

ヘルスケア領域における価値創造

カンパニープレジデントメッセージ

生活者一人ひとりに寄り添う「生涯健康サポートモデル」を通じて、健康価値と企業価値の持続的な向上を実現します

中川 恭 執行役員
ヘルスケアカンパニー プレジデント



健康プロセスを包括する3つのカテゴリーで、安定性と成長性を両立

ヘルスケアカンパニーの使命は、ツムラグループが取り組む価値創造の対象を「治療」で終わらせるのではなく、日常の健康維持から治療後の回復、さらには再発予防に至るまで、一人ひとりのwell-beingを一貫して支えることにありと考えています。

事業の構造は、主に3つのカテゴリーから成り立っています。一つ目は、一般用医薬品（一般用漢方製剤、生薬製剤等）です。医療用医薬品事業で培った高度な品質管理やエビデンス創出力を基盤に、セルフメディケーション領域を支える中核事業として位置づけており、安定的な収益基盤を担います。二つ目は、「養生」の領域を担う薬食同源製品です。日々の生活習慣を整え、自然治癒力を高めることに寄与す

る製品を展開し、幅広い生活者との接点を創出することで、継続性・成長性の高い事業基盤を構築していきます。三つ目は、国内外への健康提案の展開です。海外のヘルスケア関連市場の開拓と新たな事業機会の創出を進めています。

これらの事業は個別に展開するのではなく、生活者一人ひとりの健康状態やライフステージに応じた最適な健康提案を行う「生涯健康サポートモデル」として設計しています。私たちは健康を単発の「点」ではなく人生を通じた「線」として捉え、養生・セルフメディケーション・治療・回復・再発予防までを切れ目なく支援します。リアルとデジタルを融合した継続的な接点により生活者との長期的な関係を構築し、健康価値と企業価値の持続的な向上を実現します。

TSUMURA VISION
“Cho-WA” 2031で目指す
パーソナライズド・ヘルスケア



「相談漢方」を軸とした、一般用医薬品のさらなる価値向上

一般用医薬品は、生活者が自身の体調変化に応じて選択・購入される一般用漢方製剤を通じてセルフメディケーション領域を支える事業です。医師の診断に基づいて処方される医療用漢方に対し、一般用医薬品は、医療機関を受診することが難しい場合など、生活者の多様な状況に応じた健康価値を提供する役割を担っています。

ツムラは「相談漢方」という考えのもと、ドラッグストアなどで一般用漢方製剤を展開しています。当社の考える相談漢方とは、薬剤師や登録販売者が生活者からの相談を受け、体質や症状を踏まえた提案によって、適切な商品選択をサポートする販売形態を指します。漢方製剤は似た症状に対する処方が複数あることから、生活者自身で適した漢方製剤を選択することが難しい場合があります。相談漢方により最適な商品選択の支援が可能となるとともに、このような専門的な相談機能はドラッグストアにおいて差別化や付加価値の向上にも寄与すると考えています。当社は、この

ような健康価値の提供を通じて得られる経験やデータを活用してリアルとデジタルを融合させることにより、一人ひとりに合わせた、より高度なパーソナライズ型ヘルスケアサービスの提供を目指しています。

前述しましたように、医療用医薬品事業で培った医療関係者との信頼関係や品質管理体制、長年にわたり構築してきた生薬バリューチェーンなどは、ヘルスケア市場でも競争優位性の源泉となる当社固有の無形資産といえます。一方で、生活者の間では、漢方や生薬に対する理解が必ずしも十分に浸透していません。この課題に対し、ドラッグストア業界および生活者に向けて、一般用漢方製剤に関する教育・体験・相談を組み合わせた総合的なアプローチを構想しています。このような取り組みを通じて、漢方製剤の価値への理解を深めていただくとともに、生活者との継続的な関係性を構築しながら、一人ひとりの体質や健康状態に応じたパーソナライズされた健康提案を実現していきます。

養生領域を中核とした生涯健康サポート事業の持続的成長

「養生」領域における薬食同源製品には、安全性が認められた生薬だけを素材に使用できるという厳格な要件があります。このような要件のもと、ツムラは科学的視点と食文化を融合させた製品開発を推進しています。とくに重視しているのは、日常性や継続性という価値を通じて生活者の健康行動を支えることです。こうした考え方を反映させた製品群を事業の柱へと育成し、継続的に選ばれる商品・サービスの提供により「成長力」と「事業収益の安定性」を備えたビジネスモデルの構築を目指しています。

また、2026年9月に株式取得を実施した養命酒製造株式会社は、養生領域の成長を加速する重要な事業基盤です。養命酒が有する高いブランド認知や生活者からの信頼、強固な販売チャネルと、当社グループの経営資源を掛け合わせることで、養生領域における競争優位性・提供価値のさら

なる拡大を図っていきます。さらに、両者は顧客基盤や事業ポートフォリオにおいても補完関係にあり、中長期的な成長に向けたシナジー効果を創出できるものと考えています。

当社は2026年4月のカンパニー制導入を機に、ヘルスケア関連ビジネスの成長をさらに加速していきます。その中核となるのが、生活者一人ひとりの状態やライフステージに応じた健康提案を行い、生涯にわたり伴走する「生涯健康サポートモデル」です。養生・セルフメディケーション・医療（治療）を切れ目なくつなぎ、あらゆる健康ステージに最適化された支援を提供するとともに、デジタルを活用した継続的な接点を通じて健康課題の解決に寄り添います。これにより健康価値と企業価値の向上を両立し、「生涯健康サポート」を軸とした新たなヘルスケア市場の創造に挑戦していきます。