

# ZENOAQ ANNUAL REPORT 2025

ゼノアック  
アニュアルレポート  
2025 (2024年度決算情報)



|        |                                   |
|--------|-----------------------------------|
| p02    | 目次                                |
| p03    | 社長メッセージ                           |
| p04-05 | 会社の歴史（沿革、主要製品）                    |
| p06-07 | 経営理念                              |
| p08-09 | 中長期経営計画（ビジョン2030、中期経営計画2024-2026） |
| p10    | 価値創造モデル                           |
| p11-12 | 年度報告（2024年度の活動まとめ、2024年度の業績）      |
| p13-16 | 事業戦略                              |
| p17    | ESG活動（HealthforAnimals）           |
| p18-20 | 会社情報（コーポレートガバナンス、会社概要）            |

## 発行にあたって

本アニュアルレポートでは、当社の経営理念の実現および目指す姿に向けた、短期・中長期の課題や取り組みを報告しています。また、ステークホルダーの皆さまとの価値共創を通じた、持続的な価値創造の循環モデルをストーリーとしてお伝えすることを目指しています。

2025年度版では、経営理念と中長期経営計画（ビジョン2030、中期経営計画2024-2026）の説明と2024年度の報告、目指す未来に向けた事業戦略を中心に報告いたします。

本レポートを通じて、当社の取り組みに対するご理解を一層深めていただくとともに、建設的な対話や価値共創のさらなる促進につながることを願っております。

## 見通しに関する注意事項

業績予想などは、現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績はさまざまなリスクや不確定な要素などの要因により、異なる可能性があります。

アニュアルレポートに関するお問い合わせ  
経営企画部 | IRに関して

<https://www.zenoaq.com/contact/ir/>

ありがとうございます。

昨年は引き続き世界情勢、経済動向ともに不透明な一年となりました。日本経済は円安基調となり、食料品や建設資材を始めとする物価上昇が私たちの生活にも少なくない影響を与えました。2025年1月に発足した米国の第2次トランプ政権によって、関税交渉を中心に国際関係はより混迷の度合いを深めていると言えるでしょう。

2024年度、世界における動物薬市場は6.1%の年間成長率を記録し、引き続き高い成長率を示しています。日本市場においてもおよそ同等の伸び率が示されており、犬・猫を中心とするコンパニオンアニマルの分野が成長をけん引しています。一方畜産分野は円安、物価高が畜産経営の課題となっているほか、高病原性鳥インフルエンザ、豚熱、そして11月には日本で初めてランピースキン病の発生が確認されるなど感染症がまん延しており、動物用医薬品業界は関係機関と連携し家畜防疫に協力しております。

一方近年課題となっている薬剤耐性対策においては、2期目となる「薬剤耐性対策アクションプラン2023-2027」が策定されており、One Healthの考え方に基づいた動物用抗菌性物質の適正使用に数値目標を設定するなど、具体的な取組が掲げられています。

このように近年畜産、動物を取り巻く環境は様々な変化の中にあり、生産性、公衆衛生の観点から動物用医薬品の果たす役割は極めて大きく、ゼノアックはお客様に必要とされる安心・安全、高品質な動物用医薬品の安定供給を第一に、研究開発、生産といった部門における研鑽、技術の継承、そして人材教育・育成を継続して参ります。

当社は動物用医薬品企業として世界でも例のない、独自の直販体制を有しております。この機能を最大限活用し、お客様に寄り添った営業活動を継続するとともに、オンライン面談を活用した効率化や、ウェブマガジン運営による業界全体の活性化を目指した活動を行っています。また学術講習会のオンライン開催の仕組みを構築し、受講者の利便性が飛躍的に向上しています。自社の強みを活かし、つながるすべての人々の幸福に貢献できるよう、失敗を恐れず何事にも挑戦していきます。

2025年度も、さらに皆様のお役に立てるよう社員一同努力を続けてまいります。引き続きご指導ご鞭撻をお願い申し上げます。

代表取締役 福井 寿一



## 沿革／主要製品

当社は、1946年の創業以来、畜産業界や動物医療の発展に努めてきました。

|      |                                                                    |
|------|--------------------------------------------------------------------|
| 1946 | 商号を旭日薬品工業株式会社として創業                                                 |
| 1958 | 鉍塩工場を建設、鉍塩の製造開始                                                    |
| 1972 | 米国スミス・クライン・アンド・フレンチ・ラボラトリーズ社と業務提携                                  |
| 1996 | ローヌ・メリューと合併会社「ローヌ・メリュー日本全薬」を設立                                     |
| 2001 | 企業ブランド「ZENOAQ（ゼノアック）」を発表<br>6販売会社を統合して動物種別営業体制を開始、天津全薬動物保健品有限公司を設立 |
| 2009 | 日本バイオロジカルズを系列会社化                                                   |
| 2011 | 震災による本社社屋損壊、復旧・復興への取り組み開始                                          |
| 2016 | 日本経営品質賞を受賞                                                         |
| 2018 | 新社長に福井寿一が就任                                                        |
| 2021 | 第三世代経営／ビジョン2030スタート<br>ゼノアックホールディングス設立                             |



沿革／主要製品

●主要製品

動物用医薬品

犬アトピー性皮膚炎減感療法薬



動物用医薬品

猫用腎性貧血治療薬



動物用医薬品

犬肺炎急性期用抗炎症剤



動物用医薬品

犬用内・外部寄生虫駆除剤  
フィラリア症予防剤



動物用医薬品

猫用内・外部寄生虫駆除剤  
フィラリア症予防剤



療法食

犬用・猫用療法食



動物用健康補助食品

犬猫用健康補助食品



動物用医薬品

総合ミネラル固形塩



動物用医薬品

輸液剤グループ



動物用医薬品

乳房炎用乳房注入剤グループ



混合飼料

子牛用製品



動物用医薬品

豚サーコウイルス（2型）  
感染症不活化ワクチン



飼料・飼料添加物

繁殖豚用／子豚用プレミックス



動物用医薬品

プレウロムチリン系抗生物質



繁殖関連製品

豚精液希釈保存用製品



動物用医薬品

伝染性ファブリカス嚢病および  
マレック病（VP2蛋白発現遺伝子導入  
七面鳥ヘルペスウイルス）生ワクチン



動物用医薬品

ニューカッスル 鶏伝染性気管支炎  
病生ワクチン 生ワクチン



動物用医薬品

ワクモ駆除剤



動物用医薬品

マイコプラズマ・  
シノビエ感染症生ワクチン



動物用医薬品

マイコプラズマ・  
ガリセプチカム感染症生ワクチン





## ●企業ブランド

当社は、「ゼノアック」という企業ブランドを掲げています。私たちの活動が、動物、お客様、市場、そして社会に深い信頼感と満足をもたらすよう、私たち一人ひとりが最大の努力をつくすことをお約束する証です。

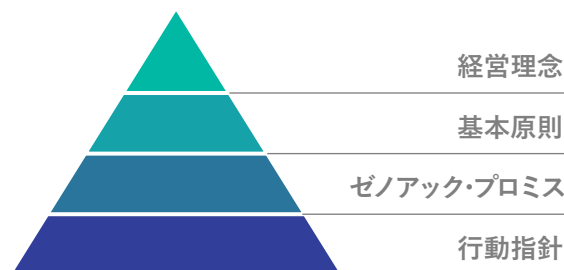


Zen（社名の全薬、すべての動物）、Noah（ノアの箱舟、動物）、Active（活動的、積極的）、Acquire（獲得する）、Quality（品質）

## ●経営理念体系

私たちが果たすべき使命であり、ありたい姿を定義したものが「経営理念」です。その実現の土台となるのが、「基本原則」「ゼノアック・プロミス」「行動指針」になります。

「基本原則」は私たちが大切にすべき価値観であり、それを社会やお客様との約束として示したのが「ゼノアック・プロミス」です。「行動指針」は経営理念やプロミスを実現するために私たちが日々どう行動すべきかを示しています。



## ●経営理念

**私たちは、動物の価値を高め、  
つながる全ての人の幸福に貢献します。**

当社はこれまで「社是」「私たちの社会的使命」という経営理念を掲げ、組織の存在意義を示し、多くの価値を社会に提供してきました。これらに使われてきた「幸福」と「動物の価値」は継承したい言葉と位置づけ、新たな経営理念の中でも生きています。そして新たな価値観として「グローバル」を加えました。これを「つながるすべての人々」と表現し、日本のみならず世界中のステークホルダーの幸福に貢献していくという想いを込めています。

## ●基本原則

**感謝と真心**

**先取の精神**

**境界なき共創**

**治生産業順正法**

当社の社員に求める基本的な考え方や価値観を、4つの言葉に集約し表現しています。

感謝と真心は、創業者の時代から継承してきた、お客様、社員とその家族、提携先・取引先、社会そして動物に対する感謝の気持ちを忘れないという精神です。

先取の精神は、時代の流れを読み、時代を作っていくためには、自らが積極的に挑戦し新たな価値を生み出していく意識が必要で、誰よりも早く新しいことに取り組むことを求めています。境界なき共創は、世界中のパートナーとの多元的な協働により、より多くの研究開発、事業開発の機会と可能性を生み出すことを目指します。治生産業順正法（じしょうさんごうしょうぼうにじゅんず）は、法令の遵守にとどまらず、人間として正しい行動が大切であると、これまでも継承されてきました。これからの事業においても重要な言葉と位置づけています。

## ●ゼノアックプロミス

動物がもたらす恵みを世界の人々と分かち合うために。

私たちは、たゆまぬ研鑽を重ね

常に可能性を探索し、動物の価値を高めることで

お客様と社会のニーズに応えます。

そして、動物にとっての健やかな

環境と一人ひとりの心安らぐ豊かな暮らしを支えます。

当社外に対する明確な意思表示として、新たにブランドプロミスを策定しました。

経営理念で描く姿の実現のために、将来にわたって当社が実行していくことをここに宣言し、お客様や社会に対して約束します。

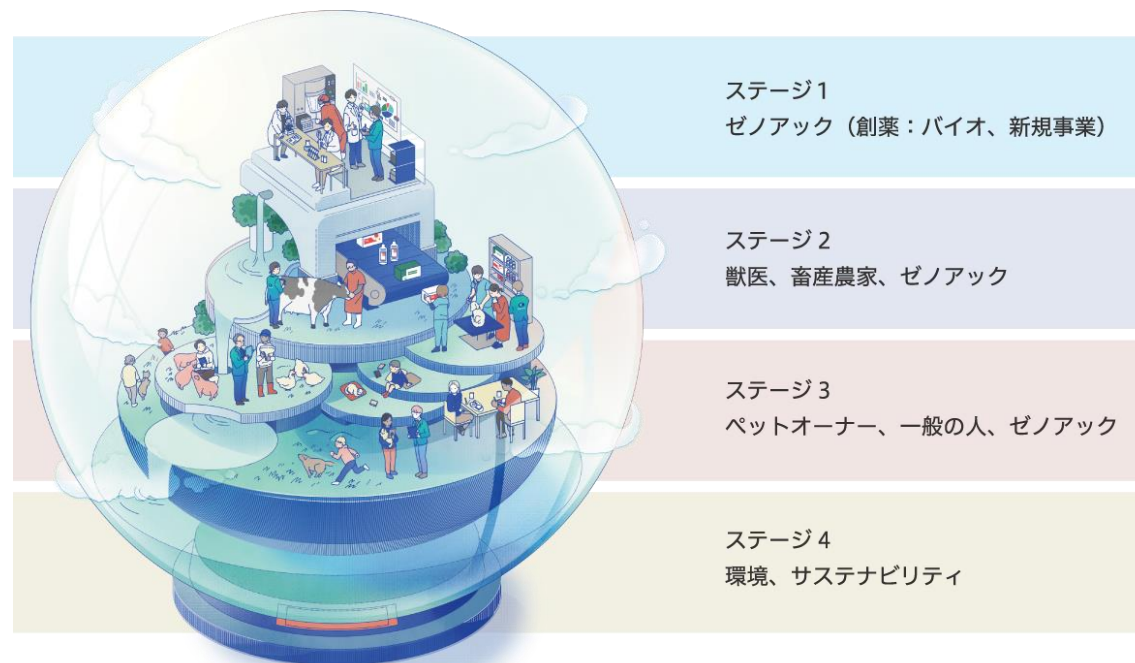
## ●タグライン

# Gazing at the future

【Gazing at】は子どもが好奇心をもってキラキラした瞳で見つめる様子です。私たちゼノアックは不確実な未来に怯えるのではなく、動物たちのため、つながる全ての人たちのために好奇心を持って未来を見つめる姿勢を貫きます。

## ●キービジュアル

ゼノアックには、私たちの事業を視覚的に理解していただくためのキービジュアルがあります。キービジュアルは、経営理念である「私たちは、動物の価値を高め、つながる全ての人々の幸福に貢献します。」の“つながる全ての人々の幸福に貢献する”を4つのステージに分けて表現しています。コーポレートサイト内のあらゆるページでこのビジュアルを展開しています。



## ビジョン2030

### ●全体コンセプト

#### 第三世代経営キーワード

##### 世界（グローバル）

私たちのステークホルダーは国内に限定されない。世界に向けて貢献する企業を目指す。

##### 先取の精神

社会や業界のトレンドの変化をいち早く事業に活かす。

##### 環境（幸せ実感）

心も体も豊かに（幸せに）なる環境をつくる。  
（職場環境、地球環境ともに配慮した企業）

#### ビジョン2030コンセプト

「バイオと共に世界のZENOAQへ」  
～新たな創造への挑戦～

#### 基本方針

##### 新規事業の確立

- ・バイオ事業化の加速
- ・新ドメイン（新たなビジネスモデル）の創造

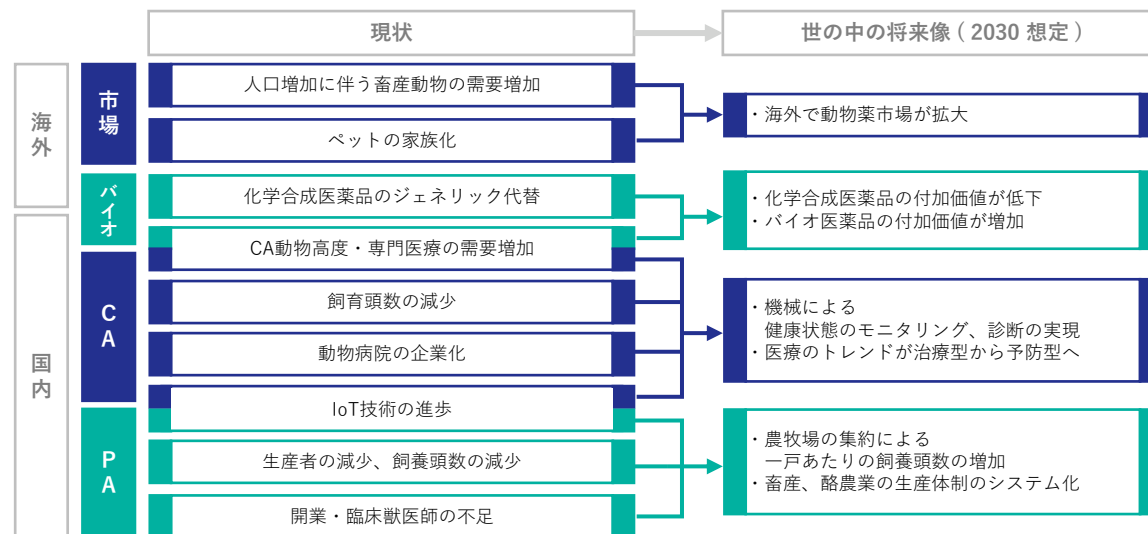
##### 既存事業の深化

- ・国内事業の生産性向上
- ・アジアビジネスモデル転換

（2026年度終了時に進捗を確認し、更新予定）

### ●2030年に予想される事業環境

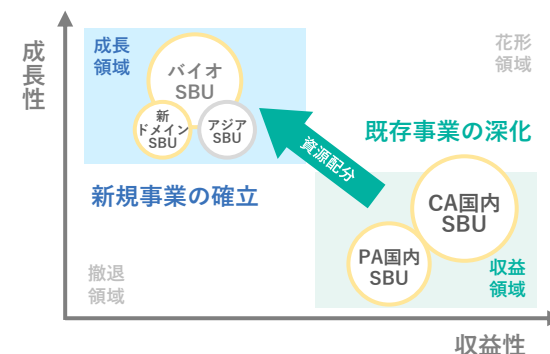
2030年の事業環境面では、グローバルでの市場拡大及び、国内の小動物の医療や畜産業界のシステム化が進むと考えられる。



### ●2030年に予想される事業環境

- ・グローバル展開を見据えたユニークな存在の確立
- ・新たな事業分野の創出
- ・それを支える既存事業の深化

※右図：ビジョン2030 資源配分の考え方





## 中期経営計画

### ●既存ビジネスの深化

#### 収益性の向上

既存ビジネスの収益性向上は必須の課題であり、同時にゼノアックの活動はビジネスパートナー、お客様から確実に信頼を勝ち得なければなりません。

PA営業本部はSBUの観点から事業の採算性を検証し、収益向上を目指します。また天津固形塩を含む自社製品の販売ウェイト増加および豚鶏領域の市場占有率を向上させることで売上高並びに粗利益を増加させます。

CA営業本部は自社バイオ製品並びにビジネスパートナー製品の拡販に努め、特に取扱いが増加する治療薬の製品回転率向上とそのための仕組み作りに注力します。

各業務の効率化・生産性向上に向け、ICTを積極的に導入します。

#### 課題解決型営業の強化

業界他社に類を見ないゼノアックの「課題解決型営業」に磨きをかけ、ステークホルダーにモノとともに「価値」を提供します。

#### サプライチェーンの最適化

生産、流通といったサプライチェーンを最適化し、動物用医薬品を始めとしてお客様にとって必要となる製品の安定供給に努めます。

生産本部は、高品質な自社製品を安定生産するだけでなく、効率化を目指した原価低減や生産

品目の見直しを行います。また生産技術の向上に努め、新製品導入や既存製品の改良に取り組めます。

ロジスティクス本部は流通業界の変化に対応しながら、3PLの推進やWMS等デジタル技術の導入により、必要な製商品を確実にお客様にお届けします。

### ●次世代成長エンジンの構築

#### 動物用バイオ医薬品のグローバル展開準備

自社の知財や技術を用いた動物用バイオ医薬品の開発およびグローバル展開の準備を進めます。グローバルを見据えた製品開発や販売計画は、ビジネスパートナーとの連携強化を進めながらスピードアップを図ります。

#### 新規ビジネスの事業化推進

継続して新領域ビジネスの検討ならびに具体的な事業化に取り組めます。新領域は当社が長年関わってきた動物に関連する事業とし、従来のビジネスモデルとは異なるアイディアをもとに、ゼノアックに新たな価値と利益をもたらします。

### ●社内マネジメント体制の強化

#### 組織構造変革と内部管理体制の構築

事業規模の拡大に伴って複雑化する業務内容に対応するため、機能別組織からより高度な

組織構造への変革を検討します。2024年度は「SBU組織化研究会」を発足させ、ZENOAQにとって最適な組織について研究をスタートしています。直近3ヵ年では、変革に向けた検討及び準備を継続します。

また常に健全な経営体制を維持していくために、内部管理体制の整備に取り組みます。2024年度は既存ビジネスにおける業務管理体制の整備に着手し、2025年度から運用および改善（プロセス整理・標準化、デジタル化等）を実施することで、収益性の向上やリスク管理の徹底を実現します。

#### 財務基盤の強化

既存事業の収益性を向上させると同時に、資源配分方針の設定と運用を行うことで全社の損益を改善し、財務基盤の強化に努めます。損益計画を達成するため、販管費の明確な設定を資源配分方針に沿って行います。損益計画を確実に達成することで、2026年度までに営業利益率4%、自己資本比率20%台への回復を目指します。

#### 社員の幸福度向上と

#### ZENOAQブランドのマネジメント

幸福度を可視化して経営に反映させる仕組みを構築し運用します。幸福度は、「エンゲージメント」「経営理念浸透度」「心身の健康」の3指標を組み合わせで数値化します。

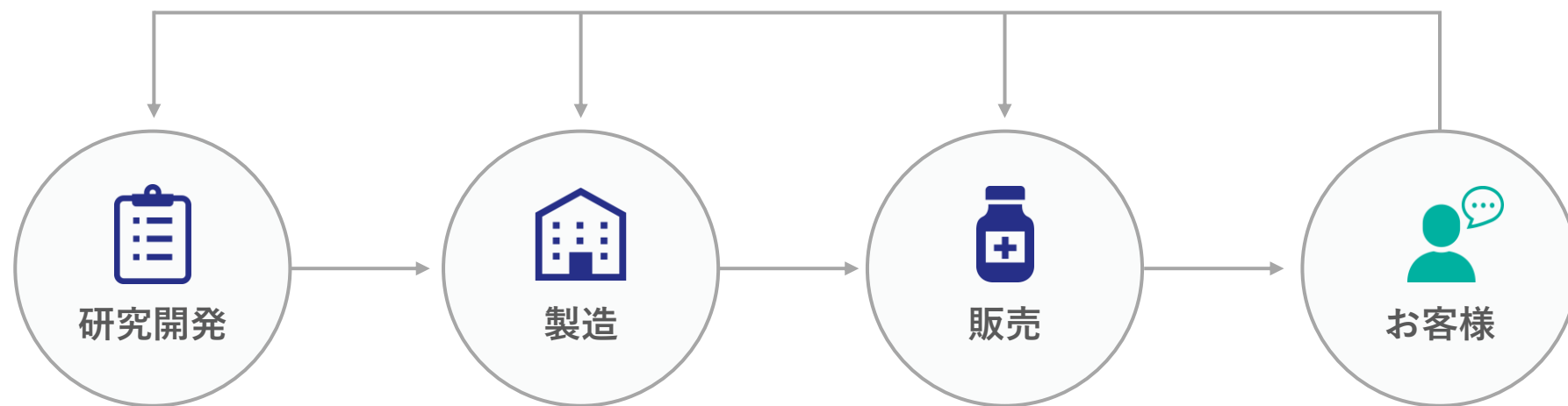
また、ZENOAQにおける広報・ブランディング業務を明確化し、積極的にマネジメントすることで企業価値の向上を目指します。

PA：Production Animal（産業動物） CA：Companion Animal（伴侶動物）

3PL：物流業務を専門の業者に委託する、物流のアウトソーシングの形態

WMS：倉庫内の業務を効率化するためのソフトウェアシステム

研究開発・製造・販売が三位一体となり、  
感謝と真心を持ってお客様へ価値をお届けしています



医薬品候補の探索から薬事承認までを担っています。研究員の自由な発想と技術力を活かし、グローバルな視点を持って新薬を開発しています。

医薬品の製造は、原材料の受け入れから出荷までの一連のプロセスにおいて、各種基準に準拠し、厳しいチェックのもとで行っています。

国内で業界唯一のお客様と製品をつなぐ「直販体制」を持つゼノアックだからこそ、お客様が必要とする製品を迅速にご提供することができます。

豊富な知識と経験をもつ営業員がお客様と直接コミュニケーションを取りながら、お客様の抱える課題を解決するために最適な製品やサービスをご提供します。また、ニーズを把握して新たな価値提供につなげます。

## 2024年度の活動まとめ

2024年度

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

1月

2月

3月

### ●年度の活動

2024年4月

2023年5月18日（木）に小林工場（宮崎県小林市）内で発生した作業中の社員の死亡事故について不起訴処分となった。

2024年8月

福岡事業所を廃止  
福岡物流センター開設 福岡県糟屋郡

2024年9月

Webサイトの新コンテンツ「Zenoaq Story（ゼノアック ストーリー）」を開設。  
合わせて公式SNSとしてX、Facebookページもスタート。

2024年11月

西宮物流センターを廃止  
小牧物流センター開設 愛知県小牧市  
第63回福島民報広告大賞にて、「人と動物のつながり」が中型広告の部で優秀賞を受賞  
札幌コミュニケーションオフィス移転  
中標津コミュニケーションオフィス移転

2025年1月

日本全薬工業株式会社と国立大学法人東海国立大学機構は、ヒトと伴侶動物（コンパニオンアニマル）のWell-beingの実現に向けた取組みを加速させるため、包括連携協定を締結。

### ●製品発売

2024年7月

スタンディング発情検知システム「Heat Switch」を発売。【製造元】ライブストックジャパン（株）

2024年8月

犬猫用鎮痛剤である「ブトルファール注」を発売。  
動物用吸入麻酔剤である「リケンイソフルラン」を発売。【製造販売元】リケンベッツファーマ（株）

2024年9月

動物用糖尿病治療薬である「センベルゴ® 15mg/mL」を発売。【製造販売元】ベーリンガーインゲルハイム アニマルヘルス ジャパン（株）

2024年11月

ファルミナ Vet Life（ペットライフ）療法食のラインナップに、体重ケア フィッシュ（犬用）が加わる。【輸入業者】ファルミナペットフーズ・ジャパン（株）

2025年2月

犬の外耳炎治療薬である「オティキュア®」を発売。【製造販売元】ベトキノールジャパン（株）

ファルミナ Vet Life（ペットライフ）療法食のラインナップに、犬用消化器ケア加水分解フード（低脂肪）が加わる。【輸入業者】ファルミナペットフーズ・ジャパン（株）

## 2024年度の業績

### ●人事データ

平均年齢



40.7 歳

男女比



6 : 4

文系理系の割合



4 : 6

平均勤続年数



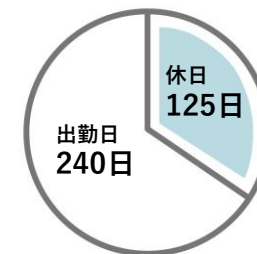
16.4 年

産休・育休復帰率



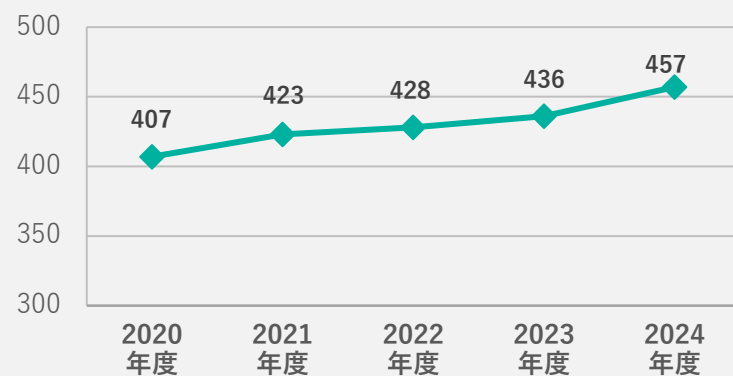
100 %

指定休

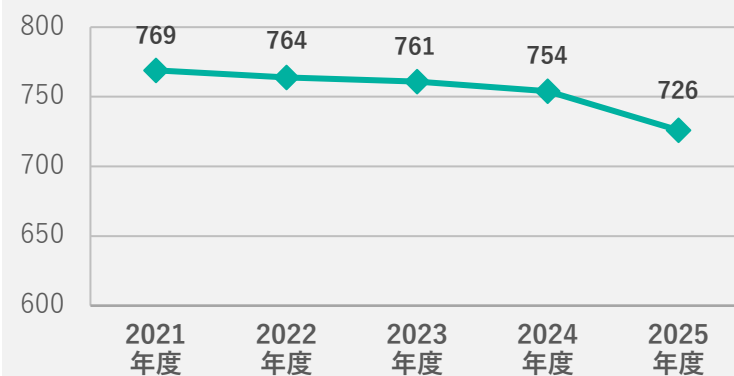


### ●経営指標

売上高（億円）



従業員数（人）



## ●市場環境

日本の畜産の現況は、高齢化や後継者不足に加え、ロシア・ウクライナ情勢の長期化や中東情勢の緊迫化、米国経済の影響等により長期化する円安に伴う飼料やエネルギー価格の高騰等により経営の圧迫が続いており、畜種を問わず飼養戸数が減少し続けています。

一方、飼養頭羽数は企業畜産の増頭や一般農場の大規模化が進み横ばいとなっています。畜産生産性については近年のゲノミック評価の活用による向上が図られています。

また、畜産を取り巻く課題としては、国際的な広がりをもせる伝染性疾病に対する備えや国際基準に沿ったアニマルウェルフェアの推進、家畜排せつ物の処理・利用の促進に加え、地球規模の課題である気候変動問題の解決に向けた環境負荷低減の対策が急務となっています。畜産業は、重要な食料特にタンパク質やミネラルの供給源であると共に、飼料生産による遊休農地の解消や食品廃棄物の利活用など、地域の農地や環境の守り手ともなっていること、持続可能な産業として地域毎の特徴をもった多様な経営形態を持つことへの理解醸成が必要です。

## ●事業の強み

当社は全国に直販拠点と営業員を配置しており、独自のダイレクトコミュニケーションを強みとしています。また、動物種別営業体制により様々なモニタリング手法や自社中央研究所による検査を活用し、疾病の根本原因から解決を図る「パッケージプラン」の提供や学術支援・環境調査・成績分析ツール等を組み合わせた「課題解決型営業」を実践し、経営理念の実現に向け活動しています。

日々の営業活動を通じてお客様との接点を積み重ね現場に寄り添うこと、リアルとデジタルを活用・融合させた各種セミナーの企画・開催を通じて、ニーズをキャッチしモノづくりに生かす仕組みや様々なご意見ご要望に対する迅速な対応など製販一貫の総合力をもって応え続けることが強みと考えています。

また、日本の畜産を応援するWEBマガジン「どっこいしょニッポン」や畜産に特化した産直ストア「チクタグ」を運営し、業界の活性化を目指す取り組みも実践しています。

## ●ビジョン2030や中計に向けた成長戦略

市場予測をもとにPA営業本部内をキャトル、スワイン&ポトリ、学術の3部署に再編し畜種特化型をより一層強化し、人材教育プログラムを含めたあらゆる質の向上を図ります。そのため、運営を担うマネジャーと戦略部門マネジャー、スタッフ、プロ、管理職の役割を明確にした人員配置を行い活動していきます。加えて、変化に適応するため、新たなデジタルツールを導入します。

また、事業の持続可能性を鑑み、製品開発・生産・商流の各ワーキンググループを立ち上げます。

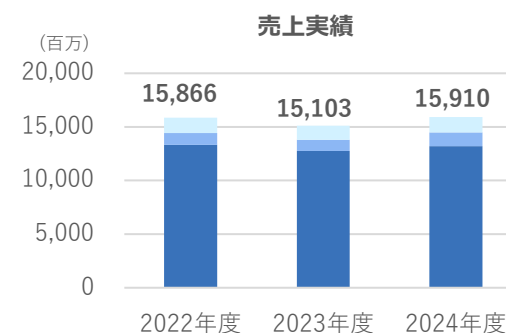
畜産業界の厳しい情勢は続きますが、未来志向のもと「新生感動本部」のスローガンを掲げ、ポジティブに活動します。より強固な販売網を構築し、全社に一体感を醸成しお客様満足の上昇を図ると共に、ビジョン2030の達成を目指します。

どっこいしょニッポン

畜産に生きる。

チクタグ®

物語まで味わう贅沢。



■キャトル ■スワイン ■ポトリ



## ●市場環境

## 【飼育頭数※】

●犬：680万頭

●猫：916万頭

2020年から2024年までの5年間に於いて、飼育頭数の年平均成長率は犬では-1.9%、猫では+1.5%となっています。猫は飼育頭数が微増にて推移している一方、飼育頭数に占める動物病院への来院割合が低い点が犬とは異なっています。

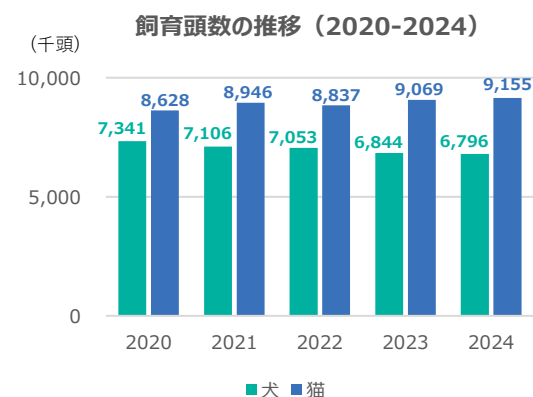
## 【平均寿命※】

●犬：14.9歳（2010年比+1.0歳）

●猫：15.9歳（2010年比+1.5歳）

ペットの健康に対する意識の高まりを背景に、犬・猫ともに長寿化が進んでいます。

※一般社団法人ペットフード協会  
2024年全国犬猫飼育実態調査より



## ●事業の強み

ゼノアックは、全国に拠点を配した国内業界唯一のメーカー直販体制を敷いています。卸売業者を挟まないため、在庫管理の一元化が可能で、お客様が必要とする製品を迅速に提供することが可能です。

また、お客様と営業員が直接コミュニケーションを取ることで、獣医師のお困りごとやご要望を直にお伺いし、提供するサービスの質の向上や製品開発に活かす体制を整えています。

ベッツダイレクト（動物病院専用e-コマース）では製品購入以外の部分でお客様へゼノアック独自の価値を提供しています。

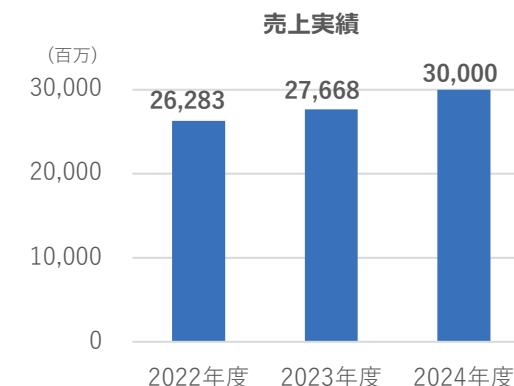
- ・ダイレクトメールの配信
- ・畜産物へのポイント交換
- ・アンケートでお客様の声を抽出 など

ビジネスパートナーとの協働による領域別アクションもゼノアック独自の活動と言えます。医療領域別に実施している情報提供および製品提案は、他社には真似できない複合的な営業スタイルであり、重層的に対応可能な組織体制がそれを可能としています。特に「NEKOPRO（ネコプロ）」は猫の来院促進を目的に、猫製品によるメーカーの枠を超えた啓発サポートとして長年実施しており、ゼノアックの独自性を発揮しております。

## ●ビジョン2030や中計に向けた成長戦略

## 【営業戦略】

- 製品導入の強化とそれに伴う組織体制の最適化
  - ICT機能の拡充によるDX戦略の更なる推進
  - 営業所集約（統廃合）による効率化
- 【物流戦略】
- 3PL事業者委託による業務効率の向上
  - 基幹物流センターへのWMS導入による生産性の向上
  - 拠点集約による効率化



※23年度実績は請求済未出荷契約の  
出庫実績を含む

3PL：物流業務を専門の業者に委託する、物流のアウトソーシングの一形態

WMS：倉庫内の業務を効率化するためのソフトウェアシステム

## ●市場環境

地域別に濃淡はあるものの、世界規模で見れば動物薬市場は今後も安定的に拡大を続ける見込みです。新興国の経済成長や人口増による食肉需要の増加と、中間所得層拡大によるペットの増加は動物薬市場の成長エンジンとなっています。

動物薬の世界市場は2023年に推定410億ドル（うち日本は1.5千億円、約3%）で近年ペット用製品の売上が家畜用製品の売上を逆転しています（ペット用53%、家畜用47%：2021年）。地域別の売上占有率（2021年）は、北米が最大で42%、欧州が28%、アジアが19%、南米が10%、中東・アフリカが1%です。欧米のメーカーが世界市場の上位を独占し、その内のトップ5社が全体の64%を占有している状況で、寡占化が進行しています。売り上げ規模においては中国の企業の成長も著しいですが、グローバル展開というよりは中国国内の市場をターゲットとした事業展開となっています。世界の動物薬の領域別売上は、駆虫薬が34%と最大で、続いてワクチンが29%、抗菌剤が15%、残りの22%がその他の薬理製剤です。トレンドとしては、駆虫薬と薬理製剤が成長基調、ワクチンは横ばい、抗菌剤は減少しています。これは“**One Health（ワンヘルス）**”アプローチに基づき薬剤耐性菌が医療と獣医療において重大な脅威となっていることから、抗菌剤の慎重かつ適正な使用が近年求められてきていることが理由です。

## ●事業の強み

ゼノアックは2030年のありたい姿として動物用バイオ医薬品メーカーとしてグローバルでのポジションを確立することを描いています。

バイオ製品の一つであるモノクローナル抗体（mAb）は動物のアンメットメディカルニーズを満たせる分野として近年注目され、投資の呼び込みと技術開発が進められています。グローバル大手企業が先駆けて開発した皮膚や痛みの領域のmAb製品は既に大きな成功を収めています。その一方で、本分野が直面している課題もいくつか指摘されており、代表的なものでは開発および製造コストの高さが挙げられています。動物用医薬品は人用医薬品と比較すると未だニッチな市場であり、規模の経済が効きにくいことがその理由です。これらの現状を踏まえながら、当社は癌や今まで治療ができなかった腎疾患などのバイオ医薬品の研究開発を継続しています。当業界でバイオ医薬品が直面している課題を解決すべく部署横断型のプロジェクト体制を敷き、知恵を出し合いながら早期の上市に向けて活動を強化しています。

アジアに事業については、グローバル事業の先駆けとして、牛用固形塩の中国、韓国での販売、ペット用シャンプーやサプリメントの中国、台湾およびタイでの販売を行っています。また中国最大手の動物薬品企業をパートナーとしたライセンス事業も手掛けています。

## ●ビジョン2030や中計に向けた成長戦略

次世代の成長エンジンとして、動物用バイオ医薬品のグローバル展開の準備を進めます。限られた資源を戦略的に活用していくためには、国内外のビジネスパートナーとの協力体制が必須になると考えており、外部技術を積極的に活用していく姿勢が求められます。その一方で、知財の獲得や維持、研究開発や生産技術の観点から内製/外製（外注）の適切な判断をしていく必要があると考えています。

この他には、バイオ医薬品の申請に向けて各地域における薬事当局とのコミュニケーションやHealthforAnimals（ヘルスフォーアニマルズ）へ主体的に参画する等、ゼノアックが世界的な動物薬企業として広く認識されるような活動も継続して行っていきます。グローバル事業の基盤整備には人材の獲得および育成も欠かせない要素です。関わる社員の更なる成長を促し、グローバル動物薬メーカーへの変革に向け取り組んでいきます。

## ●市場環境

当社既存事業に隣接した領域を当面のターゲットと考えており、市場環境は、下記の通り認識しています。

### 【CA領域】

犬の飼育頭数は減少傾向が続いているものの、減少率は鈍化しており、猫については、横ばいで推移しています（犬：680万頭、猫：916万頭※）。また核家族化、少子化により、ペットの家族化が進み、それに伴い、ペットにかかる経費も年々増加しています。

犬・猫ともに平均寿命は伸びており（犬：14.9歳、猫：15.9歳※）、人と同様、疾病予防や保険加入などへの意識が高まっています。

また、ペットシッター、ペットホテル、老犬老猫ホーム、ペット信託など現飼育者をサポートしたり、飼育検討者のペット飼育を促すようなサービスも広がってきています。

※一般社団法人ペットフード協会  
2024年全国犬猫飼育実態調査より

### 【PA領域】

主要な畜種である牛・豚・鶏それぞれにおいて、件数は減少する一方、農場の大規模化により、頭数は横ばいとなっています。

国内人口減少により、将来的な畜産物の需要の伸びが期待できない中、輸入に多くを頼っている飼料・資材の価格高騰の影響、輸入畜産物との競争により、収益向上が難しくなっています。

その一方で、メタンなど温室効果ガス削減など、地球規模の課題の対策が新たなビジネスチャンスになっています。

## ●事業の強み

### 【CA領域】

2021年に運用を開始した自社サウンドメディア「#HugQ（ハッシュハグ）」において、ペットに関する正しい情報をお届けすることで、ペットオーナーとの接点を生み出しています（年間ユーザー数：約50万）。

また、LINE登録を進めることで、当社とペットオーナー双方向のコミュニケーション拡大を図っています。



### 【PA領域】

6次産業化した生産者の畜産物をToC向けに販売するECサイト「チクタグ」を2023年にスタートしました。

当社が既存事業において長年にわたり培ってきた生産者との深い関係を活かし、誇りとこだわりを持って生み出された生産者の商品を販売するとともに、当社と共同でオリジナル商品を開発、販売することで、これまでお世話になって

きた畜産業界を盛り上げていくことにも貢献できると考えています。



## ●ビジョン2030や中計に向けた成長戦略

### 【CA領域】

「#HugQ」、および既存事業における獣医師向けEC「ベッツダイレクト」からそれぞれ生み出されるアセット（ペットオーナー、および動物病院とのつながり、およびそこから得られるニーズ、インサイトなど）を組み合わせることにより、社会課題の解決につながる新たな事業開発を目指しています。

### 【PA領域】

生産者と共同でオリジナル商品を開発するなど「チクタグ」における商品アイテム数増加により、売上拡大を図るとともに、飲食店などのToB向けビジネスや海外展開の可能性も追求していきます。

### 【新たな領域への挑戦】

既存事業に隣接した事業だけでなく、全くの異業種における事業にも目を向け、自社の強みが活かせる可能性があるものについては積極的に挑戦していきたいと考えています。

## HealthforAnimals

### ●HealthforAnimalsとは

HealthforAnimals（ヘルスフォーアニマルズ）は、ワクチン、診断薬、寄生虫駆除薬、抗生物質、デジタル技術、その他動物の健康と福祉に役立つツールを含む動物用医薬品開発・製造業者を代表するグローバルな協会団体です。

「動物の健康がすべての人々の健康を改善する」という信念のもと、会員が協力し、動物の健康と福祉を守るためのアクションを支援しています。それに並行して、動物用医薬品を取り巻く様々な課題について、獣医師や畜産生産者、そして一般の方々へ啓発活動を行っています。動物に対する持続的な支援、動物福祉の増進、獣医療に対するアクセスの向上、人と動物の関係性の強化、そして「One Health（ワンヘルス）※」を推進することを主なミッションとしています。

※ワンヘルス：人や動物、環境の健康を一体として捉え、分野横断的に課題を解決する考え方。現在10社の動物薬企業のトップが理事を務めるほか、各国・地域の動物薬企業・協会団体が参加しています。



## コーポレートガバナンス

### ●基本的な考え方

透明・公正な組織統治を実現し全てのステークホルダーに提供する企業価値を高めます。

創業者が座右の銘とした「治生産業順正法」（じしょうさんごうしょうぼうにじゅんず）は、人として正しい行いをすることの大切さを示していますが、現在も基本原則の一つであり、社員が共有する価値観として受け継がれています。ゼノアックは、経営理念の実現に向けて「コンプライアンス行動規準」で定めた基本姿勢のもと、動物用医薬品企業としての社会的責任を果たすとともに、社会の一員として信頼と共感をいただけるよう積極的に社会貢献活動に取り組みます。

#### 【基本姿勢】

1. 事業に関わる法令および企業倫理の遵守
2. 社会的に有用な製品・サービスの提供と安全性の確保
3. 動物の価値、人間と動物の共生

#### 【コンプライアンスハンドブック】

2005年4月、「ゼノアックコンプライアンス行動規準」が作成されコンプライアンス推進委員会（現CSR委員会）を発足しました。行動規準はハンドブックとして全社員に配布し、新入社員教育をはじめ様々な機会を通じ、その内容や考え方への理解を深めています。2022年には

3度目の改訂、冊子版からアプリ版へ移行しました。

### ●CSRと委員会の活動領域

ゼノアックには7つの委員会があり、一般的なCSRの概念においてはこの7委員会の活動すべてによってCSRを推進しています。

#### 【RM（リスクマネジメント）委員会】

危機管理体制の強化、コントロールチェック、予防、準備、啓発、訓練等

#### 【安全衛生委員会】

安全衛生に関する施策・計画等についての調査・状況確認・審議等

#### 【CSR委員会】

コンプライアンスの推進、社会貢献活動の推進、社内外へのCSR活動情報発信

#### 【省エネ推進委員会】

省エネ法に基づいた諸施策の立案・推進、エネルギー消費量のモニタリング

#### 【薬事コンプライアンス委員会】

薬事コンプライアンス遵守体制の維持・向上を目的とした経営支援、ルールの整備、薬事監査等

#### 【エンゲージメント向上委員会】

社員エンゲージメント向上に繋がる活動

#### 【CS委員会】

お客様満足度向上のための活動・社内啓発

### ●コーポレートガバナンス体制

ゼノアックは監査役監査、会計監査人監査、内部監査の三様監査体制を整え、それぞれの監査は独立しながらも連携し、会社の状況を確認し、効率的な経営を導く役割を担っています。

2025年4月現在、非常勤2名を含む取締役7名、監査役1名、執行役員7名を選任しています。2024年度、取締役会は15回（定例12回、臨時3回）開催されました。執行役員以上の出席による経営会議、執行役員会議、部署長会などの階層別会議が定期開催（月一回）され、重要事項の決定、課題解決や連携について協議を行っています。



## コーポレートガバナンス

### ●リスクマネジメント

ゼノアックはリスクについて、通常業務において発生する「ビジネスリスク」と、災害や事件・事故等による「突発性リスク」そして「コンプライアンスリスク」の3つに分類し、マネジメントを行っています。

「ビジネスリスク」は、各部署が中期計画や年度計画といった事業計画においてそれらを管理します。年度計画では、さらに各部署の各施策別に想定されるリスクを抽出し、その対応策を事前に策定します。これらは部署別で事業計画全体についてのヒアリングを受け、最終的に取締役会の承認を経て実行・管理されます。

「突発性リスク」はRM委員会が担当します。事業継続計画（BCP）や危機管理マニュアルの策定・改訂をはじめ、危機に備えるための様々な準備や啓発活動をRM委員会と総務部が連携して行っています。全社的な危機に発展する可能性のある事案が発生した際には、社長をトップとする「緊急対策本部」が設置され、対応を行います。

「コンプライアンスリスク」はCSR委員会が担当し、アセスメントと教育・啓発による予防対策が行われています。2024年度にはCSR委員会主導で各部署関連法令の洗い出しが行われました。

### ●事業継続計画（BCP）

ゼノアックは大規模地震など事業継続に大きく影響する災害が発生した際に、被害を最小限にして早期の事業復旧を図るためのBCPを策定しています。

BCPでは、対象とする最重要業務を「製品の受注および発送」と「GMP施設（生産工場）の稼働」の2つと定義し、全ての経営資源を当該業務の遂行に優先的に用いるとしています。

また、BCPの実効性を高めるために、毎年、机上訓練を実施しています。2024年度はサイバー攻撃の脅威が高まっている時勢から「ランサムウェア攻撃」を想定した訓練を実施いたしました。

## 会社概要

### ●名称

日本全薬工業株式会社

### ●所在地

〒963-0196

福島県郡山市安積町笹川字平ノ上1-1

TEL.024-945-2300（代表）

### ●設立

1946年5月

### ●資本金

1億7,000万円

### ●代表者

代表取締役社長 福井 寿一

### ●事業内容

動物用医薬品及び医療機器等の研究開発・製造・輸出入・販売、バイオ原薬受託製造

### ●株主

ゼノアックホールディングス株式会社（持株比率100%）

### ●従業員

726名（2025年4月1日現在）

### ●売上高

457億(2024年度)

### ●主な販売先

畜産関係団体、家畜診療所、小動物病院、畜産農家・畜産農場、海外販売代理店

### ●主な提携先(五十音順)

アイデックス ラボラトリーズ（株）、アリス  
タヘルスアンドニュートリションサイエンス  
（株）、石原産業（株）、（株）牛越生理学研究  
所、MSDアニマルヘルス（株）、エランコ  
ジャパン（株）、オカダイндаストリ（株）、  
クリングルファーマ（株）、ケミン・ジャパン  
（株）、獣医医療開発（株）、ジンプロアニマ  
ルニュートリション（ジャパン）、インク、ス  
ペシャル ニュートリエンツ、住化エンバイロ  
メンタルサイエンス（株）、セバ・ジャパン  
（株）、大扇産業（株）、DSM（株）、デラ  
バル（株）、東洋電化工業（株）、動物アレ  
ルギー検査（株）、日本農薬（株）、ビルバック、  
ファルミナベツトフーズ・ジャパン（株）、  
ベーリンガーインゲルハイム アニマルヘルス  
ジャパン（株）

### ●主要取引銀行

東邦銀行、みずほ銀行、三菱UFJ銀行、大東銀  
行、農林中央金庫

### ●事業拠点

本社工場、小林工場、中国工場（天津・南京）、  
東京支社、中央研究所、臨床牧場、全国の物流  
センターおよび直販拠点、海外事業所（北京、  
ニューヨーク）

### ●グループ会社

ゼノジェンファーマ株式会社

### ●子会社

天津全薬動物保健品有限公司、日本バイオロジ  
カルズ株式会社

### ●関連会社

中牧全薬（南京）動物薬品有限公司