

価値創造の源泉 **01.**


サプライチェーンの 全体最適を実現する物流機能

～医療用医薬品等卸売事業～

ALC (Area Logistics Center) および RDC (Regional Distribution Center) は、メディパルグループが社会インフラの役割を担うための重要な物流基盤です。サプライチェーンの全体最適をめざして、欠品やミスのない確実な納品と、有事の際も止まらない盤石な流通の実現に努めています。

ALC は、医療用医薬品等卸売事業における物流拠点です。お客様に近い場所に設置したセンターで、医薬品・医療機器・臨床検査試薬など 20,000 品目を超える在庫を有し、お客様に直接お届けすることで、受注から納品までのリードタイム短縮を実現しています。2023 年 9 月に 13 か所目となる阪神 ALC が竣工しました。これにより、日本全国をカバーする医療用医薬品の物流プラットフォームが完成しました。

ALCの特長

 検品時間の短縮
顧客の時間創出

納品箱のバーコードをスキャンすること(個口スキャン検品*)による検品時間の短縮など、納品精度の高さを活かした物流機能や、PRESUS®*、McHIL®*といった ALC と連動した業務サポートシステムによって、お客様の業務効率化を支えています。

 品揃え率
99%以上

20,000 品目以上の多種多様な商品を適正に管理するために、出荷実績をベースにした需要予測システムを独自に開発し、品揃え率は 99%※1 以上と、品切れがほとんどない状況を実現しています。

※1 常時在庫品揃え率は 99.8%

 超低温物流
-150°C以下

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

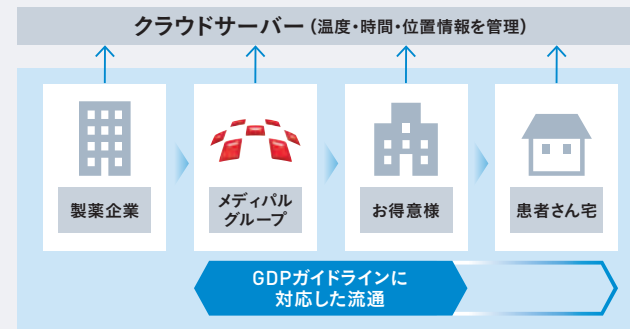
FOCUS

医薬品流通過程の可視化実現に向けた取組み

医療用医薬品の流通においては、GDPガイドライン※2に準拠した高いレベルでの品質管理が求められます。その一環として、高度な温度と振動などのモニタリング技術を有するパートナーと、医薬品の温度などの品質情報をシームレスにモニターするクラウドシステムを共同開発しました。



PoE対応 G-TAG※3 TempView (型番: GT101-T)



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

※3 PoE給電で稼働し、停電時にもデータが取得できるようにバックアップ用バッテリーとバックアップメモリを搭載しているため、温度測定と測定データの記録を維持できます。なお、PoE (Power Over Ethernet) とは、イーサネットケーブル (LANケーブル) で通信データに加えて、電力を供給する技術。

VOICE

医薬品の品質管理に貢献していきます



株式会社メディセオ
ロジスティクス本部
GDP統括部長

友藤 喜章

医薬品の品質管理は、全流通経路におけるトレーサビリティが重要です。業務提携している神栄(株)が構築したスマートセンシングプラットフォーム「S3 PLATFORM」や他社の管理システムと連携することにより、将来的に製薬企業での保管から卸を経由し医療機関、さらには患者さんのご自宅までの全行程において、一気通貫の温度トレーサビリティと医薬品流通過程の可視化が実現できると考えています。また、新たに開発した温度ロガーはバックアップ機能があるため、温度測定と測定データの記録を維持できます。

全流通経路において、トレーサビリティが途切れることがないように、これからも医薬品の品質管理に貢献していきます。

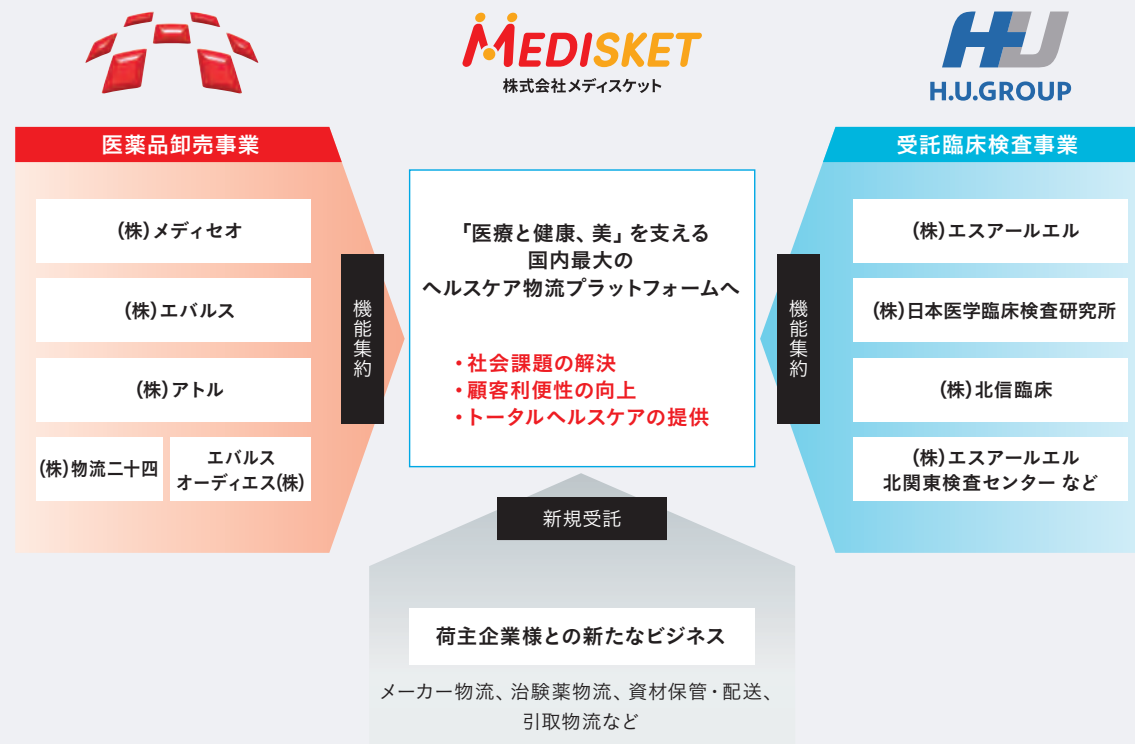
*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

(株)メディスケット

「医療と健康、美」を支える国内最大のヘルスケア物流プラットフォームの構築

2022年4月に、当社とH.U.グループホールディングス(株)の両社の合弁会社である、(株)メディスケットを設立しました。(株)メディスケットは、医療用医薬品等卸売事業と受託臨床検査事業の物流を融合することによって、医薬品・検査資材などの供給と臨床・治験・研究などの検体の集荷を最適化することに加え、GDPガイドラインに準拠した高品質な物流サービスを提供していきます。

また、第三者が所有権を持つ物品を取り扱うことにより、さまざまなヘルスケアに関わる企業の参画を促進します。さらには、社会からの要請である温室効果ガス排出量削減など地球環境への課題解決をより早く実現し、社会に貢献します。(株)メディスケットは、単に物流の融合による効率化を求めるだけでなく、外部企業からの物流受託を行うことで新しい収益機会を創造します。「2027メディパル中期ビジョン Change the 卸 Forever ～たゆまぬ変革を～」の成長戦略の一つである「持続可能な流通の構築」の達成につながる取組みとして、(株)メディスケットの事業を推進していきます。



2022年12月稼働開始、医薬品卸売事業および受託臨床検査事業の約40拠点を移管完了
一般貨物自動車運送業の免許を取得し、シェアリングロジスティクス※の事業化可能性調査に着手

2025年3月期までにシェアリングロジスティクス基盤の整備完了をめざします。

※ 医薬品と臨床検査検体の共同輸配送

価値創造の源泉 **01.**

サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能

～化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業～

(株)PALTACがめざすのは、生産から消費に至る流通プロセス全体に対する、さらなる最適化と効率化です。単に流通そのもののコスト削減にとどまらず、俯瞰的な検証に基づいて、流通プロセスと店舗作業におけるムダをなくし、メーカー様・小売業様の生産性向上を実現。99.999%という高い出荷精度をはじめ広く業界の壁を超えて評価をいただく(株)PALTAC独自のロジスティクスシステムは、今なお進化を続けています。その要となるのが、全国16か所に位置する大型物流センターRDC (Regional Distribution Center)。トータル50,000アイテムの販売計画・販売実績をデータベース化するとともに、メーカー様の適正生産量から小売業様店舗での在庫管理・陳列作業までをコスト合理化の対象として分析し、高品質・高精度のソリューションを提供しています。

RDCの特長

出荷精度
99.999%

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

生産性
2倍

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

特許件数
18件 (2023年3月末時点)

高生産性とローコストを実現するための物流技術を追求しています。最先端のAIテクノロジーとロボティクスを駆使した新しい物流システムを構築するため、自社での技術開発も進め、特許を取得した機器・システムは18件に上ります。



FOCUS

新型物流センター「栃木物流センター」が2023年2月に稼働

AI・ロボティクス等の最新技術を活用した3か所目の新型物流センターが2023年2月に稼働しました。当物流センターは(株)カワチ薬品様の専用センターとして両社の連携・協働を深化させるとともに、さらに進化した物流設備の導入などにより、流通のさらなる最適化・効率化や持続的の社会に向けた環境負荷の軽減に貢献します。



栃木物流センター



AIケースピッキングロボット



AIケースローディングロボット

VOICE

流通全体の効率化と魅力ある職場づくりに貢献します



株式会社PALTAC
物流本部
岩崎 温

私は栃木物流センターの稼働準備から物流本部として参画しました。現場の皆さんからの意見を踏まえ、物流機器やロボット関係の開発部署とも連携しながら、センターの効率的な運営整備を担わせていただきました。荷役の自動化やAIの導入効果もあり、効率化だけでなく納品精度や品質を追求できたセンターになったと考えています。

また、今回の取組みは(株)カワチ薬品様側だけではなく、(株)PALTACの物流機能を活かした一括納品による個口数削減やオペレーションの簡略化など、双方にメリットのあるセンターとなりました。現在、人手不足ともいわれる物流業界ですが、働きやすく魅力的な職場づくりに貢献できたのではないかと考えています。

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

価値創造の源泉 **02.**

持続可能な 人的資本経営の実現

～成長戦略と連動した人材戦略の推進～

メディパルグループは、「2027メディパル中期ビジョン Change the 卸 Forever ～たゆまぬ変革を～」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「人材戦略」を推進しています。

当社グループには、「誠実」「倫理観」「使命感」を共通の価値観に持つ多様な従業員が集っており、一人ひとりの個性や能力、強みを大切にしたい人材戦略を遂行しています。積極的な人材投資を行い、潜在的な人的資本の価値を発掘・顕在化させ、ハーモニーを奏できるように融合してさまざまな可能性を追求していくことで、持続的な企業価値向上につなげていきます。



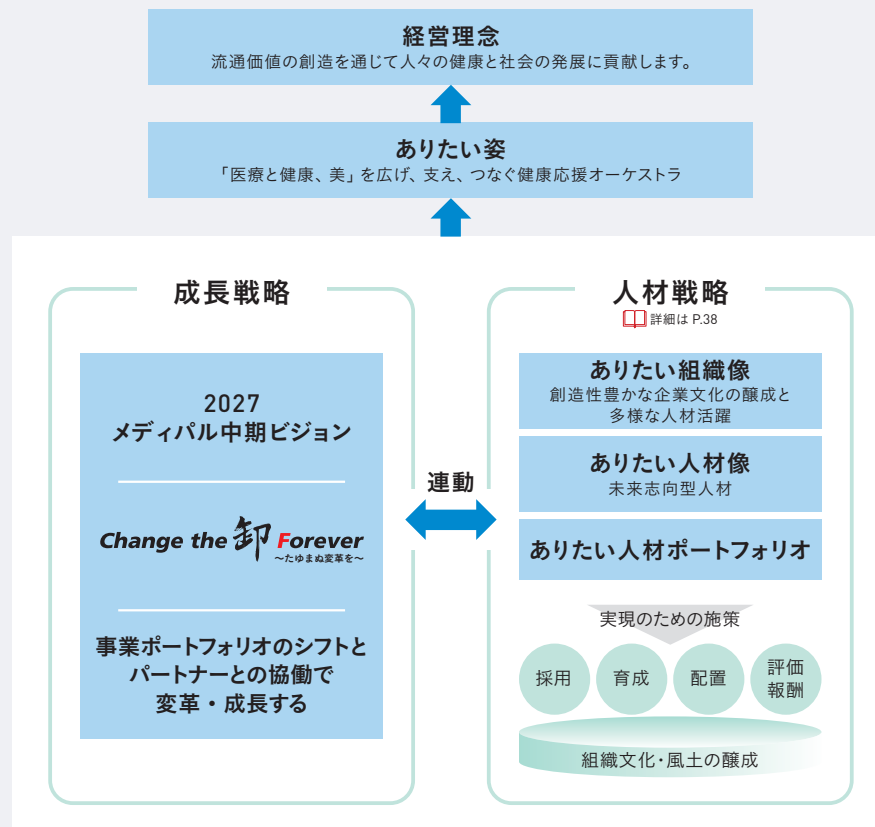
FOCUS

人材戦略の全体像

人材戦略の位置づけ

社会価値・顧客価値を創造しグループの持続的成長を図るため、「ありたい姿」の実現に向けた成長戦略と人材戦略との連動を特に重視し、施策にも反映していきます。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」の構築を推進す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直面しても、主体的に物事を考え、常に自己変革し、人々の健康と社会の発展に貢献し続けたいと考えています。



ありたい組織像・ありたい人材像の浸透と実現

当社グループでは、「ありたい組織像」「ありたい人材像」の実現に向けて、経営者と従業員との直接対話の機会を設けるなど、さまざまなコミュニケーションを通じて理解・促進を図るとともに、従業員の主体性、自律性を重視した、人材マネジメントの機能別アクションプランを立案・遂行しています。

ありたい人材ポートフォリオの実現

2027メディパル中期ビジョンの達成に向けた事業ポートフォリオへのシフトのために、人材の適所適材に主眼をおいた人材シフトが必要であると考えています。基盤事業については付加価値や生産性を向上させながら、さらなる成長をめざします。一方、重点事業として位置づけた新規事業、医療機器・試薬事業、アグロ・フーズ事業などへ人材をシフトさせていくために、事業ごとの人材ポートフォリオの現状と目標を分析・設計・可視化し、量と質両面の人材シフト戦略を遂行していきます。未来を担う人材戦略の推進により、スピーディーな経営判断とたゆまぬ変革が可能となり、持続的なグループの成長と、社会価値・顧客価値の創造につながる体制を構築することができると考えています。

戦略推進体制

人材戦略の推進にあたっては、人材戦略部にて、グループとしての人材戦略の構想・方向性を示し、プラットフォーム構築など全体マネジメントを行っています。そのうえで、具体的な施策は各社の管理本部・人事部門が個別に落とし込み、実践していきます。人材戦略部と各社人事部による共有・調整機関として、月1回の「人材委員会」を開催し、課題・施策・アクションを共有し、検討、議論を行います。委員会で決定した戦略・施策については、都度、経営層に報告・上申します。

ロードマップ

ありたい組織像・人材像、人材ポートフォリオの実現に向けて、次のステップで「基盤構築フェーズ」と「実行フェーズ」を並行して遂行していきます。

1 現状把握と課題抽出

人材ポートフォリオマネジメントの実践に向けて、どのようなスキルを持った人材がどこに、どのくらいいるのかという現状把握を進めます。並行して課題抽出のため職場風土調査を実施します。

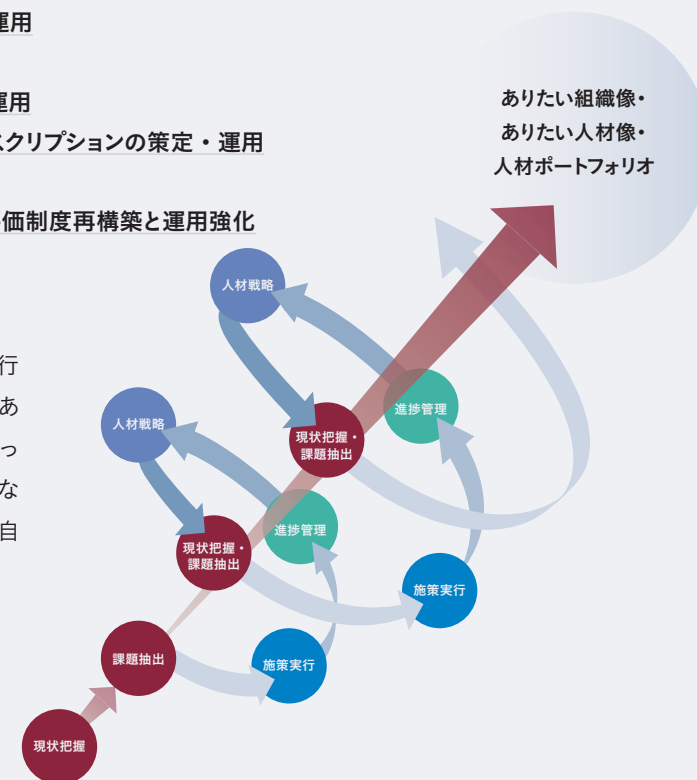
2 施策の実行と人材プラットフォームの構築

抽出された課題(現状)とありたい姿(目標)の双方を踏まえ、施策の実行と人材プラットフォームを構築します。

- ✓ 人材情報の一元化・可視化・分析
- ✓ 未来志向型人材および外部の高度専門人材などの採用の仕組み構築
- ✓ タレントマネジメントの仕組み構築・運用
- ✓ リスキリングの体系化
- ✓ 未来志向型人材育成体系の構築・運用
- ✓ キーポジションにおけるジョブ・ディスクリプションの策定・運用
- ✓ 戦略的な最適人材配置
- ✓ 未来志向型人材育成のための人事評価制度再構築と運用強化

3 KPIに基づく進捗管理

人材戦略の「基盤構築フェーズ」と「実行フェーズ」の取組みを並行して遂行するにあたり、人材戦略KPIを設定し、管理を行います。KPIはISO30414も参考にしながら、成長戦略と紐づく当社グループ独自の項目を検討します。



価値創造の源泉 **03.**

ニーズに応え 市場を創造する新規事業

メディパルグループの新規事業は、従来のビジネスインフラの上に成り立っています。全国規模の流通プラットフォームや専門性の高い人材といった当社グループの強みを最大限に活用し、製薬企業、医療機関、医師・医療従事者のニーズに応え、市場を創造しています。2011年に取り組みを開始したPFM[®]、ARによる適正な情報提供、PMS*、リアル営業と融合を図るデジタル事業、海外事業を新規事業と位置づけています。

新規事業の優位性

当社グループの新規事業の優位性は、ポテンシャルのある有望なプロジェクトを初期段階で発掘し、社会貢献と収益獲得の両立が可能なビジネスモデルを構築する洞察力と実行力にあります。

○ARによる適正な情報提供

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

○PMS*製造販売後調査

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

○デジタル事業

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

○PFM[®](プロジェクト・ファイナンス&マーケティング)

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

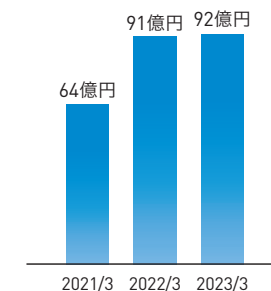
○海外事業

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

新規事業の取組みによる業績貢献

新規事業	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
AR活動	17億円	16億円	15億円
PFM [®]	48億円	78億円	78億円
PMS	3億円	1億円	5億円
デジタル事業ほか	▲4億円	▲4億円	▲5億円
売上総利益 合計	64億円	91億円	92億円

売上総利益



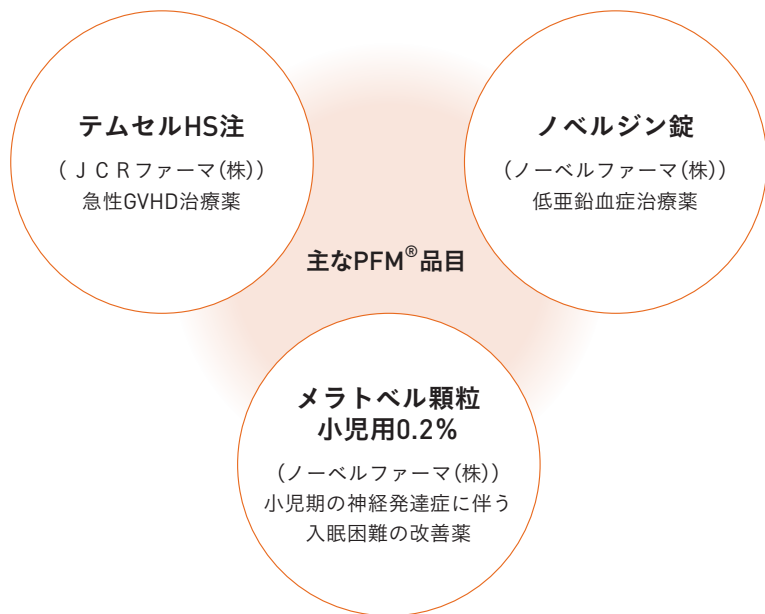
関連商品の卸売販売による利益を含んでいます。

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

PFM® (プロジェクト・ファイナンス&マーケティング)の意義と主な商品

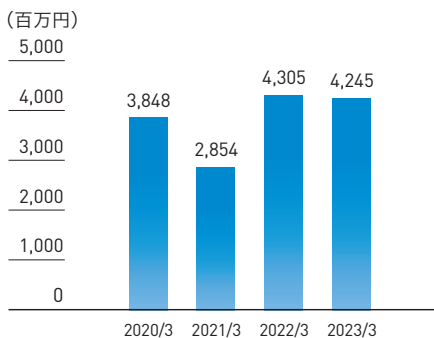
希少疾病用医薬品の開発支援により、患者さんとそのご家族のQOL改善に貢献

PFM®は、主に希少疾病用医薬品の開発促進と安定供給を通じて、病気で苦しんでいる患者さんやそのご家族のQOL改善に貢献する、当社グループの社会的使命を具現化したビジネスモデルです。今後も、患者数の少ない希少疾病用医薬品の事業化と安定供給を支援します。

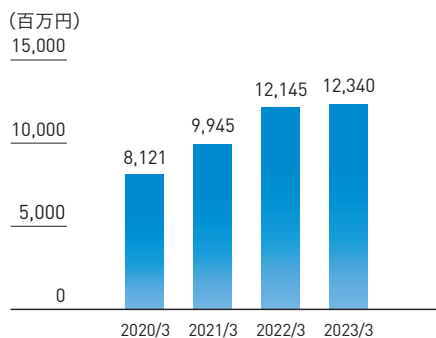


売上高

▶ テムセルHS注



▶ ノベルジン錠



FOCUS

海外への進出に向けた取組み

JCRファーマ(株)と

超希少疾病領域のグローバルな新薬開発に向けた協業

2022年10月、JCRファーマ(株)と、ライソゾーム病の中でも超希少疾病を対象疾患とする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しました。

JCRファーマ(株)は、希少疾病であるライソゾーム病に対し、独自の血液脳関門通過技術J-Brain Cargoを適用する複数の開発品の研究開発に注力しています。

超希少疾病の領域では、患者数が極めて少ないことから、一般には新薬開発が困難とされています。当社グループは、これらの超希少疾病領域のグローバルな新薬開発を支援していきます。新薬開発を待ち望む世界中の患者さんのために、医療に携わる企業として社会的価値の創出に取り組み続けます。



価値創造の源泉 **04.**

さまざまな分野のパートナーとの価値共創

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

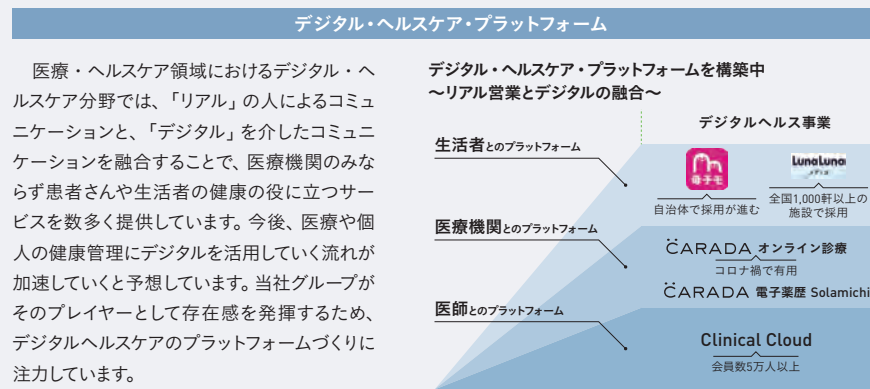


FOCUS

さまざまな分野の企業や医療機関・自治体との協業により、新たなビジネスモデルを構築

パートナーシップ構築における主な取組み					
2006年～	2016年～	2019年～	2020年～	2020年～	2022年～
医療の効率化	健康増進	医薬品の安定供給	物流機能の融合	サプライチェーン全体の生産性向上	海外での医薬品開発
2006年、メディカルデータビジョン(株)と資本業務提携。2019年、同社の子会社である(株)Doctorbookとの共同による医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud」の展開を開始しました。	(株)エムティーアイと資本業務提携。同社の運営する女性と医師をつなぐサービス「ルナメディコ」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組みを行っています。	三菱倉庫(株)と業務提携。市場出荷後から最終需要者までのすべての過程における全体最適な医薬品流通体制の構築をめざしています。	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しました。	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モデルの構築に取り組んでいます。	JCRファーマ(株)と、起希少疾病を対象疾患とする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しました。

人々の健康に貢献する新しいデジタルプラットフォームの開発をめざす



「母子モ」「Luna Lunaメディコ」「CARADAオンライン診療」「CARADA電子薬歴Solamichi」は、エムティーアイグループが、「Clinical Cloud」は(株)doctorbook提供するサービスです。

CVCを通じて事業シナジーを生み出す案件に積極投資

SBIインベストメント(株)と共同で「MEDIPAL Innovation 投資事業有限責任組合」を設立しました。

カテゴリ	企業名	事業内容	出資実行
1 医療機器	リバーフィールド(株)	東京工業大学発の医療機器ベンチャー。さまざまな手術支援ロボットを開発中	2021年 8月
2 デジタルヘルス	Holoeyes(株)	CTやMRIの画像を3次元化し、手術やシミュレーションやナビゲーションを可能にするソフトウェアや医療従事者の教育支援サービスを開発・提供	2021年11月
3 再生医療	イノハセル(株)	便失禁と尿失禁領域に特化した細胞治療法を開発している再生医療ベンチャー	2021年12月
4 創薬(低分子)	Chordia Therapeutics(株)	がん領域に特化した研究開発型バイオベンチャー	2022年 5月
5 医療機器	非開示	非開示	2022年 8月
6 再生医療	ノイルイミューン・バイオテック(株)	固形がんに対するCAR-T細胞療法の研究開発を行うバイオベンチャー	2022年 8月
7 創薬(抗体)	(株)イーベック	感染症等に対する完全ヒト抗体の開発を行うバイオベンチャー	2022年 9月
8 デジタルヘルス	(株)レイヤード	かかりつけ医機能を強化する医療DXと医療データの利活用をめざすデジタルヘルスベンチャー	2022年12月
9 デジタルヘルス	Pestalozzi Technology(株)	小中学校・高等学校向けに体力テストのデジタル集計システム「ALPHA」を開発・販売	2023年 5月
10 医療機器	(株)グレースイメージング	汗乳酸を測定する独自センサを用いた心臓リハビリ用医療機器の開発製造販売	2023年 6月