

# One Suzuken Report 2019

スズケングループ統合報告書



CREATING NEW VALUE

プロフィール

- 2 | 事業セグメント
- 3 | 財務ハイライト

価値創造の考え方

- 5 | 会長メッセージ
- 7 | 「健康創造」の軌跡
- 9 | 価値創造モデル
- 17 | 重要なESGのマネジメント

中期成長戦略の実践

- 19 | 社長メッセージ
- 23 | 事業別の概況
  - 23 | 医薬品卸売事業
  - 29 | 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 | グローバル事業

ガバナンス

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

財務セクション／企業情報

- 55 | 11年間の要約財務ハイライト
- 57 | 連結貸借対照表
- 59 | 連結損益計算書
- 60 | 連結包括利益計算書
- 61 | 連結株主資本等変動計算書
- 62 | 連結キャッシュ・フロー計算書
- 63 | 株式情報
- 64 | 会社概要

編集方針

「One Suzuken Report 2019」

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「医療と健康になくてはならない存在」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有価証券報告書に基づいています。

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

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、「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。

スズケングループ経営理念

ミッション

存在意義・使命

「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

ビジョン

将来の理想像

「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

バリュー

行動基準

SMILE

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

スズケングループメッセージ



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。

## 事業セグメント

### 医薬品卸売事業

- 医薬品卸売事業
- グローバル事業

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。



### 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。



### 医療関連サービス等事業

- メーカー支援サービス事業
- 介護事業
- 医療機器・材料製造事業

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、介護、心電計や血圧計等の医療機器製造などの事業を展開しています。



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
- P17「重要なESGのマネジメント」もご覧ください

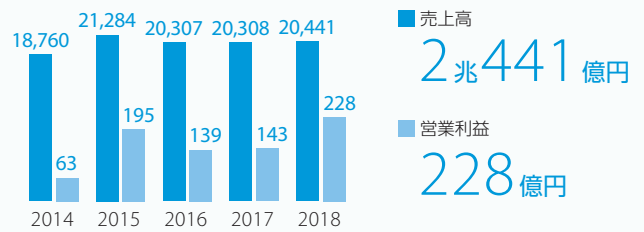
セグメント情報

事業別売上高構成比

2018  
連結売上高  
2兆1,323億円

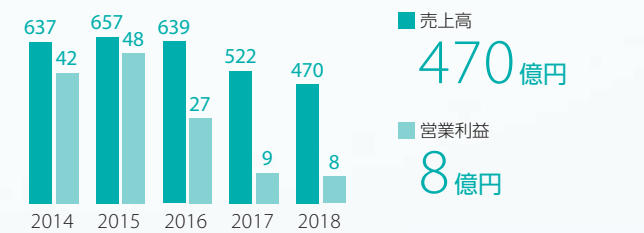
医薬品卸売事業

90.9%



医薬品製造事業

2.1%



保険薬局事業

4.2%



医療関連サービス等事業

2.8%

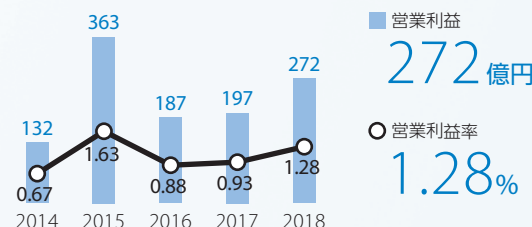


## 連結財務情報

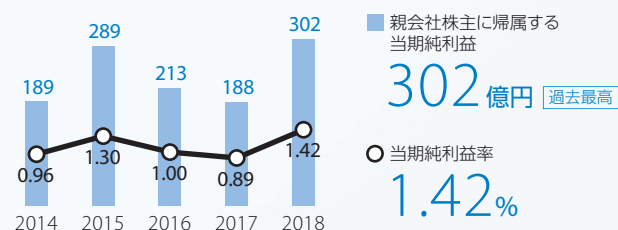
### 売上高



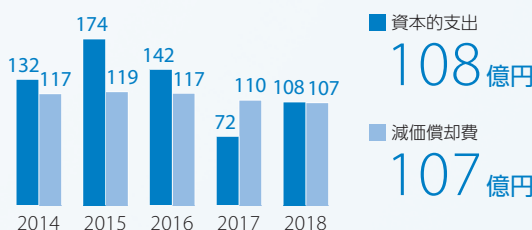
### 営業利益、営業利益率



### 親会社株主に帰属する当期純利益、当期純利益率



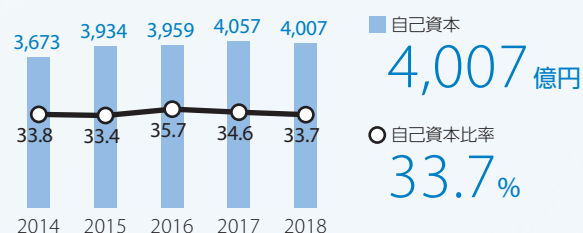
### 資本的支出、減価償却費



### 自己資本利益率(ROE)



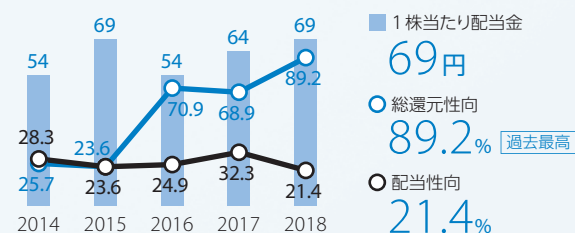
### 自己資本、自己資本比率



### 1株当たり当期純利益(EPS)



### 1株当たり配当金、配当性向、総還元性向



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。2015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、配当性向を算定しています。

# Ideas on Value Creation

価値創造の考え方

株式会社スズケン  
代表取締役会長

別所 芳樹



## 会長メッセージ

## 「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

スズケングループの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。85年を超える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。

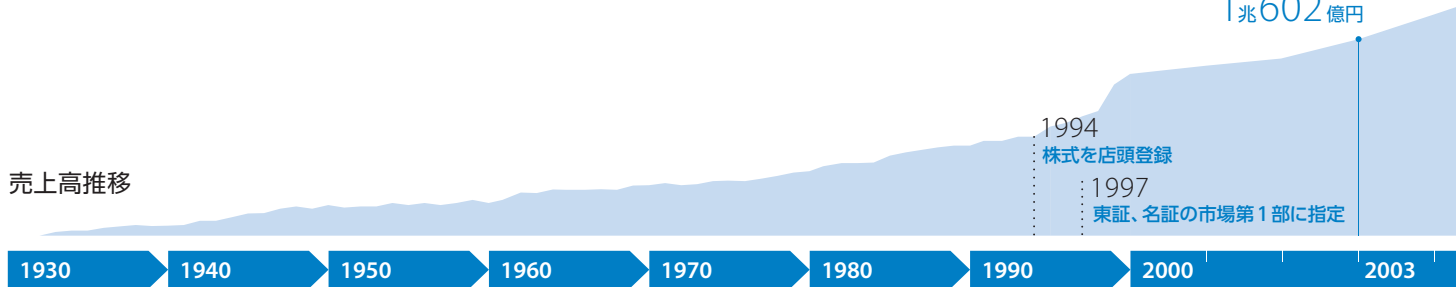
今、スズケングループを取り巻く環境は大きく変化しています。日本は世界でも類を見ない超高齢社会に突入しています。また、アジアでも人口動態の変化や中間所得層の増加に伴いさまざまなヘルスケアニーズが高まっています。私たちは、環境が大きく変わろうとする今こそが絶好の機会であると考え、グループ各社が持つ機能の高度化や融合、さらには外部のさまざまな企業との協業を進めています。

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 謙三

# 社会が必要とする価値を創造し 成長を続けるスズケングループ

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。

1998

## M&A 戦略を積極化

北海道の医薬品卸「株式会社秋山愛生館」との合併を発表。M&Aによる事業拡大が本格化。

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、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。



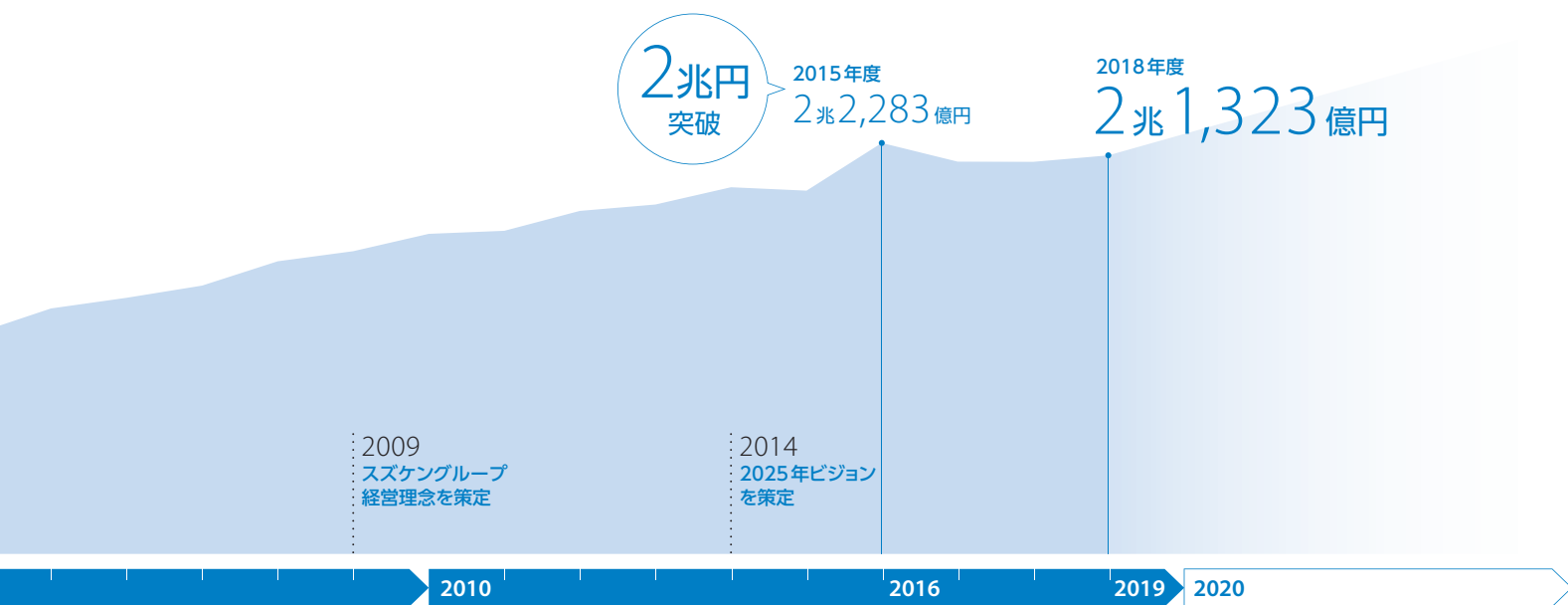
1975

## 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**

地域に密着した全国卸として医療機関・保険薬局への医療用医薬品等の安定供給を実現。

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**

希少疾病薬の医薬品卸としての流通やメーカー物流など、希少疾病領域の多様な課題やニーズに対応するコーディネート事業に参入。

スズケングループの事業

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「合弁会社上海鈴謙滬中医薬有限公司(現:上薬鈴謙滬中(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「株式会社ボクサンナイス」と資本業務提携。



医薬品製造事業

保険薬局事業

2008

**医薬分業の進展に伴い、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、「株式会社ファークロス」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。



# 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

### 社会保障費の増大

国民医療費、薬剤費の抑制  
医薬品廃棄ロスの抑制  
後発医薬品の使用促進

### スペシャリ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増加  
厳格な温度管理、在庫管理、セキュリティ管理

### 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

### デジタル化社会の進展

AI、IoTの活用  
遠隔診療・遠隔服薬指導の進展  
医療・介護・健康分野のデジタル基盤構築

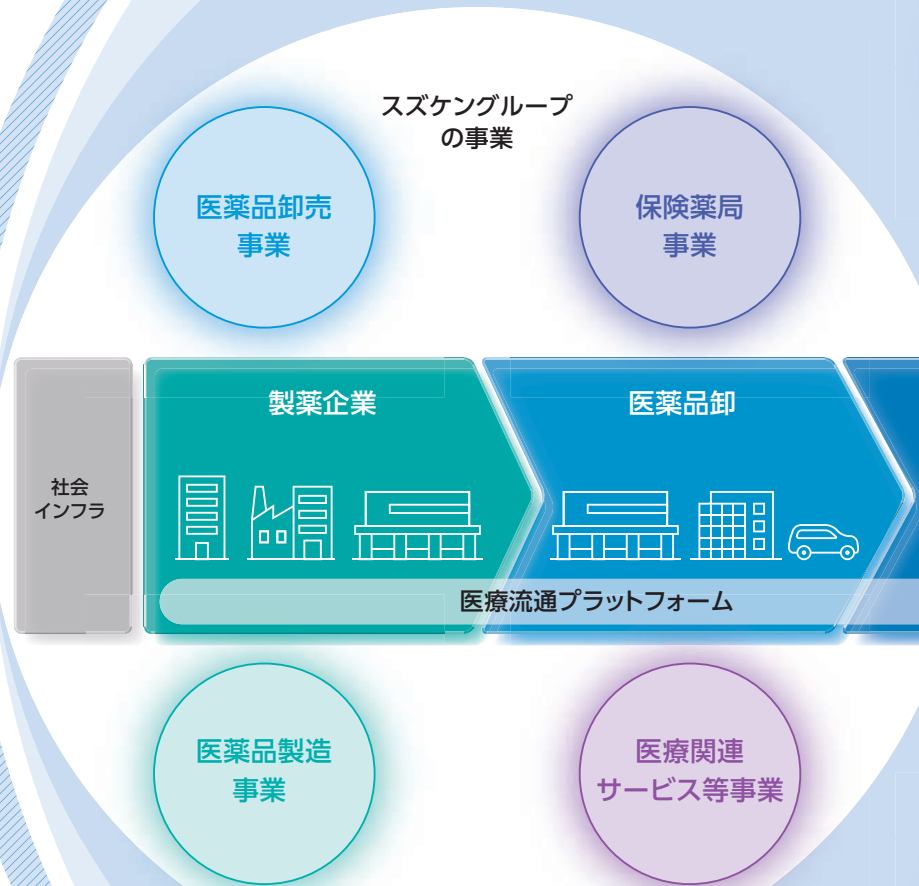
### 有事の発生

地震や水害などの自然災害  
パンデミック

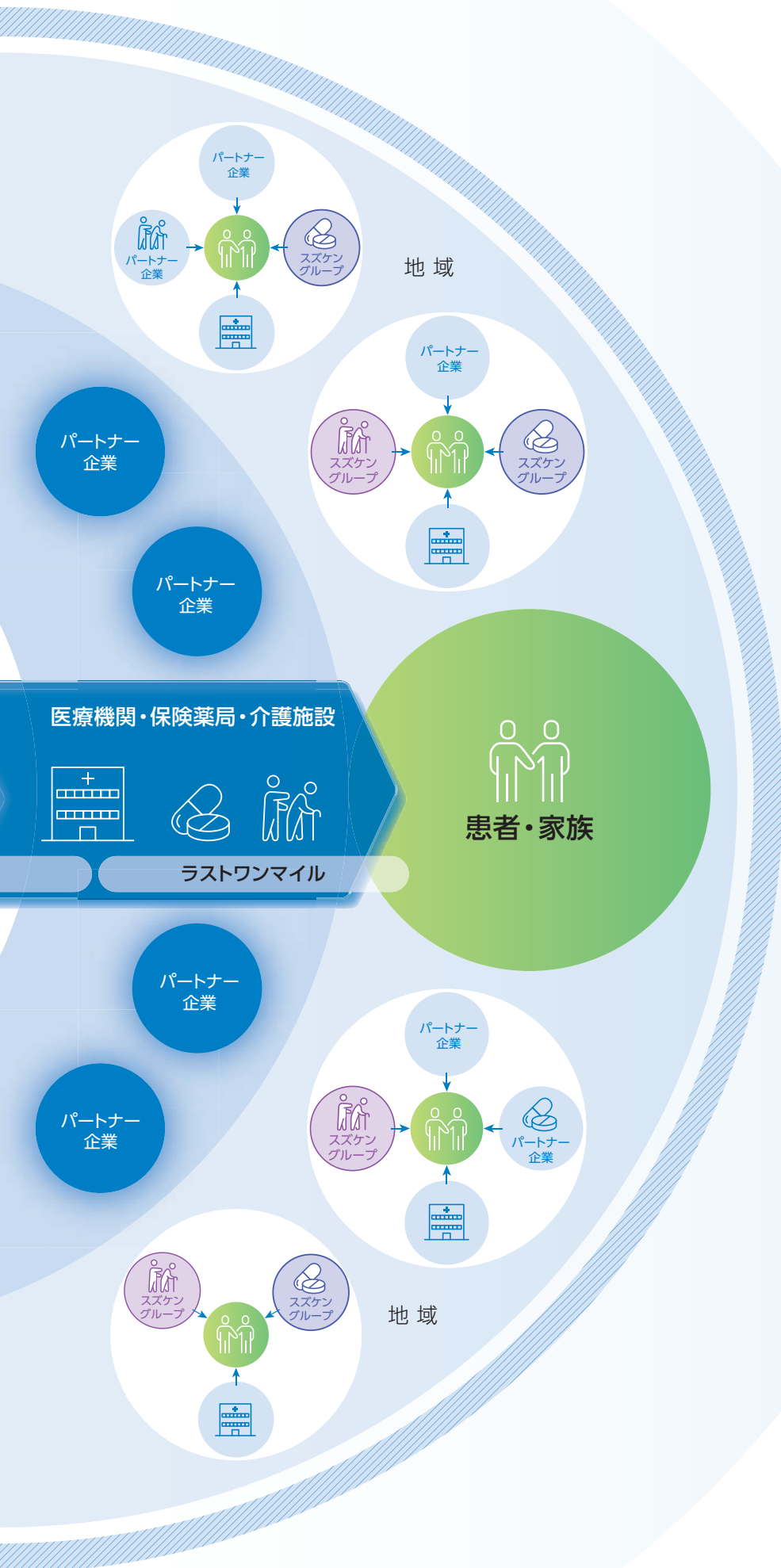
### 偽造医薬品の流通

偽造品の混入  
不正な取引

## スズケングループの事業・パートナー企業の機能



価値創造を支える  
ESG マネジメント



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

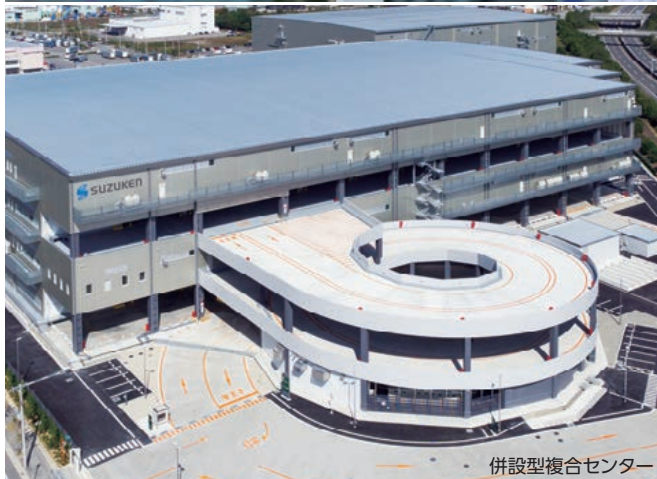
医薬品の製造・流過程ではメーカー物流の共同化、廃棄ロスの削減、使用時には高齢者の飲み残し削減対策など、無駄の排除に取り組み、社会的コストの低減に貢献します。

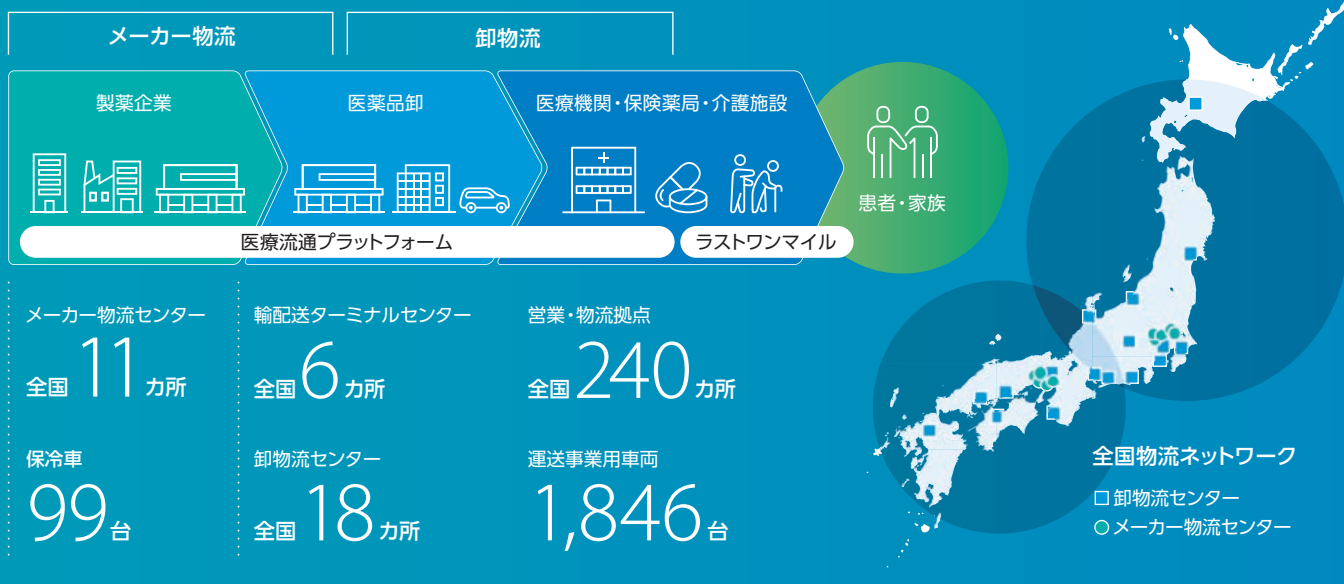
地域の医療・  
介護課題の解決

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。

## スズケングループが挑む、 新たなスペシャリティ医薬品流通

スズケングループでは、希少疾病薬をはじめ、バイオ医薬品、高額医薬品、再生医療等製品群の医薬品で、かつ、厳格な温度管理・在庫管理・セキュリティ管理が必要な製品を「スペシャリティ医薬品」と定義しています。今後、スペシャリティ医薬品市場の拡大が見込まれる中、当社グループでは、スペシャリティ医薬品においても、安心・安全、かつ安定的な流通を社会的使命とし、オープンイノベーションの発想による協業、IoTやRFIDを活用したデジタル化への対応により、社会的コストの低減にも貢献する流通モデルを構築しています。





## 製薬企業から選ばれる 医療流通プラットフォーム

スズケングループは、2005年から医薬品卸としては初めて、「メーカー物流」の受託を開始しました。メーカー物流を担うことにより、卸物流と合わせて、メーカーから医療機関までの「医療流通プラットフォーム」を構築。製薬企業の課題を解決するアウトソーシングニーズに応えることはもちろん、従来、製薬企業ごとに行われていた物流を集約することで、製薬企業のサプライチェーンにおける配送の効率化や流通在庫の適正化を図り、社会的コストの低減にも貢献してきました。

その後、治験薬の流通受託も開始し、卸配送網の整備を進め、2019年6月末時点でメーカー物流（治験薬物流を含む）では50社から受託しています。

2012年には、希少疾病領域の総合支援事業を始めました。製品特性に応じた治験薬や希少疾病薬の流通受託の実績が製薬企業から評価され、メーカー支援サービス事業は2018年度には340億円を超える規模に拡大しています。

### 医療流通プラットフォームの強化

医療流通プラットフォームを強化するためには全国一律で質の高いサービスを提供することが不可欠です。

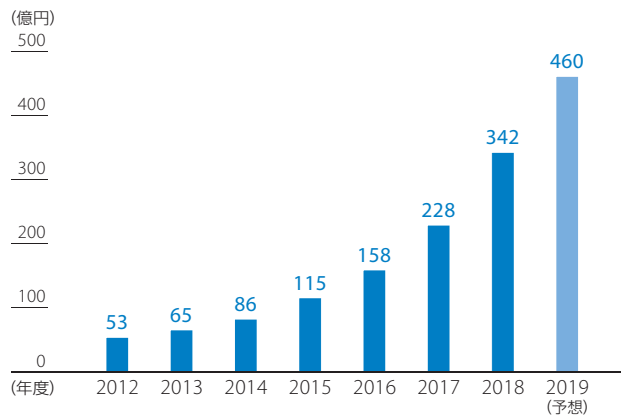
当社グループは、全国に11のメーカー物流センターと6つの輸配送ターミナルセンターを有しています。このうち9つの物流センターでは、2008年から、GMP※1に準拠した「ISO9001」の認証を取得し、その後「2015年版」を取得したことで、グローバル

基準となるPIC/S GDP※2に準拠した品質管理を実現しています。また、新たな運用基準となる「医薬品の適正流通（GDP）ガイドライン」にも対応するなど、品質管理の向上に努めています。

また、スズケングループである株式会社中央運輸と株式会社P・J・Dネットワークが全国輸配送ネットワークを構築しています。

さらに、2018年10月には、温度の逸脱を防ぐオートシェルター機能を持つ「岩槻メディカルターミナル」が稼働し、GDP対応を可能としたメディカルターミナルから卸センターへ直行する「ダイレクトワール」という保冷配送も行っており、その提供エリアの拡大を進めています。

### メーカー支援サービス事業の売上高推移



※1 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

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



卸物流では、全国18カ所の卸物流センターと240カ所の拠点があり、すべての都道府県において、高い流通品質を確保できる全国物流ネットワークを構築しています。

また、メーカー物流・卸物流・輸配送ターミナルの機能を持つ併設型複合センターや免震構造の物流センターを構築。すべての卸物流センターに自家発電設備を設置するなど、災害時でも安定的な医薬品流通が可能となるようBCP対策を進めてきました。

このように、医療流通プラットフォームを強化することで、製薬企業に質の高いサービスを提供するとともに、安心・安全に医薬品を届ける社会インフラとして、価値を提供してきました。

#### 協業による新たな取り組み

医療流通プラットフォームの強化を進める中、日本への進出を目指す海外製薬企業のニーズに対応するため、EPSグループである株式会社EPファーマラインと協業し、メーカー物流業務から医療機関への販売、さらに使用成績調査の支援を含めた、希少疾病薬の「ワンストップ受託モデル」を構築しました。2019年6月にAlnylam Japan 株式会社の世界初となるRNAi治療薬「オンパットロ」の一社流通を受託するなど、日本に新規参入する製薬企業からの受託を開始しています。また、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することで、夜間・休日を含む24時間365日対応が可能な血友病治療薬の緊急物流スキームも構築しました。

このように、近年では医療流通プラットフォームに、パートナー企業の機能を融合することで、新たな価値の創出に積極的に

取り組んでいます。

#### 培ってきた経験とノウハウ、人材

スペシャリティ医薬品は、厳格な温度・在庫・セキュリティの管理が求められます。当社グループには、卸物流の機能に加え、業界に先駆けてメーカー支援サービス事業を開始したことによる豊富な経験があります。また、品質の維持・向上のため、すべての担当者が同じ手順で製品を扱えるように、教育にも力を入れており、製薬企業が求めるオペレーションを確実に実行しています。

物流機能に加え、過去から培ってきたノウハウ、経験豊富な人材こそが、当社グループの強みであると考えています。

#### 再生医療等製品の

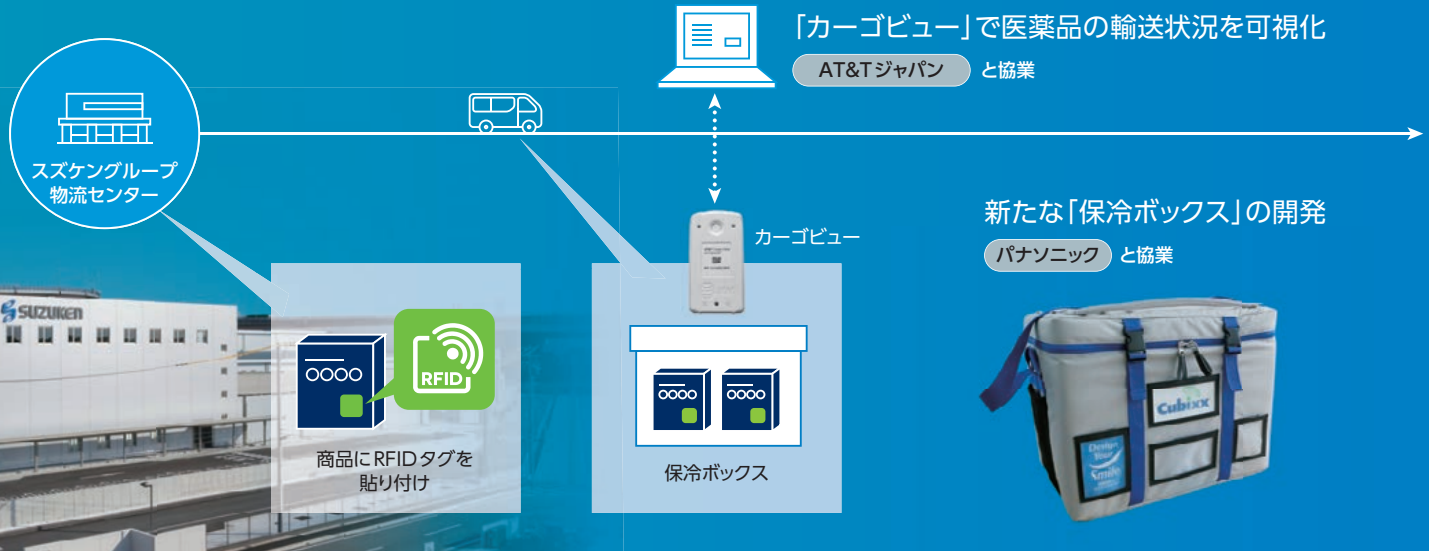
#### グローバル流通プラットフォームの構築

近年、再生医療の研究が加速し、市場規模は拡大すると予測されています。より厳格な温度管理が求められる再生医療等製品の流通においても、当社グループでは、安心・安全にお届けするための取り組みを進めています。

製品輸送や物流センター内での保管を行うために、東西の拠点となる物流センターに超低温管理が可能な「ディープフリーザー」や移動用液体窒素タンクの「ドライシッパー」などを整備し、全国規模での流通インフラを整備しています。

当社グループは、2016年10月から再生医療等製品の治験製品物流を開始しており、2019年3月末時点で6法人7案件を

## キュービックスシステム



受託しています。これらの受託により、ノウハウやエビデンスを蓄積し、上市前から製薬企業との間で流通スキームを構築することで、上市後の受託へとつなげています。

再生医療等製品は日本で採取された組織や細胞を海外に輸送したり、海外で加工・培養されたものを日本に輸送したりするため、グローバル流通への対応が求められます。そこで、米国医薬品卸のアメリソス・バーゲン社のグループ会社であるワールド・クワリアー社と協業し、同社が持つグローバルなコールドチェーンと当社グループが持つ日本国内におけるコールドチェーンを融合させ、再生医療等製品のグローバル流通プラットフォームを構築しています。再生医療分野におけるロジスティクスにおいて、共同提案を行い、国内外での一連の流通受託を目指しています。

2018年12月にはイシンファーマ株式会社が開発中の再生医療等製品、2019年5月にはノバルティスファーマ株式会社の日本初となるCAR-T細胞療法「キムリア」の一社流通を受託しています。

### スペシャリティ医薬品流通ナンバーワンの実績

当社グループは、このようにスペシャリティ医薬品流通において、製薬企業のニーズに業界に先駆けて対応してきました。2019年6月末時点で、希少疾病薬の総合支援においては、17社30品目の受託をしており、市場の65%以上のシェアを確保。スペシャリティ医薬品流通において、ナンバーワンとなっています。

今後も、スペシャリティ医薬品流通のパートナーとして製薬企業から選んでいただけるよう、医療流通プラットフォームの

強化や協業によるさまざまな取り組みを実践していきます。

### 医療機関・保険薬局から選ばれる 新たなスペシャリティ医薬品流通モデル

社会保障費の増大に伴い、一層の医療費抑制が求められる中で、医療機関では、厳格な管理が必要なスペシャリティ医薬品の在庫管理業務の軽減や高額医薬品の廃棄ロスの削減が求められています。

当社グループでは、卸物流から医療機関・保険薬局を含めたスペシャリティ医薬品の新たな流通モデルとして、「キュービックスシステム」を開発し、2017年から導入を開始しました。サービスの提供にあたっては、遠隔によるサポート体制や全国の物流センターにおける運用体制の構築、また、お得意さまニーズに合わせたシステムの改修などを着実に進めてきました。現在、地域中核病院を中心に100以上の施設で採用されており、全国展開を推進しています。

キュービックスシステムを展開することで、医療機関・保険薬局の課題である在庫管理業務の軽減や不働在庫の低減に貢献し、社会的コストの低減を図るとともに、スペシャリティ医薬品の安心・安全な流通を実現しています。

### デジタル化による医薬品のトレーサビリティを実現

キュービックスシステムは、さまざまな企業と協業することで、IoTやRFIDのデジタル技術を活用し、輸送から在庫管理までのスペシャリティ医薬品のトータル・トレーサビリティを実現する

### 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



新たな薬剤管理システムです。このシステムを導入することで、スペシャリティ医薬品の状況をリアルタイムにモニタリングすることができ、これまで困難だった再販売の可否の判断や在庫調整を適切に行うことが可能になります。

米国でキュービックスを展開している医薬品卸のアメリソースバーゲン社との協業によって、RFIDタグの付いた医薬品の輸送中の管理状況や、医療機関などに設置された薬剤管理用冷蔵庫での入出庫情報などをリアルタイムに収集することができます。

厳格な温度管理と在庫のモニタリングを可能とする薬剤管理用冷蔵庫については、理科学機器や分析計測機器などのメーカーであるヤマト科学株式会社と共同開発しており、製造のほか保守・配送などの運用についても協業しています。

輸送中の情報については、世界的な通信会社であるAT&T社が提供する輸送貨物の温度や衝撃、位置情報を可視化するデバイスである「カーゴビュー」やインターネットで輸送状況を追跡できるシステムを活用し、リアルタイムに情報を収集しています。

さらに、この輸送中の情報収集の精度向上や移動中の温度管理の品質を向上するために、2019年5月に新素材を採用した新たなスペシャリティ医薬品専用保冷ボックスを、パナソニック株式会社と共同開発しました。特に通信精度を向上させることで、輸送時の品質担保をより確実なものとしています。

#### 24時間365日体制での監視

運用においては、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スズケンオペレーションチームが、24時間365日、医薬品の発注・配送・在庫管理を行っています。また、薬剤管理用冷蔵庫の温度異常や通信障害など、キュービックスシステムの監視も行っています。

さらに、セキュリティ事業などを展開するセコム株式会社との協業により、セコムのセキュリティシステムを用いた停電時駆けつけ・通報サービスも24時間365日に対応するとともに、蓄電池によるバックアップサービスも提供しています。

#### 新たなビジネスモデルの確立

導入した医療機関からは、「これまで以上に厳格に品質管理ができるようになった」「不動・廃棄リスクの高い製品を安心して在庫ができるようになった」との声をいただいています。

また、キュービックスシステムは輸送の状況やシステムが導入されているすべての医療機関の在庫状況をリアルタイムに把握し、品質が担保されていることから、不動となっている医薬品を、必要としている別の医療機関に届けることが可能となります。そのため、スペシャリティ医薬品の流通品質の向上に貢献することはもちろん、医薬品の廃棄ロスを抑えられるという効果があります。高額なスペシャリティ医薬品の廃棄ロスは深刻な社会課題であり、当社グループは、キュービックスシステムの導入を進めることで、社会的コストの低減に貢献していきたいと考えています。

キュービックスシステムを核とした医薬品トレーサビリティシステムのビジネスモデルを確立するために、ビジネスモデル





患者・家族

特許の取得も進めています。①輸送・保管時の温度情報を自動的に蓄積し、再販売の可否判断を行うシステム、②地域・グループ間において必要な医薬品の在庫調整、移動判断を行うシステム、③医薬品保管庫の故障を事前に検知する予兆監視システムなどの特許をすでに取得しており、その他の関連特許についても出願中です。ビジネスモデル特許の取得を通して、サービスの標準化を図るとともに、より社会に貢献できるビジネスモデルの確立を目指しています。

### 地域医療支援の一翼を担うためのラインナップ拡充

キュービックスシステムは現在、病院向けや保険薬局向けを開発し、導入展開を進めていますが、今後、在宅の患者を対象とするモデルや、より厳格な管理が求められる毒薬・向精神薬などの履歴管理を可能とするモデルの開発を進め、ラインナップを拡充する計画です。

在宅向けモデルは、今後の地域医療に大いに貢献できると考えています。すでに米国では、在宅向けモデルが普及しており、患者のアドヒアランスの向上にも活用されていることから、将来的には、地域医療支援の一翼を担えるようにキュービックスシステムを核とした地域包括ケアシステムにおけるプラットフォームを構築していきたいと考えています。

### 医療現場の課題解決、社会的コストの低減への貢献

当社グループは、効果を最大化させるために、キュービックスシステムの市場への早期浸透を目指したサポート体制を強化

するとともに、学会にも積極的に出展し、導入による効果や意義を説明しています。

キュービックスシステムを採用している医療機関・保険薬局からは、キュービックスシステムによって、これまで以上にスペシャリティ医薬品を厳格に管理ができるようになったことや廃棄ロスが削減されたことを評価いただいています。一方で、さまざまなご意見・ご要望もいただいています。こうした要望に応えて、よりお得意さまや社会に役立つシステムへと進化させていきます。

### 社会的使命を果たし、社会に貢献するために新たな価値を創造する

当社グループは、このように、製薬企業や医療機関・保険薬局の課題を解決するとともに、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し、社会的コストの低減にも貢献していきます。

キュービックスシステムのようなデバイスの組み合わせによって、リアルタイムにモノと情報を可視化（デジタル化）することで、医薬品の安定供給をはじめ、さまざまな課題を解決できるものと考えています。

今後も、スペシャリティ医薬品流通だけでなく、後発医薬品流通、地域におけるラストワンマイルなど、地域の医療と介護においても、オープンイノベーションの発想で、協業を推進し、新たな価値を社会に提供していきます。

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

## 基本的な考え方

スズケングループは、「健康創造」という事業領域で、すべての人々の笑顔あふれる豊かな生活に貢献するという経営理念のもと、社会インフラとしての機能を果たすとともに、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、グループの価値も向上すると考えています。

価値創造はバリューチェーンにおける取引先、パートナー企業、お客様さま、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。ステークホルダーとの信頼関係を育みながら、社会課題を解決する大きな価値を生み出し、持続的成長を目指していきます。

## ESGの重要テーマの特定と主な取り組み

企業を取り巻くESGの課題が複雑化する中、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。下表ではグループ全体で取り組むべきESGの重要テーマを一覧にしています。

また、事業ごとにESG課題が異なることから、個別事業ごとに取り組むテーマを明確にしています。それぞれのESGの取り組みは、事業別の概況ページ(P27-28、P32、P36、P40)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
E Environment 環境	環境保全の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● パリ協定の採択</li> <li>● 低炭素社会の実現</li> <li>● 環境省による「長期低炭素ビジョン」の策定</li> </ul>	<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</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</li> <li>● BCP対策の強化</li> </ul>
S 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</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</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>● グループ全体での育成の場の構築</li> </ul>
G Governance ガバナンス	コーポレート・ガバナンス	<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>	<p>➡ 詳細は、P43「ガバナンス」をご覧ください</p>
	コンプライアンス		
	リスクマネジメント		

## ESGの取り組み強化

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テーマに関する取り組みを強化しています。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。

今後は、具体的な取り組み目標を設定し、スズケングループとして一体感をもったESGマネジメントの実施ならびに情報開示を推進していきます。

### 主要なESG指標の推移

	指標	単位	2016	2017	2018	対象会社
E Environment 環境	CO <sub>2</sub> 排出量	t-CO <sub>2</sub>	39,648	34,984	<b>33,131</b>	スズケン(環境省「温室効果ガス算定方法及び排出係数一覧」に基づき算出)
	電気使用量 (前年比)	千kw (%)	48,540 (105.8)	47,741 (98.3)	<b>46,548 (97.5)</b>	スズケン
	ガソリン使用量 (前年比)	kl	4,390 (92.8)	4,194 (95.3)	<b>3,850 (91.7)</b>	スズケン
	省エネ車両への切り替え率	%	86.8	87.3	<b>87.9</b>	スズケン(軽車両・ハイブリッドカーの導入)
	最終処分率(廃棄物管理)	%	86.1	97.8	<b>91.8</b>	三和化学研究所
S Social 社会	連結子会社数	社	58	51	<b>53</b>	連結
	連結従業員数	人	16,456	15,816	<b>15,585</b>	連結
	女性従業員数 (比率)	人 (%)	1,179 (27.0)	1,172 (28.7)	<b>1,132 (28.4)</b>	スズケン
	女性管理職相当数 (比率)	人 (%)	34 (2.3)	36 (2.7)	<b>34 (2.6)</b>	スズケン
	男女の平均勤続年数に対する 女性の平均勤続年数の割合	%	51.9	47.1	<b>54.0</b>	スズケン
	新入社員に占める女性の割合	%	48.8	29.8	<b>36.8</b>	スズケン
	障害者雇用率	%	2.19	2.12	<b>2.30</b>	スズケン(特例子会社含む)
	年次有給休暇取得率	%	43.3	50.0	<b>46.7</b>	スズケン
G Governance ガバナンス	3年以内離職率	%	19.6	8.6	<b>4.4</b>	スズケン(新規学卒就職者)
	取締役の人数 (うち社外取締役の人数)	人	9 (3)	9 (3)	<b>9 (3)</b>	スズケン
	監査役の人数 (うち社外監査役の人数)	人	4 (2)	4 (2)	<b>4 (2)</b>	スズケン
	社外取締役の取締役会への 出席状況	%	100	98	<b>100</b>	スズケン
コンプライアンス研修受講率	%	100	100	<b>100</b>	グループ37社	

注) 各年度または年度末の実績値を掲載しています。障害者雇用率の実績値のみ6月1日時点の数値です。

# Medium-Term Growth Strategy Implementation

中期成長戦略の実践

株式会社スズケン  
代表取締役社長  
宮田 浩美



## 社長メッセージ

# 医療と健康になくてはならない 企業グループとして持続的成長を目指します

## 2018年度の総括

2018年度の医療用医薬品市場は、薬価改定および後発医薬品使用促進の影響があったものの、抗悪性腫瘍剤の市場拡大やスペシャリティ医薬品など新薬の寄与により、前期並みで推移したものと推測しています。

そのような中、スズケングループは中期成長戦略「One Suzuken 2019」(2017～2019年度)の実現に向けて、お得意さまの真のニーズの追求、多様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、低コスト経営の実現による企業価値向上に取り組まれました。

中核事業である医薬品卸売事業において、主にスペシャリティ医薬品の販売増加等により増収となり、営業利益は流通改善ガイドラインを踏まえ個々の医療用医薬品の価値に見合った価格交渉を粘り強く行ったことにより、増益となりました。

その結果、連結売上高は2兆1,323億62百万円(前期比0.4%増)、営業利益は272億28百万円(前期比38.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は302億4百万円(前期比60.5%増)となりました。

株主還元については、新たな方針を策定しました。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年間の平均総還元性向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ています。配当については、この方針に基づき、中間配当27円、期末配当は普通配当32円に新製品2剤新発売記念配当金10円を加え合計42円とし、年間では1株当たり69円

の配当(連結配当性向21.4%)を実施しました。また、自己株式の取得により、総還元性向は89.2%となっています。

## 2019年度の見通し

2019年度の医療用医薬品市場は、抗悪性腫瘍剤やスペシャリティ医薬品など新薬の寄与が見込まれるものの、後発医薬品のさらなる使用促進や消費税引上げに伴う薬価改定等により僅かながら縮小するものと推測されます。

そのような中、連結売上高は2兆1,330億円(前期比0.0%増)、営業利益は246億円(前期比9.7%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は216億円(前期比28.5%減)を見込んでいます。

また、配当については、株主還元方針に基づき、中間配当32円、期末配当32円の年間64円(連結配当性向27.0%)を予定しています。

## 中期成長戦略——4つの「One」

2017年度から推進している中期成長戦略「One Suzuken 2019」は、自らの手で未来を切り拓いていくために強みをつくる3年間と位置付けています。そのためには4つの「One」——すなわち、顧客信頼度最大化に向けた「Number One」、生産性向上に取り組む「One Point Improvement」、新たなビジネスモデルの構築に挑戦する「Only One」、そして、グループ経営基盤の強化を図る「One Group」の実践が不可欠です。

従来も顧客満足度向上や低コスト化をはじめ、同じようなテーマに取り組んでこなかったわけではありませんが、今私たちを取り巻く環境は激しく変化しており、そのスピードも増えています。従来の延長で発想していたのでは、未来に向けた道の切り

## 社長メッセージ

拓き方に限界があるため、これらを新しい発想——“変革”と“オープンイノベーション”によって推進していきます。

### 中期成長戦略の進捗

今後、医療用医薬品市場の成長が見込めない中、売上高の90%を占める医薬品卸売事業の従来の収益モデルが通じなくなると考えています。そのため、グループが一体となって、お得意さまニーズに応える活動に努めるだけでなく、生産性を高め、新たなビジネスモデルの構築にも挑戦する必要があります。

「顧客信頼度最大化(Number One)」については、お得意さまのお役に立ち、信頼を得て、選んでいただくための「スマイル活動<sup>\*</sup>」が、当社グループの評価向上につながっています。これは、「スマイル活動」に関わる社員全員の成果であり、今後はお得意さま起点による新たなサービスを創出していきます。

「生産性向上(One Point Improvement)」については、販管費率の改善を徹底したことで、2018年度は2016年度比0.29%減となりました。業務・コスト構造改革をさらに進め、無駄な業務の廃止はもちろん、拠点・支店機能の変革、管理部門の機能集約、人材の最適配置などに注力していきます。

「新たなビジネスモデルの構築(Only One)」については、

今後の当社グループの成長の鍵を握っています。その実現のためには、「取引(マージンビジネス)」から「取組(フィーフォーサービス)」への収益モデルの変革を成し遂げる必要があります。すでにオープンイノベーションの発想で他社との協業によるプロジェクトが複数動いており、今までになかった新しい価値の提供も始まりました。協業の良いところは、お互いの強みを生かしてシナジーを発揮し、価値創造のスピードアップと提供価値の質を上げられることです。今後、これらのプロジェクトがどのように実を結ぶか楽しみです。

「経営基盤の強化(One Group)」については、グループ人材を最大限に活用し、人材交流をはじめ、各事業セグメントが保有するさまざまな機能の連携・融合を進めて強化を図りました。

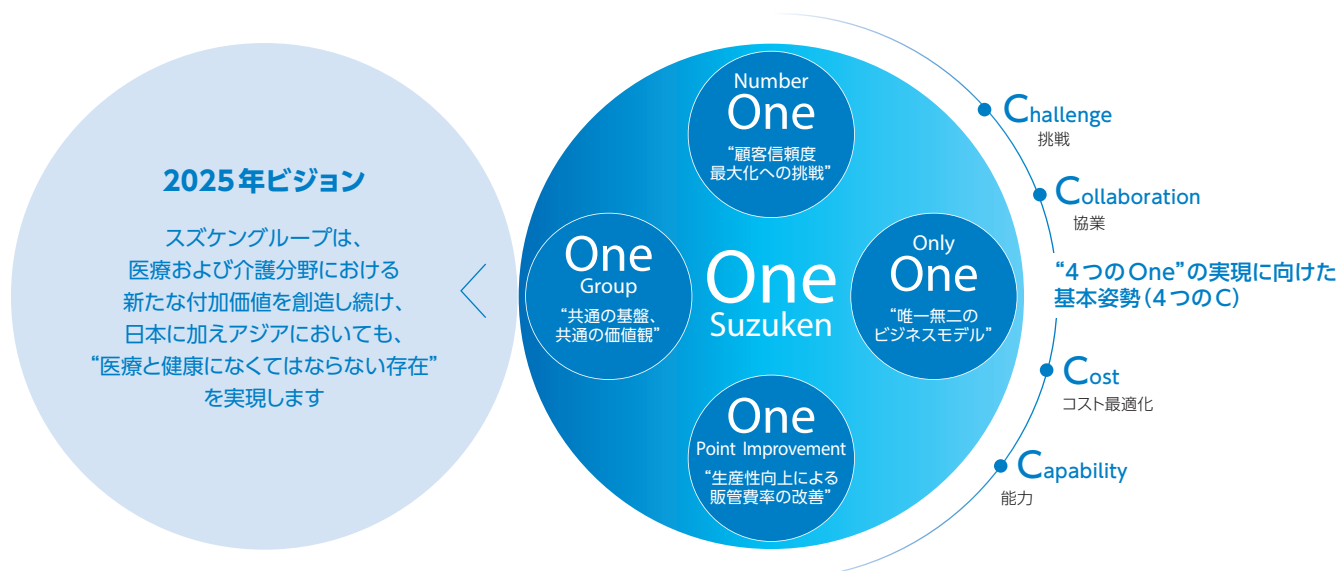
このように、この2年間で振り返りますと、課題はあるものの、それぞれのテーマにおいて着実に前進しており、手応えを感じています。

<sup>\*</sup>スマイル活動:独自のアンケート調査によって、お得意さまである医療機関、保険薬局の要望やニーズに応える活動

### 2025年ビジョンに向けて

当社グループには1万5千人を超える従業員がいます。2018

### 中期成長戦略「One Suzuken 2019」



年度は、全グループ会社から自身や会社の将来像をテーマとした「夢を創造するレポート」を募集しました。一人一人の熱い思いに触れ、意欲ある社員が最も能力を発揮できる場を一つでも多く作っていききたいという気持ちを一層強くしました。

どんな改革も成すのは人です。全員が志を一つにし、知恵を出して臨めば、大きな成果が期待できます。

2019年度は「One Suzuken 2019」の最終年度であり、次期中期成長戦略の策定も行います。課題を持ち越すことなくやり遂げなければ次のステージに行くことはできず、「医療と健康になくってはならない存在になる」という2025年ビジョンも実現できません。その覚悟を持って取り組んでいきます。

## ステークホルダーの皆さまへ

スズケンが経営理念の一つに「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」を掲げています。「健康創造」という事業領域で新たな価値創造に挑むだけでなく、地球環境への負荷低減、経営の土台となるガバナンスの強化にも継続して取り組んでいます。こうした取り組みによって、当社グループは社会の持続可能性と自らの持続的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

## 主な成果

2018年5月	EPSホールディングス(株)との資本業務提携締結 日本新規参入 アミカス・セラピューティクス(株) 「ガラフォルトカプセル123mg」の社流通を受託
2018年7月	KMバイオリジクス(株)の血友病治療薬 「バイクロット配合静注用」緊急物流スキームを開始 東邦ホールディングス(株)との「顧客支援システム等の 共同利用に関する基本合意書」締結
2018年9月	日本新規参入 レコルダティ・レア・ディシーズ・ジャパン(株) 「カーバグル分散錠200mg」の社流通を受託 ワールド・クウリアー社との再生医療等製品分野における ロジスティクスでの協業 2型糖尿病治療剤「メトアナ配合錠」の製造販売承認取得 慢性便秘症の適応を追加したラクソコース製剤 「ラグノスNF 経口ゼリー分包12g」の製造販売承認取得
2018年10月	メーカー物流の共同輸配送拠点 「岩槻メディカルターミナル」を稼働

2018年10月	EPSホールディングス(株)との合併会社 「(株)ESリンク」設立
2018年12月	イシンファーマ(株)の再生医療等製品(開発番号:ISN001) の日本国内における社流通を受託
2019年2月	東邦ホールディングス(株)との協業
2019年4月	東邦ホールディングス(株)との後発医薬品の合併会社 「(株)TSファーマ」設立 キュービックスシステムに関する特許取得 セコム(株)との協業
2019年5月	パナソニック(株)との協業 ヤマト科学(株)との協業 ノバルティスファーマ(株)の日本初となるCAR-T細胞療法 「キムリア」の日本国内における社流通を受託
2019年6月	日本新規参入 Alnylam Japan(株)のRNAi治療薬 「オンパットロ」の社流通を受託

事業別の概況



# 医薬品卸売事業

## 取り巻く環境

### 社会保障費の増大と医療費抑制

少子高齢化に伴い、年金や医療、介護などの社会保障費は急激に増加しており、現在では国・地方の財政の大きな部分を占めています。このため、国民医療費の削減に向けた政策として、薬価改定による薬剤費の抑制や後発医薬品の使用促進などの取り組みが進められています。これにより、今後、医療用医薬品市場は、今までのような右肩上がりの成長が見込めないことが予測されています。

国民医療費と薬剤費比率

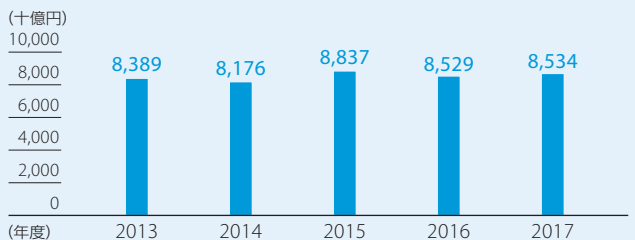


出所：厚生労働省「中央社会保険医療協議会 薬価専門部会資料2018年10月31日」

### 安心・安全、かつ安定的な医薬品流通

自然災害など有事の際の医薬品流通や偽造薬の流通防止など、社会インフラとして、安心・安全かつ安定的に医薬品を流通することは、医薬品卸の社会的使命です。また、医薬品流通には効率化や高品質化も求められています。

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)

### 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)の策定

医療用医薬品の流通改善については、一次売差マイナスの解消、未妥結・仮納入の改善、単品単価取引の推進といった課題の改善に向け、取り組みが行われてきました。これまで、製薬企業、医薬品卸、医療機関・保険薬局の流通当事者間の取り組みとして進められてきた流通改善を、国が主導し、加速させるため、2018年4月より、「流通改善ガイドライン」の運用を開始し、遵守を求めるものとしています。

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」



## 2018年度実績

2018年度の医療用医薬品市場は、薬価改定および後発医薬品使用促進の影響があったものの、抗悪性腫瘍剤の市場拡大やスペシャリティ医薬品など新薬の寄与により、前期並みで推移したものと推測しています。

そのような中、売上高は、主にスペシャリティ医薬品の販売増加等により増収となりました。営業利益は、販売費及び一般管理費の抑制に加え、厚生労働省により策定された「流通改善ガイドライン」を踏まえ、個々の医療用医薬品の価値に見合った価格交渉を粘り強く行っ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2兆441億1百万円(前期比0.7%増)、営業利益は228億57百万円(前期比58.8%増)となりました。

## 主な取り組み

### 低コスト経営の実現に向けて

さまざまな環境変化に対応できる利益体質に変容し、成長しつづける企業となるために、「ムダの廃除」による業務・コスト構造改革を実践しています。

業務・コスト構造改革については、配送管理システムの導入による配送の効率化や管理体制の整備、調達・購買プロセスの見直し、人事制度の見直しなどを実践してきました。今後も、この活動プロセスの定着を含め、グループ一体での本社機能の集約化・共同化、拠点・支店機能の変革にも取り組んでいきます。

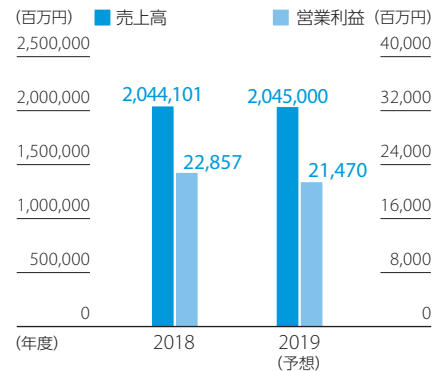
さらに、グループ全体での人材の流動性を高め、柔軟な人材の登用や最適配置を行うことにより、労働力の確保や新たなビジネスモデルに対応できる人材の育成に取り組んでいきます。こうした取り組みを推進することで、グループ基盤を強化するとともに、生産性向上を目指しています。

### 顧客信頼度最大化への挑戦

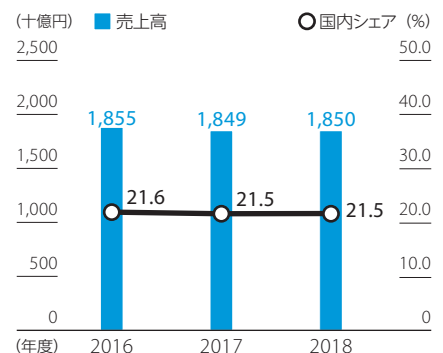
顧客信頼度ナンバーワン戦略は、スズケングループにとって最優先の取り組みです。「お得意さまに学ぶ」という創業のこころを引き継ぎ、「スマイル活動<sup>※1</sup>」としてグループ全社をあげて実践しています。

さらに、このスマイル活動を進化させて、お得意さまとの信頼関係を築きながら、真のニーズにまで深く踏み込み、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、顧客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。

### 2018年度の実績と2019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



※1 スマイル活動：独自のアンケート調査によって、お得意さまである医療機関、保険薬局の要望やニーズに応える活動

## 事業別の概況 医薬品卸売事業

### 「取引」から「取組」への収益モデルの変革

医療用医薬品市場の成長が見込めない中、製薬企業や医療機関の経営環境にも変化が起きています。これを機会として、MS※2の活動や役割、機能を変化させ、従来の売上基準である「取引(マージンビジネス)」による収益モデルから、機能評価である「取組(フィーフォーサービス)」による収益モデルへの変革に取り組んでいます。

2018年10月1日に、EPSホールディングス株式会社と設立した「株式会社ESリンク」は、MSを活用したリモート・ディテールサービス「ESナビゲーション」とPMS※3支援を中心に展開を図っています。両社グループの持つ機能を融合することで、製薬企業のマーケティング部門をはじめ、流通部門や開発部門のニーズに応え、効果・効率化に向けた総合提案ができる企業を目指しています。

また、東邦ホールディングス株式会社との協業による医薬品在庫管理システム「PS+マネジメント」や自動音声認識・電子薬歴システム「PS+Voice」、ヤマト科学株式会社との協業による保険薬局向け資産管理システム「メディフォームPE」を共同開発しました。お得意さまの効率化などの課題に対するソリューション提案を目指すとともに、顧客信頼度の向上にもつなげていきます。

### 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ます。

当社グループでは、卸物流・メーカー物流・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(六甲・西神物流センター)を運用するなど、高品質な物流サービスを提供しています。また、災害時でも医薬品を安定的に供給するためのBCP対策や、株式会社EPファーマラインとの協業による緊急物流スキームの構築にも注力しています。

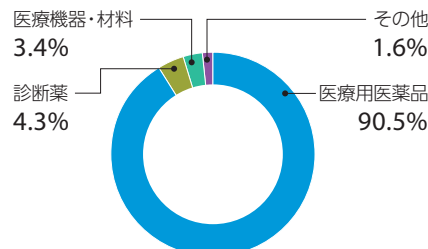
### GDPに準拠した流通品質への対応

日本のPIC/S※4加盟によりGDP※5基準の厳格化が進み、医薬品輸送や保管においてもさらなる品質強化への取り組みが求められています。国内では、2018年12月に、「医薬品の適正流通(GDP)ガイドライン」が発表され、ガイドラインに準拠した流通品質への対応が課題となります。当社グループは、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でも活用する取り組みを進めています。

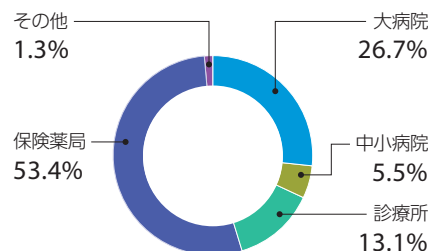
### 製品カテゴリーチェンジへの対応

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。

商品群別売上高構成比(2018年度)



医療用医薬品の販売先別売上高構成比(2018年度)



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

※2 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

※3 PMS(Post Marketing Surveillance): 医薬品や医療機器が厚生労働省の承認がおりて販売された後に行われる、品質、有効性および安全性の確保を図るための調査。市販後調査とよばれる

※4 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

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

### スペシャリティ医薬品の対応

当社グループでは、IoT※6やRFID※7を活用したキュービックスシステムを2017年度より導入し、2018年度から全国展開を進めており、温度管理を行う薬剤管理用冷蔵庫のラインナップも、病院向け、薬局向け、在宅向けと充実を図っています。また、キュービックスシステムは、医薬品のトレーサビリティシステムとしての関連特許も取得しており、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ためのインフラとして、社会的コストの低減にも貢献しています。

### 後発医薬品の対応

後発医薬品の流通においては、卸物流・メーカー物流・輸配送ターミナルの3つの機能を有する併設型複合センターの特性を生かし、従来にはない仕入機能を構築し、高品質かつ効率的な医療流通を実現し、顧客満足度のさらなる向上につなげます。

2019年4月1日に、東邦ホールディングス株式会社と設立した「株式会社TSファーマ」は、後発医薬品の企画・交渉を行うことで、お得意さまの声を反映した患者視点での安全、安価で高品質な後発医薬品の安定供給を目指しています。

後発医薬品の新たな流通モデルの展開と同時に、協業する製薬企業と共に、共同生産体制の整備や共同調達、ならびにメーカー物流を含むサプライチェーンの効率化を図っていきます。

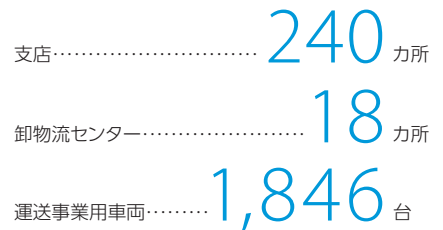
### 地域包括ケアシステムへの対応

地域では、多職種連携が重要な課題となっており、営業担当者が地域の医療・介護に携わる人々を「つなぐ」役割を担うための体制づくりを進めています。

当社グループ独自の地域連携モデルや多職種連携モデルの構築などを進めており、自治体との連携に取り組んでいます。また、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ています。(地域包括ケアシステムP.39参照)

### 医薬品卸売事業における

全国の拠点・車両台数(2019年3月31日現在)



※6 IoT (Internet of Things) : 従来インターネットに接続されていなかったモノ(センサー機器、駆動装置、建物、車、電子機器など)が、ネットワークを通じてサーバーやクラウドサービスに接続され、相互に情報交換をする仕組み

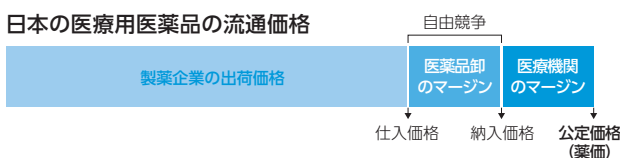
※7 RFID (Radio Frequency Identification) : 記憶された人やモノの個別情報を無線通信によって読み書きする自動認識システム

### 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。

#### 日本の医療用医薬品の流通価格



### 医薬品卸が果たしている役割

日本では医療用医薬品の97%が医薬品卸を経由して、全国の約23万カ所の医療機関・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・流通企業と異なり、下記の5つの機能を有し、公的医療サービスを支える社会的役割を担っています。

機能	内容
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、MRIに近い機能
情報機能	製薬会社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、配分し、届ける機能

## 重要なESGの取り組み

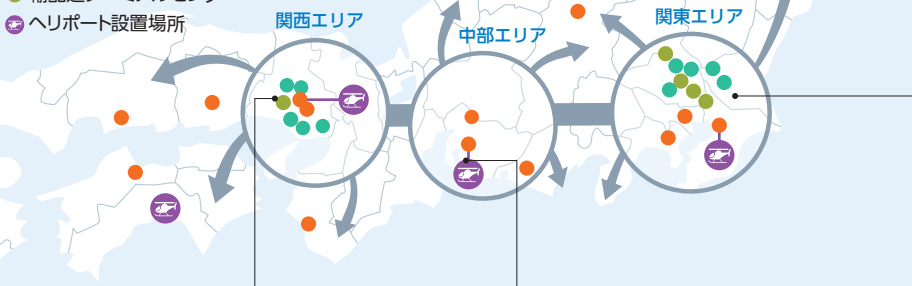
### S BCP対策の強化

#### 全国BCPネットワークを実現

2011年に発生した東日本大震災の教訓を生かし、東名阪を基盤に全国における強靱な物流ネットワークを構築しています。自然災害発生時にはこのネットワークを活用し、行政や製薬企業と連携して、災害拠点病院などの医療機関に医薬品を速やかに届けます。

#### 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



**六甲・西神物流センター**  
兵庫県神戸市。2017年4月稼働。海拔176mで液状化の危険性の低い土地に立地。免震構造を採用し、センター全体を連続72時間稼働できる自家発電設備を完備。



**名南物流センター**  
愛知県大府市。2016年4月稼働。空調設備の落下を防ぐために床に固定。建物は海拔20mでなおかつ液状化の危険性の低い土地に立地。免震構造を採用し、センター全体を連続72時間稼働できる自家発電設備を完備。



**筑波物流センター**  
茨城県古河市。2017年1月稼働。免震構造を採用。  
**岩槻メディカルターミナル**  
埼玉県さいたま市。2018年10月稼働。免震構造を採用。自家発電設備、軽油・ガソリンの自家給油スタンドを設置。

#### 主なBCP対策設備

##### 自家発電設備の設置

- 72時間連続稼働の設備：戸田、名南、阪神、西神の各物流センター
- 上記以外の物流拠点にも自家発電設備・小型発電機を設置

##### 軽油・ガソリンの備蓄

- 中央運輸：関東エリアの共同配送を約1週間まかなえる量を備蓄

##### 衛星電話・優先電話の設置

- 衛星電話：主要拠点と物流センターに設置
- 優先電話：全支店に設置

##### 従業員の安否確認システム

- 全グループ社員の安否をメールで確認するシステムを採用し、定期訓練を実施

## 2018年に発生した自然災害を振り返る

2018年は日本国内で多数の自然災害が発生しました。

スズケングループでは災害発生直後に対策本部を立ち上げ、医薬品の安定供給と被災した地域の復旧支援に努めました。

**2018年6月** 大阪府北部地震  
大阪府北部で震度6弱を観測

高速道路の通行止めや断水などインフラに大きな被害が発生。スズケンの備蓄品からポリタンクを府内の国立病院に提供しました。



**2018年9月** 台風21号  
暴風と高潮でライフラインへの被害が発生

停電が続く中、各支店の小型発電機を使って社内システムを稼働させ、医薬品流通が滞ることがないように努めました。

**2018年7月** 西日本豪雨  
西日本で記録的な大雨を観測

岡山県倉敷市真備町で多数の医療機関・保険薬局が浸水。スズケングループの備蓄品を提供するとともに、医療機関等の復旧支援に努めました。



**2018年9月** 北海道胆振東部地震  
厚真町で最大震度7を観測

震源地に近い三和化学研究所北海道工場では建物に被害が発生。メーカー物流のパートナー企業と連携し、翌日には本州から工場に支援物資を届けました。

## S ダイバーシティの推進

### 女性活躍

スズケングループ各社では、次世代育成支援対策推進法と女性活躍推進法に基づく行動計画を策定し、女性の活躍を推進しています。下記の通り、「えるぼし」(女性の活躍推進に関する状況が優良な事業主への認定)と「くるみん」(子育てサポート企業への認定)を厚生労働省より取得しています。



エス・ディ・ロジ



スズケン、翔葉



エス・ディ・ロジ



認定2回:スズケン、サンキ、アスティス、三和化学研究所

認定1回:スズケン沖縄薬品、翔葉

### 障害者雇用

スズケンでは、2013年12月に特例子会社として株式会社スズケンジョイナスを設立し、障害のある方を積極的に採用するとともに、障害の有無に関係なく働くことのできる環境を整備しています。2019年6月1日現在の障害者雇用率は2.30%となっており、法定雇用率を上回っています。引き続き、雇用の場の拡大と定着に向けて、働きやすい職場づくりと職務開発に取り組んでいきます。

## S 次世代を担う人材の育成

### グループ人材交流

グループ間の人材交流を進め、さまざまな課題にチャレンジし、成長する機会を提供しています。2018年度は中期成長戦略を実践するための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の連携・融合によるグループの成長機会の創出につなげています。

### 若手社員の育成

2018年度から若手社員の育成の一環として、全グループ社員を対象に「将来、スズケングループをどんな企業集団にしたいか」というテーマでレポートを募集。選抜者向けに研修や経営幹部とのディスカッションの場を設定しました。参加したメンバーは、現在、新しいプロジェクトに参画するなど、活躍の場を広げています。

## E CO<sub>2</sub>排出量・エネルギー使用量削減

### ガソリン使用料、電気使用量の削減

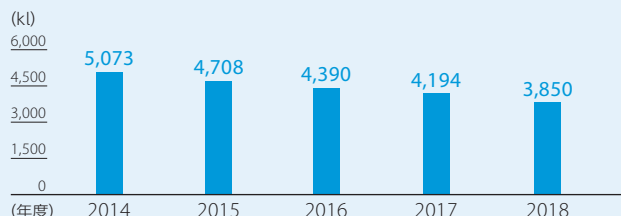
スズケンは「環境方針」を策定し、全社を挙げて「省資源・省エネルギー」「廃棄物の削減・リサイクル」「CO<sub>2</sub>排出量の削減」「業務の効率化」に取り組んでいます。

ガソリン使用量については、省エネ車両への切り替え、テレマティクスサービス<sup>\*</sup>の利用促進、エコ運転の取り組みを進め、2018年度は前年度比91.7%となりました。電気使用量については前年度比1%の削減目標を掲げ、全事業所へのLED照明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、2018年度は前年度比97.5%となり、目標を達成しました。

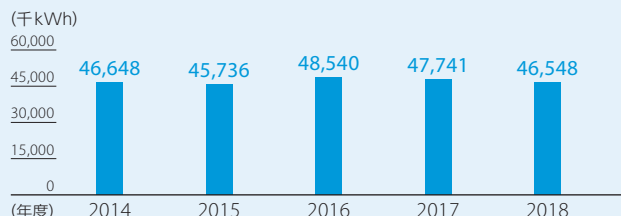
これらの取り組みによって2018年度のCO<sub>2</sub>排出量は前年度比94.7%となっています。

<sup>\*</sup> テレマティクスサービス:専用の車載器によって、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

### 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



事業別の概況



# 医薬品製造事業

## 取り巻く環境

### 薬価制度の抜本改革

「国民皆保険の持続性」と「イノベーションの推進」を両立し、「国民負担の軽減」と「医療の質の向上」を目的に、2018年4月に薬価制度の抜本改革が行われました。「新薬創出・適応外薬解消等促進加算」のゼロベースでの見直し、毎年薬価改定が予定されており、10年を超えた長期収載品の薬価は、後発医薬品の薬価を基準に段階的に下がる仕組みが導入されるなど、製薬業界にとって収益構造に直結する大変厳しい改定となりました。

### アンメット・メディカル・ニーズへの取り組み

多くの製薬企業は、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。

### 生活習慣病対策の重要性の増大

生活習慣病は、今や健康長寿の最大の阻害要因となるだけでなく、国民医療費にも大きな影響を与えています。死亡原因では6割、医療費では3割を占めており、生活の質（QOL）の維持とともに、医療費の適正化を行うため、疾病の発症リスク要因の低減や、合併症などの重症化の抑制が求められています。

生活習慣病の一つとされる糖尿病の患者数は300万人を超え、「糖尿病が強く疑われる者」が約1,000万人、「糖尿病の可能性を否定できない者」が約1,000万人、合計約2,000万人と推計されています。

### 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、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ている人が、全透析患者のうち39.0%（2017年12月末現在）と最も多い割合を占めています。

### 「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」の策定

医療用医薬品の販売情報提供活動においては、証拠が残りにくい行為（口頭説明等）、明確な虚偽誇大とまではいえないものの不適正使用を助長すると考えられる行為等が行われ、医療用医薬品の適正使用に影響を及ぼす恐れが懸念されます。2018年9月、医療用医薬品の適正使用を確保し、保健衛生の向上を図ることを目的としたガイドラインが策定され、2019年4月1日より運用が開始されました。

糖尿病患者数の推移（各年10月）



出所：厚生労働省「患者調査」

## 2018年度実績

売上高は、2型糖尿病治療剤「メトアナ配合錠」および慢性便秘症治療剤「ラグノスNF経口ゼリー分包12g」を新発売し、早期の売上最大化に向け取り組むとともに、DPP-4阻害剤※1「スイニー錠」や高尿酸血症・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、薬価改定および糖尿病食後過血糖改善剤「セイブル錠」の特許切れに伴う後発医薬品の上市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470億30百万円(前期比10.0%減)、営業利益は8億68百万円(前期比11.9%減)となりました。

## 主な取り組み

### 主力製品の処方拡大

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。また、2018年11月には、「スイニー錠」と「メトホルミン錠」の配合剤である2型糖尿病治療剤「メトアナ配合錠」を発売しました。「メトアナ配合錠」は、「スイニー錠」と「メトホルミン錠」のそれぞれ異なる作用機序を併せ持つ薬剤であり、2種類の薬剤の服用を1剤にすることができ、患者のアドヒアランス※2の向上や、より良好な血糖コントロールを得られることが期待され、早期の売上最大化に努めています。

高尿酸血症・痛風治療剤「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※3のディテール活動(医師への説明行為)を強化しています。

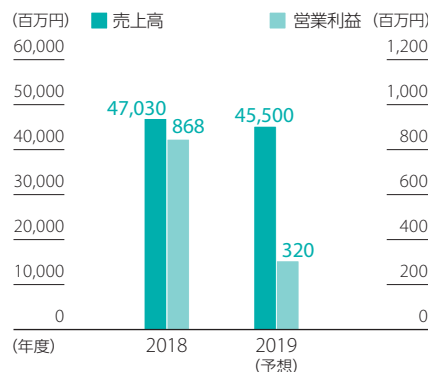
さらに、糖尿病の血糖コントロールマーカーであるヘモグロビンA1cを測定する「A1c iGear Quick S」を2018年5月に、穿刺針と穿刺器具を一体化したディスプレイ穿刺針「アイピットミニ」を2018年6月に、生理的腸管機能改善剤・高アンモニア血症用剤「ラグノスNF経口ゼリー分包12g」を2019年2月に発売しました。

### 研究開発(パイプライン)の状況

製薬企業として持続的に成長するには新薬開発が不可欠であり、糖尿病や糖尿病の周辺領域と、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、パイプラインを充実させています。

夜間頻尿治療薬(KRP-N118(SK-1404))の開発では、2018年3月に杏林製薬

## 2018年度の実績と2019年度の見通し



### 主な製品



「スイニー錠」



「メトアナ配合錠」



「ウリアデック錠」



「ラグノスNF経口ゼリー分包12g」



「A1c iGear Quick S」



「アイピットミニ」

※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とした薬

※2 アドヒアランス：患者が積極的に治療方針の決定に参加し、その決定に従って治療を受けること

※3 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、副作用などの情報収集、医療現場から得られた情報を正しい形でフィードバック(伝達)を行う

事業別の概況 医薬品製造事業

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患者へ新たな選択肢を提供し、QOL※4改善に貢献したいと考えています。

現在、バイオシミラー※5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)の開発も進めています。

独自技術のOSDrCを活用した新しい製剤の開発

OSDrC(オスドラック:One-Step Dry-Coating Technology)は、三和化学研究所オリジナルの製剤技術で、可変式の二重構造枠を有するOSDrCロータリー打錠機によって、ワンステップで有核錠を製造することができます。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・製造することが可能です。この独自技術のOSDrCを活用し、国内製薬企業から受託生産をしています。さらに吸収改善に貢献するDDS(ドラッグデリバリーシステム)技術の向上にも努め、製剤技術の向上を目指しています。

協業による新たな取り組み

2019年3月に、富士フィルム富山化学株式会社と、インスリン製剤のバイオ後続品(バイオシミラー)であるインスリングラルギンBS注キット「FFP」の国内におけるプロモーション提携に合意しています。新たな本剤のプロモーションを通じて、より糖尿病領域でのプレゼンスを高めていきます。

また、後発医薬品の販売に関しては、2019年4月に設立した「株式会社TSファーマ」と連携し、「共創未来ファーマ株式会社」と三和化学研究所が共同で展開していきます。

パイプラインの状況(2019年6月30日現在)

開発コード(適応症)	状況	備考
SK-1401 腎性貧血治療薬	製造販売承認申請中	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	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

医薬品製造事業における拠点  
(2019年3月31日現在)

医薬品製造工場…………… 3カ所



FUKUSHIMA工場



熊本工場



北海道工場

- ※4 QOL(Quality of life):「生活の質」「生命の質」などと訳される。個人が生きるうえで感じる日常生活の充実度や満足度
- ※5 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



## 重要なESGの取り組み

### E EHS※1への取り組み

#### 省資源・廃棄物対策の推進

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であると考えています。

株式会社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※2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。

※1 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

※2 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

#### 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 品質・安全管理への取り組み

#### 品質保証・医薬品の安定供給

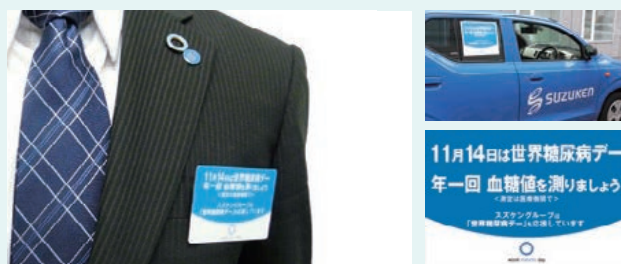
三和化学研究所では、国際基準に対応した品質保証体制を構築するとともに、福島県と熊本県の2拠点で複線化生産体制を整備し、主力製品の安定供給を図っています。また、生産技術の研究開発を進めているほか、人材育成の一環として、蓄積した生産技術に関する知識や経験の伝承にも注力しています。

### S 糖尿病の予防・治療・療養への啓発

#### 「世界糖尿病デー」への協賛、参画

スズケングループでは、毎年10～11月の2カ月間、国際連合が定めた11月14日の「世界糖尿病デー」の趣旨に賛同し、糖尿病の予防・治療・療養を喚起する啓発活動に取り組んでいます。期間中、三和化学研究所のMRとスズケングループ卸各社のMSは、世界糖尿病デーのシンボルである「ブルーサークル」のピンバッジを付けて活動をしています。

また、三和化学研究所では一年を通して、スズケングループ卸と連携して、糖尿病関連セミナーを開催しています。2018年度は全国で163のセミナーを開催しました。



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ピンバッジと血糖値の測定を啓発するスズケングループオリジナルのプレート

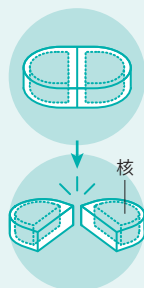
営業車に貼付するスズケングループオリジナルのステッカー

### S 患者のQOL向上への取り組み

#### 革新的な製剤技術の活用

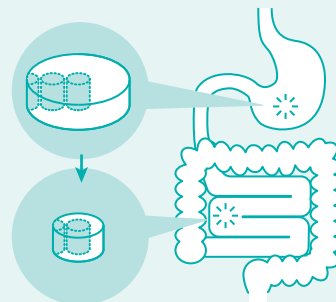
三和化学研究所では、健康を願う人々のQOL向上を目指すサービスを提供しています。特許を取得しているOSDrCは、服用する患者に合わせた多種・多様な製剤を、高品質・低コストで製造することができます。

#### 分割型有核錠



容量調整のために錠剤を半分にする分割型有核錠

#### パルス放出錠



1錠飲むことで、時間差で複数回体内に放出されるパルス放出錠

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・薬局の推進

近年では医師が診断・処方を行い、薬は薬局で受け取る「医薬分業」が推進されてきました。高齢化の進行に伴い、慢性疾患などが増え、薬物療法の必要性は高まっていますが、高齢の患者の中には、薬が残ってしまう、いわゆる“残薬”が少ないことがわかっています。また、多くの薬を使っていると、組み合わせが悪く、相互作用による健康被害を起こす場合もあります。

このような中、厚生労働省は薬局の薬剤師が専門性を発揮して、ICTも活用し、患者の服薬情報の把握と薬学的管理・指導を実施するかかりつけ薬剤師・薬局を推進しています。多剤・重複投薬の防止や残薬解消なども可能となり、患者の薬物療法の安全性・有効性が向上するほか、医療費の適正化にもつながります。

### かかりつけ薬剤師・薬局に求められる基本的な機能

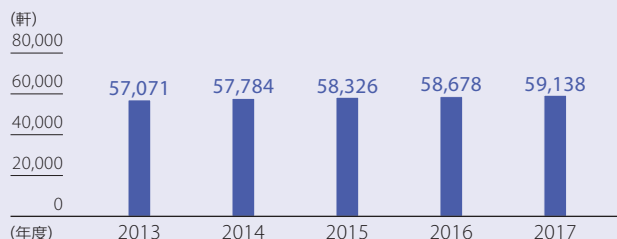
かかりつけ薬剤師・薬局が有すべき3つの機能は「服薬情報の一元的・継続的把握」、「24時間対応・在宅対応」、「医療機関等との連携」です。(P35 参照)

地域包括ケアシステム (P39 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。

### 地域住民の健康保持・増進を担う健康サポート薬局

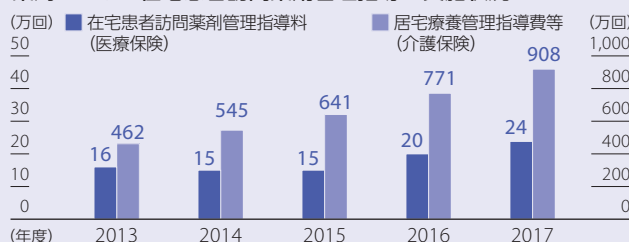
健康サポート薬局は、医薬品医療機器法施行規則では、「患者が継続して利用するために必要な機能および個人の主体的な健康の保持・増進への取り組みを積極的に支援する機能を有する薬局」と定義されています。かかりつけ薬剤師・薬局の基本的な機能を備えた薬局のうち、地域住民による主体的な健康の保持・増進を積極的に支援する薬局です。(P35 参照)

### 国内における薬局数の推移(店舗)



出所:厚生労働省「平成29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総会」

## 2018年度実績

売上高は、M&Aおよび新規出店、薬局のかかりつけ機能強化の取り組みを進めたものの、2018年4月の薬価改定および調剤報酬改定の影響により減収となりました。営業利益は、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946億57百万円(前期比4.9%減)、営業利益は19億3百万円(前期比40.4%減)となりました。

## 主な取り組み

### グループ薬局の事業基盤の強化

スズケングループでは、M&Aや新規出店による新規開局だけでなく、不採算店舗の閉局など、スクラップアンドビルドによる薬局展開を進め、2019年3月末現在615店舗を展開しています。

グループ薬局全体のガバナンス強化を図るとともに、2019年4月に厚生労働省より通知された「調剤業務のあり方について」を受け、調剤業務をはじめとする薬剤師業務の見直しや標準化を行っています。また、ICTを活用したインフラを整備することにより、さまざまな業務の効率化や廃棄する薬剤の削減などに取り組んでいます。

当社グループ薬局は、安心・安全な薬局としてのブランド構築に力を入れ、事業基盤の強化による規模拡大と生産性向上、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。

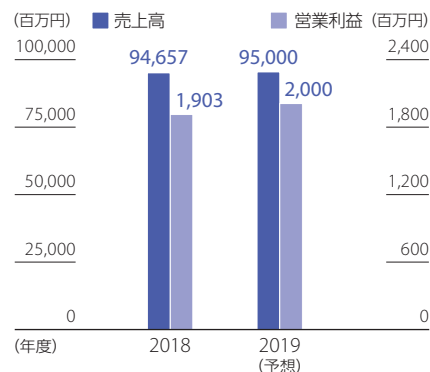
### 地域支援プラットフォームの構築に向けて

保険薬局は単に病院・診療所の門前で医薬品を受け取る場から、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。当社グループ薬局は、薬局をキーステーションに、当社グループが持つ機能を強化しながら、協業により新たな機能を追加し、地域に貢献できる「地域支援プラットフォーム」の構築を目指しています。

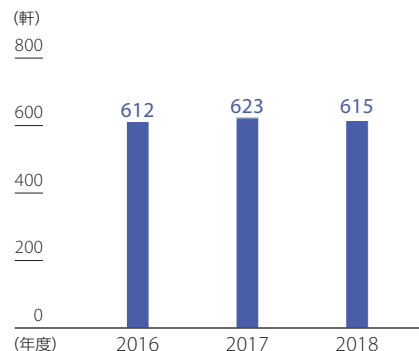
当社グループ薬局では、地域住民からの健康の保持・増進に関する相談に適切に対応し、受診勧奨や紹介等を円滑に行っています。また、すべての薬局が「かかりつけ薬局」となること、「かかりつけ薬剤師」を置くことを目指しています。地域包括ケアシステムの中で、保険調剤を含め、幅広く地域に貢献することが求められており、患者向けのサービスの提供や予防、受診勧奨を含めたヘルスケア機能を強化していきます。

また、地域包括ケアシステムの中で活躍する医療従事者や介護従事者の方々を

## 2018年度の実績と2019年度の見通し



## スズケングループ薬局 店舗数の推移



ファークコス薬局おおい  
(三重県多気郡)

事業別の概況 保険薬局事業

支援するラストワンマイルの流通をはじめ、在宅で医療や介護を受ける患者や、その家族の負担を軽減し、安心・安全に暮らせる仕組みを提供していきます。

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、ケアマネージャーなどとの接点を増やしています。また、当社グループの医薬品卸や介護事業と連携し、グループ薬局が中心となり、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。

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。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)ファークスの薬剤師による訪問薬剤管理指導



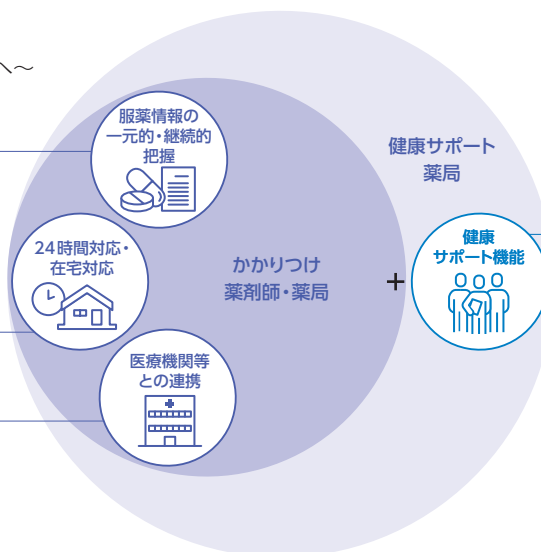
「第1回ASEAN-JAPANゲノム医療研究推進会議」にて(株)エスマイルの薬剤師がかかりつけ薬剤師について発表

「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



患者などのニーズに応じて強化・充実すべき2つの機能

- 国民の病気の予防や健康サポートに貢献
  - 要指導医薬品等を適切に選択できるような供給機能や助言の体制
  - 健康相談受付、受診勧奨・関係機関紹介等
- 高度な薬学的管理ニーズへの対応
  - 専門機関と連携し抗がん剤の副作用対応や抗HIV薬の選択などを支援等

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 残薬防止への取り組み

#### 薬剤師による情報収集と、患者への服薬指導

日本では高齢者などの薬の飲み残しが大きな社会課題となっています。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、患者への服薬指導が求められています。スズケングループの保険薬局では、丁寧な服薬指導に加え、飲み忘れ防止につなげるために、一包化<sup>※1</sup>やブラウンバッグ運動<sup>※2</sup>を推進しています。

スズケングループではこうした社会課題を解決するとともに、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。

※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

### S 次世代への教育支援

#### 長期実務実習とインターンシップの受け入れ

「医薬品の安全使用」という社会的要請に応えるため、医療の担い手としての質の高い薬剤師が求められています。日本では2007年に6年制薬学教育が開始され、保険薬局での研修も「数週間の見学型」から「11週間の参加型」に変わるなど、薬学生への一層の教育支援が必要との認識が高まっています。

スズケングループの保険薬局では、次世代を担う薬学生への教育支援として、長期実務実習とインターンシップの受け入れを行っています。また、薬局や薬剤師の仕事を理解してもらうために、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。株式会社ファークロスと株式会社エスマイルでは「認定実務実習指導薬剤師」の資格を持つ社員159名が、薬学生の実習を支援しています。



スズケングループでは、「認定実務実習指導薬剤師」の資格を持つ社員が薬学生の実習にあたっています。

### S 地域社会への貢献

#### 無菌調剤室を地域の薬局と共有

がんなどのターミナルステージを在宅で過ごす患者が増える中、そのような患者のニーズに応えるため、スズケングループの保険薬局では、輸液などの注射薬の調製に必要な無菌調剤室を設置した薬局を増やしています。現在15店舗において、疼痛緩和に対する麻薬の供給、中心静脈栄養や経腸栄養剤の供給を行っています。

無菌調剤室を設置した15店舗は地域の「薬局支援薬局」として、無菌調剤室を地域の薬局と共有するとともに調製技術の指導も行っています。また、抗がん剤などの薬学的管理を支援する「高度薬学管理機能」も有しています。



(株)ファークロスの無菌調剤室

#### 地域住民の健康増進

地域住民の健康サポートや地域交流を目的に、スズケングループの保険薬局では健康測定や健康相談、子ども薬剤師体験などのイベントを全国各地で開催しています。2018年度は69店舗で97回の健康イベントを開催し、4,000名を超える地域住民の皆さまにご参加いただきました。



(株)エスマイルの岡山エリアにて、産学連携による健康フェアを開催  
(写真上)健康測定・健康相談  
(写真下)子ども薬剤師体験

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

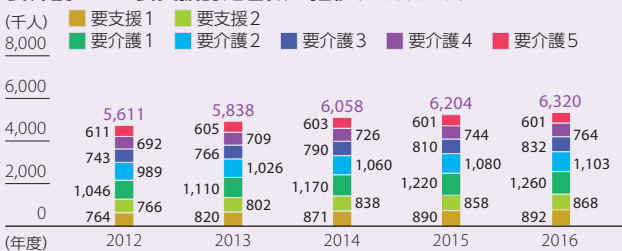
再生医療の進展に伴い、それに関わる製品の配送・保管のプラットフォーム整備が求められています。再生医療等製品は下記のようなもので、人の細胞などを用いることから品質が不均一で、有効性の予測が困難な場合があるという特性を有しています。

- 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

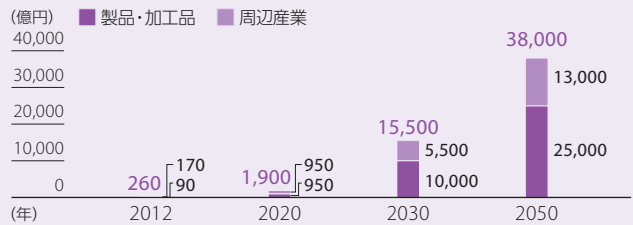
重度の要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを続けることができるよう、住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される「地域包括ケアシステム」の構築が2025年を目処に進められています。このシステムは、保険者である市町村や都道府県が、地域の自主性や主体性に基づき、地域の特性に応じて作り上げていくことが必要となります。(P39参照)

### 要介護および要支援認定者数の推移 (各年度末現在)



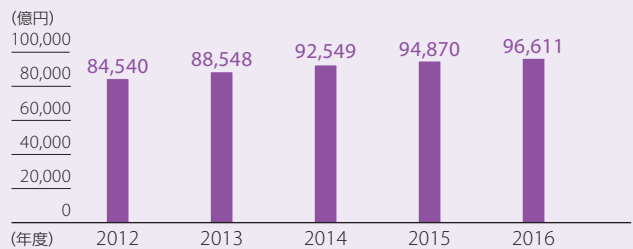
出所：厚生労働省「平成28年度介護保険事業状況報告(年報)」

### 国内の再生医療の将来市場予測



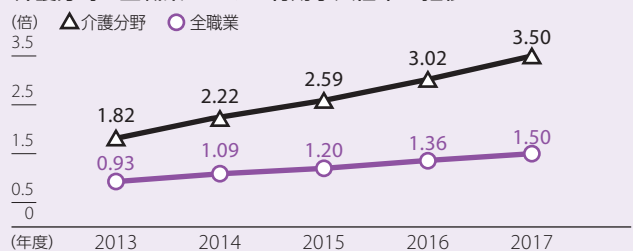
出所：経済産業省「再生医療の実用化・産業化に関する研究会」

### 介護保険給付費用額の推移



出所：厚生労働省「平成28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「第6回介護人材確保地域戦略会議(2018年9月)資料」

## 2018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・希少疾病薬流通）の受託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620億88百万円（前期比22.7%増）、営業利益は13億86百万円（前期比60.8%増）となりました。

なお、2019年3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）49社、希少疾病薬流通は17社29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」を取得しGMPやGDP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※1に準拠した厳格な温度・品質管理を実現してきました。

株式会社エス・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、日本版GDP※2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設輸配送ターミナルセンターである「岩槻メディカルターミナル」を2018年10月より稼働しており、関東圏の医薬品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「ダイレクトフル※3」の提供エリアを拡大しています。

#### 希少疾病薬のワンストップ受託モデルの構築

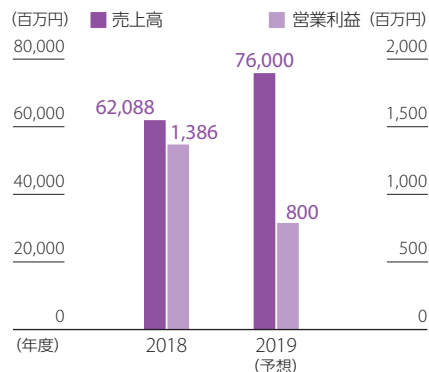
株式会社エス・ディ・コロボは、国内流通に関するさまざまな課題を解決し、製薬企業に対して医薬品の上市支援を行ってきました。製品特性に応じた希少疾病薬や治験薬の流通受託の実績が評価され、メーカー物流業務から医療機関への販売、使用成績調査の支援までの「ワンストップ受託モデル」を構築しています。今後も、製薬企業からの要望にお応えし、受託拡大に努めていきます。

#### 再生医療に対応したプラットフォームの構築

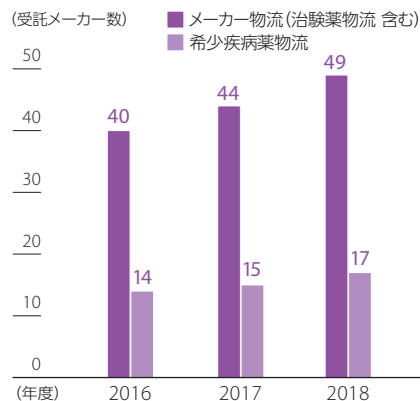
エス・ディ・コロボでは、2016年10月から再生医療等製品の治験段階における保管および輸配送を受託しています。今後増加が見込まれる再生医療等製品の上市に備え、液体窒素を冷媒とした安全性・信頼性の高いシステムや輸送時の冷凍保存容器などによる厳格な温度管理、また、BCP対策など必要となるインフラを全国に整備しています。

スズケンは、2018年9月に、ワールド・クウリアー社と、日本国内での再生医療等

## 2018年度の実績と2019年度の見通し



## メーカー物流受託数の推移



## 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 (2019年3月31日現在)

メーカー物流センター	11	カ所
保冷車	99	台

※1 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

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

※3 ダイレクトフル: 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

事業別の概況 医療関連サービス等事業

製品分野におけるロジスティクスにおいて協業することに合意し、グローバルネットワークを構築しています。2018年12月に、イシンファーマ株式会社が開発中の再生医療等製品の流通受託、2019年5月にノバルティスファーマ株式会社の日本初のCAR-T細胞療法※4「キムリア」の国内における流通受託に合意しています。

当社グループは、安心・安全に製品を流通させるため、メーカー物流や卸物流でのノウハウや経験を生かし、また、それぞれの機能を融合した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】

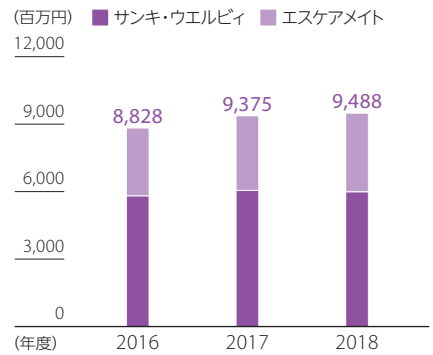
地域の特性に応じた、質の高い介護サービスを提供

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、服薬指導をするなど、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



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)

※4 CAR-T細胞療法: 患者の末梢血から採取したT細胞に、遺伝子導入により、CD19抗原を認識して攻撃するCAR(キメラ抗原受容体)を発現させ、点滴で患者の体内に戻すことで投与される画期的な免疫療法

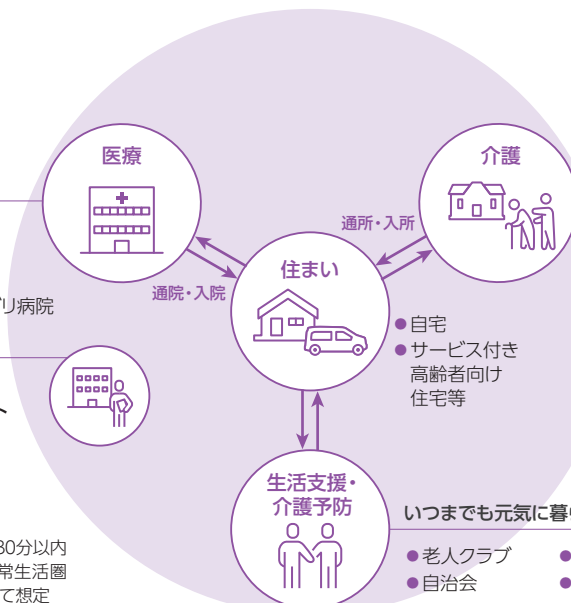
地域包括ケアシステム

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・運転への取り組み

#### 安全運転とエコ運転の実施

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、医薬品を確実に届けるという使命を果たすためには、安全運転が不可欠であり、さらにCO<sub>2</sub>の削減、環境に配慮したエコ運転にも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、全営業所で「グリーン経営」認証を取得、環境に配慮した経営を推進しています。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、一人一人の安全運転・エコ運転への意識と運転技術の向上につなげています。また、エコ運転につながる車両整備とドライバー研修も定期的を実施しています。



外部講師を招いた研修を定期的実施しています。



「グリーン経営」認証を取得し、環境に配慮した経営を推進しています。

### S 高品質物流による安全性の向上

#### 「ISO9001:2015」の認証を取得

エス・ディ・ロジが運営するメーカー物流の9センターでは、2018年までに「ISO9001:2015」の認証を取得しています。メーカー物流センターで得た技術やノウハウは卸物流センターにも移植されています。今後も、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、製薬企業に安心していただける物流サービスを提供していきます。

#### 「ISO9001:2015」を取得したメーカー物流センター

古河物流センター、杉戸物流センター、東日本物流センター、筑波物流センター、尼崎物流センター、神戸物流センター、西神戸物流センター、西日本物流センター、六甲物流センター

### S 地域社会と協働した取り組み

#### 地域住民向け健康イベント

日本では超高齢社会を迎え、認知症患者数は年々増加しています。地域に根差した介護サービスを目指す中で、高齢者と家族とのかかわりを深めるイベントの開催や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・ウエルビィでは、介護施設において利用者、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、地域で暮らす認知症の人やその家族を応援する「認知症サポーター」を育成する「認知症サポーター養成講座」も開催しています。キャラバン・メイト(研修を修了した認知症サポーター養成講座の講師)である社員が講師役となって、地域住民を対象に認知症サポーター養成講座を定期的開催しています。2018年度は60回実施しました。

エスケアメイトでは、地元の小学生を招き社会科見学会を開催し、介護の重要性について紹介しています。2018年度は2回実施しました。



認知症サポーター養成講座では認知症について楽しく学べるよう、寸劇やクイズを取り入れています。



小学生たちは介護施設を案内するスタッフの話聞きながら、熱心にメモを取っていました。

### S 医薬品廃棄ロスの削減

#### 保険薬局における不動態在庫品の店舗間配送

スズケングループでは、医薬品の「店舗間配送」をチェーン薬局から受託し、医薬品の廃棄ロスを減らすことで、社会的コストの低減に貢献しています。保険薬局では多数の医薬品を在庫として抱えるため、不動態在庫になることもあり、期限切れになった医薬品は廃棄しなくてはなりません。

スズケンには、保険薬局の不動態在庫(医薬品)をスズケンの物流センターに集約し、それらの医薬品を再び、必要としている店舗に振り分け、お届けしています。

事業別の概況

グローバル事業

スズケングループは、日本だけでなく、アジアにおいても社会のお役に立つために、パートナー企業とともに新たな価値創造を目指しています。



青島  
上海  
深圳

釜山

アジア市場における事業基盤の確立

(株)ポクサンナイス

**韓国** (株)ポクサンナイスと資本業務提携  
——共同プロジェクトによる物流機能強化

上薬鈴謙滬中(上海)医薬有限公司(合併会社)  
鈴謙(深圳)医薬有限公司(合併会社)

**中国** 医薬品流通事業の再構築  
EPS益新(株)との協業モデル構築

アジア市場の医療費支出規模、成長性

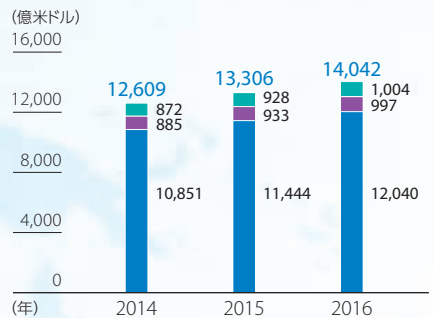
アジアの人口は世界の約6割を占め、その規模はさらに拡大しています。人口増加や経済成長に伴って各国の医療費も急速に増加しており、その規模は約1.4兆米ドル(2016年)に達しています。日本の医療費が年平均成長率1.5%(2012年～2016年)であるのに対し、アジア全体(22カ国)における医療費の年平均成長率は5.7%と高い水準となっており、特に東南アジア、南アジアにおいては年平均成長率が二桁を超える国も存在しています。

中国・韓国・タイでは少子高齢化が進み、インドネシア・ベトナム・フィリピン・マレーシアでは若年層比率が高いなど、年齢分布をはじめ、疾病構造や医療保険制度にも各国で違いがあります。医療インフラの整備状況についても国ごとに課題は異なるものの、アジアは今後、画期的な医療サービスの創出が期待される市場です。

そのような中、スズケングループでは、日本で培った健康創造領域での経験・知見を活用することにより、アジア各国の医薬品流通および医療関連産業のさらなる発展に貢献し、現地での医療の発展になくてはならない存在、Only Oneグループになることを目指しています。

引き続き、各国の状況に合わせて、現地パートナーと検討を重ね、健康創造領域でさまざまなビジネスを展開することで、トータルヘルスケアグループとしての事業基盤を確立していきます。

アジア22カ国における医療費の推移



医療費の年平均成長率(2012～2016年)

- 南アジア(7カ国) ..... 9.0%
- 東南アジア(11カ国) ..... 6.9%
- 東アジア(4カ国) ..... 5.3%
- アジア22カ国 ..... 5.7%

出所: WHO[NHA indicator]  
(為替レートを2016年の米ドルで固定)

## 中国

## ヘルスケア領域における付加価値の創造を目指して

中国の2016年の医療費総額は5,500億米ドルを超え、年平均成長率(2012～2016年)は9.6%となっています。医薬品市場は所得水準の向上や医療保険制度の整備などを受けて、今や世界第2位にまで成長を遂げています。現在、政府の薬価引き下げに向けた新たな施策が施行されているものの、さらなる医療保険制度の拡充や急激な高齢化を背景に、市場は緩やかに成長を続けると予測されています。

そのような中、当社は2008年に上海医薬集团股份有限公司の子会社との合弁会社「上海鈴謙滬中医薬有限公司(現:上薬鈴謙滬中(上海)医薬有限公司)」(当社持株比率49.9%)を設立し、上海と青島で医薬品流通事業を展開してきました。また、2014年4月に設立した「鈴謙(深圳)医薬有限公司」では、CSO事業を中国全土で展開する「深圳健安医薬有限公司」とのパートナーシップ契約を締結し、日系・欧米製薬企業の製品を中国市場に導入するための販売戦略をサポートするなど、橋渡的な役割を果たしています。さらに、2016年9月には、EPSホールディングスグループのEPS益新(株)に35%出資し、資本業務提携をしました。これにより、EPSグループとは日本市場での連携のみならず、中国市場においても両社それぞれの既存事業(販売・流通および研究開発・CRO・製造)の機能強化を共同で図るとともに、ヘルスケア領域における新たな付加価値の創造を目指します。

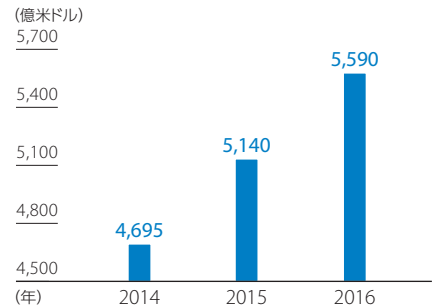
## 韓国

## 医薬品流通、医療関連産業の発展に貢献するために

韓国の2016年の医療費総額は1,030億米ドルを超え、年平均成長率(2012～2016年)は6.4%となっています。医療費の拡大が続く中、今後もヘルスケア産業の先進化および医療費抑制政策が政府主導の下で展開されていくものと予測されています。また、韓国の医薬品卸は約2,000社存在すると言われており、医薬品流通企業上位5社のシェア合計は市場全体の21%程度に留まっています。現在は業界再編の渦中にあり、多様化・複雑化する製薬企業や医療機関・薬局のニーズに応えていくための流通機能の近代化が求められています。

そのような中、当社は2016年6月に株式会社ポクサンナイスに45%出資し、資本業務提携をしました。当社グループが日本で培った経験を生かすことで、韓国医薬品流通事業や医療関連産業のさらなる発展に貢献することを目指しています。具体的には、同社との共同プロジェクトによる物流機能強化や、卸売事業における効率化などを進めています。

## 中国の医療費総額

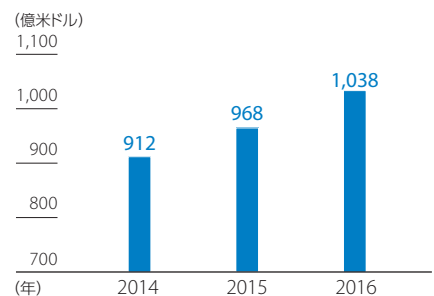


出所:WHO「NHA indicator」  
(為替レートを2016年の米ドルで固定)



上薬鈴謙滬中(上海)医薬有限公司の  
設立10周年式典

## 韓国の医療費総額



出所:WHO「NHA indicator」  
(為替レートを2016年の米ドルで固定)



(株)ポクサンナイスにて  
物流機能強化に向けた共同プロジェクトを実施

# Governance

## ガバナンス

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

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

### コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社グループは、コーポレート・ガバナンスの強化を重要なテーマと位置付け、「マネジメント体制の強化」、「リスク管理体制の強化」、「ディスクロージャーおよびアカウンタビリティの充実」を基軸とした取り組みにより、当社グループに対するステークホルダーからの信頼を高め、継続的かつ健全な発展を図っていきます。

### 企業統治の体制の概要

当社は、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、業績や貢献度に連動した役員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。

当社子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、リスクマネジメント・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」などにより、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、子会社各社の特質などを踏まえ、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。

2019年3月期は24回の取締役会を開催し、斎藤取締役、村中監査役を除く全取締役及び監査役が、在任中に開催された取締役会全てに出席しております（斎藤取締役：23/24回出席、村中監査役：22/24回出席）。

取締役会では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・効率性などを相互に監督・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・適正性の確保につきましては、監査役4名(内、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。

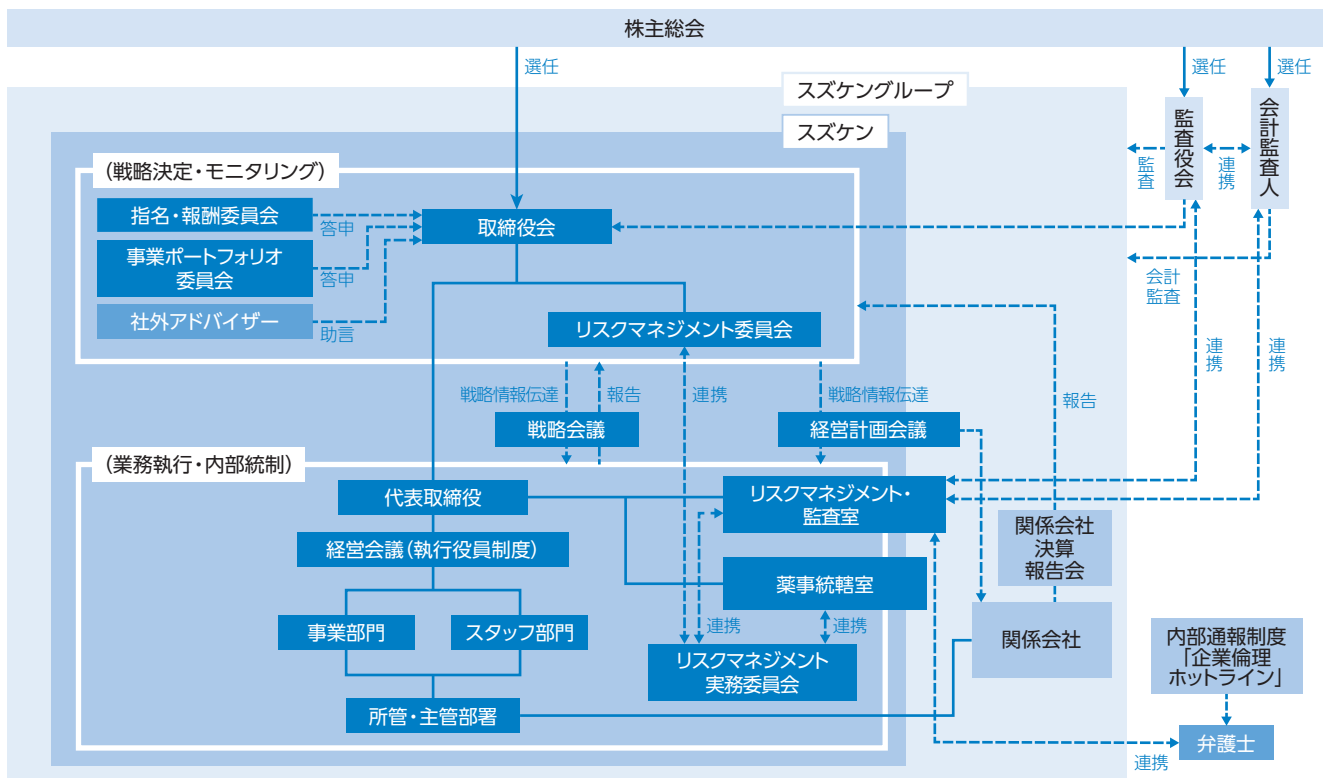
### 監査役・監査役会

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しています。2019年3月期は15回の監査役会を開催し、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などから職務の執行状況を聴取し、重要な決裁書類などを閲覧し、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、法令などの遵守体制、リスク管理体制など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。

また、監査役として社内の課題に精通した常勤監査役2名と、

### ガバナンス全体概要図



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・ガバナンス早見表

機関設計の形態	監査役会設置会社
取締役の人数(内、社外取締役の人数)	9名(3名)
監査役の人数(内、社外監査役の人数)	4名(2名)
取締役の任期	1年
執行役員制度の採用	有
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ

### 主な会議体の開催回数等(2018年度)

取締役会	24回
監査役会	15回
社外取締役の取締役会への出席状況	100%
社外監査役の取締役会への出席状況	93%
社外監査役の監査役会への出席状況	93%

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。

内部監査

当社の内部監査は、社長直轄のリスクマネジメント・監査室監査課(10名)が担当し、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。

リスクマネジメント・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、リスクマネジメント・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・報酬に関しましては、取締役会にて選任された代表取締役、社外取締役および社外

有識者の6名で構成される「指名・報酬委員会」を設置し、審議しています。委員の過半数は社外取締役および社外有識者で構成されており、その透明性・客観性を確保しております。また、当該委員長は、当該委員の中より取締役会が選任しています。

なお、当該委員会は、法令に基づく委員会ではありません。

役員報酬の内容

2018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。

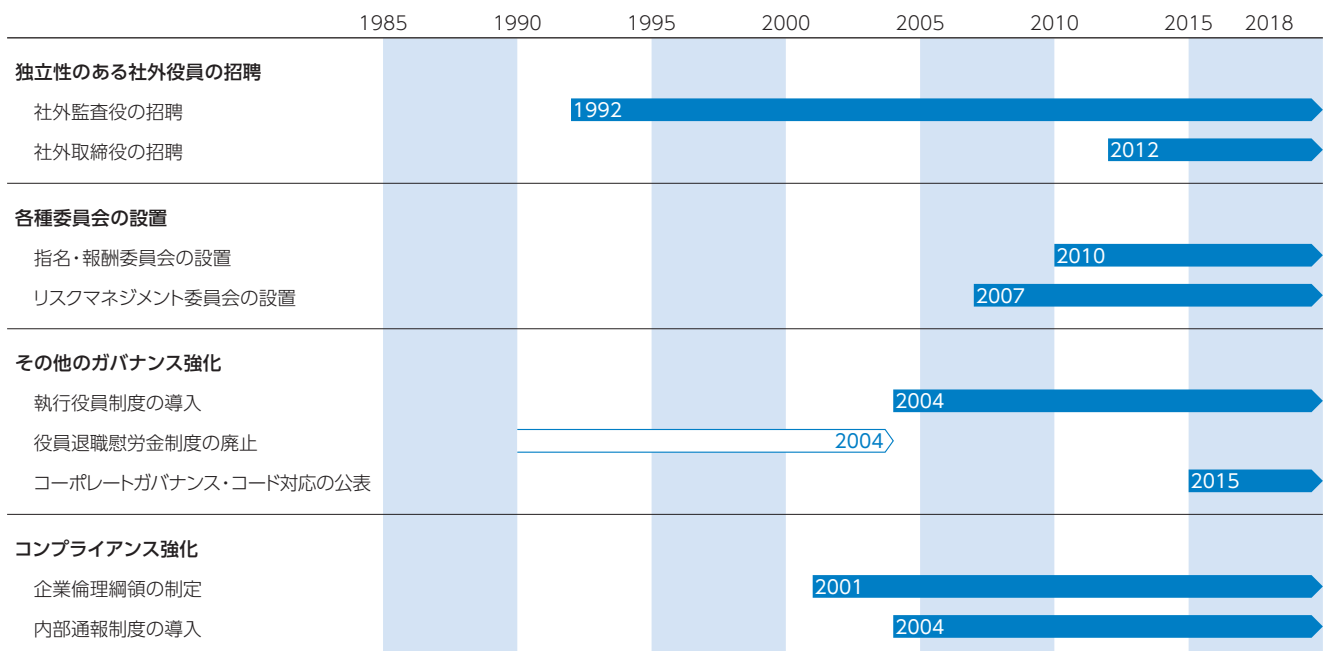
役員報酬

取締役(社外取締役除く)	310百万円
監査役(社外監査役除く)	36百万円
社外役員	51百万円

取締役会全体としてのバランス・多様性・規模など

当社取締役会は、性別・年齢などにかかわらず、当社の事業に対し豊富な知識・経験を持つ取締役や高度な専門知識・見識を有した社外取締役により多様性と適正規模(定款に定める10名以内)を両立させる形で構成され、監査役も含め意見表明を行うことで、多面的に意思決定および監督・監視を行っています。

コーポレート・ガバナンス強化の変遷



## 取締役会の実効性評価

2019年3月期の当社取締役会の実効性評価の結果は、以下のとおりです。

### (1) 概要

当社取締役会は、指名・報酬委員会、事業ポートフォリオ委員会、経営会議、経営計画会議、関係会社決算報告会等の会議体（以下「連携会議体」といいます）と有機的に連携し、グループ全体のガバナンスを機能させています。よって、当社では、「ガバナンス全体概要図」で関係性が示されるこれら会議体と取締役会が有機的に連携しているかを確認する中で、取締役会の実効性評価を実施します。

### (2) 評価の主体および対象

当社取締役会の実効性評価は、中立性および独立性を担保するため、独立社外取締役および独立社外監査役が主体となり、経営企画部を事務局として実施します。

なお、当社取締役会の実効性評価は、取締役会のみならず、連携会議体もモニタリングの対象として実施します。独立社外取締役および独立社外監査役は、事業年度を通じて取締役会および連携会議体の全部又は一部に継続的に出席し、これら連携会議体との有機的連携の確認を踏まえ、当社取締役会が実効的に機能しているか、グループ全体でガバナンスが機能しているかをモニタリングします。

### (3) 評価の視点

当社取締役会の実効性評価は、以下に例示される視点に従って行われます。

- ① グループガバナンスが適切に構築・維持されているか
- ② 中長期戦略が適切に決定されているか
- ③ 決定された中長期戦略の実行が適切にモニタリングされているか
- ④ 経営執行部のコンプライアンス意識が適切に形成されているか

### (4) 評価のとりまとめ

事業年度終了後、独立社外取締役および独立社外監査役は、各自がモニタリングした内容を報告して協議し、当該事業年度における当社取締役会の実効性評価の結果を取りまとめます。なお、必要に応じて、各取締役に対し、各自が所定の役割を果たしたかにつき自己評価するアンケートを実施します。

このようにして取りまとめられた評価の結果は、取締役会に提出され、これを全取締役が共有し確認します。

### (5) 2019年3月期の取締役会の実効性に関する評価結果

以上のプロセスを経て確認された、2019年3月期における当社取締役会の実効性評価の結果は、以下のとおりです。

- ① 当社取締役会は、社内取締役6名および社外取締役3名より構成され、監査役4名が出席し、活発かつ多様な意見の交換により適正に運営されています。
- ② 連携会議体では、活発な議論が行われ、当社取締役会からの諮問事項の決定、グループ全体におけるPDCAサイクルの実施等が適切に行われています。
- ③ 当社取締役会は、中期成長戦略「One Suzuken 2019」の実行等により、グループのガバナンスを着実に進めているものと認められます。
- ④ 当社取締役会は、事業ポートフォリオ委員会等との連携により、グループの中長期戦略を適切に決定しているものと認められます。
- ⑤ 当社取締役会は、経営会議、関係会社決算報告会等との連携により、グループの中長期戦略の実行を適切にモニタリングしているものと認められます。
- ⑥ 当社取締役会は、コンプライアンス意識のグループ全体への浸透が、経営トップによる発信、研修体制およびリスクマネジメント体制の構築等により図られている旨、確認しています。
- ⑦ 当社取締役会につき、審議事項、協議事項、資料等の運営面に工夫の余地があるものと認められます。
- ⑧ 環境変化に対応し、連携会議体の再構成が検討される必要性が認められます。

### (6) 2019年度の方針

2019年3月期の取締役会の実効性評価に至る検証を踏まえ、当期の取締役会の実効性評価は、次の課題を認識したうえで実施します。

- ① 取締役会の運営方法の工夫
- ② 連携会議体の役割分担の調整

#### 取締役・監査役に対するトレーニング

当社は、新任取締役や監査役にリスクやコンプライアンスに対する研修を行っています。

また、その役割と責務を適切に果たすために必要な社外研修やeラーニングによる社内研修などを、必要に応じて適宜実施するものとしています。

#### 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ではなく、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、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、適宜社内の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

#### 次期リーダーの育成の場としても機能する取締役会を目指して

企業価値の向上とともに、企業の継続を図るには、刻々と移り変わる事業環境下で変化を後追いするのではなく、時代を先取りした経営をしていく必要があり、それを担う人材の育成が重要です。

スズケングループでは、中期成長戦略「One Suzuken 2019」の下、グループ会社のトップを各会議体に参加させるなど、グループ経営の実践に努めるとともに、人材育成にも注力しています。中でも、取締役会を月2回開催し、うち1回は執行役員も加えたメンバーで行うことで、迅速な意思決定のみならず、次期リーダーを育成する場としても機能させているのは注目に値します。より人材育成の側面を強めることも検討しています。

今後課題となるのは、新たな時代に通用する人材をいかに育成していくかです。特に現在は、モノを売るだけでは事業として成立するのが難しい時代です。当社グループの将来の事業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を回す関係会社決算報告会などと連携し、事業の拡大に資するとともに、グループの人的リソースを再度見直し、人事政策の再構築につながる提言もしていきます。



社外取締役  
岩谷 敏昭



### 各種会議体を含めたグループ全体で より実効性の高い評価の実施へ

日本の医療用医薬品流通のインフラを担うスズケングループは、永続的にサービスを維持・向上させなければならない社会的使命を負っています。事業環境の中長期的な変化に対応すべく、最適な事業ポートフォリオを組んでPDCAを回し続けているか、またグループ全体のガバナンスが実現されているかを株主に代わってモニタリングするのが、私の役割であると認識し、提言しています。

また当社グループでは、取締役会の実効性評価に当たって、取締役会だけでなく、事業ポートフォリオ委員会から関係会社決算報告会、経営方針の共通認識化を図る経営計画会議、指名・報酬委員会など、川上から川下までを一貫して評価しています。社外取締役が実効性評価の設計の段階から関与しているので、実行面においてもグループのガバナンスを向上させることができます。

事業の拡大に伴い、グループ会社も増えてきた中、グループ各社の会議体も時代に即したものと常に見直し、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ていく必要があります。その上で扇の要たる機能を取締役会が発揮し、グループガバナンスを強化できるよう努めていきます。

社外取締役  
薄井 康紀



### コンプライアンスを徹底した上で 新たな価値創造にチャレンジ

自らの事業領域を「健康創造」と定めているスズケングループにとっては、他の業態以上に倫理観、ガバナンス、コンプライアンスが重要になります。中核事業である医薬品卸売事業では、直接取引するお得意さまの先にいる患者・家族の皆さまをも視野に入れ、サービス提供をすることで初めて社会に貢献でき、必要とされる企業になると私は考えます。そういう意識の下で、社員一人一人が常に取り組みを進化させていって初めて「国民の健康」に貢献する企業としての重要な社会的使命を果たすことができるのです。

一方でリスクを負うことなくして、企業の発展はありません。コンプライアンスというブレーキを備え、リスクを最小減に抑えながら、新たな時代にふさわしいサービスを提供する体制や仕組みをどう創造していくかが今後の課題と言えるでしょう。

企業価値を毀損することなく、かつ新たな時代に通用する事業ポートフォリオの創造を実現すべく、舵取りを行うのが取締役会の役割です。私自身はそのプロセスをしっかりとモニタリングし、これからも経営方針の策定に参画して問題提起や助言を行っていきたいと考えています。

取締役



別所 芳樹

代表取締役会長  
執行役員

1966年 4月 (株)東海銀行(現(株)三菱UFJ銀行) 入行  
1970年 3月 当社入社  
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

1984年 4月 当社入社  
2006年 6月 物流部長  
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 副社長執行役員  
コーポレート本部長兼リスクマネジメント・薬事担当

1990年 4月 当社入社  
2005年 3月 (株)コラボクワイエット  
(現(株)エス・ディ・コラボ) 代表取締役社長  
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  
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  
2019年 4月 取締役副社長執行役員  
コーポレート本部長兼リスクマネジメント・  
薬事担当(現任)



斎藤 政男

取締役 専務執行役員  
営業本部長

1979年 4月 当社入社  
2010年 11月 東京病院営業部長  
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兼保険薬局事業部長

1979年 4月 当社入社  
2001年 6月 コンサルティング部長  
2003年 6月 カスタマーサポート部長  
2007年 4月 保険薬局部長  
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  
2018年 10月 ヘルスケア事業本部長兼  
保険薬局事業部長(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

1984年 4月 当社入社  
2010年 7月 三重営業部長  
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(現任)
- 2012年 6月 当社社外取締役(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 アスガ法律事務所開業(現任)
- 2001年 9月 弁理士登録
- 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)



竹田 憲之

### 常勤監査役

- 1982年 4月 当社入社
- 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

- 1984年 4月 当社入社
- 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

- 1976年 4月 厚生省(現 厚生労働省)入省
- 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、資金的関係、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 テクノホライズン・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)カプコン社外取締役  
社外監査役(現任)

### 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。

全ての従業員が、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-ラーニングなど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」および「企業倫理綱領細則」を制定しています。

#### 贈収賄・不正行為防止への取り組み

「企業倫理綱領細則」において、「公平・公正かつ透明な取引」と対等な関係づくりおよび「関連法規の遵守」を行動規範として定め、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

「企業倫理綱領細則」において、「反社会的勢力および団体に対する態度」を行動規範として定め、「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。当社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」において「業績の更なる向上と財産の保全」を行動規範として定めています。

### リスクマネジメント

#### 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」と、リスクが発現した際に速やかにその状況を把握して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・監査室

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・監査室」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、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。

### 薬事統轄室

社長直轄組織として、薬事関連や医薬品情報などを統轄管理しています。「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」や医薬品医療機器等法、日本版 GDP ガイドライン(物流品質)などに対する効果・効率的な運営とグループ各社との連携強化を図るための体制を整えています。

### 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、「リスクマネジメント委員会」の下部機構として、リスク管理を効果・効率的に行うための「セグメント別リスクマネジメント実務委員会」及び「スズケンリスクマネジメント実務委員会」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。

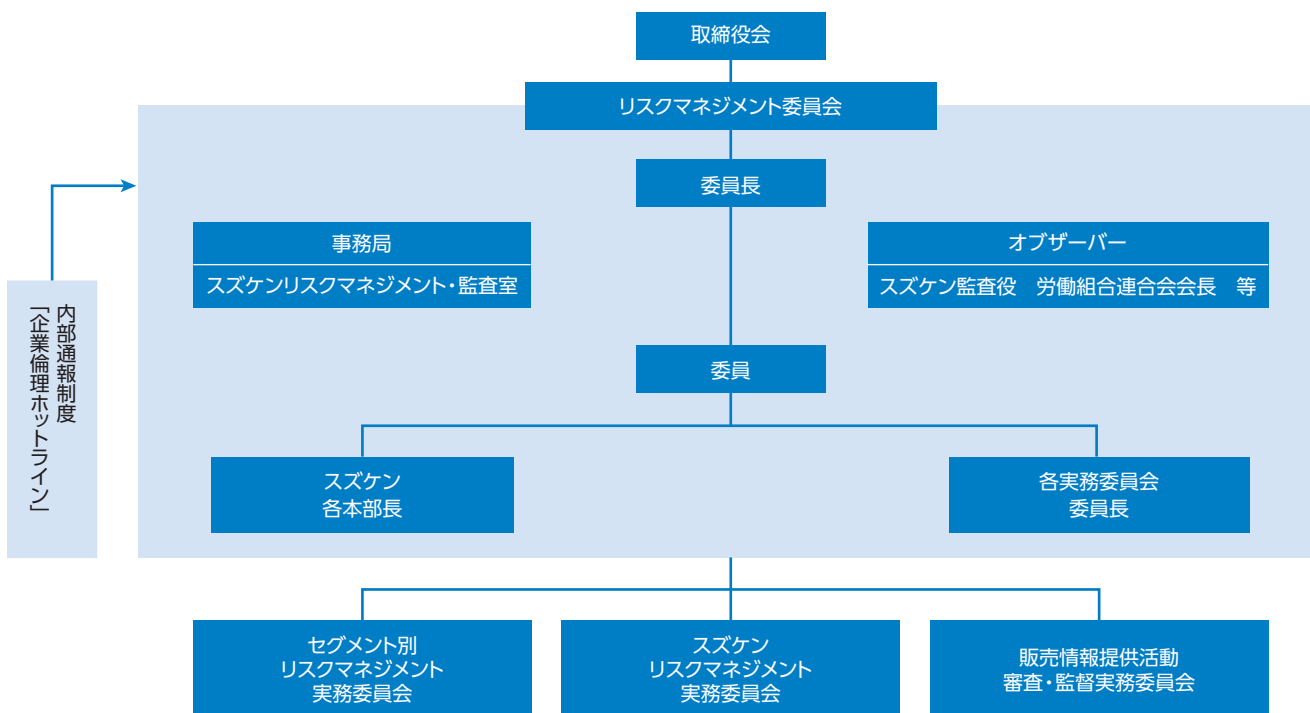
さらに、「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」に基づき、当社グループの販売情報提供活動の審査・監督を効果・効率的に行っています。また、社長直轄組織の薬事統轄室から定期的に報告を受け必要な助言を行うため、実際の側面から課題を検討し、「リスクマネジメント委員会」に対して必要な報告や提案を行うための「販売情報提供活動審査・監督実務委員会」を設置しています。

### 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。

リスクマネジメント体制図



### 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、的確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。

### 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。

## 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

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。



個人投資家向けイベント「名証IRエキスポ2019」のスズケン出展ブース



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

# Financial Section / Corporate Data

## 財務セクション／企業情報

- 55 | 11年間の要約財務ハイライト
- 57 | 連結貸借対照表
- 59 | 連結損益計算書
- 60 | 連結包括利益計算書
- 61 | 連結株主資本等変動計算書
- 62 | 連結キャッシュ・フロー計算書
- 63 | 株式情報
- 64 | 会社概要



## 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日終了事業年度

百万円  
1株当たり情報除く

	2009	2010	2011	2012
<b>経営成績:</b>				
売上高	¥ 1,641,331	¥ 1,735,476	¥ 1,751,928	¥ 1,859,917
経常利益	28,811	28,643	20,026	23,122
親会社株主に帰属する当期純利益	7,072	13,969	9,627	8,050
包括利益	—	—	12,528	9,947

### 財政状態:

純資産額	270,854	277,944	284,851	289,759
総資産額	828,515	858,608	912,406	972,076

### キャッシュ・フロー:

営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,583	31,913	28,336	65,542
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 15,454	△ 25,539	△ 20,872	△ 14,643
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 10,526	△ 7,436	△ 10,613	△ 5,010
現金及び現金同等物の期末残高	73,017	71,954	68,776	114,659

### 1株当たり情報: (円)

1株当たり純資産	2,961.98	3,080.67	3,157.40	3,211.55
1株当たり当期純利益	77.10	154.96	106.79	89.30

### 経営指標:

自己資本比率 (%)	32.2	32.3	31.2	29.8
自己資本利益率 (%)	2.6	5.1	3.4	2.8
株価収益率 (倍)	33.4	21.3	20.5	28.6
連結配当性向 (%)	80.4	40.0	58.1	56.0

従業員数 (人)	13,702	14,655	15,152	15,155
----------	--------	--------	--------	--------

#### 注記:

- 売上高には、消費税等を含んでいません。
- 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式が存在しないため記載していません。
- 2015年4月1日付で1株につき1.1株の割合で株式分割を行いました。2015年3月期の期首に当該株式分割が行われたものと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益を算出しています。
- 2017年3月期より「仕入割引に関する会計方針の変更」を行っており、2016年3月期にお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。
- 「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を2019年3月期の期首から適用しており、2018年3月期に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を遡って適用した後の指標等となっています。



百万円  
1株当たり情報除く

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
¥ 1,894,594	¥ 1,988,216	¥ 1,969,689	¥ 2,228,331	¥ 2,126,993	¥ 2,123,997	<b>¥ 2,132,362</b>
27,493	35,320	30,093	45,721	27,764	29,019	<b>36,154</b>
14,350	21,447	18,920	28,960	21,308	18,820	<b>30,204</b>
24,637	23,601	47,214	31,489	17,217	21,974	<b>21,768</b>
309,827	325,996	367,798	393,948	396,496	406,425	<b>401,625</b>
1,014,242	1,027,133	1,086,685	1,178,386	1,109,012	1,173,326	<b>1,189,238</b>
54,006	△ 41,054	47,209	20,457	27,013	98,066	<b>41,751</b>
△ 11,158	△ 12,408	△ 32,624	△ 7,315	△ 5,497	894	<b>1,938</b>
△ 5,084	△ 5,169	△ 5,585	△ 7,561	△ 15,567	△ 12,691	<b>△ 27,261</b>
152,449	93,832	102,860	108,414	114,345	200,609	<b>217,025</b>
3,433.84	3,611.37	3,705.12	3,969.08	4,097.85	4,284.80	<b>4,390.98</b>
159.19	237.93	190.82	292.13	216.92	198.21	<b>322.73</b>
30.5	31.7	33.8	33.4	35.7	34.6	<b>33.7</b>
4.8	6.8	5.5	7.6	5.4	4.7	<b>7.5</b>
22.0	16.8	19.2	13.1	16.8	22.2	<b>19.9</b>
31.4	25.0	28.3	23.6	24.9	32.3	<b>21.4</b>
14,842	15,287	15,829	16,208	16,456	15,816	<b>15,585</b>

## 連結貸借対照表

株式会社スズケンおよび子会社  
2019年および2018年3月期

単位：百万円

	2018	2019
<b>資産の部</b>		
<b>流動資産</b>		
現金及び預金	194,969	212,579
受取手形及び売掛金	493,326	500,943
有価証券	41,705	52,304
商品及び製品	135,199	140,691
仕掛品	3,135	2,250
原材料及び貯蔵品	2,576	3,214
仕入割戻し等未収入金	23,850	23,045
その他	3,376	3,536
貸倒引当金	△ 1,854	△ 1,356
流動資産合計	896,287	937,208
<b>固定資産</b>		
<b>有形固定資産</b>		
建物及び構築物	127,109	129,221
減価償却累計額	△ 73,377	△ 75,577
建物及び構築物（純額）	53,731	53,643
機械装置及び運搬具	23,201	22,972
減価償却累計額	△ 18,273	△ 18,811
機械装置及び運搬具（純額）	4,927	4,160
工具、器具及び備品	17,674	17,722
減価償却累計額	△ 14,963	△ 15,260
工具、器具及び備品（純額）	2,710	2,462
土地	53,271	52,609
リース資産	4,665	4,066
減価償却累計額	△ 2,266	△ 2,633
リース資産（純額）	2,399	1,433
建設仮勘定	1,539	2,466
有形固定資産合計	118,581	116,776
<b>無形固定資産</b>		
のれん	1,396	850
その他	13,837	12,778
無形固定資産合計	15,233	13,629
<b>投資その他の資産</b>		
投資有価証券	109,672	88,975
長期貸付金	530	516
繰延税金資産	2,912	2,323
退職給付に係る資産	15,167	15,278
その他	15,476	15,426
貸倒引当金	△ 536	△ 896
投資その他の資産合計	143,223	121,624
固定資産合計	277,038	252,030
<b>資産合計</b>	<b>1,173,326</b>	<b>1,189,238</b>

単位：百万円

	2018	2019
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>		
支払手形及び買掛金	706,294	730,656
短期借入金	145	56
未払法人税等	9,860	10,441
返品調整引当金	524	541
賞与引当金	7,551	7,622
その他	13,801	12,487
流動負債合計	738,177	761,806
<b>固定負債</b>		
長期借入金	6	-
繰延税金負債	20,509	17,657
再評価に係る繰延税金負債	1,337	1,337
役員退職慰労引当金	502	382
退職給付に係る負債	3,146	3,116
その他	3,219	3,313
固定負債合計	28,722	25,807
負債合計	766,900	787,613
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>		
資本金	13,546	13,546
資本剰余金	39,073	39,083
利益剰余金	340,639	364,783
自己株式	△ 27,040	△ 47,565
株主資本合計	366,218	369,847
<b>その他の包括利益累計額</b>		
その他有価証券評価差額金	43,621	36,097
土地再評価差額金	△ 5,821	△ 5,821
為替換算調整勘定	324	80
退職給付に係る調整累計額	1,409	570
その他の包括利益累計額合計	39,533	30,926
非支配株主持分	673	850
純資産合計	406,425	401,625
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,173,326</b>	<b>1,189,238</b>

## 連結損益計算書

株式会社スズケンおよび子会社  
2019年および2018年3月期

単位：百万円

	2018	2019
<b>売上高</b>	2,123,997	2,132,362
<b>売上原価</b>	1,936,504	1,943,050
<b>売上総利益</b>	187,493	189,311
返品調整引当金戻入額	543	524
返品調整引当金繰入額	524	541
<b>差引売上総利益</b>	187,511	189,294
<b>販売費及び一般管理費</b>	167,775	162,066
<b>営業利益</b>	19,735	27,228
<b>営業外収益</b>		
受取利息	357	289
受取配当金	1,721	1,532
受入情報収入	5,729	5,756
その他	1,941	1,864
営業外収益合計	9,749	9,443
<b>営業外費用</b>		
支払利息	58	55
不動産賃貸費用	293	233
その他	113	228
営業外費用合計	465	516
<b>経常利益</b>	29,019	36,154
<b>特別利益</b>		
固定資産売却益	102	1,619
投資有価証券売却益	6,110	9,313
その他	17	252
特別利益合計	6,229	11,185
<b>特別損失</b>		
固定資産除売却損	487	290
減損損失	347	1,502
特別退職金	4,722	3
その他	924	64
特別損失合計	6,482	1,860
<b>税金等調整前当期純利益</b>	28,766	45,479
<b>法人税、住民税及び事業税</b>	11,634	13,709
<b>法人税等調整額</b>	△ 1,810	1,393
<b>法人税等合計</b>	9,824	15,102
<b>当期純利益</b>	18,942	30,376
<b>非支配株主に帰属する当期純利益</b>	121	171
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	18,820	30,204

## 連結包括利益計算書

株式会社スズケンおよび子会社  
2019年および2018年3月期

単位：百万円

	2018	2019
<b>当期純利益</b>	18,942	<b>30,376</b>
<b>その他の包括利益</b>		
その他有価証券評価差額金	1,578	△7,524
為替換算調整勘定	2	△7
退職給付に係る調整額	1,346	△838
持分法適用会社に対する持分相当額	105	△237
その他の包括利益合計	3,032	△8,607
<b>包括利益</b>	<b>21,974</b>	<b>21,768</b>
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	21,852	<b>21,597</b>
非支配株主に係る包括利益	121	<b>171</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  
2019年および2018年3月期

単位：百万円

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
<b>2017年4月1日残高</b>	<b>13,546</b>	<b>39,069</b>	<b>326,935</b>	<b>△20,158</b>	<b>359,392</b>
当期変動額					
剰余金の配当			△5,165		△5,165
親会社株主に帰属する 当期純利益			18,820		18,820
自己株式の取得				△6,902	△6,902
自己株式の処分		3		20	24
土地再評価差額金の取崩			49		49
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）					
当期変動額合計	—	3	13,704	△6,882	6,826
<b>2018年3月31日残高</b>	<b>13,546</b>	<b>39,073</b>	<b>340,639</b>	<b>△27,040</b>	<b>366,218</b>
<b>2018年4月1日残高</b>	<b>13,546</b>	<b>39,073</b>	<b>340,639</b>	<b>△27,040</b>	<b>366,218</b>
当期変動額					
剰余金の配当			△6,060		△6,060
親会社株主に帰属する 当期純利益			30,204		30,204
自己株式の取得				△20,545	△20,545
自己株式の処分		10		20	30
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）					
当期変動額合計	—	10	24,144	△20,525	3,629
<b>2019年3月31日残高</b>	<b>13,546</b>	<b>39,083</b>	<b>364,783</b>	<b>△47,565</b>	<b>369,847</b>

単位：百万円

	その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券 評価差額金	土地再評価 差額金	為替換算 調整勘定	退職給付に係る 調整累計額	その他の包括 利益累計額合計		
<b>2017年4月1日残高</b>	<b>42,043</b>	<b>△5,771</b>	<b>216</b>	<b>63</b>	<b>36,551</b>	<b>552</b>	<b>396,496</b>
当期変動額							
剰余金の配当							△5,165
親会社株主に帰属する 当期純利益							18,820
自己株式の取得							△6,902
自己株式の処分							24
土地再評価差額金の取崩							49
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）	1,578	△49	107	1,346	2,982	121	3,103
当期変動額合計	1,578	△49	107	1,346	2,982	121	9,929
<b>2018年3月31日残高</b>	<b>43,621</b>	<b>△5,821</b>	<b>324</b>	<b>1,409</b>	<b>39,533</b>	<b>673</b>	<b>406,425</b>
<b>2018年4月1日残高</b>	<b>43,621</b>	<b>△5,821</b>	<b>324</b>	<b>1,409</b>	<b>39,533</b>	<b>673</b>	<b>406,425</b>
当期変動額							
剰余金の配当							△6,060
親会社株主に帰属する 当期純利益							30,204
自己株式の取得							△20,545
自己株式の処分							30
株主資本以外の項目の 当期変動額（純額）	△7,524	—	△243	△838	△8,607	177	△8,429
当期変動額合計	△7,524	—	△243	△838	△8,607	177	△4,800
<b>2019年3月31日残高</b>	<b>36,097</b>	<b>△5,821</b>	<b>80</b>	<b>570</b>	<b>30,926</b>	<b>850</b>	<b>401,625</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  
2019年および2018年3月期

単位：百万円

	2018	2019
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前当期純利益	28,766	45,479
減価償却費	11,042	10,772
減損損失	347	1,502
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△ 694	△ 137
その他の引当金の増減額（△は減少）	△ 600	△ 35
退職給付に係る負債の増減額（△は減少）	△ 684	△ 1,344
受取利息及び受取配当金	△ 2,078	△ 1,822
支払利息	58	55
固定資産除売却損益（△は益）	385	△ 1,329
投資有価証券売却損益（△は益）	△ 6,110	△ 9,313
特別退職金	4,722	3
売上債権の増減額（△は増加）	4,775	△ 7,529
たな卸資産の増減額（△は増加）	8,208	△ 5,230
仕入割戻し等未収入金の増減額（△は増加）	2,374	805
仕入債務の増減額（△は減少）	53,466	24,231
未払消費税等の増減額（△は減少）	2,461	△ 1,804
その他	1,213	△ 1,497
小計	107,654	52,805
利息及び配当金の受取額	2,346	2,106
利息の支払額	△ 58	△ 55
特別退職金の支払額	△ 4,616	△ 31
法人税等の支払額	△ 8,346	△ 13,092
法人税等の還付額	1,087	19
営業活動によるキャッシュ・フロー	98,066	41,751
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の預入による支出	△ 6,260	△ 16,326
定期預金の払戻による収入	1,257	15,533
有価証券の取得による支出	△ 22,400	△ 35,000
有価証券の売却及び償還による収入	26,000	33,300
有形固定資産の取得による支出	△ 5,502	△ 5,803
有形固定資産の売却による収入	513	3,002
無形固定資産の取得による支出	△ 2,444	△ 3,016
投資有価証券の取得による支出	△ 1,478	△ 1,109
投資有価証券の売却及び償還による収入	10,809	11,026
その他	399	332
投資活動によるキャッシュ・フロー	894	1,938
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
短期借入金の純増減額（△は減少）	△ 20	△ 10
長期借入金の返済による支出	△ 8	△ 85
リース債務の返済による支出	△ 597	△ 560
自己株式の取得による支出	△ 6,902	△ 20,545
自己株式の売却による収入	4	-
配当金の支払額	△ 5,166	△ 6,059
非支配株主への配当金の支払額	△ 0	△ 0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 12,691	△ 27,261
<b>現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	△ 5	△ 12
<b>現金及び現金同等物の増減額（△は減少）</b>	86,263	16,416
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	114,345	200,609
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	200,609	217,025

## 株式情報

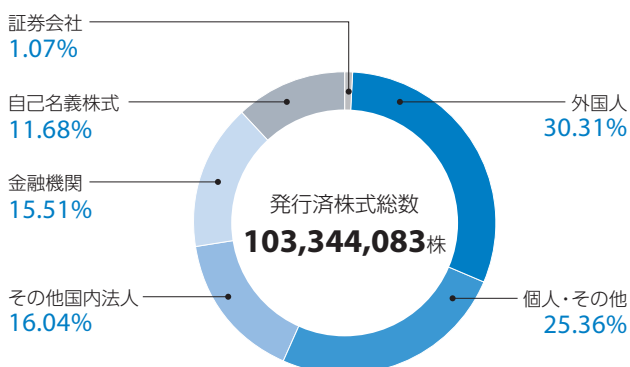
2019年3月31日現在

### 株価

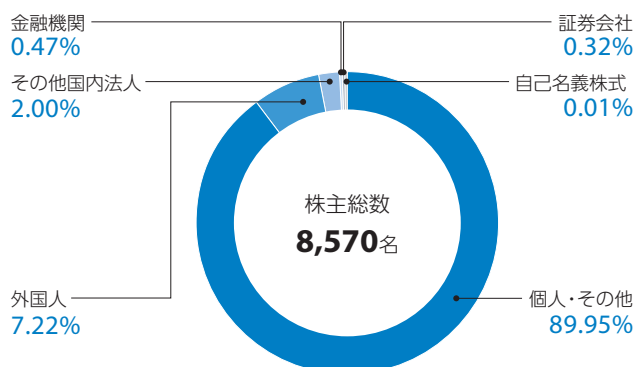
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
期末株価(円)	3,995	3,665	3,825	3,650	4,395	<b>6,410</b>
期中高値(円)	4,075	4,155	5,000	4,020	4,845	<b>6,490</b>
期中安値(円)	2,902	2,766	3,450	2,871	3,435	<b>4,270</b>
期末発行済株式総数(千株)	93,949	93,949	103,344	103,344	103,344	<b>103,344</b>
期末時価総額(百万円)	375,326	344,323	395,290	377,205	454,197	<b>662,435</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	%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,926	4.30
塩野義製薬株式会社	3,256	3.56
別所弘子	3,099	3.39
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,077	3.37
伊澤久代	2,396	2.62
スズケングループ従業員持株会	2,273	2.49
エーザイ株式会社	2,081	2.28
別所芳樹	1,868	2.04
鈴木慶子	1,847	2.02
公益財団法人 鈴木謙三記念医科学応用研究財団	1,796	1.96

注記:

- 上記のほか、当社が所有している株式 12,071 千株があります。
- 単元株式数: 100 株



## 会社概要

2019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
創立	1932年11月
資本金	13,546百万円
従業員数	15,585人(連結)
定時株主総会	6月名古屋にて開催
会計監査人	有限責任監査法人トーマツ
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	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
株式会社エス・ディ・ロジ	10	100.0	医薬品卸売事業	グループ内物流業務の受託等
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
ケンソメディコ株式会社	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38社	—	—	—	—
持分法適用関連会社	百万円	%		
上薬鈴謙滬中(上海)医薬有限公司	84	49.9	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。



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>