

毎日を、つむぐ。

統合報告書 2026



Contents

メディopalグループの存在意義

経営理念と使命	02
価値創造のあゆみ	03
メディopalグループの概要	04
社長メッセージ	05
Special Feature	09
副社長メッセージ	10

価値創造シナリオ

価値創造プロセス	11
財務・非財務ハイライト	12
事業開発担当取締役メッセージ	13
2027メディopal中期ビジョン	15

事業別戦略

事業概況サマリー	17
医療用医薬品等卸売事業	18
化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業	21
動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業	23

サステナビリティ経営の推進

CSR委員会委員長メッセージ	26
サステナビリティマネジメント	27

資本別戦略

資本サマリー	30
人的資本戦略	31
物流設備資本戦略	39
知的資本戦略	42
社会・関係資本戦略	45
財務資本戦略	49
自然資本戦略	52

ガバナンス

社外取締役メッセージ	58
役員一覧	59
コーポレート・ガバナンス	61
コンプライアンス	68
品質管理	70
リスクマネジメント	72
BCP(事業継続計画)	73
情報管理	74

データ

用語集	75
SASB参照表	76
11年間の主要財務データ	77
会社情報	78

編集方針

本統合報告書は、ステークホルダーの皆さまにメディopalグループの持続的な企業価値創造をお伝えする戦略的コミュニケーションツールとして編集しています。「2027メディopal中期ビジョン Change the 卸 Forever 〜たゆまぬ変革を〜」に基づき取り組んでいる経営戦略や業績などの財務情報と、環境・社会への取り組みなどの非財務情報を統合的に開示し、当社経営の全体像をご理解いただけるよう構成しています。「統合報告書2026」では「Special Feature」と題し、2026年に完了した(株)PALTACの完全子会社化がもたらすシナジーと、これからのメディopalグループの姿を特集しました。

報告対象範囲・期間

範囲:原則として、持株会社である株式会社メディopalホールディングスおよび連結子会社(メディopalグループ)を対象としています。

期間:2025年度(2025年4月1日～2026年3月31日)または2026年3月末現在発行時点で入手可能な最新情報についても一部反映しており、項目により対象範囲・期間が異なる場合は個別に明記しています。

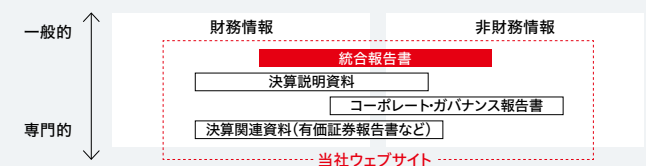
参照しているフレームワーク

IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省の「価値協創ガイドランス」などを参照し、編集しています。

見通しに関する注意事項

本統合報告書の記載内容のうち、歴史的事実ではないものは、将来に関する見通しおよび計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測にはリスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、本統合報告書の記載とは異なる可能性があります。

本統合報告書の位置付け



上記資料は、当社ウェブサイトでご覧いただけます
<https://www.medipal.co.jp/>

本PDFはインタラクティブPDFです。各ページのインデックスをクリックすると、章の冒頭ページに移動します。また文中などの参照ページをクリックすると該当ページに移動することができます。さらに、しおり機能もついています。ぜひご活用ください。



表紙に込めた思い

メディopalグループは「流通価値の創造を通じて人々の健康と社会の発展に貢献します。」の経営理念に基づき、「医療と健康、美」のフィールドで事業を展開しています。本表紙は、お届けした商品が人々の豊かな日常を支える多彩なシーンを表現しました。中央から力強く放射状に広がる構図には、事業のさらなる成長と領域拡大、そして新たな価値創造へ挑戦し続ける思いを込めています。

経営理念と使命

メディパルグループは「医療と健康、美」の流通を安定的に支える企業として、必要な商品をお届けし、商品を作る方々とそれを待ち望む方々の思いをつなぐ役割を担っています。

さらに、サプライチェーン全体の最適化を目指すために、無駄がなく有事にも強い物流を追求し具現化する一方で、社会的価値の高い事業を開発・育成するなど、さまざまなイノベーションに取り組んでいます。

いつの時代においても、社会やステークホルダーのご期待にお応えできる、安全で安定した価値ある流通をご提供する卸として、当社グループは「流通価値の創造を通じて人々の健康と社会の発展に貢献します。」の経営理念に沿って、さらなる進化を続けていきます。

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。

サステナビリティ方針

未来へつなごう「元気と、かがやき」

シンボルマークの紹介



手をつなぐ人々と、調和をイメージしたデザインで、「協調・共生」と「生きるための力強さ」を表現するとともに、お客様や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。



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



事業フィールド

医療と健康、美



動物用医薬品・
食品加工原材料
卸売等関連事業

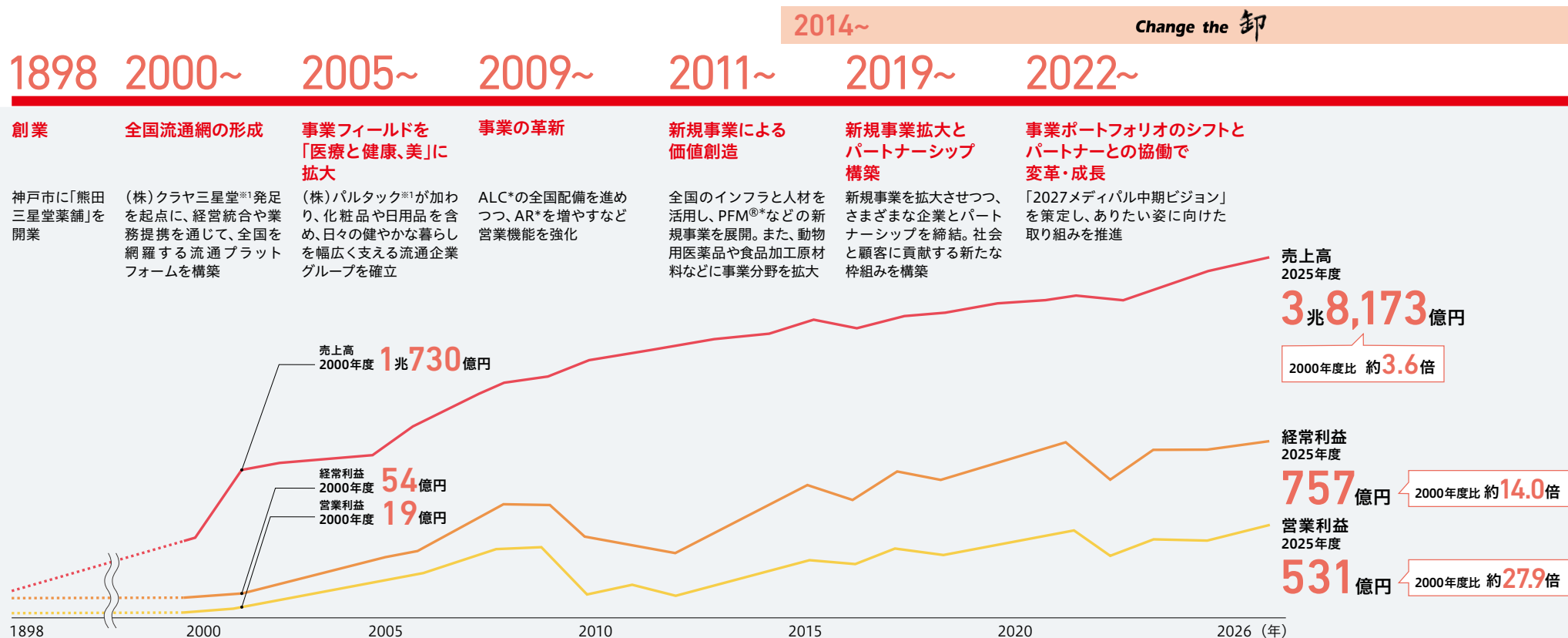


価値創造のあゆみ ～流通の原点から、「医療と健康、美」の未来へ～

私たちが長年培ってきた「卸」としての確固たる基盤は、日々の地道な努力と挑戦の積み重ねによって築きあげたものです。

私たちは、一つ一つの着実な歩みを偉大な価値創造へと昇華させ、大きなイノベーションを起こすことで、「医療と健康、美」の未来を切り拓いています。

	2000年～	2005年～	2009年～	2011年～	2019年～	2022年～	2025年～
社会の動き	・介護保険制度スタート	・介護保険法改正により 予防重視型システムへ	・リーマンショックの影響 ・新型インフルエンザの流行	・東日本大震災 ・防災・エネルギー政策の 見直し	・働き方改革関連法の施行 ・新型コロナウイルス感染症 の流行	・リスクリングの推進 ・デジタル人材の育成・強化	・中東情勢緊迫化による影響 ・AIなどデジタル技術の本格的な社会実装 ・「2025年問題」を通過点とした人口動態の構造変化
社会課題	・年金・医療・保険制度の 持続可能性 ・慢性疾患や 生活習慣病の増加	・医療を担う人材の確保や 地域医療体制確保 ・医療費抑制と 質の高い医療の両立	・雇用不安と 非正規労働者の増加 ・新型インフルエンザ対策 ・医師不足・勤務医の過重労働 ・医療費の増加と財政圧迫	・被災地の医療・ 福祉体制の再構築 ・災害時の医療インフラの 脆弱性露呈	・医療費の抑制 ・医療ICT (オンライン診療など) の推進 ・予防医療の推進	・医療現場の逼迫・ 医療従事者の過重労働 ・ワクチン接種体制の強化 ・新型コロナウイルス感染症 対策の継続 ・DX(医療のデジタル化)	・「物流クライシス」の顕在化と持続可能な供給網の 再構築 ・地政学リスクの常態化とサプライチェーンの脆弱性 ・気候変動による物理的リスクの増大と災害の激甚化



※1 社名は当時のもので記載

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

メディopalグループの概要

連結売上高

3兆8,173億円

連結営業利益

531億円

連結経常利益

757億円

連結子会社数

19社

連結従業員数

13,024名^{※1,2}

総拠点数

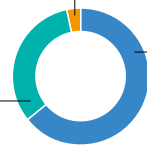
575カ所

創業年数

128年

連結売上高構成比

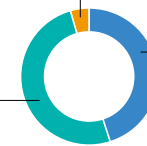
動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業
3.1%^{※3} 1,173億円
化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業
32.4%^{※3} 1兆2,378億円



医療用医薬品等卸売事業
64.6%^{※3} 2兆4,661億円

連結営業利益構成比

動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業
4.4%^{※3} 23億円
化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業
49.7%^{※3} 264億円



医療用医薬品等卸売事業
45.7%^{※3} 242億円



医療用医薬品等卸売事業

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・投薬に至るまでの医療に関わる商品を、14カ所に設置された高機能物流センター ALC*を中心に、全国の病院・診療所や調剤薬局などに安定供給しています。また、約2,000人を超えるMR*認定試験に合格した営業担当者(AR*)を有しており、お客様はもちろん、製薬企業の皆さまにも貢献できる体制があります。



化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

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種類の商品を仕入れ、ドラッグストア業態を中心にほぼ全ての主要小売業様(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。激しい変化の時代、生活者の皆さまへ日々の暮らしを豊かにする商品をお届けし続けるため、中間流通業として培った「つなぐ力」を深化・進化させ、流通のイノベーションに挑戦しています。



動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業

動物用医薬品等卸売事業では、広域卸として国内唯一、全国規模の物流ネットワークと営業体制を構築しており、全国に33の営業拠点と5つの物流センターを展開しています。畜水産業およびコンパニオンアニマル^{※4}向けを中心に、動物用医薬品、サプリメント、飼料添加物、医療機器など多岐にわたる製品を供給し、コンパニオンアニマル領域におけるEC事業を行うシグニ(株)とともに、業界トップの販売実績をさらに加速させていきます。また、食品加工原材料卸売等関連事業では、食品素材・添加物、医薬品・化粧品原料、コーティング材料、工業薬品、電子薬剤などの製造・加工・販売・輸出入を手がける、研究開発型のメーカー兼専門商社としての機能を有しています。高い品質基準と提案力を強みに、社会に貢献する価値ある製品の提供を使命としています。

連結会社

(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、東七(株)、SPLINE(株)、(株)MMコーポレーション、(株)アステック、メディエ(株)、(株)ブリメディカ、(株)フローラディスカバリー、(株)エム・アイ・シー、(株)メディopal保険サービス、(株)プレサスクープ、(株)メディスケット

取扱品

医療用医薬品、医療機器、臨床検査試薬など

従業員数 9,667名^{※2}

連結会社

(株)PALTAC

取扱品

化粧品、日用品、一般用医薬品

従業員数 2,363名^{※2}

連結会社

MPアグロ(株)、シグニホールディングス(株)^{※5}、シグニ(株)
(動物用医薬品等卸売事業)
MP五協フード&ケミカル(株)(食品加工原材料卸売等関連事業)

取扱品

動物用医薬品、食品加工原材料、食品素材・食品添加物、化学製品材料など

従業員数 796名^{※2}

※1 持株会社である(株)メディopalホールディングスの社員を含む ※2 従業員数は就業人数であり、使用人兼務取締役は含まない ※3 セグメント間取引消去などを除いて算出しているため、合計は100%にならない ※4 伴侶動物とも表現され、日常生活の中で人より密接な関係を保つような動物 ※5 MPアグロ(株)は2026年1月30日にシグニホールディングス(株)の全株式を取得し、同社を当社の連結子会社とし、また、同社の連結子会社であるシグニ(株)も、同日付で当社の連結子会社とした

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

社長メッセージ



株式会社メディパルホールディングス
代表取締役社長

渡辺 秀一

「Change the 卸 Forever」のその先へ—— 卸の強みを生かしながら、 卸の枠を超えるという挑戦

❶ メディパルグループが創業より大切にしている使命、
信念とは何でしょうか。

一言で言うならば、それは「流通価値の創造を通じて人々の健康と社会の発展に貢献します。」という経営理念そのものです。私たちは、人々の命や健やかな暮らしに必要な医薬品や日用品などを届ける、公共性の高い事業を担っています。平時・有事を問わず、日々の暮らしを支え続ける社会インフラを止めないという大きな使命を果たし続ける覚悟は、いつの時代にあっても変わることのない強い信念と言えます。

この思いを強く認識した出来事が2つあります。

1つ目は、1995年の阪神・淡路大震災の経験です。被災した中で従業員がすぐ前を向き、私たち卸は何のために存在するのか？今何をすべきか？を考え、速やかに供給活動を継続した、いわば有事対応の原点ともいえる出来事でした。

2つ目は、私が(株)メディセオの社長に就任した2004年に起きた物流センターのシステムトラブルです。目の前に商品があるのにお届けできない事態となり、お客様に多大なご迷惑をおかけしました。「必要な商品を、必要な量だけ確実にお届けする」ということがいかに大切なことかを痛感しました。

これらの経験を学びとして、リスクを未然に防ぐ意識と事業継続を可能とする機能を磨き続けてきました。その積み重ねが、今日の強靱な企業グループの体制構築へとつながっています。

Q 業界を取り巻く経営環境が激変する中、 メディopal独自の先駆的・革新的な取り組みの歩みと、 たゆまぬ変革を続ける理由について教えてください。

少子高齢化、労働力不足、物流問題、社会保障費の増大など、事業を取り巻く環境が構造的に変化する中、私たちは「2027メディopal中期ビジョン Change the 卸 Forever 〜たゆまぬ変革を〜」を掲げ、持続的な成長を目指しています。

5つの成長戦略（「海外への進出」、「予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大」、「デジタルを活用したビジネス基盤の強化」、「持続可能な流通の構築」、「地域医療における価値共創」）を進めており、それぞれ着実に成果を積み重ねています。具体的には、JCRファーマ（株）とのパートナーシップにより医療用医薬品の研究開発段階から投資を行うビジネスモデルを確立したり、（株）メディスケットを設立してシェアリングロジスティクスといった新たな物流の形を実現しています。さらに、予防・未病領域の事業を加速させる（株）プリメディカ、アグロ・フーズ領域の成長をけん引するMP五協フード&ケミカル（株）、コンパニオンアニマル^{※1}市場でのビジネスノウハウをもつシグニ（株）などが新たにグループに加わり、事業領域の拡大が加速しました。

これからの時代は、医薬品卸として成長を続けてきた過去と同じ発想とやり方では生き抜くことはできません。それゆえ、時代の変化を先取りし、果敢な挑戦と積極的な投資を続けることで未来への道を切り拓いていきます。変革には時間を要しますが、今進めている成長戦略の取り組みはいずれも中長期的な収益の拡大につながっていくものと見込んでいます。

Q （株）PALTACをTOB（株式公開買付け）によって完全子会社化するという決断に込められた戦略的狙いについてお聞かせください。

（株）PALTACは、「美と健康」の領域で化粧品・日用品、一般用医薬品といった生活必需品

をお届けする卸として国内No.1の盤石な地位を築いています。これまでは上場子会社として独立した経営を行っていましたが、現在私たちを取り巻く事業環境は、超高齢化の進展や生活者の予防・未病への関心の高まりなど、かつてないスピードで変化しています。この変化をチャンスと捉え、グループ全体としてのヘルスケアにおける貢献度を最大化するために完全子会社化へ踏み切りました。

医療や介護の重心が地域や在宅へと移り変わる中、同社が持つ高い物流生産性とメディopalの厳格な品質管理ノウハウを融合させ、唯一無二の「ヘルスケア流通プラットフォーム」を構築します。両社の機能や人材の全てを結集することで、治療から予防、日々の健康に至るまで生活者の生涯を支える、持続可能で効率的な新しい供給体制の実現を目指します。

同社の完全子会社化によるグループ一体経営は、私たちが10年以上かけて「Change the 卸」を追求してきたことで実現できた形だと考えています。個別の会社の集まりから、**グループ丸となって生活のさまざまな場面を支える強固な企業集団となり、「医療と健康、美」の領域においてシームレスな価値提供**を行っていきます。

Q イノベーションを起こし続けるために、 どのような人材育成や企業風土の醸成に取り組んでいますか。

ビジネスモデルの変革を推し進め、未来を切り拓くために重要なのは人材です。

ヘルスケアの基本は人と人であり、リアルな接点でできているものであると考えています。人として大切な思いやりの心が無ければ、私たちのビジネスは成り立ちません。そういう意味では、**私たちが届けているものは、商品だけではなく、その先にいる患者さんや生活者のより良い健やかな暮らしを願う、従業員一人一人の思い**だと言えます。顧客の課題をいかに解決するかを自ら考え、そのために行動できる人材がメディopalには必要であり、物事の本質を見極め、主体的に問いを立てて果敢に行動できる「未来志向型人材」の育成に力を入れています。

※1 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

また、経営者自らが従業員と対話を重ねることを大切にしています。**トップが直接思いを語り、行動で示すことで、何をしようとしているかの意図が組織全体に伝わり、変化や失敗を恐れず挑戦する風土が根づいていく**のではないかと思います。

私の願いは、メディopalグループに集う全ての従業員が、自ら社会インフラを支えているという誇りと信念を持って働くことで幸福感を得られる会社にすることです。日々、さまざまな事象が起こる現場には、真摯にお得意様と向き合い、課題に挑み続ける姿、そして課題を解くために仲間同士で知恵を重ね合う姿が随所にあります。私たちは、人々の健やかな暮らしを支える従業員の姿やグループ各社がそれぞれの事業を通じて「医療と健康、美」を広げ、支え、つなぐ姿を「健康応援オーケストラ」と称しており、一人一人の音色を磨き（＝個性の進化）、重ねていく（＝組織の進化）ことがイノベーションの源泉となり、企業成長のための大事な礎になると考えています。

Q 持続的な成長とサステナビリティ経営に対する 考え方を教えてください。

社会に対して川上から川下まで、途切れることのない流通を提供し続けること自体が、当社グループが果たすべきサステナビリティの根幹です。私たちは社会課題の解決とグループの成長を両立させるため、温室効果ガス排出量の削減や共同輸配送の推進など、サプライチェーン全体での最適化を進めています。

こうした社会課題への取り組みは、決して当社グループだけで成し得るものではありません。ここで重要になるのが共存共栄の精神です。お得意様や志を同じくするパートナー企業の皆さまと手を取り合い、社会全体で共に栄えていく姿勢こそが、持続可能な未来を創り出します。

そして、この共存共栄を成り立たせる大前提が、社会からの確固たる信頼です。コンプライアンスの遵守は社会から信頼される企業としての基本姿勢であることを全従業員に徹底し、どのような状況下でも決して揺らぐことのない経営の軸として守り抜いていきます。



Q 資本政策、株主還元の考え方についてお聞かせください。

現在、メディopalグループは激変する環境の中で持続的な成長を確かなものとするために、新たな事業への投資を積極的に行っている局面にあります。そのような中で、資本政策に関する基本方針に基づき、資本収益性の向上と資本コストの低減を両輪とする事業・財務活動を通じて、企業としての持続的成長と企業価値の最大化に努めています。

株主の皆さまへの利益配分については、経営の最重要課題の一つと位置付けています。

この課題に対し、原則として配当性向を安定的に維持・向上させることと併せ、資金需要を総合的に見極めながら、資本効率の向上と株主の皆さまへの一層の利益還元を目的とした自己株式の取得・消却を弾力的に実施しています。

この考え方のもと、**今般の(株)PALTACの完全子会社化に伴い当社グループの利益水準が向上する見込みとなったことから、今後の財務状況等を勘案し、株主の皆さまへの還元をさらに充実させるために、配当予想を上方修正しました。**今後も、事業の成長による利益成長と適切な資本政策の実施により、株主の皆さまの期待に応えられるよう努めていきます。(詳細はP.51)。

Q これまでの歩みや数々の変革を通じて、メディopalグループは社会にとってどのような存在へと進化していくのでしょうか。今後の展望をお聞かせください。

心躍るような大きな夢を描き、実現に向けてすぐ行動に移す。課題があればさまざまな角度から修正をしながら、最初に抱いた信念を貫く。これが今のメディopalの姿だと感じています。

私たちの掲げる「Change the 卸」とは、社会インフラとしての役割を果たしつつ、「**卸の強みを生かしながら、卸の枠を超える**」という挑戦です。まだ誰も成し得ていない取り組みなので難易度は高いですが、投資というさまざまな事業の種をまき、質の高い人材が知恵を集めて大切に育てていくことで、少しずつ事業の範囲や仕事のあり方が変わりつつあることを実感しています。この変革を進めていくことが、より多くの人々のお役に立てる企業グループへと進化することにつながると信じて、自分たちの目指す道を歩んでいきたいと思います。

引き続き、ステークホルダーの皆さまの変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



Special Feature

(株)PALTACの完全子会社化について

当社は、(株)PALTACの株式に対する公開買い付けを実施し、2026年7月7日をもって終了しました。

その後、スクイズアウト手続を通じて、同社を完全子会社化^{※1}しました。

構造的な事業環境変化の波が押し寄せている中、当社グループは、グループの経営資源を一体的に活用することで、従来の流通モデルから、社会インフラとして持続可能な「新しい供給体制」へ進化し、「医療と健康、美」の領域においてシームレスな価値提供を行っていきます。

(株)PALTAC

創業 1898年
事業 化粧品・日用品、
一般用医薬品
卸売事業

事業基盤

- 小売業およびメーカーとの継続的な取引関係
- 全国規模の物流網

(株)PALTACは、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売業のリーディングカンパニーとして、同業界において、強い顧客基盤と顧客への優れた提案力をもとに確固たる地位を築いています。

構造的な事業環境の変化

高齢化により、医療・介護の重心が
病院内から「地域・在宅」へと移り、
「医療と生活」が融合

深刻な働き手不足や
物流コストの上昇

小売業界の再編加速による
取引先ニーズの変化

完全子会社化の目的

グループの経営資源を
一体的に活用

 メディパルグループ



期待されるシナジー効果

取引先および生活者への
ソリューション提供力の強化

次世代物流モデルの構築と
提供領域の拡大

データに基づく
事業運営の高度化

人材交流を通じた
人材基盤の強化



個別の会社の集まりとしてではなく、
グループ一丸となって

「生活のあらゆる場面」を
支える強固な企業集団へ

(株)PALTACの少数株主持分利益の取り込みにより、
当期純利益、EPS、ROEの
ポジティブな影響を見込んでいます。



※1 (株)PALTACは、1898年12月に創業し、2005年10月に当社の前身にあたる会社と経営統合し完全子会社となりました。
その後、独立性を確保し、独自の資金調達体制を構築して企業価値を向上させる目的で、2010年3月に再上場していました。

副社長メッセージ



株式会社メディopalホールディングス
代表取締役副社長

長福 恭弘

守り継ぐ想いと、変えていく挑戦で未来を拓く

今、メディopalグループは、これまでにない新しい卸像を目指す歩みの途上にあります。私たちの成長の歴史は、長くて深いものがあります。創業から128年という歳月の中で、一貫して大切にしてきたのは、経営理念である「流通価値の創造を通じて人々の健康と社会の発展に貢献します。」にも込めている不変の想いです。長年にわたり育んできたお客様との絆や人脈、そして積み重ねてきた揺るぎない信頼関係——。この基本を何世代にもわたって受け継ぎながら「卸とは何か?」という徹底した本質の追求と行動でイノベーションを起こし、必要な商品を、必要な量だけ、確実にお届けするという社会インフラを築き上げてきました。

この確固たる社会インフラを基盤に、人々のかけがえのない願いである健やかな暮らしを支え続けるためには、私たちのビジネススタイルも守るべきものは守り、変えていくところは変えていかねばなりません。その歴史はまだまだ新しく浅いものですが、未来への成長の道を切り拓くべく「Change the 卸」を掲げ、私たちは2014年から挑戦を続けています。

希少疾患の治療法の確立、病気の早期発見を支える仕組み、そして未然に防ぐ予防ケアなど、医療・ヘルスケア領域には今なお満たされていないニーズが多く残されています。私たちはこれらの領域に目を向け、医療や健康の価値を高める機能を創造して社会へお届けすることを目指しています。事業を通じて一人でも多くの笑顔をつくることができたならば、それが私たちの幸せです。

こうした新たな価値を創造し、従来のビジネスや仕事のあり方を変えていくのは容易ではなく、それこそが未来に向けた大きな挑戦といえます。この挑戦を成し遂げるため、私たちはグループ全体の総力を結集し、経営資源を一体的に活用していきます。(株)PALTACの完全子会社化による卸機能の融合、アグロ・フーズ事業の成長・拡大、パートナー企業との連携強化など、会社や事業の垣根を越えた人材や機能の流動化を推し進めていきます。

来期には、新たなビジョンを構築して未来への道筋を示していきます。受け継いできた歴史と挑戦の志を胸に、これからもグループの持続的な成長と次なるステージへの飛躍に向けて、歩みを止めることなく私たちは前進していきます。

価値創造プロセス ～ステークホルダーと共に歩む、企業価値最大化のプロセス～

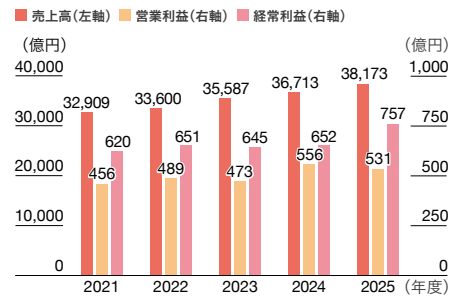
メディパルグループは、「医療と健康、美」の領域において、人々の生命と健やかな暮らしを支える社会インフラとしての使命を担っています。私たちが培ってきた強固なネットワークと多様な資本を原動力に、独自の流通価値を創造し、社会課題の解決を推進します。そこから生み出した成果を次なるイノベーションと安定供給の高度化へ再投資することで、全てのステークホルダーの皆さまと共に、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指しています。



財務・非財務ハイライト

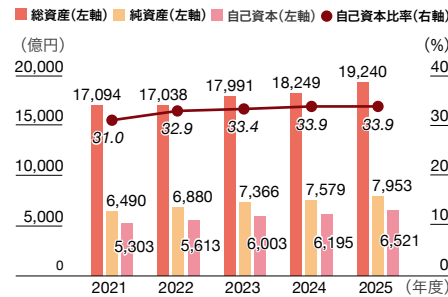
財務ハイライト

売上高／営業利益／経常利益



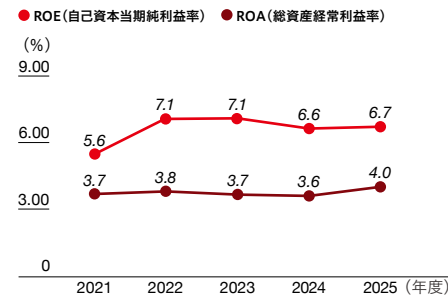
売上高は4.0%の増収、経常利益は16.0%の増益となり、ともに過去最高を更新しました。営業利益は▲4.4%の減益となりましたが、これは将来成長への事業投資などを実行したことによるものです。成長投資などを控除した営業利益は0.9%の増益となりました。

総資産／純資産／自己資本／自己資本比率



総資産は、現金および預金や売上債権などの増加により約970億円増加しました。純資産は約374億円の増加、自己資本は利益剰余金の積み上げや株価上昇に伴う上場株式の評価替えなどにより約326億円増加しました。

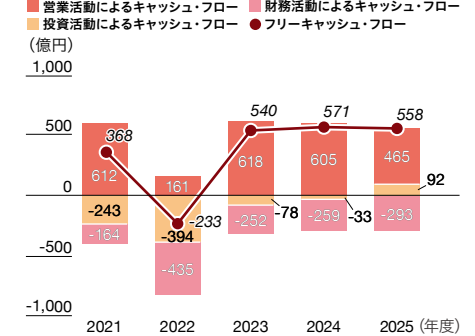
ROE／ROA



ROEは、親会社株主に帰属する当期純利益の増益に伴い前期からやや向上しました。

ROAは、経常利益の増益に伴い前期から向上しました。

キャッシュ・フロー

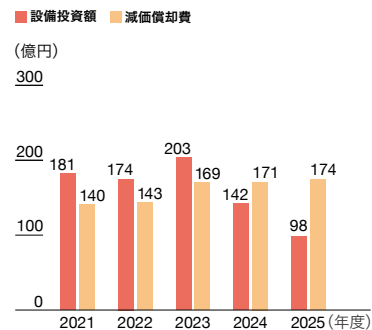


営業キャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益や仕入れ債務の増加などにより465億円の収入を確保。投資キャッシュ・フローは、投資有価証券の売却などにより92億円の収入となりました。財務キャッシュ・フローは、293億円の支出となりました。

非財務ハイライト

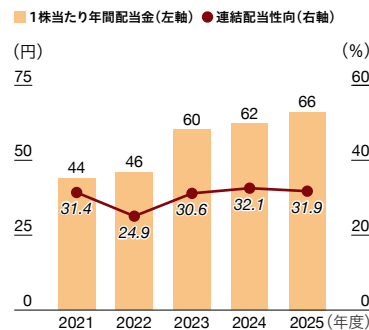
対象会社(株)メディアパルホールディングスおよび連結子会社

設備投資額／減価償却費



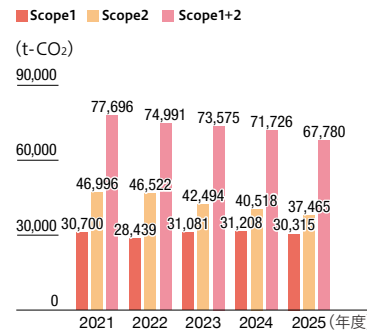
物流機能の一層の強化と効率化を目指して、物流センター建設・増築などの設備投資、システム投資など、総額98億円の投資を行いました。

1株当たり年間配当金／連結配当性向



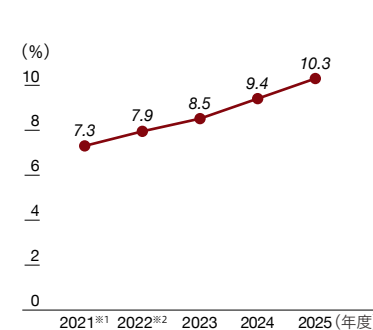
1株当たり年間配当金は前期から4円の増配となる66円とし、連結配当性向は31.9%となりました。加えて、約80億円の自己株式の取得・消却を行いました。

温室効果ガス排出量（自社排出分）



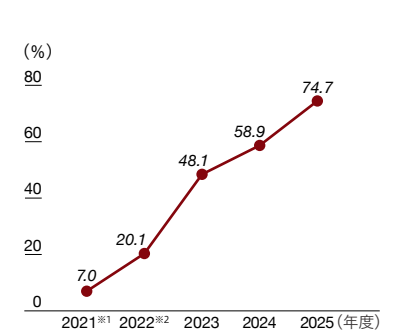
ハイブリッド車や電気自動車の導入、太陽光パネルの設置、環境配慮型電力への切り替えなどが寄与し、Scope1+2合計で前期から17.9%の削減となりました。

管理職に占める女性割合



女性従業員のライフステージに応じた柔軟な働き方を支援し、活躍できる職場環境を整備しています。この結果、比率は着実に上昇しています。

男性従業員の育児休業取得率



2030年度100%取得を目標に、制度周知や育児休業を取得する職場風土の醸成を推進しています。この結果、取得率は年々向上しています。

※1 (株)メディアパルホールディングス、(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)PALTAC、MPアグロ(株)、メディアパルフーズ(株)
※2 2021年度の対象会社および(株)メディスケット、MP五協フード&ケミカル(株)

事業開発担当取締役メッセージ



株式会社メディopal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

積極的な成長投資による新領域での価値創造を実現し、 メディopalならではの企業価値向上を目指します

既存事業の強化と並行して 積極的な成長投資を実施

メディopalグループは、3つの事業セグメントを有しており医療用医薬品、化粧品、日用品、動物用医薬品、食品加工原材料などの流通を通じて、人々の健康と生活を支える社会インフラとしての役割を担っています。これらの事業は現在の当社グループの基盤事業であり、安定したキャッシュ・フローを着実に生み出しており、今後も人材投資や設備投資を積極的に行い、さらに高い価値を社会に提供していきます。一方で、国内市場は成熟化が進んでおり、既存事業のみでは、これまでのような成長を実現することは容易ではないと考えています。そのような環境下においてグループとしての持続的な成長を果たしていくためには、当社グループの強みである流通網という既存インフラを深化させつつ、希少疾患患者さん向けの新薬開発の強化、さらには動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業において積極的な投資を行い、事業ポートフォリオを多角化させていくことが重要であると考えています。

現在、医療用医薬品卸売業界の収益構造は大きな転換期にあります。従来は生活習慣病などのプライマリ・ケア領域における流通と販売促進機能によって収益を生んでいました。しかし、この領域の新薬開発は一巡しており、特許の切れた医薬品はジェネリック医薬品に移行していきます。一方、製薬企業の研究開発は抗体医薬などスペシャリティ領域へ

シフトしていることから、市場ではスペシャリティ医薬品とジェネリック医薬品の二極化が進行しています。

こうした変化に対し、当社グループでは新たなビジネスモデルとして、保有する物流資本、人的資本、財務資本を最大限に活用し、超希少疾病用医薬品の開発事業を推進しています。

このように、当社グループの事業開発は既存インフラを活用して、幅と厚みを拡大していくことを基本コンセプトとしています。

スペシャリティとジェネリックの 両領域での取り組み

ジェネリック医薬品とスペシャリティ医薬品の二極化が進行している国内医療用医薬品市場において、当社グループは独自のビジネスモデルである「PFM®*」によって、スペシャリティ領域における採算性の確保を実現しています。これは開発段階の医薬品に投資し、メーカーやベンチャー企業とリスクを共有したうえで、上市後は限定流通の権利とロイヤリティで対価を得る仕組みです。PFM®は一般的な投資ファンドと異なり、流通収益も加わるため、投資先のロイヤリティ負担が軽減され、全国の高機能物流網(ALC*)も活用できます。この取り組みは12年以上の実績があり、現在14品目の医薬品が臨床現場で使用されています。

また、ジェネリック領域では、国内3社のジェネリック医薬品メーカーの株式を保有するアンドファーマ(株)に出資しており、傘下企業間連携により、効率的な製造と流通の実現に取り組んでいます。

さらに、SBIインベストメント(株)と共同で設立したCVCファンドを通じて、医療DXやバイオ分野の有望なベンチャー企業への出資も進めています。

海外戦略ではアジアと欧米で異なるアプローチを採用

当社の連結売上高は約3.8兆円規模ですが、そのほぼ全ては国内市場でのものとなっています。今後、国内の人口が減少していくことは確実であり、成長のためには海外における収益機会を創造する取り組みが欠かせません。

アジアでは、中国最大の医薬品卸である国薬ホールディングスとの包括提携を通じて、北京にある医薬品卸2社へそれぞれ20%ずつ出資し、配当金としてキャッシュを着実に回収するとともに、国薬グループと連携し、日本製品の中国展開も進めています。

欧米では、既に流通体制が確立されており、医薬品卸として新規参入することが困難であることを踏まえて、患者数が極めて少なく参入障壁の高い超希少疾病用医薬品の販売によって進出していく計画です。現在までにJCRファーマ(株)からライソゾーム病の治療薬3品目のグローバル権利を取得しており、早期の発売に向けて臨床試験の実施など新薬開発を進めています。現在取り組んでいる超希少疾病用医薬品の開発事業は、発売後には従来の卸売事業よりも高い

利益率の収益が見込まれます。そして同時に、超希少疾患などにおけるアンメット・メディカル・ニーズの解決を通じて「一人でも多くの患者さんを救いたい」という思いがあります。全国の医療機関をカバーするネットワークを持ち、約2,000名のMR*認定試験合格者がいるメディパルグループだからこそできる事業であると確信しています。

アグロ・フーズ領域の強化により理想とする事業ポートフォリオへ

当社グループの事業ポートフォリオを多角化するため、動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業の強化も着実に進めています。

食品分野では、天然由来の食品素材(増粘剤など)で国内最大級のシェアを持ち、グローバル展開も行うMP五協フード&ケミカル(株)を2024年10月に子会社化しました。

また、動物用医薬品分野では、2026年1月にMPアグロ(株)が、動物病院向け電子商取引(EC)事業を展開するシグニ(株)の全株式を保有するシグニホールディングス(株)の株式を100%取得しました。動物用医薬品卸は地方ごとに小規模な企業が分散し、全国規模の卸がほぼ存在しない状況にあります。北海道・九州の畜産に強いMPアグロ(株)と、首都圏・関西・中京のコンパニオンアニマル^{*1}市場に強いシグニ(株)のシナジーによる全国規模での販売体制の拡大・強化によって、業界のゲームチェンジを実現できると確信しています。今後は各事業の継続的な強化・拡大に注力していきます。

より社会に貢献する企業となるために

当社グループの事業は、人々の健やかな暮らしを支えており、社会からの期待も非常に大きいと感じています。そして、社会環境の変化やテクノロジーの発展に伴い、社会からのニーズは多様化・高度化しています。このようなニーズにきちんとお応えしていくためには、既存事業の進化だけではなく、新しい領域での価値創造に挑んでいく姿勢が欠かせません。

メディパルグループは、今後も「医療と健康、美」の事業フィールドで社会的意義の大きい成長投資を着実に実行し、持続的な企業価値の向上を目指していきます。



※1 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

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

2027メディopal中期ビジョン

Change the 卸 Forever

～たゆまぬ変革を～

事業ポートフォリオのシフトとパートナーとの協働で変革・成長する

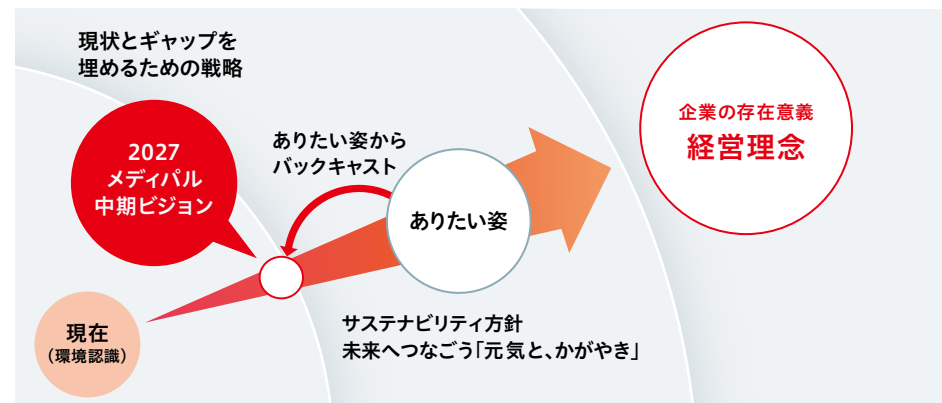
本中期ビジョンは、メディopalグループの「ありたい姿」の実現に向けて5つの成長戦略を展開し、その基盤を人材戦略と財務戦略が支えています。実現に向けては、新規事業、医療機器・試薬、動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業を重点事業と位置付け、経営資源を集中的に投入しています。また、医療用医薬品等卸売事業と化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業を基盤事業として、付加価値や生産性をさらに高めながら成長させていきます。

強靱な人材・財務戦略を基盤に「5つの成長戦略」を力強く推し進め、本年、最終年度を迎えました。そしてその先の未来に向けて、グルーパー丸となって前進を続けていきます。

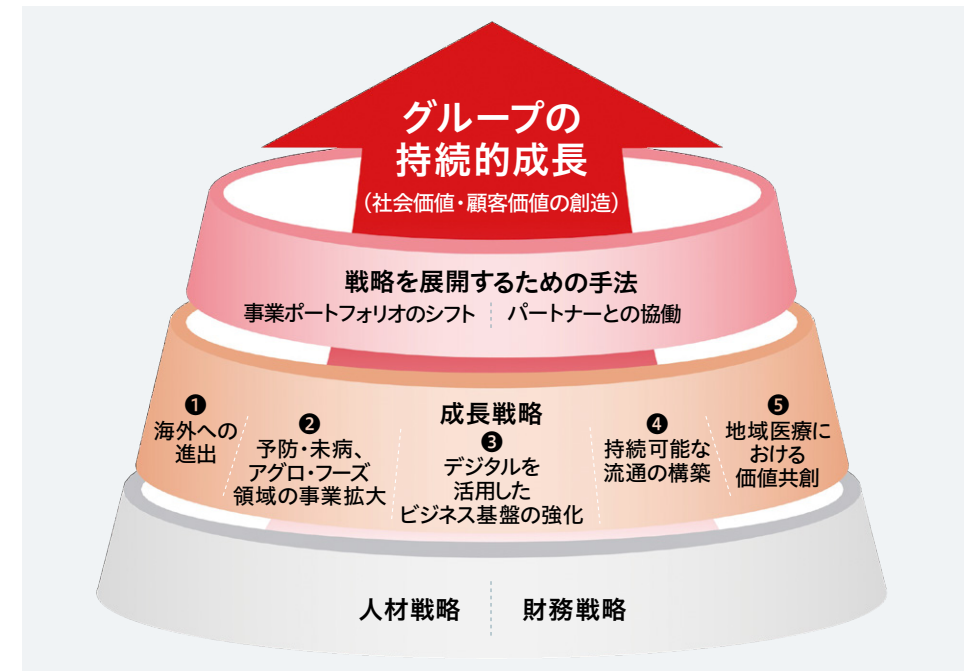
位置付け

「医療と健康、美」の事業フィールドでさまざまな可能性を追求し、メディopalグループの「ありたい姿」を実現していくための戦略を描いたものです。

「2027メディopal中期ビジョン」の位置付け



「2027メディopal中期ビジョン」の全体像



主要財務目標

項目	目標(2027年3月期)	実績(2026年3月期)
総合収益性	ROE 9%	ROE 6.7%
	経常利益額 1,000億円	経常利益額 757億円
投資	成長投資 1,000億円 (中期ビジョン期間5年間の累計)	成長投資 約880億円 (中期ビジョン期間4年間の累計)
株主還元	株主総還元性向 ^{※1} 40% (中期ビジョン期間5年間の累計)	株主総還元性向 ^{※1} 40.0% (中期ビジョン期間4年間の累計)

※1「2027メディopal中期ビジョン」に掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前利益に対する比率

成長戦略の概要と進捗

事業ポートフォリオのシフトとパートナーとの協働によって、5つの成長戦略を展開しています。本中期ビジョンの実現に向け、各成長戦略に基づく主要施策を着実に推進しています。

● 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・食品加工原材料卸売等関連事業

成長戦略	概要	主な取り組み
海外への進出	● パートナーとの協働による新たなグローバルビジネスの展開	● JCRファーマ(株)との海外開発・販売契約締結によるJR-446をはじめとした臨床試験の進展 ● 希少疾患のグローバルな学会・患者団体などとのネットワーク強化および海外販売戦略案の策定 ◆ (株)PALTACにおける海外現地法人の設立(ベトナム・インドネシア)
予防・未病、 アグロ・フーズ領域の 事業拡大	予 防 ・ 未 病 ● 検査機器、口腔ケアビジネスへの展開 アグロ・フーズ ● 動物薬および食品加工原材料等の製造販売 ● 自社企画製品等の導入・開発	● (株)プリメディカの完全子会社化による腸内環境解析をはじめとする検査サービス展開 ■ MP五協フード&ケミカル(株)の完全子会社化およびメディopalフーズ(株)との経営統合⇒フーズ事業の拡大・強化 ■ MPアグロ(株)がシグニホールディングス(株)とシグニ(株)を完全子会社化し、連携子会社化⇒コンパニオンアニマル ^{※1} 関連商品における事業拡大
デジタルを活用した ビジネス基盤の強化	● パートナーとの協働によるデジタルプラットフォームの普及と拡大 ● 最先端デジタル機器への参入	● 医療DXを推進する(株)エムネス、(株)レイヤードなどのベンチャー企業へCVCファンドを通じて投資を実行 ● (株)プレサスキューブの子会社化、(株)エムティーアイなどのパートナー企業との協働を通じ、医療機関・調剤薬局の業務効率化やデジタルプラットフォームの拡大を推進 ◆ 物流EDI ^{※2} を活用した事前集荷情報(ASN)の導入⇒ 商品入荷業務の効率化 ◆ AI需要予測による自動発注サービスの提供開始
持続可能な 流通の構築	● 検査、試薬、医薬の物流融合による新たな価値創造	● ■ 阪神ALC*、東京ALC、栃木物流センターの稼働 ● (株)メディスケットの設立によるシェアリングロジスティクス、高度物流への対応、物流の効率化の推進 ● ジェネリック医薬品の安定供給モデル構築を目指し、アンドファーマ(株)への出資および協業 ◆ 非食品・食品の一括物流の開始 ◆ 同業界企業と業界全体の商品情報を一元管理する新会社を共同設立 ● ◆ 共同配送コンソーシアム「CODE」の発足に賛同
地域医療における 価値共創	● 医療従事者をつなぐコーディネート活動による価値共創	● NS-MR*、RD-MR*、ウィメンズコーディネーター *などの専門AR*の育成と展開 ● 地域医療コーディネーターと、医療機関、自治体、製薬企業などとの連携による地域医療課題の解決の提案

成長戦略を通じたESG課題解決

項目	目標	実績(2026年3月期)
脱炭素への取り組み	(温室効果ガス排出量 ^{※3} 削減目標) 2030年度 50%削減(2020年度比) 2050年度カーボンニュートラル	温室効果ガス排出量 ^{※3} 17.9%削減(2020年度比)
ダイバーシティ&インクルージョンの推進	● 2030年度 管理職に占める女性割合 20%以上 ● 2030年度 男性従業員の育児休業取得率 100%	● 管理職に占める女性割合 10.3% ● 男性従業員の育児休業取得率 74.7%
健全で透明性の高い企業経営	コンプライアンスに関する研修の拡充 グループ会社に対応したガバナンス体制の構築	● リスクマネジメント体制の構築 (基本計画・実施基準書の策定、規程などの整備) ● コンプライアンスアンケートの実施などによるグループ各社コンプライアンス体制の把握・強化 ● コンプライアンス関連研修の実施 (情報セキュリティ研修、独占禁止法研修、コンプライアンス研修、ハラスメント防止研修、FCPA研修など)

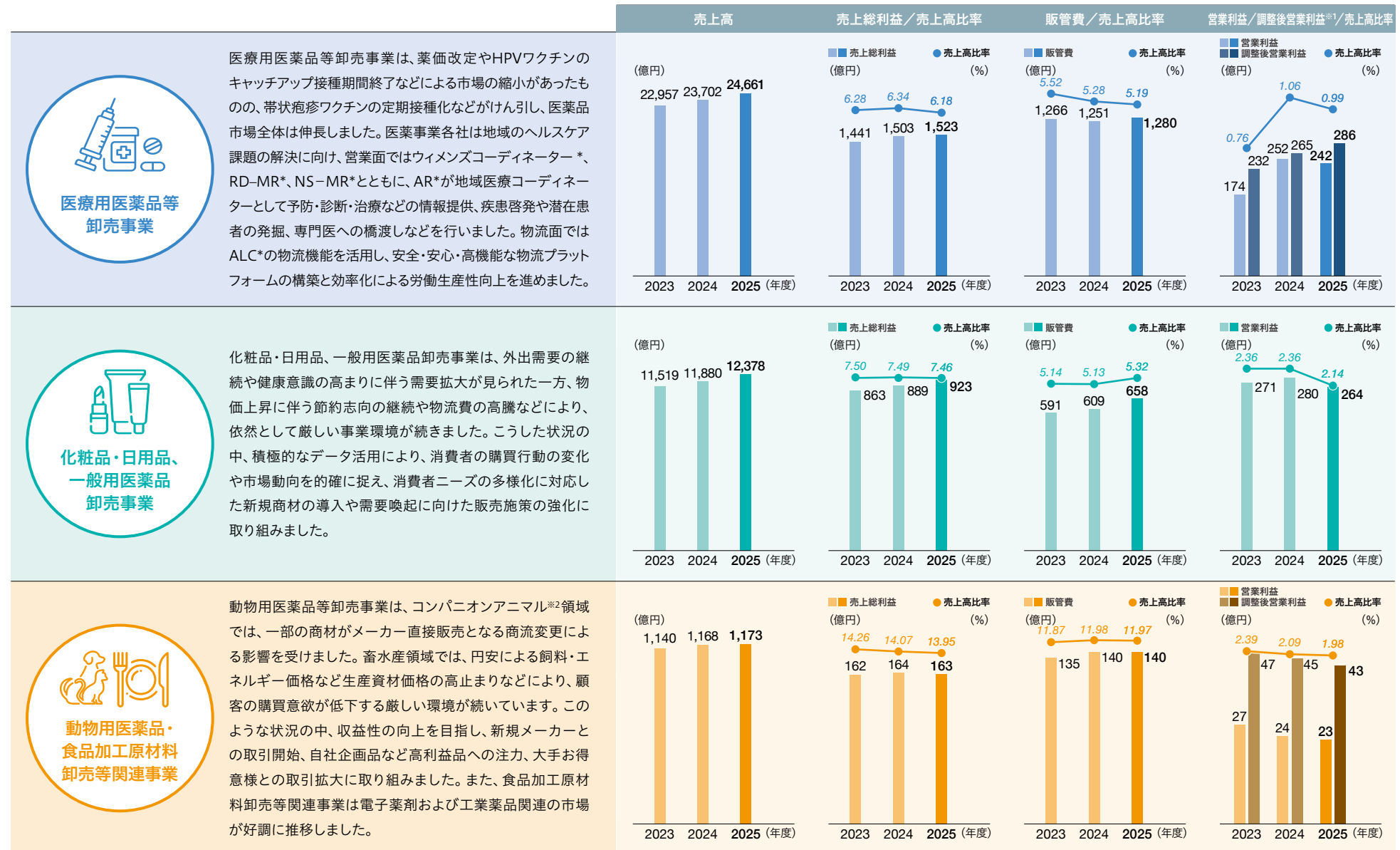
※1 伴侶動物とも表現され、日常生活の中で人とより密接な関係を保つような動物

※2 電子データ交換

※3 Scope 1(自社の燃料使用に伴う排出) + Scope 2(自社の電力使用に伴う排出)

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

事業概況サマリー



※1 2027メディopal中期ビジョン実現のための成長投資およびそれに伴い発生したのれん・無形資産償却費を販管費から控除した営業利益
※2 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

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください



医療用医薬品等卸売事業

高度な物流力と地域をつなぐ営業力を基盤に、社会に新たな価値を提供します

医療用医薬品等卸売事業は、医薬品や医療機器などの安定的な流通を通じて、人々の健康の維持・向上に貢献しています。現在、少子高齢化や社会保障費の増大といった社会問題が事業環境を急速に変化させています。また、医療の高度化に伴う医薬品の厳格な品質管理と、迅速かつ安定的な供給がますます重視されてきています。

医療用医薬品等卸売事業では、こうした変化をさらなる成長とイノベーションの好機と捉え、中長期的な視点で持続的な成長と変革に向けた取り組みを進めています。特に現在は、顧客からメーカーまでをデータでつなぐ「新たなサプライチェーンの構築」に注力しており、これまでにない次世代の流通価値を創造することで、今後さらに人々の健康と社会の発展に貢献していきます。

株式会社メディopalホールディングス
常務取締役
医療事業担当

今川 国明



ビジネスモデル(バリューチェーン)



*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください



医療用医薬品等卸売事業

強みを生かした成長戦略の推進

事業環境認識

機会

- 予防・未病への意識向上と医療ニーズの多様化に伴うヘルスケア市場の拡大
- 持続可能な医療提供体制構築に向けた制度改革に伴う「地域・在宅」ニーズの増大
- 医療DXの進展に伴うデータ利活用ビジネスやメディカル市場の拡大
- ドラッグストアの調剤機能強化、小売業の再編加速に伴う効率的な物流・システム需要の高まり
- スペシャリティ医薬品の市場拡大や製薬ベンチャー企業の日本進出による専門流通ニーズの拡大
- 製薬企業のMR*数減少に伴う営業アウトソーシング需要の高まり

リスク

- 自然災害によるサプライチェーンの寸断
- 労働人口の減少や人材獲得の難化による競争力の低下
- エネルギー価格・原材料・人件費などの高騰に伴う事業運営コストの上昇
- 毎年の薬価改定による利益の縮小
- 医療機関の倒産・経営悪化に伴う運転資金の減少

事業における強み

(ALC)

- 全国に展開する高機能・高効率な流通ネットワーク(ALC*, FLC*, MRC*)
- 災害時にも止まらない物流の実現を目指したBCP体制
- GDP*ガイドラインに準拠した厳格な品質管理と特殊物流技術
- 人や環境に配慮した物流体制(ホワイト物流)
- お得意様の業務効率化や時間創出を実現する発注・在庫管理技術
- 高精度・省人化を実現する物流ノウハウ

(AR)

- 機動性と専門性を備えた人材(AR*, DMR*など)
- 全国の医療機関をカバーする情報提供力や収集力
- メーカー、医療機関・小売業などの取引先、自治体との日本全国に広がるネットワークと強固なリレーション

(その他)

- (株)PALTACの完全子会社化による経営資源の一体的活用
- パートナーとの協働を通じた価値創造力
- スタートアップ企業やベンチャー企業との連携

中期ビジョン達成に向けた強みを生かした施策

- グループ14カ所目となる「東京ALC」を開設し、首都圏の安定供給体制を強化
- 最新のAI技術とマテハン機器を融合することで、省人化と高効率・高生産性を実現し、出庫精度「99.9997%」の体制で配送コストを極小化
- 自然災害やパンデミックなどでも供給活動を継続するBCPを策定。建屋の耐震・免震化や自家発電装置、自家給油設備などを配備
- (株)メディスケットによるALCでの「ISO9001」認証取得
- 市場が拡大するスペシャリティ医薬品の一社流通受託を拡大
- 調剤薬局様向けシステム「PRESUS®*」などにより、需要予測に基づく自動発注を実現し、お得意様の内部業務効率化に貢献
- 個口スキャン検品*、棚口ケーション順納品などの独自機能により、納品時のお得意様負担を軽減
- 歯科向けECサイトの展開による利便性の向上と顧客管理業務の効率化
- RD-MR*(希少疾患領域)、ウィメンズコーディネーター*(女性診療科)、NS-MR*(神経・精神疾患領域)によるコ・プロモーション活動を展開
- 専門領域とエリアのARが連携し、地域医療コーディネーターとして疾患啓発、潜在患者の発掘、専門医への橋渡しなどを実施
- 医療機関や自治体などを「つなぐ」活動で医療連携ネットワークの強化と地域のヘルスケア課題を解決
- JCRファーマ(株)との協働による超希少疾患対象の3つの研究開発パイプラインの開発推進とグローバル販売網を構築
- グループ各社の販路活用による(株)プリメディカの腸内環境検査サービスなどの市場浸透の加速



医療用医薬品等卸売事業

Focus

全国14カ所のALC*網がけん引する「持続可能な流通」の実現

—都市型物流モデルの稼働とグローバル品質基準の追求—

次世代型センター「東京ALC」が目指す全体最適化と首都圏における持続可能な流通

当社グループは、「2027メディopal中期ビジョン」の成長戦略の一つである「持続可能な流通の構築」を推進しています。その一環として(株)メディセオは、首都圏における持続可能で安定的な医療用医薬品等の供給体制を強化するため、グループ14カ所目となる「東京ALC」を開設し、2026年1月より稼働しています。

「東京ALC」は、免震構造(装置)の採用や自家発電装置の配備により、停電時でも72時間のフル稼働ができる強靱なBCP体制を整えています。また、長年培ってきた物流ノウハウに最新のAI技術とマテハン機器を融合させ、「99.9997% (6σ)」の極めて高い出荷精度と、省人化によるローコスト運営を実現しました。

今後は、(株)メディセオ以外のメディopalグループの企業も入居する初の「複合型センター」へと拡張する計画です。これにより、共同利用を通じた効率的な流通体制の構築や環境負荷の低減など、グループ一丸となってサプライチェーンの全体最適化を推進していきます。

全国すべてのALCで「ISO9001」認証取得を完了

物流事業を担う(株)メディスケットは、医薬品物流におけるグローバル基準でのさらなる品質向上に取り組んでいます。

2025年7月に9カ所のALCで品質マネジメントの国際規格「ISO9001」の認証を取得して以降も、全国で一貫した高品質な物流体制の確立に向けた取り組みを推進し、

2026年6月に新たに5カ所のALCで同認証を取得しました。これにより、「東京ALC」を含む全国全てのALC(計14カ所)における「ISO9001」認証取得を完了しました。

認証の審査においては、「高品質な医薬品物流の提供」「災害に強い物流」「環境負荷を低減した物流」を総合的に推進している点が評価されました。

今後も品質マネジメントシステムの継続的な進化を通じて、ステークホルダーの皆さまに最も信頼され、ご満足いただける安全で高品質な医薬品流通プラットフォームの構築を目指していきます。



(株)メディセオの新拠点「東京ALC」

VOICE

地域医療のパートナーとして信頼されるARを目指して

～ウィメンズコーディネーターとしての挑戦～



株式会社メディセオ
MR事業統括部
西日本ウィメンズグループ
村田 彩

私は「ウィメンズコーディネーター*」として、女性診療科領域の医薬品や予防・診断、治療などの情報を医療機関に総合的に提供しています。

「我慢するもの」と捉えられがちな女性の健康課題に対し、さまざまな治療の選択肢をご提案しています。患者さんが適切な医療にアクセスできる環境づくりを支援することに、大きな社会的意義を感じています。

「地域の女性が笑顔で生き生きと生活できる社会の実現」というミッションのもと、女性診療科領域でのパートナーとして、皆さまから信頼される存在になることを目標に取り組んでいます。

この思いは、社内に対しても同じです。現在、子育てと営業職を両立している私自身が、やりがいを持って働く姿を体現することで、女性社員がライフステージの変化に左右されずに挑戦し続けられるよう、「多様な働き方」をけん引していきたいと考えています。



 取り組みの詳細はこちら



化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

PAL TACはグループ連携によるビジネスモデルの進化で お取引先さまとともに新たな価値を創出し、未来の流通を支えます

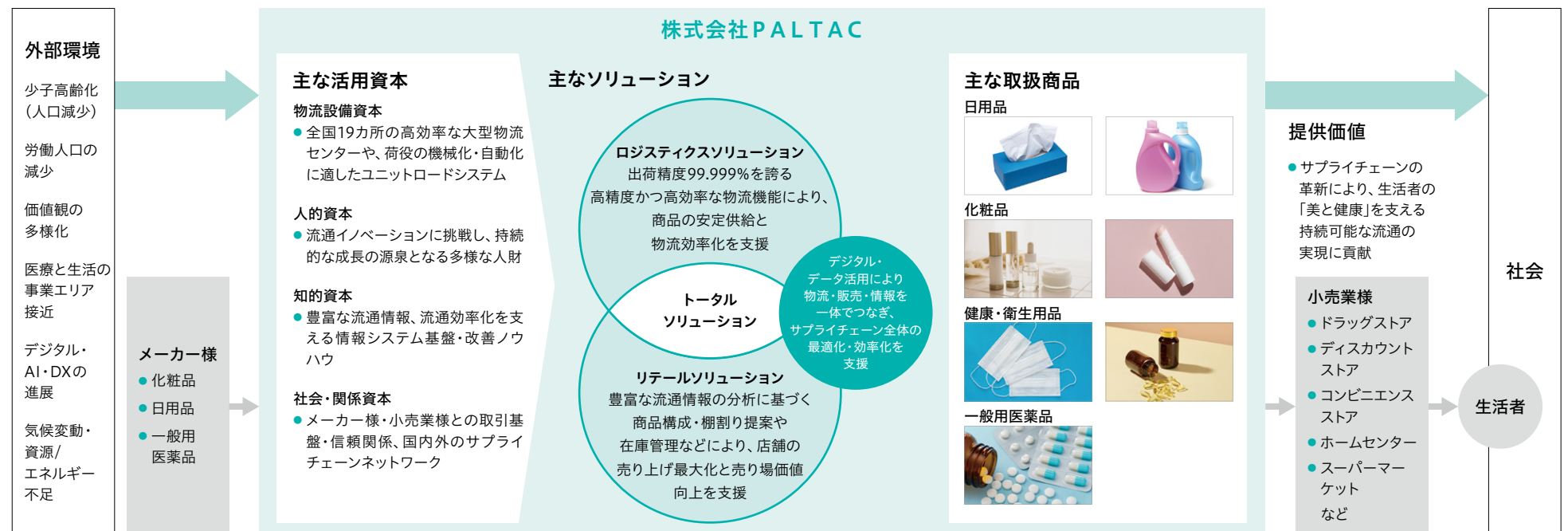
(株)PAL TACは、「美と健康」の領域において生活に欠かせない商品を安定的かつ効率的にお届けする役割を担っています。物価上昇や人手不足、ニーズの多様化などを背景に、流通のあり方は大きな転換点を迎えています。私たちは次の時代においても社会に必要とされる企業であり続けるため、長期ビジョン「つながりで人と社会のミライを創る」を掲げ、卸売業の枠を超え、物流・情報・デジタル活用を通じてサプライチェーン全体に新たな価値を提供する企業への進化を目指しています。その歩みをさらに加速させるため、完全子会社化を契機に、今後はグループ内との連携を一層強化し、シナジーを最大限に発揮することで、グループ全体の持続的成長と業界発展に貢献していきます。

株式会社メディパルホールディングス
取締役
化粧品・日用品、OTC事業担当

吉田 拓也



ビジネスモデル(バリューチェーン)





化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

強みを生かした成長戦略の推進

事業環境認識

機会

- 労働力不足や需要の変化に伴う流通最適化ニーズの高まり
- データ活用の進展による流通ソリューション領域の拡大
- 生活者の「美と健康」への関心による関連商品の需要拡大
- 価値観の変化と節約志向による購買行動の多様化

リスク

- 国内人口の減少による経済の縮小と収益減少
- 人件費・物流費などの上昇による収益性への影響
- 労働人口減少に伴う人財流出・獲得難化による競争力低下
- 気候変動・災害などによる流通の持続性への脅威の増大

事業における強み

- 全国を網羅する効率的な物流網を生かした安定供給力・物流品質
- 高効率な物流運営により収益を支えるコスト競争力と投資余力
- 業界トップシェアの豊富な流通情報を生かした売場提案力
- 営業・物流を支える仕組みを自社で構築・進化させる開発力
- メーカー様・小売業様との取引基盤を生かした、商流・物流・情報流をつなぐ力
- 現場起点の改善を積み重ね、課題解決をやりきる人財と実行力

中期ビジョン達成に向けた強みを生かした施策

新規・高付加価値商材の拡売による収益性の改善

- 現地法人が培った情報収集力・貿易ノウハウを生かし、独自性ある海外現地ブランドを発掘し、国内展開を推進
- 韓国ブランドを中心とした商品提案やポップアップイベントの展開により、生活者の認知を高め、国内インナービューティー市場を開拓

サプライチェーンをデータでつなぎ、流通を最適化

- 商品情報の一元管理を目的に「(株)プロダクト・レジストリ・サービス」を共同設立し、製配販における商品情報管理の効率化を推進
- H&BC領域に特化したBtoBマッチングサイト「NICE 2 MEET」を開設し、メーカー様・小売業様の効率的な接点創出と新たな商流創出を推進
- 店頭情報共有プラットフォーム「PIT」の高度化により、販促・店頭データを可視化し、売上の最大化とムリ・ムダ・ムラ解消を支援

強靱で持続可能な物流ネットワークの構築

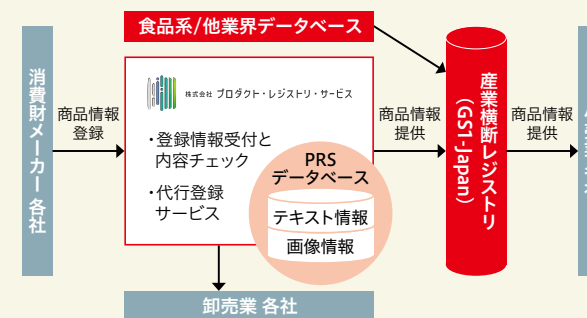
- 異業種・同業卸との協働をさらに広げ、共同配送コンソーシアム「CODE」への参画などを通じて、持続可能な流通ネットワークを共創
- 労働人口減少や物流費高騰、多品種・少量化ニーズの進展を背景に、高精度・高効率な次世代型物流モデルの実装拠点を建設予定

Focus

業界全体の情報授受の効率化を目指し、商品情報の一元管理を目的とする新会社を共同設立

商品情報(データ)は、受発注、物流、店頭展開、EC対応などを支える流通の重要な基盤です。一方、ECの発展や品質表示への対応などにより、必要な商品情報は増加・複雑化しており、取引先ごとの加工・登録、手入力対応、運用ルールのためにより、製配販における情報授受や商品マスタ管理の負荷は高まっています。こうした課題への個社での対応には限界があり、業界全体で取り組むべき共通課題です。同社は、(株)あらた、(株)プラネットと共同で、商品情報の一元管理を目的とした(株)プロダクト・レジストリ・サービスを設立しました。

正確で有用な商品情報を製配販で共同利用できる基盤を整備することで、サプライチェーン全体の情報授受を効率化し、商流・物流両面でのムダの削減を推進します。さらに、商品情報を起点に製配販をデータでつなぐことで、新商品の導入、店頭展開、物流効率化に必要な情報の精度を高め、流通プロセス全体の生産性向上にもつなげます。同社の強みである「つなぐ力」を生かし、業界横断の協働を通じて共通課題に対応することで、生活者が必要な商品を必要な時に手に取れる、持続可能な流通基盤の構築に貢献していきます。



動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業

動物たちの元気から、毎日の食卓の安心まで。 私たちは、命をつなぐ確かな力で、健やかな暮らしを支えます

MPアグロ(株)は、動物たちの健やかな成長と食の安全・安心に貢献することを使命に掲げ、動物用医薬品の安定供給にとどまらず、有益な情報の提供やお得意様のニーズの収集を通じて、より高付加価値なサービスの提供に取り組んでいます。今後は、2026年1月にメディopalグループの一員となった動物病院向けの電子商取引(EC)事業を展開するシグニ(株)とともに、コンパニオンアニマル^{※1}領域にとどまらず、畜水産領域を含む動物医療分野の全ての関係者に貢献すべく、取り組みの幅を広げていきます。

MP五協フード&ケミカル(株)は、誰もが心身共に健やかに生活できる世の中の実現を願い、研究開発力や品質へのこだわり、情報提供力やコミュニケーション力を強みに、価値ある製品・商品を継続的に提供することを使命としています。また、十分に認識されていないアンメット・ニーズを掘り起こし、ステークホルダーの皆さまと共に解決策を見いだすことで社会に貢献します。高品質で安全な製品・商品を持続的に供給し、信頼されるパートナーとしての役割を果たしていきます。

株式会社メディopalホールディングス
取締役
アグロ・フーズ事業担当

脇田 英充



リアルとデジタルの融合による 成長戦略の加速

MPアグロ(株)は、2026年1月に、コンパニオンアニマル事業における動物病院向けの電子商取引(EC)事業を展開するシグニ(株)の全株式を保有するシグニホールディングス(株)の全株式の取得を完了いたしました。これにより、MPアグロ(株)は畜水産領域に加え、コンパニオンアニマル領域においてもトップクラスの売上規模となります。



この株式取得により、MPアグロ(株)が培ってきた「対面での提案力」と、シグニ(株)が持つ「ECプラットフォーム」を掛け合わせ、リアルとデジタルの融合を進めることで、強固な競争優位性を確立します。また、シグニ(株)は、主な事業であるECサイトでの動物病院向けの物品販売で、顧客カバレッジ率90%以上という驚異的なポジションを有しています。この顧客カバレッジを活用し、空白エリアを戦略的に補完することで、「全国卸としての事業展開」を加速していきます。

経営統合シナジーの深化と、 半導体・海外市場における成長の加速

MP五協フード&ケミカル(株)は、2024年10月のメディopalフーズ(株)との経営統合シナジーにより、「企画力・開

発力・提案力の強化」と、日本全国に展開する広範な販売網の充実を実現しており、これらを生かして主力である食品素材分野の拡大を行っています。また、成長分野としては、「海外における販売活動強化」のため、オリジナル商品のタマリンドシードガムを食品素材用途として北米・アジア各国での販路拡大に取り組みます。化粧品原料用途では、欧州、北米への展開も進めていきます。

また、化成品事業における「電子薬剤分野(半導体用)での成長の加速」にも取り組んでいきます。当社では半導体製造に不可欠な電子薬剤を研究開発し、販売しています。この分野で研究人員を大幅に増員し、新しい研究施設を建設することで、成長を加速していきます。

※1 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

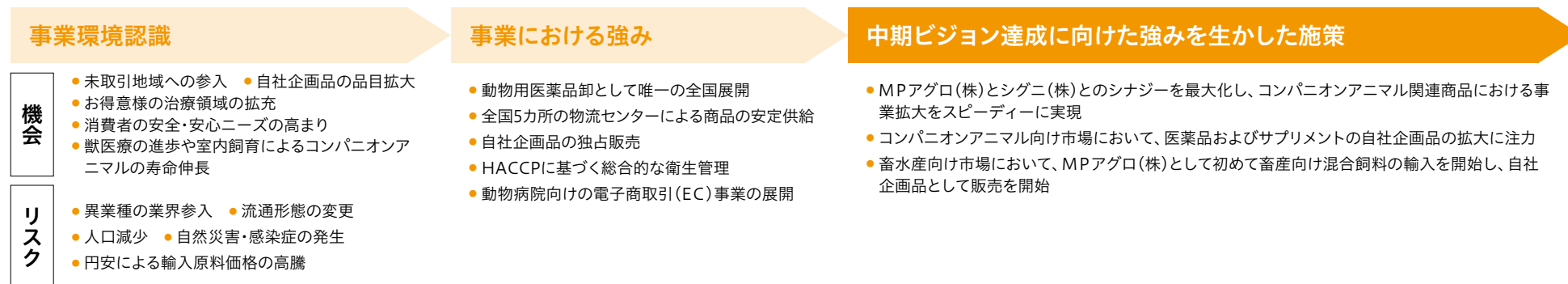


動物用医薬品等卸売事業

ビジネスモデル(バリューチェーン)



強みを生かした成長戦略の推進



※1 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

※2 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

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

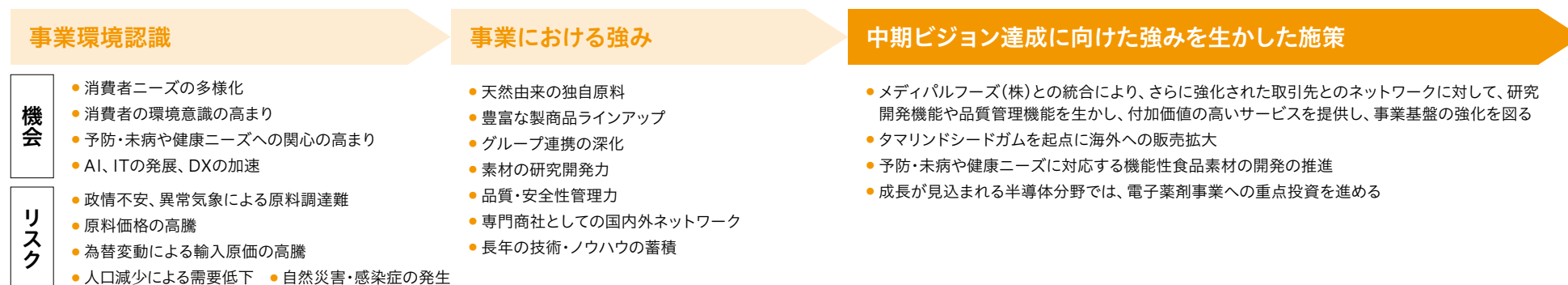


食品加工原材料卸売等関連事業

ビジネスモデル(バリューチェーン)



強みを生かした成長戦略の推進



CSR委員会委員長メッセージ



社会インフラとしての使命を果たし、 変化する社会課題に答え続ける

株式会社メディopalホールディングス
常務取締役 システム・DX担当 兼 経営企画本部長 兼
CSR委員会委員長

渡辺 紳二郎

メディopalグループの使命と存在意義

2026年4月より、CSR委員会委員長に就任いたしました。当社グループは、「医療と健康、美」の事業フィールドにおいて人々の暮らしに不可欠な商材を取り扱っています。いつ、いかなる時でもお客様に必要な商品を実際にお届けすることこそが、当社グループの社会的存在意義であり、持続可能な社会の実現への最大の貢献であると考えています。私自身、2016年の熊本地震において被災エリアの最前線での対応を経験しました。その際、人々の健康と命を支える商品の供給を継続することが、いかに尊い使命であるかを痛感しました。社会インフラを担う企業として「安全・安心で安定した高機能な流通」を維持することこそが、当社グループにおけるサステナビリティ経営の根幹であることを確信しています。

強靱な物流を支える人的資本

私たちが守り抜くべき確固たる軸は、社会インフラとして

の強靱な物流を保つことです。その物流の最前線で、さまざまな環境下でお客様に商品をお届け続けているのは「人」に他なりません。変化の激しい時代において持続的に成長していくためには、人的資本への投資が不可欠です。そのため、未来志向型人材の育成やダイバーシティ&インクルージョンを推進し、従業員一人一人が働きがいを持ち、互いを尊重しながら切磋琢磨する組織風土を醸成することで、人的資本の価値最大化を図ります。同時に、社会の多様化が進む中、2024年に策定した「人権方針」に基づき、事業活動における人権リスクの低減に努めています。

環境配慮と強固なガバナンスづくり

流通という社会インフラを担う当社グループの事業活動において、地域社会との共生は欠かせません。環境課題への対応の遅れは、社会からの信頼を損なう重大なリスクになり得ると認識し、電気自動車の導入や環境配慮型電力への切り替えなど、温室効果ガス排出量の削減に計画的かつ着実に取り組んでいます。

また、ステークホルダーの皆さまから揺るぎない信頼を得るため、透明性の高いガバナンス構築とコンプライアンスの徹底を推進しています。加えて、「コンプライアンス・リスクマネジメント委員会」を通じて、グループのコンプライアンスおよびリスクを継続的にモニタリングし、コーポレート・ガバナンスの一層の高度化を図っていきます。

「不易流行」の姿勢で挑む

近年、サステナビリティをめぐる世界の潮流は一層複雑化・高度化しています。このような変化の激しい時代にこそ、本質を見失わない「不易流行」の姿勢が重要です。社会インフラとしての使命という「不易」の軸を守り抜きながら、変化する社会課題への対応という「流行」を柔軟に取り入れていく。このような事業活動と一体となったサステナビリティの取り組みを実直に積み重ねることは、地域社会との信頼関係を強固にし、社会課題の解決に直結します。これらの全ての活動が、当社グループの持続的な成長を支える礎となります。私はCSR委員会委員長として、サステナビリティ活動と経営戦略を統合的に推進する役割を全うします。これからも、グループに集う従業員と会社が共に成長し、事業を通じて顧客や地域社会と共生・発展していく、誠実な企業グループを目指していきます。

サステナビリティマネジメント

サステナビリティ経営推進の全体像

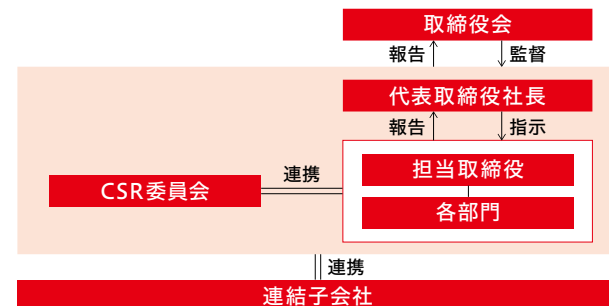
経営理念およびサステナビリティ方針のもと、重要課題（マテリアリティ）を特定しました。これらの課題に対し、目標設定やアクションプランの策定から新規課題の抽出に至るまでのサイクルを回し、継続的な見直しと改善を図っています。こうしたマネジメントを通じて、サステナビリティ課題の解決に貢献していきます。



事業活動を通じたサステナビリティ課題の解決

CSR委員会

サステナビリティ方針に基づき、グループ全体のサステナビリティの取り組みや推進策、中長期目標などの重要事項について、サステナビリティ経営を推進するCSR委員会で議論しています。本委員会は、担当取締役を委員長とし、各マテリアリティを管轄する部門から委員を選出し、原則年4回開催しています。審議した内容はCSR委員会委員長から取締役会に上程し、決議しています。連結子会社は決定されたサステナビリティ経営に関連する推進策について、担当部門主導のもと施策を実行し、具体的な内容や進捗をCSR委員会に報告しています。CSR委員会委員長はその内容を定期的に取締役会に報告することで、取締役会の監督が適切に図られる体制を整備しています。



2025年度CSR委員会

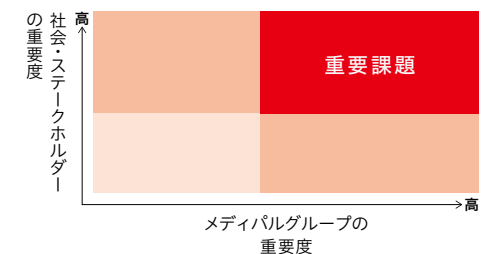
開催実績：7回

主な議題

- マテリアリティの進捗確認
- 人権デュー・ディリジェンスの実施
- 気候変動対応
- D&I、健康経営における取り組み検討

マテリアリティ特定プロセス

下図に示す通り、社会・ステークホルダーと当社グループの双方にとって重要度が高い課題を抽出し、その内容を統合・整理しました。優先順位や妥当性を議論した結果、当社グループのマテリアリティとして、6項目を特定しました。



STEP1 社会課題の抽出	GRIガイドライン、SASB、SDGsなど長期的に取り組むべき視点や業界動向なども踏まえ、網羅的に85項目をリストアップしました。
STEP2 重要性評価	STEP1で抽出した社会課題の項目について、CSR委員会委員・社外役員・管理職などにアンケートを実施し、「社会・ステークホルダーの重要度」と「メディopalグループの重要度」の2軸で評価し、優先順位付けを行いました。
STEP3 マテリアリティ案を作成	STEP2で評価した内容や社外役員からの意見を基に、CSR委員会で課題の優先順位や妥当性を議論し、マテリアリティ案を作成しました。
STEP4 経営層での議論と決定	CSR委員会で作成した案を基に、経営層による審議の上、取締役会の決議を経て、マテリアリティを特定しました。

サステナビリティ方針の詳細はウェブサイトをご参照ください
<https://www.medipal.co.jp/csr/policy/>

マテリアリティ進捗状況

CSR委員会を中心に、各部門が連携して、マテリアリティマネジメントを推進しています。全てのマテリアリティに対してKPI(重要業績評価指標)を設定し、その進捗状況を定期的に確認しています。

マテリアリティ	目標・KPI	2025年度の実績と主な取り組み事項	2026年度の計画と主な取り組み事項
持続可能な「医療と健康、美」の流通 平時・有事を問わず、安全・安心な流通ネットワークを革新的な取り組みで構築し、社会的価値と経済的価値を両立しながら成長する。	 物流融合による生産性向上と新たな物流ビジネスを創造し 2026年度経常利益 +15億円 (2021年度対比)	●医療用医薬品等卸売事業におけるインフラ・BCP強化 ●品質マネジメントシステムの国際規格「ISO9001」の認証取得(ALC*) ●(株)PALTACによる他社との物流連携(共同配送、非食品・食品の一括物流など) ●アキュリスファーマ(株)の日本での上市・販売に向けた取り組み支援	●医薬品卸売事業、受託臨床検査事業における物流業務の一体化 ●メーカー物流の受託を拡充 ●(株)PALTACにおける新たな流通網の構築(共同配送の推進、物流センターの生産性向上、商品・物流・需給に関するデータの可視化・連携) ●共同配送コンソーシアム「CODE」における「支線配送」領域による参加企業間の輸配送データの共有と共同配送の検討
新たな価値創造による収益性の向上 先取りの精神をもってさまざまなヒト・モノ・コトをつなぎ、パートナーとの協働で世の中に新たな価値を生み出す。	 成長戦略を推進し 2026年度経常利益 +215億円 (2021年度対比)	●JCRファーマ(株)との協働 ●(株)プリメディカの腸内フローラ検査サービスを拡充し、新たに小児向けサービス「うんちえっく®」の販売開始 ●未病・予防領域における腸内細菌叢移植療法の社会実装に向けたメタジェンセラピューティクス(株)への出資 ●MPアグロ(株)による動物病院向けECプラットフォーム獲得に向けたシグニホールディングス(株)およびシグニ(株)の子会社化	●JCRファーマ(株)から導入した医薬品について研究開発の推進 ●MPアグロ(株)とシグニ(株)のシナジー創出による全国の動物病院への販売強化やEC販路の拡大、自社企画品の販売拡大 ●MP五協フード&ケミカル(株)による国内外での食品素材分野での販売強化と、半導体市場向けの電子薬剤事業への投資 ●オープンイノベーションの推進(社内ビジネスコンテストの実施など)
未来を担う人材の育成 「ありたい姿」の実現に向けて主体的に行動し、メディアパルが描く未来志向型人材※1を育成する。	 未来志向型人材としての一定水準を満たす従業員※2の割合 20%	●未来志向型人材としての一定水準を満たす従業員の割合 18.2% ●未来志向型人材の要件定義に基づくコンピテンシー評価制度の導入・運用 ●コンピテンシー活用マネジメントに主眼を置いた評価者研修の実施 ●後継者育成プランの試行的実施 ●次世代経営人材・キーポジション人材育成プログラムの運用として、部長職対象「MP未来リーダーアカデミー」プログラムの実施	●評価者研修(コンピテンシーを活用したマネジメントを含む)の継続実施 ●被評価者対象コンピテンシー開発研修(目標設定研修など)の実施 ●後継者育成プランの試行的実施の拡大 ●次世代経営人材・キーポジション人材育成プログラムの運用
ダイバーシティ&インクルージョンの推進 多様な価値観を持った人材が互いに認め合い、誰もが明るく、楽しく、前向きに取り組める創造性豊かな企業文化を醸成する。	 ●2030年度 管理職に占める女性割合20%以上 ●2030年度 男性従業員の育児休業取得率100%	●管理職に占める女性割合 10.3% ●男性従業員の育児休業取得率 74.7% ●D&I関連研修・セミナーの実施 ●人権リスクアンケートの実施 ●健康経営優良法人2026の認定(13社)	●管理職に占める女性割合目標 11.5% ●男性従業員の育児休業取得の推進 ●人権デュー・ディリジェンスの実施 ●健康経営の推進
脱炭素への取り組み ステークホルダーと共に温室効果ガス排出量削減と環境負荷低減に取り組むことで、地球環境へ配慮した事業を進める。	 温室効果ガス排出量削減目標(Scope1+Scope2) ●2030年度 50%削減(2020年度比) ●2050年度カーボンニュートラル	●温室効果ガス排出量 2020年度比で17.9%削減 ●ハイブリッド車443台(累計)・電気自動車188台(累計)を導入 ●Scope2(ロケーション基準)の開示 ●CDP2025気候変動質問書において「B」スコア獲得 ●従業員向け意識向上施策の実施	●温室効果ガス排出量 2020年度比で21.4%削減 ●SSBJ基準対応に向けた開示内容の検討 ●太陽光パネルの新規設置 ●流通最適化モデルの構築
健全で透明性の高い企業経営 コンプライアンス・薬事管理・情報セキュリティの徹底とガバナンスの充実を図り、高い倫理観に根差した企業経営を行う。	 ●コンプライアンスに関する研修の拡充 ●グループ会社に対応したガバナンス体制の構築	●リスクマネジメント体制の構築(報告体制の確立、モニタリング体制の構築など) ●医療用医薬品等卸売事業会社4社をはじめとするグループ会社におけるCSIRT※3の展開 ●コンプライアンス関連研修の実施	●四半期ごとのモニタリングを中心とした、リスクマネジメントの推進 ●グループ会社におけるCSIRTの展開、情報セキュリティ対策の強化・推進 ●コンプライアンス関連研修の実施、啓発活動による浸透の徹底

※1 メディアパルグループの経営理念を実現し、未来を担う人材像であり、どんな困難にも自分の強みを生かしてチャレンジし、状況創造・状況変容を起こしている人材

※2 コンピテンシー評価基準における上位評価取得者

※3 Computer Security Incident Response Teamの略。社内外への迅速な報告や専門機関への調査依頼など、被害拡大を防ぐための体制

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

マテリアリティと資本の関係

自らの「強み」を生かし、各種資本を有効に活用することが、持続的な企業価値の創造において極めて重要であると認識しています。
今後もマテリアリティへの取り組みを通じて、各種資本の一層の強化と拡充を図っていきます。

● 特にマテリアリティとの関連性が高い資本

マテリアリティ	マテリアリティと資本の関係性	非財務資本					財務資本
		人的資本 	物流設備資本 	知的資本 	社会・関係資本 	自然資本 	
持続可能な「医療と健康、美」の流通 	シェアリングロジスティクス基盤モデルの展開や新たな流通網の構築に向けた取り組みは、社会・関係資本および物流設備資本の強化に直結しています。さらに、特許取得やノウハウの蓄積を通じて、知的資本の価値向上にも寄与しています。これらの活動は、売上拡大を促し、ひいては財務資本の安定的な形成にも貢献するものと考えています。		●	●	●		●
新たな価値創造による収益性の向上 	希少疾病用医薬品などの研究開発や海外展開へ向けた取り組みを通じて、新たなビジネスモデルの構築を進めており、これらは知的資本および物流設備資本の強化に資するものと捉えています。さらに、経営統合などはグループ全体のシナジー創出を促し、新たな利益の獲得を通じて財務資本の向上に寄与することが期待されます。加えて、地域医療コーディネーターの活動を通じて地域のヘルスケア課題の解決に対応し、さまざまなパートナーとの連携を深めることで、社会・関係資本の一層の拡充にもつなげていきます。		●	●	●		●
未来を担う人材の育成 	エンゲージメントの向上や新人事評価制度の導入、次世代リーダーの育成といった取り組みは、変革を推進する人材の増加を通じて人的資本の強化をもたらすとともに、ノウハウの蓄積や組織力の向上を通じて知的資本の充実にも寄与しています。これらの取り組みにより、競争優位性の確立や生産性の向上が図られ、ひいては企業価値の向上につながることで、最終的には財務資本の拡充へと結びつくものと捉えています。	●		●			●
ダイバーシティ&インクルージョンの推進 	女性活躍推進をはじめとする多様性の確保に加え、誰もが働きやすい職場環境の整備を進めることで、優秀な人材の定着を図るとともに、人権を尊重する企業風土の醸成に努めています。こうした取り組みは、人的資本の最大化に寄与するだけでなく、イノベーションや新たな価値の創出を通じて知的資本を高め、最終的には財務資本の拡充にもつながるものと考えています。さらに、これらの活動は社会からの信頼を高め、企業価値向上にも寄与することで、社会・関係資本の強化にも資するものと認識しています。	●		●	●		●
脱炭素への取り組み 	自社の温室効果ガス排出量削減に向け、環境対応設備の導入を進めることで物流設備資本の高度化を図っています。これにより、気候変動の緩和を通じて自然資本の毀損抑制に貢献すると考えています。また、取引先の脱炭素に向けた取り組みを支援することは、社会・関係資本の強化に資するだけでなく、売上拡大などを通じた財務資本の向上にもつながるものと捉えています。		●		●	●	●
健全で透明性の高い企業経営 	コンプライアンスの徹底に向けた取り組みは、高い倫理観を備えた人材の育成を通じて人的資本の強化を促し、組織の健全性向上により財務資本の持続的な拡充にも貢献します。加えて、リスク管理体制の高度化は、リスクマネジメントに関する知見の蓄積により知的資本の価値を高め、取引先との信頼関係の深化を通じて社会・関係資本のさらなる充実にもつながるものと捉えています。	●		●	●		●

資本サマリー

メディopalグループは、事業の基盤となる経営資本を6つに分類しています。各資本の特長(強み)を生かし、課題に取り組むことで、ありたい姿を実現していきます。

	ありたい姿	特長(強み)	課題
 人的資本戦略 ▶P.31	●ありたい組織像(創造性豊かな企業文化の醸成と多様な人材活躍)、ありたい人材像(未来志向型人材)、ありたい人材ポートフォリオ(人材の適所適材)の実現	●意思決定の基準として大切にしている共通の価値観(「誠実」「倫理観」「使命感」) ●経営理念を体現する多様な人材 ●「医療と健康、美」の事業フィールドにおける多様なビジネスモデルを創出する組織風土	●成長戦略をリードする人材の育成・獲得 ●全世代の活躍推進 ●困難にチャレンジする文化の醸成 ●キャリア自律の向上 ●エンゲージメント向上
 物流設備資本戦略 ▶P.39	●製造から最終需要者までのサプライチェーン全体最適化 ●「医療と健康、美」を支える国内最大規模の安全・安心・高機能な物流プラットフォームの構築 ●物流生産性の向上	●全国に展開する全体最適流通ネットワーク ●平時・有事を問わず安全・安心に届ける物流体制 ●高い出荷精度 ●全温度帯別物流システム ●GDP*ガイドラインに準拠した品質管理体制 ●人や環境に配慮した物流体制(ホワイト物流)	●持続可能な流通の実現に向けたサプライチェーンマネジメントの構築 ●働き方改革に沿った物流効率化と生産性向上 ●効率的、効果的な物流体系の構築(共同物流、モーダルシフト、自宅配送)
 知的資本戦略 ▶P.42	●「医療と健康、美」の事業フィールドに関する多様なニーズに応え、市場を創造する新たなビジネスモデルの構築 ●ボーダーレスなサプライチェーンネットワークの構築による新たな価値の創造	●有望なシーズ(プロジェクトやニーズ)を早期発掘し、新たな価値創造につなげる洞察力と実行力 ●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と信用力 ●物流ノウハウのグループシナジー ●全国の医療機関をカバーする情報提供力や収集力 ●流通情報共有プラットフォームの活用 ●きめ細やかな営業力 ●ECの利便性を融合した経営支援 ●天然由来の独自原料製造の技術	●デジタルを活用したビジネス基盤の強化 ●PFM®*の新たな品目拡充における案件の評価・獲得にかかる目利き力向上や組織知化 ●医薬品の開発業務における専門性の獲得 ●海外販売基盤の構築に向けた専門性の獲得 ●予防・未病領域でのパートナーシップ構築のための目利き力 ●歯科医療領域におけるDXや口腔ケアに関する知見
 社会・関係資本戦略 ▶P.45	●パートナーとの協働を通じた社会価値・顧客価値の創造によるグループの持続的成長	●パートナーとの協働を通じた価値創造力 ●日本全国に広がるメーカー、医療機関・小売業などの取引先や自治体とのネットワークと強固なリレーション ●スタートアップ企業やベンチャー企業との連携	●予防・未病領域におけるパートナーの選択 ●DX分野におけるパートナーの検討と選択(選定基準の明確化) ●シナジー創出のためのビジネススキームの構築と開示
 財務資本戦略 ▶P.49	●最適な資本構成に基づくグループの持続的成長と企業価値最大化の実現	●安定的な財務体質 ●複数の事業セグメントを持つことによる成長機会の拡大とリスク分散	●資本収益性の向上 ●資本コストの低減 ●PBRの向上
 自然資本戦略 ▶P.52	●温室効果ガス排出量 2030年度50%削減(2020年度比)、2050年度カーボンニュートラル ●流通全体の最適化による環境負荷の低減 ●気候変動が与える機会とリスクを織り込んだ経営の実現	●お得意様との協働による流通最適化モデルの構築 ●エシカル消費の拡大に向けた環境配慮型商品の共同開発 ●モーダルシフトによる物流センター間の輸送における温室効果ガス排出量の削減 ●パートナーとの協働による長距離中継輸送の効率化 ●廃棄物量を抑えるオペレーションとリサイクルの実施	●保有車両のハイブリッド車・電気自動車への切り替え ●再生可能エネルギーの調達方法の多様化 ●1台当たりの車両の走行距離と物流拠点の稼働時間の短縮 ●将来的に気候変動が経営に与える影響の定量的分析と対応策の検討 ●サプライチェーン全体の環境負荷低減とScope3^{*1}の算定精度向上および目標設定

※1 事業活動に関連する他社の排出

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください



人的資本戦略

メディアパルグループは、「2027メディアパル中期ビジョン」と「ありたい姿」の実現に向け、「人材は、競争優位や企業価値を創造する源泉」という考え方のもと、成長戦略と連動した人的資本の強化に取り組んでいます。当社グループには、「誠実」「倫理観」「使命感」という共通の価値観

を持つ多様な従業員が集まっており、一人一人の個性や能力、強みを伸ばす人材投資を積極的に行っています。潜在的な人的資本の価値を発掘・顕在化させ、ハーモニーを奏するような融合によって組織シナジーを生み出し、持続的な企業価値向上へとつなげています。

人材戦略の全体像

社会価値・顧客価値の創造とグループの持続的成長に向け、「ありたい姿」の実現を目指す成長戦略と人材戦略の連動を重視し、各種施策に反映しています。具体的には、組織・人材それぞれの「ありたい姿」を定義し、その実現に向けた「ありたい人材ポートフォリオ」の構築を進める人材マネジメント施策を展開します。これにより、いかなる環境変化にも主体的に対応し、自己変革を重ねながら、人々の健康と社会の発展に貢献し続けることを目指しています。

「ありたい人材像」未来志向型人材

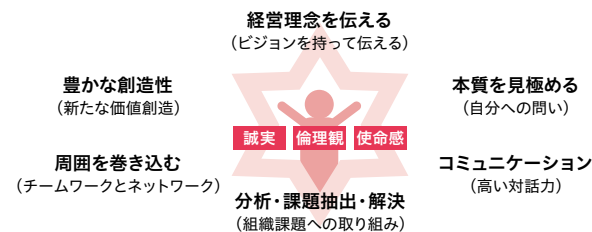
経営理念の実現に向け、未来を担う人材像として「未来志向型人材」を定義しました。当社グループの人は「誠実」「倫理観」「使命感」を共通の価値観として、意思決定の基準とし、大切にしています。

「**誠実**」常に真心を持って、公正・正直に行動している。

「**倫理観**」法律、業界ルールはもちろんのこと、世間一般の常識に沿っている。

「**使命感**」組織や自らのあるべき姿に向かって、責任を持って行動している。

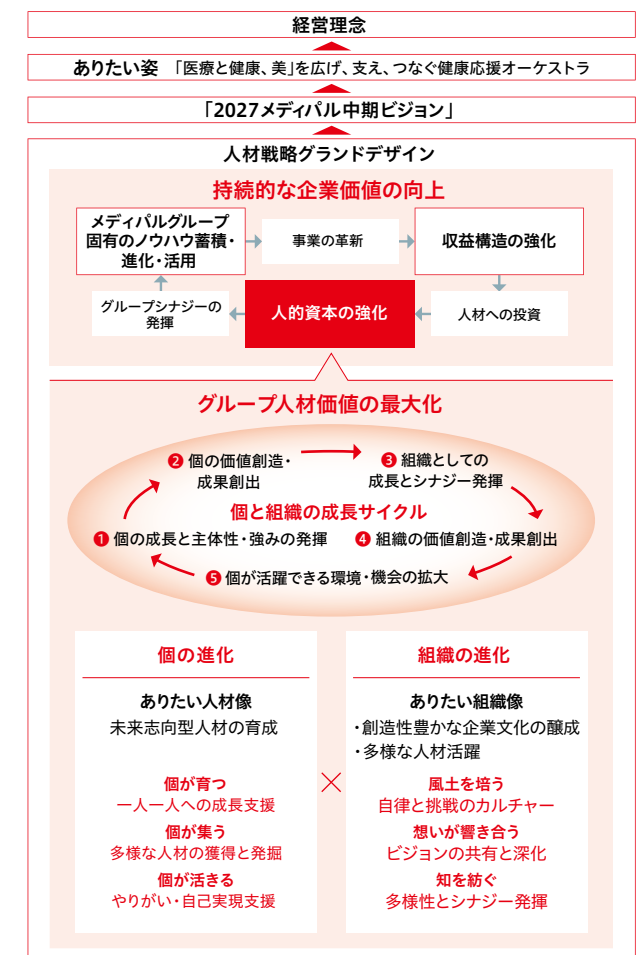
当社グループの未来に向けて、事業基盤を強固にし、変革を推進しながら多様な方向へ事業を発展させるための人材(未来志向型人材)要件として、「経営理念を伝える」「豊かな創造性」「本質を見極める」「周囲を巻き込む」「コミュニケーション」「分析・課題抽出・解決」の6つを定めています。



人材戦略グランドデザイン

経営戦略と連動する人材戦略の基盤として「人材戦略グランドデザイン」を策定しました。人材戦略のゴールである「グループ人材価値の最大化」は、個の進化と、それを生かす組織の進化との相互作用によって実現すると考えています。この実現に向けて、5段階の個と組織の成長サイクルを構築しました。個の進化に向けて、「個が育つ・個が集う・個が活きる」という観点と、組織の進化に向けて「風土を培う・想いが響き合う・知を紡ぐ」という観点から施策を展開し、(1)個が主体性と強みを発揮し、(2)その成果や付加価値が(3)組織内のシナジーを生み、組織の成長につながります。さらに、(4)成長した組織は新たな価値を創出し、(5)個の活躍機会が広がるという成長の循環を生み出します。この循環は人的資本を強化し、ノウハウの蓄積と事業革新、収益構造の強化を通じて企業価値の持続的成長を実現します。

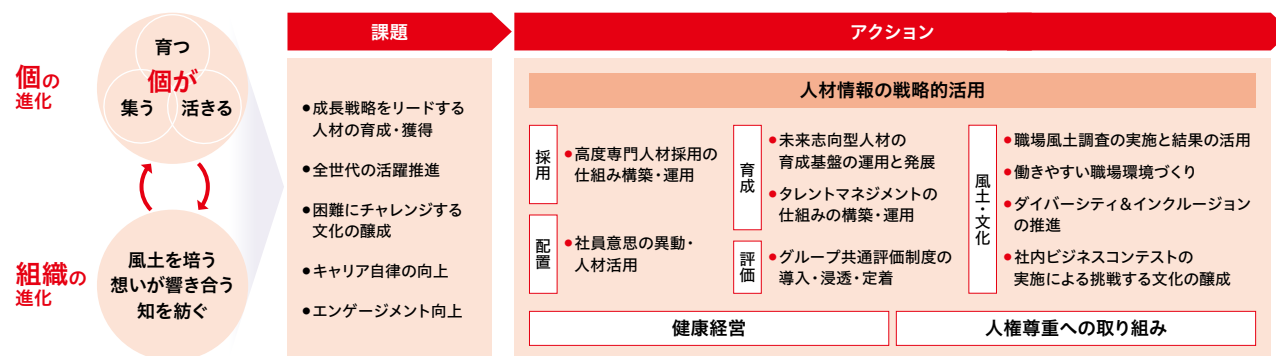
人材戦略グランドデザインの位置付け



◆人材戦略グランドデザインの実現に向けた戦略とアクション

人材戦略グランドデザインの両輪である「個の進化」および「組織の進化」を加速させるため、当社グループにおける課題を抽出し、具体的なアクションを策定しました。特定した各課題に対するアクションの実績を測定し可視化することで、実効性の高い進捗管理とPDCAサイクルの構築を図っています。

人材戦略グランドデザイン実現のストーリー（特定した課題とアクション）



戦略推進体制

人材戦略の推進にあたり、人材戦略部がグループ全体の構想と方向性を策定し、プラットフォームの構築を含む全体マネジメントを担っています。これを基に、具体的な施策はグループ各社の管理本部や人事部門が自社の状況に応じて展開・実行しています。また、人材戦略部とグループ各社の人事部門との連携を強化するため、月1回「人材委員会」を開催しています。同委員会では、課題、施策、アクションの共有を通じて、相互理解と戦略の実効性向上を図るとともに、全体最適を意識した議論・調整を行っています。委員会で協議・決定された内容は、適宜、経営層に対して報告・上申され、戦略の整合性と意思決定の迅速化につなげています。

※1 社員が自身の関係やネットワークを通じて採用候補者を推薦し、採用するプロセス

アクション：人材マネジメント施策

人材情報の戦略的活用

人材マネジメントの高度化を図るため、タレントマネジメントシステムを活用し、グループ各社が保有する人材情報の一元化・可視化を進めています。2024年度より、キャリア意識に関する情報収集を開始し、2025年度は社内公募における人材とポジションのマッチングなどに活用しました。さらに人事評価制度の運用に関してもタレントマネジメントシステムへ移行し、評価情報を集約しました。これらの情報を基に、経営戦略と連動した人材戦略を実行し、社員と組織双方にとっての最適な配置や後継者育成を行うことで、人的資本の強化につなげていきます。

採用

採用活動において「量」から「質」への転換が重要であると捉え、未来志向型人材の要件に基づいた採用へとシフトしています。2025年度は34名の高度専門人材を採用し、本中期ビジョンに掲げる成長戦略の実現を支える人材の確保を進めました。今後もリファラル採用※1などを活用し、外部からの専門性を持つ人材の採用を一層強化していく方針です。併せて、グループ全体で未来志向型人材の要件に沿った共通の採用方針を導入し、戦略的な人材獲得体制を整備しています。

2025年度 人材委員会

主な議題

- 人材戦略グランドデザインおよび「2027メディアパル中期ビジョン」最終年度に向けたアクション
- 評価制度の浸透に向けたグループ各社の取り組みおよび課題の共有
- 職場風土調査の結果に基づく、課題および改善への取り組みの共有
- 次世代リーダー育成プログラムの開講・進捗報告
- 人材ポートフォリオの実現に向けたタレントマネジメントシステムの活用
- 各種支援施策（キャリア形成リスクリング支援、セルフマネジメント支援等）の実施状況の共有
- 人材戦略・人材マネジメント全般に関するグループ各社へのヒアリング

Ⅰ 配置

本中期ビジョンに掲げる5つの成長戦略を遂行する中で、事業ポートフォリオのシフトに連動した人材ポートフォリオのシフトを推進しています。

人材ポートフォリオのシフトにあたっては、事業ごとの要員計画を策定の上、戦略的かつ最適な配置を図っています。

2025年度は、成長戦略事業への人材投資を重視し、グループを横断しての人材異動を実施しました。今後もグループ間における人材交流をさらに進めるとともに、社員一人一人の自律的なキャリア形成を支援することで、当社グループの持続的な成長を支える人材基盤を強化していきます。

Ⅰ 育成

◆未来志向型人材の育成基盤の運用と発展

当社グループは、「人」は持続的な企業価値向上の基盤であると認識しています。この認識のもと、2024年度に「グループ育成体系構築プロジェクト」を立ち上げ、育成策を検討しました。現在は、本プロジェクトで策定した枠組みを実装・運用するフェーズへと移行しており、未来志向型人材の育成を加速させています。

2025年度は、前述のプロジェクトにて特定したグループ共通の課題である「個の成長」「キャリアデザインの浸透」の具現化のため、キャリアコンサルティング面談を一部試行導入しました。社員一人一人が自身のキャリアを主体的に描き、中長期的な視点で自己研さんに取り組めるよう、専門家が個別に面談しました。

➢次世代リーダーの育成

次世代リーダーの育成については、選抜型研修の体系的な運用をより強化しています。2024年度は課長職向けに

「MP事業構想アカデミー」、2025年度は部長職を対象とした「MP未来リーダーアカデミー」を実施しました。今後はこれらのプログラムの内容のさらなる充実を図り、「MP未来リーダーアカデミー Basic」「MP未来リーダーアカデミー Advance」と名称を新たに、経営視点を持った次世代リーダーのシームレスな輩出を目指します。その他、外部プログラムを活用し、財務リーダー育成のための選抜プログラムも実施しています。

➢評価制度と連動した育成体系

人事評価制度を単なる処遇決定の手段ではなく、上司と部下の対話を通じて「組織目標の達成」と「個人の成長の加速」を同時に実現するための重要なプラットフォームと位置付けています。評価レベルの標準化のための施策実施に加え、評価者が集い「人材育成上の課題」を徹底的に議論する場を新たに設定しました。さらに、日々の行動を記録し週単位で積み立てて可視化することで行動変容を促すセルフマネジメントツールを開発し、職層を問わずコンピテンシー開発を習慣化する仕組みを構築しました。このように、組織全体で育成課題を言語化・共有することで、現場におけるOJTの質を高め、組織全体で社員一人一人の成長実感を高めています。

➢P.34「評価」を参照

2025年度 実績

- 次世代リーダー育成プログラム「MP未来リーダーアカデミー」
修了者:12名
- 財務リーダー育成プログラム修了者:1名
- キャリアコンサルティング面談 実施者:75名
- 通信教育講座 受講者数:425名(実施講座数:144講座)

VOICE

アカデミーでの学びを 現場実践へとつなげて ～MP事業構想アカデミーで培った顧客起点での発想～



MP五協フード&ケミカル株式会社
海外事業部 海外事業一課
本間 裕衣子

MP事業構想アカデミーでは、グループ各社から参加したメンバーとの交流を通じて自社を客観視する視点を得るとともに、顧客起点でのアイデア発想から収支計画に至るまで、事業構想の一連のセオリーを体系的に学ぶことができました。受講前は、メーカー兼商社である当社の事業特性もあり、自社原料をどう売るかというプロダクトアウトの発想に無意識に偏っていました。講師からの繰り返しの指摘やフィールドリサーチの授業を通じて、マーケットや顧客を起点に考える視点の重要性を強く認識しました。現在は自社原料の海外市場開拓の現場で、展示会や面談を通じて顧客の課題をこれまで以上に深く捉え、拡宣ツールや提案ストーリーに反映しています。チーム内でも、各国トレンドの情報交換や、顧客目線でニーズについて議論する機会が増えています。今後はこの発想を新製品開発にも広げ、市場から選ばれ続ける価値づくりにつなげていきたいと考えています。

◆タレントマネジメントの仕組みの構築・運用

未来志向型人材の育成体系の整備と合わせて、タレントマネジメントの仕組み構築にも取り組んでいます。社員一人一人に合わせた育成やキャリア開発を進め、活躍機会の拡大によってエンゲージメント向上につなげることが狙いです。

特に次世代の経営人材や重要ポストを担うタレント人材については、タレントレビューと後継者育成プランを通じて、計画的、戦略的、持続的な育成を推進し、グループの成長戦略を支える中核的な戦力として育成していきます。現在はトライアルとして、グループ各社単位でのタレントマネジメント体制の構築に着手しています。グループ各社の成長戦略をリードするキーポジションを特定し、それぞれに対してジョブ・ディスクリプションを作成しています。求められる人材要件と高い親和性を持つハイポテンシャル人材をタレントマネジメントシステムで抽出し、人材開発委員会で議論の上、後継者育成プランの策定と実行に取り組んでいます。

このトライアルで仕組みの有効性を検証し、今後はグループ全体への本格的な展開を進めていく予定です。

Ⅰ 評価

未来志向型人材の育成と適切な評価・処遇の実現に向けて、2023年度、グループ各社で異なる評価・報酬制度の現状分析を行い、競争優位を維持しながらグループシナジーを生むために、共通化すべき点と各社で設計・運用すべき点を検討しました。

その結果、グループ共通の「メディアパル・コア・コンピテンシー（MCC）」を定義し、2024年度よりMCCを評価軸とした新たな評価制度の運用を開始しています。目標管理と

コンピテンシーを連動させることで、組織と個人の目標達成およびコンピテンシー開発を促進しています。さらに、2025年度より評価制度に関するアンケートを開始し、その結果をもとに継続的な運用改善に取り組むことで、未来志向型人材の育成およびグループ全体の最適な人材ポートフォリオと人材配置をさらに加速していきます。

2025年度人事評価制度の主な取り組み

- **評価者のマネジメント力向上**：評価力・マネジメント力向上のための「評価者研修」を継続実施
- **公平性の担保と社員の能力開発**：信頼感のある公正な評価と社員の成長につなげるため、「評定者会議」および「人材開発委員会」を継続開催
- **目標管理の精度向上**：一人一人の目標内容を精査し、抽出された課題を各現場へフィードバック
- **被評価者の理解促進**：定期アンケートの結果を踏まえ、評価制度への理解促進とセルフマネジメント力向上を目的とした「被評価者向け研修（動画配信含む）」を開催

成果と課題および今後の対応

- **【成果】評価のばらつきを改善**：研修や人材開発委員会等の継続開催により評価者の制度理解が進み、前年度の課題であった評価のばらつきに一定の改善が見られた
- **【課題】評価者・被評価者間の認識ギャップ**：定期アンケートにより、被評価者は評価者と比べて制度の「理解度」「活用度」「効果実感度」が低い傾向にあり、双方の認識ギャップが顕在化した
- **【今後の対応】制度の浸透と定着**：今後も双方への研修等を通じて、制度理解の促進とマネジメント（セルフマネジメント）力の向上を図り、評価制度のさらなる浸透・定着を目指す

Ⅱ 組織風土・文化の醸成

◆職場風土調査の実施と結果の活用

より良い職場風土の実現に向け、社員の意識や職場環境に関する調査を定期的に実施しています。この調査では、従業員エンゲージメントおよびワークエンゲージメントを指標として、社員と会社の関係性や仕事への意欲を測定し、組織の課題を可視化しています。

これまでの調査データの分析の結果、当社グループのエンゲージメント向上には、「組織目標と個人目標の連動」「オープンなコミュニケーション」「組織内の自律性」の3要素が強く影響していることが明らかになりました。現在、この3要素を「現場主導」と「全社基盤」の両面から強化する取り組みを行っています。

> 各事業会社や組織単位の取り組み

組織課題の改善を話し合う全員参加型の「対話の場」の設定や、経営陣と社員が直接意見を交わすセッションの実施など、各現場の状況に即した前向きな施策と議論を展開しています。

> グループ全体での取り組み

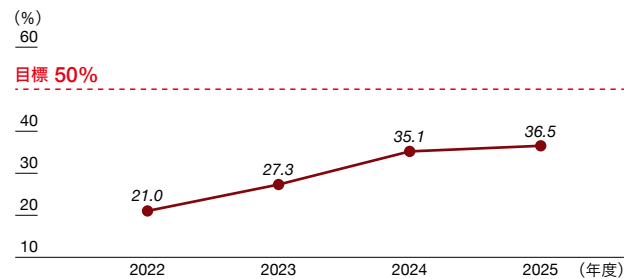
組織の土台を支える共通施策として、管理職を対象とした「マネジメント力向上研修」や、自身の役割を再定義する「目標設定研修」を順次開始しています。これらの学習機会を通じて、誰もが組織の目標に共鳴でき、自律的に挑戦する環境づくりを強力にバックアップしていきます。

こうした現場と全社の連動した取り組みを通じて、当社グループが目指しているのが「個と組織の成長サイクル」の実現です。そこで当社グループは、エンゲージメントが「圧倒的に高い」状態の従業員は、組織全体にポジティブな影響

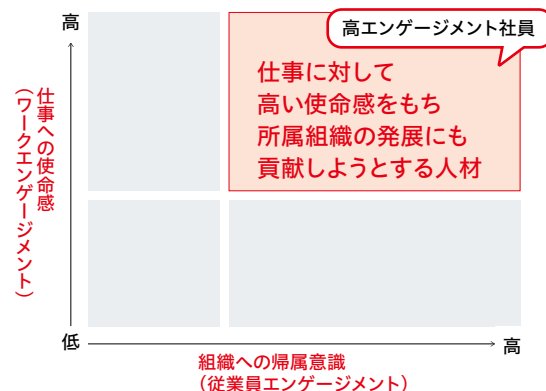
を大きく与えるという知見に基づき、「従業員エンゲージメント」と「ワークエンゲージメント」が共に高い社員を「高エンゲージメント社員」と定義しました。この割合を当社グループにおける人的資本の重要指標と位置付け、その向上に向けた取り組みを推進していきます。

今後も調査の継続を通じて、創造性豊かな企業文化の醸成と多様な人材の活躍推進を図り、一人一人が生み出す価値を最大化させることで、さらなる社会価値・顧客価値の創造につなげていきます。

当社グループの“高エンゲージメント社員”の割合



高エンゲージメント社員とは



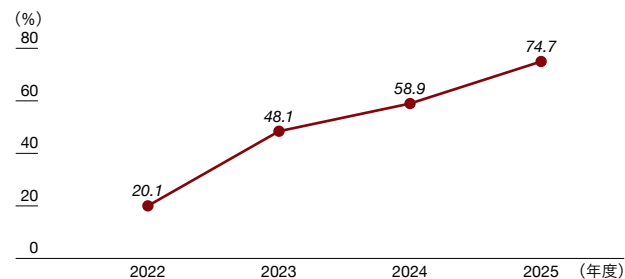
◆働きやすい職場環境づくり

従業員一人一人のライフスタイルや価値観を尊重しながら、安心して働ける職場環境の整備に取り組んでいます。併せて、心身の健康を支えるためのサポート体制も強化し、誰もが健やかに働き続けられる環境づくりを推進しています。

> 男性従業員の育児休業取得推進

「2030年度男性従業員の育児休業取得率100%」を目標に掲げ、誰もが明るく、楽しく、前向きに働ける職場環境の実現を目指しています。目標を明示することで、制度の認知度向上や育児休業を取得しやすい職場風土の醸成に向けたさまざまな取り組みを積極的に進めています。

男性従業員の育児休業取得率の推移※1



男性従業員の育児休業取得促進に関する活動事例

- 男性従業員の育児休業取得者インタビュー記事の共有
- 男性従業員の育児休業に関する制度や取得方法に関する啓発資料の共有 など

> 仕事と生活の両立

従業員がライフステージに応じてワーク・ライフ・バランスを実現できるよう、育児・介護休業制度、短時間勤務制度、看護休暇制度など各種制度を整備し、働きやすい職場環境づくりに努めています。

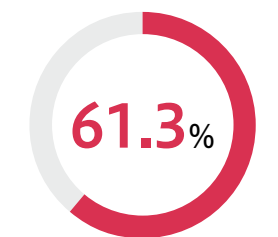
> 働き方改革の推進

時差勤務、変形労働時間制、在宅勤務、フレックスタイム制といった柔軟な勤務制度を導入し、効率的な働き方の実現を推進しています。これにより、時間外労働の削減と有給休暇取得率の向上に取り組んでいます。

時間外労働(月平均)



有給休暇取得率(平均)



※1 2022年度の対象会社：(株)メディアパルホールディングス、(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)メディスケット、(株)PALTAC、MPアグロ(株)、MP五協フード&ケミカル(株)、メディアパルフーズ(株)
2023年度以降の対象会社：(株)メディアパルホールディングスおよび連結子会社

◆ダイバーシティ&インクルージョンの推進

ダイバーシティ&インクルージョン宣言「かがやく個性で、未来をつくる」の下、性別・国籍・経歴などにとらわれない多様な価値観を持った人材が意見を出し合い、互いを認め合うことで、自身の成長と会社の発展につなげていくことを目指しています。

この取り組みは「メディopal カンタービレ^{※1}」の名称で全社的に推進しており、「ダイバーシティ & インクルージョンの理解促進」「心理的安全性の高い職場風土づくり」「女性活躍推進」の3つを重点テーマとして掲げています。グループ横断のダイバーシティ&インクルージョン分科会において、各社の垣根を越えた草の根的な活動を検討・議論し、実践につなげています。

また、ダイバーシティ&インクルージョンの推進には、エクイティの考え方も踏まえて取り組みを行っています。個々の状況や違いに応じた制度の整備や支援などを行うだけでなく、多様な人材が公平に活躍できる職場環境を整えるため、アンコンシャス・バイアス解消に向けた取り組みなどを実施し、公平な機会の提供を進めています。



2025年度 ダイバーシティ&インクルージョン分科会

開催実績:11回

主な活動内容

- D&I研修 年1回 対象:全社員
- D&I課長職研修
- アサーティブコミュニケーション研修 年1回 対象:全社員
- ジェンダーバイアスセミナー 年1回 対象:全社員
- アンコンシャス・バイアスに関するオリジナルリーフレットの作成
- D&Iに関するメールマガジン 月1回配信 など

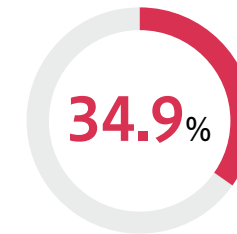
> 女性活躍推進

全ての女性従業員がライフステージに応じた働き方を選択しながら、生き生きと活躍できる職場環境の実現に取り組んでいます。個人の成長と企業の成長が両立する環境づくりを目指し、「2030年度 管理職に占める女性の割合20%以上」という目標を掲げ、その実現に向けたさまざまな取り組みを推進しています。

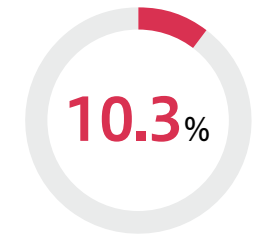
また、当社グループでは国際女性デーに合わせ毎年3月1日～8日を「女性活躍を考えるWEEK」と定め、全社的な啓発活動を展開しています。期間中はミモザの花で社内を彩り、オンラインセミナーの開催やミモザカラー（黄色）を身に着ける取り組みなどを通じて、従業員一人一人が女性活躍をはじめとするジェンダー平等や、働きがいのある職場環境について考えるきっかけにつなげています。



女性従業員比率



女性管理職比率



女性活躍に関する活動事例

- 女性社員を対象としたキャリア意識調査
- 女性管理職へのインタビュー記事の社内共有
- 「女性活躍を考えるWEEK2026」の開催 など

「えるぼし認定」の3つ星に認定

(株)メディセオ、(株)アトルは、女性活躍推進に関する取り組みが評価され、厚生労働大臣より「えるぼし認定(3つ星)」を受けました。



> 雇用の多様化

新卒採用、キャリア採用、障がい者雇用、定年再雇用など、多様な人材の受け入れを進めており、従業員一人一人が個性と強みを発揮しながら活躍しています。障がい者雇用率は、2026年3月末現在で当社グループ平均2.84%となっており、今後も積極的な雇用と活躍の推進を継続していきます。

また、(株)PALTACでは、同社に在籍していた退職者や内定辞退者(アルムナイ)を対象に、社外で培った新たな経験や知見を生かして再び活躍してもらうことを目的に、アルムナイネットワークを構築しており、すでにネットワークを通じて再雇用した人材の活躍が始まっています。

※1 カンタービレとは、音楽用語で「歌うように」という意味。グループで共に働く一人一人が、楽譜通りにただ演奏する(仕事をする)のではなく、健康応援オーケストラの一員として、歌うように、表現豊かな音色を奏でてほしいという思いを込めている

健康経営

「医療と健康、美」を支える流通グループとして、従業員一人一人が高い健康意識を持ち、生き生きと働ける環境の実現が、企業の持続的な成長を支える基盤であると考えています。この考えのもと、従業員の健康維持・増進を重要な経営課題と位置付け、健康経営を推進しています。

◆健康診断の充実と受診率の向上

定期健康診断を実施し、受診率はほぼ100%を達成しています。法定項目に加えて検査項目を充実させるとともに、二次健診の受診も積極的に促し、病気の早期発見・予防に努めています。

◆メンタルヘルス対策

心の健康にも重点を置き、グループ各社においてメンタルヘルス教育や啓発活動を実施しています。併せて、EAPホットライン^{※1}を設置し、仕事や私生活に関する不安や悩みを専門のカウンセラーに相談できる体制を整えています。

◆生活習慣病の予防

「健康月間」を設け、食生活改善をテーマとした従業員参加型の企画や、生活習慣・健康課題の改善につながるセミナー動画の視聴を促進しています。

2024・2025年度は、「ランチで野菜を食べようキャンペーン」として、野菜摂取強化期間中にランチで野菜を摂取したことを自慢する写真とコメントを従業員から募集し、食生活改善のきっかけにつなげました。また、運動習慣の定着に向けた活動として、ウォーキングイベントへの参加促進なども実施し、従業員の健康意識向上を図っています。



「ランチで野菜を食べようキャンペーン」で応募された写真の例

◆「Shift P服薬支援制度」の導入

「Shift P服薬支援制度^{※2}」では、月経困難症などに悩みを持つ女性従業員に産婦人科・婦人科受診の機会を提供し、低用量ピルや黄体ホルモンの製剤を安心して服薬できるようサポートを行うことで、女性従業員が心身ともに健康的に働くことのできる職場環境づくりを推進しています。

「Shift P」という名前には、「Pill(ピル)」のイメージを変え、「Period cramps(生理痛)」「PMS(月経前症候群)」「PMDD(月経前不快気分障害)」などさまざまな「P」の概念を「悩まないもの」へShiftしたい(変えたい)という思いを込めています。

◆「健康経営優良法人2026」に認定

経済産業省と日本健康会議が共同で推進する健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人2026」^{※3}に認定されました。



◆「スポーツエールカンパニー2026」に認定

(株)メディopalホールディングスをはじめとするグループ計8社^{※4}が、従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みを行っている企業として評価され、スポーツ庁の「スポーツエールカンパニー2026」に認定されました。



◆「食育実践優良法人2026」に認定

(株)アトルは、職場における「大人の食育」を推進し、従業員の健康的な食事や食生活の改善に積極的に取り組む企業として、農林水産省より「食育実践優良法人2026」に認定されました。



※1 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

※2 対象会社：(株)メディopalホールディングス、(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、SPLINE(株)、(株)MMコーポレーション、(株)アステック、メディエ(株)、かちどき薬品(株)、MPアグロ(株)、MP五協フード&ケミカル(株)

※3 対象会社：(大規模法人部門) (株)メディopalホールディングス、(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、MPアグロ(株)、MP五協フード&ケミカル(株)

(中小規模法人部門) 東七(株)、(株)アステック、メディエ(株)、(株)プリメディカ、(株)メディopal保険サービス、(株)クラスAネットワーク

※4 (株)メディopalホールディングス、(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、東七(株)、(株)アステック、メディエ(株)、(株)プリメディカ

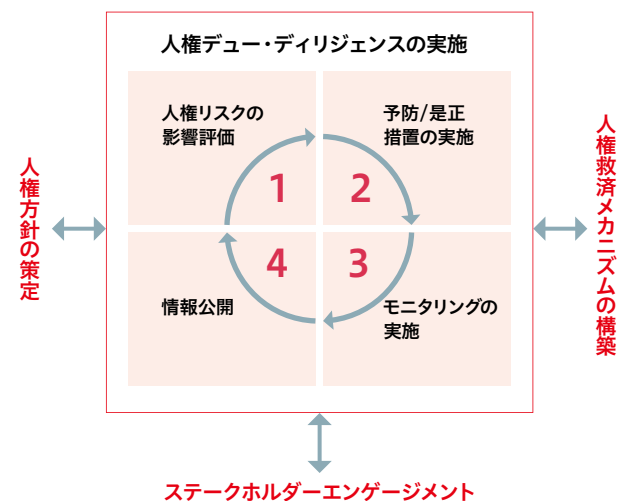
人権尊重への取り組み

◆人権に関する考え方

企業活動を行う上で、全ての従業員が人間らしく尊厳を持って働き、幸せに生きる権利を有していることを重視しています。一人一人の人権や働く権利を守るため、社内規定の整備や外部ホットラインの設置など、環境整備に継続的に取り組んでいます。また、性別・年齢・人種・国籍・信条・宗教・社会的身分・心身の障がいなどに基づくあらゆる差別やハラスメントの根絶に努め、事業に関わる全てのステークホルダーの人権を尊重することを基本姿勢としています。

◆人権尊重の取り組みの全体像

人権方針に基づき、社内外での調査を通じて人権への影響を把握し、特定したリスクに対しては予防・対応措置を講じ、必要に応じて適切な救済を提供しています。



◆推進体制

当社グループの人権に関する取り組みは、サステナビリティ経営を推進するCSR委員会において討議され、取締役会にてその遵守と実施状況を監督しています。

◆人権デュー・ディリジェンス

事業活動において人権への負の影響を未然に防ぎ、また軽減することを目的に、人権デュー・ディリジェンスの枠組みに基づく取り組みを進めています。グループ会社へのリスクアンケートやインタビューを定期的実施し、「発生可能性」と「影響度」という評価軸に基づいて優先的に取り組むべき人権課題を特定することで、負の影響の防止・低減策を講じています。

◆従業員への啓発・浸透

人権方針に基づく意識の定着と理解促進のため、全従業員を対象とした啓発活動を展開しています。

主な取り組み

- D&Iや心理的安全性、情報セキュリティ、ハラスメント防止（セクシュアルハラスメント、パワーハラスメント）などの研修
- 啓発ポスターの掲示などによる継続的な情報発信 など

◆ハラスメント防止規定の整備

職場におけるあらゆるハラスメントを防止するため、グループ各社に必要な規定を整備し、誰もが安心して働ける環境づくりを進めています。また、相談者に不利益が生じないことを明示し、不適切な事案があった場合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、人間関係などに関する相談を受け付ける外部ホットラインを設置しています。相談員には産業カウンセラー、臨床心理士、精神保健福祉士などの有資格者を配置し、電話とウェブによる相談が可能です。また、匿名での相談にも対応しています。

人権方針の詳細はウェブサイトをご参照ください
<https://www.medipal.co.jp/csr/social/humanrights/>



物流設備資本戦略 医療用医薬品等卸売事業

メディopalグループは持続可能な医療用医薬品物流の構築を社会的使命と捉え、その最適化を推進しています。最先端の自動化・効率化ソリューションを備えた「ALC*」を核に、物流の「2024年問題」「2026年問題」といった業界の構造変革にも揺るぎない、独自の物流プラットフォームを既に確立しています。

物流プロセス全体の負担軽減と業務効率化を推進し、-150℃以下の超低温輸送など高度化する医療ニーズへも対応しています。また、共同配送（シェアリングロジスティクス）の展開や、モーダルシフトの推進、業界の枠を超えた共同配送コンソーシアム「CODE」への参画など、「サプライチェーン全体の最適化」にも積極的に取り組んでいます。

サプライチェーンの全体最適を実現するメディopalグループの提供機能



ALC・MRCを基点とした流通ネットワーク

ALCは20,000品目以上の医薬品・医療機器・臨床検査試薬などを在庫し、高効率な物流システムにより発注から納品までのプロセスを最適化しています。MRC*はALCで培ったノウハウを生かして設計された物流拠点で、医薬品卸の物流センターと連携し、メーカー物流を担います。両拠点の連携により、全国規模の安定供給ネットワークを構築

し、医療現場へ迅速かつ確実に商品を届ける体制を整備しました。ALCとMRCが連携した物流プラットフォームは無駄や非効率を排除し、安全性・信頼性・利便性を高めることで、多様な医療ニーズに柔軟に対応できます。

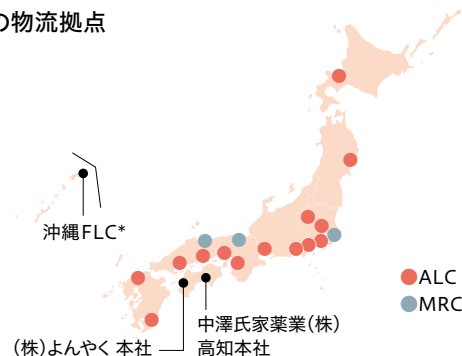
医療現場で患者対応の時間を創出するDXを推進

当社グループはALCの自動化機能と独自のDXを組み合わせ、お得意様の本来業務（患者さんへの対応）の時間確保に貢献できるよう、個口スキャン検品*と棚口ケーション順納品により、納品後の格納作業時間を従来比1/2以下に短縮。補液などの重量物はカートラックのまま病棟へ直接仕分け輸送する「ユニットロード配送システム」で、院内スタッフの身体的負担も軽減しています。当社グループの強固な物流基盤を背景に、顧客の日々の課題解決や利便性向上に直結する付加価値の高い物流ソリューションを創出し続けます。

患者さんに薬剤を切れ目なく届ける 高度物流モデルを実現

近年、希少疾患領域を中心にスペシャリティ医薬品の需要が急速に拡大し、薬剤ごと、患者さんごとに最適化された物流が求められています。当社グループは、「ライソゾーム病」の治療薬を患者さんのご自宅へ直接お届けする個人宅配送トライアルを推進しています。通院が困難な患者さんにとって在宅治療は有効な選択肢の一つですが、薬剤の重量、厳格な温度管理、在庫リスクといった課題が顕在化してきました。そこで当社グループは、厳格な品質管理体制のもと、クリニックから自宅へ直接配送する独自の物流モデルに加え、調剤薬局と連携した院外処方ベースの配達スキームを新たに構築しました。ご利用いただいた医師やご家族からは「安心して治療を継続できる」との声を多数いただいています。今後は調剤薬局との連携深化や他のスペシャリティ医薬品への展開を通じて、患者さんのQOL（生活の質）向上と、医療アクセス格差の解消という新たな社会価値の創出を目指します。

全国の物流拠点



「ISO9001」に準拠した厳格な品質マネジメント

国際規格「ISO9001」を全てのALC*（全国14カ所）で取得しています。

再生医療等製品やバイオ医薬品の登場により、医薬品物流に求められる温度管理とトレーサビリティの水準は、飛躍的に高度化しています。

当社グループは-150℃以下の超低温から+37℃までの全温度帯に対応するプラットフォームを整備し、幅広い薬剤が患者さんの手元に届くまで途切れない高度な物流モデルを提供します。

クラウド型温度監視システム「LogView」により、輸送・保管中のあらゆる温度データをリアルタイムに把握し、出荷から納品までの完全なトレーサビリティを担保しています。

▶P.20「Focus」を参照



JQA-QMA16936
(株)メディスケット

登録活動範囲：医療用医薬品等の物流における入出庫・配送業務
関連事業所：札幌ALC、東北ALC、関東ALC、埼玉ALC、東京ALC、南東京ALC、神奈川ALC、名古屋ALC、南大阪ALC、阪神ALC、岡山ALC、広島ALC、福岡ALC、南九州ALC



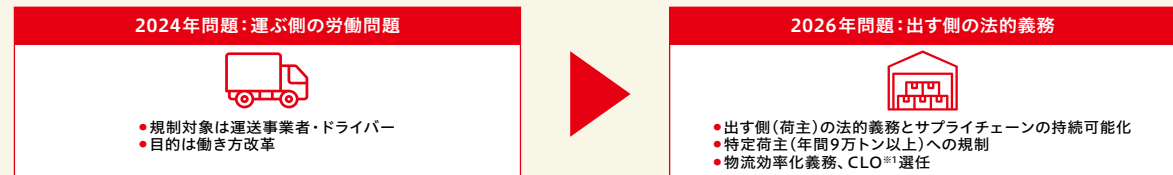
超低温帯での保管(左)と輸送(右)の様子

※1 物流統括管理者

Focus

2024・2026年規制を先取りする、プラットフォーム最適化と共同配送

物流業界では、ドライバーの時間外労働規制(2024年問題)と荷主側の責務を強化する規制(2026年問題)が相次ぎ、業界横断での構造改革が不可避となっています。



「運ぶ側(物流事業者)」の労働問題から、「出す側(荷主)」の法的義務へ。

当社グループは規制施行に先立ち、統合的な打ち手を図り、社会的責任の遂行と物流コストの最適化を両立させ、当社グループの長期的な収益基盤とレジリエンスを支える資本戦略の要となっています。

●「運ぶ側」と「荷主」双方の規制へのアプローチ

tesesa-reserve(入出荷予約受付サービス)

ドライバーの待機時間を大幅に削減し、適正な労務管理を後押ししています。

モーダルシフトの推進

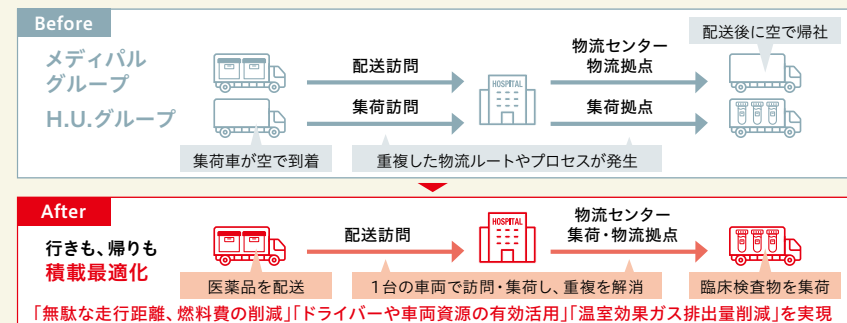
鉄道コンテナなどの活用を拡大し、長距離輸送に伴う温室効果ガス排出量を抑制しています。

●(株)メディスケットがけん引

する業界横断の共同配送

医薬品と検体の往復共同配送とAI活用によるルート最適化

H.U.グループなどとの協業で空車回送を解消し、積載率を最大化。また、AIで走行距離と燃料消費の無駄を削減し、配送効率を向上。



*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください



物流設備資本戦略 化粧品・日用品、 一般用医薬品卸売事業

生産性ダントツNo.1の物流モデルの構築

(株)PALTACでは、物流戦略拠点であるRDCにおいて、蓄積されたノウハウに最新技術を融合させたSPAID*モデルをさらに進化させ、生産性を2倍以上に高める新物流モデルの構築に挑戦しています。

これを具現化する拠点として、2026年4月に大阪府貝塚市に新物流センターの建設を決定しました。本センターは、SPAIDモデルの高度化に加え、一部作業の完全自動化や、自動化比率の向上を実施。さらにはWES※1の導入により各工程それぞれの強みを連携させ全体最適を図ることで、業務全体の流れを一層高度化し、安定稼働・高い生産性を実現します。

また、物流の価値提供領域拡大の一環として、2024年より温度管理不要の食品と非食品を一括管理・配送する統合

(株)PALTACは、生産から消費に至るサプライチェーン全体の最適化と効率化を追求しています。単なる流通コスト削減にとどまらず、店頭起点で流通プロセス全体を俯瞰的に分析し、ムダの排除と生産性向上を実現しています。99.999%の高精度な出荷実績を誇る独自のロジスティクスシステムは、業界を超えて高く評価され、現在も進化を続けています。その中核を担うのが、全国16カ所に展開する大型物流センター「RDC*」です。約5万アイテムの

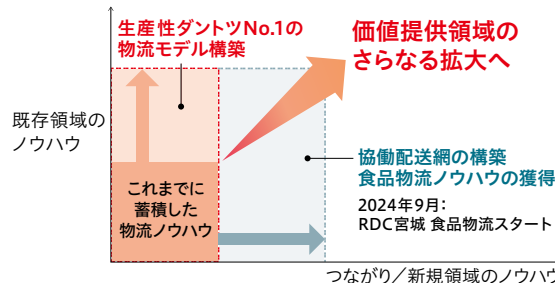
販売計画・実績をデータベース化し、メーカーの生産量から店舗での在庫・陳列管理までを対象に、コスト合理化を支援する高品質なソリューションを提供しています。2024年5月に発表された中期経営計画「PALTAC VISION 2027」では、4つの重点戦略の一つである「新たな価値創造に向けた挑戦 新物流モデルの構築」の取り組みにより、業界をリードする生産性ダントツNo.1の物流モデルの構築を目指しています。

型の物流サービスを開始しています。トラック台数・荷受け回数の削減による業務負荷軽減に加え、温室効果ガス排出量の削減にも寄与しています。これらの取り組みにより、販管費率および設備投資効率の改善を図り、持続可能な事業基盤の構築を目指しています。

物流モデルの変遷と今後のターゲット



物流ソリューションの価値提供領域



VOICE

高生産性と働きやすさを両立する SPAIDで物流の未来を切り開く



株式会社PALTAC
研究開発本部 開発部
部長

和田 秀夫

SPAIDは、生活必需品を日本中に届けてきた(株)PALTACの物流ノウハウに、最新技術を組み合わせて開発されました。物流においては労働力不足に加え、消費者の価値観の多様化に伴うバラ物流の増加や、それに伴う、広い物流センター内を歩き回る作業員の身体的負担への対応が必要です。私たちは「年齢、性別を問わず、安全で働きやすい環境」の実現を目指しました。正確かつ効率的な作業が可能になることで負担が減り、現場で働く方のやりがいや生きがいにつながると考えています。今後も商品が作業員の手元まで届く「歩かない、探さない物流」を進化させます。「今日できたものは過去」と捉え、未来の社会に豊かな実りを残すため、これからも「やり切る力」を原動力に変革に挑戦し続けます。

取り組みの詳細はこちら



※1 Warehouse Execution System(倉庫運用管理システム)の略。物流センター内の人員、在庫およびロボットやコンベアなどの設備を統合的に管理・最適化するシステム

※2 電子データ交換

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください



知的資本戦略

メディopalグループは、多様なニーズに応える物流機能の高度化・強化や、PFM®*の取り組みを通じ、ノウハウや知見を知的資本として蓄積してきました。これらの知的資本を生かし、「2027メディopal中期ビジョン」に掲げる成長戦略を推進し、高度な専門人材の拡充、さまざまな

パートナーとの協業の深化、事業領域の拡大に取り組んでいます。今後は、新たなビジネスモデルの構築に資する知見や目利き力をさらに磨き上げるとともに、組織における知の集積と共有を進め、知的資本の一層の強化を図っていきます。

ノウハウ、知見を蓄積してきた新規事業

少子高齢化の進行、社会保障費の増大、労働人口の減少など、経営環境はますます厳しくなっています。これらの変化は一過性のものではなく、当社グループの各事業にも中長期的な影響を及ぼすことが想定されます。このような背景を踏まえ、医療保険制度の変更など行政の影響を受けにくい、持続可能な収益構造への転換を図るための重点事業の一つとして、新規事業に取り組んでいます。

PFM®の意義

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、患者さんやそのご家族のQOL向上に貢献するという、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。当社は、高度な流通ノウハウ、希少疾患領域における豊富な知見と目利き力、同領域における製薬企業との強固なパートナーシップを生かし、希少疾病用医薬品の事業化と安定供給を支援していきます。

海外進出に向けた取り組み

中期ビジョンにおける成長戦略の一つとして、「海外への進出」を掲げ、当社グループが有する高度な流通ノウハウを生かし、JCRファーマ(株)との協業による新たなグローバルビジネスに挑戦しています。

当社が同社より実施許諾権を取得した品目は、いまだ

治療薬がない希少疾患を対象にしています。こうした未開拓の市場に先行的に事業展開を図ることで、当該領域において優位なポジションの確立が可能であると認識しています。

JCRファーマ(株)は、希少疾患であるライソゾーム病に対し、独自に開発した血液脳関門通過技術「J-Brain Cargo®^{*1}」を適用する複数の開発品の研究開発に注力しており、中でも「JR-446」は2024年より臨床試験を実施しています。

当社グループは、新薬開発を待ち望む世界中の患者さんのために、持続的な社会的価値の創出に取り組みます。

JCRファーマ(株)との超希少疾病用医薬品の開発および事業化に向けた取り組み

2022年 10月	超希少疾患を対象とする4つの治療薬候補物質に対するグローバル事業化の独占的交渉権付与についての覚書およびフコシドーシスに対する治療薬候補物質の海外における事業化についての実施許諾契約を締結
2023年 9月	ムコ多糖症IIIB型に対する治療薬候補物質(血液脳関門通過型α-N-アセチルグルコサミニダーゼ製剤[開発番号:JR-446])の海外における事業化についての実施許諾契約および日本における共同開発・商業化契約を締結
2024年 12月	JR-446について、ムコ多糖症IIIB型を対象とした日本国内での臨床:第I/II相試験において、第1例目となる被験者への初回投与を実施
2025年 4月・6月	JR-446が、ムコ多糖症IIIB型を対象として、米国食品医薬品局および欧州委員会よりオーファンドラッグ指定を取得
2025年 8月	GM2ガングリオシドーシスに対する治療薬候補物質(JR-479)の海外における事業化についての実施許諾契約および日本における共同開発・商業化契約を締結
2025年 9月	JR-446が、ムコ多糖症IIIB型を対象として、厚生労働省よりオーファンドラッグ指定を取得

VOICE

人と医療をつなぐ架け橋

～希少疾患の情報を届け、知識を育み、希望につなげる～



株式会社メディopalホールディングス
事業開発本部 製薬・グローバル事業開発部
大沼 真季(写真左)、若菜 遥(写真右)

希少疾患への取り組みは、「誰一人患者さんを取り残さない」というメディopalグループの思いを体現する活動です。私たちは、医薬品だけでなく、情報を届けることも流通の重要な機能と捉えています。専門医の監修による正確で分かりやすい情報発信や、従業員向けの啓発活動などで、組織内外で希少疾患の知識や理解を広げる仕組みづくりを進めています。患者さんやご家族、医療従事者と対話し、「情報の空白」を埋め、必要な人が適切な医療や支援につながる社会の実現を目指しています。今後も、人と医療をつなぐ架け橋として、希望となる情報を届け続けていきます。

取り組みの詳細はこちら



*1 脳毛細血管の内皮細胞表面に発現しているトランスフェリンレセプターを介することで、目的とする薬剤の血液脳関門通過を実現する技術

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

アグロ・フーズ領域の事業拡大

MPアグロ(株)は、2026年1月30日にシグニホールディングス(株)の全株式を取得しました。これにより、ECサイトを運営するシグニ(株)が当社グループに加わりました。同社の「デジタル営業」とMPアグロ(株)のきめ細かな「リアル営業」を融合することで、大幅な販路の拡大および取扱商品の拡充が実現しました。

▶P.23「リアルとデジタルの融合による成長戦略の加速」を参照

MP五協フード&ケミカル(株)は、メディopalフーズ(株)との統合によって強化された企画力、開発力、提案力と拡大されたネットワークを生かし、取引先や消費者の多様化するニーズに応える価値提供を行うことで、フーズ事業の発展を目指しています。

食品開発を支えるグリロイド®

MP五協フード&ケミカル(株)が供給する多糖類の一種であるタマリンドシードガムの「グリロイド®」は、そのユニークな特性を生かし、食品からパーソナルケア製品、工業薬品まで、さまざまなものに使用されています。今後、ますます需要が拡大することが予測される高タンパク質・高栄養食品においても、グリロイド®は、食感や作業性の面で優れた安定剤となります。

このように、グリロイド®は食品開発を支える重要な役割を担っており、MP五協フード&ケミカル(株)のコーポレートスローガン『役に立つ』を体現する素材として、高い評価を得ています。



グリロイド®の使用例やさまざまな技術情報を、グリロイド®の情報サイト「グリロイド.com」(<https://www.glyloid.com/>)に公開しています

Focus

社内ビジネスコンテスト「ZERO ONE」の開催 ― 新規事業創造と業務変革を目指してー

当社グループは、顧客ニーズの変化に対応した事業改革を進めるためには、従業員の知恵やアイデアの活用を積極的に進める必要があると考えています。

このような考えのもと、2024年度から社内ビジネスコンテスト「ZERO ONE」を開始しました。誰もが心身ともに健やかに暮らせる社会の実現と企業価値向上を目指し、新規事業創造と業務変革を目的に開催しています。採択されたアイデアについては、社内関連部門や有識者による伴走支援、予算付与、専念できる環境の整備などを進めています。

なお、第1回「ZERO ONE」で採択されたアイデアからは、社内システムの他、2つの顧客向け商品が誕生し、販売を開始しています。

● 犬用低カロリーおやつ「ZERO っちょ」

MPアグロ(株)が動物用医薬品等の卸売事業者としてのこれまでの経験を生かし、開発しました。愛犬についておやつをあげすぎてしまう飼い主様の、カロリーや栄養バランスへの不安を少しでも軽減したい。そんな思いを込めて作られた、4つの原材料のみを使用した国産・無添加の犬用おやつです。1本あたりのカロリーは約0.67kcal(ゼロとちょっと)に抑えています。



犬用低カロリーおやつ「ZERO っちょ」

● リッチな栄養アイス「トモニ」

MP五協フード&ケミカル(株)が食品原料の研究開発において蓄積してきた知見を活用し、開発しました。「食欲が無いときでもアイスなら食べられる」—そのようなお客様の声に応え、アイスとしての美味しさやご褒美感をそのままに、カロリーだけでなく、10gのタンパク質、カルシウム、亜鉛、ビタミンDを補給できる、日々の食事にやさしく寄り添うアイスです。



リッチな栄養アイス「トモニ」

商談プロセスのデジタル化

(株)PALTACは、「PALTAC VISION 2027」において重点戦略「新たな価値創造に向けた挑戦」を掲げ、デジタルを活用した流通機能の高度化を推進しています。2026年4月には、メーカー様と小売業様をオンラインで効率的につなぐ、ヘルス&ビューティーケア領域に特化したものとしては初のBtoBマッチングサイト「NICE 2 MEET」を開設しました。商品探索から商談に至るまでのプロセスを効率化し、既存の取引ネットワークや地域・規模の壁を越えた新たな商談機会の創出に貢献しています。また、マッチング後は、同社が培ってきた物流機能や店舗支援ノウハウを活用し、商品の店頭展開までを支援しています。これらの取り組みを通じて、流通業界全体の活性化と新たな価値創造につなげていきます。

マッチングプラットフォーム「NICE 2 MEET」の活用



予防・未病領域の事業拡大

(株)プリメディカは、未病段階における発症リスクを可視化する検査サービスを中心に、予防医療の普及と発展に取り組んできました。さらに近年は「病気を防ぐ」だけでなく、科学的エビデンスに基づき心身の状態を可視化することで、一人一人が最高のコンディションで活躍できる社会の実現を目指しています。

中でも腸内フローラ検査サービス「Flora Scan® (フローラスキャン)」は、医療機関に限らず新たな販路の拡大が期待できる検査サービスです。また、同社はサービスユーザー数1,000万人の達成を目指し、検査の提供だけではなく、科学的可視化と行動変容を支援するアフターフォローサービスの拡充も進めています。その取り組みの一つとして、2025年4月に、同社検査サービスの結果を登録・管理できる

専用スマートフォンアプリ「PreMedica 検査結果登録アプリ」の提供を開始しました。簡単に検査結果が登録でき、最新の検査結果と過去の検査結果との比較も可能で、検査後の継続的な健康管理に寄与します。将来的には、日々の活動データや健康診断の結果と、腸内フローラ検査結果との関連性を分析していく予定です。

また2025年7月には、「腸活×アスリート選手」を切り口に、(株)広島東洋カープおよび野村乳業(株)とともに「GUT POWER PROJECT」を始動。選手の腸内フローラを分析・改善することで、コンディション管理やパフォーマンス向上を支援しています。既に2025年のシーズンから睡眠や疲労回復の体感改善、腸内環境の多様性向上など一定の成果が確認されており、2026年のシーズンも引き続き取り組みを継続して、科学的根拠に基づく支援を強化していきます。





社会・関係資本戦略

メディopalグループは、パートナーシップ構築を戦略の柱とし、社会・関係資本の強化を推進しています。デジタルヘルス分野では「Symview」や「母子モ」を展開しています。また、CVCファンドを通じたベンチャー企業への出資を

行い、事業拡大を図っています。社会貢献では、地域医療支援や希少疾患・小児医療・ヤングケアラー支援など多様な課題に取り組み、持続可能な社会の実現を目指しています。

新たなビジネスモデルを創造する パートナーシップ構築

当社グループは、「2027メディopal中期ビジョン」の成長戦略の一つとして、多様化する社会ニーズに対応していくため、さまざまな分野のパートナーとの協働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。

パートナーと連携した デジタルヘルスサービスの提供

当社グループは、デジタルパートナーと連携し、医療・ヘルスケア分野におけるデジタルサービスの普及・拡大を通じて、デジタルプラットフォームの構築と医療DXの推進に取り組んでいます。医療分野においては、女性と医師を

つなぐサービス「ルナルナ メディコ」や(株)レイヤードのWEB問診「Symview」、患者管理システム「Kakarite」などのクリニック向けDX商材の導入を支援し、医療機関と患者さんをつなぎ、医療コミュニケーションの円滑化と医療機関の業務効率化に貢献することで、良質な医療提供に寄与しています。中でも、現在は(株)レイヤードの商材の導入を通じた医療機関のDX支援に注力しています。

また、母子手帳アプリ「母子モ」の自治体への導入支援を通じて、子育てにおけるDXの普及拡大と、安心して子育てできる社会の実現への貢献を目指しています。2026年9月までに1,000件の導入を目標に取り組みを行っています。

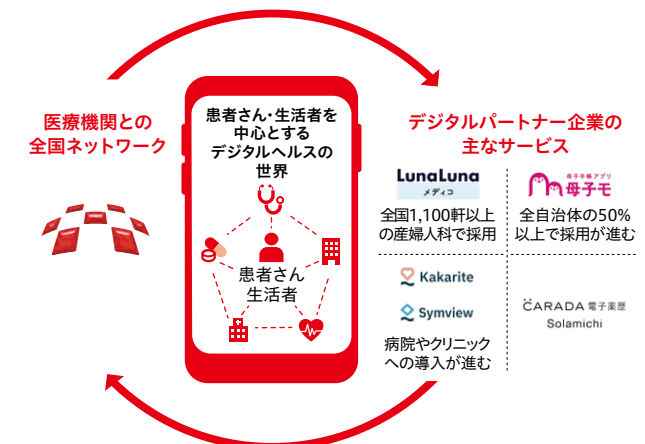
パートナーシップ構築における主な取り組み

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との協働による医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud」の展開を開始
2016年	健康増進	(株)エムティーアイと資本業務提携。同社グループ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」の普及によるシェア拡大に向けた取り組みを実施
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全ての過程における全体最適な医薬品流通体制の構築
2020年	物流機能の融合	H.U.グループホールディングス(株)と医療・ヘルスケア領域における戦略的業務提携契約を締結
2020年	生産性向上	サプライチェーン全体の大手調剤薬局グループやドラッグストアと共同で、SDGs達成に貢献する新たな医薬品流通最適化モデルを構築
2022年	海外での医薬品開発	JCRファーマ(株)と、超希少疾患を対象とする4つの新薬候補物質の、日本を除く全世界における事業化に関する独占的交渉権付与に関する覚書を締結
2022年	後発医薬品企業への出資	日医工(株)、共和薬品工業(株)、武田テバファーマ(株)への出資を実施。後発医薬品の新しい生産・流通モデルの構築
2023年	物流機能の高度化	富士通(株)のAI技術導入による生産性の向上や、神栄テクノロジー(株)と共同開発したマテハン機器異常検知システムの導入、(株)アイオイ・システムと共同開発したSmartTagによる電子SCMラベル ^{※1} の導入
2024年	予防・未病の推進	(株)プリメディカの全株式取得。同社をプラットフォームとした予防・未病領域の商品や事業の拡大
2025年	産官学の連携推進	順天堂大学との産学共同開発を開始。社会問題の解決に向け、産官学の連携を推進
2026年	アグリ領域の事業強化	MPアグリ(株)がシグニホールディングス(株)の全株式を取得。コンパニオンアニマル ^{※2} 領域での事業強化を推進

※1 出荷梱包表示ラベル

※2 伴侶動物とも表現され、日常生活の中で人により密接な関係を保つような動物

パートナーと連携したデジタルヘルスサービス



コーポレートベンチャーキャピタル(CVC) ファンドを通じた事業投資

SBIインベストメント(株)と共同で設立したCVCファンド「MEDIPAL Innovation 投資事業有限責任組合」を通じて、SBIインベストメント(株)が有する多様なソーシング機能と豊富な投資経験を活用し、ベンチャー企業15社への出資および成長支援を行っています。これにより、デジタルヘルスやバイオなど新たな分野への投資が進展しており、従来よりもビジネス領域が拡大しています。

今後も収益基盤の拡大と企業価値の最大化を目指すとともに、持続可能な経済社会の実現に貢献していきます。

MEDIPAL Innovation投資事業有限責任組合 による出資

◆メタジェンセラピューティクス(株)への出資

本ファンドは2025年12月、腸内細菌研究に基づいた医療・創薬を推進するメタジェンセラピューティクス(株)へ出資しました。

メタジェンセラピューティクス(株)は、腸内細菌ドナーからの便提供体制の整備や、治験薬製造に係るサプライチェーンの強化に取り組み、腸内細菌叢移植(以下、FMT)の安全かつ安定的な提供体制の構築を進めています。

同社のFMT医療技術の開発においては、複数の医療機関において潰瘍性大腸炎を対象とした先進医療B^{※1}の臨床

研究が実施され、安全性の確認と有効性を示唆する結果が得られています。また、免疫チェックポイント阻害薬とFMT併用療法による食道がんや胃がんを対象とした臨床研究や、パーキンソン病を対象とした臨床研究が進んでいるほか、経口FMT医薬品の開発にも取り組んでおり、将来的な事業拡大が期待されます。

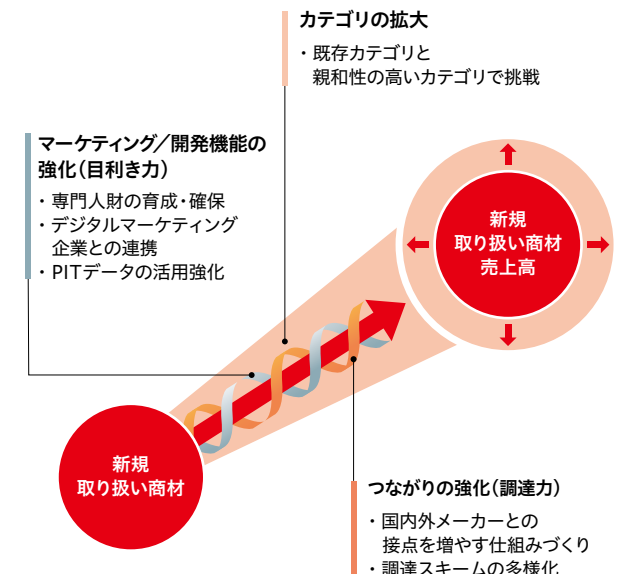
本出資を通じて、メタジェンセラピューティクス(株)のFMT療法の開発推進、物流および販売体制の構築を支援し、新たな治療選択肢を求める患者さんのもとへ、画期的な治療を速やかに届けられるよう、事業提携に向けた協議を進めています。

国内外メーカーとの接点強化(調達力強化)

(株)PALTACは、消費者ニーズの多様化に対応するため、マーケティング・開発機能の強化による目利き力と、国内外のメーカー様とのつながりの強化による商品調達力の向上を進めています。これにより、生活に豊かさや彩りをもたらす商材の新規取り扱いの拡充に取り組んでいます。2025年度においては、国内では従来になかった機能を持つ商品を取り扱うメーカー様との取引拡大を進めるとともに、海外では特に韓国においてコスメやインナービューティー商材を取り扱うメーカー様との連携を強化しています。これらの商品は既に日本市場への展開が進み、認知拡大が進展しつつあります。2025年7月には、(株)PALTACとして初めて生活者に直接

訴求するイベント「K-INNERBEAUTY POP-UP」を開催しました。インフルエンサーによる情報発信も活用しながら、国内における韓国インナービューティー商材の認知拡大や生活者との接点強化も図っています。また、BtoBマッチングサイト「NICE 2 MEET」の開設を通じて、新たなメーカー様・商材との接点を広げ、商品調達力の強化につなげています。さらに、当社の海外現地法人を活用し、サステナビリティに配慮しながら品質にも優れた魅力的な現地ブランドの商品調達を進め、日本市場への投入を開始しています。

新規取り扱い商材の拡充



※1 先進医療とは、厚生労働大臣が定める高度な医療技術を用いた療養などであって、保険給付の対象とすべきものであるか否かについて、適正な医療の効率的な提供を図る観点から評価を行うことが必要な療養である。先進医療Bは、未承認の医薬品、医療機器の使用または医薬品、医療機器の適応外使用を伴う医療技術等が該当する

地域医療における価値共創

地域のヘルスケア課題の解決を通じて、社会価値の創造に貢献します。

専門領域に特化した営業活動を展開

地域医療コーディネーターとして、地域の医療機関、自治体、学校などの顧客が抱えるヘルスケア課題を抽出し、その解決策を提案することで、地域における新たな価値共創を推進しています。

◆希少疾患領域への貢献

希少疾患領域に特化して活動するAR*を、RD-MR*として任命し、医療従事者に対し、医薬品の適正使用に関する情報に加え、補助金制度や高額療養費制度、患者さんの生活圏内での連携施設に関する情報なども提供しています。これにより、患者さんのためのより良い医療の実現に貢献します。

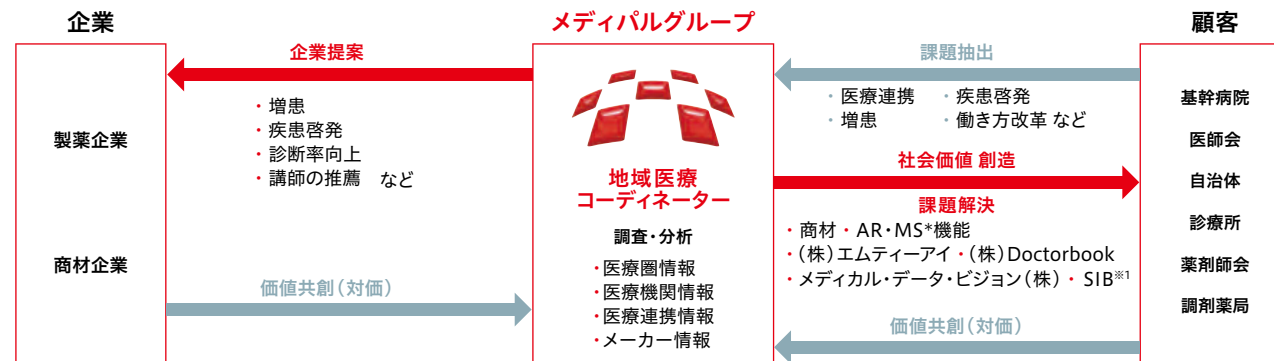
◆脳・神経精神疾患領域への貢献

脳・神経精神疾患の情報活動に特化した組織として、NS-MR*グループを設立し、患者さんとそのご家族のQOL改善に貢献するため、製薬企業から情報活動業務を受託し、主に神経内科、精神科、脳外科の専門医などに対して診断や治療、医薬品の適正使用など情報の提供・収集を行います。

◆女性診療科領域への貢献

患者さんが産婦人科医に気兼ねなく相談できる社会の実現を目指し、女性のみで構成されたウィメンズグループを設置し、地域に根差してウィメンズコーディネーター*を各エリアに配置しています。女性特有の疾患（月経困難症・子宮頸がんなど）の予防・診断・治療に関する情報を、医療従事者に対して総合的に提供する活動や、学校や商工会などで講演を行うなど、地域に根差した活動を展開しています。

地域医療における価値共創



VOICE

ドローンを活用した 医薬品配送への取り組み



東七株式会社
営業企画部
原口 正敬

長崎県を中心に医療用医薬品の卸売を行う東七(株)は、離島の医薬品の配送遅延や在庫不足といった課題を解決するため、2022年よりそらいいな(株)と連携し、全国に先駆けてドローンによる医薬品配送を開始しました。

前例がない中、長年の配送知見を生かして行政や医師会などと粘り強く交渉を重ね、2023年には劇薬、2026年には保冷が必要な医薬品のドローン配送を社会実装しました。

現在は国家戦略特区の認定を受け、さらなる品目拡大や、住宅地などを自動飛行する高度な「レベル4」飛行での軒先配送モデルの検証を進めています。

今後も地域ネットワークを生かし、長崎発の次世代物流モデルの全国展開と、持続可能な地域医療の実現を目指します。



取り組みの詳細はこちら

※1 行政から民間へ委託する際の手法であり、事業の成果を評価して可視化し、それに評価結果と支払いをひもづけた成果連動型民間委託契約の一つ

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

社会貢献活動

社会貢献への思い

メディopalグループは、誰もが心身共に健やかに暮らせる社会の実現に向け、社会課題の解決に積極的かつ継続的に取り組むことが重要だと認識しています。私たちが持つノウハウや資源を生かし、さまざまなステークホルダーと共に社会貢献活動に取り組んでまいります。

3つの約束

元気と幸せ

さまざまな課題を抱えた人々が心身共に健やかに暮らせるための支援を行います

未来の子どもたち

この国の将来を担う次世代の育成を目指します

自然を守る

環境を守り、未来へつなぐ活動を行います

元気と幸せ

◆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目指す「Rare Disease Day(世界希少・難治性疾患の日)」を支援しています。また、イベントが開催される毎年2月に、グループ各社の営業担当者などがオフィシャルバッジを着用し、希少・難治性疾患の認知度向上に努めています。

◆医療的ケアが必要な子どもとご家族を支援

医療の一翼を担う企業として、国立研究開発法人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

子どもと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。



もみじの家

未来の子どもたち

◆ヤングケアラー^{※1}への支援

ヤングケアラーを取り巻く環境の改善を目指し、会社見学会の開催や職業体験の実施などを通じてさまざまな支援活動を行っています。2025年度はヤングケアラーの存在を医療業界へ認知を広げるべく、新たに病院や調剤薬局に向けた啓発活動を実施しました。



会社見学会の様子

◆公益財団法人日本学校保健会を通じた

小児疾患の啓発活動

学校保健の向上発展に寄与し、子どもたちの健やかな成長のため、小児疾患の啓発活動を通じて疾患教育支援、予防、未病対策、早期発見に貢献しています。

自然を守る

◆メディopal環境月間を実施

当社グループは、6月5日の「世界環境デー^{※2}」に準じ、毎年6月を「メディopal環境月間」としています。期間中は、グループ全体で地域の清掃などの環境保全に関する活動を実施しました。この取り組みを通じて、地域の環境保全に貢献するとともに、従業員の地球環境に対する意識向上にもつながりました。

◆森林整備活動

里山が放置されると、生物多様性の低下や森林の温室効果ガス吸収機能の減衰を招いてしまいます。この課題を解決し、豊かな自然を未来へ引き継ぐため、当社グループは全国各地にて植樹などの森林整備活動を実施しています。



苗木の植え付け作業の様子

※1 本来大人が担うべき家事やご家族の介護を日常的に行っている子どもや若者のこと。その負担により、学業や友人関係、就労などに支障をきたし、孤立するケースも多く、深刻な社会問題となっている
※2 1972年6月5日からストックホルムで開催された「国連人間環境会議」を記念して定められたもの。国連は、日本の提案を受けて6月5日を「世界環境デー」と定めており、日本では「環境基本法」で「環境の日」を定めている

財務資本戦略

メディopalグループは、「資本収益性の向上」と「資本コストの低減」を両輪とした事業・財務活動を通じて、企業としての持続的成長と企業価値最大化に努めることを資本政策の基本方針としています。また、「資本コストや株価

を意識した経営の実現」に向けた対応を進めています。2026年度は、今後の財務状況等を勘案し、株主還元を充実させるべく前年度から大幅な増配を予想しています。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社のPBR(株価純資産倍率)は、過去6年間にわたり1.0倍を下回る水準で推移しています。この状況を課題と認識し、PBRの改善に向け、収益性の向上と将来成長への期待醸成の両面から戦略的なアプローチを展開しています。

具体的にはROE(収益率)とPER(成長期待)の改善を目指し、中長期的な視点から包括的な取り組みを推進しています。

収益性の指標であるROE(自己資本当期純利益率)については、「2027メディopal中期ビジョン」の最終年度となる2026年度に9%の達成を目標として設定しています。2020年度以降は着実な回復基調を維持してきましたが、2024年度は6.6%とその前の年から減少しました。2025年度は、親会社株主に帰属する当期純利益が増加し、6.7%とやや上昇しました。目標達成に向けて、事業効率の改善と収益構造の最適化を図り、持続的な利益成長を実現していきます。

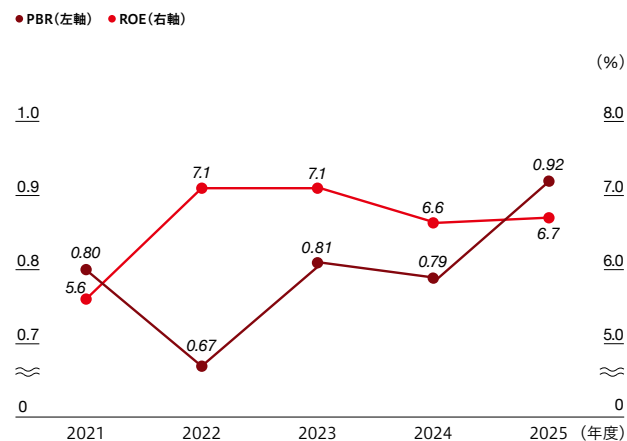
一方、WACC(加重平均資本コスト)^{※1}は4%後半から5%半ばの水準にあるものの、株式益利回りは7%前半から8%前半で推移しています。現在のROE水準は、資本コストを上回りつつも株式益利回りには及ばない状況です。

今後は、ROE改善を通じて株式益利回りとのギャップを縮小し、資本効率の改善と成長戦略の実行により、持続的な企業価値向上を実現していきます。

$$\text{PBR} = \text{ROE(収益率)} \times \text{PER(成長期待)}$$

⇒ 収益率の改善と成長期待の改善によって、PBRの向上を図る

PBRとROEの推移



PBR向上に向けた実行中の施策概要

当社は、PBRの向上に向けて、以下の施策を実行しています。PBRはROEとPERの積であり、この両方を改善するため、以下の施策を推進しています。

PBR向上に向けた方針と施策

PBRの向上

ROEの改善
目標 **9%**
本中期ビジョン

×

PERの改善

施策の概要

収益性・成長力の強化
本中期ビジョンに掲げる成長戦略の遂行

経営資源の適切な配分
積極的な成長投資・設備投資と着実な株主還元の実行

人的資本を中心とした非財務資本の充実
成長戦略と連動した人材戦略の推進

IR・SR活動のさらなる充実
当社戦略の実行状況の定期的開示ならびにブランドサイトでの個人投資家への情報発信の強化

※1 WACC(%) = 株主資本コスト^{※2} × 株主資本 ÷ (有利子負債 + 株主資本) + 負債コスト × (1 - 実効税率) × 有利子負債 ÷ (有利子負債 + 株主資本)

※2 CAPM(資本資産評価モデル)理論に基づく手法で算出

主要指標の状況

2025年度はROE6.7%、売上高当期純利益率1.11%となりました。また、営業利益は事業投資費等が増加した影響により前年比4.4%減となりましたが、営業外利益の増加により経常利益は16.0%増と大幅な増益となりました。

経常利益の増益により、親会社株主に帰属する当期純利益は5.6%増となりました。

資産運用効率を示す総資産回転率は2.04回、財務レバレッジは2.95倍といずれも前年度並みを維持し、健全な財務体質と資本効率を確保しています。

主要指標の推移

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
ROE (%)	7.1	7.1	6.6	6.7
売上高当期純利益率 (%)	1.15	1.17	1.10	1.11
総資産回転率 (回)	1.97	2.03	2.03	2.04
財務レバレッジ (倍)	3.13	2.99	2.96	2.95

キャッシュ・アロケーション

■ 本中期ビジョンにおける方針

本中期ビジョンの期間においては、収益力の強化に加え、資産売却を含む資産効率の向上を推進し、キャッシュ・インフローの増加を見込んでいます。創出したキャッシュは、本中期ビジョンに掲げる成長戦略の実行に必要な成長投資および設備投資を中心に、株主還元にもバランスよく配分していく方針です。

■ キャッシュ・アロケーションの進捗状況

本中期ビジョンの5年間における経営資源の配分については、営業キャッシュ・フローと政策投資株式などの資産売却によって生み出される資本を、成長投資、設備投資、株主還元配分していく方針です。2022年度から2025年度までの4年間で、成長投資は約880億円、設備投資は約620億円、株主還元は約720億円の実績となっています。

今後も積極的な成長投資・設備投資と、着実な株主還元を実施していきます。

本中期ビジョンにおける方針と4年間の投資実績

資金源泉	「2027メディopal中期ビジョン」5カ年計画		2022年度－2025年度の4カ年累計実績	
営業キャッシュ・フロー	成長投資 1,000億円		約880億円	・シグニホールディングス(株)の子会社化 ・MP五協フード&ケミカル(株)子会社化 ・超希少疾病用医薬品の開発 ・CVCファンド^{※1}を通じた出資
	設備投資 1,000億円		約620億円	・物流センター建設・改修 ・システム構築・改修
資産売却	株主総還元性向 ^{※2} 40%		約720億円	・株主総還元性向 40.0%

成長投資・設備投資

本中期ビジョンの期間中においては、成長投資および設備投資に対し、いずれも1,000億円を投資金額の基準として設定しています。

成長投資は、当社グループの持続的成長に必要な投資であり、2022年度から2025年度の4カ年においては、MP五協フード&ケミカル(株)、シグニホールディングス(株)の完全子会社化や、超希少疾病用医薬品の開発費用などに約880億円の投資を行いました。

M&Aによるグループ拡大においては、既存の事業とのシナジー効果を追求しています。また、医薬品の開発事業については、承認申請に向けた取り組みを行っています。

設備投資は、安全・安心な流通体制を維持・発展させていくために不可欠であり、主に物流センターの新設や増設・補修、システムの開発・改修を目的として投資を実行しています。2022年度から2025年度の4カ年においては、阪神ALC^{*}の新設などを行い、約620億円の投資を行いました。なお、2026年度の設備投資は142億円を計画しています。支店・物流センター設備補修やシステム改修などを主な内容としています。

※1 MEDIPALInnovation投資事業有限責任組合

※2 中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前利益に対する率

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

資本政策・株主還元

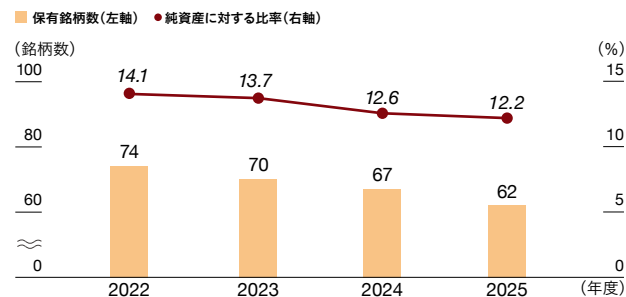
資本コストを上回る利益を創出するために、当該コストを定期的に把握・検証するとともに、財務健全性を確保しつつ、当社にとって最適な資本構成を追求していきます。

資本政策に関する基本方針



「資本収益性の向上」と「資本コストの低減」を両輪とした事業・財務活動を通じて、企業としての持続的成長と企業価値の最大化に努めます。

政策投資株式保有状況



政策投資株式の削減

株式保有リスクの抑制および資本効率性の向上の観点から、保有残高の削減を基本方針として、着実に売却を進めています。2027年3月末を目標に、保有残高を純資産の10%以下、かつ500億円以下まで削減する方針です。積極的に売却を進めているものの、残存銘柄の株価上昇による影響を受けており、2026年3月末現在の保有残高は約967億円となっています。

株主還元

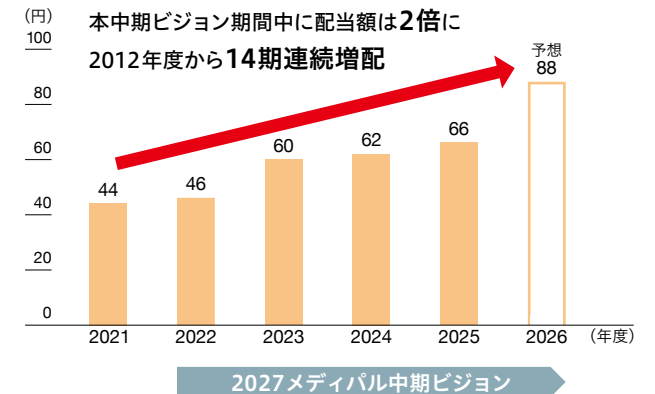
当社では、本中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前の利益に対する配当性向を安定的に維持・向上させることを原則としています。さらに、資金需要を総合的に見極めながら、資本効率の向上と株主の皆さまへの一層の利益還元を目的として、自己株式の取得・消却を弾力的に実施する方針です。これにより2022年度から2026年度の5年間累計で、本中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前の利益に対する株主総還元性向40%の実現を目指しています。

2025年度においては、1株当たりの年間配当金を66円とし、2024年度から4円の増配を実施しました。加えて、約80億円の自己株式を取得・消却しました。これにより、2022年度から2025年度の累計の株主総還元性向は40.0%となりました。

2026年度においては、(株)PALTACの完全子会社化

に伴い、当社の利益水準が向上する見込みとなったことから、今後の財務状況などを勘案し株主還元を充実させるべく、1株当たりの年間配当金を前年度から22円増配となる88円とする予定です。

配当金額の推移



自己株式の取得状況

2025年度における自己株式取得

- 取得した株式の種類: 普通株式
- 取得した株式の総数: 3,251,000株
- 株式の取得価額の総額: 7,999,832,693円
- 取得期間: 2025年5月14日から2025年10月31日まで
- 取得方法: 東京証券取引所における市場買い付け

(注) 本自己株式取得によって取得した全数を消却済み



自然資本戦略

メディアパルグループでは、流通全体の最適化を通じた環境負荷の低減を進めるなど、SDGsの達成に向けた取り組みを推進しています。

その中で、重要課題(マテリアリティ)の一つとして「脱炭素への取り組み」を掲げ、中長期目標として2030年度に温室効果ガス排出量50%削減(2020年度比)、2050年度にカーボンニュートラルを設定しています。目標の達成に向けて、さまざまな取り組みを推進し、地球環境に配慮した流通モデルの構築を目指しています。

環境負荷全体像

当社グループは、サプライチェーン全体における環境負荷の可視化と、その低減に向けた取り組みを進めるため、温室効果ガス排出量のScope1およびScope2に加えてScope3の算定を実施しています。

温室効果ガス排出量(自社排出分) 単位: t-CO₂

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
Scope1	28,439	31,081	31,208	30,315
Scope2 (ロケーション基準) ^{※1}	-	-	48,649	48,807
Scope2 (マーケット基準)	46,552	42,494	40,518	37,465
Scope1+Scope2 (マーケット基準)合計	74,991	73,575	71,726	67,780

温室効果ガス排出量(Scope3)^{※2} 単位: t-CO₂

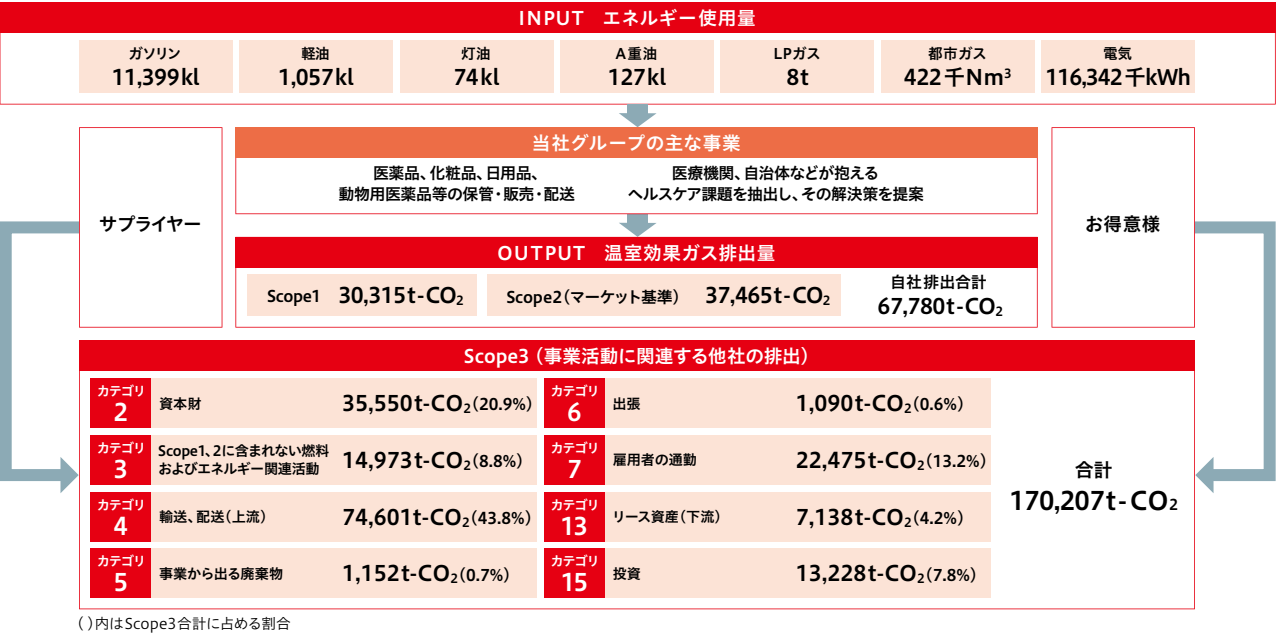
	2022年度 ^{※3}	2023年度	2024年度	2025年度
Scope3 合計	228,773	219,650	185,379	170,207

保有車両の温室効果ガス排出量

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
給油量(kl)	11,329	12,785	12,814	12,456
温室効果ガス 排出量(t-CO ₂)	26,543	29,561	29,679	28,875
車両台数(台) ^{※4}	8,555	9,608	9,555	9,552
車両1台当たり 排出量(t-CO ₂)	3.10	3.07	3.10	3.02

※1 2024年度分より公表 ※2 対象カテゴリ2、3、4、5、6、7、13、15。その他のカテゴリについては精度の高い算定に向けて、再精査中
※3 対象会社: (株)メディアパルホールディングス、(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、(株)MMコーポレーション、(株)PAL TAC、MPアグロ(株)、メディアパルフーズ(株) ※4 3月末現在

サプライチェーン上の環境負荷



生物多様性への考え方

昨今、企業の環境への取り組みにおいて、生物多様性への配慮が求められています。当社グループの事業活動と自然との関わりにおいては、現状では事業継続を脅かすような重大な直接的依存や、自然環境に対する深刻な負の影響は限定的であると考えています。

重大なリスクは現在顕在化していないものの、気候変動や環境破壊の進行により、自然資本の重要性は今後ますます高まっていくと認識しています。当社グループでは、国際的な指標や行政による最新情報を参考に、自然と当社事業との関連性を継続的に評価していきます。その評価結果を踏まえ、事業環境の変化に応じた必要かつ適切な対応策を講じていきます。

環境保全の取り組み

ハイブリッド車・電気自動車の導入

各拠点において、保有車両をハイブリッド車や電気自動車へと順次切り替えることで、自社の燃料使用に伴う温室効果ガス排出量の削減に取り組んでいます。

保有台数

ハイブリッド車	電気自動車
443 台	188 台



(株)メディスケットで使用している電気自動車

環境配慮型電力の使用

当社グループでは、一部建屋の屋上に太陽光パネルを設置し、再生可能エネルギーを活用した自家発電を行っています。発電された電力は建屋内で使用し、消費電力の一部を賄うことで温室効果ガス排出量削減に寄与しています。また、グループ内の33カ所の建屋においては環境配慮型電力へ切り替えており、併せて非化石証書の調達などにより、

電力使用に伴う温室効果ガス排出量の削減に取り組んでいます。

再生可能エネルギーの使用率

27.9% (前年度 19.5%)



(株)メディセオの阪神ALC*に設置している太陽光パネル

繰り返し使用できる納品箱の使用

当社グループでは、商品輸送において、繰り返し使用可能なプラスチック製のオリコン(折りたたみコンテナ)やトートボックスを活用し、使い捨て梱包材の発生を抑えています。



オリコン



トートボックス

※1 CR LIMEX名刺の厚さ0.3mmを前提として計算

※2 シート生産時の水使用量は、TBM東北LIMEX工場の実績値に基づいて計算。紙生産時の水使用量は、日本製紙連合会の「紙・板紙生産トン当たりの新水利用原単位の推移」を参照

環境配慮型素材「CR LIMEX」名刺を導入

(株)PALTACは、2026年4月より、(株)TBMが開発した環境配慮型素材「CR LIMEX(シーアール ライメックス)」を使用した名刺を導入しました。この取り組みは、従来採用していたFSC森林認証紙から、さらなる環境保全への貢献を目的に変更したものです。「CR LIMEX」は、本来大気中に放出されていた工場排出ガス由来の温室効果ガスと、工場から排出されるカルシウム含有廃棄物などを、低環境負荷のプロセスで化学合成したCCU炭酸カルシウムを主原料としており、資源循環を実現する発想から生まれた環境配慮型の低炭素素材です。名刺100枚あたり約47g^{※1}のCO₂を素材内部に取り込み、資源循環と温室効果ガス削減の両立に貢献します。また、木材パルプを使用しないため、紙と比較して製造時の水使用量を約94%^{※2}削減できるなど、森林資源や水資源の保全にも寄与する革新的な素材です。

今後も、事業活動のさまざまな場面において環境に配慮した取り組みを推進していきます。

(株)PALTACが年間で使用する名刺の使用量 約2,000箱(200,000枚)での保全効果

- 守れる森林資源: 265kg
- 守れる水資源: 20,000ℓ
- 閉じ込める温室効果ガス: 94kg

上記の数値は(株)TBMの推定に基づく概算値であり、保証値ではありません。
データ取得状況等に応じて変更の可能性があります。

■ モーダルシフトによる環境負荷削減

(株)メディセオ、日本石油輸送(株)、日本貨物鉄道(株)、日本フレートライナー(株)の4社による共同プロジェクトにおいて、物流センター間の医薬品輸送におけるモーダルシフト※1に取り組んでいます。従来の大型トラック輸送に代えて、環境負荷の少ない鉄道コンテナを利用した輸送方式への切り替えを一部エリアで実施し、輸送時の温室効果ガス排出量の削減を図っています。これらの取り組みにより、2025年度は従来の輸送方法と比較して温室効果ガス排出量を約73%、約452t-CO₂削減できました。

モーダルシフトの概要図

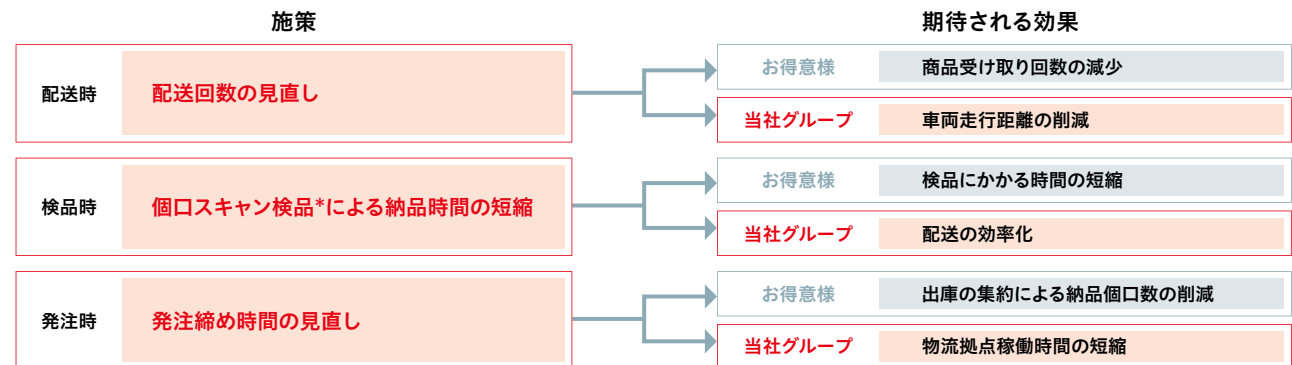


■ 医薬品流通最適化

医療用医薬品等卸売事業において、チェーン展開する調剤薬局やドラッグストアなどのお得意様と協働し、医薬品流通の最適化モデル構築に取り組んでいます。

具体的には、店舗ごとに最適な医薬品在庫量を分析・管理するとともに、発注・納品・検品といった業務プロセスの見直しにより、業務の効率化だけでなく、車両走行距離の削減や物流拠点稼働時間の短縮につなげています。

流通最適化の流れ



- ✓ お得意様と当社グループ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・店舗数の拡大により、効率化と施策効果も加速

※1 トラックなど自動車による貨物輸送を、環境負荷の小さい鉄道や船舶による輸送へ転換すること

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

Focus

業界横断のパートナーシップによる、サプライチェーンの最適化と環境負荷低減への取り組み

メディopalグループは、業界の垣根を越えたパートナー企業と協働することで、電気自動車の充電インフラ整備やサプライチェーンの最適化に取り組んでいます。

1. 製薬業界向け「充電器シェアリング」モデルを構築

製薬業界では、温室効果ガス排出量の削減に向けて社用車の電気自動車化が進められている一方で、ガソリン給油時に比べて充電時間が長くなることや、直行・直帰が多いMR*が利用する社用電気自動車の充電場所の確保が普及のボトルネックとなっています。

こうした課題を解決するため、(株)メディセオは、SMAS(住友三井オートサービス(株))および関西電力(株)と共同で、製薬業界におけるカーボンニュートラル実現に貢献する「充電器シェアリング」モデルを構築しました。(株)メディセオの埼玉ALC*、名古屋ALC、南大阪ALCに関西電力(株)が提供するEV充電サービス「カンモビチャージ」を導入し、利用を希望する複数の製薬企業向けに日中の経路充電スポットとしての開放を進めています。

本取り組みを契機に、3社で充電インフラの拡充や電気自動車導入支援の高度化、さらにはサプライチェーン全体を視野に入れた脱炭素施策の共同検討を進めていきます。

2. 業界横断の荷主連合による共同配送コンソーシアム「CODE」に参画

日本国内では、社会全体における働き手不足や物流コスト上昇が深刻化しており、個別企業の取り組みにとどまらず、業界横断での対応が求められています。

従来、地域圏内における物流拠点間の輸送や、物流拠点から小売店などへ納品する「支線配送^{*1}」の領域では、納品条件が多様であることから荷主企業間の連携が限定的でした。これに対応するため、(株)メディセオおよび(株)PALTACは、2026年4月に発足した共同配送コンソーシアム「CODE(Cargo Owners' Data-driven Ecosystem)」に参画しました。CODEは、花王(株)や三菱食品(株)をはじめ、食品・日用品・医薬品・出版業界に跨る荷主企業9社による取り組みです。

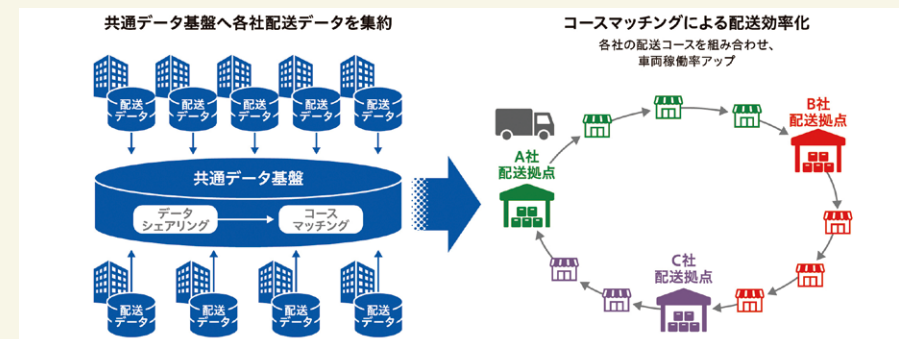
CODEでは、「データドリブンな共同配送の実現」「物流事業者・ドライバーにとっての取り組み価値の重視」「データガバナンス・コンプライアンスの徹底」を活動方針とし、参加企業間の輸配送データの共有と共同配送の検討を進めていきます。

今後も、共同配送成果の最大化に向けたマッチング手法の研究を進め、CODEの規模拡大や政府の物流政策との連携を通じて、配送効率の向上と物流現場の負担軽減を図り、サプライチェーンの最適化に取り組んでいきます。

「充電器シェアリング」モデルのスキーム



共同配送コンソーシアム(CODE)のイメージ



※1 物流拠点から店舗や納品先まで届ける近中距離の配送

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

TCFD提言に基づく情報開示

当社グループは、2022年10月にTCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)^{※1}の提言に賛同しました。これにより、外部調査や自社の分析結果を踏まえ、TCFD提言に沿ってより精度を高めた情報開示に努めています。併せて、気候変動に関連する財務リスクと機会を経営に織り込むことで、事業のレジリエンスを高め、持続可能な社会の実現に貢献しています。



ガバナンス

サステナビリティ方針に基づき、グループ全体の気候変動に関わるリスクと機会への対応方針や施策、中長期における温室効果ガス排出量の削減目標などの重要事項について、サステナビリティ経営を推進するCSR委員会で議論しています。本委員会は、担当取締役を委員長とし、「脱炭素への取り組み」を含めた各マテリアリティを管轄する部門から委員を選出し、原則年4回開催しています。審議した内容はCSR委員会委員長から取締役会に上程し、決議しています。

連結子会社は決定された気候変動対策に関連する推進策について、担当部門主導のもと施策を実行し、具体的な内容や進捗をCSR委員会に報告しています。CSR委員会委員長はその内容を定期的に取締役会に報告することで、取締役会の監督が適切に図られる体制を整備しています。

2025年度は、温室効果ガス排出量削減目標に対する進

捗状況の確認と、達成に向けた課題解決のための新たな施策の検討を行いました。

▶P.27「CSR委員会」を参照

戦略

国際エネルギー機関(IEA)や、気候変動に関する政府間パネル(IPCC)が公表する複数のシナリオ^{※2}を参照し、今世紀末までの平均気温が産業革命以前と比べて「2℃未満」「4℃」上昇するという異なる2つのシナリオで事業インパクトを評価しました。気候関連リスク・機会に対する当社グループ戦略のレジリエンスを評価することを目的として、シナリオ分析を実施しました。

分析の結果、2℃未満シナリオでは、炭素税などの導入に伴うコスト増加や再生可能エネルギーの需要増による調達不足および調達コストの増加などのリスクが高まる一方で、エシカル商材や代替食品、健康食品などの需要拡大が見込まれると想定しています。また、4℃シナリオでは、防災機能を高めるための設備投資費用の増加や、自然災害による営業・物流拠点などの損害や操業停止、交通まひなどによる配送遅延、供給網への被害などのリスクが想定されます。しかし、当社グループでは平時から大規模災害などのさまざまなリスクを想定し、1つの物流センターが供給できない状況でも、他の物流センターから配送を補完するバックアップ体制を整えています。2020年7月に発生した熊本県を中心とする記録的な大雨の際は、被災した地域に社員を派遣して復旧支援活動を実施するとともに、近隣の物流センターよりお客様へ商品を直接配送することで、安定供給を維持しました。そのようなことから、当社グループの気候変動に起因した自然災害による2030年度時点でのリスクの影

響は僅少であると考えています。一方、機会においては、安定供給を維持する物流基盤の構築や品質管理(GDP*ガイドライン)に準拠した業務手順の徹底により需要拡大が見込まれると想定しています。いずれのシナリオにおいても、一定のコスト上昇が見込まれることはリスクとして捉えていますが、当社グループが築き上げてきた高度な物流機能を生かすチャンスでもあると考えています。

現在、気候変動に関する課題解決に貢献するため、「医療と健康、美」の事業フィールドにおいて、お客様と協働した新たな医薬品流通最適化モデルの構築や中間流通機能の強化およびステークホルダーとの連携・協働を通じて、サプライチェーン全体での流通最適化・効率化に取り組んでいます。なお、財務への影響については今後の検討課題として認識しており、想定される影響を踏まえた対応策の検討をさらに深めていくとともに、シナリオ分析を進めていく予定です。

リスク管理

当社グループの事業が気候変動によってどのような影響を受けるのかを把握し、そのリスクと機会を特定しています。特定したリスクと機会はCSR委員会で協議を行い、案件に応じてコンプライアンス・リスクマネジメント委員会と連携の上、取締役会に報告・提言を行います。

また、医薬品、日用品など、健やかな暮らしに欠かせない商品の流通を担う当社グループは、「止まらない物流」の観点で、物理的リスクへの早期対応を行っています。有事の際でも供給活動を行うためのBCP(事業継続計画)を策定し、必要とされる商品を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 気候変動によるリスクおよび機会の財務的影響を把握し、開示することを推奨しているタスクフォース
※2 参照した主なシナリオ:IEA WEO 2021 (APS、STEPS)、IPCC (RCP2.6、RCP8.5)

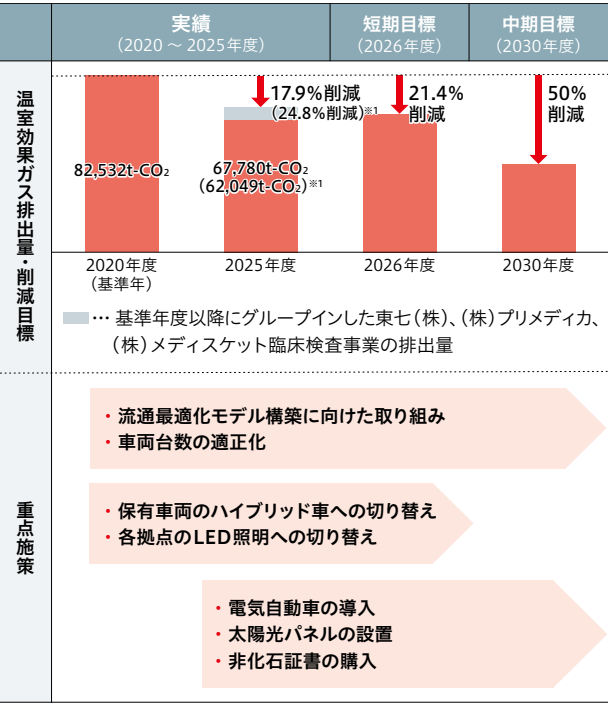
*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

指標と目標

気候変動への取り組みを評価するための指標として温室効果ガス排出量(Scope1・2)を用い、当社グループ全体で中長期的な削減目標を掲げています。

	目標
2030年度	50%削減(2020年度比)
2050年度	カーボンニュートラル

温室効果ガス排出量(Scope1・2)実績および目標



リスクと機会

区分			内容	影響度 ^{※2}		取り組み状況
				2℃未満	4℃	
移行リスク	政策・法規制	炭素税・排出量取引制度などの政策導入	● 自社排出分に対する炭素税の課税 ● 排出枠超過分の排出権購入費用の発生 ● メーカーや配送業者に炭素税などの規制が適用され、価格転嫁が進むことによるコストの増加	中	小	● 温室効果ガス排出量削減目標の設定 ● 電気自動車・環境配慮型電力への切り替えなどによる自社排出量の削減
	市場	エネルギー価格の変化	● 再生可能エネルギーの需要増に伴う、調達不足および調達コストの増加	小	小	● 太陽光パネルの設置
	評判	ステークホルダーからの懸念の増加	● 気候変動対応への取り組み遅延による信頼低下（取引縮小、環境負荷を考慮した取引卸の選定に伴う商機の喪失など）	中	小	● お得意様との協働による流通最適化モデル構築に向けた取り組み ● 情報開示の充実にに向けた分析
物理的リスク	慢性	洪水・気象パターンの変化	● 商品の温度管理機能を高めるための車両関係および空調設備などへの設備投資費用の増加 ● 医療用医薬品など温度管理商品の取り扱いの難易度の上昇 ● 気温上昇による季節商品（冬物）などの需要減少 ● 農作物、水産物、畜産物などの原材料価格の高騰や調達難（仕入れ原価の上昇）	小	小	● 将来のリスクを踏まえた適正な設備投資計画の検討 ● トレーサビリティの完全化に向けた取り組み ● 影響額の定量分析に向けた検討
	急性	異常気象の激甚化（台風・洪水など）	● 防災機能を高めるための設備投資費用の増加 ● 営業・物流拠点などの損害・操業停止、交通まひなどによる配送遅延、供給網への被害	小	小	● 物流センターの相互連携機能の構築 ● 防災訓練の実施
機会	販売機会の増加		● 生活者のエシカル消費ニーズの拡大 ● 代替食品や健康食品の需要拡大 ● 気温上昇による季節商品（夏物）などの需要増加 ● 災害対策商品の需要増加	小	小	● 市場動向を踏まえた商品・サービス開発などの検討
	相対的競争力の上昇		● 環境に配慮した流通モデルの構築へのニーズ上昇 ● ローコスト物流網へのニーズ上昇 ● 安定供給を維持する物流基盤へのニーズ上昇（BCP対策・GDP*ガイドラインに準拠した業務手順の徹底・全国物流センター網など）	小	小	● モーダルシフトなどによるサプライチェーン全体の温室効果ガス排出量削減への取り組み ● 流通最適化によるローコスト物流網へのシフト ● BCPの策定による事業継続性の確保

※1 基準年度以降にグループインした会社を除く数値
※2 影響度については、3段階で定性的に表示 大:事業戦略への影響または財務的影響が大きいことが想定される
中:事業戦略への影響または財務的影響が中程度と想定される 小:事業戦略への影響または財務的影響が小さいことが想定される

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

社外取締役メッセージ

社会インフラとしての「継続性」を支え、 持続的な企業価値向上を実現する ガバナンスを目指して

株式会社メディopalホールディングス
社外取締役

昌子 久仁子



変革期を迎える中で、取締役会では どのような議論が行われていますか。

当社では現在、中長期的な成長を見据えた戦略投資を推進しており、経営に大きな影響を与える重要案件について、取締役会で活発な議論を重ねています。

中でも、(株)PALTACの完全子会社化は、親子上場に伴うガバナンス上の課題や利益相反リスクの解消に加え、医療用医薬品と日用品の物流融合、データ連携によるグループシナジーの最大化を見据えた重要な意思決定でした。社内外の取締役がそれぞれの専門性や経験に基づき、多角的な視点から十分な議論を尽くした結果、最適な判断に至ったと考えています。

現在の取締役会では、社外取締役と社内取締役が率直かつ建設的な議論を重ねており、意思決定機能と監督機能の双方が十分に発揮されていることを実感しています。

独立社外取締役として、経営判断の健全性・妥当性を客観的な立場から検証し、持続的な企業価値向上に資するガバナンスの実効性を高めています。

経営の持続可能性に向けて、 指名・報酬委員会では何を重視していますか。

私は2026年度より、指名委員会および報酬委員会の委員長を務めています。

指名委員会における最も重要なテーマは、取締役会実効性評価でも課題として認識されたサクセッションプラン(後継者計画)の高度化と、次世代経営人材の計画的な育成であると考えています。経営の持続可能性を支える重要な基盤として、社外取締役の客観的な視点から主体的に議論をリードしていきます。

また、取締役会の多様性の確保も基盤となるテーマであり、単に構成比率を満たすことを目的とするのではなく、企業価値に資する多様性を実現することが重要です。女性取締役比率の向上に加え、候補者となる人材パイプラインの充実にも目を配りながら、多様な経験や専門性を備えた取締役会の構成を目指していきます。

報酬委員会では、中長期的な企業価値向上と役員のインセンティブを連動させる報酬制度のあり方について継続的

に議論しています。企業価値向上への実効性や制度設計の妥当性を十分に見極めながら、最適な報酬体系の構築に向けて引き続き検討を深めていきます。

社会インフラとしての役割を果たしつつ、 市場や投資家の期待に どのように応えていきますか。

当社は社会インフラとして医療・健康を支える使命を担っています。そのため、短期的な利益のみを追求するのではなく、社会や事業環境の変化に柔軟に対応しながら事業の継続性を確保し、安定的に価値を提供し続けることが企業としての重要な責務であると考えています。

一方で、JCRファーマ(株)との共同開発をはじめ、成果の創出までに一定の時間を要する投資については、投資回収の確実性や資本効率の観点から市場の関心が高いことも十分認識しています。こうした案件については、進捗や成果を継続的にモニタリングするとともに、資本効率を含めた観点から取締役会で議論を一層深めていく必要があると考えています。

投資家の皆さまにおかれましては、社会インフラとしての当社の役割をご理解いただき、短期的な業績だけでなく、中長期的な企業価値創造の視点から当社をご評価いただければ幸いです。今後も株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を重ねながら、「持続可能な経営とガバナンス」の実現を通じて、長期的な企業価値の向上に取り組んでいきます。

役員一覧（2026年6月24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
官掌
(指名・報酬委員会 指名委員)

所有株式数 177千株

1979年 8月 クラヤ薬品(株)(現・当社)入社
1990年12月 同社取締役
1994年12月 同社常務取締役
2000年 4月 (株)クラヤ三星堂(現・当社)取締役
2004年 4月 クラヤ三星堂分割準備(株)
(現・(株)メディセオ)代表取締役社長
2007年 6月 (株)メディセオ・パルタックホールディングス
(現・当社)常務取締役
2008年 6月 当社専務取締役
2011年 4月 当社代表取締役副社長
2012年 4月 当社代表取締役社長(現任)
4月 (株)メディセオ代表取締役会長
2020年 6月 当社グループコンプライアンス官掌(現任)
2022年 4月 (株)メディセオ取締役相談役(現任)



常務取締役

今川 国明

医薬事業担当

所有株式数 10千株

1984年 4月 クラヤ薬品(株)(現・当社)入社
2004年10月 (株)メディセオホールディングス(現・当社)
営業戦略部専任部長
2005年10月 (株)メディセオ・パルタックホールディングス
(現・当社)営業戦略部長
2008年 7月 当社執行役員
2009年10月 (株)メディセオ執行役員ソリューション部長
2010年 4月 同社営業戦略本部副本部長
2011年 4月 同社営業戦略部長
2012年 4月 同社戦略本部長
6月 同社取締役
2012年10月 当社執行役員事業開発本部副本部長
2015年10月 当社事業開発本部調剤戦略部長
2017年 4月 (株)メディセオ東京支社副支社長 兼
東京統括営業部長 兼 東京卸営業部長
2019年 4月 同社東京支社長
2022年 4月 同社代表取締役社長(現任)
2022年 6月 当社取締役
2024年 6月 当社医薬事業副担当
2026年 4月 当社医薬事業担当(現任)
2026年 6月 当社常務取締役(現任)



取締役

吉田 拓也

化粧品・日用品、
OTC事業担当

所有株式数 1千株

1995年 4月 (株)三和銀行(現・(株)三菱UFJ銀行)入行
2000年 4月 株式会社新和パルタック
(現・(株)PALTAC)入社
2016年 4月 同社執行役員近畿支社長
2019年 4月 同社常務執行役員商品本部長
2020年10月 同社常務執行役員東京支社長
2021年 4月 同社専務執行役員東京支社長
2023年 4月 同社副社長執行役員兼COO
2023年 6月 同社代表取締役社長(現任)
6月 当社取締役(現任)
2025年 6月 当社化粧品・日用品、OTC事業担当(現任)



代表取締役副社長

長福 恭弘

所有株式数 56千株

1977年 4月 (株)三星堂(現・当社)入社
2004年 7月 (株)クラヤ三星堂(現・当社)執行役員
2007年 6月 (株)メディセオ・パルタックホールディングス
(現・当社)取締役
2009年10月 (株)メディセオ取締役
2010年 6月 同社常務取締役
2012年 4月 同社代表取締役社長
6月 当社医薬事業担当
2016年 6月 当社専務取締役
2019年 6月 当社取締役副社長
2022年 4月 (株)メディセオ代表取締役会長(現任)
2023年 3月 日医工(株)社外取締役会長(現任)
2025年 5月 当社代表取締役副社長(現任)



常務取締役

渡辺 紳二郎

システム・DX担当 兼
経営企画本部長 兼
CSR委員会委員長

所有株式数 36千株

2008年 9月 (株)アトル入社
2009年 6月 同社取締役
2013年 4月 同社代表取締役社長
6月 当社取締役
2016年 6月 当社IT事業担当
2018年 4月 当社システム担当
2018年10月 当社システム本部長
2021年10月 当社システム担当
2025年 6月 当社システム・DX担当(現任)
2025年12月 (株)エムティーアイ・ヘルスケア・
ホールディングス取締役(現任)
2026年 4月 当社経営企画本部長 兼 CSR委員会委員長
(現任)
2026年 6月 当社常務取締役(現任)



取締役

脇田 英充

アグロ・フーズ事業担当

所有株式数 ー 株

1986年 4月 大日本製薬(株)
(現・住友ファーマ(株))入社
2015年 4月 DSP五協フード&ケミカル(株)
(現・MP五協フード&ケミカル(株))
執行役員事業開発部長
2016年 4月 同社執行役員 経営管理本部長
2017年 6月 同社取締役 執行役員 経営管理本部長
2023年 6月 同社代表取締役社長(現任)
2025年 6月 MPアグロ(株)取締役(現任)
当社取締役(現任)
当社アグロ・フーズ事業担当(現任)



専務取締役

依田 俊英

IR担当 兼 事業開発
本部長
(指名・報酬委員会 報酬委員)

所有株式数 14千株

1985年 4月 日本勧業角丸証券(株)入社
1989年 5月 UBS証券会社入社
1996年 7月 INGベアリング証券会社入社
2000年12月 リーマン・ブラザーズ証券会社入社
2008年10月 パークレイズ・キャピタル証券(株)入社
同社マネージングディレクター
2010年 6月 当社取締役
2012年 4月 当社常務取締役
当社IR担当 兼 事業開発本部長
2016年 5月 SPLine(株)取締役
5月 メディエ(株)取締役
6月 (株)メディセオ取締役
2018年 2月 JCR USA, Inc.取締役(現任)
6月 当社専務取締役(現任)
6月 JCRファーマ(株)社外取締役(現任)
2020年 1月 当社事業開発本部事業投資部長
2021年 5月 (株)ファルフィールド取締役
2022年 6月 当社事業開発本部長(現任)
2023年 6月 当社IR担当(現任)



取締役

鍬水 博司

財務戦略担当

所有株式数 1千株

1990年10月 中央監査法人福岡事務所入所
1994年 3月 公認会計士登録
2004年 7月 (株)アトル入社
2004年10月 同社取締役(現任)
2007年 1月 (株)メディセオ・パルタックホールディングス
(現・当社)主席執行役員 事業改革・
IT戦略委員会事務局長
2009年 6月 (株)アトル代表取締役
2011年 6月 同社代表取締役専務
2013年 4月 同社代表取締役副社長
2014年10月 当社主席執行役員
管理本部財務経理部長
2017年 4月 当社グループ経理担当
2018年 6月 当社管理本部 経営企画・広報部長
2018年11月 (株)カラダメディカ(現・(株)エムティーアイ・
ヘルスケア・ホールディングス)監査役(現任)
2021年 4月 当社管理本部 経営企画部長
2022年 7月 当社財務戦略担当 兼 管理本部副本部長
2023年 6月 東七(株)監査役(現任)
2024年 4月 当社財務戦略担当 兼 管理本部副本部長 兼
財務経理部長
2026年 6月 当社財務戦略担当(現任)
当社取締役(現任)



社外取締役

浅野 敏雄

(指名・報酬委員会 委員)

所有株式数 9千株

1975年 4月 旭化成(株)入社
2003年10月 旭化成ファーマ(株)執行役員
2010年 4月 同社代表取締役社長 兼 社長執行役員
2011年 4月 旭化成(株)執行役員
2014年 4月 同社社長執行役員
2014年 6月 同社代表取締役社長
2016年 6月 同社常任相談役
2016年 8月 当社顧問
2017年 6月 当社社外取締役(現任)
2019年 6月 (株)ダイセル社外取締役(現任)
6月 東京センチュリー(株)社外取締役(現任)
2021年 6月 公益財団法人がん研究会理事長(現任)
2022年 6月 旭化成(株)相談役
2024年 6月 旭化成(株)特別顧問(現任)
2026年 6月 JCRファーマ(株)社外取締役(現任)

※ 所有株式数は千株未満を切り捨てて表示。また、役員持株会にて保有する株式の数は含まない



社外取締役
昌子 久仁子
(指名・報酬委員会 委員長)

所有株式数 - 株

1977年 4月 持田製菓(株)入社
1986年 7月 ジョンソン・エンド・ジョンソン(株)入社
2002年 9月 テルモ(株)入社
2004年 6月 同社執行役員
2007年 6月 同社上席執行役員
2010年 6月 同社取締役上席執行役員
2017年 4月 同社取締役顧問
6月 同社顧問
2018年 6月 当社社外取締役(現任)
6月 ニチレイ社外取締役
2019年 3月 DIC(株)社外取締役
4月 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
2024年 4月 神奈川県立保健福祉大学シニアフェロー
(現任)



社外取締役
岩本 洋
(指名・報酬委員会 委員)

所有株式数 - 株

1981年 4月 (株)第一勧業銀行(現・(株)みずほ銀行)入行
2004年10月 みずほ総合研究所(株)上席理事調査本部
副本部長チーフエコノミスト
2009年 6月 同社常務執行役員調査本部副本部長
2010年 4月 同社常務執行役員企画管理本部長
4月 武蔵野音楽大学講師
2017年 4月 みずほ総合研究所(株)専務執行役員
企画管理本部長
2019年 5月 中央不動産(株)
(現・中央日本土地建物(株))顧問
6月 森永製菓(株)社外監査役
2021年 6月 当社社外取締役(現任)
2024年 3月 (株)白洋舎社外監査役(現任)



社外取締役
中井 智子
(指名・報酬委員会 委員)

所有株式数 - 株

1997年 4月 最高裁判所司法研修所入所
1999年 4月 最高裁判所司法研修所修了
北村一夫法律事務所入所
2002年11月 中町誠法律事務所入所
経営法曹会議員
2012年 1月 中町誠法律事務所パートナー (現任)
2016年 4月 東京大学大学院法学政治学研究科
法科大学院客員准教授
2019年 5月 ウエルシアホールディングス(株)社外取締役
2023年 5月 経営法曹会議員常任幹事(現任)

監査役



常勤監査役
平澤 利夫

所有株式数 38千株

1974年 4月 本郷薬品(株)(現・当社)入社
2004年 7月 (株)クラヤ三星堂(現・当社)執行役員
2012年 4月 当社主席執行役員
4月 当社グループ経理担当 兼 財務経理部長
2013年 6月 MPアグロ(株)監査役
2014年10月 当社グループ経理担当
2015年 1月 桜井通商(株)
(現・MP五協フード&ケミカル(株))
監査役
6月 当社常勤監査役(現任)
2017年 6月 (株)メディセオ監査役(現任)
2020年 6月 (株)エパルス監査役



常勤監査役
橋田 一夫

所有株式数 10千株

1983年 4月 (株)三星堂(現・当社)入社
2007年 4月 (株)クラヤ三星堂(現・(株)メディセオ)
経理部長
2012年 4月 当社財務経理部副本部長
2017年 4月 当社財務経理部長
7月 当社執行役員
2023年 4月 当社財務経理担当
6月 メディバルフーズ(株)
(現・MP五協フード&ケミカル(株))監査役
(株)アステック監査役(現任)
6月 当社常勤監査役(現任)
2024年 6月 MPアグロ(株)監査役(現任)



社外監査役
佐貫 葉子

所有株式数 5千株

1981年 4月 弁護士登録
1996年12月 クラヤ薬品(株)(現・当社)社外監査役
2001年11月 NS綜合法律事務所所長(現任)
2003年 6月 (株)クラヤ三星堂(現・当社)社外監査役
2007年 6月 明治乳業(株)社外監査役
2009年 4月 明治ホールディングス(株)社外取締役
2011年 6月 (株)りそな銀行社外取締役
2012年 6月 (株)りそなホールディングス社外取締役
2015年 6月 同社社外取締役監査委員長
2019年 6月 当社社外監査役(現任)
2022年 6月 サンケン電気(株)社外取締役
2025年 6月 公益財団法人がん研究会監事(現任)



社外監査役
市野 初芳

所有株式数 - 株

1987年 3月 税理士登録
1991年 4月 市野初芳税理士事務所開業
1995年 4月 愛知学院大学商学部専任講師
2000年 4月 愛知学院大学商学部助教授
2006年10月 愛知学院大学商学部教授
2010年 4月 総務省自治大学校税務専門課程非常勤講師
(現任)
2011年 4月 青山学院大学大学院
国際マネジメント研究科教授(現任)
2018年 6月 税理士法人カノン所属税理士(現任)
2023年 6月 当社社外監査役(現任)



社外監査役
三津家 正之

所有株式数 - 株

1982年 4月 三菱化成工業(株)
(現・三菱ケミカル(株))入社
2009年 6月 田辺三菱製薬(株)取締役執行役員
製品戦略部長
2012年 4月 同社取締役常務執行役員開発本部長
2014年 4月 同社代表取締役専務執行役員
2014年 6月 同社代表取締役社長 社長執行役員
2020年 4月 同社取締役
2020年 6月 同社相談役
2022年 7月 当社顧問
2023年 6月 サイグループホールディングス(株)
社外取締役(現任)
2025年 6月 当社社外監査役(現任)
6月 JCRファーマ(株)社外監査役(現任)

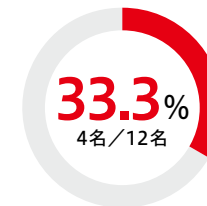
※ 所有株式数は千株未満を切り捨てて表示。また、役員持株会にて保有する株式の数は含まない

コーポレート・ガバナンス

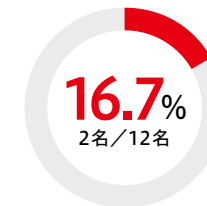
基本的な考え方

メディopalグループは、経営の透明性と健全性を確保しながら、企業価値を最大限に高めていくことを重視した取り組みを行っています。また、当社は質の高い情報開示を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。

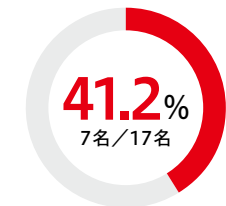
独立社外取締役比率



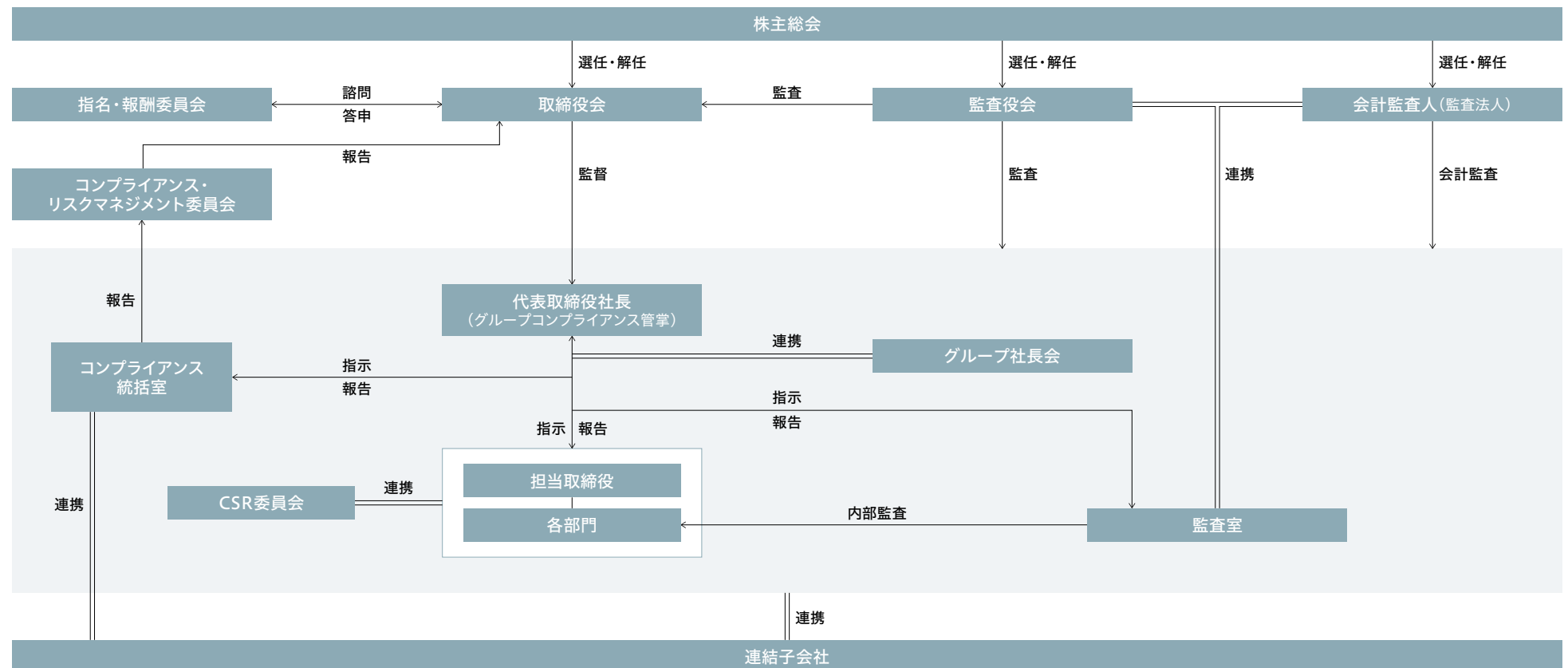
女性取締役比率



独立役員比率



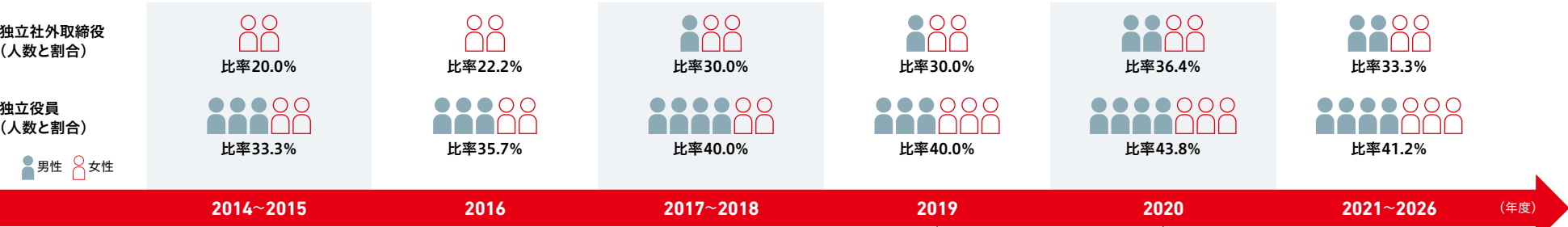
コーポレート・ガバナンス体制図



コーポレート・ガバナンス体制の概要

機関	取締役会	監査役会	指名委員会・報酬委員会	コンプライアンス・リスクマネジメント委員会
目的・役割	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設置	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機関として設置	取締役の指名・報酬などに関する手続きの公正性・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設置	当社グループのコンプライアンスおよびリスクマネジメントを継続的にモニタリングすることにより、遵法精神に則った企業風土を確立し、適切にリスクを防止・低減することを目的として、取締役会の諮問機関として設置
構成	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)	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)	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。委員の過半数を社外取締役とし、委員長は社外取締役とする。監査役および委員長の指名する者も、オブザーバーとして出席可能	グループコンプライアンス管掌(代表取締役社長)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。監査役および委員長の指名する者をオブザーバーとする
開催実績(2025年度)	14回	13回	指名委員会 9回 報酬委員会 2回	4回
社外役員出席率	社外取締役:96.4% 社外監査役:97.4%	97.2%	指名委員会:100% 報酬委員会:100%	75.0%
主な検討事項	● 決算、配当、予算などの定例的な事項 ● 重要な投資案件、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応、政策投資株式保有削減、自己株式取得および消却などの重要事項	● 監査報告の作成、常勤監査役の選定および解職、監査の方針・業務および財産の状況の調査の方法その他監査役の職務の執行に関する事項の決定 ● 会計監査人の選解任または不再任に関する事項や、会計監査人の報酬などに対する同意など、監査役会の決議による事項	● 指名委員会:2025年6月定時株主総会の取締役候補者、後継者計画のプロセス、後継者候補との面談、新任取締役候補者など ● 報酬委員会:2025年6月支給の役員賞与、報酬水準、ペイレシオ、報酬についての考え方など	● コンプライアンスの徹底に関する取り組みと運用状況報告 ● リスクの把握・評価および、防止・低減策の検討・実施 ● 独占禁止法監査報告 ● グループ会社で発生した事案の共有 ● コンプライアンスアンケートの結果報告

ガバナンス体制の変遷／取り組み強化の推移



- 2014~201520162017~2018201920202021~2026(年度)
- 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)
 - 社長直轄組織としてコンプライアンス統括室を設置(2020年6月)
 - コンプライアンス委員会※1設置(2021年1月)

※1 2025年4月1日付でコンプライアンス・リスクマネジメント委員会に名称変更

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。

(1) 社内取締役

企業経営、ヘルスケア、M&A、ガバナンス、ITなどに関する業務経歴、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ふさわ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、経験なども総合的に勘案し、候補者としてします。

(2) 社外取締役

企業経営、ヘルスケア、財務・会計、法務、国際など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などを総合的に勘案し、候補者としてします。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、職務懈怠などにより、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上で、取締役会にて審議を行います。

取締役会における多様性の確保についての考え方

当社の取締役会は、ダイバーシティに配慮し、かつ知識・経験・能力をバランスよく備えた複数の社外取締役、社外監査役を含めた適切な構成としています。とりわけ、社外取締役、社外監査役には、元経営者、薬事、会計、法務の専門家など多様な人材がそろっており、実効性が確保されていると考えています。

社外取締役・監査役の活用

当社では、社外取締役の選任にあたっては、会社法上の要件に加え、豊富な経験、高い見識、高度な専門性などを重視しており、社外取締役による多様な視点での質疑、意見により、取締役会の議論が活性化し、適切な意思決定がなされることで、コーポレート・ガバナンスの充実につながっていると考えています。当社では、独立社外取締役の比率は3分の1以上としており、取締役12名中、4名が社外取締役であり、いずれも独立社外取締役です。当社の属する業種・規模・事業特性・機関設計・会社を取り巻く環境などを総合的

に勘案すると、十分な人数の独立社外取締役を選任していると考えています。また、当社では、監査役5名中、3名が社外監査役であり、いずれも独立社外監査役です。このように独立社外取締役、独立社外監査役による取締役会の監視・監督体制により、透明性の高い経営を行っています。

社外取締役・監査役の選任理由(2026年6月24日現在)

氏名	選任理由
社外取締役 浅野 敏雄	旭化成ファーマ(株)および旭化成(株)の代表取締役社長などを歴任され、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るため
社外取締役 昌子 久仁子	テルモ(株)の取締役などを歴任されるとともに、同社の薬事部門や臨床開発部門の責任者を担ってこられ、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るため
社外取締役 岩本 洋	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おり、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るため
社外取締役 中井 智子	弁護士としての法曹界での専門知識および見識に加え、上場企業の社外取締役を歴任されるなど、企業価値向上のための有用な視点を有しており、かかる豊富な経験と幅広い見識を活かし、独立的な立場で取締役会の意思決定機能や監督機能の実効性強化が期待されると判断したため
社外監査役 佐貫 葉子	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などをもとに、複数の企業の社外取締役、社外監査役を歴任され、かかる知見を当社の監査に生かしていただくため
社外監査役 市野 初芳	税理士の資格を有しており、現在、青山学院大学大学院国際マネジメント研究科教授として「アカウンティング」「財務諸表論」「タックスプランニング」他の科目についての教鞭をとられているほか、総務省自治大学校税務専門課程非常勤講師も務めるなど、財務および会計に関する相当程度の知見を有しており、かかる豊富な経験および専門的知識などを当社の監査に生かしていただくため
社外監査役 三津家 正之	田辺三菱製薬(株)において、開発部門の責任者を担われるとともに、同社の代表取締役社長などを歴任され、会社経営に深く関与してこられ、かかる豊富な経験と幅広い見識を当社の監査に生かしていただくため

スキルマトリックスおよび指名・報酬委員会の構成 (2026年6月24日現在)

メディopalグループの持続的な発展と中長期的な企業価値の向上を目的に、当社にとって重要な専門性・経験を「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」の分野と定め、これらの専門性・経験を有する役員を選任しています。

委員長

委員

氏名	専門性・経験 ^{*1}										指名委員会 メンバー	報酬委員会 メンバー	コンプライアンス・ リスクマネジメント 委員会メンバー
	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	●	●										■
代表取締役副社長	長福 恭弘	●	●										
専務取締役	依田 俊英	●			●				●				
常務取締役	今川 国明	●	●										
常務取締役	渡辺 紳二郎	●	●				●						
取締役	鎗水 博司	●			●								
取締役	吉田 拓也	●	●		●								
取締役	脇田 英充	●							●				
社外取締役	浅野 敏雄	●		●									
社外取締役	昌子 久仁子	●		●					●	●	■	■	
社外取締役	岩本 洋				●		●						
社外取締役	中井 智子					●	●						
常勤監査役	平澤 利夫				●								
常勤監査役	橋田 一夫				●								
社外監査役	佐貫 葉子					●				●			
社外監査役	市野 初芳				●					●			
社外監査役	三津家 正之	●		●									

※1 取締役・監査役が有する全ての知見や経験を表すものではない

詳細は招集通知をご参照ください
https://ssl4.eir-parts.net/doc/7459/ir_material/278820/00.pdf

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・電話などにより監査室、監査役および監査法人並びに各部門と相互連携を図ることのできる体制を整えており、適宜適切な連携を図っています。また、社外取締役および社外監査役には、取締役会での発言のほか、重要な案件については事前に説明の機会を設けるなどして、忌憚のない意見をいただいています。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。

役員報酬

当社は、各役員が経営理念を実現し、企業価値向上と持続的成長に資するよう、その役割と職責にふさわしい報酬水準・体系とすることを基本方針としています。役員報酬は、基本報酬と賞与により構成し、報酬額は、世間水準、財務状況、従業員給与とのバランスなどを考慮して決定しています。なお、取締役の指名・報酬などに関する手続きの公正性・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。

1. 金銭報酬の額またはその算定方法の決定に関する方針

金銭報酬(業績連動報酬等および非金銭報酬等のいずれでもないもの)は、月額固定の「基本報酬」とし、役位に応じて支給する。

2. 業績連動報酬等に係る業績指標の内容およびその額または数の算定方法の決定に関する方針

業績連動報酬等は、「賞与」として毎年一定の時期に支給する金銭報酬とし、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する。

3. 非金銭報酬等の内容およびその額もしくは数またはその算定方法の決定に関する方針

非金銭報酬等は、現時点では導入していないものの、従前より、中長期的な業績に連動したインセンティブとして、

企業価値の向上に連動する「株式報酬」を導入する方向で検討を進めており、指名・報酬委員会においても議論を重ねていくこととする。

4. 報酬等の種類ごとの構成割合の決定に関する方針

業務執行取締役の報酬は、月額固定の「基本報酬」、短期業績連動報酬の「賞与」により構成し、その構成割合は、役位によって若干異なるものの、「賞与」の割合が概ね25%となることを基本とする。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」のみとする。

5. 取締役の個人別の報酬等の内容についての決定方法

個人別の報酬額については、取締役会決議に基づき、代表取締役社長に一任するものとする。ただし、代表取締役社長は、個人別の報酬額の原案について、指名・報酬委員会に諮問し、その答申を得るものとする。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るものとする。また、監査役および委員長の指名する者も、オブザーバーとして出席可能とする。

役員報酬額

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 ^{※2} の員数 (名)
		固定報酬 ^{※1}	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	177	74	—	—	9
監査役(社外監査役を除く)	49	49	—	—	—	2
社外取締役	57	57	—	—	—	4
社外監査役	37	37	—	—	—	4

※1 固定報酬には、2025年6月25日開催の第116回定時株主総会終結のときをもって退任した取締役1名および社外監査役1名を含んでいます
※2 報酬等の総額が1億円以上である役員はいません

取締役会の実効性評価

当社取締役会は、ガバナンスの実効性向上を目的として、第三者機関の支援を受けながら、取締役および監査役に対する自己評価を実施しています。まず、事務局と第三者機関が連携し、評価のためのアンケートを作成・配布し、その後、各取締役・監査役からの回答を収集し、第三者機関がその内容を分析・評価します。

分析結果は、第三者機関による報告書として取りまとめられ、取締役会に提出されます。取締役会はこの報告をもとに、評価結果を確認するとともに、今後の課題や改善策について議論し、対応方針を決定します。

この一連のプロセスを通じて、取締役会の機能強化と持続的なガバナンス体制の向上を図っています。

実効性評価プロセス

2026年4月
アンケート実施

第三者機関の協力を得て、
各取締役・監査役へ
アンケート実施

2026年5月
アンケート結果の
分析・評価

第三者機関にて
アンケート回答結果の
分析・評価実施

2026年6月
分析・評価報告を
もとに議論

取締役会にて
評価結果をもとに
今後の対応を議論

2025年度に実施した分析・評価の結果と対応状況

分析・評価結果の概要

取締役会の実効性の総評を問うアンケート設問は、全体平均4.2となり、前年比+0.1ptとなりました。
特に取締役会における自由闊達な議論については、非常に高く評価されており、自由記載においても「活発に議論されている」と評価する意見が多数確認されました。
前年との比較でみると、後継者計画、投資家との対話に関する評価がアップしています。
これらの結果を踏まえると、取締役会は概ね実効的に機能しているものと考えられます。

抽出された課題と対応方針

アンケートの結果、以下のような課題が抽出されました。

取締役会の議論

- 最適な機関設計の選択、取締役会の構成についての議論
- 経営戦略・経営計画につき収益力・資本効率等を意識した十分な審議
- 経営計画の進捗状況のフォローアップ
- 後継者計画に関する議論の充実

今後は、取締役会にて、優先順位の高いテーマを協議、選定し、個別具体的な議論を進めていくこととしています。

政策投資株式の考え方

当社グループでは、株式保有リスクの抑制や資本効率性の観点から、その残高を削減することを基本方針としています。政策投資株式については、主たる事業の社会的意義、取引関係強化による収益への貢献度などの観点から、その保有意義・経済合理性を定期的に検証し、保有の妥当性が認められない場合には、取引先企業に十分なご理解をいただけるよう努めた上で、売却を進めます。なお、保有の妥当性が認められる場合にも、その残高削減の基本方針に則し、市場環境や経営・財務戦略などを考慮し、売却することがあります。

2026年3月末現在の残高は純資産の12.2%（前期末から0.4%低下）、967億円となりました。

2027年3月末をめどに、保有残高を純資産の10%以下、かつ、500億円以下まで削減する方針です。なお、当社グループでは、全ての政策投資株式について、その保有意義および経済合理性を定期的に検証・確認しています。当該検証・確認とは、主たる事業の社会的意義や取引関係強化による収益への貢献度に加え、取引先の成長性や資本コストを意識した現時点あるいは将来の採算性・収益性などを踏まえ、当社グループの企業価値の維持・向上に資するものであるかを総合的に判断することを指します。

株主・投資家との責任ある対話

株主総会

株主に議決権行使についてご判断いただく時間を十分にご提供するため、2026年6月24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、当社ウェブサイトにおいて、2026年5月25日に招集通知を早期開示しました。さらに、議決権行使を迅速かつ活発にするため、インターネットによる電磁的な議決権行使を2002年6月開催の定時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電子行使プラットフォームにも参加し、機関投資家が議決権を電磁的な方法により、直接、行使できる環境を整えています。加えて、当社ウェブサイトには招集通知、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。



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、IR担当役員によるミーティング、国内外の機関投資家を集めて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。投資家とは、事業成績や事業環境、サステナビリティ、資本政策など幅広いテーマで対話を行っています。投資家からいただいたご意見は、経営陣や関係部署に適宜報告を行い、当社グループの経営戦略の立案・検討などに生かしています。

2025年度 機関投資家向けIRイベント

IRイベント	実施時期	説明者
決算説明会	2025年5月、11月(年2回)	社長、IR担当役員
証券会社主催カンファレンス	2026年2月	IR担当役員
証券会社主催スモールミーティング	2025年9月	IR担当者
海外IRロードショー	2025年6月 2026年3月	IR担当役員

2025年度 機関投資家とのIR個別取材

年間取材社数	87社(国内:56社／海外:31社) ^{※1}
--------	----------------------------------

個人投資家との対話

個人投資家に対する情報提供を今後のIRにおける重要事項と位置付け、取り組みを強化しています。企業認知度の向上とブランドの確立を目指し、ウェブサイトを活用したIR情報の発信や、個人投資家を対象とするイベントの実施などを検討しています。

※1 数値は延べ社数

コンプライアンス

基本的な考え方

メディopalグループは、「コンプライアンスの徹底」を経営方針の一つとして掲げています。ステークホルダーからの信頼を得て、持続的な発展を遂げる企業であり続けるためには、従業員一人一人が、法令を遵守するだけでなく、社会におけるルールやマナーを守り、高い倫理観に基づいて行動することが不可欠であると考えています。そのため、全従業員を対象とした教育や啓発活動を継続的に実施しています。

コンプライアンス推進体制

当社グループでは、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」の任にあたり、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、社長直轄の組織として「コンプライアンス統括室」を設置し、グループ全体の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およびリスクマネジメントを継続的にモニタリングすることで、遵法精神に則った企業風土を確立し、適切にリスクを防止・低減していくことを目的として、コンプライアンス・リスクマネジメント委員会を設置し、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、多角的な助言を得ることで、より実効性の高いモニタリングを行っています。

医療用医薬品等卸売事業を担うグループ各社の営業現

場においては、コンプライアンス推進の責任者として、営業部長をコンプライアンスリーダーに任命し、営業部門における意識の向上と推進状況の監視・監督を徹底しています。

さらに、監査およびモニタリング体制として、以下の取り組みを実施しています。

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および再発防止の取り組み状況を確認することを目的に、独占禁止法監査を実施しています。

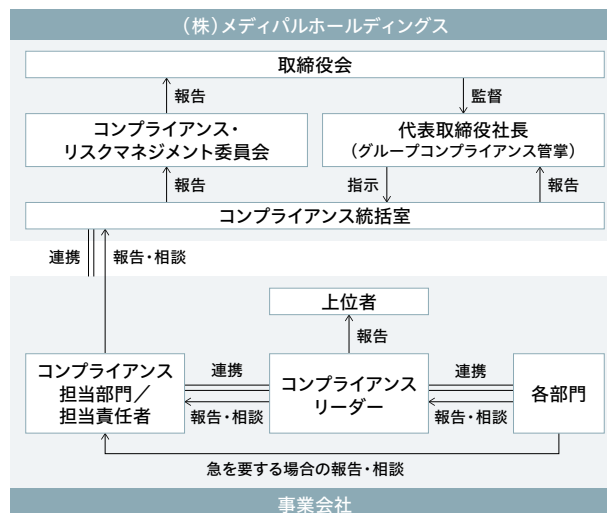
2. 監査結果の報告

監査結果は、四半期ごとに取締役会および監査役会に報告しています。

3. 整備状況の報告

当社グループにおけるコンプライアンス体制の整備および運用状況についても、四半期ごとに取締役会へ報告しています。

コンプライアンス推進体制図(2026年4月1日現在)



企業活動指針の制定

2019年11月、(株)メディセオが公正取引委員会による立ち入り検査を受けたことを契機に、当社グループでは、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、遵法精神に根差した企業風土の確立を図るべく、企業活動指針を制定しました。この姿勢をグループの従業員に浸透させるため、経営トップは各種会議やグループ内広報誌などを通じて、継続的にメッセージを発信しています。さらに、会議開催時には出席者全員が企業活動指針を唱和することで、従業員一人一人が正しい競争の実践に主体的に取り組んでいます。

独占禁止法違反防止への取り組み

当社グループでは、独占禁止法違反の防止に向けて、各種規程やルールの整備を進めています。併せて、就業規則の改定も実施しています。さらに、各社にコンプライアンス担当者を配置し、制定された規程やルールに基づいた適切な指導を行うことができる体制を構築しています。

事業計画・営業目標の見直し

独占禁止法違反となる事象を未然に防ぐという観点から、事業計画・営業目標はもとより、事業活動そのものの在り方についても、根本的な見直しを進めていきます。

独占禁止法遵守ガイドブックの作成

独占禁止法に関して、営業活動において誤解を招きやすい点や判断に迷いやすい事例について解説し、独占禁止法違反の未然防止を図ることを目的とした、分かりやすいガイドブックを作成しています。

入札談合等防止に関する規程の制定

入札談合やカルテルなど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未然に防ぎ、加えて巻き込まれるリスクの低減を図ることを目的として、入札談合等防止規程を制定しています。

見積もり・入札に関するルールに基づく対応

見積もり・入札を行う際には、同業他社との接触がないことを確認した上で決裁を得ること、また、受注の意思がない案件については見積書や入札書を提出しないことなど、遵法精神に則った正しい競争を実現するためのルールに基づいて対応しています。

同業他社との接触・業界活動ルールの策定

公正取引委員会による立ち入り検査を受けた直後から、同業他社との接触など、疑念を招く恐れのある行為については、原則として禁止しています。一方で、業界活動については、弁護士などの同席や議事録の保存といった一定のルールのもとで、適切な参加を認めています。

また、やむを得ず同業他社と接触する必要がある場合に備え、事前の決裁手続きを含む明確なルールを定め、厳格な運用を行っています。

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ち入り検査の直後から、独占禁止法の遵守に関する判断が営業現場で困難となる事案に迅速に対応するため、公益通報窓口とは別に、独占禁止法専用の相談窓口(独禁法ホットライン)を設置しています。

贈賄行為防止への取り組み

当社グループでは、健全で正当な事業活動を遂行するにあたり、公務員などへの利益供与を一切禁止しており、各社において贈賄行為禁止規程を制定しています。また、その実効性を担保するため、第三者への寄付行為などの支出については、全て書面による社内決裁を経ることを必須とするなど、具体的な運用ルールも併せて制定しています。

さらに、医薬品・医療機器メーカーなど、海外に法人を有する企業を主要取引先とする当社グループにおいては、取引先企業から求められる教育基準を踏まえ、一般社団法人米国医療機器・IVD工業会(AMDD)が実施しているFCPA(米国海外腐敗行為防止法)トレーニングの研修資料を参考に、年1回のオンライン研修を実施しています。

コンプライアンス意識向上に向けた取り組み

コンプライアンス研修の実施

eラーニングを活用し、以下の研修を実施しています。

コンプライアンス 関連研修実施状況 (自主主催分のみ)	● 独占禁止法研修:年1回
	● コンプライアンス研修:年1回
	● 情報セキュリティ研修:年2回
	● ハラスメント防止研修:年1回
	● FCPA研修:年1回
	● 販売情報提供活動ガイドライン研修:年4回

「コンプライアンスの日」を制定

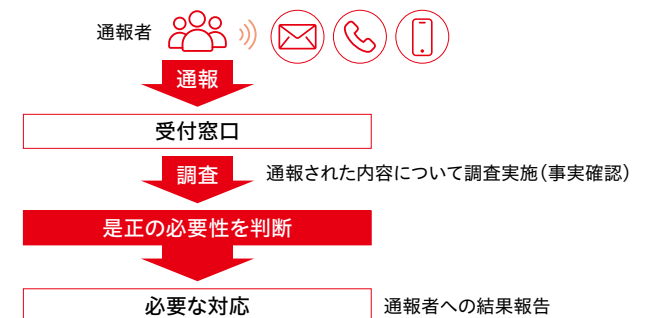
コンプライアンス重視の姿勢を継続していくため、11月27日を「コンプライアンスの日」と決めました。従業員を対象として、コンプライアンス強化の取り組みによる影響や、従業員のコンプライアンスに関する意識を把握するためのアンケートの実施などに取り組み、事件の風化防止に努めています。

内部通報制度

当社グループでは、内部の問題を早期に発見・解決する体制の一環として、公益通報ホットラインを設置しています。このホットラインは、業務に関する不正行為、法令違反、または反倫理的な行為が発生している、あるいは発生する恐れがある場合に利用できる旨を、イントラネットやポスターなどを通じて従業員に周知しています。

通報の受付窓口はグループ内と外部の両方に設けており、電話・メール・FAX・郵送といった多様な手段で通報が可能な体制とすることで、相談しやすい環境を整えています。また、通報者の守秘性を確保するため、受付窓口は独立した機関とし、通報者が不利益を被ることのないよう、社内規程にもその旨を明記しています。さらに、匿名による通報にも適切に対応できる体制を整えています。

公益通報ホットラインの対応イメージ



品質管理

基本的な考え方

メディopalグループにおいては、「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(薬機法)」をはじめとする薬事関連法規を遵守し、安全・安心な医薬品・医療機器等の流通を担うことを社会的使命としています。そのため、医薬品などの入荷から医療機関などへのお届けまで、品質管理の徹底に努めています。

品質の確保

当社グループでは、医薬品・医療機器等の保管および流通上の品質管理について、厚生労働省が定める省令をはじめ、JGSP※1およびJGSP2008に基づき、物流関連業務や管理薬剤師業務に関する各種マニュアルを作成し、適切な保管体制・流通体制の構築と運用に取り組んできました。

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ガイドラインに準拠し、品質マニュアルやSOP(標準業務手順書)の策定、マネジメント体制の整備、GDPLレビュー会議における改善提案、ならびに教育活動などを実施しています。

教育訓練

当社グループでは、医薬品等の完全性を保持するため、期首に立案した教育訓練年間計画書に基づき、社員・商品管理担当者・配送担当者を対象に、品質マニュアルおよびSOP(標準業務手順書)に関する研修を計画的かつ継続的に実施しています。研修は、オンライン研修、座学、OJT(On-the-Job Training:職場内研修)など、複数の手法を組み合わせ、役割や習熟度に応じた形で展開しています。

導入時教育訓練

対象	新規配属者・新任者
内容	各部署における業務に対応した基礎的な手続きや知識の習得
時間	約5時間

定期教育訓練

対象	社員・商品管理・配送担当者
内容	GDPに関する知識、および医薬品の取り扱い製品の薬事・供給など、品質管理に関する知識の習得
時間	10時間以上

※1 JGSP(Japanese Good Supplying Practice)は、医薬品の供給における品質管理と安全管理に関し、保管・出荷・配送の各段階で温度、湿度、日光の影響などによって品質が損なわれないよう、一般社団法人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。JGSPは医療用医薬品に、JGSP2008は一般用医薬品に適用される

※2 PIC/S(Pharmaceutical Inspection Convention and Pharmaceutical Inspection Co-operation Scheme)は、医薬品査察協定および医薬品査察共同スキームからなる、医薬品の品質管理に関する国際的な協力枠組み

日本で偽造医薬品が拡大しない理由

世界的に偽造医薬品の拡大が深刻な問題となる中、日本では偽造医薬品が市場に紛れ込む余地がほとんどありません。その主な要因として、薬機法をはじめとする関連法規の整備と遵守が徹底されていること、加えて、医療用医薬品の流通の大部分(約96%)を医薬品卸が担っているという流通体制が挙げられます。

医薬品卸の存在により、①流通経路が簡素化されていること、②仕入れから配送までを自社で一貫して担っていること、③製薬企業や医療機関などとの密接な連携体制が構築されていることが、日本における信頼性の高い流通を支えています。

偽造医薬品の拡大を防ぐためには、質の高い流通基盤の存在と、それを支える継続的な投資が不可欠です。こうした観点からも、医薬品卸は安全と社会的コストの両面を担保する存在であるといえます。

当社グループでは、ロットトレーサビリティ管理を実施しており、「いつ」「どこに」「何を」「どれだけ」販売したかを正確に把握できる仕組みを構築しています。

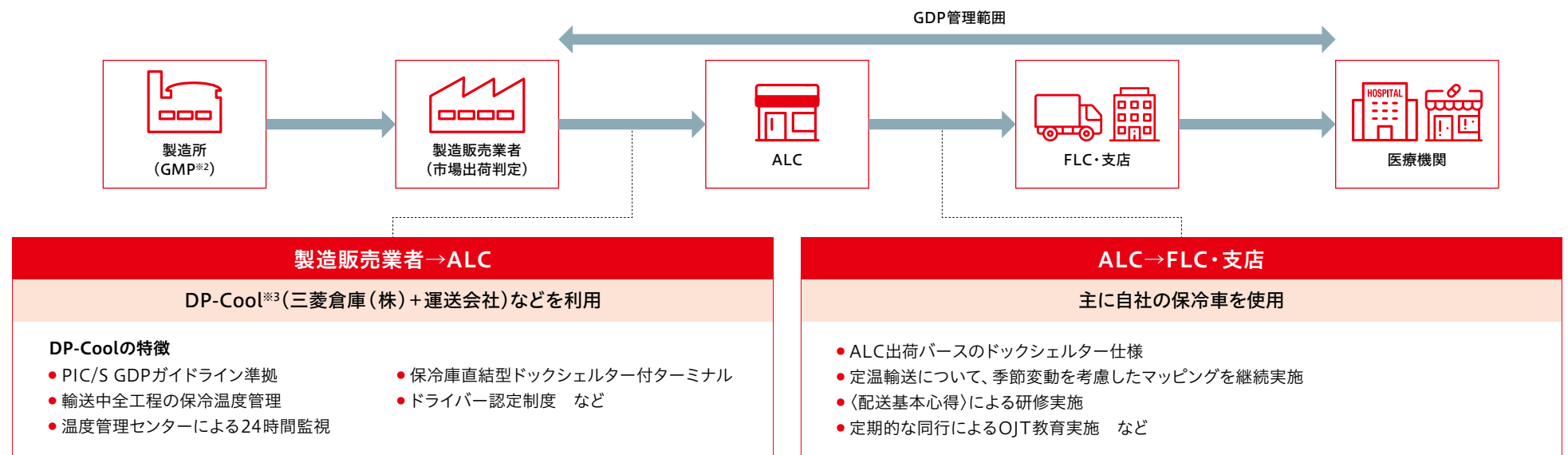
そのため、製薬企業による自主回収が発生した場合にも、当社グループは製薬企業からの依頼に基づき、当該製品を販売した医療機関などへの迅速な情報提供および商品回収を可能としています。

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

日本版GDP*ガイドラインへの対応

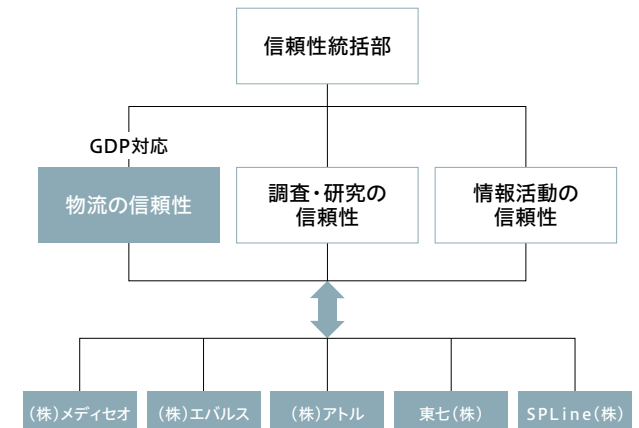
医療用医薬品の卸売事業会社5社^{※1}のロジスティクス本部などや全てのALC*に対して、品質マニュアルおよびSOP(標準業務手順書)に基づく教育訓練や、定期的な品質レビューを実施することで、GDP活動の定着と質の向上を図っています。また、2022年度より、これまで物流センターを中心に展開していたGDP活動をFLC*および支店にも拡大しており、(株)エパルスおよび(株)アトルでは2023年度に活動の定着を確認しています。(株)メディセオおよび東七(株)においてもGDP活動の展開を進め、2025年度に完了しました。

医薬品のサプライチェーン



信頼性統括部の組織と役割

信頼性統括部では、医療用医薬品の卸売事業会社5社における物流の品質管理状況を統括しています。特に物流拠点であるALCにおいては、GDPガイドラインに基づく手法の定着と、継続的な物流品質の向上に向けた取り組みを推進しています。さらに、全国に展開するFLCや支店に対しても、同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進めるとともに、商品管理・配送担当者を含む担い手への教育を積極的に実施しています。また、物流品質の信頼性向上を目的に、社内関連部門に加え、製薬企業や物流企业などとの連携を強化し、医薬品のさらなる適正流通の実現に向けて取り組んでいます。



※1 (株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、東七(株)、SPLine(株)の5社

※2 適正製造規範

※3 PIC/S GDPガイドライン準拠の医薬品保冷輸送サービス

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

リスクマネジメント

基本的な考え方

1. 宣言

メディopalグループは、リスクを「経営理念の実現に影響を与える要因」と定義し、企業活動に影響を与えるリスクを特定・評価し、組織的にリスクを防止・低減する管理体制を構築しリスクマネジメントを推進します。

2. 目的

経営理念を実現するために、以下の通りリスクマネジメントを推進します。

- (1) 企業価値の維持・向上
- (2) 経営資源の保全と有効活用
- (3) 継続的かつ安定的な事業の継続
- (4) ステークホルダーとの信頼関係の確立
- (5) 役員、従業員とその関係者の安全確保

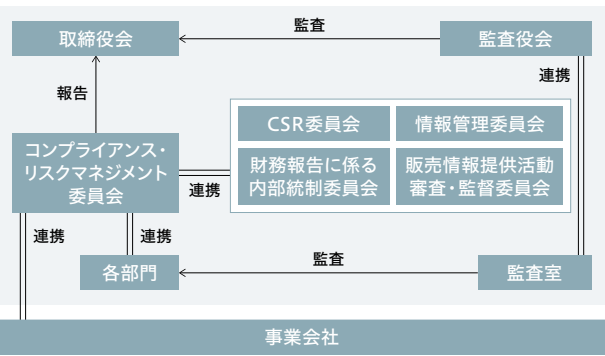
3. 行動方針

- (1) リスクマネジメントを経営の最重要課題と捉え、全社的な取り組みを行います。
- (2) リスクマネジメントの実施により、企業価値の維持・向上に努めます。
- (3) リスクに関連する社会的要請をリスクマネジメントシステムに反映させます。
- (4) 継続的なリスクマネジメントを通して、一人一人のリスク感性を磨き、知識を高め、リスク発生の防止・低減と対応能力の向上を図ります。
- (5) リスクが発生した場合は、損失を最小限に留めるために、迅速な対応をとり、早期回復に努めます。

4. 推進体制

リスクマネジメントの体制および基本的事項を規定した「コンプライアンス・リスクマネジメント規程」に基づき、取締役会の諮問機関として「コンプライアンス・リスクマネジメント委員会」(委員長:グループコンプライアンス管掌 代表取締役社長)を設置し、リスク情報全般の把握と迅速かつ適切な対応をとり、グループ全体で全社的なリスクマネジメントを推進します。

リスクマネジメント体制(2026年4月1日現在)



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としては、以下のようなものが挙げられます。なお、文中に記載された将来に関する事項は2026年3月末現在における当社グループの判断に基づくものです。

- 医療保険制度
- 薬価制度
- 特有の法的規制
- 医療機関などの取引慣行
- 製薬企業などの取引慣行
- 競争環境の変化
- システムトラブル
- 情報の漏えい
- 災害、交通事故、感染症
- 気候変動
- 労働力の確保
- 投資
- 法令違反

主なリスクの対応事例

災害について	
概要	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、平時・有事を問わず、必要とされる商品を確実にお届けするため、さまざまな対策を講じています。万が一、大規模災害が発生した場合には、事業の停止、販売機会の損失に伴う売上高の減少、さらには復旧費用の発生などにより、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。
対応策	地震・台風などの自然災害、パンデミックなどの事態に備え、危機管理体制の整備を進めるとともに、有事においても迅速な供給活動を継続できるよう、BCP(事業継続計画)を策定しています。
交通事故について	
概要	当社グループでは、お客様への営業活動や商品配送にあたり、多くの車両を使用しています。そのため、万が一重大な交通事故を起こした場合には、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。
対応策	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搭載車両の導入を推進しています。さらに、安全運転月間を設けるとともに、警察の指導のもと講習会を開催するなど、交通事故防止に関する啓発活動にも積極的に取り組んでいます。
労働力の確保について	
概要	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と、適正な要員配置が不可欠です。しかし、人口減少や少子高齢化の進行に伴い、流通分野における労働力の確保は年々厳しさを増しています。今後、労働需給の逼迫がさらに進み、人材を十分に確保できない場合には、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。また、法令や制度の改正、物価の変動などにより、従業員に関わるコストが大幅に増加した場合にも、業績および財務状況に影響を及ぼす可能性があります。
対応策	物流センターの省力化や配送体制の見直しによる業務効率の向上を図るとともに、働き方改革を推進し、労働環境の整備・改善に取り組んでいます。

BCP(事業継続計画)

基本的な考え方

メディopalグループは、平時はもとより、震災などの大規模災害やパンデミック発生時においても、商品の安定供給に支障を来さないことを目的に、さまざまなリスクを想定し、事業特性に応じた実効性のあるBCP(事業継続計画)を策定しています。社会インフラを担う企業として、その責任を果たしていきます。

体制

当社グループでは、自然災害発生時の被害想定や事前対策、業務・組織体制などを具体的に示した「災害対策マニュアル(自然災害編)」に基づき、震度6弱以上の地震が発生した場合、事務局長からの災害の発生または切迫の報告を受けて、当社グループ災害対策本部長が災害対策本部の設置の有無を判断します。本部は、被災地域におけるグループ各社の従業員とその家族の安否、建屋・システム、ライフライン、商品供給体制などの状況を速やかに確認し、事業継続に向けた各種対応を主導します。

また、感染症の発生・流行時には、「災害対策マニュアル(感染症編)」に基づいて災害対策本部事務局を立ち上げ、WHO(世界保健機関)や日本政府などからの感染症情報を収集します。国内での感染発生後に拡大の可能性がある場合には、同様に事務局長からの報告を受け、災害対策本部長が本部の設置の有無を判断します。

お客様や従業員の安全を確保しつつ、医薬品などの安定供給を継続するため、政府および各地域の動向に関する情報を一元的に集約し、さまざまな事態を想定した対策を迅速かつ柔軟に進めていきます。

災害対策

阪神・淡路大震災や東日本大震災などでの被災経験を踏まえ、当社グループでは「災害時にも止まらない物流」の実現に向け、さまざまな取り組みを継続的に進めています。自然災害と共存せざるを得ないこの国において、さまざまなシナリオに備えた万全の準備を進めています。

■ 建屋の耐震・免震化

震災による商品の落下や損壊、物流設備の故障を防ぐため、物流センターをはじめとする主要拠点において、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

本社や物流センターなどの主要拠点には、非常用の自家発電装置を設置し、災害時の事業継続を支える体制を整えています。



■ 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、物流センターなどに緊急配送用バイクを配備。車両の通行が困難な場所に菓を届ける重要な配送手段となっています。



■ 自家給油設備の設置

過去の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。



情報管理

基本的な考え方

メディopalグループでは、顧客情報をはじめ、さまざまな情報を保有しており、これらを適切に管理・保全することは、当社グループに課せられた重要な社会的責任であると認識しています。近年、ランサムウェアやサプライチェーン攻撃といったサイバーセキュリティ上の脅威が増大していることを受け、当社ではシステムなどのハード面の対策に加え、情報を取り扱う従業員に対する教育など、ソフト面の強化にも注力しています。こうしたハードとソフトの両面から対策を講じることで、情報管理の徹底に努めています。

方針・体制

当社グループでは、情報管理の基準として共通の「情報セキュリティ・ポリシー」を策定しています。情報管理を徹底するため、情報管理最高責任者(代表取締役社長)を頂点とする情報管理委員会を設置し、サイバーセキュリティ対応の強化をはじめとする施策について検討を進めています。

併せて、各社・各部署に管理者および担当者を配置し、社内全体での情報管理体制を整備しています。

教育制度

当社グループでは、情報管理において最も重要なのは、情報を取り扱う従業員一人一人の意識であると考えています。この考えに基づき、情報管理に対する注意喚起とセキュリティ意識の向上を目的として、年2回のeラーニングによる

情報セキュリティ研修を実施しています。加えて、階層別研修においては、新入社員や管理職を対象に、社内ルールに基づいた情報の適切な取り扱いを促す研修を行っています。さらに、情報セキュリティに関する情報収集の強化やリスク分析にも取り組み、必要に応じて標的型メールなどへの注意喚起を実施することで、各職場における情報セキュリティ意識の徹底を図っています。

情報漏えい・データ改ざん防止

組織内部における意図しない操作や過失、不正行為による情報漏えい・データ改ざんを防止するため、アクセス権限の最小化を徹底し、PCログイン時には2要素認証を導入することで、不正利用やなりすましの防止に努めています。PCについては、操作履歴を記録して不審な操作を追跡できるようにするとともに、不審サイトへのアクセス遮断や、不正デバイスの使用検知と自動排除を実施しています。モバイル端末に対しては、生体認証と保存データの暗号化により、情報の安全性を確保しています。さらに、メール誤送信

対策としては、送信内容の自動検査に加え、特定条件下では上長承認を必要とする設定を行い、誤送信の防止を徹底しています。

サイバー攻撃・不正アクセス対策

サイバー攻撃、不正アクセス、マルウェア感染などの外部脅威から情報資産を保護するため、ファイアウォールの設置や接続元PCを限定した安全なリモートアクセスにより不正侵入を防御しています。

また、全てのPCおよびサーバーにはマルウェア対策としてEDR^{※1}を導入し、攻撃初期段階における不審なシステム挙動をリアルタイムで監視・検知することで、迅速な対応を可能とし、加えて、不審メールのフィルタリング体制も強化しています。

さらに、外部SOC^{※2}と連携し、24時間体制での監視を実施し、攻撃の兆候をいち早く把握するとともに、インシデント発生時には影響範囲の特定や、PC隔離などの初動対応を迅速に行い、被害の最小化と早期復旧に努めています。

情報漏えい・データ改ざん防止対策例

- 端末ログイン時の2要素認証・生体認証導入
- 端末の保管データの暗号化
- 操作履歴の記録
- 不審サイトへのアクセス遮断
- 不正デバイスの使用検知と自動排除
- 送信メールの自動検査・特定条件下での上長承認(誤送信防止)

サイバー攻撃・不正アクセス対策例

- ファイアウォールの設置
- 接続元PCを限定した安全なリモートアクセスの設定
- 全てのPCおよびサーバーにマルウェア対策としてEDRを導入
- 外部SOCと連携し、24時間体制での監視を実施
- 医療用医薬品等卸売事業会社4社をはじめとするグループ会社におけるCSIRT^{※3}の展開

※1 PCやサーバー（エンドポイント）の状況、通信内容などを監視し、異常や不審な挙動があれば管理者に通知するとともに、ブロックを行うセキュリティ技術
 ※2 企業や組織のネットワークやシステムを24時間365日体制で監視し、ログ収集と分析、インシデントが発生した際の対応策の提案・実行支援を行う専門チーム
 ※3 Computer Security Incident Response Teamの略。社内外への迅速な報告や専門機関への調査依頼など、被害拡大を防ぐための体制

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供給
● AR：Assist Representatives	MR認定試験に合格したMS（医薬品卸売業の営業担当者）や薬剤師などに付与した社内呼称
D	
● DMR: Diagnostics Medical information Representatives	臨床検査薬情報担当者
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
G	
● GDP: Good Distribution Practice	医薬品の適正流通を確保するための手法であり、仕入・保管・供給といった流通経路の管理によって完全性を保持し、偽造医薬品の正規流通経路への流入を防止するための基準
M	
● MR: Medical Representatives	製薬企業の医薬情報担当者
● MRC: メディカル流通センター	製薬企業から委託された商品の受注・保管・管理・出荷などの業務を担う物流センター
● MS: Marketing Specialist	医薬品卸売業の営業担当者
N	
● NS-MR: Neuro Science MR	神経・精神疾患領域に特化して活動するARなどに付与した社内呼称

P	
● PFM®: Project Finance & Marketing	医療用医薬品の開発投資を通じて、製薬企業と共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、一般用医薬品等を扱う大型物流センター。小売業様に商品を供給
● RD-MR: Rare Disease MR	希少疾患領域に特化して活動するARなどに付与した社内呼称
S	
◆ SPAID: Super Productivity Advanced Innovative Distribution	AIや最新のロボット技術・ピッキングシステムなどを導入し、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
● ウィメンズコーディネーター	女性診療科領域の専門知識を有するARなどに付与した社内呼称
● 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

SASB参照表

サステナビリティ開示トピックおよび会計メトリクス

トピック	会計メトリクス	コード	開示箇所
輸送手段の燃料の管理	輸送重量燃費	HC-DI-110a.1	統合報告書2026 P.52
	物流による環境への影響を軽減する取り組みの説明	HC-DI-110a.2	統合報告書2026 P.52-57
製品の安全性	製品の安全性に関する法的手続による金銭的損失の総額	HC-DI-250a.1	該当なし
	毒性／化学物質の安全性、高い乱用の可能性、または配送における、販売される製品の健康面と安全面のリスクを最小化するための取り組みの説明	HC-DI-250a.2	統合報告書2026 P.70-71
偽造医薬品	流通チェーン全体で製品のトレーサビリティを維持し、偽造を防止するための方法と技術の説明	HC-DI-260a.1	統合報告書2026 P.70-71
	医薬品および医療機器・医療器具のサプライヤーの認定のためのデューデリジェンスプロセスの説明	HC-DI-260a.2	統合報告書2026 P.70-71
	偽造品に関連する潜在的または既知のリスクを顧客およびビジネスパートナーに警告するプロセスの説明	HC-DI-260a.3	統合報告書2026 P.70-71
製品ライフサイクル管理	ライフサイクル全体を通して包装容器の環境への影響を低減する戦略の説明	HC-DI-410a.1	メディopalホールディングスウェブサイト ホーム>サステナビリティ・CSR情報>環境における取り組み
	回収、再使用、リサイクル、または寄贈された製品の量（重量）	HC-DI-410a.2	メディopalホールディングスウェブサイト ホーム>サステナビリティ・CSR情報>環境における取り組み
企業倫理	利益相反と非倫理的な商行為を最小限に抑えるための取り組みの説明	HC-DI-510a.1	統合報告書2026 P.68-69
	賄賂、汚職、またはその他の非倫理的な商行為に関する法的手続による金銭的損失の総額	HC-DI-510a.2	該当なし

アクティビティメトリクス

アクティビティメトリクス	コード	開示箇所
医薬品の製品カテゴリ別販売単位数	HC-DI-000.A	現在、製品カテゴリ別の医薬品の販売単位数は開示していませんが、同売上高を開示しています。 Data Book 2026年3月期 P.5
医療機器の製品カテゴリ別販売数	HC-DI-000.B	現在、製品カテゴリ別の医療機器の販売数は開示していませんが、同売上高を開示しています。 Data Book 2026年3月期 P.5

11年間の主要財務データ

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度 ^{※1}	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
経営成績(百万円)											
売上高	3,028,187	3,063,900	3,146,314	3,181,928	3,253,079	3,211,125	3,290,921	3,360,008	3,558,732	3,671,328	3,817,354
売上総利益	217,497	219,019	228,100	232,502	236,739	214,259	217,445	224,304	246,654	255,758	260,987
販売費及び一般管理費	175,214	179,369	183,839	182,675	183,629	175,683	171,820	175,331	199,324	200,148	207,804
営業利益	42,283	39,650	44,260	49,827	53,109	38,576	45,624	48,972	47,330	55,609	53,182
経常利益	55,140	53,360	57,349	63,914	68,020	52,968	62,046	65,122	64,570	65,255	75,723
親会社株主に帰属する当期純利益	30,771	29,011	34,780	34,359	37,968	23,926	29,423	38,806	41,474	40,279	42,534
減価償却費	12,391	13,573	14,898	13,452	14,232	14,468	14,083	14,393	16,931	17,116	17,439
設備投資	38,395	44,883	20,652	19,361	29,321	16,141	18,150	17,434	20,380	14,211	9,870
財政状態(百万円)											
総資産	1,497,310	1,525,912	1,618,819	1,617,911	1,644,279	1,679,934	1,709,474	1,709,658 ^{※2}	1,799,127	1,824,984	1,924,086
純資産	488,328	521,165	572,656	592,848	607,424	638,933	649,089	688,055	736,612	757,947	795,399
キャッシュ・フロー(百万円)											
営業キャッシュ・フロー	21,985	47,954	63,558	63,716	56,917	34,448	61,216	16,146	61,843	60,559	46,552
投資キャッシュ・フロー	▲41,267	▲11,354	▲43,064	▲23,512	▲13,319	▲2,939	▲24,343	▲39,494	▲7,817	▲3,363	9,299
財務キャッシュ・フロー	6,093	▲17,663	15,845	▲30,755	▲49,067	▲16,003	▲16,471	▲43,541	▲25,248	▲25,947	▲29,397
フリーキャッシュ・フロー ^{※3}	▲19,282	36,600	20,494	40,204	43,598	31,509	36,873	▲23,348	54,026	57,196	55,851
1株当たり指標(円)											
1株当たり当期純利益	135.9	128.1	154.1	154.1	175.8	114.0	140.1	184.8	195.8	193.2	206.7
1株当たり純資産	1,832.5	1,950.3	2,154.9	2,233.5	2,382.9	2,491.0	2,525.7	2,673.6	2,858.6	2,979.4	3,186.0
1株当たり配当金	28.0	31.0	34.0	38.0	41.0	42.0	44.0	46.0	60.0	62.0	66.0
財務指標(%)											
売上総利益率	7.2	7.1	7.2	7.3	7.3	6.7	6.6	6.7	6.9	7.0	6.8
営業利益率	1.4	1.3	1.4	1.6	1.6	1.2	1.4	1.5	1.3	1.5	1.4
自己資本比率	27.7	28.9	29.9	30.7	30.4	31.1	31.0	32.9 ^{※2}	33.4	33.9	33.9
ROE(自己資本当期純利益率)	7.6	6.8	7.5	7.0	7.6	4.7	5.6	7.1	7.1	6.6	6.7
ROA(総資産経常利益率)	3.8	3.6	3.7	4.0	4.2	3.2	3.7	3.8 ^{※2}	3.7	3.6	4.0
配当性向	20.6	24.2	22.1	24.7	23.3	36.9	31.4	24.9	30.6	32.1	31.9
従業員数(名)											
従業員数	10,959	13,252 ^{※4}	14,151	13,868	13,599	12,971	12,801	12,795	13,075	13,061	13,024

※1 2021年度より「収益認識に関する会計基準」などを適用しており、2021年度以降の数値については、適用後の数値となっている

※2 2022年度においては企業結合に係る会計処理(取得原価の配分)を暫定的に実施していたが、2023年度第1四半期連結会計期間において当該会計処理が確定したため、2022年度の連結財政状態にかかる計数情報を暫定値から確定値に置き換えて表記

※3 営業キャッシュ・フロー+投資キャッシュ・フロー ※4 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

会社情報

コーポレートデータ

商号	株式会社メディopalホールディングス 英文表記:MEDIPAL HOLDINGS CORPORATION
本社所在地	〒104-8461 東京都中央区京橋三丁目1番1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	13,024名(連結ベース)
お問い合わせ先	広報部 TEL:03-3517-5171

格付情報 (2026年8月21日現在)

格付機関名	格付
(株)格付投資情報センター (R&I)	A+

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

インデックスへの採用情報

当社は、MSCIによるESG評価において「AA」を獲得しており、MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数の構成銘柄に選定されています。

グループ会社 本社所在地

● 本社所在地



「ブランドサイト」「SNS公式アカウント」のご案内

メディopalグループの思いと活動情報をステークホルダーの皆さまにお届けする「ブランドサイト」および「SNS公式アカウント」を運営しています。グループ会社の多岐にわたる取り組み、サステナビリティ活動、先駆的な技術を開発・実現させていくイノベーションなどについて発信しています。


 メディopalグループブランドサイト: <https://www.medipal.co.jp/brand/>
 公式Instagram: https://www.instagram.com/medipal_holdings/
 公式Facebook: <https://www.facebook.com/medipalholdings>

公式Instagram



公式Facebook



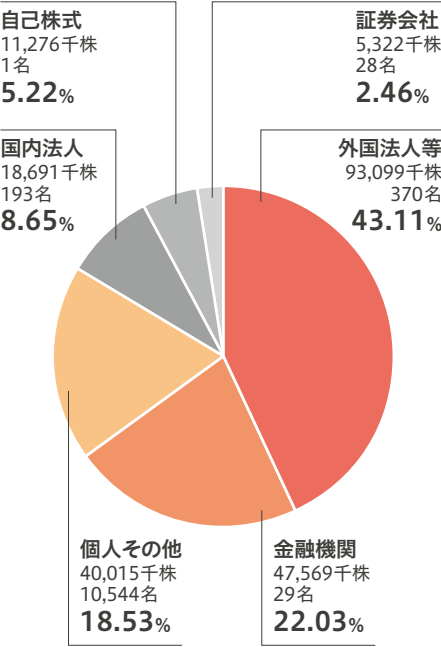
株式情報

証券コード	7459
上場証券取引所	(株)東京証券取引所 プライム市場
株主名簿管理人	三井住友信託銀行(株)
定時株主総会	毎年6月開催
発行可能株式総数	900,000,000株
発行済株式数	215,975,042株
株主数	11,165名 (2026年3月31日現在)
単元株式数	100株

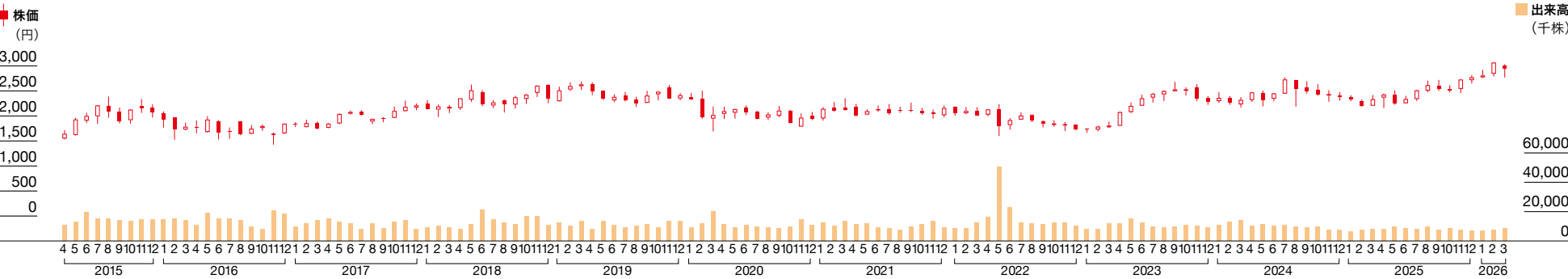
大株主の状況

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)(信託口)	30,142	14.73
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)	10,130	4.95
(株)日本カストディ銀行(信託口)	8,665	4.23
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001 (常任代理人 (株)みずほ銀行 決済営業部)	5,834	2.85
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)	5,793	2.83
小林製薬(株)	5,074	2.48
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	4,310	2.11
MPグループメディセオ従業員持株会	3,778	1.85
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE IEDU UCITS CLIENTS NON LENDING 15 PCT TREATY ACCOUNT (常任代理人 香港上海銀行東京支店 カストディ業務部)	3,458	1.69
JP MORGAN CHASE BANK 380684	3,133	1.53

所有者別保有割合



株価の推移／出来高の推移





株式会社メディパルホールディングス

〒104-8461 東京都中央区京橋三丁目1番1号

TEL:03-3517-5800

URL:<https://www.medipal.co.jp/>