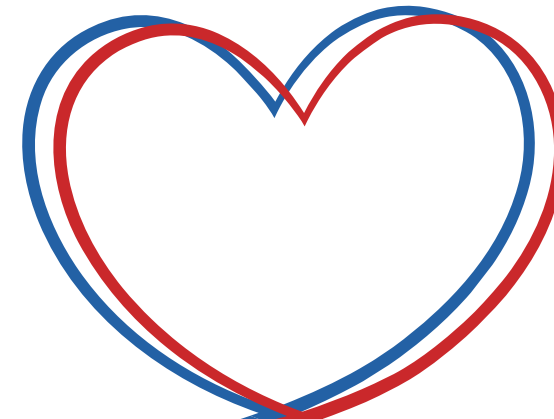


ロートは、ハートだ。
Rohto

ROHTO Well-being Report

ロート製薬 統合レポート **2025**





豊かで幸せな生活を送るための心身の健康に貢献し続けることが
ロートの最大の責務と捉え、その実現のために
長期視点での経営と価値創出に努める

ロートは、社会の公器としての使命を自覚し、
ロートを取りまくすべての人たちと協働して社会課題を解決し、
これにより得られた便益を共有する

定款 第一章 第二条

パーパス (当社の存在意義)

世界の人々に商品やサービスを通じて「健康」をお届けすることによって、
当社を取り巻くすべての人や社会を「Well-being」へと導き、
明日の世界を元気にする

ロート製薬は、創業以来「健康」をコアバリューに、一般用医薬品やスキンケア商品の提供を通じて、多くの方に身近な「健康」をお届けしてまいりました。生活者の皆様一人ひとりの健康寿命が延伸し、生活の質 (Quality of Life) が向上することによって、社会全体の経済活動は活性化し、増加する社会保障費も抑制され、持続的な健康長寿社会の実現につながると考えています。



CONTENTS

ロートが目指す姿

経営理念/パーパス	01
トップメッセージ	03

価値創造ストーリー

ロートが考えるWell-being経営	09
価値創造プロセス	11
ステークホルダー・エンゲージメント	13
価値創造の歴史	15
数字でみるロートの強み	19

成長戦略

At a Glance	21
ロートグループ総合経営ビジョン2030/ 中長期成長戦略2025-2035	23
事業戦略	
アイケア事業	25
スキンケア事業	28
内服・食品事業	32
メディカル事業	35
財務戦略	39
資本強化戦略	
人的資本強化	42
DX強化	47
知的資本強化	49
製造資本強化	51

サステナビリティ

サステナビリティ体制	53
持続可能な地球環境へ	57
社会との共生	63

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス	69
リスクマネジメント	73
コンプライアンス	74
役員一覧	75

データセクション

11か年の主要財務データ	77
非財務データ	79
コーポレートデータ	80
グローバルネットワーク	81

編集方針

「ROHTO Well-being Report (ロート製薬 統合レポート) 2025」は、当社の中長期的な企業価値向上に向けた取り組みについて、より一層の理解を深めていただくことを目的に、会社の全体像やWell-beingを柱とした中長期成長戦略、ESG情報について掲載しています。株主・投資家をはじめとしたすべてのステークホルダーの皆様へ理解と共感をいただき、対話のきっかけとなれば幸いです。本レポートに掲載しきれない財務情報や研究開発などに関する情報については、当社ウェブサイトをご覧ください。

<https://www.rohto.co.jp>

開示情報のご案内

法定開示	財務情報		非財務情報	
	有価証券報告書			
	決算短信	コーポレート・ガバナンス報告書		
任意開示	ロート製薬 統合レポート			
	決算説明会資料		サステナビリティサイト	
			ESG データ	

報告対象期間
2024年4月1日～2025年3月31日 (過去の経緯やデータ、最近の事例を示すことが適当である場合は、この期間以外の情報も含まれます。)

注意事項
この資料に掲載されている業績予想等の将来に関する記載は、現時点で入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいた予測を含んでいます。したがって、実際の業績はさまざまな変化要因により、記載している将来見通しとは大きく異なる可能性があります。

トップメッセージ

継続性を大切に、同時に積極的な改革を 「中長期成長戦略2025-2035」を発表

代表取締役社長 瀬木 英俊

ソーシャルヘルスにも重きを置いて 企業価値向上を

このたび、ロート製薬の代表取締役社長に就任しました、瀬木英俊です。杉本雅史前社長の後を引き継ぎ、126年の歴史とたくさんのお客様やステークホルダーの皆様を前に、身が引き締まる思いです。

杉本前社長の下で2019年から進めてきた「Vision2030」では、「Connect for Well-being」を掲げてきました。「Well-being」は、時代によって、年齢によって、また異なる環境によって、それぞれ捉え方は異なりますし、また進化していくものだと思います。当社の掲げる「Connect for Well-being」は、事業や組織、技術をつなげて、社会や生活者のWell-beingに貢献しながら、共に成長していくという意味が含まれています。さらには飛躍的な成長を可能にするパワーを持つだけでなく、効率性も生み出す、まさにロートが過去から大切にしてきた考え方で

また、2024年にコーポレートスローガン「ロートは、ハートだ。」を発表しました。お客様のハートを動かさないと、行動変革は起こせません。お客様のハートを動かすためには、まず自分自身、そして一緒に働いている仲間のハートを動かすことが必要です。何のために技術開発をするのか、何のためにこの商品を作るのか、何のために情熱を持って語るのか。最終的な目標は、たくさんの人のハートを動かすことであり、そこにロートの存在価値があるのだと思います。ロートにとって何が大事で、私たちは何を大切にしているのか、その思いを込めたメッセージを社内外に伝える「ロートは、ハートだ。」のスローガンは、社員の使命そのもののなのです。

私自身が大事にしていることは、継続性です。商品やブランドをいかに長く続けるのか、それによって健康や生命がいかに長く続くのか、そして環境がいかに保全され、地球がサステナブルであるのか。こうしたことを、仕事の上でもまた人生の中でも、心の中の柱として大切にしてきました。未来のあるべき姿につないでいくことが、今を生きる私たちの務めだと思っています。継続とは、単に同じことを続けていくことではありません。時代とともに移り変わる価値観やニーズに合わせて柔軟に変化し、世の中に求められる存在であり続けることを意味しています。このたび、私が社長に就任するにあたって

も、ロートの存在価値を未来へつなげていくために、この継続性を大切に経営を行っていききたいと思います。

一方、業績は順調に右肩上がり成長してきましたが、会社の将来がこの先、同じ延長線上にあるとは限らないと考えています。トップの交代は、会社にとっても変革の好機です。成長し、進化し続ける組織体を目指して、現状の経営体制、事業体制を見直し、基盤をさらに強固にすることで、企業価値向上につなげていきたいと思っています。もう一つ、企業価値向上のために、これまでのコンシューマーヘルスと同時にソーシャルヘルスにも重きを置いた舵取りを進めていきたいと考えています。私たちが考えるソーシャルヘルスとは、人々が社会の一員として幸せであることだけでなく、社会そのものが健康であることです。社会課題の多くは、健康が大きな影響を与えています。ソーシャルヘルスに向けて価値を高めしていくことは、企業価値向上につながると確信しています。

コンシューマーヘルスは、生活者の困りごとをどうやって解決するかということですが、ソーシャルヘルスは、未来に何を残していくのかということだと思います。この考え方は、サステナビリティにおいて、私たちは地球のために、社会のため、企業のため、お客様のために何を残すことができるかという考えにつながります。それが、ロートのパーパスやスローガンの根底に流れているものであり、また私の経営哲学の根本でもあります。

仕事をサイエンスで考えることが 最大の強み

私は、1997年の入社以来、商品企画、国際事業、事業開発に携わり、2011年から2025年3月まで経営企画部長を、また2022年からはCSO（最高戦略責任者）を務めてきました。ロートを現場視点から俯瞰視点まで見てきた中で、ロートの持つ最大の強みは、人がやらないことにチャレンジするマインドにあると思っています。新商品の開発や新規事業の立ち上げ、新しい事業領域への開拓にしても、過去の事例にこだわらないチャレンジ精神を、社員みなが持っています。

もう一つは、私たちが「サイエンス」を大切にしていることです。「サイエンス」は、新しいものを開発したり、新しいことをはじめたりする上で不可欠です。例えば、当社

が開発する高機能化粧品は、目薬や胃腸薬・皮膚用薬で培ってきた研究手法、技術力を活かした結果生まれたものであり、これは当社の「サイエンス」の力そのものです。多様な事業を展開しているからこそ、多様な技術が蓄積され、他社と差別化できる技術やソリューションが生まれ、提案できるようになっています。

そして「サイエンス」は、研究や技術開発にとどまらず、マーケティングや経営戦略にも存在します。「サイエンス」は、書き換えることができないものです。定性的な言い方をすれば、歴史によってゆがめられることもなく、脚色もできないからこそ、人の好みに左右されずに共感できるものだと思います。「サイエンス」を軸に考えることで、目標が設定しやすくなり、組織がまとまりやすくなります。さらに、社員に将来の夢を具体的に提示することができます。

最近、エビデンスという言葉がビジネスでも広く使われるようになっていきます。エビデンスは、物事の根拠として必須ですが、実際に何が正しいのかを判断するためには、エビデンスを科学的につなぎ合わせて考えることが必要です。当社が大切にしている「サイエンス」は、科学的に考えるための思考方法と言っても良いでしょう。

将来のロートグループの姿を共有する「成長戦略」を提示

今年、「中長期成長戦略2025-2035」を発表しました。当社が社外に向けて、中長期の成長戦略を発表するのは初めてのことになりますが、これはいわゆる「中期経営計画」ではなく、「成長戦略」であるということを強調したいと思います。

ここで掲げた「2030年度 売上高 4,150億円、営業利益 540億円」等の数値は、現時点で想定されるものであり、目標ではありません。私たちは、この「成長戦略」をベースにして、さらにアップデートしていくという意味をここに込めています。

これまでの、中長期の計画数字を発表することで、逆にその数字に縛られてそれ以上の成長を阻害する要因となることを危惧し、単年での必達目標をしっかりと立てることで、一つひとつの目標に向かって地道に成果を積み上げていくことに重きを置いてきました。

しかし、事業分野が多岐にわたっていることもあり、混沌とした経済環境の中で、ロートがどこに向かおうとしているのかが見えにくくなっているという指摘をいただくようになりました。そうした指摘を真摯に受け止め、皆様と未来を共有するべく、今回「成長戦略」を発表いたしました。

コア事業ではさらなる成長を

成長戦略の中で大きく打ち出したのは、冒頭でも述べた事業体制の変革です。事業領域ビジョン2030では、OTC医薬品、スキンケア、機能性食品、医療用眼科領域、再生医療、CDMO（開発製造受託）の6つのドメインを設け、事業を展開してきました。今回、事業領域を戦略的に見直し、今後は4つの領域について重点的に方針を打ち出し、進めていきます。

アイケア事業は、2050年の近視人口が50億人を超えるという報告もあるなど、ますますニーズの高まる事業領域だと予想されます。国内では、当社はリーディングポジションにありますが、今後も市場を牽引していけるよう、リテラシーの啓発による新規ユーザーの拡大と、スイッチOTCマーケットへの拡充を図ります。また海外では、アジアを中心にシェアの拡大と、モノ社を介したEUドライアイマーケットのさらなる伸長に向け、策を打っていきます。

スキンケア事業は、ロートスキンサイエンスに基づく高付加価値商品の導入と、ロートグループの研究知見と技術に応用したヘアケア事業の強化を行います。スキンケアは、特に国内では、競争が激しい分野です。一方、海外においては、潜在需要の高い開発途上の国もあるので、積極的に進出を図っていきます。新規参入したヘアケアにおける当社の強みは、皮膚用薬や再生医療の知見を応用できるところにあります。新しい技術に応用した製品を導入し、「肌ラボ」「メラノCC」に続くブランドを育てていく考えです。海外においては、すでに「Selsun」や「50の恵」がヘアケア市場での高いポジションを確立していますが、グループ間の技術やマーケティングノウハウの連携によって新たな市場を創造していきます。

内服・食品事業は、フィットサイエンス構想からの機能性サプリメント導入に加え、ユーヤンサン社とメンソ

レータム社のシナジーによる売上最大化を図ります。ユーヤンサン社はサプリメント、漢方薬が主力事業となりますが、特にサプリメントは利益率も高いことから、これらの製品群を強化し、ユーヤンサン社の主なマーケットである香港、シンガポール、マレーシアでのさらなる市場浸透と、メンソレータム社の販路を活用した新たな市場への拡大で、第三の柱として育てていきたいと考えています。現在、ユーヤンサン社とは合併後のインテグレーションプロセスに入っており、バリューチェーンや、製品の仕様統合などを進めています。そのプラスの影響は、この1～2年で見えてくると期待しています。

内服・食品事業における今後のキーワードは「フィットサイエンス」です。フィットサイエンスとは、自然物や植物の力を最大限に活かし、そこから抽出した高い機能性と安全性を持った成分を使って、他社にはない新しい素材や機能を開発することです。漢方薬がわかりやすい例ですが、フィットサイエンスは、幅広い応用が可能で、食品だけでなく化粧品にも、また将来的には医薬品にも応用できる技術です。事業軸を超えて取り組んでいく、大きな可能性を秘めた分野であると考えています。

当社は、今年4月に新たな事業戦略「フィットサイエンス構想」を発表しました。研究から事業化まで社内外パートナーと一体で推進を加速させるべく、基幹機能として社内「フィットサイエンス研究所」を設立し、2025年4月

に沖縄県久米島町で日本初の藻類農園である「藻類農園 FARMO（ファーム）」をオープンしました。フィットサイエンスへの取り組みは、端緒に就いたばかりですが、今後の当社の成長と事業領域の開発に活かしていくことを期待しています。

もう一つ、昨年の「Well-being Report 2024」でもお伝えした「コンパニオンアニマル」に向けた製品やサービスの開発も挑戦を続けています。人のセルフケアに向けた新しいサイエンスを考えると、犬猫などのコンパニオンアニマルへの応用も同時に考えていくことは非常に効率的であり、今後も徹底していきたいと思います。

CDMOを核に、プロフェッショナルケアをメディカル事業に統合

今回、医療用眼科領域、再生医療、CDMOの3つを、メディカル事業に統合しました。これら3つの領域は、他のセルフケア領域とは異なるプロフェッショナルケアのビジネスです。それぞれの関連性が高く複雑にシナジーを創出するこれらのビジネスを一体として考えることで、成長を加速させることを念頭に置いています。また、開発スパンもセルフケア領域と比べると格段に長く、例えば





今進めている再生医療等製品が承認されるのは2030年度以降となります。事業成長を適切に捉える意味でも、体制の変革が必要であると考えました。

医療用医薬品開発には、高品質で安定的に製造できる技術力が求められ、開発段階から品質管理や製造管理をも想定したCDMOの果たす役割が拡大しています。当社には、長年医薬品の開発・製造に携わってきた技術力があります。自社で開発から生産までのすべてを集約することにこだわらず、他社やスタートアップ、アカデミアと連携し、お互いの得意な部分を集結することで効率的かつ革新的に事業を進め、実現力を高めていく体制です。これらのパートナーと共に医療事業の基盤を強化し、ケミカル・バイオ・細胞技術を柱として、開発製造受託と自社販売、ライセンスアウトで収益化を図っていきます。

シナジー効果が生み出せるM&Aを

成長戦略において、M&Aも積極的に検討していきます。昨年のユーヤンサン社の子会社化は、成長戦略を描く上で、当社とのシナジー効果が最大限に活かせる案件となりました。同社の創業者の方と話をする中で、大変印象的だったのは、「インテグリティ（Integrity）」をもっとも大

事にしていると言われたことです。この「インテグリティ」は当社の考え方と非常に似ていると実感し、今後のシナジーが十分に考えられると思ったのです。

食品事業のさらなる成長は、ロートが目指してきた“薬に頼らない製薬会社”の本質にもつながります。予防、未病から軽度疾患までをカバーすることで、お客様の日常からのセルフケアを支える企業として事業の幅を広げていくことができます。アジアのコンシューマー市場において、スキンケアとアイケアに内服・食品の提案が加わることで、独自の健康事業を提供することができると期待しています。また、ユーヤンサン社にはたくさんの直販店があり、お客様と直接コミュニケーションをとっています。これは、今までのロートにはないチャンネルであり、お客様のデータも新たな強みになると考えています。

もう一つ、ユーヤンサン社をグループに迎えた理由として、同社の漢方薬の開発・製造が、前述したフィットサイエンスをベースにしていることも挙げられます。

本件では三井物産様とパートナーを組み、三井物産グループのグローバルネットワークを活用することで、ユーヤンサン社の商品とブランドを世界に広げるチャンスがあると考えています。このシナジー効果は、相互の強みをつなげることによって可能となり、当社の経営ビジョンである「Connect for Well-being」を実現するものになると確信しています。

さらに、モノ社の子会社化も事業の幅を広げる大きな機会になると考えており、かねてから挑戦をしていたヨーロッパにおけるアイケア展開の拠点を持てたことは、ロートグループにとって転換点となるでしょう。

ユーヤンサン社やモノ社との取り組みを活かして、今後も、既存のカテゴリーとのシナジーが生まれる案件や、当社がまだ参入していない分野へ投資していく考えです。

ステークホルダーの皆様との対話を深め、共に挑み続ける

会社が成長するためには、組織だけではなく社員一人ひとりが常に学び成長して、変化し続けることが必要だと思っています。そうした個々の成長が集団としてまとまることで、さらに学びが深まり、最終的に会社の力に結実していきます。

実際に当社の社員は向上心が高く、探究心と好奇心を持って仕事の枠を超えた新しい知見に触れ、新たな視点で物事を捉えるようになっていきます。当社は、それを可能

にする企業文化と風土を持ち、成長し続ける組織であると信じています。

今年の中長期成長戦略を公表し、成長の時間軸を共有いたしました。しかし、そこに描いた姿は最終到達点ではなく、さらに一段、二段とステージを上げるための努力を行っていく必要があります。そのために社員一丸となって、覚悟を持って進んでいきたいと思っています。

当社は創業以来、「信頼される企業であること」を大切にし、お客様に安心を届ける製品・サービスの品質を軸に事業を展開してまいりました。これからも、信頼の源である品質に対して妥協せず、全社一丸となって取り組んでいきます。また、急速に変化する社会の中で、内部統制やリスクマネジメントの強化を進め、誠実かつ透明性のあるガバナンスを実現することで、ステークホルダーの皆様からの信頼に応え続けてまいります。

私たち企業には、率先して社会課題に取り組む社会的責任があります。ステークホルダーの皆様と共に歩み、未来を築いていくことを大切に考え、情報の透明性を高めて発信し、対話を深めることで企業価値の向上に邁進していくことを誓います。



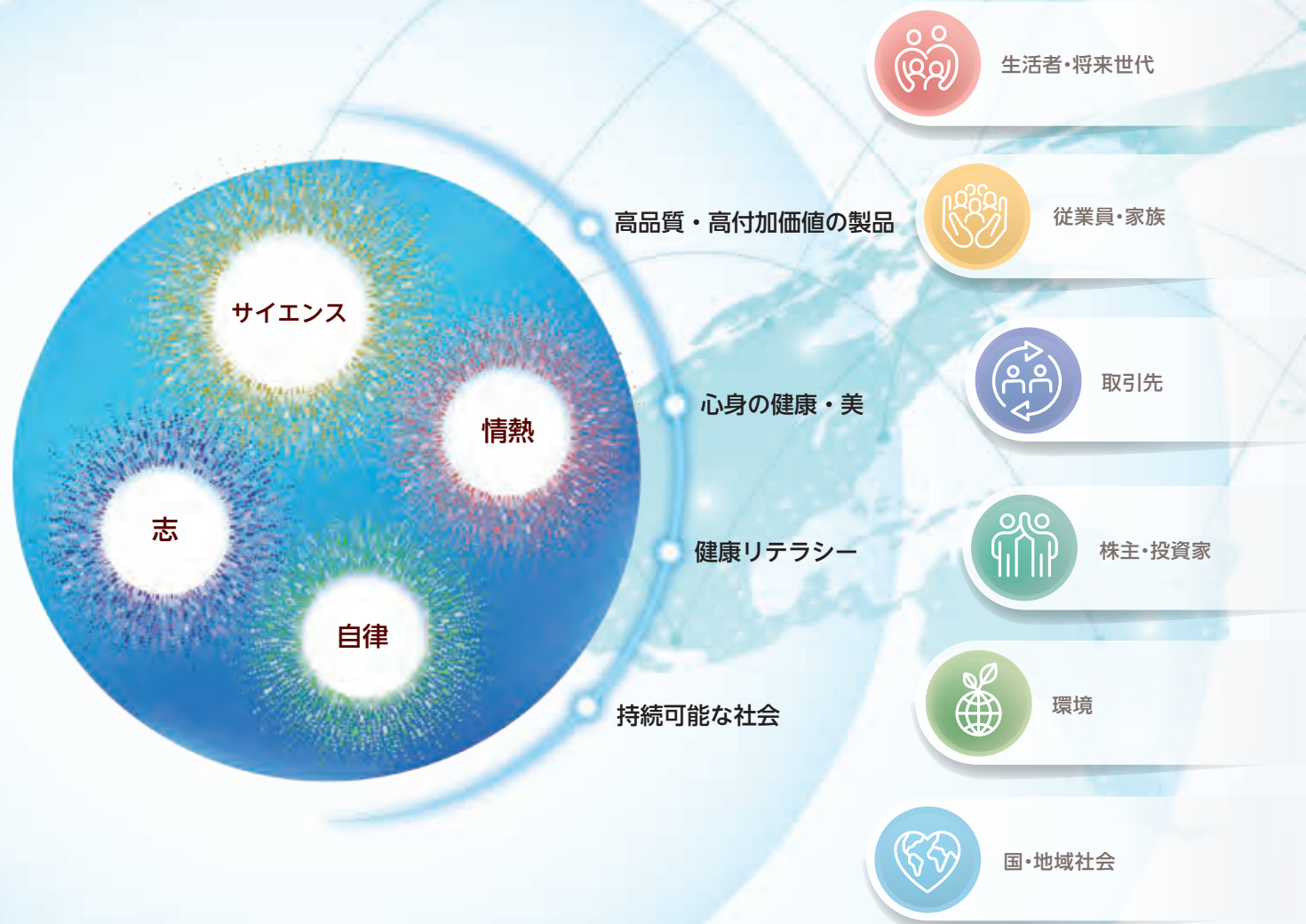
指名委員会
委員長
入山 章栄

今回、ロート製薬の指名委員会は、全会一致で瀬木英俊氏を当社の代表取締役社長として推薦いたしました。瀬木氏は、これまで当社の商品企画や国際事業など、幅広い分野で活躍されてきました。特に近年は、経営企画のトップとして、戦略的な舵取りの中核を担ってこられました。このように、ロート製薬の経営全体に関わる幅広い経験を高いレベルで積んでこられたことは、今後、当社全体の舵取りを担う上で非常に重要な資質であると判断しております。また、瀬木氏はメディカル分野やサイエンスに対する深い理解をお持ちであり、今後ロート製薬がサイエンス企業としてさらに競争力を高めていく上でも、重要な意思決定において十分以上の知識と経験を有している点も評価いたしました。

そして何より決定的であったのは、瀬木氏の非常に誠実で、明るく、前向きなお人柄です。これからの変化の激しい時代、どの企業にもさまざまな困難が待ち受けていますが、そのような時こそ、トップが誠実であることの重要性はますます高まります。誠実であるからこそ、お客様にも、地域社会にも、従業員にも、株主の皆様にも、常に真摯に向き合い、誠実に対応していくことができるし、それが結果として企業の業績にプラスにつながる——そのような社長像を期待し、瀬木氏が当社の新しい社長として最適であると判断いたしました。

ロートが考えるWell-being経営

当社が追求する「Well-being経営」は、当社の理念と社員の心身の健康を基盤とし、社内外にWell-beingの価値を広めることを目指しています。私たちは、人と人とのつながりを促進し、社内外の仲間と共創し、絶え間ない挑戦を通じてWell-beingの価値を創造します。これにより、生活者、将来世代、ビジネスパートナー、地域社会、国、世界、そして自然環境にわたるすべての領域でWell-beingを推進し、持続可能なWell-being社会の形成に貢献してまいります。



Well-being価値の波及

個のWell-beingから
組織のWell-being
そして、社会のWell-beingへ

長期視点経営

当社は人々が豊かで幸せな生活を送るための心身の健康に貢献し続けることが最大の責務と捉え、その実現のために長期視点で経営を行い、価値創出に努めることで、強固で安定した経営基盤を築きます。

社会の公器

一人ひとりが志と情熱を持ち、サイエンスに基づいて未知なるものにチャレンジする文化を土台とし、「社会の公器」として、当社を取り巻く人々と協働して社会課題を解決し、これによって得られた便益を共有します。

自律的な成長

グループ連携を強固にする一方で、各地域における開発から販売までの一気通貫プロセスを大切にしています。地域や社会のニーズに応え、品質へのこだわりを追求することで、世界中の人々に健康とWell-beingを届けると同時に、人財や各グループ会社が自律的に成長し、Well-beingの波及につなげます。各グループ会社が自走することで、レジリエンスの向上も実現し、Well-being経営の持続可能性を高めます。

共成長

社員の自律的な成長が個のWell-beingにつながり、組織を成長させ、家族や地域社会に波及することで、社会を支える力になります。個人と組織の健康とWell-beingが新たな価値を創出し、地域社会や世界に影響を与えることでWell-beingな社会を実現することを目指しています。

価値創造プロセス

「健康」をお届けし、
持続的なWell-being社会を実現する



ステークホルダー・エンゲージメント 「Connect for Well-being」

ステークホルダーへのお約束と連携

持続的な「Well-being社会」の実現に向けて、多様なステークホルダーとの対話・連携・共創を通じてシナジーを最大化し、未来に向けて持続的な成長と新たな価値を創出します。

環境

持続可能な地球環境の実現と次世代への継承

地球環境の保護と次世代への継承を当社の重要な責務とし、包括的な環境保全活動を展開します。地域レベルの環境汚染対策から気候変動や資源循環といったグローバルな課題まで、地域社会や社外のステークホルダーと連携し幅広い環境問題の解決に積極的に取り組みます。具体的には、温室効果ガス排出量の削減、生物多様性の保全、資源の有効利用、そして循環型社会（サーキュラーエコノミー）の構築を推進します。これらの取り組みを通じて、人類の持続的な繁栄と健康寿命の延伸を目指し、現在と将来世代のための豊かで健全な地球環境の実現に寄与します。

持続可能な地球環境へ P.57～62

国・地域社会

Well-beingな社会の実現と持続的な地域活性化への貢献

事業活動を通じた適切な納税と社会的責任を果たすとともに、世界中の人々の健康増進に寄与する製品・サービスを提供します。また、地域との密接な協働により健康課題に共に挑み、次世代支援や健康意識向上活動を推進します。そして地域行政を含む多様なステークホルダーとの連携を通じて、誰もが心身ともにWell-beingを実現できる持続可能な社会の構築と、地域経済の活性化に貢献します。

地域連携協定 17件 (2025年3月時点)

事業拠点地域を中心に健康、地域活性などを軸に連携協定を締結。行政や、ステークホルダーと連携し、地域のWell-beingに貢献する取り組みを行っています。

2024NEW

- ・「伊賀市×ロード製薬」包括連携協定
当社のマザー工場が所在する三重県伊賀市と連携し、一人ひとりが輝くWell-beingな社会の実現を目指します。
- ・「京都府木津川市×事業構想大学院大学×ロード製薬」
「地域創生の推進に関する産官学連携協定」を締結
当社研究拠点「ロードリサーチビレッジ京都」と地域行政や大学と連携し、地域の活性化に貢献します。

従業員・家族

心身の健康とWell-beingを土台に、社会に貢献するやりがいとキャリア自律

全員参画のWell-being経営により、「明日の世界を創り」「社会に貢献する」事業創造と成長を共に実現します。持続的な企業成長を通じて雇用を創出し、適切な報酬、福利厚生、教育・研修を提供します。健康経営の推進により、従業員とその家族の心身の健康とWell-beingを支援します。挑戦の機会と成長実感を通じて、やりがいのある仕事と自己実現の場を提供し、個人と会社の共成長を目指します。

対等な関係と社内コミュニケーション

- ・全従業員が年に一度、自身のキャリアプランや挑戦したい仕事を記した「マイビジョンシート」を提出し、経営幹部がすべてに目を通しています。
- ・社長室や区切りのないワンフロアのオープンスペースを採用しています(1995年頃～)。

人財育成 P.43～44

健康経営 P.45～46

労使対話と従業員・家族への感謝

- ・健全な労使協議
1947年にロード製薬労働組合が設立されて以来、労使一体での定期的な対話と協議を通じて、制度づくりや職場風土の醸成に取り組んでいます。2023年には「ウェルビーイングな働き方検討委員会」を共同で設立し、より良い働き方の実践を加速させています。
- ・誕生日会・家族会
全社誕生日会を毎月開催したり、年に一度家族会を実施したりするなど、従業員とご家族に感謝を伝える機会を設けています。

生活者・将来世代

研究成果とサイエンスを暮らしに届け、美と健康、Well-beingを実現

商品やサービスを通じて、生活者の美と健康を支えます。日常生活の質を向上させる製品開発や未病から病気まで対応する取り組みにより、人々のWell-beingを支援するとともに、アンメットメディカルニーズへの対応を進め、豊かで健やかな生活に貢献します。お客様の声や交流機会を大切に、研究や製品開発・改良に尽力します。高品質な製品・サービスの適正価格での提供と、健康増進に関する知識普及・啓発活動により、現在と将来世代の心身の健康づくりをサポートします。

お客様との対話へのこだわり

- ・「コミュニケーションコール(お客様相談室)」
長年にわたり専門部署が対応し、お客様の声を大切にしながら、ご意見を製品改良などに反映しています。
- ・「よるこビックリの声」
お客様から寄せられる感謝のお便りなど、好意的なレスポンスである「よるこビックリの声」は、2024年度に3,077件寄せられ、製品の改良や新たな開発に活かされています。

事業を通じたWell-being社会の実現 P.25～38

お客様と双方向でつながる場づくり

- ・お客様コミュニティ「ココロートパーク」
ヘルスケア情報の提供や、お客様と社員が交流するリアルイベント「ココロートフェス」の開催など、双方向の対話と交流を大切にしています。



ココロートパーク



取引先

持続的な成長と価値共創による経済的・社会的価値両面での相互発展

オープンイノベーション推進と相互の強みを活かしたシナジー効果により、組織・業界の枠を超えた新たな価値創造を実現します。また、地域・社会課題に対して協働し、競争力と市場プレゼンスを向上させ、持続可能な社会の実現に向けて共に成長し貢献する協力関係を構築します。

取引先(サプライヤー・販売先)

取引規模の拡大と公正な取引を通じて取引先の売上増加と雇用創出に貢献し、社会的責任の遂行において協働することで、サプライチェーン全体の持続可能性と企業価値の向上を実現します。

・社会課題に向けた共創「Women's Health Lab」

女性と次世代の健康を応援するため、取引先とメーカーの枠を超え、ドラッグストアの女性リーダー向けに共に学び、考え、行動する共創プログラムを毎年継続開催しています。

2024NEW

- ・「まちかど健康ラボ」(東北大学病院×イオン東北×ロード製薬)

日常生活の中で、目と全身の健康意識・行動を促進する仕組みづくりに取り組んでいます。



まちかど健康ラボ



サプライヤーCSRアセスメント P.62

大学・研究機関・民間企業(ベンチャー含む)

共同研究や共創プロジェクトを通じてグローバルな知識や技術交流を促進し、最新の科学技術や革新的アイデアを迅速に社会実装し、社会課題の解決に向けた革新的ソリューションを共同開発します。

2024NEW

- ・ZEROCO社と食事業戦略パートナーシップ体制の構築

同社の鮮度保持技術と当社の技術を融合し、食分野で健康でサステナブルな社会の実現に挑戦しています。



【対談】ZEROCOが切り拓く食の“これから”



株主・投資家 持続的な企業価値向上と安定的な株主還元の実現

長期的な視点で社会に貢献するWell-being経営を推進し、企業価値の向上と安定的かつ継続的な株主還元の充実を目指しています。連結配当性向30.0%以上及びDOE3.5%以上を目安とした累進的な株主還元を基本方針としています。適切なコミュニケーションと情報開示を行い、投資家の皆様のお声に真摯に耳を傾け、経営に反映し、長期的かつ持続可能な成長を実現してまいります。

- ・株主総会
- ・機関投資家向けオンライン説明会
- ・定期通信などを
通じたコミュニケーション



株主通信

プロフィット・シェア・ポリシー



胃病患者の増加

1899

年

明治時代、食生活の変化から胃病患者が増加しました。効き目のある胃薬が必要であると確信した創業者が、「胃活」を発売したのが当社のはじまりです。



創業者
山田安民

ロートの歴史は健康における 社会課題への挑戦でした

トラコーマの流行

1909

年

日露戦争後、復員兵から蔓延したトラコーマ（慢性結膜炎）が流行し失明者も増加しました。「ロート目薬」を発売し、人々の目の健康のために貢献しました。



健康経営のはじまり

1959

年

社訓は「和協努力」。会社の発展と従業員の幸せは、不即不離の関係であるとし、職場環境と自動化生産体制の整備及び福利厚生施設の充実した総合事業場をつくりました。



母体と赤ちゃんのために

1985

年

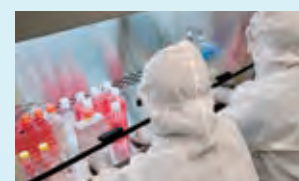
母体保護と赤ちゃんへの影響の観点から妊娠検査薬の薬局・薬店での販売をスタート。意義を粘り強く訴え続け、1992年には一般用医薬品としての認可が下り、翌年発売が実現しました。

新しい治療法を待つ患者様へ

2013

年

再生医療研究をスタート。従来の医療では治療法がなかったケガや病気の治癒を目指して挑戦を続けています。



ロートは、ハートだ。

その挑戦のDNAは
新コーポレートスローガンに
受け継がれています

ロートの歴史は、社員一人ひとりが想いをもって取り組んだ数々のチャレンジ、

それに賛同してくださったビジネスパートナー、

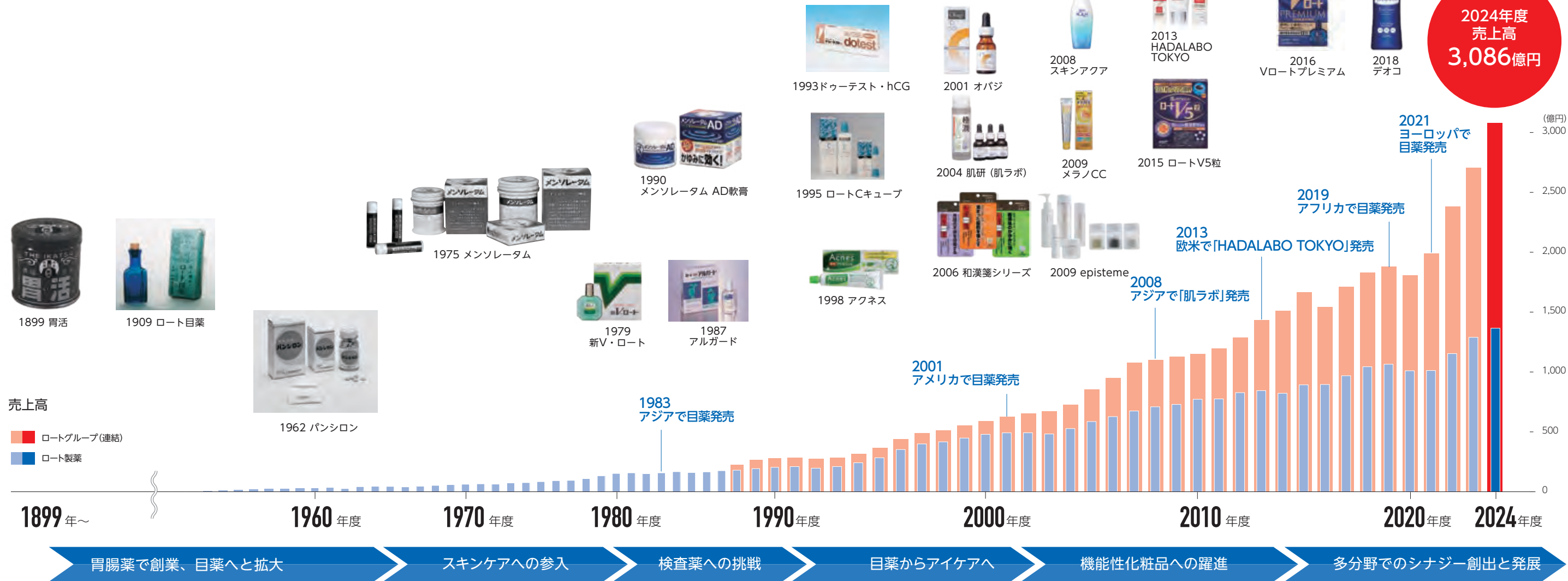
ハートを動かしてくださったお客様によってつくられてきました。

これからも一人ひとりの情熱とサイエンスの力で、

Well-beingな社会を目指し、明日の世界を元気にします。

価値創造の歴史

ロートグループは創業以来、社会やお客様の変化を背景に、健康を守り生活を豊かにするためのチャレンジを続けてきました。いまでも、そしてこれからも、商品やサービスを通じて世界中の皆様にWell-beingをお届けしていきます。



1899 胃腸薬「胃活」で創業

「万病は胃から」。胃病患者の増加を背景に、事業を開始。生活スタイルに合わせた個包装の「シロン」(1954)で利便性を向上。飲みやすい顆粒タイプの「パンシロン」(1962)を発売。症状別シリーズ展開の基盤を築きました。

1909 眼病流行を背景に「ロート目薬」発売

眼病トラコーマから目を守るためにスタートした「ロート目薬」は、使いやすい一体型滴下式両口点眼瓶(1931)で目薬界に革命をもたらしました。マルチ処方「V・ロート」の発売(1964)など、現在の目薬へと進化を続けています。

1975 「メンソレータム」シリーズで スキンケア分野へ本格参入

皮膚用薬やリップクリームではじまったメンソレータムシリーズは、日焼け止めやニキビケアなど、肌トラブルに合わせた商品を次々と提案し、健やかな肌を守っています。

1985 妊娠検査薬を薬局・薬店で販売

妊娠検査薬の薬局・薬店での販売をスタート。母体と赤ちゃんを守るためOTC化に挑戦し、1992年に実現しました。自社ブランド「ドゥーテスト」(1993)に想いは引き継がれ、各種検査薬を通じてセルフケアを支援しています。

1995 コンタクトレンズケアを身近に

ドラッグストアで購入できるコンタクトレンズケア用剤を発売。その後、コンタクトレンズの発売もスタートし、アイケア領域を拡張しました。

2001 機能性化粧品の提案

医薬品の発想を化粧品に応用。「オバジ」(2001)「肌研(肌ラボ)」(2004)を中心に、肌の根本に着目し、機能とエビデンスを追求し続けています。

2009 先端技術応用のエイジングケア^{※1}

「episteme」を発売し、百貨店でのカウンターリング販売をスタート。肌悩みに寄り添い、美の提案を行っています。

2013 再生医療研究のスタート

従来の医療では治療法のなかったケガや病気の治療を目指して挑戦を続けています。

2022 コンパニオンアニマル領域

コンパニオンアニマルのWell-beingに挑戦。

2024 難治性創傷治療を革新

薬機法^{※2}下ではじめて、難治性創傷のためのPRP治療機器として「オートロジェルシステム」が承認を取得。

2024 ヘアケアでサイエンス提案

従来から提案してきた白髪・育毛・ニオイ・かゆみなどの頭皮スキンケアに加え、一歩先をいくサイエンスベースの毛髪うねりケアの提案をスタートしました。

※1 年齢に応じたるおいケア

※2 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律

1959 工場開設 大阪工場

1988 M&A メンソレータム社(アメリカ)

1991 子会社設立 メンソレータム社・中国
1996 子会社設立 ロート・インドネシア社
1997 子会社設立 ロート・メンソレータム・ベトナム社
1998 工場開設 ベトナム工場
1999 工場開設 上野工場(三重県)

2002 M&A エムジーファーマ(株)
2006 研究所開設 リサーチビルレッジ京都
2007 M&A 目黒化工機(現クオリテックファーマ(株))
2014 M&A ダクス・コスメティクス社(ポーランド)
2016 M&A オフサルモス社(ブラジル)

2020 M&A 株式会社日本点眼薬研究所(現ロートニッテン(株))
2021 M&A ハイドロックス・ラボラトリーズ社(アメリカ)
M&A 天藤製薬(株)
M&A オリンパスRMS(株)(現インターシステム(株))
2024 M&A ユーサン・インターナショナル社(シンガポール)
M&A モノ・ケムファーム・プロダクト社(オーストリア)

数字でみるロートの強み

時代を超えて魅力を届ける

ブランド力

ロングセラー※
27
ブランド



当社はヘルスケアカテゴリーにおいて、幅広い商品群と長年にわたってご愛顧をいただいているブランドを多数有しています。目薬の「V・ロート」、胃腸薬の「パンシロン」、化粧品の「オバジ」「肌ラボ」など、医薬品からスキンケアまで、ロートらしさを大切にきた数々のロングセラー商品やヒット商品が、皆様のWell-beingに貢献しながら進化し、成長を続けています。

※ 発売から10年以上継続販売、2024年度の売上が10億円以上のブランド（ロート製薬単体）

OTC目薬

日本国内
No.1

基礎化粧品

日本国内
No.1

当社の売上のコアとなるアイケア、スキンケアでは、各分野で圧倒的なお客様のご支持をいただいています。OTC目薬では長年にわたって高い国内シェアを維持しており、2024年度も市場シェア44.6%※¹とカテゴリートップとなっています。また、スキンケアにおいても引き続きNo.1メーカー※²となりました。

※¹ インテージSRI+ 目薬 2024年4月～2025年3月推計販売規模数量

※² インテージSRI+ 基礎化粧品5カテゴリー計（化粧水・乳液・美容液・栄養クリーム・フェイスマスク）2024年4月～2025年3月推計販売規模数量

グローバル ～地域に根ざした展開力～

商品展開

115
か国以上

目薬販売

40
か国

子会社であるメンソレータム社との協業で海外進出を積極的に行い、現在は115か国以上でロートグループの商品を展開しており、連結海外売上高比率は約4割となっています。特に東アジア、東南アジアが成長を牽引しており、また欧米やアジアに続いて、現在は南米やアフリカなどの新興国でも現地法人を立ち上げ、ビジネスを進めています。この世界に広がるネットワークは、当社の強みの一つです。各地域では、風土や習慣、嗜好だけでなく各国の規制にあわせた展開が必要です。ブランドや商品の大切な部分を踏襲しながらも、各地域での開発から販売まで一気通貫した自前のモノづくりや人材育成を重視しています。

徹底した お客様視点

よろこびックリの声

3,077 件
(2024年度)



当社はお客様からいただいた声を「よろこびックリの声」として社員全員で共有しています。お客様の声に感謝し、励みしながら、製品改良や次の商品企画に取り入れています。はじまりは1952年（昭和27年）「ロートペニマイ目薬」に同封した「御愛用者の声」調査カードと名付けられたアンケートはがきです。それ以来70年以上にわたり、はがきをはじめ電話やメールなどさまざまな形でいただいたお客様の声を、大切にしています。

長期視点の経営

による安定した成長を実現

売上高年平均成長率

30年平均 **7.9** %

21 期

連続増配

当社は長期にわたる持続的な成長を目指し、企業活動を通じて得た利益を自社の持続的成長のための再投資だけでなく、従業員や取引先、お客様や株主様といったステークホルダーの皆様へ再配分し、世の中全体が豊かになることを目指して企業活動を行い、結果として安定した成長を続けています。

価値創造をかなえる

技術力・研究開発力

126 年

の歴史と技術、
各分野のシナジー



創業以来126年積み重ねてきたノウハウとこだわりで、機能や効果はもちろんのこと、長く使い続けていただける使い心地を追求した研究開発を行っています。事業分野の裾野を広げ、さらに各分野の研究員が社内外で交流することで、分野を超えたシナジーを生み出しています。また産学両面からの共同研究による新しい発見は、スピードをもって各分野で応用されています。挑戦を続ける開発人材を育て、さらなる進化を目指します。

研究開発費

149
億円

再生医療等、事業分野の拡大とともに研究開発への投資を増やし、積極的に研究開発を進めています。今後も連結売上高の5%以内を目安に次の成長の柱となる分野へ投資を続け、技術力を高め、未来の成長を支える基盤を構築します。



常に高みを目指す

改鮮意識

改鮮気づき提案

9,472 件

当社では、人の気づきから生まれる「改鮮」こそが進化の種と考え、いつでも新鮮な気持ちで改善に向き合い、一人ひとりが意思を持って取り組むことで、品質向上とコストダウンの両立を図っています。専属部門「改鮮隊」に報告された気づきは、2024年度には9,472件。85.9%となる8,133件がすでに解決され、約3,500万円のコスト削減にもつながりました。高い品質を実現する人材の育成にもつながっています。

企業成長の原動力となる

人財力

女性管理職比率

30.0 %

社外チャレンジ
ワーク

65 人

当社は創業以来、社員一人ひとりの志と情熱を原動力に、社会に価値を創出してきました。多様な社員が主体的に活躍することで、不確実性の高い環境変化や組織の成長に対応することができると考えています。社員一人ひとりが生き生きと働くことができる環境を整えるだけでなく、働きがいや誇りを持って自発的に取り組むことで成長を促しています。

信頼のベースとなる

品質体制

品質コンプライアンス研修

受講率

100 %

お客様や患者様に安心してお使いいただける製品を提供するための指針となる「品質方針」を全社員が常に意識しています。薬機法※の遵守や、品質に関する意識を高めるために、営業からバックオフィスの部門にいたるまで、すべての社員が品質に関わる研修を年に一度受講しています。

※ 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律

先進技術に裏付けされた

知的財産

特許出願件数※

285
件

先進的な研究から新規性・独自性の高い商品開発へとつなげ、競争力の源泉としてきました。効果や安全性、製剤の安定性だけでなく、使い心地や利便性なども追求したモノづくりによって、世の中のWell-beingに貢献しています。技術を適切に保護することは、お客様の安全や会社の信用を守ることにもつながっています。

※ 2020～2024年、国内

ロートグループ総合経営ビジョン2030
～Connect for Well-being～



これからも世界中の人々の美と健康に貢献し、当社を取り巻く人々から存在を期待される企業であり続けたい

2019年2月に創業120年を迎えたロート製菓はその想いを明確にするため、2030年のありたい姿を示す「ロートグループ総合経営ビジョン2030」を制定しました。

またあわせて今後10年間で当社が注力していく事業領域を明確にし、各領域で目指す姿として「事業領域ビジョン2030」を定めました。

世界の人々と健康をつなぐ (Connect) ことで、世界の人々に Well-being をお届けし、長寿を健康で幸せに過ごすことができる持続可能な社会の実現を目指します。

事業領域ビジョン2030で取り組むドメイン



中長期成長戦略2025-2035

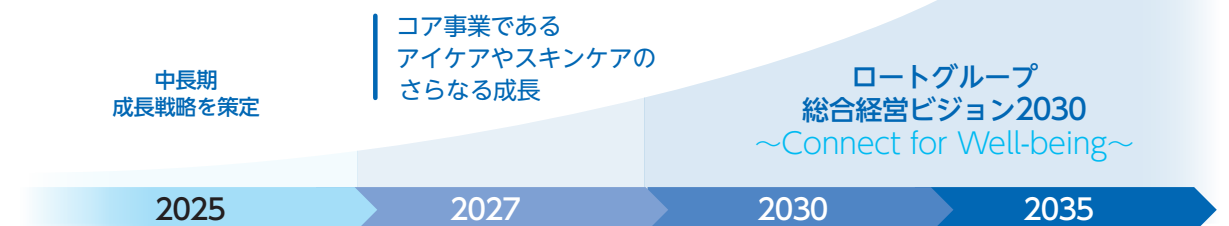
中長期成長戦略の位置づけ

当社が「ロートグループ総合経営ビジョン2030」を2019年に掲げてから6年が過ぎました。この6年は、コロナウイルス感染症の世界的流行や、ロシアのウクライナ侵攻など世界は大きくうねり、当社を取り巻く経営環境も大きく変化しました。そのような状況の中でも当社はお客様へWell-beingをお届けすべく邁進してきましたが、2025年5月にその具体的な戦略として「中長期成長戦略」を策定、発表しました。

医療用眼科領域や再生医療が
高収益を生み出す
成長事業として確立

これからの10年も当社のパーパスである『世界の人々に商品やサービスを通じて「健康」をお届けすることによって、当社を取り巻くすべての人や社会を「Well-being」に導き、明日の世界を元気にすること』を目指していきます。

新分野で新たな市場創出／
サプリメントや食品事業、
クリニック向け事業を拡大



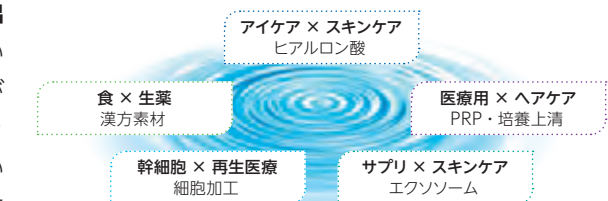
課題と戦略

次世代のロートサイエンスをさらに磨き上げ、セルフケアを核としながらプロフェッショナルケア領域にもWell-beingの価値を拡大していくことを目指しています。その実現に向けて、3つの重点課題を設定しました。これらの課題に対応する具体的な戦略を通じてコア事業の競争力を強化し、企業としての成長可能性を最大限に引き出していきます。また、サイエンスベースの企業として、ケミカル・バイオ・メディカルの枠を超え、データIT、営業戦略、生産・経営管理などの**多様な分野で科学的なアプローチを深化**させていきます。

これらの戦略は独立して進めていくものではなく、各領域の隙間にある**アンメットニーズ**を探し、**イノベーション**を生み出しながら、**さまざまな掛け合わせによるシナジーを発揮**していきます。たとえば細胞研究から得られたエクソソームの知見がスキンケアに活かされるように、成長の過程にあるプロフェッショナルケアへの取り組み、コア事業であるセルフケア、あるいはデータITなど当社が携わるWell-being事業が相互に作用することで、Well-beingの輪を広げ、未来を創造していきます。

課題	戦略
事業収益力の強化	セルフケア事業のグローバル展開・新分野への拡大 ■ アイケア・スキンケアの新価値を国内外へ拡大 ■ ヘアケア・フェムケアなどの新分野で地位確立
技術商品力の深化と拡充	Well-beingなライフスタイルの提供 ■ フィットサイエンスの素材研究からサプリメント導入 ■ 内服・食品での胃腸ケア・事後ケア、ユウヤンサン社とのシナジー
メディカル事業の基盤構築	医療事業ファンデーション・ネットワークの確立 ■ ケミカルからパイオ：細胞加工までのCDMO拡大 ■ 眼科事業のグループ内連携、皮膚科向け化粧品 ■ 医療用眼科新薬・再生医療等医薬品の開発

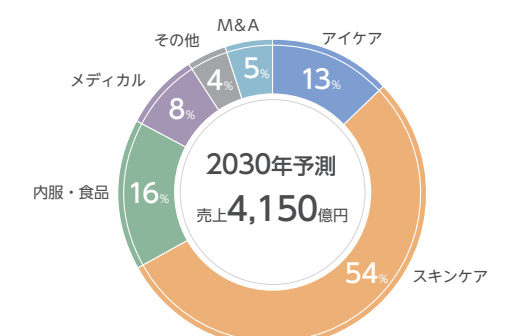
※ フィトサイエンスとはロート製薬が提唱する、自然界の力を科学的に解明し、社会に貢献する新たな事業戦略です。特に、自然素材の活性や機能(フィトパワー)に着目し、地域資源や技術を活用して、持続可能な社会づくりを目指しています。



2030年想定ポートフォリオ

アイケアとスキンケアが堅実に成長を続けるとともに、内服・食品事業はアジアを中心に大きく成長することで右記の構成比において現在の13%から16%に上昇する見込みです。これにより、バランスの取れた事業ポートフォリオを実現していきます。加えて、将来的なM&Aからの売上も、約200億円を見込んでいます。

その結果、海外売上比率は、全体の53%に拡大すると見込んでいます。





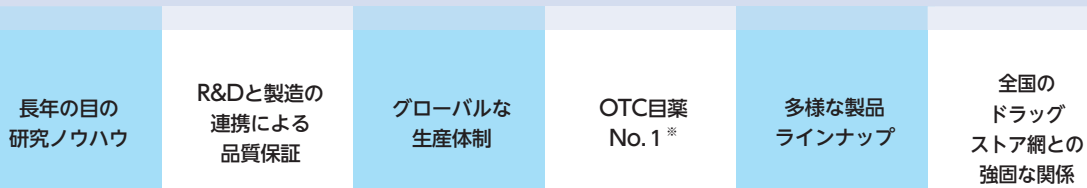
アイケア事業



国内で培った品質と技術をもとに、世界のOTC用アイケア市場におけるリーディングポジションの獲得を目指し、国内外で成長を拡大

高齢化や医療費の増加が社会課題となる中、視機能の維持に貢献するアイケアは、人々のWell-being実現と健康寿命の延伸に不可欠です。当社は創業以来、目の健康を通じた人々のWell-beingへの貢献を中核的な使命のひとつに据えています。長年培ってきた技術力とブランド力をもとに、アイフレイルやデジタルデバイスの普及などで多様化する目の悩みに応えるセルフケア製品をお客様に提供しています。また国内だけでなくアジアや欧州などのグローバル市場への展開においても、世界の人々の目の健康を通じて社会課題の解決を目指します。

アイケア事業の強み・優位性



※ インテージSRI+ 目薬 2024年4月～2025年3月推計販売規模数量

アイケア事業の課題・注力ポイント

国内での新規需要創出	アイフレイルや子どもの近視、エントリー世代の目薬使用習慣の醸成など、商品提案やデジタル広告を通して新規需要の創出を行っていきます。
海外事業の拡大	各国における文化・規制環境への柔軟な対応に加えて、目薬習慣の啓発を根付かせながらグローバルへ販路を広げます。
原材料価格の高騰への対応	製品設計の見直しや生産効率の向上によるコストの削減と、付加価値を高めた納得感のある価格設定の両面に対応していきます。
生産力の増強	国内外の成長を支える安定的な供給体制が必須であり、グローバルな生産拠点網を構築していきます。
調達リスクへの対応	地政学的リスクや自然災害等による調達リスク増大に対し、サプライヤーとの関係構築やグローバルERPを活用したサプライチェーンマネジメント体制などにより安定供給に努めていきます。

2024年度の取り組みと成果

海外

欧州での生産・販売拠点の獲得

2024年8月に、オーストリアで点眼薬などの製造販売を行うモノ・ケムファーム・プロドゥクト (以下、モノ社) を、子会社化しました。

モノ社は、最新の欧州医薬品規制に準拠した生産体制を有しており高品質な眼科用医薬品の供給が可能です。

モノ社を通じてヨーロッパ圏における医療用医薬品分野への展開やOTC (一般用医薬品) の導入を加速し、欧州アイケア市場におけるプレゼンスの強化を図ります。



グローバル販売網の拡大

欧州において2021年にCE認証*を取得した「ROHTO DRY AID」は、モノ社を通じてオーストリアへの販売を開始し、さらには中東などにも販売網を広げています。アメリカでは2024年8月に「Dual Light Relief」を新発売し、カテゴリーの拡大をしています。また、カナダ及びオーストラリアにおいても目薬の販売をスタートし、新たな市場への参入を果たしました。2024年度時点で目薬の販売国数は40か国に広がっています。

※ EU加盟国での安全基準条件を満たすことを証明するCE認証を取得したことで、EU加盟国において医療機器としての販売が可能となりました。



Dual Light Relief

国内

新製品発売で新規需要を獲得

長時間のスマートフォン使用に加え、近年はカラーコンタクトレンズを日常的に装用する若者も増加しており、目を取り巻く環境は過酷になっています。目に違和感や乾燥などのトラブルを感じても何も対処しない方も多く、日常生活の中で目のケアを取り入れやすいよう、若い世代が持ち歩きたくるように容器にも工夫をした新商品を発売しました。目薬の使用習慣のない方にもお使いいただけるよう商品開発を行っています。



ロートメメ モイスターティアセラム

デジタル世代へのリーチ拡大

デジタルデバイスの普及に伴い、目の負担が増加している次世代に対して、SNSやデジタルメディアを活用した情報発信や、eスポーツなど若年層に親和性の高いチャネルを通じたコミュニケーションを行うことで、ブランド認知の再構築に注力しました。



オンライン開催のeスポーツ大会「ロートZ1マンNo.1決定戦」 ©CAPCOM

高付加価値目薬の売上好調

国内アイケア事業の主力である「Vロートプレミアム」シリーズを中心にブランド価値を高め、OTC目薬における国内市場シェアNo.1*メーカーとなっています。

※ インテージSRI+ 目薬 2024年4月～2025年3月推計販売規模数量



Vロートプレミアム シリーズ

目の大切さの気づき、啓発

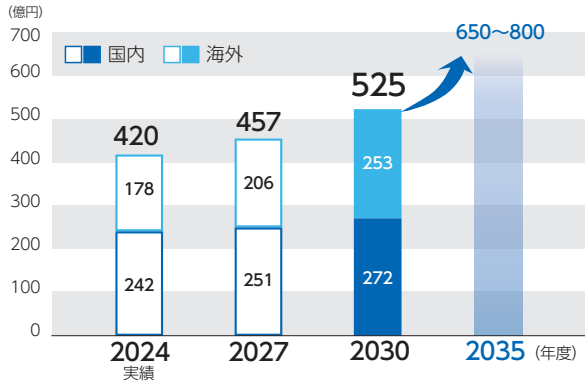
近年の課題となっている子どもの近視に対する定期的な眼科検診受診の推奨や、加齢や外的ストレスが要因でおこる目の機能低下 (アイフレイル) の調査を通じ、意識向上のための啓発を行っています。また株式会社ベネッセコーポレーションが提供する「こどもちゃれんじ」「進研ゼミ小学講座」と共同で視力の成長期にあるお子様の目の健康を守るための特設サイト「楽しく学べる！目の健康サイト」を公開しました。



©Benesse Corporation

中長期的な戦略

アイケア事業売上高（医療用を除く）



スイッチOTCの市場拡大へ

国内では高齢化が進み、セルフメディケーションが重要性が高まっており、スイッチOTC化促進の動向を鑑みて、当社の技術を活かし、お客様のニーズに沿ったスイッチOTC製品の開発を進めていきます。

新たなソリューションの提供

デジタルデバイスの長時間使用による目の悩みや加齢に伴うアイフレイルの問題など、生活習慣の変化に伴い、視機能の維持・改善の重要性がますます高まっています。

多様化・複雑化する目の悩みへ新たなソリューションを提供するため、既存技術の深掘り、再生医療などの新たな知見を活かした開発力の進化、外部研究機関との連携・共同開発を行っていきます。

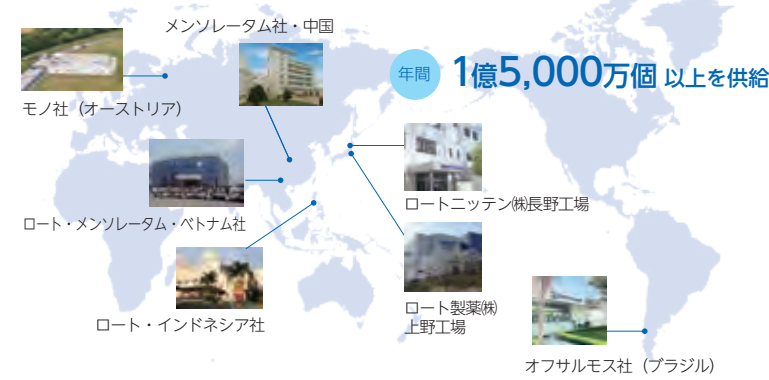
また、目の健康リテラシーの啓発に努め、気づきを提供することで、さまざまなソリューションをお客様にお届けしていきます。

生産能力の強化

年間1億5,000万個以上の目薬を供給できる、世界トップクラスの生産能力を保有しています。2024年にグループ入りしたモノ社を含め、全7工場において生産力の増強を進め、国内外における需要の創出や販売圏の拡大に伴う供給量の増加に対応しています。

同時に、グループ全体でERPを活用したサプライチェーンマネジメントを行い、コストコントロールや調達リスクに対応できる体制の強化を進めていきます。

目薬生産拠点



グローバルにおけるOTC市場の拡大

生活習慣の変化と気候変動を背景に、目の健康に対する意識の高まりが世界中に拡大しています。

アジアにおいては、すでにポジションを確立しているベトナムやインドネシア、中国を中心に、周辺のアジア地域へも、啓発活動を行いながら進出しています。

欧州においては、[ROHTO DRY AID]を軸にアイケア市場進出をスタートしていますが、モノ社の高品質で高い生産能力と開発及び販売ノウハウを活用することでさらに多くのお客様に新たなソリューションを提供することが可能となりました。現在オーストラリア、中東・アフリカなど、EU規制に準拠した地域にも展開を広げています。

モノ社が加わったことにより、オーストラリアをはじめとした周辺地域への展開や、さらには新たに承認を取得したケニア、イラク、ブラジル、タイにも進出を予定しています。セルフケア需要が世界的に高まる中、ドライアイ市場は堅調に成長しています。市場動向をとらえ、アイケア事業のグローバル展開を加速します。



ROHTO DRY AID

スキンケア事業



サイエンスを基盤とした 高機能スキンケアを展開する とともに、国内外でのブランド 強化と事業拡大を加速

皮膚領域におけるサイエンスの知見を基盤に、安全性・有効性・メカニズムを追求したエビデンスベースの研究開発を通じて、高機能スキンケア製品を提供しています。再生医療研究や長年蓄積してきた基幹技術の応用によって独自の価値を創出し、近年はヘアケア事業にも本格的に参入し、国内外でブランド力を強化しています。さらに、技術力を活かし、医薬品・医薬部外品・化粧品を横断する研究開発を推進し、グローバルブランドを軸に新領域へ挑戦し続けています。スキンサイエンスで革新を生み出し、世界中の肌と髪の悩みに応える企業として、持続的な成長と価値創造を実現します。

スキンケアの強み・優位性

製薬会社品質の
化粧品

アイケア、内服、
再生医療の知見を
活かした技術

エビデンスに
基づく研究開発

多様な販路
(ドラッグストア、百貨店、
D2C、クリニック)

歴史に
裏付けされた
ブランド力

高い
パテント力

スキンケア事業の課題・注力ポイント

既存ブランドのさらなる強化

製薬会社としての信頼に応える高機能スキンケアである「オバジ」「肌ラボ」や「メラノCC」といった基幹ブランドのさらなる強化と次のスキンケア事業の柱となるブランドの創出と育成を目指しています。

新規需要獲得・新価値の創造

ライフスタイルの多様化や環境の変化に伴い、新たな価値の発見や提案が可能となります。また、既存カテゴリにおいても、男性や若年のエントリー層など、新しいお客様への提案も期待できます。

新カテゴリ・新チャネルにおけるポジションの確立

少子高齢化や市場の成熟化に伴い、競合環境は一層激化しています。成長のためには、既存ブランドやカテゴリの拡大だけでなく、新たな市場やチャネルの獲得も重要です。2024年度にも新カテゴリや新チャネルへの挑戦を行ってきましたが、ポジション確立に向けた施策が必要となります。

グローバルブランドの育成

アジアの新興市場を中心にスキンケア需要が拡大する中、各ブランドは地域の特性に合わせて成長をしています。その強みを活かし「グローバルブランディング」と「ローカルアダプテーション」のバランスをとりながら、「肌ラボ」「スキナクア」「メンソレータム」などに続く新たなグローバルブランドを育成することでブランド力を効果的に波及させることが課題です。

調達リスク

世界情勢の不安定化や地政学的リスクによる為替変動や輸送の混乱、また気候変動などによって原料確保にリスクが生じやすくなります。品質を維持し、価格変動に対応するためにも、原材料の安定確保が課題となることからリスクに備え、調達先の多様化や生産拠点の分散化が重要です。

コスト競争力

高品質を維持した上で、さらに適正な価格でお客様に提供するため、生産効率や調達コストの最適化が求められます。

2024年度の取り組みと成果

スキンサイエンスに基づく研究成果 レチノールの可能性を広げる技術開発

「スキンサイエンス」は、皮膚の構造や機能に関する科学的知見を基に、製薬会社による高品質・高機能スキンケアを実現するための技術と研究です。

肌にハリやツヤを与える成分として注目されるレチノールに着目し、その副反応である「A反応」を科学的に分析。ピュアレチノールを肌にゆっくり浸透させることで、刺激を抑えながら高い効果を引き出す新技術を開発しました。

機能性を追求したハイレベルなスキンケアブランド「ダーマセプト RX」では、購入前のセルフチェックや専任カウンセラーによるサポート、使用ガイドの提供など、機能性化粧品を正しく適切に使っていただくための体制も整備。効果と安全性の両立を実現しています。



ヘアケア市場への本格参入

国内では、これまでに培ってきたスキンケア及び再生医療研究の知見を応用し、髪の毛のうねりや広がりの原因にアプローチする独自技術を搭載したヘアケアブランド「PRORY」「Gyutto」の2ブランドを新たに市場投入しました。より幅広い髪の毛の悩みの価値提案が可能となり、スキンケア領域における事業の拡張と、より広範な顧客ニーズへの対応を実現しました。

海外では、「f50の恵」が香港においてヘアカテゴリーでNo.1*ブランドを獲得しました。さらに、アジアを中心にフケ対策ヘアケアブランドの「Selsun」がお客様に支持をいただいています。「Selsun」は各国のライフスタイルやニーズに合わせた展開を行っており、マレーシアでは、ヒジャブによる頭皮の蒸れ悩みから着想を得た「Selsun」ミストを発売するなど、ラインナップも順次拡大し、ブランド力を高めています。ポーランドのダクス・コスメティクス社でも、主力のスキンケアブランド「YOSKINE」から髪と頭皮両方に着目した「HAIR CLINIC MEZO-THERAPY」を発売しました。グループ内で技術や知見を共有し、新たな提案に活かしています。

* NielsenIQ MarketTrack Service data. Sales Value (HK\$) of 50 Megumi in total Hong Kong Hair care categories including Shampoo, Conditioner, Hair Treatment & Hair Coloring in 2024 Jan-Dec.



Gyutto

PRORY

「肌ラボ」ブランドのグローバル展開拡大

トップスキンケアブランドとしてグローバル展開の中核へ成長した「肌ラボ」ブランドは、各国の文化・肌質・ニーズを踏まえ、欧米を含む30か国以上で展開し、着実にお客様の支持を拡大しています。2024年度にはトルコ、スペインや南アフリカへも進出しました。新規市場が成長ドライバーとなり、日本発のグローバルブランドとして地位を高めています。



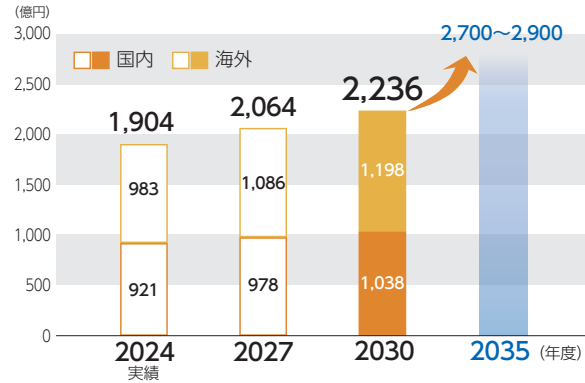
肌ラボ



HADALABO TOKYO

中長期的な戦略

スキンケア事業売上高



スキンサイエンスの進化を加速

医薬品、医薬部外品、化粧品の各分野における研究開発で蓄積した知見を活用し、皮膚・毛髪健康と美容に貢献するスキンサイエンスの進化を加速させていきます。特に、当社の強みである戦略成分のビタミンC、セラミド、ヒアルロン酸を軸とし、スキンサイエンスを活用した高付加価値商品の開発を進めます。



クリニックチャネルへの展開

当社グループでは、国内外においてこれまで培った研究知見や技術を活用し、高付加価値スキンケア商品のクリニックチャネルへの展開にも取り組んでいます。医療と美容の接点での新たな需要を創出します。

生産基盤の強化

世界情勢や自然災害等に起因する調達リスクへの対応や、原材料高騰に伴うコスト競争力の強化に向けて、生産能力の増強やDXによるグローバルサプライチェーンマネジメントに取り組んでいます。

グローバルでの生産体制の最適化や調達効率の向上によりコストダウンを実現するとともに、調達ネットワークの強化や生産拠点の分散によって多様化するリスクに対応します。

スキンケアにおいては日本はもとより、アジアではベトナム・インドネシア・中国の生産体制をさらに強化し、また、欧州・中東市場への重要な生産拠点となっているポーランドのダクス・コスメティクス社をはじめ、グローバルな経営資源を有効活用し、さらなる成長を目指します。

ヘアケア研究の深化と、市場におけるポジションの確立

「Gyutto」をはじめとした、新しい価値提案でヘアケア市場への本格展開を進めます。1995年からヘアケア研究を開始し、頭皮のニオイやかゆみ、フケ、薄毛といった悩みケアの商品開発に取り組んでいましたが、それに加え、「うねり」「白髪」「ぱさつき」などの加齢による不可逆的な毛髪の悩みに対し、再生医療や分子レベルの解析といったサイエンスを活用した根本的な解決を目指し研究を進めています。脂肪幹細胞研究や毛髪構造解析などを通じた科学的根拠に基づいた提案で、多様な髪悩みへ新たな価値を提供し、ヘアケア市場を拡大していきます。



「HADALABO TOKYO」をはじめとした新しいグローバルブランドの育成

ブランドとして大切にしている価値観を守りながらブランドの価値を最大限に活かすグローバルブランディングと各地域の特性に合わせたローカルアダプテーションのバランスをとりながら、グローバルブランドを育成していきます。「HADALABO TOKYO」に続く新しいグローバルブランドを創出します。



取締役
チーフリサーチ
オフィサー (CRO)

末延 則子

科学の力で市場を創造するスキンケア戦略

ロート製薬のスキンケア製品は、既存の常識を疑い、未来の市場を自ら創り出す——その覚悟のもとに進化を続けています。当社は、医薬・化粧品・再生医療の境界を超える研究開発など、先端領域の成果を肌や髪への課題に応用し、“効く”を超える“変わる”を実現してきました。これは単なる技術開発ではなく、「科学を経営資源とする」戦略そのものです。新たな市場機会を捉え、ヘアケア分野への本格参入やクリニックチャンネルへの展開など、事業領域の拡張にもつなげています。

グローバル展開においても、「HADALABO TOKYO」をはじめ、地域ニーズに応じた製品・体験の提供により、持続的なブランド価値の最大化を図っています。

これからも、経営と科学の対話を深化させ、未充足ニーズの発見から市場創造までを一貫して担う研究体制を構築していきます。

サイエンスは未来を変える力。私たちはその力で、世界中の新たな可能性を届けてまいります。

TOPICS

異分野の技術を掛け合わせ、オリジナル技術を創出

再生医療の知見を応用し、エクソソームに着目した技術を化粧品やサプリメントへ展開。新化する医療分野の知見を、美容や健康領域へ応用することで、より高機能な製品の開発を目指していきます。また、同じ成分を異なる形で活用することで、一方の研究成果を他方に応用でき、開発コストの最適化や研究効率の向上にもつながります。異分野の技術を掛け合わせ、素材単独では生まれなかった効果や新たな価値を引き出すことは、ロートの多様な研究分野から生まれる独自のサイエンスの成果です。

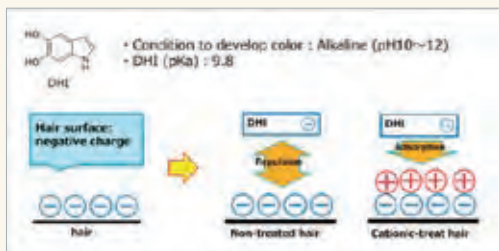
国際化粧品技術者会連盟 (IFSCC) での研究発表

新規ヘアカラーシステムの開発により、口頭発表の世界トップ10に選出

当社は、DHI (5,6-ジヒドロキシインドール) を活用した新たなヘアカラーシステムを開発し、「第34回 国際化粧品技術者会連盟 (IFSCC) イグアス大会2024」にて研究成果を発表しました。本研究は、毛髪ダメージやアレルギーのリスクがある従来の酸化染毛剤に代わる、安全性と多彩な染色性を兼ね備えた技術として評価され、全688件の研究報告の中から、口頭発表のベーシックリサーチ部門のトップ10に選ばれました。

本研究では、DHIと塩基性染料/HC染料の組み合わせにより、黒からライトブラウンまでの豊富な色調を実現。さらに、特定のカチオン性ポリマーを配合したシャンプー洗浄により、毛髪表面の染色性向上にも成功しました。

今後も、毛髪や肌の健康に配慮した製品開発を通じて、人々のQOL向上に貢献していきます。



内服・食品事業



「万病の元は胃から」創業当時から変わらぬ考えをベースに 医薬品・食品を活用した未病への挑戦

日々の健康維持や疾患予防において、ますます重要な役割を担っている「食」。多様なニーズに応えるべく、安全性と独自性を兼ね備えた製品開発に注力しています。グループ会社やパートナー企業の技術・ノウハウ・販路を結集し、信頼性の高い機能性食品や内服薬をお届けすることで、健康維持・未病から軽度疾患や予後のケアまでをカバーし、おなかの底から健康をお届けします。

内服・食品事業の強み・優位性

創業当時から
の胃腸薬研究の知見と、
長年培った技術を活かした製品開発力

国内外のグループ会社やパートナー企業とのシナジー

製薬会社基準の安全性と品質

機能性素材の機能探索を通じた
エビデンスベースの高付加価値な製品

内服・食品事業の課題・注力ポイント

既存ブランドの価値強化

当社はロングセラーブランドである「パンシロン」「和漢箋」、さらには「ロートV5」など、お客様に支持されるブランドを複数有しています。お客様のライフスタイルの変化やそれに伴い多様化するニーズに対応し、内服・食品に不可欠である「飲みやすさ」「続けやすさ」などの顧客体験の向上を重視し、信頼性や親近感を高めることでブランド価値の継続・強化をしていきます。

新規素材の開発・開拓

競争力強化に向けた新規素材の開発・開拓は重要な課題です。メタップ、ルテイン、リコニンなどの機能性素材に加え、消費者ニーズの変化やエビデンス重視の判断傾向に応える独自素材の探索・実用化を進めています。研究開発機能の強化や外部パートナーとの連携を通じて、素材ポートフォリオの拡充と商品化スピードを向上させていきます。

グループ企業間シナジー活用

グループ企業間での素材・技術・販路の連携を強化し、製品開発や市場展開における相乗効果を創出。グループ全体の競争力向上と成長加速を図ります。

原材料の安定調達

気候変動、世界情勢、需給の変動などにより、生薬や天然由来素材などの原料において、収穫量や品質、価格に影響が出るリスクが高まっており、中長期的な視点での調達戦略が重要です。グループ全体での調達網の強化、複数調達先の確保、原料加工体制の見直しなどにより、安定供給と品質維持を両立できる体制づくりを推進していきます。

継続的な品質・安全性への取り組み

食品をはじめとした内服製品の安全性はますます重視されています。お客様の健康に責任を持つ企業として、継続的な品質と安全性の確保に向けた努力を続けています。原料の選定から製造、出荷に至るまで厳格な管理体制を構築し国際認証取得や外部機関との連携を通じて、高水準の品質保証を維持していきます。



2024年度の取り組みと成果

ユーヤンサン社の子会社化

生薬や漢方素材に関する豊富な知見と実績を持ち、それらを活用した商品開発や、146年という歴史に基づく信頼のブランド力、直営店の販売に強みを有するユーヤンサン・インターナショナル社（以下、ユーヤンサン社）がグループに加わりました。アジアを中心に広がる流通網とブランド力を活かした、同地域での新素材・新規チャネルの拡大や、グループ内他企業の強みを活かした他地域への展開拡大なども可能となります。



2024年6月に子会社化したシンガポールに本社を置くユーヤンサン（Eu Yan Sang）社は、中国伝統医学（TCM）を基盤とするヘルスケア企業です。アジアを中心に188以上の直営店舗と30の漢方クリニックを運営し、ECを通じて世界35か国以上に製品を提供。香港、マレーシア、シンガポールなどで確立された小売・流通ネットワークを活かし、高品質な漢方薬や健康食品を世界中の顧客に届けています。また、香港とマレーシアにある自社工場はGMPやISOなど国際認証を取得しており、原料調達から製造まで徹底した品質管理を実施しています。

「みる」「たべる」「うごく」「美活」をキーとした製品の開発

「みる」「たべる」「うごく」「美活」をキーワードに、日常の質を高める製品の開発を進めています。食品分野では、目の健康を支える「ロートV5」、食事の中性脂肪の上昇を抑える「グロビン蛋白分解物（メタップ®）」に加え、美活分野ではリポソーム型ビタミンCを配合した「THE LYPO（ザリポ）」ブランドから、持ち運びに便利なスティック包装のパウダータイプを発売しました。効き目と続けやすさの両立を目指し、「ずっと使いたい」と思える設計を追求し、お客様に支持されています。



ザリポ ビタミンCディープパウダー

「ロートV5」ブランドの育成

「ロートV5」シリーズは累計出荷1500万個*を突破し、当社通販サイト内で売上No.1ブランドに成長しています。単年売上高100億円実現に向けて、市場の成長機会を的確に捉え、ラインナップの拡充を図り、店頭・EC両チャネルでの認知向上と新規顧客獲得を強化し、ブランドのさらなる浸透と収益性向上を目指していきます。

* 機能性表示食品「ロートV5」シリーズ全品の2024年6月末時点出荷実績



ロートV5

メタップ® 「肝臓保護機能」を確認

ロートグループのエムジーファーマ(株)と共同で、独自素材「メタップ®」について、飲酒する方・中性脂肪が高めの方に対する肝臓保護機能があることを確認し、2024年に研究結果を発表しました。今後の機能性食品開発につなげていきます。



新規チャネル開拓

高齢者の栄養課題に対応する「Vision R ～Sprinkle It～（ビジョンアールスプリングルイト）*」の開発を機に、一部の医療機関へ商品の提供を開始しました。病院食での提供や、外来患者の皆様の健康状態に応じてご案内いただいております。医療現場との連携強化にもつながっています。今後も多様な販路の開拓により、これまで出会えていなかったお客様へ製品を通じてWell-beingをお届けしていきます。

* 高齢者の日常生活における食事量低下による健康への影響に着目し、日常生活から気軽に栄養を取り入れることを考えた、ふりかけタイプのマルチビタミンサプリメント



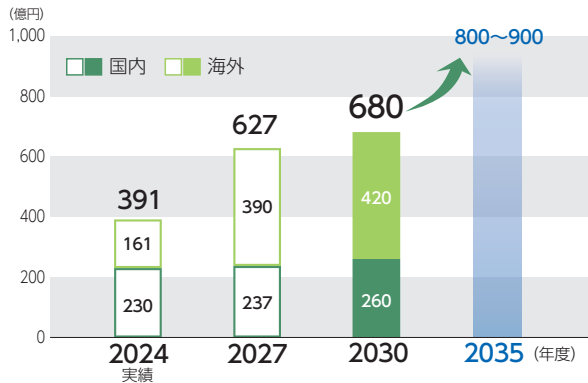
Vision R ～Sprinkle It～

安全性確保の活動 ～ 食品の安全性評価体制をより一層強化し、継続的な進化へ～

機能性食品をはじめとした食品においても、医薬品と同様に情報を収集し、安全性評価を着実に実施しています。有害事象（健康被害）の収集対象拡大や評価基準の見直しは、今年度も継続しています。重大な有害事象への対応については、専門医の知見を取り入れたフロー強化により、初期段階からの迅速かつ的確な対応が可能な体制を整えています。さらに今年度は、グループ会社を含めた情報共有と対応体制を見直し、全社的な安全性マネジメントを底上げしました。お客様により安心してお召し上がりいただけるよう、引き続き「安全・信頼・透明性」の向上に取り組んでいます。

中長期的な戦略

内服・食品事業（医療用受託事業を除く）売上高



機能性素材の開発

研究中のメタップ、リコニン、生薬・漢方素材、藻類を含む多彩な機能性素材、フィトサイエンズ領域における植物由来成分などを活用した新たな機能性素材の開発を加速しています。

国内外のグループ会社が有する専門知識やシナジーを通して技術資源を結集し、革新的で高付加価値な製品を開発し、多様な健康ニーズに応える製品群を育成します。



腸内ケア、予後ケアへの取り組み

腸内環境の研究を基盤に、腸内ケア製品の開発を進めています。また、病後の体調回復を支える予後ケアにも注力し、機能性素材を活用した開発にも着手しています。

日常の健康維持から、未病、軽度疾患、予後のケアまで、皆様の健康に貢献するトータルソリューションをお届けできる企業を目指します。

グローバルでの販路拡大

ユーヤンサン社の子会社化により、ロートグループにおける内服・食品事業の海外販売網が大きく広がりました。相互に製品と販売網を活用することで、内服・食品事業の成長が期待できます。

具体的には、日本を含むアジア地域、特にベトナムやインドネシアへのユーヤンサン社製品の販路拡大、加えて新たな販売チャネルの開拓も視野に入れています。

アジア市場における成長基盤と革新的な健康ソリューションの創出を推進し、ロートグループのプレゼンスを向上していきます。

調達リスクへの対応

内服薬や食品は特に気候変動に影響されるリスクが高いため、グループ各社や取引先との連携を通じ、調達・製造・供給における柔軟性を高め、グローバル市場での安定的な製品供給体制を構築していきます。

事業環境の変化にも対応できる強固な体制を整え、内服・食品事業の持続的成長を支えていきます。

付加価値のある製品と納得性のある価格設定

当社グループでは、高品質な生薬・漢方素材や機能性素材を活かし、付加価値の高い製品を提供しています。今後の原材料価格や市場環境の変化を鑑みながら、適切な価格設定も検討していきます。

グループの連携を強化し、製品開発と供給体制の最適化を進め、持続的な成長と顧客満足度向上の両立を目指します。



メディカル事業



ケミカル・バイオ・細胞技術をコアに事業基盤を構築し、プロフェッショナルケア領域へ革新的かつ多面的なソリューションを提供

高齢化の進展やアンメットメディカルニーズの存在、技術革新への対応と安全性の確保など、医療分野における社会的課題が多様化複雑化する中、当社は医療用眼科領域、再生医療、開発製造受託(CDMO)、医療機器開発など、多角的にプロフェッショナルケア領域への挑戦を続けています。国内OTCアイケアカテゴリーでトップシェアを誇る当社の知見を活かした眼科薬の開発や眼科用医療機器で医療用眼科領域に幅広く貢献し、また再生医療の先進的可能性を追求し、解決が困難なアンメットメディカルニーズへの貢献など、再生医療の社会実装を目指しています。さらには長年培ってきた研究開発力と高品質な生産力を背景に、CDMO事業を通じて社会に貢献し、メディカル事業としての成長だけでなく、医療の発展にも寄与していきます。

メディカル事業の強み・優位性	医療用眼科領域
長年OTC医薬品分野で培ってきた開発力と技術力	独自の防腐剤フリー容器など高付加価値の商品開発力
アイケア、スキンケアなどあらゆる分野の事業から得た経験の蓄積	涙道チューブの高いマーケットシェア(80%以上)

課題と注力ポイント

長期にわたる開発期間	医療用眼科薬の開発には長期間を要するため、事業サイクルを10～15年と設定し、市場環境等状況の変化を勘案しながら事業性の判断をしています。
事業収益性の確保	自社での眼科用薬の上市・販売のみならず、ライセンスアウトやOEM受託を含めた多様な事業プランで収益性の確保を行っています。
生産体制の強化と拡充	後発品の需要増加やOEM受託を見据え、生産力の増強に注力し、高品質かつ安定的な供給体制の構築を目指しています。
グローバル展開の本格化	ブラジルやインドネシアにおける眼内レンズ(IOL)事業の連携に加え、モノ社の子会社化を通じて生産力、開発力、販売網の強化を図り、EU市場への進出を目指していきます。

2024年度の取り組みと成果

- 深刻な社会課題である若年層の近視への取り組みの一つとして、(株)坪田ラボと共に、近視進行抑制を目指した点眼薬「眼科用治療剤ROH-001」の国内第Ⅱ臨床試験を開始しました。

医療用眼科領域パイプライン一覧 (2025年5月時点)					ステージ					目標※1
領域	コード	予定適応症等	予定地域	連携先	非臨床	P1	P2	P3	申請	
医療用眼科	ROH-101	CMV※2 角膜内皮炎	日本	Théa、 (株)エムズサイエンス						▶2026年承認
	ROH-201	ドライアイ※3	日本	日本たばこ産業(株)						▶2028年承認
	ROH-202	眼科用治療剤	日本	(株)デ・ウエスタン・セラピテクス研究所						—
	ROH-001	近視進行抑制	日本	(株)坪田ラボ						—

※1 目標は連携先との合意ではない当社の目標 ※2 サイトメガロウイルス ※3 シェーグレン症候群患者を含めたドライアイ患者
・ROH-101:P3 終了 ・ROH-201:P2b 終了 ・ROH-001:P1 終了

メディカル事業の強み・優位性	再生医療事業とCDMO(再生医療分野)
OTC医薬品開発における角膜や皮膚の幹細胞研究を通して幹細胞を取り扱うノウハウが蓄積	リバーストランスレーショナルリサーチ(臨床研究から得られた知見を基に行う基礎研究)による研究開発領域の拡大
独自の動物※・ヒト由来成分を一切含まないAnimal Origin Free(AOF)の無血清培地の開発	開発から製造までをワンストップで提供できるCDMO体制

※ 動物の定義は動物界とする(脊椎動物、無脊椎動物を含み、原生生物は不含)

課題と注力ポイント

開発期間と事業収益性	長期スパンでの計画が必要な再生医療等製品(10～20年)のライセンスアウトやそれに伴う製品の製造受託と、比較的短期スパンの医療機関向けの特定細胞加工物製造受託、AOF培地のような周辺ビジネスとの組み合わせに加え、高品質なCDMOサービスといった複合的なポートフォリオで再生医療事業の収益を確保していきます。
パートナーの探索と協業強化	大学や医療機関、独自技術を持つベンチャー企業、開発力や販売力のある企業などと国内外で積極的に連携し、共同研究や事業協創による事業基盤の強化を図ります。
供給基盤強化	自社開発、特定細胞加工物の製造受託及び技術ノウハウを活かしたCDMO受託で、日本の細胞加工工場として、需要が高まる再生医療の普及を支えるべく、生産体制を拡充していきます。

2024年度の取り組みと成果

- 難治性創傷のための創傷治療システム「オートロジェル システム」が当社で初めての保険適用となり、販売を開始しました。
難治性創傷の一例である糖尿病性皮膚潰瘍は、足にできやすく、治療が困難で悪化すると下肢切断に至ることもある疾患です。治療の選択肢の一つとして、患者様、ご家族、医療を支える皆様へ貢献していきます。
- ロート製薬オリジナル完全AOF培地[R:STEM]が国内でFIRMマーク認証第一号を取得しました。
- 「Nakanoshima Qross」内の「未来医療R&Dセンター」に研究ラボ・オフィスを設置し、「大阪府未来の医療Qrossoverプロジェクト補助金」に採択されました。
- 昭和大学において実施された間葉系幹細胞を用いる医師主導治験において、細胞製剤「ADR-001」を提供しました。
- 「ADR-002K」は重症心不全患者様を対象に第Ⅱ相試験を開始しました。
- 子会社インターステム(株)において開発を進めている同種軟骨細胞キットの変形性関節症を対象とした第Ⅱ相試験を開始しました。



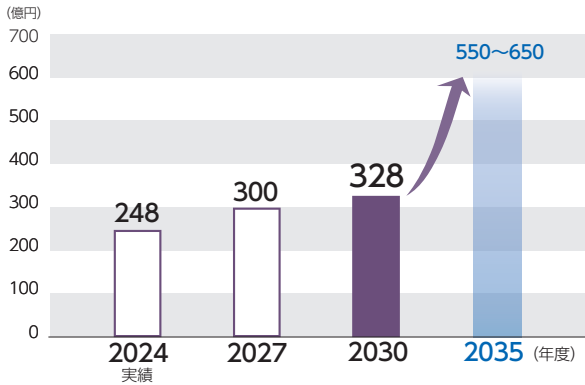
PRP療法・治療キット

再生医療等製品パイプライン一覧 (2025年5月時点)						ステージ					現在のステージ 終了目標※1
領域	細胞種	コード	予定適応症等	予定地域	連携先	非臨床	P1	P2	P3	申請	
再生医療	ヒト脂肪由来幹細胞	ADR-001	肝硬変	日本	塩野義製薬(株)						(P2終了)
		ADR-002K	重症心不全	日本							▶2029年度
		ADR-001	腎疾患	日本							(P2準備中)
		ADR-001	重症下肢虚血	日本							▶2025年度
	ヒト臍帯由来幹細胞	ADR-001	肺線維症	日本							▶2025年度
		UDI-001	神経変性疾患	日本							(P1終了)
	軟骨細胞キット※2		外傷性軟骨欠損	日本							(申請準備中)
			変形性関節症	日本							▶2027年度

※1 目標は連携先との合意ではない当社の目標 ※2 インターステム社(当社子会社)

中長期的な戦略

メディカル事業売上高



※ メディカル事業: クオリテックファーマ、ロートニッテン、オフサルモス、インターステム、ロートセルファクトリー東京の合計

グループ内外連携による海外展開の加速

ブラジルやインドネシアで展開するIOL (眼内レンズ) 事業に加え、モノ社の子会社化でEU展開を加速しています。モノ社の75年以上の医療用医薬品事業の経験を活かし、当社及びロートニッテン(株)との連携で欧州進出を推進します。再生医療ではAOF培地をコアとして東南アジア展開を強化していきます。



未来を創る次世代医療の開発

治療を待つ患者様に一日でも早く新しい医薬品や新しい治療方法を届けられるよう、各事業領域の開発を強化しています。医療用眼科薬では、「ROH-001」による近視進行抑制を目指した点眼薬が国内第Ⅱ臨床試験のステージにあります。近視人口は2050年には世界で50億人を超えるといわれており、この大きな社会課題の解決に向けて、開発を進めています。再生医療分野ではADRを中心に、膝軟骨や肝硬変、心不全といった再生医療等医薬品の開発を進め、さらなる新しい適応疾患の可能性について、探索と研究を積極的に行っています。医療機器においては、眼内レンズや涙道チューブなどの眼科用に加え、再生医療関連やデジタル医療デバイスのような新技術を用いた医療機器の開発を推進していきます。多様なソリューションを提供することで、患者・医療現場のニーズに応え、さらにこれらを融合した新たなオリジナル技術の開発を積極的に進めます。加えて、独自技術を持つベンチャー企業や大学、医療機関と連携し、自社だけでは成しえない革新的な製品創出を目指します。

再生医療、バイオ細胞加工技術を用いたCDMO事業への本格参入

グローバル市場や日本市場では、再生・細胞医療・遺伝子治療製品の開発が進み市場拡大が期待されますが、再生医療産業の発展には受託製造拠点の整備が不可欠です。当社は3つの強みを活かしてCDMO事業を加速させ、自社技術向上のみならず日本の再生医療発展に貢献します。さらに、細胞加工施設の生産能力増強で国内外からの受託拡大に柔軟に対応できる体制を構築します。

3つの強み

- 1.特徴のあるAOF培地の開発・製造
- 2.自社にて再生医療等製品の開発と細胞加工、承認申請までを一気通貫に行うノウハウ
- 3.東西にある製造拠点

原点の想いと最先端の融合 — ロート製薬のメディカル事業への挑戦

メディカル事業は、再生医療、医療用点眼薬、医療用デバイス等、主に新規事業で構成されていますが、ロート製薬のスタートは胃腸薬と目薬であり、人々の健康に貢献したいという原点の想いを受け継ぐ事業でもあります。私たちは常に最新のサイエンスを取り入れ、スタートアップやアカデミア等と共に育み、人々のWell-beingに貢献するという、今でいう「オープンイノベーション」を創業当時から進めてまいりました。ロート製薬という社名自体も、最初の目薬の誕生に関わったロートムンド博士の名前に由来しています。

キラリと光るまだ世に知られていない技術を見つけ出し、社内に取り入れ、それらを組み合わせで新たな化学反応を生み出すことで、ロート製薬はさまざまな領域で成功を重ねてきました。現在のメディカル事業のパイプラインは、こうしたロート製薬の強みを医療の分野で活かして築き上げてきたものです。グローバルに展開するメガファーマではなく、柔軟でアジャイルな対応が可能なロート製薬だからこそ成し遂げられたことだと考えています。

中長期的な視点で粘り強い取り組みが求められるメディカル事業ですが、イノベーションの成果を一日でも早く社会に届け、健康寿命の延伸と人々のWell-beingに大きく貢献すべく取り組んでいます。



常務取締役
チーフメディカル
オフィサー (CMO)

藤本 陽子

女性のWell-beingを応援するフェムケア展開

当社は、女性のカラダとココロがホルモンバランスにより大きく影響を受けることを踏まえ、生理・妊活・更年期といったライフステージに寄り添いながら、一人ひとりに合った解決策を提案し、前向きに過ごせるようサポートしています。1985年には、日本で初めて薬局で購入できる妊娠検査薬を発売。その後も医薬品やスキンケア製品など、女性の健康を支える商品を展開してきました。近年では、VIO脱毛の一般化や生理回数の増加など、現代女性に特有の悩みへの取り組みも強化しており、2024年には、乳酸菌バリアケア発想のデリケートゾーン用洗浄剤「LABiOME (ラビオーム)」を発売しました。デリケートな肌悩みに寄り添い、日常的なケア習慣の定着を目指しています。また、2018年から『妊活白書』を毎年発信するなど、啓発活動にも注力しています。お取引先と共に女性の健康やWell-beingを考える研究会「Women's Health Lab」を毎年継続して実施し、社内においては全社員を対象とした女性の健康に関するセミナーを定期的に開催するなど、女性の「Well-being」を応援する取り組みを積極的に行っています。



大阪・関西万博にて“ミライのアイケア”と“再生医療が身近になった未来社会”を展示 目の健康と再生医療をテーマに、ロートの未来ビジョンを体感

当社は2025年大阪・関西万博の大阪ヘルスケアパビリオンにて2つの展示を行い、目の健康と再生医療に関する次世代技術を発信しています。

「ミライのアイケア」をテーマに、次のような先進的なセルフケア技術を紹介しています。顔写真から目の健康スコアを推定するAI技術PHR (パーソナルヘルスレコード) を活用した未来のパーソナライズド目薬や、VRによるメンタルヘルスケアとブレインケアの提案により、万博のテーマ「いのち輝く未来社会のデザイン」に呼応して、来場者に目の健康への気づきと行動を促します。あわせて、限定パッケージの目薬3品を販売し、子どもと家族の「楽しく目をいたわる習慣」を応援しています。

さらに、「ミライの都市ゾーン」では、「再生医療が身近になった2050年ミライ社会」をテーマにしたブースを展開しており、日常生活に再生医療が浸透した未来都市を疑似体験できます。

これらを支えるのが、当社が注力する「細胞の培養技術」の進化です。会場では、近未来での実装を想定した次世代の自動培養装置も紹介しています。

当社はこのような未来を目指し、再生医療とセルフケアの両輪で、「健康で美しく生きる」社会の実現に挑戦していきます。



ロートこどもソフト

Vロートジュニア

Vロートプレミアム



未来の自動培養装置



ミライのアイケアステーション

@EXPO2025

財務戦略

CFOメッセージ／財務戦略

中長期ビジョンの達成に向けて、
キャッシュ創出力の強化とともに
成長投資と安定的株主還元を行い、
サステナブルな企業価値向上を目指します。

取締役副社長
チーフファイナンシャルオフィサー (CFO)

齐藤 雅也



2024年度の振り返り

2024年度は、持続的な企業価値の向上に向けて、戦略的かつアグレッシブな財務アプローチを遂行した一年となりました。

中長期的な成長基盤を力強く構築するため、事業ポートフォリオの戦略的な拡充とグローバル市場におけるプレゼンスの更なる向上を企図し、大型投資を積極的に実行しました。具体的には、アジア地域における事業基盤の強化と、「薬に頼らない製薬会社」というコンセプトのもと内服・食品事業を新たな成長の柱として確立することを目指したユーヤンサン社、ならびに欧州市場における医薬品・医療機器事業の拡大を図るモノ社の連結子会社化という二件の大型M&A投資を実施しました。加えて、アイケア、スキンケアなどのコア事業の競争優位性を強化するため、マザー工場である上野工場のリノベーションなど生産設備の増強を含む設

備投資を計画的に推進しました。

2024年度の財務アプローチとしては、積極的な成長投資に必要な資金を財務の健全性を維持しつつ効率的に調達するため、2032年満期のユーロ円建転換社債型新株予約権付社債を発行しました。この資金は、ユーヤンサン社買収に関連する借入金の返済や資本効率向上等を目的とした自己株式の取得に充当するなど、当社の財務基盤の健全性と将来の更なる成長投資の原資確保に貢献しています。

また、株主還元につきましては、安定的かつ継続的な還元方針に基づき、年間配当は前期から9円増配の36円としました。他方、政策保有株式につきましても、その意義を個別に精査し、縮減を進めており、資本コストの低減に努めました。

中長期成長戦略

2025年5月に当社として初めて中長期成長戦略を発表しました。「ロートグループ総合経営ビジョン2030」で目指す、健康で幸せに過ごすことができる持続可能な社会の実現のための具体的な戦略と、10年先(2035年)を見据えたマイルストーンを示すものです。

3年後の2027年度に売上高3,650億円、営業利益460億円、6年後の2030年度には売上高4,150億円、営業利益540億円の達成を見込んでいます。引き続き、将来への成長投資・基盤投資を積極的に行い、長期的な成長基盤の強化を推進します。一方で、レジリエントな収益力を発揮して、営業利益率12%以上、EBITDAマージンは2024年度の16.9%から年々向上させ、2030年には18%以上を見込みます。効率性の面ではROE10%以上を確保し、「健全な財務体質」「成長投資」「株主還元向上」の同時実現を進めていきます。

キャッシュ・アロケーションにおいては、コア事業を中心に

造受託)やグローバル市場拡大に向けた投資を行います。具体的には、革新的な技術・サイエンス創出のための研究開発、需要拡大に対応するための生産・供給体制強化に向けた設備投資、全社的な生産性向上を目的としたDX/IT投資、そして事業ポートフォリオの拡充や新規グローバル市場開拓を目的としたM&Aを戦略的に実行し、持続的な成長ドライバーを育成してまいります。これらの投資は、人的資本やサステナビリティ関連などの非財務資本の強化と連動し、中長期的な成長とキャッシュ創出力の向上につながるものと考えています。

中長期ビジョンの達成に向けた当社の成長戦略は、財務戦略と非財務戦略が一体となって推進されるべきものです。単に財務数値目標を追うのではなく、サステナビリティ、コーポレート・ガバナンス、多様な人財育成といった非財務資本の強化を通じて、価値創造の実現を目指しています。

事業の投資判断は、市場環境の変化や財務価値に加えて、サステナビリティ、顧客ロイヤリティといった非財務価値を勘案しながら、化粧品2〜3年、一般用医薬品3〜5年、医療用医薬

キャッシュ・アロケーション(2025-2030の6年間)

インフロー		アウトフロー			
		使途	金額	方針	
資金調達 (200億円)	営業CF (研究開発費控除前) 3,300億円	成長投資	設備投資	1,000億円	・ 需要拡大に 대응する海外生産設備増強 ・ 本社工場リノベーション ・ 中国アイケア生産増強
			研究開発費	900億円	・ コアビジネスをより加速させる研究開発投資 ・ 素材開発力・ロートサイエンス力の強化 ・ 次の柱である再生医療・医療用点眼薬への投資
			DX/IT投資	300億円	・ 1人当たりの生産性を高めるDX/IT投資
			M&A・出資	500億円	・ 経営基盤強化事業シナジー・新規分野参入
		株主還元	配当 など	800億円	・ 配当性向30%以上、DOE3.5%以上を目安とする ・ 中長期的な利益成長に合わせて増配 ・ 安定的・継続的な株主還元を行う

企業価値向上を支える財務戦略／財務ハイライト

当社の財務方針の基本は、「健全な財務体質」、「成長投資」、「株主還元向上」を同時実現する運用を行うことで、予測困難な環境変化に対応して、安定して高い収益を上げるとともに、サステナブルな企業価値向上を長期的に目指すことです。

キャッシュ創出力の強化

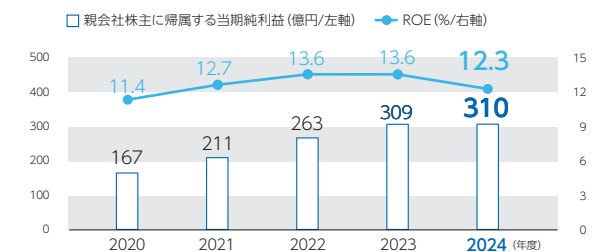
キャッシュ創出力の強化に向けて、サイエンススペースの発想を、研究開発に留まらず全社的な変革を伴うアプローチとして展開し、コア事業の競争力増強を促進していきます。これにより、製品・サービスの開発力、生産能力、グローバルなマーケティング・販売力といった当社の強みをさらに強化していきます。また、原材料高騰等のコスト上昇への対応と、より高い価値の提供を適正に価格へ反映し、収益性の向上を図ることも、2025年度からの重要な施策の一つです。これらの取り組みを通じて、持続的な成長に必要なキャッシュ創出力を高めていく方針であり、2025～2035年の11年間で2,400億円の営業キャッシュ・フローの創出を見込んでいます。

品10～15年、食品2～10年、細胞治療10～20年、CDMO3～5年程度をそれぞれの事業サイクルと捉え、当社の持続的な成長と企業価値の向上につながることを基準に判断します。

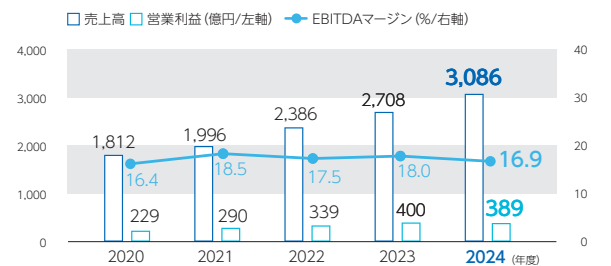
株主還元につきましては、長期視点での安定的かつ継続的な還元を重視して、利益成長に応じた配当を継続し、株主の皆様への還元充実に努めていきます。業績の状況や事業環境の変化、そして中長期的な成長投資とのバランスを考慮しつつ、連結配当性向30.0%以上及びDOE(株主資本配当率)3.5%以上を目安として、安定して累進拡充していく方針です。自己株取得については、資本構成適正化に加え、投資案件や市場での当社評価の状況等を総合的に勘案して検討・実施することとします。

また、株主や投資家をはじめとするステークホルダーとの信頼関係構築のため、CFOである私とIR担当を中心に多様な形式での対話を継続的に実施し、適切な情報開示と相互理解の深化を通じて、資本コストの低減と企業価値向上につなげていきます。

親会社株主に帰属する当期純利益／ROE



売上高/営業利益/EBITDAマージン



人的資本強化

CHROメッセージ

人的資本の最大化
持続的価値創造を実現する
「会社と社員の共成長」取締役
チーフヒューマンリソースオフィサー (CHRO)

河崎 保徳



当社は、2030年に向けた総合経営ビジョン「Connect for Well-being」を掲げ、「人財」を価値創造の中核に据えています。社員一人ひとりの可能性を最大限に引き出し、「不確実な時代に対応できる人財」を育成することで、会社と社員が共に成長し、持続可能な社会の実現を目指しています。

激化する競争環境や多様化する社会課題に対応するため、当社は事業拡大、研究基盤の強化、国内外のパートナーシップ強化を進めています。それを支える人事制度では、社員一人ひとりが志を持って学び続け、果敢に挑戦し、社会に新たな価値を生み出す「プロの仕事人」としての社員と、それを実現するための機会、環境を提供する組織のあるべき姿を掲げ、制度を構築しています。制度の定着を目指し、この2年間で社員や各部門との丁寧な対話を重ね、経営陣も一丸となって取り組んできました。その結果、社員の「事業を通じた Well-being の実現」を可視化する「Well-beingポイント (WBP)」や仕事の価値を可視化する「ロードバリューポイント (RVP)」といった指標数値の上昇が示すように、社員のエンゲージメントは着実に向上し、大きな成長の手応えを感じています。これらは、経営戦略と人財戦略を結びつけ、組織全体の成長を加速させる重要な経営指標となっています。

一方で、環境変化への迅速な適応、知の探索と深化、業務変革は重要な課題となっています。社員が自律的に学び、キャリア形成を進めるため、当社は学びのプラットフォームを構築し、多様な研修やキャリア支援プログラムを提供しています。また、採用戦略を多様化し、異なるバックグラウンドを持つ人財が能力を最大限に発揮できる組織づくりを推進しています。

さらに、Well-beingを社会へ波及させるためには、社員の健康が重要な基盤であると考え、当社では長年にわたって健康経営に取り組んできました。健康経営は年々進化し、現在ではグループ全体にも展開しています。活動量計や健康指標などのデータを活用し、社員の健力年齢向上に努めることで、平均年齢の上昇や健康リスクへの対応も進めています。また、心身の健康を基盤とした社員のWell-being

を推進し、「自律型健康人財」の育成を進めることで、家族や地域社会、さらには次世代へと健康価値を広げていくことを目指しています。

併せて、DE&I (ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョン) の推進や柔軟な働き方の導入、心理的安全性の高い職場づくりにも注力し、多様性を活かした競争力強化に取り組んでいます。これらの一貫した施策により、社員一人ひとりの成長、働きがいと心身の健康に真摯に向き合い、組織の持続的な成長を実現していきます。

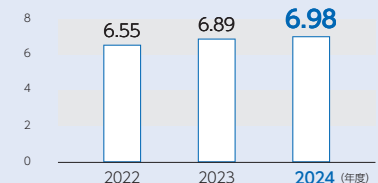
社員が挑戦し続けられる環境を整え、一人ひとりが「不確実な時代に対応できる人財」として成長することは、当社の持続的成長を支える最も重要な要素です。当社は、人的資本への効果的な投資を通じて事業の成長を力強く牽引し、個を尊重した「会社と社員の共成長」をさらに深化させます。社員の挑戦こそが、企業の発展と社会への価値創出を両立させる原動力であると考えています。

当社は、社員一人ひとりの情熱と志を「未来を切り拓く最大の力」と考えています。正解はひとつではなく、常に多様な個に向き合い、その力を最大限に引き出す「全員参画の Well-being経営」を推進し、持続可能な Well-being社会の実現に貢献してまいります。

WBP “社員から経営に対する通知表”

社員一人ひとりの Well-being を定期的に把握するため、当社の価値行動規範である「7つの宣誓」を反映した Well-being Point (WBP) 評価を、全社員を対象に半年ごとに10段階で実施しています。このスコアはエンゲージメント調査にとどまらず、個人の「幸せ」に向き合うための重要な経営指標です。数値を基に、迅速な課題対応や対話、施策の企画・実施につなげています。

WBPスコア (5項目の平均スコアの年平均) (pt)



7つの宣誓

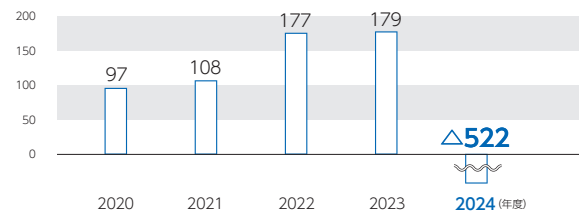


積極的な成長投資と健全な財務体質の両立

オーガニックな成長とサステナブルな企業価値向上に向けて、研究開発投資、設備投資、人財投資、DX投資を積極的に推進します。研究開発費は売上比5%程度を目安に継続的に投下し、グローバルで拡大する需要やサプライチェーン強化に対応した設備投資を実施、人財投資とDX投資により会社と個人の共成長を実現し、一人当たりの生産性を向上させていきます。また、M&Aを積極的に展開することで、新規の技術や経営資源を獲得し、既存事業とのシナジーを起こし、既存コア領域と新規領域の両面からサイエンス力を強化していきます。

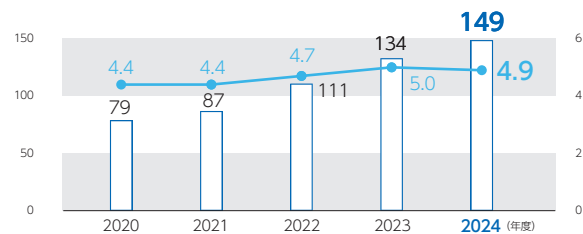
2024年度は大型投資に伴いフリー・キャッシュフローは一時的にマイナスとなりましたが、営業キャッシュ・フローは369億円 (前年同期342億円) を創出し、売上高成長率14.0%、自己資本比率61.6%、ROE12.3% (5年平均12.8%) と高い成長率と資本効率、及び健全な財務体質を同時実現しました。

フリー・キャッシュフロー (FCF) (億円)

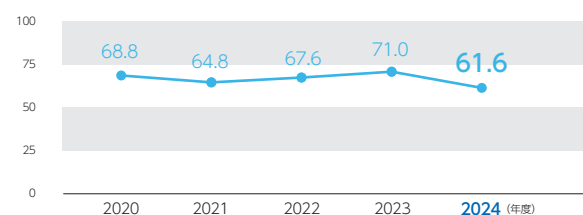


研究開発費 / 研究開発費比率

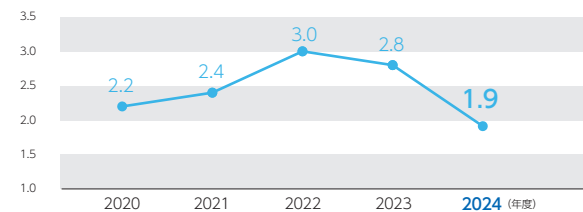
□ 研究開発費 (億円/左軸) ◆ 研究開発費比率 (%) / 右軸



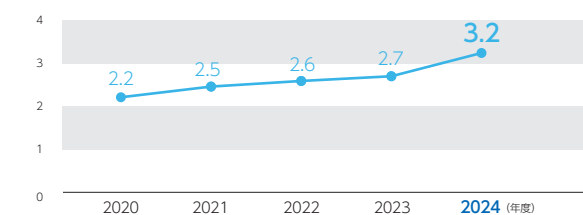
自己資本比率 (%)



株価純資産倍率 (PBR) (倍)



株主資本配当率 (DOE) (%)



安定的な株主還元

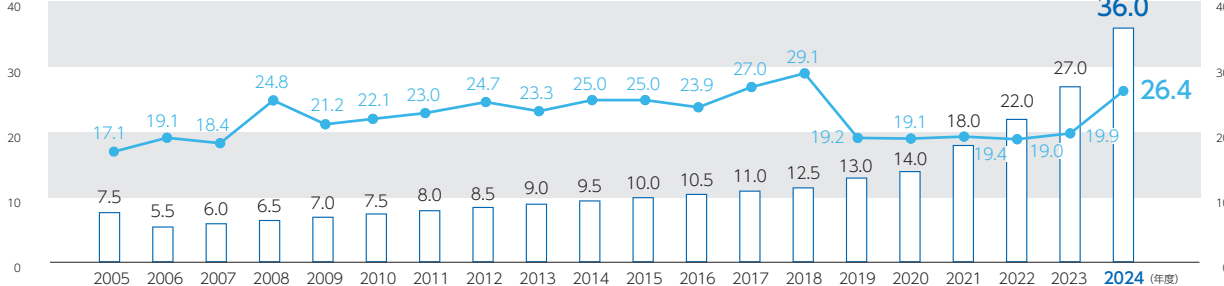
創出したキャッシュ・フローは成長投資に優先的に配分し、中長期的な事業基盤の強化と資本効率の向上を図り、ひいては企業価値の持続的な向上に寄与することを目指します。

その上で、株主還元においては、連結配当性向30.0%以上及びDOE3.5%以上を目安とし、成長投資後の財務状況や将来の投資計画を踏まえつつ、安定的に累進拡充していくことを基本方針としています。

2025年度も6円の増配 (年間42円) を予定しており、安定して継続的な株主還元の向上を実現していきます。

1株当たり配当金・配当性向の推移

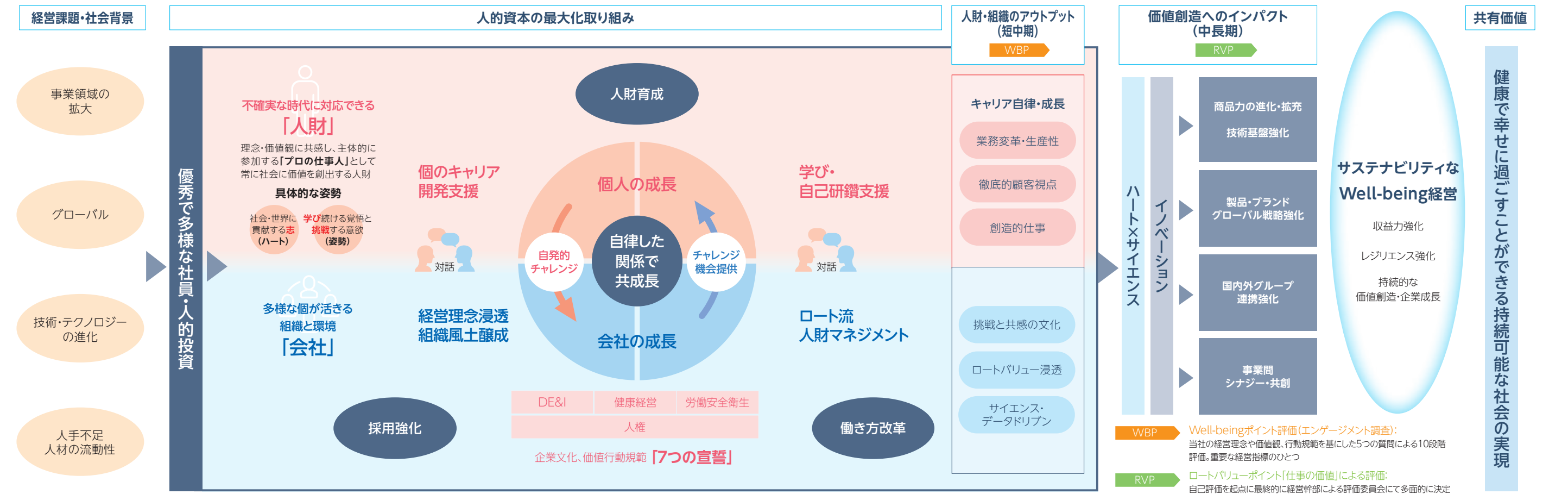
□ 1株当たり配当金 (円/左軸) ◆ 配当性向 (%) / 右軸



人的資本の最大化に向けて「会社と社員（個人）の共成長」の取り組み

ロートの価値創造の源泉「人財」からみた価値創造モデル

当社の価値創造の源泉は人財、これは創業当時から変わらない当社のDNAです。多様な個に寄り添い、志と挑戦が活きる組織と環境をつくることで個人の能力を最大限引き出し、当社の成長を牽引し、持続的な価値創造と企業の成長への好循環を生み出すことで持続可能なWell-being社会の実現に貢献します。



個のキャリア開発支援 自らの可能性を信じ、広げる

- ▶ **複業・兼務の進化 (キャリアオーナーシップ) 2016年～**
手挙げ制を基本とし「社外チャレンジワーク」(複業)、社内ダブルジョブ(兼務)を可能とし、個人の仕事の経験と学びを得てエンployeeエクスペリエンスの向上に寄与しています。
- ▶ **社内起業家支援・起業家精神育成「明日二八」2020年～**
社会課題と向き合い、自分の使命を考え起業を応援する制度で、社内のピッチ大会とクラウドファンディングにより決定。社員全体の文化醸成にも貢献しています。
- ▶ **世代別キャリア課題研修 (マネー・ライフキャリア等)**
職業だけでなく人生全体を見据え、一人ひとりのキャリア自律を支援しています。

社外チャレンジワーク (複業)	社内ダブルジョブ (兼務)	明日二八 (社内起業家支援)
2016年～2024年度延べ182人 2024年度新規17人	2024年度207人	法人設立9事業 (1社内事業) (2025年4月時点)

学び・自己研鑽支援 常に学び続ける意志と姿勢

- ▶ **知の集積「ロートアカデミー」(自学支援プラットフォーム)**
学びのプラットフォームを充実させることで、社員が未来への洞察力を高め、自律的キャリアを実現し、持続的に社会へ価値を創出できる主体的な学びを支援しています。社員による、社員のための学びの場への進化を目指し、自薦・他薦による社内講師を推進しています。開始後約半年間で、33本の社内講師講座を公開しています。
- ▶ **変化への対応、新たな価値創造の強化**
全社員がデータ活用スキルを習得し、業務変革を推進するDX人財となることで、組織全体の競争力向上を図ることを目的に、「ロートアカデミー」研修を実施しています。

ロートアカデミー	研修投資
2024年度主体的学び受講回数3,712回	110,201円/人

ロート流人財マネジメント 共成長を支える仕組みの整備と強化

- ▶ **動的な人財マネジメントによる異動・組織構築**
挑戦したい仕事やキャリアプランを記す全社員分の「マイビジョンシート」に経営幹部からなる人財委員会がすべてに目を通し、経験価値、タイミング、組織戦略上の配置などを総合的に勘案し、抜擢や登用を行います。
- ▶ **次世代経営層育成プログラム「啐啄(そったく)の会」**
幹部との対話やメンバー同士のディスカッションを通じて、経営的視座を高めることを目的としています。
- ▶ **フィード・フォワード面談 (未来志向面談)**
未来を見据え、社員個人の自律的キャリア実現に向けて、上長との対話型面談を実施しています。

「はたらくWell-being AWARDS 2025【組織・団体】部門」受賞
ロートの実効性の高い人財施策による多面的なウェルビーイング経営が評価されました。

はたらく Well-being AWARDS 2025
by PERSOL

経営理念浸透・組織風土醸成 対等な関係

- ▶ **「改鮮活動」を組織全体の文化へと昇華**
「モノづくりは人づくり」「今日の延長線上に明日はない」などの理念のもと、2005年から生産現場で始めた改鮮活動を、現在は全社の各部門へと拡大し実践しています。
- ▶ **ASK (明日の社会を考える) プロジェクト(2024)**
社員の社会課題への想いを起点に手挙げメンバーが、議論と調査を重ね、経営層を巻き込んで多様な働き方や地域連携、社会貢献を推進する施策を実現しました。
- ▶ **ワールドワイドミーティング (海外グループ会社円卓会議)**
世界各拠点の自律経営とグループ理念に基づく信頼関係を重視し、年2回のワールドワイドミーティングで国境を越えた成果共有と意見交換を通じてシナジー創出に取り組んでいます。

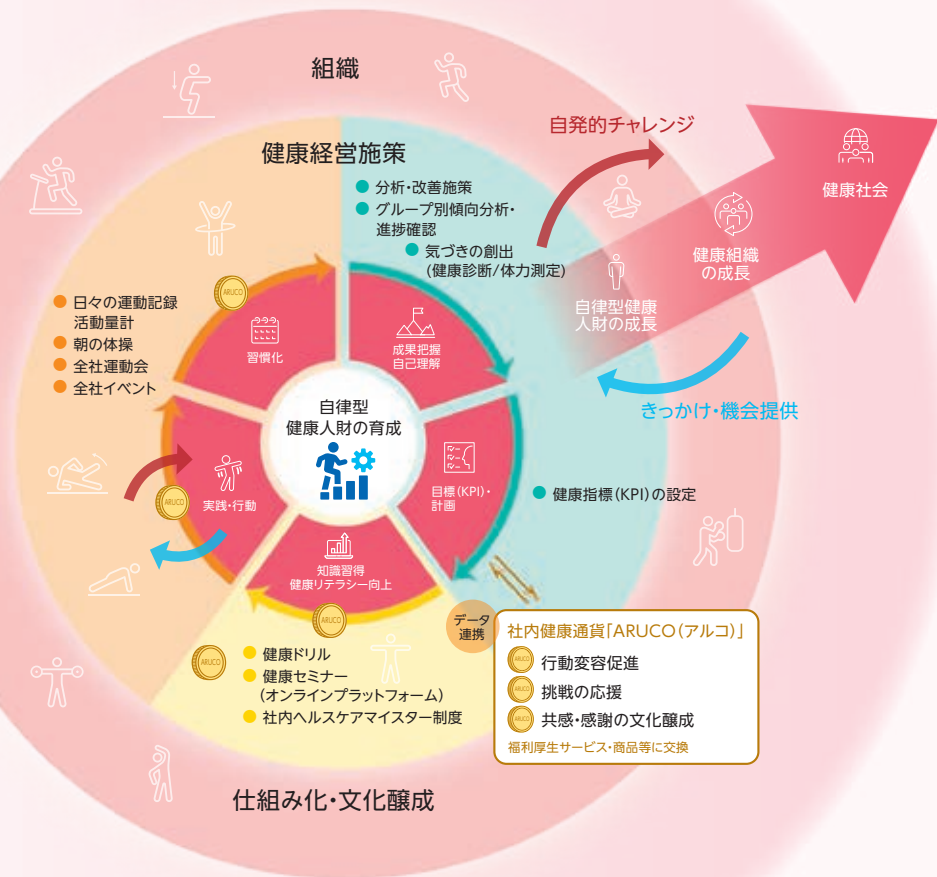
健康経営・労働安全衛生・DE&I

当社は創業以来、社員の健康こそが持続的な企業成長の礎であると考え、健康経営に注力してきました。2018年には、「健康経営宣言」を行い、心身の健康を基盤に、情熱（動きがい・生きがい）を持って日々の業務に取り組めるよう、さまざまな施策を実施しています。会社は社員にきっかけや機会を提供し、社員一人ひとりが主体的に健康に向き合い、PDCAサイクルを回す「自律型健康人材」の育成に力を入れています。こうした取り組みは、組織の文化として根付き、社会全体へ健康価値を広げる原動力となることを目指しています。

「はたらくを健康に」

「自律型健康人材」の育成、組織のエコシステム構築で組織文化へと昇華し、社会へ健康価値を広げていく

ロートの健康経営



新健康KPIの設定

2030年に向け、従来の8つの健康指標に加えてマインド向上に関する4つの新指標を導入し、心身ともにウェルビーイングを目指す12項目の健康KPI及び目標を設定しました。メタボリックシンドローム予防などの身体的健康や生活習慣の改善に加え、感謝の気持ちや学び、働き方改革を通じて心の健康にも一層注力し、社員のウェルビーイングを多角的に推進していきます。

健康のベースを構築する12の指標

フィジカル

メタボ脱出
貧血改善
健力年齢<実年齢
喫煙率 0%
適正飲酒量
睡眠満足度
30分週2回以上の運動
8000歩速歩き20分

マインド

39メッセージ※活用
学び実践
残業ゼロ
連続休暇取得

※ 社員同士が感謝を伝え合える、社内専用メッセージツール

健康経営をグループ全体へ展開

2022年4月に「ロートグループ健康保険組合」を設立し、社員や家族へ健康診断の拡充や健康データの可視化を推進。オリジナル健康アプリ「W-UP」(ワップ)の導入、禁煙プログラムやウォーキングイベントなどを通して、グループ全体でコラボヘルスを推進し、社員の健康維持・増進に努めています。

外部評価

2025年3月、経済産業省と東京証券取引所選定の「健康経営銘柄」に2回目の、また「健康経営優良法人(ホワイト500)」には5年連続8度目の認定を受けました。2025年2月には、スポーツ庁の「スポーツエールカンパニー2025」に認定され、8回以上の認定および社員の週1回のスポーツ実施率70%以上で「シルバー+ (プラス)」認定も獲得しています。

また、2024年8月には、本社食堂(シダックスコントラクトフードサービス株式会社)のメニューが「スマートミール」認証で最高ランクの三ツ星(基準:しっかり)を取得しました。



ロートが目指す姿

価値創造
ストーリー

成長戦略

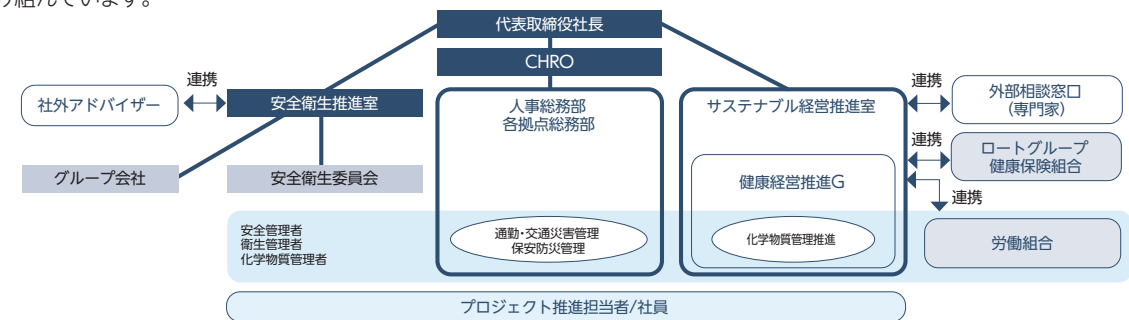
サステナ
ビリティ

コーポレート・
ガバナンス

データ
セクション

体制：健康経営推進・労働安全衛生

代表取締役社長の責任の下、ロートグループ全体で健康経営を推進し、労働安全衛生環境の向上に取り組んでいます。健康に関する取り組みは健康経営推進グループが主体となり、社内の各部門、社外専門家と連携し、社員の健康促進に努めています。また、労働安全衛生環境の向上については、安全衛生推進室が主体となり、持続可能な成長を支え、社員が安心して働ける環境の整備に取り組んでいます。



DE&I

多様な人材が活躍できる環境整備と企業風土を醸成し、ダイバーシティ推進の取り組みを積極的に行い、心理的安全性の高い職場づくりを推進しています。

重点課題

女性活躍推進、グローバル、シニア人材の活躍推進、障がい者雇用、LGBTQ+への取り組み、多様な働き方の推進

女性活躍推進

当社は、女性社員が全体の約60%を占めており、女性が安心して活躍できる環境整備に長年注力してきました。育児休暇の取得や両立支援の充実、工場の保育施設の整備に加え、婦人科検診の無料化や介護休暇など多様な支援制度を整え、女性活躍を長年推進した結果、女性管理職比率は30%以上と高水準となっています。現状に満足せず、さらなる人材育成にも力を入れています。今後は幹部クラス的女性育成が課題であり、女性役員との対話やコミュニケーションの機会を設け、キャリア形成を支援しています。今後も性別を問わず、すべての社員が活躍できる組織づくりを推進していきます。

LGBTQ+への取り組み

「同性パートナー登録制度」の導入や、「性的指向及び性自認の多様性に関する行動ガイドライン」策定など、環境整備を進めています。社内コミュニティではLGBTQ+やSOGIに関して定期的な活動を行っています。動画研修や人事担当者への外部研修受講推奨など、ダイバーシティ推進と社員への啓発活動にも積極的に取り組んでおり、一般社団法人work with Prideが策定する職場におけるLGBTQ+への取り組み評価指標「PRIDE指標2024」において、シルバー認定を取得しています。



グローバル

グローバルな顧客視点強化と、新たな価値や製品・サービスを生み出すチームワークを重視し、グローバル人材の登用と社内インクルージョンを推進しています。

▼ 異文化理解研修(新人研修)

グローバル人材の育成と、多様性を活かした組織力の向上を目的とした研修を実施しています。

▼ 実践型異文化ワーキングプログラム

「Communication & Work Challenge」

国籍混合のグループによる2か月間の実践型ワーク研修を実施。異文化理解を促進するコンテンツ発信など社内のグローバル視点醸成にも取り組みが広がっています。



障がい者雇用

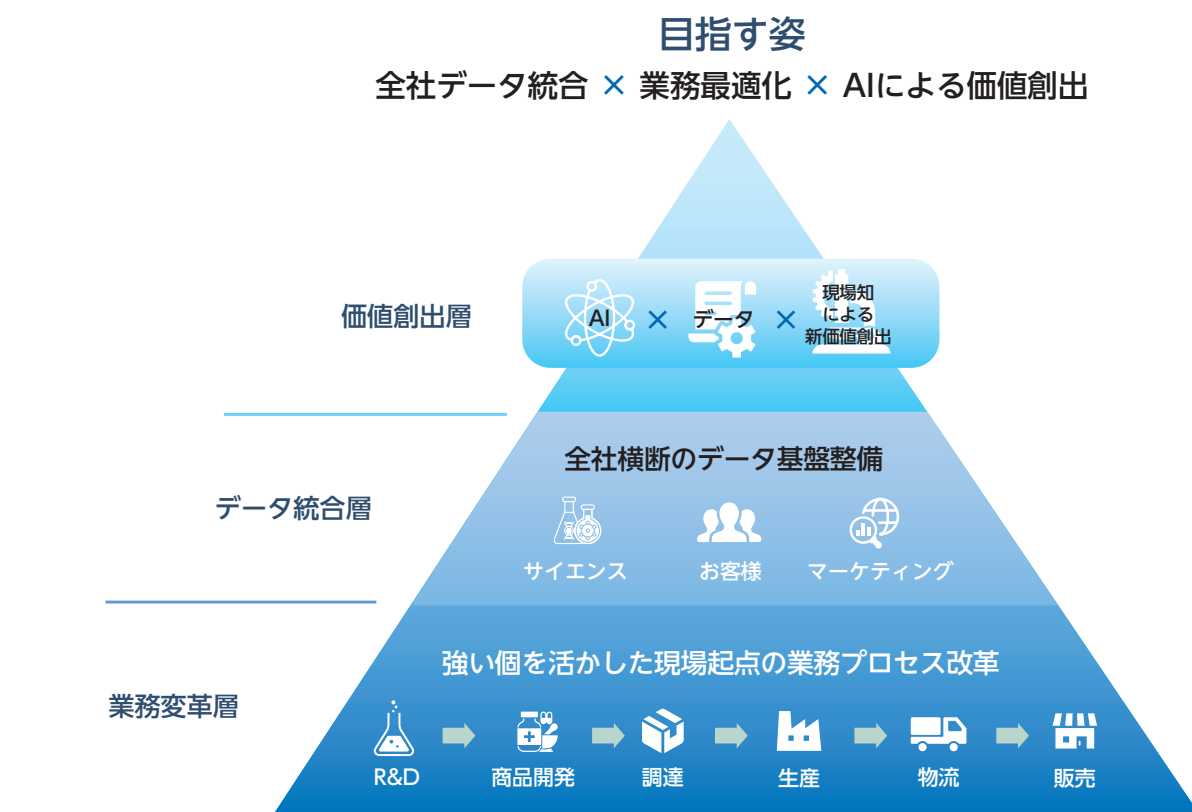
障がいの有無に関わらず、個々の能力を最大限発揮できる環境整備を推進しています。特性に応じたサテライトオフィス活用による雇用の創出や、個人の成長を重視した職域拡大推進に加え、インクルーシブな取り組みに関する社内発信を通じて、心理的安全性を高める風土づくりにも力を入れています。

DX強化 最新技術・デジタル活用による成長基盤強化

世界をリードする価値づくり・モノづくり・人づくり

当社グループは、「Well-being」を社会に提供し続けるため、AIやロボティクスをはじめとする最先端のデジタル技術活用を経営戦略の重要課題と位置づけています。現場主導による「強い個」の力を最大限発揮し、研究開発から販売までの一貫した業務プロセス改革とともに、自律的に価値を創出できるデジタル人財の育成に注力しています。また、多様な情報資産を全社グローバルで横断的に活用する強固な基盤整備に取り組み、「現場知」を融合させることで、デジタルヘルスケアなど新たなビジネスモデルの創出を目指し、ヘルスケア領域における革新的価値の提供に挑戦し続けます。

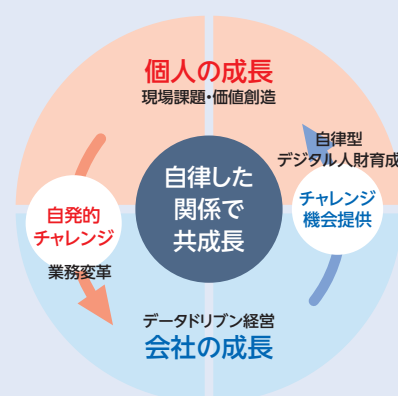
Connect for Well-being を支える DX全体像



現場が主役の「デジタル」推進と業務変革

当社は、AIをはじめとする先端技術の積極的な活用と、現場社員が自ら業務変革を推進するデジタル人財の育成を両軸に、企業価値の向上を目指しています。DX推進においては、一部の専門部署に限らず、全社員が現場や業務の価値、働き方を見直し、現場と経営の双方の視点から成果の最大化を重視しています。研究開発・生産調達・営業・コーポレートなどの各部門では、自社開発の生成AI「Rohto Copilot」をはじめ、業務特性や目的に応じた多様なデジタルツールを柔軟に選定・活用しています。

これらのツールは、単なる業務効率化にとどまらず、現場ニーズに即した業務改善や社員一人ひとりのスキル向上、主体的な変革の促進にも寄与しています。こうした取り組みを通じて、新たな価値創造と持続的な成長基盤の強化を図っています。



製造業の未来を変える次世代スマート工場

サイバーフィジカルシステム(CPS)により、 バリューチェーン全体を最適化、不確実性対応を実現

製造現場におけるデジタル・設備投資やDXの推進を通じて、企業価値の向上とモノづくりの変革に挑戦しています。2022年に稼働した新工場棟は、「人と環境にやさしいスマート工場」をコンセプトに、生産性の向上、そしてその先の「人が活きる」働き方を目指し、IoTやAIを活用したサイバーフィジカルシステム(CPS)^{※1}の実装検討の取り組みが着実に成果を上げています。この成果をもとにフェーズ2、CPS2.0として当社マザー工場(上野テクノセンター)全体でシステム運用を実現しました。

2024年度は、リアルタイムの生産実績データや翌日以降の生産計画・調達計画、さらにネットワークカメラによる原材料搬入(荷受け)業務を自動的にデータ化し、分析結果をもとに人やモノの動線を最適化しました。これにより、原材料の搬入計画と倉庫をデータ連携させ、夜間に自動的に倉庫内のレイアウトを最適化することで翌日の荷受け作業時間を短縮しています。

また、工場内部及び外部倉庫に保管する原材料の在庫移動計画を自動化・最適化し、計画策定の業務時間や移動・搬送・エネルギーコストを削減しました。さらに、生産や在庫、トラックの位置情報の連携及び最適化計算の自動繰り返しにより、工場スループット^{※2}が向上、生産リードタイム短縮と歩留まりの向上も実現しています。

今後は、これらの成果を活かしてサプライチェーン全体への展開を図るとともに、取引先とのデータ連携や業務効率化も一

層推進していきます。さらに、国内グループを越えたグローバルな連携や外部取引先とのデータシェアを進め、バリューチェーン全体の持続可能性と価値向上を目指します。

※1 CPSとは、フィジカル空間(現実空間)にある多様なデータをセンサーネットワーク等で収集し、サイバー空間(仮想空間)で大規模データ処理技術等を駆使して分析/知識化を行い、そこで創出した情報/価値によって、産業の活性化や社会問題の解決を図っていく仕組みです。

※2 工場スループット:一定期間内(単位時間当たり)に工場が生産した製品の総量



研究開発

全員開発で、異分野の知の技術を融合 —革新的業務改革と新しい革新的価値を創造

デジタル技術を活用し、研究開発の効率化及び革新的な価値技術の創出を推進しています。社内AIや論文特化型検索システムの運用に加え、データサイエンス基盤の構築や基礎研究への応用も進めています。具体的には、データ主導型の解析や数理モデルによるコンピュータシミュレーションの有効性を示す研究結果(右記TOPIC)や、遺伝子解析の効率化などの成果があがっています。今後は、データサイエンスの全社展開を目指し、他部門との連携強化やグローバル市場を見据えた製品開発を推進していきます。

さらに、大学などとの共同研究やベンチャー企業との連携を通じて、ターゲット探索やアルゴリズム開発も進行中です。お客様のWell-being創出に資する最新技術とデジタルの活用を、今後も積極的に推進していきます。

TOPIC

2024年研究リリースPick up

データサイエンスの活用により皮膚老化に 対し効果的な標的を解明

(大阪大学蛋白質研究所と共同研究)

産学連携により、数理モデルと先端解析を基に皮膚老化を制御する新たなターゲット「THBS1」を発見しました。今後もデータサイエンスと先端研究を基盤に、これまで未解決だった部分への新たな知見を提供し、悩みを抱えるお客様に新しい価値を届けていきます。

研究開発リリース



知的資本強化

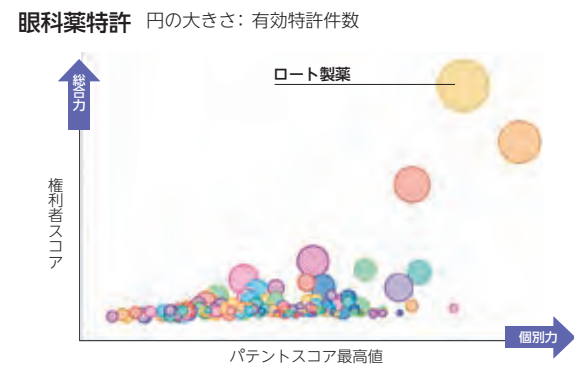
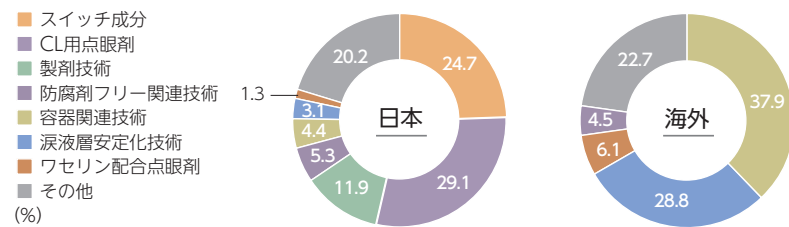
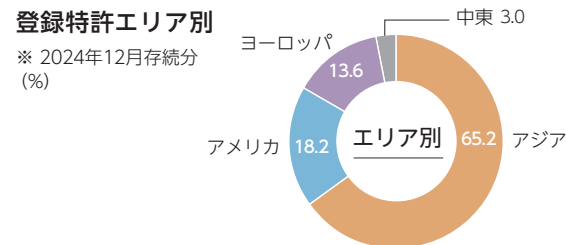
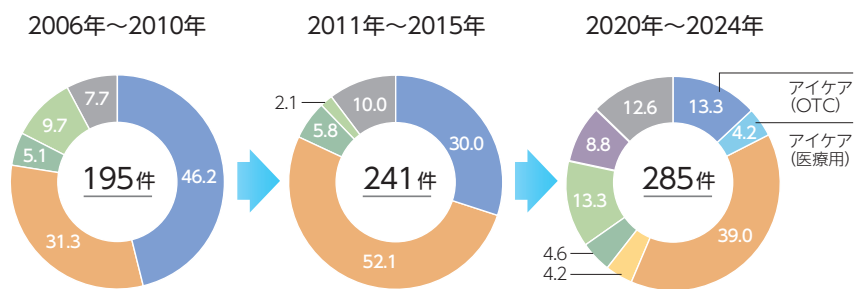
当社グループでは、新たな価値創造を進めるために、知的財産がますます重要となると考えています。知的財産を重要な経営資源と位置づけ、新たな価値を創り、当社グループを持続的成長に導くため、グローバルな知財力の強化に取り組んでいます。また、それを通して持続可能な社会の実現に貢献していきます。

ポートフォリオの構築

当社は、健康を事業のコアバリューに据え、常に社会やお客様の変化に向き合い、価値創造を積み重ねてきました。アイケアを中心としたヘルスケア事業の確立から、機能性化粧品品の成長を経て、さらに多くの柱をもった経営を進めています。それに伴い、当社の知的財産活動も幅広く進化しています。近年では、食品や再生医療、ヘアケアにおける特許出願件数を増やしています。最適なポートフォリオを戦略的に構築し、将来の競争力強化に努めていきます。

海外へのアイケア事業の進出に伴い、特許登録件数も増加しています。V-Rohtoで長年展開をしてきたアジア地域だけではなく、近年進出をスタートしたヨーロッパや中東においても、強化を進めています。

海外においては、毎年着実に適切な投資を行い、涙液層安定化や防腐剤フリーなど、容器開発とも連動して海外のニーズにも合わせた知財戦略を進めています。

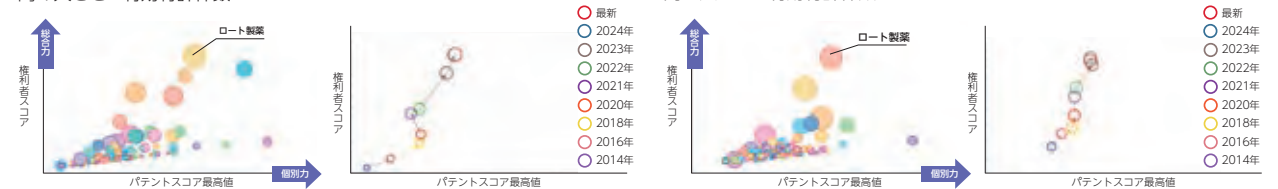


基盤技術・商品化技術の強化

当社は、他に先んじた研究開発に挑戦することによって技術力と商品力を高め、競争力の源泉としてきました。これらの積み重ねにより、有用性の高い特許の保持に至っています。引き続き、製品の効果や安全性、製剤の安定性の確保に留まらず、お客様や患者様の使い心地や利便性を追求したモノづくりを続け、支持される企業であり続けるために、守るべき技術を適切に保護・活用していきます。

化粧品×アスコルビン酸(ビタミンC)の保有特許

円の大きさ：有効特許件数



※ (株)パテント・リザルトの特許分析ツール「BizCruncher」を用いて当社にて作成。円の大きさが当該分野の有効特許件数を、横軸が各権利者の特許群の中で、最高値を有する特許1件のスコアを、縦軸が各権利者の特許群のスコアを合算した値を示す。2025年7月時点

ブランド価値の強化～利益を守る

当社では、ブランドの軸や想いはそのままに、各国・地域の環境にあった形にローカライゼーションしながら、世界各国で展開しています。お客様に約束をする価値を大切に守り、ブランドを強く育てるために、主要な商標・意匠の取得、保護を積極的に進めています。これは、当社の利益を守ることにもつながっています。



パテントマーキングの実施

アメリカにて、目薬製品に特許表示 (Patent Marking) を新たに取り入れました。製剤及び容器特許の権利をオープンにすることで、権利活用の強化に努めています。

ブランドプロテクション～お客様の安全、会社の信用を守る

お客様に広く愛されるブランドが増えたこと、そして世の中の商流が大きく変わり、簡単に世界中に商品を販売できるプラットフォームが多くできたことから、現在、模倣品の被害は大きな社会課題となっています。当社は、すべてのお客様に安心して当社の製品をお使いいただけるよう、模倣行為に対して断固たる姿勢で対策に取り組み、業界全体の問題として連携して対策を行っています。これは当社のブランド毀損を防ぎ、ブランドを守るためだけでなく、お客様の健康被害を最小限に抑えることにもつながります。「驚き」と「喜び」のある毎日を届けたい。その想いが、当社のモノづくりの原点です。当社のブランドは、たくさんのお客様からいただいた「よろこびっくりの声」に感謝し、励みにして成長してきた重要な資産です。これからもお客様の声一つひとつに寄り添い、当社製品に対するブランドへの信頼と安心を守るために日々努力をしていきます。

知的財産をお客様の価値に

当社グループは、お客様に向き合いながら、技術開発を続けてきました。「飲みやすさ」や「塗りごこち」、「容器の使いやすさ」など、お客様視点のサイエンスによる特許も、当社の資産です。特許を会社の資産として会社全体で理解し、お客様に届けていく活動を進めています。特許をお客様の価値につなげ、Well-beingの実現を目指します。

オープンイノベーション～連携で社会課題を解決

当社グループの持つ技術をさまざまな分野のイノベーションに役立てることで社会課題解決に貢献するために、保有する特許技術のライセンス提供をしています。これまで積み上げてきた技術をもとに、パートナーとの連携によって新たな事業を開発し、Well-beingな世界の実現につなげていきます。

製造資本強化

2024年度はM&Aによる子会社追加などにより、生産力を大幅に強化しました。新たな需要の創出に備えるとともに、生産拠点間でのシナジーの創出により生産効率や品質向上を加速させ、またレジリエンス強化やコスト削減にもつなげていきます。

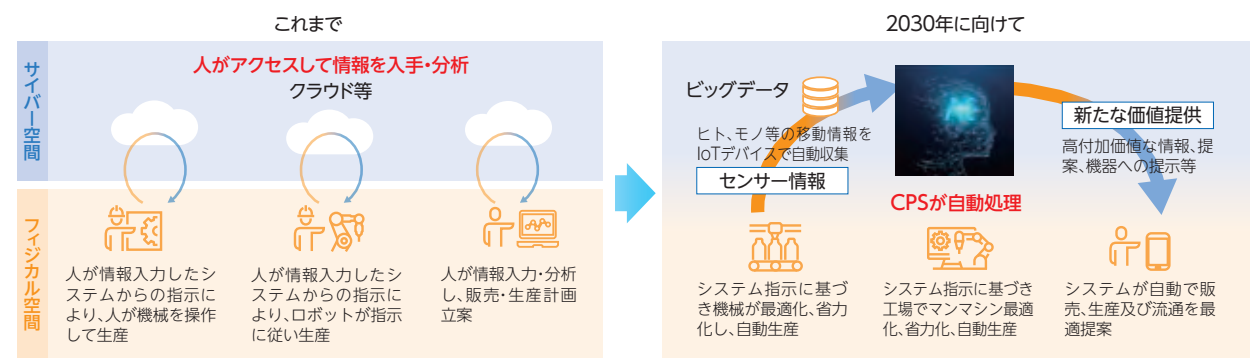
ロートグループの主な生産拠点



国内 サイバーフィジカルシステム(CPS)の進化と深化

CPSとは、フィジカル空間(現実空間)にある多様なデータをセンサーネットワーク等で収集し、サイバー空間(仮想空間)で大規模データ処理技術等を駆使して分析/知識化を行い、そこで創出した情報/価値によって、産業の活性化や社会問題の解決を図っていく仕組みです。当社は、東京科学大学 新産業創成研究院(総合研究院デジタルツイン研究ユニット)藤澤研究室及びファーストループテクノロジー(株)と共同で上野工場新工場棟にて実装及びグループ全体のスマート工場化に向けて検証を進めています。「人・物関連の可視化」「自動搬送機の可視化」「横持トラックの位置共有」「データベース連携」により、工場内外のモノの移動及びロケーション最適化機能を構築し、工場の効率化、働く人のWell-beingを実現していきます。

2021~2023年には自動倉庫の夜間棚替え自動化を行いました。2024年からは、夜間に限らず日中も含めたリアルタイムでの最適化を実装しています。今後は、上野テクノセンター内だけでなく、倉庫間物流や国内外子会社へとCPSを進化させていきます。



海外 モノ社の最新無菌工場を欧州の開発・生産拠点に

ロートグループは2024年6月にオーストリアの製薬企業、「モノ・ケムファーム・プロダクト社(以下、モノ社)」の株式を取得し、子会社化しました。モノ社の保有する2工場(無菌・非無菌)は、EU-GMPに準拠、またISO13485の認証を取得しており、高品質の製品を生産する能力を備えています。眼科用医薬品や耳鼻咽喉科用医薬品の製造を行っており、またPF(防腐剤フリー)容器にも対応できることから、欧州向け目薬の開発・生産拠点として、今後の欧州におけるアイケア市場拡大への対応準備を進めています。ロートグループの目薬製造工場は全7か所となり、年間1億5,000万個以上を供給できる体制を整えました。



海外 ユーヤンサン社のTCM(中国伝統医学)工場でシナジーの創出

ロートグループは2024年シンガポールの漢方薬製造販売企業「ユーヤンサン・インターナショナル社(以下、ユーヤンサン社)」の株式を取得し、子会社化しました。ユーヤンサン社は、香港とマレーシアにTraditional Chinese Medicine(中国伝統医学)のGMP準拠工場を有し、またISO9001認証も取得しています。ロートグループでは、天津にエキス工場を、また日本国内に内服固形剤製造工場を有しており、シナジーが期待されます。品質面の向上と効率化をさらに進め、製造力強化を行っています。



国内 マザー工場の自動化推進

ロートグループのマザー工場となる上野テクノセンターでは、2022年9月より新工場C棟の稼働を開始し、生産能力を高めました。同工場は人と環境にやさしいスマート工場として環境負荷低減と、安全性の確保や効率化を目指しています。2024年度には、スキンケア棟(B棟)のリノベーションを行い、同工場においても自動化を実現し、スマート工場の企業内拡張を進めています。新たな設備を導入し、詰め替えパウチやチューブ製品の生産力が大幅に向上しました(それぞれ960万個/年、140万個/年の増加)。また、包装の自動化や自動洗浄機の導入により作業負荷も低減され、活人化と内製化によるコストダウンも可能となりました。自動化や効率化によって生み出された時間で、社員一人ひとりの能力を最大限に活かした、より付加価値の高い業務を行うことで社員の成長にもつなげ、また多様な働き方も取り入れながらスマート工場として進化をしています。

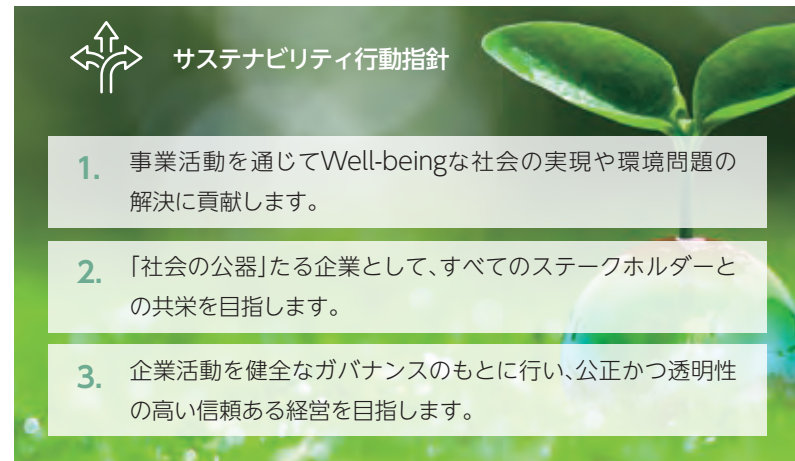


サステナビリティ体制

当社グループはサステナビリティを経営の根幹に位置づけています。事業を通じて健康に関わる多様な社会課題を解決することが、当社グループの企業成長にもつながっています。幅広い事業領域を通じて、人々のWell-beingに貢献するとともに、持続可能な社会の実現を目指します。

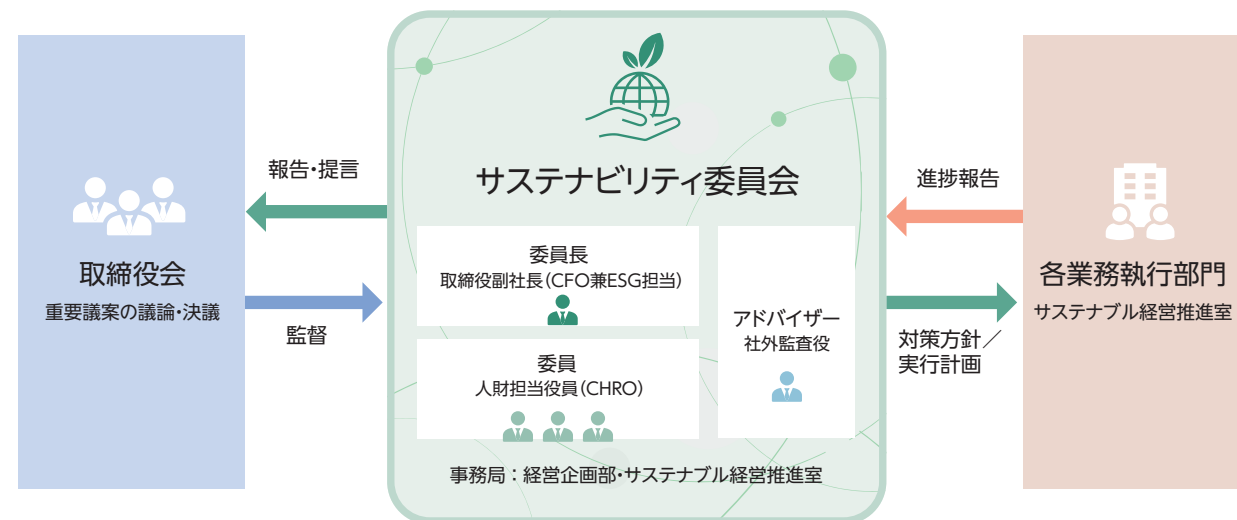
サステナビリティ基本方針

当社は、経営理念、価値行動規範（7つの宣誓）、各種方針等に基づき、生活者、取引先、従業員、株主・投資家、地域社会などすべてのステークホルダーの皆様と協働し、Well-beingな社会の実現に向けて社会的責任を果たすとともに、企業価値の向上に努めます。



サステナビリティ推進体制

サステナビリティ施策を推進する組織として、取締役会の諮問委員会となるサステナビリティ委員会を設置し、2021年から活動をしています。特定された課題に対して対策方針、実行計画を策定し、進捗状況のモニタリング評価を行います。本委員会にて審議された内容は、適宜取締役会に報告・提言され、特に重要な案件については取締役会において議論・決議されます。年2回開催のサステナビリティ委員会に加え、具体的な課題に対してはプロジェクトを設置し、組織横断的に対応する体制としています。



サステナビリティ目標2030

P.55

2023年5月に、非財務分野における当社グループのありたい姿に向け、特に重点的に取り組む項目について特定をし、「サステナビリティ目標2030」として設定しました。達成に向けて進捗をモニタリングしながら取り組みを推進し、環境変化や取り組みの拡大に応じて目標の追加、見直しをしながらWell-beingな社会の実現を目指します。

マテリアリティの特定

当社は、サステナビリティにおける重点課題の解決に向けた取り組みを推進するため、事業活動を通じて優先的に取り組むべき課題としてESG／SDGsの観点から5つのマテリアリティ（重要課題）を特定しました。各マテリアリティの取り組みを推進し、企業価値向上と持続的成長の実現を目指します。

マテリアリティ特定のプロセス

Step.1 社会課題の抽出

サステナビリティ委員会において、SDGs、GRIスタンダード等の各種ガイドライン・規範を参考に、グローバルな社会課題やESGのトレンドを分析し、課題抽出を行う。

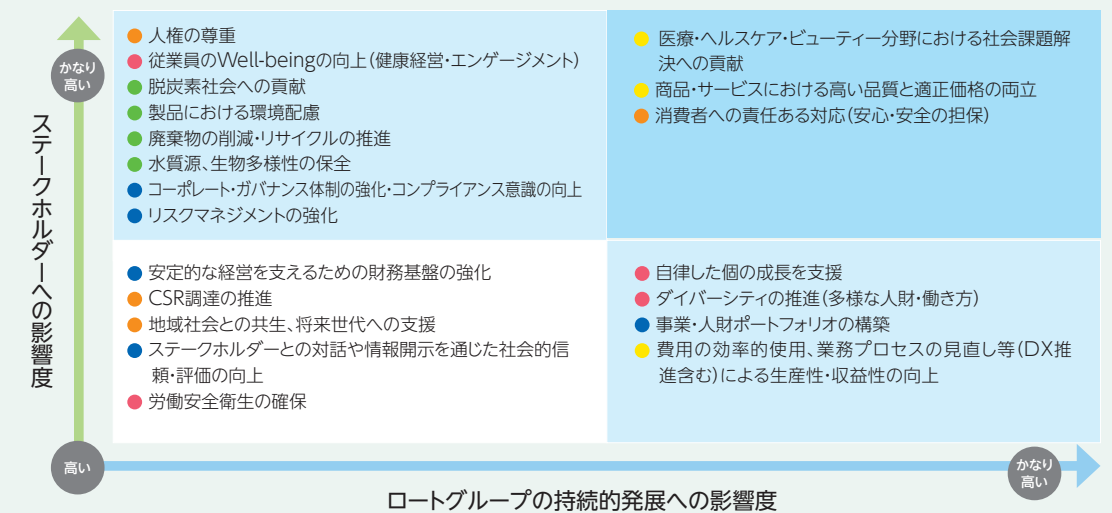
Step.2 重要課題の絞り込み

抽出した課題について、社外役員を含む経営幹部間にて議論を行い、マテリアリティを選定。

重視した観点

- Well-beingな社会の実現に貢献し、当社や社会の発展に寄与するか？
- 当社の成長戦略との整合性を含め、当社経営への影響度はどの程度か？
- 当社の企業価値向上に資する強化すべきESG施策かどうか？

ロートグループの重要課題マトリクス



Step.3 妥当性の評価・マテリアリティの特定

Step.2の結果、特定したマテリアリティをサステナビリティ委員会にて最終特定し、取締役会で承認。

5つのマテリアリティ

- ① 事業を通じたWell-beingの実現 ② 企業価値向上に向けた人的資本の最大化
③ 持続可能な地球環境への貢献 ④ 社会との共生 ⑤ さらに経営基盤強化

サステナビリティ目標2030

マテリアリティ	テーマ	指標	2024年度実績	2030年目標
事業を通じたWell-beingの実現 Well-beingな社会の実現に貢献するための事業・Well-being製品・サービスの開発力と競争力を強化 3 3 8 8 12 12 17 17	- 医療・ヘルスケア・ビューティー分野における社会課題解決への貢献 - 商品・サービスにおける高い品質と適正価格の両立 - 生産性・収益性の向上	Well-beingに貢献する新商品の数	48アイテム	—
		品質・環境・利便性向上を実現したリニューアル品の数	79アイテム	—
		ロングセラーブランド数	27ブランド	—
		目薬の展開国数	40か国	—
企業価値向上に向けた人的資本の最大化 会社と社員の共成長の促進 3 3 5 5 8 8 10 10	- 自律した個の成長を支援 - 従業員のWell-beingの向上(健康経営・エンゲージメント) - ダイバーシティの推進(多様な人財・働き方) - 労働安全衛生の確保	Well-beingアンケートスコア ※従業員のWell-beingに関する自己評価	5項目平均 6.98pt	全項目満点
		健康経営優良法人(ホワイト500)の認定	2024年継続認定	継続認定
		スポーツエールカンパニーの認定	2024年継続認定	継続認定
		健康診断受診率	100%	100%
		ストレスチェック受検率	99.8%	100%
		男性育児休暇取得率	97.5%	100%
		障がい者雇用率	2.6%	3.0%以上
		50歳以上の従業員に対するキャリア研修実施	実施	毎年実施継続
		学び実践率	62.7%	100%
		時間外労働(時間/月)	12.3時間	0時間
		自社所有事業所内におけるジェンダーフリートイレ設置	設置済み	
		有給休暇取得率	76.5%	80%以上
		5日以上連続した有給休暇取得率	24.7%	80%以上
		休業労働災害発生件数	1件	0件
持続可能な地球環境への貢献 地球温暖化防止と自然環境との調和 3 3 6 6 7 7 12 12 13 13 14 14 15 15 17 17	- 脱炭素社会への貢献 - 製品における環境配慮 - 廃棄物の削減・リサイクルの促進 - 水資源、生物多様性の保全	温室効果ガス総排出量(Scope1・2)削減	35.4%以上(2013年度比)	46%以上(2013年度比)
		主要事業所におけるCO ₂ フリー電力購入比率	75.8%	100%
		容器包装におけるプラスチック使用量の削減	5,659t	削減目標設定
		容器包装における環境配慮紙使用率	67%	90%以上
		オフィス文具のグリーン購入比率	51.4%	90%以上
		オフィス印刷用紙のグリーン購入比率	100%	100%以上
		環境マーク[R・eco]	マーク付与率48.5%	付与率目標設定
		認証パーム油への切替	27.8%	100%切替
社会との共生 社会から必要とされ、信頼される存在となるためのステークホルダーとの信頼構築 3 3 4 4 5 5 9 9 10 10 11 11 13 13 17 17	- 消費者への責任ある対応(安心・安全の担保) - 人権の尊重 - CSR調達の推進 - 地域社会との共生 - 将来世代への支援	PL事故、重大品質インシデント件数	0件	0件継続
		全従業員に対する人権・ハラスメント教育の実施	実施(受講率100%)	毎年実施継続
		サプライヤーCSR調達・セルフアセスメント実施	70社で実施(調達金額の90%)	国内外グループ会社に実施拡大
さらなる経営基盤強化 持続的な成長を支えるための財務・組織基盤強化 3 3 9 9 17 17	- コーポレート・ガバナンス体制の強化 - コンプライアンス意識の向上 - リスクマネジメントの強化 - 長期視点での事業・人財ポートフォリオの構築 - 安定的な経営を支えるための財務基盤の強化 - ステークホルダーとの対話や情報開示を通じた社会的信頼・評価の向上	不祥事・重大法令違反	1件 (景表法違反による措置命令)	0件継続
		全従業員に対するコンプライアンス教育の実施	実施	毎年実施継続
		サプライヤーからの通報・相談窓口	窓口設置	—

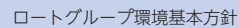
※ 実績はロート製薬単体

持続可能な地球環境へ

地球環境を守り、次の世代に継承することは私たちの責務です。当社グループは、企業活動を通じて、地域環境の汚染から気候変動や資源循環といった地球規模の社会課題まで積極的に取り組んでいます。参加する国連グローバル・コンパクトの定める環境問題における3つの原則、「環境問題の予防的アプローチ」「環境に対する責任のイニシアティブ」「環境にやさしい技術の開発と普及」に真摯に対応し、国内外のサプライヤーや小売店、代理店とも協働しながら、地球の健康寿命の延伸を目指します。

環境基本方針

サステナビリティ2030における重要テーマの推進に向けた重要な指針として、2005年に定めた環境方針を改定し、2025年にロートグループ環境基本方針として策定しました。グループ全体での取り組みを加速していきます。



バリューチェーン全体での環境負荷低減



気候変動への取り組み

地球温暖化による自然災害の影響を重くみて、2021年6月にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)による提言に賛同を表明するとともに、CO₂排出削減目標を設定[※]しています。

※ ロート製菓単体のみ

※ ロート製薬単体のみ

ガバナンス

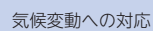


当社グループでは、サステナビリティに関する課題を経営課題として捉え、その解決に向けた推進体制を整えています。取締役副社長が委員長を務めるサステナビリティ委員会を設置し、気候変動に関するリスクと機会について協議し、取り組み方針の決定を行い、その方針をグループに展開する体制をとっています。取締役会はその検討・協議内容について報告を受け、当社グループの気候変動対応について、ステークホルダーへの開示及び対話、長期視点での資本支出計画などの検討を行い、実行に際して監督を行います。委員長である取締役副社長は、当社グループのチーフファイナンスオフィサー(CFO)も兼ねており、サステナビリティ課題を財務課題として評価・管理する役割も担っています。

戰略



当社グループの気候変動に関するリスク及び機会が事業に及ぼす影響を、主に財務面でのインパクトを中心に評価しました。当社グループは主要な展開国においては現地に開発・生産拠点を保有し、気候変動に伴うバリューチェーンの分断に強い体制を築いています。シナリオ分析では、主要なグローバル拠点である日本、中国、ベトナム、米国等を総合し、気候変動に関する政府間パネル (IPCC) が公表する複数のシナリオ等を参照の上、1.5℃/2℃シナリオと4℃シナリオのそれぞれについて影響を検討しました。今後も継続的に分析と評価を進め、多様なシナリオにおいての対策検討を実施するとともに、不確実な将来に向けてのレジリエンスを高めていきます。



リスク管理



TCFDが提唱するフレームワークに則り、外部環境の変化を予測し、当社のリソース及び提供サービスを踏まえて、気候変動が事業に与えるリスクについてその影響度をサステナビリティ委員会において識別しています。識別したリスクはサステナビリティ委員会において管理し、対応について協議を行います。必要に応じて関連部門の責任者を委員会に招集し、より具体的な施策を確認、機動的に推進する体制を取っています。環境課題以外のリスクも含めて総合的に事業の継続性に影響を与えるものについてもサステナビリティ委員会において評価・管理します。案件に応じて代表取締役社長を委員長とするコンプライアンス委員会とも協議を行い、BCP(事業継続計画)を策定します。

指標と目標



当社では、2030年に向けたScope1・2のCO₂排出量削減目標を2013年度比-46%、また中間目標として2025年度に-30%とし、そのためのアクションを進めています。2024年度のCO₂排出量は、Scope1・2合計で10,222t(2013年度比-35.4%)でした。

当社のCO₂排出量(Scope1・2・3)については、Webサイトでも開示しています。

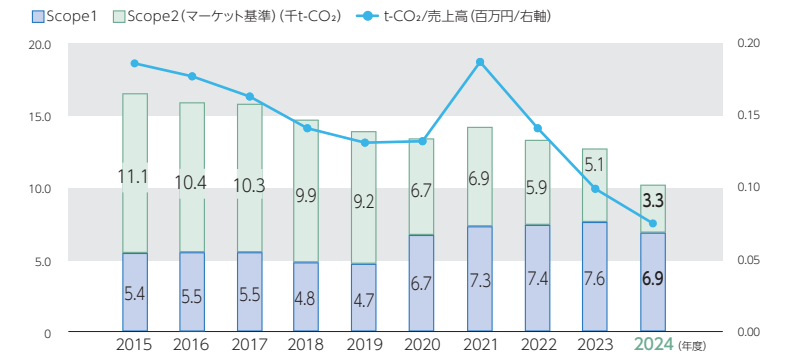
目標達成に向けて、省エネ(エネルギー消費を年間1%以上削減)、CO₂フリー電力への切り替え、太陽光発電や地中熱利用などの取り組みを進めています。取り組みの詳細については、**P.59** をご参照ください。

脱炭素社会



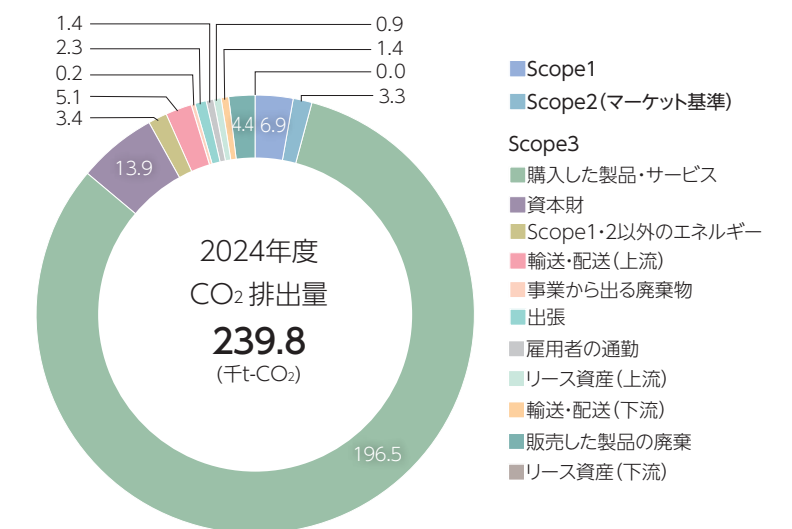
事業活動におけるCO₂排出量

2024年度には、新たに研究ラボなど2拠点の活動がスタートし、また売上拡大に伴い生産量が増えたことから、エネルギー需要も増える傾向となりましたが、省エネの推進、CO₂フリー電力メニューへの切替や太陽光発電の促進など再生可能エネルギーへの転換を進めてきたことなどによりCO₂排出量(Scope 1+2)は2013年度比で35.4%の削減となりました。



バリューチェーン全体での環境負荷低減

当社では2021年より、原材料調達、製造、輸送、販売、使用後の廃棄に至るまでのバリューチェーン全体でのCO₂排出量の算定を行っています。2024年度は、原材料の高騰や売上の好調によりScope3は微増となりましたが、バリューチェーン全体では、前年と比較して削減することができました。算定により、排出量の大半をScope3カテゴリー1（購入した製品・サービス）が占めていることを把握しています。今後も算定精度を上げながら、原材料の見直しや配送方法の見直し、リサイクルの推進などによって環境負荷低減に努めていきます。



脱炭素に向けた取り組み

2050年までに温室効果ガス排出を実質ゼロにするカーボンニュートラルの実現に向けて、オフィス・工場等における省エネ、再生可能エネルギーへの切り替え、移動・輸送等の際の環境負荷の低減についてさまざまな取り組みを行っています。引き続き、事業活動における温室効果ガスの排出を削減し、地球温暖化の緩和に積極的に取り組んでいきます。

購入電力の再生エネルギー化推進

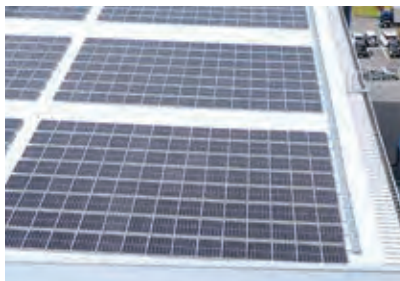
エネルギーの電化を進め、また購入電力を再生可能エネルギーによって発電された電力メニュー(CO₂フリーメニュー)に切り替えることで、エネルギーの再生エネルギー化を進めています。2024年度にはガス焚き温水ボイラーをヒートポンプ式温水器に更新することで電化を進め、その上でロート製薬の工場・研究所における購入電力のうち75.8%の購入電力をCO₂フリー電力に切り替えました。2030年までに100%の切り替えを目指します。

また、太陽光発電の導入も進めています。2024年度には新たに当社マザー工場である上野工場にて、2か所目となる太陽光発電設備が稼働開始しました。国内外グループ会社の工場においても、太陽光発電設備の導入を順次進めています。

上野工場では、日照時間や天候に左右されない地中熱ヒートポンプシステムを導入しており、生産工程を維持するための空調エネルギーを非化石エネルギーでまかなっています。



地中熱ヒートポンプシステム



ヒートポンプ式温水器

省エネの促進

エネルギー転換や保全・運用改善、排熱利用などにより、エネルギー消費を2030年まで年間1%継続して削減することを目標に、省エネを進めています。また輸送面では、トレーラーの積載効率向上の取り組み(P.62参照)、他社との共同配送やモーダルシフトを推進し、エネルギーの削減とCO₂排出量の削減に努めています。

カーボンニュートラルに向けて

当社グループ(有)らんの里沖縄が運営する体験型施設「ビオスの丘」では、自生植物を植栽し、沖縄県CO₂吸収量認定書を取得しています。地球環境に配慮した施設から、取り組みを進めています。

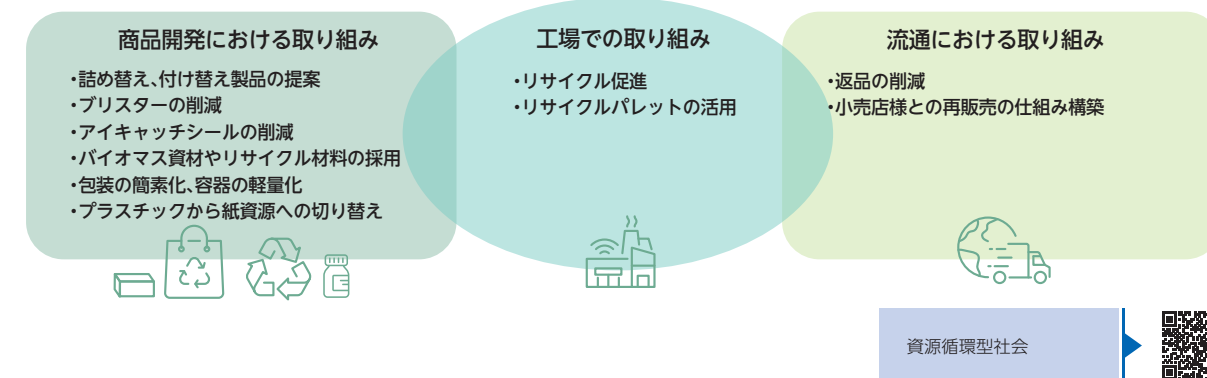
主力商品のCFP算定を実施

製品のカーボンフットプリント(以下、CFP)算定によるCO₂排出量の可視化に取り組んでいます。2024年度には、大阪府の「サプライチェーン全体のCO₂排出量見える化モデル事業」に参画し、国際基準に則ったルールのもと、目薬「Vロートプレミアム」や、美容液「オバジC10セラム」、化粧水「肌ラボ極潤ヒアルロン液」など全5品のCFPを算定しました。サプライチェーンの各工程のホットスポットを認識し、適切な削減策につなげていきます。



資源循環(サーキュラー・エコノミー)に向けた取り組み

サーキュラー・エコノミーの実現に向け、限りある資源を大切に、プラスチックの削減や廃棄物の削減を通して容器包装や資材における4R(Reduce、Reuse、Recycle、Renewable)を推進しています。



独自の環境マークの表示

できるだけ環境に良い製品を選びたい、環境負荷への取り組みがわかるようにしてほしい、というお客様の声にお応えし、ロート製薬では2019年より製品に独自の環境マーク[R・eco]を表示しています。2024年には、[R・eco]の基準を改めて策定し、公開しました。

ロート製薬の全製品^{*1}のうち237品目に[R・eco]が表示されています。今後も環境に配慮した商品へ順次切り替えを行っていきます。

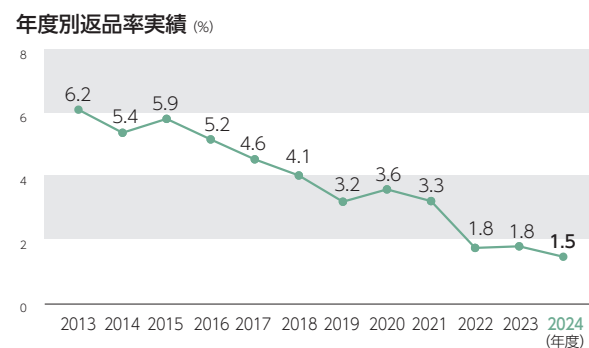
※1 2024年度販売実績のある国内販売品

※2 2024年度出荷数量に対して



返品・廃棄の削減

当社では、廃棄物削減の一環として、長年の課題となっていた医薬品・化粧品業界における返品の慣習を改善し、返品を削減するために、2015年よりプロジェクトとして取り組んでいます。花粉症対策品や日やけ止め、乾燥対策品など季節性のある商品においても、小売店様との協力により最適な店頭在庫を実現することで過剰な出荷をコントロールし、販売機会を逃すことなく返品の削減を実現しています。2024年度「Mottai-nai」プロジェクトとして取り組みを継続し、返品率1.5%と低い水準を達成しました。



容器製造時の廃材リサイクル

目薬の容器には医療用グレードの高品質プラスチックが用いられていますが、サプライヤーの工場では、成型時のプラスチック端材や、品質を守るための規格外の廃棄が出てまいります。当社ではサプライヤーと共同で、それらのプラスチック端材の再利用を進めています。2024年度には、リップの外装パウチ(一部品目)に採用しました。他の用途についても検討を進めています。

また、容器成型時ロスの製造工程内での再利用についても、適切な評価を行った上で、製剤に直接触れない最外層の部分などから進めています。



目薬容器成型時の端材

生物多様性保全の取り組み

当社グループは、生物多様性がもたらす貴重な自然の恵みを活用し、事業活動を行っています。さまざまな生物が共存できる環境に配慮した事業活動の推進は、私たちの重要な責任です。生物多様性保全に関する方針を明確にし、グループ全体でステークホルダーの皆様と協力しながら、生物多様性に関する社会的責任を果たすことを通じて、持続可能な社会の実現に貢献します。

ロートグループ
生物多様性方針



自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)に基づく対応

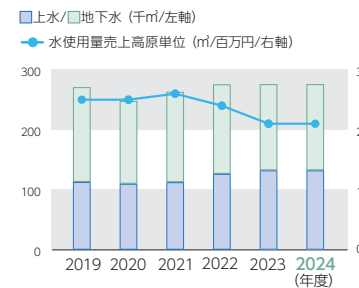
当社グループは、2022年12月に開催された生物多様性条約第15回締約国会議(COP15)で採択された、2030年までの世界目標である「昆明・モントリオール生物多様性枠組」に基づく「ネイチャーポジティブ(自然再興)」を支持しています。2025年4月には、「自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)」の最終提言(v1.0)に賛同を表明し、TNFD Adopterとして登録しました。自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)の提言に基づき、「ガバナンス」「戦略」「リスクと影響の管理」「指標と目標」の4つの視点から、ステークホルダーへの情報開示に向けた取り組みを開始しました。自然環境との調和を目指し、持続可能な社会の実現に向けて、グループ全体で引き続き生物多様性の保全に取り組んでまいります。

水資源保全の取り組み

経済の発展や人口増加に伴い、世界の水需要は急速に増加しています。限りある水資源は、その「質」という観点からも、社会にとって大きな課題となっています。当社の事業活動においても、一定量の水の使用が不可欠です。私たちは水資源と密接な関わりがあることを認識し、その有効利用を社会的責任と捉えています。環境方針に従い、事業全体での水資源の有効利用、水使用量の削減、水質汚染の防止など、環境保全活動に積極的に取り組みます。

水資源の効率的使用・使用量削減	地下水利用・再処理利用など
排水の水質改善による環境負荷低減	定期的モニタリングと水質調査

水資源使用量



持続可能なパーム油の調達

アブラヤシから採取される植物油であるパーム油は、化粧品原料(脂肪酸やグリセリン)としても用いられていますが、近年農場開発に伴う熱帯雨林の破壊や農場労働者の人権に関するさまざまな問題が起こっています。当社グループでは、持続可能な原料を選択し調達することを目標に掲げ、RSPO(持続可能なパーム油のための円卓会議)に加盟して取り組みを進めています。

ロートグループ
紙製品調達方針



持続可能な紙の調達

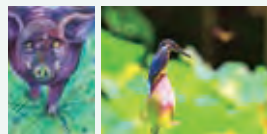
紙資源の使用量削減に加え、森林認証紙や再生紙など、環境に配慮した紙の使用について方針を策定し、当社の事業活動における製品の包装、販促ツール、冊子なども順次、森林保全に配慮した紙へと切り替えています。

TOPIC

沖縄亜熱帯の森体験施設「ビオスの丘」：生物多様性を守り、地域と歩む沖縄の環境保全活動

当社グループが運営する「ビオスの丘」では、沖縄の自然環境と生物多様性を重視し、地形の保全や自生生物の保護、外来生物の防除・駆除など、さまざまな生物多様性保全の取り組みに貢献しています。自生植物の植栽をはじめ、「沖縄県CO₂吸収量認定書」の取得、園内では、池の水を植物への水やりやトイレ用の水として利用することで、運営にともなう環境への負荷を可能な限り減らすよう努めています。

また、フォトコンテストやスケッチ大会の開催、県内の学校との連携など、環境に関する啓発活動や地域との協働にも積極的に取り組んでいます。



持続可能なサプライチェーンの構築

当社グループは、原料調達、製造、在庫管理、物流配送、販売にいたるまで、当社を支えてくださるさまざまなステークホルダーの皆様と強固なパートナーシップと長期視点での協力関係を築き、持続可能で責任あるサプライチェーンの構築に努めています。



持続可能な責任ある原材料調達

当社グループは、気候変動やパンデミック、紛争などのグローバル 이슈が課題となる中、お客様に安心安全な製品をお届けするため、安定した原料調達の実現を重要な課題として、グローバルネットワークを活用し、調達拠点の分散化に取り組んできました。現地調達・現地生産もリスクの分散と持続可能性の確保に寄与しています。また、サプライチェーン全体で、社会・環境・人権に配慮した責任ある調達を推進するため、「ロートグループCSR調達ガイドライン」を策定しています。サプライヤー様との相互理解のもと、協力して問題点の対応策を講じていくことで、持続可能な調達と安心してお使いいただける商品の提供に努めています。

ロートグループCSR調達ガイドライン



モニタリング活動

主要サプライヤー様に向けて、持続可能な調達のための「サプライヤーCSRアセスメント」を実施しています。2024年度は仕入額の90%を占める70社(国内)に依頼し、100%の回答をいただきました。得点の低いサプライヤー様については、回答結果の確認を双方で行い、必要に応じて改善要求を行っています。各社の自己評価結果を踏まえた改善活動を通して、社会・環境に与える影響への配慮やリスクの軽減につなげ、社会の持続可能性を高めるCSR調達を促進していきます。

サプライヤーCSRアセスメント



持続可能な配送への取り組み

環境保全への貢献だけでなく、燃料の高騰やドライバー不足といった物流業界全体の課題解決を目指し、サプライチェーンの見直し、配送の効率化、労働環境の改善などの取り組みを行っています。持続可能なサプライチェーン構築は、リスクと環境負荷の低減のみならず、物流にかかわる人のWell-beingにもつながります。環境へ配慮しながら、社会と企業の持続的な成長を目指します。

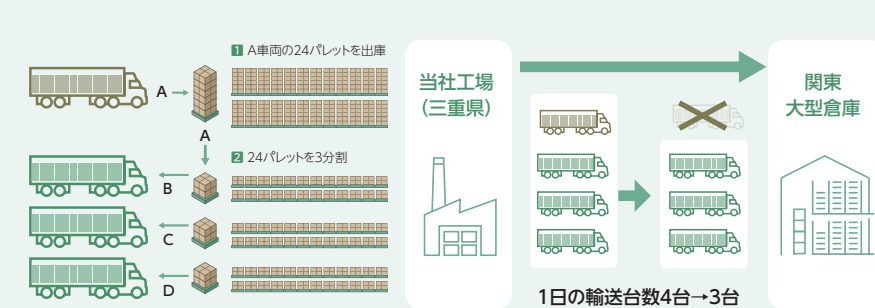
積載効率の改善と配送頻度削減

当社では、物流の効率性を高めると同時に、環境負荷及び輸送コストを低減する、持続可能な配送体制の構築を目指しています。2024年度には積み付け効率の改善に加え、トレーラーの積載効率を65%から最大95%へと改善したことにより、トレーラーの輸送台数を1日あたり4台から3台に削減することが可能になりました。また、他企業との共同配送もスタートしています。引き続き効率化と改善に取り組んでいきます。

積み付け効率の改善例



トレーラー減便により、年間7万トンのCO₂削減効果



社会との共生

品質・安全

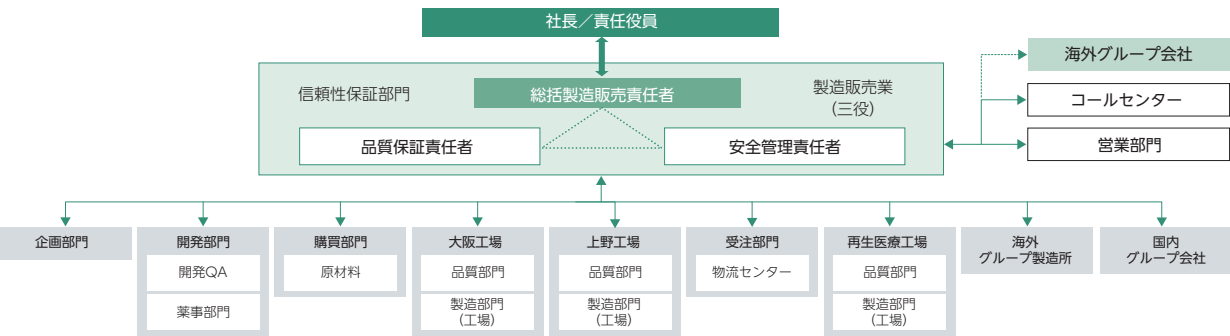
当社グループはWell-beingな社会を共に実現していくため、安心・安全で高品質な商品やサービスの価値提供はもちろんのこと、事業活動そのものが社会と共生を果たし、社会に必要とされ信頼される存在となることを目指し、ステークホルダーとの信頼構築に努めています。

品質方針の策定と浸透

当社では、「品質方針」を制定し、全社員が安心・安全な製品の提供に向けて日々の業務に取り組んでいます。医療用医薬品事業の本格化を受け、2022年4月には品質方針を刷新し、全社への周知を図りました。新たな方針はカードとして全社員に配布され、「自分たちは何のために品質に取り組むのか」という“あたりき姿”を、社員自らが考える形で共有しています。これは、現場で判断に迷った時の判断基準としても活用されています。

品質保証体制

製造販売業の三役（総括製造販売責任者、品質保証責任者、安全管理責任者）が連携して、当社のすべての商品の品質を保証する組織を構築しています。製造部門や品質部門だけでなく、経営陣も含めた会社全体で品質・安全性にコミットする体制を推進しています。グループ会社についても同じ品質方針のもと、高い品質保証を実現できる体制を整えています。



品質を“行動”と“文化”に変える力～継続的な進化を支える全社的な取り組み～

全社研修による基盤づくり

品質の根幹は「コンプライアンスの遵守」であるとの考えのもと、全社員を対象にした研修を毎年実施しています。直近3年では全社員受講率100%を達成しており、法令遵守や倫理観の再確認を通じて、品質に対する責任感と意識を一人ひとりが高めています。

品質文化の醸成

品質は特定部門に限られたものではなく、全社員で支えるべきものとの認識のもと、営業や企画などの製造現場から離れた部門とも対話する「品質交流会」を通して、品質を“自分ごと”として捉えるきっかけづくりを行っています。普段関わる機会の少ない部門間での交流を通じ、品質に対する意識の壁を取り払い、全社的な理解促進を図っています。

現場主導の改善と継続的な取り組みサイクル

当社ではトップダウンの指示ではなく、現場の社員自らが「自分たちはどうありたいか」を起点に議論を重ね、改善活動を実践しています。これらの取り組みが品質文化の定着につながっているかを定期的な評価とフィードバックによって確認し、継続的な改善サイクルを構築しています。

お客様との対話と声の「見える化」

お客様から寄せられた声や反応を製品開発・改善に活かすため、毎週「お客様の声」を集約し、全社員が閲覧できる仕組みを整備しています。「この薬で症状が改善した」といった声が現場に届くことで、社員は「誰かの健康を支える仕事」とであるという誇りと責任感を再認識し、品質への意識向上につなげています。

経営層による積極的な関与と心理的安全性の確保

品質向上に向けた取り組みを全社で推進するため、経営層も積極的に関与しています。社長をはじめとする経営陣は、品質に関するメッセージを定期的に発信し、現場での意識醸成を後押ししています。また、問題や違和感に気づいたときに誰もが声を上げやすい“心理的安全性”を重視し、「何かあればすぐ報告してほしい」という姿勢を経営層自らが日常的に示しています。

グループ全体での品質連携強化

グローバルに展開する当社グループでは、「ロートメンソレータムクオリティカンファレンス(RMQC)」を通じて、国内外の拠点間で品質課題や事例を共有しています。また、国内5グループ会社による「製販連携会議」では、定期的な意見交換や共同監査を通じて、各社の強みを活かした品質向上を目指しています。

安全性への取り組み

私たちは薬機法、GVP省令[※]などの規制を遵守し、お客様、患者様からいただくすべての情報や学会・海外からの情報に網羅的に目を通し、私たちの製品の安全性に問題はないか、また、正しくご使用いただいているか等を日々確認し、評価しています。もし、安全性や使用方法について注意喚起が必要と考えられる場合、「使用上の注意」等の改定を行うとともに情報伝達を行います。2024年度には、より精度高く、初期段階で安全性に関わる問題を発見し対応を取れるように、専門医による見解を含めるなどの対応フローの見直しを行いました。これらの取り組みにより、お客様、患者様の安全をより一層確保することができるようになりました。引き続き、安全性に対する取り組みを強化していきます。

※ GVP (Good Vigilance Practice) 省令：企業が安全対策を適切に実施するための法律

法令遵守に関するガイドライン対応

近年、医薬品業界における不祥事が相次いでいます。厚生労働省より発出された法令遵守ガイドラインに基づき、当社では「ロート製薬における法令遵守体制」を作成し全社員に公開いたしました。e-learning（ロートアカデミー）を用いて全社員に研修を実施し、法令遵守の重要性や当社の体制についての理解を深めるなど全社的な体制を強化しています。

品質管理

当社の製造・品質管理・物流の拠点「上野テクノセンター」では、自動化が進んだアイケア製造ラインを有し、多品種生産が可能です。医薬品製造で培った高い品質保証システムやフレキシブルな製造ライン、高度な無菌及び異物管理技術、品質情報管理システム(LIMS)を用いた試験データの集中管理等で、高品質・高効率な生産体制を実現しています。同センターは、FDA Part11^{※1}に日本の製薬メーカーとして初めて対応。ISO13485^{※2}やCEマーキング^{※3}も取得し、海外への商品提供も積極的に進めています。

※1 FDA Part11＝米国食品医薬局が定める電子記録の管理基準

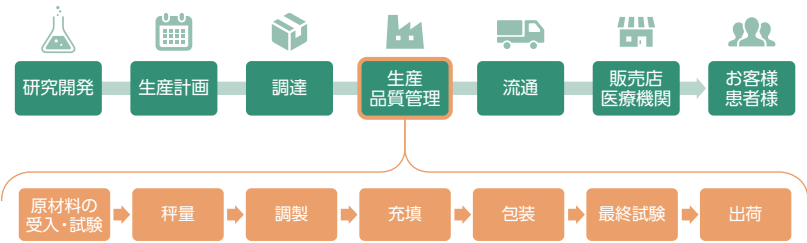
※2 ISO13485＝医療機器特有の品質保証国際規格

※3 CEマーキング＝ヨーロッパの製品安全試験に合格していることを示すマーク



高品質で安心な製品をお届けするために

当社は、Well-beingな社会の実現を目指して、さまざまな製品・サービスを提供しています。世界中の人々、そして地球全体にとって、Well-beingであるために、開発から原材料の調達、生産、流通、販売、使用までのすべての段階において、高いレベルでの製品の安全性を追求し、品質向上に努めています。



人権尊重

人権尊重についての基本的な考え方

当社グループは、Well-beingな社会の実現を目指し、日本だけでなく世界中で事業を展開しています。そして、すべての事業活動の土台となるのが人権の尊重です。事業を行う過程で直接または間接的に人権に影響を及ぼす可能性があることを認識し、国連の「国際人権章典」、国際労働機関（ILO）の「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」に加え、賃金や労働時間など労働者の人権に関する条約、「OECD多国籍企業行動指針」などの人権に関わる国際規範を支持、尊重するとともに、医薬品の研究開発活動においては、「人間を対象とする医学研究の倫理的原則」（ヘルシンキ宣言）に従い、患者様及び被験者の方の人権を尊重、保護します。

「ロートグループ人権方針」を定め、人権尊重の取り組みをグループ全体で推進することで、持続可能なWell-being社会の実現に貢献していきます。

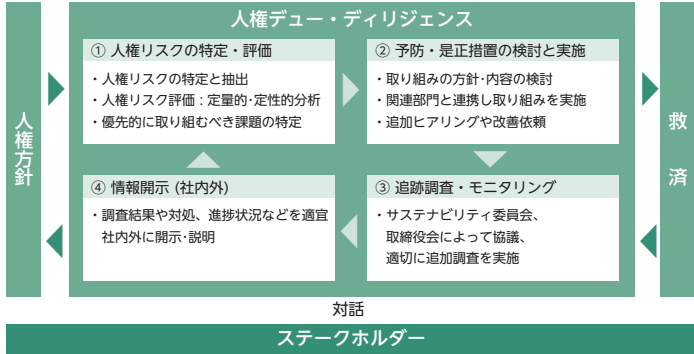
人権デュー・ディリジェンス

当社グループは、国連「ビジネスと人権に関する指導原則（UNGPs）」の考え方に基づき、2022年に人権方針を定めました。UNGPs及び自社の人権方針に基づき、すべてのステークホルダーの人権を尊重するため、人権デュー・ディリジェンスの仕組みを構築しています。サプライヤーCSRアセスメントによる人権リスクの評価は、2023年度から継続的に実施しています。また、2024年度には、人権への取り組みを一層強化するため、ロートグループ全体でのデュー・ディリジェンス調査を実施しました。当社グループの事業活動・バリューチェーンにおいて、人権に対する負の影響を特定し、それを未然に防止・軽減することを目指しています。さらに、Well-being経営理念を基盤に、多様な人財がその能力を最大限に発揮できる職場環境の整備を進めています。

推進体制とプロセス

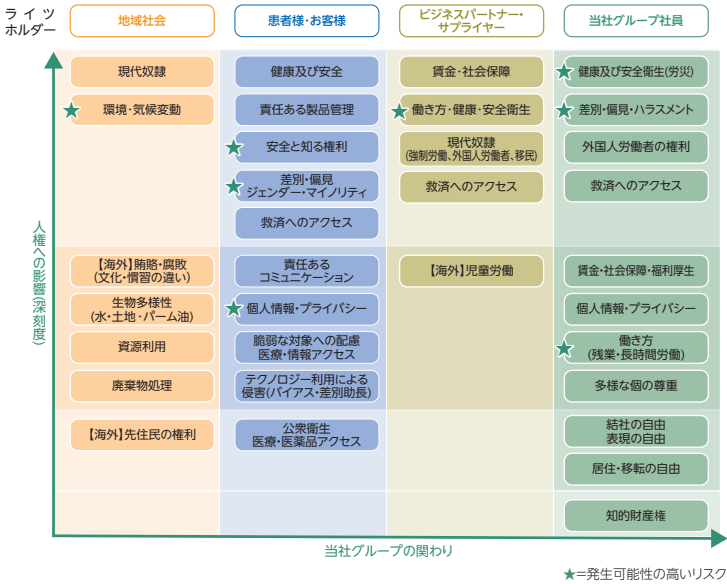
人権尊重を含むサステナビリティ活動をサステナビリティ委員会主導で当社及びグループ会社に推進しています。重大な人権リスクや全体計画は委員会で審議され、取締役会にも報告しています。人権リスクは抽出・分析を経て、優先課題を特定後、予防・是正策を実施し進捗をモニタリングします。活動状況は委員会と取締役会で定期的に確認し、進捗や成果は社内外へ適切かつ迅速に報告・開示を行うよう努めています。

人権デュー・ディリジェンスのプロセス



2024年度実施の人権への影響評価

各種ガイドライン及びデスクトップ調査に基づいて、国内外の事業活動における対象範囲と調査内容を決定し、人権課題（リスク）の特定・抽出・定量的及び定性的評価を実施しました。調査結果から、権利保有者（ライツホルダー）に影響を及ぼす可能性のある人権課題を特定し、それぞれの課題について「人権への影響（深刻度）」と発生可能性を評価し、リスクマップを作成しました。抽出・評価された優先課題（リスク）に対し、具体的な対応策の検討と実施に取り組んでいます。



人権尊重の取り組み

「ロートグループ人権方針」において人権の尊重について明言し、また「ロートグループ・コンプライアンス行動指針」において、従業員、お取引先の人権を尊重し、社会の一員としての責任を果たしていけるよう努めることを示しています。

特に重要な人権課題

差別・ハラスメントの禁止	関連するすべてのステークホルダーの尊厳と基本的人権を尊重し、人種、民族、年齢、宗教、信条、性別、国籍、社会的身分、障がいの有無、性的指向、ジェンダーアイデンティティ、身体的特徴、疾病の有無等を理由とする差別やハラスメントを容認しません。また、多様性を尊重するとともに機会の均等に努めます。
労働者の権利保証	児童労働・強制労働の禁止（奴隷、人身取引を含む）、結社の自由、団体交渉権の尊重、低賃金労働（最低賃金、生活賃金を下回る労働）・長時間労働の防止、労働安全衛生の確保（労働者の健康・メンタルヘルスを含む）に努めます。
プライバシーの尊重	顧客、従業員を含めた個人情報の保護を含むプライバシーの尊重に努めます。
テクノロジーの活用	人権侵害のリスクも内包していることを認識し、AI、ビッグデータ、ロボティクス、IoTなどを含むあらゆるテクノロジーの活用において、高い倫理観に基づき、人権尊重の責任を果たします。

職場における人権

国内外グループ会社と連携して実施した2024年度の人権への影響評価に加え、グループ全体で具体的な検討や取り組みを推進しています。国内従業員向けには「ロートグループホットライン」及び24時間365日通報可能な「ロートグループ・WEBホットライン」を設置し、人権やコンプライアンスに関する相談を受け付けています。海外従業員向けには専用窓口（Alert Line）を設け、負の影響が発生した場合には、影響を受けた方々への迅速な救済措置を実施しています。

お取引先との関係における人権

お取引先とは、「ロートグループCSR調達ガイドライン」に沿った取引を行い、人権に配慮した持続可能な調達を行えるように努めています。また、RSPO（持続可能なパーム油のための円卓会議）に加盟し、人権や環境に配慮したサステナブルなパーム油の調達を推進しています。

CSRアセスメント P.62 持続可能な調達 P.62

お客様の人権

「責任ある広告・マーケティングに対する考え方」を公開

お客様が安心して商品を選べる環境づくりを推進し、責任あるマーケティングを実践するため、薬機法や景品表示法などの法令や業界基準を守り、虚偽や誇大、誤解を招く表現、差別・人権侵害につながる内容を排除するなど、わかりやすく公正な広告で、安心して選べる環境づくりを推進しています。

社員への教育・研修

コンプライアンス推進部が主体となり、人権侵害等の行為を早期に発見、未然に防ぎ必要な改善に努めるため、社員に向けた発信や動画等のオンライン教育を実施しています。（コンプライアンスに関する取り組み詳細は P.74 ）

人権の尊重



社会貢献活動 社会を支え、明日の世界を創る協働

当社は「日本を元気にする」という大望を抱いて創業し、世界中の人々に健康を届けることを目指して事業活動を行っています。誰もが心身ともにWell-beingを実現できる社会を目指し、事業活動を通じた価値提供だけでなく「社会との共生」を重要なマテリアリティとして位置づけ、「次世代への支援」や「地域社会との共生」などをテーマにステークホルダーの皆様と共に取り組みを行っています。「社会を支え、明日の世界を創る」ことを企業文化とする当社だからこそ、「次世代への支援」に力を注いでいます。よりよい未来を実現するためだけでなく、持続的なイノベーションを支える人財を社会で育てることが、将来の事業や産業基盤の発展にもつながると考え、長期的な視点で取り組みを行っています。

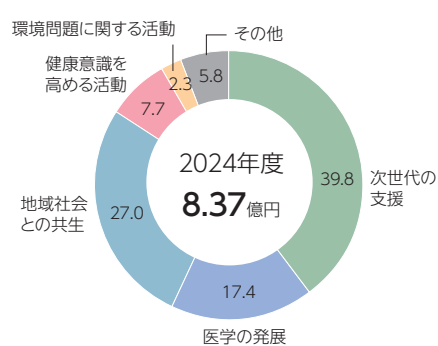
社会貢献方針

当社は「社会の公器」としての責務として、経営理念であるWell-beingな社会の実現に向け、事業活動や文化事業などの社会貢献活動を通じて、地域社会の活性化や豊かな生活環境づくりに積極的な役割を果たしていきます。また、従業員が社会の一員として、各種社会問題を自分ごとと捉え、主体的にアクションを起こしていく人財となることを支援するため、従業員の社会貢献活動を積極的に支援します。

取り組みの重点項目

- 1.未来を担う次世代の人財、産業、技術の育成を支援します。
- 2.地域社会の健康課題の解決、地域の発展や活性化に貢献します。
- 3.環境の保全に貢献します。

社会貢献支出額（連結）（%）

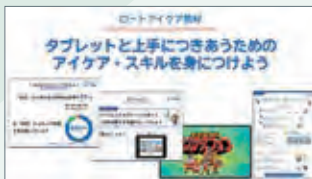


Well-being社会に向けた貢献

健康リテラシー向上・医学の発展・医療アクセス格差の解消に向けて

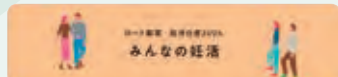
次世代の子どもたちの目を守る

子どもたちにとってパソコンなどのデジタル機器がより身近になり、教育現場の活用が進む中、目を取り巻く環境への社会的関心が高まっています。子どもたちが目の大切さを考え、必要な生活習慣を楽しむ身につけられるよう、小学校で活用できる健康教育教材を提供しています。

目の健康を学ぶ
「ロートアイケア教材」

女性の健康（フェムケア・妊活）

女性の健康に寄り添い、日々の悩みを解決するため、商品提供だけでなく、社会の理解を深めることや、正しい知識・情報の発信にも力を入れています。妊活に関する知識と理解の普及を目的とした「妊活白書」の発行や、ドラッグストアの女性リーダーとの共創「Women's Health Lab」活動、フェムケア啓発セミナーの協業などを通じて、「女性がもっと自分の身体を知り、ケアを当たり前に取り組んでいます」。

「妊活白書2024年」
みんなの妊活

医学の発展に貢献する 一若手研究者支援一

科学技術、基礎研究、臨床研究を広く助成し、医学の向上・発展に貢献しています。眼科、皮膚医学、産婦人科学を中心に、若手研究者の支援を継続的にを行っています。



科学技術	1977年～	山田科学振興財団	自然科学の基礎研究を助成・振興し、科学技術の向上と人類の福祉への寄与を目的に山田輝郎氏の寄付により設立
眼	1995年～	ROHTO AWARD	眼科研究の発展に貢献(基礎研究と臨床研究で実績を上げた若手研究者に贈賞)
皮膚	2007年～	加齢皮膚医学研究基金：ロート賞	加齢皮膚医学調査・研究の奨励助成(加齢皮膚学会と共同設立)
皮膚	2008年～	皮膚医学研究基金(ロート製薬寄付)	皮膚医学の発展に貢献する基礎的研究の助成振興(2017年～日本皮膚学会と共同運営)
女性	2009年～	ロート女性健康科学研究賞	産科婦人科研究の発展・向上を目的として、功績を挙げた研究者や、今後の活躍が期待される若手研究者に贈賞

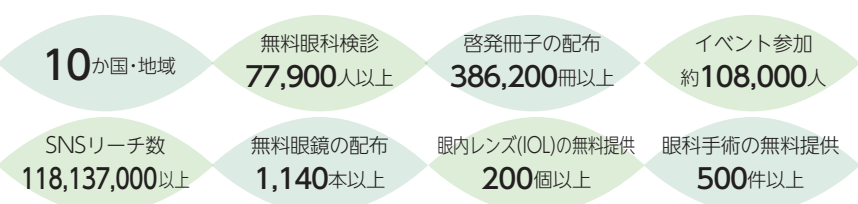
アイケア×ソーシャル×グローバル 「目の健康」を世界中に

● ロートグローバルイニシアティブ「Joy of Seeing」プロジェクト(2022年～)

海外のロートグループと連携し、世界の人々の目の健康を守るため、「Joy of Seeing (JoS. “見える喜び”)」プロジェクトを継続的に展開しています。2024年には、「子どもの目の健康と近視」に加え、白内障やドライアイなどの課題にも取り組み、日本を含むアジアを中心に10か国・地域に活動を拡大しました。地域のステークホルダーと協働し、多様な社会貢献活動を通じて、持続可能な社会の実現と地域コミュニティの健康増進に貢献しています。



子どもの目の健康と近視、2024年実績

アイケアにまつわる
取り組み

● 国内取引先と共に、世界の「見る」をサポート 「ソーシャルパートナー」(2016年～)

当社は、国内の取引先10社と共に、目薬の売上の一部をアジアやアフリカなどで眼科支援活動を行う団体に寄付する「ソーシャルパートナー」プロジェクトを2016年から実施しています。白内障による失明は世界的な問題となっており、貧困や医療リソースの不足が原因で適切な治療が受けられないなどにより、現在でも数千万人が失明状態にあると考えられています。取引先10社の2025年1月～2025年4月までの目薬の売上の一部と同額を当社がマッチングし、今期の支援金額の合計は1,190,240円となりました。

今期の支援金額
1,190,240円

次世代へ サイエンス、文化・芸術、ヘルスケア

未来を切り開く人財と挑戦を支える

次世代支援のための基金運営と人財支援

● 「子どもの夢基金」(2024年4月設立)
すべての子どもたちが夢や希望を持てる社会の実現を

NPO法人ピースウィンズ・ジャパンと連携し、子どもをめぐる社会課題に取り組む団体への基金を設立しました。2025年4月に、厳正な審査のもと69件の応募から8団体を助成先に選出し支援を開始しました。本活動を通じ、環境や経済状況にかかわらず、誰もが夢や希望を持てる持続可能な社会の実現に貢献していきます。



● 「みちのく未来基金」 震災遺児の進学支援(2011年10月設立)

東日本大震災という未曾有の大災害を受け、被災した遺児たちが夢や希望を諦めずに成長し、将来、故郷の復興に貢献してほしいとの願いを込めて設立された、民間企業4社による進学支援のための奨学基金です。この支援は、震災時にお腹の中にいた子どもたちが卒業するまで、約25年続く長期的な活動です。



● 「ロートこどもみらい財団」(2021年9月設立)

現行の教育制度では力を発揮しにくい子どもたちを対象に、個性や探究心を育む助成やメンタリング、コミュニティ運営等を通じて、子どもたちが自分らしく未来に挑戦できる環境づくりに貢献しています。



次世代を担う人財支援

● 神山まるごと高専

テクノロジー×デザイン×起業家精神が三位一体となった新たな学びを行い、社会を切り拓く起業家育成の考え方に賛同し、寄付による学費の無償化を実現する「スカラーシップパートナー」に参画しています。

● アーティスト応援
(文化・芸術)バイオリニストHIMARIさん
©Naruyasu Nabeshima

地域貢献

地域社会と共に創る未来・共生

社員主導型寄付プログラム「かるがも基金」

社員有志による積立基金と会社からの同額支援金を原資とし、毎年、社員による有志委員により運営。地域、健康、次世代、福祉などをテーマに寄付先の選定や連携内容を決定。(2025年3月時点1,423人、社員の約8割が参加、単体)



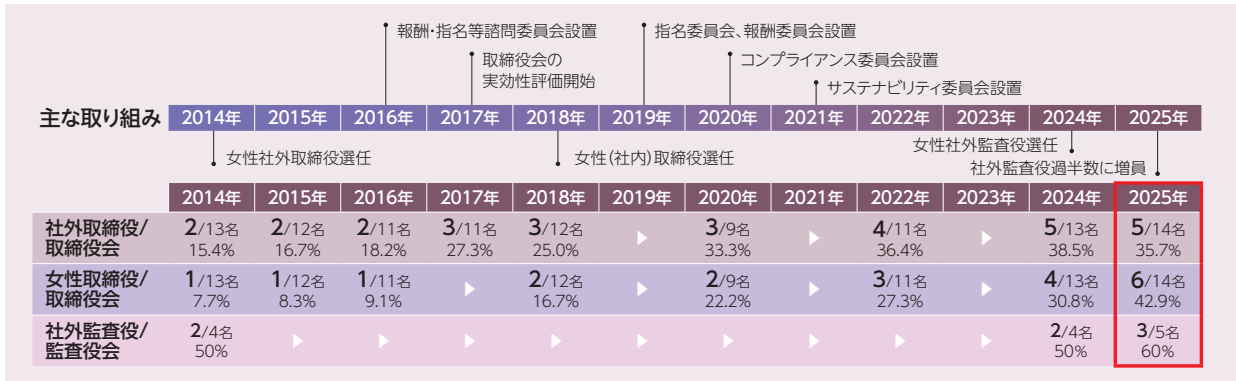
ミャンマー地震緊急支援

社内での緊急支援寄付の呼びかけに対し、日本の仲間から寄せられた寄附金に会社が同額をマッチアップし、労働組合からの寄付金と合わせて当社の現地事業所を通じて社会貢献活動を実施しています。



コーポレート・ガバナンス強化の取り組み

持続的な企業価値の向上を実現するために、コーポレート・ガバナンス体制の継続的な充実に取り組んでいます。



取締役及び監査役の選任と指名に関する考え方

あらゆるステークホルダーの共通の利益のため、持続的成長と長期的な企業価値の向上を目指すべく、取締役は多岐にわたる範囲のビジネスを長期的視点かつ多様な論点で適切な意思決定を行う社内取締役と、独立性のうえで経営監督機能としての役割を持ち、企業が正しく経営目標に向かって進むよう助言協力する社外取締役、これらを最適なバランスと十分な人員で構成することが必要と考えています。取締役の選任につきましては、指名委員会にて審議された人材候補の原案を取締役会へ提案し、取締役会での審議、決議を経て、取締役選任議案を株主総会に付議しております。

また、監査役は社内職務経歴の長い社内監査役と、独立性を持ち専門分野からの知見をもって業務執行状況を監督する社外監査役で構成することで、多角的かつ実効性の高いガバナンスが実現できると考えております。監査役候補者は監査役会での審議、同意を経て、監査役選任議案を株主総会に付議しております。

取締役及び監査役のスキル・マトリックス

	氏名	企業経営	グローバル ビジネス	マーケ ティング/ 営業	研究開発/ 知的財産	サプライチェーン/ 生産技術/ 品質管理	IT/デジタル 推進	財務/会計	人材開発/ Well-being マネジメント	ESH(G)/ サステナ ビリティ	コンプラ イアンス/ リーガル	2024年度 取締役会 出席状況
取締役	山田 邦雄	●	●	●			●		●	●		8回/8回(100%)
	瀬木 英俊	●	●		●			●		●		8回/8回(100%)
	斉藤 雅也	●	●					●	●	●		8回/8回(100%)
	國崎 伸一	●			●	●		●				8回/8回(100%)
	藤本 陽子		●		●	●					●	—
	河崎 保徳			●					●	●		8回/8回(100%)
	山中 雅恵	●		●			●					7回/7回(100%)
社外取締役	本間 陽一				●	●			●			7回/7回(100%)
	末延 則子			●	●					●		—
	入山 章栄	●					●	●	●			8回/8回(100%)
	米良 はるか	●					●		●			6回/8回(75%)
	林 依利子		●								●	8回/8回(100%)
	片田 江舞子	●			●					●		7回/7回(100%)
	岩田 彰一郎	●		●		●	●					—
常勤 監査役	木村 雅則			●		●		●	●		●	8回/8回(100%)
	上村 秀人			●	●	●					●	8回/8回(100%)
	谷 保廣	●						●		●		8回/8回(100%)
社外 監査役	松山 栄理									●	●	7回/7回(100%)
	寺田 明日香									●	●	—

(注) 1.上記一覧表は候補者の有する、当社役員としてその能力を発揮することを期待しているスキルを示しています。各人が有するすべての知見や経験等を表すものではありません。
2.取締役 山中雅恵氏、本間陽一氏、社外取締役 片田江舞子氏及び社外監査役 松山栄理氏の就任以降開催された取締役会は7回であります。また、取締役 藤本陽子氏、末延則子氏、社外取締役 岩田彰一郎氏及び社外監査役 寺田明日香氏は2025年度の新任役員であります。

内部統制

当社は、内部統制の一環として「ロートグループ・グローバルマネジメントブック」を発行し、ガバナンス、コンプライアンス、サステナビリティを含む経営責任者としての心構えを当社及び当社グループの経営幹部へ周知しております。また、子会社においては、「ロートグループ管理規則」に基づき、重要案件について親会社への報告又は承認を得る管理体制を構築しています。

当社グループの取締役の職務執行に対する監査につきましては、監査役会の定める監査方針及び分担に従い各監査役の監査対象とし、従業員の職務執行に対する監査につきましては、内部監査室による内部監査体制のもと、当社グループ会社に対してリスク管理・指導・助言・評価等を行っております。

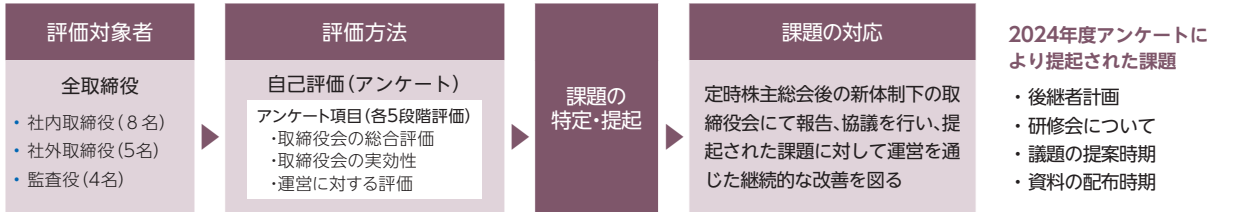
リスク管理につきましてはリスクマネジメント **P.73**、内部・外部通報制度につきましてはコンプライアンス **P.74** に概要を記載しております。

取締役会実効性評価

取締役会実効性評価アンケート

当社では、取締役会の実効性を評価するため、年1回全取締役を対象とした自己評価(アンケート)を実施しております。2024年度の評価の結果は概ね良好で、ほぼすべての項目において前回調査よりポイントが改善しています。提起された課題については、今後も継続的に改善を図ってまいります。

評価プロセス



独立役員間の討議

取締役会の実効性向上のため、取締役会終了後に取締役及び監査役の社外役員はエグゼクティブセッションを開催しております。社外役員間での率直な意見交換を推進し、取締役会の運営方法、議論の質など多面的なディスカッションを行い、必要に応じて執行や社内取締役へのヒアリング、内容のフィードバックを行っております。



役員の報酬

役員報酬に関する基本方針

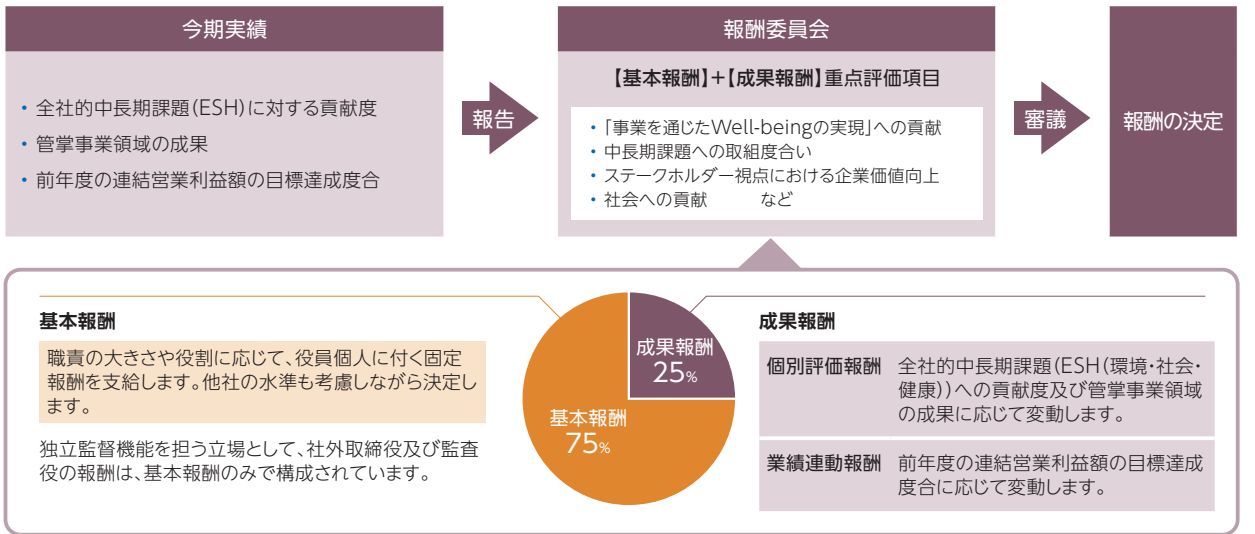
当社は、以下の方針をもって報酬体系(報酬水準及び決定プロセス)を定めています。

- 定款で明記する理念達成のために、長期的視点での当社の企業価値向上への貢献を動機づけるものであること
- 理念の達成を实践でき、各人が担う役割や責任にふさわしいものであること
- すべてのステークホルダーに対して説明しうる客観性、透明性、合理性が担保されていること

取締役会において決議されたこの方針に基づき、取締役各人の報酬は、あらかじめ株主総会で決議された報酬等の総額の範囲内で、取締役報酬の決定プロセスに従い決定されます。また、監査役については、あらかじめ株主総会で決議された報酬等の総額の範囲内で、監査役の協議により決定しています。

取締役報酬の決定プロセス

多様で優秀な人材が中長期的な企業価値向上に貢献することを促す観点から、基本報酬及び成果報酬で構成されています。基本報酬は、職責や役割に応じて固定的に支給され、成果報酬は短期的、長期的両方の成果を加味します。個別の報酬額は報酬委員会において審議・決定しており、委員長は代表取締役会長が務めています。

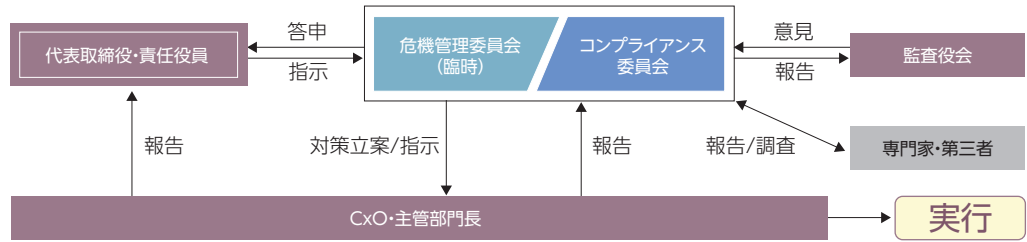


リスクマネジメント

リスクマネジメント体制

リスク管理については、各部門が、業務の遂行に際して、又は関連して発生しそうなリスクを想定して適切な予防策を打ち、万一リスクが発現した場合には、関連部門の支援を得ながら適切に対処することを基本としています。不測の事態が発生した場合には危機管理委員会を設置し、顧問弁護士等を含む外部のアドバイザーの意見等を聴きながら、迅速に対応し、損害及びその拡大を防止する体制を整えております。潜在的リスク発現に対する予防策については、倫理・法令遵守に関するものも含め、「コンプライアンス委員会」が全社的なコンプライアンスリスクに対する計画の立案・推進を統括します。

有事対応フロー



事業等のリスク

当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性のある主なリスクには以下のようなものがあります(2025年3月末現在)。当社グループはこれらのリスクの発生可能性を認識したうえで、発生の回避及び発生した場合の対応に努める方針です。

1 法的規制並びに制度・行政	当社グループの事業は、医薬品医療機器法等関連法規の規制(規制緩和も含む)の影響を受けます。将来、これらの規制が変更された場合、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
2 海外展開	当社グループはグローバルに事業展開をしており、近年海外売上の高のシェアが一定割合に達しております。(当連結会計年度の海外売上高は、連結売上高の47.0%)このため、現地での予期せぬ政治的及び経済的状況の悪化並びに法規制の変更等により、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
3 特定の取引先への依存	当社グループの取引高は、得意先の上位3社に売上高の33.4%が集中しており、上位取引先の営業活動の状況や倒産等による貸倒れが発生した場合は、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
4 他社との提携解消	当社グループは、共同開発、共同販売、製品導入(ライセンス契約に基づく製造販売も含む)等、様々な形で他社との提携を行っておりますが、今後、何らかの事情によりこれらの提携関係を解消することになった場合、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
5 事業投資	当社グループは、既存事業の拡大や新たな事業展開を図るため、当社グループ及びグループ外の他社との提携関係の強化又は新規提携を行うことがあります。そのため、他社と提携して新会社の設立、又は既存の企業へ投資する等の投資活動を行っており、今後も投資活動を行う可能性があります。投資先の企業価値や株式等の市場価値が下落した場合、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
6 販売中止、製品回収等	当社グループの製品の一部分が、製品の欠陥、予期せぬ副作用、異物混入等により、販売中止又は製品回収などの事態となった場合、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
7 知的財産権、訴訟	当社グループが知的財産権を適切に保護できない場合、第三者が当社グループの技術等を使用し当社グループの市場における競争力に悪影響を与える可能性があります。また、当社グループは第三者の知的財産権を侵害しないように留意し、調査を行っておりますが、万一当社グループが第三者の知的財産権を侵害した場合には、損害賠償請求等の訴えを起こされる可能性や対価の支払等が発生し、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。知的財産権以外にも製造物責任関連、環境関連、その他に関して訴訟を提起される可能性があり、訴訟等の内容及び結果によっては、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
8 情報システム・情報管理	当社グループでは、各種の情報システムを利用して業務を遂行しているため、システムの停止や機能障害により効率的な業務遂行を妨げる可能性があり、また、個人情報を含め多くの情報を保有しているため、社内管理体制を整備し、情報管理の充実を図っておりますが、万一情報漏洩が発生するような場合には、信用失墜により、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
9 自然災害等	当社グループは、国内で販売する主要な製品を当社の本社工場、上野工場等で生産し、中央物流センター等から出荷しております。安全管理には、十分に注意を払っておりますが、当該工場や物流センター等が火災、地震その他の災害等により操業停止となった場合は、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
10 為替、株価、金利の変動	当社グループはグローバルな事業展開をしていることから、為替レートの変動が、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。また、時価のある有価証券、有利子負債等を保有しており、株価や金利の動向等が、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。
11 気候変動等の社会的課題への対応に関するリスク	気候変動の影響により、原材料や燃料の継続的な高騰が予想され、原価の上昇につながる可能性があります。また当社グループの事業は、消費者・顧客のニーズの変化に影響を受けます。サステナビリティに対する顧客ニーズの高まりに対応した商品やサービスを提供するための開発費用の増加によって業績に影響を及ぼす可能性があります。
12 その他の外部要因	冷夏・暖冬・花粉飛散量等の季節要因による出荷・返品の高の増減及び厳しい競争環境下での予想を上回る市場価格の低下等が、業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

コンプライアンス

コンプライアンスの基本的な考え方

当社グループは、信用性の高い企業として評価をいただき、その信用がこれまでの会社の発展を支えてきたと認識しています。さらなる発展を目指すため、社会の公器としてお客様をはじめとするあらゆるステークホルダーの期待・要求に応えられるよう、私たちの行動規範を明文化し、社員一人ひとりが法令を遵守し、責任ある行動をとるための拠り所としています。

ロートグループコンプライアンス行動指針



コンプライアンス推進体制

コンプライアンスの推進は経営の最重要課題の一つという認識のもと、当社は代表取締役を委員長とするコンプライアンス委員会に加えて、組織内にコンプライアンス推進部を設置し、包括的に社会規範の遵守、企業倫理の強化を推進しており、委員会にかかる重要なコンプライアンス事項については速やかに取締役会に報告される体制をとっています。

コンプライアンス推進のための取り組み

国内外グループ各社が法令を遵守した経営を行うための指針として「ロートグループ・グローバルマネジメントブック」を策定し、役職員が適正に業務を遂行するための仕組みを展開しています。

主要な項目	取り組み内容
内部・外部通報制度	コンプライアンス違反等の早期発見と未然防止を主な目的として、組織内外及び国内外からの通報を受付け、調査・対応に当たる制度(ホットライン)を設けています。
医療機関等との関係の透明性	臨床研究法の順守、及び日本OTC医薬品協会から示されたガイドラインの主旨に賛同するとともに、正しく理解した上で、「ロート製薬株式会社と医療機関等との関係の透明性に関する指針」を策定し、医療機関等に関わる企業活動の情報について公開しております。
適切な納税義務の履行	ロートグループ税務方針を定めており、事業活動を行う各国・各地域の税務関連法令等及びOECD移転価格ガイドライン等の国際的な税務ルールを遵守することで、公平かつ透明性のある納税を実施し、適切な納税義務を履行します。
腐敗防止の取り組み	国連グローバル・コンパクトの原則10「企業は、強要と贈収賄を含むあらゆる形態の腐敗の防止に取り組むべきである」の考えを尊重・遵守するとともに、社会全体の持続可能性実現を目指し、国内外のサプライヤーにもその配慮を求めてまいります。

また、これらのグループコンプライアンスの徹底のため、コンプライアンス委員会のもと事務局であるコンプライアンス推進部が中心となり周知を図っています。年に一度全社員・国内グループ会社へコンプライアンス意識調査を行うことで現状を把握し、コンプライアンス研修の実施、e-ラーニング、メールマガジンでのコンプライアンスクイズなどといった管理職・社員へのトレーニングに反映しています。

ガバナンス



役員一覧 (2025年7月現在)



取締役

やま だ く に お
山田 邦雄

代表取締役会長

1980年 4月 当社入社
1991年 6月 取締役
1992年 6月 専務取締役
1995年 3月 ヘルスケア事業推進本部長
1995年 5月 メンソレータム社取締役
1996年 6月 取締役副社長
1998年 7月 メンソレータム社取締役会長(現)
1999年 6月 代表取締役社長
2009年 6月 代表取締役会長、最高経営責任者(CEO)
2018年 8月 代表取締役会長兼社長
2019年 6月 代表取締役会長(現)
2021年 3月 ㈱パカス・バイオノバーション社外取締役



取締役

せ ぎ ひでとし
瀬木 英俊

代表取締役社長

1985年 4月 日本ヴィックス㈱(現 P&G ジャパン(同))入社
1997年 6月 当社入社
2018年 6月 取締役
2022年 3月 チーフストラテジーオフィサー(CSO)
2022年 6月 取締役
2023年 6月 常務取締役
2025年 6月 代表取締役社長(現)



社外取締役

め ら
米良 はるか

取締役

2014年 7月 READYFOR㈱創業
2020年 6月 同 代表取締役CEO(現)
当社取締役(現)



社外取締役

はやし え り こ
林 依利子

取締役

2001年10月 弁護士登録 弁護士法人大江橋法律事務所入所
2007年 6月 ニューヨーク州弁護士登録
2010年 1月 弁護士法人大江橋法律事務所パートナー
2010年 6月 弁護士法人大江橋法律事務所 上海事務所首席代表
2019年 3月 ㈱Kaizen Platform 社外監査役(現)
2019年11月 依利法律事務所設立代表(現)
2019年12月 ㈱チェンジ社外取締役
2021年 8月 ERIO(同) 代表社員(現)
2022年 3月 ㈱Mujin 社外監査役(現)
2022年 6月 当社取締役(現)



取締役

さいとう まさ や
斉藤 雅也

取締役副社長

チーフファイナンシャルオフィサー(CFO)

1986年 4月 当社入社
1998年 5月 ロート・メンソレータム・ベトナム社取締役社長
2008年 4月 経営情報本部副本部長
2011年 6月 取締役、経営企画本部長
2017年 6月 経営戦略推進本部ディレクター
2018年 6月 取締役副社長(現)、メンソレータム社取締役社長(現)、ロート・メンソレータム・ベトナム社取締役会長(現)
2022年 3月 チーフファイナンシャルオフィサー(CFO)(現)



取締役

くにさき しんいち
國崎 伸一

取締役副社長

チーフテクニカルオフィサー(CTO)

1981年 4月 サントリー㈱(現 サントリーホールディングス㈱)入社
2007年 1月 当社入社 執行役員研究開発本部 開発担当
2007年 2月 研究開発本部長
2010年 6月 取締役
2017年 6月 経営戦略推進本部ディレクター
2018年 6月 クオリテックファーマ㈱代表取締役社長
2020年 6月 常務取締役、生産・SCM戦略デザイン本部E.Designer
2022年 3月 チーフテクニカルオフィサー(CTO)(現)
2023年 6月 取締役副社長(現)



社外取締役

かた だ え まい こ
片田江 舞子

取締役

2005年 5月 ㈱東京大学エッジキャピタル(現 ㈱東京大学エッジキャピタルパートナーズ)入社
2023年 5月 東京大学未来ビジョン研究センター 客員研究員(現)
2023年 7月 東京大学協創プラットフォーム開発㈱アド/バイザー(現)
2024年 4月 Infinite CORE㈱(現 Red Capital) 代表取締役(現)
2024年 6月 当社取締役(現)



社外取締役

いわた しゅういちろう
岩田 彰一郎

取締役

1973年 3月 ライオン油脂㈱(現 ライオン㈱)入社
1986年 3月 プラス㈱ 入社
1997年 3月 アズクル㈱ 代表取締役社長
2000年 5月 同 代表取締役社長 兼 最高経営責任者(CEO)
2006年 6月 ㈱養生堂 社外取締役
2008年 4月 (公社)経済同友会副代表幹事
2019年 9月 ㈱フォース・マーケティングプラットフォームマネジメント 設立
2020年 8月 セーフィー㈱ 社外取締役(現)
2021年 6月 エステー㈱ 社外取締役(現)
2021年 9月 Arithmer㈱ 社外取締役(現)
2022年 5月 ㈱Hacobu 社外取締役(現)
2025年 6月 当社取締役(現)



取締役

ふじもと よう こ
藤本 陽子

常務取締役

チーフメディカルオフィサー(CMO)

1992年 4月 東京都立神経病院、都立墨東病院等にて神経内科医員
1997年 8月 米国デューク大学免疫学教室リサーチフェロー
2001年 4月 東京医科大学(現 東京科学大学)医学部附属病院神経内科医員等
2002年 7月 ファルマシア㈱(現 ファイザー㈱)入社 R&D 臨床開発企画部長メディカルアフェアーズ統括部長等
2019年 9月 同 取締役 執行役員フクチン部門長
2025年 6月 当社入社 常務取締役、チーフメディカルオフィサー(CMO)(現)



取締役

かわさき やすのり
河崎 保徳

取締役

チーフヒューマンリソースオフィサー(CHRO)

1982年 4月 日本生命保険(相) 入社
1986年 4月 当社入社
2011年10月 (公財)みちのく未来基金理事(現)
2021年 7月 執行役員 人材開発教育担当
2023年 3月 取締役(現)、チーフヒューマンリソースオフィサー(CHRO)(現)
2023年 6月 森下仁丹㈱社外取締役(現)
2024年 6月



常勤監査役

き むら まさのり
木村 雅則

監査役

1982年 4月 当社入社
2000年 5月 コーポレートサービス部チーフマネージャー
2003年 5月 執行役員、経営情報本部副本部長、人事総務部長
2004年 7月 生産事業本部長
2005年 6月 取締役
2008年 5月 経営情報本部長
2009年 5月 ヘルスケア事業本部長
2013年 5月 アグリ・ファーム事業部長
2016年 6月 監査役(現)



常勤監査役

うえむら ひで と
上村 秀人

監査役

1982年 4月 当社入社
2003年 5月 事業開発本部副本部長
2009年 4月 研究開発本部副本部長
2010年 5月 執行役員
2015年 5月 上席執行役員、マーケティング本部長
2017年 6月 経営戦略推進本部ディレクター
2018年 6月 取締役、上野デノ/センター長
2020年 6月 監査役(現)



取締役

やまなか まさ え
山中 雅恵

取締役

チーフトランスフォーメーションオフィサー(CXO)

1987年 4月 日本アイ・ビー・エム㈱ 入社
2009年 2月 日本マイクロソフト㈱ 入社
2014年 7月 ㈱LIXIL入社
2017年 7月 パナソニック㈱入社、コネクティッドソリューションズ社(現 パナソニックコネクト㈱)常務執行役員
2017年10月 パナソニックシステムソリューションズジャパン㈱(現 現場ソリューションカンパニー)取締役執行役員副社長
2021年 6月 ㈱サンリオ社外取締役(現)
2022年 6月 ㈱TBS社外取締役(現)
2024年 5月 当社入社
2024年 6月 取締役(現)、チーフトランスフォーメーションオフィサー(CXO)(現)



取締役

ほん ま よういち
本間 陽一

取締役

チーフサイエンティフィックオフィサー(CScO)

1992年 4月 当社入社
2012年 5月 研究開発本部 副本部長
2018年 6月 経営戦略本部 ディレクター
2019年 5月 R&D推進特任部長
2021年 7月 執行役員
2024年 6月 取締役(現)、チーフサイエンティフィックオフィサー(CScO)(現)



社外監査役

た に やすひろ
谷 保廣

監査役

1981年10月 監査法人朝日会計社(現 有限責任あすき監査法人)入社
1985年 4月 公認会計士登録
1986年 4月 公認会計士会会計事務所開設、同 代表(現)
2003年 5月 税理士登録
2006年 4月 学校法人グロービス経営大学院教授(現)
2020年 6月 当社監査役(現)
2021年 3月 ㈱ノリツ社外取締役(監査等委員)(現)
2024年 6月 不二製油グループ本社㈱(現 不二製油㈱)社外取締役(監査等委員)(現)



社外監査役

すぎやま え り
杵山 栄理

監査役

2001年10月 弁護士登録、はばたき総合法律事務所入所
2008年11月 金融庁入庁(任期付職員)、同庁検査局総務課金融証券検査官
2013年 7月 はばたき総合法律事務所パートナー弁護士(現)
2018年 6月 新明和工業㈱社外監査役
2022年 4月 神戸大学大学院法学研究科法曹実務教授
2023年 6月 ㈱リニカル社外取締役
2024年 6月 当社監査役(現)
2025年 6月 新明和工業㈱社外取締役(監査等委員)(現)
㈱リニカル社外取締役(監査等委員)(現)
全保連㈱社外監査役(現)



取締役

すえのぶ の り こ
末延 則子

取締役

チーフリサーチオフィサー(CRO)

1991年 4月 ポーラ化成工業㈱ 入社
2015年 1月 同 執行役員 研究企画担当
2018年 1月 同 研究担当取締役執行役員
㈱ポラオールビスホールディングス 執行役員 グループ研究・知財薬事センター担当
2023年 8月 ㈱ポラメディカル代表取締役社長
2025年 4月 当社入社 戦略デザイン本部 E.Designer(現)
2025年 6月 取締役(現)、チーフリサーチオフィサー(CRO)(現)



社外取締役

いりやま あき え
入山 章栄

取締役

1998年 4月 ㈱三菱総合研究所入社
2003年 8月 同 退社
2008年 8月 米 ニューヨーク州立大学バッファロー校スクール・オブ・マネジメント助教授
2013年 8月 早稲田大学ビジネススクール准教授
2019年 4月 早稲田大学ビジネススクール教授(現)
2019年 6月 当社取締役(現)
2020年 6月 三桜工業㈱社外取締役(現)
2020年12月 ㈱セブテニー・ホールディングス社外取締役(現)
2021年 6月 ㈱ソラコム社外取締役(監査等委員)(現)



社外監査役

てらだ あす か
寺田 明日香

監査役

2001年10月 弁護士登録 協和総合法律事務所 入所
2018年 4月 N&T法律事務所 設立
同 共同代表弁護士(現)
2019年 8月 ㈱D&Mカンパニー 社外監査役(現)
2021年 6月 ㈱電響社(現 ㈱デンキョーグループホールディングス)社外取締役(現)
2024年 4月 京都大学法科大学院 客員教授(現)
2025年 6月 当社監査役(現)

11か年の主要財務データ

年度		2014年度	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
経営状態												
売上高(百万円)		151,774	167,016	154,599	171,742	183,582	188,327	181,287	199,646	238,664	270,840	308,625
地域別売上高	日本(百万円)	90,350	96,937	96,884	105,242	112,166	115,767	115,629	121,417	136,668	156,851	164,988
	アメリカ(百万円)	7,478	8,378	6,906	8,750	9,293	9,121	7,687	10,037	16,655	18,565	20,769
	ヨーロッパ(百万円)	6,322	8,008	7,026	8,277	8,555	8,740	8,149	10,297	12,231	13,884	19,163
	アジア(百万円)	45,616	51,621	41,899	47,396	51,664	52,971	48,056	55,988	70,773	78,751	100,336
	その他(百万円)	2,008	2,071	1,882	2,076	1,903	1,726	1,764	1,906	2,337	2,786	3,366
売上総利益(百万円)		90,599	99,226	91,344	101,049	109,624	114,240	106,726	116,170	137,421	157,285	174,939
売上高総利益率(%)		59.7	59.4	59.1	58.8	59.7	60.7	58.9	58.2	57.6	58.1	56.7
販売費及び一般管理費(百万円)		77,440	83,543	75,893	81,962	88,812	91,154	83,736	87,154	103,461	117,237	135,999
売上高販管費率(%)		51.0	50.0	49.1	47.7	48.4	48.4	46.2	43.7	43.3	43.3	44.1
営業利益(百万円)		13,159	15,683	15,451	19,087	20,812	23,085	22,990	29,015	33,959	40,048	38,939
売上高営業利益率(%)		8.7	9.4	10.0	11.1	11.3	12.3	12.7	14.5	14.2	14.8	12.6
経常利益(百万円)		14,098	15,339	15,964	18,849	18,970	22,735	23,910	28,750	35,568	42,434	40,430
売上高経常利益率(%)		9.3	9.2	10.3	11.0	10.3	12.1	13.2	14.4	14.9	15.7	13.1
親会社株主に帰属する当期純利益(百万円)		8,631	9,098	10,011	9,289	9,799	15,410	16,743	21,127	26,377	30,936	31,006
売上高当期純利益率(%)		5.7	5.4	6.5	5.4	5.3	8.2	9.2	10.6	11.1	11.4	10.0
研究開発費(百万円)		5,585	5,811	6,123	6,553	6,831	7,050	7,903	8,740	11,065	13,390	14,912
減価償却費(百万円)		6,059	6,044	5,552	5,593	6,159	6,058	6,376	7,232	7,418	8,251	11,620
収益性指標	ROA:総資産経常利益率(%)	8.3	8.6	8.8	10.0	9.5	10.9	10.8	11.5	12.2	12.9	10.5
	ROE:自己資本当期純利益率(%)	8.3	8.3	8.8	7.6	7.6	11.4	11.4	12.7	13.6	13.6	12.3
効率性指標	総資産回転率(回)	0.89	0.94	0.86	0.90	0.92	0.90	0.82	0.80	0.82	0.83	0.80
	売上債権回転率(回)	4.22	3.80	3.24	3.54	3.86	3.94	3.66	4.01	4.25	4.17	4.44
	たな卸資産回転率(回)	6.91	7.32	6.63	6.89	6.50	6.13	6.13	6.50	6.40	6.18	5.70
安全性指標	流動比率(%)	162.6	171.4	189.0	186.2	191.6	209.5	235.7	229.8	237.3	246.6	230.3
	自己資本比率(%)	61.7	61.4	64.7	64.2	65.1	64.4	68.8	64.8	67.6	71.0	61.6
	インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	78.0	80.6	138.8	165.2	184.6	197.7	194.7	149.5	148.4	216.6	49.5
	デット・エクイティ・レシオ(倍)	0.11	0.07	0.07	0.07	0.06	0.08	0.08	0.14	0.08	0.07	0.25
財政状態												
総資産(百万円)		177,509	179,573	181,543	198,166	200,953	215,644	226,149	274,876	309,677	346,175	421,875
純資産(百万円)		110,516	111,271	118,436	128,440	132,189	140,032	156,612	183,994	215,078	247,036	271,440
キャッシュ・フローの状態(連結)												
フリー・キャッシュ・フロー [*] (百万円)		2,268	5,258	3,917	8,140	11,500	9,635	9,771	10,844	17,748	17,928	△52,252
現金及び現金同等物期末残高(百万円)		25,093	22,495	23,466	30,063	37,345	44,665	52,254	70,905	77,691	86,562	73,221
1株当たり情報	1株当たり当期純利益(円)	38.03	40.02	43.97	40.77	43.00	67.57	73.39	92.61	115.62	135.61	136.11
	1株当たり純資産(円)	482.09	484.61	515.48	557.97	573.71	608.83	681.71	780.30	916.93	1,078.04	1,149.35
	1株当たり配当(円)	9.5	10.0	10.5	11.0	12.5	13.0	14.0	18.0	22.0	27.0	36.0
	配当性向(%)	25.0	25.0	23.9	27.0	29.1	19.2	19.1	19.4	19.0	19.9	26.4
その他財務情報	株価収益率(倍)	22.5	25.6	23.7	36.5	33.0	21.9	20.1	19.9	24.0	21.9	16.4
	株価純資産倍率(倍)	1.8	2.1	2.0	2.7	2.5	2.4	2.2	2.4	3.0	2.8	1.9

※ 営業キャッシュ・フロー+投資キャッシュ・フロー

(注) 1. 2020年度、2021年度、2022年度において、企業統合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2019年度、2020年度、2021年度に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。
2. 「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2021年度期首から適用しており、2021年度以降に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっております。
3. 2023年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2014年度期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり情報を算定しております。

非財務データ

(ロート製薬㈱本体)							
マテリアリティ		2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
人的資本の 最大化 【社会S】	自律した個の成長・エンゲージメント向上・ダイバーシティ推進(多様な人財・働き方)						
	従業員数(人)	1,529	1,595	1,599	1,628	1,687	1,753
	女性(人)	883	918	933	967	982	1,024
	男性(人)	646	677	666	661	705	729
	女性管理職比率(%)	22.8	27.0	31.1	30.0	32.8	30.0
	離職率※1(%)	3.1	2.7	2.4	3.0	2.2	1.3
	年次有給休暇取得率(%)	71.6	67.4	61.3	72.2	80.0	76.9
	女性育児休暇取得率(%)	95	100	100	97.6	100	100
	男性育児休暇取得率(%)	—	—	22.2	26.5	46.4	97.5
	障がい者雇用率(%)	2.1	2.3	2.4	2.3	2.5	2.6
	社内ダブルジョブ(人)	54	98	123	123	192	207
	社外チャレンジワーク(人)	81	62	52	49	61	65
	社員一人あたり研修費(円)	—	—	81,410	83,350	100,959	110,201
従業員Well-beingアンケートスコア※2	—	—	—	6.55	6.89	6.98	
重大労働災害(休業)発生件数※3	0	0	3	9	4	1	
社会との 共生【社会S】	消費者への責任ある対応(品質・安心・安全)						
	お客様からの「よろこビックリの声」※4(件)	1,963	2,403	2,866	2,400	2,720	3,077
	改鮮活動(気づき提案)件数(件)	9,585	10,465	10,634	10,813	10,587	9,472
	地域社会との共生・将来世代への支援						
	かるがも基金 参加社員数(人)	953	944	968	1,213	1,304	1,423
持続可能な 地球環境 への貢献 【環境E】	脱炭素社会への貢献・循環型社会への貢献(温室効果ガス削減・廃棄物削減・リサイクル推進)						
	CO ₂ (GHG) 排出量						
	Scope1(t-CO ₂ /年)	4,739	6,667	7,342※6	7,388	7,613	6,900
	Scope2(t-CO ₂ /年)※5	9,218	6,660	6,906※6	5,936	5,109	3,322
	Scope1+2(t-CO ₂ /年)※5	13,957	13,327	14,249※6	13,324	12,722	10,222
	売上原単位(t-CO ₂ /百万円)	0.131	0.132	0.187	0.141	0.099	0.075
	Scope3(t-CO ₂ /年)	—	—	168,720	193,616	227,516	229,563
	売上原単位(t-CO ₂ /百万円)	—	—	1.667	1.678	1.765	1.681
	エネルギー使用量(GJ)	322,235	310,345	326,137	360,005	386,246	364,991
	電気使用量(千kwh/年)	25,110	24,914	26,055	28,645	30,878	32,222
	原単位(千kwh/百万円)	0.236	0.247	0.257	0.248	0.239	0.236
	都市ガス使用量(千m ³ /年)	2,072	2,913	3,014	3,073	3,195	3,109
	原単位(m ³ /百万円)	19	29	30	29	25	23
	取水量(千m ³ /年)	271	248	263	276	276	273
	原単位(m ³ /百万円)	2.5	2.5	2.6	2.4	2.1	2.0
	経営基盤強化 【ガバナンスG】	コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス意識・体制の強化					
コンプライアンス関連の 不祥事・重大法令違反件数(件)		0	0	0	0	0	1※7

※1 定年退職者、パートタイム従事者を除く
※2 Well-beingポイント(5項目の平均スコアの年平均)
※3 2023年以前の件数を修正
※4 お客様から寄せられた感謝のお便りなどの好意的なレスポンス

※5 Scope2はマーケット基準に基づき算定
※6 2021年度より算定基準をGHGプロトコルに合わせ変更
※7 景表法違反による措置命令

コーポレートデータ (2025年3月末現在)

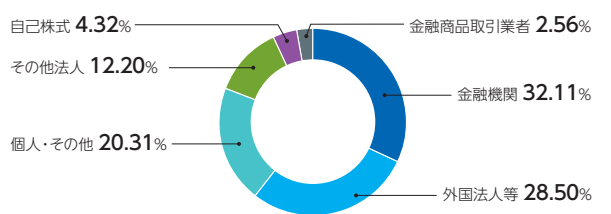
会社概要

社名	ロート製薬株式会社	設立	1949年(昭和24年)9月15日
	ROHTO Pharmaceutical Co., Ltd.		
創業	1899年(明治32年)2月22日	資本金	6,504百万円
		従業員数	<連結>9,144名 <単体>1,753名

株式の状況

発行可能株式総数	798,792,000株
発行済株式の総数	225,964,376株 (自己株式10,213,934株を除く)
株主数	47,937名

株主構成 (株式数比率)

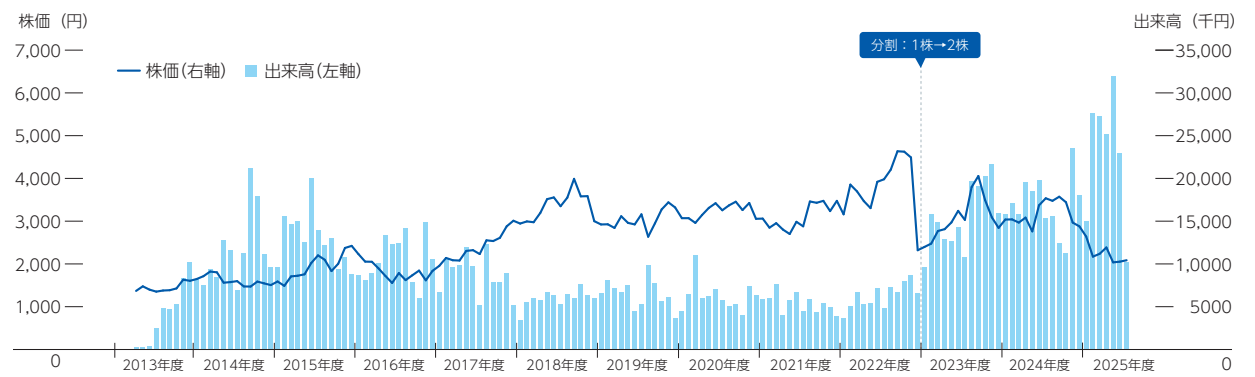


大株主 (上位10名)

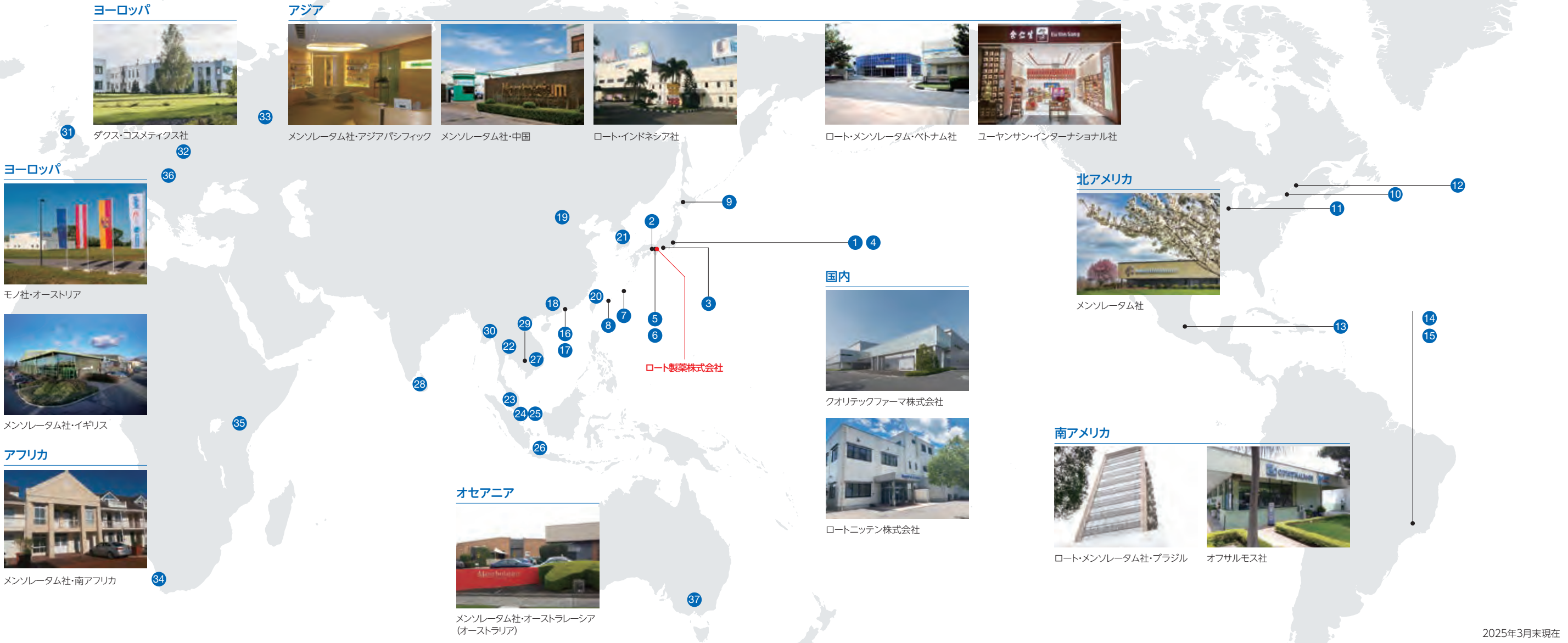
株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	32,240	14.26
(株)日本カストディ銀行(信託口)	15,220	6.73
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505223	12,349	5.46
(有)山田興産	8,415	3.72
(株)三菱UFJ銀行	7,601	3.36
山昌興産(株)	5,086	2.25
日本生命保険相互会社	4,238	1.87
山田清子	3,623	1.60
AVI GLOBAL TRUST PLC	3,601	1.59
ロートグループ従業員持株会	3,139	1.38

(注) 持株比率は、自己株式数(10,213,934株)を控除して算出しております。

株価と出来高の推移



グローバルネットワーク



2025年3月末現在

主な子会社・関連会社など

	会社名	所在地
日本	① クオリテックファーマ株式会社	東京都港区
	② 摩耶堂製薬株式会社	兵庫県神戸市
	③ ロートニッテン株式会社	愛知県名古屋市
	④ インターステム株式会社	東京都八王子市
	⑤ 天藤製薬株式会社	大阪府豊中市
	⑥ エムジーファーマ株式会社	大阪府茨木市
	⑦ 株式会社ケレス沖縄	沖縄県大宜味村
	⑧ 農業生産法人有限会社やえやまファーム	沖縄県石垣市
	⑨ 株式会社北辰フーズ	北海道江別市
アメリカ	⑩ メンソレータム社	米国 ニューヨーク州
	⑪ ハイドロックス・ラボラトリーズ社	米国 イリノイ州
	⑫ メンソレータム社・カナダ	カナダ オンタリオ州
	⑬ メンソレータム社・メキシコ	メキシコ メキシコシティ
	⑭ ロート・メンソレータム社・ブラジル	ブラジル サンパウロ州
アジア	⑮ オフサルモス社	ブラジル サンパウロ州
	⑯ メンソレータム社・アジアパシフィック	中国 香港
	⑰ ロートアドバンスドリサーチ	中国 香港
	⑱ メンソレータム社・中国	中国 広東省
	⑲ 天津ロート社	中国 天津市

	会社名	所在地
アジア	②⑩ メンソレータム社・台湾	台湾 台北市
	②⑪ メンソレータム社・アジアパシフィック 韓国支店	韓国 ソウル
	②⑫ ロート・メンソレータム社・タイ	タイ バンコク
	②⑬ ロート・メンソレータム社・マレーシア	マレーシア クアラルンプール
	②⑭ ソアー・アールツーエム社	シンガポール
	②⑮ ユーサン・インターナショナル社	シンガポール
	②⑯ ロート・インドネシア社	インドネシア ジャカルタ
	②⑰ ロート・メンソレータム・ベトナム社	ベトナム ビンズオン省
	②⑱ ロート・メンソレータム・ランカ社	スリランカ コロンボ
	②⑲ ロート・メンソレータム・カンボジア社	カンボジア プノンペン
ヨーロッパ・アフリカ	③① ロート・メンソレータム・ミャンマー社	ミャンマー ヤンゴン
	③② メンソレータム社・イギリス	英国 スコットランド
	③③ ダクス・コスメティクス社	ポーランド マゾフシェ県
	③④ ロート・メンソレータム社・ロシア	ロシア モスクワ
	③⑤ メンソレータム社・南アフリカ	南アフリカ ケープタウン
オセアニア	③⑥ ロート・メンソレータム・ケニア社	ケニア ナイロビ
	③⑦ モノ社	オーストラリア ウィーン
	③⑧ メンソレータム社・オーストラレーシア	豪州 ビクトリア州