

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
	価値創造の歩み..... 4
価値創造	価値創造プロセス..... 6
成長戦略	成長の源泉..... 8
	変化への挑戦「Change The 卸」..... 12
	社長メッセージ..... 16
事業概況	At a Glance（事業概況）..... 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..... 42
	リスク管理..... 44
	コンプライアンス..... 46
	薬事管理..... 47
	災害対策..... 50
	情報管理..... 52
	人権尊重..... 53
	環境保全における取組み..... 58
	社会への取組み..... 60
データセクション	用語集..... 61
	11年間の主要財務データ..... 62
	財務レビュー..... 64
	主要子会社および関連会社..... 68
	コーポレートデータ／株式情報..... 69
	「この国で、薬を届けるという使命。」..... 70

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あ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。

見直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、人間尊重の姿勢をも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 メディエ(株) (株)エム・アイ・シー
(株)トリム

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

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。

※社名・役職は当時のもので記載しています。



(株)三星堂 創業当時の店頭



クラヤ三星堂発足

2000年～

全国流通網の
形成

(株)三星堂、クラヤ薬品(株)、
東京医薬品(株)が合併し、(株)
クラヤ三星堂が発足したことを
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
バルタック三木田社長

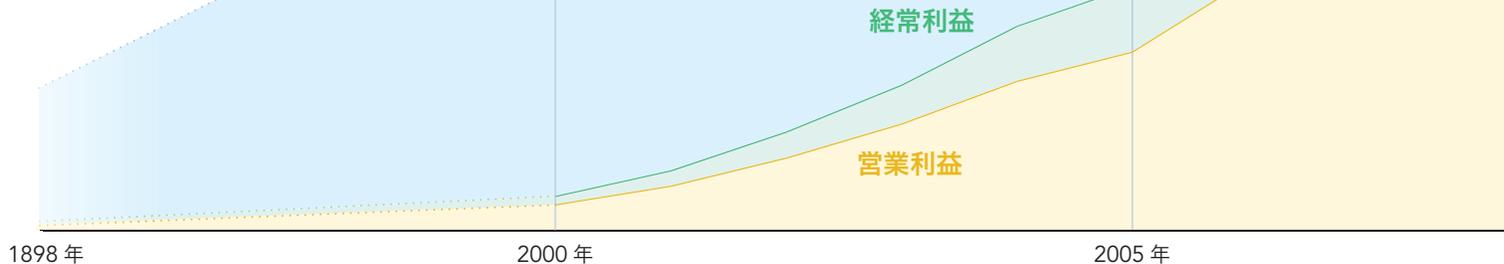
2005年～

事業フィールド
の拡大

(株)バルタックが加わり、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

時価総額・売上高・
営業利益・経常利益の推移





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

2011年～

2022メディパル中期ビジョン
Change the 卸 Future
未来への変革

2009年～

事業の革新

新規事業
による価値創造

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。

現メディパルHD体制の
時価総額の推移

時価総額

売上高: 3兆**1,819**億円
(2019年3月期)

時価総額: **6,431**億円
(2019年3月末時点)

経常利益: **639**億円
(2019年3月期)

営業利益: **498**億円
(2019年3月期)

2010年

2015年

2019年

* 用語説明は、P61の用語集をご参照ください。

価値創造プロセス



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

新興国経済の成熟化

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

- ・共通の価値観を有する人材
- ・高度な専門性を有する人材 (AR)

物流設備資本

- ・全国に展開する高機能な物流拠点 (ALC/RDC)

知的資本

- ・長い歴史の中で培われたノウハウと信用力
- ・新規事業で創出されたビジネスモデル (PFM^{®*}、PMS^{*})

社会・関係資本

- ・医療機関や地域、取引先との強固なリレーション
- ・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
- 格付：A+ (R&I)
連結純資産：5,928億円
自己資本比率：30.7%
(2019年3月期)

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)：コンプライアンス、薬事管理、

コーポレート・

メディカ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)に関連した取組みによって支えられ、全国規模の流通プラットフォームや高い専門性をもつ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い、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。

理念

創造を通じて の発展に貢献します。

中期ビジョン

卸 Future

の革新

アウトプット

ステーク
ホルダーに
提供する価値

持続的成長

シップの構築

業の拡大

業の革新

組織の革新

品等卸売事業

一般医薬品卸売事業

工原材料等卸売事業

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

災害対策、情報管理、人権尊重、環境保全

ガバナンス

*用語説明は、P61の用語集をご参照ください。

成長の源泉

効率よく確実にお届けする「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。強みの一つである物流機能については、少子高齢化に伴う労働力人口の減少、スペシャリティ医薬品の増加など長期的な環境変化に対応するべく、さらなる生産性向上と機能開発に努めています。

物流

サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能 ALCと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都市型物流拠点です。医薬品・医療機器・臨床検査試薬など2万品目を超えるフルラインの在庫を有し、支店を経由せずに直接お客様にお届けしています。



ユニシャトル(高速自動入出庫装置)

ALCの特長



超低温物流
-150°C以下

再生医療等製品などに求められる-150°C以下の超低温を含めたさまざまな温度帯に対応した保管・配送システムを開発し、全国どこ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。



品揃え率
99%以上

2万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、納品率は99%以上と、品切れがほとんどない状況を実現しています。



検品時間の短縮
顧客の時間創出

納品ボックスのSCM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。

[事例] 40ケースを一括で納品するお客様で、60分かかっていた検品作業が、導入後5分で作業を完了されました。

2019年6月末現在、国内11か所で稼働しており、今後、新たに2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、5万品目以上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。

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、従来と同じ作業人員数で約2倍の作業量を実現しました。その導入第1弾となる「RDC新潟」を2018年8月より稼働しました。



AIケースピッキングロボット

RDCの特長



納品精度
99.9999%

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。



特許件数
14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、30件を超える特許を申請、特許を取得した機器・システムは14件にのぼります。



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。

* 用語説明は、P61の用語集をご参照ください。



人材

新たな流通価値を生み出す「人材」

メディカルグループでは「創造性に富む人材の育成」に力を注いでいます。その一環として、医療用医薬品等卸売事業において、2009年からMR(医薬情報担当者)認定試験への挑戦を支援する独自の教育プログラムを実施しています。認定を受けたMS(医薬品卸売業の営業担当者)はAR(Assist Representatives)として、治療に有用な情報を提供しています。

ARの位置付け

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。



新規事業

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や高い専門知識を持った多様な人材 (ARなど) 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。

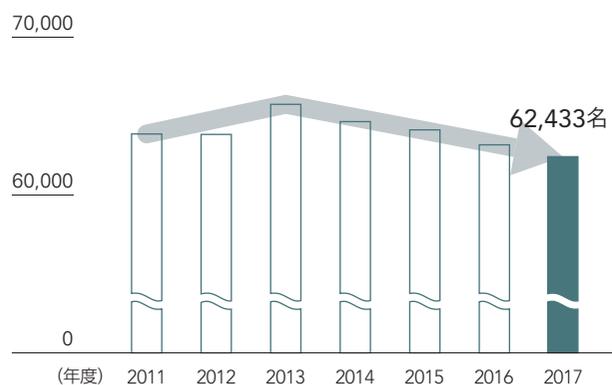
新規事業の位置付け

メディカルグループでは、卸本来の機能である物流力と併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) などを新規事業と位置付けています。

スペシャリティ領域でARが活躍

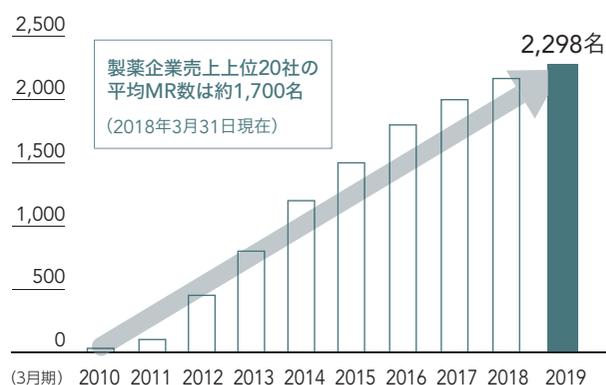
製薬企業に所属するMR数が減少傾向を辿る中で、メディパルグループでは、疾患や発症メカニズムおよびさまざまな薬の特徴を理解し、より専門性の高い情報提供を行えるよう、国内大手製薬企業のMR数と比較しても最大規模となる約2,300名のARを擁しています。ARはその高度なスキルを活かし、医師や医療従事者に対して治療に有用な情報をお届けしています。また、希少疾病用医薬品、再生医療等製品といったスペシャリティ領域においても積極的に活動しています。

■ 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 2018年版MR白書)

■ メディパルグループにおけるAR数の推移



AR

ARが、処方元に適正な情報をお届けすることで、製薬企業のディテール活動を補完し、医薬品の適正使用に貢献しています。また、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[®]

PFM[®] (プロジェクト・ファイナンス&マーケティング)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

PMS* (製造販売後調査)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市販直後調査や製造販売後調査です。メディパルグループはPMS業務をトータルで受託しています。

* 用語説明は、P61の用語集をご参照ください。

変化への挑戦「Change the 卸」

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、業界やメディカ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、「Change the 卸」をビジョンに掲げ、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方針を打ち出し、2015年3月期から取り組んでいます。

2017~2019

2015~2017

2017メディカル中期ビジョン Change the 卸 革新と創造

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

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

主要経営目標

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
目標ROE	将来的に8.0%以上
設備投資計画 (3年間の営業CFの範囲内)	1,260億円
配当性向	25%を目安に安定配当

2019メディカル

Change the

革新と

基本方針

「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。

主要経営目標

連結経営目標

売上高
営業利益
経常利益
目標ROE
新規事業営業利益
重点成長分野の営業利益構成比
設備投資計画
配当性向

市場環境やトレンド

- 長寿社会の到来によって、医療用医薬品の使用量が増加
- 公的保険を支える生産年齢層が減少し、老人医療費を中心とした受給者が増加
- 薬価改定や後発医薬品の使用促進策などの国の医療費抑制
- 訪日外国人の増加に伴う需要の拡大

市場環境やトレンド

2020~2022

2022メディカル中期ビジョン

Change the 卸 Future

未来への変革

中期ビジョン

卸 next

創造

重点戦略

- **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

.....3兆2,600億円
.....500億円
.....650億円
.....8.0%以上
.....50億円
.....15%以上
.....850億円
.....25%を目安に安定配当

- 社会保障費の伸びを抑制する動きが活発化
- 予防医療の推進、セルフメディケーション、地域包括ケアなど「医療のあり方」が変化
- コンパニオンアニマル*の長寿命化
- 人々の食の安全や健康に関する意識の向上

* 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。

基本方針

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。

重点戦略

- **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

主要経営目標

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

* 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による売上総利益。関連商品の販売による利益を含んでいます。

市場環境やトレンド

- 患者、生活者の健康に対する行動の変化
- 在宅・オンライン診療など医療の提供体制の変化
- グローバル化
- 医療のICT化

Change the **卸** Future – 未来への変革

当社グループは、2020年3月期から2022年3月期までの3年間の新たな経営ビジョンとして「2022メディカル中期ビジョン Change the 卸 Future – 未来への変革」を策定いたしました。

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、Society5.0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。

当社グループは次なる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いたします。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、収益基盤のよりいっそうの拡大と、将来にわたる持続的成長を実現してまいります。

中期ビジョン策定の背景

社会環境の変化

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、ロボットなどの活用
- 消費行動の変化

医療・健康の分野

効率化・最適化

- 医療費の抑制、薬価の頻回改定
- 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

さまざまな企業とのパートナーシップを育み、
社会の課題解決に取り組んでいく

基本方針

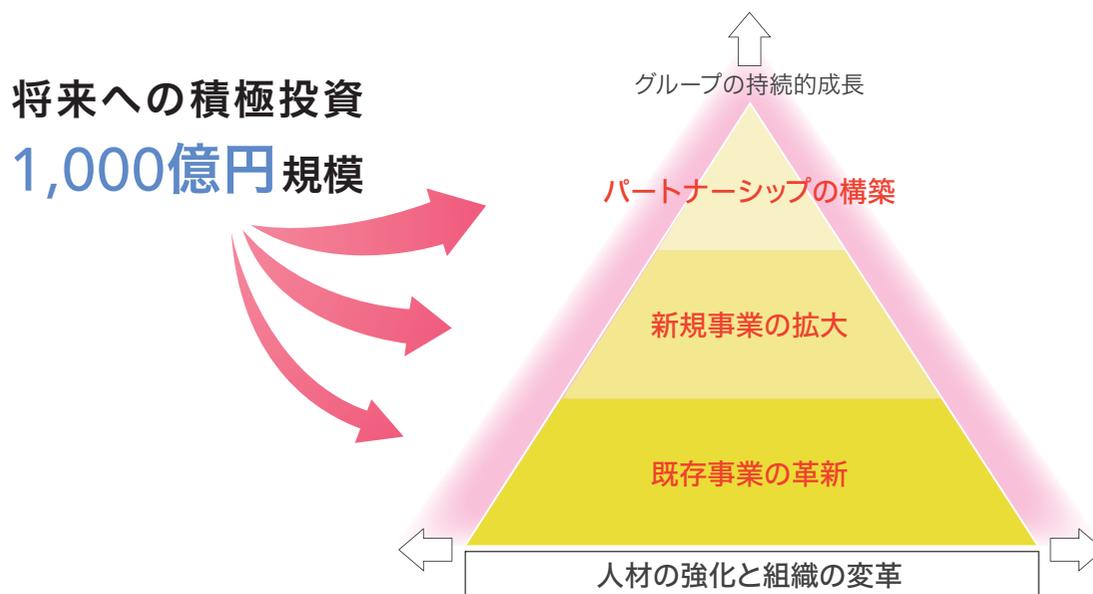
社会と顧客に貢献する新たな枠組みを構築し、
収益基盤の拡大と持続的な成長を実現します。

経営目標・計画

	2019年3月期実績		3年後の目標または方針
経常利益	639億円	▶	720億円
新規事業利益*	46億円	▶	100億円
配当性向	24.7%	▶	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。

グループの全体成長イメージ



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。

株式会社メディカルホールディングス
代表取締役社長

瀬 辺 秀 一

卸は安全と安心を支えるインフラ

メディカルは「医療と健康、美」のフィールドで、多くの取引先と多くの顧客を効率よく結びつける卸売業を主たる事業としています。取扱う商品は、医療用医薬品、医療機器、化粧品、日用品、動物用医薬品、食品加工原材料などであり、いずれも人々の健やかな暮らしを支えるものばかりです。したがって、必要とされる商品を、必要な時に、必要な量だけ確実にお届けすることを常に心がけており、創業以来120年を経た今なお変わらぬ姿勢で、取引先や顧客との信頼を積み重ねています。グループ傘下の各事業会社は、この姿勢に基づいた取組みを平時のみならず有事の際にも遂行していますので、メディカルは安全・安心のインフラをどんなときにも支えるという高い志をもった企業グループであると自負しています。

磨きを重ねた「物流」と「人材」が成長の源

卸機能で重要なファクターとなるのは物流と人材です。メディパルもこの2つの機能に磨きをかけ、グループの成長を支える両輪としています。

医療用医薬品等卸売事業の物流は、ALC (Area Logistics Center) による革新を進めています。きっかけは子会社として2005年に経営統合した(株)PALTACが強みとしていた「安価な商品を効率よく確実にお届けする仕組み」でした。この長所を取り入れて、顧客にとって利便性が高く、災害にも強い高機能物流センターとして構築したのがALCです。この10年で全国への拡大を順次進めており、残る西日本エリア(近畿、中国の一部)への設置をもって完了する予定です。ALCの機能はサプライチェーンの全体最適化にも結びついており、お届け先である医療従事者の時間創出や庫内・病棟の作業効率の改善にも寄与しています。

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業の物流は、大型物流センターであるRDC (Regional Distribution Center) の全国展開が一巡しており、現在はAI・ロボットなどによる新物流モデルの確立を目指しています。

物流の革新と並行して力を入れているのが人材の育成です。医療用医薬品等卸売事業では社内学習体制の充実を図り、営業担当者であるMS (Marketing Specialist) がMR (Medical Representatives) 認定試験に毎年挑戦しています。合格者は2,000名を超えるまでに拡大し、MSとMRの両方の強みを兼ね備えたAR (Assist Representatives) として医療機関への適正な情報の提供と収集、各種サービスの的確なご提案など、営業の中核を担う貴重な戦力となっています。このポテンシャルに対しては多数の製薬企業からも期待が寄せられるなど、活躍の場が確実に広がってきています。

厳しい環境だからこそ、自らを変えていく

日本は少子高齢化の進展、労働人口の減少などにより厳しい経営環境が続いています。加えて財政難に伴う社会保障費の抑制などにより、私たちの業界を取り巻く環境は、速く、大きく変化しています。メディパルではこの状況を乗り越えていくために、環境変化に身を任せるのではなく、自らが進んで変化していくことで卸の在り方や収益構造を変え、持続的成長をめざそうという方針を打ち出しています。それが「Change the 卸」というグループビジョンです。

2015年3月期以降、これまで5年間(=2度の中期ビジョン)にわたって「Change the 卸」に取り組んできました。その結果、質の高い物流と人材の構築が進み(=既存事業の革新)、さらにはそのプラットフォームを活用した新たな価値創造の取り組み(=新規事業の創造)が徐々に実績となって表れ始めました。慣れ親しんだやり方や考え方を変えていくのは容易ではありませんでしたが、「なぜ変わらなければいけないのか」という背景と「何をすべきか」という目的をグループの従業員に繰り返し伝えてきたことにより、ビジョンの趣旨を正しく理解して活動することができています。

見据える未来は「リアル」と「デジタル」の融合

次なる2022年3月期までの中期ビジョンでは、引き続き「Change the 卸」を進める中で、スローガンに「Future」、「未来への変革」を掲げ、新たな変革によって未来に向けた道を切り拓いていきます。成長のポイントとなるのは「リアル」と「デジタル」の融合であると考えています。

Change the 卸 Future

未来への変革

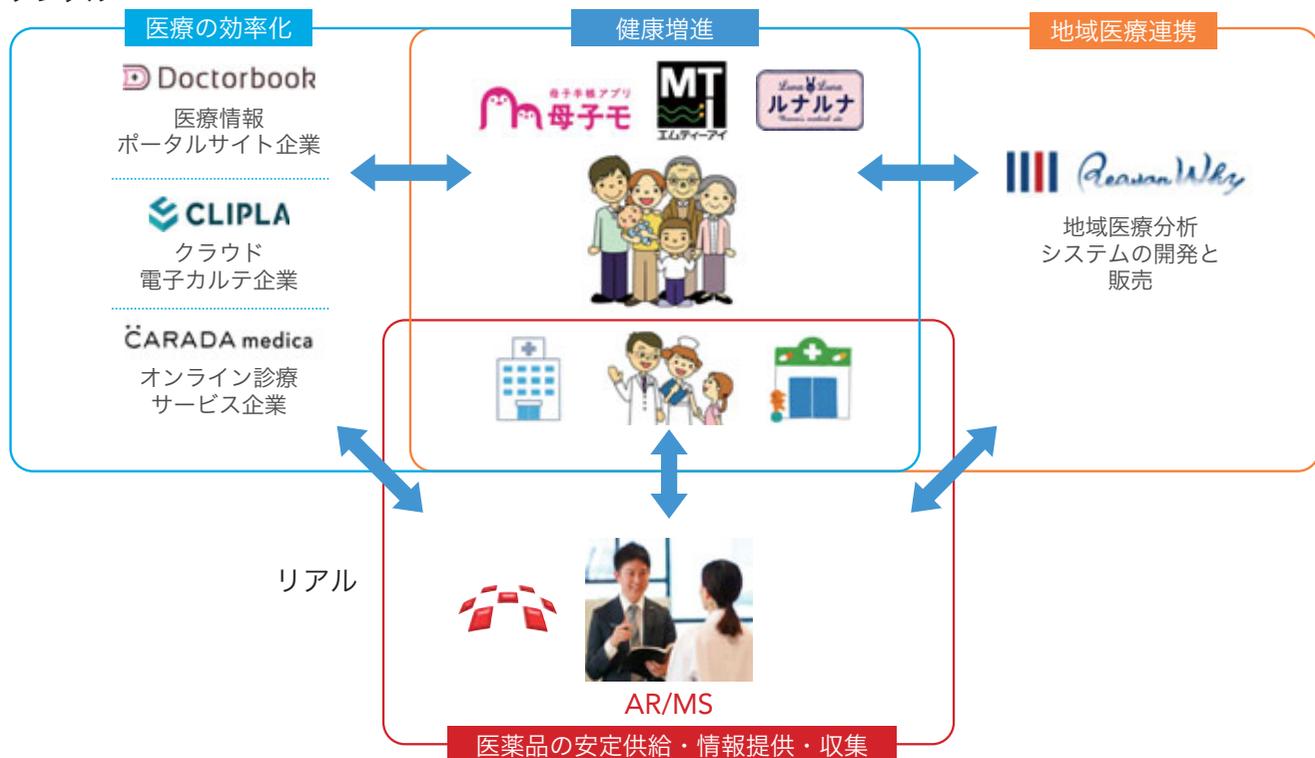
社会と顧客に貢献する新たな枠組みを構築し、
収益基盤の拡大と持続的な成長を実現します。

私たちにはリアルな強みとして、全国に商品を届ける力、人と人とを結ぶコミュニケーションの力、毛細血管のような取引先や顧客とのネットワークがあります。これにデジタル技術が融合することで、今後さらに最適化・効率化・高度化・多様化に向かうであろう健康関連ニーズに幅広く対応できるプラットフォームを構築したいと考えています。すでにIoT・ICT系の企業と連携して、ドクター向けの専門性の高い医療情報ポータルサイトの開設や母子手帳アプリの普及・拡大などに着手していますが、今後もさまざまな分野の企業との連携が不可欠であり、固定観念にとらわれることなく、積極的かつ速やかに新たなパートナーシップを構築していきます。

私たちの顧客といえば、直接ビジネスを行っている医療機関や小売店などになりますが、一般生活者や患者さんにまで視野を広げて、「中間流通を担う私たちができることは何か?」を問いかけながら、社会性や利便性の高い価値あるサービスを開発・提供していきたいと思えます。

■ ICT企業との協業による新たな価値の提供

デジタル



投資は積極的に、株主還元は安定的に

中期ビジョンでは、将来の成長に向けて1,000億円規模の投資を行う予定です。その内訳の多くはパートナーシップの構築、新規事業の拡大などになります。中長期的視点をもって収益性を高め、持続的な成長によりさらなる企業価値の向上に努めていきたいと思えます。

株主還元については、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、事業活動によって得られた利益に連動した配分を基本方針としており、連結配当性向30%を目安として、安定配当に努めていきます。



人々の健康と社会の発展のために

私たち卸は、患者さんや一般生活者に直接接する機会はありませんが、寄り添い、支えているという思いが強くあります。この思いは、地震、台風、豪雨といった自然災害が起きた際には、いっそう強くなって事業継続の揺るぎない力になっています。例え限られた症例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交通事情になったとしても、「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もって、命を支えるリレーにグループ一丸となって努めています。

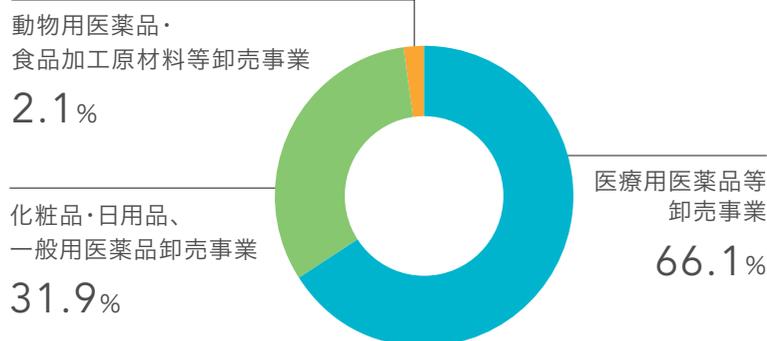
卸には人々の健康と社会の発展を支えるという大きな使命があります。事業を継続するとはこの使命を担い続けることだと思えます。メディパルは社会のお役に立つ流通価値を創造することでこの役割を果たしていきます。そのために積極投資を行い、事業活動で得た利益を再びインフラの強化に還元して、新たな価値を創造していきます。この循環を継続していくことで、メディパルを世の中に無くしてはならない企業グループに育てていきたいと思えます。

At a Glance(事業概況)

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。

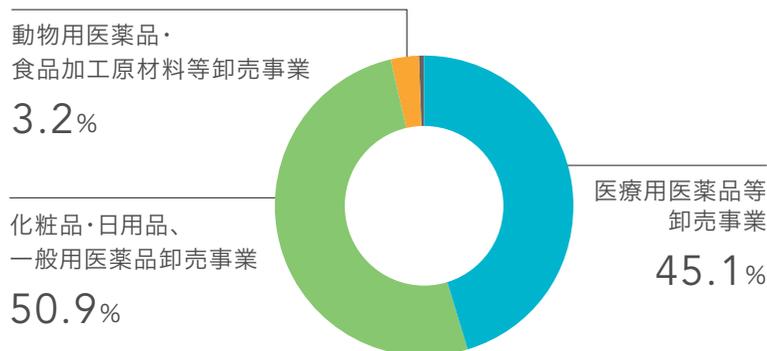
連結売上高

3兆1,819億円



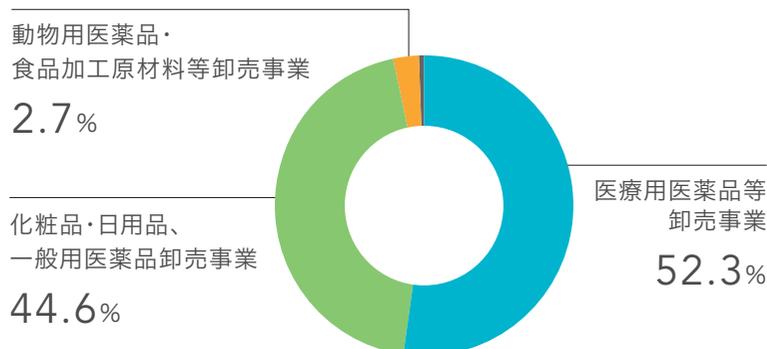
連結営業利益

498億円

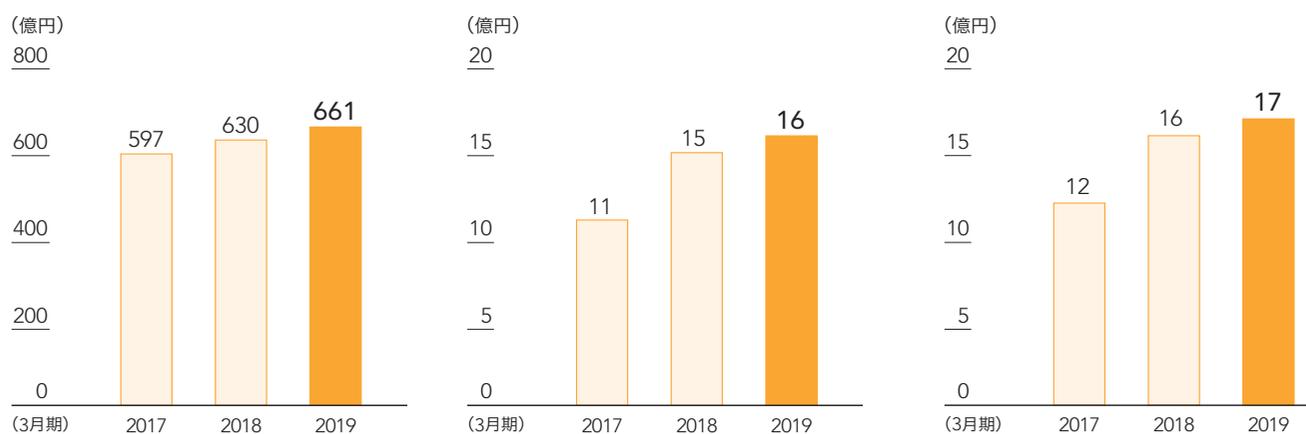
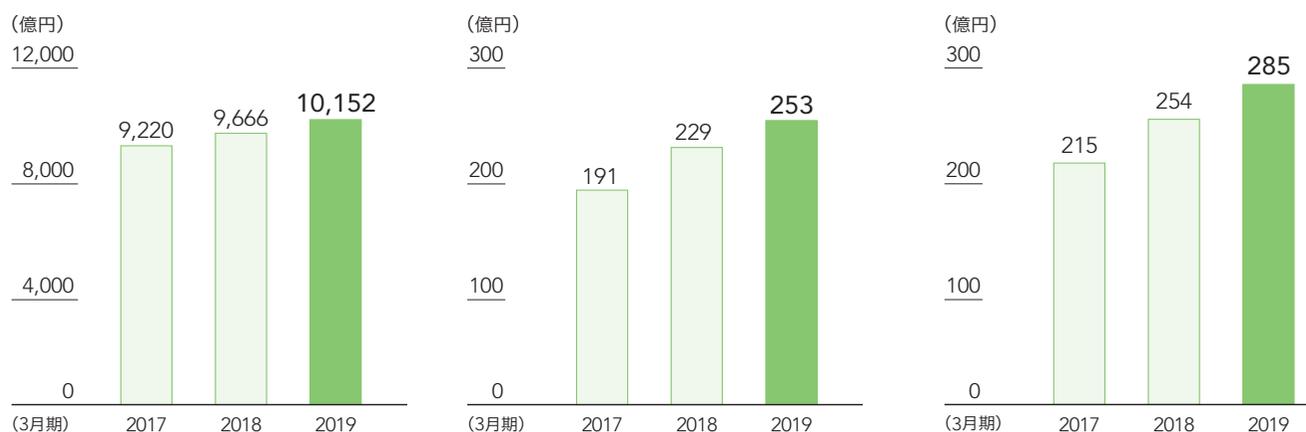


連結経常利益

639億円



※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。



事業別戦略

医療用医薬品等卸売事業

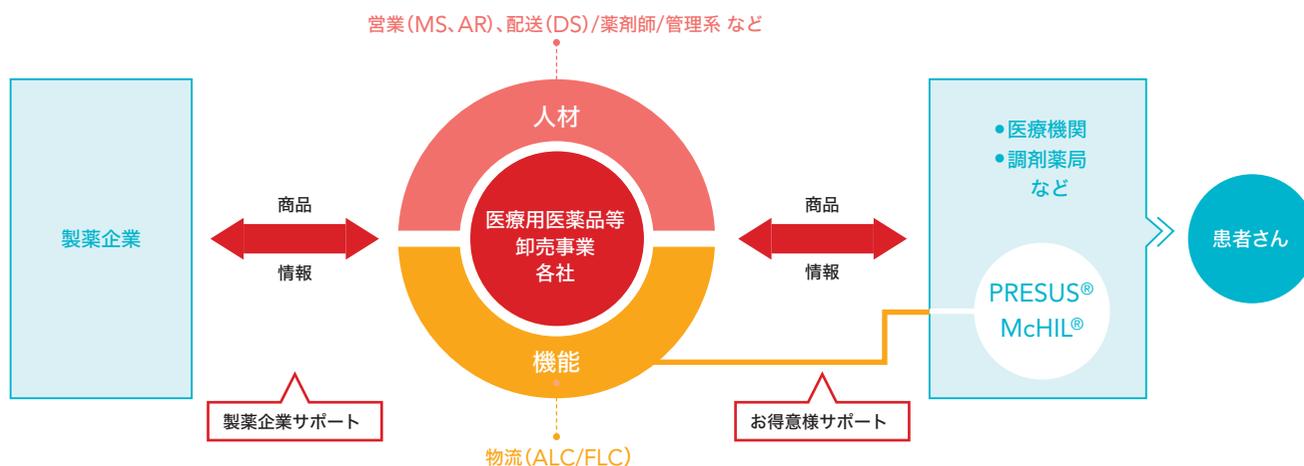
事業概要

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238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、2,300名規模になりました。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業務の一部を受託しています。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

強み

Strengths

- 全国物流プラットフォーム (ALC/FLC)
- 専門性を有する人材 (AR)
- さまざまなリスクを想定した事業継続計画 (BCP)

課題

Weaknesses

- 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

機会

Opportunities

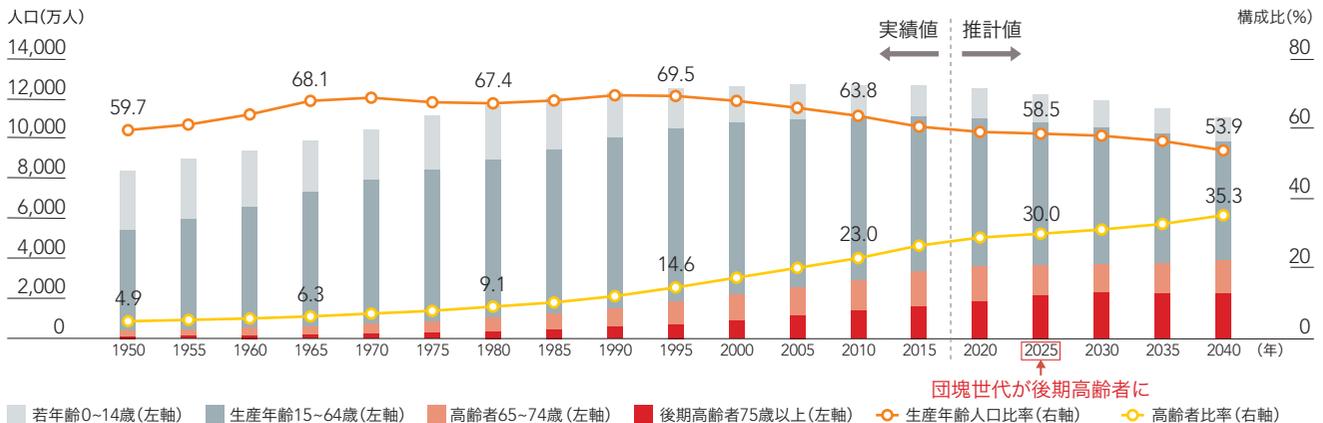
- 高齢化による医療ニーズの増加
- スペシャリティ医薬品の拡大
- 製薬企業のMR数減少

リスク

Threats

- 労働人口の減少
- 医療費抑制策の推進
- 自然災害の発生

■ 事業環境の変化 (将来推計人口)



(出典:厚生労働省資料参照の上、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)

事業環境

少子高齢化や人口減少が進むことで、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ます。また、Society 5.0といわれるデジタル技術などの発達は、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ことが予想されています。メディセオ事業においても、既存事業のさらなる革新を進

めるとともに、新規事業の「創造」から「拡大」へとステップアップをめざしていきます。

流通の効率化による環境負荷の軽減、平時・有事を問わず安全・安心な商品供給、希少疾病用医薬品の開発投資、多様な人材の活用など、引き続き社会的な課題の解決に貢献する施策を展開していきます。

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きます。

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付け、当社独自の取組みであるPFM[®]により、希少疾病医薬品の開発促進と安定供給、PMSのフルレンジ受託体制の確

立などにより、収益基盤の強化に取り組めます。

2019年4月に当社に新設した信頼性統括部では、医薬品の適正な情報提供、GDPガイドラインへの対応、PMSの信頼性向上など、安全で安心な医薬品をお届けするため医療用医薬品等卸売事業会社3社を統括しながら、管理監督を行っています。

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。

また、働き方改革や医療制度改革などにより、医療機関や調剤薬局の経営効率化は喫緊の課題となっていますが、このような顧客の経営課題を解決する物流サービスの開発にも注力していきます。

当期の取組みと今後の方針

医療用医薬品等の販売は、2018年4月1日に実施された薬価改定や後発医薬品の使用促進の一方で、抗がん剤やC型肝炎治療薬などの新薬が伸長したことにより、前年並みで推移いたしました。

また、厚生労働省が策定した「医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が遵守すべきガイドライン（流通改善ガイドライン）」に基づき、個々の製品特性と価値に見合った価格交渉に努めました。

このような状況下、国民にとって安全・安心な医療を支える社会インフラとして、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・効率化を図るべく、卸機能を最大限に発揮するためのさまざまな取組みを行いました。物流基盤の強化については、2018年11月に(株)アトル

が南九州ALC（鹿児島県霧島市）を新たに稼働させました。また、ALCでは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。

今後は、引き続き流通改善ガイドラインに沿った価格交渉に努めるとともに、2019年6月に稼働した関東ALC（埼玉県加須市）を含め、高度な物流機能の活用により、顧客と当社グループ双方の生産性向上をめざします。また、ARによる情報提供活動やPMSの拡充、デジタルヘルスケア分野での新たな取組みなどにより、収益基盤の拡大に努めていきます。

TOPIC

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～

医療用医薬品等卸売事業（メディセオ事業）では、「2022メディバル中期ビジョン」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企業との協業と、当社のお得意様とのリアルなつながりを通じて、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〉母子手帳アプリ「母子モ」^{ぼしも}

2016年6月に資本業務提供を締結した（株）エムティーアイとともに、母子手帳アプリ「母子モ」の普及シェア拡大に向けた取組みを行っています。

「母子モ」は自治体が提供する母子健康手帳の情報をスマホで管理できるだけでなく、妊産婦と子どもの健康データの記録や体重・発育グラフの表示、予防接種のスケジュール管理、出産・育児に関するアドバイス、育児日記や家族との共有機能、地域の子育て情報配信機能など、子育てをサポートする機能が搭載されているアプリです。

メディバルグループでは、育児に関わるすべての方々へ安全・安心・便利に子育てを行える社会の実現をめざし、

全国の自治体に「母子モ」の提案活動を行っています。2019年7月時点、「母子モ」は全国1割以上の自治体が採用するアプリへと成長しています。

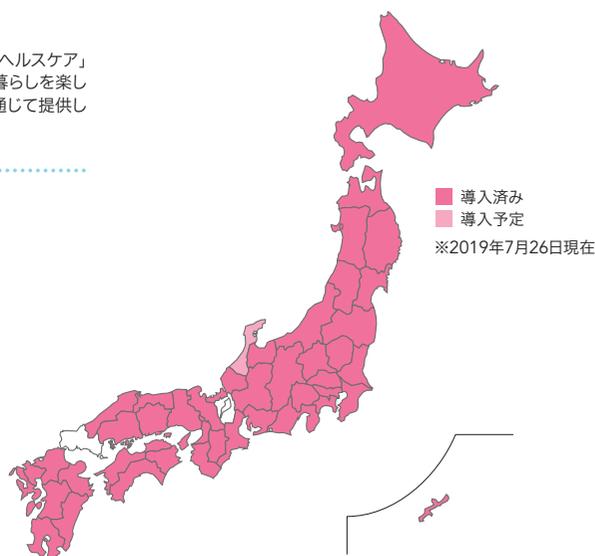
今後は、「母子モ」を活用した疾患啓発や患者サポート、小児科との連携サービスの展開も予定しており、「母子モ」のプラットフォームを“小児医療”のプラットフォームへと進化させていきます。

このようにデジタル技術の特長である情報の相互性と即時性を最大限に活用することで、子育て世代が抱える孤独や不安を解消し、母子保健サービスの向上、出生率向上に貢献します。



（株）エムティーアイは、「音楽」「動画」「書籍」「ヘルスケア」「生活情報」「エンターテインメント」など、毎日の暮らしを楽しく便利にする多彩なサービスを、モバイルサイトを通じて提供しています。

母子手帳アプリ
母子モ



事業開発本部長メッセージ



AR、PFM[®]、PMSを中核として、
新規事業の展開を
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

新規事業の創造により、業績への貢献度が向上

「2019メディopal中期ビジョン」では、「新規事業の創造」をテーマに掲げ、当社独自の施策を推進しました。2019年3月期の新規事業による売上総利益は46億円となり、業績への貢献度が向上しました。ビジネスモデルは、概ね想定通りに構築できていると認識しています。

新規事業は「創造」から「拡大」のステージへ

「2022メディopal中期ビジョン」では、AR、PFM[®]、PMSの3つの取組みをさらに進めていくことで、新規事業は「創造」から「拡大」へとステップアップします。

AR：新たな流通価値の創出

ARは、MS（医薬品卸売業の営業担当者）の機動性とMR（製薬企業の医薬情報担当者）の専門性を兼ね備え、医師や薬剤師に対し処方に関する有用な情報を提供しています。日本におけるMR数が減少傾向にある中、メディopalグループのARは約2,300名（2019年4月1日現在）にまで増加しており、日本最大規模となっています。

2019年4月1日に「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」が施行され、中立的な立場から適正な情報提供活動ができるARの活躍の場はますます広がっていくとみえています。

PFM[®]：希少疾病用医薬品の開発促進と安定供給

当社独自の取組みであるPFM[®]は、希少疾病用医薬品などの開発に投資し、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。希少疾病用医薬品の開発促進と安定供給を担うことで、病気に苦しんでいる患者さんの治療に貢献する、メディopal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。私が医薬品セクターのアナリストとして培った知見を活かしながら投資判断をしており、これまでに22品目が発売され、臨床で使用されています。

JCRファーマ(株)の「テムセル[®]HS注」は、PFM[®]の代表的な事例です。同剤はヒトから採取した幹細胞を培養した再生医療等製品であり、超低温下での流通が必要であることから、液体窒素を用いた超低温輸送システムを開発しました。安定した品質の製品を、速やかに全国の医療現場にお届けする体制を整えており、世界的にみても、他家由来の再生医療等製品を広範囲で安定流通させている医薬品卸は他に類をみません。日本は、再生医療等製品の開発に非常に積極的であるため、まず日本で承認を取得してから欧米で展開しようとする海外企業もあり、日本での流通パー

トナーとしての引合いも増えていきます。2019年3月には、ベルギーの再生医療ベンチャーであるPromethera Biosciences S.A.（プロメセラ）に出資し、同社の日本における事業化を支援しています。今後も、再生医療分野における取扱商品の拡充をめざすとともに、再生医療における最適なバリューチェーンの構築に取り組んでいきます。

PMS：受託のフルレンジ化による拡大

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。PMSは新薬の有効性や安全性を確認するため製薬企業に対して法的に義務づけられており、その担い手であるMRが減少傾向にある中、当社が受皿としてその需要を取り込んでいます。累計調査数は6社10品目で12,000症例（2019年3月末現在）まで拡大しており、着実に実績を積み上げています。

これまで、PMSの全工程のうち一部分だけを受託していましたが、グループ内の人材活用と外部企業との連携により、

2019年4月からはプロトコ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りました。国内大手製薬企業と同水準の管理体制と人員を整えて調査に臨めることで、さらなるご期待に応えることができるようになります。

海外事業：エリア別の戦略の推進

メディパルグループは事業エリアの拡大のため、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きており、ノウハウも蓄積され、人材も育ってきています。今後はこのノウハウや人材を活かし、ASEAN諸国にも進出していきます。

米国では、JCRファーマ（株）との合併で設立したJCR USA, Inc.が、血液脳関門通過の画期的な技術である「J-Brain Cargo」を活用した新薬の治験を進めています。卸売事業での欧米への進出については、日本で再生医療等製品や細胞医薬品流通のスタンダードモデルを確立し、それを展開していくことが効果的であると考えています。

■ PMS受託のフルレンジ化のイメージ

GVP*1・GPSP*2体制を整備 臨床研究上のモニタリング・データマネジメントにも着手

〈2019年4月〜〉



〈従来〉



■ 受託工程

*1 GVP：医薬品製造販売後安全管理の基準

*2 GPSP：医薬品製造販売後調査・試験の実施の基準

■ 海外進出への足場づくり



強い使命感をもって新規事業の拡大に挑む

新規事業の基本的な考え方は、ゼロから創造するのではなく、メディパルが持つさまざまなインフラを組み合わせ、新しい価値を生み出すということです。それは製薬企業や医療機関とのつながりや、物流機能、そして人材という強みの上に成り立つ事業であると考えています。

メディパルには、人々の健康に貢献するという医薬品卸としての強い使命感があります。新規事業の拡大によって、新しい成長段階へ入っていきます。

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

事業概要

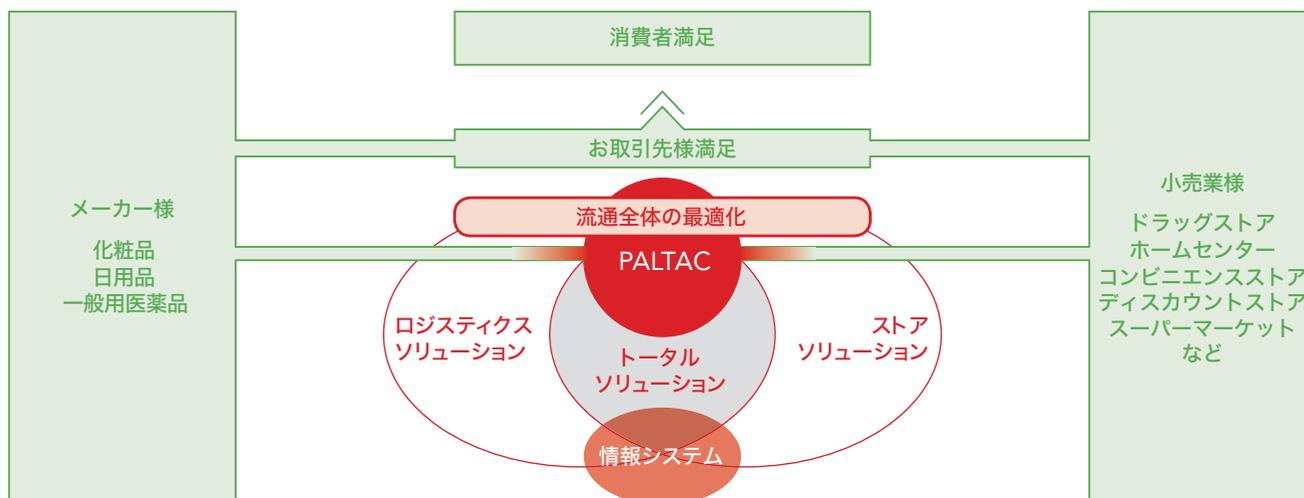
化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業では、連結子会社である(株)PALTAC(以下PALTAC)が、「美と健康」の領域で生活必需品をお届けする“卸”として国内No.1の地位を築いています。現在、約1,000社から51,000種類もの商品を仕入れ、ドラッグストアを中心にほぼすべての主要小売業様(約600社)と全国販売網を確立し、サプライチェーン全体の最適化・効率化に努めています。

取扱数
総出荷数
年間 **30億** 個
国民一人あたり：年間 25個

取引先
1,600 社

最新鋭
大型物流センター数
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、効率の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

強み

Strengths

- 高効率の大型物流センター
- 物流システムの開発力
- コスト競争力
- キャッシュ・フロー創出力（投資余力）

課題

Weaknesses

- 慢性的な人手不足
- 人件費の上昇

機会

Opportunities

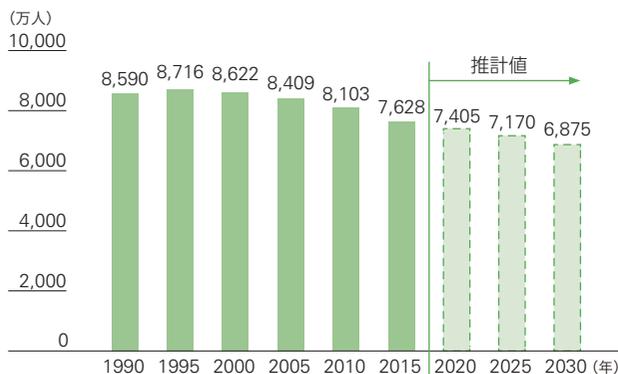
- 小売業様の全国化・チェーン化
- サプライチェーン全体の効率化需要の高まり
- 訪日外国人の増加

リスク

Threats

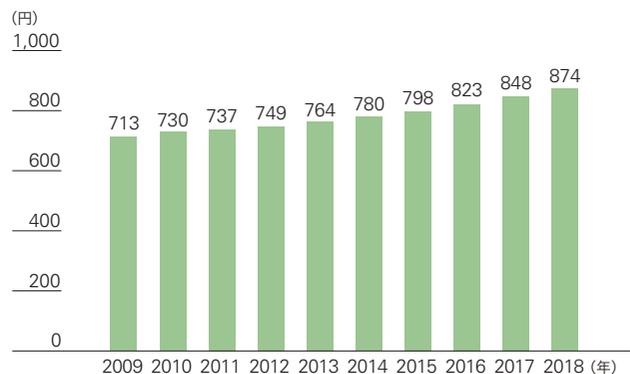
- 総人口減少による需要の低下
- 自然災害の発生

労働人口推移



(出典: 総務省統計局資料)

最低賃金推移



(出典: 厚生労働省資料)

事業環境

自然災害や気候要因による販売の下振れや、中国電子商取引法施行に伴うインバウンド消費における代購ビジネスの鎮静化といった環境の変化はあったものの、女性の社会進出など、生活スタイルの変化にあわせた付加価値商品の好調などにより、概ね順調に推移いたしました。一方で、業界全体の成長を妨げかねない人手不足は、物流・販売をはじめ随所においてその影響がさらに大きくなりつつあります。このような環境においては、メーカー様から小売業様に

至るまでのサプライチェーン全体のさらなる最適化・効率化が求められ、その中間に位置するPALTACの役割はますます高まるものと考えられます。また、小売業様の効果的な品揃えや販売活動を支援する営業体制の強化、および安心・安全で高品質・ローコスト物流機能の強化を図り、お取引先様ひいては消費者の皆様へローコストかつ安定的に商品をお届けする取組みを行ってまいります。

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「人にやさしい物流」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。

当期の取組みと今後の方針

中期経営計画の下、目下の業界全体の課題である人手不足への対応に向け、出荷能力増強とさらなる物流効率化を同時に実現できる物流センターなどへの投資を進めるほか、持続的成長に向けた事業基盤の強化に努めていきます。2020年3月期においては、首都圏の出荷能力増強と生産性向上を目的に「RDC埼玉」（埼玉県北葛飾郡杉戸町）の新設を予定しています。当該センターは「RDC新潟」（新潟県見附市）にて蓄積を続けている新物流モデルのノウハウを活用・発展させた当社最大規模のセンターとなります。

また、品質を伴った生産性の向上については、継続した改善活動により2019年3月期の売上高に対する販管費率は

前期比0.15%の改善を実現しました。

最後に人材・組織の強化については、個人も企業もそれぞれに活躍できる組織をつくることを目的に、人事制度を刷新しました。具体的には、65歳定年制を導入し、65歳まで安心して働ける職場環境を整えることにより、シニア人材が意欲的に活躍することで、その有する豊富な経験と高いスキルを業務に活かしていただけるものと考えます。今後も若年層・シニア層にかかわらず、多様な人材が活躍できる企業基盤を構築するとともに、サプライチェーン全体の生産性向上や課題解決を推進できる人材を育成しています。

TOPIC

新物流システムへの挑戦

～パートナーとの連携で新しい技術と知見を積極的に導入～

RDC埼玉では、ピースピッキングの自動化、マスターレス化による事前登録作業削減、ケース積み付け自動化による重労働削減に取り組んでいます。

商品のピースピッキングにおける自動化の取組みとしては、RightHand Robotics, Inc.と協業し、同社が提供する最新のピースピッキングソリューション（RightPick）を導入します。RDC新潟では人手で行っていたバラのピッキングをRDC埼玉では機械を一部導入することで、人の手から機械に作業を移すことに挑戦しています。

マスターレス化による事前登録作業削減の取組みでは、Kyoto Robotics(株)と協業し、ケースピッキングにおける事前のマスター登録が不要となる高機能・高速のAIロボットを導入

入します。これにより、物流業界では困難であったケースハンドリングのマスターレスによる自動化を実現。商品ごとに異なるケースのサイズや重量といった、導入初期および改廃の都度行っていたマスター登録が不要になるとともに、時間当たりの処理能力も向上します。

最後に、ケース積み付け自動化による重労働削減の取組みでは、(株)MUJINと協業し、最新のロボットパレタイズソリューションを導入します。複数台のAIケース積み付けロボットを活用し、技術的に難易度の高い出荷時のケース積み付け工程の自動化を進めることで、ケース出荷に伴う重労働の削減を推進しています。

RDC埼玉 概要

出荷能力：1,200億円／年間

投資金額：230億円

稼働時期：2019年11月（予定）

所在地：埼玉県北葛飾郡杉戸町



RDC埼玉

狙い

1. 最大市場である関東エリアにおいて新物流モデルを最大規模センターに展開
2. さらなる進化にも挑戦

ピースピッキングの自動化に
挑戦

さまざまな形状の商品を高速かつ正確に掴む・置くことが可能

マスターレス化による
事前登録作業削減

ピッキングロボに導入された「目」と「脳」により事前の商品情報や把持プログラミングなどの登録作業が不要に

ケース積み付け自動化による
重労働削減

重労働からの開放で働く人に寄り添ったより良い作業環境の実現へ



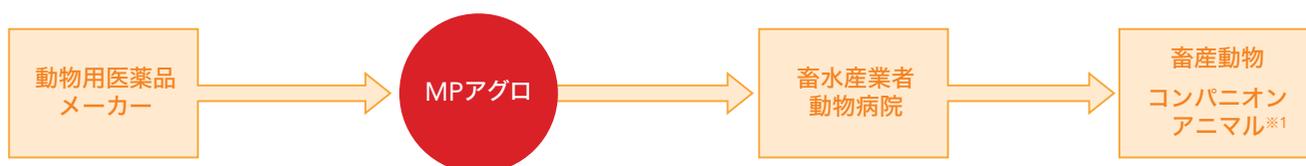
動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

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、日常生活の中で人とより密接な関係を保つような動物を指しています。

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、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や各種検査

機関などのノウハウを活かした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

2019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、スキンケア商品の専売品に注力したことなどにより、販売については順調に推移しました。

今後の取組みとしては、国内動物用医薬品業界では初と

なる製薬企業とのブランド動物用医薬品の独占展開を開始しました。開発段階から両社で検討を重ね、安全・安心でより使いやすい製品の開発と、安定供給体制の構築を通じて、獣医療に貢献していきます。また、引き続き重点戦略を推進していくとともに、物流機能の効率化などにより競合他社との差別化を図ります。

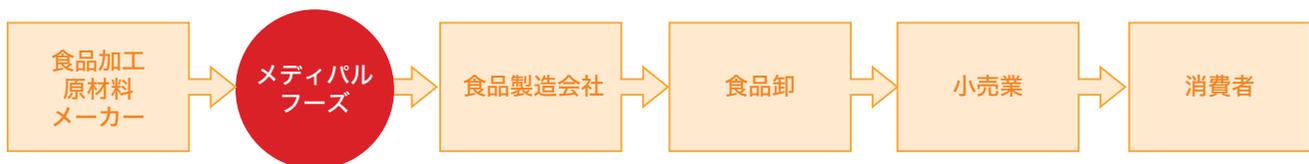


食品加工原材料等卸売事業

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(2019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



重点戦略

日本の食品製造業の製造品出荷額は34兆円(出典:2018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1兆447億円(出典:2019年1月17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

当期の取組みと今後の方針

2019年3月期においては、人々の食の安全や健康に関する意識が高まる中、全国の情報と調達ルートを活かした提案営業を推進することにより大手顧客との取引が拡大し、業績は順調に推移しました。

今後は、強みである全国各地の仕入メーカー様との取引を活かして、未進出エリアへの展開を図り、新規取引拡大や大

手お得意様との関係強化を行っていきます。また、国際規格認証の取得支援サービスも継続して取り組み、お得意様への支援体制拡充に努めます。さらに、全国の調達ルートを活かして広域に展開している大手お得意様に対する拡販にも引き続き取り組んでいきます。

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、持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」と定義付けています。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



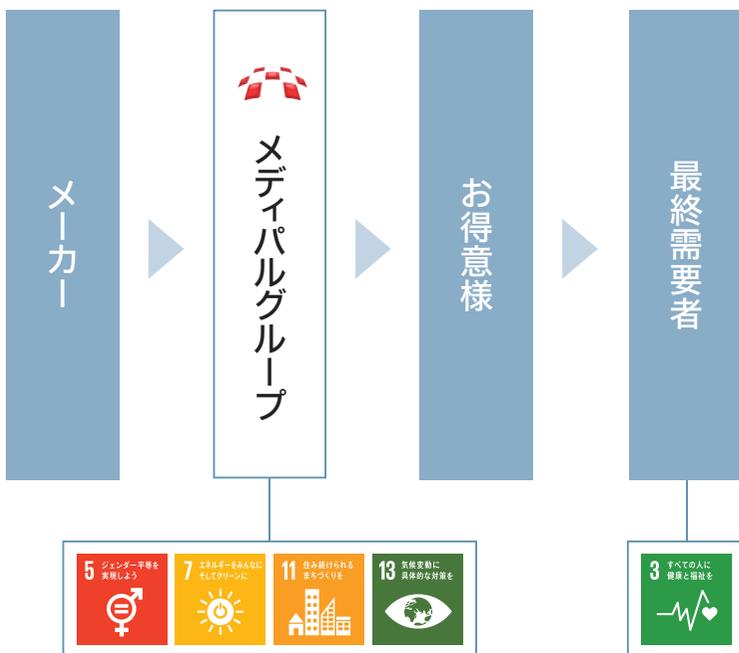
メディパルグループにおけるSDGs

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。



世界を変えるための17の目標

メディパルグループの5つの重要目標



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。

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。

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。

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。

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。

事業活動そのものが、持続可能な経済社会の実現に貢献しています。

私たちの使命は、「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」。約5,000社のメーカーの医薬品、化粧品、日用品などの「医療と健康、美」に関連するフィールドの商品を、全国流通ネットワークを通じ、24万軒の医療機関やドラッグストア等に安定的に供給しています。

医療用医薬品等卸売事業では、希少疾病用医薬品の開発を支援するPFM®（プロジェクト・ファイナンス&マーケティング）により、治療を待ち望む患者さんに薬を安定供給する取組みを進めています。また、健やかな社会の実現をめざし、Rare Disease Day（世界希少・難治性疾患の日、毎年2月最終日）にはスポンサー企業として活動を支援しています。さらに、国立成育医療研究センターが運営する重い病気や障害を持つ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」の支援をするなど、医療の一翼を担う企業としてその役割を果たしています。

これらの取組みを推進していくとともに、従業員のESGやSDGsに対する理解促進と一層の浸透を図る仕組みづくりに努め、流通を担う企業としての環境負荷の軽減や地域社会への貢献を通じて、持続可能な経済社会の実現を目指します。



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
CSR委員会 委員長
左近 祐史

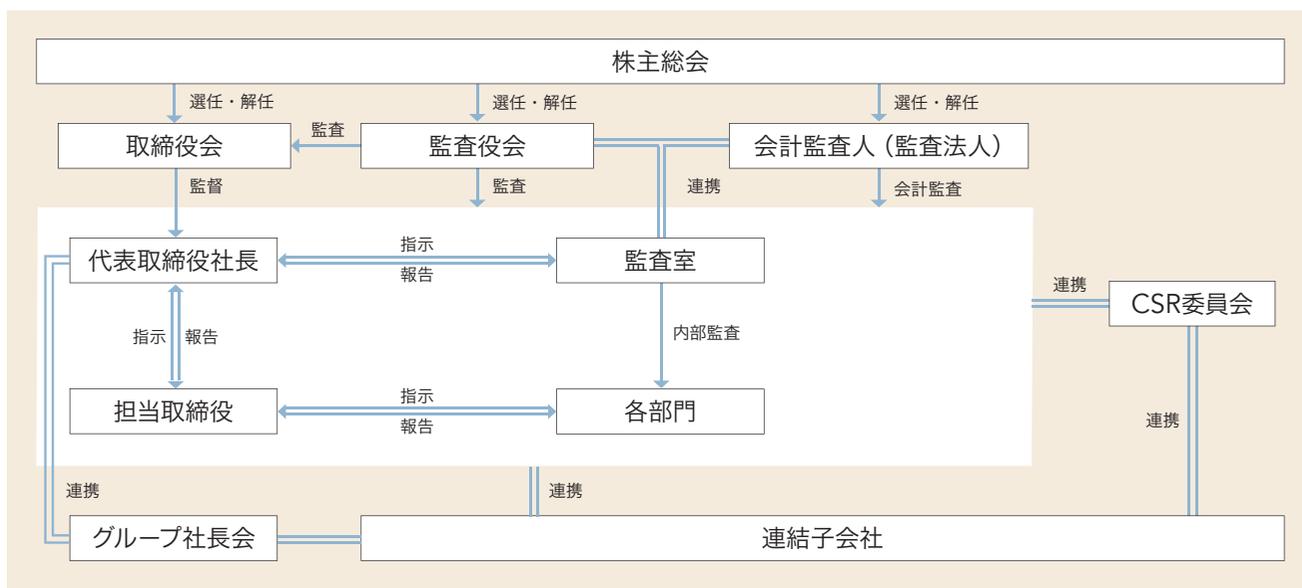
コーポレート・ガバナンス



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。

■ コーポレート・ガバナンス体制図



体制

取締役会の役割と構成について

当社の取締役会は取締役10名（うち3名社外取締役）で構成（男性8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付け、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、メディパル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持った運営に努めています。

さらに、メディパル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、メディパル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、2019年3月期の取締役会開催状況は以下のとおりです。

2019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:	97%
	社外監査役出席率:	100%

監査役会の役割と構成について

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）を選任しています。監査役は上記の会議体に参加し、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、2019年3月期の監査役会開催状況は以下のとおりです。

2019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／監査役をサポート体制

社外取締役および社外監査役は、必要に応じて直接またはメール・電話等により監査室、監査役および監査法人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。

取締役会の実効性に関する評価

当社は、監査役会設置会社として、取締役と監査役が定期的にミーティングを行い、取締役会の実効性を相互にフィードバックするなどして、密なコミュニケーションを図っています。

また、統合報告書や株主通信等の媒体を通じて、社外取締役や社外監査役が取締役会の組織運営などに対し率直にコメントしています。今後さらに、分析・評価についても、課題として検討していきます。

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、役員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、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。

(2019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)
		基本報酬	業績連動報酬	
取締役 (社外取締役を除く)	240	181	59	7
監査役 (社外監査役を除く)	49	49	—	2
社外役員	71	64	6	7

(注) 基本報酬には、2018年6月26日開催の第109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社外取締役1名を含んでいます。

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、2019年6月26日開催の定時株主総会においては、法定期日より早く6月3日に招集通知の発送を行いました。また、これに先立ち、自社のホームページにおいて、2019年5月27日に招集通知を早期開示しました。さらに、議決権行使を迅速かつ活発にするため、インターネット・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年より株式会社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。2019年6月26日に開催した株主総会では、議決権行使された株主数は3,299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3,154名）となり、議決権行使率は84.2%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。

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、子会社としてメディパルグループのその他の子会社が行っている「医療用医薬品等卸売事業」との相乗効果を生むため

2019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	2018年5月、11月 (年2回)	社長、IR担当役員
海外IR	2018年11月 (北米)	社長、IR担当役員、 IR担当者
証券会社主催 カンファレンス	2018年11月 (大和証券)	IR担当者
	2019年2月 (SMBC日興証券)	IR担当役員、IR担当者
	2019年3月 (大和証券)	IR担当役員、IR担当者

2019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	138社（国内：95社 / 海外：43社）
--------	-----------------------

※数値は延べ社数

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。

2019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
2018年9月	高松市（香川県）
2018年9月	松山市（愛媛県）
2018年10月	仙台市（宮城県）

に連携をとりつつも、事業戦略、人事政策などについては独立して主体的に検討の上、決定しています。当社としては、PALTACが独立性を確保し、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います。なお、当面はPALTAC株式の過半数を保有し、連結子会社としての位置付けを維持する予定であり、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。

社外監査役インタビュー

「攻め」と「守り」の 両輪でガバナンスを進め 企業価値の向上に貢献していく

社外監査役
豊田 友康

経歴／1972年味の素株式会社入社、2009年味の素製薬株式会社(現・EAファーマ株式会社)代表取締役社長に就任。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る。



社外監査役として、肝に銘じているのは「公正さ」

私が社外監査役として肝に銘じているのは、「公正さ」です。私自身、これまでメーカーで長く仕事をしてきた経験も踏まえ、偏らない価値観で公正さを信条に取り組んでいます。そして、当社の卸売業としての企業価値を高めていきたいと強く思っています。

メディパルグループの事業価値を強く認識したのは、2011年に発生した東日本大震災のときです。当時、私は製薬企業におり、生産体制面で大変苦労しました。薬の流通においても困難な状況でありましたが、当社の対応には目を見張るものがありました。社外監査役就任後にALCを見学しましたが、自家発電装置や緊急配送用バイクを配備するなど、まさに“有事の際にも止まらない物流”を実現しており、あの未曾有の大震災に見舞われた直後であっても、全社一丸となって自らの役割を全うしようとする使命感は、非常に大きな当社の価値であると感じ入りました。

グループガバナンスの実効性を評価

経験上、取締役会の雰囲気づくりは非常に重要であり、社外取締役や社外監査役を含めた参加者全員が自由に、忌憚のない意見が言え、かつその意見を尊重するような場であることが求められます。当社の取締役会ではそれがしっかりと実践されており、私も監査役として取締役会に出席するようになったときから、自由に意見を述べさせていただいています。

また、当社は事業領域が多岐にわたっているため、討議案件も多いわけですが、事前に時間をかけて説明してもらえるので理解も深まり、監査役として深いところまで助言することができます。さらに、諮問事項を検討する「グループ社長会」や「グループ監査役連絡会」など、かなりきめ細かいところまで目が届くようなグループガバナンスを実践されていると評価しています。指名委員会等設置会社の形態については、取締役会の中で自由闊達に議論ができていれば、形式にとらわれる必要はなく、現行の体制の強化を図っていくことが得策であると思っています。

社会的課題を解決し、企業価値を高める

社会保障制度をはじめとした課題に直面する中、社会的価値を永続的に提供できるか否かがコーポレートガバナンスの究極の目的であり、使命ではないかと捉えています。例えば、へき地医療の問題などは、国と一緒に取り組む必要がある大事な流通のテーマです。こうした課題などに積極的に取り組む「攻め」と、ルールから逸脱しない「守り」の両輪によるガバナンスで企業価値を高めることが肝要です。「2022メディパル中期ビジョン」を推進するこの3年間は、新しい手を打っていく大事な時期であると考えています。私が今までに食品や医薬品などの事業展開を図る企業の経営を担った経験を活かしながら、実効性あるガバナンス推進をお手伝いしていきたいと思っています。

役員一覧 (2019年6月26日現在)

取締役



代表取締役社長
渡辺 秀一

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)

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、本年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。



専務取締役
依田 俊英
IR担当 兼 事業開発本部長

1985年 日本勧業角丸証券株式会社入社
1989年 UBS証券会社入社
1996年 INGベ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)

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。



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

メディバルグループが属する業界団体等との連携を図るとともに、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。



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)

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への取り組みなどを通じて、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
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)
株式会社カラダメディカ取締役(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。

執行役員

主席執行役員

木村 友彦

事業開発本部 副本部長
兼 MPアグロ(株)代表取締役社長
兼 メディバルフーズ(株)取締役

上席執行役員

川原 正範

(株)オーファン/シフィック
代表取締役副社長(出向)

執行役員

京極 光弘

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

柳井 宣人

管理本部 副本部長
(株)エバルス担当
兼(株)エバルス 取締役



取締役
糟谷 誠一

1985年 株式会社バルタック(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)

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、当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

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

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)

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、適切なご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
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)
DIC株式会社社外取締役(現任)
2019年 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

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、適切なご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。

監査役



常勤監査役
平澤 利夫
(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



常勤監査役
神田 茂
(株)メディセオ 監査役



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



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
(株)りそなホールディングス
社外取締役
同社社外取締役監査委員

筒井 久
管理本部 副本部長
(株)アトル担当
兼(株)アトル 取締役

柏木 整
システム本部 副本部長
兼SPLine(株) 取締役

橋田 一夫
管理本部 財務経理部長

山崎 照弘
事業開発本部 事業投資部長
兼 メディエ(株) 取締役

平賀 久夫
管理本部 総務部長

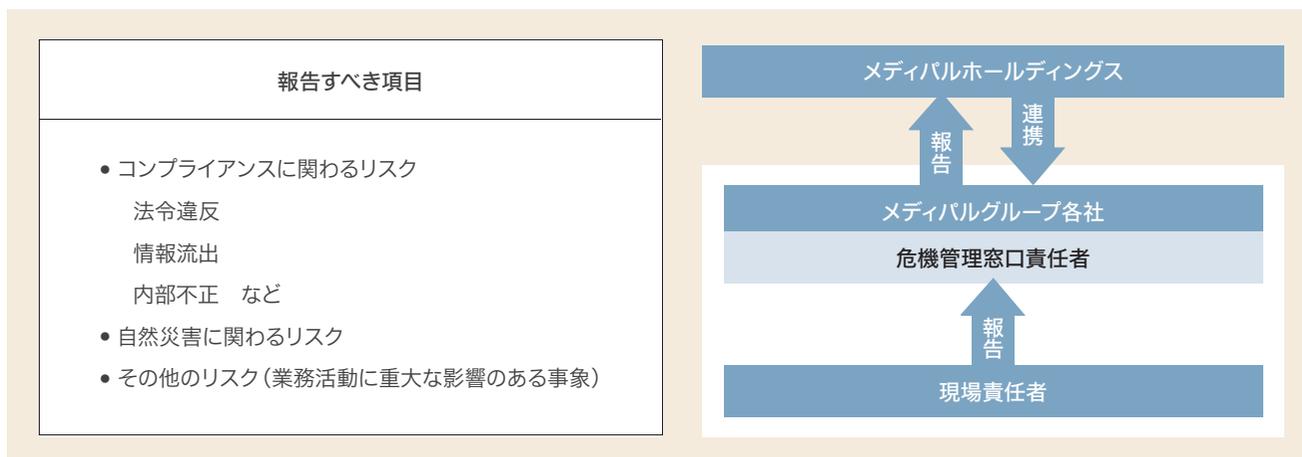
リスク管理



基本的な考え方

メディパルグループでは、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。メディパ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2019年3月期現在においてメディパルグループが判断したものです。

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います。このため主に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。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。

医療制度改革について

わが国は、財政再建が喫緊の課題となっており、その一環として医療保険制度改革が進められており、改革内容によっては、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。

薬価基準について

医療用医薬品等卸売事業の取扱商品である医療用医薬品は、薬価基準に記載されており、薬価基準は保険医療で使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、薬価基準は販売価格の上限として機能しています。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おり、その動向が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。

投資コストと販売価格について

競合の規模・領域が拡大しており、これらに対応すべく、物流・情報システム機能の充実・拡大に伴う投資コストの増加や、販売価格の想定以上の下落によって、業績に影響を及ぼす可能性があります。

販売中止、商品回収等について

販売する商品が、予期せぬ副作用、異物混入等により、販売中止または商品回収等の事態となった場合、業績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おり、自然災害や事故、またコンピュータウイルスの侵入等により機能停止した場合、販売・物流に大きな支障を及ぼす可能性があります。

債務不履行について

メディパルグループと取引先との継続取引に伴う債権について、取引先の破産、民事再生等による債務不履行が発生した場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。

商品在庫について

メディパルグループが所有する商品在庫は、仕入先の破産、民事再生等により商品価値が低下し、販売不能になった場合、業績に影響を及ぼす可能性があります。

提携等に伴う財政状態および経営成績について

メディパルグループは、提携等を行うにあたって十分かつ慎重な検討を重ねていますが、それらの取組みの結果、提携等が当初の計画どおりに進まなかった場合、財政状態および経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

訴訟について

メディパルグループが事業活動を行う過程において、損害賠償を求める訴訟を提起される可能性があります。

事故、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等に備え、危機管理体制やシステムのバックアップ体制を構築していますが、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低下または復旧費用の増加等により、業績に影響を及ぼす可能性があります。

環境について

メディパルグループは、資源の再利用、二酸化炭素の削減等を推進し、関連法令等も遵守しながら自然環境に配慮した事業を行っていますが、今後のさらなる環境変化または法令等の変更等が生じた場合には、環境対策費用の増加等により、業績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、外部に漏洩しないよう管理体制の整備に努めていますが、不測の事態により、これらの情報が漏洩した場合は、社会的信頼の低下や費用の増加等により、業績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パ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。

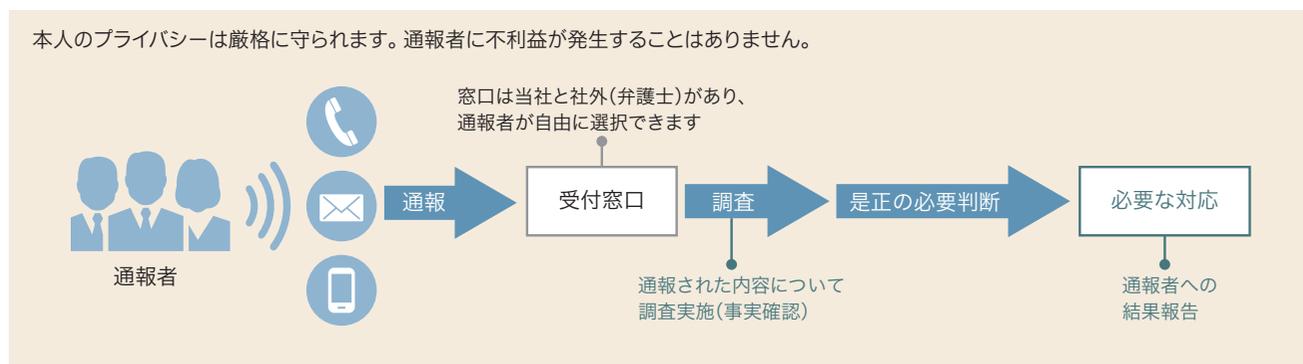
体制

メディパルグループが健全な企業グループであるために、会社法に基づく内部統制の基本方針を定め、グループ各社と連携して内部統制の構築と維持に努めています。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についても、対象となる会社において対応を行い、適切な情報開示に努めています。

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、グループ内に「公益通報ホットライン」を設置し、公益通報者を保護しながら、さまざまな問題の解決に向けた対応を行っています。通報の受付窓口はグループ内外にそれぞれ設け、より相談しやすい環境を整えています。

■ 公益通報ホットラインの対応イメージ



贈収賄防止の考え方

メディパルグループでは、営業活動を行うにあたり、自らもしくは第三者をして、取引の維持もしくは獲得または取引上の便宜を図るための不適切な誘引として、金銭の多寡にかかわらず経済上の利益等を公務員等に提供する等の行為を、すべて禁止しており、グループ各社に「贈賄行為禁止規程」を制定しました。

また、社会的に報道された贈賄事件の周知および贈賄行為防止の徹底を目的として、すべての従業員に対し、毎年1回、映像を含む贈収賄に係るオンライン研修の受講を義務付ける等、従業員教育に努めています。

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。

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2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」を作成。GDPガイドラインとの整合を図る取組みを進めています。

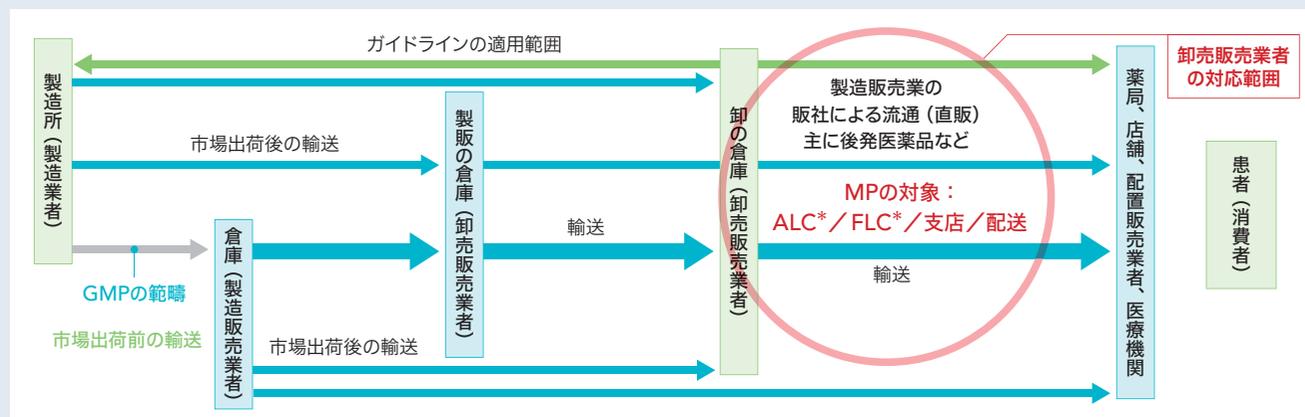
* PIC/S GDP…Pharmaceutical Inspection Convention and Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme GDPの略。医薬品査察協定および医薬品査察共同スキームにおける医薬品の適正流通の意味。

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・確認した上で、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、P61の用語集をご参照ください。

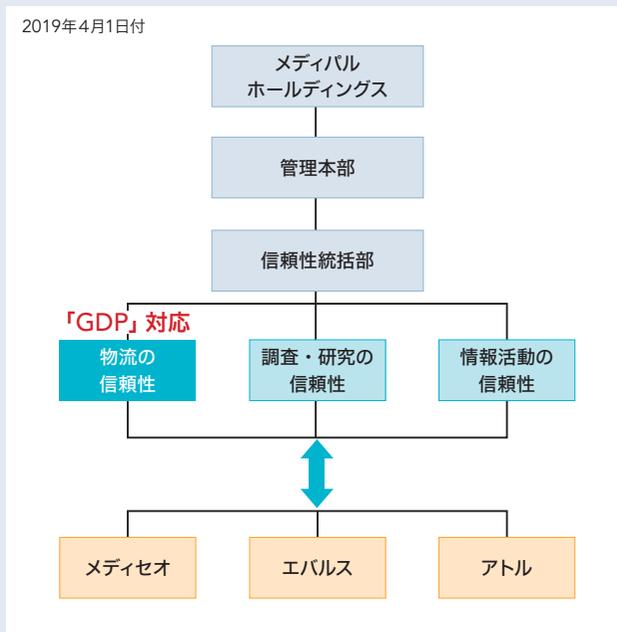
医薬品流通にかかるガイドラインの国際整合性に関する研究 研究班作成資料

メディパルグループの取組み

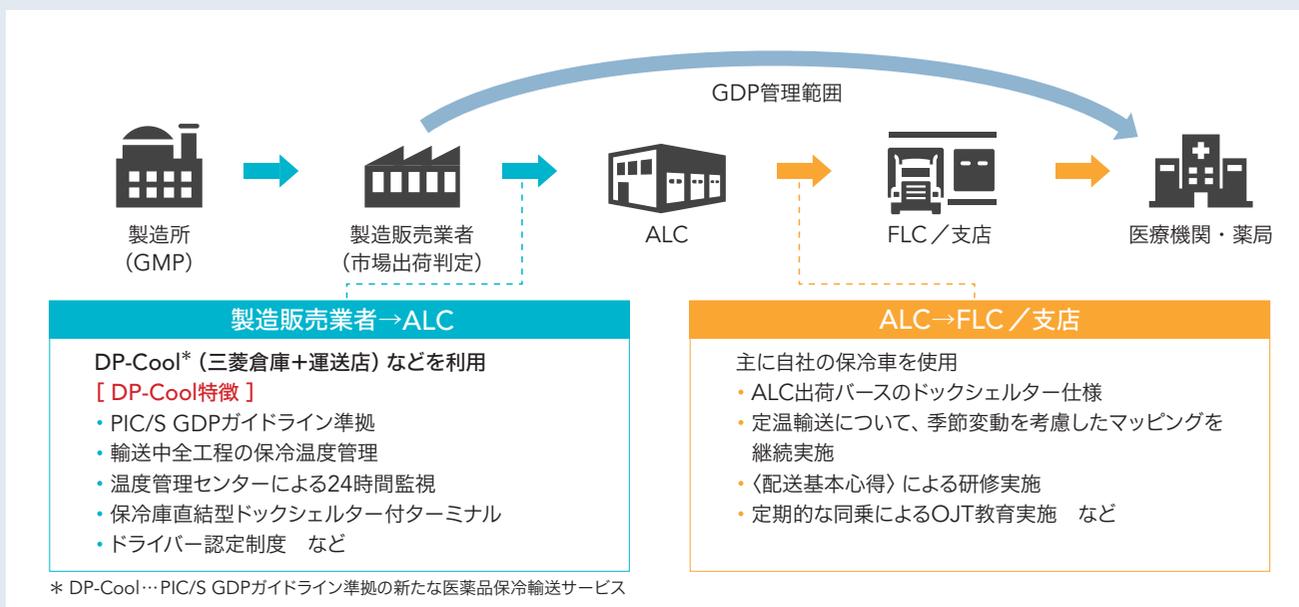
メディパルグループでは、GDPガイドライン発出を見越して、品質マニュアルおよびSOP（標準作業手順書）を作成しました。2018年1月に、経営陣に報告した上で、同年4月より物流の適正流通の鍵となるALCでの教育を開始しました。並行して、2019年4月に、メディパルホールディングスの管理本部に信頼性統括部を新設しGDPガイドライン遵守のため「物流の信頼性」に加えて、「調査・研究の信頼性」「情報活動の信頼性」の3本柱を掲げ、メディセオなど医療用医薬品等卸売事業会社3社を統括しながら、品質保証レベルや信頼性の向上に取り組んでいます。

また、医療用医薬品等卸売事業会社3社にもGDP組織として供給管理責任者および品質管理責任者を設け、社内のALC、FLC、支店といった医薬品サプライチェーンにおけるGDPの管理監督を行う体制を整備し、今後とも医薬品のさらなる適正流通実現に向け、一つひとつ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



■ 医薬品のサプライチェーン



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。

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。

■ (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)



■ 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

当社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。



西日本豪雨災害におけるグループ各社の対応



2018年6月下旬から7月初旬にかけて、西日本を中心に広域かつ甚大な豪雨災害が発生しました。メディパルグループでは災害対策本部を立ち上げ、社員および家族の安否確認を実施。その後、迅速な情報収集と対策検討、現場への指示を行いました。被災したお得意様は岡山県（倉敷市）と広島県（東広島市、呉市、三原市）を中心におよそ80軒。道路の寸断など交通インフラに支障があった地域には、中国エリアに展開する（株）エパルスの本社（広島市）などから社員を派遣して医薬品の安定供給に努めました。さらに、お得意様へ支援物資の提供や泥かきや室内洗浄などの復旧支援活動を行いました。「誰一人として嫌な顔もせず、泥まみれになりながら支援していただけたこと、思い出ただけでも涙が出てきます」とのお得意様からのコメントもいただきました。

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当社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。こうした水際で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いていくための取組みを行っています。異なる個性や能力を最大限発揮することで企業活力へつなげ、また、誰もが「元気と、かがやき」をもって仕事ができる環境をつくっていきます。

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、メディパルグループでは新入社員から部長職、課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。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年から毎年実施しており、これまでに、84名が受講しました（2019年3月末現在）。

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	● コンプライアンス(CSR・セクハラ・パワハラ 他)	● AR受験	
	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			● 考課者研修
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			● 期初入社者研修 ● プラザール&シスター研修
	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			

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、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。

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。

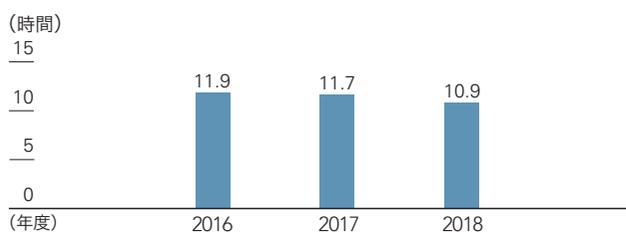
働き方改革の推進

(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。

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。

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）



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おります。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3,886名（2019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。当社グループは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2.44%（2019年7月1日現在）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

	2018年3月末	2019年3月末
女性社員の割合	29.6%	29.8%
女性役職者の割合	8.0%	8.4%
役員・執行役員など*	3.4%	5.3%
管理職	5.8%	6.2%
リーダー	12.6%	12.7%

* 役員については、2019年6月末現在

CPhI Womenの講演パネルディスカッションに渡辺社長が登壇

CPhI（国際医薬品原料・中間体展）での「管理職が考えるこれからの時代の女性社員の働き方とマネジメント」をテーマにしたディスカッションにおいて、渡辺社長が登壇し、「今後女性の活躍の場が広がっていくと思う。管理職になるチャンスを前向きに捉え、積極的に挑戦して欲しい。」と、女性活躍についての思いを語りました。



パネルディスカッションの様子

5 人権保護の取組み

セクハラ・人間関係ホットラインの設置

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設置しています。

ハラスメント防止規程の整備

男女雇用機会均等法および育児・介護休業法の改正（2017年1月1日施行）を受け、職場におけるセクシュアルハラスメントやマタニティハラスメントなどの防止に向け、グループ各社で必要な規程を整備しています。

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

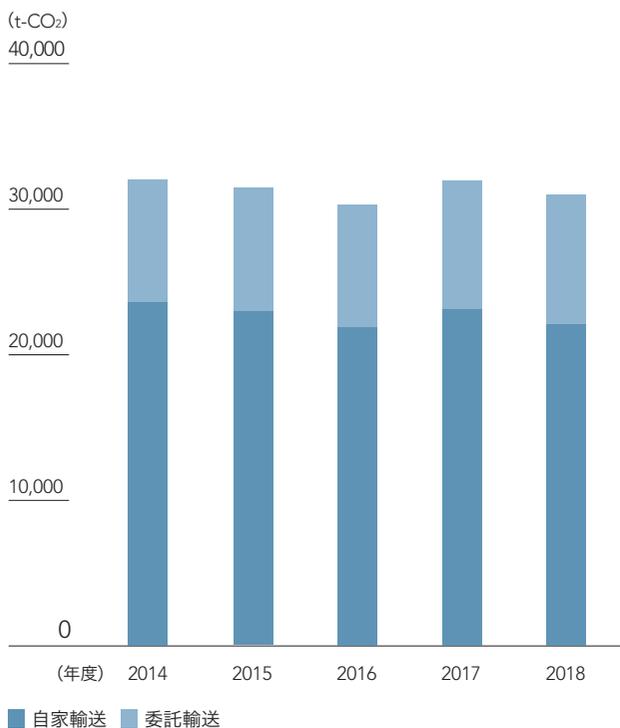
輸送に関する排出量

(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。2018年度のCO₂排出量は、前年度に比べて998t-CO₂減少しました。

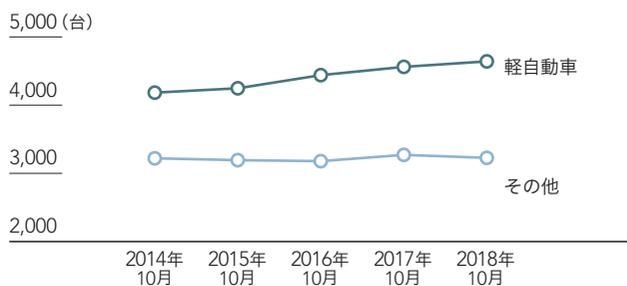
また、医療用医薬品等卸売事業では保有車両台数を7,865台に増加させていますが、燃費が良く環境負荷の低い軽自動車を導入し、社有車1台あたりのCO₂排出量の大幅な増加を抑制するよう努めています。

* 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)エパルス、(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

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
給油量 (kℓ)	12,008	12,014	11,939	12,431	12,245
CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	27,879	27,892	27,718	28,862	28,428
車両台数 (台) (10月時点)	7,397	7,434	7,613	7,828	7,865
車両1台あたり排出量 (t-CO ₂)	3.77	3.75	3.64	3.69	3.61

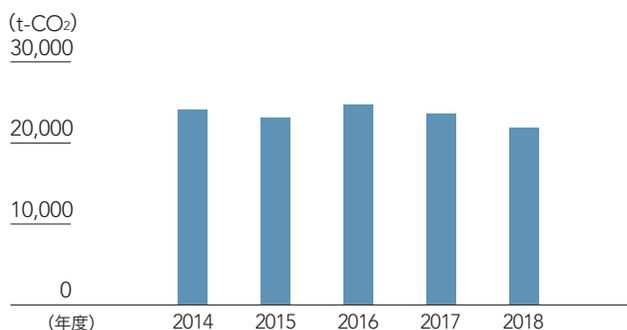
※ CO₂排出量の算出式：給油量 (kℓ) × 34.6 (GJ/kℓ：単位発熱量) × 0.0183 (tC/GJ：排出係数) × 44/12

※ 対象会社：(株)メディセオ、(株)エパルス、(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。2018年度の調整後温室効果ガス排出量は、前年度比ほぼ横ばいの21,754t-CO₂となりました。当年度においては照明のLED化や空調設備のリニューアルを進めました。

■ 施設からのCO₂排出総量の推移



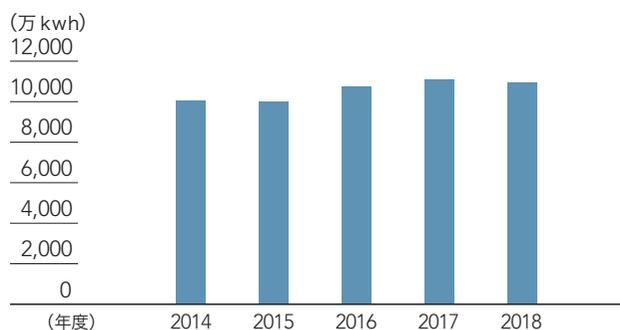
※対象会社：(株)メディセオ

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。2018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10,894万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



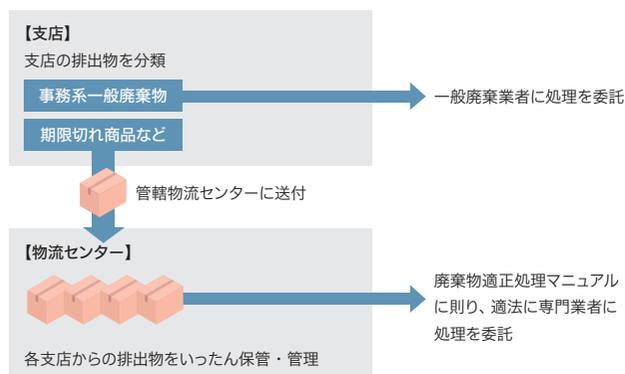
※対象会社：(株)メディパルホールディングス、(株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)PALTAC、MPアグロ(株)、メディパルフーズ(株)

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

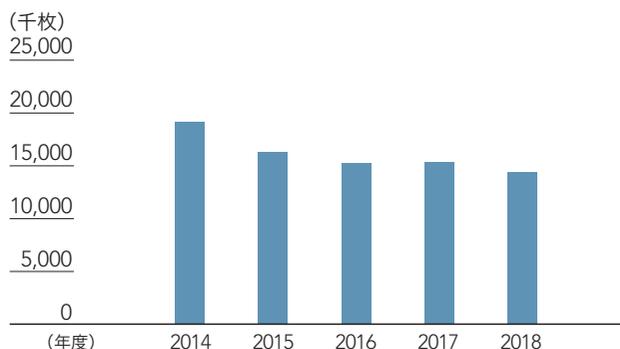


※対象会社：(株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)PALTAC

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



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) : 自動体外式除細動器のこと。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。



エコキャップ運動参加

飲料用ペットボトルのキャップを集めてリサイクルし、海外の子どもたちにワクチンを提供する「エコキャップ運動」に会社単位または職場単位で参加しています。

2019年3月末現在の累計：3,972,258個
(ワクチン約7,450人分)

「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)エバルス、(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。



「せかワクぶっく」への参加

(株)メディパルホールディングス、(株)アトルでは、不要になった図書を集荷し、途上国の子どもたちに送るワクチンの資金とすることを目的とした「せかワクぶっく」に参加しています。

2019年3月末現在の累計：ワクチン2,776人分

「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て、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

希少・難治性疾患の病気に苦しむ人は世界中にいます。それにもかかわらず、患者数が少なかったり、病気のメカニズムが複雑なため、治療薬・診断方法の研究開発がほとんど進んでいない例もあります。Rare Disease Day (世界希少・難治性疾患の日、以下RDD) は、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して、スウェーデンで2008年から始まった活動です。メディパルグループはスポンサー企業としてその活動を支援しています。また、RDDのイベントが開催される2月にグループ各社のMSなどが、オフィシャルバッジを着用し、日常業務に従事しました。



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供給
● AR : Assist Representatives	MR認定試験に合格したMS（医薬品卸売業の営業担当者）や薬剤師などに付与した社内呼称
● AUPUS : Automatic Piece Picking Ultimate System	商品の保管・払い出し・仕分けなどの作業を自動化した次世代物流システム

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毎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。小売業に商品を供給
--------------------------------------	---------------------------------------

S

● 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。従来と同じ作業員数で従来比約2倍の作業量を実現する
---	---

11年間の主要財務データ

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
経営成績(百万円)				
売上高	¥2,463,569	¥2,546,029	¥2,662,821	¥2,750,233
売上総利益	187,236	191,091	188,147	192,568
販売費及び一般管理費	173,780	172,657	174,598	171,677
営業利益	13,455	18,433	13,548	20,890
経常利益	29,005	26,802	22,888	31,548
親会社株主に帰属する当期純利益	12,510	1,958	1,704	11,650
減価償却費	11,224	11,441	12,157	12,661
設備投資	19,877	28,926	22,708	16,678
財政状態(百万円)				
総資産	¥1,117,287	¥1,166,486	¥1,284,679	¥1,274,411
純資産	294,500	330,992	340,983	354,343
キャッシュ・フロー(百万円)				
営業キャッシュ・フロー	¥ 23,370	¥ 13,992	¥ 49,474	¥ (1,988)
投資キャッシュ・フロー	(21,834)	(29,845)	(24,100)	(12,166)
財務キャッシュ・フロー	(10,208)	10,194	(10,101)	(7,251)
フリーキャッシュ・フロー	1,536	(15,853)	25,374	(14,154)
1株当たり指標(円)				
1株当たり当期純利益	¥ 52.30	¥ 8.31	¥ 7.27	¥ 49.60
1株当たり純資産	1,229.34	1,236.15	1,275.94	1,329.60
1株当たり配当金	18.00	18.00	18.00	18.00
財務指標(%)				
売上総利益率	7.6	7.5	7.1	7.0
営業利益率	0.5	0.7	0.5	0.8
自己資本比率	26.36	24.86	23.30	24.34
ROE(自己資本当期純利益率)	4.28	0.67	0.58	3.82
ROA(総資産事業利益率)	2.69	2.42	1.92	2.51
配当性向	34.4	216.7	247.7	36.3
従業員数(人)	11,451	11,363	11,661	11,194

*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。

2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3
¥2,810,959	¥2,947,798	¥2,872,905	¥3,028,187	¥3,063,900	¥3,146,314	¥3,181,928
202,142	209,358	201,735	217,497	219,019	228,100	232,502
173,622	174,695	168,940	175,214	179,369	183,839	182,675
28,519	34,662	32,795	42,283	39,650	44,260	49,827
39,643	49,777	44,475	55,140	53,360	57,349	63,914
18,655	25,485	23,687	30,771	29,011	34,780	34,359
12,618	13,147	12,325	12,391	13,573	14,898	13,452
21,306	24,743	15,168	38,395	44,883	20,652	19,361
¥1,328,601	¥1,400,792	¥1,454,800	¥1,497,310	¥1,525,912	¥1,618,819	¥1,617,911
381,892	407,480	457,604	488,328	521,165	572,656	592,848
¥ 61,769	¥ (72)	¥ 80,466	¥ 21,985	¥ 47,954	¥ 63,558	¥ 63,716
(15,841)	(28,065)	(11,834)	(41,267)	(11,354)	(43,064)	(23,512)
(14,379)	(2,834)	(19,834)	6,093	(17,663)	15,845	(30,755)
45,928	(28,137)	68,632	(19,282)	36,600	20,494	40,204
¥ 82.24	¥ 112.77	¥ 104.73	¥ 135.89	¥ 128.12	¥ 154.13	¥ 154.09
1,433.19	1,529.63	1,722.56	1,832.45	1,950.25	2,154.93	2,233.52
20.00	23.00	24.00	28.00	31.00	34.00	38.00
7.2	7.1	7.0	7.2	7.1	7.3	7.3
1.0	1.2	1.1	1.4	1.3	1.4	1.6
24.33	24.69	26.81	27.71	28.94	29.89	30.71
5.89	7.62	6.44	7.65	6.77	7.51	7.00
3.09	3.68	3.14	3.76	3.55	3.66	4.00
24.3	20.4	22.9	20.6	24.2	22.1	24.7
11,115	10,930	10,930	10,959	13,252*	14,151	13,868

財務レビュー

経営環境と戦略

2019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ました。このような経済状況の中、メディパルグループでは「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、「2019メディパル中期ビジョン Change

the 卸 next - 革新と創造」を掲げ、既存事業のさらなる効率化と機能の拡充、全国のインフラと人材を活用した新規事業の拡大、グループ各社の機能・資源を活かした成長分野の事業展開により収益基盤を拡大し、当社グループの持続的な成長に努めてきました。

損益の概況



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4.9%増加と販売が順調に推移しました。

営業利益

営業利益は498億27百万円（前期比12.6%増）となり、過去最高益を更新しました。営業利益率は1.6%と前期比で0.2ポイント上昇しました。これは売上純利益率が0.06%上昇し、販管費率が0.1%減少したことが主因です。

売上高

売上高は3兆1,819億28百万円（前期比1.1%増）となりました。医療用医薬品等卸売事業においては、市場が横ばいとなり、前期比0.7%減と前年並みで推移しました。化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業においては前期比5.0%

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639億14百万円（前期比11.4%増）となり、親会社株主に帰属する当期純利益は、343億59百万円（前期比1.2%減）となりました。

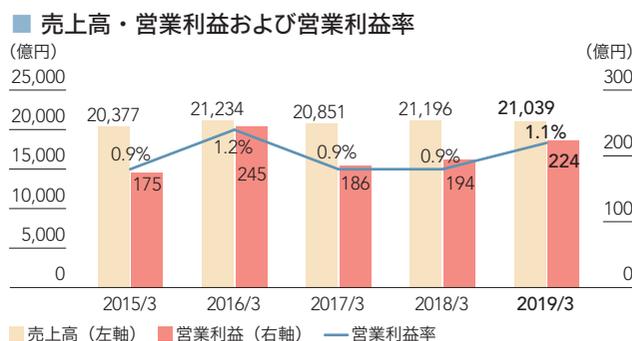
セグメントの損益状況

(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

	(百万円)	
	2018/3	2019/3
売上高	¥2,119,659	¥2,103,969
営業利益	19,435	22,460
資産	1,167,954	1,165,440
減価償却費	9,641	8,585
有形固定資産および無形固定資産の増加額	6,897	8,397

医療用医薬品等卸売事業における売上高は2兆1,039億69百万円（前期比0.7%減）となりました。一方、生産性向上による販管費の減少や、流通改善（薬価差改善）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224億60百万円（前期比15.6%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)	
	2018/3	2019/3
売上高	¥966,684	¥1,015,253
営業利益	22,977	25,372
資産	380,708	387,011
減価償却費	4,828	4,491
有形固定資産および無形固定資産の増加額	13,649	10,700

■ 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1兆152億53百万円（前期比5.0%増）となりました。化粧品・日用品、一般用医薬品はいずれも好調に推移し、営業利益は253億72百万円（前期比10.4%増）となりました。

動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

	(百万円)	
	2018/3	2019/3
売上高	¥63,093	¥66,190
営業利益	1,513	1,608
資産	23,740	24,322
減価償却費	156	155
有形固定資産および無形固定資産の増加額	99	233

■ 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661億90百万円（前期比4.9%増）となりました。積極的な営業活動により販売が順調に推移し、営業利益は16億8百万円（前期比6.3%増）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

2019年3月期末における総資産は1兆6,179億11百万円となり、前期末より9億8百万円減少しました。流動資産は1兆1,354億2百万円となり、前期末より8億71百万円増加しました。これは主に現金および預金の増加94億78百万円、受取手形および売掛金の減少106億94百万円によるものです。

固定資産は4,825億8百万円となり、前期末より17億80百万円減少しました。これは主に有形固定資産の増加49億31百万円、投資その他の資産の減少58億93百万円によるものです。

負債

2019年3月期末における負債は1兆250億62百万円となり、前期末より211億円減少しました。流動負債は9,326億17百万円となり、前期末より81億11百万円減少しました。これは主に短期借入金の減少65億円によるものです。固定負債は924億45百万円となり、前期末より129億89百万円減少しました。これは主に長期借入金の減少53億40百万円、繰延税金負債の減少58億84百万円によるものです。

純資産

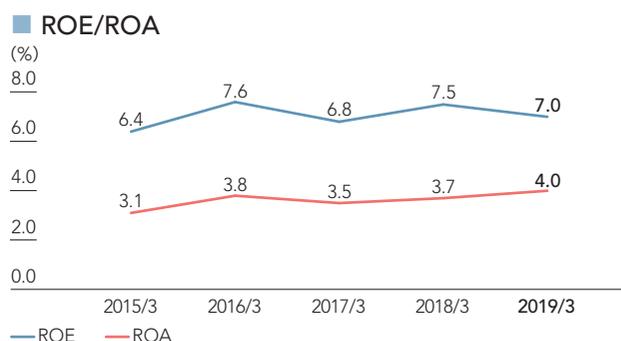
2019年3月期末における純資産は5,928億48百万円となり、前期末より201億91百万円増加しました。これは主に利益剰余金の増加275億16百万円、自己株式の取得による減少60億49百万円、その他有価証券評価差額金の減少85

億26百万円、非支配株主持分の増加79億79百万円によるものです。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、2018年6月に2,445,200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1.09%

資本効率性

2019年3月期のROEは前期比0.5ポイント低下の7.0%となった一方、ROAは同0.3ポイント上昇の4.0%となりました。ROEの低下は売上高当期純利益率および財務レバレッジの低下が主因です。



※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

2019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94億48百万円増加し、2019年3月期末には2,300億11百万円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フロー

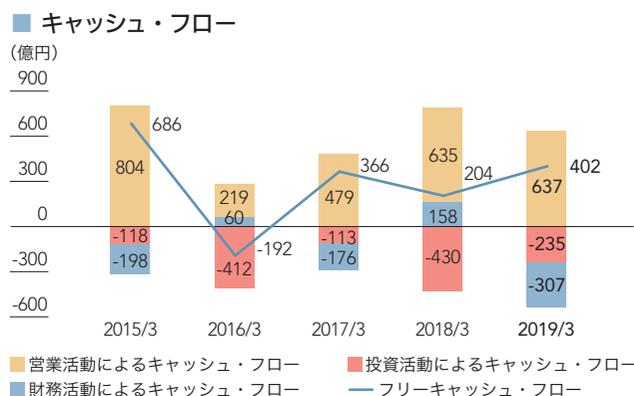
営業活動による資金の増加は、637億16百万円（前期比1億57百万円の増加）となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益が634億61百万円、減価償却費134億52百万円、売上債権の減少109億1百万円、たな卸資産の減少14百万円、仕入債務の増加25億36百万円、法人税等の支払232億94百万円によるものです。

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、235億12百万円（前期比195億52百万円の減少）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145億79百万円、関係会社株式の取得による支出39億40百万円によるものです。

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、307億55百万円（前期は158億45百万円の増加）となりました。これは主に、借入金の減少129億50百万円、配当金の支払101億76百万円、自己株式の取得による支出60億60百万円によるものです。



設備投資

当社グループは、2019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154億87百万円、ソフトウェア等投資38億73百万円、総額193億61百万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関東ALCの建設等49億47百万円の設備投資と販売・物流の基幹システム統合等34億50百万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

RDC新潟の建設等103億2百万円の設備投資となっています。

■ 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一つと位置付けています。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、連結配当性向25%を目安として安定配当を継続してきました。

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。

2019年3月期の配当については、2019年3月期の財務状況等を勘案の上、1株につき38円の配当（中間配当として1株につき18円、期末配当として1株につき20円）を実施しました。この結果、2019年3月の連結配当性向は24.7%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等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。

2020年3月期の1株当たり配当金については、中間配当金20円、期末配当金20円、合わせて年間配当金は40円とさせていただきます。

今後も、利益配分の基本的な考え方を堅持したうえで、2019年5月15日に発表した新たなビジョン「2022メディカル中期ビジョン Change the 卸 Future - 未来への変革」にもとづき、連結配当性向30%を目安として安定配当に努めていきます。

■ 1株当たり年間配当金/配当性向



2020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。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、社会環境の変化を見据えた新たなビジョン「2022メディカル中期ビジョン Change the 卸 Future - 未来への変革」を策定し、2019年5月15日に発表いたしました。

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ていきます。

2020年3月期における売上高は3兆2,420億円（前期比1.9%増）、営業利益は510億円（前期比2.4%増）、経常利益は650億円（前期比1.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は350億円（前期比1.9%増）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、中部、近畿エリア)
株式会社エハルス 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 片野 雅彰	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 大場 寛	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 一柳 吉孝	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・受託、医療事務業務の受託等
株式会社トリム 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 大前 弘	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 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
エハ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7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	22.3	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 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 小森 雄太	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	23.6	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	1,157	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	副董事長 化 唯強	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	副董事長 樊 洪	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

* 2019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 (2019年3月31日現在)

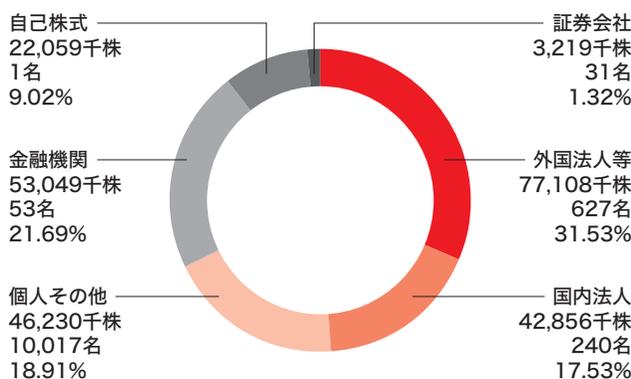
商号	株式会社メディopalホールディングス 英文表記： MEDIPAL HOLDINGS CORPORATION	
本社所在地	〒104 - 8461 東京都中央区八重洲二丁目7番15号 TEL：03-3517-5800	
創業	1898 (明治31) 年10月8日	
設立	1923 (大正12) 年5月6日	
資本金	223億98百万円	
従業員数	13,868名 (連結ベース)	
上場証券取引所	(株) 東京証券取引所 市場第一部	
証券コード	7459	
単元株式数	100株	
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社	
定時株主総会	毎年6月開催	
お問い合わせ先	経営企画・広報部 TEL：03-3517-5171	
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	10,969名

株式情報 (2019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 (%)
武田薬品工業株式会社	11,400	5.12
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	9,669	4.35
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	8,282	3.72
MPグループメディセオ従業員持株会	7,111	3.20
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	2.63
小林製薬株式会社	5,074	2.28
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	4,169	1.87
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	1.47
大日本住友製薬株式会社	3,149	1.42
STATE STREET BANK WEST CLIENT-TREATY 505234	2,933	1.32

(注) 1. 当社は自己株式22,059千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 (2019年6月18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opal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施設の耐震・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もえ、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。

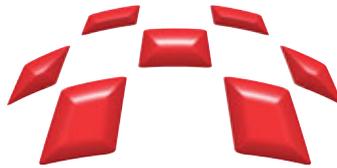
私たちの目に見えない挑戦は続きます。

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 | メディエ株式会社 | 株式会社エム・アイ・シー | 株式会社トリム

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

 株式会社 メディパルホールディングス



VOC
FREE T&K



Printed in Japan