

Change the 卸 *next*
Oroshi 革新と創造

Contents

02	経営理念
04	メディパルグループ成長の軌跡
06	メディパルグループの価値創造プロセス
08	メディパルグループ成長の源泉
12	社長メッセージ
18	At a Glance(事業構造)
20	事業概況
20	医療用医薬品等卸売事業
26	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
32	メディパルグループの重要課題(マテリアリティ)
33	メディパルグループにおけるSDGs
34	コーポレート・ガバナンス
40	リスク管理
42	コンプライアンス
43	薬事管理
44	災害対策
46	情報管理
47	人権尊重
50	環境保全における取組み
52	社会への取組み
53	用語集
54	11年間の主要財務データ
56	財務レビュー
60	主要子会社および関連会社
61	コーポレートデータ／株式情報
62	「この国で、薬を届けるという使命。」

本レポートの編集方針

すべてのステークホルダーの皆さまに、メディパルグループの考える持続的な企業価値創造に向けた経営の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。

見通しに関する注意事項

本レポートには、メディパルグループの計画、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。



すべての人々の

健やかで豊かな暮らしのために



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

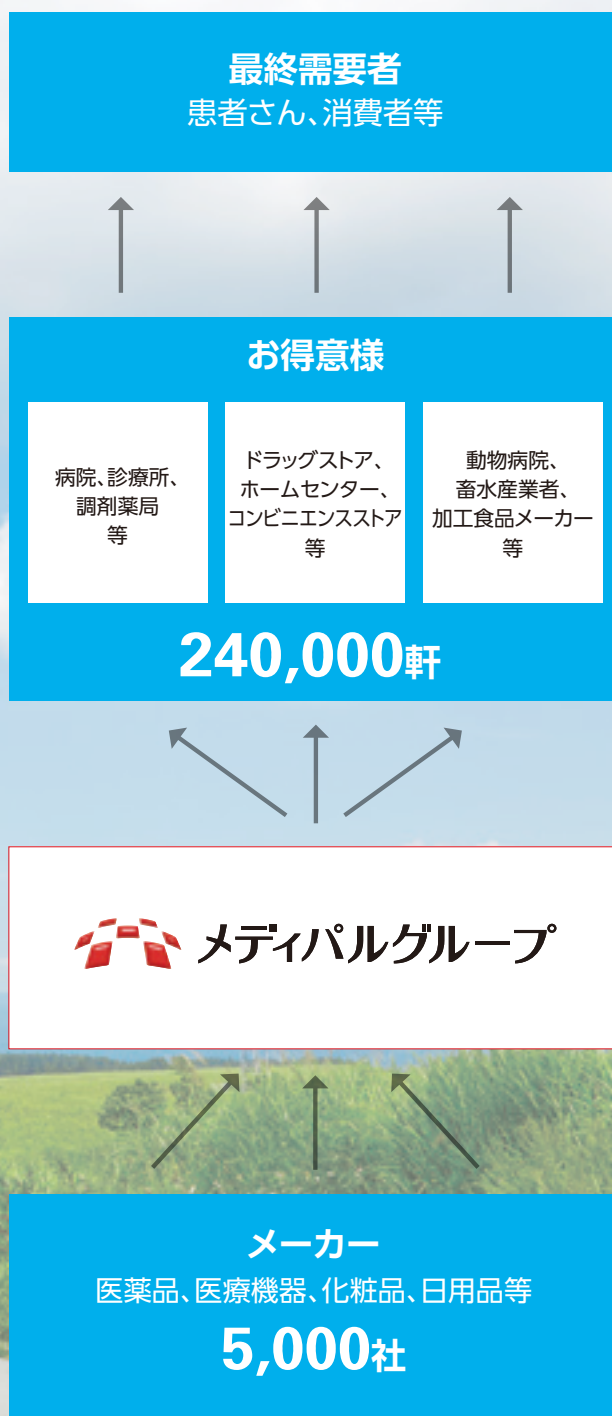
医療と健康、美

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。

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。



メディパルグループ成長の軌跡

創業から120年、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かわらぬ使命のもと、
さまざまなイノベーションにより成長を続けています。

※完全子会社化については社名のみ記載。社名・役職は当時のもので記載。



クラヤ三星堂発足
全社幹部会議



メディセオHD熊倉社長(左)と
パルタック三木田社長

2005年～ 事業フィールド の拡大

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

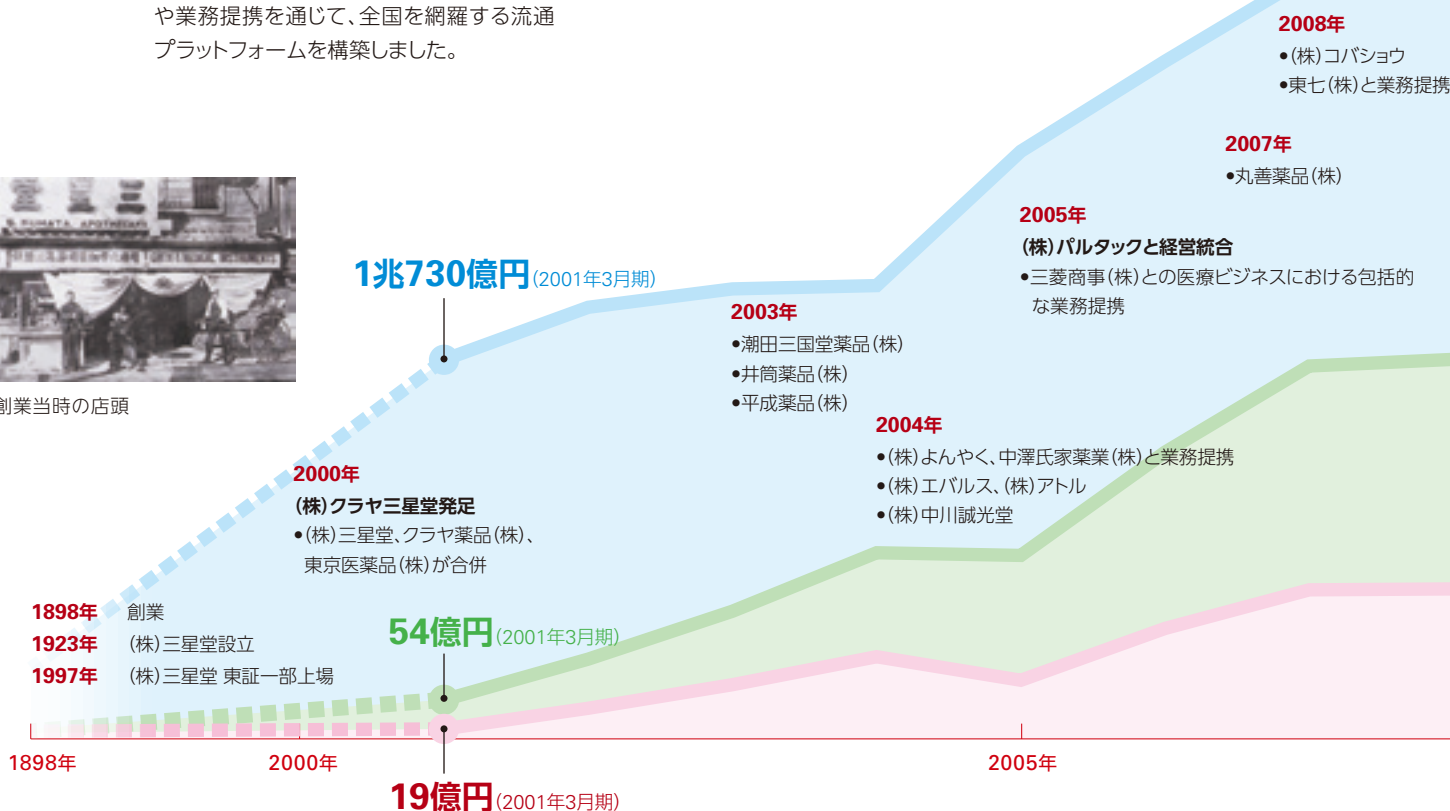
2000年～ 全国流通網 の形成

(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。

創業



創業当時の店頭





神奈川ALC (ALC第1号)

2009年～ 事業の革新

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

2011年～ 新規事業による 価値創造

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

2019メディパル中期ビジョン

Change the 卸 next

革新と創造

売上高
2018年3月期
3兆1,463億円

2018年
●JCRファーマ(株)と
米国合併会社を設立

2017年
●MR認定試験合格者2,000名突破
●JCRファーマ(株)と業務資本提携

2016年
●(株)エムティーアイと資本業務提携
●(株)アステック
●SPLine(株)を設立

2015年
●伊東秀商事(株)
●(株)MVC

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
●新規事業としてPFM®*の取組みを開始

2010年
●(株)Paltac 東証一部上場

2009年
●ALCの全国展開を開始
●MR認定試験への取組みを開始
●三菱商事(株)とともに国薬ホールディングスと包括提携
●北京華鴻に出資

2013年
●メディエ(株)
●天星普信に出資

2014年
●桜井通商(株)

経常利益
2018年3月期
573億円

営業利益
2018年3月期
442億円

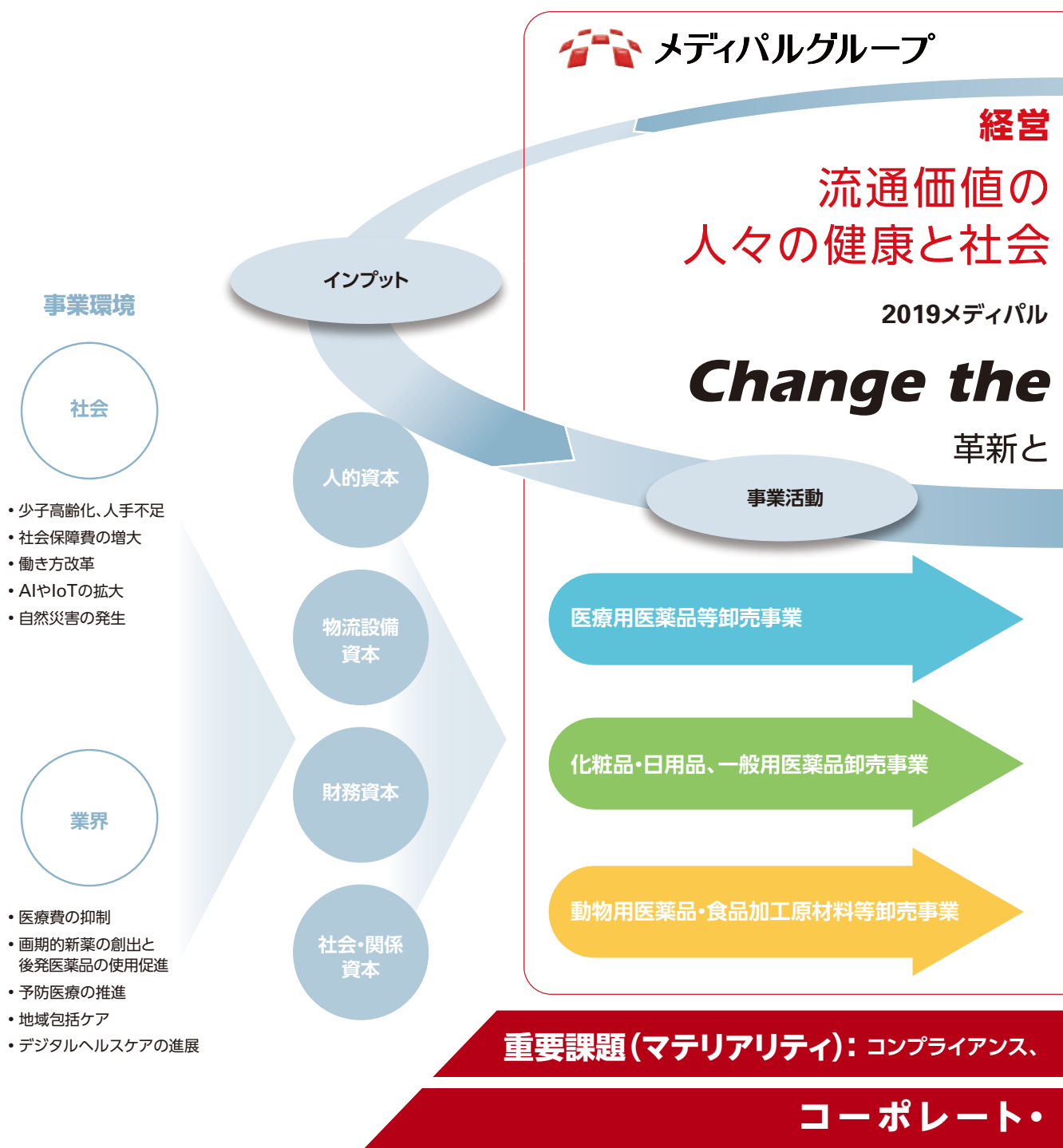
2010年

2015年

2018年 (3月期)

*用語説明は、P53の用語集をご参照ください。

メディパルグループの価値創造プロセス



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・ガバナンスや重要課題(マテリアリティ)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 **next**
創造

アウトプット

安全・安心な物流の提供

▶P08をご参照ください

ALC/RDC*を始めとした、全国物流プラットフォーム

お客様業務の効率化支援

▶P09をご参照ください

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

▶P10をご参照ください

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

▶P11をご参照ください

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

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

- ・高度な専門能力の取得
- ・やり甲斐の創造

株主・
投資家

- ・企業価値最大化
- ・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
- ・物流システム効率化を通じた
環境負荷低減

薬事管理、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、P53の用語集をご参照ください。

メディパルグループ成長の源泉

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。

サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能

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。現在、国内9か所で稼働しており、今後、新たに3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、単品毎に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

*用語説明は、P53の用語集をご参照ください。

ALCの特長

需要予測



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。

6 σ (シックスシグマ) の出荷精度



センター内のさまざまな工程において、バーコードや電子秤でのチェックシステムなどを取り入れ、人為的なミスを削減した結果、出荷精度は6 σ (シックスシグマ)を実現しています。

※6 σ とは、不良の発生率(100万分の3.4)を示す統計用語です。

ノータッチ システム



納品ボックス内の商品は、お客様の手元に届くまで、誰も触れることのないよう、業界初の「完全梱包・ノータッチシステム」を取り入れています。

顧客の時間を 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。

※SCM: Shipping Carton Marking

超低温物流に対応



希少疾病用医薬品などに対応するべく、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。

有事の際も 止まらない物流



地震などの有事を想定し、免震構造を施すとともに、自家発電装置や緊急配送用バイクを配備するなど、いついかなるときも確実にお届けする体制を構築しています。

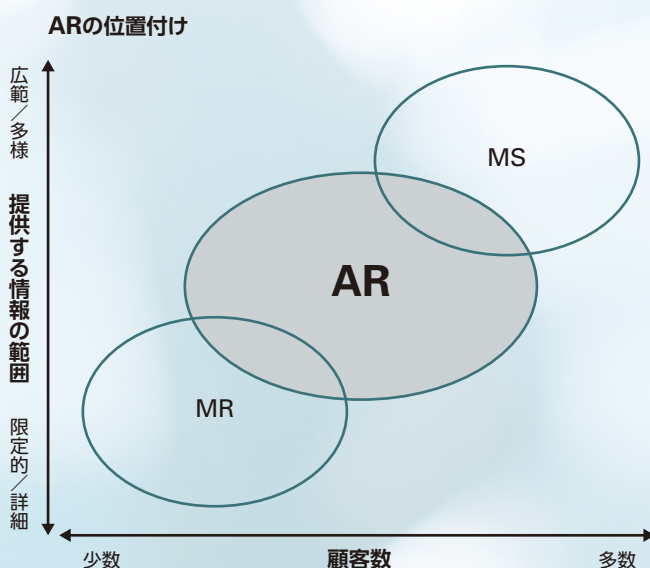
*用語説明は、P53の用語集をご参照ください。

新たな流通価値を生み出す「人材」

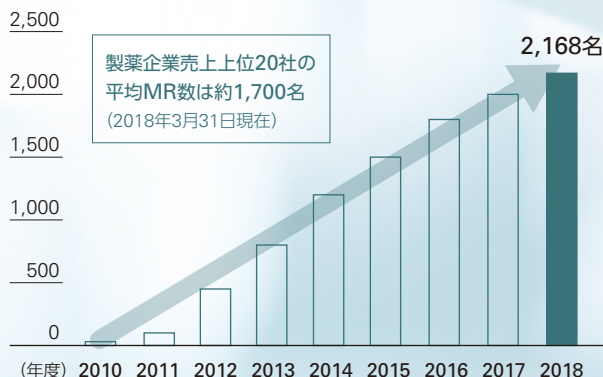
メディパルグループでは「創造性に富む人材の育成」に力を注いでいます。その一環として、医療用医薬品等卸売事業において、2009年からMR（医薬情報担当者）認定試験への挑戦を支援する独自の教育プログラムを実施しています。認定を受けたMS（医薬品卸売業の営業担当者）はAR（Assist Representatives）として、処方にも有用な情報を提供しています。

スペシャリティ領域でARが活躍

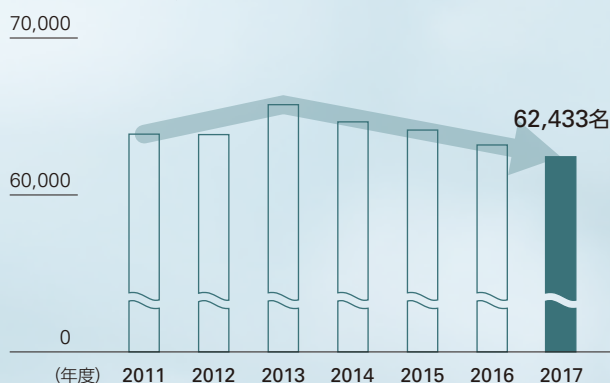
メーカーに所属するMR数が減少傾向を辿る中で、メディパルグループでは、疾患や発症メカニズムおよびさまざまな薬の特徴を理解し、より専門性の高い情報提供を行えるよう、国内大手製薬企業に匹敵する2,100名以上のAR（全MS数の約70%）を擁しています。ARはその高度なスキルを活かし、医師や医療従事者に対して処方にも有用な情報をお届けしています。また、希少疾病用医薬品、再生医療等製品といったスペシャリティ領域の流通においても積極的に活動しています。



メディパルグループにおけるAR数の推移



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)

ニーズに応え市場を創造する「新規事業」

独自の物流機能と高い専門知識を持った多様な人材を活用して、医療機関やメーカーのニーズに応える新規事業を創出しています。

AR

ARが、処方元に適正な情報をお届けすることで、メーカーのディテール活動を補完し、市場の創造に貢献しています。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携わっています。

PMS

PMS*（製造販売後調査）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業務の一部を受託しています。

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。

*用語説明は、P53の用語集をご参照ください。

社長メッセージ



株式会社メディパルホールディングス
代表取締役社長

渡辺 秀一

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。

私たちの事業は“卸（OROSHI）”

皆さんはメディパルグループのことを、どのようにご理解いただいていますでしょうか？

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。そうお伝えすると、英語でいうdistributorやwholesalerといったイメージを持たれるかもしれませんが、私たちはお届けする仕事を通じて、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適応させて事業継続するという、変化に強い面を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、いかなるときも卸機能を持続させていくことが使命であると考えています。

商品と情報を、“確実に”届ける

メディパルグループ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。

しかし、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、さらには単につなげるだけではなく、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。

しかも、私たちが取り扱う商品は、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。

このような役割は欧米の卸にはなく、日本独自のものです。商品に情報を付加して、いかなるところにも、広く細やかに行き届かせる。これが卸の最大の役割だと考えています。



“共通の価値観”が、ガバナンスを強くする

私たちの会社は、1898年創業と古い歴史を持ち、常に時代の先を見てイノベーションを起こしてきました。人材を育てて卸機能を進化させていくという文化は、120年経った今でも変わることなく、良きDNAとして受け継がれています。

これまでのグループ成長の足跡を振り返りますと、大きな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))でした。このときに誕生した(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流通ネットワークが完成しました。

わずか10年間で24社がグループに加わりましたが、「世のため、人のために」といった価値観が同じであったことなどにより、いずれの経営統合においてもうまく融和を図ることができました。

さまざまな企業文化と多様な人材が集う集団にあって、今の良好なグループガバナンスが築けている根底には、こうした共通の価値観があったからではないかと思います。

将来を見据えた“物流”の革新

メディパルグループでは、卸の生命線ともいえる物流機能の強化に取り組んでいます。そのきっかけとなったのが2005年の化粧品・日用品卸（株）パルタック（現・（株）PALTAC）との経営統合です。

「なぜ異業種と一緒に?」と当時は疑問視されましたが、PALTACは安価な商品を効率よくお届けできる物流が顧客から高く評価されており、その上、収益基盤も強固でした。私たちは同社のノウハウを活かして、医薬品卸の物流のあり方を全面的に見直すことに挑みました。それがALC (Area logistics Center) と称する高機能物流センターです。

2009年に神奈川県で第1号を稼働させて、品揃えの充実、誰でも間違いなく出庫できる仕組み、顧客別の完全梱包、お届けまでの手間や時間の削減など、大幅な物流の革新を行いました。最大の特長は「物量が増えても、コストが増えない」という仕組みであり、医療費抑制や後発医薬品の使用促進などが進む医療業界において、無駄をなくして効率よくお届けできる、時代を先取りした物流を築き上げました。その後、ALC機能の全国への拡大、自動化によるさらなる省力化など、順次進化を図っています。また、同機能を活用して顧客内の業務を支援するシステム（調剤薬局向け：PRESUS®、病院向け：McHIL®）の開発と展開にも取り組んでおり、サプライチェーン全体の最適化を実現させる体制が着実に整いつつあります。

将来を託せる“人材”の育成

物流の革新により、人材の質を高める機会につながりました。その一例がMR認定試験への挑戦です。従来の医薬品卸の営業担当者（MS: Marketing Specialist）は、一日の活動時間の約30%を配送や商品手配に費やしていましたが、ALCの稼働により、その手間が大幅に減りました。

そこで創出した時間で社員の教育に力を入れていこうと試みました。「人の命に関わる薬を扱っているのだから、体の仕組み、疾患のメカニズムなど、もっと知識を高めてもいいのでは?」という発想から、eラーニングなど社内の学習体制を充実させて、広く深く学べる環境を整えました。そのような中でMR認定試験への挑戦を2009年より開始したところ、10年間で合格者数が2,100名以上になり、国内の大手製薬企業のMR数に匹敵する規模の人材となりました。

積小為大という言葉がありますが、毎年挑戦し続けたことで質の高い人材が備わったグループに進化することができました。

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の進展、社会保障費の増大、労働人口の減少など、日本を取り巻く経営環境はますます厳しくなっています。こうした環境変化は一過性ではなく、業界やメディパルグループの各事業にも影響が出てくることを想定して、「Change the 卸」という目標をビジョンに掲げ、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ています。

現在進めている「2019メディパル中期ビジョン Change the 卸 next -革新と創造」では、各事業において既存の卸機能や業務の革新を行う一方で、新たな収益となる新規事業を創造したり、グループシナジーを発揮することにより、医療保険制度の変更など行政の動きに左右されにくい収益構造に変えていく挑戦を続けています。

ビジョン2年目となった2018年3月期は、3つの事業セグメントがいずれも増収増益となり、連結ベースでも過去最高益とすることができましたので、ビジョンに沿って各事業が予定通りに進んでいると考えています。特に、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業と動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業については、それぞれの事業会社がかつた強みをフルに活かした事業展開などにより、業績の向上に大きく貢献しました。

“価値創造の循環”で、 人々の健康と社会の発展を支える

医薬品市場では、医療技術の進化とともに画期的な新薬（スペシャリティ医薬品）が増えてきています。メディパルグループでは、温度帯別物流を充実させたり、薬の特性に応じたオーダーメイドの流通体制を提案できるSPLine(株)を設立するなど、特殊な管理を必要とする医薬品を確実にお届けできる体制を整えています。

また新規事業においては、まだ治療方法がない希少疾病に対する医薬品を市場に生み出すために開発投資を行い、併せて、その薬を安全・安心な形で届けるための流通の構築にも力を入れています。

Change the 卸 next

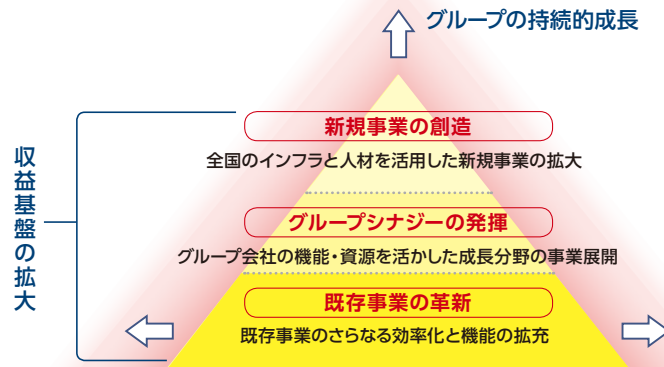
革新と創造

メディパルグループの全体成長イメージ

3つの成長戦略の推進により、収益基盤を拡大し、グループの成長を続けてまいります。

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。

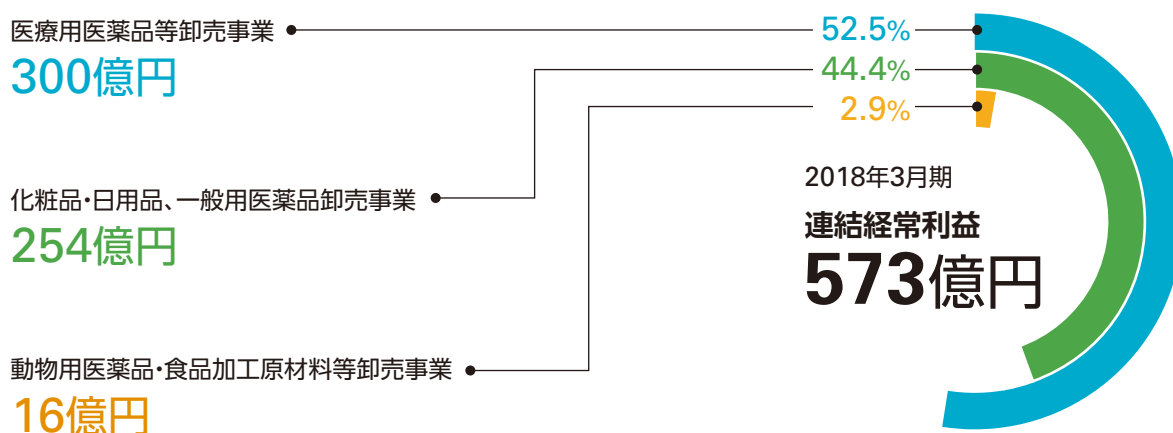
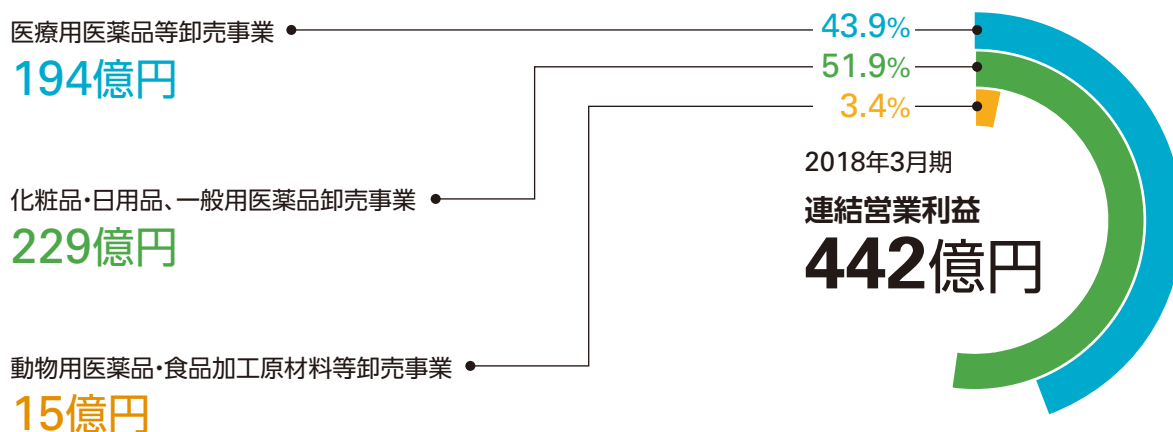
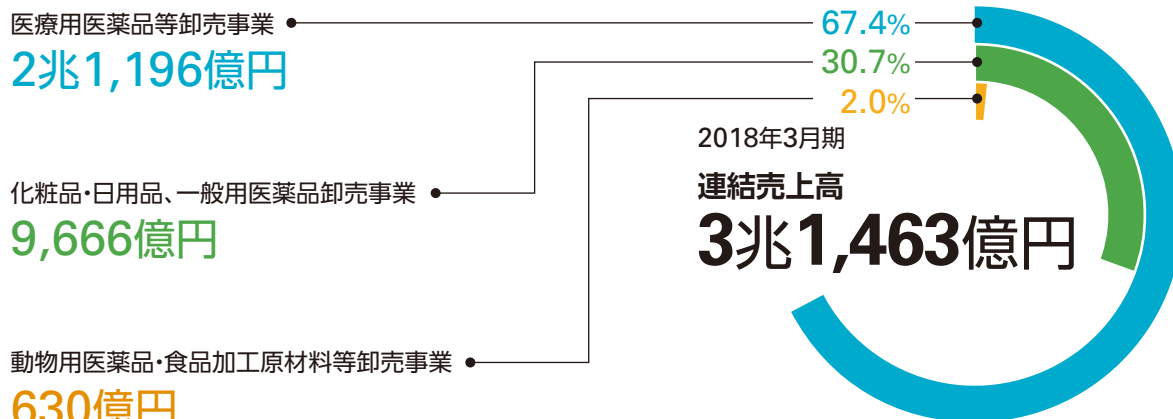


2016年に、造血幹細胞移植後に発症する重篤な合併症を治療することができる日本初の他家由来の再生医療等製品として「テムセル®HS注」(製造販売:JCRファーマ株式会社)が発売されました。この薬はマイナス150℃以下の超低温での管理と配送が必要でしたが、液体窒素を使った流通体制を同社と共同で新開発したことにより、治療を待たれている患者さんへ薬を無事に届けることができました。

私たち卸は、患者さんや消費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、地震や豪雨といった自然災害による有事が起きた際には、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。例え限られた症例であったとしても、また、どんなに届けることが難しい道路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、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。

卸という存在があり、生み出す価値が健やかな暮らしを支えて、人々を幸せにする。この役割を担うために、メディパルグループはインフラである人材や物流に積極投資をしていきます。そして、事業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ます。この循環を継続することで、メディパルグループを世の中になくてはならない企業グループに育てていきたいと思ひます。

At a Glance(事業構造)



※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。

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。

医療用医薬品等 卸売事業

主な事業会社

(株)メディセオ	(株)MMコーポレーション	(株)エム・アイ・シー
(株)エバルス	(株)アステック	(株)トリム
(株)アトル	(株)MVC	
SPLine(株)	メディエ(株)	

主な取扱い商品

医療用医薬品 医療材料 医療機器 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	スーパーマーケット
ホームセンター	ディスカウントストア
コンビニエンスストア	

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)
メディパルフーズ(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

事業概況

医療用医薬品等卸売事業

いかなる環境下でも
成長を持続できる収益構造への
転換を進めています。



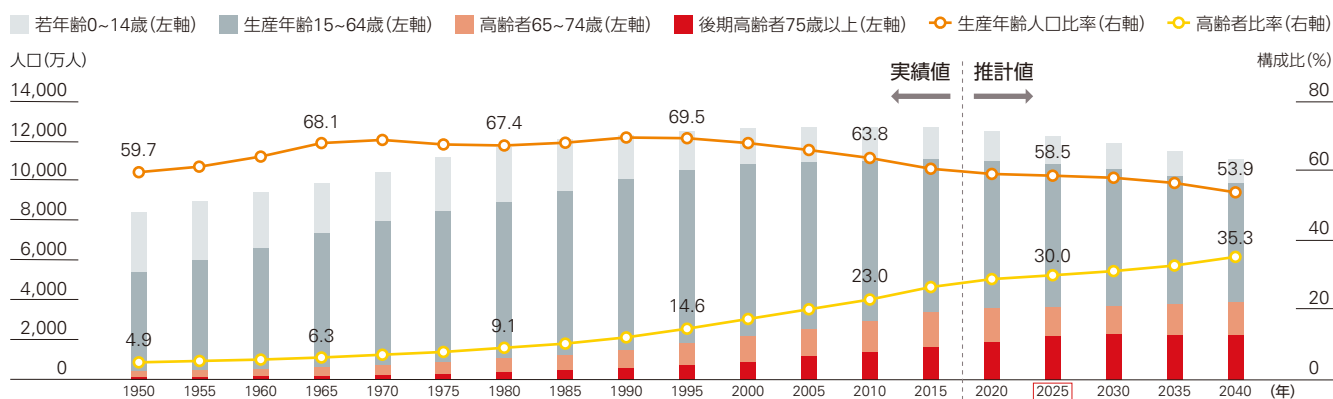
埼玉ALC

事業環境

少子高齢化が進む日本において、2025年には、65歳以上の人口の割合が30%に達すると見込まれています。高齢者の医療費が医療費全体に占める割合は約6割にまで高まっており、国家の財政難を背景に、さらなる医療の効率化と質の向上が求められています。

このような状況の中、後発医薬品の使用割合を2020年までに80%以上とする国の目標が掲げられており、後発医薬品の増加が進む反面、長期収載品は減少しています。一方で、新薬開発の中心は希少疾病用医薬品、再生医療等製品といったスペシャリティ領域に移行してきています。

事業環境の変化(将来推計人口)

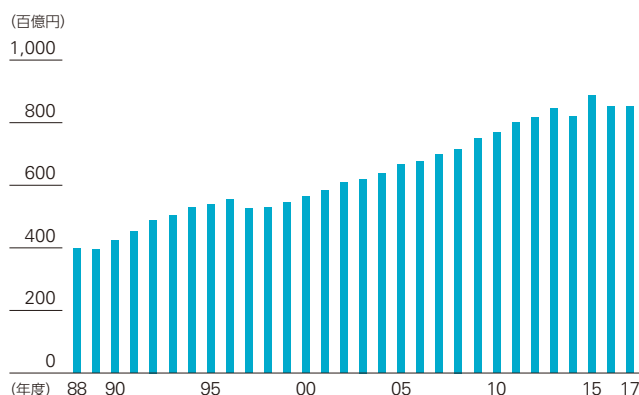


(出典:厚生労働省資料参照の上、当社作成)

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)

団塊世代が後期高齢者に

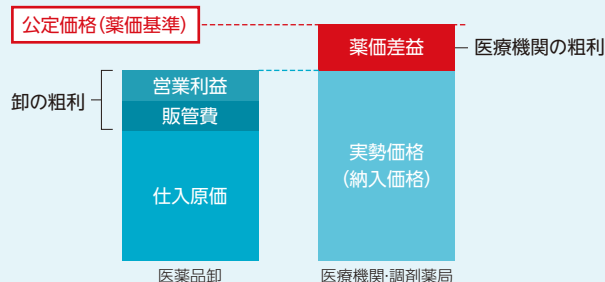
医薬品卸販売額の推移



(出典:クレコンリサーチ&コンサルティング株式会社)

日本の薬価制度

日本では、厚生労働省と中央社会保険医療協議会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市場原理に委ねられた実勢価格です。医療用医薬品の公定価格は実勢価格を反映し定期的に改定されます。



拠点数

43都道府県

242 軒

AR

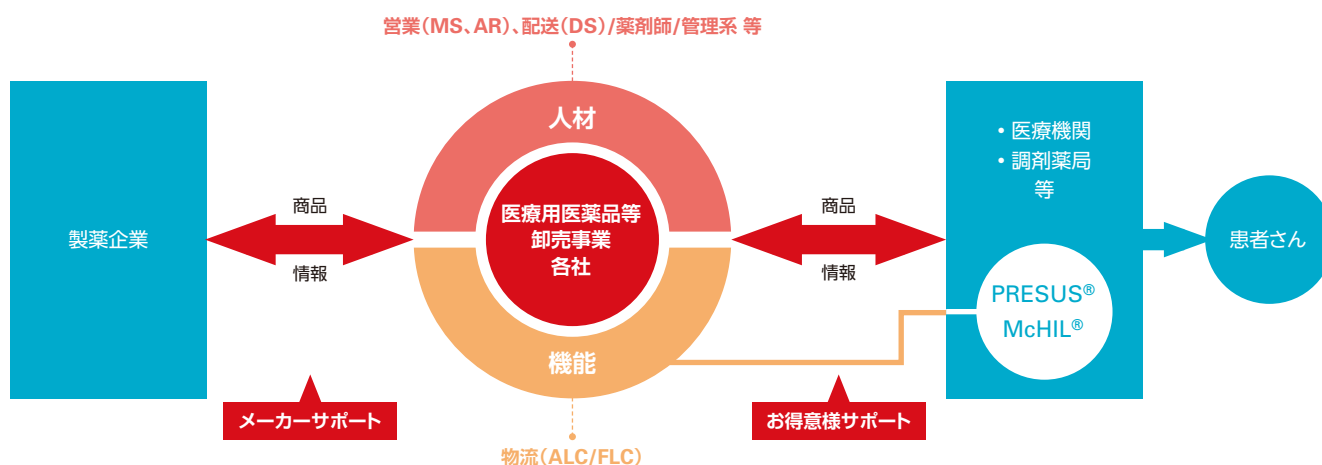
2,168 人

メディパルグループのMR認定試験合格者数

お客様

23 万 軒

バリューチェーン



事業概要

医療用医薬品等卸売事業では、医療用医薬品だけでなく、医療機器・医療材料・臨床検査試薬など、診断、検査、治療、投薬に至るまで医療に関わる商品を1,000社以上のメーカーから仕入れ、病院・診療所や調剤薬局など全国約23万軒の医療機関にお届けし、人々の健康と社会の発展を支えています。

安定供給を支える物流

欠品やミスのない確実な納品を可能にする9か所のALCと、お客様に近いエリアに設置した219か所のFLC*との連携、有事の際も止まらない万全の設備などにより、全国のお客様に対して安全・安心で効率的な流通サービスを提供しています。また、温度帯別物流など、商品特性に応じた物流体制を構築しています。

お客様サポート

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

メーカーサポート

ARが、その高いスキルを医師や医療従事者との面談に活かし、処方にも有用な情報を提供しています。また、メーカーから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。

*用語説明は、P53の用語集をご参照ください。

事業環境分析

強み

- ・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

- ・公的制度に左右されない収益構造
- ・生産性のさらなる向上

機会

- ・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
- ・メーカーのMR数減少

リスク

- ・労働人口の減少
- ・医療費抑制策の推進
- ・自然災害の発生

事業戦略

医療用医薬品等卸売事業では、物流と営業の生産性の拡大と、新規事業における飛躍的な成長により、公的制度の変更に左右されず持続的に成長できる収益構造への転換を図っています。

商品流通の生産性向上

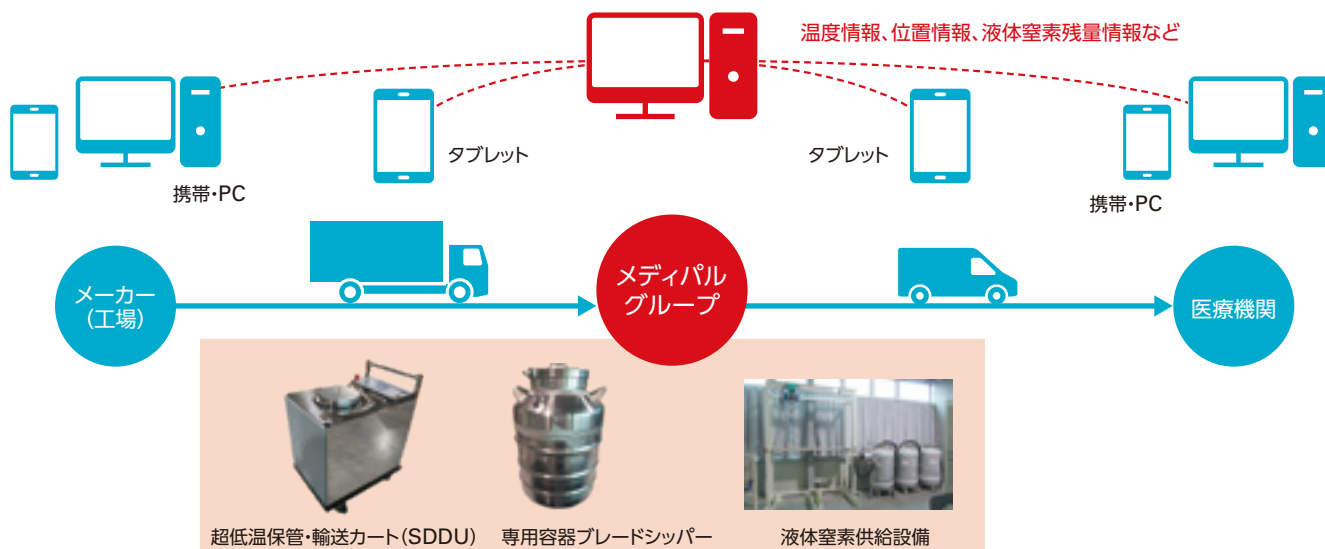
物流力の強化として、全国物流プラットフォームの構築と並行し、次世代型ALCの設置を進め、さらなる生産性向上をめざ

しています。全国展開に向けて、ALCをさらに3か所新設する予定です。

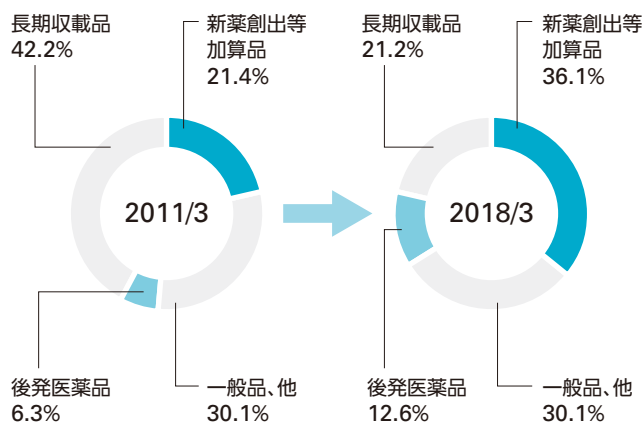
新規事業における飛躍的な成長

営業面では、専門性を有するARの育成により、各種スペシャリティ医薬品への対応や、適正な情報提供活動を強化するとともに、PMS、PFM®などの新規事業の拡大をめざしています。

超低温物流システム 出荷時から使用直前まで、厳格な温度管理で品質保証

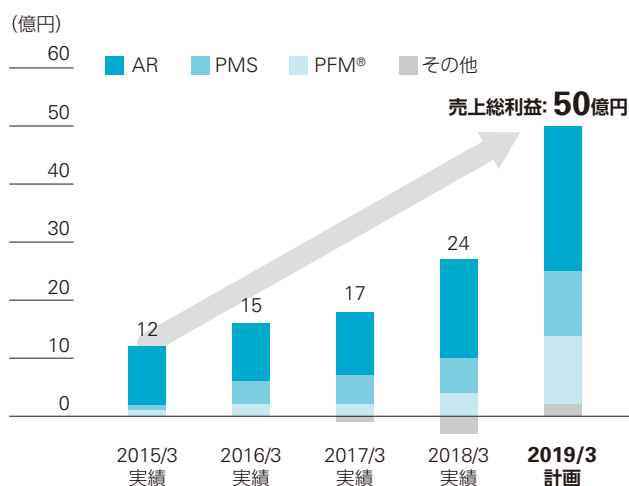


医療用医薬品の売上構成比(金額ベース)



※「一般品、他」は、新薬創出等加算品以外で特許を有する医薬品などです。

新規事業の利益見通し



2018年3月期の振り返り

医療用医薬品等の販売は、後発医薬品の使用促進やC型肝炎治療薬の需要減などにより市場が横ばいとなる中、堅調に推移しました。また、ALCの新設にともなう販管費の増加があったものの、新規事業の取組みなどにより利益の確保に努めました。

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、メーカー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。

物流の効率化

2017年3月に稼働した埼玉ALCと岡山ALCでは、最新の自動倉庫システムを導入するなど、自動化を進めたことによ

り、従来ALCと比べ生産性が向上し、物流のさらなる効率化に貢献しました。

このほか、急増する後発医薬品については推奨メーカーを選定して、お得意様のニーズに合った販売を展開しました。

新規事業の創造

2017年9月にJCRファーマ株式会社と業務資本提携を行い、同社の発行済株式総数の22%を取得しました。また、同社の独自技術を活用した治療薬の開発に向けて2018年1月、米国に合弁会社JCR USA, Inc.を設立しました。

さらに、診療所向けクラウド電子カルテの普及をめざし、2018年3月にクリニカル・プラットフォーム株式会社と資本提携を行いました。

2019年3月期の取組み

個々の製品特性と価値に見合った価格交渉を行うなど、業界共通の課題である流通改善に継続して取り組むとともに、物流と営業の生産性向上に向け、「関東ALC」の設置に向け

た取組みを推進しています。

また、新規事業における飛躍的な成長に向け、PMSなどへの取組みにより、収益基盤の拡大に努めていきます。

事業開発本部長インタビュー



全国流通プラットフォームを活用し、
新規事業の飛躍的な
成長を見込んでいます。

株式会社メディopalホールディングス
専務取締役

依田 俊英
IR担当 兼 事業開発本部長

新規事業に取り組む狙いは何ですか

私たちは、日本全国をカバーする医療用医薬品の流通プラットフォームを持っています。本来はこれを使って処方元への情報提供も積極的に担うべきなのですが、その機能を発揮しきれていないという危機感がありました。背景には医薬分業の進展があります。販売先が処方権のある病院・診療所から処方権のない調剤薬局にシフトしたことで、情報提供よりも物流機能の強化がトレンドとなり、厳しい競争を余儀なくされています。

そこで、卸本来の機能を見つめ直し、物流力と併せて情報提供力を強化することで、私たちの創造する流通価値の厚みを増そうというのが新規事業の狙いです。具体的にはARによる適正な情報提供、PMS（製造販売後調査）、PFM®（プロジェ

クト・ファイナンス&マーケティング）等を新規事業と位置付け、従来のトレーディングの枠を超えてファイナンスの領域まで踏み出しています。

新規事業でARはどのような役割を果たしているのですか

MSがMRの機能も兼ねて処方元を中心にアプローチするのがARの役割です。医薬品メーカーが経営資源を研究開発に集中させる中で、MR数が年々減少しており、これがARの活躍の場を広げる大きなチャンスとなっています。特に、メーカーが発売した新薬の有効性や安全性を確認するPMSは法的に義務付けられているため、メーカーのMR数の減少を補うかたちで、メディopalグループのARがその需要を取り込んでいます。

PMSにおける使用成績調査: 取組み状況

MS/ARの連携

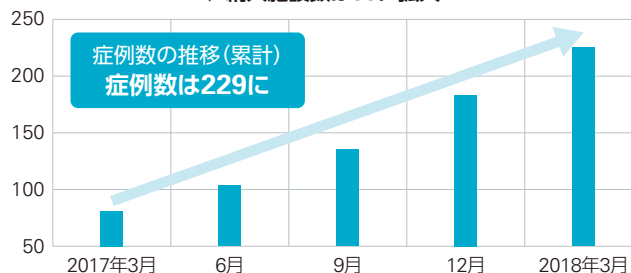
正確で効率的なPMSを実現



テムセル®HS注 JCRファーマ

適応症: 急性移植片対宿主病(急性GVHD)

▶ 納入施設数は55に拡大



ファイナンスは本業からかけ離れていません

PFM®は、単に投資収益を狙う事業ではありません。このビジネスの根底には、希少疾病用医薬品であっても、安定供給する医薬品卸としての使命感があり、当然、マーケティング活動を含んでいます。ただし、患者さんの多いプライマリー領域とは異なり、希少疾病用医薬品は個々の流通を複数社で分担したら、効率が悪くおそらく大赤字になります。ひいては安定供給に支障をきたします。ですから、特定の卸がそれぞれ責任を持って流通を担うべきであると考えています。

それゆえ、患者さんの限られる希少疾病用医薬品に対しては、開発段階から資金提供という形で参画させていただき、上市から新薬の情報提供、物流、アフターフォローまで責任を持って一手に引き受けることで安定収益基盤を構築しようというのが、このビジネスのコンセプトです。また、処方元に積極的に情報提供しなければ世に出すことができませんので、まさにMR認定を受けたARの活躍の場ともなります。

出資比率はどの程度が妥当と考えていますか

ファイナンスといっても、経営権を握ることが目的ではありませんので、リスクに見合うリターンと、その医薬品の流通に責任を持つという意味合いから、投資先と利害を一致させることができる20%程度の出資比率を基本としています。投資回収可能性やリスク評価も独自ノウハウになっており、模倣されにくいビジネスです。

ノベルジン®錠 ノーベルファーマ

適応症: 低垂鉛血症に伴う諸症状の改善
▶「亜鉛補充療法」の認知度向上



なぜJCRファーマとノーベルファーマに投資したのですか

2017年10月に22%の株式を取得したJCRファーマ株式会社とは、2011年に新薬の開発プロジェクトで提携し、同社は2016年に「テムセル®HS注」を上市しました。白血病の患者さんのうち、ドナーが見つかり根治を確信していたにもかかわらず、骨髄移植の際に急性移植片対宿主病(急性GVHD)を発症し、亡くなる方が一定割合おられました。しかも、その大半が免疫抵抗力の低い子供やお年寄りです。この人たちを救える「テムセル®HS注」を一刻も早くお届けしなければならないと思いました。そのために上市前から、同社と共同で液体窒素を用いた超低温輸送システムを開発し、緊急時の安定供給体制も構築しました。

そしてこの薬の上市が、メディパルグループの営業現場の行動を大きく変えるきっかけにもなりました。患者さんの命を救うという使命感を喚起し、主体的に処方元を訪問するようになったのです。それを示すように、「テムセル®HS注」の納入施設数および症例数が急速に増えています。

ノーベルファーマ株式会社への投資も同じで、同社とは2017年3月に低垂鉛血症治療薬「ノベルジン®錠」の共同販促を開始しました。同社のMR数ではとても全国のドクターをカバーできませんでしたが、メディパルグループのARが「ノベルジン®錠」の啓発をサポートしたことにより、認知度向上に大きく貢献し、売上が10倍以上になりました。同社とは2012年に7%出資して協力関係を構築してきましたが、2018年5月に20%まで引き上げ、持分法適用会社としました。

新規事業の将来性に対する手応えはどうか

AR、PMS、PFM®を新規事業として立ち上げたのは7年前ですが、実際、最初の3年はなかなか営業現場での理解が得られませんでした。しかし、4~5年を経て、「テムセル®HS注」「ノベルジン®錠」で成果を上げ、意識改革が起きています。2018年3月期の新規事業の利益は24億円になりました。2019年3月期はさらなる取組み強化により50億円となる見通しです。

事業概況

化粧品・日用品、 一般用医薬品卸売事業

成長サイクルを持続させるため、
攻めの投資によって
さらに事業基盤を強化していきます。

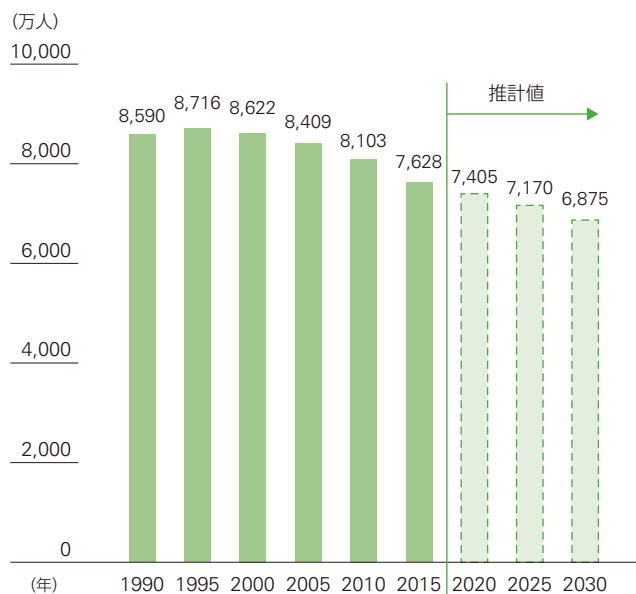


事業環境

国内の化粧品・日用品、一般用医薬品業界は、雇用環境の改善などを背景に、消費マインドの改善に伴う個人消費の持ち直しやインバウンド需要の増加などにより、堅調に推移しています。その一方で、労働人口減少に伴い深刻さを増す人手不足への対応という喫緊の課題に直面しています。人手不足は供給面での制約要因となるだけでなく、人件費増加などを通じサプライチェーン全体の収益圧迫要因となります。

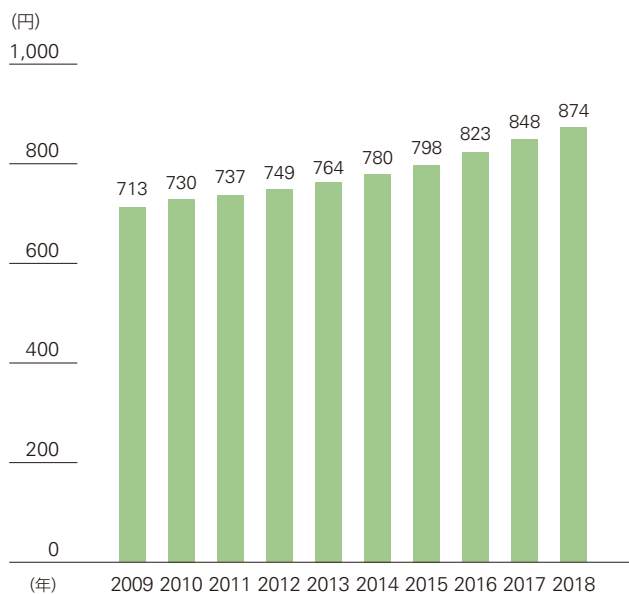
このような環境においては、メーカーから小売業に至るサプライチェーン全体のさらなる最適化・効率化が求められ、その中間に位置する株式会社PALTAC（以下PALTAC）の役割はますます高まるものと考えられます。また、このような環境だからこそ、PALTACが築き上げてきた生産性の高い流通ノウハウを活かして、お取引先様のさらなる繁栄に寄与できると考えています。

労働人口推移



(出典: 総務省統計局資料)

最低賃金推移



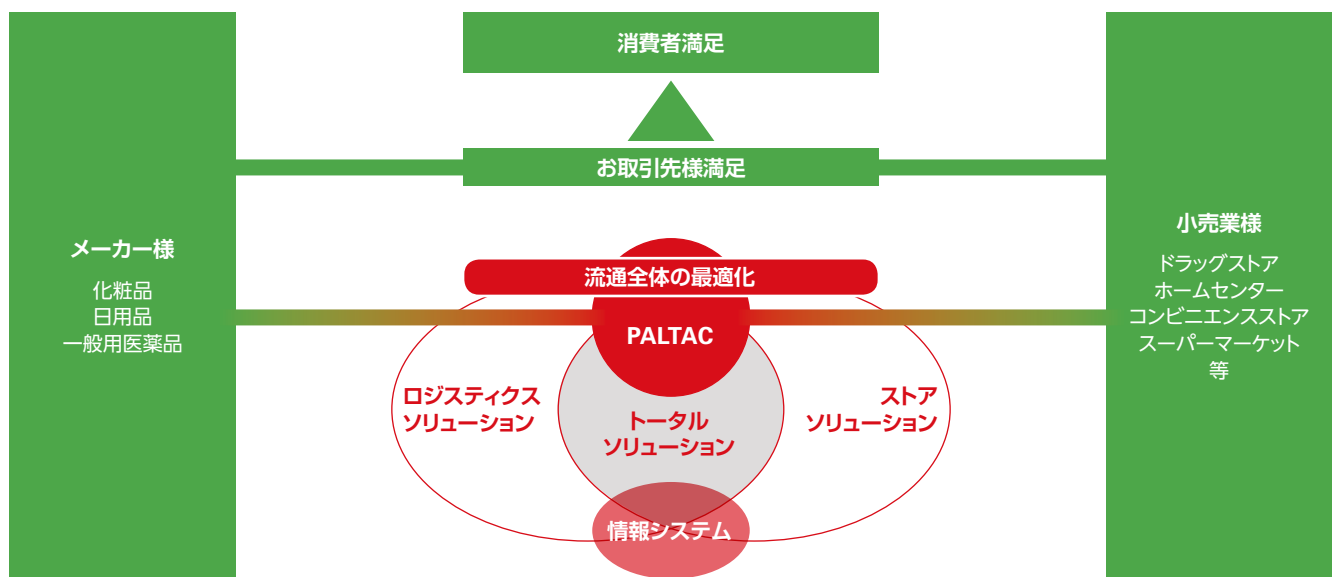
(出典: 厚生労働省資料)

取り扱い数
総出荷数
年間 **30億** 個
日本の国民1人当たり
年間 **25** 個

取引先
1,800 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



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全ての主要小売業（約800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。

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、効率的かつ効果的な店頭マーチャンダイジングによる売場の生産性向上をサポートしています。

ロジスティクスソリューション

全国16か所に、出荷精度99.999%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・流通・店舗に至るサプライチェーン全体の流通効率化を実現しています。

事業環境分析

強み

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

課題

- ・ 慢性的な人手不足
- ・ 人件費の上昇

機会

- ・ 小売業の全国化・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

- ・ 総人口減少による需要の低下
- ・ 自然災害の発生

事業戦略

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つ目は、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。

2つ目は、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。

3つ目は、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。

そして4つ目は、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課題解決を推進することです。

事業戦略4つの柱

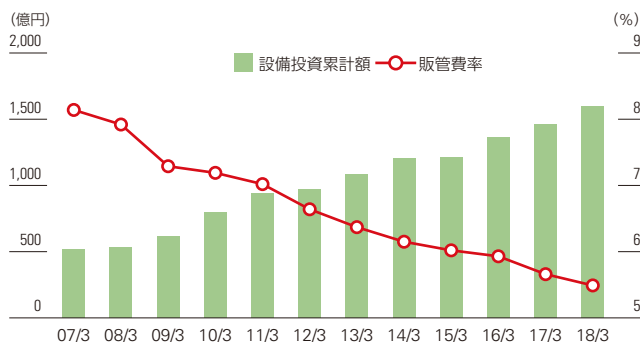
サプライチェーン全体の
効率化に向けた
利益の再投資

「強み」に磨きかける
**品質を伴った
生産性の向上**

新技術とノウハウを融合した
新物流モデルの確立

お取引先様の課題解決に資する
人材・組織の強化

先行型設備投資によるローコスト体制の推進



(注)設備投資累計額: 98/9期(RDC近畿開設)からの累計額

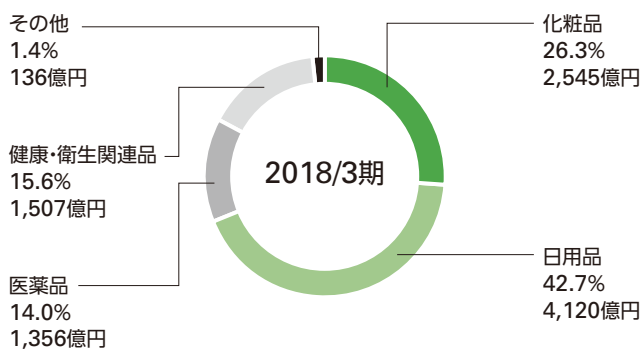
2018年3月期の振り返り

化粧品・日用品、一般用医薬品の販売は、消費マインドの改善を背景とした個人消費の持ち直しやインバウンド需要の増加などにより、市場環境は堅調に推移しました。このような環境の中、小売業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

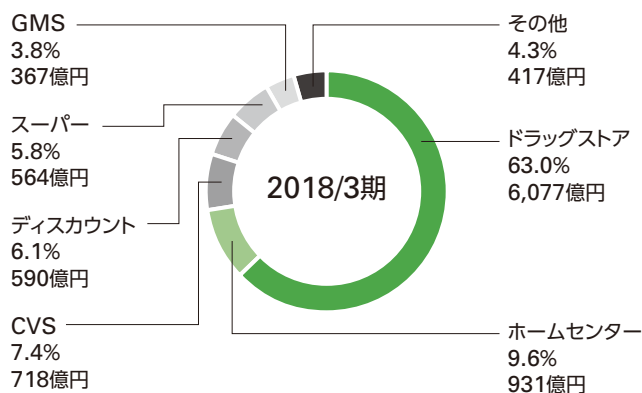
の強化を図りました。

具体的には、中国エリアにおける配送効率向上を目的とした「FDC*広島」を新設し、2017年5月から稼働させるとともに、出荷能力の拡大を目的とした「RDC沖縄」の増設を実施し、同年11月から稼働させました。

卸売事業 品目別売上高実績



卸売事業 業態別売上高実績



2019年3月期の取組み

事業から得た利益を物流センターなどに再投資することにより、出荷能力の増強およびさらなる物流効率の向上を進め、持続的成長に資する事業基盤の強化に努めていきます。

なかでも、AIやロボット技術など、最新の技術とこれまでに蓄積した物流ノウハウを融合し、生産性を大幅に改善する新しい物流モデルの実用化に挑戦することで、労働人口減少に伴う人手不足に対応していきます。具体的には、「歩かない・探さない」ピッキングを実現する独自開発の次世代型物流システム「SPAID(Super Productivity Advanced Innovative Distribution)」を「RDC新潟」で導入し、2018年8月より稼働しました。現在、注文に応じてカートを押して单品ごとに商品を読み取るバラピッキングが庫内作業コストの7割を占めていますが、「SPAID」では商品を自動で手元まで搬送させることで、歩く・探す作業を削減するとともに、危険作業や人への負

担の多い作業をAIロボットに任せることで、作業人員の生産性を2倍に高めます。「SPAID」は、PALTAC最大規模の出荷能力(年間1,200億円)となる「RDC杉戸」(2020年初に稼働予定)にも導入する計画です。



RDC新潟

*用語説明は、P53の用語集をご参照ください。

事業概況

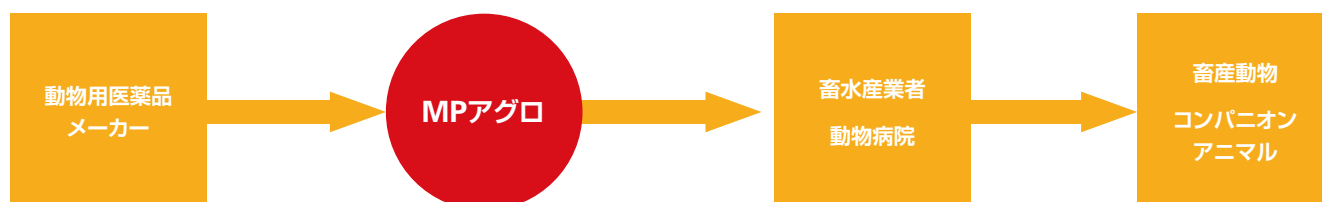
動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

独自の顧客サポート機能と全国卸としての強みを活かし、さらなる取引拡大をめざしていきます。

動物用医薬品卸売事業

動物の健康を守り、畜水産物およびコンパニオンアニマル※市場で欠かせない存在に

バリューチェーン



事業概要

動物用医薬品卸売事業では、連結子会社のMPアグロ株式会社が、全国に営業拠点をもち、物流センター6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。

事業戦略

独自のWEB発注情報システム(MPプラス)の導入、独占販売品であるサプリメントの取扱い、動物薬卸業界初となるPMS事業における使用成績調査の開始と、幅広い取組みを行っています。さらに、獣医師等の技術社員を擁し、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※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、お得意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。

※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。

2018年3月期の振り返り

年度を通じて、畜産物相場が高値基調で推移しました。また、コンパニオンアニマルの長寿命化や家族化に伴い関連市場が堅調に推移しました。このような環境の中、畜産向け市場においてはワクチンや飼料添加物の販売に注力しました。また、コンパニオンアニマル向け市場においては新製品の皮膚疾患治療薬の販売を推進するとともに、動物病院向けWEB発注情報システムの浸透を図りました。

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

2019年3月期の取組み

動物用医薬品の最大市場である関東圏に物流センターを設置することで本格参入し、畜産向けおよびコンパニオンアニマル向け市場において、取引の拡大をめざしていきます。また、引き続きMPプラスの利用推進、独占販売品の販売強化、PMS事業の拡大、さら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っていきます。



食品加工原材料等卸売事業

「食の安全・安心」と「おいしさ」をテーマに、食品製造業者向け総合商社に

バリューチェーン



事業概要

食品加工原材料等卸売事業では、連結子会社メディパルフーズ株式会社が、「食の安全・安心」と「おいしさ」をテーマに、製菓・製パンの原料をはじめ、農水産原料、調味料・食品添加物、さらに化学工業薬品、包装梱包資材まで、あらゆる品ぞろえ（約33,000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。

事業戦略

日本の食品製造業の製造品出荷額は32兆円（出典：2017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1兆348億円（出典：2018年1月11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式会社は、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、お客様の商品企画、原材料の調達、製造から流通までトータルにサポートしています。加えて、お客様の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

2018年3月期の振り返り

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の推進により、大手顧客との取引を着実に増やしました。

2019年3月期の取組み

国際規格認証の取得支援サービスのさらなる拡大に対応すべく、お客様への支援体制拡充を図っています。また、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客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重要課題(マテリアリティ)

メディパルグループの社会的使命は、いつ、いかなるときであっても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います。このような観点からコンプライアンス、薬事管理、災害対策、情報管理、人権尊重、環境保全の6つのカテゴリーを重要課題(マテリアリティ)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。



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重要課題(マテリアリティ)への対応において密接に関わっています。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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、人々の生命と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

社外取締役役に3名(当社2名、PALTAC1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推進しています。

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達の効率化などにより、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。

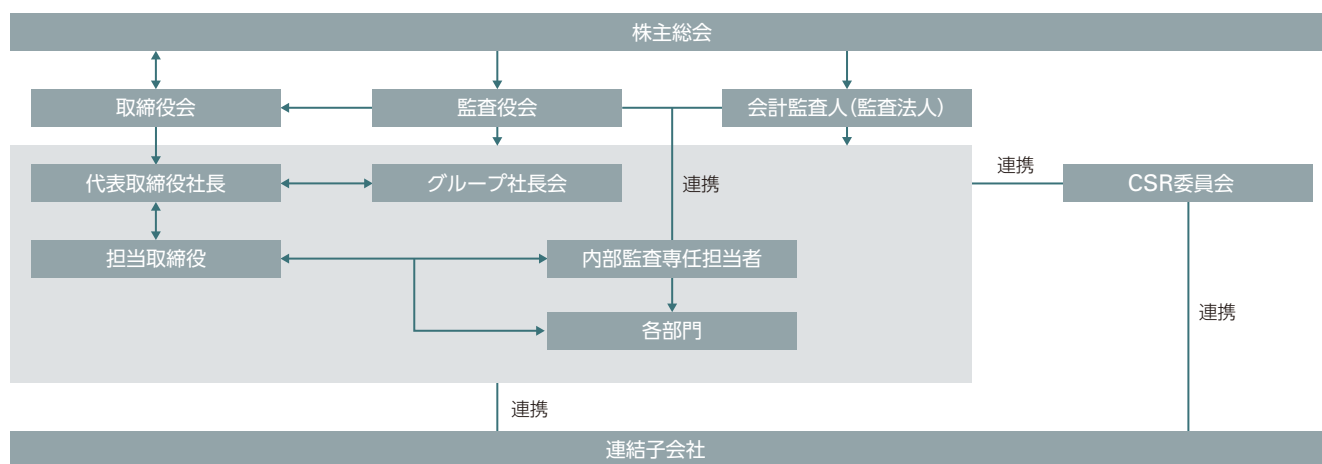
13. 気候変動に具体的な対策を

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。

コーポレート・ガバナンス

メディパルグループは、経営の透明性と健全性を確保しながら、企業価値を最大限に高めていくことを重視した取り組みを行っています。また、当社は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（2018年10月1日現在）



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も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、取締役並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opal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、2018年3月期の取締役会開催状況は以下のとおりです。

2018年3月期 取締役会開催状況	開催回数:	11回
	社外取締役出席率:	100%
	社外監査役出席率:	97%

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opal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、2018年3月期の監査役会開催状況は以下のとおりです。

2018年3月期 監査役会開催状況	開催回数:	11回
	社外監査役出席率:	97%

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・電話等により内部監査専任担当者、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等して、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。

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等して、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、アニュアルレポート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等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。取締役の報酬等については、基本報酬と賞与により構成されており、基本報酬についてはあらかじめ取締役会において決定した当社内規に基づき役位に応じて支給することになっています。また、賞与については各事業年度の連結

業績を勘案し、取締役会において支給総額を決定することとしています。なお、賞与の個別支給金額については代表取締役社長に一任されています。監査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。各監査役の個別支給金額については監査役の協議により決定しています。

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)		(2018年3月期) 対象となる 役員の員数(名)
		基本報酬	賞与	
取締役(社外取締役を除く)	217	160	57	7
監査役(社外監査役を除く)	48	48	—	2
社外役員	66	59	6	7

(注)基本報酬には、2017年6月27日開催の第108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監査役1名を含んでおります。

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、2018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10日早い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、2018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等、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。2018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2,996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2,839名）となり、議決権行使率は77%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、経営戦略や広報・IR活動に活かしています。

2018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	四半期ごと年4回	社長、IR担当役員
海外IR	2017年11月 (欧州)	社長、IR担当役員、IR担当者
証券会社主催 カンファレンス	2017年11月 (大和証券)	IR担当役員
	2018年3月 (SMBC日興証券)	IR担当役員、IR担当者
	2018年3月 (大和証券)	IR担当役員、IR担当者

2018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	163社(国内: 80社、海外: 83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めざして、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。

2018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
2017年4月	福岡市
2017年7月	京都市
2017年8月	鹿児島市
2018年1月	名古屋市
2018年3月	大阪市

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うる特別な事情

当社子会社のうち、株式会社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に連携をとりつつも、事業戦略、人事政策等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。

社外取締役インタビュー

企業経営の知見を活かし 求心力と遠心力をバランスさせた 企業価値向上に貢献したい

社外取締役
浅野 敏雄

経歴

1975年旭化成株式会社入社、2010年旭化成ファーマ株式会社の代表取締役社長兼社長執行役員に就任後、2014年旭化成株式会社の代表取締役社長に就任。経営者としての豊富な経験と幅広い見識をもとに、客観的な助言を行っている。



時には背中を押す存在に

当社は多様性に富む集団ですが、現場各社への権限委譲（遠心力）とグループガバナンス（求心力）を適切にバランスさせて持続的成長につなげています。現在は海外への事業投資も積極的に行っており、さらに遠心力を働かせて事業の幅を広げています。ただ、一般的に遠心力を効かせれば効かせるほど、グループガバナンスのリスクも高まっていきます。そうした中で、社外取締役の第一の役割である、社内のしがらみに縛られない独立した立場で、経営の監督という機能をしっかりと果たしたいと考えています。もっとも、私も企業経営者として、新規事業の育成などさまざまな課題への対応に悪戦苦闘してきた経験者ですから、そこで学んだことを活かし、時には経営陣の背中を押す存在となって、当社の企業価値向上に貢献したいと思っています。

倫理観が企業価値に大きく影響する

当社の長期的な企業価値を考えたとき、その根幹には“倫理観”があると私は非常に強く感じています。当社は人々の生命と暮らしを支えている企業ですから、倫理観の欠如は致命的で、それで問題を起せば10年、いやそれ以上の利益に相当するものを一瞬にして失う可能性があります。ですから、医療費抑制策が強まろうと倫理観なき利益追求はありえません。さらにメディパルグループにおける“倫理観”は、お得意様やお取引先様のお役に立ちたいという使命感と結びついて、目に見えないところで当社の価値を生み出しています。リスク

管理面だけでなく、成長の原動力にもなっています。まさに求心力と表裏一体であり、常日頃から、あらゆる活動で“倫理観”に対する教育が繰り返され、経営陣と現場との対話も頻繁に行われています。その徹底ぶりは、当社のグループガバナンスとして、非常に高く評価できる部分ではないかと思っていますし、遠心力によってその一番大事な部分が希薄化してしまわないよう心がけています。

取締役会の実効性は高いレベルで確保

当社では、経営トップがリーダーシップを発揮し、成長投資を加速しています。しかし、当社の取締役会では、私たちを含め社外の声に率先して耳を傾けており、忌憚のない活発な議論の後、決定されています。また、重要案件については、私たち社外の者への事前説明が懇切丁寧になされています。私は、その議案が出された背景、そして、社内ですっかり議論されているかという点に特に注意を払って確認し、取締役会に臨むようにしています。社外の目を活かし、透明・公正かつ果敢な意思決定を行う仕組みとしてのガバナンスの実効性は、高いレベルで確保されているものと感じています。

今後の課題として、サクセッション・プラン（後継者育成計画）や指名・報酬委員会などが考えられますが、横並び発想や形式的な導入では意味がありません。当社は求心力と遠心力のバランスで持続的成長を図っており、そうした当社の組織運営に適したかたちでの採り入れ方を議論していくべきであると思っています。

役員一覧 (2018年10月1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・パレ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。2016年7月に策定した「2019メディバル中期ビジョン」のもと、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、収益基盤の拡大と持続的な成長に取り組んでおり、今後も当社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
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・パレ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(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、メディバルグループの業績向上に取り組んでいること等から、今後も当社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(現任)
メディエ株式会社取締役(現任)
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)

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つつあることから、今後も当社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、管理本部長としてメディバルグループのガバナンスの確保に努めていること等から、今後も当社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
渉外担当

1987年 壬水堂薬品株式会社(現・株式会社エパルス)入社
1990年 同社取締役
1991年 オーク薬品株式会社(現・株式会社エパルス)
取締役
1997年 株式会社エパルス取締役
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 株式会社エパルス取締役
2011年 同社代表取締役社長(現任)
2012年 当社渉外担当(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パルスの代表取締役社長として業務執行に携わり、メディバルグループの業績向上に取り組んでいること等から、今後も当社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 兼
調剤システム開発部長

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 当社システム本部長 兼 調剤システム開発部長
(現任)

選任理由

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、メディバルグループの業績向上に取り組んでいること等から、今後も当社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 メディバルファース(株)取締役

鎗水 博司

管理本部 経営企画・広報部長
兼(株)アトル 取締役

上席執行役員

清水 雅明

管理本部 秘書室長
兼 業界団体担当

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)



取締役
二宮 邦夫

1978年 株式会社パルタック(現・株式会社PALTAC)入社
2004年 同社執行役員商品本部長
2008年 同社常務執行役員中国支社長
2010年 同社専務執行役員近畿支社長
2012年 同社取締役専務執行役員総務本部長
2014年 同社取締役副社長執行役員 西日本営業本部長
兼 商品本部長
2015年 同社取締役副社長執行役員 営業統括本部長
2016年 当社取締役(現任)
2017年 株式会社PALTAC 代表取締役副社長執行役員
2018年 当社代表取締役社長 兼 COO(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、メディバルグループの業績向上に取り組んでいることから、当社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、過去に会社経営に参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
マルホ株式会社社外取締役(現任)
2017年 当社社外取締役(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いたしました。



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 株式会社ニチレイ 社外取締役(現任)
当社社外取締役(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ました。かかる豊富な経験と専門的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。

監査役



常勤監査役
木瀬 彰
(株)メディセオ 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



社外監査役
板澤 幸雄
弁護士
(株)パイロットコーポレーション
社外監査役



社外監査役
北川 哲雄
青山学院大学大学院
国際マネジメント研究科教授



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

執行役員

京極 光弘 (Mitsuhiko Kyogoku)

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

柳井 宣人 (Norihito Yanai)

管理本部 副本部長
(株)エノビルス担当
兼(株)エノビルス 執行役員

筒井 久 (Hisashi Tsutsui)

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 (Satoshi Kashiwa)

システム本部 副本部長

橋田 一夫 (Ichio Hashida)

管理本部 財務経理部長

リスク管理

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内部監査専任担当者を設け、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2018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

競争の規模・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

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。

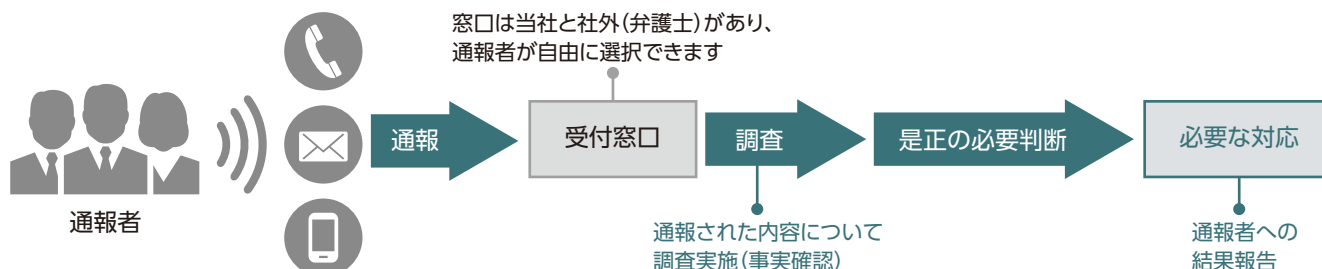
贈収賄防止の考え方

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。

公益通報ホットラインの対応イメージ

本人のプライバシーは厳格に守られます。通報者に不利益が発生することはありません。



薬事管理

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ます。しかし、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、法律（薬機法等）の整備と遵守があること、医療用医薬品流通のほぼすべて（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。

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。

そのような中で、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わかる仕組みを取り入れています。

これにより、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。

災害対策

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。

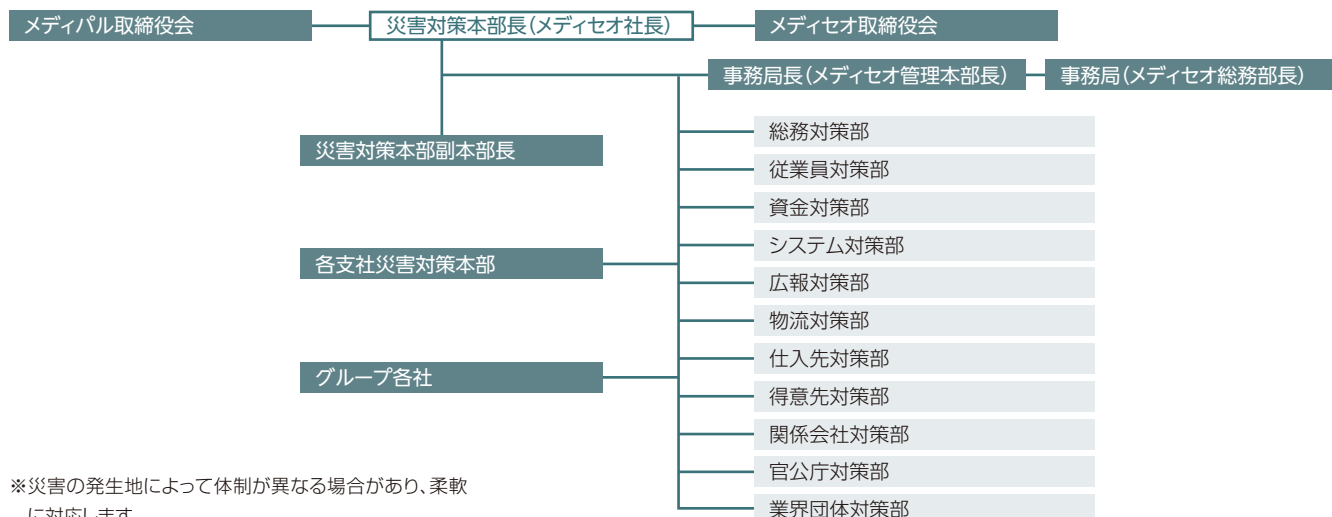
また、震度6弱以上の地震発生等の場合には、「メディパルグループ災害対策本部」を直ちに立ち上げます。被災地域のグループ各社の従業員およびその家族の安否や、建屋・システム等の被災状況、ライフラインの状況等の確認を速やかに行うとともに、事業継続に向けたさまざまな対応を本部が中心となって推進します。

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、メディパル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。

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)



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。



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。

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。

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。

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。

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。

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。

メディパルグループの有事における配送体制の整備は、内閣官房が災害対策を目的に発行している「国土強靱化 民間の取組み事例集」でも紹介されており、以下のURLから詳細をご覧になることができます。

http://www.cas.go.jp/jp/seisaku/kokudo_kyoujinka/minkan_torikumi/pdf/2043.pdf

情報管理

メディパルグループは、お得意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、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、流出を防ぐことが出来ます。

こうした水際での防止策だけでなく、従業員に対して、適宜、注意喚起を行うとともに、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



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。

人材育成への取組み

「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。

研修制度

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部長職、課長職等の階層別研修を実施しているほか、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。

人材育成の取組み	目的
新入社員教育	社会人、企業人、そしてメディパルグループ社員としての基本動作、知識の習得
若手社員、中堅社員研修	モチベーション向上および業務遂行のために必要な知識、スキルの習得
役職者研修	マネジメントや人材の育成に関する知識の習得
通信教育	キャリア形成における個々のニーズに合わせたスキルアップの推進

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年から継続実施しており、これまでに、62名が受講しました(2018年3月末現在)。

働きやすい職場体制

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。

適切な勤務管理

メディパルグループでは、「ノー残業デー」等を設定し、定時帰宅を推進しています。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ほか、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ものと考えています。

働き方の最適化

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、育児時間制度、短時間勤務制度、看護休暇制度）を活用しやすい環境の整備に努めています。

心身の健康を守るために

「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。

身体の健康については、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ています。

また、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。

日本健康マスター検定

2017年より（一社）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3,727名（2018年9月末現在）となりました。



会社見学

「CSRばすと」（P52参照）への提案を受けて、グループ各社の物流センター等では社員のご家族を対象に会社見学を開催しています。会社見学は、ご家族がメディパルグ

ループの仕事をよく理解するたいへん貴重な機会となっており、働きやすい職場環境作りに貢献しています。



（株）メディセオ



（株）アトル

実施会社: (株)メディセオ、
(株)アトル

ダイバーシティの取り組み

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。メディパル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。現在「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2.1%（2018年8月現在）で、今後も積極的に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り組みにより女性が働きやすい職場を実現することを目指しています。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。

メディパルグループにおける女性社員比率

2017年3月末	2018年3月末
27.6%	29.6%

※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)エパリス、(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)

女性社員の登用状況においても、部長職・課長職・係長職とも前年を上回っていますが、女性社員の登用は引き続きグループの課題であり、継続的に取り組んでいきます。

メディパルグループにおける女性管理職者数

	2017年3月末	2018年3月末
取締役	3名	3名
部長職	7名	8名
課長職	64名	69名
係長職	85名	89名

※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)エパリス、(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)

※取締役については、(株)メディパルホールディングス2名、(株)PALTAC1名

また、メディパルグループの各社では、女性がMSとして活躍しています。医療機関で勤務する方は女性の方も多く、女性ならではの視点で営業活動に取り組んでおり、今後も積極的に登用していきます。

人権保護の取り組み

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、人間関係等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等の防止に向け、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

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

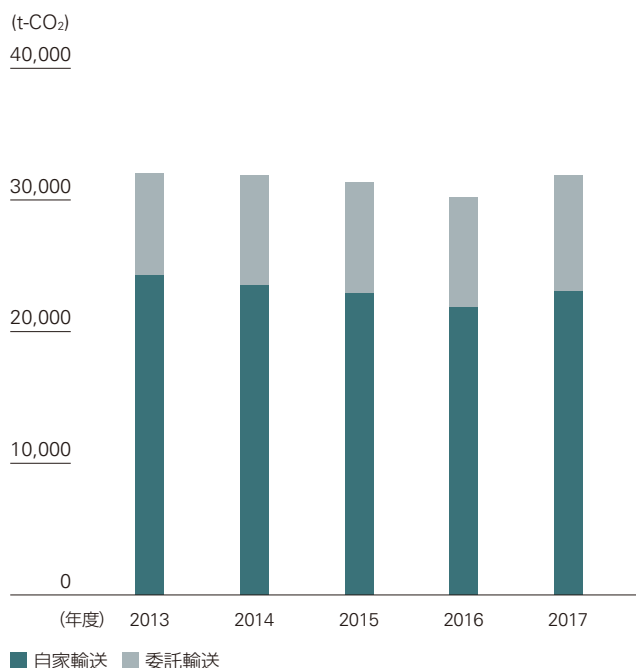
輸送に関する排出量

(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。2017年度のCO₂排出量は、埼玉ALCの稼働に伴い、前年度に比べて1,652t-CO₂増加しました。また、医療用医薬品等卸売事業では埼玉

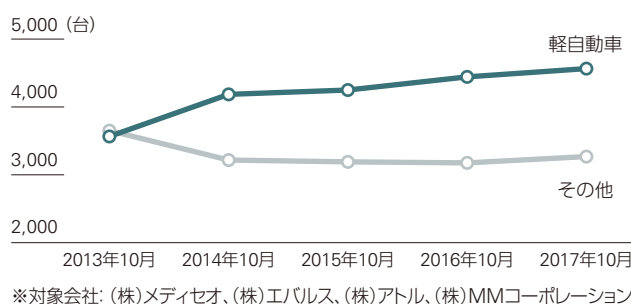
ALCの稼働に伴う機能拡充のため、保有車両台数を7,828台に増加させていますが、燃費が良く環境負荷の低い軽自動車を導入し、社有車1台あたりのCO₂排出量の大幅な増加を抑制するよう努めています。

※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



社有車のCO₂排出量の推移

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
給油量(kℓ)	11,996	12,008	12,014	11,939	12,431
CO ₂ 排出量(t-CO ₂)	27,851	27,879	27,892	27,718	28,862
車両台数(台) (10月時点)	7,210	7,397	7,434	7,613	7,828
車両1台あたり 排出量(t-CO ₂)	3.86	3.77	3.75	3.64	3.69

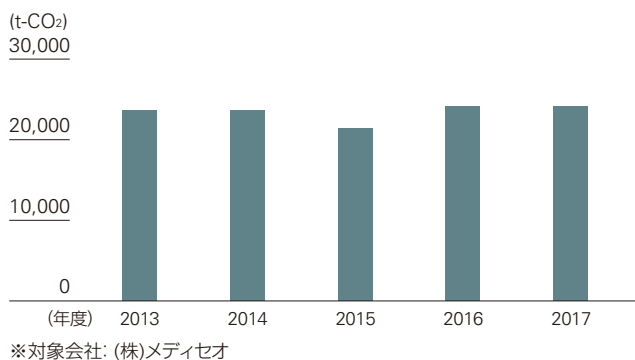
※CO₂排出量の算出式:

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、省エネ法の特典排出者であり、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。2017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22,105t-CO₂となりました。

施設からのCO₂排出総量の推移

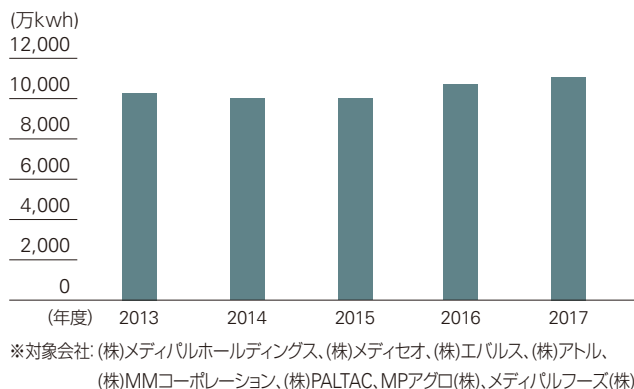


電力使用量

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。2017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11,073万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

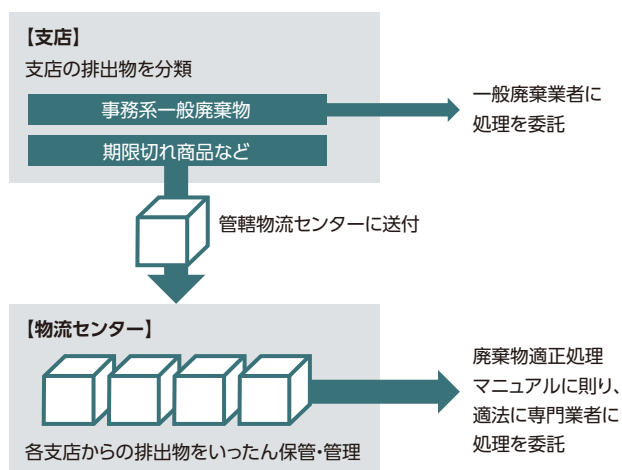


廃棄物処理・資源有効活用

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

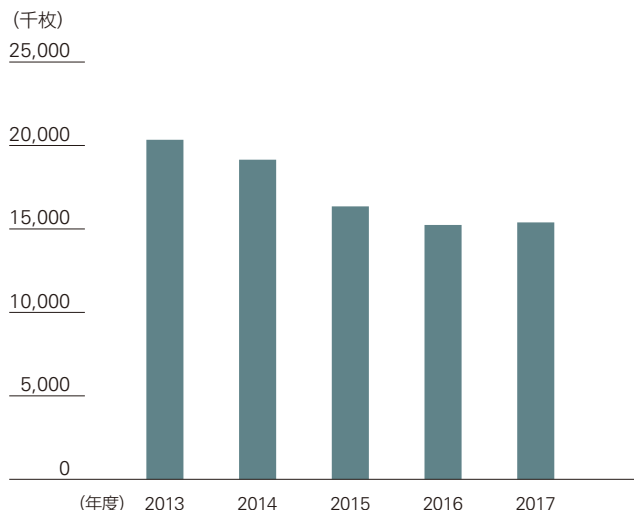


※対象会社: (株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)PALTAC

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、資源の有効活用に取り組んでいます。

複合機カウント枚数の推移



社会への取り組み



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り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。

「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。



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。

2018年3月末現在の累計: 3,280,984個

(ワクチン約6,150人分)

「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。

2018年3月末現在の累計: ワクチン2,449人分

くるまこども110番

(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。



CSRぽすと

メディパルグループでは、CSRへの社員の自主的な参画を促し、また、社員から広くCSRに関するアイデアを募るために「CSRぽすと」という提案窓口を設けています。



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のこと
● MS: Marketing Specialist	医薬品卸売業の営業担当者のこと
● 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。従来と同じ作業人員数で従来比約2倍の作業量を実現する
---	--

11年間の主要財務データ

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
経営成績 (百万円)				
売上高	¥2,254,936	¥2,463,569	¥2,546,029	¥2,662,821
売上総利益	191,653	187,236	191,091	188,147
販売費及び一般管理費	163,703	173,780	172,657	174,598
営業利益	27,950	13,455	18,433	13,548
経常利益	42,635	29,005	26,802	22,888
親会社株主に帰属する当期純利益	27,794	12,510	1,958	1,704
減価償却費	10,056	11,224	11,441	12,157
設備投資	17,218	19,877	28,926	22,708
財政状態 (百万円)				
総資産	¥1,104,833	¥1,117,287	¥1,166,486	¥1,284,679
純資産	290,692	294,500	330,992	340,983
キャッシュ・フロー (百万円)				
営業キャッシュ・フロー	¥ 23,964	¥ 23,370	¥ 13,992	¥ 49,474
投資キャッシュ・フロー	(12,435)	(21,834)	(29,845)	(24,100)
財務キャッシュ・フロー	(8,130)	(10,208)	10,194	(10,101)
フリーキャッシュ・フロー	11,529	1,536	(15,853)	25,374
1株当たり指標 (円)				
1株当たり当期純利益	¥ 119.20	¥ 52.30	¥ 8.31	¥ 7.27
1株当たり純資産	1,219.50	1,229.34	1,236.15	1,275.94
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	8.5	7.6	7.5	7.1
営業利益率	1.2	0.5	0.7	0.5
自己資本比率	26.31	26.36	24.86	23.30
ROE(自己資本当期純利益率)	10.07	4.28	0.67	0.58
ROA(総資産事業利益率)	4.04	2.69	2.42	1.92
配当性向	15.1	34.4	216.7	247.7
従業員数 (人)				
	11,391	11,451	11,363	11,661

2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
¥2,750,233	¥2,810,959	¥2,947,798	¥2,872,905	¥3,028,187	¥3,063,900	¥3,146,314
192,568	202,142	209,358	201,735	217,497	219,019	228,100
171,677	173,622	174,695	168,940	175,214	179,369	183,839
20,890	28,519	34,662	32,795	42,283	39,650	44,260
31,548	39,643	49,777	44,475	55,140	53,360	57,349
11,650	18,655	25,485	23,687	30,771	29,011	34,780
12,661	12,618	13,147	12,325	12,391	13,573	14,898
16,678	21,306	24,743	15,168	38,395	44,883	20,652
¥1,274,411	¥1,328,601	¥1,400,792	¥1,454,800	¥1,497,310	¥1,525,912	¥1,621,573
354,343	381,892	407,480	457,604	488,328	521,165	572,656
¥ (1,988)	¥ 61,769	¥ (72)	¥ 80,466	¥ 21,985	¥ 47,954	¥ 63,558
(12,166)	(15,841)	(28,065)	(11,834)	(41,267)	(11,354)	(43,064)
(7,251)	(14,379)	(2,834)	(19,834)	6,093	(17,663)	15,845
(14,154)	45,928	(28,137)	68,632	(19,282)	36,600	20,494
¥ 49.60	¥ 82.24	¥ 112.77	¥ 104.73	¥ 135.89	¥ 128.12	¥ 154.13
1,329.60	1,433.19	1,529.63	1,722.56	1,832.45	1,950.25	2,154.93
18.00	20.00	23.00	24.00	28.00	31.00	34.00
7.0	7.2	7.1	7.0	7.2	7.2	7.3
0.8	1.0	1.2	1.1	1.4	1.3	1.4
24.34	24.33	24.69	26.81	27.71	28.94	29.89
3.82	5.89	7.62	6.44	7.65	6.77	7.51
2.51	3.09	3.68	3.14	3.76	3.55	3.66
36.3	24.3	20.4	22.9	20.6	24.2	22.1
11,194	11,115	10,930	10,930	10,959	13,252*	14,151

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

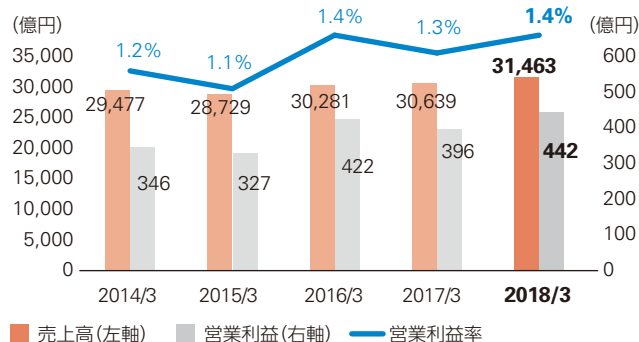
財務レビュー

経営環境と戦略

2018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・所得環境の改善等により、緩やかな回復基調で推移しました。このような環境のもと、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、「2019メディカル中期ビジョン Change the 卸 next - 革新と創造」に沿った取組みを展開しています。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推進、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を実現していきます。

損益の概況

売上高・営業利益および営業利益率



売上高

売上高は3兆1,463億14百万円(前期比2.7%増)となりました。医療用医薬品等卸売事業においては、市場が横ばいとなる中、販売は堅調に推移しました。化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業および動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業においては、良好な市場環境の中で販売が順調に推移しました。

営業利益

営業利益は442億60百万円(前期比11.6%増)となり、過去最高益を更新しました。営業利益率は1.4%と前期比で0.1ポイント上昇しました。これは売上高総利益率が7.3%と前期比で0.1ポイント上昇したことが主因です。

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573億49百万円(前期比7.5%増)となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は、関係会社株式売却益の計上等により、347億80百万円(前期比19.9%増)となりました。

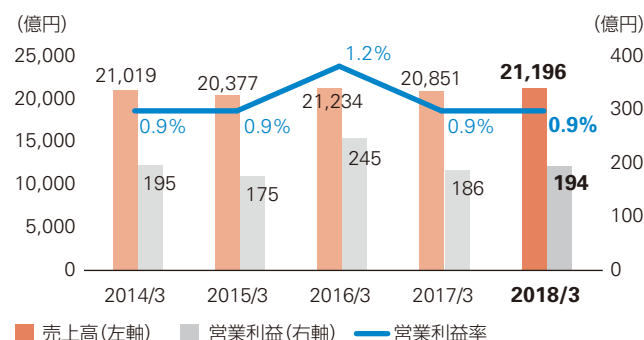
セグメントの損益状況

(注)セグメントの売上高には、セグメント間の内部売上高を含んでいます。

医療用医薬品等卸売事業

	(百万円)	
	2017/3	2018/3
売上高	¥2,085,175	¥2,119,659
営業利益	18,670	19,435
資産	1,118,156	1,169,427
減価償却費	8,222	9,641
有形固定資産および無形固定資産の増加額	34,966	6,897

売上高・営業利益および営業利益率

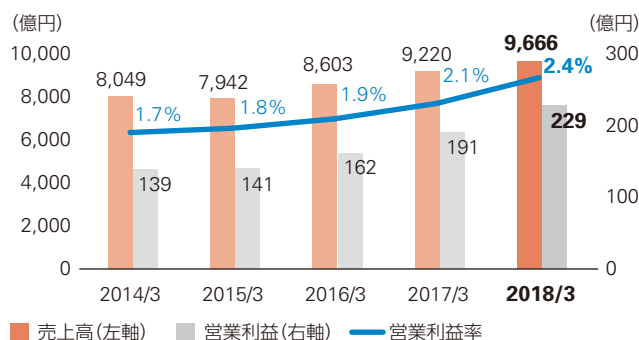


医療用医薬品等卸売事業における売上高は2兆1,196億59百万円(前期比1.7%増)となりました。また、ALCの新設に伴う販管費の増加があったものの、新規事業の取組みなどにより利益の確保に努め、営業利益は7億65百万円増加しました。

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

	(百万円)	
	2017/3	2018/3
売上高	¥922,095	¥966,684
営業利益	19,114	22,977
資産	354,129	381,936
減価償却費	4,928	4,828
有形固定資産および無形固定資産の増加額	9,791	13,649

売上高・営業利益および営業利益率

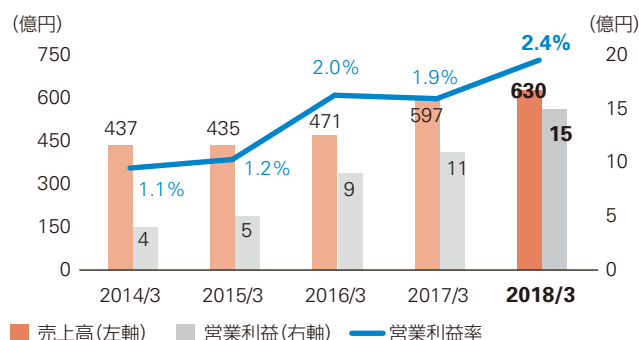


化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業における売上高は9,666億84百万円(前期比4.8%増)となりました。化粧品・日用品、一般用医薬品はいずれも好調に推移し、営業利益は38億63百万円増加しました。

動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

	(百万円)	
	2017/3	2018/3
売上高	¥59,762	¥63,093
営業利益	1,150	1,513
資産	22,625	23,740
減価償却費	155	156
有形固定資産および無形固定資産の増加額	91	99

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630億93百万円(前期比5.6%増)となりました。動物用医薬品卸売事業、食品加工原材料等卸売事業ともに順調に推移し、営業利益は3億63百万円増加しました。

財政状態の概況

資産、負債および純資産の状況

資産

2018年3月期末における総資産は1兆6,215億73百万円となり、前期末より956億61百万円増加しました。流動資産は1兆1,400億88百万円となり、前期末より449億35百万円増加しました。これは主に現金および預金の増加382億78百万円、受取手形および売掛金の増加83億46百万円によるものです。固定資産は4,814億84百万円となり、前期末より507億26百万円増加しました。これは主に投資有価証券の増加465億63百万円によるものです。JCRファーマ株式会社との業務資本提携に伴い、2017年10月に同社株式を211億円で取得しました。

負債

2018年3月期末における負債は1兆489億17百万円となり、前期末より441億70百万円増加しました。流動負債は9,407億28百万円となり、前期末より124億76百万円増加しました。これは主に支払手形および買掛金の増加65億8百万円、短期借入金の増加60億円によるものです。固定負債は1,081億88百万円となり、前期末より316億94百万円増加しました。これは主に2017年10月に発行した転換社債型新株予約権付社債306億79百万円によるものです。調達資金は主としてJCRファーマ株式の取得および自己株式取得資金に充当しました。

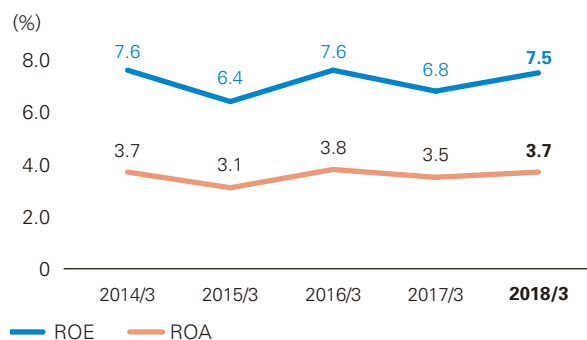
純資産

2018年3月期末における純資産は5,726億56百万円となり、前期末より514億90百万円増加しました。これは主に利益剰余金の増加271億14百万円、その他有価証券評価差額金の増加173億80百万円によるものです。

資本効率性

当社グループではROE(自己資本当期純利益率)およびROA(総資産事業利益率)*を経営上の重要な指標と考え、ROEに関しては8%を目標としています。2018年3月期のROEは前期比0.7ポイント上昇の7.5%、ROAは同0.2ポイント上昇の3.7%となりました。ROEの上昇は売上高当期純利益率の上昇が主因です。

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

2018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380億1百万円増加し、2018年3月期末には2,205億63百万円となりました。

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、635億58百万円(前期比156億3百万円の増加)となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益が634億66百万円、減価償却費148億98百万円、売上債権の増加51億円、たな卸資産の減少15億92百万円、仕入債務の増加33億22百万円、法人税等の支払131億72百万円によるものです。

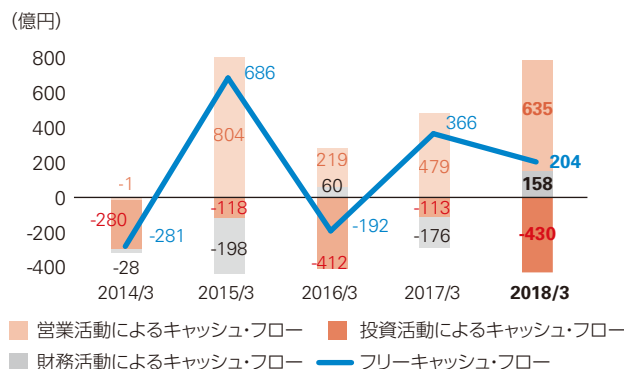
投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動による資金の減少は、430億64百万円(前期比317億10百万円の増加)となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出255億98百万円、関係会社株式の取得による支出214億49百万円によるものです。

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増加は、158億45百万円(前期は176億63百万円の減少)となりました。これは主に、転換社債型新株予約権付社債の発行による収入307億21百万円、配当金の支払90億91百万円、自己株式の取得による支出29億35百万円によるものです。

キャッシュ・フロー



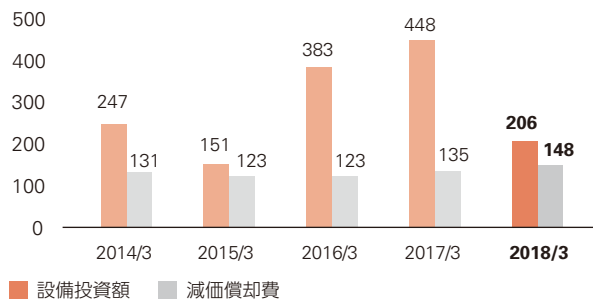
設備投資

当社グループは、2018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162億11百万円、ソフトウェア等投資44億40百万円、総額206億52百万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27億43百万円の設備投資と販売・物流の基幹システム統合等41億54百万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134億12百万円の設備投資となっています。

設備投資額と減価償却費

(億円)



配当政策

当社は、株主の皆様に対する利益配分を経営の最重要課題のひとつと位置付けています。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。

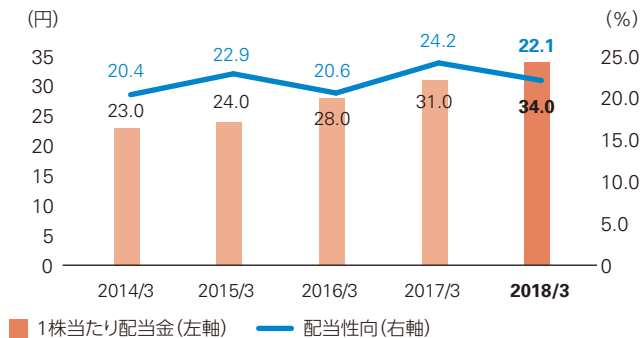
2018年3月期の配当については、2018年3月期の財務状況等を勘案の上、1株につき34円の配当(中間配当として1株

につき16円、期末配当として1株につき18円)を実施しました。この結果、2018年3月の連結配当性向は22.1%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。

2019年3月期の1株当たり配当金については、中間配当金18円、期末配当金18円、合わせて年間配当金は36円とさせていただきます。

1株当たり配当金/配当性向



2019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、「2019メディカル中期ビジョン Change the 卸 next - 革新と創造」に沿った取組みを、各事業において継続して進めることにより、2019年3月期における売上高は3兆1,560億円(前期比0.3%増)、営業利益は460億円(前期比3.9%増)、経常利益は600億円(前期比4.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は320億円(前期比8.0%減)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*1	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 片野 雅彰	2016年5月	スペシャル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	レセプト点検、医療事務の派遣・受託・通信教育
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 二宮 邦夫	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 高橋 豊明	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)					
クオール株式会社*2 東京都港区	2,828	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 宮下 修	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*3 神奈川県大和市	75	40.0	代表取締役社長*3 小森 雄太	2018年7月*3	保険薬局事業*3
株式会社プレススクープ 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
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 穴戸	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

*1 2018年7月1日現在

*2 2018年10月1日にクオールホールディングス株式会社に商号変更しております

*3 2018年7月2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 (2018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	14,151名(連結ベース)
上場証券取引所	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 10,813名

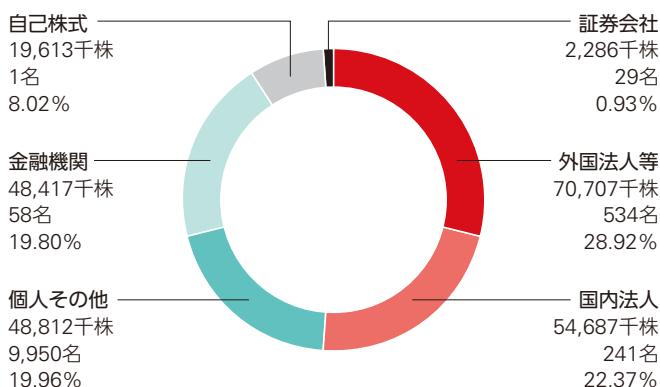
株式情報 (2018年3月31日現在)

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	22,900	10.18
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	7,811	3.47
MPグループメディセオ従業員持株会	7,577	3.37
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,168	3.19
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	2.60
小林製薬株式会社	5,074	2.26
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE THE KILTEARN GLOBAL EQUITY FUND	4,560	2.03
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	3,771	1.68
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	3,296	1.47
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	1.46

(注) 1. 当社は自己株式19,613千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 (2018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」です。「発行体格付」とは、企業が負う金融債務についての総合的な債務履行能力や個々の債務の支払いの確定性の程度を、一定の符号によって投資家に情報として提供するものです。

インデックスへの採用情報 (2018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年度から選定されています。また、今回初めてグループ会社のPALTACも同インデックスに選定されました。



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。車両の運行が困難な場所にも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場所の耐震・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懸念をふまえ、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。

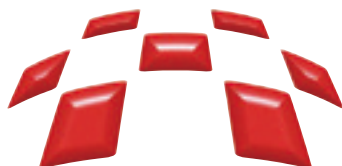
毎日の暮らしが、何かあった「その時」にも途切れることのないよう。

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 | 株式会社トリム
株式会社PALTAC | MPアプロ株式会社 | 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



S07-0028



Printed in Japan