。卸売業ながらメーカー部門を持ち、多角化の第一歩を踏み出す



1975

医療機器製造事業を
開始

「トータル・メディカル・サプライ」の考え方の下、医療機器部を設置



2005

医薬品卸として初
メーカー物流
受託事業を開始

厳格な品質管理基準に対応した物流体制を整え、卸として唯一の機能に

2008

お得意さまの
課題解決に貢献するため
保険薬局事業を拡大



2011

地域医療への
貢献に向け
介護事業を拡大

2012

医薬品卸として初
希少疾病領域の
総合支援事業を開始

製薬企業の多様な課題やニーズに対応するコーディネート事業に参入

2019

ヘルステック企業と
協業を加速

デジタルの活用による新たなソリューションの開発・提供へ

2022

医療DX総合
プラットフォーム
「コラボポータル」
の開発・展開

2026

ヘルスケアロジ
スティクスの総合提案
を開始

ヘルスケア商材の多様な課題を解決する協業による総合提案を開始

1932

第1の創業

「世のため、人のため」との思いから
医薬品の卸売を創業

1983

第2の創業

事業領域を「健康創造」と定め
事業を拡大

2020

第3の創業

「健康創造事業体」への
転換に向けた新規事業の創出

強み・競争優位性

スズケングループの競争優位性の源泉は、創業以来培ってきたお得意さまとの信頼関係という「伝統資産」にあります。その基盤の上に築いた独自の医療流通プラットフォーム、幅広い顧客基盤、ヘルスケアバリューチェーンを強みとしています。これらを有機的に結び付けることで、健康創造事業体を実現し、新たな価値創造につなげています。



創業のこころを受け継ぎ、 強みを挑戦の原動力へ

株式会社スズケン
取締役会長

宮田 浩美

健康創造領域における価値創造によって社会のお役に立つことが、スズケングループの使命です。創業から94年、「世のため、人のため」「お得意さまに学ぶ」という創業のこころを受け継ぎ、社会のニーズに応える新しい製品やサービスを創出してきました。

私は「不易流行」という言葉を大切にしています。守るべきものは守り、変えるべきものは大胆に変える。この考え方は、スズケングループが歩んできた歴史そのものです。

これまで積み重ねてきたお得意さまとの信頼関係、そしてそれを支える人材や文化は、当社グループならではの強みであり、かけがえのない「伝統資産」です。一方で、社会や医療を取り巻く環境が大きく変化する中、新たな挑戦なくして次の成長はありません。受け継いできた思いと強みを礎に、挑戦を続けることで強みをさらに磨き上げ、これからも健康創造企業として「なくてはならない存在」であり続けたいと思います。

01 医薬品卸を中心とした多事業展開による 川上(製造)から川下(薬局・介護)までをつなぐヘルスケアバリューチェーン

事業の中核である医薬品卸売事業に加え、医薬品・医療機器の製造、メーカー物流、保険薬局、介護、デジタルに至るまで、川上から川下までヘルスケアバリューチェーン全体を網羅する多種多様な事業を展開しています。

この幅広い事業基盤を通じて構築した多様な機能と協業企業との連携による「機能総体」の発想のもと、医療・介護分野の社会課題解決に貢献する、事業や組織の枠を超えたソリューションを提供していきます。

グループ会社数
38社
知的資本

協業会社数
40社以上
製造資本

6つの事業セグメント
社会関係資本 人的資本

02 創業から90年以上にわたって築き上げた 「お得意さま」顧客基盤と医療情報プラットフォーム

創業以来90年以上にわたり築いてきた全国の医療機関、保険薬局、そして製薬企業との信頼関係は、当社グループの最大の「伝統資産」です。約16万軒のお得意さまとのネットワークに加え、医療DXプラットフォーム「コラボポータル」などを通じて、施設とのつながりから医療・介護従事者一人一人とのつながりへと顧客基盤を拡張してきました。リアルとデジタルの双方で築いた情報基盤を生かし、新たな情報ビジネスやソリューションの創出を進めています。

医薬品卸取引軒数
16万軒以上
伝統資産

コラボポータル登録数
約45万ID
知的資本

キュービックス
導入施設数
621施設
社会関係資本

03 脈々と受け継がれる「社会に貢献するDNA」で お得意さまに学び、ニーズを起点に「業界初」の試みを生み出し続ける人材と企業文化

当社グループの最大の経営資源は「人」です。「世のため、人のため」「お得意さまに学ぶ」という創業のこころを原点に、社会やお得意さまの課題に向き合い、新たな価値創造に挑戦する「出る杭を育てる」企業文化が根付いています。失敗を恐れず挑戦する風土のもと、リスクリングをはじめとする自己実現やグループ提案制度「チエノワ」を活用した改善・新規事業提案など、全員経営を推進し、多様な人材が「One Team」となって新たな価値を生み出し続けます。

DX人材
(DX検定600点以上)
1,046名
知的資本

チエノワ提案数
1,715件
人的資本

グループ従業員数
12,717人
伝統資産

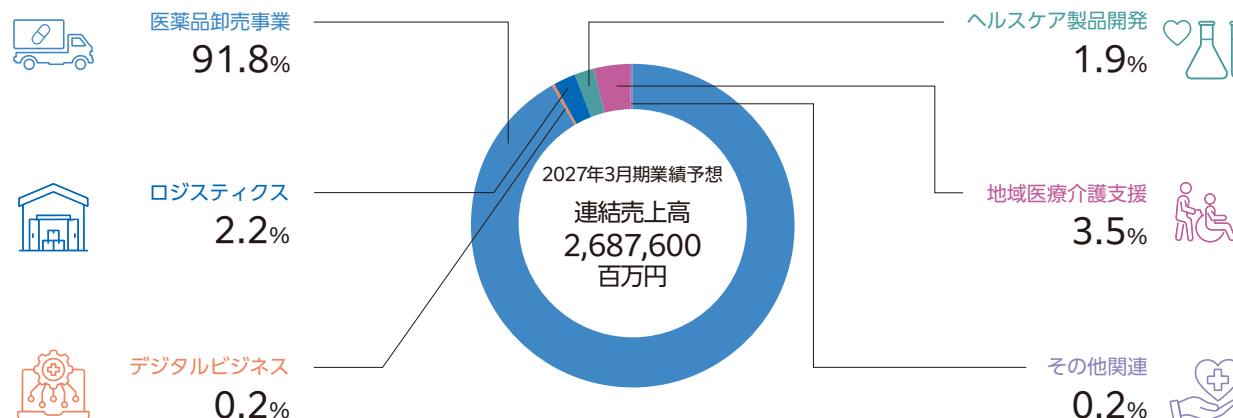
経営資本

スズケングループの経営資本は、長年にわたりお得意さまと築いてきた信頼関係という「伝統資産」を基盤に、健康創造領域で培ってきた価値創造の源泉です。

それぞれの資本を強化するとともに、有機的に組み合わせる「機能総体」の発想により、競争優位性をさらに高め、健康創造事業体の実現を目指します。

経営資本	なぜ重要か	現状(2025年度実績)	課題	強化策	社会に提供する価値
 伝統資産	創業以来受け継がれてきた「世のため、人のため」[お得意さまに学ぶ]という創業のこころと、お得意さまとの信頼関係は、スズケングループのすべての価値創造の原点です。変化の時代においても、新たな事業やサービスを生み出す競争優位性の源泉となっています。	- 創業94周年の歴史 - グループ会社38社 - 全国の医療機関・保険薬局・製薬企業との信頼関係	- 創業のこころと信頼関係の継承・深化 - お得意さまとの信頼関係を新たな価値創造へつなげる	- 創業のこころ、経営理念の浸透 - 顧客理解の深化 - 医療・介護従事者など多様なステークホルダーとの接点拡大	お得意さまニーズ起点による新たなサービス・事業の創出
 財務資本	健全な財務基盤は、「第3の創業」に向けた成長投資と株主還元を両立し、持続的な企業価値向上を実現するための基盤です。	- 連結売上高2兆4,866億円 - 連結営業利益363億円 - 総資産1兆1,557億円 - 自己資本4,158億円 - ROE9.3% 3年平均総還元性向98.1%	- 資本コストや株価を意識した経営の強化 - 事業ポートフォリオの再設計 - 資本効率の向上 - 持続的成長に向けた事業投資資金の安定的な確保	- 成長投資の強化 - 政策保有株式の縮減 - 株主還元と成長投資の両立	社会課題の解決と新たな価値創造を支える持続的な成長基盤
 製造資本	全国をカバーする営業・物流機能と、ヘルスケア製品開発、保険薬局・介護事業などの事業基盤は、「機能総体」による価値創造を支える重要な経営資本です。	- 営業拠点全国192カ所 - 卸物流センター全国15カ所 - メーカー物流センター 10カ所 - 医療用医薬品国内シェア21.6% - 医薬品・医療機器製造拠点 - 保険薬局515店舗 - 介護事業所184事業所	- 物流2024年問題を含む物流構造変化への対応 - 自然災害や有事における医薬品の安定供給 - 高度化するスペシャリティ医薬品流通への対応 - 地域医療ニーズの変化への対応	- AI・ロボット技術を活用した物流の自動化・省人化 - メーカー物流と卸物流の融合による全国BCPネットワーク構築 - GDPガイドラインに準拠した高品質流通体制の強化 - 地域の最適な物流ネットワークの構築と協業推進	医薬品の安定供給と社会コストの低減
 知的資本	医療流通プラットフォームを通じて蓄積された情報やノウハウに加え、コラボポータルをはじめとするデジタルサービスによって医療・介護従事者との接点から得られる知見は、新たなサービスや事業を創出する重要な経営資本です。	- メーカー物流受託47社 - スペシャリティ医薬品流通受託40社81品目 - コラボポータル約45万ID登録 - キュービックスシステム621施設導入 - medimo1,000施設以上導入	- 医療・流通データの価値最大化と事業化 - 医薬品廃棄ロスの削減 - 生成AI等の先端技術の活用と実装	- コラボポータルを通じた医療・流通データの分析・活用 - キュービックスシステムによる流通在庫最適化 - デジタルCoE組織を中心としたDXソリューション創出	医療・流通データを活用した新たな情報サービス・ソリューションの創出
 社会関係資本	お得意さまとの関係に加え、医療・介護従事者や患者さま、地域社会との接点拡大、さらに協業企業との共創ネットワークは、新たなニーズを捉え価値創造につなげる重要な経営資本です。	- 医療機関・保険薬局取引数約16万軒 - コラボポータル約45万ID登録 - 各種アライアンス40社以上	- 組織や業界の枠を超えた社会課題への対応 - ドラッグロス・ドラッグラグの解消 - 地域包括ケアシステムの推進 - 災害時における地域医療提供体制の維持	- ヘルステック企業や物流会社などとの戦略的アライアンス強化 - 自治体や地域医療関係者との連携強化 - グループ内外の機能を活用した共創の推進	多様なステークホルダーとの共創による社会課題の解決と新たな価値創造
 人的資本	創業のこころを受け継ぎ、高い使命感と専門性を持ちながら、失敗を恐れず挑戦し、多様な人材やパートナーとの共創によって新たな価値を生み出す原動力です。	- グループ社員約13,000名 - グループ提案制度「チエノワ」提案数1,715件 - DX人材(DX検定600点以上1,046名)	- 健康創造事業体を担う次世代人材の育成 - 挑戦文化の進化 - DX・AX人材の拡充	- DX・AXリスティング推進 - グループ横断での実践機会の創出 - 社内提案制度「チエノワ」や自己学習支援による挑戦文化の醸成 - 選抜研修・越境学習を通じた経営人材育成	「機能総体」を推進し、新たな価値を創出できる人材の輩出
 自然資本	限りある資源を有効活用し、健康創造事業体として持続的な成長を支える基盤です。	- CO₂排出量削減 2020年度比20.7%削減 - 医薬品廃棄ロス78億円削減 - 再エネ導入	- 事業活動に伴う温室効果ガス排出量の削減 - サプライチェーン全体での資源利用効率向上 - 医薬品廃棄ロスの削減	- 再生可能エネルギーや省エネ設備の導入推進 - スマートロジスティクスによる配送効率化と流通適正化への取り組み強化	環境負荷低減と持続可能な事業基盤の構築

事業の全体像



医薬品卸売事業

売上高
2兆4,680億円

経常利益
317億円

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。

主なグループ会社：(株)スズケン、(株)サンキ、(株)アスティス、(株)翔葉、
(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・コラボ

デジタルビジネス

売上高
59億円

経常利益
▲11億円

ヘルスケア領域における課題を解決するデジタルヘルスケアサービスを展開しています。

主なグループ会社：(株)コラボスクエア、(株)medimo

ロジスティクス

売上高
602億円

経常利益
16億円

医療品の卸物流や国内外の医薬品メーカーの多様なニーズに対応するメーカー物流受託・希少疾病薬流通受託などのメーカー支援サービスを展開しています。

主なグループ会社：(株)コラボクリエイイト、(株)エス・ディ・ロジ、
中央運輸(株)

ヘルスケア製品開発

売上高
524億円

経常利益
6億円

患者さまの生活の質向上やアンメット・メディカルニーズに貢献する医療用医薬品、診断薬、医療機器・材料の研究開発・製造・販売を行っています。

主なグループ会社：(株)三和化学研究所、ケンソメディコ(株)

地域医療介護支援

売上高
954億円

経常利益
12億円

医療機関とのネットワークを生かし、地域ごとの医療・介護課題を解決し、地域の人々の生活の質向上・維持に貢献する薬局・介護サービスを総合的に提供しています。

主なグループ会社：(株)ユニスマイル、サンキ・ウエルビィ(株)、
(株)エスケアメイト、(株)メディケアコラボ

その他関連

売上高
57億円

経常利益
1億円

主に保険代理業務や健康食品販売などの自社製品の販売、グループ内シェアードサービス会社や特例子会社を運営しています。

主なグループ会社：(株)ライフサポート

※売上高はセグメント間の内部売上高を含んでいます。

※数値は2027年3月期の業績予想です。

Chapter 02 スズケングループが培ってきた強みは何か？

医薬品卸売事業

- 全国約16万軒の医療機関・薬局とつながる顧客基盤を構築
- 全国の営業・物流ネットワークを構築し、社会インフラとして医薬品の安定供給を実現
- 営業のバックヤード機能を拡充し、リアルとデジタルを組み合わせた営業体制を整備
- 自動化・省人化を実現する新たな物流センターの構築、卸物流拠点への「ISO9001」取得により、高品質かつ効率的な物流体制を整備

デジタルビジネス

- 医療DX総合プラットフォーム「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を構築
- 2026年2月には、医療AIスタートアップ「medimo」を子会社化。新たなデジタルソリューションの展開により、医療・介護従事者の業務の質向上と効率化に寄与
- データ連携・活用による新たな製品・サービスの創出を目指す

安心・安全かつ安定的な医薬品流通

営業拠点
(47都道府県)

192カ所

スペシャリティ医薬品
流通受託品目シェア

50%以上

卸物流センター

15カ所

品質マネジメントシステム
「ISO9001：2015」を取得

安定的な市場シェア

医療用医薬品
国内売上高市場シェア(薬価ベース)

21.6%
(11年連続20%以上)

顧客との強固な関係

医療機関・保険薬局等の取引軒数

全国**16万**軒超

効果・効率的な営業・物流体制

デジタルの活用



納品予定・発注提案アプリ



バックヤード機能の強化

ロジスティクス
機能

配送回数
1日1便

営業サポート
機能

営業サポート配置拠点
全国 約50カ所

カスタマー機能

コールセンター/
オペレーター



2024年4月稼働「首都圏物流センター」
(今後中部圏・近畿圏への構築を計画)

「コラボポータル」を基盤とした医療DX総合プラットフォーム

コラボポータルの機能



納品予定お知らせサービス



メディカルケアステーション
(MCS)



お問い合わせ
(チャット)



情報提供



外部企業サービス
(発注在庫管理、患者接点創出など)

システム
連携

医療・介護従事者
登録数

約**45万**ID

コラボポータル

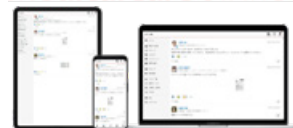


さまざまなデジタルサービスが
一つのIDで、ワンストップで
ご利用いただける環境の提供

地域の医療・介護従事者と
患者・家族をつなぐサービス創出

医療介護専用コミュニケーションツール

MedicalCare STATION



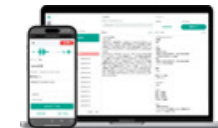
医療AIスタートアップ
による新たなソリューション展開

AIによる診療録作成支援サービス

medimo

導入施設数

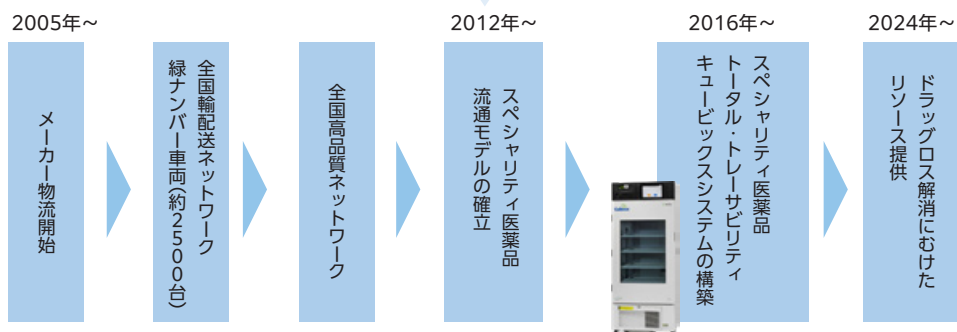
1,000施設以上



ロジスティクス

- メーカー物流と卸物流を一貫して担う独自の「医療流通プラットフォーム」を構築
- スペシャリティ医薬品流通のバリューチェーンを構築し、高額医薬品のトータルトレーサビリティと流通在庫の最適化を実現
- グループ総合力による高品質な物流サービスにより、業界ナンバーワンの受託実績とノウハウを保有
- ヘルスケア領域の多様な課題に協業企業とともに最適なソリューションを設計・総合提案する「ヘルスケアロジスティクス」の構築を推進

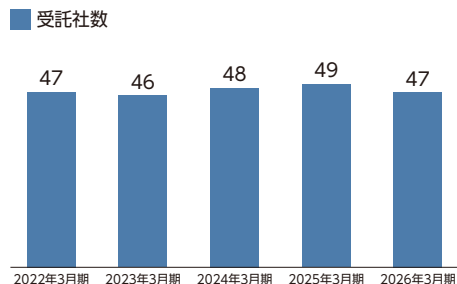
進化を続ける医療流通プラットフォーム



グループ・協業企業の総合力による ヘルスケアロジスティクスの構築



メーカー物流受託社数



ヘルスケア製品開発

- 医薬品製造にて、糖尿病・腎・透析領域におけるプレゼンスを有し、糖尿病領域においては診断から治療までの幅広いラインナップを保有
- 患者さま起点の製品開発・導入を進め、アンメットメディカルニーズへの対応を進めるとともに、国内未承認薬(ドラッグロス品目)の日本参入支援を開始
- 医療機器製造にてバイタル測定機器を中心に、純国産による聴診器など競争力の強化を図る

糖尿病・腎・透析領域における 幅広い製品ラインナップ



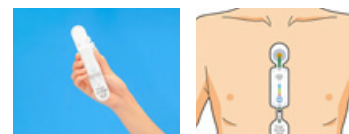
ドラッグロス品目の 日本参入支援協業モデル

協業によるワンストップソリューション



患者さま起点の製品開発・導入による医療機器・材料製造事業

装着イメージ



単回使防水ホルター検査キット
「シンプルホルター」



聴診器ティーエスフォネット
グランデ No.182

Chapter 02 スズケングループが培ってきた強みは何か？

地域医療介護支援

- 各地域の医療・介護ニーズを起点に、地域特性に応じた最適な医療・介護サービスを提供
- 保険薬局事業では、認定薬局の強化やデジタルツールの活用により、選ばれる薬局づくりを推進
- 介護事業では生産性向上に加え、グループのネットワークを活用した介護エコシステムの創出に取り組む

その他関連・持分法適用会社

- 中国・韓国における当社グループの機能や知見・ノウハウを活用した事業基盤強化に向けた協業を推進
- 中国では2008年に現地パートナーと合併会社を設立し医薬品流通事業を展開。日本企業の中国市場進出を支援するとともに、中国の良質な商品・サービスの日本展開を推進
- 韓国では2016年に現地企業と資本業務提携を締結し韓国医薬品流通事業の全国展開と医療関連サービスの開発を推進
- その他事業として、自社製品の製造・販売、グループ内シェアードサービス会社、特例子会社を展開

地域の医療ニーズに応える保険薬局事業

保険薬局店舗数

515店舗



保険薬局事業における拠点・認定薬局数
(2026年3月31日現在)

- 保険薬局店舗 **515店舗**
- 健康サポート薬局 **うち22店舗**
- 地域連携薬局 **うち38店舗**
- 専門医療機関連携薬局 **うち3店舗**

介護事業

介護事業所数

184事業所



自社薬局・介護事業とグループ内連携

自社薬局・介護事業に
おける医療・介護従事者

4,000人

自社薬局・介護事業
サービスを利用する
患者さま・ご利用者さま

100万人

中国・韓国での医療流通プラットフォーム構築



中国

上薬鈴謙滬中(上海)医薬有限公司
鈴謙(深圳)医薬有限公司

持分法投資利益
約 **6.5** 億円

- 医薬品流通プラットフォームの機能強化
- 新たな事業モデルの機能強化
- 日本と中国をつなぐゲートウェイとしての機能構築



韓国

(株)ポクサンナイス
ドンウォン薬品グループ

持分法投資利益
約 **3.5** 億円

- ポクサンナイスの企業価値向上の支援
- 韓国医薬品産業のさらなる発展への貢献
- 医療流通プラットフォームの全国展開と機能強化