

医薬品卸売事業

主要グループ会社 (株)スズケン、(株)サンキ、(株)アスティス、(株)翔薬、(株)スズケン沖縄薬品、ナカノ薬品(株)、(株)スズケン岩手、(株)エス・ディ・ロジ



スズケングループの強み

安心・安全かつ安定的な 医薬品流通体制

- 全国をカバーする営業・物流ネットワーク
- グローバル基準に準拠した高い流通品質
- 東名阪を基点とした全国BCPネットワーク
- GDPスペシャリストの育成・配置

効果・効率的な物流体制

- ロボット技術やAI活用による自動化・省人化
- デジタルを活用した新たな流通モデル「キュービックスシステム」

顧客との強固な関係

- 顧客との信頼関係(伝統資産)
- 医療機関、保険薬局、医療従事者とのネットワーク
- 安定した医療用医薬品の売上高とシェア

医薬品卸売事業における 営業・物流拠点・車両台数

(2024年3月31日現在)

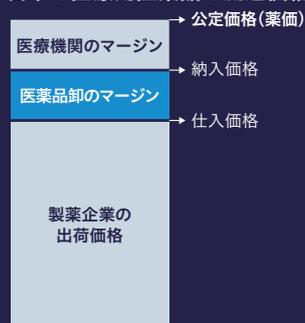
- 営業拠点 **206** 拠点
- 卸物流センター **15** カ所
- 運送事業用車両 **1,737** 台
- 「ISO9001:2015」認証拠点
..... 宮城物流センター、大阪事業所

事業環境

日本の薬価基準制度

日本では薬価基準制度によって、公的医療保険から医療機関や保険薬局に支払われる薬剤費(薬価)は公定価格として決められています。これに対して医薬品卸から医療機関・保険薬局への納入価格は自由競争の下で成立しています。

日本の医療用医薬品の流通価格



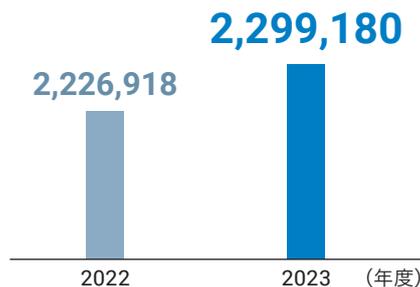
医薬品卸の役割

日本では医療用医薬品の97%が医薬品卸を経由して、全国の医療機関・保険薬局などに供給されています。日本の医薬品卸は、海外の医薬品卸や他業種の卸・流通企業と異なり、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。

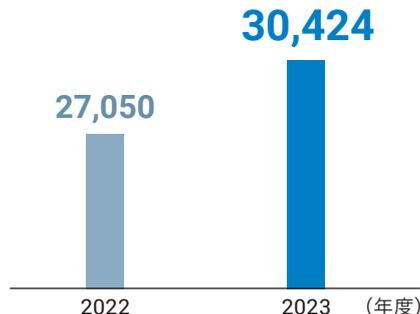
日本の医薬品卸の5つの機能

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

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



機会とリスク

機会

- ✔ スペシャルティ医薬品の市場拡大
- ✔ 後発医薬品の使用拡大
- ✔ 医療・介護分野におけるデジタル技術の普及
- ✔ 地域医療連携・地域包括ケアシステムの推進
- ✔ アジアにおける医療制度改革

リスク

- ⚠ 国民医療費の増大抑制による市場成長の停滞
- ⚠ 医薬品流通、販売活動の変化（ガイドラインへの対応・遵守）
- ⚠ 流通在庫管理の高度化
- ⚠ 物流2024年問題
- ⚠ 異業種の参入による競争激化
- ⚠ 自然災害、パンデミックの発生

主な取り組み

| 機会への取り組み | 関連するマテリアリティ | 関連する中期経営計画の骨子 |
|-----------------------------|--|--|
| デジタルを活用した医療流通プラットフォームの進化 | <ul style="list-style-type: none"> ● 安心・安全かつ安定的な医薬品流通 ● 医療・ヘルスケア分野における社会コストの低減 | <ul style="list-style-type: none"> 骨子1 ヘルスケア流通改革 骨子3 スマートロジスティクス |
| キュービックスシステムによるトータル・トレーサビリティ | | |
| 医薬品流通のリアルタイムの可視化、最適化 | | |
| 首都圏物流センターにおける自動化・省人化 | <ul style="list-style-type: none"> ● 安心・安全かつ安定的な医薬品流通 | <ul style="list-style-type: none"> 骨子2 アジア(中国・韓国)事業の再構築 |
| 中国・韓国における医薬品流通事業の展開 | | |

| リスクへの取り組み | 関連するマテリアリティ | 関連する中期経営計画の骨子 |
|--------------------------------|--|--|
| 新たな営業体制の構築(コラボポータル)の普及拡大 | <ul style="list-style-type: none"> ● 安心・安全かつ安定的な医薬品流通 | <ul style="list-style-type: none"> 骨子1 ヘルスケア流通改革 骨子3 スマートロジスティクス |
| デジタルの活用による顧客接点の拡大(バックヤード機能の強化) | | |

2023年度の振り返り

売上高は、特定メーカーの取引見直しの影響があったものの、スペシャルティ医薬品をはじめとする新薬や新型コロナウイルス感染症治療薬の販売増加などにより、前期比3.2%増の2兆2,991億80百万円、営業利益は、増収効果に加え、引き続き適正利益の獲得に取り組んだことなどにより前期比12.5%増の304億24百万円となりました。

自動化・省人化を実現する卸物流拠点に製造業務受託・メーカー物流エリアを併設した、業界初の機能を持つ首都圏物流センターが埼玉草加市にて稼働しました。また、医療機関や保険薬局における製薬企業の出荷調整によって生じる業務負荷の軽減や、当社の生産性向上に寄与する仕組みとして、発注した医薬品

の納期や代替品の在庫を確認できる「納品予定お知らせサービス・納品予定アプリ」、需要予測による発注サポートを行う「発注提案アプリ」を導入しました。

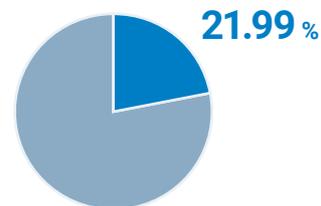
2024年度の見込み

売上高は、スペシャルティ医薬品をはじめとする新薬の販売増加の寄与はあるものの、薬価改定や新型コロナウイルス感染症関連商材の需要減の影響により、減収を見込んでいます。

営業利益についても、社会的要請などへの対応や各種委託費用の増加、新物流センターやシステム投資などから、減益を見込んでいます。流通改善ガイドラインを遵守するとともに、引き続き適正な利益の確保に努めることで売上総利益率を改善し、営業利益率1%以上の確保を目指します。

関連データ

医療用医薬品の国内シェア(2023年度)



日本の医療用医薬品市場の売上高に占めるシェアは4社で約90%を占めています。そのような中、当社は9年連続で21%以上のシェアを維持しています。

ヘルスケア製品開発事業

主要グループ会社 (株)三和化学研究所、ケンツメディコ(株)



スズケングループの強み

糖尿病、腎・透析領域におけるプレゼンス

- 医薬品および診断薬・診断機器の開発・製造力

効率的かつ高品質な生産技術

- 高品質な製品を安定供給するサプライチェーンマネジメント体制
- 国際的なGMP基準に対応した高度な医薬品生産体制
- 大手製薬企業からの受託生産実績
- 独自の製剤技術を活用したOSDrC事業
- 医療機器における品質マネジメントシステム「ISO13485」認証の取得
- 医療機器におけるOEM事業の豊富な実績

製薬企業の製品上市の総合支援体制

- 製薬企業や医療周辺事業を展開する多様な企業とのパートナーシップ
- 海外製薬企業などとのネットワーク

ヘルスケア製品開発事業における拠点

(2024年3月31日現在)

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

事業環境

拡大する糖尿病市場

国際糖尿病連合によると、世界では、先進国人口の5%以上が糖尿病患者であると推計されています。2021年の日本における成人の糖尿病有病率は11.8%であり、高齢化や肥満率の高まりにより、有病率は増加傾向にあります。

また、矢野経済研究所によると、2022年度の国内の糖尿病市場は、血糖自己測定器・関連製品および糖尿病治療薬の2市場の合計で6,810億円でしたが、2025年度には7,000億円を突破すると予測されています。

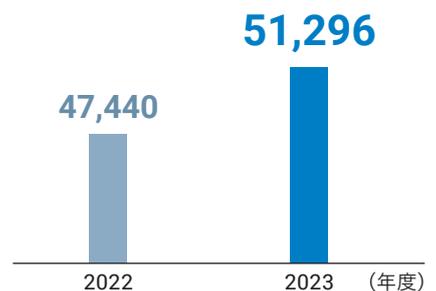
日本のドラッグロスの現状

近年、他の国では承認されているにもかかわらず、日本では承認されていない国内未承認薬(ドラッグロス品目)の存在が問題となっています。欧米で過去5年間に承認された新薬のうち、約70%が日本では承認を受けていないとされています^{※1}。さらに、国内未承認薬の約半数は、米国食品医薬品局(FDA)または欧州医薬品庁(EMA)にてオーファン指定を受けており^{※2}、臨床的に重要な薬剤が日本で開発されていない、または開発が遅れている状況にあります。

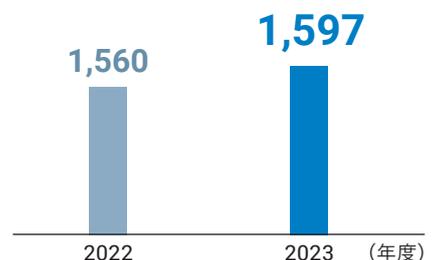
※1 医薬産業政策研究所 政策研ニュース No.63 2021年7月「ドラッグ・ラグ：国内未承認薬の状況とその特徴」より

※2 医薬産業政策研究所 政策研ニュース No.66 2022年7月「ドラッグ・ラグ：未承認薬は日本のアンメット・メディカル・ニーズにどう対応するか？」より

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



機会とリスク

機会

- ✔ 高齢化などによる疾病構造の変化（糖尿病治療薬市場の伸長）
- ✔ アンメット・メディカルニーズへの対応
- ✔ 製薬企業のアウトソーシングニーズ拡大
- ✔ 多様なベンチャー企業や新しい受託業者の増加
- ✔ 在宅医療・介護ニーズの多様化
- ✔ デジタル化の進展

リスク

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

主な取り組み

| 機会への取り組み | 関連するマテリアリティ | 関連する中期経営計画の骨子 |
|--------------------------|-------------------------------|---------------|
| 医薬品の研究開発 | ● 医療・介護サービスへのアクセス・患者QOL向上への貢献 | 骨子6 ヘルスケア製品開発 |
| 糖尿病市場への新たなディジーズマネジメントの支援 | | |
| 患者さま起点の新規製品開発と商品導入の推進 | | |

| リスクへの取り組み | 関連するマテリアリティ | 関連する中期経営計画の骨子 |
|------------------------------|-------------------------------|---------------|
| 国内未承認薬(ドラッグロス品目)の日本市場参入支援 | ● 医療・介護サービスへのアクセス・患者QOL向上への貢献 | 骨子6 ヘルスケア製品開発 |
| デジタルMRによる活動(eプロモーション、Web講演会) | | |
| 医療機器製造分野の拡大と競争力強化 | | |

2023年度の振り返り

売上高は、2022年10月に実施したグループ内組織再編に伴い、医療機器・材料製造事業の売上高が医薬品卸売事業セグメントから移動したことに加え、医薬品製造事業における二次性副甲状腺機能亢進症治療薬「ウパシタ静注透析用シリンジ」や、持続型赤血球造血刺激因子製剤「ダルベポエチンアルファBS注」の処方増加の寄与などにより、前期比8.1%増収の512億96百万円となりました。

営業利益は、増収効果や、販売費及び一般管理費の抑制に努めたことなどにより前期比2.4%増益の15億97百万円となりました。

主力製品である糖尿病治療剤の拡大に加え、自己血糖測定器において、患者さまのさらなる糖尿病ケアに貢献するため、2024年1月にアボットジャパンとのコ・

プロモーション契約を締結しました。また、同年5月に武州製薬、EPSホールディングスとの協業を開始し、国内未承認薬(ドラッグロス品目)の日本市場への参入を支援する協業モデルを構築しました。

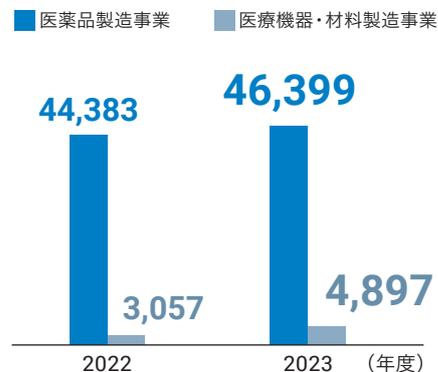
2024年度の見込み

売上高は、医薬品製造事業における「ウパシタ静注透析用シリンジ」の処方増加や、医療機器・材料製造事業におけるホルター心電計や電子血圧計などの販売量増加による増収を見込んでいます。

営業利益は、医薬品製造事業の開発進展による研究開発費の増加を見込み、減益予想としています。なお、医薬品製造事業のライセンス費用については、現状の導入活動の進捗状況を踏まえ、2024年度は予算化していません。

関連データ

事業別売上高(百万円)



2023年度から、旧医療関連サービス等事業セグメントの医療機器・材料製造事業を旧医薬品製造事業と統合し、ヘルスケア製品開発事業セグメントとしています。

地域医療介護支援事業

主要グループ会社 (株)ユニスマイル、(株)エスマイル、サンキ・ウエルビー(株)、(株)エスケアメイト、(株)メディケアコロバ



スズケングループの強み

地域に密着した機能・サービス

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

地域医療連携を実現させるグループ内および協業企業との連携

- 医療・介護現場や患者さま・ご家族のニーズ、課題の共有

保険薬局事業における拠点・認定薬局数

(2024年3月31日現在)

- 保険薬局店舗35 都道府県 **559** 店舗
- 健康サポート薬局うち **24** 店舗
- 地域連携薬局うち **35** 店舗
- 専門医療機関連携薬局うち **3** 店舗

介護事業における拠点

(2024年3月31日現在)

- 事業所 **185** 事業所

事業環境

薬剤師に求められる役割

2024年の診療報酬※改定では、薬剤師業務の質の向上と地域医療連携の強化が主な改定ポイントとなりました。改定によって、医療機関との情報共有、在宅医療の連携、安心できる薬物療法の提供体制の構築などの業務を評価対象とすることで、薬剤師業務の質向上を図ります。また、賃上げによる人材の確保も意図された改定となっています。

※ 診療報酬：病院や薬局などにおけるサービスに対して公的医療保険から支払われる報酬。定められた要件を満たすことで点数が加算される仕組みで、2年に1回基準が改定される。

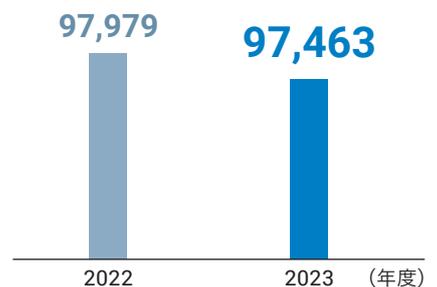
介護業界における課題

高齢化に伴い、要介護者数は増加傾向にあり、介護保険サービスの受給者は年々増加しています。介護サービスの充実や介護人材の確保・育成が求められる中、介護業界では介護保険の財政状況の逼迫や深刻な人材不足への対応が急務であり、介護職員の待遇改善や労働環境の改善、働き方改革の推進などが課題となっています。

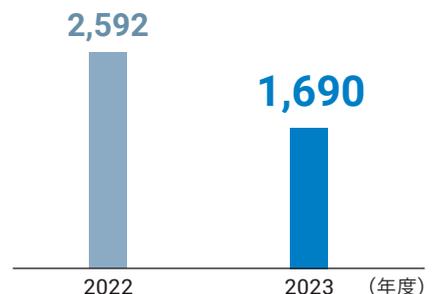
介護予防サービスまたは介護サービスの年間累計受給者数



売上高(百万円)



営業利益(百万円)



機会とリスク

機会

- ✔ かかりつけ薬剤師・薬局の推進
- ✔ オンライン診療・オンライン服薬指導など非接触型医療への転換
- ✔ 電子処方箋の運用開始
- ✔ 認定薬局制度の推進(地域連携薬局・専門医療機関連携薬局)
- ✔ 規制緩和による新たなビジネスモデルの創出
- ✔ 地域包括ケアシステム構築の推進
- ✔ 個別化医療の進展
- ✔ 在宅医療・介護ニーズの多様化

リスク

- ⚠ 地域の医療提供体制の見直し
- ⚠ 服薬状況の把握と継続的服薬指導の法制化
- ⚠ 薬剤師の地域偏在
- ⚠ 規制緩和による異業種の参入
- ⚠ 介護市場における深刻な人材不足

主な取り組み

| 機会への取り組み | 関連するマテリアリティ | 関連する中期経営計画の骨子 |
|---------------------------------|---|---------------------|
| 地域・患者に選ばれる薬局づくり | <ul style="list-style-type: none"> ● 医療・介護サービスへのアクセス・患者QOL向上への貢献 ● 地域社会への貢献 | 骨子5 地域医療介護支援 |
| デジタル技術を活用した顧客支援サービスの展開 | | |
| 地域の特性に合わせた介護サービスの展開 | | |
| グループ内・協業企業との連携による地域包括ケアシステムへの貢献 | | |

| リスクへの取り組み | 関連するマテリアリティ | 関連する中期経営計画の骨子 |
|----------------------------|---|---------------------|
| グループ薬局の機能強化と薬剤師の質の向上 | <ul style="list-style-type: none"> ● 医療・介護サービスへのアクセス・患者QOL向上への貢献 ● 地域社会への貢献 | 骨子5 地域医療介護支援 |
| 地域の薬局を支援するサービスの開発 | | |
| 介護人材確保に向けた取り組み | | |
| 介護事故防止や介護職員の負担を軽減するサービスの開発 | | |

2023年度の振り返り

売上高は、保険薬局事業において、新型コロナウイルス感染症の法的位置付けが5類感染症へ移行したことによる受診抑制の緩和などに伴い、処方箋受付枚数が増加したものの、調剤報酬改定などの影響もあり前期比0.5%減収の974億63百万円となりました。

営業利益は、調剤報酬改定における地域支援体制加算の経過措置終了や薬価改定の影響などにより、前期比34.8%減益の16億90百万円となりました。

2023年11月に、ファーマライズホールディングスと資本業務提携を締結し、持分法適用会社としました。両グループの保険薬局と連携した薬局市場への新たな機能開発とそのトライアルを共同で行うとともに、システムの共同利用

などによる業務効率化を進めていきます。また、この取り組みを地域のグループ外の保険薬局にも展開していく計画です。さらに、グループ薬局に「コラボモバイル」を導入し、DXの推進による薬局機能の強化と生産性の向上を図っています。

2023年3月に包括業務提携を締結した中部電力と地域住民のフレイル対応を中心とした企業、医師会、自治体との連携を推進し、地域住民の健康を支援する事業モデルの構築を進めています。

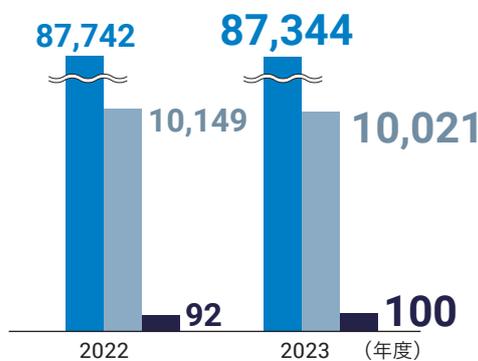
2024年度の見込み

主に保険薬局事業において、薬価改定や調剤報酬改定によるマイナス影響を見込んでおり、減収減益の予想としています。

関連データ

事業別売上高(百万円)

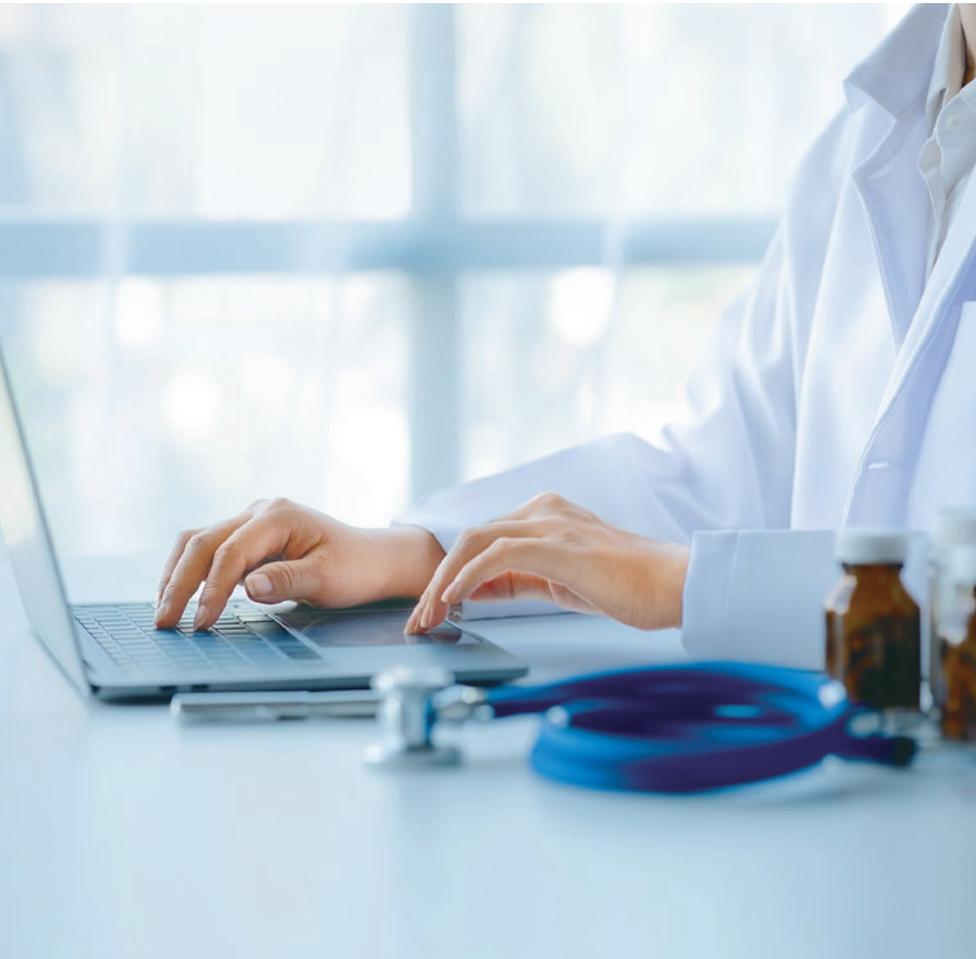
■ 保険薬局事業 ■ 介護事業 ■ 医療介護支援事業



2023年度から、旧保険薬局事業セグメントと、旧医療関連サービス等事業セグメントの介護事業および医療介護支援事業を統合し、地域医療介護支援事業セグメントとしています。

医療関連サービス等事業

主要グループ会社 (株)エス・ディ・コラボ、中央運輸(株)、(株)コラボプレイス



スズケングループの強み

メーカー物流とスペシャリティ医薬品流通におけるノウハウ・実績

- 物流の共同化による配送の効率化と流通在庫の最適化
- GDPに準拠した品質管理と全国の輸配送ネットワーク
- 再生医療等製品の流通プラットフォーム
- GDPスペシャリストの育成・配置
- メーカー物流事業受託
(2024年3月31日現在) **48社**
- スペシャリティ医薬品流通事業受託
(2024年3月31日現在) **34社 60品目**

デジタルを活用した顧客支援サービス

- 医療・介護従事者向け総合ポータルサイト「コラボポータル」の開発・展開
登録数(2024年3月31日現在)... 約 **16万ID**

メーカー物流事業における拠点

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

事業環境

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スペシャリティ医薬品市場が拡大しており、厳格な温度管理や在庫管理が求められています。また、医薬品の供給不足や在庫偏在による廃棄ロスも課題となっています。

日本の医療用医薬品市場におけるスペシャリティ医薬品とバイオ医薬品のシェア推移

(%) ● スペシャリティ医薬品 ◆ バイオ医薬品



注) IQVIA ジャパン発表資料をもとに当社にて作成

ヘルスケア分野におけるデジタル化の進展

近年、ヘルステック企業による治療用アプリやプログラム医療機器などの革新的サービスの開発が活発化しており、今後も増加が予想されます。しかし、国内市場への浸透度が低く、データ連携も不十分です。社会実装に向けて普及と連携が課題となっています。

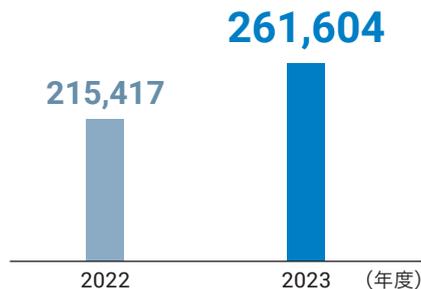
デジタルヘルスケアサービスの市場規模予測 (日本国内)

(億円) ■ 予防・健康管理 ■ 診察・治療 ■ 予防・リハビリ

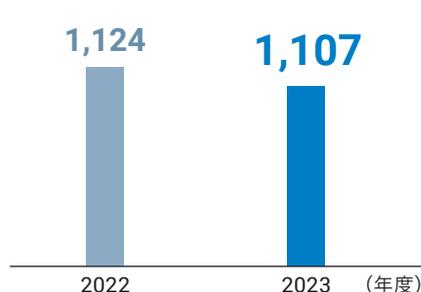


注) 株式会社野村総合研究所ホームページ (https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/lst/2019/cc/1127_1)より

売上高(百万円)



営業利益(百万円)



機会とリスク

機会

- ✔ スペシャルティ医薬品・バイオ医薬品市場の拡大
- ✔ 外資系製薬企業の日本への参入
- ✔ デジタルヘルスサービスの増加
- ✔ ヘルスケアデータの連携・利活用

リスク

- ⚠ 医薬品流通における GDP 準拠の義務化
- ⚠ 物流 2024 年問題
- ⚠ 異業種の参入による競争激化
- ⚠ 流通改善ガイドラインの改訂

主な取り組み

| 機会への取り組み | 関連するマテリアリティ | 関連する中期経営計画の骨子 |
|-----------------------------|--------------------------|-----------------|
| ワンストップ受託モデルの機能拡大 | ● 安心・安全かつ安定的な医薬品流通 | 骨子1 ヘルスケア流通改革 |
| 再生医療等製品流通の強化 | | |
| コラボポータルを基盤としたデジタルプラットフォーム構築 | | 骨子4 デジタルヘルスケア |
| DX人材の育成 | | |
| リスクへの取り組み | 関連するマテリアリティ | 関連する中期経営計画の骨子 |
| 医療流通プラットフォームの進化 | ● 安心・安全かつ安定的な医薬品流通 | 骨子1 ヘルスケア流通改革 |
| GDP対応の強化 | ● 医療・ヘルスケア分野における社会コストの低減 | 骨子3 スマートロジスティクス |

2023年度の振り返り

売上高は、スペシャルティ医薬品流通事業の受託が増加したことなどにより前期比21.4%増収の2,616億4百万円となりました。

営業利益は、デジタルビジネスの事業化に伴う費用計上などにより前期比1.5%減益の11億7百万円となりました。

2023年1月に、製薬企業と協業し、GDPガイドラインに準拠した製薬業界初の共同輸送を開始しました。製薬企業から卸物流センターまでの物流を効率化し、環境負荷低減にも貢献しています。

デジタルヘルス事業の構築に向けては、2023年4月に、医療・介護従事者向けのDX総合ポータルサイトである「コラボポータル」のサービス提供を開始しました。お得意さまと当社グループ、製薬

企業、さらには多職種・専門スタッフをつなぐ機能、協業企業のデジタルヘルスサービスを統合的にお届けする機能などを搭載し、既に約16万名に利用いただいています。

また、2023年11月にPHRサービスのリーディングカンパニーであるWelbyに対し、双方のデジタルビジネスの加速化を目的とした株式の追加取得を実施し、持分法適用会社としました。

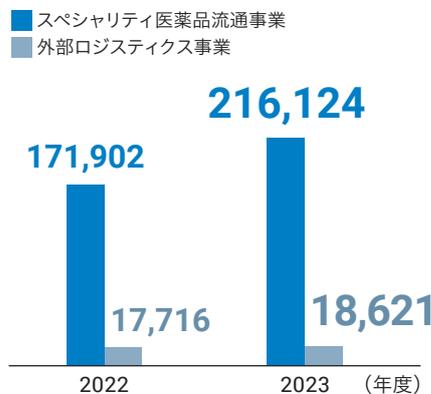
2024年度の見込み

売上高は、主に、スペシャルティ医薬品流通の受託増加による増収を見込んでいます。

営業利益は、当セグメントで構成されている各社のコスト抑制などによる増益を見込んでいます。

関連データ

事業別売上高(百万円)



2023年度は、スペシャルティ医薬品流通事業ではスペシャルティ医薬品の流通受託が前期比で4社7品目増加し、外部ロジスティクス事業ではメーカー物流受託が前期比で2社増加しました。