



株主の皆さまへ

株主通信

(第107期事業活動の中間ご報告)
2015年4月1日～2015年9月30日

目次

ごあいさつ	1
社長インタビュー	2
メディパルのビジネスモデル	5
Snapshot	6
特集 シリーズ「Change the 卸」	
メディパルが創造する新規事業	
PFM®が希少疾病に対する新薬の開発と安定供給に貢献	7
セグメント別業績推移	9
財務ハイライト	11
コーポレート・ガバナンス体制について	12
会社概要	13
株式の状況	14

株式会社 メディパルホールディングス

証券コード7459

ごあいさつ

「医療と健康、美」の分野で新たな価値を創造する事業を展開しています。

株主の皆さまには、ますますご清栄のことと拝察いたします。

日ごろのご支援に心より御礼を申し上げ、ここに株主通信（第107期事業活動の中間ご報告）をお届けいたします。

メディパルグループは「流通価値の創造を通じて人々の健康と社会の発展に貢献します。」を経営理念とし、たゆみないイノベーションの実現により成長を続けております。

2014年4月から「2017メディパル中期ビジョン Change the 卸 革新と創造」に取り組み、3か年にわたる同ビジョンも、いよいよ後半のスタートを迎えました。これまでの取組みに確かな手応えを感じつつ、新たな事業に果敢に挑戦を続けております。

皆さまの変わらぬご期待とご信頼に応えるためにも、私たちが中期ビジョンで描いた既存事業の革新と新規事業の創造に挑み、企業の社会的責任を果たしながら企業価値の向上を追求してまいります。

株式会社メディパルホールディングス

代表取締役会長

熊倉 貞武

代表取締役社長

渡辺 秀一



「2017メディパル中期ビジョン Change the 卸」が動き始めて1年半。渡辺社長にこれまでの進捗状況と今後の展望を伺いました。

Q1

上期の業績を振り返るとともに、中期ビジョンの折り返し点を迎えての所感をお聞かせください。

当第2四半期連結累計期間におけるメディパルグループの連結業績は、売上高1兆4,857億円(前年同期比5.8%増)、営業利益184億円(前年同期比26.8%増)、経常利益243億円(前年同期比23.3%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益126億円(前年同期比23.0%増)と順調に推移しております。

株主の皆さまへの還元につきましては、連結配当性向25%を目安に安定配当を継続する方針に基づいて、中間配当金は1株につき13円とさせていただきます。

2016年3月期の上期の日本経済は、緩やかな回復基調が続き、なかでも医薬品卸売市場がプラス成長を取り戻しております。後発医薬品(ジェネリック医薬品)への切替えをはじめ、少子高齢化の進展につれ国の医療費抑制策は厳しさを増した半面、新薬創出加算品および特許品の売上が伸びたこと、また、前年同期にあった消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動が解消したことなどが市場成長の要因です。

こうした環境のもと、メディパルグループは引き続き2017メディパル中期ビジョンを推し進め、3つの事業セグメントのいずれにおきましても前年同期比で増収増益を果たし、グループ全体として好業績を収めることができました。

同ビジョンは3か年の後半に入ります。前半においては、環境変化を見据えたさまざまな取組みを積極的に推進した結果、新たな収益の芽が出てくるとともに、社員が主体的に学習する社風も確立しつつあり、利益のポートフォリオを変える「Change the 卸」のイメージが着実に形となってきたと実感しております。それらの成果をふまえ、地に足をつけて、メディパルグループは2017メディパル中期ビジョンの実現へと歩を進めてまいります。

「2017メディパル中期ビジョン Change the 卸 革新と創造」

基本方針

お得意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

経営目標・計画

● 連結経営目標 (2017年3月期)

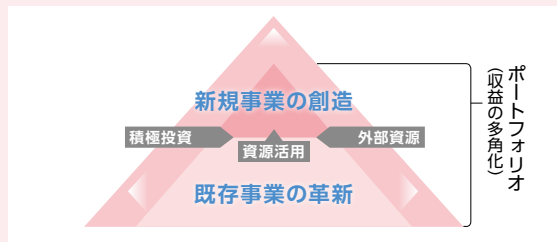
売上高: **3兆1,300億円** 営業利益: **410億円** 経常利益: **530億円**
ROE: 将来的に **8%**以上を視野に入れて取り組んでまいります。

● 設備投資計画

設備投資総額: **1,260億円** (2015年3月期～2017年3月期の3年間)

● 株主還元

配当方針: 連結配当性向 **25%**を目安に、安定配当を継続いたします。



Q2

中期ビジョンにおける「既存事業の革新」の具体的な進捗状況をお聞かせください。

「既存事業の革新」については、物流機能の強化と営業機能の強化を図っております。

医療用医薬品等卸売事業では、高機能物流センターであるALC*はすでに稼働している6か所において着実に成果を出し顧客の評価も高まっております。さらに次世代型となるALCを現在3か所で建設しております。ALC機能を活用した調剤薬局向け業務支援システムPRESUS®*は、約300軒の薬局に採用されております。

また、高度な医薬品の知識を有したメディパル独自の人材であるAR*は約1,500人規模となりました。彼らによってメディパルグループの営業機能が高まり、「既存事業の革新」が促進されるとともに、2017メディパル中期ビジョンのもう一つの柱である「新規事業の創造」にも大きく貢献しております。

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業では、PALTACが同社での最大規模となるRDC*関東(埼玉県)を稼働。RDC東北(岩手県)の増設とFDC*青森、FDC八戸(ともに青森県)の稼働により、東北エリアの流通最適化を図りました。

また同社は、2015年10月1日に株式会社マツモトキヨシホールディングスの連結子会社で、化粧品・日用品卸売会社である伊東秀商事株式会社と合併し、さらなる業容の拡大と生産性向上をめざしてまいります。

Q3

同じく「新規事業の創造」について、進捗状況はいかがでしょうか。

医療用医薬品の情報提供や製造販売後調査を通じてその適正使用の推進に貢献するPMS*や、PFM®(7~8ページの「特集」でご紹介)などに取り組んでおります。ARがもつ専門性や機動力を生かしたそれらの新規事業が成果を出しつつあります。

加えて、中国における医薬品卸売事業への出資や病院SPD業務、現地での日本製品の輸入販売の推進などへも着実に取り組んでおります。

これまでの医療用医薬品卸は、医療保険制度といった公的な枠組みのなかで事業展開を主に行ってきたため、制度改革によって事業環境は大きく影響を受けてまいりました。そのため2017メディパル中期ビジョンは、こうした環境変化に左右されない新しい利益のポートフォリオを追求しております。新規事業により新たな利益を生み出し、未来のための投資につなげ、持続的な成長をめざしてまいります。

*用語説明は、5~6ページのメディパルDictionaryをご参照ください。

Q4

社長が企業経営に寄せる思いをお聞かせください。

ビジョンとは夢を描くこと。かねてから私はそう考えております。私たちの夢は2017メディパル中期ビジョンで終わるわけではありません。メディパルグループが経営理念で掲げる「流通価値の創造」とは何か、「人々の健康と社会の発展に貢献する」とはどのようなことなのか——これらを常に考えながら、決して固定観念にとらわれることなく「Change the 卸」を加速してまいります。私たちには、未来を切り拓く種も取組みもたくさんあります。だからこそ夢は終わらないのです。

そして描いた夢を実現していくためには、「人」と「心」が大事でありその充実なくしては企業という存在自体が消えてしまうと考えております。メディパルグループの一人ひとりが主役となって2017メディパル中期ビジョンを実現してまいりたいと思っております。

株主の皆さまには、変わらぬご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



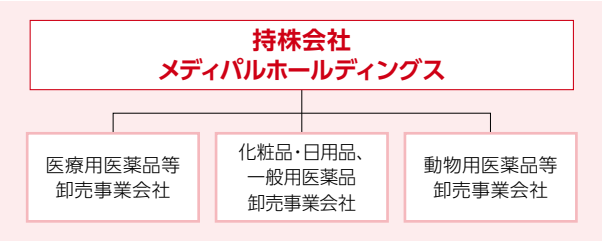
“メディパルグループは「Change the 卸」をさらに加速してまいります”

代表取締役社長
渡辺 秀一

ベーシック編

▶ メディパルってどのような会社ですか？

メディパルグループは、「医療と健康、美」を事業フィールドとして、日本国内に300超の拠点をもち、医療用医薬品等卸売事業、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業、動物用医薬品等卸売事業を展開しています。



→ 事業会社については、13ページをご参照ください。

▶ メディパルの役割

メディパルグループが取り扱う医薬品や日用品などは、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。これらの商品と情報をいかなるときにも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す。



アドバンスト編

▶ 教えて！メディパルグループ

シリーズとしてグループ会社を紹介しております。

第2回 株式会社PALTAC

PALTACは創業以来110余年の歴史をもつ化粧品・日用品、一般用医薬品の卸売事業会社です。「誠実と信用」を第一に、「美と健康」に関する商品をフルラインで取り扱い、全国の小売業様へ商品をお届けしております。流通の中間に位置する卸売業として、サプライチェーン全体の最適化・効率化を進め、消費者の皆さまの豊かで快適な生活に貢献できるよう取り組んでまいります。

設立	1928年12月22日
売上高	8,210億74百万円
事業内容	化粧品・日用品、 一般用医薬品卸売業
従業員数	2,202名
拠点数	48拠点

(2015年3月31日現在)



ALC : Area Logistics Center	医療用医薬品や医療材料などを扱う最新鋭の物流センター。主に調剤薬局、病院、診療所などに商品を供給
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
MS : Marketing Specialist	医薬品卸売業の営業担当者。医師・薬剤師に取り扱いメーカーの医薬品や医療機器などの販売活動や医療情報の提供を行う
AR : Assist Representatives	MR認定試験に合格したMSに付与した社内呼称

■ 国内トップクラスの売上高

医療用医薬品等卸売、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売、動物用医薬品等卸売の各市場においての国内売上高ではトップクラスとなっております。

2015年3月期の連結売上高

2兆8,729億円

■ JPX日経インデックス400に選定

資本の効率的活用や投資者を意識した経営観点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした、



「投資者にとって
投資魅力の高い会社」

で構成される新しい株価指数JPX日経インデックス400に、当社は選ばれています。

■ メディパルの全国展開

メディパルグループでは、いかなるときも安定供給ができる流通体制を構築するため、全国の流通ネットワークと流通プラットフォームの強化を図っております。

総拠点数

332拠点

ALC **6**か所
FLC **42**か所
RDC **16**か所

を設置し、全国へ拡大中。

■ 時価総額



4,623億円

(2015年9月30日現在)

■ MR認定試験合格者



営業担当者
の高度化

約1,500名

■ 株主還元

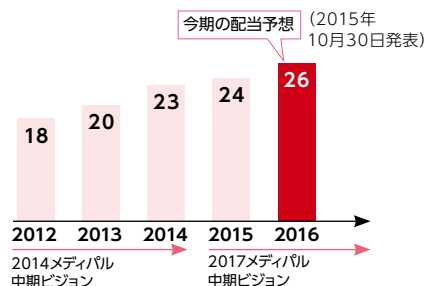


連結
配当性向

25%

を目安に安定配当を
継続いたします。

1株当たり年間配当金(円)



PMS : Post Marketing Surveillance

PRESUS® : Pharmacy Real-time Support System

RDC : Regional Distribution Center

FDC : Front Distribution Center

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づけられた調査

メディパルの安全・安心・効率的な流通インフラと連動した新しい調剤薬局向けシステム

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

RDCを支援する仕分センター

メディパルが創造する新規事業 PFM[®]が希少疾病に対する新薬の開発と安定供給に貢献

社会的貢献と安定的な利益ポートフォリオの構築をめざし、
新規事業の一環としてPFM[®]（Project Finance & Marketing）に取り組んでいます。

PFM[®]とは、当社独自のビジネスモデルで、製薬企業等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）も当社が優先的に行うという事業です。

現在PFM[®]では、十数品目を販売しております。

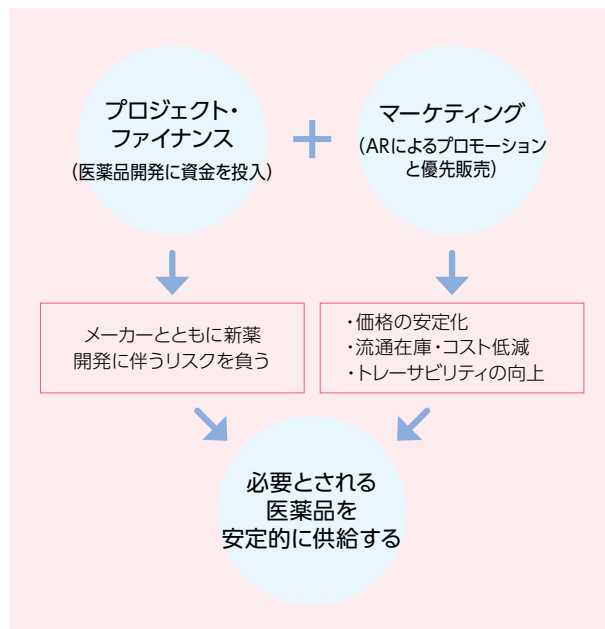
2015年9月には、当社が投資しているJCRファーマ株式会社「造血幹細胞移植後の急性移植片対宿主病（急性GVHD）」*治療薬「テムセル[®]HS注」が、日本初の他家由来の再生医療等製品として、厚生労働省より製造販売承認を受けました。

この薬剤はマイナス130℃以下の超低温下での保管・管理を要することから、当社は今後の再生医療分野の医薬品の拡大も見据え、新たな保管設備や配送体制を構築しました。

今後もメディパルグループがもつ物流力や営業ネットワークなどの経営資源を有効に活用し、希少疾病の治療を待つ患者さまに薬を安定供給することを目的とした取組みを行ってまいります。

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

PFM[®]のしくみ





固有の強みを活かし 社会的価値の高い事業を展開

なぜ新薬開発への投資に、挑んでいるのでしょうか。

2017メディパル中期ビジョンでは、事業戦略を明確にしており、その根底にあるのが「社会的価値の高い事業を展開していく」という考え方です。PFM®については、当社グループ固有の強みであるプラットフォームを活かし、希少疾病用医薬品の開発と安定供給を卸として担うものです。

治療を待たれている患者さまのお役に立ち、結果として私たちの収益にも結びつくと考えております。2017年3月期にはPFM®事業として10億円規模の利益創出を見込んでいます。

まさに世の中に役立つ投資だということですね。

そのとおりです。将来にわたってメディパルは流通価値を創造し、社会に貢献し続けることができるよう、新しい取組みに投資していきます。

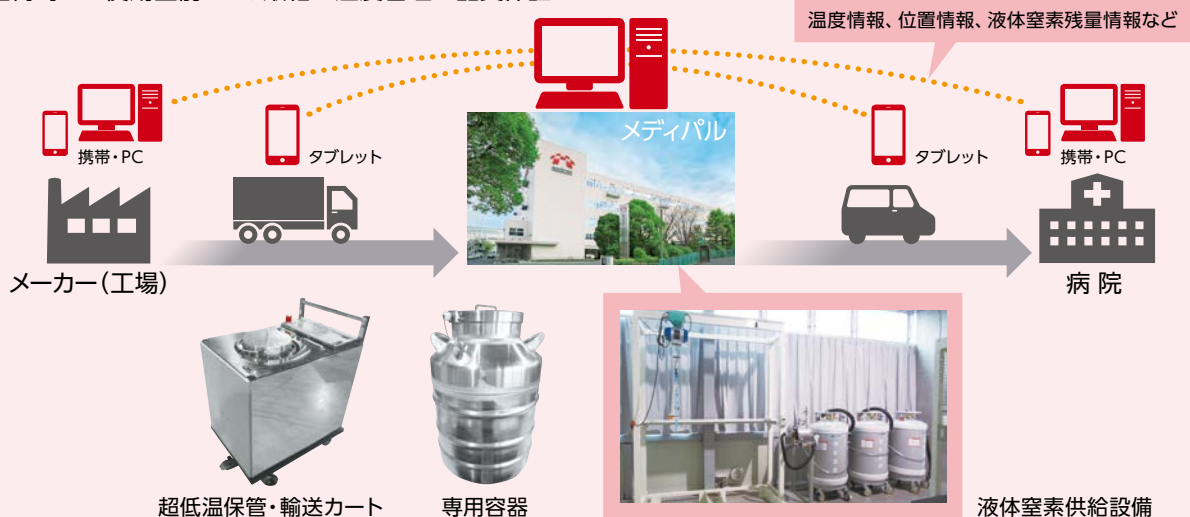


株式会社メディパルホールディングス
常務取締役 依田 俊英

多様化する医薬品の流通に対応可能な保管設備や配送体制を構築

超低温輸送システム

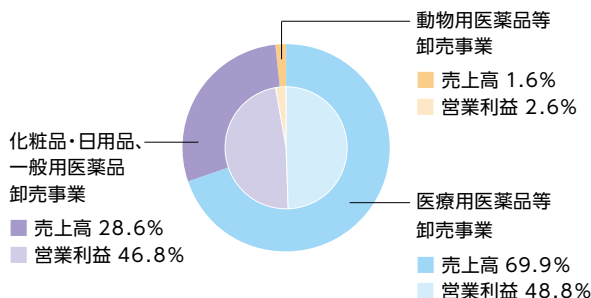
出荷時から使用直前まで、厳格な温度管理で品質保証



セグメント別業績推移

事業別売上高構成比(外側)／営業利益構成比(内側)*

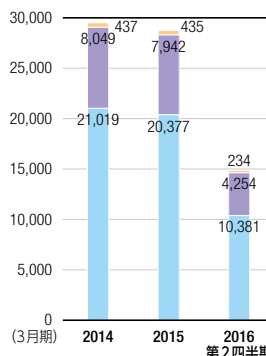
(2016年3月期第2四半期)



*連結消去等の数字を除いて表示しているため、合計は100%になりません。

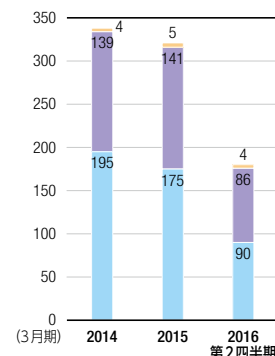
売上高

(単位：億円)



営業利益

(単位：億円)



■ 医療用医薬品等卸売事業 ■ 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業
■ 動物用医薬品等卸売事業

医療用医薬品等卸売事業

当第2四半期の業績 医療用医薬品市場は、後発医薬品(ジェネリック医薬品)の使用促進があったものの、新薬創出加算品や新たなC型肝炎治療薬の需要が拡大したこと、また、前年同期にあった消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動が解消したことなどによりプラス成長となり、販売は順調に推移いたしました。また、顧客との販売価格交渉を着実に進める一方で、物流業務の効率化などにより販管費の削減を行い、利益の確保に努めました。

本事業では、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ま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り組みを行っております。

物流基盤の強化については、高品質・高機能かつ災害対策を施した新しい物流機能とサービスの全国への拡大をめざしており、現在3か所(福岡市東区、岡山県都窪郡、埼玉県三郷市)でALC*¹の新設を進めております。また、ALCが既に稼働しているエリアにおいてはFLC*¹の設置を進めております。さらに、ALCと連動して、調剤薬局における医薬品の品切れ防止や業務効率の改善などを実現する調剤薬局業務サポートシステム「PRESUS®(プレサス)*¹」の普及を進めております。

営業面の強化については、1,500人規模のMR認定試験合格者を、高い専門知識とスキルをもつAR*¹として任命し、新たなプロモーション活動に取り組んでおります。

また、全国の事業拠点やARなどの人材資源を活用し、医薬品の製造販売後調査(PMS*¹)を製薬企業から請け負う事業を展開しております。

これらの結果、医療用医薬品等卸売事業における売上高は1兆381億66百万円(前年同期比5.6%増)、営業利益は90億7百万円(前年同期比32.8%増)となりました。

今後の施策 ALCの新設とFLCの設置により、新しい物流機能とサービスを全国に拡大してまいります。ALCやFLCによる効率化で新たに創出される時間をARやMSが有効活用し、物流機能の提案などを通じ顧客からの評価を獲得するほか、PMSも推進し、収益の伸長に努めてまいります。



化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

当第2四半期の業績 化粧品・日用品、一般用医薬品の販売は、所得環境の持ち直しなどに伴う消費者マインドの改善や訪日外国人のインバウンド消費の拡大などにより、市場環境は改善傾向で推移いたしました。

このような環境の中、当社の連結子会社である株式会社PALTAC（大阪市中央区、2015年7月1日付で株式会社Paltacから商号変更）では、「顧客満足の最大化と流通コストの最小化」をコーポレートスローガンに、人々の生活に密着した「美と健康」に関する商品をフルラインで取り扱う中間流通業として、サプライチェーン全体の最適化・効率化をめざした取組みを行っております。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と、安全・安心で高品質・ローコストの物流機能強化を図り、平時の安定供給はもとより、有事の際にも「止めない物流」体制により、小売業においては消費者の皆さま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おります。

今期は、同社で最大規模となる「RDC関東*1」（埼玉県白岡市）が2015年8月に稼働いたしました。さらに東北エリアの流通最

適化に向けた取組みとして「RDC東北」（岩手県花巻市）の増設、ならびに「FDC青森*1」（青森県青森市）と「FDC八戸」（青森県八戸市）の建設が完了し、同年10月から稼働いたしました。

また、2015年8月11日開催の同社取締役会において、株式会社マツモトキヨシホールディングスの連結子会社である伊東秀商事株式会社を吸収合併することを決議し、同年10月1日をもって合併いたしました。

これらの結果、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業における売上高は4,254億92百万円（前年同期比6.0%増）、営業利益は86億26百万円（前年同期比20.1%増）となりました。

今後の施策 「社会に真に必要とされる中間流通業に向けた取組み」を基本方針とし、中間流通機能の強化、及び継続した生産性向上の取組み、ならびにそれらを支える人材の育成を実行し、生産から消費者に至るサプライチェーン全体のさらなる最適化・効率化をめざしてまいります。



動物用医薬品等卸売事業

当第2四半期の業績 本事業では、当社の完全子会社であるMPアグロ株式会社（北海道北広島市）が動物用医薬品ならびに食品加工原材料等の販売を行っております。

動物用医薬品の販売は、畜産向け市場では畜産物相場の安定により、また、コンパニオンアニマル*2向け市場では景気回復の後押しを受け、ペットの高齢化に伴う関連商品の販売が増加したことにより、順調に推移いたしました。食品加工原材料等の販売は、食の安全、おいしさと健康に結びつく提案型営業を全国的に展開し、大手食品メーカーを中心に販売拡大を図ったことにより、順調に推移いたしました。

これらの結果、動物用医薬品等卸売事業における売上高は234億47百万円（前年同期比8.5%増）、営業利益は4億70百万円（前年同期比92.0%増）となりました。

今後の施策 持続的な成長をめざし、お客さま志向という卸の原点に立ち返るとともに、効率向上への新たな施策の一環としてWEB受注システムの導入拡大も進めてまいります。



*1 用語説明は、5～6ページのメディアパルDictionaryをご参照ください。

*2 コンパニオンアニマルとは、伴侶動物とも表現され、日常生活のなかで人とより密接な関係を保つような動物を指しております。

（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おります。

連結業績ハイライト
(2016年3月期第2四半期)

売上高
1兆4,857億円

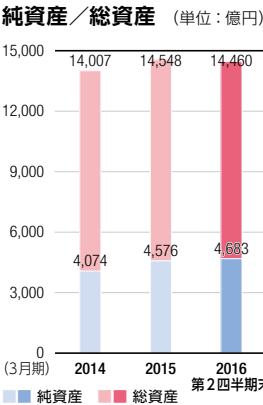
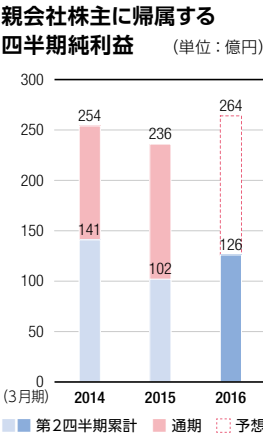
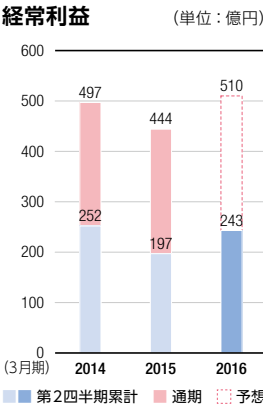
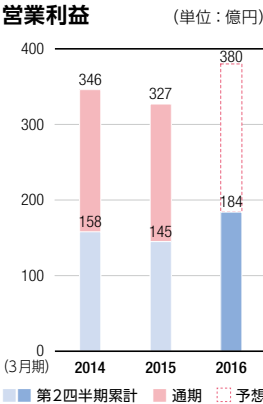
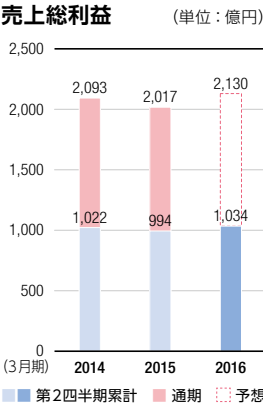
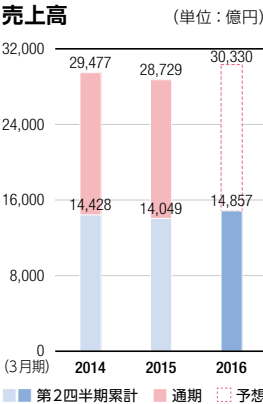
各事業において市場環境が回復したことに加え、医療用医薬品等卸売事業では新薬の需要拡大、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業ではインバウンド消費の拡大などがあったことにより、売上高は前年同期比5.8%増の1兆4,857億円となりました。

営業利益
184億円

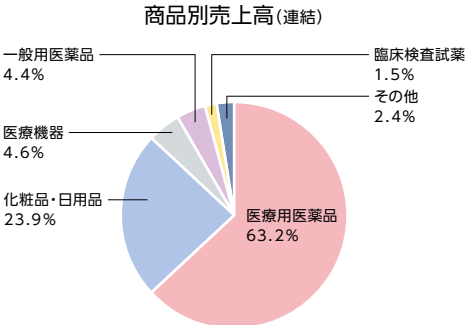
顧客との販売価格交渉を着実に進める一方で、物流業務の効率化などによる販管費の削減により、前年同期比26.8%増の184億円となりました。

親会社株主に帰属する
四半期純利益
126億円

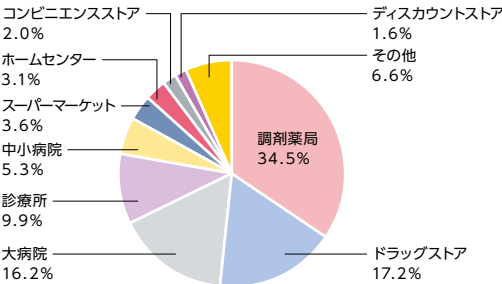
営業利益、経常利益ともに前年同期を上回る実績となったことにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比23.0%増の126億円となりました。



売上高内訳



販路別売上高(連結)



コーポレート・ガバナンス体制について

当社グループは、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様々な取組みを行っております。

こうした取組みの一つとして、豊富な経験、高い見識、高度な専門性

を有する社外取締役を招へいし、多様な視点での質疑応答、意見交換を行うことにより、取締役会の実効性を確保することに努めております。

社外取締役 川野辺 充子



優秀な人材の確保のために

メディカルグループは、薬をはじめ人々の健やかな生活にかかわる製品群を扱うだけに、本業そのものが大きな社会的意義を持っています。企業として利益の追求は当然のことですが、やはりコンプライアンス上の問題がなく、さらに社員にとって働きやすい企業であるという点も非常に重要視されてきています。社員のライフステージに則し、子育てや介護と両立できる働き方を企業として提供していくことは、少子高齢化の時代において優秀な人材を確保するうえでも必須課題となってきました。

私が働いていた検察庁でも女性が活躍する場面が増えてきています。私自身、在職中、男女共同参画推進に携わりました。この経験からも、社員の働きやすさをめざすことは、企業にとって優秀な人材を確保し、企業価値を高めていく上で非常に重要な役割だと考えています。

社外の目を活かす

これまで法曹界を一筋に歩んだ私は、企業経営を専門にしているわけではありません。しかし、どのような組織も進化をしていく上では、専門外の目は重要と考えます。「このやり方でステークホルダーの期待に応えてきた」と考えていても、内部にいと、無意識のうちに前例の踏襲を選びがちになるものです。外部から疑問を呈してもらうことも、時に必要なのです。

当社の取締役会で感じるの、風通しのよさです。率直に発言できる空気はとても大事ですし、結果的にスムーズで柔軟な意思決定につながっていると思います。

経歴:1976年東京地方検察庁検事任官。長年にわたる検事としての活躍を経て、2007年弁護士登録。2011年より当社社外取締役として、法務全般への高い見識をもとに幅広い見地からの発言を行っている。

社外取締役 加々美 光子



議案の合理性をモニタリング

私は判事を経て弁護士となり、主として医療訴訟の代理人や医療ADR(裁判外紛争解決手続)の中立的なあっせん委員を務めています。その関係から、医薬品の適正な選択・使用なくして医療は成り立たないという現実常に直面しています。その医薬品を取り扱うメディカルの社外取締役に就任するということは、大変な重責をお引き受けすることだと思っています。

私が自覚する役割とは、株主の皆さまと会社の共同利益を念頭に、合理的で矛盾のない議決が行われるようにモニタリングをしていくことです。また、疑問があれば質問をしながら議決に加わるということも大事な役割だと考えています。特に、民事上の法律が絡む議案などには、私自身の意見も申し上げていきます。

公益性にかなう透明性

当社の取締役会に出席して感じていることは、透明性の高いオープンな雰囲気を取締役会が開催されているということです。社長は議事の要点をわかりやすく説明しており、議論も活発に行われています。

当社の経営陣は、事業の公益性を十分に認識しています。新規事業である“PRESUS®”は、公共の利益に資する側面が強いと思います。調剤薬局の経営効率を高めるだけでなく、誤った投薬を防ぐ仕組みなどを卸の立場から提案しており、医療機関のみならず患者さまの安全にまで貢献するものを提供しています。

医薬品卸を取り巻く経営環境は、国の医療費抑制の動きなどにより厳しさを増しています。私は企業業績の向上だけでなく、患者さまにまで貢献する新たなサービスや新規事業の開発に期待をしています。このような議案は今後も数多く出てくることでしょう。私も勉強をしながら、自らの役割をまっとうしていきたいと考えています。

経歴:1985年より東京地方裁判所判事補などを歴任。1995年弁護士登録。慶應義塾大学大学院法務研究科教授なども務める。2014年より当社社外取締役として、企業法務の専門知識をもとに幅広い見地からの発言を行っている。

会社概要 (2015年9月30日現在)

商号	株式会社メディパルホールディングス	
本社所在地	〒104-8461 東京都中央区八重洲二丁目7番15号	
資本金	223億98百万円	
創業	1898(明治31)年10月8日	
設立	1923(大正12)年5月6日	
従業員数	11,020名(連結ベース)	
取締役	代表取締役会長	熊倉 貞武
	代表取締役社長	渡辺 秀一
	常務取締役	依田 俊英
	取締役	左近 祐史
	取締役	長福 恭弘
	取締役	長谷川 卓郎
	取締役	渡辺 紳二郎
	取締役	折目 光司
	取締役	川野辺 充子*1
	取締役	加々美 光子*1
監査役	常勤監査役	木瀬 彰
	常勤監査役	平澤 利夫
	監査役	板澤 幸雄*2
	監査役	豊川 圭一*2
	監査役	北川 哲雄*2
執行役員*3	主席執行役員	木村 友彦
	主席執行役員	鎗水 博司
	上席執行役員	清水 雅明
	上席執行役員	川原 正範
	執行役員	高世 健一
	執行役員	今川 国明
	執行役員	野澤 信明
	執行役員	中村 公雄
	執行役員	筒井 久
	執行役員	桑島 洋一

*1 社外取締役

*2 社外監査役

*3 2015年10月1日現在

グループ会社

持株会社

株式会社メディパルホールディングス

医療用医薬品等卸売事業会社

株式会社メディセオ(東京都中央区)

株式会社エバルス(広島市中区)

株式会社アトル(福岡市博多区)

株式会社MMコーポレーション(東京都文京区)

四国薬業株式会社(愛媛県伊予郡砥部町)*4

株式会社よんやく(愛媛県伊予郡砥部町)*4

中澤氏家薬業株式会社(高知県高知市)*4

東七株式会社(長崎県佐世保市)*4

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業会社

株式会社PALTAC(大阪市中央区)

動物用医薬品等卸売事業会社

MPアグロ株式会社(北海道北広島市)

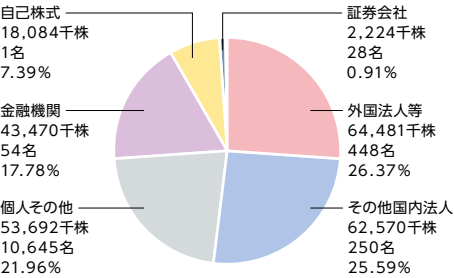
*4 資本・業務提携会社

株式の状況 (2015年9月30日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	900,000,000株
発行済株式総数	244,524,496株
株主数	11,426名

所有者別分布状況 (持株比率)

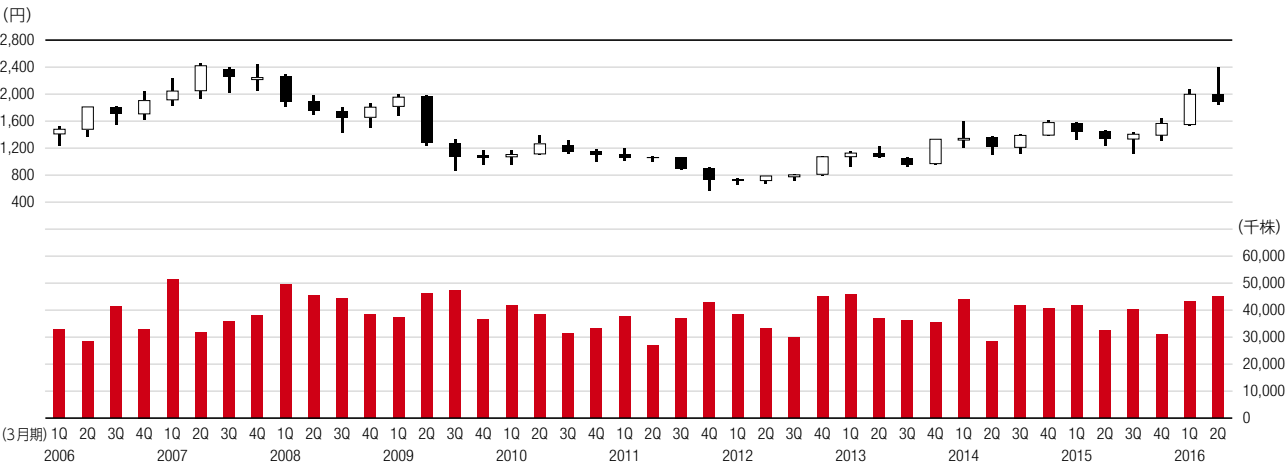


大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
武田薬品工業株式会社	22,900	10.11
MPグループメディセオ従業員持株会	8,153	3.60
アステラス製薬株式会社	7,404	3.27
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	2.58
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	5,800	2.56
小林製薬株式会社	5,074	2.24
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	4,835	2.14
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	1.45
大日本住友製薬株式会社	3,149	1.39
MELLON BANK TREATY CLIENTS OMNIBUS	3,134	1.38

(注) 1. 当社は自己株式18,084千株を保有しておりますが、上記の大株主からは除いております。
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おります。
3. 持株比率は小数点第3位を四捨五入して表示しております。

株価および株式売買高の推移 (四半期足)



株主メモ (2015年9月30日現在)

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで		
定時株主総会	毎年6月開催		
基準日	定時株主総会基準日	毎年3月31日	
	期末配当基準日	毎年3月31日	
	中間配当基準日	毎年9月30日	
	そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して基準日を定めます。		
公告掲載新聞	日本経済新聞		
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 および特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号	三井住友信託銀行株式会社	
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号	三井住友信託銀行株式会社	証券代行部
(郵便物送付先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号	三井住友信託銀行株式会社	証券代行部
(電話照会先)	0120-782-031	三井住友信託銀行株式会社	証券代行部
(インターネットホームページ照会先)	http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html		

株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について

証券会社に口座を開設されている株主さまは、住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。
証券会社に口座を開設されていない株主さまは、上記の電話照会先にご連絡ください。

特別口座について

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構) を利用されていなかった株主さまには、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設いたしました。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

見通しに関する注意事項

この株主通信に記載されている当社グループの計画、見通し、戦略などは、経済の動向、業界の動向、市場の競争状況などの影響を受けます。そのため、実際の業績はこれら見通しと異なる可能性がありますことをご承知おきください。

この冊子は、FSC® 認証紙とNon-VOCインキを使用しています。また、見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

