

The cover features a central blue circle with the title 'Suzuken Report' and a subtitle in Japanese. This central circle is surrounded by a ring of white silhouettes of diverse people. The background consists of several concentric, colorful arcs in shades of blue, green, orange, and red. Various white icons representing different aspects of health and industry are scattered around the central ring, including a truck, a clipboard, a DNA helix, a lightbulb, a wheelchair, a heart with an ECG line, a first aid kit, a nurse, a pill, a syringe, a monitor with an ECG line, a house with a cross, and two doctors in white coats.

# Suzuken Report

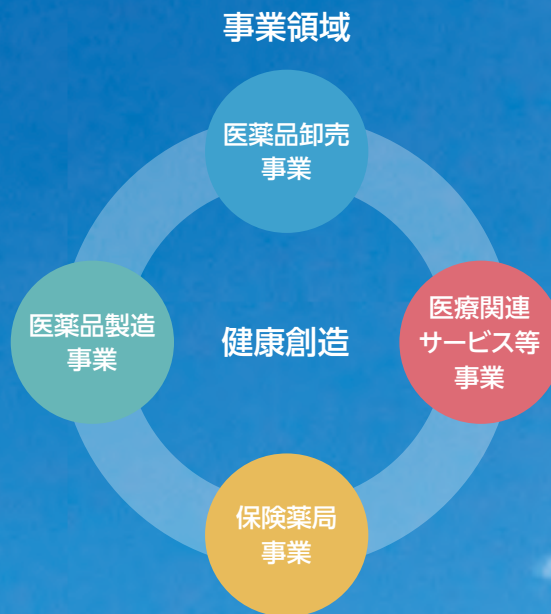
「健康創造」を通じて  
すべての人々を笑顔に

# プロフィール

スズケンは1932年、医薬品卸として創業。「**お得意さまに学ぶ**」という考えのもと、どのメーカー系列にも属さない「**独立系卸**」として発展してきました。2006年には国内の医薬品卸売業で初めて、グループとしてすべての都道府県に営業拠点を配し、業界の中核を担っています。「**地域密着全国卸**」を旗印に、全国から情報を収集するとともに各地域のお得意さまに最適なサービスを提供する「**真に役立つ卸**」としてたゆまぬ進化を続けています。

すべての人々の健康で豊かな生活を創造する「**健康創造**」を事業領域と定め、医薬品卸売のみならず、医薬品製造、保険薬局、その他医療に関連する事業へと進出しています。

スズケングループは84年間、日本の医療流通変革の中で培ったノウハウや知見を新たな価値へと進化させ、これからも「**健康創造企業**」としてさらなる飛躍を目指します。



## 「不易流行」の思いを込め 新デザインに

2015年10月、スズケングループは社有車のデザインを一新。スズケンブルーと創業時からの「鈴謙ロゴ」を復刻させました。お得意さまからの信頼・信用など守るべきものを「不易」、新しい環境への対応など変えていくべきものを「流行」とし、「創業の心を忘れず、新たな歴史を作る」というメッセージを込めました。

**Design  
Your  
Smile**

健康創造の  
スズケングループ

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

スズケングループメッセージには「すべての人々の健康で豊かな生活を創造する」との決意が込められています。

# 目次

- 02 会長メッセージ
- 04 医療バリューチェーンにおけるスズケングループの事業展開
- 06 スズケングループの価値創造プロセス
- 08 提供価値を最大化するための重点テーマ
- 10 財務・非財務ハイライト
- 12 セグメント別ハイライト
- 14 日本の医薬品卸業界とスズケン
- 16 社長メッセージ
- 20 中期成長戦略の進捗



## 23 ステークホルダーへの取り組み お得意さまを笑顔に

- 24 医薬品卸売事業
- 26 医薬品製造事業
- 27 保険薬局事業
- 28 介護事業
- 29 海外事業

## 36 ステークホルダーへの取り組み 従業員を笑顔に

## 40 ステークホルダーへの取り組み 地域社会を笑顔に

## 42 ステークホルダーへの取り組み 地球を笑顔に

## 44 ステークホルダーへの取り組み ビジネスパートナーを笑顔に

## 45 ステークホルダーへの取り組み 株主・投資家の皆さまを笑顔に



## 30 特集 日本一のメディカル・ ロジスティクスパートナーを 目指して



- 46 コーポレート・ガバナンス
- 50 リスク管理体制

## 51 財務セクション

- 66 関係会社一覧
- 67 株式情報
- 68 会社情報



### 編集方針

#### 「スズケンレポート2016」発行にあたって

スズケングループは、本年度から従来の「アニュアルレポート」と「スズケングループCSR報告書」を1冊に統合し、財務情報と非財務情報をまとめた「スズケンレポート」を発行することにいたしました。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”を目指すスズケングループについて、より深くご理解いただければ幸いです。

#### 将来の見通しに関する注記

この「スズケンレポート」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。

# “医療と健康になくてはならない存在” を目指します

## 理念と長期ビジョン

平成28年熊本地震により被災された皆さまには、謹んでお見舞い申し上げますとともに、被災地の一日も早い復興を心からお祈り申し上げます。

私たちは、経営理念のキーワード「笑顔」をテーマとした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」のもと、すべての人々の笑顔あふれる豊かな生活に貢献する「健康創造企業」として、医薬品卸売事業を中核に、医療用医薬品・医療機器の開発・製造、保険薬局、介護など、医療と健康に関わる事業を総合的に展開しています。そして2025年までの長期ビジョンで「医療および介護分野における新たな付加価値を創造し続け、日本に加えアジアにおいても、“医療と健康になくてはならない存在”」になることを宣言しました。これを実現するため、全グループ会社、全部門が一枚岩となって顧客信頼度ナンバーワンのブランドを構築しながら、幅広い領域で総合力を発揮し、長期的な企業価値の増大に努めています。

今回より財務情報と非財務情報をまとめた「スズケンレポート」を作成しました。本レポートを通じ、すべての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”を目指すスズケングループについて、より深くご理解いただけると幸いです。

## すべての人々を「笑顔」に 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。



別所 芳樹

株式会社スズケン  
代表取締役会長  
別所 芳樹

「医療と健康になくては  
ならない存在」を目指す

# 医療バリューチェーンにおける スズケングループの事業展開

医療バリューチェーン



メーカー

研究

開発

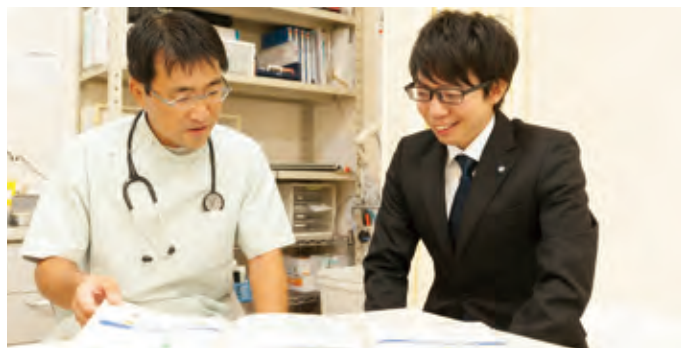
製造

物流



医薬品卸

情報  
提供



スズケングループは、糖尿病とその周辺領域に特化した医療用医薬品の研究・開発を行っています。また、医療機器など、医療・健康に貢献する製品・サービスを開発しています。医薬品メーカーを支援する事業としては、独自の製剤技術による医薬品製造受託、厳格な品質管理基準に対応したメーカー物流などを展開しています。

スズケングループは、「地域密着全国卸」として、全国の医療機関・保険薬局のニーズに即した最適な情報・サービスを提供しています。また、全国に11の大規模物流センター、6つの中規模物流センターを配し、

スズケングループの事業

## 製造

医薬品製造事業

診断薬製造事業

ニュートリション  
製造事業

医療機器製造事業

医療材料製造事業

## メーカー支援

医薬品物流事業  
(メーカー物流)

希少疾病領域の  
総合支援事業

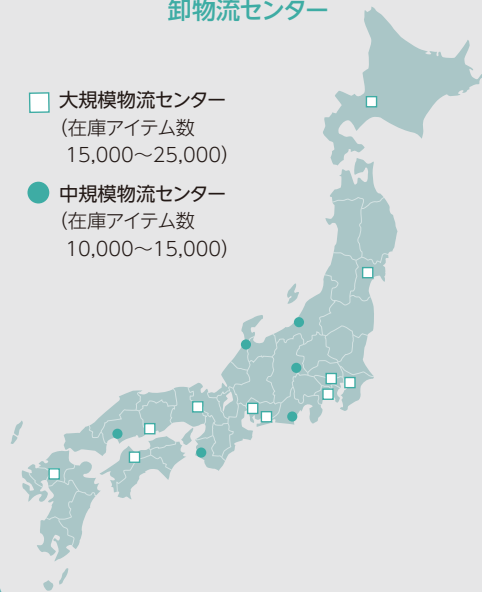
医薬品製造受託事業

医療調査関連事業

心臓安全性評価  
支援事業

## 全国をカバーするスズケングループの 卸物流センター

- 大規模物流センター  
(在庫アイテム数  
15,000~25,000)
- 中規模物流センター  
(在庫アイテム数  
10,000~15,000)



## 医療・健康に関わる幅広い領域で新たな価値を創造する「健康創造企業」

スズケングループは、連結売上高の9割以上を占める医薬品卸売事業を中核に、「医療バリューチェーン」において、さまざまな事業を展開しています。



医療機関・保険薬局にとって効果・効率的で、災害時にも安定的に医薬品を提供できる物流体制を構築しています。



スズケングループは保険薬局の経営を通じ、地域医療に貢献しています。また、ホルター心電図<sup>※</sup>の解析、遠隔画像診断、SPDを通じて医療機関の業務を幅広くサポートしています。



利用者とその家族の状況に応じた在宅から施設までフルラインの介護サービスを提供しています。

医療バリューチェーン

スズケングループの事業

### 情報提供・流通

医薬品卸売事業

診断薬卸売事業

医療機器卸売事業

医療材料卸売事業

ニュートリション  
卸売事業

医薬品物流事業  
(卸物流)

### 保険薬局経営

保険薬局事業

### 医療機関支援

遠隔画像診断  
支援事業

ホルター心電図  
解析事業

SPD事業  
(院内物流効率化支援)

### 介護サービス経営

介護事業

<sup>※</sup>ホルター心電図検査: 携帯型の心電計を被験者の体に24時間取り付け、日常生活における心電図異常を検出する検査。

# スズケングループの価値創造プロセス



## 事業活動を支える資本 (インプット)

### 財務資本

・事業活動に利用可能な資金

### 設備資本

- ・全国をカバーする約270カ所の営業・物流拠点
- ・約75万㎡の医薬品等の保管スペース (東京ドーム約16個分)
- ・約7,000台の営業・輸配送車両  
うち約1,900台は運送事業用車両(緑ナンバー車両)
- ・国内に2カ所の創薬と生産に関する研究所
- ・国内に3カ所の医薬品製造工場
- ・国内外に4カ所の医療機器製造工場
- ・全国に600店舗を超える保険薬局
- ・関東・中国地方に約100カ所の介護サービス拠点

### 知的資本

- ・多様な事業展開における専門性の高い知見・ノウハウ
- ・医薬品メーカーから医療機関・保険薬局までの医療流通ノウハウ
- ・医薬品の研究開発パイプライン (糖尿病とその周辺領域)

### 人的資本

- ・生命関連商品を扱うという強い倫理観・使命感
- ・広範な事業で活躍する多様なグループ人材 (グループ従業員 約1万6千人)
- ・事業に必要な有資格者 (薬剤師、MR<sup>\*1</sup>、ケアマネージャー等)

### 社会・ 関係資本

- ・全国に12万軒を超える顧客(医療機関・薬局等)との強固な信頼関係
- ・国内外1,000社を超える取り扱いメーカーとの信頼関係
- ・地域の患者・利用者との信頼関係
- ・株主・投資家との良好な関係

### 自然資本

・空気、水、化石燃料

## 健康創造を事業領域とする

### 主な事業



医薬品製造



医療機器製造



医薬品卸売



医薬品物流



保険薬局



介護

### ガバナンス

※1 MR: 医薬品情報担当者



スズケングループは、事業領域を「健康創造」と定め、中核事業である医薬品卸売事業の拡充を図るとともに、医療用医薬品・医療機器の開発・製造、保険薬局、介護など、医療と健康に関わる事業を総合的に展開することで、ステークホルダーに新たな価値を提供し続けます。さらに医療バリューチェーンの中で各事業の機能を高め、グループ各社が有する専門性と多様な人材を融合することで、社会にとって「なくてはならない存在」を目指します。

## スズケングループのビジネスモデル

提供する製品・サービス (アウトプット)	お得意さま
<b>医薬品製造</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>患者のQOLを高める医薬品・診断薬 (糖尿病治療剤、高尿酸血症治療剤、血糖自己測定器)</li> <li>患者にやさしい医療介護食品 (濃厚流動食、摂食嚥下補助食品、低GI食品)</li> <li>高品質な医薬品・診断薬・医療介護食品の安定的な製造</li> </ul>	<b>医療機関</b> <b>保険薬局</b> <b>医薬品メーカー</b>
<b>医療機器製造</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>高品質な医療機器・材料 (心電計、ホルター心電計、聴診器、血圧計)</li> <li>ホルター心電図解析診断支援サービス</li> </ul>	
<b>医薬品卸売</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>医療・医薬品に関する適正な情報提供</li> <li>法規制・規範を遵守した医薬品等の流通</li> <li>医薬品を安心・安全に使用するための流通管理 (ロット・期限管理、トレーサビリティ)</li> <li>医療機関・保険薬局の経営効率化支援 (発注・在庫管理システム等)</li> </ul>	
<b>医薬品物流</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>医薬品等の安定的な供給</li> <li>高品質で効率的な医薬品等の保管管理・輸配送</li> <li>医療分野に特化した多様な物流サービス (メーカー物流、スペシャリティ医薬品※2流通、治験薬物流、院内物流)</li> </ul>	
<b>保険薬局</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>高品質で安心な服薬管理・指導</li> <li>地域医療・在宅医療に貢献するサービス (訪問による服薬管理・指導、無菌製剤の調製)</li> </ul>	<b>患者</b>
<b>介護</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>利用者とその家族の状況に応じた在宅から施設までフルラインの介護サービス</li> </ul>	<b>利用者とその家族</b>

## ステークホルダーに提供する価値 (アウトカム)

### お得意さま

- 顧客満足度の向上
- 公正・公平な医療関連情報
- 安全性、安定性、効率性の高い医薬品流通の社会インフラ
- 災害時、緊急時の医薬品等の安定供給
- 顧客の経営効率化
- 医療の質の向上
- 人々の健康保持・増進、QOLの向上

### 従業員

- 個性、能力、専門性を発揮できる職場
- 能力開発による自己実現の場
- 安心・安全な職場環境
- 良き家庭人となるための制度・機会

### ビジネスパートナー

- ビジネスパートナーとの相互発展

### 地域社会

- 地域社会との共存共栄

### 株主・投資家

- 安定的で効率的な経営
- 継続的な業績向上
- 安定的な株主還元

### 地球環境

- 地球環境の保全

※2 スペシャリティ医薬品: 患者数が極めて少ない希少疾病用の医薬品

# 提供価値を最大化するための重点テーマ

## 「健康創造」を通じて

### ステークホルダーに提供する価値（アウトカム）

#### お得意さま

医療機関・保険薬局  
医薬品メーカー  
患者  
利用者とその家族



- ・顧客満足度の向上
- ・公正・公平な医療関連情報
- ・安全性、安定性、効率性の高い医薬品流通の社会インフラ
- ・災害時、緊急時の医薬品等の安定供給
- ・顧客の経営効率化
- ・医療の質の向上
- ・人々の健康保持・増進、QOLの向上

#### 従業員



- ・個性、能力、専門性を発揮できる職場
- ・能力開発による自己実現の場
- ・安心・安全な職場環境
- ・良き家庭人となるための制度・機会

#### ビジネスパートナー



- ・ビジネスパートナーとの相互発展

#### 地域社会



- ・地域社会との共存共栄

#### 株主・投資家



- ・安定的で効率的な経営
- ・継続的な業績向上
- ・安定的な株主還元

#### 地球環境



- ・地球環境の保全

スズケングループは、グループ経営理念のキーワード「すべての人々の『笑顔』の実現」に向けて、ステークホルダーごとに「重点テーマ」を設けています。重点テーマに対して従業員一人一人が主体的に行動することで、医療と健康になくてはならない存在として社会インフラの役割を果たすとともに、ステークホルダーに提供する価値の最大化を図ります。

# すべての人々を笑顔に

重点テーマ	重要指標
<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客ニーズへの的確な対応</li> <li>商品・サービスの安全・安定的な供給</li> <li>QOL向上に貢献する商品・サービスの提供</li> <li>効果・効率的な医療提供に関する支援</li> </ul> <p>▶ P23</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客信頼度※1</li> <li>マーケットシェア</li> <li>BCP強化拠点数</li> <li>パイプライン数</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>働きがいのある職場づくり</li> <li>安全で働きやすい職場環境の整備</li> </ul> <p>▶ P36</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>女性管理職数</li> <li>障害者雇用率</li> <li>年次有給休暇取得率</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>公正・公平な事業慣行の徹底</li> <li>パートナーとの協働の強化</li> </ul> <p>▶ P44</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス講座受講率※2</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>地域住民の健康保持・増進支援</li> <li>次世代の育成支援</li> </ul> <p>▶ P40</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「世界糖尿病デー」に賛同した糖尿病啓発活動数</li> <li>保険薬局における健康相談会等イベント開催数</li> <li>薬学生の実務実習実施薬局数、受け入れ学生数</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>株主還元の充実</li> <li>適時適切な情報開示とIR活動の充実</li> </ul> <p>▶ P45</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ROE</li> <li>配当性向</li> <li>IR活動回数</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>省資源・循環型社会への貢献</li> <li>地球温暖化対策の強化</li> </ul> <p>▶ P42</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>医薬品製造工場における廃棄物最終処分率</li> <li>売上高当たりCO<sub>2</sub>排出量</li> </ul>

すべての重要指標をバランスを持って向上させる

※1 顧客信頼度を客観的・定量的に把握する指標を活用しています。  
 ※2 下請法をはじめとする関連法規の理解と遵守に注力しています。

# 財務・非財務ハイライト

株式会社スズケン及び子会社  
3月31日終了事業年度

	2012	2013	2014	2015	2016
<b>財務情報</b>					
<b>会計年度</b> <span style="float: right;">単位: 百万円</span>					
売上高	1,859,917	1,894,594	1,988,216	1,969,690	<b>2,228,332</b>
売上総利益	169,738	175,016	186,056	179,632	<b>202,464</b>
販売費及び一般管理費	162,182	163,739	168,217	166,391	<b>174,220</b>
営業利益	7,556	11,277	17,839	13,241	<b>28,244</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	8,050	14,350	21,447	18,921	<b>28,960</b>
減価償却費	10,975	12,239	11,933	11,718	<b>11,931</b>
研究開発費	5,805	5,604	5,967	5,700	<b>5,705</b>
フリー・キャッシュ・フロー	50,899	42,849	(53,462)	14,585	<b>13,141</b>
資本的支出	14,521	11,665	13,939	13,231	<b>17,472</b>

<b>一株当たり</b> <span style="float: right;">単位: 円</span>					
当期純利益 (EPS)	89.3	159.1	216.3	190.8	<b>292.1</b>
純資産	3,211.5	3,433.8	3,283.0	3,705.1	<b>3,970.5</b>
配当金	50	50	54	54	<b>69</b>

<b>会計年度末</b> <span style="float: right;">単位: 百万円</span>					
総資産	972,077	1,014,243	1,027,134	1,086,685	<b>1,178,435</b>
純資産	289,759	309,828	325,997	367,799	<b>394,098</b>

<b>率</b> <span style="float: right;">%</span>					
営業利益率	0.4	0.6	0.9	0.7	<b>1.3</b>
当期純利益率	0.4	0.8	1.1	1.0	<b>1.3</b>
総資産利益率 (ROA)	0.9	1.4	2.1	1.8	<b>2.5</b>
自己資本利益率 (ROE)	2.8	4.8	6.8	5.5	<b>7.6</b>
配当性向	56.0	31.4	25.0	28.3	<b>23.6</b>

<b>非財務情報</b>					
医薬品卸売事業のマーケットシェア			20.5%	20.9%	<b>21.9%</b>
スズケンの女性管理職数			11名	15名	<b>22名</b>
スズケングループ11社 <sup>(注記 4)</sup> の売上高10億円当たりのCO <sub>2</sub> 排出量			40.5t	39.2t	<b>34.6t</b>

注記: 1. 一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。

2. 仕入割引は営業外収益として計上しています。

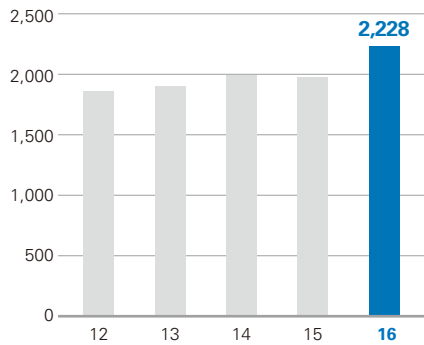
3. 当社は、2015年4月1日付で普通株式一株につき1.1株の割合をもって株式分割を行いました。2014年3月期連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、一株当たり当期純利益、純資産、配当性向を算定しています。

4. 「スズケングループ11社」とは、スズケングループの卸売・物流業を担っている、(株)スズケン、(株)スズケン岩手、ナカノ薬品(株)、(株)サンキ、(株)アスティス、(株)翔葉、(株)スズケン沖縄薬品、神宮薬品(株)、(株)エス・ディ・ロジ、(有)サンキ・メディハート、中央運輸(株)の11社を指しています。

11年間の要約財務ハイライトはP52～53をご参照ください。

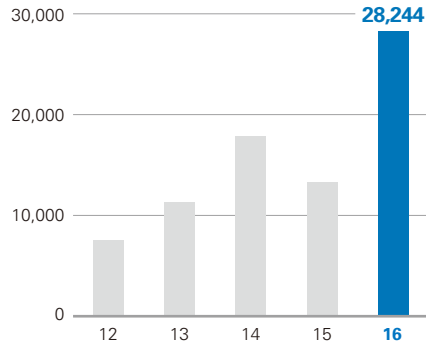
### 売上高

(十億円)



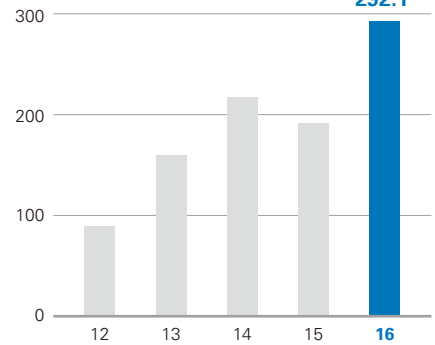
### 営業利益

(百万円)



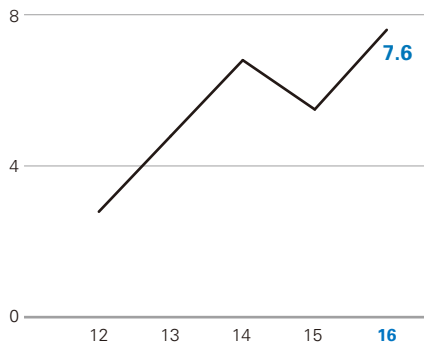
### 一株当たり当期純利益 (EPS)

(円)



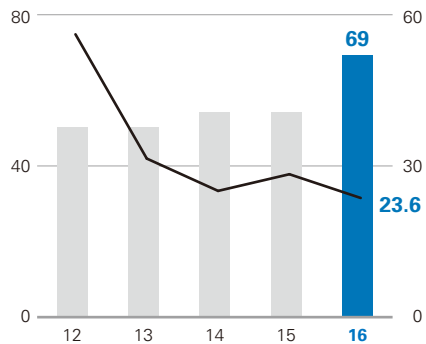
### 自己資本利益率 (ROE)

(%)



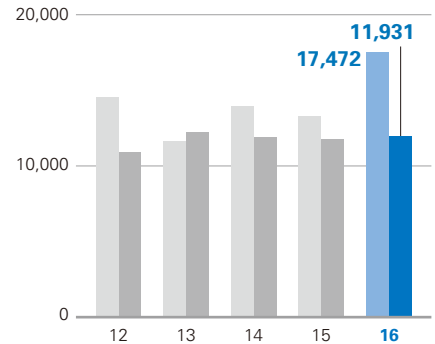
### 一株当たり配当金および配当性向

(円)



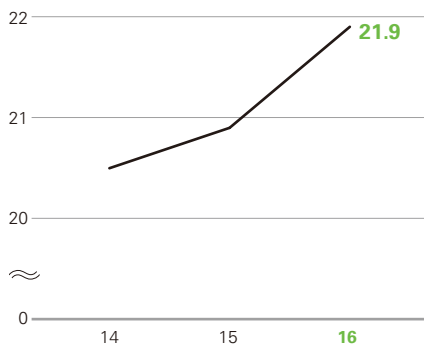
### 資本的支出および減価償却費

(百万円)



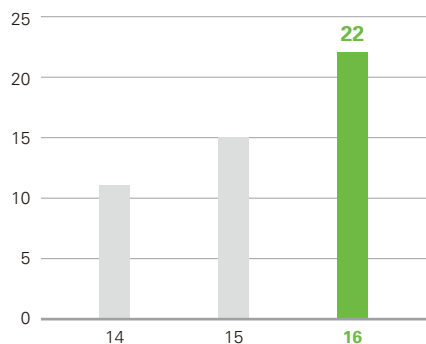
### 医薬品卸売事業のマーケットシェア

(%)



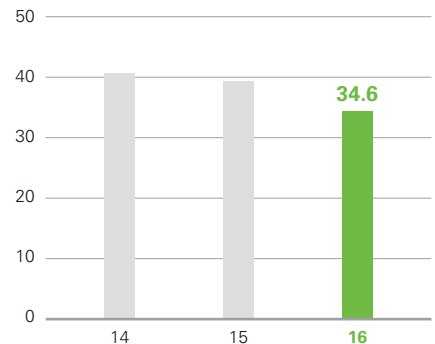
### スズケンの女性管理職数

(名)



### スズケングループ11社の売上高10億円当たりのCO<sub>2</sub>排出量

(t)



# セグメント別ハイライト

▶各セグメントの業績レビューの詳細は「財務レビュー」(P54~)を参照

▶各セグメントの戦略・見通し・事業環境等については、「お得意さまを笑顔に」(P23~)を参照

事業内容

売上構成比

## 医薬品卸売事業



スズケングループは、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、医療材料などを仕入れ、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。

91.1%

## 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、糖尿病とその周辺領域を中心とした医療用医薬品、診断薬、医療食品を研究開発・製造・販売しています。

2.8%

## 保険薬局事業



スズケングループは、在宅患者の薬剤管理やかかりつけ薬剤師による服薬指導など、質の高いサービスを提供する保険薬局事業を展開しています。また、グループのノウハウを生かし、地域の保険薬局の業務改善や教育支援を行う機能も強化しています。

4.4%

## 医療関連サービス等事業

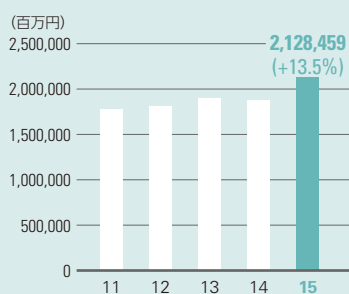


スズケングループは、医薬品メーカーからの物流受託やスペシャリティ医薬品の流通など、総合的なメーカー支援事業、介護事業、心電計や血圧計等の医療機器製造事業などを展開しています。

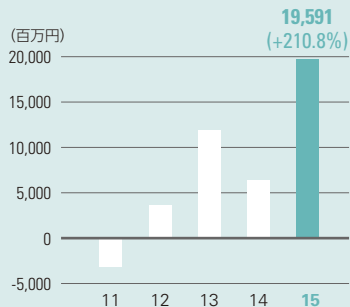
1.7%

- 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。
- ( )内は増減率を示しています。

### 売上高

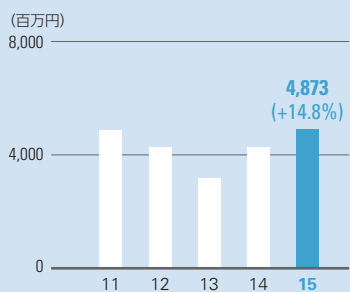
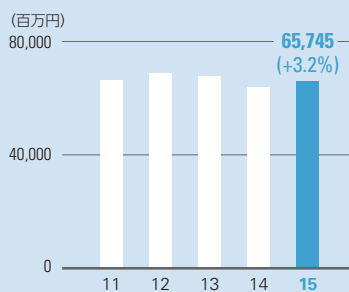


### 営業利益

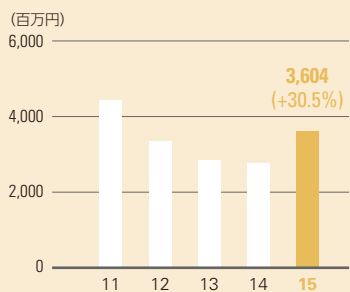
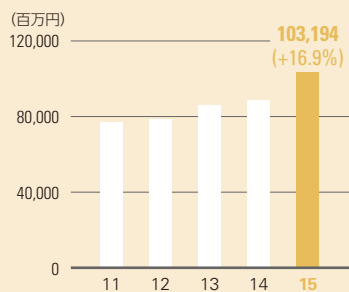


### 2015年度の業績レビュー

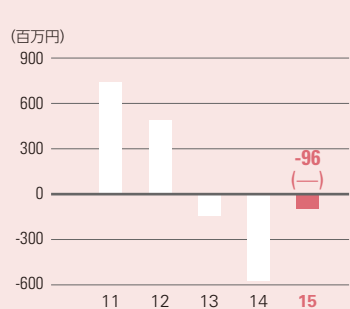
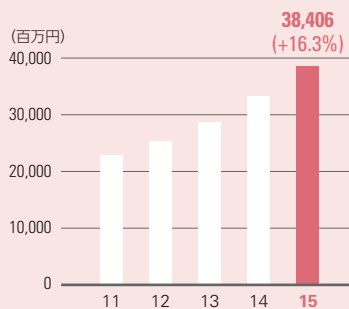
2015年3月期に消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動があったことに加え、C型肝炎治療剤や抗悪性腫瘍剤など新薬の寄与による市場拡大や、個々のお得意さまのニーズにお応えする活動を継続して取り組んだことにより、増収となりました。営業利益は、増収効果により増益となりました。



2015年3月期に消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動があったことに加え、糖尿病食後過血糖改善剤「セイブル錠」やDPP-4阻害剤「スイニー錠」など糖尿病関連商品を中心に販売促進に努めたこと、さらに高尿酸血症・痛風治療剤「ウリアデック錠」の寄与により、増収となりました。営業利益は、増収効果により増益となりました。



M&Aや新規出店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が増加したものの、増収効果により増益となりました。



主に、メーカー支援サービス事業の受託が増加したことや、介護事業において、既存施設に加え新規に開設した施設の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においては増益となったものの、介護事業における新規開設や介護従事者の確保に伴う売上原価の増加などにより営業損失となりました。

# 日本の医薬品卸業界とスズケン

## 日本の医薬品卸の特徴

日本の医薬品卸は物流機能のみならず、医薬品メーカーに代わって販売促進機能や情報提供機能を担っています。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、医薬経営に関する課題解決の支援も医薬品卸の大切な役割の一つとなっています。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する構造となっています。

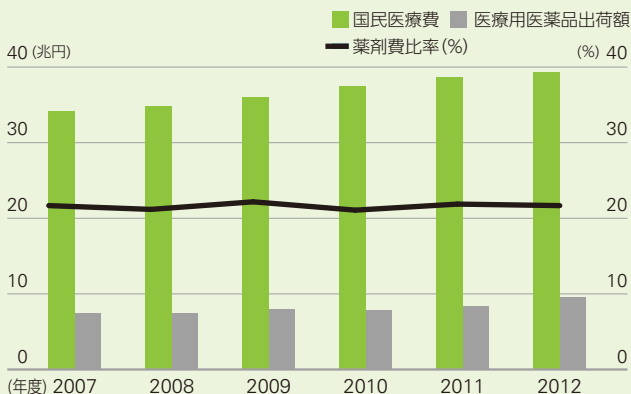
## 日本の医療保険制度と薬価基準制度

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もと、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もとで成立しています。また、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。

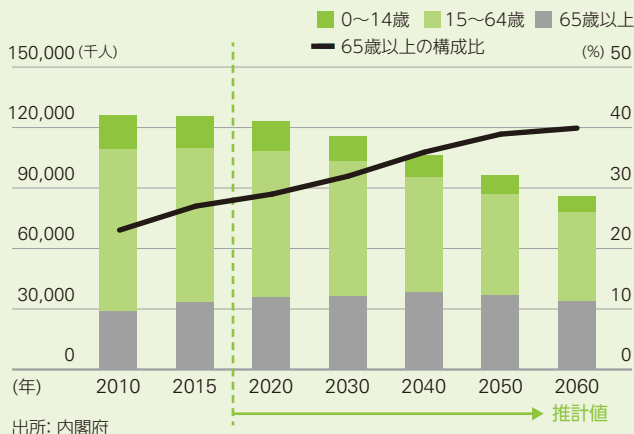
## 医薬品卸業界を取り巻く環境

### 国民医療費と薬剤費比率



(注) 医療用医薬品出荷額(国内出荷額)は暦年 出所: 厚生労働省

### 年齢区分別将来人口推計(日本の高齢化予測)



出所: 内閣府

### 医療機関・薬局数の推移



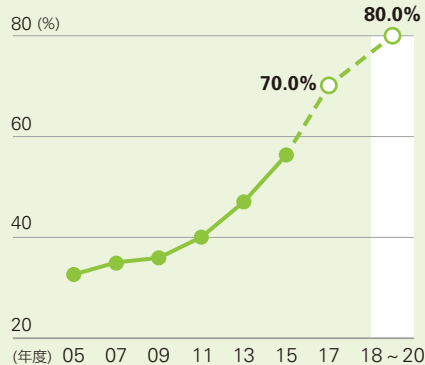
出所: 厚生労働省「衛生行政報告例 事業関係 薬局数等」  
「医療施設動態調査」

### 薬効別トップ10

薬効名(中分類)	売上金額(単位:億円)	薬価ベース	前年比 (%)
抗腫瘍剤	8,203		9.7
レニン-アンジオテンシン系作用薬	5,674		-7.1
糖尿病治療剤	5,129		6.4
全身性抗ウイルス剤	4,971		125.3*
抗血栓症薬	4,699		6.6
脂質調整剤及び動脈硬化用剤	4,026		0.6
制酸剤、鼓腸及び潰瘍治療剤	3,897		-1.9
免疫抑制剤	3,645		7.5
喘息及びCOPD治療剤	3,319		4.6
眼科用剤	3,264		8.7

出所: ©2016IMSヘルス  
IMS医薬品市場統計をもとに作成  
無断転用禁止/期間:2015年1月~12月  
\*C型肝炎治療剤の上市による伸長

### 医療用医薬品に占める後発医薬品のシェアと目標(数量ベース)



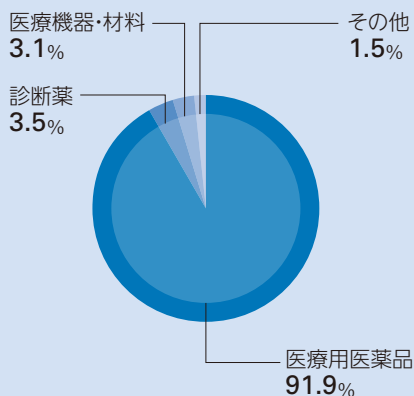
出所: 厚生労働省



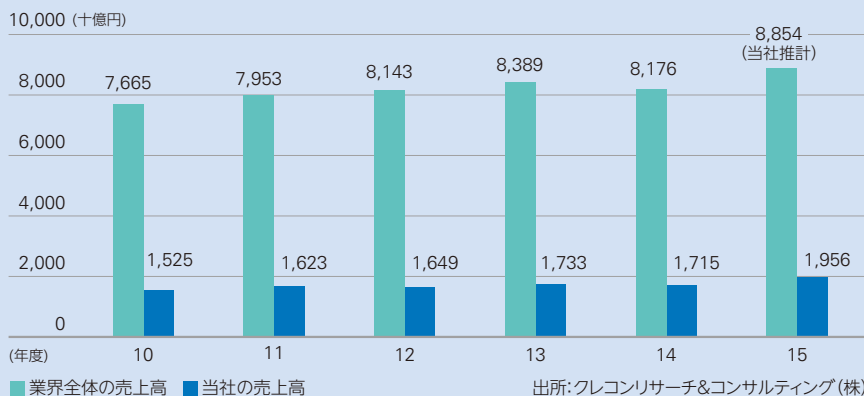
## スズケングループの基礎データ

(2015年度)

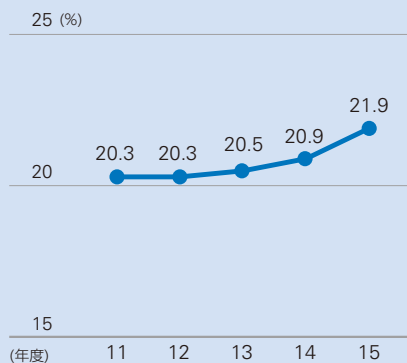
### 医薬品卸売事業: 商品群別売上構成比



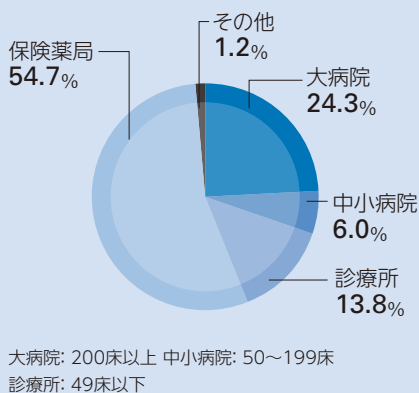
### 医薬品卸売事業: 医療用医薬品における業界および当社の売上推移(納入価ベース)



### 医薬品卸売事業: 医療用医薬品の市場国内シェア(当社推計)



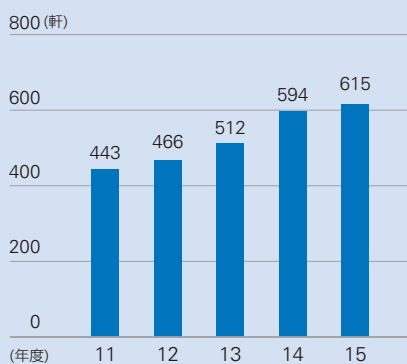
### 医薬品卸売事業: 医療用医薬品の販売先別売上構成比



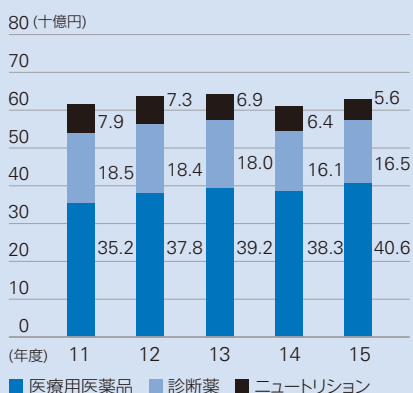
### 医薬品卸売事業: 医療用医薬品のメーカー別売上構成比(上位10社)

社名	売上構成比
ギリアド・サイエンシズ	7.8%
アステラス製薬	7.0
第一三共	4.6
ファイザー	4.6
MSD	3.5
田辺三菱製薬	3.5
中外製薬	3.4
日本イーライリリー	3.4
大塚製薬	3.4
塩野義製薬	3.2

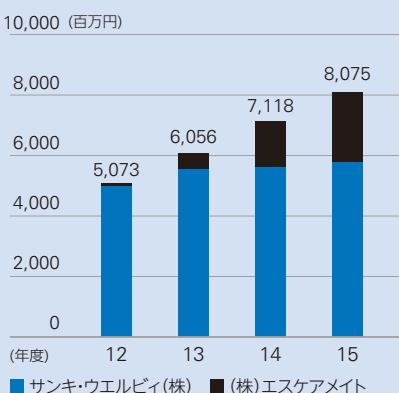
### 保険薬局事業: 薬局店舗数の推移



### 医薬品製造事業: 三和化学研究所の事業別売上推移



### 介護事業: 売上推移





宮田 浩美

株式会社スズケン  
代表取締役社長  
宮田 浩美

# 「Only Oneグループ」 「顧客信頼度ナンバーワン」にこだわる

## 社長就任のごあいさつ

2016年4月に代表取締役社長に就任いたしました宮田浩美です。まず、私の経営方針についてお話しさせていただきます。

スズケンには、「お得意さまに学ぶ」という創業の精神を80年以上にわたり受け継ぎ、「世の中のお役に立つこと」「お得意さまに選ばれること」をひたむきに考え、日本を代表する医薬品卸事業を中核とした健康創造企業グループに成長しました。

創業の精神を受け継ぎながら、2025年の長期ビジョン「医療および介護分野における新たな付加価値を創造し続け、日本に加えアジアにおいても、“医療と健康になくてはならない存在”」にすることが、私の最大の使命であると認識しています。そのために、スズケングループならではの事業モデルを持つ「Only Oneグループ」、そして「顧客信頼度ナンバーワン」の実現にこだわり、さらに、事業環境の変化を新たな飛躍のチャンスに変えることのできる「チャレンジ精神あふれる企業風土」を醸成していきます。

それでは、2015年度の業績および将来の方向性を中心にご説明します。

## 2015年度の業績

2015年度の国内医療用医薬品市場は、前年度に実施された消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動があったことに加え、C型肝炎治療剤や抗悪性腫瘍剤等の画期的新薬が上市されたことにより、大きく伸長しました。こうした中、中核の医薬品卸売事業において、C型肝炎治療剤や抗悪性腫瘍剤などの新薬の寄与による市場拡大や、個々のお得意さまニーズに応える活動に継続して取り組んだことにより、市場の伸び率を上回る増収となりました。医薬品製造事業は糖尿病関連製品の処方拡大により増収となり、保険薬局事業はM&Aや新規出店により、初めて売上高が1,000億円を超えました。介護事業でも施設利用が増加したことにより増収となりました。

その結果、当社グループの連結業績は、売上高が初めて2兆円を超える2兆2,283億円(前年度比13.1%増)、営業利益282億円(同113.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益289億円(同53.1%増)と大幅な増収増益となりました。

## 2016年度の業績見通し

2016年度は一転して厳しい事業環境を想定しています。後発医薬品の数量シェアが拡大する中、2016年4月に薬価改定、診療報酬改定(調剤報酬改定)が実施されました。今回の薬価改定では、市場拡大再算定の対象品目が過去最多となり、年間販売額が極めて大きい品目の薬価を大幅に調整する市場拡大再算定の特例も実施されました。これにより、国内の医療用医薬品市場はマイナス成長が予想されます。こうした影響を受け、2016年度の当社グループの連結業績<sup>※</sup>は、売上高2兆1,050億円(前年度比5.5%減)、営業利益199億円(同29.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益185億円(同36.1%減)となる見通しです。

医療用医薬品市場のマイナス成長が予測される状況の中、顧客信頼度ナンバーワンの実現に向け、多様化・高度化する顧客ニーズを把握し、それに応えるため、営業・物流における効果・効率的なサービスの提供に取り組み、顧客信頼度ナンバーワンの実現を目指してまいります。同時に流通改善において、個々の医療用医薬品の価値に見合った価格交渉に最大限努力、適正利益の確保に努めます。

<sup>※</sup>利益構造の変化等を踏まえ、その他収益に計上していた仕入割引を、2016年度より仕入割戻として売上原価の控除項目に変更しました。

## 株主さまへの還元

株主さまへの還元につきましては、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。この方針のもと、2016年度以降の市場環境、医薬品の安定供給および持続的成長に必要な投資を考慮し、2015年度の1株当たりの年間配当金は、通期配当金54円に上場20周年記念配当金15円を加え、69円とさせていただきます。

## 中期成長戦略「One Suzuken 2016」

当社グループは、2025年の長期ビジョンの実現に向け、1)顧客信頼度ナンバーワン(One)グループの実現、2)日本に加えアジアにおけるOnly Oneビジネスモデルの確立、3)一つ(One)のグループ構築に向けた経営基盤改革、という“One”をキーワードとする3つの中期ビジョンを掲げ、中期成長戦略「One Suzuken 2016」を推進しています。その特筆すべき成果として先ほど申し上げたとおり、2015年度は中核の医薬品卸売事業の伸びが市場の伸び率を大きく上回りました。また、世界有数の医薬品メーカーであるギリアド・サイエンシズ社の日本進出に際し、日本国内の流通において、スズケングループがパートナー企業として選ばれました。

## 事業環境の変化

最後に、国内市場をベースとした経営の舵取りをしていくうえでの3つの着眼点についてお話いたします。

1つ目は、薬剤カテゴリーの変化です。大型医薬品の特許切れが相次ぐ中、後発医薬品の使用促進により、長期収載品(特許切れ薬品)の市場縮小が急速に進んでいます。一方で、治療満足度が低い領域や患者数が限定される領域で、スペシャリティ医薬品の新薬上市が増えています。こうした薬剤カテゴリーの変化により、個々の薬剤特性に応じた医薬品流通が一層求められています。

2つ目は、薬価改定、診療報酬改定(調剤報酬改定)による医薬品メーカー、顧客の変化です。地域包括ケアシステムの推進により、医療および介護の提供体制が「病院・施設から地域・在宅へ」と促進されており、医療

提供施設として保険薬局の機能がクローズアップされるとともに、地域密着のかかりつけ機能を持つ薬局への転換が求められています。

そして3つ目は流通改善です。医薬品の価値に見合った単品単価交渉、さらなる後発医薬品の使用促進を踏まえた効率的な在庫管理・配送の仕組みづくりが求められています。さらには薬剤カテゴリーの変化に対応する流通のあり方や、災害時、緊急時の安定供給への対応も求められています。

こうした医薬品流通を取り巻く環境が変化する中で、社会インフラとしての役割を担っていくためにも、適正利益の確保がますます重要となります。

### 真に世の中のお役に立つ企業グループ

こうした事業環境の変化に対応するためには、医薬品卸で唯一、卸としての物流機能に加え、メーカー物流の機能を備えた当社グループの医療流通プラットフォームが大きな強みになると確信しています。この業界無二の強みを生かして「医療と健康になくてはならないサービスを誰よりも効果・効率的に提供すること」を徹底して追求することで、多様化・高度化する顧客のニーズに応え、「真に世の中のお役に立つ企業グループ」を目指してまいります。ステークホルダーの皆さまにおかれましては今後とも、一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## なくてはならないサービスを効果・効率的に

### 当社グループを取り巻く環境変化

#### 薬剤カテゴリー変化

- 高額医薬品(C型肝炎治療剤、抗悪性腫瘍剤等)の上市
- スペシャリティ医薬品の増加
- 大型医薬品の特許切れ

#### 薬価改定、診療報酬改定(調剤報酬改定)

- 市場拡大再算定の特例を実施
- 後発医薬品の使用促進(数量シェア80%目標)
- 大規模門前およびチェーン薬局の収益適正化
- かかりつけ薬剤師・薬局への評価拡充

#### 流通改善

- 医薬品の価値に基づく単品単価交渉のさらなる促進
- 後発医薬品のさらなる使用促進を踏まえた流通のあり方(効率的な在庫管理・配送)
- 市場の変化や社会的要請に対応する流通のあり方(災害時、緊急時における安定供給)

### 真に世の中のお役に立つ企業グループ

医療と健康に  
なくてはならない  
サービス



どこよりも  
効果・効率的に  
提供

## 環境変化にすばやく対応し、Only Oneの価値創造へ

株式会社スズケン  
取締役 専務執行役員  
企画本部長 兼 経営企画部長 兼 薬事管理部・CSR推進室担当

浅野 茂



### 最終年度を迎えた「One Suzuken 2016」

2016年度は、中期成長戦略「One Suzuken 2016」の最終年度となります。「One Suzuken」という言葉に込められた「グループが一つになって『選ばれる存在』を目指す」取り組みは、一定の成果を伴って順調に進捗しています。グループ内のベクトルが、「One Suzuken 2016」で掲げた3つの中期ビジョンに向け、グループの一体感が高まり、総合力が発揮されていることを実感しています。

### 圧倒的な信頼を勝ち取る

一丁目一番地の取り組みである「顧客信頼度ナンバーワングループの実現」については、コア事業である医薬品卸売事業において、顧客である医療機関・保険薬局への訪問量を増やし、直接的なコミュニケーションを通じて、良好な関係性を築いてきました。さらに、独自のアンケート調査により、個々の顧客ニーズを掘り起こし、それに応えるという、「顧客信頼度ナンバーワン戦略」もグループ卸全社で展開しています。グループの医薬品卸売事業の売上高増加率が、市場の伸び率を継続して上回っていることは、こうした取り組みの成果だと確信しています。今後は、「顧客信頼度ナンバーワン戦略」の活動を定着・強化させ、潜在ニーズを引き出し、お役に立つことで圧倒的な信頼を勝ち取るというフェーズに入っていきたいと思えます。

### 医療流通プラットフォームは「強化」から「進化」へ

2つ目の「日本に加えアジアにおけるOnly Oneビジネスモデルの確立」では、主にメーカー物流と卸物流を融合した「医療流通プラットフォームの強化」に注力しています。この取り組みの成果として、次の3つが挙げられます。1)メーカー物流とスペシャリティ医薬品流通の受託件数が着実に増加していること。2)2016年4月に名南物流センターが稼働し、中部エリアにおける物流サービスの質の向上を図るための体制が整ったこと。3)メーカー物流から卸物流までが連動した強靱な全国BCPネットワークを構築したこと。

次のフェーズでは、再生医療分野や在宅医療分野も視野に入れ、医薬品メーカー、医療機関・保険薬局、患者を起点とした、新たな流通サービスを提供できるインフラに進化させていきます。

日本で培った医療用医薬品流通の知見をアジアで生かす取り組みも着実に進めています。中国での医薬品流通とマーケティング支援に加え、2016年6月、韓国で医薬品流通を展開する株式会社ポクサンナイスと資本業務提携を締結しました。

### グループ卸の基幹システム統合を完了

3つ目の「一つのグループ構築に向けた経営基盤改革」の取り組みの一つとして、2016年5月、グループ卸の基幹システムの統合を完了しました。これにより顧客ニーズに応じた質の高い医療流通サービスを全国で提供する体制が整いました。業務の標準化など効率化にもつながり、BCPにおいても一元的・組織的な対応が可能となりました。

「経営基盤改革」は健康創造企業グループとしての総合力を

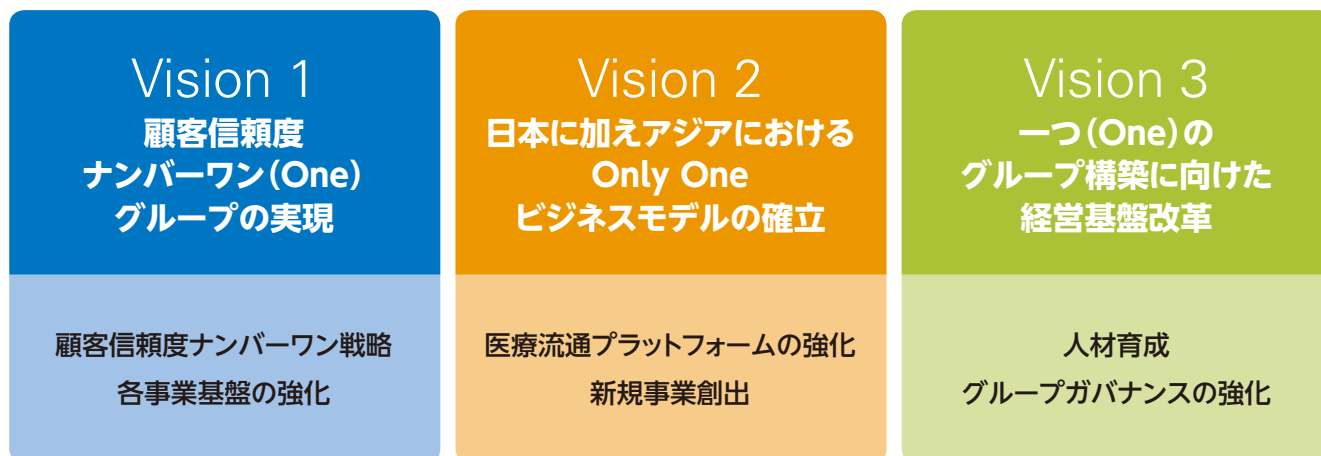
発揮するための取り組みです。2016年4月に、グループ社員で構成された「グループコミュニケーション部」をスズケン内に設置し、グループの一体感を高めるための施策に取り組んでいます。また、グループ間の人材交流、女性社員の活躍支援、グループガバナンスについても引き続き強化しています。

### 「変化」を「チャンス」と捉え、価値創造を加速

医薬品メーカーの「売るものの変化」、医療機関・保険薬局の「買い手の変化」、地域包括ケアシステムなど「医療提供スタイルの変化」、異業種の参入による「プレイヤーの変化」など、当社グループを取り巻く環境は今後も大きく変わり続けます。

2016年度は「One Suzuken 2016」の締めくくりとして、こうした変化をチャンスと捉え、当社グループならではの機能や事業を組み合わせただけのOnly Oneビジネスの戦略をより明確にしていきます。そして、次の成長戦略で他社の追随を許さない事業展開や価値提供に向け、加速したいと考えています。

## 「One Suzuken 2016」3つの中期ビジョン



# 「健康創造」を通じて、すべての人々を笑顔に ステークホルダーへの取り組み

**P23** お得意さまを笑顔に

**P36** 従業員を笑顔に

**P40** 地域社会を笑顔に

**P42** 地球を笑顔に

**P44** ビジネスパートナーを笑顔に

**P45** 株主・投資家の皆さまを笑顔に



### 基本的な取り組み姿勢

商品・サービスを安全・安心・安定的にお届けできる体制を強化します。

また、お客様の視点に立ってニーズの把握に努め、グループ一体となって高品質で感動していただける商品・サービスを提供。このような取り組みを通して、お客様にとって、なくてはならない存在になることを目指します。

## お客様を 笑顔に

### 重点テーマ

- 顧客ニーズへの的確な対応
- 商品・サービスの安全・安定的な供給
  - QOL向上に貢献する商品・サービスの提供
- 効果・効率的な医療提供に関する支援

## 顧客信頼度ナンバーワン戦略を定着させ、 流通改善の取り組みを強化します

株式会社スズケン  
取締役 専務執行役員 営業本部長  
齊藤 政男



### 訪問量を最大化

医療用医薬品の売上高は市場の伸び率をここ数年、継続して上回っており、「顧客信頼度ナンバーワン戦略」の成果が表れていると実感しています。

医薬分業<sup>※1</sup>の進展に伴い、保険薬局の市場シェアが急速に高まる中、私たちは個々のお客様との密着度の希薄化に危機感を抱くようになりました。そのため、MS(営業担当者)<sup>※2</sup>の訪問量を従前の2倍に引き上げ、お客様への訪問量をKPIとして設定し、密着度の向上に取り組んできました。同時に、保険薬局への受注・納品業務に特化したLS(ロジスティクス・セールス)の配置も強化してきました。こうした取り組みにより、現在のMSの1日当たりの訪問軒数はほぼ最大に達しており、今後は支店長、統轄課長も含め、組織としての対応を強化することで、引き続き訪問量の拡大を推進していきます。

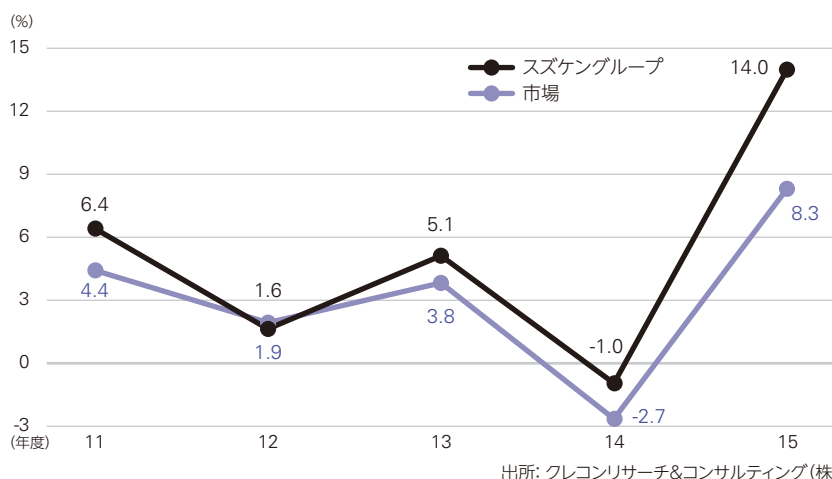
#### ※1 医薬分業

医師・歯科医が患者の診断・治療を行い、独立した薬局の薬剤師が医師の処方箋に基づく調剤や薬歴管理・服薬指導を行うことで、それぞれの専門性を発揮して国民医療の質の向上を図ろうとするもの。日本では1974年に本格的に医薬分業が始まった。

#### ※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。

医療用医薬品における市場伸長率とスズケングループ売上高増加率



## 戦略のPDCAサイクルが浸透

当社から一方的にサービスを提供しても、それは顧客ニーズを満たしているとは言えません。個々の医療機関・保険薬局のお得意さまに密着してニーズを見極め、最適なサービスを繰り返し提供することで信頼度は向上します。

現在、スズケングループでは、独自のアンケート調査により、顧客ニーズを把握し、営業・物流・内勤が一体となってそのニーズにお応えする「顧客信頼度ナンバーワン戦略」を、すべてのグループ卸で実践しています。また、私たちの活動を顧客起点で振り返るPDCAサイクルも定着しつつあります。地道な取り組みではありますが、このような活動を通じて、お得意さまの信頼度は確実に向上しており、この信頼度が他社の追従を許さないスズケングループの大きな強みの一つとなっています。

## 適正利益の確保に向けて

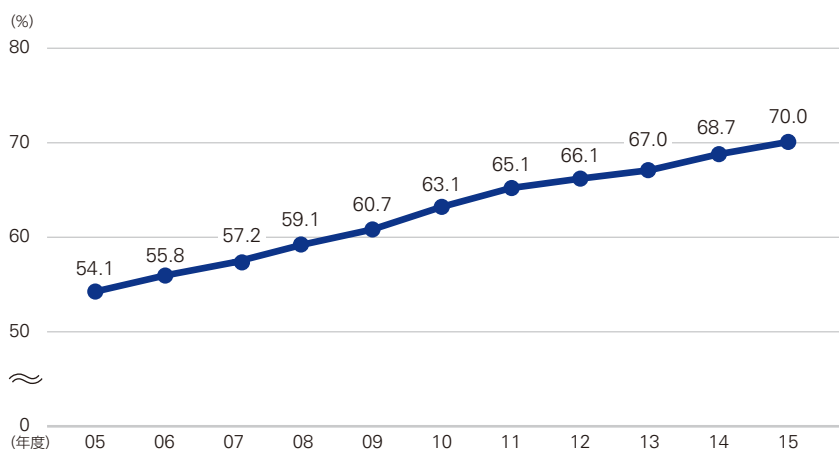
日本の国民皆保険制度の特徴の一つに薬価基準制度があります。医療保険で支払われる医療用医薬品の価格は「薬価」と

して公的に定められており、医薬品卸と医療機関・保険薬局との間の市場価格をもとに、定期的に改定されます。

このような薬価基準制度が適正に運用されるためには、単品単価取引による個々の医薬品の価値に見合った市場価格の形成が欠かせません。しかし、医薬品卸と医療機関・保険薬局との間で「価格が決まらないまま納品される」「取引している医薬品全体を一括した価格交渉が行われる」などの課題が発生しています。現在、医薬品卸業界を挙げてこのような課題の解決に向け流通改善に取り組んでいます。引き続き医療機関・保険薬局と、単品単価での粘り強い価格交渉に取り組み、適正な利益の確保を目指します。

政府の医療費抑制策により薬価の低い後発医薬品の使用量が飛躍的に増えています。社会インフラとして、後発医薬品も含めた医薬品の安定供給を続けられるよう、後発医薬品メーカーとの仕入価格交渉や、在庫コスト・配送コストの改善など、収益性の強化も図っていきます。

### 処方箋受取率<sup>※3</sup>の推移 (医薬分業率)



出所: 日本薬剤師会「処方せん受取率の推計」

### ※3 処方箋受取率

「処方箋受取率」とは、外来で処方箋を受け取った患者のうち、院外の薬局で調剤を受けた割合を示しており、「医薬分業率」とも呼ばれる。

## 糖尿病周辺領域に広がる アンメット・メディカル・ニーズに挑みます

株式会社三和化学研究所

代表取締役社長

秦 克美



医薬品製造事業を担う株式会社三和化学研究所は、糖尿病およびその周辺領域を基軸にスペシャリティファーマを目指している製薬企業です。中でも「セイブル錠」は、食後1時間のピーク血糖値を強力に抑える薬剤として国内に広く浸透しています。また、服薬遵守向上のため、水なしで服用可能な「セイブルOD錠」を2015年に発売しました。

2012年に発売した選択的DPP-4阻害剤(2型糖尿病治療剤)「スイニー錠」は、1日2回投与製剤の特性として、24時間にわたる血糖低下作用を有すること、セイブル錠、メトホルミンなど

との併用で良質な血糖コントロールを可能とすることなどを訴求点に、処方拡大に努めています。また、糖尿病と同様に生活習慣病領域として痛風・高尿酸血症治療剤「ウリアデック錠」を2013年に発売しています。2015年度の業績ではこの3つの薬剤が、医薬品製造事業の増収増益に寄与しました。

しかしながら、主力製品のセイブル錠は2017年には後発医薬品の発売が予想されることから、スイニー錠、ウリアデック錠のさらなる拡販と、それに続くパイプラインの充実が喫緊の課題となっています。糖尿病の合併症の一つである腎臓疾患には、まだ多くのアンメット・メディカル・ニーズ<sup>※1</sup>が残されています。そうした領域で必ずしも独自開発にこだわらず、オープンイノベーションを活用することで、新薬開発型メーカーとして持続的成長を目指しています。

その一環として、韓国の東亜ST社から腎性貧血治療薬ダルベポエチンアルファのバイオシミラー<sup>※2</sup>を導入し、株式会社ジーンテクノサイエンスとの共同開発を行っています。また、慢性腎不全などで起こる難治性のそう痒症に対する治療薬を宇部興産株式会社と共同開発をしています。

さらに、後発医薬品や受託生産においては、独自の製剤技術OSDrC<sup>※3</sup>で差別化を図り、事業基盤の拡大に取り組んでいます。なお、「医療上の必要性が高い未承認薬・適応外薬」の開発にも積極的に取り組み、2016年に気道過敏性検査薬「プロボコリン吸入粉末溶解用100mg」を発売しました。

今後も糖尿病およびその周辺領域を深掘りして、患者さんの病態治療、QOL改善に貢献してまいります。

※1 アンメット・メディカル・ニーズ

有効な治療法、医薬品がなく、未だに満たされない医療ニーズ。

※2 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。

※3 OSDrC(One-Step Dry-Coating)

(株)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。

### パイプラインの状況

(16年3月31日現在)

開発コード(適応症)	開発状況	備考
SK-1202(便秘症)	追加臨床試験	第Ⅲ相試験終了
SK-1401(腎性貧血)	第Ⅲ相試験準備中	第Ⅰ相試験終了
SK-1403 (二次性副甲状腺機能亢進症)	第Ⅰ/Ⅱ相試験	EAファーマ(株)から導入
SK-1405(そう痒症)	第Ⅰ相試験	宇部興産(株)との共同開発
SK-1501(2型糖尿病)	第Ⅲ相試験	アナグリプチン/メトホルミン配合剤
セイブル錠(糖尿病食後過血糖)	製造販売後臨床試験	小児適応のための用量設定試験
ウリアデック錠(痛風、高尿酸血症)	POC試験	早期糖尿病性腎症の効能追加

## 3年間でグループ薬局すべてを かかりつけ薬局にすることを目指します

株式会社スズケン  
取締役 常務執行役員  
保険薬局統轄部長  
**伊澤 芳道**

スズケングループが経営する保険薬局の店舗数は、2016年3月末現在615店舗となっています。そのうち15店舗で輸液等の注射薬調製に必要な無菌調剤室を備え、「薬局支援薬局」としてグループ外の薬局にも開放しています。また、当社グループ独自の在庫管理システムや研修コンテンツを、医薬品卸売事業の顧客にも提供しています。こうした中、2015年度は新規出店に加え、後継者問題などに悩む薬局の事業承継(M&A)により、グループ売上が初めて1,000億円を超えました。

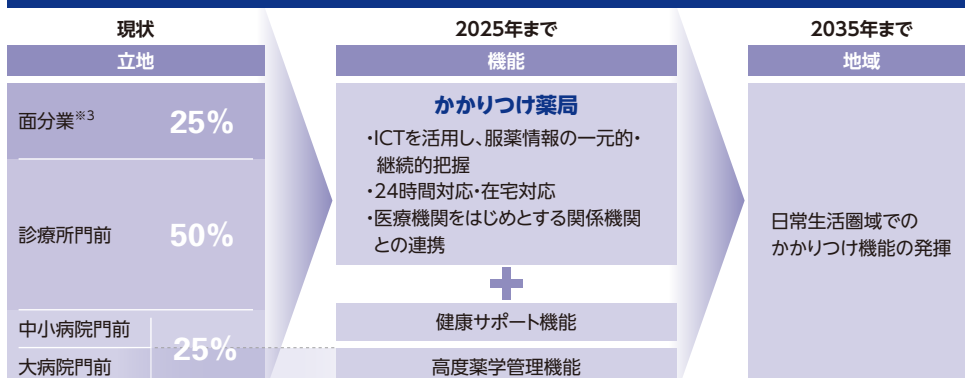
2015年、厚生労働省は全国にある5万7千軒の薬局を患者本位の「かかりつけ薬局」に再編するビジョンを示しました。75歳以上の人口が2,000万人(全人口の18.1%)を超える2025年、さらに2035年に向け、健康支援機能も強化しながら、段階的に実現する方針です(下図参照)。療養の場が医療機関から個人宅や介護施設に移り、**地域医療連携**<sup>\*1</sup>や**地域包括ケアシステム**<sup>\*2</sup>の構築が推進される中、保険薬局は、病院・診療所の近くで営業する「立地依存」ではなく、患者視点に立った「かかりつけ薬局」への変革が求められていきます。「かかりつけ薬局」が持つべき機能、強化すべき機能は下記のように明確化されました。

こうした環境変化に対応し、当社グループは今後3年間で、在宅専門の薬局の拡充も含めすべての薬局を「かかりつけ薬



局」にすることを目指します。その機能・役割を果たす中で技術料の獲得に軸足を置いた運営を目指します。同時に、管理業務の集約による効率化、さらなる在庫管理の強化に努め、収益性の向上を図っていきます。

### 薬局再編の全体像——「門前」から「かかりつけ」、そして「地域」へ



#### ※1 地域医療連携

地域の医療状況に応じて、医療の機能分担を進め、病院、診療所、介護施設、薬局など各機関が相互に円滑な連携を図り、それぞれの有する機能を有効かつ迅速に活用することで、より一層患者が適切な医療を受けられるようにする施策。

#### ※2 地域包括ケアシステム

住み慣れた自宅や地域で高齢者が暮らし続けられるように、「住まい・医療・介護・予防・生活支援」を地域で包括的に提供する体制。

#### ※3 面分業

医療機関の門前という立地に依存せず、多くの医療機関からの処方箋を受け入れる形態。

\*厚生労働省「患者のための薬局ビジョン」(2015年10月)を参考に作成

## 心のこもった質の高いサービスで 地域包括ケアシステムへの貢献を目指します

サンキ・ウエルビィ株式会社

代表取締役社長

川本 康晴



日本の75歳以上人口は、都市部で急速に増加し、もともと高齢者の多い地方でも緩やかに増加しています。大都市部では施設系サービスの利用が目立ち、町村部では居宅系サービスの利用が多く、地域によってニーズは異なります。こうした中、当社グループは地域の特性に応じた、心のこもった質の高い介

護サービスを心掛け、順調に利用者を増やしています。

株式会社エスケアメイトは関東・中部地方で、在宅複合事業所<sup>※1</sup>、介護付き有料老人ホーム<sup>※2</sup>、グループホーム<sup>※3</sup>を中心に展開しています。要支援(軽度)から要介護(重度)まで利用者の状態に合わせたサービスをフルラインで提供しています。

中国地方では訪問介護に軸足を置くサンキ・ウエルビィ株式会社が、24時間体制で訪問介護と訪問看護の両方を提供する定期巡回・随時対応サービスや、訪問・通所・宿泊を組み合わせた小規模多機能型施設の開設を進め、地域に密着しながら在宅生活を支援しています。また、昭和レトロ風や、フィットネス&カフェスタイルの介護施設を企画するなど、新たな取り組みにも挑戦しています。

その一方で介護業界では人手不足が深刻化しており、人材の確保と定着のための取り組みを強化しています。具体的には、雇用形態を多様化するとともに、介護のプロとしてキャリアアップできる環境も充実させています。また、各事業所でチームワークとコミュニケーションを大切にする職場づくりに努めています。

今後、高齢者の一人暮らしや高齢者のみの世帯がますます増加していきます。服薬管理等で薬局・薬剤師と連携するなど、当社グループならではの総合力を生かし、在宅医療と介護を一体的に提供する地域包括ケアシステムへの貢献を目指します。

### ※1 在宅複合事業所

要介護者に、通所介護(デイサービス)、短期入所生活介護(ショートステイ)、訪問介護、居宅介護支援を提供する事業所。

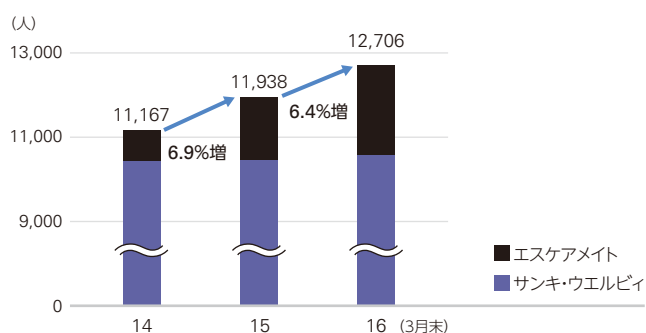
### ※2 介護付き有料老人ホーム(特定施設入居者生活介護)

要介護者に入浴・排せつの支援、食事の提供、機能訓練、日常生活や療養上の支援を提供する施設。

### ※3 グループホーム(認知症対応型共同生活介護)

要介護者でなおかつ認知症の診断を受けた人に、入浴・排せつの支援、食事の提供、機能訓練、日常生活の世話をを行う共同生活介護住居。

### 介護事業利用者数推移



## 中国に続き、韓国においても事業基盤を構築し、アジアにおけるOnly Oneビジネスモデルの確立を加速します

株式会社スズケン  
常務執行役員  
グローバル事業本部長 兼 グローバル事業企画部長  
**神谷 孝志**

当社グループは、「日本に加えアジアにおけるOnly Oneビジネスモデルの確立」を掲げ、海外展開の可能性を探求してきました。2008年、当時中国第2位の卸であった上海医薬集団股份有限公司の子会社と合併会社「上海鈴謙滬中醫薬有限公司（以下鈴謙滬中）」を設立し、上海と青島において医薬品卸売事業を展開してきました。鈴謙滬中は、二桁成長を続ける医療用医薬品市場を背景に、一定の成果を上げており、今後もさらなる成長を目指していきます。

2014年4月に設立した「鈴謙（深圳）医薬有限公司」では、CSO<sup>※1</sup>事業を中国全土で展開する「深圳健安医薬有限公司<sup>※2</sup>」とのパートナーシップ契約を締結し、日系・欧米医薬品メーカー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しています。

また、日本で培ったノウハウを活用し、アジア各国の医薬品流通および医療関連産業の発展に貢献するため、2016年4月、グローバル事業本部を立ち上げ、2カ月後の6月、韓国において、株式会社ポクサンナイス<sup>※3</sup>と資本業務提携（520億ウォンの第三者割当増資で持株比率45%）をしました。本提携により、ポクサンナイス社の物流ネットワーク拡大と体制強化を図るとともに、日系医薬品メーカーを中心とした製品導入等を支援し、韓国医薬品市場において「なくてはならない存在」となるべく、両社で検討を重ねていきます。



アジア市場では、まだまだ当社グループが活躍できる余地は大きいと考えています。各国の状況に合わせながら、健康創造領域における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海外においても確立していきたいと考えています。

### 海外での事業展開



#### ※1 CSO (Contract Sales Organization)

医薬品メーカーとの契約により医薬品のマーケティング・販売活動に関わる一連のサービスやソリューションを提供する機関。

#### ※2 深圳健安医薬有限公司

1985年に設立し、中国全土に約150支店を有する。医薬品メーカーから業務を受託し、病床数500以上の3級病院、100～499の2級病院において、医療用医薬品の販売代行および学術販売支援を行っている。

#### ※3 株式会社ポクサンナイス

ポクサンナイスは、釜山広域市を中心に医薬品流通事業を展開する韓国有数の企業。売上高は2015年12月期で507,904百万ウォン（約507億円）。



特集

# 日本一のメディカル・ロジスティクスパートナーを目指して



## 医療流通プラットフォームは進化のステージへ

株式会社スズケン  
執行役員 SCM本部長

田中 博文



### Only Oneの医療流通プラットフォーム

スズケングループは2005年、日本の医薬品卸で初めて「メーカー物流」事業に参入<sup>\*1</sup>し、10年以上にわたり、同事業の機能充実を図ってきました。また、2012年にはスペシャリティ医薬品の流通コーディネイト事業にも参入しました。

2014年7月、日本のPIC/S<sup>\*2</sup>加盟を機に、医薬品メーカーは「メーカー物流」だけではなく「卸物流」に対しても、より厳格な品質管理を求められるようになりました。このような状況を受け、当社グループは、「メーカー物流」事業を通じて蓄積した厳格な温度・品質管理などのノウハウを「卸物流」にも移植し、医療流通プラットフォームの強化に取り組んできました。そうした活動を通じて、医薬品メーカーから卸、医療機関・保険薬局に至る一気通貫の「医療流通プラットフォーム」を構築してきました。

こうした一連の取り組みは、2015年にギリアド・サイエンシズ社からC型肝炎の画期的治療薬「ソバルディ錠」と「ハーボニー配合錠」の「メーカー物流」を一手に受託するとともに、「卸物流」においても主要なパートナーに選ばれるという成果につながり、2015年度の業績に大きく貢献しました。2016年7月末現在、「メーカー物流」事業の受託メーカー数は23社、厳格な





スズケングループは日本の医薬品卸業界で唯一、メーカー物流、卸物流、スペシャリティ医薬品・治験薬の物流など医療に特化した多様な物流機能を提供しています。加えて、メーカー物流と卸物流の連携による、強靱な全国BCPネットワークを構築しています。



温度管理が必要な医薬品や対象患者が少ないスペシャリティ医薬品の取り扱い品目は15社の21品目に拡大しています。

今後、スペシャリティ医薬品や再生医療分野のマーケットは世界的に拡大することが予測されています。一方で、国内では在宅医療分野のマーケット拡大や後発医薬品の物量増加が見込まれています。このような高度化・多様化する医療業界の課題に対し、医療流通プラットフォームを活用した効果・効率的なサービスを提供できるよう、一層努力し、「なくてはならない社会インフラ」へと進化させていきます。

※1 2005年施行の改正薬事法によって、製造業者と輸入業者は「製造行為の一部または全部」を外部委託することができるようになり、これをきっかけに物流の外部委託が一般化。同時に、倉庫・物流業者も医薬品を取り扱うようになった。

※2 PIC/S (国際的な医薬品査察協定・医薬品査察協同スキーム): 医薬品の製造、保管、輸送に関するグローバル基準。

### 強靱な全国BCPネットワークを構築

自然災害の多い日本では、災害時も業務を継続できるよう対策をとることが不可欠です。2016年4月に稼働した「名南物流センター」は、「南海トラフ巨大地震」にも備えた中部圏のBCP対策の物流拠点となっています。

関東エリアでは2017年1月にBCP機能を強化した「筑波物流センター(メーカー物流)」を、2018年には大規模輸配送ターミナルセンター<sup>※3</sup>を稼働する予定です。関西エリアでは、2017年前半にメーカー物流・卸物流・輸配送ターミナルの3機能を併せ持つ「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)」を稼働予定です。これらのセンターによって人口の半数以上が密集する関東・中部・関西を基点とした、強靱な全国BCPネットワークが構築されます。

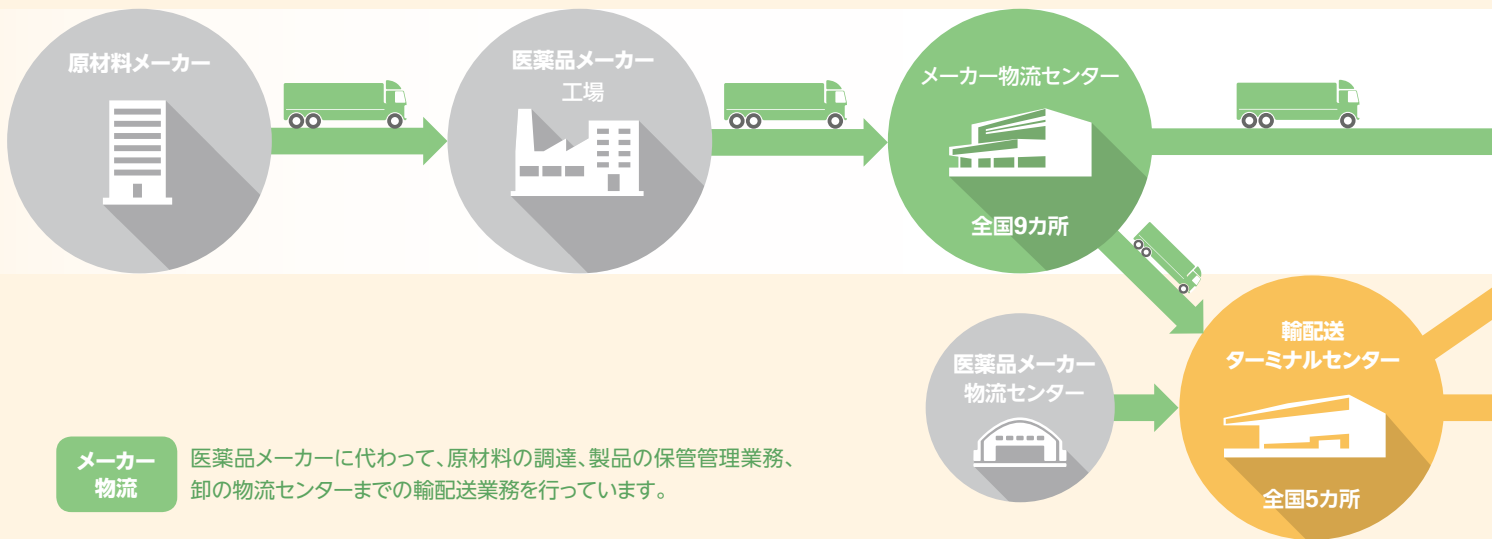
2016年5月、スズケングループ卸各社のシステム基盤の統合を完了しました。これにより、医療流通プラットフォームがより盤石になるとともに、災害時も全国一元管理で、すべての営業・物流拠点において相互協力が可能となります。

今後もOnly Oneの医療流通プラットフォームを進化させ「日本一のメディカル・ロジスティクスパートナー」としての地位を確立していきます。

※3 輸配送ターミナルセンター: 医薬品メーカーの物流センターから集荷した医薬品を方面別に仕分けし、発送するための拠点。

# Only One 医療流通プラットフォーム

## メーカー物流



### メーカー物流

医薬品メーカーに代わって、原材料の調達、製品の保管管理業務、卸の物流センターまでの輸配送業務を行っています。

特徴  
1

### 物流ビジネスを可能にする「運送事業用車両」

業界随一の規模である約1,900台(うち保冷車は約250台)の「運送事業用車両」を所有し、顧客の荷物を運ぶメーカー物流・治験薬物流の事業を展開しています。



中央運輸の運送事業用車両



エス・ディ・ロジの運送事業用車両

特徴  
2

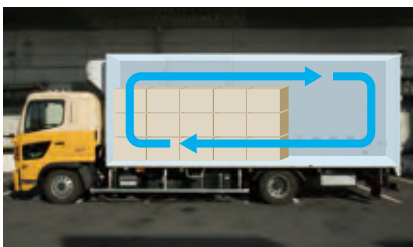
### 1℃のズレも許さない世界基準のコールドチェーン

メーカー物流と治験薬物流においては、欧州で採用されている医薬品の適正物流基準GDPに準拠した高品質な輸配送体制を構築しています。



温度ロガー

定温輸送ボックスと温度ロガーで製品別の温度帯を厳格に管理



荷室内の温度を一定に保つ中央運輸の保冷車

特徴  
3

### 日本全国をカバーする270カ所以上の物流拠点

「地域密着全国卸」を旗印に、メーカー物流と卸物流を合わせ270カ所以上の医薬品専用保管施設を全国に設置しています。



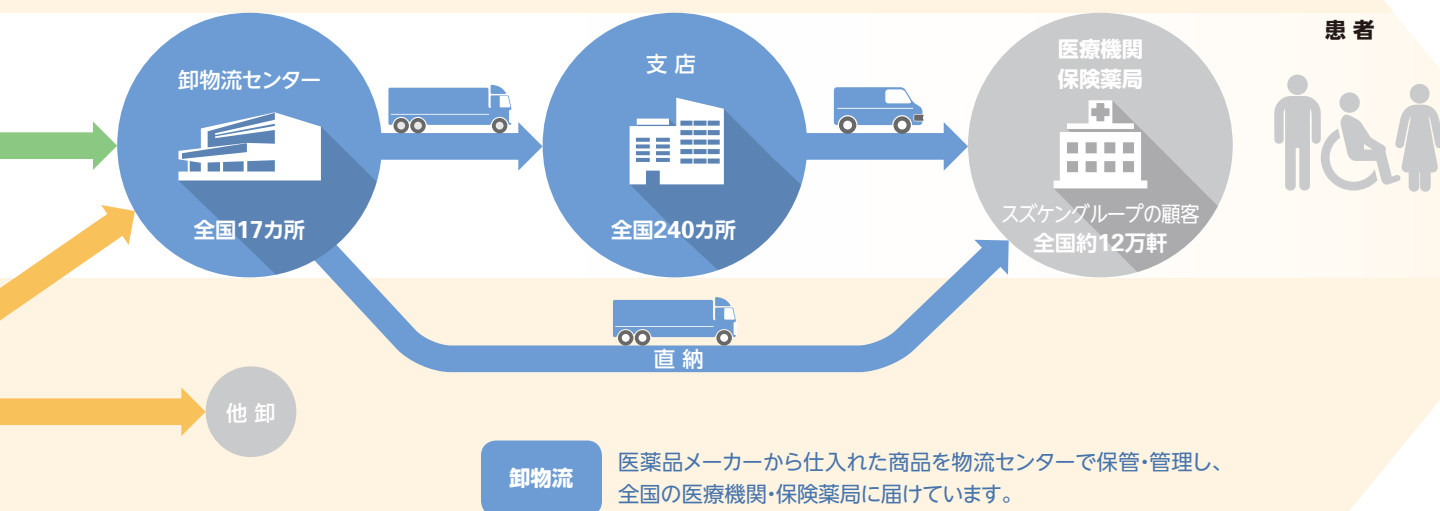
メーカー物流の「杉戸物流センター」(埼玉県)



卸物流の「千葉物流センター」(千葉県)

医薬品メーカーから卸、卸から医療機関・保険薬局までの医療流通をすべてカバーする物流基盤とノウハウ。それが国内の医薬品卸業界ではスズケングループだけが持つ「Only Oneの医療流通プラットフォーム」です。

## 卸物流



### 卸物流

医薬品メーカーから仕入れた商品を物流センターで保管・管理し、全国の医療機関・保険薬局に届けています。

## Only One 医療流通プラットフォームを支えるグループ3社

### メーカー物流の企画提案を担う

最適なコストと  
高度な物流品質で  
医薬品メーカーからの受託を拡大

#### 株式会社エス・ディ・コラボ

代表取締役社長  
副島 秀継



当社は医療領域に特化した3PL<sup>\*</sup>として、メーカー物流の企画・提案とスペシャリティ医薬品の流通支援を行っています。今後は、抗体医薬品、再生医療など、カテゴリーに応じた新たな流通モデルが求められると考えています。医療流通プラットフォームの強みを最大限に生かし、製品カテゴリーに応じた効果・効率的な流通を提案することで、メーカー物流の受託拡大を目指しています。

<sup>\*</sup>3PL (third party logistics): 荷主企業に代わって、最も効率的な物流戦略の企画立案や物流システムの構築の提案を行い、かつ、それを包括的に受託し、実行するサービス。

### 庫内管理と卸物流を担う

メーカー物流で培った  
高い品質管理を  
卸物流にも移植

#### 株式会社エス・ディ・ロジ

代表取締役社長  
滑田 賢治



当社はメーカー物流と卸物流の倉庫内業務、卸の物流センターから医療機関・保険薬局までの配送業務を担当しています。医薬品物流にグローバル基準の品質が求められる中、当社は、7つのメーカー物流センターにおいて「ISO9001」の国際規格を取得し、GDPIに準拠した運営を行っています。また、医薬品メーカーとの取引を通じて培った厳格な管理ノウハウ(作業手順書の整備、記録保管、温度管理のエビデンス蓄積など)を卸物流にも移植しています。

### 医薬品輸配送を担う

より高レベルの  
GDP、BCPを追求

#### 中央運輸株式会社

代表取締役社長  
赤澤 善博



当社は1977年に保冷医薬品の輸配送を始めたコールドチェーンのパイオニアで、全国に輸配送ネットワークを構築し、GDPIに準拠した物流品質は業界ナンバーワンと自負しています。また、各営業所に燃料の備蓄と自家給油設備、自家発電装置の設置を進め、BCP対策を強化しています。人の命に関わる医薬品の安定供給の一翼を担う会社として、今後も物流品質の向上とBCP対策の強化を図っていきます。

## メーカー物流と卸物流が連携 東名阪から全国につながるBCPネットワーク

東日本大震災という未曾有の大災害を経験し、医療に関わるすべての人が、医薬品流通の重要性を再認識しました。この教訓を生かし、スズケングループは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・卸物流が連携した、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」を掲げて物流ネットワークの構築に取り組んでいます。災害発生時にはメーカーや行政と協力し、災害拠点病院などの医療機関に、医薬品を確実に届けるインフラとして、このネットワークを活用することができます。

### 関西エリア

### ハイブリッド型物流センターの稼働で、 効率的で機動性の高い物流を実現



神戸市に建設中のハイブリッド型物流センター「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)」完成予定図

関西には、歴史的に多くの医薬品メーカーの物流拠点が集積しています。この関西エリアにおいて、スズケングループは日本初のメーカー物流センター、卸物流センター、輸配送ターミナルセンターを一つの建物に集約したハイブリッド型物流センターを、2017年前半に神戸市で稼働する予定です。3つの機能を集約することで、互いに連携しながら高品質な物流を効率よく提供することが可能となり、災害時は西日本を中心に、広範なエリアで機動性の高い輸配送を実現します。

スズケングループ

● 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

関東・中部・関西エリアで稼働中・計画中のセンターのみ記載しています。

### 災害発生時の搬送拠点としてヘリポートを設置

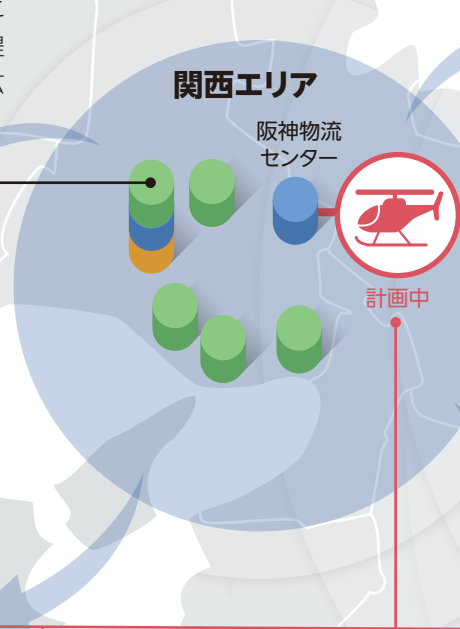
被災者や医薬品・生活物資を搬送する際の拠点として千葉物流センター、名南物流センター、アステイス高知支店にヘリポートを設置しています。現在、阪神物流センターにも設置する計画を進めています。



千葉物流センターでのドクターヘリ離着陸訓練



アステイス高知支店



### スズケングループの卸物流におけるBCP対策

1. 200カ所以上の物流・営業拠点に自家発電装置を導入
2. 名古屋にある販売・物流の基幹システムのバックアップシステムを札幌に設置
3. 各種BCP訓練を実施
  - ①メールによる社員の安否確認訓練を実施、②卸各社において災害対策本部立上げ訓練を実施、③全国8ブロックにおいてリアルタイム訓練を実施

## 中部エリア 巨大地震を想定した卸物流センターが稼働

スズケングループは南海トラフ巨大地震を想定し、中部圏の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建設しました。東日本大震災での経験を生かし、東西の物流拠点から大量に入荷する医薬品の保管・荷さばきができるよう簡易ラックを設置したスペースを確保しました。このスペースを活用することで、災害拠点病院をはじめとする中部エリアの医療機関に医薬品を迅速に届けることが可能となります。



海拔20mに位置し、液状化の危険性の低い土地に建設



72時間物流センターを稼働できる自家発電装置を完備



最先端の免震構造を導入

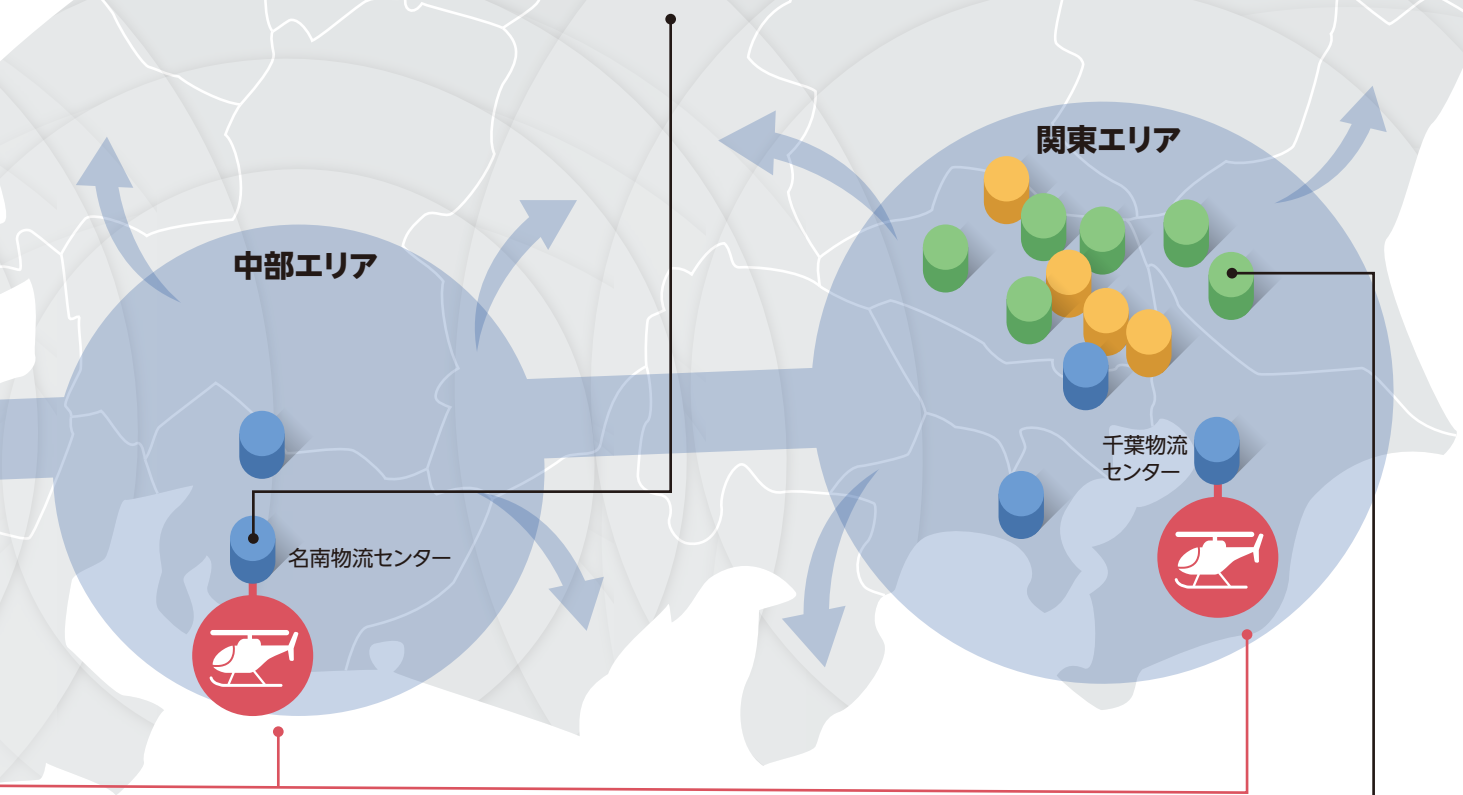


簡易ラック



保管・荷さばきのスペースを確保

平時は簡易ラックに梱包品を保管し、災害時は簡易ラックをフォークリフトで移動して、保管・荷さばきのスペースとして利用



## 関東エリア

### 物流拠点が集中する関東エリアで 質の高い医薬品物流を実現

メーカーの物流拠点が集中する関東エリアには、2017年1月にメーカー物流の「筑波物流センター」が茨城県古河市で、2018年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予定です。2つの新たなセンター稼働により、災害時にも東日本エリアに高品質な物流を効率的に提供することが可能となります。



茨城県古河市に建設中の「筑波物流センター（メーカー物流）」完成予定図

## 基本的な取り組み姿勢

従業員の健康や安全に配慮し、安心して働きやすい職場をつくります。  
また、個性や価値観などを理解・尊重し、いきいきと働ける職場をつくります。  
このような取り組みを通して、スズケングループ経営理念の実現に向け、ともに働く従業員を大切にしていきます。

# 従業員を 笑顔に

## 重点テーマ

- 働きがいのある  
職場づくり
- 安全で働きやすい  
職場環境の整備

## 女性社員のさらなる活躍を推進

スズケングループは、会社の成長・発展には、多様な価値観・考え方を持つ従業員の活躍がカギを握ると考え、「ダイバーシティ」の推進を積極的に行っています。

中でもスズケンでは2009年から専任部署を設け、取り組みを進めてきました。現在は、「管理職に占める女性割合が低いこと」や「男女の平均勤続年数に差があること」を課題として認識し、数値目標を設定して改善に取り組んでいます。

「女性管理職比率の向上」については、管理職に必要な実践的スキルの習得や意識向上のための「女性リーダー育成支援プログラム」を継続的に行っています。また、女性社員が活躍するためには、上長の理解と支援が不可欠という考えから、上長向けのセミナーも開催しています。

「女性の勤続年数の向上」については、「女性MS向け 仕事と育児の両立支援ガイドブック」を管理職に配付するとともに、

法定以上の手厚い制度で仕事と育児・介護の両立を支援しています。2016年度は、特に仕事と育児の両立支援について理解と運用を浸透させるために社員向け勉強会も始めました。

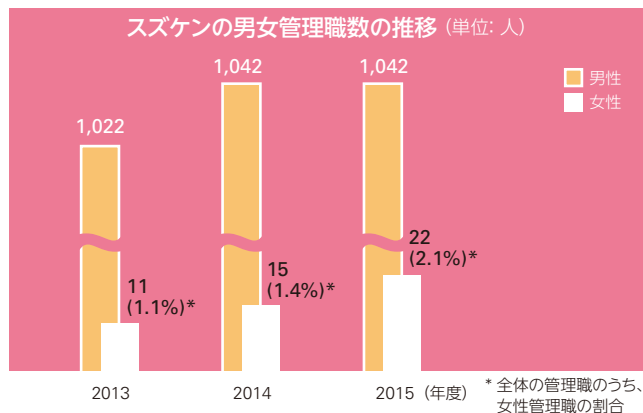
以上のような女性活躍推進の取り組みが評価され、スズケンは厚生労働省が主催する2015年度「均等・両立推進企業表彰」の均等推進企業部門において、愛知労働局長優良賞を受賞しました。

### スズケンの女性活躍推進法に基づく行動計画の数値目標

2017年3月末までに

- 女性管理職を**25名以上**とする【2016年3月末 22名】
- 男性の平均勤続年数に対する女性の平均勤続年数割合を**52.6%以上**とする(1%以上の改善)【2016年3月末 51.6%】

### スズケンの男女管理職数の推移 (単位: 人)



女性リーダー育成支援セミナーで真剣に耳を傾ける女性社員とその上長。



スズケンは2015年度「均等・両立推進企業表彰」で「均等推進企業部門・愛知労働局長優良賞」を受賞しました。

## 障がいのある社員もいきいきと働ける職場づくり

スズケンは、障がい者の雇用を推進するため、2013年12月に株式会社スズケンジョイナスを設立し、2015年4月、厚生労働省より特例子会社※の認定を受けました。

スズケンジョイナスでは、社員一人一人の障がいの特性に配慮しながら、能力を生かせる仕事を選び、職域を広げてい

ます。社員は、データ入力、郵便物の仕分け・社内配付、コピー用紙の補充、社内の清掃などの仕事に従事し、スズケン本社や物流センターなどで勤務しています。

2016年6月現在、スズケンとスズケンジョイナスを合わせて、「障害者雇用率」は2.19%となっており、法定基準を上回っています。これからも、障がいのある社員が、



スズケン本社の郵便室での仕分け作業。

いきいきと働ける職場づくりを目指し、雇用の拡大と定着に努めていきます。

※特例子会社:障がい者の雇用に特別な配慮をし、一定の要件を満たしたうえで厚生労働大臣の認定を受け、「障害者雇用率」を算定する際、親会社と同一法人とみなすことができる子会社。

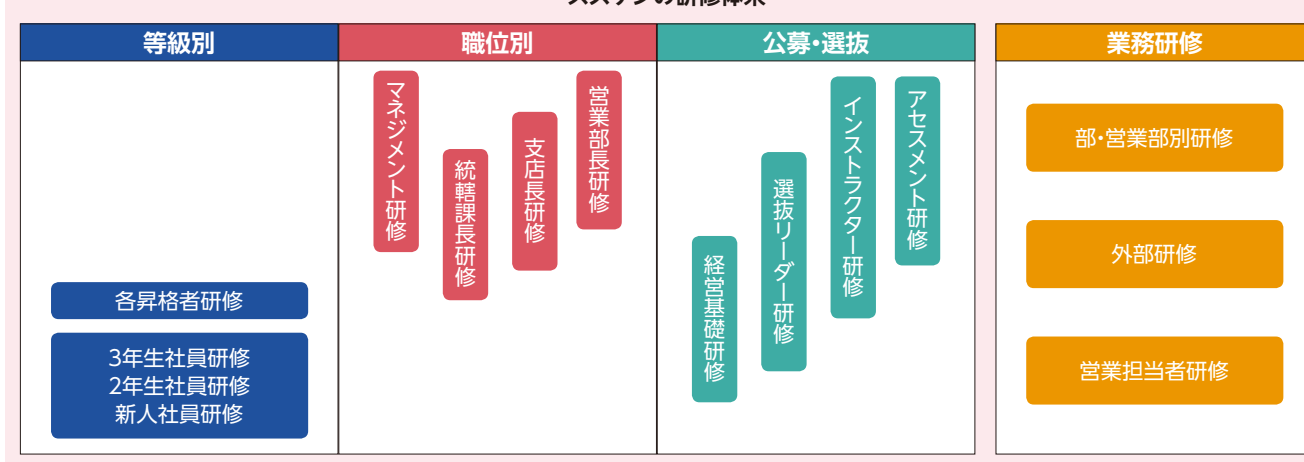
## グループ一体となった研修による人材育成

スズケンでは、期待される役割・行動を認識する「等級別研修」や、管理職向けの「職位別研修」、将来のビジネスリーダー・経営者育成のための「公募・選抜研修」など、自らの能力を開発し、成長しようとする従業員を支援しています。

また、「一つのグループ構築に向けた経営基盤改革」の一環として、グループ一体での研修を行っています。「新入社員研修」「選抜リーダー研修」「マネジメント研修」などをグループ合同で実施しています。

前記の研修や、OJT、自己啓発支援などの人材育成を通して、サクセッションプランを確立し、ミドルマネジメント層の強化に注力しています。

スズケンの研修体系

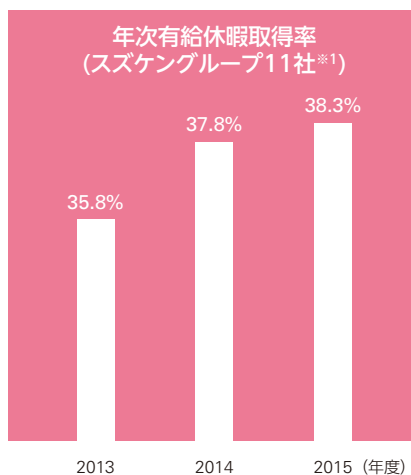


## ワーク・ライフ・バランスの推進

ワーク・ライフ・バランスを実現するには、従業員一人一人がやりがいを感じながら働き、仕事上の責任を果たすとともに、豊かな生活を創り出す環境整備が重要だと考えています。

そのため、スズケングループでは業務の効率化による労働時間の適正化や、年次有給休暇の取得促進に注力しています。年次有給休暇については、従業員一人一人の意識を高め、取得しやすい環境整備に努めています。その結果、2015年度の当社グループ11社の年次有給休暇取得率は38.3%に上昇しました。

スズケンでは、1日休、半日休、1時間単位と、柔軟に年次有給休暇を取得でき



る制度を採用しています。1日休を3日以上、1日休以外の休暇と合わせ年間8日以上の取得を目標に、同僚や管理職の理解を促すことで互いに協力し、円滑に年次有給休暇を取得できる職場環境を目指しています。

※1 スズケングループ11社:スズケングループの卸売・物流業を担っている(株)スズケン、(株)スズケン岩手、ナカノ薬品(株)、(株)サンキ、(株)アスティス、(株)翔薬、(株)スズケン沖縄薬品、神宮薬品(株)、(株)エス・ディ・ロジ、(有)サンキ・メディハート、中央運輸(株)の11社。

※2 一部の会社で、算定する対象者の変更を行ったため、2013年度ならびに2014年度のデータを遡及修正しています。



## 従業員の「心」と「体」の健康管理

従業員がいきいきと働くためには、「心」と「体」の健康を保持・増進できる体制を整えることが重要です。

スズケンでは、保健師などの専門スタッフが窓口となって、従業員の健康相談に応じています。また、専門スタッフが生活習慣病予防に向けた啓発活動、健康全般に関する相談会、健康に関するセミナー等を開催しています。

定期健康診断の有所見者には、症状への認識を改めることを目的としたオリジナルのリーフレットを作成して受診勧奨をするなど、積極的に従業員の健康保持に取り組んでいます。

メンタルヘルスに関しては、手引書「こころの健康管理」を社員に配付し、「セルフケア」「ラインケア」「周囲の支え」の重要性について理解と浸透を図っています。また、2009年度より、外部のEAP（従業員支援プログラム）を導入し、従業員に定期的なストレスチェックの機会を提供するとともに、専門相談窓口を設置して重症化防止にも努めています。

ストレスチェックは、法定で定められた社員数に満たないグループ会社においても今後導入する方針です。



スズケンでは全従業員に手引書を配付して、心の健康保持に努めています。

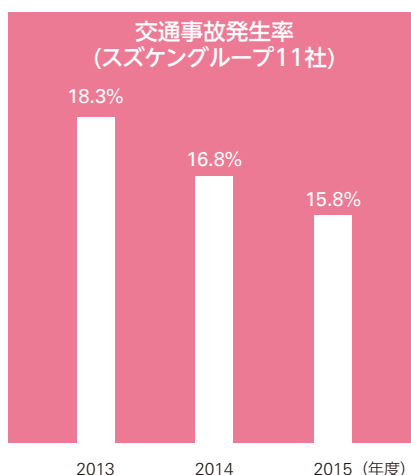
## 走行データを活用した安全運転指導

車両約7,000台を保有するスズケングループは交通事故の削減を目指し、テレマティクス※サービスの活用やドライブレコーダーなどモニタリング機能付きの車載器の導入を推進しています。車載器の活用により、運転中の危険挙動をリアルタイムに把握・管理・分析することが可能となり、運転者への効果的な指導につながっています。

また、スズケンでは新入社員に対して、「自動車教習所での安全運転技術研修(ADST)」や「上長・先輩社員の同乗によ

る安全運転指導」を実施しています。

これらの取り組みにより、スズケング



ープ11社の事故発生率は着実に改善しています。

今後も、交通事故の削減に取り組むことはもとより、安全運転・マナー運転意識のさらなる向上に努め、従業員と地域社会の安全確保に対する責任を果たしてまいります。

※テレマティクス:専用の車載器を装着して、車両1台ごとに走行データを集積し、ドライバー個々の運行・特性をリアルタイムに把握する技術。

## 基本的な取り組み姿勢

地域社会との共存共栄のために、地域の皆さまと交流を図り、「健康創造」を事業領域とするスズケングループの強みを活かした取り組みを行います。

皆さまの健康保持・増進支援や次世代育成支援を行い、地域社会にとってかけがえない存在になることを目指します。

# 地域社会を 笑顔に

## 重点テーマ

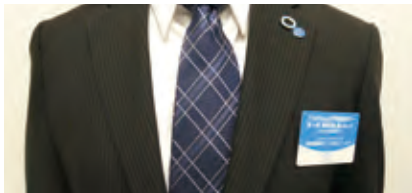
- 地域住民の健康保持・増進支援
- 次世代の育成支援

## 「世界糖尿病デー」にグループを挙げて啓発活動

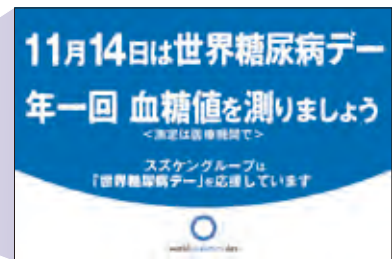
2007年、国連によって11月14日が「世界糖尿病デー」と定められ、以来、グループ卸ではMS(営業担当者)が毎年10月から11月にかけて、糖尿病の予防・治療・療養を喚起する次の1~4の啓発活動に取り組んでいます。

1. 営業担当者によるブルーサークルとオリジナルプレート着用
2. 社有車約6,000台にオリジナルステッカーを貼付
3. 医療機関・薬局への「世界糖尿病デー」公式チラシの配付・趣旨説明
4. スズケングループの保険薬局に「世界糖尿病デー」公式ポスターを掲示

日本国内では、糖尿病有病者と予備群を合わせ、2,000万人以上いるといわれています。治療薬・診断薬の製造・販売を行っている企業グループとして、今後もこのような活動に積極的かつ継続的に取り組み、地域の方々の健康保持・増進を支援していきます。



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

## 薬局で地域住民向けの健康イベントを開催

保険薬局を経営する株式会社ファークロスでは、地域住民の皆さんに保険薬局の役割を理解していただき、セルフメディケーションの大切さを知っていただくことを目的に、「薬と健康の広場」を開催しています。この健康イベントでは、「こども薬剤師体験」、薬剤師による「血圧・血流チェック」「健康アドバイス」など店舗ごとに工夫を凝らしたプログラムを提供して

います。2015年度は98店舗で開催し、2,468名の地域住民の皆さんにご参加いただきました。

「こども薬剤師体験」は特に好評で、参加者は小学生から、薬剤師を目指したいという高校生までさまざまです。小学生にはチョコレートやラムネを薬に見立て、処方箋を元に調製し、患者役のお父さん・お母さんに服薬指導をして、薬を渡して

もらいます。高校生には疑義照会など本格的な薬剤師業務を模擬体験してもらいます。

当社グループの保険薬局は、地域に根差した薬局として、その機能を十分に発揮するとともに、地域の方々とはふれあう健康イベントをきっかけに、薬局を健康相談の場として気軽に活用いただけてと考えています。



処方箋通りに調製できました。



「1日3回、食後に飲んでください」お薬を患者役のお母さんに渡します。

## 基本的な取り組み姿勢

環境に関連する法律・規則および協定などを遵守し、環境マネジメントシステムに基づいて継続的な改善に努めます。

このような取り組みを通して、地球の健康に貢献することを目指します。

地球を  
笑顔に

## 重点テーマ

- 省資源・循環型社会への貢献
- 地球温暖化対策の強化

## 医薬品製造工場での廃棄物低減活動

医薬品製造を主な事業とする株式会社三和化学研究所では、環境委員会を設置し、省エネ・地球温暖化対策、化学物質管理、廃棄物対策などの環境保全活動を推進しています。特に、生産拠点である「熊本工場」および「FUKUSHIMA工園」では、3R\*に基づいて廃棄物の削減に取り組んでいます。

その他の3Rの取り組みでは、事務用品において「使えるものは再利用、共同使用の励行」などを掲げる「もったいない!! 身近なエコ活動キャンペーン」を実施し、従業員一人一人に廃棄物低減に対する注意喚起を図っています。

- ※3R: **Reduce** ゴミを減らす  
**Reuse** 繰り返し使う  
**Recycle** 資源として再利用する



ポスターを社内に掲示して従業員への注意喚起を図っています。

## 電気とガソリンの使用量を削減

スズケングループは、照明や空調などの電気使用の適正化、社有車のエコ運転、業務の効率化によるエネルギー消費の削減に取り組んでいます。

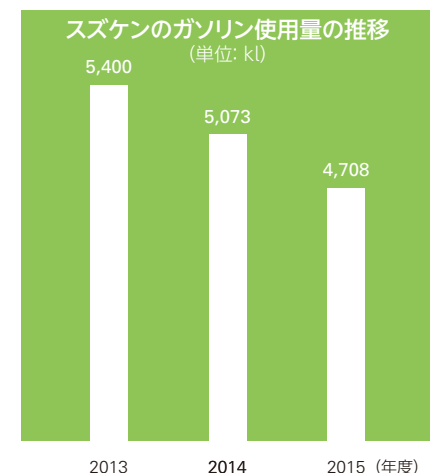
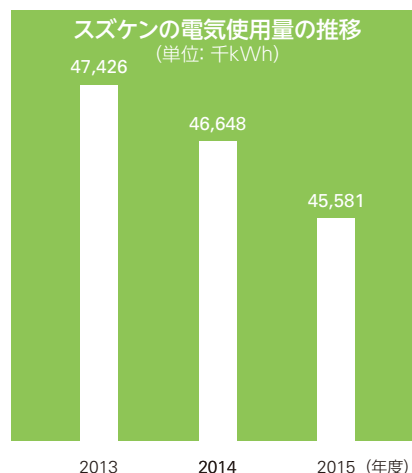
スズケンでは、2014年度下期から照明のLED化を進め、2016年度中に自社物件の全事業所に導入を完了する予定です。加えて、エネルギー消費量の多い空調の使用期間・設定温度の適正化等にも取り組み、その結果、2015年度の電気使用量を前年度比約2%削減することができました。

さらに、省エネ車両(軽車両・ハイブリッドカー)への切り替えを進め、2016年3月末現在の省エネ車両比率は85.2%となっています。また、約3,000台の社有車にテレマティクスサービスを導入し、急発

進、急加速、無駄なアイドリングなどに対する指導により、2015年度のガソリン使用量を前年度に比べ約7%削減することができました。

このような取り組みにより、当社グループ11社では、売上高当たりCO<sub>2</sub>排

出量が前年度と比べ約12%の削減となりました(P10を参照)。今後もグループ一体で、節電やエコ運転についての意識改革を図り、地球の健康に積極的に貢献していきます。



## 基本的な取り組み姿勢

一緒に働く仲間として、常に対等な立場で信頼関係を深め、相互連携を強化していきます。

このような取り組みを通して、ともによきパートナーとして社会への責任を果たし、相互に発展していくことを目指します。

# ビジネス パートナーを 笑顔に

## 重点テーマ

- 公正・公平な事業慣行の徹底
- パートナーとの協働の強化

ビジネス  
パートナー

## パートナーとともに効果・効率的な物流を実現

スズケンの物流センターでは、庫内業務をビジネスパートナーに委託し、協働して効果・効率的な医薬品物流の実現を目指しています。

2016年4月に稼働した名南物流センターでは、スズケングループの物流業務に精通しているトランコム株式会社に業務を委託しています。同社からは、物流のプロフェッショナルとしての専門性とスズケンの他の物流センター業務で蓄積した経験・ノウハウを生かした提案をいただいています。また、一緒に毎日の定例会議を開催するなど、連携・協働しやすい環境を整えています。

名南物流センターは、スズケングループ初の営業拠点を併設した物流センターです。併設に伴いこれまでにない物

流課題への対応が求められますが、トランコムと迅速に課題を共有し、解決につなげています。



トランコム(株)名南事業所長・浅井尚人さん(左)と、スズケン名南物流センター長・古池雅仁さん(右)。



トランコムには江南物流センター、戸田物流センター、神奈川物流センターの庫内業務も委託しており、当社とは20年来的ビジネスパートナーです。

## 基本的な取り組み姿勢

適時適切な情報開示に加え、双方向コミュニケーションのさらなる強化と株主・投資家の皆さまの視点に立ったIR活動を充実。また魅力ある配当・株主優待などの株主還元に努めます。このような取り組みを通して、株主・投資家の皆さまにスズケングループを深くご理解いただくことを目指します。

# 株主・投資家の皆さまを笑顔に

## 重点テーマ

- 株主還元の充実
- 適時適切な情報開示とIR活動の充実

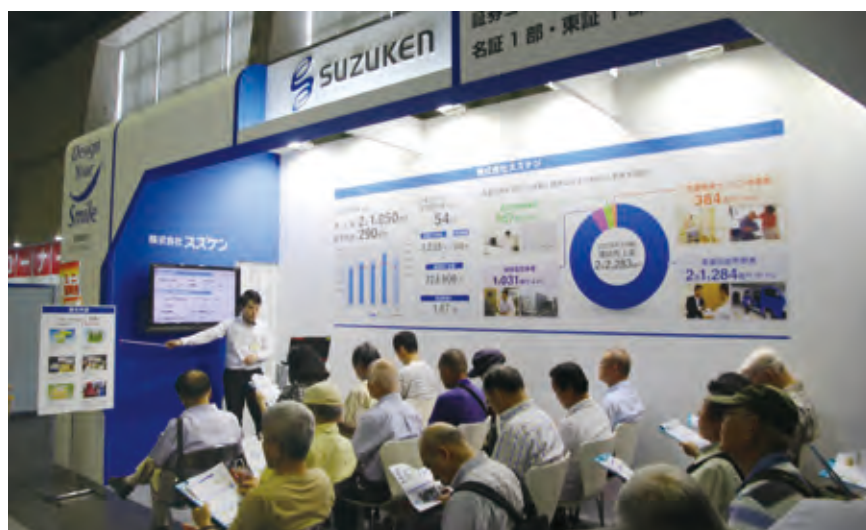
株主・投資家

## 決算説明会や投資家訪問、IRエキスポによる情報開示とIR活動

株主・投資家の皆さまに、当社グループへの理解を深めていただくためのさまざまな活動を行っています。

機関投資家・アナリストに対して、年2回、決算説明会を開催するとともに、その様子を撮影した動画をホームページで開示しています。また、取締役による機関投資家訪問も実施しています。

個人投資家向けには、毎年7月、名古屋で開催される名古屋証券取引所主催の「名証IRエキスポ」に参加して、スズケングループの事業内容、経営戦略、事業トピックス、株主還元などについて説明しています。名証IRエキスポの当社ブースには、毎年1,000人を超える個人株主・投資家の皆さまにお越しいただいています。



「名証IRエキスポ2016」の当社ブースでは、最新の免震構造を採用した「名南物流センター」についても詳しく紹介しました。

## コーポレート・ガバナンスの状況

### コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、コーポレート・ガバナンスの強化を経営上の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、ステークホルダーからの信頼を高め、継続的かつ健全に発展いたします。

#### 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、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。

2016年3月期は25回の取締役会を開催し、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・適正性の確保につきましては、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しています。2016年3月期は16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。

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、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。

#### 監査室

社長直轄の監査室（13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。



## CSR推進室

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。

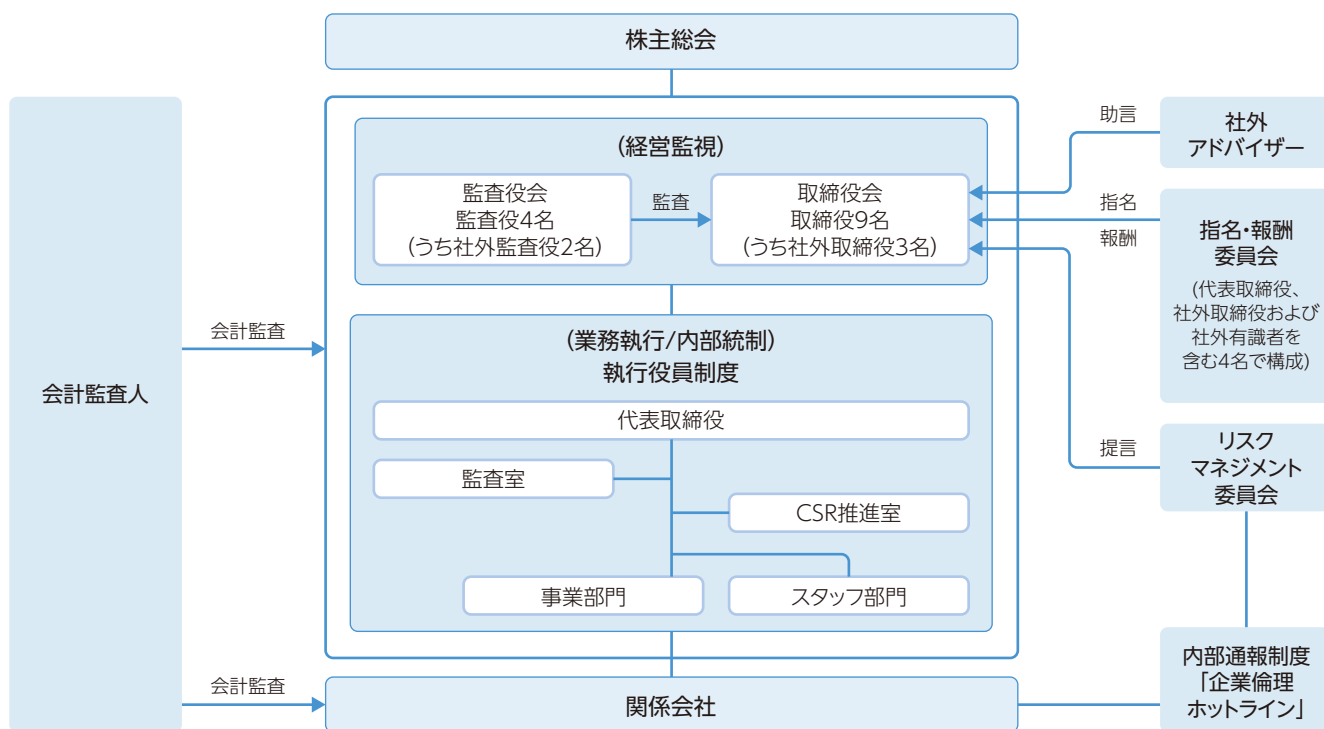
また、財務報告に係る内部統制への対応についても「CSR推進室」が中心となり、内部統制に関連する諸規程・マニュアルの整備や、運用ルールの周知徹底・教育を図るとともに、監査室と

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。

## 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。

## コーポレート・ガバナンス体制図



※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・ガバナンスに関する詳しい情報は下記URLよりご覧ください

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

## 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)



**斉藤 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)



**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)



**伊澤 芳道**

取締役 常務執行役員  
保険薬局統轄部長

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(現任)  
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)



**浅野 茂**

取締役 専務執行役員  
企画本部長兼経営企画部長兼  
薬事管理部・CSR推進室担当

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  
(現任)



**田村 富志**

取締役 常務執行役員  
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(現任)  
2016年 6月 取締役常務執行役員(現任)

### 役員報酬の内容

当事業年度に取締役および監査役に支払った報酬の内容は下記のとおりです。

#### 報酬

取締役	277百万円(社外取締役を除く)
監査役	36百万円(社外監査役を除く)



### 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  
1964年 3月 公認会計士今井富夫事務所入所  
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  
2012年 6月 当社社外取締役(現任)  
2012年12月 (株)トークン社外監査役(現任)



### 岩谷 敏昭

社外取締役

1992年 4月 牛田・白波瀬法律事務所入所  
1994年 6月 当社監査役  
2000年10月 アスカ法律事務所開業  
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  
特任教授(現任)  
2015年 6月 当社社外取締役(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

社外取締役につきましては、当社との人的関係、資本的關係、取引関係その他利害関係はなく、独立委員として指定しています。上田圭祐氏、岩谷敏昭氏はそれぞれ公認会計士、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、招聘いたしました。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、招聘いたしました。

## 監査役



### 井間 雅彦

常勤監査役

2003年 6月 物流部長  
2006年 6月 執行役員  
2014年 6月 常勤監査役(現任)



### 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  
1989年 7月 井上龍哉公認会計士事務所  
開業  
2010年 6月 当社監査役(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)



### 永井 隆

常勤監査役

1977年 3月 笹野薬品(株)入社  
1988年 4月 当社入社  
2008年 1月 管理統轄部長  
2013年 6月 常勤監査役(現任)



### 村中 徹

社外監査役

1995年 4月 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 当社監査役(現任)

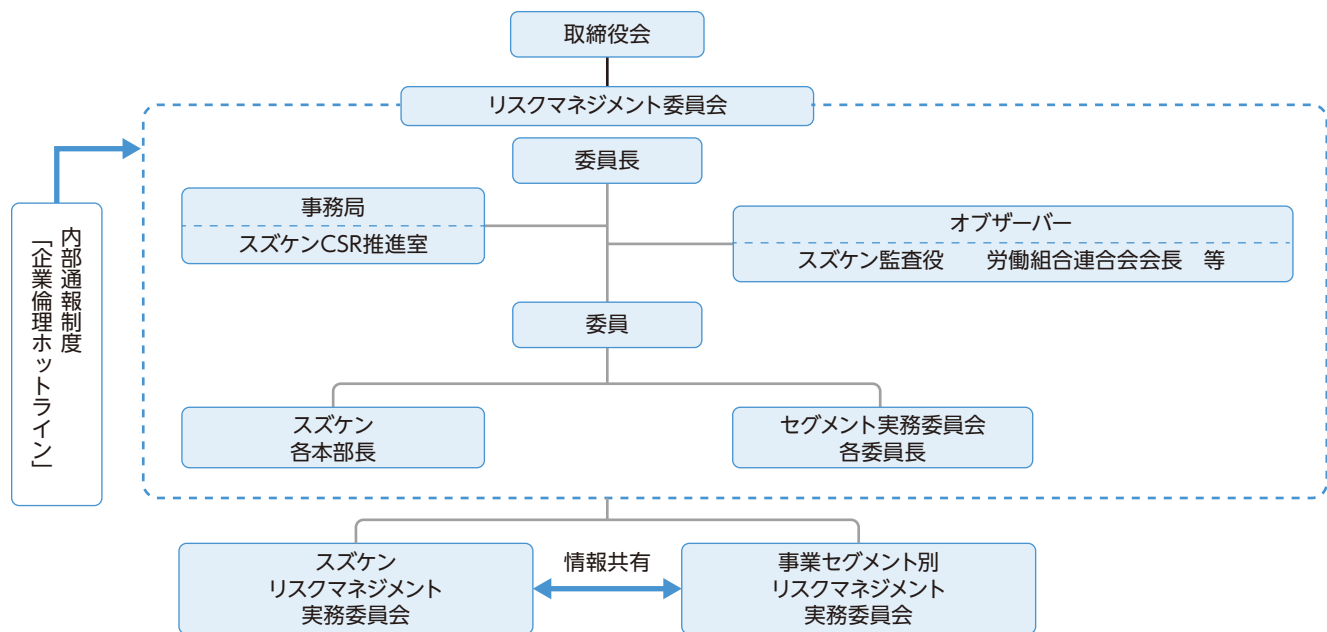
## リスクマネジメント

### 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」、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、当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図



### 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、取締役会の下部組織として、「リスクマネジメント委員会」を設置し、スズケングループ全体におけるリスク管理を行っています。

また、当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。

### 内部通報制度

スズケングループでは、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、その他スズケン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、当グループは早期にリスクを察知し、速やかに是正措置を行っています。

P52 11年間の要約財務ハイライト

P54 財務レビュー

P58 事業等のリスク

P60 連結貸借対照表

P62 連結損益計算書

P63 連結包括利益計算書

P64 連結株主資本等変動計算書

P65 連結キャッシュ・フロー計算書

# 11年間の要約財務ハイライト

株式会社スズケン及び子会社  
3月31日終了事業年度

百万円  
一株当たり情報除く

	2006	2007	2008	2009
<b>会計年度:</b>				
売上高	¥ 1,388,695	¥ 1,454,842	¥ 1,586,596	¥ 1,641,332
売上総利益	140,525	148,362	164,040	162,065
販売費及び一般管理費	123,721	129,951	140,789	147,384
営業利益	16,804	18,411	23,251	14,681
親会社株主に帰属する当期純利益	17,184	17,702	21,327	7,072
減価償却費	5,517	5,716	6,573	7,068
資本的支出	10,681	10,628	9,716	15,333
研究開発費	6,230	5,461	5,438	5,391
<b>一株当たり:</b>				
当期純利益(基本的)	187.4	191.7	230.4	77.1
純資産	2,640.5	2,898.3	2,984.8	2,961.9
配当金	36	42	50	62
営業キャッシュ・フロー	216.0	737.7	(175.3)	(50.9)
<b>会計年度末:</b>				
総資産	739,871	857,516	822,853	828,516
短期借入金+長期借入金 (一年以内返済)				
+長期負債	1,550	1,208	957	2,915
純資産	240,146	271,229	274,357	270,856
<b>率:</b>				
営業利益率(%)	1.2	1.3	1.5	0.9
当期純利益率(%)	1.2	1.2	1.3	0.4
総資産利益率(ROA)(%)	2.3	2.2	2.5	0.9
自己資本利益率(ROE)(%)	7.4	7.0	7.9	2.6
インタレスト・カバレッジ・レシオ	189.1	3,021.1	—	—
配当性向(%)	19.2	21.9	21.7	80.4
社員数(人)	10,518	11,724	12,623	13,702

**注記:**

- 表示されている米ドル金額は利便性を考慮し、2016年3月31日時点の近似交換レート米1ドル=112円で日本円から米ドルに換算しています。
- 一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。
- 仕入割引は営業外収益として計上しています。
- 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、一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。
- 2006~2016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、潜在株式調整後一株当たり当期純利益を記載していません。

						百万円 一株当たり情報除く	千US\$ 一株当たり情報除く
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016
¥ 1,735,476	¥ 1,751,928	¥ 1,859,917	¥ 1,894,594	¥ 1,988,216	¥ 1,969,690	<b>¥ 2,228,332</b>	<b>\$ 19,895,821</b>
169,591	165,187	169,738	175,016	186,056	179,632	<b>202,464</b>	<b>1,807,714</b>
155,517	159,816	162,182	163,739	168,217	166,391	<b>174,220</b>	<b>1,555,535</b>
14,074	5,371	7,556	11,277	17,839	13,241	<b>28,244</b>	<b>252,179</b>
13,970	9,628	8,050	14,350	21,447	18,921	<b>28,960</b>	<b>258,571</b>
8,213	9,657	10,975	12,239	11,933	11,718	<b>11,931</b>	<b>106,527</b>
22,783	17,877	14,521	11,665	13,939	13,231	<b>17,472</b>	<b>156,000</b>
6,437	7,037	5,805	5,604	5,967	5,700	<b>5,705</b>	<b>50,938</b>
154.9	106.7	89.3	159.1	216.3	190.8	<b>292.1</b>	<b>2.608</b>
3,080.6	3,157.4	3,211.5	3,433.8	3,283.0	3,705.1	<b>3,970.5</b>	<b>35.451</b>
62	62	50	50	54	54	<b>69</b>	<b>0.616</b>
353.9	314.3	727.0	599.1	(414.0)	501.7	<b>206.4</b>	<b>1.839</b>
858,608	912,407	972,077	1,014,243	1,027,134	1,086,685	<b>1,178,435</b>	<b>10,521,741</b>
6,212	1,446	1,803	1,838	2,195	3,797	<b>2,186</b>	<b>19,517</b>
277,945	284,851	289,759	309,828	325,997	367,799	<b>394,098</b>	<b>3,518,732</b>
0.8	0.3	0.4	0.6	0.9	0.7	<b>1.3</b>	
0.8	0.5	0.4	0.8	1.1	1.0	<b>1.3</b>	
1.7	1.1	0.9	1.4	2.1	1.8	<b>2.5</b>	
5.1	3.4	2.8	4.8	6.8	5.5	<b>7.6</b>	
409.7	364.0	1,522.9	2,279.4	—	1,459.1	<b>408.2</b>	
40.0	58.1	56.0	31.4	25.0	28.3	<b>23.6</b>	
14,655	15,152	15,155	14,842	15,287	15,829	<b>16,208</b>	

# 財務レビュー

このセクションでは、当社グループの連結財務諸表についての分析を行います。この連結財務諸表は、わが国において一般的に公正妥当と認められている会計基準に基づいて作成されています。

## 企業集団の状況

当社および当社の関係会社は、(株)スズケン(当社)、子会社60社および関連会社4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ほか、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

### 経営環境と取り組み

2016年3月期のわが国経済は、中国等の経済成長の減速など先行き不透明感があるものの、政府による経済政策の効果もあり、緩やかな景気回復基調が続く中、個人消費は雇用・所得環境の改善傾向を背景に、横ばいで推移しました。

医療用医薬品市場は、後発医薬品使用促進の影響があったものの、2015年3月期に消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動があったことに加え、主に、C型肝炎治療剤、抗悪性腫瘍剤および生活習慣病関連薬剤の市場拡大により伸長したものと推測しています。

このような状況下、当社グループは、流通改善に向けた取り組みを継続し、個々の医療用医薬品の価値に見合った価格交渉に最大限努めました。

また、顧客信頼度ナンバーワンを実現するために、お得意さまへのサービス水準の向上に取り組まれました。営業面では、お得意

さまへの訪問活動量を増やすなどお得意さまに密着した活動を徹底することによりさらなる信頼関係の構築に努めるとともに、個々のお得意さまのニーズを把握し、提供するサービスの最適化に取り組みました。

物流面では、物流サービス水準のさらなる向上を図りお得意さまのニーズによりお応えしていくことや、大規模災害等の有事においても生命関連商品である医薬品を安定的に供給するさらなるBCP対応を目的として、愛知県大府市に支店併設型の新たな物流センターとして名南物流センター構築(2016年4月稼働)に取り組んでまいりました。

さらに、お得意さまニーズを起点に最適な物流体制の構築と、効果・効率的な営業体制の実現を目的とした拠点再構築(札幌支店 2015年5月稼働、大阪事業所 2016年4月稼働等)に取り組んでまいりました。

### 売上および損益の分析

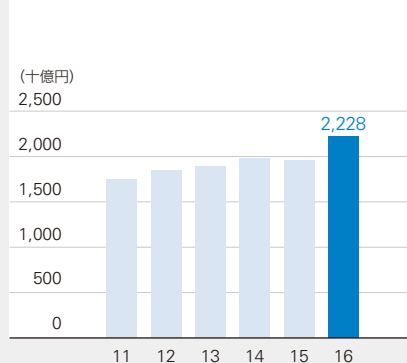
以上のような取り組みを行った結果、2016年3月期の売上高は、前期に比べ13.1%増加して2,228,332百万円となりました。売上原価は、売上高の増加に伴い、前期に比べ13.2%増加して2,025,868百万円となりました。売上高から売上原価を差し引いた売上総利益は、前期に比べ12.7%増加して202,464百万円となりました。販売費及び一般管理費は、前期に比べ4.7%増加して174,220百万円となりました。

この結果、営業利益は前期に比べ113.3%増加の28,244百万円となりました。

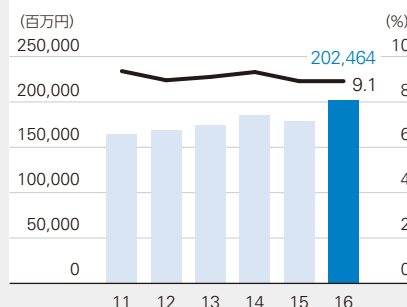
その他の収益純額は前期に比べ3.1%増加して16,777百万円となりました。

以上の結果、税金等調整前当期純利益は、前期に比べ52.6%増加して45,021

### 売上高



### 売上総利益 売上総利益率



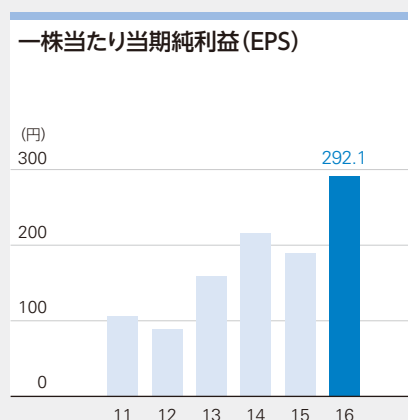
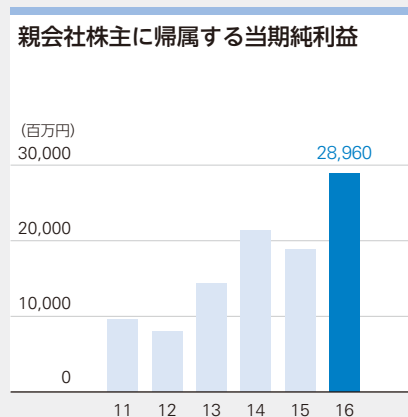
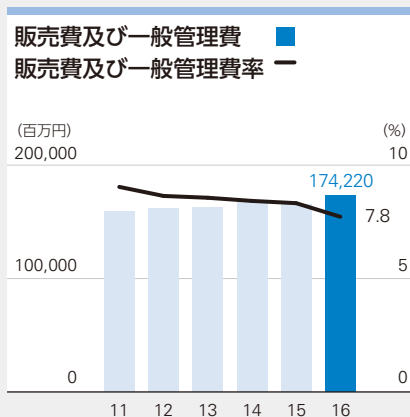
百万円となりました。また、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に比べ53.1%増加して28,960百万円となりました。

### セグメント別情報

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。

医薬品卸売事業は、医療機関等へ医薬品、診断薬、医療機器・材料等を販売しています。この事業セグメントにおいては、「医療用医薬品の流通改善に関する懇談会」に





よる「緊急提言」を受け、引き続き流通改善に取り組んできました。具体的には、お得意さまごとに個々の医療用医薬品の価値に見合った粘り強い価格交渉に努めてきました。また、顧客信頼度ナンバーワンを実現するため、多様化・高度化するお得意さまニーズを把握し、それにお応えするため、営業・物流において効果・効率的なサービスの提供に取り組んできました。

売上高は、2015年3月期に消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動があったことに加え、C型肝炎治療剤や抗悪性腫瘍剤など新薬の寄与による市場拡大や、個々のお得意さまのニーズにお応えする活動を継続して取り組んだことにより増収

となりました。営業利益は、増収効果により増益となりました。これらの結果、売上高は前期に比べ13.5%増加して2,128,459百万円となり、営業利益は前期に比べて210.8%増加して19,591百万円となりました。

医薬品製造事業は、医薬品、診断薬等を製造しています。この事業セグメントにおいては、売上高は、2015年3月期に消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動があったことに加え、糖尿病食後過血糖改善剤「セイブル錠」やDPP-4阻害剤「スイニー錠」など糖尿病関連商品を中心に販売促進に努めたこと、さらに高尿酸血症・痛風治療剤「ウリアデック錠」の寄与により増収と

なりました。営業利益は、増収効果により増益となりました。これらの結果、売上高は前期に比べ3.2%増加して65,745百万円となり、営業利益は前期に比べ14.8%増加して4,873百万円となりました。

保険薬局事業では、医療機関からの処方箋に基づき調剤を行う保険薬局を運営しています。この事業セグメントにおいては、売上高は、M&Aや新規出店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が増加したものの、増収効果により増益となりました。これらの結果、売上高は前期に比べ16.9%増加して103,194百万円となり、営業利益は前期に比べ30.5%増加して3,604百万円となりました。

医療関連サービス等事業は、医薬品の輸配送、介護サービスの提供、心電計等の医療機器の製造、スペシャリティ医薬品の流通に関する総合的支援を展開しています。この事業セグメントにおいては、売上高は、主に、メーカー支援サービス事業(医薬品メーカー物流受託・スペシャリティ医薬品流通受託)の受託が増加したことや、介護事業において、既存施設に加え新規に開設した施設の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においては増益となったものの、介護事業における新規開設や介護従事者の確保に伴う売上原価の増加などにより営業損失となりました。これらの結果、売上高は前期に比べ16.3%増加の38,406百万円となり、営業損失は96百万円(前期は573百万円の営業損失)となりました。

#### 研究開発費

当社グループは、医薬品製造事業において「継続的にパイプラインを維持・投入していける体制を構築し、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(慢性腎臓病)疾患領域を強化する」「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」を目的に、(株)三和化学研究所にて研究開発活動を推進しています。

2016年3月期における研究開発スタッフは245人であり、研究開発費の総額は5,705百万円です。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 気道過敏性診断薬SK-1211の開発推進
- ③ 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
- ④ 二次性副甲状腺機能亢進症治療薬SK-1403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 DPP-4阻害剤「スイニー錠」の市場開発およびLCM(製品ライフサイクルマネジメント)
- ⑧ 糖尿病食後過血糖改善剤「セイブル錠」の小児の用法・用量設定
- ⑨ 糖尿病食後過血糖改善剤「セイブル錠」の剤型追加
- ⑩ 高尿酸血症・痛風治療剤「ウリアデック錠」のLCM(製品ライフサイクルマネジメント)
- ⑪ 付加価値製剤研究からの開発パイプラインの創出
- ⑫ OSDrC(新規打錠技術)の事業の着実な推進

## 財政状態

### 資産および負債・純資産の状況

#### ・資産

2016年3月期末における資産合計は、前期末に比べ91,750百万円増加し1,178,435百万円となりました。

流動資産は前期末に比べ93,156百万円増加しました。これは主に有価証券が3,158百万円減少したものの、現金及び預金が7,958百万円、直近の売上高の増加により受取手形及び売掛金が80,055百万円、たな卸資産が4,628百万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3,926百万円増加しました。これは主に物流センターの構築によるものです。投資その他の資産は前期に比べ5,332百万円減少しました。

#### ・負債

2016年3月期末における負債合計は、前期末に比べ65,451百万円増加して784,337百万円となりました。

流動負債は前期末に比べ67,135百万円増加しました。これは主に未払消費税等が5,276百万円減少したものの、支払手形

及び買掛金が62,792百万円、未払法人税等が7,582百万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1,684百万円減少しました。これは主に長期債務が968百万円、繰延税金負債が730百万円減少したことによるものです。

#### ・純資産

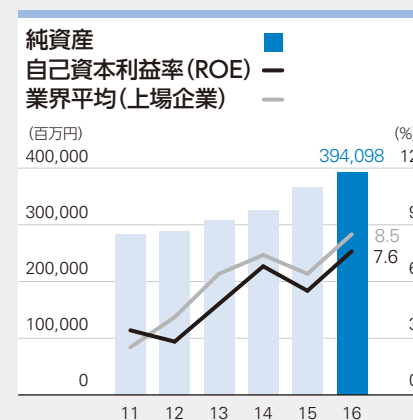
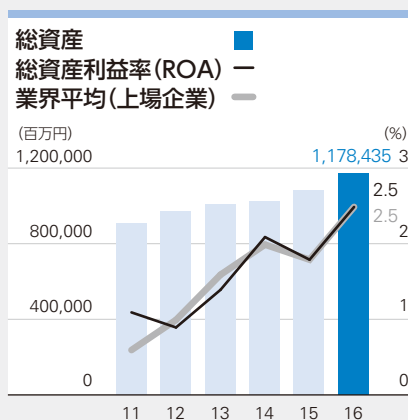
2016年3月期末における純資産合計は、前期末に比べ26,299百万円増加し394,098百万円となりました。

これは主に剰余金の配当により5,110百万円減少したものの、親会社株主に帰属する当期純利益を28,960百万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2,401百万円増加しました。これは主に退職給付に係る調整累計額が511百万円減少したものの、保有株式の時価上昇などによりその他有価証券評価差額金が3,074百万円増加したことによるものです。

### 設備投資(資本的支出)

2016年3月期の設備投資の総額は、17,472百万円です。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、店舗建替・移転



など8,903百万円、IT投資2,727百万円、医薬品製造事業における(株)三和化学研究所の生産設備の増設など1,608百万円、保険薬局事業における新規出店など2,482百万円、医療関連サービス等事業における(株)エスケアメイトの介護施設の新規開設など389百万円です。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、2016年3月期の所要資金は、主に自己資金で賄いました。

## キャッシュ・フロー

### ・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20,457百万円(前期比26,753百万円減)となりました。

この主な要因は、売上債権の増加79,542百万円、たな卸資産の増加4,468百万円、未払消費税等の減少5,276百万円、法人税等の支払額10,820百万円があったものの、税金等調整前当期純利益45,021百万円、減価償却費11,931百万円、仕入債務の増加が62,071百万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

投資活動の結果支出した資金は7,316百万円(前期比25,309百万円減)となりました。

この主な要因は、有価証券の売却及び償還による収入28,500百万円、投資有価証券の売却及び償還による収入2,427百万円があったものの、有価証券の取得による支出19,100百万円、有形固定資産の取得による支出12,303百万円、無形固定資産の取得による支出が4,114百万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7,561百万円(前期比1,975百万円増)となりました。

この主な要因は、長期債務の返済による支出2,099百万円、配当金の支払が5,110百万円あったことによるものです。

以上の結果、2016年3月期末の現金及び現金同等物は、前期末に比べ5,553百万円増加し108,414百万円となりました。

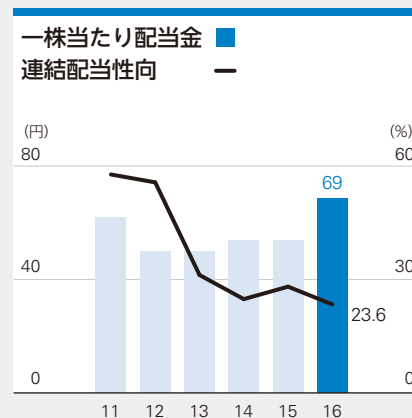
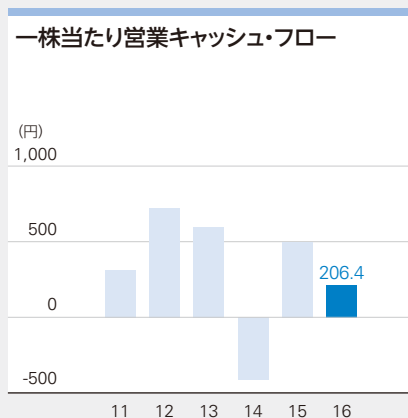
## 配当政策

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。

内部留保資金につきましては、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、2016年3月期の配当金につきましては、当初予想期末配当金1株当たり27円に、上場20周年記念配当金15円を加え合計42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69円としました。

次期の配当につきましては、上記の方針に基づき、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。



# 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。

当社グループは、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あります。

なお、文中における将来に関する事項は、2016年3月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、医薬品医療機器等法(旧薬事法)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あります。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、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

現在、官民挙げて流通改善に取り組んでいるところではありますが、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の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あります。

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、医薬品メーカー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、販売報奨金はメーカーと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、メーカー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性があるため、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. 処方元の医薬分業の進展状況について

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もとに医療用医薬品の調剤、販売をしています。今後の医薬分業の進展状況等により、処方元の医療機関の分業廃止、移転および廃業等が発生した場合、業績に影響を与える可能性があります。

## 8. 調剤過誤について

保険薬局事業では、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。

## 9. 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。

## 10. 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。

## 11. 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

株式会社スズケン及び子会社  
2016年3月31日現在

	単位: 百万円		単位: 千US\$
	2016	2015	2016
<b>資産</b>			
<b>流動資産:</b>			
現金及び現金同等物	¥ 108,414	¥ 102,861	\$ 967,982
定期預金	8,549	6,144	76,330
有価証券	18,333	21,491	163,688
受取債権:			
受取手形及び売掛金	566,629	486,574	5,059,188
仕入割戻し等未収入金	25,431	24,350	227,062
貸倒引当金	(2,310)	(2,163)	(20,625)
たな卸資産	150,573	145,945	1,344,402
繰延税金資産	8,141	6,203	72,688
その他流動資産	3,677	2,876	32,830
流動資産合計	887,437	794,281	7,923,545
<b>有形固定資産:</b>			
土地	54,113	55,417	483,152
建物及び構築物	115,801	111,346	1,033,937
機械装置及び運搬具等	40,917	39,184	365,330
建設仮勘定	7,553	4,699	67,438
小計	218,384	210,646	1,949,857
減価償却累計額	(100,177)	(96,365)	(894,438)
有形固定資産合計	118,207	114,281	1,055,419
<b>投資その他の資産:</b>			
投資有価証券	124,532	128,967	1,111,893
関連会社に対する投資	3,752	3,365	33,500
のれん	2,662	3,107	23,768
無形固定資産	18,574	19,381	165,839
繰延税金資産	509	503	4,545
退職給付に係る資産	11,356	11,248	101,393
その他の資産	11,406	11,552	101,839
投資その他の資産合計	172,791	178,123	1,542,777
<b>合計</b>	<b>¥ 1,178,435</b>	<b>¥ 1,086,685</b>	<b>\$ 10,521,741</b>

	単位: 百万円		単位: 千US\$
	2016	2015	2016
<b>負債及び純資産</b>			
<b>流動負債:</b>			
短期借入金	¥ 250	¥ 537	\$ 2,232
1年内返済予定の長期債務	556	912	4,964
支払債務:			
支払手形及び買掛金	712,478	649,686	6,361,411
設備未払金	1,646	908	14,696
未払法人税等	14,071	6,489	125,634
賞与引当金	9,861	8,318	88,045
その他流動負債	11,808	16,685	105,429
流動負債合計	750,670	683,535	6,702,411
<b>固定負債:</b>			
長期債務	1,380	2,348	12,321
退職給付に係る負債	3,310	3,233	29,553
役員退職慰労引当金	718	670	6,411
繰延税金負債	25,652	26,382	229,036
土地再評価に係る繰延税金負債	1,392	1,516	12,429
その他固定負債	1,215	1,202	10,848
固定負債合計	33,667	35,351	300,598
<b>偶発債務及び契約債務</b>			
<b>純資産:</b>			
資本金			
授權株式数: 2016年及び2015年—374,000,000株			
発行済株式数: 2016年及び2015年—103,344,083株*	13,547	13,547	120,955
資本剰余金	38,897	38,897	347,295
利益剰余金	312,690	288,773	2,791,875
自己株式, 取得価額			
2016年—4,209,271株* 2015年—4,188,306株*	(12,158)	(12,078)	(108,554)
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	46,248	43,174	412,929
土地再評価差額金	(5,845)	(5,869)	(52,187)
為替換算調整勘定	545	731	4,866
退職給付に係る調整累計額	(301)	210	(2,688)
小計	393,623	367,385	3,514,491
非支配株主持分	475	414	4,241
純資産合計	394,098	367,799	3,518,732
<b>合計</b>	<b>¥ 1,178,435</b>	<b>¥ 1,086,685</b>	<b>\$ 10,521,741</b>

\*2015年4月1日付で実施された、1株につき1.1株の株式分割を反映した数値となっています。

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112円(2016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。

# 連結損益計算書

株式会社スズケン及び子会社  
2016年3月31日終了連結会計年度

	単位: 百万円		単位: 千US\$
	2016	2015	2016
売上高	¥ 2,228,332	¥ 1,969,690	\$ 19,895,821
売上原価	2,025,868	1,790,058	18,088,107
売上総利益	202,464	179,632	1,807,714
販売費及び一般管理費	174,220	166,391	1,555,535
営業利益	28,244	13,241	252,179
その他の収益 (費用):			
受取利息及び受取配当金	2,148	2,173	19,179
支払利息	(50)	(32)	(446)
仕入割引	8,133	7,805	72,616
固定資産除売却損益純額	125	(337)	1,116
投資有価証券売却損益純額	(118)	8	(1,054)
受入情報収入	5,670	5,271	50,625
減損損失	(648)	(27)	(5,786)
その他純額	1,517	1,410	13,544
その他の収益純額	16,777	16,271	149,794
税金等調整前当期純利益	45,021	29,512	401,973
法人税等:			
法人税、住民税及び事業税	18,031	8,828	160,991
法人税等調整額	(2,031)	1,714	(18,134)
法人税等合計	16,000	10,542	142,857
当期純利益	29,021	18,970	259,116
非支配株主に帰属する当期純利益	61	49	545
親会社株主に帰属する当期純利益	¥ 28,960	¥ 18,921	\$ 258,571
	単位: 円		単位: US\$
普通株式一株当たり情報:			
一株当たり当期純利益	¥ 292.13*	¥ 190.82*	\$ 2.608*
一株当たり配当額	69.00	54.00	0.616

\*2015年4月1日付で実施された、1株につき1.1株の株式分割を反映した数値となっています。



# 連結包括利益計算書

株式会社スズケン及び子会社  
2016年3月31日終了連結会計年度

	単位: 百万円		単位: 千US\$
	2016	2015	2016
<b>当期純利益</b>	<b>¥ 29,021</b>	¥ 18,970	<b>\$ 259,116</b>
<b>その他の包括利益:</b>			
その他有価証券評価差額金	<b>3,074</b>	24,499	<b>27,447</b>
土地再評価差額金	<b>92</b>	135	<b>821</b>
為替換算調整勘定	<b>(16)</b>	36	<b>(143)</b>
退職給付に係る調整額	<b>(510)</b>	3,265	<b>(4,553)</b>
持分法適用会社に対する持分相当額	<b>(171)</b>	310	<b>(1,527)</b>
その他の包括利益合計	<b>2,469</b>	28,245	<b>22,045</b>
<b>包括利益</b>	<b>¥ 31,490</b>	¥ 47,215	<b>\$ 281,161</b>
<b>帰属者別包括利益総額:</b>			
親会社株主	<b>¥ 31,430</b>	¥ 47,166	<b>\$ 280,625</b>
非支配株主	<b>60</b>	49	<b>536</b>

# 連結株主資本等変動計算書

株式会社スズケン及び子会社  
2016年3月31日終了連結会計年度

	千株	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
		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 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 係る調整額	小計		
<b>2014年3月31日残高</b> (2014年4月1日、 前期開示数値)	<b>99,157</b>	<b>¥ 13,547</b>	<b>¥ 38,897</b>	<b>¥ 275,067</b>	<b>¥ (12,073)</b>	<b>¥ 18,675</b>	<b>¥ (5,904)</b>	<b>¥ 385</b>	<b>¥ (3,055)</b>	<b>¥ 325,539</b>	<b>¥ 458</b>	<b>¥ 325,997</b>	
会計方針の変更による 影響額	—	—	—	(268)	—	—	—	—	—	(268)	—	(268)	
<b>2014年4月1日残高</b>	<b>99,157</b>	<b>13,547</b>	<b>38,897</b>	<b>274,799</b>	<b>(12,073)</b>	<b>18,675</b>	<b>(5,904)</b>	<b>385</b>	<b>(3,055)</b>	<b>325,271</b>	<b>458</b>	<b>325,729</b>	
当期純利益	—	—	—	18,921	—	—	—	—	—	18,921	—	18,921	
現金配当— 一株当たり56円	—	—	—	(5,047)	—	—	—	—	—	(5,047)	—	(5,047)	
土地再評価差額金取崩	—	—	—	100	—	—	—	—	—	100	—	100	
自己株式の取得	(1)	—	—	—	(5)	—	—	—	—	(5)	—	(5)	
年度間の純変動額	—	—	—	—	—	24,499	35	346	3,265	28,145	(44)	28,101	
<b>2015年4月1日残高</b>	<b>99,156</b>	<b>13,547</b>	<b>38,897</b>	<b>288,773</b>	<b>(12,078)</b>	<b>43,174</b>	<b>(5,869)</b>	<b>731</b>	<b>210</b>	<b>367,385</b>	<b>414</b>	<b>367,799</b>	
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	—	—	28,960	—	—	—	—	—	28,960	—	28,960	
現金配当— 一株当たり54円	—	—	—	(5,110)	—	—	—	—	—	(5,110)	—	(5,110)	
土地再評価差額金取崩	—	—	—	67	—	—	—	—	—	67	—	67	
自己株式の取得	(21)	—	—	—	(80)	—	—	—	—	(80)	—	(80)	
自己株式の処分	0	—	0	—	0	—	—	—	—	0	—	0	
年度間の純変動額	—	—	—	—	—	3,074	24	(186)	(511)	2,401	61	2,462	
<b>2016年3月31日残高</b>	<b>99,135</b>	<b>¥ 13,547</b>	<b>¥ 38,897</b>	<b>¥ 312,690</b>	<b>¥ (12,158)</b>	<b>¥ 46,248</b>	<b>¥ (5,845)</b>	<b>¥ 545</b>	<b>¥ (301)</b>	<b>¥ 393,623</b>	<b>¥ 475</b>	<b>¥ 394,098</b>	

	単位: 千US\$												
	その他の包括利益累計額											非支配株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	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 係る調整額	小計				
<b>2015年4月1日残高</b>	<b>\$ 120,955</b>	<b>\$ 347,295</b>	<b>\$ 2,578,330</b>	<b>\$ (107,839)</b>	<b>\$ 385,482</b>	<b>\$ (52,402)</b>	<b>\$ 6,527</b>	<b>\$ 1,875</b>	<b>\$ 3,280,223</b>	<b>\$ 3,696</b>	<b>\$ 3,283,919</b>		
親会社株主に帰属する 当期純利益	—	—	258,571	—	—	—	—	—	258,571	—	258,571		
現金配当— 一株当たり0.48US\$	—	—	(45,625)	—	—	—	—	—	(45,625)	—	(45,625)		
土地再評価差額金取崩	—	—	599	—	—	—	—	—	599	—	599		
自己株式の取得	—	—	—	(715)	—	—	—	—	(715)	—	(715)		
自己株式の処分	—	0	—	0	—	—	—	—	0	—	0		
年度間の純変動額	—	—	—	—	27,447	215	(1,661)	(4,563)	21,438	545	21,983		
<b>2016年3月31日残高</b>	<b>\$ 120,955</b>	<b>\$ 347,295</b>	<b>\$ 2,791,875</b>	<b>\$ (108,554)</b>	<b>\$ 412,929</b>	<b>\$ (52,187)</b>	<b>\$ 4,866</b>	<b>\$ (2,688)</b>	<b>\$ 3,514,491</b>	<b>\$ 4,241</b>	<b>\$ 3,518,732</b>		

\*2015年4月1日付で実施された、1株につき1.1株の株式分割を反映した数値となっています。

# 連結キャッシュ・フロー計算書

株式会社スズケン及び子会社  
2016年3月31日終了連結会計年度

	単位: 百万円		単位: 千US\$
	2016	2015	2016
<b>営業活動:</b>			
税金等調整前当期純利益	¥ 45,021	¥ 29,512	\$ 401,973
調整:			
法人税等の支払額	(10,820)	(11,640)	(96,607)
減価償却費	11,931	11,718	106,527
固定資産除売却損益純額	(125)	337	(1,116)
投資有価証券売却損益純額	118	(8)	1,054
減損損失	648	27	5,786
資産及び負債の増減			
受取債権の増加額	(79,542)	(4,226)	(710,196)
たな卸資産の(増加)減少額	(4,468)	14,355	(39,893)
仕入割戻し等未収入金の増加額	(1,081)	(794)	(9,652)
支払債務の増加額	62,071	3,023	554,205
貸倒引当金の増加(減少)額	83	(472)	741
退職給付に係る負債の(減少)増加額	(792)	152	(7,072)
その他純額	(2,587)	5,226	(23,099)
調整計	(24,564)	17,698	(219,322)
営業活動によるキャッシュ・フロー	20,457	47,210	182,651
<b>投資活動:</b>			
定期預金の払戻(預入)による収入(支出)—純額	(2,280)	(1,319)	(20,357)
有形固定資産の売却による収入	1,915	1,444	17,098
有形固定資産の取得による支出	(12,303)	(12,523)	(109,848)
有価証券の売却及び償還による収入	28,500	17,809	254,464
有価証券の取得による支出	(19,100)	(27,511)	(170,536)
投資有価証券の売却及び償還による収入	2,427	1,513	21,670
投資有価証券の取得による支出	(1,918)	(6,916)	(17,125)
無形固定資産の取得による支出	(4,114)	(3,945)	(36,732)
その他資産の純増加額	(443)	(1,177)	(3,955)
投資活動によるキャッシュ・フロー	(7,316)	(32,625)	(65,321)
<b>財務活動:</b>			
短期借入金の純減少額	(285)	(13)	(2,545)
長期債務の借入による収入	13	—	116
長期債務の返済による支出	(2,099)	(518)	(18,741)
自己株式の取得による支出(純額)	(80)	(5)	(714)
配当金の支払額(非支配株主への支払も含む)	(5,110)	(5,050)	(45,625)
財務活動によるキャッシュ・フロー	(7,561)	(5,586)	(67,509)
現金及び現金同等物に係る換算差額	(27)	29	(241)
現金及び現金同等物の純増加(減少)額	5,553	9,028	49,580
現金及び現金同等物の期首残高	102,861	93,833	918,402
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 108,414	¥ 102,861	\$ 967,982

# 関係会社一覧

2016年6月28日現在

名称	資本金	議決権の 所有割合 <sup>注1</sup>	主な事業内容	
	百万円	%		
<b>連結子会社</b>				
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
株式会社翔薬	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 <sup>注2</sup>	2,101	100.0	医薬品製造事業	医療用医薬品等を製造
株式会社ファークス	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	希少疾病用医薬品の流通等
中央運輸株式会社	99	100.0	メーカー支援サービス	製薬会社等の物流受託
サンキ・ウエルビー株式会社	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	病医院への医療情報誌の発刊等
その他46社	—	—	—	—
<b>持分法適用関連会社</b>				
上海鈴謙滬中醫藥有限公司	84百万円	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

注 1 議決権の所有割合の( )内は、間接所有割合で内数です。

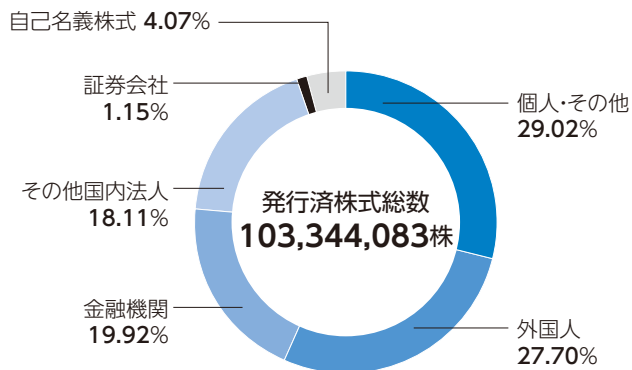
2 特定子会社に該当しています。

## 株価

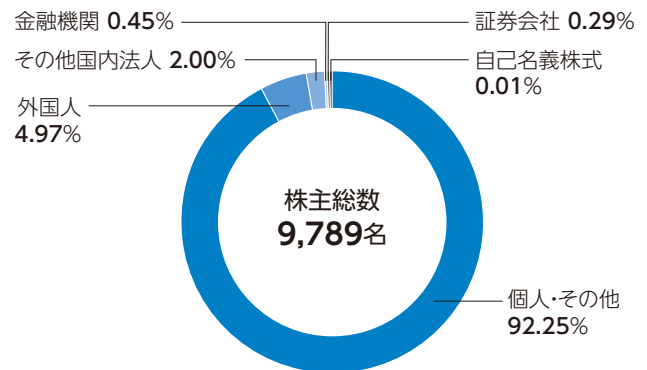
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
期末株価(円)	2,194	2,552	3,500	3,995	3,665	3,825
期中高値(円)	3,725	2,555	3,500	4,075	4,155	5,000
期中安値(円)	1,695	1,729	2,290	2,902	2,766	3,450
期末発行済株式総数(千株)	93,949	93,949	93,949	93,949	93,949	103,344
期末時価総額(百万円)	206,124	239,758	328,822	375,326	344,323	395,290

## 株主分布状況 (2016年3月31日現在)

### 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

2016年3月31日現在

株主名	持株数 千株	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合 %
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)	5,940	5.74
塩野義製薬株式会社	3,636	3.51
別所弘子	3,100	2.99
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,911	2.81
スズケングループ従業員持株会	2,869	2.77
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,543	2.46
伊澤久代	2,408	2.33
エーザイ株式会社	2,081	2.01
アステラス製薬株式会社	1,931	1.86
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	1,888	1.82

(注)上記のほか、当社が所有している株式4,209千株(発行済株式総数に対する所有株式数の割合4.07%)があります。

単元株式数: 100株

# 会社情報

2016年3月31日現在

---

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 電話 +81-52-961-2331 ファクス +81-52-961-4071 ホームページ <a href="http://www.suzuken.co.jp">http://www.suzuken.co.jp</a>
創立	1932年11月
資本金	13,547百万円
従業員数	16,208名(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。

URL 日本語 <http://www.suzuken.co.jp/ir>  
英語 <http://www.suzuken.co.jp/en/ir>



