

# One Suzuken Report 2018

スズケングループ統合報告書



CREATING NEW VALUE

## 医療・健康とスズケングループ

# 事業領域は、「健康創造」

すべての人々の健康で豊かな生活を創造すること——スズケングループは、この「健康創造」を事業領域と定め、医療用医薬品の卸売事業を中核事業として、医薬品の研究・開発・製造、メーカー支援、保険薬局、そして介護に至るまで、医療と健康に関わる事業を総合的に展開しています。

### 医療バリューチェーン

製薬企業

医薬品卸

### スズケングループ

#### 社会からの期待

- 革新的な医薬品や医療機器の継続的な研究開発と安定的な供給
- グローバルヘルスへの貢献

#### 医薬品製造事業

医薬品、診断薬の研究開発と製造販売、医薬品の受託生産

#### 医療機器・材料製造事業

心電計、聴診器などの医療機器や医療材料の製造販売

#### 社会からの期待

- 安心・安全な医薬品の流通  
・偽造医薬品等の流通防止  
・災害時や緊急時の安定供給
- 医薬品廃棄ロスによる社会的コストの低減

#### 製薬企業からの期待

- 経営資源を新薬開発に集中させるための周辺機能のアウトソーシング

#### メーカー支援サービス事業

医薬品の製造受託をはじめ、メーカー物流、治験薬物流、希少疾病領域の総合支援等



医療機関・保険薬局・介護施設

医薬品卸売事業

医療用医薬品、診断薬、医療機器・材料、医療食品の卸売

グローバル事業

アジアにおける医療用医薬品等の卸売

社会からの期待

- 地域医療への貢献
- 地域包括ケアシステムへの参画
- 患者、要介護者等のQOL向上

保険薬局事業

保険薬局の経営、在宅医療の支援

介護事業

訪問介護サービスや介護施設の運営等、総合的な介護サービス

医療機関等からの期待

- 医療安全の強化への支援
- 効率的で質が高い医療への支援

医療機関支援事業

在庫管理システムの提供、院内物流支援等の医療機関の業務サポート



事業セグメント

# 「健康創造」を支える4つの事業セグメント

スズケングループは、株式会社スズケン、子会社51社および関連会社6社で構成されています。「医療・健康とスズケングループ(P1-2)」で紹介した医療バリューチェーンにおける各種事業を、4つのセグメント\*として報告します。

\* 売上高はセグメント間の内部売上高を含んでいます。また、営業利益についてもセグメント間取引を含めて計算しています。

## 医薬品卸売事業



1,000社を超える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12万軒を超える医療機関・保険薬局に販売しています。

医薬品卸売事業

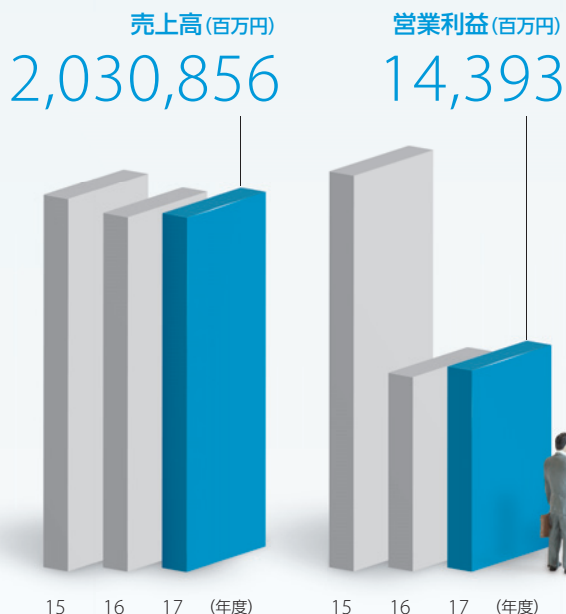
グローバル事業

## 医薬品製造事業



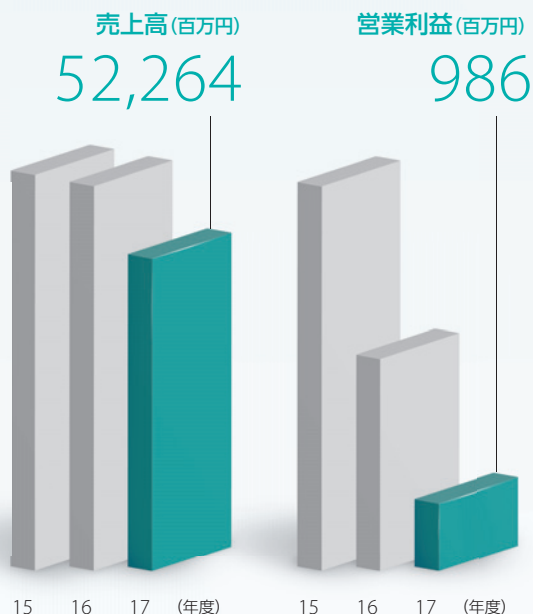
グループ会社の(株)三和化学研究所において、糖尿病・腎疾患領域を中心とした医療用医薬品、診断薬の研究開発・製造・販売をしています。

医薬品製造事業



### 2017年度の業績レビュー

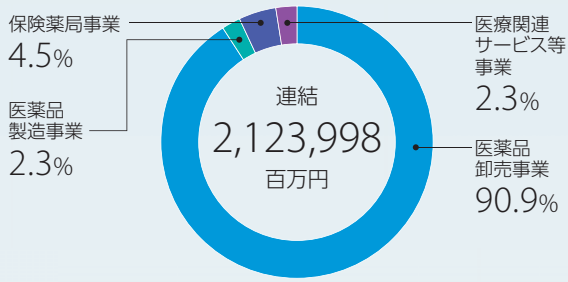
C型肝炎治療剤の販売減少の影響があったものの、抗悪性腫瘍剤の販売増加や顧客信頼度最大化への取り組み成果などにより微増収となりました。販売費及び一般管理費の抑制に努めたことなどにより増益となりました。



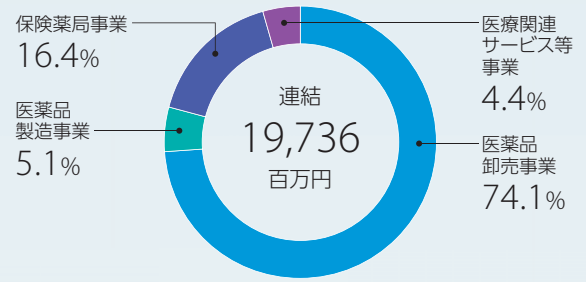
### 2017年度の業績レビュー

2017年6月に糖尿病食後過血糖改善剤「セイブル錠」の後発医薬品が上市されたことやニュートリション事業譲渡の影響などにより減収となりました。販売費及び一般管理費の抑制に努めたものの、減収の影響により減益となりました。

事業別売上高構成比 (2017年度)



事業別営業利益構成比 (2017年度)

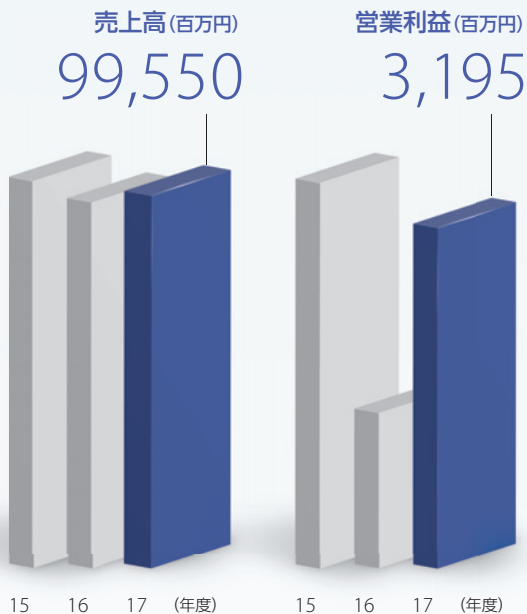


## 保険薬局事業



「かかりつけ薬剤師」による質の高いサービスを提供する保険薬局を展開しています。また、地域の保険薬局の業務改善や教育支援も行っています。

### 保険薬局事業



### 2017年度の業績レビュー

M&A および新規出店や、薬局のかかりつけ機能強化の取り組みによる技術料収入の増加などにより増収となりました。増収効果に加え、販売費及び一般管理費の抑制に努めたことにより増益となりました。

## 医療関連サービス等事業



メーカー物流受託や希少疾病薬流通受託などのメーカー支援サービス事業、介護事業、心電計や血圧計等の医療機器製造事業などを展開しています。

### 医療機器・材料製造事業

### 医療機関支援事業

### 介護事業

### メーカー支援サービス事業



### 2017年度の業績レビュー

主にメーカー物流受託および希少疾病薬流通受託が増加したことや、介護事業において利用者が増加したことにより増収となりました。メーカー支援サービス事業および介護事業における増収効果により増益となりました。

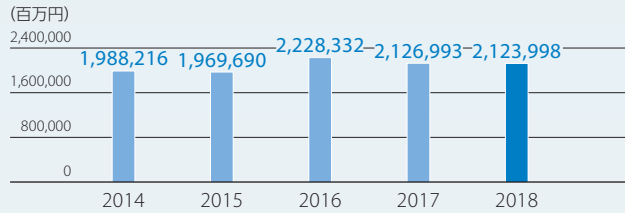
## 財務・非財務ハイライト

株式会社スズケンおよび子会社  
3月31日終了事業年度

→ P55「11年間の要約財務ハイライト」もご覧ください

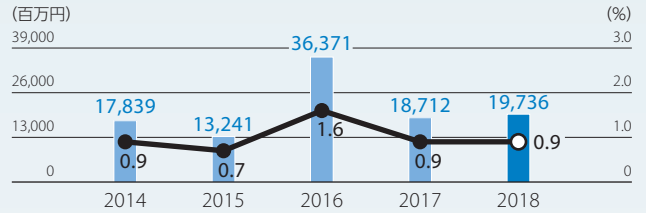
### 売上高

2,123,998 百万円



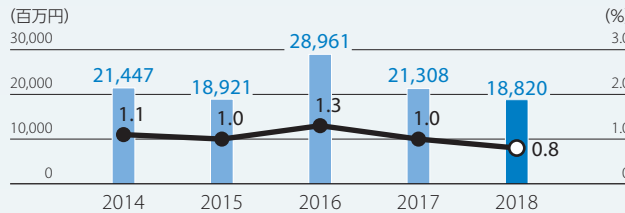
### 営業利益、営業利益率

営業利益 19,736 百万円 ○ 営業利益率 0.9%



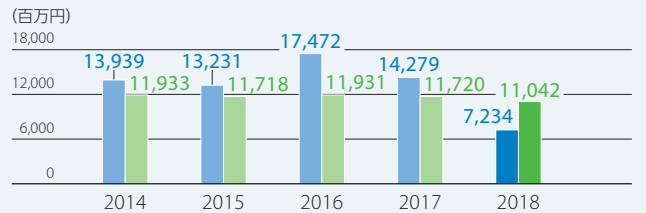
### 親会社株主に帰属する当期純利益、当期純利益率

親会社株主に帰属する当期純利益 18,820 百万円 ○ 当期純利益率 0.8%



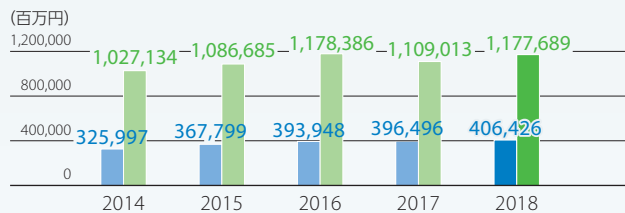
### 資本的支出、減価償却費

資本的支出 7,234 百万円 ■ 減価償却費 11,042 百万円



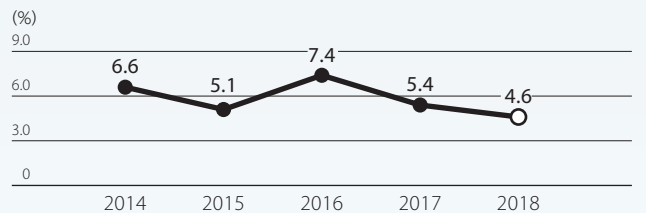
### 純資産、総資産

純資産 406,426 百万円 ■ 総資産 1,177,689 百万円



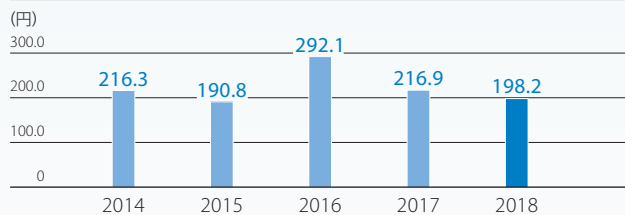
### 自己資本利益率(ROE)

4.6%



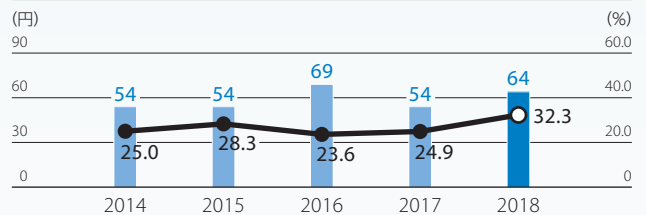
### 1株当たり当期純利益(EPS)

198.2 円



### 1株当たり配当金、配当性向

1株当たり配当金 64 円 ○ 配当性向 32.3%

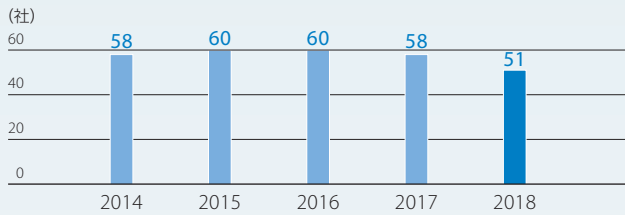


注記:

- 1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式総数から期中平均自己株式数を控除した株式数を使用して計算しています。
- 2017年3月期連結会計年度より「仕入割引に関する会計方針の変更」を行っています。2016年3月期連結会計年度の数値については、当該会計方針の変更を反映した遡及適用後の数値を記載しています。2015年3月期連結会計年度以前については、当該会計方針の変更を反映していません。
- 当社は、2015年4月1日付で普通株式一株につき1.1株の割合をもって株式分割を行いました。2014年3月期連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益、純資産、配当性向を算定しています。

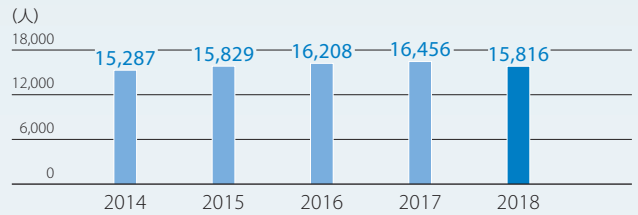
連結子会社数 (3月31日現在)

51 社



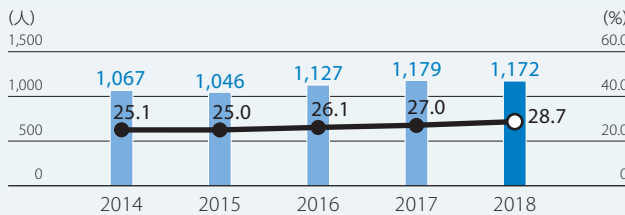
連結従業員数 (3月31日現在)

15,816 人



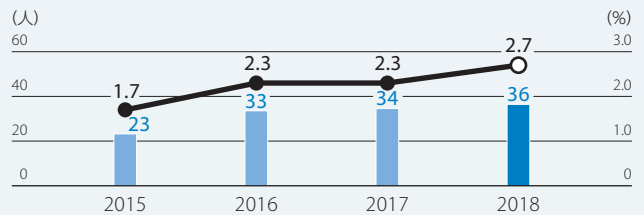
女性従業員数、女性従業員比率<sup>※1</sup> (3月31日現在)

■ 女性従業員数 1,172 人 ○ 女性従業員比率 28.7%



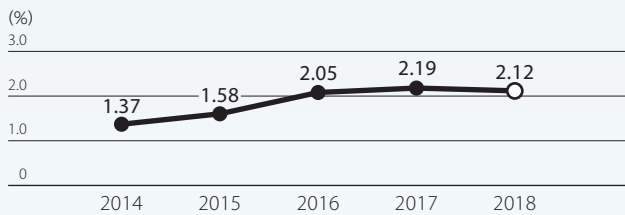
女性管理職相当数、女性管理職相当比率<sup>※1</sup> (3月31日現在)

■ 女性管理職相当数 36 人 ○ 女性管理職相当比率 2.7%



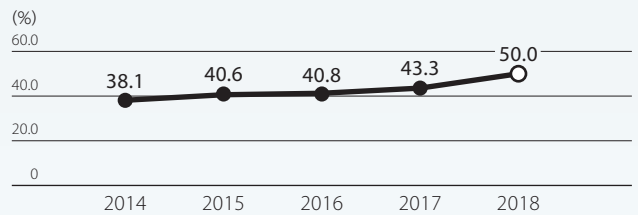
障害者雇用率<sup>※2</sup> (6月1日現在)

2.12 %



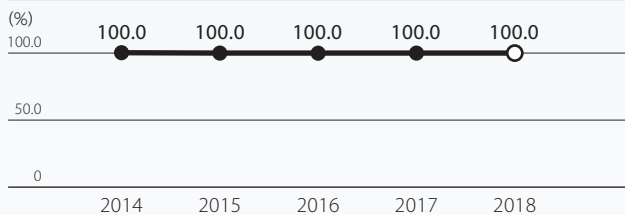
年次有給休暇取得率<sup>※1</sup>

50.0 %



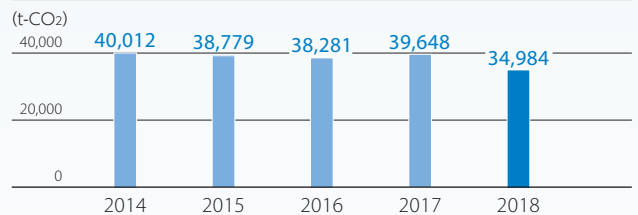
コンプライアンス研修受講率<sup>※3</sup>

100.0 %



CO<sub>2</sub>排出量<sup>※1</sup>

34,984 t-CO<sub>2</sub>



※1 株式会社スズケン  
 ※2 株式会社スズケンおよび株式会社スズケンジョイナス  
 ※3 株式会社スズケンおよび連結子会社51社中38社

# 目次・編集方針

## 目次

### プロフィール

医療・健康とスズケングループ .....1  
事業セグメント .....3  
財務・非財務ハイライト .....5  
目次・編集方針 .....7

### 価値創造の考え方

会長メッセージ .....9  
「健康創造」の軌跡 .....11  
価値創造モデル .....13  
重要なESGのマネジメント .....19

### 中期成長戦略の実践

社長メッセージ .....21  
事業別の概況  
医薬品卸売事業 .....27  
医薬品製造事業 .....33  
保険薬局事業 .....37  
医療関連サービス等事業 .....41



*Design  
Your  
Smile*

健康創造の  
スズケングループ





ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの状況 ……45  
 社外取締役からのメッセージ ……47  
 取締役・監査役 ……49  
 コンプライアンス ……51  
 リスクマネジメント ……51  
 情報開示とIR活動 ……53

財務セクション／企業情報

11年間の要約財務ハイライト ……55  
 財務レビュー ……57  
 事業等のリスク ……61  
 連結財務諸表 ……63  
 株式情報 ……69  
 会社概要 ……70

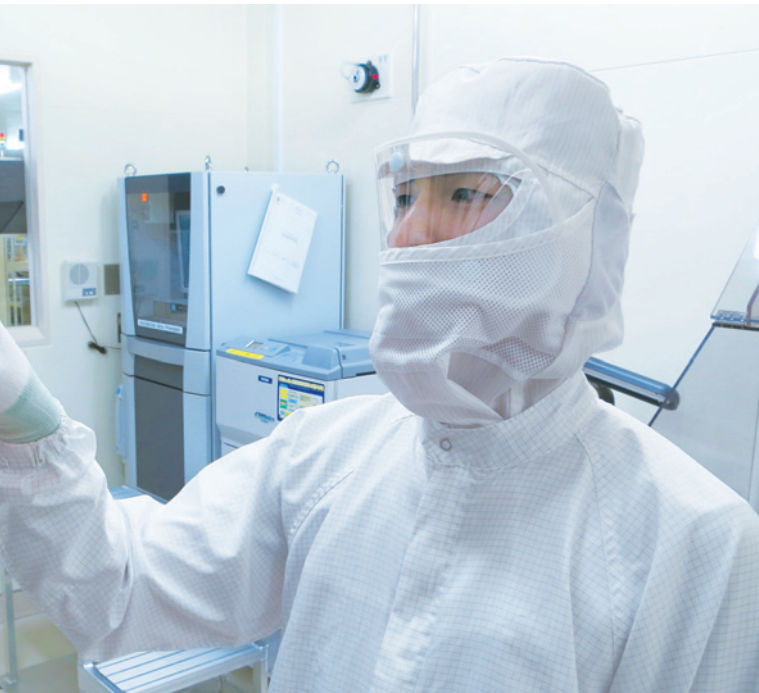
編集方針

「One Suzuken Report 2018」発行にあたって

スズケングループは、2016年から従来の「アニュアルレポート」と「スズケングループCSR報告書」を統合し、財務情報と非財務情報をまとめた統合報告書「One Suzuken Report」として発行しています。本レポートを通じ、株主・投資家さまをはじめとした幅広いステークホルダーの皆さまに“医療と健康に欠けてはならない存在”を目指す当社グループについて、より深くご理解いただければ幸いです。なお、本レポートにおける業績および財務データは監査済英文連結財務諸表に基づいています。そのため、日本基準における開示情報と数値が異なる場合があります。

将来の見通しに関する注記

本レポートには、スズケンおよびスズケングループの将来に関して、スズケンの経営者が現時点で適当と判断した前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。これらは、一定の前提に基づいたものであり、リスクや不確実性を伴います。従って、実際の業績は、社会情勢、経済情勢により、異なる結果となり得ることをご承知おきください。



# 「健康創造」という事業領域で 新たな価値を創造し続けます

スズケンは、2017年に創業85周年を迎えました。創業者である鈴木謙三は、「世のため、人のため」という思いから医薬品の卸売りを始め、どの製薬企業の系列にも属さない独立系卸として事業を展開してきました。その後、私たちスズケングループは創業のこころを礎に、常にお得意さまに学ぶ姿勢で、医薬品の開発・製造、保険薬局、メーカー支援、介護等へと事業を拡大しました。その歩みを振り返ると、いつの時代もお得意さまの期待に応えながら、「健康創造」という事業領域において、社会のお役に立つ価値を創造してきた歴史といえます。

今、スズケングループを取り巻く環境は大きく変化しています。日本は世界でも類を見ない超高齢社会に突入しています。また、アジアでも人口動態の変化や中間所得層の増加に伴いさまざまなヘルスケアニーズが高まっています。私たちは、環境が大きく変わろうとする今こそが絶好の機会であると考え、グループ各社が持つ機能の高度化や融合、さらには外部のさまざまな企業との協業を進めています。

そしてこれからも「不易流行」を実践し、「健康創造」という事業領域において、医薬品を安心・安全にお届けするという社会的使命を果たすとともに、社会に貢献する新たな価値を創造し続けてまいります。

鈴木 芳樹

## スズケングループ経営理念

<p><b>ミッション</b> 存在意義・使命</p>	<p>「健康創造のスズケングループ」は、グループの英知を集め、すべての人々の笑顔あふれる豊かな生活に貢献し続けます</p>
<p><b>ビジョン</b> 将来の理想像</p>	<p>「健康創造のスズケングループ」は、健康に関わるさまざまな領域で、新しい価値を創造することに挑戦し、すべての人々の笑顔を応援するベストパートナーを目指します</p>
<p><b>バリュー</b> 行動基準</p>	<p><b>SMILE</b> 誠意 (Sincerity) と倫理観 (Morality) をもって 独自性 (Identity) を生かし お得意さまに学ぶ (Learning) 心で 進化 (Evolution) し続けます</p>

## スズケングループメッセージ

Design  
Your  
Smile

健康創造の  
スズケングループ

経営理念のキーワード「笑顔」をテーマに、スズケングループはすべての人々の健康で豊かな生活を創造する、との決意を込めました。



株式会社スズケン  
代表取締役会長  
別所 芳樹

「健康創造」の軌跡

# 社会が必要とする価値を創造し続けた スズケングループ 85年の歩み

1932年の創業以来、スズケンほどの製薬企業の系列にも属さない「独立系」を貫き、世の中のお役に立つことを目指して事業を拡大し、成長を遂げてきました。時代と共に変化する環境に対応し、価値創造に取り組んできたスズケングループの歴史を紹介します。



1932  
**個人商店「鈴木謙三商店」  
(薬問屋)を名古屋市にて創業**

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**

お得意さまは1万軒を超え、売上高で業界1位に。薬問屋としては初めて「医薬品総合商社」の冠を付ける。

1974  
**医薬品卸として初  
シンガポールに進出**

1971年に外国部を設置。「世界は我が市場」という謙三の信条から世界を目指し、日本の医薬品卸として初めてシンガポールに進出。

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。戦中戦後の売るものがない時代の教訓を生かし、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。



1984  
**診断薬分野へ参入**

簡易血糖測定器の主力製品「グルテスト」を発売し、診断薬分野へ参入。



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、医療機部を設置。1979年には、心電図判読装置等を発売。



2006

**医薬品卸として初  
全47都道府県に営業拠点を設置**

医薬品卸として初めての全国展開。地域に密着した事業展開が加速。



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**

医薬品卸で初めて、スペシャリティ医薬品に特化したコーディネート事業に参入。希少疾病領域の多様な課題やニーズに対応。

**医薬品卸売事業**

グローバル事業

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、中国上海市に「合併会社上海鈴謙滙中医薬有限公司(現：上薬鈴謙滙中(上海)医薬有限公司)」を設立。医薬品卸売事業を開始。



2016

**韓国に進出**

釜山広域市を中心に医薬品流通事業を展開する株式会社ポクサンナイスと資本業務提携。



**医薬品製造事業**

**保険薬局事業**

2008

**保険薬局事業を拡大**

保険薬局の課題やニーズを理解し、地域医療の進展に貢献するため、「株式会社ファーコス」を連結子会社化し、保険薬局事業を拡大。



**医療関連サービス等事業**

医療機器・材料製造事業

メーカー支援サービス事業

介護事業

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る。



2011

**介護事業を拡大**

地域医療・地域社会に貢献するため、「株式会社エスケアメイト」を設立。中国圏に加え、首都圏・中部圏にも介護事業を拡大。



2010

2018

価値創造モデル

# 各事業の機能融合とオープンイノベーションの発想で新たな価値創造を目指します

私たちを取り巻く環境・課題

社会保障費の増大

- 国民医療費の抑制
- 薬剤費の抑制
- 医薬品廃棄ロスの抑制

地域包括ケアシステムの進展

- 地域医療の充実
- 住み慣れた地域での充実した生活

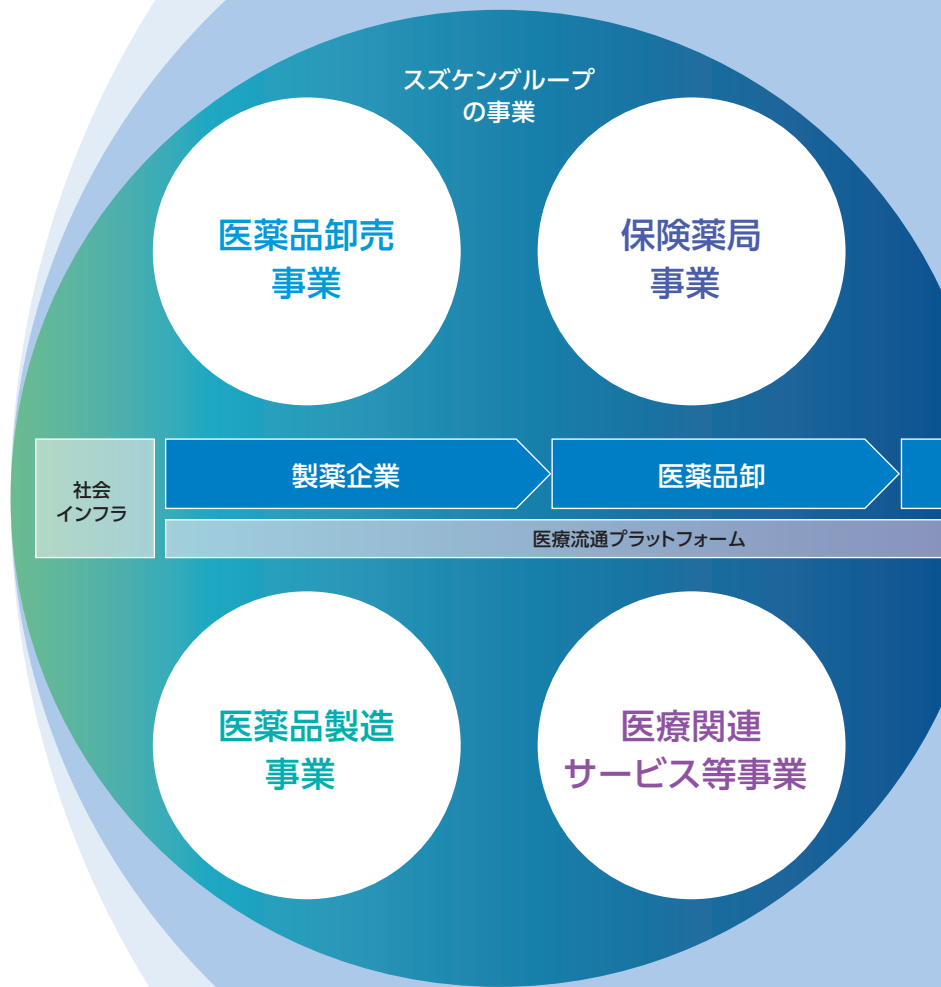
自然災害・パンデミックの発生

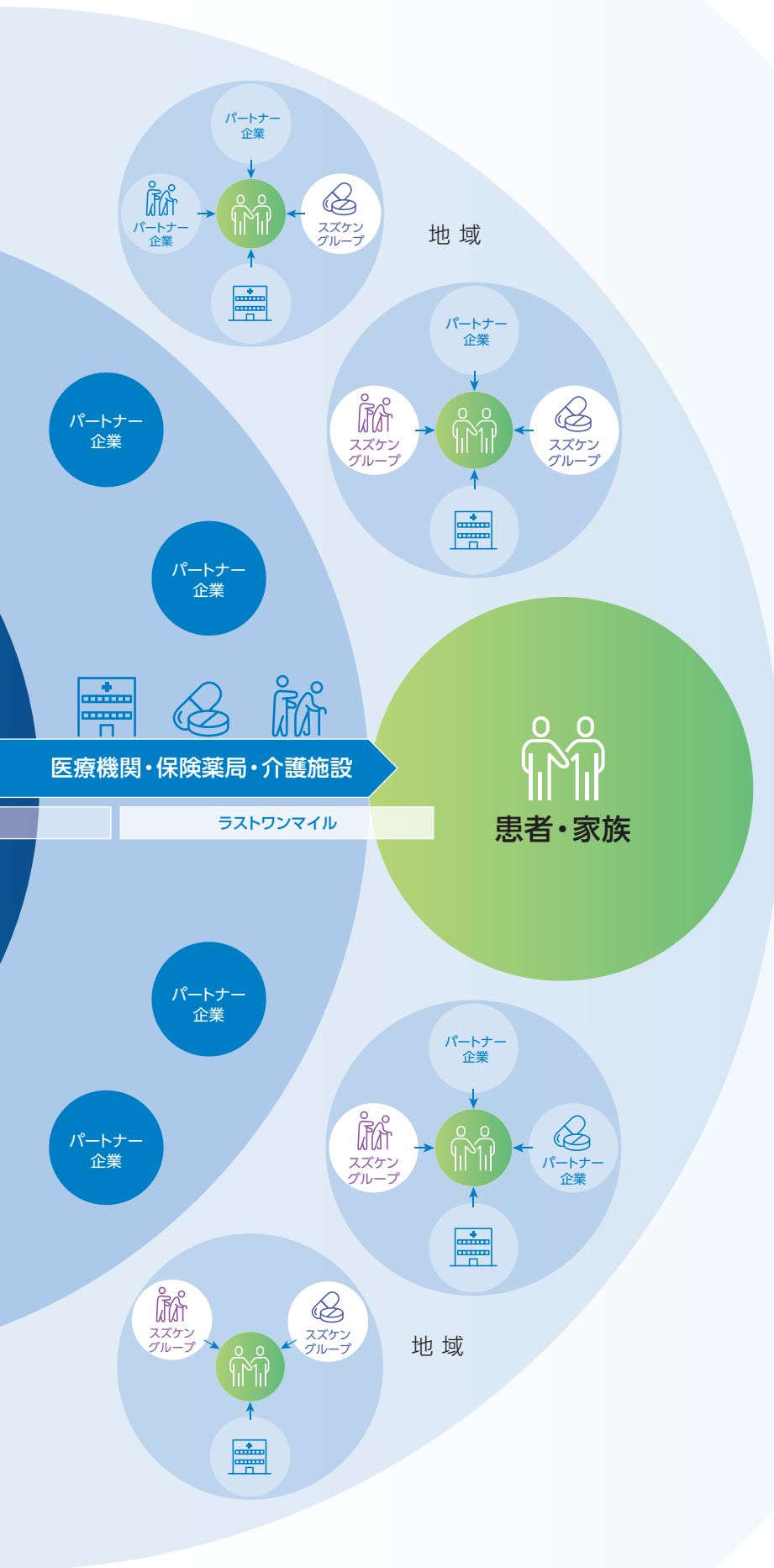
- 有事の際の
- 医薬品流通の確保

偽造医薬品の流通

- 医薬品流通の品質や
- 有効性、安全性の確保

スズケングループの事業・パートナー企業の機能





社会に提供する価値

「健康創造」の事業領域の中で、スズケングループとパートナー企業が協業することで、患者さまとその家族、それを支える医療従事者、そして地域の人々のお役に立つ価値を広げていきます。

安心・安全かつ  
安定的な医薬品流通

「医療流通プラットフォーム」を進化させながら医薬品の流通品質を高め、災害などの有事の際にも医薬品流通を途絶えさせない体制を構築することで社会的使命を果たします。

社会的コストの低減

医薬品の製造過程ではメーカー物流の共同化、流過程では廃棄ロスの削減、使用時には高齢者の飲み残り削減対策など、無駄の排除に取り組み、社会的コストの低減に貢献します。

地域の医療・  
介護課題の解決

地域包括ケアシステムの進展や地域医療連携が求められる中、医薬品卸、保険薬局、介護事業を展開するスズケングループが地域ごとに異なる医療・介護課題の解決に貢献します。

# 新たな価値創造に向けた具体的な取り組み



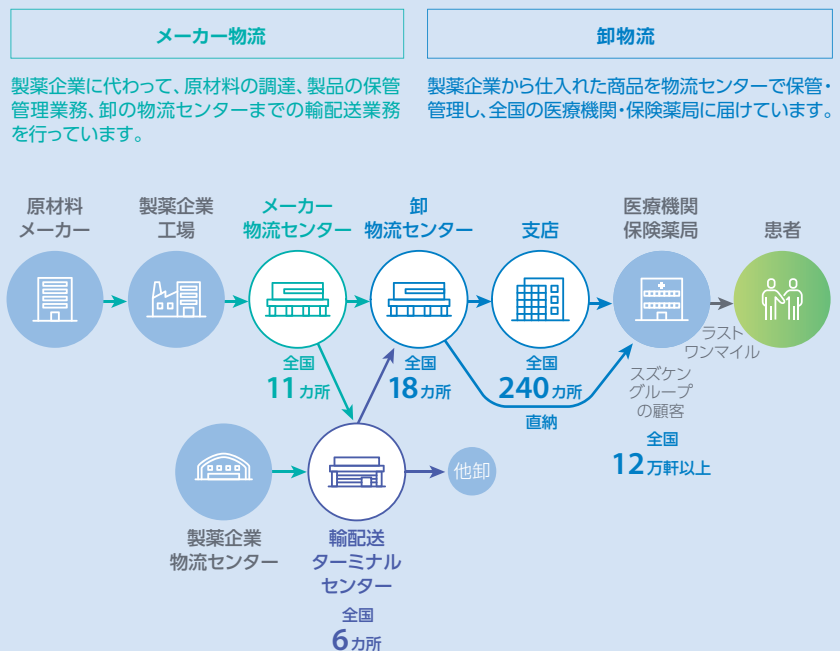
## 医療流通プラットフォーム

安心・安全かつ安定的な医薬品流通    社会的コストの低減

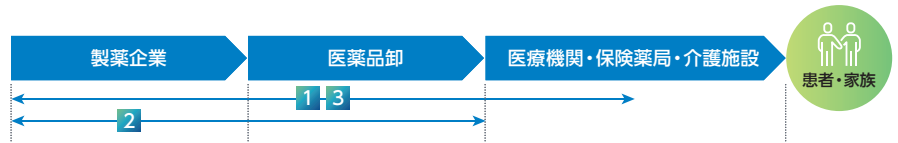
### 1 業界初の併設型複合センターの本格稼働

医療用医薬品を安定供給するために医療流通プラットフォームの強化を推進しています。2017年度には、メーカー物流機能・卸物流機能・輸配送ターミナル機能を併せ持つ、業界初の併設型複合センターが神戸市内で本格稼働。GDP<sup>\*1</sup>に準拠した品質管理を行うとともに、免震構造や自家発電装置を完備することで災害時でも安定的な流通を実現します。(P28、31参照)

#### 医療流通プラットフォーム







安心・安全かつ安定的な医薬品流通

## 2 ISO9001 2015年度版を取得

メーカー物流のオペレーション業務を担う9つのセンターにおいて「ISO9001 2015年度版」の認証を取得しました。これらのセンターでは従来からGMP※2を考慮した品質管理を実施してきました。今回の認証取得により、「グローバル品質への対応」と「PIC/S※3 GDPに準拠した品質管理」を実現。製薬企業に一層ご安心いただけるサービスを提供しています。(P42参照)



安心・安全かつ安定的な医薬品流通

## 3 再生医療に対応した プラットフォームの構築

メーカー物流や卸物流でのノウハウや経験を生かし、それらの機能を融合することで、「厳格な温度管理」や「BCP※4対応」などを実現し、全国をカバーする流通インフラを構築。再生医療等製品メーカーのベストパートナーを目指します。(P43参照)

-150°C  
の温度管理



- ※1 GDP (Good Distribution Practice) : 医薬品の輸送・保管過程における品質管理基準
- ※2 GMP (Good Manufacturing Practice) : 医薬品の製造における製造管理と品質管理基準
- ※3 PIC/S (医薬品査察協定および医薬品査察共同スキーム) : 各国政府や査察機関の間のGMPとGDPにおける二つの協力機関 Pharmaceutical Inspection Convention (PIC) および Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme (PICS) の統合呼称
- ※4 BCP (Business Continuity Plan) : 事業継続計画。災害などの緊急事態が発生したときに、企業が損害を最小限に抑え、事業の継続や復旧を図るための計画

価値創造モデル

# 新たな価値創造に向けた具体的な取り組み

安心・安全かつ安定的な医薬品流通

社会的コストの低減

地域の医療・介護課題の解決

## 4 ヤマト科学との 資本業務提携

ヤマト科学株式会社、アメリソースバーゲン社、AT&T社と協業で構築した、スペシャリティ医薬品の新たな流通モデル「キュービックス®システム」を展開しています。同システムの薬剤管理用冷蔵庫の開発・製造を担うヤマト科学とは、資本業務提携を結び、新たな製品やサービスの開発も推進しています。(P29 参照)

# キュービックス® システム



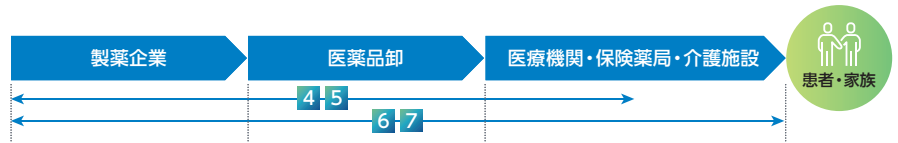
安心・安全かつ安定的な医薬品流通

社会的コストの低減

## 5 希少疾病薬の 一気通貫流通を受託

これまでに培った経験やノウハウ、製品特性に応じた流通実績などが評価され、EPSグループとの協業による希少疾病薬の一気通貫流通を受託。メーカー物流業務から医療機関への販売、使用成績調査の支援までを担っています。(P42参照)

# ワンストップ 受託モデル



安心・安全かつ安定的な医薬品流通 社会的コストの低減

## 6 血友病治療薬の緊急物流スキームを構築

血友病患者の止血治療を速やかに開始できるよう、血友病治療薬の緊急物流スキームを構築。EPSグループのメディカルコンタクトセンターを活用し、24時間365日、夜間・休日を問わず迅速にお届けできる体制を整えています。(P30 参照)

安心・安全かつ安定的な医薬品流通 社会的コストの低減

地域の医療・介護課題の解決

## 7 EPSホールディングスと合併会社設立 EPファーマラインへの出資

(2018年10月予定)

EPSグループとスズケングループが保有するさまざまな事業や機能を融合させることで、製薬企業に対するBPO\*のトータルコーディネート提案や、地域包括ケアシステムにおける患者・医療従事者向けサービスの開発を推進していきます。(P30 参照)



新たな  
フィーモデル

\* BPO (Business Process Outsourcing) : ビジネス・プロセス・アウトソーシング。業務プロセスの効率化、最適化を目的に、企業が社内の業務処理の一部を専門の事業者へ外部委託すること

## 重要なESGのマネジメント

# ESGの重要テーマを特定し、 取り組みを強化しています

スズケングループは、事業を通じて社会的課題の解決に貢献し、社会に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。そこで、長期的な価値創造・持続的成長を目指すために、ESG(環境、社会、ガバナンス)の重要テーマを特定し、取り組みを強化・推進しています。

### ESGの重要テーマの特定

企業を取り巻くESGの課題が複雑化する中、スズケングループではバリューチェーン全体を見渡し、事業にかかわる環境の変化や社会動向を踏まえ、「事業機会の拡大」と「リスクの低減」の観点からESGの重要テーマを特定しています。

その過程では、ISO26000やGRIなどの国際基準、社会的責任投資のクライテリア、ステークホルダーの意見なども参考にし、定期的に見直すこととしています。

### 取り組みの強化・推進

新たな価値を創造し続け、持続的に成長していくために、特定したESGの重要テーマに関する取り組みを強化・推進しています。具体的には、「事業機会拡大」の観点では、取締役会に加え、事業

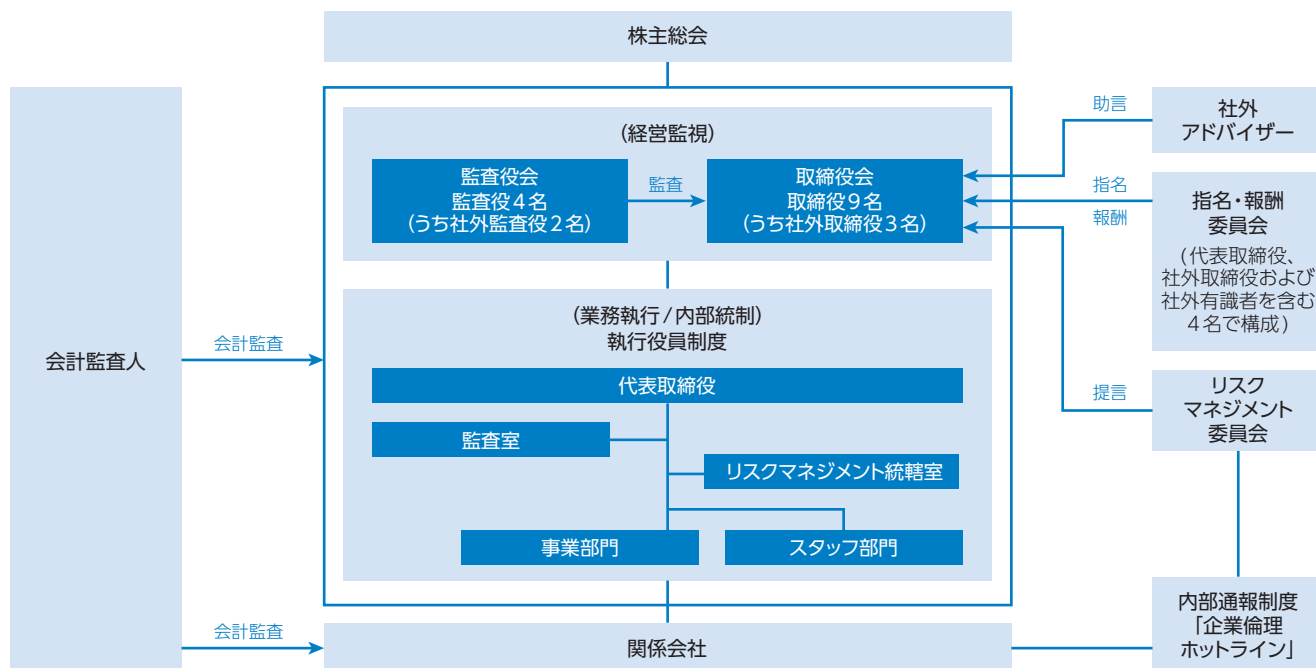
ポートフォリオ委員会<sup>※1</sup>やPDCA推進会議<sup>※2</sup>などを通して検討し、取り組んでいます。また、「リスク低減」の観点からは、取締役会の下部機構であるリスクマネジメント委員会で管理することとしています。

価値創造はスズケングループだけでできるものではなく、バリューチェーンにおける取引先、新たなビジネスモデルを構築するパートナー企業、お得意さま、地域社会など、さまざまなステークホルダーとの協働が不可欠です。ステークホルダーの皆さまとの信頼関係を育みながら、ESGの取り組みを強化することで、社会課題を解決する、より大きな価値を生み出し、持続的成長を目指していきます。

※1 事業ポートフォリオ委員会：年4回程度開催。事業報告や新規事業および事業の撤退などを検討する場

※2 PDCA推進会議：年2回開催。グループ会社の社長も参加し、財務報告や、活動を数値化したものを含む各社の取り組みについて報告する場

コーポレート・ガバナンス体制図



注) 各種委員会は法令に基づく委員会ではありません。

### ESGの重要テーマと主な取り組み

スズケングループは4つのセグメントで事業を展開しており、事業ごとにESG課題が異なることから、グループ全体として取り組むべきテーマと、個別の事業ごとに取り組むべきテーマを明確にしています。下表では、グループ全体で取り組むべき

ESGの重要テーマと主な取り組みを一覧にしており、事業ごとに異なるESGの取り組みは、事業別の概況ページ(P31-32、P36、P40、P44)で報告しています。

テーマ	重要である理由・背景	主な取り組み	
<b>E</b> Environment 環境	環境保全の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 環境方針の制定、マネジメント体制の構築</li> <li>● 地球温暖化防止(CO<sub>2</sub>排出量削減)への取り組み                         <ul style="list-style-type: none"> <li>・グリーンオフィス、グリーン営業・物流、グリーンIT</li> </ul> </li> <li>● 廃棄物等の削減、再生利用の推進</li> </ul>	
	安心・安全かつ安定的な医薬品流通	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 医薬品卸としての社会的使命</li> <li>● 自然災害やパンデミックの発生懸念</li> <li>● 日本のPIC/S加盟</li> <li>● 厳格な温度管理が必要なスペシャリティ医薬品等の増加</li> <li>● 偽造医薬品の不正流通</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 国際基準の高品質物流の提供                         <ul style="list-style-type: none"> <li>・PIC/S GDPに準拠した体制</li> <li>・品質マネジメントシステム「ISO9001」取得</li> </ul> </li> <li>● BCP対策の強化</li> </ul>
<b>S</b> Social 社会	社会的コストの低減	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 残薬や医薬品廃棄の増加</li> <li>● 医療・介護費用の増加</li> <li>● 医療・介護従事者の負担増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 医療流通プラットフォームの強化</li> <li>● 医薬品廃棄ロスの低減</li> </ul>
	地域社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 地域医療の重要性の高まり</li> <li>● 地域包括ケアシステムの推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グループ協業による地域社会への取り組み                         <ul style="list-style-type: none"> <li>・多職種連携の場づくり</li> <li>・地域住民向け健康イベント</li> <li>・介護予防、認知症サポーター養成講座</li> </ul> </li> </ul>
	ダイバーシティの推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業としての競争力強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 多様な人材の活躍推進                         <ul style="list-style-type: none"> <li>・障害者雇用(特例子会社設置)</li> <li>・女性活躍推進(行動計画の策定・推進)</li> </ul> </li> </ul>
	グループ人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業としての競争力強化</li> <li>● グループ一体となった事業運営の推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グループ人材交流の促進                         <ul style="list-style-type: none"> <li>・社内プロジェクトへの参画など、グループ全体での育成の場の提供</li> <li>・グループ一体となった研修(新入社員研修、選抜研修等)</li> </ul> </li> </ul>
<b>G</b> Governance ガバナンス	コーポレート・ガバナンス		
	コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コーポレートガバナンス・コードの公表</li> <li>● リスクの多様化</li> </ul>	詳細は、P45「ガバナンス」をご覧ください
	リスクマネジメント		



## 医療と健康に不可欠な 企業グループとして 持続的成長を目指します

政府による薬価制度の抜本改革は業界としても大きな影響を受けると認識しており、ある推計によると、日本の薬剤費は今後5年間は10兆円程度で推移し、医療用医薬品市場は従来のような成長はしないとの予測がなされています。

スズケングループでは、こうした状況を踏まえ、従来のような「売上と連動して利益が上がっていく」ビジネスモデルは通用しなくなると認識しています。厳しい環境下であっても持続的な成長を実現できる企業グループとなるために中期成長戦略「One Suzuken 2019」を推進しています。同戦略では、「医療と健康になくはならない存在となること」を目指す2025年ビジョンの下、「Number One “顧客信頼度最大化への挑戦”」「Only One “唯一無二のビジネスモデル”」「One Point Improvement “生産性向上による販管費率の改善”」「One Group “共通の基盤、共通の価値観”」の4つの「One」を実践しています。

今後も厳しい環境が続くと予想されますが、持続的な成長を実現するためのチャレンジを続けていきます。

株式会社スズケン  
代表取締役社長  
宮田 浩美

## 2017年度の総括

2017年度の医療用医薬品市場は、後発医薬品使用促進とC型肝炎治療剤市場縮小の影響があったものの、抗悪性腫瘍剤市場の拡大により、わずかながら伸長したと推測されます。

そのような中、当社グループは、中期成長戦略「One Suzuken 2019」を推進し、顧客信頼度向上の取り組みや業務・コスト構造改革による生産性向上などを実践しました。

セグメント別の状況としては、医薬品卸売事業はC型肝炎治療剤の販売減少の影響があったものの微増収・増益、医薬品製造事業は糖尿病食後過血糖改善剤「セイブル錠」の後発医薬品が上市されたことやニュートリション事業譲渡の影響などにより減収減益、保険薬局事業と医療関連サービス等事業は増収増益となりました。なお、医薬品卸売事業と医薬品製造事業において希望・早期退職者の募集を行い、特別退職金などの特別損失を計上しました。また、保有資産の効率化を図るため、投資有価証券の一部を売却し、特別利益を計上しました。

これらの結果、連結の売上高は2兆1,239億98百万円(前年度比0.1%減)、営業利益は197億36百万円(前年度比5.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は188億20百万円(前年度比11.7%減)となりました。

配当については、「安定的な配当の継続を基本に連結配当性向30%を目処とした配当を実施する」との基本方針に基づき、

中間配当は27円、期末配当は普通配当27円に創立85周年の記念配当10円を加えた37円とし、年間で1株当たり64円(配当性向32.3%)の配当を実施しました。

## 2018年度の見通し

市場動向については、抗悪性腫瘍剤など新薬の寄与が見込まれるものの、2018年4月に薬価改定があったことに加え、後発医薬品のさらなる使用促進などにより、医療用医薬品市場はマイナス成長になるものと推測されます。

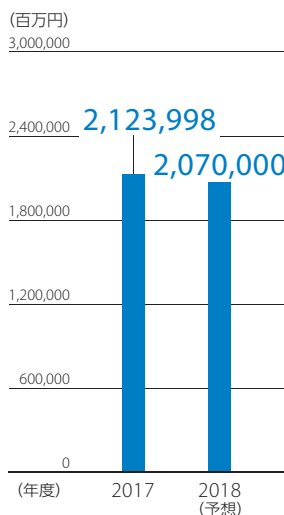
そのような中、連結の売上高は2兆700億円(前年度比2.5%減)、営業利益は181億円(前年度比8.3%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は170億円(前年度比9.7%減)を見込んでいます。

## 流通改善ガイドラインへの対応

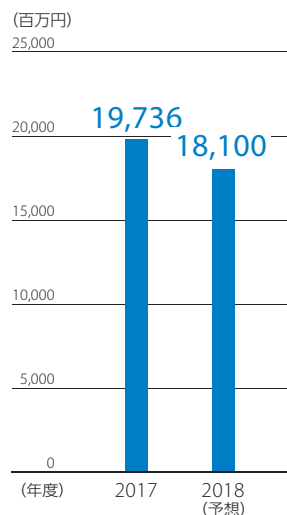
2018年4月、「医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が遵守すべきガイドライン(流通改善ガイドライン)」の運用が始まりました。このガイドラインは、医薬品卸と製薬企業や医療機関・保険薬局との取引において遵守すべき事項を定めたもので、国主導によるものであり、私たちは医薬品卸としてその意味を重く受け止めています。

また、生命関連商品を安心・安全にお届けするという医薬品

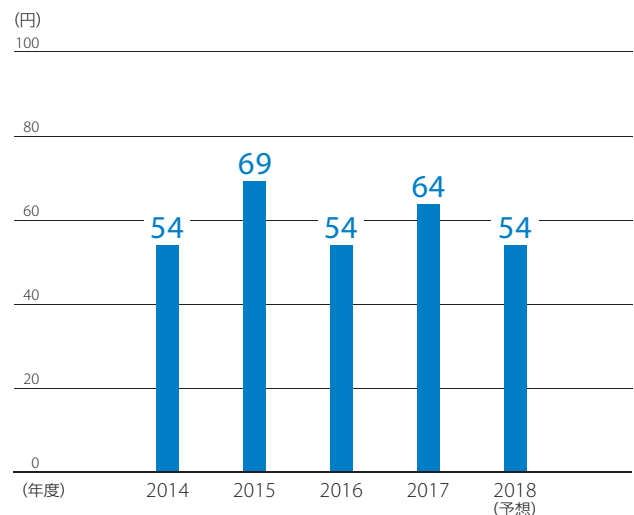
### 売上高



### 営業利益



### 配当金



## 社長メッセージ

卸の社会的使命とその重要性を再認識し、そのために、適正利益を確保し、持続的に発展しなければならないと考えています。医薬品卸が、主体性を確保し、成長するためにも、当社グループは、流通改善ガイドラインに真摯に対応していきます。

### 株主還元方針の策定

当社グループは新たな株主還元方針を策定し、2018年度から適用することとしました。新たな方針には、これまで同様に「連結配当性向30%を目処とした配当を実施すること」に加えて、「2019年度までの2年間平均で総還元性向80%以上を目処とした自己株式を取得すること」を盛り込みました。同方針の下、さらなる株主還元の充実を実現し、企業価値と資本効率の向上を目指します。なお、2018年度の1株当たり配当金は、中間配当27円、期末配当27円の年間54円(配当性向30.1%)を予定しています。

### 中期成長戦略の重要テーマ

当社グループにとって医薬品卸売事業は売上高の90%を占める中核事業です。当社グループを取り巻く環境は大きく変化しており、今後、医療用医薬品市場の成長が見込めない中、「生産性向上」と「新たなビジネスモデルの構築」の2つを重要テーマとし、中期成長戦略の取り組みを実践していきます。

### 生産性向上

当社グループは、生産性向上に向け、業務・コスト構造改革を推進しています。当社グループには1万6千人の従業員がいますが、一人一人の小さな改善が積み重なり、部署全体へ、そしてグループ全体へと広がり、低コスト経営が実現すると確信しています。一方で、生産性向上には、単に無駄を削減するだけでなく、活動の効率性を高めていくことも必要です。システムの活用や新しいツールの導入により、営業、物流、販売事務の効率化を進めるとともに、グループ全体でコミュニケーションの強化を図っていきます。

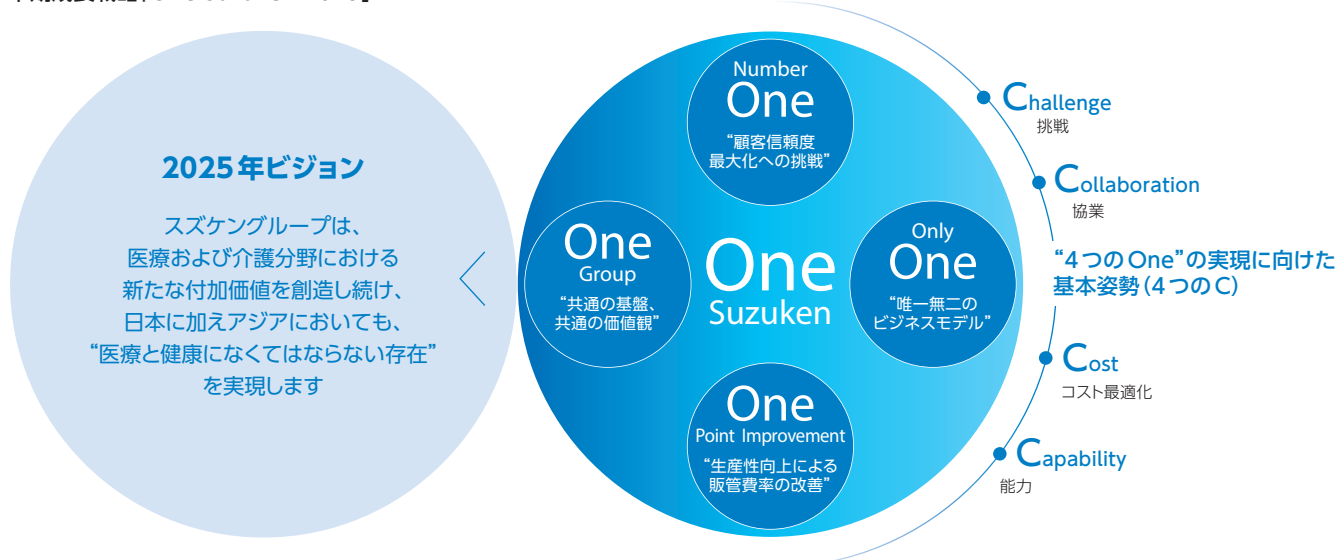
こうした取り組みは、単に自社内の「コスト削減」にとどまるものではなく、お得意さまやパートナー企業にその機能を提供できれば、「プロフィット(利益)の増大」にもつながると考えています。

### 新たなビジネスモデルの構築

医薬品卸売事業においては、お得意さまへの従来型サービスを高付加価値化するだけでなく、ビジネスモデルの転換期でもあると位置づけており、従来の売上基準である「取引」による収益モデルから、機能評価である「取組」による収益モデルの変革を目指しています。

グループ各社が連携することや、パートナー企業との協業によってお互いの機能を融合することで、スピードを上げて、新た

### 中期成長戦略「One Suzuken 2019」





なインフラやソリューションを創出し、より一層社会に貢献できるビジネスモデルの構築を目指しています。

## 中期成長戦略の主な取り組み

### Number One —— “顧客信頼度最大化への挑戦”

中期成長戦略の4つの主要施策の一つ、「Number One “顧客信頼度最大化への挑戦”」の取り組みは、「お客様さまに学ぶ」という創業のこのころを受け継ぐ、当社グループの原点となる活動であり、「スマイル活動」と呼び、グループ一体でこの活動に取り組んでいます。

お客様さまに寄り添い、「お客様さまを最も知る存在となる」ことが重要であり、お客様さまとの信頼関係を築きながら、お困りごとやご要望を伺い、提案していく中で新たなニーズが見つかると考えています。今後はこうしたサイクルを繰り返しながら、「スマイル活動」を進化させ、真のニーズを探り当て、ソリューションの提供にまでつなげることを目指しています。

さらに、お客様さまニーズを的確に把握することは、無駄なコストを低減することにもつながり、生産性向上にも寄与するという点も重要です。「スマイル活動」を推進することで、限られた経営資源を適切に配分し、効果と効率を両立させることを追求していきます。

### One Point Improvement

#### —— “生産性向上による販管費率の改善”

「One Point Improvement “生産性向上による販管費率の改善”」として、業務・コスト構造改革を推進しています。

業務の無駄を徹底的に排除するために、本社の組織再編や帳票の削減、会議時間の短縮などのさまざまな取り組みを進め、一人当たり総労働時間の短縮に努めています。また、2017年度にはスズケンおよびグループ会社の一部において、希望・早期退職者の募集を実施しました。

今後は、例えば、グループ各社にある管理部門のオペレーション業務の集約化や共同調達をグループ全社に拡大するなど、無駄を排除しコストを低減するための具体策を検討していきたいと考えています。

一方で、活動の効率性を高めるために、グループ卸会社における基幹システムの統合や営業活動を効率化する新ツールの



導入などを実施しました。今後、グループウェアを統一するなど、グループ全体の生産性を上げる仕組みを構築する予定です。

### Only One —— “唯一無二のビジネスモデル”

収益モデルの変革を目指して取り組んでいるのが「Only One “唯一無二のビジネスモデル”」の構築です。グループ連携やパートナー企業との協業により、新たな価値を提供するビジネスモデルを構築していきます。

厳格な温度管理が必要なスペシャリティ医薬品の新たな薬剤管理システムであるキュービックスシステムもその一例です。米国の医薬品卸大手のアメリソースバーゲン社、世界的通信会社のAT&T社、薬剤管理用冷蔵庫の開発・製造をしているヤマト科学株式会社との協業により、このシステムを構築しま

## 社長メッセージ



した。2017年6月から東名阪の医療機関を中心に導入を開始し、運用していただいています。2018年度には、東名阪の近隣エリア、札幌、仙台、広島、福岡、松山などのエリアで導入を進め、その後、順次全国へと展開していきます。

ヤマト科学株式会社とは、2017年9月に資本業務提携をし、新たな製品やサービスの開発も推進しています。現在展開しているキュービックスシステムは病院向けですが、保険薬局に対応したモデルの開発も完了しており、2018年度からの導入を計画しています。お得意さまからは、病院内での医薬品の管理を効率化できるという点に加え、医薬品の廃棄ロスを削減するというコンセプトも評価をいただいています。スペシャリティ医薬品を安心・安全にお届けするという社会的使命を果たすとともに、社会的コストの低減にも貢献していきます。

二つ目は、EPSグループとの協業です。CRO<sup>\*1</sup>事業・SMO<sup>\*2</sup>事業・CSO<sup>\*3</sup>事業を展開するEPSホールディングス株式会社と2016年9月に資本業務提携を結び、さまざまな検討を進めてきました。具体的には、希少疾病薬のメーカー物流業務から医療機関への販売、使用成績調査の支援に至るまでの「ワンストップ受託モデル」の受託や、24時間365日対応が可能な緊急物流スキームの構築、キュービックスシステムのコールセンター構築などです。また、中国においても事業の共同推進を図るとともに、両社の既存事業を強化し、医療サービス事業における新たな付加価値創出を目指しています。さらに、2018年10月には、

### 2017年度の主な成果

	スズケン本社の組織再編 7本部を4本部に集約
2017年4月	業界初の併設型複合センター 西神物流センター(卸物流)の稼働
	女性活躍推進法に基づく「えるぼし認定」を取得 (4月:エス・ディ・ロジ、5月:スズケン、8月:翔業)
2017年5月	希少疾病薬の一気通貫流通を受託 (ムンディファーマ(株))
2017年6月	「キュービックス®システム」のサービス提供開始
2017年8月	エス・ディ・ロジで品質マネジメントシステム [ISO9001:2015年度版]を取得

2017年9月	ヤマト科学(株)との資本業務提携
2017年11月	2型糖尿病治療用配合剤の製造販売承認申請 配送実績管理システムの導入
2017年12月	血友病治療薬の緊急物流スキーム構築 (ノボ ノルディスクファーマ(株))
2018年3月	杏林製薬(株)とのライセンス契約締結 (KRP-N118・SK-1404)

EPSホールディングスとの合併会社設立やEPSグループの株式会社EPファーマラインへの出資を予定しています。これによって製薬企業を中心としたヘルスケア関連企業に対し、より高度な支援が可能になると考えています。当社のMS<sup>※4</sup>を活用した市販後調査・使用成績調査などの事業化やEPファーマラインのメディカルコンタクトセンターを活用したリモートディテールサービスの展開など、「取引」から「取組」への収益モデル変革を目指していきます。EPファーマラインとは、地域包括ケアシステムにおける患者や地域の医療従事者に対する革新的なサービスの開発などを通じて地域医療への貢献を目指していきます。

三つ目は、再生医療に対応したプラットフォームの構築です。グループ会社である株式会社エス・ディ・コラボにおいて、2016年10月から再生医療等製品の治験段階における配送および保管業務を受託しており、今後、増加が見込まれる再生医療関連等製品の上市に備え、厳格な温度管理やBCP対応などを実現したインフラを全国に整備し、上市後の流通受託を目指します。

- ※1 CRO (Contract Research Organization) : 医薬品開発業務受託機関
- ※2 SMO (Site Management Organization) : 治験施設支援機関
- ※3 CSO (Contract Sales Organization) : 医薬品販売業務受託機関
- ※4 MS (Marketing Specialist) : 医療機関・保険薬局を訪問し、医薬品の紹介、商談、情報の提供や収集を行う医薬品卸の営業担当者

## One Group —— “共通の基盤、共通の価値観”

他の3つの「One」を進める上で基盤となる取り組みとして、当社グループでは、「ガバナンス」や「人材」面の強化を推進しています。

ガバナンスについては、社外取締役を3名選任するなど、コーポレートガバナンス・コードへの対応を積極的に進めてきました。また、グループ卸会社で統一した基幹システムをガバナンスの高度化にも活用していきます。さらに、2018年度からは取締役会の実効性評価にも取り組むなど、今後、さらにガバナンス強化を加速していきます。

人材については、次世代を担う人材の育成に積極的に取り組んでいます。現在、グループ間の人材交流を進めており、困難な課題にチャレンジする場を与えることで成長する機会を提供しています。また、中期成長戦略を実践していく全社プロジェクトを立ち上げ、グループ全体から人材を集めることで、4つの事業セグメントが保有する資本の連携・融合につなげていきます。

さらには、生産性向上に向け、労働時間の短縮などを推進することで、「働き方改革」も実践していきます。

## 持続的な成長に向けて

当社グループでは、ESG(環境・社会・ガバナンス)における重要テーマを特定し、取り組むことで、長期的な価値創造・持続的な成長を目指しています。先ほど説明した「ガバナンス」と「人材」以外の面でもさまざまな取り組みをしています。

環境については、当社では経営理念として「地球の健康とすべての人々の健康で豊かな生活に貢献する」を掲げ、環境方針を策定し、環境マネジメント体制の下、CO<sub>2</sub>排出量や廃棄物の抑制に取り組んでいます。また、グループ全体では多様な事業の特性に合わせた活動に取り組んでいます。

社会については、「健康創造」に関わる事業を通じて医療や健康に関わる社会課題の解決に貢献していくことを重視しています。超高齢社会となった日本では、医療や介護の分野において、さまざまな課題があり、当社グループは健康創造に関わる4つの事業の強みを融合することで、新たな価値を創造し、社会に提供していくことができると考えています。

当社グループは今後も、特長ある4つの事業を通じて、社会課題解決に貢献する新たな価値を創造し、持続的な成長を追求していきます。

株式会社スズケン  
代表取締役社長

宮田 浩美

事業別の概況



# 医薬品卸売事業

## 取り巻く環境

### 日本の医薬品卸の特徴

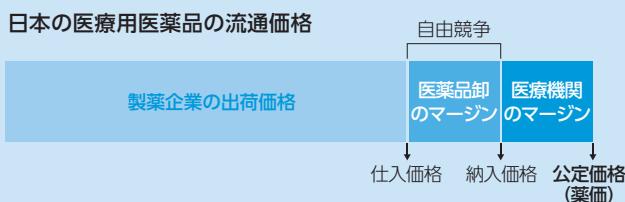
日本では医療用医薬品の流通の97%が医薬品卸会社を経由しています。こうした状況下で、当社をはじめとする日本の医薬品卸は物流機能だけではなく、製薬企業に代わり、販売促進や情報提供の機能も担っています。さらに、病院、診療所、保険薬局の経営環境が大きく変化する中、医業経営に関する課題解決の支援も卸の大切な役割の一つとなっています。

### 日本の医療保険制度と薬価基準制度

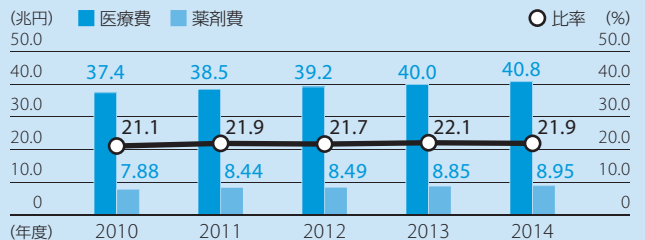
日本の医療保険制度の特徴は、国民全員が一定の自己負担により、良質な医療を受けることができる「国民皆保険」と、受診する医療機関を自由に選択することができる「フリーアクセス」です。

こうした医療保険制度の下、日本では薬価基準制度によって、医療保険から医療機関や保険薬局に支払われる際の薬剤費（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。なお、薬価は医薬品卸から医療機関・保険薬局への納入価格（市場実勢価格）に基づいて現行2年ごとに見直されています。（2018年3月末現在）

### 日本の医療用医薬品の流通価格

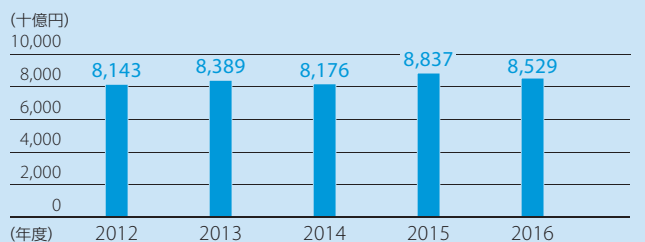


### 国民医療費と薬剤費比率



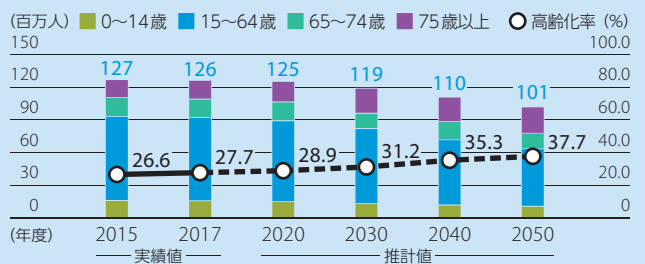
出所：厚生労働省「中央社会保険医療協議会 薬価専門部会資料」

### 医療用医薬品における業界売上高推移 (販売価ベース)



出所：クレコンリサーチ&コンサルティング(株)

### 高齢化の推移と将来推計



出所：内閣府「平成30年版 高齢社会白書」

## 2017年度実績と主な取り組み

### 2017年度実績

2017年度の医療用医薬品市場は、わずかながら伸長したものと推測しています。そのような中、売上高は、C型肝炎治療剤の販売減少の影響があったものの、抗悪性腫瘍剤の販売増加やグループ全社を挙げて取り組んでいる「スマイル活動」（顧客信頼度最大化への挑戦の取り組み）の成果などにより微増収となりました。

営業利益は、販売費及び一般管理費の抑制に努めたことなどにより増益となりました。

これらの結果、売上高は2兆308億56百万円（前年度比0.0%増）、営業利益は143億93百万円（前年度比3.3%増）となりました。

### 主な取り組み

#### 顧客信頼度最大化への挑戦

顧客信頼度最大化への挑戦は、スズケングループにとって最優先の取り組みです。「お得意さまに学ぶ」という創業のこころを引き継ぎ、「スマイル活動」としてグループ全社を挙げて実践しています。

さらに、このスマイル活動を進化させ、お得意さまも気付いていない真のニーズにまで深く踏み込み、ソリューションを提供し、最終的には新たなサービスやビジネスモデルの創出につなげていきます。この活動を継続することが、お得意さまからの信頼度を確実に向上させ、その信頼が当社グループの大きな強みの一つになると考えています。

また、お得意さまのニーズを的確に把握し、お得意さまが真に必要なとしているサービスに絞って提供するなど、営業・物流における効果・効率的な体制を実現し、顧客信頼度を最大化していきます。

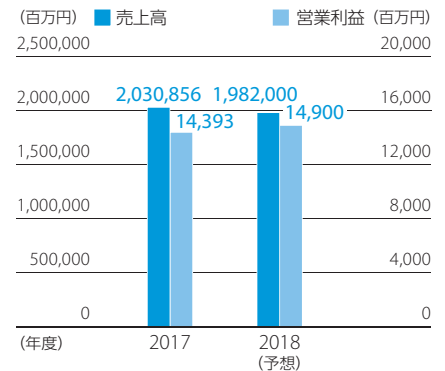
#### 医療流通プラットフォームの強化

医薬品卸としての社会的使命である医薬品の安定供給のため、社会インフラとなっている医療流通プラットフォームへの継続的な設備投資や品質向上に向けた取り組みを実践していきます。

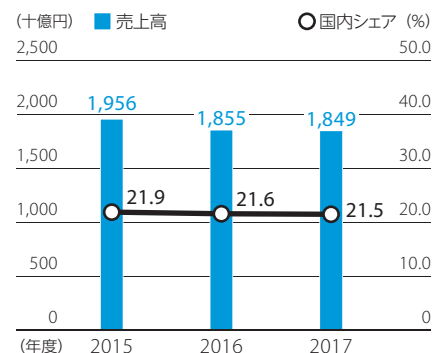
#### 併設型複合センターの本格稼働

2017年4月から、卸物流を担う「西神物流センター」が神戸市内で稼働しました。同建物内にはメーカー物流を担う「六甲物流センター」、輸配送業務を行うターミナルが併設されており、メーカー物流・卸物流・輸配送ターミナルの3つの機能を有する業界初の併設型複合センターとなりました。徹底したBCP対策やセキュリティ対策を行い、西日本を中心とした広範なエリアで機動性が高く、効率的かつ高品質な保管と

#### 2017年度の実績と2018年度の見通し



#### 医療用医薬品における当社の売上高推移と市場国内シェア



## 事業別の概況 医薬品卸売事業

輸配送により安定的な医薬品供給を実現しています。今後も、グループ各社が有する機能やノウハウを融合し、メーカー物流から卸物流に至るまで、一気通貫で高品質な物流サービスを提供するとともに、災害時においても医薬品の安定的な供給を目指します。

### GDPに準拠した流通品質への対応

日本のPIC/S<sup>※1</sup>加盟によりGDP<sup>※2</sup>基準の厳格化が進み、医薬品保管や輸送においてもさらなる品質管理の強化が求められています。国内では、2018年度中にGDPガイドラインが発表されることが予定されており、日本版GDPに準拠した流通品質への対応が必須となります。

当社グループは、卸物流において、2005年から業界に先駆けてトレーサビリティの仕組みを導入し、保管・輸送の品質を担保しています。現在は、メーカー物流で培った品質管理のノウハウを卸物流にも移植する取り組みを進め、物流センターや支店で日本版GDP基準に準拠した医薬品流通を実現していきます。

### カテゴリーチェンジへの対応

厳格な温度管理が必要なスペシャリティ医薬品の市場拡大や後発医薬品の使用促進など医療用医薬品の製品カテゴリーチェンジへの対応も急務となっています。

### スペシャリティ医薬品の対応

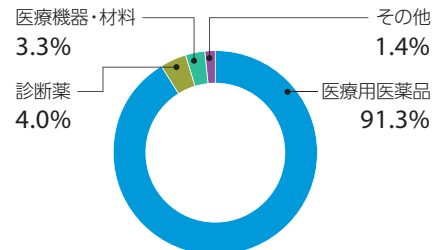
スズケンでは、新たな流通モデルとなるキュービックス<sup>®</sup>システムを米国医薬品卸大手のアメリソースパーゲン社、世界的通信会社のAT&T社、薬剤管理用冷蔵庫の開発・製造を委託しているヤマト科学株式会社と共に構築しました。2017年度から東名阪エリアの医療機関で導入し、運用を開始しています。このシステムはRFID<sup>※3</sup>を搭載し、インターネットでリアルタイムに温度管理や在庫管理をすることが可能で、輸送中の温度変化や衝撃も24時間監視できるというものです。これまで医療機関において管理が困難であったスペシャリティ医薬品の使用期限・在庫状況・温度状況の把握が効率的にできるようになり、医薬品の廃棄ロス削減にもつながります。2018年度からは、東名阪の近隣エリア、札幌、仙台、広島、福岡、松山エリアで導入を開始し、順次全国で展開する予定です。また、2018年度より、保険薬局に対応したモデルの導入を開始しています。

2017年9月にヤマト科学と資本業務提携を締結しました。両社の協力体制を強化し、キュービックス<sup>®</sup>システムの全国展開や新たに保険薬局に対応したモデルの導入を進めるとともに、お客様さまへの新たな価値創造に向けて、製品やサービスの共同開発を促進していきます。スペシャリティ医薬品を安心・安全にお届けするという社会的使命を果たすインフラをより強固にし、社会的コストの低減にも貢献していきます。

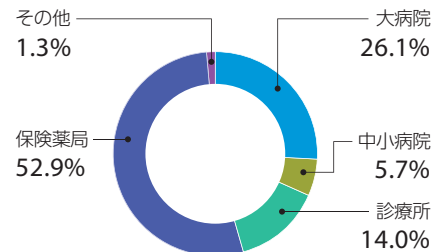
### 後発医薬品の対応

後発医薬品の流通においても、メーカー物流・卸物流・輸配送ターミナルの3つの

商品群別売上高構成比(2017年度)



医療用医薬品の販売先別売上高構成比(2017年度)



大病院：200床以上  
 中小病院：50～199床  
 診療所：49床以下

※1 PIC/S(医薬品査察協定および医薬品査察共同スキーム)：各国政府や査察機関の間のGMPとGDPにおける二つの協力機関Pharmaceutical Inspection Convention (PIC) および Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme (PICS)の統合呼称

※2 GDP (Good Distribution Practices)：医薬品の輸送・保管過程における品質管理基準

※3 RFID (Radio Frequency Identification)：記憶された人やモノの個別情報を無線通信によって読み書きする自動認識システム

機能を有する併設型複合センターの特性を生かし、従来にない仕入機能を構築することで、高品質かつ効率的な医薬品流通を実現し、顧客満足度のさらなる向上につなげます。また、メーカー選定に当たっても、安定供給・情報提供・適正な利益確保を重視しながら、低コストなサプライチェーン構築を目指します。

### パートナー企業との協業による緊急物流スキームの構築

全国の血友病患者の止血治療をより速やかに開始できるように、ノボ ノルディスクファーマ株式会社と共同で、血友病インヒビター治療薬「ノボセブン®HI 静注用5mg シリンジ」、KMバイオロジクス株式会社と共同で血友病治療薬「バイクロット® 配合静注用」を対象とした緊急物流スキームを構築しました。

パートナー企業であるEPSグループの株式会社EPファーマラインが運営するメディカルコンタクトセンターを活用することで、夜間・休日を含む24時間365日体制で、医療機関からの要請に対応できる体制を確立しています。

今後も、お得意さまや製薬企業のニーズに応じた物流スキームを構築するなど、新たな価値の創出を目指します。

### 「取引」から「取組」への収益モデルの変革

CRO※4事業・SMO※5事業・CSO※6事業を展開するEPSホールディングス株式会社との合併会社を設立(2018年10月予定)し、製薬企業を中心としたヘルスケア関連企業に、BPO※7ビジネスのトータルコーディネートの提案を推進し、より高度な支援につなげていきます。具体的には、当社グループ卸のMS※8を活用した市販後調査などの事業化や、EPファーマラインのメディカルコンタクトセンターを活用したリモートディテールサービスの展開など、従来の売上基準である「取引」による収益モデルから、機能評価である「取組」による収益モデルへの変革を目指していきます。

### 地域包括ケアシステムへの対応

地域包括ケアシステムへの対応として、多職種連携が重要な課題となっており、当社グループの営業担当者が地域医療に携わる人々を「つなぐ」役割を担い、それをバックアップできるような体制づくりを進めていきます。

在宅医療への対応では、当社グループが長年築き上げてきたカタログ通信販売の仕組みであるMSD(メディカル・セレクトションズ・ダイレクト)を活用し、在宅医療や施設介護向けの医療機器の開発・製造や医療材料の拡販に注力していきます。また、当社グループの株式会社エス・ディ・ロジが持つ運送事業用車両の活用やアライアンスなども視野に入れ、医療機関から患者までのラストワンマイルにおける新たな流通モデルの構築を目指します。さらには、EPファーマラインとの協業により地域の医療従事者に対する革新的なサービスを開発するなど地域医療に貢献していきます。

### 医薬品卸売事業における

全国の拠点・車両台数(2018年3月31日現在)

支店……………	240	カ所
卸物流センター……………	18	カ所
運送事業用車両……………	1,814	台

- ※4 CRO (Contract Research Organization) : 医薬品開発業務受託機関
- ※5 SMO (Site Management Organization) : 治験施設支援機関
- ※6 CSO (Contract Sales Organization) : 医薬品販売業務受託機関
- ※7 BPO (Business Process Outsourcing) : 企業を運営する上で必要な業務やビジネスプロセスを専門企業に外部委託すること
- ※8 MS (Marketing Specialist) : 医療機関・保険薬局を訪問し、医薬品の紹介、商談、情報の提供や収集を行う医薬品卸の営業担当者

事業別の概況 医薬品卸売事業

重要なESGの取り組み

S BCP対策の強化

なぜ重要か？

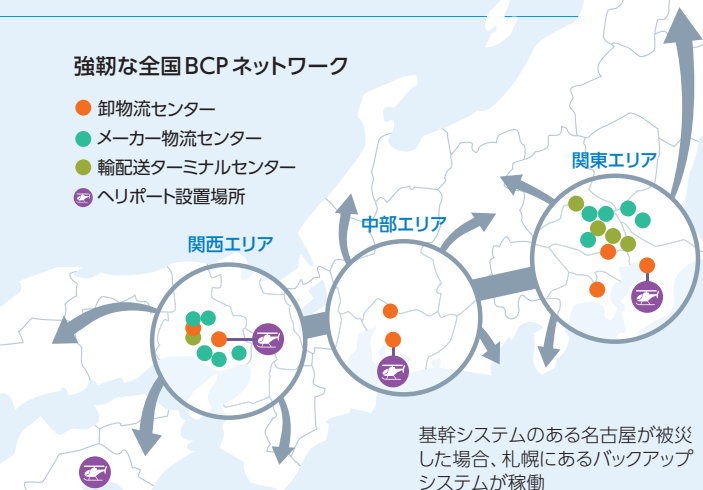
いかなる有事の際にも安心・安全かつ安定的に医薬品を流通することは、医薬品卸にとってまさに社会的使命です。東日本大震災の教訓を生かし、今後想定される災害等に備え、全国の物流ネットワークを有する当社グループ独自の供給体制の強化が必要だと考えています。

東日本大震災の教訓を生かし、従来の卸の発想を超えた新たなBCPコンセプト「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今までにない強靱な全国BCPネットワーク」を掲げ、物流ネットワークの構築に取り組んでいます。災害発生時には行政や製薬企業と協力し、災害拠点病院などの医療機関に医薬品を確実にお届けするインフラとして、このネットワークを活用することができます。

中部エリアでは、南海トラフ巨大地震を想定し、BCP対策の強化を目的の一つとして愛知県大府市に「名南物流センター」を設置し、2016年4月に稼働しました。物流拠点が集中する関東エリアでは、茨城県古河市にメーカー物流の「筑波物流センター」を設置し、2017年1月に稼働しました。さらに2018年10月には、大規模輸配送ターミナルセンターが埼玉県さいたま市で稼働する予定です。多くの製薬企業の物流拠点が集積している関西エリアでは、西日本全域への医薬品安定供給の要となる「六甲物流センター（メーカー物流）」「西神物流センター（卸物流）」が、日本初となるメーカー物流・卸物流・輸配送ターミナルの3つの機能を併せ持つセンターとして2017年4月に稼働しました。これら東名阪を中心とした全国BCPネットワークの基盤が完成したことで、有事の際も医薬品流通を途絶えさせない体制を構築しました。

強靱な全国BCPネットワーク

- 卸物流センター
- メーカー物流センター
- 輸配送ターミナルセンター
- ヘリポート設置場所



基幹システムのある名古屋が被災した場合、札幌にあるバックアップシステムが稼働



業界初のメーカー物流・卸物流・輸配送ターミナルの併設型複合センター



72時間対応の自家発電設備を東名阪に配備



関東、中部、関西、四国にヘリポートを設置。行政や製薬企業と協力し、医薬品や物資などの搬送にも利用可能

VOICE 医薬品卸としての使命を果たすために

2016年に発生した熊本地震は私にとって忘れられない出来事です。私たち医薬品卸が機能しなければ、お得意さま、患者さまが今必要としている医薬品を届けられないとの思いで、医薬品や支援物資を送るなど、被災地の流通回復に努めました。改めて医薬品卸としての使命を実感した瞬間でした。現在、私が勤務している阪神物流センターは、震災の教訓を生かし、72時間対応の非常用自家発電機やヘリポートの設置など、BCP対策の強化に取り組んでいます。さらに神戸市と災害時の協定を結ぶなど、自治体と連携した取り組みも進めています。これからも西日本における流通の中枢拠点として、社会的使命を果たしていきたいと考えています。



(株)スズケン  
阪神物流センター長  
古川 聡



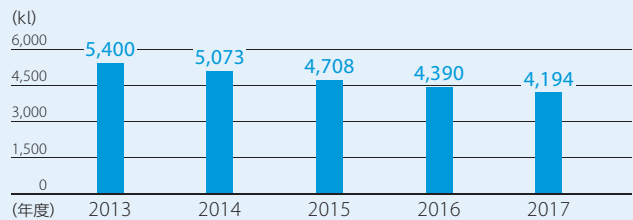
## E CO<sub>2</sub>排出量・エネルギー使用量の削減

### なぜ重要か？

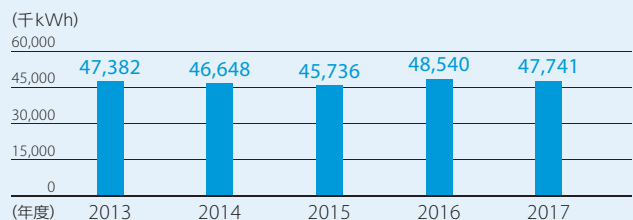
事業活動によるCO<sub>2</sub>の排出は、配送車両が使用するガソリンと全国の営業拠点などで使用する電力が大半を占め、事業と環境への影響は相関関係にあります。環境に関する法律・規則などの遵守、地域社会と協調した環境負荷低減への貢献は企業の責務であると考えています。

スズケンでは、環境方針を策定し、CO<sub>2</sub>の削減に向けて省エネ車両への切り替えやテレマティクスサービス※の利用など、エコ運転の取り組みを進め、2017年度のガソリン使用量を前年度に比べ約4.5%削減しました。また、全社電気使用量の対前年度比1%の削減目標を掲げ、LED照明の全事業所への導入や空調の使用期間・設定温度の適正化などに取り組みました。その結果、2017年度の電気使用量を前年度に比べ約1.6%削減しました。

### スズケンのガソリン使用量の推移



### スズケンの電気使用量の推移



※ テレマティクスサービス: 専用の車載機によって、車両1台ごとに走行データを集積し、運行状況やドライバーの運転特性等をリアルタイムに把握するシステム

## S 女性の活躍推進

### なぜ重要か？

企業の競争力を高め、持続的に成長するためには、ダイバーシティの推進が欠かせません。医薬品卸売事業では男女の管理職比率の差や、平均勤続年数の差などの課題があることから、積極的な取り組みが必要だと考えています。

女性活躍推進法に基づく行動計画を策定し、さまざまな仕事と育児の両立支援活動を実施しています。また、上司を対象とした意識啓発を推進するなど、職場の理解醸成にも努めています。

2017年には、スズケン、翔葉、エス・ディ・ロジにて、「えるぼし」認定を受けるなど、着実に取り組みが浸透しています。



えるぼし認定: 女性の活躍推進に関する取り組みの実施状況などが優良な事業主を厚生労働大臣が認定するもの。(エス・ディ・ロジは最高位、スズケン・翔葉は2段階目の認定を取得)

## VOICE 自己の成長を実感でき、多様な働き方が広がる職場に

私は7年前に医薬品の配送ドライバーとして入社し、現在は副主任として支店を管理する業務に携わっています。困難な仕事をやり終えたときには大きなやりがいを感じますし、自分の成長にもつながっています。また、みんなで声を掛け合い、一緒に助け合う職場の雰囲気が私を支えてくれていると実感する日々です。スズケングループは女性社員の育成や、育児や介護との両立支援に積極的に取り組んでおり、女性が半数を占める私の職場でも、多様な働き方が広がっています。相手の意見に耳を傾けること、感謝の気持ちを忘れないことを常に心がけ、会社の成長に少しでも貢献していきたいと思っています。



(株)エス・ディ・ロジ  
住之江支店 副主任  
藤田 法子

事業別の概況



# 医薬品製造事業

## 取り巻く環境

### アンメット・メディカル・ニーズへの取り組み

製薬企業は、アンメット・メディカル・ニーズ(いまだに有効な治療方法が確立されていない疾病に対する医薬品・医療への強い要望)の中でも、特に治療満足度や薬剤貢献度の低い領域にある疾病の治療薬について、積極的な研究開発に取り組んでいます。

### 糖尿病性腎症の早期発見・適切な治療

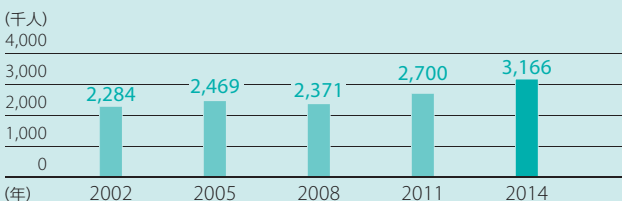
アンメット・メディカル・ニーズのある疾病の一つで、糖尿病の合併症である糖尿病性腎症は、段階を経て病気が進行するため、

できるだけ早期に発見し、適切な治療をすることが重要です。糖尿病性腎症が原因で人工透析を受けることになった人が、全透析患者のうち44.1%(2012年末現在)と最も多い割合を占めています。

### 新薬創出・適応外薬解消等促進加算制度の運用

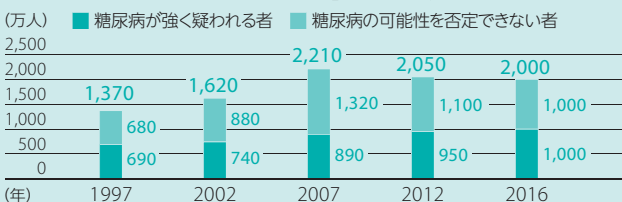
革新的な新薬の創出を加速することを目的として、一定の条件を満たした製薬企業が製造販売する新薬(後発医薬品が上市されていないもの)に対して、薬価の引下げを猶予する制度が運用されています。

糖尿病患者数の推移(各年10月)



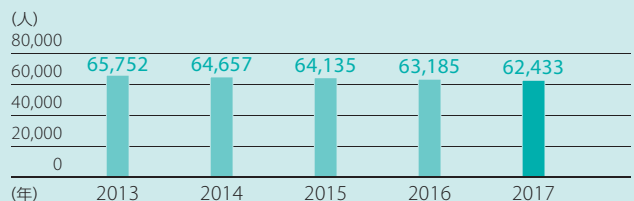
出所:厚生労働省「平成26年患者調査」

「糖尿病が強く疑われる者」、  
「糖尿病の可能性を否定できない者」の推計人数の年次推移



出所:厚生労働省「平成28年国民健康・栄養調査」

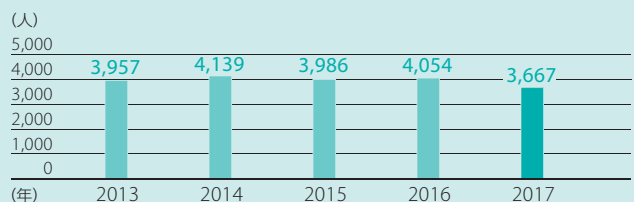
MR※数の推移(各年3月末時点)



出所:MRセンター「2018年版 MR白書」

※ MR (Medical Representative) : 医薬情報担当者

コントラクトMR数(各年3月末時点)



出所:MRセンター「2018年版 MR白書」

## 2017年度実績と主な取り組み

### 2017年度実績

売上高は、DPP-4阻害剤※1「スイニー錠」、高尿酸血症・痛風治療剤「ウリアデック錠」などを中心に販売促進に努めたものの、2017年6月に糖尿病食後過血糖改善剤「セイブル錠」の後発医薬品が上市されたことや2017年3月に実施したニュートリション事業譲渡の影響などにより減収となりました。営業利益は、販売費及び一般管理費の抑制に努めたものの、減収の影響により減益となりました。

これらの結果、売上高は522億64百万円(前年度比18.3%減)、営業利益は9億86百万円(前年度比64.3%減)となりました。

### 主な取り組み

#### 主力製品の処方拡大

糖の吸収を遅らせる「セイブル錠」、インスリン分泌を促進して血糖を低下させる「スイニー錠」、インスリンが効きにくい状態を改善する「メトホルミン錠」(後発医薬品)については、医師に説明する際に良質な血糖コントロールについて言及しながら、処方拡大に努めています。「ウリアデック錠」については、新たなエビデンスも出ており、グループ全体で、高尿酸血症治療の意義およびその中での本剤の製品特性についてMR※2のディテール活動(医師への説明行為)を強化しています。

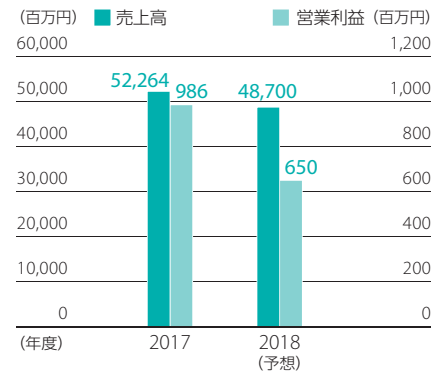
国内トップシェアを誇る血糖自己測定器については、「グルテストアイ」を2017年5月に発売し、穿刺針と穿刺器具を一体化したディスプレイ穿刺針「アイピットミニ」を2018年6月に発売しました。また、糖尿病の血糖コントロールマーカであるヘモグロビンA1cを測定する「A1c iGear Quick S」を2018年5月に発売しています。

#### 患者視点の研究開発を推進

三和化学研究所は、長年にわたり“糖尿病治療のベストパートナー企業”としてのブランドを築いてきました。今後は、まだ多くのアンメット・メディカル・ニーズが残されている腎臓疾患領域を新たな成長市場と捉え、当領域を基軸とした新薬開発に注力していきます。患者QOL(クオリティ・オブ・ライフ)の改善に貢献することを目指し、患者視点で必要な医薬品の研究・開発を進めていきます。また、外部に評価いただけるような自社開発に加えて、導出※3を含めたさまざまなアライアンスを検討し、早期市場浸透を図ります。

2017年3月にニュートリション(医療・介護食)事業を譲渡し、医薬品と診断薬の2事業に経営資源を集中しました。今後も、アンメット・メディカル・ニーズ、ファースト・イン・クラス※4に対応した「持続的成長に向けた新薬開発」を重点課題として取り

### 2017年度の実績と2018年度の見通し



### 主な製品



「セイブル錠」

「スイニー錠」



「ウリアデック錠」

「グルテストアイ」



「アイピットミニ」

「A1c iGear Quick S」

※1 DPP-4阻害剤:消化管ホルモン[インクレチン]を分解する酵素[DPP-4]の働きを阻害することを目的にした薬

※2 MR (Medical Representative): 医薬情報担当者。医薬品の適正使用のため医療従事者を訪問し、医薬品の品質、有効性、安全性などの情報提供、収集、伝達を行う

※3 導出: 特定の医薬品を開発、販売するために必要な知的財産権の相手による使用を許可すること

## 事業別の概況 医薬品製造事業

組みます。

スズケングループの強みを生かし、医療機関や保険薬局との接点を持つ医薬品卸各社や患者との接点を持つグループ薬局との情報連携を図り、より患者に寄り添った製品開発を目指します。また、独自技術のOSDrC※5を活用し、DDS(ドラッグデリバリーシステム)技術などの製剤技術の向上を目指します。

### 研究開発(パイプライン)の状況

製薬企業としての持続的成長には新薬開発が不可欠であり、パイプラインを充実させています。

アナグリプチン(スイニー錠)とメトホルミンの配合剤(SK-1501)や便秘症治療薬(SK-1202)の2018年度中の上市、早期の売上最大化に向け取り組んでいきます。夜間頻尿治療薬(KPR-N118(SK-1404))の開発では、2018年3月に杏林製薬株式会社と開発、製造および販売での業務提携に係るライセンス契約を締結しました。今後は両社共同で開発を進め、早期市場浸透を図ることで、4,500万人いるとも言われている夜間頻尿に苦しむ患者へ新たな選択肢を提供し、QOL改善に貢献したいと考えています。また、バイオシミラー※6の腎性貧血治療薬(SK-1401)や二次性副甲状腺機能亢進症治療薬(SK-1403)の開発も進めており、2023年までほぼ毎年、新薬を発売できるパイプラインを整えています。

### 新たな協業モデル・サービスの構築

研究開発力をベースに上市した自社製品を一人でも多くの患者に使用していただけるよう、三和化学研究所のMR、医薬品卸売事業のMSが一体となって活動しています。さらに、各事業・機能の融合やパートナー企業との協業による新たなビジネスモデルの構築を目指すとともに、グループ一体で経営体制を強化し、生産性の向上を目指します。

### 医薬品製造事業における拠点

(2018年3月31日現在)

医薬品製造工場…………… 3カ所



FUKUSHIMA 工園



熊本工場



北海道工場

※4 ファースト・イン・クラス:新規性・有用性が高く、従来の治療体系を大幅に変えるような画期的新薬

※5 OSDrC (One-Step Dry-Coating) : 三和化学研究所オリジナルの製剤技術で、可変式の二重構造杆を有するOSDrCロータリー打錠機はワンステップでの有核錠の製造を可能にする。これによって、従来の有核錠はもとより、多種多様な製剤、例えば内核を2つ持つ分割有核錠や新しい配合剤など、付加価値の高い製剤を設計・製造できる技術

※6 バイオシミラー(バイオ後続品) : すでに新有効成分含有医薬品として承認されたバイオテクノロジー応用医薬品と同等/同質の品質、安全性および有効性を有する医薬品として、異なる製造販売業者により開発される医薬品

### パイプラインの状況(2018年6月30日現在)

開発コード(適応症)	開発状況	備考
SK-1202 便秘症治療薬	製造販売承認申請中	—
SK-1401 腎性貧血治療薬(バイオ後続品)	第Ⅲ相試験	韓国の東亜ST(株)より導入し(株)ジーンテクノサイエンスと共同開発
SK-1403 二次性副甲状腺機能亢進症治療薬	第Ⅲ相試験準備中	EAファーマ(株)から導入
KRP-N118(SK-1404) 夜間頻尿治療薬	第Ⅱ相試験	杏林製薬(株)と共同開発
SK-1405 そう痒症治療薬	第Ⅱ相試験	宇部興産(株)と共同開発
SK-1501 2型糖尿病治療薬	製造販売承認申請中	アナグリプチン/メトホルミン配合剤

## 重要なESGの取り組み

### E 省資源・廃棄物対策の推進

#### なぜ重要か？

医薬品の成分として用いられる化学物質などは、製造過程での排出や廃棄により生態系に影響を及ぼす可能性があるため、その影響を最小限に抑制することを目的とした環境法令に基づく厳密な管理が必須です。また、医薬品の有効性や安全性の確保だけでなく、製造工場における環境管理・衛生管理への対応が重要だと考えています。

三和化学研究所では環境委員会を設置し、環境保全に向けた目標と行動計画を策定しています。化学物質の排出量の把握やPRTR制度※1に則った適切な管理に努め、大気汚染物質の排出削減にも取り組んでいます。また、省エネ・地球温暖化対策として、高効率なシステムへの切り替えやエネルギー使用量の見える化を進め、廃棄物対策ではリサイクル量を増やし、最終処分率を

着実に低下させています。今後も製薬企業として、EHS※2に関する対応を積極的に進めていきます。

※1 PRTR (Pollutant Release and Transfer Register) 制度：人の健康や生態系に有害な恐れのある化学物質が、事業所から環境（大気、水、土壌）へ排出される量および廃棄物に含まれて事業所外へ移動する量を、事業者が自ら把握し国に届け出をし、国は届出データや推計に基づき、排出量・移動量を集計・公表する制度

※2 EHS (Environment, Health and Safety)：環境、衛生、安全の略で、製造委託先の選定に際し、EHSに関する評価を重要視する製薬企業が増えている

#### 省エネ・地球温暖化に関する目標

2020年度  
CO<sub>2</sub> 排出量  
**15%削減**  
基準年度：2005年度  
原単位当たり

#### 廃棄物管理における目標

2019年度  
最終処分率  
**5%削減**  
基準年度：2016年度

### S 糖尿病の予防・治療・療養への啓発運動

#### なぜ重要か？

糖尿病は神経障害、網膜症や腎症などの合併症の誘発により、患者のQOLを著しく低下させます。三和化学研究所では糖尿病治療のベストパートナー企業として、糖尿病に関する正しい知識や情報を提供し、広く社会における認識を高め、すべての人々のQOL維持・向上に貢献することが重要だと考えています。

拡大を続ける糖尿病の脅威を踏まえ、毎年11月14日を「世界糖尿病デー」と定めた国連の趣旨に賛同し、協賛企業として参画しています。医療機関などと協力した糖尿病に関する講演会や治療セミナーの企画・開催、スズケングループの医薬品卸売事

業や保険薬局事業と協働した「世界糖尿病デー」の周知や血糖値測定への啓発など、地域活動を展開しています。今後は、糖尿病の合併症の一つである腎臓疾患領域でも、啓発運動を推進していく計画です。



世界糖尿病デーのシンボルマークであるブルーサークルのバッジとオリジナルプレート



オリジナルステッカー

## VOICE 啓発活動を通じて早期発見、早期治療に貢献

糖尿病とその合併症はQOLを著しく低下させるため、多くの患者さまが治療や療養に苦労されています。製薬企業として、医薬品の開発だけでなく、広く患者さまの健康に携わりたいという思いから、講演会を企画・開催し、啓発活動に取り組んでいます。講演会は、医師、薬剤師、看護師など医療従事者にとっても情報交換の場になっており、参加した先生から「患者さんを専門医に診てもらったところ、症状が大きく改善した」という話も伺っています。糖尿病と合併症に苦しむ人を減らすことに微力ながらも役立っていると実感でき、活動を深化させる原動力になっています。



(株)三和化学研究所  
東海支社  
はげ  
糖 真梨子

事業別の概況

# 保険薬局事業

## 取り巻く環境

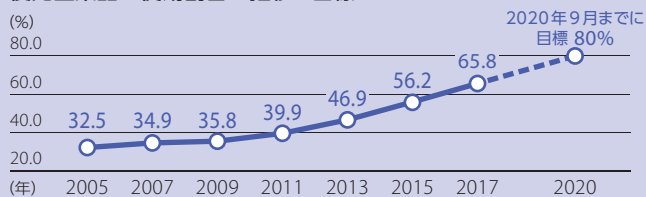
### かかりつけ薬剤師・薬局に求められる基本的な機能

地域包括ケアシステム (P43 参照) の一翼を担うには、薬に関することを、いつでも気軽に相談できるかかりつけ薬剤師がいることや、かかりつけ薬剤師が役割を発揮でき、構造設備 (相談スペースの確保等) が整備されたかかりつけ薬局を確保していく必要があります。かかりつけ薬剤師・薬局が有すべき3つの機能は「服薬情報の一元的・継続的の把握」、「24時間対応・在宅対応」、「医療機関等との連携」です。(P39 参照)

### 地域住民の健康維持・向上を担う健康サポート薬局

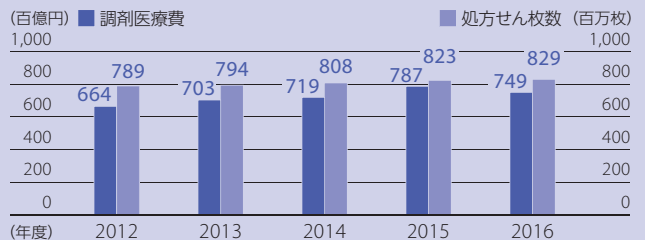
健康サポート薬局は、医薬品医療機器法施行規則では、患者が継続して利用するために必要な機能および個人の主体的な健康の保持増進への取り組みを積極的に支援する機能を有する薬局と定義されています。かかりつけ薬剤師・薬局の基本的な機能を備えた薬局のうち、地域住民による主体的な健康の維持・増進を積極的に支援する薬局です。(P39 参照)

### 後発医薬品の使用割合の推移と目標



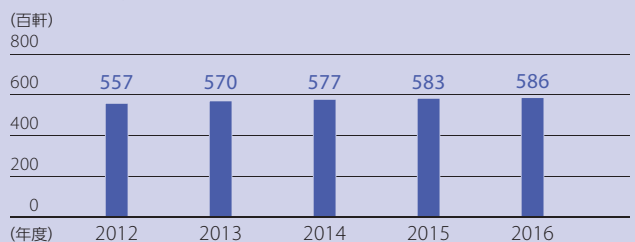
注) 「使用割合」とは、後発医薬品のある「先発医薬品」および「後発医薬品」を分母とした「後発医薬品」の使用割合をいう。  
出所: 厚生労働省「後発医薬品 (ジェネリック医薬品) の使用促進について」

### 調剤医療費総額、処方せん枚数の推移



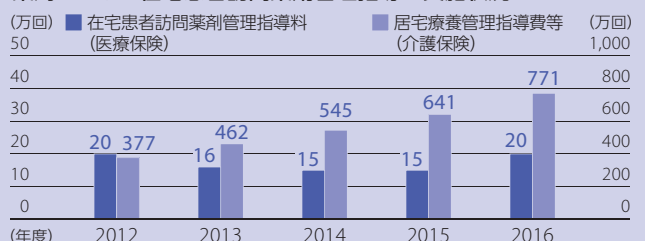
出所: 厚生労働省「平成28年度調剤医療費の動向」

### 全国の薬局数の推移



出所: 厚生労働省「平成28年度衛生行政報告例の概況 薬事関係」  
厚生労働省「薬局数及び処方せん枚数の推移」

### 薬局における在宅患者訪問薬剤管理指導の実施状況



出所: 厚生労働省「中央社会保険医療協議会 在宅医療 (3)」

## 2017年度実績と主な取り組み

### 2017年度実績

売上高は、M&Aおよび新規出店や技術料収入の増加（基準調剤加算および後発医薬品調剤体制加算の加算店舗数の増加、かかりつけ機能の強化）などにより増収となりました。営業利益は、増収効果および販売費及び一般管理費の抑制に努めたことにより増益となりました。

これらの結果、売上高は995億50百万円（前年度比1.8%増）、営業利益は31億95百万円（前年度比109.7%増）となりました。

### 主な取り組み

#### 「かかりつけ薬剤師・薬局」として地域医療に貢献

保険薬局は、地域のキーステーションとしての「かかりつけ薬局」への変革が求められています。さらに、地域住民による主体的な健康の保持増進を支援する「健康サポート薬局」としての機能も期待されています。

このような中、保険薬局事業では安心・安全な薬局としてのブランド構築に力を入れ、M&Aと事業基盤の強化による規模拡大と効率性向上、さらに医薬品卸などグループ内の他事業とのシナジー強化に取り組んでいます。スズケングループ薬局は、2018年3月末現在623店舗を展開しており、すべての薬局が「かかりつけ薬局」となること、「かかりつけ薬剤師」を置くことを目指しています。

当社グループ薬局では、地域住民からの健康保持・増進に関する相談に適切に対応し、受診勧奨や紹介等を円滑に行っています。さらに、当社グループの医薬品卸や介護事業とも連携し、地域医療に貢献していきます。

#### 「薬局支援薬局」として薬学管理を支援

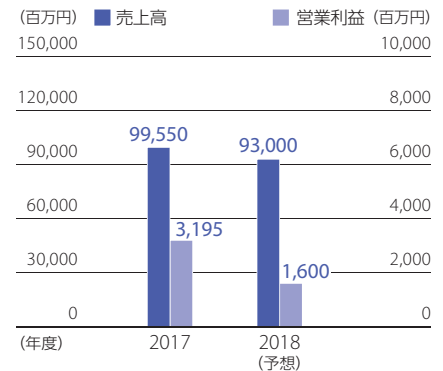
現在、がんなどのターミナルステージを在宅で過ごす人が増えています。そうしたニーズに応えるために、輸液等注射薬の調剤に必要な無菌調剤室を持つ薬局を増やしています。疼痛緩和に対するスムーズな麻薬の供給や中心静脈栄養、経腸栄養剤の供給を通じた在宅栄養管理を実施しています。

また、無菌調剤室を持つ14店舗を地域の「薬局支援薬局」と位置付け、地域の薬局を支援することを目的に、設備を共有することや調製技術に関する指導を請け負っています。そのほか抗がん剤などの薬学的管理を支援する「高度薬学的管理機能」を地域単位で提供するなど、支援体制づくりも積極的に行っています。

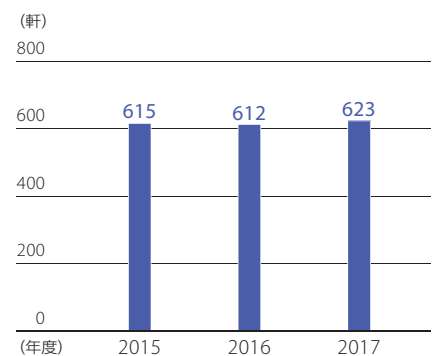
#### 廃棄する薬剤を削減する取り組み

保険薬局では、多くの医薬品の在庫を確保する必要があるため、不動態在庫を抱える

### 2017年度の実績と2018年度の見通し



### スズケングループ薬局 店舗数の推移



ファーコス薬局おおだい  
(三重県多気郡)



薬局内に設置した無菌調剤室

## 事業別の概況 保険薬局事業

ことが薬剤の廃棄リスクとなります。当社グループ薬局では、グループ会社の株式会社エス・ディ・ロジと連携し、その物流機能を活用して、各店舗の不動産を必要とする店舗に振り分ける取り組みを進めています。効率的な在庫管理をすることで、廃棄する薬剤を削減し、社会的コストの低減に貢献しています。

### 多職種連携や在宅対応の取り組み

各自治体で進めている地域医療構想に沿った形で、医師会の地域連携責任者、地域の基幹病院、薬剤師会のキーマン、在宅医療に従事する医師、ケアマネジャーなどとの接点を増やしています。当社グループの医薬品卸や介護事業と連携し、地域の多職種連携の「場づくり」を主導していきます。

在宅専門薬局の展開や居宅介護支援事業所を併設するなど地域医療連携の取り組みを実践しています。また、地域住民を対象とした糖尿病などの生活習慣病に関するセミナーや薬剤師による薬や健康に関する相談会などの健康イベントを開催しています。当社グループでは、すべてのグループ薬局で在宅業務を実施し、地域に貢献することを目標とし、今後もグループ薬局間で協力、情報共有を図り、在宅業務を遂行する能力をグループ全体で高めていきます。

### 学会などでの発表を通じた人材育成

当社グループ薬局では、各種学術大会や医療薬学会で毎年多岐にわたる発表を行っています。当社グループ薬局である株式会社ファークロスでは他職種の学会にも積極的に参加し、年間20件以上の発表をしています。各自が持つ問題意識を形にすること、患者視点で問題を解決することなどが将来につながるとの考えから、このような活動を通じて人材育成を積極的に進めています。



(株)ファークロスの薬剤師による訪問薬剤管理指導



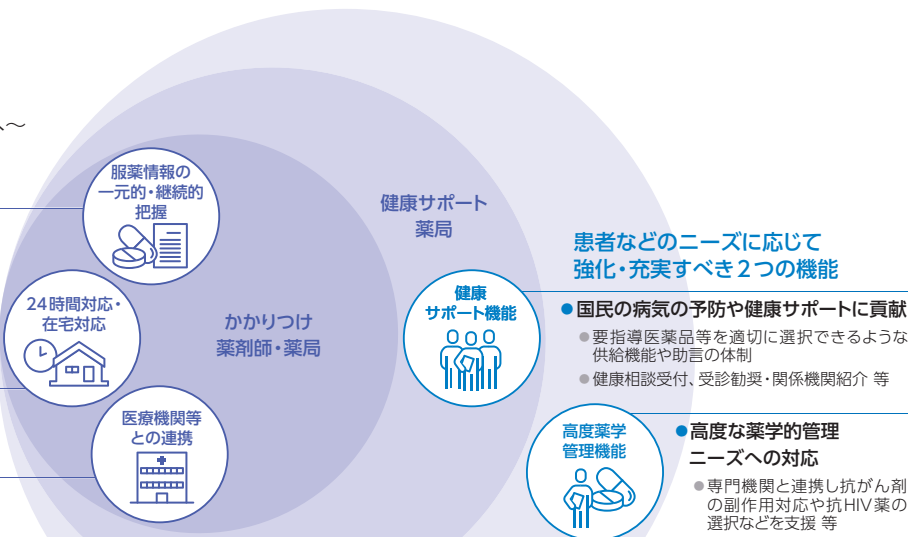
(株)ファークロスの薬剤師4名が2017年の「第77回国際薬剤師・薬学連合国際会議 in 韓国」に参加

### 「患者のための薬局ビジョン」

～「門前」から「かかりつけ」、そして「地域」へ～

#### かかりつけ薬剤師・薬局が持つべき3つの機能

- 副作用や効果の継続的な確認
- 多剤・重複投薬や相互作用の防止
  - ICT (電子版お薬手帳等) を活用し、患者がかかるすべての医療機関の処方情報を把握
  - 一般用医薬品等を含めた服薬情報を一元的・継続的に把握し、薬学的管理・指導
- 夜間・休日、在宅医療への対応
  - 24時間の対応
  - 在宅患者への薬学的管理・服薬指導
- 疑義照会・処方提案
- 副作用・服薬状況のフィードバック
- 医薬品等に関する相談や健康相談への対応
- 医療機関への受診勧奨
  - 医療情報連携ネットワークでの情報共有



出所：厚生労働省「患者のための薬局ビジョン」(2015年10月23日)を参考に作成



## 重要な ESG の取り組み

### S 地域住民の健康増進

#### なぜ重要か？

医療・健康への関心が高まり、セルフメディケーションが推進される中、地域住民が健康に関して気軽に相談できる場所は依然として少ないのが実情です。そのため、地域包括ケアシステムの担い手として、地域住民の健康に貢献できる薬局づくりが必要だと考えています。

スズケングループ薬局では、地域住民の皆さまの健康をサポートするため、健康チェックや健康相談、こども薬剤師体験など、各地でさまざまな健康イベントを開催しています。2017年度は全

国の135店舗で健康イベントを実施し、3,000名を超える地域住民の皆さまにお集まりいただきました。今後も地域に根差し、信頼される安心・安全な薬局を目指していきます。



2017年8月、(株)エスマイルの岡山エリアにて、初の産学連携による健康フェアを開催。(写真左)こども薬剤師体験(写真右)健康測定・お薬相談

## VOICE 地域住民に寄り添い、健康サポートに広く貢献

エスマイルでは、日ごろから地域の皆さまに「健康や薬のことなど、困ったことがあればいつでも薬局に相談に来てください」と声掛けをしています。「健康フェア」はその一つの場合であり、「薬局や薬剤師の存在をより身近に感じていただきたい」「地域の皆さまの健康に貢献していきたい」との思いで取り組んでいます。2017年8月に開催した産学連携による健康フェアでは、「iPS細胞と再生医療」をテーマにした大学教授の講演や、iPS細胞の培養体験などを行いました。目を輝かせて参加するお子さんたちを見て、これからも健康づくりの一助となるよう努力したいという気持ちがより強くなりました。



(株)エスマイル  
岡山事業部岡山中エリア長  
佐伯 隆昭

### S 次世代への教育支援

#### なぜ重要か？

医薬品の安全使用といった社会的要請に応えるため、医療の担い手として質の高い薬剤師が求められています。2007年には6年制薬学教育が開始され、保険薬局での研修が数週間の「見学型」から11週間の「参加型」に変わるなど、次世代を担う薬学生への早期からの教育支援が必要だと考えています。

次世代を担う薬学部の学生への教育に関する支援として、長期実務実習やインターンシップを受け入れています。ファークロスでは、全国の薬局で実習生を受け入れ、100名を超える認定実務実習指導薬剤師による実務実習で学生をサポートしています。また、薬局や薬剤師を身近に感じ、将来像のイメージを持つことで学びへのモチベーションを高めることを目的に、大学1年生を対象とした早期体験学習も実施しています。

### S 残薬防止への取り組み

#### なぜ重要か？

日本では高齢者などの薬の飲み残しが大きな課題となっており、こうした社会的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。残薬は飲み間違いや健康被害につながる危険もあり、薬剤師による情報収集と、それに基づく患者への服薬指導などが求められています。

スズケングループの薬剤師は患者に対し、飲み忘れ防止の注意喚起を徹底するように努めています。一包化<sup>※1</sup>やブラウンバッグ運動<sup>※2</sup>を推進し、「かかりつけ薬剤師・薬局」として処方薬の飲み残し(残薬)の防止に取り組んでいます。

※1 一包化：服用時期が同じ薬や1回に何種類かの錠剤を服用する場合、それらをまとめて1袋にすること

※2 ブラウンバッグ運動：薬剤師が中心となって、患者が日常的に服用している処方薬、OTC薬、サプリメントなどの量や種類、副作用や相互作用などの問題をチェックする運動

事業別の概況



# 医療関連サービス等事業

## 取り巻く環境

### 再生医療等製品の特性

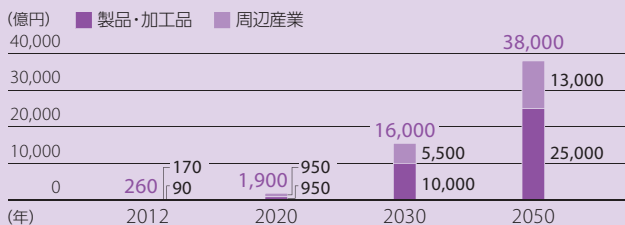
再生医療の進展に伴い、それに関わる製品の配送・保管のプラットフォーム整備が求められています。再生医療等製品は下記のようなもので、人の細胞などを用いることから品質が不均一で、有効性の予測が困難な場合があるという特性を有しています。

- 人の細胞に培養等の加工を施したものであって、
  - ① 身体の構造・機能の再建・修復・形成するもの
  - ② 疾病の治療・予防を目的として使用するもの
- 遺伝子治療を目的として、人の細胞に導入して使用するもの

### 地域包括ケアシステムの構築

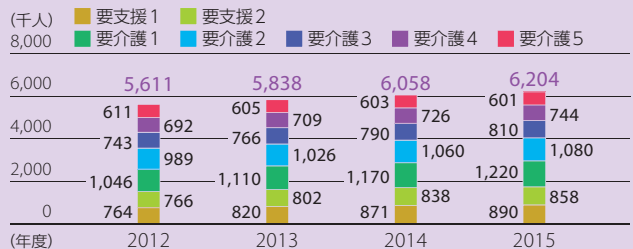
重度の要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを続けることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される「地域包括ケアシステム」の構築が2025年を目処に進められています。このシステムは、保険者である市町村や都道府県が、地域の自主性や主体性に基づき、地域の特性に応じて作り上げていくことが必要となります。(P43参照)

### 国内の再生医療の将来市場予測



出所：経済産業省「再生医療の実用化・産業化に関する研究会」

### 要介護および要支援認定者数の推移 (各年度末現在)



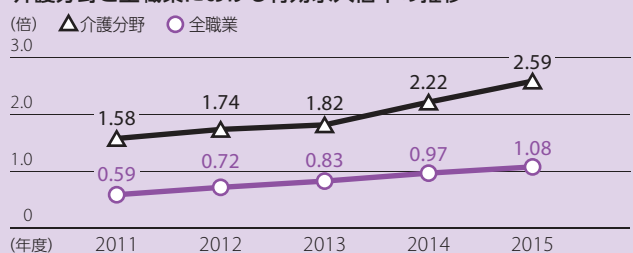
出所：厚生労働省「平成27年度介護保険事業状況報告(年報)」

### 介護保険給付費用額の推移



出所：厚生労働省「平成27年度介護保険事業状況報告(年報)」

### 介護分野と全職業における有効求人倍率の推移



出所：厚生労働省「介護人材確保地域戦略会議」資料

# 2017年度実績と主な取り組み

## 2017年度実績

売上高は、主に、メーカー支援サービス事業（メーカー物流受託・希少疾病薬流通受託）の受託数の増加や、介護事業の介護施設利用者数の増加により増収となりました。営業利益は、メーカー支援サービス事業と介護事業の増収効果により増益となりました。

これらの結果、売上高は505億95百万円（前年度比15.0%増）、営業利益は8億62百万円（前年度比131.2%増）となりました。

なお、2018年6月末時点で、メーカー支援サービス事業はメーカー物流（治験薬物流を含む）48社、希少疾病薬流通は16社26品目を受託しています。

## 主な取り組み

### 【メーカー支援サービス事業】

#### 「ISO9001 2015年度版」を取得しGMP※1やGDP※2に準拠した品質管理を実現

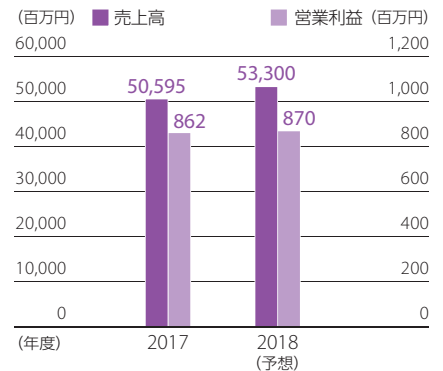
スズケングループは、2005年からメーカー物流受託事業に参入し、GMPに準拠した厳格な温度・品質管理を実現してきました。製薬企業に対する企画・提案を株式会社エス・ディ・コラボ、保管や荷役に関わるオペレーション業務を株式会社エス・ディ・ロジが担っています。エス・ディ・ロジが運営する物流センターでは、2008年から「ISO9001」の認証を取得し、GMPに準拠した品質管理を実現しています。新たに「2015年度版」を取得したことで、「グローバル品質への対応」のさらなる充実に加え、PIC/S GDPに準拠した品質管理が担保できると考えています。また、中央運輸株式会社の新たな輸配送ターミナルセンターが、埼玉県さいたま市で2018年10月に稼働する予定であり、関東圏の医薬共同配送機能を集約し、効率化を図るとともにGDP対応を可能にした医薬品保冷サービス「ダイレクトクール」※3の提供エリア拡大を目指します。

これからも当社グループは、品質マネジメントシステムの維持・向上に積極的に取り組み、製薬企業にご安心いただけるサービスの提供を目指します。

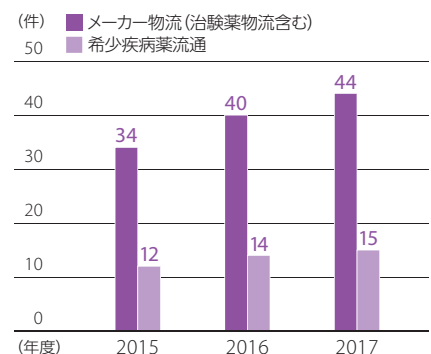
#### 希少疾病薬のワンストップ受託モデルの構築

エス・ディ・コラボは、国内流通に関するさまざまな課題を解決し、製薬企業に対して医薬品の上市支援を行ってまいりました。製品特性に応じた希少疾病薬や治験薬の流通受託の実績が評価され、2017年5月にムンディファーマ株式会社、2018年5月にアミカス・セラピューティクス株式会社の希少疾病薬に関して、メーカー物流業務から医療機関への販売、使用成績調査の支援までの「ワンストップ受託モデル」にて受託しています。今後、日本への進出を目指す海外の製薬企業からの要望が増えていくことが予想され、一気通貫流通での受託拡大に努めていきます。

### 2017年度の実績と2018年度の見通し



### メーカー支援サービス 受託数の推移



### メーカー支援サービス事業における全国の拠点・車両台数 (2018年3月31日現在)

メーカー物流センター	11	カ所
保冷車	96	台

※1 GMP (Good Manufacturing Practices) : 医薬品の製造における製造管理と品質管理基準

※2 GDP (Good Distribution Practices) : 医薬品の輸送・保管過程における品質管理基準

※3 ダイレクトクール : 保冷医薬品 (2~8℃) の配送時の温度逸脱を防止するため、全国で運用する輸配送ターミナルより各医薬品卸の物流センターへ直送するサービス (PIC/S GDPに準拠)

## 事業別の概況 医療関連サービス等事業

### 再生医療に対応したプラットフォームの構築

エス・ディ・コラポでは、2016年10月から再生医療等製品の治験段階における保管および輸配送を受託しています。新たな取り組みとして、今後増加が見込まれる再生医療等製品の上市に備え、液体窒素を冷媒とした安全性・信頼性の高いシステムや輸送時の冷凍保存容器などによる厳格な温度管理、また、BCP対応など必要となるインフラを全国に整備し、上市後の流通受託を目指します。当社グループは、メーカー物流や卸物流でのノウハウや経験を生かし、全国をカバーする再生医療等製品の流通プラットフォームを構築することで、再生医療等製品メーカーのベストパートナーを目指しています。

### 【介護事業】

#### 地域の特性に応じた、質の高い介護サービスを提供

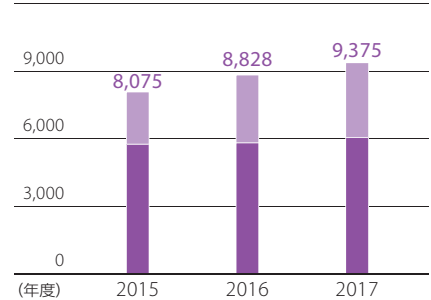
介護事業では、地域ニーズに合わせた介護サービスを提供しています。株式会社エスケアメイトでは首都圏・中部圏で施設系サービスを中心に23拠点、サンキ・ウエルビィ株式会社では、町村が多い中国地方で訪問介護を中心に約78拠点を運営しています。当社グループ薬局から医薬品を届け、服薬指導する取り組みを開始し、地域における卸・薬局との連携モデルの確立を目指しています。

#### 介護職員確保のための取り組み

要介護認定者が増加する一方で、介護サービスを提供する職員の確保が重要な課題となっています。エスケアメイトでは、介護福祉士をはじめとする資格取得支援制度を新設するなど従業員の満足度向上を図るとともに、介護ロボットや転倒防止センサーの導入など介護職員の負担軽減につながる取り組みを進めています。

### 介護事業の売上高推移

(百万円) ■ サンキ・ウエルビィ ■ エスケアメイト



デイサービス、ショートステイを提供する  
「エスケアステーション和光」(埼玉県和光市)

### 地域包括ケアシステム

#### 病気になったら…

##### 日常の医療

- かかりつけ医
- 地域の連携病院

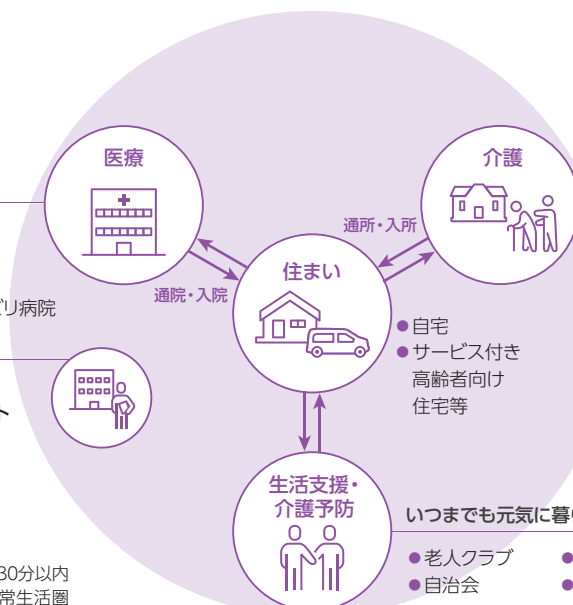
##### 非常時の医療

- 急性期病院
- 亜急性期・回復期リハビリ病院

##### 相談業務・サービスのコーディネーター

- 地域包括支援センター
- ケアマネジャー

注) 地域包括ケアシステムは、おおむね30分以内に必要なサービスが提供される日常生活圏域(具体的には中学校区)を単位として想定



#### 介護が必要になったら…

##### 在宅系サービス

- 訪問介護
- 通所介護
- 小規模多機能型居宅介護
- 短期入所生活介護
- 24時間対応の訪問サービス
- 複合型サービス(小規模多機能型居宅介護+訪問看護)等

##### 施設・居住系サービス

- 介護老人福祉施設
- 介護老人保健施設
- 認知症共同生活介護
- 特定施設入所者生活介護等

##### 介護予防サービス

- いつまでも元気に暮らすために…
- 老人クラブ
  - ボランティア
  - 自治会
  - NPO 等

出所:厚生労働省「地域包括ケアシステムについて」(2013年6月13日)を参考に作成

## 重要な ESG の取り組み

### E 環境経営・エコ運転への取り組み

#### なぜ重要か？

より高度な品質管理が求められるメーカー物流において医薬品などを確実にお届けするという使命を果たすためには、従業員と地域住民の安心・安全の確保は重要な課題です。また、安全運転に取り組むことで、CO<sub>2</sub>の削減など、環境に配慮したエコ運転につながると考えています。

中央運輸では環境活動方針を掲げ、環境に配慮した経営の推進を目的に、全営業所で「グリーン経営」の認証を取得しています。また、デジタル式運行記録計を導入し、ドライバーの運転技術を経済性、安全性の両面から客観的に分析・評価することで、一人一人のエコ運転・安全運転への意識および運転技術の向上につながっています。加えて、エコ運転につながる車両整備や、ドライバーへの教育を定期的実施しています。

### S 医薬品廃棄ロス削減への貢献

#### なぜ重要か？

保険薬局では多くの医薬品の在庫を抱える必要があり、不動態となった期限切れの医薬品は廃棄しなくてはなりません。より正確かつ効率的な在庫管理が求められているお得意さまの課題解決に取り組むことで、廃棄ロスという「社会的コスト」の低減に貢献する必要があると考えています。

スズケングループでは、物流センターを活用し、保険薬局の各店舗にある不動態在庫を集約し処分が出ている店舗へ振り分ける「店舗間配送」業務を受託し、医薬品廃棄ロスの削減やお得意さまの業務効率化につなげています。今後もメーカー物流や卸物流のノウハウや経験を生かし、お得意さまの物流ニーズに合わせて、責任を持って医薬品をお届けします。

## VOICE 安全・エコで子供にも自慢できる運転を

私はドライバー歴15年で、主に保冷品を製薬企業の工場から卸物流センターまで運ぶ仕事をしています。日ごろから周囲をよく見て予測運転をすることや、急ブレーキ・急発進はしないなど、安全運転の基本を徹底しています。当社はドライバーへの教育プログラムも充実しているので、常に責任感を持って仕事に取り組んでいます。最近、小学1年生の娘から「パパが薬を運んでくれるから病気になっても大丈夫」と言われ、とてもうれしく、やりがいのある仕事だと改めて感じました。これからも地域の皆さまの安全に最大限配慮し、医薬品流通を担う者として社会的使命を果たしていきたいと思っています。



中央運輸(株)加須営業所  
丸山 尚樹

### S 地域住民への貢献

#### なぜ重要か？

日本では超高齢社会を迎え、認知症患者数も年々増加しています。地域に根差した介護サービスの提供を目指す中で、地域の高齢者とその家族とのかかわりを深める施策をはじめ、地域住民が安心して暮らせるまちづくりへの貢献が必要だと考えています。

サンキ・ウエルビーでは、介護施設で利用者、家族、地域住民と一緒に楽しめる季節行事やイベントを実施しています。また、認知症サポーターを養成する「オレンジリング」にも取り組み、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。2017年度は38回実施しました。



地域住民とのイベント



認知症サポーター養成講座  
薬学部の学生や地域の児童を対象に認知症についての理解を深めていただいています。

# ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの状況	45
社外取締役からのメッセージ	47
取締役・監査役	49
コンプライアンス	51
リスクマネジメント	51
情報開示とIR活動	53

## コーポレートガバナンス・コードへの対応状況

東京証券取引所「コーポレートガバナンス・コード」において開示すべきとしている11原則の対応状況については、コーポレート・ガバナンス報告書をご覧ください。

### コーポレート・ガバナンス報告書

<https://www.suzuken.co.jp/csr/pdf/governance.pdf>

## コーポレート・ガバナンスの状況

### 企業統治の体制の概要

スズケンは、経営監督機能と意思決定機能を取締役が担い、業務執行機能を執行役員が担う体制としています。これまでに役員退職慰労金制度の廃止、取締役の定員枠の縮小、「業績連動型報酬制度」、ならびに取締役(社外取締役を除く)の報酬の一部を譲渡制限付株式で割り当てる「譲渡制限付株式報酬制度」を導入しています。また、取締役の任期を定款で1年と定め、取締役の職務執行の責任強化を図っています。

当社会社の管理体制に関しては、「当社からの取締役もしくは監査役の派遣」「関係会社管理規程に準拠した当社への報告・決裁承認体制」および「当社の監査役、監査室および会計監査人による子会社各社の定期監査の実施」等により、子会社の役員および従業員の職務執行状況の監督・監査を行っています。また、子会社各社の特質等を踏まえ、適切な内部統制システムの整備・指導を行っています。

### 取締役・取締役会

取締役会は、法令、定款および「取締役会規程」ならびにその他社内規程に基づき、重要事項を審議・決定するとともに、取締役および執行役員の職務執行の状況を監督します。

2017年度は23回の取締役会を開催しました。法令により定められた事項や経営に関する重要事項を決定するとともに、取締役および執行役員からの報告を通じ、職務執行の的確性・効率性等を相互に監督・監視しています。

取締役会での意思決定の妥当性および職務執行の適法性・適正性の確保については、当社の状況や経営環境に精通し、かつ高度な専門的知識・見識を有する社外アドバイザー1名および監査役4名(うち、社外監査役2名)が常時取締役会に出席、意見表明を行い、多面的に監督・監視を行っています。

### 監査役・監査役会

当社の監査役会は、原則として月1回、その他必要に応じて開催することとし、2017年度は17回開催しました。監査結果の報告を行うほか、必要な事項について協議を行っています。

各監査役は監査役会の定めた監査役監査基準、年度の監査

方針・監査計画に基づき、取締役会およびその他重要な会議に出席するほか、取締役、執行役員および内部監査部門等から職務の執行状況を聴取し、重要な決裁書類等を閲覧し、本社、主要な事業所および子会社において、業務および財産の状況、法令等の遵守体制、リスク管理体制等の内部統制システムが適切に構築され運用されているかについて監査を行っています。また、必要に応じて子会社から報告を受けています。

監査役として社内の課題に精通した常勤監査役2名と、それぞれが法律、会計の専門家である社外監査役2名を選任し、モニタリング機能の充実を図っています。

主な会議体の開催回数等 (2017年度)

取締役会	23回
監査役会	17回
社外取締役の取締役会への出席状況	98%
社外監査役の取締役会への出席状況	95%
社外監査役の監査役会への出席状況	100%

監査室

社長直轄の監査室(10名)が内部監査を担当し、内部監査規程に基づき、当社の事業所および子会社を対象として、コンプライアンスの徹底、リスクコントロールを重点に、内部統制が的確に機能しているかについて監査を行っています。

監査室は、年度ごとに監査計画を立案し、社長より承認を受けた「監査計画」に基づき、実地監査と書面監査を併用して行い、監査終了後は社長に「監査報告書」を提出しています。「監査報告書」の内容から社長が改善を必要と認めた事項について、監査室は被監査部署に対し「改善指示書」により改善指示を行い、改善計画の作成とその実施状況について「監査改善状況報告書」にて報告をさせています。

指名・報酬委員会

取締役、執行役員および参事の指名・報酬に関しては、社外取締役および社外有識者を含む「指名・報酬委員会」の設置により、その透明性・客観性を確保しています。なお、「指名・報酬委員会」は、法令に基づく委員会ではありません。

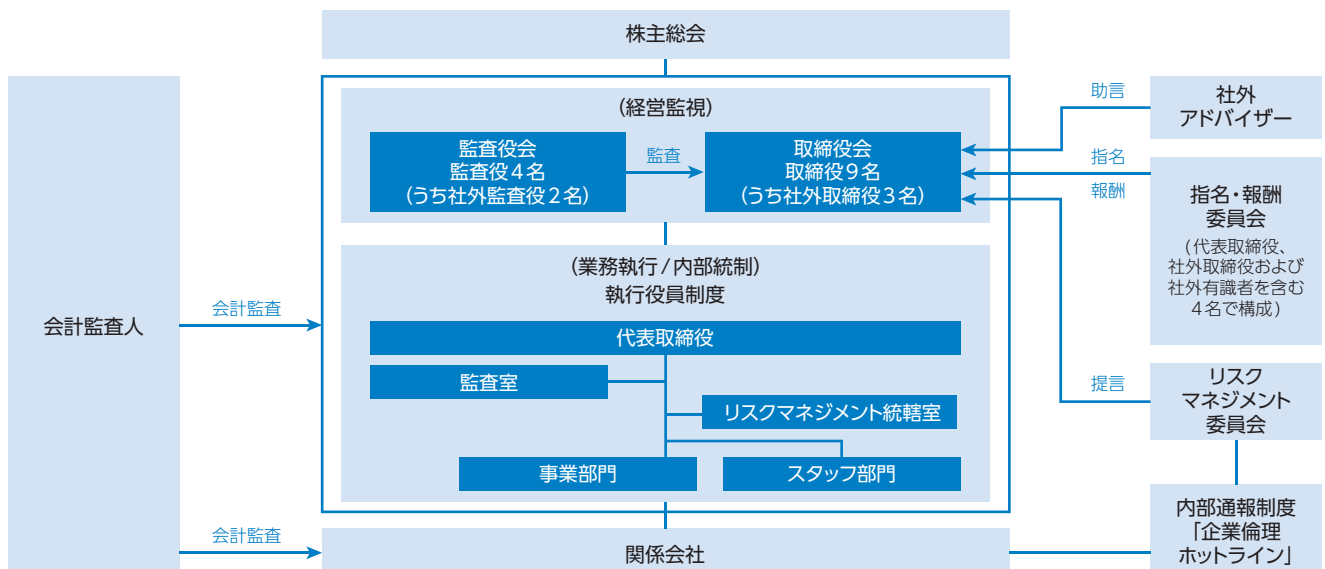
役員報酬の内容

2017年度に取締役および監査役・社外役員に支払った報酬の内容は下記のとおりです。

役員報酬

取締役	274百万円 (社外取締役を除く)
監査役	36百万円 (社外監査役を除く)
社外役員	51百万円

コーポレート・ガバナンス体制図



注) 各種委員会は法令に基づく委員会ではありません。

## コーポレート・ガバナンスの状況／社外取締役からのメッセージ

### 取締役会の実効性評価

当社は、2018年度より社外取締役および社外監査役がグループガバナンス全体について分析および評価することにより、その中心となる取締役会の実効性を評価します。具体的には、社外取締役および社外監査役が、経営会議・事業ポートフォリオ委員会※1・PDCA推進会議※2などの重要な会議に出席すること等により、一年間モニタリングを行います。また、指名・報酬委員会においても、委員として社外有識者に加えて社外取締役を選任しており、一年間のモニタリングを行います。

なお、今期の評価結果については来期中に公表する予定です。

※1 事業ポートフォリオ委員会：年4回程度開催。事業報告や新規事業および事業の撤退などを検討する場。

※2 PDCA推進会議：年2回開催。グループ会社の社長も参加し、財務報告や、活動を数値化したものを含む各社の取り組みについて報告をする場。

### 社外取締役および社外監査役の選任

社外取締役については、当社は3名の社外取締役を選任しています。当社との人的関係、資本的関係、取引関係その他の利害関係はなく、それぞれ独立役員として指定しています。社外監査役については、2名の社外監査役を選任しています。当社との人的関係、資本的関係、取引関係その他の利害関係はなく、それぞれ独立役員として指定しています。

独立役員の属性として証券取引所が定める一般株主と利益相反の生じる恐れのある項目として列挙した事項に該当するものはなく、高い独立性を有すると判断し、独立役員に指定しています。

当社は、社外取締役または社外監査役を選任するための独立性に関する基準または方針として明確に定めたものではありませんが、選任に当たっては、金融証券取引所が定める独立性基準を満たすとともに、高度な専門的知識・見識を踏まえて、当社経営陣からの独立した立場で社外役員としての職務を遂行できる十分な独立性が確保できることを前提に判断しています。

社外取締役および社外監査役それぞれの職務執行の実効性を高めるため、取締役会決議事項に係る情報の提供に関しては、事前に資料を配布し必要に応じて主管部署からの事前説明を行い、社内コミュニケーションシステムを通じて取締役、執行役員、参事および従業員と同様の情報を入手できる環境を整え、適宜社内的重要会議への出席要請を行っています。

### 社外取締役からのメッセージ

社外取締役  
上田 圭祐



#### 「健康創造」を定款に定め、 社会から必要とされる企業へ

スズケングループは「健康創造」を自らの事業領域と定めています。これは医薬品卸売から医薬品・医療機器製造、保険薬局、介護へと事業領域が拡大する中で企業としての活動目的を明確に示すため、定款において定めたものです。スズケングループの経営には「時代を越えて不変であるべきものは守りつつ、変化すべきところは果敢に改革していく」という思想がしっかり組み込まれていると感じています。

事業が拡大するとともにグループ会社も増加しました。「それぞれが独立採算の思考で経営を行うこと」が基本ですが、グループガバナンスの充実を図ることも重要です。中核的な役割を果たす取締役会については、毎月2回開催することで、よりスピーディに意思決定ができる基盤を作り上げ、医薬品卸、保険薬局などのM&Aも迅速に決定し、成果を上げてきました。また、月1回は執行役員を同席させ情報を共有するとともに、次世代の経営者を教育・育成する場としても活用しています。今後、こうした取り組みをさらに加速させていきます。

これからも、社会の公器たる企業として適切な意思決定ができていくかを注視していくとともに、より充実した、質的向上につながる提言を行っていきます。



社外取締役  
岩谷 敏昭



### グループ全体のガバナンスを高める 実効性の高い取締役会へ

スズケングループは、日本の医療用医薬品流通のインフラを担っており、今後も医薬品卸売事業を堅実に発展させなければならない社会的責任を負っています。さらに、環境変化に迅速に対応して付加価値の高い新規事業を展開し、株主の皆さまからの負託に応えなければなりません。

このような使命を果たすため、スズケンは「健康創造」の事業領域とグループの特性に合った柔軟かつ効率的なガバナンス体制を構築し、グループガバナンスを効かせることを意識していると感じています。この点は中期成長戦略「One Suzuken 2019」にも表われていますが、スズケンの取締役会は、グループガバナンスの中で扇の要となり、グループの将来の事業領域を検討する事業ポートフォリオ委員会、グループ各社のPDCAを回すPDCA推進会議、経営方針の共通認識化を図る経営計画会議、指名・報酬委員会等と連携し、グループ全体のPDCAを回しています。

2018年度から、このような取締役会の実効性評価に取り組みます。社外取締役が制度設計の段階から関与して、単なる評価にとどまらず、実行面においてもグループのガバナンスを向上させ、より一層企業価値を高めることで株主や投資家の皆さまのお役に立ちたいと考えています。

社外取締役  
薄井 康紀



### 新たな時代に通用する 事業ポートフォリオの創造に向けて

スズケングループは民間企業ではありますが、「国民の健康」に密接に関係しており、重要な社会的使命を備えた企業です。そのため、収益を上げつつ、広く社会からの期待にもしっかりと応えていくことが大切です。企業として持続的成長を遂げていくには、われわれの事業領域を認識しながら、これからの時代のニーズを見据えたポートフォリオ戦略を立案・実行していく必要があります。その過程で重要な役割を果たすのが取締役会であり、事業ポートフォリオ委員会です。

主力事業である医薬品卸売事業においては、従来の医薬品卸や医薬品流通のあり方から大きく状況が変わってきています。その状況に対応していかなければ生き残ることはできませんし、企業価値を向上していくことも不可能です。簡単に規制緩和してはいけない部分もありますが、例えば、服薬指導を含めたオンライン医療の促進が図られていく中で、こうした流れを常にウォッチして、最適なポートフォリオを作り、時代に対応していく必要があります。そして、団塊世代が後期高齢者となる2025年以降を見越して、成長戦略を考えていかなければなりません。これからも迅速・適切な意思決定プロセスの構築に向けて積極的に提言していきたいと考えています。

取締役・監査役

取締役



別所 芳樹

代表取締役会長  
執行役員

- 1970年 8月 取締役
- 1973年 1月 常務取締役
- 1973年12月 専務取締役
- 1975年 4月 代表取締役専務
- 1983年 6月 代表取締役社長
- 2004年 6月 代表取締役社長執行役員
- 2007年 4月 代表取締役会長執行役員(現任)



宮田 浩美

代表取締役社長  
執行役員

- 2008年 6月 執行役員
- 2009年 4月 経営企画部長
- 2011年 4月 常務執行役員
- 2012年 4月 専務執行役員
- 2012年 6月 取締役専務執行役員
- 2013年 4月 企画本部長兼経営企画部長
- 2014年 4月 企画本部長
- 2015年 4月 取締役副社長執行役員
- 2016年 4月 代表取締役社長執行役員(現任)



浅野 茂

取締役 専務執行役員  
コーポレート本部長兼経営企画部長兼  
リスクマネジメント統轄室担当

- 2009年 6月 執行役員
- 2010年 7月 SCM本部長
- 2012年 4月 常務執行役員
- 2015年 4月 専務執行役員  
企画本部長兼薬事管理部・CSR推進室  
担当
- 2015年 6月 取締役専務執行役員(現任)
- 2016年 4月 企画本部長兼経営企画部長兼  
薬事管理部・CSR推進室担当
- 2017年 4月 コーポレート本部長兼経営企画部長兼  
リスクマネジメント統轄室担当(現任)



斎藤 政男

取締役 専務執行役員  
営業本部長

- 2012年 4月 執行役員
- 2014年 4月 営業推進統轄部長
- 2015年 4月 常務執行役員
- 2016年 4月 専務執行役員  
営業本部長(現任)
- 2016年 6月 取締役専務執行役員(現任)



伊澤 芳道

取締役 常務執行役員  
ヘルスケア事業本部長

- 2009年 6月 執行役員
- 2009年10月 保険薬局企画部長
- 2011年 3月 保険薬局統括部長
- 2013年 4月 保険薬局統轄部長
- 2015年 4月 常務執行役員
- 2016年 6月 取締役常務執行役員(現任)
- 2017年 4月 ヘルスケア事業本部長兼  
保険薬局事業部長
- 2018年 4月 ヘルスケア事業本部長(現任)



田村 富志

取締役 常務執行役員  
営業本部副本部長兼営業推進統轄部長

- 2012年 4月 執行役員
- 2014年 4月 名古屋営業部長
- 2015年 4月 常務執行役員
- 2016年 4月 営業推進統轄部長
- 2016年 6月 取締役常務執行役員(現任)
- 2017年 4月 営業本部副本部長兼  
営業推進統轄部長(現任)

監査役



上田 圭祐

社外取締役

1962年10月 公認会計士五領田元男事務所入所  
 1966年 4月 公認会計士登録  
 1968年12月 監査法人丸の内会計事務所(現 有限責任監査法人トーマツ)入所  
 2006年 4月 公認会計士上田圭祐事務所開業(現在)  
 2012年 6月 当社社外取締役(現任)  
 2012年12月 (株)トーカン 社外監査役(現任)



岩谷 敏昭

社外取締役

1992年 4月 弁護士登録  
 牛田・白波瀬法律事務所入所  
 1994年 6月 当社社外監査役  
 2000年10月 アスカ法律事務所開業(現在)  
 2009年 4月 甲南大学法科大学院教授(現任)  
 2013年 4月 大阪大学大学院高等司法研究科招聘教授(現任)  
 2013年 5月 大阪大学知的財産センター(現 大阪大学知的基盤総合センター)特任教授(現任)  
 2015年 6月 当社社外取締役(現任)  
 2018年 1月 大阪大学大学院工学研究科 特任教授(現任)



竹田 憲之

常勤監査役

2010年11月 東京多摩営業部長  
 2012年 6月 (株)スズケン沖縄薬品 代表取締役社長  
 2014年10月 CSR推進室長  
 2017年 2月 リスクマネジメント 統轄室長  
 2017年 6月 常勤監査役(現任)



玉村 充徳

常勤監査役

2013年 4月 管理統轄部長  
 2015年 7月 監査室長  
 2017年 5月 リスクマネジメント 統轄室長  
 2018年 6月 常勤監査役(現任)



薄井 康紀

社外取締役

2006年 9月 厚生労働省政策統括官(社会保障担当)  
 2008年 7月 社会保険庁総務部長・日本年金機構設立準備事務局長  
 2010年 1月 日本年金機構副理事長  
 2013年12月 厚生労働省退職  
 2015年12月 日本年金機構副理事長退任  
 2016年 6月 当社社外取締役(現任)

社外取締役 選任理由

社外取締役については、当社との人的関係、資本的関係、取引関係その他利害関係はなく、独立役員として指定しています。上田圭祐氏は公認会計士、岩谷敏昭氏は弁護士としての高度な専門的知識・見識を有し、客観的かつ中立的な意思決定および監督・監視に適任と考え、招聘しました。薄井康紀氏は長年にわたり厚生労働行政に携わった豊富な知識・経験を有し、客観的かつ中立的な意思決定および監督・監視に適任と考え、招聘しました。



井上 龍哉

社外監査役

1980年 1月 井上秋夫税理士事務所入所  
 1982年 2月 税理士登録  
 1982年10月 監査法人丸の内会計事務所(現 有限責任監査法人トーマツ)入所  
 1986年 4月 公認会計士登録  
 1989年 7月 井上龍哉公認会計士事務所開業(現在)  
 2010年 6月 当社社外監査役(現任)  
 2014年 6月 テクノホライゾン・ホールディングス(株) 社外監査役(現任)



村中 徹

社外監査役

1995年 4月 弁護士登録  
 第一法律事務所(現 弁護士法人第一法律事務所)入所  
 2007年12月 弁護士法人第一法律事務所社員弁護士(現任)  
 2014年 5月 古野電気(株) 社外監査役(現任)  
 2015年 6月 当社社外監査役(現任)  
 2016年 6月 (株)カブコン社外取締役(現任)

## コンプライアンス／リスクマネジメント

### コンプライアンス

#### コンプライアンスの基本的な考え方

スズケングループは、「コンプライアンスは行動の最上位にある」を掲げ、従業員一人一人のコンプライアンス意識の醸成や継続的な向上に努めています。

すべての従業員が、法令遵守はもとより、ステークホルダーの期待や要望に応える行動を実践することで、「事業の発展と社会の利益との調和」を図っています。

#### コンプライアンス研修の実施と従業員の宣誓

コンプライアンス浸透に向けた活動として、毎年度、グループの役員・執行役員・従業員を対象に、e-ラーニング等によるコンプライアンス研修を行っています。研修後、「コンプライアンスが行動の最上位にあることを常に意識し、違反に当たる行為は一切しない」と一人一人が宣誓しています。また、コンプライアンスに関する職場ディスカッションも実施しています。

#### スズケン企業倫理綱領の制定

スズケンでは、従業員一人一人が主体的かつ自主的に実践すべき基本となる行動規範を明らかにするため、「スズケン企業倫理綱領」を制定しています。

#### 贈収賄・不正行為防止への取り組み

「企業倫理綱領」および「企業倫理綱領細則」を定め、役員・従業員の法令遵守を徹底し、贈収賄・不正行為防止に取り組んでいます。役員・執行役員・従業員へのコンプライアンス浸透に向けた活動として、コンプライアンス研修を毎年度行うとともに、海外における贈収賄防止法に関する学習を定期的に行っています。

#### 反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方

「企業は社会の公器であること」を認識し、「高い倫理観」を持って積極的に社会的責任を果たしていくとともに、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力および団体には毅然とした態度で臨みます。

#### 医薬品流通に関する基本的な考え方

医薬品の流通は、公共的意義など重要な役割を持つものであり、医薬品卸の果たすべき社会的責任と捉えています。スズケンでは日本医薬品卸売業連合会が制定したJGSP※に定められた規範に準拠したサプライチェーンを構築しています。例えば、偽造医薬品などの流通を防止するために、関連法規に基づく販売を行うための適正販売システムを構築するなど、コンプライアンスを確保し、実践しています。

※ JGSP (Japanese Good Supplying Practice) : 医薬品供給における品質管理と安全管理に関する実践規範

#### 知的財産の尊重

第三者の所有する権利を侵害しないだけでなく、当社の知的財産を有効に活用するよう、「企業倫理綱領細則」にて、その行動規範を定めています。

### リスクマネジメント

#### リスクマネジメント統轄室

社長直轄組織として、リスク全般を統轄管理しています。経営者および各部署間、子会社間の調整を図り、リスク全般に関する全社的な現状把握および分析、ならびに対策の立案および実施を一元的に管理しています。また、財務報告に係る内部統制への対応についても「リスクマネジメント統轄室」が中心となり、内部統制に関連する諸規程・マニュアルの整備や、運用ルールの周知徹底・教育を図るとともに、監査室との連携による運用状況の継続的モニタリングを行い、内部統制の経営者評価が確実に実施できる体制を整えています。

#### リスクマネジメントの基本的な考え方

スズケングループは、リスクの発現を予防する「未然の防止」、リスクが発現した際に速やかにその状況を把握し、迅速かつ適切に対処する「影響の最小化」をリスクマネジメントの第一義としています。これらの取り組みを通してステークホルダーからの信頼を高め、グループの企業価値の維持向上を図っています。

### リスクマネジメント体制の強化

リスクマネジメント体制をさらに確固たるものにするため、取締役会の下部機構として、「リスクマネジメント委員会」を設置し、グループ全体におけるリスク管理を行っています。

また、グループのリスクマネジメントを効果的、効率的に行うために、リスクマネジメント委員会の下部組織として、スズケンと各グループ会社が参画する事業セグメントごとにリスク全般の実務を担う実務委員会を設置しています。

委員会では、各事業の特性に合わせたリスクの洗い出しを行い、グループで共有して重点的に取り組むリスクを設定し、リスクの未然防止と低減を主としたマネジメントの強化を図っています。

### 大規模災害時における事業継続への取り組み

大規模災害時を想定した事業継続計画(BCP)の一環として、災害対策システムを整備するとともに、災害発生時に、適格かつ迅速な対応が図れるよう、「BCP手順書」を定め、定期訓練を実施しています。社会基盤の一翼を担う企業として、医薬品を安心・安全に、また安定的に供給する、その責務を果たせるよう

継続的に実効性の高い体制構築に取り組んでいます。

### 内部通報制度の導入

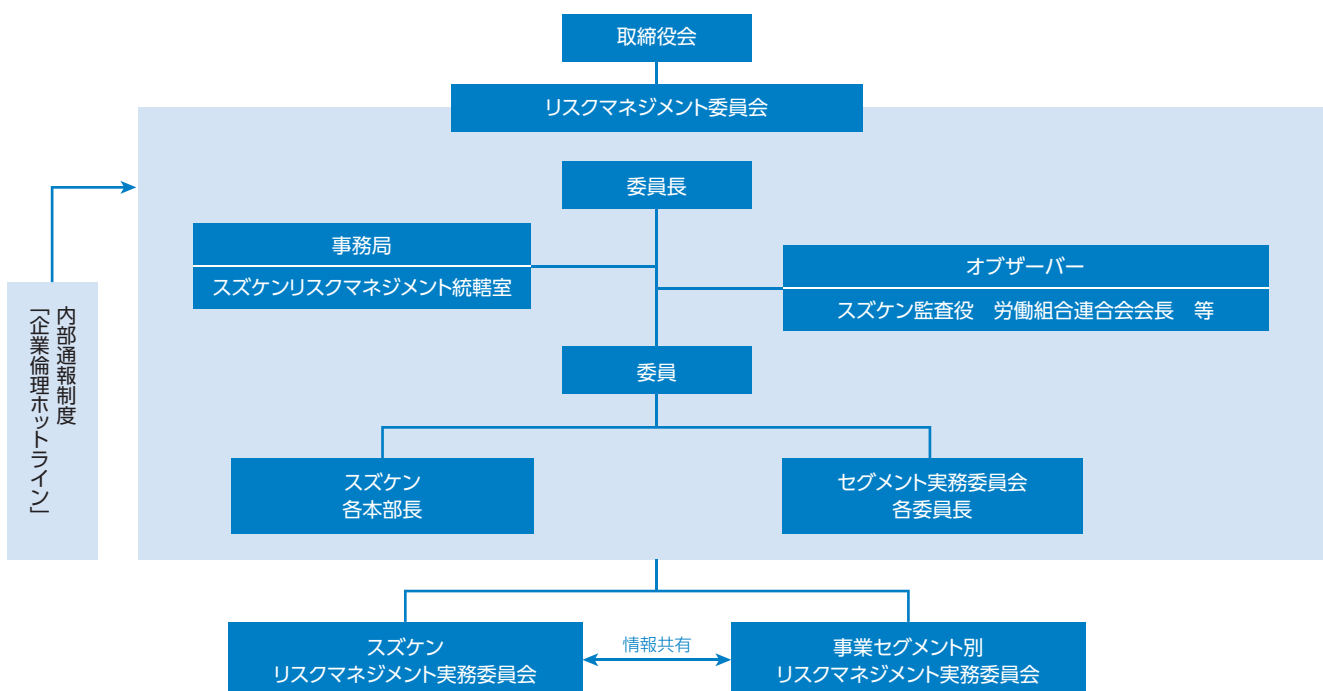
内部通報制度「企業倫理ホットライン」を導入しています。会社において法令・定款違反行為、その他グループのブランドを傷つける行為が行われた、または行われようとしていることを従業員などが知ったときに「企業倫理ホットライン」へ通報することができます。

当制度を運用することで、早期にリスクを察知し、速やかに是正措置を講じています。

### 情報セキュリティの強化

企業活動において、収集・蓄積・伝達・提供される情報は極めて重要な資産であり、他の事業資産と同様に適切に保護するため、「情報セキュリティポリシー」を定めています。情報資産を誤用または悪用から保護するとともに、損失を最小限にするための情報セキュリティ対策システムを構築・運用し、情報セキュリティの強化を図っています。

リスクマネジメント体制図



## 情報開示とIR活動

### 情報開示とIR活動

#### IR活動の基本方針（適時適切な情報開示）

スズケングループは透明性の高い経営体制を構築するため、会社情報の適時適切な開示を行っています。また、株主・投資家との双方向コミュニケーションを重視し、スズケンの経営企画部・コーポレートコミュニケーション部を担当部署として、株主・投資家の視点に立ったIR活動に取り組んでいます。

#### IR活動の充実

株主・投資家との建設的な対話を図るため、さまざまなコミュニケーションの場を設けています。

- アナリスト・機関投資家向け決算説明会を年2回開催
- 取締役によるアナリスト・機関投資家への個別訪問説明を適宜実施
- 証券会社主催の機関投資家向けコンファレンスへ参加
- 個人投資家向け「名証IRエキスポ」に出展



「名証IR エキスポ2018」の当社出展ブース

また、統合報告書、グループ案内など、各種ツールの充実にも努めています。



統合報告書(左上)  
グループ案内(右上)  
決算説明会資料(左)



#### 議決権行使の尊重

スズケンは株主の皆さまの議決権行使に係る適切な環境整備・円滑化に取り組んでいます。

- 招集通知を3週間前に発送
- 招集通知の記載情報(海外投資家向けの英訳を含む)をTDnetやホームページに掲示
- 株主総会は第一集中日を回避して開催
- インターネットによる議決権行使が可能な環境を整備
- 機関投資家の利便性向上のための議決権電子行使プラットフォームに参加

# 財務セクション／企業情報

11年間の要約財務ハイライト.....	55
財務レビュー.....	57
事業等のリスク.....	61
連結貸借対照表.....	63
連結損益計算書.....	65
連結包括利益計算書.....	66
連結株主資本等変動計算書.....	67
連結キャッシュ・フロー計算書.....	68
株式情報.....	69
会社概要.....	70



## 11年間の要約財務ハイライト

株式会社スズケンおよび子会社  
3月31日終了連結会計年度

百万円  
1株当たり情報除く

	2008	2009	2010	2011
<b>会計年度:</b>				
売上高	¥ 1,586,596	¥ 1,641,332	¥ 1,735,476	¥ 1,751,928
売上総利益	164,040	162,065	169,591	165,187
販売費及び一般管理費	140,789	147,384	155,517	159,816
営業利益	23,251	14,681	14,074	5,371
親会社株主に帰属する当期純利益	21,327	7,072	13,970	9,628
減価償却費	6,573	7,068	8,213	9,657
資本的支出	9,716	15,333	22,783	17,877
研究開発費	5,438	5,391	6,437	7,037

**1株当たり:(円)**

当期純利益 (EPS)	230.4	77.1	154.9	106.7
当期純資産	2,984.8	2,961.9	3,080.6	3,157.4
配当金	50	62	62	62
営業キャッシュ・フロー	(175.3)	(50.9)	353.9	314.3

**会計年度末:**

総資産	822,853	828,516	858,608	912,407
短期借入金+長期借入金 (一年以内返済)				
+長期負債	957	2,915	6,212	1,446
純資産	274,357	270,856	277,945	284,851

**率:**

営業利益率 (%)	1.5	0.9	0.8	0.3
当期純利益率 (%)	1.3	0.4	0.8	0.5
総資産利益率 (ROA) (%)	2.5	0.9	1.7	1.1
自己資本利益率 (ROE) (%)	7.9	2.6	5.1	3.4
インタレスト・カバレッジ・レシオ	—	—	409.7	364.0
連結配当性向 (%)	21.7	80.4	40.0	58.1

連結従業員数 (人)	12,623	13,702	14,655	15,152
------------	--------	--------	--------	--------

## 注記:

- 表示されている米ドル金額は利便性を考慮し、2018年3月31日時点の近似交換レート米1ドル=106円で日本円から米ドルに換算しています。
- 1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式総数から期中平均自己株式数を控除した株式数を使用して計算しています。
- インタレスト・カバレッジ・レシオは営業キャッシュ・フローがマイナスの場合記載していません。
- 2017年3月期連結会計年度より「仕入割引に関する会計方針の変更」を行っています。2016年3月期連結会計年度の数値については、当該会計方針の変更を反映した遡及適用後の数値を記載しています。2015年3月期連結会計年度以前については、当該会計方針の変更を反映していません。



						百万円 1株当たり情報除く	千US\$ 1株当たり情報除く
2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2018
¥ 1,859,917	¥ 1,894,594	¥ 1,988,216	¥ 1,969,690	¥ 2,228,332	¥ 2,126,993	<b>¥ 2,123,998</b>	<b>\$ 20,037,717</b>
169,738	175,016	186,056	179,632	210,591	193,225	<b>187,512</b>	<b>1,768,981</b>
162,182	163,739	168,217	166,391	174,220	174,513	<b>167,776</b>	<b>1,582,792</b>
7,556	11,277	17,839	13,241	36,371	18,712	<b>19,736</b>	<b>186,189</b>
8,050	14,350	21,447	18,921	28,961	21,308	<b>18,820</b>	<b>177,547</b>
10,975	12,239	11,933	11,718	11,931	11,720	<b>11,042</b>	<b>104,170</b>
14,521	11,665	13,939	13,231	17,472	14,279	<b>7,234</b>	<b>68,245</b>
5,805	5,604	5,967	5,700	5,705	7,643	<b>6,671</b>	<b>62,934</b>
89.3	159.1	216.3	190.8	292.1	216.9	<b>198.2</b>	<b>1.870</b>
3,211.5	3,433.8	3,283.0	3,705.1	3,969.0	4,097.8	<b>4,284.8</b>	<b>40.423</b>
50	50	54	54	69	54	<b>64</b>	<b>0.604</b>
727.0	599.1	(414.0)	476.0	206.4	279.6	<b>1,036.0</b>	<b>9.774</b>
972,077	1,014,243	1,027,134	1,086,685	1,178,386	1,109,013	<b>1,177,689</b>	<b>11,110,274</b>
1,803	1,838	2,195	3,797	2,186	2,861	<b>2,813</b>	<b>26,538</b>
289,759	309,828	325,997	367,799	393,948	396,496	<b>406,426</b>	<b>3,834,208</b>
0.4	0.6	0.9	0.7	1.6	0.9	<b>0.9</b>	
0.4	0.8	1.1	1.0	1.3	1.0	<b>0.9</b>	
0.9	1.4	2.1	1.7	2.5	1.9	<b>1.6</b>	
2.8	4.8	6.6	5.1	7.4	5.4	<b>4.6</b>	
1,522.9	2,279.4	—	1,459.1	408.2	496.0	<b>1,690.3</b>	
56.0	31.4	25.0	28.3	23.6	24.9	<b>32.3</b>	
15,155	14,842	15,287	15,829	16,208	16,456	<b>15,816</b>	

5. 当社は、2015年4月1日付で普通株式1株につき1.1株の割合をもって株式分割を行いました。2014年3月期連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益、純資産、営業キャッシュ・フロー、配当性向を算定しています。

6. 2008～2018年3月期連結会計年度においては、当社は潜在株式を保有していないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益を記載していません。

## 財務レビュー

このセクションでは、スズケングループの連結財務諸表についての分析を行います。

### 事業内容

当社および当社の関係会社は、株式会社スズケン(当社)、子会社51社および関連会社6社により構成されており、医薬品の販売、製造および保険薬局を主な事業としている他、これらに付随する医療関連サービス等事業を営んでいます。

### 経営成績

2018年3月期のわが国経済は、雇用・所得環境の改善や政府の経済政策の効果もあり、景気は緩やかな回復基調で推移しました。

当社グループは、2020年3月期を最終年度とする3カ年の中期成長戦略「One Suzuken 2019」の中期ビジョンであるNumber One「顧客信頼度最大化への挑戦」、Only One「唯一無二のビジネスモデル」、One Point Improvement「生産性向上による販管費率の改善」、One Group「共通の基盤、共通の価値観」の4つの「One」の実現に向けて、お得意さまの真のニーズの追求と対応、さまざまな企業との協業による新たな機能やビジネスモデルの構築、さらに、低コスト経営の実現により、さらなる企業価値向上を目指しています。

2018年3月期においては、新薬剤管理システムである「キュービックス®システム」について、東名阪を中心に導入を開始しており、高額医薬品や希少疾病薬の新たな流通モデルの構築に取り組んでいます。また、同システムの管理用冷蔵庫の開発・製造・運用などを共同で行っているヤマト科学株式会社と資本業務提携を行いました。両社間でさらなる協業関係を深め、

革新的な製品とサービスの開発を推進していきます。

株式会社三和化学研究所においては、自社が創製した新規の夜間頻尿治療薬「SK-1404」のライセンス契約を、杏林製薬株式会社との間で締結しました。激変する環境の中で、業務改革による生産性向上とコスト構造改革が喫緊の課題であり、その対応として、当社およびグループ卸会社において、2017年12月31日を退職日とする希望退職者の募集、三和化学研究所においては2018年1月31日を退職日とする早期退職希望者の募集を行い、特別退職金などの特別損失を計上しました。さらに、保有する資産の効率化を図るため、投資有価証券の一部を売却し、特別利益を計上しました。

これらの結果、2018年3月期の業績は、売上高は2兆1,239億98百万円(前期比0.1%減)、営業利益は197億36百万円(前期比5.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は188億20百万円(前期比11.7%減)となりました。

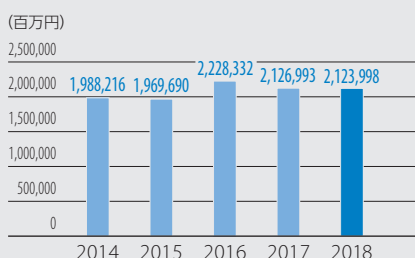
当社グループの事業セグメントは、医薬品卸売事業、医薬品製造事業、保険薬局事業、医療関連サービス等事業です。各事業セグメントの事業内容と業績は次のとおりです。なお、セグメントの売上高にはセグメント間の内部売上高を含んでいます。

### 医薬品卸売事業

医療用医薬品市場は、後発医薬品使用促進およびC型肝炎治療剤市場縮小の影響があったものの、抗悪性腫瘍剤市場の拡大により、わずかながら伸長したものと推測しています。

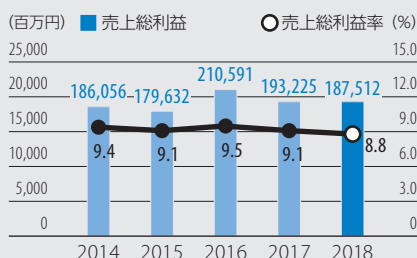
そのような中、売上高は、C型肝炎治療剤の販売減少の影響があったものの、抗悪性腫瘍剤の販売増加や全社を挙げて取り組んでいるスマイル活動(顧客信頼度最大化への挑戦の取り組み)の成果などにより微増収となりました。

### 売上高

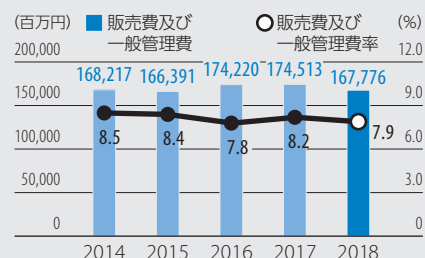


注) グラフの数値は3月31日終了連結会計年度

### 売上総利益 売上総利益率



### 販売費及び一般管理費 販売費及び一般管理費率



営業利益は、販売費及び一般管理費の抑制に努めたことなどにより増益となりました。

なお、流通改善の取り組みとして、個々の医療用医薬品の価値に見合った価格交渉を徹底し、適正利益の確保に注力してきました。

また、卸物流を担う「西神物流センター」が2017年4月より稼働し、同じ建物内にメーカー物流・輸配送ターミナルを有した業界初となる併設型複合センターとして安定稼働しています。さらに、配送実績管理システムの導入により、お得意さまへの配送の見える化を推進し、配送の効率化に取り組みました。

これらの結果、売上高は2兆308億56百万円(前期比0.0%増)、営業利益は143億93百万円(前期比3.3%増)となりました。

#### 医薬品製造事業

売上高は、2型糖尿病治療剤「スイニー錠」、高尿酸血症・痛風治療剤「ウリアテック錠」などを中心に販売促進に努めたものの、2017年6月に糖尿病食後過血糖改善剤「セイブル錠」の後発医薬品が上市されたことやニュートリション事業譲渡の影響などにより減収となりました。営業利益は、販売費及び一般管理費の抑制に努めたものの、減収の影響により減益となりました。

これらの結果、売上高は522億64百万円(前期比18.3%減)、営業利益は9億86百万円(前期比64.3%減)となりました。

#### 保険薬局事業

売上高は、M&Aおよび新規出店や、薬局のかかりつけ機能強化の取り組みによる技術料収入の増加などにより増収となりました。営業利益は、増収効果および販売費及び一般管理費の

抑制に努めたことにより増益となりました。

これらの結果、売上高は995億50百万円(前期比1.8%増)、営業利益は31億95百万円(前期比109.7%増)となりました。

#### 医療関連サービス等事業

売上高は、主に、メーカー支援サービス事業(メーカー物流受託・希少疾病薬流通受託)の受託が増加したことや、介護事業において利用者が増加したことにより増収となりました。営業利益は、メーカー支援サービス事業および介護事業における増収効果により増益となりました。

これらの結果、売上高は505億95百万円(前期比15.0%増)、営業利益は8億62百万円(前期比131.2%増)となりました。

#### 財政状態

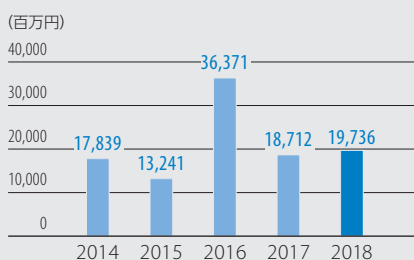
##### 資産

2018年3月期末における資産合計は、前期末に比べ686億76百万円増加し1兆1,776億89百万円となりました。

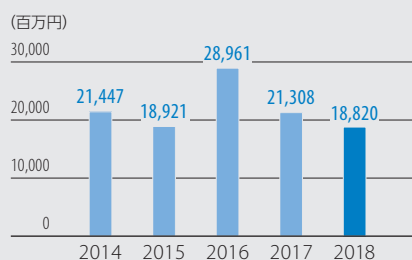
流動資産は前期末に比べ812億66百万円増加しました。これは主に2018年3月期末日が金融機関の休日であったため、買掛金の支払が翌月となった影響で現金及び現金同等物が862億63百万円増加したことによるものです。

有形固定資産は前期末に比べ32億28百万円減少しました。これは主に減価償却によるものです。投資その他の資産は前期末に比べ93億62百万円減少しました。これは主に保有株式の一部を売却したことによるものです。

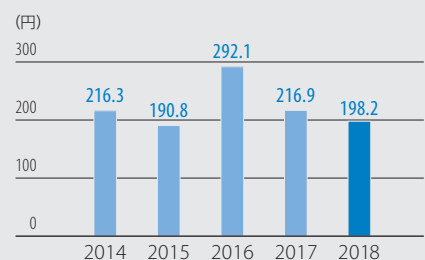
#### 営業利益



#### 親会社株主に帰属する当期純利益



#### 一株当たり当期純利益 (EPS)



## 財務レビュー

### 負債

2018年3月期末における負債合計は、前期末に比べ587億46百万円増加し7,712億63百万円となりました。

流動負債は前期末に比べ583億52百万円増加しました。これは主に支払手形及び買掛金が536億38百万円、未払法人税等が33億81百万円増加したことによるものです。

固定負債は前期末に比べ3億94百万円増加しました。

### 純資産

2018年3月期末における純資産合計は、前期末に比べ99億29百万円増加し4,064億25百万円となりました。

株主資本は前期末に比べ68億26百万円増加しました。これは主に剰余金の配当により51億65百万円、自己株式の取得などにより68億82百万円減少したものの、親会社株主に帰属する当期純利益を188億20百万円計上したことによるものです。

その他の包括利益累計額は前期末に比べ29億82百万円増加しました。これは主にその他有価証券評価差額金が15億78百万円、退職給付に係る調整累計額が13億46百万円増加したことによるものです。

### キャッシュ・フロー

2018年3月期における現金及び現金同等物は、前期に比べ862億63百万円増加し2,006億9百万円となりました。当期における各キャッシュ・フローの状況は以下のとおりです。

#### 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果、獲得した資金は980億67百万円(前期比710億53百万円増)となりました。

この主な要因は、投資有価証券売却損益61億10百万円、法人税等の支払額83億46百万円があったものの、税金等調整前当期純利益287億67百万円、減価償却費110億42百万円、たな卸資産の減少82億8百万円、支払債務の増加が534億66百万円あったことによるものです。

#### 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、獲得した資金は8億94百万円(前期は54億97百万円の支出)となりました。

この主な要因は、定期預金の預入による支出(純額)50億2百万円、有価証券の取得による支出224億1百万円、有形固定資産の取得による支出55億2百万円、無形固定資産の取得による支出24億45百万円があったものの、有価証券の売却及び償還による収入260億円、投資有価証券の売却及び償還による収入が108億9百万円あったことによるものです。

#### 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動の結果、支出した資金は126億92百万円(前期比28億76百万円減)となりました。

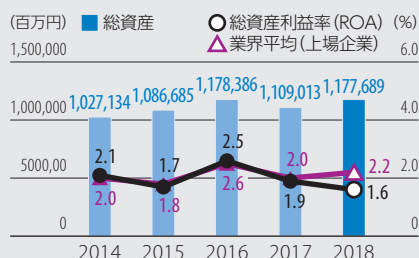
この主な要因は、自己株式の取得による支出(純額)68億99百万円、配当金の支払が51億67百万円あったことによるものです。

### 研究開発

当社グループにおける医薬品製造事業として、三和化学研究所において研究開発活動を推進しています。「製品および新規開発パイプラインの充実を図る」、「創薬研究領域を腎疾患領域およびQOL(クオリティオブライフ)改善薬とし、特にCKD

#### 総資産

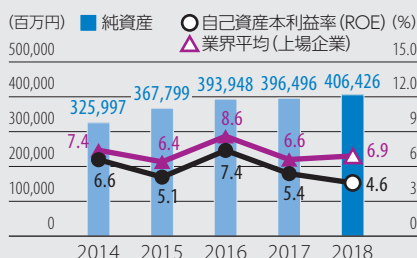
##### 総資産利益率(ROA) 業界平均(上場企業)



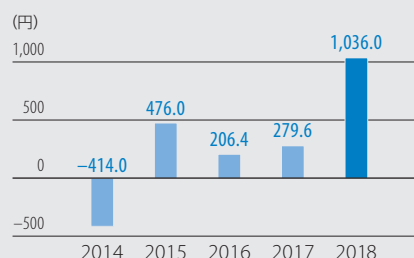
注) グラフの数値は3月31日終了事業年度

#### 純資産

##### 自己資本本利益率(ROE) 業界平均(上場企業)



#### 一株当たり営業キャッシュ・フロー



(慢性腎臓病)領域を強化する]、「現在・将来の“糖尿病治療のベストパートナー企業”として、開発テーマの着実な推進と市場最大化のための戦略を構築する」ことを目的にしています。

2018年3月期における研究開発スタッフは218人であり、研究開発費の総額は66億71百万円です。なお、研究の主要課題および成果は次のとおりです。

- ① 便秘症治療薬SK-1202の開発推進
- ② 腎性貧血治療薬ダルベポエチンアルファのバイオ後続品SK-1401の開発推進
- ③ 二次性副甲状腺機能亢進症治療薬SK-1403の開発推進
- ④ 夜間頻尿治療薬KRP-N118 (SK-1404)の開発推進
- ⑤ そう痒症治療薬SK-1405の開発推進
- ⑥ 2型糖尿病治療薬SK-1501の開発推進
- ⑦ 付加価値製剤研究からの開発パイプラインの創出
- ⑧ OSDrC (新規打錠技術) 事業の着実な推進

## 設備投資

当社グループの2018年3月期における設備投資の総額は、72億34百万円です。セグメントごとの設備投資の主な内容は、医薬品卸売事業における物流センター構築、支店建替など28億16百万円、IT投資12億6百万円、医薬品製造事業における三和化学研究所の生産設備の増設など6億8百万円、保険薬局事業におけるM&Aおよび新規出店など12億93百万円、医療関連サービス等事業における中央運輸の共同配送センターへの投資など1億51百万円です。また、上記金額には無形固定資産への設備投資金額が含まれています。

なお、2018年3月期の所要資金は、主に自己資金で賄いました。

## 配当政策

当社グループは、安定的な配当の継続を基本に、連結配当性向30%を目処とした配当を実施することを基本方針とし、継続的な業績向上に基づく増配を目指しています。

内部留保資金については、当業界を取り巻く厳しい環境の中、競争上の優位性を確保し、安定成長を維持するため、営業・物流・情報基盤の強化および新たな事業領域の拡大に配分を行っていきます。

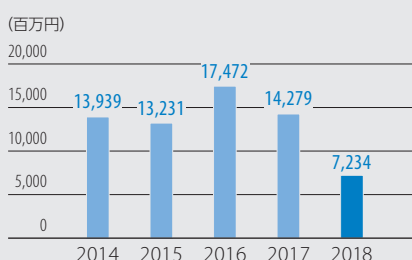
これらの方針に基づき、2018年3月期の配当金については、当初予想期末配当金1株当たり27円に、創立85周年記念配当金10円を加え合計37円とし、中間配当金(1株当たり27円)を含めた通期配当金は1株当たり64円としました。

なお、当社は、2019年3月期より、利益配分に関する基本方針を次のように変更しています。

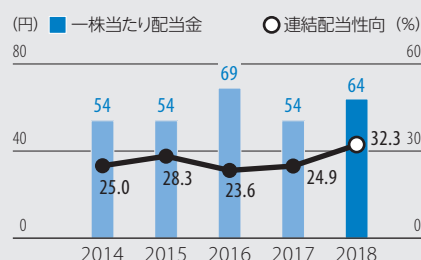
当社グループは、安定的な配当の継続を基本に、連結配当性向30%を目処として配当を実施するとともに、中期成長戦略「One Suzuken 2019」の最終年度である2020年3月期までの2年間平均総還元性向80%以上を目処として自己株式の取得を実施することにより、株主還元の充実を図るとともに、企業価値と資本効率の向上を目指します。

この方針に基づき、次期の配当としては、通期配当金として1株当たり54円(中間配当金:1株当たり27円、期末配当金:1株当たり27円)を予定しています。

## 資本的支出



## 一株当たり配当金 連結配当性向



## 事業等のリスク

ここでは、事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主な事業リスクを記載しています。

スズケングループは、リスク発生の可能性を認識し、発生の回避に努めるとともに、発生した場合は迅速かつ適切な対応に努める方針です。

なお、文中における将来に関する事項は、2018年3月期末現在において当社が判断したものであり、当社グループの事業等に関するすべてのリスクを網羅したものではありません。

### 1. 法的規制について

医薬品卸売事業および保険薬局事業では、全国に営業拠点・保険薬局を設けて、事業を展開しています。

営業拠点・保険薬局の開設および医薬品等の販売や調剤に際しては、医薬品、医療機器等の品質、有効性および安全性の確保等に関する法律（医薬品医療機器等法）および関連法規により規制を受けており、本店・支店・保険薬局店舗が所轄する都道府県知事より必要な許可、登録、指定および免許を受けた後、事業活動を行っています。これらの許可等の状況により医薬品卸売事業および保険薬局事業の業績に影響を与える可能性があります。

### 2. 医療保険制度改革について

医薬品卸売事業における主要取扱商品である医療用医薬品は、薬価基準に収載されています。

薬価基準は、「健康保険法の規定による療養に要する費用の額の算定方法」として厚生労働大臣が告示するもので、保険医療で使用できる医薬品の範囲と医療機関が使用した医薬品の請求価格を定めたものです。薬価基準は医薬品の実勢納入価格を薬価に反映させることを目的に2年ごとに改定され、大半の品目の薬価が引き下げられています。このため、医薬品卸売事業の業績は、薬価改定後の販売価格低下等の影響を受けることがあります。

また、政府より薬価の毎年改定を行う方針が示され、今後は、通常薬価改定の間年にも薬価改定が行われる見込みであり、さらに影響を受けることが考えられます。

国民医療費は高齢化の進展により増加傾向にあります。政府

は医療保険財政の悪化に歯止めをかけるため、医療保険制度改革に取り組んでおり、その内容によっては医薬品卸売事業の業績に影響を与える可能性があります。

### 3. 特有の商習慣について

#### (1) 価格未決定取引について

流通改善については官民挙げて取り組んできており、2018年4月には「医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が遵守すべきガイドライン（流通改善ガイドライン）」の運用が開始されたところですが、当業界には、医薬品を価格未決定のまま医療機関等に納入し、その後医薬品卸売業者と医療機関等間で価格交渉を始めるという特異な取引形態があります。これは、医薬品が生命関連商品であるがゆえ、納入停滞が許されないという事情から生まれた習慣です。

医薬品卸売事業においては、合理的な見積もりによる決定予測価格で売上計上しています。

決定した価格が当初予測していた価格に比べ低下することがあり、医薬品卸売事業の業績に影響を与える可能性があります。

#### (2) 割戻金および販売報奨金について

当業界では、製薬企業から医薬品卸売業者に割戻金と販売報奨金が支払われます。

割戻金は仕入金額等に対して設定される割戻率によって支払われ、販売報奨金は製薬企業と医薬品卸間で取り決められた販売数量、納入軒数等の達成によって支払われます。

割戻金および販売報奨金は、仕切価格の引き下げ効果があり、売上総利益に影響を与えるため、これらの獲得に努めていますが、流通改善ガイドラインに真摯に取り組む中、製薬企業の営業戦略等により医薬品卸売事業の業績に影響を与える可能性があります。

### 4. 新薬の開発について

新薬の開発につきましては、すべての開発品目が発売できるとは限らず、途中で開発・発売を断念しなければならない事態、さらには、新薬候補が創出できず、導入等も行えない事態に陥ることがあります。そのような場合には、医薬品製造事業の業績に影響を与える可能性があります。

## 5. 品質問題について

医薬品製造事業では、製品の一部に欠陥、異物混入等があった場合には、製品に重大な品質問題が発生する可能性があります。そのような場合には、販売中止または製品回収等の措置を取る必要があるため、医薬品製造事業の業績に影響を与える可能性があります。

## 6. 副作用問題について

医薬品は、厚生労働省による厳しい安全性の審査を受けて承認されますが、特に新薬については、臨床試験の症例数に限りがあり、市販後に予期せぬ副作用が見つかる場合があります。新薬が上市された後に、そのような予期せぬ副作用が発見された場合には、医薬品製造事業の業績に影響を与える可能性があります。

## 7. 保険薬局事業について

保険薬局事業では、処方元の医療機関が発行した処方箋を基に保険薬局が薬歴管理や服薬指導等を行っています。今後、医薬分業率の伸び率が低下する場合には、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

また、調剤過誤防止の徹底に努めていますが、万が一重大な調剤過誤が発生した場合には、社会的信用の失墜、訴訟の提起による損害賠償等により、業績に影響を与える可能性があります。

## 8. システムトラブルについて

当社グループは、営業活動、商品管理をはじめ、その事業運営は、コンピュータシステムおよびそのネットワークに多くを依拠しています。大規模なシステムトラブルが発生した場合、業績に影響を与える可能性があります。

## 9. 個人情報保護について

当社グループは、顧客情報等の多数の個人情報を取り扱っています。個人情報保護には特に配慮し、情報セキュリティの強化と社員の情報管理意識の向上に努めていますが、万が一、個人情報の漏洩等があれば信用を大きく毀損することとなり、当社グループの業績および財務状況に影響を与える可能性があります。

## 10. 自然災害、事故について

当社グループは、大規模な自然災害や事故等により、営業拠点および物流拠点が深刻な被害を被った場合、当社グループの業績および財務状況に影響を与える可能性があります。

## 連結貸借対照表

株式会社スズケンおよび子会社  
2018年3月31日現在

	単位：百万円		単位：千US\$
	2018	2017	2018
<b>資産</b>			
<b>流動資産：</b>			
現金及び現金同等物	¥ 200,609	¥ 114,346	\$ 1,892,538
定期預金	6,761	1,731	63,783
有価証券	29,306	24,363	276,472
受取債権：			
受取手形及び売掛金	493,327	497,930	4,654,028
仕入割戻し等未収入金	23,851	26,225	225,009
貸倒引当金	(1,854)	(2,546)	(17,491)
たな卸資産	140,912	149,043	1,329,358
繰延税金資産	6,732	5,614	63,509
その他流動資産	3,376	5,048	31,850
流動資産合計	903,020	821,754	8,519,056
<b>有形固定資産：</b>			
土地	53,271	53,688	502,557
建物及び構築物	127,110	124,992	1,199,151
機械装置及び運搬具等	45,542	44,393	429,642
建設仮勘定	1,540	3,198	14,528
小計	227,463	226,271	2,145,878
減価償却累計額	(108,881)	(104,461)	(1,027,179)
有形固定資産合計	118,582	121,810	1,118,699
<b>投資その他の資産：</b>			
投資有価証券	101,468	110,943	957,245
関連会社に対する投資	11,831	11,743	111,613
のれん	1,396	1,898	13,170
無形固定資産	13,838	15,574	130,547
繰延税金資産	543	494	5,123
退職給付に係る資産	15,167	12,670	143,085
その他の資産	11,844	12,127	111,736
投資その他の資産合計	156,087	165,449	1,472,519
<b>合計</b>	<b>¥ 1,177,689</b>	<b>¥ 1,109,013</b>	<b>\$ 11,110,274</b>

注記：連結財務諸表は、当社が設立され営業の拠点としている国の通貨である日本円で表記されています。日本国外の利用者の便宜を考慮し、1ドル当たり106円（2018年3月31日時点の近似換算レート）にて日本円から米ドルへ換算されています。但し、この換算レート又は他のレートで日本円が米ドルに交換可能であることを示すものではありません。



	単位：百万円		単位：千US\$
	2018	2017	2018
<b>負債及び純資産</b>			
<b>流動負債:</b>			
短期借入金	¥ 128	¥ 80	\$ 1,208
1年内返済予定の長期債務	533	554	5,028
支払債務:			
支払手形及び買掛金	706,294	652,656	6,663,151
設備未払金	850	1,687	8,019
未払法人税等	9,861	6,479	93,028
賞与引当金	7,551	8,073	71,236
その他流動負債	12,961	10,296	122,273
流動負債合計	738,178	679,825	6,963,943
<b>固定負債:</b>			
長期債務	2,152	2,227	20,302
退職給付に係る負債	3,147	3,271	29,689
役員退職慰労引当金	502	543	4,736
繰延税金負債	24,872	24,211	234,642
土地再評価に係る繰延税金負債	1,338	1,359	12,623
その他固定負債	1,074	1,081	10,131
固定負債合計	33,085	32,692	312,123
<b>偶発債務及び契約債務</b>			
<b>純資産:</b>			
資本金			
授権株式数:2018年及び2017年—374,000,000株			
発行済株式数:2018年及び2017年—103,344,083株	13,547	13,547	127,802
資本剰余金	39,073	39,070	368,613
利益剰余金	340,640	326,935	3,213,585
自己株式, 取得価額			
2018年—8,648,337株 2017年—6,721,683株	(27,041)	(20,159)	(255,104)
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	43,622	42,044	411,529
土地再評価差額金	(5,822)	(5,772)	(54,924)
為替換算調整勘定	324	216	3,057
退職給付に係る調整累計額	1,409	63	13,292
小計	405,752	395,944	3,827,850
非支配株主持分	674	552	6,358
純資産合計	406,426	396,496	3,834,208
<b>合計</b>	¥ 1,177,689	¥ 1,109,013	\$ 11,110,274

## 連結損益計算書

株式会社スズケンおよび子会社  
2018年3月31日終了連結会計年度

	単位：百万円		単位：千US\$
	2018	2017	2018
売上高	¥ 2,123,998	¥ 2,126,993	\$ 20,037,717
売上原価	1,936,486	1,933,768	18,268,736
売上総利益	187,512	193,225	1,768,981
販売費及び一般管理費	167,776	174,513	1,582,792
営業利益	19,736	18,712	186,189
<b>その他の収益 (費用):</b>			
受取利息及び受取配当金	2,079	2,122	19,613
支払利息	(58)	(55)	(547)
固定資産除売却損益純額	(385)	(267)	(3,632)
投資有価証券売却損益純額	6,110	6,142	57,642
受入情報収入	5,729	5,559	54,047
減損損失	(348)	(917)	(3,283)
特別退職金	(4,722)	(452)	(44,547)
その他純額	626	1,457	5,905
その他の収益純額	9,031	13,589	85,198
<b>税金等調整前当期純利益</b>	<b>28,767</b>	<b>32,301</b>	<b>271,387</b>
<b>法人税等:</b>			
法人税、住民税及び事業税	11,635	8,081	109,764
法人税等調整額	(1,810)	2,833	(17,075)
法人税等合計	9,825	10,914	92,689
<b>当期純利益</b>	<b>18,942</b>	<b>21,387</b>	<b>178,698</b>
<b>非支配株主に帰属する当期純利益</b>	<b>122</b>	<b>79</b>	<b>1,151</b>
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>¥ 18,820</b>	<b>¥ 21,308</b>	<b>\$ 177,547</b>

	単位：円		単位：US\$
	2018	2017	2018
<b>普通株式一株当たり情報:</b>			
一株当たり当期純利益	¥ 198.21	¥ 216.92	\$ 1.870
一株当たり配当額	64.00	54.00	0.604

## 連結包括利益計算書

株式会社スズケンおよび子会社  
2018年3月31日終了連結会計年度

	単位：百万円		単位：千US\$
	2018	2017	2018
<b>当期純利益</b>	¥ <b>18,942</b>	¥ 21,387	\$ <b>178,698</b>
<b>その他の包括利益:</b>			
其他有価証券評価差額金	<b>1,578</b>	(4,205)	<b>14,887</b>
為替換算調整勘定	<b>3</b>	(63)	<b>28</b>
退職給付に係る調整額	<b>1,346</b>	364	<b>12,698</b>
持分法適用会社に対する持分相当額	<b>105</b>	(266)	<b>991</b>
その他の包括利益合計	<b>3,032</b>	(4,170)	<b>28,604</b>
<b>包括利益</b>	¥ <b>21,974</b>	¥ 17,217	\$ <b>207,302</b>
<b>帰属者別包括利益総額:</b>			
親会社株主	¥ <b>21,852</b>	¥ 17,139	\$ <b>206,151</b>
非支配株主	<b>122</b>	78	<b>1,151</b>

## 連結株主資本等変動計算書

株式会社スズケンおよび子会社  
2018年3月31日終了連結会計年度

	千株		単位：百万円			
	流通普通株式数	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の包括利益累計額 その他有価証券評価差額金
<b>2016年4月1日残高</b>	<b>99,135</b>	<b>¥ 13,547</b>	<b>¥ 38,897</b>	<b>¥ 312,540</b>	<b>¥ (12,158)</b>	<b>¥ 46,248</b>
親会社株主に帰属する						
当期純利益	-	-	-	21,308	-	-
現金配当—一株当たり69円	-	-	-	(6,839)	-	-
土地再評価差額金取崩	-	-	-	(74)	-	-
自己株式の取得	(3,144)	-	-	-	(9,826)	-
自己株式の処分	632	-	173	-	1,825	-
年度間の純変動額	-	-	-	-	-	(4,204)
<b>2017年4月1日残高</b>	<b>96,623</b>	<b>13,547</b>	<b>39,070</b>	<b>326,935</b>	<b>(20,159)</b>	<b>42,044</b>
親会社株主に帰属する						
当期純利益	-	-	-	18,820	-	-
現金配当—一株当たり54円	-	-	-	(5,167)	-	-
土地再評価差額金取崩	-	-	-	52	-	-
自己株式の取得	(1,933)	-	-	-	(6,903)	-
自己株式の処分	6	-	3	-	21	-
年度間の純変動額	-	-	-	-	-	1,578
<b>2018年3月31日残高</b>	<b>94,696</b>	<b>¥ 13,547</b>	<b>¥ 39,073</b>	<b>¥ 340,640</b>	<b>¥ (27,041)</b>	<b>¥ 43,622</b>

	単位：百万円					
	その他の包括利益累計額			小計	非支配株主持分	純資産合計
土地再評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整額				
<b>2016年4月1日残高</b>	<b>¥ (5,845)</b>	<b>¥ 545</b>	<b>¥ (301)</b>	<b>¥ 393,473</b>	<b>¥ 475</b>	<b>¥ 393,948</b>
親会社株主に帰属する						
当期純利益	-	-	-	21,308	-	21,308
現金配当—一株当たり69円	-	-	-	(6,839)	-	(6,839)
土地再評価差額金取崩	-	-	-	(74)	-	(74)
自己株式の取得	-	-	-	(9,826)	-	(9,826)
自己株式の処分	-	-	-	1,998	-	1,998
年度間の純変動額	73	(329)	364	(4,096)	77	(4,019)
<b>2017年4月1日残高</b>	<b>(5,772)</b>	<b>216</b>	<b>63</b>	<b>395,944</b>	<b>552</b>	<b>396,496</b>
親会社株主に帰属する						
当期純利益	-	-	-	18,820	-	18,820
現金配当—一株当たり54円	-	-	-	(5,167)	-	(5,167)
土地再評価差額金取崩	-	-	-	52	-	52
自己株式の取得	-	-	-	(6,903)	-	(6,903)
自己株式の処分	-	-	-	24	-	24
年度間の純変動額	(50)	108	1,346	2,982	122	3,104
<b>2018年3月31日残高</b>	<b>¥ (5,822)</b>	<b>¥ 324</b>	<b>¥ 1,409</b>	<b>¥ 405,752</b>	<b>¥ 674</b>	<b>¥ 406,426</b>

	単位：千US\$				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	その他の包括利益累計額 その他有価証券評価差額金
<b>2017年4月1日残高</b>	<b>\$ 127,802</b>	<b>\$ 368,585</b>	<b>\$ 3,084,292</b>	<b>\$ (190,179)</b>	<b>\$ 396,642</b>
親会社株主に帰属する					
当期純利益	-	-	177,547	-	-
現金配当—一株当たり0.51US\$	-	-	(48,745)	-	-
土地再評価差額金取崩	-	-	491	-	-
自己株式の取得	-	-	-	(65,123)	-
自己株式の処分	-	28	-	198	-
年度間の純変動額	-	-	-	-	14,887
<b>2018年3月31日残高</b>	<b>\$ 127,802</b>	<b>\$ 368,613</b>	<b>\$ 3,213,585</b>	<b>\$ (255,104)</b>	<b>\$ 411,529</b>

	単位：千US\$					
	その他の包括利益累計額			小計	非支配株主持分	純資産合計
土地再評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整額				
<b>2017年4月1日残高</b>	<b>\$ (54,452)</b>	<b>\$ 2,038</b>	<b>\$ 594</b>	<b>\$ 3,735,322</b>	<b>\$ 5,208</b>	<b>\$ 3,740,530</b>
親会社株主に帰属する						
当期純利益	-	-	-	177,547	-	177,547
現金配当—一株当たり0.51US\$	-	-	-	(48,745)	-	(48,745)
土地再評価差額金取崩	-	-	-	491	-	491
自己株式の取得	-	-	-	(65,123)	-	(65,123)
自己株式の処分	-	-	-	226	-	226
年度間の純変動額	(472)	1,019	12,698	28,132	1,150	29,282
<b>2018年3月31日残高</b>	<b>\$ (54,924)</b>	<b>\$ 3,057</b>	<b>\$ 13,292</b>	<b>\$ 3,827,850</b>	<b>\$ 6,358</b>	<b>\$ 3,834,208</b>

## 連結キャッシュ・フロー計算書

株式会社スズケンおよび子会社  
2018年3月31日終了連結会計年度

	単位：百万円		単位：千US\$
	2018	2017	2018
<b>営業活動：</b>			
税金等調整前当期純利益	¥ 28,767	¥ 32,301	\$ 271,387
調整：			
法人税等の支払額	(8,346)	(16,896)	(78,736)
減価償却費	11,042	11,720	104,170
固定資産除売却損益純額	385	267	3,632
投資有価証券売却損益純額	(6,110)	(6,142)	(57,642)
投資有価証券評価損			-
減損損失	348	917	3,283
資産及び負債の増減			
受取債権の減少額	4,776	68,815	45,057
たな卸資産の減少額	8,208	427	77,434
仕入割戻し等未収入金の減少額	2,374	209	22,396
支払債務の増加（減少）額	53,466	(59,928)	504,396
貸倒引当金の（減少）増加額	(694)	192	(6,547)
退職給付に係る負債の減少額	(685)	(838)	(6,462)
その他純額	4,536	(4,030)	42,792
調整計	69,300	(5,287)	653,773
営業活動によるキャッシュ・フロー	98,067	27,014	925,160
<b>投資活動：</b>			
定期預金の（預入）払戻による（支出）収入—純額	(5,002)	6,919	(47,189)
有形固定資産の売却による収入	514	668	4,849
有形固定資産の取得による支出	(5,502)	(10,288)	(51,906)
有価証券の売却及び償還による収入	26,000	19,410	245,283
有価証券の取得による支出	(22,401)	(20,512)	(211,330)
投資有価証券の売却及び償還による収入	10,809	16,325	101,972
投資有価証券の取得による支出	(1,478)	(6,494)	(13,943)
無形固定資産の取得による支出	(2,445)	(2,569)	(23,066)
その他資産の純増加額	399	(8,956)	3,764
投資活動によるキャッシュ・フロー	894	(5,497)	8,434
<b>財務活動：</b>			
短期借入金の純減少額	(20)	(170)	(189)
長期債務の返済による支出	(606)	(730)	(5,717)
自己株式の取得による支出(純額)	(6,899)	(7,829)	(65,085)
配当金の支払額	(5,167)	(6,839)	(48,745)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(12,692)	(15,568)	(119,736)
現金及び現金同等物に係る換算差額	(6)	(17)	(57)
現金及び現金同等物の純増加額	86,263	5,932	813,801
現金及び現金同等物の期首残高	114,346	108,414	1,078,736
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 200,609	¥ 114,346	\$ 1,892,537

## 株式情報

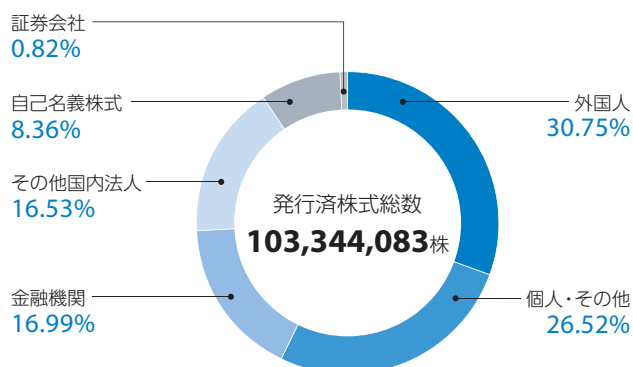
2018年3月31日現在

### 株価

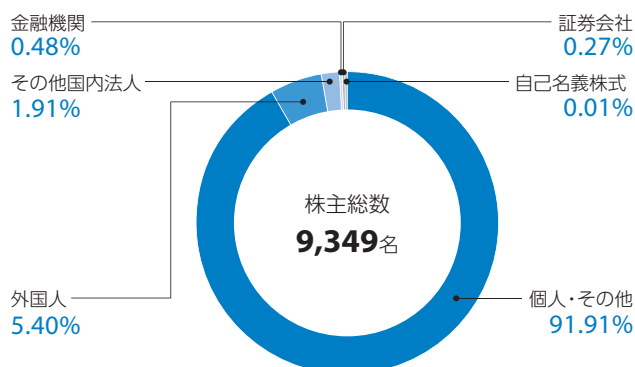
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
期末株価(円)	3,500	3,995	3,665	3,825	3,650	<b>4,395</b>
期中高値(円)	3,500	4,075	4,155	5,000	4,020	<b>4,845</b>
期中安値(円)	2,290	2,902	2,766	3,450	2,871	<b>3,435</b>
期末発行済株式総数(千株)	93,949	93,949	93,949	103,344	103,344	<b>103,344</b>
期末時価総額(百万円)	328,822	375,326	344,323	395,290	377,205	<b>454,197</b>

### 株式の分布状況

#### 所有者別株式構成状況



#### 所有者別株主構成状況



### 大株主の状況

株主名	所有株式数	発行済株式(自己株式を除く)の総数に対する所有株式数の割合
	千株	%
塩野義製薬株式会社	<b>3,636</b>	<b>3.84</b>
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	<b>3,302</b>	<b>3.48</b>
別所弘子	<b>3,099</b>	<b>3.27</b>
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	<b>2,956</b>	<b>3.12</b>
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (三井住友信託銀行再信託分・塩野義製薬株式会社退職給付信託口)	<b>2,920</b>	<b>3.08</b>
Northern Trust Co. (AVFC) Re Silchester International Investors International Value Equity Trust(常任代理人 香港上海銀行 東京支店 カストディ業務部)	<b>2,576</b>	<b>2.72</b>
スズケングループ従業員持株会	<b>2,474</b>	<b>2.61</b>
伊澤久代	<b>2,400</b>	<b>2.53</b>
エーザイ株式会社	<b>2,081</b>	<b>2.19</b>
別所芳樹	<b>1,867</b>	<b>1.97</b>

注記:

- 上記のほか、当社が所有している株式8,648,337株があります。
- 単元株式数：100株

## 会社概要

2018年3月31日現在

## 会社情報

社名	株式会社スズケン 〒461-8701 愛知県名古屋市東区東片端町8番地 TEL 052-961-2331 FAX 052-961-4071
創立	1932年11月
資本金	13,547百万円
従業員数	15,816人(連結)
定時株主総会	6月名古屋にて開催
独立監査人	デロイトトウシュートーマツ LLC Deloitte Touche Tohmatsu LLC (the Japanese member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited)
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第1部 名古屋証券取引所 市場第1部 札幌証券取引所

## ホームページのご案内

IR情報は、ホームページにも掲載しています。  
詳しくはホームページをご覧ください。



<https://www.suzuken.co.jp/ir>

## スマートフォンからもIR情報へアクセス



QRコード(二次元コード)の読み取り  
に対応したスマートフォンをお持ちの  
方は、左の画像を読み込むと簡単に  
アクセスできます。

## 関係会社一覧

	資本金	議決権の 所有割合※1	主な事業内容	
連結子会社	百万円	%		
株式会社サンキ	1,081	100.0	医薬品卸売事業	中国地域において医薬品等を販売
株式会社アスティス	946	100.0	医薬品卸売事業	四国地域において医薬品等を販売
株式会社翔葉	880	100.0	医薬品卸売事業	九州地域において医薬品等を販売
株式会社スズケン沖縄薬品	12	100.0	医薬品卸売事業	沖縄県において医薬品等を販売
ナカノ薬品株式会社	94	100.0	医薬品卸売事業	栃木県において医薬品等を販売
株式会社スズケン岩手	97	100.0	医薬品卸売事業	岩手県において医薬品等を販売
株式会社三和化学研究所※2	2,101	100.0	医薬品製造事業	医療用医薬品等を製造
株式会社ファーコス	382	100.0 (100.0)	保険薬局事業	医療用医薬品の調剤等
株式会社エス・ディ・コラボ	51	70.9 (1.3)	メーカー支援サービス	希少疾病薬の流通等
中央運輸株式会社	99	100.0	メーカー支援サービス	製薬企業等の物流受託
サンキ・ウエルビィ株式会社	50	100.0 (100.0)	介護サービス	介護サービスの提供等
株式会社エスケアメイト	50	100.0	介護サービス	介護サービスの提供等
ケンツメディコ株式会社	10	100.0	医療機器製造	医療機器を製造
株式会社ライフメディコム	10	100.0	その他	医療機関への医療情報誌の発刊等
その他37社	—	—	—	—
持分法適用関連会社	百万円	%		
上薬鈴謙滙中(上海)医薬有限公司※3	84	50.0	医薬品卸売事業	中国 上海市において医薬品等を販売

※1 議決権の所有割合の( )内は、間接所有割合で内数です。

※2 特定子会社に該当しています。

※3 2017年7月に上海鈴謙滙中(上海)医薬有限公司より社名変更しています。



株式会社スズケン

〒461-8701 愛知県名古屋市東区東片端町8番地

<https://www.suzuken.co.jp>