

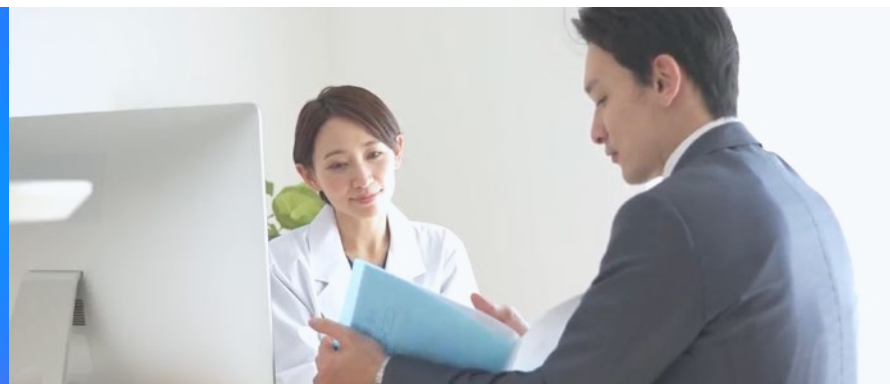
医薬品卸売事業

主要グループ会社

(株)スズケン、(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

関連する中長期戦略

マテリアリティ：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コストの低減
中期経営計画の骨子：骨子1 ヘルスケア流通改革
骨子3 スマートロジスティクス

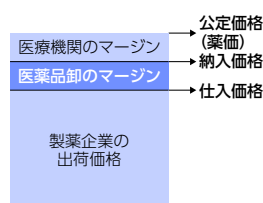


事業環境

日本の薬価基準制度

日本では薬価基準制度によって、公的医療保険から医療機関や保険薬局に支払われる薬剤費(薬価)は公定価格として決められています。これに対して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。

日本の医療用医薬品の流通価格



医薬品卸の役割

日本では医療用医薬品の約96%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。日本の医薬品卸は、海外の医薬品卸や他業種の卸・流通企業と異なる機能を有し、公的医療サービスを支える社会インフラとしての役割を担っています。

日本の医薬品卸の5つの機能

物的流通機能	仕入れ、保管、品質管理、配送などモノを運ぶ基本的な機能
販売機能	販売促進、販売管理、適正使用促進など、MRに近い機能
情報機能	製薬企業に偏りのない中立公平な情報を扱う機能
金融機能	代金回収までの債権・債務の管理を行う機能
需給調整機能	全体の需給状況に応じて、配分する機能

機会とリスク

機会

- スペシャリ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
- デジタルヘルスサービスの増加
- 地域医療連携・地域包括ケアシステムの推進

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(流通改善ガイドラインへの対応*)
- 流通在庫管理の高度化(在庫偏在、医薬品廃棄ロス)
- 物流2024年問題
- 異業種の参入による競争激化
- 偽造医薬品の流通
- 自然災害、パンデミックの発生

※流通改善ガイドライン：

医薬品流通における課題である「未妥結・仮納入の改善」「単品単価取引の推進」「一次売差マイナスの解消」に対し、流通改善の取り組みを加速させるために厚生労働省が2018年1月に作成した、流通関係者が遵守すべきガイドライン。(2021年11月、2024年3月に改訂)

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

- 全国の営業・物流ネットワークとグローバル基準の流通品質
- 東名阪を基点とした全国BCPネットワーク
- グループ卸全社の営業・物流システムの統一
- GDPスペシャリストの育成・配置

効果・効率的な営業・物流体制

- 営業のバックヤード機能の拡充(営業サポート配置拠点 約50カ所)
- ロボット技術やAI活用による自動化・省人化
- デジタルを活用した新たな流通モデル「キュービックスシステム」

顧客との強固な関係

- 医療機関、保険薬局、医療従事者とのネットワーク
- DX人材の育成・配置
- 安定した医療用医薬品市場のシェア(薬価ベース)・・・21.5%

医薬品卸売事業における営業・物流拠点・車両台数 (2025年3月31日現在)

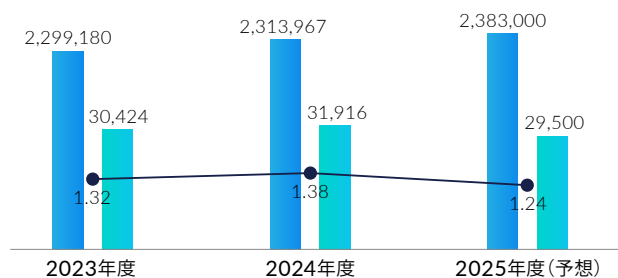
- 営業拠点 201カ所
- 卸物流センター 15カ所
- 運送事業用車両 約2,500台
- 「ISO9001:2015」認証拠点 宮城物流センター、大阪事業所

医薬品卸売事業

2024年度の振り返りと2025年度の見込み

売上高／営業利益／営業利益率

■ 売上高 (百万円) ■ 営業利益 (百万円) ● 営業利益率 (%)



2024年度の売上高は、新型コロナウイルス関連商材の縮小はあったものの、抗悪性腫瘍剤の市場拡大や、スペシャリティ医薬品をはじめとする新薬の販売増加などにより、2兆3,139億円となりました。営業利益は、増収効果に加え、流通改善ガイドラインへの対応と、引き続き販管費の見直しと抑制に取り組んだことで増益となりました。

2025年度は、スペシャリティ医薬品などの受託増加による増収を見込んでいます。営業利益は、社会的要請への対応に伴う賃金上昇、物価上昇に伴う各種委託費用や営繕費、システム投資などの増加により、減益を見込んでいます。引き続き流通改善ガイドラインを遵守し、適正な利益の確保に努めることで、売上総利益率を改善し、営業利益率1%以上の確保を目指します。

主な取り組み

流通改善と生産性向上への取り組み

社会インフラ機能の維持に必要な適正利益の確保を目指し、ヘルスケア流通改革を進めています。その中で、流通改善ガイドラインを遵守するとともに、利益重視の経営に向けた社員の意識改革を含むコスト構造改革などに取り組んでいます。また、リアルとデジタルを組み合わせた営業体制の整備として、「コラボポータル」や「納品予定お知らせサービス・納品予定アプリ」「発注提案アプリ」の普及、バックヤード機能の拡充を進め、MSが担うリアルな顧客接点の最大化と、生産性向上を図っています。

業界初の機能を持つ首都圏物流センターの稼働

2024年4月、卸物流拠点に製造業務受託・メーカー物流エリアを併設した首都圏物流センターの稼働を開始しました。AIによる文字・画像認識技術やロボット技術を活用し、入荷入力や棚卸作業、構内搬送を自動化し、省人化を図って



首都圏物流センター

います。全庫内作業の自動化率を90%以上に高めつつ、品質精度が求められる業務に人手を充当し、セブンナイン(99.99999%)以上の出荷精度を目指しています。



デパレタイザー



自動搬送ロボット

グループの機能を融合し、モノと情報をつなぐ「スマートロジスティクス」への進化

メーカー物流から卸物流、さらに患者さままでのラストワンマイルをカバーする物流機能を進化させるとともに、医薬品流通のリアルタイムの可視化・最適化を実現する「スマートロジスティクス」の構築を進めています。スマートロジスティクスの構築には、既存の仕組みから得られる、流通過程で収集した医薬品の出荷・在庫情報やデジタルサービスから得られる情報をつなぎ合わせています。これにより、さらなる配送の効率化や在庫の偏在解消、医薬品廃棄ロスの削減といった医薬品流通課題の解決に貢献しています。さらに、獲得した情報を新たな機能として利益獲得を目指していきます。

グローバル事業

関連する中長期戦略

マテリアリティ：安心・安全かつ安定的な医薬品流通

中期経営計画の骨子：骨子2 アジア(中国・韓国)事業の再構築

中国・韓国事業のさらなる強化

韓国

(株)ポクサンナイス
ドンウォン薬品グループ

- ・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

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

- ・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

主な取り組み

中国進出をワンストップで支援する機能の整備

中国では、2008年に現地パートナー企業と設立した合弁会社「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」を構築しています。また、両社で事業展開をする「鈴謙(深圳)医薬有限公司」では、日本の製薬企業をはじめとするヘルスケア関連製品メーカーの中国市場進出を支援しています。これまでに培ってきたネットワークを活用し、中国製品の日本市場への展開も視野に入れ、日本と中国をつなぐゲートウェイとしての機能を持つことを目指しています。

韓国における事業基盤強化に向けた協業

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ました。スズケン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毎年行い、人材交流も図るなど、同社の企業価値向上を支援しています。

韓国医薬品産業のさらなる発展に向けた新たなネットワークの構築

2025年5月に、韓国で医薬品流通事業を展開するドンウォン薬品グループとの業務提携、および同グループの株式会社慶南ドンウォン薬品との資本業務提携を締結しました。ポクサンナイスとドンウォン薬品グループとの協業によ

り、両社の仕入・物流機能の共有や、未進出地域である韓国南西部への展開などを進め、韓国全土にヘルスケア商材を届けるためのネットワークを構築していきます。

当社グループは、志を同じくする現地パートナー企業と一体となり社会課題解決に貢献する取り組みを進めることで、さらなる韓国医薬品関連産業の発展に貢献していきます。



スズケン・ドンウォン薬品グループ・ポクサンナイスによる調印式の様子

ヘルスケア製品開発事業

主要グループ会社

(株)三和化学研究所、ケンツメディコ(株)

関連する中長期戦略

マテリアリティ:医療・介護サービスへのアクセス・患者QOL
向上への貢献
中期経営計画の骨子:骨子6 ヘルスケア製品開発



事業環境

拡大する糖尿病市場

国際糖尿病連合によると、先進国人口の5%以上が糖尿病患者であると推計され、日本では高齢化や肥満率の高まりにより、成人の糖尿病有病率は増加傾向にあります。

また、矢野経済研究所によると、国内の糖尿病市場(血糖自己測定器・関連製品市場および糖尿病治療薬市場)は、2025年度には7,000億円を超えると予測されています。

創薬モダリティの多様化

近年、抗体医薬をはじめ、核酸医薬、遺伝子治療薬、細胞治療などの多様な創薬モダリティが登場し、世界的に開発が加速しています。創薬モダリティの多様化は、厚生労働省から発出された「医薬品産業ビジョン2021」においても、従来の医薬品概念に留まらない治療手段として示されており、アンメット・メディカルニーズに応え、さまざまな医薬品の安定供給を目指す一つの要素となっています。

ドラッグロス解消に向けた取り組み

海外では承認されているものの、日本では承認されていない「ドラッグロス」問題について、2025年3月に厚生労働省から、「開発の必要性が特に高い医薬品」のリストとして14品目が公表されました。そのうち、希少がん治療薬など6品目に対して国内企業への開発要請や開発企業の公募を発表するなど、国主導でドラッグロスを解消する方針を掲げ、取り組みを進めています。

機会とリスク

機会

- 高齢化などによる疾病構造の変化(糖尿病治療薬市場の伸長)
- 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たな受託業者の増加
- 在宅医療・介護ニーズの多様化
- デジタル化の進展
- 創薬モダリティの多様化

リスク

- 医療費の増大に伴う薬価の引き下げ
- グローバル化の進展
- 異業種の参入による競争激化
- 販売情報提供活動ガイドラインへの対応
- 研究開発活動における環境リスク
- 日本国内におけるドラッグロス・ドラッグラグ

スズケングループの強み

効率的かつ高品質な生産技術

- 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・製造実績
- 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医薬品生産体制
- 大手製薬企業からの受託生産実績
- 独自の製剤技術を活用したOSDrC事業
- 純国産による聴診器製造(国内シェア約40%)
- 医療機器における品質マネジメントシステム「ISO13485」認証の取得
- 医療機器におけるOEM事業の豊富な実績

製薬企業の製品上市の総合支援体制

- 日本市場参入を目指す海外製薬企業向けのワンストップサービス「J-ENTRY Consortium」
- 海外製薬企業などとのネットワーク

ヘルスケア製品開発事業における拠点

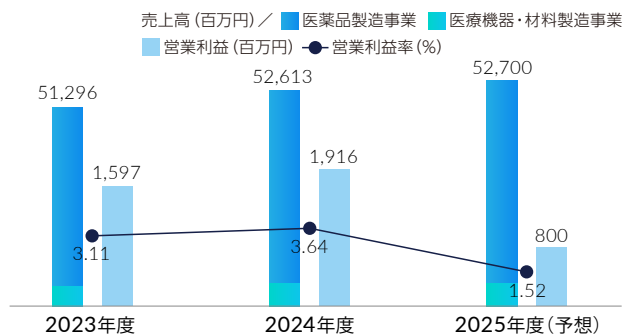
(2025年3月31日現在)

- 医薬品製造工場(熊本)
- 医薬品研究所(三重)
- 医療機器製造工場(群馬)

ヘルスケア製品開発事業

2024年度の振り返りと2025年度の見込み

売上高／営業利益／営業利益率



2024年度の売上高は、医薬品製造事業における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 (以下ウパシタ)」や、生理的腸管機能改善剤・高アンモニア血症用剤「ラグノスNF経口ゼリー」、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 (以下ダルベポエチン)」の寄与などにより、増収となりました。営業利益は、増収効果などにより増益となりました。

2025年度の売上高は、医薬品製造事業における薬価改定の影響はあるものの、ウパシタ、ダルベポエチンの処方増や受託生産の増加により微増収を見込んでいます。営業利益は、医薬品製造事業において開発進展による研究開発費の増加、ウパシタの早期最大化に向けた営業費の増加による減益を予想しています。

主な取り組み

医薬品製造事業

糖尿病・腎・透析領域におけるプレゼンス向上

医薬品製造事業を展開する株式会社三和化学研究所では、糖尿病領域において、診断から治療までの幅広い製品ラインナップを揃え、患者さま視点に立ったトータルサポートを実現しています。2024年1月には、アボットジャパン合同会社と持続グルコース測定器 (CGM) 「FreeStyle リブレ 2」およびその関連製品の日本国内におけるコ・プロモーション契約を締結。これにより、糖尿病領域におけるデジタルヘルスケアも含む包括的なサポートの提供を目指します。また、腎・透析領域においては、ウパシタの市場浸透を図り、患者QOL向上に貢献していきます。

患者さま起点の新規製品開発と製品導入の推進

2022年2月に日本における独占的な開発・商業化権のライセンス契約を締結していた先端巨大症および神経内分泌腫瘍治療薬「SK-5307 (Paltusotine)」は、2023年6月に第I相試験を終了し、2023年10月31日に先端巨大症および下垂体性巨人症患者を対象とした第II/III相試験の治験届を提出しています。また、2024年4月には日産化学株式会社との核酸創薬の戦略的提携契約を締結し、2025年4月には名古屋大学との探索型共同研究の契約を締結するなど、アンメット・メディカルニーズを解決する医薬品の創出を目指します。

パイプライン

国内未承認薬 (ドラッグロス品目) の日本参入支援

2024年5月に武州製薬株式会社およびEPSホールディングス株式会社との協業を開始し、国内未承認薬 (ドラッグロス品目) の日本市場への参入を支援する協業モデル「J-ENTRY Consortium」を構築しています。現在、海外バイオ製薬企業に向けてサービス紹介を開始するとともに、厚生労働省が開発企業を公募する医療上の必要性の高い未承認薬・適応外薬の開発に応募するなど、活動を進めています。

協業によるワンストップソリューション



医療機器・材料製造事業

医療機器・材料製造分野の拡大と競争力強化

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、聴診器や血圧計、ホルター心電計などのバイタル測定機器を中心に開発・製造しています。中でも、聴診器は、日本で唯一の純国産による製造を行っており、国内シェアは約40%に上ります。

また、グループ内で展開している医薬品卸売事業、保険薬局・介護事業とのシナジーを生かし、患者さまやご家族、医療・介護従事者のニーズを起点とした新たな製品・サービス開発を進めています。

地域医療介護支援事業

主要グループ会社

(株) ユニスマイル、(株) エスマイル、
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

関連する中長期戦略

マテリアリティ：医療・介護サービスへのアクセス・患者 QOL 向上への貢献
地域社会への貢献
中期経営計画の骨子：骨子5 地域医療介護支援



事業環境

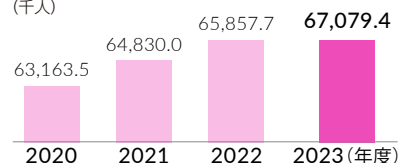
薬局業界における課題

薬局業界は、高齢化や医療費増加を背景に、需要拡大とデジタル化が急速に進展しています。厚生労働省による「患者のための薬局ビジョン」を受けて薬剤師の業務は、薬剤の調製などの対物業務中心から、患者さま一人一人に寄り添った対人業務への移行や健康サポートなど、多様化が進んでいます。また、在宅医療の需要拡大に伴う、在宅訪問ニーズの増加や服薬管理指導の重要性向上によって、薬剤師の専門性を生かした活動がより求められるようになっていきます。デジタル化においては、電子処方箋やオンライン服薬指導の導入が進んでおり、DX化への対応を含む機能重視の薬局経営が求められています。

介護業界における課題

高齢化に伴い、要介護者数は増加傾向にあり、介護保険サービスの受給者も年々増加しています。介護業界では介護保険の財政逼迫や深刻な人材不足への対応として、職員の待遇や労働環境の改善、働き方改革に加え、介護テクノロジーの社会実装による生産性向上が求められています。

介護予防サービスまたは介護サービスの年間累計受給者数
(千人)



注) 厚生労働省「令和5年度介護給付費等実態統計の概況」より

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非接触型医療への転換
- 電子処方箋の運用開始
- 認定薬局制度の推進(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
- 地域包括ケアシステム構築の推進
- 個別化医療の進展
- 在宅医療・介護ニーズの多様化
- 介護DXの推進

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
- 規制緩和による異業種の参入
- 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

地域に密着した機能・サービス

- 「かかりつけ薬局」と「健康サポート薬局」の2つの機能の保持
- 保険薬局の処方元の医療機関との強固なつながり
- 地域の保険薬局の業務改善や教育支援
- 地域特性や多様なニーズに対応する介護サービス

地域医療連携を実現させる グループ内および協業企業との連携

- 医療・介護現場や患者さま・ご家族のニーズ、課題の共有
- 自社薬局・介護事業における医療・介護従事者(4千人)
- 自社薬局、介護サービスをご利用いただく患者さま・利用者さま(50万人)

保険薬局事業における拠点・認定薬局数 (2025年3月31日現在)

● 保険薬局店舗	35 都道府県	534 店舗
● 健康サポート薬局	うち	20 店舗
● 地域連携薬局	うち	35 店舗
● 専門医療機関連携薬局	うち	3 店舗

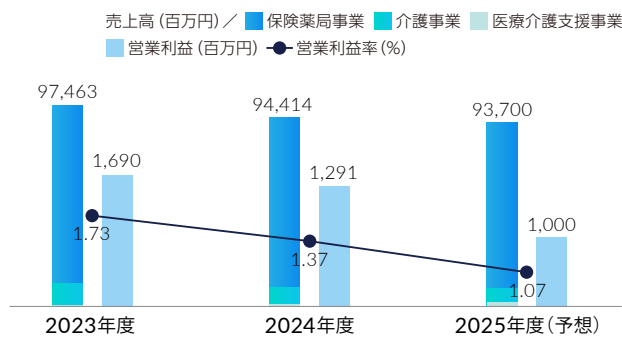
介護事業における拠点数(2025年3月31日現在)

● 事業所	182 事業所
-------	---------

地域医療介護支援事業

2024年度の振り返りと2025年度の見込み

売上高／営業利益／営業利益率



2024年度の売上高は、介護事業において増収を確保した一方で、保険薬局事業において、不採算店舗の閉局による店舗数の減少に伴い、処方箋受付枚数が減少したことなどにより、減収となりました。営業利益は、販管費の適正化に努めたものの、減収に伴う売上総利益の減少を十分に補うには至らず、減益となりました。

2025年度は、介護事業において既存施設の稼働率回復による増収・増益を見込んでいますが、保険薬局事業において、引き続き店舗数の減少による減収、デジタル化への対応に向けた投資額増加による減益を見込んでおり、セグメント全体として減収・減益を予想しています。また、医療介護支援事業においては、ケアテック販売などの売上増加により、営業利益の黒字化を目指します。

主な取り組み

地域の特性に応じた最適な医療・介護サービスの提供

保険薬局事業、介護事業、医療介護支援事業の運営を通じて、患者さまやご家族、医療・介護従事者の声を直接収集することで、各地域の医療・介護のニーズを起点とした機能やサービスの充実を図ります。それぞれの地域特性に応じた最適な医療・介護サービスの提供により、地域課題の解決に貢献することを目指しています。

保険薬局事業

地域や患者さまに選ばれる薬局づくり

オンライン服薬指導やLINEによるお薬相談、処方箋の送信など、デジタルツールを活用することで患者さまとの双方向のコミュニケーションを強化しています。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」や管理栄養士・栄養士が所属する認定栄養ケア・ステーションを併設した薬局の展開も進めています。さらには、在宅患者への訪問服薬指導や「地域連携薬局※1」「専門医療機関連携薬局(がん)※2」の認定を受けるなど、地域になくては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 地域連携薬局：医療・介護施設と連携しながら患者さまを支え、切れ目のない薬物治療を提供する体制を組む薬局。

※2 専門医療機関連携薬局(がん)：外来で抗がん剤治療を受ける場合や、がんによる痛みの緩和で在宅医療が必要な場合などでも対応できる薬局。

グループ事業との連携による新たな付加価値の創出

医療DX総合プラットフォーム「コラボポータル」を標準搭

載した携帯端末コラボモバイルを、グループ薬局の全薬剤師に貸与し、業務効率化と患者接点の強化を図っています。また、スズケングループが保有するスペシャリティ医薬品のトータル・トレーサビリティシステム「キュービックス」や、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)」の導入を進め、地域の医療介護を支える支援薬局としての機能を充実させています。



ユニスマイルにて活用する
薬局版キュービックス

介護事業・医療介護支援事業

当社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

介護事業では、人材の安定確保と事業所の稼働率向上に取り組むとともに、ケアテック導入による生産性向上や、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を中心としたケアテックの流通拡大など、ICTの積極活用による介護DXの実現を目指しています。また、当社グループの強みである製薬企業とのつながりを生かし、高齢者のワクチン接種推進など、介護事業所、医療機関、自治体が連携した地域全体で支え合う介護エコシステムの創出にも取り組んでいきます。

スペシャルティ医薬品流通受託事業

主要グループ会社

(株) エス・ディ・コラボ

関連する中長期戦略

マテリアリティ：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コストの低減

中期経営計画の骨子：骨子1 ヘルスケア流通改革

骨子3 スマートロジスティクス



事業環境

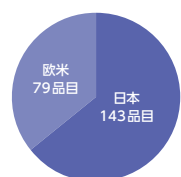
スペシャルティ医薬品市場の拡大

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スペシャルティ医薬品市場が拡大しており、IQVIAの予測では、2029年度には6.2兆円(薬価収載品シェア51.2%)に拡大するとされています。また、バイオ医薬品は2029年度には4.7兆円(薬価収載品シェア39.1%)に達するとされています。スペシャルティ医薬品は、厳格な温度管理や在庫管理が求められており、在庫偏在による廃棄ロスが課題となっています。

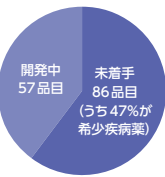
ドラッグロス・ドラッグラグの解消

海外で承認されている医薬品の中には日本で未承認のものも多くあります。令和6年度厚生労働科学特別研究事業「ドラッグ・ロスの実態調査と解決手段の構築」によると、欧米で承認された新薬のうち、日本での未承認薬は143品目あり、その60%は国内での開発が未着手の状態です。また、未着手の医薬品についてはベンチャー発の医薬品や希少疾病薬、小児用医薬品が多くを占めていることがわかっていきます。

日欧米の
ドラッグ・ロスの状況



日本の開発状況



注) 令和6年度厚生労働科学特別研究事業「ドラッグ・ロスの実態調査と解決手段の構築」より作成

機会とリスク

機会

- スペシャルティ医薬品・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
- 需給予測に基づく最適な生産・輸入計画の策定

リスク

- 医薬品流通におけるGDP準拠の義務化
- 厳格な温度管理、在庫管理、セキュリティ管理
- 医療機関・保険薬局における管理業務負担
- 在庫偏在による高額医薬品の廃棄ロス
- 日本国内におけるドラッグロス・ドラッグラグ

スズケングループの強み

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最適化
- GDPに準拠した品質管理と全国の輸配送ネットワーク
- スペシャルティ医薬品トータル・トレーサビリティシステム「キュービックス」の展開(2025年3月31日現在)

..... 552軒 618台
がん拠点病院への普及率 44%
国立大学病院への普及率 70%

- 再生医療等製品の流通プラットフォーム
- 日本市場参入を目指す海外製薬企業向けのワンストップサービス「J-ENTRY Consortium」
- GDPスペシャリストの育成・配置
- スペシャルティ医薬品流通受託(2025年3月31日現在)

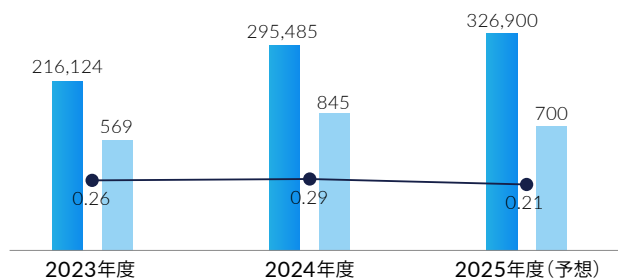
..... 39社 70品目
(品目シェア 50%以上)

スペシャルティ医薬品流通受託事業

2024年度の振り返りと2025年度の見込み

売上高／営業利益／営業利益率

■ 売上高 (百万円) ■ 営業利益 (百万円) ● 営業利益率 (%)



スペシャルティ医薬品流通受託事業は、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」の量的基準を超える水準となったため、2024年度の決算報告以降、医療関連サービス等事業セグメントから分離し、新たなセグメントとして開示しています。当事業は、希少疾病薬などのスペシャルティ医薬品の流通をコーディネート、受託する事業であり、実際の流通は医薬品卸売事業が担っています。そのため、売上高のほとんどが医薬品卸売事業との内部取引となります。

2024年度の売上高は、既存受託製品の市場伸長に加え、新規受託製品の増加により増収となりました。2025年度の売上高は、前年度と同様の影響により増収、営業利益は流通コストの負担増加により減益を見込んでいます。

主な取り組み

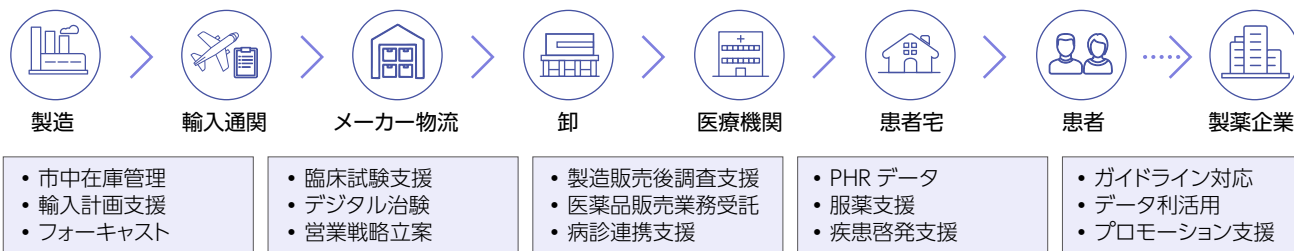
医療流通プラットフォームを活用した 業界ナンバーワンの受託実績とノウハウの活用

スペシャルティ医薬品流通の始まりは、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たことです。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、これを基盤に、2012年に希少疾病領域の総合支援事業を開始しました。厳格な管理が求められるスペシャルティ医薬品の流通において、スズケングループには業界トップの受託実績があり、蓄積してきた豊富な経験とノウハウを持つ人材が最大の強みとなっています。また、品質面では医薬品の適正流通(GDP)ガイドラインに対応し、物流拠点での「ISO9001:2015」の取得や社内資格である「GDPスペシャリスト」の育成など、人とシステムの融合によるGDP対応を強化しています。

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年から展開している「キュービックスシステム」と、パナソニック株式会社と共同開発した医薬品定温輸送パッ

スペシャルティ医薬品流通におけるワンストップ受託モデル



クス「VIXELL」を活用し、トータル・トレーサビリティを実現しています。RFIDとIoT技術を活用し、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モニタリングすることで、スペシャルティ医薬品の廃棄ロス削減や在庫偏在の防止に貢献しています。

グループ事業間、協業企業との機能融合による ワンストップ受託モデル

日本市場への参入を目指す海外の製薬企業が増加する中、各製薬企業のニーズに対応できるよう、協業企業との機能融合を進めています。再生医療等製品については、2016年に治験製品物流を開始し、ワールド・クウリアーとの協業によるグローバル流通プラットフォームを構築しています。また、武州製薬株式会社およびEPSホールディングス株式会社との協業により、スペシャルティ医薬品の開発から承認申請、製造、販売、流通、市販後調査や患者サポートまでワンストップで支援できる体制を整えています。これにより、サプライチェーンの集約による製薬企業の業務効率化や流通在庫の最適化につながるとともに、今後、データ利活用を支援するプラットフォームとしての役割も担えると考えています。

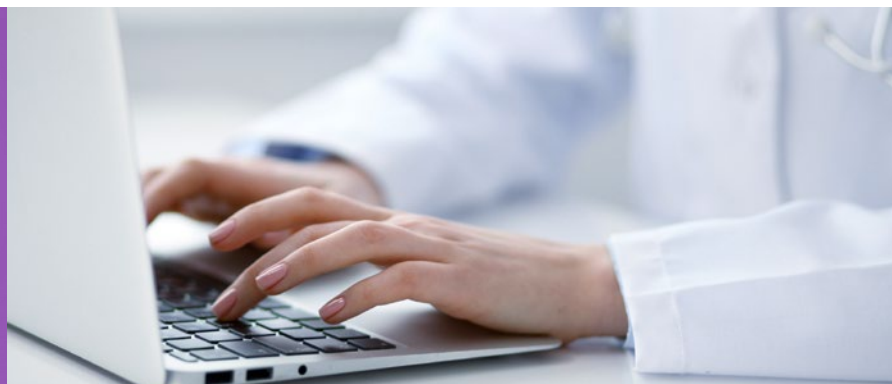
医療関連サービス等事業

主要グループ会社

中央運輸 (株)、
(株) エス・ディ・コラボ (医薬品メーカー物流受託)、
(株) コラボスクエア

関連する中長期戦略

マテリアリティ: 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コストの低減
中期経営計画の骨子: 骨子1 ヘルスケア流通改革
骨子3 スマートロジスティクス
骨子4 デジタルヘルスケア

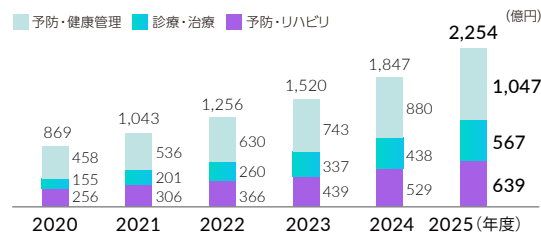


事業環境

ヘルスケア分野におけるデジタル化の進展

近年、ヘルステック企業による治療用アプリやプログラム医療機器などの革新的サービスの開発が活発化しており、今後も増加が予想される中、社会実装に向けた普及とデータ連携が課題となっています。

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/20191127_1.html) より

3PL(サードパーティ物流)市場の拡大

2024年度の医薬品・医療機器の3PL市場は、約56億USD規模であり、2030年には約112億USDまで成長すると予想されています。2025年から2030年までの予想年平均成長率(CAGR)は12.2%です。

注) Grand View Research (<https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/pharmaceutical-third-party-logistics-3pl-market-japan?utm=>) より

機会とリスク

機会

- 高品質なコールドチェーンの需要拡大
- 物流ニーズの多様化による3PL市場の拡大
- アウトソーシングニーズの高まり
- 物流におけるITプラットフォーム化(物流効率化)
- デジタルヘルスサービスの増加
- ヘルスケアデータの連携・利活用

リスク

- 医薬品流通におけるGDP準拠の義務化
- GDP対応コストの増加
- 物流2024年問題
- 異業種の参入による競争激化
- 流通改善ガイドラインの改訂
- 災害・パンデミックに備えるためのコストの増加
- 物流人材、医療介護従事者における人手不足
- サプライチェーンにおける環境負荷低減の要求

スズケングループの強み

メーカー物流におけるノウハウ・実績

- グループ総合力によるサプライチェーン
- 物流の共同化による配送の効率化と流通在庫の最適化
- GDPに準拠した品質管理と全国の輸配送ネットワーク
- GDPスペシャリストの育成・配置
- コールドチェーンの知見と実績
- メーカー物流事業受託 (2025年3月31日現在)

49社

メーカー物流事業における拠点 (2025年3月31日現在)

- メーカー物流センター 11カ所
- 「ISO9001:2015」認証拠点・・・古河、杉戸、東日本、筑波、神戸、尼崎、西日本、六甲の各メーカー物流センターおよび、中央運輸の本社、岩槻営業所

デジタルを活用した顧客支援サービス

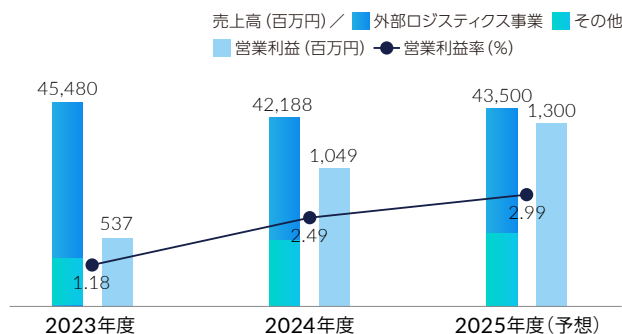
- 医療DX総合プラットフォーム「コラボポータル」登録数

(2025年3月31日現在) 約30万ID

医療関連サービス等事業

2024年度の振り返りと2025年度の見込み

売上高／営業利益／営業利益率



2024年度の売上高は、外部ロジスティクス事業における再生医療等製品の流通量減少などにより減収となりました。営業利益は、デジタルヘルス事業の収益改善などにより増益となりました。

2025年度の売上高は、外部ロジスティクス事業においては再生医療等製品の寄与により増収、その他事業においては主に出版事業等を営む子会社を清算した影響により減収を見込んでいます。営業利益は、デジタルヘルス事業の株式会社コラボスクエアの収益改善などにより増益を目指しています。

主な取り組み

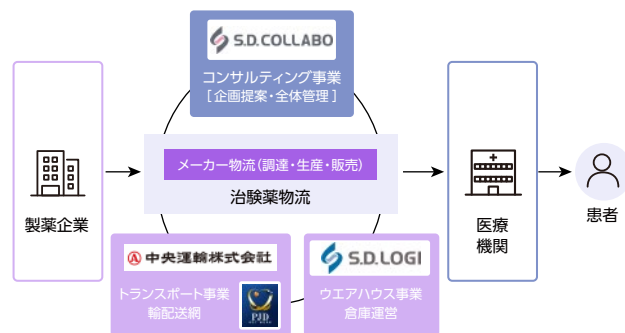
グループ総合力による高品質な物流サービスの提供

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、現在では、11のメーカー物流センターの運営によって、

年間2兆6千億円(薬価ベース)の医薬品などを取り扱っています。メーカー物流と卸物流を一貫して担う体制を構築したことで、製薬企業ごとに行われていた物流の集約を通じて、配送の効率化や流通在庫の最適化を実現し、社会コストの低減にも寄与しています。

株式会社エス・ディ・コラボによる製薬企業へのコンサルティング支援や株式会社エス・ディ・ロジによる倉庫運営、中央運輸株式会社を中心とした全国輸配送網など、スズケングループの総合力により、サプライチェーン全体でニーズに対応する高品質なサービスを提供し、製薬企業から選ばれる物流パートナーとしての地位を確立しています。

メーカー物流におけるサービス



グローバル基準となるPIC/S GDPに準拠した品質管理

8つのメーカー物流センターでは、ISO9001の「2015年度版」を取得し、国際基準であるPIC/S GDPに準拠した高度な品質管理体制を整備しています。メーカー物流で培ったノウハウを卸物流センターに展開し、一貫通貫の品質管理強化に取り組んでいます。

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の構築

2023年4月から、医療DX総合プラットフォーム「コラボポータル」を展開し、メーカーや医療・介護従事者、患者さまや家族をつなぐプラットフォームとして、約30万人の医療・介護従事者に利用されています。当社や協業企業のデジタルヘルスサービスをワンストップで利用でき、問い合わせもポータル内で行えるなど、医療・介護従事者の業務の質向上と効率化に寄与しています。

今後は、さらなる普及拡大を進め、蓄積されたデータを連携・活用し、製薬企業をはじめとする、多様なメーカーの新たな製品やサービスの創出につなげていきます。そして、医療・介護従事者の先にいる患者さまやご家族への医療・介護サービスへのアクセス向上とQOLの改善にも貢献していきます。

コラボポータルの機能

