



株主の皆さまへ

株主通信

(第106期事業活動の中間ご報告)
2014年4月1日～2014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」	
製品、情報を「届ける」使命—物流・営業機能の強化—....	7
セグメント別業績推移	9
財務ハイライト	11
環境・社会・ガバナンスへの対応	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

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。

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。

株主通信(第106期事業活動の中間ご報告)をお届けするにあたり、日ごろのご支援に厚く御礼を申し上げます。

メディパルホールディングスは医療、健康、美における流通のスペシャリスト集団として、常に顧客起点という視点・意識をもち、お客様や社会にとって安全で安定した、価値ある流通の提供に努めております。

2014年5月には「2017メディパル中期ビジョン Change the 卸 革新と創造」を発表しました。新たなビジョンのもと、これまで培ってきた物流機能および営業機能を一層高め、既存事業の革新と、業界でも比類のない新規事業の創造に取り組んでまいります。

革新と創造による多角的で収益性の高い事業ポートフォリオを強みに、持続的な成長と企業価値の向上を追求し、皆様のご期待とご信頼に応えてまいります。

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



熊倉 貞武

渡辺 秀一

ステークホルダーと社会に貢献する 新しい卸の形をめざして

「2017メディパル中期ビジョン Change the 卸 革新と創造」が始動して半年。渡辺社長に現在の進捗と今後の展望を伺いました。

Q1 新たな中期ビジョンのもと、第2四半期が経過しました。現状および進捗についてお聞かせください。

新ビジョンの柱のひとつである「既存事業の革新」では、物流機能強化の一環として、調剤薬局向け業務支援システムPRESUS®*の普及をめざし、薬樹株式会社と資本・業務提携を行いました。同社はPRESUS®を2012年に初めて全店導入した保険調剤薬局グループです。導入後、同社各店では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が著しく低減しました。このPRESUS®をより多くの調剤薬局に広め、薬局とメディパルグループがともに効率と収益性をアップできる、流通の最適化を実現してまいります。



もうひとつの柱である「新規事業の創出」では、新たにPMS*事業（製造販売後調査）のパイロットに着手し、ノウハウの蓄積、担当者の教育、エビデンスの構築などが進行しております。特に「使用成績調査」は、他社に先駆け、病院・診療所を対象にして、AR*を中心にモニタリング業務を実施してまいります。PMS事業を通じて、医薬品の適正使用を推進し、社会や医療にさらに貢献してまいります。加えて、PFM**事業も推進し、希少疾病用医薬品などの開発と流通への貢献により、治療を待つ患者さまの期待にお応えしてまいります。

■ 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。

*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。

Q2 上期の業績について所感をお聞かせください。また、足下の経営環境と経営課題をどのように認識なさっていますか。

当第2四半期連結累計期間における売上高は1兆4,049億23百万円(前年同期比2.6%減)、営業利益は145億47百万円(前年同期比8.5%減)、経常利益は197億72百万円(前年同期比21.8%減)、四半期純利益は102億71百万円(前年同期比27.5%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12円とさせていただきます。

2015年3月期の上期における医薬品卸売市場は、17年ぶりのマイナス成長となりました。少子高齢化の進展につれ国の医療費抑制策が一層厳しくなり、その影響が及んでくことは予想していたものの、より早く環境変化が始まったというのが率直な現状認識です。後発医薬品(ジェネリック医薬品)への切替えが加速していることに加え、上期の特殊要因として、消費税率引き上げ前の需要増の反動もありました。

私たちの過去の業績を振り返り、とりわけ利益面で増減を繰り返してきた反省から、安定的な利益成長の実現を重要な経営課題に位置づけております。

この課題の解決には、既存事業の革新で着実に利益を確保することが第一です。そして私たちが提供する流通価値の浸透を図り、お客様からの評価を高めることができれば、新規事業の創造も促進されるに違いありません。

Q3 業界のリーディングカンパニーとして、競争力の優位性はどのようなところにあるでしょうか。また、流通価値創造を通じた社会への貢献を、どのようにお考えでしょうか。

物流機能と営業機能こそが、私たちの競争力の源泉です。そこで物流機能のさらなる高度化を図るため、医療用医薬品を扱うALC*、FLC*や、化粧品・日用品、一般用医薬品などを扱うRDC*といった施設を全国に展開しております。なかでもALCとFLCは、医療用の長期収載品(主に特許切れの先発医薬品)と後発医薬品を調剤薬局へお届けするプロセスの効率を飛躍的に向上させ、今後とも利益体質強化への寄与が期待されます。

一方、高度な営業機能を発揮するのは、独自のARで、彼らはMR資格をもつ営業担当者です。専門的な情報を提供・収集するARのスキルが、メディパルグループの競争力に大きく貢献しているのです。

「2017メディパル中期ビジョン」では、物流機能と営業機能を一層高めて既存事業を革新し、あわせて新規事業を創造し、それらの相乗効果をもってメディパルグループの競争力に磨きをかけてまいります。

私たちは、医療、健康、美にかかわる商品の流通企業グループです。こうした商品は人々の健やかな生活に不可欠なものであり、したがって私たちの社会貢献はみずからの本業にしっかり取り組むことだと考えております。真に皆さまのお役に立つ新たな流通をめざすにあたり、「Change the 卸」を具現化してまいります。

Q4 社長の経営理念、会社に対する思いをお伺いいたします。

私は、ホールディングスの社長になったときに、メディパルグループの顧客とは誰なのか、顧客のニーズとは、そして未来の顧客ニーズのために何をすべきかを考えました。そして、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する企業としての“夢”を描き、具現化していこうとの思いに至りました。すべてのステークホルダーに対して、明るく元気に新たな流通価値を創造し続けていくことで、活力あるメディパルグループへとさらに成長させ、人々のお役に立ち、感謝され、尊敬される会社でありたいと考え、その実現に向け、メディパルを進めていこうと考えております。

私たちのグループに集う会社は、顧客のお役に立つ流通づくりを、夢をもって進めていきたいと思っています。

株主の皆さまには、これからの私たちの成長と夢の実現にご期待いただきますとともに、引き続き格別のご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。



“顧客のお役に立つ
流通づくりをめざしてまいります。”

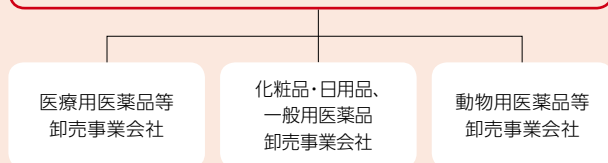
メディパルのビジネスモデル

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。

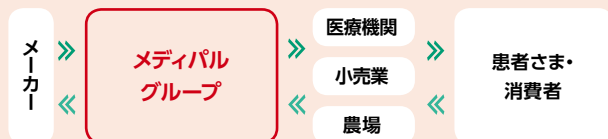
持株会社 メディパルホールディングス



→ 事業会社については、13ページをご参照ください。

■ メディパルはどのような役割を担っていますか？

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

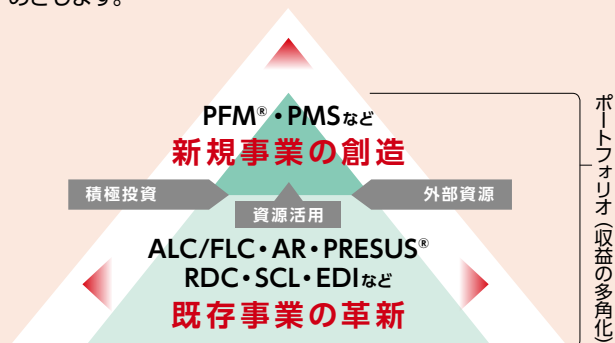
■ どうやってお客様の信頼に応えていますか？

生産から最終需要者までの全体最適を見据え、お客様の利便性を高め、安全・安心・低コストで安定供給できる物流体制の構築に取り組んでいます。

ALC **6か所** FLC **33か所**
RDC **15か所** を設置し、全国へ拡大中。

■ どうやって成長していきますか？

既存事業と新規事業のポートフォリオを構築し、その相乗効果によって、全体の企業成長と、さらなる企業価値の向上をめざします。



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提供

AR : Assist Representatives MR資格をもつMS（医薬品卸売業の営業担当者）

EDI : Electronic Data Interchange 商取引に関する情報を標準的な形式に統一して、企業間で電子的に交換する仕組み

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

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

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シェアとなっております。

2014年3月期の連結売上高

 **2兆9,477億円**

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

 **336拠点**

積極的な設備投資

2015年3月期～2017年3月期の総額

 **1,260億円**

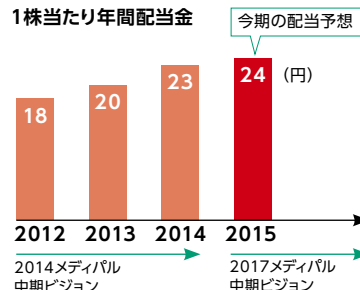
3年間の営業キャッシュ・フローの範囲内でコントロールしていきます。

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。

1株当たり年間配当金



PMS : Post Marketing Surveillance 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

PRESUS* : Pharmacy Real-time Support System 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

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

SCL : Supply Chain Logistics 物流受託

製品、情報を「届ける」使命—物流・営業機能の強化—

社会環境の変化を見据えた「Change the 卸」という発想のもと、物流および営業機能を強化し既存事業の革新を進めています。その概要と経営トップの声をお届けします。

▶ 物流機能のさらなる進化

流通業が担う使命は“生産から最終需要者までを効率的に結ぶ”ことです。

サプライチェーンを最適化し、供給の安定性と高い収益性を実現するため、その拠点となるALC、FLC、RDCの全国展開や、調剤薬局の経営効率化システムPRESUS®の普及拡大に取り組んでいます。



お客様、最終需要者の利便性が高く、安全・安心で無駄がない全体最適の物流機能を追求しています。

ALCは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で、主に調剤薬局、病院、診療所などへ商品供給しています。FLCはALCと連携し、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です。現在、全国にALC6か所、FLC33か所を設置、さらに拡充を進めています。RDCは化粧品・日用品、一般用医薬品などを取り扱う大型物流センターで、現在全国15か所に設置しており、小売業に商品を供給しています。

PRESUS®は、調剤薬局内で作業工数の低減、調剤過誤や欠品の防止などを支援するオールインワンシステムです。

▶ 営業機能のさらなる向上

卸の重要な機能のひとつとして情報提供があります。

そのためMS（医薬品卸売業の営業担当者）の専門知識向上に努めております。MR認定試験合格者は約1,200名に達し、彼らはメディパルグループ独自のARとして、医療にかかわる情報をトータル的に扱い、専門性の高い営業活動を行っています。



ARは、医療用医薬品の豊富な知識とスキルをもっています。主な活動は、医師に対し新しい薬（新薬創出加算品や特許品）の情報提供による処方拡大営業です。情報提供力を強みとするメディパルグループの営業機能が期待を集め、PFM®事業やPMS事業など新たなビジネスも生まれています。

PFM®事業は、国内で早期開発が期待される希少疾病用医薬品などについて、製薬企業への資金投資を行い、製品の発売後は優先販売を行うビジネスモデルです。

PMS事業は、卸という中立的な立場を活かし、市販されている医療用医薬品の日常診療下での有効性や副作用の情報を医師から収集する調査（製造販売後調査）です。

ヴォイス



万全な体制と中立的な立場で広くPMSを実行できる企業は
メディパルグループ以外に存在しないと自負しています

医師から医薬品の安全性・有効性の情報を正確に収集し、その積み重ねで薬の特徴を把握していくPMSは、卸にとって重要な新しい機能です。これを確立し、医療へのさらなる貢献と収益増を果たします。

株式会社メディパルホールディングス 常務取締役 依田 俊英



メディセオ売上の半分以上の製品をALC、FLCからお届けし
その高い物流効率が営業面にもプラスの効果を発揮しています

ALC、FLCによる物流効率の大幅な向上は、営業担当者の活動時間にゆとりを生みました。病院での処方拡大営業や、日本の卸ならではの情報提供・収集にも注力でき、新規事業が育っています。

株式会社メディセオ 代表取締役社長 長福 恭弘



新しい機能や情報の提供によってお客様様の経営に貢献し
自己成長を遂げ、各地域で卸のファーストインクラスをめざします

ALCとFLCは、私たちの成長戦略の核です。全国規模の資本・機能・情報に基づいて、地域に提供する価値を考え、行動し、各地域で多面的に卸のファーストインクラスとなることをめざします。

株式会社エパルス 代表取締役社長 長谷川 卓郎



ALCの稼働を見据えて、営業・物流の両面で全社的な
改革を進め、新たな流通価値の創出にチャレンジしています

2年後に稼働する福岡ALCから最先端の機能・サービスをお客様様にご提供できるよう、社内の改革を進めています。医療用医薬品卸売事業に加えて、医療材料・医療機器事業の強化に取り組めます。

株式会社アトル 代表取締役社長 渡辺 紳二郎



2025年問題を控え、医療機器などの整備を行う病院に対し
「医療のパートナー」として当社の可能性、潜在力を発揮します

「医療のパートナー」をめざし、メディセオやメディエとの連携やALCの活用で、病院側へ新たな提案を打ち出し、医療従事者の皆さまが本来の仕事に注力できる環境づくりに取り組んでいます。

株式会社MMコーポレーション 代表取締役社長 高橋 一巳



さらなる生産性向上に向けて全業務をゼロベースで見直し
新たなRDCの建設も進めています

持続的成長に向け、すべてを見直し、変えていく決意です。埼玉県白岡市にRDCの建設を進めており、当社が蓄積してきた全ノウハウを最良の形で注入し、過去最高のローコスト運営に向けて取り組んでいます。

株式会社Paltac 代表取締役社長 木村 清隆

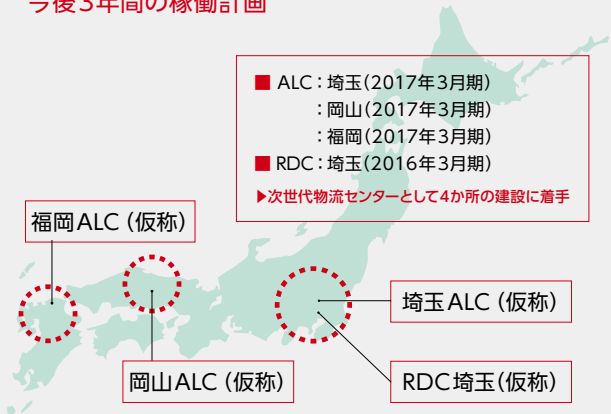


TPPなどにより、かつてない速さの環境変化が予測されるなか
勝ち残るために過去の概念を捨て、新しい機能をつくりあげます

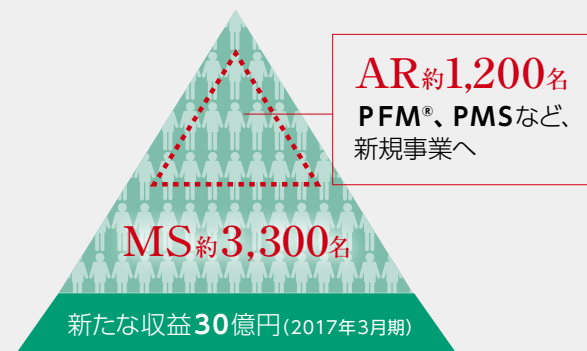
土曜日配送や電子決済などのサービス機能の拡充や、基幹システムのリニューアルを実行し、効率化を図ります。またお客様様の課題と向きあい、よりの確かな提案で、より強固な信頼関係を築きます。

MPアグロ株式会社 代表取締役社長 松谷 隆司

今後3年間の稼働計画



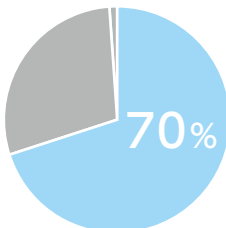
営業機能の強化



セグメント別業績推移

医療用医薬品等卸売事業

売上高構成比

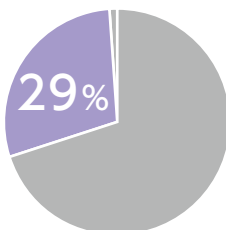


医薬品、医薬部外品、試薬、医療機器等に関する総合卸売業である医療用医薬品等卸売事業は、需要が拡大している新薬創出加算品をはじめとした新製品や後発医薬品への積極的な取り組みを行いました。しかし、上期の販売は、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動や、後発医薬品へ切替えが進んだことなどにより、市場がマイナス成長となり、厳しい状況で推移しました。

一方、物流体制の全国への拡大をめざし、FLCの設置や調剤薬局業務サポートシステムPRESUS®の普及に努めました。

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

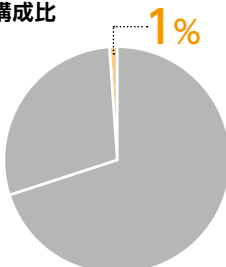
売上高構成比



創業以来110余年の歴史をもつPaltacは、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業を担っています。上期の販売は、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動は和らぎつつあるものの、個人消費の持ち直しに足踏みがみられるなど厳しい市場環境が続いています。人々の生活に密着した「美と健康」に関する商品を取り扱う中間流通業として、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

動物用医薬品等卸売事業

売上高構成比

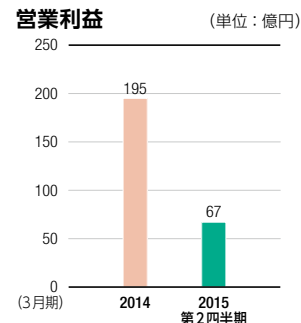
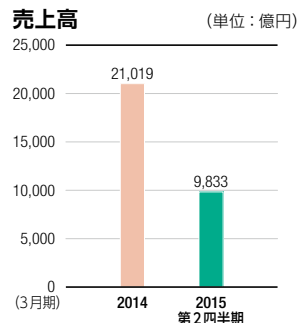


動物用医薬品等卸売事業は、当社の完全子会社であるMPアグロが動物用医薬品ならびに食品添加物等の販売を行っております。

上期の販売は、畜産向け市場で、豚流行性下痢に関連したワクチンの需要により堅調に推移しました。コンパニオンアニマル向け市場は消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動により、厳しい状況で推移しました。食品添加物等の販売は、食の安全、おい

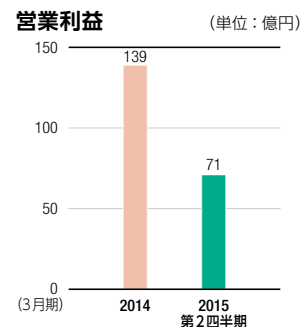
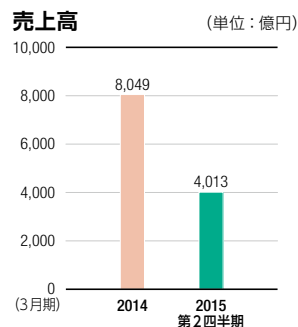
さらに、営業面では、MR認定試験に合格し高い専門知識とスキルをもつ社員であるARが、新規事業PMSの担い手として活動しています。

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9,833億90百万円(前年同期比3.5%減)、営業利益は67億84百万円(前年同期比14.6%減)となりました。



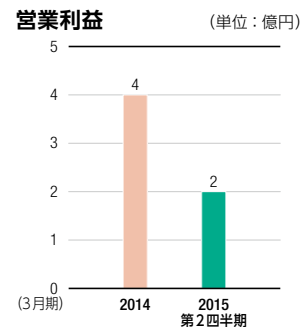
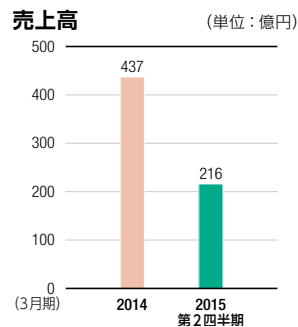
する営業機能の強化で、サプライチェーン全体の最適化・効率化に貢献しています。この一環として同社最大規模となる「RDC埼玉(仮称)」の建設を2015年春の開設に向けて進めています。

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4,013億41百万円(前年同期比0.6%減)、営業利益は71億83百万円(前年同期比2.5%減)となりました。



しさと健康に結びつく提案型営業を全国的に展開し、大手食品製造メーカーとの取引を強化したことで順調に推移しました。

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216億6百万円(前年同期比0.7%増)、営業利益は2億45百万円(前年同期比25.0%増)となりました。



(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

連結業績ハイライト (2015年3月期第2四半期)

売上高

1兆4,049億円

消費税率上げに伴う駆け込み需要の反動等により、売上高は、前年同期比2.6%減の1兆4,049億円となりました。

営業利益

145億円

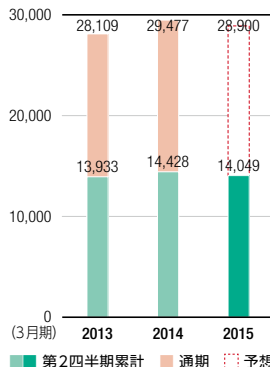
売上高の減少に加え、医療用医薬品等卸売事業における販売価格が想定以上に低下したこと等により、営業利益は、前年同期比8.5%減の145億円となりました。

四半期純利益

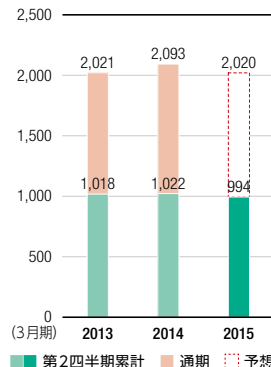
102億円

前期に、資本提携先を分法適用会社としたことにより負ののれんを一括償却し、営業外収益に計上しました。これにより、四半期純利益は前年同期比27.5%減の102億円となりました。

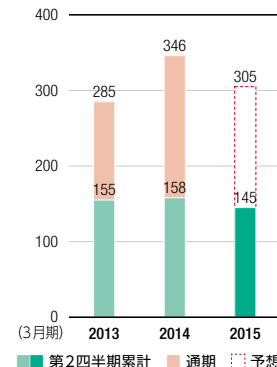
売上高 (単位：億円)



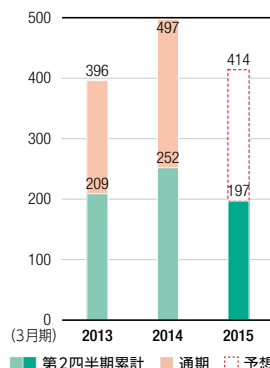
売上総利益 (単位：億円)



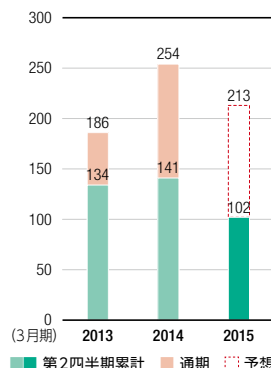
営業利益 (単位：億円)



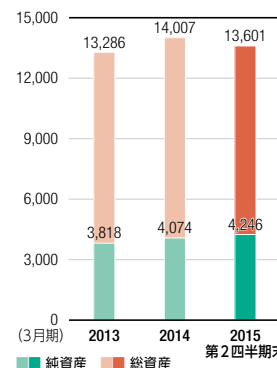
経常利益 (単位：億円)



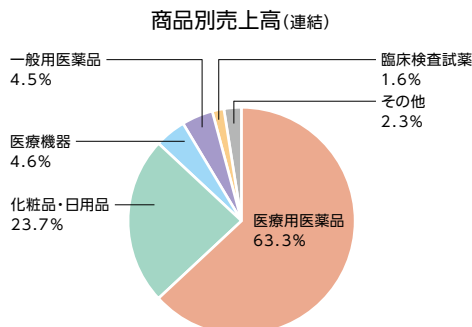
四半期純利益 (単位：億円)



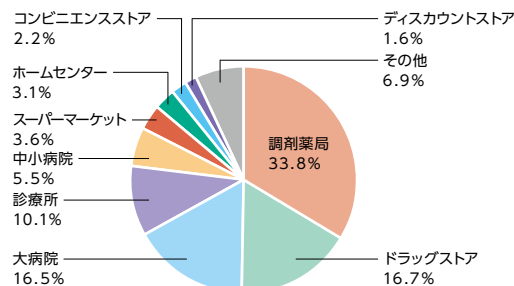
純資産／総資産 (単位：億円)



売上高内訳



販路別売上高(連結)



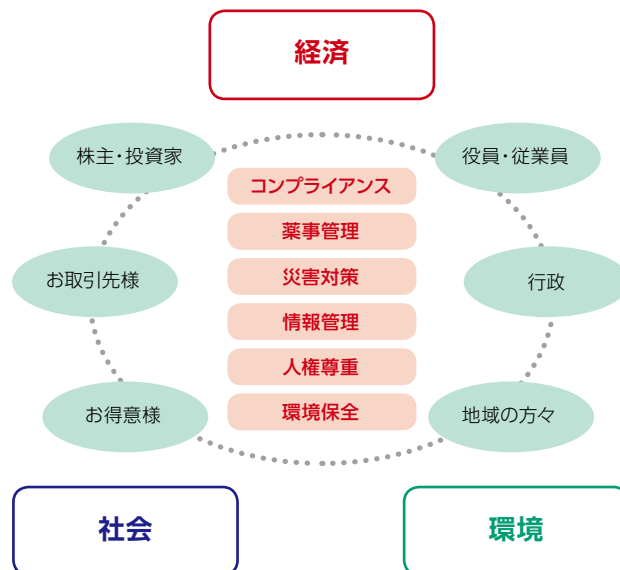
環境・社会・ガバナンスへの対応

メディアパルグループのCSR

メディア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必要とする方々に確実に商品をお届けすることです。そこで私たちが果たすべきCSRの第一歩は、磐石な企業体制の確立にあると考えております。また「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。」という経営理念のもと、CSRとは「グループを構成する各企業が、永続的に発展し続けることにより、経営理念を実現し、その然るべき結果が社会の利益に貢献するよう経済、社会、環境に配慮した事業活動を行うこと」であると定義しております。

これらをふまえ、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カテゴリーに分けたリスク管理を実践するとともに、社会貢献活動に力を入れております。

また、グループ全体でCSRへの認識共有と活動推進を図るため、主に卸売事業会社各社のCSR委員長が構成するCSR全体会議を開催しております。



コーポレート・ガバナンス

メディアパルグループは、経営の透明性と健全性を確保しながら、企業価値を最大限に高めていくことを重視した企業活動に努めております。また、ステークホルダーに対する責任として、決算説明会をはじめ積極的な情報開示を行っております。

当社は監査役会設置会社であり、取締役は10名(男性8名・女性2名、うち2名が社外取締役)、監査役は5名(うち3名が社外監査役)です。経営の意思決定・監督の機能を果たすべく、原則毎月1回の定時取締役会と、必要に応じた臨時取締

役会を、監査役出席のもと開催しております。また、より緊密で一体感あるグループ経営を目的に、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ております。さらに、グループ経営の戦略を各社で共有し課題解決を図るため、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による「グループ社長会」を原則毎月1回開催しております。



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	11,059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	三崎 和夫
	常勤監査役	高橋 郁夫*2
	監査役	板澤 幸雄*2
	監査役	豊川 圭一*2
執行役員	主席執行役員	平澤 利夫
	主席執行役員	木村 友彦
	主席執行役員	鎗水 博司*3
	上席執行役員	清水 雅明
	執行役員	高世 健一
	執行役員	川原 正範
	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

*1 社外取締役
*2 社外監査役
*3 2014年10月1日就任

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)

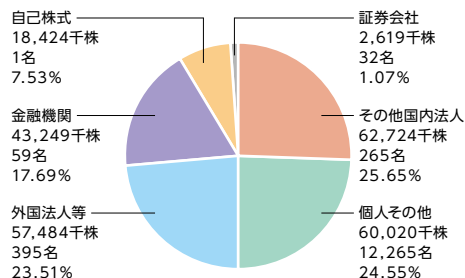
*4 資本・業務提携会社

株式の状況 (2014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	13,017名

所有者別分布状況 (持株比率)

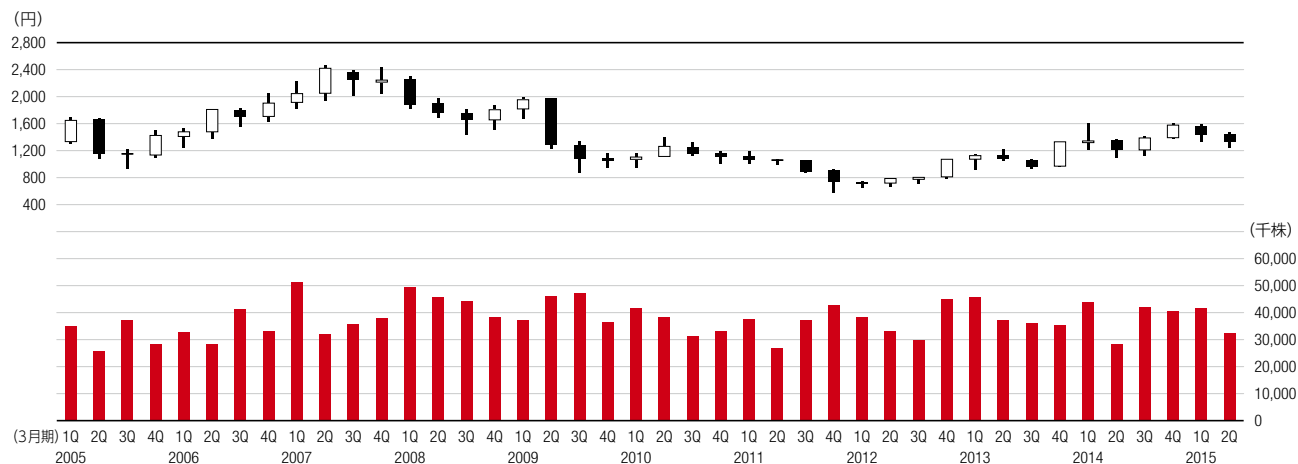


大株主

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
武田薬品工業株式会社	22,900	10.13
MPグループメディセオ従業員持株会	9,006	3.98
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	7,428	3.29
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	2.59
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	5,465	2.42
小林製薬株式会社	5,074	2.24
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18,424千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 (2014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。

