



 株式会社 メディカルホールディングス

**Change the 卸 Forever**  
～たゆまぬ変革を～

**統合報告書 2024** **2024年3月期**



## 経営理念

# 流通価値の創造を通じて 人々の健康と社会の発展に貢献します。

## 経営方針

1. 社会から信頼される活力ある企業文化の創造
2. 株主価値を高める経営とコンプライアンスの徹底
3. 誠実で自由闊達な社風の醸成と創造性に富む人材の育成

## 企業活動指針

遵法精神に則り、正しい競争をすることは、  
全従業員の質的水準を上げ、企業に変革を起こし、  
お客様の喜びにつながり、さらなる企業価値向上となる。

## サステナビリティ方針

未来へつなごう  
「元気と、かがやき」

## 事業フィールド

医療と健康、美

### メディパルロゴマークについて

手をつなぐ人々と、調和をイメージしたデザインで、「協調・共生」と「生きるための力強さ」を表現するとともに、  
お客様や取引先と手を携えて成長する企業、多様な方向へ発展していく企業、人間尊重の姿勢を持った企業であることを表現しています。

cover story #1

私たちの想い — 広げ、支え、つなぐ —

メディカルグループは平時、有事を問わず、  
お客様に安定して商品をお届けしていくという一貫した姿勢で歩んでいます。  
いつの時代においても、社会や顧客のご期待にお応えできる、  
安全で安定した価値ある流通をご提供する卸として、  
「流通価値の創造を通じて人々の健康と社会の発展に貢献します。」の経営理念に沿って、  
さらに進化をしていきます。

# 平時と有事



私たちの想い — 広げ、支え、つなぐ —

私たちが届けているのは「モノ」ではなく、そこにある「こころ（想い）」。  
どんなにデジタル技術が発展しても、大切なことは人と人とのつながり。  
「こころ」と「こころ」のつながりが、いつしか人を突き動かし変革を起こします。  
私たちの行動の源は、人が人を想う「こころ」。  
思いやりという、その力で人々が健やかに暮らせる社会の実現を目指しています。

人と人



私たちの想い — 広げ、支え、つなぐ —

私たちメディカルグループは、経営理念のもと、  
地球環境と社会の課題をさまざまなステークホルダーとともに解決します。  
この地球で、だれもが今日より元気がかがやける未来のために。  
私たちは、持続可能な社会の実現と企業価値向上を目指していきます。

# 社会との共存共栄



# Contents



## イントロダクション

cover story	3
At a Glance	7
社長メッセージ	9



## 価値創造ストーリー

価値創造のあゆみ	12
メディパル中期ビジョン	13
価値創造プロセス	15
サステナビリティマネジメント	16
サステナビリティ担当取締役メッセージ	19



## 資本別戦略

人的資本	20
物流設備資本	26
知的資本	30
事業開発担当取締役メッセージ	34
社会・関係資本	36
財務資本	40
自然資本	42



## 事業別戦略

医療用医薬品等卸売事業	48
化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業	50
動物用医薬品等卸売事業	52
食品加工原材料卸売等関連事業	53



## ガバナンス

役員一覧	54
コーポレート・ガバナンス	56
社外取締役対談	64
コンプライアンス	66
品質管理	68
リスク管理	70
BCP(事業継続計画)	71
情報管理	73



## データ

用語集	74
SASB参照表	75
11年間の主要財務データ	76
財務ハイライト	77
会社情報	78

### 編集方針

すべてのステークホルダーの皆様に、メディパルグループの考える持続的な企業価値創造に向けた経営の在り方をご理解いただくため、経営戦略や業績などの財務情報と、環境への取組みや社会への貢献などの非財務情報を一体的に伝えるコミュニケーションツールとして、本統合報告書を編集しています。

### 参照しているフレームワーク

本統合報告書の編集にあたっては、IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイダンス」などを参照しています。

### 報告対象範囲・期間

2024年3月期(2023年4月1日～2024年3月31日)または2024年3月末現在

- 発行時点での最新の情報も可能な限り記載しました。
- 項目により対象期間、範囲が異なる場合には、個々にその旨を明記しました。

### 見通しに関する注意事項

本統合報告書には、当社グループの計画、方針、戦略、将来の業績に関する見通しが記載されていますが、リスクや不確実な要因により、実際の業績が記載されている予測と異なりうることをご承知おきください。

### 本統合報告書の位置づけ



上記資料は、当社ウェブサイトでご覧いただけます。 <https://www.medipal.co.jp/>

At a Glance 社長メッセージ

# At a Glance



連結売上高

**3兆5,587** 億円

連結営業利益

**473** 億円

連結経常利益

**645** 億円

連結売上高構成比

医療用医薬品等卸売事業

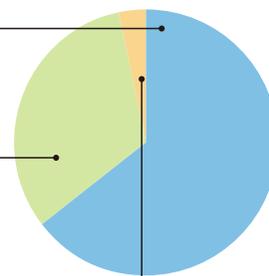
**64.5%**<sup>※1</sup>  
2兆2,957億円

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

**32.4%**<sup>※1</sup>  
1兆1,519億円

動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業

**3.2%**<sup>※1</sup>  
1,140億円



連結営業利益構成比

医療用医薬品等卸売事業

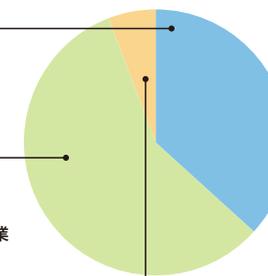
**36.9%**<sup>※1</sup>  
174億円

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

**57.4%**<sup>※1</sup>  
271億円

動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業

**5.8%**<sup>※1</sup>  
27億円



連結純資産

**7,366** 億円

自己資本比率

**33.4%**

フリーキャッシュ・フロー

**540** 億円

時価総額

**5,133** 億円

ROE

**7.1%**

連結総還元性向<sup>※2</sup>

**39.2%**

※1 セグメント間取引消去等を除いて算出しているため、合計は100%になりません。

※2 2023年3月期と2024年3月期の2か年累計の、2027メディパル中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前の利益に対する比率。

At a Glance 社長メッセージ



連結従業員数  
**13,075**名



女性管理職比率  
**8.5%**



専門人材  
AR\* 約**2,400**人<sup>※1</sup>



連結子会社  
**17**社



温室効果ガス排出量<sup>※2</sup>  
(Scope1・2)  
**73,575**t-CO<sub>2</sub>



出荷精度  
**99.999%**



医療用医薬品等卸売事業

従業員数  
約**10,000**人

物流拠点数  
**13**拠点

(株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、東七(株)、SPLine(株)、  
(株)MMコーポレーション、(株)アステック、(株)MVC、  
(株)ファルフィールド、メディエ(株)、(株)エム・アイ・シー、  
(株)メディパル保険サービス、(株)メディスケット



化粧品・日用品、  
一般用医薬品卸売事業

従業員数  
約**2,200**人

物流拠点数  
**16**拠点

(株)PALTAC



動物用医薬品・  
食品加工原材料卸売等関連事業

従業員数  
約**800**人

物流・研究拠点数  
**14**拠点

MPアグロ(株)、MP五協フード&ケミカル(株)、  
メディパルフーズ(株)

※1 MR認定試験在籍累計合格者数

※2 Scope1 (自社の燃料使用に伴う排出) + Scope2 (自社の電力使用に伴う排出) となります。

\* 用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

At a Glance 社長メッセージ

## 社長メッセージ



株式会社メディパルホールディングス  
代表取締役社長 渡辺 秀一

## 「医療と健康、美」の事業フィールドを通じた 社会への貢献と事業の発展

### 変わらぬ想いは、メディパルの原動力

メディパルグループでは、医薬品から医療機器、臨床検査試薬、日用品、化粧品、食品加工原材料まで、人々の生命や健やかな暮らしを支えるために欠かせない商品を幅広く取り扱っています。これらが安全・安心・安定的に届くという日々の“当たり前”を、平時はもちろん、有事の際にも支えることが私たちの役割であり、社会的責務であると考えています。この想いは創業以来変わることなく、現在に至っています。

2024年1月、令和6年能登半島地震が発生した際、速やかに災害対策本部を立ち上げ、必要とされる商品の供給に努めるとともに、被災地の従業員とご家族、お客様、地域の皆様の思いに寄り添った支援活動を行いました。有事に迅速かつ的確に動けるのは、1995年の阪神・淡路大震災での経験、その後のさまざまな自然災害時の経験を積み重ねてきたことによるものです。

日本は、地震、台風、豪雨、豪雪など自然災害の多い国です。それゆえ、当社グループでは「この国で、薬を届けるという使命。」を全従業員で共有しています。過去の経験を通じて、自分たちの事業が何であるか、どうあるべきかを考え、継承していく。当社グループの成長の原動力は、こうした経験と挑戦の積み重ねであり、世代を超えた人材の融合によるものだと思います。

## 「Change the 卸」に取り組む意義

当社グループは、「流通価値の創造を通じて人々の健康と社会の発展に貢献します。」という経営理念のもと、グループ化や事業再編を積極的に行い、事業フィールドを「医療と健康、美」へと拡大してきました。加えて、安定供給を可能とする強靱な物流機能と流通ネットワーク、高い専門性を持った営業力を全国規模で構築し、これらの強みを活かすことにより、サプライチェーン全体の最適化を図る活動を行っています。

今日の日本は、世界に類を見ない少子高齢化の進展、社会保障費の増大、労働力人口の減少などにより、ビジネスを取り巻く環境が大きく変化してきています。こうした変化は今後さらに激しさを増すことが予想され、企業の存続には過去の慣習や従来の考え方に捉われることなく変革を進め、収益構造を変えていくことが不可欠であると考えています。

この変革に向けて、2014年以降、「Change the 卸」と称したビジョンを展開しており、卸のあり方を変えていくことに挑み続けています。「ありたい姿」には、『『医療と健康、美』を広げ、支え、つなぐ 健康応援オーケストラ』を掲げ、従業員、グループ会社やパートナー企業がそれぞれの役割・強みに磨きをかけながら、掛け合わせていくことで生まれる新たな価値により、人々の健やかな暮らしのお役に立ちたいという企業像を思い描いています。

現在、進めている2027年3月期までの「2027メディパル中期ビジョン」では、「海外への進出」「予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大」「デジタルを活用したビジネス基盤の強化」「持続可能な流通の構築」「地域医療における価値共創」の5つを成長戦略に据えています。主な活動事例をご紹介します。

### ○ 海外への進出 □ 詳細はP.32、P.34

JCRファーマ（株）とともに国内外での医薬品開発に挑戦。超希少疾病に苦しむ患者さんご家族にとって新たな治療方法の実現と提供を目指す。

### ○ 予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大 □ 詳細はP.33、P.34

予防・未病領域における新規ビジネスへの挑戦やMP五協フード&ケミカル（株）とメディパルフーズ（株）の子会社2社を経営統合し、日本の食を取り巻く環境変化に対応した新たな価値創造を目指す。

### ○ デジタルを活用したビジネス基盤の強化 □ 詳細はP.32、P.37

医療に関連した、さまざまな特長を有するベンチャー企業に投資し、当社グループのリソースとの融合により、利便性のある新たなサービスを創造し、普及させる。

### ○ 持続可能な流通の構築 □ 詳細はP.26

九州エリアにおける医薬品流通の基盤を強化。また、物流合併会社を立ち上げ、医薬品と臨床検査検体の共同輸配送（シェアリングロジスティクス）の実現を目指す。

### ○ 地域医療における価値共創 □ 詳細はP.38

希少疾病領域に特化した活動や、女性特有の疾病に特化した専門組織をつくり、地域の医療機関や自治体などとの連携により疾患の啓発や潜在患者さんの発掘を行う。

といったことに注力しています。

当社グループでは、病気になった際の治療だけでなく、病気になる前、つまり予防・未病の段階、また、人の良き伴侶となる動物の医療、さらには心と身体を豊かにする食生活にまで広く目を向け、多くの人々の願いでもある健康寿命の延伸に寄与する取組みに力を入れていきます。病に苦しむ人が減り、人々の暮らしがより健やかなものとなり、その結果として社会の発展につながれば、これほど幸せなことはないと思っています。

## 成長戦略を推し進めるのは人材の力

5つの成長戦略を進めていくうえで重要になるのが「人材」です。とりわけヘルスケアの世界では、たとえ最新鋭のシステムが導入され、デジタル化が進んだとしても、リアルな世界、つまり「人と人」のつながりがなければ成り立ちません。

当社グループでは、変化の激しい時代に求められる人材像を「未来志向型人材」と定義しており、ありたい組織像やありたい人材像、そしてありたい人材ポートフォリオの実現に向けた取組みを進めています。

多様な価値観を持つ者同士が互いを認め合い、尊重し合い、年齢・性別・キャリア・役職などにかかわらず切磋琢磨しながら、明るく、楽しく、前向きに取り組める創造性豊かな企業文化を醸成していく。このことがグループの成長、さらには未来への道を切り拓いていくことにつながると考えています。 □ 詳細はP.20



## 積極投資、資本政策、株主還元

現在、当社グループはビジョンに沿って変革を推進しており、新たな事業への投資を積極的に行っている局面にあります。

そのような中で、「資本政策に関する基本方針」に沿い、「資本収益性の向上」と「資本コストの低減」を両輪とした事業・財務活動を通じて、企業としての持続的成長と企業価値最大化に努めています。

主な取組みの一つに、政策投資株式の削減があります。株式保有リスクの抑制や資本効率性の観点から、その残高を削減することを基本方針としており、今後も継続して取り組んでいきます。

また、株主の皆様への利益配分については、原則として「本中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前の利益に対する配当性向を安定的に維持・向上させる」こととあわせて、資金需要を総合的に見極めながら、資本効率の向上と一層の利益還元を目的とした「自己株式の取得・消却」を弾力的に実施しています。 [詳細はP.40](#)

## サステナビリティは社会との共存共栄

サステナビリティとは「社会との共存共栄」であると捉えており、当社グループでは、経営理念に基づく事業活動やSDGsをはじめとした社会課題との関連性を整理し、その解決とグループの持続的な成長を両立させるための重要課題（マテリアリティ）を6項目特定しています。グループ各社との連携・協力により、サステナビリティ経営を積極的に推進しています。

中でも、グループコンプライアンスの強化とガバナンス体制の構築にも力を注いでいます。グループ全体での教育を充実させるとともに、取締役会においても、コンプライアンスの遵守状況をモニタリングする仕組みを構築し、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図り、健全で透明性の高い企業経営を行っています。

企業は社会を構成する一員であり、社会の発展に貢献することが役割です。人々の豊かで健やかな生活に貢献する価値を生み出し続けるこそが私たちの大きな役割であると思います。当社グループは、これからも時代の先を見据え、主体性を持ってたゆまぬ変革を行うことで社会との共存共栄を図り、ステークホルダーの皆様とともに成長・発展していく企業であり続けたいと思います。 [詳細はP.16](#)

価値創造のあゆみ メディパル中期ビジョン 価値創造プロセス サステナビリティマネジメント サステナビリティ担当取締役メッセージ

# 価値創造のあゆみ

「Change the 卸」を通じて、築き上げてきた強みを原動力にさらなる成長を目指していきます。



(株)クラヤ三星堂発足

## 2000年～ 全国流通網の形成

(株)クラヤ三星堂<sup>※</sup>発足を起点に、経営統合や業務提携を通じて、全国を網羅する流通プラットフォームを構築しました。



(株)メディセオHD熊倉社長(左)と(株)パルタック三木田社長

## 2005年～ 事業フィールドの拡大

(株)パルタック<sup>※</sup>が加わり、化粧品や日用品を含め、日々の健やかな暮らしを幅広く支える流通企業グループとなりました。事業フィールドは「医療と健康、美」。



神奈川ALC (ALC第1号)

## 2009年～ 事業の革新

高機能物流センター(ALC<sup>\*</sup>)の全国配備を進めるとともに、MR<sup>\*</sup>認定を受けたMS<sup>\*</sup>を増やすなど、営業機能の拡大に努めました。



(株)メディパルHD渡辺社長(左)とJCRファーマ(株)戸田会長兼社長

## 2011年～ 新規事業による 価値創造

全国のインフラと人材を活用し、PFM<sup>®</sup>\*などの新規事業を展開するとともに、動物用医薬品や食品加工原材料等に事業分野を広げました。



(株)メディパルHD渡辺社長(右)とH.U.グループHD(株)竹内社長

## 2014年～ 「Change the 卸」が スタート

「Change the 卸」をビジョンに掲げ、従来の考え方や枠組みにとらわれることなく、卸の在り方を変えていく方針を打ち出し、さまざまな取組みを展開しています。

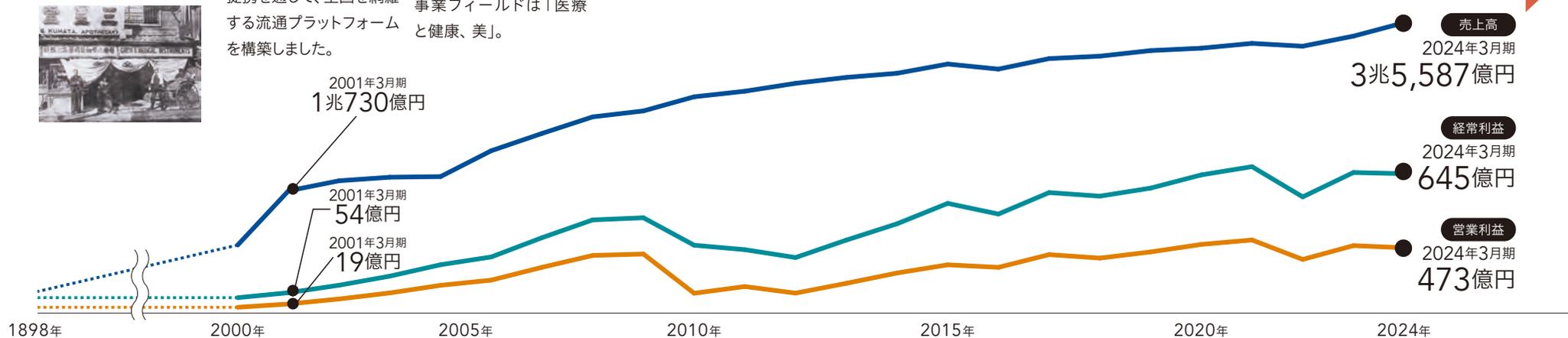
## 2019年～ パートナーシップ構築 と新規事業拡大

新規事業を「創造」から「拡大」へとステップアップさせるとともに、さまざまな企業とのパートナーシップを通じて社会と顧客に貢献する新たな枠組みを構築しています。

2022年～  
事業ポートフォリオのシフトとパートナーとの協働で変革・成長する

「2027メディパル中期ビジョン Change the 卸 Forever」を策定し、ありたい姿に向けた取組みを推進しています。

Change the 卸  
Orosbi



※ 社名は当時のもので記載しています。

\*用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

価値創造のあゆみ **メディカル中期ビジョン** 価値創造プロセス サステナビリティマネジメント サステナビリティ担当取締役メッセージ

# メディカル中期ビジョン

## 前中期ビジョン 2022メディカル中期ビジョン 成果と課題

<p>2022メディカル中期ビジョン &lt;2020年3月期～2022年3月期&gt;</p> 																	
基本方針	<p>社会と顧客に貢献する新たな枠組みを構築し、収益基盤の拡大と持続的な成長を実現します。</p>																
重点戦略	<p>パートナーシップの構築 新たな枠組みの創造</p>																
	<p>新規事業の拡大 収益基盤の強化</p>																
経営目標	<p>既存事業の革新 顧客課題の解決と生産性の向上</p>																
	<p>人材の強化と組織の変革</p>																
経営目標	<p>連結経営目標</p> <table border="1"> <tr> <td>経常利益</td> <td>720億円</td> <td>2022年3月期の実績</td> <td>620億円</td> </tr> <tr> <td>新規事業利益*</td> <td>100億円</td> <td></td> <td>91億円</td> </tr> <tr> <td>配当性向</td> <td>30%を目安に安定配当</td> <td></td> <td>31.4%</td> </tr> <tr> <td>成長投資計画</td> <td>3年間で1,000億円規模</td> <td></td> <td>3年間で480億円</td> </tr> </table>	経常利益	720億円	2022年3月期の実績	620億円	新規事業利益*	100億円		91億円	配当性向	30%を目安に安定配当		31.4%	成長投資計画	3年間で1,000億円規模		3年間で480億円
	経常利益	720億円	2022年3月期の実績	620億円													
新規事業利益*	100億円		91億円														
配当性向	30%を目安に安定配当		31.4%														
成長投資計画	3年間で1,000億円規模		3年間で480億円														
主な成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>●CVC(コーポレートベンチャーキャピタル)の設立を通じベンチャー企業との連携強化</li> <li>●高度な温度帯物流のノウハウを活かした新型コロナワクチン輸送</li> <li>●顧客との協業によるSDGs、ESG流通の取組み開始 (株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、(株)PALTAC</li> <li>●グループ会社、パートナー企業との人材交流を推進</li> <li>●健康経営の推進</li> <li>●コンプライアンス経営の強化</li> </ul>																
	<ul style="list-style-type: none"> <li>●成長投資の実績額が投資計画よりも下回る(1,000億円に対し480億円)</li> <li>●医薬品の製品特性の変化(プライマリーからスペシャリティ医薬品へ)に伴う営業体制の構築</li> <li>●健康寿命の延伸ニーズや、予防・未病への関心の高まりに対する取組みの強化・充実</li> <li>●MS*に求められる役割の変化への対応 分断されている情報をつなぐ(行政・医療機関・患者さん)</li> <li>●多様化する物流ニーズへの対応</li> <li>●多様な働き方への対応・ダイバーシティ&amp;インクルージョンの推進</li> </ul>																

## 2027メディカル中期ビジョン

2023年3月期から2027年3月期までの5年間の中期ビジョンとして「2027メディカル中期ビジョン **Change the卸 Forever** ～たゆまぬ変革を～」を2022年10月に策定し、戦略を推進しています。

### 2027メディカル中期ビジョン

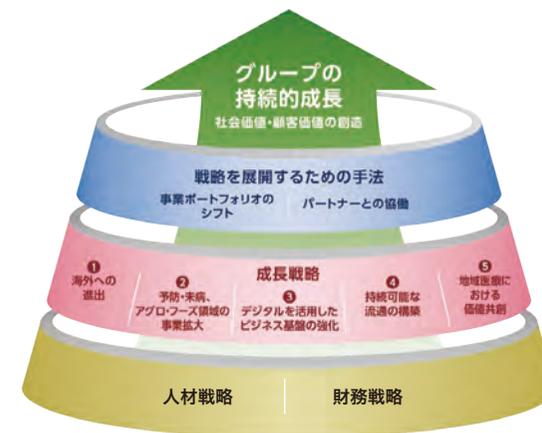
**Change the卸 Forever** ～たゆまぬ変革を～

事業ポートフォリオのシフトとパートナーとの協働で  
変革・成長する

### 全体成長イメージ

事業ポートフォリオのシフトとパートナーとの協働によって、5つの成長戦略を展開していきます。

- 1 海外への進出
- 2 予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大
- 3 デジタルを活用したビジネス基盤の強化
- 4 持続可能な流通の構築
- 5 地域医療における価値共創



成長戦略の基盤となるのは、人材戦略と財務戦略です。各戦略の実行を通じて社会価値・顧客価値を創造し、当社グループの持続的成長を目指します。

本中期ビジョンの実現に向けて、新規事業、医療機器・試薬事業、動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業を重点事業としました。重点事業へ経営資源を集中的に投下することで、経常利益構成比を2022年3月期の約30%から2027年3月期には50%近くまで伸ばし、経常利益1,000億円を目指します。また、グループ最大の規模であり、人々の生活に欠かすことのできない商品を安定的にお届けするという医療用医薬品等卸売事業と化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業は基盤事業として、付加価値や生産性をさらに高めながら、成長させていきます。

\* メディカルグループの持つ全国のインフラおよび人材を活用して新たに取り組んでいる事業の売上総利益。関連商品の販売による利益を含めています。

\*用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

## 2027メディパル中期ビジョンの進捗

### ○ 成長戦略の主要施策と進捗

事業ポートフォリオのシフトとパートナーとの協働によって、5つの成長戦略を展開しています。本中期ビジョンの実現に向けて、成長戦略の主要施策に沿って取組みを着実に推進しています。

成長戦略	主要施策	これまでの主な取組み
海外への進出	<ul style="list-style-type: none"> <li>● パートナーとの協働による新たなグローバルビジネスの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● JCRファーマ（株）との協働による希少疾病用医薬品のグローバル展開に向けた研究開発を開始 本協働による対象疾患を拡大、ムコ多糖症III B型の治療薬（JR-446）を追加</li> <li>● 海外現地法人を設立（ベトナム、インドネシア）</li> </ul>
予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大	<p>（予防・未病）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 検査機器・最新治療機器、口腔ケアビジネスへの展開（アグロ・フーズ）</li> <li>● 動物薬および食品加工原材料等の製造販売</li> <li>● 自社企画品等の導入・開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● MP五協フード&amp;ケミカル（株）の連結子会社化</li> <li>● 食品加工原材料卸売等関連事業における経営統合推進</li> <li>● MPアグロ（株）に開発本部を設置し、動物用医薬品開発を推進</li> <li>● （株）プリメディカの全株式を取得</li> </ul>
デジタルを活用したビジネス基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● パートナーとの協働によるデジタルプラットフォームの普及と拡大</li> <li>● 最先端デジタル機器への参入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CVCファンドによる出資を通じた医療DXの推進、クラウド上での医用画像の管理・共有を実現</li> <li>● 物流EDIを活用したASN（事前出荷情報）導入による効率的な商品入荷業務フローの本格運用を開始</li> <li>● AI需要予測による自動発注サービスの提供開始</li> </ul>
持続可能な流通の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 検査、試薬、医薬の物流融合による新たな価値創造</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 阪神ALC、栃木物流センターの稼働</li> <li>● （株）メディスケットを設立、シェアリングロジスティクスに向けた取組みを開始</li> <li>● 東七（株）の全株式を取得、九州の流通インフラを強化</li> <li>● 佐川急便（株）とサステナブル・ロジスティクス連携協定締結</li> <li>● 医薬品をドローンのレベル4 飛行で輸送する実証を実施</li> </ul>
地域医療における価値共創	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 医療関係者をつなぐコーディネート活動による価値共創</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 希少疾病や女性特有の疾病など、専門領域に特化した営業活動の推進</li> </ul>

●…医療用医薬品等卸売事業 ●…化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業 ●…動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業

## 経営目標

### ○ 主要財務指標

項目	目標（2027年3月期）	2024年3月期実績
総合収益性	ROE：9%	ROE：7.1%
	経常利益額：1,000億円	経常利益額：645億円
投資	成長投資：1,000億円	成長投資：約600億円 （中期ビジョン期間中（2期）の累計）
株主還元	株主総還元性向※1：40% （5年間累計）	株主総還元性向※1：39.2% （中期ビジョン期間中（2期）の累計）

### ○ 成長戦略を通じたESG課題解決

項目	目標（2027年3月期）	2024年3月期実績
脱炭素への取組み	〈温室効果ガス排出量※2削減目標〉 2030年度 50%削減（2020年度比） 2050年度 カーボンニュートラル	温室効果ガス排出量※2 73,575t-CO <sub>2</sub>
ダイバーシティ&インクルージョンの推進	〈女性活躍推進目標〉 2030年度 管理職に占める女性割合 20%以上	管理職に占める女性割合 8.5%
健全で透明性の高い企業経営	コンプライアンスに関する研修の拡充 グループ会社に対応したガバナンス体制の構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 新たにグループインした会社へガバナンス体制構築推進の支援</li> <li>● リスク管理体制高度化に向けた検討</li> <li>● コンプライアンス研修の継続実施</li> </ul>

※1 2027メディパル中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前利益に対する比率 ※2 Scope 1（自社の燃料使用に伴う排出）+Scope 2（自社の電力使用に伴う排出）

価値創造のあゆみ メディパル中期ビジョン **価値創造プロセス** サステナビリティマネジメント サステナビリティ担当取締役メッセージ

# 価値創造プロセス

メディパルグループが保有する資本を活用して、経営理念のもと「ありたい姿」を実現するための戦略を推進し、これらの取組みを通じて創出した利益を事業基盤の強化に再投資し、新たな価値の創造に努めることで、さまざまなステークホルダーの期待に応えていきます。

経営理念

## 流通価値の創造を通じて人々の健康と社会の発展に貢献します。

ありたい姿

## 「医療と健康、美」を広げ、支え、つなぐ 健康応援オーケストラ

外部環境

INPUT

OUTPUT

OUTCOME

### 社会の変化

- 人口減少・少子高齢化
- 社会保障費の増大
- 環境問題の深刻化
- イノベーションの促進
- デジタル技術の進歩
- インフレーションの加速
- 消費行動の変化

### 「医療と健康、美」の事業フィールドにおける変化

- 健康寿命延伸ニーズの拡大
- 予防・未病の検査領域の拡大
- 環境負荷低減ニーズの拡大
- 高度物流と効率化
- 個別化ニーズの拡大

#### 人的資本

詳細は P.20

#### 物流設備資本

詳細は P.26

#### 知的資本

詳細は P.30

#### 社会・関係資本

詳細は P.36

#### 財務資本

詳細は P.40

#### 自然資本

詳細は P.42

強み

経営理念を  
体現する  
多様な人材

高機能な  
全国物流拠点網

流通最適化の  
ノウハウ

新規事業で培った  
知見

グループシナジー

2027メディパル中期ビジョン

### Change the 卸 Forever

～たゆまぬ変革を～

#### グループの 持続的成長

社会価値・顧客価値の創造

戦略を展開するための手法

事業ポートフォリオのシフト | パートナーとの協働

成長戦略

海外への進出  
予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大  
デジタルを活用したビジネス基盤の強化  
持続可能な流通の構築  
地域医療における価値共創

人材戦略 | 財務戦略

詳細は P.13

#### 持続可能な流通の提供

- 全国物流プラットフォームによる安全・安心・確実な物流の提供
- 全国物流網の進化と社会課題を解決する新たなロジスティクスソリューション提供

#### 顧客課題へのソリューション提供

- 物流機能と連動した独自のサポートシステム
- 地域に密着した独自ソリューションの提供
- サプライチェーン全体の最適化・効率化を実現するロジスティクスソリューションの提供
- 顧客ニーズに対応するリアルソリューションの提供

#### 適正な情報の提供

- 多様な専門性に優れた人材による適正な情報提供

#### 新たな領域における 新規ソリューションの提供

- 全国ネットワークと専門性の高い人材を活用した新たなソリューションの提供
- 海外での希少疾病領域における画期的新薬の上市
- 予防・未病領域におけるイノベーション
- アグロ・フーズ領域における研究開発型ソリューションの拡大

#### お得意様

- サプライチェーンの最適化
- 経営の効率化
- 質の高い医療の提供
- トレーサビリティの完全化

#### 患者さん・消費者

- 安全で安心な医療
- 心身ともに健やかな生活
- 豊かで快適な生活

#### 従業員

- 働きやすい職場環境
- 従業員一人ひとりのスキル・能力の発揮
- 創造性やエンゲージメントの向上
- ウェルビーイングの実現

#### 社会・環境

- 健康寿命の延伸
- だれもが生き生きとかがやく社会
- 女性が活躍する社会
- 環境負荷の低減

#### 株主・投資家

- 企業価値の最大化
- 安定的な株主還元

#### 仕入先・パートナー

- 製品の普及
- 顧客基盤の拡大
- 物流の高度化・効率化
- 商品やサービスのラインアップ拡充
- イノベーションの促進
- スタートアップ企業の成長

#### 地域

- 地域医療の充実
- 地域包括ケアシステムの構築
- 疾患予防の強化
- 未病対策の向上

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS



重要課題（マテリアリティ） 詳細は P.16

サステナビリティ方針 未来へつなごう「元気と、かがやき」 詳細は P.16

コーポレート・ガバナンス 詳細は P.56

# サステナビリティマネジメント

## 方針

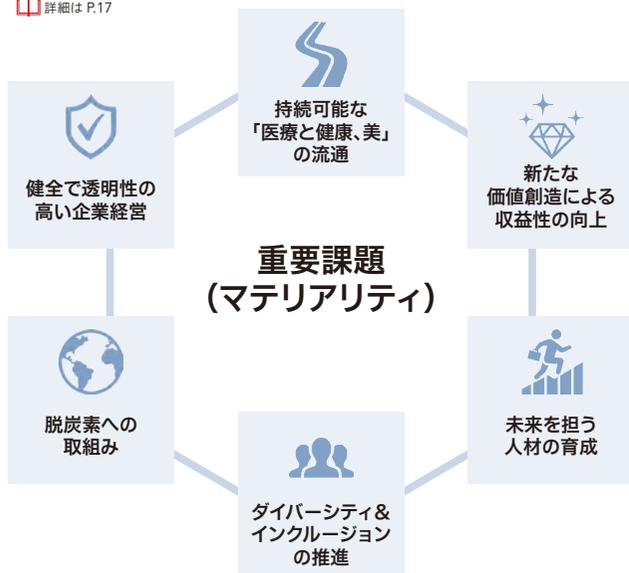
メディバルグループは、経営理念のもと、事業活動を行っています。環境問題などへの社会的な関心が高まる中、持続可能な社会の実現と企業価値の向上に関するサステナビリティ方針「未来へつなごう『元気と、かがやき』」を明文化しました。

詳細はウェブサイトをご参照ください。  
<https://www.medipal.co.jp/csr/policy/>

## 重要課題(マテリアリティ)

当社グループの経営理念に基づく事業活動やSDGsをはじめとした社会課題との関連性を整理し、その解決と当社グループの持続的な成長を両立させるためのマテリアリティとして6項目を特定しました。それぞれに中長期目標を設定し、グループ各社で取組みを進めています。

詳細は P.17



## 推進体制

当社グループでは、グループ全体のサステナビリティへの対応方針や施策、中長期におけるサステナビリティ目標などの重要事項について、サステナビリティ経営を推進するCSR委員会で議論しています。審議した内容は担当取締役（CSR委員会委員長）から取締役会に上程し、決議しています。連結子会社は決定されたサステナビリティに関連する方針に基づき、担当部門主導のもと施策を実行し、具体的な内容や進捗をCSR委員会に報告しています。担当取締役はその内容を定期的に取締役会に報告することで、取締役会の監督が適切に図られる体制を整備しています。

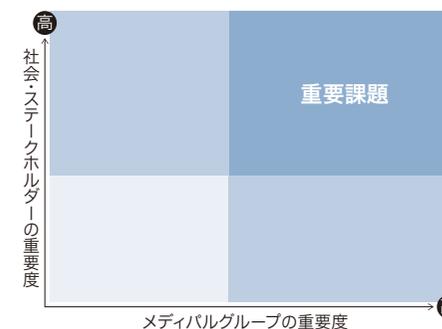


### 2023年度CSR委員会

- 開催実績:8回
- 主な議題
  - マテリアリティの新たな目標 (KPI) の検討
  - グループ全体の進捗確認
  - 脱炭素、ダイバーシティ&インクルージョンにおける取組みの検討
  - 健康経営の進捗確認
  - 人権方針の検討

## マテリアリティ特定プロセス

下図における社会・ステークホルダーの重要度が高く、かつ、当社グループの重要度が高い課題について、内容を統合・整理しました。優先順位や妥当性を議論したうえで、当社グループのマテリアリティとして、6項目を特定しました。



STEP 1 社会課題の抽出	GRIガイドライン、SASB、SDGsなど長期的に取り組むべき視点や業界動向なども踏まえ、網羅的に85項目をリストアップしました。
STEP 2 重要性評価	STEP 1で抽出した社会課題の項目について、CSR委員会委員・社外役員・管理職などにアンケートを実施し、「社会・ステークホルダーの重要度」と「メディバルグループの重要度」の2軸で評価し、優先順位づけを行いました。
STEP 3 マテリアリティ案を作成	STEP 2で評価した内容や社外役員からの意見をもとに、CSR委員会で課題の優先順位や妥当性を議論し、マテリアリティ案を作成しました。
STEP 4 経営層での議論と決定	CSR委員会で作成した案をもとに、経営層による審議のうえ、取締役会の決議を経て、マテリアリティを特定しました。

## マテリアリティと資本の関係

当社グループが持っている「強み」を活かし、資本を最大活用することが重要であると考えています。マテリアリティに取り組むことで資本の強化・拡大を図っていきます。

マテリアリティ	マテリアリティと資本の関係性	非財務資本					財務資本
		人的資本	物流設備資本	知的資本	社会・関係資本	自然資本	
<b>持続可能な「医療と健康、美」の流通</b> 	シェアリングロジスティクス基盤モデルや新たな流通網の構築に向けた取組みは、社会・関係資本や物流設備資本の増強、さらには特許の取得やノウハウ蓄積などを通じ知的資本の価値を高めます。また、売上等への貢献により、ゆるぎない財務資本の構築につながると考えています。						
<b>新たな価値創造による収益性の向上</b> 	希少疾病用医薬品等の研究開発や海外への進出に向けた取組みを通じた新たなビジネスモデルの構築、食品加工原材料卸売等関連事業における経営統合によるさらなるグループシナジーの創出は、知的資本や物流設備資本を強化するとともに、新規利益の獲得を通じて財務資本の増加につながると期待しています。また、地域医療コーディネーターの活動は、地域のヘルスケア課題解決向けさまざまなパートナーとともに取り組むことで社会・関係資本の拡大につながると考えています。						
<b>未来を担う人材の育成</b> 	エンゲージメントの向上や新人事評価制度の導入、次世代リーダーの育成などの取組みは、変革人材の増加による人的資本の強化とともに、ノウハウの蓄積、組織力の強化といった知的資本の増強にもつながります。また、これらの取組みは競争優位性の強化や生産性の向上にもつながり、その結果、財務資本の増加につながると考えています。						
<b>ダイバーシティ&amp;インクルージョンの推進</b> 	女性活躍推進などの取組みを通じた多様性の確保や、働きやすい職場環境の整備による優秀な人材の定着、さらには人権を尊重する企業風土は、人的資本の最大化にとどまらず、イノベーションと新たな価値創出をもたらすことで、知的資本の価値を高め、財務資本の増加につながります。また、社会からの信頼と評判向上といった社会・関係資本の強化にもつながると考えています。						
<b>脱炭素への取組み</b> 	自社の温室効果ガス排出削減に向けた取組みは、環境対応設備の導入による物流設備資本の増強を通じ、気候変動の緩和といった自然資本の毀損低減につながると考えています。また、取引先の脱炭素に貢献することは、社会・関係資本の強化だけでなく売上等への貢献といった財務資本の増加につながると考えています。						
<b>健全で透明性の高い企業経営</b> 	コンプライアンスの徹底に向けた取組みは、高い倫理観を持った人材の増加といった人的資本の強化や組織の健全性向上による財務資本の増加にもつながっていきます。また、リスク管理体制の高度化は、リスクマネジメントに関するノウハウの蓄積といった知的資本の価値を高めるだけでなく、取引先との信頼関係構築などの社会・関係資本の拡大につながると考えています。						

※ 特にマテリアリティとの関連性が高い資本に「○」

## マテリアリティ進捗状況

当社グループのマテリアリティマネジメントは、CSR委員会が中心となり、各部門と連携のうえ推進しています。すべてのマテリアリティについて目標（KPI）を設定し、マテリアリティの進捗状況を定期的に確認しています。今回、「ダイバーシティ&インクルージョンの推進」の新たな目標（KPI）として、「2030年度 男性従業員の育児休業取得率100%」を追加しました。今後、社会・事業変化に合わせて、適宜見直しを実施し、さらに、進捗状況の開示やステークホルダーとの対話を通じて、各取組みの強化につなげていきます。

マテリアリティ	概要	目標・KPI	2024年3月期の実績と主な取組み事項	2025年3月期の計画と主な取組み事項
<b>持続可能な「医療と健康、美」の流通</b> 	平時・有事を問わず、安全・安心な流通ネットワークを革新的な取組みで構築し、社会的価値と経済的価値を両立しながら成長する。	物流融合による生産性向上と新たな物流ビジネスを創造し 2027年3月期経常利益+15億円 (2022年3月期対比)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●東七(株)グループイン</li> <li>●シェアリングロジスティクスにおける資材共同配送、検体共同集荷の試験運用開始</li> <li>●(株)PALTACにおいてAI活用による自動発注サービス開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●医療用医薬品等卸売事業、臨床検査事業における物流業務の一体化</li> <li>●シェアリングロジスティクス基盤モデルの構築と展開</li> <li>●メーカー物流の受託を拡充</li> <li>●(株)PALTACにおける新たな流通網の構築</li> </ul>
<b>新たな価値創造による収益性の向上</b> 	先取りの精神をもってさまざまなヒト・モノ・コトをつなぎ、パートナーとの協働で世の中に新たな価値を生み出す。	成長戦略を推進し 2027年3月期経常利益+215億円 (2022年3月期対比)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●JCRファーマ(株)から導入した希少疾病用医薬品について研究開発の推進</li> <li>●デジタル商材の品揃え拡充 (バスタロッチテクノロジー(株)、(株)グレースイメージングへの出資)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●JCRファーマ(株)から導入した希少疾病用医薬品について研究開発の推進</li> <li>●予防・未病領域における新規商材の導入、販売 (同領域で事業を行う(株)プリメディカの全株式取得)</li> <li>●食品加工原材料卸売等関連事業における経営統合</li> <li>●新規・既存デジタル商材の販売拡大((株)エムネスへの出資)</li> </ul>
<b>未来を担う人材の育成</b> 	「ありたい姿」の実現に向けて主体的に行動し、メディカルが描く未来志向型人材を育成する。	未来志向型人材の育成体系構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>●未来志向型人材要件を組み入れたグループ共通の行動評価設計と運用開始</li> <li>●グループ教育研修体系の概要案策定</li> <li>●タレントマネジメントの仕組み概要案策定、タレントマネジメントシステム導入および展開方法検討</li> <li>●次世代経営人材・キーポジション人材育成プログラム策定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●未来志向型人材の要件定義に基づく新コンピテンシー評価制度の導入・運用</li> <li>●未来志向型人材の育成体系構築・運用(グループ共通および各社単位)</li> <li>●グループタレントマネジメントの仕組み構築・運用</li> <li>●次世代経営人材・キーポジション人材育成プログラム運用開始</li> </ul>
<b>ダイバーシティ&amp;インクルージョンの推進</b> 	多様な価値観を持った人材が互いに認め合い、だれもが明るく、楽しく、前向きに取り組める創造性豊かな企業文化を醸成する。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2030年度 管理職に占める女性割合20%以上</li> <li>●2030年度 男性従業員の育児休業取得率100%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●管理職に占める女性割合 8.5%</li> <li>●女性活躍をテーマとしたパネルディスカッションの実施</li> <li>●女性社員キャリア意識調査の実施</li> <li>●ダイバーシティ&amp;インクルージョン研修の実施</li> <li>●男性従業員の育児休業取得率 48.1%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●管理職に占める女性割合 9.0%</li> <li>●男性従業員の育児休業取得の推進</li> <li>●ダイバーシティ&amp;インクルージョン研修の実施</li> <li>●健康経営の推進</li> </ul>
<b>脱炭素への取組み</b> 	ステークホルダーとともに温室効果ガス排出量削減と環境負荷低減に取り組むことで、地球環境へ配慮した事業を進める。	温室効果ガス排出量削減目標(Scope1+Scope2) <ul style="list-style-type: none"> <li>●2030年度 50%削減(2020年度比)</li> <li>●2050年度カーボンニュートラル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●温室効果ガス排出量 2020年度比10.9%削減</li> <li>●電気自動車54台導入、7施設で環境配慮型電力に切り替え</li> <li>●Scope3の開示、CDP気候変動質問書への回答実施</li> <li>●従業員向け意識向上施策の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●温室効果ガス排出量 2020年度比16%削減</li> <li>●TCFD提言に基づく情報開示内容の充実</li> <li>●Scope3の算定対象会社の拡大</li> <li>●流通最適化モデルの構築</li> </ul>
<b>健全で透明性の高い企業経営</b> 	コンプライアンス・事業管理・情報セキュリティの徹底とガバナンスの充実をはかり、高い倫理観に根差した企業経営を行う。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●コンプライアンスに関する研修の拡充</li> <li>●グループ会社に対応したガバナンス体制の構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●当社および連結子会社全18社のコンプライアンス担当責任者会議の開催</li> <li>●グループリスクマネジメント体制構築の検討</li> <li>●情報セキュリティ研修や各種コンプライアンス研修の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●当社主導によるグループ会社のコンプライアンス体制強化(不正行為発生の3要素「①機会②動機③正当化」への取組み)</li> <li>●グループリスクマネジメント体制構築、PDCAサイクルの実践</li> <li>●各種コンプライアンス研修の実施</li> </ul>

価値創造のあゆみ メディパル中期ビジョン 価値創造プロセス サステナビリティマネジメント **サステナビリティ担当取締役メッセージ**

## サステナビリティ担当取締役メッセージ

# 継続した取組みを大切にし 「元気と、かがやき」を 未来へつなぐ

株式会社メディパルホールディングス  
常務取締役 管理本部長 兼 CSR委員会委員長

左近 祐史



## 脱炭素社会実現へ向けて取組みの輪を広げていく

当社グループは、2050年度カーボンニュートラル実現に向け、2030年度までに2020年度比で温室効果ガス排出量50%削減を目標に掲げ、太陽光パネルの設置や電気自動車の導入など環境負荷低減の取組みを行っています。また、環境に対するハード面の投資だけでなく、環境リテラシー向上を目的とした社内イベントも実施しました。その結果、温室効果ガスを基準年度から約11%削減しました。一方で、脱炭素社会を実現するには、サプライチェーン全体を見据えて推進することが不可欠であり、課題と捉えています。今後はScope3の算定精度向上と目標設定に向けて、関係者と連携して脱炭素の取組みの輪を広げていきます。

## グループガバナンスの深化

健全で透明性の高い企業経営を実行するためには、適切なガバナンス体制を構築することが必要不可欠です。近年は、事業ポートフォリオを拡大し、多様性に富んだ会社が仲間入りしているため、体制構築の際には、グループ会社の規模や事業内容はもちろんのこと、沿革や風土、経営者の「人となり」なども重要な要素になると考えています。ガバナンス体制の解は一つではないため、お互いを尊重したうえで、各社の実情を考慮しつつ、グループ全体としてのガバナンスの実効性を高めるため、引き続きガバナンス体制強化に向けた検討を進めていきます。

## 変化を恐れず挑戦し続ける

当社グループは、人々の健康と社会の発展に貢献するために、創業当時から変革を恐れず事業ポートフォリオの拡大に挑戦し続けてきました。サステナビリティ活動も昨年より実行フェーズへと移行し、グループ全社へ取組みが広がってきています。サステナビリティ経営を推進するためには継続が大切です。今後もさまざまなパートナーと協働しながら新しいことにも積極的に挑戦し、「元気と、かがやき」を未来へつないでいきます。

## メディパルグループにおけるサステナビリティ経営

「医療と健康、美」の流通で人々の健やかな暮らしを支える当社グループは、経営理念に掲げている「流通価値」を高めていくことが私たちのミッションであり、事業活動そのものが持続可能な社会の実現に貢献すると考えています。社会インフラを担う企業グループとして、どんな時も途切れることのない流通を提供していくと同時に、さまざまなヒト・モノ・コトをつなぎ、新たな価値を創出することが重要であると捉えています。そのためにサステナビリティ重要課題（マテリアリティ）を特定し、グループ一丸となってサステナビリティ活動に取り組んでいます。2027メディパル中期ビジョンでは、サステナビリティの視点を織り込み、成長戦略を通じた社会課題の解決につなげています。今後のさらなる推進に向けては、さまざまなステークホルダーとの対話が肝要であり、積極的にその機会を増やし企業価値の向上を目指していきます。

## 「メディパル カンタービレ※」の取組み

性別・国籍・経歴などにとらわれない多様な価値観を持った人材が意見を出し合い、互いを認め合うことは、自身の成長と会社の発展につながると考え、「ダイバーシティ&インクルージョンの推進」をマテリアリティの一つとして掲げています。本取組みを従業員にわかりやすく浸透させるために「メディパル カンタービレ」と名付けて社内展開し、具体的には女性管理職によるパネルディスカッションの実施や男性育休取得者の声を発信するなどさまざまな活動を行っています。その結果、一人ひとりが自分事として考える風土が少しずつ広がり、特に2023年度の男性従業員の育児休業取得率は48.1%（対前年比約20%増）となり、着実に意識改革が進んでいます。一方で、管理職に占める女性割合は目標の20%以上に対して8.5%であり、この目標を実現するために、働きやすい職場で多様な人材が活躍できる環境整備に積極的に取り組んでいきます。

※ カンタービレとは、音楽用語で「歌うように」という意味です。当社グループでともに働く一人ひとりが、楽譜どおりにただ演奏する（仕事をする）のではなく、健康応援オーケストラの一員として、歌うように、表現豊かな音色を奏でてほしいという思いを込めています。

# メディパルグループの 人的資本



## DATA 基礎データ

連結従業員数

13,075名

女性管理職比率

8.5%

AR\*数※

約2,400人

## 目指す姿

- ☑ ありたい組織像(創造性豊かな企業文化の醸成と多様な人材活躍)、ありたい人材像(未来志向型人材)、ありたい人材ポートフォリオ(人材の適所適材)の実現

## 特長(強み)

- 意思決定の基準とし大切にしている共通の価値観(「誠実」「倫理観」「使命感」)
- 経営理念を体現する多様な人材
- 「医療と健康、美」の事業フィールドにおける多様なビジネスモデルを創出する組織風土

## 克服すべき課題

- 人材情報の一元化・可視化・分析
- グループ会社間の人材交流
- 未来志向型人材の計画的、戦略的、持続的育成に向けたグループ育成基盤の確立
- 女性管理職比率の向上
- 具体的な指標(KPI)の設定とそれを踏まえたマネジメントの高度化

## 未来志向型人材

メディパルグループの経営理念を実現し、未来を担う人材像として「未来志向型人材」を定義しました。また、「経営理念を伝える」「豊かな創造性」「本質を見極める」「周囲を巻き込む」「コミュニケーション」「分析・課題抽出・解決」の6つの人材要件を明確にしたうえで、採用、育成、人事制度、評価・報酬などを見直しながら、「未来志向型人材の育成」を積極的に推進し、「創造性豊かな企業文化の醸成」および「多様な人材活躍」を促す施策を実践していきます。

### ○ 共通の価値観

当社グループの人材は「誠実」「倫理観」「使命感」を共通の価値観として、意思決定の基準とし、大切にしています。

「誠実」 常に真心を持って、公正・正直に行動している。

「倫理観」 法律・業界ルールはもちろんのこと、世間一般の常識に沿っている。

「使命感」 組織や自らのあるべき姿に向かって、責任を持って行動している。



※ MR認定試験在籍累計合格者数

\* 用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

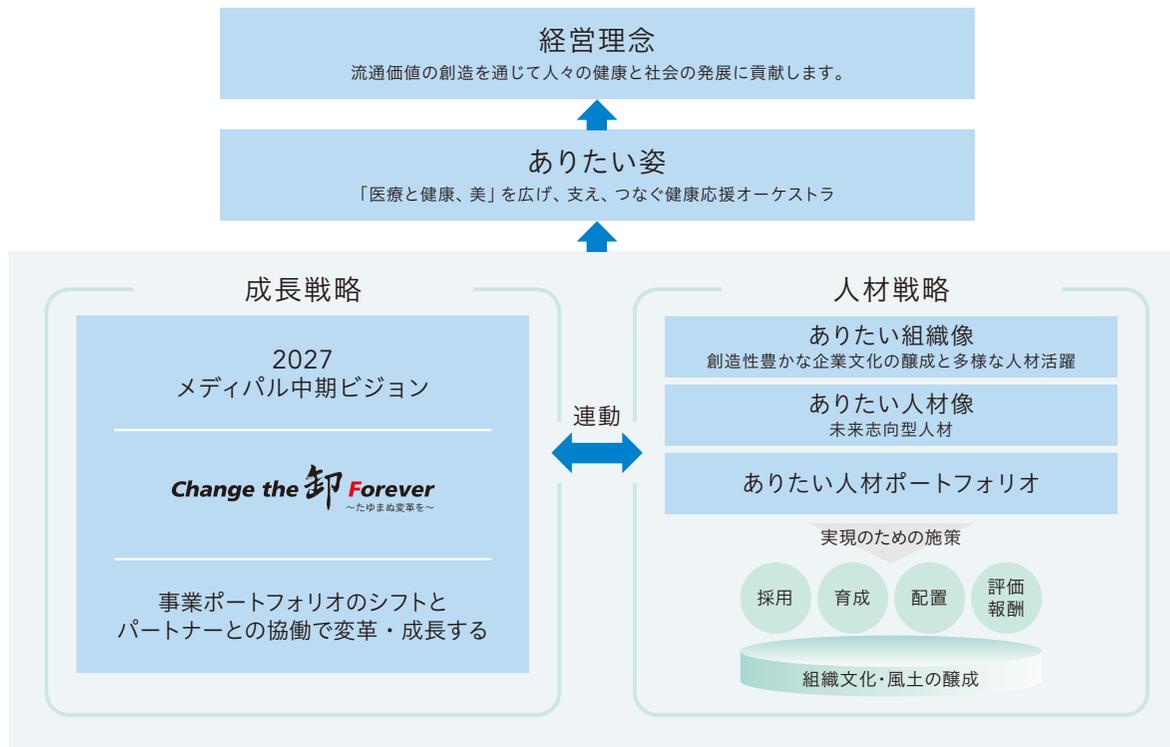
人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

# 人材戦略

当社グループは、「2027メディパル中期ビジョン」と「ありたい姿」の実現に向け、「人材は、競争優位や企業価値を創造する源泉」という考え方のもと、成長戦略と連動した人材戦略を推進しています。当社グループには、「誠実」「倫理観」「使命感」を共通の価値観に持つ多様な従業員が集っており、一人ひとりの個性や能力、強みを大切にしたい人材戦略を遂行しています。積極的な人材投資を行い、潜在的な人的資本の価値を発掘し、顕在化させ、ハーモニーを奏できるように融合してさまざまな可能性を追求していくことで、持続的な企業価値向上につなげています。

## 人材戦略の全体像

社会価値・顧客価値を創造しグループの持続的成長を図るため、「ありたい姿」の実現に向けた成長戦略と人材戦略との連動を特に重視し、施策にも反映していきます。具体的には、組織・人材それぞれの「ありたい姿」を定義し、その実現に向けた「ありたい人材ポートフォリオ」の構築を推進する人材マネジメント施策を展開します。これによりいかなる環境変化に直面しても、主体的に物事を考え、常に自己変革し、人々の健康と社会の発展に貢献し続けたいと考えています。



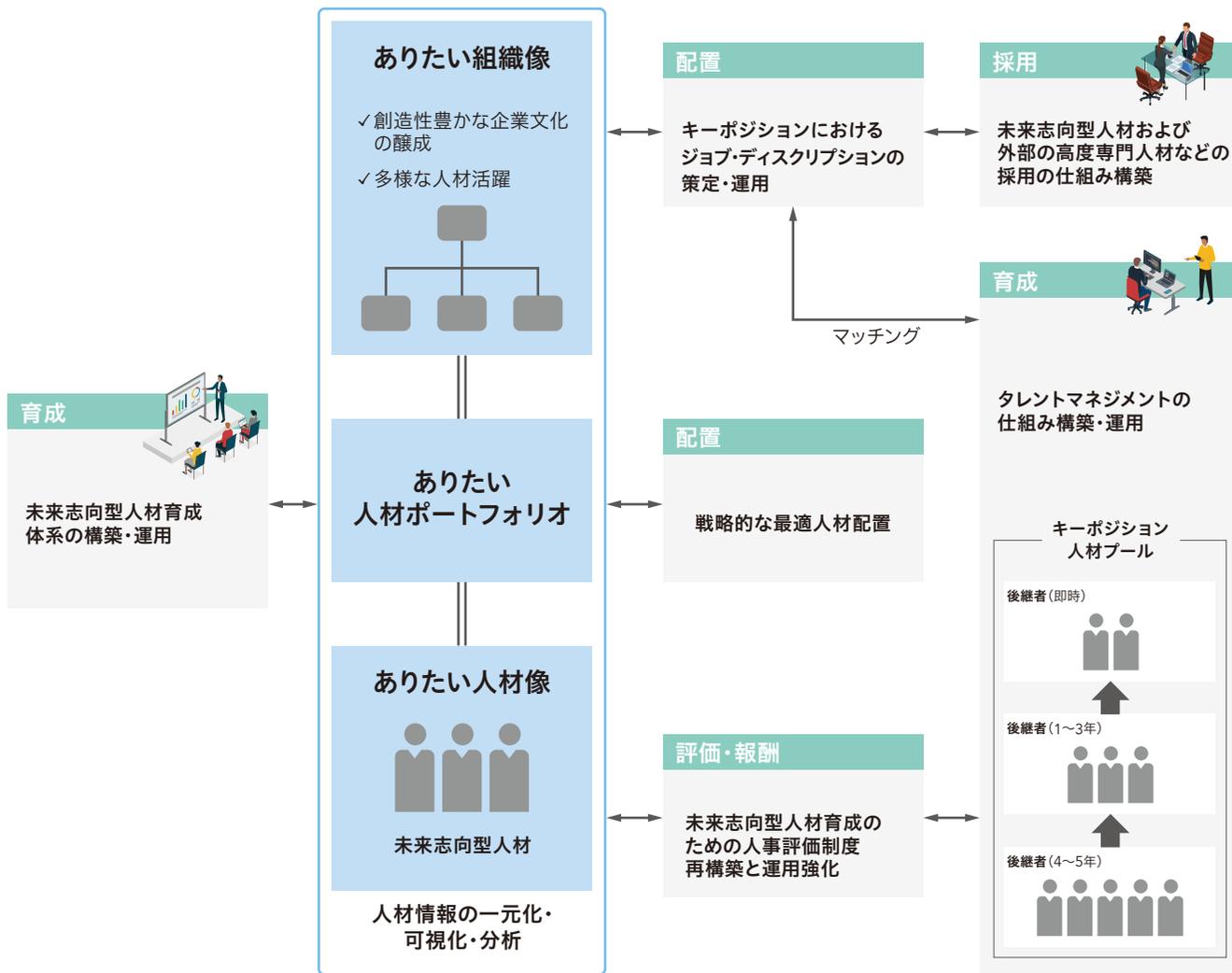
## ありたい組織像・ありたい人材像の浸透と実現

当社グループでは、「ありたい組織像」「ありたい人材像」の実現に向けて、経営者と従業員との直接対話の機会を設けるなど、さまざまなコミュニケーションを通じて理解・促進を図るとともに、従業員の主体性、自律性を重視した、人材マネジメントの機能別アクションプランを立案・遂行しています。

## ありたい人材ポートフォリオの実現

本中期ビジョンの達成に向けた事業ポートフォリオへのシフトのために、人材の適所適材に主眼をおいた人材シフトが必要であると考えています。基盤事業については付加価値や生産性を向上させながら、さらなる成長を目指します。一方、重点事業として位置づけた新規事業、医療機器・試薬事業、動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業などへ人材をシフトさせていくために、事業ごとの人材ポートフォリオの現状と目標を分析・設計・可視化し、量と質両面の人材シフト戦略を遂行していきます。未来を担う人材戦略の推進により、スピーディーな経営判断とたゆまぬ変革が可能となり、持続的なグループの成長と、社会価値・顧客価値の創造につながる体制を構築できると考えています。

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本



組織文化・風土の醸成

エンゲージメントの向上    ダイバーシティ&インクルージョンの推進    働きやすい職場環境づくり    健康管理    人権保護の取組み

### 戦略推進体制

人材戦略の推進にあたっては、人材戦略部にて、グループとしての人材戦略の構想・方向性を示し、プラットフォーム構築など全体マネジメントを行っています。そのうえで、具体的な施策はグループ各社の管理本部・人事部門が個別に落とし込み、実践していきます。人材戦略部とグループ各社人事部による共有・調整機関として、月1回の「人材委員会」を開催し、課題・施策・アクションを共有し、検討、議論を行っています。委員会で決定した戦略・施策については、都度、経営層に報告・上申しています。

#### 2023年度人材委員会

- 開催実績:11回
- 主な議題

- 評価制度構築プロジェクトの進捗確認
- 職場風土調査の結果分析共有と活用検討
- 次世代経営人材・キーポジション人材育成プログラムの検討
- タレントマネジメントシステムの活用検討

### 人材情報の一元化・可視化・分析

当社グループでは、人材マネジメントのさらなる推進のため、2023年4月にタレントマネジメントシステムを導入しました。各社で保有している人材情報をこのシステムに集約することで、グループ全体の一元化・可視化ができるようになりました。今後は社員一人ひとりの詳細な業務経験や資格情報、保持するスキルやキャリアプランなどを収集し、分析・活用することで、適所適材の人材配置が可能となると考えています。あわせて、人員数や適材の充足状況を確認し、事業戦略と連動した人材ポートフォリオの構築実現を目指します。

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

## 採用

採用活動については、「量」から「質」への転換が不可欠です。当社グループの未来志向型人材要件による採用へとシフトしていきます。とりわけ、当社グループの本中期ビジョンの成長戦略実現に向けて、10名の高度専門人材を採用しました。今後もリファラル採用※などを取り入れ、外部人材を積極的に採用していく方針です。

## 育成

### ○未来志向型人材育成体系の構築・運用

当社グループでは、グループ各社がそれぞれの事業戦略推進に向け、Off-JT・OJT・自己学習の育成策を自律的に展開しています。2024年度は、その展開のさらなる強化を図る一方、グループ共通課題である未来志向型人材の育成に向けた新たなグループ育成体系の構築プロジェクトを立ち上げました。本プロジェクトでは、各社における育成策の現状と課題を分析しつつ、未来志向型人材の効果的な育成策を検討しています。その中で実行可能なグループ共通施策は順次導入しており、具体的には、目標管理とコンピテンシー発揮を連動させた新たなマネジメント力強化研修、社員の自律的なキャリア形成を支援する通信教育、成長戦略「デジタルを活用したビジネス基盤の強化」を支えるDXリテラシー向上およびDX専門人材育成のプログラムを実施しています。今後もスピード感を持って未来志向型人材の育成体系構築・運用を図っていきます。

### ○タレントマネジメントの仕組み構築・運用

グループ共通の未来志向型人材の育成体系の整備と並行して、当社グループのタレントマネジメントの仕組みの構築も急務です。社員一人ひとりに合わせた育成・キャリア開発を推進していき、より多くの活躍機会を提供することでエンゲージメント向上や離職防止につなげていきます。

特に、グループの未来を担うタレント人材については、次世代経営人材・重要ポストなどのキーポジション人材として、タレントレビューと後継者育成プランによる計画的・戦略的・持続的育成を図り、成長戦略実現の原動力としていきます。その一環としてグループオリジナルの「次世代経営人材・キーポジション人材育成プログラム」を新たに策定し、運用を開始しました。具体的には、課長職を対象とした「メディパル事業構想アカデミー」を2024年7月より第1期生16名を対象に開始しました。

### ○ARの育成

医療用医薬品等卸売事業では、2009年からMR\*認定試験への挑戦を支援する、独自の教育プログラムを実施しています。ARの特長は、MS\*としての機動性とMRとしての専門性を兼ね備えていることです。医療のコーディネーターとして、課題解決の提案ができるよう、高い倫理観と高度な専門知識を備えた人材を育成し、持続的な成長を支えています。



## 配置

本中期ビジョンの5つの成長戦略を遂行する中で、事業ポートフォリオのシフトに伴う人材ポートフォリオのシフトの実現を目指します。

人材ポートフォリオのシフトにあたっては、成長戦略遂行をリードするキーポジションのジョブ・ディスクリプションを策定し、それと人材とのマッチングを行うなど戦略的な最適人材配置を図っていきます。

2023年度は成長戦略事業への人材投資を主眼に置き、グループを横断した28名の異動を実施しました。今後も、グループ間の人材交流を推進し、事業のさらなる発展と社員一人ひとりの自律的なキャリア形成への支援体制の整備も図っていきます。

## 評価・報酬

未来志向型人材を育成し、適切な評価・処遇を行うための評価・報酬制度の再構築について、グループ各社からアサインされたメンバーによるプロジェクトを立ち上げました。このプロジェクトでは、各社間で異なっている評価・報酬制度の現状分析・課題把握を行い、各社の競争優位を保持しつつ、グループシナジーを生み出すために、何を共通化し、何を各社に設計・運用していくかなどを検討しました。その結果、グループ共通のメディパル・コア・コンピテンシー(MCC)を定義化し、2024年度よりMCCを評価軸とした新たな評価制度を、導入準備の整ったグループ会社から順次、運用を開始しています。目標管理とコンピテンシーを連動させて、組織の目標達成および社員一人ひとりの目標達成とコンピテンシー開発を促すことができるよう運用強化を図り、多くの未来志向型人材を育成するとともに、グループとしての最適な人材ポートフォリオの構築と最適な人材配置につなげていきます。

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

## エンゲージメントの向上

当社グループでは、職場風土調査を実施しています。同調査では、従業員エンゲージメントやワークエンゲージメントといった社員と会社の結びつきや仕事に対する意欲を測定し、ありたい組織像の実現に向けた課題を抽出しています。2023年度の従業員エンゲージメントスコアとワークエンゲージメントスコアは、前年度と比較して統計的に有意な上昇がみられました。事業会社別に課題の特定を行い、経営陣と社員の対話などの取組みを通じて、よりよい職場風土の実現を目指しています。今後も、定期的に調査を実施しながら、創造性豊かな企業文化の醸成と多様な人材の活躍を推進していきます。

## ダイバーシティ&インクルージョンの推進

ダイバーシティ&インクルージョン宣言「かがやく個性で、未来をつくる」のもと、性別・国籍・経歴などにとらわれない多様な価値観を持った人材が意見を出し合い、互いを認め合うことで、自身の成長と会社の発展につなげていきます。当社グループでは、ダイバーシティ&インクルージョンの推進を「メディパル カンタービレ※」と呼称し、「ダイバーシティ&インクルージョンの理解促進」「心理的安全性の確保」「女性活躍推進」を重要なテーマとして掲げ、グループ会社の垣根を越えて草の根活動を行っています。



※カンタービレとは、音楽用語で「歌うように」という意味です。グループでともに働く一人ひとりが、楽譜どおりにただ演奏する（仕事をする）のではなく、健康応援オーケストラの一員として、歌うように、表現豊かな音色を奏でてほしいという思いを込めています。

### ○雇用の多様化

当社グループでは、新卒採用、キャリア採用、障がい者雇用、定年再雇用などを通じてさまざまな人材を迎え入れており、従業員一人ひとりが個性と強みを発揮しながら活躍しています。

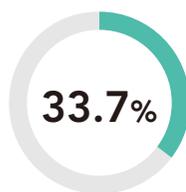
障がい者雇用率は当社グループ平均で2.66%（2024年3月末現在）となっており、今後も積極的な雇用と活躍推進を継続していきます。

また、(株)PALTACでは、同社をよく知り社外で新しい経験・知見を培ったアルムナイ(同社の退職者および内定辞退者)に活躍してもらうことを目的に、アルムナイネットワークの構築を開始しました。

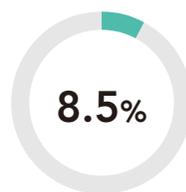
### ○女性活躍推進

当社グループで働くすべての女性が、良好なワーク・ライフ・バランスの実現により、いきいきと働き、個人と会社が成長する職場環境づくりに努めています。女性活躍推進目標として、「2030年度 管理職に占める女性の割合20%以上」を掲げ、その実現に向けた取組みを推進しています。

女性従業員比率



女性管理職比率



### ●「えるぼし認定」の3つ星を取得

厚生労働大臣から女性活躍推進の優良企業として評価され、「えるぼし認定」の3つ星を取得しました。

■対象会社：(株)メディセオ、(株)アトル



## VOICE

### 女性のさらなる活躍に向けて ～ ウィメンズコーディネーター ～



株式会社メディセオ  
AR研修部 東日本ウィメンズグループ

石坂 彩子

2022年4月、女性診療科領域の医薬品や予防・診断・治療等の情報を総合的に医療機関へ提供する営業担当者「ウィメンズコーディネーター (WCN)」に任命され、全国に配置されたWCNとともに活動をしています。女性にはライフステージごとに表れる特有の健康課題をはじめとしたさまざまな悩みがあり、私自身、育児をしながら営業職を続けることの難しさを日々痛感しながらも、産婦人科関連の専門知識習得や医師への課題聞き取り・解決のご提案を行えることは大変価値のあることだと思っています。今後、女性がさらに活躍していくためには、女性診療科のかかりつけ医を持ち、定期的な受診を行うことが必要です。「働く女性として」「母として」、WCNの活動を通じて、医師だけでなく一般の女性の方々に、心と体を大切にすることを伝えていきたいと考えています。

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

## 働きやすい職場環境づくり

当社グループでは、個人のライフスタイルや価値観を大切にしながら働くことができる職場環境をつくとともに、心身ともに健やかな生活を送るためのサポートを行っています。

### 働き方改革の推進

時差勤務・変形労働時間制・在宅勤務などの柔軟な勤務制度の導入により、効率的な働き方を促進し、時間外労働の削減と有給休暇取得率の向上に取り組んでいます。

時間外労働(月平均) 有給休暇取得率(平均)



#### ■対象会社

(株)メディパルホールディングス、(株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)メディスケット、(株)PALTAC、MPアグロ(株)、MP五協フード&ケミカル(株)、メディパルフーズ(株)

### 仕事と生活の両立

個々のライフステージにおいて、ワーク・ライフ・バランスを実現するために、各種制度(育児・介護休業制度、短時間勤務制度、看護休暇制度など)を導入し、働きやすい環境の整備に努めています。

2023年度の男性従業員の育児休業取得率は当社グループで48.1%となっており、今後も制度の周知や啓発を継続的に行うことで、多様な働き方への理解促進と男性従業員の育児休業取得推進に向けて積極的に取り組んでいきます。

また、(株)メディセオでは2023年5月より「不妊治療両立支援制度」を導入し、2024年4月より「がん治療と仕事の両立支援」を目的に「がん治療両立支援制度」を開始しました。

## 健康管理

当社グループでは、「医療と健康、美」を支える流通グループとして、心身両面の健康維持に向けた取組みを積極的に推進しています。

### 健康診断の充実と受診率の向上

病気を早期発見し、健康を保持・増進するために、定期健康診断を実施し、受診率はほぼ100%を達成しています。また、法定項目に追加して検査項目を充実させるとともに、二次健診の受診を積極的に促しています。

### メンタルヘルス対策

心の健康を守ることに注力し、グループ各社において、メンタルヘルス(心の健康)教育や啓発活動の実施、EAPホットライン※の設置を行っています。

### 「健康経営優良法人2024」に認定

経済産業省と日本健康会議が主催する健康経営優良法人認定制度において「健康経営優良法人2024」に認定されました。



#### ■対象会社

〈大規模法人部門〉  
(株)メディパルホールディングス、(株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、MPアグロ(株)、MP五協フード&ケミカル(株)、メディパルフーズ(株)



〈中小規模法人部門〉  
東七(株)、(株)アステック、(株)ファルフィールド、メディエ(株)、(株)プリメディカ、(株)メディパル保険サービス、(株)クラスAネットワーク

## 人権保護の取組み

当社グループは、企業活動を行うにあたり、すべての従業員が人間らしく尊厳を持って幸せに生きる権利を保護しています。従業員一人ひとりの人権や働く権利を守り、業務が円滑に遂行できるように社内規程の整備やホットラインの設置など環境整備に取り組んでいます。また、人権への配慮が必要であることを強く認識し、性別・年齢・人種・国籍・信条・宗教・社会的身分・心身の障がいなどにに基づく差別、ハラスメントの根絶に取り組むとともに、事業に関わるさまざまなステークホルダーの人権を尊重しています。人権方針の策定に向けてCSR委員会および経営層による検討を重ね、2024年8月に当社グループ共通の「メディパルグループ人権方針」を公表しました。今後は方針に基づき人権デュー・ディリジェンスについても取り組んでいきます。

詳細はウェブサイトをご参照ください。

<https://www.medipal.co.jp/csr/social/humanrights/>

### ハラスメント防止規程の整備

職場におけるさまざまなハラスメントを防止するため、必要な規程をグループ各社に整備し、だれもが安心して働くことができる体制を整えています。相談者に不利益な扱いを行わないことを明確にするとともに、不適切な事案があった際には、厳正に対処しています。

### ハラスメント・人間関係ホットラインの設置

セクシュアルハラスメント、パワーハラスメント、ジェンダーハラスメント、人間関係などの職場問題を相談できる窓口を外部に設置しています。相談員は産業カウンセラー、臨床心理士、精神保健福祉士などの資格を有しており、電話とWEB(24時間)で相談を受け付けています。また、匿名での相談も可能となっています。

※ Employee Assistance Program (従業員援助プログラム) ホットライン。仕事上あるいは個人における悩みや不安を専門のカウンセラーに幅広く相談できる窓口。

メディパルグループの

# 物流設備資本

## DATA

基礎データ

物流拠点数

医療用医薬品等  
卸売事業  
(ALC\*)

化粧品・日用品、  
一般用医薬品卸売事業  
(RDC\*)

13 拠点

16 拠点

連結設備投資額

203 億円

## 目指す姿

- ✓ 製造から最終需要者までのサプライチェーン全体最適化
- ✓ 「医療と健康、美」を支える国内最大規模の安全・安心・高機能な物流プラットフォームの構築
- ✓ 物流生産性の向上

## 特長(強み)

- 全国に展開する高機能物流網(ALC・RDC)
- 平時・有事を問わず安全・安心に届ける物流体制
- 高い出荷精度
- GDPに準拠した品質管理体制
- 人や環境に配慮した物流体制(ホワイト物流)

## 克服すべき課題

- シェアリングロジスティクス基盤の整備
- 持続可能な流通の実現に向けたサプライチェーンマネジメントの構築
- 働き方改革に沿った物流効率化と生産性向上
- 効率的・効果的な物流体系の構築(共同物流、モーダルシフト、在宅配送、無人配送)

人的資本 **物流設備資本** 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

## 医療用医薬品等卸売事業

ALC (Area Logistics Center) は、メディパルグループが社会インフラの役割を担うための重要な物流基盤です。品切れやミスのない確実な納品と、有事の際にも止まらない盤石な流通の実現に努めています。

ALC は、医療用医薬品等卸売事業における物流拠点です。お客様に近い都市部に設置したセンターで、医薬品・医療機器・臨床検査試薬など 20,000 品目を超える在庫を有し、お客様に直接お届けすることで、受注から納品までの最適な物流を実現しています。2023 年 9 月に 13 か所目となる阪神 ALC が竣工しました。これにより、日本全国をカバーする医療用医薬品の物流プラットフォームが完成しました。

2027 メディパル中期ビジョンで掲げている 5 つの成長戦略のうち、持続可能な流通の構築において、「医薬品：新たな流通最適化モデル構築」を掲げています。お客様とともに温室効果ガス排出量削減や生産性向上、働き方改革の推進に貢献できるよう、サプライチェーンの全体最適を目指しています。

### ○ ALC の特長



検品時間の短縮  
顧客の時間創出

納品箱のバーコードをスキャンすること(個口スキャン検品※1)による検品時間の短縮など、納品精度の高さを活かした物流機能や、PRESUS®\*、McHIL®\*といった ALC と連動した業務サポートシステムによって、お客様の業務効率化を支えています。



品揃え率  
99%※2以上

20,000 品目以上の多種多様な商品を適正に管理するために、出荷実績をベースにした需要予測システムを独自に開発し、品揃え率は 99% 以上と、品切れがほとんどない状況を実現しています。



超低温物流  
-150°C 以下

再生医療等製品などに求められる -150°C 以下の超低温を含めたさまざまな温度帯に対応した保管・配送システムを開発し、全国各地にでもお届けできる温度帯別物流プラットフォームを構築しています。

※1 従来の伝票読み上げ方式から、納品箱単体でのバーコードスキャン方式に変更することで、検品時間を短縮する方法。

※2 常時在庫品揃え率は 99.8%

### 阪神 ALC 設置による全国流通ネットワークの完成

当社グループは、だれもが心身ともに健やかに暮らせる持続可能な社会の実現に貢献するため、医薬品等の商品のメーカー出荷から患者さんまでのサプライチェーン全体における流通の最適化に取り組んでいます。これまでの事業運営を通して蓄積してきた技術・ノウハウを最大限に活用し、新たな機能を盛り込んだ「阪神 ALC」の設置により、お客様に新たな価値と流通サービスを提供していきます。

#### ○ 阪神 ALC の基礎データ



設備投資額 約 267 億円  
年間出荷額 (稼働当初) 年間約 2,400 億円

#### ○ 阪神 ALC の特長

- 幅広く豊富な商品在庫による受注から納品までの最適な物流
- 独自の需要予測システムによる受注納品率の向上
- 高生産性物流システム「AUPUS\* II」による工程数削減 (一部工程では従来比半減)
- 第三世代のピックシステム導入による生産性向上 (第一世代比 7 倍)

#### ○ 「物流 2024 年問題」への取組みについて

入荷時に発生しているトラックドライバーの長時間待機問題を解決するため、阪神 ALC に入荷予約システムを採用しました。トラックドライバーの待機時間を解消するとともに紙伝票を無くす取組みをしています。2024 年 4 月より全国の ALC へ導入展開をしています。

#### ○ ALC における今後の取組み方針

ALC は人と機械の協働化をテーマに重作業を無くし、だれもが簡単正確に作業するとともに、高生産性、省力化に取り組んでいます。阪神 ALC では当初の想定を上回る高い生産性と出荷精度を実現しました。さらなる進化を止めず時代に即した物流のあるべき姿を目指し物流機能の開発を進めていきます。

\* 用語説明は、P.74 の用語集をご参照ください。

人的資本 **物流設備資本** 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

## シェアリングロジスティクスの全国展開に着手

当社グループとH.U.グループホールディングス(株)で2022年3月に創業した(株)メディスケットは、医療用医薬品の物流と臨床検査資材の供給と臨床・治験・研究などの検査検体の集荷を共通化することで働き方改革などの社会課題の解決、顧客利便性の向上、環境対応(温室効果ガス排出量削減)に取り組んでいます。

物流を取り巻く環境は、働き手の不足や増加する物量への対応が求められます。医療においても医師や看護師、薬剤師など医療従事者への「働き方改革関連法」猶予期間が終了し、労務管理の徹底、労働時間の短縮により医師・医療従事者の健康を確保する取組みが始まりました。

流通を担う立場から医療機関、調剤薬局の業務効率化や環境対応に貢献するため、同社は検品レスなどの効率的なサービスを行うとともに医薬品と臨床検査検体の共同配送(=シェアリングロジスティクス)を進めています。

### 社会課題の解決

ドライバー・医療従事者の  
働き方改革

### 利便性の向上

さまざまな商材提供

### 環境対応

共同配送による  
温室効果ガス排出量の削減

### ○これまでの取組みと今後について

基盤となる拠点移管は順調に進捗しています。2024年3月末時点では192拠点でしたが、これを2024年度に300拠点以上に拠点移管する見込みです。

また、シェアリングロジスティクス(往路で医薬品配送、復路で臨床検査検体集荷)は千葉県におけるフィジビリティスタディ(実証試験)が完了し、2024年度より全国主要都市へ展開します。



## VOICE

### 新しい流通価値創造へ ～シェアリングロジスティクス～



株式会社メディスケット  
医薬事業本部長

礒田 智

医薬品の配送と臨床検査の検体集荷におけるシェアリングロジスティクスは、業界初の取組みであり、従来の商習慣を変えるチャレンジです。

これまでの検体と検査依頼伝票を確認してからお預かりするスタイルから、お得意様に格納いただいて封印をした専用ボックスをお預かりする「ピックアップ集荷」へ変更することにより、より効率的に集荷を行うことができます。

また、2023年度に実施したパイロット先においても、「気候変動や2024年問題への対策としても、効率的で社会的な意義の高い取組みだね」との評価もいただいています。2024年度は、このシェアリングロジスティクスを全国へ普及し、新たな流通価値の創造にチャレンジしていきます。

人的資本 **物流設備資本** 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

## 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

(株)PALTACが目指すのは、生産から消費に至る流通プロセス全体に対する、さらなる最適化と効率化です。

単に流通そのもののコスト削減にとどまらず、俯瞰的な検証に基づいて、店頭を起点とした流通全体のプロセスにおけるムダをなくし、サプライチェーン全体の生産性向上を実現。99.999%という高い出荷精度をはじめ広く業界の壁を越えて評価をいただく同社独自のロジスティクスシステムは、今なお進化を続けています。その要となるのが、全国16か所に位置する大型物流センターRDC (Regional Distribution Center)。トータル50,000アイテムの販売計画・販売実績をデータベース化するとともに、メーカー様の適正生産量から小売業様店舗での在庫管理・陳列作業までをコスト合理化の対象として分析し、高品質・高精度のソリューションを提供しています。

### ○ RDCの特長



出荷精度

**99.999%**

JANおよびITFコードによるスキャン検品、重量検品などにより、ミスが極小な出荷精度を実現し、流通EDIへの対応が可能な高精度システムを導入しています。これにより、出荷のミスをなくすことでスピーディーかつムダのない物流を実現しています。



生産性

**2倍**

SPAID\*導入により、従来と同じ作業員数で2倍の作業量を処理すること(生産性2倍)が可能となるだけでなく、物流機能強化に加え、危険作業や人への負担の多い作業をロボットに任せることなどにより「人にやさしい物流センター」を実現しています。



特許件数

**18件**

高生産性とローコストを実現するための物流技術を追求しています。最先端のAIテクノロジーとロボティクスを駆使した新しい物流システムを構築するため、自社での技術開発も進め、特許を取得した機器・システムは18件に上ります。

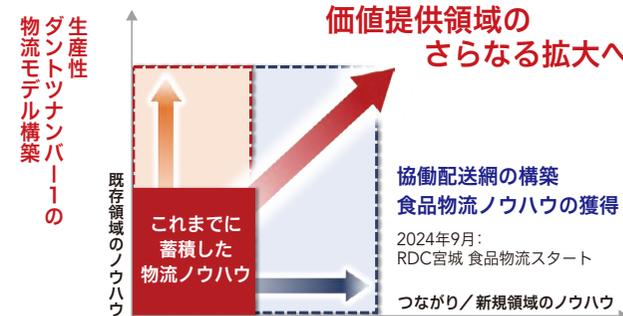
同社は、2027年3月までの3か年の中期経営計画「PALTAC VISION 2027」を策定し、2024年5月13日に発表しました。「PALTAC VISION 2027」で掲げている4つの重点戦略のうち、『新たな価値創造に向けた挑戦 新物流モデルの構築』において、「業界をリードする生産性ダントツNo.1の物流モデルの構築」を目指しています。労働人口の減少が加速していく中、化粧品・日用品、一般用医薬品の中間流通段階へいまだかつてない生産性を持った物流機能を提供することで、サプライチェーンのさらなる最適化と効率化を追求していきます。また、新物流モデルにより販管費率および設備投資効率の改善を図り、配送費や資材価格が高騰する環境下においても持続的に成長できる事業基盤を構築したいと考えています。

### 業界をリードする、生産性ダントツNo.1の物流モデルの構築

#### 物流モデルの変遷と今後のターゲット



#### 物流ソリューションの価値提供領域



過去から積み重ねた物流ノウハウに、AIテクノロジーやロボティクスを組み合わせることで完成した最新SPAIDモデルからさらに高みを目指し、生産性2倍以上を実現する新物流モデルの構築に挑戦しています。これにより、既存領域におけるダントツNo.1の生産性と新たなノウハウを獲得すると同時に、協働による業界の枠を越えた配送ネットワークの構築、食品物流という新規領域でのノウハウ獲得などを通じて、物流における価値提供領域のさらなる拡大を目指していきます。

\* 用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

メディパルグループの  
**知的資本**

**DATA**  
基礎データ

新規事業の業績貢献

新規事業の  
売上総利益

開発投資品目

87億円

20件超

目指す姿

- ☑ 「医療と健康、美」の事業フィールドで、人々の生命や健やかな暮らしを支えるために必要となるニーズに応え市場を創造する新たなビジネスモデルの構築
- ☑ ボーダレスなサプライチェーンネットワークの構築による新たな価値の創造

特長(強み)

- 有望なシーズ(プロジェクトやニーズ)を早期発掘し、新たな価値創造につなげる、洞察力と実行力
- 多様なニーズに応える高効率かつ高精度な物流システムと信用力
- グループとしての物流ノウハウのシナジー
- 全国の医療機関をカバーする情報提供力や収集力
- 天然由来の独自原料製造の技術

克服すべき課題

- デジタルを活用したビジネス基盤の強化
- PFM®\*の新たな品目拡充における案件の評価・獲得にかかる目利き力や組織知化
- 医薬品の開発業務における専門性の獲得
- 海外販売基盤の構築に向けた専門性の獲得
- 予防・未病領域でのパートナーシップ構築のための目利き力
- 歯科医療領域におけるDXや口腔ケアに関する知見

\* 用語説明は、  P.74の用語集をご参照ください。

人的資本 物流設備資本 **知的資本** 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

## 強化戦略

メディパルグループは、多様なニーズに応える物流機能の高度化・強化や、PFM®（プロジェクト・ファイナンス&マーケティング）\*、PMS\*などの新規事業の取組みを通じ、ノウハウや知見を知的資本として蓄積してきました。これらを活かし、2027メディパル中期ビジョンの成長戦略の実行による高度な専門人材の拡充、さまざまなパートナーとの協業深化、事業領域の拡大に取り組んでいます。新たなビジネスモデル構築における知見や目利き力を磨き上げるとともに、組織知化を進め、知的資本のより一層の強化を図っていきます。

### 新規事業の概要

少子高齢化の進展、社会保障費の増大、労働人口の減少など、日本を取り巻く経営環境はますます厳しくなっています。こうした環境変化は一過性ではなく、医療業界や当社グループの各事業にも影響が出てくることを想定して、医療保険制度の変更など行政の動きに左右されにくい収益構造に変えていくための大きな柱として、新規事業の取組みをスタートしました。

当社グループの新規事業の優位性は、ポテンシャルのある有望なプロジェクトを初期段階で発掘し、社会貢献と収益獲得の両立が可能なビジネスモデルを構築する洞察力と実行力にあります。

全国規模の流通プラットフォームや専門性の高い人材といった当社グループの強みを最大限に活用し、製薬企業、医療機関、医師・医療従事者のニーズに応え、市場を創造しています。2011年に取組みを開始したPFM®、AR\*による適正な情報提供、PMS、リアル営業との融合を図るデジタル事業、海外事業を新規事業と位置づけています。

### ○ 新規事業の取組みによる業績貢献

新規事業は着実に拡大し、業績に大きく貢献してきました。足元は次の成長ステージに向けた変革期にありますが、本中期ビジョンで掲げる事業ポートフォリオのシフトの実現に向けて新規事業は重点事業の柱の一つとして位置づけており、2027年3月期に経常利益段階で200億円の貢献を目指しています。

### ○ PFM®の意義と主な商品

PFM®は、主に希少疾病用医薬品の開発促進と安定供給を通じて、病気で苦しんでいる患者さんやそのご家族のQOL改善に貢献する、当社グループの社会的使命を具現化したビジネスモデルです。当社は、高度な流通ノウハウ、希少疾病領域における知見と目利き力、また同領域における医薬品メーカーとの強固な関係を活かし、今後も、患者数の少ない希少疾病用医薬品の事業化と安定供給を支援します。

新規事業	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
AR活動	16億円	15億円	10億円
PFM®	78億円	78億円	80億円
PMS	1億円	5億円	3億円
デジタル事業ほか	▲4億円	▲5億円	▲6億円
売上総利益 合計	91億円	92億円	87億円

関連商品の卸売販売による利益を含んでいます。

## TOPICS

### メディパルグループで社内ビジネスコンテスト「ZERO ONE」を開催

～新規事業創造と業務変革を目指して～

当社およびグループ会社は、2027メディパル中期ビジョンの実現に向け、社内ビジネスコンテスト「ZERO ONE（ゼロワン）」を開催しました。「ZERO ONE」は、だれもが心身ともに健やかに暮らせる社会の実現と企業価値向上を目指し、従業員提案型の新規事業創造と業務変革を目的として開催したものです。第1回となる今回は、2023年7月から開始し、当社グループの変革に向け、従業員が個々に描いている「もっと良い未来」を実現させていくための提案として、応募者311名、応募総数187案と多くの応募がありました。最終審査の決勝には、7チーム26名が参加し、熱意にあふれるプレゼンテーションを行いました。優秀賞に選出されたアイデアについては、事業化に向けた支援が行われます。



## 海外進出に向けた取組み

本中期ビジョンの5つの成長戦略の柱の一つである「海外への進出」は、当社グループの有する高度な流通ノウハウを活かし、パートナーとの協業による新たなグローバルビジネスに挑戦しています。2022年10月、JCRファーマ(株)と、ライソゾーム病の中でも超希少疾病を対象疾患とする4つの新薬候補物質の、日本を除く全世界における事業化に関する独占的交渉権付与について覚書を締結しました。また、2023年9月、ムコ多糖症IIIB型に対する治療薬(JR-446)の海外における事業化についての実施許諾契約および日本における共同開発・商業化契約を締結しました。

JCRファーマ(株)は、希少疾病であるライソゾーム病に対し、独自に開発した血液脳関門通過技術J-Brain Cargo<sup>※1</sup>を適用する複数の開発品の研究開発に注力しています。超希少

疾病の領域では、患者数が極めて少ないことから、一般には新薬開発が困難とされています。当社グループは、これらの超希少疾病領域のグローバルな新薬開発を支援していきます。新薬開発を待ち望む世界中の患者さんのために、医療に携わる企業として社会的価値の創出に取り組み続けます。

### ○事業化に向けた進捗

現在当社が開発権を持っている2品目について、製品化に向けた開発に注力しています。ライソゾーム病の中でも患者数の多いムコ多糖症IIIB型の治療薬(JR-446)については、2024年度中に臨床試験が開始できるように進めています。

### ○今後の見通し

治療薬がなく、苦しんでおられる患者さんのもとに、1日でも早く医薬品をお届けするため、事業化を進めています。また、同事業は、既存事業より高い利益率を見込めます。現在は、必要な投資を順調に行っています。

## 流通情報のデジタル化

### ○新たな価値創造に向けた挑戦

(株)PALTACは、「PALTAC VISION 2027」の重点戦略の一つとして、「新たな価値創造に向けた挑戦」を掲げています。

サプライチェーンには、いまだ可視化されていない多くの流通情報が存在しています。これらの情報を同社機能によりデータ化し、情報共有プラットフォーム(PITシステム)を介してつなぐことで、流通のプロセスを可視化していきます。これにより、従来では見えなかった課題を可視化し、店頭を起点とした売上拡大や返品削減などの環境負荷軽減も含めた、流通全体の最適化に向けたソリューションを提供していきます。



※1 JCRファーマ(株)が開発した独自技術で、脳毛細血管の内皮細胞表面に発現しているトランスフェリンレセプターを介することで、目的とする薬剤の血液脳関門通過を実現する技術です。

※2 デジタルマーチャンダイジングソリューション。店頭を起点とした「商品販売に関わる課題」をデジタルで解決するサービス。

人的資本 物流設備資本 **知的資本** 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

## 予防・未病領域の事業拡大

当社グループは、本中期ビジョンの成長戦略の一つとして、「予防・未病領域への事業拡大」を掲げており、投資などを通じて、最先端の検査機器・試薬など、取扱商品の拡大を進めています。

この一環として、2024年5月31日、ノーリツ鋼機(株)との間で、同社の子会社であり高付加価値な検査サービスを提供する(株)プリメディカの全株式を取得しました。

同社は、予防医療領域の疾患リスク検査に特化した検査会社であり、治療から予防へとシフトしている医療の流れに合致した事業を展開しています。最先端テクノロジーを活用し、多様な領域の疾患について、将来発症するかもしれない疾患リスクを把握することで、検査受検者の病気になる体づくりに貢献しています。また、健康は「食」から始まると考えており、腸内細菌を検査する腸内フローラ検査Flora Scan®(フローラスキャン)は、医療機関以外の販路の拡大を期待できる検査サービスです。

### (株)プリメディカの全株式を取得

- 「治療」から「予防・未病」へとシフトしている医療の流れに対応
- 当社グループの成長戦略と(株)プリメディカの事業は親和性があり、相乗効果が期待できる

**PreMedica**

「医療と健康、美」を事業フィールドとする当社グループとのシナジーを発揮  
病気になるリスクを把握する高付加価値な検査サービス

**LOX-index®**  
動脈硬化の原因と考えられている物質を測定し、**将来の脳梗塞・心筋梗塞の発症リスクを評価**する。全国の提携医療機関で受検できる。

**Flora Scan®**  
京都府立医科大学、摂南大学、(株)プリメディカの3者共同研究から生まれた**腸内フローラ検査サービス**。腸内フローラのタイプを解析し、正しく食生活などの改善を行うことで健康を管理。

## アグロ・フーズ領域の事業拡大

2023年3月、住友ファーマフード&ケミカル(株)(現 MP五協フード&ケミカル(株))は、当社のグループ会社となりました。これにより、同社が自社にて研究開発した天然由来の多糖類やヘルシーな機能性素材などの競争力のある製品と、当社グループが有する広範な流通ネットワークの活用により、予防・未病領域における高いシナジーを推進し、より多くの人々にその価値を提供していきます。

### 食品開発を支えるグリロイド®

同社が供給する多糖類の一種であるタマリンドシードガムの「グリロイド®」は、そのユニークな特性により、食品からパーソナルケア製品、工業薬品まで、さまざまなものに使用されています。今後ますます需要が伸びることが予測される高タンパク質・高栄養食品においても、グリロイド®は食感や作業性の面で優れた安定剤となります。グリロイド®はこのように食品開発を支える役割を持ち、同社のコーポレートスローガンである『役に立つ』を揃えます。』を体現し続ける素材です。



グリロイド®の使用例やさまざまな技術情報を、グリロイド®の情報サイト「グリロイド.com」(<https://www.glyloid.com/>)に公開しています。

## VOICE

### 研究活動の活発化に向けて ～先駆的な多糖類ビジネス～



MP五協フード&ケミカル株式会社  
技術開発本部 研究推進部

### 鈴木 夢生

タマリンドシードガム製品グリロイド®は、1964年に世界で初めて工業生産に成功し、販売を開始した当社のオリジナル製品です。60年前という産業の黎明期に先駆的な多糖類ビジネスを展開でき、当社を「多糖類のパイオニア」として、大きく成長させてくれました。今年は60周年記念としてスペシャルウェブサイトのオープン等、プロモーション活動も強化しています。研究面では、今後の発展のために、さらなるイノベーションを目指し、「タマリンドシードガム(キシログルカン※)研究会」を開催します。本研究会でタマリンドシードガムに関する社内外の研究内容や将来の展望について議論することで、研究活動をより一層活性化させていきます。

※タマリンドシードガムの主要多糖類はキシログルカンであり、学術的にはキシログルカンとして研究されていることが多いため研究会の名称としては併記しています。

人的資本 物流設備資本 知的資本 **事業開発担当取締役メッセージ** 社会・関係資本 財務資本 自然資本

事業開発担当取締役メッセージ

## 事業ポートフォリオのシフトに向け 積極的な成長投資を 加速していきます

株式会社メディパルホールディングス  
専務取締役 事業開発本部長

依田 俊英



### 新規事業の現状認識

これまで新規事業として「AR活動」「PFM®\*」「PMS\*」「デジタル事業ほか」の4つの事業に取り組んできました。現在では90億円程度の売上総利益を生み出すまでに成長しており、メディパルグループの業績への貢献を果たすことができています。

10年以上にわたり推進してきたこれらの事業の多くは、すでに各グループ会社に承継され、安定した収益を生み出しています。現在は次なる段階に入っており、新しい成長の源泉をつくるべく、当社グループ全体として領域の拡大に向けた取組みを行っています。「医療と健康、美」の事業フィールドにおいて、「探索」と「深耕」を行い、「新規事業」を立ち上げることでグループの成長に貢献していきます。これらの取組み内容や実績の開示方法についても、よりわかりやすい形にしてステークホルダーの皆様にご理解いただけるようにしていきたいと思っています。

一方、これまで、着実に利益を創出する事業として成長してきたPFM®については、そのニーズは今後も一層拡大していくことが見込まれることから、2027メディパル中期ビジョンの最終年に向け、一歩踏み込んだ戦略を立てていく必要があります。現在のビジネススキームは開発投資の一部を当社が負担する形態ですが、今後は当社が製造・販売のライセンスを取得することで、海外展開を図っていくことを視野に入れています。これはすなわち、従前からのPFM®のコンセプトをバリューチェーンの川上にまで広げていくことを目指すものです。

### 成長戦略 ～海外への進出～

本ビジョンに掲げている5つの成長戦略の1つ目に掲げている「海外への進出」については、引き続き、JCRファーマ(株)が創出した超希少疾病用医薬品の開発および事業化を推進していきます。当社とJCRファーマ(株)は、2023年9月に、JR-

446 のムコ多糖症ⅢB型を対象疾患とした海外事業化に関する実施許諾契約および日本における共同開発・商業化契約を締結しました。臨床第Ⅰ/Ⅱ相試験の治験計画届が独立行政法人医薬品医療機器総合機構(PMDA)に受理され、所定の調査が終了しています。2024年9月までに日本国内で同試験を開始する予定です。ムコ多糖症ⅢB型はライソゾーム病の一種であり、重度の中枢神経障害を呈する疾患です。世界における患者数※は500人から1,000人と推察されている超希少疾患であり、現在までに承認されている治療法はありません。この疾病に苦しむ患者さんの治療に貢献するため、可能な限り早期に承認を取得して、同医薬品をお届けしたいと思っています。

この事業は、これまでの卸の事業モデルとはまったく異なるものであり、収益の拡大が見込めるとともに、患者さんの治療に貢献するという社会的意義のあるものと考えています。

### 成長戦略

#### ～予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大～

2024年5月に子会社化した(株)プリメディカは、疾患リスクを可視化でき、脳梗塞・心筋梗塞、認知症、膵臓がん、大腸がん、慢性腎臓病などの検査サービスを展開、多くの人間ドックで採用されています。中でも、脳梗塞・心筋梗塞発症リスク検査「LOX-index®(ロックス・インデックス)」は、当社が開発し特許権を取得しており、この領域の検査では提携医療機関数、受検者数で国内最大級の実績を有しています。

当社は長年、病気になる前の段階でのビジネス展開を志向してきました。このたびのスキームにより、(株)プリメディカの高付加価値な各種検査サービスと当社グループの全国の経営資源(医療機関ネットワーク、営業リソース、物流網など)を掛け合わせた成長戦略を推し進めていきます。さらに、同社の腸内フローラ検査サービス「Flora Scan®(フローラスキャン)」は、既存の医療機関販路に加え、医療機関以外の販路の拡大を期待できるものであり、医療用医薬品等卸売事業のみならず、当社グループ各社との事業シナジーを想定しています。

人的資本 物流設備資本 知的資本 **事業開発担当取締役メッセージ** 社会・関係資本 財務資本 自然資本

2023年3月に子会社化したMP五協フード&ケミカル(株)は、食品分野と化成品分野の幅広い商品を提供しています。腸内細菌の検査とともに、その人に合った食事の指導も始めています。(株)プリメディカとMP五協フード&ケミカル(株)の事業シナジーの創出も期待でき、当社グループの2つ目の成長戦略である「予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大」は大きく進展したと捉えています。

## 人的資本の活用について

新規事業などの事業を実行するにあたっては、国内では概ねグループ内の人材を登用しています。必要に応じて社内公募制も活用しています。新しいことに挑戦し、自己のキャリアアップを果たしたいという積極的な人材に、そのチャンスを与えることは、グループ全体にとって良い影響を与えます。

当社グループには製薬企業への出向経験や海外での勤務経験のある従業員もあり、海外での事業展開を行っていく際にそれを担うことができます。現地での人材採用や、現地の法律に沿って医薬品の許認可を受けて販売していくことは容易ではないかも知れませんが、そのような経験を積むことでより成長していくことができると考えています。

一方、すでに経験と実績のある人材を採用して専門的な役割を担っていただくことで、確実に事業開発を進めていくことができます。ここ数年でそのような専門性の高い人材の採用を進めています。新規事業の取組みを進める中で、人的資本の拡充・強化についても先行投資をしてきましたが、その成果は着実に表れています。

## 成長投資について

現在は事業ポートフォリオをシフトしていくために必要な成長投資を積極的に行っている段階です。投資案件もかつてはPFM®など医療用医薬品が中心でしたが、最近ではデジタル、検査、食品など幅広い領域の案件が増加しています。コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)ファンドによる投資実績は、2024年4月に実施した(株)エムネスを含め12件となりました。CVCファンドでは年間70を超える案件を検討しています。その中からリターンや当社グループの事業とのシナジー効果などに

ついて厳しく確認し、条件に見合うものに出資をしています。(株)エムネスへの出資は、医療情報のフルクラウド化時代を見据えたものです。

最近では、海外での希少疾病用医薬品開発事業に関するものや、企業を完全子会社化する案件など、金額の大きな投資も多くなってきました。事業ポートフォリオのシフトをするためにはそれらは欠かせないものであり、ある程度のリスクをとりながらも、将来の事業成長の実現に向けて今後も積極的な投資を行っていきます。

### ○ 超希少疾病用医薬品の開発および事業化に向けた取組み

2024年6月	ムコ多糖症 IIIB 型 (サンフィリップ症候群 B 型) に関する臨床第 I/II 相試験の治験計画届が独立行政法人医薬品医療機器総合機構 (PMDA) に受理され、所定の調査が終了
2024年2月	「20th WORLDSymposium™ 2024」(米国・サンディエゴ市)に参加
2024年1月	「希少疾病とともに歩むみんなの情報サイト」を公開 URL: <a href="https://www.medipal.co.jp/rare-disease/">https://www.medipal.co.jp/rare-disease/</a>
2023年9月	ムコ多糖症 IIIB 型 (サンフィリップ症候群 B 型) を対象疾患とする治療薬 JR-446 の海外における事業化についての実施許諾契約および日本における共同開発・商業化契約を締結
2023年4月	事業開発本部 製薬・グローバル事業開発部を新設
2023年2月	「19th WORLDSymposium™ 2023」(米国・オーランド市)に参加
2022年10月	フコシドーシスを対象疾患とする対象物質(血液脳関門通過型ヒト $\alpha$ -L-fucosidase)に関し、日本を除く全世界における研究・開発、製造および販売などの事業化に関する再実施許諾権付の独占的実施権を取得
2022年10月	JCRファーマ(株)と、フコシドーシス、神経セロイドリポフスチン症 I 型 (CLN1)、神経セロイドリポフスチン症 II 型 (CLN2)、ガラクトシアリドーシスを対象疾患とする4つの新薬候補物質の日本を除く全世界における事業化に関する独占的交渉権付与に関する覚書を締結

メディパルグループの

# 社会・関係資本

## DATA

基礎データ

CVC投資案件数

12件 (2024年7月末現在)

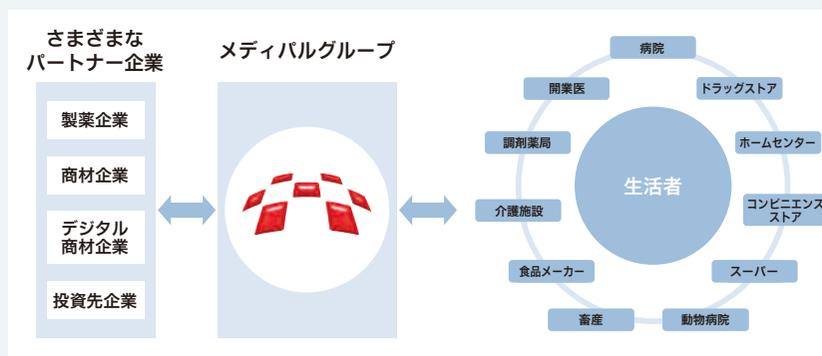
デジタルヘルス	4件
創薬	3件
医療機器	3件
その他	2件

### 目指す姿

☑ パートナー企業との協業を通じた社会価値・顧客価値の創造によるグループの持続的成長

### 特長(強み)

- パートナー企業との共創を通じた、価値創造力
- メーカー、医療機関・薬局・小売業等の取引先、自治体との日本全国に広がるネットワークと強固なリレーション
- スタートアップ企業やベンチャー企業との連携



### 克服すべき課題

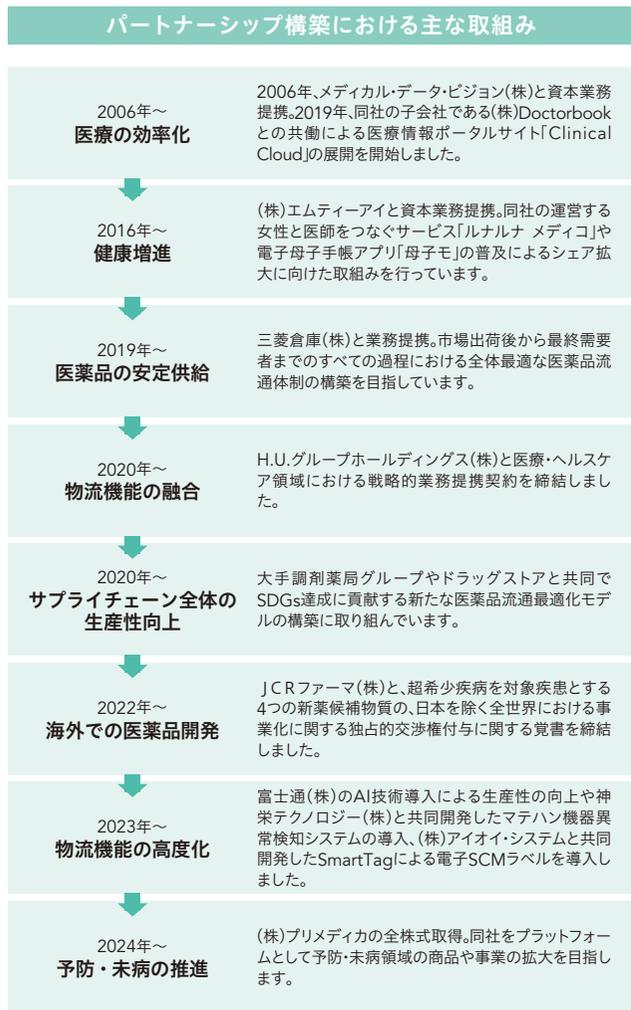
- 予防・未病領域における最適なパートナー企業の検討と選択
- DX分野におけるパートナーの検討と選択 (選定基準の明確化)
- シナジー創出のためのビジネススキームの構築と開示

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ **社会・関係資本** 財務資本 自然資本

# さまざまなパートナー企業との価値共創

メディパルグループは、中期ビジョンの成長戦略の一つとして、多様化する社会ニーズに対応していくため、さまざまな分野の企業との協業により、これまでにない新たなビジネスモデルの創造に取り組んでいます。当社グループの持つ全国をカバーする流通網や特殊温度帯下での医薬品流通技術などを活用することで、製薬企業や医療機関、小売企業に、画期的なサービスを提供しています。

## さまざまな分野の企業や医療機関・自治体との協業により、新たなビジネスモデルを構築



## デジタル・ヘルスケア・プラットフォームの構築による医療DXの推進への貢献

当社グループは、デジタルパートナー企業のさまざまなデジタルサービスを普及・拡大することで、医療・ヘルスケア分野におけるデジタルプラットフォームの構築と医療DXを推進しています。

医療分野においては、医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud」を通じて臨床現場の医師に最新の医療情報を提供するとともに、より質の高い地域医療連携を実現します。

また、「ルナルナ メディコ」や2024年7月17日に業務提携した(株)レイヤードのクリニック向けDX商材を通じて医療機関と患者さんをつなぎ、良質な医療を提供します。

さらに、電子母子手帳アプリ「母子モ」を全国の自治体に導入することで、自治体と生活者(妊婦さんや育児中の方々)をつなぎ、より安心して子育てができる社会づくりに貢献します。



## CVCを通じて事業シナジーを生み出す案件に積極投資

SBIインベストメント(株)と共同で「MEDIPAL Innovation 投資事業有限責任組合」を設立しました。

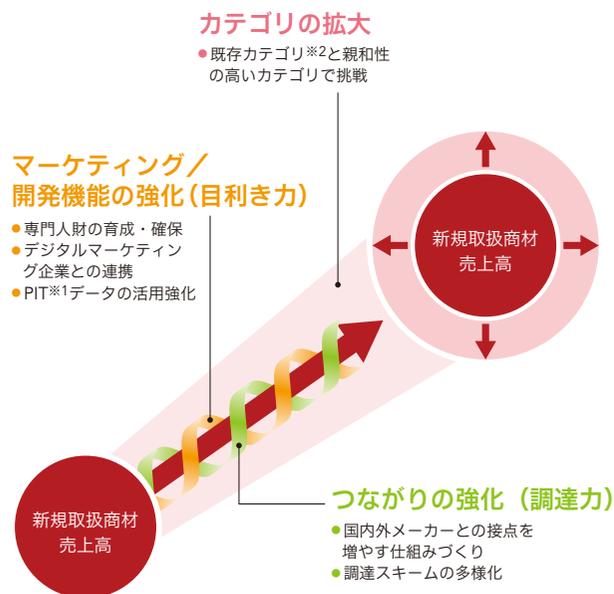
本ファンドの設立により、SBIインベストメント(株)が有する多様なソーシング機能と豊富な投資経験を活用した国内外のベンチャー企業12社への投資および成長支援を行い、収益基盤の拡大と企業価値の最大化を目指すとともに、持続可能な経済社会の実現に貢献していきます。

直近の投資案件	
企業名	<b>ヘパリスファーマ(株)</b> 新しい肝炎治療薬の開発と商業化を目指すバイオベンチャー
カテゴリ	創薬
出資目的	ヘパリスファーマ(株)の主力開発化合物ラニフィブラノールは、フランスのインベンティバ社によって創製され、代謝機能不全関連脂肪肝炎/MASH(旧称:非アルコール性脂肪性肝炎/NASH)の治療薬として開発中の、経口投与可能な低分子化合物です。同社は、この革新的な医薬品を日本の患者さんに届けるために、日本および韓国における開発と商業化の独占実施権許諾を受けています。本出資を通じてラニフィブラノールの開発を支援し、ヘパリスファーマ(株)との協業を通じて将来の取扱製品の拡充を目指します。
出資時期	2023年9月
企業名	<b>(株)エムネス</b> CTやMRI等の医用画像を共有・管理できるプラットフォーム「LOOKREC」を基盤に、医療支援クラウドサービスおよび専門性の高い常勤医師による遠隔画像診断支援サービス事業を展開
カテゴリ	デジタルヘルス
出資目的	より効率的な医療と人々の健康で豊かな生活に貢献できる LOOKREC という独自プラットフォームと、その活用によるビジネスの発展性を有する(株)エムネスへの出資をすることで、将来の医療情報のフルクラウド化を見据え、デジタルを活用したビジネス基盤の強化を進めていきます。
出資時期	2024年4月

## 国内外メーカーとの接点強化(調達力強化)

(株)PALTACは、消費者ニーズの多様化に対応できるように、取扱商材の拡充を図るためマーケティング強化に伴う目利き力、国内外のメーカーとのつながり強化による商品調達力を高め、生活に彩りを増やす商材を拡充していきます。

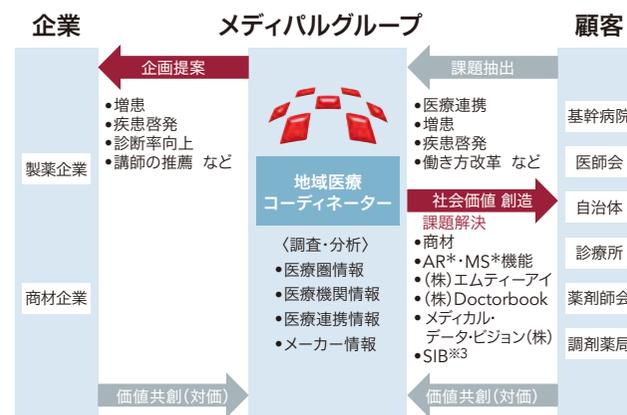
### 新規取扱商材の拡充



## 地域医療における価値共創

地域のヘルスケア課題を解決することで社会価値を創造します。

### 地域医療における価値共創



### ○ 専門領域に特化した営業活動を展開

地域医療コーディネーターとして、地域の顧客である医療機関、自治体、学校などが抱えるヘルスケア課題を抽出し、その解決策を提案することで新たな価値共創を目指しています。

### ● RD-MR

希少疾病領域に特化して活動するARを、RD-MR (Rare Disease MR) として任命し、主に病院市場において希少疾病用医薬品の情報提供・収集活動を行っています。

### ● ウィメンズコーディネーター

2022年4月、女性特有の疾病(月経困難症・子宮頸がんなど)に関する予防・診断・治療などの情報を総合的に医療従事者へ提供することを目的に設置し、女性の健康を側面から支援する取組みを開始しています。

## VOICE

### 希少疾患を抱える患者さんとご家族の笑顔のために ～ RD-MR(Rare Disease MR) ～



株式会社アトル  
営業本部 マーケティング部 第3領域

古森 光夫

私たちRD-MRは、希少疾病の専門MRとして患者さんやそのご家族を支える活動に取り組んでいます。希少疾患を抱える患者さんは、その希少性ゆえに適切な治療を受ける機会が限られがちです。要因として、一般の方や医療従事者の理解、関心度が必ずしも高いわけではなく、また治療薬を販売する製薬企業のリソースも潤沢でないことなどが考えられます。

RD-MRは「患者さんとご家族の笑顔を増やす」というMISSIONのもと、疾患啓発活動をはじめ、最新の医療情報の提供や治療に関するサポートを行っています。私たちは全国の患者さんが安心して治療を受けられるよう医療従事者と連携し、地域社会全体で支える仕組みを構築し、希少疾患の関連情報にアクセスしやすい環境をつくることを目指しています。

※1 同社開発の店頭情報共有プラットフォーム ※2 化粧品・日用品・一般用医薬品・健康衛生関連品

※3 ソーシャル・インパクト・ボンド。行政から民間へ委託する際の手法であり、事業の成果を評価して可視化し、それに評価結果と支払いを紐づけた、成果連動型民間委託契約の一つ。

\* 用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ **社会・関係資本** 財務資本 自然資本

## 社会貢献活動

当社グループは、企業も社会の一員であることを強く認識し、さまざまなステークホルダーから信頼される企業を目指した取組みを行っています。

### 希少・難治性疾患の患者さんを支援

よりよい診断や治療による希少・難治性疾患の患者さんの生活の質の向上を目指す「Rare Disease Day (世界希少・難治性疾患の日)」を支援しています。また、イベントが開催される毎年2月に、グループ各社の営業担当者などがオフィシャルバッジを着用し、希少・難治性疾患の認知度向上に努めています。



### 飢餓・貧困の撲滅活動の支援

MP五協フード&ケミカル(株)では、飢餓と貧困の撲滅を使命とするWFP国連世界食糧計画を支援する認定NPO法人である国連WFP協会の活動に賛同し、同協会の評議員として飢餓や貧困の撲滅活動を支援しています。

### 医療ケアが必要な子どもとそのご家族を支援

医療の一翼を担う企業として、国立研究開発法人国立成育医療研究センターが運営する、重い病気や障がいのある子どもとそのご家族のための医療型短期入所施設「もみじの家」を支援しています。

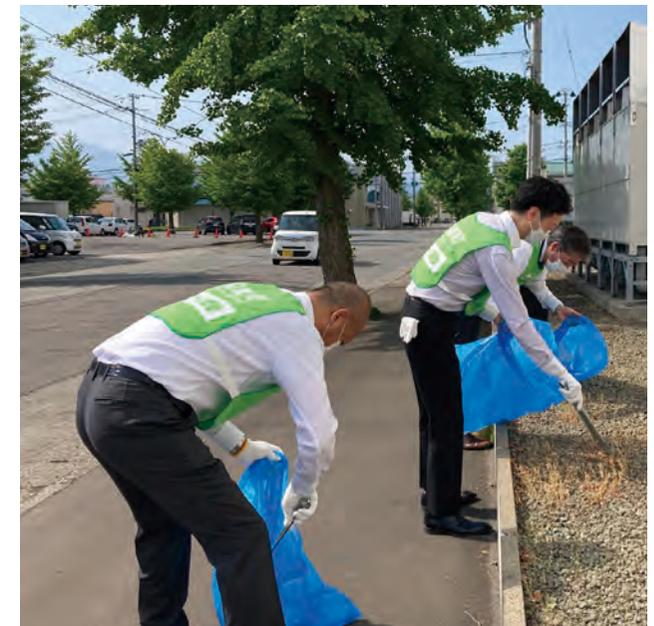
また、重い病気や障がいがあっても安心して暮らせる社会を目指して活動する「全国医療的ケアライン」が主催するイベントを支援しました。イベントでは全国の医療的ケア児者※1とご家族が一堂に会し、現状の課題や必要な支援を広く発信されました。



「第2回全国医療的ケアライン 全国フォーラム」の様子

### 環境保全活動を実施

当社グループは6月5日の「世界環境デー※2」に準じ、毎年6月を「メディパル環境月間」としています。期間中は、グループ全体で地域の清掃などの環境保全に関する活動を実施しました。この取組みを通じて、地域の環境保全に貢献するとともに、従業員の地球環境に対する意識向上にもつながりました。



※1 医学の進歩を背景として、NICU (新生児特定集中治療室) 等に長期入院した後、引き続き人工呼吸器や胃ろう等を使用し、たんの吸引や経管栄養などの医療的ケアが日常的に必要な方のこと

※2 1972年6月5日からストックホルムで開催された「国連人間環境会議」を記念して定められたものです。国連は、日本の提案を受けて6月5日を「世界環境デー」と定めており、日本では「環境基本法」(1993年)で「環境の日」を定めています。

# メディパルグループの 財務資本

## DATA 基礎データ

自己資本比率

33.4%

ROE

7.1%

株主総還元性向

39.2%\*

## 目指す姿

☑ 最適な資本構成をもとに、グループの持続的成長と企業価値最大化を実現する

### 特長(強み)

- 安定的な財務体質
- 複数の事業セグメントを持つことによる成長機会の拡大とリスク分散

### 克服すべき課題

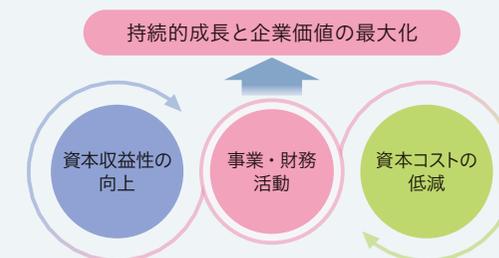
- 資本収益性の向上
- 資本コストの低減
- 具体的な指標(KPI)の設定など、財務マネジメントの高度化

### 資本政策・株主還元

資本コストを上回る利益を創出するために、当該コストを定期的に把握・検証するとともに、財務健全性を確保しつつ、当社にとって最適な資本構成を追求していきます。

#### 資本政策に関する基本方針

「資本収益性の向上」と「資本コストの低減」を両輪とした事業・財務活動を通じて、企業としての持続的成長と企業価値最大化に努めます。



\* 2023年3月期と2024年3月期の2か年累計の、2027メディパル中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前の利益に対する比率

# 強化戦略

## 資本収益性向上に向けた取組み

当社グループは2027メディパル中期ビジョンに沿った取組みを進めており、5つの成長戦略を「事業ポートフォリオのシフト」と「パートナーとの協働」により展開しています。

成長戦略の実行により収益性を高め、本中期ビジョンの最終年度である2027年3月期にROE 9%の達成を目指しています。

### ○財務指標

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2027年3月期 目標
ROE (%)	5.6	7.1	7.1	9.0
売上高純利益率 (%)	0.9	1.2	1.2	1.5
総資産回転率 (回)	1.94	1.97	2.03	2.00
財務レバレッジ (倍)	3.2	3.1	3.0	3.3

### ○主要指標の変動に関する説明

**ROE**：2024年3月期のROEは7.1%となりました。利益率、資産回転率、財務レバレッジいずれも前期から大きな変動がなく、前期とほぼ同水準となりましたが、引き続き株主資本コストを上回る水準を確保しています。

**売上高純利益率**：2024年3月期の売上高当期純利益率は1.2%となりました。本ビジョンの成長戦略に沿って持続的な成長に必要な先行投資を積極的に行ったことにより、営業利益率、経常利益率は前期から低下しましたが、特別損益の改善により前期とほぼ同水準となりました。

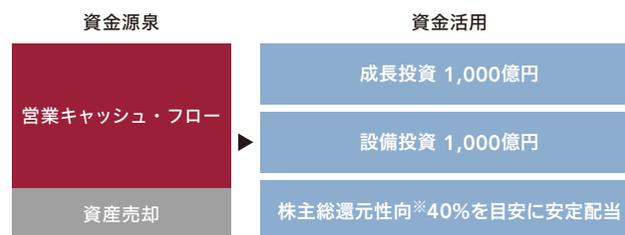
**総資産回転率**：2024年3月期の総資産回転率は2.03回となりました。売上高の伸びが総資産の伸びを上回ったことから、前期(1.97回)からやや上昇しました。

**財務レバレッジ**：2024年3月期の財務レバレッジは純資産の増加により3.0倍と前期から若干低下しました。

## キャッシュ・アロケーション

### ○本ビジョンにおける方針

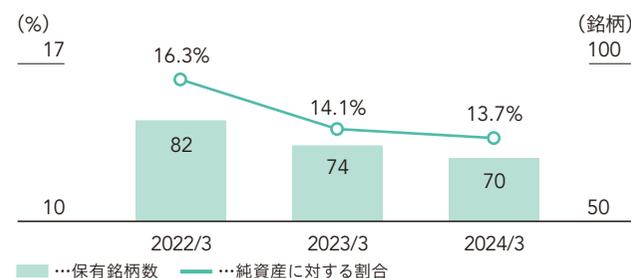
本ビジョンの期間においては、収益力の強化に加え、資産売却を含む資産効率化を進め、キャッシュ・インフローの増加を見込んでいます。それらのキャッシュを原資として、本中期ビジョンで掲げる成長戦略の実行に必要な成長投資および設備投資を中心に、株主還元にもバランスよく配分していく方針です。



### ○政策投資株式の削減

株式保有リスクの抑制や資本効率性の観点から、その残高を削減することを基本方針として、着実に売却を進めています。2027年3月末をめどに、保有残高を純資産の10%以下、かつ、500億円以下まで削減する方針です。

### 政策投資株式保有状況



### ○成長投資・設備投資

本ビジョンの期間中の投資金額の基準として、成長投資、設備投資ともに1,000億円を掲げています。

成長投資は、当社グループの持続的成長に必要な投資であり、2023年3月期から2024年3月期の2か年でMP五協フード&ケミカル(株)の完全子会社化や、超希少疾病用医薬品の開発費用などとして約610億円の投資を行いました。

設備投資は、安全・安心な流通体制を維持発展させていくために欠かせないものです。主に物流センターの新設や増設・補修を目的として投資を行っています。2023年3月期から2024年3月期の2か年においては、「阪神ALC」の設置などを行い、約370億円の投資を行いました。なお、2025年3月期の設備投資は約110億円を計画しています。その主な内容は支店・物流センター設備補修やシステム改修などです。

### ○株主還元

原則として「本中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前の利益に対する配当性向を安定的に維持・向上させる」とこととあわせ、資金需要を総合的に見極めながら、資本効率の向上と株主の皆様への一層の利益還元を目的とした「自己株式の取得・消却」を弾力的に実施する方針です。これにより2023年3月期から2027年3月期の5年間累計で本ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前の利益に対して株主総還元性向40%の実現を図っていきます。2024年3月期は、1株当たり年間配当金を60円と2023年3月期から14円の増配を実施。加えて約100億円の自己株式取得・消却を行いました。2025年3月期は1株当たり年間配当金を60円と据え置き、約50億円の自己株式取得・消却を実施します。

※ 2023年5月12日に取締役会にて決議した「資本政策に関する基本方針」に基づき、内容を更新しています。

メディパルグループの  
**自然資本**

**DATA**

基礎データ

温室効果ガス排出量 (Scope1※1・2※2)

**73,575**t-CO<sub>2</sub>

再生可能エネルギー使用率

**14.5**%

電気自動車保有台数

**143**台

目指す姿

- ☑ 温室効果ガス排出量 2030年度50%削減(2020年度比)、2050年度カーボンニュートラル
- ☑ 流通全体の最適化による、環境負荷の低減
- ☑ 気候変動が与える機会とリスクを織り込んだ経営の実現

特長(強み)

- お得意様との協働による流通最適化モデルの構築
- エシカル消費の拡大に向けた環境配慮型商品の共同開発
- モーダルシフトにより、物流センター間の輸送における温室効果ガス排出量を削減
- パートナーとの協働により、長距離中継輸送の効率化を実現
- 廃棄物量を抑えるオペレーションとリサイクルの実施

克服すべき課題

- 保有車両のハイブリッド車・電気自動車への切り替え
- 再生可能エネルギーの調達方法の多様化
- 1台当たりの車両の走行距離と物流拠点の稼働時間の短縮
- 将来的に気候変動が経営に与える影響の定量的分析と対応策の検討
- サプライチェーン全体の環境負荷低減とScope3※3の算定精度向上および目標設定

※1 自社の燃料使用に伴う排出 ※2 自社の電力使用に伴う排出 ※3 事業活動に関連する他社の排出

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 **自然資本**

# 環境負荷全体像

メディパルグループは流通を担う企業として環境負荷の低減が喫緊の課題と捉えています。

温室効果ガス排出量はScope1・2に加え、Scope3の算定を行い、サプライチェーン上の環境負荷の把握と低減に向けた取組みを進めています。

温室効果ガス排出量(自社排出分) 単位: t-CO<sub>2</sub>

	2021年度	2022年度	2023年度
Scope1	30,700	28,439	31,081
Scope2	46,996	46,552	42,494
合計	77,696	74,991	73,575

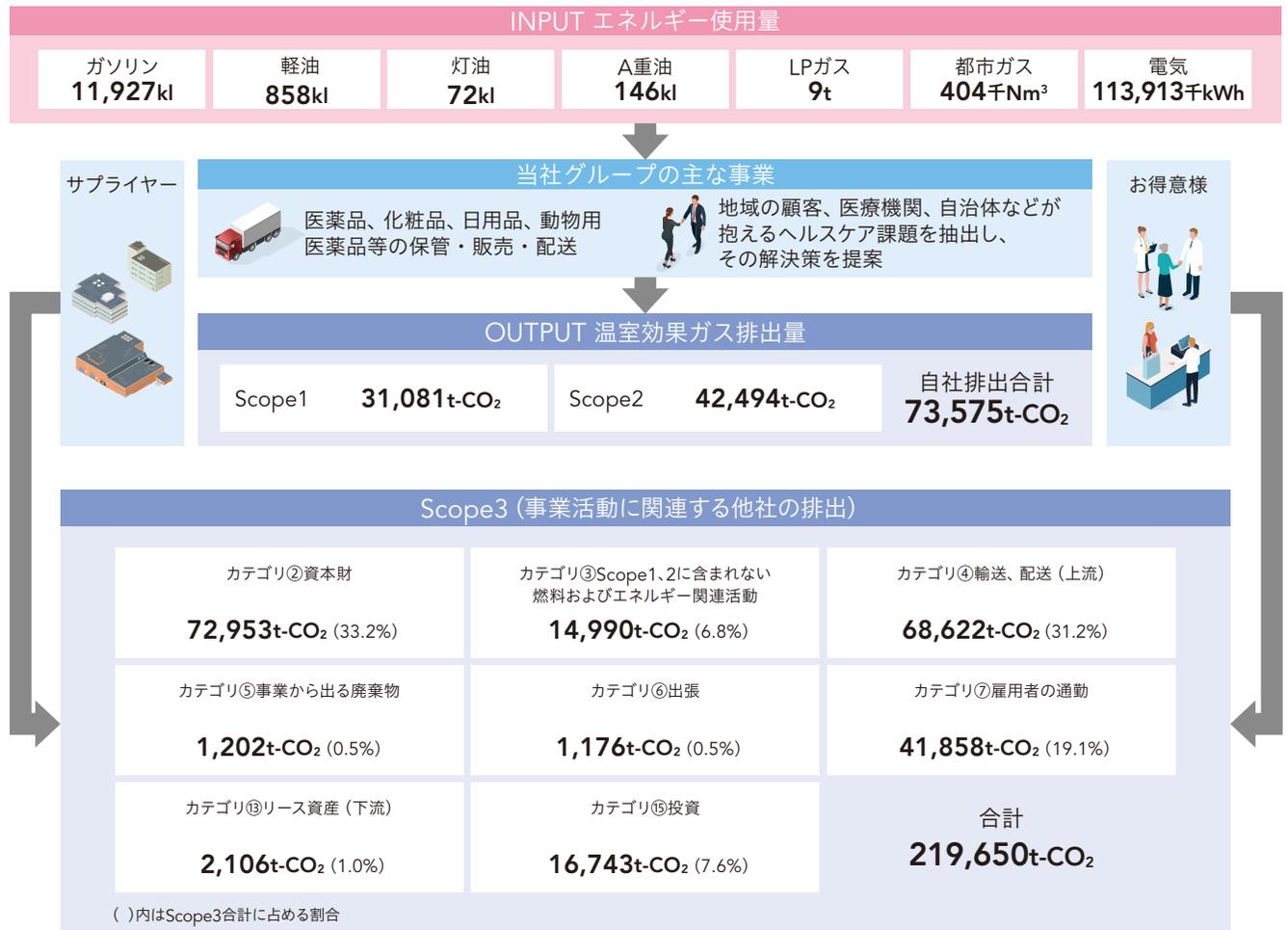
温室効果ガス排出量 (Scope3)※1 単位: t-CO<sub>2</sub>

	2021年度	2022年度※2	2023年度※3
Scope3 合計	—	228,773	219,650

保有車両の温室効果ガス排出量

	2021年度	2022年度	2023年度
給油量 (kl)	12,296	11,329	12,785
温室効果ガス排出量 (t-CO <sub>2</sub> )	28,803	26,543	29,561
車両台数 (台) ※4	8,025	8,555	9,608
車両1台当たり排出量 (t-CO <sub>2</sub> )	3.58	3.10	3.07

サプライチェーン上の環境負荷



※1 2022年度分より公表。対象カテゴリ2、3、4、5、6、7、13、15。その他のカテゴリについては精度の高い算定に向けて、再精査中です。

※2 対象会社：(株)メディパルホールディングス、(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)PAL TAC、MPアグロ(株)、メディパルファーズ(株)

※3 対象会社：当社および連結子会社 ※4 3月末現在

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 **自然資本**

## 環境保全の取組み

### ハイブリッド車・電気自動車の導入

各拠点において保有車両のハイブリッド車・電気自動車への切り替えを進め、自社の燃料使用に伴う温室効果ガス排出量の削減に取り組んでいます。

また、一部の拠点においては来訪するメーカーへも電気自動車用充電設備を開放し、取引先の電気自動車の利用促進にも貢献しています。



### 繰り返し使用できる納品箱の使用

当社グループでは、商品輸送において繰り返し使用できるプラスチックのオリコン(折りたたみコンテナ)やトートボックスを使用しています。繰り返し使用することで廃棄物量を減らし、温室効果ガス排出量の削減にもつながっています。



オリコン (折りたたみコンテナ)



トートボックス

### 環境配慮型電力の使用

当社グループの一部建屋では屋上に太陽光パネルを設置し、再生可能エネルギーを利用した自家発電を行っています。発電された電力を施設内で使用し、消費電力の一部を賄います。例えば、(株)メディセオの阪神ALC\*の消費電力のうち、約21%は太陽光発電によるものです。また当社グループの32の施設において、環境配慮型電力に切り替え、自社の電力使用に伴う温室効果ガス排出量の削減に取り組んでいます。

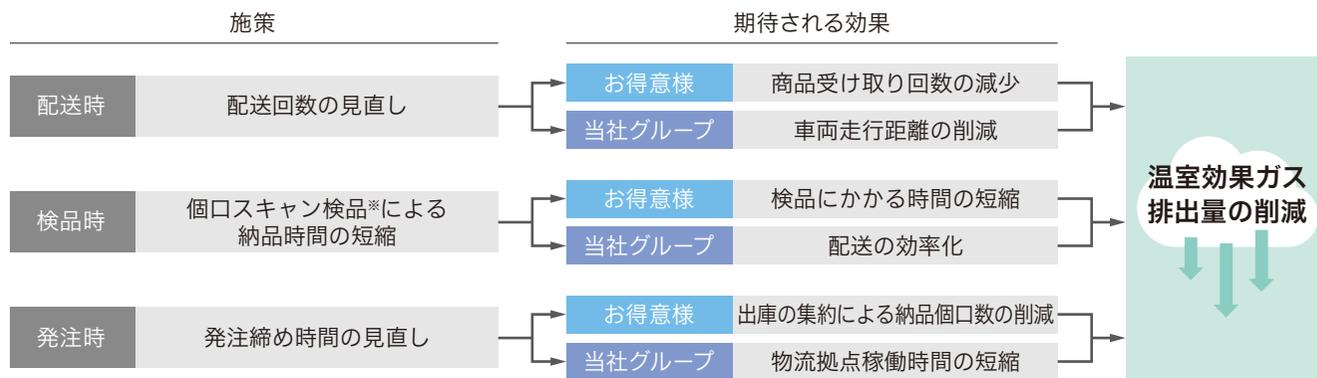


### 医薬品流通最適化

医療用医薬品等卸売事業では、チェーン展開をしている調剤薬局やドラッグストアなどのお得意様との協働により、医薬品流通最適化モデルを構築することで温室効果ガス排出量の削減に取り組んでいます。

具体的には、店舗ごとに最適な医薬品の在庫量を分析・管理することで両社間の受発注・納品業務を減らし、温室効果ガス排出量を削減しています。

流通最適化による温室効果ガス排出量削減の流れ



✓お得意様と当社グループ双方の課題解決に向けたサプライチェーン全体最適化のご提案  
✓導入企業・店舗数の拡大により、効率化と施策効果も加速

\*従来は伝票読み上げ方式から、納品箱単体でのバーコードスキャン方式に変更することで、検品時間を短縮する方法

\*用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

## 直送仕入による輸送工程の改善

ドライバーの時間外労働の上限規制が施行される2024年問題への対応が課題となる中、特に長時間の拘束が避けられない長距離運行ルートでの「運び方」の抜本的な見直しに取り組むことで、ドライバーの労働環境の改善と温室効果ガス排出量の削減を進めています。

(株)PALTACでは、ユニリーバ・ジャパン、鈴与(株)との協働により、少量多頻度のトラック輸送を、発注調整システムを活用したコントロールにより、メーカーの工場からの直送仕入、トレーラ輸送による一括輸送へ切り替えました。この取組みにより、従来の輸送方法と比べ温室効果ガス排出量が約43%、年間換算で約16t-CO<sub>2</sub>削減できました。

## 直送仕入による輸送工程の改善



## モーダルシフト

(株)メディセオ、日本石油輸送(株)、日本貨物鉄道(株)、日本フレートライナー(株)の4社共同プロジェクトにおいて、物流センター間の医薬品輸送のモーダルシフト※に取り組んでいます。従来の大型トラックから環境負荷の少ない鉄道コンテナを利用した輸送への切り替えを一部エリアで実施し、輸送における温室効果ガス排出量を削減しています。この取組みにより、従来の輸送と比べ温室効果ガス排出量が約75%、年間換算で約246t-CO<sub>2</sub>の削減に寄与しています。

モーダルシフト概要図



## TOPICS

### 環境配慮型ユニフォームの採用

(株)メディスケットでは、2024年4月に従業員のユニフォームを刷新しました。

新ユニフォームは、着用を終えた後、素材に戻す循環型リサイクルシステムを採用し、環境負荷低減に配慮しました。

また、機能性を高めることで働きやすさを追求するとともに、性別や年齢を問わないユニバーサルデザインを採用することでダイバーシティ&インクルージョンも推進していきます。



※トラックなどの自動車で行われている貨物輸送を環境負荷の小さい鉄道や船舶の利用へと転換すること

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 **自然資本**

## TCFD提言に基づく情報開示

当社グループは2022年10月にTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）※1提言に賛同しました。今後は外部調査や内部分析を踏まえ、TCFD提言に沿って、より精度を高めた開示に努めるとともに、気候関連の財務リスク・機会を織り込んだ経営により、事業のレジリエンスを高め、持続可能な社会の実現に貢献します。

### ガバナンス

当社グループでは、気候変動対策を重要な経営課題の一つとして位置づけています。グループ全体の気候変動に関わるリスクと機会への対応方針や施策、中長期における温室効果ガス排出量の削減目標などの重要事項について、サステナビリティ経営を推進するCSR委員会で議論しています。審議した内容は担当取締役（CSR委員会委員長）から取締役会に上程し、決議しています。連結子会社は決定された気候変動対策に関連する方針に基づき、担当部門主導のもと施策を実施し、具体的な内容や進捗をCSR委員会に報告しています。担当取締役はその内容を定期的に取り締役に報告することで、取締役会の監督が適切に図られる体制を整備しています。 [詳細はP.16](#)

### 戦略

当社グループでは、国際エネルギー機関(IEA)や、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※2を参照し、今世紀末までの平均気温が産業革命以前と比べて「2℃未満」「4℃」上昇するという異なる2つのシナリオで事業インパクトを評価しました。気候関連リスク・機会に対する当社グループ戦略のレジリエンスを評価することを目的として、シナリオ分析を実施しました。

分析の結果、2℃未満シナリオでは、炭素税などの導入に伴うコスト増加や再生可能エネルギーの需要増による調達不

足および調達コストの増加などのリスクが高まる一方で、エシカル商材や代替食品、健康食品などの需要拡大が見込まれると想定しています。また、4℃シナリオでは、防災機能を高めるための設備投資費用の増加や、自然災害による営業・物流拠点などの損害や操業停止、交通麻痺などによる配送遅延、供給網への被害などのリスクが想定されます。しかし、当社グループでは平時から大規模災害などのさまざまなリスクを想定し、1つの物流センターが供給できない状況でも、他の物流センターから配送を補完するバックアップ体制を整えています。2020年7月に発生した熊本県を中心とする記録的な大雨の際は、被災した地域に社員を派遣して復旧支援活動を実施するとともに、近隣の物流センターよりお客様へ商品を直接配送することで、安定供給を維持しました。そのようなことから、当社グループの気候変動に起因した自然災害による2030年度時点でのリスクの影響は僅少であると考えています。一方、機会においては安定供給を維持する物流基盤の構築や品質管理(GDPガイドライン)に準拠した業務手順の徹底により需要拡大が見込まれると想定しています。

いずれのシナリオにおいても、一定のコスト上昇が見込まれることはリスクとして捉えていますが、当社グループが築き上げてきた高度な物流機能を活かすチャンスでも考えています。

現在、気候変動に関する課題解決に貢献するため、「医療と健康、美」の事業フィールドにおいて、お客様と協働した新たな医薬品流通最適化モデルの構築や中間流通機能の強化およびステークホルダーとの連携・協働を通じて、サプライ

チェーン全体での流通最適化・効率化に取り組んでいます。

なお、財務への影響については今後の検討課題として認識しており、想定される影響を踏まえた対応策の検討をさらに深めていくとともに、シナリオ分析を進めていく予定です。

### リスク管理

当社グループの事業が気候変動によってどのような影響を受けるのかを把握し、そのリスクと機会を特定しています。特定したリスクと機会はCSR委員会で協議を行い、案件に応じて取締役会に報告・提言を行います。

また、医薬品、日用品など、健やかな暮らしに欠かせない商品の流通を担う当社グループは、「止まらない物流」の観点で、物理的リスクへの早期対応を行っています。有事の際でも供給活動を行うためのBCP（事業継続計画）を策定し、必要とされる商品を確実にお届けするために、さまざまな対策を施しています。

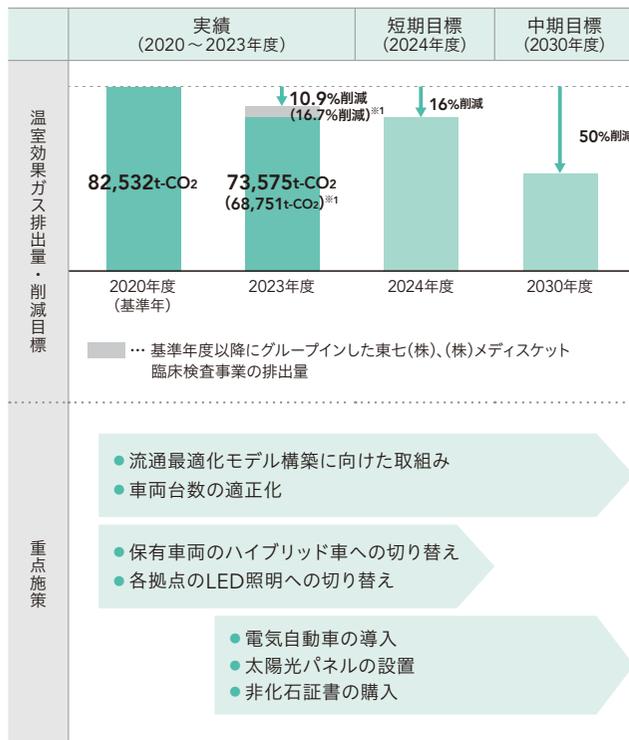


## 指標と目標

気候変動への取組みを評価するための指標として温室効果ガス排出量(Scope1・2)を用い、当社グループ全体で中長期的な削減目標を掲げています。

目標	
2030年度	50%削減(2020年度比)
2050年度	カーボンニュートラル

### 温室効果ガス排出量(Scope1・2)実績および目標



## リスクと機会

区分	内容	影響度 <sup>※2</sup>		取組み状況
		2°C未満	4°C	
移行リスク	政策・法規制 炭素税・排出量取引制度などの政策導入	中	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>温室効果ガス排出量削減目標の設定</li> <li>電気自動車・環境配慮型電力への切り替えなどによる自社排出量の削減</li> </ul>
	市場 エネルギー価格の変化	小	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>太陽光パネルの設置</li> </ul>
	評判 ステークホルダーからの懸念の増加	中	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>お得意様との協働による流通最適化モデル構築に向けた取組み</li> <li>情報開示の充実に向けた分析</li> </ul>
物理的リスク	慢性 洪水・気象パターンの変化	小	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>将来のリスクを踏まえた適正な設備投資計画の検討</li> <li>トレーサビリティの完全化に向けた取組み</li> <li>影響額の定量分析に向けた検討</li> </ul>
	急性 異常気象の激甚化(台風・洪水など)	小	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>防災機能を高めるための設備投資費用の増加</li> <li>営業・物流拠点などの損害・操業停止、交通麻痺などによる配送遅延、供給網への被害</li> </ul>
機会	販売機会の増加	小	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>生活者のエシカル消費ニーズの拡大</li> <li>代替食品や健康食品の需要拡大</li> <li>気温上昇による季節商品(夏物)などの需要増加</li> <li>災害対策商品の需要増加</li> </ul>
	相対的競争力の上昇	小	小	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境に配慮した流通モデルの構築へのニーズ上昇</li> <li>ローコスト物流網へのニーズ上昇</li> <li>安定供給を維持する物流基盤へのニーズ上昇(BCP対策・GDPガイドラインに準拠した業務手順の徹底・全国物流センター網など)</li> </ul>

## 生物多様性への考え方

昨今、企業の環境への取組みとして生物多様性への配慮が求められています。当社グループの事業において、現時点では生物多様性への依存・影響は限定的であると考えています。今後も事業と生物多様性との関わり方の分析を継続し、状況に応じた適切な開示に取り組みます。

※1 基準年度以降にグループインした会社を除く数値

※2 影響度については、3段階で定性的に表示しています。 大：事業戦略への影響または財務的影響が大きいことが想定される 中：事業戦略への影響または財務的影響が中程度と想定される 小：事業戦略への影響または財務的影響が小さいことが想定される

医療用医薬品等卸売事業 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業 動物用医薬品等卸売事業 食品加工原材料卸売等関連事業

# 事業別戦略

## 医療用医薬品等卸売事業

高度な物流力と営業力を基盤に、  
新しい価値を生み出し社会に貢献します

医療用医薬品等卸売事業では、医療用医薬品をはじめ、医療機器・医療材料・臨床検査試薬など、未病から診断・検査・治療・投薬に至るまでの医療に関わる商品を、13か所に設置された高機能物流センターALCを中心に、全国の病院・診療所や調剤薬局などの医療機関に安定供給しています。また、2,400人を超えるMR認定試験に合格した営業担当者(AR)を有しており、お客様はもちろん、製薬企業の皆様にも貢献できる体制があります。

人々が安心して健やかな生活を送れるよう、物流力と営業力を活かすとともに、全体最適の視点で、医療におけるデジタル化や未病・予防領域へも挑戦していきます。

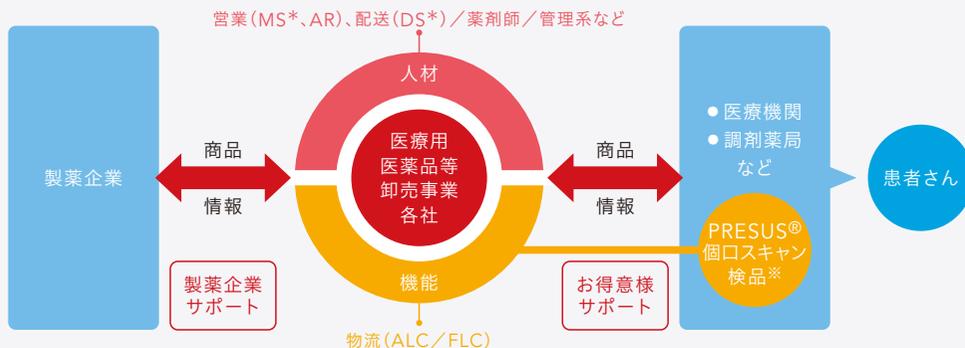


株式会社メディopalホールディングス  
取締役副社長 医療事業担当  
長福 恭弘

## SWOT分析

<p><b>S</b> 強み</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●高機能な全国流通プラットフォーム (ALC*/FLC*)</li> <li>●さまざまなリスクを想定した事業継続計画 (BCP)</li> <li>●専門性を有する人材 (AR*, DMR*など)</li> <li>●特殊温度帯下での医薬品流通技術</li> </ul>	<p><b>W</b> 課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●生産性のさらなる向上</li> <li>●環境対応型の新たな流通最適化モデルの構築</li> <li>●トレーサビリティの完全化</li> <li>●公的制度に左右されない収益構造の構築</li> <li>●ヘルスケアのデジタルプラットフォーム構築と収益化</li> <li>●地域のヘルスケア課題の解決</li> </ul>
<p><b>O</b> 機会</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●製薬企業のMR*数減少</li> <li>●持続可能な社会を目指した動き</li> <li>●高齢化による医療ニーズの増加</li> <li>●スペシャルティ医薬品の拡大</li> <li>●オンライン診療の拡大</li> <li>●予防・未病領域の市場拡大</li> </ul>	<p><b>T</b> リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●労働人口の減少</li> <li>●自然災害の発生</li> <li>●感染症リスクの拡大</li> <li>●医療費抑制策の推進</li> </ul>

## ビジネスモデル(バリューチェーン)



### 製薬企業サポート

ARが、高いスキルを医師をはじめとする医療従事者の方々との面談に活かし、治療に有用な情報を提供しています。また、製薬企業からPMS\*業務を受託しています。さらに、早期の開発が期待されている希少疾病用医薬品等に当社が投資を行い、上市が実現した際は投資に対するリターンを得るとともに、医療機関への販売・流通を優先的に行うビジネスモデルであるPFM®を行っています。

※従来の伝票読み上げ方式から、納品箱単体でのバーコードスキャン方式に変更することで、検品時間を短縮する方法

### お客様サポート

ALCの機能とノウハウを活用した調剤薬局業務サポートシステム「PRESUS®」や個口スキャン検品により、お客様である医療従事者の方々に本来業務に専念していただける時間と環境を提供しています。

## 事業環境と2024年3月期の振り返り

新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴い、国内の経済活動が正常化した結果、医療機関の受診機会が増加したことなどにより医薬品市場は伸長しました。

このような中、新たな価値創造を目指し、地域医療コーディネーターとして、医療機関・調剤薬局・自治体等を「つなぐ」活動を展開しました。女性診療科領域を専門とする「ウィメンズコーディネーター」や希少疾病領域を専門とする「RD-MR」をはじめ、医薬品の専門知識と機動性を有したメディopalグループの営業担当者ARが、予防・診断・治療等の情報を総合的に提供し、疾患啓発や潜在患者の発掘、専門医への橋渡しなどを行い、地域におけるヘルスケア課題の解決に向けて取り組みました。

### ▶ 事業環境の変化(将来推計人口) 高齢化が進展する中で今後予防へのニーズが高まる



出所：厚生労働省資料参考のうえ、当社作成  
2015年までの実績値は総務省統計局「国勢調査」、それ以降の推計値は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(令和5年8月、出生中位・死亡中位推計)

\*用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

医療用医薬品等卸売事業 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業 動物用医薬品等卸売事業 食品加工原材料卸売等関連事業

## 事業戦略

2027メディパル中期ビジョンの成長戦略の一つである「デジタルを活用したビジネス基盤の強化」の推進により、持続可能な経済社会の実現に貢献していきます。

### ▶ クリニックの医療DXを推進する (株)レイヤードとの協業を開始

当社は、2024年7月、(株)レイヤードと、医療DXを推進し、医療従事者の負担軽減と質の高い医療サービス提供の両立による持続可能な医療の実現に向けて、医療者と生活者に新たな価値を提供することを目的に業務提携契約を締結しました。

本提携を通じて両社では、医療DXのためのさまざまな支援ツール開発を検討することが可能になり、医療DXにおける新たな価値創造に向けて、1. 医療機関への経営支援、2. 需要予測の精緻による物流効率化、3. 潜在患者さんの発掘・治療支援、4. 治験推進・臨床研究におけるDX、等について、共同研究ならびにサービス構築を推進していきます。

なお、当社では、(株)レイヤードに対し、2023年1月、コーポレートベンチャーキャピタルファンドMEDIPAL Innovation投資事業有限責任組合を通じて出資するとともに、クリニックを中心とした医療機関へ同社のDX製品・サービスの提供を実施してきました。本提携を通じて、当社が有する物流力やマーケティング力と、同社が有する医療インターフェイス※1を融合することで、リアルとデジタルの相互の経営資源を活かし、これまでの取組みをさらに発展させていくことが可能となります。



(株)レイヤードのDX製品

### ▶ (株)メディセオ、日本初、医薬品をドローンのレベル4飛行で輸送する実証を実施

(株)メディセオ、KDDI (株)、KDDIスマートドローン(株)、日本航空(株)、東日本旅客鉄道(株)、(株)ウェザーニューズは、2023年12月14日から12月20日の日程で、東京都西多摩郡檜原村にて、日本で初めて※2医薬品をドローンのレベル4飛行(有人地帯における補助者なし目視外飛行)で輸送する実証を実施しました。

また、20日には、檜原診療所駐車場から特別養護老人ホームである桧原サナホーム屋上間の2.4kmを13分かけ往復する様子を報道公開しました。

本実証は、東京都の「ドローン物流サービスの社会実装促進に係る実証プロジェクト」※3に基づき、都内におけるドローン物流サービスの早期の社会実装を目指し行われました。ドローン輸送サービスが実現すると、輸送遅延が致命的となる医薬品にとって、道路の渋滞時や災害時でも交通状況に左右されずに輸送することが可能となり、今後の期待が高まっています。



本実証のイメージ

## 課題認識と今後の方向性

医療の高度化等に伴う医薬品の厳格な品質管理と迅速かつ安定的な供給がますます重視されてきています。この環境下で医薬品卸売企業に対しては、サプライチェーン全体の最適化を実現する流通ネットワークの構築や、情報収集・提供活動が求められています。また、薬価改定が毎年行われるようになり、医療用医薬品市場の大きな成長が見込めなくなっている状況を踏まえ、顧客ニーズの変化に応じた新しいサービスや製品の提供などビジネスの創出も重要になっています。

このような状況の中2024年度においては、当社グループ独自の機能である「ALC」と「AR」を活用し時代に即した新たな流通価値を提供していきます。

ALCは2009年に神奈川県に設置して以降、全国に拡大し、昨年13か所目として阪神ALCを稼働、これにより高機能物流サービスを全国の医療機関に提供できるようになりました。当社グループでは、ALCを通じて医療用医薬品等の安定供給を継続するとともに、物流合弁会社である(株)メディスケットへの業務委託を通じ、医薬品・検査資材等の供給と臨床・治験・研究等の検体の集荷を最適化することに加え、GDPガイドラインに準拠した高品質な物流サービスを提供していきます。同社では、今後、外部企業からの物流受託を行うことで新しい収益機会の創造にも取り組んでいきます。

ARについては、2010年に取組みを開始し、約2,400人のMR認定試験合格者が、医療関係者への総合的な情報提供活動や地域におけるヘルスケア課題の解決に向けた営業活動を展開しています。

現在、これらALCとARの機能に対する需要や期待が高まっており、この「2つのA」を活用した取組みをより強力に推進することで、全体最適の視点で、医療におけるデジタル化や未病・予防領域へも挑戦していきます。

※1 医療者と生活者を切れ目なくつなぐシステム・機能のこと

※2 KDDI (株)、KDDIスマートドローン (株)、日本航空 (株)、東日本旅客鉄道 (株)、(株)ウェザーニューズ、(株)メディセオ調べ。2023年12月8日時点。

※3 都内におけるドローン物流サービスの社会実装を目指すプロジェクトの募集開始について <https://www.metro.tokyo.lg.jp/tosei/hodohappyo/press/2022/05/11/05.html>

医療用医薬品等卸売事業 **化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業** 動物用医薬品等卸売事業 食品加工原材料卸売等関連事業

## 事業別戦略

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

私たちは流通を通じて、お取引先様の繁栄と、人々の豊かで快適な生活の実現に貢献します

(株)PALTACは、「美と健康」の領域で生活必需品をお届けする“卸”として、国内No.1の地位を築いています。現在、約1,000社から約50,000種類もの商品を仕入れ、ドラッグストア業態を中心にほぼすべての主要小売業様(約400社)と全国販売網を確立し、サプライチェーン全体の最適化・効率化に努めています。激しい変化の時代、生活者の皆様へ日々の暮らしを豊かにする商品をお届けし続けるため、中間流通業として培った「つなぐ力」を深化・進化させ、流通のイノベーションに挑戦していきます。



株式会社PALTAC  
代表取締役社長  
吉田 拓也

## SWOT分析

- S** 強み
- 高効率の大型物流センター
  - コスト競争力
  - キャッシュ・フロー創出力(投資余力)
  - 豊富な流通情報
  - 情報システムの開発力
  - やりきる力(GRIT)を有する人財群
  - 環境負荷低減に貢献する  
配送効率化・返品削減ノウハウ

**S**  
強み

**W**  
課題

- 資本収益性の向上
- 高付加価値商材の拡充
- 物流(庫内・配送)のさらなる効率化
- 変革人財の育成
- 自律・自発の組織風土醸成

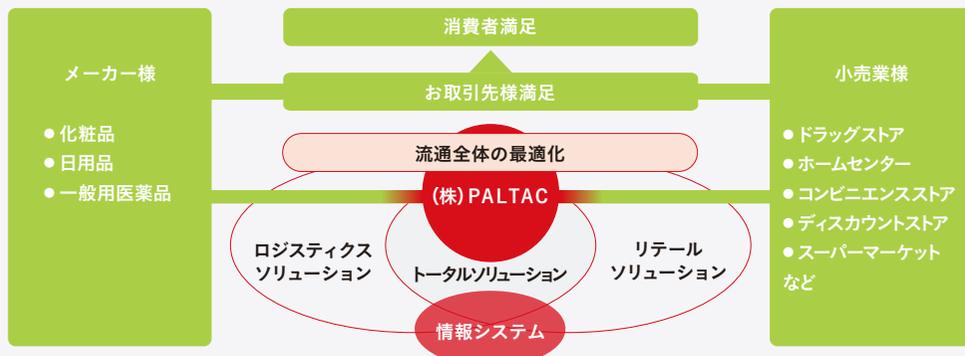
**O**  
機会

**T**  
リスク

- 高効率物流ニーズの高まり
- データ流通ソリューションの浸透
- 健康衛生ニーズの高まり
- パーソナライズ商品の需要拡大
- エコビジネスの経済価値向上

- 国内経済縮小による収益の減少
- 事業運営コスト高騰による収益性の低下
- 人財の流出/獲得難化による競争力の低下
- 流通の持続性に対する脅威の増大

## ビジネスモデル(バリューチェーン)



### ロジスティクスソリューション

全国16か所に、出荷精度99.999%(ファイブナイン)を誇る大型物流センター「RDC\*」を展開しています。また、荷役の機械化・自動化に適したユニットロードシステム※1の導入をはじめ徹底した合理化によって、生産から流通、店舗に至るまでのサプライチェーン全体の流通効率化を実現しています。

### リテールソリューション

単に商品をお届けするだけでなく、専門スタッフが小売業様の店舗ロケーションやPOS情報などを総合的に分析し、商品構成・棚割り、在庫管理、品目改廃まで、効果的な店頭マーチャンダイジングによる売場の生産性向上をサポートしています。

## 長期視点の環境認識

同社は、持続的成長に向けた事業運営において国内人口の減少(労働人口減少、少子高齢化)、価値観の多様化、気候変動や資源エネルギーの不足を重要な環境変化と捉えています。これらの変化により、国内経済縮小による収益の減少や事業運営コスト高騰による収益性の低下などのリスクが高まる可能性がある一方で、高効率物流に対するニーズの高まりやデータを活用した流通ソリューションの浸透などにより、新たな機能提供に伴う収益機会が生まれると考えています。

## 前中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)の振り返り

### 定量目標

	修正計画※2	FY2024/3 実績	
売上高	1兆1,420億円	1兆1,519億円	達成
営業利益	265億円	271億円	達成
販管費率	5.25%	5.14%	達成

### 重点戦略

- 修正計画項目はすべて達成(計画修正の詳細は2023年3月期決算説明資料参照)
- 多様なニーズに対応した新規商材の調達、お取引先様との取組み強化が売上・営業利益に寄与
- 新たな収益基盤の仕掛けは完了(栃木物流センター稼働、海外現地法人の設立)
- コスト上昇環境の中、仕入・配送・庫内などさまざまな視点からの改善が販管費率に寄与

※1 個々の輸送物をパレットやコンテナなどの物流機器を使用してある単位(ユニット)にまとめ、輸送・保管などを効率化する仕組み

※2 2023年5月11日に当初計画を修正。原材料およびエネルギー価格の高騰や社会全体で脱コロナに向けた動きが加速するなど、足下の市場環境が当初計画の前提である2021年5月頃から大きく変化したことを反映。

\*用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

医療用医薬品等卸売事業 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業 動物用医薬品等卸売事業 食品加工原材料卸売等関連事業

## 長期ビジョン

長期視点での社会環境の変化を捉え持続的成長を果たすために、「つなぐ力で人と社会のミライを創る」をスローガンとする長期ビジョンを策定しました。長期ビジョンの実現に向けては、同社の存在意義、収益機会の獲得、リスク低減の観点から、4つの重要課題を認識しています。

### ▶ 目指す姿・成長ストーリー

#### つなぐ力で人と社会のミライを創る

イノベーションによる流通の多様なつながりを通じて人と社会のウェルビーイングな「ミライ」の創造に挑戦

売上高 2兆円 / ROE 9-10%  
環境・社会との共生・共創



### 重要課題 (マテリアリティ)

収益機会の獲得	ボーダレスなサプライチェーンネットワークの構築による新たな価値の創造	<ul style="list-style-type: none"> <li>流通プロセスをデジタル情報でつなぎ、流通のムリ・ムダ・ムラを解消する</li> <li>情報とモノと人をデジタルネットワークでつなぎ、暮らしに彩りを増やす</li> </ul>
	ダントツNo.1の生産性による常識の枠を超えた物流ネットワークの構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダントツNo.1の生産性を備えた高効率物流網を生み出す</li> <li>業種や慣行を越えた協働で、持続可能な物流ネットワークを構築する</li> </ul>
リスクの低減	持続可能な環境・社会に向けた共生・共創	<ul style="list-style-type: none"> <li>負担を生まない流通づくりで、持続可能な環境・社会の実現に貢献する</li> </ul>
	自律・自発の組織風土づくりと個人・会社・社会の成長の実現	<ul style="list-style-type: none"> <li>自律・自発の組織風土と多様な人材が活躍できる環境を構築する</li> <li>個人・会社・社会の持続的成長を支えるガバナンスを構築する</li> </ul>

※1 CO2削減率：対FY2021/3のScope1+2 排出量

※2 エンゲージメントスコア：(株)リンクアンドモチベーションの「モチベーションクラウド」により計測

## 新中期経営計画「PALTAC VISION 2027」

重要課題の解決に向け、長期ビジョンと足許の現状との双方からのアプローチにより2027年3月までの3か年の中期経営計画「PALTAC VISION 2027」を策定しました。この3か年を、長期ビジョン実現に向けた「構造改革による変革基盤の構築」の期間と位置づけ、既存事業の収益性改善、新たな価値創造に向けた挑戦、サステナビリティの向上、資本効率を意識した経営の実践に取り組んでいきます。

### ▶ 新中計の位置づけ



### ▶ 変革基盤構築のポイント

「原資」「競争力」「実行力」「協力」を得る

### 重点戦略

- 1. 既存事業の収益性改善**
  - 新規取扱商材の拡充
  - 配送改善の強化
- 2. 新たな価値創造に向けた挑戦**
  - 流通情報のデジタル化
  - 新物流モデルの構築
  - 物流の価値提供領域拡大
  - グローバルネットワークの構築
- 3. サステナビリティの向上**
  - 人材価値の最大化
  - DX推進基盤の強化
  - 環境・社会への貢献
  - ガバナンスの強化
- 4. 資本効率を意識した経営の実践**

### 定量目標

	FY2027/3	対 FY2024/3 増減	対 FY2024/3 増減率
財務指標	売上高	1兆2,700億円	+1,180億円 +10.2%
	営業利益	300億円	+28億円 +10.4%
	ROE	資本コストを上回る水準を維持	- -
	配当性向	35%以上を目指す	- -
非財務指標	CO2排出量削減率※1	28%削減	+16% -
	多様性	女性管理職比率 8.4% 男性育休取得率 60%	+1.7% +30%
	エンゲージメントスコア※2	55.0	+6.9 -

医療用医薬品等卸売事業 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業 **動物用医薬品等卸売事業** 食品加工原材料卸売等関連事業

## 事業別戦略

### 動物用医薬品等卸売事業

#### 心の癒やしと食の安全・安心に貢献する 全国流通ネットワークの構築を目指します

MPアグロ(株)は、動物用医薬品卸として国内で唯一、全国規模の物流ネットワークと営業力を有しています。全国に31か所の営業拠点と5か所の物流センター(2024年3月末現在)を持ち、動物用医薬品等の販売・卸売の広域卸として、畜水産向けとコンパニオンアニマル※1向けの動物用医薬品を中心に、サプリメント製品、飼料添加物、動物用医療機器など多様な商品を供給し、国内トップの販売実績となっています。動物用医薬品市場の流通を担う国内トップランナーとして、今後も、日々、従業員一人ひとりが畜水産領域、コンパニオンアニマル領域等に携わるすべての皆様へ貢献するために努力を惜しむことなく取り組んでいきます。



MPアグロ株式会社  
代表取締役社長  
一柳 吉孝

## SWOT分析

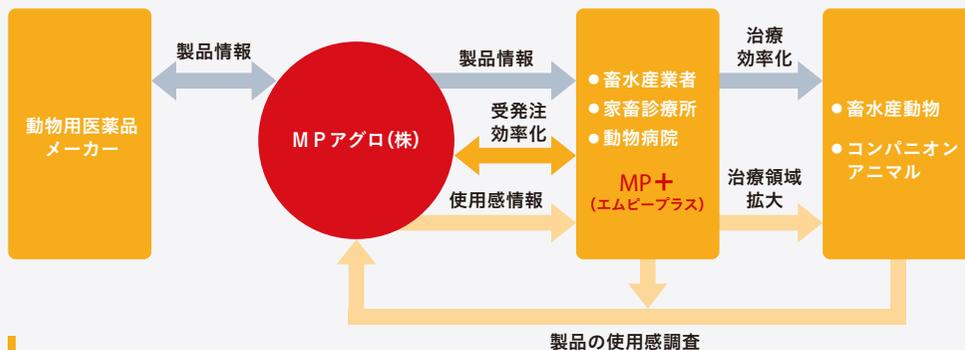
- S**  
強み
- 動物用医薬品卸唯一の全国展開
  - 全国5物流センターによる商品の安定供給
  - 自社企画品の独占販売
  - HACCP※2に基づく総合的な衛生管理

- W**  
課題
- 物流費の上昇
  - 流通機能とメーカー機能の融合
  - 専門知識を有する営業人材の拡充
  - 生産性の向上
  - デジタル化

- O**  
機会
- 未取引地域への参入
  - 自社企画品の品目拡大
  - お得意様の治療領域の拡充
  - 消費者の安全・安心ニーズの高まり

- T**  
リスク
- 他業種の業界参入
  - 流通形態の変更
  - 人口減少
  - 自然災害・感染症の発生

## ビジネスモデル(バリューチェーン)



## 事業環境

畜水産市場では、飼料や光熱費高騰等の生産コスト増加により、引き続き厳しい環境下が続いていますが、一方で2022年10月から2023年にかけて猛威を振った高病原性鳥インフルエンザの影響は緩和しつつあり、市場も回復傾向にあります。コンパニオンアニマル向け市場では、犬の飼育頭数減少や物価高による消費マインドの低下などがあるものの、獣医療の進歩やワクチン、駆虫薬の普及による長寿化もあり、市場は成長を続けています。

※1 伴侶動物とも表現され、日常生活の中で人とより密接な関係を保つような動物  
 ※2 Hazard Analysis and Critical Control Point、ハサップ。食品等事業者が原材料の入荷から製品の出荷に至る全工程の中で、食中毒などの健康被害を引き起こす可能性のある危害要因を科学的根拠に基づき管理する方法

## 事業戦略

心の癒やしと食の安全・安心に貢献するため、自社企画品の普及定着、新製品の市場導入による治療領域の拡大などに取り組んでいます。また、各種検査機能と生産指導機能を有するアニマルヘルスサポートセンターを設置し、営業支援を行うとともに畜水産の食品としての「安全・安心」を実現するために、HACCP普及にも取り組み、お得意様のお役に立てることを目指しています。

## 2024年3月期の振り返り

畜水産向け市場においては、ワクチンの新規採用や大手取引先との取引強化に注力しました。また、コンパニオンアニマル向け市場は、バイオ医薬品や皮膚科領域における製品の取組みなどにより、売上高は堅調に推移しました。

## 課題認識と今後の方向性

畜水産向け市場では、円安による影響を受け、飼料価格の高止まりなど引き続き生産コストの増加が懸念されるため、製品の情報提供と合わせて、開発本部の機能を活用し、海外からの国内未流通品の輸入にも取り組み、今まで以上に得意様の生産性向上に貢献していきます。

コンパニオンアニマル向け市場では、市場を拡大する商品の先見性を高めると同時に、潜在需要の大きい皮膚科領域への自社企画品の投入など、顧客価値を高める製品の提案を行っていきます。

医療用医薬品等卸売事業 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業 動物用医薬品等卸売事業 **食品加工原材料卸売等関連事業**

## 事業別戦略

### 食品加工原材料卸売等関連事業

食品素材から化学品原料まで幅広い領域で「新たな価値」を創造・提供し、人々の健康と生活文化の向上に貢献します

MP五協フード&ケミカル(株)は、食品素材・食品添加物、医薬品原料、化粧品原料、コーティング材料、工業薬品、電子薬剤、その他の製品の製造、加工、売買および輸出入を行う、メーカー兼専門商社です。同社は、研究開発力や品質へのこだわり、情報提供力やコミュニケーション力を強みに、「社会にとって役立つ会社」として継続的に価値のある製品や商品を提供することを使命にしています。2024年10月には、メディパルフーズ(株)との統合を予定しており、お客様や消費者の食へのニーズが多様化する環境変化に対応し、食品加工原材料卸売等関連事業をさらに発展させていくために、経営資源の有効活用と全国規模の顧客基盤の強化を進めています。

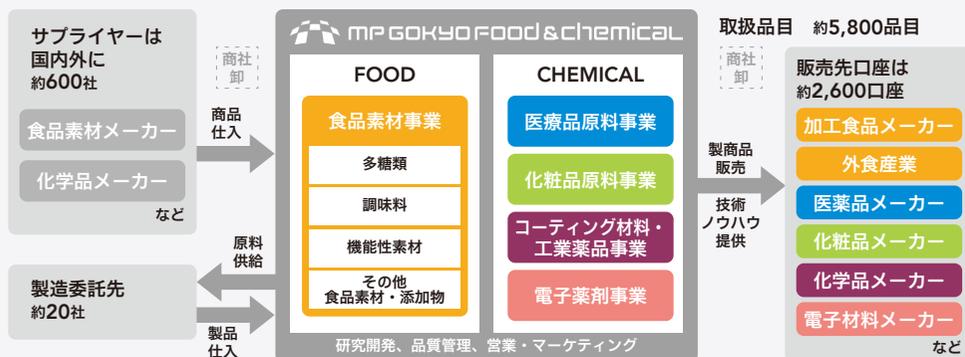


MP五協フード&ケミカル株式会社  
代表取締役社長  
脇田 英充

## SWOT分析

<ul style="list-style-type: none"> <li>●天然由来の独自原料</li> <li>●豊富な製商品ラインナップ</li> <li>●グループ連携の深化</li> <li>●素材の研究開発力</li> <li>●品質・安全管理力</li> <li>●専門商社としての国内外ネットワーク</li> <li>●長年の技術・ノウハウの蓄積</li> </ul> <p><b>S</b> 強み</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●物流費の上昇</li> <li>●生産性の向上</li> <li>●スペシャリティ人材の確保・育成</li> <li>●海外販売</li> </ul> <p><b>W</b> 課題</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>●消費者ニーズの多様化</li> <li>●消費者の環境意識の高まり</li> <li>●健康ニーズ、予防・未病への関心の高まり</li> <li>●AI、ITの発展、DXの加速</li> </ul> <p><b>O</b> 機会</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●政情不安、異常気象による原料調達難</li> <li>●原料価格の高騰</li> <li>●円安による原価の高騰</li> <li>●人口減による需要低下</li> <li>●自然災害・感染症の発生</li> </ul> <p><b>T</b> リスク</p>

## ビジネスモデル(バリューチェーン)



## 事業戦略

専門商社としてのネットワーク、メーカーとしての研究開発機能、品質管理機能により、付加価値の高いサービスを提供し、事業基盤を強化するとともに、オリジナル多糖類販売の海外展開を進めていきます。

さらに、予防・未病や健康ニーズに対する製品、環境に対応した製品など、成長分野に向けた新製品の開発に取り組みます。



## 2024年3月期の振り返り・今後の展望

食品素材に関しては、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴って外食産業などを中心に需要が回復し、前年から売上が増加しました。また、化成品に関しては、医薬品原料は比較的堅調に推移しましたが、中国の景気停滞による顧客製品の需要減少や半導体市場において余剰在庫の消化に時間を要したことにより、その他の化成品(工業薬品やコーティング、化粧品原料、電子薬剤)では前年を下回る結果となりました。今後は多糖類を軸に国内および海外での販売をさらに強化し、また化成品分野では、半導体市場向けの電子薬剤を中心に商品開発への取り組み等を通じた顧客サービスの強化に努め収益拡大を図っていきます。

## 事業環境

食品事業については、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴い需要が回復し販売は好調ですが、物価の高騰や円安の影響を受け、輸入品を中心に原価が高騰し、利益面では厳しさが増えています。

化成品事業は半導体を中心に市場が回復の兆しを見せており、今後の拡大が見込まれます。

役員一覧 コーポレート・ガバナンス 社外取締役対談 コンプライアンス 品質管理 リスク管理 BCP 情報管理

# 役員一覧 (2024年6月25日現在)

## 取締役



1979年 8月 クラヤ薬品(株)(現・当社)入社  
1990年12月 同社取締役  
1994年12月 同社常務取締役  
2000年 4月 (株)クラヤ三星堂(現・当社)取締役  
2004年 4月 クラヤ三星堂分割準備(株)  
(株)メディセオ代表取締役社長  
2007年 6月 (株)メディセオ・バルタックホールディングス(現・当社)  
常務取締役  
2008年 6月 当社専務取締役  
2011年 4月 当社代表取締役副社長  
2012年 4月 当社代表取締役社長(現任)  
4月 (株)メディセオ代表取締役会長  
2020年 6月 当社グループコンプライアンス管掌(現任)  
2022年 4月 (株)メディセオ取締役相談役(現任)

代表取締役社長  
**渡辺 秀一**  
グループコンプライアンス  
管掌

所有株式数 175千株



1977年 4月 (株)三星堂(現・当社)入社  
2004年 7月 (株)クラヤ三星堂(現・当社)執行役員  
2007年 6月 (株)メディセオ・バルタックホールディングス(現・当社)  
取締役  
2009年10月 (株)メディセオ取締役  
2010年 6月 同社常務取締役  
2012年 4月 同社代表取締役社長  
6月 当社医薬事業担当(現任)  
2016年 6月 当社専務取締役  
2019年 6月 当社取締役副社長(現任)  
2022年 4月 (株)メディセオ代表取締役会長(現任)  
2023年 3月 日医工(株)社外取締役会長(現任)

取締役副社長  
**長福 恭弘**  
医薬事業担当

所有株式数 52千株



1985年 4月 日本勧業角丸証券(株)入社  
1989年 5月 UBS証券会社入社  
1996年 7月 INGベアリング証券会社入社  
2000年12月 リーマン・ブラザーズ証券会社入社  
2008年10月 パークレイズ・キャピタル証券(株)入社  
同社マネージングディレクター  
2010年 6月 当社取締役  
2012年 4月 当社常務取締役  
当社IR担当 兼 事業開発本部長  
2016年 5月 Spline(株)取締役  
5月 メディエ(株)取締役  
6月 (株)メディセオ取締役  
2018年 2月 JCR USA, Inc. 取締役(現任)  
6月 当社専務取締役(現任)  
6月 JCRファーマ(株)社外取締役(現任)  
2020年 1月 当社事業開発本部事業投資部長  
2021年 5月 (株)ファルフィールド取締役  
2022年 6月 当社事業開発本部長(現任)  
2023年 6月 当社IR担当(現任)

専務取締役  
**依田 俊英**  
IR担当 兼  
事業開発本部長

所有株式数 13千株



1977年 4月 (株)三星堂(現・当社)入社  
2008年 7月 (株)クラヤ三星堂(現・(株)メディセオ)執行役員  
2012年 4月 当社執行役員  
6月 当社取締役  
10月 当社CSR委員会委員長(現任)  
2013年 10月 当社管理本部長(現任)  
2016年 1月 (株)アステック取締役(現任)  
2017年 6月 (株)IMMコーポレーション取締役  
2018年 6月 当社常務取締役(現任)  
2022年 5月 (株)ファルフィールド取締役(現任)  
2023年 6月 (株)PALTAC取締役(現任)

常務取締役  
**左近 祐史**  
管理本部長 兼  
CSR委員会委員長

所有株式数 23千株



1987年10月 住友スリーエム(株)(現・スリーエム ジャパン(株))入社  
2006年 2月 スリーエム インドネシア代表取締役社長  
2009年 2月 住友スリーエム(株)(現・スリーエム ジャパン(株))  
執行役員/取締役工業用マーケティング担当  
2010年 3月 同社取締役工業用及び自動車マーケット担当  
2012年 4月 同社代表取締役社長  
4月 スリーエムヘルスケア(株)代表取締役社長  
2014年 9月 スリーエム ジャパン(株)代表取締役社長  
2016年 9月 3M本社 Vice President, Electronics Assembly Solutions  
2018年11月 3MAsia Pacific, Transportation and Electronics Business  
担当Business Director  
2020年 6月 当社社外取締役  
2021年 6月 当社取締役(現任)  
2022年 6月 (株)メディセオ取締役(現任)  
6月 当社広報・IR担当  
2023年 4月 MP五福フード&ケミカル(株)取締役(現任)  
6月 MPアグロ(株)取締役  
6月 当社事業戦略担当  
10月 MPアグロ(株)取締役会長(現任)  
2024年 6月 メディバルフーズ(株)取締役(現任)  
6月 当社アグロ・フーズ事業担当(現任)

取締役  
**三村 浩一**  
アグロ・フーズ事業担当

所有株式数 2千株



2008年 9月 (株)アトル入社  
2009年 6月 同社取締役  
2013年 4月 同社代表取締役社長(現任)  
6月 当社取締役(現任)  
2016年 6月 当社IT事業担当  
2018年 4月 当社システム担当  
10月 当社システム本部長  
2021年10月 当社システム担当(現任)

取締役  
**渡辺 紳二郎**  
システム担当

所有株式数 36千株



1984年 4月 クラヤ薬品(株)(現・当社)入社  
2004年10月 (株)メディセオホールディングス(現・当社)営業戦略部専任部長  
2005年10月 (株)メディセオ・バルタックホールディングス(現・当社)  
営業戦略部長  
2008年 7月 当社執行役員  
2009年10月 (株)メディセオ執行役員ソリューション部長  
2010年 4月 同社営業戦略本部長  
2011年 4月 同社営業戦略部長  
2012年 4月 同社戦略本部長  
6月 同社取締役  
10月 当社執行役員事業開発本部長  
2015年10月 当社事業開発本部調剤戦略部長  
2017年 4月 (株)メディセオ東京支社副支社長 兼 東京統括営業部長  
兼 東京卸営業部長  
2019年 4月 同社東京支社長  
2022年 4月 同社代表取締役社長(現任)  
2022年 6月 当社取締役(現任)  
2024年 6月 当社医薬事業副担当(現任)

取締役  
**今川 国明**  
医薬事業副担当

所有株式数 10千株



1995年 4月 (株)三和銀行(現・(株)三菱UFJ銀行)入行  
2000年 4月 (株)新和バルタック(現・(株)PALTAC)入社  
2016年 4月 同社執行役員近畿支社長  
2019年 4月 同社常務執行役員商品本部長  
2020年10月 同社常務執行役員東京支社長  
2021年 4月 同社専務執行役員東京支社長  
2023年 4月 同社副社長執行役員 兼 COO  
6月 同社代表取締役社長(現任)  
6月 当社取締役(現任)

取締役  
**吉田 拓也**

所有株式数 1千株



1985年 4月 東京地方裁判所判事補  
1988年 4月 秋田地方・家庭裁判所判事補  
1991年 1月 横浜地方裁判所判事補  
1995年 1月 弁護士登録  
1998年 4月 慶應義塾法学部非常勤講師  
2000年 4月 桐蔭横浜法学部非常勤講師  
2004年 4月 慶應義塾大学院法務研究科教授  
2007年 4月 同大学院法務研究科非常勤講師  
2014年 6月 当社社外取締役(現任)  
2015年 6月 相鉄ホールディングス(株)社外取締役(現任)  
2021年 6月 信越化学工業(株)社外監査役(現任)

社外取締役  
**加々美 光子**

所有株式数 0千株

※ 所有株式数は千株未満を切り捨てて表示しています。また、役員持株会にて保有する株式の数は含んでいません。

役員一覧 コーポレート・ガバナンス 社外取締役対談 コンプライアンス 品質管理 リスク管理 BCP 情報管理



1975年 4月 旭化成(株)入社  
2003年10月 旭化成ファーマ(株)執行役員  
2008年 4月 同社取締役 兼 常務執行役員  
2010年 4月 同社代表取締役社長 兼 社長執行役員  
2011年 4月 旭化成(株)執行役員  
2014年 4月 同社社長執行役員  
6月 同社代表取締役社長  
2016年 4月 同社取締役  
6月 同社常任相談役  
8月 当社顧問  
2017年 6月 当社社外取締役(現任)  
2019年 6月 (株)ダイセル社外取締役(現任)  
6月 東京センチュリー(株)社外取締役(現任)  
2021年 6月 公益財団法人がん研究会理事長(現任)  
2022年 6月 旭化成(株)相談役  
2024年 6月 旭化成(株)特別顧問(現任)

社外取締役  
**浅野 敏雄**

所有株式数 7千株



1977年 4月 持田製薬(株)入社  
1986年 7月 ジョンソン・エンド・ジョンソン(株)入社  
2002年 9月 テルモ(株)入社  
2004年 6月 同社執行役員  
2007年 6月 同社上席執行役員  
2010年 6月 同社取締役上席執行役員  
2017年 4月 同社取締役顧問  
6月 同社顧問  
2018年 6月 当社社外取締役(現任)  
6月 (株)ニチレイ社外取締役  
2019年 3月 DIC(株)社外取締役(現任)  
4月 神奈川県立保健福祉大学大学院ヘルスイノベーション研究科教授  
2024年 4月 神奈川県立保健福祉大学シニアフェロー(現任)

社外取締役  
**昌子 久仁子**

所有株式数 一株



1981年 4月 (株)第一勧業銀行(現・(株)みずほ銀行)入行  
2004年10月 みずほ総合研究所(株)上席理事調査本部副部長チーフエコノミスト  
2009年 6月 同社常務執行役員調査本部副部長  
2010年 4月 同社常務執行役員企画管理本部長  
4月 武蔵野音楽大学講師  
2017年 4月 みずほ総合研究所(株)専務執行役員企画管理本部長  
2019年 5月 中央不動産(株)(現・中央日本土地建物(株))顧問  
6月 森永製菓(株)社外監査役  
2021年 6月 当社社外取締役(現任)  
2024年 3月 (株)白洋舎社外監査役(現任)

社外取締役  
**岩本 洋**

所有株式数 一株

## 監査役



1974年 4月 本郷薬品(株)(現・当社)入社  
2004年 7月 (株)クラヤ三星堂(現・当社)執行役員  
2012年 4月 当社主席執行役員  
4月 当社グループ経理担当 兼 財務経理部長  
2013年 6月 MPアグロ(株)監査役  
2014年10月 当社グループ経理担当  
2015年 1月 桜井通商(株)(現・メディバルフーズ(株))監査役  
6月 当社常勤監査役(現任)  
2017年 6月 (株)メデイセオ監査役(現任)  
2020年 6月 (株)エハルス監査役

常勤監査役  
**平澤 利夫**

所有株式数 38千株



1983年 4月 (株)三星堂(現・当社)入社  
2007年 4月 (株)クラヤ三星堂(現・(株)メデイセオ)経理部長  
2012年 4月 当社財務経理部副部長  
2017年 4月 当社財務経理部長  
7月 当社執行役員  
2023年 4月 当社財務経理担当  
6月 メディバルフーズ(株)監査役(現任)  
6月 (株)アステック監査役(現任)  
6月 当社常勤監査役(現任)  
2024年 6月 MPアグロ(株)監査役(現任)

常勤監査役  
**橋田 一夫**

所有株式数 10千株



1972年 4月 味の素(株)入社  
2009年12月 味の素製菓(株)(現・EAファーマ(株))代表取締役社長  
2014年 4月 (株)ケイ・エフ・プランニング顧問(現任)  
2017年 6月 当社社外監査役(現任)  
2018年 5月 ノーベルファーマ(株)監査役(現任)

社外監査役  
**豊田 友康**

所有株式数 2千株



1981年 4月 弁護士登録  
1996年12月 クラヤ薬品(株)(現・当社)社外監査役  
2001年11月 NS総合法律事務所所長(現任)  
2003年 6月 (株)クラヤ三星堂(現・当社)社外監査役  
2007年 6月 明治乳業(株)社外監査役  
2009年 4月 明治ホールディングス(株)社外取締役  
2011年 6月 (株)りそな銀行社外取締役  
2012年 6月 (株)りそなホールディングス社外取締役  
2015年 6月 同社社外取締役監査委員長  
2019年 6月 当社社外監査役(現任)  
2022年 6月 サンケン電気(株)社外取締役

社外監査役  
**佐貫 葉子**

所有株式数 5千株



1987年 3月 税理士登録  
1991年 4月 市野初芳税理士事務所開業  
1995年 4月 愛知学院大学商学部専任講師  
2000年 4月 愛知学院大学商学部助教授  
2006年10月 愛知学院大学商学部教授  
2010年 4月 総務省自治大学校務務専門課程非常勤講師(現任)  
2011年 4月 青山学院大学大学院国際マネジメント研究科教授(現任)  
2018年 6月 税理士法人カノン所属税理士(現任)  
2023年 6月 当社社外監査役(現任)

社外監査役  
**市野 初芳**

所有株式数 一株

※ 所有株式数は千株未満を切り捨てて表示しています。また、役員持株会にて保有する株式の数は含んでいません。

役員一覧 **コーポレート・ガバナンス** 社外取締役対談 コンプライアンス 品質管理 リスク管理 BCP 情報管理

# コーポレート・ガバナンス

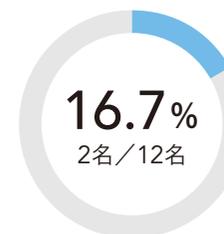
## 基本的な考え方

メディパルグループは、経営の透明性と健全性を確保しながら、企業価値を最大限に高めていくことを重視した取り組みを行っています。また、当社は質の高い情報開示を行うことこそがステークホルダーに対する責任を果たすことであり、経営の透明性と健全性の向上に資するものと考え、適時適切な情報開示に積極的に取り組んでいます。

独立社外取締役比率



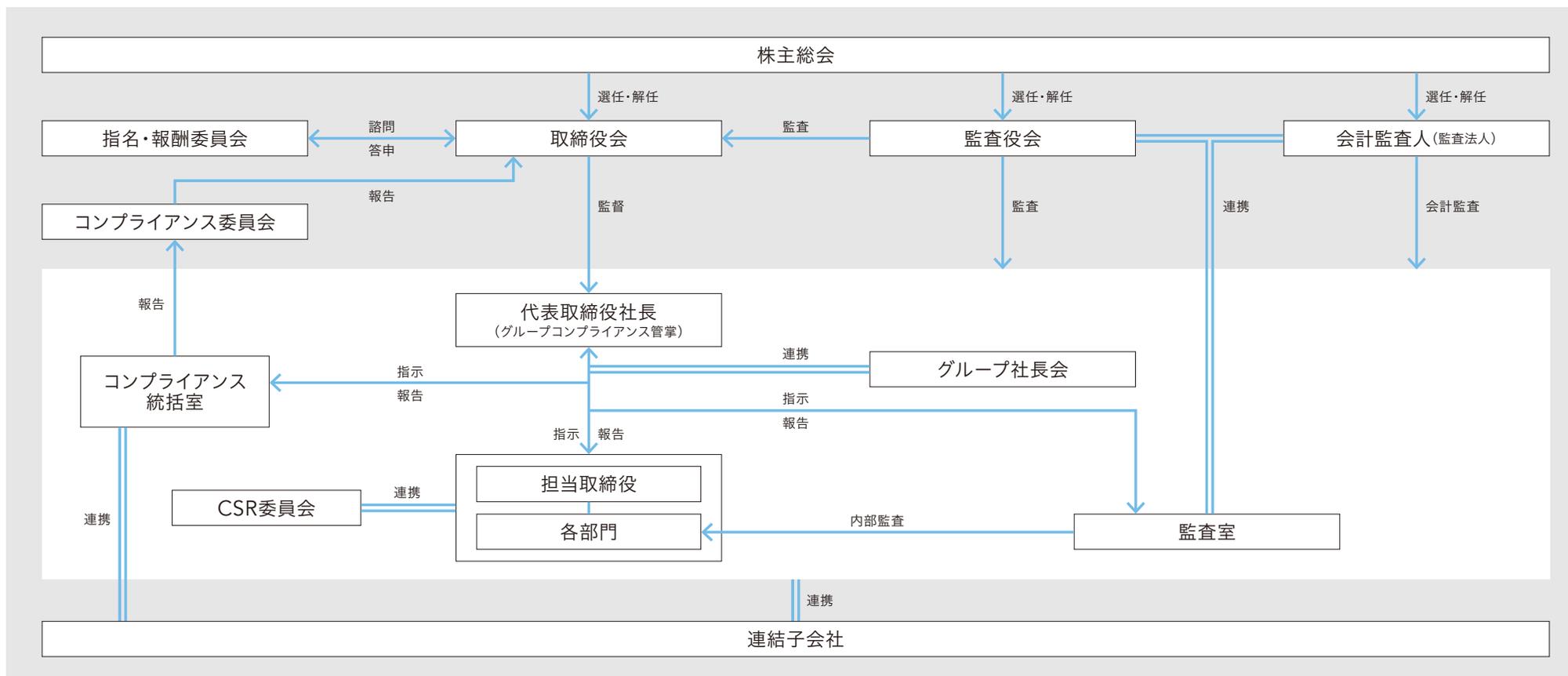
女性取締役比率



独立役員比率



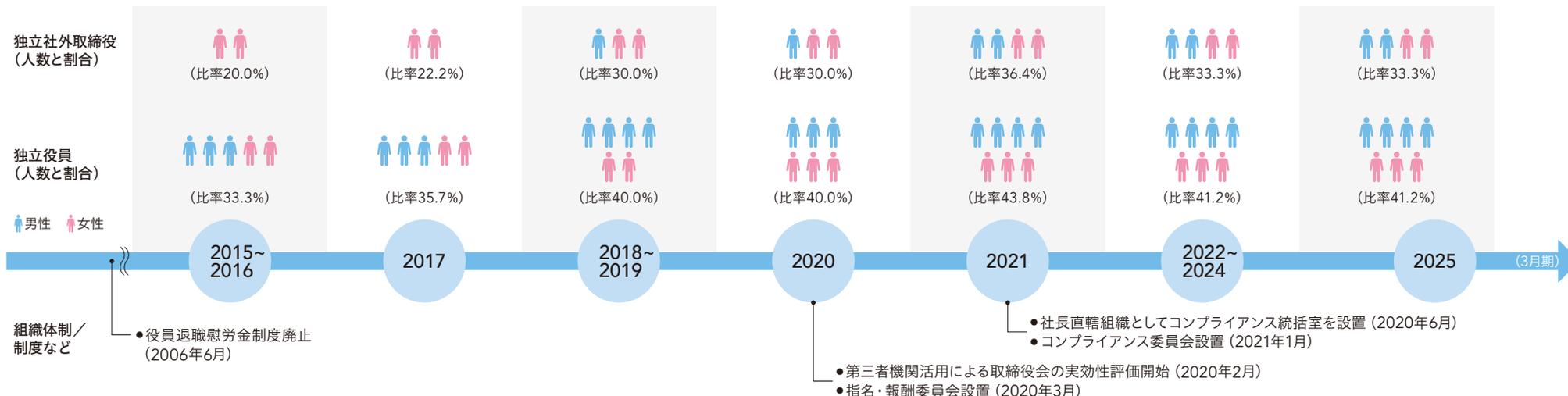
コーポレート・ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンス体制の概要

機関	取締役会	監査役会	指名・報酬委員会	コンプライアンス委員会
目的・役割	経営方針や法令で定められた事項、またその他経営に関する重要事項を検討および決定するとともに、業務執行状況の監督機関として設置	取締役会、グループ社長会に出席し、監査役会で決定した監査役監査基準に基づき、取締役の業務執行の適法性・妥当性について厳正な監査を行うとともに、監査法人と相互に意見交換を実施することを目的とする	公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的として、取締役会の諮問機関として設置	当社グループのコンプライアンスを継続的にモニタリングしていくことを目的として、取締役会の諮問機関として設置
構成	取締役12名(うち4名社外取締役)で構成 (男性10名・女性2名)	監査役5名(うち3名社外監査役)を選任 (男性4名・女性1名)	取締役会の決議によって選定された3名以上の委員で構成。委員の過半数を社外取締役とし、委員長は社外取締役とする。監査役および委員長の指名する者も、オブザーバーとして出席可能	グループコンプライアンス管掌(代表取締役社長)を委員長とし、医療用医薬品等卸売事業の営業経験のある業務執行取締役、社外取締役を交えた構成。監査役および委員長の指名する者をオブザーバーとする
開催頻度・実績	2024年3月期開催実績 13回	2024年3月期開催実績 13回	2024年3月期開催実績 指名委員会 3回 報酬委員会 3回	2024年3月期開催実績 4回
社外役員出席率	社外取締役：92.3% 社外監査役：97.1%	100%	指名委員会：91.7% 報酬委員会：91.7%	75.0%
主な検討事項	<ul style="list-style-type: none"> <li>決算、配当、予算などの定例的な事項</li> <li>中期ビジョン、サステナビリティ、各種投資案件、自己株式消却などの重要事項</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>監査報告の作成、常勤監査役の選定および解職、監査の方針・業務および財産の状況の調査の方法その他監査役の職務の執行に関する事項の決定</li> <li>会計監査人の選解任または不再任に関する事項や、会計監査人の報酬等に対する同意等、監査役会の決議による事項</li> </ul>	指名委員会：名誉会長の再任および顧問の再任、2024年6月定時株主総会の取締役候補者など 報酬委員会：2024年6月支給の役員賞与など	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンスの徹底に関する取組みと運用状況報告</li> <li>独占禁止法監査報告</li> <li>グループ会社で発生した事案の共有</li> <li>コンプライアンスアンケートの結果報告</li> </ul>

コーポレート・ガバナンス体制の変遷／取組み強化の推移



## 取締役の選任方針

### 1. 取締役の選任方針

当社グループの持続的な発展と中長期的な企業価値の向上に資するため、コンプライアンスに誠実かつ率先垂範して取り組み、豊富な経験、高い見識、高度な専門性を有する者を取締役として選任することを基本方針としています。

#### (1) 社内取締役

企業経営、ヘルスケア、M&A、ガバナンス、ITなどに関する業務経歴、能力を有し、経営の意思決定および業務執行の監督に携わる者として、当社グループの経営理念の実現にふさわしいリーダーシップ、中長期的視野を持つ者の中から、人格、経験なども総合的に勘案し、候補者とします。

#### (2) 社外取締役

企業経営、ヘルスケア、財務・会計、法務、国際等に関する知見および豊富な経験を有する者の中から、人格、他社従業員の兼任状況などを総合的に勘案し、候補者とします。なお、原則として、通算任期は、最長8年もしくは12年(監査役の任期4年×2期もしくは3期)までとし、現に4社以上の上場会社の役員に任ぜられていないことを要件とします。また、別に定める独立性の要件に該当しない場合でも、高い見識、高度な倫理観を有する者を社外取締役候補者とすることができるとします。ただし、この場合であっても、独立社外取締役の比率は3分の1以上とします。

### 2. 取締役の選任手続き

取締役候補者は、指名・報酬委員会(委員の過半数を社外取締役とし、委員長は社外取締役が務めます)による審議、答申を経て、取締役会で決議のうえ、株主総会に付議することとしま

す。代表取締役および役付取締役の選定についても、指名・報酬委員会による審議、答申を経て、取締役会で選定することとします。

### 3. 取締役の解任手続き

取締役が法令または定款に違反する行為を行った場合、または、職務懈怠等により、その機能を十分に発揮していないと認められる場合には、指名・報酬委員会による公正かつ厳格な審議を経たうえで、取締役会にて審議を行います。

## 取締役会における多様性の確保についての考え方

当社の取締役会は、ダイバーシティに配慮し、かつ知識・経験・能力をバランスよく備えた複数の社外取締役、社外監査役を含めた適切な構成としています。とりわけ、社外取締役、社外監査役には、元経営者、薬事、会計、法務の専門家など多様な人材が揃っており、実効性が確保されていると考えています。

## 社外取締役の活用

当社では、社外取締役の選任にあたっては、会社法上の要件に加え、豊富な経験、高い見識、高度な専門性などを重視しており、社外取締役による多様な視点での質疑、意見により、取締役会の議論が活性化し、適切な意思決定がなされることで、コーポレート・ガバナンスの充実に繋がっていると考えています。当社では、独立社外取締役の比率は3分の1以上としており、取締役12名中、4名が社外取締役であり、いずれも独立社外取締

役です。当社の属する業種・規模・事業特性・機関設計・会社を取り巻く環境等を総合的に勘案すると、十分な人数の独立社外取締役を選任していると考えています。また、当社では、監査役5名中、3名が社外監査役であり、いずれも独立社外監査役であり、独立社外取締役、独立社外監査役による取締役会の監視・監督体制により、透明性の高い経営を行っています。

## 社外取締役・監査役をサポート体制

社外取締役および社外監査役は、必要に応じて直接またはメール・電話などにより監査室、監査役および監査法人と適宜、相互連携を図っています。また、社外取締役および社外監査役には、取締役会での発言のほか、重要な案件については事前に説明の機会を設けるなどして、忌憚のない意見をいただいています。さらに、子会社の現場をご覧いただく機会も定期的に設けています。

## スキルマトリックスおよび指名・報酬委員会の構成

■委員長 □委員

氏名	専門性・経験*									指名委員会 メンバー	報酬委員会 メンバー	コンプライアンス 委員会メンバー
	経営経験	営業 マーケティング	医学 薬学 公益	財務 会計 金融 M&A	法務 ガバナンス	IT DX	人事 労務 人材開発	グローバル	サステナ ビリティ			
代表取締役社長 渡辺 秀一	●	●								□		■
取締役副社長 長福 恭弘	●	●										□
専務取締役 依田 俊英	●			●				●			□	
常務取締役 左近 祐史	●	●			●				●	□	□	□
取締役 三村 浩一	●							●	●			
取締役 渡辺 紳二郎	●					●						
取締役 今川 国明	●	●										
取締役 吉田 拓也	●	●		●								
社外取締役 加々美 光子					●				●	□	□	□
社外取締役 浅野 敏雄	●		●							■	■	
社外取締役 昌子 久仁子	●		●					●	●	□	□	□
社外取締役 岩本 洋				●		●				□	□	
常勤監査役 平澤 利夫				●								
常勤監査役 橋田 一夫				●								
社外監査役 豊田 友康	●		●									
社外監査役 佐貫 葉子					●				●			
社外監査役 市野 初芳				●					●			

詳細は招集通知をご参照ください。  
[https://ssl4.eir-parts.net/doc/7459/ir\\_material/229760/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/7459/ir_material/229760/00.pdf)

\* 取締役・監査役が有するすべての知見や経験を表すものではありません。

## 取締役会の実効性評価

当社では、取締役会が適切に機能しているかを定期的に検証し、その結果を踏まえ、課題の改善や強みの深耕などの適切な措置を講じていくというプロセスの継続により、機能向上を図ることを目的として、取締役会の実効性について分析・評価を行っています。

### ○ 2023年3月期に実施した分析・評価の結果と対応状況

分析・評価結果の概要	抽出された課題	課題への対応状況
<p>取締役会の実効性の総評を問うアンケート設問は、全体平均4.0となり、全設問の総平均3.7を上回る結果でした。特に取締役会における自由闊達な議論の状況を問うアンケートは、全体平均4.4と高く評価されており、自由記載においても「活発に議論されている」と評価する意見が多数確認されました。また、取締役会の運営に関しては、事前説明が有効に機能していると評価する意見が多数出されました。これらの結果を踏まえると、取締役会は概ね実効的に機能しているものと考えられます。</p>	<p>アンケートの自由記載では、現在の議題が短期的なテーマあるいは個別の業務執行の決議が多いとの指摘が出されており、取締役会として長期的な戦略に関する議論を行うべきとの意見が多数確認されました。また、取締役会のモニタリングに関しては、持株会社の取締役会としてのモニタリングの在り方、事業会社との関係の整理が必要であるとの指摘がありました。これに関連して、執行と監督の分離の在り方について、多様な意見が確認されました。</p>	<p>アンケートの結果を踏まえ、取締役会における論点を(1)取締役会のモニタリング機能、(2)取締役会の構成、(3)取締役会の議論、(4)取締役会の運営、(5)役員への支援体制、(6)投資家との対話、(7)指名・報酬委員会に整理しました。このうち、「取締役会の議論」では、2027メディパル中期ビジョンやサステナビリティ方針の策定過程において、中長期的な経営の方向性や戦略について意見交換を重ねました。また、「資本政策に関する基本方針」の検討過程においても、意見交換を重ねました。このほか、「役員への支援体制」では、社外取締役・社外監査役を対象に、当社グループの事業に対する理解を深める目的で、子会社(株)PALTACのRDC*埼玉の見学会を実施しました。</p>

### ○ 2024年3月期に実施した分析・評価の結果と対応状況

分析・評価結果の概要	抽出された課題と対応方針																																
<p>取締役会の実効性の総評を問うアンケート設問は、全体平均4.3となり、全設問の総平均3.8を上回る結果でした。特に取締役会における自由闊達な議論の状況を問うアンケートは、全体平均4.5と高く評価されており、自由記載においても「活発に議論されている」と評価する意見が多数確認されました。また、取締役会の運営に関しては、事前説明が有効に機能していると評価する意見が多数出されました。これらの結果を踏まえると、取締役会は概ね実効的に機能しているものと考えられます。</p>	<p>アンケートの結果、以下のような課題が抽出されました。</p> <table border="1" data-bbox="761 1085 2083 1420"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>検討課題</th> <th>項目</th> <th>検討課題</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>取締役会の構成</td> <td>社内取締役と(独立)社外取締役の適切な人数(比)の検討</td> <td rowspan="2">取締役会のモニタリング機能</td> <td>投資判断や投資状況に対する適切なモニタリング</td> </tr> <tr> <td>取締役会の運営</td> <td>審議に必要な時間の確保</td> <td>経営陣の報酬制度の設計と具体的な報酬額の決定</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">取締役会の議論</td> <td rowspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営計画の進捗状況のフォローアップの実施</li> <li>経営戦略・経営計画と会社の持続的成長・企業価値の創出との整合性についての十分な認識に基づく議論</li> <li>グループ全体の事業ポートフォリオの在り方、見直しの必要性の議論</li> <li>資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた見直しの実施</li> <li>最高経営責任者(CEO)等の後継者計画の策定・運用への主体的な関与</li> <li>データとデジタル技術を活用した変化への対応とビジョンについての十分な議論の実施</li> </ul> </td> <td>グループ全体の潜在的なリスクとその対処方法、危機管理体制についての議論</td> </tr> <tr> <td>取締役会による重要な決議事項への十分なフォローアップ</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>指名・報酬委員会の運営</td> <td>任意の委員会の実効性確保</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>前年の実効性評価の課題認識と対処方法についての十分な議論と適切な対処</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>上場子会社の上場維持の合理性やガバナンス体制の実効性についての十分な議論の実施</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>グループガバナンスの体制構築・運営の適切な監督</td> </tr> </tbody> </table> <p>今後は、取締役会にて、優先順位の高いテーマを協議、選定し、個別具体的な議論を進めていくこととしています。</p>		項目	検討課題	項目	検討課題	取締役会の構成	社内取締役と(独立)社外取締役の適切な人数(比)の検討	取締役会のモニタリング機能	投資判断や投資状況に対する適切なモニタリング	取締役会の運営	審議に必要な時間の確保	経営陣の報酬制度の設計と具体的な報酬額の決定	取締役会の議論	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営計画の進捗状況のフォローアップの実施</li> <li>経営戦略・経営計画と会社の持続的成長・企業価値の創出との整合性についての十分な認識に基づく議論</li> <li>グループ全体の事業ポートフォリオの在り方、見直しの必要性の議論</li> <li>資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた見直しの実施</li> <li>最高経営責任者(CEO)等の後継者計画の策定・運用への主体的な関与</li> <li>データとデジタル技術を活用した変化への対応とビジョンについての十分な議論の実施</li> </ul>	グループ全体の潜在的なリスクとその対処方法、危機管理体制についての議論	取締役会による重要な決議事項への十分なフォローアップ			指名・報酬委員会の運営	任意の委員会の実効性確保				前年の実効性評価の課題認識と対処方法についての十分な議論と適切な対処				上場子会社の上場維持の合理性やガバナンス体制の実効性についての十分な議論の実施				グループガバナンスの体制構築・運営の適切な監督
項目	検討課題	項目	検討課題																														
取締役会の構成	社内取締役と(独立)社外取締役の適切な人数(比)の検討	取締役会のモニタリング機能	投資判断や投資状況に対する適切なモニタリング																														
取締役会の運営	審議に必要な時間の確保		経営陣の報酬制度の設計と具体的な報酬額の決定																														
取締役会の議論	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営計画の進捗状況のフォローアップの実施</li> <li>経営戦略・経営計画と会社の持続的成長・企業価値の創出との整合性についての十分な認識に基づく議論</li> <li>グループ全体の事業ポートフォリオの在り方、見直しの必要性の議論</li> <li>資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた見直しの実施</li> <li>最高経営責任者(CEO)等の後継者計画の策定・運用への主体的な関与</li> <li>データとデジタル技術を活用した変化への対応とビジョンについての十分な議論の実施</li> </ul>	グループ全体の潜在的なリスクとその対処方法、危機管理体制についての議論																															
		取締役会による重要な決議事項への十分なフォローアップ																															
		指名・報酬委員会の運営	任意の委員会の実効性確保																														
			前年の実効性評価の課題認識と対処方法についての十分な議論と適切な対処																														
			上場子会社の上場維持の合理性やガバナンス体制の実効性についての十分な議論の実施																														
			グループガバナンスの体制構築・運営の適切な監督																														

\* 用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

## 役員報酬

当社は、各役員が経営理念を実現し、企業価値向上と持続的成長に資するよう、その役割と職責にふさわしい報酬水準・体系とすることを基本方針としています。役員報酬は、基本報酬と賞与により構成し、報酬額は、世間水準、財務状況、従業員給与とのバランスなどを考慮して決定しています。なお、取締役の指名・報酬等に関する手続きの公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的として、取締役会の諮問機関として、任意の「指名・報酬委員会」を設置しています。

### 1. 金銭報酬の額またはその算定方法の決定に関する方針

金銭報酬(業績連動報酬等および非金銭報酬等のいずれでもないもの)は、月額固定の「基本報酬」とし、役位に応じて支給する。

### 2. 業績連動報酬等に係る業績指標の内容およびその額または数の算定方法の決定に関する方針

業績連動報酬等は、「賞与」として毎年一定の時期に支給する金銭報酬とし、業務執行取締役に対して業績を意識した経営を行うよう動機づけるため、各事業年度の業績(連結営業利益)に応じて、取締役会において支給総額を決定し、これを役位別の基準に基づき配分する。

### 3. 非金銭報酬等の内容およびその額もしくは数またはその算定方法の決定に関する方針

非金銭報酬等は、現時点では導入していないものの、従前より、中長期的な業績に連動したインセンティブとして、企業価値の向上に連動する「株式報酬」を導入する方向で検討を進めており、指名・報酬委員会においても議論を重ねていくこととする。

### 4. 報酬等の種類ごとの構成割合の決定に関する方針

業務執行取締役の報酬は、月額固定の「基本報酬」、短期業績連動報酬の「賞与」により構成し、その構成割合は、役位によって若干異なるものの、「賞与」の割合が概ね25%となることを基本とする。なお、社外取締役の報酬は、その役割と独立性の観点から、「基本報酬」のみとする。

### 5. 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定方法

個人別の報酬額については、取締役会決議に基づき、代表取締役社長に一任するものとする。ただし、代表取締役社長は、個人別の報酬額の原案について、指名・報酬委員会に諮問し、その答申を得るものとする。指名・報酬委員会は、取締役会の決議によって選定された3名以上の委員で構成し、委員の過半数を社外取締役とし、委員長は社外取締役が務めるものとする。また、監査役および委員長の指名する者も、オブザーバーとして出席可能とする。

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)				対象となる 役員 <sup>※2</sup> の員数 (名)
		固定報酬 <sup>※1</sup>	業績連動報酬	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (社外取締役を除く)	255	189	66	—	—	9
監査役 (社外監査役を除く)	46	46	—	—	—	3
社外取締役	57	57	—	—	—	4
社外監査役	32	32	—	—	—	4

※1 固定報酬には、2023年6月27日開催の第114回定時株主総会終結の時をもって任期満了により退任した取締役1名、監査役1名および社外監査役1名を含んでいます。

※2 報酬等の総額が1億円以上である役員はいません。

## 政策投資株式の考え方

当社グループでは、株式保有リスクの抑制や資本効率性の観点から、その残高を削減することを基本方針としています。政策投資株式については、主たる事業の社会的意義、取引関係強化による収益への貢献度等の観点から、その保有意義・経済合理性を定期的に検証し、保有の妥当性が認められない場合には、取引先企業に十分ご理解をいただけるよう努めたいと、売却を進めます。なお、保有の妥当性が認められる場合にも、その残高削減の基本方針に則し、市場環境や経営・財務戦略等を考慮し、売却することがあります。

2024年3月末時点の残高は純資産の13.7%(前期末から0.4%低下)、1,008億円となりました。

2027年3月末をめどに、保有残高を純資産の10%以下、かつ、500億円以下まで削減する方針です。なお、当社グループでは、すべての政策投資株式について、その保有意義および経済合理性を定期的に検証・確認しています。当該検証・確認とは、主たる事業の社会的意義や取引関係強化による収益への貢献度に加え、取引先の成長性や資本コストを意識した現時点あるいは将来の採算性・収益性等を踏まえ、当社グループの企業価値の維持・向上に資するものであるかを総合的に判断することを指します。

## コーポレート・ガバナンスに重要な影響を与える特別な事情

当社子会社のうち、(株)PALTACは東京証券取引所プライム市場に上場している子会社です。当社が、上場子会社を有する意義および上場子会社のガバナンス体制の実効性確保に関する方策等は、次のとおりです。

1. 同社は、「化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業」を行っており、当社グループの他の子会社が主に行っている「医療用医薬品等卸売事業」との相乗効果を生むために連携をとりつつ、「医療と健康、美」を事業フィールドとして、同社とともに、将来の成長戦略を模索していきたいと考えています。

昨今では、顧客であるドラッグストアの調剤事業が拡大しており、「化粧品・日用品、一般用医薬品」を取り扱う同社と「医療用医薬品」を取り扱う(株)メディセオなどの事業会社が連携することで、トータルでユーザーニーズに応えられるようになり、シナジー効果が高まっていると考えています。当社グループが持続的成長を果たすためにも、同社の保有意義は大きいと考えており、両事業の知見を活かしてサプライチェーンの最適化を進め、人々の生活に欠かせない商品の流通を一手に担う卸売事業者として、事業フィールドを拡大していきたいと考えています。

2. 当社は、同社の独立性を尊重し、迅速な意思決定のもと積極的に事業展開を図ることで企業価値を向上させることがグループ経営の観点からも望ましいと考えており、同社の事業戦略等については、同社が主体性をもって適切に行っています。

3. 当社では、同社株式の過半数を保有し、連結子会社としての位置づけを維持し続けることが、両社の企業価値向上に資すると考えており、親会社として適正なグループガバナンスを確保するため、同社に取締役を派遣しています。ただし、同社では、すべての独立社外取締役および独立社外監査役で構成する独立委員会を設置し、少数株主の利益保護に努めています。

## 株主・投資家との責任ある対話

### ○株主総会

株主に議決権行使についてご判断いただく時間を十分に提供するため、2024年6月25日開催の定時株主総会においては、法定期日より早く6月3日に招集通知の発送を行いました。また、これに先立ち、当社ウェブサイトにおいて、2024年5月27日に招集通知を早期開示しました。さらに、議決権行使を迅速かつ活発にするため、インターネットによる電磁的な議決権行使を2002年6月開催の株主総会より実施しています。2006年より(株)ICJが運営する機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームにも参加し、機関投資家が議決権を電磁的な方法により、直接、行使できる環境を整えています。加えて、当社ウェブサイトに招集通知、決議内容の掲載を行うなど、株主総会の活性化および議決権行使の円滑化に関する施策を実施しています。2024年6月25日に開催した株主総会では、議決権行使された株主数は3,341名(うち書面とインターネットを通じて議決権行使された株主数3,243名)となり、議決権行使率は84.9%となりました。



※ 数値は延べ社数

### ○機関投資家との対話

機関投資家との対話については、証券アナリスト・機関投資家向け決算説明会の開催をはじめ、社長やIR担当役員によるトップミーティング、随時開催される証券会社主催のカンファレンスへの参加など、積極的な活動を行っています。投資家からいただいたご意見は、経営陣や関係部署に随時報告を行い、当社グループの経営戦略やガバナンスなどに活かしています。

2023年11月には、IR担当役員・IR担当者が英国に赴き、海外投資家との対話を実施しました。

2024年3月期に実施した機関投資家向けIRイベントは以下のとおりです。

IRイベント	実施時期	説明者
決算説明会	2023年5月、11月 (年2回)	社長、IR担当役員
海外投資家との対話	2023年11月	IR担当役員、 IR担当者

2024年3月期に実施した機関投資家とのIR個別取材は以下のとおりです。

年間取材社数	106社(国内：62社/海外：44社) <sup>*</sup>
--------	----------------------------------

### ○個人投資家との対話

個人投資家との対話については、企業説明会を全国主要都市で開催し、企業認知度の向上とブランドの確立を目指しています。また、当社の株主には株主通信を年2回(6月、12月)お送りし、当社の経営理念・事業戦略についてご理解を深めていただくよう努めています。

個人投資家向けの企業説明会については、近年新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から開催を自粛していました。2025年3月期から再開していく予定です。

## 社外取締役対談



社外取締役  
浅野 敏雄

社外取締役  
加々美 光子

### 取締役会の実効性や 今後のメディパルグループの 課題などについて、 社外取締役の2名が語りました

#### この一年の取締役会を振り返って

加々美：当社は2027メディパル中期ビジョンの5つの成長戦略のもと、持続的な成長を確実にするための先行投資を強化しているフェーズです。この一年は、東七(株)やMP五協フード&ケミカル(株)、(株)プリメディカなどの事業会社のグループインや国内最大のヘルスケア物流プラットフォームの構築を目指す(株)メディスケットの設立など決議すべき案件が多くありました。また、希少疾病領域における画期的な新薬の上市や、デジタルを活用したビジネス基盤の強化などのための投資

も相次ぎました。そして、新しい事業に対する意思決定が取締役会で諮られ、一つひとつの議案について議論を重ね、過去に起こしたコンプライアンスにかかる不祥事の経緯も踏まえ、事業拡大の基調にあっても、コンプライアンスやガバナンスが効いているか否かを必ず社外取締役や監査役を中心に意見交換してきました。浅野さんからは、本中期ビジョンを策定して一年が経過したので、全体的な視点で、本中期ビジョンおよび成長戦略をあらためて評価したほうがいいというお話がありましたね。

浅野：はい。本中期ビジョンの実現に向け、執行側がさまざま

なプロジェクトをスピード感を持って進めているので、本中期ビジョン全体での進捗については中間地点として別途討議したいと思っています。この一年間は事業案件のみならず、東証からの要請への対応やグループガバナンスの課題点まで、懇談会という形式も含めて取締役会での議論は多岐にわたりました。コンプライアンスやガバナンスといったものは、ゴールのないものです。不祥事には至らないまでも注意すべきところがある、ということを重ねて受け止めたほうがいいと認識しています。小事が大事への防御になるという考えのもと、表面化したタイミングを改善の好機と捉えて取り組んでいくことが重要です。今後は、さらにガバナンスに関する議論を増やし、長期的な方針を共有することに賛成です。

加々美：限られた時間の中で社外取締役を含めて議論を活発に交わすために、事前説明会が継続的に開催されています。現在のように事業関連の議案が多い時は、例えば、取締役会が終了した後に懇談会や意見交換会のような、ざっくばらんに意見交換できる場があってもいいと思っています。先日開かれたコンプライアンス委員会には、社外取締役からの提言の結果、事業会社の責任者がオブザーバーとして参加するようになりました。顔を見ながら意見を伺うことができ、何より皆さんが率直に現状の課題をお話しされて、大変に有意義な会議でした。当社グループのコンプライアンスに対する取組み方や考え方について、共通認識を持って理解していくための下地ができてきたのではないかと感じました。

#### 2027メディパル中期ビジョンの進捗について

浅野：本中期ビジョンの進捗については、いわゆる本業の卸事業の周辺を深掘りしていく、ビジネスチャンスの拡大を図る



という点では順調であると評価しています。中でも注目しているのは、成長戦略で掲げる新たな領域を推進する人材が育ってきており、力を発揮している点です。本業の卸事業では、コンプライアンス面での難局を乗り越えるべく取り組んでいる中で、収益を保つ努力を愚直に続けてきた姿勢は評価したいと思っています。事業ポートフォリオのシフトも進展しています。

**加々美：**私も目指す方向の事業領域の拡大の取組みは、かなり進んできているという印象を持っています。また、調剤薬局業務サポートシステム「PRESUS®」をはじめ、若いメンバーで推進しているプロジェクトを通じて会社として経験を積ませる機会を積極的に設けることで人材が育ってきているのではないかと思います。他方、5つの成長戦略を加速する中で、グループ全体として俯瞰した見方も必要ではないかと思っています。先日、取締役会の実効性評価のアンケート結果の速報を拝見しましたが、大局的な見地からの議論の必要性という点では共通認識であることがわかりましたし、毎年、分析・評価することは大変有益であるとあらためて感じました。

**浅野：**期初の段階で、中期ビジョンの進捗モニタリングに関してディスカッションする予定を組み込んでおくこともよいのではないかと思います。

### 企業価値向上に向けて

**浅野：**2023年5月に表明した資本政策の基本方針は、資本コストや資本収益性を意識した経営を実践していくことであり、資本効率性についても執行側と共通認識を持って議論を進めています。

**加々美：**海外IRなど投資家との対話の状況についても詳細に取締役会で報告されており、社外役員から活発な意見が出て、議論しています。さまざまな業種の企業を見てきて思うことは、それぞれの会社の沿革や事業特性などがあり、一口に資本政策といっても多様な選択肢があると考えます。医薬品業界全体が厳しい環境にある中で、当社がどのような資本政策を策定したのか、株主の皆様にご理解いただくように説明できるということが大事ではないかと思っています。

**浅野：**そうですね。医薬品の物流という、重要な社会インフラを担っているということを強く意識した事業運営をしている姿勢はすばらしいと思います。報酬委員会での議論でも、単に利益が出たら報酬として還元するという考え方ではなく、経営の安定化を一義として意思決定しているし、外からはなかなか見えにくい点ではありますが、そうした姿勢を表明していくことも株主との相互理解につながるのではないのでしょうか。一方、社会インフラとして確かなものとしていくために、喫緊の課題の一つにはサイバーセキュリティ対応があります。これは地政学的リスクが高まる中で、どう防御するかばかりに腐心するのではなく、起きた後にどう対処していくかをシミュレーションして



おくことが重要であると認識しています。

**加々美：**サイバーセキュリティについては取締役会でも担当部署から対応の報告があり、意見交換しましたね。サステナビリティ関連で申し上げておきたいのは、ダイバーシティ&インクルージョンの推進状況です。社内で環境やダイバーシティ&インクルージョンに関して議論する会議体を設けていて、年1回報告を受けています。女性の社外取締役・社外監査役も活動に参加して、昨年は女性活躍推進についてのパネルディスカッションに全員で参加しました。

**浅野：**サステナビリティについては、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)など質疑応答が取締役会全体で活発に行われました。また、マテリアリティの重要な要素として、人材マネジメントに関する意見交換も多くありました。さまざまな課題に対して進むべき方向性を議論し、大変意義のある一年だったと思います。

# コンプライアンス

## 基本的な考え方

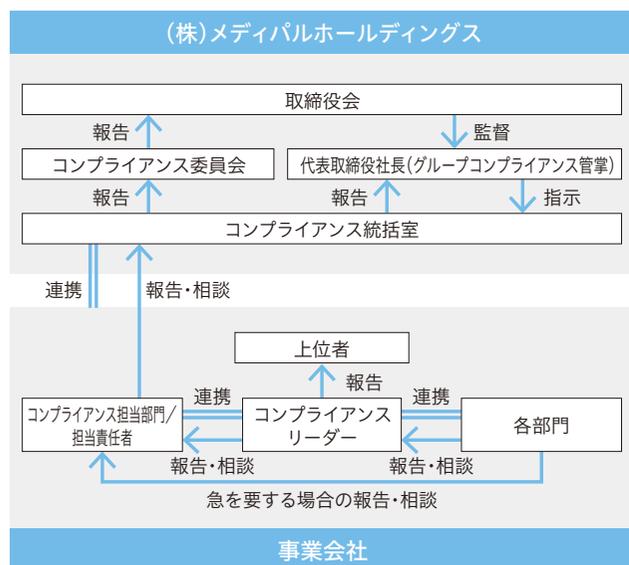
メディパルグループは、「コンプライアンスの徹底」を経営方針の一つに掲げています。ステークホルダーから信頼され持続的に発展する企業であるためには、従業員一人ひとりが、法令の遵守はもちろんのこと、社会におけるルールやマナーを守り、高い倫理観を持って行動することが重要であると考え、教育や啓発活動を継続して行っています。

## コンプライアンス推進体制

当社グループでは、当社の代表取締役社長がグループコンプライアンス管掌の任にあたることとし、経営トップが自ら率先して、コンプライアンス経営を推進しています。

また、組織的かつ継続的に取り組んでいくため、当社社長直轄組織として、コンプライアンス統括室を設置し、グループ全体に対するさらなるコンプライアンスの強化を図っています。

加えて、当社グループのコンプライアンスを継続的にモニタ



リングしていくことを目的として、当社コンプライアンス委員会を設置しています。同委員会は、取締役会の諮問機関として、グループコンプライアンス管掌を委員長とし、医療用医薬品等卸売事業の営業経験のある業務執行取締役、社外取締役を交えた構成としています。また、オブザーバーとして参加する監査役等からさまざまなアドバイスを得ることで、より実効性の高いモニタリングを行っています。

医療用医薬品等卸売事業を営むグループ各社の営業現場においては、コンプライアンスを推進し、その推進状況を監視・監督する責任者として、営業部長をコンプライアンスリーダーに任命し、営業部門の意識を高めています。

さらに、監査・モニタリング体制として、以下を実施しています。

### 1. 独占禁止法監査の実施

監査担当部門が独占禁止法違反行為の有無と再発防止の取り組み状況を確認することを目的に、独占禁止法監査を実施しています。

### 2. 監査結果の報告

監査結果は、四半期ごとに取締役会および監査役会に報告しています。

### 3. 整備状況の報告

当社グループのコンプライアンス体制の整備、運用状況は定期的(四半期ごと)に取締役会に報告しています。

## 企業活動指針の制定

2019年11月に(株)メディセオが公正取引委員会の立入検査を受けたことを機に、当社グループでは、経営トップがコンプライアンスを重視する姿勢を明確に示し、遵法精神に則った企業風土を確立していくため、企業活動指針を制定しました。この姿勢をグループの従業員に浸透させるため、経営トップが各種会議やグループ内広報誌などで継続的にメッセージを発信しています。また、会議開催の際は出席者全員が企業活動指針を唱和することによって、従業員一人ひとりが正しい競争の実行に取り組んでいます。

## 独占禁止法違反防止への取り組み

当社グループでは、独占禁止法違反を防ぐために、各種規程・ルールなどを整備しています。あわせて、就業規則の改定も実施しています。また、各社にコンプライアンス担当者を設置し、制定した規程・ルールに沿った指導を行うことができる体制を構築しています。

### ○ 入札談合等防止に関する規程の制定

入札談合やカルテルなどの独占禁止法違反行為を排除するとともに、これらの疑いを招く行為を防止し、また、これらに巻き込まれるリスクを低減することを目的として、入札談合等防止規程を制定しています。

### ○ 事業計画・営業目標の見直し

独占禁止法違反にあたる事象を発生させない観点で、事業計画・営業目標はもとより、事業活動そのものの在り方についても、根本的に見直していきます。

### ○ 独占禁止法遵守ガイドブックの作成

独占禁止法に関して、営業活動において誤解しやすい事柄や判断に迷う事柄について解説し、独占禁止法違反行為が発生しないようにするためのわかりやすいガイドブックを作成しています。

### ○ 見積り・入札に関するルールに基づく対応

見積り・入札を行う際には、同業他社と接触しないことを確認して決裁を得る、受注意欲がない案件には見積りや入札の提出を行わないなど、遵法精神に則り、正しい競争をするためのルールに基づき対応しています。

### ○ 同業他社との接触・業界活動ルールの策定

公正取引委員会の立入検査直後から、同業他社と接触するなどの疑惑を招くおそれのある行為は原則禁止としています。が、業界活動については、一定のルール(弁護士等の同席、議事録の保存)のもとでの参加を認めています。

また、やむを得ず、同業他社と接触せざるを得ない場合の決裁手順などを含め、明確なルールを設け活動しています。

### ○ 独占禁止法専用の相談窓口(独禁法ホットライン)の活用

公正取引委員会の立入検査直後から、独占禁止法遵守の観点で、各営業現場における判断が困難な事象が発生した場合には、これに迅速に対応するため、公益通報窓口などとは別に、独占禁止法専用の相談窓口(独禁法ホットライン)を設置しています。

## 贈賄行為防止への取組み

当社グループでは、正しい事業活動を行うにあたり、公務員

などに対する利益供与を一切禁止しており、各社で贈賄行為禁止規程を制定しています。

また、その実効性を確保するため、第三者への寄付行為などの支出については、すべて書面による社内決裁を受けるなどのルールもあわせて制定しています。

さらに、当社グループの主な取引先である医薬品や医療機器のメーカーなどは諸外国に法人を置く会社が多くあるため、当該取引先企業から求められる教育基準に基づき、毎年1回、一般社団法人米国医療機器・IVD工業会(AMDD)が実施しているFCPA(米国海外腐敗行為防止法)トレーニングの研修資料を参考文献としたオンライン研修を実施しています。

## コンプライアンス意識向上に向けた取組み

当社グループでは、コンプライアンスの意識向上のために、以下の施策を実施しています。

### 1. コンプライアンス研修の実施

eラーニングによる以下の研修を実施しています。このほか、人権尊重の観点から当社グループ全社の部長職以上に對し、ハラスメント防止研修を集合形式で実施しました。

コンプライアンス 関連研修実施状況 (自社主催のみ)	独占禁止法研修：年1回
	コンプライアンス研修：年1回
	情報セキュリティ研修：年2回
	ハラスメント防止研修：年1回
	FCPA研修：年1回
	販売情報提供活動ガイドライン研修：年4回

### 2. コンプライアンスの日を制定

コンプライアンス重視の姿勢を継続するために、11月27日をコンプライアンスの日と定め、従業員を対象に、コンプライアンス強化の取組みによる影響度および従業員の意識を確認するアンケートを実施するなど、風化防止に努めています。

## 内部通報制度

当社グループでは、内部の問題をより早く発見し解決するため、公益通報ホットラインを設置しています。業務に関して、不正・法令違反または反倫理的な行為が発生している、あるいは発生するおそれがある場合に本ホットラインを利用できる旨を社内のイントラネットやポスターなどで周知しています。

通報の受付窓口はグループ内外にそれぞれ設け、通報者が自由に選択できるようにしています。通報にあたっては24時間365日利用できるよう、メール・FAX・郵送・電話と各種手段を整備しています。また、本ホットラインは、守秘性を担保するために独立した窓口としたうえで、通報者に不利益な扱いを行わないことを社内規程でも明記するなど、適切な体制を整備しています。また、匿名で通報があった場合にも対応しています。

### 公益通報ホットラインの対応イメージ



# 品質管理

## 基本的な考え方

メディパルグループにおいて、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(薬機法)などの薬事関連法規を遵守し、安全・安心に医療用医薬品・医療機器等の流通を担うことが社会的使命です。そのため、医薬品等の入荷から医療機関などへのお届けまで、医薬品等の完全性の保持を目的に品質管理の徹底に努めています。

## 品質の確保

当社グループは、医薬品・医療機器等の保管および流通上の品質管理について、厚生労働省が定める省令をはじめ、JGSP<sup>※1</sup>およびJGSP2008に基づき物流関連業務や管理薬剤師業務などの各種マニュアルを作成し、適切な保管体制や流通体制を実践してきました。さらに、PIC/S<sup>※2</sup> GDPを踏まえて改訂されたJGSP GDP国際整合化対応版や厚生労働省から発出されたGDPガイドライン<sup>※3</sup>に準拠した、品質マニュアル、SOP(標準業務手順書)の策定、マネジメント体制の整備、GDPレビュー会議などでの改善提案、教育などを実施しています。

## 教育訓練

当社グループでは、医薬品等の完全性を保持するため、期首に立案した教育訓練年間計画書に基づいて、商品管理・配送担当者を対象として品質マニュアルやSOP(標準業務手順書)に関して、オンライン研修・座学・OJT(On-the-Job Training: 職場内研修)による教育を計画的に継続して行っています。

### 導入時教育訓練

対象	新規配属者・新任者
内容	各部署での業務に対応する基礎的な手続きおよび知識等の習得
時間	約5時間

### 定期教育訓練

対象	商品管理・配送担当者
内容	GDPに関する知識、取扱製品(医薬品)の薬事・供給など品質管理に関する知識等の習得を含む
時間	10時間以上

### 日本で偽造医薬品が拡大しない理由

偽造医薬品の拡大は世界的に深刻な問題となっているものの、日本では偽造医薬品が市場に紛れ込む余地がありません。その主な理由は、薬機法などの法律の整備と遵守があること、医療用医薬品流通の大部分(約96%)を医薬品卸が担っていることが挙げられます。

卸が存在することで、①流通経路がシンプルになる、②仕入から配送まで自社で対応する、③取引先である製薬企業、医療機関・調剤薬局と常に密接につながっている、という状態を構築しています。

日本で偽造医薬品の拡大を防ぐポイントは、質の高い流通があるかどうかであり、そのための投資が欠かせません。その意味においても、日本の医薬品卸は“安全”と“社会的コスト”を担保する存在だと言えます。

当社グループでは、ロットトレーサビリティ管理を行っており、いつ、どこに、何を、どれだけ販売したのかが把握できる仕組みを取り入れています。製薬企業による商品の自主回収が発生した場合でも、当社グループは製薬企業からの依頼に基づき、当該商品を販売した医療機関などに対し、迅速な情報提供と商品回収を行うことができます。

※1 Japanese Good Supplying Practice、医薬品の供給における品質管理と安全管理に関する実践規範。保管や出荷、配送にあたって、各段階で温度、湿度、日光の影響などにより品質が損なわれないよう、品質の安全性を守るために一般社団法人日本医薬品卸売業連合会で設けられた業界内の実践規範。JGSPは医療用医薬品に、JGSP2008は一般用医薬品に適用されている。

※2 Pharmaceutical Inspection Convention and Pharmaceutical Inspection Cooperation Scheme、医薬品査察協定および医薬品査察共同スキーム

※3 Good Distribution Practice、医薬品の適正流通。流通経路(仕入・保管・供給)の管理が保証され、医薬品の完全性が保持されるための手法、さらに、偽造医薬品の正規流通経路への流入を防止するための適切な手法を定めたもの

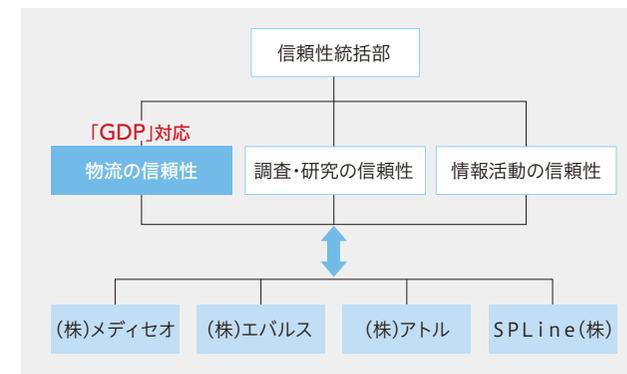
## 日本版GDPガイドラインへの対応

医療用医薬品の卸売事業会社4社<sup>※1</sup>のロジスティクス本部およびすべてのALC<sup>\*</sup>に対して、品質マニュアルおよびSOPの教育訓練や定期的な品質レビューを実施し、GDP活動の定着と質の向上を図っています。また、2022年より、これまでセンター中心であったGDP活動をFLC<sup>\*</sup>・支店にも展開し、(株)エバルス、(株)アトルは2023年度にGDP活動が定着しており、現在ほかの卸売事業会社へと活動を広げています。

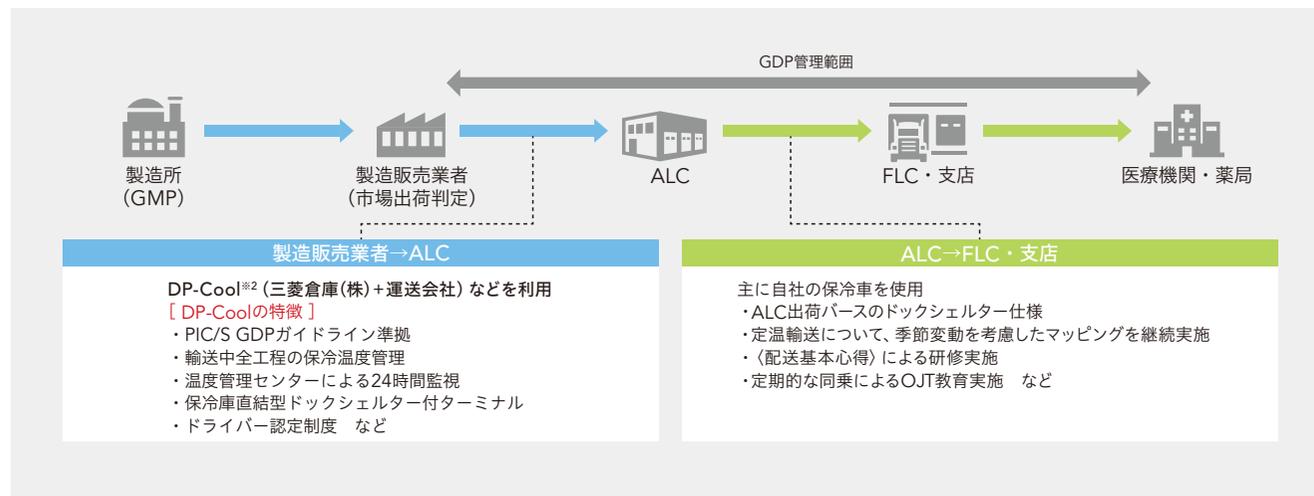
### ○ 信頼性統括部の組織と役割

信頼性統括部では、医療用医薬品の卸売事業会社4社における物流の品質管理状況を統括しながら、物流拠点のうち、ALCにおけるGDPガイドラインに基づく手法の定着と継続的な物流品質の向上に向けた取組みに加え、全国にあるFLCや支店に対しても同ガイドラインに基づく組織体制の整備や必要な設備投資を行い、同時に商品管理・配送担当者を含めた担い手への教育を積極的に進めています。また、物流品質の信頼性向上を目的に、社内関連部門はもとより、製薬企業、物流企業などとの連携を強化しつつ、医薬品のさらなる適正流通の実現に向けて活動を進めています。

### 信頼性統括部の組織と役割



### 医薬品のサプライチェーン



### TOPICS

#### 医薬品流通過程の可視化実現に向けて

(株)メディセオは、温度と振動などの高度なモニタリング術を有する神栄テクノロジー(株)のスマートセンシングプラットフォーム「S3 PLATFORM」を活用し、両社で医薬品の温度などの品質情報をシームレスにモニターする温度ロガーとクラウド型監視システムを共同開発しました。

新たに開発した温度ロガーはPoE<sup>※3</sup>給電で稼働し、バックアップ用のバッテリーとメモリを搭載しているため、停電時にも温度測定と測定データの記録を維持できます。本システムの展開と他社の管理システムとの連携により、製薬企業での保管から卸を経由し医療機関、さらには患者さんのご自宅までの全行程において、一気通貫の温度トレーサビリティと医薬品流通過程の可視化の実現を目指します。

※1 (株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、SPLine(株)  
 ※2 PIC/S GDPガイドライン準拠の医薬品保冷輸送サービス  
 ※3 イーサネットケーブル(LANケーブル)で通信データに加えて、電力を供給する技術

\* 用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

# リスク管理

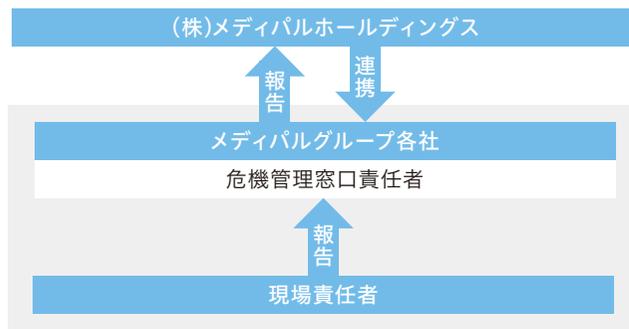
## 基本的な考え方

メディパルグループは、事業等のリスクにおいて、規則、ガイドラインの制定、研修の実施、マニュアルの作成などを行い、その周知徹底を図っています。なお、反社会的勢力による経営活動への関与については、危機管理担当役員のもと、対応する部門を定め、一元的に管理することにより防止を徹底しています。また、金融商品取引法に基づく財務報告に係る内部統制報告制度への対応としては、各部門において内部統制の維持・整備機能を担い、さらに、そのモニタリングを実施するための権限を有した監査室を設け、グループ会社の内部監査部門との連携により、損失の危険を早期に発見することに努めています。

### ○ リスク管理体制

リスクが現実化し、重大な影響が予測される場合は、あらかじめ任命された危機管理担当役員が主体的役割を担うこととしています。

報告すべき項目
<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンスに関わるリスク 法令違反 情報流出 内部不正 など</li> <li>自然災害に関わるリスク</li> <li>そのほかのリスク(業務活動に重大な影響のある事象)</li> </ul>



### ○ 事業等のリスク

投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。なお、文中の将来に関する事項は2024年3月末現在において当社グループが判断したものです。

<ul style="list-style-type: none"> <li>医療保険制度</li> <li>薬価制度</li> <li>特有の法的規制</li> <li>医療機関等との取引慣行</li> <li>製薬企業等との取引慣行</li> <li>競争環境の変化</li> <li>システムトラブル</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報の漏洩</li> <li>災害、交通事故、感染症</li> <li>気候変動</li> <li>労働力の確保</li> <li>投資</li> <li>法令違反</li> </ul>
--	--

### ○ 主なリスクの対応事例

	災害について
概要	当社グループでは、医薬品、日用品など、健やかな生活に欠かせない商品の流通を担っており、平時・有事を問わず、必要とされる商品を確実にお届けするために、さまざまな対策を施しています。万が一、大規模災害が発生した場合には、事業が停止し、販売機会損失による売上高の減少または復旧費用の発生などにより、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。
対応策	地震・台風などの自然災害やパンデミックなどに備え、危機管理体制や有事の際、迅速に供給活動を行うためのBCP(事業継続計画)を策定しています。

	交通事故について
概要	当社グループでは、お客様への営業や商品の配送に多くの車両を用いています。万が一、重大な交通事故を発生させてしまった場合には、社会的信用が低下し、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

	対応策
対応策	交通事故を防ぐために、ドライブレコーダーの設置や自動ブレーキを装備した車両の導入を進めています。また、安全運転月間を定めるほか、警察の指導による講習会を開催するなど、交通事故防止の啓発活動に積極的に取り組んでいます。

	労働力の確保について
概要	当社グループが取り扱う医薬品や日用品などを安定的に流通させるためには、質の高い人材の確保、適正要員配置が必要不可欠です。昨今は、人口減少、少子高齢化などによって、流通分野における労働力の確保は厳しさを増してきています。労働需給がさらに逼迫し、人材を十分に確保できなかった場合には、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。また、法令や制度の改正、物価変動などにより従業員に関わるコストが大幅に増加した場合にも、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

	対応策
対応策	物流センターの省力化や配送見直しによる効率化を推進するとともに、働き方改革に取り組み、労働環境の改善と整備に努めています。

# BCP(事業継続計画)

## 基本的な考え方

メディパルグループは、平時はもちろん、震災などの大規模災害やパンデミックが起きた際でも商品の安定供給に支障をきたさないよう、さまざまなリスクを想定し、事業特性に応じた実効性のあるBCPを策定しており、社会インフラ企業としての役割を果たしていきます。

## 体制

自然災害発生時の被害想定、事前対策、業務や組織体制などについて、具体的内容を示した「災害対策マニュアル(自然災害編)」に基づき、震度6弱以上の地震発生などの場合には、当社グループ災害対策本部長が事務局長からの災害の発生または切迫状況の報告をもとに、災害対策本部の設置の有無を決定します。被災地域のグループ各社の従業員およびその家族の安否や、建屋・システムなどの状況、ライフラインの状況、商品供給体制の状況などの確認を速やかに行うとともに、事業継続に向けたさまざまな対応を本部が中心となって推進します。

感染症発生・流行時には、「災害対策マニュアル(感染症編)」に基づき、災害対策本部事務局を立ち上げ、WHO(世界保健機構)や日本政府等からの感染症の情報を収集します。国内感染発生後、感染拡大の可能性が想定される場合には、当社グループ災害対策本部長が事務局長からの報告をもとに、災害対策本部の設置の有無を決定します。お客様や従業員の安全を確保しながら、医薬品等の安定供給を継続するべく、政府や各地域の動向にかかる情報を一元的に集約するとともに、さまざまな事態を想定した対策に迅速かつ臨機応変に取り組みます。

## 災害対策

阪神・淡路大震災、東日本大震災、熊本地震での被災経験などから、災害時にも止まらない物流を目指して、さまざまな取組みを重ねています。自然災害とは切り離せないこの国だからこそ、あらゆるシナリオに対し、万全の準備をしています。

### 建屋の耐震・免震化

震災による商品の落下損壊、物流設備の故障を避けるため、物流センターをはじめ、建屋の耐震・免震化を進めています。



### 非常用自家発電装置の設置

本社・物流センターなど主要な拠点に非常用自家発電装置を設置しています。



### 非常時の配送手段の整備

公共交通機関や交通網が寸断された場合に備え、物流センターなどに緊急配送用バイクを配備し、車両の通行が困難な場所に薬を届ける重要な配送手段となっています。



### 自家給油設備の設置

震災時のガソリン不足の経験を踏まえ、主要な物流センターに自家給油設備を設置しています。



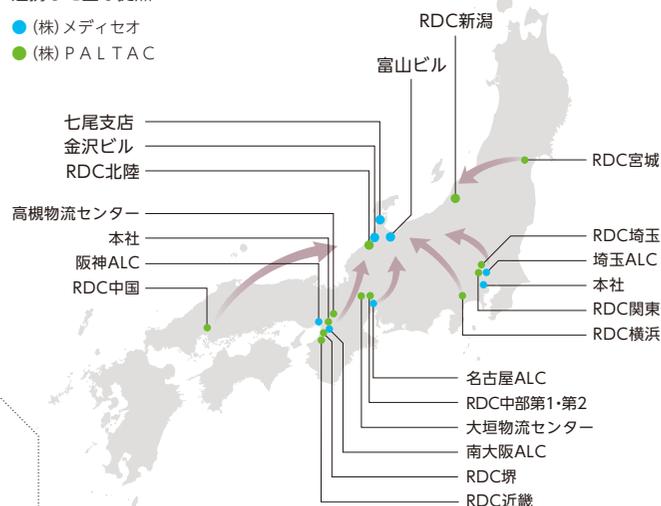
# TOPICS 令和6年能登半島地震におけるグループ会社の対応

2024年1月1日16時10分頃、石川県能登地方を震源とする最大震度7、マグニチュード7.6の地震が発生しました。必要な商品を確実にお届けすることを使命とするメディパルグループは、お客様への商品の安定供給に努めました。

## グループの組織力を発揮して、 配送網を構築

被災地の安定供給にあたり  
連携した主な拠点

- (株)メディセオ
- (株)PALTAC



### (株)メディセオ

七尾支店(石川県七尾市)、金沢ビル(石川県金沢市)、富山ビル(富山県射水市)において、建屋の一部破損、漏水による断水や商品の落下などの被害は発生しましたが、棚免震装置の効果により商品の落下が最小限に抑えられたため、すみやかに復旧し、事業を継続することができました。

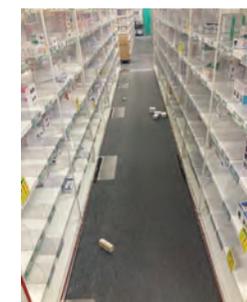
ロジスティクスの担当者が七尾支店の配送サポートに入ったり、各社から支援物資を供給したりと、当社グループの組織力を発揮し、現地の従業員が「この国で、薬を届けるという使命。」を胸に、医療機関をはじめとしたお客様への商品の安定供給に努めました。

### (株)PALTAC

RDC\*北陸(石川県能美市)、RDC新潟(新潟県見附市)の2センターにおいて、建屋・機器の一部損傷、商品の荷崩れ等の被害が発生しました。

化粧品・日用品、一般用医薬品などの生活必需品を取り扱っていることから、商品の安定供給に支障をきたさないよう、BCP(事業継続計画)を策定しており、物流センターが被災した場合、ほかのセンターから出荷できる代替出荷体制を整えています。

過去の経験から迅速に復旧することができましたが、今回得られた課題や対応策をマニュアルに反映するなど、次への備えに向け、準備を行いました。



棚免震装置の効果により商品落下を防ぐ



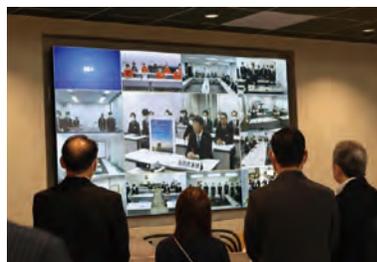
建屋に設置された仮設トイレ



お客様での復旧支援活動



各ALCから被災地の現場に届いた救援物資



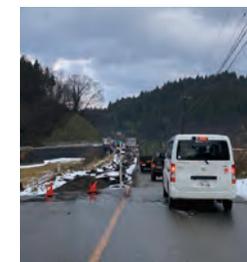
被災地と本社をつなぎ、連携することで迅速な対応を実施



道路情報を確認し配送体制を検討を実施



RDC北陸の被害の様子



被災地で商品をお届けの様子

\*用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

役員一覧 コーポレート・ガバナンス 社外取締役対談 コンプライアンス 品質管理 リスク管理 BCP 情報管理

# 情報管理

## 基本的な考え方

メディパルグループでは、顧客情報をはじめ、さまざまな情報を保有しています。これらの情報を管理し保全することも当社グループの社会的責任です。また近年、ランサムウェアやサプライチェーン攻撃など、サイバーセキュリティへの脅威も増大していることから、システム等のハード面の対策に加えて、情報を取り扱う従業員への教育が重要と考え、ハード、ソフトの両面でさまざまな対策を実践し、情報管理の徹底を図っています。

## 方針・体制

情報管理の基準として、当社グループ共通の「情報セキュリティ・ポリシー」を制定しています。また、情報管理の徹底のために、情報管理最高責任者(代表取締役社長)を頂点に、情報管理委員会を設置し、サイバーセキュリティの対応強化などについて検討しています。また、各社・各部署にも管理者・担当者を置き、社内管理体制を構築しています。

## 教育制度

当社グループでは、情報管理は情報を取り扱う従業員一人ひとりの意識が最も重要であると考えています。そのため、情報管理に対する注意喚起を行い、セキュリティ意識の向上を図る目的として、eラーニングによる年2回の情報セキュリティ研修を実施しています。また、階層別研修において、新入社員や管理職対象の研修を行い、情報の取り扱いに関する社内ルールを遵守するよう、取り組んでいます。さらに、情報セキュリティに関する情報収集強化およびリスク分析に取り組み、必要に応じて従業員に標的型メール等に対する注意喚起を行い、各職場に情報セキュリティについての意識づけを徹底しています。

## 情報保全の取組み

当社グループでは、社内ネットワークに接続するすべての端末に対し、最新のウイルス対策を施すとともに、不正アクセス対策・モバイルパソコンの生体認証・データ暗号化等、情報の保全および漏洩についてのセキュリティ対策を実施しています。また、データアクセス権限管理を徹底し、情報漏洩や改ざん事故等のリスク低減を行っています。

## サイバーテロ対策

サイバーテロ対策としては、不審メールのフィルタリングやファイアウォールによる防御システムに加え、最新のウイルス対策ソフトをすべての端末・サーバへ導入しています。

また、外部セキュリティパートナー協力のもと、24時間365日ネットワークや端末を監視し、サイバー攻撃の検出ができるようにするとともに、万が一サイバー攻撃を受けた場合でも、速やかに影響範囲の分析や該当端末の隔離を行うなどの対応が可能な体制を整備・運用しています。



# 用語集

## A

● ALC : Area Logistics Center

医療用医薬品や医療材料、臨床検査試薬などを扱う高機能物流センター。主に調剤薬局、病院、診療所などに商品を供給

● AR : Assist Representatives

MR認定試験に合格したMS(医薬品卸売業の営業担当者)や薬剤師などに付与した社内呼称

● AUPUS : Automatic Piece Picking Ultimate System

商品の保管・払い出し・仕分けなどの作業を自動化した次世代物流システム

## D

● DMR : Diagnostics Medical information Representatives

臨床検査薬情報担当者

● DS : Delivery Specialist

医薬品卸売業の配送担当者

## F

● FLC : Front Logistics Center

ALCと連携して、顧客に近い場所で商品の安定供給を支える営業兼物流拠点

## M

● MchIL® : Mediceo Hospital Innovative Logistics

ALCの機能とノウハウを病院内の物流に応用したシステム。院内物流業務の効率化を支援

● MR : Medical Representatives

製薬企業の医薬情報担当者

● MS : Marketing Specialist

医薬品卸売業の営業担当者

## P

● PFM® : Project Finance & Marketing

医療用医薬品の開発投資を通じて、製薬企業とともにリスクとリターンを共有するビジネスモデル

● PMS : Post Marketing Surveillance

製造販売後調査。医薬品や医療機器を発売した企業が、製品の品質、有効性、安全性を確認するために法的に義務づけられた調査

● PRESUS® : Pharmacy Real-time Support System

ALCと連動して、需要予測による自動発注や在庫管理などを行うオールインワンのシステム。調剤薬局内の各種業務を支援

## R

● RDC : Regional Distribution Center

化粧品・日用品、一般用医薬品等を扱う大型物流センター。小売業様に商品を供給

● RD-MR : Rare Disease MR

希少疾病領域に特化して活動するAR

## S

● SPAID : Super Productivity Advanced Innovative Distribution

AIや最新のロボット技術・MUPPSなどを導入し、独自開発した次世代型物流センターのトータル管理・運営システム。従来と同じ作業人員数で従来比約2倍の作業量を実現する

● 医療用医薬品等卸売事業 ● 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

用語集 SASB参照表 11年間の主要財務データ 財務ハイライト 会社情報

# SASB参照表

## サステナビリティ開示トピックおよび会計メトリクス

トピック	会計メトリクス	コード	開示箇所
輸送手段の燃料の管理	輸送重量燃費	HC-DI-110a.1	📖 統合報告書2024 P.43
	物流による環境への影響を軽減する取組みの説明	HC-DI-110a.2	📖 統合報告書2024 P.42-47
製品の安全性	製品の安全性に関する法的手続による金銭的損失の総額	HC-DI-250a.1	該当なし
	毒性/化学物質の安全性、高い乱用の可能性、または配送における、販売される製品の健康面と安全面のリスクを最小化するための取組みの説明	HC-DI-250a.2	📖 統合報告書2024 P.68-69
偽造医薬品	流通チェーン全体で製品のトレーサビリティを維持し、偽造を防止するための方法と技術の説明	HC-DI-260a.1	📖 統合報告書2024 P.68-69
	医薬品および医療機器・医療器具のサプライヤーの認定のためのデューデリジェンスプロセスの説明	HC-DI-260a.2	📖 統合報告書2024 P.68-69
	偽造品に関連する潜在的または既知のリスクを顧客およびビジネスパートナーに警告するプロセスの説明	HC-DI-260a.3	📖 統合報告書2024 P.68-69
製品ライフサイクル管理	ライフサイクル全体を通して包装容器の環境への影響を低減する戦略の説明	HC-DI-410a.1	📖 メディパルホールディングスウェブサイト ホーム>サステナビリティ・CSR情報>環境における取組み
	回収、再使用、リサイクル、または寄贈された製品の量(重量)	HC-DI-410a.2	📖 メディパルホールディングスウェブサイト ホーム>サステナビリティ・CSR情報>環境における取組み
企業倫理	利益相反と非倫理的な商行為を最小限に抑えるための取組みの説明	HC-DI-510a.1	📖 統合報告書2024 P.66-67
	賄賂、汚職、またはその他の非倫理的な商行為に関する法的手続による金銭的損失の総額	HC-DI-510a.2	該当なし

## アクティビティメトリクス

アクティビティメトリクス	コード	開示箇所
医薬品の製品カテゴリ別販売単位数	HC-DI-000.A	📖 現在、製品カテゴリ別の医薬品の販売数は開示していませんが、同売上高を開示しています。 Data Book 2024年3月期 P.6
医療機器の製品カテゴリ別販売数	HC-DI-000.B	📖 現在、製品カテゴリ別の医療機器の販売数は開示していませんが、同売上高を開示しています。 Data Book 2024年3月期 P.6

用語集 SASB参照表 11年間の主要財務データ 財務ハイライト 会社情報

## 11年間の主要財務データ

	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3 <sup>*1</sup>	2023/3	2024/3
<b>経営成績 (百万円)</b>											
売上高	¥2,947,798	¥2,872,905	¥3,028,187	¥3,063,900	¥3,146,314	¥3,181,928	¥3,253,079	¥3,211,125	¥3,290,921	¥3,360,008	¥3,558,732
売上総利益	209,358	201,735	217,497	219,019	228,100	232,502	236,739	214,259	217,445	224,304	246,654
販売費及び一般管理費	174,695	168,940	175,214	179,369	183,839	182,675	183,629	175,683	171,820	175,331	199,324
営業利益	34,662	32,795	42,283	39,650	44,260	49,827	53,109	38,576	45,624	48,972	47,330
経常利益	49,777	44,475	55,140	53,360	57,349	63,914	68,020	52,968	62,046	65,122	64,570
親会社株主に帰属する当期純利益	25,485	23,687	30,771	29,011	34,780	34,359	37,968	23,926	29,423	38,806	41,474
減価償却費	13,147	12,325	12,391	13,573	14,898	13,452	14,232	14,468	14,083	14,393	16,931
設備投資	24,743	15,168	38,395	44,883	20,652	19,361	29,321	16,141	18,150	17,434	20,380
<b>財政状態 (百万円)</b>											
総資産	1,400,792	1,454,800	1,497,310	1,525,912	1,618,819	1,617,911	1,644,279	1,679,934	1,709,474	1,709,658 <sup>**2</sup>	1,799,127
純資産	407,480	457,604	488,328	521,165	572,656	592,848	607,424	638,933	649,089	688,055	736,612
<b>キャッシュ・フロー (百万円)</b>											
営業キャッシュ・フロー	▲72	80,466	21,985	47,954	63,558	63,716	56,917	34,448	61,216	16,146	61,843
投資キャッシュ・フロー	▲28,065	▲11,834	▲41,267	▲11,354	▲43,064	▲23,512	▲13,319	▲2,939	▲24,343	▲39,494	▲7,817
財務キャッシュ・フロー	▲2,834	▲19,834	6,093	▲17,663	15,845	▲30,755	▲49,067	▲16,003	▲16,471	▲43,541	▲25,248
フリーキャッシュ・フロー <sup>**3</sup>	▲28,137	68,632	▲19,282	36,600	20,494	40,204	43,598	31,509	36,873	▲23,348	54,026
<b>1株当たり指標 (円)</b>											
1株当たり当期純利益	112.8	104.7	135.9	128.1	154.1	154.1	175.8	114.0	140.1	184.8	195.8
1株当たり純資産	1,529.6	1,722.6	1,832.5	1,950.3	2,154.9	2,233.5	2,382.9	2,491.0	2,525.7	2,673.6	2,858.6
1株当たり配当金	23.0	24.0	28.0	31.0	34.0	38.0	41.0	42.0	44.0	46.0	60.0
<b>財務指標 (%)</b>											
売上総利益率	7.1	7.0	7.2	7.1	7.2	7.3	7.3	6.7	6.6	6.7	6.9
営業利益率	1.2	1.1	1.4	1.3	1.4	1.6	1.6	1.2	1.4	1.5	1.3
自己資本比率	24.7	26.8	27.7	28.9	29.9	30.7	30.4	31.1	31.0	32.9 <sup>**2</sup>	33.4
ROE (自己資本当期純利益率)	7.6	6.4	7.6	6.8	7.5	7.0	7.6	4.7	5.6	7.1	7.1
ROA (総資産経常利益率)	3.7	3.1	3.8	3.6	3.7	4.0	4.2	3.2	3.7	3.8 <sup>**2</sup>	3.7
配当性向	20.4	22.9	20.6	24.2	22.1	24.7	23.3	36.9	31.4	24.9	30.6
従業員数 (名)	10,930	10,930	10,959	13,252 <sup>**4</sup>	14,151	13,868	13,599	12,971	12,801	12,795	13,075

※1 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2022年3月期以降の数値については、適用後の数値となっています。

※2 2023年3月期においては企業結合に係る会計処理(取得原価の配分)を暫定的に実施していましたが、2024年3月期第1四半期連結会計期間において当該会計処理が確定しましたので、2023年3月期の連結財政状態にかかる計数情報を暫定値から確定値に置き換えて表記しています。

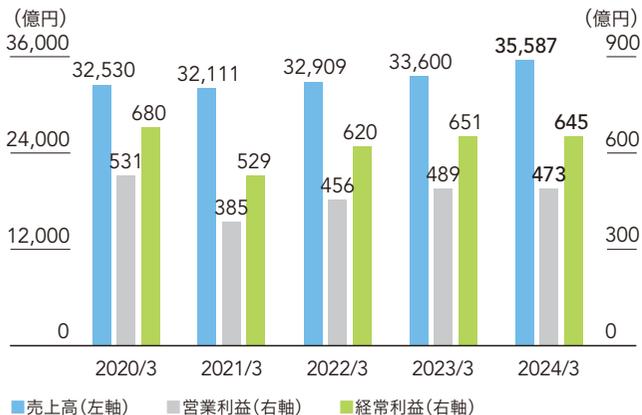
※3 営業キャッシュ・フロー+投資キャッシュ・フロー

※4 従業員数が前期末と比べて増加した主な理由は、2016年10月1日付にて、雇用形態の一部を変更し、新たな雇用制度を導入したことによるものです。

用語集 SASB参照表 11年間の主要財務データ **財務ハイライト** 会社情報

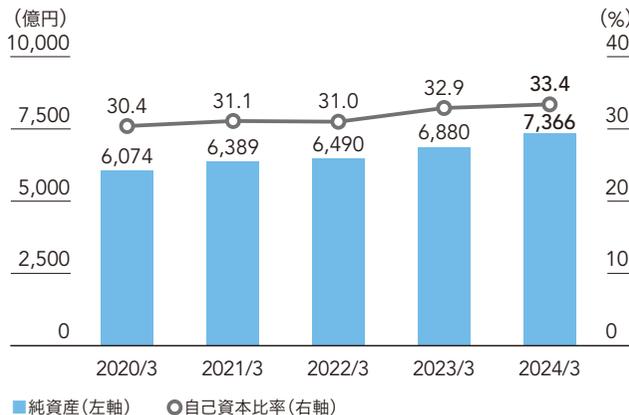
# 財務ハイライト

## 売上高、営業利益および経常利益



営業利益・経常利益は減益となっていますが、事業投資費および2027メディバル中期ビジョンに掲げた成長戦略に伴い発生したのれん・無形資産償却費を計上したことにより販売費及び一般管理費が増加したことが原因です。これらの要因を除いた場合、営業利益・経常利益ともに増益となります。

## 純資産および自己資本比率



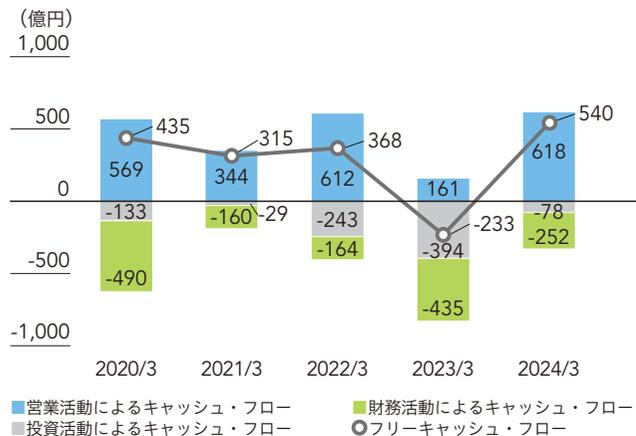
純資産の増加は、主に、利益剰余金、非支配株主持分、その他有価証券評価差額金の増加によるものです。

## ROEおよびROA



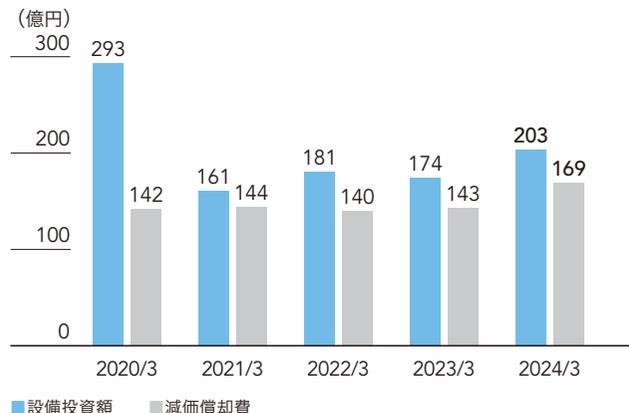
ROE: 親会社株主に帰属する当期純利益は増益となりましたが、純資産の増加もあったため前期とほぼ同水準となりました。  
ROA: 事業投資費およびのれん・無形資産償却費を計上した影響で経常利益が減益となったことに加え、総資産が増加したため前期から低下しました。

## キャッシュ・フロー



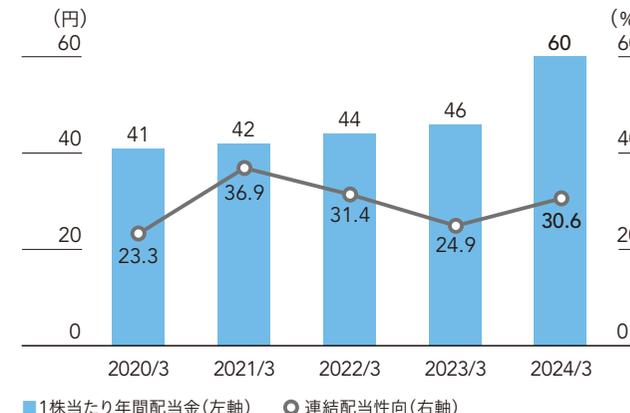
営業活動によるキャッシュ・フローの増加(前期比)は、主に、売掛債権の減少と仕入債務の増加によるものです。  
投資活動によるキャッシュ・フローの減少(前期比)は、前期に連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出があったためです。  
フリーキャッシュ・フローは540億円となりました。

## 設備投資額および減価償却費



物流機能の一層の強化と効率化を目指して、物流センター建設等の設備投資164億円、ソフトウェア等投資39億円、総額203億円の投資を行いました。

## 1株当たり年間配当金および連結配当性向



2024年3月期は1株当たり年間配当金を前期から14円の増配となる60円とし、連結配当性向は30.6%となりました。加えて、約100億円の自己株式の取得・消却を行いました。

用語集 SASB参照表 11年間の主要財務データ 財務ハイライト **会社情報**

# 会社情報

## コーポレートデータ

商号	株式会社メディパルホールディングス 英文表記：MEDIPAL HOLDINGS CORPORATION
本社所在地	〒104-8461 東京都中央区京橋三丁目1番1号 TEL：03-3517-5800 URL：https://www.medipal.co.jp/
創業	1898(明治31)年10月8日
設立	1923(大正12)年5月6日
資本金	223億98百万円
従業員数	13,075名(連結ベース)
上場証券取引所	(株)東京証券取引所 プライム市場
証券コード	7459
単元株式数	100株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行(株)
定時株主総会	毎年6月開催
お問い合わせ先	広報部 TEL：03-3517-5171

## 格付情報 (2024年8月27日現在)

格付機関名	格付
(株)格付投資情報センター (R&I)	A+

上記は「発行体格付」です。「発行体格付」とは、企業が負う金融債務についての総合的な債務履行能力や個々の債務の支払いの確定性の程度を、一定の符号によって投資家に情報として提供するものです。

## インデックスへの採用情報

(株)メディパルホールディングスは、「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される株価指数「JPX日経インデックス400」に2014年から選定されています。

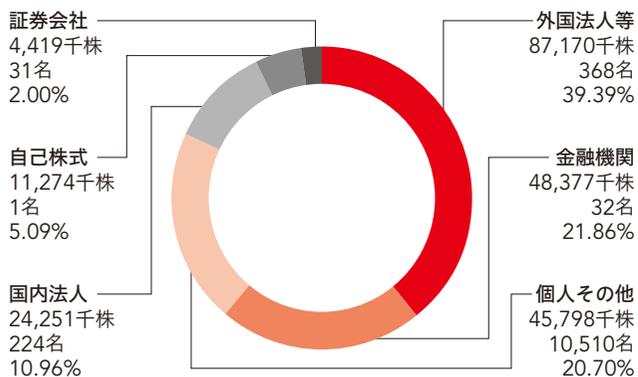


## 株式情報

### 株式の状況

発行可能株式総数	900,000,000株
発行済株式総数	221,291,342株
株主数	11,166名

### 所有者別分布状況 (持株比率)



### 大株主の状況

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式会社(信託口)	28,564	13.60
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	11,416	5.44
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	9,042	4.31
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	5,814	2.77
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	5,773	2.75
MPグループメディセオ従業員持株会	5,381	2.56
小林製薬株式会社	5,074	2.42
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	4,309	2.05
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	3,493	1.66
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	3,286	1.56

(注) 1. 当社は自己株式11,274千株を保有していますが、上記の大株主からは除いています。  
2. 持株比率は発行済株式の総数から自己株式を控除して計算しています。  
3. 持株比率は小数点第3位を四捨五入して表示しています。

