

事業戦略

ヘルスケア流通の生産性向上と社会コストの低減

リアルとデジタルの融合で、持続可能な成長と社会課題の解決に挑む

担当役員メッセージ

効率的かつ高付加価値な医薬品流通への進化を目指す

医療流通プラットフォームを基盤に、社会インフラとしての医薬品流通の機能を維持し、スマートロジスティクスの実現による新たな価値創造を目指しています。2025年度は次期中期経営計画を成長フェーズとするために、リアルでの営業・物流機能に加え、コラボポータルやキュービックスシステムなど、デジタルを融合した効率的かつ高付加価値な機能へと進化させ、それぞれの機能が連携する組織・基盤づくりを進めています。これらの機能のつながりによって生み出される情報は、新たな収益を生み出すために欠かせない財産です。次のステージに向けて、医療機関や保険薬局、製薬企業から選ばれる存在を目指し、社会課題の解決に貢献していきたいと考えています。

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



既存事業の変革 骨子1 ヘルスケア流通改革

デジタルの活用とバックヤード機能の連携による顧客接点の最大化

〔背景〕 厳しい事業環境において、限られた人員で社会インフラとしての機能を維持しながら、お得意さまの信頼関係を強化し、持続的に成長していくために、新たな営業体制の構築を進めています。

医薬品卸売事業の営業担当者であるMSの従来の訪問量を維持しつつ、デジタルの活用と、バックヤード機能の拡充によって、お得意さまへの接触量を拡大しています。

デジタルの活用では、コラボポータルのチャット機能を通じたお問い合わせへの対応や、「納品予定アプリ」「発注

顧客接点最大化に向けた取り組み



提案アプリ」による医薬品の納期確認・発注のサポートなどにより新たな顧客接点を構築しています。また、ロジスティクス機能、営業サポート機能、カスタマー機能を保持するバックヤード機能を構築したことで、お得意さまへの一次回答のリードタイムを30分から5分に短縮し、コールセンターへの問い合わせ件数も約6割削減することができました。

これらの体制の構築により、MSの営業活動時間の創出と業務効率化を実現し、顧客満足度の最大化につなげています。

デジタルでの新たな接点

コラボポータル(約30万ID)

納品予定・発注提案アプリ(約9万ID)



バックヤード機能

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

オペレーター対応本数
(1人1日当たり)
約40本 → 約145本
呼損率
約10% → 約2%

既存事業の変革 骨子3 スマートロジスティクス

「医療流通プラットフォーム」の機能を強化し、流通在庫の最適化による社会課題解決に貢献

【背景】国民医療費の抑制が求められる中、在庫偏在による高額医薬品の廃棄ロスが課題となっています。医薬品の流通経路や在庫を把握し、廃棄ロスを防ぐ仕組みの確立が急務となっています。

スズケングループでは、2017年から「キュービックスシステム」を展開し、RFIDなどのデジタル技術を活用した輸配送および在庫管理におけるトータル・トレーサビリティと、24時間365日の監視体制を実現しています。これにより、医薬品の再販売可否判断や在庫調整が可能となり、医療機関や保険薬局の在庫管理業務の効率化および医薬品の廃棄ロス削減に貢献しています。

さらに、製造受託、メーカー物流における上流の情報とキュービックスシステムの情報連携を進めています。医薬

品流通の川上から川下までの在庫状況を可視化・最適化したスマートロジスティクスを実現し、社会コスト削減と環境負荷低減という社会課題の解決への貢献を目指しています。

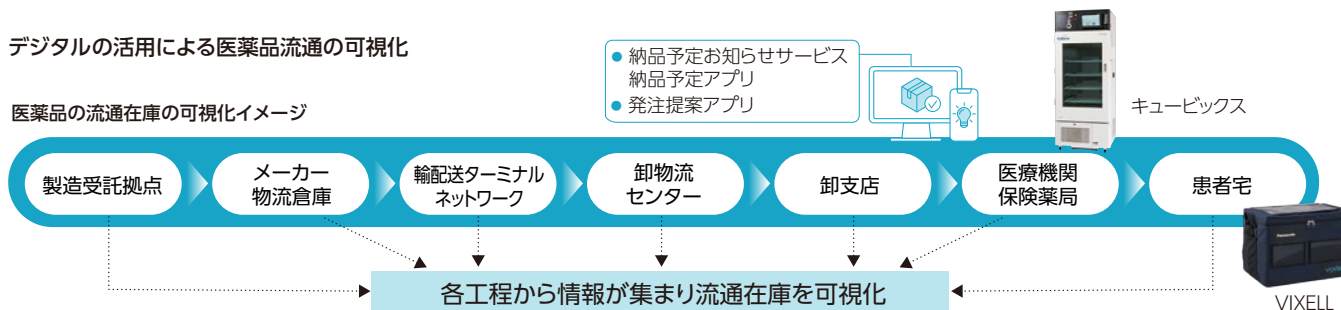
キュービックスシステム導入実績・医薬品廃棄ロス削減金額

導入実績	522軒・618台 (がん拠点病院の44%、国立大学法人の70%)
廃棄削減金額	57億円

2024年度には、在宅患者の服薬状況を遠隔で管理できる「キュービックスDT」を開発し、がん研究会有明病院との共同研究を開始しました。患者さまの服薬アドヒアランスと治療効果の向上に貢献するとともに、飲み残しや飲み忘れなどの残薬の解消にもつなげていきます。

デジタルの活用による医薬品流通の可視化

医薬品の流通在庫の可視化イメージ



大阪国際がんセンター
薬局長
高木 麻里

厳格な薬剤管理によって
患者さまの安心につなげる

当院で使用する医薬品は抗がん剤が中心ですが、冷所保管が必要なことに加え、緊急時の臨時発注も発生していたため薬剤師業務の大きな負担となっていました。キュービックスシステムの導入後は、不動産のリフレッシュ機能や自動発注機能によって、安心して在庫を置くことができるようになりました。導入から半年で臨時発注もゼロになり、効果を実感しています。薬剤師業務の効率化だけでなく、患者さまに安心して医薬品を提供できる仕組みとして期待しています。

服薬管理システム「キュービックスDT」の仕組み



患者さまが治療薬を取り出したイベントデータを自動的に専用サーバーに送信。医療従事者は、専用ポータルサイトの管理画面からいつでもそのデータを確認し、リモートで患者さまの服薬状況を把握することができます。

事業戦略

ヘルスケア流通の生産性向上と社会コストの低減

スズケングループについて

健康創造事業体の実現に向けて

価値創造・成長戦略の実践

セグメント別の成果と課題

ガバナンス

財務・企業情報

新規事業の創出 骨子4 デジタルヘルスケア

営業・物流・デジタルの機能を融合し、
新たな医薬品卸売事業の姿を目指す

[背景]薬価引き下げ、流通コスト上昇など、医薬品卸を取り巻く事業環境は厳しい状況にあります。医薬品卸における各機能の強化と、リアルとデジタルを融合した効果的・効率的な連携体制による新たな医薬品卸の姿を目指しています。

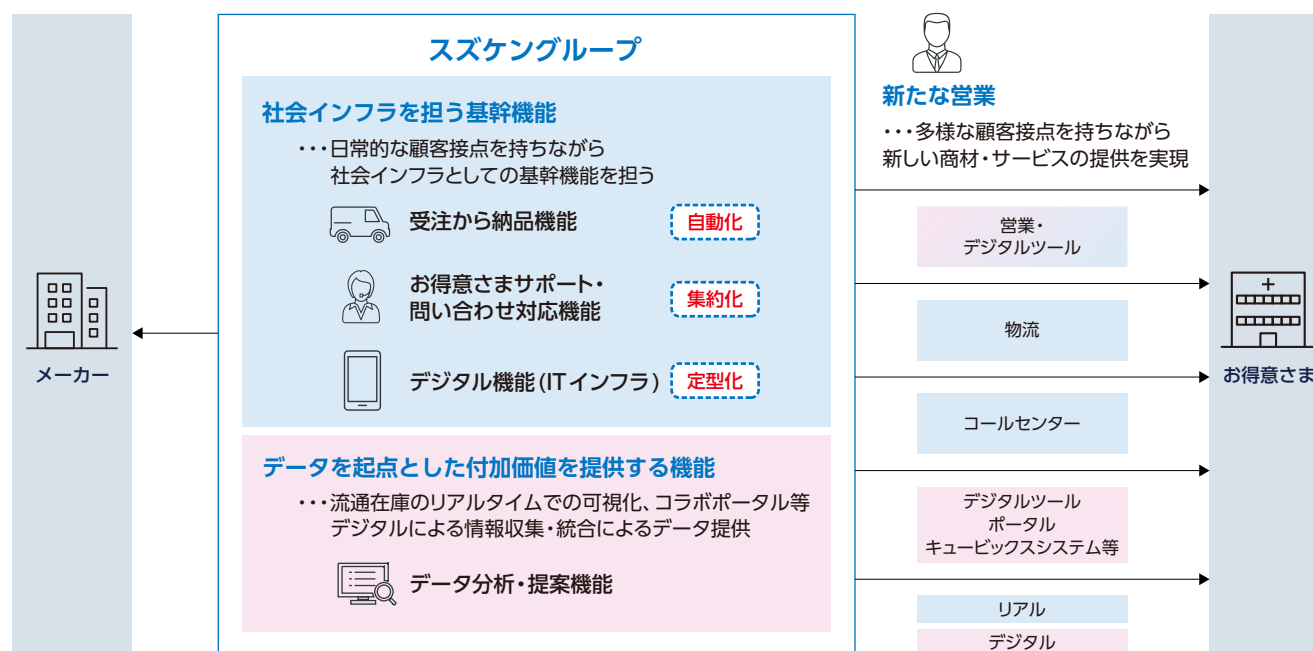
社会インフラである医薬品流通を維持しつつ、社会課題の解決に貢献していくためには、強固な基盤構築と、収益につながる新たな価値の創出が不可欠であると考えています。

医薬品卸の基幹機能である、営業、物流、バックヤードにおいては、コラボポータルや受注納品・発注提案のアプリなどのデジタルツールの活用による受注から納品までの業務の自動化や、お得意さまからのお問い合わせ対応や情報提供などを担う営業サポート体制の集約化など、デジタルの活用による機能強化を進めています。これらによりMSの業務を効率化し、MSがリアルのお客様接点強化に活動時間を充てられるようにします。リアルとデジタルを融合した多様な顧客接点を生かすことで、お得意さまへの新たな商材やサービスを提案する営業体制の実現につなげていきます。

新たな付加価値の創出に向けては、日々の営業活動やデ

ジタルを活用した顧客接点から蓄積される情報と、キュービックスシステムなどのリアルタイムでの流通在庫の情報、コラボポータルをはじめとするデジタルツールから得られる情報を統合・分析する仕組みづくりに着手しています。この情報を付加価値として提供することで、機能フィーなどの新たな収益につなげていきます。

医薬品卸売事業の目指す姿



事業戦略

医療・介護におけるニーズを起点とした新たなサービスの創出

デジタル活用と協業により、地域のニーズに応える新たなサービスを創出

担当役員メッセージ

事業の持続可能性と新たなサービス創出に手応え

現中期経営計画の2年間は、既存事業である保険薬局事業と介護事業の収益基盤を強化しながら、事業の持続可能性と患者さまや介護施設の利用者さまを起点とする考え方にこだわって新規事業の開発に取り組んできました。

保険薬局事業では、かかりつけ機能を強化しながら、地域の薬局を支援する新たな薬局像を目指し、DX強化や、対物業務から対人業務へのシフト支援を進めています。介護事業では、介護事業者、医療機関、自治体と連携した地域全体で支えあう介護エコシステムの構築への取り組みを加速させていきます。スズケングループの機能や経営資源を最大限に生かし、One Teamで邁進していきます。

取締役上席執行役員
医療・介護支援事業本部長
高橋 智恵



新規事業の創出 骨子5 地域医療介護支援

保険薬局における、対物業務から対人業務へのシフトを支援

[背景] 保険薬局は、医薬品中心の対物業務から薬剤師の専門性を発揮する対人業務へのシフトが求められていることに加え、調剤報酬改定の影響などによって、厳しい事業環境の変化に直面しています。

保険薬局事業では、デジタルの活用による患者さまとの接点強化と業務効率化を進めています。その取り組みの一つとして、コラボポータル機能を標準搭載した「コラボモバイル」をグループ薬局に導入しています。在宅医療・介護の現場でもデジタルサービスを利用できるようになったことで、患者さまとの対話を通じて把握した症状を薬剤師から医師へタイムリーに情報提供することが可能となりました。また、オンライン服薬指導による患者接点の強化や業務効率化にも寄与しています。今後は、地域の薬局支援ツールとしてコンテンツの開発にもつながっていきます。

「コラボモバイル」の特徴

コラボモバイルで
コラボポータルを利用した際の
画面イメージ



セキュリティ

- ・「医療情報システムの安全管理に関するガイドライン第6.0版」に則ったセキュリティ設計
- ・故障、紛失など情報漏洩リスク対策として、24時間365日の専用ヘルプデスク対応

パッケージ

- ・業務用スマートフォンとして必要なプランのみをパッケージ化することで、契約の手間を軽減
- ・初期セットアップ作業不要のため、納品したその日から利用が可能

アプリケーション

- ・コラボスクエア専用ストアにアプリケーションを掲載することで、業界で利用頻度の高いアプリケーションを確認し、ダウンロードが可能

業務効率化や設備導入支援による持続可能な介護への貢献

[背景] 介護業界は、高齢化に伴い需要が増加する一方で人手不足が課題となっています。これに伴い、業務負荷の軽減に貢献するサービスが必要とされています。

介護事業では、従来からの介護事業所運営のノウハウと、ケアテックの導入によるDXの推進やコラボポータルによる情報提供・収集、医薬品や介護用品の流通といった機能を活用し、効率化と質の高い介護の両立を進めています。また、並行して働き方改革も進め、持続可能な介護の実現を目指しています。

福祉用具レンタル・流通事業を展開する株式会社八神製作所との合併会社である株式会社メディケアコラボでは、ケアテック製品の総合流通事業を展開し、ニーズに応じたケアテック製品の導入提案や、導入後の伴走支援サービスを提供しています。

事業戦略

医療・介護におけるニーズを起点とした新たなサービスの創出

スズケングループについて

健康創造事業の実現に向けて

価値創造・成長戦略の実践

セグメント別の成果と課題

ガバナンス

財務・企業情報

新規事業の創出 骨子5 地域医療介護支援

患者・ユーザー視点による
新たな価値提供

【背景】医療・介護の課題やニーズは地域ごとに異なります。また、患者さまが住み慣れた場所で必要な医療・介護サービスを受けられるよう、保険薬局や介護施設には支援サービスの多様化が求められています。

地域医療介護支援の新たな取り組みにおいては、これまでの事業展開で培ってきた、自社の薬剤師や栄養士、ケアマネジャーや介護士、介護事業所経営者や自治体とのつながりを生かし、患者さまやご家族を支援し、ホスピタリティを提供できるサービスや機能の創出を目指しています。

薬剤師の専門性を生かした、特定の疾患にフォーカスした薬局づくりもその一つです。日本リウマチ財団リウマチ登録薬剤師によるサポートや、リウマチ治療薬のキュービックスシステムによる厳格な温度管理など、地域

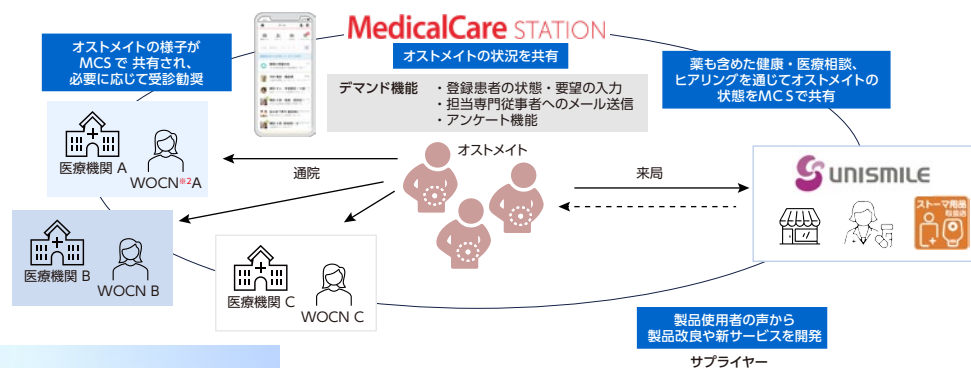
の医療機関との連携を進めています。また、市民向けの講演会を実施するなど、地域住民の健康にも貢献しています。加えて、医療介護専用コミュニケーションツール「メディカルケアステーション(MCS)」の活用によるオストメイト※1支援も開始しています。薬局薬剤師と皮膚・排泄ケア認定看護師がMCSを通じて連携し、健康・医療相談に対応しています。

介護施設では、製薬企業と連携した介護従事者向けのワクチン接種啓発プログラムの実証も開始しました。製薬企業と介護施設の利用者および介護従事者をつなぐことで、ワクチン接種の重要性を啓発し、高齢者の重症化防止に貢献するとともに、製薬企業へのマーケティング支援につなげていくことを目指しています。

※1 オストメイト：さまざまな病気や事故などにより、お腹に排泄のための「ストーマ（人工肛門・人工膀胱）」を造設した人

メディカルケアステーション
(MCS)を活用した地域連携支援

※2 WOCN：日本看護協会が認定する「皮膚・排泄ケア認定看護師」

リウマチ患者さまのサポートにより、
地域の医療連携に貢献

千葉県柏市にあるユニスマイル薬局 イルカ店は、リウマチ疾患でお悩みの患者さまへの処方の詳細な説明・相談や、リウマチ専門医や近隣の医療機関と連携した対応など、リウマチ患者さまのサポートに強みを持った薬局です。専門薬剤師による自己注射の指導や服薬初期の体調管理を可能とし、指導後すぐに薬をお渡することで患者さまの医療機関への受診回数の削減にもつながっています。また、薬局内にキュービックスを導入し、自己注射が必要な生物学的製剤や高額医薬品など、多品目のバイオ製剤を豊富に取り揃えています。そのため、近隣の医療機関や薬局で在庫が無い場合の対応も可能となり、「治療の選択肢が広がった」との声もいただいています。地域に寄り添い、的確に情報をお伝えすることを心掛け、患者さまからも医療機関からも選ばれる薬局を目指しています。



基盤強化

デジタルプラットフォームの構築

デジタル機能を基盤に
医療・介護従事者とメーカーをつなぐ

担当役員メッセージ

独自の情報資産と協業で
デジタルソリューションを創出

私は2025年4月に新設されたデジタルソリューション統轄本部長に就任しました。これまで普及拡大を進めてきたコラボポータルは、30万人以上の医療・介護従事者が利用するプラットフォームとなりました。卸売事業で得られる医療・介護の施設情報に加え、他社にはない医療・介護従事者個々の情報を収集できることこそ、スズケングループの大きな価値であると改めて認識しています。これらの情報と協業企業との強固なパートナーシップによって、デジタルプラットフォームを基盤とした新たなデジタルソリューションを他社に先駆けて展開し、製薬企業やヘルスケア業界に新規参入する企業、医療・介護従事者、その先の患者さまとご家族を支えています。

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

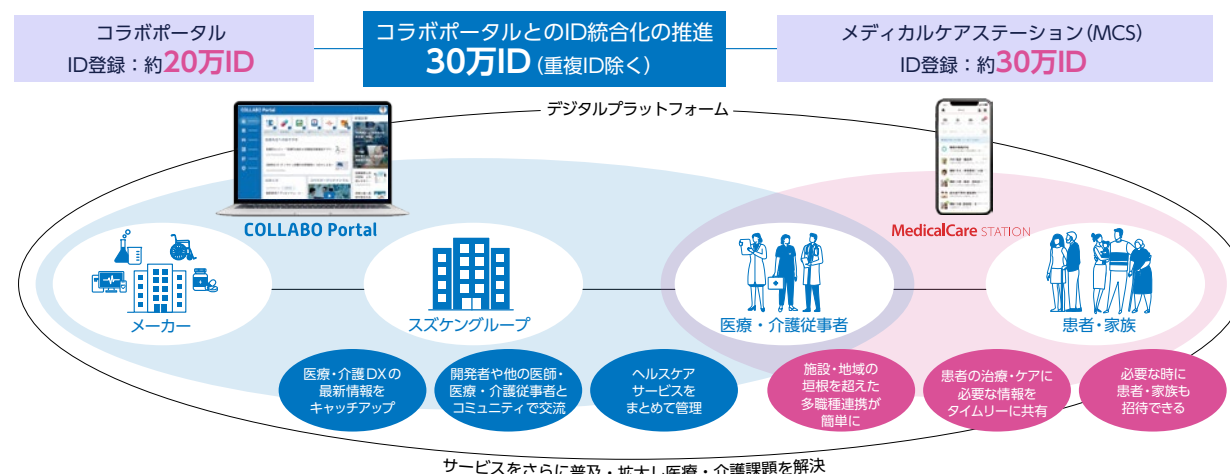
新規事業の創出 骨子4 デジタルヘルスケア

医療・介護従事者とメーカーをつなぎ
新たな製品・サービスを届ける

[背景]医療・ヘルスケア分野では、革新的なデジタルサービスの開発が進んでいますが、認知が広がらず普及しづらい状況にあります。そこで、医療・介護従事者とのつながりを持つ当社グループが構築したデジタルプラットフォームを提供することで、医療・介護現場の課題解決を目指しています。

当社グループは、医療DX総合プラットフォーム「コラボポータル」を構築し、2023年から普及を進めてきました。

コラボポータルの登録IDの拡大



2024年度には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)」利用者のIDも連携させたことで、コラボポータルのID登録数は約30万IDまで増加しています。

コラボポータルは、当社と協業企業のデジタルサービスを一つのIDで、ワンストップで利用できるほか、医療・介護従事者の属性に応じた情報提供や、参画するメーカーの製品紹介、患者治療・ケアに役立つセミナーの開催など、多岐にわたる機能を提供しています。チャット機能によるお得意さまからのお問い合わせや要望もニーズとして収集し、多様なメーカーの新たな製品・サービスの開発に活用しています。

基盤強化 デジタルプラットフォームの構築

新規事業の創出 骨子4 デジタルヘルスケア

独自の顧客基盤を活用した 新たなマーケティング支援サービスを準備

【背景】製薬企業における潜在患者へのアプローチや、ヘルスケア領域に関心を持つ企業における製品やサービスの普及を通じて、患者さまやご家族への医療・介護サービスへのアクセスとQOLの向上に貢献することを目指しています。

コラボポータルを通じて医療・介護従事者という「個」とのつながりを得たことで、従来の病院・診療所や薬局、介護施設といった「施設」とのつながりと組み合わせたマーケティング支援が可能となりました。

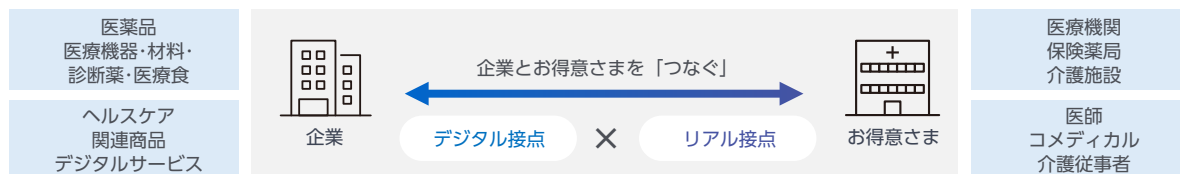
2024年度には、コラボポータル上で、医療・介護従事者の属性に応じたセミナーの開催やデジタル展示会、患者さまや介護サービスの利用者さまのケアにつながる情報や資

材の提供などを開始しました。

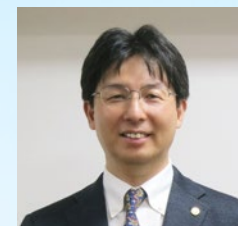
また、2025年4月には、日本肥満学会から発表された新たな疾患概念であるFUS(女性の低体重／低栄養症候群)の認知・理解促進支援としてWEBサイトを通じた情報発信などを開始しました。この疾患啓発のように、製薬企業やヘルスケア領域に関心がある企業に対する「個」へのアプローチの支援を通じて、社会課題の解決にも貢献していきたいと考えています。

今後は、医薬品卸としてのお得意さまである全国の約16万軒の医療機関と、新たにつながりを得た約30万人の医療・介護従事者の情報を統合する「グループ情報統合基盤」の整備を進め、情報活用による新たな収益事業に挑戦していきます。

マーケティング支援サービス



デジタルを活用した新たなマーケティング支援サービス



医療法人社団創成会 土屋医院
院長

土屋 淳郎

顔が見える関係づくりを ベースにDXを進める

私は、在宅医療の現場の多職種連携や院内スタッフとの情報共有ツールとして、MCSを活用しています。医師や看護師、薬剤師などの医療従事者やケアマネジャーや介護職などの介護従事者との間で、患者情報をスピーディに共有できるようになったことで、患者さまやご家族の不安軽減につながっています。MCS上で患者さまやご家族と直接コミュニケーションを取ることでもできるため、お互いの距離も近くなりました。今後は、MCSとコラボポータルとの連携によって、チャットでの問い合わせ対応など、毎日の診療業務をサポートしてくれるアプリや新しい機能が追加されることを期待しています。

DXの推進は、顔が見える関係があってこそだと考えています。リアルでの関係性も大切にしながら、一緒にDX化を推進していきたいと思っています。

基盤強化

社会インフラとしての物流基盤

強靱な物流基盤で使命を果たし、 医薬品の安定供給に貢献

新規事業の創出 骨子3 スマートロジスティクス

高品質な全国物流を
常時提供できる体制の構築

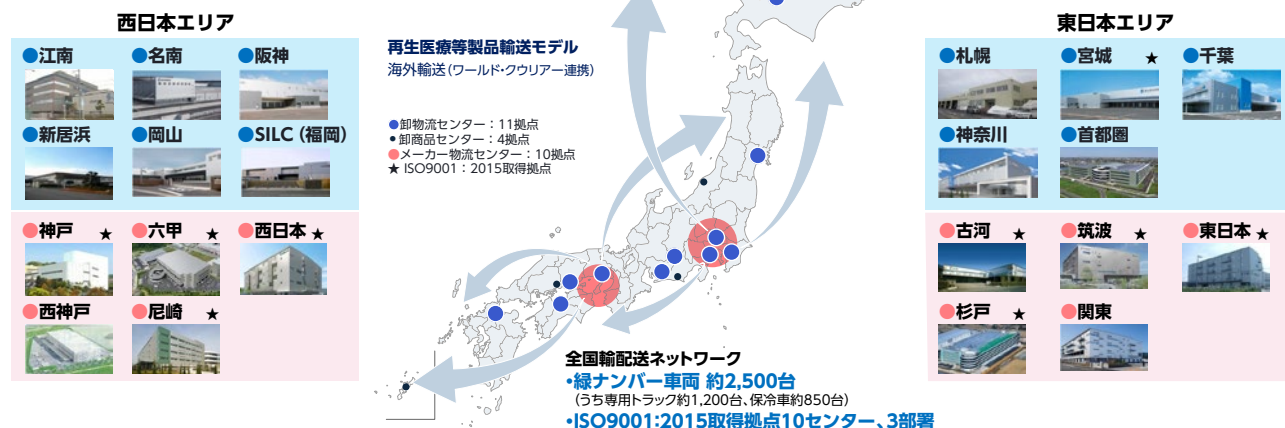
〔背景〕医薬品卸には、自然災害などの有事の際にも医薬品を安定供給するという社会インフラとしての使命があります。また、偽造医薬品の流入防止や医薬品の安全性を保持するための「医薬品の適正流通 (GDP) ガイドライン」への対応が求められています。

スズケングループは、2005年より、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。メーカー物流で培ったグローバル基準の品質管理ノウハウを卸物流にも移植することで高い流通品質

を確保し、全国物流ネットワークとしての機能を強化しています。また、これらの物流基盤によって、災害時などにおいても安定供給を果たす強靱なBCP体制を構築しています。

2024年に稼働を開始した業界初の複合型物流センターである首都圏物流センターや、将来的に中部圏・近畿圏に構築を計画している新たな自動化物流センターによって、より効果・効率的な物流体制を整備し、全国でのよりいっそうの医薬品の安定供給と、社会コストの低減に貢献していきます。

スズケングループが保有する全国の物流アセット



株式会社エス・ディ・ロジ
代表取締役社長

荻田 成

医療現場のその先にいる 患者さまのために

私は2024年1月1日の能登半島地震の発生時、スズケンの金沢営業部長として現地の対応にあたっていました。発災直後から近隣の社員が駆けつけてくれたことで翌日には体制を整えることができ、本社の緊急対策本部や行政とも連携しながら、4日から通常営業を開始できました。自らも被災する中で、一刻も早く必要な人に薬を届けるために何をすべきかを考え、率先して行動する社員の姿は今でも忘れられず、大変誇りに思います。

2025年4月からはメーカー物流・卸物流を担うエス・ディ・ロジの一員となり、医薬品という生命関連商品を取り扱い、患者さまの命と健康を支えることへの重責をいっそう強く感じています。今後も当社グループならではの付加価値を創出し、いかなるときも安定供給に努めていきます。

基盤強化 社会インフラとしての物流基盤

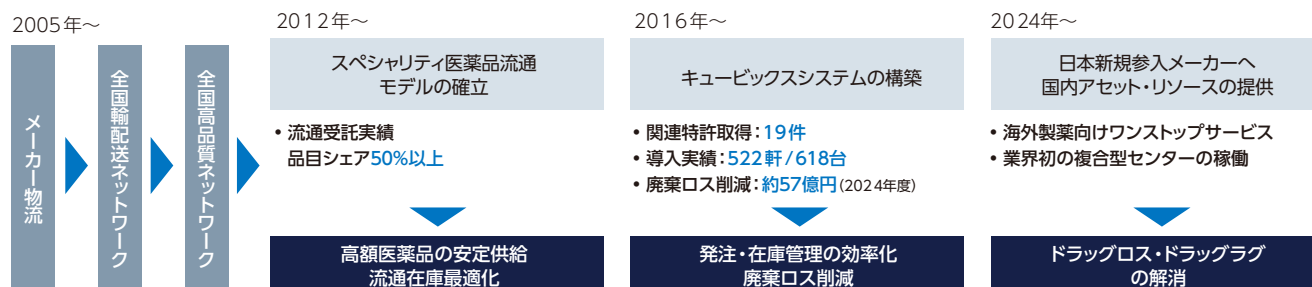
新規事業の創出 骨子3 スマートロジスティクス

スペシャリティ医薬品流通の バリューチェーン確立

【背景】高額かつ厳格な管理が必要なスペシャリティ医薬品の市場拡大に伴い、サプライチェーンにおける流通の効率化や廃棄ロスなどの社会コストの削減が求められています。

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受託事業を開始し、製薬企業のアウトソーシングニーズに応えるとともに、各社で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最適化を図り、社会コストの低減にも貢献してきました。業界に先駆けてメーカー物流受託を開始したことで蓄積してきた、豊富な経験とノウハウを持つ人材を強みに着実に実績を重ね、現在のメーカー物流は、薬価ベースで年間2.6兆円の医薬品を扱うまでに成長しています。

スペシャリティ医薬品流通におけるバリューチェーン



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。2016年には再生医療等製品の治験製品物流を開始するなど、製薬企業の高度化・多様化するニーズに対応するサービスを拡充してきました。

さらに、2017年にはキュービックスシステムを構築しました。スペシャリティ医薬品のトータル・トレーサビリティを実現し、医療機関における発注・在庫管理の効率化、廃棄ロスの削減などの社会課題に対応しています。

そして、日本市場のドラッグロス・ドラッグラグという社会課題に対しては、当社および医薬品製造事業を担う株式会社三和化学研究所、協業する武州製薬株式会社、EPSホールディングス株式会社がパートナーシップを結び、日本への新規参入メーカーの上市支援を行う「J-ENTRY Consortium」を立ち上げ、患者さまの治療の選択肢拡大に貢献しています。

スマートロジスティクスの一端を担う 新たな物流機能を一体で提供

2024年4月に稼働した首都圏物流センターは、当社グループではこれまでにない大規模な自動化センターです。全庫内作業の90%以上の自動化、セブンナイン(99.99999%)以上の出荷精度の実現と、パッケージ納品※などお得意さまのニーズに対応する新たな物流機能の提供を目指しています。稼働当初は、自動化に伴い、これまでにない物流課題への対応が求められましたが、従事するスズケン、エス・ディ・ロジのメンバーに加え、長きにわたり庫内業務においてパートナーシップを構築するトランコムと迅速に課題を共有し、解決に向けて一体となって取り組む体制を構築してきました。スマートロジスティクスの一端を担う業界初のセンターとしての機能を最大限に生かし、お得意さまに安心安全で高品質な商品をローコストでお届けするという使命を果たしていきたいと思います。

※パッケージ納品：お得意さまごとに商品と納品伝票をオリコンに投入し自動封緘して納品すること



(株)スズケン首都圏物流センター 樋口センター長(写真中央)、
(株)エス・ディ・ロジ 松村次長(写真右)、トランコムEX東日本(株)
大竹所長(写真左)

財務・資本戦略

担当役員メッセージ

資本コストを意識した経営により企業価値のいっそうの向上を目指す

資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、財務の健全性を確保しながら、バランスシート改革を推進しています。中期経営計画2年目である2024年度は、政策保有株式の縮減を加速し、積極的な株主還元策を継続したことで、総還元性向は100%以上となりました。

持続可能な成長のために戦略投資は欠かせません。新たな物流センター構築に向けた設備投資やDX基盤の確立に向けた協業への投資など、1,000億円以上の戦略投資を実施していきます。また、これらの施策に加え、非財務情報の開示の充実やIR活動の強化など、株主・投資家との対話を重視し、企業価値のいっそうの向上を目指します。



執行役員
グループ企画本部長
山本 裕一

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上

資本コストを意識した経営の実現に向けて

スズケングループは、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るため、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組みを推進しています。

還元と投資のバランスを重視した資本政策を実践し、財務の健全性を確保することを財務戦略の基本とする中、2023年度から2025年度の中期経営計画において、既存事業の構造改革と新規事業の創出による利益の最大化と、自己資本の抑制によるROEの向上を目指しています。自己資本の最適化に向けては、政策保有株式の縮減と株主還元の強化を推進しています。

ROEの向上

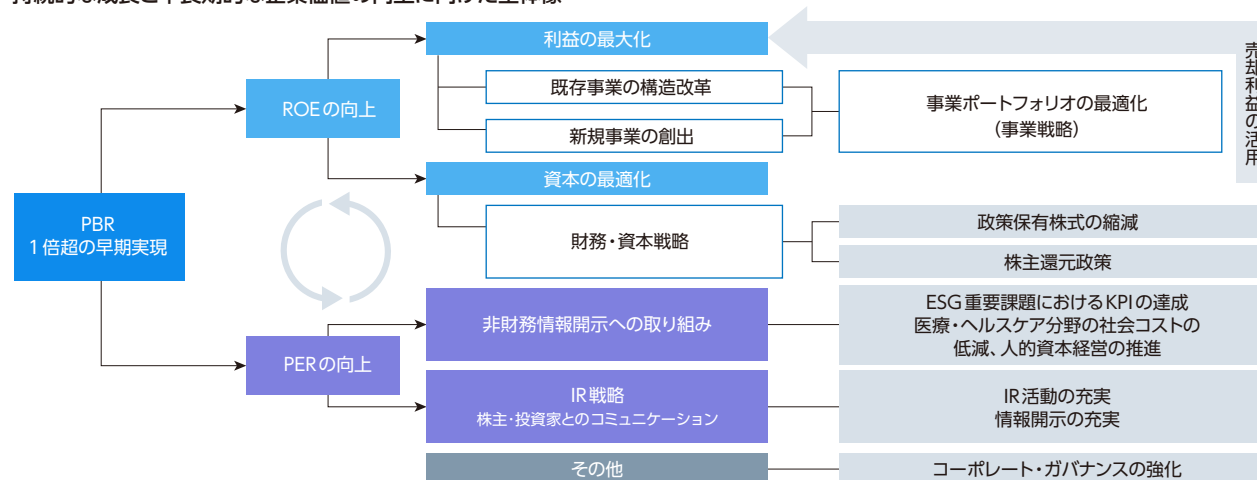
事業ポートフォリオの最適化による利益の最大化

ROEは、中期経営計画期間の各年度において、5%以上（資本コスト以上の水準）を目標としています。さらに、創立100周年を迎える2032年度には8%以上とすることを目指しています。

医薬品卸売事業における利益重視の経営の実践や政策保有株式の縮減による売却益の寄与、積極的な株主還元の実践により、2023年度のROEは7.0%、2024年度は8.4%と、目標を達成しました。2025年度には8.2%を予想しています。

しかし、政策保有株式の縮減の効果は一過性のものです。そのため、2032年度に向けて、既存事業の構造改革と新規

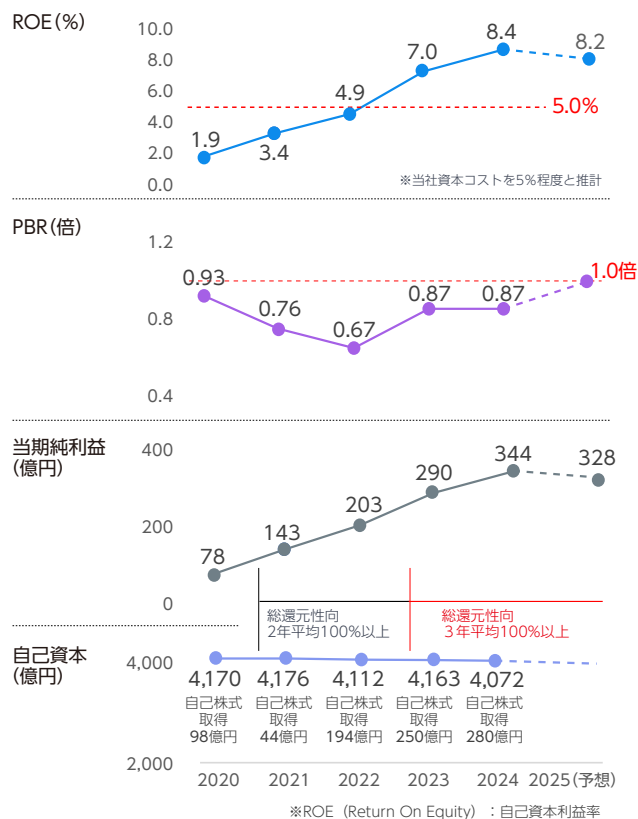
持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に向けた全体像



事業の創出を両利きで進めることで事業ポートフォリオを最適化し、利益を最大化させていきます。

既存事業では、社員の利益重視への意識改革、製品価値に基づく価格交渉の徹底に加え、「コラボポータル」や「納品

ROE、PBR、利益、自己資本の推移



予定アプリ」「発注提案アプリ」といったデジタルツールの活用と、バックヤード機能の強化によって、効果・効率的な営業体制を構築しています。また、キュービックスシステムの展開によって高額医薬品廃棄ロスの削減に寄与するなど、課題解決に向けた提案活動を通してお客様の満足度と生産性を向上させ、利益率を安定・向上させます。

そして、既存事業で創出する利益を、協業企業とのアライアンスやDX基盤の確立に投資し、情報ビジネスや、医療・介護従事者のニーズを起点とするデマンドチェーン発想での新規事業の収益化を目指します。

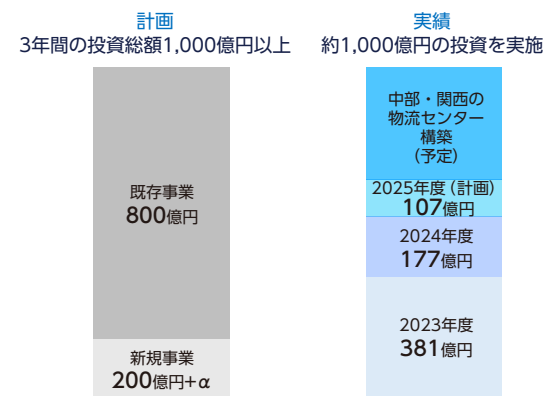
積極的な戦略投資を実施

中期経営計画の目標に掲げている連結営業利益率1.5%以上達成のためには、経営資源の拡充が必要です。必要性和採算性の2軸での検討を踏まえ、事業の継続・拡大に資する設備投資や事業投資を実施しています。当初目標では、中期経営計画期間の3年間で、既存事業の強化に800億円、新規事業の創出に200億円以上、合計1,000億円以上(決裁ベース)の投資を目標に掲げました。

2024年度までの2年間累計の投資金額は、2024年4月に稼働した首都圏物流センターへの設備投資(約200億円)、株式会社Welbyやファーマライズホールディングス株式会社への出資などにより、559億円となりました。2025年度には107億円の投資を計画しており、中期経営計画期間の累計投資額は667億円となる見込みです。

今後の投資としては、最新のロボット技術によって自動化・省人化を実現する首都圏物流センターと同規模のセンターを中部と関西に構築する予定です。2025年5月には、中部圏をカバーする「中部圏物流センター(仮称)」の構築に向け、春日井市と物流センター用地の売買仮契約を締結しました。また、新規事業の創出として、デジタルプラットフォームでの新たな製品・サービスの展開を目的としたヘルステック企業への出資は増加する見込みです。

中期経営計画(2023～2025年度)の投資計画と実績



バランスシート改革による資本の最適化

資本の最適化に向けては、政策保有株式の縮減を加速させるとともに、配当水準の安定的な向上や機動的な自己株式の取得といった積極的な株主還元策による自己資本の抑制に取り組めます。将来的には負債の活用も検討しながら、目指すべきバランスシート像の実現に向けて改革を進めていきます。

政策保有株式縮減の早期化

政策保有株式の縮減目標については、政策保有株式の比率を2025年度末までに、連結純資産額の10%以下にまで縮減することを目指しています。

株式の売却は、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、時期などを考慮して決定しています。2023年度には8銘柄(約92億円)、2024年度には8銘柄(約

130億円)の株式を売却し、2021年5月の政策保有株式の縮減方針開示以降の縮減は33銘柄、約352億円となりました。引き続き縮減を進め、10%以下の縮減目標達成後も、中長期的に縮減していく方針です。

総還元性向の3年間平均を100%以上に

自己資本の増加を抑制するため、2023年度から2025年度までの中期経営計画期間の平均総還元性向を100%

以上にすることとしています。2023年度は、約249億円の自己株式取得と配当金(総額約64億円)により、総還元性向は108.3%、2024年度は、約279億円の自己株式取得と配当金(総額約74億円)により、総還元性向は102.8%となり、単年度でも100%を超えました。

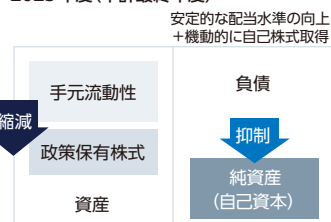
2025年度も、2025年5月に上限を260億円とする自己株式の取得を発表しており、本中期経営計画期間における自己株式取得金額は累計で約790億円となる予定です。年間の配当金は1株当たり100円を予定しており、これにより、3年間の平均総還元性向は103.7%となる予想です。

中長期的に目指すバランスシート改革のイメージ

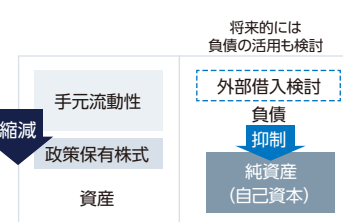
2022年度実績 総資産:11,461億円



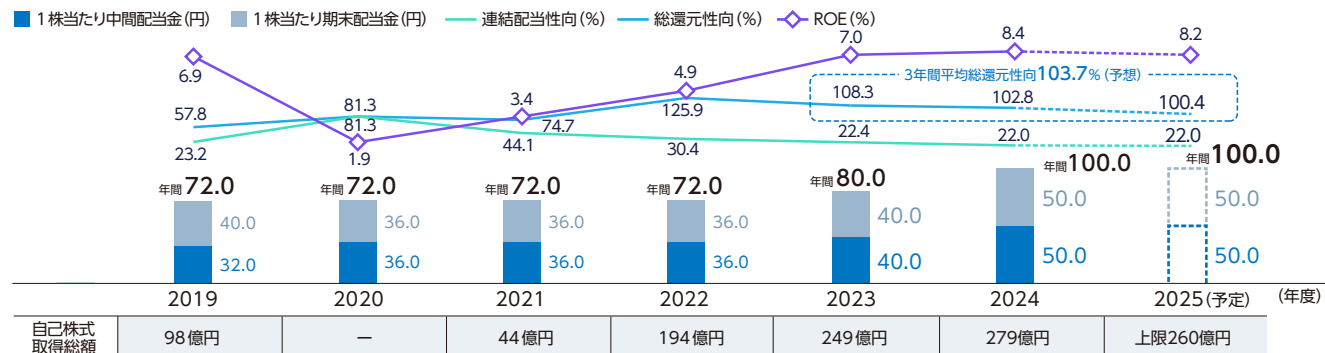
2025年度(中計最終年度)



目指すべきバランスシート像



1株当たり配当金、連結配当性向、総還元性向、自己株式取得総額、ROE



注) 1. 2019年度は4円の記念配当を実施しています。

2. 総還元性向は、配当金支払総額に自己株式取得総額を加えた金額と親会社株主帰属当期純利益の比率を表します。計算式は「(配当金支払総額+自己株式取得総額)÷親会社株主帰属当期純利益×100」となります。

PERの向上

投資家とのコミュニケーションと情報開示の充実

決算説明会やスモールミーティング、個別面談などを通して、国内外の投資家の皆さまとの積極的なコミュニケーションを図っています。対話内容を参考に経営方針や企業価値向上に向けた取り組みを継続的に発信・アップデートするとともに、いただいた意見を経営層や関連部署にフィードバックし経営に生かしています。

当社グループのサステナビリティ活動に関する対話が増加したことや、ESGおよびSDGsに関する社会的要請・関心の高まりを踏まえ、非財務情報の開示や、事業を通じた社会課題解決の発信も強化しています。

サステナビリティマネジメント

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。

サステナビリティ経営の推進

当社グループは、2023年度から2025年度までの3年間の中期経営計画「For your next heartbeat～未来に向けた鼓動を創ろう～」を実行しています。本計画では、「健康創造事業体」を実現し、変化するヘルスケアエコシステムに新たな「解」と「希望」を提供し続ける存在となることを目指しています。

中期経営計画における事業戦略に基づき、患者さまのヘルスケアライフサイクルのすべてに貢献する事業・サービスを開発・提供しています。こうした取り組みを通じた当社のサステナビリティ活動は、事業機会の拡大とリスクの低減につながります。持続的な成長と、地域社会や従業員な

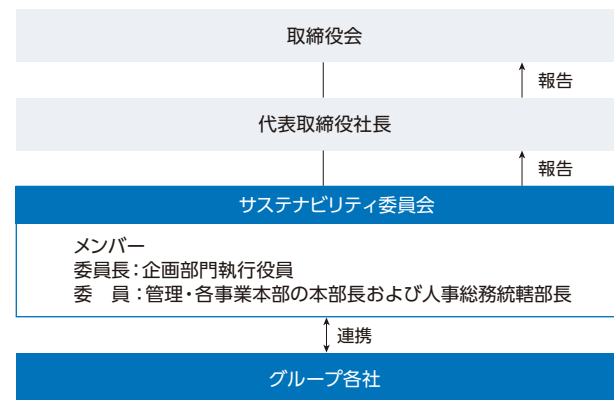
どのすべてのステークホルダーに価値を提供することが当社グループの価値創造プロセスであると考えています。新たな価値を創造し続けることで、企業価値のさらなる向上と社会課題の解決に貢献していきます。

サステナビリティ推進体制

2022年4月、グループ一体でサステナビリティ経営を推進していくために、社長直轄の「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は、企画部門の執行役員を委員長とし、管理や各事業に関わるすべての本部長および人事総務統轄部長によって構成され、原則年1回以上開催することとしています。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や、事業を通じたサステナビリティ活動、これらを踏まえたESG重要課題（マテリアリティ）とその数値目標について検討し、進捗をモニタリングしています。

委員会の協議内容は取締役会に報告しています。また、

サステナビリティ推進体制



取締役会では、当社グループにおけるサステナビリティ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の実践を監督しています。

ステークホルダーエンゲージメント

社会課題の解決に貢献する新たな価値を創出し、持続的な成長を目指すためには、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あると考え、コミュニケーションの充実を図っています。いただいたご意見などは、当社グループのサステナビリティ活動の推進に積極的に活用していきます。

方針や具体的な取り組みについては、「マルチステークホルダー方針」および統合報告書、ホームページに掲載しています。

[マルチステークホルダー方針](#)

[サステナビリティの取り組み](#)

2024年度のサステナビリティ委員会の開催状況

開催回数	4回
主な議論内容	- サステナビリティ経営における課題共有 - ESG重要課題（マテリアリティ）の見直しとKPIおよび数値目標の検討 - マテリアリティに関するKPIと数値目標・取り組みの進捗確認 - グループにおけるサステナビリティ活動の共有 - TCFD提言に基づく情報開示への対応

サステナビリティへの取り組み

サステナビリティマネジメント

サプライチェーンマネジメント

スズケングループは、医薬品の製造から卸、薬局、介護に至るまで、数多くの事業を展開しています。その中でさまざまな機能やサービスを社会に提供しており、多様なサプライチェーンを構築しています。このサプライチェーンを担う一員として、サプライチェーン内の取引先や価値創造を図る事業者との連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築するため、2024年3月に「パートナーシップ構築宣言」を発表しました。

共存共栄に向けた取り組みの一つとして、製薬企業から医療機関、患者さままでをつなぐ独自の「医療流通プラットフォーム」に、デジタル技術を組み込んだ「スマートロジスティクス」を推進しています。これにより、需給調整による医薬品の偏在防止や廃棄ロスの削減に取り組んでいます。また、医薬品の適正流通（GDP）ガイドラインに準拠した品質管理や、全国BCPネットワークの構築による災害時対応などを通じて、安心・安全かつ安定的な医薬品流通の維持にも努めています。

サプライチェーン上の環境・社会リスクを認識し、事業活動を通じて、関係するサプライチェーンの課題解決に貢献することで、持続可能な医薬品流通を実践していきます。

パートナーシップ構築宣言

人的資本経営の推進

人材は当社グループにおける重要な資本です。当社グループが目指す、患者さまのヘルスケアライフサイクルすべてに貢献する「健康創造事業体」の実現のためには、変化

に対応する多様な発想を持った人材の育成が必要です。当社グループと協業企業の多様な人材が「One Team」で事業活動を通じた社会への貢献に取り組み、一人一人の成長と、その能力を最大限経営に生かす人的資本経営を進めています。（p.36 参照）

環境保全への取り組み

医薬品流通全体のいっそうの効率化を図り、社会全体のCO₂排出量の削減と、医薬品の安定供給の両立を図ることが重要です。そこで、省エネ車両への切り替えや電気使用量の削減に取り組むとともに、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、配送の効率化を図っています。また、新幹線や航空機などによるモーダルシフトも推進しています。加えて、スマートロジスティクスの取り組みを通じて、流通のリアルタイムでの可視化や最適化を実現することで、社会コストと環境負荷の低減に貢献していきます。また、これらの取り組みや関連する指標については、TCFD提言に沿った開示を進めています。

生物多様性への対応については、影響を与える環境リスクとしてサプライチェーンにおける医薬品廃棄ロスの削減に取り組んでいます。（p.40 参照）

社会コストの低減

当社グループでは、流通の最適化による輸配送コストの削減や医薬品廃棄ロスの削減といったサプライチェーンにおける社会コストの低減だけでなく、デジタル技術を活用した、医療・介護従事者の業務負荷の軽減、医療・介護サー

ビスの利用者とその家族の負担軽減や利便性向上に貢献する機能やサービスの創出を進めています。

社会コストの低減に貢献する主な機能・サービス

- 医療流通プラットフォーム（配送効率向上）
- キュービックスシステム（医薬品廃棄ロス削減、業務負荷軽減）
- キュービックスDT（服薬管理による残薬解消）
- コラボポータル（業務負荷軽減）

医療・介護サービスへのアクセス・患者QOL向上への貢献

当社グループが展開する保険薬局・介護事業における患者さまとの直接の接点を生かして収集するニーズを起点に、新たなサービス創出に取り組んでいます。また、協業企業も参画するコラボポータルを基盤とするデジタルプラットフォームを通じて、メーカー各社と医療・介護従事者をつなぐ役割を担い、地域医療・介護課題の解決に貢献する多様なサービスメニューの開発を進めています。

地域社会への貢献

地域包括ケアシステム、地域医療連携、自然災害時の医薬品供給など、自治体との連携強化による対応を進めています。

また、地域の生活者や患者さまの見守り、健康維持・増進、自然・文化保全、次世代育成への対応など、地域と協働した社会貢献活動に取り組んでいます。（p.39 参照）

人的資本経営

担当役員メッセージ



多様な人材が集い、
「One Team」で
社会に貢献する組織風土に

上席執行役員
グループ管理本部長
畔柳 孝宏

スズケングループが目指す「健康創造事業体」の実現のためには、多様な発想を持ち、変化に対応する人材の育成が必要です。2023年度から進めるDXリスクリングには多くの社員が取り組み、目標を上回る資格取得者数となりました。引き続き、自ら学び、考え、行動し、成長を実感できる仕組みや風土づくりを進めていきたいと考えています。多様な人材が、「One Team」となって事業を通じて社会に貢献していく人的資本経営を推進していきます。

人事戦略における全体像

人事戦略においては、人材の確保をはじめ、リスクリング、エンゲージメント、ダイバーシティ&インクルージョン、ウェルビーイングという5つのアプローチにより、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ます。DXを事業戦略の柱と位置付け、DX人材の育成を進めています。

人材の確保

働き方のニーズが多様化する中、地域別採用も取り入れ選択肢の充実を図ります。DX人材の確保においては、社内での育成に加え、キャリア採用も推進しています。

リスクリング

自律型人材の育成

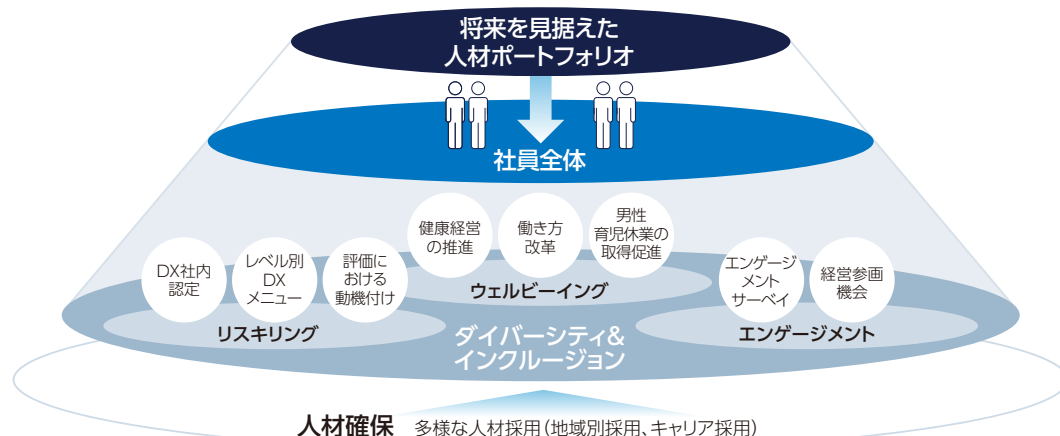
自律型人材の育成をコンセプトとした人材育成体系を構

築しています。若手、中堅、職位者の各層を対象に、幅広い育成の仕組みを整備し、さまざまなプログラムを提供しています。今後は、新たな推奨資格の取得促進やカリキュラムの充実、グループ提案制度や選抜研修を通じた業務改善や新規事業の提案など、学んだ知識を実践につなげる成長機会を提供していきます。

DX人材の育成

DX人材の育成を目指し、e-ラーニングや資格取得などを組み合わせたランク別の「DXリスクリングプログラム」を展開しています。また、お得意さまへのデジタル商材の提案や対応力を高め、現場の推進リーダーとなる人材の育成を目的に、独自の技能習得プログラムである「DXアンバサダー育成プログラム」も実施しています。このプログラムで認定を受けたDXアンバサダー50名を全国へ配置し、

人事戦略の全体像



人材育成体系

若手	中堅	職位者
グループ合同実施		
チャレンジ:成長につなげる		
グループ提案制度「チエノワ」		
	DXアンバサダー研修	
	選抜研修	
エッセンシャル・階層別:基礎の徹底		
新入社員教育	新入社員フォローアップ研修	
新人MS研修	若年層基礎知識習得課題	
新入社員レジリエンス研修	3年目社員研修	5年目社員研修
エッセンシャル・マネジメント:マネジメント力強化		
	新任支店長研修	新任営業部長研修
	新任職位者研修	インストラクター研修
	マネジメント研修	支店長研修
DX:デジタルリテラシー向上		
DXリスクリングプログラム初級・中級・上級		
自己啓発:ビジネススキル		
e-ラーニング、通信教育、推奨資格取得支援		
OJT:各組織での教育:新入社員経験プロセス強化		
評価:目標設定、進捗確認、フィードバック		

人的資本経営

営業担当者のスキルの底上げを図っています。

2025年度はAIをテーマとした執行役員向け研修や実践形式による支店長研修の実施など、組織としてDX対応力を高める取り組みを強化していきます。

次世代リーダーの育成

各事業の将来を担うだけでなく、新規事業の創出や育成、外部企業との協業の推進を担える次世代のビジネスリーダーの育成を進めています。グループ内での人材交流や他社への出向、若手・女性社員への積極的な機会提供など、会社や雇用形態の枠を超えた人材抜擢を進め、さまざまな事業で活躍できるリーダー人材を見出し、育て、活躍する場を提供していきます。

エンゲージメントの向上

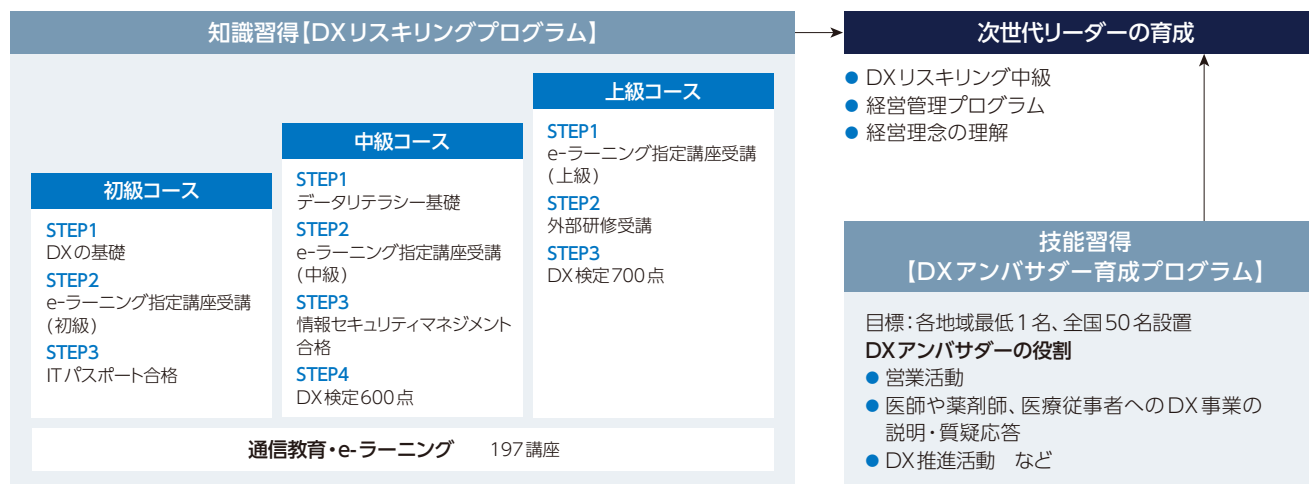
グループ提案制度「チエノワ」の推進

2022年4月からグループ提案制度「チエノワ」を実施しています。全グループ社員から新規事業のアイデアを集め、事業化していくサイクルを新たな企業文化として根付かせるだけでなく、新しい施策につながる意見収集やナレッジの共有など、グループコミュニケーションの強化を図っています。また、経営参画を実感する場としても機能し、社員のエンゲージメント向上にも寄与しています。

新たな機能・サービス創出に向けた取り組み

- コラボポータル新機能開発に向けたアイデアコンテスト
- 医療機器製造事業における製品改良アイデアコンテスト
- 成長戦略に関するグループ間でのディスカッション、役員への提案

DX人材と次世代リーダー育成に向けた社内育成プログラム



DXの専門スキルを生かし業務効率化に挑戦

株式会社スズケン
金沢営業部 金沢支店 統轄課長
牧野 正広

DXリスティングによって、お得意さまと専門的な会話ができるようになるなど、学んだ知識を生かす場面は着実に増えています。私をロールモデルとして見てくれる仲間が存在も大きなモチベーションになっており、マネジメントのうえでも効果を感じています。将来的にはデータサイエンスの専門スキルを身に付け、お得意さまや社内の業務効率化に挑戦したいと考えています。



地域医療の現場と会社をつなぎ課題解決に貢献

株式会社スズケン
愛生館営業部 苫小牧支店(MS)
高本 大貴

DXアンバサダーとしてDXの推進に取り組んでいます。が、協業するデジタル企業との業務経験は学びが多く、自身の知見が深まることに加え、大学病院の教授や経営層の方々との対話の機会にもつながりました。さまざまな立場の方に寄り添いながらDXで地域医療の現場とスズケンをつなぐ役目を果たし、課題解決に貢献したいと思います。

人的資本経営

従業員の意識・満足度調査の実施

当社グループでは、スズケングループ労働組合連合会の組合員（約1万名）を対象に意識・満足度調査を実施し、労使一体となって、仕事や職場に対する意識の動向や満足度を定期的に把握・分析しています。その調査結果は経営幹部や組織長と共有し、各職場の組織や制度、風土などの改善施策や今後の人材育成に生かしています。

ウェルビーイングの推進 健康経営の推進

当社グループでは、従業員と家族の心身の健康の維持・増進のため、「健康経営宣言」を掲げ、健康経営を推進しています。健康管理の専門組織として保健師が常駐する「健康相談室」を設置し、関連部署や産業医、健康保険組合と連携する体制を構築しています。また、従業員の心の健康については、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ほか、オンライン健康相談サービス「HELPO」を導入し、24時間365日、医療専門スタッフへの相談ができる体制を整備しています。この結果、スズケンおよびグループ各社、スズケン健康保険組合が、健康経営優良法人に選定されています。



（大規模法人部門）
スズケン：6年連続
サンキ：4年連続
翔業：3年連続
アステイス：2年連続
三和化学研究所：2年連続



（中小規模法人部門）
エス・ディ・ロジ：6年連続
スズケン健康保険組合：6年連続
スズケン岩手：初選定（2025年）
スズケンビジネスアソシエ：初選定（2025年）

安心・安全で働きやすい職場環境づくり

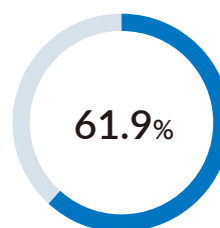
総労働時間の短縮を重点テーマに、お得意さま満足度の維持・向上との両立を図るための柔軟な働き方を推進しています。変形労働時間制やモバイル端末などのIT技術を活用した直行直帰などの勤務制度の導入や、在宅勤務の規程整備、ガイドラインの設定などの検討、有給休暇の取得率向上に取り組んでいます。

また、業務遂行上発生する災害や疾病を防止するため、「安全衛生管理規程」を策定しています。拠点の安全管理者、衛生管理者、防火管理者、安全運転管理者、労働組合、産業医による毎月1回の委員会を実施し、従業員の安全と健康の確保と快適な職場環境の形成を促進しています。

時間外労働（月平均）



有給休暇取得率



注）いずれもスズケン単体の数字

ダイバーシティ&インクルージョン

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います。女性の採用強化、選抜研修やプロジェクトへの登用など、女性活躍推進に取り組んだ結果、当社グループの女性管理職比率は15.1%となっています。また、次世代育成支援においては、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。



エス・ディ・ロジが取得している
「えるぼし」（3段階目）

エス・ディ・ロジが取得している
「プラチナくるみん」

障害者雇用については、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し、法定雇用率を上回る雇用率（2.6%）を維持しています。

また、2023年4月には、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。

人権尊重の考え方

当社は、安全で安心できる職場環境と、社会貢献や自己の成長を実感できる働きがいのある職場環境づくりを企業倫理綱領に定めており、企業活動において従業員一人一人の人権を尊重しています。そのための社内規程の整備やホットラインの設置などの環境整備に取り組んでいます。

また、「スズケングループ人権方針」を策定し、本方針を全従業員に適用し、ビジネスパートナーやその他関係者に対しても、本方針が尊重されるように働きかけています。今後は、事業活動に関する人権への負の影響を特定し、防止・軽減していくために人権デュー・ディリジェンスを実施していきます。

スズケングループ人権方針

社会貢献活動

基本的な考え方

スズケングループのお得意さまは、医療機関、保険薬局、医薬品メーカーさま、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まで広がっています。これまで企業活動を通じて築き上げてきたお得意さまとの信頼関係を生かし、「地域貢献」「自然・文化保全」「次世代育成」の分野を中心に、ステークホルダーの皆さまと協働し、社会貢献活動に取り組んでいきます。

地域貢献

地域社会と協働した健康推進への取り組み

地域住民が安心して暮らせるまちづくりへの貢献として、各地のグループの薬局や介護事業所では、地域住民の皆さまの健康相談や、利用者や家族、地域の皆さまと一緒に楽しめる季節行事などを開催しています。また、ケアテック流通事業を展開する株式会社メディケアコラボでは、自治体と連携したeスポーツ体験などの取り組みを進めています。



サンキグループ「健康すまいるフェスタ」の様子

地域の高齢者の見守りや健康づくりへの支援

グループ卸各社では、地域の高齢者の見守りや健康づくりに関する連携協定を地方自治体と締結しています。関係各所と協働した支援活動を通じて、暮らしやすい地域社会の実現に取り組んでいます。

World Diabetes Day(世界糖尿病デー)への取り組み

国連が定めた11月14日の世界糖尿病デーの趣旨に賛同し、糖尿病の予防・治療・療養を喚起する啓発活動に取り組んでいます。毎年11月には、株式会社三和化学研究所とグループ卸各社では、シンボルである「ブルーサークル」のピンバッジを付けるなどの活動をしています。

自然・文化保全

地域活性化や文化保全への貢献

岐阜県郡上市白鳥町に古くから伝わる「白鳥おどり」の振興と地域活性化に貢献するため、スズケングループ保養所にて、「白鳥おどり in コージュ高鷲」を2015年から毎年開催しています。また、芸術文化振興を通じて、身体の健康だけでなく、人々の心の健康にもお役に立ちたいという思いから、各界の第一人者を講師に招き、社会の在り方、人間の



地元住民の皆さんと「白鳥おどり」の輪踊り(2025年)

生き方を考える「スズケン市民講座」を、2001年より株式会社NHK文化センターと共催しています。2024年度は53講座開催しました。

これらの活動は、企業が取り組む優れた文化振興活動として、公益社団法人企業メセナ協議会が認定する「This is MECENAT 2025」に選ばれました。

次世代育成

医療系学生への支援

医療機器・材料製造事業を展開するケンツメディコ株式会社では、国際医学生連盟に協賛し、自社製聴診器の歴史や正しい使い方を紹介する特設サイトやパンフレットを制作し、医療系学生の育成に貢献しています。

認知症サポーター養成講座の取り組み

グループの介護事業各社では、地域住民や企業、学校などからの要請を受け、当社の講師・アドバイザー資格保有者による「認知症サポーター養成講座」を開催しています。

スポーツファーマシスト※によるアスリート支援

保険薬局事業を展開する株式会社ユニスマイルでは、「ユニスマイル・アスリート・サポートチーム(UAST)」を発足し、ドーピングに関する相談対応やアンチ・ドーピング啓発活動を通じてアスリートとスポーツに関わるすべての方々に支援しています。

※スポーツファーマシスト：アスリートに対し、薬の正しい使い方の指導や、薬に関する教育・啓発活動を行う薬剤師



THIS IS
MECENAT
2025

地域社会への貢献

気候変動への対応

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、事業活動と一体的な環境保全活動を推進し、持続可能な社会の実現に貢献します。

また、当社グループでは医薬品の廃棄ロスや残薬といった、社会コストを最小限に抑えることも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排出量削減の取り組み

スマートロジスティクスの推進

医薬品卸売事業においては、スマートロジスティクスの取り組みを通して、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。共同物流・共同配送も視野に入れ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の配送の効率化に加え、医薬品の流通在庫のリアルタイムでの可視化・最適化に向けた取り組みを進めています。

モーダルシフトへの取り組み

スペシャリティ医薬品流通事業を展開する株式会社エス・ディ・コラボでは、メーカー物流において培ってきた全国輸配送網と、高品質な物流コーディネートによる経験や実績を基に、モーダルシフトを進めています。

従来のトラック輸送からJRコンテナを活用した鉄道による貨物輸送への切り替えにより、CO₂排出量の削減などの環境負荷低減に貢献していきます。輸送においては、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「VIXEL」を発展させ、新たに貨物輸送用にパレット型やコンテナ型を開発することで、厳格な温度管理の下でのスペシャリティ医薬品の輸送を可能にします。また、新幹線を活用した鉄道便や、空港便、船便における、災害時や緊急薬輸送時にも対応できる新たな医薬品輸送網の構築など、さらなる環境負荷軽減と社会コストの低減に貢献していきます。

再生可能エネルギー導入や省エネ設備への切り替え

営業・配送車両のハイブリッドカーや軽車両への切り替えを進め、2025年3月末現在で88.6%の切り替えを完了しています。また、新たにEV車の導入や事業所・物流センターでの太陽光パネルの追加設置や、LED照明、高効率空調機など省エネ設備・機器への切り替えを推進しています。2024年には首都圏物流センターで使用する電力のグリーン電力への切り替えや、複合機の省エネタイプへの切り替えを進め、CO₂排出量を削減しています。



新規導入した配送用EV車



宮城物流センターに追加した太陽光パネル

生物多様性への考え方

当社グループは次世代に健康で豊かな生活を送ることができる環境を残すことを重要な課題と認識し、生物多様性に影響を与える環境リスクの低減に努め、生物多様性の維持・保全に貢献しています。特に、サプライチェーンにおける製造過程、輸配送時や保管・管理における医薬品の廃棄は生態系に影響を及ぼす可能性があると考えています。

増加するスペシャリティ医薬品流通においては、サプライチェーン全体でトータル・トレーサビリティを実現することで、流通品質の向上と医薬品廃棄ロスの削減に貢献しています。

気候変動への対応

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

スズケングループは、事業活動に与える影響について、気候変動に関する政府間パネル (IPCC) や国際エネルギー機関 (IEA)、気候変動リスク等に係る金融当局のネットワーク (NGFS) が公表する複数のシナリオを元に、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) 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	
		強靱性（レジリエンス）	気候変動対策への貢献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

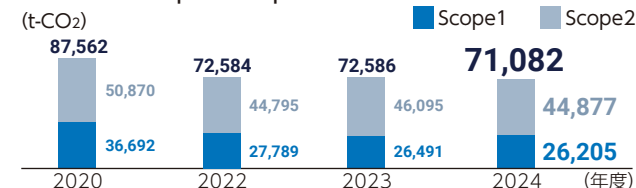
当社グループへの気候変動による影響については、サステナビリティ推進体制に基づき、サステナビリティ委員会にて協議するとともに、案件に応じて取締役会に検討内容の報告を行います。また、「安心・安全かつ安定的な医薬品流通」という社会インフラとしての機能の維持は、リスク管理における重要課題と位置付けています。トータル・トレーサビリティやグローバル基準による品質向上に加え、自然災害などの発生時には、メーカー物流と卸物流の連携による東名阪を基盤とした全国BCPネットワークを構築するなど、有事の際も流通を途絶えさせない対策を推進しています。

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)」をグループ全体で掲げています。

また、Scope3に対する取り組みも重要であると考えており、サプライチェーン全体を見渡し、いっそう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。

CO₂排出量 (Scope1+Scope2)



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・ウエルビィ、ケンツメディコ