

わかもと製薬

統合報告書2026



— 人々の健康で生き活きとした生活に貢献 —

経営理念とマテリアリティ

経営理念

人々の健康で生き活きとした生活に貢献
QOL向上に寄与する幅広い健康関連製品の
提供を通じて

価値・行動基準

- ・お客様第一主義を徹底し、追求し続ける
- ・高い倫理観と誠実な行動で社会から信頼される企業になる
- ・お客様、社員、株主、地域・社会のステークホルダーに貢献し、企業価値を高める
- ・挑戦し続ける企業風土を醸成する

サステナビリティ 基本方針

→ P25

マテリアリティ

→ P24

価値創造に

関わるマテリアリティ

V

価値

- ・眼科領域におけるアンメットニーズに応える医薬品、医療機器の開発・供給
- ・乳酸菌、麹菌を活用した製品で人々の健康に貢献
- ・製品の品質管理の徹底と安定供給を実現し、患者様、お客様の期待に応える
- ・変革を先導する人材の開発と挑戦し続ける企業風土の醸成



価値保全(経営基盤)に

関わるマテリアリティ

E

環境

- ・環境へ配慮した事業活動

S

社会

- ・経営理念の浸透

G

ガバナンス

- ・コーポレート・ガバナンスの強化
- ・リスクマネジメントの徹底

中期経営計画

→ P13

Wakamoto 100
— 承継と挑戦 —

わかもと製薬が 提供する価値

人々の命・健康を守り、
生き活きとした生活に貢献

変化する社会情勢においても
患者様・お客様のニーズへの対応

資本コストを上回る
資本収益性の確保

強み

1

100年に及ぶ
事業経験

→ P9-10

強み

2

Wakamoto
ブランド

→ P9-10、14-16

強み

3

活力のある人財

→ P27-28

強み

4

徹底した
品質管理

→ P22-23

目次

1. わかもと製薬の価値創造

- 01 経営理念とマテリアリティ
- 04 トップメッセージ
- 09 わかもと製薬の成長と変遷
- 11 わかもと製薬の価値創造プロセス

2. 成長へのシナリオ

- 13 Wakamoto 100 ―承継と挑戦―
- 14 わかもと製薬の事業
- 17 財務戦略
- 19 【特集①】眼科領域への挑戦
- 21 研究開発
- 22 生産
- 23 信頼性保証

3. サステナビリティ経営

- 24 サステナビリティマネジメント
- 26 環境
- 27 人財育成
- 29 【特集②】私にとってのわかもと

4. コーポレート・ガバナンス

- 31 役員一覧
- 33 社外取締役座談会
- 37 コーポレート・ガバナンス

5. データセクション

- 41 財務データ/非財務データ
- 43 企業情報

04

トップメッセージ



2026年4月に代表取締役社長に就任した平井友行が、わかもと製薬の企業価値創造ストーリーと次なる100年に向けた挑戦の意気込みを語ります。

19

眼科領域への挑戦



わかもと製薬は眼科領域のスペシャリティファーマとして挑戦を続けています。当社のこれまでの製品展開の取り組みをお伝えいたします。

29

私にとってのわかもと



様々な部門で活躍する社員が、仕事への想いや日々の挑戦について語ります。それぞれの声を通じて、わかもとらしい企業文化をご紹介します。

33

社外取締役座談会



社外取締役の3名が「社外取締役としての役割」「取締役会の実効性」「新社長への期待」等語る、コーポレート・ガバナンスに関する座談会を行いました。

トップメッセージ



人々の健康に
寄り添い続けた
約100年の歴史と
重責を担い、
新たな価値創造に
挑戦してまいります。

代表取締役社長 平井 友行

2026年4月に代表取締役社長に就任した平井友行です。1929年の創業以来、一世紀にもわたり受け継がれてきたわかもと製薬の歴史と重責を担うことに身の引き締まる思いです。

わかもと製薬は、創業当初から皆様の健康に寄り添い、貢献し続けることをその社会的使命として歩んでまいりました。長きにわたり培ってきた事業基盤は、多くのステークホルダーの皆様のご支援の賜物であり、改めて深く感謝申し上げます。

当社の事業は、医薬事業、ヘルスケア事業、グローバル事業で構成されていますが、今後も持続的な成長を続けていくためには、いずれの部門も人々の健康で生き活きた生活に貢献することにフォーカスし、一つひとつ信頼を積み重ねていくことが一番重要なことと考えています。

これまで大切にしてきた価値を承継し、変化を恐れず新たな領域に挑戦することで、全社員が一丸となり、社会から信頼され続ける企業を目指していきます。

編集方針

本報告書は、株主・投資家をはじめとするすべてのステークホルダーの皆様に、当社の企業価値向上の取り組みを総合的にご報告することを目的として発行いたしました。編集にあたっては、IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」及び経済産業省「価値協創ガイドライン」等を参照しています。

報告対象組織 わかもと製薬株式会社
報告対象期間 2025年度(2025年4月1日～2026年3月31日)、一部2026年度の活動についても含む
発行時期 2026年10月

見通しに関する注記事項

本報告書には、当社の見通し、目標、計画等、将来に関する記述が含まれています。これら将来に関する記述は、当社が現時点において入手している情報や予測を基になされた当社の合理的な判断に基づくものですが、実質的にこれら記述とは大きく異なる結果を招く不確実性を含んでいます。

これら不確実性には、国内外の製薬事業活動に潜在するリスク、知的財産に係るリスク、法的規制リスク、製品の欠陥等が発生するリスク、原燃料価格の変動リスク、為替・金融市場の変動リスク、その他これらに限定されないリスク等が含まれます。

トップメッセージ

創業者・諸先輩の想いと 現在のわかもと製薬について

わかもと製薬は、栄養豊富なビール酵母を日本で初めて錠剤化した「若素(わかもと)」を1929年に発売し、これを原点として皆様の日々の健康に貢献していくことを社会的使命として歩んでまいりました。創業時の社名は「栄養と育児の会」でした。そこには、世界恐慌から第二次世界大戦、戦後の混乱と食糧不足が続く中、未来を担う子供たちの栄養不足を解決したいという創業者の強い想いが込められていました。戦後、乳酸菌や麹菌、ビタミン類等の成分を強化し、現在の当社主力商品である「強力わかもと」になっています。こうした人々の健康に貢献したいという創業者の想いは承継されてきており、当社経営理念「人々の健康で生き活きた生活に貢献～QOL向上に

寄与する幅広い健康関連製品の提供を通じて～」に結びつくものであります。経営理念については現場に出向いて多くの社員と話しをしましたが、やはり身近な人々の健康で生き活きた生活に貢献したいという想いは我々の中に常に在り、それが「わかもと」という会社をかたちづけているのだとつくづく感じています。毎日の当たり前の健康を維持するための薬をお届けすることが、我々にとって大事な仕事であるということです。

現在は、眼科領域にも進出していますが、これは創業からの想いと経営理念を新たな領域で実現していく当社の挑戦と捉えています。人は必要な情報の80%以上を目から得ているといわれています。また、人生100年時代には、目や体を健康な状態で長く使っていくことが、これからはますます大事になっていくでしょう。そのサポートをさせていただくことが我々の使命であると考えています。

「強力わかもと」という、人々の生活の中で身近に置かれているものを中心に作ってきた当社は、それぞれの時代の変化に向き合い、承継と挑戦を繰り返して97年という歴史を紡いできました。その道のりは決して平坦なものではなかったと推察されます。現在の製薬業界も、薬価改定の継続をはじめ、原材料やエネルギー価格の上昇、不確実なグローバル市場等、楽観できる状況にはありません。しかしながら、諸先輩が環境の好転をただ漫然と待つのではなく、承継、挑戦、改善といったことに日々取り組みながら事業を発展させてきたように、我々も日々の一步一步の努力を大事にしていきたいと考えています。

私自身は、安定的に収益を確保しつつ、それを次の新たな成長に向けて投資していく会社であり続けていきたいと考えており、その方向を常に目指しています。収益性、成長性、安定性の強化と、それらのバランスを追求しながら、間近に控える100周年を次の100年に向けての出発点であると捉えていきたいと考えています。

次の100年に向けた挑戦 中期経営計画の進捗

2025年度は中期経営計画「Wakamoto 100 ー承継と挑戦ー」の2年目でしたが、それぞれの事業の現況についてご説明いたします。

医薬事業は、眼科領域のスペシャリティファーマとして、新薬からジェネリックに至る医薬品、医療機器、健康食品の製造販売を行っています。主力商品の「マキュエイド」につきましては、長らく出荷停止になり、患者様とご家族の皆様、医療関係者の皆様に多大なご心配とご迷惑をおかけしたことを深くお詫び申し上げます。製薬会社の重要な使命である安定供給が途絶える結果となりましたが、万全の品質対策を行い、2025年4月に出荷を再開しました。今後も全社一丸となって、製薬会社としての社会的責任を果たしてまいります。その一方で、抗アレルギー点眼剤「エピナスチン塩酸塩LX点眼液0.1%『わかもと』」の販売を開始しました。本商品は花粉症の患者様等に使用される後発医薬品で、市場規模も大きく今後の成長が期待できます。医療機器(眼内レンズ)事業とのシナジー効果を期待し、白内障手術等の手術補助剤「ヒアルロン酸Na眼粘弾剤」も製造販売承認を承継し、2026年1月より販売を開始しました。

中期経営計画では、医療機器分野を今後の事業の柱の一つと位置づけ、その一環として、2025年6月に多焦点眼内レンズ「アクリバトリノバPro」、2026年1月に乱視用モデル「アクリバトリノバProトリーク」の販売を開始しました。今年度以降、中期経営計画の残りの期間が本格販売の時期に当たるということになります。「マキュエイド」の出荷再開から、2タイプの多焦点眼内レンズの販売に至った2025年度は、今後の医療機器事業の拡大に寄与する商品ラインアップを整えることができた1年でした。これらの取り組みを基盤として、来年度以降は医療機器分野をさらに成長させていきます。

ヘルスケア事業は、皆様の健康維持・増進に寄与する商品の製造販売を行っています。主力商品の「強力わかもと」につきましては、生産工程の増強を行いました。胃酸に強く増殖力が旺盛な乳酸菌と強力な消化酵素を産

生する麹菌を製造する培養工程は当社の強みですが、生産上のボトルネックになっていました。この培養設備の追加工事が完了し、「強力わかもと」の生産能力増強に向けた基盤を整えることができました。「強力わかもと」の国内における日本人の需要とインバウンド需要、海外需要のいずれもが前年を上回っていますので、培養工程以降の設備投資をさらに行うことで、生産能力を1.3倍に高めます。さらなる需要獲得のため、Wakamotoブランドの認知・普及にも取り組んでいます。具体的施策として、若年層にも裾野を広げるべく広告やSNSを活用した情報発信をはじめ、日本ボディビル・フィットネス連盟主催の全9大会に協賛する等、「強力わかもと」を飲み始めるきっかけになるプロモーションを展開しました。

グローバル事業は、アジアを中心に世界各国の健康課題に応える商品・サービスを提供しています。「強力わかもと」は早くから海外展開を行っていて、台湾では50年以上前から飲んでいただき、今では台湾のトップブランドになっています。中国でもこの5年程の間に越境ECによる需要が拡大しています。中国に関しては、医薬事業の主力商品である「マキュエイド」の製造販売承認を取得しました。中国で硝子体手術時の硝子体可視化の適応を取得した初めての医薬品となり、中国の眼科医の方々からも大きな期待が寄せられています。当社は長年にわたり乳酸菌の研究を積み重ね、乳酸菌事業を展開していますが、そのグローバル化をさらに進めていきます。当社は、現在では取り扱う企業が限られている医薬品グレードの乳酸菌を販売しており、乳酸菌事業の売上を後押ししています。また、点眼剤の受託製造事業も伸長しており、相模大井工場の生産稼働率を引き上げています。

中期経営計画の1年目・2年目は、これらの取り組みに注力したことにより、今後の収益拡大に寄与するラインアップを整えることができました。中期経営計画の残り3年間は、こうした取り組みの成果に加え、「強力わかもと」の生産能力をさらに増加させて、収益を拡大していきます。

医薬事業を行っている当社にとって、研究開発は当然のことながら非常に重要なものと位置づけています。短期的に成果が出るものばかりではありませんが、常に新たなパイプラインを探索して、できるだけ早く研究成果を商品

トップメッセージ

やサービスに転換していきたいと考えています。生産につきましても、品質管理体制の強化や生産能力の向上を図り、安心して服用していただける薬や商品の安定供給に努めています。薬の安定供給については、中期経営計画初年度にサプライチェーンマネジメント部を新設し、安定的なサプライチェーン構築にも取り組んでいます。

4つのマテリアリティで当社の価値を創出し経営理念の実現を目指す

当社は、今回の中期経営計画とともに、経営理念「人々の健康で生き活きた生活に貢献～QOL向上に寄与する幅広い健康関連製品の提供を通じて～」を策定しました。この経営理念を実践していくために、マテリアリティ(重要課題)を2つの観点から絞り込みました。事業と直接関係する「価値創造」、バリュークリエーションの観点と、経営基盤に関わる「価値保全」、E・S・Gの観点で、それぞれ4つのマテリアリティを選定しました。

価値創造の1つ目は「眼科領域におけるアンメットニーズに応える医薬品、医療機器の開発・供給」です。長らく医薬品・健康食品を開発・供給してきた当社は医療機器にも事業領域を拡大しており、新たな領域のニーズに応えていくことは非常に重要なマテリアリティであると捉えています。2つ目は、「乳酸菌、麹菌を活用した製品で人々の健康に貢献」することです。創業当初から培ってきた乳酸菌や麹菌の培養・製剤技術を駆使して、健康に貢献する領域の拡大を目指します。3つ目は「製品の品質管理の徹底と安定供給を実現し、患者様、お客様の期待に応える」ことです。品質管理の徹底と安定供給を実現して、患者様、お客様の期待に応えるという重要なマテリアリティです。4つ目は「変革を先導する人財の開発と挑戦し続ける企業風土の醸成」です。人財開発は価値保全のS(社会)にすることが多いようですが、当社は「価値を創るのは人である」と考え、価値創造のマテリアリティとして位置づけています。

「価値保全」(E・S・G)のマテリアリティとしては、E(環境)に関する「環境へ配慮した事業活動」、S(社会)に関

する「経営理念の浸透」、G(ガバナンス)に関する「コーポレート・ガバナンスの強化」と「リスクマネジメントの徹底」を選定しました。経営理念の本質は、すでにおはなしさせていただきました通り、創業当時から変わることなく受け継がれていますが、経営陣と社員がタウンホールミーティング等で、諸先輩の想いや理念を言葉にしてみることで、改めて経営理念を確認し、その浸透を図っています。価値創造と価値保全のマテリアリティを着実に実践していくことで、人々の健康で生き活きた生活に貢献する企業であり続けていきたいと考えています。

100年紡いできた強みを承継し次の100年に向けた挑戦につなげる

当社はこれまでの100年の歴史の中で様々な強みを紡いできました。今も需要を拡大し続けている100年商品となる「強力わかもと」。商品分野と国境を越えて広がるWakamotoという大きなブランド。多彩な商品を生み出す乳酸菌や麹菌の培養・製剤技術。眼科領域に特化したスペシャリティファーマとしての力。100年に及ぶ事業経験とそこで築き上げてきた営業資産。そして何よりも、愚直に真面目に仕事に取り組む人財の山があり、それらが企業文化となり収斂していることが、我々の強みであります。こうした強みをしっかりと承継して、次なる100年につなげていくことは私の重要な仕事であると捉えています。

持続的成長を実現するための変革が多くの我が国企業のテーマになっています。当社にとっての変革と挑戦は、長い歴史の中で積み上げられた目に見えない「資産」の「稼働」率をさらに引き上げ、新しい事業機会の獲得や事業基盤の創出を図るということです。例えば、多焦点眼内レンズは新しい領域へのチャレンジともみえますが、長年にわたり眼科領域で積み重ねてきた経験と実績の帰結でもあります。また、グローバル事業は海外展開を急速に進めていますが、実は第二次世界大戦前に「強力わかもと」の工場を海外に持っていたことを、時間をかけて承継して発展させ、新たな事業展開につなげていったということになります。

こうした「資産」をさらに回転させ、次の100年に向かって行くことが、当社が掲げる『承継と挑戦』です。これを牽引するものが人財であり、人財戦略は最重要課題として位置づけています。中期経営計画1年目には新給与・人事評価制度の運用を開始しました。挑戦する人財を育成するために、管理職向けの教育研修体制を整備しました。人々の生き活きた生活に貢献するには、まず社員一人ひとりが心身ともに健康で、生き活きた働けることが不可欠であると考えております。その取り組みが評価され、「健康経営優良法人」の認定も2年連続で受けております。引き続き「承継」と「挑戦」を牽引する人財の育成に努めてまいります。

ステークホルダーの皆様へ

当社は創業から97年間、その時々の変化に対して懸命に適応してきました。今は時代の動きがより早くなっていますから、組織全体としての対応が非常に重要になっています。組織全体の対応力を高め、人財や企業文化、ブランドといった当社が持つ本源的な力を少しでも引き上げて承継し、次の挑戦につなげていきます。

企業を取り巻く環境は、自社の成長だけを考えればよい時代から、多くのステークホルダー、社会に対する十分な配慮が欠かせない時代になっています。これまでも、公害を出さないといったようなことがありましたが、現在は、それらに加え、多くの関連する人たちと共に育っていくというポジティブな配慮が必要になってきています。すなわち、「強力わかもと」をはじめ当社製品をご愛顧いただいているお客様、患者様、医療関係の皆様、お客様にその価値を提供する社員、当社を支援してくださる株主様、サプライチェーンを支えてくださる皆様、そして地域社会、そうした

ステークホルダーの皆様のご期待に、バランスを取りながら一つひとつお応えしていくことを、私を含めた経営陣は忘れぬようにしていきたいと考えております。

私は、銀行、石油会社を経てわかもと製薬に来ました。金融というお金。石油というエネルギー。健康を維持するための薬。いずれも私たちの生活に欠かすことができないものであり、経営者は公的な使命に応えなければいけないということをこれまでの経験の中で常に意識してきました。これからも社会に役立つ会社として存在していくことを意識して経営に臨んでまいります。

中期経営計画の各事業戦略を着実に実行していくことで企業価値を向上させ、次の100年に向けた新たな価値創造に挑戦してまいります。今後も、人々の健康で生き活きた生活に貢献していくことで、ステークホルダーの皆様のご期待に応えていきたいと考えておりますので、引き続き変わらぬご支援とご指導を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



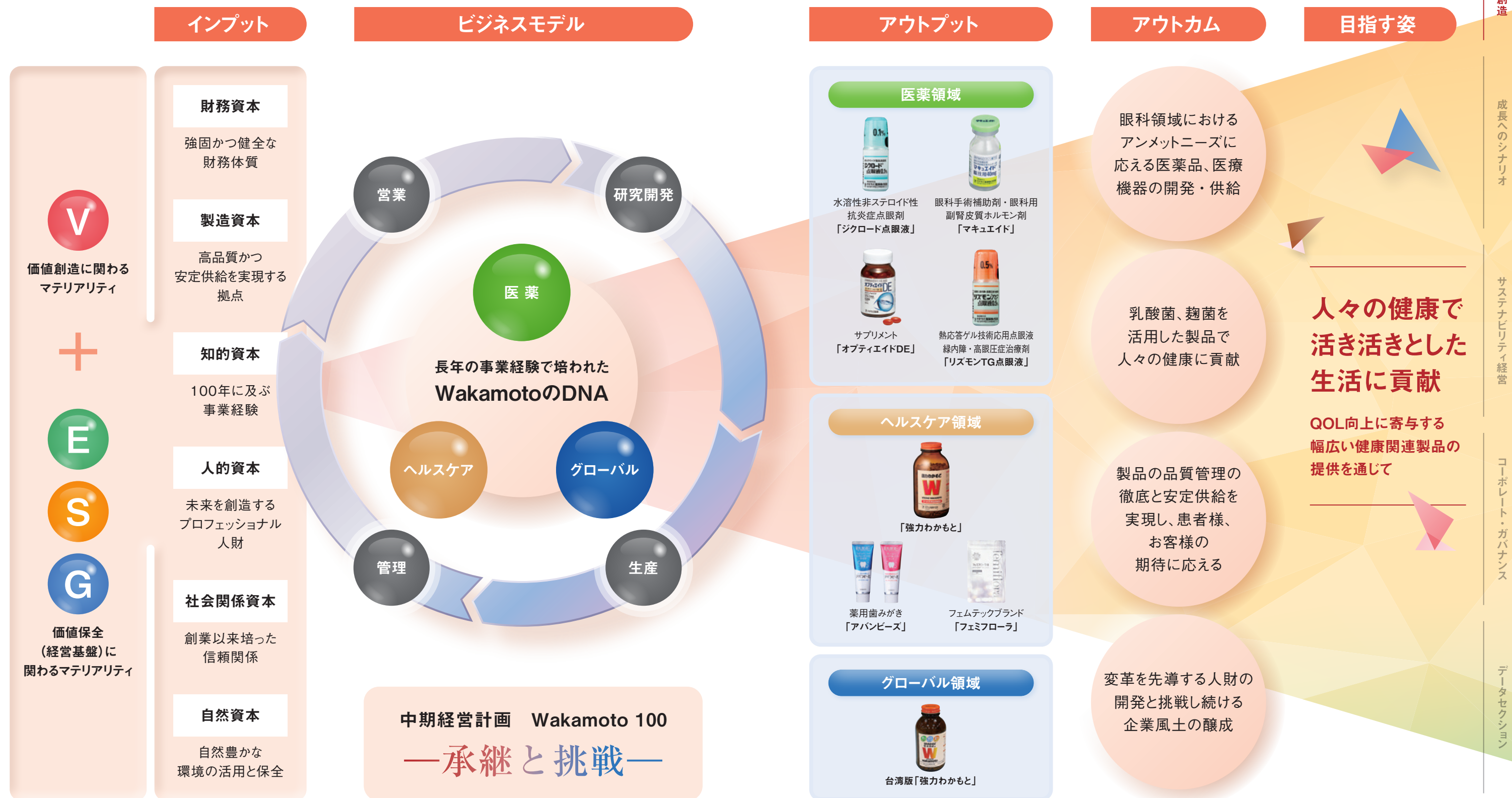
わかもと製薬の成長と変遷

わかもと製薬は、1929年「若素(わかもと)」の発売とともに創業し、皆様の健康に寄与することを社会的使命としてまいりました。2029年の創業100周年に向けて、そして次の100年に向けて、全社員が一丸となって、長年の事業経験を活かした承継と挑戦を行ってまいります。



わかもと製薬の価値創造プロセス

当社はこれまで長年にわたり承継してきたWakamotoのDNAと経営資源を融合し、価値創造に関わる4つのマテリアリティを実現（アウトカム）することで、これからも人々の健康で生き活きた生活に貢献していきます。



2024-2028年度 中期経営計画

Wakamoto 100 —承継と挑戦—

経営理念を実現するための新たな指針としてマテリアリティ(重要な経営課題)を特定し、事業戦略・財務戦略・サステナビリティ戦略を立て、経営戦略の骨子として、中期経営計画「Wakamoto 100 —承継と挑戦—」を策定しました。

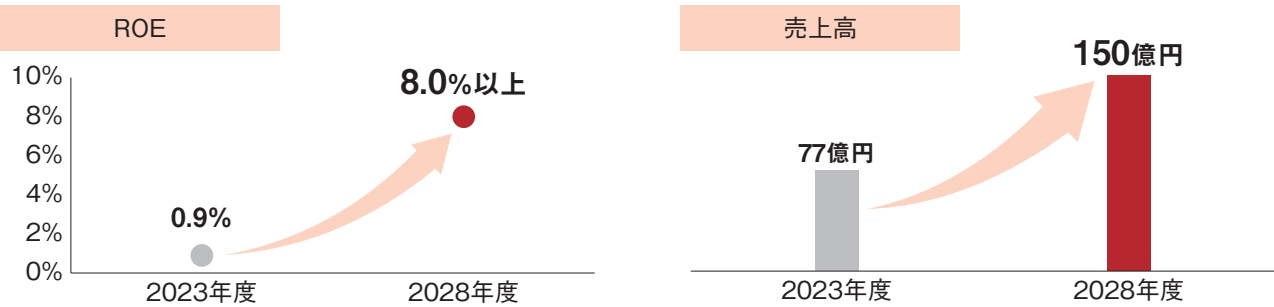
承継

- 培ってきた「強力わかもと」ブランド、信頼、経営資源を承継
- ヘルスケア事業、眼科領域をターゲットとした医薬事業を通じて、人々の健康で活き活きとした生活に貢献

挑戦

- 高齢化社会の進展、女性の社会進出等社会情勢が変化するなかにおいても新たな課題にチャレンジし、患者様・お客様のニーズに応える
- 資本コストを上回る資本収益性の確保に向けた成長戦略の策定・実行

数値目標



参考

事業戦略	主な取り組み	関連ページ
眼科領域スペシャリティファーマとして医薬品、医療機器、健康食品の領域で人々の健康に貢献	- 医療機器事業の新展開 - WP-1108(白内障周術期使用薬剤)の早期承認及び発売開始 - お客様から評価される営業スタイルへ	P14
主力事業の「強力わかもと」、Wakamotoブランドに経営資源を集中	「強力わかもと」の生産ラインへの設備投資 - お客様に寄り添った製品開発 - Wakamotoブランドの認知・普及を意識した広告宣伝活動	P15
アジア各国での販売、越境ECを通じたWakamotoブランド商品のグローバル展開	- 乳酸菌事業のグローバル展開 - 中国、東南アジア地域におけるブランド強化(越境EC拡大等) 「強力わかもと」等の展開国拡大(販路拡大)	P16
眼科領域におけるアンメットニーズへの対応及びWakamotoブランドの横展開	- 眼科領域をターゲットとした医薬品、医療機器、サプリメント等の開発 - 眼内レンズを含む眼科領域の製品ラインアップ拡充 - アンメットニーズに応える製品開発で医療の進歩と患者様の健康に貢献 - Wakamotoブランドの胃腸ケア商品、オーラルケア商品、アイケア商品、フェムケア商品を開発 - 乳酸菌、麹菌の食品、化粧品等多様な分野への応用 - アジア&パシフィックを中心としたグローバル展開に向けたWakamotoブランド商品の開発	P21
高品質な医薬品の安定供給	「強力わかもと」製造ラインの設備投資、生産能力増強 - 安定供給体制を支える試験・品質管理基盤の強化 - 品質と生産性を支える生産技術・人材基盤の強化 - 安定供給を支えるサプライチェーン基盤の強化	P22-23
中期経営計画実行のための経営管理	- サステナブル経営を推進 - 戦略の実効性を高めるための管理体制を構築	P17-18、24-28、37-40

医薬事業

眼は最も重要な感覚器官です。
活き活きと生活する為にこの機能維持が必要です。
医薬品や高機能眼内レンズで視覚医療に
貢献し続けます。

上席執行役員 医療用営業本部長

山崎 登



わかもと製薬の価値創造

目指す姿と成長に向けた取り組み

現在、視機能を維持するために最も重要な課題は白内障、緑内障、加齢黄斑変性、糖尿病網膜症の予防と治療です。将来もこの重要性はさらに強くなると予想されます。当社はこれらの疾患に対して点眼剤、注射剤、眼内レンズ、健康食品の供給と適正使用情報の提供を通して、薬物療法、手術治療、予防医療の分野で総合的に視覚医療に貢献し続けてまいります。

事業戦略

眼科領域スペシャリティファーマとして医薬品、医療機器、健康食品を含めた領域で、人々の健康で活き活きとした生活に貢献、薬価低下圧力が継続するなか、医薬品に加え医療機器にも事業を展開。

→医療機器は、計画期間中にその規模を大幅に拡大し、当事業の柱に

① 医療機器事業の新展開

- 我が国初となる優れた多焦点眼内レンズを2025年から発売、2026年には乱視用のレンズも発売を開始
(VSY Biotechnology GmbH(ドイツ)が開発した世界初Sinusoidal Visionテクノロジー(SVT®)を採用)
- 医薬品領域とのシナジー向上

② WP-1108(白内障周術期使用薬剤)の早期承認及び発売開始

- 硝子体手術の容易性を高め、眼科手術に貢献
- 眼内レンズ販売とのシナジー向上

③ お客様から評価される営業スタイルへ

- 眼科手術領域の理解を深めると共に、医療行政の変化を適切にとらえた営業スタイル
- 地球環境にやさしい製品提供(点眼容器のバイオマス化)

主な製品



眼科手術補助剤・眼科用副腎皮質ホルモン剤「マキュエイド」

アレルギー性結膜炎治療剤「ゼベリン」

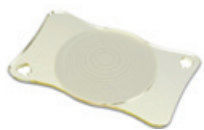


機能性表示食品「オプティエイド ML MACULAR」

Topics

多焦点眼内レンズの進化で視力はデザイン可能な時代に!

過去の白内障手術は単に濁ってしまった水晶体を取り除き透明な眼内レンズに置き換えることが目的でした。現在は様々な眼内レンズが開発され、手術により眼鏡無しでの生活もできるようになってきています。さらにその位置づけは「眼鏡を不要にするレンズ」から、「生活の質(QOL)を向上させる屈折矯正デバイス(多様な生体メガネ)」へ進化していくと予想されています。我々はその最先端に立っています。



多焦点眼内レンズ「アクリバトリノバPro」

成長へのシナリオ

サステナビリティ経営

コーポレート・ガバナンス

データセクション

ヘルスケア事業

70年以上の乳酸菌研究と技術を活かした製品を基に、セルフメディケーション推進と国内外の顧客拡大、ご愛顧を目指します。

執行役員 ヘルスケア事業本部長

神谷 知子



目指す姿と成長に向けた取り組み

1929年、「人々の健康を食と栄養の力で支えたい」との想いから誕生した「わかもと」。1962年に「強力わかもと」となって以降も、その想いを受け継ぎ、長年培った信頼と乳酸菌の製品応用技術を活かして、健康維持・増進に貢献しています。創業100周年に向け、より多くの方の健康な体作りを応援する「わかもとファミリー30万軒作り」を事業スローガンに掲げています。「今日から始めよう!強力わかもと」のCMキャッチフレーズと共に、店頭での売り場展開やSNS、イベントを通じ、新しいお客様との出会いを数多く作ってまいります。

事業戦略

「強力わかもと」を中心としたWakamotoブランドへの経営資源集中と、「フェミフローラ」・「アバンビーズ」の次世代ブランド育成
 →安定した国内顧客基盤の構築と、ブランド育成思想に基づいたマーケティング戦略の実施

① 「強力わかもと」の生産ラインへの設備投資

・インバウンド需要や海外展開に対応できる安定供給体制を構築し、生産能力を高める

② お客様に寄り添った製品開発

・Wakamotoブランドを活用したフェムケア商品等、お客様に寄り添った製品開発を推進
 ・アンメットニーズの探索と課題解決に連動した商品企画・開発を進める

③ Wakamotoブランドの認知・普及を意識した広告宣伝活動

・新規獲得、ご愛顧継続に向けたブランド認知拡大とコアユーザー・ファン創出
 ・認知から購買(店頭・オンライン)に至るまでの一気通貫したブランドメッセージ発信

主な製品



「強力わかもと」



フェムテックブランド
「フェミフローラ」



薬用歯みがき
「アバンビーズ」

Topics

「強力わかもと」は次のステージへ

発売から今年で97年目となる「強力わかもと」は古くから「胃もたれ、便秘・軟便、栄養補給」等への効果を期待されてきた商品ですが、時代とともに新たな着眼点で「強力わかもと」を選ぶお客様が増えていることが自社調査によりわかってきました。健康や美容を目的とした栄養を効果的に取り入れるために、胃や腸の働きを高める麹菌(消化酵素)や乳酸菌配合の「強力わかもと」をご愛用くださるアスリートや20・30代の方が多くおられたことは、我々にとっても大変嬉しい驚きでした。

そこで2025年より、日本ボディビル・フィットネス連盟主催の大会協賛をスタートし、2026年も多数のイベントや大会にて選手の皆様をサポートさせていただいています。これからも肉体の美を表現するボディビルという競技を通じて「強力わかもと」の新しい魅力をお伝えすることで、より多くの方々の健康に寄り添ったサポートを行ってまいります。



グローバル事業

創業100周年に向けて、アジア&パシフィックを中心に世界各国の健康課題に応える
 製品・サービス展開の加速を力強く進めると共に、QOL向上に寄与する価値創造を目指します。

上席執行役員 グローバル事業本部長

茂利 憲一



目指す姿と成長に向けた取り組み

グローバル事業は100周年スローガンに掲げる「海外展開国の3年後倍増」という大きな挑戦を力強く進めるため、現状の5カ国から2029年までに新たに5カ国の製品登録を目指します。今年度よりまず中国大陆での一般貿易スタートに向けた実行フェーズに入ります。越境ECで培ってきた基盤に加え、現地ヘルスケア市場の中心で戦える体制づくりを進めていきます。さらに、アジア&パシフィック地域では優先度の高い国々への拡大を段階的に加速させます。原料販売では局外規乳酸菌の商材拡充や、食品向け新規市場開拓を進め、事業領域の拡大に取り組めます。

事業戦略

台湾での販売、中国大陆での越境ECに加え、東南アジア各国への事業拡大
 Wakamotoブランドのグローバル展開

→乳酸菌事業も、内外の需要に応えるべく、事業展開加速

① 乳酸菌事業のグローバル展開

・長年の研究成果を活かし、乳酸菌原料を活用した健康食品や機能性製品の開発・販売を強化、主力の局外規乳酸菌の商材拡充を行い、グローバル市場での競争力を高めてまいります。

② 中国、東南アジア地域におけるブランド強化(越境EC拡大等)

・オンライン、オフラインチャネルを双方活用し、Wakamotoブランドの認知度向上と新規顧客層の獲得を目指します。デジタルマーケティングを活用し、お客様への情報発信力を強化することで、当社の価値をより広く、より深く届ける取り組みも進めてまいります。

③ 「強力わかもと」等の展開国拡大(販路拡大)

・「強力わかもと」等の主力製品を中心に、各国のニーズに応じた製品ラインアップを展開。現地パートナーとの連携を強化し、現状の5カ国から2029年までに新たに5カ国の展開を目指します。

主な製品



台湾版「強力わかもと」



Topics

中国でマキュエイドを販売開始

2026年5月、わかもと製薬は眼科用医薬品「マキュエイド眼注用40mg(MQV)」の中国大陆での正式発売を開始しました。中国における販売は、当社が指定する中国国内の企業法人であるShenzhen Rosso Pharmaceutical Co.,Ltd.が実施いたします。マキュエイドは中国で硝子体手術時の硝子体可視化の適応を取得した初めての医薬品となります。中国では網膜硝子体手術を受ける患者数は増加しており、今後も網膜硝子体手術の増加が予想されています。本製品の上市はわかもと製薬のグローバル事業戦略において重要なマイルストーンであり、中国市場における眼科領域でのプレゼンス強化、並びに患者様のQOL向上への貢献を目指していきます。



財務戦略

強い経営基盤の構築を通じ、
企業価値の持続的な向上を図ります。

執行役員 管理本部長 兼 広報室長 兼 サステナビリティ推進室長
兼 コンプライアンス推進室長

高野 浩一



中期経営計画における基本方針

- ・中長期的な成長に向けた生産設備・研究開発に対する継ぎ目のない投資を積極的に実施
- ・資金調達面においては、財務安定性に配慮しつつ、外部負債を積極的に活用する方針
- ・政策保有株式は純資産に対する比率を2028年度までに10%以下を目指す(2023年度：20.3%)
- ・株主還元については、安定的な配当の実施並びに配当性向50%以上を目標とする

2025年度のレビュー

2025年度は、「強力わかもと」の販売数量増加や「マキュエイド」の供給再開等により、売上高99億6百万円(前期比21億17百万円増)、営業利益2億55百万円(前期比7億13百万円増)、経常利益2億56百万円(前期比6億65百万円増)、当期純利益2億27百万円(前期比1億62百万円増)となり、増収増益を達成しました。株主還元については、期末配当を当社普通株式1株当たり3円50銭(配当性向53.46%)といたしました。政策保有株式の純資産に対する比率は、保有銘柄の株価上昇の影響により18.73%と前期比で2.81ポイント上昇しましたが、引き続き保有意義の検証を行いながら縮減を進めてまいります。

成長投資の面では、長期借入金3億円を調達し、「強力わかもと」の生産能力増強に向けた設備投資に着手しました。本件は中期経営計画で掲げる総額約20億円+αの投資計画の一環であり、将来の需要拡大と安定供給体制の強化を見据え、計画的に推進してまいります。また、製品の安定供給に向けた計画的な在庫の積み増しを行う一方で、2025年度末の運転資本回転期間は7.73ヵ月となっており、その適正化にも継続的に取り組んでいます。今後も運転資本の効率化を通じて資金効率の向上を図るとともに、成長投資を支える財務基盤の強化に取り組み、持続的な企業価値向上につなげてまいります。

持続的成長を支える経営基盤の強化

当社を取り巻く事業環境は大きく変化しています。医療用医薬品市場では継続的な薬価改定による収益への影響が続いています。また、品質確保や安定供給への社会的要請が高まる中、人財育成や研究開発、生産基盤の強化等、中長期的な成長に向けた投資の重要性が一層高まっています。こうした環境変化の中においても持続的に成長していくためには、変化を成長の機会として捉え、安定した収益を創出できる強い経営基盤を構築することが不可欠です。

当社は2029年に創業100周年を迎えます。中期経営計画「Wakamoto 100 一承継と挑戦」の実現に向けて、100周年までの3年間で安定した収益を生み出す強い会社となることを目指しています。そのために、事業成長を支える「攻め」と、安定供給やガバナンスを支える「守り」の両面から経営基盤を強化し、持続的な企業価値向上に取り組んでいます。

また、財務戦略は単独で機能するものではなく、人財戦略、サステナビリティ戦略、IT・DX戦略、ガバナンス戦略等と連動することで、より大きな価値を創出できると考えています。各戦略の連携を強化し、経営基盤全体の質を高めることで、持続的な成長を支える仕組みづくりを進めてまいります。

強みへの重点投資と企業価値向上

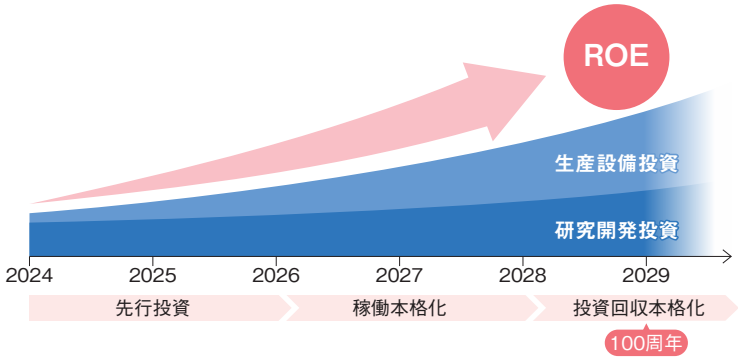
収益力向上の原動力は、当社の強みをさらに磨き上げることにあります。長年にわたりお客様から支持されてきた「強力わかもと」をはじめとするブランド資産、眼科領域で培った研究開発力や製造技術、そして変革を推進する人財は当社の大きな強みです。医薬事業では眼科領域及び医療機器事業の成長を推進し、ヘルスケア事業では「強力わかもと」ブランドの価値向上に取り組みます。また、グローバル事業の成長を加速することで、事業ポートフォリオの多様化を進め、より安定的な収益基盤の構築を図ってまいります。

当社は、限られた経営資源を最適に配分し、強みを有する分野への重点投資を通じて企業価値の向上を目指します。保有する手元資金については、事業継続に必要な流動性を確保しながら、研究開発、生産能力増強、人財育成、IT・DX推進等、将来の競争力強化につながる分野へ積極的に配分していきます。また、必要に応じて金融機関からの借入も活用しながら、財務基盤の強化と資本効率の向上を両立させ、最適な資本構成を追求してまいります。さらに、運転資本の適正化や保有資産の有効活用を進め、創出したキャッシュを成長投資と株主還元バランスよく配分していきます。

キャッシュイン		キャッシュアウト	
合計	原資	成長投資と株主還元	
	営業CF*1 約60億円	成長投資	「強力わかもと」生産能力増強のための設備投資(第一期) 約20億円+α
	政策保有株式売却 約10億円		既存製造設備の効率化・省エネルギー化*2 約18億円
	外部負債 約14億円~20億円+α		研究開発投資 全事業部門研究開発投資継続 約28億円+α
		株主還元	安定的な配当の継続 配当性向50%以上 約18億円
約84億円+α		約84億円+α	

*1：営業CFは研究開発費控除前
*2：維持更新投資を含む

当社は資本コストや株価を意識した経営を推進し、ROE8%を中期的な目標として重要な経営指標に位置付けています。収益力の向上と資本効率の改善を通じて、資本コストを上回る価値創造を実現し、企業価値の向上につなげてまいります。



ステークホルダーの皆様へ

当社が持続的に成長できるのは、株主の皆様をはじめ、お客様、医療関係者、取引先、地域社会、そして社員を含む多くのステークホルダーの皆様のご支援によるものです。当社は3年後に迎える創業100周年を単なる通過点ではなく、その先も持続的に成長できる企業へと進化する機会と捉えています。財務・非財務の両面から経営基盤を強化し、持続的な企業価値向上を通じて、すべてのステークホルダーの皆様から信頼される企業であり続けられるよう努めてまいります。

眼科領域への挑戦 ～眼科領域のスペシャリティファーマとして～

1989年の水溶性非ステロイド性抗炎症点眼剤「ジクロード点眼液」の発売を契機に、眼科医師とのネットワーク構築が大きく進展しました。また、高齢化の進展に伴い、加齢を主要因とする眼疾患の患者様が増加しており、眼科領域の重要性はますます高まっています。当社は、「見ること」が人々の健康と生活の質(QOL)向上に大きく関わるとの考えのもと、眼科領域を重要な事業領域と位置付け、継続的な挑戦と価値創造に取り組んできました。

点眼薬



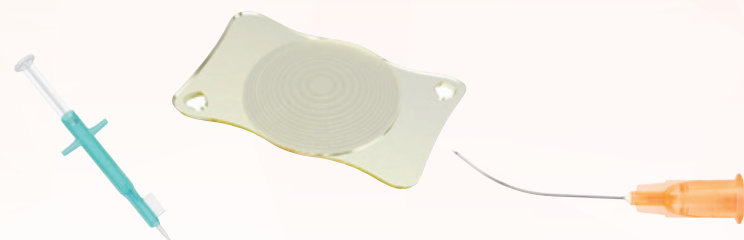
眼科領域への第一歩として、点眼薬の開発に取り組みました。患者様の治療継続やQOL(Quality of Life: 生活の質)向上に貢献しながら、眼科領域における技術と知見を培ってきました。

眼科手術補助剤

培った眼科領域の技術と知見を活かし、眼科手術を支援する分野へ展開しました。日本初の硝子体可視化剤を開発し、手術の安全性と確実性の向上に貢献しています。



医療機器分野



さらに医療機器分野へ進出し、眼科医療への貢献領域を拡大しました。治療・手術を支え、患者様のより良い見え方の実現を支える製品を提供しています。



医薬事業

約47.6億円
(約48%)

眼科領域を主として、先発医薬品・後発医薬品・体外診断用医薬品並びに医療機器、健康食品の製造販売を行っています。

眼科領域での展開

1 アンメットメディカルニーズに応える 処方薬・医療ツールの開発と提供

加齢に伴う眼疾患(網膜疾患等)や各種眼科疾患に対し、新薬や後発医薬品の開発・供給を行っています。

- * 手術補助剤・新薬の開発: 眼科手術時に使用される手術補助剤や、眼疾患に対する薬効の高い医薬品を提供し、安全かつ円滑な治療・手術を支えています。
- * 迅速診断キット: 疾患を簡易的かつ正確に診断するための検査キット等を開発・展開し、早期発見・早期治療開始に寄与しています。

2 眼内レンズ(IOL)等「医療機器」 参入による治療選択肢の拡大

医薬品にとどまらず、白内障手術等で使用される眼内レンズ(IOL)等の医療機器領域にも参入・拡充を進めています。

- * 医薬品による「薬物治療」と、医療機器による「外科的治療・検査」の双方からアプローチすることで、患者様の視力回復やQOL向上に貢献しています。

3 予防・セルフケアに向けた サプリメントの開発と提供

治療(医療用医薬品)だけでなく、目の健康維持・機能維持に着目したサプリメントの開発・提供を行っています。

治療薬・手術補助剤から眼内レンズ、さらには目に着目したサプリメントまで、「検査・治療・手術・予防」のトータルソリューションを提供することで患者様のQOL向上に貢献してまいります。

多面的な挑戦

体外診断用医薬品(迅速診断キット)

「眼科領域」に特化した 日本初・先駆的なラインアップ

眼表面の感染症やアレルギーは症状が酷似していることが多く、適切な薬(抗菌薬・抗ウイルス薬・ステロイド等)を選ぶための正確な鑑別が不可欠です。当社は、診療現場で素早く病因を特定するためのキットを展開しています。



サプリメント

目に着目したサプリメント

オプティエイドシリーズは加齢や生活習慣による目の負担に着目し、目の健康をサポートする栄養素を配合したサプリメントで、日々のアイケアを支えます。



研究開発

わかもと製薬の社員の想いは、
“1人でも多くの患者様・健康を願う皆様に
1日でも早く新しい製品をお届けしたい”の
一言に集約されています。

取締役 医薬開発本部長

葛西 洋芳



研究開発における事業戦略

医薬事業

- 眼科領域をターゲットとした医薬品、医療機器、サプリメント等の開発
- 眼内レンズを含む眼科領域の製品ラインアップ拡充
- アンメットニーズに応える製品開発で医療の進歩と患者様の健康に貢献

ヘルスケア事業

- Wakamotoブランドの胃腸ケア商品、オーラルケア商品、アイケア商品、フェムケア商品の開発
- 乳酸菌、麹菌の食品、化粧品等多様な分野への応用
- アジア&パシフィックを中心としたグローバル展開に向けたWakamotoブランド商品の開発

研究開発体制

当社のナレッジ、ストレングスを活かしつつ、将来の市場性を意識した事業活動を行っています。研究部門と開発部門では、段階に応じてプロジェクト体制を敷き、さらに社外関係部署や外部機関（医療機関や大学等）との連携も図り、各リソースの効率化・集中化を図りながら新製品の早期の上市を目指しています。各プロジェクトでは段階的な目標と成果を確かなものにするため、マイルストーンを設定し、進捗管理を徹底しています。

研究開発領域

1. 医療用眼科用剤の研究開発

眼科領域に重点を置き、これまでに網膜疾患の治療や硝子体手術時に使用する新薬の他に新規後発医薬品、簡易的かつ正確な診断の手助けとなる体外診断用医薬品、並びに目の機能を保つために必要な栄養成分が配合されたサプリメントに関する研究開発を重ねて製品販売してきました。近年は医療機器事業の研究開発にも参入し、2025年度に第1号製品の販売に至りました。引き続き、新しいモダリティの活用や製剤化技術を活かした研究開発にも精力的に取り組んでいきます。

2. 乳酸菌を配合したヘルスケア製品の研究開発

創業以来、乳酸菌を配合した医薬品類（医薬品や医薬部外品）を提供し続けることで、人々の健康維持・増進に寄与してきました。現在は乳酸菌が本来有している特性のほか、乳酸菌が持つ新たな機能特性を探索し、医薬品類のみならず食品にも応用展開ができる研究開発にも取り組んでいます。

開発コード	予定適応症等	開発状況
WP-1108	内境界膜染色、水晶体前嚢染色	製造販売承認申請準備中
WP-2011	アクリバトリノバProトリーク（多焦点眼内レンズ、乱視矯正用）	2025年度より販売開始
—	エピナスチン塩酸塩LX点眼液0.1%「わかもと」	2025年度より販売開始

生産

高品質な製品の安定供給に向け、
生産・品質・技術・サプライチェーンの各基盤強化に
取り組んでいます。

取締役 生産本部長

谷口 誠



「強力わかもと」製造ラインの設備投資、生産能力増強

製造関係では、当社主力製品である「強力わかもと」は国内またはインバウンドの影響により生産量が増えてきていることから、「強力わかもと」の原料の一つである麹菌や乳酸菌原末の増産対応として、2025年度から進めていました培養室の1基増設工事は終了しました。2026年度から本格稼働に向けた作業を進めています。また、後工程である製剤工程についても設備更新検討を随時進めていて、今後「強力わかもと」の生産能力を約1.3倍にしていく予定です。

さらに医療用点眼剤や乳酸菌製剤については、現行製造ラインの製品供給の最大化を目指し、設備検討や人的資本を投入して対応しています。さらなる安定供給体制を構築し、適正な在庫基準を設けて増産可能な対応を進めてまいります。

安定供給体制を支える試験・品質管理基盤の強化

品質管理部では、薬機法やGMP省令に基づき、試験検査体制の維持・向上に取り組んでいます。

ALCOA+の考え方を踏まえた試験記録及び分析データの信頼性向上に努めるとともに、試験者教育や技能評価を継続的に実施し、測定精度の向上と製品品質の信頼性確保を推進しています。

また、生産能力の拡大を見据えた人財育成や多能工化、試験設備及びデータ処理の効率化を進めることで、高品質な医薬品の安定供給を支える品質管理基盤の強化に努めています。

品質と生産性を支える生産技術・人財基盤の強化

生産技術部では、GMP省令をはじめとする法規制や顧客要求の変化に対応しながら、製造及び試験プロセスの改善を推進しています。

製品品質の安定化と生産性向上を目指し、工程改善や設備導入を進めるとともに、「強力わかもと」の増産対応に必要な技術基盤の強化に取り組んでいます。

また、ナレッジマネジメントを推進し、長年培ってきた製造技術やノウハウの体系化・承継を進めるとともに、GMP教育をはじめとする社員教育を強化することで、持続的な生産体制の構築を目指しています。

安定供給を支えるサプライチェーン基盤の強化

医薬品の安定供給を重要な経営課題と位置付け、SCM部を中心に生産・購買・営業・開発の各部門と連携しながら、サプライチェーン基盤の強化を進めています。

2027年に施行される安定供給体制強化に関する制度への対応を見据え、社内体制の整備を進めるとともに、主要製品における原薬の複数ソース化や代替調達先の確保を推進しています。

さらに、原材料の調達から製品供給に至る商流全体の整備・可視化並びに取引先との関係強化を進め、供給リスクの低減とサプライチェーン全体の最適化に努めています。

今後も医療現場や患者様へ必要な医薬品を継続的にお届けできる体制の構築を目指してまいります。

信頼性保証

安全で高品質な医薬品の安定供給を通じ、
社会の信頼と企業価値の向上に貢献します。

執行役員 信頼性保証部長

林 博章



信頼性保証を通じて社会と事業を支える

当社は、「安全で高品質な医薬品を安定的に届けること」を使命とし、信頼性保証部門はその実現を支える中核機能として、品質・安全性・安定供給の確保と企業価値向上に貢献していきます。今後3年間は、安定供給基盤の強化、人材とクオリティ・カルチャーの進化、品質リスク管理の高度化、新規開発品目への貢献を重点テーマとします。

安定供給では、製剤・原薬の供給ルート最適化に伴う評価と薬事対応を着実に進め、外部環境の変化に強いサプライチェーンを構築します。人材面では、CMC、製造管理、品質管理、GVP(医薬品等の製造販売後安全管理の基準)等の各機能が共通の価値観と知識に基づき連携できるよう、教育・研修・OJTを体系化し、自律的に品質を高める風土を醸成します。

品質リスク管理では、人的要因、設備、手順等を精査し、リスクレベルに応じた改善を進めることで、一貫した品質確保とブランドへの信頼維持につなげます。また、WP-1108をはじめとする新規品目では、承認申請から上市后までを見据えたリスクマネジメントを実践し、あわせて、ヘルスケア及びグローバル部門のテーマに対しても、早期段階から関与することで、新たな価値創出と事業拡大を支える基盤機能としての役割を強化していきます。

これらの取り組みにより、患者様、医療関係者、株主の皆様をはじめとするステークホルダーの信頼に応え、選ばれ続ける企業を目指します。信頼性保証部門は、現場と経営をつなぐハブとして、長期的な企業価値向上に貢献してまいります。

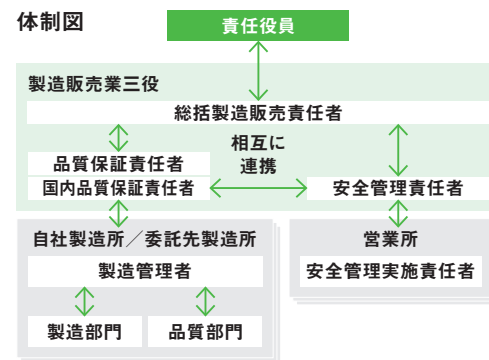
品質方針

- 関係法令や社内外のルールを遵守し、お客様に信頼されかつ満足してお使いいただける、有効性・安全性に優れた高品質の製品を開発・安定供給し、社会に貢献していきます。
- 品質の向上を図り、適正使用を推進するため、常に情報収集・情報提供に努めてまいります。

品質保証体制及び安全管理体制

お客様に信頼されかつ満足してお使い続けられる、安心・安全な製品を提供することを目的に定めた「品質方針」に従って全社員一丸となって業務に取り組んでおります。

当社はGQP(医薬品等の品質管理基準)・GMP(医薬品等の製造管理及び品質管理基準)・QMS(医療機器及び体外診断用医薬品の製造管理及び品質管理の基準)、及びGVPを遵守する体制を構築し、高品質な製品を安定的に供給することに努めております。信頼性保証部門は、その中心的な役割を担い、関連部門と連携し、安心してご使用いただける高品質な製品の安定供給、及び情報提供を推進しております。また社内体制として、製造販売業の三役(総括製造販売責任者、品質保証責任者／国内品質保証責任者、安全管理責任者)と製造所の医薬品製造管理者と相互に連携し、当社製品の品質・安全性を保証する組織を構築しております。また、経営陣を含め会社全体として製品品質と安全性を確保する体制を構築し、高い品質保証に努めております。



サステナビリティマネジメント

当社は、経営理念である「人々の健康で生き活きた生活に貢献」に基づき、持続可能な社会の実現に向けて、日々の事業活動を通じて社会課題の解決に取り組んでおります。

環境・社会・ガバナンスの各側面において責任ある行動を推進し、企業としての持続可能性を高めるとともに、ステークホルダーの皆様との信頼関係の構築に努めてまいります。

基本的な考え方

当社は、持続可能な社会の実現に向けて、サステナビリティ基本方針を策定するとともに、代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」並びに「サステナビリティ推進室」を設置しております。

これらの体制を通じて、全社的なサステナビリティ活動の推進に努めております。

1. 設置の背景と目的

持続可能な社会の実現と企業価値向上を両立させることの重要性が高まっていることを受け、当社ではサステナビリティ経営の強化を目的として、「サステナビリティ委員会」を設置しております。

また、同委員会の事務局としての役割を担うとともに、委員会において審議・決定された事項の実行、全社横断的なサステナビリティ活動の推進及びその体制構築を目的として、「サステナビリティ推進室」を設置しております。

2. 委員会の構成

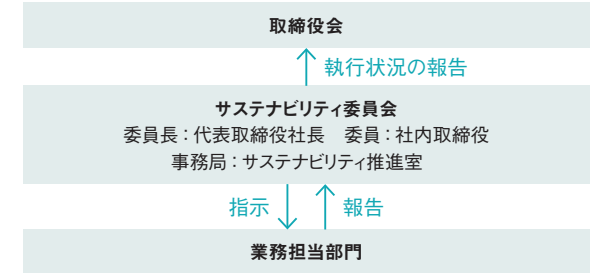
代表取締役社長が委員長を務めております。また、委員につきましては、社内取締役及び委員長が指名する者をもって構成しております。

3. 委員会の役割

委員会の役割は以下のとおりであり、その職務の執行の状況を取締役会に報告することとなっております。

- マテリアリティ(重要な経営課題)の特定に関する事項の審議・決定
- サステナビリティに関する基本方針、戦略、施策、KPIに関する事項の審議・決定
- サステナビリティに関わるリスクの識別、優先的に対処すべきリスクの絞り込み
- その他、経営上の重要事項で、サステナビリティ委員会が必要と認めた事項の審議・決定・サステナビリティ関連施策の遂行状況のモニタリング

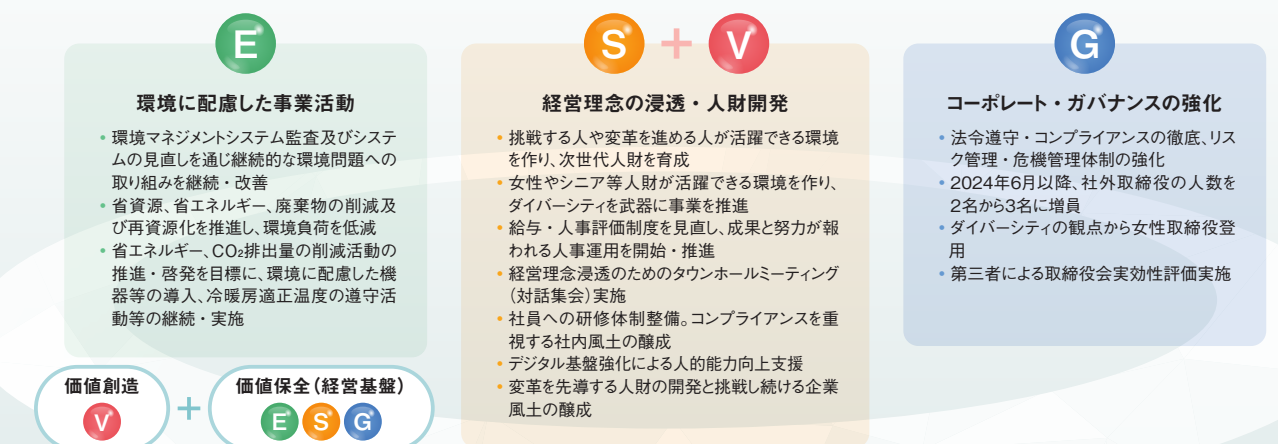
体制図



サステナビリティ委員会における主な議論

- マテリアリティの特定
- 健康経営戦略図の策定
- 健康経営宣言の作成
- CO₂の排出について
- 健康経営推進体制の構築

サステナブル経営・ESGの推進

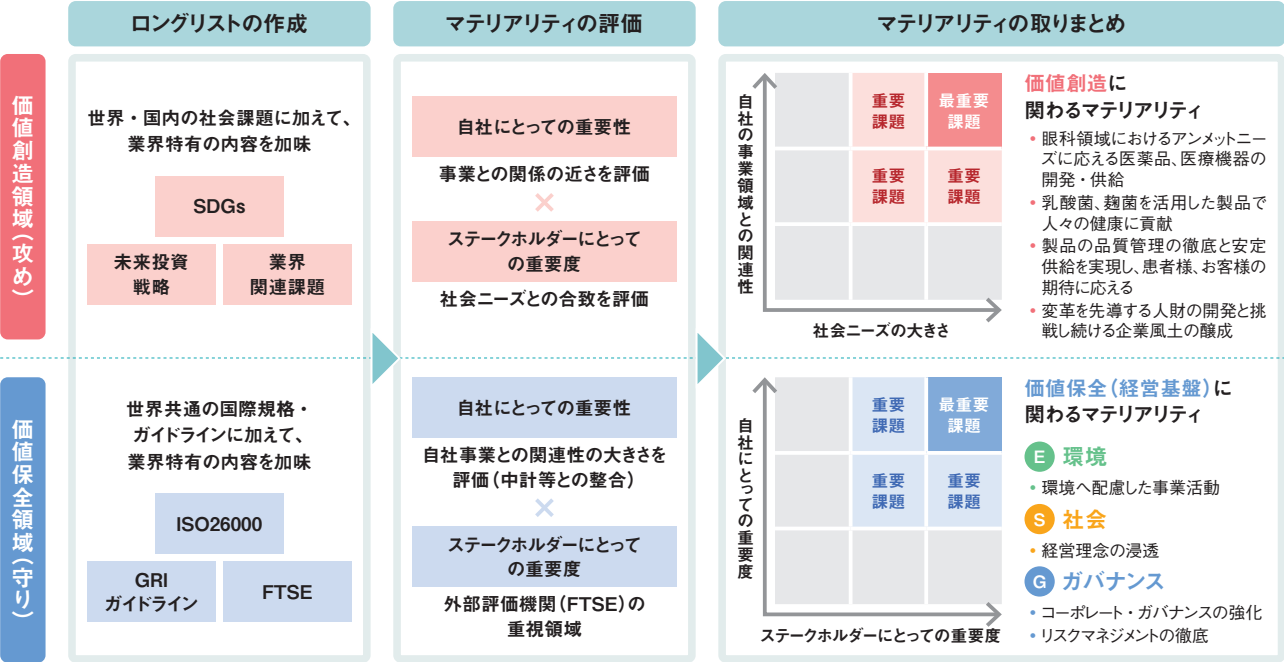


サステナビリティ基本方針

当社は、皆様の健康に寄与するという社会的使命のもと、持続可能な社会の構築に積極的に役割を果たすとともに、企業価値の向上に努めてまいります。

項目	SDGs目標	取り組み状況
1 【環境問題への取り組み】 環境に配慮した製造と販売	7 再生可能エネルギー 11 持続可能な都市とコミュニティ 12 持続可能な消費と生産 13 気候変動に具体的な対策を	- 定期的な環境マネジメントシステム監査及びシステムの見直しを通じ、継続的な環境問題への取り組みを改善(2002年8月：ISO14001取得) - 省資源、省エネルギー、廃棄物の削減及び再資源化を推進し、環境負荷を低減 - 省エネルギー、CO₂排出量の削減活動の推進・啓発を目標に、省エネルギータイプの機器等の導入、冷房・暖房の適正温度の遵守活動、各部門のエネルギー使用量をフィードバック - 営業車にはハイブリッド車を使用し、CO₂排出量の削減
2 【人権の尊重】 社内外の女性、若者、高齢者の活躍支援	3 持続可能な健康と福祉 5 男女平等 8 豊かさを創出する持続可能な雇用	- ハラスメント防止規程を定め、ルール及び体制を整備 - 安全衛生管理規程を定め、定期的な職場パトロール等を実施、安全で衛生的な労働環境の整備 「育児短時間勤務制度」や「時差勤務制度」の導入、次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画を策定し、女性だけでなく男性も育児参加ができるよう特別休暇の取得等、「仕事」と「子育て」を両立できる環境づくり
3 【人財育成】 多様な人財を活かし、能力や経験を活かせる環境、風土づくり	5 男女平等 8 豊かさを創出する持続可能な雇用	- 年齢、性別、学歴、障がいの有無、仕事に対する価値観やライフスタイル等にとらわれず、多様な人財を活かし、すべての社員が持っている能力や経験を活かせる環境、風土づくり - 女性活躍においては、管理職への登用を推進するため、以下の目標値を設定 - 女性の割合【2029年3月末目標】 採用者：30%以上 管理職(課長以上)：25%以上
4 【社会からの信頼の確立】 - 法令遵守や公正な競争 - 人的資本への投資 - 知的財産への投資	12 持続可能な消費と生産 16 平和と公正な社会を築く	- わかもと製薬行動憲章を定め、法令遵守や公正な競争等を徹底 - コンプライアンス関連規程を全役職員に周知し、継続的なコンプライアンス研修実施 - 製品の製造にあたり、最新の行政情報を入手するとともに、薬機法やGMP/GQP省令をはじめとする法令・規則及び社内基準を遵守して製造、品質管理を実施 - 安定供給マニュアルを作成し、安定供給体制を確保

マテリアリティ特定プロセス

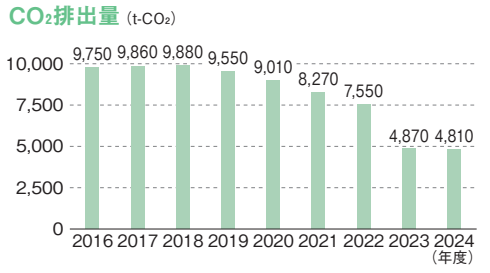


環境

事業活動に伴う水資源の利用、廃棄物の発生及びCO₂排出量の増加等の環境負荷を低減するため、環境保全活動に継続して取り組んでいます。今後も環境負荷の低減を推進し、人と地球環境を大切にする社会の実現に努めてまいります。

気候変動・環境課題への対応

地球温暖化対策として、CO₂排出量の削減に取り組んでいます。相模大井工場では、2022年12月よりCO₂フリー電力を導入するとともに、2023年度には新再生方式による高効率ガスボイラへの更新を実施し、CO₂排出量は2016年度比で50%以上削減しています。また、2025年11月からはオフサイトPPAを導入し、再生可能エネルギーの活用をさらに推進しています。今後も省エネルギー設備の導入や運用改善を継続し、CO₂排出量の削減に努めてまいります。



環境負荷低減のための具体的な取り組み

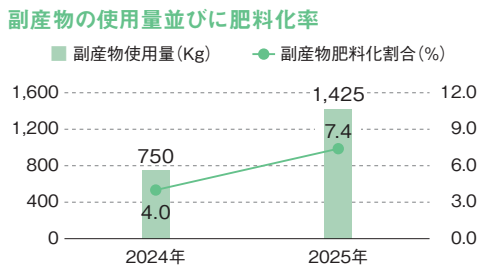
- 温室効果ガスの削減
省エネルギー設備の導入や運用改善を通じて、電力及び都市ガス使用量の削減に取り組んでいます。
- 廃棄物の減量化
廃棄物の分別徹底やリサイクル推進活動を通じて、廃棄物排出量の削減及び再資源化率の向上に取り組んでいます。
- 資源の有効利用
ペーパーレス化を推進するとともに、コピー用紙使用量の削減を通じて資源の有効利用に努めています。
- 環境管理の改善
専門チームを編成し、工場敷地内の緑化管理に取り組んでいます。また、地域社会との共生の一環として、美化活動等の地域行事に参加し地域貢献に努めております。

2024年度 活動結果

目的	目標	結果
廃棄物の減量化	・資源化率の向上(91%以上) ・排出量の削減(2023年度以下)	・達成率102.5% ・前年度比117.2%
資源の有効利用	・コピー用紙使用量の削減(2023年度以下) ・副産物の有効利用	・前年度比123.4% ・肥料として農家等に譲渡
環境管理の改善	・PCBコンデンサー等の委託処分 ・作業効率の向上	・すべて処理済み ・作業等の改善提案を209件提出
法令遵守体制の整備	・PRTR法対応の推進 ・緑地の維持管理	・特定有害物質の県への届出 ・定期的に緑地の除草及び樹木の剪定を実施
地域社会との共生	・地域社会で開催する美化活動等への参加 ・地域行事への協力	・年間1回美化清掃イベントに参加 ・年間4回地域行事イベントに参加

「強力わかもと」副産物の有効活用と地域への寄付

「強力わかもと」生産時に出る副産物(有機発酵胚芽)を農家に無償提供しております。有機発酵胚芽は肥料の3要素である窒素・リン・カリウムを含んでいるため、肥料として使用していただくことで廃棄物の削減につながっております。また、有機発酵胚芽と構内草刈りで出た草等を利用し堆肥生産も開始しており、今後も副産物の有効活用を通じて資源循環の推進に取り組んでまいります。



環境管理体制や環境に対する取り組みの詳細は「環境報告書」をご確認ください。

<https://www.wakamoto-pharm.co.jp/company/environment/>

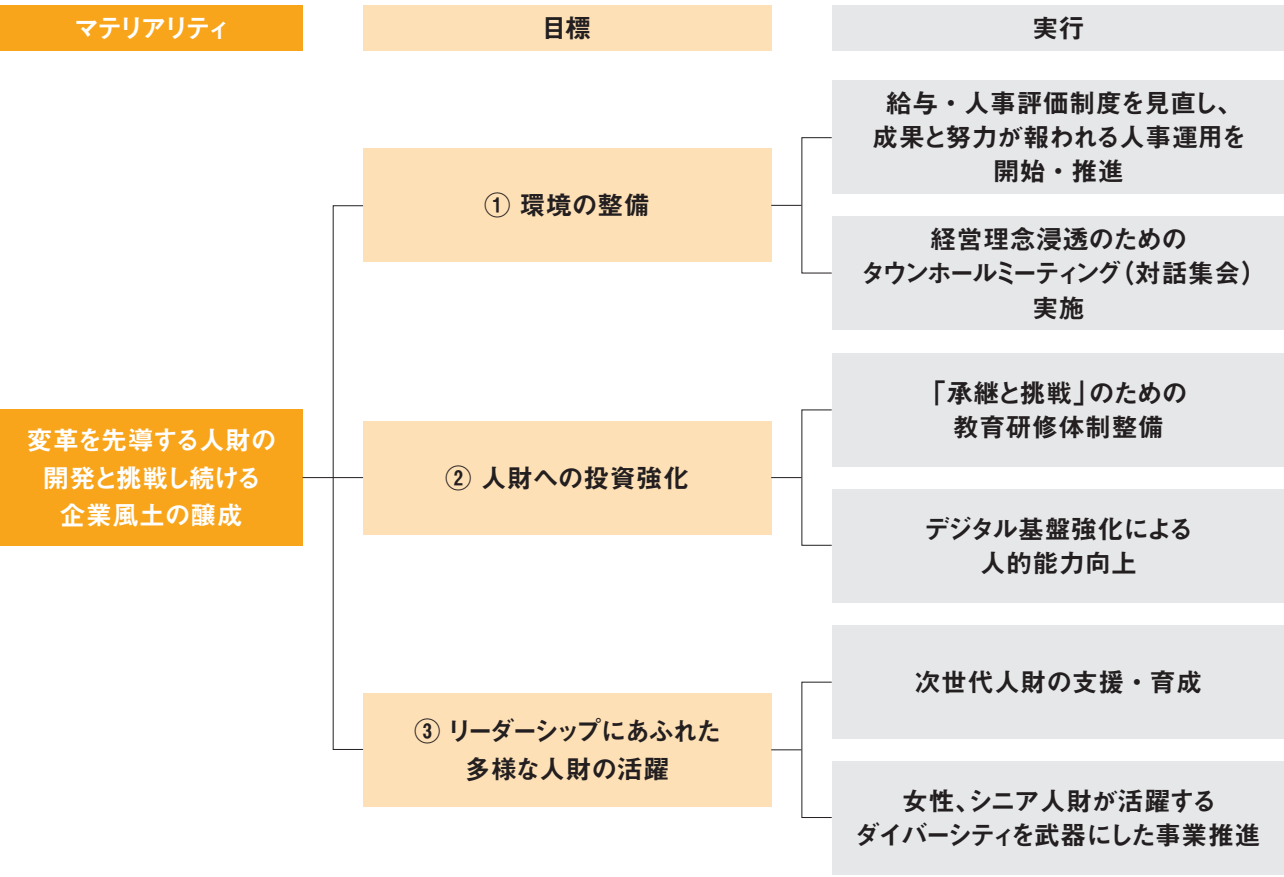
人財育成

当社は、人財を持続的な成長を支える最も重要な経営基盤と位置付けています。事業環境が大きく変化する中で企業価値を向上させていくためには、自ら考え、挑戦し、変革を推進する人財の育成が不可欠です。

当社は、人事制度や教育研修体系の充実を図るとともに、多様な社員が能力を最大限発揮し、活き活きと働くことができる環境づくりを進めています。学び続ける企業風土を醸成し、創業100周年、そしてその先の成長を支える人財基盤の強化に取り組んでまいります。

人財戦略

中期経営計画「Wakamoto 100 ―承継と挑戦―」の実現に向けて、以下の3つを重点テーマとして、人財戦略を推進しています。



健康経営

当社は、経営理念「人々の健康で活き活きとした生活に貢献～QOL向上に寄与する幅広い健康関連製品の提供を通じて～」に基づいて、社員が自己実現とサステナブルな社会に向けた課題の解決を両立するために、ステークホルダーとともに行動を起こし、活動することを支援いたします。そのために、当社社員一人ひとりが健康管理に取り組み、働きがいがあり成長できる職場づくり、人々に貢献する会社づくりを推進することを宣言いたします。

代表取締役社長を健康経営責任者として、サステナビリティ委員会にて経営者と健康経営推進に関する協議を行い、健康経営推進担当を構成する人事部、サステナビリティ推進室を中心に、健康経営施策の企画運営にあたっています。

次世代人財の支援・育成

これから次の100年に向けて挑戦する新たなリーダーの育成を目的とした各種研修を行っています。主な研修例は以下のとおりです。

対象者	研修	概要
新任管理職	新任管理職研修	新任管理職として求められる知識を学び、組織の役割を俯瞰的に捉える力と、初級マネジメントを実践する力の習得を図る。
次期管理職候補	次期管理職向け研修	自身がリーダーとしてチームを牽引する力を養うとともに、プレイヤーとの違いを理解し、近い将来に備える。
チームや班を先導し業務を遂行する業務リーダー	主任研修	現場の中核を担う主任としての役割認識を深め、リーダーシップ・問題解決力・コンプライアンス意識を高めることで、健全な職場づくりと人財育成の推進を図る。
30代の社員	中堅研修	オーナーシップをテーマに自身の業務・チームを“自分の責任で動かす”当事者意識を高め、自ら考え、周囲を巻き込み、影響力を発揮する中核人財(次世代リーダー)への育成を図る。
20代の社員	若手研修	主体性の発揮をテーマに自ら考え行動する習慣を身に付け、指示待ちを脱却し主体的に行動する人財への育成を図る。

女性、シニア人財等が活躍するダイバーシティの推進

性別、年齢、中途採用者、障がいの有無に関わらず多様な価値観を互いに認め、受け入れる、多様性を尊重した職場環境づくりを推進しています。

一人ひとりの能力や適性に応じて多様な人財が活躍できる職場は、事業を活性化させ、新たなイノベーション創出に寄与します。また、全員活躍の根底として「実力主義」の考えのもと、チャンスは社員一人ひとりに平等にあり、評価は公正に行うことを基本としています。

男性の育児休業取得の促進	男性社員もライフイベントと自身のキャリアを両立させて、ワークライフバランスと生産性の向上につなげる意図から、男性社員の育児休業の取得を促進させています。
多様なスキルや経験を持つ社員の活躍促進	定年延長やその後の再雇用制度等、希望者は70歳まで働ける制度を設定し、シニア社員がこれまで培った経験や知識、ノウハウを次世代に承継し、自らも活躍できる環境を整え、健康で活き活きと働ける仕組みづくりを推進しています。
障がい者の雇用促進	相模大井工場では、障がい者を雇用し、主に工場敷地内の緑化作業を行っています。また、販促資材の作成や製品解体等、他部門の業務を積極的に支援しています。今後も、障がいを持つ方が、やりがいと誇りを持って、長期的に安心して就業できる環境の整備に努めます。
女性活躍推進への取り組み	「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(女性活躍推進法)に基づき、行動計画を策定しました。女性社員が長期的にキャリアを構築し、役職者としての活躍を促す環境の充実に向けた取り組みを推進しています。
仕事と家庭の両立の推進	子育てをする社員を対象とした「育児短時間勤務制度」や、勤務時間帯を選べる「時差勤務制度」を導入し、「仕事」と「子育て」を両立できる環境づくりに取り組んでいます。

実績データ ▶ P41-42

	目標(2028年度末)	2025年度進捗
女性活躍	①採用者に占める女性割合：30%以上 ②管理職(課長級以上)に占める女性割合：25%以上	①20.5% ②18.2%



製造部 山崎 和真

- Q1 強力わかもとに配合されている麹菌や、わかもと整腸薬やアバンピーズシリーズ、医薬品等に配合されている乳酸菌の製造を行っています。生きた菌をたくさん育てることにやりがいを感じています。
- Q2 研修が充実していて、自分の立ち回りや役割について考え、認識する機会があります。自身のキャリアについても意識しやすいです。また、男性の育児休業取得へ理解があり、私自身取得させてもらいとても助かりました。
- Q3 製造・改善活動に取り組む中で、チームがレベルアップしていけるよう、メンバー同士が意見を出し合えるような環境づくりを心掛けています。ともに苦労したり喜んだり、やりがいを感じられるチームを作りたいです。

特集 2

私にとっての

～社員が主体的にチャレ

私たち一人ひとりの挑戦が、わかもとをつくっています。
職種も部署も異なる社員たちが、それぞれの仕事への想いや挑戦、そして「わかもとらしさ」について語ります。

わかもと

ンジする企業文化～

- Q1 どんな仕事をしているか
- Q2 私にとってのわかもと
- Q3 チャレンジしていること



ヘルスケア営業部 遠藤 慎司

- Q1 ヘルスケアの商品がドラッグストアの店頭で売れることを念頭に置いて営業活動を行っております。店頭での販売状況から代理店との打ち合わせを経て、ドラッグストアとの商談で販売企画の提案をしています。
- Q2 今年で勤続36年となりましたが入社当時、営業部門でルールがあり、上司・先輩から教わりました。物事の考え方につながり、今でも自分の判断基準となっています。そんな会社が好きで今日に至っております。
- Q3 新規愛用者獲得を目的に販売企画を考えています。成功につながらないことが多いのですが諦めず、新しい提案を行っています。志をもって取り組んでいけるよう常に自分に問いかけています。

- Q1 眼科用医薬品の品質試験や包装資材の検討、承認申請資料の作成を担当しています。製品の品質やデータの信頼性を確保し、患者様にいち早く製品を届けることを意識して、業務に取り組んでいます。
- Q2 私にとってわかもとは、専門性を深めながら幅広い業務に挑戦できる場所です。専門性が多岐にわたる業務の中で、仲間と協力しながら多様な知識を習得し、課題を解決することにやりがいを感じます。
- Q3 円滑な業務に向けて、関係者との積極的なコミュニケーションや連携を心掛けています。周囲へ協力を呼びかけながら業務を推進し、互いに助け合える環境づくりや円滑な情報共有を意識しています。

医薬研究室 高田 真有



- Q1 私は製品の安定した品質を保つため、製品の製造所や原料会社と情報共有を行い、問題がないかの確認を行っております。時には実際に企業に伺い、製造所の監査を行うこともあります。
- Q2 「経験を活かせる場所」だと思います。培ってきた知識もコミュニケーションも全て“今”に活かしていると実感しています。また、その知識をどう使うのか、今も経験を積んでいる最中です。
- Q3 周りから協力を得ながらも日々精進していますが、いずれ自分自身で自信をもって判断ができるようになりたいです。問題が発生した場合、考え方や内容の理解が深まるよう日頃から心掛けています。

信頼性保証部 柿崎 美里



- Q1 医療機関を訪問し、医師や薬剤師へ医薬品の適正使用に関する情報提供や、自社医薬品の処方提案を行っています。また、医療現場の情報収集にも努め、より良い医療に貢献できるよう日々取り組んでいます。
- Q2 第二のホームのような存在です。部署の垣根を越えて交流できる和やかな雰囲気があり、困った時には気兼ねなく相談でき、助け合える環境があります。周囲とのつながりを感じられ、成長できる場所です。
- Q3 限られた時間の中でも医療従事者の声に耳を傾け、ニーズを把握した上で、適切な情報提供ができるよう心掛けています。また、主任としてチーム全体で成果を上げられるよう、周囲のサポートにも力を入れています。

医薬品営業部 加藤 恵美理



- Q1 主に、新卒・キャリア採用を担当し、会社説明会や面接運営、内定者のフォロー等を行っています。また、入社後の研修や階層別教育の運営を通じて人材育成にも携わっています。
- Q2 わかもとは歴史がある企業のため、長年活躍する社員も多いですが、新卒・中途で入社した社員に対しても分け隔てなく接する風土があります。立場や年次を問わず協力できる温かみのある会社です。
- Q3 採用市場や求職者の価値観の変化を捉え、当社の魅力が伝わるよう発信するとともに、次の100年を支える人材の育成に向けて、「承継と挑戦」を後押しする教育研修の運営にも取り組んでいます。

人事部 栗山 壱

役員一覧

取締役



代表取締役社長
平井 友行

1989年 4月 株式会社日本興業銀行(現 株式会社みずほフィナンシャルグループ) 入行
2002年 4月 興銀第一ライフ・アセットマネジメント株式会社(現 アセットマネジメントOne株式会社) 業務開発グループリーダー
2005年 10月 株式会社みずほコーポレート銀行 証券部調査課長
2009年 4月 千葉商科大学大学院会計ファイナンス研究科教授(2018年3月まで)
2010年 4月 株式会社みずほコーポレート銀行 アセットマネジメント業務管理部次長
2016年 4月 みずほ証券株式会社 金融公共本部マネージングディレクター 公共セクターセクター長
2018年 4月 同社 金融公共本部副本部長
2021年 6月 西部石油株式会社 取締役
2023年 4月 当社に入社(理事)
2024年 1月 経営企画室長兼総務部長兼広報室長
2024年 6月 常務取締役 管理本部長兼経営企画室長兼サステナビリティ推進室長
2026年 4月 代表取締役社長(現在)



取締役会長
五十嵐 新

1981年 4月 株式会社日本興業銀行(現 株式会社みずほフィナンシャルグループ) 入行
2005年 4月 株式会社みずほコーポレート銀行 クレジットエンジニアリング部長
2008年 4月 同行 営業第14部長
2010年 5月 当社に入社(理事)
2010年 7月 総務・広報部長
2011年 4月 経営企画室長兼総務部長
2011年 6月 取締役 経営企画室長兼総務部長
2012年 6月 常務取締役 経営企画室長兼総務部長
2014年 4月 常務取締役 経営企画室長
2017年 10月 常務取締役 経営企画室長兼経理部長
2018年 4月 常務取締役 経理部長
2018年 6月 常務取締役 管理本部長
2019年 6月 専務取締役 管理本部長
2022年 4月 代表取締役社長
2026年 4月 取締役会長(現在)



取締役
葛西 洋芳

1994年 4月 当社に入社
2007年 6月 相模研究所 薬理・安全性研究室長
2012年 4月 医薬開発部長
2014年 1月 医薬開発統括部長
2016年 4月 相模研究所 副所長
2016年 7月 相模研究所 副所長(理事)
2016年 10月 開発統括部医薬事業開発部長(理事)
2017年 4月 医薬開発統括部長(理事)
2017年 6月 執行役員 医薬開発統括部長
2019年 8月 執行役員 医薬開発本部長
2022年 6月 取締役 医薬開発本部長
2023年 4月 取締役 医薬開発本部長兼情報提供活動監督室長
2023年 6月 取締役 医薬開発本部長(現在)



取締役
谷口 誠

1992年 4月 当社に入社
2005年 7月 相模大井工場 総務課長
2006年 5月 生産企画部生産企画課長
2009年 9月 生産企画部次長
2011年 4月 生産企画部長
2012年 2月 相模大井工場 製造部長
2016年 10月 相模大井工場長
2021年 4月 執行役員 生産本部長
2024年 6月 取締役 生産本部長(現在)



取締役
(常勤監査等委員)
平田 晴久

1979年 4月 当社に入社
1996年 4月 醸酵研究室長
2001年 6月 醸酵研究室長兼ヘルスケア研究室長
2003年 4月 相模研究所 副所長
2007年 6月 相模研究所長
2009年 6月 取締役 相模研究所長
2014年 1月 取締役 薬事・信頼性保証部長
2017年 6月 取締役(常勤監査等委員)(現在)



社外取締役
(監査等委員)
恵島 克芳

1977年 4月 株式会社第一勧業銀行(現 株式会社みずほフィナンシャルグループ) 入行
2004年 4月 株式会社みずほフィナンシャルグループ 執行役員と信企画部長
2006年 3月 株式会社みずほコーポレート銀行 常務執行役員コンプライアンス統括グループ統括役員兼審査グループ統括役員
2008年 4月 株式会社みずほ銀行 常務執行役員 審査部門担当
2009年 6月 みずほインバスターズ証券株式会社 取締役社長
2013年 1月 みずほ証券株式会社 取締役副社長兼副社長執行役員
2014年 4月 同社 常任顧問
2016年 1月 株式会社日本ハウスホールディングス 社外取締役(現在)
2016年 6月 当社社外監査役
2017年 6月 当社取締役(監査等委員)(現在)
2020年 6月 日本土地建物株式会社 顧問



社外取締役
(監査等委員)
桑原 育朗

1987年 4月 弁護士登録(東京弁護士会) 斉藤一好法律事務所入所
1993年 6月 寺井一弘法律事務所入所
2006年 4月 東京弁護士会 平成18年度監事(非常勤)
2010年 1月 桑原法律事務所(現 桑原・池田法律事務所) 開設(現在)
2010年 8月 東京都弁護士会国民健康保険組合 監事(非常勤)(現在)
2023年 6月 当社取締役(監査等委員)(現在)



社外取締役
(監査等委員)
樋川 加奈

1999年 10月 中央監査法人入所
2004年 4月 公認会計士登録
2007年 7月 新日本監査法人(現 EY新日本有限責任監査法人) 入所
2017年 4月 樋川公認会計士事務所開設(現在)
2022年 7月 独立行政法人 郵便貯金簡易生命保険管理・郵便局ネットワーク支援機構 監事(非常勤)(現在)
2024年 6月 当社取締役(監査等委員)(現在)
2025年 4月 ベステラ株式会社 社外取締役(監査等委員)(現在)

執行役員



上席執行役員
山崎 登



上席執行役員
茂利 憲一



執行役員
小池 瑞穂



執行役員
林 博章



執行役員
木村 茂雄



執行役員
高野 浩一



執行役員
神谷 知子

業務執行取締役・執行役員の委嘱事項

(2026年10月1日現在)

役員名	役位	委嘱
平井 友行	代表取締役社長	
五十嵐 新	取締役会長	
葛西 洋芳	取締役	医薬開発本部長
谷口 誠	取締役	生産本部長
山崎 登	上席執行役員	医療用営業本部長
茂利 憲一	上席執行役員	グローバル事業本部長
小池 瑞穂	執行役員	経理部長
林 博章	執行役員	信頼性保証部長
木村 茂雄	執行役員	医薬品営業部長
高野 浩一	執行役員	管理本部長 兼 広報室長 兼 サステナビリティ推進室長 兼 コンプライアンス推進室長
神谷 知子	執行役員	ヘルスケア事業本部長

取締役及び執行役員のスキル・マトリクス

		社外独立	企業経営	販売・マーケティング	グローバル	研究開発	生産・品質保証	財務会計	資本市場	法務・リスク管理	人財
取締役	平井 友行		●		●			●	●	●	●
	五十嵐 新		●					●	●	●	●
	葛西 洋芳					●					
	谷口 誠						●				
取締役 (監査等委員)	平田 晴久					●	●			●	
	恵島 克芳	●	●					●	●	●	●
	桑原 育朗	●								●	
	樋川 加奈	●						●			
執行役員	山崎 登		●	●							
	茂利 憲一			●	●						
	小池 瑞穂							●			
	林 博章						●				
	木村 茂雄			●							
	高野 浩一							●	●	●	●
	神谷 知子			●							

社外取締役座談会



社外取締役
(監査等委員)
桑原 育朗

社外取締役
(監査等委員)
恵島 克芳

社外取締役
(監査等委員)
樋川 加奈

当社の取り組みや取締役会の実効性、新社長への期待等について
多様な専門性と経験を持つ社外取締役に語っていただきました。

社外取締役から見たわかもと製薬

恵島 わかもと製薬には、100年近く培ってきた「Wakamoto」のブランド力があります。長く愛用されてきた「強力わかもと」には、お客様や取引先様からの強い信頼があり、これを活かして様々なビジネス展開ができることが一番の強みです。もう1つは、乳酸菌や麹菌といったプロバイオティクスの技術です。成長が期待できる分野なので、これを今後どう活かしていくのが課題になっています。

樋川 眼科領域に特化したスペシャリティファーマとして、専門性や技術力、医師との強いネットワーク等を、長年にわたって積み重ねてきたことも強みの1つですね。社外取

締役に就任した直後に、工場を見学しましたが、自社工場を持ち、製造や品質管理のノウハウを承継し、生産体制を強化していることが大きな競争力を生んでいると感じました。品質管理も様々な取り組みをされており、お客様からの信頼にもつながっています。

桑原 信頼につながるという点で言うと、社内の意思疎通がスムーズなことも要因ではないでしょうか。社員の皆さんが勤勉かつ実直でありながら、和やかな雰囲気を持っているため、すぐに相談をできる環境が整っている印象です。

恵島 人財は当社の大きな財産であり、力の源ですね。勤勉で実直なのは素晴らしいことなのですが、周囲を尊重するのと同じように自身の意見や考えを前面に押し出していくことも時には必要です。

社外取締役としての役割と視点

恵島 社外取締役の役割は経営の監督と助言と言われていますが、両方に共通することは、経営に対する効果的な外の目を持って対処することです。自らの経験を踏まえた提案ができ、活発な議論ができるようにと心掛けています。私は経営に携わった経験がありますので、経営者が様々な判断をする時には、どのようなことを重視しているのかをお伝えできればと考えています。

桑原 そういう点で恵島さんは、社長の言動を他の取締役や社員がどのように受け止めるかを第三者的に見て、ここはもっと強調されて話すべきではないかと、経営の観点からかなり踏み込んだ意見を述べていますよね。私は「なるほど、そうか」と感心しています。

恵島 私は経営者という観点ですが、法律の専門家の桑原さん、公認会計士の樋川さんがいらっしゃるの、多面的な意見が出てくるという非常に良い状態にあります。

樋川 私は会計士なので、どちらかと言うと内部統制やリスクマネジメントといった守りのガバナンスに寄りがちですが、成長もチャレンジも守りの基礎ありきなので、そこに不備がないかを見ています。先ほど申し上げた工場見学もそうですが、様々な現場や会議に出席し、会計士としての専門性とは異なる領域について理解を深めることができるのは非常にありがたいです。

恵島 そこですね。会社のことがよく分かっていないと意見も出せないなので、できるだけ多くの人と会い、話を聞き、現場を見て、会議も可能な限り参加するようにしています。

樋川 取締役会だけではなく、経営会議や営業会議、リスク管理委員会やコンプライアンス委員会にも参加しているので、経営陣から会社の状況をオープンに聞いてい

ます。ネガティブな情報も含めて共有していただいて、それを踏まえて意見を交わしています。

恵島 社長とも年に複数回の面談を行い、様々な意見交換をしていますが、それだけではなく、各取締役、執行役員クラス、部長クラスとも必ず面談の機会を持つようにしています。それから現場に赴いて、支店長の話の聞いたり、工場に伺って意見を聞いたりもしています。そういった情報をしっかり把握することが一番大事で、それを踏まえた意見や提言をするように、社外取締役全員で心掛けています。各会議体への参加や各階層への面談は、私たちが意識的に行っていることですが、会社からも好意的に受け止めていただいています。

樋川 忸度せず、耳の痛い発言もしていますが、そうした多様な視点を踏まえた議論を重ねた上で、意思決定しています。

桑原 コンプライアンスについては厳しいことも申し上げますが、リスクをとって新しいことを始めようとするときは、社内の議論だと、どうしても「大丈夫か」といった声が強くなりますので、我々社外取締役が前へ踏み出すための後押しをするという意識で意見を述べています。



社外取締役座談会

監査等委員として見たわかもと製薬

桑原 まず、コーポレート・ガバナンスについては、内部統制の方針がしっかりと決まっており、これに基づいて適切に対処されています。不測の事態に対処する仕組みはでき上がっているのです。課題に対する提案を積極的に出してほしいですね。そういう企業風土を醸成するためにも、もう少し工夫する余地があります。

惠島 ガバナンスに関してはオフィシャルな報告があり、情報共有が徹底されています。全く情報が入らずに、新聞報道等で初めて知って驚いたということはないですね。

樋川 ネガティブな情報でも共有してくれますし、課題や問題を直ちにメールで知らせていただくこともあります。出社していなくても、オンラインミーティングや電話で意見交換をし、相談に応じることもあり、コミュニケーションの機会を増やす細やかな配慮を感じています。

桑原 社外取締役全員に対して、会社も人も開かれています。オープンになっているからこそ、我々も積極的に踏み込んで一生懸命アドバイスできますし、方向性についても真剣に検討するという相乗効果が働いています。そうした

関係は年々前進していると実感しています。

惠島 常に情報を共有していただいて社内がよく見える状況なので、具体的に起きた問題に会社はしっかりと対応していることは分かりますが、改善の余地を感じることもあります。特に医薬品は安全性と安定供給が大きなテーマですから、マキュエイドの出荷停止で新しい課題が浮き彫りになったことは当社にとって意義のあることでした。これを機に、サプライチェーンマネジメントの部署を新設する等、一層の改善ができました。

桑原 マキュエイドの出荷停止はそれぞれの部署が連携して対処しましたが、新しい課題が生じた時は、全社を挙げてその理由を見つけ、それを乗り越えるために知恵と経験を集めて解決策を共に考えることが必要です。この全社的な対応が弱いと感じていたのですが、当時常務の平井社長が中心になって全社的な対応を強化する検討を行い、安全性と安定供給の問題はかなりクリアになり、当社の不測の事態に対する対応力はかなり向上しています。

惠島 今、5ヵ年の中期経営計画に取り組んでいますが、これは次の100年に向けて会社がどうありたいのかを議論して作られた計画であり、これをしっかりとスピード感を持って成し遂げることが最重要のテーマであると考えています。

特に医薬事業は収益力を高めることが大きな課題になっていますが、開発には手間も時間もお金もかかります。新しく眼内レンズを売り出す等、努力はしているのですが、スピード感を持って早く成果に結びつけていただきたい。

樋川 医薬事業は研究開発に長期間を要し、収益力向上等の成果が現れるまでには時間がかかりますから、短期的な業績だけではなく長期の目線も必要なので、そのバランスも見るようにしています。

惠島 中期経営計画にはそうした課題が全部織り込まれていますけど、その一つひとつを解決していくことがなかなか難しく、一筋縄ではいかない。とは言え、着実に実行できる体制も作っておられるので、その成果に期待したいですね。

取締役会の実効性

樋川 取締役会には発言しやすい雰囲気があり、活発な議論が交わされています。一人の発言時間が制限されることもなく、自由に発言することができます。

桑原 議長が発言を制することは全くありませんし、さらなる意見を促しています。そこに我々、社外取締

役が議論の呼び水となるように様々な観点から発言しますので、その刺激を受けて取締役の皆さんが発言するといったこともあります。

惠島 自由闊達な議論はされていますが、会社全体に対する意見はもう少し欲しいですね。取締役会の実効性評価を外部に依頼して毎年実施していますが、そこには会社全体に関する意見がしっかりとありますので、それを会議でも発言していただきたい。実際に自由闊達な議論が行われている取締役会はそれほど多くはないと思います。そういう意味では、非常に良くできている取締役会ですので、より活発な議論を期待しています。

樋川 取締役会の議題に関する事前情報はしっかりと提供していただいています。最近では、それぞれの議題を会議で議論し、取締役会で示した方向性について、その後の進展はどうなったのかの報告が取締役会に出され、課題解決の進捗具合が分かるようなPDCAができはじめています。

桑原 まだ完全とは言えませんが、前社長の五十嵐さん、現社長の平井さんの体制になってから、だいぶPDCAが回るようになってきました。

新社長への期待

惠島 今回の中期経営計画は、平井社長が常務の時代に中心になって作り上げたものですから、平井社長には強いリーダーシップを発揮していただいて、優先順位を

つけて、スピード感を持って完遂していただきたい。これが一番期待するところですね。

桑原 平井社長は、五十嵐前社長の時に様々な問題解決を一手に引き受け、先頭に立ってフットワーク良く対処してきましたが、これからは社長として、もう一つ高いところから指示していただきたい。平井社長が求めるスピード感だと、人に任せずに自分で走ってしまいそうですが、後継を育てるという点から任せるところは任せる。常務時代の平井さんのように先頭に立って社員を牽引するリーダーはいるのですが、人材はより厚くあるほうが望ましいので、人材育成の観点からも社長業に徹していただくことも重要です。

樋川 中期経営計画の3年目、これまでの取り組みをさらに加速させていく局面にありますので、平井社長には事業環境の変化に迅速に対応しながら、次の100年につながる成長戦略を実行し、次の100年も信頼される企業を目指していただきたいです。

惠島 中期経営計画でも、海外、特にアジアに向けて事業展開を進めていくことがテーマになっていますが、そのためには人材を揃えなければいけないことに加え、許認可の問題もあります。海外展開は、既にアジアで実績のある「強力わかもと」を中心としたWakamotoブランドのさらなる浸透が鍵になるでしょう。また、医薬品レベルという強い競争力を持つ乳酸菌や麹菌といったプロバイオティクスの分野も伸ばしていただきたい。当社は2029年に創業100周年を迎えますが、次の100年に向けて良いスタートを切っていただくことを期待しています。

コーポレート・ガバナンス

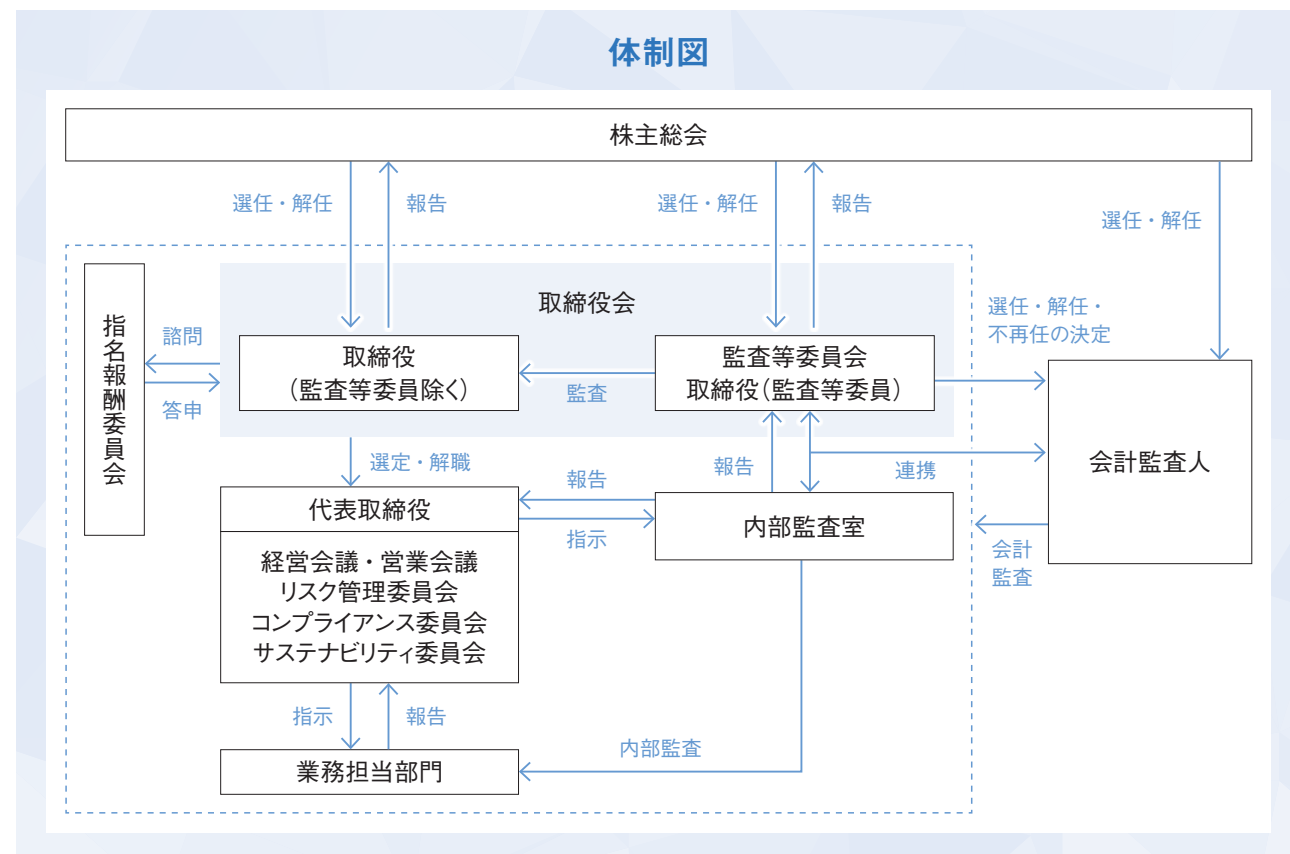
製薬会社が持続的に成長し、中長期的な企業価値を向上させるためには、継続的な新薬開発が必要です。当社は、内部統制や将来を見越した全社的なリスク管理体制の整備により、企業価値を保全する「守りのガバナンス」を実現するとともに、企業価値創造につながる適切なリスクテイクを支える「攻めのガバナンス」の実現を目指しております。

基本的な考え方

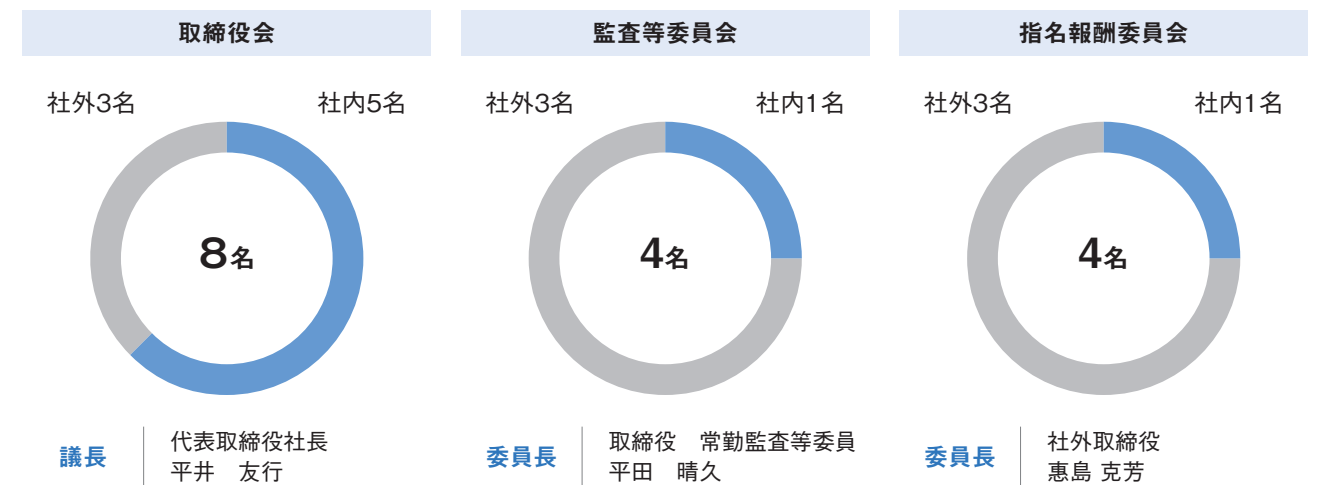
当社は、コーポレート・ガバナンスの充実が重要経営課題の一つと認識し、企業価値の増大を実現するために、意思決定並びに業務執行の迅速かつ適正化を図り、経営内容の透明性を高め、そしてこれらに対する監督機能の強化を図る経営体制を目指しております。

コーポレート・ガバナンス体制及び採用理由

当社は、2017年6月23日開催の定時株主総会において、監査等委員会設置会社への移行を内容とする定款の変更が決議されたことにより、監査等委員会設置会社を採用しております。この採用の目的は、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とすることにより、取締役の監督機能を強化し、さらなる監視体制の強化を通じてより一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図り、さらなる企業価値の向上を目指したものです。当社のガバナンス体制につきましては株主総会、取締役会、監査等委員会、会計監査人で構成されております。当該体制は、当社の事業規模等を勘案し採用しているもので、それぞれの役割を果たすことで、コーポレート・ガバナンスが有効に機能するものと考えております。当社では経営の意思決定・監督機能と業務執行機能を分離することにより、権限と責任の所在を明確にし、事業環境の急激な変化にも適切かつ迅速に対応できる機能的・戦略的な経営体制を構築し、業績向上を図ることを目的として、執行役員制度を導入しております。



役員構成



取締役会

当社取締役会は、月1回の定例開催のほか、必要に応じて臨時で開催し、戦略の大きな方向性や製菓会社としてのリスクテイクのあり方等について議論するとともに、取締役の職務執行を監督しております。当社取締役会は、独立社外取締役3名を含む取締役8名(うち監査等委員である取締役4名)で構成されております。また、社外取締役は経営経験者、法律・会計の専門家として、それぞれの知見に基づいた助言・監督を行っております。

- 開催状況**
- 取締役会は、2025年4月1日～2026年3月31日の1年間に17回開催し、年度事業計画及び予算、リスク管理及びコンプライアンス、株主との対話、業務執行等の様々なテーマについて議論・報告がなされました。
- 主な議論の内容**
- | | |
|-------------|-----------|
| ・事業戦略 | ・内部監査結果報告 |
| ・年度事業計画及び予算 | ・取締役会評価 |
| ・決算及び業績予想 | ・業務執行報告 |
| ・リスクマネジメント | ・月次決算報告 |

監査等委員会

当社監査等委員会は、取締役、執行役員、部門長等幹部職との面談、会計監査人及び内部監査室との意見交換会、本社、主要事業所における業務及び財産の状況調査等を通じて、取締役の職務執行の監査を行っております。当社監査等委員会は、常勤監査等委員1名及び経営経験者、法律・会計の専門家からなる社外取締役3名の計4名で構成されております。

- 開催状況**
- 監査等委員会は、監査計画に基づいて、月に1回定期開催するほか、必要に応じて臨時開催しております。当事業年度においては13回開催し、決議事項14件、報告事項等50件を審議いたしました。1回あたりの平均所要時間は1時間10分でありました。
- 主な議論の内容**
- ・第130期監査報告書の決定
 - ・第131期監査方針・監査計画、職務分担の決定
 - ・監査等委員である取締役選任議案への同意
- 他

指名報酬委員会

当社は取締役及び執行役員の指名、報酬等に関する手続きの公正性、透明性、客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図るため、取締役会の諮問機関として指名報酬委員会を設置しております。当社指名報酬委員会は、社外取締役を委員長とし、委員長を含む社外取締役3名及び代表取締役社長の計4名で構成されております。なお、当社は監査等委員会設置会社であるため、同委員会は任意で設置したものです。

- 開催状況**
- 指名報酬委員会は、2025年4月1日～2026年3月31日の1年間に8回開催し、取締役候補者及び執行役員の選任、取締役及び執行役員の報酬等について議論が行われました。すべての委員がすべての回に出席しております。

取締役会の実効性の評価

当社は取締役会の機能向上を図るため、第三者による取締役会の実効性評価を実施しております。具体的には、取締役会の構成や運営方法、審議状況、取締役会のモニタリング機能等、取締役会に関連する全般的な事項について取締役を対象としたアンケート調査を行い、第三者による評価を踏まえ、取締役会にて今後の対応を議論しております。アンケート調査の結果、取締役会の実効性はおおむね確保されていると判断いたしました。

当社取締役会では実効性評価を踏まえ、課題について十分な検討を行ったうえで迅速に対応し、取締役会の機能を高める取り組みを継続的に進めてまいります。

役員報酬

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としております。具体的には、取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬は、固定報酬としての基本報酬、業績連動報酬としての賞与により構成されます。監査等委員である取締役については、その職務に鑑み、職務内容を踏まえた基本報酬のみが支払われます。当社の取締役の基本報酬は、月例の固定報酬とし、役位、職務内容、職責に応じて他社水準、当社の業績、従業員給与の水準も考慮しながら、総合的に勘案して決定するものとしています。

コンプライアンス/リスクマネジメント

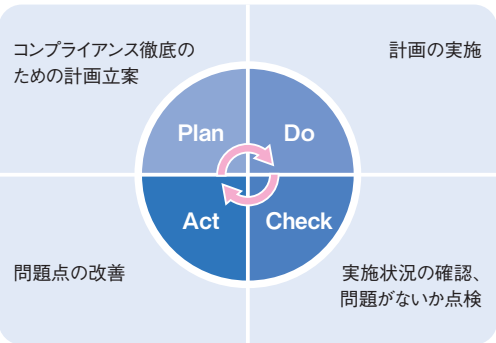
コンプライアンス推進体制

コンプライアンス全般に関する事項を協議・審議するため、コンプライアンス委員会を設置するとともに、コンプライアンス全般に関する企画・立案を推進するため、コンプライアンス担当役員を置いております。また、各部署においてコンプライアンス全般の円滑な推進のため、専担部署としてコンプライアンス推進室を設置するとともに、コンプライアンス担当役員の下に、コンプライアンス推進者を置いております。

コンプライアンス委員会は、全取締役（社外取締役を含む。）を委員として、原則四半期毎及び必要に応じて随時開催しております。同委員会では、コンプライアンスを推進し定着させるために、コンプライアンス推進体制を整備するとともに、各事業年度のコンプライアンス・プログラム実践計画を策定、運営しております。当該計画において、当該年度の役職員向けコンプライアンス研修計画を策定し、実施しております。

■コンプライアンス・プログラム

当社は、コンプライアンス徹底のための計画を立て（Plan）、その計画を実施し（Do）、その実施状況をよく見て計画に問題がないかを点検し（Check）、問題があればその点を改善する（Act）、一連のPDCAサイクルを回すことによって、コンプライアンス推進体制の継続的な改善を図っています。コンプライアンス推進のためのPDCAサイクルを回す体制・仕組みをコンプライアンス・プログラムと定義し、「わかもと製薬行動憲章」に基づき、国内外を問わず、憲法・法令及び規則並びに企業倫理の遵守を推進し、会社の役員及び社員によるコンプライアンスを徹底するための実践の指針として、コンプライアンス・プログラム規程を制定しております。



■ヘルプライン受付窓口の設置

社内のコンプライアンス違反に関する通報及び相談を適切に処理するため、ルールを定め、違反行為の未然防止、早期発見、是正を図り、コンプライアンス経営の強化に資することを目的として、管理本部に「ヘルプライン受付窓口」を設置しております。当社はヘルプライン内部通報取扱規程により、役員及び社員が、通報者の氏名等を知り得た場合、通報等の行為を理由として通報者に対する懲罰、差別的処遇等の報復行為、解任もしくは解職、人事考課への悪影響等、不利益な扱いをしてはならないことを定めております。

リスク管理体制

当社は、リスク管理に関する基本的事項を定め、事業を取り巻く様々なリスクに対して的確な管理・実践を可能とするため、リスク管理基本規程を制定しております。

リスク管理全般に関する事項を協議・審議するため、リスク管理委員会を設置するとともに、リスク管理全般に関する企画・立案を推進するため、リスク管理担当役員を置いております。また、各部署においてリスク管理全般の円滑な推進のため、リスク管理担当役員の下に、リスク管理推進者を置いております。

リスク管理委員会は、全取締役（社外取締役を含む。）を委員として、原則四半期毎及び必要に応じて随時開催しております。同委員会では、当該年度のリスク管理に関する年次計画を策定、運営しております。また、リスク管理の取り組みにおいて対象とするリスクの類型を定め、四半期毎にモニタリングを行っております。なお、リスクの類型は、事業を取り巻くリスクの変化に応じて、随時見直すこととしております。

■事業等のリスク

①法的規制	当社は薬機法をはじめとする、各種の薬事関連の規制のもとにあり、医薬品の開発、製造、流通、その他の段階で、様々な承認・認可制度や監視制度が設定されております。これらの規制の新設及び強化等により財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。
②薬価改定	医療用医薬品では、毎年実施される薬価改定により医薬品の薬価が下がる可能性があります。販売価格の下落により財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。
③医薬品の開発	医薬品の開発には多くの費用・労力・時間を要しますが、それにもかかわらず、商業的に成功する製品とならない可能性があります。研究開発の成果を享受できない場合、財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。
④訴訟リスク	当社が営業活動を行うにあたり、製造物責任（PL）関連、環境関連等に関し、訴訟を提起される可能性があります。訴訟を提起された場合、財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。
⑤サプライチェーンマネジメント	医薬品を製造する過程で、原材料メーカーから供給が停止した場合、医薬品の安定供給に影響を及ぼす可能性があります。当社のレピュテーションが棄損された場合、財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。
⑥医薬品の品質	原材料や製法の変化による品質変化や、製品に異物が混入し、品質不良やロットアウトが発生した場合、医薬品の安定供給に影響を及ぼす可能性があります。当社のレピュテーションが棄損された場合、財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。
⑦災害・事故等	当社の生産拠点は相模大井工場の1ヵ所のみであるため、この地域において大規模災害の発生や事故等により、操業中断に追い込まれる事態になった場合、財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。
⑧製商品の販売状況	当社医療用医薬品事業の主力点眼剤の後発品切り替え等により、これら競合品との競争激化が、財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。
⑨情報セキュリティ・情報管理	システム障害やウイルス、サイバー攻撃によって業務が停止、また個人情報を含んだ多くの機密情報が漏えいする可能性があります。業務停止、情報漏えいがあった場合、財政状態及び経営成績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

■情報セキュリティ

取締役の職務執行に係る情報を含む経営情報については、文書等に記録し、機密情報等取扱管理規程に則り適正な保存及び管理を行っています。また、情報システムにおける情報管理は情報セキュリティポリシー基本方針に基づいて整備しています。取締役が、これらの文書等を閲覧できる環境を構築しております。

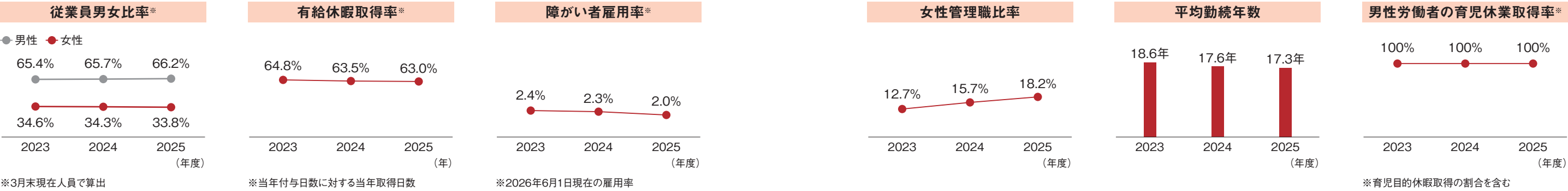
当社は、役職員に対して個人情報保護・情報管理に関する研修を実施し、情報の取り扱いに関するルールを徹底しております。

財務データ

	単位	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度*	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
収益状況												
売上高	百万円	11,183	10,830	10,900	10,739	10,916	8,895	8,383	8,660	7,738	7,789	9,906
売上原価	百万円	4,916	4,974	4,816	4,623	4,723	4,407	4,027	4,552	4,138	4,166	5,176
販売費及び一般管理費	百万円	6,194	5,771	6,158	6,509	7,190	5,242	4,369	3,966	3,795	4,080	4,474
営業利益又は営業損失	百万円	83	87	△ 73	△ 391	△ 996	△ 754	△ 13	141	△ 195	△ 457	255
経常利益又は経常損失	百万円	124	102	△ 80	△ 409	△ 911	△ 604	72	242	△ 161	△ 409	256
当期純利益又は当期純損失	百万円	20	94	125	△ 181	△ 1,656	△ 601	238	138	108	64	227
研究開発費	百万円	1,301	1,141	1,378	1,607	1,725	641	593	580	513	419	478
設備投資額	百万円	423	325	427	428	237	440	241	139	493	576	438
減価償却費	百万円	746	659	527	468	465	484	470	445	411	430	442
キャッシュ・フロー状況												
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	594	1,098	555	△ 114	△ 155	163	339	631	△ 107	△ 592	△486
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△ 329	21	△ 47	△ 205	△ 178	△ 199	50	17	△ 2	△ 13	△657
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△ 315	△ 437	△ 270	△ 266	△ 44	△ 3	△ 1	△ 1	△ 104	△ 103	195
現金及び現金同等物の期末残高	百万円	2,927	3,610	3,848	3,261	2,883	2,843	3,231	3,879	3,664	2,954	2,006
財務状況												
総資産	百万円	18,283	17,888	17,854	17,764	15,983	14,572	14,953	15,711	15,421	15,002	16,499
純資産	百万円	13,954	13,896	14,107	13,760	11,947	11,385	11,480	11,906	12,026	11,610	12,008
1株当たり情報												
当期純利益又は当期純損失 (EPS)	円	0.59	2.73	3.63	△ 5.22	△ 47.73	△ 17.34	6.87	3.98	3.13	1.85	6.54
純資産 (BPS)	円	401.80	400.24	406.45	396.48	344.22	328.04	330.79	343.06	346.50	334.53	346.00
配当金	円	3.00	3.00	3.00	—	—	—	—	3.00	3.00	3.00	3.50
その他の情報												
売上原価率	%	43.96	45.93	44.18	43.05	43.27	49.54	48.04	52.56	53.48	53.50	52.25
営業利益率	%	0.74	0.81	△ 0.67	△ 3.64	△ 9.13	△ 8.49	△ 0.16	1.63	△ 2.53	△ 5.88	2.58
自己資本比率	%	76.33	77.68	79.01	77.47	74.75	78.13	76.77	75.78	77.98	77.39	72.78
自己資本当期純利益率 (ROE)	%	0.15	0.68	0.89	△ 1.30	△ 12.89	△ 5.16	2.09	1.18	0.91	0.55	1.92
総資産当期純利益率 (ROA)	%	0.11	0.52	0.70	△ 1.02	△ 9.82	△ 3.94	1.62	0.90	0.70	0.42	1.44
配当性向	%	508.47	109.89	82.64	—	—	—	—	75.00	95.85	162.16	53.46

※2021年度より「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)等を適用しております。

非財務データ



企業情報

会社概要

社名	わかもと製薬株式会社 英文社名 WAKAMOTO PHARMACEUTICAL CO., LTD.
本社所在地	〒103-8330 東京都中央区日本橋本町二丁目2番2号
電話番号	03-3279-0371
工場・研究所	相模大井工場・相模研究所 〒258-0018 神奈川県足柄上郡大井町金手378
創業	1929年(昭和4年)4月
代表者	代表取締役社長 平井 友行
資本金	33億95百万円
事業内容	医薬品、医薬部外品、医療機器、健康食品等の製造販売
従業員数	414名 ※臨時雇用者数(嘱託、パートタイマー、派遣社員等)を含む (2026年3月末現在)

事業所一覧



本社



相模大井工場・相模研究所



仙台支店



東京支店

ホームページ及びソーシャルメディアを通じた情報発信

当社ホームページ

医療関係者向け

わかもと製薬公式ソーシャルメディア

公式YouTubeページ

製品の効能や特徴を動画で詳しく解説するとともに、親しみやすいアニメでフェムテックや健康に関する情報を発信しています。皆様の健康の維持増進をサポートする情報をお届けしますので、ぜひご覧ください。

公式Xアカウント

定期的実施されるキャンペーン情報や製品に関する情報、わかもと製薬公式キャラクター紹介等、様々な情報を発信しています。イベント出展情報等もタイムリーに配信しておりますので、ぜひチェックしてください。

公式Instagramアカウント

キャンペーン情報や製品動画に加え、製品の効能効果や服用方法等をイラストや画像を用いて分かりやすく説明しております。また、日々の健康ケアに関する情報も発信していますので、ぜひご覧ください。

編集後記



「わかもと製薬 統合報告書2026」をお読みいただき、ありがとうございます。
本報告書では、創業100周年に向けた新たな挑戦を軸に、今後の目指していく姿と成長に向けた取り組みを中心にご紹介しています。編集にあたっては、当社が目指す将来像だけでなく、その実現を支える役職員それぞれの視点や想いについてもお伝えできるよう努めました。本報告書を通じて、わかもと製薬へのご理解をより一層深めていただければ幸いです。
今後も、皆様のご期待に応えられるよう、企業価値の向上に努めてまいります。



Wakamoto 100

— 承継と挑戦 —

わかもと製薬株式会社

〒103-8330 東京都中央区日本橋本町二丁目2番2号

<https://www.wakamoto-pharm.co.jp/>