

Change the **卸** **Future**
Oroshi 未来への変革

目次

メディカルグループについて	事業領域..... 2
	社長メッセージ..... 4
価値創造プロセスと成長戦略	価値創造の歩み..... 10
	価値創造プロセス..... 12
	成長の源泉..... 14
	2022メディカル中期ビジョンの概要..... 20
事業概況	At a Glance..... 22
	事業別戦略
	医療用医薬品等卸売事業..... 24
	事業開発本部長メッセージ..... 28
	化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業..... 30
	動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業..... 34
活動報告	メディカルグループのマテリアリティ（重要課題）..... 36
	コーポレート・ガバナンス..... 38
	役員一覧..... 45
	リスク管理..... 48
	コンプライアンス..... 51
	薬事管理..... 53
	災害対策..... 56
	情報管理..... 60
	人権尊重..... 61
	環境保全における取組み..... 66
	社会への取組み..... 68
データセクション	用語集..... 69
	11年間の主要財務データ..... 70
	財務レビュー..... 72
	主要子会社および関連会社..... 76
	コーポレートデータ／株式情報..... 77
	「この国で、薬を届けるという使命。」..... 78

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、環境や社会との関係性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。

見通しに関する注意事項

本レポートには、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。したがって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

事業フィールド

医療と健康、美

シンボルマークの紹介



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。

事業領域

メディパルグループは
「医療と健康、美」のフィールドで
メーカーと全国の医療機関、小売業等をつなぐ
国内最大規模の流通グループです。





医療用医薬品等卸売事業

主な事業会社

(株)メディセオ	(株)エパルス	(株)アトル
SPLine(株)	(株)MMコーポレーション	(株)アステック
(株)MVC	メディエ(株)	(株)エム・アイ・シー
(株)メディバル保険サービス		

主な取扱い商品

医療用医薬品 医療機器 医療材料 臨床検査試薬

主な販売先

病院 診療所 調剤薬局



化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

主な事業会社

(株)PALTAC

主な取扱い商品

化粧品 日用品 一般用医薬品

主な販売先

ドラッグストア	ホームセンター
コンビニエンスストア	スーパーマーケット
ディスカウントストア	



動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

主な事業会社

MPアグロ(株) メディバルフーズ(株)

主な取扱い商品

動物用医薬品 食品加工原材料

主な販売先

動物病院 畜水産業者 加工食品メーカー

社長メッセージ



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。

株式会社メディパルホールディングス
代表取締役社長

瀬 辺 秀一

私たちの事業は“卸(OROSHI)”

メディパルは、卸売業を主たる事業としている企業グループです。卸は英語ではdistributor や wholesalerと訳されますが、私たちは必要とされる商品をお届けすることにより、安全・安心につながるさまざまな価値を顧客や広く社会に提供しています。また、時代やニーズの変化に合わせて機能や体制を変革しており、環境の変化に強い側面も持ち合わせています。これが「OROSHI＝卸」というものであり、人々の健やかな暮らしを支える社会インフラとして、いつ、いかなるときも流通を持続させていくことが使命であると考えています。

“確実”に届けることで、思いをつなぐ

私たちの事業フィールドは、「医療と健康、美」の流通です。卸は、メーカーから商品を仕入れて顧客にお届けすることがビジネスの基本です。欧米の医薬品卸と比較して大きく異なるのは、日本には数多くのメーカーと数多くの顧客が存在することです。この両方を効率よくつなぐ役割、さらには、サプライチェーン全体の最適化を図る役割を卸は果たしています。私たちが取り扱う医薬品や日用品は、人々の命や健やかな暮らしを支えるのに欠かせないものばかりです。特に、医療用医薬品、医療機器、臨床検査試薬といった生命関連商品は、適正に使用していただくなくてはならず、そのために必要な情報を営業担当者が速やかにお届けしています。このような役割は日本独自のものです。

現在直面している新型コロナウイルス感染症の拡大においても、顧客と従業員双方の感染リスクを最小限にとどめる取組みや働き方を積極的に実践するとともに、安全性を確保した形で商品供給を行うことなどにより、医療現場のニーズにお応えしています。

患者さんを救うことに専念する医療従事者の思いと、より良い薬で貢献したいという製薬企業の思い。この2つをつなぐことで最良の治療が成り立ちます。この思いを結びつけることが、卸の存在意義ではないかと思います。

“共通の価値観”が、ガバナンスの根底

メディパルの成長を語るうえで分岐点となったのは、2000年の医薬品卸3社による合併（（株）三星堂、クラヤ薬品（株）、東京医薬品（株））です。この時に誕生した（株）クラヤ三星堂が中核となり、各地域の有力卸とのグループ化を進めたことで全国規模の医薬品流通ネットワークが完成しました。2つ目の

分岐点は2005年に化粧品・日用品卸の（株）パルタック（現（株）PALTAC）と行った経営統合です。これにより事業フィールドの拡大と顧客起点の物流に変革できる機会を得ました。このような変遷ででき上がった流通プラットフォームを活かし、近年では、希少疾病の新薬開発に特化した製薬企業やデジタル分野に強みを持つ企業との提携を進めるなど、卸機能の高度化とさらなる企業成長の可能性を追求しています。

さまざまな企業文化と多様な人材の集団でありながらも良好なグループガバナンスが築けている根底には、「人のお役に立ちたい」という共通の価値観があります。このような歴史とイノベーションの積み重ねがグループの良きDNAになっていると思います。

持続的成長に向けて“Change the 卸”に挑む

世界に例を見ない少子高齢化、社会保障費の増大、労働人口の減少など、日本の企業を取り巻く経営環境はますます厳しくなっています。こうした環境の変化が事業成長に影響することを想定して、2015年以降、ビジョンに「Change the 卸」という大目標を掲げ、従来の考え方や取組みを見直すことで卸の在り方を変えていく道りを歩んでいます。

現在3期目となる「2022メディパル中期ビジョン Change the 卸 Future—未来への変革」に取り組んでおり、既存事業の革新、新規事業の拡大に加えて、パートナーシップの構築を進めています。卸の生命線ともいえる物流機能の強化は予定どおりに進んでおり、新規事業による各取組みも着実に収益に結びついています。2020年3月期の連結業績は売上、各段階利益ともに過去最高とすることができましたので、概ねビジョンに沿った展開ができていると考えています。

“パートナーシップの構築”で未来を創造

現中期ビジョンでポイントとなるのはパートナーシップの構築です。メディパルがもつ卸機能や全国の顧客とのネットワーク・人間関係は私たちの強みです。この強みに、異業種企業の優れた技術やノウハウをかけ合わせることで、今後ますます高度化、多様化が加速する健康関連ニーズに幅広く対応できる新たなプラットフォームの構築を目指していきます。

一例を挙げると、コンテンツ配信事業を行う（株）エムティーアイとの提携により、電子母子手帳アプリ「母子^{ぼし}モ」の普及に力を入れています。従来の紙ベースの母子健康手帳では予防接種のスケジュール管理などが難しかったものを、アプリによる充実した育児サポート機能が評価され、多くの自治体で導入されるなど、子育て世帯に広くご利用いただいています。また、同社とは医療・ヘルスケア領域のICT化の協業を推進しており、同社が運営する女性の健康情報アプリ「ルナルナ」のデータをもとに、月経困難症の治療をサポートする仕組みを共同で構築しています。

女性にとって自身の体調や育児の問題が解消されることは、QOLの向上、ひいては社会での活躍の機会を増やすことにもつながるものと考えています。環境変化を常に先取りして、既存の枠組みにとらわれないビジネスモデルの構築により、医療従事者のみならず、患者さんや一般生活者に対しても社会性や利便性の高い価値あるサービスを提供していきたいと思います。

透明性の高い事業に向けて真摯に取り組む

2019年11月27日、医薬品卸の大手4社に対し独占禁止法違反の疑いがあり、当社の連結対象の完全子会社である（株）メディセオは公正取引委員会による立入り検査を受けました。当社ならびに（株）メディセオはこの事態を厳

粛かつ真摯に受け止め、公正取引委員会の検査に全面的に協力しています。あわせて当社グループのさらなる法令遵守の徹底、内部統制の充実に努めていきます。その一環として、2020年6月25日付で、社長である私がグループコンプライアンス管掌の任に就きました。医療業界は国民の税金と保険料と自己負担で賄われています。それゆえ、国民から見てもわかりやすく、透明性の高いビジネスでなければならないと思います。このたびの件を受けて、私自身、先頭に立ってグループ内のコンプライアンス意識と行動を一層高めていく所存であり、グループの健全な成長のために、時間をかけてでも真摯に取り組んでいきます。

“価値創造の循環”で、 人々の健康と社会の発展を支える

私たち卸は、患者さんや一般生活者と直接接する機会はありませんが、寄り添い、支えていきたいという思いが強くあります。この思いを形にするために、メディパルでは希少疾病用医薬品の創薬に投資をするなど、限られた患者さんしかいない難病への治療支援に力を注いでいます。また、地震や豪雨といった自然災害による有事が起きた際にも、免震機能や自家発電機能などをフルに活かし、安定供給の継続に努めています。たとえ限られた数の患者さんであったとしても、また、どんなに届けることが難しい状況になったとしても、「この国で、薬を届けるという使命」、そして「どんな薬も、届かなければ意味がない」という意識と信念を持って、グループの従業員は業務を遂行しています。

卸という存在があり、生み出す価値が人々の健やかな暮らしを支える。この役割を担い続けるために、メディパルはインフラの強化、パートナーとの連携、人材づくりに積極投資をしています。そして、事業で得た利益を再びインフラの強化などに還元して、新たな価値あるサービスを創造していきます。

ビジョンで掲げた「未来への変革」を実現し、さらには国民にとってわかりやすい事業に変革していくために、グループの総力を挙げて長期的な視点で企業価値向上に努めていきます。

価値創造の歩み

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。



クラヤ三星堂発足



メディセオHD熊倉社長（左）と
パルタック三木田社長

1898年

創業

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。

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。テーマは「医療と健康、美」。



創業当時の店頭

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

1兆730億円 (2001年3月期)

- 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

- 2003年
- ・潮田三国堂薬品(株)
 - ・井筒薬品(株)
 - ・平成薬品(株)

- 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

- 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

54億円 (2001年3月期)

19億円 (2001年3月期)

1898年

2000年

2005年

※社名・役職は当時のもので記載しています。



神奈川ALC (ALC第1号)



メディパルHD渡辺社長(左)と
JCRファーマ芦田会長兼社長

2019年～
パートナーシップ構築
と新規事業拡大

2011年～
新規事業による
価値創造

2009年～
事業の革新

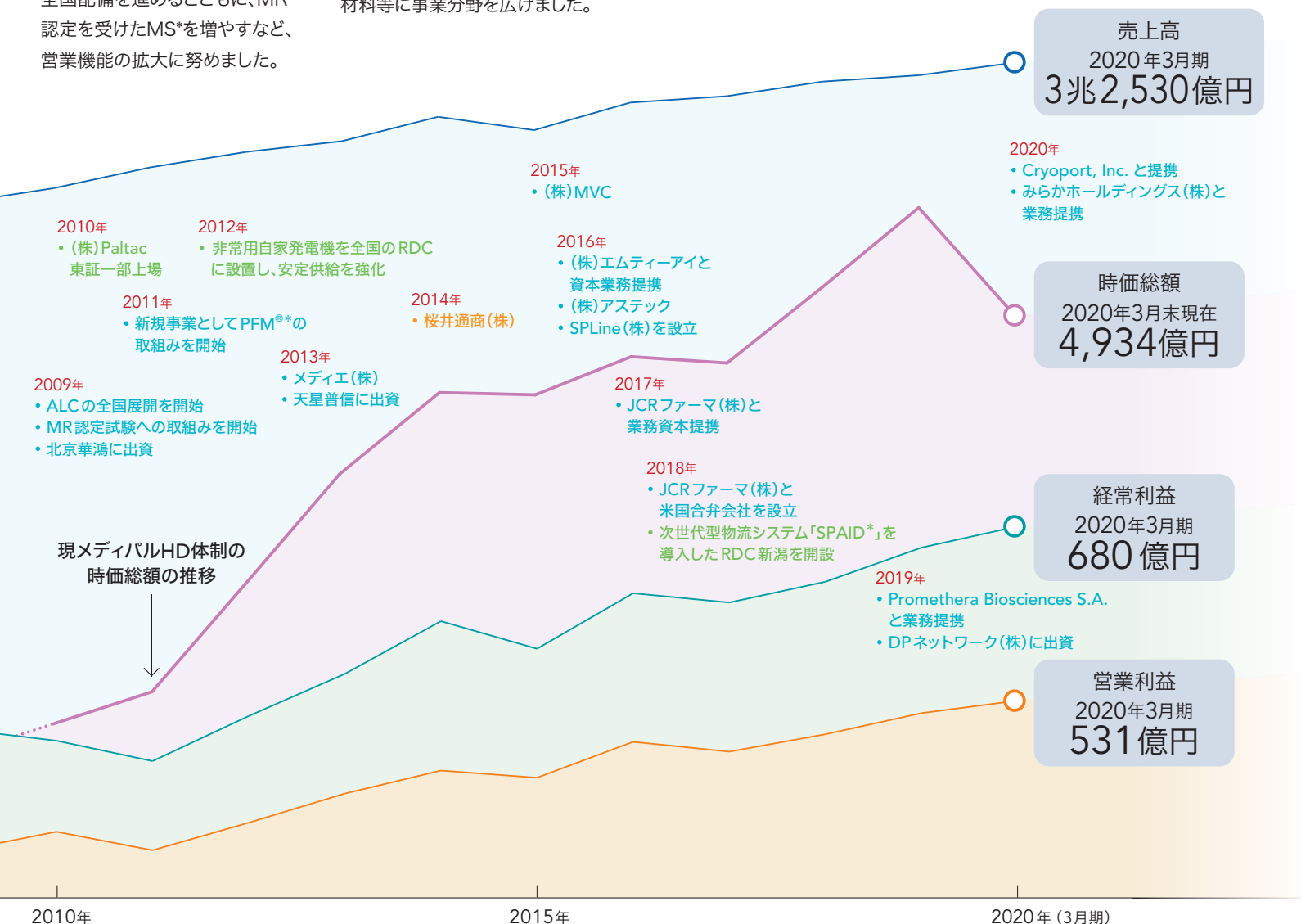
高機能物流センター(ALC*)の
全国配備を進めるとともに、MR*
認定を受けたMS*を増やすなど、
営業機能の拡大に努めました。

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。

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

2022メディパル中期ビジョン

Change the 卸 Future
未来への変革



* 用語説明は、P69の用語集をご参照ください。



メディパルグループ

経営

流通価値の 人々の健康と社会

2022メディパル

Change the

未来へ

インプット

外部環境

社会の変化

少子高齢化・人口減少

- ・社会保障費の増大
- ・労働力不足
- ・人生100年時代

デジタル技術の発達

- ・デジタルトランスフォーメーション
- ・AI、ロボット等の活用
- ・消費行動の変化

地球温暖化の進展

- ・自然災害の増加

新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大

- ・世界経済の停滞
- ・企業経営、株価の低迷
- ・医療提供体制の混乱

医療・健康分野の変化

効率化・最適化

- ・医療費の抑制、薬価の改定
- ・地域医療の充実
- ・予防医療の推進、健康寿命の延伸

高度化・多様化

- ・医療技術の進歩、デジタル技術の導入
- ・再生医療の拡大、希少疾病薬の開発
- ・オーダーメイド医療の拡大

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
- ・新流通を構築する機器・システム
- ・新規事業で創出されたビジネス
モデル

社会・関係資本

- ・医療機関や地域、取引先との
リレーション
- ・海外事業におけるパートナーとの
協業

財務資本

- ・健全な財務体質
- ・ワーキングキャピタルの効率性

P.14～19
成長の源泉

グループの

パートナー

新規事

既存事

人材の強化と

医療用医薬

化粧品・日用品、一

動物用医薬品・食品加

マテリアリティ(重要課題)：▶ P.36

コンプライアンス、薬事管理、

コーポレート・

メディパルグループの価値創造プロセスは、コーポレート・ガバナンスやマテリアリティ（重要課題）に関連した取り組みによって支えられています。メディパルが有する全国規模の流通プラットフォームや専門性の高い人材などを最大限に活用して、必要とされる商品の安定供給や情報提供を行うことを通して、さまざまなステークホルダーの期待にお応えしています。これらの取り組みを通じて創出した利益を事業基盤の強化に再投資し、新たな価値の創造に努めています。

価値創造プロセスと成長戦略

理念

創造を通じて の発展に貢献します。

中期ビジョン ▶ P.20

卸Future

の变革

持続的成長

シップの構築

業の拡大

業の革新

組織の变革

品等卸売事業

▶ P.24

般用医薬品卸売事業

▶ P.30

工原材料等卸売事業

▶ P.34

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

ステーク
ホルダーに
提供する価値

アウトプット

お客様

- ・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

患者さん・消費者

- ・安全・安心な医療
- ・豊かで快適な生活

従業員

- ・働きやすい職場環境
- ・高度な専門知識の取得
- ・やりがいの創造

株主・投資家

- ・企業価値の最大化
- ・安定的な株主還元

生産者

- ・製品の普及
- ・物流の効率化
- ・新製品の開発

地域社会・地球環境

- ・地域医療の充実
- ・地域包括ケア構築支援
- ・物流効率化を通じた
環境負荷の低減

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS



災害対策、情報管理、人権尊重、環境保全 ▶ P.51～68

ガバナンス ▶ P.38

* 用語説明は、P.69の用語集をご参照ください。

成長の源泉

1

サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能

メディパルグループは、「医療と健康、美」の領域で、メーカーと全国の医療機関や調剤薬局、小売業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、必要なときに、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。

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品目を超えるフルラインの在庫を有し、お客様へ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。2020年6月末現在、国内12か所で稼働しており、今後、新たに1か所設置することにより、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を完成させる予定です。

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。



ユニシャトル(高速自動入出庫装置)

さらなる生産性向上をめざし次世代型の物流を開発

次世代型のALCでは、商品の保管・払い出し・仕分けなどの作業を自動化した「AUPUS*（Automatic Piece Picking Ultimate System）」の導入により、ピッキングの生産性を5倍に高めています。RDCでは、AIやロボット技術などの最新テクノロジーを積極的に活用した次世代型物流システム「SPAID*（Super Productivity Advanced Innovative Distribution）」を開発し導入を進めています。ケース自動倉庫からの出庫作業を完全自動化するAIケースピッキングロボットや、単品で商品をピッキングするバラピッキングエリアにおいては人が動かずに商品が所定の場所に移動する、独自開発システム「MUPPS*（Multitaskcrane Piece Picking System）」の採用により、従来と同じ作業員数で約2倍の作業量を実現しました。

* 用語説明は、P69の用語集をご参照ください。



AIケースピッキングロボット

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。

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、全国どこへ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

納品精度
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、納品ミスが極小な店舗納品を実現します。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、納品のミスをなくす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(生産性2倍)こと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「人に優しい物流センター」を実現しています。

特許件数
21件

高生産性とローコストを実現するための物流技術を追求しています。最先端のAIテクノロジーとロボティクスを駆使した新しい物流システムを構築するため、自社での技術開発も進め、特許を取得した機器・システムは21件に上ります。

FOCUS

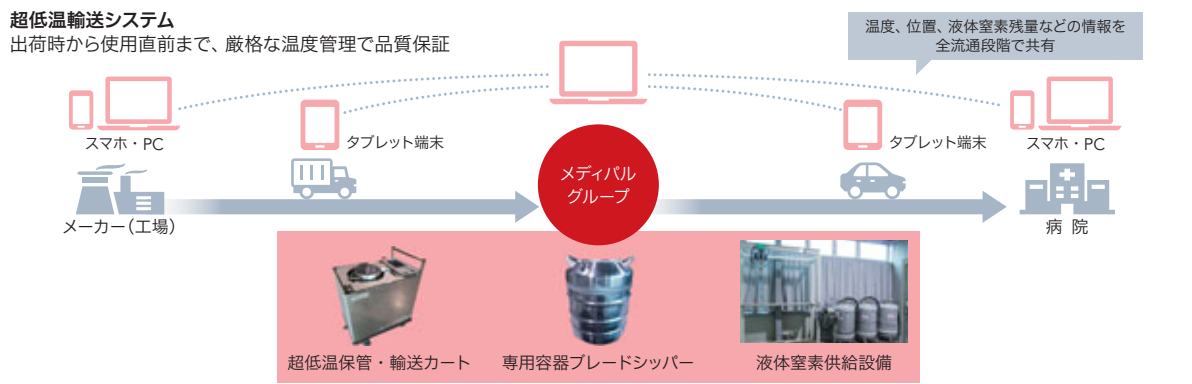
再生医療等製品流通を支える超低温輸送システム ～医療用医薬品等卸売事業～

メディバルグループでは、今後の再生医療分野の医薬品の流通拡大も見据え、-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への投与直前まで、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や配送体制を構築

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

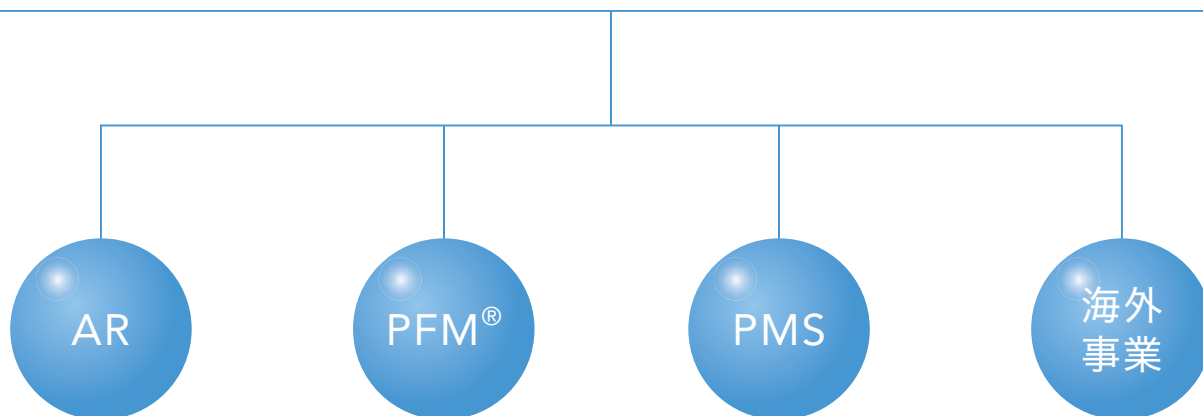


ニーズに応え市場を創造する 新規事業

独自の物流機能であるALCやARなど高い専門知識を持った多様な人材を活用して、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

メディパルグループでは、卸本来の機能である物流力とあわせて情報提供力を強化することで、流通価値を拡大していくことを新規事業の狙いとしています。具体的にはARによる適正な情報提供、PFM[®]（プロジェクト・ファイナンス&マーケティング）、PMS（製造販売後調査）、海外事業などを新規事業と位置づけています。



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。その他、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[®]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*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。メディパルグループはPMS業務をプロトコー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。

*用語説明は、P69の用語集をご参照ください。

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。

FOCUS

新規事業の取組みによる業績貢献

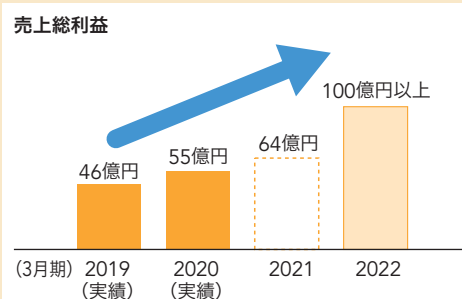
当社グループ独自の取組みである新規事業は、「2022 メディパル中期ビジョン Change the 卸 Future -未来への変革-」において、「創造」から「拡大」へとステップアップを図っています。これまでじっくりと育ててきた各事業から、新しい収益が着実に上がってきており、当社グループ全体

の業績への貢献度が年々高まっています。

2020年3月期の売上総利益は55億円でした。2021年3月期は64億円の予想であり、中期ビジョンの最終年度である2022年3月期には100億円以上をめざしています。

新規事業	2019年3月期	2020年3月期
AR活動	18億円	18億円
PFM [®]	26億円	38億円
PMS	6億円	3億円
その他	▲4億円	▲4億円
売上総利益 合計	46億円	55億円

関連商品の卸売販売による利益を含んでいます。



FOCUS

PFM[®]

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、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。この活動により、希少疾病治療の選択肢を広げ、一人でも多くの患者さんを救いたいと思っています。

ノーベルファーマ（株）が2020年6月に新発売した「メラトベル[®]顆粒小児用 0.2%」は、PFM[®]の取組みによるものであり、当社グループが安定供給と情報提供を担っています。

同剤は「小児期の神経発達症に伴う入眠困難の改善」を効能または効果としています。神経発達症の小児では睡眠障害の有病率が高く、特に注意すべき点は、慢性的な睡眠不足と不規則な睡眠覚醒リズムの問題です。本剤は、生体

内ホルモンと同一の化学構造式のメラトニンを有効成分としており、睡眠覚醒を含む概日リズムの維持・調整に関与することにより、入床から入眠するまでの時間を短縮します。

今後も、取扱商品の拡充をめざすとともに、最適なバリューチェーンの構築に取り組んでいきます。



高度な専門知識を有する人材

メディパルグループでは、事業を行ううえで、必要な専門知識を持つ人材を多数有しています。本格的な高齢化社会を背景に、外部環境の変化のスピードが速まり、社会的ニーズが大きく変化する中で、高い倫理観だけでなく、幅広い専門知識を備えた人材が持続的な成長を支えています。

■ 専門知識を有する人材による流通価値の創造

(単位:名)

資格名	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期
MR (医薬情報担当者) ※1	2,168	2,298	2,391
DMR (臨床検査薬情報担当者) ※1	254	344	344 ※2
薬剤師 (管理薬剤師含む) ※3	523	522	513
獣医師 ※3	7	6	7
危険物保安監督者 ※3	42	42	38

※1 累計合格者数

※2 2020年3月期の資格試験は未実施。

※3 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。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。

MSの機動性

- ・ 医療機関との信頼関係
- ・ 医師と日常的に面談

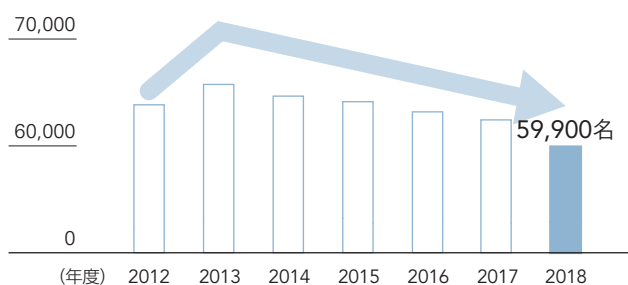
MRの専門性

- ・ 医薬品、疾病に関する情報・知識
- ・ 医師との強固なネットワーク

AR

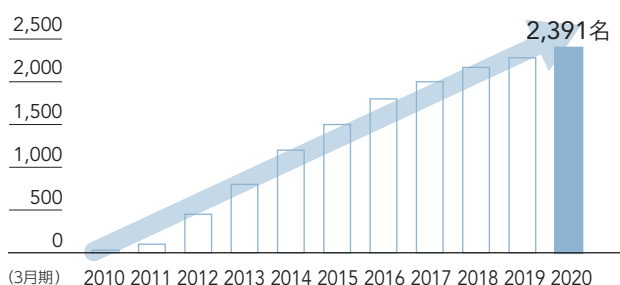
*用語説明は、P69の用語集をご参照ください。

■ 日本におけるMR数の推移



(出典: 公益財団法人MR認定センター 2019年版MR白書)

■ メディパルグループにおけるAR数の推移



※ 退職者等を除く累計合格者数 (2020年1月現在)

AR (Assist Representatives)

医療機関から「相談してもらえる」存在でありたい

2015年に入社し、病気のメカニズムを理解することで、より質の高い情報提供を行えるよう、MR認定試験にチャレンジしました。現在はARとして、常に最新の情報をいち早く医療機関に伝えることで、診断、治療の一助になりたいと考えています。商品を採用してもらえるかは、お客様それぞれのニーズによります。だからこそ、相手が何を求めているのかを察知し、一緒に考える時間を大切にしています。今後も医療機関から相談してもらえる存在であること、そして、病気に苦しむ人を一人でも多く減らすことに貢献できればと思います。

(株)メディセオ
東京中央営業部
中央・千代田支店
亀下 菜菜



4

パートナーシップ構築による 枠組みの創造

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。

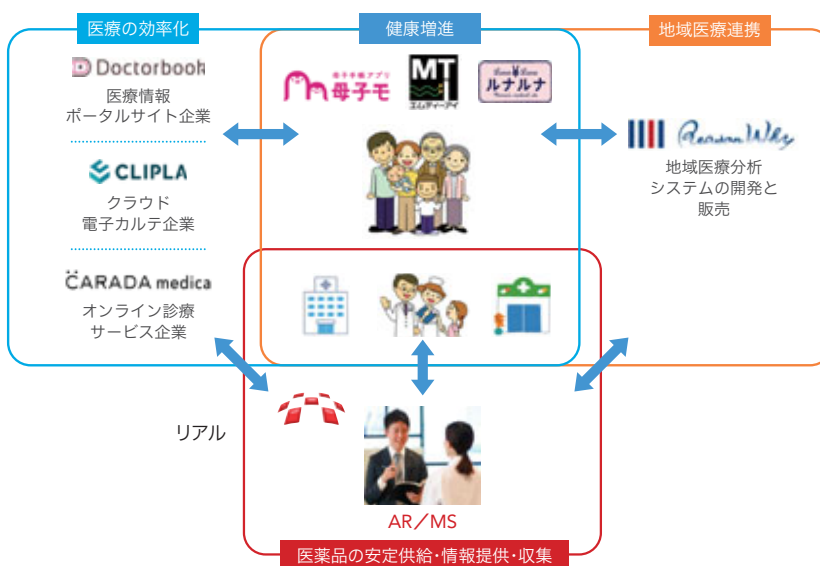
メディカルにしかできない画期的なサービスを提供

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、メディカルにしかできない画期的なサービスを生み出しています。

特に、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一般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。

■ ICT企業との協業による新たな価値の提供

デジタル



主な取組み

社名	取組み
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。
(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、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』の普及、促進など。
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) に準拠した医薬品保冷配送サービスである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。
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により、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。

Change the 卸 Future

未来への変革

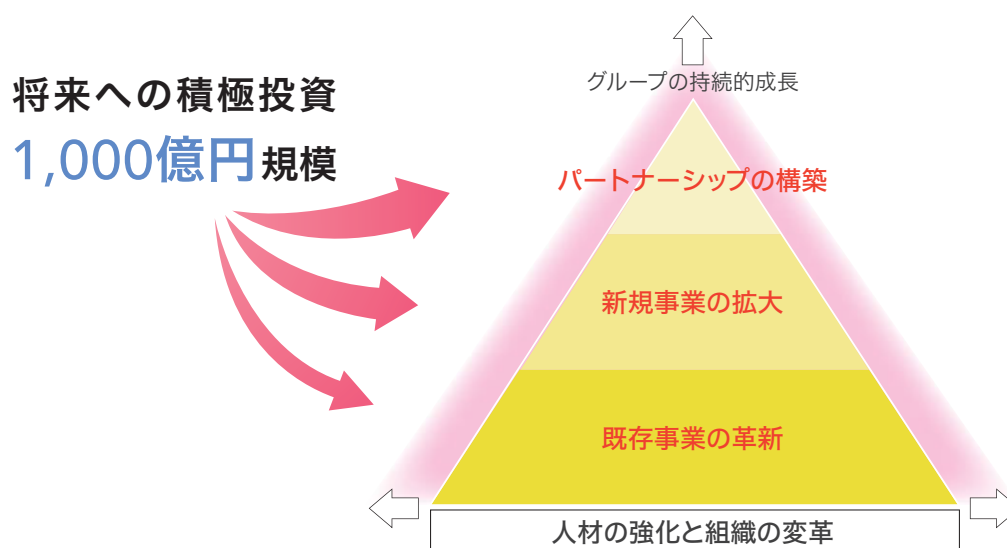
社会と顧客に貢献する新たな枠組みを構築し、
収益基盤の拡大と持続的な成長を実現します。

2020年3月期から2022年3月期までの3年間の経営ビジョンとして「2022メディopal中期ビジョン Change the 卸 Future -未来への変革」を策定しました。

当社グループを取り巻く事業環境は、少子高齢化や人口減少が進むことによって、社会保障費の増大と労働力不足がさらに深刻さを増すことが予測されています。また、Society 5.0ともいわれるデジタル技術などの発達、新たなビジネスモデルを生み出すとともに、消費者のライフスタイルや購買行動にも大きな変化をもたらすと考えられています。

3年間の取組みとして、既存事業のさらなる革新を進めるとともに、新規事業は「創造」から「拡大」へとステップアップします。同時に、さまざまな分野の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、収益基盤のより一層の拡大と、将来にわたる持続的な成長を実現していきます。

グループの全体成長イメージ



経営目標・計画

	2019年3月期実績	2020年3月期実績	2022年3月期目標または方針
経常利益	639億円	680億円	720億円
新規事業利益 [※]	46億円	55億円	100億円
配当性向	24.7%	23.3%	30%を目安に安定配当
成長投資	3年間で1,000億円規模		

※ 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。

事業別の重点戦略

事業名	重点戦略
医療用医薬品等卸売事業	1 パートナーシップの構築 新たな枠組みの創造 2 新規事業の拡大 収益基盤の強化 3 既存事業の革新 顧客課題の解決と生産性の向上 ▶ 詳細はP24をご参照ください。
化粧品・日用品、 一般用医薬品卸売事業	1 サプライチェーン全体の効率化に向けた 利益の再投資 2 新技術とノウハウを融合した 新物流モデルの確立 3 強みに磨きをかける 品質を伴った生産性の向上 4 お取引先の課題解決に資する 人材・組織の強化 ▶ 詳細はP30をご参照ください。
動物用医薬品卸売事業	1 独自ブランド戦略による 事業拡大 2 物流機能と営業機能の再構築による 生産性向上 3 人材育成による 情報発信力と組織力の強化 ▶ 詳細はP34をご参照ください。
食品加工原材料等卸売事業	1 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 2 未進出エリアへの展開 3 商品開発機能の強化 ▶ 詳細はP35をご参照ください。

At a Glance

メディパルグループは、「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」、「動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業」の3本柱で、収益の多角化を進めています。

連結売上高

3兆2,530億円

動物用医薬品・
食品加工原材料等卸売事業

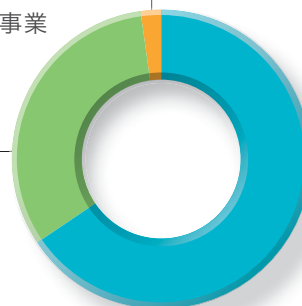
2.1%

化粧品・日用品、
一般用医薬品卸売事業

32.2%

医療用医薬品等
卸売事業

65.8%



連結営業利益

531億円

動物用医薬品・
食品加工原材料等卸売事業

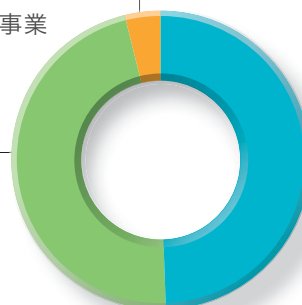
3.7%

化粧品・日用品、
一般用医薬品卸売事業

46.5%

医療用医薬品等
卸売事業

49.1%



連結経常利益

680億円

動物用医薬品・
食品加工原材料等卸売事業

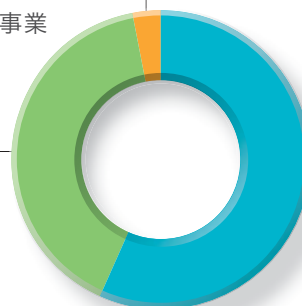
3.0%

化粧品・日用品、
一般用医薬品卸売事業

40.2%

医療用医薬品等
卸売事業

56.6%

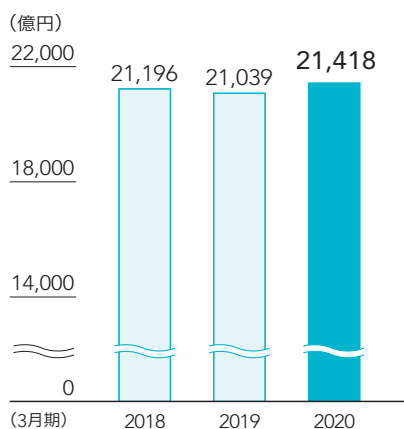


※連結消去等を除いて表示しているため、合計は100%になりません。

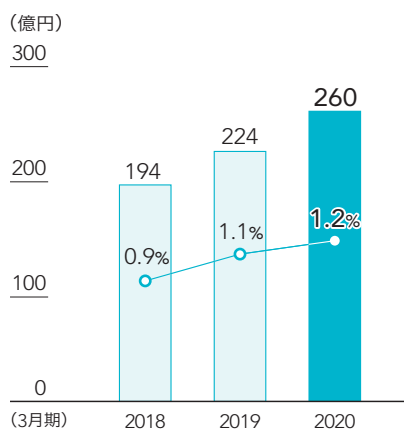
医療用医薬品等卸売事業

> P24-29

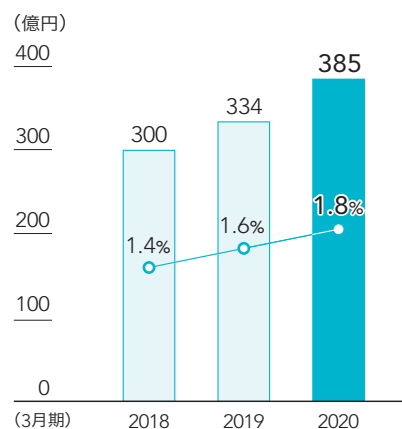
売上高



営業利益／営業利益率

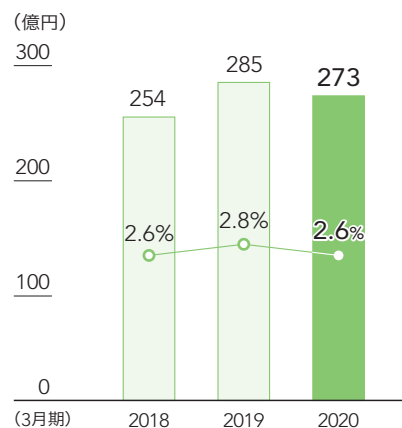
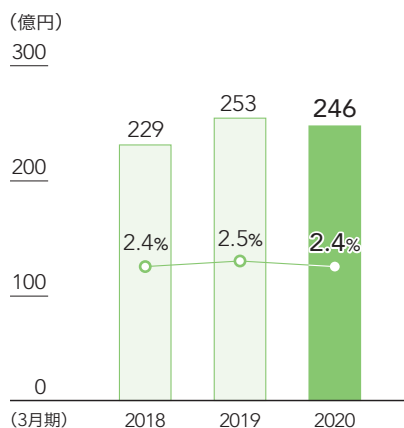
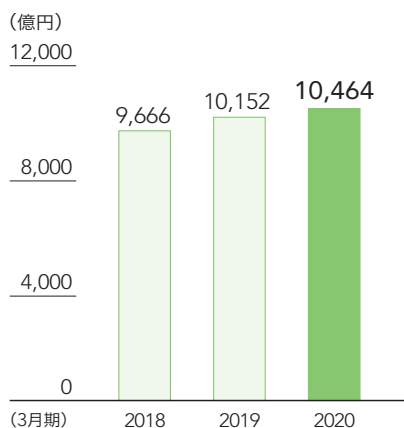


経常利益／経常利益率



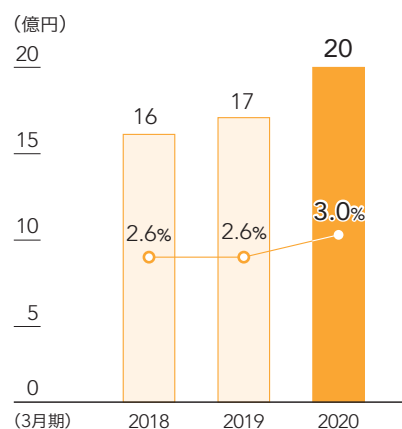
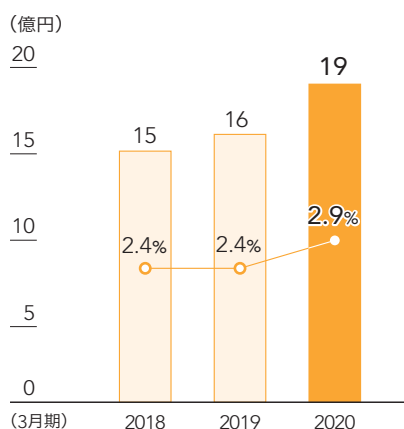
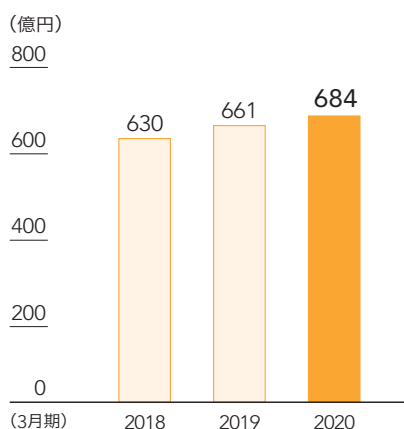
化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

> P30-33



動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

> P34-35



事業別戦略

医療用医薬品等卸売事業

事業における
SDGsの取り組み



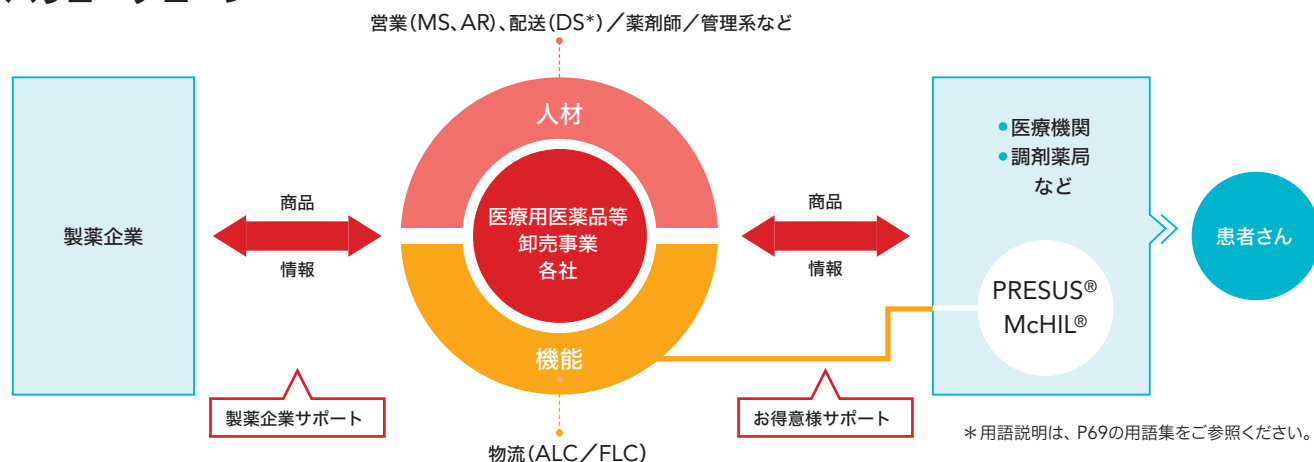
事業概要

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やお得意様に近い場所に設置したFLCなど全国223拠点に及び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従業員（AR）は、約2,400名になりました。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。



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顔談に活かし、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などに当社が投資を行い、上市が実現した際は投資に対するリターンを得るとともに、医療機関への販売・流通を優先的に行うビジネスモデルであるPFM[®]を行っています。

お得意様サポート

ALCの機能とノウハウを活用した調剤薬局業務サポートシステム「PRESUS[®]」や病院内の物流業務サポートシステムである「McHIL[®]」により、お得意様である医療従事者の方々には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。

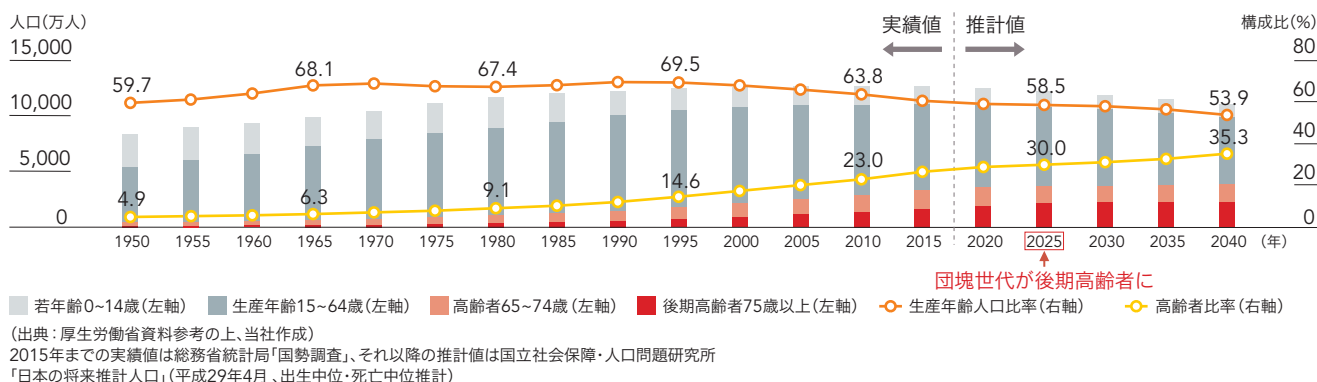


SWOT分析



*用語説明は、P69の用語集をご参照ください。

■ 事業環境の変化 (将来推計人口)



事業環境

日本国内では増大する医療・介護・福祉の社会保障費を抑制することが重要な課題となっています。その一環として、医療提供体制の見直しによる量から質への転換が求められており、予防医療やセルフメディケーションの推進、地域包括ケアシステムの構築など、さまざまな動きが起きてくるものと考えています。

医薬品業界においては、薬価基準制度の改革や後発医薬品の普及拡大などが進められています。現行は原則として2年に一度実施されている薬価改定が2021年度からは中間年の実施も予定され、今後一段と厳しい事業環境になって

いくことが予想されます。

製薬企業の開発はがんや希少疾病を対象とした医薬品、再生医療等製品にシフトしてきており、流通面においても厳格な温度管理を必要とするなど、高度な流通体制が求められています。一方、生活習慣病などのプライマリー分野では、後発医薬品の普及が進み、より一層効率的な流通が必要となってきています。さらには、新型コロナウイルス感染症の拡大により、医療業界においても、オンライン診療をはじめとしたデジタル技術の普及が加速していくものと考えています。

事業戦略

2022メディカル中期ビジョン

顧客起点のビジネスモデルの構築

重点戦略

顧客起点のビジネスモデルの構築に向け、3つの重点戦略に取り組んでいます。

1

パートナーシップの構築

新たな枠組みの創造

さまざまな分野の企業・医療機関・自治体との協業、医療・ヘルスケア領域におけるデジタルヘルスケア分野のICT企業への積極的な出資など、当社グループのリアルな医療機関とのネットワークを通じて、新しい地域医療連携の支援などを実現するため、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きます。

2

新規事業の拡大

収益基盤の強化

日本最大規模のARを新規事業を拡大する原動力と位置

3

既存事業の革新

顧客課題の解決と生産性の向上

中期ビジョン期間中に完成予定のALCの全国プラットフォームにより、効率的オペレーションを追求し、さらなる生産性向上を図っていきます。

進捗状況

パートナーシップの構築の新たな取組みとして、メディカル・データ・ビジョン（株）（東京都千代田区）と、その子会社である（株）Doctorbook（東京都千代田区）との協業により、医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud by MEDIPAL」を展開し、40,000名を超える医療従事者へ最先端の医療情報を提供しています。

新規事業の拡大については、日本最大規模のARを原動力と位置づけ、当社独自の取組みであるPFM[®]やPMSなどによる収益基盤の強化に取り組んでいます。

既存事業の革新にあたる、物流基盤の強化については、高品質・高機能かつ災害対策を施したALC・FLC*の全国展開を進めており、当社の完全子会社である（株）メディセ

オ（東京都中央区）の「関東ALC」（埼玉県加須市）が2019年6月に、「広島ALC」（広島県広島市）が2020年5月に稼働しました。今後、取扱量が増えることで、顧客と当社グループ双方の生産性向上を図ります。また、厳格な温度管理が必要な再生医療等製品などを安全・安心・効率的にお届けする目的で、超低温を含む全温度帯に対応できる物流プラットフォームを構築しています。

営業面の強化については、約2,400名のMR認定試験合格者をARとして任命し、高い専門知識とスキルを活かした情報提供活動に取り組んでいます。

*用語説明は、P69の用語集をご参照ください。

FOCUS

パートナーシップを構築する取組み ～デジタルヘルスケア分野への挑戦～

「2022メディカル中期ビジョン」において、顧客起点のビジネスモデルの構築に向け、3つの重点戦略を掲げています。これからの国民の健康を支えていくためには、さまざまな分野の企業や医療機関、自治体との協力や連携が必要だと考え、重点戦略の一つとして、パートナーシップの構築に取り組んでいます。

その一環として、デジタルヘルスケア分野におけるICT企業との協業を積極的に行っています。インターネット特有の利点と、当社の強みであるお得意様とのリアルなつながりを融合させて、新たなプラットフォームをつくり、疾病の早期発見・早期治療の実現や、地域医療連携の支援などを今までにない新しい形で実現し、日本の医療に貢献していきます。

[取組み事例]

CC Clinical Cloud *by* MEDIPAL

2019年1月にメディカル・データ・ビジョン（株）と資本業務提携を締結し、同社の子会社である（株）Doctorbookとの協業を開始。4月には会員制の医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud by MEDIPAL」の展開を開始しました。

「Clinical Cloud by MEDIPAL」は、医師をはじめとする医療従事者の方々に対して、最新の医療情報を提供するポータルサイトです。臨床知見や薬剤情報のほか、医療制度解説など医療活動に役立つ情報を幅広く提供しています。2020年7月現在、会員数は40,000名以上、登録コンテンツは1,100を超えています。

臨床知見については、各疾病の権威であるKOL（Key

Opinion Leader）による最先端の治療法が動画で解説されており、会員の皆様から高い評価を得ています。

新型コロナウイルス感染症の拡大により、対面による医療機関への情報提供が制限されており、その影響は今後も継続すると思われます。そのような環境において、欲しい時に欲しい情報を得ることができる「Clinical Cloud by MEDIPAL」は、医療に関わるすべての方々に対してこれまで以上に貢献できると考えています。

今後はコンテンツをより充実させるとともに、ARによるリアルな情報提供機能との融合により、メディカルならではの医療情報プラットフォームを構築していきます。



Clinical Cloud by MEDIPALのTOP画面



事業開発本部長メッセージ



成果と課題が見えた1年。
「拡大」のステージを
加速していきます。

株式会社メディopalホールディングス
専務取締役
IR担当 兼 事業開発本部長
依田 俊英

新規事業の拡大は順調に進展。当期の業績に貢献

AR、PFM[®]、PMS、海外事業の4つの取組みを中核として推進している新規事業は、概ね順調に推移しました。2020年3月期の新規事業による売上総利益は55億円（前期比9億円増加）となり、業績への貢献度が一層向上しました。こうした背景には、市場環境の影響を受けにくい希少疾病用医薬品を中心に手がける戦略と、事業提携しているパートナーの多様性が出てきたことが奏功したものと認識しています。一方、事業拡大が急ピッチで進んだため、新規事業に対する従業員の意識改革や、それに携わる従業員の人事制度の整備などが今後の課題となっています。

これまでの取組みが結実し、中期ビジョン達成に向け躍進

「拡大」のステージへとステップアップした新規事業は、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大による経済活動抑制などの影響を受けつつも、ここ数年の取組みが着実に成果となって表れています。

AR：情報提供活動の質的向上

製薬企業のMRが減少する中、メディopalグループのMR認定試験に合格したARは国内最大規模の約2,400名（2020年3月現在）にまで増加しています。ARに対しては専門部署による教育および啓発活動を社内で継続的に実施しており、販売情報提供活動ガイドラインの遵守など、活動の質の向上を図っています。

また、コロナ禍の対面による活動自粛を契機に、タブレット端末などを活用した電子媒体による新しいコミュニケーション手段を拡大しています。

PFM[®]：社会貢献と収益貢献を両立

当社独自の取組みであるPFM[®]は、製薬企業が開発中の希少疾病用医薬品などに投資し、その上市後に投資に対するリターンを得るとともに、販売・流通を優先的に行う事業です。

製薬企業とリスクとベネフィットを共有しながら、患者数の少ない希少疾病用医薬品であっても事業として成り立たせ、医薬品供給の持続性を保持することにPFM[®]の社会的な意義があります。自社で開発した超低温輸送システムなど、再生医療等製品の開発支援や流通体制構築の豊富な実績を活かし、社会貢献と収益貢献の両立を実現しています。現在、PFM[®]品目のうち25品目が新薬として承認され販売に至っており、2020年3月期には38億円の売上総利益を上げることができました。これらは数年前から投資してきた案件が結実したものであり、中長期的なビジョンのうえで取り組んできた成果であると捉えています。

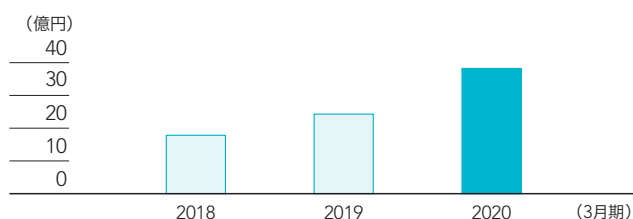
急性GVHD^{*1}の治療薬であるJCRファーマ（株）の「テムセル[®]HS注」は、2016年2月の発売以来、好調に推移しています。さらに投与対象となる患者さんの層が重症度から中等度まで広がったことで、当初の予想を上回る症例で使用されています。また、ノーベルファーマ（株）の「ノベルジン[®]錠」は、日本で唯一の低亜鉛血症治療薬です。低亜鉛状態の患

者さんに幅広く投与することができ、フレイル（加齢により心身が老い衰えた状態）などの改善にも寄与するなど今後の拡大が期待できます。加えて、2020年6月に発売されたノーベルファーマ(株)の「メトベル[®]顆粒小児用0.2%」は、発達障害のお子さんを持つ多くの方々が待ち望んでいた、入眠困難の改善を効能・効果とした医薬品です。患者さんやそのご家族のQOL向上に貢献する商品を上市できたことは非常に喜ばしいことです。

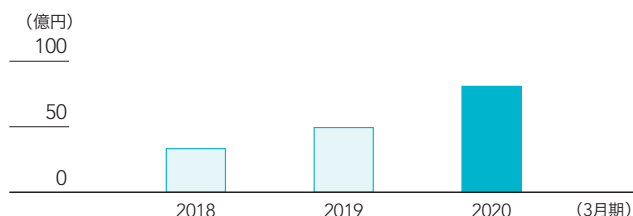
新規開発案件としては、2020年3月に、心筋再生医療の早期事業化に取り組む慶應義塾大学発ベンチャーであるHeartseed（株）と資本業務提携を行い、重症心不全の患者さんを対象とした治療方法の開発を支援しています。

※1 GVHD：白血病などの治療法である造血幹細胞移植後に発症する重篤な合併症

■ テムセルHS注 売上高推移



■ ノベルジン錠 売上高推移



PMS：新規案件獲得に向けた体制強化

メディパルグループでは、ARの持つ薬学的知識と機動性を活かし、医師や医療従事者との関係強化を図りながら、製薬企業からPMS業務を受託し、実施しています。2020年3月期は5社8品目の調査を実施しました。現在は、プロトコールデザインから報告書作成までフルレンジでの対応が可能となっていますが、製薬企業等に認知されていない面があり、今後は新規案件の獲得に向けた体制を整備し、受託案件を増やしていきます。

海外事業：有力パートナーを通じた海外展開

中国では、病院経営の改善・効率化のためにSPD事業を核とした院内のアウトソース事業の受託拡大をめざした活動を推進中です。今後、中国最大の医薬品卸である国薬ホールディングスと、PFM[®]やPMSについて提携していくことを視野に入れています。一方、欧米では、JCRファーマ（株）との合併会社であるJCR USA, Inc.が中心となり、血液脳関門通過技術「J-Brain Cargo[®]※2」を活用した新薬の治験を進めています。

※2 J-Brain Cargo[®]：JCRファーマ（株）が開発した独自技術で、脳毛細血管の内皮細胞表面に発現しているレセプターを介することで、目的とする薬剤の血液脳関門通過を実現する技術

デジタルヘルスケア分野：物流プラットフォームとデジタルの融合

母子手帳アプリ「母子モ^{ぼしも}」は、2016年より提案活動を開始し、現在では多くの自治体で採用されています。今後は、小児向けワクチンの接種時期の啓発などを通じて、メディパルグループのサービス向上につながるような機能の搭載も検討していきます。また、医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud by MEDIPAL」を展開し、40,000名を超える医療従事者へ最先端の医療情報を提供しています。デジタル分野への投資を進めることでインフラを構築し、さらにそれをメディパルグループの物流プラットフォームと融合させることにより、競争優位性を保持していきます。

中期ビジョン目標達成への手応え

新規事業の核となるPFM[®]については、現状の投資品目の開発状況から、この先の事業展開を予想すると、今後数年間はさらなる収益の拡大が見込めます。中期ビジョンの最終年度である2022年3月期に向けて、ARやPMSの新規案件の獲得にも注力しており、目標数値である売上総利益100億円への達成に手応えを感じています。

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

事業における
SDGsの取組み

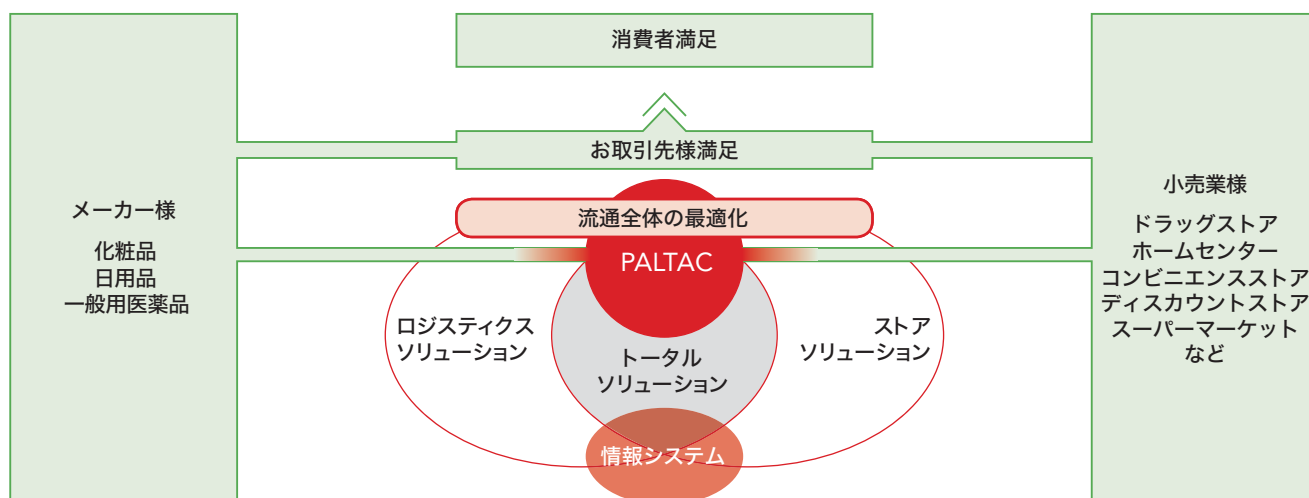


事業概要

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業では、連結子会社である(株)PALTAC(以下PALTAC)が、「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。

取扱数	取引先	最新鋭 大型物流センター数
総出荷数 年間 35億 個 国民一人当たり：年間 30 個	1,400 社	全国 16 か所

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

ストアソリューション

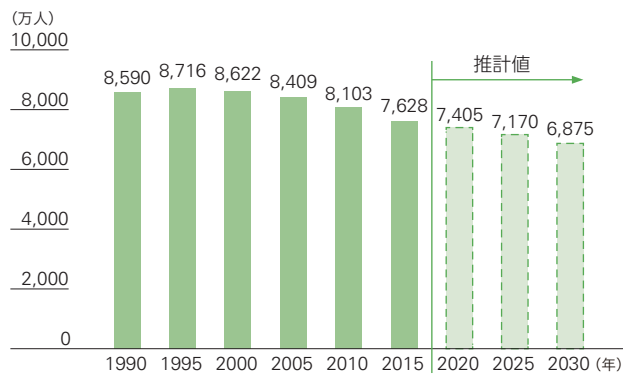
単に商品をお届けするだけでなく、カテゴリーごとの専門スタッフが小売業様の店舗ロケーションやPOS情報などを総合的に分析し、商品構成・棚割り、在庫管理、品目改廃まで、効率かつ効果的な店頭マーチャンダイジングによる売場の生産性向上をサポートしています。



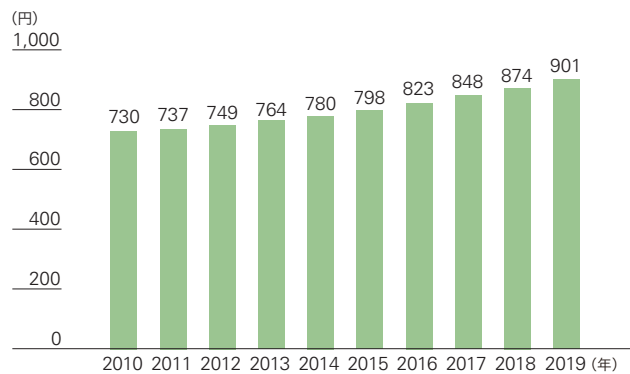
SWOT分析



労働人口推移



最低賃金推移



事業環境

人手不足による人件費や物流費の上昇が続くなかで、台風や大雨などの度重なる自然災害、消費税率の引上げに伴う消費者マインドの変化、そして第4四半期以降は、新型コロナウイルス感染症の拡大などの影響を受けることとなりました。足下の動向としては、インバウンド需要が大幅に減少する一方で、感染防止に関連した商品の需要が急激に増加

しています。また、紙製品などにおいては一時的かつ急激な需要増加があり、需給や配送において、調整の取りづらい状況になりました。PALTACが取り扱う商品は、日々の生活に欠かせない必需品であることから、かかる環境下における商品の安定供給などサプライチェーンの維持・継続に向けたPALTACの重要性はさらに高まるものと考えています。

事業戦略

中期経営計画（2019年3月期～2021年3月期）

1兆円、その先へ ～攻めの投資で流通改革に挑戦～

重点戦略

卸の枠を超えた研究開発と新技術への挑戦により、課題である人手不足への対応を進めるとともに、生活必需品をお届けする社会インフラ企業として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。

1

サプライチェーン全体の効率化に向けた
利益の再投資

事業から得た利益を物流センターなどに再投資し、出荷能力の増強と物流効率の向上を進め、事業基盤をより一層強化することです。

3

「強み」に磨きをかける
品質を伴った生産性の向上

既存の物流センター内の改善活動の継続、業務集約および人材の最適配置などを進め、品質を伴った着実な生産性向上により、さらなる高品質かつローコストな仕組みを提供できる事業基盤の構築を推進することです。

2

新技術とノウハウを融合した
新物流モデルの確立

AIやロボット技術などの最新テクノロジーを導入しPALTACが持つ物流ノウハウと融合させることで、新しい物流モデルの確立に挑戦し、労働人口減少に対応するとともに、人への負担軽減や危険作業を回避する「人に優しい物流」を実現することです。

4

お取引先の課題解決に資する
人材・組織の強化

自発的活動ができる人材を育成し、その人材が互いに協力して活躍できる最適な組織を構築することでPALTACの総合力を発揮し、小売業・メーカーおよび協力パートナーとの協働取組みによるお取引先の課題解決を推進することです。

進捗状況

2019年11月に、首都圏での出荷能力増強とAI・ロボット等を活用した新物流モデルの展開による飛躍的な生産性向上を目的とした「RDC埼玉」（埼玉県北葛飾郡杉戸町）が稼働しました。生産性向上と従業員の負担軽減に取り組むだけでなく、トラックドライバー不足などサプライチェーン全体の課題解決に貢献します。そのほか、2020年3月には、首都圏における最適出荷体制の構築と経営資源の有効活用による資産の効率化を図るため「RDC東京」（千葉県浦安市）を売却しました。これらにより、首都圏における出荷能力の拡大と最適出荷体制を構築していきます。

営業組織の改革・強化として、企業間の相互協力による取組みを強化し、サプライチェーン全体の生産性向上を視野に「コストの利益化」を推進するため、2019年10月にSCM本部を設置しました。また、消費者が商品を手にする店頭を重視した取組み強化と、店頭における情報を活用・フィードバックすることによる「逆提案」で商談の品質向上を担う店舗支援本部も設置しました。これら営業組織の改革・強化により小売業様の売上拡大に貢献すると同時に、PALTACの売上拡大を実現します。

FOCUS

「サプライチェーンイノベーション大賞2020」の大賞を受賞 ～サプライチェーン全体の協働による課題解決の取組み～

(株) PALTACと(株) 薬王堂様、ユニ・チャーム(株)様そして配送業者様と協働で実施した、業界初となる「キャリアを活用した一貫ユニットロード化」の取組みを評価いただき「サプライチェーンイノベーション大賞2020」の大賞を受賞しました。同賞は、経済産業省が事務局を務める製・配・販連携協議会が、国内におけるサプライチェーン全体の最適化に向け、製・配・販各分野の協力の下で優れた取組みを行い、業界を牽引した事業者に対しその功績を表彰するものです。今後においても製・配・販が協働で創意工夫を図り、サプライチェーン全体の無駄を無くすとともに、新たな価値を創造する仕組みを構築していきます。



協働取組み



目的

- サプライチェーン全体の最適化・効率化
- 「ホワイト物流」推進、配送業者様の作業負担・作業時間を軽減
- SDGs達成に貢献



具体的な取組み

業界における商品の流通過程（メーカー（製）→ 中間流通・卸（配）→ 小売業（販））において、製・配・販の相互協力により、異なる種類の什器に代えて、一貫してPALTACの「キャリア」を活用

効果

配送効率化とともに、流通過程の各所で発生していた積み替えなどの作業回数を減らし、作業者・ドライバーの負担軽減と労働時間の減少（従来比約60%減）の実現によるサプライチェーン全体の最適化・効率化



動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

事業における
SDGsの取組み

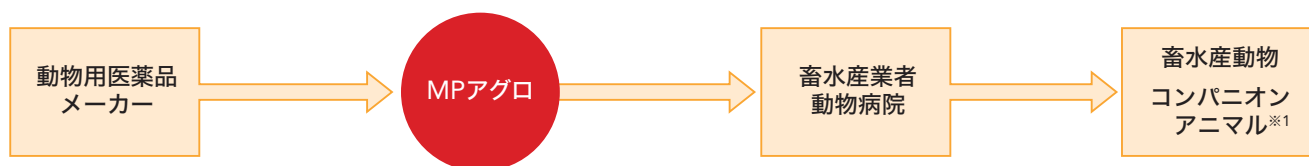


動物用医薬品卸売事業

事業概要

連結子会社のMPアグロ（株）が、全国に営業拠点を持ち、物流センター5か所から商品を安定供給することで、国内トップの販売実績を誇っています。

バリューチェーン



※1 コンパニオンアニマルとは、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を指しています。

事業環境

畜産向け市場では、2018年9月に国内で26年ぶりに発生し2019年10月からワクチン接種が開始された豚熱をはじめ、近隣国で発生拡大中の口蹄疫やアフリカ豚熱など、家畜伝染病の脅威が予断を許さない状況です。

また、コンパニオンアニマル向け市場では、犬猫の飼育頭数は減少しているものの、治療薬の進歩などによる長寿化もあって堅調に推移しています。

重点戦略

独自開発の動物病院向けWEB発注情報システム（MPプラス）の展開、動物薬卸業界初となるPMSの使用成績調査支援業務の推進、専売品の取扱品目の拡大および販売強化と、幅広い取組みを行っています。さらに、自社所有の検査センターでは獣医師などの技術社員を擁し、病理検査・血清抗体検査・細菌検査・遺伝子検査などを実施しているほ

か、HACCP^{※2}推進部門を中心としてコンサルティング機能を充実させるなど、お客様のさまざまなニーズにきめ細かく対応することで、取引拡大をめざしています。

※2 HACCP（Hazard Analysis and Critical Control Point）：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。

1 独自ブランド戦略による
事業拡大

2 物流機能と営業機能の再構築による
生産性向上

3 人材育成による
情報発信力と組織力の強化

当期の取組みと今後の方針

2020年3月期は、畜産向け市場においてワクチンや飼料添加物の積極的な取組みを行ったこと、また、コンパニオンアニマル向け市場におけるMPプラスの利用拡大や、自社企画品の取組みなどにより、販売については堅調に推移しました。

今後は全国展開の強みを活かした営業を推進するとともに、市場環境の変化を見据え、経営基盤の強化と顧客サービスの充実に努めていきます。

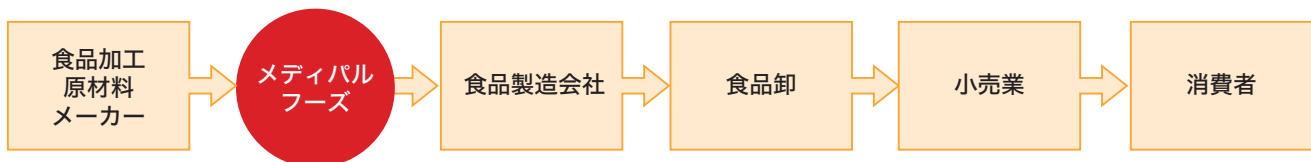


食品加工原材料等卸売事業

事業概要

連結子会社メディパルフーズ(株)が、「食の安全・安心」と「おいしさ」をテーマに、農畜産加工原料、調味料・食品添加物、さらに包装梱包資材や化学工業薬品まで、あらゆる品揃え（2020年3月期 販売実績 約14,000品目）と全国規模の供給体制を確立し、食品製造業者向け総合商社をめざしています。

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。

また、原材料の高騰や人手不足による労務・物流費の上

昇などにより、今後も厳しい環境が続くことが予想されます。

さらに、新型コロナウイルスの感染拡大によって、外食・観光産業への影響は深刻さを増す一方、外出自粛による内食需要が増加するなど、消費動向の変化が起きています。

重点戦略

日本の食品製造業の製造品出荷額は約35兆円（出典：2019年農林水産省「食品産業動態調査」）といわれており、そのうち食品加工原材料の割合は10～30%と考えられています。また、食品添加物市場規模は1兆439億円（出典：2020年1月16日付「食品化学新聞」）と推定されています。こうした市場において、メディパルフーズ(株)は、メーカーとの幅広いネットワークにより、市場動向を的確に分析し、お

得意様の商品企画、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。加えて、お得意様のSQF^{※1}やFSSC22000^{※2}などの国際規格認証取得を支援するなど、提供サービスのさらなる充実を図っています。

※1 SQF (Safe Quality Food)：食品産業の全業種を対象とする、一次生産から輸送・流通までを統合した、食品の安全と品質を確保するための国際的な規定

※2 FSSC22000：ISO 22000をベースに、より確実な食品安全管理を実践するためのマネジメントシステム規格

1 全国の仕先と顧客を効果的につなぐ
バリューアップ営業の展開

2 未進出エリアへの展開

3 商品開発機能の強化

当期の取組みと今後の方針

2020年3月期は、提案営業の推進により新規取引が拡大し、販売については堅調に推移しました。

今後は全国展開の強みを活かした営業を推進するととも

に、市場環境の変化を見据え、経営基盤の強化と顧客サービスの充実に努めていきます。

メディパルグループのマテリアリティ(重要課題)

基本的な考え方

メディパルグループの社会的使命は、いつ、いかなるときでも必要とされる商品を、必要とされる方々に確実にお届けすることです。この使命を果たすために、盤石な企業体制を確立することが重要だと考えており、コンプライアンス、薬事管理、災害対策、情報管理、人権尊重、環境保全の6つのカテゴリーをマテリアリティ(重要課題)としています。

CSRとの関係 (個別重要課題への対応)

6つのカテゴリーは、メディパルグループがリスク管理の観点も踏まえ、CSRとして整理している項目です。メディパルグループはCSRを「グループを構成する各企業が、永続的に発展し続けることにより、経営理念を実現し、その然るべき結果が社会の利益に貢献するように経済、社会、環境に配慮した事業活動を行うこと」と定義づけています。この共通認識のもと、主に卸売事業各社のCSR委員長を構成メンバーとするCSR全体会議を開催し、具体的な活動を行っています。

長期的な 企業価値 を支える ESGとの関係

6つのカテゴリーと、根幹となるコーポレート・ガバナンスは、投資家が注目するESG(環境・社会・ガバナンス)の3つのテーマに対応します。選出したマテリアリティはメディパルグループの長期的な企業価値向上を支えるESG要素でもあり、価値創造に実質的な影響を与えるものと考えます。

■ マテリアリティ、CSR、ESGの関係について



2030年に向けて全世界が取り組むべき地球規模の優先課題として国連がまとめたSDGs（持続可能な開発目標）は、メディパルグループにおいても事業を通じた社会的使命の追求やマテリアリティ（重要課題）への対応において密接に関わっています。

■ メディパルグループの具体的な取組み

3 すべての人に健康と福祉を 	① 医薬品や生活必需品を全国に安定的に供給する事業を通じ、人々の健やかな暮らしを支えています。 ② 医薬品などに関して、医師や医療従事者に役立つ情報を提供しています。	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 	AI・ロボットなどの先端技術を積極的に導入し、非連続の生産性向上に挑戦しています。
5 ジェンダー平等を実現しよう 	社外役員に5名（当社3名、PALTAC2名）の女性が就任するなど、異なる経験・技能・属性を反映し多様性の確保をしています。	11 住み続けられるまちづくりを 	大規模災害やパンデミックなどの有事発生の際にも医薬品や日用品を継続してお届けできるよう万全の準備を整えています。
7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 	物流拠点の集約や配送の効率などにより、エネルギーの効率化に努めています。	13 気候変動に具体的な対策を 	物流センターの省エネ化や、低燃費車両などの導入を通じてCO₂削減に努めています。
8 働きがいも経済成長も 	商品を持たない中間流通業にとって一人ひとりの成長が成長の源泉です。	17 パートナリシップで目標を達成しよう 	パートナーシップ構築を掲げ、さまざまな企業との協業を推進しています。

コーポレート・ガバナンスの一層の充実とSDGsの浸透に努めていきます。

2019年11月、当社完全子会社である（株）メディセオは公正取引委員会の立入り検査を受けました。CSR委員会委員長としてこのたびの事態を厳粛かつ真摯に受け止めています。本事案と新型コロナウイルス感染症拡大の問題は、当社グループにおけるコンプライアンス体制の見直しをはじめ、事業会社のガバナンスや今後の事業の在り方などすべてを見直す転換点だと捉えています。

まず、コンプライアンスの強化については、経営トップ自らがグループコンプライアンス掌管の任に当たることを表明し、さらに社長直轄組織として「コンプライアンス統括室」を設置、組織的かつ継続的にコンプライアンス推進に取り組んでいく体制としました。私自身も企業風土・文化を変えていくという気構えをもって取り組む決意です。また、この1年間、指名・報酬委員会の設置や社外取締役の増員など、コーポレート・ガバナンスの充実にも力を入れています。

このたびのコロナ禍においては、「お客様が必要とする商品をつ、いかなるときも安全・安心にお届けする」という私たちの使命を果たすため、従業員の安全を確保しながら、納品箱を従業員自らが毎日清拭・消毒するなど感染防止策を講じてきました。また「人と人」「人と商品」の接触機会を低減するため、配送回数の削減や個口スキャン検品、完全梱包・ノータッチシステムなどの普及に努めており

ます。配送回数の削減は、輸送に伴って発生するCO₂排出量の削減効果にもつながり、お取引先のSDGsへの積極的な取組み姿勢と相俟って、その機運はますます高まってくるものと考えています。

「2022メディパル中期ビジョン」では、事業活動そのものが持続可能な経済社会の実現に貢献するものとして、ESGの取組みを強化しています。とりわけ、流通全体の効率化による環境負荷の軽減は喫緊の課題であり、営業・物流改革一体の中で推進していかなければならないと考えています。また、当社グループは2015年3月期から「Change the 卸」をビジョンに掲げ、卸のビジネスの在り方についても変革を進めており、変革に必要なイノベーションを起こせる人材を育成するとともに、外部からも積極的に取り入れていく方針です。今後もグループを挙げてコンプライアンスの徹底を図るとともに、ESG、SDGsの浸透と事業の変革に注力してまいります。



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
CSR委員会 委員長
左近 祐史

コーポレート・ガバナンス



基本的な考え方

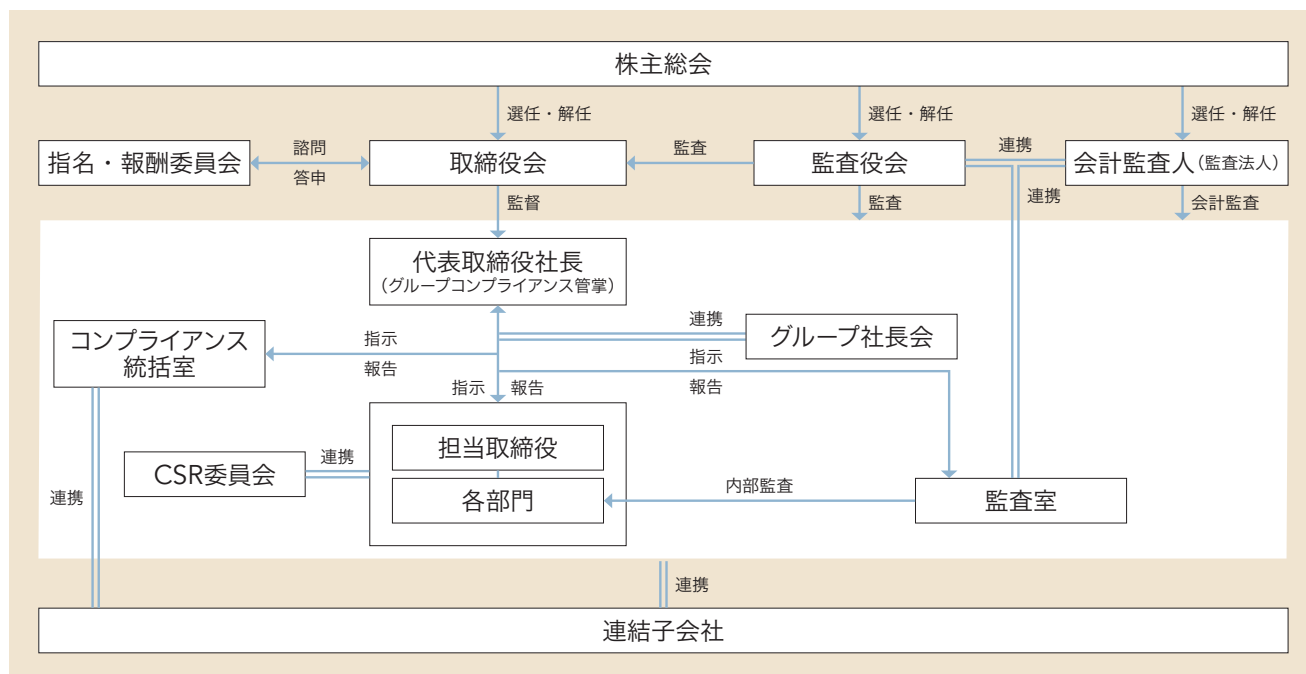
メディアパルグループは、経営の透明性と健全性を確保しながら、企業価値を最大限に高めていくことを重視した取組みを行っています。また、当社は適宜行う質の高い情報開示こそがステークホルダーに対する責任を果たすことであり、経営の透明性と健全性の向上に資するものと考え、四半期ごとの決算説明をはじめとして情報開示に積極的に取り組んでいます。

■ ガバナンス体制の変遷／取組み強化の推移

 女性 男性

	独立社外取締役(人数と割合)	独立役員(人数と割合)	組織体制／制度など
2014年3月期 以前	 (比率11%)	    (比率29%)	●役員退職慰労金制度廃止(2006年6月)
2015年3月期	  (比率20%)	     (比率33%)	
2016年3月期	  (比率20%)	     (比率33%)	
2017年3月期	  (比率22%)	     (比率36%)	
2018年3月期～ 2019年3月期	   (比率30%)	      (比率40%)	
2020年3月期	   (比率30%)	      (比率40%)	●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)
2021年3月期	    (比率36%)	       (比率44%)	●ホールディングスに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 **36%** (4/11名)〕〔女性取締役の割合 **18%** (2/11名)〕

当社の取締役会は取締役11名（うち4名社外取締役）で構成（男性9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位置づけ、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、2020年3月期の取締役開催状況は以下のとおりです。

2020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：	100%
	社外監査役出席率：	100%

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等に関する業務経歴、能力を有し、経営の意思決定および業務執行の監督に携わる者として、当社グループの経営理念の実現に相応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、経験等も総合的に勘案し、候補者とします。

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等を総合的に勘案し、候補者とします。なお、原則として、通算任期は、最長8年もしくは12年（監査役の任期4年×2期もしくは3期）までとし、

現に4社以上の上場会社の役員に任ぜられていないことを要件とします。また、別に定める独立性の要件に該当しない場合でも、高い見識、高度な倫理観を有する者を社外取締役候補者とすることができるものとします。ただし、この場合であっても、独立社外取締役の比率は3分の1以上とします。

②取締役の選任手続き

取締役候補者は、指名・報酬委員会（委員の過半数を社外取締役とし、委員長は社外取締役が務めます）による審議、答申を経て、取締役会で決議のうえ、株主総会に付議することとします。代表取締役および役付取締役の選定についても、指名・報酬委員会による審議、答申を経て、取締役会で選定することとします。

③取締役の解任手続き

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

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・ガバナンスの充実に資することを目的として、取締役会の諮問機関として、任意の「指名・報酬委員会」を設置しています。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。

委員会の構成

指名委員会	浅野 敏雄（委員長／社外取締役） 加々美 光子（社外取締役） 昌子 久仁子（社外取締役） 渡辺 秀一（代表取締役社長） 左近 祐史（常務取締役）
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） 昌子 久仁子（社外取締役） 依田 俊英（専務取締役） 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%**（3／5名）〕〔女性監査役の割合 **20%**（1／5名）〕

当社は監査役制度を採用し、監査役5名（うち3名社外監査役）を選任（男性4名・女性1名）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、メディパル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、2020年3月期の監査役会開催状況は以下のとおりです。

2020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%
----------------------	---------------------------

独立役員の独立性基準

当社は、指名・報酬委員会の答申を経て、社外役員の独立性判断の合理性を確保することを主眼としてより具体的、かつ定量的な基準を制定し、社外取締役および社外監査役またはその候補者が、以下のいずれにも該当しない場合には、独立性を有しているものと判断しています。

- ① 当社および当社の関係会社（以下、併せて「当社グループ」という）の業務執行者^{※1}
- ② 当社グループの主要な借入先^{※2}またはその業務執行者
- ③ 当社グループの主要な取引先^{※3}またはその業務執行者
- ④ 当社の大株主^{※4}またはその業務執行者

- ⑤ 当社グループの会計監査人である監査法人に所属する者
- ⑥ 当社グループから役員報酬以外に多額^{※5}の金銭その他の財産を得ているコンサルタント、会計専門家または法律専門家（当該財産を得ている者が法人、組合等の団体である場合には、当該団体に所属する者）
- ⑦ 当社グループから多額の寄付を受けている者（当該寄付を受けている者が法人、組合等の団体である場合には、当該団体に所属する者）
- ⑧ 当社グループから取締役を受け入れている会社またはその親会社もしくは子会社の業務執行者

- ⑨ 上記②から⑧に、過去5年間に於いて該当していた者
 ⑩ 上記②から⑧に該当する者（重要な地位にある者※⁶に限る）の近親者※⁷

※1 業務執行者とは、業務執行取締役、執行役、執行役員、その他これらに準じる者および使用人をいう。

※2 主要な借入先とは、当社グループの借入金残高が連結総資産の2%以上に相当する金融機関をいう。

※3 主要な取引先とは、当社との年間取引金額が連結売上高の2%以上に相当する取引先をいう。

※4 大株主とは、総議決権の10%以上の議決権を直接または間接的に保有している者をいう。

※5 多額とは、過去3事業年度の平均で、個人の場合は年間1,000万円以上、法人、組合等の団体の場合は、当該団体の年間総収入金額の2%以上の額をいう。

※6 重要な地位にある者とは、取締役（社外取締役を除く）、執行役、執行役員、部長格以上の業務執行者またはこれらに準じる者をいう。

※7 近親者等とは、配偶者および二親等内の親族をいう。

■ 社外取締役の取締役会出席状況

(2020年3月期)

名前	独立役員	出席状況
加々美 光子	○	100% (13回 / 13回)
浅野 敏雄	○	100% (13回 / 13回)
昌子 久仁子	○	100% (13回 / 13回)

■ 社外監査役の監査役会出席状況

(2020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)
佐賀 葉子	○	100% (10回 / 10回*)

*2019年6月26日の就任以降の開催数

■ 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・電話等により監査室、監査役および監査法人ならびに各部門と相互連携を図ることのできる体制を整えており、適宜適切な連携を図っています。また、社外取締役お

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、忌憚らない意見を頂戴しています。さらに、子会社の現場を見ていただく機会も定期的に設けています。

■ 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等の適切な措置を講じていくという継続的なプロセスにより、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、2020年3月度の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。一方、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も認識しました。

今後の課題と対応

当社取締役会は、以下の事項について取り組むことで取締役会の実効性をさらに高めていきます。

- (1) 社外取締役の増員
対応：2020年6月の株主総会で社外取締役を1名増員
- (2) 取締役会の付議基準の見直し
- (3) 取締役・監査役のトレーニングの充実

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）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。

(2020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)		対象となる役員の 員数(名)
		固定報酬	業績連動報酬	
取締役(社外取締役を除く)	261	196	65	8
監査役(社外監査役を除く)	49	49	—	3
社外役員	71	64	6	7

(注) 1. 固定報酬には、2019年6月26日開催の第110回定時株主総会終結の時をもって任期満了により退任した取締役1名を含んでいます。
2. 報酬等の総額が1億円以上である役員はいません。

政策保有株式の考え方

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

有株式として保有する方針です。

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。

株主・投資家との責任のある対話

株主総会

株主に十分な議決権行使の判断時間を提供するため、2020年6月25日開催の定時株主総会においては、法定期日より早く6月1日に招集通知の発送を行いました。また、これに先立ち、自社のホームページにおいて、2020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・携帯電話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行使プラットフォームにも参加し、直接機関投資家より電磁的な方法による議決権行使が可能となる環境を整えています。その他当社のホームページに招集通知、決議内容の掲載を行うなど、株主総会の活性化および議決権行使

の円滑化に関する施策を実施しています。2020年6月25日に開催した株主総会では、議決権行使された株主数は3,406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3,378名）となり、議決権行使率は84.9%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、海外IRの実施、そして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等、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、毎週経営陣や関係部署に報告を行い、広報・IR活動に活かしています。

2020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	2019年5月、11月 (年2回)	社長、IR担当役員
海外IR	2019年10月 (ロンドン、エジンバラ)	社長、IR担当役員、 IR担当者
	2019年7月 (ロサンゼルス、 サンフランシスコ)	社長、IR担当役員、 IR担当者

2020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	86社(国内：64社 / 海外：22社)
--------	----------------------

※数値は延べ社数

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(以下「PALTAC」)は東京証券取引所に上場している子会社です。PALTAC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、PALTAC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。

当社グループが持続的成長を果たすためにも、PALTACの保有意義は大きく、将来的には日進月歩で進化しているAI(人工知能)、無人化技術等を駆使して、業態の垣根を超えた物流、システムの共通化などにより、「医療用医薬品」、「化粧品・日用品、一般用医薬品」だけでなく、人々の生活に欠かせない品物の流通を一手に担う卸売事業者として、事業フィールドを拡大していきたいと考えています。

当社としては、PALTACの独立性を確保し、独自の資金

個人投資家との対話

企業認知度の向上とブランドの確立を目指して、個人投資家を対象とした企業説明会を全国主要都市で開催し、当社の企業理念・事業戦略についての理解促進に努めています。説明者はIR担当役員もしくはIR担当部門(経営企画・広報部)の責任者です。

2020年3月期に実施した個人投資家向け企業説明会は以下のとおりです。

実施時期	開催場所
2019年 8月	金沢市(石川県)
2019年11月	松江市(島根県)
2019年11月	米子市(鳥取県)

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、PALTACの事業戦略、人事政策等につきましては、PALTACが独立して主体的に検討のうえ、決定しています。

また、PALTAC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、PALTAC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、PALTAC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、PALTAC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

取締役会の実効性を高めるため 活発な議論を展開し さらなる機能向上を図る

社外取締役
昌子 久仁子

経歴／20年余にわたる製薬・ヘルスケア分野での経験を経て、2002年にテルモ株式会社入社。取締役等を歴任、同社の薬事や臨床開発の部門責任者を担う。豊富な経験と幅広い見識を活かし、当社の経営への監督および助言を行う。

機会とリスクのバランスを注視

2018年より社外取締役として当社の取締役会に参画していますが、当社の「流通価値の創造」という理念に深く感銘しています。「流通」とは単に右から左に物を提供するというのではなく、ヘルスケア全体を捉えている様々な価値を提供していくことであると企業理念で謳っていることは、非常に興味深いものであると受け止めています。

ヘルスケア業界に長年従事し、研究開発の仕事とそれに関する行政とのやり取りなどに深く関わってきた経験から私自身が学んだことは、「将来的な価値があると思われることについては協調する必要がある」ということです。ときに自社の短期的な利益に相反することであっても社会にとって有益であれば、そのバランスの中で判断することが大事であると考えています。メディバルグループが目指す価値創造においても、会社だけがよくなるのではなく、世の中すべてとWin-Winの関係を築けるようなビジネス展開の推進に寄与していきたいと思っています。また、新規事業開発についても、ビジネスの発展性に高い関心をもって見守っています。特に、機会とリスクが十分検討されたうえでの結論になっているのかをヒアリングし、適宜意見を述べるように心がけています。

行き届いたサポート体制と闊達な議論

当社の取締役会は非常に自由闊達な雰囲気で行われています。私たち社外取締役も監査役も皆が忌憚なく意見を述べ、発言の機会も十分に与えられていると感じています。渡辺社長自ら、率先して中期的な展望や経営方針・課題についてわかりやすく説明され、経営の透明性が活発な議論につながっているものと捉えています。また、毎月、事務局から議



事に関する説明があり、事前にキャッチアップすることができることから、取締役会の実効性が担保されていると思っています。同時に、社員の方々とお話しする中で、経営トップの考え方がしっかりと浸透していることも感じています。

2020年3月に取締役会の任意の諮問機関として「指名・報酬委員会」が設置されたこともあり、社外役員で意見交換しようという機運が高まり、コミュニケーションがさらに活発化しました。社外取締役と社外監査役は適切な人数と人材配置でバランスが取れていることで、一体感といったものが醸成されているのではないかと考えています。

企業価値創造の実現に向けた核心

取締役会では執行側からも改善に向けた提案があるなど実効性は確保されており、オープンな経営ができていますが、取締役会の付議基準の見直しは課題の一つです。コーポレートガバナンス・コードへの対応を含め、中長期的な企業価値向上に向けた経営戦略等の議論を深めるために、取締役会で議論すべき事案の優先順位を決めていくことは重要になってくるものと考えています。

一方、今回課題として認識するに至ったコンプライアンスの問題については、内部監査強化も一つの改善方法ですが、監査役のみならず社外取締役もサポートするなど、チームワークよく推進していくことが重要です。また、多様性を受け入れる土壌も当社にはあります。「変革への挑戦」を進める当社のビジネス形態はさまざまに変化することが予想される中、コンプライアンスや倫理観というものに立脚した経営を行うことが一層不可欠であり、自分たちの価値観・信念に基づき、企業価値向上に資する施策を熟考し取り組んでいくことが肝要であると考えています。

役員一覧 (2020年7月1日現在)

取締役



代表取締役社長
渡辺 秀一
グループコンプライアンス掌管

1979年 クラヤ薬品株式会社(現・当社)入社
1990年 同社取締役
1994年 同社常務取締役
2000年 株式会社クラヤ三星堂(現・当社)取締役
2004年 クラヤ三星堂分割準備株式会社
(現・株式会社メディセオ)代表取締役社長
2007年 株式会社メディセオ・バルタックホールディングス
(現・当社)常務取締役
2008年 同社専務取締役
2011年 当社代表取締役副社長
2012年 当社代表取締役社長(現任)
株式会社メディセオ代表取締役会長(現任)
2020年 当社グループコンプライアンス掌管(現任)

選任理由

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。今後も、2019年5月に策定した「2022メディバル中期ビジョン」のもとで、収益基盤のさらなる拡大と持続的な成長を実現していくうえで、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。



取締役副社長
長福 恭弘
医薬事業担当

1977年 株式会社三星堂(現・当社)入社
2004年 株式会社クラヤ三星堂(現・当社)執行役員
2007年 株式会社メディセオ・バルタックホールディングス
(現・当社)取締役
2009年 株式会社メディセオ取締役
2010年 同社常務取締役
2012年 同社代表取締役社長(現任)
当社医薬事業担当(現任)
2016年 当社専務取締役
2019年 当社取締役副社長(現任)

選任理由

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、子会社の株式会社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。今後も、顧客起点の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。



専務取締役
依田 俊英
IR担当 兼 事業開発本部長

1985年 日本勧業角証券株式会社入社
1989年 UBS証券会社入社
1996年 INGペアリング証券会社入社
2000年 リーマン・ブラザーズ証券会社入社
2008年 パークレイズ・キャピタル証券株式会社入社
同社マネージングディレクター
2010年 当社取締役
2012年 当社常務取締役
当社IR担当 兼 事業開発本部長(現任)
2016年 SPLINE株式会社取締役
メディエ株式会社取締役
株式会社メディセオ取締役(現任)
2018年 JCR USA, Inc.取締役(現任)
当社専務取締役(現任)
JCRファーマ株式会社社外取締役(現任)
2020年 当社事業開発本部事業投資部長(現任)

選任理由

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わ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
管理本部長 兼 CSR委員会委員長

1977年 株式会社三星堂(現・当社)入社
2008年 株式会社クラヤ三星堂(現・株式会社メディセオ)
執行役員
2012年 当社執行役員
当社取締役
当社CSR委員会委員長(現任)
2013年 当社管理本部長(現任)
2016年 株式会社アステック取締役(現任)
2017年 株式会社MMコーポレーション取締役(現任)
2018年 当社管理本部経営企画・広報部長
当社常務取締役(現任)
2020年 薬樹HD株式会社取締役(現任)

選任理由

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
長谷川 卓郎
事業企画担当

1987年 王水堂薬品株式会社
(現・株式会社エバルス)入社
1990年 同社取締役
1991年 オーク薬品株式会社(現・株式会社エバルス)
取締役
1997年 株式会社エバルス取締役
2004年 株式会社メディセオホールディングス(現・当社)
取締役(現任)
2009年 株式会社エバルス取締役
2011年 同社代表取締役社長(現任)
2012年 当社渉外担当
2019年 当社事業企画担当(現任)

選任理由

事業企画担当として、メディバルグループの事業成長戦略を推進するとともに、子会社の株式会社エバルス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、事業企画を推進していくうえで、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
渡辺 紳二郎
システム本部長

2008年 株式会社アトル入社
2009年 同社取締役
2013年 同社代表取締役社長(現任)
当社取締役(現任)
2016年 当社IT事業担当
2018年 当社システム担当
当社システム本部長(現任)

選任理由

システム本部長として、メディバルグループのシステムを統括するとともに、子会社の株式会社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



取締役
糟谷 誠一

1985年 株式会社パルタック(現・株式会社PALTAC)入社
2011年 同社執行役員横浜支社長
2013年 同社常務執行役員横浜支社長
2014年 同社取締役常務執行役員横浜支社長
2016年 同社常務執行役員営業本部長
2017年 同社取締役専務執行役員営業本部長
2018年 同社取締役副社長執行役員営業統括本部長
同社代表取締役社長 兼 COO 営業統括本部長
2019年 同社代表取締役社長 兼 COO(現任)
当社取締役(現任)



社外取締役
加々美 光子

1985年 東京地方裁判所判事補
1988年 秋田地方・家庭裁判所判事補
1991年 横浜地方裁判所判事補
1995年 弁護士登録
1998年 慶應義塾大学法学部非常勤講師
2000年 桐蔭横浜大学法学部非常勤講師
2004年 慶應義塾大学大学院法務研究科教授
2007年 同大学大学院法務研究科非常勤講師
2014年 当社社外取締役(現任)
2015年 相鉄ホールディングス株式会社
社外取締役(現任)

選任理由

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、子会社の株式会社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。

選任理由

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、幅広い見地からのご意見をいただいております。今後もかかる知見を当社の経営の監督に反映していただくため、社外取締役として適任であると判断しました。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ています。



社外取締役
浅野 敏雄

1975年 旭化成株式会社入社
2003年 旭化成ファーマ株式会社執行役員
2008年 同社取締役 兼 常務執行役員
2010年 同社代表取締役社長 兼 社長執行役員
2011年 旭化成株式会社執行役員
2014年 同社社長執行役員
同社代表取締役社長
2016年 同社取締役
同社常任相談役(現任)
当社顧問
2017年 当社社外取締役(現任)
2019年 株式会社ダイセル社外取締役(現任)
東京センチュリー株式会社社外取締役(現任)



社外取締役
昌子 久仁子

1977年 持田製薬株式会社入社
1986年 ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社入社
2002年 テルモ株式会社入社
2004年 同社執行役員
2007年 同社上席執行役員
2010年 同社取締役上席執行役員
2017年 同社取締役顧問
同社顧問
2018年 当社社外取締役(現任)
株式会社ニチレイ社外取締役(現任)
2019年 DIC株式会社社外取締役(現任)
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(現任)

選任理由

旭化成ファーマ株式会社および旭化成株式会社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、適切なお助言をいただくとともに、指名・報酬委員会の各委員長として、コーポレートガバナンスの充実にご尽力をいただいております。社外取締役として適任であると判断しました。

選任理由

テルモ株式会社の取締役等を歴任されるとともに、同社の薬事部門や臨床開発部門の責任者を担ってこられ、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、適切なお助言をいただいております。社外取締役として適任であると判断しました。



社外取締役
三村 浩一

1987年 住友スリーエム株式会社
(現・スリーエム ジャパン株式会社)入社
2006年 スリーエム インドネシア代表取締役社長
2009年 住友スリーエム株式会社
(現・スリーエム ジャパン株式会社)
執行役員/取締役 工業用マーケット担当
2010年 同社取締役工業用および自動車マーケット担当
2012年 同社代表取締役社長
スリーエムヘルスケア株式会社代表取締役社長
2014年 スリーエム ジャパン株式会社代表取締役社長
2016年 3M 本社, Vice President, Electronics
Assembly Solutions
2018年 3M Asia Pacific, Transportation and
Electronics Business担当
Business Director
2020年 当社社外取締役(現任)

選任理由

スリーエム インドネシア代表取締役社長、スリーエム ジャパン株式会社の代表取締役社長などを歴任され、また、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られました。かかるグローバルな経営に関与された豊富な経験と幅広い見識を当社の経営の監督に反映していただくため、社外取締役として適任であると判断しました。

監査役



常勤監査役
平澤 利夫
(株)メディセオ 監査役
(株)エバルス 監査役



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



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 経営学研究科
特任教授
三菱UFJ信託銀行(株)
社外取締役(監査等委員)



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



社外監査役
佐貫 葉子
NS総合法律事務所所長

執行役員

主席執行役員
鎗水 博司

管理本部 経営企画・広報部長
(株)アトル 取締役

上席執行役員
川原 正範

(株)オーファンパシフィック
代表取締役副社長(出向)

上席執行役員
山崎 邦衛

コンプライアンス統括室長
(株)メディセオ 上席執行役員

執行役員

京極 光弘

管理本部 副本部長
((株)メディセオ担当)
(株)メディセオ 常務取締役
(株)アトル 取締役

執行役員

柳井 宣人

管理本部 副本部長
((株)エバルス担当)
(株)エバルス 取締役

執行役員

筒井 久

管理本部 副本部長
((株)アトル担当)
(株)アトル 取締役
(株)MVC 取締役

執行役員

柏木 整

システム本部 副本部長
SPLine(株)取締役

執行役員

橋田 一夫

管理本部 財務経理部長

執行役員

山崎 照弘

事業開発本部 事業投資部 副部長
SPLine(株) 監査役
メディエ(株)取締役

執行役員

平賀 久夫

管理本部 総務部長

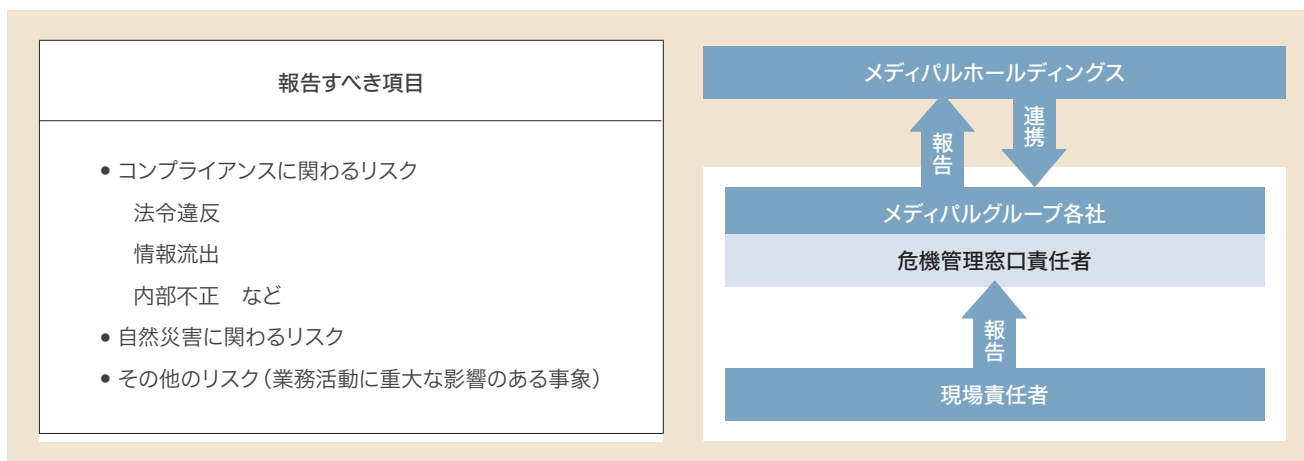
リスク管理



基本的な考え方

メディカルグループでは、リスク管理体制について、規則、ガイドラインの制定、研修の実施、マニュアルの作成等を行い、その周知徹底を図っています。メディカルグループにおいてリスクが現実化し、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。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。

■ 体制図



■ 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2020年3月期現在においてメディカルグループが判断したものです。

医療保険制度について

メディカルグループが主たる事業とする医療用医薬品等卸売業界は、わが国の社会保障制度や医療政策と密接に関連しています。わが国では、人口構造の変化による社会保障給付費の増大などの環境変化に伴い、医療制度改革が進められています。今後、予測できない大幅な制度変更が行われ、メディカルグループの事業構造に関わるような事態が発生した場合には、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

薬価制度*について

メディカルグループの主要取扱商品である医療用医薬品は、薬価基準に収載されており、薬価基準は保険医療で利用できる

医薬品の範囲と使用した医薬品の請求価格を定めたものです。従って、薬価基準は実質的に販売価格の上限として機能しています。医療費抑制策の一環として、薬価基準で定められた価格（薬価）は市場実勢価格の調査結果に基づいて概ね2年ごとに改定が行われています。

- ・2018年度薬価改定率（薬剤費ベース）：▲7.48%
- ・2019年10月消費税増税に伴う薬価改定率（薬剤費ベース）：▲2.40%
- ・2020年度薬価改定率（薬剤費ベース）：▲4.38%

現行は原則として2年に一度実施されている薬価改定が2021年度からは中間年の改定が予定されており、医療機関等への販売価格低下等の影響が生じた場合には、医療用医薬品等卸売事業の業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

*用語説明は、P69の用語集をご参照ください。

特有の法的規制等に係るものについて

メディパルグループは、各種の医薬品およびその関連商品を取り扱っており、主に「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（医薬品医療機器等法）」の規定により、各事業所が所轄の都道府県知事より必要な許可、登録、指定および免許を受け、あるいは監督官公庁に届出の後、販売活動を行っています。このため、監督官公庁等の許認可の状況により、医療用医薬品等卸売事業の業績に影響を及ぼす可能性があります。また、将来的に規制緩和等によって、異業種の事業者がメディパルグループの事業領域に参入した場合には、メディパルグループのビジネスモデルや従来から有する強みを維持または拡大することが困難となり、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

医療機関等との取引慣行について

メディパルグループの主要取扱商品である医療用医薬品は、納入停滞が許されない生命関連商品であることから、取引価格が未決定のまま医療機関等に納入し、納入後に価格交渉を行うという特有の取引慣行が存在しています。かかる取引慣行を改善するために、2018年4月に流通改善ガイドラインの運用が開始されましたが、交渉が難航した場合には、過去の実績等を勘案し、合理的に判断した見積価格により売上計上しています。このため、決定した取引価格と見積価格との差異が生じた場合には、医療用医薬品等卸売事業の業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。なお、2020年3月期における医療用医薬品の売上高1.9兆円のうち、取引価格の決定比率（金額ベース）は99.7%となっており、期末には取引価格がほぼ確定する傾向となっています（過去3年間の取引価格の決定比率 2017年3月期：99.3%、2018年3月期：99.9%、2019年3月期：96.6%）。

製薬企業等との取引慣行について

メディパルグループの主要取扱商品である医療用医薬品の仕入先である製薬企業等との間には、実質的な仕入価格の引き下げ効果のある「割戻金（リベート）」や「報奨金（アローアンス）」などの取引慣行が存在しています。製薬企業等とは良好な取引関係を継続していますが、製薬企業等の営業戦略に大幅な変更が生じ、かかる取引慣行に変化が生じた場合には、医療用医薬品等卸売事業の業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

競争環境の変化について

メディパルグループが主たる事業とする化粧品・日用品、一般用医薬品卸売業界において、業種・業態を超えた競争の激化やM&Aによる規模拡大が続いています。このため、化粧品・日用品、

一般用医薬品卸売事業では取引先のニーズを捉え、環境の変化に即座に対応できる組織を構築しています。しかしながら、今後さらなる競争の激化や取引先の企業再編等により取引先の政策や取引条件が大幅に変更された場合には、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

システムトラブルについて

メディパルグループでは、「医療と健康、美」の流通を安定的に支える社会インフラとして、サプライチェーンを効率化、高度化するために、IT化を積極的に推し進めています。メディパルグループの事業運営は、コンピュータネットワークシステムに依拠していることから、基幹システムのサーバ・ネットワークの二重化やサーバ設置建屋の免震・防災・停電対策、およびデータバックアップ環境の設置などのほか、ウイルス対策、不正アクセス対策、モバイルパソコンのデータ暗号化などのセキュリティ対策を講じていますが、万が一、システムが機能停止した場合には、販売・物流に大きな支障が生じ、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

情報の漏洩について

メディパルグループが保有する顧客情報や機密情報等の情報資産の保護については、情報セキュリティポリシーに基づき、外部に漏洩しないよう管理体制の整備に努めるとともに、全従業員を対象に年2回の情報セキュリティ研修を実施していますが、不測の事態により、これらの情報が漏洩した場合には、社会的信頼の低下による売上高の減少や対策費用の増加等により、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

災害、交通事故について

メディパルグループでは、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、必要な商品を、必要な時に、必要な量だけ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。

①災害について

メディパルグループは、地震・台風等の自然災害や新型インフルエンザの流行などに備え、危機管理体制や有事の際すぐに供給活動を行うためのBCP（事業継続計画）を策定していますが、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増加等により、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

②交通事故について

メディパルグループでは、お得意先への営業や商品の配送に多くの車両を用いています。メディパルグループ全体の車両台数は約8,700台となっており、環境負荷の低い車両の

導入を進めるとともに、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たり、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。万が一、重大な交通事故が発生させてしまった場合は、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。

労働力の確保について

メディカル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。物流センターの省力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が、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、メディカルグループの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、物価変動等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。

投資について

メディカルグループは、2020年3月期から2022年3月期までの3年間の新たな中期ビジョンとして、「2022メディカル中期ビジョン」を策定し、グループの持続的成長に向けた将来への積極投資として、3年間で1,000億円規模の投資を計画しています。

①物流インフラ投資について

メディカルグループは、安全・安心な流通を担うという社会的使命を果たすため、物流やシステムに対する設備投資を積極的に行い、最先端技術を導入しています。これらは、メディカルグループの競争力を維持するためにも不可欠なものです。投資コストが増大した場合や想定した投資回収ができない場合には、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。なお、2020年3月期における設備投資額は293億円です。

②事業開発投資について

メディカルグループは、事業基盤の拡大と収益源の多角化を進めるため、製薬企業等の新薬開発に投資し、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に取り組んでいます。これは、メディカルグループがもつ物流力や営業ネットワークなどの経営資源を有効に活用し、希少疾病の治療を待つ患者さんに医薬品を安定供給することを目的とした取り組みであり、新薬の開発は時間を要したり、中止に至るなど、必ずしも順調に進行しないことがあります。そのような場合に

は、想定どおりの収益獲得に至らず損失が発生する可能性もあり、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

③資本提携、業務提携について

メディカルグループは、「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。」という中期ビジョンの基本方針に則り、ライフサイエンス分野のベンチャー企業をはじめとするいわゆるスタートアップ企業への出資のほか、デジタル分野やロジスティクス分野といった業界の垣根を超えた提携を積極的に進めています。こうした資本提携、業務提携の実施にあたっては、事前に収益性や投資回収の可能性についてさまざまな観点から検討を行っていますが、予期せぬ環境変化や想定した事業計画からの大幅な乖離が生じた場合には、減損損失等が発生するなどして、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

法令違反について

メディカルグループは、「コンプライアンスの徹底」を経営方針の一つに掲げ、社員教育、啓発活動を継続して行っています。また、公益通報に関する窓口を社内および社外に設置し、グループ内部の問題を早期に発見することに努めています。しかしながら、法令違反等の問題が発生した場合には、行政処分による課徴金や刑事訴訟による罰金、民事訴訟による損害賠償金等の支払いが生じるだけでなく、メディカルグループの社会的信用の失墜による悪影響など、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

新型コロナウイルス感染症について

メディカルグループでは、生命関連商品の安定供給を担う企業として、新型コロナウイルス感染症の拡大に関連するさまざまな事態の発生を想定し、安定供給体制維持(全国物流センターの相互連携によるバックアップ、商品在庫の充実、サーモカメラによる入館者の体温確認、機器の定期メンテナンスを前倒しで実施)、感染拡大防止(従業員の感染予防の徹底、車両、設備の洗浄および消毒の徹底、医療機関での感染拡大の防止)に取り組んでいます。しかしながら、従業員に感染が拡大するなどして、万が一、物流機能が停止する事態に陥った場合には、医薬品等の安定供給が困難となり、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

これらのほかにも、さまざまなリスクが存在しており、ここに記載されたリスクがメディカルグループのすべてのリスクではありません。

コンプライアンス



基本的な考え方

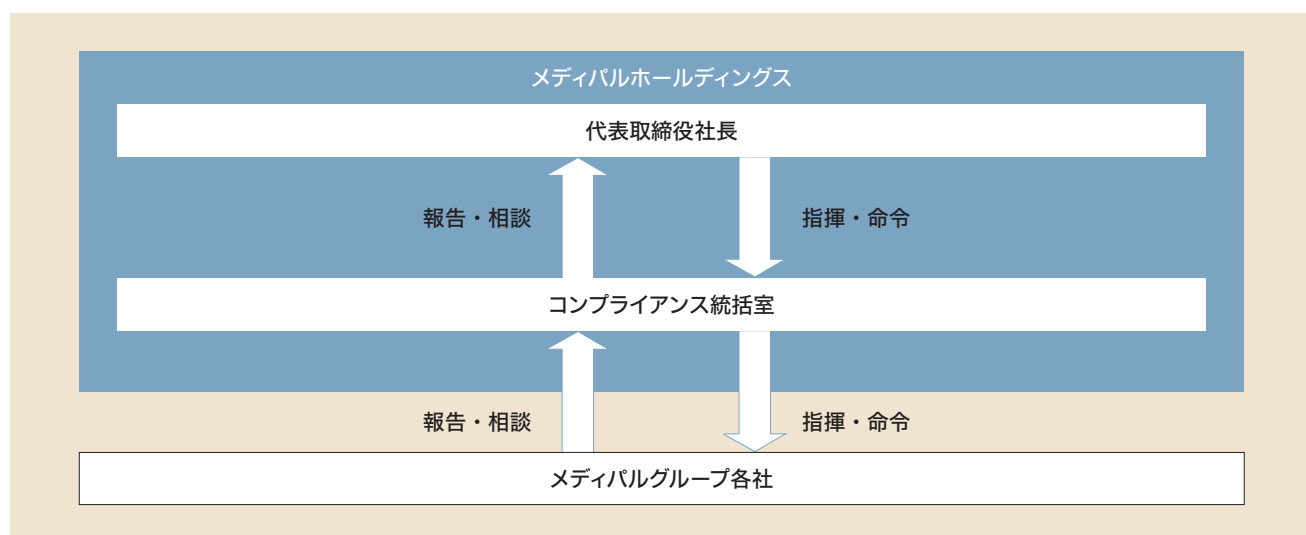
メディパルグループでは、「コンプライアンスの徹底」を経営方針の一つに掲げています。ステークホルダーから信頼され永続的に発展する企業であるためには、一人ひとりが、法令の遵守はもちろんのこと、社会におけるルールやマナーを守り、高い倫理観を持って行動することが重要であると考えています。そのため、メディパルグループでは社員教育、啓発活動を継続して行っています。

体制

メディパルグループでは、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コンプライアンス推進に取り組んでいくため、社長の直轄組織として、「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。

今後は、グループ全体に向けたコンプライアンス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に努めていきます。



コンプライアンス研修について

メディパルグループでは、一人ひとりがコンプライアンスの重要性について理解を深められるよう、集合研修やオンライン研修など、さまざまな教育研修を行っています。その他、毎月社内ネットワークの掲示板に「CSR通信」を掲載し、コンプライアンス上の問題事例を紹介するなど、コンプライアンス意識の向上を図っています。

具体的な取組み

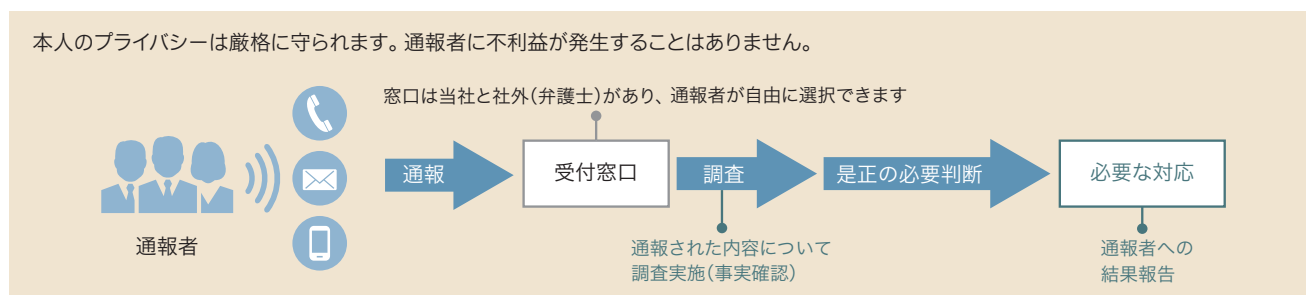
- コンプライアンス教育（新入社員向け）
- インサイダー取引防止に関する教育
- 飲酒運転撲滅のための教育
- 個人情報保護に関する教育

内部通報制度

メディパルグループでは、グループ内部の問題をより早く発見し解決するため、2006年4月1日より、「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、あるいはかかる行為が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、e-mail（24時間）、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。なお、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



腐敗防止への取組み

メディパルグループでは、正しい事業活動を行うにあたり、公務員等に対する利益供与を一切禁止しており、グループ各社に「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等の支出については、すべて書面による社内決裁を受ける等の社内ルールも併せて制定しています。

さらに、メディパル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等は諸外国に法人を置く会社も多くあるため、当該取引先企業から求められる教育基準を充たすべく、毎年1回、すべての従業員に対し、米国医療機器・IVD工業会（AMDD）が実施しているFCPATレーニング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付ける等、従業員教育を実施しています。

公正取引委員会による 立ち入り検査について

当社連結対象の完全子会社である（株）メディセオは、独立行政法人地域医療機能推進機構（JCHO）を発注者とする医療用医薬品の入札に関し、独占禁止法違反の疑いがあるとして、2019年11月、公正取引委員会による立ち入り検査を受けました。当社といたしましては、（株）メディセオとともに、この度の事態を厳粛かつ真摯に受け止め、公正取引委員会の検査に全面的に協力しています。また、今後は、当社グループの更なる法令遵守の徹底、内部統制の充実に努めていきます。

薬事管理



基本的な考え方

メディパルグループは、医薬品医療機器等法（薬機法）等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、商品の入荷から医療機関等へのお届けまで、商品の有効性・安全性・品質の確保を目的に薬事管理の徹底に努めています。

体制

メディパルグループは、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偽造医薬品の流通防止に係る省令をはじめ、JGSP*およびJGSP2008を遵守しています。また、物流関連業務や管理薬剤師業務等の各種マニュアルを作成し、それに基づいた適切な保管体制や流通体制の構築に注力しています。

* JGSP (Japanese Good Supplying Practice=医薬品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、日光の影響等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日本医薬品卸連合会で設けられた業界内の実践規範です。JGSPは医療用医薬品に、JGSP2008は一般用医薬品に適用されます。現在、多くの医薬品保管倉庫では、JGSP・JGSP2008に沿った形で倉庫の管理・輸送中の管理が行われています。

教育制度

医薬品や医療機器における情報の収集と提供を適切に行うための知識と資質を養うため、MSや薬剤師を対象とした研修を継続的に行っています（年間20時間。新入社員の場合は年間60時間）。

MS・薬剤師の教育についての詳細はP61「人権尊重」をご参照ください。

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、薬機法等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いえます。

メディパルグループでは、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わか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、メディパル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等へ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ガイドラインへの医薬品卸の対応

新設した信頼性統括部を中核に GDPガイドライン(医薬品の適正流通)の定着を推進

導入の背景

日本版GDP (Good Distribution Practice、医薬品の適正流通) ガイドライン (以下GDPガイドライン) は、国際基準であるPIC/S GDP^{*}に準拠したもので、2018年末に厚生労働省より発出され、2019年1月には説明資料が公表されました。GDPガイドラインとは、医薬品の流通における高水準での品質確保や偽造薬の流入防止などを目的に、製品の市場出荷後から医薬品卸、医療機関や薬局に届くまでの仕入れ・保管・供給業務の適切な管理手法を定めたものです。

また、厚生労働省のGDPガイドラインに続き、2019年10月には、日本医薬品卸売業連合会が従来の「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」(JGSP)を見直し、「JGSP GDP国際整合化対応版」(一部改訂)を発刊。GDPガイドラインとの整合を図る取組みを進めています。

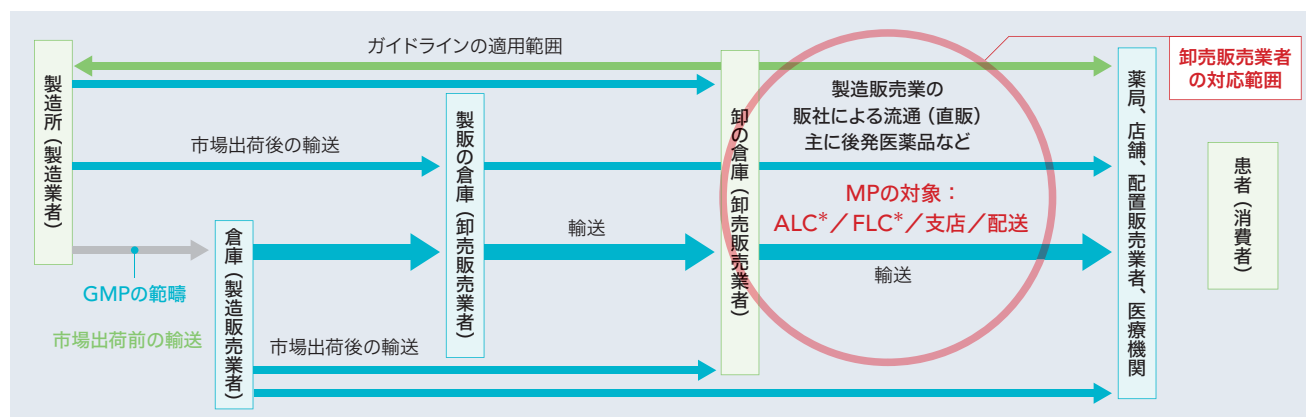
※ PIC/S GDP…Pharmaceutical Inspection Convention and Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme GDPの略。医薬品査察協定および医薬品査察共同スキームにおける医薬品の適正流通の意味。

求められる対応

GDPガイドラインの適用範囲は、市場出荷後から、医薬品卸を経て、医療機関や薬局に渡るまでとなっています。医薬品卸において、製品が卸の倉庫に入ってから医療機関や薬局、店舗に送り届けられるまでの業務全般がGDPガイドラインの対象範囲となります(下図参照)。

「流通経路(仕入・保管・供給)における管理の保証」「医薬品の流通過程での完全性の保持」「偽造医薬品の正規流通経路への流入防止」に対応するためには、GDP組織体制を構築し、すべての業務について従業員にわかりやすい手順書を作成し、それに基づいて教育訓練された従業員が正しく作業を実施、かつ、記録するとともに、規定された期間の保存、同時に、医薬品卸の経営陣は、品質システムで定めた項目が適切に実施されているかを定期的にレビューで評価・確認したうえで、流通品質の向上施策を実施していくPDCAサイクルの確立が肝要となります。

GDPガイドラインの適用範囲



*用語説明は、P69の用語集をご参照ください。

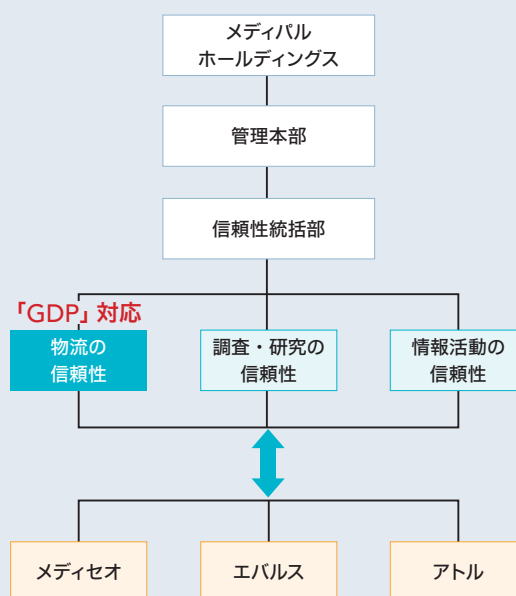
医薬品流通にかかるガイドラインの国際整合性に関する研究 研究班作成資料

メディパルグループの取り組み

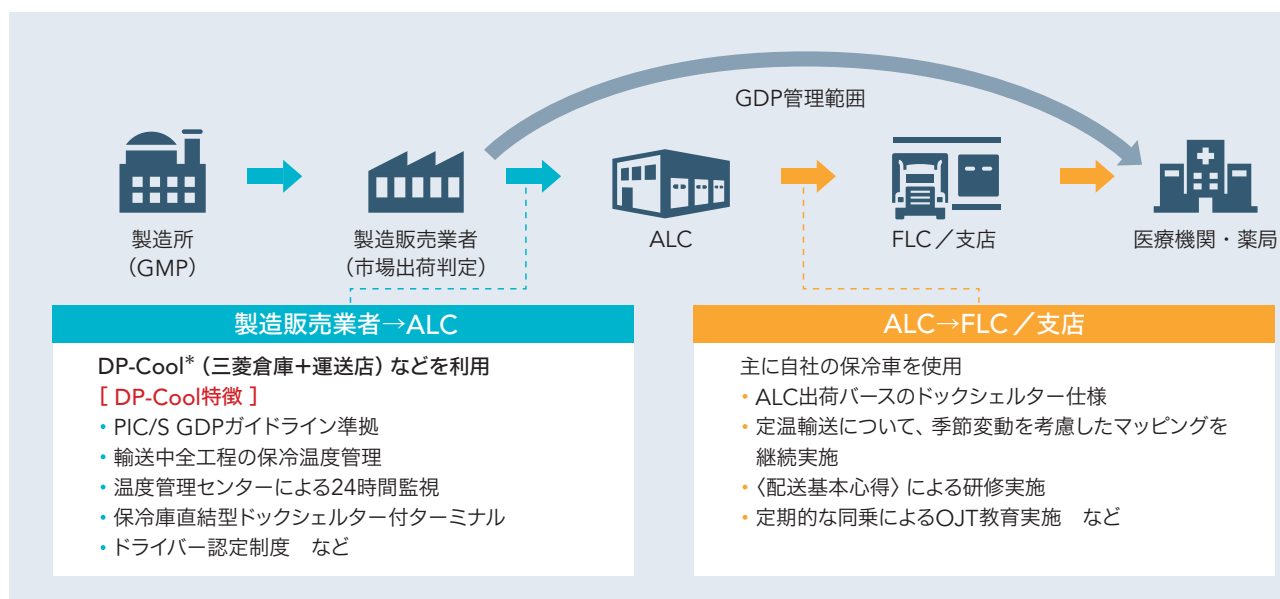
メディパルグループでは、GDPガイドライン発出を見越して、品質マニュアルおよびSOP（標準操作手順書）を作成しました。2018年1月に、経営陣に報告したうえで、同年4月より物流の適正流通の鍵となるALCでの教育訓練を開始しました。2019年4月に、メディパルホールディングスの管理本部に信頼性統括部を新設しGDPガイドライン遵守のため「物流・品質の信頼性」に加えて、「調査・研究の信頼性」「情報活動の信頼性」の3本柱を掲げ、(株)メディセオなど医療用医薬品等卸売事業会社3社を統括しながら、品質保証レベルや信頼性の向上に取り組んでいます。2019年より新組織設置に伴い、医療用医薬品等卸売事業会社3社のロジスティクス本部およびALCへ供給管理責任者および品質管理責任者を含むGDP組織を設置し、改訂した品質マニュアル・SOPを承認後に、全ALCへ教育訓練を実施し2020年4月より本格運用を開始しています。今後、FLC、支店の医薬品サプライチェーンにおけるGDPの管理体制を整備し、GDP活動の定着・推進を図り、医薬品のさらなる適正流通実現に向けて、エビデンスを積み上げて対処していきます。

信頼性統括部の組織と役割

2019年4月1日付



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新たな医薬品保冷輸送サービス

災害対策



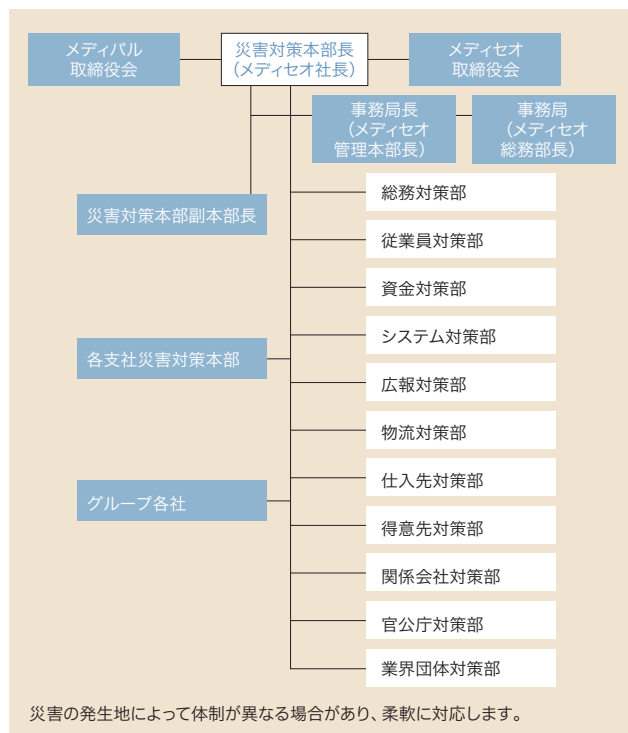
基本的な考え方

メディパルグループは、たとえ震災等の大規模災害や疾病によるパンデミックが起きたとしても、商品の安定供給に支障を来さないよう、さまざまなリスクを想定し、実効性のある事業継続計画（BCP：Business Continuity Plan）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。

自然災害発生時のリスク対策

メディパルグループでは、あらかじめ被害想定、事前対策、災害時の業務、非常時の組織体制等について、具体的内容を示した「災害対策マニュアル（自然災害編）」を2000年に作成し、グループ全社員に周知徹底しました。その後、東日本大震災の発生を機に、一部見直しを行いました。また、震度6弱以上の地震発生等の場合には、「メディパルグループ災害対策本部」を直ちに立ち上げます。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・システム等の被災状況、ライフラインの状況等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。

■（株）メディセオにおける災害対策本部設置例（東日本大震災時）



新型インフルエンザ大流行時の対策

日本でも強毒性の鳥インフルエンザがたびたび発生しており、ヒトにおける世界的大流行（パンデミック）が危惧されています。メディパルグループでは流行に備え、「災害対策マニュアル（新型インフルエンザ編）」を追加し、その後も適宜改定を行っています。また、当社グループは社会機能維持者としての自覚のもと、新型インフルエンザ発生時に果たすべき社会的使命として、それに沿った活動の要綱を定め、社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を維持し、医療機関の災害医療の支援に全力を尽くします。

■ 物流センターの相互連携機能



この国で、薬を届けるという使命。「安全」「安心」をお届けするために。

メディパルグループは、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等から、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きました。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だと考えます。

BCP

メディパルグループが取り扱う医薬品や日用品等は、いずれも人々の健やかな暮らしに欠かすことのできないものです。これらの商品を安定的に供給することがメディパルグループの社会的使命であると考え、大規模災害やパンデミック等のリスクを想定した災害対策マニュアルを整備し、有事の際の具体的な活動要綱を定める等、さまざまな対策を行っています。

自家給油設備の設置

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



自衛隊・自治体との災害協力

自衛隊・各自治体と災害時医薬品供給協定を締結し、平時より定期的に搬送訓練を行っています。



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、物流センター等に緊急用バイクを配備し、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。



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。



災害発生時の組織体制の構築

震度6弱以上の地震発生等の場合には、直ちに「メディパルグループ災害対策本部」を立ち上げます。



非常用自家発電装置の設置

本社・物流センター等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。





新型コロナウイルス感染症への対策

人々の安全・安心な暮らしを支える 社会インフラとしての使命

2019年12月に発見された新型コロナウイルス感染症が世界中に拡大し、国内でも2020年1月から感染者が増加しました。政府の感染拡大防止の動きが強化される中、より一層のグループ内連携と迅速な行動を目的として、2020年3月2日に「新型コロナウイルス対策本部」を立ち上げました。顧客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、政府の動きや各地域の動向に係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を迅速かつ臨機応変に実行しました。

安定供給体制維持への取組み

全国物流センターの相互連携によるバックアップ

医療用医薬品等卸売事業では全国13か所の物流センターがあり、相互連携できる体制を敷いています。化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業においても全国16か所の物流センターがあり、同様の機能を持っています。いずれかのエリアで支障が出た場合にも、近隣の物流センターがバックアップ可能な対策を構築しています。



医療用医薬品等卸売事業の物流センター（関東ALC）

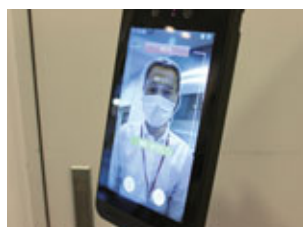


化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業の物流センター（RDC埼玉）

従業員・施設の感染拡大防止への取組み

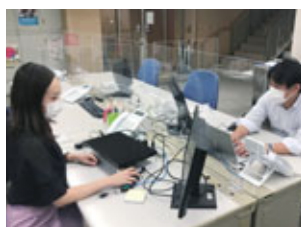
サーモカメラの設置

外部入館者に対しサーモカメラによる体表面温度の測定を行い、入館制限を実施しています。



オフィスの対面座席に 飛沫ガードを設置

向かい合うことで起きる飛沫感染リスクを軽減するため、対面のデスクにアクリル板を設置しています。



全従業員へのマスクの配布

グループの全従業員に災害用備蓄マスクを配布しました。



在宅勤務の奨励

業務に支障をきたさず、かつ国内の感染拡大のリスク低減に努めるため、WEB会議システムを活用して在宅勤務を行っています。



医療機関での感染拡大防止への取り組み

個口スキャン検品／1日1回の納品の推進

お客様との接触機会を減らすため、非対面方式の個口スキャン検品を活用しています。また、納品回数の削減に努めています。



納品箱の清拭

お客様から戻ったすべての納品箱を消毒液付タオルで拭き取っています。



車両、設備の洗浄および消毒

商品入荷口や配送車両の高圧洗浄機による洗浄、施設内の器具備品や手すりなどの消毒を徹底しています。



作業時のマスクおよびプラスチックグローブ着用

庫内作業時のマスク・プラスチックグローブの着用を徹底しています。



感染防止に取り組みながら、安全で安心な物流に必要な商品をお届けいたします

今般の新型コロナウイルス感染症の拡大においては、まず従業員やそのご家族が感染しないことを最優先課題とし、全従業員へのマスクの配布、サーモカメラ・飛沫ガードの設置、在宅勤務の奨励など、安心して働ける環境づくりにいち早く取り組みました。

そして、緊急事態宣言が解除された現在も、従業員一人ひとりが正しい情報に基づき念入りな手洗いや三密の回避などを実践し、自らを感染から守ると同時に周囲の人への配慮を心がけています。また、車両や商品入荷口等の洗浄、納品箱一つひとつの消毒をはじめ、非対面式の個口スキャン検品の活用など、お客様が安心して商品を受け取っていただけるよう徹底して取り組んでいます。

新型コロナの終息までにはまだ時間がかかると想定されますが、人々の健やかな暮らしを支える社会インフラ企業として、

引き続き必要な対策をタイムリーに講じ、いかなるときも安全で安心な物流で、必要な商品を必要とする方々へ確実にお届けしてまいります。



株式会社メディパルホールディングス
新型コロナウイルス対策本部長
長福 恭弘

情報管理



基本的な考え方

メディパルグループは、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メディパルグループの重要な社会的責任です。システム等のハード面の対策に加えて、情報を取り扱う社員への教育が重要と考え、ハード、ソフトの両面でさまざまな対策を実践し、情報管理の徹底を図っています。

方針・体制

情報管理の基準として、メディパルグループ共通の「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を頂点に、各部署には管理者、担当者を置く社内体制を構築しています。

教育制度

メディパルグループでは、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、オンライン研修等による年2回の情報セキュリティ教育、情報取扱いの注意点を唱和する「情報管理の誓い」の定期的な実施および社内ネットワークでの情報管理の啓発を行っています。

情報保全への取組み

メディパルグループでは、各社においてウイルス対策、不正アクセス対策、モバイルパソコンのデータ暗号化等、情報の保全および漏洩についてのセキュリティ対策を実施しています。

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、ウイルス対策ソフトの導入、最新ソフトの更新等のほか、これらが破られてデータが盗まれようとした場合は、サイバーテロ対策ソフトにより、24時間体制の監視にて、即時に遮断され、流出を防ぐことができます。こうした水際の防止策だけでなく、従業員に対しても、適宜、注意喚起を行い、情報セキュリティに関する定期的な啓発等を通じて、意識付けを行っています。

人権尊重



基本的な考え方

メディパルグループでは、社員をはじめ、あらゆる人々の基本的人権を尊重し、一人ひとりがお互いを認め合う企業風土を築くことが企業活力につながると考えています。異なる個性や能力を最大限発揮できるように人材基盤強化に向けたさまざまな取組みや職場環境の整備を行っています。

1 人材育成への取組み

人材育成方針

「企業は人なり」の言葉どおり、社員の成長は、企業価値の向上にとって必要不可欠なものです。メディパルグループでは経営方針の一つに「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」を掲げ、積極的かつ継続的に人材育成に取り組んでいます。

人材配置

人材育成と職場活性化を目的とした定期的なジョブローテーションを行っています。また、新規ビジネスの取組みにおいて要員を選出する際には、メディパルグループ内で応募を募るなど、人材が最大限活躍し、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、部長職等にいた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、職種別研修等も行っています。さらに、これらの研修プログラムとは別に、自己啓発の機会としてグループ全社員を対象に「通信教育」を実施しています。

次世代リーダーの育成

メディパルグループでは、中長期の視点に立って、グループ全体の戦略立案・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。受講者が議論を重ねて新規事業を企画し、最終的に経営陣の前で発表し、具体的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、84名が受講しました（2020年3月末現在）。

MS・薬剤師に向けた研修および教育

MSに向けては、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、薬機法をはじめとする各種関連法規等について、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、薬剤師に向けては、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。

通信教育

メディパルグループでは人材教育の一環として、実務に役立つ学習テーマに基づき、主体的にキャリア形成に向けたスキルアップを図る学習機会として提供することを目的とします。ビジネススキル、資格取得支援、外国語など全195コースを用意しています。

パワーアップ研修

(株)メディセオでは職業人生の節目において、自らの気力・知力・体力を見つめ直し、将来の社会人としての人生設計並びに企業人としてのさらなる意欲の高揚と能力の発揮ができるよう、35・45・54歳を対象にパワーアップ支援制度を設けています。連続5日間の特別有給休暇の付与に加えて、外部研修受講（通信教育を含む）または人間ドック受診のいずれかを選択してもらい、支援金の支給を行っています。

■ (株)メディセオの研修体系

等級	階層別教育	職種別／その他	e-ラーニング	支援
管理職	部門職	● 営業部長研修	● (CSR・セクハラ・ハワハラ他) ● コンプライアンス ● 部門別教育 (実務スキル・知識研修／専門知識研修等) ● AR受験	● 通信教育
	課長職	● 課長職フォローⅡ研修 ● 課長職フォローⅠ研修 ● 新任課長職研修 ● 新任支店長研修 ● 新任業務マネジャー研修		
一般職	課長代理主任	● 新任課長職事前研修 ● 課長代理対象研修 ● 主任対象研修		
	上級社員	● 5年目研修 ● 入社3年目研修		
	一般社員	● 入社2年目研修 ● 新入社員研修		
		● シスター研修 ● プラザール ● 期中入社者研修		

■ 公正な評価・処遇

メディパルグループでは会社が期待する行動をとり、成果をあ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目指しています。

(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 働きやすい職場環境づくり

メディパルグループでは、自分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築くとともに、心身ともに健康で豊かな生活を送るためのサポートを行っています。

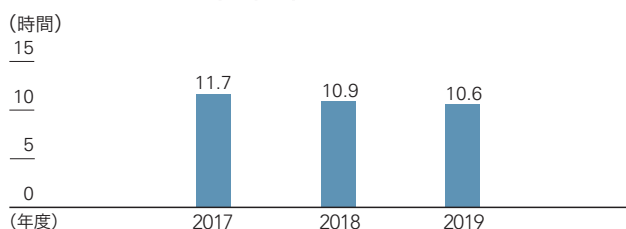
働き方改革の推進

(株)メディセオでは、2017年5月より働き方改革委員会を設置し、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。

① 制度改革

時差勤務・変形労働時間制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。

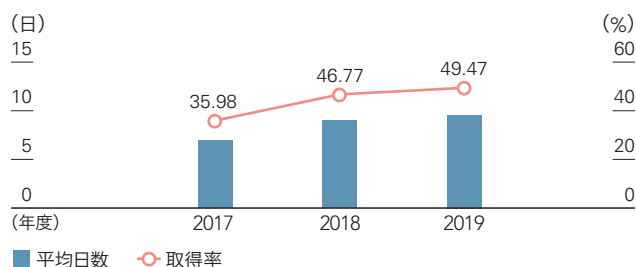
■ 時間外労働時間（月平均）の推移



在宅勤務…自宅での勤務を可能とすることで、従業員の働き方の選択肢を増やすとともに、生産性の向上を図ります。

リフレッシュ計画有休…有給休暇取得促進策として年5日間のリフレッシュ計画有休を導入することで、従業員の健康保持とワーク・ライフ・バランスの推進を図ります。

■ 有給休暇取得状況（平均）



② 意識・風土改革

職場や社員の意識・風土を改革するために、生産性向上に向けた職場単位での取り組みや個人からの提案を募集し、それぞれ優秀な職場と社員を半期に一度表彰しています。表彰された取り組み内容は、社内イントラネットに情報を掲載して共有し、成功事例を横展開につなげています。

③ 仕事改革

仕事を見直し、ムダの削減ややり方を変えることで効率的な働き方の実現に向けて取り組んでいます。

適正な時間管理と時間外労働の削減に向けた取り組み

ICカード等を用いて始業・終業時刻等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全社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」等を設定し、定時帰宅を推進しています。計画的・効率的に業務を行うようになり、業務の質の向上につながるほか、家族と過ごす時間や個人の趣味・学習の時間を増やすことができ、ワーク・ライフ・バランスの推進につながるものと考えています。

両立支援への取り組み

個々のライフステージにおいて、仕事と生活を自律的にマネジメントし、働きがいや喜びを感じられるワーク・ライフ・バランスを実現するために、各種制度（育児・介護休職制度・短時間勤務制度・看護休暇制度等）を活用し、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、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ことで「仕事と生活の両立」を支援することを目的に「ジョブ・リターン制度」を制定しています。

3 健康管理

健康管理

「医療と健康、美」を支える流通グループとして、社員自身が健康であることが大前提です。メディパルグループでは、心身両面の健康維持に向けた取り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%となっています。

（株）メディセオでは、法定項目に追加して検査項目を充実させています。

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。

インフルエンザ予防

社員の健康保持のため、毎年希望者全員にインフルエンザの予防接種を行っています。

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）の体験会を全社で実施し、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。



健康マスター検定

2017年より一般社団法人日本健康生活推進協会がスタートした日本健康マスター検定は、健康経営の浸透とともに企業や自治体での導入が進んでいます。メディパルグループでは、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、同検定のエキスパートコースに挑戦しており、これまでの合格者数は3,984名（2020年6月末現在）となりました。



4 ダイバーシティ

メディパルグループは、1898年の創業以来多くの会社がグループに集い、規模の拡大とイノベーションにより成長を続けています。さまざまな企業文化や経験を有した社員が共存し、ダイバーシティを推進しやすい基盤を有しています。

雇用の多様化

メディパルグループでは、各種採用活動を行い、グループ全体の活性化を図っています。「新卒採用」「キャリア採用」「障がい者雇用」「定年再雇用」等を通じてさまざまな人材を迎え入れており、社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、メディパルグループ平均での障がい者雇用率は2.45%（2020年3月末現在）で、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

「医療と健康、美」を支える流通グループにおいては、女性ならではの視点が欠かせません。メディパルグループでは、女性社員の比率が向上しており、働き方の最適化等の取組みにより女性が働きやすい職場を実現することをめざしています。これにより、お客様への一層のサービス向上に寄与していきます。

（株）メディセオでは、社内プロジェクトへ女性社員が積極的に参加し、会社の重要なミッションを遂行し、活躍しています。

■ メディパルグループにおける女性の割合

	2019年3月末	2020年3月末
女性社員の割合	29.8%	30.4%
女性役職者の割合	8.4%	8.9%
役員・執行役員など※	5.3%	5.0%
管理職	6.2%	7.0%
リーダー	12.7%	12.9%

※ 役員については、2020年6月末現在

5 人権保護の取組み

社員の人権や働く権利を守り、業務が円滑に遂行できるよう規程の整備やホットラインの設置など環境整備に努めています。

ハラスメント防止規程の整備

メディパルグループでは、職場におけるさまざまなハラスメントを防止するため、必要な規程を整備し、誰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、グループ各社の社内規程に則り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、精神保健福祉士等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。

環境保全における取組み



基本的な考え方

メディパルグループは、人々の健康と社会の発展に貢献する企業として、地球温暖化を防止し循環型社会を形成していくために、温室効果ガス排出量の削減や廃棄物の適正処理の推進等を行っています。

CO₂排出量、電力使用量の削減と地球温暖化防止への取組み

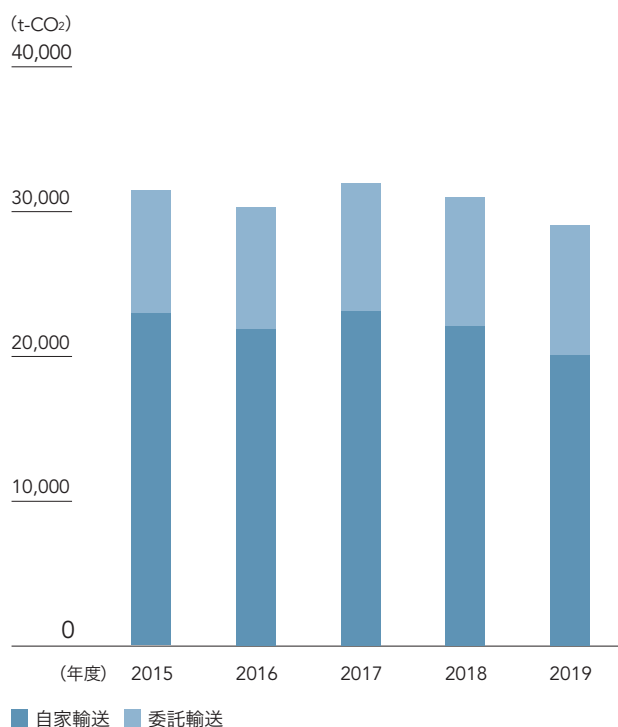
輸送に関する排出量

(株)メディセオは、省エネ法[※]の特定荷主および特定貨物輸送事業者[※]に該当しており、自社保有車両や委託輸送に伴って発生するCO₂排出量を集計しています。2019年度のCO₂排出量は、前年度に比べて1,898t-CO₂減少しました。

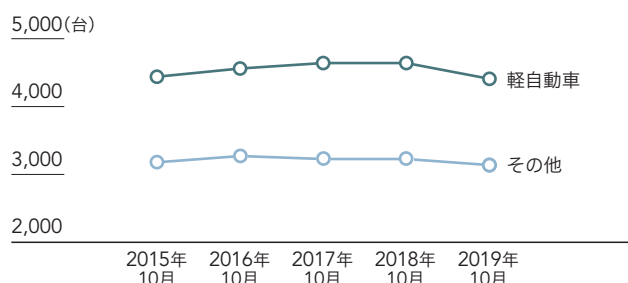
また、医療用医薬品等卸売事業では保有車両台数を前年度の7,865台から7,541台に減少させるとともに、燃費が良く環境負荷の低い軽自動車の導入率を上げ、社有車1台あたりのCO₂排出量の大幅な増加を抑制するよう努めています。

※ エネルギーの使用等の合理化に関する法律

■ 輸送に起因するCO₂排出量の推移 ((株)メディセオ)



■ 軽自動車の保有台数の推移



※ 対象会社：(株)メディセオ、(株)エパリス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション

■ 社有車のCO₂排出量の推移

	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
給油量 (kℓ)	12,014	11,939	12,431	12,245	11,657
CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	27,892	27,718	28,862	28,428	27,109
車両台数 (台) (10月時点)	7,434	7,613	7,828	7,865	7,541
車両1台当たり 排出量 (t-CO ₂)	3.75	3.64	3.69	3.61	3.59

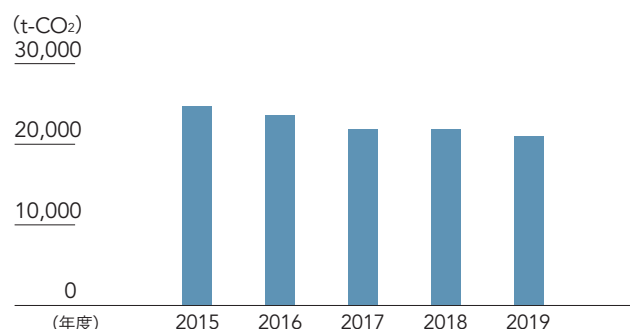
※ CO₂排出量の算出式：給油量 (kℓ) × 34.6 (GJ/kℓ：単位発熱量) × 0.0183 (tC/GJ：排出係数) × 44/12

※ 対象会社：(株)メディセオ、(株)エパリス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション

施設からのCO₂排出量

(株)メディセオは、省エネ法の特定期間排出者であり、ALCをはじめとした拠点施設でのCO₂排出量を集計しています。2019年度の調整後温室効果ガス排出量は、934t-CO₂減少し、20,820t-CO₂となりました。当年度においては、気候の影響で各建屋の電気使用量が減少したことによるものです。

■ 施設からのCO₂排出総量の推移



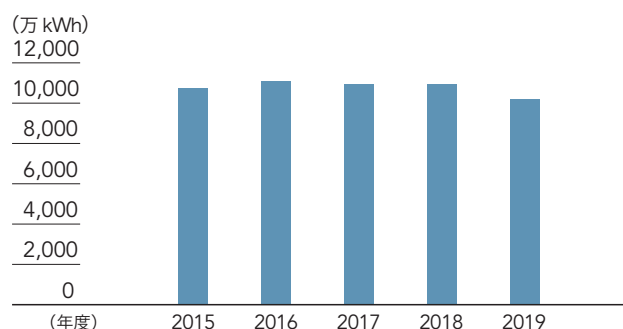
※対象会社：(株)メディセオ

電力使用量

メディパルグループは、施設での電力使用量について各社で管理しています。2019年度のメディパルグループ主要各社合計の電力使用量は10,189万kWhとなりました。

電力使用量削減に関しては、(株)メディセオでは一部の建屋にデマンド監視装置を設置することで、電力使用量の見える化を行い、最大需要電力の削減を図る等の取組みを行っています。

■ グループ全体の電力使用量の推移



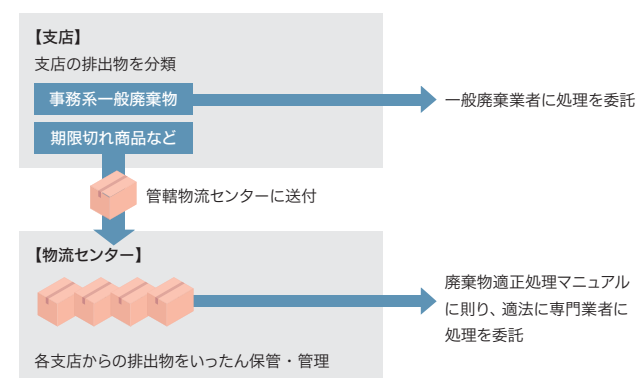
※対象会社：(株)メディパルホールディングス、(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)PALTAC、MPアグロ(株)、メディパルフーズ(株)

廃棄物処理・資源有効活用

廃棄物処理

メディパルグループは、流通企業として、「循環型社会形成推進基本法」等に従い、医薬品等の廃棄物の処理手順等についてまとめた「廃棄物適正処理マニュアル」を作成し、廃棄物処理を適法・適正に行っています。

■ 廃棄物処理の流れ

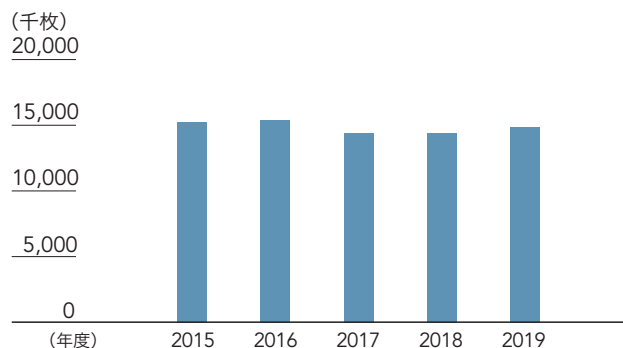


※対象会社：(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)PALTAC

資源の有効活用

(株)メディセオでは、複合機でのカウント枚数を集計し、紙の廃棄物の抑制に努めています。両面印刷の取組みを推進することによって紙使用枚数を削減し、資源の有効活用に努めています。

■ 複合機カウント枚数の推移



※対象会社：(株)メディセオ

社会への取組み

基本的な考え方



メディパルグループでは、企業も社会の一員であることを強く自覚し、広く社会のステークホルダーの方々から信頼される企業をめざした取組みをしていきたいと考えています。

AEDを設置

メディパルグループでは、物流センターなど多くの従業員が働き集まる場所にAED*を設置しています。

*AED (Automated External Defibrillator) : 自動体外式除動器のこと。心室細動(心臓が細かく震え、全身に血液を送れない状態)を起こした心臓に電気ショックを与えて、正常な状態に戻す医療機器。



「骨髄ドナー休暇」の制定

「骨髄ドナー休暇」を制定しており、骨髄提供に必要な登録、検査、入院および健康診断等を行うときに特別有給休暇を取得することができます。

「認知症サポーター養成講座」の受講を推進

(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)アトルでは、認知症の方やそのご家族が安心して暮らせる地域づくりに貢献するため、「認知症サポーター養成講座」の受講を推進しています。「認知症サポーター」とは、認知症について正しく理解し、認知症の方やそのご家族を温かく見守る応援者のことです。これまで1,000名以上の社員が認知症サポーターになっています。



とは、認知症について正しく理解し、認知症の方やそのご家族を温かく見守る応援者のことです。これまで1,000名以上の社員が認知症サポーターになっています。

希少・難治性疾患の患者さんを支援

メディパルグループは、Rare Disease Day (世界希少・難治性疾患の日) の活動(より良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)を支援しています。

COPD啓発活動を支援

COPD(慢性閉塞性肺疾患、以下COPD)は、喫煙によって気道や肺に炎症が生じ、肺の働きが低下する病気ですが、診断・治療を受けていない人が多いことが問題となっています。メディパルグループは、COPDの認知度を高め、患者さんの早期診断・治療につながるよう、一般社団法人COPD啓発プロジェクトを応援しています。



COPD啓発プロジェクト
COPD Awareness Campaign

「くるまこども110番」ステッカーで地域貢献

(株)メディセオでは、地域に密着した営業活動を活かし、社有車に「くるまこども110番ステッカー」を貼り、子どもたちが安心して暮らせる環境づくりに貢献しています。



希少・難治性疾患の患者さんを支援

メディパルグループでは、医療の一翼を担う企業として、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やそのご家族のための医療型短期入所施設「もみじの家」を支援しています。その一環として、日頃、娯楽施設に足を運ぶことができない患児とご家族の皆様にあらぎのひとときを過ごしていただくため、2020年2月4日、同センター講堂において、ヴァイオリニストの川井郁子さんによる「新春コンサート」を企画しました。参加された患児とご家族の皆様は、音楽に合わせて身体を揺すったり、手拍子をするなど、心地よい音色を楽しまれ、「感動しました。家族でコンサートに行くのは諦めていましたので」といった喜びの声も寄せられました。



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
● AUPUS : Automatic Piece Picking Ultimate System	商品の保管・払い出し・仕分けなどの作業を自動化した次世代物流システム

D

● DMR : Diagnostics Medical information Representatives	臨床検査薬情報担当者
● DS : Delivery Specialist	医薬品卸売業の配送担当者

F

● FDC : Front Distribution Center	発注頻度の高いケース商品を在庫し、RDCを支援する物流センター
● FLC : Front Logistics Center	ALCと連携して、顧客に近い場所で商品の安定供給を支える営業兼物流拠点

M

● McHIL [®] : Mediceo Hospital Innovative Logistics	ALCの機能とノウハウを病院内の物流に応用したシステム。院内物流業務の効率化を支援
● MR : Medical Representatives	製薬企業の医薬情報担当者
● MS : Marketing Specialist	医薬品卸売業の営業担当者
● MUPPS : Multitaskcrane Piece Picking System	新開発のクレーンを活用した単品ごとのピッキングシステム。作業者が動かずに商品を作業者の手元に移動させることで、従来のカート式ピッキングにおける「歩く」「探す」という動作を削減し、生産性2倍を実現する

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。医療用医薬品を発売した企業が、製品の品質、有効性、安全性を確認するために法的に義務付けられた調査
● 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で、調剤薬局内の各種業務を支援

R

● RDC : Regional Distribution Center	化粧品・日用品、一般用医薬品などを扱う大型物流センター。小売業に商品を提供
--------------------------------------	---------------------------------------

S

● SCM : Supply Chain Management	生産された商品が消費者にわたるまでの流通過程全体を視野に、商品や情報などの流れを最適化・効率化するための手法
● SPAID : Super Productivity Advanced Innovative Distribution	AIや最新のロボット技術・MUPPS等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

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実勢価格を反映し原則として、2年に1回、4月の診療報酬改定にあわせて改定されます。

11年間の主要財務データ

	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
経営成績(百万円)				
売上高	¥2,546,029	¥2,662,821	¥2,750,233	¥2,810,959
売上総利益	191,091	188,147	192,568	202,142
販売費及び一般管理費	172,657	174,598	171,677	173,622
営業利益	18,433	13,548	20,890	28,519
経常利益	26,802	22,888	31,548	39,643
親会社株主に帰属する当期純利益	1,958	1,704	11,650	18,655
減価償却費	11,441	12,157	12,661	12,618
設備投資	28,926	22,708	16,678	21,306
財政状態(百万円)				
総資産	1,166,486	1,284,679	1,274,411	1,328,601
純資産	330,992	340,983	354,343	381,892
キャッシュ・フロー(百万円)				
営業キャッシュ・フロー	13,992	49,474	▲1,988	61,769
投資キャッシュ・フロー	▲29,845	▲24,100	▲12,166	▲15,841
財務キャッシュ・フロー	10,194	▲10,101	▲7,251	▲14,379
フリーキャッシュ・フロー	▲15,853	25,374	▲14,154	45,928
1株当たり指標(円)				
1株当たり当期純利益	8.31	7.27	49.60	82.24
1株当たり純資産	1,236.15	1,275.94	1,329.60	1,433.19
1株当たり配当金	18.00	18.00	18.00	20.00
財務指標(%)				
売上総利益率	7.5%	7.1%	7.0%	7.2%
営業利益率	0.7	0.5	0.8	1.0
自己資本比率	24.86	23.30	24.34	24.33
ROE(自己資本当期純利益率)	0.67	0.58	3.82	5.89
ROA(総資産事業利益率)	2.42	1.92	2.51	3.09
配当性向	216.7	247.7	36.3	24.3
従業員数(人)				
	11,363人	11,661人	11,194人	11,115人

※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。

2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
¥2,947,798	¥2,872,905	¥3,028,187	¥3,063,900	¥3,146,314	¥3,181,928	¥3,253,079
209,358	201,735	217,497	219,019	228,100	232,502	236,739
174,695	168,940	175,214	179,369	183,839	182,675	183,629
34,662	32,795	42,283	39,650	44,260	49,827	53,109
49,777	44,475	55,140	53,360	57,349	63,914	68,020
25,485	23,687	30,771	29,011	34,780	34,359	37,968
13,147	12,325	12,391	13,573	14,898	13,452	14,232
24,743	15,168	38,395	44,883	20,652	19,361	29,321
1,400,792	1,454,800	1,497,310	1,525,912	1,618,819	1,617,911	1,644,279
407,480	457,604	488,328	521,165	572,656	592,848	607,424
▲72	80,466	21,985	47,954	63,558	63,716	56,917
▲28,065	▲11,834	▲41,267	▲11,354	▲43,064	▲23,512	▲13,319
▲2,834	▲19,834	6,093	▲17,663	15,845	▲30,755	▲49,067
▲28,137	68,632	▲19,282	36,600	20,494	40,204	43,598
112.77	104.73	135.89	128.12	154.13	154.09	175.80
1,529.63	1,722.56	1,832.45	1,950.25	2,154.93	2,233.52	2,382.88
23.00	24.00	28.00	31.00	34.00	38.00	41.00
7.1%	7.0%	7.2%	7.1%	7.3%	7.3%	7.3%
1.2	1.1	1.4	1.3	1.4	1.6	1.6
24.69	26.81	27.71	28.94	29.89	30.71	30.43
7.62	6.44	7.65	6.77	7.51	7.00	7.62
3.68	3.14	3.76	3.55	3.66	3.96	4.18
20.4	22.9	20.6	24.2	22.1	24.7	23.3
10,930人	10,930人	10,959人	13,252*人	14,151人	13,868人	13,599人

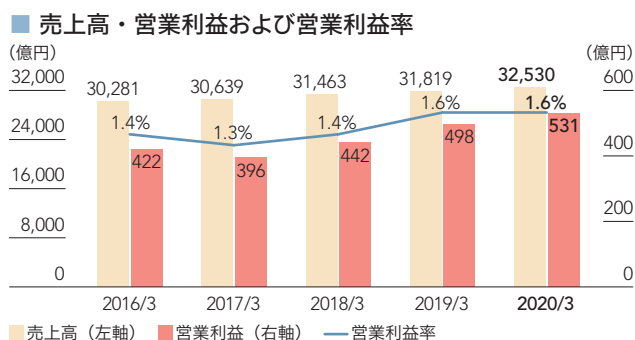
財務レビュー

経営環境と戦略

2020年3月期におけるわが国経済は、政府による経済政策の効果、雇用・所得環境の改善などにより、緩やかな回復基調で推移したものの、足元では新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大により経済活動が抑制されるなど、厳しい状況が続いています。このような環境の中、メディカルグループは医薬品や日用品を扱う事業者として、事業の継続を求められています。いつ、いかなるときも安定的に商品の供給を行うことを使命として、人々の生命と暮らしを支えるべく、全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」を新たに策定し、2019年5月15日に発表しました。既存事業のさらなる革新を進めるとともに、新規事業は「創造」から「拡大」へとステップアップしました。同時に、さまざまな分野の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、収益基盤のさらなる拡大と持続的な成長をめざしています。

損益の概況



薬品卸売事業においては前期比3.1%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3.3%増加と販売が順調に推移しました。

営業利益

営業利益は531億9百万円（前期比6.6%増）となり、過去最高益を更新しました。営業利益率は1.6%と前期と同水準を維持しました。売上総利益率、販管費率とも概ね前期並みの水準で推移しました。

売上高

売上高は3兆2,530億79百万円（前期比2.2%増）となりました。医療用医薬品等卸売事業においては、2019年10月に実施された消費税率の引き上げに伴う薬価改定の影響があったものの、抗がん剤をはじめとする新薬が伸長したことにより堅調に推移し、前期比1.8%増加となりました。化粧品・日用品、一般用医

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680億20百万円（前期比6.4%増）となり、親会社株主に帰属する当期純利益は、固定資産売却益の計上もあり、379億68百万円（前期比10.5%増）となりました。なお、新型コロナウイルス感染症拡大による業績への影響は、軽微でした。

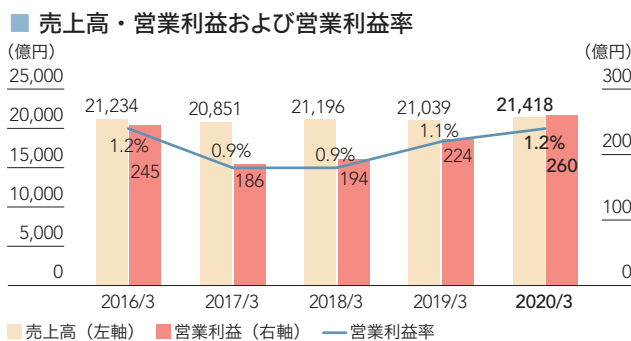
セグメントの損益状況

(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

	2019/3	2020/3
売上高	¥2,103,969	¥2,141,828
営業利益	22,460	26,054
資産	1,165,440	1,143,159
減価償却費	8,585	8,641
有形固定資産および無形固定資産の増加額	8,397	10,332

医療用医薬品等卸売事業における売上高は2兆1,418億28百万円（前期比1.8%増）となりました。また、生産性向上による販

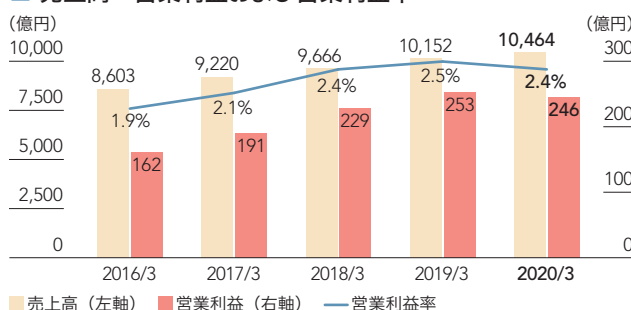


管費の減少や新規事業の取組みなど利益の確保に努めたことにより、営業利益は260億54百万円（前期比16.0%増）となりました。

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

	(百万円)	
	2019/3	2020/3
売上高	¥1,015,253	¥1,046,412
営業利益	25,372	24,681
資産	387,011	413,817
減価償却費	4,491	5,058
有形固定資産および無形固定資産の増加額	10,700	18,791

■ 売上高・営業利益および営業利益率



化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業における売上高は1兆464億12百万円（前期比3.1%増）となりました。一方、成長投資に伴う一過性費用の発生や人手不足による配送費の増加により、営業利益は246億81百万円（前期比2.7%減）となりました。

■ 財政状態の概況

資産、負債および純資産の状況

資産

2020年3月期末における総資産は1兆6,442億79百万円となり、前期末より263億68百万円増加しました。流動資産は1兆1,461億79百万円となり、前期末より107億77百万円増加しました。これは主に現金および預金の減少54億80百万円、商品および製品の増加53億3百万円、未収法人税等（その他の流動資産）の増加85億77百万円によるものです。固定資産は4,981億円となり、前期末より155億91百万円増加しました。これは主に有形固定資産の増加113億94百万円、投資その他の資産の増加72億46百万円によるものです。

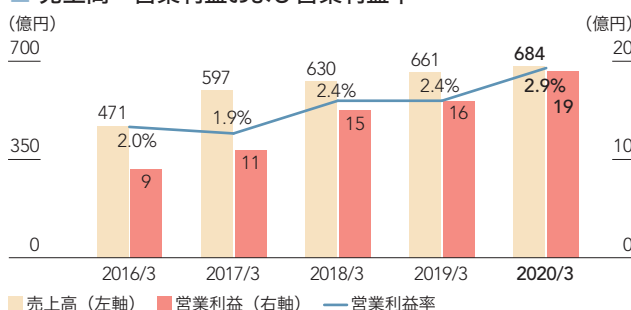
負債

2020年3月期末における負債は1兆368億54百万円となり、前期末より117億91百万円増加しました。流動負債は9,456億

動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

	(百万円)	
	2019/3	2020/3
売上高	¥66,190	¥68,405
営業利益	1,608	1,979
資産	24,322	25,210
減価償却費	155	246
有形固定資産および無形固定資産の増加額	233	167

■ 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売上高は684億5百万円（前期比3.3%増）となりました。積極的な営業活動による販売が順調に推移し、営業利益は19億79百万円（前期比23.1%増）となりました。

円となり、前期末より129億82百万円増加しました。これは主に支払手形および買掛金の増加139億76百万円によるものです。固定負債は912億54百万円となり、前期末より11億90百万円減少しました。これは主に長期借入金の減少35億58百万円によるものです。

純資産

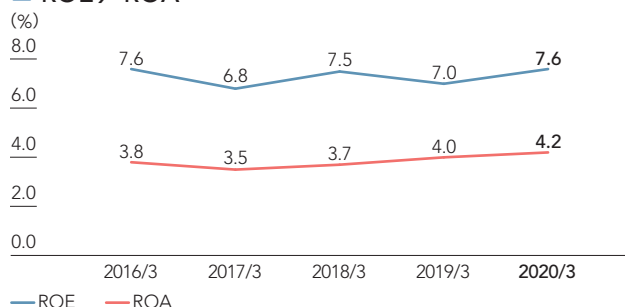
2020年3月期末における純資産は6,074億24百万円となり、前期末より145億76百万円増加しました。これは主に利益剰余金の増加293億19百万円、自己株式の取得による減少281億40百万円、その他有価証券評価差額金の増加28億52百万円、非支配株主持分の増加111億37百万円によるものです。自己株式の取得は、資本効率の向上と機動的な資本政策の遂行を目的として、2019年8月に12,500,018株※を取得しました。

※発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合5.95%

資本効率性

2020年3月期のROEは前期比0.6ポイント上昇の7.6%、ROAは同0.2ポイント上昇の4.2%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

2020年3月期における現金および現金同等物（以下「資金」という）は、前期末より54億70百万円減少し、2020年3月期末には2,245億41百万円となりました。

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、各事業の堅調な業績と医療用医薬品等卸事業を中心とした経費削減効果などにより569億17百万円（前期比67億98百万円の減少）となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益が755億36百万円、減価償却費142億32百万円、売上債権の増加27億2百万円、たな卸資産の増加52億52百万円、仕入債務の増加139億76百万円、法人税等の支払299億19百万円によるものです。

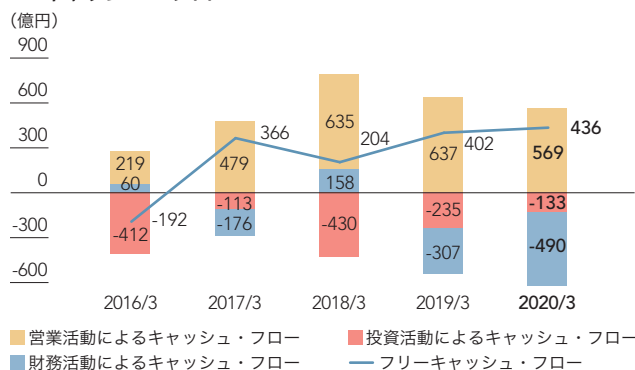
投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動による資金の減少は、133億19百万円（前期比101億93百万円の減少）となりました。これは主に、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業などにおける有形固定資産の取得による支出242億99百万円、有形固定資産の売却による収入140億30百万円によるものです。

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、490億67百万円（前期比183億12百万円の増加）となりました。これは主に、借入金の減少84億50百万円、配当金の支払108億35百万円、自己株式の取得による支出282億50百万円によるものです。

キャッシュ・フロー



設備投資

当社グループは、2020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265億36

百万円、ソフトウェア等投資27億84百万円、総額293億21百万円の投資を行いました。所要資金については、自己資金および借入金によっています。

主な内容は、医療用医薬品等卸売事業における(株)メディセオの関東ALCの建設、(株)エバルスの広島ALCの建設等77億61百万円、販売・物流の基幹システム統合等25億70百万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RDC埼玉の建設等186億4百万円となっています。

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一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、利益配分については、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。

2020年3月期の配当については、2020年3月期の財務状況等を勘案のうえ、1株につき41円の配当(中間配当として1株につき20円、期末配当として1株につき21円)を実施しました。この結果、2020年3月の連結配当性向は23.3%となりました。

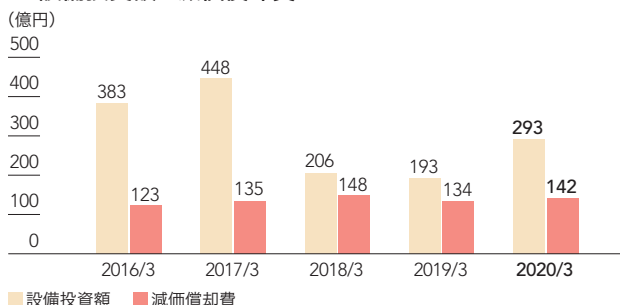
内部留保資金については、変化に適應する事業の深化と拡大を図るための改革を推進するなどの目的で有効に活用していきます。また、自己株式の取得等については、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行するために、財務状況、株価の動向等を勘案しながら適切に実施していきます。

2021年3月期連結業績の見通し

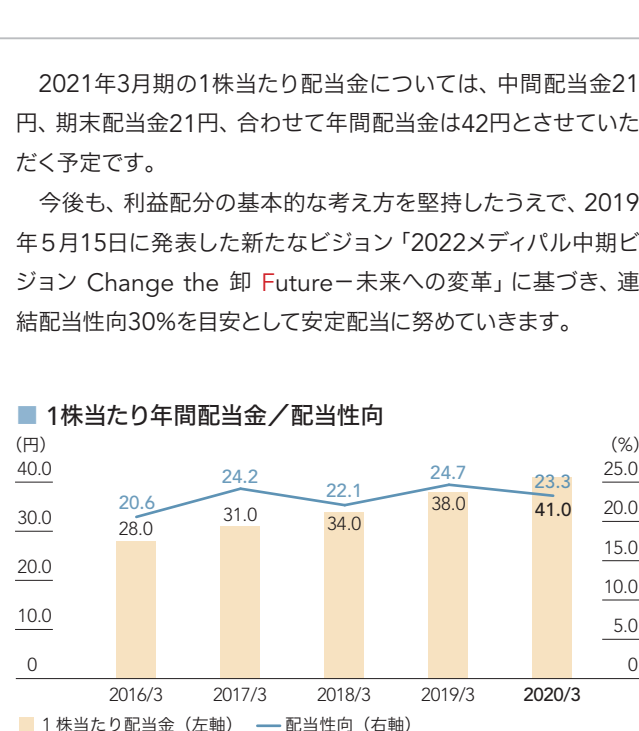
当社グループの各事業が取り扱う商品は、国民の安全・安心な暮らしに欠かすことのできないものであり、平時・有事を問わず、常に安定的な供給が求められています。新型コロナウイルス感染症の終息が見通せない状況にあります。引き続き社会インフラとしての役割を果たしていきます。同時に、「2022メディカル中期ビジョン Change the 卸 Future - 未来への変革」に沿った取組みを、各事業において継続し、収益基盤の拡大と持続的な成長を実現していきます。

2021年3月期の業績予想は、新型コロナウイルス感染症拡大が当社グループの業績に与える影響を合理的に算定することが困難なことから未定としていましたが、現時点において入手可能

設備投資額と減価償却費



1株当たり年間配当金/配当性向



な情報に基づき算定しました。その策定にあたっては、再度の緊急事態宣言の発出の可能性など社会的制限が実施されないことを前提としています。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響が長期化し、少なくとも2021年3月期は、医療用医薬品等卸売事業においては受診抑制が続く、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業においてはインバウンド需要が回復しないものと想定しています。

2021年3月期における売上高は3兆2,180億円、営業利益は430億円、経常利益は570億円、親会社株主に帰属する当期純利益は300億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 長福 恭弘	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 広島市中区	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)
SPLINE 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 瀧本 義浩	2007年11月	医療機器、医療材料等の販売
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 丹羽 弘	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PALTAC 大阪市中央区	15,869	50.2	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	1956年7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 嶋山 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 徳重 公彦	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 広島市中区	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10社	10	70.0	代表取締役社長 阿久津 智	2006年7月	保険業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	22.9	代表取締役社長 中村 敬	1992年10月	保険業局事業
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 木村 真敏	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 中澤 栄一郎	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	保険業局事業
株式会社ブレスキューブ 東京都港区	100	49.0	代表取締役社長 小森 雄太	2016年7月	保険業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	23.6	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
株式会社カラダメディカ 東京都新宿区	150	34.4	代表取締役 菅原 誠太郎	2015年7月	ヘルスケアに関するコンテンツ配信サービス
株式会社Doctorbook 東京都千代田区	183	23.0	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 姜 修昌	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 生物医薬有限公司 中国北京市	100百万円	20.0	董事長 姜 修昌	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	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
株式会社オーファンパシフィック 東京都港区 その他5社	100	34.0	代表取締役社長 フィリップ・オヴァロ	2012年5月	医療用医薬品等の製造販売

※ 2020年7月1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 (2020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 TEL：03-3517-5800
創業	1898 (明治31) 年10月8日
設立	1923 (大正12) 年5月6日
資本金	223億98百万円
従業員数	13,599名 (連結ベース)
上場証券取引所	(株) 東京証券取引所 市場第一部
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	経営企画・広報部 TEL：03-3517-5171
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 11,013名

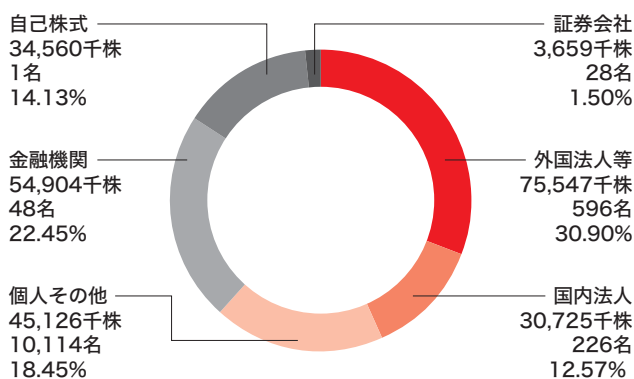
株式情報 (2020年3月31日現在)

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)	12,711	6.05
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	8,309	3.96
MPグループメディセオ従業員持株会	6,943	3.31
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (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)	5,845	2.78
小林製薬株式会社	5,074	2.42
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)	4,359	2.08
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	4,326	2.06
みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託 第一三共口 再信託受託者 資産管理サービス信託銀行株式会社	3,274	1.56
大日本住友製薬株式会社	3,149	1.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	2,997	1.43

(注) 1. 当社は自己株式34,560千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)



格付情報 (2020年7月13日現在)

格付機関名	格付
株式会社格付投資情報センター(R&I)	A+

※上記は「発行体格付け」です。「発行体格付け」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 (2019年8月7日現在)

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、グループ会社の(株)PALTACも同インデックスに選定されています。



この国で、 薬を届けるという使命。

メディパルは、医薬品、日用品などを取り扱う流通グループ。

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

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

それは、災害時ならなおさらです。

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

様々な取り組みを重ねてきました。

東日本大震災や熊本地震などで、大変な困難の中、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ふまえ、主要な物流センターに自家給油設備を設置しています。



〔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。

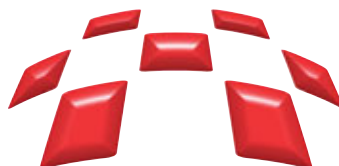
私たちにとって、薬を届けるということは、ライフラインを担うことなのです。

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 | 株式会社エパルス | 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 | 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 | 中澤氏家業株式会社 | 東七株式会社





VOC
FREE T&K



Printed in Japan

統合報告書 2020

株式会社メテオ