

企業名： 東和薬品

レポート名： 「東和薬品統合報告書 2025」

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

理解できる。東和薬品は、これまでのジェネリック医薬品メーカーという枠にとどまらず、将来的には総合ヘルスケア企業へと進化していくことを掲げている。背景には、日本が直面している少子高齢化や医療費の増大、そして健康寿命の延伸といった社会課題がある。単に病気になった人に薬を届けるだけでは、これからの医療を支えきれないという危機感があるのだと思う。

そのため同社は、薬の提供に加えて、健康促進・予防・リハビリ・介護支援など、より広い意味でのヘルスケア領域に事業を広げている。具体的には、認知症ケアに役立つ貼付剤の開発や、個人の健康情報を管理できる PHR サービスの提供など、生活者の健康を日常的に支える取り組みが進んでいる点が印象的である。

また、ジェネリック医薬品の安定供給を通じて医療費抑制に貢献し、社会インフラとしての役割を果たすことも重要な目標として掲げている。特に、業界全体で供給不安が続く中で、生産能力の拡大や品質管理の強化に力を入れている点からも、薬が途切れない社会を実現しようとしていることが分かる。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

理解できる。特に印象に残ったのは、安定供給力の高さと「東和品質」という独自の強みである。東和薬品は国内に 3 つの主要工場を持ち、生産能力を段階的に引き上げてきたことで、業界全体で供給不安が続く中でも、薬を切らさない体制を整えている。

また、統合報告書で繰り返し強調されていた「東和品質」は、単なる品質の良さではなく、原薬調達から製造、物流、供給まで一貫して品質を追求する姿勢そのものを指している。独自のサプライチェーンを進化させ、データ活用や DX によって品質管理を高度化している点は、他社との差別化につながっていると思う。

さらに、東和薬品は付加価値製剤の技術力も大きな強みとして持っている。代表例である RACTAB 技術は、飲みやすさや味の改善、水なしで服用できるといった患者視点の工夫が盛り込まれており、価格競争だけに頼っていないことが分かる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか（変化）

理解できる。他企業との協力によって医薬品供給プロセス全体を効率化する取り組みを進めており、販売計画や生産計画、在庫、設備稼働状況などの情報を一元的に管理できるシステムを構築している。こうしたデータの可視化は、現場の負担軽減だけでなく、意思決定の

スピード向上にもつながる。

さらに、市場の動向や医療現場の声も積極的に取り入れ、データとして蓄積している点も持続性の観点で大きな強みだと思う。単に過去の実績に頼るのではなく、リアルタイムで変化するニーズを捉えながら柔軟に生産や供給体制を調整できるため、環境変化が激しいジェネリック業界でも競争力を保ち続けられる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

一部達成できると思う。働き方の改善と健康の配慮を重視し、人事本部では管理職ポスト要件の整備、業務スキル要件の可視化、キャリア形成支援等を行っている。また、やりがいを持たせるために人材研修センターを新設している。キャリア形成支援の具体例として、キャリア面談や研修を行い、キャリア形成促進に努めている。さらに、個人の多様性も尊重しており、女性の活躍推進や、ワークライフバランスの支援にも務めている。一方で、実際のスキル向上の成果等の記載があまりなく、実際どの程度成長できるかは統合報告書からは判断しづらい。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

本報告書の良かった点は、東和薬品が目指す将来像や競争優位性が非常に分かりやすく整理されていたことである。特に、日本が抱える高齢化や医療費の増大といった社会課題を示したうえで、同社がジェネリック医薬品や健康関連事業を通じてどのように貢献していくのかが丁寧に説明されており、企業としての存在意義が明確に伝わってきた。また、従来のジェネリックメーカーから 100 年時代に向けた総合ヘルスケア企業への転換を目指している点も示されており、将来の方向性を理解しやすかった。

さらに、競争優位性についても具体的な数値を用いて説明されている点が良かった。生産能力の増強計画や研究開発投資額、取扱品目数などが示されており、同社が安定供給力や技術力を強みとしていることがよく分かった。また、財務情報だけでなく、有給休暇取得率や女性管理職比率といった非財務情報も掲載されており、企業価値を多面的に評価できる内容になっていた点も評価できる。

一方で、改善の余地があると感じた点もある。まず、健康関連事業の将来性についての説明がやや不足していることである。総合ヘルスケア企業への転換を掲げているものの、健康関連事業が今後どの程度の売上や利益を生み、企業価値向上にどのように寄与するのかが具体的に示されていなかった。そのため、新たな成長事業としてどれほど期待できるのか判断しづらい印象を受けた。

また、事業リスクに関する説明も限定的であると感じた。ジェネリック市場は成熟しており、薬価引き下げや競争激化といった課題が存在するが、報告書では成長戦略に比べてリスクへの言及が少なかった。企業価値をより正確に評価するためには、想定されるリスクやその対応策について、もう少し踏み込んだ説明があると望ましい。

総じて、本報告書は企業の目指す姿や強みを理解するうえで非常に有用であったが、成長事業の具体性やリスク情報がさらに充実すれば、より深い理解につながると感じた。