ゼリア新薬工業株式会社

〒103-8351 東京都中央区日本橋小舟町10-11
TEL：03-3663-2351　FAX：03-3663-2352
https：//www.zeria.co.jp/

ゼリア新薬
ZERIA

Integrated Report 2026

ゼリア新薬工業 統合報告書 2026

健康づくりは
幸せづくり

私たちは、「健康づくりは幸せづくり」をモットーに、
独創的で価値ある製品の開発・製造・販売を通じて、
病気と闘う患者さまや、健康と美しさを願うすべての人々の豊かな生活の
実現に貢献することを目指しています。

私たちの成長基盤は、消化器領域を中心とした「医療用医薬品事業」と、
人々のセルフメディケーションに貢献する「コンシューマーヘルスケア事業」による
両輪経営にあります。
この2つの事業を通じて多様な健康ニーズに的確に焦点を当て、
真に価値ある製品とサービスをお届けするため、すべての企業活動において
ベスト・クオリティを追求し続けています。

そして今、私たちの成長の舞台は世界へと広がっています。
両輪経営の深化とグローバル展開の加速によって新たなステージへと飛躍し、
持続的な企業価値の向上を図るとともに、これからも世界中の人々の健康に
貢献してまいります。

企業理念

Z·E·R·I·A Five
コーポレート·スピリッツ

Z oom in on healthcare
健康へのニーズに焦点を

E xcel in quality at every level
企業活動すべてにベスト·クオリティの追求を

R each out to the world
世界に目を向けて

I nspire confidence in management
信頼と期待に応える経営を

A chieve our potential
事業発展の基盤づくりを

Contents

イントロダクション
03 Contents・編集方針等
04 At a glance
05 ゼリア新薬のあゆみ
07 ゼリア新薬の強み

価値創造ストーリー
11 会長メッセージ
15 社長メッセージ
19 価値創造プロセス
21 ステークホルダーエンゲージメント

成長戦略
23 中期経営計画
29 TOPICS Tillotts Pharma 特集
33 医療用医薬品事業
35 コンシューマーヘルスケア事業
37 生産・物流／品質

サステナビリティ
39 サステナビリティ
41 気候変動への取り組み
43 環境の取り組み
45 社会の取り組み
47 人的資本

ガバナンス
49 コーポレート・ガバナンス
51 役員一覧
53 役員報酬／政策保有株式／コンプライアンス／リスクマネジメント

コーポレートデータ
55 11カ年財務ハイライト（連結）
57 会社概要／株式情報

編集方針

当社は、投資家をはじめとする全てのステークホルダーの皆様へ当社グループの企業価値向上に向けた取り組みを総合的にご報告することを目的として「ゼリア新薬工業 統合報告書」を2026年10月に初めて発行いたしました。今後もステークホルダーの皆様に当社グループをより深くご理解いただけるよう、業績などの財務情報に加え、経営戦略、事業概況、サステナビリティ活動などの非財務情報の積極的な情報開示に努めてまいります。

報告対象組織

ゼリア新薬工業株式会社およびグループ会社

報告対象期間

2025年度（2025年4月1日～2026年3月31日）

※一部、2024年度以前や2026年度以降の活動（実績・予定）などを含んでいます。

見通しに関する注意事項

本報告書に含まれる業績見通しや計画等の将来に関する記述は、作成時点における情報や前提に基づくものであり、リスクや不確実性が内在しています。そのため、今後のさまざまな要因により、実際の業績等が記述内容と大きく異なる可能性がある点にあらかじめご留意ください。

また、記載されている医薬品（開発中を含む）に関する情報は、当社グループの事業活動に対するご理解を深めていただくことを目的としており、宣伝広告や医学的なアドバイスを意図するものではありません。

At a glance（2025年度または2026年3月31日現在の連結の状況）

売上高
891 億円

営業利益
123 億円
（営業利益率 13.9％）

親会社株主に帰属する当期純利益
84 億円

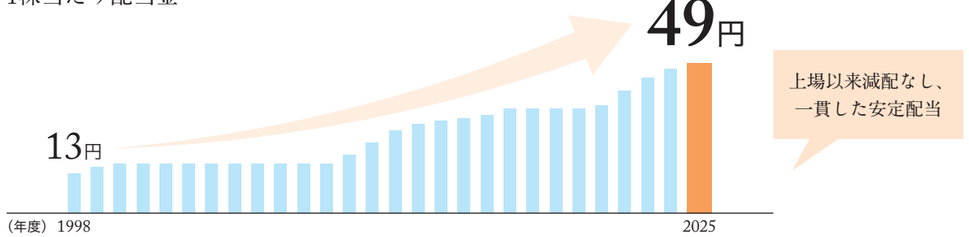
海外売上高
528 億円

海外売上高比率
59.3 %

ROE
8.5 %

自己資本比率
60.3 %

1株当たり配当金



研究開発費
150~200 億円
※第12次中計3ヶ年の見込額
※2025年度は37億円

設備投資額
30 億円

従業員数
1,748 名

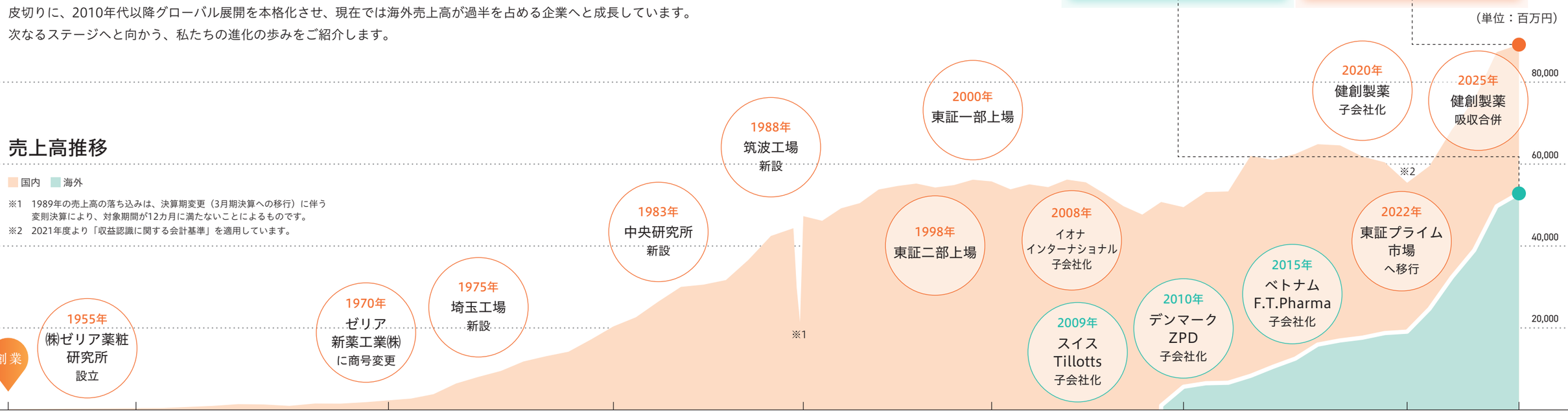
ゼリア新薬のあゆみ

当社は1955年の創業から着実に事業を拡大し、2025年に70周年を迎えました。2009年のスイス Tillotts子会社化を皮切りに、2010年代以降グローバル展開を本格化させ、現在では海外売上高が過半を占める企業へと成長しています。次なるステージへと向かう、私たちの進化の歩みをご紹介します。

2025年度海外売上高
52,841百万円

2025年度売上高
89,159百万円

売上高推移



創業～1960年代

コンドロイチン配合化粧品の製造販売事業からスタート。その後、医薬品の「コンドロイチンZS錠」、「ヘパリーゼ」発売。現在のOTC医薬品事業の礎を築く。

1970～1980年代

GMP認定第一号である埼玉工場やドリンク剤製造に特化した筑波工場を建設し、品質と安全性を確保した生産体制を確立。また、研究所を埼玉工場の隣接地に集約し、研究開発体制の強化・充実と効率化を確立。

1990～2000年代

医療用医薬品においても多くの新薬を開発、発売するなど、両輪経営の継続により事業を拡大。1998年に東証二部上場を果たし、2000年3月に東証一部上場への指定替え。

2010年代以降

2009年にスイスのTillottsの全株式を取得し子会社化して以降、グローバル展開を加速。欧州地域を中心とした海外事業の成長により、収益体質の大幅改善を実現。

医療用医薬品事業



コンシューマーヘルスケア事業



ゼリア新薬の強み

グローバルに事業を拡大

当社は、2009年にスイスのTillottsを子会社化したことを転換点として、2010年にデンマークのZPD、2015年にベトナムのF.T.Pharmaを子会社化するなど、グローバル化を強力に推進してきました。特にTillottsの成長が著しく、海外売上高比率は50%を超える水準に達しています（2026年3月期 期末実績 59.3%）。







欧州地域 における 更なる成長の実現

現在のグローバル展開を牽引しているのが欧州事業、特にTillottsです。Tillottsの主力製品である「アサコール」「ディフィクリア」「エントコート」は、スイスTillotts本社に加え、欧州現地法人8社による自販体制およびパートナー企業によって築かれた強力かつ広範なアクセス網を介して、世界60カ国以上で販売されています。継続的な市場育成により、事業規模の拡大と収益体質の飛躍的な向上を実現しています。また、コンドロイチン原料を生産しているZPDでは、当社グループへの安定供給だけでなく、今後の欧州におけるコンドロイチン原料ビジネスの本格展開を見据えています。

P.29-32 TOPICS Tillotts Pharma特集

アジア地域 における 早期の事業基盤確立

欧州に続く「第二のグローバル拠点」として注力しているのがアジア地域です。ベトナムのF.T.Pharmaを拠点に、急速な経済発展と人口増加が見込まれるアジア諸国でのヘルスケアニーズの増大を捉え、事業を拡大させる体制の構築が着実に進行しています。また、当社が日本から韓国や台湾、モンゴル、シンガポールなどのアジア地域へ製品を輸出する事業を今後より一層拡大させるなど、事業基盤の確立と中長期的な成長を目指しています。

P.26 中期経営計画

バランスのよいポートフォリオで

特化領域に集中



医療用医薬品

P.33-34

消化器領域およびその周辺領域を中心に国内外で展開

▶ Tillottsを核としたグローバル展開

海外市場においては、スイスのTillottsが戦略的拠点となり、欧州地域を中心にグローバルネットワークを確立しています。

▶ 消化器領域における製品ラインアップ

国内においては、世界で初めて機能性ディスペプシアを適応症として承認された「アコファイド」をはじめ、上部から下部まで幅広く消化器領域の治療薬を展開しています。

▶ 新たな領域への展開

強みである消化器領域を深化させる一方、周辺領域への進出も加速させています。近年では、高カリウム血症治療剤「ビルタサ」や、鉄欠乏性貧血治療剤「フェインジェクト」といった、臨床現場で高く期待される新薬を相次いで市場に投入しました。未充足の医療ニーズ（アンメットメディカルニーズ）に応えるため、更なるポートフォリオの拡大と持続的な成長を目指しています。

両輪経営による価値創造

当社は、患者さまの治療に寄り添う「医療用医薬品事業」と、人々のセルフケアを支える「コンシューマーヘルスケア事業」を両輪で展開することで、独自の成長性と安定性を確立してきました。

医療用医薬品
部門別売上高構成比
69.2%
（2025年度実績）

コンシューマーヘルスケア
部門別売上高構成比
30.8%
（2025年度実績）



コンシューマーヘルスケア

P.35-36

セルフメディケーションに貢献する製品展開

▶ 健康寿命に貢献する独創的な製品展開

当事業では、超高齢社会においてQOL維持に不可欠な関節ケアを支える「コンドロイチン群」をはじめ、肝臓水解物を主成分とした滋養強壮剤「ヘパリーゼ群」、植物性便秘薬「ウィズワン群」など、動物・植物由来の天然素材の力を活かした独創的なラインアップを展開しています。

▶ 直販体制による得意先との信頼を基盤とする生活者との密なコミュニケーション

テレビCMやWeb、SNSを通じた積極的な情報発信による製品認知度向上だけでなく、直販体制によって長年築き上げてきた得意先との信頼関係を基盤に、生活者一人ひとりが抱える心身の悩み事に寄り添う店頭でのコミュニケーションも重要視しています。

会長メッセージ

変化を恐れず、信頼を力に。
持続的成長の軌跡と未来への約束

創業者の志と不変の価値観が成長の原点

当社は、2025年12月に創業70周年という大きな節目を迎えました。そして、2026年度からは次なる飛躍に向けた第12次中期経営計画が始動します。この歴史的な節目にあたり、ステークホルダーの皆様、とりわけ日頃より温かいご支援を賜っております株主や投資家の皆様に向けて、統合報告書を発行する運びとなりました。ゼリア新薬がいかにして現在の確固たる事業基盤を築き上げたか、そしてこれから世界を舞台にどこへ向かおうとしているか。その価値創造の軌跡と未来への強い意志を、私自身の言葉で率直にお伝えしたいと思います。

当社の歴史は、創業者である伊部禧作が「将来必ず生化学の時代がやってくる」という確固たる信念のもと、コンドロイチンに着目したことから始まります。社名の「ゼリア」は、老年医学（若返り）を意味するラテン語の「Geriatrics」に由来しています。そこには、人々がいつまでも若々しく美しく、そしてすこやかな日々を送れるよう貢献したいという、創業者の切なる願いが込められています。

また、「健康づくりは幸せづくり」をモットーに掲げ、事業を展開してまいりました。私たちの企業活動の根幹には、「**Z・E・R・I・A Five** コーポレート・スピリッツ／企業理念」があります。**Z**oom in on healthcare（健康へのニーズに焦点を）、**E**xcel in quality at every level（企業活動すべてにベスト・クオリティの追求を）、**R**each out to the world（世界に目を向けて）、**I**nspire confidence in management（信頼と期待に応える経営を）、そして、**A**chieve our potential（事業発展の基盤づくりを）です。これら5つのスピリッツは、当社のサステナビリティ基本方針や日々の行動規範そのものであり、今日の成長を支える不変の羅針盤となっています。

激動の時代を支えた『両輪経営』という信念

当社の持続的成長の第一の要因であり、経営の根幹を成すのが「両輪経営」というビジネスモデルです。医療用医薬品事業と、一般用医薬品を扱うコンシューマーヘルスケア（CHC）事業の2つを車の両輪に見立て、双方の強みを活かしてバランスよく展開していく経営です。1990年代後半以降、医薬品業界内では多くの企業が「選択と集中」の名のもとに、医療用医薬品もしくは一般用医薬品への事業の絞り込みを行いました。しかし、私たちは選択と集中にはこだわらず、この両輪経営を堅持する道を選んだのです。なぜなら、どちらか一方の事業が厳しい事業環境に直面したときでも、もう一方が会社全体を支えるという収益の安定性こそが、中堅製薬企業である我々が激動の時代を生き抜き、持続的に成長するための必要条件だと確信していたからです。過去の歴史を振り返っても、医療用医薬品事業がいい時もあれば、一般用医薬品事業がいい時もあり、その時点の効率のみで事業を切り捨てるべきではないと私は判断しました。

現在、国内の医薬品業界を取り巻く環境は、毎年の薬価改定による引き下げや、後発医薬品（ジェネリック医薬品）の使用促進といった医療費抑制策が強力に推進され、厳しさを増す一方です。しかし、当社はこの逆風の中でも得意分野へ経営資源を集中させることで持続的な成長を果たしています。医療用医薬品事業では、消化器系領域に特化し、「マーズレン」や「アシノン」、「プロマック」、「アサコール」、「アコファイド」を中心に確固たる地位を築き上げました。一方のCHC事業でも、国民のセルフメディケーションに貢献すべく、生活者から高い評価を得ている「コンドロイチン群」や「ヘパリーゼ群」、「ウィズワン群」、「ローヤルゼリー群」といった基幹製品を大切に育ててきました。



代表取締役会長 兼 CEO
伊部幸顕

会長メッセージ



持続的成長を求めて世界市場への挑戦を決断

当社は、東証二部上場を果たした1998年に企業理念をリニューアルし、従来よりも外部へのメッセージ、すなわち企業意思の宣言をより明確にした「**Z・E・R・I・A Five** コーポレート・スピリッツ／企業理念」を制定しました。上場企業として、世界に目を向けて挑戦していくべきだと強く考え、新たに制定したのが、「Reach out to the world（世界に目を向けて）」です。日本の人口は世界のわずか1%強に過ぎず、残り98%以上の広大な世界市場を視野に入れなければ、持続的な成長はあり得ないのです。そこで私が両輪経営に次ぐ「新たな軸」として強力に推進したのが、グローバル展開です。その当時、当社の海外売上はほぼゼロに等しく、グローバル展開は夢のような話でありましたが、私は明確な目標として定めました。

グローバル展開の試金石であり、当社の歴史における最大の転換点となったのが、2009年にスイスの「Tillotts Pharma」をゼリアグループに迎え入れたことです。Tillottsとは、2004年1月に「アサコール」の国内ライセンス契約を結んで以来の付き合いがありました。M＆Aの直接のきっかけは2008年に、当時のオーナーが会社売却の意向を持っていると内々に耳にしたことでした。私はスイスへ飛び、M＆Aの仲介会社を介することなく、オーナーと一対一で直接交渉を行い、買収の検討を進めることを決めました。その後、デューデリジェンスなどのプロセスを経て合意に至った瞬間の緊張感は、今でも鮮明に記憶しています。現TillottsのToth CEOも、「両社とも消化器領域に焦点を当てており補完関係にある。2004年から付き合ってきた中で互いに信頼しており、最高の選択肢だ」と高く評価してくれました。

Tillottsをゼリアグループに迎えたことにより、当社は世界53カ国に展開しているアサコールの販売網を獲得し、消化器領域の事業基盤強化と国際展開の足がかりを得たのです。しかし、発表直後の反応は決して芳しいものではなく、M&A発表の記者会見の席で、出席者から「アサコールの売上が一番大きな米国の販売権はすでに他社に譲渡済みであるのに、そのような会社をグループに迎えてどうするのか」という鋭い質問が投げかけられました。私は少しも臆することなく、「もしアメリカの権利が残っていたならば、取得額は一桁違い、我々の力では到底実現できなかったでしょう。欧州の実績はまだ小さいものの、大きなポテンシャルがある。我々はその未開拓の市場を自らの手で育てていくのです」と反論いたしました。この時の決断と回答が正しかったことは、17年以上の時を経た今、業績という確かな結果をもって証明できたと確信しています。

Tillottsのグループ入り後、最優先で取り組んだのが「リパトリエーション」と呼ぶ戦略の実行です。これは、それまでヨーロッパ各国とも代理店やライセンスパートナーに委ねていた販売体制を、自販体制へと切り替える地道で痛みを伴う作業でした。ノルディック（北欧5カ国、バルト3カ国）をはじめとして、アイルランド、英国、チェコ、スペイン、ドイツ、フランス、イタリアと順次、欧州各地に子会社を設立し、市場を自前で開拓し、育成する体制を粘り強く構築してまいりました。この自販体制の確立が欧州地域での売上拡大の契機となり、我々の強力な資産となっています。

そして、この構築した強固なチャネルの価値を最大化するため、製品ラインアップの積極的な拡充を図りました。アストラゼネカから炎症性腸疾患治療剤「エントコート」を、そしてアステラス製薬からクロストリディオイデス・ディフィシル感染症治療剤「ディフィクリア」の欧州などにおける権利を取得し、自前の販路に乗せていったのです。特に「ディフィクリア」の成長は目覚ましく、市場育成の奏功により英国、フランス、ドイツなどで市場を広げ、2025年度には200億円を超える売上にまで急成長しました。この投資がいかに高いリターンを生み出し、Tillottsの業績拡大を力強く牽引しているかがお分かりいただけるかと思います。自前の販売網を築き、そこに有望な製品を導入する。この「好循環」こそが、欧州事業成功の方程式なのです。

Tillottsの成長発展を支えた揺るぎない信頼関係

海外の子会社、異文化の企業を統合し成長させる上で、私が心掛けてきたのは「信頼関係」の構築です。人と人との関係を丁寧に積み上げることが、Tillottsの成長発展において何よりも重要になると考え、ゼリアグループ入り後にはTillottsの経営陣を日本に集め、当社の幹部とともに富士山麓で「マウント富士ミーティング」を開催しました。その後も、Tillottsが着実に目標を達成し成長を遂げてきた歩みとともに、スイス・ツェルマットでの5周年、京都での10周年、熱海での15周年と節目の集いを重ねてまいりました。その確かな成果を分かち合い、互いの価値観を深く理解し合うことで、揺るぎない信頼関係を築き上げてきたのです。

現在も私はTillottsの会長として取締役会に出席し、TillottsのToth CEOをはじめとした取締役とともに、強固な体制を築いています。彼らがグループに参画してから現在に至るまで一貫してともに歩んでくれていることが、何よりの信頼の証です。

成長の成果を礎に次なる飛躍へ向かう

こうしたTillottsの拡大成長戦略が見事に結実し、当社の連結業績は好調に推移しています。Tillottsの売上高はグループに迎えた当時は40億円程度でしたが、今では500億円を上回り、10倍を超える飛躍的な成長となりました。このTillottsの多大な貢献もあり、上場時はほぼゼロであった当社の海外売上高比率は59.3%にまで伸長しました。かつて、私が思い描いていた夢のような話が現実のものとなったのです。

当社は上場以来堅持してきた「株主重視」の姿勢をさらに強化し、利益還元を充実させています。安定的かつ継続的に配当を行う旨を利益配分の基本方針としており、東証二部上場を果たした1998年度の年間配当額は13円でしたが、それ以降は一度も減配することなく、2021年度からの5年間は毎期増配を続け、2025年度には49円となっています。また、日頃からの株主の皆様のご支援に深く感謝し、年2回、自社グループ製品を進呈する株主優待制度も実施しており、大変ご好評をいただいております。今後も資本効率を意識した経営と、積極的な株主還元に努めてまいります。

引き続き海外展開は加速させたい考えです。今後の成長余地のあるアジア市場に大きな期待を寄せています。世界人口83億人のうち約55%を占めるアジアのポテンシャルは計り知れません。2025年度にはベトナムの子会社F.T.Pharmaによる新工場が完成し、輸液製品の製造販売事業をすでに開始しています。欧州という土壌で我々が培ってきた製品育成のノウハウと自販体制構築の経験は、必ずやアジアでの展開にも活かされるはずです。

私が日頃から社員に伝え続けている言葉があります。「「Can Do」**やればできる**。－ 決めたことは絶対にやるという強い責任感と執念で、ゼリアレッド（情熱）とゼリアブルー（英知）を持って**やればできる**」ということです。中堅製薬企業であっても、「Can Do」で挑めば、グローバル市場で力強く成長し存在感を示すことができる。私自身の経営者人生から得た強い信念であり、当社の70年の歴史そのものがその言葉の証明であると自負しています。

創業者が遺した「医は仁、薬もまた仁なり」という言葉の精神を常に胸に刻み、企業活動のすべてにおいてベスト・クオリティを追求し、すべてのステークホルダーの皆様からの信頼に確かな行動でお応えしてまいります。ゼリア新薬は今後も「進化変身」してまいります。引き続き、当社グループの挑戦に多大なるご期待とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

社長メッセージ



代表取締役社長 兼 COO

伊部 亮弘

変化を先取りし、次の成長へ グローバル製薬企業として 強いゼリア新薬をつくり上げる

厳しい事業環境を、進化の機会に変える

ゼリア新薬はこれまで、医療用医薬品事業とコンシューマーヘルスケア（CHC）事業を車の両輪として育て、さらに欧州を中心とするグローバル展開を進めることで、持続的な成長基盤を築いてまいりました。当社の歩みは、創業者の志を受け継ぎながら、変化を恐れず新たな市場に挑戦してきた歴史でもあります。

一方で、現在の事業環境は決して平坦なものではありません。国内の医療用医薬品事業では、毎年の薬価改定に加え、長期収載品に関する選定療養制度など、医療費抑制策が一段と強まっています。従来のように長期収載品に依存して事業を維持することは、もはや難しい時代に入っています。中堅製薬企業であっても、継続的に新薬を市場に投入し、製品価値を高め続けなければ、持続的な成長は実現できません。

CHC事業においても、エネルギーコストや原材料価格の高騰、物価上昇に伴う生活者の行動様式の変化、インバウンド需要の減少、競合品との競争激化など、厳しい環境が続いています。生活者のニーズは多様化し、販売チャネルも変化しています。単に既存製品を従来通り販売しているだけでは、市場の変化に対応することはできません。

しかし私は、こうした変化を悲観的に捉えてはいません。厳しい環境は、ゼリア新薬がより強固なグローバル企業へと進化・変身していくための機会でもあります。外部環境の変化は、私たちだけに起きているものではありません。重要なのは、その変化をいち早く見極め、自ら先手を打つことです。現状維持は衰退の始まりです。従業員一人ひとりがその意識を持ち、従来の延長線上ではなく、次の成長に向けた新しい行動を積み重ねていくことが、強いゼリア新薬をつくる原動力になると考えています。

第11次中期経営計画の成果

2025年度は、第11次中期経営計画の最終年度でした。当社グループの連結業績は、売上高891億59百万円、営業利益123億74百万円となり、売上高・営業利益ともに4期連続で過去最高を更新しました。第11次中期経営計画で掲げた連結売上高900億円については、達成率99％でほぼ達成の水準となりました。また、海外売上高比率50％以上という目標については59.3％まで高めることができました。グローバル展開を加速させるという方針は、着実に成果を上げていると受け止めています。

この成長を力強く牽引したのは、欧州を中心とする海外医療用医薬品事業です。スイス子会社Tillottsが販売する潰瘍性大腸炎治療剤「アサコール」は、英国、ドイツ、スペインなどで伸長し、高用量製剤1600mg錠の寄与もありました。また、クロストリディオイデス・ディフィシル感染症治療剤「ディフィクリア」は、フランス、ドイツなどを中心に市場浸透が進み、当社グループの業績を大きく支える製品へと成長しました。

欧州以外の地域・事業においても、次の成長に向けた取り組みを進めました。アジア地域では、当社製品の輸出拡大や、ベトナム子会社F.T.Pharmaにおける輸液製品製造の新工場稼働など、将来の事業基盤づくりを進めました。国内医療用医薬品事業では、高カリウム血症治療剤「ビルタサ」を2025年3月に発売し、市場構築に注力しました。CHC事業では、医薬品へパリーゼ群が成長の柱として力強く推移し、コンドロイチン群やウィズワン群についても売上の拡大に取り組みました。

第11次中期経営計画を通じて、当社グループはグローバル企業としての事業基盤を一段と強化することができました。ただし、ここで満足していては次の成長はありません。事業環境の変化は今後も続きます。過去最高業績という結果を新たな出発点とし、これまで築いてきた基盤をさらに磨き上げ、ゼリア新薬を次のステージへ押し上げていくことが、私たち経営陣の責任です。

社長メッセージ

第12次中期経営計画

2026年度から始まった第12次中期経営計画において、当社グループが真正面から向き合うべき大きなテーマが、これまで業績を牽引してきた「ディフィクリア」のパテントクリフです。これは製薬企業であれば避けて通れないものですが、あらかじめ分かっている課題でもあります。重要なのは、そのマイナス影響をどこまで最小化しながら、次の成長ドライバーをいかに早く、確実につくり上げるかです。

そのため、第12次中期経営計画では、「グローバル展開の更なる拡大」、「国内の医療用医薬品事業とCHC事業を再び成長軌道へ」、そして「開発パイプラインの拡充」を重要ポイントとして掲げました。これは第11次中期経営計画で積み上げた成果を土台に、ディフィクリアに続く新たな成長の柱を確立し、持続的に成長できる事業ポートフォリオへ進化させるための計画です。

持続的成長に向けた3つの重要ポイント

第一のポイントである「グローバル展開の更なる拡大」において、欧州地域ではすでに具体的な取り組みを視野に入れています。一つは、既存製品の収益最大化です。ディフィクリアについては、後発品の影響を見据えつつ、地域ごとの市場環境に応じて適切に営業リソースを投入し、価値を最大限に引き出していきます。アサコールについては、高用量製剤1600mg錠を中心に引き続き市場拡大を図ります。エントコートについては、後発品の影響により漸減を見込むものの、後発品未発売国での売上拡大に取り組みます。既存品を最後まで磨き込み、収益を守ることは、次の成長に向けた重要な経営責任です。

もう一つは、ディフィクリアに続く次期主力品の獲得です。当社の大きな強みは、欧州主要国に自社販売網を有していることです。スイスのTillottsに加え、英国、ドイツ、フランスなど欧州の主要国をカバーし、自ら販売できる体制を構築している中堅製薬企業は多くありません。この販売網は、当社にとって極めて重要な資産であり、競争優位そのものです。第12次中期経営計画では、この自社販売網を最大限に活かせる新たな製品の導入に注力します。欧州販売網と親和性の高い製品、当社が得意とする消化器領域を中心とした製品を見極め、導入・提携を積極的に進めていきます。大型新薬だけに依存するのではなく、自社の強みを活かせる製品を継続的に獲得し、ポートフォリオを厚くしていくことが、ゼリア新薬らしい成長戦略だと考えています。

また、アジア地域においても、ゼリア新薬の製品を広域へ展開するとともに、F.T.Pharmaの輸液事業の早期市場構築などを進めます。欧州事業の成長に加え、アジアでの事業基盤を育てることは、当社が真のグローバル企業へ進化するうえで欠かせない取り組みです。

第二のポイントは、「国内の医療用医薬品事業とCHC事業を再び成長軌道へ」乗せることです。第12次中期経営計画において、私は海外事業のみならず国内事業も当然重視しています。当社はグローバル企業として成長してきましたが、国内の医療用医薬品事業とCHC事業は、引き続きゼリア新薬の重要な両輪です。この両輪によって国内事業を再び力強く前進させることが、グループ全体の持続的成長につながります。

国内医療用医薬品事業では、ビルタサを新たな成長ドライバーとして育てていきます。高カリウム血症は、慢性腎臓病や心不全などの基礎疾患がある方が発症しやすい疾患であり、患者数も今後増加が見込まれています。また、ビルタサの対象となる領域に対しては、アコファイドやフェインジェクトなども展開を進めています。製品ごとの市場構築にとどまらず、情報提供活動全体の効率性を高め、国内医療用医薬品事業の収益力改善につなげていきます。

CHC事業では、ヘパリーゼ群、コンドロイチン群といった主力品の更なる成長に加え、製品ポートフォリオの拡充と生活者接点の拡大に取り組みます。ヘパリーゼについては、従来の「疲れ」「だるさ」対策に加え、感冒時や胃腸障害時の栄養補給といった需要も浸透しつつあります。こうした製品価値を正しく伝え、市場をさらに広げていきます。同時に、日本で唯一の月経前症候群治療薬であるプレフェミンや、イオナ化粧品など、近年注目されるフェムケア・女性関連市場においても、当社のプレゼンスを高めていきます。西洋ハーブ群、マスデント群、ハイゼリー群、スイッチOTC・ダイレクトOTCなど、独自性のある製品ラインアップを強化し、生活者の多様な健康ニーズに応えていきます。販売方法についても変革が必要です。従来型の店頭販売に加え、通信販売事業やデジタルを活用した生活者との接点拡大に注力します。生活者が必要なときに、必要な情報と製品にアクセスできる体制を整えることは、ブランド認知の向上だけでなく、セルフメディケーションの促進にもつながります。コンシューマーヘルスケア事業は、生活者に最も近い場所で「健康づくりは幸せづくり」を実現する事業です。その可能性をもう一度大きく引き出していきます。

そして第三のポイントとして、「開発パイプラインの拡充」を図ります。開発パイプラインを充実させることは当社グループにおいて特に重要な課題と認識しており、第12次中期経営計画期間において積極的な投資を実行していきます。既存テーマの着実な推進はもちろんのこと、当社の強みとリソースを活かせる開発候補品の導入も積極的に推進していきます。さらに、既存品の製品価値を高めるライフサイクルマネジメントや育薬にも取り組み、単一製品に過度に依存しないポートフォリオの構築を進めていきます。



資本効率を意識し、持続的な企業価値向上へ

企業価値を高めるためには、事業戦略を実行するだけでなく、資本コストや株価を意識した経営を徹底することが不可欠です。第12次中期経営計画では、2028年度に売上高1,000億円、営業利益120億円以上、ROE10%以上を目標として掲げました。ディフィクリアのパテントクリフという大きな変化に備えながら、成長投資と戦略投資を積極的に行い、次の成長ドライバーをつくるための計画です。

当社は、3年間累計で研究開発費控除前営業キャッシュ・フロー770億円を見込み、その原資を成長投資、戦略投資、株主還元に適切に配分していきます。研究開発費として150～200億円を投じ、既存パイプラインの開発、既存品の育薬、開発パイプライン品の導入を進めます。さらに、成長ドライバーとなる製品導入、設備投資、業務提携などにも積極的に資金を振り向けます。株主の皆様への還元については、継続的かつ安定的な配当を基本方針として今後も維持していきます。

私は、経営トップとして、透明性の高い意思決定と迅速な実行を重視しています。中堅製薬企業である当社の強みは、環境変化に対して機敏に動けることです。スピード感を持ち、必要な判断を先送りせず、事業機会を確実に捉える。これは、次なる成長エンジンをつくるうえでも、国内事業を成長軌道に乗せるうえでも欠かせない姿勢です。あわせて、真のグローバル企業にふさわしい、国籍・文化の壁を越えた多様性の確保にも注力します。

私は、経営において、現場から得られる情報もまた非常に重要であると考えています。全国の営業所などへ自ら足を運び、MR（医薬情報担当者）やCHC営業担当者と直接対話を重ねる中で得られる生の声は、所長や部長からの報告とはまた異なる、現場のリアルな熱量が含まれています。経営において判断を誤らないためには、常に現場の実情を認識しておくことが不可欠だと考えています。

「健康づくりは幸せづくり」というモットーは、当社の原点となる普遍的な考えです。人々の健康に貢献することは、その人自身の幸せ、家族の幸せ、社会の幸せにつながります。だからこそ私たちは、医療用医薬品でもコンシューマーヘルスケア製品でも、品質と信頼を何より大切にしなければなりません。10年後、20年後も生活者に“ゼリア新薬のおかげ”と思ってもらえる、ゼリア新薬のファンを増やしたいというのが私の率直な思いです。

第12次中期経営計画の3年間は、ゼリア新薬にとって次の成長を形にする重要な期間です。変化を恐れず、常に先手を打つ。従業員一人ひとりがその意識を持ち、グループ一丸となって実行することで、ゼリア新薬は必ず次の成長ステージへ進むことができると確信しています。

株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様には、これからのゼリア新薬の挑戦に、ぜひご期待いただきたいと思います。

価値創造プロセス

外部環境・社会課題 | インプット | ビジネスモデル | アウトプット | 創出価値

外部環境・社会課題

- 超高齢社会
- 地政学的リスク
- セルフメディケーションの機運
- 医療費抑制
- 研究開発の高度化
- 環境配慮

インプット

- 財務資本
- 製造資本
- 人的資本
- 知的資本
- 社会関係資本
- 自然資本

ビジネスモデル

企業理念 | Z・E・R・I・A Five コーポレート・スピリッツ

Zoom in on healthcare
健康へのニーズに焦点を

Excel in quality at every level
企業活動すべてにベスト・クオリティの追求を

Reach out to the world
世界に目を向けて

Inspire confidence in management
信頼と期待に応える経営を

Achieve our potential
事業発展の基盤づくりを

事業活動 | 欧州・アジアへのグローバル展開

両輪経営

医療用医薬品事業
P.33-34

コンシューマーヘルスケア事業
P.35-36

成長戦略 P.24-28

第12次中期経営計画

アウトプット

高品質で独創的な製品ラインナップ

医療用医薬品事業



医療用医薬品

コンシューマーヘルスケア事業



OTC医薬品
・
食品
・
化粧品

創出価値

患者さま
消化器領域等の身近な病気の治療

生活者
身体の悩みの改善
女性活躍推進サポート

株主・投資家
安定した配当を継続的に実施

従業員
働きやすく、働きがいのある職場環境と成長機会の提供

取引先
取引先との共存共栄

地域社会
地域社会への貢献

環境
環境負荷の低減

SDGs への貢献

3 すべての人に健康と福祉を
12 つくる責任 つかう責任
13 気候変動に具体的な対策を

健康づくりは幸せづくり

ステークホルダーエンゲージメント

「健康づくりは幸せづくり」の実現に向けて、ゼリア新薬はステークホルダーの皆様との信頼関係構築に努めています。医療現場や生活者の皆様、株主・投資家の皆様をはじめとする多様なステークホルダーの「声」を真摯に受け止め、経営や事業活動に反映していくことで、当社の持続的な成長を果たすとともに、社会的課題の解決にも貢献していきます。



	ステークホルダーとの関わり	主なエンゲージメントの手段	エンゲージメントの具体例
患者さま	**QOL（Quality of Life）の向上** 貧血や胃もたれなどの身近な病気の治療から、潰瘍性大腸炎やクローン病、低リン血症などの治療まで、さまざまな分野での製品供給や情報提供を通じて、患者さまの生活の質の向上をサポートしています。	・当社Webサイト上に、疾患啓発サイトを掲載 ・患者さま向け資材の作成 ・患者さまの声を活かした製剤・包装の改良	当社は、女性のQOL向上に向けた取り組みも推進しています。 P.45-46 サステナビリティ「社会の取り組み」
生活者	**QOL（Quality of Life）の向上** セルフメディケーションをサポートする製品の供給・情報提供を通じて、働く世代や高齢者を中心に、自分の健康は自分で守ることのお手伝いを行い、健康で豊かな生活を送ってもらえるよう、努めています。	・店頭での販促活動を通じたコミュニケーション ・SNSやWebを利用した生活者ニーズの調査 ・展示会、イベントへの出展	コンシューマーヘルスケア事業では、直販体制による小売店の皆様との信頼関係を活かし、店頭にPOPやモニターを設置することで、疾患や製品の効能効果を生活者の皆様により深くご理解いただけるよう努めています。
株主・投資家	**企業価値の最大化** 株主・投資家の皆様への適切かつ迅速な情報開示に努めています。また、株主・投資家の皆様との対話から得たご意見を真摯に受け止め、持続的な発展と企業価値向上につなげていきます。	・株主総会 ・決算説明会、国内外機関投資家とのミーティング ・IRサイト ・株主優待、株主還元	当社は、広報部をIR担当部署とし、社内においては、経営企画統括部、財務経理本部など関連部署と連携のうえ情報を共有し、経営トップが出席する決算説明会を年2回開催するとともに、逐次、個別ミーティングやスモールミーティングを実施し、株主・投資家との対話の充実に取り組んでいます。
従業員	**働きやすさ・働きがいの追求** 多様な人財が安心して働き、より豊かな暮らしとなること、また、一人一人が総合健康企業の一員であることに義務と誇りと情熱を持ち、やりがいある事業環境を実現することに努めています。	・エンゲージメントサーベイ ・ANNUAL ASSEMBLY ・研修（階層別、部門別） ・報奨制度（社長賞、優秀賞） ・労使協議会	当社グループでは、従業員とのエンゲージメント強化の一環として、国内外の子会社を含む役員および幹部社員を対象とした全社的な会議（ANNUAL ASSEMBLY）を年1回開催しています。経営トップが自らの言葉で経営方針や中期経営計画を語りかけることで、ビジョンへの共感を深めています。併せて、各部門の活動状況を共有し合うことで部門間の相互理解を促進し、グループ一丸となって企業価値向上に取り組む一体感を醸成しています。  2026 ANNUAL ASSEMBLYの様子
取引先	**製品を通じた信頼関係・共存共栄** 医療関係者や仕入先、得意先、金融機関等の皆様と信頼し合い、Win-Winな関係を構築するためのコミュニケーションを重視しています。公正な取引・法令遵守はもちろんのこと、品質監査、安定供給に向けた検討、得意先様との勉強会実施等、サプライチェーンが一体となって、より良い製品の提供に努めています。	・品質監査（国内外） ・情報提供活動 ・製品研修会 ・説明会・講演会の開催 ・医療関係者向けWebサイト	コンシューマーヘルスケア事業において、当社の製品を生活者の皆様へお届けする小売店従業員の皆様は、健康を共に支える重要なパートナーです。そのため当社では、製品や関連疾患に関する継続的な研修を実施しています。専門的な知識の提供を通じて強固な信頼関係を築くとともに、店頭での適切なアドバイスを支援することで、生活者の皆様のセルフメディケーションの推進に貢献しています。
地域社会	**企業市民として地域社会への貢献** 事業活動を通じて、人々の健康回復・維持に貢献するとともに、地域社会へも貢献していきます。企業市民として、地域の方々とさまざまな方法でコミュニケーションを図ることで、当社の事業や取り組みをご理解いただきながら、友好的な関係の構築に努めています。	・地域イベント（お祭り等）への参加 ・工場見学会 ・献血等のボランティア活動 ・災害復興支援金の拠出、災害備蓄	当社は、企業市民としてさまざまなかたちで地域社会へ貢献することを目指しています。 P.45-46 サステナビリティ「社会の取り組み」
環境	**環境負荷の低減** サステナビリティ基本方針の中に「環境負荷の低減」を制定しており、その方針のもと、自社工場を中心に、環境に配慮した事業活動を行っています。温室効果ガス排出量の削減策の検討・実行に加え、リサイクルにも注力しています。	・TCFD提言への賛同 ・環境マネジメントシステム「ISO14001」取得	当社は、環境負荷の低減に向けた活動を推進しています。 P.43-44 サステナビリティ「環境の取り組み」

中期経営計画

第11次中期経営計画（2023年度～2025年度）の振り返り

第11次中期経営計画では、グローバル展開の加速が大きな結実を迎えました。欧州市場においてTillottsが展開する「アサコール」および「ディフィクリア」の売上が飛躍的に拡大し、目標としていた海外売上高比率50％を上回る成長の原動力となりました。加えて、アジア地域での事業展開も着実に進展しております。

国内事業におきましては、医療用医薬品である「ビルタサ」の市場構築や「アコファイド」の市場浸透を進めたほか 、コンシューマーヘルスケア事業においても「ヘパリーゼ群」や「コンドロイチン群」などの主力ブランドの育成に注力し、外部環境の変化に対応しながら次なる成長に向けた基盤強化を図りました。

定量目標と結果

定量目標として、「連結売上高900億円」、「海外売上高比率50％以上」を掲げました。結果として、連結売上高は3年間で208億円増加させた891億円、達成率99％で、若干未達ながらほぼ達成の水準となりました。第11次中期経営計画開始時に47.4％であった海外売上高比率は59.3％となり、欧州地域を中心にグローバル展開を加速させ、収益力も改善しました。

	第11次中計 目標	第11次中計 結果
連結売上高	900 億円	891 億円
海外売上高比率	50 ％以上	59.3 ％

定性目標と結果

第11次中計では、以下の目標を掲げ、持続的成長による企業価値向上を図りました。

		第11次中計 目標	第11次中計 結果
欧州地域		**欧州地域における継続的な市場育成** ・アサコール ・ディフィクリア	**アサコール** ・イギリスをはじめ、ドイツ、スペインなどを中心に伸長 ・高用量製剤1600mg錠の寄与 **ディフィクリア** ・フランス、ドイツなどを中心に大幅拡大、当社グループの業績を力強く牽引
アジア地域		**アジア地域における市場拡大**	**ゼリア新薬の活動** ・アジア諸国へ当社OTC主力品の展開を推進 ・Z-338／アコチアミドを提携先を通じてタイで販売 **ベトナムF.T.Pharmaの活動** ・輸液製品製造の新工場稼働
国内	医療用医薬品事業	アコファイドやZG-801（ビルタサ）を中心に、市場におけるプレゼンスを確保	**ビルタサ** ・2025年3月発売、市場構築に注力 **アコファイド** ・薬価改定の影響を受け微減となるも、市場浸透が進捗
国内	コンシューマーヘルスケア事業	コンドロイチン群、ヘパリーゼ群などの主力製品群に加え、その他製品群においても市場拡大を図る	・ヘパリーゼ群は医薬品を中心に拡大 ・コンドロイチン群は市場競争が激化 ・プレフェミンをはじめ、多くの製品群にTVCMなどの営業リソースを投入

第12次中期経営計画（2026年度～2028年度）

2026年度に始動した新たな3カ年計画「第12次中期経営計画（2026年度～2028年度）」において、当社は当期間を「次なる成長に向けた投資期間」と位置付けました。当期間中、これまでグループの成長を牽引してきた主力製品「ディフィクリア」がパテントクリフを迎えるという転換点に直面します。

当社はこの課題を確実に乗り越えるべく、既存事業の更なる深耕を進めるとともに、将来の持続的な成長を見据えた投資戦略を積極的に展開し、グローバル企業としての歩みを次なるステージへと進めてまいります。以下に掲げる「3つの重要ポイント」を戦略の柱として確実に実行することで、パテントクリフによる減少分を補填した上での増収を確保し、2028年度の定量目標（連結売上高1,000億円、営業利益120億円以上、ROE10％以上）の達成を果たしてまいります。

次なる成長に向けた投資期間

- ディフィクリアのパテントクリフを乗り越える
- 将来の継続成長に向けた投資を積極的に展開
- グローバル企業としての更なる発展を目指す

3つの重要ポイント

POINT 1 グローバル展開の更なる拡大

POINT 2 車の両輪（国内事業）を再び成長軌道へ

POINT 3 開発パイプラインの拡充

定量目標（2028年度）

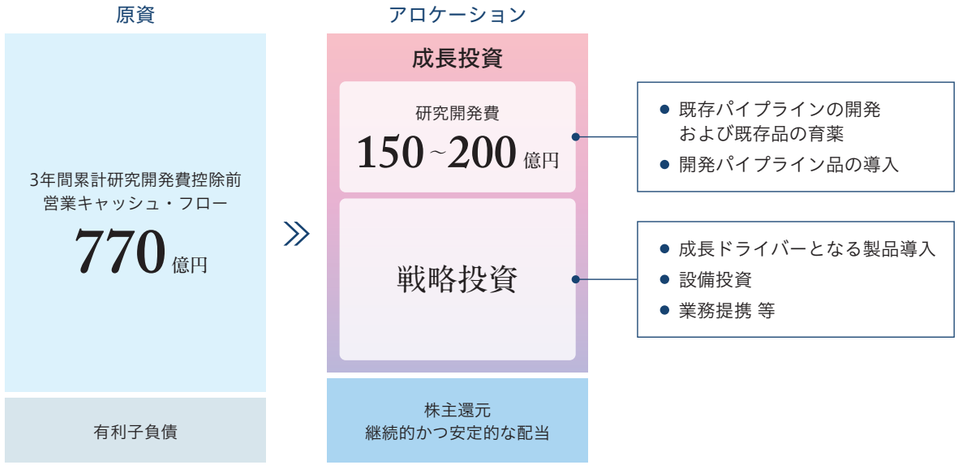
連結売上高	連結営業利益	連結ROE
1,000 億円	120 億円以上	10 ％以上
パテントクリフの減少分を補填し増収確保	成長投資を行いつつ利益確保	資本コストや株価を意識した経営

中期経営計画

資本政策　ー キャッシュアロケーション ー

第12次中期経営計画における資本政策の本質は、持続的な企業価値向上に向けた「攻めの投資」と「安定的な株主還元」の最適なバランスの追求にあります。当社は、当期間中の3年間で、研究開発費控除前営業キャッシュ・フローとして770億円の創出を見込んでおり、これを原資として成長戦略へ配分いたします。

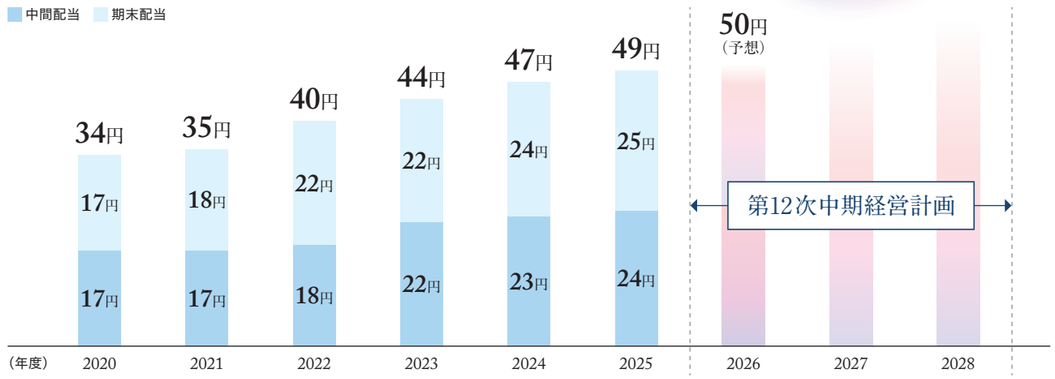
具体的には、開発パイプラインの拡充や既存品の育薬を目的とした「成長投資（研究開発費）」として3年間で150～200億円を投入します。さらに、グローバル展開を加速させる製品導入や設備投資、業務提携などの「戦略投資」を機動的に実行してまいります。これら強固な成長基盤への投資を積極的に展開する一方で、株主の皆様への継続的かつ安定的な配当の維持を基本方針とし、中長期的な資本効率の向上と株主還元の両立を果たしてまいります。



株主還元

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題の一つと位置付け、安定的かつ継続的に配当を行う旨を利益配分の基本方針としております。また、期ごとの配当については、基本方針に則ったうえで、その期の業績を勘案して決定しております。2025年度には年49円を配当し、2021年度からの直近5年は毎年の増配となります。また、2026年度については、前期対比で一株あたり1円増配となる、年50円の配当を予想しており、6期連続での増配となります。

安定配当の維持を基本とし、業績を勘案して配当



POINT 1

グローバル展開の更なる拡大

欧州地域

次期主力品の獲得に向けたライセンス活動

当社グループのグローバル展開を牽引する欧州地域においては、主力製品「ディフィクリア」に続く次世代の成長ドライバーを獲得すべく、新たな品目の導入に向けたライセンス活動を加速させます。

欧州市場において当社は、スイスのTillottsに加え、主要国を網羅する現地法人8社による自販体制、およびパートナー企業との連携によって築き上げた強力かつ広範なアクセス網を有しています。これまで「アサコール」「ディフィクリア」「エントコート」の育成で培ったこの強固なビジネスプラットフォームを最大限に活かし、高いシナジーが期待できる新製品の獲得と早期の事業化に注力していきます。



既存製品の収益最大化に注力

アサコール	高用量製剤1600mg錠を中心に引き続き市場拡大を図る。
ディフィクリア	第12次中計期間中に見込まれるパテントクリフに対して、マイナス影響を最小化する。
エントコート	後発品の影響により漸減を見込むが、後発品未発売国での売上拡大を図る。

アジア地域

前中計期間中に注力していた、ゼリア製品のアジア地域への輸出拡大とベトナムF.T.Pharmaの事業拡大を、スピード感を持って発展させます。



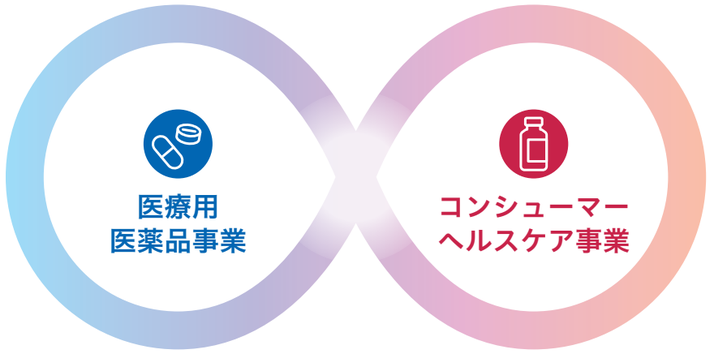
中期経営計画

POINT 2 車の両輪（国内事業）を再び成長軌道へ

国内の医薬品業界においては、医療用医薬品は、薬価の毎年改定、長期収載品の選定療養制度などの医療費抑制策が推進されるなど、事業環境は一層厳しくなっています。また、コンシューマーヘルスケア市場においても、原材料価格の高騰や物価上昇に伴う生活者の行動様式の変化、インバウンド需要の減少、市場競争の激化などにより、厳しい環境が続いています。

このような環境下において、当社は「医療用医薬品」と「コンシューマーヘルスケア」の双方を主軸とする独自の「両輪経営」のシナジーを最大限に発揮し、国内事業の収益基盤をより強固なものにしていきます。医療用医薬品事業では、新薬の市場浸透を図るとともに、ターゲットとなる診療科の重なりを活かした横断的な提案により情報提供活動の効率性を高めます。コンシューマーヘルスケア事業では、生活者の多様なニーズに寄り添って健康寿命延伸へ貢献するとともに、通信販売事業などによる顧客接点の拡大も図ります。

第12次中期経営計画期間においては、それぞれの事業が持つ専門性と独創的な製品力をさらに研ぎ澄ませていきます。そして、生活者や患者さま、取引先の皆様を起点とした価値提案を通じて持続可能な社会課題の解決を推進することで、国内事業を再び確実な成長軌道へと回帰させ、グループ全体の持続的な企業価値向上へとつなげていきます。



新薬の早期浸透と既存製品の価値最大化

- 高カリウム血症治療剤ビルタサの早期市場シェア拡大
  P.33 医療用医薬品事業
- アコファイド、フェインジェクトの継続的な価値最大化

※ビルタサのターゲットとなる診療科との重なりを活かした横断的な情報提供活動

- デジタルマーケティング等を活用した効率性の追求

健康寿命延伸への貢献／セルフメディケーションの促進

- 主力品であるヘパリーゼ、コンドロイチンの更なる成長
- ハイゼリー、マスデント、西洋ハーブ等の市場認知拡大
- フェムケア市場の強化
- 通信販売事業への注力
- 生活者ニーズに適合した製品の早期開発・市場投入

POINT 3 開発パイプラインの拡充

当社グループの中長期的な成長を確固たるものにするため、開発パイプラインの継続的な拡充を最重要課題の一つと位置付けています。当期間中は、研究開発への積極的な投資を実行し、自社オリジナル製品における新たな適応症の開拓、将来の収益基盤となる開発候補品の導入、そして既存製品の育薬を通じたエビデンス創出に注力することで、製品ポートフォリオの価値を持続的に高めてまいります。

自社オリジナル品

アコチアミド
低活動膀胱など機能性ディスペプシア以外の適応症の可能性の検討

Z-100
肺がん適応取得に向けた臨床開発の推進、およびがん領域での新たな適応症の可能性の検討

導入品

- 既存製品とのシナジーが期待できる領域におけるドラッグラグまたはドラッグロスとなっている製品や、後期開発段階にある製品を早急に導入
- アンメットメディカルニーズが残る領域の新薬導入

既存品の育薬活動

- ビルタサ、フェインジェクトの製品価値最大化に寄与するエビデンス創出を積極的に展開

▶ 開発パイプラインの状況

» 国内開発

（2026年8月6日現在）

開発番号／名称	開発会社・機関	適応症	Phase1	Phase2	Phase3	申請	承認	発売
Z-338（アコチアミド）	ゼリア	小児機能性ディスペプシア						
ZG-802（アコチアミド）		低活動膀胱						
Z-100	特定非営利活動法人 North East Japan Study Group	非小細胞肺癌	（特定臨床研究）					

» 海外開発

開発番号／名称	開発会社・機関	適応症	Phase1	Phase2	Phase3	申請	承認	発売
Z-338（アコチアミド）	Agastra-Lab s.r.l.	機能性ディスペプシア	欧州、米国、カナダ					
	Meiji Seikaファルマ		タイ					
	Faes Farma		コロンビア、パナマ					
			ニカラグア、コスタリカ					
			メキシコ、エクアドル、ドミニカ共和国、ホンジュラス、エルサルバドル、チリ、グアテマラ、ペルー					
	F.T. Pharma		ベトナム					

TOPICS Tillotts Pharma 特集

欧州地域を中心に躍進する Tillotts Pharma

ゼリアグループの海外展開を牽引し、欧州の主要市場において確固たる地位を築き上げたTillotts Pharma。その飛躍的な成長の裏には、トップの明確な戦略と、各国の医療現場に根ざした実行力、そして多様な知見を持つ現場のリーダーたちの存在があります。

本特集では、CEOであるトーマス・A・トスが、自社販売網の構築を通じたこれまでの進化とグローバルな事業基盤について語ります。それに続き、欧州各国の子会社や研究開発の最前線を率いるメンバーが、地域・部門ごとの独自の強みと未来に向けた力強い成長戦略を語ります。

CEO MESSAGE

グローバルな展開力を備えた欧州スペシャリティファーマの構築



Tillotts Pharma CEO
Thomas A. Tóth von Kiskér

2009年にゼリアグループの一員となって以来、Tillottsは、主に外部の代理店やライセンスパートナーを通じて製品を販売する企業から、欧州主要市場に自社の販売基盤を有する欧州有数のスペシャリティファーマへと大きな変貌を遂げました。世界有数のライフサイエンスと製薬のハブであるスイスのバーゼル近郊に本社を置く当社は、その専門的な知見、アントレプレナーシップ、そして欧州市場への注力を活かし、欧州全域での強固な「自販体制」と、現在では世界50以上の市場に及ぶ「グローバルな展開力」を組み合わせた独自の事業組織を構築してきました。また、消化器領域および感染症領域に戦略の焦点を明確に当てています。

この変革以前、当社は欧州での製品販売において、主に代理店やライセンスパートナーに依存していました。このビジネスモデルは市場への貴重なアクセスをもたらした一方で、販売の実行や優先順位付けは大部分が当社のコントロールの及ばないところにありました。パートナー企業のビジネス全体から見れば、当社の製品が占める割合は小さいことが多く、製品がその真価を十分に発揮するために必要な関心や投資を常に得られるとは限らなかったのです。

2007年末に私がCEOに就任して以降、当社は欧州のビジネスモデルを変革する長期的な戦略に着手しました。2008年以降、欧州各地で段階的に自社の販売拠点を設立し、代理店契約の満了や戦略的な機会が生じるたびに自社の子会社を立ち上げました。これにより、医療従事者とのより緊密な関係構築や、現地の市場に関する深い知識の獲得が可能となり、欧州全域で専門性の高いブランドを成功裏に成長させるために不可欠な、販売および医療面における基盤が強化されました。

時間の経過とともにこの戦略は結実し、英国、ドイツ、フランス、ベルギー、スペイン、ポルトガル、イタリア、北欧5カ国、アイルランド、チェコ共和国、その他欧州の主要市場を網羅する販売ネットワークへと成長しました。現在、この欧州における自販体制はTillottsの事業活動の根幹を成しており、同地域全体において医療従事者や医療制度への直接的なアクセスを可能にしています。

欧州が引き続き当社の主要なターゲットである一方、子会社を持たない市場における長年の代理店パートナーシップや、日本の親会社であるゼリア新薬を通じて、幅広い国際的な事業基盤も確立してきました。現在、世界50以上の市場で製品を展開するこのモデルは、欧州主要市場における自社販売の利点と、国際的な医療市場への効率的なアクセスを兼ね備えています。

この変革の成功は、事業組織の規模拡大だけでなく、権限委譲されたアントレプレナーシップあふれる企業文化によってもたらされました。この文化により、各国の現場チームが医療従事者と緊密な関係を築き、市場のニーズに効果的に対応し、現場で得た知見をビジネスの成功へとつなげることができたのです。

欧州での自販体制の構築とグローバルな展開力の拡大は、当社の企業成長を牽引する強力なエンジンともなりました。消化器および感染症領域における専門的な知見に、幅広い市場アクセスと現場での強固な実行力を組み合わせることで、Tillottsは欧州での製品販売を目指す企業にとって非常に魅力的なパートナーとなったのです。

事業展開エリアの拡大に加え、販売力の継続的な強化にも努めてきました。営業組織を強化して医療現場との信頼関係を深める一方、各国の医療・保険制度に対応する交渉力を高めることで、自社製品の保険適用を促進し、患者さまが確実にお薬にアクセスできる環境を整備しました。さらに、KOL（キーオピニオンリーダー）との関係構築や治療効果を裏付ける科学的データの蓄積など、医学的なアプローチを一段と強化したことが当社の成長を支え、製品の普及や患者さまへの最適な医療の提供を強力に後押ししています。

持続的な成長のもう一つの重要な原動力は、製品開発およびライフサイクルマネジメントにおける当社の専門性です。専任の製品開発組織と、薬を疾患患部に局所的に放出する革新的な製剤技術に関する長年のノウハウを活かし、主力ブランド「アサコール」の革新的な用量追加や剤形追加に成功しました。この専門性に、科学的アプローチ、薬事規制対応、マーケットアクセス、そして販売力を組み合わせることで、既存製品から更なる価値を創出しつつ、魅力的な開発や提携の機会を広げることが可能となりました。

これらの能力が一体となることで、Tillottsは「エントコート」や「ディフィクリア」といった重要製品の買収、導入、発売、そして市場拡大を成功裏に進め、欧州を代表するスペシャリティファーマとしての地位をさらに強固なものとし、欧州全域の患者さまに革新的な治療を届ける機会を広げてきました。欧州での自販体制とグローバルな展開力、そして高い専門性の融合は、ゼリアグループの極めて重要な資産です。欧州主要市場の全域にわたり、医療現場や医療制度に対してこれほど広範な直接アクセス網を持つスペシャリティファーマは、他にはほとんどありません。

今日、Tillottsはゼリアグループのグローバル成長戦略に不可欠な存在です。ゼリア新薬との長年にわたるパートナーシップのもと、当社は欧州での自販体制、幅広い国際的な展開力、消化器および感染症領域における深い疾患専門性、そして製品買収・迅速な統合・販売成功の確かな実績を兼ね備えた、グループ内でも独自の重要な資産となりました。これらの能力は、今後の成長とイノベーションを推進し、株主、患者さま、医療従事者、パートナー、従業員、そして広くゼリアグループ全体にとっての長期的な価値を創造するための、強固な基盤となっています。

TOPICS Tillotts Pharma 特集

欧州各国の知恵を結集し、持続可能な未来を切り拓く

Voices from the Leaders

Switzerland



Mattias Norrman
Director of the Board

私はこれまでゼリアグループの力強い成長に貢献できたことを大変誇りに思っています。この成長は、経営陣の献身的な取り組みやゼリア新薬との連携がなければ、決して成し得ませんでした。

今後の事業環境には厳しい課題も予想されますが、私たちが結束することでこの難局を乗り越え、Tillottsとして、そしてゼリアグループとして、かつてないほど強靭な組織へと進化できると確信しています。現在、Tillottsの取締役会は戦略的な方向性をしっかりと構築しており、将来の成功と更なる成長につながる、迅速かつ効率的な意思決定を行っています。

無駄のない効率的な組織体制を維持することで、Tillottsは欧州やその先の地域において、スペシャリティファーマ領域における強力なプレーヤーとしての地位を保ち続けるでしょう。そして、今後もゼリアグループの成長を牽引する重要な貢献者であり続けると確信しています。

Switzerland



Johannes Spleiss
Chief Scientific Officer

Tillottsの研究開発部門では、薬を疾患患部に局所的に放出する革新的な技術に関する長年の専門知識を活かし、持続可能な価値創造のための確固たる基盤を築いています。欧州と日本に戦略的な焦点を当て、親会社であるゼリア新薬の豊富なリソースと経営基盤の支援を受けながら、効率的かつ統一の取れた組織として展開しています。また、経験豊富な従業員と強固な医療科学ネットワークにより、独自性の高い開発推進能力と、魅力的な開発候補品を見極める能力を備えています。これらの強みが、Tillottsの確立された市場販売網や、薬事・商業分野における専門知識と結びつくことで、継続的に新製品を提供し、中長期的な成長を支えるための強固な基盤となっています。

Switzerland



Adrian Hill
Chief Commercial Officer

Tillottsは、自社販売網や戦略的な提携先、マーケットアクセスといった当社の強固な商業的基盤を活かし、欧州・中東・アジア・カナダといった主要市場において、更なるプレゼンス向上を目指しています。今後、機動性が高く拡張性のあるビジネスモデルを通じて製品展開を加速させ、製品ポートフォリオの価値を最大化してまいります。具体的には、専門医療機関との連携強化、KOL（キーオピニオンリーダー）の医師との関係深化、各国市場における最適な薬価および保険償還の取得に向けた実行力の向上に取り組んでまいります。それと並行して、製品ポートフォリオの更なる強化とバランス向上を図るため、新たな製品導入や買収機会の確保に向けた取り組みを加速してまいります。

UK / Ireland



Kelly Little
Managing Director UK & Ireland

2012年の英国拠点の設立以来、当社は確固たる事業基盤を築いてまいりました。2018年には「アサコール」がトップシェアの地位を確立するなど、着実に成長を続けています。この成功の原動力となったのは、ターゲットを絞った販売・マーケティング戦略と、消化器疾患領域において信頼されるパートナーとしての当社の高い評価です。数多くの賞を受賞している炎症性腸疾患（IBD）専門看護師教育プログラム『LOGIC』は、英国における主要な教育イニシアチブとして認知されており、患者ケアの向上をサポートするため現在も進化を続けています。

我々英国・アイルランドチームは、更なる発展に向け、「アサコール」の継続的な成長を図るとともに、市場での機敏性を維持し、将来の新製品投入に備えて販売体制の一層の強化を進めてまいります。

Germany / Nordics



Jan Deresiewicz
Managing Director Germany & Nordics

2009年の北欧拠点の設立以来、医療従事者の皆様との緊密な連携により、確固たる製品ポートフォリオを展開してまいりました。当社は消化器領域におけるマーケットリーダーであることを誇りに思っており、2025年には世界的に権威のある調査会社から、医療従事者にとって最も推奨されるパートナーと評価されました。これまでも、そしてこれからも、常に医療従事者の皆様を支え続けてまいります。

France / Benelux



Karine Juste
Managing Director France & Benelux

フランスは、Tillottsにとって欧州最大級の市場の一つであり、確立された病院ネットワークと厳格かつ体系的なマーケットアクセス環境を擁しています。近年、当社はKOL（キーオピニオンリーダー）の医師との緊密な関係構築を通じて、特に病院分野におけるプレゼンスを大きく向上してまいりました。また、フランスは「ディフィクリア」の売上高が非常に大きく、成長率および普及率の点においてTillottsグループ内でトップの成績を収めています。

今後、我々は市場に関する深い知見を活かし、商業面での機動性を強化し、卓越した事業運営を継続することで、患者アクセスの向上と、ポートフォリオの価値最大化に取り組んでまいります。また、フランスにおける地位を盤石なものとし、将来的な製品導入に備えることで、Tillottsグループ、ひいてはゼリアグループの成長に貢献してまいります。

医療用医薬品事業

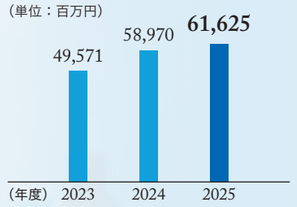


医療用医薬品事業では、消化器領域とその周辺領域を中心に、国内外で事業を展開しています。海外においては、スイスのTillottsが子会社やパートナー企業を通じて世界各国に販売網を確立しており、特に欧州地域を中心に、「ディフィクリア」や「アサコール」の売上高が年々拡大するなど、グローバル展開を推進しています。国内においては、「アコファイド」をはじめ、上部から下部まで幅広く消化管領域の治療薬を展開しています。それに加え、2020年には「フェインジェクト」、2025年に「ビルタサ」を発売するなど、その周辺領域の製品展開も強化しています。また、研究開発においては、既存パイプラインを着実に推進するとともに、Tillottsとの間で確立したグローバル研究開発体制により、日欧同時に開発可能なグローバルパイプラインの構築も図っています。

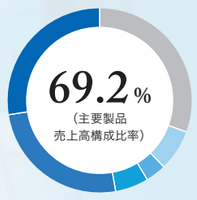
事業連結売上高

616億25百万円

（単位：百万円）



前期比 4.5%増↗



アサコール	243.0億円
ディフィクリア	225.9億円
エントコート	52.5億円
アコファイド	30.8億円
その他	64.1億円

主力製品

■ アサコール



適応症

潰瘍性大腸炎治療剤

■ ディフィクリア



適応症

クロストリディオイデス・ディフィシル感染症治療剤

■ エントコート



適応症

炎症性腸疾患治療剤

■ アコファイド



適応症

機能性ディスペプシア（FD）治療剤

■ フェインジェクト



適応症

鉄欠乏性貧血治療剤

■ ビルタサ



適応症

高カリウム血症治療剤

Topics

ビルタサを収益の柱へ

国内の高カリウム血症治療剤市場は、売上、患者数ともに年々拡大しております。また、国内の心不全関連の主要ガイドラインには、ビルタサの有用性が海外エビデンスとともに紹介されています。このような環境下、主成分にナトリウムを含まないなどのビルタサの製品特長について、腎臓や透析、循環器領域の専門医を中心に適時適切に情報提供活動を行うことで、早期の市場浸透とシェア拡大を図り、収益の柱へと育成していきます。

製品特長	● 主成分にナトリウム非含有（Naフリー） ● 1日1回経口投与
国内市場規模	● 約363億円※1 （2025年度 薬価ベース／前年比＋18.9%※2） ● 約40万人※3 （2024年度 推計患者数／前年比＋9.6%※4）
外部環境の変化	● **国内主要ガイドラインに掲載** 「2025年改訂版心不全診療ガイドライン（日本循環器学会／日本心不全学会合同ガイドライン）」、および「高血圧管理・治療ガイドライン2025（日本高血圧学会）」において、ビルタサの有用性が海外エビデンスとともに紹介

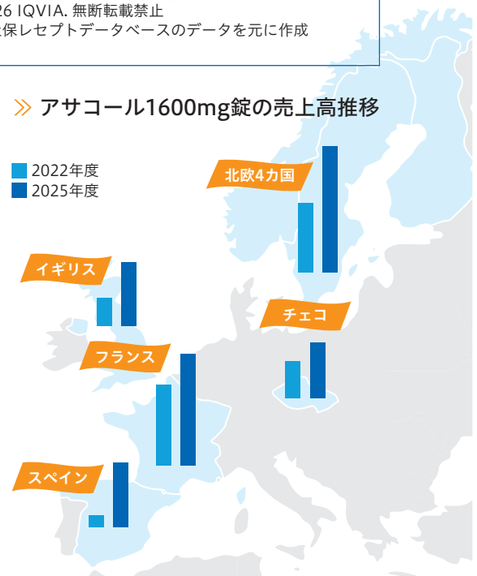
＜出典＞
※1,2　IQVIA JPM（2024年4月～2026年3月）を元に自社分析
Copyright © 2026 IQVIA. 無断転載禁止
※3,4　株式会社JMDC社保レセプトデータベースのデータを元に作成

高用量製剤（1600mg錠）が牽引する「アサコール」の持続的成長

「アサコール」は、従来から展開する400mg錠、800mg錠によって強固な市場基盤を築いてきました。さらに、患者さまの服薬コンプライアンスの向上に貢献する高用量製剤「1600mg錠」を2018年度より各国で順次発売しています。

第11次中計期間において本製剤の浸透は大きく進み、右図の通り、欧州主要国を中心に売上が大きく拡大しました。今後も患者さまのQOL向上に寄与する価値提案を通じて、「アサコール」の更なる市場拡大と収益最大化を図っていきます。

» アサコール1600mg錠の売上高推移



研究開発

基本方針・考え方

医療用医薬品事業においては、ゼリア新薬と海外グループ会社のTillottsが強みを持つ「消化器領域」を中心に、いまだ満たされていない世界の医療ニーズ（アンメットメディカルニーズ）を満たす特長ある新薬の創出に向けて、経営資源を集中的に投下しています。自社製品の価値最大化を目指した新たな適応症や製剤の開発、海外導出などに積極的に取り組むとともに、ライセンス活動により導入品を適時投入し、より魅力的で強固な新薬パイプラインの構築を目指しています。近年は消化器領域にとどまらず、既存製品とのシナジーが期待できる周辺領域においても有望な新薬の導入を推進しており、社会課題となっているドラッグラグやドラッグロスの解消にも寄与していく方針です。

研究開発体制

当社は、世界初の機能性ディスペプシア治療剤「アコファイド」を創製し、潰瘍性大腸炎治療剤「アサコール」の開発元であるTillottsとともに、消化器疾患を中心に多くの治療薬開発を通じて医療へ貢献をしてきました。現在、当社とTillottsの研究開発体制をグローバルな視点で連携・統合し、両社が積み上げてきた開発のノウハウや強固なネットワークを最大限に活用しています。これにより、国や地域により異なる疾病や医療環境、医療ニーズ、薬事行政も的確に踏まえた最適な開発候補品の選択や開発戦略の立案が可能となり、効率的かつ迅速な新薬開発を進めることができる体制を整えています。さらに新製品の価値最大化（育薬）を目指して、リアルワールドデータ等の医療データベースを用いたアカデミアとの共同研究や医師主導臨床研究の支援などを通じて、市販後エビデンスの創出にも継続的に努めています。



埼玉県にある中央研究所

コンシューマーヘルスケア事業

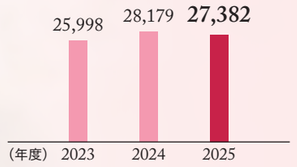


コンシューマーヘルスケア事業では、「セルフメディケーション」に貢献するOTC医薬品や医薬部外品をはじめ、健康食品、化粧品などの幅広いカテゴリーの製品を取り扱っています。長年、当社の代表製品として事業を牽引してきた肝臓水解物を配合した滋養強壮剤「ヘパリーゼ群」や関節痛・腰痛治療薬「コンドロイチン群」をはじめ、植物性便秘薬「ウィズワン群」、滋養強壮薬「ローヤルゼリー群」、日本唯一の月経前症候群治療薬「プレフェミン」など、独創的な製品を提供しています。また、「IONA」ブランドなどの基礎化粧品の販売にも注力しています。昨今では、国内だけでなくアジア地域を中心に、グローバル市場への当社グループ製品の販売も推進しています。また、研究開発においては、これまでに得たノウハウを活かし開発のスピードアップを図るとともに、生活者のニーズに合った独自性の高い製品ラインナップの拡充に努めています。

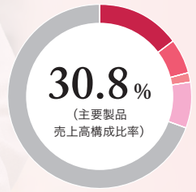
事業連結売上高

273億82百万円

（単位：百万円）



前期比 2.8%減



ヘパリーゼ群	132.5億円
コンドロイチン群	54.3億円
ウィズワン群	14.6億円
その他	72.4億円

主力製品

■ 医薬品ヘパリーゼ



滋養強壮薬

■ ヘパリーゼW



清涼飲料水、栄養補助食品

■ コンドロイチン



関節痛等治療薬

■ ウィズワン



便秘薬

■ ハイゼリー



滋養強壮薬

■ マスデント



薬用歯みがき

■ プレバリン



皮膚用薬

■ プレフェミン



月経前症候群治療薬

■ イオナ



化粧品

Topics

ヘパリーゼブランドの価値最大化

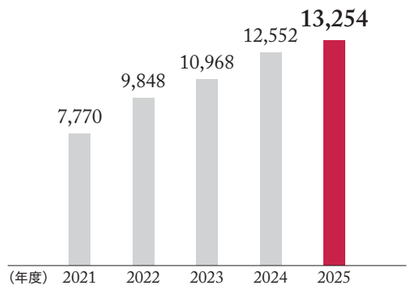
「ヘパリーゼ」ブランドは、医薬品ヘパリーゼおよびヘパリーゼWともに、第11次中計中にコロナ禍での低迷から回復し、当事業の成長を牽引する本来の強靭なブランド力を証明しました。

特に医薬品ヘパリーゼは、好調な「疲れ・ダルさ」へのアプローチにとどまらず、「感冒時・胃腸障害時の栄養補給」としての有用性を多角的に訴求、飲用動機を多様化させることで、新たな需要を掘り起こしました。

第12次中計においても、ブランド価値を高めるための広告宣伝投資を継続するとともに、販売現場とのリレーションを深化させ、確固たる市場地位の確立と持続的な売上成長を目指します。

» ヘパリーゼ群の売上高推移

（単位：百万円）



コンドロイチン原料の安定供給と欧州での事業展開

デンマークにある当社子会社であるZPDでは、コンドロイチンの原料を生産していますが、2025年度に欧州薬局方に準拠した医薬品グレードのコンドロイチン原料の増産に対応するため、生産設備の増強を実施しました。これにより、当社グループへのコンドロイチン原料の更なる安定供給体制を構築することはもちろんのこと、今後、欧州におけるコンドロイチン原料ビジネスを本格的に展開し、当社グループの高品質なコンドロイチンの認知を世界的に拡大させていきます。



デンマーク ZPD本社

研究開発

基本方針・考え方

コンシューマーヘルスケア（CHC）事業は、「生活者に求め愛される独創的で価値ある製品の開発」をコンセプトに掲げています。多様化する生活者のニーズを精緻に捉え、第12次中期経営計画では高いエビデンスレベルに基づく差別化や、ヘパリーゼ・コンドロイチンに続くブランドの育成、通販・アジア事業展開に寄与する新製品開発を推進します。蓄積された知恵や製剤技術を磨き、生活者目線を意識した唯一無二の息の長い製品を継続的に創出することで、一人ひとりの健康寿命の延伸や健やかな暮らし、そしてQOL（生活の質）向上に資するセルフメディケーションの推進に貢献し続けます。

研究開発体制

CHC研究開発部門では、生活者目線を徹底した付加価値の高い製品開発体制を推進しています。ヘパリーゼドリンク開発等で培った独自の脱臭・賦香技術や、高齢者でも嚥下しやすいようコンドロイチン錠剤の直径を極小化した打錠技術、成分を損なわないローヤルゼリーのフリーズドライ製法など、服用しやすさと有効性を追求する独自の製剤技術に強みを持っています。さらに行政やアカデミア、生活者との多角的な外部ネットワークをフルに活用し、美と健康の多様なニーズに即応する開発体制を敷いています。



多様なニーズに応える高付加価値製品の展開

チェストベリー乾燥エキスを配合し月経前症候群の精神的・身体的症状を和らげる国内初のPMS治療薬「プレフェミン」など、エビデンスに基づく西洋ハーブ医薬品の開拓で新たな市場を創出してきました。さらに皮膚科学領域の知見を活かし、子会社のイオナ インターナショナルと共同で高機能スキンケア「イオナ エフ RJダーマ」を開発。ローヤルゼリーと高純度コンドロイチンを配合し、シワ改善と美白を叶えるW有効成分の採用により、肌全層へアプローチを目指す独創的なエイジングケアを提供しています。



「イオナ エフ RJダーマ」シリーズ

生産・物流

強靭なサプライチェーンの構築と、環境・社会に配慮した安定供給



基本方針・考え方

「必要な医薬品を、必要な時に、必要な場所へ届ける」ことは、製薬企業としての最大の社会的使命です。ゼリア新薬は、予期せぬ自然災害やパンデミック、地政学リスクなどの有事においても供給責任を果たせるよう、BCPに基づいた強靭なサプライチェーンの構築に取り組んでいます。同時に、生産・物流プロセスの効率化と環境負荷低減を両立させ、持続可能なモノづくりを推進しています。

環境配慮と物流の高度化

気候変動対策の一環として、各工場では太陽光発電設備の導入や高効率空調への更新を進め、製造工程におけるCO_2排出量の削減に努めています。また、物流部門においては、「2024年問題」に代表される輸送能力不足に対応するため、パレット輸送の推進や積載率の向上、モーダルシフトの検討など、物流業務を3PL業者へ委託し、同業他社との共同物流を実現し効率化を実行しております。さらに、GDP（医薬品の適正流通基準）に準拠した厳格な温度管理輸送を徹底し、工場から患者さまの手元に届くまでの品質保全に万全を期しています。

グローバル視点での生産体制の最適化

▶ 国内拠点

国内4工場の有機的な連携により、医薬・OTC・健康食品・化粧品等の多様なニーズに対応する高品質で安定的な供給体制を構築しています。

主力製品「ヘパリーゼ」の主成分である肝臓水解物を第二筑波工場で自社製造し、埼玉・筑波工場へ供給する内製化を確立しています。これにより原料の安定確保が実現し、強靭なサプライチェーンの構築へとつながっています。

また、医療用・OTCの両方に対応するハイブリッドな製造ラインや最新の自動化設備を導入し、厳格なGMP管理のもと、生産性の最大化を追求しています。



埼玉工場



筑波工場



第二筑波工場



イオナ インターナショナル㈱ 福島工園

▶ 海外拠点

グローバル展開の加速に伴い、海外生産拠点の重要性が高まっています。ベトナムの新工場をはじめ、アジアや欧州における生産体制の拡充を進めています。各国の法規制（GDP／GMP）に適合した生産・品質管理体制を確立し、現地市場への安定供給だけでなく、グローバルサプライチェーンのハブとしての機能強化を図っています。

品質

「Excel in quality at every level」— 企業活動すべてにベスト・クオリティを



基本方針・考え方

医薬品は人々の生命と健康に直結するものであり、その品質と安全性において妥協は許されません。ゼリア新薬は、企業理念の一つである「Excel in quality at every level（企業活動すべてにベスト・クオリティの追求を）」を胸に、原材料の調達から製造、流通、市販後の安全管理に至るすべてのバリューチェーンにおいて、グローバル基準の品質保証を徹底しています。

信頼性保証体制

▶ 製造販売業三役体制の堅持とガバナンス

当社では、医薬品医療機器等法（薬機法）に基づき、製品の品質と安全の責任を担う「製造販売業三役※」がそれぞれの権限を適切に行使することで、実効性の高いガバナンス体制を築いています。その中核を担う「信頼性保証本部」は、営業や製造といった執行部門から独立した組織であり、客観的なエビデンスに基づき最終的な判断を担っています。この体制を支える「三役会議」は、日々発生する事象への即応はもちろん、潜在的なリスクをいち早く検知することに注力しています。こうした複数の責任者が多角的な分析を行い、予防措置や追加調査を迅速に決定することで、製品の信頼維持を徹底しています。

※品質・安全性の専門家（総括製造販売責任者・品質保証責任者・安全管理責任者）

品質マネジメントと安全保障

▶ 品質保証（QA）

製品の質を高く保つため、当社はグローバルな視点を持ったGQP（品質管理の基準）およびGMP（製造管理および品質管理の基準）に基づき、国内外の自社工場および製造委託先に対して定期的な監査を実施しています。これは単なる点検にとどまらず、製造・品質管理体制の維持と更なる向上を図ることを目的としています。また、自社工場を含む生産物流部門も参加する社内委員会を運営し、現場から上がる多様な品質情報を多角的に評価することで、迅速な改善へとつなげる「品質マネジメントシステム」を運用しています。原材料の受入れから最終製品の出荷判定に至るまで、一貫した管理プロセスを徹底することで、高品質な製品の安定供給を実現しています。

▶ 安全管理（PV）

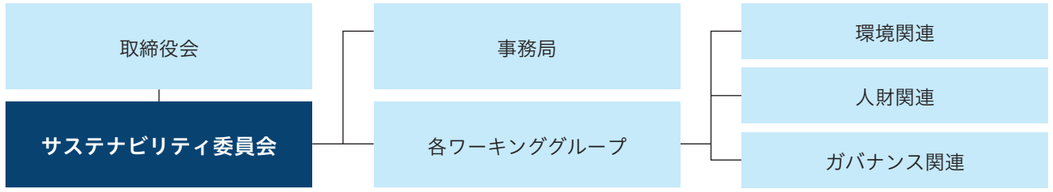
医薬品の本当の価値は、発売後に正しく使用され、現場での知見を積み重ねていく「育薬（いくやく）」というプロセスによって高められます。当社ではGVP（製造販売後安全管理の基準）に基づき、国内外の医療現場、患者さまや使用者さまから寄せられる安全性情報を迅速に収集・評価する体制を整備しています。これらの情報の処理や解析にはデジタル技術等を活用し、リスクの兆候（シグナル）をより早く、正確に検出できるよう努めています。収集した情報は必要に応じて専門家による医学的評価を行い、薬機法に基づいた規制当局への報告や添付文書の改訂などの適切な安全対策につなげています。医療従事者等への迅速な情報提供を通じて、患者さま等の安全確保を最優先に取り組んでいます。

サステナビリティ

サステナビリティ推進体制

当社では、サステナビリティ活動の推進と管理体制の強化を目的に、管理本部を管掌する取締役を委員長、関連部門長並びに工場長を委員としたサステナビリティ委員会を設立し、サステナビリティに関連した取り組みや重要事項について年2回以上討議を行っております。また、活動内容や進捗を原則として年1回取締役会に報告することによって、取締役会による監督と継続的なモニタリングを受けております。さらに、より専門的な討議・実務の推進を行うため、サステナビリティ委員会の下部組織としてワーキンググループを設置しております。

≫ サステナビリティ推進体制図



サステナビリティ基本方針

ゼリア新薬工業は、「健康づくりは幸せづくり」をモットーに、事業活動を通じて、人々の健康回復・維持に貢献することを企業経営の基本としており、医薬品メーカーとしての高い倫理観とコンプライアンスを基盤として、医療用医薬品事業とコンシューマーヘルスケア事業の両事業分野において、独創的で価値ある製品の開発・製造・販売により持続的に成長してまいります。また、企業市民として、環境負荷の低減を常に意識し、豊かで住み良い社会を目指すとともに、地域社会の発展に貢献してまいります。

▶ 5つのサステナビリティ基本方針

当社の基本理念である「Z・E・R・I・A Five コーポレート・スピリッツ」をもとに、E（環境）、S（社会）、G（ガバナンス）の観点から、5つの基本方針を制定しております。これら5つの基本方針のもと、企業の持続的な成長にとって欠かせない「ESG」に配慮した経営を実行することで、持続可能な開発目標（SDGs）達成に貢献してまいります。

1. 人々の健康回復・維持に貢献 S
2. 信頼と期待に応える経営 G
3. 豊かな暮らしの実現と働きがいのある職場づくり S
4. 安心・安全で住み良い社会の実現 S
5. 環境負荷の低減 E

マテリアリティ

当社は、サステナビリティに関連する課題の中から、優先的に取り組むべき重要課題として10個のマテリアリティを特定いたしました。マテリアリティの特定にあたっては、以下のステップを経て、取締役会にて決定いたしました。

≫ マテリアリティの特定プロセス

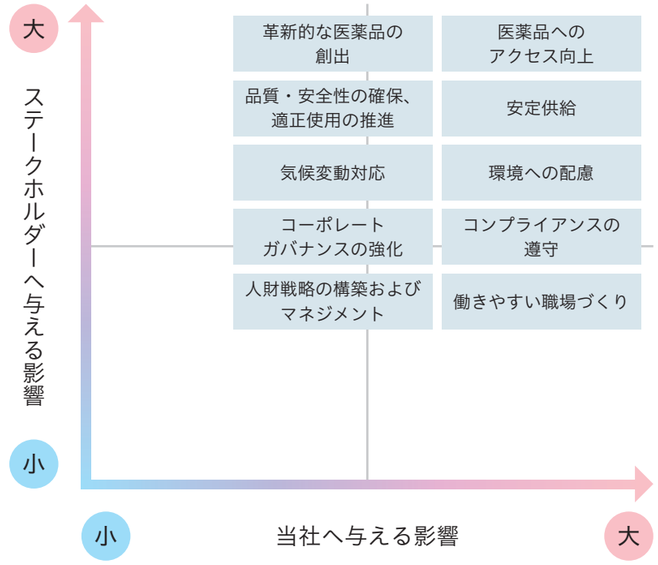
Step 1
各種原則やガイドラインを踏まえたマテリアリティ候補の洗い出し

Step 2
「当社へ与える影響」「ステークホルダーへ与える影響」の2軸で評価したマテリアリティマップの作成

Step 3
評価の妥当性を検証

Step 4
影響の大きな課題を特定

≫ マテリアリティマップ（Step 2）



≫ マテリアリティ

マテリアリティ大分類		マテリアリティ小分類	
1	クオリティ・オブ・ライフ向上への貢献	①	革新的な医薬品の創出
		②	医薬品へのアクセス向上
2	ベスト・クオリティの追求	③	品質・安全性の確保、適正使用の推進
		④	安定供給
3	環境負荷の低減	⑤	気候変動対応
		⑥	環境への配慮
4	信頼と期待に応える経営	⑦	コーポレートガバナンスの強化
		⑧	コンプライアンスの遵守
5	多様な人財の活躍	⑨	人財戦略の構築およびマネジメント
		⑩	働きやすい職場づくり

気候変動への取り組み

気候変動対応（TCFD提言に基づく情報開示）

1. 戦略

当社では、気候変動に係る中長期的な当社事業へのリスクと機会を評価するためにシナリオ分析を実施しております。

本年度の分析対象はゼリア新薬工業単体とし、将来影響が想定されるリスクと機会を特定し、2030年度・2050年度における財務影響額を試算いたしました。前提とするシナリオとして、既存の政策のまま推移する4℃シナリオと、21世紀末の世界平均気温の上昇を産業革命前比で1.5℃に抑えるために脱炭素政策が積極的に進められる1.5℃シナリオを想定いたしました。

以下、今回実施したシナリオ分析の前提をまとめております。

対象範囲	時間軸の定義	対象温度シナリオ
ゼリア新薬工業	中期：2030年度 長期：2050年度	4℃シナリオ 1.5℃シナリオ

	4℃シナリオ	1.5℃シナリオ
想定内容	21世紀末の世界平均気温が産業革命前比で4℃上昇し、台風などの物理的被害が増加するシナリオ。 政策・規制、技術開発は既存のまま推移すると想定。	21世紀末の世界平均気温の上昇を産業革命前比で1.5℃に抑えるため、脱炭素に向けた政策・規制の導入や技術開発が進展することを想定するシナリオ。
参照シナリオ	・IEA Stated Policies Scenario（STEPS） ・IPCC SSP 5-8.5シナリオ	・IEA Net Zero Emissions（NZE） ・IPCC SSP 1-1.9

シナリオ分析として、まずはバリューチェーン全体の気候関連リスク・機会を洗い出し、自社への影響が大きいと想定される項目を抽出いたしました。次に、抽出したリスク・機会の4℃および1.5℃シナリオの外部環境をもとに、財務影響の算定ロジックを整理し、必要なデータを収集して財務影響を算定いたしました。その後、各リスク・機会について発生可能性と影響度から重要度を評価し、結果を踏まえて対応方針を検討いたしました。

4℃シナリオでは、炭素税導入に伴う運営コストの上昇や、異常気象の激甚化による物流施設や在庫資産への損害、気象変化による原材料供給の不安定化およびコストの増加など、事業運営への影響が想定されます。一方、1.5℃シナリオでは、排出削減義務に伴う運営コストの上昇や投資家が求める水準の気候変動対応ができないことによる資本コストの上昇リスクが想定されます。

なお、機会に関しては、気候変動に起因する疾患の増加に伴う当社製品の需要の高まりや新製品開発における売上高の増加などが考えられますが、今回のシナリオ分析において重要度は高くないと評価いたしました。



シナリオ別、時間軸別の重要度は以下表のとおりです。

分類	カテゴリ	自社への影響	重要度 4℃シナリオ 2030	重要度 4℃シナリオ 2050	重要度 1.5℃シナリオ 2030	重要度 1.5℃シナリオ 2050	対応方針
移行リスク	政策・法規制	自社の直接操業によるCO_2排出（Scope1,2）に対する炭素税の導入により、運営コストが増加する。	中	中	中	中	・再生可能エネルギーの導入 ・省エネ設備の導入
		調達（Scope3カテゴリ1,4）に対する炭素税の導入により、運営コストが増加する。	中	中	大	大	・サプライチェーンの見直し ・輸送手段の最適化
		自社排出量（Scope1,2）の更なる削減のための設備投資等により、運営コストが増加する。	小	小	小	中	・計画的な省エネ設備投資の検討
	評判	気候変動課題への緩和・適応および情報開示の取り組みが遅れることで投資家の評価が低下し、資本コストが上昇する。	小	小	大	大	・気候変動に関する対応と開示 ・情報開示の高度化
物理リスク	急性	強雨や高潮の頻発化・激甚化により、洪水によって製造工場や物流センターの建物資産、償却資産、在庫資産が毀損する。	中（注）				・BCPの策定 ・保険加入の検討
		強雨や高潮の頻発化・激甚化により、製造工場や物流センターが洪水被害を受けて営業が停止し、その間の売上高が減少する。	中（注）				
	慢性	気象変化により動植物由来の原材料の生産および供給が不足し、原材料価格が高騰、運営コストが増加する。	中	中	中	中	・調達戦略の多様化、柔軟化

（注） 強雨や高潮による洪水などの自然災害が100年に1度の頻度で発生する事象を想定しているため、気候シナリオ（4℃、1.5℃）や時間軸（2030年、2050年）による区分は行っておりません。代わりに極端気象事象が発生した場合の影響度に基づいて評価しています。

2. 指標および目標

当社は日本政府の2050年カーボンニュートラル宣言目標達成に貢献すべく、2050年のカーボンニュートラルを目指しております。

当社の温室効果ガス排出量は以下のとおりです。なお、算定範囲はゼリア新薬工業単体となりますが、2025年4月1日付で当社の子会社であった健創製薬株式会社を吸収合併したことにより、当社保有工場が3工場（埼玉工場、筑波工場、第二筑波工場（旧健創製薬株式会社つくば工場））となったことから、温室効果ガス排出量算定の対象工場を下記のとおりとしております。

対象工場
2024年度　：埼玉工場、筑波工場 2025年度以降：埼玉工場、筑波工場、第二筑波工場

（単位：t-CO_2）

Scope	2024年度	2025年度
Scope1	4,562	5,405
Scope2	5,728	6,866
Scope1,2合計	10,290	12,271

Environment 環境の取り組み

環境基本理念と推進体制

当社は、かけがえのない地球環境を健全な状態で次世代に引き継ぐため、事業活動における環境負荷の低減と環境汚染の防止に努めています。当社の生産拠点である埼玉工場、筑波工場、第二筑波工場の3工場は、環境マネジメントシステムの国際規格「ISO14001」の認証を取得しており、生命・健康に関わる医薬品・ヘルスケア企業の責務として、継続的な環境保全活動を推進しています。



3工場の「ISO14001」認証書

カーボンニュートラルへの対応（CO_2排出量削減・気候変動対策）

当社は、2050年のカーボンニュートラル実現に向けて、グループ全体で再生可能エネルギーの導入やエネルギー効率の改善によるCO_2排出量削減に強力に取り組んでいます。

CO_2フリー電力・再生可能エネルギーの積極的導入

各工場において、電力由来のCO_2排出量削減に向けた契約の切り替えや自家発電設備の導入を進めています。

埼玉工場

2026年度より「CO_2フリープラン」へ切り替えを予定しており、年間約2,600t（使用電力由来CO_2の約48％）の排出量削減を見込んでいます。将来的には使用電力の100％CO_2フリー化による排出量実質ゼロを目指します。

筑波工場

2025年8月より倉庫屋上に太陽光発電PPA設備を設置し稼働を開始しました。2026年度は通年稼働により年間約300,000kWh（CO_2約120t）の削減を見込んでいます。さらに、購入電力についても脱炭素化を推進しています。



筑波工場太陽光発電設備

第二筑波工場

2025年7月に電力会社切り替えによりCO_2を削減（約138t）したことに続き、2026年からは「CO_2フリープラン」へ移行します。これにより年間約514tの削減を見込んでいます。

高効率設備・省エネ施策の推進

全工場において、空調機の最適制御やLED照明への転換を継続し、地道な省エネ（電力削減）を図っています。また、ボイラー設備については、第二筑波工場において重油から都市ガスボイラーへの燃料転換を定着させ、年間86tのCO_2削減を実現しました。今後は原薬新棟の建築に合わせて、熱効率のより高い都市ガスボイラーへの更新を計画しています。

循環型社会の構築（廃棄物の削減・リサイクル）

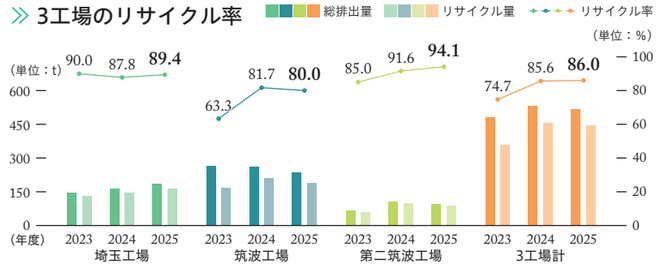
事業活動において発生する廃棄物について、3R（発生抑制、再使用、再資源化）を推進し、資源の有効活用と環境負荷低減を図っています。

廃棄物の高度な資源化（マテリアルリサイクル・バイオ処理への移行）

従来は焼却（熱回収含む）に依存していた廃棄物処理を、より環境負荷の低い手法へシフトしています。筑波工場では、2022年度に汚泥廃棄物をメタンガス発電および肥料化へ転換したほか、2025年度にはアルミ缶・キャップの100％リサイクル化を達成しました。2026年度は廃液処理を従来の焼却から「100％バイオ処理」へと移行する計画です。

徹底した分別とリサイクル率の向上

埼玉工場では、徹底した「13基準」による分別・保管を義務付け、2025年度の実績で廃棄物リサイクル率89.4％を達成しました。ガラス・金属・紙類は原材料へ、有機汚泥は園芸用肥料へと再資源化しています。



製造ロスの削減（本業エコ活動）

第二筑波工場では、肝臓水解物の増産に伴うユーティリティ負荷増に対し、現場主導での工程短縮や作業員配置の最適化を推進しています。今後は「製造時間」だけでなく「収率」を加味した総合的な評価を行い、歩留まり向上による製造ロス・廃棄物の根本的な発生抑制に取り組みます。また、ドリンク茶瓶のリサイクル等も新たに開始しています。

環境汚染の防止と自然共生（水資源・大気）

地域の豊かな自然環境と水資源を守るため、自主的な管理基準を設け、厳格な運用を行っています。

水資源の保全と水質管理

医薬品等の製造に不可欠な水資源を効率的に利用するとともに、排水による生態系への影響を最小限に抑えています。埼玉工場（荒川水系）、筑波工場（霞ヶ浦水系）、第二筑波工場（小貝川水系）それぞれの事業所に浄化・排水処理設備を完備しています。放流水の安全性を担保するため、月1～2回の高頻度で外部専門機関による水質検査を実施し、全ての法定基準値をクリアしています。また、製造工程における洗浄剤の使用量をシステムで最適化し、環境負荷物質そのものの排出抑制に努めています。



埼玉工場排水処理設備

大気汚染の防止

大気汚染物質（ばいじん、NOx、SOx等）の排出削減のため、3工場全てにおいて重油の使用から脱却し、天然ガス、都市ガス、低NOx・低CO仕様のLPG還流ボイラーへの完全転換を完了・維持しています。これにより極めて安定したクリーンな排気を実現しており、外部機関による定期的な排気ガス測定でも法基準を適正にクリアしています。

化学物質の適正管理と労働安全

医薬品・ヘルスケア製品の製造において取り扱う全ての化学物質に対し、人への健康や環境・生態系への影響を十分に認識し、適正な管理を実施しています。

リスクアセスメントに基づく職場環境改善

労働安全衛生法等で指定された化学物質を対象に、コントロールバンディング手法などを用いた客観的なリスクアセスメントを導入しています。作業環境の改善や適切な保護具の着用を徹底し、従業員の安全確保と環境への漏洩防止を両立させています。

有害物質の排出削減

埼玉工場では、環境および人体への影響を考慮し、2025年度にエチレンオキサイドガスの使用を中止するなど、化学物質の代替・削減に積極的に取り組んでいます。

Social 社会の取り組み

人権の尊重

事業活動における人権尊重の基本姿勢を社内外へ明確にするため、「ゼリア新薬人権方針」を制定しました。全役員・従業員へ適切な教育と周知を徹底するとともに、ステークホルダーの皆様の理解と支持を得ながら、人権尊重の取り組みを推進してまいります。

人権方針

ゼリアグループは、世界的に認められた人権に関する国際規範を尊重するとともに、「ゼリアグループコンプライアンス・スタンダード」において、人権やお互いの多様な価値観、人格、個性を理解・尊重し、国籍、人種、信条、性別、社会的身分、身体障害、容姿等を理由とする差別的な取扱いや嫌がらせを行わないことを掲げています。また、国籍、人種、民族、性別、年齢、宗教、信条・思想、学歴、障害、疾病等による雇用・待遇・昇進等を含めた差別、嫌がらせや職場におけるハラスメントを禁止しています。人権の尊重について全ての役員と従業員に対して適切な教育と研修を行うとともに、人権を尊重する方針を事業活動に反映させ、人権侵害の発生を未然に防止し、万一発生した場合は適切な手続きを通じてその是正に努めます。また、ビジネスパートナーに対しても、本方針の理解と支持を求めていきます。

地域社会との関わり

当社では、地域とのコミュニケーションに積極的に取り組んでいます。従業員による工場周辺の定期的な清掃や、本社所在地区でのお祭りなどのイベント、献血活動への参加などを通じて、地域社会との共生に取り組んでいます。

小舟町町内会

小舟町町内会が主催し4年に1度執り行われる、江戸三大祭のひとつ、八雲神社天王祭に会社として参加するなど、町内会活動に積極的に参加しております。また、浅草寺宝蔵門に掲げられている「小舟町大提灯」の、10～15年に1回の架け替えにも会社として協力しております。



八雲神社天王祭に参加した時の様子

献血活動

日本赤十字社のご協力のもと近隣で献血活動を実施し、多くの従業員が参加しています。一人でも多くの患者さまの治療や救命に役立てていただけるよう、社会貢献に努めております。

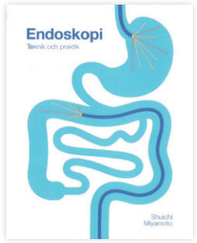
生活者さま・患者さまとの関わり

国境を越えた知見の共有

スウェーデンでの内視鏡技術向上への貢献

Tillottsの子会社であるTillotts AB（スウェーデン）は、現地の医療水準の向上を目的として、医師向けの内視鏡手技教材の作成支援および無償配布を行っています。

本教材は、内視鏡のエキスパート以外の医師が基礎から手技を学べるよう、北海道大学大学院医学研究院の宮本秀一先生によりスウェーデン語で執筆されました。Tillotts ABは本教材の制作を支援し、スウェーデン国内の医師等へ無償で提供することで、医療現場における内視鏡技術の普及・底上げと、患者さまへのより良い医療の提供に貢献しています。



宮本秀一先生執筆による
内視鏡手技教材の表紙

女性の健康をサポート

女性の健康課題解決に向けたサポート

女性のライフステージに応じた健康課題の解決は、社会全体の重要なテーマです。当社は、女性特有の症状に悩む方々が、ご自身の心身の変化を正しく理解し、適切な対処ができるよう疾患啓発活動に注力しています。具体的には、情報提供サイト「貧血のいろは」や「知ろう、治そう、PMS」を運営し、貧血やPMS（月経前症候群）に関する正しい知識やセルフケアの情報の発信に努めています。さらに、さまざまなフェムケア関連イベントへの出展を通じて生活者の皆様と直接関わる機会を創出し、女性のヘルスリテラシー向上とQOL（生活の質）の改善に貢献しています。

Topics

「貧血のいろは」

本サイトにおいては、「貧血コラム」や「鉄分おたすけレシピ」など、貧血症状にお悩みの皆様に役立てていただけるようなコンテンツを揃え、QOL向上をサポートしています。

詳細についてはこちらをご覧下さい。
https://hinketsu-zeria.jp/



「知ろう、治そう、PMS」

本サイトにおいては、PMSの原因や、食事、運動などの対処法などを紹介しており、生理前のイライラや肌荒れ、カラダの不調を訴える女性の皆様に役立てていただけるようなコンテンツを揃え、QOL向上をサポートしています。

詳細についてはこちらをご覧下さい。
https://pms-navi.jp/



フェムケア関連イベントへの出展

生活者との直接的な対話を通じたヘルスリテラシーの向上

当社は、女性の健康課題解決を支援する取り組みの一環として、2025年度に開催されたフェムケア関連イベントに出展いたしました。当日の特設ブースでは、製品に関する情報提供にとどまらず、ご来場いただいた生活者の皆様と直接対話する機会を大切にしました。当社従業員が一人ひとりの悩みに耳を傾け、月経前症候群（PMS）をはじめとする女性特有の不調に対する正しい知識やセルフケアの重要性を発信することで、社会全体のヘルスリテラシー向上と女性のQOL改善に貢献しています。



Human capital 人的資本

経営戦略の実現を支える人的資本の価値創造

人々の生命と健康に直接関わる医薬品メーカーとして、社会の期待と信頼に応え続けるためには、従業員一人ひとりの成長が不可欠です。当社は、「生産性の向上」と「グローバル企業にふさわしい人財の育成と確保」に向けて、経営戦略と密接に連動した人的資本投資を強力に推進しています。こうした人財育成の取り組みに加え、その成長を支える土台として、従業員が心身ともに健康でいきいきと働けるよう、柔軟な働き方の導入や多様な人財が活躍できる職場環境の整備にも注力しています。一人ひとりが働きがいを持ち、互いを尊重しながら持てる能力を最大限に発揮できる強固な組織基盤を築くことで、持続的な企業価値の向上を目指します。

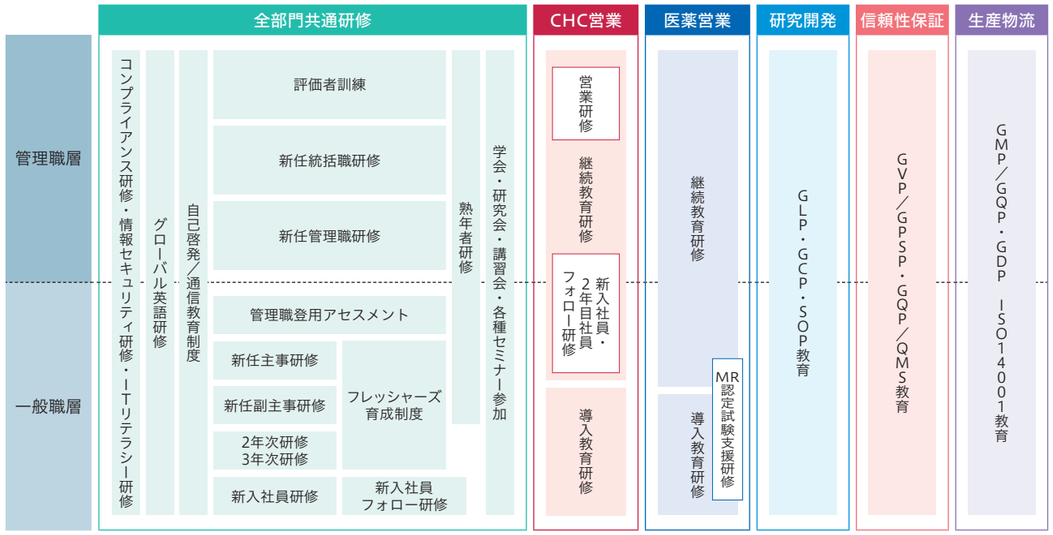
能力向上・キャリア構築の支援と人財育成

社会の期待と信頼に応える高い専門性と倫理観を備えた人財を育成するため、階層別や職種別等の社内研修を充実するとともに、ITリテラシーの高い人財の育成を通じDXを推進しております。全社員向けの情報セキュリティ研修や「ITパスポート」の取得推進などにも注力しています。また、日経TESTを用いたアセスメント等を活用し、ビジネスに必要な経済に関する基礎知識と、その知識を仕事に活かす力を養う取り組みを行っております。

人財育成方針

当社グループでは、「人材」を「人財」と表現しています。それは、人が経営資源の中で最も重要な要素であり、会社の「財産」であると考えているからです。そのため、社員育成においても、「ヒトは人財」を理念に掲げ、社会の期待と信頼に応える人財を育てるべく教育・研修体制の充実に努めています。そして、人々の生命と直接に関わりを持つ医薬品メーカーとして、その責務を真摯に受け止め、専門的な業務知識や行動規範を身につけるだけでなく、社会人としての素養と人格を備えた人財の育成を行っています。

≫ 2026年度教育研修計画（概要）



≫ 主な取り組み実績（2026年3月末時点）

ITパスポート資格取得 **211** 名

ITリテラシーの育成 研修 **5** 回

※その他、金融リテラシー研修、日経TESTなどを実施

各部門に推進委員を設置し、全社的な自己啓発風土の醸成を推進しています。

働き方改革の推進と職場環境の整備

従業員が心身ともに健康でいきいきと働き、能力を最大限に発揮できる職場環境づくりは企業の持続的成長の要です。当社は、在宅勤務やフレックスタイム制など柔軟な働き方を導入するとともに、育児・介護との両立支援を推進しています。また、女性管理職比率の向上や、シニア社員の希望に応じた多様な勤務体系の導入、障がい者の雇用・定着支援など、誰もが互いを尊重し持続的に活躍できる風土を醸成しています。

健康経営宣言

当社は、「健康づくりは幸せづくり」を基本に、医療用医薬品事業とコンシューマーヘルスケア事業を通じて、総合健康企業としてクオリティ・オブ・ライフの向上に貢献することを企業理念としています。企業理念の実現には、従業員一人ひとりの健康が不可欠であると考え、健康経営を推進し、従業員が心身ともに健康でいきいきと働くことのできる職場環境づくりに取り組むことを宣言します。

2026 健康経営優良法人 KENKO Investment for Health 大規模法人部門

健康経営優良法人2026
（大規模法人部門）の認定を取得

≫ 主な取り組み実績

働きやすい職場環境の構築	禁煙デーによる禁煙促進	毎月 **22** 日禁煙デー実施	
	時間帯年休の柔軟化	**1/8** 年休の実施	
育児・介護、子育て支援	厚生労働省の次世代育成支援対策 支援推進法に基づく子育て企業として「くるみん」認定取得		
女性が活躍できる職場づくり	女性管理職比率	**11.1** % （2026年3月末時点）	2026年3月女性管理職比率10%以上目標で11.1%（目標達成）。2026年度から2029年度の3年間の目標は、12%以上として設定。
	男女の平均勤続年数の差異	**77.6**% （2026年3月末時点）	2026年度から2029年度の3年間の目標は、男性社員の平均勤続年数に対する女性社員の平均勤続年数の割合75%以上を維持。

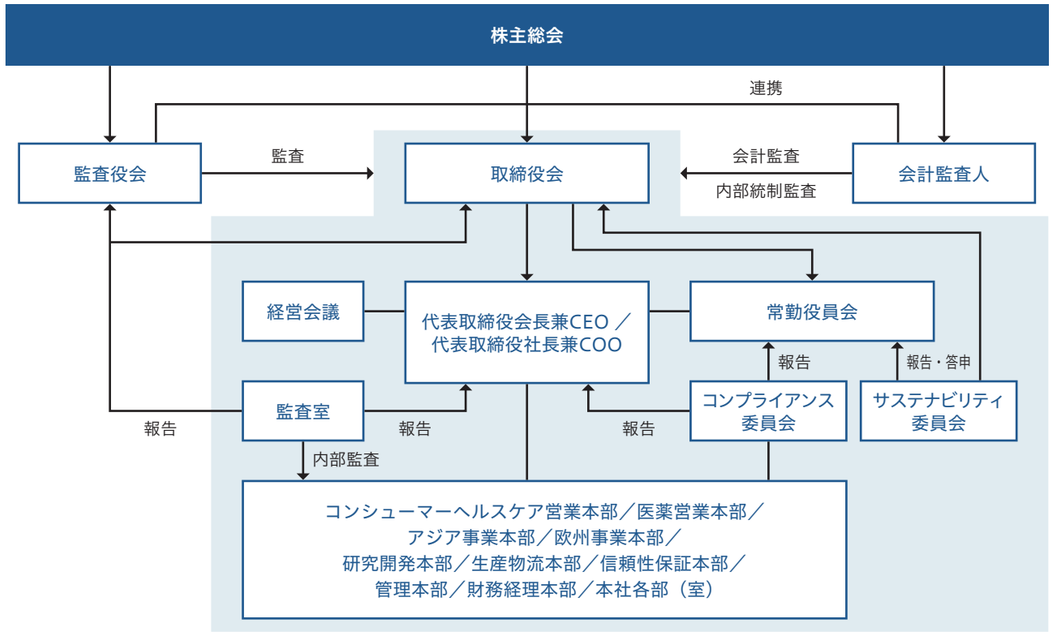
コーポレート・ガバナンス

当社は、5つの価値観からなる「Z・E・R・I・A Five コーポレート・スピリッツ」（企業理念）のもと、コーポレート・ガバナンスの充実を重要な経営課題の1つと捉え、常勤役員会・経営会議等の機関設計、独立社外取締役・独立社外監査役の選任、業務の適正確保に向けた基本方針の策定、「ゼリアグループ・コンプライアンス・スタンダード」の制定などを通じて、その整備に継続的に取り組んでおります。

▶ 基本方針

1 株主の権利・平等性の確保	株主の権利の確保に向けた施策の充実を図り、株主がその権利を適切に行使することができるよう環境整備を行ってまいります。
2 株主以外のステークホルダーとの適切な協働	持続的な成長と中長期的な企業価値向上のためには、株主をはじめとする全てのステークホルダーとの協働が必要不可欠であると認識しており、提供する製品と企業活動の全てにおいてベスト・クオリティを追求し、ステークホルダーの期待と信頼に応える経営を継続してまいります。
3 適切な情報開示と透明性の確保	財務・非財務両面にわたる企業情報の適時適切な開示を行うとともに、情報開示にあたっては、株主・投資家にとって有益な情報となるよう、正確かつ平易な記述に努めます。
4 取締役会等の責務	取締役会は、当社グループの持続的な成長と企業価値向上を図るため、積極的な事業展開を支える環境整備に努めるとともに、実効性の高い監督機能の発揮に向けた体制の整備に取り組みます。
5 株主との対話	株主・投資家との対話の場として、株主総会以外にも定期的に説明会を開催する他、個別面談を行うなど、当社の経営方針について株主・投資家の理解を得るよう努めておりますが、今後とも対話の充実に取り組んでまいります。

≫ コーポレート・ガバナンス体制図



ガバナンスの取り組みに関する
詳細はこちらをご覧ください。
コーポレート・ガバナンス報告書

▶ 主な会議体・委員会

取締役会

取締役会は原則月1回開催し、社外取締役および社外監査役の出席のもと、重要案件の決定と業務執行の監督を行っております。

【主な議論】

・経営方針、経営戦略
・資本政策、株主還元
・ガバナンス、サステナビリティ
・内部統制、リスクマネジメント
・その他

議長：代表取締役社長兼COO 伊部充弘
メンバー：10名
（取締役6名（うち社外取締役3名）、
監査役4名（うち社外監査役2名））
開催実績：11回　**出席率**：100%

※監査役および社外監査役はメンバーではないが、常時出席し、必要に応じ意見を述べているため含めています。

監査役会

監査役会は取締役会終了後に開催されるほか必要に応じて随時開催されます。当事業年度においては計12回開催しており、1回あたりの平均所要時間は1時間30分でした。

【主な議論】

・決議10件（監査役監査方針、監査計画、監査報告書等）
・報告35件（常勤役員会議事内容、監査役監査活動内容、会計監査人による監査・レビュー内容の確認等）
・審議・協議3件（会計監査人の監査実績および監査品質のレビュー、会計監査人報酬年額の検討等）

議長：監査役 遠藤広和
メンバー：4名（うち社外監査役2名）
開催実績：12回　**出席率**：100%

経営会議

代表取締役を補佐する協議機関として経営会議を設け、適宜開催しております。この経営会議では、グループの経営に係る重要課題について、取締役会等における決定に先立ち、代表取締役会長、代表取締役社長、並びに常務以上の役員を中心とした構成メンバーと、議案の担当部門を所管する役員等との間で審議を尽くすことを主目的としております。

議長：代表取締役会長兼CEO 伊部幸顕
適宜開催

常勤役員会

経営の機動性を確保する目的から執行役員制度を採用するとともに、常勤取締役と執行役員によって構成される常勤役員会（常勤監査役も出席）を原則月1回開催し、取締役会で決定された方針に基づいた経営課題に対する迅速な意思決定と業務遂行に努めております。

議長：代表取締役社長兼COO 伊部充弘
メンバー：15名（取締役3名、監査役2名※、
執行役員10名）
開催実績：12回　**出席率**：100%

※監査役はメンバーではないが、常時出席し、
必要に応じ意見を述べているため含めています。

コンプライアンス委員会

企業の社会的責任を果たし、企業倫理の高揚とともに企業不祥事の発生を未然に防止することを目的としてゼリアグループのコンプライアンス遵守に向けた活動を継続的に推進するため、コンプライアンス委員会を設置しております。

議長：取締役兼常務執行役員 岡澤有輝
メンバー：16名（各部門長並びに部室長）
開催実績：4回　**出席率**：98.4%

サステナビリティ委員会

企業の持続的な成長と、サステナブルな社会の実現に貢献することを目的として、サステナビリティ活動の推進と管理体制の強化のため、サステナビリティ委員会を設置しております。

議長：取締役兼常務執行役員 岡澤有輝
メンバー：11名（関連部門長並びに工場長）
開催実績：2回　**出席率**：100%

役員一覧

スキル

企 …企業経営　グ …グローバル　営 …営業・マーケティング
研 …研究開発　財 …財務会計　法 …法務　学 …学識経験者

▶ 取締役



代表取締役会長 兼 CEO
伊部　幸顕

企 グ 営

1972年 3月　当社入社
1972年 3月　当社取締役
1978年 4月　当社常務取締役
1981年 4月　当社代表取締役専務取締役
1982年 4月　当社代表取締役社長
2014年 6月　当社代表取締役会長 兼 CEO（現在に至る）



代表取締役社長 兼 COO
伊部　充弘

企 営 財

1994年 4月　株式会社富士銀行入行
2009年10月　株式会社みずほ銀行法人業務部参事役
2010年 4月　当社経理部部長
2010年 6月　当社取締役経理部長
2011年 4月　当社取締役
医薬営業本部・コンシューマーヘルスケア営業本部担当
2011年 6月　当社常務取締役
医薬営業本部・コンシューマーヘルスケア営業本部担当
2014年 6月　当社代表取締役社長 兼 COO（現在に至る）

社外取締役
小森　哲夫

企 財 法

1970年 4月　株式会社東海銀行入行
1996年 6月　同行取締役
1998年 6月　同行常務執行役員
2001年 4月　同行専務執行役員
2002年 5月　株式会社UFJ銀行副頭取執行役員
2002年 6月　同行代表取締役副頭取執行役員
2004年 6月　株式会社UFJカード常勤顧問
2005年 9月　株式会社日医リース専務執行役員
2006年 6月　UFJセントラルリース株式会社
取締役専務執行役員
2006年 6月　当社補欠監査役
2007年 4月　三菱UFJリース株式会社専務取締役
2007年 6月　当社社外監査役
2009年 6月　三菱UFJリース株式会社
取締役副社長
2010年 6月　株式会社日医リース
代表取締役社長
2015年 6月　当社社外取締役（現在に至る）
2015年 6月　株式会社ノリタケカンパニー
リミテド社外取締役



社外取締役
野本　亀久雄

研 学

1966年 5月　九州大学医学部助手（細菌学）
1973年10月　九州大学医学部助教授（細菌学）
1977年 1月　九州大学医学部癌研究施設教授
1982年 4月　九州大学生体防御医学研究所教授
1995年10月　日本移植学会理事長
1997年10月　社団法人日本臓器移植ネットワーク
（現公益社団法人日本臓器移植
ネットワーク）副理事長
1998年 4月　九州大学生体防御医学研究所所長
1998年 4月　財団法人エイズ予防財団（現公益
財団法人エイズ予防財団）理事
2000年 4月　九州大学名誉教授（現在に至る）
2001年 3月　財団法人ヒューマンサイエンス
振興財団（現公益財団法人
ヒューマンサイエンス振興財団）
倫理審査委員長
2004年 4月　公益財団法人日本医療機能評価
機構特命理事
（医療事故防止事業担当）
2011年 4月　公益社団法人日本臓器移植
ネットワーク理事長
2011年 4月　公益財団法人エイズ予防財団
評議員（現在に至る）
2017年 6月　当社社外取締役（現在に至る）



社外取締役
森元　誠二

グ 学

1975年 4月　外務省入省
2002年 1月　世界エイズ・結核・マラリア
対策基金理事会初代副議長
2003年 6月　在ウィーン国際機関
日本国政府代表部次席大使
2005年 4月　世界エイズ・結核・マラリア
対策基金理事会名誉副議長
（現在に至る）
2005年10月　在ドイツ連邦共和国日本国大使館
次席公使
2008年 6月　在オマーン日本国特命全権大使
2011年 9月　独立行政法人農畜産業振興機構
理事（酪農・乳製品担当）
2013年 4月　東京大学大学院総合文化研究科
客員教授（現在に至る）
2013年11月　在スウェーデン日本国特命全権大使
2015年11月　外務省退官
2015年12月　富士通株式会社シニアアドバイザー
2018年11月　名古屋大学卓越大学院
天野浩教授プログラム諮問委員
（現在に至る）
2018年12月　株式会社富士通マーケティング・
シニアアドバイザー
2020年 6月　当社社外取締役（現在に至る）



社外取締役
児林　聡美

研 学

2006年 4月　農林水産省入省
2008年 4月　内閣府食品安全委員会事務局
2008年12月　内閣府国民生活局
2014年 4月　東京大学大学院医学系研究科
学術支援職員
2014年 5月　独立行政法人国立環境研究所
環境健康研究センター特別研究員
2015年 6月　東京大学大学院医学系研究科
特任助教
2019年 4月　HERS M＆S代表
2022年 9月　合同会社ヘルスM＆S代表社員
（現在に至る）
2025年 8月　一般社団法人日本職域栄養協会
理事（現在に至る）



取締役
岡澤　有輝

企 財 法

1988年 4月　株式会社東海銀行入行
2009年10月　株式会社三菱東京UFJ銀行
鶴見支社長
2014年 5月　同行柳橋支社長
2016年 5月　同行融資部（名古屋）部長
2017年10月　当社経理部部長
2018年 7月　当社総務部長
2019年 5月　当社人事部長
2019年11月　当社管理本部長 兼 人事部長
2020年 6月　当社取締役管理本部長 兼 人事部長、
経理部長、コンプライアンス担当
2021年 6月　当社取締役管理本部長 兼 人事部長、
コンプライアンス担当
2022年 6月　当社常務執行役員管理本部長 兼
人事部長、コンプライアンス担当
2022年 9月　当社常務執行役員管理本部長 兼
人事部長、法務部・秘書室・
コンプライアンス担当
2023年 6月　当社取締役兼常務執行役員管理
本部長 兼 人事部長、法務部・
秘書室・コンプライアンス担当
2024年 4月　当社取締役兼常務執行役員管理
本部長 兼 人事部長、生産物流
本部・法務部・秘書室・コンプラ
イアンス担当（現在に至る）

▶ 監査役

常勤監査役
遠藤　広和

常勤監査役
黒田　博之

社外監査役
中　由規子

社外監査役
紙透　大

▶ 執行役員

常務執行役員
アジア事業本部長 兼 アジア事業
企画部長、アジア事業開発部長
加藤　博樹

常務執行役員
欧州事業本部長 兼 欧州事業部長、
ライセンス部担当
桜井　政和

常務執行役員
経営企画統括部長
鈴木　健一

執行役員
研究開発本部長
平賀　義裕

執行役員
信頼性保証本部長、お客様相談室・
情報提供活動監督室担当
河越　利明

執行役員
コンシューマーヘルスケア営業
本部長 兼 通信販売事業室長
草野　研治

執行役員
生産物流本部長、特販室担当
岩井　充

執行役員
医薬営業本部長
秋庭　和広

執行役員
財務経理本部長 兼 財務部長、
経理部長
田中　靖久

執行役員
中央研究所長
渡辺　剛志

役員報酬

▶ 基本的な考え方

役員の報酬等の額については、2013年6月27日の株主総会で、取締役の報酬を年額4億50百万円以内（使用人兼務取締役の使用人分給与は含まないものとする）、監査役の報酬額を年額80百万円以内とすることを決議しており、取締役の報酬は取締役会の決議により、監査役の報酬は監査役の協議により、毎年決定しています。

政策保有株式

当社は、取引関係、今後の取引深耕および事業提携等の可能性、さらには株主還元への姿勢等を考慮の上、中長期的な視点から当社グループの業績と企業価値の向上に資すると判断する企業の株式を保有しております。また、個別の政策保有株式について、取締役会およびその委嘱を受けた常勤役員会にて、保有目的および株式保有の収益性等を精査し、保有の適否を検証します。保有の意義が認められないものについては適宜縮減に向けた見直しを実施しております。

≫ 銘柄数および貸借対照表計上額

	銘柄数			貸借対照表の計上額の合計額（百万円）		
	2023年度	2024年度	2025年度	2023年度	2024年度	2025年度
非上場株式	3	3	3	59	59	59
非上場株式以外の株式	28	28	27	8,444	8,429	9,827

コンプライアンス

当社は、人間の生命や健康に直接関わる企業として、高い倫理観に基づいた事業活動を行うことに努めてきました。その基本となっているのが、「ゼリアグループ・コンプライアンス・スタンダード」です。これは、「Z・E・R・I・A Five コーポレート・スピリッツ」に謳われている＜企業活動すべてにベスト・クオリティの追求を＞の考えのもとに、企業倫理と法令遵守に関わる行動基準を明文化したものです。

2012年1月には「企業活動と医療機関等との関係の透明性に関する指針」を、また2013年4月には「ゼリアコード・オブ・プラクティス」を定め、企業活動における高い倫理性と透明性を確保しています。

さらに、グループ企業全体にコンプライアンスの理解と徹底を図るため、定期的な研修を行うとともに、全従業員が一体となった取り組みで企業価値の向上を目指しています。

▶ 内部通報制度

社長、監査役、弁護士、コンプライアンス事務局を通報先とする通報制度を構築し、体制の整備を図っております。

また、2022年の改正公益通報者保護法に対応するため、ゼリアグループ公益通報者保護規程を制定し、必要な体制を整備するとともに、社内および子会社に周知を行っております。

≫ 通報件数実績

	2023年度	2024年度	2025年度
通報件数	1件	3件	3件

リスクマネジメント

当社においては、経常的に業務執行上想定されるリスクについては各現業部門の業務フローの中で管理可能な組織体制を構築することを基本としております。この方針に基づき、業務フローごとに規程の制定と整備に努めております。特に医薬品企業として特有の製品の品質・安全性に係る事項につきましては委員会制を敷き、品質管理委員会・安全性評価委員会における経常的な情報収集とともに、クレーム･事故等の発生時にはPL委員会において対処する横断的な体制としております。

なお、経営に重大な影響を与えるおそれのある事項につきましては、各規程に基づき、経営会議、常勤役員会または取締役会に付議し、経営レベルでの十分な検討と対応策の決定を行う体制としております。

≫ 主な事業リスク

リスク項目	概要および業績等への影響	主な対応策
医薬品等の安全性	予期せぬ副作用や安全性上の懸念による使用制限、販売中止のリスク。	副作用情報の収集と適正使用の推進、複数社からの原材料購入等によるリスク最小化。
研究開発の成否	予期せぬ副作用や有効性不確認等による開発の断念や期間延長のリスク。	グローバル体制での厳密な進捗管理と、各段階における投資対効果等を踏まえた適切な継続判断。
関連する諸法規等	薬機法等の規制変更、薬価引き下げ、医療政策・保険制度の変更による収益低下リスク。	国内外の規制情報の適時収集と迅速な体制整備、コスト低減、持続的成長に向けた販売戦略の実行。
提携関係等	製品導入や共同開発等における、他社との提携解消リスク。	収益の柱となる主力品を複数育成し、提携解消時における業績への影響を最小限化。
ジェネリック医薬品の参入等	特許や再審査期間満了に伴うジェネリック医薬品の参入による競争激化リスク。	情報提供活動の充実による適正使用促進、新薬上市、既存品のライフサイクルマネジメント。
のれん、販売権等	買収子会社の業績低迷や無形固定資産の価値下落に伴う減損損失計上のリスク。	買収前の厳格な審査、買収後のフォローアップ、外部専門家による適切な評価と毎期の資産測定。
訴訟の発生等	予期せぬ健康被害や提携先との紛争等に起因する訴訟リスク。	品質・安全性管理、法務・専門家による契約審査、賠償責任保険等への加入等の事前対策の徹底。
災害の発生等	大規模災害やパンデミックによる工場操業・物流網の停止リスク。	感染防止対策の徹底、原材料の複数購買、設備の耐震補強、各拠点での在庫確保等のBCP対応。
海外展開等	アジア等進出国の法令、税制、薬事行政の変更や経済情勢・紛争等による事業収益性低下リスク。	各種リスクに関する情報のタイムリーな収集による影響の最小化。

※上記以外にもさまざまなリスクがあり、ここに記載されたものが当社グループの全てのリスクではありません。

▶ 情報セキュリティ方針

当社は、お客様の信頼と期待に応え、安定した事業発展の基盤を築くため、情報資産に対するセキュリティの確保を重要な経営課題と位置づけています。昨今高度化するサイバー攻撃などのさまざまな脅威から、当社の保有する情報資産およびネットワーク関連技術を保護するため、「情報セキュリティ基本方針」を頂点とする体系的なポリシーを策定し、世界標準規格に準じた「情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）」を導入・運用しています。

▶ 情報セキュリティ体制とインシデント対応

ISMSの維持・推進を統括する「ISMS管理責任者」として管理本部長を配置し、強力な推進体制を構築しています。また、各部門長等を委員とする「情報セキュリティ委員会」を定期開催（年2回）し、全社横断的なリスク管理を推進しています。万一、サイバー攻撃等によるセキュリティ事件・事故やシステムの脆弱性が発見された場合には、速やかに委員会へ報告し、被害拡大の防止や原因究明、再発防止策を迅速に講じる対応体制を整えています。

11カ年財務ハイライト（連結）

		2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
経営成績												
売上高	（百万円）	62,475	64,849	64,568	61,831	60,426	55,442	59,532	68,383	75,725	87,311	**89,159**
営業利益	（百万円）	4,565	4,541	4,830	3,737	4,094	3,442	6,366	9,014	9,621	12,197	**12,374**
営業利益率	（%）	7.3	7.0	7.5	6.0	6.8	6.2	10.7	13.2	12.7	14.0	**13.9**
経常利益	（百万円）	4,450	4,438	5,089	3,295	3,879	3,175	5,935	7,579	8,513	12,840	**11,043**
親会社株主に帰属する当期純利益	（百万円）	3,513	3,544	4,157	3,454	2,925	3,119	3,961	6,195	7,731	9,936	**8,454**
売上高当期純利益率	（%）	5.6	5.5	6.4	5.6	4.8	5.6	6.7	9.1	10.2	11.4	**9.5**
海外売上高	（百万円）	12,516	15,937	16,952	17,624	18,754	19,096	24,668	32,382	38,972	49,706	**52,841**
海外売上高比率	（%）	20.0	24.6	26.3	28.5	31.0	34.4	41.4	47.4	51.5	56.9	**59.3**
財務状況												
総資産	（百万円）	119,178	114,357	115,400	110,433	104,155	121,859	124,282	135,034	150,533	159,171	**179,697**
純資産	（百万円）	64,067	63,504	65,696	59,347	52,678	56,179	55,092	65,680	79,828	89,797	**108,604**
自己資本比率	（%）	53.5	55.4	56.8	53.6	50.4	46.0	44.2	48.5	52.9	56.3	**60.3**
総資産経常利益率（ROA）	（%）	4.1	3.8	4.4	2.9	3.6	2.8	4.8	5.8	6.0	8.3	**6.5**
自己資本当期純利益率（ROE）	（%）	5.6	5.6	6.5	5.5	5.2	5.7	7.1	10.3	10.7	11.7	**8.5**
株価収益率（PER）	（倍）	22.1	25.7	26.4	27.5	33.3	31.1	21.7	16.0	12.2	10.0	**11.4**
株価純資産倍率（PBR）	（倍）	1.2	1.4	1.6	1.5	1.8	1.7	1.5	1.5	1.2	1.1	**0.9**
キャッシュ･フロー												
営業活動によるキャッシュ・フロー	（百万円）	5,694	7,238	8,821	5,500	7,251	6,894	8,950	13,157	12,183	12,922	**9,955**
投資活動によるキャッシュ・フロー	（百万円）	△ 32,709	△ 703	1,563	△ 2,855	△ 405	△ 17,460	△ 2,892	△ 2,574	△ 3,952	△ 1,050	**△ 2,701**
財務活動によるキャッシュ・フロー	（百万円）	22,416	△ 8,982	△ 9,628	△ 4,534	△ 5,877	11,185	△ 4,841	△ 7,415	△ 8,124	△ 7,756	**△ 5,933**
現金および現金同等物の期末残高	（百万円）	12,210	9,118	10,034	7,920	8,880	9,668	11,579	16,094	18,604	23,467	**27,635**
1株当たりの指標												
1株当たり当期純利益	（円）	66.15	66.73	80.72	69.56	62.62	67.72	87.76	140.26	175.39	225.42	**191.80**
1株当たり純資産	（円）	1,199.94	1,192.73	1,300.88	1,235.09	1,134.30	1,225.69	1,236.09	1,484.79	1,806.33	2,031.33	**2,459.12**
1株当たり配当額	（円）	31.00	32.00	34.00	34.00	34.00	34.00	35.00	40.00	44.00	47.00	**49.00**
配当性向	（%）	46.9	48.0	42.1	48.9	54.3	50.2	39.9	28.5	25.1	20.8	**25.5**
その他												
設備投資額	（百万円）	29,104	4,726	910	1,540	3,489	14,522	1,459	3,136	4,217	2,874	**3,042**
減価償却費	（百万円）	2,428	3,106	3,142	3,032	3,255	3,748	4,700	5,431	6,341	6,843	**6,629**
研究開発費	（百万円）	8,579	8,458	7,331	6,832	6,342	5,411	4,789	3,456	3,726	4,106	**3,709**
従業員数	（名）	1,799	1,767	1,753	1,705	1,667	1,690	1,737	1,729	1,777	1,746	**1,748**

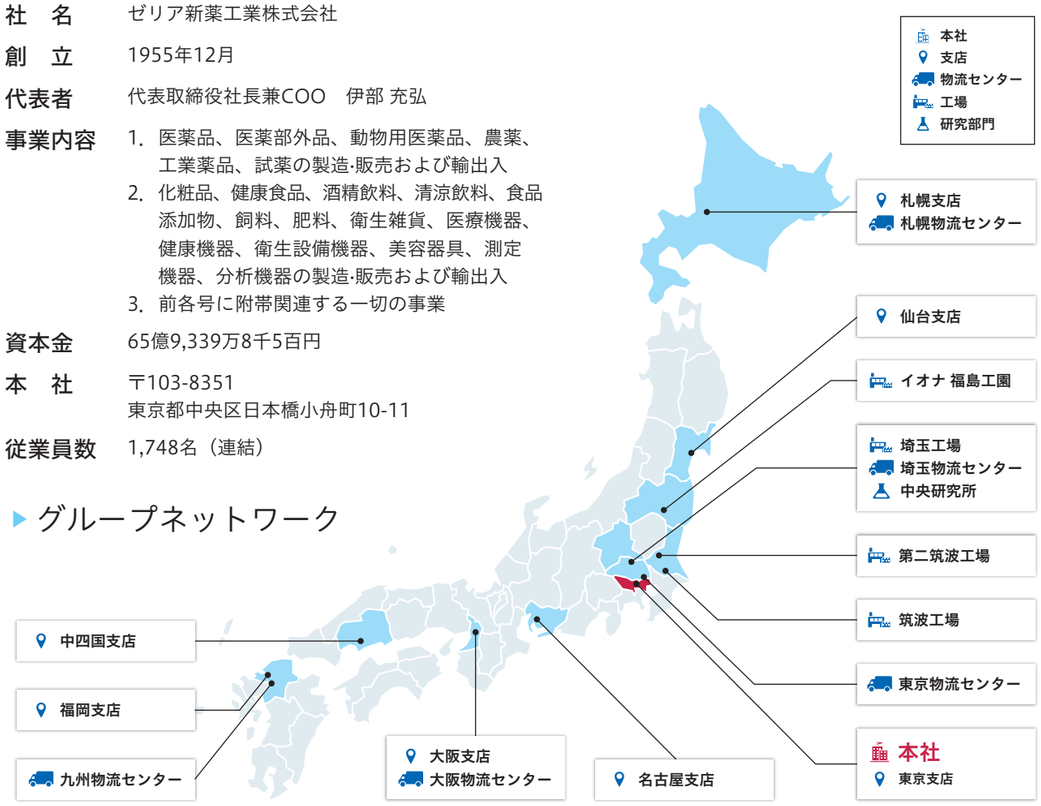
※2022年3月期連結会計年度の期首から「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号　2020年3月31日）等を適用しています。

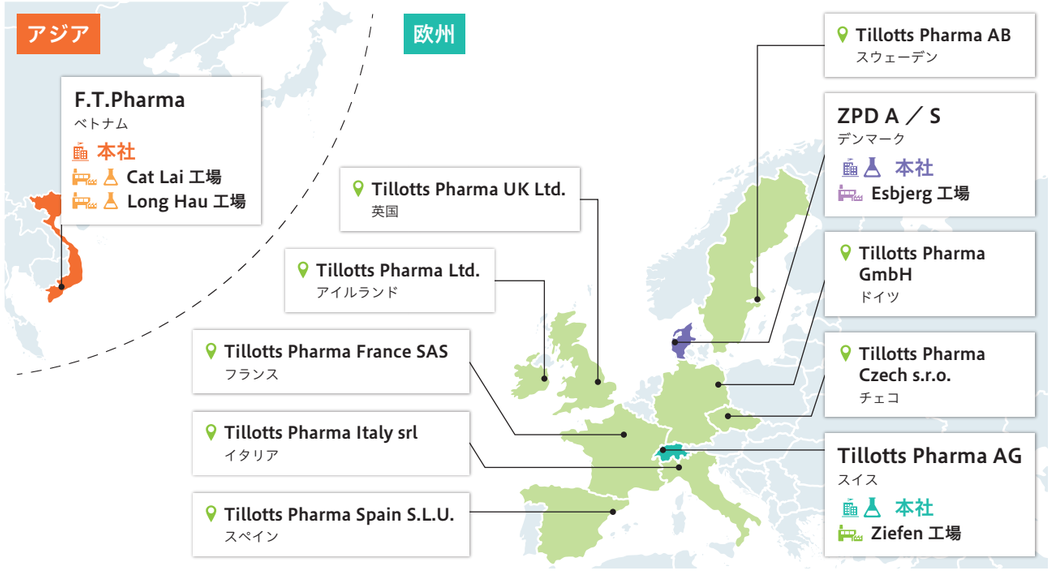
会社概要／株式情報（2026年3月31日現在）

会社概要

社　名	ゼリア新薬工業株式会社
創　立	1955年12月
代表者	代表取締役社長兼COO　伊部 充弘
事業内容	1. 医薬品、医薬部外品、動物用医薬品、農薬、工業薬品、試薬の製造･販売および輸出入 2. 化粧品、健康食品、酒精飲料、清涼飲料、食品添加物、飼料、肥料、衛生雑貨、医療機器、健康機器、衛生設備機器、美容器具、測定機器、分析機器の製造･販売および輸出入 3. 前各号に附帯関連する一切の事業
資本金	65億9,339万8千5百円
本　社	〒103-8351 東京都中央区日本橋小舟町10-11
従業員数	1,748名（連結）

▶ グループネットワーク



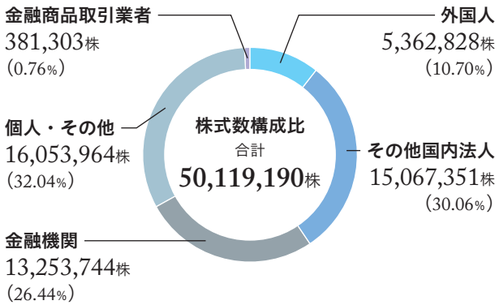


株式情報

株式の状況

発行可能株式総数	119,860,000株
発行済株式総数	50,119,190株
株主数	17,177名
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券コード	4559

所有者別株式分布状況



大株主

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
有限会社伊部	5,330,347	12.1
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3,233,600	7.3
株式会社三菱UFJ銀行	2,107,050	4.8
伊部 幸顕	1,592,967	3.6
森永乳業株式会社	1,472,215	3.3
株式会社三井住友銀行	1,406,131	3.2
株式会社みずほ銀行	1,406,053	3.2
三井住友カード株式会社	900,900	2.0
キッセイ薬品工業株式会社	867,900	2.0
ゼリア新薬工業従業員持株会	766,799	1.7

※持株比率については、自己株式（6,039,792株）を控除して算出しております。

株価および出来高の推移

