



Chapter 04

医薬品卸売事業	35
デジタルビジネス	37
ロジスティクス	39
ヘルスケア製品開発	40
地域医療介護支援	41
その他関連・持分法適用会社	42

具体的にどのような
事業戦略を遂行するのか？

医薬品卸売事業

次世代インフラの構築による医療流通の変革

担当役員メッセージ

卸機能の強化と新たな収益の創出で
次世代の卸への進化を目指す

スズケングループの強みである医療流通プラットフォームを基盤に、従来の卸機能の強化と新たな収益創出の両輪によって、新しい卸の姿への変革を目指しています。

営業面では、リアルなMSの活動に加え、リモートやデジタルを組み合わせたマルチチャネルによって、お得意さまとの接点をさらに高度化していきます。また、物流機能を強化するとともに、仕入・在庫管理の精度と品質の向上に努め、温度管理や在庫の全国一元管理を徹底することで、市場全体の安定供給を支え、メーカーから選ばれる機能へとさらなる磨きをかけていきます。

新たな収益創出に向けては、デジタルサービスの展開をいっそう進め、営業活動の効率化と事業成長の実現を目指していきます。

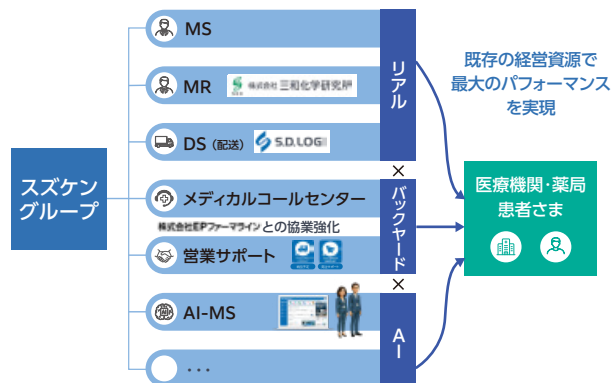


取締役専務執行役員
ヘルスケア流通事業本部長
田中 博文

マルチチャネルによる顧客接点の高度化で
次世代卸の営業体制を構築

リアル・リモート・デジタルのマルチチャネルにより顧客接点を最大化・高度化し、「次世代卸」に向けた新しい営業体制の構築を進めています。日々お得意さまと向き合うMS(営業担当者)の活動を軸に、ロジスティクス、営業サポート、メディカルコールセンターといったバックヤード機能を一体的に整備し、従来以上に効率的できめ細かな顧客対応を可能にします。

営業面では、コラボポータルを起点に問い合わせ対応や情報発信、発注・納品を支援するアプリケーションなどを通じて、お得意さまとの新たな接点を生み出しています。2026年5月には、約500名の有資格者を擁するEPファーマラインのコールセンターとの連携を強化し、専門性の高い人材による迅速で的確な対応を実現しています。



2027年3月期
業績予想
経常利益
317億円

中期経営計画
定量目標
2029年3月期 経常利益
320億円以上

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

加えて、AIアバターが顧客ニーズに応じて情報提供を行う「AI-MS」をコラボポータルに実装し、対話の質を高める取り組みも進めています。また、当社のデジタルツールの活用提案を行うDXアンバサダーや配送を担う物流担当者も、お得意さまとの日常的な接点を担っており、多様な機能の連携により、市場環境や顧客ニーズなどのエリア特性に応じた最適な顧客接点を実現しています。

こうした取り組みは、限られた人員体制のなかでもお得意さまとの関係を一段と強化するとともに、MSが本来注力すべき営業活動に充てる時間を創出し、生産性向上と持続可能な営業モデルへの転換にもつながっています。

これらの機能を掛け合わせ、独自のアプローチを確立し、お得意さまから選ばれる営業体制を目指しています。

医療総合DXプラットフォーム
「コラボポータル」



AIアバターが顧客ニーズに応じて
情報提供を行う「AI-MS」



医薬品卸売事業

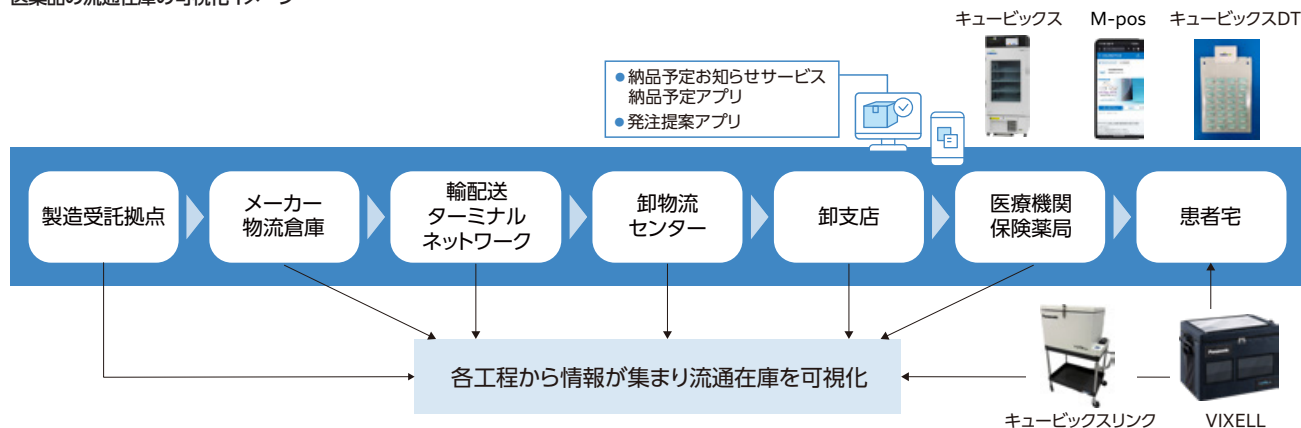
サプライチェーンの高度化により 医薬品の安定供給体制を支える

当社グループでは、メーカー物流と卸物流を一体的に担う独自の医療流通プラットフォームを基盤に、サプライチェーン機能の高度化を進めています。在庫情報の可視化と需給調整機能の強化により、在庫の偏りや過剰在庫を抑え、医薬品流通の効率化と社会全体のコスト低減につなげています。

また、需要予測の精度向上や仕入れ拠点の最適配置にも取り組み、より高度で効率的なサプライチェーンの構築を目指しています。全国規模で在庫を一元的に管理する体制も、他卸にはない当社グループの強みとなっています。こうした流通機能の高度化を通じて、製薬企業から選ばれるパートナーとしての地位を確立し、適正な評価と対価の獲得につなげていきます。これらの取り組みの積み重ねが、医薬品の安定供給を持続的に支える体制構築に結び付いています。

スペシャルティ医薬品においては、「キュービックスシステム」により、卸物流から医療機関に至るまでの在庫情報を一元的に連携・可視化し、最適な在庫配置を実現しています。がん拠点病院の6割以上、国立大学法人の8割超で導入が進み、年間約70億円の廃棄ロス削減に貢献しました。2026年10月には、院内での輸送経路までトレースできる「キュービックスリンク」の提供を開始する予定で、GDPガイドラインに準拠したトータル・トレーサビリティのいっそうの高度化を進めています。また、「M-pos（エムポス）」を活用し、医療現場で得られる情報の活用を進めています。病院スタッフがコラボモバイルを通じて診療科や処方患者情報などを入力することで、高精度な症例トレースを実現し、医薬品の使用実態の把握や製薬企業への情報提供に役立てています。

医薬品の流通在庫の可視化イメージ



デジタルを軸とした営業変革で 持続的な価値創出基盤を確立

デジタル技術を軸に、新たな収益モデルの確立と生産性向上を同時に実現する営業変革を進めています。これまでコラボポータルやMCS、キュービックスといった各種デジタルサービスの普及に取り組み、コラボポータルの登録数は約45万IDを超える規模に成長しました。

また、2026年2月に当社グループに加わったmedimoの普及を通じたお得意さまの業務効率化に貢献するだけでなく、これらのデジタルサービスで蓄積されるデータの活用を通じた新たな収益モデルを生み出す土台にもなっています。

今後は、医薬品卸売事業が持つ機能とコラボポータルをはじめとするデジタルサービスを掛け合わせ、新たなデータビジネスやサービスの展開を進めていきます。

コラボポータルの主な提供機能



デジタルビジネス

データとAIの活用による医療課題の解決と新たな価値創出

担当役員メッセージ

顧客との伝統資産を核に
データとAIで価値を創出

医療現場では、業務負担の増大や人手不足が深刻化しており、業務の効率化を通じて現場を支えることへのニーズがますます高まっています。また、製薬企業においても、治験・開発の高度化や、マーケティング活動の高度化への対応が求められる状況にあります。

こうした社会課題の解決に向けて、当社グループが長年にわたり築いてきた、お得意さまとの関係性という「伝統資産」を基盤に、データや生成AIを活用した新たな価値創出に取り組んでいます。

生成AIの活用により、医療従事者の業務効率化や働き方改革への貢献を進めるとともに、データの活用とAIサービスの開発をいっそう加速させることで、医療現場や製薬企業さまが抱える課題の解決に資するサービスを生み出し、持続的な収益基盤の確立を目指していきます。



常務執行役員
デジタルソリューション統轄
本部長

大黒 勇一郎

新たな価値提供の基盤となる
「コラボポータル」の進化

スズケングループは、2023年に医療DX総合プラットフォーム「コラボポータル」を開発し、普及を進めてきました。現在では医療・介護従事者の登録数が約45万IDに達し、協業企業のデジタルサービスや利用者の属性に応じた情報提供など、多様な機能をワンストップで利用できる環境を整えています。コラボポータル上でのデジタル展示会の開催や、参画メーカーの商品情報、患者さまや介護サービス利用者さまのケアに役立つ情報・資材の提供機能も拡充しました。

こうした取り組みを通じて、メーカーと医療・介護従事者をつなぐデジタルプラットフォームとしての役割を強化するとともに、2025年6月には、独自の顧客基盤とデータを活用したマーケティング支援サービス「コラボリサーチ」の提供を開始し、お得意さまやパートナー企業への新たな価値提供を実現しています。

デジタルを活用したマーケティング支援イメージ



コラボポータルの新たなサブ機能「コラボリサーチ」



- 医療・介護従事者の声を調査目的に応じて、エリアや職種、施設属性単位で直接収集・分析
- リサーチ結果を踏まえた製品・サービスの浸透施策の提案

生成AIの活用による
医療現場変革と新ビジネスの創出

2026年2月に医療機関向けAIソフトウェアの開発・提供を行うヘルステック企業「medimo」を子会社化し、生成AIを活用したサービス展開を加速しています。medimolは、患者さまとの会話内容をもとにAIが約5秒でカルテや薬歴を自動作成できることから、医師や医療事務の業務負担軽減が期待されています。すでに1,000施設を超える導入実績があり、2028年度には1万施設への導入を目指し、本格的な展開を開始しました。こうした取り組みは、医療従事者の働き方改革や医療現場全体の生産性向上に寄与するとともに、当社グループによる新たな価値提供の領域を拡大するものです。

さらに、medimoを通じて得られる患者さまや医療従事者の声や蓄積された知見を活用することで、グループ内における生成AI機能の内製化と合わせて、新たな情報ビジネスの創出・展開の検討も進めています。

AIによる診療録作成支援サービス「medimo」



デジタルビジネス

医療・介護現場の課題解決に貢献する 情報インフラの構築

コラボポータルを通じた医療・介護従事者との接点は、現在の45万人規模から、2028年度までに100万人規模への拡大を図ることで、日本の医療・介護を支える情報インフラ「医療・介護OS」としての確立を目指していきます。

蓄積データの活用により、高度なマーケティング支援や自治体と連携した予防・啓発活動を展開し、提供価値の拡大につなげています。医療・介護従事者向けの業務支援の高度化とともに、患者さまに新たな価値を届けるサービス創出にも取り組んでいます。

一方、MSがお得意さまとの関係の中で培ってきた信頼関係は、次世代卸を支える重要な資産です。この強みを土台に、課題解決機能の一部をデジタルで支援・強化することで高度な顧客対応を実現し、リアルな活動とデジタルを融合させた両輪での価値創出を通じて、医療・介護現場と患者さまへの貢献をいっそう高めていきます。

スズケングループ「医療・介護OS」と提供サービスイメージ



ユーザー認証機能を整備し 医療・介護OSの収益モデルを確立

医療・介護OSによる収益モデルの確立に向けては、各種デジタルサービスに欠かせないユーザー認証機能の整備が重要な鍵となります。しかし、信頼性の高い認証基盤をそれぞれ個別に構築・運用しようとすると、多大なコストと時間を要するという課題があります。

当社が提供する「コラボID」は、厚生労働大臣および経済産業大臣の認可を受けた技術研究組合HAIPのセキュリティ環境を組み込むことで、高い安全性と信頼性を備えた基盤として整備を進めており、現在、特許を出願中です。

認証・顧客管理基盤「コラボID」を活用することで、各種デジタルサービスの普及を後押しするとともに、サービスに関するリサーチ支援や、グループの情報基盤に蓄積されたデータの利活用を通じて、新たな収益の創出につなげています。

2026年5月には南江堂との協業を開始し、「コラボID」を「メドシルAI」の顧客認証基盤として提供を始めるなど、コラボポータルからシームレスに利用できる環境整備を進めました。

医療・介護OSの普及を加速させるためには、グループのデジタル基盤の強化と統合が欠かせません。生成AI技術を軸に、臨床判断支援やAI-MSといった新たなコミュニケーション機能の拡充を進めることで、企業と医療・介護従事者との間、さらには従事者同士の間における非効率や負担の解消にも取り組んでいきます。併せて、医療AIの社会実装を推進するHAIPとの連携を通じて、セキュリティ対策の高度化にも貢献しています。

こうした取り組みにより、スズケングループならではの価値ある情報資産を蓄積・拡張していきます。

認証基盤と収益モデル ※関連特許出願中

SaaS企業(提携先)



機能利用料



厚生労働大臣・経済産業大臣認可
医療AIプラットフォーム技術研究組合「HAIP」の
セキュリティ環境に基づく

医療介護施設・医療従事者



OSを経由して
ユーザーへ
サービス提供

ビジネスモデル

① ID利用料

- ・コラボIDの認証機能等を基盤とした機能利用料収入

② デジタルサービス販売(EC等含む)

- ・医療従事者向けデジタルサービスやヘルスケア商材の提供

③ 情報提供サービス

- ・医療・介護OS等の蓄積データを活用した情報提供サービス

ロジスティクス

共創による次世代ヘルスケアロジスティクス体制を構築

パートナー企業との共創により進化する
ヘルスケアロジスティクス

2005年にメーカー物流受託を始めて以来、物流からマーケティングに至る一連の機能を担うことで、業界のバリューチェーン全体を下支える体制を築いてきました。2026年3月時点で、全国11カ所の拠点で47社のメーカー物流を引き受けており、スペシャリティ医薬品の流通受託件数では国内首位の実績を誇っています。倉庫事業ではエス・ディ・ロジ、輸送は中央運輸がそれぞれ中心となり、GDPガイドラインを満たす全国規模の物流ネットワークを整備し、グループ全体で品質の確保と安定供給の両立を図ってきました。

こうした体制のもとでBCP対応の強化を進め、空路・海路・鉄路を組み合わせた輸送手段の確保など、平常時はもとより緊急時においても、安定した高品質のサービスが提供できる体制を構築しています。

再生医療等製品といった付加価値の高い領域についても、緊急時の輸送や環境に配慮した輸送手段への対応を重ねてきました。

2026年4月には、医薬品物流の強みを基盤に、複数のパートナー企業とともに、社会課題の解決を目指すヘルスケアロジスティクス事業を担う「コラボクリエイト」を立ち上げました。取り扱う範囲は医薬品だけでなく、OTC医薬品や医療機器、診断薬といったヘルスケア関連商材を中心に参画する各社の資産や知見を組み合わせることで、これまで分散していた物流やデータを連携させ、新しい価値創出の実現を目指します。

当社グループとパートナー各社が持つ機能やリソースを有機的に結び付けることで提案の幅を広げ、「社会課題対応型ヘルスケアロジスティクス事業体」としての姿を実現していきます。

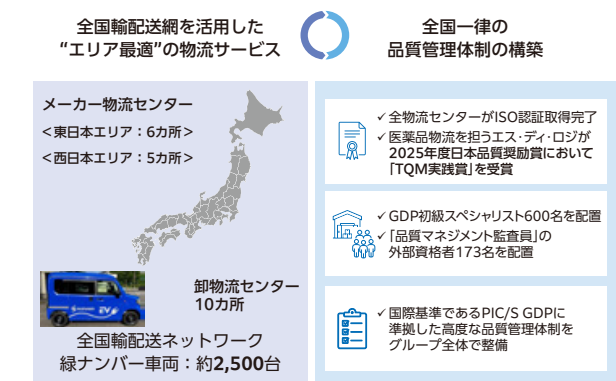
新会社「コラボクリエイト」の設立

物流ネットワークを再構築し、
全国で高品質な物流管理体制を実現

コラボクリエイトの活動を通して、卸物流機能に加え、グループ外の企業からの物流受託が可能な体制づくりを進めています。その実現のためには物流機能のさらなる高度化・効率化が欠かせません。

具体的には、物流子会社のエス・ディ・ロジを中核に据え、全国の拠点網を8つのブロックへと再編することで、それぞれの地域ニーズに合わせた、柔軟で無駄のない物流の形を構築していきます。品質面では、全国一律の品質管理体制を構築することで、高品質な物流ネットワークを全国に広げていきます。

また、安心・安全な医薬品流通の象徴として、ブランドカラーである青色を施した配送車両を全国に広げることも検討しており、コーポレートブランドの認知をさらに高めていきます。



ヘルスケア製品開発

社会課題解決に向けた医薬品開発・供給基盤の強化

研究開発と製造受託の両輪で

医薬品アクセス課題の解決に貢献

医薬品製造を担う三和化学研究所では、これまで製薬企業として培ってきた開発・事業化に関する知見を生かし、患者さまにとって満たされていない医療ニーズ、いわゆるアンメット・メディカルニーズの解決に取り組んでいます。先端巨大症および神経内分泌腫瘍を対象とする治療薬「Paltusotine」（開発コード：SK-5307）については、第Ⅱ/Ⅲ相試験を完了し、2026年4月15日に製造販売承認申請をしました。

また、日産化学との核酸創薬における戦略的提携をはじめ、大学との共同研究にも取り組んでおり、こうした産学連携を通じて、革新的な医薬品の創出に向けた取り組みを加速させています。

2024年5月には、武州製薬およびEPSホールディングスとの協業を開始し、国内未承認薬の日本市場への参入や上市

を、初期投資を必要とせずワンストップで支援する協業モデル「J-ENTRY Consortium」を構築しました。日本に拠点を持たない海外のライセンサー企業に対しても、開発から製造、販売、物流に至るまでを一気通貫で支援できる体制を整えることで、日本市場におけるドラッグロスという社会課題の解消に貢献するとともに、患者さまの治療選択枝の拡大や、日本への医薬品アクセスの改善にもつなげています。現在は、厚生労働省が実施する未承認薬・適応外薬の開発公募への参画など、具体的な取り組みを進めています。

さらに、製造受託(CDMO)機能の強化にも取り組み、武州製薬との連携を一段と深めるとともに、新たに東和薬品との間でも製造受託に関する協業を開始しました。

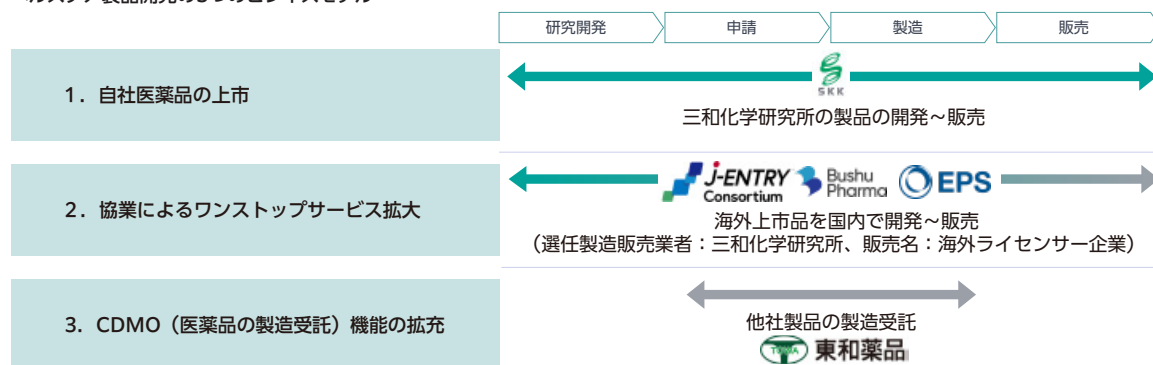
この取り組みにより、三和化学研究所 熊本工場におけ

る製造ラインの増設を含む生産基盤の強化を進めるとともに、東和薬品からの受託製造を拡大し、製造工程の平準化と効率化を実現します。

また、これまでメーカー物流受託の分野で蓄積してきた実績を生かし、製造機能と物流機能を一体的に運用することで、後発医薬品を含めた医薬品の安定供給体制を強化するとともに、サプライチェーン全体の最適化へ貢献していきます。製造と物流という二つの機能を併せ持つ強みを生かすことで、他にはないサービスの提供にもつなげていきます。

これらの取り組みを積み重ねることで、三和化学研究所が持つ経営資源と、スズケングループ全体の機能を有機的に組み合わせ、ドラッグロスの解消と医薬品の安定供給という、社会が抱える課題の解決に貢献していきます。

ヘルスケア製品開発の3つのビジネスモデル



三和化学研究所 熊本工場

地域医療介護支援

薬局・介護事業の現場力を生かし、持続可能な地域医療・介護に貢献

担当役員メッセージ

現場起点の価値を仕組み化し、地域医療・介護を支える新たな機能へ

生活者100万人、医療・介護従事者4,000人規模におよぶ薬局・介護施設等のリアルな接点を基盤に、地域医療・介護が抱える課題の解決に取り組んでいます。

薬局事業では、薬剤師が担う対人業務の価値向上を軸に、専門性・効率性・地域支援を兼ね備えた新たな基盤づくりを進めるとともに、生活者との接点強化にも取り組み、「地域の健康創造ステーション」を目指しています。介護事業では、ワクチン接種啓発や疾患啓発といったメーカー機能の代行を通じて、新たな市場を創出していきます。

現場から生まれる知見や成果をグループ全体で仕組み化し、地域の皆さまの声を起点に機能やサービスを創出することで、グループ価値の向上と地域医療・介護の持続的な成長に貢献します。



取締役上席執行役員
医療・介護支援事業本部長

高橋 智恵

薬局と介護の連携深化で 地域医療・介護の持続性を支える

全国でおよそ500の保険薬局と介護事業を展開する当社グループは、事業運営において見えてきた課題に向き合い、地域医療・介護を支える新たな機能づくりを進めています。

その取り組みの一つとして、物流機能と薬局機能を融合した地域の薬局を支援する基盤の構築を進めています。人材不足や業務負荷の増大など、地域薬局が抱える課題に対し、これまでの知見とグループの物流・流通機能を組み合わせ、医薬品の安定供給や在庫管理の効率化を支援することで、薬局が本来の役割を十分に発揮できる環境づくりにつなげていきます。

また、疾患特化型薬局やスペシャリティ医薬品への対応強化にも取り組み、無菌調剤設備の整備や専門薬剤師の育成を進め、高度化する医療ニーズに応える体制づくりを推進しています。

スペシャリティ医薬品特化型調剤



AI在庫管理システム「Musubi」



薬局版キュービックス

リネア
Linéa



低栄養判定支援システム

さらに、薬局版キュービックスやAI在庫管理システム「Musubi」の活用により、需給の見える化や在庫管理の高度化を進め、自社薬局だけでなく、地域の薬剤師がより専門性を発揮できる環境づくりにも貢献していきます。

介護分野においては、介護現場で見出した課題を、薬局や医療機関との連携、疾患予防などの取り組みにつなげることで、利用者さまのQOL向上と地域医療・介護への貢献を目指しています。

また、低栄養判定支援システム「Linéa」を開発し、低栄養診断の国際基準であるGLIM基準の普及と実践を支援するソリューションを提供しています。医療現場における栄養管理に加え、薬局や介護現場での健康増進支援にも活用を広げていきます。

今後も、培った知見を地域へ展開し、住み慣れた地域で安心して暮らし続けられる社会の実現に貢献していきます。

その他関連・持分法適用会社

パートナーとの共創によりアジア地域での医薬品流通ネットワークを拡大

アジアのパートナーとの共創で
海外での事業基盤を強化

スズケングループは、1974年に日本の医薬品卸として初めてシンガポールに進出して以来、半世紀にわたり海外での事業展開を重ねてきました。

中国では2008年に上海で合併会社を立ち上げ、医薬品卸売事業を進めています。2016年にはEPS益新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、顧客が必要とするサービスをワンストップで提供しています。

韓国では、2016年にボクサンナイス、2025年にはドンウォン薬品グループとそれぞれ資本業務提携を結び、現地有力企業とのパートナーシップを土台に、現地の医薬品卸売事業の拡大を図ってきました。

今後、中国においては、中長期的な視点に立って市場の動向を見極めながら、着実な成長を進めていきます。韓国においては、ボクサンナイスおよびドンウォン薬品グループとの協業をよりいっそう深めることで、事業を展開するエリアの拡大と、現地の流通プラットフォームの高度化を進めていきます。こうした取り組みを積み重ねることにより、配送の効率化や取り扱う情報の量と質の向上、そして在庫の最適化を実現し、医薬品流通全体の価値を高めます。

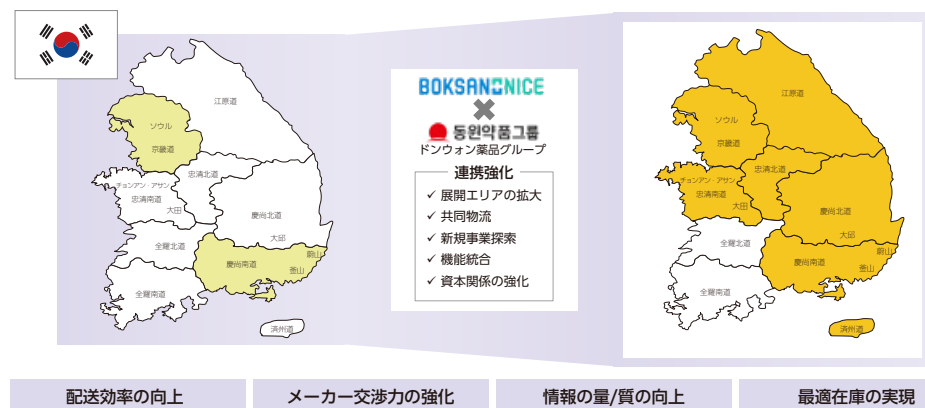
これらのパートナー企業の着実な成長を通じて、スズケングループ全体の連結業績への安定的な貢献につなげていきます。海外事業は、国内で培ってきた強みをグローバルに広げていくうえでも、重要な役割を担っています。

主なパートナー企業との持分法適用による関係強化

当社グループは複数の国内企業と資本業務提携を結び、持分法適用会社として関係を深めています。調剤薬局の経営を担う持株会社であるファーマライズホールディングスとは、2023年11月に資本業務提携を締結し、薬局事業の質の向上や基盤強化、ヘルスケア拠点としての新たな薬局価値の創造などに向けて協業を進めています。

また、医薬品・医療機器・ヘルスケア領域に特化したコンタクトセンターやBPOサービスを展開するEPファーマラインと提携し、約500名の有資格者による専門性の高い遠隔対応を生かし、医療機関への対応力強化にもつなげています。これらのパートナー企業との連携を通じて、グループ全体の機能拡充と収益基盤の強化を図っていきます。

韓国パートナー企業との協業によって事業展開エリアを拡大



2025年5月ドンウォン薬品グループと協業を開始