

株主の皆さまへ

株主通信

(第106期事業活動のご報告)

2014年4月1日～2015年3月31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」	
メディパルが提供する	
新しい調剤薬局業務サポートシステムPRESUS®	7
年間トピックス	9
コーポレート・ガバナンス体制について	12
セグメント別業績推移	13
財務ハイライト	15
会社概要	17
株式の状況	18

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



代表取締役会長
熊倉 貞武

代表取締役社長
渡辺 秀一

私たちは社会的価値の高い事業を展開します。

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感謝申し上げ、ここに株主通信(第106期事業活動のご報告)をお届けいたします。

メディパルグループは、当期(2015年3月期)より「2017メディパル中期ビジョン Change the 卸 革新と創造」に取り組んでおります。この中期ビジョンには、社会的価値の高い事業を展開するという私たちの企業姿勢が根底にあります。卸売業を営む私たちが、お客様として患者さまや消費者のために

真摯に取り組み、流通価値を創造し続ける、そのような好循環を生み出せるメディパルグループでありたいと考えております。これからも、メディパルグループの経営理念である「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。」を具現化し続けてまいります。

今後とも皆さまのご期待とご信頼に応えるよう全力を尽くしてまいります。

社長インタビュー

メディパルグループの価値を追求し、
つねに変革をめざします。

「2017メディパル中期ビジョン Change the 卸 革新と創造」がスタートして1年。渡辺社長に最近の状況から将来の展望までを伺いました。

Q1

2015年3月期、新たな中期ビジョンの初年度と業績についての所感をお聞かせください。

当期は、前期末における消費増税に備えた仮需要の反動とともに、薬価改定の影響もあり、さらには国による医療費抑制策の一環で、後発医薬品への切替えが促進され、私たちを取り巻く経営環境は一段と厳しさを増しました。

そうしたなか、私たちは当期から3か年の新たな道筋として「2017メディパル中期ビジョン Change the 卸 革新と創造」を策定し、諸施策を推進しました。それらは、既存事業の革新と新規事業の創造により、メディパルグループ全体としての成長とさらなる企業価値の向上をめざすものです。減収減益の業績は真摯に受け止めておりますが、諸施策の進捗は順調であり、その手応えは3か年ビジョンの滑り出しとして良好だったと感じております。

2015年3月期における売上高は2兆8,729億円（前期比2.5%減）、営業利益は327億円（前期比5.4%減）、経常利益は444億円（前期比10.7%減）、当期純利益は236億円（前期比7.1%減）となりました。

株主の皆さまへの還元につきましては、従来どおり連結配当性向25%を目安に安定配当を継続する方針に基づき経営成績などを勘案のうえ、当期の期末配当金を1株につき12円とさせていただきます。年間配当金は中間配当金1株につき12円とあわせ、24円となりました。



「2017メディパル中期ビジョン Change the 卸 革新と創造」

■ 基本方針

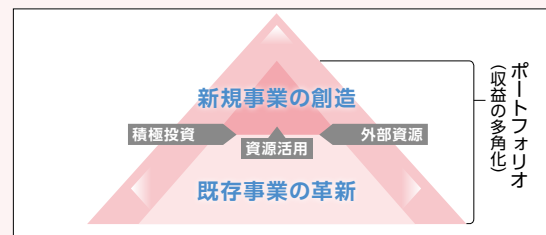
お客様と社会に貢献する新しい卸の形をめざし、
グループの収益安定化と持続的成長を実現します。

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

2017メディパル中期ビジョンに基づく施策で、当期において特筆すべき成果についてお聞かせください。

2017メディパル中期ビジョンでは「既存事業の革新」の一環として、物流機能強化にも力を入れております。

当期は2014年5月に調剤薬局向け業務支援システムPRESUS®*の普及をめざし、薬樹株式会社（神奈川県大和市）と資本・業務提携を行いました。PRESUS®は医療用医薬品の流通を最適化し、薬局の常時在庫品の欠品率、調剤時間、発注時間、至急の配達要請などを低減させるシステムで、薬局、患者さま、そして私たちにも大きなメリットをもたらします。詳しくは、この冊子の7～8ページの「特集」でご紹介しております。

また2015年2月には、水戸FLC*が稼働いたしました。これをもってFLCは全国に42か所を数えます。水戸FLCの最大の長は「豊富な在庫」と「とめない物流」を実現する機能です。

高精度需要予測システム、高精度出荷システムなどを備え、ALC*と同等の物流サービスでお客さまのニーズと信頼にお応えてまいります。さらに、エリア最大級の豊富な在庫を維持するとともに、免震機能や自家発電装置により災害時にも安定的な供給が可能な体制を整え、とめない物流でお客さまに安心を提供してまいります。

これら物流機能強化の施策がもたらす事業効率の向上が、営業機能強化へ、ひいては新規事業創造へつながり、連鎖的にさまざまなメリットを生んでいることも特筆に価すると思っております。

Q3

経営に必要な資源には、資本、財務、設備、人材、知財等と考えられます。このなかで、特に重視するものとその理由をお聞かせください。

2017メディパル中期ビジョンで掲げたキーワードのひとつに「営業力No.1」があります。これを達成するために最も重視している資源は人材です。このグループで働く従業員一人ひとりが成長していかなければ、当社グループも成長することができません。そのためにさまざまな施策を行っております。例えばMS*のレベルアップにとって一番のネックは彼らの活動時間の3～4割を占める商品の配送業務でしたが、ALCとFLCの整備により大幅に短縮化されました。創出した時間を活用してMSは学習することができ、MR認定試験に合格したMS、すなわちAR*の誕生へとつながったのです。2015年1月現在、ARは約1,500名。当社グループMSのほぼ半数に達し、彼らの存在によってPMS*という新規事業の道筋もできました。いまある人材を活かして成長できる道が開けたことに経営者として喜びを感じております。

一方、定年になった社員をスペシャリストの枠で再雇用した結果、職場が活性化するという現象も起きております。加えて、子育てと仕事の両立を促進する制度づくりなどにも力を入れ、能力のある人材がさまざまな働き方で活躍できる場が創出されつつあります。人材の多様性を重視し、有効活用すること、2017メディパル中期ビジョンで取り組みたいテーマに含まれております。

*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

社長の経営哲学と、社長が描くメディ パルグループの姿についてお聞かせく ださい。

いま私たちは2017メディパル中期ビジョンを推進しておりますが、そもそもビジョンというのは夢を語るものです。その夢がどんどん膨らんでいくような会社をつくることが私の理想です。明るく元気に夢をもち、すべてのステークホルダーの方々に向けて新たな流通価値を創造し続ける。皆さまの健康と社会の発展に貢献し、お役に立つことができる——メディパルグループ各社を、そんな会社になりたいと思っています。それは医療・健康・美の流通分野において、メディパルグループの価値を追求し、つねに変革をめざすということです。また社員一人ひとりが一生懸命に努力し勉強し、自分も気づいていなかった能力の可能性を開花させるということです。

このような取組みを継続していくことで、将来的に、メディパルグループ各社は、医療用医薬品、医療機器、臨床検査試薬、化粧品・日用品、一般用医薬品、動物用医薬品、食品加工原材料など、それぞれの分野で国内流通においてさらに成長していけると考えております。

株主の皆さまには、これからも私たちが成長し、夢を実現していくことにご期待いただけますとともに、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。

代表取締役社長
渡辺 秀一

“顧客のお役に立つ流通価値とは何かを考え、実現してまいります。”

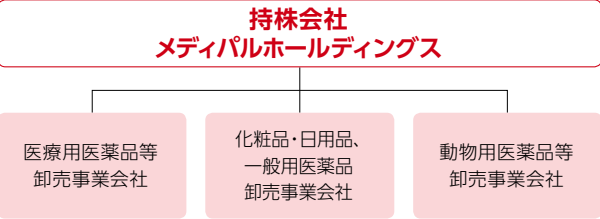


メディパルのビジネスモデル

ベーシック編

▶ メディパルってどのような会社ですか？

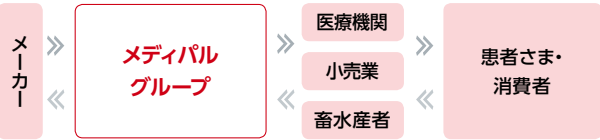
メディパルグループは、「医療と健康、美」を事業フィールドとして、日本国内に300超の拠点をもち、医療用医薬品等卸売事業、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業、動物用医薬品等卸売事業を展開しています。



→ 事業会社については、17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

今後、シリーズとしてグループ会社を紹介してまいります。

第1回 株式会社メディセオ

メディセオは医薬品や医療関連商品を安全かつ安定的にお届けする医療用医薬品等卸売企業です。いかなる社会環境になろうとも、つねに卸機能を改善・改革することで、効率的かつローコストな流通を実現し、社会的使命の遂行に努めています。医薬品卸のほかに、開業支援などのサービスも手掛けています。営業地域は北海道から兵庫県に至っています。

設立	2004年4月1日
売上高	1兆9,387億70百万円 (グループ会社への売上高を含む)
事業内容	医薬品、医薬部外品、臨床検査試薬、 医療機器等に関する総合卸売業
従業員数	5,671名
拠点数	154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。ドクター・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。

Snapshot

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、当社が選ばれました。

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

 **331拠点**

ALC **6**か所

FLC **42**か所

RDC **15**か所

を設置し、全国へ拡大中。

時価総額

 **3,826億円**
(2015年3月31日現在)

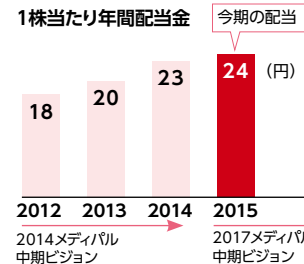
MR認定試験合格者

 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
継続します。



AR : Assist Representatives

PMS : Post Marketing Surveillance

PRESUS® : Pharmacy Real-time Support System

RDC : Regional Distribution Center

MR認定試験に合格したMSに付与した社内呼称

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

特集 シリーズ「Change the 卸」

メディパルが提供する 新しい調剤薬局業務サポートシステムPRESUS®

2014年5月、医療用医薬品の物流最適化モデルを実現するため独自に開発したシステム、PRESUS®（プレサス）を普及させる取組みが本格的にスタートしました。

PRESUS®とは

PRESUS®とは、調剤薬局の業務をリアルタイムで支援するシステム(Pharmacy Real-time Support System)です。より具体的には、薬剤の自動発注、患者さまの薬歴管理、調剤報酬の計算などの機能をもつ情報システムと、調剤薬局の経営支援システムが統合されています。さらに、私たちが見据えているのは製薬メーカーから患者さまに至る、医薬品のサプライチェーン全体です。PRESUS®は薬局ばかりでなく、患者さま、そして私たちにとってもメリットがあるシステムです(図：PRESUS®導入メリットご参照)。

調剤薬局では、作業工数が減り、調剤過誤や品切れを防止でき、患者さまへのサービス向上による顧客の定着が促されます。また店舗・本部業務の効率化が、収益性の高い経営につながります。

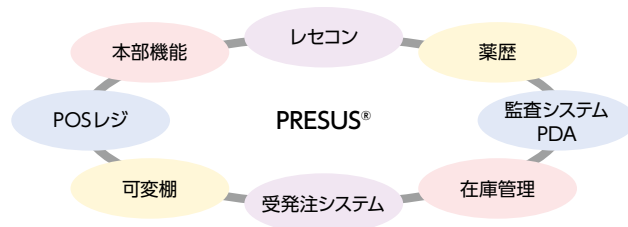
PRESUS®事業をさらに推進

保険調剤薬局グループ薬樹株式会社へ2014年8月に20%、2015年2月に20%出資(累計出資比率40%)し、共同事業化を含めて、PRESUS®事業をさらに推進しています。

患者さまは、より短い待ち時間で調剤過誤のない安全・安心なサービスを受けることができるうえ、薬局側の時間にゆとりが生じ、きめ細やかな相談対応を得ることもできます。

そしてメディパルグループも、薬局の在庫切れに伴う緊急配送が減少し、物流波動の改善や薬局との安定的な取引を推進でき、医療用医薬品等卸売事業の収益性を一段と高めることが可能となるのです。

All in One System



PRESUS®の活用により、薬樹グループの保険調剤業務において、常時在庫品の欠品率が5分の1の0.6%に削減できたほか、調剤時間の15%削減、ヒヤリハット50%削減、発注時間の削減、医薬品の緊急配送8割削減を達成しました。



株式会社メディセオ IT戦略部長 熊倉 武史

**安全・安心な調剤サービスを提供し、
薬局経営の効率化のお役に立つことで、患者さまへのメリットを実現**

PRESUS®導入によって業務にどのような変化があったのでしょうか。

PRESUS®は薬局の仕組みすべてに関わるシステムです。そのためそこから得られるさまざまなデータを分析することが可能となり、薬局経営の効率化に向けて、薬局経営者の方々との対話が定量的かつより具体的なものへと変化してきています。

また、コンピュータによってお客様の在庫状況を管理し、最適な量を自動的に計算して発注する仕組みのため、当社においては、物流の変動幅が改善され平準化させていくことができ、コスト削減につながっています。

PRESUS®導入によって患者さまや薬局にとってのメリットはどのようなものなのでしょうか。

需要予測によって自動発注が行われるため、薬局において欠品が生じるリスクが減り、患者さまがいつでも薬局で薬を受け取ることができるようになります。また、薬剤師さんの業務が効率化されるため、安全・安心な調剤サービスの実現と、患者さまとのコミュニケーション時間をより多くもっていただけることが、メリットだと考えています。



PRESUS®導入メリット



年間トピックス

医療、健康、美の事業フィールドにおいて、

私たちメディパルはグループ各社がさまざまな活動に主体的に取り組んでいます。

2014年4月から2015年3月までの取組みをご紹介します。

メディパルホールディングス

桜井通商株式会社の完全子会社化

メディパルホールディングスは、2014年12月、北海道などで食品加工原材料などを扱う専門卸・桜井通商(札幌市中央区)を株式交換により完全子会社といたしました。食品添加物や原料の主要供給地である北海道での事業基盤を確固たるものとし、全国規模の安定供給体制の構築をめざすものです。

桜井通商は1965年に設立された資本金60百万円の企業で、北海道を中心に食品加工原材料の販売を手掛けています。

メディパルホールディングス

渡辺取締役 IFPW総会で「日本の卸」を世界へ発信

渡辺 紳二郎取締役(アトル社長)は、2014年10月、中国で開催された第20回IFPW(国際医薬品卸連盟)総会で、日本の医薬品卸の社会的な役割や効率化の努力、付加価値サービスなどに関する講演を行いました。



メディパルホールディングス

長谷川取締役 東京大学で医薬品流通をテーマに講義

長谷川卓郎取締役(エバルス社長)は、2014年11月、東京大学経済学部3年生・4年生約240名を前に、医薬品卸の役割と存在意義、メディパルグループの展望などを講義しました。



メディセオ

水戸FLC稼働、水戸市と災害時連携協約を締結

メディセオは、2015年2月、水戸FLC(茨城県水戸市)を稼働しました。免震機能などを備え、災害に強い「とめない物流」を実現します。

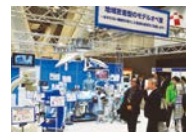
また、メディセオは同年3月、水戸市と災害時に医薬品を供給する旨の協定を締結しました。



メディセオ

「メディセオ総合医療フェア2015 in 東京」東京国際フォーラムで開催

メディセオは、2015年1月、MMコーポレーションと共催で「メディセオ総合医療フェア2015 in 東京」を開催し、最新の医療機器などを提案しました。会場には過去最高の6,000人が訪れました。



この国で、薬を届けるという使命に向けて

メディパルグループは、20年前の阪神・淡路大震災をはじめとする被災経験などから、自然災害の多いこの国において、いかなるときも安全・安心に、必要なものを、必要なときに、必要な量だけ確実に届けるための取組みを重ねています。

しかし、残念ながら社会一般の方々は、医薬品卸の存在をご存知ないのが現状です。

そこで、卸という存在やメディパルグループの存在と取組みを知っていただくため、東日本大震災から5年目を迎える3月11日、そして4月に2度、毎日新聞に企業広告を掲載いたしました。業界内の媒体でなく、一般紙に掲載した理由は、単なる企業イメージの自己PRではなく、本気で医療のなかで貢献していきます、という「私たちの宣誓」だからです。

キャッチコピーにある「この国で、薬を届けるという使命。」をつねに意識して挑戦を続けてまいります。

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、
様々な取組みを重ねてきました。
東日本大震災で、大変な困難の中も、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。

株式会社メディパル 株式会社メディカル 株式会社メディカル 株式会社メディカル 株式会社メディカル
株式会社メディカル 株式会社メディカル 株式会社メディカル 株式会社メディカル 株式会社メディカル
株式会社メディカル 株式会社メディカル 株式会社メディカル 株式会社メディカル 株式会社メディカル

株式会社メディパルホールディングス

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、
様々な取組みを重ねてきました。
東日本大震災で、大変な困難の中も、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。

(毎日新聞 2015年3月11日掲載)

メディセオ

ALCに自家給油設備を設置

2014年11月、神奈川ALCにグループ初の自家給油設備を設置しました。これは、東日本大震災時に営業車両への給油が困難となり一部で納品に支障が出たことを受けての流通体制整備の一環です。2015年5月には、名古屋ALC、南大阪ALCにも設置しました。



メディパルホールディングス

「JPX日経400」構成銘柄に採用

メディパルホールディングスは、2014年8月、「JPX日経インデックス400（JPX日経400）」の構成銘柄に採用されました。「投資者にとって投資魅力の高い会社」400銘柄のひとつとして評価を受けたものです。

JPX日経400は日本取引所グループ、東京証券取引所、日本経済新聞社が共同で算出・配信している株価指数です。構成銘柄選定に際しては、資本の効率的活用や投資家を意識した経営観点など、グローバルな投資基準としてふさわしい諸要件が定められます。東京証券取引所に上場している3,400社のうちこの要件を満たすものとしてJPX日経400の選定を受けるのは400社です。

毎年8月の5営業日目に銘柄の追加・除外リストが発表され、同月の最終営業日に銘柄の入れ替えが行われます。2014年の入れ替えで、メディパルホールディングスはJPX日経400の構成銘柄に加わりました。

Paltac

「ストアソリューションフェア2015」を大阪で開催

Paltacは、2015年2月に「ストアソリューションフェア2015」をマイドームおおさかで開催、小売業様へPaltacから売場提案を行うとともに、メーカー様の新製品などのプロモーションが行われました。2日間の来場者数は約600社、3,500名でした。



メディセオ、エバルス、アトル、Paltac

「第15回 JAPANドラッグストアショー」に企業ブースを共同出展

2015年3月に「第15回 JAPANドラッグストアショー」（幕張メッセにて開催）にメディセオ、エバルス、アトル、Paltacによる共同で出展しました。消費者の皆さまに、セルフメディケーションの啓発を図り、商談の場でもあるイベントです。



コーポレート・ガバナンス体制について

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企業活動に努めております。

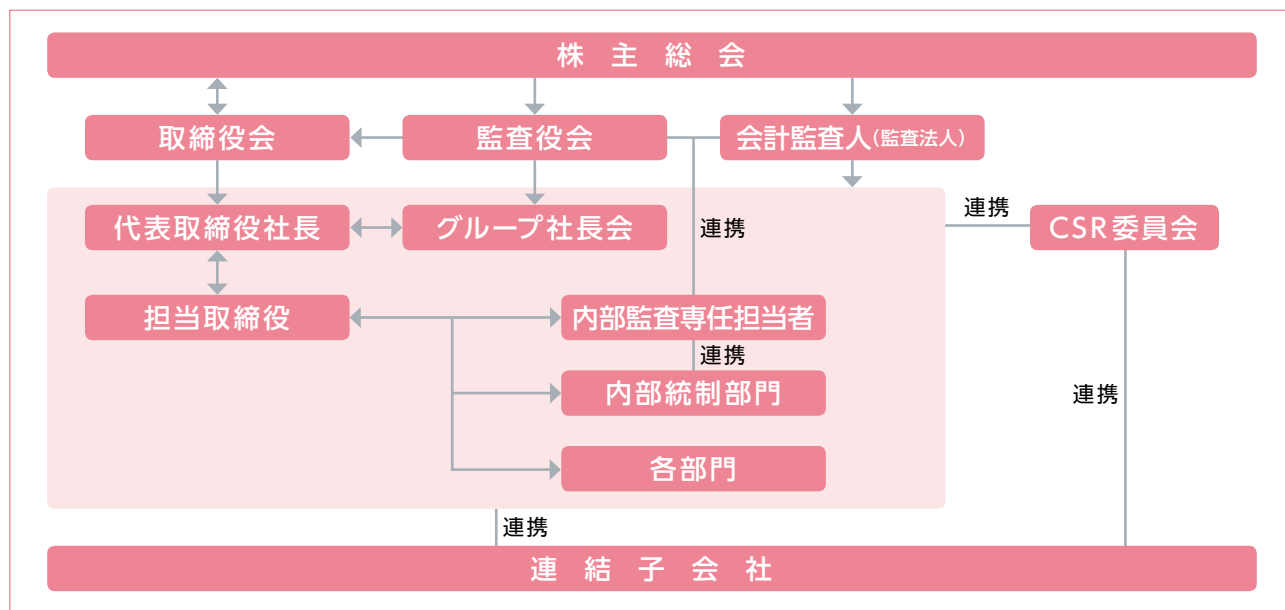
当社の取締役会は取締役10名（男性8名・女性2名、うち2名が社外取締役）で構成し、経営方針や法令で定められた事項、またその他経営に関する重要事項を検討および決定するとともに、業務執行状況の監督機関として位置づけております。監査役出席のもと原則毎月1回の定時取締役会と、必要に応じて臨時取締役会を開催しております。なお、当社取締役には主要な連結子会社の代表取締役等が就任しており、情報の共有を図っております。

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

命し、定期的に情報交換、協議、検討を行うことにより、より一層緊密な体制の構築と一体感をもった運営に努めております。

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

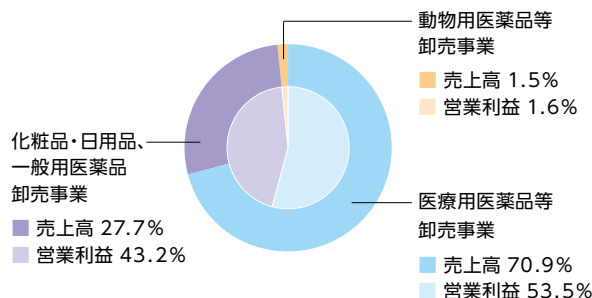
また、当社は監査役制度を採用し、監査役5名（うち3名が社外監査役）を選任しておりますが、監査役は上記の会議体に出席し、監査役会で決定した監査役監査基準に基づき、取締役の業務執行の適法性・妥当性について厳正な監査を行うとともに、監査法人と相互に意見交換を図っております。なお、当社グループの監査役は相互に情報交換を行い、連携を図っております。



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)*

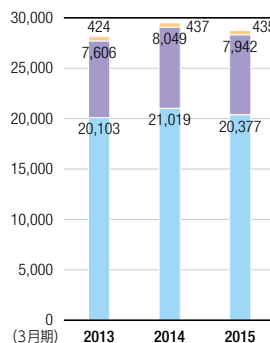
(2015年3月期)



*連結消去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

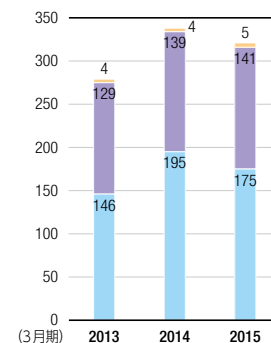
(単位: 億円)



■ 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

営業利益

(単位: 億円)



医療用医薬品等卸売事業

当期の業績 医療用医薬品等の販売は、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動に加え、2014年4月1日に実施された薬価引下げや後発医薬品の使用促進策強化による低価格品への切替えが進んだため市場がマイナス成長となり、厳しい状況で推移いたしました。

このような環境のなか、本事業では国民にとって安全・安心な医療の一翼を担う卸として、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・効率化を考え、卸機能を無駄なく効果的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、当社の完全子会社である株式会社メディセオ(東京都中央区)では、ALC*¹ならびにFLC*¹の設置を進めております。この一環として、2015年2月、FLCとしては最大級となる「水戸FLC」(茨城県水戸市)が稼働いたしました。また、ALCとの連動により、顧客である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®*¹」の普及に向けた取り組みを推進いたしました。

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として任命しており、新たな営業に取り組むとともに製造販売後調査(PMS*¹)の担い手としての活動を展開いたしました。

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2兆377億81百万円(前期比3.1%減)、営業利益は175億57百万円(前期比10.3%減)となりました。

今後の施策 新しい物流機能とサービスの全国への拡大を進めるべく、福岡・岡山・埼玉の各エリアにおいてはALCの設置準備を、また、既存のALC稼働エリアにおいてはFLCの設置準備を行ってまいります。あわせて、今後の市場環境の変化を見据え、医療用医薬品の特性と価値に見合った仕入価格や販売価格の交渉に取り組み、適正利益の確保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

当期の業績 化粧品・日用品、一般用医薬品の販売は、上半期において消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動や夏場の天候不順による影響があったものの、下半期は駆け込み需要の反動が収束に向かったことや一部エリアにおいては訪日外国人のインバウンド消費があったことなどにより、改善傾向で推移いたしました。

このような環境のなか、当社の子会社である株式会社Paltac（大阪市中央区）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掲げ、事業を行っております。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、小売業の売場起点の発想に基づく高品質・ローコストの物流機能と効果的な品揃えや販売活動を支援する営業機能の強化を図り、サプライチェーン全体の最適化・効率化に貢献するための取り組みを行っております。

この取組みの一環として、同社で最大規模となる「RDC関東*1」（埼玉県白岡市）の建設を、2015年7月の稼働に向け進めております。

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7,942億21百万円（前期比1.3%減）、営業利益は141億56百万円（前期比1.2%増）となりました。

今後の施策 将来の成長に向けた基盤強化を目的として最大市場である関東圏に「RDC関東」を開設し、高品質かつローコストのサービスが提供できる体制の整備を図り、サプライチェーン全体の最適化・効率化にさらに貢献してまいります。



動物用医薬品等卸売事業

当期の業績 動物用医薬品等卸売事業では、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、コンパニオンアニマル*2向け市場で消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動があったものの、畜産向け市場においてワクチンの需要や畜産物相場の回復があったことにより、前年と同水準で推移いたしました。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、大手食品メーカーとの取引を強化したことなどにより、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435億86百万円（前期比0.3%減）、営業利益は5億31百万円（前期比9.2%増）となりました。

今後の施策 今後の市場環境の変化を見据え、コスト構造の改革、顧客支援機能の充実ならびに物流機能の高度化を積極的に推進し、高付加価値のサービスが提供できる体制の整備を図ってまいります。

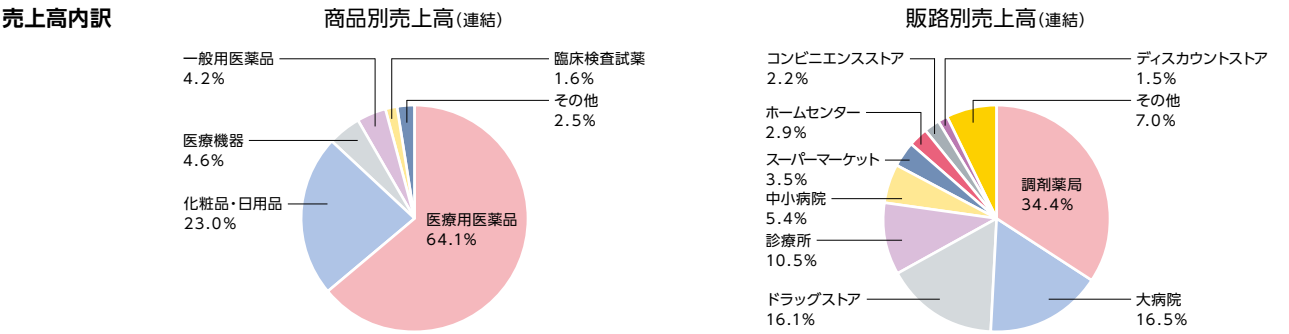
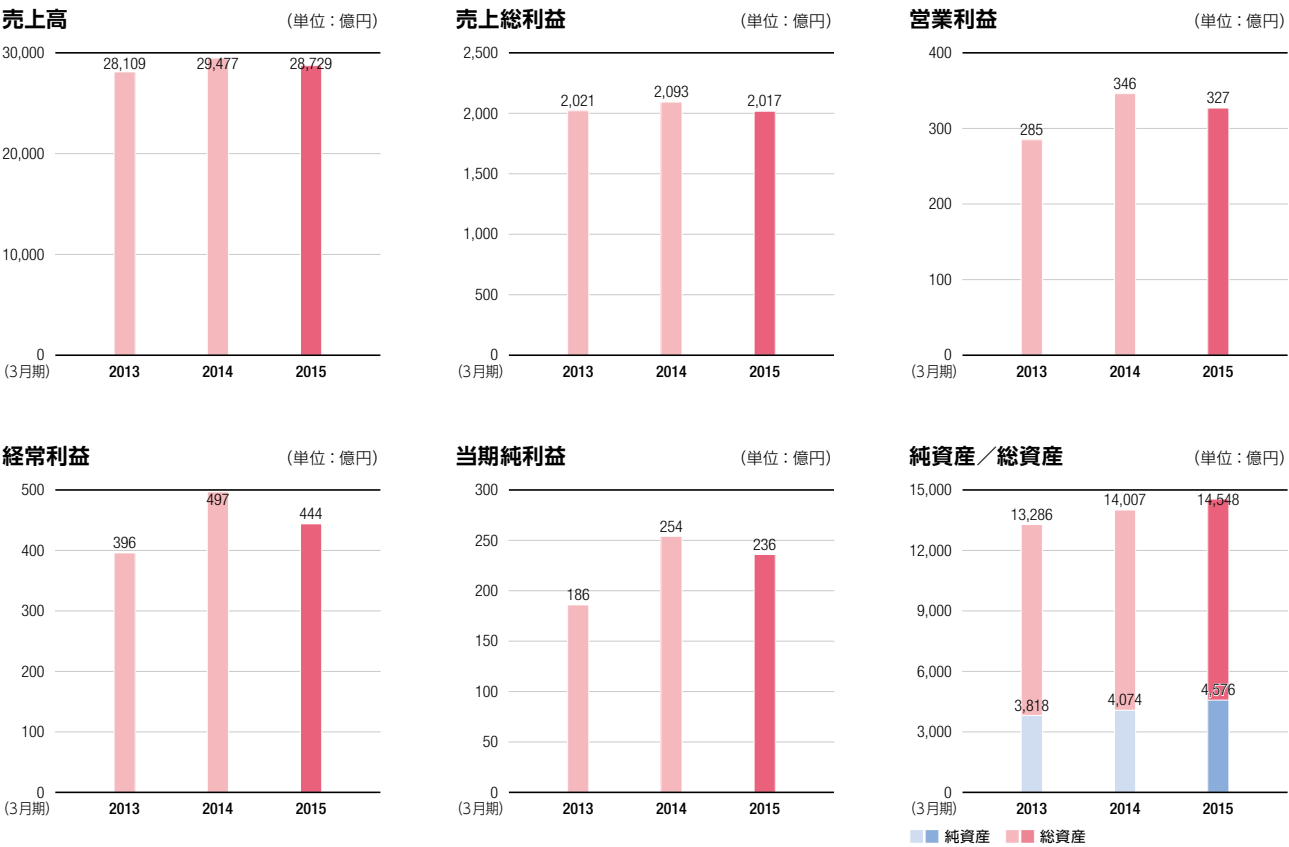


*1 用語説明は、5～6ページのメディカルDictionaryをご参照ください。

*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。

財務ハイライト



売上高

△2.5%
(前期比)

2兆8,729億円

消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動や天候不順が上半期にあったことなどにより、厳しい状況で推移しました。特に、医療用医薬品等卸売事業においては、後発医薬品への切替えが進んだことにより市場がマイナス成長となりました。

1株当たり年間配当金

+1円
(前期比)

24円

財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保を確保しつつ、利益配分につきましては、事業活動によって得られた利益に連動した株主の皆さま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いたします。

営業利益

△5.4%
(前期比)

327億円

医療用医薬品等卸売事業においては、販売価格水準の維持と一層の生産性の向上を図り、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業においては効率性を高める改善活動に努めました。

経常利益

△10.7%
(前期比)

444億円

前連結会計年度において、四国薬業株式会社(愛媛県伊予郡砥部町)を持分法適用会社としたことにより、負ののれん31億53百万円を一括償却し、営業外収益に計上したため、前期比に影響いたしました。

当期純利益

△7.1%
(前期比)

236億円

特別利益に固定資産売却益などを、特別損失に固定資産売却廃棄損、投資有価証券評価損などを計上いたしました。

1株当たり当期純利益は104円73銭、ROEは6.4%となりました。

会社概要 (2015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	
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	10,930名(連結ベース)	
取締役*1	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*2
	取締役	加々美 光子*2
監査役*1	常勤監査役	木瀬 彰
	常勤監査役	平澤 利夫
	監査役	板澤 幸雄*3
	監査役	豊川 圭一*3
	監査役	北川 哲雄*3
執行役員*4	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	芝宮 将郎
	執行役員	桑島 洋一

*1 2015年6月24日現在

*2 社外取締役

*3 社外監査役

*4 2015年7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)*5

株式会社よんやく(愛媛県伊予郡砥部町)*5

中澤氏家薬業株式会社(高知県高知市)*5

東七株式会社(長崎県佐世保市)*5

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)*6

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)

*5 資本・業務提携会社

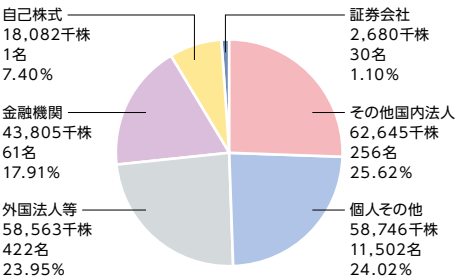
*6 2015年7月1日をもって、株式会社PALTACに商号を変更いたします。

株式の状況 (2015年3月31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	12,272名

所有者別分布状況 (持株比率)

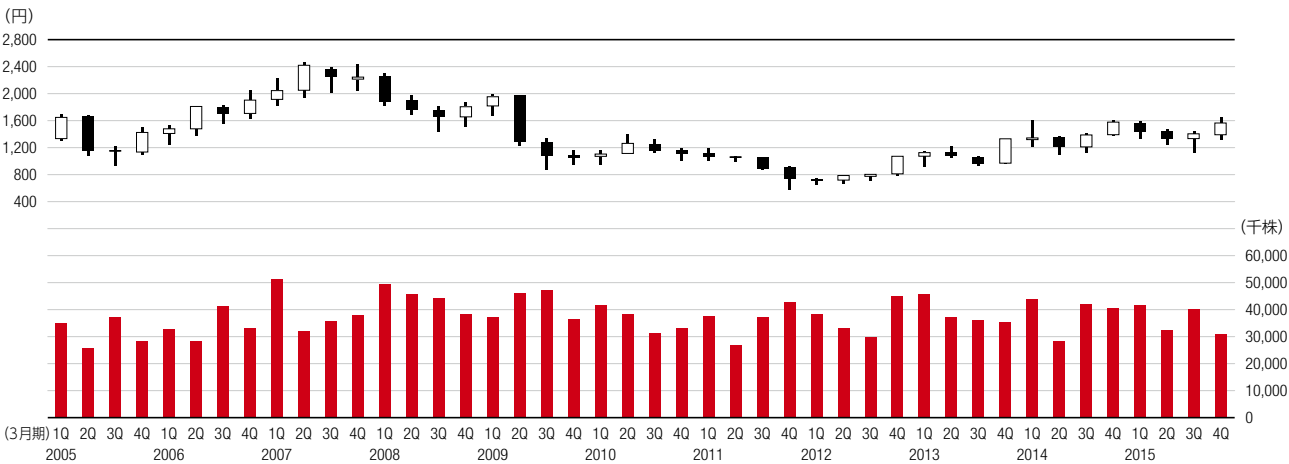


大株主

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	8,966	3.96
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 (信託口)	6,964	3.08
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
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)	4,607	2.04
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
熊倉貞武	3,102	1.37

(注) 1. 当社は自己株式 18,082 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3月31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「はふり」(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。

