森下仁丹株式会社
統合報告書2026

新たな探求の舞台で、
もっと「オモロい」技術と製品を生み、
世界へ、そして未来へ届けていきます。



必要な場所に
狙って届ける、
独自の「球体技術」

まじめに、コツコツと。堅実に、そして実直に。

私たちは、皆さまの健康維持に貢献したいという想いを胸に、自社の技術を磨いてきました。

そのなかで生まれたのが、「球体技術」です。

液体や粉末だけでなく、生きた菌さえも包み込み、必要な場所へと「狙って届ける」。

口の中で香りがはじけるカプセル、生きた菌を腸まで届けるカプセル、

美容成分を守り続ける化粧品用カプセルなど、可食・非可食の垣根を越え、

この球体技術は暮らしのさまざまな場面で活用され始めています。

私たちは、これからもこの技術を真摯に、そして情熱を持って磨き続けます。

そして、創業から受け継がれてきた「済世利民（さいせいりみん）※」――

世の中のすべての人々が健やかに暮らせることを願う哲学を、

「球体技術」を極めることで実現していきます。

※世の中の人々の命や生活を救い、役に立つという考え方を指す。

強みを支える技術



カプセル技術

界面張力を利用した滴下法にて、継ぎ目がなく真球に近いシームレスカプセルを製造。用途に合わせ内包物や皮膜の厚み、粒径を変えることができます。現在、直径0.3～8mmの範囲でサイズ変更が可能。粒径や重量などを10%以下の誤差で制御できるほか、熱や光などに弱いデリケートな成分でも、安定して包み込める技術を活かし、目的や要望に適した高品質なカプセルを設計・製造しています。

狙って届ける技術

シームレスカプセルは皮膜の厚みや成分を調整することで、有効成分を狙った場所に届けることができます。例えば、2種類の物質を2段階に分けて放出することや、胃酸に弱い菌を生きたまま腸へ届けることも可能です。体内での水分量、pH、温度変化に応じて崩壊する技術を活かし、各種サプリメントを開発しているほか、医薬品のDDS（ドラッグデリバリーシステム）にも応用が期待されています。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

本PDFの使い方

●各ページ右側のメニューガイド
該当する章またはページに移動します。

●「詳細ページ」ボタン 詳細 P.00
関連するページに移動します。

●URL または 二次元コード
関連する外部Webサイトや動画に移動します。

多様なニーズに応え、たゆまず進化を続ける「素材研究」

私たちがもう一つ大切にしていること――それは、「素材研究」です。

仁丹®の開発を通じて培われた生薬研究はやがて、自然界に息づく素材の力を信じ、

その可能性を引き出すための研究へと進化しました。

さまざまな大学と共同研究を重ねるなかで、体脂肪の低減や糖の吸収抑制を

サポートする機能性を持つ素材を発見。扱いやすく加工することで、

サプリメントをはじめとする「食」の分野にも広がり、日々の健康を支えています。

人生100年時代、健康で自分らしく生きる時間が何よりも大切にされる今。

健康寿命をのばし、QOL※を高め、持続可能な「健やかさと豊かさ」へとつなげるため、

企業や大学・研究機関との「共創（オープンイノベーション）」を推進しています。

得られた知識やノウハウを球体技術や機能性原料と掛け合わせ、次の「オモロい」製品や技術を生み出す。

これからもひたむきに技術を磨き、素材を探求し「私たちにしかできないこと」へ挑み続けます。

※QOL：肉体的、精神的、社会的な、あらゆる意味での「生活の質」のこと

強みを支える技術



機能性原料

素材研究のノウハウを活かし、高品質な原材料を厳選。体脂肪低減の効果があるローズヒップエキス、血糖値の上昇を抑制するサラシアエキス、ピント調節機能や暗所での視力を助けるカシスエキスといった機能性原料を開発しています。これらは機能性表示食品制度に対応できるだけでなく、当社による届出業務の総合的なサポートも可能なため、自社製品のみならず多くの他社製品にも幅広く活用されています。

オープンイノベーション

自社の技術のみにとどまらず、研究機関や大学などとの共同研究を積極的に推進しています。最先端のアカデミアの知見と当社の素材研究を掛け合わせ、基礎研究から応用開発までのスピードを向上。確かなエビデンスをもとに活用の幅を広げ、機能性原料の供給を拡大します。刻々と変化する現在の健康課題に応え、皆さまの日々の暮らしに本当に役立つ製品を形にしていきます。



メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

知と技でつなぐ、価値創出の「環」

森下仁丹は、二つの事業が領域を超えて響き合うことで、成長がさらに加速しています。

一人ひとりの健康に寄り添い製品を届ける「コンシューマー事業」と、

パートナー企業へ最適な課題解決を提案する「ソリューション事業」。

この異なる二つの事業活動のなかで培われてきたニーズやノウハウ、

研究や開発によって磨かれた「知と技」を結びつけ、私たちは進化を続けています。

そこにあるのは、どちらか一方に偏ることなく、

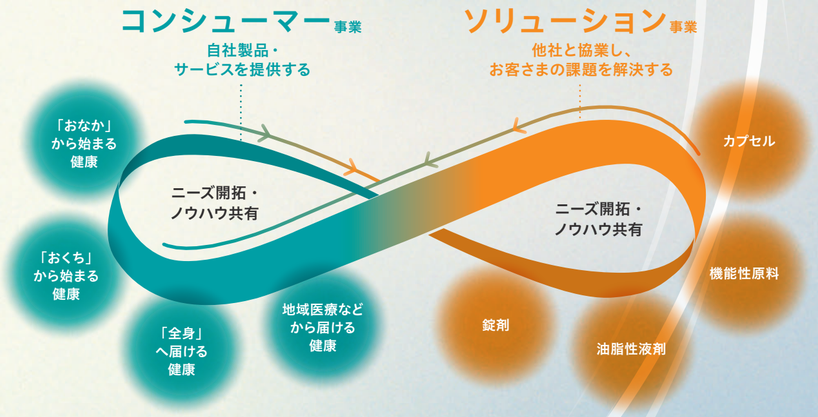
二つの事業が互いに刺激し合い、新たな価値を紡ぎ出すという姿勢です。

効率やスピードだけを追い求めるのではなく、これまで培った「強みの核となる技術」を

大切にしながら、社会の変化に柔軟に応じ、新しい領域での可能性を切り拓いていきます。

人と地球の次の健やかさのために。私たちは二つの軸を一本の太い循環へと変え、

まだ見ぬ未来の課題に対しても、ひたむきに「私たちだけの答え」を形にし続けます。



自社製品で培った「おなか」や「おくち」から始まる健康の知見を、他社との協業による課題解決へ応用。同時にソリューション事業で得た新たな技術を、自社製品へと還元します。この双方向の循環が、領域を超えたシナジーを生み、持続可能な企業価値の向上を支えています。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

森下仁丹のパーパス

思いやりの心で、オモロい技術と製品で、
一人に寄り添い、この星すべてに想いを巡らせ、
次の健やかさと豊かさを、丹念に紡いでゆく。

仁丹®は製品名であり、社名の一部でもあります。
けれど、もっとも重要なことは、その核心にある志であり思想です。
「仁」すなわち〈思いやり〉や〈やさしさ〉を丹念に紡ぎ、世界中に届けること。
その姿勢こそ、これからも変わらぬ、私たち森下仁丹の存在理由です。

クオリティ・オブ・ライフ（QOL）という言葉は、
肉体的、精神的、社会的な、あらゆる意味での「生活の質」のことを指しています。
“人々の暮らしや人生を支え、世の中に奉仕する”
創業以来、私たちが大切にしてきた「済世利民（さいせいりみん）※」の哲学そのものです。

製品もサービスも、一人を想像し、一人に寄り添うことから生まれます。
それは、小さな視点を持ち、丁寧に、けれどスピード感を持って発想し、
独自技術を駆使した、オモロい製品を創り上げること。
そして、グローバルに「仁」の輪を拡げること。
いまやその輪は、人間だけでなく地球環境にも連鎖しています。

さあ、挑戦しましょう。次の健やかさと豊かさへ。
森下仁丹はここから、さらに新たな歴史の扉を開きます。

※世の中の人々の命や生活を救い、役に立つという考え方を指す。



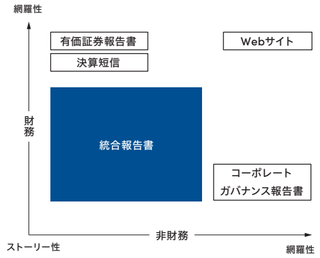
表紙の写真
撮影：Jintan中之島ラボの研究室内

編集方針

『森下仁丹 統合報告書』は、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さまに対し、当社の企業価値向上に向けた取り組みについて、財務・非財務の両面から、より一層の理解を深めていただくことを目的としています。今回は、森下仁丹の強みである「球体技術」や「素材研究」を活かした社会への貢献や、事業戦略について掲載。また、サステナビリティに対する取り組みの進捗もまとめております。今後の中長期的な成長のため、当社の強みと課題を明らかにしたうえで、活動を続けてまいります。
本報告書の内容は、2025年4月1日～2026年3月31日の活動をまとめたものです。

※一部対象期間外の活動も含まれます。また、掲載されている人物の所属および役職は、取材当時のものです。（発行：2026年11月）

情報体系



Contents

07 森下仁丹のパーパス
09 特集
研究の深化と進化
11 施設強化・研究
13 腸内環境研究・素材研究
15 知財

17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
19 トップメッセージ
23 5つのマテリアリティ
25 価値創造プロセス
27 広がる事業領域
31 ビジネスモデル

33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
35 事業ポートフォリオ
37 コンシューマー事業
39 ソリューション事業
41 モノづくりの基盤
43 グローバル市場
45 海外事業対談
国境や世代を超え、愛されるブランドへ。
47 財務・非財務ハイライト

49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康
（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

特集

研究の深化と進化

森下仁丹にしか生み出せない“オモロい”製品や技術。その源泉は「研究」にあります。
だからこそ今、独自の強みをさらに揺るぎない価値とするべく、設備や体制を強化しています。
未来の成長へとつながる、森下仁丹の「深化と進化」。新たな価値創造の最前線をご紹介します。



本特集では、新たな研究拠点を軸に科学的根拠の確立やコア技術の深掘りに挑む「基礎研究部（腸内環境・素材・カプセル研究）」と、攻めと守りの知財戦略で確かな競争優位性を構築する「特許戦略グループ」の取り組みに焦点を当てています。価値創造の最前線を走る従業員の想いとともに、森下仁丹の未来を担う研究活動・知財の取り組みについて全貌をお伝えします。

施設強化・研究 …… P.11
腸内環境研究・素材研究 …… P.13
知財 …… P.15

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
11 施設強化・研究
13 腸内環境研究・素材研究
15 知財
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話











腸内環境と素材の研究機能を「Jintan中之島ラボ」へ集約。製品化の検証を担う大阪テクノセンターとの連携により、基礎研究から量産化への素早い移行とシナジーの最大化を図ります。







自社内で糞便をはじめとするヒト由来サンプルの解析が可能に。実際の腸内環境に近い条件でエビデンスの蓄積を推進します。さらなる技術の深化と科学的価値の創出を図り、独自性を追求していきます。







施設強化・研究

研究を支える新たな舞台「Jintan中之島ラボ」

基礎研究の強化に向け、腸内環境や素材研究の機能を備えた「Jintan中之島ラボ」を開設しました。
私たちはここから、伝統を次世代の価値へとつなぐ土台を固め、強みをさらに磨き上げていきます。

リソースの「選択と集中」と拠点の再編

食品から医薬品まで多岐にわたる当社の事業において、さまざまな市場でコモディティ化が進む今、他社に真似できない「独自性」の強化が必要不可欠です。その実現には、モノづくりの現場で直面する課題や不具合に対し、感覚ではなく客観的な数値で示し、仮説検証のPDCAサイクルを徹底的に回すことで確かなエビデンスを積み重ねるしかありません。そこで当社は、現代において心身の健康のカギとなりうる「腸」を深掘りする「腸内環境研究」、機能性原料事業の拡大につながる「素材研究」、そして独自のコア技術である「シームレスカプセル」の3つを基礎研究の柱として選択。各研究を最大化できる環境を整えるべく、拠点の再編をいたしました。

まず、シームレスカプセルに関する基礎研究は、カプセル開発機能や量産化パイロットラインを備える「大阪テクノセンター」で実施。研究・開発・生産を一気通貫で推進し、実証スピードを高めることを狙っています。一方、腸内環境・素材研究については、より高度でスピーディーな研究開発体制を構築するため、ヒト由来サンプル（糞便など）の取り扱いも可能な専用設備を備え、スタートアップ企業や医療機関が集積する未来医療国際拠点「Nakanoshima Qross」内に「Jintan中之島ラボ」を開設しました。

解析の内製化によるスピードアップと相乗効果

独自の「シームレスカプセル」で腸まで届けた成分が、体内でどのように働いているのか。それを正しく解明するためには、実際の腸内環境に近い「ヒト由来サンプル」を使った詳しい解析が欠かせません。しかし、お客さまの口に入るものを製造している当社では、衛生管理上、従来の自社施設で糞便を扱うことは困難でした。そこで、今回開設した中之島ラボでは、そうした解析を安全に行える専用の設備を完備しました。これまで外部委託していた解析を自社内で完結できるようになったことで、「試してみたい」と思い立ったときにすぐ実験できる柔軟性が生まれ、より詳しく、迅速かつ確かなデータを得られるようになっています。

さらに、同じ空間で腸内環境と素材研究のメンバーが交わることで、これまで以上に濃密な「横の連携」と相乗効果が期待できます。互いの知見やデータを参考に新しい発想を生み出しながら、お客さまにこころから納得し、信頼していただける次なる独自の価値創出へ向けて、私たちはこれからも志を高く、誠実に、粘り強く挑戦を続けます。

石田 英嗣
常務執行役員
研究開発本部長



メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
11 施設強化・研究
13 腸内環境研究・素材研究
15 知財
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

INTERVIEW 腸内環境研究・素材研究

次世代へつながる研究の現在地

独自のシームレスカプセル技術と、長年培われた生薬・素材研究の知見。
新たな拠点である「Jintan中之島ラボ」で日々研究に向き合う二人の研究員が、
現在の取り組みと未来への展望を語ります。



乗上 奈々
研究開発本部 基礎研究部
研究グループ
機能性素材研究チーム

金子 功典
研究開発本部 基礎研究部
研究グループ
腸内環境研究チーム

実験の先にいる「お客さま」を見つめる

金子　私は日々の研究において「科学的な成果の先には、健やかな暮らしを願うお客さまがいらっしゃる」という視点を一番大切にしています。論文やデータとして画期的な発見であっても、実際にお客さまの毎日に役立てていただいてこそ、研究の本当の価値につながると考えているからです。

乗上　私が担当する植物素材の研究も、単に「面白い成分を見つけた」という探究心だけで終わらせずに、いかに製品化してお客さまの毎日の役に立てるかを突き詰めています。研究部門では、初期段階から「それは本当にお客さまのためになるのか」を最優先で議論することを意識しています。私たちが目指すのは、病気になってからの対処ではなく、誰もが寝たきりにならずに好きなことができる「アクティブな健康寿命」をどうのばすか。人々の健やかなライフスタイルを常に想像しながら、日々実験に向き合っています。

金子　私自身、子どもの頃におなかの不調に悩み、食生活の改善で克服した経験が腸内環境研究の原点なんです。大学で腸内細菌がつくり出す代謝産物を研究するなかで、有用な成分をしっかり腸まで届ける「デリバリー技術」の重要性を痛感し、当社のシームレスカプセル技術に惹かれて入社しました。当事者だったからこそ、同じような悩みを根本から解決したいという想いがあります。



乗上　ただデータを追うだけでなく、その根底に「誰かを助けたい」という強い想いを持つのは、研究者として大事なことですよね。当社には、長年培ってきた膨大な生薬・植物のデータという、他社に真似できない強みがあります。この伝統や品質への誠実さを大切に受け継ぎながら、まだ社内に眠っている素晴らしい知見を、私たちの世代ならではの視点で新たな可能性に変えていきたいですね。

腸内環境研究と素材開発の強化とこれから

金子　当社は「腸が心身の健康のカギ」と考え、腸内環境研究に取り組んでいます。おなかの悩みはあらゆる世代に共通する課題であり、例えば便秘はQOLを損なうだけでなく、心血管疾患などのリスクを高め、生存率にも影響するという研究報告があります。おなかの健康こそ、全身の健康を支える大切な土台なのです。

乗上　全身の健康やアクティブな暮らしを支えるという点では、私たちが進める機能性原料の開発も目指すゴールは同じです。不調を未然に防ぎたいという願いは全世代に共通していますから。当社を代表する独自原料であるローズヒップエキスも、従来の内臓脂肪・体脂肪の低減効果に加え、今の時代に求められる新たな機能の探求にチャレンジしています。

金子　腸内環境研究チームでは、短鎖脂肪酸に着目しています。短鎖脂肪酸は、近年、腸内環境を整えるだけでなく、脂肪の蓄積や食後血糖値の抑制など全身の健康にも深く関わることが分かってきました。当社のシームレスカプセル技術で腸の奥まで狙って届け、全身に与える影響を深掘りすることで、多くの方の健康課題に寄り添える製品を開発していきたいです。

乗上　カプセル技術との掛け合わせで、開発の幅がさらに広がりますね。また、機能性原料は「使い勝手の良さ」も大切です。機能性素材研究チームでは、素材の機能探索だけでなく、本来の品質を維持したまま、水への溶けやすさや味に影響を及ぼさないよう改良することにも注力しており、より幅広い製品形態でお客さまにお届けできるよう挑戦を続けています。

金子　技術と使いやすさ、そこに確かなデータが揃うことで信頼が生まれます。やはり、高品質なエビデンスを量・質ともにしっかりと蓄積していくことが、私たちの研究における生命線ですね。

乗上　同感です。お客さまや採用企業さまに納得いただけるデータとは何かを営業部門と議論しながら、確かな科学的裏付けを提供していきたいですね。

「Jintan中之島ラボ」から始まる知見の循環と挑戦

金子　「Jintan中之島ラボ」へ拠点が移ったことで、研究環境も大きく変わりました。両チームの研究スペースが近接したことで、よりコミュニケーションが円滑になったと思います。腸内環境研究チームと機能性素材研究チームでは、保有する専門知識も積み重ねてきた知見も異なるため、この環境を活かして両チームのコラボレーションを加速させていきたいです。

乗上　「腸内環境チームの評価方法を使って、おくちの健康に使える素材を評価できないか」といった連携が、自然と始まっていますよね。また、機能性素材研究チームとしては、細胞実験のスペースが広がり、最新の分析機器をチーム専有で使えるようになったため、データ取得のスピードも格段に上がると期待しています。

金子　腸内環境研究チームにとっても、「Jintan中之島ラボ」の設備は大きな前進です。特に大きいのは、これまで外部施設に頼っていた「糞便解析（ヒト由来サンプル）」の専用設備を構築できたことです。衛生ポリシー上、特別な基準を満たす必要がある設備のため、自社で持ち、外部に頼らずスピーディーに解析を回せることは、腸内環境研究を進めるうえで大きな強みになります。

乗上　こうした自社ラボでの基盤強化に加え、研究機関や大学などとの共同研究を積極的に推進している点も特長の一つですよね。実際に、大阪大学蛋白質研究所との共同研究では、当社のカシスエキスに含まれる成分が動体視力を改善する可能性を解明し、共同で特許を出願する成果にもつながりました。今後も最先端のアカデミアの知見と、当社の素材研究を掛け合わせるオープンイノベーションにより、基礎研究から応用開発までのスピードを格段に向上させ、確かなエビデンスをもとに機能性原料の供給をさらに拡大していきたいと考えています。

金子　そうですね。大学や医療機関との共同研究で得られた最先端の科学的エビデンスと、当社のコア技術であるシームレスカプセルを融合させることで、他社には真似できない独自の価値を生み出すことができると考えています。この「Jintan中之島ラボ」を拠点に、互いの知見を掛け合わせながら、新しい解析手法やデジタル技術も柔軟に取り入れて研究力を進化させていく。お客さまにこころから満足していただける成果を届けるため、これからも粘り強く挑戦を続けていきましょう。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
11 施設強化・研究
13 腸内環境研究・素材研究
15 知財
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

INTERVIEW 知財

「攻め」と「守り」の知財戦略

市場で技術の独自性を維持する「攻め」と、他社権利への抵触を防ぐ「守り」。
さらなる展開を見据え、研究・開発・知財が一体となって挑む特許取得の最前線に迫ります。



「感覚」を「データ」で定義する技術革新

松本　当社の知財戦略は、コア技術の優位性を市場で保つ「攻め」と、他社特許への抵触リスクを徹底して排除する「守り」の両輪で成り立っています。これにより事業の自由度を確保し、持続可能な社会への貢献を目指しています。近年は、「腸内環境研究」「素材研究」「シームレスカプセル」の3つをさらに強化するべく知財化に注力しています。

李　数年前に特許出願した「口腔用シームレスカプセル」や「大腸送達カプセル」は、その代表的な事例です。口腔用カプセルは、口の中で崩壊した後の皮膜の残存感が課題でした。そこで発想を転換し、内容物を半固体状にして皮膜となじませることで残存感を減らしました。さらに、これまで感覚的だった「口溶け感」を専用の機器で定量化し、データとして特許出願できたのが大きなポイントです。もともと感覚的だった部分を数値化していくアプローチは、非常に重要だと感じています。

上田　私たちのグループでは、機能性原料に関する新機能の探索や特許出願はもちろん、営業部門が捉えた市場ニーズをもとに原料の物性改善にも注力しています。加工性を高めてお客さまの扱いやすさを向上させることで、採用件数のさらなる拡大につながると期待しています。

松本　上田さんたちの案件も、単に「良い結果が出た」というだけでなく、既存技術との違いや作用機序を論理的に整理するために、何度も話し合いを重ねましたよね。

上田　はい。ヒトでの有効性究明に重きを置く普段の研究とは異なり、特許出願では広い権利取得を目指して周辺データまで取得し、特許としての論理に矛盾がないようデータを緻密に整理する難しさがありました。

李　大腸送達カプセルでは、飲みやすさを追求して小さくすると、大腸に届く前に途中で壊れてしまうという大きな壁がありました。そこで私たちは、カプセルが体内で受ける力に耐える強さと、大腸で適切に溶ける性質を、最適なバランスでコントロールする独自の新技術を導き出しました。この新技術を権利化することで、当社ならではの強固な技術障壁を築くことができたと感じています。

「当たり前」のなかに隠された“種”を見つける

松本　私たちは、研究開発の皆さんが自然と話をしたくなるような雰囲気づくりを日頃から意識しています。研究開発の過程で壁にぶつかった「苦労話」や、「当たり前」だと思っていることのなかにこそ、気付かないアイデアの種が隠されていることが多いからです。このため、研究開発の皆さんとの関わりを大切にしています。

上田　私たちのグループは週に1回、他社特許のリサーチ結果を共有する時間を設けており、特許戦略グループの方にも出席していただいています。研究視点だけでなく、知財の視点から現在の開発テーマへの影響や、特許の回避方法をアドバイスいただける貴重な機会になっています。

李　開発の初期段階から連携できるのは心強いです。大腸送達カプセルの案件でも、特許戦略グループから「当社にとって重要な技術であるため、特許出願し、特許権で保護することが大切」と早い段階で指摘をいただいたからこそ、新たな権利の軸を築く戦略へ舵を切ることができました。生体試験データと物性データを照合し、客観性のある出願書類をともに構築できました。

松本　独特の言い回しが多く敬遠されがちな出願書類ですが、実は他社の出願書類には「開発を進めるうえでのヒント」がたくさん隠されているんです。現場の皆さんの苦手意識を少しでも下げて、「他社の出願書類も読んでみよう」と自然に思っていただけるようなサポートを続け、出願への心理的なハードルを下げていきたいです。

技術を届ける下準備とグローバル展開

上田　機能性原料の物性改善により、これまで使用できなかった用途での採用が可能になれば、さらなる販売拡大へつながります。今後は営業担当者の意見も伺いながら、実用化に向けたデータ取得を実直に進めていきます。さらに、開設された「Jintan中之島ラボ」では、これまで扱えなかった生体試料を用いた実験・データ取得が可能になるため、より強固な科学的エビデンスを迅速に創出していきたいです。

李　前例のない評価技術の測定条件など、試行錯誤の積み重ねが特許出願という形になったときの達成感は格別でした。カプセルが大腸へ届き、適切に機能する仕組みを客観的なデータで証明できたことは大きな強みです。今後はこの新技術を基盤として、有用菌や新たな素材を搭載した次世代カプセルの開発を進めていきます。

松本　特許出願後に権利化を目指す過程で最も苦労するのは特許庁の審査官とのやり取りですが、大切な実験データを無駄にせず、無事に特許として認められた瞬間は、知財担当として大きなやりがいを感じます。審査官も簡単に特許性を認めませんが、当社の技術を守るため、重要な部分は譲らず、双方が納得できる着地点を検討します。今後は権利化の精度向上のため、現場との連携をより深めます。

李　現場と特許戦略グループとが一体となり、今後もより良い知財を生み出していきたいですね。

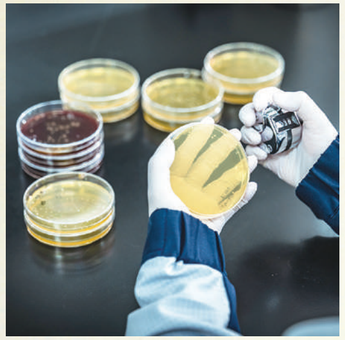
松本　はい。ほかにも特許トレンド分析という手法を活用して市場ニーズや技術動向を予想し、特許網を効率的に構築していきたいと考えています。海外展開を進めるなかでも、国ごとの法規制の変化を予測し、他社に先んじた知財化へつなげる。そのためにも、現場との連携をさらに強めるとともに、今後は営業部門や品質保証部門などとも連携し、全社一丸となってグローバル展開を推進していきたいですね。

特許出願の事例（一例）

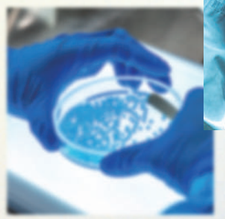
出願番号 ｜ PCT／JP2024／034124 口腔用シームレスカプセル	半固体状の内容物が皮膜となじむ新設計によりカプセルの口溶け感を向上する技術であり、内容物の物性値と皮膜の残存感との相関を解明。
出願番号 ｜ PCT／JP2025／023294 大腸送達性シームレスカプセル（大腸送達カプセル）	カプセル中間層の物理特性値を制御し、直径2.5mmという極小サイズでありながら、消化管内のストレスに耐えて大腸での崩壊を実現。
出願番号 ｜ 特願2024-073630 動体視力向上用組成物	大阪大学蛋白質研究所と共同研究のもと、当社機能性原料のカシスエキス摂取により、動体視力（コントラスト感度）が改善する作用を解明。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
11 施設強化・研究
13 腸内環境研究・素材研究
15 知財
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

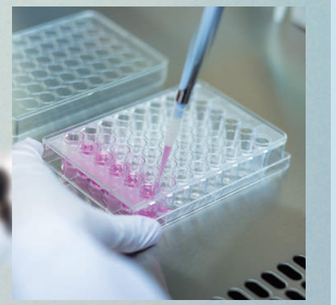


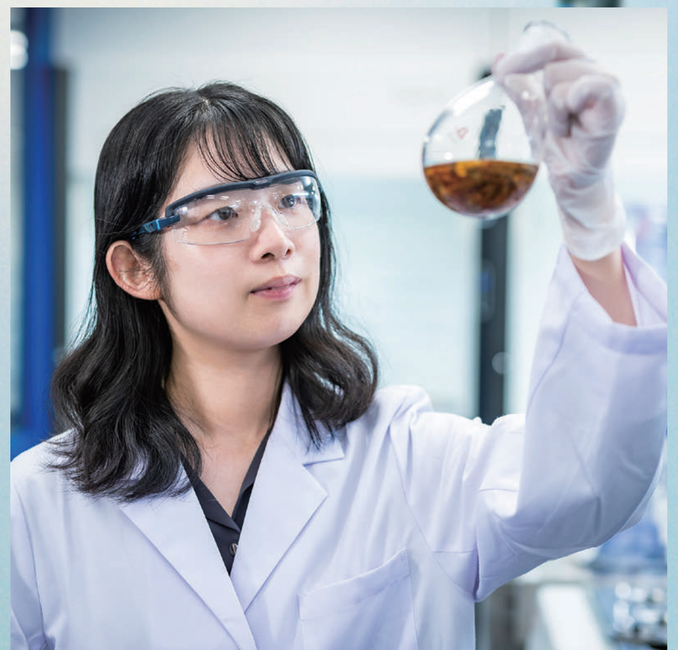














森下仁丹の価値創造ストーリー

VALUE SECTION

19　トップメッセージ
23　5つのマテリアリティ
25　価値創造プロセス
27　広がる事業領域
31　ビジネスモデル

メニューガイド

01　イントロダクション
07　森下仁丹のパーパス
08　Contents
09　特集
研究の深化と進化
17　VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
19　トップメッセージ
23　5つのマテリアリティ
25　価値創造プロセス
27　広がる事業領域
31　ビジネスモデル
33　STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49　SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70　会社概要／株式情報
71　「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話



Top Message

代表取締役社長　森下 雄司

「やはり森下仁丹がいい」
いつの時代も選ばれる企業へ

変化に足を取られない
強固な基盤を築く

健康意識の高まりと、サステナビリティなど「持続可能な社会」への要請がますます強まっています。当社は上場企業として、またグローバルにBtoB事業を展開する企業として、こうした社会の要請に応えていくことは事業を継続するための「生存基盤」であると捉えています。同時に、ヘルスケア製品などを幅広くお届けするメーカーとして、品質や安全性に対する厳しい要求にお応えし続けることは、私たちが守り抜かなければならない使命であると考えています。

古くから医療用医薬品を扱ってきた当社には、製品の供給責任やBCPを重視する姿勢が深く根付いています。昨今の不安定な情勢を踏まえると、過去の経験則に甘んじることなく、この「供給が途絶えるリスク」を常に最新の課題として再認識し続けなければなりません。リスクへの対応と負担の適正なバランスを図ることはもちろん、不測の事態が起きた際にも一貫した行動がとれるよう、全社でリスクへの対応力を高め、意識を統一していくことが不可欠です。これは、品質に対する考え方においても同様です。社内で足並みを揃えるため「森下仁丹グループ品質方針」を策定。モノづくりからサービスに至るまで、お客さまと交わした「約束を守る」姿勢を明確にしました。製造や検査部門だけでなく、営業やバックオフィスを含む全従業員が、この外向きの方針を自覚し、日々の行動に落とし込むための意識改革を進めています。また、研究開発部門においても、属人化を防ぎノウハウを共有する取り組みが進んでいます。これまで培ってきた技術や知識、過去の多様な経験は当社の重要な「財産」です。DXを積極的に活用することで、長年蓄積された貴重な財産が個人の頭の中だけにとどまることなく、会社全体の共有財産として活かせる仕組みづくりに取り組んでいます。

世の中の流れが速い今、臨機応変に対応していくためには「足場固め」としての先行投資が欠かせません。そこで当社は、「Jintan中之島ラボ」への研究拠点集約、「大阪テクノセンター」におけるカプセル新製造ラインの構築、そして大阪および滋賀拠点との連携強化という3つの大きな投資に踏み切りました。これらは単なる設備の更新ではありません。例えばカプセルの新ラインは「小規模な案件からでも柔軟に対応し、お客さまの課題解決に寄り添いたい」という、現場の実務を通じた強い想いから生まれたものです。また、Jintan中之島ラボは、注力分野である腸内環境や機能性原料に関する基礎研究を行うことで、「我々の独自技術や原料でどんな価値を提供できるか」を常に探求する拠点となります。もちろん、先行投資にはリスクをともないますが、現場の「これをつくりたい、お客さまの課題を早く解決したい」という熱量や感覚は、会社を成長させるうえで何より大切にすべきだと判断しました。現場の意欲をただ形にするのではなく、実現可能な規模感に調整し、リスクを適切に抑えたうえで、将来への先行投資として実行に移しました。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
19 トップメッセージ
23 5つのマテリアリティ
25 価値創造プロセス
27 広がる事業領域
31 ビジネスモデル
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

国内外で強みを発揮
新たな市場を切り拓く

今後の事業展開におきましては、先行投資によって強化された土台を最大限に活かし、まずはソリューション事業におけるシームレスカプセルの受託に力を入れていきます。当社の最大の強みは、多様な内容物を一粒に包み込み、「狙った部位へ届ける」ことを可能にする独自のシームレスカプセル技術です。「液体の仁丹をつくりたい」というアイデアから始まり、国内外のお客さまの厳しい要求に応え続ける研究開発と現場の経験を通じ、核心技術として鍛え上げられてきました。特に欧米企業さまからは常に挑戦が求められますが、R&D機能を持つ大阪テクノセンターをはじめ、滋賀工場との連携を強化させ、ご期待にお応えできる体制を整えていきます。

同時に、これまでのご要望を受けてから動く受託スタイルから、お客さまの潜在課題に踏み込む「提案型」ビジネスへのシフトも目指していきます。その推進力となるのが、当社が長年培ってきた多彩な「強み」の存在です。



独自のシームレスカプセル技術はもちろん、各種製造技術やローズヒップなどの機能性原料まで、幅広い引き出しを有しています。さらに「Jintan中之島ラボ」での基礎研究によりエビデンスを強化することで、お客さまの本質的な課題に対し、より高付加価値な解決手段をご提案できると考えています。ただし、ここで何より大切なのは、「当社の技術をどう使ってもらうか」という技術ありきの発想に縛られないことです。起点はあくまでお客さまの課題であり、我々がいかにして新たな解決手段を生み出せるかという真摯な姿勢こそが重要だと捉えています。既存の技術に満足することなく、ときにはアカデミアや他企業との共創も積極的に取り入れながら、将来を見据えた新たなソリューションの創出に挑んでいきます。

ソリューション事業で培った厳格な品質管理やモノづくりの知見は、コンシューマー事業の製品開発にも確固たる土台として根づいています。こうした確かな技術基盤があるからこそ、多様化する健康ニーズに対して選択と集中を行い、当社の強みが最も発揮できる「おなか」と「おくち」の2分野へ戦略的に経営資源を投じていけると考えています。なかでも核となる「おなか」の領域には、私自身、非常に強い想い入れがあります。約20年前に主力ブランド「ビフィーナ」と出会い、その価値を身をもって実感したことがきっかけです。以来、「おなかで悩む人をゼロにしたい」という情熱は、今も事業を牽引するうえでの揺るぎない軸となっています。私たちが向き合う「おなか」の不調は、便通といった目に見える症状にとどまりません。肌荒れや気分の沈みなど、一見無関係に思える日常の不調も、実は腸内環境と深く関わっているケースが多いのです。「この不調も、実はおなかが原因かもしれない」と悩みながら、まだ当社の製品に出会えていないお客さまがいらっしゃるのであれば、私たちはそうした多様な悩みに寄り添い、おなかからのアプローチでお手伝いできる存在でありたいと考えています。メーカーである以上、この姿勢は言葉だけで語るのではなく、製品を通してお客さまに感じ取っていただくことこそが本質です。

また「おなかの健康」に関する需要は、国境を越えて万国共通です。そのため、今後も腸内環境に関する研究を深め、より一層お客さまのお悩みに寄り添える価値ある製品づくりを続けてまいります。

一方で、コンシューマー事業を持続的に成長させグローバル展開を推進していくためには、同時に構造改革も実行していく必要があります。将来の収益基盤を再構築するため、今後は自社製品ラインナップの整理を断腸の思いで進めていく方針です。手塩にかけて育ててきた製品を手放す決断は私にとっても辛いものですが、採算性や成長性を厳しく見極めることは、強い収益体質へ転換するために避けては通れない過程だと理解しています。こうした厳しい決断に至った背景には、BtoBのソリューション事業を通じて触れた取引先企業さまの姿勢から得た大きな学びがあります。クライアント企業さまが製品化に課す厳格な基準や覚悟に触れ、提供者としての関所の厳しさを改めて実感しました。振り返れば、過去の当社は製品を世に出すこと自体が目的化してしまっていた側面があったと、真摯に反省しています。今後は社内でより厳しい評価関門を設定し、それをクリアした、真に必要とされる製品だけを上市し、一つひとつを大切に育てていく所存です。

個の熱意と組織を育て
次なる成長の原動力に

事業を成長に導くためには、緻密な戦略や技術だけでなく、仕事に向き合う「熱意」が不可欠です。私は、人財の育成や配置においても、スキルの有無以上に「これをやろう」という強い想いがあるか、その熱量を重視しています。どのような業務であろうと、担当する社員が熱意を持って挑み、その経験を通して成長していく。そうした一人ひとりの挑戦と成長の積み重ねこそが、結果として組織全体の力を高めていくと考えています。

また、会社の成長に持続性を持たせるには、これからの未来を創る若手の育成は不可欠なテーマです。当社では、昨年度に実施した「仁丹学活」を通じ、若いメンバーが部署や拠点の垣根を越えて対話する機会を設けました。お互いの顔が見え、想いを共有することで、社内に「挑戦してもいいんだ」という前向きな風土が育つことを願っています。さらに、この活動で生まれた熱意を全社へ広げるため、今後は誰もが臆せず声を上げられる改善提案の仕組みづくりへとつなげていく考えです。

あわせて、現在進めている先行投資や構造改革を実りあるものにするため、会社の真の意図や方針を全従業員にしっかり伝えていくことに注力したいと考えています。かつてパーパス策定時にタウンホールミーティングなどの対話を通じ、理解と共感を深めてきたように、今回の一連の取り組みについても私の想いや会社の方針を丁寧に伝える機会を設け、全員が同じ方向性を持って次のステップへ進めるようにしていきます。このように方針の背景にある想いまでを誤解なく共有することが、各施策の形骸化を防ぎ、パーパスが日々の行動や判断に自然と表れる風土づくりにつながると確信しています。これは一朝一夕で成し遂げられるものではありませんが、会社の確固たる財産となるよう、時間をかけて地道に定着させていく覚悟です。



昨年度の業績を振り返りますと、「腸テク」シリーズの広告宣伝や、物流構造改革、設備・研究投資が重なり、売上は横ばい、営業利益は減益となりました。しかしこれは、当社が次に大きく飛躍するために不可欠な「かがむ時期」であると捉えています。この期間を利用して、部門をまたいだ需要予測の精度向上や適正な在庫管理を進め、無駄な廃棄や資材ロスの削減による筋肉質な収益構造への転換を推進しています。今後はこれをさらにDXツールの活用へつなげていくことで、コスト競争力の強化と環境負荷の低減を高いレベルで両立させ、経営とサステナビリティを直結させていきます。

こうした体質強化によって持続的な成長基盤を整えるとともに、利益の確保と安定的な還元を継続していくことは経営の重要な責務です。当期の配当につきましては、前期と同水準となる1株当たり65円を予定しています。今後も着実な事業成長とともに、株主の皆さまへの還元に努めていきます。

これからも、「やはり森下仁丹の製品を使いたい」「森下仁丹のソリューションを活かしたい」と思っていただけるよう、地道な歩みを続けていきたいと考えています。社会になくてはならない存在として、「オモロい」価値を届ける企業であり続けること。その実現に向け、私自身も率先して発言し、行動していきます。これからの森下仁丹の歩みを、引き続き温かく見守っていただければ幸いです。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
19 トップメッセージ
23 5つのマテリアリティ
25 価値創造プロセス
27 広がる事業領域
31 ビジネスモデル
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

5つのマテリアリティ

リスクと機会を正確に捉え、企業経営を強力に推進

社会的責任を果たしつつ、持続的な企業成長を実現するため、
私たちはパーパスを軸とした5つの重要課題（マテリアリティ）を特定。
それぞれにKPIと目標を設けて中長期的な視点で取り組み、
事業活動を通じた社会課題の解決を図ります。

マテリアリティの特定プロセス

フェーズ1［完了］		フェーズ2［推進中］	
STEP 1 社会課題の抽出とリスク・機会の検討	STEP 2 マテリアリティの特定	STEP 3 全社目標の設定 取り組み概要の検討	STEP 4 事業部への展開 KPIの検討
会社の各事業・各機能を把握しているメンバーにてサステナビリティ推進委員会を構成。事業領域の整理や社会課題の抽出を行い、リスクや機会について協議・検討、一次案を作成しました。	経営層・管理職に加え、若手層にも一次案を説明したうえで検討会を実施。その後、委員会メンバーにて再検討を行いマテリアリティを特定しました。	マテリアリティに対し戦略的視点での全社目標を策定。目標に対する全社・組織横断の取り組みについても検討会を実施しました。	各事業部の推進体制を決定し、検討した内容は次期中期経営計画の材料としても活用していきます。また、それぞれのマテリアリティに対して、各事業部へブレイクダウンし、KPIを検討します。

●会社への意見発信を促す「仁丹学活」を開催



2025年8月から2026年2月にかけて、35歳以下の従業員を対象とした「仁丹学活」を開催しました。本活動は、従業員エンゲージメント調査で顕在化した「企業理念の浸透」や「組織風土」における課題の解決に向け、若手従業員が主体的に声を上げられる環境の醸成を目的に企画されました。また、社長へ直接意見を伝えられる貴重な場としての役割も果たしました。全10回にわたる活動には各拠点から計116名の従業員が参加。3～5名のチームで「誰もが働きやすい職場」をテーマにディスカッションを実施した結果、88.6%の従業員が「意見を発信できた」と実感しています。今回挙がった改善提案は、今後の全社的な組織改革へとつなげていきます。

1 健やかさ・豊かさへの貢献

❶ 予防とセルフメディケーションの支援・浸透
❷ “包む技術”の拡充と応用展開
❸ 健康社会に役立つ素材技術の研究推進

森下仁丹が持つ“包む技術”と“素材研究”をさらに強化し、国内だけでなく海外市場のニーズの変化にも柔軟に対応していきます。また、セミナーや研究発表などを通じ、予防とセルフメディケーションの支援、浸透にも貢献します。

2 森下“仁財”の活躍推進

❶ 価値観の共有と挑戦する風土の醸成
❷ 戦力人財の育成と獲得
❸ 多様な人財が活躍できる環境・仕組みの構築

次世代リーダーの育成を目的とした「仁丹大学」の開校や「360度調査」、「管理者研修」など、リーダーシップ開発に力を入れています。また、業務上必要なスキルトレーニングに加え、入社間もない時期からCSR活動に取り組むことで、企業の社会的責任について理解を深める機会を提供しています。

3 安心・安全な製品の供給

❶ 原材料の精選と安定調達
❷ 信頼されるモノづくり

お客さまの健康被害や製品回収などにつながる不良品の発生を防ぐため、品質保証体制の維持管理や、外部認証の取得を推進。同時に、気候変動や自然資本の減少に対応できるよう、調達先と継続的なコミュニケーションを行い、BCPを含めた安定した原材料調達ルートを確保します。

4 地球環境への配慮

❶ 気候変動対策
❷ 環境負荷の低減

気候変動対策の取り組みとして、CO_2排出量の削減を目的に、省エネ機器の導入や製造工程の開発、エネルギー調達ルートの見直しを実施します。あわせて、環境負荷を低減するため、水使用量の削減や製品の賞味期限延長、資材ロスの低減といった活動を推進していきます。

5 経営基盤の強化

コンプライアンスやリスクマネジメントに関する方針・施策を協議する場として、各委員会を設置。社外取締役を置くことで、経営の透明性向上と、公正かつ迅速な意思決定をともなうシステムの維持、および監視機能の強化を目指します。また、国際規範を遵守し、人権を尊重した事業活動を行います。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
19 トップメッセージ
23 5つのマテリアリティ
25 価値創造プロセス
27 広がる事業領域
31 ビジネスモデル
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

価値創造プロセス

持続可能な「市場創造型」の研究・開発

社会の「リスク」と「機会」をいち早く捉え、社内外の経営資本を適切に活用し、製品・原料を創造。
企業として成長するとともに、重要課題を解決することで、持続可能な社会づくりに貢献します。

パーパス

思いやりの心で、オモロい技術と製品で、
一人に寄り添い、この星すべてに想いを巡らせ、
次の健やかさと豊かさを、丹念に紡いでゆく。

詳細 P.07

外部環境の認識

リスク

- ●市場ニーズへの対応遅れ
- ●高齢化による労働人口の減少
- ●サプライヤーとのコミュニケーション不足による品質低下や事業継続危機
- ●気候変動や自然資本の減少による原材料の調達難

機会

- ●マーケットの拡大
- ●多様な価値観の取り込み
- ●品質の担保による安心・安全な企業ブランドイメージの維持
- ●資源循環促進によるリサイクル資材の活用や環境負荷の軽減

投入資本

財務資本

- ●健全な財務基盤と高い自己資本比率
- ●将来の飛躍を支える機動的な投資能力（R&D、設備投資、DXへの資本投資）

知的資本・製造資本

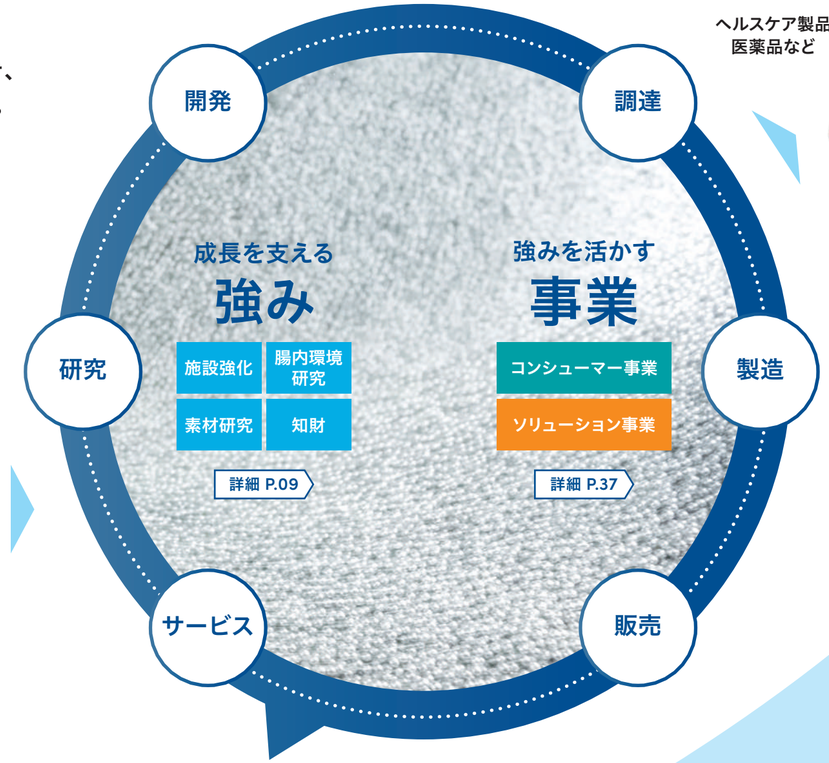
- ●高付加価値シームレスカプセルの開発・製剤技術
- ●機能性原料開発で獲得した独自の知見・技術
- ●オープンイノベーション、パートナーとの協創

人的資本

- ●成長を支える多様な人財
- ●思いやりの企業文化・組織風土

社会関係資本

- ●優良顧客との信頼関係
- ●サプライヤーとの協業
- ●安心・安全のブランド力



5つのマテリアリティ

詳細 P.23

アウトプット



ヘルスケア製品
医薬品など

アウトカム（提供価値）



カプセル受託



機能性原料

森下仁丹の目指す姿

市場創造型の研究・開発を推進し、
素材・製品・サービスを提供することで
持続可能な社会づくりに貢献する

顧客

- ●エンドユーザーの健康の増進
- ●エンドユーザーの生活の質の向上

従業員とその家族

- ●会社と従業員の相互の成長
- ●働きがい・働きやすさの向上

取引先

- ●持続可能な調達のさらなる推進
- ●パートナーの課題解決
- ●当社、パートナーの企業価値向上

地域・社会

- ●地域の自然環境保全

株主・投資家

- ●安定的な株主還元
- ●持続的成長と中長期的な企業価値向上

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
19 トップメッセージ
23 5つのマテリアリティ
25 価値創造プロセス
27 広がる事業領域
31 ビジネスモデル
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

広がる事業領域

一粒への熱意から今、次なる領域へ。

たった4人の小さな薬種商として産声をあげた森下仁丹は、人々の健康を願う強い想いとともに歩んできました。
常備薬「仁丹」の誕生から、世界を驚かせたシームレスカプセル技術、そして独自の機能性原料研究へ。
一粒の技術を丹念に磨き上げる挑戦の歴史は、今や医療や食品、環境や産業の未来を拓く力となっています。
創業からの哲学である「済世利民」を胸に、私たちはこれからも人々の健やかで豊かな暮らしを支え続けます。

1893〜

健康を世界に運ぶ総合保健薬の誕生

23歳で森下南陽堂を創業した森下博は、「済世利民」という哲学のもと梅毒治療薬「毒滅」などで事業の第一歩を踏み出します。その後、出征先の台湾で人々が自衛のために携帯していた丸薬から着想を得て、万病に効き保存にも優れた総合保健薬「仁丹」を創り上げました。「薬の外交官」を象徴する大礼服マークとともに世界へ羽ばたいた「仁丹」は、当社の球体技術の起源であり、今日まで続く「人を想うモノづくり」の原点となっています。



1907年 森下博薬房店舗
（1905年に移転、森下南陽堂から改称）



毒滅
（1900年）



「仁丹」（赤大粒）
（1905年）

1922〜

保健医療への貢献とセルフケア創出

大正期の好況期において、当社は単なる製薬にとどまらず、人々の健やかな暮らし全般を支えるべく事業の多角化に挑戦。家庭での検温や病の早期発見を広めた「仁丹の体温計」や、日本初となるアルミ容器を用いた「仁丹ハミガキ」を世に送り出し、衛生環境の向上に貢献します。こうした取り組みは、「自身の健康は自ら守る」というセルフ・メディケーションの考え方を根付かせ、後のメディケア事業へとつながる強固な土台となりました。



仁丹平型体温計
（1922年）



銀粒仁丹®
（1929年）



仁丹ハミガキ
（1922年）

※こちらに記載している「仁丹」の効能は、現在発売中の製品のものではなく、当社の歴史に基づいたものです。

1980〜

「液体仁丹」から生まれたカプセル技術

「液体の入った丸薬をつくれないか」という発想からスタートした挑戦は、幾多の試行錯誤を経て、継ぎ目のないシームレスカプセル「クリスタルデュウ」として結実しました。当初は油性成分しか包めない制約がありましたが、研究を重ねて親水性物質のカプセル化に成功。そこから胃で溶けず腸まで届く機能や粉末も包める多層構造へと技術を進化させ、自社製品の充実にとどまらず外部企業へ技術を提供する新たなビジネスの扉を開きました。

1993〜

生きた菌を届けるヘルスケア革命

ビフィズス菌をカプセルに包むことで生きたまま腸まで届けられる「ビフィーナ」の開発成功を機に、当社のヘルスケア事業は大きく飛躍しました。同時に、製品と想いを直接届ける通信販売事業を立ち上げ、一人ひとりの健康に寄り添う体制を整えます。また、2001年にBSE問題が発生し原材料の安全性が問われた際も、植物性皮膜を即座に開発。お客さまの安心を第一に考えた迅速な決断と対応によって、揺るぎない信頼関係を築らせていきました。

BtoC



クリスタルデュウ®
（1980年発売）
親油性カプセル



ハービット
（1980年発売）
フレーバーカプセル入り
キャンディ



カプセル仁丹
（1992年発売）
親水性カプセル

「クリスタルデュウ」を皮切りに、フレーバーカプセル入りのキャンディ「ハービット」や、カプセル技術を活かした栄養補助食品「ヘルセイド・シリーズ」を投入。「食と健康」分野での製品展開をさらに進化させました。



ビフィーナ10
（1993年発売）



ハピカ®ツィンクリン®
（1997年発売）
カプセルinカプセル



サラシアダイエット粒
（1998年発売）

「ビフィーナ10」の発売以降、「サラシアダイエット粒」など健康に役立つサプリメントを順次投入。さらに「ハピカ ツィンクリン」ではオーラルケア分野にも注力し、BtoC事業のラインナップと規模を拡大させました。

BtoB



食品用微小カプセル受託第1号
（1980年）



医薬品用カプセル受託
（1981年）



親水性カプセルに関する
特許出願
（1989年）

2層カプセル技術を武器に製造受託事業を本格始動。食品や医薬品へと応用を広げ、自社製品と受託双方の需要に応えるべく生産ラインを増設しました。カプセル事業の開発から生産に至る体制も刷新し基盤を固めました。



食品用フレーバー
微小カプセル受託
（1993年）



ヨーグルト用
微小カプセル受託
（1995年）



医療用医薬品カプセル受託
（1999年）

「ビフィーナ」で培った腸溶性カプセル技術をヨーグルト用へ受託展開。さらに医療用医薬品の受託やフレーバーカプセルの海外展開を進め、滋賀工場の稼働とともにBtoB事業の幅を大きく広げていきました。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
19 トップメッセージ
23 5つのマテリアリティ
25 価値創造プロセス
27 広がる事業領域
31 ビジネスモデル
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

2005〜

国内外での事業多角化

カプセル技術の高度化と素材研究の進展により、BtoC・BtoBの双方が新たな成長期を迎えました。BtoCでは、ローズヒップなどの独自原料製品やデンタルクリームなどの医薬品、乳幼児向けサプリメントなど、顧客ニーズに応じたラインナップを拡充。BtoBでは、カプセル受託事業の海外展開を本格化させるとともに、機能性原料の供給推進や産業・環境分野での産学共同研究など、国内外で事業の幅を広げていきました。

2015〜

機能性表示食品と新たな健康価値

2015年の「機能性表示食品制度」スタートは、当社の科学的根拠に基づく技術や素材の価値を社会へ広げる大きな契機となりました。BtoCにおいては目的に応じて選べる「ヘルスエイド」へのブランド再編を進める一方、BtoBでも機能性原料の供給や届出サポート、他社との共同開発（オープンイノベーション）を推進。自社製品と企業間共創の双方から、現代の多様な健康ニーズに応える事業体制を確立していきました。

現在

構造改革と新たなビジネスモデルの確立

2024年、当社は事業セグメントを「コンシューマー事業」と「ソリューション事業」へ再編しました。これは「仁丹」を原点に磨き上げた「カプセル技術」と「素材研究」をコアとし、BtoCとBtoBの相互作用によって社会へ新たな価値を届ける攻めの構造改革です。

コンシューマー領域では、「ビフィーナ」のブランド力強化に加え、一人ひとりのお悩みに合わせて手軽に選べる「腸テク」シリーズを2025年より展開。毎日の確かな健康実感を支えています。一方のソリューション領域でも、長年の共創が大きく花開きました。韓国市場でのオーラルケア受託製品のヒットに加え、2026年4月時点で届出138件を突破した独自の機能性原料「ローズヒップエキス」が味の素AGFの「ブレンディ®」マイボトルスティック いいこと毎日 緑茶 に採用されています。

創業時からの哲学「済世利民」を胸に、私たちは技術と素材の力で国境や産業を超え、豊かな未来を切り拓いていきます。

BtoC



BabyD®
（2014年発売）



デンタルクリーム
［第2類医薬品］
（2010年発売）



鼻・のど甜茶飴
（2014年現パッケージで再発売）



ヘルスエイド®シリーズ
（2015年発売）



カシス-i®シリーズ
（2018年発売）



腸テク®シリーズ
（2025年発売）

ローズヒップなどの独自原料や和漢植物を活用したサプリメント・食品に加え、「デンタルクリーム」などの医薬品を展開。さらに「BabyD」や再発売の「鼻・のど甜茶飴」など、ターゲットに応じたBtoC製品の拡充を進めました。

目的に合った機能で選べる「ヘルスエイド」ブランドを立ち上げ、「ビフィーナ」や「ローズヒップ」「サラシア」などをリニューアル。最新の「腸テク」シリーズも投入し、現代の多様な健康ニーズに応えるBtoC事業を展開しています。

BtoB



ローズヒップ原料
（2009年）



牛への経口投与剤に
関する特許出願（2014年）



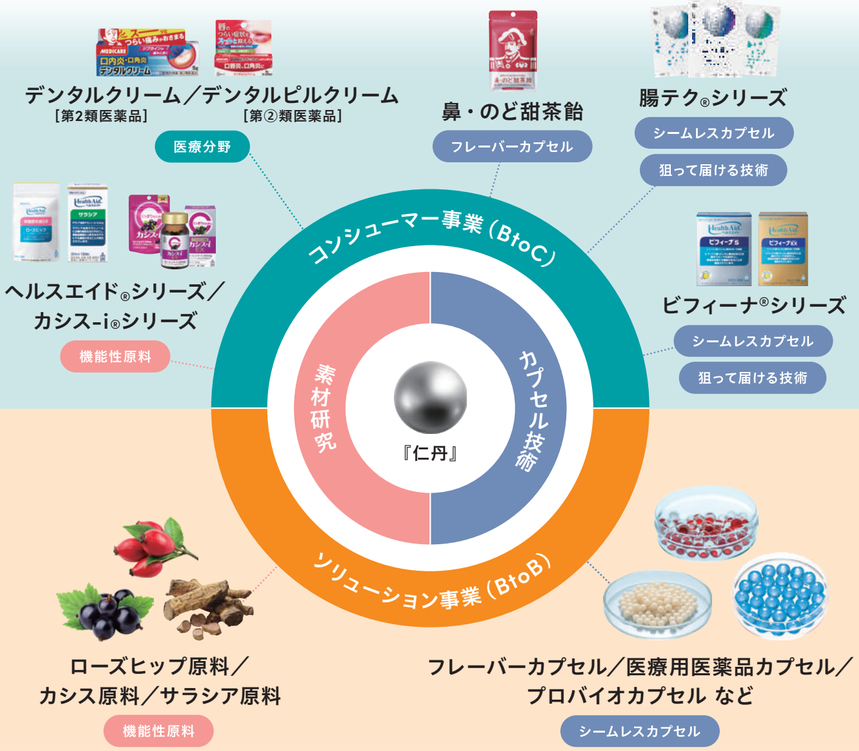
オメガ-3脂肪酸エチル
粒状カプセル
（2022年）



ローズヒップエキス
（2026年「ブレンディ®」マイボトルスティック
いいこと毎日 緑茶 採用）

欧州菓子メーカーへのカプセル供給や国際展示会出展を通じ、受託事業の海外展開を本格化。さらに産学連携による産業・環境分野での共同研究や機能性原料の供給も進め、BtoB事業の新たなステージを切り拓きました。

海外化粧品大手メーカーとの共同開発による化粧品用カプセルの実用化や、「オメガ-3脂肪酸エチル」など医療用医薬品の製造供給を展開。さらに独自機能性原料の供給も大きく伸ばし、多様なソリューション事業を推進しています。



メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
19 トップメッセージ
23 5つのマテリアリティ
25 価値創造プロセス
27 広がる事業領域
31 ビジネスモデル
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

ビジネスモデル

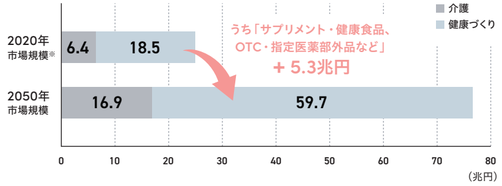
市場の声と独自技術を交差させ新たな“オモロい”を生む

森下仁丹は、独自のカプセル技術や素材研究を基盤に、調達から製造まで一貫した体制を構築。
BtoCのコンシューマー事業と、BtoBのソリューション事業という2つのルートで価値を供給。
自社通販やドラッグストアなどの販売網、またパートナー企業を通じて世界中の消費者へ届けます。
さらに、市場のトレンドやコールセンターに届く生きた声を、研究・企画・開発へと迅速に還元。
市場ニーズと技術力を絶えず循環・融合させることで、社会的課題を解決する製品を生み出します。
この独自のモノづくりサイクルを回し続けることで、持続的な企業価値向上を実現していきます。

マーケット情報

世界的な健康意識の高まりや予防意識の浸透により、人々の健やかさと豊かさを支えるヘルスケア市場は着実に拡大しています。当社は長年培った技術とモノづくりの強みを活かし、BtoCでの自社ブランド展開からBtoBの受託・原料供給まで多角的に応えることで、拡大する市場での確固たる地位と信頼を築いていきます。

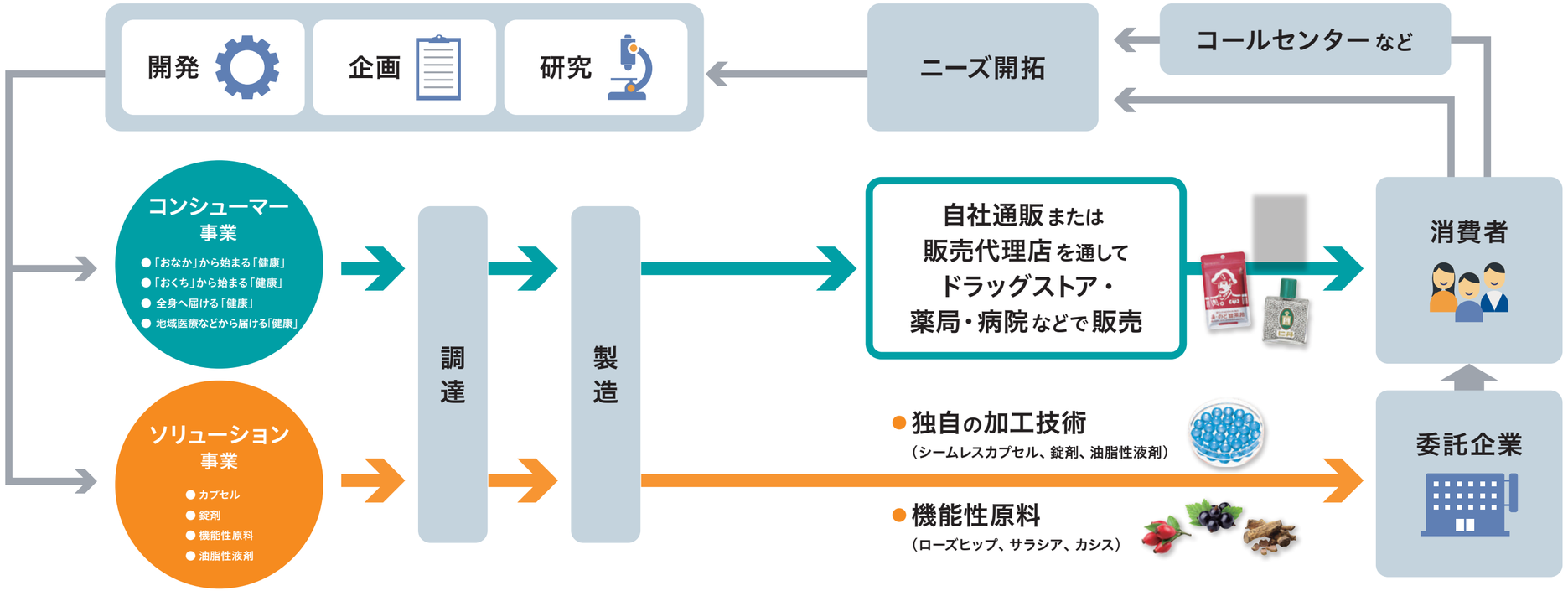
■2020年の市場規模と2050年の市場規模の推計結果（国内）



※一部2021年、2022年より引用

出典：経済産業省『令和5年度ヘルスケア産業基盤高度化推進事業（ヘルスケアサービス市場等に係る調査事業）』に基づき作成

森下仁丹のビジネスモデル



メニューガイド

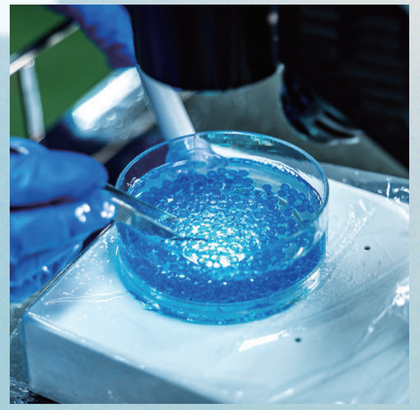
01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
19 トップメッセージ
23 5つのマテリアリティ
25 価値創造プロセス
27 広がる事業領域
31 ビジネスモデル
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

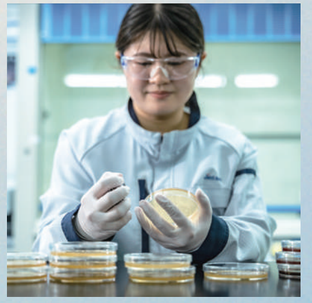














森下仁丹の事業戦略

STRATEGY SECTION

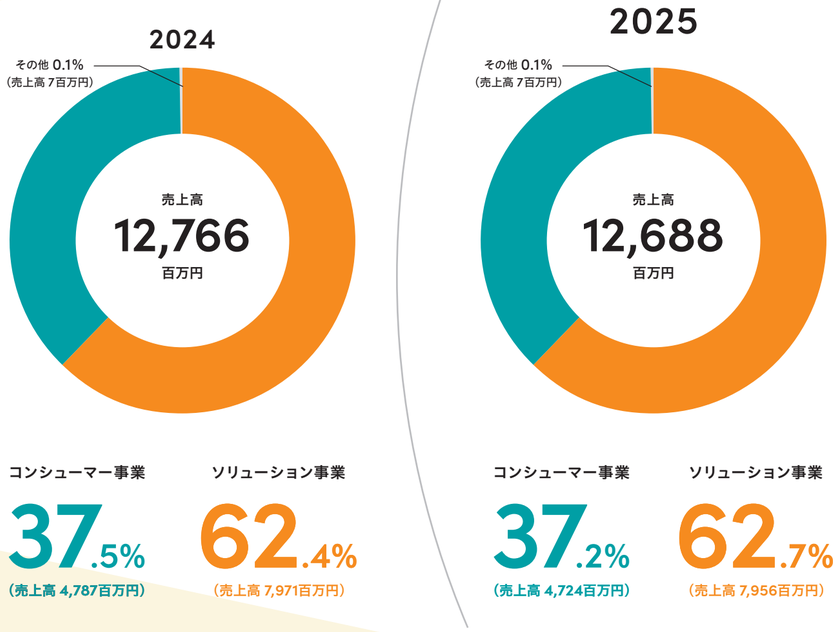
35　事業ポートフォリオ
37　コンシューマー事業
39　ソリューション事業
41　モノづくりの基盤
43　グローバル市場
45　海外事業対談
国境や世代を超え、愛されるブランドへ。
47　財務・非財務ハイライト

メニューガイド

01　イントロダクション
07　森下仁丹のパーパス
08　Contents
09　特集
研究の深化と進化
17　VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33　STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
35　事業ポートフォリオ
37　コンシューマー事業
39　ソリューション事業
41　モノづくりの基盤
43　グローバル市場
45　海外事業対談
国境や世代を超え、愛されるブランドへ。
47　財務・非財務ハイライト
49　SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70　会社概要／株式情報
71　「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

事業ポートフォリオ

森下仁丹の持続的な成長は、「コンシューマー」と「ソリューション」の主要2事業が支えています。
自社製品で培う確かな信頼と独自の技術を活かした受託製造、双方のシナジーが安定成長に不可欠です。
今後は研究や設備への投資を通じ双方の強みを高め、グループの収益基盤強化と持続的成長を目指します。

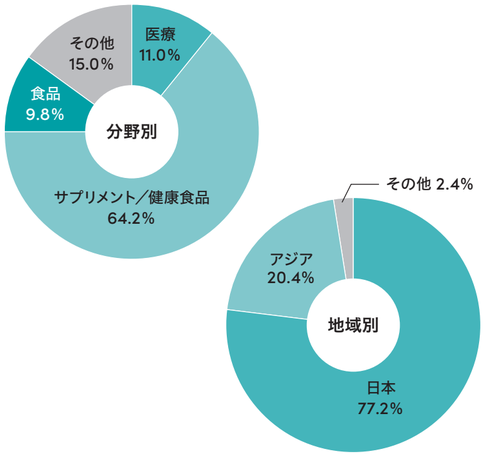


2024 コンシューマー事業	2024 ソリューション事業	2025 コンシューマー事業	2025 ソリューション事業
37.5%	62.4%	37.2%	62.7%
（売上高 4,787百万円）	（売上高 7,971百万円）	（売上高 4,724百万円）	（売上高 7,956百万円）

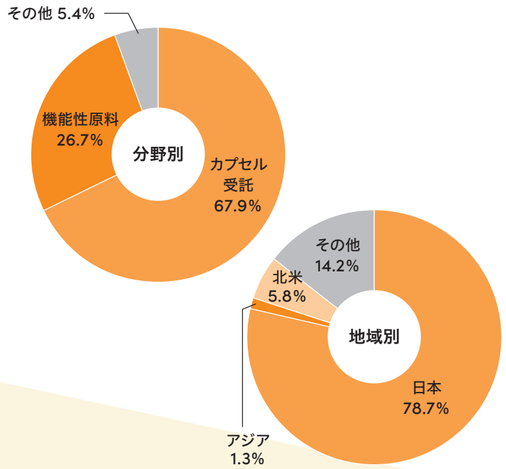
再成長に向けた事業基盤と投資の強化

2025年度の売上高は、前年度比で概ね横ばいの結果となりました。コンシューマー事業では、新ブランド「腸テク」シリーズの認知拡大に宣伝資源を集中した結果、「ビフィーナ」の新規獲得が伸び悩みましたが、堅調なインバウンド需要とアジアでの需要拡大が売上を下支えしました。今後は「Jintan中之島ラボ」でのエビデンス創出に加え、大阪テクノセンターへの新製造ライン導入による供給能力の底上げ・収益性改善に向けた構造改革を通じて事業基盤を強化し、持続的な成長へつなげます。

コンシューマー事業の売上構成比



ソリューション事業の売上構成比



事業基盤の強化による中長期的な企業価値向上へ

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
35 事業ポートフォリオ
37 コンシューマー事業
39 ソリューション事業
41 モノづくりの基盤
43 グローバル市場
45 海外事業対談
国境や世代を超え、愛されるブランドへ。
47 財務・非財務ハイライト
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

コンシューマー事業
consumer business



強みへの集中と構造改革で未来に向けた持続的成長を実現

2025年度は、新ブランド「腸テク」シリーズを立ち上げ、次世代の健康トレンドである「短鎖脂肪酸」サプリメントとして認知拡大に注力し、積極的に宣伝リソースを投入しました。同シリーズは、市場育成の段階にあり、当期の売上寄与は限定的となりましたが、主力製品「ビフィーナ」のインバウンド需要やアジア市場での成長が力強く下支えし、売上高は概ね横ばいの4,724百万円（前年同期比1.3％減）となりました。今後は「おなか」と「おくち」の健康を重点領域に据え、独自のカプセル技術を活かした高付加価値製品の提供体制を強化していきます。特に世界共通のニーズである「おなかから始まる健康」を主軸にグローバル展開を推進。「ビフィーナ」を中心に海外パートナーとの連携を深め、訪日客が帰国後も現地やECで継続購入できる循環構造を確立していきます。一方で、「タンサ脂肪酸」は成分自体の認知向上に取り組みつつ、購買データを活用したターゲティングにより、感度の高いお試し顧客の定着を図ります。収益面の課題に対しては、不採算製品の整理によるラインナップ適正化や自社グループ工場での内製化など構造改革を推進。重点領域への選択と集中を徹底し、収益構造の改善と中長期的な再成長を目指します。



田中 良和
事業推進本部
コンシューマー事業部長

コンシューマー事業の強み

- 確立された品質管理体制と仁丹®から続く原料精選のノウハウ
- シームレスカプセル技術を活かしたサプリメントやのど飴など独自性の高い製品群
- 130年以上、健康に資する製品を提供し続けた企業ブランドへの信頼感

リスク

- 原材料費・物流費の継続的な高騰
- 地政学リスクによる供給網への影響
- 市場競争激化によるコモディティ化

機会

- 健康に対する消費者の関心の高まり
- 堅調な腸活ブーム
- 順調なインバウンド需要

成長の要となる重点分野

支持拡大！「おなかから始まる健康」ケア製品

「腸テク」シリーズが女性向けアワードでインナーケア部門大賞を受賞。独自のカプセル技術による「腸まで届く実感」と「飲みやすさ」が高く評価されました。また、アジア圏で認知が広がる主力製品「ビフィーナ」も、好調なインバウンド需要を捉え、事業を牽引しています。今後も独自技術を強みに、新製品とロングセラーの双方で「おなかから始まる健康」に寄り添う製品展開を強化し、国内外でさらなるファン層の拡大を目指します。



独自の爽快感でファンを魅了する甜茶飴

当社独自のシームレスカプセルを配合し、ほかにはないスッキリとした「鼻の抜け感」を実現した「鼻・のど甜茶飴」シリーズ。一度食べたらクセになるメントールの爽快感が好評で、多くのファンに支えられているロングセラーです。近年はSNSや口コミを通じて国内で定着しているだけでなく、海外のお客さまやバイヤーからの新規問い合わせも急増中。他社には真似できない技術と食体験を強みに、これからも国内外で着実に市場を広げていきます。



現場の声を取り入れ進化する「BabyD」

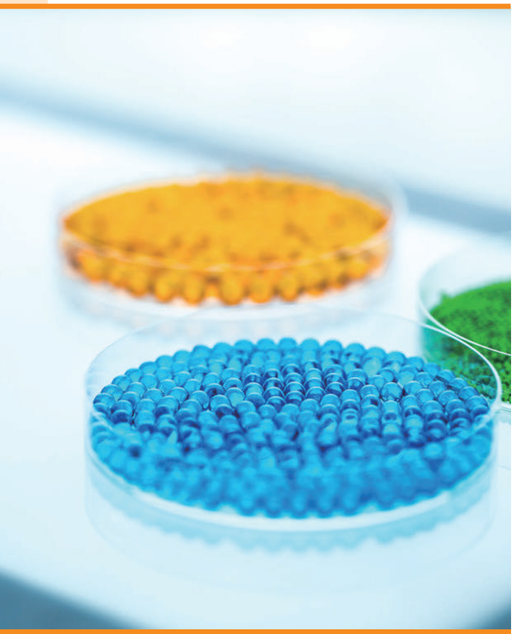
小児科医の要望で誕生し、10年以上にわたり医療現場で信頼を築いてきた天然型ビタミンDサプリ「BabyD」シリーズ。2026年9月、医療現場やご愛用者さまの声をもとに、プラスチック製ボトルへ刷新しました。液を最後まで出し切れる構造へ改良すると同時に、安定供給に向け自社工場での生産体制も構築。毎日の育児に寄り添う安心の品質で、さらなる満足度の向上を目指します。



メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
35 事業ポートフォリオ
37 コンシューマー事業
39 ソリューション事業
41 モノづくりの基盤
43 グローバル市場
45 海外事業対談
国境や世代を超え、愛されるブランドへ。
47 財務・非財務ハイライト
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

ソリューション事業
solution business



ソリューション事業の強み

- 可食・非可食で幅広く展開可能なカスタム性の高いシームレスカプセル
- 食品・サプリメントの高付加価値化を実現する機能性原料
- 高い品質を一定に保ち、安定供給できるサプライチェーンとの生産体制

高度な製剤技術と提案力で多様な要望に応え成長を加速

2025年度は、シームレスカプセル受託におけるジェネリック医薬品やフレーバーカプセルの販売が好調に推移したものの、機能性原料販売での受注変動の影響を受け、売上高は7,956百万円（前年同期比0.2%減）と概ね横ばいの推移にとどまりました。事業特性上、受注変動はある程度避けられない側面もありますが、その影響をできる限り小さくするため、機能性原料販売では新規顧客の開拓を推進。さらに、既存顧客企業の製品ラインナップを精査し新製品を提案する「提案型営業」に注力し、用途の多様化による事業の拡大を目指します。また、好調なシームレスカプセル受託においては当社の強みである技術力の向上に向け研究開発へ注力するとともに、これまで熟練技術者の経験や勘に依存しがちである製剤プロセスの可視化にも着手しています。将来的に蓄積されたデータをAIやDXで解析・統合し、配合シミュレーションによる適性判断の迅速化や技術の「ロストテクノロジー化」防止、標準化を推進していきます。さらに、2026年度からは大阪テクノセンターの新ラインが本格稼働を開始。開発から量産まで一貫した生産体制とデータ活用の相乗効果により、多様な受託ニーズに即応し、確固たる収益基盤を築きます。



金谷 忠
事業推進本部
ソリューション事業部 副部長

リスク

- 各国の法規制・レギュレーション変更
- 世界的な原材料・原薬の供給不安
- 受託先の需要動向による業績変動

機会

- 厳格な品質基準による信頼獲得
- 独自のカプセル技術の国内外の需要拡大
- AI・DX導入による開発・生産効率化

成長の要となる重点分野

生産体制を強化し多様なニーズに応える

主力の滋賀工場に加え、小ロット対応の新ラインを大阪テクノセンターに増設したことで、これまで以上に柔軟な市場ニーズへの対応体制を構築。好調なフレーバーカプセルに加え、健康志向の高まりからアジア圏を中心に受託案件が増えているプロバイオ分野など、独自の技術力と長年にわたり築き上げた高品質な製剤実績が生きる成長市場において、積極的なアプローチと安定した一貫生産により、受託獲得と事業拡大を目指します。



海外で躍進「カプセル in カプセル」

2段階で成分を放出させる「カプセル in カプセル」技術が、海外市場で高い評価を得ています。最近では韓国において「DUO BURSTER」の名で展開。美しい見た目や優れた口溶け、豊かな味わいが現地で支持され、ドラッグストアのオーラルアフターケア部門で2025年、バイヤーによるピックアップ商品に選ばれました。高度なカプセル技術と美しさ・デザイン性を両立するアプローチは参入障壁が高く、競合が少ないのも特長です。アジアから欧米へ広がる需要を背景に、さらなる成長へつなげます。

オーラル
アフターケア部門
バイヤー
PICK UP!



高付加価値化で広がる機能性原料の可能性

体脂肪低減のエビデンスを持つ主力原料「ローズヒップエキス」は、味や見た目に干渉しない使い勝手の良さが市場で高く評価されています。今後はさらなる科学的根拠の拡充により信頼性を高めるとともに、お菓子などの新カテゴリーへの提案型営業をより一層推進します。また、高い品質などが評価され伸長するサラシアやカシスの各エキスについても、使い勝手の課題を克服し汎用性をさらに高めるべく、継続的な改良に積極的に努めてまいります。



メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
35 事業ポートフォリオ
37 コンシューマー事業
39 ソリューション事業
41 モノづくりの基盤
43 グローバル市場
45 海外事業対談
国境や世代を超え、愛されるブランドへ。
47 財務・非財務ハイライト
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

モノづくりの基盤

事業を支える生産能力の強化

事業成長の基盤となる生産インフラ。森下仁丹は大阪と滋賀の両工場にて機能を拡充し、
カプセル生産能力の強化に加え、多様な剤型に対応できる柔軟な供給体制を構築しました。
健康意識の高まりや多様化するニーズに応えるべく、今後も積極的な設備投資を進めます。



大阪 OSAKA

シームレスカプセルの新ライン増設で開発・生産を加速

大阪テクノセンターでは、主力であるシームレスカプセルの供給能力向上と提案力強化を目指し、新たに生産ラインを増設しました。本ライン最大の特長は、小ロット・多品種・短納期といった多様な受託ニーズにも柔軟に対応できる点です。さらに、同施設内にカプセルに関する研究・開発部門を併設する強みを活かし、カプセルの量産化に向けた「テストライン」としても運用します。研究・開発担当者と製造現場が密に連携することで、課題であった小スケール試作・検証から、その後の実生産への移行をスムーズに行い、お客さまの開発リードタイムの短縮化を図ります。本投資はソリューション事業における開発提案型OEMの強力な推進力となるだけでなく、グループ全体のカプセル供給基盤を底上げするものと期待されています。お客さまのアイデアをスピーディーかつ確実に形にするパートナーとして、開発から量産までを一貫して支援し、国内外の多様なニーズに応える高付加価値なソリューションを提供していきます。

滋賀 SHIGA



拠点の一体化と剤型対応力の拡充で高まる需要に対応

2023年12月に当社グループへ参画した株式会社MJ滋賀の製造機能を結合し、生産3拠点の統一意識を高め、さらなる一体化と発展を推進するため同施設を「滋賀工場南棟」へと名称刷新いたします。同拠点は、100年以上にわたって培われた高度な医薬品製造技術とGMP適合体制を有し、難打錠成分の製品化や小粒化など、差別化された高品質な打錠技術を誇ります。この強固な基盤に加え、新たに油脂性液剤の製剤・充填包装ラインを設置いたしました。これにより従来の「錠剤専用工場」から、お客さまの多様なご要望に柔軟にお応えするマルチな製造拠点へと大きく進化を遂げています。今後の展望としては、無人フォークリフトによる自動搬送や、生産工程の自動化・省人化・効率化を目的としたシステムの導入を目指しています。これらのファクトリーオートメーション化を実現することで、高い品質管理と安定供給能力を両立し、森下仁丹の持続的な成長を牽引していきます。

米国cGMP基準に準拠したグローバル拠点

滋賀工場は、シームレスカプセルの主力生産拠点として大規模な製造ラインを備えており、米国cGMP基準に準拠した厳格な製造・品質管理体制のもと、国内外に向けた高品質なカプセルの安定供給を担っています。さらにMJ滋賀との連携を強力に推進・強化することで、グループ全体の生産効率を高めるとともに、万全のBCP対応力を構築しています。

NSF GMP CERTIFIED NSF/ANSI 455-2 Dietary Supplements

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
35 事業ポートフォリオ
37 コンシューマー事業
39 ソリューション事業
41 モノづくりの基盤
43 グローバル市場
45 海外事業対談 国境や世代を超え、愛されるブランドへ。
47 財務・非財務ハイライト
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

グローバル市場

信頼のブランドと技術で世界に挑む

地域に応じた自社ブランド展開とBtoB技術受託を両輪とし、独自の製品・技術を展開。
130年を超える歴史と信頼とともに、世界の健康ニーズに応えることでさらなる成長を果たします。



「ブランド推進」×「技術受託」が生み出すシナジー

当社の海外事業は、市場ニーズに対応する「自社ブランド展開」と、独自のシームレスカプセル技術を活かした「受託製造」の二本柱で推進しています。自社ブランド展開は、創業以来培ってきた「森下仁丹」ブランドの認知度と信頼が根付くアジア市場を中心に、主力製品「ビフィーナ」の浸透を図りつつ、美容や体調管理など「おなかから始まる健康」を軸とした製品拡充を推進。一方、受託製造においては、香りの保持や特定部位への成分送達を可能にする同技術を駆使し、欧米市場を中心に高付加価値な提案を通じて世界的大手企業との良好な信頼関係を構築しています。地域特性に最適化した両輪戦略により健康課題の解決に貢献し、中長期的な企業価値向上と持続的なグローバル成長を実現していきます。

コンシューマー事業関連

アジアで広がる健康価値と新製品展開

東アジア・東南アジアを中心に、各現地パートナーと連携のもと、品質への信頼性と独自のシームレスカプセル技術を強みに自社ブランド事業を展開しています。香港では「ビフィーナ」の新ラインとしてラクトフェリン配合の「ビフィーナSi」に続き、ローズヒップ原料と組み合わせた「ビフィーナSlim」を2025年度に発売。台湾では「ビフィーナ」のほか、「カプセルinカプセル」技術を活かしたオーラルケア製品を展開するなど、各地域の市場ニーズに応じたラインナップ拡充を通じて市場深耕を進め、持続的なブランド価値の向上を図っています。



ソリューション事業関連

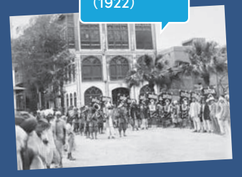
欧米におけるBtoB受託事業の加速

米・欧州を中心に、独自のシームレスカプセル技術を武器に大手グローバル企業とのBtoB受託を拡大しています。加熱工程にも耐える小粒径フレーバーカプセルや、粉末も包含できる多層構造のプロバイオティクスカプセルは欧米での評価が高く、「カプセルinカプセル」はオーラルケア製品として欧州やアジアを中心に各国へ展開。また、医薬品GMPの3原則に準じた管理体制での生産が、クライアント企業からの信頼の土台となっています。今後は、大阪テクノセンターの新製造ラインを活かして開発リードタイムの短縮を目指しつつ、発売後の手厚い品質サポートまで提供できる「提案型のソリューションパートナー」として、旺盛なグローバル需要に応えていきます。



海外展開の変遷

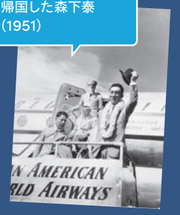
1893 — 1930年代



インドでの仁丹拡張運動(1922)

「仁丹」販売開始からわずか2年後の1907年には海外進出を開始。同年の輸出部設立を皮切りに、中国大陸やインド、東南アジアへ積極進出しました。現地語での大胆な広告展開や海外拠点の設立を通じ、世界中で「Jintan」ブランドを確立しました。

1940 — 1960年代



アメリカ視察旅行より帰国した森下泰(1951)

太平洋戦争により本社や工場、全海外拠点を失う苦難に直面します。しかし、1950年代に入り、社長自らが欧米や東南アジアを視察。体温計などの海外輸出を再開し、近代的な経営管理を取り入れながら国際市場への再出発を果たしました。

1970 — 1990年代



カプセル技術のパンフレット

タイや台湾に「仁丹」シリーズの現地生産拠点を設立し、アジアにおける供給体制を強化。さらに、米国の大手香料会社や現地パートナーとの強力な連携を通じ、独自技術であるシームレスカプセルを活用した受託製造事業を拡大していきました。

2000年代 — 現在



「SupplySide West2023」出展ブース

欧州大手菓子メーカーと提携し世界的ブランドにカプセル供給を開始。欧米の国際展示会を通じて医薬品・食品分野等でのカプセル技術の認知度拡大を図っています。並行して現地パートナーと連携し、主力製品「ビフィーナ」のアジア各地域への展開を推進しています。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
35 事業ポートフォリオ
37 コンシューマー事業
39 ソリューション事業
41 モノづくりの基盤
43 グローバル市場
45 海外事業対談
国境や世代を超え、愛されるブランドへ。
47 財務・非財務ハイライト
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話



海外事業対談

国境や世代を超え、愛されるブランドへ。

国内の枠を超え、今後の持続的な成長を牽引する大きな原動力として期待が集まる海外事業。
世界市場の最前線で挑み続ける両チームのキーマンが、今後の成長戦略を語ります。

市場の壁を破る独自のアプローチ

朱　アジア市場における大きな強みは、100年以上にわたり築いてきた「仁丹」ブランドへの高い信頼感です。この基盤があったからこそ、主力製品「ビフィーナ」もスムーズに受け入れられてきました。一方で、トレンドの移り変わりが激しい海外市場で選ばれ続けることは容易ではありません。ブランド認知に頼るだけでなく、「なぜ胃酸に負けず、ビフィズス菌が生きたまま腸まで届くのか」という当社独自のカプセル技術の仕組みを、アニメーション動画や薬剤師の推奨などを活用し、視覚的・論理的に伝える啓発活動に注力してきました。

セドリック　欧米チームでは、戦略の切り口をアジアと変え、現在は食品・サプリメント業界の大手企業との「技術パートナーシップ」を主軸に据えています。ヘルスケア先進国として要求水準が高い欧州や米国で、独自の高付加価値ソリューションを提供して信頼を築き、将来のブランド展開を見据えた基盤をつくっています。

朱　地域特性に応じた柔軟なアプローチが求められますよね。アジアでも、国や地域によって製品戦略や販売戦略が異なります。例えば、継続的な情報発信により着実な顧客基盤を築いている香港や台湾では、ニーズに合わせて「ビフィーナ」のラインナップを拡充させています。そのほかのアジア地域でも、学会での研究発表や医療従事者と連携した販促活動など、現地パートナーと密に連携し市場に即した対応を行っています。今後は、より手に取りやすい価格帯の製品展開やエビデンスの拡充による信頼度向上により、お子さまからお年寄りまで家族皆さまに愛されるブランドとして、市場シェア拡大を目指していきます。

セドリック　BtoB事業で信頼を得るためには、技術力に加え品質も重要です。その点、当社のシームレスカプセルは、医薬品GMPの3原則に準じた管理体制で生産されているため、欧州や米国のクライアント企業からの信頼につながっています。今後は、従来型の受託製造にとどまらず、顧客の柔軟な要望に迅速に応え、発売後の手厚い品質サポートまで提供できる、提案型のソリューションパートナーを目指します。

スピード感を持った技術の横展開

朱　現在、台湾で販売実績があるオーラルケア製品「仁丹瞬快ミント」に活用しているカプセルinカプセル技術は、見た目も面白く他社と差別性の高い技術であるため、大きな可能性を感じています。自社ブランドとしての展開にとどまらず、他市場向けの受託や共同開発案件にもつながっているため、アジア市場全体における新たなビジネス機会の創出に貢献できるのではないかと期待しています。

セドリック　プロバイオティクス分野は当社のカプセル技術が活きる領域でもあるので、今後も注力していきたいですね。特に、特許技術であり腸の奥まで成分を届けることが可能な技術「大腸送達カプセル」は、当社の独自性が強いため、その有効性を裏付けるエビデンスの蓄積によってさらに可能性が広がってくると思います。また、近年は市場投入までのスピードがこれまで以上に重要になっています。顧客企業が期待する柔軟性と迅速なソリューション提供に応えるためには、当社の技術力向上や開発リードタイムの短縮が欠かせません。その点では、2026年5月から稼働している大阪テクノセンターの新カプセル製造ラインに大きく期待しています。

朱　欧米の強固なBtoB顧客ネットワークとアジアの営業網を相互に紹介・連携し合ったり、アジアが持つ「消費者の声を直接聴きブランドを育てる力」と欧米の「高度な技術ソリューション」を共有し合ったりと、互いの強みを融合させることでシナジーを最大化していきたいですね。国境を超えて、世代から世代へ受け継がれるブランドをともに創り上げていきましょう。

セドリック　そうですね。当社の誇りである確かな品質を土台に、お互いの強みを融合させることで、世界中のお客さまの多様な健康ニーズに寄り添い、必要とされる企業へ成長していけると信じています。真のグローバル企業への変革を目指し、これからも一歩一歩、実直に挑戦し続けましょう。

海外販売代理店より

台湾

王 錦木 さま
盛德竹科技股份有限公司
董事長



30年前、ビフィズス菌を腸まで届けるカプセル技術に感動し、「この製品をぜひ台湾の人に届けたい」と強く決意しました。以来、森下仁丹の品質と誠実さに全幅の信頼を寄せ、世代を超えて愛されるブランドへとともに育ててきました。今後は、さらなる優れた健康関連製品の導入に期待するとともに、この大切な協力関係と品質へのこだわりを次の世代へと受け継ぎ、台湾のすべてのご家庭の健康と幸せに貢献し続けます。



香港

Diana Yuen さま /
Chris Wu さま /
Terrence Wu さま
Pharma Group Limited 創業者3名



130年以上の歴史が育んだ森下仁丹の確かな技術と品質管理は、香港市場で深い信頼を築く礎となっています。独自のカプセルの「良さ」を実感していただき、長く愛されるなか、今後は変化する現地の健康トレンドに寄り添い、技術を活かした新たな製品づくりをともに進めていきたいと考えています。日本の高度な技術力と私たちの市場に関する知見を融合させ、健康な暮らしを、手を取り合いともに支えていけることを楽しみにしています。



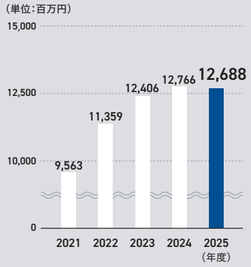
メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
35 事業ポートフォリオ
37 コンシューマー事業
39 ソリューション事業
41 モノづくりの基盤
43 グローバル市場
45 海外事業対談
国境や世代を超え、愛されるブランドへ。
47 財務・非財務ハイライト
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

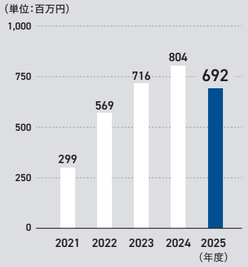
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

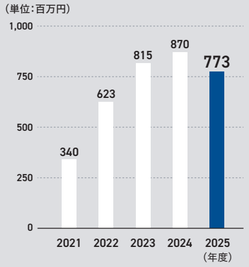
売上高



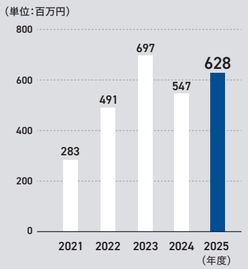
営業利益



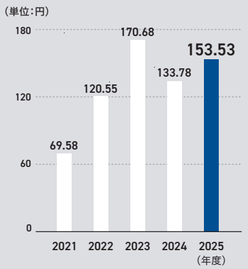
経常利益



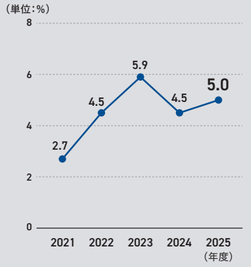
親会社株主に帰属する当期純利益



1株当たり当期純利益



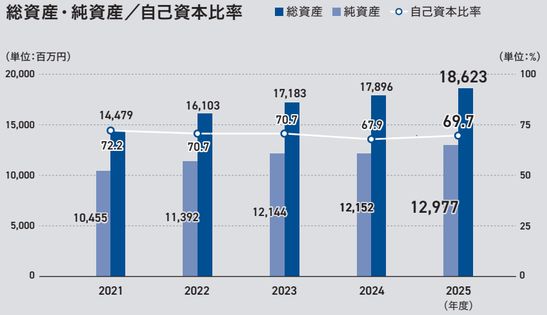
自己資本利益率（ROE）



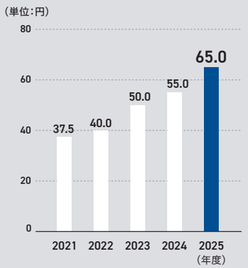
総資産利益率（ROA）



総資産・純資産／自己資本比率

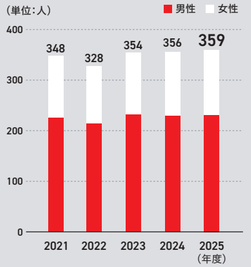


1株当たり配当金



非財務ハイライト

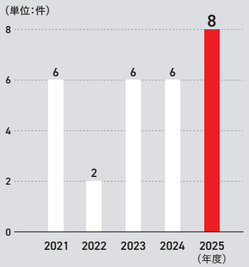
男女別従業員人数（連結）



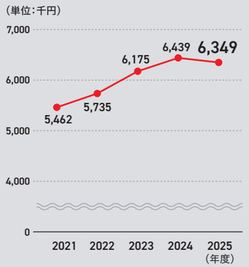
障がい者雇用率



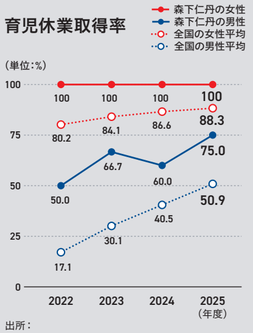
特許出願件数（国内）



平均年収



育児休業取得率



出所：
厚生労働省『令和7年度雇用均等基本調査』より作成

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
35 事業ポートフォリオ
37 コンシューマー事業
39 ソリューション事業
41 モノづくりの基盤
43 グローバル市場
45 海外事業対談
国境や世代を超え、愛されるブランドへ。
47 財務・非財務ハイライト
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

SUSTAINABILITY SECTION

51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康
（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

















メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康
（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話



MATERIALITY❶

健やかさ・豊かさへの貢献



河野 麻実子
研究開発本部 基礎研究部長

次世代技術で未来の健康基盤を築く

当社の研究開発は、「安心・安全」と「品質担保」を軸とした開発体制および、テーマの選択と集中により「基礎研究の時間」の創出を強化しております。「仁丹」から発展させたカプセル技術においては、ヘルスケアから産業用途まで多様化・高度化する市場ニーズへ柔軟に応えるべく、基盤技術の確立を進めます。さらに素材研究では、既存原料のエビデンス拡充や新規素材の開発、日常での摂取しやすさを追求し、生活者の健康基盤づくりを支えます。また、技術や製品の提供にとどまらず、国内外の学会や必要とされる現場において、直接「正しい知識」を届ける啓発活動を充実させていきます。今後も「病気を治すのではなく、かからないようにする」という創業からの志を貫き、社会全体の予防習慣の定着とセルフメディケーションの推進に寄与してまいります。

森下仁丹の研究報告

ローズヒップエキスのエビデンス強化

ローズヒップエキスに含まれる「ローズヒップ由来ティリロサイド」の内臓脂肪・体脂肪低減効果のエビデンスの信頼性を高めるため、ヒト試験による検証を継続しています。このたび内臓脂肪低減作用の新たな裏付けデータが得られたため、日本食品化学学会第31回総会・学術大会で発表しました。今後も科学的根拠をより確かなものとし、製品価値を高め、さらなる応用展開へとつなげます。



※画像はイメージです。

カシスエキスが持つ多様な可能性を実証

カシスエキスに含まれるカシス特有の「カシスアントシアニン」。その成分が持つ血流改善作用に着目し研究開発を進めています。2024年には新たな成果を得て大阪大学と共同で「動体視力向上用組成物」の特許を出願したほか、男性更年期ケア向け複合製品への採用など領域を拡大中です。今後も可能性を追求し、摂取しやすさに配慮した製品開発で健康に貢献してまいります。



※画像はイメージです。

フィリピンで親子向けランチョンセミナー※を実施

フィリピンの小児科学会（PPS）にて、現地代理店と連携したランチョンセミナー※を実施しました。現地の小児や母親を取り巻くビタミンD不足や腸内環境の重要性を発信し、小児がビフィズス菌やビタミンDを手軽に摂取できる自社製品を紹介。今後も海外の現場へ直接「正しい知識」を届ける活動を展開します。

※昼食時に開かれるセミナーのこと。カジュアルな雰囲気で行われるため、受講者が気軽に臨める。



●「薬育」によるセルフメディケーション支援

児童福祉施設を卒園する子どもたちのセルフメディケーションを支援するため、社会福祉法人 大阪児童福祉事業協会 アフターケア事業部の活動に協力し、2013年より体験型の「薬育」活動を継続しています。2025年11月の講習会には高校生を中心に107名が参加。子どもたちからは「薬の正しい飲み方や大切さが理解できた」、施設職員からも「健康やからだを守る意識が高まった」などの声が寄せられています。今後も子どもたちが正しい知識を持ち、自らの健康意識を高めていけるよう支援を続けてまいります。



●介護現場との連携で「腸活」をサポート

超高齢社会に寄り添う取り組みとして、2023年より、介護施設や医療機関における「腸活」の重要性の啓発とサポートに注力しています。健康寿命の延伸や生活の質の向上には、日々の排便ケアをはじめとする腸内環境の改善が欠かせません。当社が長年培ってきた腸内環境に関する研究成果を活かし、最前線の現場で直接お役に立てる具体的なソリューションを提供しています。今後も医療・介護従事者と連携を深めて現場の課題に向き合い、人々の快適な日常生活動作の向上を支えます。

長崎の学会に出展。排便ケア専門職によるおなかのお悩み相談コーナーや、他社と連携したブースを展開。





千里北団地で開催されたセミナーの様子。訪問看護ステーション管理者と共同で講話を行いました。

●製品を通し短鎖脂肪酸の普及に貢献

2024年に設立された「一般社団法人短鎖脂肪酸普及協会」に参画し、企業の垣根を越えた普及・啓発活動を推進しています。短鎖脂肪酸は心身に多様な健康効果をもたらす成分であり、これを腸内で増やすことが重要です。当社は大腸まで成分を届ける独自のカプセル技術の開発に取り組み、カプセルで届けるからこそ発揮される効果のエビデンス取得を進めています。今後も協会を通じた情報発信や、会員企業さまとの連携を通じて認知や理解を広げ、一人でも多くの方のおなかの健康に寄与できるよう努めてまいります。



「腸内デザイン共創プロジェクト」主催の勉強会に登壇。森下仁丹のシームレスカプセル技術と短鎖脂肪酸の知見を発表しました。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話



梶田 登
森下仁丹健康保険組合 事務長

健康と働きがいを支える施策

森下仁丹では、従業員および家族の健康維持を重要な経営課題と捉え、健康増進・疾病予防に取り組んでいます。当健保組合は特定健診の受診率や特定保健指導の実施率が非常に高く、数ある健保組合のなかでも上位の実績を誇ります。この強みを活用し、健診データの分析による課題抽出や保健指導結果の検証を進め、保健事業への見直し・新規検討を行っています。あわせて、管理職向けの健康管理研修や、新入社員向けの栄養研修、ウォーキングも兼ねた「仁丹町名看板ツアー」などの健康教育も継続。また、管理栄養士監修の健康情報を全従業員へ定期配信しています。文化的アプローチや地域交流も取り入れながら、身体・精神の豊かさと働きがいを育み、持続的成長を支えてまいります。

●目標達成を目指して活動を推進

KPIと対応策

KPI		2024年度実績	2025年度実績	2025年度目標	対応策
肥満率 BMI≧25	男性従業員	32.1%	29.8%	23.0%	●若年層（40歳未満）への栄養カウンセリングの実施（2020年度～） ●改善、また服薬への移行後の継続的な支援体制の実施（2021年度～） ●新入社員への栄養教育の実施（2021年度～） ●健康フェア（健康測定会）を事業所単位で実施（2022年度～） ●健康診断フォローアップ・総合リスク判定の提示（2024年度～）
	女性従業員	13.3%	15.2%	15.0%	
喫煙率	男性従業員	24.7%	23.9%	25.0%	●屋内全社禁煙、屋外喫煙スペース利用時間短縮の実施（2020年度～） ●禁煙サポートプログラムの実施（2020年度～） ●禁煙の手引き（e-ラーニング）・禁煙グッズの支給（2024年度～）
	女性従業員	4.2%	4.0%	3.0%	
身体活動	男性従業員	45.7%	52.2%	50.0%	●ウォーキングの習慣化＝ウォーキングラリー・イベントの再構築（2022年度～）
	女性従業員	37.1%	37.1%	45.0%	

当社では男女別の肥満率や喫煙率をKPIに設定し、健康課題の解決に努めています。その一環として、40歳以上の特定保健指導に加え、40歳未満でも肥満の傾向が認められる従業員には「栄養カウンセリング」を早期実施しています。東京オフィス・滋賀工場・MJ滋賀を巡る「健康フェア」では、体力測定による身体年齢の算出や「骨の健康」をテーマとした専門家セミナーを実施。普段測る機会の少ない体力を測定する体験は好評で、生活習慣を見直す好機となっています。今後も本フェアの内容を一層充実させながら、継続的に開催してまいります。

●充実した職場環境のための取り組み

従業員の働きがい向上を目指し、2024年度のエンゲージメント調査などの結果を踏まえた課題整理とKPI設定を推進してきました。これは従業員が企業理念に共感し、経営方針を自らの課題として捉えて行動できる組織を目指すための取り組みであり、具体的施策の実践へとつなげています。今後も対話や意識改革を促す施策を展開し、心身の健やかさと働きがいをともに実感できる環境整備を通じて、全社的な一体感と従業員の挑戦への活力を高め、組織力の向上を図ります。



●若年層を対象とした健康教育の実施

生活習慣病の予防は若年期からのアプローチが極めて効果的です。そのため、入社3年目までの社員を対象とした栄養研修を毎年実施。食事や運動への意識向上を図っています。さらに、40歳未満で健康リスクが高い従業員に対しては、リスクを可視化した「健康診断フォローアップのご案内」の送付や、産業医と連携した管理栄養士による「栄養カウンセリング」を実施。節目年齢（30～55歳）での産業医面談などきめ細かな支援を継続するとともに、早期の行動変容を促す取り組みも強化してまいります。



●楽しみながら健康になれる「ウォーキングラリー」

運動習慣の定着と肥満率低下を目指して毎年開催している「ウォーキングラリー」は、年を追うごとに社内へ広がっています。2025年度は全従業員の半数以上が参加し、参加者の1日平均歩数が生活習慣病予防の推奨値である8,000歩を超える成果を収めました。奈良公園での撮影会も兼ねたツアーなど、従業員の家族も参加可能な企画もあり、好評を得ています。今後もより多くの従業員とその家族に気軽に参加していただけるよう企画の魅力を高め、寄り添うような伴走型の保健事業を推進してまいります。



メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

小児ヘルスケアの専門家 × 森下仁丹

ビタミンDがもたらす日本の健康

日本人に不足しがちなビタミンDは、全身の健康維持に欠かせない重要な栄養素です。
森下仁丹では、これを補うためのサプリメントを展開しています。
今回は、小児科医の時田章史先生を迎え、ビタミンDの重要性と今後の可能性について伺いました。

人と社会の未来を変える栄養素

森本　太陽のビタミンと呼ばれるビタミンDは、主に皮膚に紫外線を浴びることで合成されますが、食事からも摂取でき、200以上の遺伝子の発現に関わるといわれています。全身の健康と深く結びつく大切な栄養素であるため、森下仁丹でも以前から注目していました。その一方で、その重要性はまだ十分に知られておらず、日本では多くの人に不足しているのが現状ですね。

時田　ビタミンD不足が広がった背景の一つに、過度な紫外線対策や美白習慣があります。また、コロナ禍によるテレワークの拡大といった、屋内で過ごす時間の増加も、体内でのビタミンD合成を妨げる要因になっています。

森本　当社がビタミンDに着目したのも、この社会課題に対し解決につながる提案ができないかと考えたからです。検討を進めるなかで、特に母親世代でのビタミンD不足が深刻であり、子どもの発育への影響も懸念されている現状が見えてきました。ちょうどその頃、小児科の先生方から「乳幼児向けのビタミンDサプリメントがない」という声をいただきました。そこで、本格的な製品開発へ乗り出したんです。

時田　乳幼児期はもちろん、生涯を通じてビタミンDは欠かせません。不足すると心身のさまざまな疾患につながる可能性が指摘されています。日本人の約98%がビタミンD不足・欠乏状態にあるといわれていますが、この状況が改善すれば、国民全体の健康増進だけでなく、数兆円規模の医療費を削減できる可能性があるのです。





臨床現場の知見を活かした啓発活動

森本　時田先生とご一緒するようになったのは、サプリメントの発売後でした。製品の普及とエビデンス構築のために、臨床現場における乳幼児のビタミンD不足の実態や最新研究について知見をご共有いただくとともに、当社が出展する学会などでのご講演など、さまざまな形でご協力をいただいています。今年の日本外来小児科学会のランチョンセミナーでも座長を務められましたね。

時田　8月のセミナーでは、ビタミンDと健康について研究している先生もご招待し、お話ししました。近年は、ビタミンDの補給が全身の多角的な健康維持に大きく寄与することを示す研究が進んでいるのです。こうした知見を広げるため、企業と医療機関が連携して実施することが重要だと考えています。

森本　当社でも、ビタミンDの重要性を社会に広く伝えることを大切にしています。例えば、千葉大学医学部附属病院が旭市と取り組む、健康増進のためのプロジェクトを支援しているほか、旭川医科大学のNICU（新生児集中治療室）における臨床研究の活動を支援するなど、地道なエビデンス蓄積に努めています。

時田　森下仁丹さんには、今後も研究成果を分かりやすく社会へ発信し、医療や行政、さらに学会などとも連携しながら、妊婦さんや乳幼児へのビタミンD補給が当たり前になる文化づくりをリードしていただきたいと思っています。また、小児向け食品は品質管理や審査が非常に厳しい分野です。そうしたなかで、「子どもたちの健康のために」と、継続的に製品を届ける姿勢を持つ、森下仁丹さんには今後も小児向けビタミンDの普及を牽引していく存在になってほしいと期待しています。

ビタミンDをさらに身近な存在へ

時田　海外では、多くの国でジュースやミルクなどにビタミンDが添加されており、日常的に摂取できる環境が整っています。一方、東京では若い女性の約98%がビタミンD不足の状態にあるという報告もあり、将来妊娠・出産を考えている方にとってもビタミンDを十分に摂取する意識が重要です。

森本　現在、当社で展開する乳幼児向け製品は、もともとは赤ちゃんが味や香りを嫌がらずに摂取できるよう、アレルギー物質を配合しない無味無臭の液剤として開発されています。発売後も、時田先生をはじめとする専門家の先生方からご意見をいただきながら、対象年齢や使用方法を見直すなど、現場の声を反映した改良を重ねています。こうした飲みやすさと安心感が評価され、現在では日光を浴びる機会が少ない高齢の方にもニーズが広がっています。今後はこうした既存製品の特長を活かしながら、乳幼児だけでなく幅広い世代へアプローチしていくことが、当社の課題だと考えています。

時田　乳幼児から高齢の方まで安心してお届けするには、何より安全性が欠かせません。アレルギー物質を含まない処方設計をはじめ、森下仁丹さんの徹底した品質管理と製造へのこだわりは、医療現場にとっても大変心強いものです。そうした確かな信頼があるからこそ、私たちも自信を持って患者さんやご家族へおすすめできます。

森本　ありがとうございます。引き続き当社でも、時田先生をはじめとする専門家の皆さまと連携しながら、エビデンスの構築と正しい情報発信を進め、より多くの方々の健康に貢献できるよう取り組んでいきます。



メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話



MATERIALITY❷

森下“仁財”の活躍推進

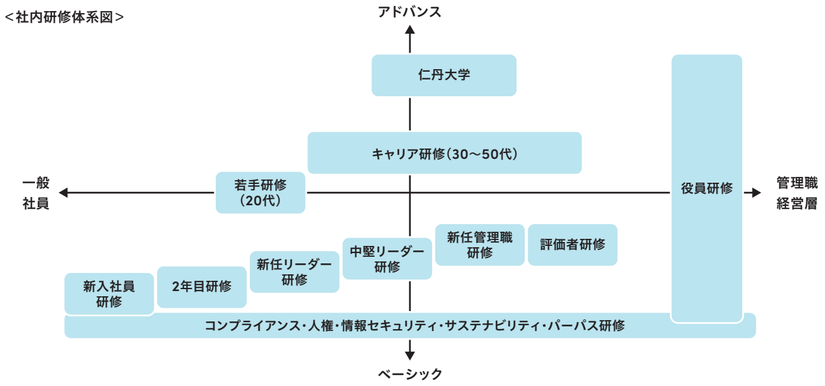


地主 紀之
執行役員 経営企画室長 兼 人事部長

個人のビジョンと企業の成長を重ねる

森下仁丹では、持続的な企業価値向上に向け、全従業員が「パーパス=価値観」を共通の軸とし、常に「挑戦」と「変革」を繰り返す強固な組織風土の醸成を目指しています。自身の「夢」や「ビジョン」を抱き、自発的に成長していくことこそが、社会への貢献と企業のさらなる発展をもたらすからです。この個人の想いと会社の成長を連動させるため、支援・育成の「道筋」を整えることが重要な課題となっています。2025年度は組織全体の連携強化や挑戦を互いに応援し合う風土づくりに向け、若手社員研修やメンター・メンティ研修を実施し、部門横断的な対話を活性化させています。今後も従業員エンゲージメント調査などの現場の声を活かし、先人が紡いだブランドを受け継ぎながら、世界で活躍できる自律的な人財の育成と人事制度の構築を推進してまいります。

＜社内研修体系図＞



人財育成

●個々人の能力を引き出す環境構築

当社では持続的成長の基盤として「人的資本」への投資に注力し、多角的な視点を持つ人財の育成を進めています。近年はリーダーシップ開発に注力し、客観的に自己を振り返る「360度調査」や階層別研修を展開。2025年度は、中堅社員のステップアップと次期管理職としての能力強化を目指し、「中堅リーダー研修」を新設しました。また、日々の努力や成果が客観的に評価されるよう昇級・昇格基準の強化と明確化に取り組んでいます。今後はジョブローテーションの推進なども視野に入れ、全従業員が前向きに挑戦できる環境を構築していきます。

人財活躍

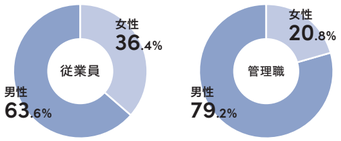
●従業員の自律的なキャリア形成を促す

当社では昇級・昇格の節目を従業員の持続的な成長を促す「最重要機会」と捉え、新任管理職登用における試験や課題提出に加え、丁寧な上長フィードバックを徹底しています。評価ポイントや役割への期待を直接伝えることで当事者意識を高め、組織全体のマネジメント力向上を図っています。また、急激な環境変化に対応し持続的成長を遂げるため、従業員が自律的にキャリアを形成できるよう「キャリア研修」と「キャリアカウンセリング」を一体型で提供する施策を導入しました。2025年度はキャリアの再定義期を迎える50代を中心に実施し、2028年度までに30歳以上の全従業員へと順次対象を拡大、継続的な支援サイクルを確立していく計画です。それぞれが自らの意思を持って学び、主体的に挑戦する風土を醸成することで、それぞれのポテンシャルを最大限に引き出し、個人の成長と企業の成長がシンクロする組織づくりを推進してまいります。

●多様なライフスタイルに寄り添う支援制度

当社では、すべての従業員が心身ともに健康で能力を発揮できるwell-beingの実現に向け、各種ライフイベントとキャリアを両立できる環境整備を推し進めています。育児・介護関連では、看護・介護休暇の取得推進を継続するほか、女性の産休・育休取得率および復帰率は13年連続で100％を維持しています。さらに、2025年度からは育休復帰後の時間外労働制限、短時間勤務、子の看護等休暇の対象期間を「中学校就学の始期に達するまで」へと大幅に延長・緩和し、子育て期のいわゆる「壁」を取り払う体制をさらに充実させました。男性の育休取得率も75%に達し、性別を問わず育児に参画できる風土が定着しています。さらに、生産性向上を目指した週1回の在宅勤務制度の開始や、社外での経験を通じて視野を広げる「副業制度」の導入など、自律的な働き方を促す選択肢を拡充。従業員の私生活の充実と仕事での活躍を両立させ、組織全体のエンゲージメント向上につなげてまいります。

■ 男女構成比（従業員・管理職） 2025年度（単体）



■ 労働者の男女の賃金の差異※ 2025年度（単体）

全労働者	うち正規雇用労働者	うちパート・有期労働者
86.2%	85.9%	93.5%

※「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律（平成27年法律第64号）」の規定に基づき算出したもの

■ 従業員の状況 2026年3月31日現在（単体）

平均年齢
42.1歳

■ 独自制度

育児　中学校入学まで利用可能

- 時短勤務：最短で実労働6時間の勤務が可能（法定では小学校入学前まで）
- 始業時刻：フルタイム勤務の場合、始業時刻を8時～10時の間にて設定された7パターン内で選択可能（法定では小学校入学前まで）
- 子の看護等休暇：子ひとりにつき年間5日、最大10日の有給休暇を取得できる（法定では小学校3年生まで・無給も可）

介護

- 介護休暇：対象者ひとりにつき年間5日、最大10日の有給休暇を取得できる（法定では無給も可）

有給休暇

- 有給休暇：入社3か月後に初回付与（法定では6か月後）
- 失効年休制度：過去の失効した有給休暇を積み立て、長期療養・介護などに活用できる

その他

- 在宅勤務：生産性向上を目的として、週1回利用可能
- 副業制度：従業員の自律的なスキルアップやキャリア形成を目的とし、業務に支障のない範囲で副業が可能

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話



MATERIALITY❸

安心・安全な製品の供給



近藤 昌代
信頼性保証部長

品質を支える「人」の育成を軸に仕組みを築く

安心・安全な製品の安定供給に向け、モノづくりの根幹である「人」の育成と仕組みの改善に注力しています。その一環として、全社での法令遵守や薬害の全社教育を実施。専門用語に頼らない「伝わる」コミュニケーションにより部署の垣根を越え、すばやく問題解決に取り組んでいます。また、信頼性保証部が品質に関わる工程の評価を客観的に行っています。製造現場では過去の事例をもとに教育を行うなど、全員で品質を守る風土を醸成しています。さらにデジタル技術による作業プロセスの可視化で効率化やデータ活用を図ります。過去の教訓から改善を重ね、全社一丸で安心・安全なモノづくりに取り組んでまいります。

森下仁丹を支える6拠点　2026年3月31日時点

生産拠点

大阪テクノセンター(大阪工場)
カプセルの研究・開発・製造／製品開発／包装充填／仁丹®等の製造



- 健康食品GMP認証※3
- 大阪版食の安全安心認証※4
- ハラール認証※2
- ISO 14001：2015認証※5

滋賀工場
シームレスカプセル・医薬品などの製造



- NSF認証※1
- ハラール認証※2
- ISO 14001：2015認証※5

MJ滋賀（子会社）
医薬品・健康食品などの製造



- 健康食品GMP認証※3

※1 米国cGMP Dietary Supplements 21CFR Part 111,などの認証
※2 プロバイオティクスを内包する継ぎ目のないカプセル「シームレスカプセル」を対象に取得した、特定非営利活動法人日本アジアハラール協会の認証
※3 公益財団法人日本健康・栄養食品協会が認定するGMP
※4 公益社団法人大阪食品衛生協会
※5 EMS 60647／ISO 14001：2015認証

管理拠点

本社
マーケティング／企画／営業・事務



東京オフィス
営業・事務



研究拠点

Jintan中之島ラボ
腸内環境研究／素材研究（機能・効果）／基礎研究・エビデンス取得



危機管理体制とガバナンスの強化

食品や医薬品というお客さまの健康に直結する製品を扱う企業として、危機管理体制の確立を急務と位置づけています。ステークホルダーの皆さまからの信頼を守り抜くため、次の100年に向けた「不退転の第一歩」と捉え、ガバナンス強化を進めています。具体的には、有事における経営陣を含めた情報伝達ルートの明確化や、危機管理マニュアルの策定を急ピッチで推進。全社的な危機管理意識を底上げし、万が一の事態にも的確に対応、社会的責任を果たす体制構築に努めます。

●責任ある原材料調達とBCPの推進

気候変動や社会情勢の変化が進むなか、安心・安全な原材料の安定確保は最重要課題です。特定の原材料や調達先への依存リスクを低減するため、部門間連携を深め、代替原料の選定を進めるとともに、品質を維持・向上させるPDCAサイクルを回す体制づくりを進めています。また、サプライチェーン全体で社会的責任を果たすべく当社の方針を明確にしたうえで、CSR調達セルフアセスメント質問票による調査を開始しました。今後も取引先との密な対話を通じてパートナーシップを深め、持続可能な調達網の構築を目指します。



●サステナビリティ経営を支える各種方針の策定

サステナビリティ経営の根幹を成す「環境方針」「品質方針」「人権方針」を森下仁丹のグループ方針として新たに策定いたしました。「環境方針」と「品質方針」はパーパスを軸に据え、事業を通じた環境保全の姿勢や、全従業員が品質を自らの責任として行動する風土づくりを掲げています。また「人権方針」では国際原則に基づき、サプライチェーン全体での人権尊重を定めています。これらの基盤を対外的に示し実行していくことで、持続可能な社会の実現を目指します。



●生産工程の自動化・デジタル化を推進

安心・安全な製品の安定供給に向け、工程の自動化、省人化、効率化を目的としたシステム導入を行っています。製造ラインの視える化やデータ連携によりトレーサビリティの強化を図るほか、熟練技術者のノウハウをデジタル資産化することで、円滑な技術継承を推進。高い品質を安定して維持できる体制の構築を目指しています。今後も現場全体のDX化を通じ、業務を効率化し、生産性と品質のさらなる向上を追求してまいります。



メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話



MATERIALITY④

地球環境への配慮



小林 弘明
執行役員 生産本部長

環境負荷低減に向けた取り組みを加速

生産活動において多くのエネルギーを消費する当社にとって、環境負荷の低減は、企業としての社会的責任を果たすうえで極めて重要な経営課題です。利益のみを追求するのではなく、環境と共生する持続可能な生産活動を実現するため、日々の製造現場ではエラーを防ぐ作業の標準化や全従業員への環境教育を徹底。老朽化設備の計画的な省エネ更新や電力使用量の可視化、製品設計段階からのエネルギー最適化を推進しています。また、工場単体の活動にとどまらず、原材料・製品の抱き合わせ輸送や、過剰な品質管理要件の精査、商慣習（1/3ルールなど）の見直しなど、サプライチェーン全体での負荷低減策も視野に入れています。今後もISO14001の運用を通じ、水資源の有効活用や化学物質の適正管理を徹底し、地球環境保全と事業成長の両立を目指します。

環境方針

考え方

森下仁丹グループは、当社のパーパスを原点に、この星すべてに想いを巡らせ、未来の地球環境を守り、持続可能な社会を実現することが大切な使命と考えます。環境保全とコンプライアンスを経営の根幹に据え、全従業員が責任と誇りをもって行動し、一丸となって取り組みます。

基本方針

1. 限りある資源・エネルギーの効率的な活用と省エネ・省資源の推進を通じてCO_2排出量の削減に取り組み、気候変動の抑制と脱炭素社会の実現を目指します。
2. 環境関連の法令、条例、協定、自主基準等、要求事項を順守し、コンプライアンスの徹底とリスクの最小化を図ります。
3. 環境事故の未然防止、排水・排ガス・廃棄物の適正管理、化学物質管理の徹底により、汚染予防、生物多様性及び生態系の保全を図ります。
4. ガバナンスの強化と適切な管理と運用を通じて、環境パフォーマンスの向上とPDCAサイクルによる継続的改善を着実に推進します。
5. 医薬品、医薬部外品、化粧品、医療機器、食品等の製造・販売及び原料供給事業において、研究開発、調達、生産、販売、廃棄に至るまで、製品のライフサイクル全体で環境に配慮します。
6. 人財の活躍をより一層推進するとともに、全従業員が一丸となって環境改善活動に取り組みます。
7. 従業員教育と啓発活動により、一人ひとりの環境意識の向上と周知徹底を図り、持続可能な行動変容の促進を目指します。
8. 地域社会への思いやりを大切にし、持続可能な社会の一員として地域との共生を図り、社会貢献に取り組みます。
9. 取引先との連携を強化し、環境に配慮したモノづくりに努めます。
10. 本環境方針の開示を含め、責任ある情報開示とリスク管理を推進します。

●研究開発段階における環境負荷の低減

持続可能なモノづくりを実現するため、研究開発の初期段階から環境影響を考慮した設計を進めています。試験法開発では溶剤などの化学物質の使用量を最小化し、製品開発では生産時のエネルギーコストを意識した最適な条件を模索。今後も品質を担保しながら、エネルギー使用量と環境負荷を最小限に抑える研究開発を継続し、環境に配慮した製品づくりを推進してまいります。


※画像はイメージです。

●在庫適正化による「廃棄ロス」低減

バリューチェーン全体の環境負荷を低減するため、調達・販売段階での「ロス削減」に注力しています。現状把握として「物量」ベースで廃棄要因の可視化・分析を推進。スケジュールを調整した連続生産により製造ロスを抑えるほか、需要予測精度を高め、実需とのギャップによる廃棄防止を徹底しています。また、他製品と共有できない原料で生じる在庫偏在を解消するため、品質保証を維持しつつ、サプライヤーと最小発注数量の低減に向け協議を継続。部門間でリードタイムなどの情報を共有し、全社横断で適正な在庫管理を推進してまいります。



●熱・電力の双方でCO_2排出削減を目指す

2030年度のCO_2排出量削減目標に向け、脱炭素施策を強力に推進しています。CO_2フリー電気の導入を進めるほか、滋賀工場では排熱回収ヒートポンプによる熱の電化やコンプレッサの効率運転化を実施。各工場で全館LED化を推進しています。さらに滋賀工場での太陽光発電システムの将来的な導入検討に加え、全社的に低GWP※フロンやノンフロン機器の選定・導入を推奨。熱と電力の双方から効率化を図り、着実な環境負荷低減を達成してまいります。

※Global Warming Potential（地球温暖化係数）


※画像はイメージです。

●資源循環を見据えた再利用やリサイクル

循環型社会の形成に向け、サーマル・マテリアルリサイクルを徹底しています。カプセル製造で生じる廃油はSAF※1やバイオディーゼル燃料として再利用。原料残はセメント原料、一般廃棄物は固形燃料（RPF※2）、廃金属は自動車などの部品へと幅広く有効活用しています。今後は廃棄物のリサイクルや再処理の仕組み構築を進め、サーキュラーエコノミーの実現と資源有効活用を強力に推進します。

※1　Sustainable Aviation Fuel（持続可能な航空燃料）
※2　Refuse Paper & Plastic Fuel（産業用固形燃料）



メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話



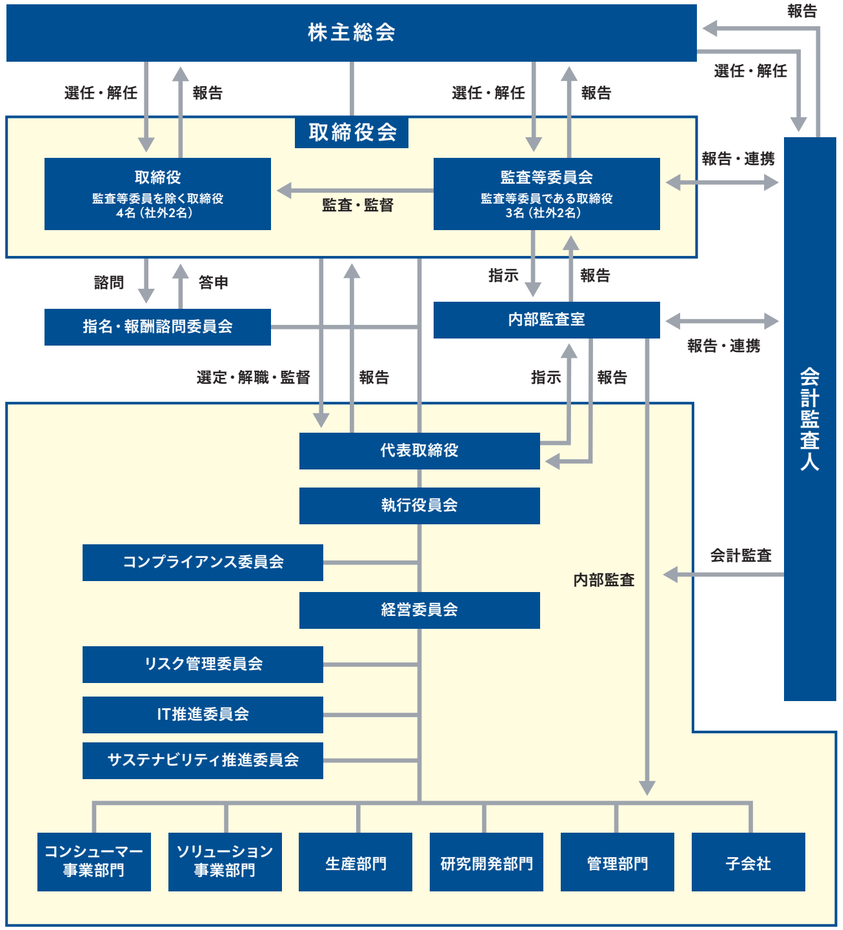
MATERIALITY5

経営基盤の強化

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本方針は、以下の当社ホームページに掲載しております。

https://www.jintan.co.jp/corp/ir/governance/

コーポレート・ガバナンス体制図



企業価値向上に向けガバナンスを充実

森下仁丹では、すべてのステークホルダーの信頼と期待に応え、中長期にわたる成長と企業価値の最大化を実現することが、企業としての使命だと考えています。この使命を果たすため、コーポレート・ガバナンスの充実を経営の最重要課題の一つとして位置づけ、積極的に取り組んでいます。経営の透明性向上と、公正かつ迅速な意思決定を可能にするため、適時・適切な情報開示を行うとともに、第三者からの目線を取り入れた経営監視機能の強化に努めています。

取締役会　社外取締役比率　57.1%

監査等委員3名（任期2年）、監査等委員以外4名（任期1年）の計7名で構成され、うち4名が社外取締役です。主に経営に関する重要事項の決定・報告、業務状況の監視と監督を行い、社外取締役を招聘することで客観性・迅速性・透明性のある経営判断を実現しています。内容や運営方法に関して、当社取締役・監査等委員である取締役に対する個別アンケートを年1回行い、実効性の維持・向上を図っています。社長が議長を務め、毎月1回を原則に、2025年度は全13回開催しました。

監査等委員会　社外取締役比率　66.7%

社外取締役2名を含む計3名で、業務や財産の状況調査、重要な会議への出席や決裁書類の閲覧など、取締役の職務執行を監査しています。さらに、内部監査室や会計監査人との情報・意見交換を通じて、監査の実効性向上を目指します。

指名・報酬諮問委員会　社外取締役比率　66.7%

経営に関する人財の育成や、取締役・執行役員の選任および報酬を決定するプロセスにおいて、透明性と公正性を確保することを目的に発足しました。取締役会からの諮問に応じて、その都度、審議・検討を実施しています。

執行役員会

取締役会直属の業務執行の意思決定機関です。業務執行取締役、常勤監査等委員、執行役員で構成されます。業務の重要事項を審議・決定するほか、傘下の経営委員会や各専門委員会を統括し、業務の迅速化を図ります。

コンプライアンス委員会

執行役員会直属の組織として、グループ全体の法令遵守体制の強化と企業倫理の確立を目的に設置しています。発生した事案に対するコンプライアンス違反の有無の確認や、対応策の協議・答申を行っています。

経営委員会

代表取締役社長が指名した取締役・執行役員・本部長を中心に構成され、業務の状況確認や環境変化への対応を協議します。議題に挙がるさまざまな経営課題のうち、重要事項については取締役会で決議・報告しています。

リスク管理委員会／IT推進委員会／サステナビリティ推進委員会

いずれも代表取締役社長を委員長に据え、諮問機関として機能させています。事業を取り巻くリスクの評価と対策、情報基盤の強化、重要課題（マテリアリティ）の進捗管理など、持続的な企業価値向上に不可欠なテーマについて専門的な協議と方針策定を行っています。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

役員一覧



もりした　ゆうじ
森下 雄司　代表取締役社長

2007年に当社へ入社。経営企画部、ヘルスケア事業・カプセル事業の各本部長を経て、2017年に専務取締役、2019年に代表取締役社長に就任。海外事業の立ち上げをはじめ、BtoCおよびBtoB事業の両軸において、国内外での豊富な業務経験と実績、グローバルな視点に基づく経営手腕を有する。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

仁

「仁丹」やパーパスにも通ずる重要な一文字で、「他者に対する愛、慈しみ、理解、調和を大切にすること」を意味します。社内外を問わず、あらゆる場面で肝に銘じてまいります。



よしだ　ひであき
吉田 秀章　取締役 執行役員（管理本部長）

1991年に㈱三和銀行（現：㈱三菱UFJ銀行）入行。2021年に当社へ入社。経営・事業戦略に関する豊富な業務経験や、財務会計経験による先見的な知見を有する。執行役員として財務会計や法令遵守、品質保証の強化にも貢献していることから、2024年6月より取締役に就任。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

跳

当社は創業以来130年、時代の大きな転換点において自ら変化し、次なる成長へと跳躍してきました。その積み重ねを誇りに、これからも挑戦を続けてまいります。



おおしろ ひろあき
大城 広明　取締役（監査等委員）（常勤）

2012年に当社入社。市場開発部副部長やヘルスケア事業部、人事部の各部長を経て、2024年6月に取締役（監査等委員）に就任。当社の主力であるヘルスケア部門や人事部門の責任者を務めるなど経営根幹に関する豊富な経験・実績・見識や、経営全体を視野に入れた俯瞰的視点を有する。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

温

創業当初から「家族主義」の社風であり、これまで私自身も上司や同僚に支えられてきました。多忙な業務のなかでも温もりを忘れない会社であってほしいと思います。



いしはら まゆみ
石原 真弓　取締役（監査等委員）（社外）

1997年に大江橋法律事務所へ入所。現在は梅田総合法律事務所にて弁護士として従事するかたわら、モリト㈱やエイチ・ツー・オーリテイリング㈱、ダイドーグループホールディングス㈱の社外監査役、大手前大学経営学部講師などを務める。2018年、当社取締役（監査等委員）に就任。法務への専門知識と豊富な経験を有する。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

奏

研究から販売まで担う強みと各部署の仕事への誇りは、個々のパートが責任を持ち、一体となって美しい音を奏でるオーケストラのようです。今後も調和のとれた経営を期待しています。



すえかわ ひさゆき
末川 久幸　取締役（社外）

1982年に㈱資生堂入社、2011年に社長就任。現在は学校法人昭和女子大学理事を務めるかたわら、2024年6月より稲畑産業㈱の社外取締役も兼任。2020年、当社取締役に就任。グローバル化学メーカーのCEOとして培った経験と豊富な知識により、経営全体を視野に入れた俯瞰的視点から提言を行う。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

球

「銀の球（仁丹）」とシームレスカプセルは、「オモロい技術と製品で」「一人に寄り添い」「健やかさと豊かさを紡いでゆく」という森下仁丹のパーパスを象徴しています。



かわさき やすのり
河﨑 保徳　取締役（社外）

1986年にロート製薬㈱入社。現在は、同社の取締役CHROを務めるほか、春日台カントリークラブを運営する㈱ロートピアの代表取締役社長も兼任。公益財団法人みちのく未来基金理事も務める。2024年6月より当社取締役に就任。営業・マーケティング・広報・人事など多岐にわたる業務経験や社会貢献活動、人財育成などの知見を有する。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

挑

控えめで保守的に見える森下仁丹ですが、実は会社のパーパスにしっかりと向き合い、未来を見据えて新しいことに果敢に「挑んでいる」会社だと思います。



いしぐろ さとし
石黒 訓　取締役（監査等委員）（社外）

1980年に監査法人中央会計事務所へ入所。中央青山監査法人（後のみすず監査法人）を経て、監査法人トーマツに勤務後、石黒公認会計士事務所を開設。2020年、当社取締役（監査等委員）に就任。財務や会計に関する多くの知見・見識に基づく視点から提言を行う。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

健

創業以来、森下仁丹は製品や技術により、一人の健康と社会全体はもちろん、会社を構成する個と法人の健康をも追求してきたことを、パーパスを通して再認識しました。



いしだ　ひでつぐ
石田 英嗣　常務執行役員（研究開発本部長）

1989年に当社入社後、カプセルに関する製剤技術開発や営業など、カプセル関連事業に16年以上携わる。その後はBtoBビジネスや海外事業にも取り組み、2020年には執行役員としてヘルスケア事業本部長も務めており、当社事業に関する豊富な知見を有する。2022年より常務執行役員に就任。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

技

長年にわたり、製剤、検証、分析といった技術力によって、当社ならではの製品や価値を生み出してきました。これからも奥深き「技」に磨きをかけ、発展と永続を目指します。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

役員一覧



じぬし　のりゆき
地主 紀之　執行役員（経営企画室長・人事部長）

1993年に当社へ入社して以降、営業職に従事。2005年に販売会社「㈱メディケアシステムズ」へ出向し、東京支店長に着任。その後、本社復帰後にリテール営業部長を経て、2019年経営企画室長に就任。2021年に執行役員に任命された。2024年より人事部長も兼任。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

楽

当社は社長訓示にもある「傍楽」のもと、周りの人を思いやる風土のある企業です。これからも従業員全員が「楽しく」仕事ができる環境をつくってまいります。



こばやし　ひろあき
小林 弘明　執行役員（生産本部長）

1984年に当社入社。生産管理課、包装課、機械の導入・保全などを担当する設備課を経て、多岐にわたる工場関連業務を経験。大阪テクノセンターや滋賀工場の工場長を歴任し、2023年には生産本部長に任命。2024年7月より執行役員に就任、さらに、2025年6月からは㈱MJ滋賀代表取締役社長も務める。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

丸

当社は長年、「仁丹」やシームレスカプセルなど、「丸い」製品で世の中の健康に貢献してきました。これからも全社一丸となり、培ってきた想いと技術を未来へと継承してまいります。



いとう　かずみ
伊藤 和水　執行役員（事業推進本部長・ソリューション事業部長）

1988年、住友製薬㈱（現：住友ファーマ㈱）に入社。2017年に当社へ入社後、研究開発部に配属。OEM・メディカル事業部長を経て、2022年に事業統括本部副本部長およびソリューション事業部長に任命された。国内外での医薬品などに関する豊富な知識と営業経験を有することから、2025年4月より執行役員に就任。

● 森下仁丹を「漢字一文字」で表すと？

優

私たちはこれまで、優れた原料で高品質な製品の製造・販売を通じ、皆さまの健やかな生活に貢献してきました。今後も優良品を提供し続け、人々の豊かな暮らしを支えてまいります。

社外取締役インタビュー

「守る」と「変える」を見極め、時代に即した歩みを重ねる



末川 久幸
取締役（社外）

企業価値を次代へ正しく伝える

社外取締役に就任する前、私は当社に対して、「仁丹」をはじめとする製品を展開するBtoC企業というイメージを抱いていました。しかし、「仁丹」の製造過程で培われた“球体の中にさまざまな生薬を包む”技術が、シームレスカプセルとして幅広い産業に提供されていることを知り、その高い技術力に大きな驚きと感銘を受けました。

創業者・森下博氏の「世界中の人々の未病に貢献したい」という志は、130年以上を経た現在も受け継がれています。その理念のもと、時代の変化に合わせて技術を進化させ、新たな価値を創造し続ける姿勢に、「伝統」と「革新」を両立する当社の強さを感じています。

私は資生堂において、ブランド戦略や経営に携わってきました。その経験から、「企業価値とは、自社が考える価値ではなく、顧客や社会、株主さまから認められて初めて価値となる」と考えています。どれほど優れた技術や品質も、その価値が正しく伝わらなければ企業価値の向上にはつながりません。だからこそ社外取締役として、「森下仁丹の強みが社会に適切に伝わっているか」という外部の視点を大切にしながら、企業価値の向上につながる提言を行っています。

実直な社風のもと、企業価値を未来へつなぐ

当社は、市場や社外取締役の意見に真摯に耳を傾け、建設的な議論を重ねながら意思決定を行っています。その姿勢はガバナンスにも表れており、昨年は品質トラブルを想定した危機対応訓練を社外取締役も交えて実施しました。平時から有事を想定して検証を重ねる取り組みは、当社の実直で誠実な企業文化を象徴していると感じています。

私自身も、社外取締役として取締役会の実効性向上に努めるとともに、指名・報酬諮問委員会では役員報酬制度やサクセッションプランについて、透明性と公平性を重視した議論を進めています。

一方で、企業価値を将来にわたり高めていくためには、人財への投資が欠かせません。真面目で誠実な企業文化を礎としながらも、変化を恐れず、自ら課題を見出し、周囲を巻き込みながら挑戦できる次代のリーダーを育成していくことが重要です。そのためにも、一人ひとりが主体的に挑戦できる風土をさらに育んでいくことを期待しています。

企業価値は、技術や製品だけでなく、ブランド、人財、企業文化、そしてガバナンスといった無形資産の積み重ねによって築かれます。これらの強みを未来へつなぎながら、時代に応じて変えるべきものは果敢に変えていく。その積み重ねが、森下仁丹グループの持続的な成長につながると考えています。今後も客観的かつ独立した立場から実効性のある提言を重ね、中長期的な企業価値の向上に貢献してまいります。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

コンプライアンス

執行役員会直属のコンプライアンス委員会を設置し、諮問機関として機能させることで体制を強化しています。コンプライアンス上の課題や、内部通報事案の審議における透明性・公平性を高めています。また、グループ全役職員が遵守すべき基本事項と行動指針を明確にした「コンプライアンス規程」を制定し、意識の維持向上に努めています。



グループ全体で法令遵守を徹底

2025年度はコンプライアンス委員会を19回開催し、有害事象・顧客要望のモニタリングや広告チェック体制の強化、薬事・品質監査の計画や結果等を審議しました。また、内部通報窓口を通じた意見聴取や「企業行動憲章」の周知徹底を継続。グループ全社で遵法精神の定着と実効性あるガバナンス体制の強化を図ってまいります。

【コンプライアンス委員会の活動テーマ】

- 各種規制への対応、製品およびサービスの品質に関する報告（月次）
- 内部通報制度
- サプライチェーン管理
- コーポレート・ガバナンス
- 行政の査察・監査
- 医薬品等製造および販売に関連する管理体制

リスクマネジメント

持続的な成長を支えるため、リスク管理委員会にて、「リスク管理規程」に基づき基本方針を策定。担当部署への浸透や、定期的に取締役会などへの報告を行っています。サステナビリティ関連のリスクについても、サステナビリティ推進委員会およびリスク管理委員会によって協議し、取り組み方針の検討を行っています。



事業活動の安定と有事への備え

原材料の安全性確認や個人情報保護体制の整備、サプライチェーンに関する管理など多角的なリスク検証を実施しています。また、大規模災害や不祥事などの発生時は代表取締役社長を委員長とする「特別対策本部」を迅速に設置・対応。その実践として、対外発表まで含めた品質トラブル想定訓練を行うなど、万全の危機管理体制を整えています。

【リスク管理委員会の活動テーマ】

- 品質および製品供給不安
- 原材料およびエネルギーコストの価格上昇
- 原材料の供給不安
- BCP対策
- システム障害
- 知財侵害対策
- 情報セキュリティ対策

会社概要

2026年3月31日現在

社　　名	森下仁丹株式会社
創　　業	1893年（明治26年）2月
設　　立	1936年（昭和11年）11月
資 本 金	35億3,740万円
証券コード	4524（東証スタンダード市場）
代　　表	代表取締役社長 森下雄司
従業員数	連結359名　単体344名
売 上 高	連結126億8,800万円　単体125億6,100万円
主な事業	医薬品、医薬部外品、医療機器、化粧品、食品などの製造および販売

事業所および工場

本社
大阪府大阪市中央区玉造一丁目2番40号
電話（06）6761−1131（代表）

Jintan中之島ラボ
大阪府大阪市北区中之島四丁目3番51号
Nakanoshima Qross 三井リンクラボ中之島 Lab507

大阪テクノセンター（大阪工場）
大阪府枚方市津田山手二丁目11番1号
電話（072）800−1040

滋賀工場
滋賀県犬上郡多賀町四手諏訪960番地12
電話（0749）48−7370

東京オフィス
東京都千代田区神田富山町10番地2 アセンド神田ビル6階
電話（03）6206−8138（代表）

【子会社】・株式会社森下仁丹ヘルスコミュニケーションズ
・株式会社MJ滋賀



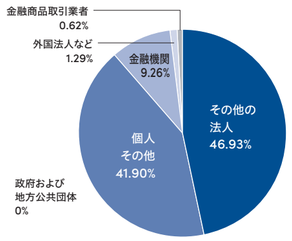
株式情報

2026年3月31日現在

株式の状況

発行可能株式総数	9,600,000株
発行済株式の総数	4,150,000株
株主数	6,691名

所有株式数の割合



大株主の状況

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
株式会社森下泰山	1,095	26.8
ロート製薬株式会社	355	8.6
公益財団法人森下仁丹奨学会	211	5.1
株式会社三菱UFJ銀行	132	3.2
日本生命保険相互会社	111	2.7
株式会社ラクサン	106	2.6
株式会社徳島大正銀行	88	2.1
森下仁丹取引先持株会	65	1.5
三菱UFJ信託銀行株式会社	51	1.2
ピップ株式会社	43	1.0

（注）当社は、自己株式51,255株を保有しておりますが、上記大株主から除いております。また、持株比率については、自己株式を控除して算出しております。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集
研究の深化と進化
17 VALUE SECTION
森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION
森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION
森下仁丹のサステナビリティ
51 健やかさ・豊かさへの貢献
53 健康と働きがいを支える施策
55 ビタミンDがもたらす日本の健康（小児ヘルスケアの専門家×森下仁丹）
57 森下“仁財”の活躍推進
59 安心・安全な製品の供給
61 地球環境への配慮
63 経営基盤の強化
63 コーポレート・ガバナンス
65 役員一覧
68 社外取締役インタビュー
69 コンプライアンス／リスクマネジメント
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

株主優待でもお届け中の

甜茶エキス&甘茶エキス配合

鼻・のど甜茶飴® 誕生秘話

潤いながら、メントールでスッキリと鼻抜け感も!!

森下仁丹が誇る大人気製品、その一粒に込められた情熱



「今までにない」のど飴をつくる挑戦

プロの歌手も愛用する、森下仁丹の大人気製品「鼻・のど甜茶飴」。1996年に誕生した本製品は、当社のシームレスカプセル技術を活用し、ペパーミントやユーカリのオイル成分を直径約1mmのカプセルに閉じ込めて飴の生地に練り込んでいます。この「カプセル入り」という仕様は、当時としても非常に画期的なものでした。しかし、発売後の売れ行きは芳しくなく、苦戦を強いられます。その状況を打開すべく「ほかにはないのど飴」を徹底的に追求しようと開発チームがこだわったのが、「突き抜けるような爽快感」でした。カプセルはもちろん、飴の生地に練り込む素材や香料の配合にも徹底的に工夫を重ねたのです。こうして、舐めているうちにカプセルが溶け、爽快な味と香りが最後まで途切れず口いっぱいに広がる、唯一無二の仕上がりを実現しました。

人気歌手からの支持を追い風に、逆転の大ヒット

しかし、高めの価格設定がネックとなり、売れ行きは挽回できませんでした。コアなファンからの根強い支持に応えるため、さらなるリニューアルにも挑戦しましたが状況の打開には至らず、2度の販売終了を余儀なくされたのです。

転機となったのは、ある人気歌手から当時の社長宛に届いた一通のメッセージでした。「のどが命の私たちにとって、この飴はまさにお守り。手に入らないと困ってしまう」。それを受けた社長は、「声のプロからここまで評価していただいた以上、提供を続けるのがモノづくりのプロだろう」と再起を決意しました。

こうして2014年に再スタートを切った「鼻・のど甜茶飴」は、コンサート会場での販売といった地道な営業活動を通して少しずつ認知度を上げていき、やがてメディアにも取り上げられる製品へと成長したのです。

現在は、定番の「赤」パッケージに「黒」「青」を加えた3種類を展開。異なる刺激や味わいを楽しめるラインナップで幅広いニーズに応え、シリーズ累計販売数は1000万袋※を突破しています。

※2014年4月～2026年3月の実績

1996
「鼻のど甜茶飴」発売開始！

2014
鼻・のど甜茶飴
現パッケージで再発売！



2021
鼻・のど甜茶飴
さらにスーッと長持ちタイプ



2024
鼻・のど甜茶飴
スッキリまろやかタイプ



誕生から現在まで、進化を続けてきた「鼻・のど甜茶飴」。現在は、よりハードな爽快感を追求した「さらにスーッと長持ちタイプ（黒）」と、メントールの刺激が苦手な方も楽しめるマイルドな味わいの「スッキリまろやかタイプ（青）」の3種類を展開しており、自分に合った一品を選んでいただけます。

※2026年実績

森下仁丹の株主優待 Ranking

1 Bコース



・仁丹瓶入（販売名：仁丹N）
・国産 有機緑茶青汁
・仁丹の食養生カレー
・鼻・のど甜茶飴
・鼻・のど甜茶飴 さらにスーッと長持ちタイプ
・鼻・のど甜茶飴 スッキリまろやかタイプ

2 Aコース

・タンサ脂肪酸
・オリゴとセンイ



3 Cコース

・RAViS®目もとパックシート
・RAViS®口もとパックシート



4 Dコース

・公益財団法人
日本ユニセフ協会へ7,000円寄付

今回ご紹介した「鼻・のど甜茶飴」シリーズは、全4コースから選べる株主優待のなかでも、人気ナンバーワンを誇るBコースに含まれます。突き抜ける爽快感とこだわりの風味を、ぜひご体感ください。

※掲載内容は毎年3月31日・9月30日時点で、2単元（200株）以上保有の株主さまが対象です。
※1単元以上2単元未満保有の株主さまには、専用の優待品をご用意しております。
※4単元（400株）以上保有の株主さまには、全4コースから選べる優待に加え、さらに特典製品をプラスしてお届けします。

メニューガイド

01 イントロダクション
07 森下仁丹のパーパス
08 Contents
09 特集 研究の深化と進化
17 VALUE SECTION 森下仁丹の価値創造ストーリー
33 STRATEGY SECTION 森下仁丹の事業戦略
49 SUSTAINABILITY SECTION 森下仁丹のサステナビリティ
70 会社概要／株式情報
71 「鼻・のど甜茶飴」誕生秘話

森下仁丹

森下仁丹株式会社

https://www.jintan.co.jp/

森下仁丹
WEBサイト

公式 X
アカウント

FSC
www.fsc.org
ミックス
紙｜責任ある森林管理を支えています
FSC® C005531

non voc ink eco UV

Copyright© 2026 Morishita Jintan Co., Ltd. All Rights Reserved.