

ZENOAQ ANNUAL REPORT

2026

ゼノアック
アニュアルレポート
2026 (2025年度決算情報)



p02	目次
p03	社長メッセージ
p04	動物用医薬品の市場について
p05	ゼノアックの企業文化
p06-07	会社の歴史（沿革、主要製商品）
p08-09	経営理念
p10-14	中長期経営計画（ビジョン2030、中期経営計画2024-2026）
p15	価値創造モデル
p16-19	年度報告（2025年度の活動まとめ、2025年度の業績など）
p20	組織図
p21-28	事業戦略（PA、CA、グローバル、新規事業）
p29-32	研究開発機能・生産機能
p33	ESG活動
p34-36	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。当社のステークホルダーとは、お客様、ビジネスパートナー様、社員、ゼノアックホールディングスと定義しています。

2026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2025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。

2025年も世界情勢は依然として不透明な状況が続きました。各地で地政学的リスクが高まる中、原材料価格やエネルギーコストの上昇、為替変動などが企業活動や人々の暮らしに大きな影響を与えています。また、米国新政権による通商政策の変化は国際経済にも影響を及ぼしており、先行きを見通しにくい環境が続いています。

こうした中、動物用医薬品業界は引き続き重要な役割を担っています。世界の動物用医薬品市場はコンパニオンアニマル分野を中心に成長を続けており、日本においても犬・猫の高齢化や高度獣医療へのニーズ拡大を背景に、市場は堅調に推移しています。

畜産分野においては、生産資材価格の高止まりや担い手不足など、依然として厳しい経営環境が続いています。また、高病原性鳥インフルエンザや豚熱などの家畜感染症に加え、近年はランピースキン病への対応も求められるなど、家畜防疫の重要性は一層高まっています。食料安全保障への関心が世界的に高まる中、持続可能な畜産生産を支えるためにも、疾病予防と衛生管理のさらなる強化が不可欠です。

一方で、薬剤耐性（AMR）対策や温室効果ガス削減への取り組みなど、One Healthの考え方のもと、人・動物・環境の健康を一体として捉え、予防を重視した獣医療や畜産の実現に向けた取り組みが世界的に進められています。動物用

医薬品企業には、治療だけでなく予防や健康管理を通じて社会課題の解決に貢献することが期待されています。

本年、当社は創立80周年を迎えました。これまで培ってきた研究開発力、品質へのこだわり、そして全国のお客様との信頼関係を礎に、獣医療や畜産の基盤を支える企業として、安全・安心で高品質な動物用医薬品の安定供給に努めてまいります。また、世界でも例の少ない直販体制のさらなる高度化を図り、お客様の声を迅速に事業活動へ反映しながら、現場のニーズに寄り添った提案活動を推進してまいります。

さらに、デジタル技術や生成AIの活用による業務改革にも積極的に取り組むとともに、独自イベントやウェブマガジンを通じた情報発信、業界の認知向上や次世代人材の育成にも力を注いでいます。変化の時代だからこそ、新たな価値創造に挑戦し続けることで、動物医療・畜産業界の持続的な発展に貢献してまいります。

これからも「私たちは、動物の価値を高め、つなげる全ての人々の幸福に貢献します。」という経営理念のもと、動物の健康を通じて人々の豊かな暮らしと持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

引き続き皆様のご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 福井 寿一



顧客・市場に提供している 製品・サービス

ゼノアックがターゲットとする市場は、大きく分けて2つの市場です。プロダクションアニマル（産業動物）市場およびコンパニオンアニマル（伴侶動物）市場の2つです。

●プロダクションアニマル（産業動物）市場

プロダクションアニマル市場では牛乳・肉・鶏卵などの畜産物を生産・販売するために、乳牛・肉牛・豚・鶏が家畜として飼養されていますが、それらを飼養する生産者は「動物の能力向上」すなわち「生産性の向上」と「生産物の付加価値向上」を望んでいます。ゼノアックはその基となる「動物の健康維持・増進」を最も基本なお客様ニーズと捉え、動物種（牛・豚・鶏）ごとに、高品質の動物用医薬品、混合飼料、飼料添加物、サプリメントや衛生資材などを、営業員を通し直接お客様に提供しています。それに加え、生産者には飼養管理技術・衛生技術情報を、動物用医薬品等を処方する獣医師には医療情報などを提供することも価値と考えています。なぜなら、医療や技術の情報提供は生産者や獣医師が抱える個々の課題の解決と畜産経営の安定に貢献すると考えるからです。一例として、地区しゃくなげ会の後援やエクステンションセミナーなどの集合研修の開催は獣医師の医療技術の向上につながっています。

●コンパニオンアニマル（伴侶動物）市場

コンパニオンアニマル市場では主に犬・猫などがペット（愛玩動物）として飼われていますが、近年、ペットオーナーの意識が“愛玩動物”から“伴侶動物”という位置付けに変化しており、動物用医薬品やフード並びに診療技術なども人医療レベルの水準が要求されるようになってきました。ペットオーナーはコンパニオンアニマルとの楽しい暮らしを願っていますが、ゼノアックはその基本を「動物の健康維持・増進」、すなわち「コンパニオンアニマルのQOL（生活の質）向上」にあると捉えています。また、産業動物市場と同様、高品質の動物用医薬品、フード、サプリメントや医療用資材などを、高度医療情報や最新医療情報とともに、営業員を通し直接お客様（動物病院）に提供しています。また、「ペットと過ごす時間を今より豊かに」をミッションとして、ペットオーナーがペットに関する正しい医療やケアに関する情報や、信頼できる獣医師との出会いをサポートするためのプラットフォーム（ゼノアック運営によるWebサイト）「ハグわん」「ハグにゃん」を構築し提供しています。このプラットフォームは獣医師、ペットオーナーの架け橋として、これまでに以上に両者の関係を強く、円滑にすると同時に、ゼノアックからの情報発信や、新しいサービスの開発・提供に寄与していくことを目指しています。

●ゼノアックの提供価値

上記2つの市場への提供価値のうち、製商品をご購入いただくことがゼノアックの直接的な収益の柱ですが、飼養管理技術や医療情報の提供、医療技術研修なども、お客様の市場価値を高めゼノアックとの信頼関係を強固にするための手段と捉えており、間接的にゼノアックの収益につながるもうひとつの重要な柱となっています。このような信頼関係の醸成は、ロイヤル顧客との継続取引と顧客拡大に寄与し、今後もゼノアックの収益の源泉になると考えています。お客様への製品・サービスの提供は基本的にダイレクトセールスによって行っています。卸等を介さないため、製品情報を正確により深くお伝えすることができます。ダイレクトセールスは製品を売り込むのではなく、お客様の抱える課題を解決するために製品を提案し、効果を確認するための独自検査サービスを提供することで、お客様との信頼関係を構築し継続使用に結びつけています。

「ありがとうございます。」

私たちの会社では「おはようございます」や「さようなら」に代わって、「ありがとうございます」という挨拶が交わされています。

例えば、オフィスですれ違うときには「お疲れ様です」ではなく、電話をかけた時も「もしもし」や「こんにちは」ではなく、全ての会話が「ありがとうございます」からスタートします。

この挨拶は、創業20年で制定された当時の社是※を体現するため、翌1967年（昭和42年）に開始されました。商人として大切な「感謝の心」を育てたいという思いから60年近くにわたり受け継がれ、今日では社内だけでなく、社外からも当社らしさとして認識されています。

※「一、たゆまぬ錬磨によって、畜産界になくではならぬ会社にしよう。二、ここで働くものが、ここにつながる者が、すべて幸福になる会社にしよう。」

沿革／主要製商品

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	鉾塩工場を建設、「鉾塩」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 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	日本バイオリ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 新経営理念体系 刷新 ゼノアックホールディングス設立
2022	『セファゾリン油性乳房注入剤』が東北地方発明表彰「文部科学大臣賞」を受賞 当社も実施功績賞を受賞
2023	第二製剤工場 完成 猫用のバイオ医薬品として「猫用腎性貧血治療薬 エポベット」を発売
2025	国立大学法人東海国立大学機構（COMIT）とCA領域で包括連携協定を締結 千寿製薬株式会社と獣医眼科領域製品販売提携開始 畜産に生きる会議を初開催



沿革／主要製商品

●主要製商品

動物用医薬品

猫用腎性貧血治療薬



動物用医薬品

犬膀胱急性期用抗炎症剤



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

伝染性ファブリキウス嚢病および
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
病生ワクチン 鶏伝染性気管支炎
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。

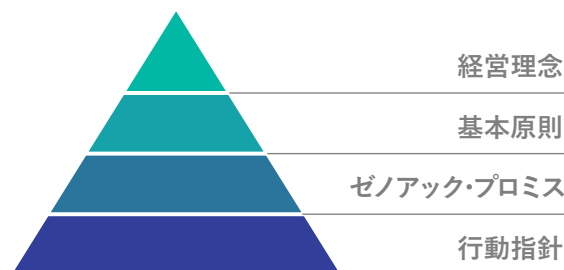


Zen（社名の全薬、すべての動物）、Noah（ノアの箱舟、動物）、Active（活動的、積極的）、Acquire（獲得する）、Quality（品質）

●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続けています。そしてこれからの価値観として「グローバル」の視点を加え、これを「つながるすべての人々」と表現することで、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して、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

常に可能性を探求し、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。

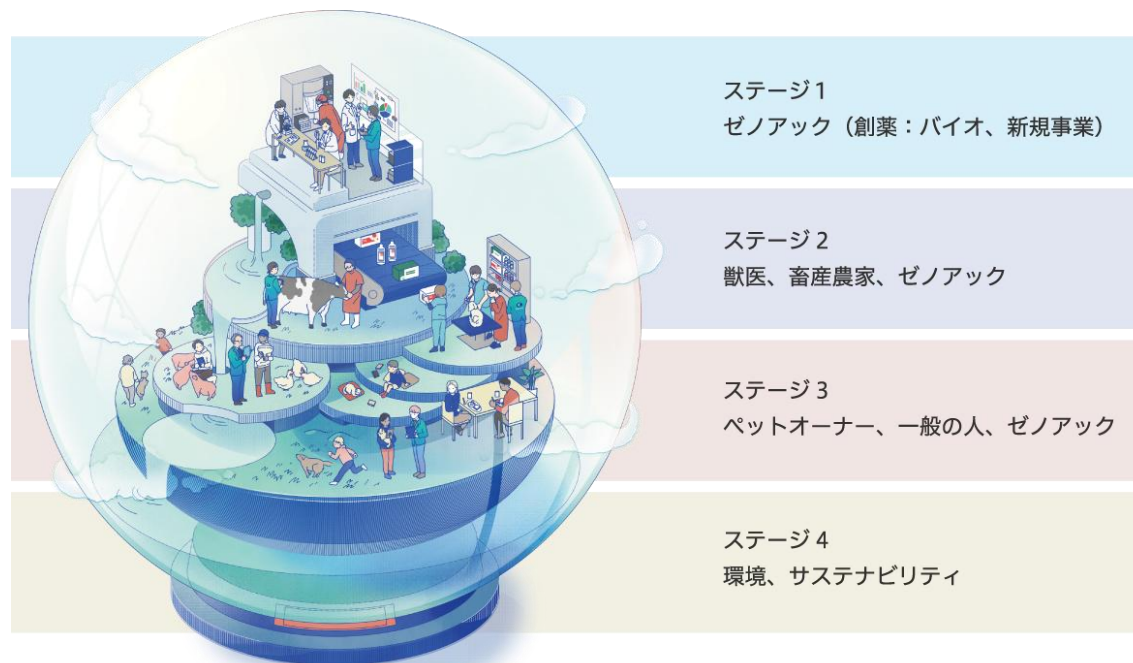
●タグライン

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

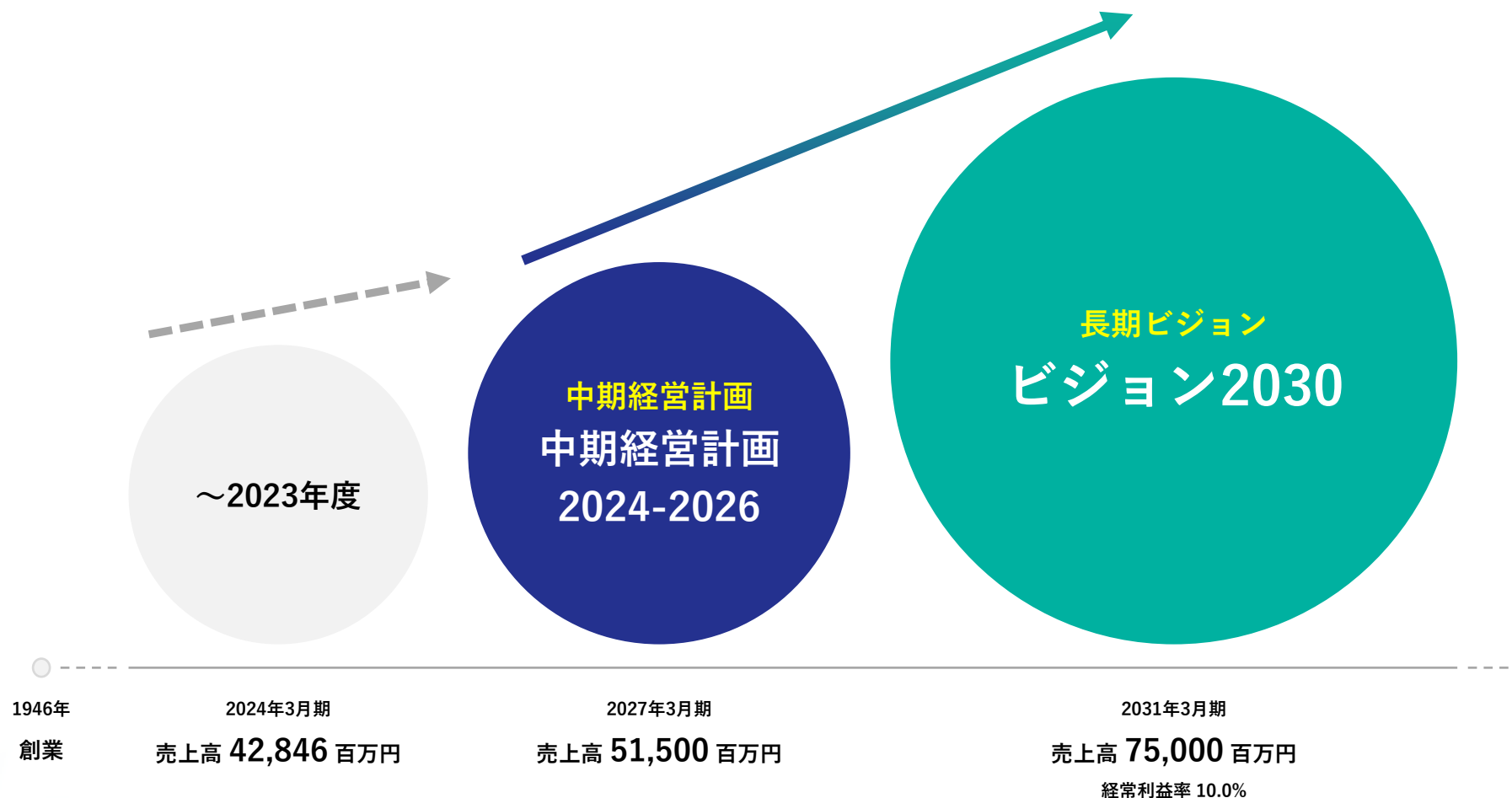
ゼノアックには、私たちの事業を視覚的に理解していただくためのキービジュアルがあります。キービジュアルは、経営理念である「私たちは、動物の価値を高め、つながる全ての人々の幸福に貢献します。」の“つながる全ての人々の幸福に貢献する”を4つのステージに分けて表現しています。コーポレートサイト内のあらゆるページでこのビジュアルを展開しています。



2030年までの経営ビジョン

2020年に【ビジョン2030】を策定し、現在は【中期経営計画2024-2026】を遂行しています。

【ビジョン2030】は策定から時間が経過しており、2026年度に時流に合わせ【中期経営計画2027-2030】としてアップデートされる予定です。



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ません。世界に向けて貢献する企業を目指します。

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します。

環境（幸せ実感）

心も体も豊かに（幸せに）なる環境をつくります。（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

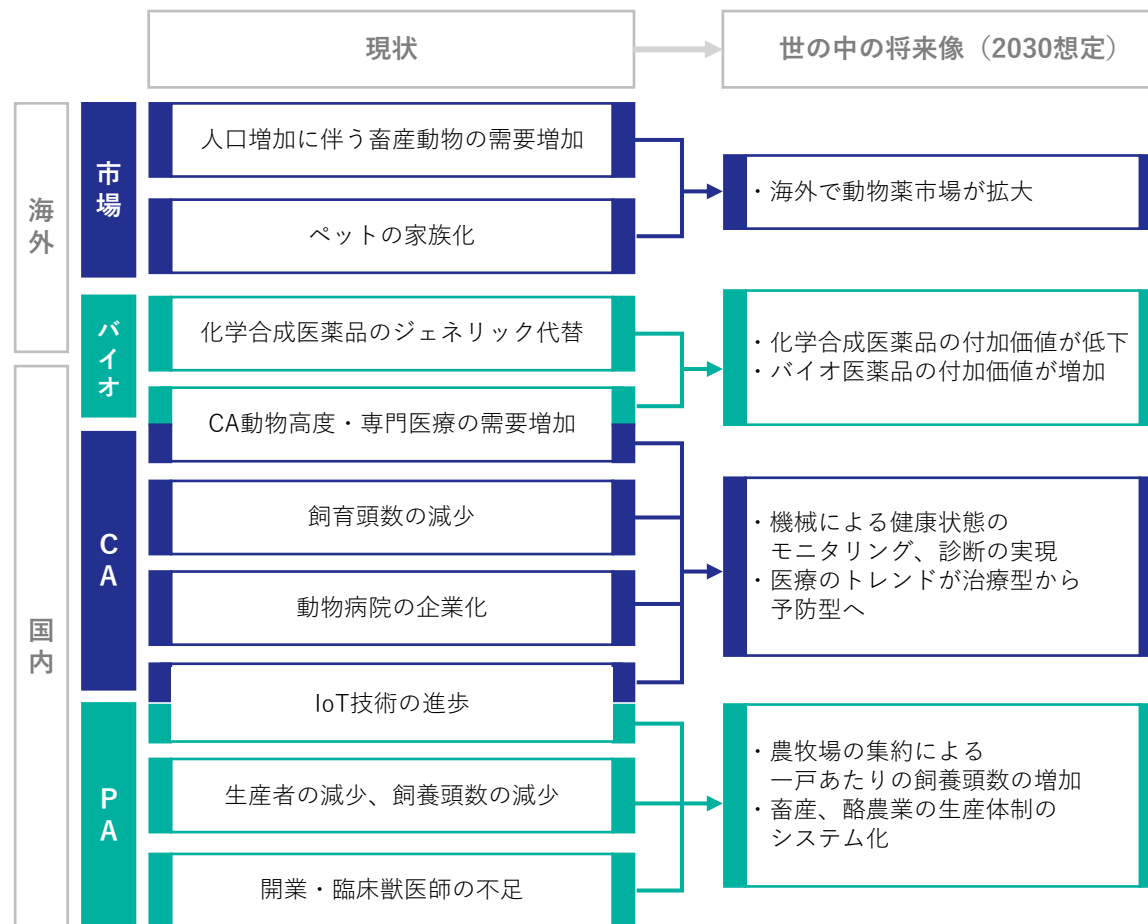
- ・ バイオ事業化の加速
- ・ 新ドメイン（新たなビジネスモデル）の創造

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

●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ます。

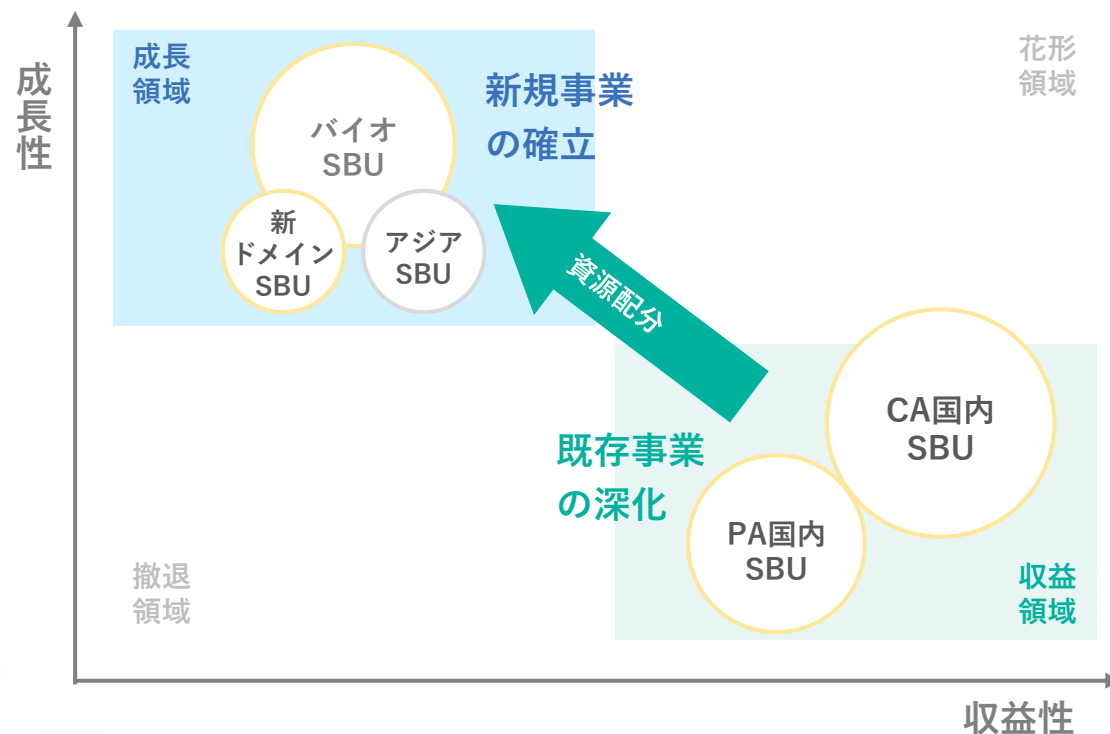


ビジョン2030

●資源配分方針

- ・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

※下図：ビジョン2030 資源配分の考え方



SBU : Strategic Business Unit (戦略的事業単位)

●グローバル展開に関するリスクと必要な対応

市場特性や競争環境の違い、法規制や政策変更、地政学的リスク、為替変動、人材確保・組織運営の課題などが存在します。これらに対しては、地域ごとのニーズに応じた戦略の最適化、継続的な規制モニタリング、事業ポートフォリオによるリスク分散、グローバルなガバナンス体制と人材基盤の強化を通じて、持続的な成長を目指すことが求められます。

●バイオ創薬に関するリスクと必要な対応

研究開発の不確実性の高さに加え、有効性や安全性の検証に長期間と高コストを要する点、各国で異なる規制対応、製造プロセスの複雑性、品質の安定確保、さらには知的財産の確保・維持など、多面的なリスクが存在します。これらに対しては、開発パイプラインの多様化や段階的な意思決定プロセスの徹底、規制動向の早期把握と対応力の強化、製造・品質管理体制の高度化、知財戦略の強化などを通じてリスク低減を図ることが重要となります。

※このページに記載されているリスクと対応については、あくまで一般的な傾向や事例について説明したものであり、実際の状況とは異なる場合があります。

中期経営計画2024-2026

●3つの柱

当社が掲げる中期経営計画2024-2026は、下図に示される項目によって構成されています。

●既存ビジネスの深化

収益性の向上

課題解決型営業の強化

サプライチェーンの最適化

●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

新規ビジネスの事業化推進

●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

財務基盤の強化

社員の幸福度向上と
ZENOAQブランドのマネジメント

●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製品の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

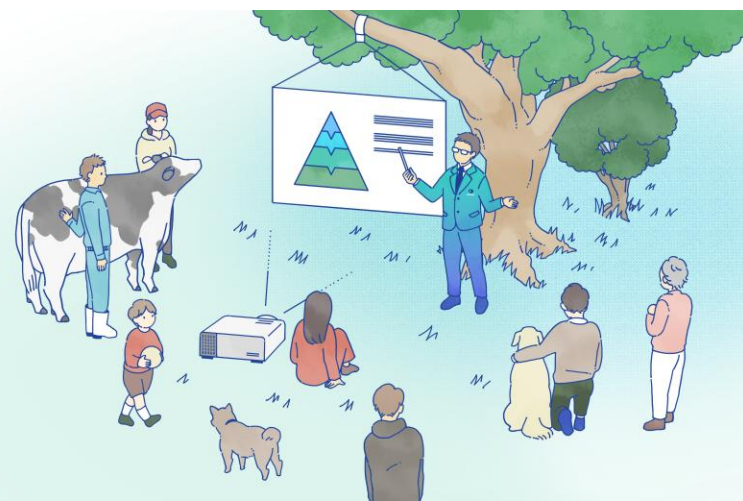
業界他社に類を見ないゼノアックの「課題解決型営業」に磨きをかけ、ステークホルダーに製商品とともに「価値」を提供します。

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。



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

ICT : ITを活用して「人と人をつなぐ」「コミュニケーションを円滑にする」ことに焦点を当てた言葉

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

中期経営計画2024-2026

●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みます。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

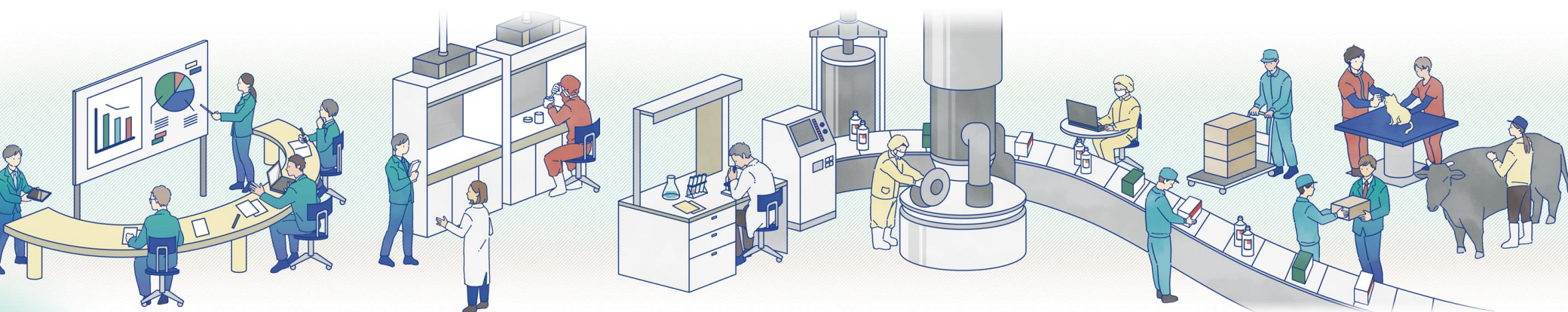
既存事業の収益性を向上させると同時に、資源配分方針の設定と運用を行うことで全社の損益を改善し、財務基盤の強化に努めます。損益計画を達成するため、販管費の明確な設定を資源配分方針に沿って行います。損益計画を確実に達成することで、2026年度までに営業利益率4%、自己資本比率20%台への回復を目指します。

社員の幸福度向上と

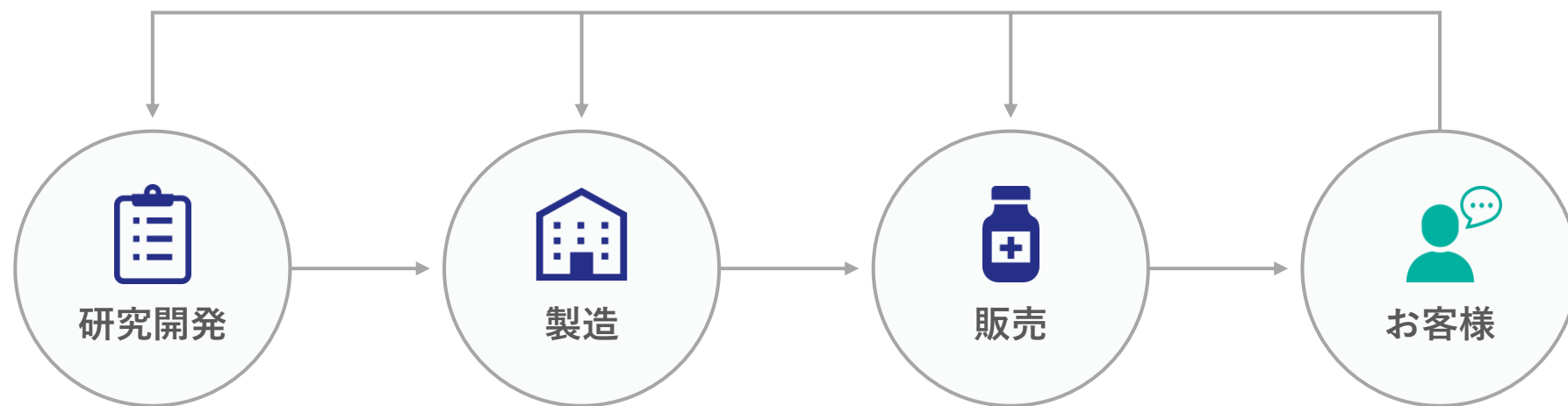
ZENOAQブランドのマネジメント

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、「心身の健康」「経営理念浸透度」「エンゲージメント」の3指標を組み合わせて数値化します。

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。



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



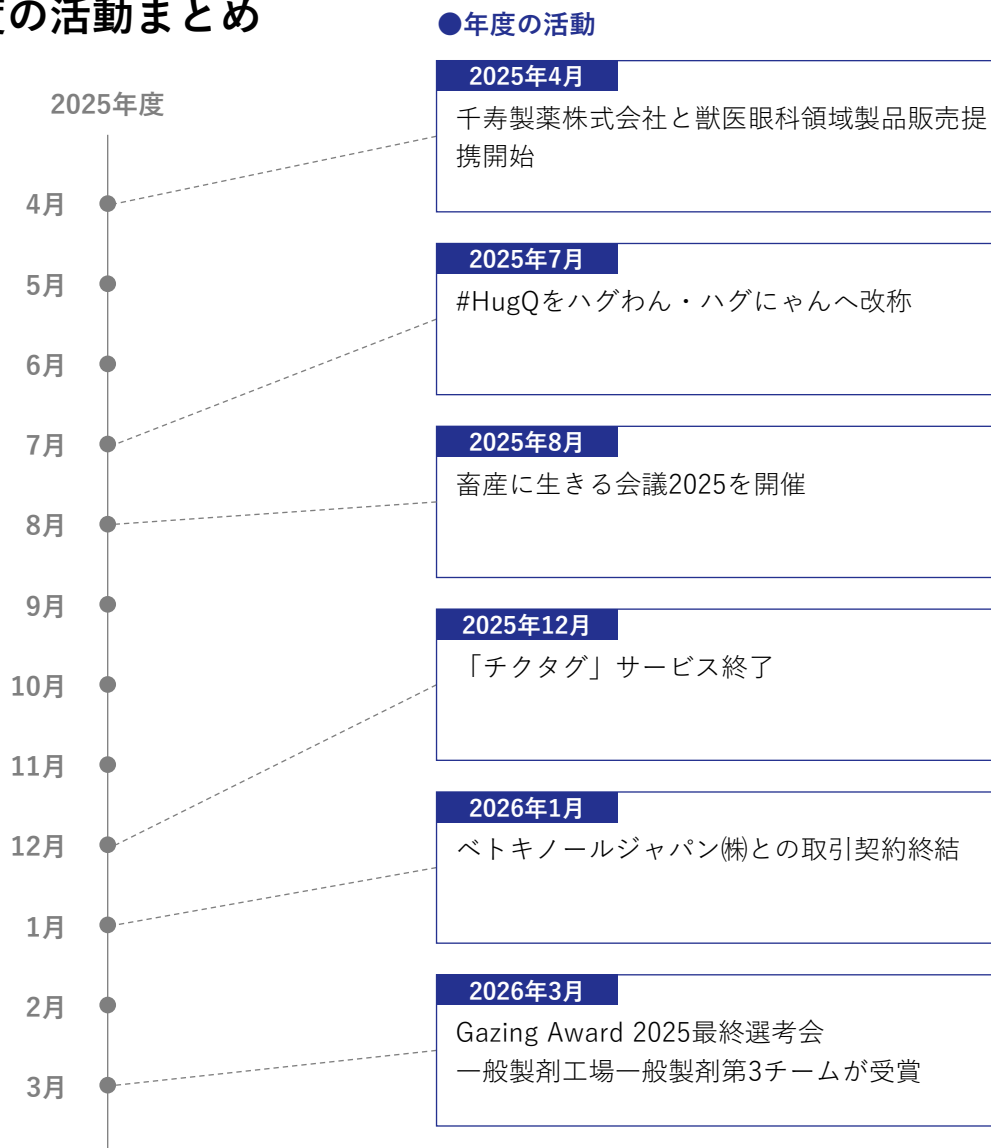
動物用医薬品候補の探索から薬事承認までを担っています。研究員の自由な発想と技術力を活かし、グローバルな視点を持って新薬を開発しています。

動物用医薬品の製造は、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商品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商品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。

2025年度の活動まとめ



●製品発売

2025年4月	獣医眼科領域8製品（IDU「センジュ」、ステロップ、ティアローズ、パピテイン、ベトラタン、ライトクリーン、ロメワン、ワンクリーン）とミミーナの販売開始。【製造販売元】千寿製薬株式会社
2025年4月	牛用乳頭保護シーラント材「ティートラバー」の販売開始
2025年4月	豚用抗生剤粉剤「ドキシサイクリン散5%、10% NZ」の販売開始
2025年10月	豚用抗生剤粉剤「チアムリン「科飼研」2%」の販売開始
2026年1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、犬用トリーツシリーズ6種が加わる。ファルミナN&Dアンセストラルグレイシリーズに低脂質と高嗜好性を両立した避妊・去勢犬猫用が加わる。【輸入業者】ファルミナペットフーズ・ジャパン
2026年3月	豚用抗生剤粉剤「チアムリン「科飼研」10%」の販売開始

2025年度の未来に向けたアクション

2025年度、当社は未来に向けた変革の一步として、新たな価値を創出する取り組みを加速させました。軸となるのは「幸福度」の導入です。心身の健康、理念浸透度、エンゲージメントを基盤に、数値を競うのではなく対話を生み出し、社員一人ひとりの気づきと行動を次の挑戦へとつなげています。

こうした社内からの意識変革を起点に、取り組みは社外へと広がっています。その象徴の一つが「畜産に生きる会議」です。学生・生産者・異業種企業が交差する場を創出し、AIなどのテクノロジーや多様な視点を取り入れながら、業界の未来と新しいキャリアの可能性を共に描きました。こうした越境的な取り組みは、新規事業の発想や共創の芽を生み出しています。当社はこれからも既存の枠にとらわれない挑戦を続け、社会に新しい価値を届ける未来を切り拓いていきます。

畜産に生きる会議2025 開催レポート

<https://dokkoisyo.jp/conference2025-report/>



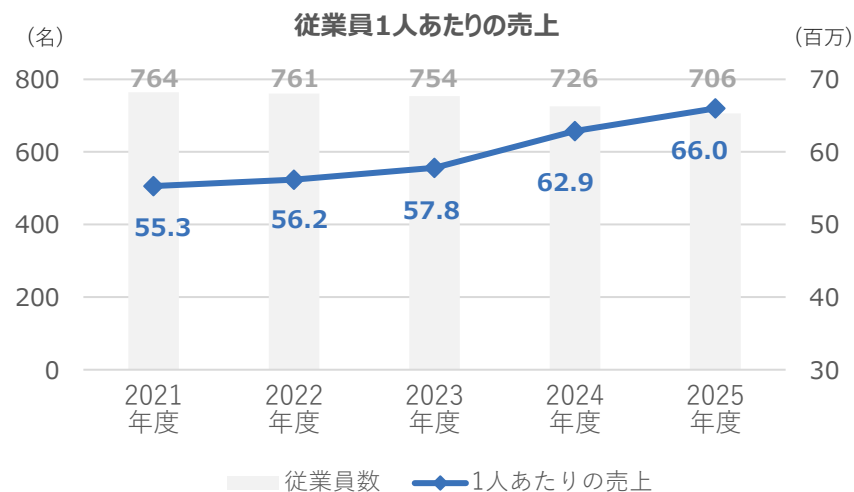
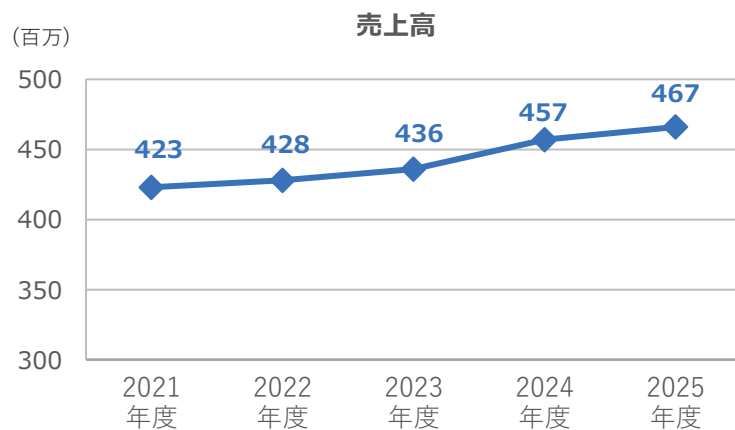
2025年度の業績

●方針と目標

計画の精度を高め、持続可能で安定的な事業基盤の構築を基本方針として掲げ、販売動向や市場環境をより正確に捉えた事業計画づくりに取り組みました。売上高466億円を年度目標として設定し、各事業における施策の実行力強化と製品ポートフォリオの最適化を進めてまいりました。

●成果

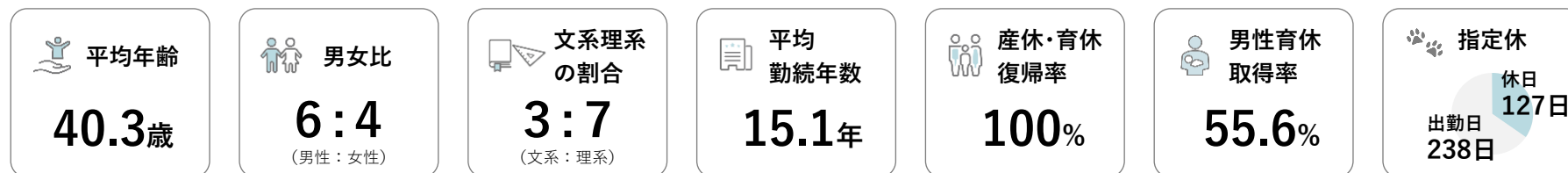
売上高は467億円となり、計画売上高466億円を達成すると共に、前年度からは約9億円の増収となり、着実な成長を実現しております。CA領域ではBI製品やIDEXX製品を中心に堅調な販売を確保し、全体計画を上回る実績を残しました。PA領域においても、コスト構造の改善と効率化に全社で徹底して取り組んだ結果、事業としての収益力を取り戻すことができました。



2025年度の非財務情報

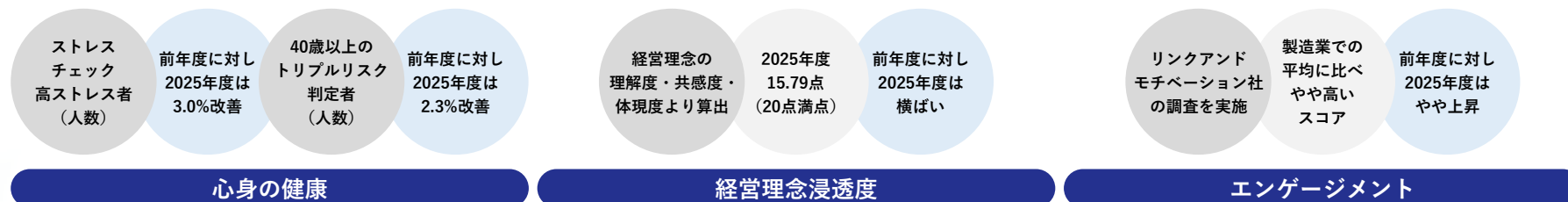
●人事データ

当社は、社員を“将来価値を創出する人的資本”と位置付け、持続的成長の基盤としてその価値最大化に取り組んでいます。人口減少による労働力不足を見据え、“労働力の安定確保”と“生産性向上”を重要方針とし、採用/育成/配置を戦略的に推進しています。2025年度は基盤整備の年と位置付け、業務効率化と業務品質向上を図ってまいりました。更に社員が主体的に行動できる環境整備を通じて、組織全体のパフォーマンスを高めるとともに、人事指標の設定と可視化を進めることで2026年度以降はデータに基づく人材マネジメントを確立し、継続的な成長と企業価値向上を実現していきます。

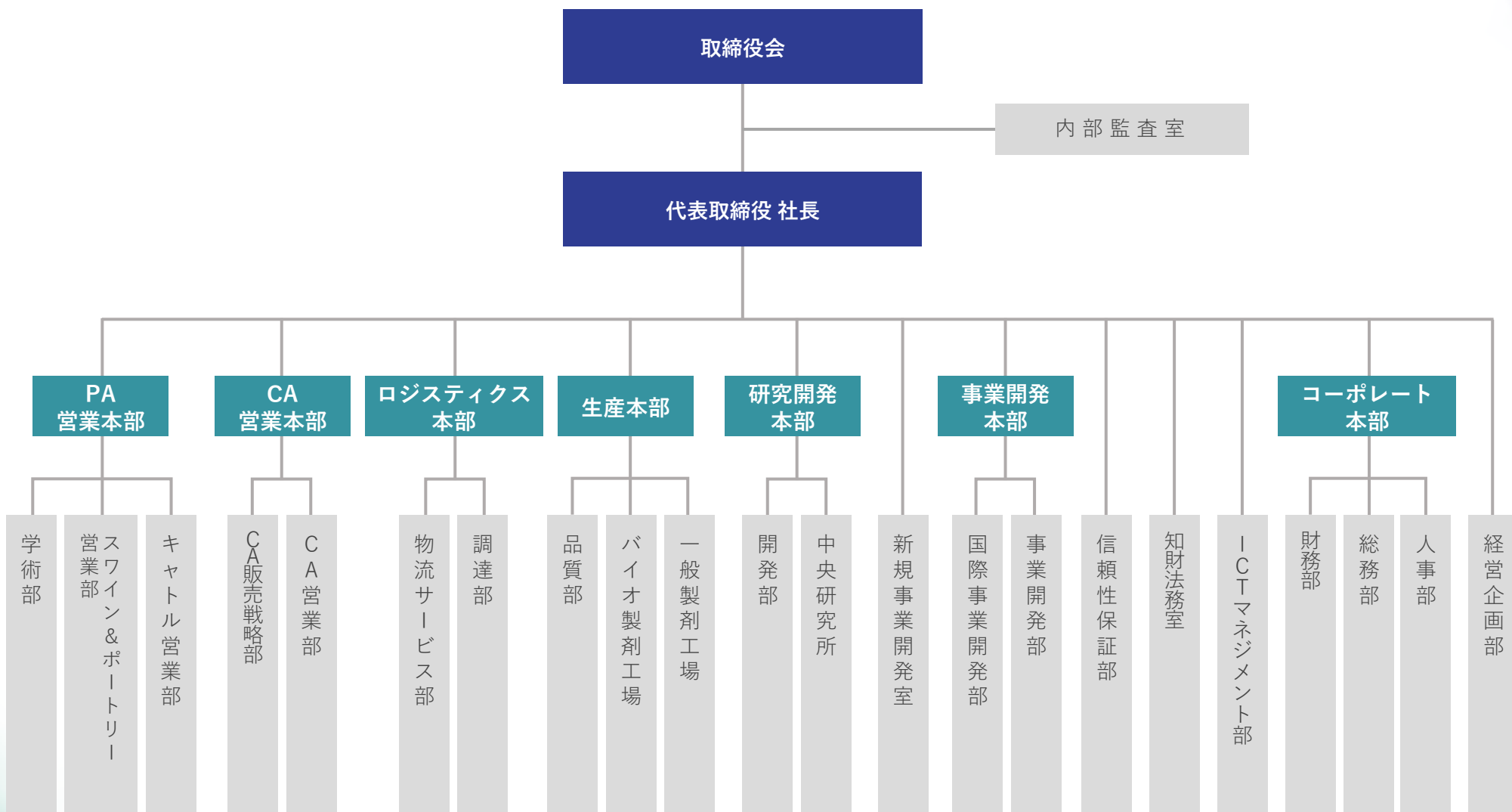


●心身の健康・経営理念浸透度・エンゲージメント調査の結果

ビジョン2030の「幸せ実感」実現に向けては、経営理念の浸透を通じて主体的に行動し相互に支え合う組織風土の基盤を構築することが重要です。その上で、社員が自社への帰属意識を高め、心身ともに安心して働きがいを感じられる状態を目指しています。当社では、心身の健康/経営理念浸透度/エンゲージメントの三指標を重要KPIとして毎年調査を実施しています。2025年度もスコアは全体的に向上しており、この背景には部門間連携の強化や職場環境の改善、コミュニケーション活性化が影響しています。今後も本調査を課題発見と改善の起点とし、継続的な施策実行と可視化を通じてさらなる向上を図っていきます。



●2026年4月現在





PA営業本部 本部長

安孫子 仁
Hitoshi Abiko

●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」やオンライン上の学びの場「farminar（ファーマナー）」による情報発信サイトを運営し、業界の活性化を目指す取り組みも実践しています。

どっこいしょニッポン

畜産に生きる。

FARMinar ファーマナー

畜産に学びの場を。

●ビジョン2030や中計に向けた成長戦略

【営業戦略】

市場予測をもとにPA営業本部内をキャトル、スワイン&ポートリー、学術の3部署に再編し畜種特化型をより一層強固な組織とすべく、現場主義実践のもと営業の高度化に向けた人材教育プログラムを推進してまいります。

そのため、運営を担うマネージャーと戦略部門マネージャー、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、新たなデジタルツールを導入し、変化に適応するとともに事業の持続可能性を追求していきます。具体的には、関係本部・部署と連携し、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。

【流通戦略】

全国の畜産業の主要地域を網羅した当社の倉庫ネットワークは、地域ごとの需要に応じた在庫配置を行うことで、お客様へ製商品をタイムリーに供給できる出荷体制を整えています。

さらに、今後ますます深刻化する人手不足に備え、倉庫運営の効率化と作業品質の安定化を図るため、WMS（倉庫管理システム）の導入を現在検討しています。

WMSの導入により、在庫管理精度の向上や業務の標準化が期待でき、限られた人員でも持続的に運用できる仕組みづくりが可能になります。これらの取り組みを通じて、将来においても安定した供給体制を維持し、お客様の信頼に応え続ける物流基盤を強化してまいります。

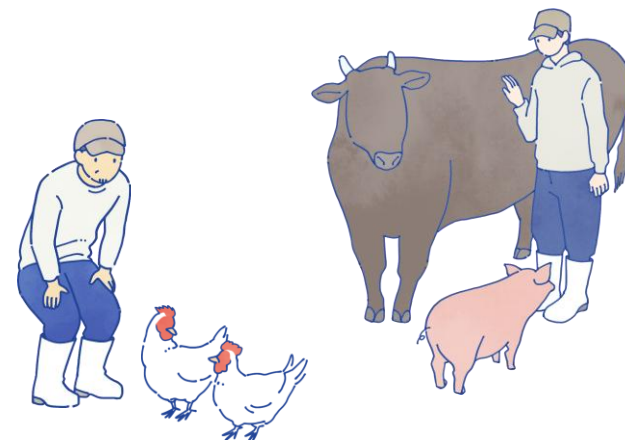
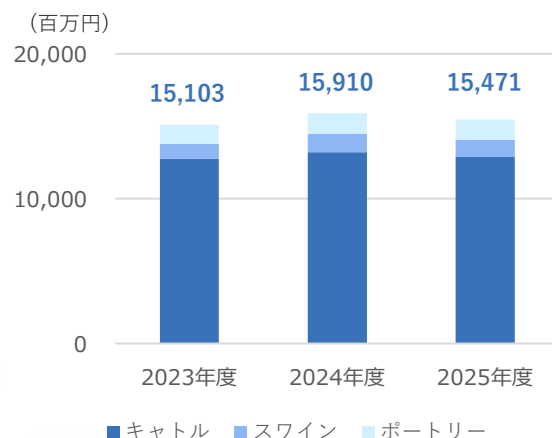
【製品戦略】

自社既存製品の安定生産と供給、継続した自社品開発に加え、PA営業の独自手法であるモニタリング手法などを活用した課題解決型営業の深化を図るため、既存並びに新規ビジネスパートナーと連携した製品導入を積極的に進めます。

また、畜産における経営課題やアニマルウェルフェアなどの社会要請に応えるべく、スマート畜産に必要なサービスなどの提供や環境負荷対策としての製品開発を推進してまいります。

畜産業界の厳しい情勢は続きますが、未来志向のもと、直販体制の強みを活かし、全社一体感を醸成してお客様満足の向上を図ると共に、ビジョン2030の達成を目指します。

売上実績





CA営業本部 本部長

八鍬 文彰

Noriaki Yakuwa

●市場環境

【飼育頭数※】

●犬：682万頭

●猫：885万頭

2021年から2025年までの5年間に、飼育頭数の年平均成長率は犬では-1.0%、猫では-0.3%となっています。犬は2010年代前半から継続的に飼育頭数が減少していますが、飼育世帯当たりの平均飼育頭数の増加もあって飼育頭数は下げ止まりの傾向を示しています。猫の飼育頭数は微増～横ばいで推移しています。

【平均寿命※】

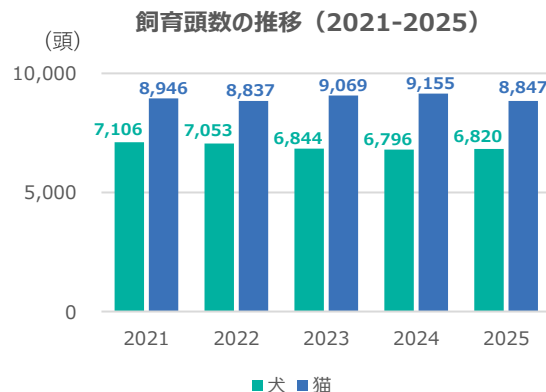
●犬：14.8歳（2010年比+0.9歳）

●猫：16.0歳（2010年比+1.6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

2025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。

- ・DM（ダイレクトメール）の配信

- ・畜産物へのポイント交換

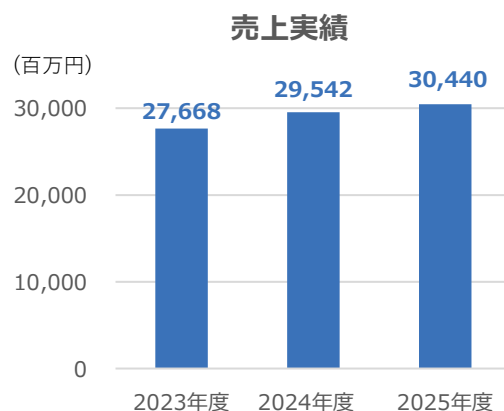
- ・アンケートでお客様の声を抽出 など

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。医療領域別を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「ねこプロジェクト」は猫の健康寿命の延伸を目的に、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

① 営業力強化と価値提供モデルの進化

中期経営計画における成長戦略の第一の柱は、ゼノアックの強みである営業力を再定義し、より高度化・標準化された形で市場へ価値を届ける体制を構築することにあります。そのために、戦略に基づく販売を徹底し、市場ニーズを深く掘り下げたうえで製品導入を強化します。また、営業所の集約や組織体制の最適化を進め、効率的で質の高い営業活動を実現します。さらに、課題解決型営業に磨きをかけ、製商品だけでなく価値そのものを提供する営業モデルへの進化を加速させることで、ステークホルダーとの関係性をより強固なものへと高めていきます。



※23年度実績は請求済未出荷契約の
出庫実績を含む

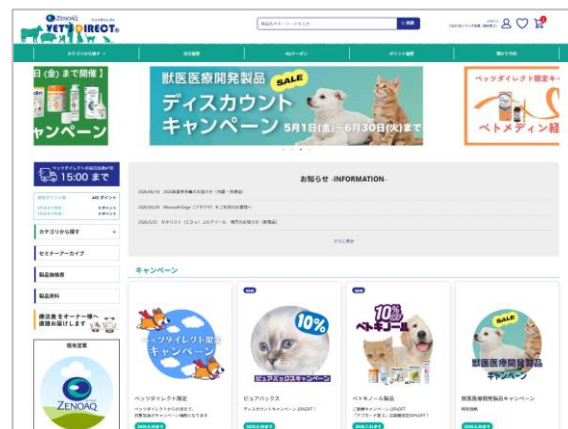
CRM：顧客関係管理システム

**ICT：ITを活用して「人と人をつなぐ」「コミュニケーションを円滑にする」ことに
焦点を当てた言葉**

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

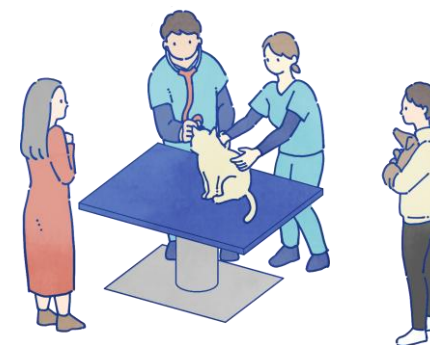
② デジタル戦略と業務効率化の加速

成長戦略の第二の柱は、ICTを活用したデジタル戦略の推進です。ペットダイレクトとCRMシステムを連動させ、営業支援機能を強化することで、お客様対応の質とスピードを向上させます。将来的にはフォーキャストや在庫管理へのデータ反映を進め、営業活動とサプライチェーンを一体で最適化する仕組みを目指します。また、ICTの積極的な導入により業務効率化と生産性向上を図り、迅速な意思決定と高付加価値な業務へシフトできるよう取り組んでいます。



③ ロジスティクス戦略と収益基盤の強化

第三の柱は、ロジスティクス戦略および収益基盤の強化です。当社は、在庫回転率の継続的な改善を通じて、収益性の向上と供給安定性の両立を図ります。これにより、需要変動に対する耐性を高め、経営リスクを抑制しながら、事業全体の運営効率を持続的に最適化する体制を整備します。加えて、基幹物流センターへのWMS（倉庫管理システム）導入を戦略的な施策として位置づけ、在庫精度の向上を図ります。これにより、誤作業の低減や作業ロス削減につなげ、オペレーショナルリスクの低減と現場プロセスの標準化・高度化を推進します。さらに、これらの取り組みを通じて、従来モデルを超える新たな運用レベルへと移行し、中長期的な物流最適化に向けた基盤を確固たるものとします。



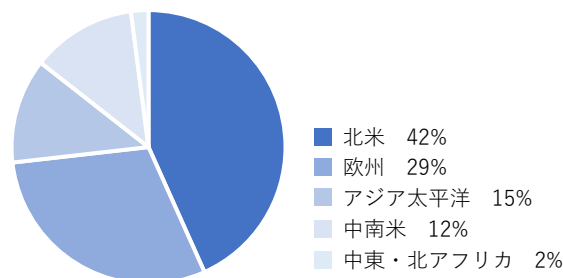


●市場環境

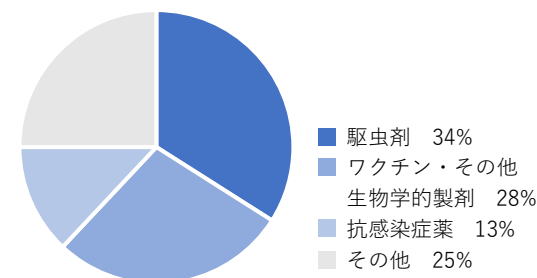
地域別に濃淡はあるものの、世界規模で見れば動物薬市場は今後も安定的に拡大すると見込まれます。新興国の経済成長や人口増による食肉需要の増加に加え、中間所得層の拡大に伴うペット数の増加が市場成長を支えています。動物薬の世界市場は、2024年に459億ドル（約6.9兆円、為替1ドル＝150円換算）と推計され、日本市場は1,555億円で約3%を占めています。近年はペット用製品の売上が家畜用を上回っています（ペット用56%、家畜用44%）。地域別の売上構成比は、北米42%、欧州29%、アジア太平洋15%、中南米12%、中東・北アフリカ2%となり、トップ5社で世界売上高の65%を占める寡占市場です。売上規模では中国企業の成長も著しい一方で、グローバル展開というよりは中国国内市場を主なターゲットとした事業展開となっています。

領域別の売上構成比は、駆虫薬34%が最大で、次いでワクチン・その他の生物学的製剤28%、抗感染症薬13%、残りの25%がその他の製品です。予防・寄生虫対策が市場の中心となる一方で、抗感染症薬は相対的に伸びが小さい傾向がみられます。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。

動物薬 地域別売上構成比



領域別売上構成比



●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。

バイオ製品のひと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。アジアの事業については、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。





新規事業開発室 室長

大塚 博

Hiroshi Otsuka

●市場環境

当社既存事業に隣接した下記領域を当面のターゲットと考えています。

【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：682万頭、猫：885万頭※）。また、ペットの家族化が進み、ペットにかかる経費は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：14.8歳、猫：16.0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、ペット信託など飼育者をサポートする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
2025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、飼料をはじめ、多くの資材を輸入に頼っているため、資材高騰の影響により、収益向上が難しくなっています。

また、PA領域においては、メタンなど温室効果ガス削減など、地球規模の課題があり、そ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

長年にわたって培ってきた既存事業におけるお客様との関係や業界における知見などを活かした事業開発を推進できることが、当社における新規事業開発の強みであると考えています。

また、2021年に運用を開始した自社オウンドメディア「ハグわん・ハグにゃん」を通じて、ペットに関する正しい情報をお届けすることで、新規事業におけるお客様となるペットオーナーとの接点を構築していることも強みとなっています。

同メディアの年間ユーザー数は約30万ですが、アカデミックな内容が中心となっているため、「ペットにとって良い情報は積極的に取り入れ、実践する」というペットオーナー層の割合が他メディアと比較して多いと考えており、ビジネスを展開する上で有用なアセットであると捉えています。



ZENOAQ
Creating the future.

●ビジョン2030や中計に向けた成長戦略

ビジョン2030に向けた当社成長戦略において、新規事業開発は、CA事業、PA事業に次ぐ、「第3の柱」となる事業を立ち上げることを目指しています。

第3の柱を確立し、次世代成長エンジンとなることで、当社が2030年以降も持続的な成長を享受することが可能になると考えており、中期経営計画2024-2026においても、その足掛かりとなる新規事業のローンチを目指し取り組んでいます。

新規事業開発における考え方として、当社が長年関わってきた「動物」に関連する領域において、従来のビジネスモデルとは異なるアイデアをもとに、ゼノアックに新たな価値と利益をもたらすことを基本としておりますが、期待できる新規事業があれば、領域に関係なく、優先順位も入替え、検討を進めるという柔軟性を合わせ持ち、推進していきたいと考えています。また、新規事業として成立することは勿論、その事業が直接、或いは間接的に既存事業にプラスの影響を与えることで、会社の成長をさらに加速させることも重要視しています。

【CA領域】

toC、toBそれぞれに対し、新規事業開発を推進しています。

・toC

「ハグわん・ハグにゃん」によって得られるペットオーナーとのつながりや情報をもとに、新たな事業開発を進めています。

また、その過程において、当社CA営業本部が持っている「動物病院との強固な関係」という強みとの組み合わせを追求することで、より独自性の高い事業を生み出すことにつながると考えています。

・toB

CA営業本部を通じて、或いは動物病院から直接得られる情報をもとに、新たな事業開発を進めています。

動物病院は既存事業におけるお客様であるため、新規事業としては、医薬品やサプリメントの提供ではなく、新たなサービスを中心に展開していきたいと考えています。

・CA領域における新規事業案

現在検討を進めているCA領域の新規事業案件の概要は以下の通りです。

- ①「動物病院」に対するサービスの提供
- ②「ペットオーナー」に対する製品・サービスの提供
- ③「ハグわん・ハグにゃん」のマネタイズ

【PA領域】

当社PA営業本部が持っている「獣医師、および農場との強固な関係」を活かすことを念頭に、新規事業開発を進めています。

CA領域と同様、既存事業のお客様となるので、新規事業としては、新たなサービスを中心とした展開を考えています。

畜産業界には、「畜産物の安定供給」という使命があり、当社既存事業もその一部の役割を担っていると認識していますが、既存事業ではカバーできない領域については、新規事業として課題解決につながるビジネスを検討していきます。

この際、「お客様との強固な関係」という当社の強みを活かすことで、現場で起こっている課題を深く理解し、より有効なソリューションにつなげられると考えています。

また、農場における課題以外にも、AMR（薬剤耐性）やGHG（温室効果ガス）など、地球規模の課題解決につながる新たな事業開発にも目を向けており、当社のアセットやビジネスパートナーとの関係を活用し、検討を進めていきたいと考えています。

高度に連携した研究開発体制

●ゼノアックのアプローチ

当社は、動物に関わるライフサイエンス分野で挑戦を続けるため、自社内に研究開発拠点を設け、日々、研究に取り組んでいます。世界水準の研究開発体制を整え、バイオテクノロジーを活用した医薬品や診断薬の開発を推進し事業展開しています。

コンパニオンアニマル、プロダクションアニマル双方の市場ニーズを受け止め、人と同様の高度医療技術の開発や提供、畜産経営の安定化につながる製品やサービスを提供し続けます。

研究開発、薬事申請、製造、販売を担当する社内部門が連携し、お客様に求められる医薬品をスピーディーに開発する体制を整えています。また、事業開発本部や営業本部が連携しお客様の持つ課題を理解した上で、安全で有効性の高い高品質な製品開発に取り組んでいます。

市場ニーズと課題認識



コンパニオン アニマル

- ・コンパニオンアニマルのQOL向上
- ・長寿化に伴う疾病に対する高度医療および創薬
- ・難治性疾患に対する治療、予防薬、診断薬等の開発
- ・高品質でより安全性の高い動物用医薬品



プロダクション アニマル

- ・生産性の向上（利益創出）
- ・様々な疾患の治療薬及び予防薬の開発
- ・動物感染症のパンデミック防止、抑制

基礎研究

開発研究

製造・品質管理

薬事申請

承認

発売

中央研究所

開発部

生産本部

事業開発本部

営業本部・物流サービス部

●研究開発施設

当社は、医薬品開発・医療技術・組換えタンパク質技術などの様々な分野で研究・開発を行っています。各研究施設が高度に連携を取りながら、世界に通用する製品を生み出す基盤を構築しています。

中央研究所本棟



GLP試験、規格設定などの品質評価試験、微生物を取り扱う各種試験、検査サービス業務（生化学検査等）、QAUによる信頼性保証などの研究管理業務、薬事業務を実施しています。

アニマルライフサイエンス研究棟
バイオプロセス棟



遺伝子組換え技術を駆使した新薬の開発を行っています。「アレルミューン®HDM」創出の基盤となった次世代コア技術を発展させ、バイオ医薬品の分析・薬理試験法の検討や生産技術開発を行っています。

AEC棟



製品開発における安全性試験や有効性評価試験などを行っており、アニマルウェルフェアにも配慮して試験を実施しています。また、AEC-A棟は、実験動物福祉の観点から適切な管理及び運用されている施設として外部認証を取得しています。

高品質医薬品の製造

●GMP・GQPを準拠

医薬品の製造は、GMP（医薬品及び医薬部外品の製造管理及び品質管理の基準）に準拠し、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、厳しいチェックのもとで行っています。また、GQP（医薬品、医薬部外品、化粧品、医療機器及び再生医療等製品の品質管理の基準）に準拠した品質保証体制のもと市場出荷を行い、安心してご使用いただける製品をお届けしています。

●一般製剤の製造

ゼノアックの一般製剤製造部門では、抗生物質注射剤、抗生物質注入剤、輸液、一般注射剤、内服液剤、外用剤、粉剤、固形剤など、自社工場の各製剤の専用製造ラインで動物用医薬品、飼料添加物など、多くの製剤を製造しています。

●GMPに対応した品質試験施設

動物用医薬品、人体用医薬品の品質試験のほか、試験法の構築から、分析法のバリデーションまで、GMPに対応した検査設備で実施します。

各種試験

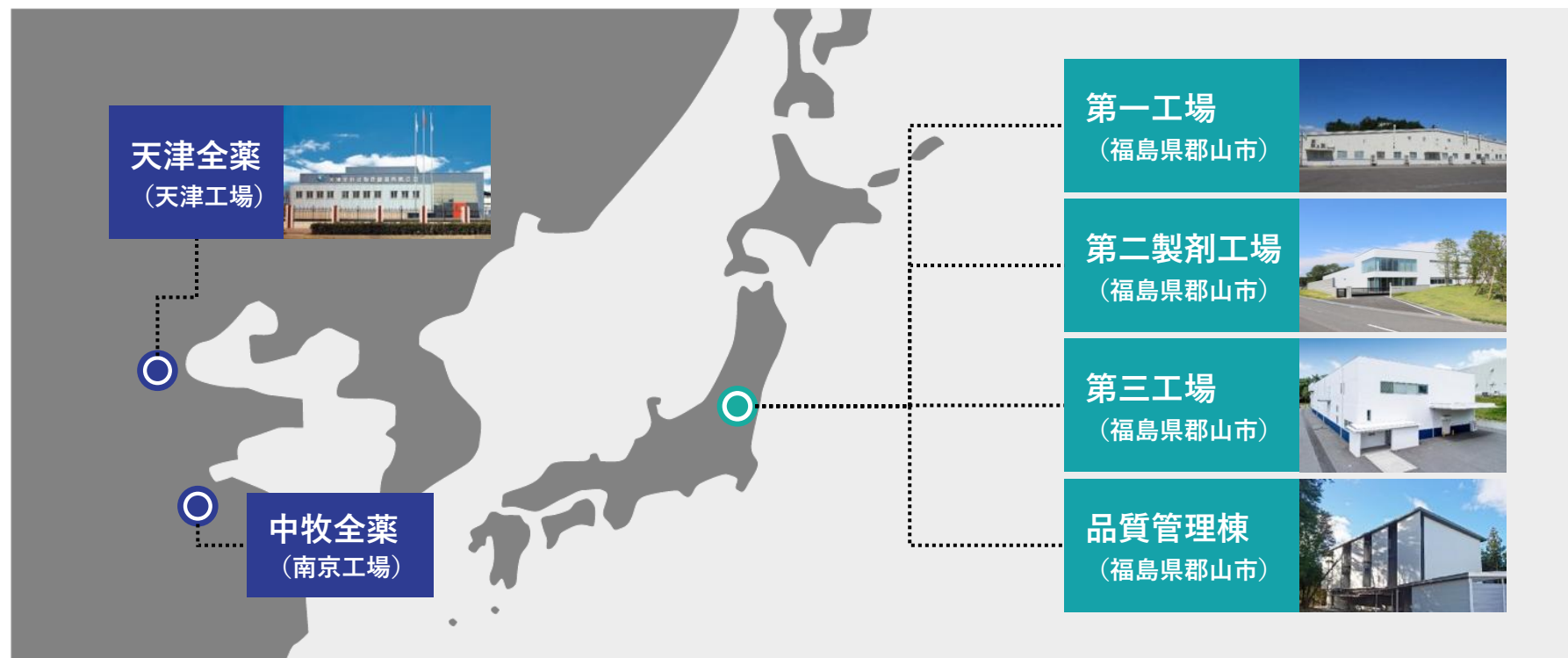


- 原薬試験 理化学試験（浸透圧、導電率、pHなど）微生物試験（エンドトキシン試験、無菌試験など）バイオ医薬品関連試験（ELISA、ウエスタン・ブロッティング、力価など）
- 安定性試験 各種安定性試験（長期安定性試験・加速試験・苛酷試験）
- 試験法の構築 分析法バリデーション
- 設備概要 HPLCシステム、高感度ケミルミ撮影装置、キャピラリー電気泳動、冷却遠心機、リアルタイムPCR、落射蛍光顕微鏡、電気泳動装置、自動浸透圧計、ダブルビーム分光光度計、画像撮影解析装置、マイクロプレートリーダー、紫外可視分光光度計等

品質管理棟は3極・PIC/S GMPに準拠しており、動物用医薬品のグローバル対応はもちろん、人体用医薬品の品質管理と品質保証も可能です。また、細胞保存液の販売拡大や受託製造事業にも貢献しています。

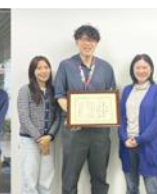
●製造拠点

当社の生産・品質保証部門では、安心してご使用頂ける高品質の医薬品を安定的にお届けすることを最大の使命としています。
本社所在地である福島県に加え、中国天津・南京に工場を有しています。



●ゼノアックの取り組み

未来に向けたESG経営の実現に向け、「ボトムアップの変革」を軸に取り組みを推進しています。従業員エンゲージメントの向上や働き方改革を通じて、現場からの主体的な挑戦を引き出し、その象徴として社内表彰制度「Gazing Award」を導入しました。本制度は、失敗を恐れず挑戦する風土を醸成し、理念浸透と部門を越えた共創を促すものです。こうした挑戦を支える基盤として、安全衛生活動も重要視しています。リスクアセスメントや教育を通じて安心して働ける環境を整備し、社員一人ひとりが力を発揮できる職場づくりを推進しています。



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めます。

【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、これらの委員会によるすべての活動を通じてCSRを総合的に推進しています。

【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

【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

【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

【CS委員会】

お客様満足度向上のための活動・社内啓発

【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

【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。東京支社には衛生委員会を設置

【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

●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。

2026年4月現在、非常勤1名を含む取締役6名、監査役1名、執行役員8名（取締役との兼務を除く）を選任しています。

2025年度、取締役会は17回（定例12回、臨時5回）開催されました。執行役員以上の出席による経営会議、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。

【内部通報制度】

2026年4月に改正された内部通報規程では、公益通報者保護法が求める内部通報制度の体制整備、利用対象者の範囲拡大、通報窓口の拡大などの対応を図りました。改正にあたっては上述の経営会議での審議および部署長会での事前説明を行いました。社員向け教育ツールを用いて社内周知を徹底し、制度の適切な運用につなげてまいります。

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を、主に災害や事件・事故等による「突発性リスク」と「コンプライアンスリスク」の2つに分類し、マネジメントを行っています。

「突発性リスク」はRM委員会が担当しており、総務部と連携しながら事業継続計画（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を進めています。2025年度には同委員会主導のもと関連法令のチェックリストに基づくセルフ診断と関連部署へのフィードバックを実施しました。

●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。2025年度はロジスティクス本部および生産本部を対象に「サプライチェーンリスクアセスメント」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

706名（2026年4月1日現在）

※但し、役員除く

●売上高

466億(2025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）、アリスト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so、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）、ANH（株）、デラバル（株）、東洋電化工業（株）、動物アレルギー検査（株）、ビルバック、ファルミナペットフーズ・ジャパン（株）、ペ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