



Change the

卸
Oroshi

Future

未来への変革

統合報告書 2021

2021年3月期

目次

メディカルグループについて	事業領域..... 2 社長メッセージ..... 4
価値創造プロセスと成長戦略	価値創造の歩み..... 10 価値創造プロセス..... 12 2022メディカル中期ビジョン..... 14 成長の源泉 サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能..... 16 ニーズに応え市場を創造する新規事業..... 18 事業開発本部長メッセージ..... 20 高度な専門知識を有する人材..... 22 パートナーシップ構築による枠組みの創造..... 23 パートナーシップ構築における主な取組み..... 24
事業概況	At a Glance..... 26 事業別戦略 医療用医薬品等卸売事業..... 28 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業..... 32 動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業..... 36
活動報告	メディカルグループのマテリアリティ（重要課題）..... 38 CSR委員会 委員長メッセージ..... 39 副社長メッセージ..... 40 コーポレート・ガバナンス..... 41 社外監査役インタビュー..... 48 役員一覧..... 49 リスク管理..... 52 コンプライアンス..... 56 薬事管理..... 59 災害対策..... 61 情報管理..... 64 人権尊重..... 65 環境保全における取組み..... 70 社会への取組み..... 72
データセクション	用語集..... 73 11年間の主要財務データ..... 74 財務レビュー..... 76 主要子会社および関連会社..... 80 コーポレートデータ／株式情報..... 81 「この国で、薬を届けるという使命。」..... 82



編集方針

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

参照しているフレームワーク

本レポートの編集にあたっては、国際統合報告評議会（IIRC）の「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイダンス」などを参照しています。

見通しに関する注意事項

本レポートには、メディカルグループの計画、方針、戦略、将来の業績に関する見通しが記載されています。したがって、リスクや不確実な要因により、実際の業績が記載されている予測と異なりうることをご承知おきください。



経営理念

流通価値の創造を通じて
人々の健康と社会の発展に貢献します。

経営方針

1. 社会から信頼される活力ある企業文化の創造
2. 株主価値を高める経営とコンプライアンスの徹底
3. 誠実で自由闊達な社風の醸成と創造性に富む人材の育成

企業活動指針

遵法精神に則り、
正しい競争をすることは、
全従業員の質的水準を上げ、
企業に変革を起こし、
お客様の喜びにつながり、
さらなる企業価値向上となる。

事業フィールド

医療と健康、美

メディバルロゴマークについて

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、人間尊重の姿勢を持った企業であることを表現しています。

事業領域

メディパルグループは「医療と健康、美」の事業フィールドで
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。

メーカー

5,000社



メディパルグループ

医薬品、
医療機器、
臨床検査試薬、
化粧品、
日用品、
動物用医薬品、
食品加工原材料等

医療用医薬品等卸売事業



(株)メディセオ	(株)MVC
(株)エバルス	(株)ファルフィールド
(株)アトル	メディエ(株)
SPLine(株)	(株)エム・アイ・シー
(株)MMコーポレーション	(株)メディパル保険サービス
(株)アステック	

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業



(株)PALTAC

動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業



MPアグロ(株)
メディパルフーズ(株)



お客様

240,000軒

病院、
診療所、
調剤薬局等

最終需要者



患者さん

ドラッグストア、
ホームセンター、
コンビニエンスストア等



消費者

動物病院、
畜水産業者、
加工食品メーカー等



畜水産動物・
コンパニオンアニマル※



消費者

※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。

社長メッセージ



流通価値の創造を通じて 人々の健康と社会の発展に 貢献します。

株式会社メディパルホールディングス
代表取締役社長

瀬 辺 秀 一

流通を通じて社会に貢献する

メディパルは、「医療と健康、美」のフィールドで卸売業を主たる事業としている企業グループです。数多くのメーカーと医療機関、調剤薬局、ドラッグストアなどのお得意様を結び、商品や情報を的確にお届けするだけでなく、業界全体のサプライチェーンの効率化に貢献しています。

卸という業種は、最終受益者である患者さんや生活者の方々に直接接する機会はありません。しかし、私たちが提供するさまざまな流通サービスにより、例えば医療機関の業務効率がよくなれば、患者さんにはより充実した医療機会が提供されることにつながります。お得意様だけでなく、その先にいる人々や社会全体に広く貢献していく。これがメディパルの経営理念であり、グループ各社の共通した思いです。

日本は地震、台風、豪雨など自然災害の多い国です。私たちの取り扱う医薬品や日用品は、人々の生命や健やかな暮らしを支えるのに欠かせないものであり、確実にお届けすることが求められています。平時はもとより有事の際にも安定供給に支障をきたさないよう、高機能物流センターを全国各地に配置し、さまざまな防災対策でレジリエンスを強化しています。医療用医薬品等卸売事業の物流拠点である

ALC*では、免震機能や自家発電機能などの対策を施すだけでなく、もし一つの物流センターが被災しても、隣接エリアのALCから供給できる体制を構築しています。1995年に阪神・淡路大震災を経験したことを契機に、知恵と工夫で新たな備えを積み重ね、直面するさまざまな自然災害を乗り越えてきました。このような卸の姿勢と覚悟を、「この国で、薬を届けるという使命。」というメッセージにして、東日本大震災が起きた毎年3月11日に新聞で広く世の中にお伝えしています。

2021年3月期は新型コロナウイルスの感染拡大が続き、社会や行動様式が大きく変化した年となりました。一方で、国民の安全・安心な医療への期待は一層高まっています。医薬品、医療機器、臨床検査試薬、マスク、消毒剤など、予防や治療に不可欠な商品を取り扱う私たちも、顧客や従業員の感染リスクを避け、いかに安定供給を継続するかに腐心しています。まさに、卸売業としての存在価値が問われる中で、「どんな薬も届かなければ、意味がない。」という強い意志で全社員一丸となって流通を支えています。

その一環として、難易度の高い新型コロナウイルスワクチンの輸送においても、私たちが持つ低温物流のノウハウを活かしたコールドチェーン流通体制の構築に関わり、現在、大規模接種会場や職域接種会場などへの配送を担っています。

グループ経営によりESG・SDGsを重視する

メディパルでは、事業活動そのものが持続可能な経済社会の実現に貢献できるのではと考えていますが、社会や株主からは、より一層、ESGやSDGsへの取組みが求められています。私たちが事業活動を行ううえで、特に課題であると認識しているのは、CO₂排出量の削減、そしてダイバーシティの推進です。私たち医薬品卸は、医薬品という生命に関わる商品の特性上、少量多頻度の納品で一日に何度も配送を行うことが当たり前のような感覚になっています。しかし、多くの車両とエネルギーを使っているという現実を直視し、業界全体でこの課題にどう臨み解決していくかを真剣に考え、変えていく時期ではないかと思います。まだ、緒に就いたばかりですが、車両台数の削減や再生可能エネルギーへの転換など、自社で積極的に取り組むのはもちろんのこと、お客様やメーカー、パートナー企業などのご理解・ご協力を

得ながら、この大きな課題を解決していきたいと思います。

自社の製品を持たない卸売業は人こそが財産であり、持続的かつ健全に企業が発展していくためには、人材の育成が欠かせません。多様な価値観を持った人材がさまざまな意見を出し合い、お互いに理解していくことで自身の成長と会社の発展につながっていくと考えています。私たちの中期ビジョンでも「人材の強化と組織の変革」を基本に置き、自ら学ぶ環境の充実、女性が活躍できる環境づくり、他業種でキャリアを積んだ専門人材の積極採用などにより、グループ内のダイバーシティを推進しています。また、次世代を担う人材の育成にも時間とコストをかけています。未来は誰にも予測できません。だからこそ、過去の習慣にとらわれず、想像力をはたらかせて、自ら歩むべき道を切り拓き、メディパルを牽引するような人材を育成していきたいと思います。

中期ビジョンに沿って成長戦略を進める

超高齢社会における社会保障費の増大や労働人口の減少など、社会や業界環境の激変を見据え、メディパルは2014年から「Change the 卸」と称した経営ビジョンを掲げ、従来の考え方や取組みを見直し、利益のポートフォリオを変え、「卸」というビジネスモデルを大きく変革させる戦略を進めています。

現中期ビジョンの「**2022メディパル中期ビジョン Change the 卸 Future ー未来への変革**」では、既存事業の革新、新規事業の拡大、パートナーシップの構築の3つの成長戦略を推進しています。

今後の収益の柱となる新規事業は、過去10年にわたって取り組んできたものを含めて各種案件が利益貢献のステージに入ってきました。希少疾病用医薬品へ開発投資するPFM^{®*}は、患者数が少ない医薬品の開発支援と安定流通で収益化を図る持続可能なビジネスモデルであり、着実に業績へ貢献し始めています。また、メディパル独自の人材であるAR^{*}を活用した営業やPMS^{*}などに注力することで、さらなる新規事業の成長をめざしていきます。

医療・ヘルスケアの分野では、ICT化によるデジタルトランスフォーメーション(DX)の推進が大きなテーマになると考えています。医療分野でDXが進めば、医療における無駄の削減、医療機関の業務の効率化、患者さんの利便性向上など、さま

* 用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。



ざまな効果が期待できます。しかも、コロナ禍により、そのスピードは格段に速くなると思います。これらのテーマに対して、メディパルでは、デジタルヘルスケアの領域で活躍している有力企業とパートナーを組み連携していくことが欠かせないと考え、現在、(株)エムティーアイ、メディカル・データ・ビジョン(株)、(株)Doctorbookといった企業とともに、リアル(=人材や顧客とのネットワーク)とデジタル技術を融合した新しい価値の創造に努めています。

また、異業種との連携で流通の効率化にも取り組んでいます。大手検査センターや試薬メーカーを持つH.U.グループホールディングス(株)とは、お互いのインフラやノウハウを活用し、環境にも配慮した新しい流通の仕組みづくりに挑戦しています。さらに、SBIホールディングス(株)の完全子会社であるSBIインベストメント(株)とともにCVCファンド「MEDIPAL Innovation 投資事業有限責任組合」を設立し、国内外のベンチャー企業への投資および成長支援を行っていきます。

新しい取組みの成果が形となって表れてくるまでには、まだ若干時間が必要となりますが、先見性を持って何が世の中のお役に立つのかを常に考え、新規事業をさらなる強固な体制にしていきたいと思っています。

グループを健全な成長に導く

報道等でご存知のことと思いますが、当社の完全子会社である(株)メディセオは、医療用医薬品の入札における独占禁止法違反の疑いがあるとして、2019年11月27日に公正取引委員会による立入り検査を、また、2020年10月13日には東京地方検察庁による搜索および公正取引委員会による立入り検査を受けました。株主の皆様

をはじめ関係者の方々には、多大なご心配とご迷惑をおかけしたことを深くお詫び申し上げます。

メディパルでは、この事態を厳粛かつ真摯に受け止め、2020年6月25日付で、社長である私がグループコンプライアンス管掌の任に就き、「コンプライアンス委員会」を設置するなど、コンプライアンスの強化に向けた体制の整備を図りました。あわせて、私自身がグループ各社を訪問し、従業員と対話を行いながら、新たに制定した「企業活動指針」の浸透を図っています。

グループの健全な成長には、正しい競争により従業員の質的水準を上げ、企業に変革を起こし、顧客の喜びにつながる必要があります。この一連の取り組みによって、さらなる企業価値の向上ができると考えています。常にステークホルダーの声に耳を傾け、ガバナンスの強化に活かし、私たちの事業を理解していただくべく対話をしていきたいと思いをします。

変化に流されず、変化を自ら生み出していく

コロナ禍における企業活動の変化、医療業界における制度や市場の変化、ESGやSDGsへの意識や目標に向けた取り組みなど、事業を取り巻く環境が激変する中であって、いまメディパルは転換点ともいうべき立ち位置にいると思います。私たちが持続的に成長していくためには、過去の延長線ではなく、「Change the 卸」による変革を加速させていくことが重要だと考えています。変化に流されるのではなく、変化を自ら生み出していく。ALCなどの盤石なインフラ、ARをはじめとする専門性の高い人材、多彩なパートナー企業との連携といったメディパルの強みを活かし、強固な収益基盤の確立と環境に配慮した事業を両立できる卸をめざしていきます。

世の中の動きや企業の在り方がどのように変わろうとも、「人を救いたい。お役に立ちたい」という思いや志がメディパルの根底にはあります。この志を持つ人材がいるからこそ、私たちはいかなる困難も乗り越え、新しいことに挑戦し続けることができるのだと思います。

「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。」の経営理念を実現していくために、自らの進むべき道を信じ、変革の歩みを続け、企業価値の向上に努めていきます。

価値創造の歩み

国民の安全・安心な暮らしに欠かせない商品を、いつ、いかなるときも安定的に供給するという変わらぬ使命のもと、さまざまなイノベーションにより成長を続けています。



クラヤ三星堂発足



メディセオHD熊倉社長（左）と
パルタック三木田社長



神奈川IALC (ALC第1号)

1898年

創業



創業当時の店頭

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。

2005年～
事業フィールドの
拡大

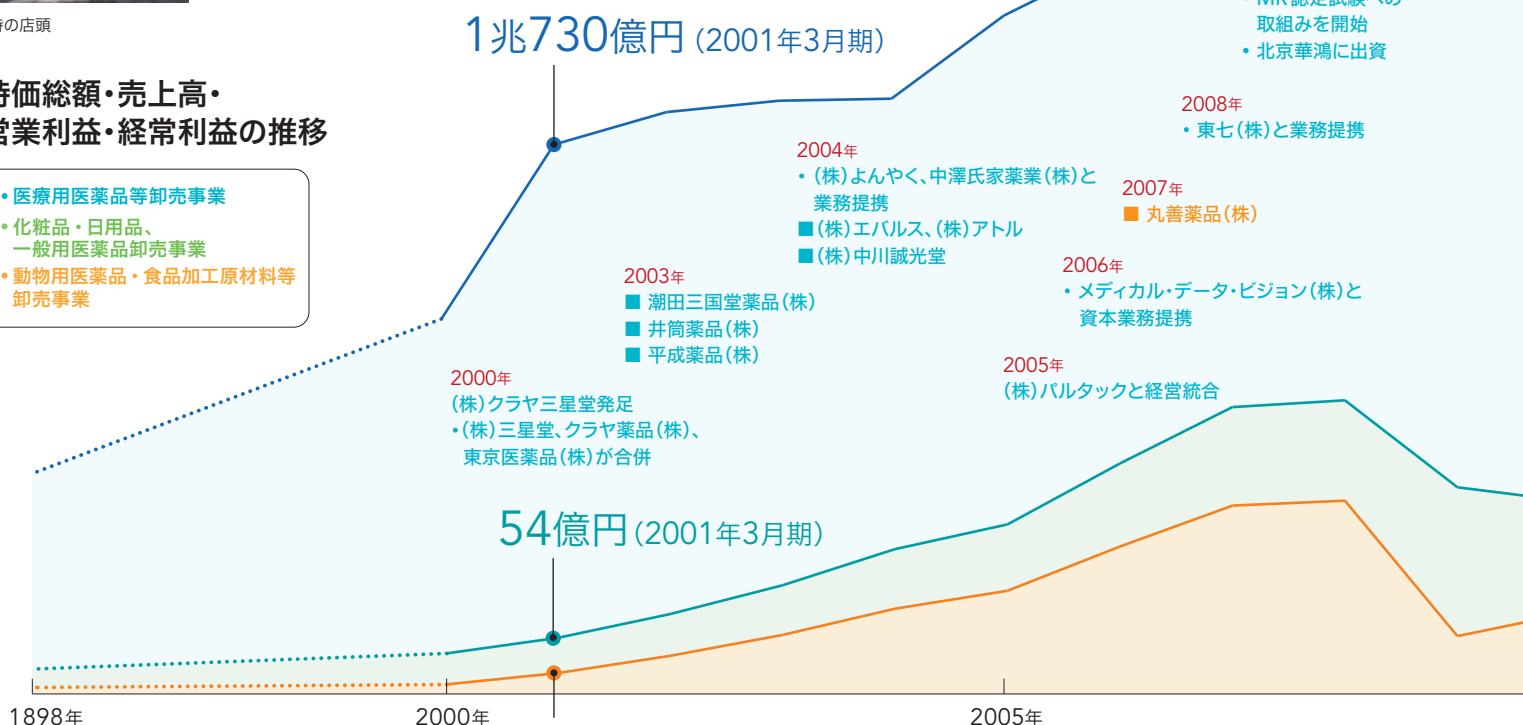
(株)パルタックが加わり、化粧品や日用品、一般用医薬品を含め、日々の暮らしを幅広く支える流通企業グループとなりました。事業フィールドは「医療と健康、美」。

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。

時価総額・売上高・
営業利益・経常利益の推移

- 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・食品加工原材料等
卸売事業



※社名・役職は当時のもので記載しています。

■ ■ : 完全子会社化



メディパルHD渡辺社長（左）と
JCRファーマ芦田会長兼社長

2019年～ パートナーシップ構築 と新規事業拡大

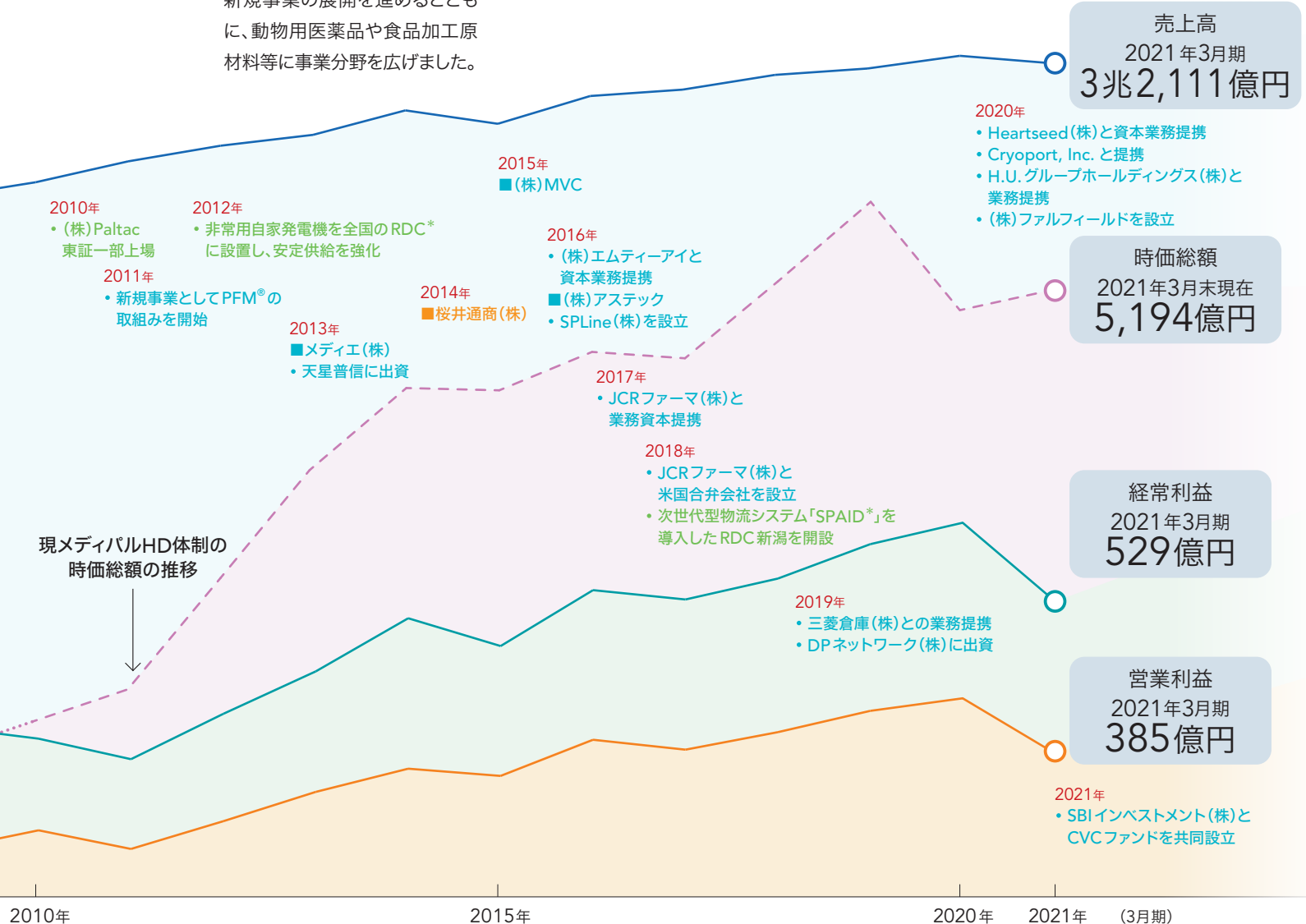


メディパルHD渡辺社長（右）と
H.U.グループHD竹内社長

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。

新規事業を「創造」から「拡大」
へとステップアップさせると
ともに、さまざまな企業とのパ
ートナーシップを通じて社会と
顧客に貢献する新たな枠組み
を構築しています。



* 用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。



メディパルグループ

経営

流通価値の 人々の健康と社会

2022メディパル

Change the

未来へ

インプット

外部環境

社会の変化

少子高齢化・人口減少

- ・ 社会保障費の増大
- ・ 労働力不足
- ・ 人生100年時代

デジタル技術の発達

- ・ デジタルトランスフォーメーション
- ・ AI、ロボット等の活用
- ・ 消費行動の変化

環境問題の深刻化

- ・ 地球温暖化の進展と、それに伴う自然災害の増加

新型コロナウイルス感染症の世界的な流行

- ・ 新たな生活、行動様式の定着

医療・健康分野の変化

効率化・最適化

- ・ 医療費の抑制、薬価の改定
- ・ 地域医療の充実
- ・ 予防医療の推進、健康寿命の延伸
- ・ 物流効率化ニーズの増大、環境負荷低減に向けた社会的要請の高まり

高度化・多様化

- ・ 医療技術の進歩、デジタル技術の導入
- ・ 再生医療の拡大、希少疾病薬の開発
- ・ オーダーメイド医療の拡大

人的資本

- ・ 共通の価値観
- ・ 高度な専門性
- ・ 多様なキャリア

物流設備資本

- ・ 全国に展開する高機能な物流拠点

知的資本

- ・ 長い歴史の中で培われた流通ノウハウと信用力
- ・ 多様なニーズに応える高効率かつ高精度な物流システム
- ・ 新規事業で創出されたビジネスモデル

社会・関係資本

- ・ 医療機関や地域、取引先とのリレーション
- ・ 海外事業におけるパートナーとの協業

財務資本

- ・ 健全な財務体質
- ・ ワーキングキャピタルの効率性

□ P.16～25
成長の源泉

グループの

パートナー

新規事

既存事

人材の強化と

医療用医薬

化粧品・日用品、一

動物用医薬品・食品加

マテリアリティ(重要課題)：□ P.38

コンプライアンス、薬事管理、

コーポレート・

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・ガバナンスやマテリアリティ（重要課題）に関連した取組みによって支えられています。当社グループが有する全国規模の流通プラットフォームや専門性の高い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うことを通して、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。

価値創造プロセスと成長戦略

理念

創造を通じて の発展に貢献します。

中期ビジョン  P.14

卸 *Future*

の变革

アウトプット

ステーク
ホルダーに
提供する価値

持続的成長

シップの構築

業の拡大

業の革新

組織の变革

安全・安心な物流の提供

ALC / RDCをはじめとした、
全国物流プラットフォーム

お客様業務の効率化支援

物流機能と連動した、
独自のサポートシステム

適正な情報の提供

ARなどの多様な人材による
情報提供、ソリューション提案

新しい付加価値の創造

全国ネットワークと
専門性の高い人材を
活用した新規事業

お客様

- ・サプライチェーンの最適化
- ・業務の効率化
- ・質の高い医療の支援

患者さん・消費者

- ・安全で安心な医療
- ・豊かで快適な生活

従業員

- ・働きやすい職場環境
- ・高度な専門知識の取得
- ・やりがいの創造

株主・投資家

- ・企業価値の最大化
- ・安定的な株主還元

生産者

- ・製品の普及
- ・物流の効率化
- ・新製品の開発

地域社会・地球環境

- ・地域医療の充実
- ・地域包括ケアシステム構築支援
- ・物流効率化を通じた環境負荷の低減

SUSTAINABLE GOALS



 P.40

災害対策、情報管理、人権尊重、環境保全： P.56～71

ガバナンス  P.41

2022メディパル中期ビジョン

メディパルグループでは「医療と健康、美」の流通で社会に貢献する新しい卸の形をめざし、社会環境の変化を見据えたビジョン「2022メディパル中期ビジョン Change the 卸 Future — 未来への変革」に沿った取組みを展開しています。既存事業のさらなる革新を進めるとともに、新規事業は「創造」から「拡大」へステップアップしました。同時に、さまざまな分野の企業とのパートナーシップを通じて社会と顧客に貢献する新たな枠組みを構築し、収益基盤のさらなる拡大と持続的な成長をめざしています。

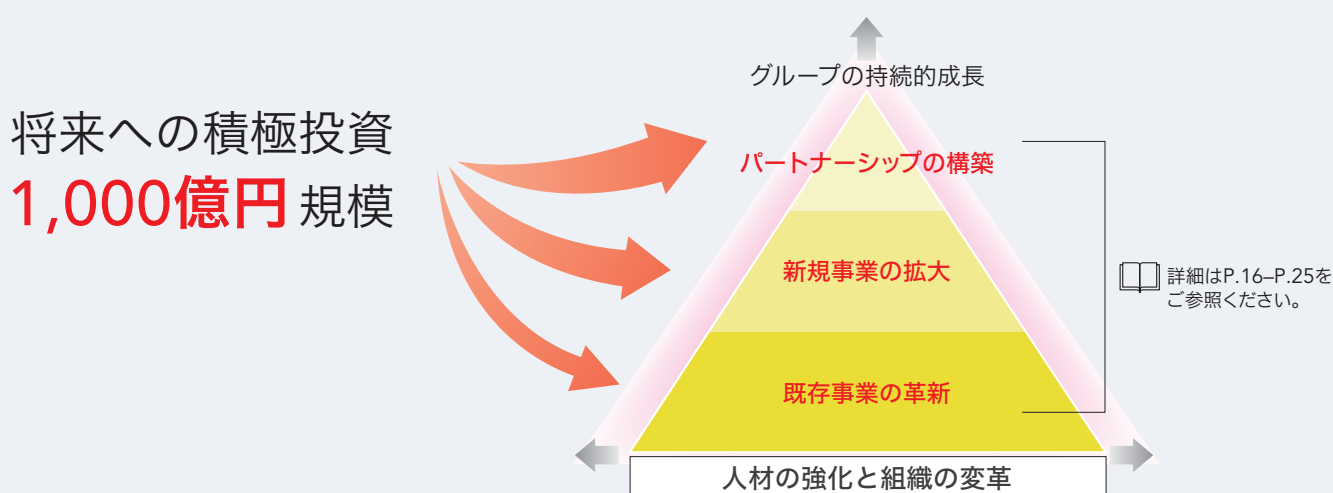
基本方針

Change the 卸 Future

未来への変革

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

グループの全体成長イメージ



経営目標・計画

	2020年3月期実績	2021年3月期実績	2022年3月期目標 ^{※2}
経常利益	680億円	529億円	720億円
新規事業利益 ^{※1}	55億円	64億円	100億円
配当性向	23.3%	36.9%	30%を目安に安定配当
成長投資	3年間で1,000億円規模		

※1 当社グループの持つ全国のインフラおよび人材を活用して新たに取り組んでいる事業の売上総利益。関連商品の販売による利益を含めています。

※2 中期ビジョン発表時(2019年5月15日)の目標数値です。

事業別の重点戦略

事業名	重点戦略
医療用医薬品等卸売事業	1 パートナーシップの構築 新たな枠組みの創造 2 新規事業の拡大 収益基盤の強化 3 既存事業の革新 顧客課題の解決と生産性の向上 詳細はP.28をご参照ください。
化粧品・日用品、 一般用医薬品卸売事業	1 激変する環境に対応する 「リテールソリューション力の強化」 2 安心・安全・高効率を追求する 「ロジスティクス ソリューション力の強化」 3 価値提供の仕組みを支える 「システム機能の強化・ デジタル化の推進」 4 持続的成長の源泉 「人財・組織の強化」 詳細はP.32をご参照ください。
動物用医薬品卸売事業	1 独自ブランド戦略による 事業拡大 2 物流機能と営業機能の再構築による 生産性向上 3 人材育成による 情報発信力と組織力の強化 詳細はP.36をご参照ください。
食品加工原材料等卸売事業	1 全国の仕入先と顧客を効果的につなぐ バリューアップ営業の展開 2 未進出エリアへの展開 3 商品開発機能の強化 詳細はP.37をご参照ください。



サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能

1

「医療と健康、美」の事業フィールドで、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、必要な回数で、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。

高機能物流センターであるALCおよびRDC

高機能物流センターであるALC（Area Logistics Center）およびRDC（Regional Distribution Center）は、当社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物流拠点です。お客様に近い場所に設置したセンターで、医薬品・医療機器・臨床検査試薬など20,000品目を超える在庫を有し、お客様へ直接お届けすることで、受注から納品までのリードタイム短縮を実現しています。2021年6月末現在、国内12か所で稼働しており、今後、新たに1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、約50,000品目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。



ユニシャトル(高速自動入出庫装置)



AIケースピッキングロボット

さらなる生産性向上をめざし次世代型の物流を開発

次世代型のALCでは、商品の保管・払い出し・仕分けなどの作業を自動化した「AUPUS*（Automatic Piece Picking Ultimate System）」の導入により、ピッキングの生産性を5倍に高めています。RDCでは、AIやロボット技術などの最新テクノロジーを積極的に活用した次世代型物流システム「SPAID（Super Productivity Advanced Innovative Distribution）」を開発し導入を進めています。ケース自動倉庫からの出庫作業を完全自動化するAIケースピッキングロボットや、単品で商品をピッキングするバラピッキングエリアにおいては人が動かずに商品が所定の場所に移動する、独自開発システム「MUPPS*（Multitaskcrane Piece Picking System）」の採用により、従来と同じ作業人員数で約2倍の作業量を実現しました。

* 用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。

ALCの特長

検品時間の短縮
顧客の時間創出

納品箱のバーコードをスキャンすること（個口スキャン検品*）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。

*用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。

品揃え率
99%以上

20,000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、品揃え率は99%以上と、品切れがほとんどない状況を実現しています。

超低温物流
-150℃以下

再生医療等製品などに求められる-150℃以下の超低温を含めたさまざまな温度帯に対応した保管・配送システムを開発し、全国どこへでもお届けできる温度帯別物流プラットフォームを構築しています。

RDCの特長

出荷精度
99.999%

JANおよびITFコードによるスキャン検品、重量検品などにより、ミスが極小な出荷精度を実現し、流通EDIへの対応が可能な高精度システムを導入しています。これにより、出荷のミスをなくすことでスピーディかつムダのない物流を実現しています。

生産性
2倍

「SPAID」導入により、従来と同じ作業人員数で2倍の作業量を処理すること（生産性2倍）が可能となるだけでなく、物流機能強化に加え、危険作業や人への負担の多い作業をロボットに任せることなどにより「人に優しい物流センター」を実現しています。

特許件数
19件
(2021年3月末時点)

高生産性とローコストを実現するための物流技術を追求しています。最先端のAIテクノロジーとロボティクスを駆使した新しい物流システムを構築するため、自社での技術開発も進め、特許を取得した機器・システムは19件に上ります。

FOCUS

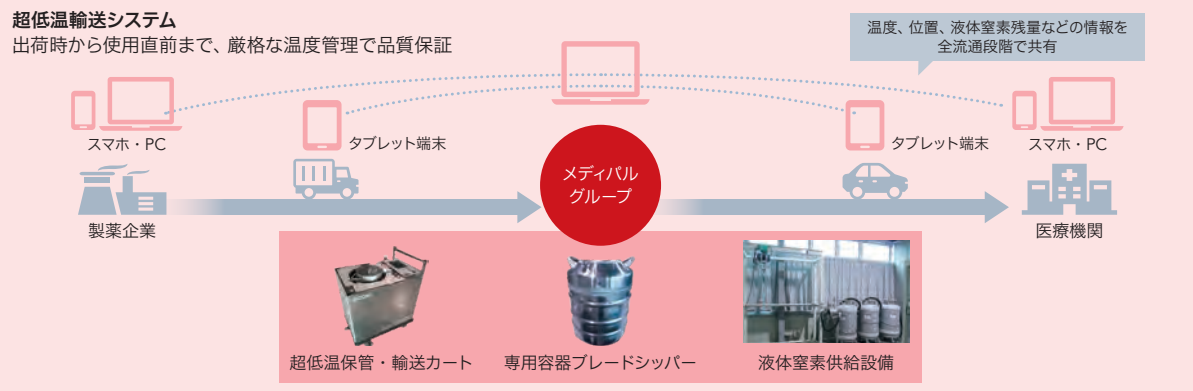
再生医療等製品流通を支える超低温輸送システム ～医療用医薬品等卸売事業～

再生医療分野の医薬品の流通拡大を見据え、-150℃以下の超低温下での保管設備と配送体制を構築し、メーカー出荷時から患者さんのもとまで、安全・安心にお届けしています。

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





ニーズに応え市場を創造する 新規事業

2

独自の物流機能であるALCやARをはじめとする専門性の高い人材を活用して、医療機関や製薬企業のニーズに応える新規事業を創出・育成しています。

新規事業の位置づけと優位性

メディカルグループの新規事業は、従来のビジネスインフラの上に成り立っています。全国規模の流通プラットフォームや専門性の高い人材といった当社グループの強みを最大限に活用し、製薬企業、医療機関、医師・医療関係者のニーズに応え、市場を創造しています。2011年に取組みを開始したPFM[®]（プロジェクト・ファイナンス&マーケティング）、ARによる適正な情報提供、PMS（製造販売後調査）、リアル営業とデジタルの融合を図るデジタル事業、海外事業を新規事業と位置づけています。

当社グループの新規事業の優位性は、ポテンシャルのある有望なプロジェクトを初期段階で発掘し、社会的意義とマネタイズが両立できるビジネスモデルを構築する洞察力と実行力にあります。

ARによる 適正な 情報提供

ARが、医療機関に対し適正な情報を提供し、医薬品の適正使用に貢献しています。また、専門性の高い知識を活かし、大手製薬企業などと情報の提供や収集業務を受託する契約を結んでいます。その他、希少疾病用医薬品や再生医療等製品などの専門性、特殊性を伴う流通にも携わっています。

PFM[®] プロジェクト・ ファイナンス &マーケティング

PFM[®]とは、製薬企業などの新薬開発に当社が投資し、その上市が実現した後は投資に対するリターンを得る（プロジェクト・ファイナンス）とともに、医療機関への販売・流通（マーケティング）を優先的に行う事業です。

PMS 製造販売後調査

PMSとは、医薬品や医療機器が販売された後に行われる品質、有効性および安全性の確保を図るための調査です。メディカルグループはPMS業務をプロトコールデザインから報告書作成までフルレンジで受託しています。

デジタル事業

優れた技術を持つICT企業と強力なパートナーシップを構築しており、医療機関への情報提供や、患者さんを中心とするヘルスケアのDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進しています。

海外事業

事業エリア拡大のため、海外進出の足場づくりを着実に進めています。2009年に中国の医薬品卸に出資を行って以降、海外でのビジネス経験を重ねており、ノウハウも蓄積され、人材も育ってきています。

新規事業の取組みによる業績貢献

「2022メディカル中期ビジョン Change the 卸 Future –未来への変革」において、新規事業は「創造」から「拡大」へステップアップを図っています。これまで育ててきた各事業から、新しい収益が着実に上がってきており、業績への

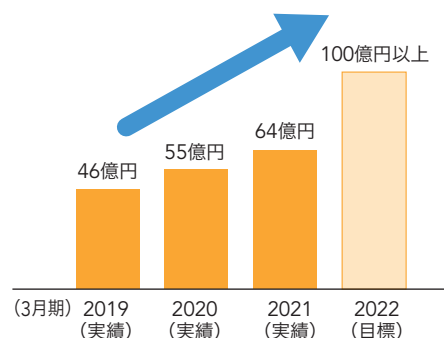
貢献度が年々高まっています。

2021年3月期の売上総利益は64億円でした。中期ビジョンの最終年度である2022年3月期には目標である100億円を達成する見込みです。

新規事業	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
AR活動	18億円	18億円	17億円
PFM [®]	26億円	38億円	48億円
PMS	6億円	3億円	3億円
デジタル事業 他	▲4億円	▲4億円	▲4億円
売上総利益 合計	46億円	55億円	64億円

関連商品の卸売販売による利益を含んでいます。

売上総利益

PFM[®](プロジェクト・ファイナンス&マーケティング)の意義と主な商品

希少疾病用医薬品の開発支援により、患者さんとそのご家族のQOL改善に貢献

PFM[®]は、主に希少疾病用医薬品の開発促進と安定供給を通じて、病気で苦しんでいる患者さんやそのご家族に貢献する、当社グループの社会的使命を具現化したビジネスモデルです。

今後も、患者数の少ない希少疾病用医薬品の事業化と医薬品の安定供給を支援します。

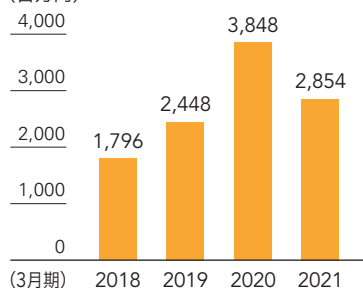
■ 主なPFM[®]品目

テムセルHS注	(JCRファーマ(株)) 急性GVHD治療薬
ノベルジン錠	(ノーベルファーマ(株)) 低亜鉛血症治療薬
メラトベル顆粒 小児用0.2%	(ノーベルファーマ(株)) 小児期の神経発達症に伴う入眠困難の改善薬

売上高データ

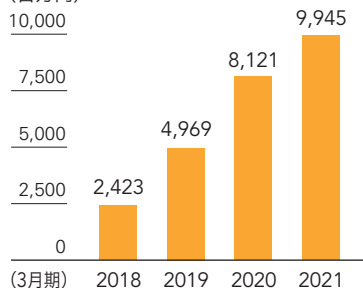
テムセルHS注

(百万円)



ノベルジン錠

(百万円)



事業開発本部長メッセージ



中期ビジョンの戦略に則り、メディカル独自の取組みを推進。目標達成の先を見越した新規事業の在り方を追求

株式会社メディカルホールディングス
専務取締役
IR担当 兼 事業開発本部長
依田 俊英

■ 新規事業のステージは“収穫期”へ

新規事業の2021年3月期の売上総利益は64億円と順調に進捗しており、引き続き業績に大きく貢献しました。とりわけ、スペシャルティ医薬品の開発支援と安定流通により、社会貢献と収益貢献の両立を図るPFM[®]が、新規事業を牽引しました。

この10年で、PFM[®]を筆頭に、「創薬」「流通」「調剤薬局」「デジタル」などの分野で、間口を広げるべく積極的に種を蒔いてきましたが、ようやくそれらのうちのいくつかが実を結び、収穫の時期に來ていると実感しています。

同時に、新規事業に対する従業員の意識も大きく変わってきたと感じています。現場では、新規事業があることによるメディパルの優位性が認識され、取組みの意義が浸透してきました。また、人事考課の評価項目に新規事業への貢献度を加えたことにより、個々の取組みが適正に評価される仕組みを整えました。

その一方で、戦略的な投資を継続的に行うことの難しさも感じています。例えば、デジタルヘルスケア分野では次々とベンチャー企業が誕生しており、優良な投資対象企業を当社だけでスクリーニングするには限界となってきました。そこで、SBIホールディングス（株）の完全子会社であるSBIインベストメント（株）と、CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）ファンドを共同で設立しました。これにより、国内外のベンチャー企業への投資および成長支援をさらに加速していくことが可能になりました。新規事業の取組みによって、「Change the 卸」は確実に進展してきました。これからも積極的な姿勢で新しい卸のビジネスを創造していきます。

PFM[®]：投資品目が業績に貢献

PFM[®]の2021年3月期の売上総利益は、JCRファーマ（株）やノーベルファーマ（株）の商品などが牽引し、前期比10億円増の48億円と好調な業績を上げることができました。

2003年創業の創薬企業であるノーベルファーマ（株）では、日本で唯一の低亜鉛血症治療薬である「ノベルジン錠」をはじめ、月経困難症治療剤の「ジェミーナ配合錠」や、小児期の神経発達症に伴う入眠困難の改善を効能・効果とした「メラトベル顆粒 小児用0.2%」など、順調に製品ラインアップを拡大しています。JCRファーマ（株）も、メディカルと強力なパートナーシップで結ばれており、国内外において画期的な新薬の開発を順調に進めています。

このように、当社が製品開発に投資した医薬品は、まさに収穫期を迎えており、業績に貢献しています。

AR：専門性を高め、さらなる社会貢献へ

AR活動は、製薬企業のMRが行っている情報活動を受託する事業です。現在は、そこからもう一歩進めて、希少疾病に特化したARを育成することにも取り組んでいます。新生児や小児の希少疾病は、診断が難しいという課題があります。診断の遅れは、治療開始の遅れにつながり、その後の成長に影響してしまいます。希少疾病の専門的な知識を持ったARが医療機関に対して啓発活動を行うことで、病気の早期診断に貢献できると考えています。

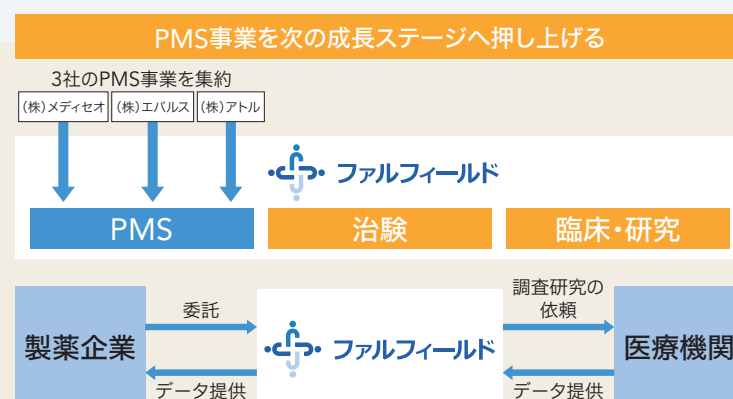
こうした活動は、収益を生み出すとともに、社会貢献にもつながり、ARの存在価値をさらに高めるものです。すでに、社内の組織や教育体制を整え、取組みを強化しています。

使用成績調査※（PMS）：新会社設立による優位性の発揮

PMSを、新たな収益事業に発展させることをめざして、（株）ファルフィールドを設立しました。その狙いは独立性の担保と収益の見える化を図ることにあります。全国に約40名のモニターを配置し、機動的に活動することにより、最も効率的にデータが集められる会社として優位性を発揮できます。今後は、大学や研究機関と臨床研究事業の立ち上げを視野に入るとともに、新会社の認知度向上にも取り組んでいきます。

※GPSP省令（医薬品の製造販売後の調査および試験の実施の基準に関する省令）に基づく製造販売後調査および試験。

■（株）ファルフィールドにPMS事業を集約



デジタル：デジタル・ヘルスケア・プラットフォームの構築

これまで、ICT企業との協業を推進し、母子手帳アプリ「母子モ（ぼしも）」や「CARADAオンライン診療」、医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud by MEDIPAL」を展開してきました。現在では、それぞれのプロジェクトがつながり始め、生活者や医療機関を結ぶプラットフォームが構築できつつあり、メディパルの持つ既存のインフラと重なり合うようになってきました。今後、生活者の出生からの健康に関するデータが、パーソナル・ヘルス・レコード（PHR）といった形でまとめられ、健康管理や治療に活かされるようになっていくことも想定しています。

このような新しい医療の世界は、医療機関とのリアルなつながりを持つメディパルでなければ実現できないと考えており、今後はさらにデジタル・ヘルスケア・プラットフォームの構築に力を注いでいきます。

将来を見据えた戦略立案と積極投資

新規事業は、従来のビジネスの延長ではなく、既存のインフラや機能を活用し、これまでにない新しい価値を生み出す取組みです。成功に導くための入念な戦略立案と必要な投資を積極的に行っています。

2022年3月期には中期ビジョンの目標で掲げている新規事業による売上総利益100億円を達成する見込みです。今後もメディパルの将来を見据え、新規事業のさらなる成長シナリオを描いていきます。

高度な専門知識を有する人材

3

超高齢社会を背景として社会的ニーズが大きく変化の中で、高い倫理観だけではなく、幅広い専門知識を備えた人材を育成し、持続的な成長を支えています。

■ 専門知識を有する人材

(単位:名)

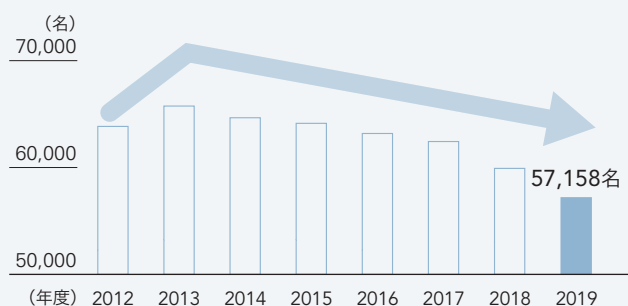
資格名	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
MR認定資格 ^{※1}	2,298	2,391	2,581
DMR [※] 認定資格 ^{※1}	344	344 ^{※2}	375
薬剤師(管理薬剤師含む) ^{※3}	522	513	503
獣医師 ^{※3}	6	7	8
危険物保安監督者 ^{※3}	42	38	39

※1 累計合格者数

※2 2020年3月期の資格試験は未実施

※3 期末時点での推移

■ 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 2020年版MR白書)

■ ARの位置づけ

医療用医薬品等卸売事業では、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。ARの特長は、MSとしての機動性とMRとしての専門性を兼ね備えていることです。質の高い営業活動を広く行うとともに、新たな価値を創造するビジネスの推進役としての役割も担っています。

MSの機動性

- ・医療機関との信頼関係
- ・医師と日常的に面談
- ・全国の医療機関とのネットワーク

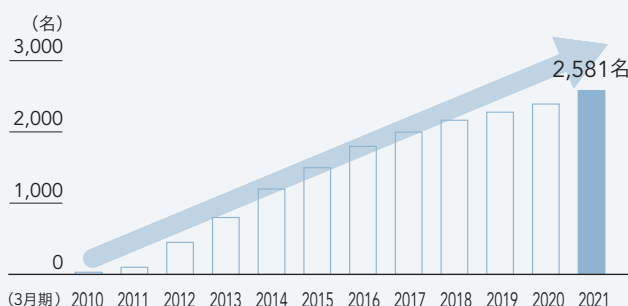
MRの専門性

- ・医薬品、疾病に関する情報や知識
- ・医師との強固なネットワーク

AR

*用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。

■ メディパルグループにおけるAR数の推移



薬剤師 医薬品適正使用に貢献するAR輩出を支援

私が所属するAR研修部では、ARの創出からARのスキルアップ・知識向上まで、一貫した教育研修を行っています。ARをめざし、MR認定試験に挑戦するMSに対し、研修講師や資料を作成するうえで、薬剤師として身につけた専門知識を活かし、難しい表現を噛み砕いたわかりやすい表現にすることを心がけています。専門用語や医薬品、各種疾患の理解を深め、基礎知識をスムーズに習得してもらえるよう日々研鑽しています。

これからも医薬品流通を支えつつ、医薬品適正使用の推進により医療に貢献するARを一人でも多く輩出できるよう努めていきたいと思っています。



(株)メディセオ AR研修部 AR企画管理グループ
吉田 奈緒美



パートナーシップ構築による 枠組みの創造

4

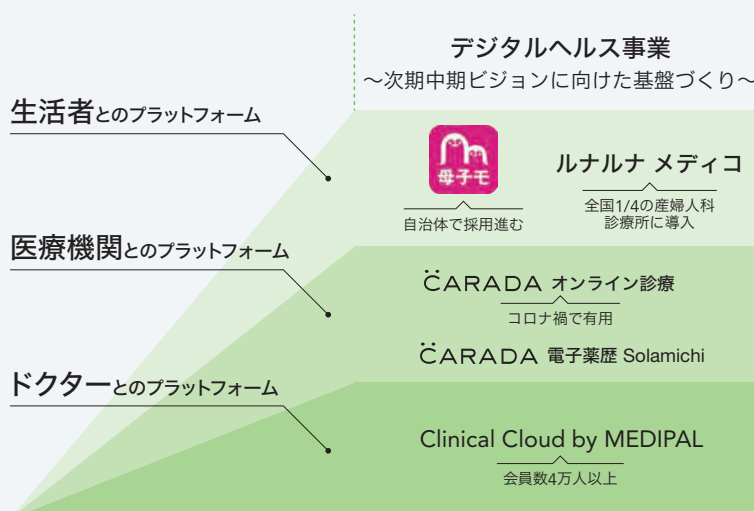
さまざまな分野の企業や医療機関・自治体との協業により既存の枠組みにとらわれないビジネスモデルを構築しています。

メディパルグループにしかできない画期的なサービスを提供

多様化する社会ニーズに対応していくため、さまざまな分野の企業、医療機関、自治体との協業により、これまでにない新たなビジネスモデルの創造に取り組んでいます。当社グループの持つ製薬企業や医療機関とのネットワークに加え、全国をカバーする流通網や特殊温度帯下での医薬品流通技術などを活用することで、当社グループにしかできない画期的なサービスを生み出しています。

特に、医療・ヘルスケア領域におけるデジタル・ヘルスケア分野では、「リアル」の人によるコミュニケーションと、「デジタル」を介したコミュニケーションを融合することで、医療機関のみならず患者さんや生活者の健康の役に立つサービスを数多く提供しています。

■ デジタル・ヘルスケア・プラットフォームを構築中 ～リアル営業とデジタルの融合～



■ 主な取組み

社名	取組み
SBIインベストメント (株)	2021年にCVC (コーポレートベンチャーキャピタル) ファンド「MEDIPAL Innovation 投資事業有限責任組合」を共同で設立。同社がこれまでに培ってきたベンチャー企業育成の知見を活かし、メディパルの事業とシナジー効果が見込まれるベンチャー企業への投資を行う。
H.U.グループホールディングス (株)	2020年に医療・ヘルスケア領域における戦略的業務提携。受発注システムや倉庫の共有化、シェアリングロジスティクスの実現を通じて、ESG・SDGsの観点からより環境負荷の少ない事業運営をめざす。また、医療・健康情報の活用や、再生医療分野での事業を探索。
三菱倉庫 (株)	2019年に業務提携。市場出荷後から最終需要者までのすべての過程における全体最適な医薬品流通体制の構築をめざす。また、GDP (医薬品の適正流通) に準拠した医薬品保冷配送サービスであるDP-Coolを活用し、厳格な温度管理下での流通プラットフォームを構築。
(株) エムティーアイ	2016年に資本業務提携。同社の運営する女性と医師をつなぐサービス「ルナルナ メディコ」や母子手帳アプリ「母子モ」の普及、促進、子会社である (株) カラダメディカの運営する「CHARADA オンライン診療」「CHARADA 電子薬歴 Solamichi」の普及、促進など。
メディカル・データ・ビジョン (株)	2006年に資本業務提携。同社の子会社である (株) Doctorbookとの共同による医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud by MEDIPAL」の運営、制作など。

パートナーシップ構築における主な取組み

パートナーシップを構築する取組み

2006年～

医療の効率化

2006年、メディカル・データ・ビジョン(株)と資本業務提携。2019年、同社の子会社である(株)Doctorbookとの共同による医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud by MEDIPAL」の展開を開始しました。

2016年～

健康増進

(株)エムティーアイと資本業務提携。同社の運営する女性と医師をつなぐサービス「ルナルナ メディコ」や母子手帳アプリ「母子モ」の普及シェア拡大に向けた取組みを行っています。

2019年～

医薬品の安定供給

三菱倉庫(株)と業務提携。市場出荷後から最終需要者までのすべての過程における全体最適な医薬品流通体制の構築をめざします。

物流機能の融合

取組み事例

H.U.グループホールディングス(株)との戦略的業務提携

2020年6月に、H.U.グループホールディングス(株)(同年7月1日にみらかホールディングス(株)より社名変更)と医療・ヘルスケア領域における戦略的な業務提携を締結しました。メディバルグループが持つ医薬品流通のネットワークおよび専門知識と、H.U.グループが持つ質の高い臨床検査を行うための物流機能を融合させていきます。また、再生医療分野でのさまざまな可能性についても検討を行い、医療・ヘルスケア領域における

メディカル物流プラットフォームの構築をめざしています。

この提携を通じて、医薬品と検査用の商品を同時に納品することによる医療機関の利便性向上や、シェアリングロジスティクス(共同集荷、共同配送)による生産性向上とCO₂排出量削減を実現します。

現在、本取組みのフェーズ1として、受発注システムと倉庫インフラの共通化を進めています。



合同記者会見にて(左から)
(株)エスアールエル 東社長
H.U.グループHD(株) 竹内社長
(株)メディバルHD 渡辺社長、依田専務

臨床検査事業

医薬品等卸売事業



未病

診断・検査

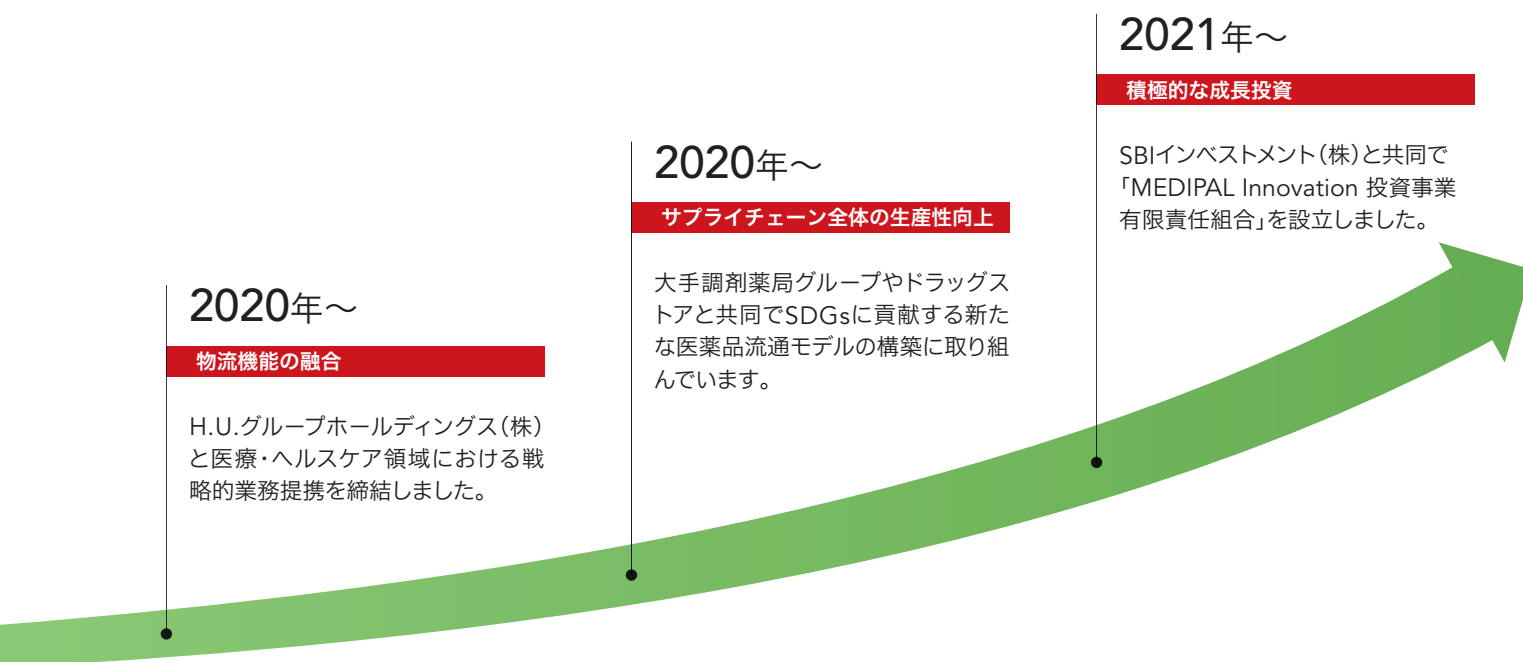
治療・投薬

再生医療分野

目的

- ・顧客利便性の向上
- ・社会課題解決への貢献
- ・トータルヘルスケアの提供

- 〈フェーズ1〉 受発注システムと倉庫インフラの共通化
- 〈フェーズ2〉 シェアリングロジスティクスを地域限定で実施
- 〈フェーズ3〉 シェアリングロジスティクスの全国展開と、再生医療分野における事業化



サプライチェーン全体の生産性向上

取組み事例

新たな医薬品流通最適化モデル構築に向けた取組み

社会全体にSDGsの意識の高まりが広がっていく中、医療用医薬品等卸売事業ではチェーン展開をしているドラッグストアなどのお得意様との協業により、CO₂排出量の削減や、生産性の向上、働き方改革を進め、持続可能な社会の実現に貢献する取組みを進めています。

店舗ごとに最適な医薬品の在庫量を分析、管理することで両

社間の受発注・納品業務を減らし、車両燃料に起因するCO₂排出量を削減します。また、医薬品の受発注、検品などの作業を効率化し、物流に係る従業員の労働生産性を向上させるとともに、医療従事者が本来業務にあてる時間を創出し、地域医療に貢献できる体制を構築しています。

物流最適化による効率化とCO₂排出量の削減



■ お得意様と当社双方の課題解決に向けたサプライチェーン全体最適化のご提案

■ 導入企業・店舗数は順調に拡大中

〈導入事例〉

現状：頻回・不規則の配送

- ・配送回数の見直し
- ・個口スキャン検品の導入

配送回数

基本的に **1回**／日 納品
→ 車両燃料に起因するCO₂排出量 **80%削減**

検品時間

検品時間 **1分**／回
→ 検品時間 **84%短縮**

At a Glance

メディパルグループは、「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・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。

セグメント別構成比※

連結売上高

3兆2,111億円

動物用医薬品・
食品加工原材料等卸売事業

2.1%

化粧品・日用品、
一般用医薬品卸売事業

32.2%

医療用医薬品等
卸売事業

65.8%

連結営業利益

385億円

(売上比:1.2%)

動物用医薬品・
食品加工原材料等卸売事業

6.0%

化粧品・日用品、
一般用医薬品卸売事業

66.0%

医療用医薬品等
卸売事業

27.3%

連結経常利益

529億円

(売上比:1.6%)

動物用医薬品・
食品加工原材料等卸売事業

4.5%

化粧品・日用品、
一般用医薬品卸売事業

53.0%

医療用医薬品等
卸売事業

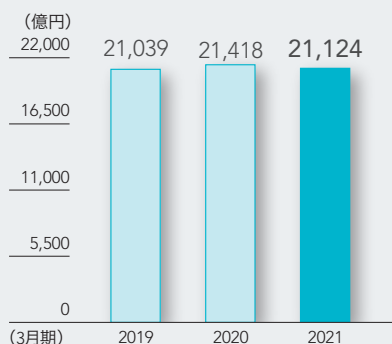
41.9%

※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。

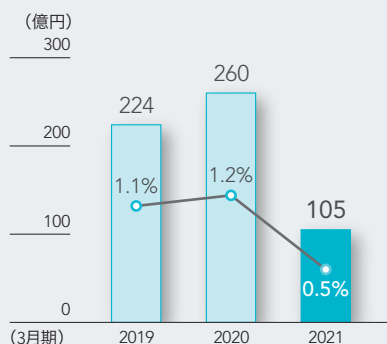
医療用医薬品等卸売事業

□ P.28-31

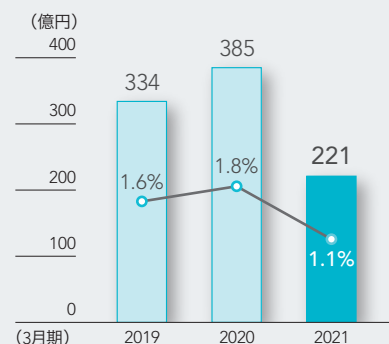
売上高



営業利益／営業利益率



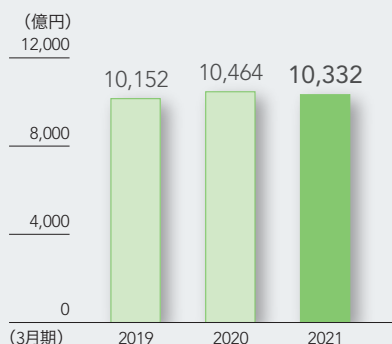
経常利益／経常利益率



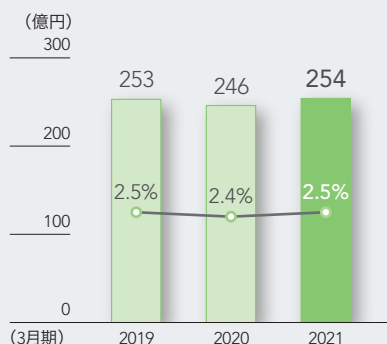
化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

□ P.32-35

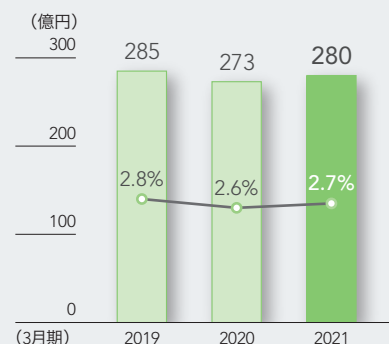
売上高



営業利益／営業利益率



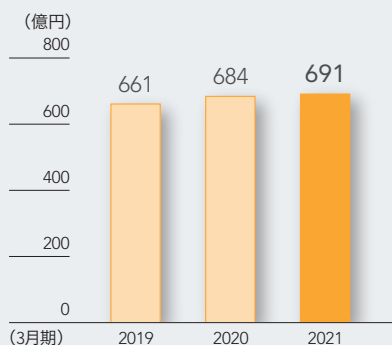
経常利益／経常利益率



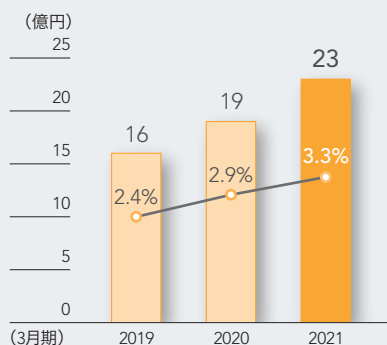
動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

□ P.36-37

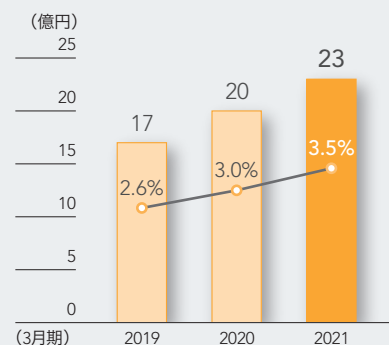
売上高



営業利益／営業利益率



経常利益／経常利益率



事業別戦略



医療用医薬品等卸売事業

事業におけるSDGsの取り組み



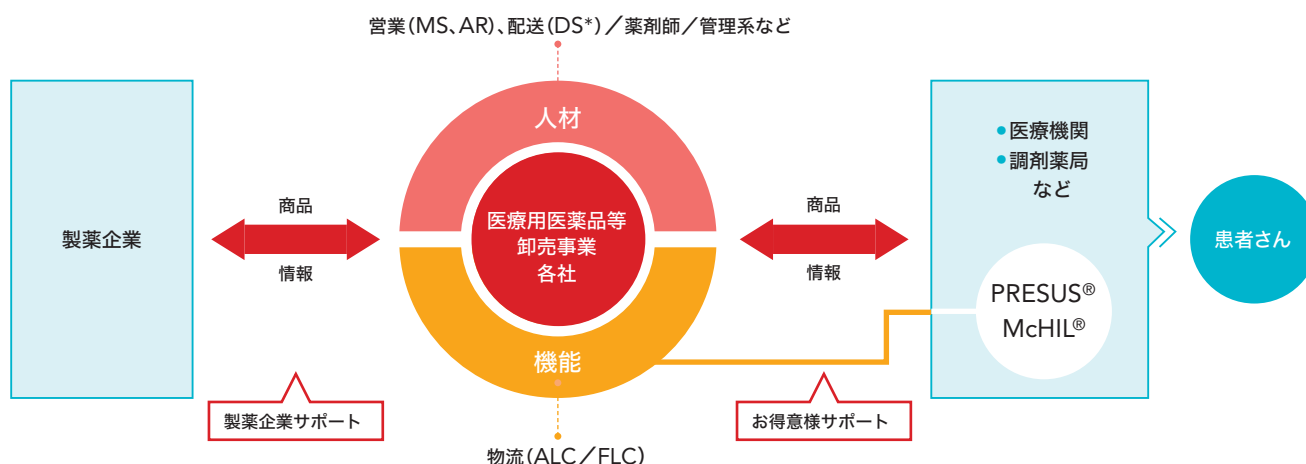
事業概要

医療用医薬品等卸売事業では、医療用医薬品をはじめ、医療機器・医療材料・臨床検査試薬など未病から、診断、検査、治療、投薬に至るまで医療に関わる商品を、高機能物流センターALCやお得意様に近い場所に設置したFLC*など全国217拠点に及び万全な物流体制により、病院・診療所や調剤薬局など23万軒の医療機関に安定供給しています。

また、MR認定試験に合格した従業員（AR）は、2,500名を超えました。これは国内大手製薬企業のMR数と比較しても最大規模です。ARは、今後の企業成長を見据えて取り組むPMSやPFM®など新規事業拡大の原動力となっています。



バリューチェーン



製薬企業サポート

ARが、その高いスキルを医師や医療従事者の方々との面談に活かし、治療に有用な情報を提供しています。また、製薬企業からPMS業務を受託しています。さらに、早期の開発が期待されている希少疾病用医薬品などに当社が投資を行い、上市が実現した際は投資に対するリターンを得るとともに、医療機関への販売・流通を優先的に行うビジネスモデルであるPFM®を行っています。

お得意様サポート

ALCの機能とノウハウを活用した調剤薬局業務サポートシステム「PRESUS®」や病院内の物流業務サポートシステムである「McHIL®」により、お得意様である医療従事者の方々には本来業務に専念していただける時間と環境を提供しています。

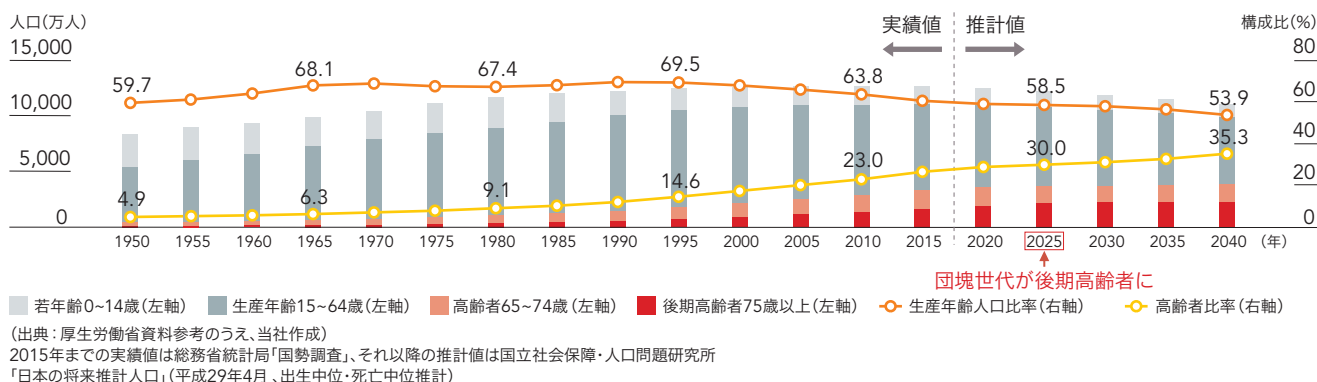
* 用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。



SWOT分析



■ 事業環境の変化 (将来推計人口)



事業環境

日本国内では増大する医療・介護・福祉の社会保障費を抑制することが重要な課題となっています。その一環として、医療提供体制の見直しによる量から質への転換が求められており、予防医療やセルフメディケーションの推進、地域包括ケアシステムの構築など、さまざまな動きが起きてくるものと考えています。

医薬品業界においては、薬価基準制度改革や後発医薬品の普及拡大などが進められています。これまで原則として2年に1度実施されていた薬価改定が2021年度には中間年

の改定が実施され、今後一段と厳しい事業環境になっていくことが予想されます。

製薬企業の開発はがんや希少疾病を対象とした医薬品、再生医療等製品にシフトしてきており、流通面においても厳格な温度管理を必要とするなど、高度な流通体制が求められています。一方、生活習慣病などのプライマリー分野では、後発医薬品の普及が進み、より一層効率的な流通が必要とってきています。さらには、新型コロナウイルス感染症の拡大を契機として、医療業界においても、オンライン診療を

はじめとしたデジタル技術の普及が加速しています。

これら著しい変化がある中で、本事業では、必要とされる商品を、適時適量に最適な回数で確実にお届けする仕組みを構築し、人々の安全・安心な医療を支える社会インフラとして、有事の際も止まらない盤石な流通の実現に努めて

いるほか、SDGsの観点から、配送回数の見直しなどを行い、CO₂排出量の削減を図っています。加えて、製薬企業から患者さんに至るまでのサプライチェーン全体の最適化・効率化を図るべく、卸機能を最大限に発揮するためのさまざまな取り組みを行っています。

事業戦略

2022メディバル中期ビジョン

顧客起点のビジネスモデルの構築

重点戦略

顧客起点のビジネスモデルの構築に向け、3つの重点戦略に取り組んでいます。

1 パートナーシップの構築 新たな枠組みの創造

さまざまな分野の企業・医療機関・自治体との協業、医療・ヘルスケア領域におけるデジタルヘルスケア分野のICT企業への積極的な出資など、当社グループのリアルな医療機関とのネットワークを通じて、新しい地域医療連携の支援などを実現するため、既存の枠組みにとらわれないビジネスモデルを構築していきます。

2 新規事業の拡大 収益基盤の強化

当社独自の取り組みであるPFM[®]により、希少疾病医薬品の開発促進と安定供給の実現を図っています。また、新会社を設立することでPMS事業を新たな収益事業に発展させることなどにより、収益基盤の強化に取り組めます。なお、日本最大規模の人数にまで増えたARを新規事業を拡大する原動力と位置づけています。

3 既存事業の革新 顧客課題の解決と生産性の向上

ALCの持つさまざまな機能を最大限に活用し、当社だけでなく顧客のオペレーションを効率化することにより、さらなる生産性向上を図っていきます。

また、環境に配慮した物流体制を構築するなど、SDGsに貢献する取り組みを進めています。

進捗状況

パートナーシップの構築の取り組みとして、デジタルヘルスケア分野では、メディカル・データ・ビジョン（株）と、その子会社である（株）Doctorbookとの協業により、医薬情報ポータルサイト「Clinical Cloud by MEDIPAL」を展開しています。医療従事者の会員の方々に、臨床に関する知見など最新の医療情報を提供し、医療現場のサポートを続けています。また、当社グループは、公益社団法人日本医師会などが推進する「COPD（慢性閉塞性肺疾患）啓発プロジェクト」に参画し、COPDの認知度を高め、患者さんの

早期診断・治療につなげており、当ポータルサイトの活用を通じて新型コロナウイルスとCOPDとの関係についても会員の方々へ情報を提供しています。

既存事業の革新にあたる、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ALC・FLCの全国展開を進めており、（株）エバルスの「広島ALC」は2020年5月より、（株）メディセオの「札幌ALC」は同年7月より順調に稼働しています。また、厳格な温度管理が必要な再生医療等製品などを安全・安心にお届けするために、超低温

を含む全温度帯に対応できる物流プラットフォームを構築しています。さらに、顧客向けに、検品時間を大幅に短縮できる「個口スキャン検品」の導入を進めることで、医療従事者の業務効率化と接触機会の減少に伴う新型コロナウイルス感染リスクの軽減に貢献しています。

営業面の強化については、MR認定試験合格者をARとして任命し、高い専門知識とスキルを活かした情報提供活動に取り組んでいます。また、コロナ禍で訪問規制がある中、

医療従事者とオンラインによる面談および勉強会やWeb講演会を実施し、適正な医薬品の情報提供および収集に努めました。

FOCUS

SPLine(株)を中心とした希少疾病用医薬品の流通

近年では、患者数の少ない希少疾病の分野において革新的新薬の開発が進んでいます。その中には、生命に関わる重大な疾患の治療薬が数多くあり、これらの医薬品を安全・安心にお届けする体制を構築することは、私たちの社会的使命であると考えています。

希少疾病用医薬品は、高血圧や糖尿病のような慢性疾患の治療薬とは異なり、高額で厳格な管理が必要なものが多いため、ムダのない効率的な流通体制が求められます。また、厳密な温度管理をしながらトレーサビリティを確保しなくてはならない医薬品もあります。

連結子会社であるSPLine(株)は、当社グループが有する「温度帯管理物流システム」をはじめとした質の高い医薬品流通管理機能や、PFM®・AR・PMSを含めた医薬品の流通の企画提案を行い、製薬企業と当社グループ各社をつなぎ、医薬品特性に応じた流通体制を構築しています。全国一律に高品質なサービスを安定的に提供することで、製薬企業や医療機関のニーズに応えています。

また、海外の製薬企業向けに、日本市場に進出し医薬品を販売する際のコーディネートも行っています。

当社グループはSPLine(株)を中心に、治験物流の受託から販売後の安定流通までをトータルでコーディネートし、必要としている患者さんに確実に医薬品をお届けできるよう取り組んでいます。

医薬品特性に応じた流通体制を構築





化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

事業における SDGsの取組み

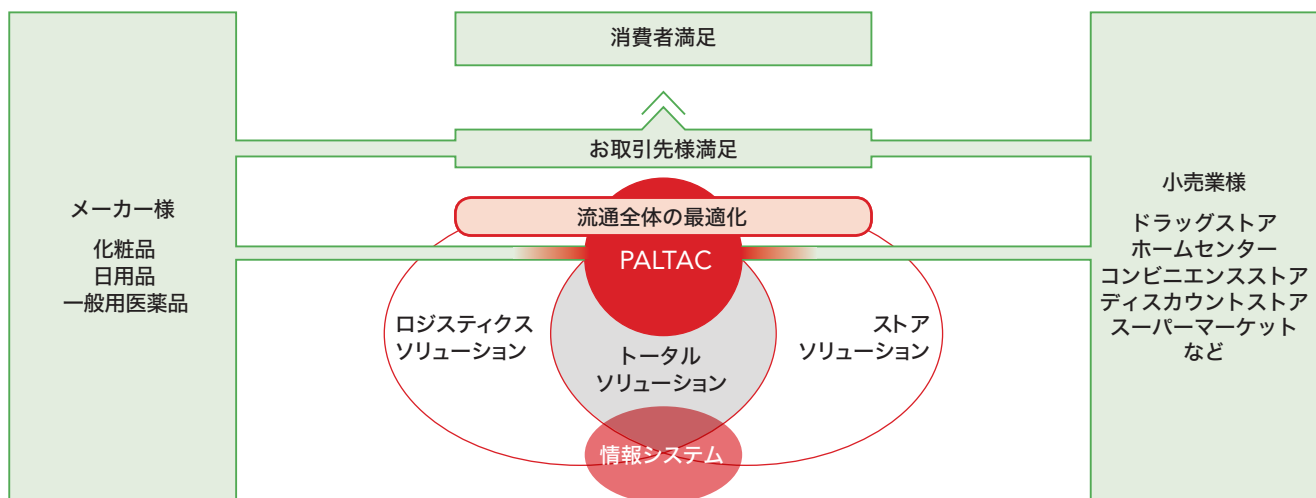


事業概要

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業では、連結子会社である(株)PALTAC(以下PALTAC)が、「美と健康」の領域で生活必需品をお届けする“卸”として国内No.1の地位を築いています。現在、約1,000社から約50,000種類もの商品を仕入れ、ドラッグストア業態を中心にほぼすべての主要小売業様(約400社)と全国販売網を確立し、サプライチェーン全体の最適化・効率化に努めています。

取扱数	取引先	最新鋭 大型物流センター数
総出荷数 年間 35億 個	小売業様 400 社 メーカー様 1,000 社	全国 16 か所

バリューチェーン



ロジスティクスソリューション

全国16か所に、出荷精度99.999%(ファイブナイン)を誇る大型物流センター「RDC」を展開しています。また、荷役の機械化、自動化に適したユニットロードシステム※の導入をはじめ徹底した合理化によって、生産から流通、店舗に至るまでのサプライチェーン全体の流通効率化を実現しています。

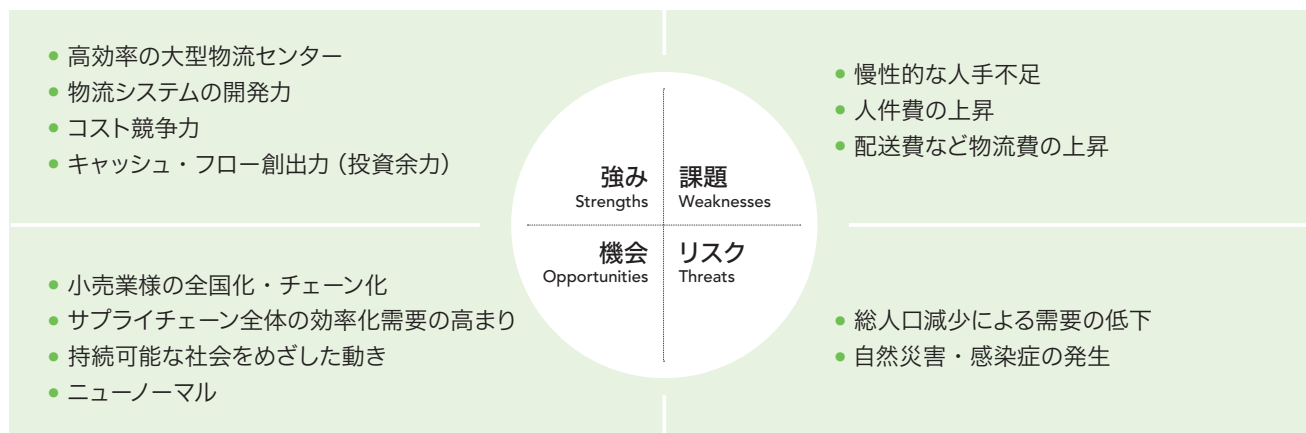
※ ユニットロードシステム：個々の輸送物をパレットやコンテナなどの物流機器を使用してある単位(ユニット)にまとめ、輸送・保管などを効率化する仕組み

ストアソリューション

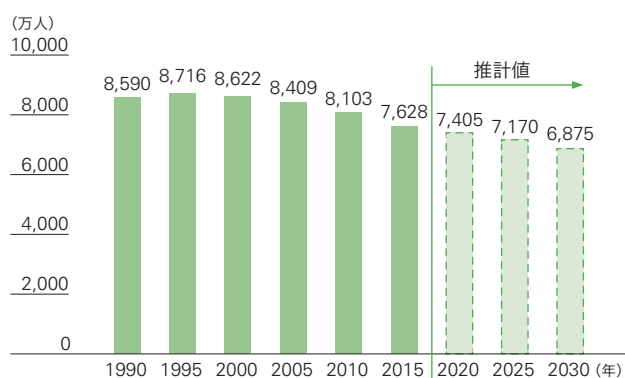
単に商品をお届けするだけでなく、カテゴリーごとの専門スタッフが小売業様の店舗ロケーションやPOS情報などを総合的に分析し、商品構成・棚割り、在庫管理、品目改廃まで、効率的かつ効果的な店頭マーチャンダイジングによる売場の生産性向上をサポートしています。



SWOT分析

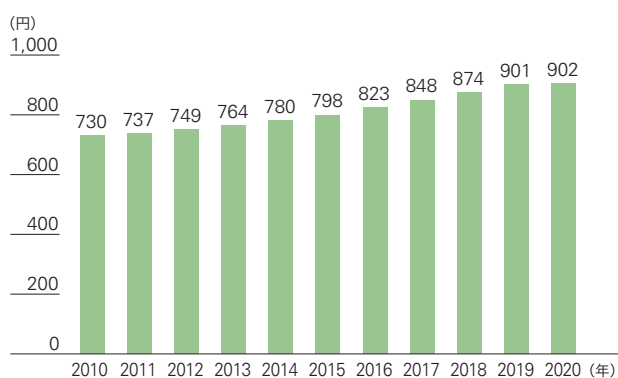


労働人口推移



(出典：総務省統計局資料)

最低賃金推移



(出典：厚生労働省資料)

事業環境と2021年3月期の振り返り

衛生面に対する意識の向上に伴う、マスクや手洗石鹸、消毒液など、衛生関連品の需要は増加したものの、レジャーに伴う外出などの人出が抑制される中で、メイクアップや整髪料などの化粧品の需要が減少している状況にあります。また、外国人観光客の往来再開には依然としてめどがたっておらず、外国人観光客に人気が高かったフェイスマスクなどの、いわゆるインバウンド商材の需要についても、大きく減少した状況が継続しています。2021年3月期は、新モデルの物流センターにおいて、効率的に運用するノウハウの蓄積に努め、年度の後半においては安定して人員生産性2倍を達成しま

した。また、企業間の相互協力による「コストの利益化」や、生活者に商品がわたる現場（店頭）を重視し、商談内容の実現率を向上させるとともに、店頭における情報を活用・フィードバックすることで商談の品質向上を図る「売れる仕組みづくり」について、前期に設置した専門部署を中心に着実に成功事例を積み上げるなど、中長期の成長を見据えた営業体制の整備に努めてきました。また、流通におけるECビジネスの拡大に合わせ、2021年1月にEC事業部を立ち上げ、ECビジネス特有のソリューション強化を図っています。

事業戦略

PALTAC VISION 2024 (2022年3月期～2024年3月期)

『輝く 未来へ』 ～サプライチェーンとともに歩む～

重点戦略

中間流通機能をさらに高め、お取引先様をはじめとしたステークホルダーの皆様との連携・協働を加速させ、社会のニーズに柔軟に対応することで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 激変する環境に対応する
「リテールソリューション力の強化」

「ニューノーマル」と言われるような、従前の常識が通用しないような変化が流通業界にも起こっています。「商品が生活者にわたる現場（店頭）」を重視し、機能強化を目的に設置した店舗支援本部、SCM本部、EC事業部をはじめ各部門と営業部門との連携・協働により、マーチャンダイジングや生産性向上など流通全体の幅広い課題に対応できるソリューション力を強化していきます。

3 価値提供の仕組みを支える
「システム機能の強化・デジタル化の推進」

PALTACの価値提供の仕組みを支えるシステム機能の強化は、生産性および対応スピード向上を実現するためには欠かすことができない「扇の要」です。増大するサイバーリスクに対応するためのセキュリティ強化はもとより、基幹システム刷新やデジタル人財の育成・確保などにより、守りから「攻めのIT」へ転換を進め、急速に変化する現場ニーズに対応していきます。さらに業務の効率化や提供価値の向上など、将来のデジタルトランスフォーメーションに向けた体制を強化していきます。

2 安心・安全・高効率を追求する
「ロジスティクスソリューション力の強化」

当たり前の日常を支える「安心・安全」を基本に据え、高効率のロジスティクス機能を引き続き強化していきます。既存センターにおける継続的な改善を進めるとともに「新物流モデル」を活用した新センター建設により出荷キャパシティ拡大を進めていきます。同時にホワイト物流など、「配送課題」の解決に向けた取組みを進めていきます。

4 持続的成長の源泉
「人財・組織の強化」

PALTAC従業員の多様性を活かしながら、経営理念（PALTAC MIND）の浸透を図り、PALTACの事業戦略を実現できる組織強化を進めていきます。人財面では、現場力や専門知識などのスキル向上を進め、チャレンジ精神やグリット（やりきる力）など、従業員に備わっている強みを最大限に引き出す取組みを進めていきます。また、組織面では、人財が活躍できるよう、デジタル技術を活用するなど、各部門間が連携・協働できる体制を整え、組織として総合力を発揮できる基盤を構築していきます。

FOCUS



サプライチェーンイノベーション大賞 Supply chain Innovation Award 2021

「サプライチェーン イノベーション大賞2021」を受賞 ～サプライチェーン全体の協働による無駄削減の取組み～

(株) PALTACと(株) スギ薬局様、ライオン(株)様の3社協働で実施した「オープンな製・配・販の連携で在庫適正化と返品削減」の取組みを評価いただき「サプライチェーン イノベーション大賞2021」の「大賞」を受賞しました。同賞は、経済産業省が事務局を務める製・配・販連携協議会が、国内におけるサプライチェーン全体の最適化に向け、製・配・販各分野の協力のもとで優れた取組みを行い、業界を牽引した事業者に対しその功績を表彰するものです。今後においても製・配・販が協働で創意工夫を図り、サプライチェーン全体の無駄をなくすとともに、新たな価値を創造する仕組みを構築していきます。

課題と目的

課題：店舗における「過剰在庫、返品」
目的：在庫の適正化による返品削減

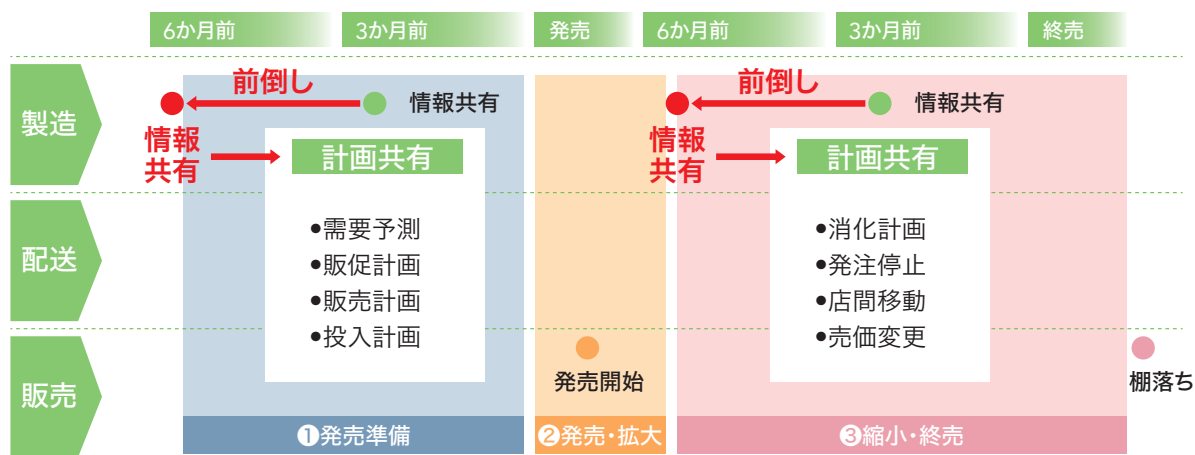
具体的な取組み

「新製品や商品の改廃情報」や「販売促進施策計画」、「店舗別配荷数量」などの情報を早期に共有化し、発売から終売までの店頭オペレーション施策をソリューションモデルとして体系的に開発して実行することで、売上拡大を図りながら在庫適正化・返品削減を実現

効果

3社が企業の枠を超えて「現場主義」「スピーディー」「オープン」な連携体制を通じ、在庫の適正化による返品削減を実現

売上拡大×在庫適正化・返品削減 3つの製配販ソリューションモデル



流通の中間に位置するPALTACは、中間流通ならではの機能を強化するとともに、今回の取組みのような、小売業様・メーカー様をはじめサプライチェーン全体の連携・協働を深化させていきます。流通の過程で存在するムリ・ムダ・ムラなどの課題を顕在化させ、それぞれの課題解決に向けて 各企業様とともに取り組み、新たな価値提供に挑戦していきます。これらの取組みを通じて、お取引先の繁栄と人々の豊かで快適な生活の実現とサステナブルな社会の実現をめざしていきます。



動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

事業におけるSDGsの取組み

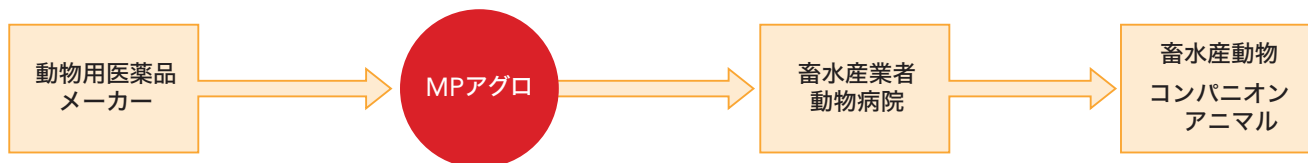


動物用医薬品卸売事業

事業概要

連結子会社のMPアグロ（株）が、全国に営業拠点を持ち、物流センター5か所から畜水産物向けとコンパニオンアニマル向けに動物用医薬品を中心に、飼料添加物、動物用医療機器など多様な商品を安定供給することで、国内トップの販売実績を誇っています。

バリューチェーン



事業環境

畜産向け市場では、広域にわたる鳥インフルエンザなど、家畜伝染病の脅威が予断を許さない状況です。

また、コンパニオンアニマル向け市場では、犬猫の飼育頭

数は減少しているものの、治療薬の進歩などによる長寿化もあって堅調に推移しています。

重点戦略

独自開発の動物病院向けWEB発注情報システム（MPプラス）のさらなる利用拡大、動物薬卸業界初となるPMSの使用実績調査支援業務の推進、専売品の取扱品目の拡大および販売強化と、幅広い取組みを行っています。さらに、自社所有の検査センターでは獣医師などの技術社員を擁し、病理検査・血清抗体検査・細菌検査・遺伝子検査などを

実施しているほか、HACCP[※]推進部門を中心としてコンサルティング機能を充実させるなど、お客様のさまざまなニーズにきめ細かく対応することで、取引拡大をめざしています。

[※] HACCP（Hazard Analysis and Critical Control Point）：食品等事業者が、原材料の入荷から製品の出荷に至る全工程の中で、食中毒などの健康被害を引き起こす可能性のある危害要因を科学的根拠に基づき管理する方法。

1 独自ブランド戦略による
事業拡大

2 物流機能と営業機能の再構築による
生産性向上

3 人材育成による
情報発信力と組織力の強化

当期の取組みと今後の方針

2021年3月期は、畜産向け市場において広域にわたる鳥インフルエンザ感染の影響もありましたが、コンパニオンアニマル向け市場におけるMPプラスの利用拡大により、堅調に推移しました。また、新型コロナウイルス感染症が拡大する中、衛生管理の徹底や在宅勤務など、事業継続に必要な

対策を講じ、安定供給に努めています。

今後は全国展開の強みを活かした営業を推進するとともに、市場環境の変化を見据え、経営基盤の強化と顧客サービスの充実に努めていきます。

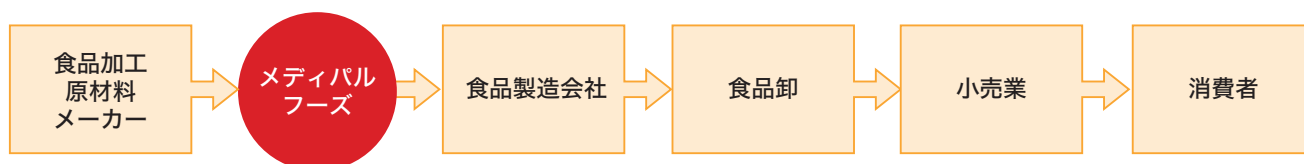


食品加工原材料等卸売事業

事業概要

連結子会社メディパルフーズ(株)が、「食の安全・安心」と「おいしさ」をテーマに、農畜産加工原料、調味料・食品添加物、さらに包装梱包資材や化学工業薬品まで、約14,000品目(2021年3月期販売実績)の品揃えと全国規模の供給体制を確立し、食品製造業者向け総合商社をめざしています。

バリューチェーン



事業環境

食品事業を取り巻く環境は、国内人口の減少、少子高齢化により、食品市場規模の拡大が見込めない一方、食の安全や健康に対する意識の高まり、消費者ニーズの多様化が進んでいます。

また、原材料の高騰や人手不足による労務・物流費の上

昇などにより、今後も厳しい環境が続くことが予想されます。

さらに、新型コロナウイルスの感染拡大によって、外食・観光産業への影響は深刻さを増す一方、外出自粛による内食需要が増加するなど、消費動向の変化が起きています。

重点戦略

日本の食品製造業の製造品出荷額は約36兆円(出典：2020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1兆476億円(出典：2021年1月14日付「食品化学新聞」と推定されています。こうした市場において、メディパルフーズ(株)は、メーカーとの幅広いネットワークにより、市場動向を的確に分析し、

お客様の商品企画、原材料の調達、製造から流通に至るまでトータルにサポートしています。加えて、お客様の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

1 全国の仕入先と顧客を効果的につなぐ
バリューアップ営業の展開

2 未進出エリアへの展開

3 商品開発機能の強化

当期の取組みと今後の方針

2021年3月期は、新規取引の拡大があったものの、新型コロナウイルス感染症の影響による外食・観光産業の低迷により既存取引の一部が減少し、厳しい状況で推移しました。

今後は全国展開の強みを活かした営業を推進するとともに、市場環境の変化を見据え、経営基盤の強化と顧客サービスの充実に努めていきます。

メディパルグループのマテリアリティ(重要課題)

基本的な考え方

メディパルグループの社会的使命は、いつ、いかなるときも安定的に商品を提供することです。この使命を果たすために、盤石な企業体制を確立することが重要だと考えており、コンプライアンス、薬事管理、災害対策、情報管理、人権尊重、環境保全の6つのカテゴリーをマテリアリティ（重要課題）としています。

CSRとの関係 (個別重要課題への対応)	6つのカテゴリーは、当社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。当社グループはCSRを「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に経済、社会、環境に配慮した事業活動を行うこと」と定義づけています。社会的使命を果たすために、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当社グループの長期的な企業価値向上を支えるESG要素でもあり、価値創造に実質的な影響を与えるものと考えます。

■ マテリアリティ、CSR、ESGの関係について



CSR委員会 委員長メッセージ

コンプライアンスのさらなる徹底と SDGsの推進に力を注いでいきます。

株式会社メディカルホールディングス
常務取締役 管理本部長
CSR委員会 委員長
左近 祐史



サステナビリティ推進の成果と課題

この1年を振り返ると、新型コロナウイルス感染症の影響や気候変動問題など、当社グループを取り巻く環境は大きく変化しました。そうした中で、人々の健やかな暮らしを支える企業として、必要なものを、必要な回数で、必要な量だけ安全・安心にお届けするだけでなく、SDGsにつながる事業活動を行ってきました。

一例を挙げると、感染リスクの軽減につながる非接触方式の個口スキャン検品がお客様からご評価をいただき、導入が進んでいます。環境対策においては、配送回数の最適化を進める中、お客様のSDGsへのニーズとも合致し、一緒に取り組みたいとお話をいただいています。また、新型コロナウイルスのワクチンの配送を担っていることで、「この国で、薬を届けるという使命。」という私たちの役割を強く認識することができました。

当社グループは、働きやすい環境づくりを経営の重要課題として認識し、従業員の健康維持・増進のためのさまざまな取り組みを進めた結果、当社および（株）メディセオが「健康経営優良法人2021」に認定されました。特筆すべきは、一人ひとりの健康リテラシーの向上を図る取り組みです。2017年からグループ全体で日本健康マスター検定[※]の受講を促進し、4,068名（2021年3月末現在）が合格しました。従業員にとって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、心身ともに健やかな生活を送るためのサポートを行っています。

今後の取り組みについては、当社グループの6つのマテリアリティ（重要課題）のうち、コンプライアンスはもとより、人権尊重や環境保全などにも注力し、中長期の目標を掲げていきたいと考えています。とりわけ、気候変動の問題はSDGsの中でも極めて重要であり、流通を担う当社グループ

の事業活動とも密接に関連していることから、CO₂排出量の一層の削減に取り組んでいきます。

企業がSDGsを推進するうえで重要なことは、人を想う「利他の心」だと思います。一人ひとりが、持続的な社会の発展に向けて人を想うことを忘れず、目的を理解して実践することでSDGsの目標達成に近づけるのではないかと強く感じています。

コンプライアンスの徹底とコーポレート・ガバナンスの充実

2019年、当社の連結子会社が公正取引委員会による立入り検査を受けました。このことを真摯に受け止め、当社グループの経営トップがグループコンプライアンス管掌に就任し、率先してコンプライアンス経営を推進しています。体制については、取締役会の諮問機関として「コンプライアンス委員会」を設置し、継続的にモニタリングする機能を強化しました。そのほか、各事業会社にコンプライアンス担当責任者をおき、営業部長をコンプライアンスリーダーに任命するなど、営業活動のコンプライアンス意識を高めるための施策を講じています。加えて、経営トップがコンプライアンスを重視する姿勢を明確にした「企業活動指針」を新たに制定し、自ら全国の拠点を足跡しながら、全社員に浸透させることで、遵法精神に則った企業風土を確立し、企業価値の向上をめざしていきます。

また、当社グループが持続的に発展をしていくうえで、豊富な経験や専門性を有する社外役員の存在は非常に大きいと感じています。社外役員の方々と関連な議論を進めることで、ガバナンスのさらなる充実を図り、企業価値の向上に資する体制整備に努めていきます。

[※]日本健康マスター検定：一般社団法人日本健康生活推進協会が実施している、最新の健康情報に基づく健康リテラシーを学び、資格を取得できる検定制度

メディパルグループにおけるSDGs

当社グループでは、主に9つの取組みを通じて持続可能な経済社会の実現に貢献していきます。

■ メディパルグループの具体的な取組み

3 すべての人に健康と福祉を 	① 医薬品や生活必需品を全国に安定的に供給する事業を通じ、人々の健やかな暮らしを支えています。 ② 医薬品などに関して、医師や医療従事者に役立つ情報を提供しています。	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。
5 ジェンダー平等を實現しよう 	社外役員に6名（当社3名、PALTAC3名）の女性が就任するなど、異なる経験・技能・属性を反映し多様性の確保をしています。	12 つくる責任 つかう責任 	① 返品削減による廃棄物の発生を防止しています。 ② エシカル消費拡大のサポートをしています。
7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 	物流拠点の集約や配送の効率などにより、エネルギーの効率化に努めています。	13 気候変動に具体的な対策を 	物流センターの省エネ化、低燃費車両の導入、医療機関との物流最適化の取組みなどを通じてCO ₂ 削減に努めています。
8 働きがいも経済成長も 	製品を持たない中間流通業にとって一人ひとりの成長が企業としての持続的成長の源泉です。	17 パートナリシップで目標を達成しよう 	パートナリシップ構築を掲げ、さまざまな企業との協業を推進しています。
9 産業と技術革新の基盤をつくろう 	AI・ロボットなどの先端技術を積極的に導入し、非連続の生産性向上に挑戦しています。		



「この国で、薬を届けるという使命。」を果たすために ～医療用医薬品等卸売事業におけるSDGs～



株式会社メディパルホールディングス
取締役副社長
長福 恭弘

私たちの流通で取り扱う商品はいずれも生命や健康を支えるものばかりです。それゆえ平時・有事を問わず、必要とされる医薬品などを確実にお届けするために事業を続ける。これが私たちの使命であり、SDGsにつながるものだと認識しています。

事業の基盤となるのは高機能物流センター「ALC」です。北海道から九州まで全国12か所に設置しており、建屋の耐震・免震化だけでなく、自家発電装置、緊急配送用バイクや自家給油設備などの災害対策を施しています。そのうえで、エリア間における物流の相互連携も進

めています。

世の中の動きに連動して、私たちは物流を進化させています。さまざまな温度帯に対応した保管・配送システムにより、管理の難しい新型コロナウイルスワクチンや希少疾病用医薬品の安定供給を実現しています。さらに、サプライチェーンの全体最適を見据えたソリューションを創造しています。例えば、「個口スキャン検品」はお届けする際の医薬品の検品時間を大幅に減らし、医療従事者が本来業務に係る時間を創出しています。加えて接触機会を減らせることでウイルス感染リスクの抑制にも結びついています。

現在、配送の在り方に改革の焦点をあてています。医療機関や調剤薬局ごとに、最適な医薬品の在庫量や配送スケジュールを分析することで発注業務の効率化と配送回数の適正化を図り、CO₂排出量を削減する取り組みを、お客様と一体となって進めています。

高齢化が進む日本、自然災害の多い日本において、人々の健やかな暮らしを流通で支えることで持続可能な社会を築く。この大きな目標に向かって、当社グループの一人ひとりが高い志を持ち、私たちに何ができるかを常に考え、実現していく企業風土を育てていきたいと思っています。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方



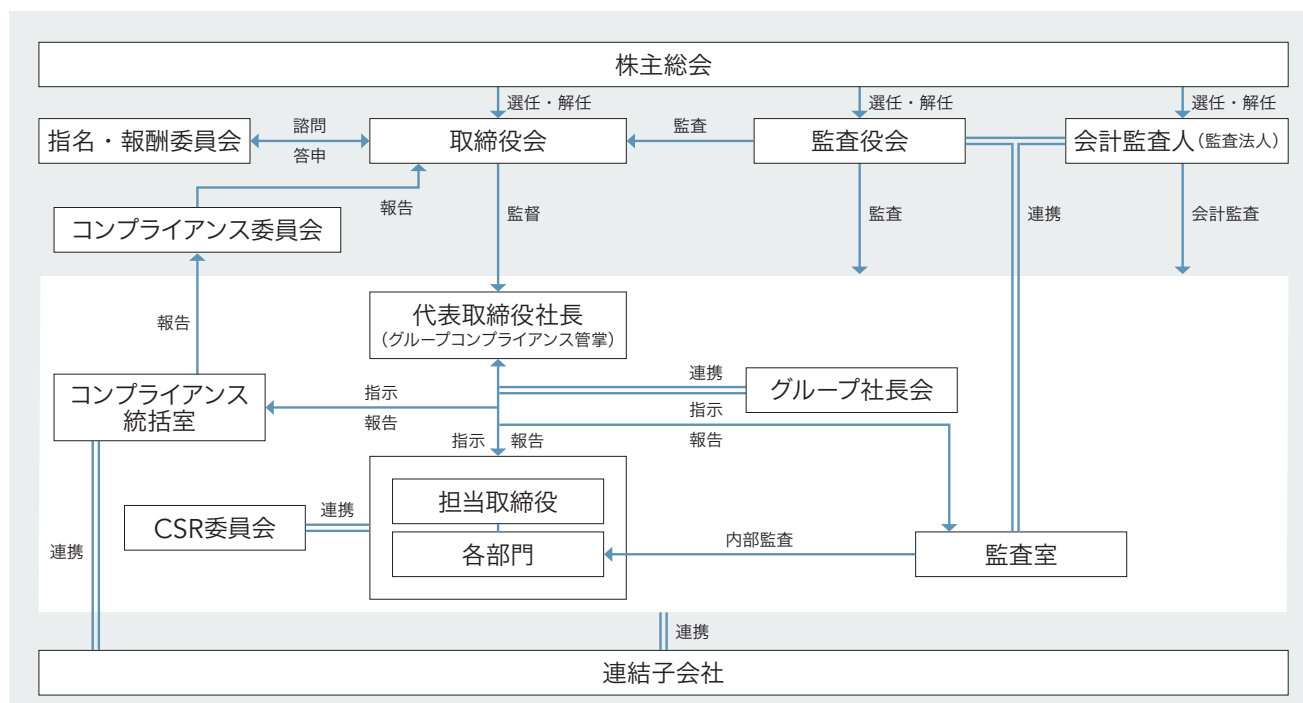
メディパルグループは、経営の透明性と健全性を確保しながら、企業価値を最大限に高めていくことを重視した取組みを行っています。また、当社は質の高い情報開示を適宜行うことこそがステークホルダーに対する責任を果たすことであり、経営の透明性と健全性の向上に資するものと考え、適時適切な情報開示に積極的に取り組んでいます。

■ ガバナンス体制の変遷／取組み強化の推移

男性 女性

	独立社外取締役(人数と割合)	独立役員(人数と割合)	組織体制／制度など
2014年3月期 以前	1名 (比率11.1%)	4名 (比率28.6%)	● 役員退職慰労金制度廃止(2006年6月)
2015年3月期	2名 (比率20.0%)	5名 (比率33.3%)	
2016年3月期	2名 (比率20.0%)	5名 (比率33.3%)	
2017年3月期	2名 (比率22.2%)	6名 (比率35.7%)	
2018年3月期～ 2019年3月期	3名 (比率30.0%)	7名 (比率40.0%)	
2020年3月期	3名 (比率30.0%)	7名 (比率40.0%)	● 第三者機関活用による取締役会の実効性評価開始(2020年2月) ● 指名・報酬委員会設置(2020年3月)
2021年3月期	4名 (比率36.4%)	9名 (比率43.8%)	● 社長直轄組織としてコンプライアンス統括室を新設(2020年6月) ● コンプライアンス委員会設置(2021年1月)
2022年3月期	4名 (比率33.3%)	9名 (比率41.2%)	

■ コーポレート・ガバナンス体制図



取締役会の役割と構成について

[社外取締役の割合 **33.3%** (4 / 12名)] [女性取締役の割合 **16.7%** (2 / 12名)]

当社の取締役会は取締役12名（うち4名社外取締役）で構成（男性10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づけ、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、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います。

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・検討を行っています。また、2021年3月期の取締役会開催状況は以下のとおりです。

2021年3月期 取締役会開催状況	開催回数：	13回
	社外取締役出席率：	98%
	社外監査役出席率：	100%

取締役の選任方針

①取締役の選任方針

当社グループの持続的な発展と中長期的な企業価値の向上に資するため、コンプライアンスに誠実かつ率先垂範して取り組み、豊富な経験、高い見識、高度な専門性を有する者を取締役として選任することを基本方針としています。

a) 社内取締役

企業経営、ヘルスケア、M&A、ガバナンス、IT等に関する業務経歴、能力を有し、経営の意思決定および業務執行の監督に携わる者として、当社グループの経営理念の実現に相応しいリーダーシップ、中長期的視野を持つ者の中から、人格、経験等も総合的に勘案し、候補者とします。

b) 社外取締役

企業経営、ヘルスケア、財務・会計、法務、国際等に関する知見および豊富な経験を有する者の中から、人格、他社役員の兼任状況等を総合的に勘案し、候補者とします。なお、原則として、通算任期は、最長8年もしくは12年（監査役の任期4年×2期もしくは3期）までとし、現に4社以上の上場会社の役員に任ぜられていないことを要件とします。また、別に定める独立性の要件に該

当しない場合でも、高い見識、高度な倫理観を有する者を社外取締役候補者とすることができるものとします。ただし、この場合であっても、独立社外取締役の比率は3分の1以上とします。

②取締役の選任手続き

取締役候補者は、指名・報酬委員会（委員の過半数を社外取締役とし、委員長は社外取締役が務めます）による審議、答申を経て、取締役会で決議のうえ、株主総会に付議することとします。代表取締役および役付取締役の選定についても、指名・報酬委員会による審議、答申を経て、取締役会で選定することとします。

③取締役の解任手続き

取締役が法令または定款に違反する行為を行った場合、または、職務懈怠等により、その機能を十分に発揮していないと認められる場合には、指名・報酬委員会による公正かつ厳格な審議を経たうえで、取締役会にて審議を行います。

指名・報酬委員会について

取締役の指名・報酬等については、公正性・透明性・客観性を強化し、コーポレート・ガバナンスの充実を図ることを目的として、取締役会の諮問機関として、任意の「指名・報酬委員会」を設置しています。指名・報酬委員会は、取締役会の諮問に応じて、次の事項について審議し、取締役会に対して答申を行います。

(1) 指名に関する事項

- ① 取締役の選任・解任の方針
- ② 取締役の選任・解任（株主総会決議事項）に関する事項
- ③ 代表取締役の選定・解職に関する事項
- ④ 役付取締役の選定・解職に関する事項
- ⑤ 後継者計画に関する事項

(2) 報酬に関する事項

- ① 取締役の報酬等に関する方針
- ② 取締役の報酬限度額（株主総会決議事項）に関する事項
- ③ 取締役の個人別の報酬に関する事項

(3) その他経営上の重要事項で、取締役会が必要と認めた事項

なお、指名・報酬委員会は、取締役会の決議によって選定された3名以上の委員で構成し、委員の過半数を社外取締役とし、委員長は社外取締役が務めます。

■ 委員会の構成（2021年3月31日時点）

指名委員会	浅野 敏雄（委員長／社外取締役） 加々美 光子（社外取締役） 昌子 久仁子（社外取締役） 三村 浩一（社外取締役） 渡辺 秀一（代表取締役社長） 左近 祐史（常務取締役）
報酬委員会	浅野 敏雄（委員長／社外取締役） 加々美 光子（社外取締役） 昌子 久仁子（社外取締役） 三村 浩一（社外取締役） 依田 俊英（専務取締役） 左近 祐史（常務取締役）

2021年3月期は、全5回開催し、その活動状況は、次のとおりです。

1. 指名に関する事項については、(1) 2021年6月定時株主総会の取締役候補者、(2) スキルマトリックスの開示などについて審議し、取締役会に答申しています。
2. 報酬に関する事項については、(1) 取締役報酬の見直し（株式報酬制度の導入の検討を含む）、(2) 2021年6月支給の役員賞与などについて審議し、取締役会に答申しています。
3. 今後は(1) 取締役報酬の見直し（報酬総額、評価項目および対象役員の見直し、株式報酬制度の導入ほか）について、幅広く議論していくほか、取締役会の実効性評価においても課題に挙げられている、(2) 取締役会の構成(3) 後継者の育成計画などについても、検討を重ねていきます。

このほかに、取締役会の実効性のさらなる向上のため、ガバナンスに関して、社外役員との議論の拡充を図ることを目的として、中堅幹部と社外役員との懇談会の開催、ランチョン形式によるフリートークの設定などを試行しています。

監査役会の役割と構成について

〔社外監査役の割合 **60.0%** (3/5名)〕〔女性監査役の割合 **20.0%** (1/5名)〕

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（男性4名・女性1名）しています。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います。なお、当社グループの監査役は相互に情報交

換を行い、連携を図っています。

また、2021年3月期の監査役会開催状況は以下のとおりです。

2021年3月期 監査役会開催状況	開催回数： 社外監査役出席率：	13回 100%
----------------------	--------------------	-------------

独立役員の独立性基準

当社は、指名・報酬委員会の答申を経て、社外役員の独立性判断の合理性を確保することを主眼として、より具体的かつ定量的な基準を制定し、社外取締役および社外監査役またはその候補者が、以下のいずれにも該当しない場合には、独立性を有しているものと判断しています。

- ① 当社および当社の関係会社（以下、併せて「当社グループ」という）の業務執行者^{※1}
- ② 当社グループの主要な借入先^{※2}またはその業務執行者
- ③ 当社グループの主要な取引先^{※3}またはその業務執行者
- ④ 当社の大株主^{※4}またはその業務執行者
- ⑤ 当社グループの会計監査人である監査法人に所属する者
- ⑥ 当社グループから役員報酬以外に多額^{※5}の金銭その他の財産を得ているコンサルタント、会計専門家または法律専門家（当該財産を得ている者が法人、組合等の団体である場合には、当該団体に所属する者）

- ⑦ 当社グループから多額の寄付を受けている者（当該寄付を受けている者が法人、組合等の団体である場合には、当該団体に所属する者）
- ⑧ 当社グループから取締役を受け入れている会社またはその親会社もしくは子会社の業務執行者
- ⑨ 上記②から⑧に、過去5年間に於いて該当していた者
- ⑩ 上記②から⑧に該当する者（重要な地位にある者^{※6}に限る）の近親者等^{※7}

※1 業務執行者とは、業務執行取締役、執行役、執行役員、その他これらに準じる者および使用人をいう。

※2 主要な借入先とは、当社グループの借入金残高が連結総資産の2%以上に相当する金融機関をいう。

※3 主要な取引先とは、当社との年間取引金額が連結売上高の2%以上に相当する取引先をいう。

※4 大株主とは、総議決権の10%以上の議決権を直接または間接的に保有している者をいう。
 ※5 多額とは、過去3事業年度の平均で、個人の場合は年間1,000万円以上、法人、組合等の団体の場合は、当該団体の年間総収入金額の2%以上の額をいう。

※6 重要な地位にある者とは、取締役（社外取締役を除く）、執行役、執行役員、部長格以上の業務執行者またはこれらに準じる者をいう。

※7 近親者等とは、配偶者および二親等内の親族をいう。

■ 社外取締役の取締役会出席状況

(2021年3月期)

名前	独立役員	出席状況
加々美 光子	○	100% (13回 / 13回)
浅野 敏雄	○	92% (12回 / 13回)
昌子 久仁子	○	100% (13回 / 13回)
三村 浩一	○	100% (10回 / 10回) [※]

※2020年6月25日の就任以降の開催数

■ 社外監査役の監査役会出席状況

(2021年3月期)

名前	独立役員	出席状況
北川 哲雄	○	100% (13回 / 13回)
豊田 友康	○	100% (13回 / 13回)
佐貫 葉子	○	100% (13回 / 13回)

社外取締役／監査役のサポート体制

社外取締役および社外監査役は、必要に応じて直接またはメール・電話等により監査室、監査役および監査法人と相互連携を図ることのできる体制を整えており、適宜連携を図っています。また、社外取締役および社外監査役には、

取締役会での発言のほか、重要な案件については事前に説明の機会を設けるなどして、忌憚のない意見を頂戴しています。さらに、子会社の現場をご覧いただく機会も定期的に設けています。

取締役会の実効性評価

当社では、取締役会が適切に機能しているかを定期的に検証し、その結果を踏まえ、課題の改善や強みの深耕等の適切な措置を講じていくというプロセスの継続により、機能向上を図ることを目的として、取締役会の実効性について分析・評価を行っています。

分析・評価のプロセス

当社取締役会は、第三者機関の協力を得て、各取締役・監査役へ質問票を作成し、その回答結果の分析・評価を行いました。また、第三者機関からの報告に基づき、取締役会で評価結果および今後の対応を確認しました。

前回※1 抽出された 課題と取組み

分析・評価結果の概要

分析の結果、総じて高評価となっており、取締役会の実効性が確保できていると評価しました。一方、今後さらなる機能向上を図るために必要な取り組むべき課題も認識しました。

- (1) 社外取締役の増員
- (2) 取締役会の付議基準の見直し
- (3) 取締役・監査役のトレーニングの充実

2020年度取組み

さらなる機能向上を図るため、以下の事項に取り組みました。

- (1) 2020年6月の株主総会で社外取締役を1名増員
- (2) 取締役会における戦略的な議論を充実させるため、付議基準の見直しを実施
- (3) 必要な知識の習得および役割と責務の理解のために外部セミナー、外部団体への加入等を推奨

今回※2 抽出された 課題

分析・評価結果の概要

分析の結果、総じて高評価となっており、取締役会の実効性が確保できていると評価しました。とりわけ、取締役会での自由闊達で建設的な議論や意見交換、外部環境の変化に応じた議論などについては、他社平均よりも高くなっています。一方、今後さらなる機能向上を図るために必要な取り組むべき課題も認識しました。

今後の課題

当社取締役会は、以下の事項について取り組むことで取締役会の実効性をさらに高めていきます。

- (1) 取締役の報酬制度の見直し
- (2) 取締役会の構成、社内取締役と社外取締役の比率の見直し
- (3) 取締役・監査役と内部監査部門との連携

※1 2020年3月度の取締役会

※2 2021年5月度の取締役会

役員報酬

当社の取締役の報酬等の総額は、株主総会の決議により定めています。取締役の報酬は、基本報酬と短期インセンティブとしての賞与により構成しています。基本報酬は、取締役会において決定した内規に基づき、役位に応じて支給しています。また、賞与については、業務執行取締役に対して業績を意識した経営を行うよう動機づけるため、各事業年度の業績（連結営業利益）に応じて、取締役会において支給総額を決定し、これを役位別の基準に基づき配分して

います。なお、社外取締役の報酬は、その役割と独立性の観点から、基本報酬のみとしています。

報酬の種類別の支給割合は、役位によって若干異なりますが、賞与の割合が概ね25%となることを基本としています。

監査役の報酬は、その役割と独立性の観点から、基本報酬のみとしています。基本報酬は、常勤・非常勤の別により支給しています。

(2021年3月期)

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる 役員の員数(名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役 (社外取締役を除く)	251	185	66	—	—	7
監査役 (社外監査役を除く)	46	46	—	—	—	2
社外取締役	51	51	—	—	—	4
社外監査役	32	32	—	—	—	3

(注) 報酬等の総額が1億円以上である役員はいません。

政策保有株式の考え方

当社グループは、医薬品、化粧品、日用品などの卸売事業における商品の安定供給には、サプライチェーンを構成するさまざまな企業との協力関係が必要と考えています。そのため、事業戦略、取引先との関係を総合的に勘案し、中長期的な企業価値向上に資すると判断する場合に、政策保有株式として保有しています。

保有の合理性については、個別銘柄ごとに、当社グループ事業の円滑な取引関係維持や業務提携関係の強化を通じた中長期的な企業価値の向上に資するかどうかを検証し、保有の適否を毎年取締役会で判断します。

2021年3月期は政策保有株式7銘柄・131億円を売却した結果、保有銘柄は68銘柄となりました。

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、2021年6月25日開催の定時株主総会においては、法定期日より早く6月1日に招集通知の発送を行いました。また、これに先立ち、当社のホームページにおいて、2021年5月26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）ICJが運営する機関投資家向け議決権行使プラットフォームにも参加し、直接機関投資家より電磁的な方法による議決権行使が可能となる環境を整えています。その他当社のホームページに招集通知、決

議内容の掲載を行うなど、株主総会の活性化および議決権行使の円滑化に関する施策を実施しています。2021年6月25日に開催した株主総会では、議決権行使された株主数は3,611名（うち書面とインターネットを通じて議決権行使された株主数3,566名）となり、議決権行使率は84.8%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、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など、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、経営陣や関係部署へ随時報告を行い、当社グループの経営戦略やガバナンスの開示などに活かしています。

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から海外IRを自粛し、また、決算説明会とすべてのIR個別取材はオンラインや電話で実施しました。

2021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	2020年5月、8月、11月 (年3回)	社長、IR担当役員

2021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	51社（国内：35社 / 海外：16社）
--------	----------------------

※数値は延べ社数

個人投資家との対話

個人投資家との対話については、毎年、企業説明会を全国主要都市で開催し、企業認知度の向上とブランドの確立をめざしています。また、当社の株主には、「株主通信」を年2回（6月、12月）お送りし、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。

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染症の拡大防止の観点から、企業説明会の開催を自粛しました。

グループガバナンス

コーポレート・ガバナンスに重要な影響を与える特別な事情

当社子会社のうち、(株)PALTAC（以下「PALTAC」）は東京証券取引所に上場している子会社です。PALTACは、「化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業」を行っており、当社グループの他の子会社が主に行っている「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っています。当社は「医療と健康、美」を事業フィールドとして、PALTACとともに、将来の成長戦略を模索していきたいと考えています。

昨今では、顧客であるドラッグストアの調剤事業が拡大しており、「化粧品・日用品、一般用医薬品」を取り扱うPALTACと「医療用医薬品」を取り扱う(株)メディセオなどの事業会社が連携することで、トータルでユーザーニーズに応えられるようになり、シナジー効果が高まっていると考えています。

当社グループが持続的成長を果たすためにも、PALTACの保有意義は大きいと考えており、両事業の知見を活かしてサプライチェーンの最適化を進め、人々の生活に欠かせない品物の流通を一手に担う卸売事業者として、事業フィー

ルドを拡大していきたいと考えています。

当社としては、PALTACの独立性を確保し、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おり、PALTACの事業戦略、人事政策等につきまちは、PALTACが独立して主体的に検討のうえ、決定しています。

また、PALTACでは、少数株主保護および独立した意思決定の確保のため、独立社外取締役比率は3分の1以上となっており、独立社外取締役には当社出身者を選任していません。

当社では、PALTAC株式の過半数を保有し、連結子会社としての位置づけを維持し続けることが、両社の企業価値向上に資すると考えており、今後も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。他方、従来どおり、PALTACの独立性を保ちつつ、経営の自由度を確保するという考えには、何ら変わりはなく、今後も、PALTACの意向を尊重しながら、両社で共存共栄の関係を続けていきたいと考えています。

社外監査役インタビュー

取締役会および幹部社員の多様性を進め ガバナンス体制の一層の強化を図る

株式会社メディカルホールディングス
社外監査役
佐貫 葉子

経歴／弁護士として在籍していた法律事務所が大手製薬会社の顧問事務所であった関係で、クラヤ薬品(株)の社外監査役に就任する。以降、複数の企業の社外取締役、社外監査役を歴任。弁護士実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等を活かし、当社の監査を行う。
(2021年6月末時点での通算在任年数は9年半)



取締役会においては活発な議論を展開

社外役員としての経験は、24年前のクラヤ薬品(株)の社外監査役が初めてでした。その後、2003年から4年間、2度目の社外監査役((株)クラヤ三星堂)に就任し、2019年6月より当社の社外監査役を務めています。当社の取締役会には以前からリーダーシップのある経営トップのもとで、社内役員・社外役員にかかわらずオープンで活発な議論が行われています。コーポレートガバナンス・コードでは、経営の「監督と執行の分離」が大きなテーマとなっていますが、これは当社に限らず、日本企業においては共通の課題であると認識しています。現状、戦略などについて社内役員と社外役員で議論し合って最適解を見出すということがしばしば行われており、当社にとって適切なガバナンスの在り方ではないかと思っています。ただ不断に検証していく必要はあると思います。

また、サポート体制については、関係部署と適時、メール・電話等で情報交換を行っているほか、取締役会に向けて開催される事前説明会は、大変有意義な場となっています。同会は、ミニ取締役会の体で、社外役員の方々と執行部門が、取締役会とは違った雰囲気ですくばらんに意見交換ができることから、多面的に事案を分析・検討することができます。現在、定期開催ではありませんが、社外役員のスケジュール面を過度におもんぱからず、常時開催されることが望ましいと考えています。

グループ全体のガバナンスの現状と課題

当社グループは、医療用医薬品等卸売事業を中核に、(株)PALTACによる化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業およびMPアグロ(株)およびメディカルフーズ(株)による動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業と、多角的に展開しています。グループガバナンスの観点からは、(株)PALTACといわゆる親子上場していることについて十分説

明を受けており、業態的にも異なることから、シナジー効果を追求しながら一定の自由度をもって経営していくことが適切であると捉えています。一方、リスク管理やコンプライアンスについては、経営の独立性を損ねない範囲で、ホールディングカンパニーである当社が、連結子会社の管理機能を統括していくことで、グループ経営の効率性につながる面があると考えます。

当社グループのコンプライアンス意識は、一般的には比較的高いものであると感じていました。今般の(株)メディセオの独占禁止法違反の疑いについては、渡辺社長が先頭をきってこれまでの慣行から脱却するという強い意志を示し、行動したことは非常に有意義であり、全役職員にコンプライアンス意識を徹底することができたといえます。これを機に、法令遵守のもと、適正な競争により、一層の躍進を図ることが期待されます。

また、新たに改訂されたガバナンス・コードでは、「中核人材における多様性の確保」が求められています。執行役員や部長クラスでの女性の登用などについての考え方と測定可能な目標を設定しなければなりません。そのためには、幹部候補の育成を組織的・戦略的に推進できる仕組みの整備が必要であると考えています。

「未来への変革」を遂げるための転換点

「OROSHI=卸」という業態は、さまざまな制約の中で利益を上げるという難しさをはらんでいます。当社を取り巻く企業環境は目まぐるしく変化し、今、転換点を迎えているのではないかと思います。新規事業については、経営計画を超えて進展していますが、戦略的投資案件も増えてくると予想されます。今後は、新規事業・IT部門を含め、中長期的投資戦略、財務戦略等について意見交換を行うことが必要であると感じています。

役員一覧 (2021年7月1日現在)

取締役



代表取締役社長
渡辺 秀一
グループコンプライアンス官

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 クラヤ三星堂分譲準備株式会社
(現・株式会社メディセオ)代表取締役社長
2007年 株式会社メディセオ・バルタックホールディングス
(現・当社)常務取締役
2008年 同社専務取締役
2011年 当社代表取締役副社長
2012年 当社代表取締役社長(現任)
株式会社メディセオ代表取締役会長(現任)
2020年 当社グループコンプライアンス官(現任)

選任理由

代表取締役社長としてメディバルグループの経営をリードするとともに、取締役会の議長として取締役会を適切に運営し、取締役の業務執行を適切に監督しています。2012年4月に当社の代表取締役社長に就任以来、既存事業の革新と新規事業の創造をさらに強く推し進めています。今後も、2019年5月に策定した「2022メディバル中期ビジョン」のもと、収益基盤のさらなる拡大並びに持続的な成長の実現と、経営トップ自らが「グループコンプライアンス官」として、率先してコンプライアンス経営を推進していくうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。



取締役副社長
長福 恭弘
医薬事業担当

1977年 株式会社三星堂(現・当社)入社
2004年 株式会社クラヤ三星堂(現・当社)執行役員
2007年 株式会社メディセオ・バルタックホールディングス
(現・当社)取締役
2009年 株式会社メディセオ取締役
2010年 同社常務取締役
2012年 同社代表取締役社長(現任)
当社医薬事業担当(現任)
2016年 当社専務取締役
2019年 当社取締役副社長(現任)

選任理由

メディバルグループの中核事業である医薬事業に関する深い知見を有し、子会社の株式会社メディセオの代表取締役社長として業務執行に携わり、当社グループの業績向上に取り組んでいます。同氏は、子会社の株式会社メディセオの代表取締役社長として、2019年11月に公正取引委員会の立入り検査を受けたことを重く受け止め、率先してコンプライアンス経営の推進に取り組んでいます。今後も、一層コンプライアンスの徹底に取り組み、社会から信頼される企業としての確固たる体制を構築していくうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。



専務取締役
依田 俊英
IR担当 兼 事業開発本部長 兼
事業開発本部事業投資部長

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
メディエ株式会社取締役
株式会社メディセオ取締役(現任)
2018年 JCR USA, Inc.取締役(現任)
当社専務取締役(現任)
JCRファーマ株式会社社外取締役(現任)
2020年 当社事業開発本部事業投資部長(現任)
2021年 株式会社ファルフィールド取締役(現任)

選任理由

金融業界における医薬品セクターのアナリストとして培った知見を最大限に発揮して、メディバルグループの新規事業の創造を牽引し、着実にその成果を上げています。今後も、既存の枠組みにとらわれない新たなビジネスモデルを構築していくうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。



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)
2020年 薬樹HD株式会社取締役(現任)

選任理由

メディバルグループの業務に精通しており、経営に関する見識と幅広い経験を活かして、管理本部長として、当社グループのガバナンスの確保に努めています。今後も、ESG・SDGsへの取り組みなどを通じて、持続可能な経済社会の実現に貢献していくうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。



取締役
長谷川 卓郎
事業企画担当

1987年 王水堂薬品株式会社
(現・株式会社エバルス)入社
1990年 同社取締役
1991年 オーク薬品株式会社(現・株式会社エバルス)
取締役
1997年 株式会社エバルス取締役
2004年 株式会社メディセオホールディングス(現・当社)
取締役(現任)
2009年 株式会社エバルス取締役
2011年 同社代表取締役社長(現任)
2012年 当社渉外担当
2019年 当社事業企画担当(現任)

選任理由

事業企画担当として、メディバルグループの事業成長戦略を推進するとともに、子会社の株式会社エバルスの代表取締役社長として業務執行に携わり、当社グループの業績向上に取り組んでいます。今後も、事業企画を推進していくうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。



取締役
渡辺 紳二郎
システム本部長

2008年 株式会社アトル入社
2009年 同社取締役
2013年 同社代表取締役社長(現任)
当社取締役(現任)
2016年 当社IT事業担当
2018年 当社システム担当
当社システム本部長(現任)

選任理由

システム本部長として、メディバルグループのシステムを統括するとともに、子会社の株式会社アトルの代表取締役社長として業務執行に携わり、当社グループの業績向上に取り組んでいます。今後も、デジタルヘルスケア分野における新たな価値を提供していくうえで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。

取締役



取締役
三村 浩一

1987年 住友スリーエム株式会社
(現・スリーエム ジャパン株式会社) 入社
2006年 スリーエム インドネシア代表取締役社長
2009年 住友スリーエム株式会社
(現・スリーエム ジャパン株式会社)
執行役員／取締役 工業用マーケット担当
2010年 同社取締役工業用および自動車マーケット担当
2012年 同社代表取締役社長
スリーエムヘルスケア株式会社代表取締役社長
2014年 スリーエム ジャパン株式会社代表取締役社長
2016年 3M 本社, Vice President, Electronics
Assembly Solutions
2018年 3M Asia Pacific, Transportation and
Electronics Business 担当
Business Director
2020年 当社社外取締役
2021年 当社取締役 (現任)

選任理由

スリーエム インドネシア代表取締役社長、スリーエム ジャパン株式会社の代表取締役社長等を歴任され、また、スリーエム米国本社のグローバルエレクトロニクス事業のビジネス担当役員を務められました。同氏は、本年6月まで社外取締役として、グローバルな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経営を監督していただいていたが、メディバルグループの収益基盤のさらなる拡大と持続的な成長のために、取締役として、かかる経験と見識を最大限に発揮して業務執行にあたっていただくことが適切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、幅広い見地から有益なご意見、適切なご助言をいただいています。また、2019年11月に、当社連結対象の完全子会社である株式会社メディセオが、独占禁止法違反の疑いがあるとして、公正取引委員会による立入り検査を受けた以降は、社外取締役として、コンプライアンスの徹底に向けて有益なご意見、適切なご助言をいただくなど、その職責を十分に果たしています。さらに、指名・報酬委員会の委員として、コーポレート・ガバナンスの充実のために有益なご意見、適切なご助言をいただいています。なお、同氏は、過去に社外取締役となること以外の方法で会社経営に関与された経験はありませんが、上記の理由により、社外取締役として、その職務を適切に遂行できるものと判断しました。



社外取締役
昌子 久仁子

1977年 持田製薬株式会社入社
1986年 ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社入社
2002年 テルモ株式会社入社
2004年 同社執行役員
2007年 同社上席執行役員
2010年 同社取締役上席執行役員
2017年 同社取締役顧問
同社顧問
2018年 当社社外取締役 (現任)
株式会社ニチレイ社外取締役 (現任)
2019年 DIC株式会社社外取締役 (現任)
神奈川県立保健福祉大学大学院
ヘルスイノベーション研究科教授 (現任)

選任理由

テルモ株式会社の取締役等を歴任されるとともに、同社の薬事部門や臨床開発部門の責任者を担ってこれ、かかる豊富な経験と幅広い見識をもとに、当社の取締役会において、客観的、専門的見地から有益なご意見、適切なご助言をいただいています。また、2019年11月に、当社連結対象の完全子会社である株式会社メディセオが、独占禁止法違反の疑いがあるとして、公正取引委員会による立入り検査を受けた以降は、社外取締役として、コンプライアンスの徹底に向けて有益なご意見、適切なご助言をいただくなど、その職責を十分に果たしています。さらに、指名・報酬委員会の委員として、コーポレート・ガバナンスの充実のために有益なご意見、適切なご助言をいただいています。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ました。



取締役
糟谷 誠一

1985年 株式会社バルタック (現・株式会社PALTAC) 入社
2011年 同社執行役員横浜支社長
2013年 同社常務執行役員横浜支社長
2014年 同社取締役常務執行役員横浜支社長
2016年 同社常務執行役員営業本部長
2017年 同社取締役専務執行役員営業本部長
2018年 同社取締役副社長執行役員営業統括本部長
同社代表取締役社長 兼 COO 営業統括本部長
2019年 同社代表取締役社長 兼 COO (現任)
当社取締役 (現任)

選任理由

メディバルグループの主要事業である化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業における豊富な経験を有し、子会社の株式会社PALTACの代表取締役社長として業務執行に携わり、当社グループの業績向上に取り組んでいます。今後も、同社が中期経営計画を着実に展開していくことで、当社グループの企業価値向上に資する取締役として適任であると判断しました。



社外取締役
浅野 敏雄

1975年 旭化成株式会社入社
2003年 旭化成ファーマ株式会社執行役員
2008年 同社取締役 兼 常務執行役員
2010年 同社代表取締役社長 兼 社長執行役員
2011年 旭化成株式会社執行役員
2014年 同社社長執行役員
同社代表取締役社長
2016年 同社取締役
同社常任相談役 (現任)
当社顧問
2017年 当社社外取締役 (現任)
2019年 株式会社ダイセル社外取締役 (現任)
東京センチュリー株式会社社外取締役 (現任)

選任理由

旭化成ファーマ株式会社および旭化成株式会社の代表取締役社長等を歴任され、会社の経営に関与された豊富な経験と幅広い見識をもとに、当社の取締役会において、客観的・専門的見地から有益なご意見、適切なご助言をいただいています。また、2019年11月に、当社連結対象の完全子会社である株式会社メディセオが、独占禁止法違反の疑いがあるとして、公正取引委員会による立入り検査を受けた以降は、社外取締役として、コンプライアンスの徹底に向けた実効性のある取組みを行うよう提言するなど、主導的な役割を果たしており、その職責を十分に果たしています。さらに、指名・報酬委員会の委員長として、コーポレート・ガバナンスの充実のためにご尽力をいただいています。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ました。



社外取締役
岩本 洋

1981年 株式会社第一勧業銀行
(現・株式会社みずほ銀行) 入行
2004年 みずほ総合研究所株式会社上席理事調査本部
副本部長チーフエコノミスト
2009年 同社常務執行役員調査本部副本部長
2010年 同社常務執行役員企画管理本部長
武蔵野音楽大学講師
2017年 みずほ総合研究所株式会社
専務執行役員企画管理本部長
2019年 中央不動産株式会社
(現・中央日本土地建物株式会社) 顧問 (現任)
森永製菓株式会社社外監査役 (現任)
2021年 当社社外取締役 (現任)

選任理由

金融業界にて培った財務業務、人事業務の経験とその後の情報・通信業界における豊富なマネジメント経験を有しています。かかる豊富な経験と幅広い見識を活かし、経営全般にご助言をいただき、取締役会の監督機能を強化するため、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
平澤 利夫
(株)メディセオ 監査役
(株)エバルス 監査役



常勤監査役
神田 茂
(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
北川 哲雄
青山学院大学名誉教授
東京立大学 経営学研究科
特任教授
三菱UFJ信託銀行(株)
社外取締役(監査等委員)



社外監査役
豊田 友康
(株)ケイ・エフ・プランニング顧問
ノーベルファーマ(株)監査役



社外監査役
佐貫 葉子
NS総合法律事務所所長

執行役員

主席執行役員
鎗水 博司
管理本部 経営企画部長
(株)アトル 取締役

上席執行役員
川原 正範
(株)オーファンバシフィック
代表取締役副社長

上席執行役員
山崎 邦衛
コンプライアンス統括室長

執行役員
京極 光弘
管理本部 副本部長
(株)メディセオ担当
(株)メディセオ 常務取締役
(株)アトル 取締役

執行役員
柳井 宣人
管理本部 副本部長
(株)エバルス担当
(株)エバルス 取締役

執行役員
筒井 久
管理本部 副本部長
(株)アトル担当
(株)アトル 取締役

執行役員
柏木 整
システム本部 副本部長
SPLine(株)取締役

執行役員
橋田 一夫
管理本部 財務経理部長

執行役員
山崎 照弘
事業開発本部 担当部長
SPLine(株) 監査役
(株)ファルフィールド 監査役
メディエ(株)取締役

執行役員
平賀 久夫
管理本部 総務部長

執行役員
松井 文一
管理本部 秘書室長

執行役員
北原 禎二
事業開発本部 事業開発部 副部長

執行役員
内匠屋 篤
SPLine(株) 代表取締役社長

執行役員
一柳 吉孝
(株)アステック 代表取締役社長
メディエ(株) 監査役

スキルマトリックス

役位	氏名	専門性・経験								
		経営経験	営業 マーケティング	医学・薬学 公益	財務・会計 金融・M&A	法務 ガバナンス	IT DX	人事・労務 人材開発	グローバル	サステナ ビリティ
代表取締役社長	渡辺 秀一	●	●							
取締役副社長	長福 恭弘	●	●							
専務取締役	依田 俊英	●			●				●	
常務取締役	左近 祐史	●	●			●				●
取締役	長谷川 卓郎	●		●						
	渡辺 紳二郎	●					●			
	三村 浩一	●							●	●
	糟谷 誠一	●	●							
社外取締役	加々美 光子					●				●
	浅野 敏雄	●		●						
	昌子 久仁子	●		●					●	●
	岩本 洋				●			●		
常勤監査役	平澤 利夫				●					
	神田 茂		●							
社外監査役	北川 哲雄	●			●	●			●	●
	豊田 友康	●		●						
	佐貫 葉子					●				●

リスク管理

基本的な考え方

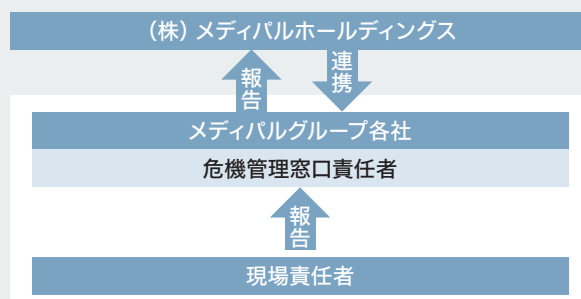


メディパルグループは、リスク管理体制について、規則、ガイドラインの制定、研修の実施、マニュアルの作成等を行い、その周知徹底を図っています。なお、反社会的勢力による経営活動への関与については、危機管理担当役員のもと、対応する部門を定め、一元的に管理することにより防止を徹底しています。また、金融商品取引法に基づく財務報告に係る内部統制報告制度への対応としては、各部門において内部統制の維持・整備機能を担い、さらに、そのモニタリングを実施するための権限を有した監査室を設け、グループ会社の内部監査部門との連携により、損失の危険を早期に発見することに努めています。

■ 体制図

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。

報告すべき項目
- コンプライアンスに関わるリスク 法令違反 情報流出 内部不正 など - 自然災害に関わるリスク - その他のリスク（業務活動に重大な影響のある事象）



■ 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2021年3月期現在において当社グループが判断したものです。

医療保険制度について

当社グループが主たる事業とする医療用医薬品等卸売業界は、わが国の社会保障制度や医療政策と密接に関連しています。わが国では、人口構造の変化による社会保障給付費の増大などの環境変化に伴い、医療制度改革が進められています。今後、予測できない大幅な制度変更が行われ、当社グループの事業構造に関わるような事態が発生した場合には、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

薬価制度*について

当社グループの主要取扱商品である医療用医薬品は、薬価基準に収載されており、薬価基準は保険医療で使用できる医薬品の範囲と使用した医薬品の請求価格を定めたものです。したがって、薬価基準は実質的に販売価格の上限として機能しています。医療費抑制策の一環として、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定期的に改定が行われています。

*用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。

- ・2019年10月消費税増税に伴う薬価改定率(薬剤費ベース)：▲2.40%
- ・2020年度薬価改定率(薬剤費ベース)：▲4.38%
- ・2021年度薬価改定率(薬剤費ベース)：未公表

現行は原則として2年に1度実施されている薬価改定が、2021年度から毎年改定に移行した場合には、医薬品の仕入価格、販売価格への影響は避けられず、医療用医薬品等卸売事業の業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

特有の法的規制等に係るものについて

当社グループは、各種の医薬品およびその関連商品を取り扱っており、主に「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（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。このため、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。また、将来的に規制緩和等によって、異業種の事業者が当社グループの事業領域に参入した場合には、当社グループのビジネスモデルや従来から有する強みを維持または拡大することが困難となり、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

医療機関等との取引慣行について

当社グループの主要取扱商品である医療用医薬品は、納入停滞が許されない生命関連商品であることから、取引価格が未決定のまま医療機関等に納入し、納入後に価格交渉を行うという特有の取引慣行が存在しています。かかる取引慣行を改善するために、2018年4月に流通改善ガイドラインの運用が開始されましたが、交渉が難航した場合には、過去の実績等を勘案し、合理的に判断した見積価格により売上計上しています。このため、決定した取引価格と見積価格との差異が生じた場合には、医療用医薬品等卸売事業の業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。なお、2021年3月期における医療用医薬品の売上高2.1兆円のうち、取引価格の決定比率（金額ベース）は99.9%となっ

ており、期末には取引価格がほぼ確定する傾向となっています（過去3年間の取引価格の決定比率 2018年3月期：99.9%、2019年3月期：96.6%、2020年3月期：99.7%）。

製薬企業等との取引慣行について

当社グループの主要取扱商品である医療用医薬品の仕入先である製薬企業等との間には、実質的な仕入価格の引き下げ効果のある「割戻金（リベート）」や「報奨金（アローアンス）」などの取引慣行が存在しています（2021年3月期の医療用医薬品等卸売事業における報奨金（アローアンス）の未精算額196億75百万円）。製薬企業等とは良好な取引関係を継続していますが、製薬企業等の営業戦略に大幅な変更が生じ、かかる取引慣行に変化が生じた場合には、医療用医薬品等卸売事業の業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

競争環境の変化について

当社グループが主たる事業とする化粧品・日用品、一般用医薬品卸売業界において、業種・業態を超えた競争の激化やM&Aによる規模拡大が続いています。このため、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業では取引先のニーズを捉え、環境の変化に即座に対応できる組織を構築しています。しかしながら、今後さらなる競争の激化や取引先の企業再編等により取引先の政策や取引条件が大幅に変更された場合には、業績および財務状況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

当社グループでは、「医療と健康、美」の流通を安定的に支える社会インフラとして、サプライチェーンを効率化、高度化するために、IT化を積極的に推し進めています。当社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いることから、基幹システムのサーバ・ネットワークの二重化やサーバ設置建屋の免震・防災・停電対策、およびデータバックアップ環境の設置などのほか、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な

どのセキュリティ対策を講じていますが、万が一、システムが機能停止した場合には、販売・物流に大きな支障が生じ、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

情報の漏洩について

当社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、情報セキュリティポリシーに基づき、外部に漏洩しないよう管理体制の整備に努めるとともに、全従業員を対象に年2回の情報セキュリティ研修を実施していますが、不測の事態により、これらの情報が漏洩した場合には、社会的信頼の低下による売上高の減少や対策費用の増加等により、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

災害、交通事故について

当社グループでは、医薬品、日用品など、健やかな生活に欠かせない商品の流通を担っており、必要な商品を、必要な時に、必要な量だけ確実にお届けするために、さまざまな対策を施しています。

①災害について

当社グループは、地震・台風等の自然災害や新型インフルエンザの流行などに備え、危機管理体制や有事の際すぐに供給活動を行うためのBCP（事業継続計画）を策定していますが、万が一、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の減少または復旧費用の増加等により、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

②交通事故について

当社グループでは、お得意先への営業や商品の配送に多くの車両を用いています。当社グループ全体の車両台数は約8,100台となっており、環境負荷の低い車両の導入を進めるとともに、交通事故を防ぐために、ドライブレコーダーの設置や自動ブレーキを装備した車両の導入などを進めています。また、安全運転月間を定めたり、警察の指導による講習会を開催するなど、交通事故防止の啓発活動に積極的に取り組んでいます。万が一、重大な交通事故が発生してしまった場合に

は、社会的信用が低下し、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

労働力の確保について

当社グループが取り扱う医薬品や日用品などを安定的に流通させるためには、質の高い人材の確保、適正な要員配置が必要不可欠です。昨今は、人口減少、少子高齢化などによって、流通分野における労働力の確保は厳しさを増してきています。物流センターの省力化や配送見直しによる効率化を推進するとともに、「働き方改革」に取り組み、労働環境の改善と整備に努めていますが、労働需給がさらに逼迫し、人材を十分に確保できなかった場合には、当社グループの業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。また、法令や制度の改正、物価変動等により従業員に関わるコストが大幅に増加した場合には、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

投資について

当社グループは、2020年3月期から2022年3月期までの3年間の新たな中期ビジョンとして、「2022メディパル中期ビジョン」を策定し、グループの持続的成長に向けた将来への積極投資として、3年間で1,000億円規模の投資を計画しています。

①物流インフラ投資について

当社グループは、安全・安心な流通を担うという社会的使命を果たすため、物流やシステムに対する設備投資を積極的に行い、最先端技術を導入しています。これらは、当社グループの競争力を維持するために不可欠なものです。投資コストが増大した場合や想定した投資回収ができない場合には、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。なお、2021年3月期における設備投資額は161億円です。

②事業開発投資について

当社グループは、事業基盤の拡大と収益源の多角化を進めるため、製薬企業等の新薬開発に投資し、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に取り組んでいます。これは、当社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んに医薬品を安定供給することを目的とした取組みであります。新薬の開発は時間を要したり、中止に至るなど、必ずしも順調に進行しないことがあります。そのような場合には、想定どおりの収益獲得に至らず損失が発生する可能性もあり、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

③資本提携、業務提携について

当社グループは、「社会と顧客に貢献する新たな枠組みを構築し、収益基盤の拡大と持続的な成長を実現します。」という中期ビジョンの基本方針に則り、ライフサイエンス分野のベンチャー企業をはじめとするいわゆるスタートアップ企業への出資のほか、デジタル分野やロジスティクス分野といった業界の垣根を越えた提携を積極的に進めています。こうした資本提携、業務提携の実施にあたっては、事前に収益性や投資回収の可能性についてさまざまな観点から検討を行っていますが、予期せぬ環境変化や想定した事業計画からの大幅な乖離が生じた場合には、減損損失等が発生するなどして、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

法令違反について

当社グループは、「コンプライアンスの徹底」を経営方針の一つに掲げ、社員教育、啓発活動を継続して行っています。また、公益通報に関する窓口を社内および社外に設置し、グループ内部の問題を早期に発見することに努めています。なお、2021年1月29日に開催された取締役会において、経営トップがコンプライアンスを重視する姿勢を明確にするため、新たに「企業活動指針」を制定しました。経営トップが全国の拠点を足跡として、当該指針を制定した背景とその精神を全社員に浸透させています。また、取締役会の諮問機関として、「コンプライアンス委員会」を設置し、当社グループのコンプライアンスを継続的にモニタリングし、遵法精神に則った企業風土を確立していきます。

しかしながら、法令違反等の問題が発生した場合には、

行政処分による課徴金や刑事訴訟による罰金、民事訴訟による損害賠償金等の支払いが生じるだけでなく、当社グループの社会的信用の失墜による悪影響など、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。

新型コロナウイルス感染症について

当社グループでは、生命関連商品の安定供給を担う企業として、新型コロナウイルス感染症の拡大に関連するさまざまな事態の発生を想定し、安定供給体制維持（全国物流センターの相互連携によるバックアップ、商品在庫の充実、サーモカメラによる入館者の体温確認、機器の定期メンテナンスを前倒して実施）、感染拡大防止（従業員の感染予防の徹底、車両・設備の洗浄および消毒の徹底、医療機関での感染拡大の防止）に取り組んでいます。しかしながら、当社グループの従業員に感染が拡大するなどして、万が一、物流機能が停止する事態に陥った場合には、医薬品等の安定供給が困難となり、業績および財務状況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当社グループのすべてのリスクではありません。

コンプライアンス

基本的な考え方



メディパルグループは、「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、当社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。

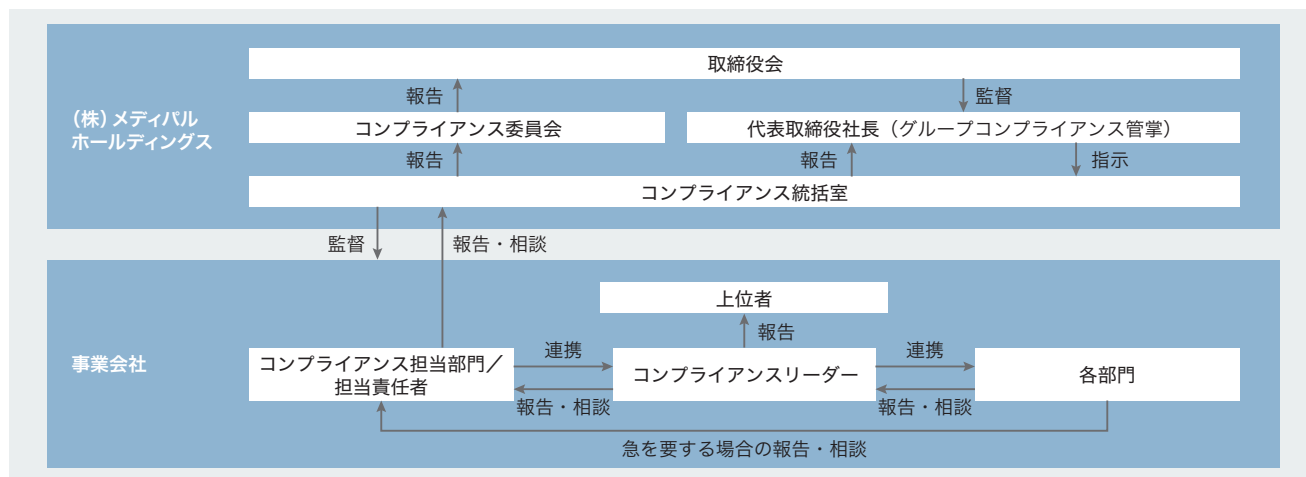
コンプライアンス推進体制

メディパルグループでは、当社の代表取締役社長が「グループコンプライアンス管掌」の任にあたることとし、経営トップが自ら率先して、コンプライアンス経営を推進しています。

また、組織的かつ継続的に取り組んでいくため、社長の直轄組織として、「コンプライアンス統括室」を設置し、グループ全体に対するさらなるコンプライアンスの強化を図っています。

加えて、当社グループのコンプライアンスを継続的にモニタリングしていくことを目的として、「コンプライアンス委員会」を設置し、改善と継続に向けた、指導、助言、監督を行うこととしています。同委員会は、取締役会の諮問機関として、グループコンプライアンス管掌を委員長とし、医療用医薬品等卸売事業の営業経験のある業務執行取締役、社外取締役を交えた構成としています。また監査役などもオブザーバーとして参加し、さまざまなアドバイスをいただくことで、より実効性の高いモニタリングを行っていきます。

営業現場においては、コンプライアンスを推進し、その推進状況を監視、監督する責任者として、営業部長をコンプライアンスリーダーに任命し、営業部門の意識を高めています。



さらに、監査・モニタリング体制として、以下を実施しています。

(1) 独占禁止法監査の実施

監査担当部門が独占禁止法違反行為の有無と再発防止の取組み状況を確認することにより、問題点を把握し改善に導くため、独占禁止法監査を実施。

(2) 監査結果の報告

監査結果は、取締役会および監査役会に報告。

(3) 整備状況の報告

当社グループのコンプライアンス体制の整備、運用状況を定期的（四半期毎）に取締役会に報告。

コンプライアンス委員会開催状況

開催回数：2回[※]

医療用医薬品等卸売事業の営業経験のある業務執行取締役出席率：100%
社外取締役出席率：100%

原則、四半期に1回の開催を予定しています。

※ 委員会設置後、2021年7月までの間

企業活動指針の制定

当社グループでは、2019年11月の公正取引委員会の立入り検査を受けたことを機に、経営トップがコンプライアンスを重視する姿勢を明確に示し、遵法精神に則った企業風土を確立していくため、「企業活動指針」を制定しました。

この姿勢を全社員へ浸透させるため、経営トップが各種会議やグループ内広報誌などで継続的にメッセージを発信するとともに、全国の拠点を足跡して直接の語りかけを行っています。

コンプライアンス意識向上に向けた取り組み

当社グループでは、コンプライアンスの意識向上のために、以下のような施策を実施しています。

(1) コンプライアンス研修の実施

役員を含む全社員を対象にコンプライアンス研修を定期的実施。今後、内容もアップデートしながら、全社員向けのeラーニングのほか、職掌毎の集合研修等を繰り返し行うことで知識や考え方を定着させていきます。

(2) コンプライアンスの日を制定

コンプライアンス重視の姿勢を継続するために、11月27日をコンプライアンスの日と定め、全社員を対象としたアンケートを実施するなど、風化防止に努めています。

■ コンプライアンス研修

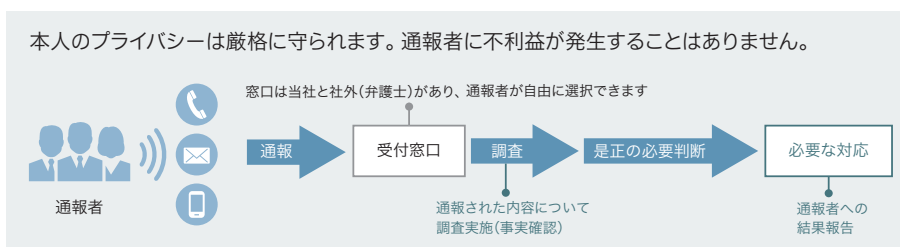
対象	内容
役員	年1回定期的に開催しているエグゼクティブセミナーに、外部講師を招いて、コンプライアンス意識を高めるためのセミナーを実施
管理職	マネジメント会議等で、遵法精神を根づかせることを目的に、経営トップが遵法精神を説明 コンプライアンスリーダーである営業部長に対しては、独占禁止法遵守に特化したディスカッション形式による研修を実施し、独占禁止法違反行為の根絶を徹底
全社員	経営トップによる直接の語りかけと併せて、独占禁止法違反行為を行わせないための研修を実施

内部通報制度

当社グループでは、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、「公益通報ホットライン」を設置しています。業務に関して、不正・法令違反あるいは反倫理的な行為が発生している、あるいはかかる行為が発生するおそれがある場合に本ホットラインを利用できる旨を社内のイントラネットやポスターなどで周知しています。

通報の受付窓口はグループ内外にそれぞれ設け、電話、e-mail（24時間）、FAX、郵送と各種手段で通報可能とし、相談しやすい環境を整えています。また、本ホットラインは、守秘性を担保するために独立した窓口としたうえで、通報者に不利益な扱いを行わないことを社内規程でも明記するなど、適切な体制を整備しています。なお、匿名で通報があった場合にも対応しています。

■ 公益通報ホットラインの対応イメージ



■ 独占禁止法違反防止への取り組み

当社グループでは、独占禁止法違反を防ぐために、各種規程・ルール等の整備を行いました。あわせて、就業規則の改訂も実施しています。

入札談合等防止に関する規程の制定

談合やカルテル等の独占禁止法違反行為を排除するとともに、それらの疑いを招く行為を防止し、またそれらに巻き込まれるリスクを低減することを目的として、入札談合等防止規程を制定しました。

事業計画・営業目標の見直し

独占禁止法違反が生じやすい状況を回避すべく、事業活動の在り方を根本的に見直すとともに、事業計画の見直しについても検討していきます。

独占禁止法遵守ガイドブックの作成

独占禁止法に関し営業活動において誤解しやすく判断に迷う事柄について解説し、独占禁止法違反行為を行わせないためのわかりやすいガイドブックを作成しました。

見積り・入札に関する新たなルールの策定

見積り・入札を提出する際には、同業他社と接触しない、金額の根拠を明らかにして決裁を得る、受注意欲がない案

件には入札や見積りの提出を行わないなど、遵法精神に則り正しい競争をするための新たな社内ルールを策定しました。

業界活動・他卸との接触ルールの策定

公正取引委員会の立入り検査直後から、同業他社と接触するなどの疑惑を招くおそれのある行為は原則禁止としていますが、業界活動については、一定のルール（弁護士等の同席、議事録の保存）のもとでの参加を認めています。

また、やむを得ず、同業他社と接触せざるを得ない場合の決裁手順等を含め、明確なルールを設けました。

独占禁止法専用の相談窓口（独禁法ホットライン）の活用

公正取引委員会の立入り検査直後から、営業現場で独占禁止法遵守との関係で判断に困る事象が発生した場合に迅速に対応するため、従前の公益通報窓口等とは別に、独占禁止法専用の相談窓口を設置していますが、これをさらに活用しやすいように整備しました。

■ 腐敗防止への取り組み

当社グループでは、正しい事業活動を行うにあたり、公務員等に対する利益供与を一切禁止しており、グループ各社に「贈賄行為禁止規程」を制定しています。

また、その実効性を確保するため、第三者への寄付行為等の支出については、すべて書面による社内決裁を受ける等の社内ルールも併せて制定しています。

さらに、当社グループの主な取引先である医薬品や医療機器のメーカー等は諸外国に法人を置く会社も多くあるため、当該取引先企業から求められる教育基準を充たすべく、毎年1回、すべての従業員に対し、米国医療機器・IVD工業会（AMDD）が実施しているFCPATレーニング研修資料を参考文献としたオンライン研修の受講を義務付ける等、従業員教育を実施しています。

薬事管理

基本的な考え方



メディパルグループでは、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。

品質の確保

当社グループは、医薬品・医療機器など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省令をはじめ、JGSP^{※1}およびJGSP2008に基づき物流関連業務や管理薬剤師業務などの各種マニュアルを作成し、適切な保管体制や流通体制を実践してきました。さらに、PIC/S^{※2} GDPを踏まえて改訂されたJGSP GDP国際整合化対応版や厚生労働省から発出されたGDPガイドライン^{※3}に準拠した、品質マニュアル、SOP（標準操作手順書）の策定、マネジメント体制の整備、GDPLレビュー会議などでの改善提案、教育などを実施しています。

※1 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、日光の影響など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売業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ています。

※2 PIC/S（Pharmaceutical Inspection Convention and Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme=医薬品査察協定および医薬品査察共同スキーム）

※3 GDPガイドライン（Good Distribution Practice=医薬品の適正流通）：流通経路（仕入・保管・供給）の管理が保証され、医薬品の完全性が保持されるための手法、さらに、偽造医薬品の正規流通経路への流入を防止するための適切な手法を定めたもの。

教育制度

当社グループでは、医薬品や医療機器に関する情報の収集と提供を行うための知識・資質を養う教育（MS・薬剤師対象）や、品質の信頼性を確保するためのマニュアルやSOP（標準作業手順書）に関する教育（商品管理・配送担当者対象）を、継続的に行っています。

MS・薬剤師の教育についての詳細はP.65「人権尊重」をご参照ください。

日本で偽造医薬品が拡大しない理由

偽造医薬品の拡大は世界的に深刻な問題となっているものの、日本では偽造医薬品が市場に紛れ込む余地がありません。その主な理由は、薬機法等の法律の整備と遵守があること、医療用医薬品流通の大部分（約96%）を医薬品卸が担っていることが挙げられます。

卸が存在することで、①流通経路がシンプルになる、②仕入から配送まで自社で対応する、③取引先である製薬企業、医療機関・調剤薬局と常に密接につながっている、という状態を構築しています。

日本で偽造医薬品の拡大を防ぐポイントは、質の高い流通があるかどうかであり、そのための投資が欠かせません。その意味においても、日本の医薬品卸は“安全”と“社会的コスト”を担保する存在だといえます。

当社グループでは、ロットトレーサビリティ管理を行っており、いつ、どこに、何を、どれだけ販売したのかがわかる仕組みを取り入れています。製薬企業による商品の自主回収が発生した場合でも、当社グループは製薬企業からの依頼に基づき、当該商品を販売した医療機関等へ迅速な情報提供と商品回収を行うことができます。

日本版GDPガイドラインへの対応

メディパルグループの取組み

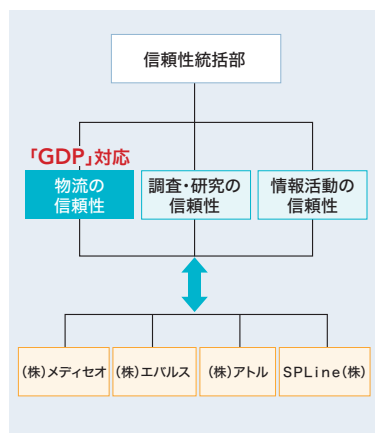
2021年よりSPLine（株）をGDP活動の対象に加え、医療用医薬品の卸売販売業4社[※]のロジスティクス本部ならびにALCおよびそれに準ずる2拠点（東京中央FLC、西日本物流センター）への改訂した品質マニュアルおよびSOPの教育訓練とともに定期的な品質レビューを実施しGDP活動の定着と質の向上を図っています。

また、新型コロナウイルス感染症拡大という有事に際し、マイナス20度±5度の厳格な温度管理が求められる「COVID-19 ワクチンモデルナ筋注（武田薬品工業（株））」の流通を担うため、冷凍倉庫および輸送容器の庫内温度分布を計測する温度マッピングなどを実施し、高品質な物流を担保しています。これらの対応を行ったうえ、行政や地域担当卸と連携し、国や自治体などの大規模接種会場や職域接種会場などへの流通を担っています。

これらの取組みには、当社の管理本部に2019年に新設した信頼性統括部がさまざまな場面で支援を行っています。

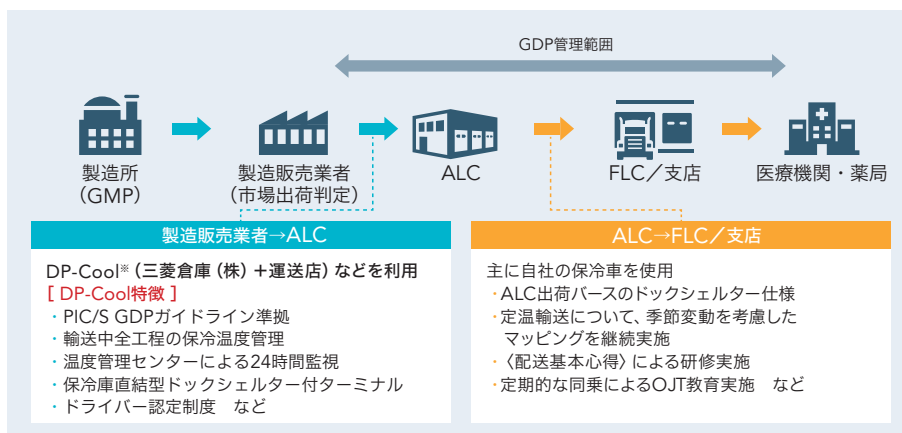
※（株）メディセオ、（株）エパルス、（株）アトル、SPLine（株）

信頼性統括部の組織と役割



※2021年4月1日現在

医薬品のサプライチェーン



※DP-Cool：PIC/S GDPガイドライン準拠の新たな医薬品保冷輸送サービス

信頼性統括部長メッセージ

当社グループのGDP活動は、医療用医薬品の卸売販売業4社（（株）メディセオ、（株）エパルス、（株）アトル、SPLine（株））を対象にしています。物流拠点であるALC、FLCならびに医療用医薬品を保管している建屋は、設備の規模や取り扱う商品数が異なり、その担い手は、ロジスティクス本部担当者、薬事担当者、庫内担当者、MS、DSとさまざまです。これまでのGDP活動は、本部担当者、ALCの幹部社員、薬事担当者を中心に、一番規模が大きいALCで先行して取り組んできました。一方で、近年開発が進むスペシャリティ医薬品や再生医療等製品は、保管・配送の温度管理などが厳密に設定されているものが多く増えており、製薬企業による監査においても、GDPガイドラインに加え各製薬企業のグローバル基準に準拠したより厳格な流通が求められています。

信頼性統括部では、GDPに対する意識や取組みが注目を集める中、GDPの定着と継続的な物流品質の向上に向けた取組みに加え、全国にあるFLCや医療用医薬品を保管する192拠点に対してもガイドラインに基づく組織体制の整備や必要な設備投資を行い、同時にMSやDSを含めた教育を積極的に進めていきます。また、物流・品質の信頼性の向上を目的に、社内関連部門はもとより、製薬企業、物流企業など社外協力企業との連携を強化しつつ、医薬品のさらなる適正流通実現に向けて活動を進めていきます。



株式会社メディパルホールディングス
信頼性統括部長
青柳 明広

災害対策

基本的な考え方



メディパルグループでは、平時はもちろん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際でも商品の安定供給に支障をきたさないよう、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

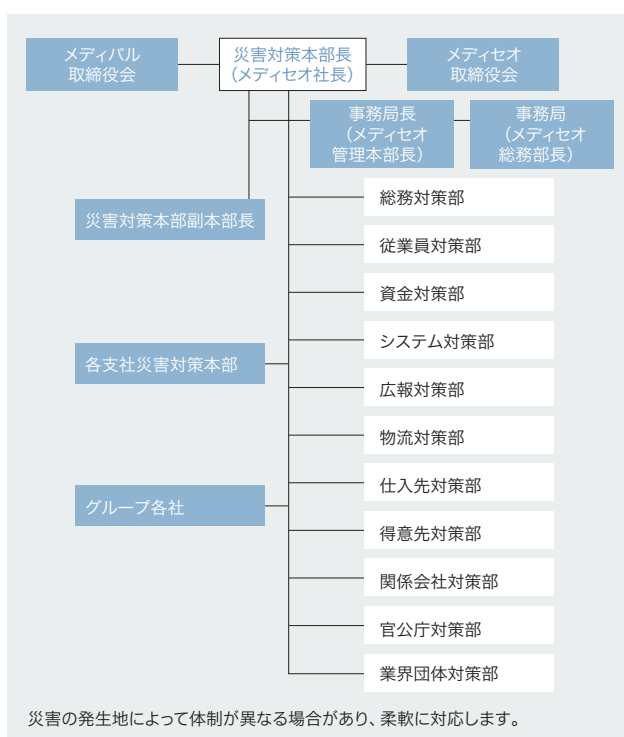
自然災害発生時の被害想定、事前対策、災害時の業務や組織体制等について、具体的内容を示した「災害対策マニュアル（自然災害編）」を2000年に作成し、グループ全社員に周知徹底しました。その後、東日本大震災の発生を機に、一部見直しを行いました。また、震度6弱以上の地震発生等の場合には、「災害対策本部」を直ちに立ち上げます。被災地域のグループ各社の従業員およびその家族の安否や、建屋・システム等の被災状況、ライフラインの状況等の確認を速やかに行うとともに、事業継続に向けたさまざまな対応を本部が中心となって推進します。

感染症大流行時の対策

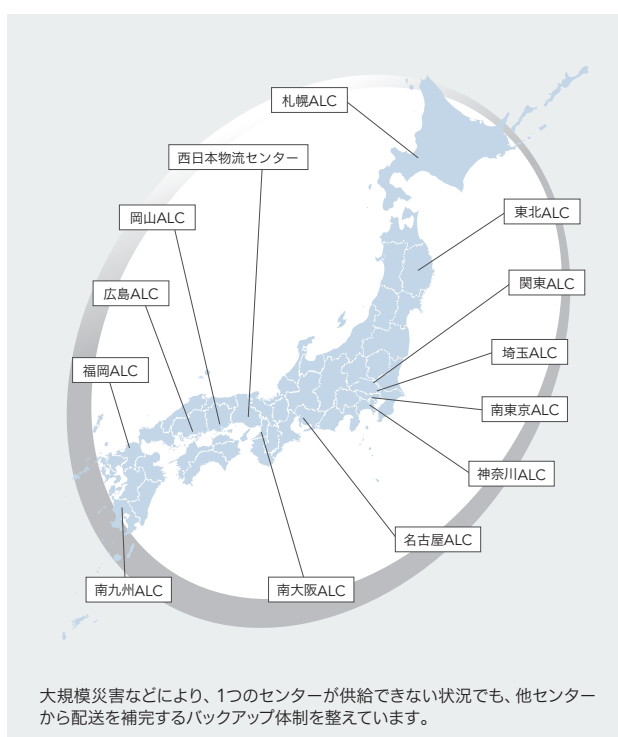
日本でも強毒性の鳥インフルエンザがたびたび発生しており、ヒトにおける世界的大流行（パンデミック）が危惧されています。当社グループでは流行に備え、「災害対策マニュアル（新型インフルエンザ編）」を追加し、その後も適宜改定を行っています。

また、当社グループは社会機能維持者としての自覚のもと、新型インフルエンザだけでなくさまざまな感染症発生時においても果たすべき社会的使命として、それに沿った活動の要綱を定め、社員とその家族の生命を守るとともに、医薬品等の安定供給を維持し、医療機関の災害医療の支援に全力を尽くします。

■（株）メディセオにおける災害対策本部設置例（東日本大震災時）



■ 物流センターの相互連携機能



この国で、薬を届けるという使命。「安全」「安心」をお届けするために。

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います。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、万全の準備をしています。

BCP

当社グループ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社会的使命であり、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。

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。



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。



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配送用バイクを配備し、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。



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

災害発生時には、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。



TOPIC

豪雨災害におけるグループ会社の対応

2020年7月、熊本県を中心に記録的な大雨が観測され、河川の氾濫、浸水害、土砂災害等が相次いで発生しました。(株)アトルでは災害対策本部を立ち上げ、直ちに社員および家族の安否確認を実施後、迅速な情報収集と対策検討、現場への指示を行いました。被災された地域には本社より支援物資を届けるだけでなく社員を派遣し、復旧支援活動を実施しました。また、お客様への商品供給は近隣の同社物流センターより直接行い、医薬品の安定供給に努めました。





新型コロナウイルス感染症への対策

人々の安全・安心な暮らしを支える 社会インフラとしての使命

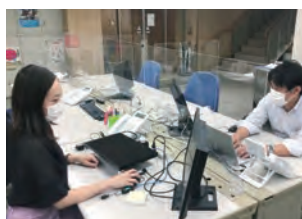
メディパルグループでは、新型コロナウイルス感染症への対策として、より一層のグループ内連携と迅速な行動を目的に、2020年3月2日に「新型コロナウイルス対策本部」を立ち上げました。お客様や社員の安全を確保しながら、医薬品等の安定供給を継続するべく、政府の動きや各地域の動向に係る情報を一元的に集約するとともに、さまざまな事態を想定した対策に迅速かつ臨機応変に取り組んでいます。

社員・施設の感染拡大防止への取り組み

サーモカメラの設置



オフィスの対面座席に 飛沫ガードを設置



在宅勤務の奨励



新型コロナウイルス感染症 ワクチンの職域接種の実施



医療機関での感染拡大防止への取り組み

個口スキャン検品（非接触 方式）による納品の推進



納品箱の清拭



車両、設備の洗浄および 消毒



作業時のマスクおよび プラスチックグローブ着用



TOPIC

新型コロナウイルス感染症ワクチン流通で医療用医薬品卸売業の機能を最大限発揮



日本での製造販売承認を取得した新型コロナウイルス感染症ワクチンである「COVID-19ワクチンモデルナ筋注（武田薬品工業（株））」について、当社グループの事業会社および協力会社（（株）ほくやく、（株）よんやく、中澤氏家薬業（株））は、医療用医薬品卸売業としての実績・経験を活かし、全国に配置した16配送センターを核とする国内コールドチェーン流通体制構築への協力、および大規模接種会場や職域接種会場、地域担当卸の配送センターにワクチンを安定供給しています。

情報管理

基本的な考え方



メディパルグループでは、お客様の個人情報をはじめ、さまざまな情報を保有しています。これらの情報を管理し保全することも当社グループの社会的責任です。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、当社グループ共通の「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（代表取締役社長）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

当社グループでは、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、情報管理に対する注意喚起を行い、セキュリティ意識の向上を図る目的として、eラーニング研修等による年2回の情報セキュリティ教育を実施しています。また、情報取り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

当社グループでは、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生体認証・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、最新のウイルス対策ソフトの導入、ソフトの更新徹底等のほか、これらが破られてデータが盗まれようとした場合は、サイバーテロ対策ソフトにより、24時間体制の監視にて、即時に遮断され、流出を防ぐことができます。

人権尊重

基本的な考え方



メディパルグループでは、社員をはじめ、あらゆる人々の基本的人権を尊重し、一人ひとりがお互いを認め合う企業風土を築くことが企業活力につながると考えています。異なる個性や能力を最大限発揮できるように人材基盤強化に向けたさまざまな取組みや職場環境の整備を行っています。

1 人材育成への取組み

人材育成方針

「企業は人なり」の言葉どおり、社員の成長は、企業価値の向上にとって不可欠なものです。当社グループでは経営方針の一つに「誠実で自由闊達な社風の醸成と創造性に富む人材の育成」を掲げ、積極的かつ継続的に人材育成に取り組んでいます。

人材配置

人材育成と職場活性化を目的とした定期的なジョブローテーションを行っています。また、新規事業の取組みにおいては、社内公募を行うなど意欲の高い人材が活躍できる機会を設け、組織戦力の最大化を図るための適正な人材配置を実施しています。

研修

創造性に富む人材の育成に向け、新入社員から課長職、部長職等に至るまで階層別にさまざまな研修を実施しています。また、高い専門知識を持った多様な人材を育成するため、職種別研修等も行っています。さらに、これらの研修プログラムとは別に、自己啓発の機会としてグループ全社員を対象に「通信教育」を実施しています。

次世代リーダーの育成

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年から実施しており、これまでに、84名が受講しました（2021年3月末現在）。

MS・薬剤師への研修および教育

MSに対しては、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、薬剤師に対しては、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。

AR*・DMR*研修

MSの医薬品・検査試薬の知識向上と業務への活用をめざし、MR・DMR資格取得へ向けた独自の教育プログラムを構築し学習支援をしています。教育プログラムは、MR・DMR資格取得のための導入教育と試験合格後にMR・DMRに必要な資質維持、向上のための継続研修から構成されています。継続研修では、適正な医療情報の提供・収集・伝達を確実にできるように、(公財)MR認定センター

*用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。

と(一社)日本臨床検査薬協会で定められた「基礎・実務知識教育」、「技能・実地教育」をそれぞれ個々のキャリアに準じ、生涯教育の一環として実施しています。具体的には「実務知識」として遺伝子・再生医療・がんなどの専門知識の習得、「技能実地」としてマネジメント・プレゼンテーション・コミュニケーションなどのスキルアップ研修を行っています。

■(株)メディセオの研修体系

等級	階層別教育	職種別/その他	eラーニング	支援
管理職	部長職	●営業部長研修		
	課長職	●課長職フォローII研修 ●課長職フォローI研修 ●新任課長職研修 ●新任支店長研修 ●新任業務マネジャー研修	●ALC/FLLC センター長研修 ●考課者研修 ●次世代リーダー育成セミナー ●コンプライアンス研修 (CSR・セクハラ・パワハラ他) ●部門別教育 (実務スキル・知識研修/専門知識研修等) ●AR研修・DMR研修	●通信教育
一般職	課長代理主任	●新任課長職事前研修 ●課長代理対象研修 ●主任対象研修	●セルフリーダー 研修 ●プレゼンテーション ●リーダー職研修 ●ブラザー& シスター研修 ●期中入社者研修	
	上級社員	●5年目研修 ●入社3年目研修		
	一般社員	●入社2年目研修 ●新入社員教育		

■公正な評価・処遇

当社グループでは、会社が期待する行動をとり、成果を上げているかを考課項目として設定し、原則として※半期に一度評価を実施しています。賃金制度は、職務・役割・貢献度をベースとしており、昇格・昇給や賞与に人事考課結果を反映することで、公正な処遇や人材の能力と意欲の最大化をめざしています。

(株)メディセオでは、公正で納得性のある評価の実現に向けて、定期的に考課者研修を実施するとともに、半期ごとに部門単位で考課者会議を開催し、考課者間の判断基準・考課基準の統一を図っています。また、支店長・マネジャーを対象に360度サーベイ(多面評価)を行い、自己の日常の言動を客観的に分析し、結果を活かすことでより効果的なマネジメントの実践に結びつけています。

※グループ会社の一部において、評価内容は、雇用形態や職種によって違いがあります。

2 働きやすい職場環境づくり

当社グループでは、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、心身ともに健やかな生活を送るためのサポートを行っています。

働き方改革の推進

(株)メディセオでは、2017年5月に働き方改革委員会を設置し、生産性向上やワーク・ライフ・バランスの推進に取り組んでいます。

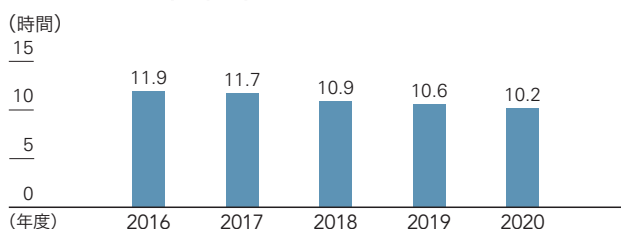
制度改革

時差勤務・変形労働時間制などの柔軟な勤務制度の活用と新たな制度の導入により、効率的な働き方を促進し、時間外労働の削減と有給休暇の取得率向上に取り組んでいます。

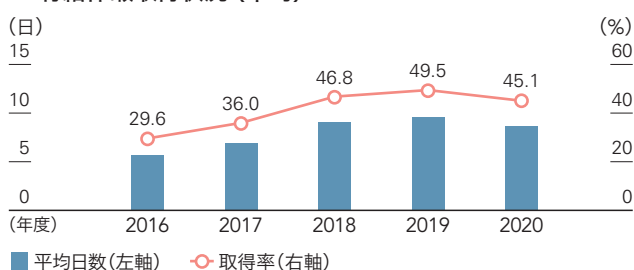
在宅勤務…自宅での勤務を可能とすることで、従業員の働き方の選択肢を増やすとともに、生産性の向上を図ります。

リフレッシュ計画有休…有給休暇取得促進策として年5日間のリフレッシュ計画有休を導入することで、従業員の健康保持とワーク・ライフ・バランスの推進を図ります。

■ 時間外労働（月平均）の推移



■ 有給休暇取得状況（平均）



適正な時間管理と時間外労働の削減に向けた取り組み

ICカード等を用いて始業・終業時刻等の労働時間の客観的な記録管理を行っています。適正な労働時間管理を実現するために全社員に向けた啓発を行うとともに、時間外労働の削減に向けて労使間で協議検討を行っています。

また、「ノー残業デー」等を設定し、定時帰宅を推進しています。計画的・効率的に業務を行い、業務の質向上だけでなく、家族と過ごす時間や個人の趣味・学習の時間を増やしています。

両立支援への取り組み

個々のライフステージにおいて、ワーク・ライフ・バランスを実現するために、各種制度（育児・介護休業制度、短時間勤務制度、看護休暇制度等）を活用し、働きやすい環境の整備に努めています。

(株)メディセオでは、「仕事と生活の両立」を支援することを目的に結婚、出産、育児、介護や配偶者の転勤などやむを得ない家庭の事情で退職した社員に対して、再雇用の機会を設ける「ジョブ・リターン制度」を導入しています。

3 健康管理

健康管理

メディパルグループでは、「医療と健康、美」を支える流通グループとして心身両面の健康維持に向けた取組みを積極的に推進しています。

健康診断の充実と受診率の向上

病気を早期発見し、健康を保持・増進するために、定期健康診断を実施し、受診率はほぼ100%となっています。

(株)メディセオでは、法定項目に追加して検査項目を充実させ、生活習慣改善などの健康管理に活かしています。

メンタルヘルス対策

心の健康を守ることに注力し、グループ各社において、メンタルヘルス（心の健康）教育や啓発活動の実施、EAPホットライン[※]の設置を行っています。

[※] EAP (Employee Assistance Program 「従業員援助プログラム」) ホットライン：仕事上あるいは個人における悩みや不安を専門のカウンセラーに幅広く相談できる窓口。

感染症予防

社員の健康保持のため、毎年希望者全員にインフルエンザの予防接種を行っています。

新型コロナウイルス感染症への対策は、P.63をご参照ください。

マインドフルネス

心と身体の健康づくりの取組みの一つとして、マインドフルネス（瞑想をベースにした脳と心の休息法）の動画を作成し、従業員の心身の疲労解消、集中力やストレスに対応する力の向上を図っています。



日本健康マスター検定の受講を促進しています



健康マスター

当社グループでは、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、日本健康マスター検定[※]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4,068名（2021年3月末現在）となりました。

[※] 日本健康マスター検定：一般社団法人日本健康生活推進協会が実施している、最新の健康情報に基づく健康リテラシーを学び、資格を取得できる検定制度。

健康増進への取組み推進しています

当社グループでは、月経など女性特有の健康課題への取組みの一つとして、2021年5月に産婦人科医による社内講演会「～働く全ての方に知ってほしい～女性のカラダの基礎知識」を実施しました。女性社員だけでなく男性社員も含め社内全体の理解と意識向上を図ることで、誰もが健康で生き生きと過ごせる職場環境づくりを進めています。

TOPIC

「健康経営優良法人2021」に認定されました

2021年3月、当社および(株)メディセオは健康経営に関する各種の取組みが評価され、経済産業省と日本健康会議が共同で選出する「健康経営優良法人2021（大規模法人部門）」に認定されました。



2021
健康経営優良法人
Health and productivity

4 ダイバーシティ

1898年の創業以来多くの会社が当社グループに集い、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。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

当社グループでは、各種採用活動を行い、グループ全体の活性化を図っています。「新卒採用」「キャリア採用」「障がい者雇用」「定年再雇用」等を通じてさまざまな人材を迎え入れており、社員一人ひとりが個性と強みを発揮しながら活躍しています。なお、当社グループ平均での障がい者雇用率は2.47%（2021年3月末現在）で、今後も積極的な雇用と活躍推進を継続していきます。

女性活躍推進

女性社員の割合は年々向上しており、働き方の最適化等の取組みにより女性が働きやすい職場を実現することをめざしています。これにより、お客様への一層のサービス向上に寄与していきます。

（株）メディセオでは、社内プロジェクトに対して女性社員が積極的に参加し、会社の重要なミッションを遂行しています。

■ メディパルグループにおける女性の割合

	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末
女性社員の割合	29.8%	30.4%	31.8%
女性役職者の割合	8.4%	8.9%	8.9%
役員・執行役員など※	5.3%	5.0%	5.6%
管理職	6.2%	7.0%	7.0%
リーダー	12.7%	12.9%	12.8%

※ 役員については、2021年6月末現在

5 人権保護の取組み

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社内規程の整備やホットラインの設置など環境整備に努めています。

ハラスメント防止規程の整備

職場におけるさまざまなハラスメントを防止するため、必要な規程をグループ各社に整備し、誰もが安心して働くことができる体制を整えています。相談者に不利益な扱いを行わないことを明確にするとともに、不適切な事案があった際には、厳正に対処しています。

ハラスメント・人間関係ホットラインの設置

セクシュアルハラスメント、パワーハラスメント、ジェンダーハラスメント、人間関係などの職場問題を相談できる窓口を外部に設置しています。相談員は産業カウンセラー、臨床心理士、精神保健福祉士等の資格を有しており、電話とWEB（24時間）で相談を受け付けています。また、匿名での相談も可能となっています。

環境保全における取組み

基本的な考え方



メディパルグループは、人々の健康と社会の発展に貢献する企業として、地球温暖化を防止し循環型社会を形成していくために、温室効果ガス排出量の削減や廃棄物の適正処理の推進等を行っています。

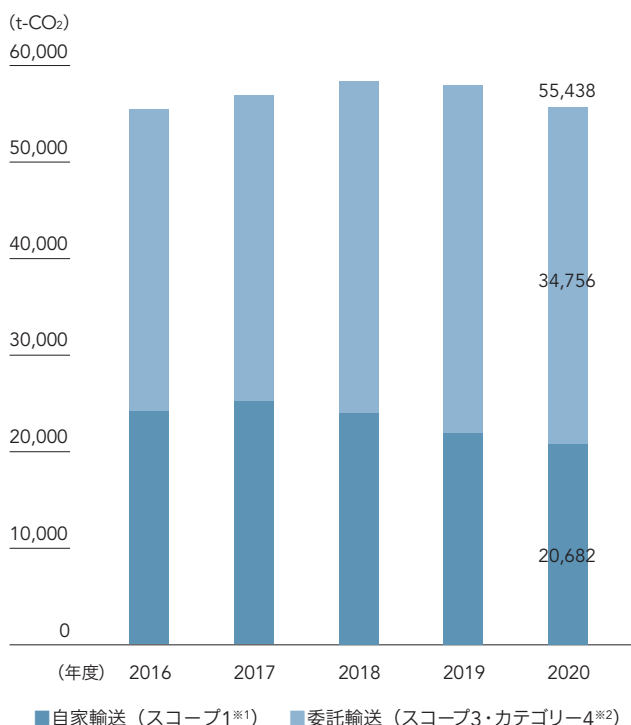
CO₂排出量、電力使用量の削減と地球温暖化防止への取組み

輸送に関する排出量

(株)メディセオと(株)PALTACは、省エネ法[※]の特定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。2020年度のCO₂排出量は、前年より2,333t-CO₂減少し、55,438t-CO₂となりました。

※ エネルギーの使用の合理化等に関する法律

輸送に起因するCO₂排出量の推移



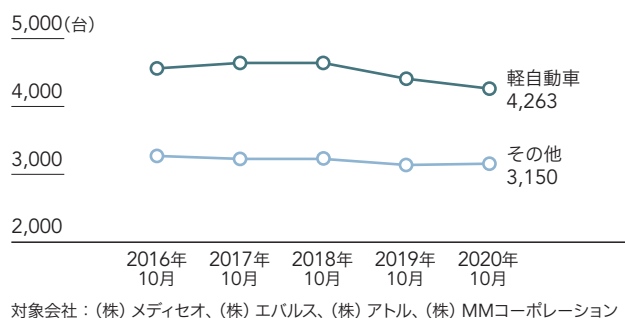
対象会社：(株)メディセオ、(株)PALTAC

※1 スコープ1：自社の燃料使用に伴う排出

※2 スコープ3・カテゴリ4：自社を除くサプライチェーンによる排出のうち、委託輸送に伴うもの

また、医療用医薬品等卸売事業では車両台数を前年度より128台減少させるとともに、燃費が良く環境負荷の低い軽自動車の導入を進めることでCO₂排出量の削減に努めています。

軽自動車の保有台数の推移



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

社有車のCO₂排出量の推移

	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
給油量 (kℓ)	11,939	12,431	12,245	11,657	11,261
CO ₂ 排出量 (t-CO ₂)	27,718	28,862	28,428	27,109	26,188
車両台数 (台) (10月時点)	7,613	7,828	7,865	7,541	7,413
車両1台当たり排出量 (t-CO ₂)	3.64	3.69	3.61	3.59	3.53

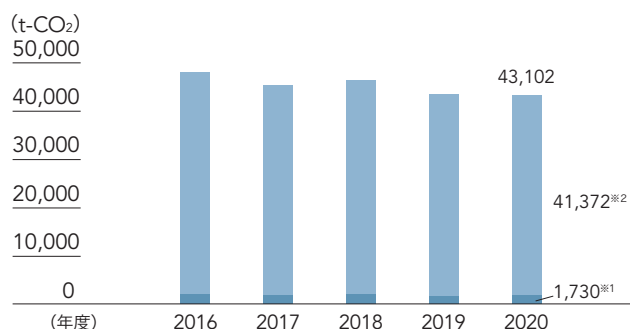
対象会社：(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション

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

施設からのCO₂排出量

(株)メディセオと(株)PALTACは、省エネ法の特定排出者であり、ALC・RDC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。2020年度のCO₂排出量は、前年より24t-CO₂増加し、43,102t-CO₂となりました。

■ 施設からのCO₂排出量の推移



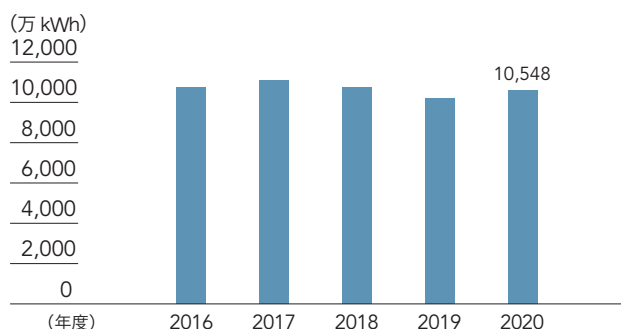
対象会社：(株)メディセオ、(株)PALTAC
※1 スコープ1：自社の燃料使用に伴う排出
※2 スコープ2：事業所の電力使用に伴う排出

電力使用量

当社グループは、施設での電力使用量について各社で管理しています。2020年度の電力使用量は10,548万kWhとなりました。

(株)メディセオでは、一部の建屋にデマンド監視装置を設置することで、電力使用量の見える化を行い、最大需要電力の削減を図る等の取組みを行っています。

■ グループ全体の電力使用量の推移



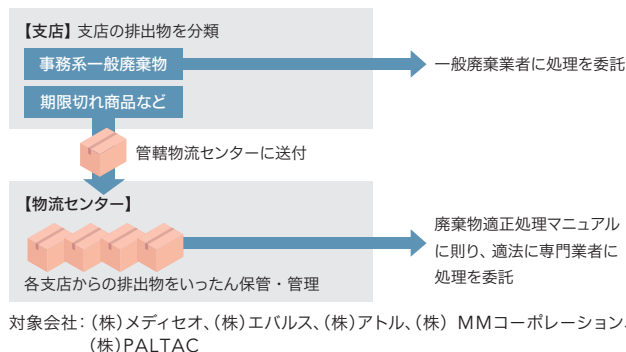
対象会社：(株)メディカルホールディングス、(株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)PALTAC、MPアグロ(株)、メディカルフーズ(株)

廃棄物処理・資源有効活用

廃棄物処理

当社グループは、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



TOPIC

第22回物流環境大賞「低炭素物流推進賞」を受賞

(株)メディセオでは、日本貨物鉄道(株)、日本フレートライナー(株)、日本石油輸送(株)との4社共同プロジェクトにおいて、物流センター間の医薬品移送のモーダルシフト※に取り組んでおり、一般社団法人日本物流団体連合会主催の第22回物流環境大賞「低炭素物流推進賞」を受賞しました。

本取組みは、埼玉ALCから、東北ALCまでの医薬品移送を、2021年1月以降、従来の大型トラックによる陸送から鉄道コンテナを利用した輸送へ切り替え、CO₂排出量を年間約186トンから、そのおよそ90%減にあたる約16トンまで削減できると見込んでいます。また、ドライバーの労働環境改善と物流コスト削減につながります。

今後は関東から北海道、中部、近畿方面の物流センターへの移送についても、モーダルシフトの実施を検討しています。

※モーダルシフト：トラックなどの自動車による貨物輸送を環境負荷の小さい鉄道や船舶の利用へと転換すること。

社会への取組み

基本的な考え方



メディパルグループでは、企業も社会の一員であることを強く自覚し、広くステークホルダーの方々から信頼される企業グループをめざした取組みを行っています。

希少・難治性疾患の患者さんを支援

より良い診断や治療による希少・難治性疾患の患者さんの生活の質の向上をめざす活動「Rare Disease Day（世界希少・難治性疾患の日、以下RDD）」を支援しています。また、RDDのイベントが開催される2月にグループ各社のMSなどが、オフィシャルバッジを着用し、日常業務に従事しています。

もみじの家を支援



医療の一翼を担う企業として、国立成育医療研究センターが運営する重い病気や障がいのある子どもやそのご家族のための医療型短期入所施設「もみじの家」を支援しています。

COPD啓発活動



COPD（慢性閉塞性肺疾患）は、喫煙等によって気道や肺に炎症が生じ、肺の働きが低下する病気であり、診断・治療を受けていない人が多いことが問題となっています。当社グループは、COPDの認知度を高め、患者さんの早期診断・治療につながるよう、公益社団法人日本医師会等が推進するCOPD啓発プロジェクトを応援しています。

「骨髄ドナー休暇」の制定

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。

「一人一花運動」で地域貢献

（株）アトルでは、福岡市のさまざまな場所での花づくりを通じて、人のつながりや心を豊かにし、まちの魅力や価値を高める、花によるまちづくりをめざす取組み「一人一花運動」に参加しています。



こども食堂を支援

（株）メディパルホールディングスでは、「こども食堂^{※1}」等の活動をサポートする一般社団法人全国食支援活動協力が推進する「ミールズ・オン・ホイールズ ロジシステム^{※2}」を通じて全国の未来を担う子どもたちを支援しています。



※1 「食」と「居場所」を通して子どもたちが安心して過ごせる場所を提供するための社会貢献活動
※2 企業から寄付支援された食品等を全国の「こども食堂」等に届ける仕組み

用語集

● 医療用医薬品等卸売事業 ● 化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

A

● ALC : Area Logistics Center	医療用医薬品や医療材料、臨床検査試薬などを扱う高機能物流センター。主に調剤薬局、病院、診療所などに商品を提供
● 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

D

● DMR : Diagnostics Medical information Representatives	臨床検査薬情報担当者
● DS : Delivery Specialist	医薬品卸売業の配送担当者

F

● FLC : Front Logistics Center	ALCと連携して、顧客に近い場所で商品の安定供給を支える営業兼物流拠点
--------------------------------	-------------------------------------

M

● MchIL [®] : Mediceo Hospital Innovative Logistics	ALCの機能とノウハウを病院内の物流に応用したシステム。院内物流業務の効率化を支援
● MR : Medical Representatives	製薬企業の医薬情報担当者
● MS : Marketing Specialist	医薬品卸売業の営業担当者
● MUPPS : Multitaskcrane Piece Picking System	新開発のクレーンを活用した単品ごと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。医薬品や医療機器を発売した企業が、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。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。小売業様に商品を提供
--------------------------------------	--

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
● 個口スキャン検品	従来の伝票読み上げ方式から、納品箱単体でのバーコードスキャン方式に変更することで、検品時間を短縮する方法

日本の薬価制度

日本では、厚生労働省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薬価調査を踏まえた市場実勢価格です。医療用医薬品の公定価格は、これまでは原則2年に1度、市場実勢価格を反映し改定されていましたが、今後は毎年改定が検討されています。

11年間の主要財務データ

	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3
経営成績(百万円)				
売上高	¥2,662,821	¥2,750,233	¥2,810,959	¥2,947,798
売上総利益	188,147	192,568	202,142	209,358
販売費及び一般管理費	174,598	171,677	173,622	174,695
営業利益	13,548	20,890	28,519	34,662
経常利益	22,888	31,548	39,643	49,777
親会社株主に帰属する当期純利益	1,704	11,650	18,655	25,485
減価償却費	12,157	12,661	12,618	13,147
設備投資	22,708	16,678	21,306	24,743
財政状態(百万円)				
総資産	1,284,679	1,274,411	1,328,601	1,400,792
純資産	340,983	354,343	381,892	407,480
キャッシュ・フロー(百万円)				
営業キャッシュ・フロー	49,474	▲1,988	61,769	▲72
投資キャッシュ・フロー	▲24,100	▲12,166	▲15,841	▲28,065
財務キャッシュ・フロー	▲10,101	▲7,251	▲14,379	▲2,834
フリーキャッシュ・フロー	25,374	▲14,154	45,928	▲28,137
1株当たり指標(円)				
1株当たり当期純利益	7.27	49.60	82.24	112.77
1株当たり純資産	1,275.94	1,329.60	1,433.19	1,529.63
1株当たり配当金	18.00	18.00	20.00	23.00
財務指標(%)				
売上総利益率	7.1%	7.0%	7.2%	7.1%
営業利益率	0.5	0.8	1.0	1.2
自己資本比率	23.30	24.34	24.33	24.69
ROE(自己資本当期純利益率)	0.58	3.82	5.89	7.62
ROA(総資産事業利益率)	1.92	2.51	3.09	3.68
配当性向	247.7	36.3	24.3	20.4
従業員数(名)				
	11,661名	11,194名	11,115名	10,930名

※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。

2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
¥2,872,905	¥3,028,187	¥3,063,900	¥3,146,314	¥3,181,928	¥3,253,079	¥3,211,125
201,735	217,497	219,019	228,100	232,502	236,739	214,259
168,940	175,214	179,369	183,839	182,675	183,629	175,683
32,795	42,283	39,650	44,260	49,827	53,109	38,576
44,475	55,140	53,360	57,349	63,914	68,020	52,968
23,687	30,771	29,011	34,780	34,359	37,968	23,926
12,325	12,391	13,573	14,898	13,452	14,232	14,468
15,168	38,395	44,883	20,652	19,361	29,321	16,141
1,454,800	1,497,310	1,525,912	1,618,819	1,617,911	1,644,279	1,679,934
457,604	488,328	521,165	572,656	592,848	607,424	638,933
80,466	21,985	47,954	63,558	63,716	56,917	34,448
▲11,834	▲41,267	▲11,354	▲43,064	▲23,512	▲13,319	▲2,939
▲19,834	6,093	▲17,663	15,845	▲30,755	▲49,067	▲16,003
68,632	▲19,282	36,600	20,494	40,204	43,598	31,509
104.73	135.89	128.12	154.13	154.09	175.80	113.96
1,722.56	1,832.45	1,950.25	2,154.93	2,233.52	2,382.88	2,490.98
24.00	28.00	31.00	34.00	38.00	41.00	42.00
7.0%	7.2%	7.1%	7.3%	7.3%	7.3%	6.7%
1.1	1.4	1.3	1.4	1.6	1.6	1.2
26.81	27.71	28.94	29.89	30.71	30.43	31.13
6.44	7.65	6.77	7.51	7.00	7.62	4.68
3.14	3.76	3.55	3.66	3.96	4.18	3.19
22.9	20.6	24.2	22.1	24.7	23.3	36.9
10,930名	10,959名	13,252名*	14,151名	13,868名	13,599名	12,971名

財務レビュー

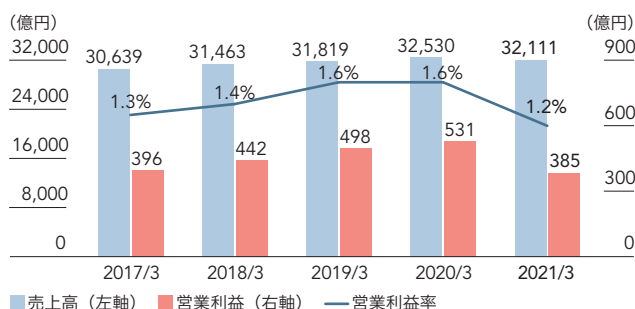
経営環境と戦略

2021年3月期におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、依然として厳しい状況が続いています。このような環境の中、当社グループは医薬品や日用品などを扱う事業者として、事業の継続を求められており、必要な商品を安定的に供給するという変わらぬ使命のもと、人々の生命と暮らしを支えるべく、総力を挙げて取り組んでいます。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、

社会環境の変化を見据えたビジョン「2022メディパル中期ビジョン Change the 卸 Future - 未来への変革」に沿った取組みを展開しています。既存事業のさらなる革新を進めるとともに、新規事業は「創造」から「拡大」へとステップアップしました。同時に、さまざまな分野の企業とのパートナーシップを通じて社会と顧客に貢献する新たな枠組みを構築し、収益基盤のさらなる拡大と持続的な成長をめざしています。

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、3兆2,111億25百万円（前期比1.3%減）となりました。医療用医薬品等卸売事業においては、2020年4月1日に実施された薬価引き下げの影響や、新型コロナウイルス感染症の流行による受診抑制や手術件数の減少により厳しい状況で推移し、前期比1.4%減少となりました。化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業においては、前期比1.3%減少、また動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業においては、前期比1.1%増加となりました。

営業利益

営業利益は、385億76百万円（前期比27.4%減）となりました。営業利益率は1.2%となり、前期より0.4ポイント下落しました。これは医療用医薬品等卸売事業において、営業利益が大幅に減少したことが主な要因です。売上総利益率は6.7%となり、前期より0.6ポイント下落しました。販管費率は5.5%となり、前期より0.2%低下しました。

経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益

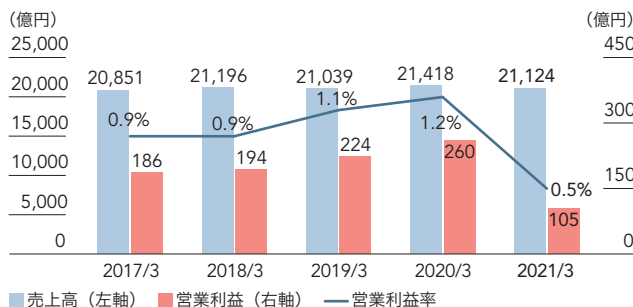
経常利益は529億68百万円（前期比22.1%減）となり、親会社株主に帰属する当期純利益は、特別利益に投資有価証券売却益を計上するとともに、特別損失に希望退職の実施に伴う特別退職金等を計上したことにより、239億26百万円（前期比37.0%減）となりました。

セグメントの損益状況 (注) セグメントの売上高には、セグメント間の内部売上高を含んでいます。

医療用医薬品等卸売事業

	(百万円)	
	2020/3	2021/3
売上高	¥2,141,828	¥2,112,455
営業利益	26,054	10,522
資産	1,143,159	1,143,992
減価償却費	8,641	8,326
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	10,332	10,698

売上高・営業利益および営業利益率

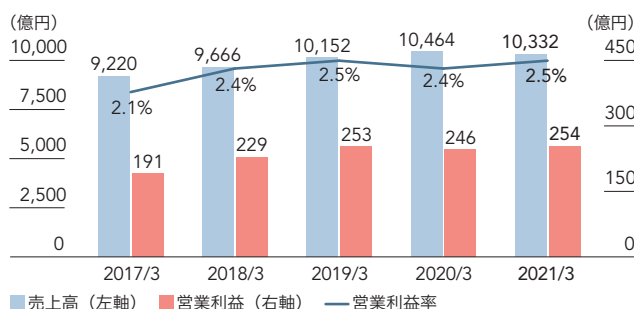


医療用医薬品等卸売事業においては、2020年4月1日に実施された薬価引き下げの影響や、新型コロナウイルス感染症の流行による受診抑制や手術件数の減少により、厳しい状況で推移しました。

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

	(百万円)	
	2020/3	2021/3
売上高	¥1,046,412	¥1,033,275
営業利益	24,681	25,474
資産	413,817	431,466
減価償却費	5,058	5,640
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	18,791	5,352

■ 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いては、衛生面に対する意識の向上に伴う、マスクや手洗石鹸、消毒液など衛生関連品の需要は増加したものの、レジャーに伴う外出などの人出が抑制される中で、メイクアップや整髪料などの化粧品の需要が減少している状況にあります。また、外国人観光客の往来再開には依然としてめどがたっておらず、外国人観光客に人気が高かったフェイスマスクなどの、いわゆるインバウンド商材の需要についても、大きく減少した状況が続いています。

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1兆332億75百万円（前期比1.3%減）、営業利益は254億74百万円（前期比3.2%増）となりました。

■ 財政状態の概況

資産、負債および純資産の状況

資産

2021年3月期末における総資産は1兆6,799億34百万円となり、前期末より356億55百万円増加しました。

流動資産は1兆1,741億13百万円となり、前期末より279億34百万円増加しました。これは主に、現金及び預金の増加152億2百万円、受取手形および売掛金の増加130億43百万円、商

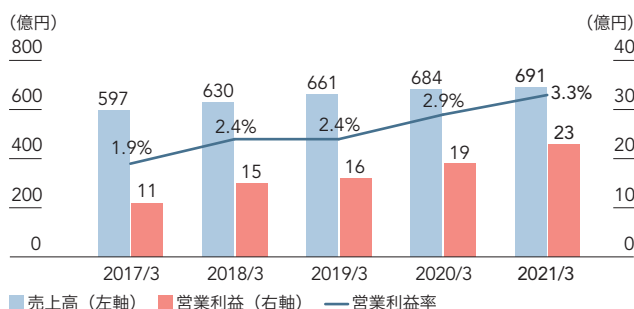
品および製品の増加44億70百万円、未収法人税等（その他の流動資産）の減少54億49百万円によるものです。

固定資産は5,058億20百万円となり、前期末より77億20百万円増加しました。これは主に、有形固定資産の減少39億87百万円、投資その他の資産の増加125億67百万円によるものです。

動物用医薬品・食品加工原材料等卸売事業

	(百万円)	
	2020/3	2021/3
売上高	¥68,405	¥69,146
営業利益	1,979	2,309
資産	25,210	26,337
減価償却費	246	243
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	167	89

■ 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動物用医薬品の販売は、畜産向け市場では広域にわたる鳥インフルエンザ感染の影響もありましたが、コンパニオアニマル向け市場における独自の動物病院向けWEB発注情報システム「MP+（エムピープラス）」の利用拡大により、堅調に推移しました。

食品加工原材料の販売は、新規取引の拡大があったものの、新型コロナウイルス感染症の影響による外食・観光産業の低迷により既存取引の一部が減少し、厳しい状況で推移しました。

これらの結果、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691億46百万円（前期比1.1%増）、営業利益は23億9百万円（前期比16.7%増）となりました。

負債

2021年3月期末における負債は1兆410億円となり、前期末より

り41億46百万円増加しました。

流動負債は9,528億35百万円となり、前期末より72億35百万円増加しました。これは主に支払手形および買掛金の増加163億90百万円、1年内返済予定の長期借入金の減少32億8百万円、未払法人税等の減少54億66百万円によるものです。

固定負債は881億65百万円となり、前期末より30億88百万円減少しました。これは主に、退職給付に係る負債の減少27億72百万円によるものです。

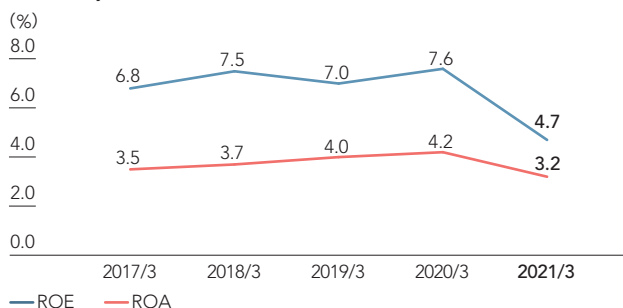
資本効率性

2021年3月期のROEは前期比2.9ポイント下落の4.7%、ROAは同1.0ポイント下落の3.2%となりました。ROEの下落は売上高当期純利益率の下落が主な要因です。

純資産

2021年3月期末における純資産は6,389億33百万円となり、前期末より315億8百万円増加しました。これは主に、利益剰余金の増加147億28百万円、その他有価証券評価差額金の増加56億45百万円、非支配株主持分の増加88億13百万円によるものです。

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

2021年3月期における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前期末より155億6百万円増加し、2021年3月期末には2,400億47百万円となりました。

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、344億48百万円（前期比224億69百万円の減少）となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益が492億37百万円、減価償却費144億68百万円、売上債権の増加126億82百万円、たな卸資産の増加42億84百万円、仕入債務の増加163億90百万円、特別退職金の支払105億93百万円、法人税等の支払151億45百万円によるものです。

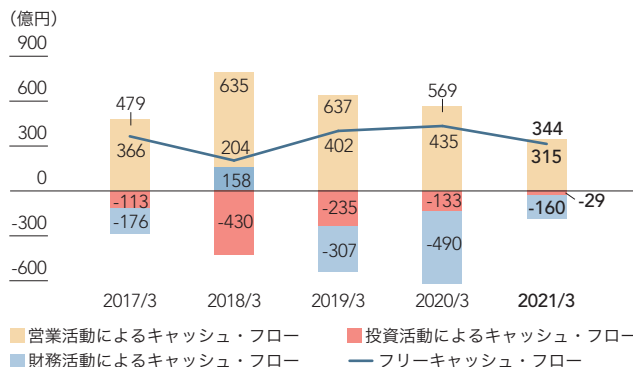
投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動による資金の減少は、29億39百万円（前期比103億80百万円の減少）となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出128億42百万円、投資有価証券の売却および償還による収入146億60百万円によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動による資金の減少は、160億3百万円（前期比330億64百万円の減少）となりました。これは主に、借入金の減少35億58百万円、配当金の支払110億68百万円によるものです。

キャッシュ・フロー

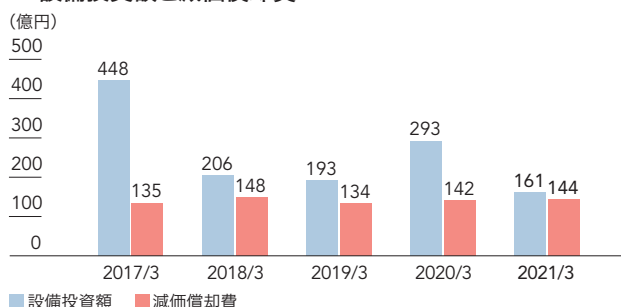


設備投資

当社グループは、2021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133億65百万円、ソフトウェア等投資27億76百万円、総額161億41百万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（株）メディセオの東京物流センターの改修、（株）エパルスの広島ALCの建設等80億73百万円、販売・物流の基幹システム統合等26億25百万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（株）PALTACの栃木県下都賀郡野木町における物流センターの建設等52億47百万円となっています。

■ 設備投資額と減価償却費



配当政策

当社は、株主の皆様に対する利益配分を経営の最重要課題の一つと位置づけています。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様への配分を基本方針としています。

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。

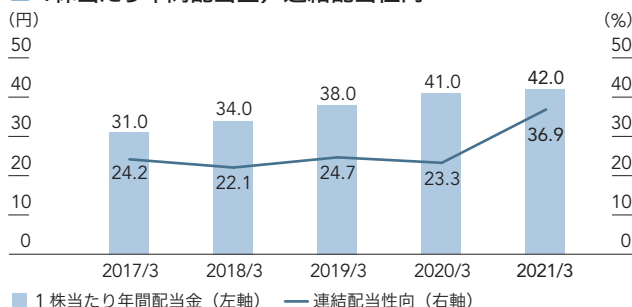
2021年3月期の配当については、2021年3月期の財務状況などを勘案のうえ、1株につき42円の配当（中間配当として1株につき21円、期末配当として1株につき21円）を実施しました。この結果、2021年3月期の連結配当性向は、36.9%となりました。

内部留保資金については、変化に適応する事業の深化と拡大を図るための改革を推進するなどの目的で有効に活用していきます。また、自己株式の取得などについては、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、株価の動向などを勘案しながら適切に実施していきます。

2022年3月期の1株当たり配当金については、中間配当金21円、期末配当金21円、合わせて年間配当金は42円とさせていただきます。

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

■ 1株当たり年間配当金／連結配当性向



2022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。新型コロナウイルス感染症の収束が見通せない状況にありますが、引き続き社会インフラとしての役割を果たしていきます。同時に、「2022メディパ

ル中期ビジョン Change the 卸 Future－未来への変革」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、2022年3月期における売上高は3兆2,290億円、営業利益は430億円、経常利益は580億円、親会社株主に帰属する当期純利益は292億円を見込んでいます。

主要子会社および関連会社

商号／本社所在地	資本金 (百万円)	議決権比率 (%)	代表者※	設立	主な事業内容
連結子会社					
株式会社メディセオ 東京都中央区	100	100.0	代表取締役社長 長福 恭弘	2004年4月	医療用医薬品、医療機器、医療材料、臨床検査試薬等の販売 (北海道、東北、関東、北陸・中部、近畿エリア)
株式会社エバルス 広島市南区	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 内匠屋 篤	2016年5月	スペシャリティ医薬品の流通企画
株式会社MMコーポレーション 東京都文京区	100	100.0	代表取締役社長 北内 秀明	1951年1月	医療機器、医療材料等の販売
株式会社アステック 茨城県つくば市	10	100.0	代表取締役社長 一柳 吉孝	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 萩原 忠	2007年11月	医療機器、医療材料等の販売
株式会社ファルフィールド 東京都江東区	300	100.0	代表取締役社長 山口 司	2020年10月	疫学研究・臨床研究等の受託業
メディエ株式会社 東京都中央区	14	100.0	代表取締役社長 遠藤 慎司	1980年7月	医療材料データベースの構築、 医療施設向け物品マスターの作成
株式会社エム・アイ・シー 東京都文京区	10	100.0	代表取締役社長 丹羽 弘	1984年8月	医療事務員の養成・派遣、医療事務業務の受託、 医療経営コンサルタント
株式会社メディバル保険サービス 神戸市中央区	90	100.0	代表取締役社長 加藤 久武	1999年2月	損害保険代理店業、生命保険の募集に関する業務
株式会社PALTAC 大阪市中央区	15,869	50.2	代表取締役社長 糟谷 誠一	1928年12月	化粧品・日用品、一般用医薬品の販売
MPアグロ株式会社 北海道北広島市	44	100.0	代表取締役社長 木村 友彦	1956年7月	動物用医薬品、飼料添加物等の販売
メディバルフーズ株式会社 札幌市中央区	60	100.0	代表取締役社長 香山 高晴	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 嶋山 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 広島市南区	10	100.0	代表取締役社長 吉岡 克己	1987年4月	物流センターの管理運営、納品業務の受託、人材派遣
株式会社クラスAネットワーク 東京都渋谷区 その他9社	10	70.0	代表取締役社長 阿久津 智	2006年7月	保険薬局のサービスブランド「class A」の企画・運営・管理、 商品およびサービス開発
関連会社(持分法適用会社)					
クオールホールディングス株式会社 東京都港区	5,786	23.1	代表取締役社長 中村 敬	1992年10月	保険薬局事業
エム・シー・ヘルスケア株式会社 東京都港区	548	20.0	代表取締役社長 木村 真敏	2010年4月	病院経営支援事業
四国薬業株式会社 愛媛県松山市	831	20.0	代表取締役社長 中澤 栄一郎	2004年10月	医療用医薬品、医療機器、医療材料、臨床検査試薬等の販売 (四国エリア)
薬樹HD株式会社 神奈川県大和市	75	40.0	代表取締役社長 小森 雄太	2018年7月	保険薬局事業
株式会社ブレスキューブ 東京都港区	100	49.0	代表取締役社長 小森 雄太	2016年7月	保険薬局向け経営支援およびマーケティング支援
JCRファーマ株式会社 兵庫県芦屋市	9,061	23.5	代表取締役会長 兼 社長 芦田 信	1975年9月	医療用医薬品等の製造販売
ノーヘルファーマ株式会社 東京都中央区	11	20.0	代表取締役社長 塩村 仁	2003年6月	医療用医薬品等の製造販売
株式会社カラダメディカ 東京都新宿区	3,228	34.4	代表取締役 菅原 誠太郎	2015年7月	ヘルスケアに関するコンテンツ配信サービス
株式会社Doctorbook 東京都千代田区	183	23.0	代表取締役 CEO 相馬 理人	2013年12月	インターネットを利用した各種情報提供サービス等
国薬控股北京華鴻有限公司 中国北京市	350百万円	20.0	董事長 姜 修昌	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	董事長 姜 修昌	2002年7月	医療用医薬品等の販売(中国・北京市)
関連会社(持分法非適用会社)					
KURAYA(USA) CORPORATION アメリカ合衆国カリフォルニア州	30万ドル	49.0	代表取締役社長 ジェリー 央戸	1997年7月	医療材料等の輸出入
株式会社オーファンパシフィック 東京都港区 その他5社	100	34.0	代表取締役社長 フィリップ・オヴァロ	2012年5月	医療用医薬品等の製造販売

※ 2021年7月1日現在

コーポレートデータ／株式情報

コーポレートデータ (2021年3月31日現在)

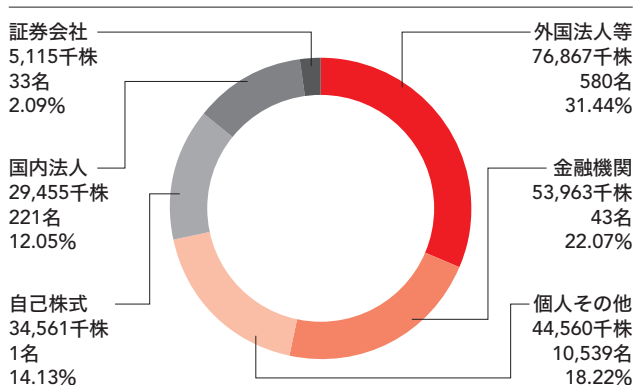
商号	株式会社メディパルホールディングス 英文表記： MEDIPAL HOLDINGS CORPORATION
本社所在地	〒104 - 8461 東京都中央区八重洲二丁目7番15号 TEL：03-3517-5800 URL：https://www.medipal.co.jp/
創業	1898 (明治31) 年10月8日
設立	1923 (大正12) 年5月6日
資本金	223億98百万円
従業員数	12,971名 (連結ベース)
上場証券取引所	(株) 東京証券取引所 市場第一部
証券コード	7459
単元株式数	100株
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
定時株主総会	毎年6月開催
お問い合わせ先	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 11,417名

株式情報 (2021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 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	14,750	7.03
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	8,422	4.01
MPグループメディセオ従業員持株会	6,232	2.97
株式会社日本カストディ銀行 (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)	5,095	2.43
小林製薬株式会社	5,074	2.42
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	4,766	2.27
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	4,655	2.22
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	4,231	2.02
株式会社日本カストディ銀行 (信託口A)	3,417	1.63
みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託 第一三共 再信託受託者 株式会社日本カストディ銀行	3,274	1.56

(注) 1. 当社は自己株式34,561千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 (2021年8月20日現在)

格付機関名	格付
株式会社格付投資情報センター (R&I)	A+

※上記は「発行体格付け」です。「発行体格付け」とは、企業が負う金融債務についての総合的な債務履行能力や個々の債務の支払いの確定性の程度を、一定の符号によって投資家に情報として提供するものです。

インデックスへの採用情報 (2021年8月31日現在)

(株) 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年から選定されています。また、連結子会社の (株) PALTAC も同インデックスに選定されています。



この国で、 薬を届けるという使命。

メディパルは、医薬品、日用品などを取り扱う流通グループ。

製薬会社と皆さんの町の医療機関、調剤薬局、ドラッグストアなど全国24万軒をつないでいます。

私たちのモットーは、必要なものを、必要な時に、必要な量だけ確実に運び届けること。

それは、災害時ならなおさらです。

私たちは、阪神・淡路大震災での被災経験から、災害時にも負けない流通を目指して、

様々な取り組みを重ねてきました。

東日本大震災や熊本地震などで、大変な困難の中、被災地に必要なものを送ることができたのも、

普段からの備えがあればこそでした。

災害とは切り離せないこの国だからこそ、あらゆるシナリオに対し、万全の準備をしておく。

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導所に薬を届ける重要な配送手段となっています。



【ホストコンピュータの二重化】
災害によるデータの紛失・損壊などを防ぐためにホストコンピュータの二重化やデータのバックアップ、ホストコンピュータ設置施設の耐震・防災・停電対策などを行い、災害時においても事業を継続できるよう備えています。



【非常用自家発電装置の設置】
本社・物流センターなど主要な拠点に非常用自家発電装置を設置し、災害時にも医薬品をはじめとする商品の安定供給が行えるよう備えています。



【自家給油設備の設置】
震災時のガソリン不足のリスクをふまえ、主要な物流センターに自家給油設備を設置しています。



【建物の耐震・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、全事業の耐震・免震化を進めています。

メディパルは、医薬品、日用品などを取り扱う流通グループ。

製薬会社と皆さんの町の医療機関、調剤薬局、ドラッグストアなど全国24万軒をつないでいます。

私たちのモットーは、必要なものを、必要な時に、必要な量だけ確実に運び届けること。

それは、災害時ならなおさらです。

私たちは、阪神・淡路大震災での被災経験から、災害時にも負けない流通を目指して、

様々な取り組みを重ねてきました。

東日本大震災や熊本地震などで、大変な困難の中、被災地に必要なものを送ることができたのも、

普段からの備えがあればこそでした。

災害とは切り離せないこの国だからこそ、あらゆるシナリオに対し、万全の準備をしておく。

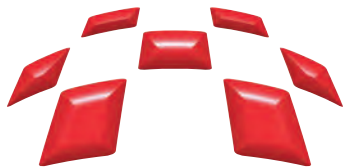
私たちにとって、薬を届けるということは、ライフラインを担うことなのです。

毎日の暮らしが、何かあった「その時」にも途切れることのないよう。

私たちの目に見えない挑戦は続きます。

株式会社メディセオ | 株式会社エパルス | 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 | 株式会社ファルフィールド | メディエ株式会社 | 株式会社エム・アイ・シー | 株式会社メディパル保険サービス
株式会社PALTAC | MPアグロ株式会社 | メディパルフーズ株式会社 | 株式会社よんやく | 中澤氏家業株式会社 | 東七株式会社





本報告書は、適切に管理されたFSC®認証林およびその他の管理された供給源からの原材料で作られています。



VOC (揮発性有機化合物) 成分の少ない植物油インキを使用して印刷しています。



植物油を含有した印刷インキを使用して印刷をしています。



统一报告册2021

2021

统一报告册2021