

Change the 卸 Forever
～たゆまぬ変革を～

 株式会社 メディパルホールディングス

統合報告書 2023

2023年3月期

メディパルグループのありたい姿

「医療と健康、美」を 広げ、支え、つなぐ 健康応援オーケストラ

グループに集う従業員一人ひとりの個性を
活かした絶妙なハーモニーにより
さまざまな可能性を追求し、
「医療と健康、美」という広い事業フィールドで
社会価値、顧客価値を創造します

人との繋がりを
大切に、
当たり前前の生活を
もっと豊かにしたい。

化粧品・日用品、
一般用医薬品卸売事業
営業担当



変革し続ける事で
新たな地域貢献に
挑戦します。

医療用医薬品等卸売事業
営業担当



どんな時でも
必要な方へ届くような
止まらない物流に
貢献します。

医療用医薬品等卸売事業
物流担当



産業動物の
病気の予防・治療に寄与し、
食の安全・安心に
貢献する。



動物用医薬品等卸売事業
専門領域担当
テクニカルサポート

女性ならではの
観点を活かして
社会にも会社にも
貢献したい。

医療用医薬品等卸売事業
営業担当
ウイメンズコーディネーター



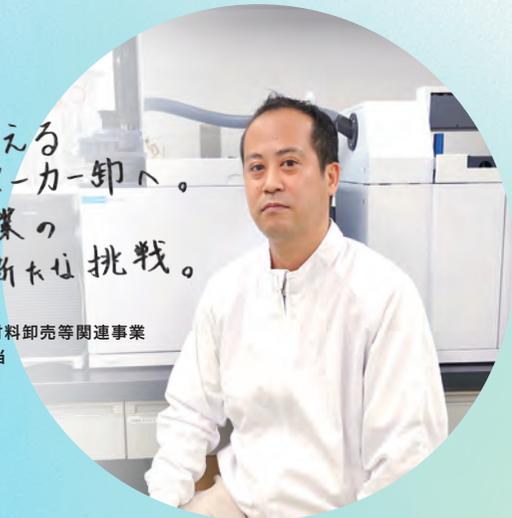
希少疾患で
苦しんでいる世界中の
患者さんとその家族に
治療薬をお届けする

医療用医薬品等卸売事業
海外事業担当



食を支える
メーカー卸へ。
食品事業の
新たな挑戦。

食品加工原材料卸売等関連事業
R&D事業担当



経営理念に基づいた「ありたい姿」として
『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
掲げています。





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。

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。

事業フィールド

医療と健康、美

メディバ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、お客様やお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。

Contents

イントロダクション	メディバルグループのありたい姿	2
	At a Glance	5
	社長メッセージ	6
価値創造の仕組み	価値創造のあゆみ	12
	価値創造プロセス	13
	価値創造の源泉	
	サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能	14
	持続可能な人的資本経営の実現	17
	ニーズに応え市場を創造する新規事業	19
	さまざまな分野のパートナーとの価値共創	21
	事業開発本部長メッセージ	22
	資本政策・株主還元	24
	戦略とマネジメント	2027メディバル中期ビジョン
サステナビリティ担当取締役メッセージ		29
サステナビリティマネジメント		30
事業活動を支える基盤	環境保全	33
	TCFD提言に基づく情報開示	36
	人材マネジメント	38
	社会貢献活動	44
	役員一覧	45
	コーポレート・ガバナンス	46
	社外取締役座談会	54
	コンプライアンス	57
	品質管理	60
	リスク管理	62
	BCP(事業継続計画)	63
	情報管理	64
	事業概況	事業ポートフォリオ
事業別戦略		
医療用医薬品等卸売事業		66
化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業		68
動物用医薬品等卸売事業		70
食品加工原材料卸売等関連事業		71
データセクション	用語集	72
	SASB参照表	73
	11年間の主要財務データ	74
	財務ハイライト	75
	会社情報	76

編集方針

すべてのステークホルダーの皆様へ、メディバ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。

見直しに関する注意事項

本統合報告書には、メディバルグループの計画、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。

At a Glance

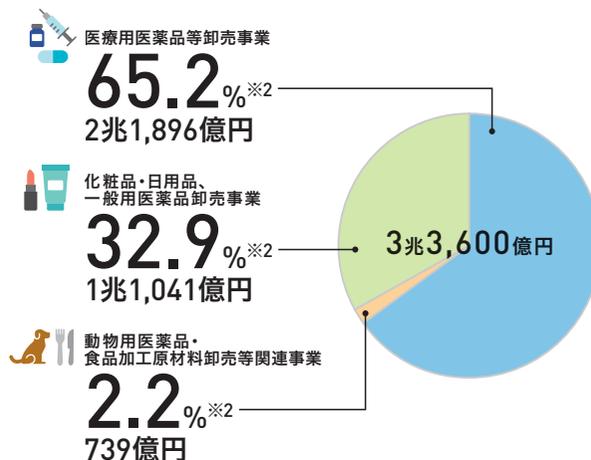
(2023年3月末現在)

≫ 連結売上高^{※1}
3兆3,600億円

≫ 連結経常利益^{※1}
651億円

≫ ROE^{※1}
7.1%

≫ 連結売上高構成比^{※1}



≫ 連結子会社数
16社

≫ 連結従業員数
12,795名

≫ 時価総額
4,067億円

医療用医薬品等
卸売事業

≫ 拠点数
全国**224**拠点

≫ お得意様
約**23**万軒

≫ AR*
約**2,500**名

化粧品・日用品、一般用医薬品
卸売事業

≫ 物流センター
全国**16**か所

≫ お取引先様
小売業様 約**400**社
メーカー様 約**1,000**社

≫ 取扱数
総出荷数 年間**35**億個

動物用医薬品・食品加工原材料
卸売等関連事業

≫ 拠点数 (動物用医薬品卸売事業)
営業拠点 全国**32**か所
物流拠点 全国**5**か所

≫ メーカー数 (食品加工原材料卸売等関連事業)
約**800**社

≫ 取扱数 (食品加工原材料卸売等関連事業)
約**14,000**品目

※1 2023年3月期 ※2 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。 * □ 用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

社長メッセージ

だれもが心身ともに健やかに暮らせる社会の実現と
企業価値の向上をめざし、
新たな発想で挑戦していきます。

メディパルグループは、「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。」の経営理念に基づき事業活動を行っています。

1898年(明治31年)、神戸で創業。その後、大正、昭和、平成、令和へと時代が変わり、世の中や生活様式が大きく様変わりする中において、志を同じくする企業とのM&Aによる事業領域の拡大、日本全国への流通ネットワークの構築、サプライチェーンの全体最適化など、常に先駆的な取り組みを行ってきました。必要とされる商品を実確にお届けするという基本姿勢は125年を経た今でも不変です。

「人々の健やかな暮らしとは何か?」「そのために、私たちにできることは何か?」を問いかけ、さまざまな可能性を追求して、いかなる環境変化に直面しても人々の健康と社会の発展に貢献するという意志を持って事業を展開しています。

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



社長メッセージ

ライフラインを支え、
流通価値を創造する

現在、当社グループは、「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」を展開しています。

医薬品、医療機器、臨床検査試薬、日用品、化粧品、食品加工原材料など、私たちの取り扱う商品は、いずれも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ものばかりです。それゆえ、平時のみならず、たとえ有事が起きても、止まることなくお届けできる物流機能と流通ネットワークの構築は、社会インフラを担うものとして大事な取り組みであると認識しています。

この思いの根底には、1995年の阪神・淡路大震災の経験があります。被災エリアの真ただ中で従業員を守りながら、命を支える商品の供給を継続することがいかに尊いかを痛感しました。この経験を未来に活かすためにめざしてきたのが、医療用医薬品等卸売事業における全国物流構想です。

この国には、どんな時でも安定供給を可能とする強靱な物流機能と日本全国をカバーできる流通体制が必要であると考えました。2000年の医療用医薬品卸3社の合併以降、医薬品卸としての全国展開を実現した後、この構想を着実に進めてきました。2023年9月に13か所目となる「阪神ALC*」(兵庫県西宮市)の竣工により、全国均質な物流サービス網が完成します。

有事を想定したり、時代の先を見据えたさまざまな準備は過剰な投資なのではない意見もありましたが、大事なものは普段は目に見えず、必要になって初めて気づくものです。これからも、社会に対して、安全・安心で安定した価値ある流通を提供する卸として、私たちは変革を続けていきます。

この国で、
薬を届けるという使命。

メディパルは、医薬品、日用品などを取り扱う流通グループ。

製薬会社と皆さんの町の医療機関、調剤薬局、ドラッグストアなど全国24万軒をつないでいます。

私たちのモットーは、必要なものを、必要な時に、必要な量だけ確実に運び届けること。

それは、災害時ならなおさらです。

私たちは、阪神・淡路大震災での被災経験から、災害時にも負けない流通を目指して、

様々な取り組みを重ねてきました。

東日本大震災や熊本地震などで、大きな困難の中、被災地に必要なものを送ることができたのも、

皆様の働きがあればこそでした。

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、万全の準備をしておく。

私たちにとって、薬を届けるということは、ライフラインを担うことなのです。

毎日の暮らしが、何かあった「その時」にも途切れることのないよう。

私たちの目に見えない挑戦は続きます。



【自衛隊の医薬品等の運搬】
自衛隊の医薬品等の運搬に
対応するための専用車両を
保有し、災害時にも迅速に
医薬品等を届ける体制を
構築しています。



【ネット・コンピューターの二重化】
業務に不可欠なデータの二重化
による冗長性を確保し、災害
発生時のデータ復旧を迅速に
実現しています。



【非常用発電機・蓄電池の設置】
非常用発電機・蓄電池の設置
により、災害発生時の電力
供給を確保しています。



【創設地創設地の確保】
創設地の創設・展開に
対応するための専用車両を
保有し、災害時にも迅速に
医薬品等を届ける体制を
構築しています。



【地震の被害・食糧化】
地震発生時の被害に
対応するための専用車両を
保有し、災害時にも迅速に
医薬品等を届ける体制を
構築しています。

詳細は、ウェブサイトをご参照ください。
https://www.medipal.co.jp/brand/story_01/

医療と健康、美

日本は世界に誇れる長寿国です。その一方で、社会保障費の増加が大きな問題となっています。この相反する課題を見据えて、病気になる前、つまり未病・予防の領域で、私たちの存在や機能が活かせるのではないかと考えています。「医療と健康、美」という広い事業フィールドに目を向ければ、例えば生活習慣の改善、生活に便利や快適を与える日用品、体に良くておいしい食事、また美容への気配りや、ペットとの暮らしなど、人々が心身ともに健やかに暮らせるさまざまなシーンに寄り添うことができます。

そのような思いを描き、私たちのありたい姿を、「『医療と健康、美』を広げ、支え、つなぐ健康応援オーケストラ」と表現しています。

従来の卸売事業の枠組みにとらわれず、革新的な製品の開発やベンチャー企業への支援などを積極的に行い、私たちとの事業との相乗効果でお役に立てる分野の拡大に努めています。

メディパルの強みの一つは、強固で広範囲なネットワークであり、人とのつながりです。これは、モノを効率的に流通させる物流面だけではなく、多くの企業・顧客・自治体などをつなぐ役割も果たしています。“人と人”をつなぐことができる強みを活かすことで、新たなニーズを掘り起こし、今までなかったような新たなビジネスチャンスが生まれると考えています。



2027メディパル中期ビジョン

社会環境や顧客ニーズの変化に伴い、企業グループとして収益性や成長性を高めていくためには、事業の幅を大きく広げていく成長戦略が必要だと考えています。現在、メディパルでは、「2027メディパル中期ビジョン Change the 卸 Forever ～たゆまぬ変革を～」に沿った取組みを進めています。本ビジョンは、メディパルの描く「ありたい姿」を実現する道筋として位置づけていますので、数値的な目標の達成だけでなく、変革を進めてグループを進化させていくことが重要だと考えています。

あわせて地球規模の喫緊の課題である環境問題への取組みにも力を入れています。物流面においては、環境負荷の低減を伴う効率化を推進する一方で、遺伝子治療や再生医療をはじめとする革新的な医薬品の温度や振動などを厳格に管理できる高度な物流機能の強化にも力を入れています。

本ビジョンでは、人材戦略と財務戦略をベースにして、5つの成長戦略を掲げたくうえで、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、社会価値・顧客価値を創造し、グループの持続的成長をめざしています。

本ビジョン1年目は、JCRファーマ(株)との超希少疾病4疾患に対するグローバル事業化の合意、(株)メディスケットの設立、MP五協フード&ケミカル(株)、東七(株)のグループインなど、メディパルグループの未来を切り拓いていくうえで重要な布石を打ちましたので、まずは順調にスタートすることができたと思っています。

変革を実現する人材戦略

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の向上をめざすには、多様な知識や経験、価値観を持つ従業員が、それぞれの個性や能力を磨き、調和させていくことが必要だと考えています。それぞれの個性が重なりあうことで新しい価値を生み出す、まさにグループ全体がオーケストラのような姿でありたいと思っています。

メディパルの成長を支えるのは、人材です。メディパルでは未来を担う人材像を「未来志向型人材」と定義し、そのような人材を育成していくための投資を積極的に行い、「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。

私は、メディパルの従業員は経営理念に共感して集い合った縁ある仲間だと思っています。全員が生き生きと働き、世の中のお役に立ち、プライベートも充実した生活を送ってほしいと心から願っています。そのためにも、働きやすい環境づくりや健康管理のサポート、福利厚生の実施などには力を注いでいきます。

従業員の成長が会社の成長につながり、会社が成長していくことで、新しいビジネスへの挑戦の機会が生まれ、それによって従業員がまた成長していく。このような成長戦略と連動した人材戦略を推進しています。

資本政策に関する基本方針

2023年5月に「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ることを資本政策の基本方針としました。

また、この方針に則り、「政策投資株式に関する基本方針」と「利益配分に関する基本方針」の策定も行いました。政策投資株式については、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とし、現在進行中の中期ビジョンの最終年度となる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。

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、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を決定しました。本ビジョン期間の5年間累計で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%の実現を図ってまいります。

今回の資本政策は、IR活動で得た株主や投資家のご意見、社外取締役などの意見も参考にしながら、活発な議論をくり返したうえで策定しました。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とともに、開示のより一層の充実や、株主や投資家の皆様との対話を積極的に行っていきたいと考えています。

安全性と効率性を両立する健全な財務状況を模索していくことと同時に、積極的に機動的な成長投資などにより、将来の収益を最大化する取組みにも注力することで企業価値を向上させ、株主を含むステークホルダーの皆様の期待に応えることのできる企業として成長を継続していきます。

サステナビリティ経営の推進

持続可能な社会の実現と、企業価値の向上の両立をめざすため、サステナビリティ方針「未来へつなごう『元気と、かがやき』」を策定しました。

この方針のもと、重要課題（マテリアリティ）の見直しを行い、6つの課題を特定しました。グループのCSR委員会が中核となり、社会課題の抽出、自社課題の洗い出し、あるべき姿の議論をし、検討してきたものを取締役会に諮り策定したものです。

企業は社会を構成する一員であり、よりよい社会の実現に対して貢献していく責務があると考えています。メディパルの事業は、それ自体が社会的な意義の大きいものであると自負していますので、地球環境や人権に対しても高い意識を持った人材、会社に育てていきたいと思えます。

また、健全で透明性の高い企業経営のため、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きます。グループ全体での教育をさらに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っていきます。

「ありがたい姿」の実現に向かい、 たゆまぬ変革を進める

「夢みて行い、考えて祈る」

これは、臨床免疫学者で大阪大学の総長も務められた山村雄一さんの言葉です。

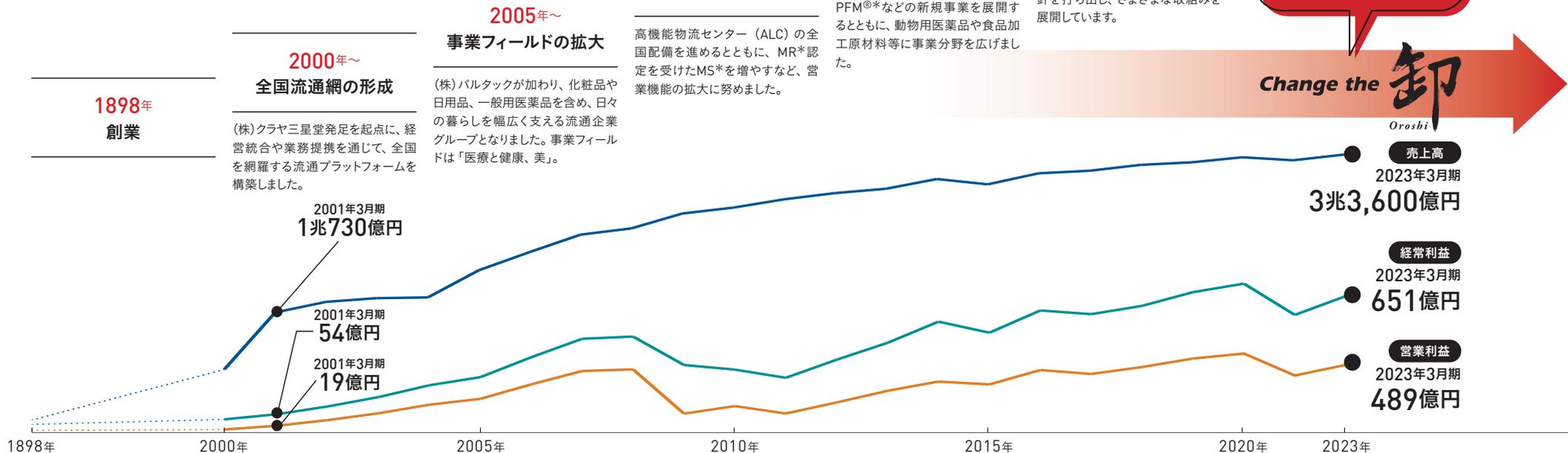
何事も、夢を見ることから始まります。そしてまず行動を起こすこと。行動を起こした後には、その結果や浮かび上がった課題をしっかりと検討し、改善策を講じ、やることをやり切る。自分たちの信念を持ち、貫くということが先行きの見えない今の時代には必要ではないかと思えます。

メディパルの事業フィールドである「医療と健康、美」は、とても幅広く、成長性に富んだ恵まれたものです。そして、人々の心身ともに健やかな暮らしに貢献することのできるやりがいのある仕事がたくさんあります。ステークホルダーの皆様のご期待に沿い、ともに明るい未来を切り拓いていくために、メディパルはたゆまぬ変革を進めていきます。

価値創造のあゆみ

国民の安全・安心な暮らしに欠かせない商品を、平時・有事を問わず、安定的にお届けするという変わらぬ使命のもと、事業を展開してきました。

「Change the 卸」を通じて、築き上げてきた強み（価値創造の源泉）を原動力にさらなる成長をめざしていきます。



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

Change the 卸による新たな取組みを展開

2017メディパル中期ビジョン
<2015年3月期～2016年3月期>※
Change the 卸 革新と創造

- 新規事業の創造 資産や人材、資金の有効活用、さらには外部資源の活用など
- 既存事業の革新 物流機能や営業機能のさらなる強化

2019メディパル中期ビジョン
<2017年3月期～2019年3月期>
Change the 卸 next 革新と創造

- 新規事業の創造 全国のインフラと人材を活用した新規事業の拡大
- グループシナジーの発揮 グループ会社の機能・資源を活かした成長分野の事業展開
- 既存事業の革新 既存事業のさらなる効率化と機能の拡充

2022メディパル中期ビジョン
<2020年3月期～2022年3月期>
Change the 卸 Future 未来への変革

- パートナーシップの構築 新たな枠組みの創造
 - 新規事業の拡大 収益基盤の強化
 - 既存事業の革新 顧客課題の解決と生産性の向上
 - 人材の強化と組織の変革
-
- 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
 - 高度な温度帯物流のノウハウを活かした新型コロナウイルスワクチン輸送
 - 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）
 - グループ会社、パートナー企業との人材交流を活発化
 - 健康経営の推進
 - コンプライアンス経営の強化

重点戦略

主な成果

- ARの育成推進
- 超低温管理物流技術の確立
- ALCのBCP強化（自家給油設備の設置）
- 専門性の高い企業を子会社化

- 異業種との業務資本提携・協業により新規事業の拡大に向けた基盤構築
- スペシャルティ医薬品の特性に合わせた特殊温度帯物流の構築
- ALC全国物流網の構築（次世代型ALC建設、(株)エバルス・(株)アトルでのALC建設）
- 成長分野（医療機器やアグロ・フーズ事業等）など、グループ会社における交流を活発化
- PFM®投資の加速

社名は当時のもので記載しています。 *用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

価値創造プロセス

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。

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。



メディパルグループ

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

インプット

アウトプット

アウトカム

外部環境

社会の変化

- 人口減少・少子高齢化
- 社会保障費の抑制
- 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
- 環境負荷低減の要請
- 高度物流と効率化
- 個別化ニーズの拡大

人的資本

- 経営理念を体現する多様な人材
- 未来志向型人材
- 高度な専門性
- 多様な価値観を認め合う風土

物流設備資本

- 全国に展開する高機能な物流拠点

知的資本

- 長い歴史の中で培われた流通ノウハウと信用力
- 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
- 新たな価値を創出する独自のビジネスモデル
- 全国の医療機関をカバーする情報提供力や収集力

社会・関係資本

- 地域の医療機関や自治体、学校、取引先とのリレーション
- 多様なグループ会社によるシナジー発揮
- パートナーとの協働

財務資本

- 安定的な財務体質
- ワーキングキャピタルの効率性

2027
メディパル中期ビジョン

Change the **卸** Forever
Oroski ~たゆまぬ変革を~

詳細は P.25

持続可能な流通の提供

- ALC・RDC*をはじめとした全国物流プラットフォーム
- 全国物流網の進化と社会課題を解決する新たな物流機能

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テールソリューションの提供

適正な情報の提供と収集

- 多様な専門性に優れた人材による適正な情報提供と収集

新規事業の創造

- 全国ネットワークと専門性の高い人材を活用した新規事業
- 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新規ビジネスの拡大

▶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
- 社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
- 物流効率化を通じた環境負荷の低減

▶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
- 物流の効率化
- 新製品の開発
- 商品やサービスのラインアップ拡充
- ビジネス機会の拡大
- イノベーションの促進
- 顧客基盤の拡大
- 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.31

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.30

コーポレート・ガバナンス 詳細は P.46

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

価値創造の源泉 **01.**

サプライチェーンの 全体最適を実現する物流機能

～医療用医薬品等卸売事業～

ALC (Area Logistics Center) および RDC (Regional Distribution 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。サプライチェーンの全体最適をめざして、欠品やミスのない確実な納品と、有事の際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。お客様に近い場所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リードタイム短縮を実現しています。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。

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*)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%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%※1 以上と、品切れがほとんどない状況を実現しています。

※1 常時在庫品揃え率は 99.8%

 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、全国どこ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。

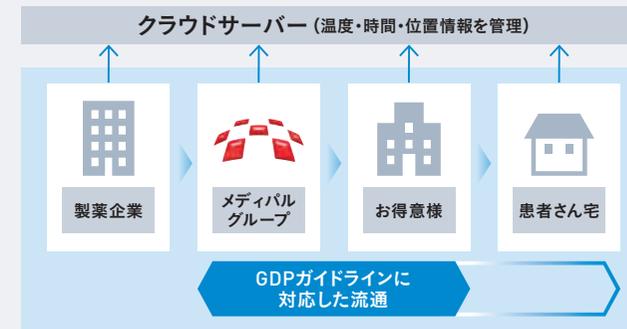
FOCUS

医薬品流通過程の可視化実現に向けた取組み

医療用医薬品の流通においては、GDPガイドライン※2に準拠した高いレベルでの品質管理が求められます。その一環として、高度な温度と振動などのモニタリング技術を有するパートナーと、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クラウドシステムを共同開発しました。



PoE対応 G-TAG※3 TempView (型番: GT101-T)



※2 GDP (Good Distribution Practice : 医薬品の適正流通) ガイドライン
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。

※3 PoE給電で稼働し、停電時にもデータが取得できるようにバックアップ用バッテリーとバックアップメモリを搭載しているため、温度測定と測定データの記録を維持できます。なお、PoE (Power Over Ethernet) とは、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。

VOICE

医薬品の品質管理に貢献していきます



株式会社メディセオ
ロジスティクス本部
GDP統括部長

友藤 喜章

医薬品の品質管理は、全流通経路におけるトレーサビリティが重要です。業務提携している神栄(株)が構築したスマートセンシングプラットフォーム「S3 PLATFORM」や他社の管理システムと連携することにより、将来的に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が実現できると考えています。また、新たに開発した温度ロガーはバックアップ機能があるため、温度測定と測定データの記録を維持できます。

全流通経路において、トレーサビリティが途切れることがないように、これからも医薬品の品質管理に貢献していきます。

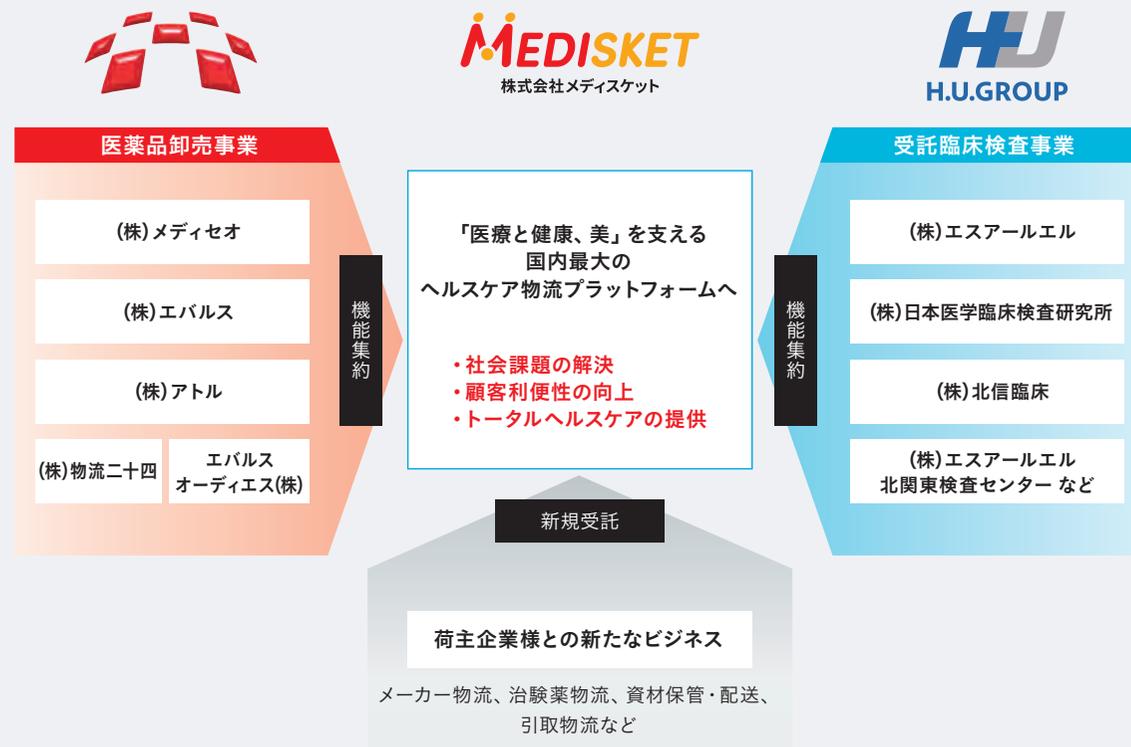
*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

(株)メディスケット

「医療と健康、美」を支える国内最大のヘルスケア物流プラットフォームの構築

2022年4月に、当社とH.U.グループホールディングス(株)の両社の合弁会社である、(株)メディスケットを設立しました。(株)メディスケットは、医療用医薬品等卸売事業と受託臨床検査事業の物流を融合することによって、医薬品・検査資材などの供給と臨床・治験・研究など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。

また、第三者が所有権を持つ物品を取り扱うことにより、さまざまなヘルスケアに関わる企業の参画を促進します。さらには、社会からの要請である温室効果ガス排出量削減など地球環境への課題解決をより早く実現し、社会に貢献します。(株)メディスケットは、単に物流の融合による効率化を求めるだけでなく、外部企業からの物流受託を行うことで新しい収益機会を創造します。「2027メディパル中期ビジョン Change the 卸 Forever ～たゆまぬ変革を～」の成長戦略の一つである「持続可能な流通の構築」の達成につながる取組みとして、(株)メディスケットの事業を推進していきます。



2022年12月稼働開始、医薬品卸売事業および受託臨床検査事業の約40拠点を移管完了
一般貨物自動車運送業の免許を取得し、シェアリングロジスティクス※の事業化可能性調査に着手



2025年3月期までにシェアリングロジスティクス基盤の整備完了をめざします。

※ 医薬品と臨床検査検体の共同輸配送

価値創造の源泉 **01.**

サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能

～化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業～

(株)PALTACがめざすのは、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、流通プロセスと店舗作業におけるムダをなくし、メーカー様・小売業様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超えて評価をいただく(株)PALTAC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、従来と同じ作業人員数で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 (2023年3月末時点)

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。



FOCUS

新型物流センター「栃木物流センター」が2023年2月に稼働

AI・ロボティクス等の最新技術を活用した3か所目の新型物流センターが2023年2月に稼働しました。当物流センターは(株)カワチ薬品様の専用センターとして両社の連携・協働を深化させるとともに、さらに進化した物流設備の導入などにより、流通のさらなる最適化・効率化や持続的社会に向けた環境負荷の軽減に貢献します。



栃木物流センター



AIケースピッキングロボット



AIケースローディングロボット

VOICE

流通全体の効率化と魅力ある職場づくりに貢献します



株式会社PALTAC
物流本部
岩崎 温

私は栃木物流センターの稼働準備から物流本部として参画しました。現場の皆さんからの意見を踏まえ、物流機器やロボット関係の開発部署とも連携しながら、センターの効率的な運営整備を担わせていただきました。荷役の自動化やAIの導入効果もあり、効率化だけでなく納品精度や品質を追求できたセンターになったと考えています。

また、今回の取組みは(株)カワチ薬品様側だけではなく、(株)PALTACの物流機能を活かした一括納品による個口数削減やオペレーションの簡略化など、双方にメリットのあるセンターとなりました。現在、人手不足ともいわれる物流業界ですが、働きやすく魅力的な職場づくりに貢献できたのではないかと考えています。

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

価値創造の源泉 **02.**

持続可能な 人的資本経営の実現

～成長戦略と連動した人材戦略の推進～

メディパルグループは、「2027メディパル中期ビジョン Change the 卸 Forever ～たゆまぬ変革を～」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・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きます。



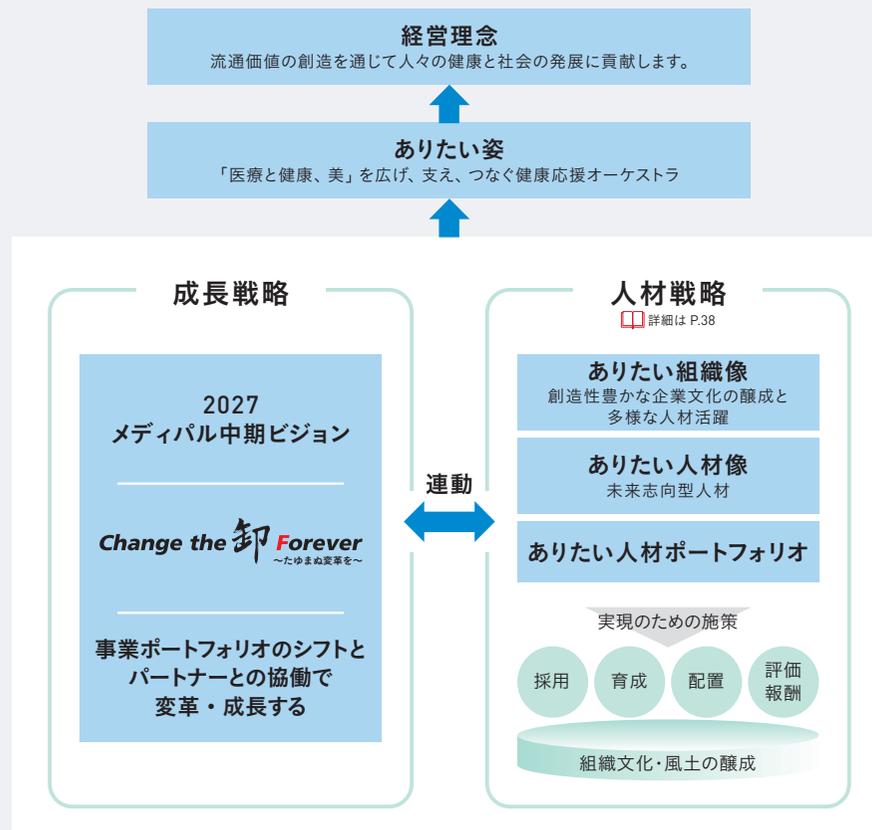
FOCUS

人材戦略の全体像

人材戦略の位置づけ

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

2027メディパル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、さらなる成長をめざします。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、アグロ・フーズ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することができると考えています。

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・上申します。

ロードマップ

ありたい組織像・人材像、人材ポートフォリオの実現に向けて、次のステップで「基盤構築フェーズ」と「実行フェーズ」を並行して遂行していきます。

1 現状把握と課題抽出

人材ポートフォリオマネジメントの実践に向けて、どのようなスキルを持った人材がどこに、どのくらいいるのかという現状把握を進めます。並行して課題抽出のため職場風土調査を実施します。

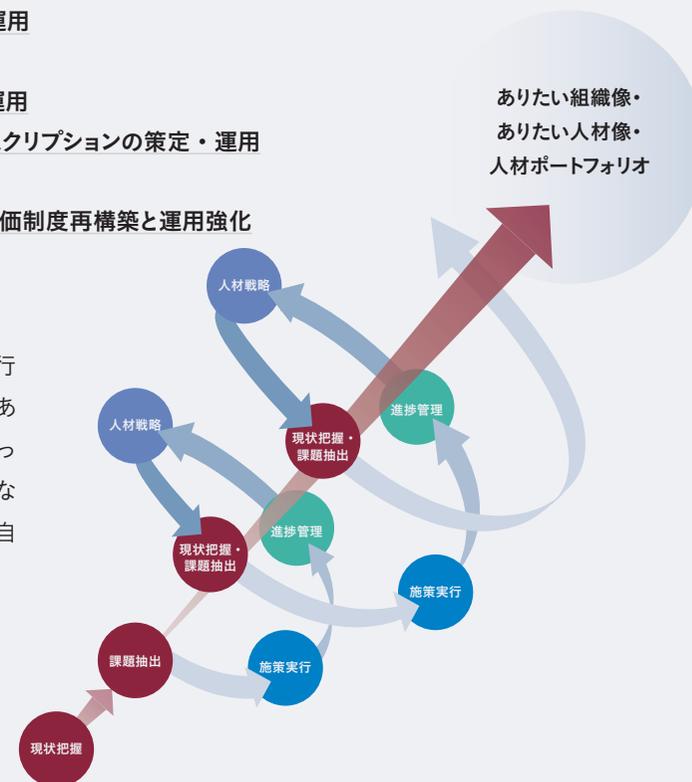
2 施策の実行と人材プラットフォームの構築

抽出された課題(現状)とありたい姿(目標)の双方を踏まえ、施策の実行と人材プラットフォームを構築します。

- ✓ 人材情報の一元化・可視化・分析
- ✓ 未来志向型人材および外部の高度専門人材などの採用の仕組み構築
- ✓ タレントマネジメントの仕組み構築・運用
- ✓ リスキリングの体系化
- ✓ 未来志向型人材育成体系の構築・運用
- ✓ キーポジションにおけるジョブ・ディスクリプションの策定・運用
- ✓ 戦略的な最適人材配置
- ✓ 未来志向型人材育成のための人事評価制度再構築と運用強化

3 KPIに基づく進捗管理

人材戦略の「基盤構築フェーズ」と「実行フェーズ」の取組みを並行して遂行するにあたり、人材戦略KPIを設定し、管理を行います。KPIはISO30414も参考にしながら、成長戦略と紐づく当社グループ独自の項目を検討します。



価値創造の源泉 **03.**

ニーズに応え 市場を創造する新規事業

メディパルグループの新規事業は、従来のビジネスインフラの上に成り立っています。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年に取り組みを開始した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。

新規事業の優位性

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。

○ARによる適正な情報提供

ARが医療機関に対し適正な情報を提供し、医薬品の適正使用に貢献しています。また、専門性の高い知識を活かし、大手製薬企業などと情報の提供や収集業務を受託する契約を結んでいます。そのほか、希少疾病用医薬品や再生医療等製品などの専門性・特殊性を伴う流通にも携わっています。

○PMS*製造販売後調査

PMSとは、医薬品や医療機器が販売された後に行われる品質、有効性および安全性の確保を図るための調査です。当社グループはPMS業務をプロトコルデザインから報告書作成までフルレンジで受託しています。

○デジタル事業

優れた技術を持つICT企業と強力なパートナーシップを構築しており、医療機関への情報提供や、患者さんを中心とするヘルスケアのDX(デジタルトランスフォーメーション)を推進しています。

○PFM[®](プロジェクト・ファイナンス&マーケティング)

PFM[®]とは、製薬企業などの新薬開発に当社が投資し、その上市が実現した後は投資に対するリターンを得る(プロジェクト・ファイナンス)とともに、医療機関への販売・流通(マーケティング)を優先的に行う事業です。

○海外事業

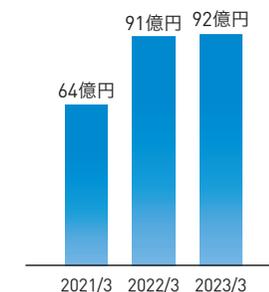
事業エリア拡大のため、海外進出の足場づくりを着実に進めています。2009年に中国の医薬品卸に出資を行って以降、海外でのビジネス経験を重ねており、ノウハウも蓄積され、人材も育てています。

新規事業の取組みによる業績貢献

新規事業	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
AR活動	17億円	16億円	15億円
PFM [®]	48億円	78億円	78億円
PMS	3億円	1億円	5億円
デジタル事業ほか	▲4億円	▲4億円	▲5億円
売上総利益 合計	64億円	91億円	92億円

関連商品の卸売販売による利益を含んでいます。

売上総利益

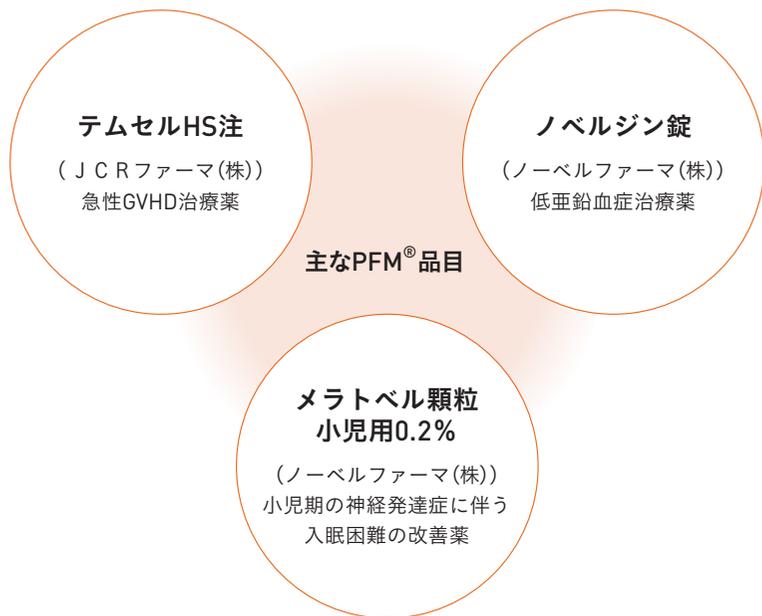


*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

PFM® (プロジェクト・ファイナンス&マーケティング)の意義と主な商品

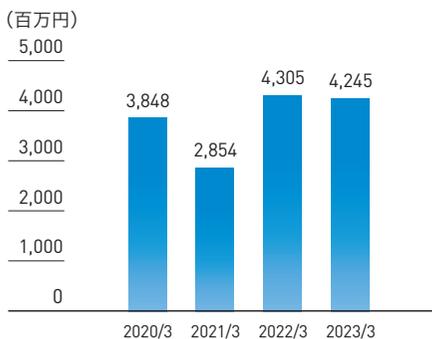
希少疾病用医薬品の開発支援により、患者さんとそのご家族のQOL改善に貢献

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。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。

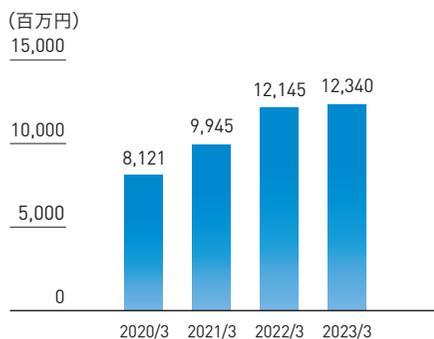


売上高

▶ テムセルHS注



▶ ノベルジン錠



FOCUS

海外への進出に向けた取組み

JCRファーマ(株)と

超希少疾病領域のグローバルな新薬開発に向けた協業

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関する覚書を締結しました。

JCRファーマ(株)は、希少疾病であるライソゾーム病に対し、独自の血液脳関門通過技術J-Brain Cargo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。



価値創造の源泉 **04.**

さまざまな分野のパートナーとの価値共創

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、医療機関、自治体との協業により、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。メディカルグループの持つ製薬企業や医療機関とのネットワークに加え、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、当社グループにしかできない画期的なサービスを生み出しています。



FOCUS

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

パートナーシップ構築における主な取組み					
2006年～	2016年～	2019年～	2020年～	2020年～	2022年～
医療の効率化	健康増進	医薬品の安定供給	物流機能の融合	サプライチェーン全体の生産性向上	海外での医薬品開発
2006年、メディカルデータビジョン(株)と資本業務提携。2019年、同社の子会社である(株)Doctorbookとの共同による医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud」の展開を開始しました。	(株)エムティーアイと資本業務提携。同社の運営する女性と医師をつなぐサービス「ルナメディコ」や母子手帳アプリ「母子モ」の普及によるシェア拡大に向けた取組みを行っています。	三菱倉庫(株)と業務提携。市場出荷後から最終需要者までのすべての過程における全体最適な医薬品流通体制の構築をめざしています。	H.U.グループホールディングス(株)と医療ヘルスケア領域における戦略的業務提携契約を締結しました。	大手調剤薬局グループやドラッグストアと共同でSDGs達成に貢献する新たな医薬品流通モデルの構築に取り組んでいます。	JCRファーマ(株)と、起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関する覚書を締結しました。

人々の健康に貢献する新しいデジタルプラットフォームの開発をめざす

デジタル・ヘルスケア・プラットフォーム

医療・ヘルスケア領域におけるデジタル・ヘルスケア分野では、「リアル」の人によるコミュニケーションと、「デジタル」を介したコミュニケーションを融合することで、医療機関のみならず患者さんや生活者の健康の役に立つサービスを数多く提供しています。今後、医療や個人の健康管理にデジタルを活用していく流れが加速していくと予想しています。当社グループがそのプレイヤーとして存在感を発揮するため、デジタルヘルスケアのプラットフォームづくりに注力しています。

デジタル・ヘルスケア・プラットフォームを構築中～リアル営業とデジタルの融合～

生活者とのプラットフォーム

医療機関とのプラットフォーム

医師とのプラットフォーム

デジタルヘルス事業

母子モ

自治体で採用が進む

LunaLuna

全国1,000軒以上の施設で採用

CARADA オンライン診療
コロナ禍で有用

CARADA 電子薬歴 Solamichi

Clinical Cloud
会員数5万人以上

「母子モ」「Luna Lunaメディコ」「CARADAオンライン診療」「CARADA電子薬歴Solamichi」は、エムティーアイグループが、「Clinical Cloud」は(株)doctorbook提供するサービスです。

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。

カテゴリ	企業名	事業内容	出資実行
1 医療機器	リバーフィールド(株)	東京工業大学発の医療機器ベンチャー。さまざまな手術支援ロボットを開発中	2021年 8月
2 デジタルヘルス	Holoeyes(株)	CTやMRIの画像を3次元化し、手術やシミュレーションやナビゲーションを可能にするソフトウェアや医療従事者の教育支援サービスを開発・提供	2021年11月
3 再生医療	イノハセル(株)	便失禁と尿失禁領域に特化した細胞治療法を開発している再生医療ベンチャー	2021年12月
4 創薬(低分子)	Chordia Therapeutics(株)	がん領域に特化した研究開発型バイオベンチャー	2022年 5月
5 医療機器	非開示	非開示	2022年 8月
6 再生医療	ノイルイミューン・バイオテック(株)	固形がんに対するCAR-T細胞療法の研究開発を行うバイオベンチャー	2022年 8月
7 創薬(抗体)	(株)イーベック	感染症等に対する完全ヒト抗体の開発を行うバイオベンチャー	2022年 9月
8 デジタルヘルス	(株)レイヤード	かかりつけ医機能を強化する医療DXと医療データの利活用をめざすデジタルヘルスベンチャー	2022年12月
9 デジタルヘルス	Pestalozzi Technology(株)	小中学校・高等学校向けに体力テストのデジタル集計システム「ALPHA」を開発・販売	2023年 5月
10 医療機器	(株)グレースイメージング	汗乳酸を測定する独自センサを用いた心臓リハビリ用医療機器の開発製造販売	2023年 6月

事業開発本部長メッセージ



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

海外展開や医療DXなどを推し進め、 成長戦略の遂行と成果獲得に専心していきます

中期ビジョンの実現に向けた新規事業の主な取組み

2023年3月期の概況

「2027メディパル中期ビジョン」において、最終年となる2027年3月期に経常利益を1,000億円とする目標を掲げています。そのうち、新規事業は200億円の目標であり、その達成に向かって積極的に取組みを進めています。2023年3月期は、94億円の目標に対して92億円とほぼ予定どおりの実績となりました。

PFM®	患者数の少ない希少疾病用医薬品への投資と安定供給を実現。新案件の対象品目を選定中。
AR	ARによる情報提供・収集のニーズは高い一方で、コロナ禍を経てその方法が変化。
製造販売後調査 (PMS)	2020年に機能分離した (株)ファルフィールドの受注が堅調に推移。

これまで新規事業に対しては、メディパルグループ独自の重点戦略として力を入れて取り組んできており、現在では継続的に利益を生み出す事業に成長させることに成功しています。一方、次の成長ステージに向けた変革期を迎えていると認識しています。今後のさらなる成長をめざすにあたっては、これまで取り組んできたARやPFM®などの事業をさらに成長させていくのみならず、「海外への進出」や「デジタルを活用したビジネス基盤の強化」など本中期ビジョンで掲げている戦略を具現化し、育てていく必要があります。

これまでの枠組みを外し、より広範囲に視野を広げ、新たな利益を創出する事業を展開していきます。

デジタルヘルス

パートナー企業と当社グループが有する経営資源を組み合わせ、医療DXを推進しています。当社グループの顧客基盤を活用し、卓越した技術やノウハウを持ったパートナーとの協働によって、効率的なビジネス展開をめざしています。

2016年に当社と資本業務提携を開始した(株)エムティーアイがサービス提供を行っている電子母子手帳「母子モ(ぼしも)」は、両社の協業により、520以上(2023年3月末現在)の自治体に導入され、「母子モ子育てDX」へとサービスを拡大。小児予防接種、乳幼児健診といった子育て支援サービスとして、予診票や公費請求のデジタル化を行っています。また、2023年1月にCVCファンドを通じて出資した(株)レイヤードは、クリニックの業務効率化や患者さんとのスムーズなコミュニケーション機会を増やす仕組みづくりを手がけ、かかりつけ医の医療DXを支援し、クリニックの業務効率化と利便性向上に貢献しています。

デジタルヘルスの分野は収益化には時間がかかるものの、今後、新しいインフラになる可能性が見込めることから、長期的な視点で取り組んでいく必要があります。同時に、競争環境が激しい中でどのようなかたちでマネタイズ(収益化)を図っていくかも重要な課題です。現在はそれぞれの取組みが独立して進んでいますが、将来的にはこれらを有機的につなげていくことでインフラ化が進み、マネタイズも見えてくるのではないかと考えています。

事業開発本部長メッセージ

JCRファーマ(株)との協働と今後の海外戦略

当社とJCRファーマ(株)は、超希少疾病領域のグローバルな新薬開発に向けた協業を進めています。JCRファーマ(株)が開発中のJ-Brain Cargo(血液脳関門通過技術)を適用した超希少疾病4疾患のグローバル事業化について合意しました。J-Brain Cargoは、脳が持っている鉄分を取り入れる性質を用いて、血液脳関門を通過させて脳内に薬剤を届けるとともに、これまで薬を届けることが難しいとされていた骨格筋にも効果的に薬を届けられる特徴を持っています。

当社はJ-Brain cargoを使用した医薬品を海外において自社品として販売ライセンスを取得し、開発や流通を通じてグローバル展開を図っていく計画です。すでにそのための準備に着手しており、今後2~3年かけて体制づくりを進めていきます。これらはPFM®に代表されるこれまでの取組みから一歩踏み込んだ、当社にとってチャレンジングな取組みです。こうした取組みを通じて、当社とJCRファーマ(株)は世界中の患者さんとその家族に一日でも早く新たな治療薬をお届けできるよう努めていきます。

コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)

CVCファンドによる投資実績は、2023年7月に発表した(株)グレースイメージングを含め10件となりました。SBIホールディングス(株)の完全子会社であるSBIインベストメント(株)が有する多様なソーシング機能を活かし、さまざまなベンチャー企業への出資可能性を検討しています。出資した案件から画期的な優れた製品が生み出され、それらを当社グループが販売・流通することで本業の利益に貢献することをめざしています。

出資案件も拡大し、加えて当社の評価プロセスも格段に向上しています。当社グループならではの画期的なサービスの創出をよりスピード感を持って進めていきます。

中期ビジョンの実現に向けた人材育成

新規事業の推進においても人材採用と人材育成は重要な事業課題です。成長戦略をスピーディーに進めるためには、経験と実績のある外部人材の登用も必要となります。製薬企業の海外部門経験者などをキャリア採用し、人材育成にも力を注いでもらっています。また、JCRファーマ(株)への出向などを通じて、海外展開を担える人材の育成も進めています。

また、希少疾病用医薬品の情報活動に特化した人材であるRD-MR*(Rare Disease MR)は、希少疾病のスペシャリストとして経験を積んでいます。今後、ARがデジタルヘルスやPMSの分野でも新たな役割を担っていけるよう、教育体制を強化していきたいと考えています。



資本政策・株主還元

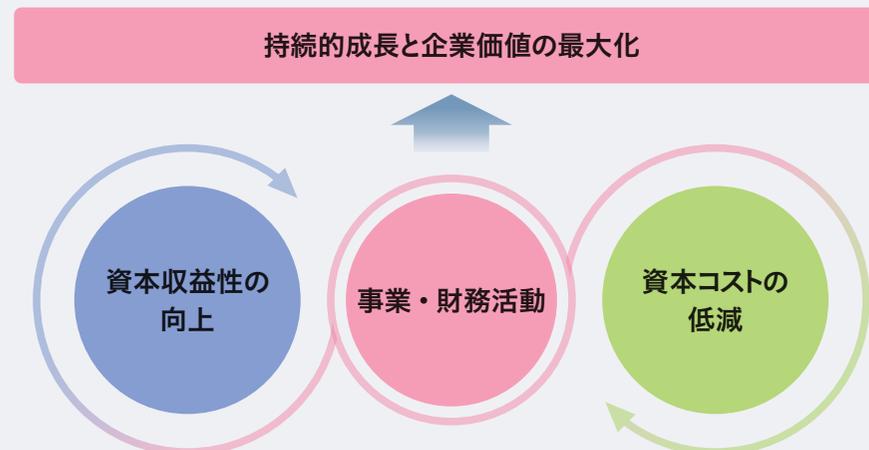
資本政策に関する基本方針

2023年5月12日の取締役会で資本政策に関する基本方針を決議しました。

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る**

- ▶ 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する。
- ▶ その実現のために、改善すべき対象を特定するとともに、具体的な指標（KPI）とめざすべき到達水準・到達時期等について検討・精査中。本取組みが完了次第、これらにかかる具体的な内容について速やかに開示する。



政策投資株式、利益配分に関する基本方針

「資本政策に関する基本方針」に基づき、政策投資株式および利益配分に関する基本方針を見直しました。

政策投資株式に関する基本方針

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

- ▶ 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・確認し、保有の妥当性が認められない場合には、取引先企業に十分にご理解をいただけるよう努めたうえで売却を実施する。
- ▶ 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・財務戦略などを考慮し、売却することもある。
- ▶ 2027メディパル中期ビジョンの最終年度にあたる2027年3月末をめどに、政策投資株式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。

利益配分に関する基本方針

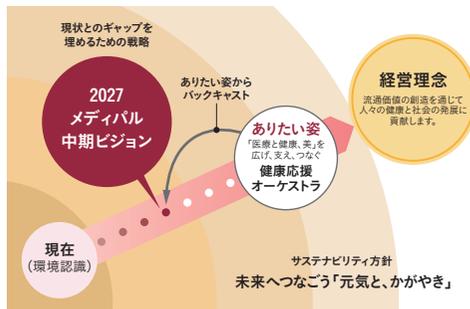
原則として、「2027メディパル中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前の利益に対する配当性向を安定的に維持・向上させる」ことと併せ、資金需要を総合的に見極めながら、資本効率の向上と株主の皆さまへの一層の利益還元を目的とした「自己株式の取得・消却」を弾力的に実施する

- ▶ 2023年3月期から2027年3月期の5年間累計で、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して株主総還元性向40%を実現する。

2027メディパル中期ビジョン

中期ビジョンの位置づけ

「2027メディパル中期ビジョン **Change the 卸 Forever**～たゆまぬ変革を～」は、「医療と健康、美」の事業フィールドでさまざまな可能性を追求し、メディパルグループの「ありたい姿」を実現していくための戦略を描いたものです。



中期ビジョン基本方針

Change the 卸 Forever

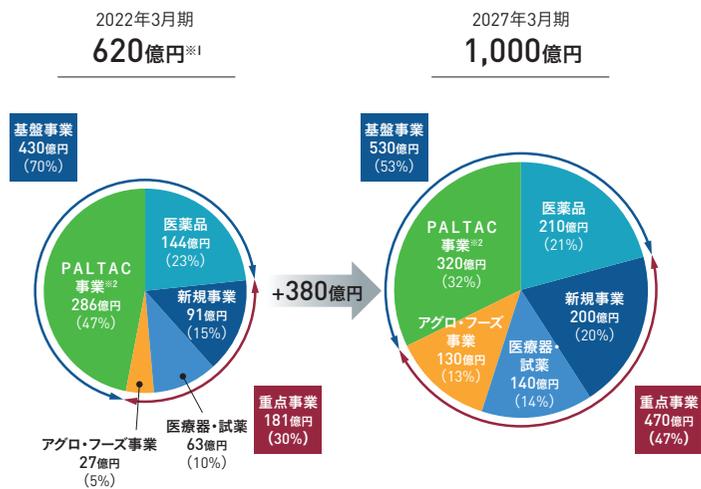
～たゆまぬ変革を～

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

事業ポートフォリオのシフト

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、アグロ・フーズ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1,000億円をめざします。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。

重点事業を構成比で約50%、経常利益1,000億円をめざす



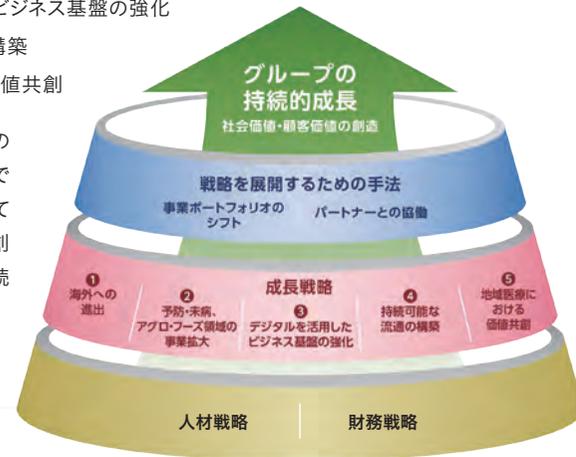
※1 各事業間の内部取引の消去等により、連結の経常利益額は、円グラフの基盤事業と重点事業の合計額と一致しません。
※2 PALTAC事業の計画数値については、(株)PALTACが現在開示している中期経営計画をもとに、過去の業績推移等を活用し、合理的に算定した数値となります。

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めざします。



経営目標

主要財務指標

項目	目標	
総合収益性	ROE	5年後に9%
	経常利益額	5年後に1,000億円
投資	成長投資	5年間で1,000億円
株主還元	総還元性向	5年間累計で40%※3

※3 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。

成長戦略を通じたESG課題解決

成長戦略の実行においてESG課題の解決を着実に遂行していくために、中長期目標を設定。

脱炭素への取組み

環境

〈温室効果ガス排出量※4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

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

社会

〈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

健全で透明性の高い企業経営

企業統治

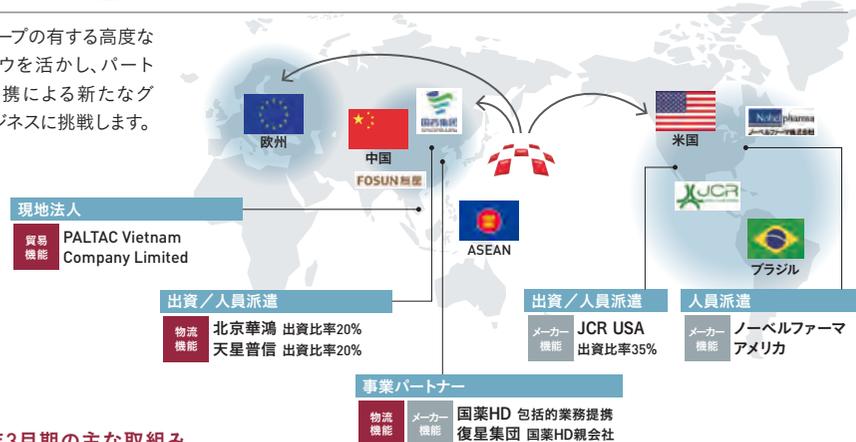
コンプライアンスに関する研修の拡充
グループ会社に対応したガバナンス体制の構築

※4 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)

成長戦略

1 海外への進出

当社グループの有する高度な流通ノウハウを活かし、パートナーとの連携による新たなグローバルビジネスに挑戦します。



▶ 2023年3月期の主な取組み

グローバルビジネスの展開に向けた取組み

JCRファーマ(株)と超希少疾病領域のグローバルな新薬開発に向けた協業

2022年10月、当社は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病とする4つの新薬候補物質(以下、対象物質という)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(以下、本覚書という)を締結しました。また、本覚書に基づき、両社は対象物質のうちフコシドーシスを対象疾患とする物質に関する実施許諾契約をあわせて締結しました。今後は、世界中の治療薬を待ち望む人々のために、グローバルな研究開発を進めていきます。

2 予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大

予防・未病領域の事業拡大

ニーズが高まっていく予防・未病領域に資源を投下し、最先端の検査機器・試薬など、取扱商品の拡大を進めていきます。



アグロ・フーズ領域の事業拡大

コンパニオンアニマル※1 関連商品や食品加工原材料等に関する事業をさらに強化・拡大します。

※1 コンパニオンアニマル： 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



▶ 2023年3月期の主な取組み

フーズ領域における事業基盤の拡大

MP五協フード&ケミカル(株)※2の全株式を取得

※2 住友ファーマフード&ケミカル(株)から商号を変更 (2023年4月1日付)

2023年3月、住友ファーマフード&ケミカル(株)の全株式を取得し、完全子会社としました。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が期待できるものと考えています。当社グループはMP五協フード&ケミカル(株)のグループインにより、両社の事業価値を新たに創造し、より多くの人々にその価値を提供していきます。

3 デジタルを活用したビジネス基盤の強化

人々の健康増進や医療の効率化をめざし、ヘルスケアのデジタルプラットフォーム構築と収益化を進めていきます。

協業によるデジタル技術を活用した事業の収益化



▶ 2023年3月期の主な取組み

国内トップレベルのデジタルプラットフォーム構築に向けた取組み

パートナー企業と当社グループが有する経営資源を組み合わせ医療DX (デジタルトランスフォーメーション) を始動

子育てDX (小児予防接種)

予診票のデジタル化、公費請求のデジタル化

「母子モ」を520以上の自治体に導入済み (2023年3月末現在)

- 情報の集約・整理・分析により、子育て世帯の利便性向上に貢献
- 収益化する仕組みの構築

かかりつけ医DX

(株)レイヤードへの出資およびDX商材の拡大

2023年1月CVCファンドを通じて出資

- かかりつけ医の医療DXを支援
- クリニックの業務効率化と利便性向上に貢献

成長戦略

4 持続可能な流通の構築

<p>(株)メディスケット H.U.グループホールディングス(株)と合併会社を設立し、診断から治療まで、環境対応型の新しい物流モデルを構築します。</p> <p>詳細はP.15</p>	<p>トレーサビリティと温度帯物流 製薬企業から患者さんまで、医薬品の温度や振動などの品質情報を一元管理するトレーサビリティの完全化をめざします。</p> <p>詳細はP.14</p>
<p>医薬品：新たな流通最適化モデル構築 お客様とともにサプライチェーンのムダをなくし、温室効果ガス排出量削減や生産性向上、働き方改革を進めます。</p> <p>詳細はP.21</p>	<p>化粧品・日用品、一般用医薬品 サプライチェーンの連携・協働を深化させるとともに、流通のさらなる最適化・効率化や持続的の社会に向けた環境負荷の軽減に貢献します。</p> <p>詳細はP.16</p>

▶ 2023年3月期の主な取組み

(株)メディスケットが構築する「医療と健康、美」を支える

国内最大のヘルスケア物流プラットフォーム

22年4月、H.U.グループホールディングス(株)と、医療・ヘルスケア領域における物流合併会社「(株)メディスケット」を設立しました。GDPガイドラインに準拠した高品質な物流機能をプラットフォーム化することによって、医薬品・検査資材等の供給と臨床・治験・研究等の検体集荷の最適化実現に加え、さまざまなヘルスケア関連企業との協業に向けた参画促進を行っています。

良質な後発医薬品が安定供給される体制を構築

日医工(株)の再生支援(匿名組合出資を実施)

(株)ジェイ・ウィル・パートナーズ(以下、JWPという)による日医工(株)の再生支援に協力することが、安全・安心な後発医薬品を安定的に供給する医薬品生産流通モデルの実現および当社の持続的な企業価値の向上につながると判断し、2023年3月、JWPが管理・運営する合同会社ジェイ・エス・ディーに対してJWPファンド(JWPが管理・運営するファンドのこと)と共同で匿名組合への出資を行いました。当社と日医工(株)の両社で、分科会を設置。物流や流通体制の最適化を図っています。

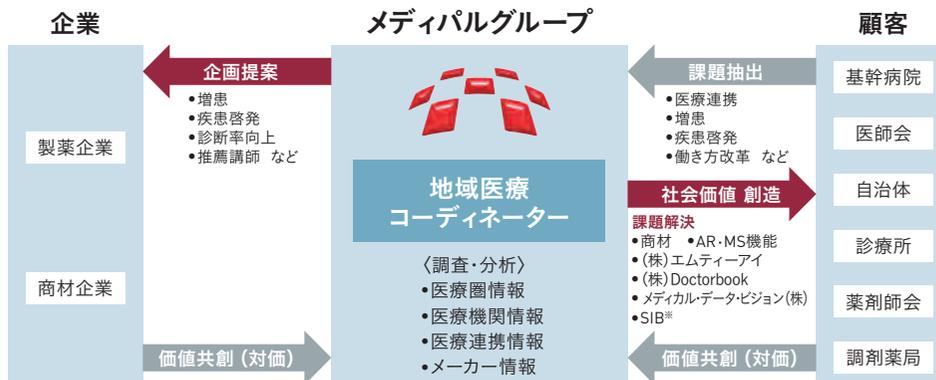
長崎、佐賀の流通インフラを強化し、基盤事業を強固に

東七(株)の全株式を取得

2023年4月に、東七(株)の全株式を取得し完全子会社としました。同社は長崎県と佐賀県で110年を超えて事業活動を展開しており、お客様との密接な信頼関係を築き上げている企業です。当社グループに加わることによって、事業基盤がより強固なものとなります。また、離島に住む方々に、ドローンを使って効率的に医薬品を配送する取組みも強化していきます。

5 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。



※SIB: 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の一つ。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。

▶ 2023年3月期の主な取組み

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、学校等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めざしています。

RD-MR

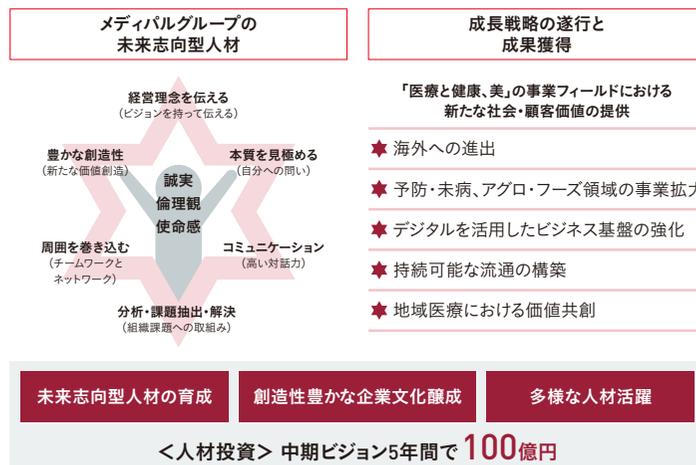
希少疾病領域に特化して活動するARを、RD-MR (Rare Disease MR) として任命し、主に病院市場において希少疾病用医薬品の情報提供・収集活動を行っています。

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・子宮頸がん等)に関する予防・診断・治療等の情報を総合的に医療従事者へ提供することを目的に「ウィメンズコーディネーター」を設置し、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。

人材戦略

当社グループの未来を担う人材像を「未来志向型人材」と定義しました。成長戦略の遂行には、「人材」が最も重要だと考えています。メディパルの人材は「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。また、成長戦略の遂行に必要な人材像として、「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つの要件を定義しました。これらを有する「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。なお、人材投資として、2027メディパル中期ビジョンの5年間で100億円を計画しています。



▶ 2023年3月期の主な取組み

2022年10月に当社に人材戦略部を新設しました。「未来志向型人材の育成」をめざし、具体的な施策を検討しています。最終的には、ISO30414の取得もめざしていきます。 [詳細はP.38](#)

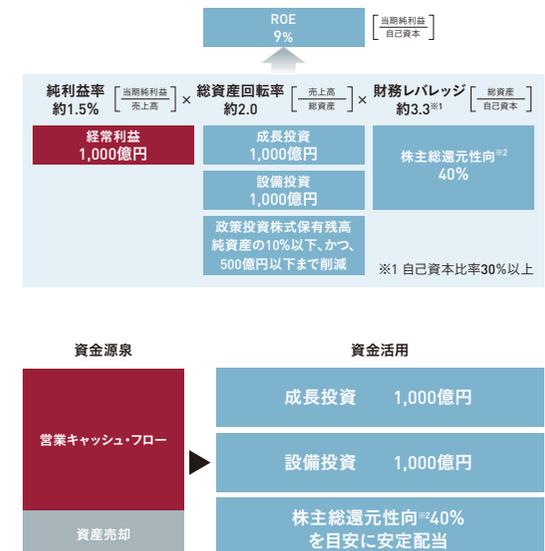
財務戦略

■ 事業戦略の基盤となる財務戦略について

成長投資は、成長戦略に基づき、2027メディパル中期ビジョンの5年間で1,000億円を計画しています。2027年3月期には経常利益1,000億円をめざします。また、設備投資は1,000億円、政策投資株式の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。また、株主総還元性向^{※2}は5年間累計で、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して40%の実現を図っていきます。成長戦略と資産効率を踏まえた財務戦略の遂行により、ROEは9%とする計画です。

■ 営業キャッシュ・フローと資金使途

収益性を高めることにより生み出す営業キャッシュ・フローを原資として、成長投資、設備投資そして株主還元を行います。5年間で成長投資は1,000億円、設備投資は1,000億円、株主総還元性向^{※2}は5年間累計で、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して40%の実現を図っていきます。



※2 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。

▶ 2023年3月期の主な取組み

「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ることを資本政策の基本方針とすることを決定し、2023年5月12日、「資本政策に関する基本方針について」を発表しました。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。また、上記の方針に基づき、政策投資株式と利益配分に関する基本方針についても見直しを行いました。 [詳細はP.24](#)

サステナビリティ担当取締役メッセージ



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

サステナビリティ推進活動の進捗

メディパルグループでは、「医療と健康、美」の流通を支えるという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捉え、さまざまなサステナビリティ推進活動に取り組んでいます。経営理念に基づき、持続可能な社会の実現と企業価値の向上にグループ一丸となって取り組むため、2022年10月に「サステナビリティ方針」「重要課題（マテリアリティ）」「中長期目標」を公表し、現在はいよいよ実行段階へと移っています。マテリアリティについては、中長期目標も含めたすべての項目に目標（KPI）を設定し、進捗状況を定期的にCSR委員会で報告するとともに、グループ各社と連携して進めています。

当社グループの中期ビジョンの要諦は、成長戦略とその基盤となる人材戦略および財務戦略です。中でも、人材戦略については専門組織を立ち上げており、今後は事業ポートフォリオのシフトと人材戦略をどう連動させていくかが大変重要であると捉えています。

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&インクルージョンの推進については、2030年度に管理職に占める女性割合20%以上という目標を掲げています。今はまだ8%弱という状況であり、この目標を実現するには、思い切った取り組みが必要です。まずは、経営層の意識改革が最重要であると考え、当社グループの取締役を含む経営幹部約100人を対象に、女性活躍推進をメインとしたダイバーシティ&インクルージョンに関するエグゼクティブセミナーを開催しました。そこで得た知見をそれぞれの会社へ持ち帰り、組織的に啓発していく機会をつくりました。また、社外取締役・社外監査役3名を含む5名のパネリストによる当社グループの女性活躍をテーマとしたパネルディスカッションを社内で開催し、従業員一人ひとりの理解度を深めるなど積極的な活動を行っています。当社グループにとってもダイバーシティ&インクルージョンの推進は、創造性豊かな企業文化を醸成するまたとない

好機と考えています。「啐啄（そったく）」という言葉にあるように、学ぼうとする者と教え導く者の息を合わせ、一人ひとりがややく個性を活かせる企業に育てていきます。

脱炭素への取組み

当社グループは流通を担う企業として、温室効果ガス排出量の削減に注力しています。主な活動は、お客様と協働して新たな医薬品流通最適化モデルの構築や電気自動車の導入、環境配慮型電力への切り替えなどを実施しています。2030年度までに2020年度比で50%削減、さらには2050年度までにカーボンニュートラルの実現を掲げ、太陽光パネルの設置や電気自動車の充電設備を充実させるなど、迅速に対応します。

ガバナンスの取組み

健全で透明性の高い企業経営を行うためには、グループ全社一律ではなく、会社の規模や事業内容に即して、各社においてガバナンス体制の構築に努めています。また、事業ポートフォリオのシフトに合わせてガバナンスについても深化させていくため、取締役会でさまざまな議論を重ねています。より実効性の高い体制をめざして引き続き検討を進めていきます。

だれもが今日より元気でかがやける未来のために

ここ数年間のサステナビリティ経営を推進する取組みは、形式的なものから実質的な内容へ移行し、当社グループにとって大変意義あるものになりつつあると捉えています。さらなる推進を図るためには、従業員一人ひとりが社会課題に当社グループとしてどのように貢献できるのかを真剣に考え、課題解決に向けて当事者意識を持って主体的に行動することが重要だと考えています。

サステナビリティマネジメント

サステナビリティ方針

メディパルグループは、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方針を「サステナビリティ方針」として明文化しました。

未来へつなごう 「元気と、かがやき」

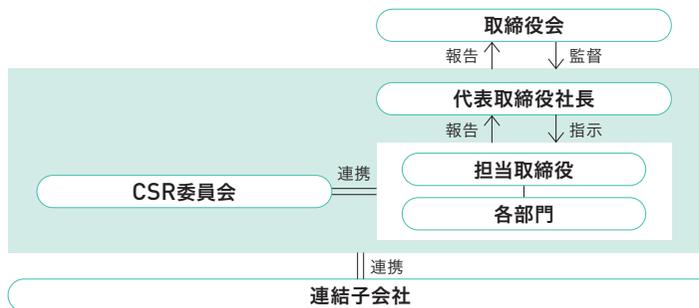
私たちメディパルグループは、
「流通価値の創造を通じて
人々の健康と社会の発展に貢献します。」

の経営理念のもと、
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
元気で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
企業価値向上をめざしていきます。

サステナビリティ推進体制

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（年2回程度）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3月期CSR委員会

- 開催実績：9回
- 主な議題

- ・サステナビリティ方針策定
- ・マテリアリティの見直しとKPIの検討
- ・TCFD提言に基づく情報開示
- ・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

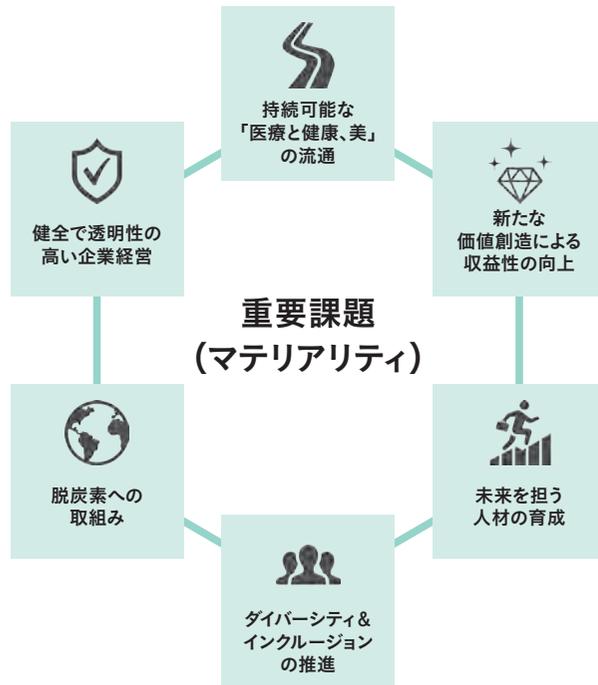
社内浸透

当社グループでは、従業員一人ひとりがサステナビリティ経営の重要性と6つの重要課題（マテリアリティ）を正しく理解し、主体的に取り組むことが重要であると考えています。研修やグループ内広報誌の発行、パネルディスカッションなどを活用して従業員へ情報提供を行い、理解促進につなげています。

2023年3月期の主な研修	対象者	実施時期
サステナビリティ・CSR研修	全社員	2022年7月、2023年1月
エグゼクティブセミナー（ダイバーシティ&インクルージョンについて）	経営層	2022年11月
ダイバーシティ&インクルージョン研修	全社員	2022年11月
男性管理職向けダイバーシティ&インクルージョン研修	男性管理職	2023年2月
アンコンシャス・バイアス研修	リーダー・管理職以上	2023年2月
第1回 独占禁止法研修	全社員（一部の会社を除く）	2022年5月
第2回 独占禁止法研修	営業職（株）メディセオ、 （株）エバルス、（株）アトル	2022年11月

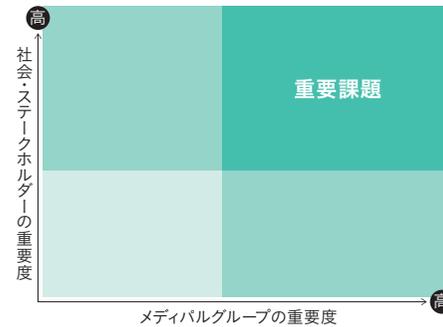
サステナビリティの重要課題（マテリアリティ）

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きます。



マテリアリティ特定プロセス

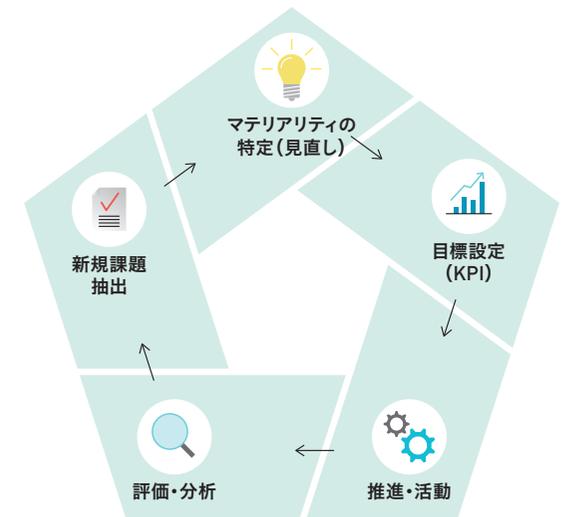
下図における社会・ステークホルダーの重要度が高く、かつ、当社グループの重要度が高い課題について、内容を統合・整理しました。優先順位や妥当性を議論したうえで、当社グループのマテリアリティとして、6項目を特定しました。



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「メディカ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。

マテリアリティマネジメント

当社グループのマテリアリティマネジメントは、CSR委員会を中心となり、各部門と連携のうえ推進しています。2022年10月、「2027メディカル中期ビジョン」とともに、サステナビリティ方針とマテリアリティを公表しました。その後、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。



サステナビリティ重要課題(マテリアリティ)進捗状況

マテリアリティ	概要	目標・KPI	2023年3月期の実績と主な取組み事項	2024年3月期の計画と主な取組み事項	関連するSDGs
持続可能な「医療と健康、美」の流通	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	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)メディスケットの業務開始 ・日医工(株)の再生支援 ・(株)PALTACにおける新たな流通網の構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・東七(株)グループイン ・医薬品卸売事業、受託臨床検査事業における物流業務の一体化 ・シェアリングロジスティクス基盤モデルの構築と展開 ・メーカー物流の受託を拡充 ・(株)PALTACにおける新たな流通網の構築 	 
新たな価値創造による収益性の向上	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	<ul style="list-style-type: none"> ・JCRファーマ(株)からウルトラオーファン領域の医薬品を導入し、グローバル展開に向けた研究開発を開始 ・MP五協フード&ケミカル(株)グループイン ・デジタルプラットフォームの推進 ・RD-MR、ウィメンズコーディネーターによる活動推進 	<ul style="list-style-type: none"> ・JCRファーマ(株)から導入した医薬品について研究開発の推進 ・MP五協フード&ケミカル(株)の北米・ASEAN・欧州における販売拡大 ・MPアグロ(株)における動物用医薬品開発業務の始動 ・未病・予防領域における新規商材の導入、販売 ・新規・既存デジタル商材の販売拡大 ・医療機関・自治体・学校における価値共創の成功事例集積 	 
未来を担う人材の育成	「ありたい姿」の実現に向けて主体的に行動し、メディア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"> ・人材戦略ロードマップ策定および各社への説明会の実施 ・タレントマネジメントシステムの導入 ・各社での管理職対象リーダーシップ&マネジメント力強化研修の実施 ・DXリテラシー向上のための仕組み構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・教育研修体系化 ・グループタレントマネジメントの仕組み構築・運用開始 ・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（管理職への評価者トレーニングを含む） 	
ダイバーシティ&インクルージョンの推進	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。	女性活躍推進 ・2030年度 管理職に占める女性割合20%以上	<ul style="list-style-type: none"> ・管理職に占める女性割合7.9% ・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 ・女性社員キャリア意識調査の実施 ・ダイバーシティ&インクルージョン研修（基礎編）の実施 ・次世代女性リーダー育成研修の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・管理職に占める女性割合9.0% ・男性社員の育児休業取得の推進 ・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 ・女性社員キャリア意識調査の実施 ・ダイバーシティ&インクルージョン研修（基礎編・実践編）の実施 	 
脱炭素への取組み	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） ・2030年度 50%削減（2020年度比） ・2050年度 カーボンニュートラル	<ul style="list-style-type: none"> ・温室効果ガス排出量74,991t-CO₂（2020年度比9.1%減） ・電気自動車の新規導入55台 ・環境配慮型電力への切り替え25施設 ・TCFD提言に基づく情報開示 ・流通最適化モデルの構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・温室効果ガス排出量14%削減（2020年度比） ・電気自動車の新規導入50台 ・太陽光パネルの設置3施設 ・環境配慮型電力への切り替え8施設 ・Scope3の開示 ・CDP質問書への回答 ・流通最適化モデルの構築 	  
健全で透明性の高い企業経営	コンプライアンス・薬事管理・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"> ・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"> ・現状実施するコンプライアンス体制の実行・推進 ・コンプライアンス研修の実施 ・経営層向けハラスメント研修の実施 ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・リスクを把握、分析できる体制の構築 ・コンプライアンス研修の実施 	

環境保全

メディパルグループは、流通を担う企業として、地球環境に配慮した事業活動を通じて、持続可能な社会の実現に貢献します。

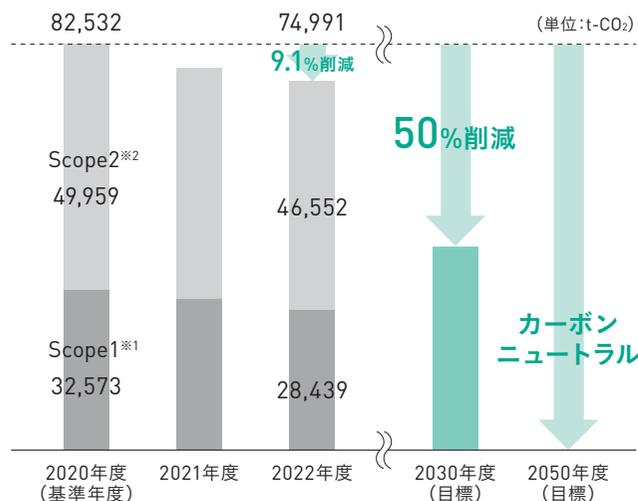
温室効果ガス排出量削減目標として2030年度までに2020年度比で50%削減、2050年度までにカーボンニュートラルを掲げ、環境負荷の低減に取り組んでいます。

環境宣言

私たちの美しい地球
守る責任・つなぐ使命

美しい地球を次世代に引き継ぐために、
ステークホルダーとともに人と環境に配慮した
流通モデルを実現します。

温室効果ガス排出量



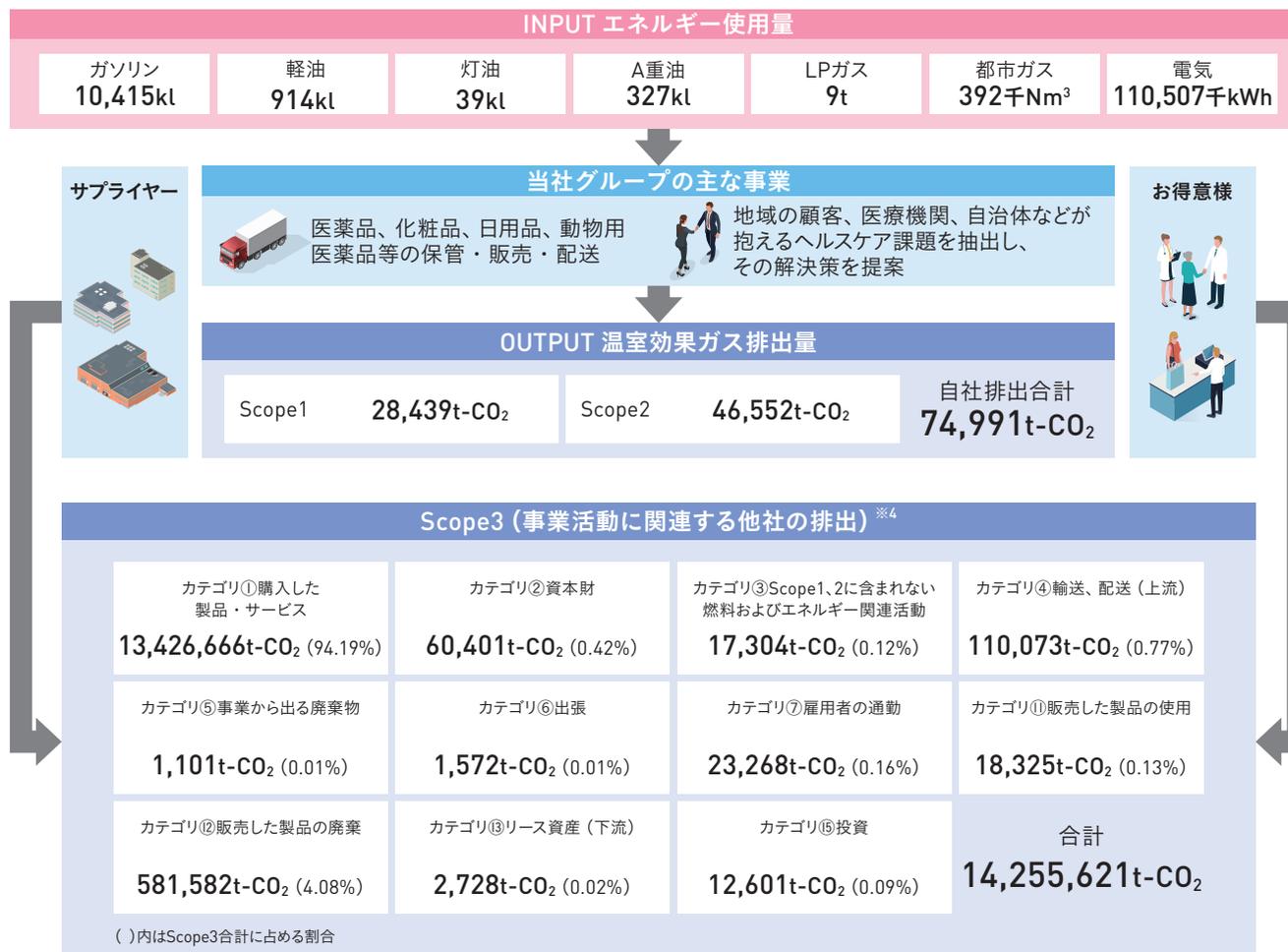
※1 自社の燃料使用に伴う排出
※2 自社の電力使用に伴う排出

社有車の温室効果ガス排出量の推移

	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期
給油量 (kl)	14,354	13,659	13,080	12,296	11,329
温室効果ガス排出量 (t-CO ₂)	33,627	31,973	30,624	28,803	26,543
車両台数 (台) ^{※3}	8,848	8,498	8,231	8,045	8,621
車両1台当たり排出量 (t-CO ₂)	3.80	3.76	3.72	3.58	3.07

※3 3月末現在

サプライチェーンにおける環境負荷全体像 (2023年3月期)



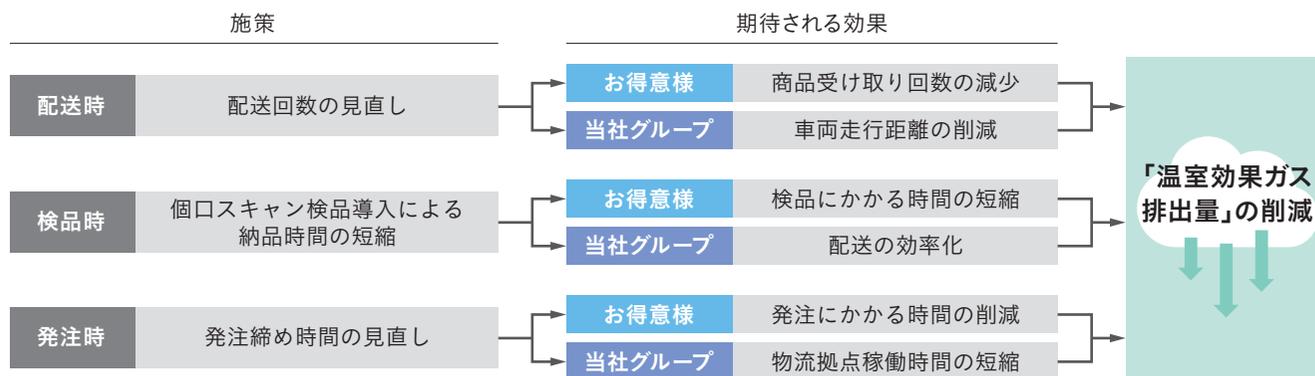
※4 Scope3の対象会社は(株)メディパルホールディングス、(株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)PALTAC、MPアグロ(株)、メディパルファーズ(株)です。

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。本取組みにより、効率的なオペレーション体制を実現し、生産性の向上、働き方改革を進め、地球環境への配慮とともに持続可能な社会の実現に貢献します。

流通最適化による温室効果ガス排出量削減の流れ



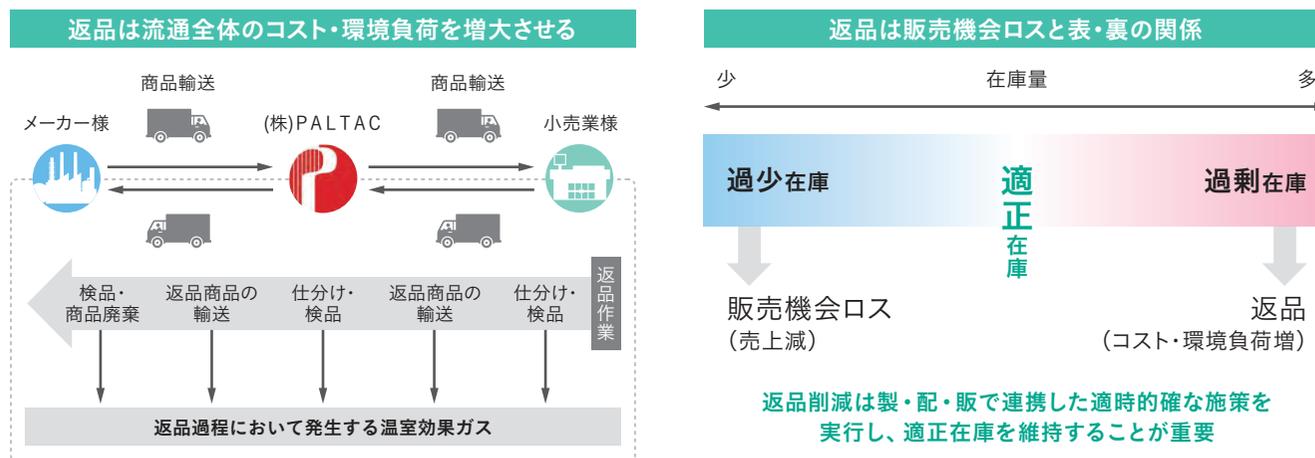
- ✓お得意様と当社グループ双方の課題解決に向けたサプライチェーン全体最適化のご提案
- ✓導入企業・店舗数の拡大により、効率化と施策効果も加速

返品削減

(株)PALTACでは、持続可能な流通サイクルの構築に向けて、お取引先様と協働で返品削減に取り組んでいます。

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売業界の商慣習において発生する返品は、仕分けや配送などの追加コストだけでなく、温室効果ガス排出や商品廃棄といった環境負荷も増加させます。返品は、日本の四季や生活者ニーズの変化に応じた商品をいち早く店頭で展開する過程で発生し、販売機会ロスと表・裏の関係にあります。生活者ニーズを満たす売場をつくりつつ（販売機会ロスを発生させない）、返品を削減するためには、流通全体の連携による適正在庫の維持が欠かせません。

(株)PALTACは、各店舗の販売や在庫状況、季節品であれば気温に応じた販売指数の変化、商品の改廃情報などを小売業様・メーカー様と早期に連携し、過剰在庫を発生させないよう店舗間移動や発注止めなどの施策を適時的確に実行することで返品削減に取り組んでいます。



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。

埼玉ALC～東北ALC間に加え、2023年2月より埼玉ALC～西日本物流センターにおいても鉄道コンテナ輸送を開始しました。これらの取り組みにより、従来の輸送と比べ温室効果ガス排出量が約77%、年間換算で約352t-CO₂の削減に寄与します。

※モーダルシフト：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。

モーダルシフト概要図



本取り組みにおける受賞歴

- 第22回物流環境大賞「低炭素物流推進賞」
- 令和3年度(第20回)グリーン物流パートナーシップ会議 優良事業者表彰「特別賞」
- 第24回物流環境大賞「特別賞」

環境配慮型電力の使用

阪神ALC(2023年9月竣工)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。発電された電力は施設内で使用することで、同ALCで消費する一部の電力を賄います。また、当社グループの25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(Scope2)の削減に取り組んでいます。



電気自動車の導入

当社グループでは、各拠点において充電設備などのインフラ整備を進め、電気自動車の導入を進めています。従来の燃料を使用する車両から切り替えることで、自社の燃料使用に伴う温室効果ガス排出量(Scope1)の削減に取り組んでいます。



TCFD提言に基づく情報開示

メディパルグループの事業は、自動車などを使用した物流が不可欠であることから、より環境に配慮した流通体制を構築することが重要な課題と捉えています。

こうした中で、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、財務に影響するリスクおよび機会を織り込んだ経営計画をもとに事業を継続し、持続可能な社会の実現に貢献します。

※1 TCFD：気候変動によるリスクおよび機会の財務的影響を把握し、開示することを推奨しているタスクフォース

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（年2回程度）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。

📖 詳細はP.30

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°C未満」「4°C」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°C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、エン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°C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2031年3月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あると考えています。

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。

※2 参照した主なシナリオ：IEA WEO 2021 (APS, STEPS)、IPCC (RCP2.6, RCP8.5)

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。

詳細はP.33

今後の取組み

気候変動に伴うリスクと機会の対応策として以下の取組みを予定しています。

対応策

- 環境配慮型電力への切り替えなど再生可能エネルギー利用量の拡大
- 太陽光パネルなど再生可能エネルギーを利用した自家発電設備の導入
- 節電などエネルギー効率化の取組み強化
- 車両台数や配送回数の削減
- 営業車両、配送車両の電気自動車への切り替え
- ドローンの活用など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実施
- 異常気象を想定した災害対策マニュアルの見直しおよび災害対策訓練の実施
- 気候関連情報開示の充実
- 従業員の環境保全意識向上施策の実施

リスクと機会

区分	内容	影響度 [※]		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"> 温室効果ガス排出量削減目標の設定 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
	市場 エネルギー価格の変化	小	小	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光パネルの設置
	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"> お得意様との協働による流通最適化への取組み 情報開示の充実に向けた分析
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"> 将来のリスクを踏まえた適正な設備投資計画の検討 トレーサビリティの完全化に向けた取組み 影響額の定量分析に向けた検討
	急性 異常気象の激甚化（台風・洪水など）	小	小	<ul style="list-style-type: none"> 物流センターの相互連携機能の構築 防災訓練の実施
機会	販売機会の増加	小	小	<ul style="list-style-type: none"> 市場動向を踏まえた商品・サービス開発などの検討
	相対的競争力の上昇	小	小	<ul style="list-style-type: none"> モーダルシフトなどによるサプライチェーン全体の排出量削減への取組み 流通最適化によるローコスト物流網へのシフト BCPの策定による事業継続性の確保

※ 影響度については、3段階で定性的に表示しています。

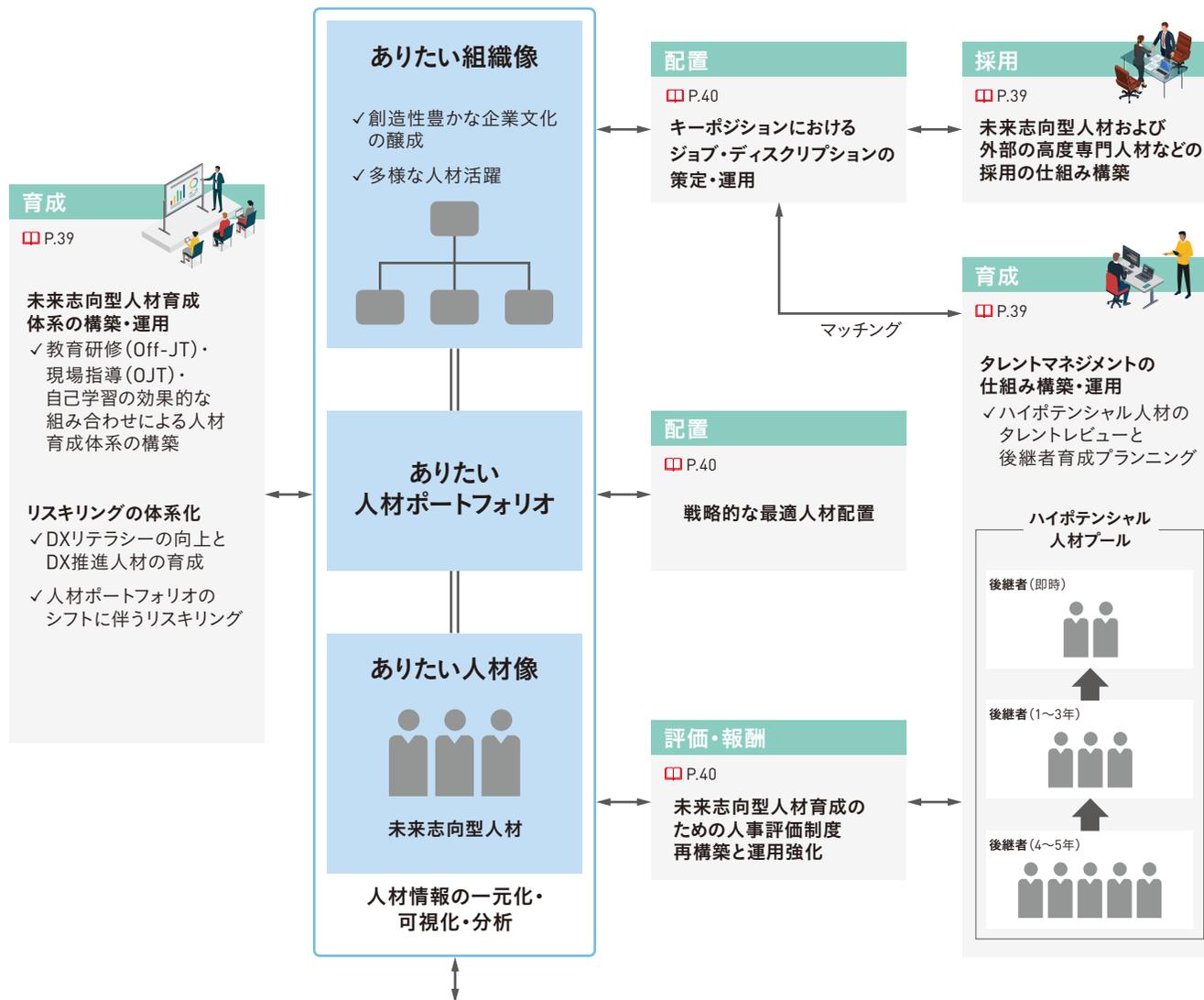
大：事業戦略への影響または財務的影響が大きいことが想定される

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

人材マネジメント

メディパルグループでは、人材は競争優位や企業価値・社会価値を創造する源泉という考え方のもと、2027メディパル中期ビジョンの成長戦略の実現のための人材戦略と位置づけています。本中期ビジョンにおいても、人材に積極的に投資することによって、当社グループ全体としての持続的な企業価値向上をめざしていきます。



組織文化・風土の醸成

エンゲージメントの向上
✓ 職場風土調査の活用

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

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。システムを活用し、社員一人ひとりの詳細な業務経験や資格情報、業務経験から得られたスキルや本人のキャリアプランなどを一元化・可視化・分析することで、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の実現をめざします。

未来志向型人材

○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。



当社グループの未来に向けて、事業基盤を強固にし、変革を推進しながら多様な方向へ事業を発展させるための人材(未来志向型人材) 要件として以下の6つを定めています。

人材像	具体的行動
経営理念を伝える (ビジョンを持って伝える)	<ul style="list-style-type: none"> 常に経営理念を実現するための意思決定をする。 自ら明確なビジョンを設定し、情熱を持って周囲の人に語り共感させる。
豊かな創造性 (新たな価値創造)	<ul style="list-style-type: none"> 多方面からの情報を収集し、新たな社会価値・顧客価値を創造する。 既存のやり方にとらわれず、過去の延長線上から脱却できる革新的・独創的アイデアを提案する。 物事を外から見る目を持っている。
本質を見極める (自分への問い)	<ul style="list-style-type: none"> メディアルグループの存在意義、自らの存在意義を自分に問い続ける。 何のために取り組むのかを自らに問い、手段が目的にならないようにする。 自他の成長のための努力を惜しまない。
周囲を巻き込む (チームワークとネットワーク)	<ul style="list-style-type: none"> 自らが所属する組織のみではなく、部門を超えて周囲の協力を引き出しながら一体感を醸成する。 組織目標達成のために、リーダーシップを発揮している人に自ら積極的に協力し、守備範囲以上の仕事をしながら建設的な意見を述べる。 常に自らのアンテナを高くし、情報・人的ネットワークを広げる。
コミュニケーション (高い対話力)	<ul style="list-style-type: none"> 他者と信頼を構築しながら話を傾聴し、本音ベースでの対話を実践する。 的確なフィードバックと自由闊達で建設的な意見交換を実践する。タフな会話ができる。 他人の意見を聴くことで、自らの成長につなげる。
分析・課題抽出・解決 (組織課題への取り組み)	<ul style="list-style-type: none"> 科学的に自らが所属する組織の現状を分析・課題を抽出し、主体的に課題解決に取り組む。 できない理由を探すのではなく、どうしたらできるのかを考え、常にスピード感を持って行動に移す。

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、当社グループの成長戦略をダイナミックに遂行できる高度専門人材については、リファラル採用[※]をはじめ外部人材獲得の仕組みを構築し、外部人材を積極的に採用していく方針です。

※社員が自身の関係やネットワークを通じて採用候補者を推薦し、採用するプロセス

育成

○未来志向型人材育成体系の構築・運用

グループ共通の未来志向型人材の育成体系の整備を進めています。現在、グループ各社が取り組む人材育成課題と人材育成体系の現状を評価、分析しており、今後は教育研修 (Off-JT)・現場指導 (OJT)・自己学習の効果的な組み合わせによるグループ共通の人材育成体系を構築していきます。具体的には管理職を対象にリーダーシップ&マネジメント力強化研修、人材育成につなげるための人事評価制度研修や部下と上司のコミュニケーションの量と質を高め社員の自己成長を図るための1on1の推進などに取り組んでいく予定です。加えて、社員が自律的に学びスキルの向上とキャリアパスを発展させるためのプラットフォームの開発、DX人材の育成をはじめとした人材ポートフォリオのシフトに伴うリスキリングの実施、ダイバーシティ&インクルージョンの推進についても注力していきます。これらの取組みの結果は、職場風土調査の結果をもとに評価分析し、社員の声を反映した最適な施策となるように取り組んでいきます。

○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。

経営人材・重要ポストなどのキーポジションについては、後継者育成プランによる戦略的育成を図ります。タレントレビューを踏まえ、数年をかけて計画的・戦略的・持続的に後継者を育成することで、成長戦略実現の原動力としていきます。

○高度な専門性を有する人材の育成

お客様やメーカー、そして患者さんをつなぐ「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。

専門知識を有する人材の一例

(単位：名)

資格名	2023年3月末現在
MR認定資格*	2,510
DMR*認定資格*	446
薬剤師 (管理薬剤師を含む)	472
獣医師	7
危険物保安監督者	49

※在籍累計合格者数

○AR*の位置づけ

医療用医薬品等卸売事業では、2009年からMR*（医薬情報担当者）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。



配置

2027メディカル中期ビジョンの「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」の実現が課題になっています。

本中期ビジョン達成のために、「社内のどこに（部門・役職・ポジション）」「どのような人材が（職種・スキル・能力・適性・性格タイプ）」「どのくらい（人数）」いるべきか（目標）/いるか（現状）を事業ごとに分析・設計し、最適な人材配置を実現する必要があります。そのために、人材データベース構築を通じてグループ全社員のスキル・経験やキャリア意向の現状把握や可視化を推進していきます。

人材ポートフォリオのシフトにあたっては、単に「量」のシフトではなく「質」についても考慮が必要です。特に、ありたい組織を実現するために必要なキーポジションについては、ジョブ・ディスクリプションを明確化し、その後継者候補の育成プランを作成したうえで、戦略的に取り組むことが重要になってきます。成長戦略遂行に求められる要件とのマッチングをする中で、最適化を図っていきます。

一方で、高度な専門性を有する人材については、データベースを活用し、グループ内の人材発掘・最適配置に力を入れていく予定です。この点については、スピード感も必要であることから、外部からの高度専門人材採用も考慮しながら進めることになります。最終的には、グループ内の全体最適を踏まえ、グループ横断的な人事異動や人材交流を推進する仕組みづくりに着手するとともに、それらの前提となる、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、検討を進めています。このプロジェクトにおいては、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、何を各社ごとに設計・運用していくかなどを検討課題としています。方向性・コンセプトとしては、制度設計・運用を可能な限りグループ共通化することでスムーズな人材ポートフォリオのシフトにつなげること、コンピテンシーの評価軸を未来志向型人材から要件定義したものに変更することで未来志向型人材の育成につなげること、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、評価制度の運用を強化することを軸として、今後も検討を積み重ねていきます。

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

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、その結果を分析し、人材育成の施策立案に役立てています。同調査は、従業員エンゲージメントやワークエンゲージメントに関連する項目を含んでおり、社員と会社の結びつきや仕事に対する意欲を測定し、高めていくことを目的の一つとしています。今後も、定期的に同調査を実施しながら人材育成への取組みを検証し、事業成長を支える人材育成を進めていきます。

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

従業員をはじめ、あらゆる人々の基本的人権を尊重し、一人ひとりが互いを認め合う企業文化を築いていくための取組みを行っています。異なる個性や能力を最大限発揮することで企業活力向上につなげ、だれもが「元氣と、かがやき」をもって仕事ができる環境づくりを行っています。

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

性別・国籍・経歴などにとられない
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。

○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2.54%（2023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。

○女性活躍推進

当社グループでは、女性が活躍でき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。

●ウィメンズコーディネーター

女性診療科領域の疾病に特化し、医薬品や診断・治療に関する情報を総合的に医療機関へ提供する営業担当者をウィメンズコーディネーターとして任命しています。ウィメンズコーディネーターは女性社員のライフステージに合わせたキャリア形成にもつながっており、女性社員の活躍の機会を創出しています。

●「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



メディパルグループにおける女性の割合

	2021年 3月末現在	2022年 3月末現在	2023年 3月末現在
女性従業員の割合	32.0%	32.6%	35.3%
女性管理職の割合	7.0%	7.3%	7.9%

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)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)

※2023年3月末現在より実績に含んでいます

TOPICS

女性活躍推進：パネルディスカッションの開催

「国際女性デー」である2023年3月8日、「メディパルグループの女性活躍を考える」をテーマにしたパネルディスカッションを社内で開催しました。当日は、ウェビナー形式により本社会場やリモート参加を含め、約400人が視聴しました。社員がファシリテーターを務め、社外取締役・社外監査役3名を含む5名のパネリストの皆さんの体験談なども交えながら、女性活躍の在り方とはなにか、それらを阻む要因と乗り越えるためのポイントについて活発な意見交換が行われました。

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、中でも女性活躍推進の取組みに力を注いでいます。本ディスカッションを通じて、これまでの慣習にとらわれず、女性従業員にさまざまな機会を提供し、育成体制を整えていくことの重要性を再確認しました。



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

当社グループでは、生産性向上やワーク・ライフ・バランスの推進に取り組んでいます。

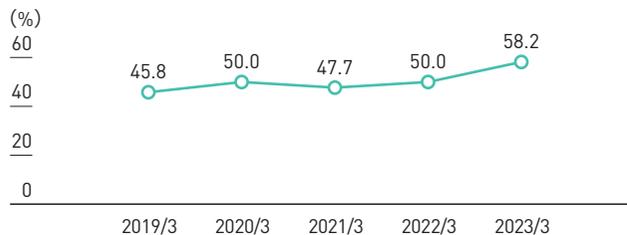
制度改革

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の取得率向上に取り組んでいます。

時間外労働（月平均）の推移



有給休暇取得率の推移



対象会社：(株)メディバ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)[®]、メディバルフーズ(株)

※2023年3月期より実績に含んでいます

適正な時間管理と時間外労働の削減に向けた取組み

ICカードなどを用いて、始業・終業時刻などの労働時間の客観的な記録管理を行っています。適正な労働時間管理を実現するために従業員に向けた啓発を行うとともに、時間外労働の削減に向けて労使間で協議・検討を行っています。

また、計画的・効率的に業務を行い、業務の質向上だけでなく、家族と過ごす時間や個人の趣味・学習の時間を十分に確保できるよう取り組んでいます。これらの取組みにより、照明や複合機、エアコンの使用時間を短縮でき、節電にもつながっています。

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。

男性従業員の育児休業取得率は当社グループで20.1%（2023年3月期）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、「仕事と生活の両立」を支援することを目的に結婚、出産、育児、介護や配偶者の転勤などやむを得ない家庭の事情で退職した社員に対して、再雇用の機会を設ける「ジョブ・リターン制度」を導入しています。

TOPICS

本社移転プロジェクト：働き方改革の実践



株式会社メディバルホールディングス
執行役員 管理本部 総務部長
本社移転プロジェクト事務局

平賀 久夫

当社と(株)メディセオは、八重洲地区再開発のため、2023年2月に本社を中央区京橋に移転しました。プロジェクトが挙げた移転先の選定条件は、有事での本社機能の「事業継続」が一番で、他には「快適性」「利便性」「創造性」「一体感」などでした。ワンフロアの現本社では、フリーアドレスやWeb会議用個室ブースの導入など、在宅勤務を含めた柔軟な働き方に対応しながら、組織の壁を超えた連携が図れる工夫も施しました。カフェエリアでは、偶然の出会いから交流も生まれています。また、業務効率向上とスペースの有効活用を目的にペーパーレス化を進め、紙の使用枚数は前年比で30%以上の削減を実現しています。今後もさらなるコミュニケーションの活性化と業務効率化を図り、働き方改革の実践に取り組んでまいります。

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^{※1}の設置を行っています。

※1 EAP（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

○「健康経営優良法人2023」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2023」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)アトル、(株)MMコーポレーション、
MPアグロ(株)、メディパルフーズ(株)



《中小規模法人部門》
(株)メディパル保険サービス

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、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。

当社グループでは、人権への配慮が必要であることを強く認識し、ハラスメント・人間関係ホットラインを設置し、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基づく差別、ハラスメントの根絶に取り組んでいます。今後は、定期的に実施する職場風土調査の結果を人権保護の観点からも分析することにより、リスクを特定し、差別・ハラスメントなどの未然防止に努めていきます。

○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。

TOPICS

Shift P服薬支援制度で女性従業員の健康をサポート



Shift P服薬支援制度事務局

当社は、(株)エムティーアイと低用量ピルの服薬を支援するプロジェクト「Shift P（シフトピー）」^{※2}の活動に2019年より取り組んでいます。Shift P服薬支援制度では、月経困難症などに悩む当社グループの女性従業員に産婦人科受診の機会を提供し、低用量ピルを安心して服薬できるサポートを行っています。

制度導入後の変化としては、利用者の「月経によるプレゼンティーズム（月経に伴う不調がない時に発揮できる仕事の出来を100%とした時のパフォーマンススコア）」が56.9%から64.4%となり7.5ptの改善、「月経による生活影響度（横になって休息したい、一日中寝込むほど生活に支障がある）」が68.1%から18.2%となり大幅な改善につながりました。また、この取組みを通して、職場や家庭において、身近にいる女性が月経に関する悩みを抱えていないか思いやる従業員も増えたと感じています。

これからも従業員の健康リテラシーを上げていくとともに、だれもが心身ともに健康的に働くことの重要性を従業員一人ひとりに感じてもらえるよう努めていきます。

※2 Shift P（シフトピー）：当社と(株)エムティーアイが取り組むピルの服薬支援プロジェクトの名称。月経困難症などに伴う体調不良で悩んでいる女性のために、「Pill（ピル）」におけるイメージを変え、「Period cramps（生理痛）」や、「PMS（月経前症候群）」、「PMDD（月経前不快気分障害）」などのさまざまな「P」の概念を「悩まないもの」へShiftしたい（変えたい）という思いを込めている。

社会貢献活動

基本的な考え方

メディパルグループは、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めざした取り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めざす活動「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ています。

○もみじの家を支援

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。



○「骨髄ドナー休暇」の制定

骨髄提供に必要な登録、検査、入院および健康診断などを行う時に、特別有給休暇を取得できるようにしています。

○「一人一花運動」で地域貢献

(株)アトルでは、福岡市のありとあらゆる場所での花づくりを通じて、人のつながりや心を豊かにし、まちの魅力や価値を高める、花によるまちづくりをめざす取り組み「一人一花運動」に参加しています。



TOPICS

全国医療的ケアライン 主催イベントの支援

重い病気や障がいがあっても安心して暮らせる社会をめざして活動する「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。

医療的ケアについて

医療的ケアとは病院以外の場所でのたんの吸引や経管栄養など、生きていくうえで必要な医療的援助のことです。医療的ケア児者とご家族の負担を減らし、社会全体で支えることを理念とした医療的ケア児及びその家族に対する支援に関する法律（医療的ケア児支援法）が2021年9月に施行されました。



全国医療的ケアライン 全国フォーラム
医療的ケア児支援法施行1年を祝い、私たちの思いを伝えよう

役員一覧

(2023年6月27日現在)



- | | | | | | | |
|---|---|---|--|--|--|---|
| <p>1. 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
兼 (株)メディセオ取締役相談役</p> | <p>4. 常務取締役
左近 祐史
管理本部長
兼 CSR委員会委員長
兼 (株)MMコーポレーション取締役
兼 (株)アステック取締役
兼 (株)ファルフィールド取締役
兼 (株)PALTAC取締役</p> | <p>7. 取締役
今川 国明
(株)メディセオ代表取締役社長</p> | <p>10. 社外取締役
浅野 敏雄
旭化成(株)相談役
兼 (株)ダイセル社外取締役
兼 東京センチュリー(株)社外取締役
兼 公益財団法人がん研究会理事長</p> | <p>13. 常勤監査役
平澤 利夫
(株)メディセオ監査役
(株)エバルス監査役</p> | <p>16. 社外監査役
佐貫 葉子
NS綜合法律事務所所長
サンケン電気(株)社外取締役</p> | <p>17. 社外監査役
市野 初芳
総務省自治大学校税務専門課程
非常勤講師
青山学院大学大学院
国際マネジメント研究科教授
税理士法人カノン 所属税理士</p> |
| <p>2. 取締役副社長
長福 恭弘
医薬事業担当
兼 (株)メディセオ代表取締役会長
兼 日医工(株)社外取締役会長</p> | <p>5. 取締役
三村 浩一
事業戦略担当
兼 (株)メディセオ取締役
兼 MP五協フード&ケミカル(株)取締役
兼 MPアグロ(株)取締役</p> | <p>8. 取締役
吉田 拓也
(株)PALTAC代表取締役社長</p> | <p>11. 社外取締役
昌子 久仁子
(株)ニチレイ社外取締役
兼 DIC(株)社外取締役
兼 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</p> | <p>14. 常勤監査役
橋田 一夫
(株)アステック監査役
メディパルファーズ(株)監査役</p> | | |
| <p>3. 専務取締役
依田 俊英
IR担当
兼 事業開発本部長
兼 JCRファーマ(株)社外取締役
兼 JCR USA, Inc. 取締役</p> | <p>6. 取締役
渡辺 紳二郎
システム担当
兼 (株)アトル代表取締役社長</p> | <p>9. 社外取締役
加々美 光子
加々美法律事務所 弁護士
兼 相鉄ホールディングス(株)
社外取締役
兼 信越化学工業(株)社外監査役</p> | <p>12. 社外取締役
岩本 洋
中央日本土地建物(株)顧問
兼 森永製菓(株)社外監査役</p> | <p>15. 社外監査役
豊田 友康
(株)ケイ・エフ・プランニング顧問
ノーベルファーマ(株)監査役</p> | | |

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。

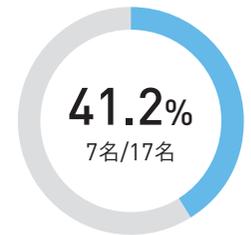
独立社外取締役比率



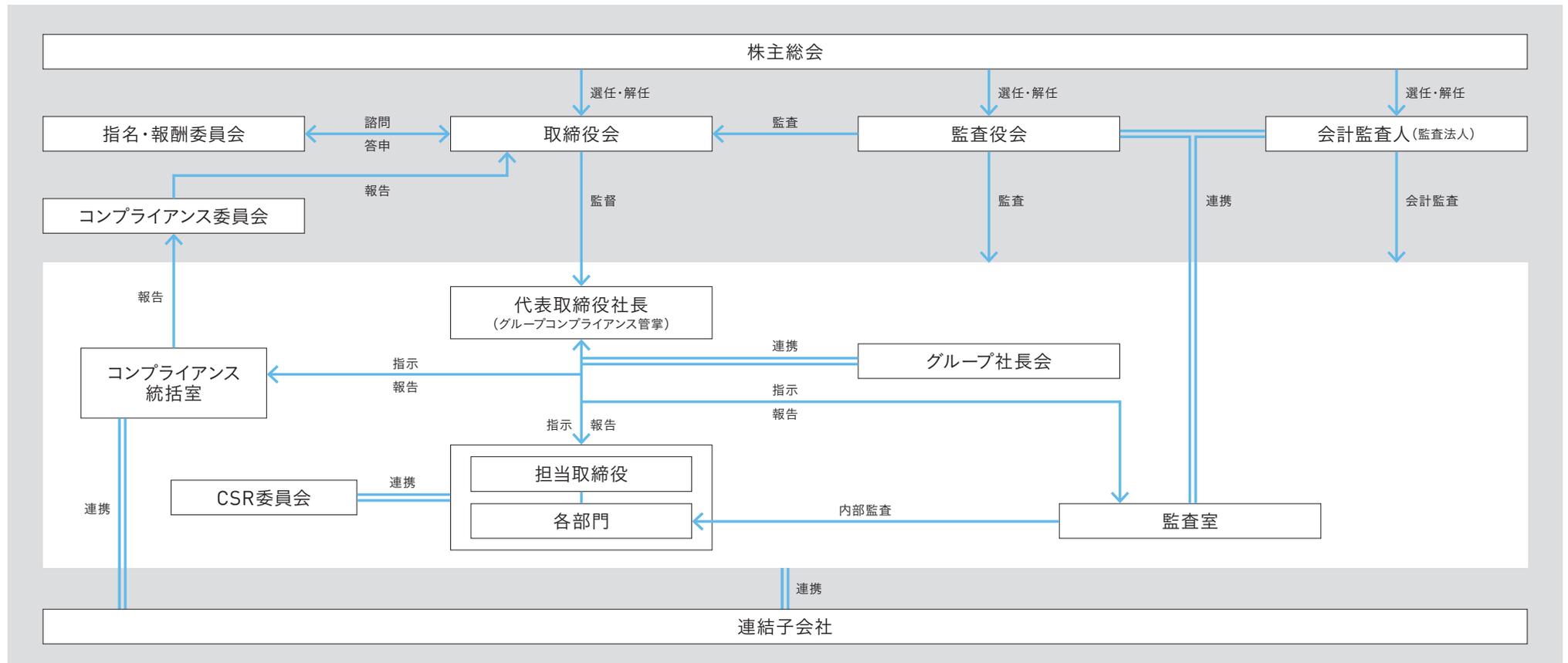
女性取締役比率



独立役員比率



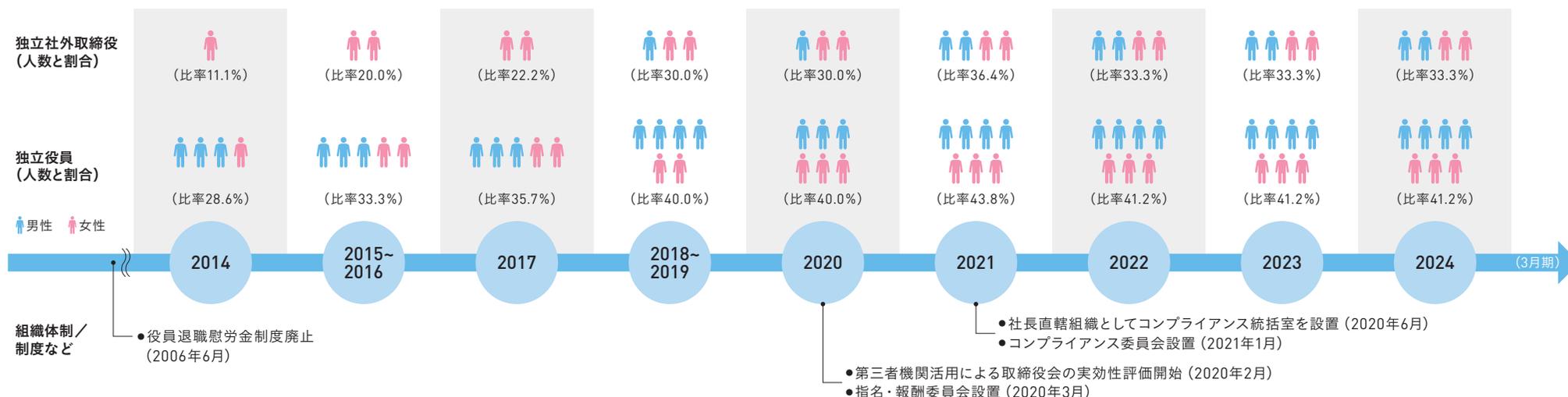
コーポレート・ガバナンス体制図



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
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
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
開催頻度・実績	2023年3月期開催実績 15回	2023年3月期開催実績 13回	2023年3月期開催実績 指名委員会 6回 報酬委員会 2回
社外役員出席率	社外取締役：95.0% 社外監査役：97.8%	97.4%	指名委員会：95.8% 報酬委員会：100%
主な検討事項	<ul style="list-style-type: none"> 決算、配当、予算などの定例的な事項 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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 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 	指名委員会：コンプライアンス強化策（役員行動規範の制定など）、2023年6月定時株主総会の取締役候補者など 報酬委員会：2023年6月支給の役員賞与など

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、他社役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ものとします。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つな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の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。加えて、当社グループの事業について理解を深めていただくための取組みとして、2022年3月期より、新規事業説明会を半期ごとに開催しています。そのほか、社外取締役および社外監査役からご要望があったテーマについては、適宜、説明会や意見交換会を開催しています。

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 ^{※1}									指名委員会 メンバー	報酬委員会 メンバー	保有する 当社株式の数 (千株) ^{※2}
	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	●	●								□		173
取締役副社長 長福 恭弘	●	●										51
専務取締役 依田 俊英	●			●				●			□	12
常務取締役 左近 祐史	●	●			●				●	□	□	22
取締役 三村 浩一	●							●	●			1
取締役 渡辺 紳二郎	●					●						33
取締役 今川 国明	●	●										10
取締役 吉田 拓也		●		●								1
社外取締役 加々美 光子					●				●	□	□	0
社外取締役 浅野 敏雄	●		●							■	■	6
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				●								26
常勤監査役 橋田 一夫				●								10
社外監査役 豊田 友康	●		●									1
社外監査役 佐真 葉子					●				●			5
社外監査役 市野 初芳				●					●			—

※1 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。

※2 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。



詳細は招集通知をご参照ください。

https://ssl4.eir-parts.net/doc/7459/ir_material/207402/00.pdf

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。

分析・評価のプロセス

当社取締役会は、第三者機関の協力を得て、各取締役・監査役へ質問票を作成し、その回答結果の分析・評価を行いました。また、第三者機関からの報告に基づき、取締役会で評価結果および今後の対応を確認しました。

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

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。

抽出された課題

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。

対応状況

対応状況

アンケートの結果を踏まえ、取締役会における論点を次の7点に整理しました。

- (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

このうち、2023年3月期の主な取組みは、以下のとおりです。

(3) 取締役会の議論

2022年10月に公表した「2027メディパル中期ビジョンChange the 卸 Forever～たゆまぬ変革を～」、メディパルグループサステナビリティ方針「未来へつなごう『元気と、かがやき』」の策定過程において、社外取締役・社外監査役を交えて、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、2023年5月に公表した「資本政策に関する基本方針」の検討過程においても、社外取締役・社外監査役を交えて、意見交換を重ねました。

(5) 役員への支援体制

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、最先端のAI技術とロボティクス(ロボット工場)を駆使した次世代型物流センターを実感していただきました。

(6) 投資家との対話

機関投資家とのディスカッション内容等を取締役に共有し、社外取締役・社外監査役を交えて、適宜、意見交換を行っています。

今後も引き続き、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。

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・ガバナンスの充実に資す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。

(2023年3月期)

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 ^{※2} の員数 (名)
		固定報酬 ^{※1}	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)	264	202	62	—	—	9
監査役 (社外監査役を除く)	48	48	—	—	—	2
社外取締役	57	57	—	—	—	4
社外監査役	32	32	—	—	—	3

※1 固定報酬には、2022年6月24日開催の第113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、取引先企業に十分にご理解をいただけるよう努めたくて、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。

2023年3月期には138億円の政策投資株式を売却したことを主な要因として、2023年3月末時点の残高は純資産の14.1%、967億円（前期末から8.7%減）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。

グループガバナンス

○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)PAL TAC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、当社とともに、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」を取り扱う当社と「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、2023年6月27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1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、2023年5月25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て招集通知、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。2023年6月27日に開催した株主総会では、議決権行使された株主数は3,609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3,505名）となり、議決権行使率は87.7%となりました。



○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。

2022年11月には、社長・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。

2023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	2022年5月、11月 (年2回)	社長、IR担当役員
海外投資家との対話	2022年11月	社長、IR担当役員、 IR担当者

2023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	73社（国内：47社／海外：26社）※
--------	---------------------

※数値は延べ社数

○個人投資家との対話

個人投資家との対話については、毎年、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めざしています。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。

2023年3月期は、新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から、企業説明会の開催を自粛しました。

社外取締役座談会



社外取締役
岩本 洋

社外取締役
加々美 光子

社外取締役
昌子 久仁子

社外取締役
浅野 敏雄

取締役会の実効性を高め、 事業ポートフォリオの 変革を進める メディパルグループを支える

メディパルホールディングスのガバナンス体制、取締役会の実効性、そして今後の当社グループの企業価値向上について、社外取締役に語っていただきました。

当社のガバナンス体制について

岩本：ガバナンスで重要なことは、まずは取締役会が高い実効性を持ち、議論が尽くされること、そしてその結果を執行側がしっかりと受け止め、次の段階に正しく進めることだと思います。その意味では、当社は、社内および社外の取締役が活発に意見を交わす、実効性の高い取締役会であると捉えています。実効性の高さは、議長である渡辺社長のリーダーシップに負うところも大きく、執行側への橋渡しが十分になされていると理解しています。

昌子：取締役会での議論において、社内外の取締役だけではなく、社内外の監査役の方々も積極的に発言されている点を私は高く評価しており、より健全で強固なガバナンスに向かっていることを実感しています。課題として感じているのはグループガバナンスです。持株会社である当社の社外取締役として、グループ会社に対してガバナンスをどう効かせていくべきかといった点を、今後はもっと突き詰めて考えていきたいと思っています。この点が個人的には道半ばといった評価です。

浅野：当社のガバナンスは健全だと考えています。過去に起こしたコンプライアンスにかかる不祥事については、二度と起こさ



ないということを宣言し、真摯に取り組んでいることが、その証です。ガバナンスの面で重要なことは、起こしてしまった不祥事に対して取締役会としてしっかり対応をすることだと思います。さらに重要なことは、未来に向けて、誠実な企業文化を根づかせること、過ちを起こしてしまった事実を風化させないための取組みを継続していくことです。当社グループは、こうした取組みを逃げずに着実に進めていると思います。

加々美：当社のガバナンスシステムは確実に強化されていると思います。過去からの流れを追うと、2017年には、取締役会での議論をより充実させることを目的として、重要議案の事前説明会が始まりました。これによって、社外監査役も含め、取締役会での議論が非常に活発化したと思います。また、2020年には、取締役会の諮問機関としてコンプライアンス委員会が設置され、グループコンプライアンスの推進と継続的モニタリングが行われています。同時に、監査室とコンプライアンス統括室の担当者が各現場を訪れ、取組み状況の確認や従業員のコンプライアンス意識の向上に努めています。

今後は、持株会社である当社が、グループ全体としてのコンプライアンス、ガバナンスを一層強固なものとするのが重要だと考えています。

取締役会の実効性について

岩本：コンプライアンス、ガバナンスの強化に加えて、リスク管理についてもしっかり議論していくことが重要であると捉えています。持株会社である当社が管理すべき重要なリスクはたくさんあります。今後は、スコープを定めて、バランスよく議論を進めていくことも考慮すべきです。持株会社の取締役会として、グループ全体の中長期的な成長戦略についての議論に軸足を移していくことも必要です。海外事業や新規事業などの進捗状況や課題についても網羅的に把握し、監督すべきです。

取締役会の運営に関しては、活発な議論がなされていることの裏返しで、どうしても時間が超過してしまう点は課題かもしれません。

浅野：執行に関わる議案を少なくしようという試みはこれまでも進めてきたのですが、会社法で定められている部分もあり、議案数をこれ以上減らすことは現実的には難しいかもしれません。とはいえ、運用面での工夫の余地はあるように思います。例えば、中期ビジョンの進捗状況など、深い議論が必要な案件については、あらかじめ時間を設定し、議論を優先させるべきかもしれません。報告事項でも決議事項でもない、ディスカッション事項を定めて時間を確保するということです。

昌子：議論の時間を確保することは非常に重要です。中長期的なビジョンなどは、深い議論に基づき、必要な時間をとり作成



していくべきと考えています。その意味では、去年は「ありたい姿」や「2027メディパル中期ビジョン」の作成にあたり、十分な議論を尽くすべきであり、生煮えの状態で見切り発車すべきでないという意見があり、開示の時期を春から秋に先送りにすることとなりました。その結果、深い議論のプロセスを踏んだうえで的確な中期ビジョンが作成でき、非常に良かったと思っています。

2027メディパル中期ビジョンの実現に向けて

加々美：中期ビジョンで掲げる成長戦略の推進をより確実にするため、取締役会として戦略上重点となる新規事業や出資先・パートナーとの共同事業をモニタリングし、その進捗を定期的に評価することが重要と考えます。また、大規模な投資の際には、その投資がグループ全体の収益にどのようなインパクトをもたらすのか、どのような課題があるのかを確認し決定後もその経過を適宜追っていくことが大切です。取締役会において、



こうした投資案件などの進捗を社外取締役としてどう監視していくのかという点は、重要な課題と考えています。

浅野：中期ビジョンの1年目が経過したので、執行側が中期ビジョンの進捗をどう捉え、どこが課題であると認識しているのかを議論・共有する必要があります。このことをぜひ、取締役会のアジェンダにさせていただきたいと思っています。執行側は非常に意欲的に中期ビジョン達成に向けて取り組んでいるので、その成果を見極めたいところです。

昌子：新規事業への取組みについては、年2回、その進捗と評価について議論をすることになっています。進捗の分析については、科学的に、定量的にモニタリングを行っていくべきです。さまざまな変化が起きている中で、PDCAを回していくことも含め、経営を科学的に捉えていくことが、これまで以上に重要になってきます。

岩本：中期ビジョンにおけるキーワードの一つに「事業ポート

フォリオのシフト」があります。新規事業の進捗をモニタリングしていくことは、事業ポートフォリオの変革をどう進めていくべきかという議論につながります。今推進している戦略、事業ポートフォリオのシフトが正しく進捗しているのかについて取締役会として適切に判断するためには、事業グループごとの資本コストを認識したうえで、定量的に可視化して進めていく必要があります。

企業価値の向上に向けて

加々美：当社グループは今まさに事業の変革に向けて動き出しています。その変革が、正しい道筋を辿って進むようそして社外の方々から高い評価を得られるように、社内の慣習や風土から離れた立場にある私たち社外取締役も適切な助言をしていく必要があると感じています。一方で、コンプライアンスの問題は終わりのない問題です。今がゴールではなく、常に心がけていく必要があります。このことを忘れず、社外取締役としての責任を果たしていく考えです。

昌子：当社グループが世の中から尊敬され、持続可能な社会に貢献できる会社となることをめざすことが必要だと考えています。すべてのステークホルダーの皆様を意識して、だれの目から見ても、存在価値のある良い会社をめざしてほしいと思います。私は社外取締役として、そのためのサポートを全力で行っていきます。

岩本：株主や投資家の期待に応えるべく経営を監視することは、社外取締役としての重要な役割です。そのために、執行側



の方々との適正な関係を保ちながら、執行の進捗や課題についての正しい情報を提供してもらい、さまざまなステークホルダーの利益を考えながら、戦略や経営の妥当性を判断していきます。そのことが結果的に長期的にみた企業価値の向上につながると考えています。「この国で、薬を届けるという使命。」、これこそが当社の使命です。この使命を全うするための「医療と健康、美」という事業フィールドの設定であり、新規事業、海外事業の拡大だと理解しています。このことを胸に刻み、社外取締役としての責任を全うしていきたいと思っています。

浅野：当社は事業ポートフォリオの変革に取り組み、「たゆまぬ変革」を続けることで、強靱な企業グループへと変わっていきます。私たち社外取締役も掲げている目標の達成に向けた努力はもちろん惜しみません。株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様には、当社が持つ魅力や本質の部分をよく見ていただき、当社の持続的成長、社会課題への取組みに大いに期待していただきたいと思っています。

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、高い倫理観をも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。

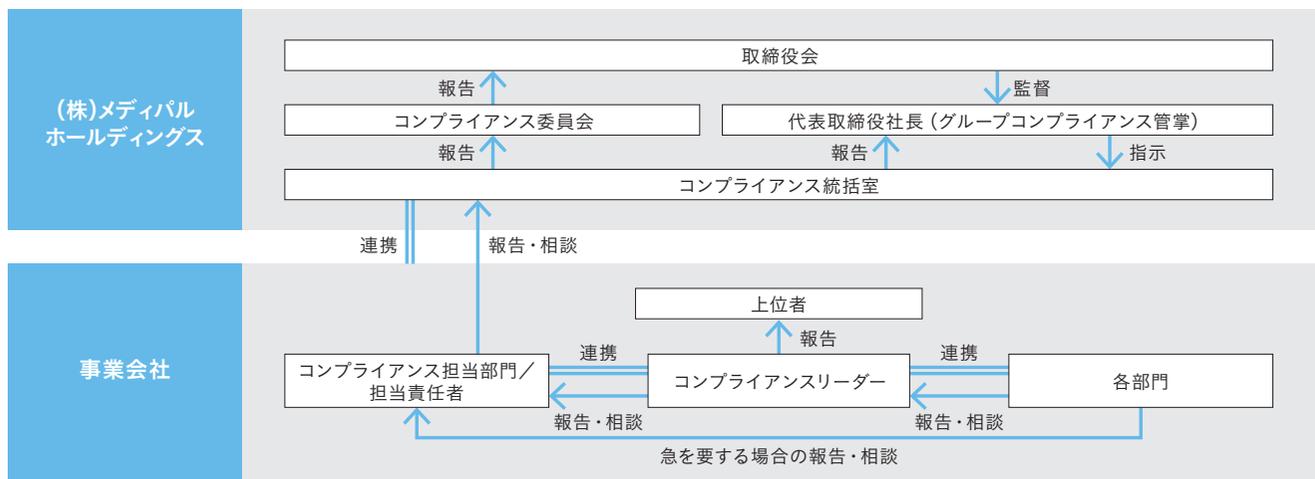
加えて、当社グループのコンプライアンスを継続的にモニタリングしていくことを目的として、当社コンプライアンス委員会を

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。



コンプライアンス委員会開催状況	開催回数：4回* 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出席率：100% 社外取締役出席率：100%
-----------------	---

*原則、四半期ごとに開催しています。

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全社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、社員一人ひとりが正しい競争の実行に取り組んでいます。

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。

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・ルールなどの整備を行いました。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ました。

○ 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ました。

○ 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ました。

○ 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、金額の根拠を明らかにして決裁を得る、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。また、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を満たすべく、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の受講を義務づけるなど、社員教育を実施しています。

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。

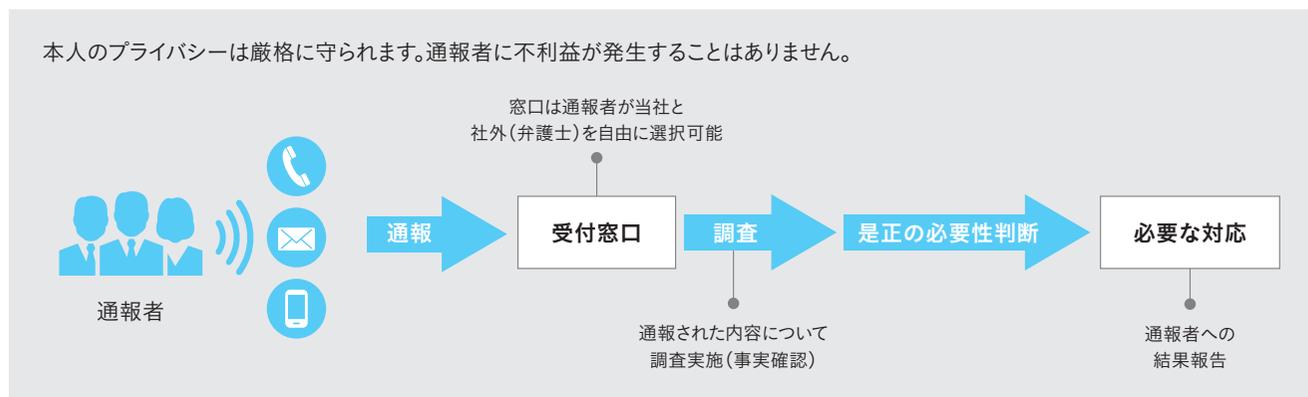
1. コンプライアンス研修の実施
eラーニングによる複数回の独占禁止法研修のほか、FCPA研修や情報セキュリティ研修を実施しています。また、人権尊重の観点から当社グループ全社の役員に対し、ハラスメント研修を集合形式で実施しました。
2. コンプライアンスの日を制定
コンプライアンス重視の姿勢を継続するために、11月27日をコンプライアンスの日と定め、全社員を対象に、コンプライアンス強化の取組みによる影響度および社員の意識を確認するアンケートを実施するなど、風化防止に努めています。

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、電話・メール・FAX・郵送と各種手段で通報可能とし、相談しやすい環境を整えています。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^{※1}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^{※2} 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^{※3}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。

※1 JGSP（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 PIC/S（Pharmaceutical Inspection Convention and Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme：医薬品査察協定および医薬品査察共同スキーム）

※3 GDPガイドライン（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。

教育制度

当社グループでは、医薬品等の完全性を保持するための品質マニュアルやSOP（標準業務手順書）に関する教育を、商品管理・配送担当者を対象として継続的に行っています。

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仕入から配達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。

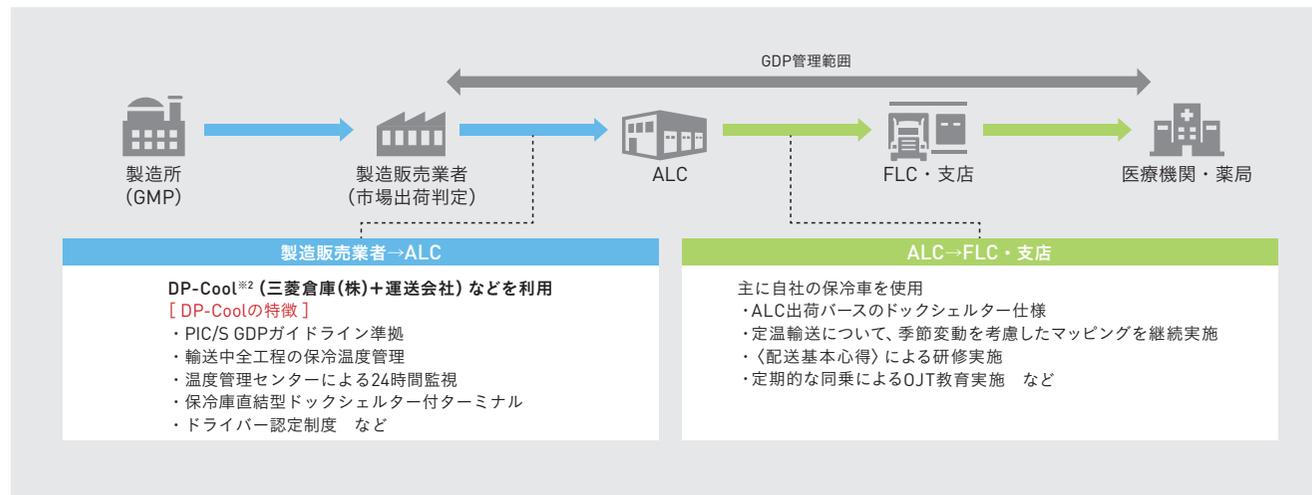
日本版GDPガイドラインへの対応

医療用医薬品の卸売事業会社4社^{※1}のロジスティクス本部ならびにALCおよびそれに準ずる2拠点（東京中央FLC*、西日本物流センター）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・支店にも展開し、(株)エバルスより順次ほかの卸売事業会社へと活動を広げています。新型コロナウイルス感染症拡大という有事に際し、2021年からは-20±5°Cの温度管理が求められるモデルナ・ジャパン(株)製「ス

パイクボックス筋注」、2022年からは2～8°Cの温度管理が求められる武田薬品工業(株)製「ヌバキソビッド筋注」の流通を担うため、冷凍・冷蔵倉庫および輸送容器の庫内温度分布を計測する温度マッピングなどを実施し、高品質な物流を担保しています。これらの対応を行ったうえ、行政や地域担当卸と連携し、国や自治体などの大規模接種会場や職域接種会場などへの流通を担っています。

※1 (株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、SPLine(株)

医薬品のサプライチェーン



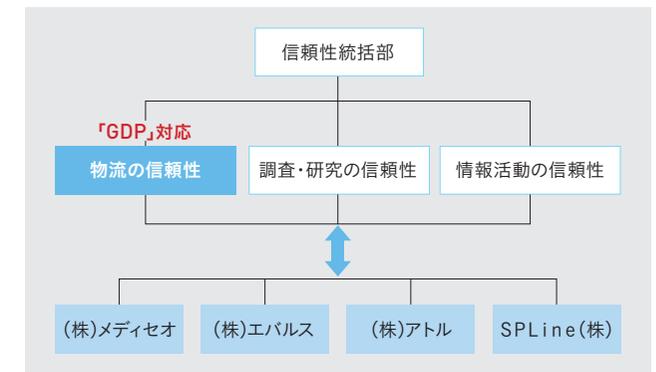
※2 DP-Cool：PIC/S GDPガイドライン準拠の医薬品保冷輸送サービス

信頼性統括部の組織と役割

近年、開発が進むスペシャリティ医薬品や再生医療等製品は、保管・配送の温度管理などが厳密に設定されているものが多く増えており、製薬企業による監査においても、GDPガイドラインに加え各製薬企業のグローバル基準に準拠した、より厳格な流通が求められています。

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



2023年3月末現在

* 用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

リスク管理

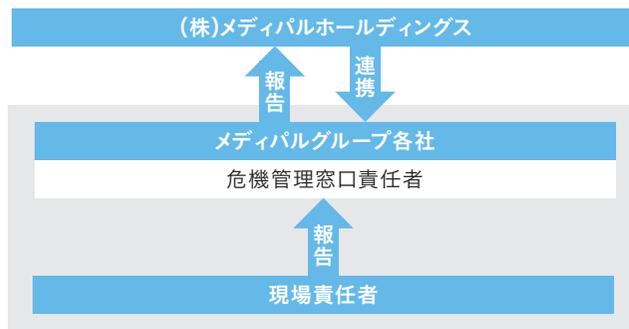
基本的な考え方

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されています。

報告すべき項目
<ul style="list-style-type: none"> 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 自然災害に関わるリスク その他のリスク（業務活動に重大な影響のある事象）



○ 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2023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"> 医療保険制度 薬価制度 特有の法的規制 医療機関等との取引慣行 製薬企業等との取引慣行 競争環境の変化 システムトラブル 	<ul style="list-style-type: none"> 情報の漏洩 災害、交通事故、感染症 気候変動 労働力の確保 投資 法令違反
--	--

○ 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、重大な交通事故が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などを進めています。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、適正な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。

	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、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、メディパル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、メディパル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。

医療用医薬品等卸売事業における 物流センターの相互連携機能



大規模災害などにより、1つのセンターが供給できない状況でも、他の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。

災害対策

阪神・淡路大震災、東日本大震災および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めざして、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。



情報管理

基本的な考え方

メディパルグループでは、お客様の個人情報をはじめ、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、情報を取り扱う社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ました。また、各社・各部署にも管理者・担当者置き、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社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、情報取り扱いの注意点を唱和する「情報管理の誓い」の定期的な実施および社内ネットワークでの情報管理の啓発を行っています。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、必要に応じて社員全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。

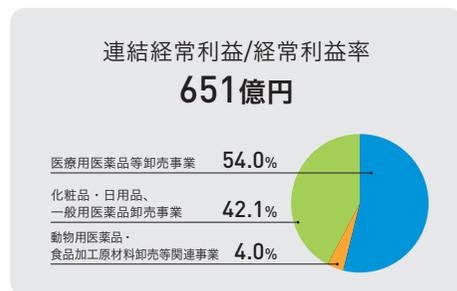
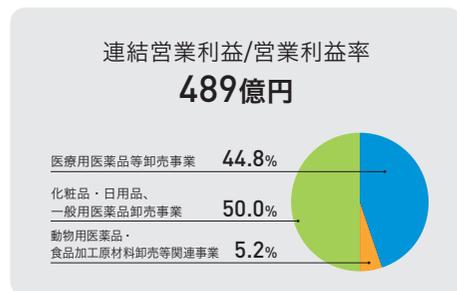
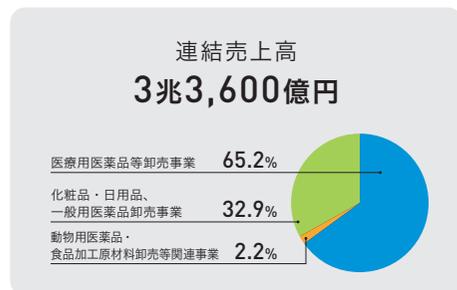
サイバーテロ対策

サイバーテロ対策としては、不審メールの選別、不審サイトのフィルタリング、最新のウイルス対策ソフトの導入、最新ソフトへの更新を実施しています。これらが破られてデータが盗まれようとした場合は、外部セキュリティパートナーの協力のもと24時間体制でのセキュリティ監視による防御やサイバーテロ対策ソフトにより、流出を防ぐことができます。



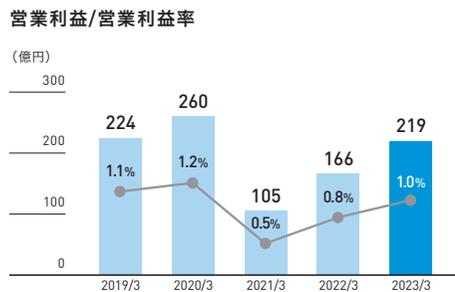
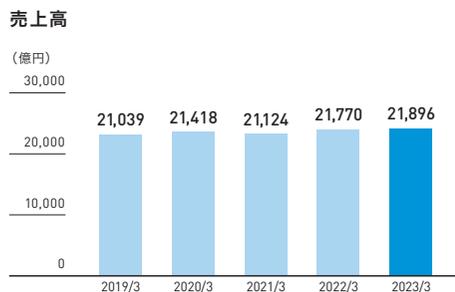
事業ポートフォリオ

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の一部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。

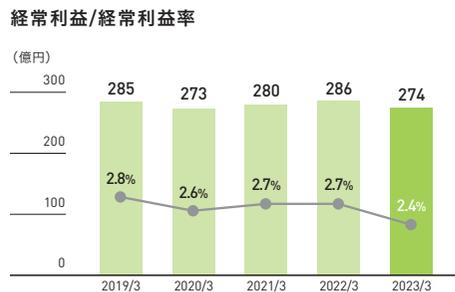
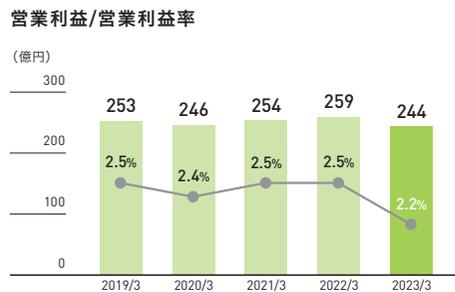
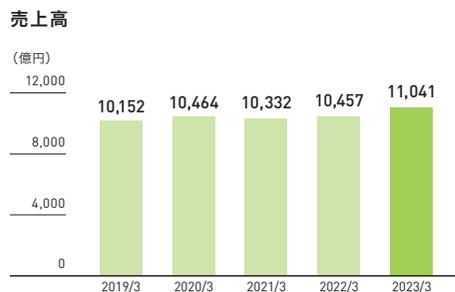


2023年3月期

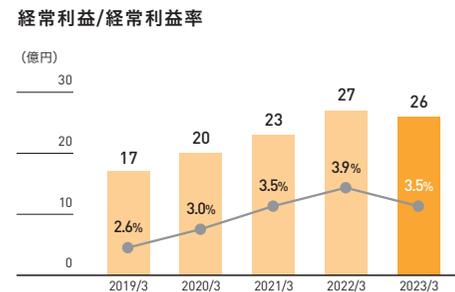
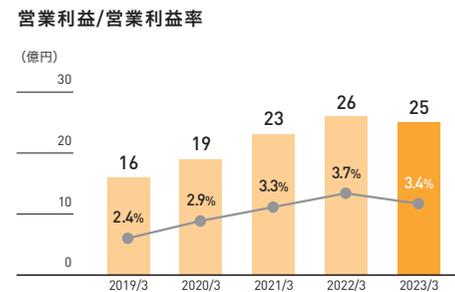
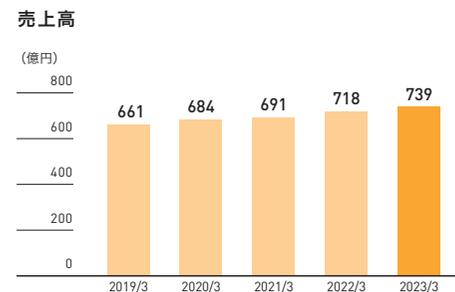
医療用医薬品等卸売事業



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



主要グループ会社

(株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、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

(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)

※株式取得日が2023年3月31日のため、同社の業績は2023年3月期の当社連結業績計算書に含まれていません。

事業別戦略

医療用医薬品等卸売事業

医薬品等の安定供給機能を磨き上げるとともに、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、投薬に至るまで医療に関わる商品を、高機能物流センターALCやFLCなど全国224拠点に及ぶ万全な物流体制により、病院・診療所や調剤薬局など23万軒の医療機関に安定供給しています。また、MR認定試験に合格した社員（AR）は、2,500人を超えました。これは国内大手製薬企業のMR数と比較しても最大規模です。ARは、今後の企業成長を見据えて取り組むPMSやPFM®など新規事業拡大の原動力となっています。



株式会社メディパルホールディングス
取締役副社長 医薬事業担当
長福 恭弘

SWOT分析

- S 強み**
- 高機能な全国流通プラットフォーム（ALC/FLC）
 - さまざまなリスクを想定した事業継続計画（BCP）
 - 専門性を有する人材（AR、DMRなど）
 - 特殊温度帯下での医薬品流通技術
- O 機会**
- 製薬企業のMR数減少
 - 持続可能な社会をめざした動き
 - 高齢化による医療ニーズの増加
 - スペシャルティ医薬品の拡大
 - オンライン診療の拡大
 - 予防・未病領域の市場拡大

- W 課題**
- 生産性の向上
 - 環境対応型の新たな流通最適化モデルの構築
 - トレーサビリティの完全化
 - 公的制度に左右されない収益構造の構築
 - ヘルスケアのデジタルプラットフォーム構築と収益化
 - 地域のヘルスケア課題の解決
- T リスク**
- 労働人口の減少
 - 自然災害の発生
 - 感染症の拡大
 - 医療費抑制策の推進

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、その高いスキルを医師や医療従事者の方々とのお話に活かし、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。

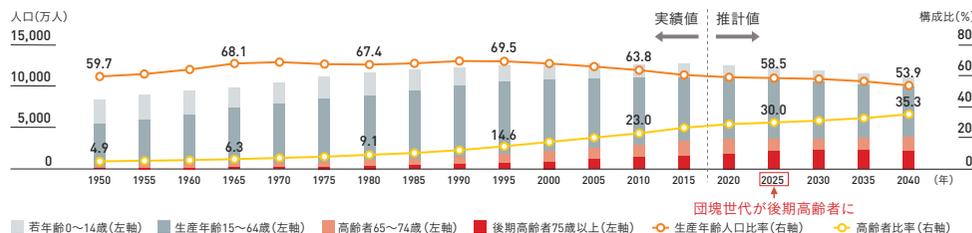
お得意様サポート

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®」や病院内の物流業務サポートシステムである「McHIL®」により、お得意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2023年3月期の振り返り

薬価の引き下げ、新型コロナウイルス感染症の拡大による受診抑制の影響はあったものの、同感染症治療薬の販売が増加したことなどにより、市場は前期と比べ伸長しました。また、医療従事者の業務効率化と新型コロナウイルス感染リスクの軽減を目的に「個口スキャン検品」の導入を進めました。営業面においては、専門知識とスキルを持つARの育成や医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud」でのLIVEセミナーの実施など、デジタルを活用した情報提供にも力を入れています。また、専門領域に特化して情報提供・収集活動を行うことを目的に、「RD-MR」「ウィメンズコーディネーター」を設置し、疾患啓発活動にも取り組んでいます。

▶ 事業環境の変化（将来推計人口）



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」（平成29年4月、出生中位・死亡中位推計）

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

事業戦略

成長戦略

取組みの進捗状況

<p>新たなグローバルビジネスに挑戦 海外への進出</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● JCRファーマ(株)との連携による新たな事業の展開 ● 中国においては、協業先である国薬ホールディングスとの関係を強化 ● 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関する覚書を締結
<p>市場拡大・高度化に対応する 予防・未病領域の 事業拡大</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 検査・試薬分野の市場拡大・高度化に対応した最先端の検査機器・試薬などの取扱商品の拡大 ● 予防歯科分野への進出
<p>ヘルスケアのデジタル プラットフォーム構築と収益化の推進 デジタルを活用した ビジネス基盤の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● パートナーとメディパルグループがそれぞれに有する経営資源を組み合わせ、国内トップレベルの新たな事業の創出
<p>新しい物流モデルの構築 持続可能な流通の構築</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● H.U.グループホールディングス(株)との物流合弁会社(株)メディスケットを設立。両社の物流を集約することで、物流機能を向上させるだけでなく、「医療と健康、美」を支える国内最大の検査・診断・治療のヘルスケア物流プラットフォームの構築を加速するとともに、グリーン物流による社会課題の解決など、ヘルスケア業界の新たな価値創造をめざす ● 神栄(株)をはじめとした高度な温度と振動などのモニタリング技術を有するパートナーとともに、新たな医薬品流通最適化モデルを構築 ● お得意様との協議により、在庫量を分析・管理することで受発注・配送回数最適化に取り組む ● AI・ロボット技術を活用した物流システムの高度化により庫内・配送業務を削減
<p>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 地域医療における価値共創</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 地域の顧客、医療機関、自治体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地域医療コーディネーターを設置 ● 地域の顧客の課題解決策と取引のある企業の課題解決策を調整し、協業提案を実施 ● 女性特有の疾病に関する予防・診断・治療等の情報を総合的に医療従事者へ提供することを目的に「ウィメンズコーディネーター」を設置し、女性の健康を側面から支援する取組みを開始

▶ 課題認識と今後の方向性

製薬企業から患者さんに至るまでの医薬品サプライチェーンについては、製薬企業連携、取引先連携などにより全体最適化・環境負荷低減に向けた取組みを継続していきます。具体的には、配送回数の削減や個口スキャン検品の導入推進など、お得意様と当社グループ双方の生産性向上を実現する取組みを進めていきます。医療関係者をつなぐコーディネート活動や、顧客支援サービスなど新たな流通価値を創造します。また、医療用医薬品等の安定供給機能を進化させ、医療に貢献していきます。当社連

結対象の子会社である(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、医療機器や臨床検査試薬の販売拡大、ARによる情報提供活動や製造販売後調査(PMS)の拡充、流通改善ガイドラインに沿った営業活動に引き続き取り組みつつ、デジタルヘルスケア分野では、当社連結対象の完全子会社である(株)メディセオに新設したデジタル事業本部を中心に収益基盤の強化に努めます。

FOCUS

希少疾病用医薬品の 個人宅への配送の実現に向けた取組み

新型コロナウイルス感染症の感染対策や、重い症状によって通院が困難な患者さんのためにも、オンラインによる診療や服薬指導など、在宅で治療が完結できる医療提供体制の普及・定着が求められています。希少疾病用医薬品においても自己注射の製品開発が進むなど、在宅での治療が可能になる動きがあります。このような変化に対応するため、当社グループは、必要な医薬品等を患者さんの個人宅まで配送する取組みを進めています。

① 宮城県での実証実験

(株)アトルは、宮城県宮崎市の医療機関と患者さんにご協力をいただき、特殊梱包を用いて医療機関で調剤された医薬品を自宅配送するサービスの検証を開始しています。在宅で治療が完結できる環境整備をめざすとともに、新たに生じる課題の把握と解決、さらには希少疾病ごとの潜在的なニーズの探求など、高付加価値の伴った自宅配送スキームの構築をめざしています。



② 神奈川県での実証実験

希少疾病であるライソゾーム病は、専門医のいる医療機関に限られており、患者さんは長時間の通院を余儀なくされています。また、歩行障害や寝たきりなどで通院が困難なケースも多く、患者さんやご家族の負担が大きな疾患です。

(株)メディセオは、物流センターから出荷されたライソゾーム病治療薬を厳格な温度管理のもと、患者さん宅まで配送することにより、在宅での酵素補充療法にかかる流通上のリスクの特定・分析・評価、薬剤の品質管理、安全性の検証を行います。

事業別戦略



株式会社PALTAC
代表取締役社長
吉田 拓也

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。日々の暮らしを豊かにする商品が“どんな時でも”“お手頃”に手に入る、そんな「当たり前」の日常を支えるために、平時はもとより、有事の際にも安定的かつ効率的に小売業様へお届けすることが(株)PALTACの使命であると考えています。

SWOT分析

- 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)
- 顧客への店舗支援機能
- 情報システムの開発力
- やりきる力(GRIT)を有する人財群
- CO₂排出削減に貢献する
配送効率化・返品削減ノウハウ

S
強み

W
課題

- 小売業の全国化・チェーン化
- SC全体の効率化需要の高まり
- 持続可能な社会をめざした動き
- ニューノーマル
- デジタル化、AI・ロボティクス技術の進展

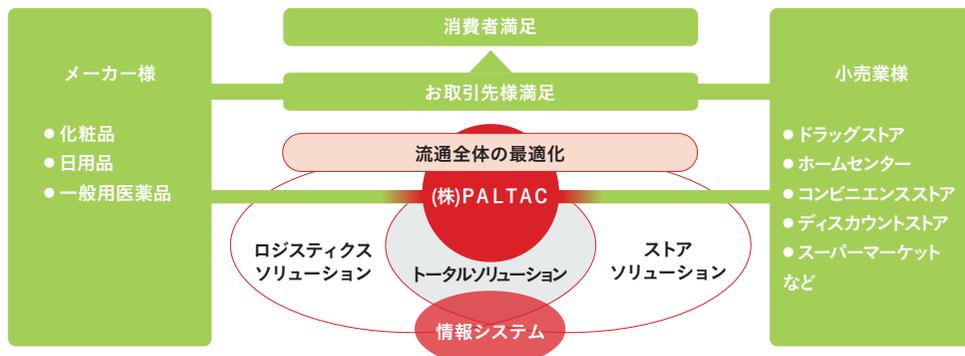
O
機会

T
リスク

- 慢性的な人手不足
- 人件費の上昇
- 配送費など物流費の上昇
- 専門人財のさらなる拡充

- 総人口減少に伴う需要の低下
- 自然災害・感染症の発生
- 物価高騰による消費の冷え込み

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[※]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。

[※]ユニットロードシステム：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

ストアソリューション

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、効率的かつ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。

事業環境と2023年3月期の振り返り

感染状況の落ち着きとともにコロナ関連需要が縮小しつつある一方で、外出機会の増加に伴って、メイクアップや洗顔などの化粧品、ドリンク剤や胃腸薬などの医薬品が好調に推移しました。また、前年に比べ気温が高く推移したこともあり、制汗剤や殺虫剤、花粉関連商材などの春夏季節品も好調に推移しました。このような状況の中、(株)PALTACは当事業年度で2年目となる中期経営計画のもと、お取引先様との連携・協働による「売れる仕組みの強化」や、差し迫る物流の2024年問題やホワイト物流への対応を視野に入れた「配送改善」、組織的に強化したすべての取組みを支える「デジタルの活用」、中長期の成長を担う「人財の積極採用」など、サプライチェーン全体の最適化・効率化に向けた取組みを進めました。



事業戦略

PALTAC VISION 2024 (2022年3月期～2024年3月期)
『輝く未来へ』～サプライチェーンとともに歩む～

重点戦略

中間流通機能をさらに高め、お取引先様をはじめとしたステークホルダーの皆様との連携・協働を加速させ、社会のニーズに柔軟に対応することで持続的成長を果たすため、4つの柱を軸にした取組みを掲げています。

成長戦略

取組みの進捗状況

<p>激変する環境に対応する リテール ソリューション力の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●お取引先様との連携・協働による「売れる仕組みの強化」 ●店頭の活きた情報や業界最大の流通情報を活用した需要変動への迅速な対応や、これまでのメーカー様には取り扱いがなかった商品を含め、市場環境の変化を先読みした新たな品揃え提案
<p>安心・安全・高効率を追求する ロジスティクス ソリューション力の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●「栃木物流センター」において新物流モデルを導入、高効率出荷キャパシティの拡大 ●物流の2024年問題をはじめ、深刻化するドライバー不足に対応するため企業間の連携・協働による新たな改善施策に挑戦 ●大規模災害時を想定した共同配送の実証実験に参画
<p>提供価値の仕組みを支える システム機能の強化・ デジタル化の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●デジタル活用の知見・ノウハウを組織として蓄積 ●現場課題の「見える化」と解決スピードの向上
<p>持続的成長の源泉 人財・組織の強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●DX推進に向けた、全社員のデジタルリテラシー向上 ●サステナビリティの推進 (CO₂削減、人財の投資) ●人財投資など成長投資を継続実施

課題認識と今後の方向性

ウィズコロナにおける生活者の意識や行動の変化、各種政策などにより、社会経済活動は正常化に向かうことが期待されます。また、物価上昇による消費マインドへの影響など先行きの不透明な状況は続くものの、各企業の賃上げや訪日外国人の消費増など、明るい材料も出てきています。当社が属する流通業界においては、各所における人手不足はますます深刻化し、中でも輸送能力の低下を招く物流の2024年問題が目前に迫るなど、多様

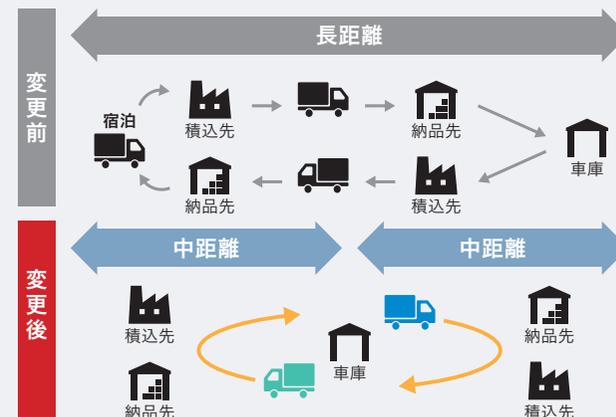
かつ複雑な課題へのスピードをもった対応が必要な状況から、中間流通業が果たす役割はますます重要になると予想しています。2024年3月期においては、激しい社会変化の波に柔軟に対応するため、人的資本の充実を図りつつ、新たな発想による企業変革に着手するとともに、社内外の連携・協働による、サプライチェーン全体の最適化・効率化に向けた取組みを着実に進めていきます。

FOCUS

グリーン物流優良事業者表彰にて
最高位である国土交通大臣表彰 共同受賞

2022年12月、「令和4年度(第21回)グリーン物流パートナーシップ優良事業者表彰」にて、最高位となる国土交通大臣表彰を共同受賞しました。本取組みは、MGC ウッドケム(株)、サッポログループ物流(株)、鈴与(株)、南光運輸(株)、富士フィルムロジスティクス(株)、ユニリーバ・ジャパン(株)、ライオン(株)の7社と連携し、物流効率化による長距離中継輸送におけるCO₂排出量削減等の環境負荷低減とドライバーの労働環境改善を実現したことが高く評価されたものです。取組みの背景として、物流業界のドライバーの残業時間の上限が規制される「2024年問題」とCO₂排出量削減という課題があります。これを貸切車両による長距離輸送から中間拠点を経由した中継輸送に変更することで、1台当たりの積載率・実車率の向上、空走距離の短縮を実現。また、入荷作業の平準化も可能となりました。(株)PALTACは今後も生活必需品の安定供給を担う中間流通業者としてお取引先様と連携・協働してサプライチェーン全体で持続可能な流通の構築をめざしていきます。

- 取組みの効果
- ドライバーの労働環境改善
 - CO₂排出量の削減
 - 物流センターの運営効率向上



事業別戦略

動物用医薬品等卸売事業

心の癒しと食の安全・安心に貢献する 全国流通ネットワークの構築をめざします

MPアグロ(株)は、動物用医薬品卸として国内唯一の全国規模の物流ネットワークと営業力を有しており、これらを基盤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ています。全国32か所の営業拠点と5か所の物流センター(2023年3月末現在)から動物用医薬品等の販売・卸売の広域卸として商品を安定供給することで、国内トップの販売実績となっています。心の癒しと食の安全・安心に貢献できる企業をめざし、流通機能と営業機能の融合による新たな事業展開を進めています。

※1 コンパニオンアニマル：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



MPアグロ株式会社
代表取締役社長
木村 友彦

SWOT分析

- 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

S
強み

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

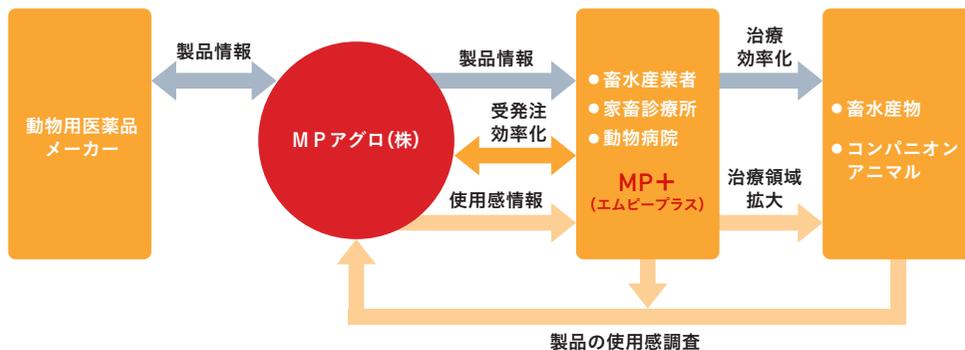
T
リスク

- 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

- 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

※2 HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point: ハザップ)：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

ビジネスモデル(バリューチェーン)



事業環境

動物用医薬品のコンパニオンアニマル向け市場は、動物用治療薬の進歩による長寿化が進む一方、相次ぐ物価の上昇による節約意識の高まりなどにより、横ばいで推移しました。畜水産向け市場は、景気低迷と過去最大の鳥インフルエンザの感染拡大や飼料価格や生産コストの高騰による低価格商材へのシフトや使用中止などにより事業環境は厳しさが増えています。

事業戦略

重点戦略として、「独自ブランド戦略による事業拡大」「物流機能と営業機能の再構築による生産性向上」「人材育成による情報発信力と組織力の強化」に取り組んでいます。

2023年3月期の振り返り

動物用医薬品等卸売事業では、自社企画品の普及・定着や、独自の動物病院向けWEB発注情報システム「MP+(エムビープラス)」の利用拡大、流通機能とマーケティング機能を融合させた新しい営業モデルの取組みを推進したものの、販売はやや低調に推移しました。

課題認識と今後の方向性

2023年5月に新設した開発本部による新たな価値創造により、コンパニオンアニマルの健康維持・増進に寄与するとともに、畜水産物の生産性向上、疾病予防やまん延防止に取り組み、「心の癒しと食の安全・安心」の貢献をめざしていきます。

事業別戦略



メディパルフーズ株式会社
代表取締役社長
香山 高晴

食品加工原材料卸売等関連事業

お客様の商品企画、原材料の調達、 製造から流通に至るまでトータルにサポートしています

北海道札幌市に本社を置くメディパルフーズ(株)は、「食の安全・安心」と「おいしさ」をテーマに、全国11か所の拠点のネットワークを活かした提案力、約800社の仕入先と約14,000品目を超える商品ラインアップ、そして約1,200社の顧客の要望に応じてきた豊富な経験を強みに、お客様の製品開発から流通までをトータルでサポートしています。取扱品目は、食品添加物・調味料ならびに各種加工原料や副資材などで、これらの商品を国内各地の食品メーカーに提供しています。また、広域的な営業活動ができる基盤を強みに、全国エリアに製造拠点を展開しているお客様への対応も可能であり、売上規模は200億円超となっています。

SWOT分析

- S 強み**
- 全国を網羅する販売および調達ルート
 - 検査センター、安全技術推進支援機能
 - 豊富な商品ラインアップ
 - R&D事業による商品開発提案力
 - 相互取引提案力
 - グループ連携の深化

S
強み

W
課題

- 物流費の上昇
- 生産性の向上
- スペシャリティ人材の確保
- デジタル化

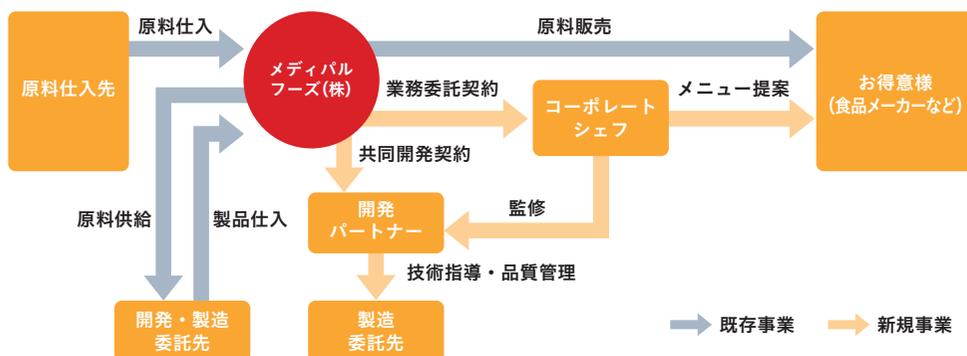
O
機会

T
リスク

- O 機会**
- 国内原料の需要増加
 - 食のニーズの多様化
 - 日本の食材に対する海外需要増加
 - 消費者の環境・健康ニーズの高まり

- T リスク**
- 政情不安、異常気象による原料調達難
 - 原料価格の高騰
 - 人口減による需要低下
 - 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

食品加工原材料の市場は、原料高騰や鳥インフルエンザの感染拡大などにより、価格上昇や鶏卵関連製品の供給不足など、引き続き厳しい状況にあります。新型コロナウイルス感染症による行動制限が解除されたことやインバウンドの回復により外食産業の需要は上向き環境下にあります。

事業戦略

メディパルフーズ(株)は、お客様のニーズを捉えた商品を多角的に調達し、食の未来を創造する、食品製造事業者向け総合商社をめざしています。また、単なる流通卸にとどまらず、パートナーと協働で製品開発を行うファブレスメーカーとしての機能も向上させていきます。

2023年3月期の振り返り

全国展開の強みを活かした営業の推進や、商品の調達と提案、商品付加価値を高める新製品の企画開発の推進、お客様の商品企画から流通に至るまでをトータルサポートする取組みなどにより、販売は順調に推移しました。

課題認識と今後の方向性

メディパルフーズ(株)は継続した成長をめざすにあたり、高付加価値商品の開発に取り組み、これまでにボリュームキープA/K、Doミネラル、ピーアップP/Gなどの食品機能や生産性を高める共同開発品を上市させました。また、シナジー創出に向けて、グループ会社と共同開発の推進や商流の活用などを進めていきます。

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
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
● 個口スキャン検品	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

● 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

日本の薬価制度

日本では、厚生労働省によって保険医療に使用できる医薬品に公定価格（薬価基準）が定められており、医療機関や調剤薬局は、患者さんの使用した薬剤費を公定価格で請求することとなっています。一方で、医薬品卸から医療機関・調剤薬局への納入価格は薬価調査を踏まえた市場実勢価格です。医療用医薬品の公定価格は、これまでは原則2年に1度市場実勢価格を反映し改定されていましたが、2021年度からは中間年の改定が実施されています。

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2023 P.33
	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2023 P.33-35
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2023 P.14、P.60-61
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2023 P.14、P.60-61
	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2023 P.60-61
	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2023 P.60-61
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	📖 メディバ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	📖 メディバ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2023 P.57-59
	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 2023年3月期 P.7
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 2023年3月期 P.7

11年間の主要財務データ

	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3 ^{※1}	2023/3
経営成績 (百万円)											
売上高	¥2,810,959	¥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
売上総利益	202,142	209,358	201,735	217,497	219,019	228,100	232,502	236,739	214,259	217,445	224,304
販売費及び一般管理費	173,622	174,695	168,940	175,214	179,369	183,839	182,675	183,629	175,683	171,820	175,331
営業利益	28,519	34,662	32,795	42,283	39,650	44,260	49,827	53,109	38,576	45,624	48,972
経常利益	39,643	49,777	44,475	55,140	53,360	57,349	63,914	68,020	52,968	62,046	65,122
親会社株主に帰属する当期純利益	18,655	25,485	23,687	30,771	29,011	34,780	34,359	37,968	23,926	29,423	38,806
減価償却費	12,618	13,147	12,325	12,391	13,573	14,898	13,452	14,232	14,468	14,083	14,393
設備投資	21,306	24,743	15,168	38,395	44,883	20,652	19,361	29,321	16,141	18,150	17,434
財政状態 (百万円)											
総資産	1,328,601	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 ^{※3}
純資産	381,892	407,480	457,604	488,328	521,165	572,656	592,848	607,424	638,933	649,089	688,055
キャッシュ・フロー (百万円)											
営業キャッシュ・フロー	61,769	▲72	80,466	21,985	47,954	63,558	63,716	56,917	34,448	61,216	16,146
投資キャッシュ・フロー	▲15,841	▲28,065	▲11,834	▲41,267	▲11,354	▲43,064	▲23,512	▲13,319	▲2,939	▲24,343	▲39,494
財務キャッシュ・フロー	▲14,379	▲2,834	▲19,834	6,093	▲17,663	15,845	▲30,755	▲49,067	▲16,003	▲16,471	▲43,541
フリーキャッシュ・フロー ^{※2}	45,928	▲28,137	68,632	▲19,282	36,600	20,494	40,204	43,598	31,509	36,873	▲23,348
1株当たり指標 (円)											
1株当たり当期純利益	82.24	112.77	104.73	135.89	128.12	154.13	154.09	175.80	113.96	140.14	184.82
1株当たり純資産	1,433.19	1,529.63	1,722.56	1,832.45	1,950.25	2,154.93	2,233.52	2,382.88	2,490.98	2,525.72	2,673.62
1株当たり配当金	20.00	23.00	24.00	28.00	31.00	34.00	38.00	41.00	42.00	44.00	46.00
財務指標 (%)											
売上総利益率	7.19	7.10	7.02	7.18	7.15	7.25	7.31	7.28	6.67	6.61	6.68
営業利益率	1.01	1.18	1.14	1.40	1.29	1.41	1.57	1.63	1.20	1.39	1.46
自己資本比率	24.33	24.69	26.81	27.71	28.94	29.89	30.71	30.43	31.13	31.02	32.83 ^{※3}
ROE (自己資本当期純利益率)	5.89	7.62	6.44	7.65	6.77	7.51	7.00	7.62	4.68	5.59	7.11
ROA (総資産経常利益率)	3.09	3.68	3.14	3.76	3.55	3.66	3.96	4.18	3.19	3.66	3.81 ^{※3}
配当性向	24.3	20.4	22.9	20.6	24.2	22.1	24.7	23.3	36.9	31.4	24.9
従業員数 (名)	11,115	10,930	10,930	10,959	13,252 ^{※4}	14,151	13,868	13,599	12,971	12,801	12,795

※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。

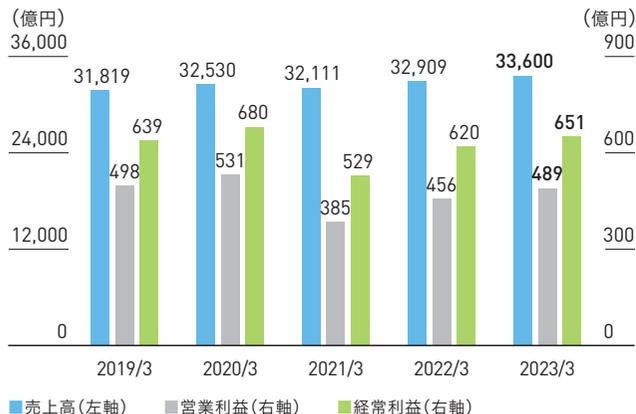
※2 営業キャッシュ・フロー+投資キャッシュ・フロー

※3 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。

※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。

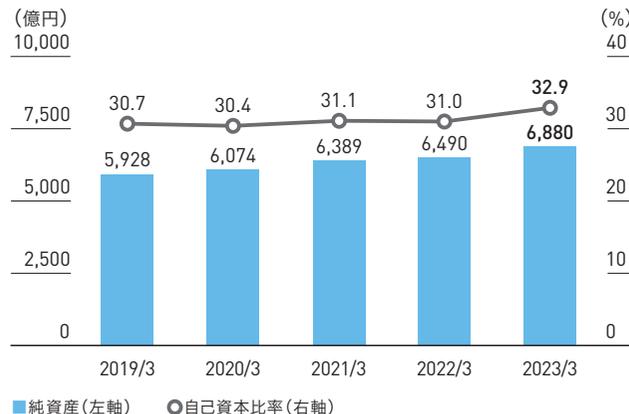
財務ハイライト

売上高、営業利益および経常利益



営業利益および経常利益の増益は、医療用医薬品等卸売事業における売上総利益率の改善により、事業投資費用の増加を吸収したことなどによるものです。

純資産および自己資本比率



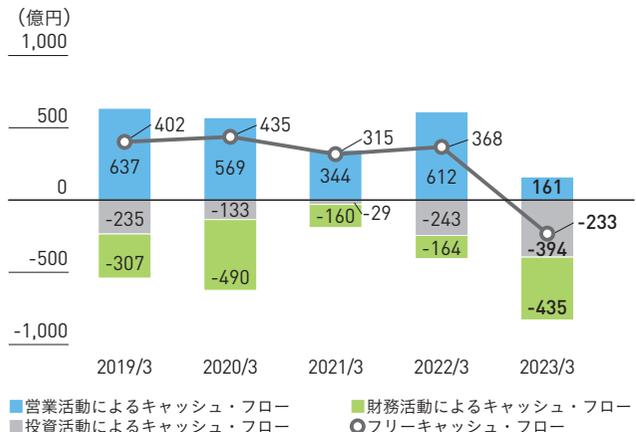
純資産の増加は、主に、利益剰余金と非支配株主持分の増加によるものです。新株予約権付社債の償還などにより、総資産が前期末より若干減少したことから、自己資本比率は上昇しました。

ROEおよびROA (総資産経常利益率)



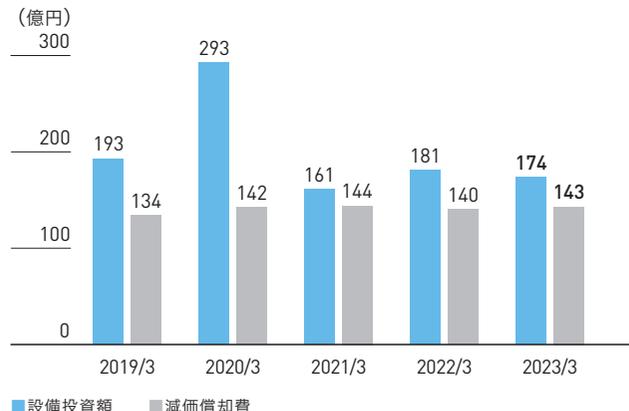
ROEの上昇は、主に、投資有価証券売却益を特別利益として計上したことによるものです。

キャッシュ・フロー



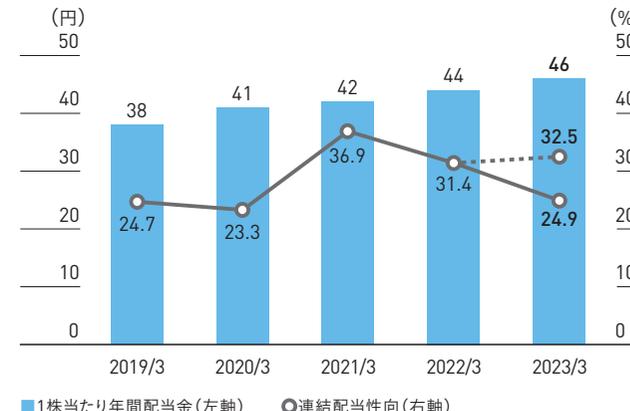
フリーキャッシュ・フローの減少は、仕入債務の減少や住友ファーマフード&ケミカル(株)の取得関連の支出が主な要因です。財務活動によるキャッシュ・フローは新株予約権付社債の償還などにより、減少となりました。

設備投資額および減価償却費



設備投資の主な内容は、医療用医薬品等卸売事業における阪神ALCの建設や販売・物流の基幹システム改修、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業における栃木物流センターの建設となっています。

1株当たり年間配当金および連結配当性向



2023年5月に100億円を上限とする自己株式の取得・消却を公表しており、2023年3月期に計上した政策投資株式の売却益相当の充当を予定しています。政策投資株式の売却益分を控除した実質的な2023年3月期の連結配当性向は32.5%でした。

会社情報

コーポレートデータ (2023年3月31日現在)

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	12,795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式会社
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 (2023年8月24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 (2023年3月31日現在)

（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。

また、連結子会社の（株）PAL TACも同インデックスに選定されています。



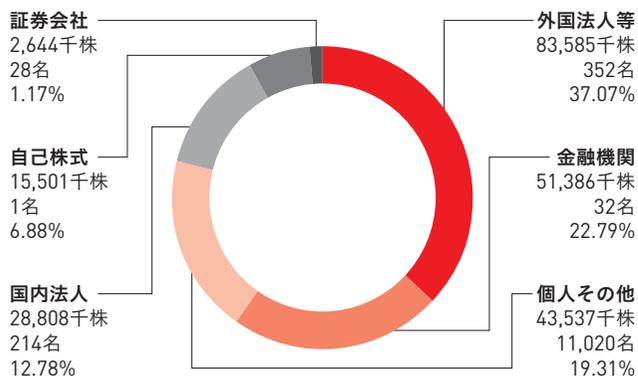
JPX-NIKKEI 400

株式情報 (2023年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	900,000,000株
発行済株式総数	225,463,242株
株主数	11,647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)	28,943	13.78
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)	12,750	6.07
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	9,806	4.67
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)	6,377	3.04
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)	5,983	2.85
MPグループメディセオ従業員持株会	5,932	2.83
小林製薬株式会社	5,074	2.42
株式会社日本カストディ銀行 (三井住友信託銀行再信託分・エーザイ株式会社退職給付信託口)	4,345	2.07
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)	4,294	2.05
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)	3,820	1.82

(注) 1. 当社は自己株式15,501千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。

