



Change the 卸
Orosbi

目次

メディカルグループについて	メディカルグループのありたい姿	2
	価値創造のあゆみ	4
	事業領域・At a Glance	6
	社長メッセージ	8
価値創造プロセスと成長戦略	価値創造プロセス	14
	中期ビジョンの振り返り	16
	2027メディカル中期ビジョン	18
	成長の源泉	
	サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能	24
	ニーズに応え市場を創造する新規事業	26
	さまざまな分野のパートナーとの価値共創	28
	「誠実」で「倫理観」と「使命感」を持つ人材	32
事業概況	事業別戦略	
	医療用医薬品等卸売事業	34
	化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業	38
	動物用医薬品等卸売事業	42
	食品加工原材料等卸売事業	44
活動報告	サステナビリティマネジメント	46
	環境保全	50
	TCFD提言に基づく情報開示	52
	人材マネジメント	55
	社会貢献活動	61
	コーポレート・ガバナンス	62
	社外取締役インタビュー	69
	役員一覧	70
	コンプライアンス	73
	品質管理	76
	リスク管理	78
	BCP・情報管理	80
データセクション	用語集	82
	SASB参照表	83
	11年間の主要財務データ	84
	財務レビュー	86
	主要子会社および関連会社	90
	コーポレートデータ／株式情報	91
	「この国で、薬を届けるという使命。」	92

編集方針

すべてのステークホルダーの皆様に、メディカ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。

見通しに関する注意事項

本統合報告書には、メディカルグループの計画、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。



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

メディパルロゴマークについて

手をつなぐ人々と、調和をイメージしたデザインで、「協調・共生」と「生きるための力強さ」を表現するとともに、お客様や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。

だれもが心身ともに健やかな社会の実現と、
企業価値の向上をめざしていきます。

2027メディパル中期ビジョン

Change the 卸 Forever

～たゆまぬ変革を～

グループの持続的成長

社会価値・顧客価値の創造

戦略を展開するための手法

事業ポートフォリオの
シフト

パートナーとの協働

成長戦略

海外への進出

予防・未病、
アグロ・フーズ
領域の
事業拡大

デジタルを
活用した
ビジネス基盤の
強化

持続可能な
流通の構築

地域医療
における
価値共創

人材戦略

財務戦略

現在

サステナビリティ方針

未来へつなごう
「元気と、かがやき」

経営理念

流通価値の創造を通じて
人々の健康と社会の発展に
貢献します。

ありたい姿

「医療と健康、美」を
広げ、支え、つなぐ
健康応援オーケストラ

健康寿命の延伸に向けて「人々の健やかな暮らしとは何か?」「そのために、私たちができることは何か?」を問いかけ、さまざまな可能性を追求していきたいと考えています。

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。従来の枠組みにとらわれず、「医療と健康、美」の事業フィールドにおいて、社会価値・顧客価値を創造する事業を「広げ」、強固な流通インフラで「支え」、さまざまな分野のパートナーが持つ価値を「つなぐ」ことで、だれもが心身ともに健やかな社会の実現と、企業価値の向上をめざしていきます。

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、いつ、いかなるときも安定的に供給するという変わらぬ使命のもと、さまざまなイノベーションにより成長を続けています。



創業当時の店頭

1898年

創業



クラヤ三星堂発足

2000年～

全国流通網の
形成

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



メディセオHD熊倉社長 (左) と
パルタック三木田社長

2005年～

事業フィールドの
拡大

(株)パルタックが加わり、化粧品や日用品、一般用医薬品を含め、日々の暮らしを幅広く支える流通企業グループとなりました。事業フィールドは「医療と健康、美」。



神奈川ALC (ALC第1号)

2009年～

事業の革新

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

2009年

- ALCの全国展開を開始
- MR認定試験への取組みを開始
- 北京華鴻に出資

2008年

- 東七(株)と業務提携

2007年

- 丸善薬品(株)

2006年

- メディカル・データ・ビジョン(株)と資本業務提携

2005年

- (株)パルタックと経営統合

2003年

- 潮田三田堂薬品(株)
- 井筒薬品(株)
- 平成薬品(株)

2004年

- (株)よんやく、中澤氏家薬業(株)と業務提携
- (株)エバルス、(株)アトル
- (株)中川誠光堂

1兆730億円 (2001年3月期)

54億円 (2001年3月期)

19億円 (2001年3月期)

時価総額・売上高・
営業利益・経常利益の推移

- 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・食品加工原材料等卸売事業

2000年

- (株)クラヤ三星堂発足
- (株)三星堂、クラヤ薬品(株)、東京医薬品(株)が合併

1898年

2000年

2005年

2010年

※社名・役職は当時のもので記載しています。
※完全子会社化した会社には■を記載しています。

2027メディパル中期ビジョン

Change the 卸 Forever

～たゆまぬ変革を～



メディパルHD渡辺社長（左）と
JCRファーマ芦田会長兼社長



メディパルHD渡辺社長（右）と
H.U.グループHD竹内社長

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」を
策定し、ありたい姿に向けた取組み
を推進しています。

2019年～

**パートナーシップ構築と
新規事業拡大**

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

2011年～

**新規事業による
価値創造**

全国のインフラと人材を活用した
新規事業の展開を進めるととも
に、動物用医薬品や食品加工原
材料等に事業分野を広げました。

売上高

2022年3月期
3兆2,909億円

時価総額

2022年3月末現在
4,927億円

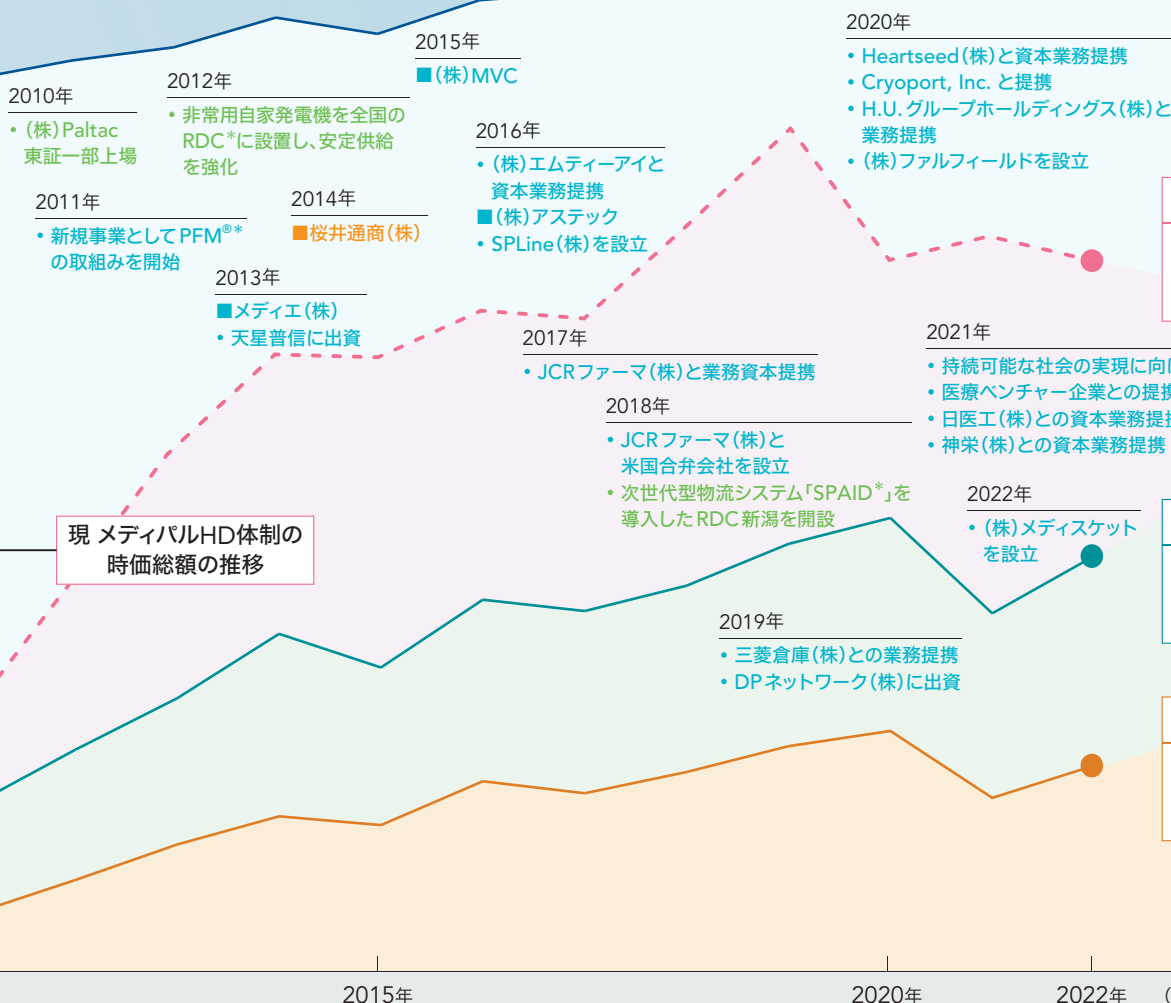
経常利益

2022年3月期
620億円

営業利益

2022年3月期
456億円

現 メディパルHD体制の
時価総額の推移



*用語説明は、P.82の用語集をご参照ください。

事業領域・At a Glance

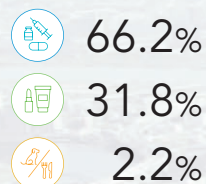


メーカー **5,000社**

 **メディパルグループ**

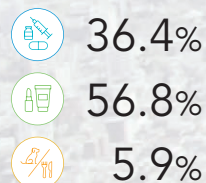
連結売上高

3兆2,909億円



連結営業利益

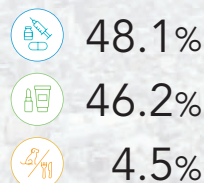
456億円



※各事業の売上高・利益は、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。

連結経常利益

620億円



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・
食品加工原材料等
卸売事業

メディパルグループは「医療と健康、美」の事業フィールドで
メーカーと全国の医療機関や調剤薬局、自治体、小売業様等をつなぐ国内最大規模の流通グループです。

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※1

※1 2022年4月設立

病院、診療所、調剤薬局など



患者さん

ドラッグストア、ホームセンター、
コンビニエンスストアなど



消費者

畜水産業者、家畜診療所、動物病院、
加工食品メーカーなど



畜水産動物・
コンパニオンアニマル※2

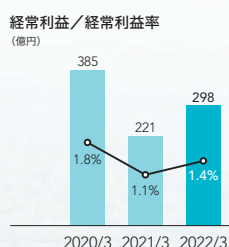
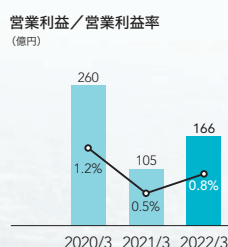
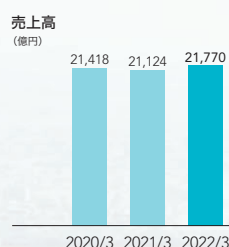
消費者

※2 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。

お得意様

240,000軒

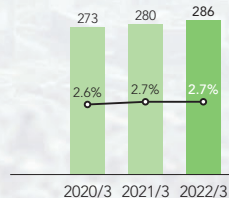
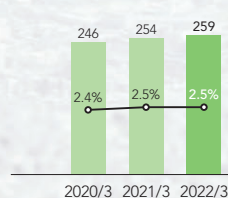
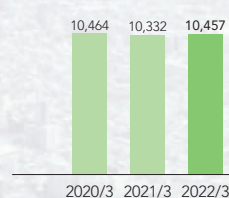
最終需要者



拠点
216 拠点
(2022年3月末現在)

お得意様
約 **23** 万軒

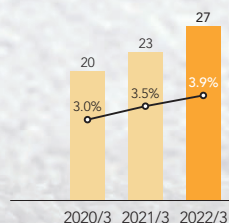
AR*
約 **2,500** 名
(2022年3月末現在)



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



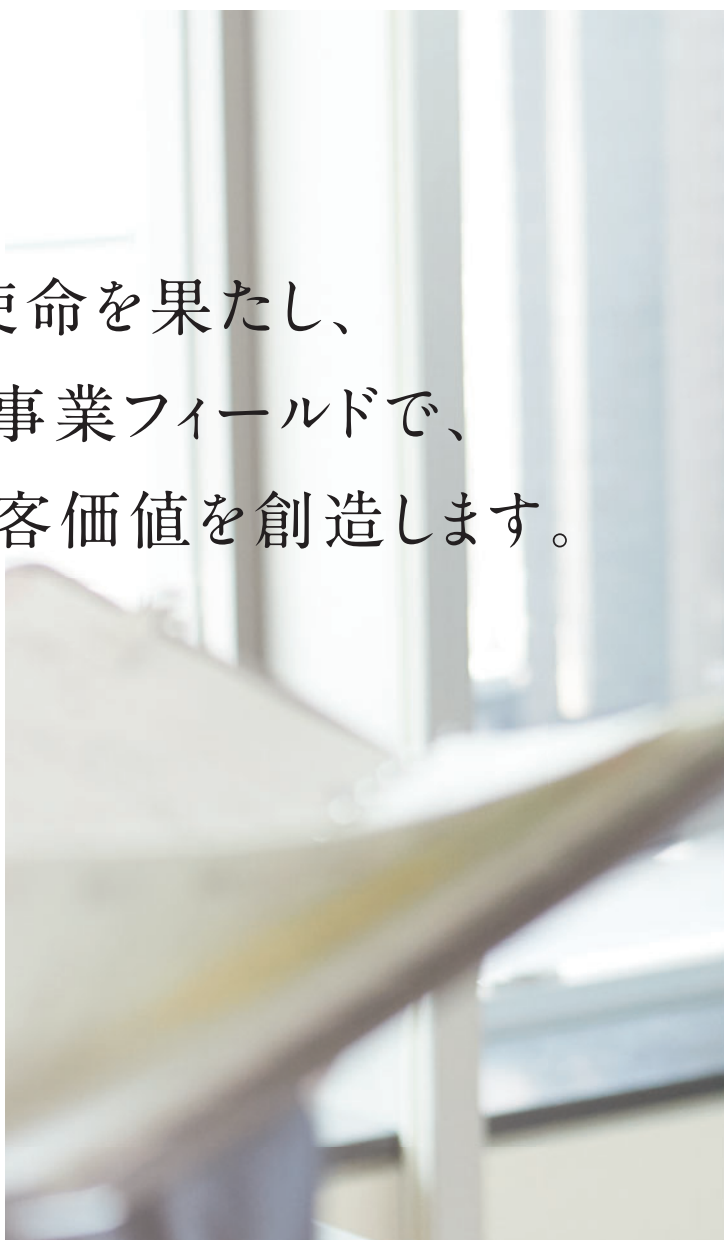
拠点数 (アグロ事業) 営業拠点 全国 **31** か所
物流センター 全国 **5** か所
取扱数 (フーズ事業) 約 **14,000** 品目
メーカー数 (フーズ事業) 約 **800** 社

*用語説明は、P.82の用語集をご参照ください。

社会インフラとしての使命を果たし、
「医療と健康、美」の事業フィールドで、
さらなる社会価値・顧客価値を創造します。

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



革新的な卸として日々進化

メディパルグループには思い描く明確な企業像（ありたい姿）があります。

それは、『「医療と健康、美」を広げ、支え、つなぐ健康応援オーケストラ』です。健やかな暮らしは人々の切なる願いです。健康寿命の延伸に向けて、私たちには何ができるのかを常に問いかけ、グループに集う従業員一人ひとりの個性を生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することで、「医療と健康、美」という広いフィールドの中で多くの社会価値、顧客価値を生み出したいと考えています。

メディパルグループは、3つの事業セグメント「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・食品加工原材料等卸売事業」を有



しており、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商材を取り扱っています。その意味において、電気やガス・水道と同じように無くてはならない、そして決して途絶えさせてはならない社会インフラの一翼を担っていると自負しています。

1898年の創業から今日に至るまでに、さまざまなM&Aや事業改革を繰り返してきました。いずれも時代の先をいく画期的な動きでしたが、これにより、全国規模の流通、効率的な流通、有事に強い流通、変化に対応できる流通といった強靱な基盤とネットワークを構築し、さらには経験豊かな人材を創出することができています。

先取りの企業姿勢は事業の進化にも結び付いています。例えば、医療業界においては、バイオ医薬品や希少疾病用医薬品など、管理や配送の難易度が極めて高いものが増えてきています。その一方で、慢性疾患などに用いる品質が良くて低薬価のジェネリッ

ク医薬品の総量が8割を超えました。この相反する特性の商品を、質を担保しながら効率的に適切なタイミングで確実にお届けしたり、スピーディーな検品で納品時間を大幅に短縮できていることはメディパル固有の大きな強みとなっています。この強みを活かして、さまざまな新規事業を創造するなど、収益の多角化を実現しています。

「Change the 卸」の歩み

日本は、諸外国に先駆けて少子高齢化が進んでおり、労働人口の減少、社会保障費の増大など避けて通ることのできない課題が山積しています。そのような厳しい環境が今後も続くと想定し、2014年以降、メディパルでは「Change the 卸」のスローガンのもと、いち早くビジネスモデルを変えていこうと全社一丸となって事業の革新に取り組んでいます。

過去8年にわたるビジョンでは、営業機能と物流機能それぞれの質に磨きをかけてきたとともに、グループ会社間でのシナジーを生み出す取組みを進め、さらに新規事業においては創造する段階から拡大に向かうステージにまで成長させることができました。特に直近の3年間では、志を同じくする異業種企業、ベンチャー企業、デジタル関連企業などとのパートナーシップに注力し、画期的な医療技術を世に出すための投資を行ったり、お互いの強みを融合して配送時の環境負荷を軽減するなど、グループの強みをフルに生かした取組みを進めてきました。

想定外の出来事もありました。それは、世界的な新型コロナウイルス感染症の拡大です。経済や人の動きが止まったことにより、業績面では当初思い描いていたビジョンの目標値には届きませんでした。しかし、自信を得る機会にもなりました。それは、従業員が先行きの見えない状況に臆することなく、徹底して感染リスクを最小にとどめ、知恵と工夫を駆使して、必要とされる医薬品や商品の供給を継続したことです。もともと使命感が高く有事には強い企業風土ですが、未知の感染症に正しく臨み、事業継続に努める姿は誇れるものであり、もっと世の中に私たちの存在をご理解いただきたいと思った次第です。また、ワクチンの管理・配送という国民を守るための一大プロジェクトに対して、自社で構築してきた超低温輸送の技術と流通ノウハウが大いに役立ちました。

「Change the 卸」の過程で手掛けてきたことが未曾有の事態に効果を発揮して世の中のお役に立てたのですから、これまでの歩みや投資は間違っていなかったのだと、自信をもって先に進むことができました。

「ありたい姿」に向かうための大事な5年間

現在、「2027メディカル中期ビジョン Change the 卸 Forever 〜たゆまぬ変革を〜」に沿った取組みを推し進めています。ありたい姿に描いた『「医療と健康、美」を広げ、支え、つなぐ健康応援オーケストラ』。本中期ビジョンはこの実現をめざしていく上での大事な航海図となります。

この5年間で取り組む成長戦略は、いずれも過去の延長線上にはないものです。したがって、メディカルにとって未知なもの、経験の少ないものもあります。例えば、海外進出、予防・未病領域への拡大、アグロ・フーズ事業の拡大などは、いずれも大いなる挑戦になりますが、世の中にまだ無いものを創造できる喜びがあります。人々を幸せにできる挑戦だからこそ、やりがいをもって未来への路を切り拓いていけると考えています。

これからの卸は、単に商品を仕入れて販売するビジネスだけでは成り立ちません。これは明白です。自らの力で未開の土壌を耕し、種を蒔き、大事に育てていくことをしなければ実は成りません。「桃栗三年柿八年」という言葉にあるように、期待した成果が出るまでには時間を要します。しかし、かけた時間と努力のもとに一過性ではない安定した果実（収益）が得られます。これをコツコツと積み上げていける企業でありたいと思います。幸いなことに、私たちには「医療と健康、美」という人々の切なる願いが込められた事業フィールドがあります。そこには育てたい種（投資案件）がたくさんあります。さらには、育てることができる質の高い人材が備わっています。これらの要素に加えて、各種案件ごとに強力なパートナーの存在があり、相乗効果を発揮すれば、ありたい姿の実現は不可能ではないと考えています。足りないものは補います。そのための成長投資（1,000億円）であり、人材のリスキリングです。

この5年間で築く土台やビジネスが、次なる5年10年へとつながっていくという視点をもって積極果敢に挑戦していきたいと思います。



人材戦略と財務戦略が基盤

本ビジョンの成長戦略を後押しするのが、人材戦略と財務戦略です。この2つの遂行と成果がビジョンの実現のみならず、メディパルの持続的成長につながると考えています。

メディパルの未来を担う人材像は「未来志向型人材」です。誠実さ、倫理観、使命感をもった人材が各々の会社の事業を正しく理解して行動することが基本ではありますが、そのうえで、グループ間の事業を横断して活躍できる、広く深いスキルを身につけた人材を育てたいと考えています。会社は成長分野に資源を投入します。このような人材が数多く備わっていれば、事業ポートフォリオのシフトを柔軟に変えていくことができ、スピーディーな経営判断と展開が可能となります。また、本ビジョンでは未知の事業領域への路を切り拓いていきますので、必要に応じて社外から専門性をもった人材の採用も積極的に行っていきます。グループに集う多彩な従業員が、ともに学び成長していくことで企業が成長していく。企業が成長することで事業の幅が広がり、従業員は新しいことに挑戦する機会を得て、さらに成長していく。このような循環で人も会社も育てていきたいと思っています。

財務戦略においては、経常利益1,000億円の目標を掲げています。純利益率や総資産回転率の向上に加え、財務レバレッジを考慮した資本政策も進めてROE 9%をめざしていきます。また、収益性を高めることで生み出す営業キャッシュ・フローと一部資産の売却を原資として、成長投資、設備投資を行うとともに、株主総還元性向40%を目安とした株主還元を行っていきます。

サステナビリティ経営の推進

持続可能な社会の実現と、企業価値の向上を両立するべく、サステナビリティ方針「未来へつなごう『元気と、かがやき』」を新たに策定しました。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、あるべき姿の議論など、半年以上をかけて検討してきたものを取締役会に諮り策定したものです。責任をもって課題解決に努めていきます。ESGの観点で見ると、「環境」では、温室効果ガス排出量の削減として2030年度に50%削減（2020年度比、Scope1+Scope2）、2050年にカーボンニュートラルをめざします。「社会」としては、ダイバーシティ&インクルージョンの推進を図り、2030年度の女性管理職の割合を20%以上にします。「企業統治」は、健全で透明性の高い企業経営のため、現在も進めている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。

主体的に事業の変革を進める

変化の激しい時代において、ぶれることなく思い描いたありたい姿を実現していくには、確かなビジョンとともに主体性が求められます。環境のせいにしたり、周囲の動きに合わせるのではなく、自分たちがどうありたいのかを考え、成すべきことを着実に進めていきたいと思えます。

メディパルは、人々の健康と社会の発展に貢献するために存在しており、そのために価値を創造しているのだという気概をもち、たゆまぬ変革により成長を続けていきます。



流通価値の 人々の健康と社会の

ありた

「医療と健康、美」
健康応援

インプット

外部環境

社会の変化

- 人口減少・少子高齢化
- デジタル技術の進歩
- 環境問題の深刻化
- 科学技術の革新
- 消費行動の変化

「医療と健康、美」の 事業フィールド への影響

- 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
- 個別化サービスの創造

人的資本

- 共通の価値観
- 高度な専門性
- 多様なキャリア

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
- 新規事業で創出されたビジネスモデル
- 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、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

～たゆまぬ変革を～

グループの持続的成長

社会価値・顧客価値の創造

戦略を展開するための手法

事業ポートフォリオの
シフト

パートナーとの協働

成長戦略

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

人材戦略

財務戦略

詳細は P.18

重要課題（マテリアリティ）

詳細は P.48

持続可能な
「医療と健康、美」の流通

新たな価値創造による
収益性の向上

サステナビリティ方針

詳細は P.46

未来へつなごう

コーポレート

創造を通じて 発展に貢献します。

を広げ、支え、つなぐ オーケストラ

アウトプット

アウトカム

安全・安心な物流の提供

ALC/RDCをはじめとした
全国物流プラットフォーム

お客様業務の効率化支援

物流機能と連動した
独自のサポートシステム

適正な情報の提供

ARなどの多様な人材による
情報提供、ソリューション提案

新しい付加価値の創造

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

▶ お得意様

- ・サプライチェーンの最適化
- ・業務の効率化
- ・質の高い医療の支援
- ・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
- ・高度な専門知識の習得
- ・やりがいの創造
- ・心身ともに健やかな生活

▶ 社会・環境

- ・健康寿命の延伸
- ・だれもが生き生きとかがやく高齢社会
- ・引きこもり高齢者の減少
- ・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
- ・地域における存在感増大

▶ 地域

- ・地域医療の充実
- ・地域包括ケアシステム構築支援

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



未来を担う
人材の育成

ダイバーシティ&
インクルージョンの推進

脱炭素への
取り組み

健全で透明性の
高い企業経営

「元気と、かがやき」

・ガバナンス 詳細は P.62

中期ビジョンの振り返り

持続的な成長に向け「Change the 卸」に取り組む

世界に類を見ない少子高齢化の進展、社会保障費の増大、労働人口の減少など、日本を取り巻く経営環境はますます厳しくなっています。こうした環境変化は一過性ではなく、業界やメディパルグループの各事業にも影響が出てくることを想定して、

2017メディパル中期ビジョン <2015年3月期～2016年3月期>※

2019メディパル中期ビジョン <2017年3月期～2019年3月期>



※3か年計画としていたが、1年前倒して目標を達成したため2年で終了とし、次期中期ビジョンへと移行

基本方針	お客様と社会に貢献する新しい卸の形をめざし、グループの収益安定化と持続的な成長を実現します。 革新 - 既存事業のさらなる効率化と機能の拡大 創造 - 全国のインフラと人材を活用した新規事業の育成	「医療と健康、美」の流通で社会に貢献する新しい卸の形をめざし、収益基盤の拡大と持続的な成長を実現します。
重点戦略	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	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
経営目標	連結経営目標 売上高……………3兆1,300億円 営業利益……………410億円 経常利益……………530億円 ROE……………将来的に8.0%以上を視野に 設備投資計画……………1,260億円 配当性向……………25%を目安に安定配当	連結経営目標 売上高……………3兆2,600億円 営業利益……………500億円 経常利益……………650億円 ROE……………8.0% 新規事業営業利益……………50億円 重点成長分野の営業利益構成比……………15%以上 設備投資計画……………850億円 配当性向……………25%を目安に安定配当
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 - スペシャリ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)エパルス・(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
抽出された課題	- グループ会社間の連携推進 - 新たな取組みの収益化	- 社会や医療業界で進むデジタル化への対応 - パートナー企業との連携強化 - 成長分野（アグロ・フーズ事業）でのM&Aによる事業拡大

2015年3月期から「Change the 卸」をビジョンに掲げ、従来の考え方や取組みにとらわれることなく、卸の在り方を変えていく方針を打ち出し、さまざまな取組みを展開しています。

2022メディカル中期ビジョン <2020年3月期～2022年3月期>



2027

メディカル中期ビジョンへ

社会と顧客に貢献する新たな枠組みを構築し、
収益基盤の拡大と持続的な成長を実現します。

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

連結経営目標

経常利益	720億円
新規事業利益*	100億円
配当性向	30%を目安に安定配当
成長投資計画	3年間で1,000億円規模

2022年3月期の実績

620億円
91億円
31.4%
3年間で480億円

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

- 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

- 成長投資の実績額が投資計画よりも下回る（1,000億円に対し480億円）
- 医薬品の製品特性の変化（プライマリーからスペシャリティ医薬品へ）に伴う営業体制の構築
- MSに求められる役割の変化への対応
分断されている情報をつなぐ（行政・医療機関・患者さん）
- 多様化する物流ニーズへの対応
- 多様な働き方への対応・ダイバーシティ推進

継続課題

- 投資機会の拡大
- 新規事業の創出
- 持続可能なサプライチェーンの構築
- デジタルを活用したビジネス基盤の強化
- 未来を担う人材の育成
- ダイバーシティ&インクルージョンの推進
- 脱炭素への取組み

外部環境

社会の変化

- 人口減少・少子高齢化
- デジタル技術の進歩
- 環境問題の深刻化
- 科学技術の革新
- 消費行動の変化

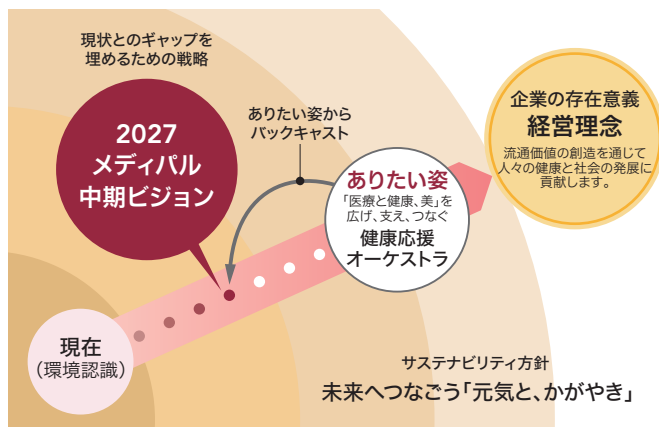
「医療と健康、美」の 事業フィールドへの影響

- 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
- 個別化サービスの創造

2027メディパル中期ビジョン

新たな中期ビジョンとして、「2027メディパル中期ビジョン **Change the 卸 Forever** ～たゆまぬ変革を～」を策定しました。

同中期ビジョンは、「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。



2027メディパル中期ビジョン 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

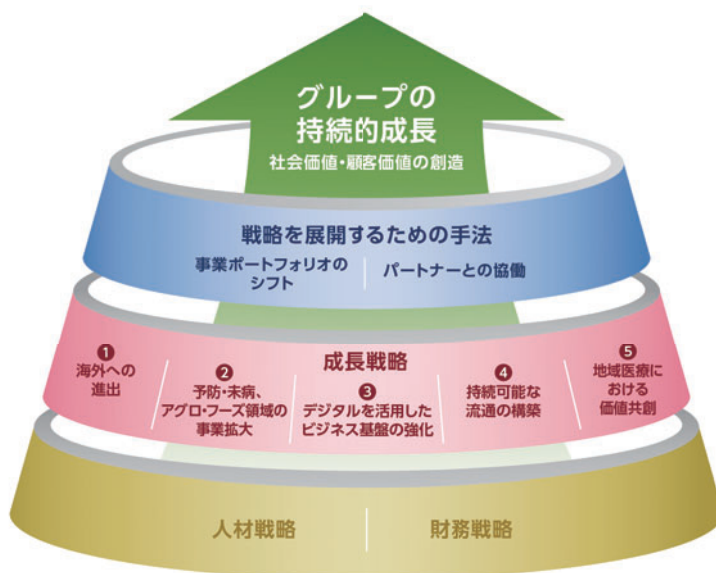
メディパルグループは、いかなる環境変化に直面しても、主体的に物事を考え、常に自己変革し、人々の健康と、社会の発展に貢献し続けていきます。

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

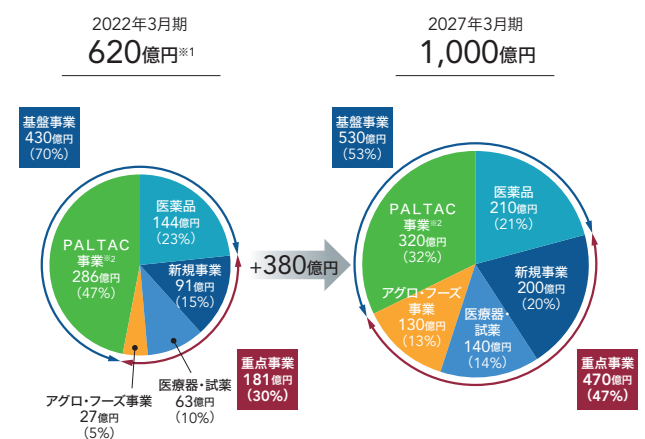
成長戦略の基盤となるのは、人材戦略と財務戦略です。各戦略の実行を通じて社会価値・顧客価値を創造し、当社グループの持続的成長をめざします。



事業ポートフォリオのシフト（経常利益）

ビジョンの実現に向けて国の制度に左右されない新規事業、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、経常利益構成比を現在の約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私たちの基盤事業です。基盤事業では、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

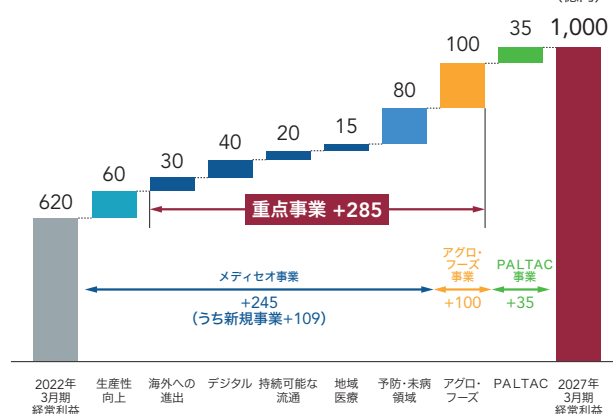


※1 各事業間の内部取引の消去等により、連結の経常利益額は、円グラフの基盤事業と重点事業の合計額と一致しません。

※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。

成長戦略別の利益成長（経常利益）

重点事業を伸ばすため、成長戦略を実行する。（億円）



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
	40%を目安に 安定配当

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、中長期の目標を設定。

脱炭素への取り組み

温室効果ガス排出量※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**

※Scope1+Scope2

ダイバーシティ&インクルージョンの推進

女性活躍推進目標

2030年度 **管理職に占める女性割合20%以上**

健全で透明性の高い企業経営

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

詳細は P.23

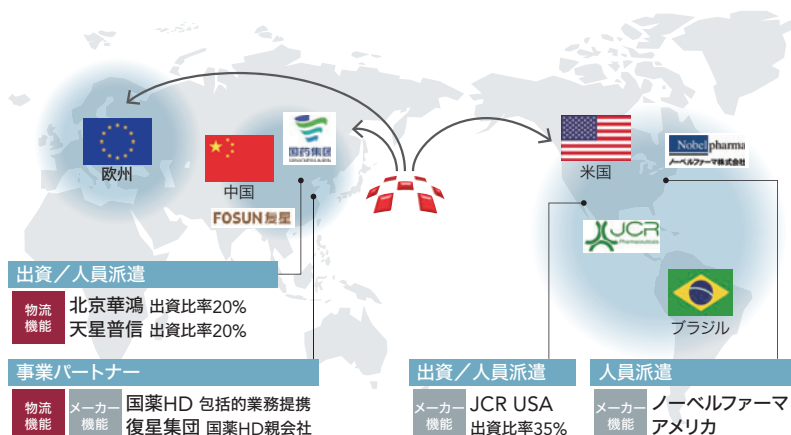
成長戦略



① 海外への進出

メディカル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。

私たちのパートナーであるJCRファーマ(株)とともに、新たな事業を展開していきます。中国においては、これまでも協業を進めてきた国薬ホールディングスとの協力関係を強化し、より一層の成長をめざしていきます。



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

病気を未然に防ぐために予防・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ます。

診断と治療の技術革新により、検査・試薬の分野は市場拡大・高度化しています。最先端の検査機器・試薬などの取扱商品の拡大を進めていきます。また最近では、国民の歯科健診の義務化が検討されていますが、口腔ケアをしっかり行い自分の歯を多く残す人ほど、健康を維持しやすいといわれています。予防歯科分野への進出も人々の健康寿命延伸に役立つと考え、新たなサービスの拡大をめざしていきます。



※画像はイメージであり、事業の内容と異なる可能性があります。

アグロ・フーズ領域の事業拡大

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

少子高齢化が進む中、犬や猫などの、家族の一員ともいえるコンパニオンアニマルとの暮らしが心身の健康維持につながるといわれています。また「医食同源」という言葉があるように、体によい食事を日常的にとることは病気の予防・治療につながるものと考えられています。

M&Aも視野に、アグロ・フーズ事業をさらに強化・拡大することで、人々の健やかな暮らしに貢献していきます。

※コンパニオンアニマル：伴侶動物とも表現され、日常生活の中で人より密接な関係を保つような動物。



*用語説明は、P.82の用語集をご参照ください。



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ます。

デジタルヘルスケア分野においては、パートナーと当社グループがそれぞれに有する経営資源を組み合わせることで、国内トップレベルの新たな事業の創出をめざします。

一例として、(株)エムティーアイとは、資本参加も含めた提携関係のもと、「母子モ(ぼしも)」「Solamichi(ソラミチ)」「ルナルナ メディコ」など、同社のデジタル技術と当社グループの持つ顧客基盤などの強みを融合させた、新しいデジタルヘルスケア事業の構築を加速していきます。



④ 持続可能な流通の構築

(株)メディスケット

詳細はP.37

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。

医薬品：新たな流通最適化モデル構築

詳細はP.50

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。

トレーサビリティと温度帯物流

詳細はP.25

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。

化粧品・日用品、一般用医薬品

詳細はP.40

サプライチェーンの連携・協働をさらに強化・拡大します。



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。

当社グループは地域医療コーディネーターを設置します。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ことで、Win-Winになる価値を共創することに取り組みます。

また、病気を未然に防ぎ、早期発見・治療につなげ、人々の心身ともに健康であり続ける生活に貢献していくとともに、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、協業提案も実施していきます。

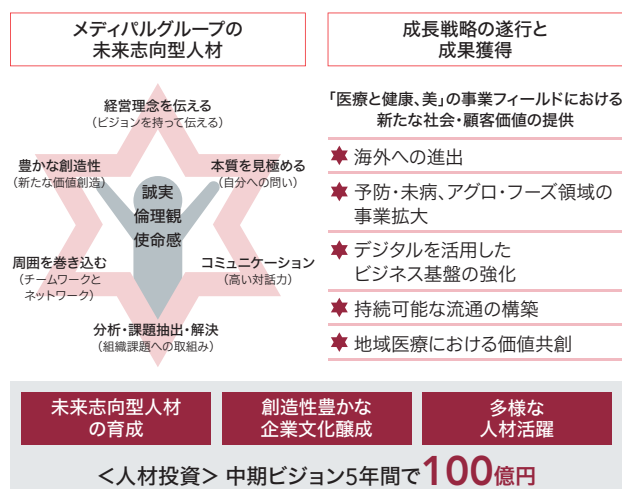


※SIB：ソーシャル・インパクト・ボンド
行政から民間へ委託する際の手法の一つ。事業の成果を評価して可視化し、それに評価結果と支払いを紐づけた、成果連動型民間委託契約の一つ。



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。メディバルの人材は「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メディバル中期ビジョンの5年間で100億円を計画しています。



採用	- メディバルグループの未来志向型人材要件による採用 - 外部人材の積極採用
育成	- ステージ別リーダーシップ研修の実施強化 - エンゲージメントおよび職場風土調査の実施 - One on One、メンタリングの実施 - ダイバーシティ&インクルージョンの推進
制度	- グループ会社間人材交流、リスキリング - 人材データベース、ハイポテンシャルリストの作成 - ジョブリターン制度、他社交流の推進 - 多様な働き方の推進、制度化
評価・報酬	- フェアな評価と競争力のある報酬 - 年功序列から成果優先の昇進と報酬

人材戦略部の創設 ISO30414※の取得をめざす

※ISO30414

ISOが制定するマネジメントシステム規格で、「社内外に対する人的資本の情報開示のガイドライン」です。組織が自社の従業員に関する人的資本の情報を定量化し、開示するための国際的な指標として設けられました。

詳細はP.55



財務戦略

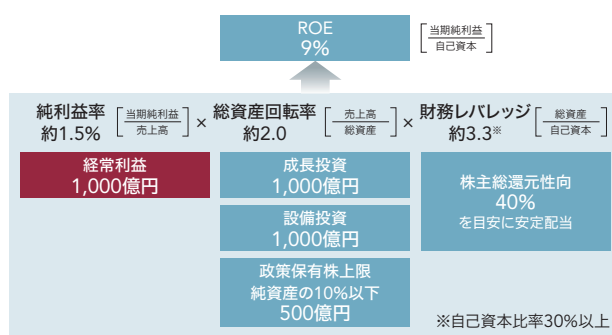
事業戦略の基盤となる財務戦略について

成長投資は、成長戦略に基づき、2027メディバル中期ビジョンの5年間で1,000億円を計画しています。従来とは異なる長期的投資を行うため、中期ビジョンの前半においては、減益となる可能性もありますが、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、政策保有株上限を純資産の10%以下、株主総還元性向は40%を目安に安定配当を、各々実行したいと考えています。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、株主総還元性向は40%を目安に安定配当をします。



サステナビリティ方針

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。

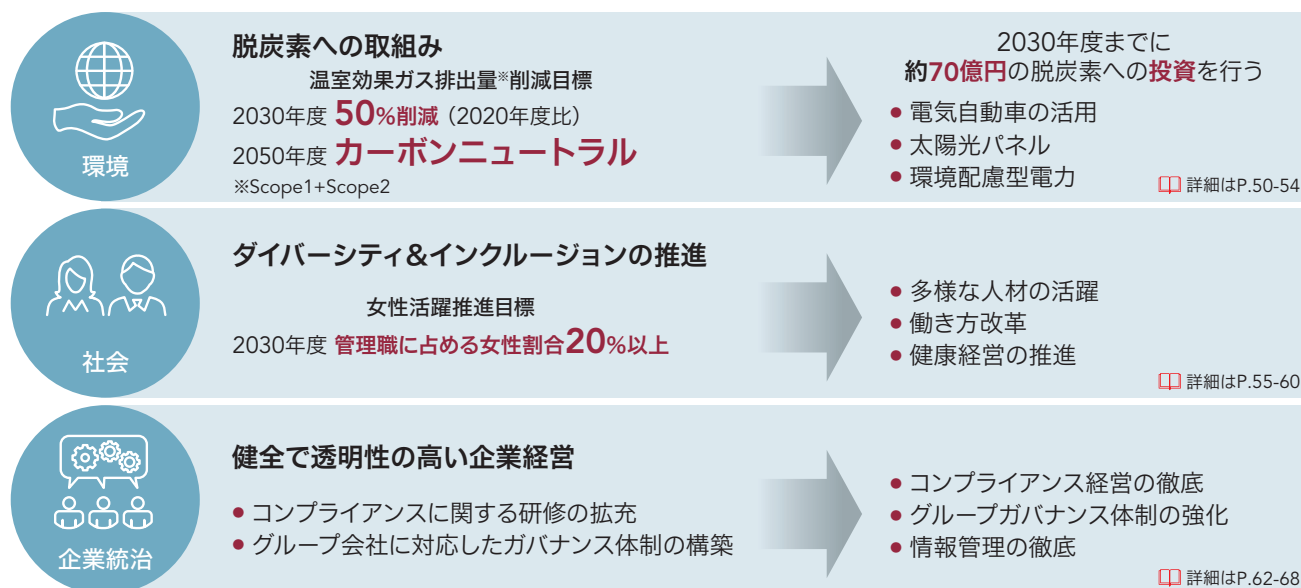
詳細はP.46

重要課題（マテリアリティ）



成長戦略を通じたESG課題解決

ESGの観点では、「環境」では温室効果ガス排出量削減、「社会」では女性活躍推進、「企業統治」ではガバナンス強化といった、それぞれの目標を掲げ、2027メディパル中期ビジョンにおける戦略実行の中で達成をめざします。これ以外の重要課題（マテリアリティ）についても、今後、目標（KPI）を設定し各取組みの強化を図っていきます。





高機能物流センターである ALCおよびRDC

高機能物流センターである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。現在、国内12か所[※]で稼働しており、今後、新たに阪神ALCを設置予定です。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す。

RDCは、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業における物流拠点で、国内16か所[※]で稼働しています。さまざまな小売業様の業態・売場に合わせ、約50,000品目の生活必需品を効率よくローコストでお届けしています。

※2022年9月末時点

1 サプライチェーンの 成長の源泉 全体最適を 実現する物流機能

「医療と健康、美」の事業フィールドで、メーカーと全国の医療機関や調剤薬局、小売業様などを独自開発の高機能物流センターでつなぎ、必要な商品を、必要な回数で、必要な量だけ、効率よく確実にお届けする仕組みを構築しています。また、温室効果ガス排出量削減をはじめとする環境負荷低減に取り組んでいます[※]。

※詳しくはP.50-51「環境保全」をご覧ください。



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%*以上と、品切れがほとんどない状況を実現しています。
※常時在庫品揃え率は99.8%



超低温物流
-150℃以下

再生医療等製品などに求められる-150℃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、全国どこにでもお届けできる温度帯別物流プラットフォームを構築しています。

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ることでスピーディ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（2022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。

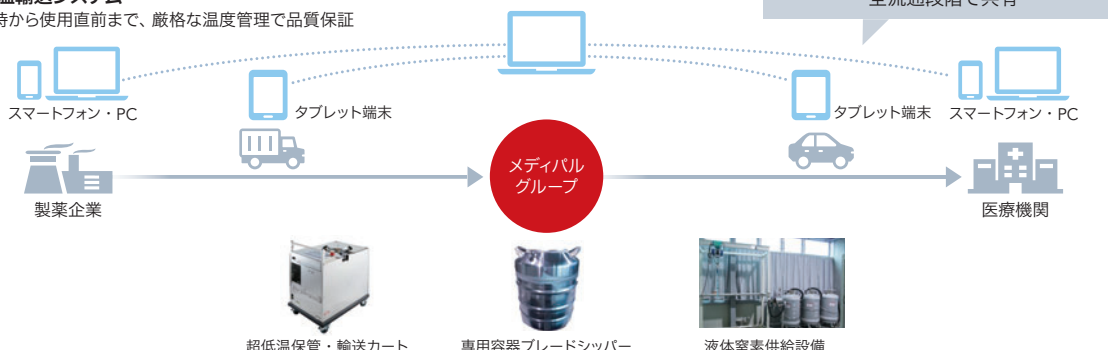
FOCUS 再生医療等製品の流通を支える超低温輸送システム ～医療用医薬品等卸売事業～

再生医療分野の医薬品の流通拡大を見据え、-150℃以下の超低温下での保管設備と配送体制を構築し、メーカー出荷時から患者さんのもとまで、安全・安心にお届けしています。

多様化する医薬品の流通に対応可能な保管設備と配送体制を構築

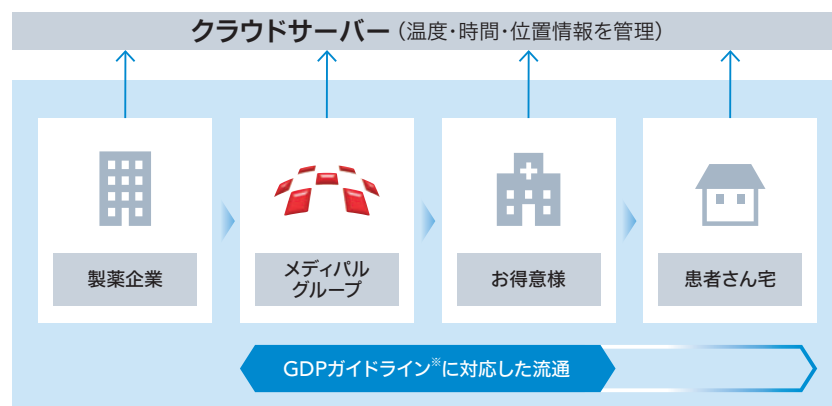
超低温輸送システム

出荷時から使用直前まで、厳格な温度管理で品質保証



TOPICS トレーサビリティと温度帯物流

当社グループは、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型システムを共同開発します。この技術を活用し、製薬企業から患者さんまでのトレーサビリティの完全化とGDPガイドラインへの対応を進めることにより、業界における強みを確立していきます。



※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。

*用語説明は、P.82の用語集をご参照ください。

成長の源泉 2 ニーズに応え 市場を創造する 新規事業

独自の物流機能であるALCやARをはじめとする専門性の高い人材を活用して、医療機関や製薬企業のニーズに応える新規事業を創出・育成しています。

新規事業の位置づけと優位性

メディバ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。

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。

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。

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。

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、人材も育ってきています。

*用語説明は、P.82の用語集をご参照ください。

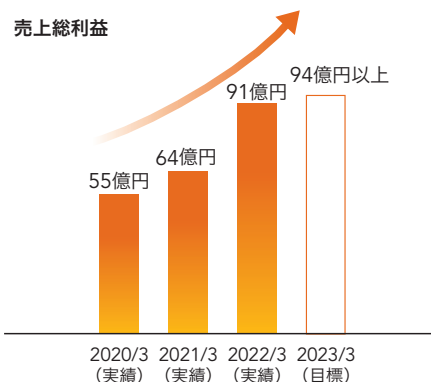
新規事業の取組みによる業績貢献

「2022メディカル中期ビジョン Change the 卸 Future ー未来への変革」において、新規事業は「創造」から「拡大」へとステップアップを図りました。その成果として、新しい収益が着実に上がってきており、業績への貢献度が年々高まっています。

2022年3月期の売上総利益は91億円でした。「2027メディカル中期ビジョン Change the 卸 Forever ーたゆまぬ変革をー」においても、新規事業は重要な成長ドライバーとして収益拡大に貢献していきます。

新規事業	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
AR活動	18億円	17億円	16億円
PFM®	38億円	48億円	78億円
PMS	3億円	3億円	1億円
デジタル事業 ほか	▲4億円	▲4億円	▲4億円
売上総利益 合計	55億円	64億円	91億円

(注) 関連商品の卸売販売による利益を含んでいます。



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。

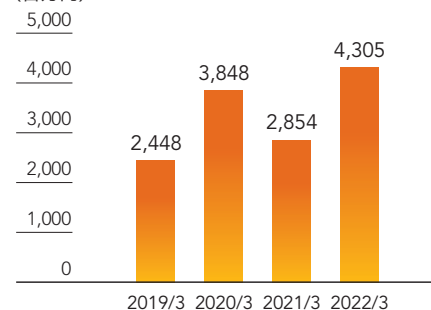
今後も、患者数の少ない希少疾病用医薬品の事業化と安定供給を支援します。



売上高

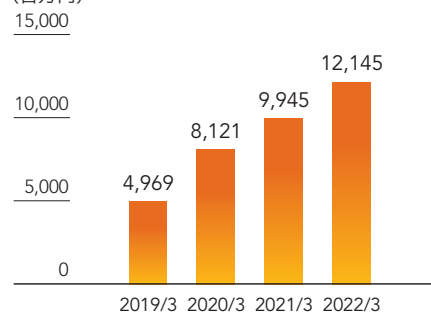
▶ テムセルHS注

(百万円)



▶ ノベルジン錠

(百万円)



メディバルグループにしか できない画期的な サービスを提供

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。当社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。

主なパートナーとの取り組み

SBIインベストメント(株)

2021年にCVC（コーポレートベンチャーキャピタル）ファンド「MEDIPAL Innovation 投資事業有限責任組合」を共同で設立。同社がこれまでに培ってきたベンチャー企業育成の知見を活かし、メディバルの事業とシナジー効果が見込まれるベンチャー企業への投資を行う。

※CVCファンドによる主な投資実績はP.29「TOPICS」をご参照ください。

H.U.グループホールディングス(株)

2020年に医療・ヘルスケア領域における戦略的業務提携。受発注システムや倉庫の共有化、シェアリングロジスティクスの実現を通じて、ESG・SDGsの観点からより環境負荷の少ない事業運営をめざす。また、医療・健康情報の活用や、再生医療分野での事業を探索。

三菱倉庫(株)

2019年に業務提携。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す。また、GDP（医薬品の適正流通）ガイドラインに準拠した医薬品保冷配送サービス「DP-Cool」を活用し、厳格な温度管理下での流通プラットフォームを構築。

(株)エムティーアイ

2016年に資本業務提携。同社の運営する女性と医師をつなぐサービス「ルナルナ メディコ」や母子手帳アプリ「母子モ」の普及・促進、同社の子会社である(株)カラダメディカの運営する「CARADA オンライン診療」「CARADA 電子薬歴 Solamichi」の普及・促進など。

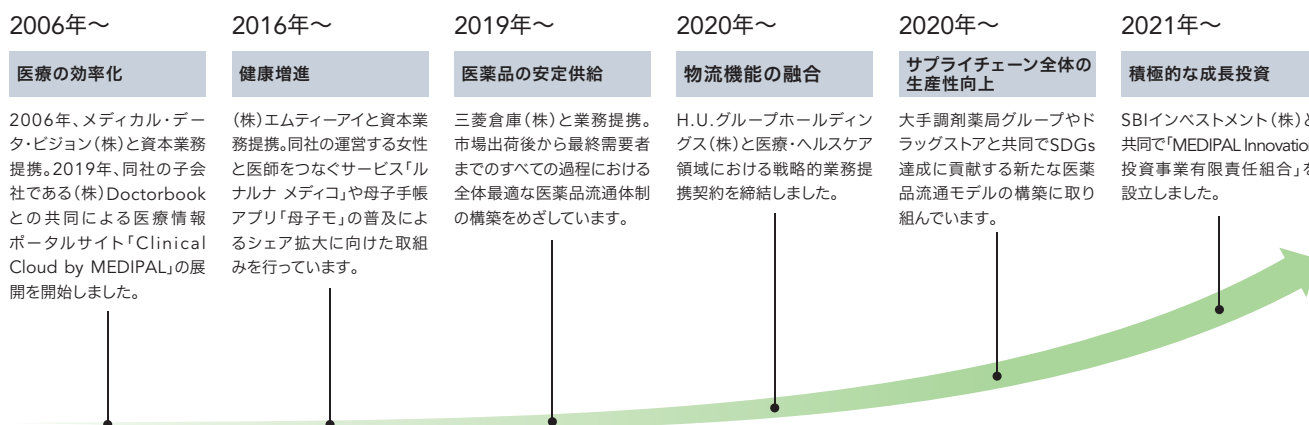
メディカル・データ・ビジョン(株)

2006年に資本業務提携。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 by MEDIPAL」の運営・制作など。

3 さまざまな分野の 成長の源泉 パートナーとの 価値共創

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、既存の枠組みにとらわれないビジネスモデルを構築しています。

パートナーシップ構築における主な取組み

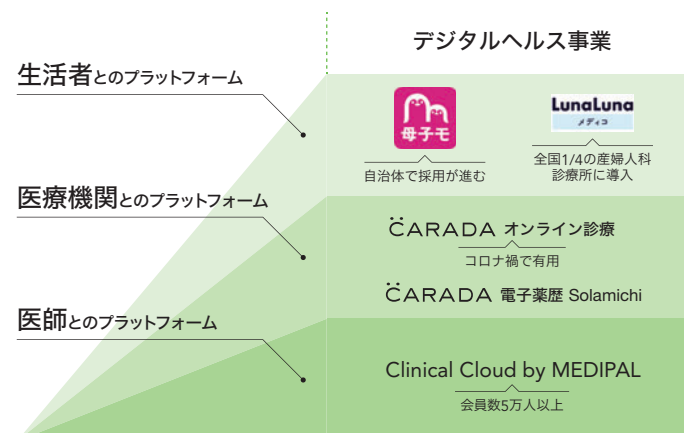


デジタル・ヘルスケア・プラットフォーム

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～



TOPICS CVCファンドによる主な投資実績

「MEDIPAL Innovation 投資事業有限責任組合」

設立日	： 2021年3月9日
運用期間	： 10年
投資対象	： 主にメディパルの既存事業分野と新規事業分野において事業シナジー効果が見込まれる国内外のベンチャー企業
ファンド規模	： 100億円

2021年8月：
リバーフィールド(株)
独自の空気圧制御技術による手術支援ロボットの開発

2021年11月：
Holoeyes(株)
画像情報をコンピュータ処理し、診療のために提供するプログラムや、三次元空間上において複数人で同時に没入体験をしながら遠隔カンファレンスができる医療支援サービスを開発

2021年12月：
イノバセル(株)
便失禁・尿失禁領域を中心としたアンメットメディカルニーズの高い疾患に対する再生医療等製品を開発

2022年5月：
Chordia Therapeutics(株)
特定の異常を有するがんに効果が期待される複数のFirst-in-Classの抗がん薬の研究開発

2022年9月：
(株)イーベック
ヒト末梢血細胞から作製したさまざまな完全ヒト抗体を医薬品用抗体として開発

「2022メディopal中期ビジョン」 の成果を力に、 新規事業の拡大を加速

株式会社メディopalホールディングス
専務取締役
事業開発本部長

依田 俊英

「2022メディopal中期ビジョン」の総括

「2022メディopal中期ビジョン」において、新規事業は2022年3月期の売上総利益106億円という目標を掲げて取り組んできました。これは、事業機会を細かく積み上げた数値目標ではなく、新規事業を最大限に拡大させ、当社グループの優位性を最大化するという思いを込めたチャレンジングな目標でした。

結果として、2022年3月期の売上総利益は91億円となりました。このように実績をあげながら、同時に5年後、10年後を見据えた種まきも積極的に行うことができ、持続的な成長を見据えた着地点としては合格点の結果であったと捉えています。

各事業の取組み状況

PFM® ▶ 再生医療分野の実績と展望

PFM®は、JCRファーマ(株)の「テムセルHS注」やノーベルファーマ(株)の「ノベルジン錠」「メラトベル顆粒小児用0.2%」などが成長ドライバーとなり、収益に貢献しました。

PFM®の取組みによって、再生医療分野は、当社グループの強みの一つとなりました。開発投資を行うだけでなく、特別な温度管理などの流通ノウハウと組み合わせることで、独自のビジネスモデルを構築しています。PFM®は、当社グループとパートナー企業の双方にとって、非常に大きなメリットを享受できます。製薬企業にとっては、新株発行による資金調達とは異なり株式が希薄化することがなく、プロジェクトに的を絞って必要なタイミングで資金を獲得できます。

今後は、バイオベンチャー企業に対するPFM®の拡大も進めていきます。細胞医薬品を手がけたことで、その保存と物流のノウハウを駆使したビジネス展開は、世界的に見ても唯一無二のものであると自負しています。

AR ▶ 希少疾病分野に特化した人材も育成

ARの存在は当社グループの競争力強化につながっています。他社にはない、MR資格を持ったARがいるからこそ、新規事業のあらゆるプロセスをつなぐことができ、医薬品流通や情報活動、さらには使用成績調査(PMS)の受託へと一連の流れをつくり出し、収益向上に貢献しています。

また、ARの専門性を高めるための組織や教育体制の整備を進めています。希少疾病用医薬品の情報活動に特化した人材として、RD-MR（Rare Disease MR）を編成しました。希少疾病の患者さんが早期に診断を受け、治療を開始できるように貢献するなど、RD-MRは社会的意義の高い取組みの中で重要な役割を果たしています。

使用成績調査（PMS）▶ 専門性のブラッシュアップに注力

PMSの事業環境は大きく変化しており、オンラインでの医療機関へのリマインドとデータ収集が主流になっています。また、単なる使用成績や副作用のデータ集積ではなく、将来的にはレトロスペクティブスタディ（後ろ向き研究）といったデータ解析に軸足が移るなど、市場のニーズが変わっていく可能性があります。

そのような場合に備え、大学や研究機関とともに臨床研究分野のPMSにも取り組んでおり、専門性のブラッシュアップに力を入れています。

コーポレートベンチャーキャピタル（CVC）▶ 本業とのシナジーを生み出す投資案件を選定

2021年3月に、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）とCVCファンドを共同で設立しました。これまで、有望な案件に対する数件の投資を行っています。CVCの当初の目的は、デジタルヘルス分野をカバーしていくためでしたが、始動してみると、それ以外の分野の案件が想定以上に多くあがってきました。投資案件と本業とのシナジーを見極めたうえで、投資案件を精査しています。CVCは投資先の株式を売却することで一過性の利益を獲得しようとするのではなく、投資した案件が製品化し、それらを当社グループの流通を通じて販売することで、毎年利益を得ることのできるビジネス形態、すなわち本業である卸売業の収益になっていくことをめざしています。

デジタルヘルス ▶ エムティーアイグループとの業務提携の深化

ヘルスケア分野におけるデジタルサービスは、多くの企業が参入して、活発な開発競争が行われていますので、近い将来、今とは異なる形のヘルスケアの在り方が実現すると想定しています。その時に、当社グループは中心的なプレイヤーとして存在しなければならないと考えています。

2016年に資本業務提携を開始した（株）エムティーアイと緊密に連携しており、当社グループが培ってきた製薬企業や医療機関とのリアルな信頼関係を活かしながら、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しています。

新規事業の成長シナリオ

新規事業の成長シナリオを描く際には、収益性だけではなく、本業とのシナジー、事業の持続可能性、そして社会貢献も考慮しながら入念な戦略立案をしています。優良な投資先が簡単に見つかるわけではありませんので、積極的に案件を探索し、慎重に吟味したうえで投資を行っています。新規事業では単年度の利益額が目玉されがちですが、良い投資がどれだけできたのかということが重要であり、このことが将来的な利益につながっていくものだと考えています。

5年後には年間1,000億円規模の投資を行えるような、ビジネスの広がりやキャパシティのある会社をめざしています。引き続き戦略性をもって投資先を選定し、人的資本をはじめ、あらゆる経営資源を活用しながら新たな価値創造に取り組んでいきます。

4 成長の源泉 「誠実」で 「倫理観」と「使命感」 を持つ人材

超高齢社会を背景として社会的ニーズが大きく変化の中で、高い倫理観だけではなく、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。

共通の価値観

日常業務での意思決定の拠り所として、「経営理念の実現」に加え、共通の価値観として、「誠実」「倫理観」「使命感」の3つを定めています。

「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。



高度な専門性を有する人材

お客様やメーカーの皆様、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)

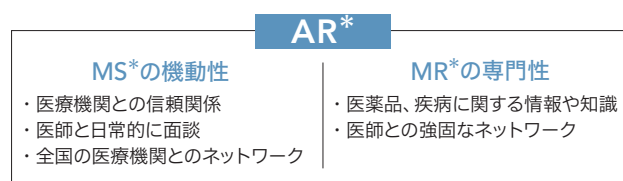
資格名	2022年3月期
MR認定資格 ^{※1}	2,531
DMR [*] 認定資格 ^{※1}	435
薬剤師 (管理薬剤師を含む) ^{※2}	495
獣医師 ^{※2}	7
危険物保安監督者 ^{※2}	52

※1 累計合格者数

※2 期末時点での推移

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。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。



TOPICS 地域医療コーディネーター

ARの専門性を活かし、流通価値を提供する

専門知識とスキルを有するARは、質の高い営業活動を広く行うとともに、新たな価値を創造するビジネスの推進役としての役割も担っています。

希少疾病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。製薬企業でのMR業務の経験や、疾病・病態に関するより高度な知識の習得とともに、販売情報提供活動ガイドラインを遵守した活動を行います。

女性診療科領域の専門知識を有するARの女性営業担当者を、ウィメンズコーディネーターとして任命しています。受託製品に応じたトレーニングを十分に積み、情報提供活動ガイドラインを遵守しながら、情報提供・収集活動を行います。

いずれも、地域医療コーディネーターとして、地域の顧客、医療機関、自治体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社会価値を創造していきます。

地域医療コーディネーターとは？

「地域連携調査」などによる定性的情報の収集から「病診連携講演会」「Doctor to Doctor 勉強会」などの実施をはじめ、疾患啓発や患者発掘、基幹病院への患者紹介など、リアルとデジタルで医療の関係者をつなぎ、地域医療構想の実現に貢献する新しい営業です。

MS = 地域医療コーディネーター

AR

RD-MR

**専門領域
コーディネーター**
(ウィメンズコーディネーター)


RD-MRの営業活動



ウィメンズコーディネーターのメンバー

*用語説明は、P.82の用語集をご参照ください。

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

株式会社メディカルホールディングス
取締役副社長 医療事業担当

長福 恭弘

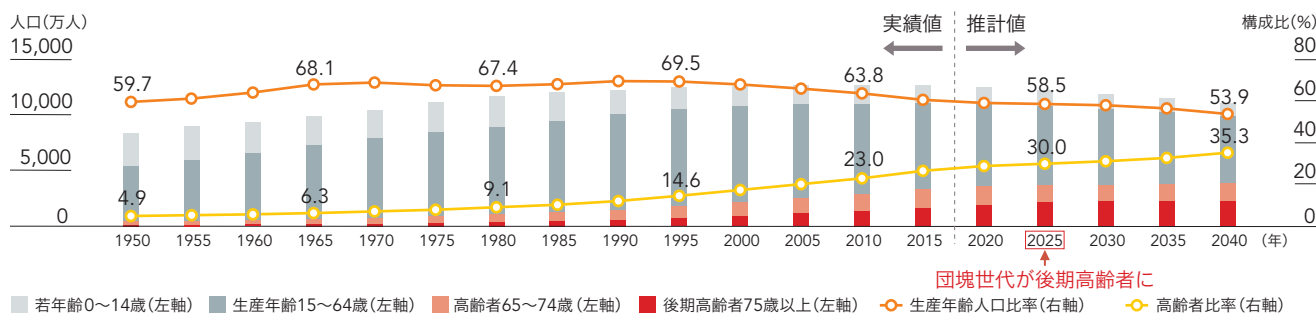


医療用医薬品等卸売事業では、医療用医薬品をはじめ、医療機器・医療材料・臨床検査試薬など未病から、診断、検査、治療、投薬に至るまで医療に関わる商品を、高機能物流センター ALCやお客様に近い場所に設置したFLC*など全国216拠点に及ぶ万全な物流体制により、病院・診療所や調剤薬局など23万軒の医療機関に安定供給しています。また、MR認定試験に合格した社員（AR）は、2,500名を超えました。これは国内大手製薬企業のMR数と比較しても最大規模です。ARは、今後の企業成長を見据えて取り組むPMSやPFM®など新規事業拡大の原動力となっています。

▶ SWOT分析

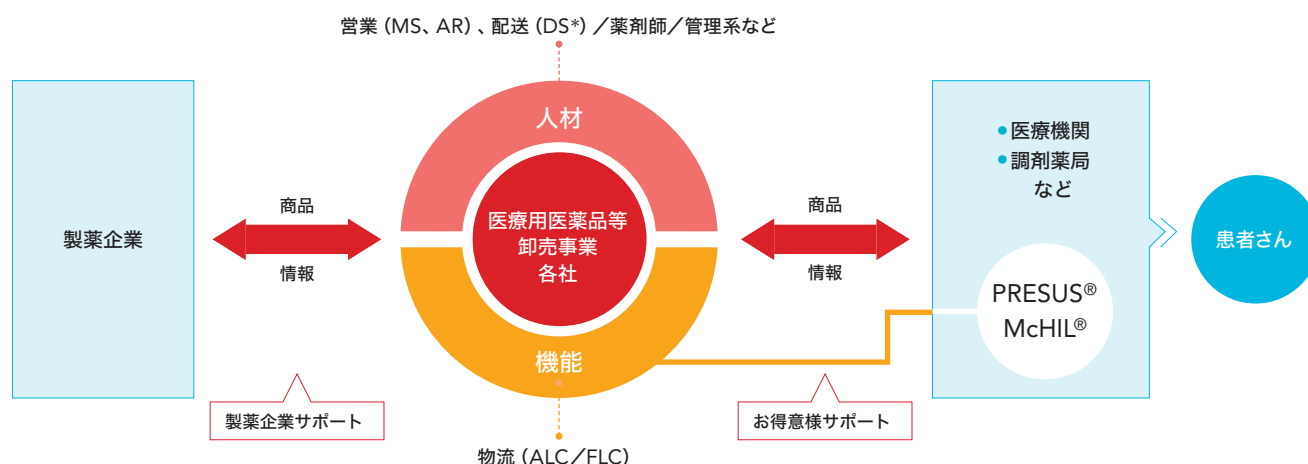
- 高機能な全国物流プラットフォーム（ALC／FLC） - 専門性を有する人材（AR、DMR*など） - さまざまなリスクを想定した事業継続計画（BCP）	- 公的制度に左右されない収益構造の構築 - 生産性のさらなる向上
- 高齢化による医療ニーズの増加 - スペシャリティ医薬品の拡大 - 製薬企業のMR数減少 - 持続可能な社会をめざした動き - オンライン診療の拡大	- 労働人口の減少 - 医療費抑制策の推進 - 自然災害・感染症の発生

▶ 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）

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

お客様サポート

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

事業環境

医薬品業界においては、薬価の引き下げや新型コロナウイルス感染症の流行による影響はあったものの、受診抑制などが徐々に回復したことで、市場全体は前年同期と比べ伸長しました。

2022年3月期は、新型コロナウイルス感染症関連の臨床検査試薬などの需要が増加したことや、調剤薬局市場において、新たな医薬品流通最適化モデル構築に向けた取組みを協働で推進したことなどにより、売上高は堅調に推移しました。持続的な成長に向けた構造改革の一環として、配送回数・発注の締め時間の見直しや人員の適正化により、販管費の抑制に努めました。



* 用語説明は、P.82の用語集をご参照ください。

事業戦略

成長戦略

「2027メディカル中期ビジョン」のもと、下記の成長戦略に取り組んでいきます。

1 新たなグローバルビジネスに挑戦 「海外への進出」

- ▶ パートナーである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

2 市場拡大・高度化に対応する 「予防・未病領域の 事業拡大」

- ▶ 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

3 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」

- ▶ パートナーとメディカ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

4 新しい物流モデルの構築 「持続可能な流通の構築」

- ▶ H.U.グループホールディングス(株)との物流合併会社(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・配送回数の最適化に取り組む
- ▶ 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

5 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」

- ▶ 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、協業提案も実施

課題認識と今後の方向性

社会保障制度改革やポストコロナの持続可能な社会の確立などを背景に、薬価基準制度の改革や医薬品、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）の改正、データヘルス改革などが推し進められています。また、エネルギー価格の大幅な上昇への対応は喫緊の課題となっております。

そのような中で、ALCの高度な物流機能の活用などにより、製薬企業から患者さんに至るまでのサプライチェーン全体の最適化・効率化を図り、卸機能を最大限に発揮するとともに、環境負荷の軽減に向けた取り組みも行っています。

2023年3月期においては、医療用医薬品等の安定供給を継続するとともに、新型コロナウイルス感染症関連商品をはじめ、新型コロナウイルスワクチンや臨床検査試薬等の流通を担い、医療に貢献していきます。ARによる情報提供活動や製造販売後調査（PMS）の拡充、医療機器や臨床検査試薬の販売強化、デジタルヘルスケア分野での取り組みをさらに加速させ、収益基盤の強化に努めていきます。あわせて、物流のモーダルシフトや配送回数の適正化を進めることにより、環境に配慮した流通を推進していきます。

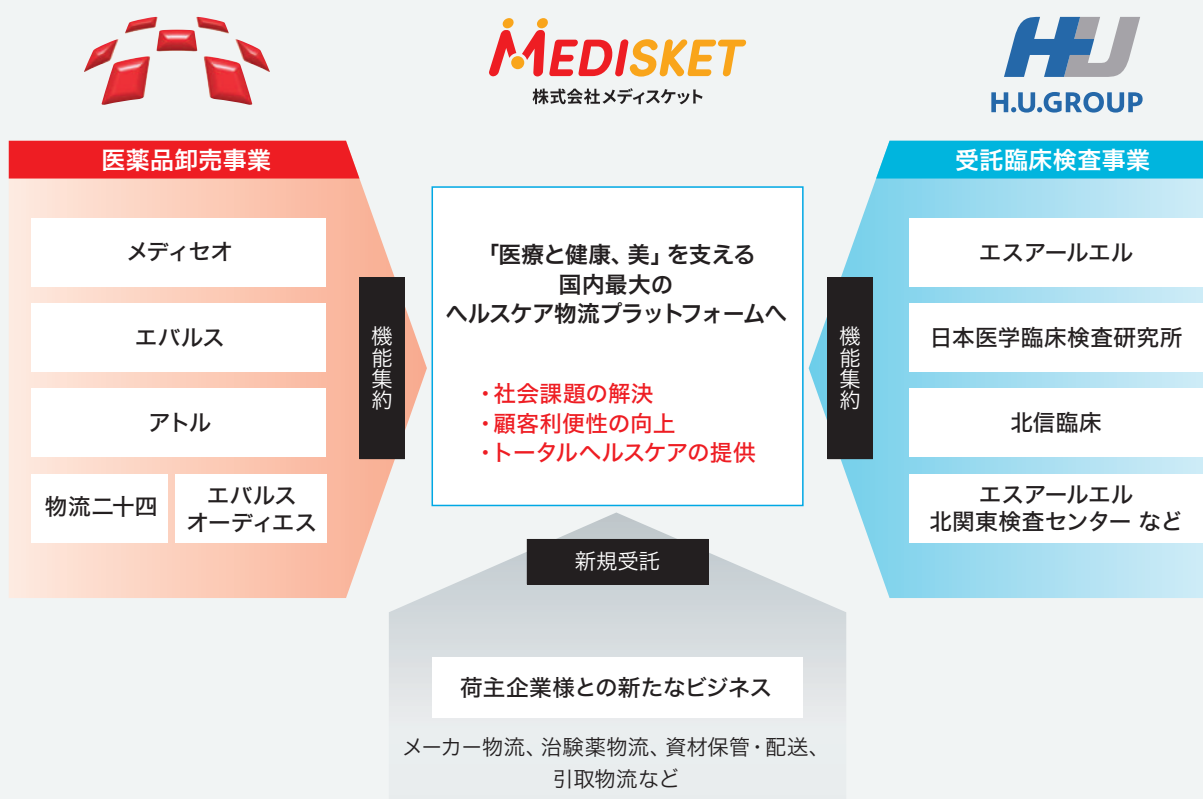
FOCUS

(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

2022年4月に、当社とH.U.グループホールディングス（株）の両社の合併会社である、（株）メディスケットを設立しました。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、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。

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はなく、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、メディスケットの事業を推進していきます。





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

株式会社PALTAC
 代表取締役社長 兼 COO

糟谷 誠一



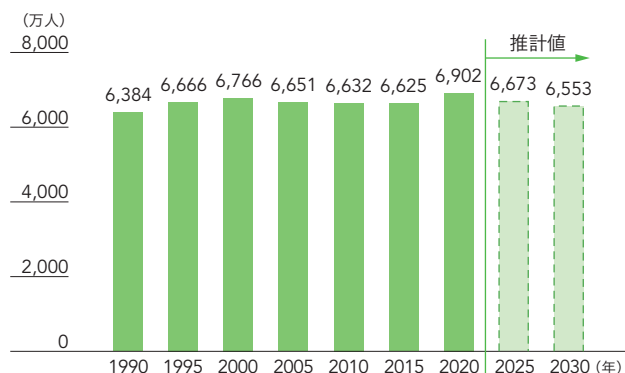
(株) PALTAC (以下、PALTAC) は、「美と健康」の領域で生活必需品をお届けする“卸”として、国内No.1の地位を築いています。現在、約1,000社から約50,000種類もの商品を仕入れ、ドラッグストア業態を中心にほぼすべての主要小売業様（約400社）と全国販売網を確立し、サプライチェーン全体の最適化・効率化に努めています。

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

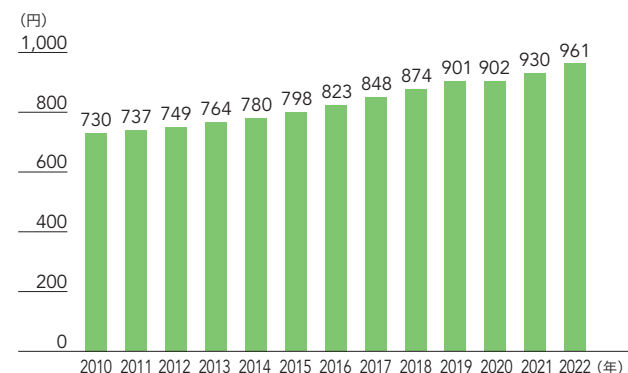
● 高効率の大型物流センター ● 情報システムの開発力 ● コスト競争力 ● キャッシュ・フロー創出力（投資余力）	強み Strengths	● 慢性的な人手不足 ● 人件費の上昇 ● 配送費など物流費の上昇	課題 Weaknesses
● 小売業様の全国化・チェーン化 ● サプライチェーン全体の効率化需要の高まり ● 持続可能な社会をめざした動き ● ニューノーマル	機会 Opportunities	● 総人口減少による需要の低下 ● 自然災害、感染症の発生	リスク Threats

▶ 労働力人口の推移



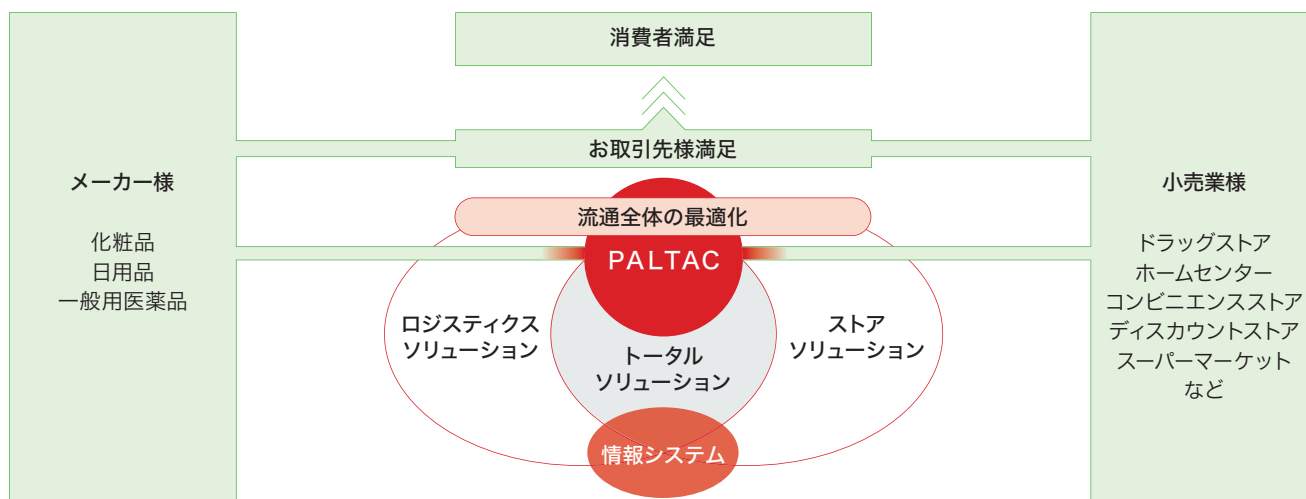
出所：総務省統計局資料、(独)労働政策研究・研修機構資料

▶ 最低賃金の推移



出所：厚生労働省資料

▶ バリューチェーン



ロジスティクスソリューション

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

※1 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2022年3月期の振り返り

新型コロナウイルスの感染拡大が一進一退を繰り返す中、前年と比べて人の動きが活発化したことで、ドリンク剤や化粧品などの需要は一時的に回復の兆しを見せましたが、本格的な回復には至りませんでした。また、マスクや消毒液などの衛生関連品は、衛生意識の向上により消費は習慣化しているものの、急激に需要が拡大した前年と比較すると弱い需要となりました。一方で、気温の低下など冬の気候が長引いたこともあり、カイロをはじめとする冬物商材は好調に推移しました。

2022年3月期は、小売業様の幅広いニーズに対応できるリテールソリューション^{※2}機能の充実と、連携・協働による同機能の積極的な活用 に注力しました。従前のマーチャンダイジングが通用しない環境下で、店頭の活きた情報や業界最大の流通情報を活用した売れ筋分析などによる鮮度の高い情報提供や、これまで取り扱いがなかった商品群における新しいメーカー様との取引開始、環境配慮型の新規商品取り扱いなど、商品提案の充実に努めました。ニューノーマルに対応した、物が売れる仕組みを構築すべく、さまざまな新しい取組みにチャレンジしていきます。

※2 リテールソリューション：「商品が生活者にわたる現場（店頭）」を起点にマーチャンダイジングや生産性向上など流通全体の幅広い課題を解決すること



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。

取組みの進捗状況

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」



- デジタルを活用した店舗支援機能強化で「売れる仕組み」の好事例増加
- SCM取組みは着実に進捗、改善効果実感で取組先との関係深化
- 生活者ニーズに対応する新規商品の調達増加、環境配慮型商品の開発にも挑戦
- コロナ禍において好調に推移する小売業様のEC事業拡大を継続してサポート
- リテールソリューションの各機能を連携した「販促物一貫サポート」開始

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」



- 単位当たり発注量の減少など市況悪化の影響を受ける中、庫内全般の改善を強化
庫内生産性は継続して向上
- ドライバー不足、配送単価上昇の環境下、さまざまな観点から改善を進め配送効率向上
- 高効率物流網の拡大に向け、「栃木物流センター」の稼働準備を着実に遂行
- これまでの事業領域を超えた流通全体の最適化・効率化をめざした「非食品・食品の一括物流」への挑戦を開始

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」



- 基幹システムの刷新は計画どおり進捗、2023年3月期から順次新環境が稼働
- 「情報管理委員会」を発足、情報セキュリティをPDCAで強化する体制を構築
- 「DX推進部」を新設、社内外の連携・協働によりDX推進を加速する体制を整備
- 流通に携わるPALTACが販売・物流に加えて、データ交換までを担い業界全体のコスト削減をめざす「VANサービス」開始

持続的成長の源泉 「人財・組織の強化」



- 多様性の確保に向けた専門人財の積極採用を継続
- 多様な考え・スキルを活かす人事制度の改定を実施（専門職コースの新設）
- 成長の源泉である従業員の健康増進に向け健康経営宣言を制定
全社を挙げた取組みを開始（健康経営優良法人2022に認定）

課題認識と今後の方向性

いまだ収束の見通しがつかない新型コロナウイルス感染症に加え、原材料価格やエネルギー価格の上昇など、経済が混迷する中、深刻化する人手不足への対応をはじめ、多様かつ複雑な課題に面しており、中間流通業の果たす役割はますます重要になると予想しています。

このような環境の中、生活必需品の中間流通プラットフォームとして、人々の豊かで快適な生活を実現するため、リテールソリューションやロジスティクスソリューションの機能を高めていきます。

2023年3月期においては、新型コロナウイルス感染症の動向など社会の変化に柔軟に対応し、生活必需品の安定的な供給を継続するとともに、DX（デジタルトランスフォーメーション）に積極的に挑戦するなど、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着実に進めていきます。なお、2023年2月には効率的な全国物流網の拡充を目的とした物流センターの新設を予定しています。

FOCUS

非食品・食品の一括物流に挑戦

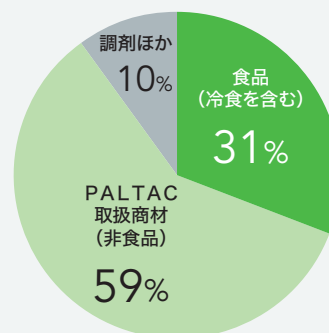
(株) 薬王堂様との協働で、従来は別々に行っていた非食品（化粧品・日用品など）と食品の物流を一括で行うことに挑戦しています。

PALTACにおける売上の約6割を占めるドラッグストア市場では、生活者ニーズの高まりから食品の取り扱いを拡大しています。それに伴い、物流効率化に対するお取引先様のニーズも高まっており、非食品と食品の一括物流への挑戦は、同社の物流ノウハウを活かして課題解決に貢献できる大きな機会と捉えています。

一括物流による配送の効率化に加えて、同社が非食品で培ってきた物流ノウハウ（カテゴリー納品※など）を食品に展開することで、従来の領域を超えた流通全体の効率化に挑戦します。

本取組みを通じて、ドライバー不足への対応や温室効果ガス排出量の削減など社会課題の解決に貢献するとともに、食品における物流の特性や、効率的な運営ノウハウなどの知見獲得に努め、新たな事業領域の拡大に挑戦できる基盤強化を図っていきます。

ドラッグストア市場 商品分類別 売上高構成比



出所：経済産業省「商業動態統計」
（2021年4月～2022年3月）

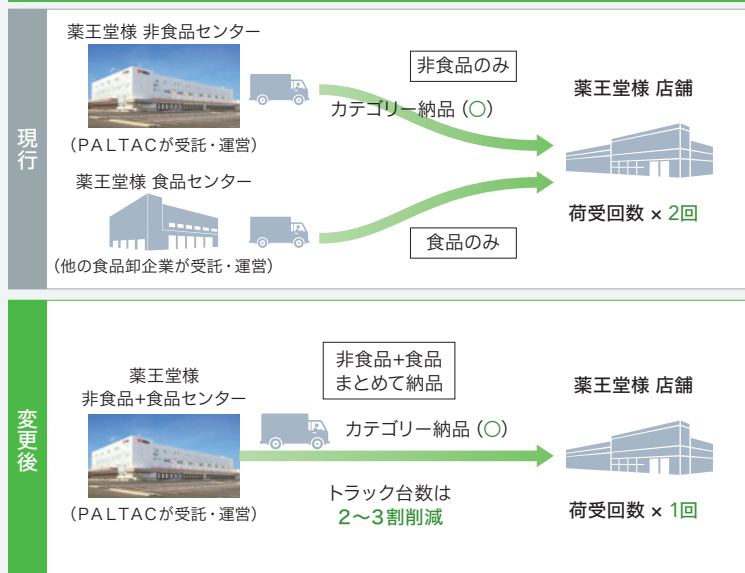
「RDC宮城」の出荷能力を拡充して対応

年間出荷能力：350億円⇒550億円 投資金額：40億円
2024年9月本格稼働

物流の対象

南東北エリア・常温食品

物流の変化



期待する効果

店舗作業の負担軽減

- ・荷受回数の減少（2回⇒1回）
- ・カテゴリー納品による陳列作業の効率化

配送費の削減・ホワイト物流の推進

- ・配送に要する人員、トラック台数は2～3割削減

環境負荷の軽減

- ・トラック台数の削減による温室効果ガス排出量の削減

※カテゴリー納品：店舗の売場レイアウトに合わせて、カテゴリーごとに商品を分類して納品すること。商品陳列時の移動距離を削減し、店舗作業の負担軽減につながる。



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アグロ株式会社
代表取締役社長

木村 友彦



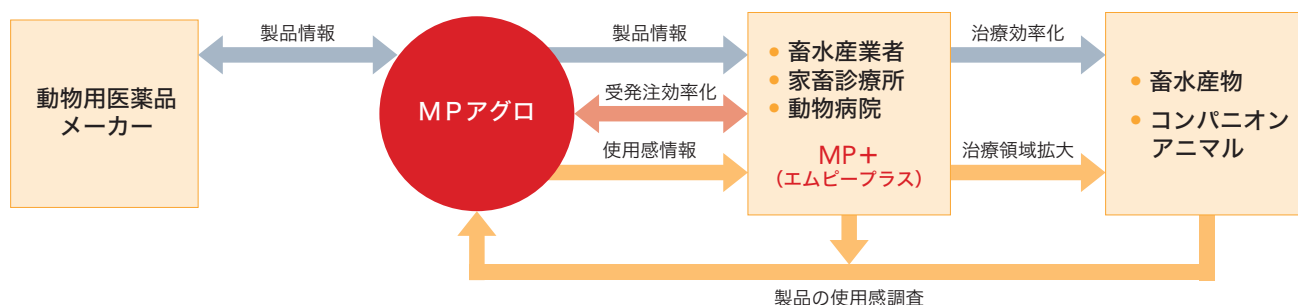
MPアグロ（株）は、動物用医薬品卸として国内唯一の全国規模の物流ネットワークと営業力を有しており、これらを基盤として畜水産向けとコンパニオンアニマル^{※1}向けの動物用医薬品を中心に、サプリメント製品、飼料添加物、動物用医療機器など多様な商品を供給しています。全国31か所の営業拠点と5か所の物流センター（2022年3月末時点）から動物用医薬品等の販売・卸売の広域卸として商品を安定供給することで、国内トップの販売実績となっています。心の癒しと食の安全・安心に貢献できる企業をめざし、流通機能と営業機能の融合による新たな事業展開を進めています。

※1 コンパニオンアニマル：伴侶動物とも表現され、日常生活の中で人により密接な関係を保つような動物。

▶ SWOT分析



▶ 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、少子高齢化に伴い、心の癒しを求めて新たに飼育を始める世帯が増えたことや、動物用治療薬の進歩による長寿化が進み、順調に伸長しています。

一方、畜水産向け市場は、高齢化と人口減少による消費縮小やインバウンド需要低下の影響により、事業環境は厳しさを増す傾向にあります。そのような中、現在の日本では、企業経営による多頭飼育が増加の一途にあり、家畜や家禽を全滅させる恐ろしいウイルスや細菌による集団感染の危険性に絶えずさらされており、疾病を予防するワクチンならびに高機能飼料添加物の需要は高まっています。

2022メディopal中期ビジョンの振り返り

▶ 取組みと成果

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」に取り組んできました。

「独自ブランド戦略による事業拡大」では、大学と連携した高機能飼料添加物の投与試験を通じて、高付加価値な自社製品の開発に取り組み、また、自社専売品のサプリメントについては、専門獣医師の監修によるお客様への説明会の自社開催や、価値ある商品の販路拡大などに注力しました。

「物流機能と営業機能の再構築による生産性向上」では、業界でも先進的な取組みである独自の動物病院向けWEB発注情報システム「MP+（エムピープラス）」をこれまでの動物病院向けに加え、畜産向けにも拡張したことにより利用拡大が進み、売上に貢献しています。さらに、一般の農家向けの「MP+」をリリースし、さらなる利用拡大に取り組んでいます。また、WEBシステムの導入により、週1回の指定納品曜日システムを開発し、物流改革にも着手しています。

「人材育成による情報発信力と組織力の強化」については、獣医師などの技術社員を主体としたアニマルヘルスサポートセンターを設置し、鶏・豚・牛・魚の病気の予防・診断・治療のための病理検査・血清抗体検査・細菌検査・遺伝子検査などの促進を図ってきました。また、営業担当者が動物病院でのセミナーを実施するなど、従前からの商品流通や情報提供だけでなく、流通機能とメーカー機能を融合させた新しい営業モデルを構築しました。

▶ 流通機能とメーカー機能を融合させた新しい取組み事例

- 独自開発のWEB発注情報システム「MP+（エムピープラス）」の導入
- 海外で流通しているスキンケア・サプリメント製品などの「専売品の取扱い」
- 製薬会社の「PMS（使用成績調査）支援業務」の実施
- 国内動物用医薬品業界初となる製薬企業が製造・販売する「動物用医薬品の独占展開」を開始

▶ 課題認識と今後の方向性

畜水産向け市場では、飼料価格や燃料価格などの生産コスト高騰による影響を受け、低価格の商材へのシフトや、畜産物の食品としての「安全・安心」への消費者からのニーズの高まりが予想されます。また、コンパニオンアニマル向け市場では、動物用の治療薬の進歩などによる長寿化が進んでいます。

そのような中、お客様の治療領域の拡充に向けた新たな専売品の導入、また、支援機能の充実を図るため、国際HACCP※2 同盟認定リードインストラクターなどによるHACCPの考えに基づいた総合的な衛生対策サポートの取組みを強化していきます。

また、専門知識を有する営業人材のさらなる強化に取り組んでいきます。プロジェクトベースでの育成に取り組むほか、農場経営者の問題意識に応えられる人材を育成すべく、海外での農場経営を学ぶことを目的とした留学も検討しています。

自社が有する全国規模の流通機能・営業機能とメーカー機能の融合をいかに実現するかが、今後の飛躍のカギを握るものと考えています。新しいビジネスのチャンスを探索しながら果敢に挑戦していきます。

※2 HACCP（Hazard Analysis and Critical Control Point：ハザサップ）：食品等事業者が原材料の入荷から製品の出荷に至る全工程の中で、食中毒などの健康被害を引き起こす可能性のある危害要因を科学的根拠に基づき管理する方法。



食品加工原材料等卸売事業

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

メディパルフーズ株式会社
代表取締役社長

香山 高晴

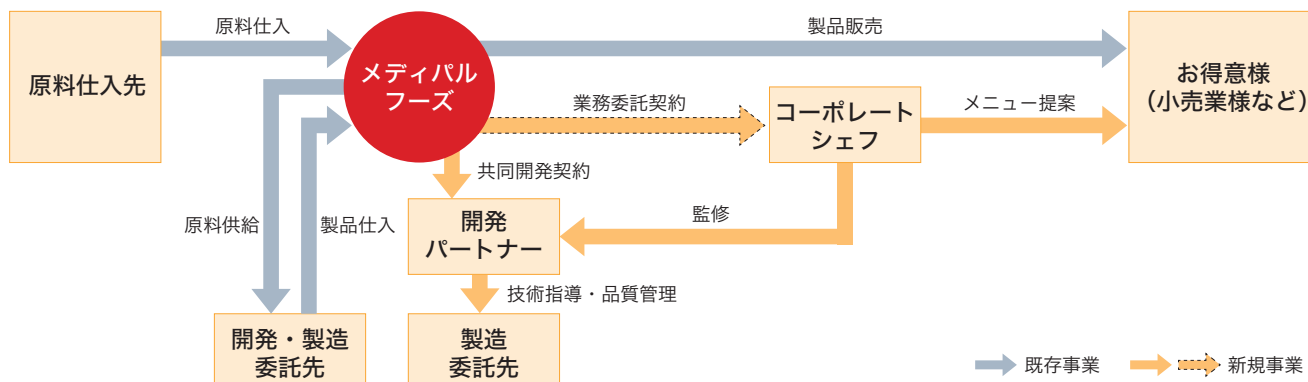


北海道札幌市に本社を置くメディパルフーズ（株）（以下、メディパルフーズ）は、「食の安全・安心」と「おいしさ」をテーマに、全国11か所の拠点のネットワークを活かした提案力、約14,000品目を超える商品ラインアップ、そして顧客の要望に応える経験や豊富な人材力を強みに、お客様の製品開発から流通までをトータルでサポートしています。主に食品添加物・調味料ならびに農畜産加工原料を全国の食品製造事業者へ提供し、包装梱包資材や化学工業薬品を含め、約800社の食品関連メーカーとの取引実績を誇っています。広域的に展開する営業活動を基盤に、全国の豊富な原材料の提案などにより、売上規模200億円超とトップシェアを獲得しています。

▶ SWOT分析



▶ バリューチェーン



事業環境

食品事業を取り巻く環境は、国内人口の減少、少子高齢化により、食品市場規模の拡大が見込めない一方、食の安全や健康に対する意識の高まり、消費者ニーズの多様化が進んでいます。新型コロナウイルス感染症の影響については、インバウンド需要の減少が土産菓子市場にも打撃を与えたため、今後の需要回復に期待しています。

2022メディパル中期ビジョンの振り返り

▶ 取組みと成果

2022年3月期は、全国展開の強みを活かした営業の推進や、顧客密着型の営業活動を通じて培ったリレーションのもと、食と流通のプロである社員がお得意様の新商品開発についてさまざまな視点でご提案することで、新規取引が拡大し、販売が順調に推移しました。

重点戦略の「全国の仕入先と顧客を効果的につなぐバリューアップ営業の展開」では、引き続き、メディパルフーズの強みを発揮し、着実に成果を上げています。また、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、支店の在り方は変化しています。「未進出エリアへの展開」については、「広域支店」の機動性を踏まえ、物理的な拠点の設置にこだわらず、どのような機能を持つべきかについて熟考を重ねています。現在の商品委託のビジネスモデルの活用や、受発注システムのデジタル化など仕組みの利活用によって、エリア開発の体制整備を図っていきます。

重点戦略のうち、この3年間で最も力を注いできたのが「商品開発機能の強化」です。2021年10月に、新規ビジネスの柱となる「R&D顧客支援グループ」を発足しました。従前の、メーカーから仕入れて売るだけのビジネスモデルでは、変化の激しい環境において、得られる利益は限られます。価格競争ではなく、消費者の皆様に喜んでいただける付加価値のある商品を提供できるかが重要です。メディパルフーズとノウハウを持つ食品メーカー、コーポレートシェフによる三者でのメニュー開発や試作などにより、消費者ニーズを捉えた商品開発をサポートしています。

▶ 課題認識と今後の方向性

メディパルフーズは、消費者・お得意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。加えて、R&D顧客支援グループの実績を踏まえ、単なる流通卸だけではなく、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向上もめざしています。

さらなる飛躍を図るためには、受発注システムのみならず、あらゆる要素のデジタル化が喫緊の課題です。業界の特性として、受発注もアナログ対応が少なくないことから、メディパルホールディングスのワークフローの導入、受発注の仕組みのシステムを活用するなどのデジタル化を進めていく予定です。メディパルグループ各社との連携を深めていくことで、新しいビジネスチャンスが生まれてきます。また、佐賀県にある検査センターでは、製品の細菌検査など取引先のカスタマーサポートを行っており、R&D顧客支援グループの機能を含めて、各拠点の現有機能の融合についても検討を進めています。

さらに、メディパルグループにおけるグループ間のシナジー効果を発現する方策として、団塊世代のニーズである健康や医療を結びつけた「食の楽しさ」の提供や、全国6万軒超といわれる薬局や大手チェーンのドラッグストアなどでの病院食・健康食の販売といった分野への進出も考えられます。グループ会社との連携をより深め、メディパルグループの事業フィールドである「医療と健康、美」に貢献していきます。

サステナビリティマネジメント

サステナビリティ方針

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、

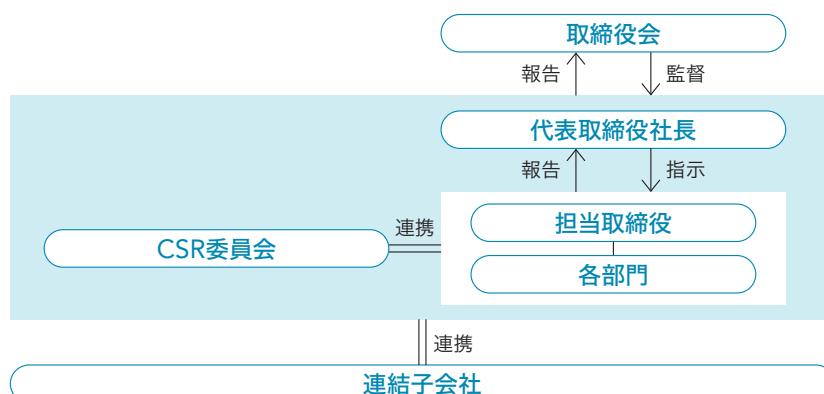
「流通価値の創造を通じて人々の健康と社会の発展に貢献します。」の経営理念のもと、地球環境と社会の課題をさまざまなステークホルダーとともに解決します。

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。



担当取締役メッセージ

新たに特定したマテリアリティに注力し サステナビリティ経営を推進します

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体制の強化

サステナビリティ経営を推進するために、2021年4月に専門のグループを新設し、サステナビリティを意識した企業活動に取り組んできました。

例を挙げると、当社ではCSR委員会を毎月開催し、今期は主にサステナビリティ方針の策定、中長期目標の設定や当社グループの重要課題（マテリアリティ）の見直しについて活発な議論を行いました。この取り組みにより、サステナビリティに対する意識も格段に上がり、サステナビリティ経営の基盤をつくることができました。

メディパルグループのマテリアリティを特定

私自身、現状の経営課題とマテリアリティの関連性について見直す時期にあると感じていました。そこで、社外役員を含めた役職者を対象にアンケートを実施し、当社グループの重要性（優先順位）評価を行い、CSR委員会などを中心にマテリアリティの見直しに向けて議論を重ねました。

その結果、2022年10月に新たなマテリアリティを特定し、とりわけ「新たな価値創造」や「人材育成」を明文化したことで、新中期ビジョンとのつながりを明確にしました。マテリアリティを重要な要素として位置づけ、事業活動を通じて課題を解決し、持続的な成長を図っていきます。

中長期の目標としては、脱炭素への取り組み、ダイバーシティ&インクルージョンの推進、健全で透明性の高い企業経営に関する内容を設定しました。脱炭素への取り組みでは、2050年度カーボンニュートラルを目標とし、その実現に向けて2030年度までに2020年度比で温室効果ガス排出量の半減をめざします。ダイバーシティ&インクルージョンの推進では、2030年度までに女性管理職比率20%以上を目標として取り組みます。健全で透明性の高い企業経営では、コンプライアンスに関する研修の拡充や、グループ会社に対応したガバナンス体制の構築に取り組めます。

人的資本こそ持続的な価値創造の源泉

「事業の変革」を打ち出している当社グループにとって、多様性のある人的資本の強化は最重要課題の一つであると認識しています。

課題解決にあたり、女性活躍の「場の創出」が不可欠だと感じています。（株）メディセオでは、女性活躍推進優良企業として「えるぼし認定」の3つ星を取得しました。しかしながら、当社グループ全体の女性管理職割合は7.3%（2022年3月末現在）であり、目標の2030年度に20%以上を達成するためには、ホールディングス主導で抜本的な改革が必要であると考えています。まずは、母数を増やしていくことに加え、女性社員への意識調査をはじめ環境づくりに着手しています。（株）メディセオ、（株）エパルスおよび（株）アトルでは2022年4月にウィメンズコーディネーターという女性営業職を誕生させ、女性診療科領域への学術的な情報提供を中心に活動しています。

また、従業員一人ひとりが明るく、楽しく、前向きに活躍するための登用・育成や人事制度改革などを含めた人材戦略にも注力していきます。ここ数年、キャリア採用も積極的に行っており、事業基盤の強化のみならず、人材開発、新規事業といった専門分野で活躍しています。未来を担う人材を育成するとともに、外部からの招聘にも積極的に取り組んでいます。

コンプライアンス経営の推進

当社グループは、2020年よりコンプライアンスの強化に向け推進体制の整備を図り、経営トップがグループコンプライアンス管掌を担い、率先してコンプライアンス経営を推進しています。

コンプライアンスに関わるリスクは法令違反のみならず、情報漏洩、内部不正などさまざまな局面でリスクが潜在しています。今後、グループガバナンスの観点から、各社に潜むリスクを可視化し、包括的にマネジメントしていくことが重要であると認識し、取り組みを進めていきます。

サステナビリティの重要課題（マテリアリティ）

2022年10月に、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重要課題（マテリアリティ）として6項目を特定しました。

▶ 重要課題（マテリアリティ）一覧表

マテリアリティ		関連する SDGs
1	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。	 
2	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。	 
3	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、メディカルが描く未来志向型人材を育成する。	
4	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。	 
5	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。	  
6	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。	

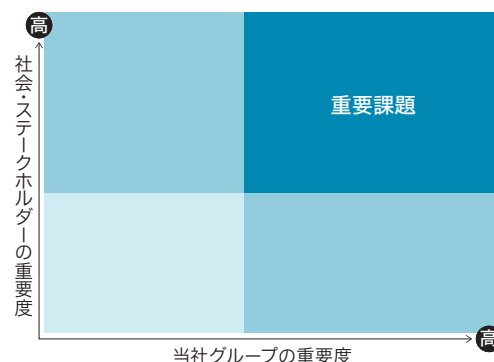
重要課題（マテリアリティ）のうち、脱炭素への取組み、ダイバーシティ&インクルージョンの推進、健全で透明性の高い企業経営において中長期目標を設定し、グループ各社で取組みを進めていきます。

 脱炭素への取組み 温室効果ガス排出量削減目標 (Scope1^{※1}+Scope2^{※2}) 2030年度 50%削減 (2020年度比) 2050年度 カーボンニュートラル ※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	 ダイバーシティ&インクルージョンの推進 女性活躍推進目標 2030年度 管理職に占める女性割合20%以上	 健全で透明性の高い企業経営 - コンプライアンスに関する研修の拡充 - グループ会社に対応したガバナンス体制の構築
--	---	--

マテリアリティ特定プロセス

右図における社会・ステークホルダーの重要度が高く、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、当社グループの重要課題（マテリアリティ）として、6項目を特定しました。

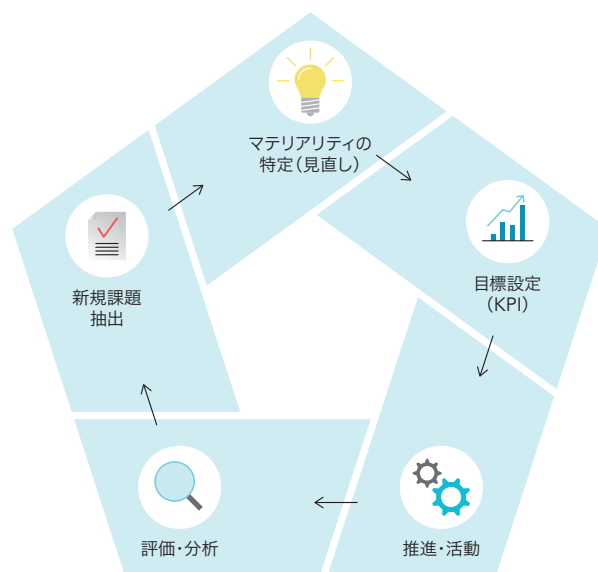
課題のマッピング



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「当社グループの重要度」の2軸で評価し、優先順位づけを行いました。
STEP 3 重要課題（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、重要課題（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、重要課題（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委員会が中心となり、各部門と連携のうえ、推進しています。2022年10月「2027メディパル中期ビジョン」とともに、サステナビリティ方針と重要課題（マテリアリティ）を公表しました。今後、すべての重要課題（マテリアリティ）について目標（KPI）を設定し、その進捗状況を定期的に確認するとともに、社会・事業変化にあわせて、適宜見直しを実施していきます。さらに、KPI、進捗状況の開示やステークホルダーとの対話を通じて、各取り組みの強化につなげていきます。



基本的な考え方

メディパルグループは、流通を担う企業として、温室効果ガス排出量削減をはじめとする環境負荷の低減に取り組んでいます。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。

環境宣言

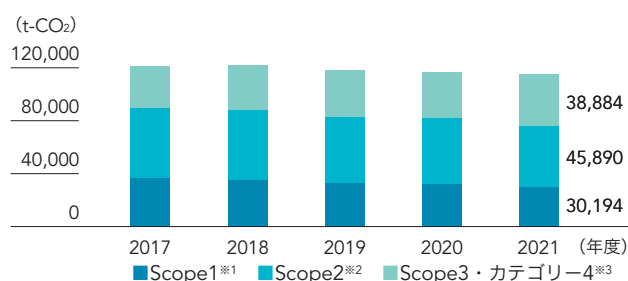
私たちの美しい地球 守る責任・つなぐ使命

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。

実績データ

当社グループではエネルギー使用量を各社で管理し、温室効果ガス排出量の削減に取り組んでいます。

▶ 温室効果ガス排出量の推移



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)PALTAC、MPアグロ(株)、メディパルフーズ(株)
(Scope3は(株)メディセオ、(株)PALTAC)

※1 自社の燃料使用に伴う排出 ※2 自社の電力使用に伴う排出

※3 自社を除くサプライチェーンによる排出のうち、委託輸送に伴うもの

▶ 社有車の温室効果ガス排出量の推移

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
給油量(kℓ)	14,765	14,224	13,540	12,963	12,175
温室効果ガス排出量(t-CO ₂)	34,613	33,323	31,627	30,354	28,520
車両台数(台)	8,961	8,763	8,412	8,147	7,934
車両1台当たり排出量(t-CO ₂)	3.86	3.80	3.76	3.73	3.59

※CO₂排出量の算定式：給油量(kℓ)×単位発熱量(GJ/kℓ)×排出係数(tC/GJ)×44/12

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、車両燃料に起因する温室効果ガス排出量を削減しています。本取り組みにより、各社にとって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。

▶ 流通最適化による効率化と温室効果ガス排出量の削減

- お得意様とメディパル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・店舗数は順調に拡大中

〈導入事例〉

- 頻回・不定期配送の見直し
- 個口スキャン検品の導入

配送回数

基本的に**1回**/日 納品

→車両燃料に起因する**温室効果ガス排出量80%削減**

検品時間

検品時間**1分**/回

→**検品時間84%短縮**

環境配慮型商品の開発

(株)PALTACでは、エシカル消費の拡大に向けた新たな取組みとして、資源循環を促進する素材・商品開発などを行う企業様と協働で、廃棄プラスチックを原材料に使用した環境配慮型商品を開発しました。メーカー様が手がける商品に加え、(株)PALTAC自らも商品開発に携わり、積極的に「生活者の皆様が身近に環境貢献を実現できる付加価値の高い商品」の流通拡大に貢献していきます。

使えば使うほど世界のプラごみを減らせるゴミ袋



- (株)TBMと共同開発
- リサイクル素材
 - エコマーク認定取得
 - バージンプラスチックのみでつくられたゴミ袋に代えて、本製品を使用いただくことにより廃プラスチック量を削減

サステナブレラ (つかいすてない傘)



- (株)TBM / (株)サエラと共同開発
- リサイクル素材
 - 石突は安全なフラット設計
 - 風に強く、錆びない「長く使える傘」
 - ・オールプラスチック設計でリサイクルも可能
 - ・骨部分は強化プラスチックを使用 壊れにくい仕様

モーダルシフト

(株)メディセオ、日本貨物鉄道(株)、日本フレートライナー(株)、日本石油輸送(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。今後は対応エリアを順次拡大する予定です。

※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。

本取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」
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」

モーダルシフト概要図(埼玉ALC～東北ALC間)



TOPIC

電気自動車の導入

当社グループでは、走行時に温室効果ガスを排出しない電気自動車の導入を進めています。拠点から近距離を走行する車両を試験的に切り替えており、インフラ整備も含めた投資を行います。



TCFD提言に基づく情報開示

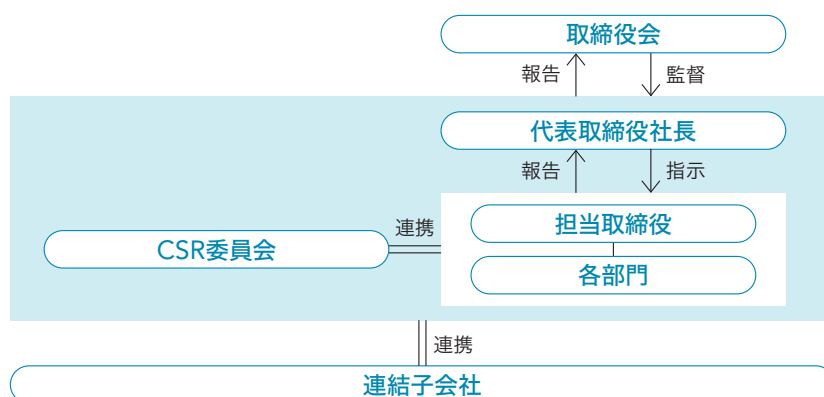
メディパルグループは、「医療と健康、美」の事業フィールドで卸売業を主たる事業としており、人々の生命や健やかな暮らしを支えるのに欠かせない商品をお届けしています。また、当社グループの事業は、自動車などを使用した物流が不可欠であることから、より環境に配慮した流通体制を構築することが重要な課題と捉えています。



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）提言に賛同しました。TCFDは企業に対して、気候変動がもたらすリスクおよび機会の財務的影響を把握し、開示することを提言しています。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. 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。



2. 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^{※1}を参照し、今世紀末までの平均気温が産業革命以前と比べて「2℃未満」「4℃」上昇するという異なる2つのシナリオで事業インパクトを評価しました。また、気候関連リスク・機会に対する当社グループ戦略のレジリエンスを評価することを目的として、シナリオ分析を実施しました。

分析の結果、2℃未満シナリオでは、炭素税などの導入に伴うコスト増加や再生可能エネルギーの需要増による調達不足および調達コストの増加などのリスクが高まる一方で、エシカル商材や代替食品、健康食品などの需要拡大が見込まれると想定しています。また、4℃シナリオでは、防災機能を高めるための設備投資費用の増加や、自然災害による営業・物流拠点などの損害や操業停止、交通麻痺などによる配送遅延、供給網への被害などのリスクが想定されます。しかし、当社グループでは平時から大規模災害などのさまざまなリスクを想定し、1つの物流センターが供給できない状況でも、他の物流センターから

配送を補完するバックアップ体制を整えています。2020年7月に発生した熊本県を中心とする記録的な大雨の際は、被災した地域に社員を派遣して復旧支援活動を実施するとともに、近隣の物流センターよりお客様へ商品を直接配送することで、安定供給を維持しました。そのようなことから、当社グループの気候変動に起因した自然災害による2030年度時点でのリスクの影響は僅少であると考えています。一方、機会においては安定供給を維持する物流基盤の構築や品質管理（GDPガイドライン）に準拠した業務手順の徹底により需要拡大が見込まれると想定しています。

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

▶ リスクと機会

区分			内容	影響度 ^{※2}	
				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	- 自社排出分に対する炭素税の課税 - 排出枠超過分の排出権購入費用の発生 - メーカーや配送業者に炭素税などの規制が適用され、価格転嫁が進むことによるコストの増加	中	小
	市場	エネルギー価格の変化	再生可能エネルギーの需要増に伴う、調達不足および調達コストの増加	小	小
	評判	ステークホルダーからの懸念の増加	気候変動対応への取組み遅延による信頼低下（取引縮小、環境負荷を考慮した取引卸の選定に伴う商機の喪失など）	中	小
物理的リスク	慢性	洪水・気象パターンの変化	- 商品の温度管理機能を高めるための車両関係および空調設備などへの設備投資費用の増加 - 医療用医薬品など温度管理商品の取り扱いの難易度の上昇 - 気温上昇による季節商品（冬物）などの需要減少 - 農作物、水産物、畜産物などの原材料価格の高騰や調達難（仕入原価の上昇）	小	小
	急性	異常気象の激甚化（台風・洪水など）	- 防災機能を高めるための設備投資費用の増加 - 営業・物流拠点などの損害・操業停止、交通麻痺などによる配送遅延、供給網への被害	小	小
機会	販売機会の増加		- 生活者のエシカル消費ニーズの拡大 - 代替食品や健康食品の需要拡大 - 気温上昇による季節商品（夏物）などの需要増加 - 災害対策商品の需要増加	小	小
	相対的競争力の上昇		- 環境に配慮した流通モデルの構築へのニーズ上昇 - ローコスト物流網へのニーズ上昇 - 安定供給を維持する物流基盤へのニーズ上昇（BCP対策・GDPガイドラインに準拠した業務手順の徹底・全国物流センター網など）	小	小

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

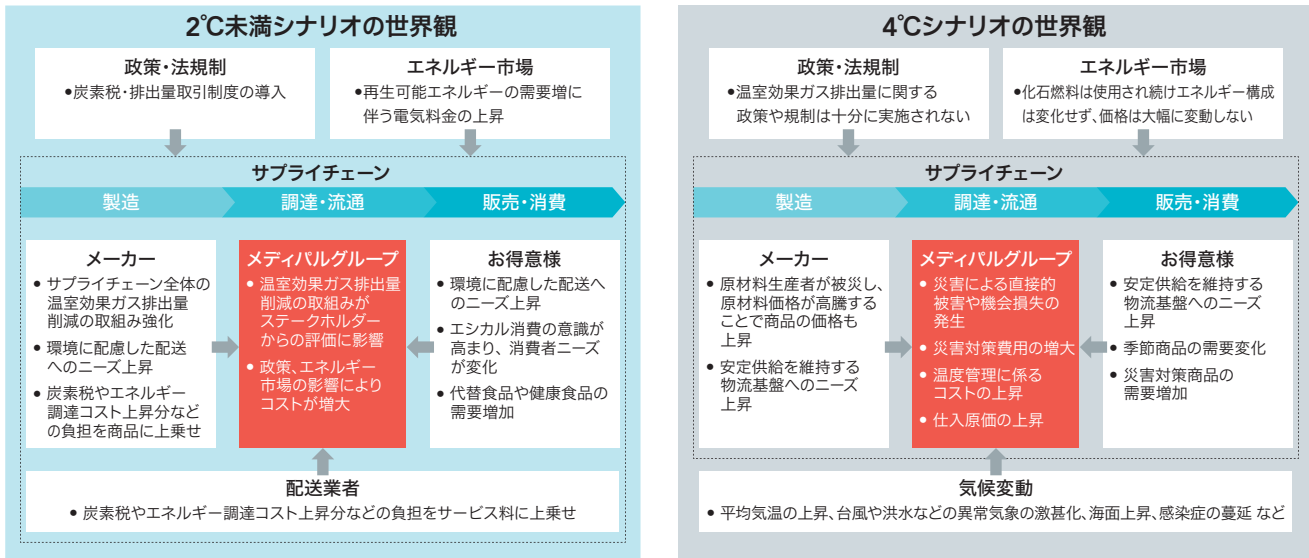
※2 影響度については、3段階で定性的に表示しています。

大：事業戦略への影響または財務的影響が大きいことが想定される

中：事業戦略への影響または財務的影響が中程度と想定される

小：事業戦略への影響または財務的影響が小さいことが想定される

▶ 〈参考〉各シナリオで想定される世界観



3. 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。有事の際でもすぐに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。

4. 指標と目標

▶ (1) 温室効果ガス排出量削減目標

グループ全体※1でScope1※2+Scope2※3を

2030年度 **50%削減**（2020年度比）

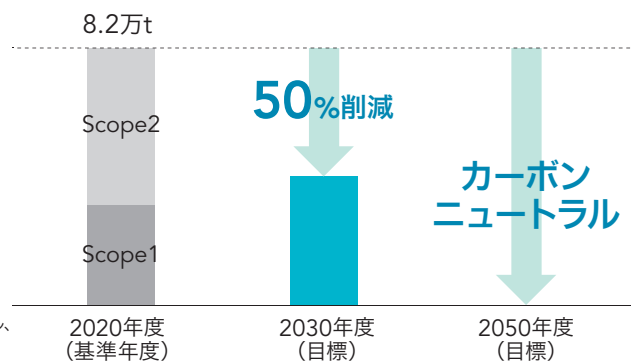
2050年度 **カーボンニュートラル**

という目標を掲げています。

※1 対象会社：（株）メディカ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）PALTAC、MPアグロ（株）、メディカルファーズ（株）

※2 自社の燃料使用に伴う排出

※3 自社の電力使用に伴う排出



▶ (2) 今後の取組み

当社グループは、「医療と健康、美」の事業フィールドにおいて、既述の気候変動に伴うリスクと機会に対応することが重要であると考えており、今後の対応策として下記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 - 太陽光パネルの設置など再生可能エネルギーの自家発電設備の導入 - 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やハイブリッド車への切り替え	- 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
-----	---	---

気候変動対応に伴う投資として、2030年度までに約70億円を見込んでいます。



基本的な考え方

メディパルグループは、「人」が事業の重要な基盤の一つと考えています。人権を尊重し、従業員のキャリアプランに寄り添いながら、人的資本への投資を積極的に進めています。心理的安全性の高い職場の中で、多様な価値観を肯定し、誠実で自由闊達な社風の醸成と創造性に富む人材を育成します。人を中心に事業の変革を促し「医療と健康、美」の事業フィールドにおいて多様な方向へ発展し続ける企業をめざしています。

人材戦略

社内外の環境変化が激しい時代において、企業価値を持続的に向上させるためには、経営戦略のみならず人材戦略も中核的な戦略となります。経営戦略を遂行する人材の重要性を認識し、経営戦略と人材戦略を連動させた取組みを行っていきます。そのため、従業員をはじめとするすべてのステークホルダーに対して、人材戦略を含め人的資本の可視化を進めています。

当社グループの経営理念を実現し、未来を担う人材像として「未来志向型人材」を定義しました。人材要件を明確にしたうえで、採用、育成、人事制度、評価・報酬などを見直ししながら、「未来志向型人材の育成」を積極的に推進し、「創造性豊かな企業文化醸成」および「多様な人材活躍」を促す施策を実践していきます。これらを強力に推進していくために、2022年10月に人材戦略部を設置しました。

▶ 人材要件

● 共通の価値観

当社グループの人は「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、「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つを定めています。

▶ メディパルグループの未来志向型人材



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)	● 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)	● 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)	● メディパ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)	● 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)	● 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 (組織課題への取組み)	● 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。

1 人材育成への取組み

サステナビリティの重要課題（マテリアリティ）として、「未来を担う人材の育成」と「ダイバーシティ&インクルージョンの推進」を明記しています。人材の育成は、各職場におけるOn-the-Job-Training（OJT）を基本とし、職能ステージ、専門性、テーマに沿った豊富な研修を実施しています。また、性別・国籍・経歴などにとらわれず、だれもががやきながら元気に活躍できるよう、ダイバーシティ&インクルージョンを推進しています。

2022年9月、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、毎年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。

人材配置

当社グループは、社員一人ひとりとの対話を大切に、個々のキャリアに寄り添うことを基本原則としたジョブローテーションを行っています。また、社内公募による意欲の高い人材が活躍できる機会の創出、当社グループ会社間の人材交流など、組織戦力の最大化を図るための適正な人材配置を実施しています。

研修

創造性に富む人材の育成に向け、新入社員から課長職、部長職などに至るまで階層別にさまざまな研修を実施しています。また、高い専門知識を持った多様な人材を育成するため、職種別研修なども行っています。さらに、「メディパルグループ学習ポータルサイト」でのeラーニングの開講や通信教育の受講支援によって、自己学習の機会を提供しています。

▶ 次世代リーダーの育成

中長期の視点に立ってグループ全体の戦略立案と実行ができる、自由な発想と創造性に富んだ人材を育成することを目的として、外部講師を招いた研修を実施しています。受講者は議論を重ねて新規事業を発案・企画し、最終的に経営陣の前で発表を行います。その案件は正式に採用されるケースもあります。2011年から実施しており、これまでに、106名（2022年3月末現在）が受講しました。

▶ MS*・薬剤師への研修および教育

MSに対しては、医薬品の有効性のみならず、それらを理解するための病態生理や医薬品、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）をはじめとする各種関連法規などについて、支店薬剤師を通じた研修および教育を行うとともに、オンライン研修によって個人で学習できる環境を構築しています。また、薬剤師に対しては、定期的に研修会を開催し、専門性の高い学術資料による啓発および情報共有を図っています。

▶ AR*・DMR*研修

MSの医薬品・検査試薬の知識向上と業務への活用をめざし、MR・DMR資格取得に向けた独自の教育プログラムを構築し学習支援を行っています。教育プログラムは、MR・DMR資格取得のための導入教育と、試験合格後にMR・DMRに必要な資質維持・向上のための継続研修から構成されています。継続研修では、適正な医療情報の提供・収集・伝達を確実にできるように、公益財団法人MR認定センターと一般社団法人日本臨床検査薬協会で定められた「基礎・実務知識教育」「技能・実地教育」を個々のキャリアに準じ、生涯教育の一環として実施しています。具体的には「実務知識」として遺伝子、再生医療、がんなどの専門知識の習得、「技能実地」としてマネジメント、プレゼンテーション、コミュニケーションなどのスキルアップ研修を行っています。

*用語説明は、P.82の用語集をご参照ください。

▶ 通信教育

当社グループでは、実務に役立つ学習テーマに基づき、主体的なキャリア形成に向けたスキルアップを図る学習機会

を提供しています。マネジメント、ビジネススキル、財務・会計、IT／パソコン、資格取得支援、外国語習得などのコースを用意しています。

公正な評価・処遇

当社グループでは、会社が期待する行動をとり、成果を上げているかを考課項目として設定し、原則として半期に一度評価を実施しています※。賃金制度は、職務・役割・貢献度をベースとしており、昇格・昇給や賞与に人事考課結果を反映することで、公正な処遇や人材の能力と意欲の最大化をめざしています。

(株)メディセオでは、公正で納得性のある評価の実現に向けて、定期的に考課者研修を実施するとともに、半期ごとに部門単位で考課者会議を開催し、考課者間の判断基準・考課基準の統一を図っています。また、支店長・マネジャーを対象に360度サーベイ（多面評価）を行い、自己の日常の言動を客観的に分析し、結果を活かすことでより効果的なマネジメントの実践に結びつけています。

※グループ会社の一部において、評価内容は雇用形態や職種によって違いがあります。

2 ダイバーシティ&インクルージョン

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り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・経歴などにとらわれない多様な価値観を持った人材が意見を出し合い、互いを認め合うことで、自身の成長と会社の発展につなげていきます。

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。なお、障がい者雇用率は当社グループ平均で2.53%（2022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り組みを推進しています。

▶ メディパルグループにおける女性の割合

	2020年 3月末	2021年 3月末	2022年 3月末
女性従業員の割合	30.4%	32.0%	32.6%
女性役職者の割合*	8.8%	8.8%	9.4%
役員・執行役員など	5.1%	5.0%	5.8%
管理職	6.8%	7.0%	7.3%

※役職者については、リーダーを含む

▶ 「えるぼし認定」の3つ星を取得



(株)メディセオでは、短時間勤務制度利用対象者の拡大(法定の3歳未満を上回る小学校6年生修了まで取得可能)や、育児・介護などやむを得ない家庭の事情で退職された社員が、再び(株)メディセオで活躍できる機会を設けるジョブ・リターン制度の導入など、環境整備に積極的に取り組んでいます。これらの取り組みが評価され、厚生労働大臣から女性活躍推進の優良企業として「えるぼし認定」の3つ星を取得しました。

女性活躍 ウィメンズコーディネーター

女性診療科領域に特化した情報提供・収集活動を実施

女性のライフステージにおいて、女性特有の疾病(月経困難症、不妊症、子宮頸がん、子宮内膜症、子宮筋腫、更年期障害など)が女性活躍の大きな障壁となっています。当社グループでは、女性診療科領域の疾病に特化し、医薬品や予防・診断・治療などに関する情報を総合的に医療機関に提供する営業担当者「ウィメンズコーディネーター」を2022年4月に新設しました。医療従事者と地域のネットワークをつなぐ地域医療コーディネーターとして、女性診療科領域における医療機関の課題解決、および女性の健康を側面から支援しています。

また、ウィメンズコーディネーターは当社グループ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。

今後も、幼少期から更年期まで、女性の全ライフステージにおける健康を支援する取組みを強化していきます。



3 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るとともに、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

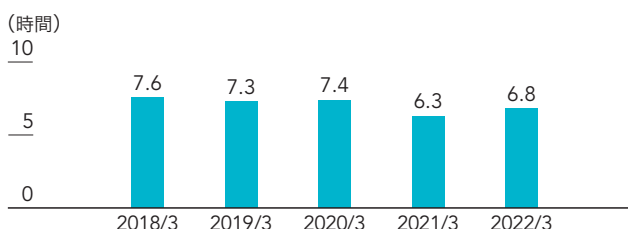
当社グループでは、生産性向上やワーク・ライフ・バランスの推進に取り組んでいます。

▶ 制度改革

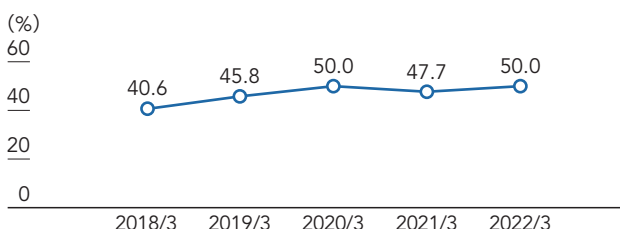
時差勤務・変形労働時間制・在宅勤務などの柔軟な勤務制度の活用と新たな制度の導入により、効率的な働き方

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)、メディパルフォース(株)

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、「ノー残業デー」など※を設定し、定時帰宅を推進しています。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。一斉に退社することで、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。

※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)PALTAC

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。

(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。

4 健康管理

健康管理

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

▶ 健康診断の充実と受診率の向上

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

▶ メンタルヘルス対策

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

※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

▶ マインドフルネス

心と身体の健康づくりの取り組みの一つとして、マインドフルネス（瞑想をベースにした脳と心の休息法）の動画を作成し、従業員の心身の疲労解消、集中力やストレスに対応する力の向上を図っています。



▶ 日本健康マスター検定の受講促進



健康マスター

従業員の健康リテラシーを高め、社会に貢献していく目的で、日本健康マスター検定※のエキ

スパートコースに挑戦しており、累計合格者数は4,133名（2022年3月末現在）となりました。

※日本健康マスター検定：一般社団法人日本健康生活推進協会が実施している、最新の健康情報に基づく健康リテラシーを学び、資格を取得できる検定制度

▶ 「健康経営優良法人2022」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の大規模法人部門において「健康経営優良法人2022」に認定されました。

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)PALTAC、MPアグロ(株)、メディパルフーズ(株)

TOPIC

低用量ピルの服薬を支援するプロジェクト「Shift P」



当社は、(株)エムティーアイと協働で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)」の活動に2019年より取り組んでいます。

本プロジェクトでは、低用量ピルに関する正しい情報発信・疾患啓発・服薬支援を行っています。「Shift P」という名前には“Pill(ピル)”のイメージを変え、“Period cramps(生理痛)” “PMS(月経前症候群)” “PMDD(月経前不快気分障害)”などさまざまな“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ます。

「Shift P 服薬支援制度※」は、「Shift P」の活動の一環として、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うことで、心身ともに健康的に働ける職場環境をつくるために導入しました。

当社グループは、性の多様性を尊重するとともに、性による身体の仕組みや違いの理解向上に取り組むことで、すべての人が心身ともに健やかな生活を送れる社会の実現をめざしていきます。

※対象会社：(株)メディカルホールディングス、(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)メディカル保険サービス、かちどき薬品(株)、MPアグロ(株)、メディカルフーズ(株)、(株)物流二十四、エバルスオーディエス(株)

5 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・心身の障害などに基づく差別、ハラスメントの根絶に取り組んでいます。今後は、定期的を実施する職場風土調査の結果データを人権保護の観点からも分析し、リスクを特定し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。

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。

▶ 「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。

▶ 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。

▶ 「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組み「一人一花運動」に参加しています。

▶ 中学生キャリア学習支援



将来の社会を支える世代である中学生たちを対象に、今後の将来設計・職業選択などに役立てていただくことを目的とした、キャリア学習の受け入れを行いました。

事業内容の紹介や納品体験を通して、当社グループが社会の中でどのような役割を担っているのかを学んでいただきました。

TOPIC

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

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

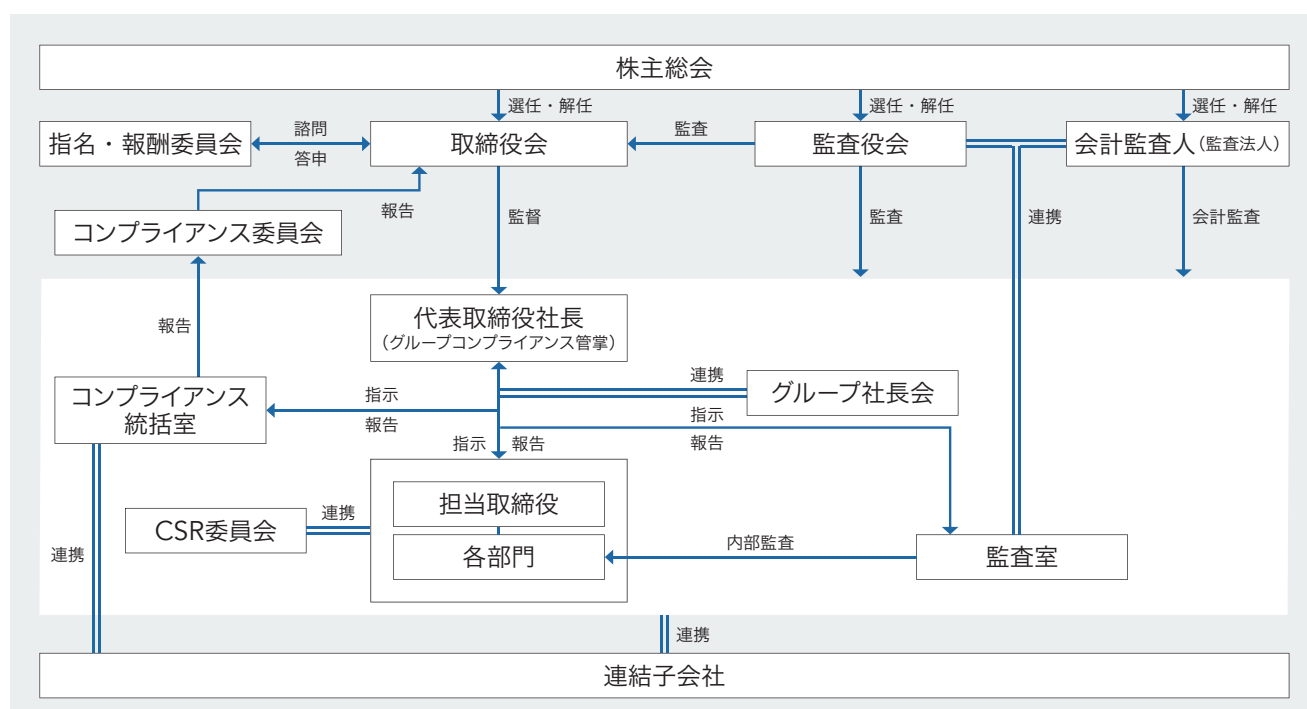
メディパルグループは、経営の透明性と健全性を確保しながら、企業価値を最大限に高めていくことを重視した取り組みを行っています。また、当社は質の高い情報開示を行うことがステークホルダーに対する責任を果たすことであり、経営の透明性と健全性の向上に資するものと考え、適時適切な情報開示に積極的に取り組んでいます。

▶ ガバナンス体制の変遷／取組み強化の推移

男性 女性

	2014年3月期 以前	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期～ 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
独立 社外取締役 (人数と割合)	 (比率11.1%)	 (比率20.0%)	 (比率20.0%)	 (比率22.2%)	 (比率30.0%)	 (比率30.0%)	 (比率36.4%)	 (比率33.3%)	 (比率33.3%)
独立役員 (人数と割合)	 (比率28.6%)	 (比率33.3%)	 (比率33.3%)	 (比率35.7%)	 (比率40.0%)	 (比率40.0%)	 (比率43.8%)	 (比率41.2%)	 (比率41.2%)
組織体制／ 制度など	役員退職慰労金制度廃止 (2006年6月)					- 第三者機関活用による取締役会の実効性評価開始 (2020年2月) - 指名・報酬委員会設置 (2020年3月)	- 社長直轄組織としてコンプライアンス統括室を新設 (2020年6月) - コンプライアンス委員会設置 (2021年1月)		

▶ コーポレート・ガバナンス体制図



取締役会の役割と構成について [社外取締役の割合 33.3% (4 / 12名)] [女性取締役の割合 16.7% (2 / 12名)]

当社の取締役会は取締役12名（うち、社外取締役4名）で構成（男性10名・女性2名）し、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、監査役出席のもと原則毎月1回の定時取締役会と、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。

なお、当社取締役には主要な連結子会社の代表取締役等が就任しており、情報の共有を図っています。

また、当社は経営の意思決定・監督の機能と、業務執行の機能を明確に分離することを目的とした執行役員制度を設けるとともに、当社グループのガバナンス体制の整備・向上を図ることを目的として、主要な連結子会社の実務責任者を当社の執行役員に任命し、定期的に情報交換、協議、

検討を行うことにより、より一層緊密な体制の構築と一体感をもった運営に努めています。

さらに、当社グループの経営活動の円滑な推進を目的とし、諮問事項を検討する会議として、当社代表取締役、取締役ならびに社長の指名する連結子会社の代表取締役等をもって構成する「グループ社長会」を原則として毎月1回開催し、当社グループの経営戦略の共有化と課題解決に向けた審議・検討を行っています。また、2022年3月期の取締役会開催状況は以下のとおりです。

2022年3月期 取締役会開催状況	開催回数：	13回
	社外取締役出席率：	96%
	社外監査役出席率：	97%

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。

a) 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験、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、候補者となります。

b) 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、候補者となります。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。

指名・報酬委員会について

取締役の指名・報酬等については、公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的として、取締役会の諮問機関として、任意の「指名・報酬委員会」を設置しています。指名・報酬委員会は、取締役会の諮問に応じて、次の事項について審議し、取締役会に対して答申を行います。

(1) 指名に関する事項

- ① 取締役の選任・解任の方針
- ② 取締役の選任・解任（株主総会決議事項）に関する事項
- ③ 代表取締役の選定・解職に関する事項
- ④ 役付取締役の選定・解職に関する事項
- ⑤ 後継者計画に関する事項

(2) 報酬に関する事項

- ① 取締役の報酬等に関する方針
- ② 取締役の報酬限度額（株主総会決議事項）に関する事項
- ③ 取締役の個人別の報酬に関する事項

(3) その他経営上の重要事項で、取締役会が必要と認めた事項

なお、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ます。

2022年3月期は、全3回開催し、その活動状況は、次のとおりです。

1. 指名に関する事項については、(1) 子会社（株）メディセオの役員人事、(2) 2022年6月定時株主総会の取締役候補者案などについて審議し、取締役会に答申しています。
2. 報酬に関する事項については、2022年6月支給の役員賞与などについて審議し、取締役会に答申しています。
3. かねて検討を続けている、(1) 取締役報酬の見直し（報酬総額、評価項目および対象役員の見直し、株式報酬制度の導入ほか）について、今後も継続して議論していくほか、(2) 取締役会の構成、(3) 後継者の育成計画などを含めて、ガバナンスに関して、社外役員との意見交換の機会をさらに拡充していきます。

このほかに、取締役会の実効性のさらなる向上のため、ガバナンスに関して、社外役員との議論の拡充を図ることを目的として、中堅幹部と社外役員との懇談会の開催、ランチョン形式によるフリートークの設定などを試行しています。

▶ 委員会の構成（2022年3月末現在）

指名委員会	浅野 敏雄	（委員長／社外取締役）	報酬委員会	浅野 敏雄	（委員長／社外取締役）
	加々美 光子	（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）		昌子 久仁子	（社外取締役）
	岩本 洋	（社外取締役）		岩本 洋	（社外取締役）
	渡辺 秀一	（代表取締役社長）		依田 俊英	（専務取締役）
	左近 祐史	（常務取締役）		左近 祐史	（常務取締役）

監査役会の役割と構成について [社外監査役の割合 60.0% (3/5名)] [女性監査役の割合 20.0% (1/5名)]

当社は監査役制度を採用し、監査役5名（うち、社外監査役3名）を選任（男性4名・女性1名）しています。監査役は上記の会議体に出席し、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図っています。なお、当社グループの監査役は相互に情報交

換を行い、連携を図っています。

また、2022年3月期の監査役会開催状況は以下のとおりです。

2022年3月期 監査役会開催状況	開催回数：13回 社外監査役出席率：100%
----------------------	---------------------------

▶ 社外取締役の取締役会出席状況

(2022年3月期)

名前	独立役員	出席状況
加々美 光子	○	92% (12回/13回)
浅野 敏雄	○	92% (12回/13回)
昌子 久仁子	○	100% (13回/13回)
岩本 洋	○	100% (10回/10回) ^{※1}
三村 浩一	○	100% (3回/3回) ^{※2}

※1 2021年6月25日の就任以降の開催数

※2 2021年6月25日の業務執行取締役就任までの開催数

▶ 社外監査役の監査役会出席状況

(2022年3月期)

名前	独立役員	出席状況
北川 哲雄	○	100% (13回/13回)
豊田 友康	○	100% (13回/13回)
佐貫 葉子	○	100% (13回/13回)

社外取締役／監査役のサポート体制

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

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、システム本部発表会（しごと塾）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。

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。

分析・評価結果の概要

分析の結果、総じて高評価となっており、取締役会の実効性が確保できていると評価しました。とりわけ、取締役会での自由闊達で建設的な議論や意見交換、外部環境の変化に応じた議論などについては、他社平均よりも高くなっています。

2022年3月期の取組み

さらなる機能向上を図るため、以下の事項に取り組みました。

- (1) あるべき報酬制度をめざして、かねて検討を重ねていますが、「株式報酬」（中長期業績連動報酬）の導入、KPIの見直し・再設定を含めて、継続して検討を続けています。
- (2) 世間的に、マネジメントボードからモニタリングボードへの移行が進む中で、当社にふさわしい執行／監督の在り方について、継続して検討を続けています。
- (3) 2021年5月より、コンプライアンス委員会を開催し、四半期ごとに、コンプライアンス部門、内部監査部門より報告を受け、その活動状況は、取締役会に定期的に報告しています。

上記のほか、社外取締役、社外監査役への事前説明会を活用して、「フリートーク」の機会を設定し、東証プライム市場への移行（7月）、財務政策（9月）についての意見交換を実施しました。

また、取締役会において「決議事項」「報告事項」とは別に、「検討事項」を設け、サステナビリティに関する取組み（11月）、新中期ビジョン骨子案（1月）について議論するなど、後々の取締役会での審議に向けて活用しています。

前回^{※1} 抽出された 課題と 取組み

抽出された課題

▶ 今後、さらなる機能向上を図るために必要な取り組むべき課題を以下のとおり認識しました。

- (1) 取締役の報酬制度の見直し
- (2) 取締役会の構成、社内取締役と社外取締役の比率の見直し
- (3) 取締役・監査役と内部監査部門との連携

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。

今後の取組み方針

▶ 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 | (5) 役員への支援体制 |
| (2) 取締役会の構成 | (6) 投資家との対話 |
| (3) 取締役会の議論 | (7) 指名・報酬委員会 |
| (4) 取締役会の運営 | |

▶ 今後は、取締役会にて、優先順位の高いテーマを協議、選定し、個別具体的な議論を進めていくこととしています。

今回^{※2} 抽出された 課題と 取組み

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。

※1 2021年5月期の取締役会

※2 2022年8月期の取締役会

役員報酬

当社の取締役の報酬等の総額は、株主総会の決議により定めています。取締役の報酬は、基本報酬と短期インセンティブとしての賞与により構成しています。基本報酬は、取締役会において決定した内規に基づき、役位に応じて支給しています。また、賞与については、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（連結営業利益率）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し

ています。なお、社外取締役の報酬は、その役割と独立性の観点から、基本報酬のみとしています。

報酬の種類別の支給割合は、役位によって若干異なりますが、賞与の割合が概ね25%となることを基本としています。

監査役の報酬は、その役割と独立性の観点から、基本報酬のみとしています。基本報酬は、常勤・非常勤の別により支給しています。

(2022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 ^{※1} の員数 (名)
		固定報酬	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)	267	195	71	—	—	8
監査役 (社外監査役を除く)	48	48	—	—	—	2
社外取締役 ^{※2}	57	57	—	—	—	5
社外監査役	32	32	—	—	—	3

※1 報酬等の総額が1億円以上である役員はいません。

※2 取締役三村浩一氏は、2021年6月25日開催の第112回定時株主総会終結の時をもって社外取締役から業務執行取締役へ変更したため、支給額および員数について社外取締役在任期間は社外取締役に含めています。

政策保有株式の考え方

当社グループは、医薬品、化粧品、日用品などの卸売事業における商品の安定供給には、サプライチェーンを構成するさまざまな企業との協力関係が必要と考えています。そのため、事業戦略、取引先との関係を総合的に勘案し、中長期的な企業価値向上に資すると判断する場合に、政策保有株式として保有しています。

保有の合理性については、個別銘柄ごとに、当社グルー

プ事業の円滑な取引関係維持や業務提携関係の強化を通じた中長期的な企業価値の向上に資するかどうかを検証し、保有の適否を毎年、取締役会で判断します。

2022年3月期は政策保有株式18銘柄、約6億円を売却した結果、保有銘柄は82銘柄となりました。

2027年3月期までに保有残高を純資産の10%以下とする方針です。

株主・投資家との責任のある対話

▶ 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、2022年6月24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、2022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も招集通知、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。2022年

6月24日に開催した株主総会では、議決権行使された株主数は3,563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3,484名）となり、議決権行使率は86.0%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海外IRを自粛し、また、決算説明会とすべてのIR個別取材はオンラインや電話にて実施しました。

2022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	2021年5月、11月（年2回）	社長、IR担当役員

2022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	59社（国内：39社／海外20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。

2022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。

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)PALTACは東京証券取引所に上場している子会社です。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っています。当社は「医療と健康、美」を事業フィールドとして、同社とともに、将来の成長戦略を模索していきたいと考えています。

昨今では、顧客であるドラッグストアの調剤事業が拡大しており、「化粧品・日用品、一般用医薬品」を取り扱う同社と「医療用医薬品」を取り扱う(株)メディセオなどの事業会社が連携することで、トータルでユーザーニーズに応えられるようになり、シナジー効果が高まっていると考えています。

当社グループが持続的成長を果たすためにも、同社の保有意義は大きいと考えており、両事業の知見を活かしてサプライチェーンの最適化を進め、人々の生活に欠かせない

商品の流通を一手に担う卸売事業者として、事業を拡大していきたいと考えています。

当社としては、同社の独立性を確保し、独自の資金調達、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、人事政策などについては、同社が独立して主体的に検討のうえ、決定しています。

また、同社では、少数株主保護および独立した意思決定の確保のため、独立社外取締役比率は3分の1以上となっており、独立社外取締役には当社出身者を選任していません。

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、今後も議決権比率に応じて適切なガバナンスを確保していきます。他方、従来どおり、同社の独立性を保ちつつ、経営の自由度を確保するという考えには、何ら変わりはなく、今後も、同社の意向を尊重しながら、両社で共存共栄の関係を続けていきたいと考えています。

社外取締役インタビュー

議論を尽くし 正しい経営判断につなげていく

社外取締役
岩本 洋

経歴：1981年に(株)第一勧業銀行(現(株)みずほ銀行)入行。エコノミスト、人事業務などを経て、みずほ総合研究所(株)専務執行役員企画管理本部長に就任。豊富なマネジメント経験と幅広い見識を活かし、大局的な見地から当社の経営への監督と助言を行う。



社外取締役としての気構えと ガバナンス体制の在り方

社外取締役に就任してから1年余りが経ちましたが、当社の取締役会のガバナンスは十分に機能していると思っています。当社では議長をはじめ社内の役員の方々が、社外役員が経営に対する最善の助言ができるようにきめ細かな運営を行っていると感じています。事前の説明会のみならず、取締役会の場においても、社外役員の意見に真摯に耳を傾けていただいています。また、疑問点があれば議案の背景や経緯についての説明も付加され、社内の役員の方々がより正しい経営判断をしようと努めている姿勢をひしひしと感じています。こうしたことで、社外役員との情報ギャップを埋め、多面的な意見を踏まえた意思決定が行われていると認識しています。

私自身のキャリアは金融機関での人事業務やエコノミスト、シンクタンクのマネジメントなどです。当社の業界についてはこれまで関わったことはありませんでしたが、初めてだからこそいろいろな角度から情報を収集し、疑問点などを率直にぶつけながら私なりの切り口で発言しています。また、当社は現在、事業のポートフォリオを再構築する局面にあり、その基盤となる人事制度などを整備するステージにあります。これまでの私のキャリアをもとに貢献できることもあるのではないかと考えています。

また、いわゆるサクセッションプランについては、社内の役員、社外役員ともに問題意識を持っており、議論の途上にあります。一般論で話をしても意味のないテーマですので、まずは取締役会、あるいは任意の指名委員会などの枠組みで、この問題に社外取締役がどのように、またどこまで関わるのか、当社としての在り方を整理する必要があると考えています。

2027メディopal中期ビジョンの審議

新中期ビジョンについては、経営の根幹に関わる大きなテーマであるため、社内の役員と社外役員が一体となってさまざまな議論を行いました。その過程で、当初予定していた発表時期

をターゲットとするにはまだ議論が足りないという共通認識が生まれ、最終的には議長のリーダーシップのもと、発表の延期を意思決定しました。そのプロセスに問題があったとは思っていませんし、むしろ取締役会としての監督機能が十分に発揮された結果であると認識しています。

社外取締役の大きな役割は、中長期的な企業価値向上の観点から経営の監督を行うことです。これは、決して執行側と対峙するということではなく、執行側と健全な関係を保ちながら、適切な情報提供を受けることで社外役員も含めしっかりと議論し、最終的に正しい経営判断につなげていくということだと認識しています。当社の場合、他の社外役員も基本的に同じ考え方を共有しているとともに、社長をはじめ社内の役員の方々も考え方は一致していると思っています。

さらなるガバナンス強化に向けて

取締役会の運営という点では、その実効性は確保されていますが、さらに実効性を高めていくために、現在いろいろと取り組みを進めています。実務的には付議基準や報告事項の整理を行っていく必要がありますが、持株会社の取締役会として最も重要なミッションは、事業をグルーピングし、どのように資源配分していくかを意思決定することです。「2027メディopal中期ビジョン」のもと、グループとしての事業戦略を推進していくと同時に、そのためのインフラとして、人事戦略、財務戦略、リスク管理などグループ横断的な体制整備を進めていくこともまた重要な課題です。

リスク管理に関しては、コンプライアンス管理の問題などについてグループとして厳格に対応していますが、これに加えて、新規投資案件についてもリスク管理を十分に意識した審議が重要になってきます。取締役会が投資に関する最終判断を行う際に、多面的な角度から検討してリスクを指摘するためにも、形式的でなく、実質的な意味での取締役会構成メンバーの多様性が重要だと思います。そのうえで、絶えず取締役会でリスクに関する共通認識を持ち、中長期的な企業価値向上を図っていくことが大事だと思います。

役員一覧 (2022年7月1日現在)



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

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

3. 専務取締役
依田 俊英
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

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 薬樹HD(株)取締役

5. 取締役
三村 浩一
広報・IR担当
兼 (株)メディセオ取締役

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

7. 取締役
今川 国明
(株)メディセオ代表取締役社長

8. 取締役
糟谷 誠一
(株)PALTAC代表取締役社長
兼 COO

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

10. 社外取締役
浅野 敏雄
旭化成(株)常任相談役
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

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

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



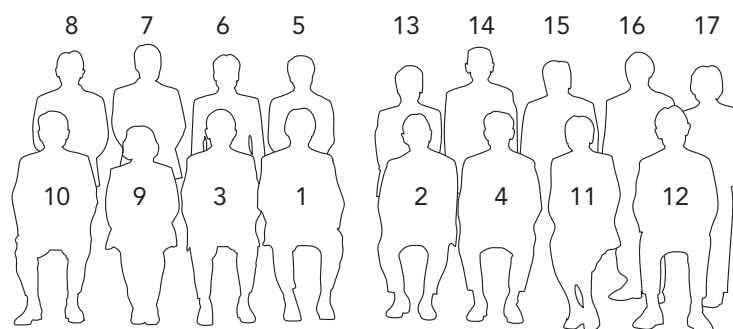
13. 常勤監査役
平澤 利夫
(株)メディセオ監査役
(株)エパルス監査役

16. 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

14. 常勤監査役
神田 茂
(株)メディセオ監査役
MPアグロ(株)監査役
メディバルフーズ(株)監査役

17. 社外監査役
佐貫 葉子
NS総合法律事務所所長
サンケン電気(株)社外取締役

15. 社外監査役
北川 哲雄
青山学院大学名誉教授
東京都立大学 経営学研究所 特任教授
三菱UFJ信託銀行(株)社外取締役(監査等委員)



スキルマトリックス

氏名	選任理由	スキルマトリックス								
		経営経験	営業マーケティング	医学・薬学・公衆衛生	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	代表取締役社長としてメディバルグループの経営をリードするとともに、取締役会の議長として取締役会を適切に運営し、取締役の業務執行を適切に監督しています。2012年4月に当社の代表取締役社長に就任以来、既存事業の革新と新規事業の創造をさらに強く推し進めています。また、経営トップ自らがグループコンプライアンス官として、率先してコンプライアンス経営を推進しています。今後も、「医療と健康、美」の流通を支える卸としての可能性を拡大し、社会的課題の解決と当社グループの企業価値向上の両立に資する取締役として適任であると判断しました。	●	●							
取締役副社長 長福 恭弘	メディバルグループの中核事業である医薬事業に関する深い知見を有し、医薬事業担当として業務執行に携わり、当社グループの業績向上に努めるとともに、率先してコンプライアンス経営の推進に取り組んでいます。今後も、一層コンプライアンスの徹底に取り組み、社会から信頼される企業としての確固たる体制を構築していくうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。	●	●							
専務取締役 依田 俊英	金融業界における医薬品セクターのアナリストとして培った知見を最大限に発揮して、メディバルグループの新規事業の創造を牽引し、着実にその成果を上げています。今後も、既存の枠組みにとられない新たなビジネスモデルを構築していくうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。	●			●				●	
常務取締役 左近 祐史	メディバルグループの業務に精通しており、経営に関する見識と幅広い経験を活かして、管理本部長として、当社グループのガバナンスの確保に努めています。今後も、ESG・SDGsへの取組みなどを通じて、持続可能な経済社会の実現に貢献していくうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。	●	●			●				●
取締役 三村 浩一	スリーエム インドネシア代表取締役社長、スリーエム ジャパン(株)の代表取締役社長等を歴任したほか、スリーエム米国本社のグローバルエレクトロニクス事業のビジネス担当役員を務めてきました。今後も、グローバルな経営に関与した豊富な経験と幅広い見識を最大限に発揮して業務執行にあたることで、メディバルグループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。	●							●	●
取締役 渡辺 紳二郎	システム担当として、メディバルグループのシステムを統括するとともに、子会社の(株)アトルの代表取締役社長として業務執行に携わり、当社グループの業績向上に取り組んでいます。今後も、デジタルヘルスケア分野における新たな価値を提供していくうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。	●					●			
取締役 今川 国明	子会社の(株)メディセオにおいて営業の支店長を経験後、ソリューション事業の中心的な役割を担い成果を上げてきました。メディバルグループの中核事業である医薬事業に関する深い知見を有しており、(株)メディセオの代表取締役社長として業務執行に携わり、当社グループの業績向上に取り組んでいます。今後は、「Change the 卸」を担う人材の一人として、新しい卸の姿を実現するうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。	●	●							
取締役 糟谷 誠一	メディバルグループの主要事業である化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業における豊富な経験を有し、子会社の(株)PALTACの代表取締役社長として業務執行に携わり、当社グループの業績向上に取り組んでいます。今後も、同社が中期経営計画を着実に展開していくことで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。	●	●							
社外取締役 加々美 光子	弁護士業務を通じて培われた豊富な経験および企業法務の専門的な知識をもとに、当社の取締役会において、幅広い見地から有益なご意見、適切なご助言をいただいています。また、2019年11月に、当社連結対象の完全子会社である(株)メディセオが、独占禁止法違反の疑いがあるとして、公正取引委員会による立入検査を受けた以降は、社外取締役として、コンプライアンスの徹底に向けて有益なご意見、適切なご助言をいただくなど、その職責を十分に果たしています。加えて、コンプライアンス委員会の委員として、メディバル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、遵法精神に則った企業風土を確立していくうえで有益なご意見、適切なご助言をいただいています。さらに、指名・報酬委員会の委員として、コーポレート・ガバナンスの充実に有益なご意見、適切なご助言をいただいています。なお、同氏は、過去に社外取締役となること以外の方法で会社経営に関与された経験はありませんが、上記の理由により、社外取締役として、その職務を適切に遂行できるものと判断しました。					●				●
社外取締役 浅野 敏雄	旭化成ファーマ(株)および旭化成(株)の代表取締役社長等を歴任され、会社の経営に関与された豊富な経験と幅広い見識をもとに、当社の取締役会において、客観的、専門的見地から有益なご意見、適切なご助言をいただいています。また、2019年11月に、当社連結対象の完全子会社である(株)メディセオが、独占禁止法違反の疑いがあるとして、公正取引委員会による立入検査を受けた以降は、社外取締役として、コンプライアンスの徹底に向けた実効性のある取組みを行うよう提言するなど、主導的な役割を果たしており、その職責を十分に果たしています。さらに、指名・報酬委員会の委員として、コーポレート・ガバナンスの充実に尽力をいただいています。上記の理由により、社外取締役として、その職務を適切に遂行できるものと判断しました。	●		●						
社外取締役 昌子 久仁子	テルモ(株)の取締役等を歴任されるとともに、同社の事業部門や臨床開発部門の責任者を担ってこれら、かかる豊富な経験と幅広い見識をもとに、当社の取締役会において、客観的、専門的見地から有益なご意見、適切なご助言をいただいています。また、2019年11月に、当社連結対象の完全子会社である(株)メディセオが、独占禁止法違反の疑いがあるとして、公正取引委員会による立入検査を受けた以降は、社外取締役として、コンプライアンスの徹底に向けて有益なご意見、適切なご助言をいただくなど、その職責を十分に果たしています。加えて、コンプライアンス委員会の委員として、メディバル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、遵法精神に則った企業風土を確立していくうえで有益なご意見、適切なご助言をいただいています。さらに、指名・報酬委員会の委員として、コーポレート・ガバナンスの充実に有益なご意見、適切なご助言をいただいています。上記の理由により、社外取締役として、その職務を適切に遂行できるものと判断しました。	●							●	●
社外取締役 岩本 洋	金融業界にて培った財務業務、人事業務の経験とその他の情報・通信業界における豊富なマネジメント経験を有しており、かかる豊富な経験と幅広い見識をもとに、当社の取締役会において、客観的、専門的見地から有益なご意見、適切なご助言をいただいています。さらに、指名・報酬委員会の委員として、コーポレート・ガバナンスの充実に有益なご意見、適切なご助言をいただいています。上記の理由により、社外取締役として、その職務を適切に遂行できるものと判断しました。				●				●	
常勤監査役 平澤 利夫	当社の財務経理部門に長年在籍し、決算手続きならびに財務諸表の作成等に従事するとともに、財務経理部長を歴任されるなど、財務および会計に関する相当程度の知見を有しています。かかる豊富な経験と幅広い見識を当社の監査に活かしていただくため、監査役として選任しています。				●					
常勤監査役 神田 茂	子会社の(株)メディセオにおいて、営業管理等の業務に従事し、支社長を歴任されるなど、医薬事業に精通しています。かかる豊富な経験と幅広い見識を当社の監査に活かしていただくため、監査役として選任しています。		●							
社外監査役 北川 哲雄	事業会社の財務経理部門および金融業界での勤務経験、青山学院大学大学院国際マネジメント研究科教授としてファイナンシャル・レポーティング等の科目についての教鞭をとられていたご経験のほか、現在、証券アナリスト試験委員会委員(財務分析担当)も務め、財務および会計に関する相当程度の知見を有しています。かかる豊富な実務経験および専門的知識等を当社の監査に活かしていただくため、社外監査役として選任しています。	●			●	●			●	●
社外監査役 豊田 友康	味の素製薬(株)(現 EAFファーマ(株))の代表取締役社長等を歴任されてきました。会社の経営に関与された豊富な経験と幅広い見識を当社の監査に活かしていただくため、社外監査役として選任しています。	●		●						
社外監査役 佐賀 葉子	弁護士実務を通じて培われた豊富な経験および企業法務の専門的な知識をもとに、複数の企業の社外取締役、社外監査役を歴任されています。かかる知見を当社の監査に活かしていただくため、社外監査役として選任しています。					●				●

※上記スキルマトリックスは、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。

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。

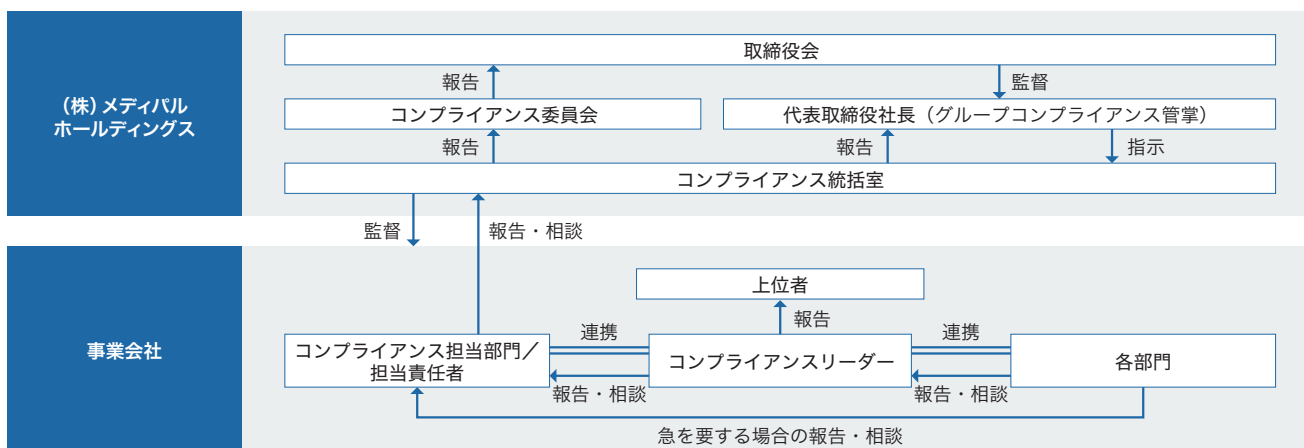
コンプライアンス推進体制

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、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、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。

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により、問題点を把握し改善に導くため、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、取締役会および監査役会に報告しています。

(3) 整備状況の報告

当社グループのコンプライアンス体制の整備、運用状況を定期的（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、メディパルグループでは、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。

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

全社員向けのeラーニングのほか、コンプライアンスリーダーである営業部長に対して、独占禁止法遵守に特化したディスカッション形式による研修を実施しています。今後、役員向けの研修も定期的を実施していきます。

(2) コンプライアンスの日を制定

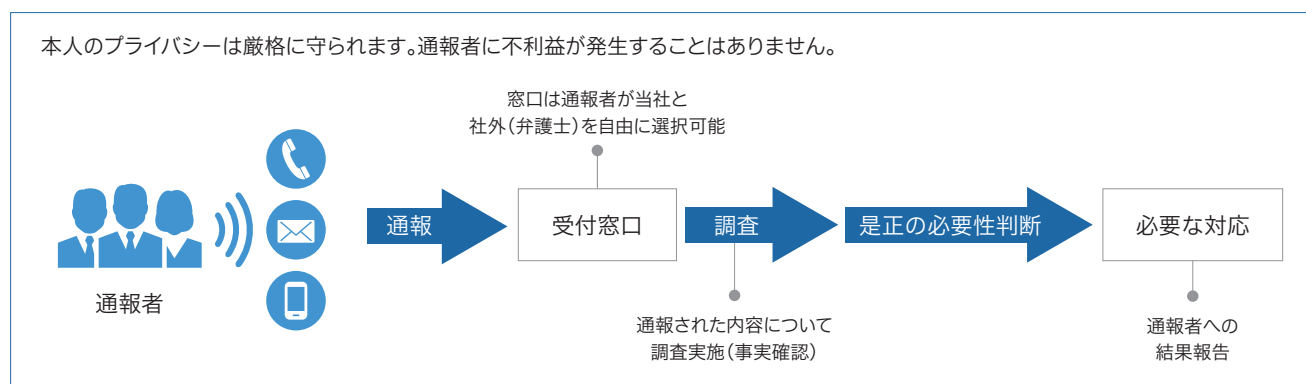
コンプライアンス重視の姿勢を継続するために、11月27日をコンプライアンスの日と定め、全社員を対象に、コンプライアンス強化の取組みによる影響度および社員の意識を確認するアンケートを実施するなど、風化防止に努めています。

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・法令違反あるい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



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。

▶ 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・入札を提出する際には、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社内ルールに基づき対応しています。

▶ 業界活動・他卸との接触ルールの策定

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

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

▶ 独占禁止法専用の相談窓口（独禁法ホットライン）の活用

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

腐敗防止への取り組み

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社内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。

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、GDPL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、品質の完全性を保持するためのマニュアルや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仕入から配送まで自社で対応する、③取引先である製薬企業、医療機関・調剤薬局と常に密接につながっている、という状態を構築しています。

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

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

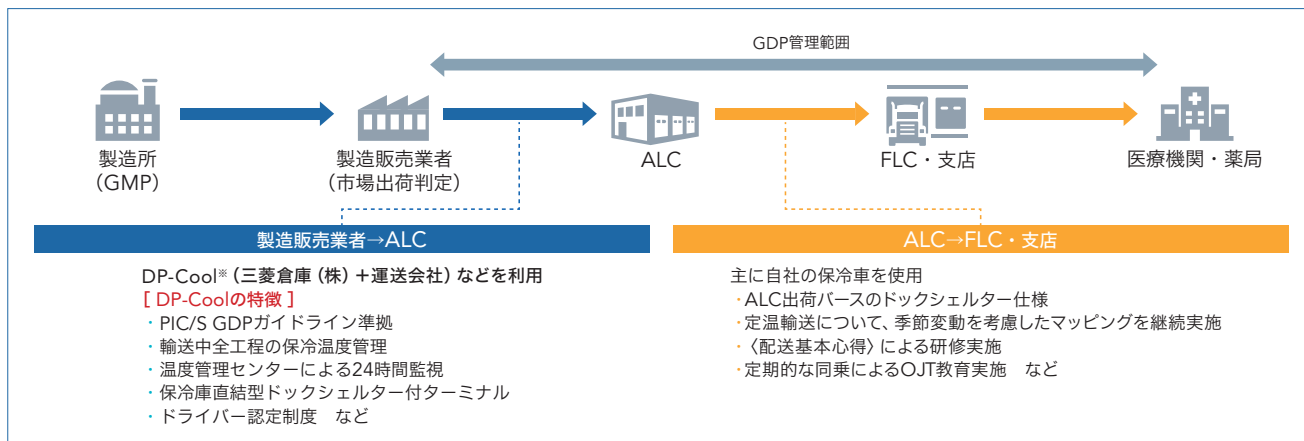
日本版GDPガイドラインへの対応

当社グループの取組み

医療用医薬品の卸売事業会社4社[※]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℃の温度管理が求められるモデルナ・ジャパン（株）製「スパイクバックス筋注」、2022年からは2～8℃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。

※(株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、SPLine（株）

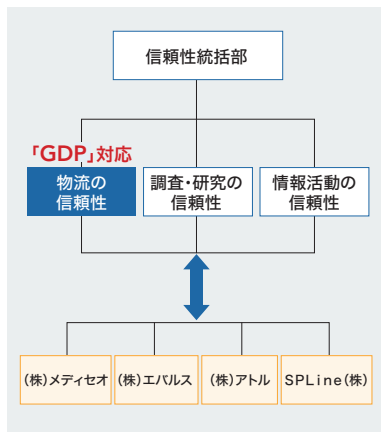
▶ 医薬品のサプライチェーン



※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

▶ 信頼性統括部の組織と役割



※2022年3月末現在

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。

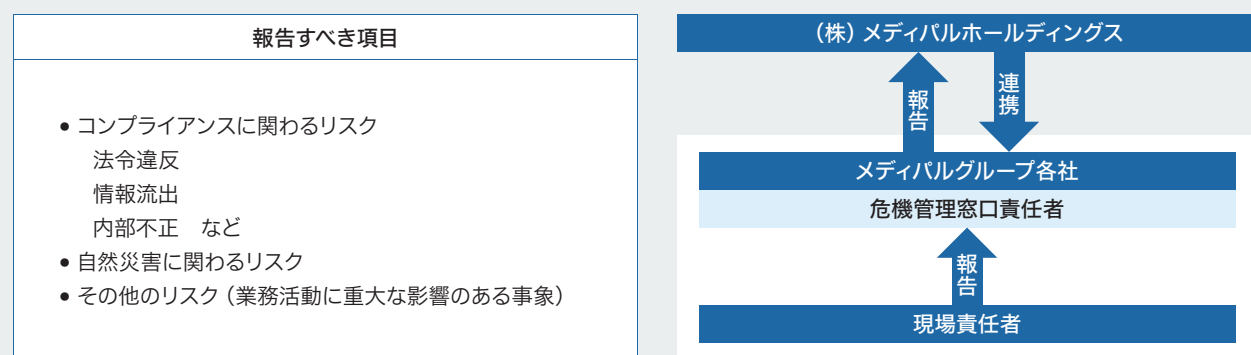
リスク管理

基本的な考え方

メディバルグループは、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。

▶ リスク管理体制図

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



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2022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● 気候変動● 労働力の確保● 投資● 法令違反● 新型コロナウイルス感染症 |
|--|--|

主なリスクの対応事例

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

メディバルグループは、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、メディバ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。

また、新型コロナウイルス感染症への対策として、より一層のグループ内連携と迅速な行動を目的に、新型コロナウイルス対策本部を立ち上げました。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んでいます。

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。



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。



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。



各自治体・自衛隊との協定締結

各自治体や自衛隊と災害時の医薬品供給に関する協定を締結しています。



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、他センターから医療用医薬品等の配送を補完するバックアップ体制を整えています。



新型コロナウイルス感染症への対策

「災害対策マニュアル」を応用して新型コロナウイルス感染拡大防止に取り組んでいます。社会機能維持者としての自覚のもと、従業員とその家族の生命を守るとともに、医薬品等の安定供給の維持に尽力しています。

個口スキャン検品（非接触方式）による納品の推進

無線端末で納品箱のラベルをスキャンするだけで検品でき、納品時の人との接触時間を短縮できます。



納品箱の消毒

お客様にお届けする納品箱は消毒を行っています。



車両、設備の消毒

商品入荷口や車両、施設内の手すりなどを消毒しています。



情報管理

基本的な考え方

当社グループは、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、サイバーセキュリティの脅威が増大していることから、システムの強化や情報を取り扱う従業員への教育など、ハードとソフトの両面から対策を実践し、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）を頂点とした情報管理委員会を設置するとともに、各社・各部署にも管理者・担当者を置く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、セキュリティ意識の向上を目的に、eラーニングなどによる情報管理教育を実施しています。また、情報取り扱いの注意点を唱和する「情報管理の誓い」の実施および社内ネットワークでの注意喚起を行っています。さらに、情報セキュリティに関する情報収集の強化やリスク分析に取り組み、各職場での情報管理への意識づけを徹底しています。

情報保全の取り組み

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・データ暗号化など、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など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。これらを突破しデータを盗もうとした場合でも、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。

用語集

● 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

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提供
● 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	製薬企業の医業情報担当者
● 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。小売業様に商品を提供
--------------------------------------	---------------------------------------

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

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年に一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2022 P.50
	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2022 P.50-51
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2022 P.24-25、P.76-77
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2022 P.24-25、P.76-77
	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2022 P.76-77
	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2022 P.76-77
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	 メディカ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	 メディカ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2022 P.73-75
	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 2022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 2022年3月期 P.7

11年間の主要財務データ

	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3
経営成績(百万円)				
売上高	¥2,750,233	¥2,810,959	¥2,947,798	¥2,872,905
売上総利益	192,568	202,142	209,358	201,735
販売費及び一般管理費	171,677	173,622	174,695	168,940
営業利益	20,890	28,519	34,662	32,795
経常利益	31,548	39,643	49,777	44,475
親会社株主に帰属する当期純利益	11,650	18,655	25,485	23,687
減価償却費	12,661	12,618	13,147	12,325
設備投資	16,678	21,306	24,743	15,168
財政状態(百万円)				
総資産	1,274,411	1,328,601	1,400,792	1,454,800
純資産	354,343	381,892	407,480	457,604
キャッシュ・フロー(百万円)				
営業キャッシュ・フロー	▲1,988	61,769	▲72	80,466
投資キャッシュ・フロー	▲12,166	▲15,841	▲28,065	▲11,834
財務キャッシュ・フロー	▲7,251	▲14,379	▲2,834	▲19,834
フリーキャッシュ・フロー	▲14,154	45,928	▲28,137	68,632
1株当たり指標(円)				
1株当たり当期純利益	49.60	82.24	112.77	104.73
1株当たり純資産	1,329.60	1,433.19	1,529.63	1,722.56
1株当たり配当金	18.00	20.00	23.00	24.00
財務指標(%)				
売上総利益率	7.0%	7.2%	7.1%	7.0%
営業利益率	0.8	1.0	1.2	1.1
自己資本比率	24.34	24.33	24.69	26.81
ROE(自己資本当期純利益率)	3.82	5.89	7.62	6.44
ROA(総資産事業利益率)	2.51	3.09	3.68	3.14
配当性向	36.3	24.3	20.4	22.9
従業員数(名)				
	11,194名	11,115名	10,930名	10,930名

※1 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。

※2 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月期の数値については、適用後の数値となっています。

2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3※2
¥3,028,187	¥3,063,900	¥3,146,314	¥3,181,928	¥3,253,079	¥3,211,125	¥3,290,921
217,497	219,019	228,100	232,502	236,739	214,259	217,445
175,214	179,369	183,839	182,675	183,629	175,683	171,820
42,283	39,650	44,260	49,827	53,109	38,576	45,624
55,140	53,360	57,349	63,914	68,020	52,968	62,046
30,771	29,011	34,780	34,359	37,968	23,926	29,423
12,391	13,573	14,898	13,452	14,232	14,468	14,083
38,395	44,883	20,652	19,361	29,321	16,141	18,150
1,497,310	1,525,912	1,618,819	1,617,911	1,644,279	1,679,934	1,709,474
488,328	521,165	572,656	592,848	607,424	638,933	649,089
21,985	47,954	63,558	63,716	56,917	34,448	61,216
▲41,267	▲11,354	▲43,064	▲23,512	▲13,319	▲2,939	▲24,343
6,093	▲17,663	15,845	▲30,755	▲49,067	▲16,003	▲16,471
▲19,282	36,600	20,494	40,204	43,598	31,509	36,873
135.89	128.12	154.13	154.09	175.80	113.96	140.14
1,832.45	1,950.25	2,154.93	2,233.52	2,382.88	2,490.98	2,525.72
28.00	31.00	34.00	38.00	41.00	42.00	44.00
7.2%	7.1%	7.3%	7.3%	7.3%	6.7%	6.6%
1.4	1.3	1.4	1.6	1.6	1.2	1.4
27.71	28.94	29.89	30.71	30.43	31.13	31.02
7.65	6.77	7.51	7.00	7.62	4.68	5.59
3.76	3.55	3.66	3.96	4.18	3.19	3.66
20.6	24.2	22.1	24.7	23.3	36.9	31.4
10,959名	13,252名※1	14,151名	13,868名	13,599名	12,971名	12,801名

財務レビュー

経営環境と戦略

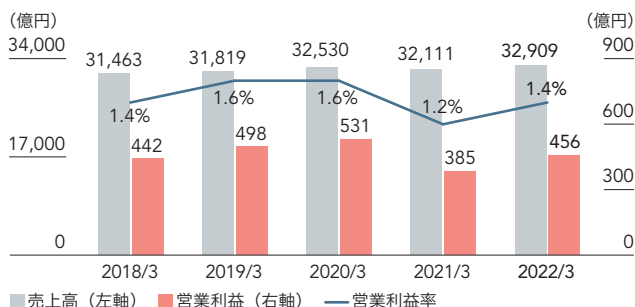
2022年3月期におけるわが国経済は、新型コロナウイルスの新規感染者が減少傾向となり、社会活動の制限が緩和されるなど、回復傾向にあったものの、新型コロナウイルスの新変異株が発見されるなど、先行きは依然として不透明な状況が続いています。

このような環境の中、当社グループは医薬品や日用品などを扱う事業者として、事業の継続を求められており、必要な商品を安定的に供給するという変わらぬ使命のもと、人々の生命と暮らしを支えるべく、総力を挙げて取り組んでいます。

当社グループでは「医療と健康、美」の流通で社会に貢献する新しい卸の形をめざし、社会環境の変化を見据えたビジョン「2022メディカル中期ビジョン Change the 卸 Future - 未来への変革」に沿ったさまざまな取り組みを展開するとともに、持続可能な社会の実現に向け、流通における環境負荷の低減などに取り組んできました。

損益の概況

売上高・営業利益および営業利益率



売上高

売上高は、3兆2,909億21百万円。なお、「収益認識に関する会計基準」等を適用しなかった場合の数値は、売上高3兆3,226億38百万円（前期比3.5%増）となりました。

医療用医薬品等卸売事業においては、市場が伸長したことに加え、新型コロナウイルス感染症関連商品の需要増加や、新たな医薬品流通最適化モデル構築に向けた取り組み推進などにより堅調に推移し、前期比4.5%増加となりました。

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業においては、前期比1.3%増加、また動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業においては、前期比4.4%増加となりました。

営業利益

営業利益は、456億24百万円。なお、「収益認識に関する会計基準」等を適用しなかった場合の数値は、営業利益455億9百万円（前期比18.0%増）となりました。営業利益率は1.4%となり前期より0.2ポイント上昇しました。これは医療用医薬品等卸売事業において、販管費の減少などにより営業利益が大幅に増加したことが主な要因です。売上総利益率は6.6%となり、前期より0.1ポイント下落しました。販管費率は5.2%となり、前期より0.3ポイント低下しました。

経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益

経常利益は、営業利益の増加に加え、持分法による投資利益の増加により、620億46百万円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、特別損失に独占禁止法関連損失引当金繰入額を計上した一方、減損損失の一巡や実効税率の低下などにより、294億23百万円。なお、「収益認識に関する会計基準」等を適用しなかった場合の数値は、経常利益619億30百万円（前期比16.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益293億53百万円（前期比22.7%増）となりました。

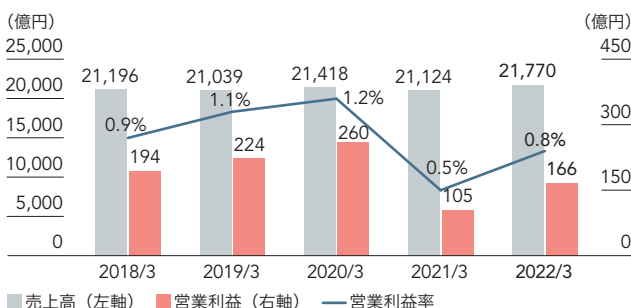
セグメントの損益状況

(注) セグメントの売上高には、セグメント間の内部売上高を含んでいます。

医療用医薬品等卸売事業

	2021/3	2022/3
売上高	¥2,112,455	¥2,177,002
営業利益	10,522	16,616
資産	1,143,992	1,158,291
減価償却費	8,326	8,186
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	10,698	8,148

売上高・営業利益および営業利益率



2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しています。なお、前期比は「収益認識に関する会計基準」等を適用しなかった場合の数値で算出しています。

医療用医薬品等の市場は、薬価の引き下げや、新型コロナウイルス感染症の拡大による影響はあったものの、受診抑制などが徐々に回復したことで、前期から伸長しました。

そのような状況の中、当事業は、新型コロナウイルス感染症関連の臨床検査試薬などの需要が増加したことや、調剤薬局市場において、新たな医薬品流通最適化モデル構築に向けた取組みを協業で推進したことなどにより堅調に推移しました。

販管費については、持続的な成長に向けた構造改革の一環として、配送回数・発注の締め時間の見直しや人員の適正化により、前期比3.4%減少しました。

これらの結果、売上高は2兆1,770億2百万円、営業利益は166億16百万円となりました。

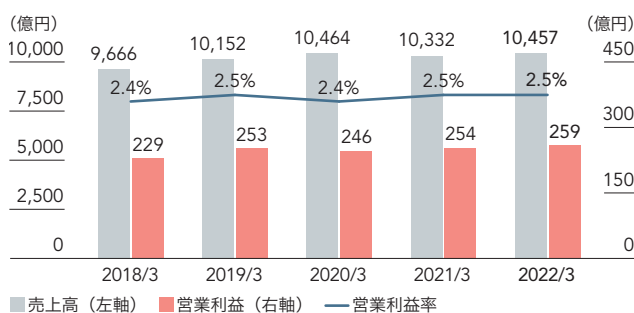
なお、「収益認識に関する会計基準」等を適用しなかった場合の数値は、売上高は2兆2,074億19百万円（前期比4.5%増）、営業利益は165億8百万円（前期比56.9%増）となります。

▶ 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

(百万円)

	2021/3	2022/3
売上高	¥1,033,275	¥1,045,735
営業利益	25,474	25,921
資産	431,466	444,897
減価償却費	5,640	5,464
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	5,352	9,726

売上高・営業利益および営業利益率



化粧品・日用品、一般用医薬品の市場は、前期と比べて人の動きが活発化したことで、ドリンク剤や化粧品などの需要は一時的に回復の兆しを見せましたが、新型コロナウイルス感染状況が一進一退を繰り返す中、本格的な回復には至りませんでした。また、マスクや消毒液などの衛生関連品は、衛生意識の向上により消費は習慣化しているものの、急激に需要が拡大した前年と比較すると弱い需要となりました。一方で、気温の低下など冬らしい気候が長引いたこともあり、カイロをはじめとする冬物商材は好調に推移しました。

これらの結果、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業における売上高は1兆457億35百万円、営業利益は259億

21百万円となりました。

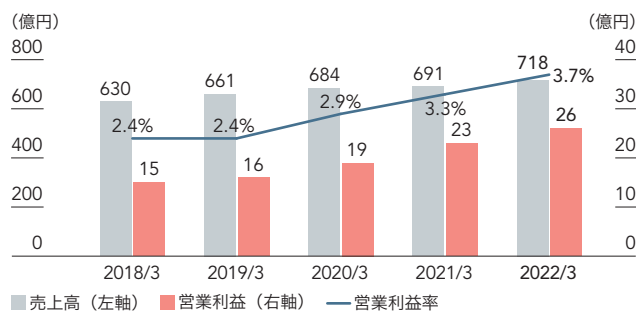
なお、「収益認識に関する会計基準」等を適用しなかった場合の数値は、売上高は1兆466億89百万円（前期比1.3%増）、営業利益は259億8百万円（前期比1.7%増）となります。

▶ 動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

(百万円)

	2021/3	2022/3
売上高	¥69,146	¥71,858
営業利益	2,309	2,687
資産	26,337	27,984
減価償却費	243	188
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	89	267

売上高・営業利益および営業利益率



動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業における動物用医薬品の市場は、巣ごもりの長期化により、コンパニオンアニマルの需要が高まったことや、動物用の治療薬の進歩による長寿化が進み、順調に伸長しました。

食品加工原材料の市場は、新型コロナウイルス感染症の影響により、依然として厳しい状況にあるものの、スーパーマーケットなどで家庭用商品の需要が堅調に推移するとともに、ファストフードなど外食産業の一部でも持ち直しの動きが見られました。

これらの結果、動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業における売上高は718億58百万円、営業利益は26億87百万円となりました。

なお、「収益認識に関する会計基準」等を適用しなかった場合の数値は、売上高722億5百万円（前期比4.4%増）、営業利益26億93百万円（前期比16.6%増）となります。

財政状態の概況

▶ 資産、負債および純資産の状況

資産

2022年3月期末における総資産は1兆7,094億74百万円となり、前期末より295億39百万円増加しました。

流動資産は1兆2,097億66百万円となり、前期末より356億52百万円増加しました。これは主に現金及び預金の増加204億3百万円、受取手形及び売掛金の増加103億12百万円、商品及び製品の増加36億86百万円、返金資産（その他の流動資産）の増加83億77百万円によるものです。固定資産は4,997億7百万円となり、前期末より61億13百万円減少しました。これは主に有形固定資産の増加27億85百万円、投資その他の資産の減少86億85百万円によるものです。

負債

2022年3月期末における負債は1兆603億84百万円となり、前期末より193億83百万円増加しました。

流動負債は1兆88億16百万円となり、前期末より559億80百万円増加しました。これは主に支払手形及び買掛金の増加79億82百万円、1年内償還予定の新株予約権付社債の増加300億78百万円、未払法人税等の増加65億20百万円、返金負債（その他の流動負債）の増加90億10百万円によるものです。

固定負債は515億68百万円となり、前期末より365億97百万円減少しました。これは主に転換社債型新株予約権付社債の減少302億28百万円によるものです。

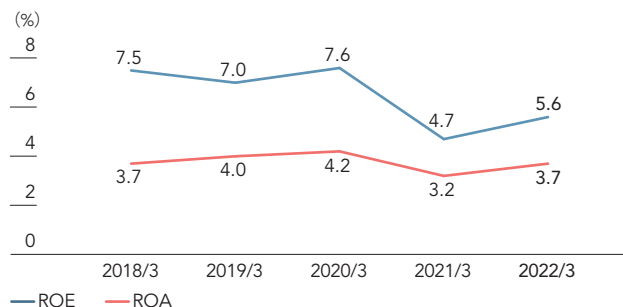
純資産

2022年3月期末における純資産は6,490億89百万円となり、前期末より101億56百万円増加しました。これは主に利益剰余金の増加203億20百万円、その他有価証券評価差額金の減少129億49百万円、非支配株主持分の増加28億65百万円によるものです。

資本効率性

2022年3月期のROEは前期比0.9ポイント上昇の5.6%、ROAは同0.5ポイント上昇の3.7%となりました。ROEの上昇は売上高当期純利益率の上昇が主な要因です。

ROE / ROA



※ROAは分子を「経常利益+支払利息」で算出しています。

キャッシュ・フローの概況

2022年3月期における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前期末より204億3百万円増加し、当期末には2,604億50百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動による資金の増加は、612億16百万円（前期比267億68百万円の増加）となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益が572億84百万円、減価償却費140億83百万円、独占禁止法関連損失引当金の増加34億79百万円、売上債権の増加102億83百万円、棚卸資産の増加37億39百万円、仕入債務の増加79億82百万円、法人税等の支払96億20百万円によるものです。

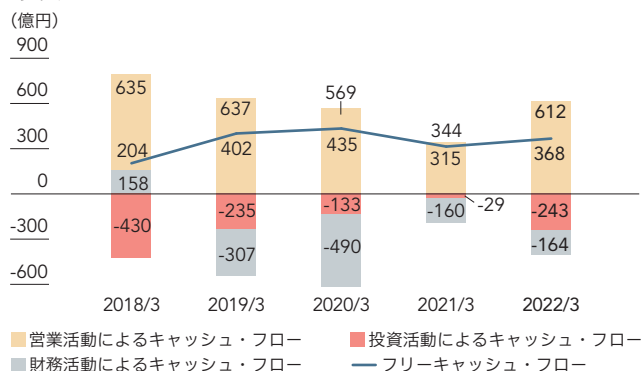
投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動による資金の減少は、243億43百万円（前期比214億4百万円の増加）となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出159億58百万円、無形固定資産の取得による支出29億19百万円、投資有価証券の取得による支出68億8百万円によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動による資金の減少は、164億71百万円（前期比4億67百万円の増加）となりました。これは主に、連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出34億79百万円、配当金の支払111億95百万円によるものです。

キャッシュ・フロー

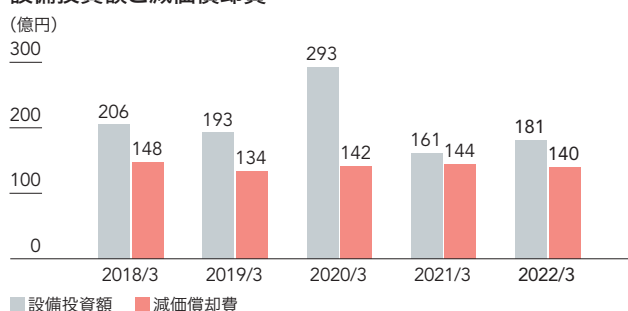


設備投資

当社グループは、2022年3月期において、物流機能の一層の強化と効率化をめざして、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を中心に設備投資149億69百万円、ソフトウェア等投資31億80百万円、総額181億50百万円の投資を行いました。所要資金については、自己資金によっています。

主な内容は、医療用医薬品等卸売事業における（株）メディセオの阪神ALCの建設等53億90百万円、販売・物流の基幹システム改修等27億58百万円のソフトウェア等投資、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業における（株）PALTACの栃木県下都賀郡野木町における物流センターの建設等93億79百万円となっています。

設備投資額と減価償却費



配当政策

当社は、株主の皆様に対する利益配分を経営の最重要課題のひとつと位置づけています。財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保を確保しつつ、利益配分につ

きましては、事業活動によって得られた利益に連動した株主の皆様への配分を基本方針としています。

当社は、中間配当と期末配当の年2回の剰余金の配当を行うことを基本方針としています。

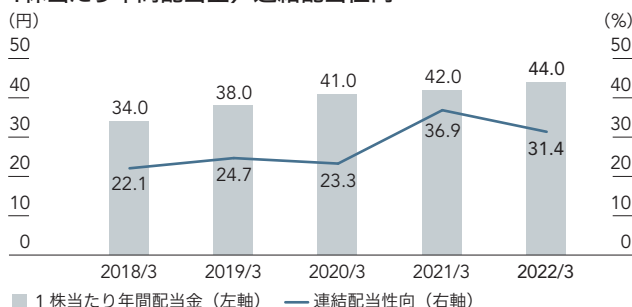
これらの剰余金の配当の決定機関は、取締役会です。

2022年3月期の配当については、2022年3月期の財務状況などを勘案のうえ、1株につき44円の配当（中間配当として1株につき21円、期末配当として1株につき23円）を実施しました。この結果、2022年3月期の連結配当性向は、31.4%となりました。

内部留保資金については、変化に適応する事業の深化と拡大を図るための改革を推進するなどの目的で有効に活用していきます。また、自己株式の取得などについては、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するために、財務状況、株価の動向などを勘案しながら適切に実施していきます。

2023年3月期の1株当たり配当金については、中間配当金23円、期末配当金23円、合わせて年間配当金は46円とさせていただきます。

1株当たり年間配当金／連結配当性向



2023年3月期連結業績の見通し

当社グループの各事業が取り扱う商品は、国民の安全・安心な暮らしに欠かすことのできないものであり、平時・有事を問わず、常に安定的な供給が求められています。新型コロナウイルス感染症の収束が見通せない状況にあります。引き続き社会インフラとしての役割を果たしていきます。

この役割を果たす社会インフラの一翼として、さらなる成長を図るべく、2027メディバル中期ビジョンに沿った取組みを各事業において進めることにより、2023年3月期における売上高は3兆3,330億円、営業利益は465億円、経常利益は633億円、親会社株主に帰属する当期純利益は335億円を見込んでいます。

主要子会社および関連会社

商号／本社所在地	資本金 (百万円)	議決権比率 (%)	代表者※	設立	主な事業内容
連結子会社					
株式会社メディセオ 東京都中央区	100	100.0	代表取締役社長 今川 国明	2004年4月	医療用医薬品、医療機器、医療材料、臨床検査試薬等の販売 (北海道、東北、関東、北陸・中部、近畿エリア)
株式会社エバルス 広島市南区	1,510	100.0	代表取締役社長 長谷川 卓郎	1950年4月	医療用医薬品、医療機器、医療材料、臨床検査試薬等の販売 (中国エリア)
株式会社アトル 福岡市東区	3,965	100.0	代表取締役社長 渡辺 紳二郎	1947年1月	医療用医薬品、医療機器、医療材料、臨床検査試薬等の販売 (九州・沖縄エリア)
SPL ine株式会社 東京都中央区	100	100.0	代表取締役社長 内匠屋 篤	2016年5月	スペシャリティ医薬品の流通企画
株式会社MMコーポレーション 東京都文京区	100	100.0	代表取締役社長 北内 秀明	1951年1月	医療機器、医療材料等の販売
株式会社アステック 茨城県つくば市	10	100.0	代表取締役社長 一柳 吉孝	1992年7月	医療機器、医療材料等の販売
株式会社MVC 福岡市東区	100	100.0	代表取締役社長 萩原 忠	2007年11月	医療機器、医療材料等の販売
株式会社ファルフィールド 東京都江東区	100	100.0	代表取締役社長 山口 司	2020年10月	疫学研究・臨床研究等の受託業
メディエ株式会社 東京都中央区	14	100.0	代表取締役社長 遠藤 慎司	1980年7月	医療材料データベースの構築、 医療施設向け物品マスターの作成
株式会社エム・アイ・シー 東京都文京区	10	100.0	代表取締役社長 石黒 雅之	1984年8月	医療事務員の養成・派遣、医療事務業務の受託、 医療経営コンサルタント
株式会社メディバル保険サービス 神戸市中央区	90	100.0	代表取締役社長 加藤 久武	1999年2月	損害保険代理店業、生命保険の募集に関する業務
株式会社メディスケット 埼玉県三郷市	25	60.0	代表取締役社長 若菜 純	2022年4月	全国における医薬品等の配送、検体集荷、 その他ヘルスケア領域の物流受託事業等
株式会社PALTAC 大阪市中央区	15,869	50.7	代表取締役社長 糟谷 誠一	1928年12月	化粧品・日用品、一般用医薬品の販売
MPアグロ株式会社 北海道北広島市	44	100.0	代表取締役社長 木村 友彦	2010年4月	動物用医薬品、飼料添加物等の販売
メディバルフーズ株式会社 札幌市中央区	60	100.0	代表取締役社長 香山 高晴	1965年3月	食品加工原材料、食品添加物等の販売
非連結子会社(持分法非適用会社)					
株式会社トキモ 東京都千代田区	80	100.0	代表取締役社長 崎山 三男	1986年6月	清掃管理業務
株式会社物流二十四 東京都文京区	40	100.0	代表取締役社長 平尾 直之	1998年6月	物流センターの管理運営、納品業務の受託、人材派遣
エバルスオーディエス株式会社 広島市南区	10	100.0	代表取締役社長 吉岡 克己	1987年4月	物流センターの管理運営、納品業務の受託、人材派遣
株式会社クラスAネットワーク 東京都渋谷区 その他8社	10	70.0	代表取締役社長 阿久津 智	2006年7月	保険薬局のサービスブランド「class A」の企画・運営・管理、 商品およびサービス開発
関連会社(持分法適用会社)					
クオールホールディングス株式会社 東京都港区	5,786	23.1	代表取締役社長 中村 敬	1992年10月	保険薬局事業
エム・シー・ヘルスケア株式会社 東京都港区	548	20.0	代表取締役社長 三池 正泰	2010年4月	病院経営支援事業
四国薬業株式会社 愛媛県松山市	831	20.0	代表取締役社長 本田 豊	2004年10月	医療用医薬品、医療機器、医療材料、臨床検査試薬等の販売 (四国エリア)
薬樹HD株式会社 神奈川県大和市	75	40.0	代表取締役社長 小森 雄太	2018年7月	保険薬局事業
株式会社プレサスキューブ 東京都港区	100	49.0	代表取締役社長 熊倉 武史	2016年7月	保険薬局向け経営支援およびマーケティング支援
JCRファーマ株式会社 兵庫県芦屋市	9,061	23.3	代表取締役会長 兼 社長 芦田 信	1975年9月	医療用医薬品等の製造販売
ノーベルファーマ株式会社 東京都中央区	11	20.0	代表取締役社長 塩村 仁	2003年6月	医療用医薬品等の製造販売
株式会社エムティーアイ・ヘルスケア・ ホールディングス 東京都新宿区	100	34.4	代表取締役 秋田 正倫	2021年7月	子会社の経営管理、その他同業務に付帯する業務
株式会社 Doctorbook 東京都千代田区	183	22.1	代表取締役 CEO 相馬 理人	2013年12月	インターネットを利用した各種情報提供サービス等
国薬控股北京華鴻有限公司 中国北京市	350百万円	20.0	董事長 田 国涛	1998年4月	医療用医薬品等の販売(中国・北京市)
国薬控股北京天星普信 生物医药有限公司 中国北京市	100百万円	20.0	董事長 邵 偉	2002年7月	医療用医薬品等の販売(中国・北京市)
関連会社(持分法非適用会社)					
KURAYA (USA) CORPORATION アメリカ合衆国カリフォルニア州 その他5社	30万ドル	49.0	代表取締役社長 ジェリー 央戸	1997年7月	医療材料等の輸出入

※2022年9月30日現在

コーポレートデータ／株式情報

コーポレートデータ (2022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 東京都中央区八重洲二丁目7番15号 ※2023年2月13日、下記に移転予定 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	12,801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 (2022年9月30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 (2022年9月30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）PALTACも同インデックスに選定されています。



株式情報 (2022年9月30日現在)

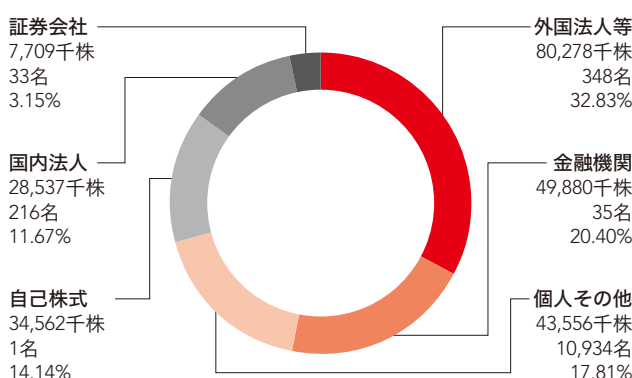
株式の状況	
発行可能株式総数	900,000,000株
発行済株式総数	244,524,496株
株主数	11,567名

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)	26,957	12.84
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)	9,616	4.58
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	9,190	4.38
MPグループメディセオ従業員持株会	5,937	2.83
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	5,719	2.72
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)	5,462	2.60
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) SUB A/C NON TREATY (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	4,197	2.00
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	3,462	1.65

(注) 1. 当社は自己株式34,562千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。

所有者別分布状況（持株比率）



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、大変な困難の中、被災地に必要なものを送ることができたのも、

普段からの備え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。



〔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用バイクを配備。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。



〔ホストコンピュータの二重化〕
災害によるデータの紛失・損壊などを防ぐためにホストコンピュータの二重化やデータのバックアップ、ホストコンピュータ設置建屋の耐震・防災・停電対策などを行い、災害時においても事業を継続できるよう備えています。



〔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、災害時にも医薬品をはじめとする商品の安定供給が行えるよう備えています。



〔自家給油設備の設置〕
震災時のガソリン不足の経験を生かして、主要な物流センターに自家給油設備を設置しています。



〔建屋の耐震・免震化〕
震災時に商品が落下損壊したり、物流設備が故障することを避けるため、物流センターをはじめ、全建屋の耐震・免震化を進めています。

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、大変な困難の中、被災地に必要なものを送ることができたのも、

普段からの備え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。

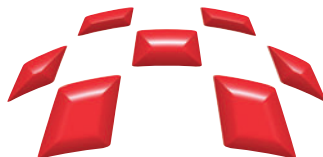
私たちにとって、薬を届けるということは、ライフラインを担うことなのです。

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。

株式会社メディセオ | 株式会社エバルス | 株式会社アトル | SPLine株式会社 | 株式会社MMコーポレーション
株式会社アステック | 株式会社MVC | 株式会社ファルフィールド | メディエ株式会社 | 株式会社エム・アイ・シー
株式会社メディパル保険サービス | 株式会社メディスケット | 株式会社PALTAC | MPアグロ株式会社
メディパルフーズ株式会社 | 株式会社よんやく | 中澤氏家薬業株式会社 | 東七株式会社





本報告書は、適切に管理されたFSC®認証林およびその他の管理された供給源からの原材料で作られています。



VOC(揮発性有機化合物)成分の少ない植物油インキを使用して印刷しています。



植物油を含有した印刷インキを使用して印刷しています。

2022年12月20日

2022年12月20日

2022年12月20日

2022年12月20日