

# 価値創造の歩み

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



クラヤ三星堂発足



メディセオHD熊倉社長(左)と  
バルタック三木田社長



神奈川IALC (ALC第1号)

1898年  
創業

2000年~  
全国流通網の  
形成

2005年~  
事業フィールドの  
拡大

2009年~  
事業の革新

(株)クラヤ三星堂発足を起点に、経営統合や業務提携を通じて、全国を網羅する流通プラットフォームを構築しました。

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

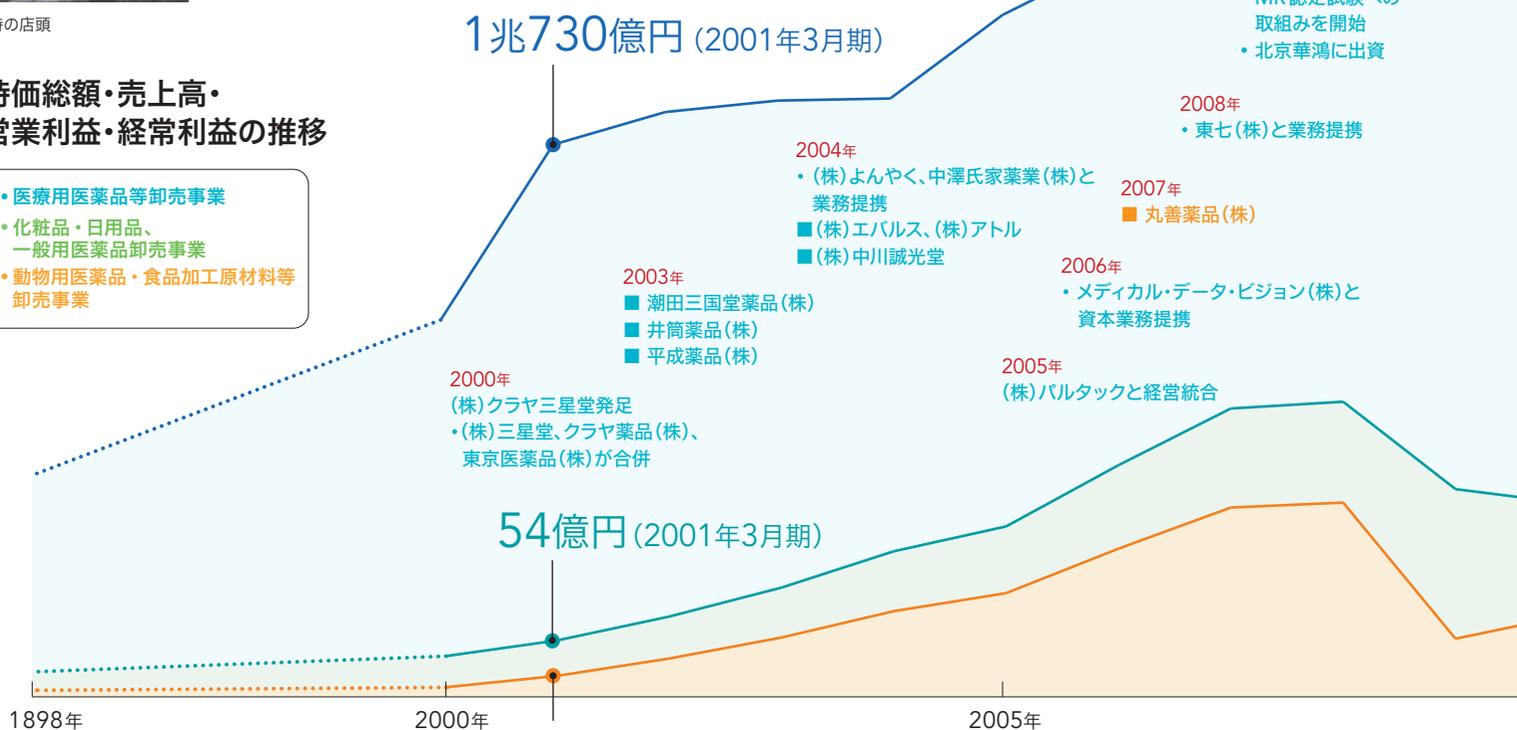
高機能物流センター(ALC)の全国配備を進めるとともに、MR\*認定を受けたMS\*を増やすなど、営業機能の拡大に努めました。



創業当時の店頭

## 時価総額・売上高・ 営業利益・経常利益の推移

- 医療用医薬品等卸売事業
- 化粧品・日用品、  
一般用医薬品卸売事業
- 動物用医薬品・食品加工原材料等  
卸売事業



※社名・役職は当時のもので記載しています。

■ : 完全子会社化

2022メディパル中期ビジョン  
**Change the卸Future**  
 未来への変革



メディパルHD渡辺社長(左)と  
 JCRファーマ芦田会長兼社長

2019年~  
**パートナーシップ構築  
 と新規事業拡大**

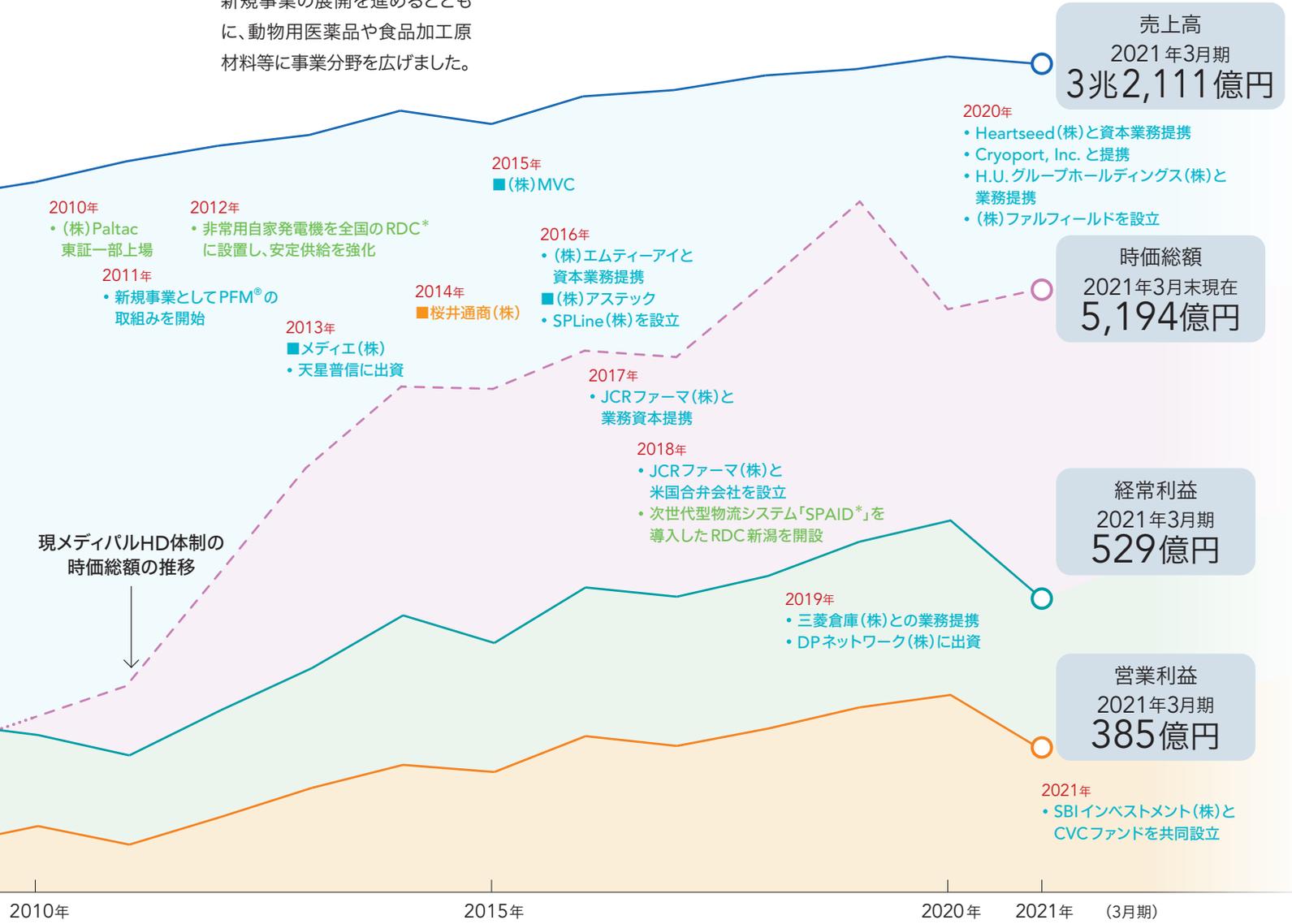


メディパルHD渡辺社長(右)と  
 H.U.グループHD竹内社長

2011年~  
**新規事業による  
 価値創造**

全国のインフラと人材を活用した  
 新規事業の展開を進めるととも  
 に、動物用医薬品や食品加工原  
 材料等に事業分野を広げました。

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



\* 用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。

## 流通価値の 人々の健康と社会

2022メディパル

**Change the**

未来へ

インプット

### 外部環境

#### 社会の変化

##### 少子高齢化・人口減少

- ・ 社会保障費の増大
- ・ 労働力不足
- ・ 人生100年時代

##### デジタル技術の発達

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

##### 環境問題の深刻化

- ・ 地球温暖化の進展と、それに伴う自然災害の増加

##### 新型コロナウイルス感染症の世界的な流行

- ・ 新たな生活、行動様式の定着

#### 医療・健康分野の変化

##### 効率化・最適化

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

##### 高度化・多様化

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

#### 人的資本

- ・ 共通の価値観
- ・ 高度な専門性
- ・ 多様なキャリア

#### 物流設備資本

- ・ 全国に展開する高機能な物流拠点

#### 知的資本

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

#### 社会・関係資本

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

#### 財務資本

- ・ 健全な財務体質
- ・ ワーキングキャピタルの効率性

□ P.16~25  
成長の源泉

グループの

パートナー

新規事

既存事

人材の強化と

医療用医薬

化粧品・日用品、一

動物用医薬品・食品加

マテリアリティ(重要課題) : □ P.38

コンプライアンス、薬事管理、

コーポレート・

メディパルグループの価値創造プロセスは、コーポレート・ガバナンスやマテリアリティ(重要課題)に関連した取組みによって支えられています。当社グループが有する全国規模の流通プラットフォームや専門性の高い人材などを最大限に活用して、必要とされる商品の安定供給や情報提供を行うことを通して、さまざまなステークホルダーの期待にお応えしています。これらの取組みを通じて創出した利益を事業基盤の強化に再投資し、新たな価値の創造に努めています。

価値創造プロセスと成長戦略

## 理念

# 創造を通じて の発展に貢献します。

中期ビジョン  P.14

## 卸 Future

### の变革



持続的成長

シップの構築

業の拡大

業の革新

組織の变革

品等卸売事業  P.28

一般医薬品卸売事業  P.32

工原材料等卸売事業  P.36

### 安全・安心な物流の提供

ALC/RDCをはじめとした、  
全国物流プラットフォーム

### お客様業務の効率化支援

物流機能と連動した、  
独自のサポートシステム

### 適正な情報の提供

ARなどの多様な人材による  
情報提供、ソリューション提案

### 新しい付加価値の創造

全国ネットワークと  
専門性の高い人材を  
活用した新規事業

#### お客様

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

#### 患者さん・消費者

- ・安全で安心な医療
- ・豊かで快適な生活

#### 従業員

- ・働きやすい職場環境
- ・高度な専門知識の取得
- ・やりがいの創造

#### 株主・投資家

- ・企業価値の最大化
- ・安定的な株主還元

#### 生産者

- ・製品の普及
- ・物流の効率化
- ・新製品の開発

#### 地域社会・地球環境

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

### SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



 P.40

災害対策、情報管理、人権尊重、環境保全： P.56～71

ガバナンス  P.41

## 2022メディパル中期ビジョン

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

### 基本方針

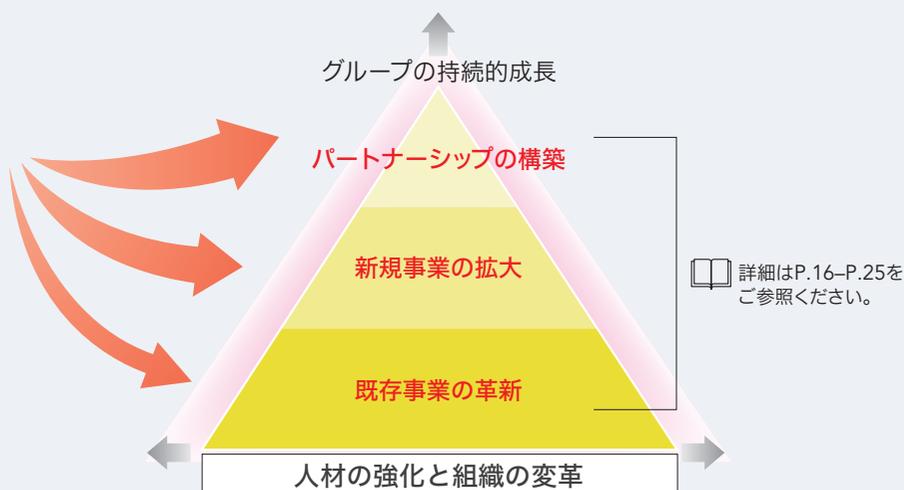
# Change the 卸 Future

## 未来への変革

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

### グループの全体成長イメージ

将来への積極投資  
**1,000億円** 規模



経営目標・計画

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

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

※2 中期ビジョン発表時(2019年5月15日)の目標数値です。

事業別の重点戦略

事業名	重点戦略
医療用医薬品等卸売事業	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 パートナーシップの構築 新たな枠組みの創造</li> <li>2 新規事業の拡大 収益基盤の強化</li> <li>3 既存事業の革新 顧客課題の解決と生産性の向上</li> </ol> <p>詳細はP.28をご参照ください。</p>
化粧品・日用品、 一般用医薬品卸売事業	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 激変する環境に対応する 「リテールソリューション力の強化」</li> <li>2 安心・安全・高効率を追求する 「ロジスティクス ソリューション力の強化」</li> <li>3 価値提供の仕組みを支える 「システム機能の強化・ デジタル化の推進」</li> <li>4 持続的成長の源泉 「人財・組織の強化」</li> </ol> <p>詳細はP.32をご参照ください。</p>
動物用医薬品卸売事業	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 独自ブランド戦略による 事業拡大</li> <li>2 物流機能と営業機能の再構築による 生産性向上</li> <li>3 人材育成による 情報発信力と組織力の強化</li> </ol> <p>詳細はP.36をご参照ください。</p>
食品加工原材料等卸売事業	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 全国の仕入先と顧客を効果的につなぐ バリューアップ営業の展開</li> <li>2 未進出エリアへの展開</li> <li>3 商品開発機能の強化</li> </ol> <p>詳細はP.37をご参照ください。</p>



## サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能

1

「医療と健康、美」の事業フィールドで、メーカーと全国の医療機関や調剤薬局、小売業などを独自開発の高機能物流センターでつなぎ、必要な商品を、必要な回数で、必要な量だけ、効率よく確実にお届けする仕組みを構築しています。

### 高機能物流センターであるALCおよびRDC

高機能物流センターであるALC (Area Logistics Center) およびRDC (Regional Distribution Center) は、当社グループが社会インフラの役割を担うための重要な物流基盤です。サプライチェーンの全体最適をめざして、欠品やミスのない確実な納品と、有事の際も止まらない盤石な流通の実現に努めています。ALCは、医療用医薬品等卸売事業における物流拠点です。お客様に近い場所に設置したセンターで、医薬品・医療機器・臨床検査試薬など20,000品目を超える在庫を有し、お客様へ直接お届けすることで、受注から納品までのリードタイム短縮を実現しています。2021年6月末現在、国内12か所で稼働しており、今後、新たに1か所設置することにより、日本全国をカバーする医療用医薬品の物流プラットフォームを完成させる予定です。

RDCは、化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業における物流拠点で、国内16か所で稼働しています。さまざまな小売業の業態・売場に合わせ、約50,000品目の生活必需品を効率よくローコストでお届けしています。



ユニシャトル(高速自動入出庫装置)



AIケースピッキングロボット

### さらなる生産性向上をめざし次世代型の物流を開発

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

\* 用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。

## ALCの特長

### 検品時間の短縮 顧客の時間創出

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

\*用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。

### 品揃え率 99%以上

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

### 超低温物流 -150°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、全国どこへでもお届けできる温度帯別物流プラットフォームを構築しています。

## RDCの特長

### 出荷精度 99.999%

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

### 生産性 2倍

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

### 特許件数 19件 (2021年3月末時点)

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

## FOCUS

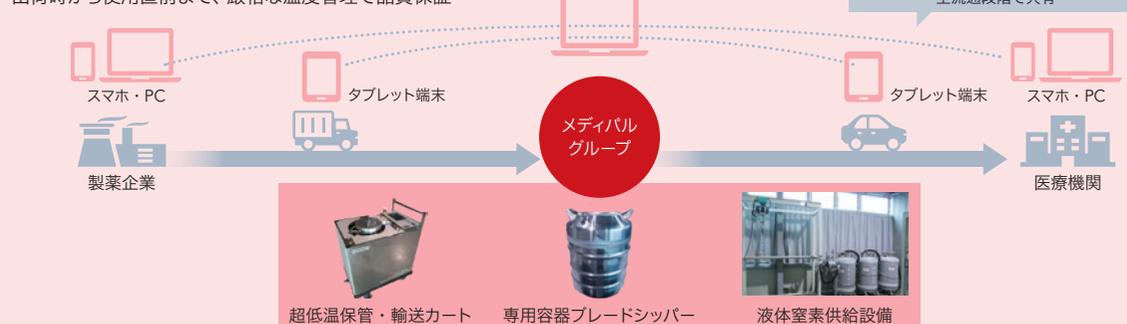
### 再生医療等製品流通を支える超低温輸送システム ～医療用医薬品等卸売事業～

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

多様化する医薬品の流通に対応可能な保管設備や配送体制を構築

#### 超低温輸送システム

出荷時から使用直前まで、厳格な温度管理で品質保証





## ニーズに応え市場を創造する 新規事業

2

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

### 新規事業の位置づけと優位性

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

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

#### ARによる 適正な 情報提供

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

#### PFM<sup>®</sup> プロジェクト・ ファイナンス &マーケティング

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

#### PMS 製造販売後調査

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

#### デジタル事業

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

#### 海外事業

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

### 新規事業の取組みによる業績貢献

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

貢献度が年々高まっています。

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

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

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。

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

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

#### ■ 主なPFM<sup>®</sup>品目

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

#### 売上高データ



## 事業開発本部長メッセージ



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

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

### ■ 新規事業のステージは“収穫期”へ

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

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

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

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

### PFM<sup>®</sup>：投資品目が業績に貢献

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

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

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

## AR：専門性を高め、さらなる社会貢献へ

AR活動は、製薬企業のMRが行っている情報活動を受託する事業です。現在は、そこからもう一步進めて、希少疾病に特化したARを育成することにも取り組んでいます。新生児や小児の希少疾病は、診断が難しいという課題があります。診断の遅れは、治療開始の遅れにつながり、その後の成長に影響してしまいます。希少疾病の専門的な知識を持ったARが医療機関に対して啓発活動を行うことで、病気の早期診断に貢献できると考えています。

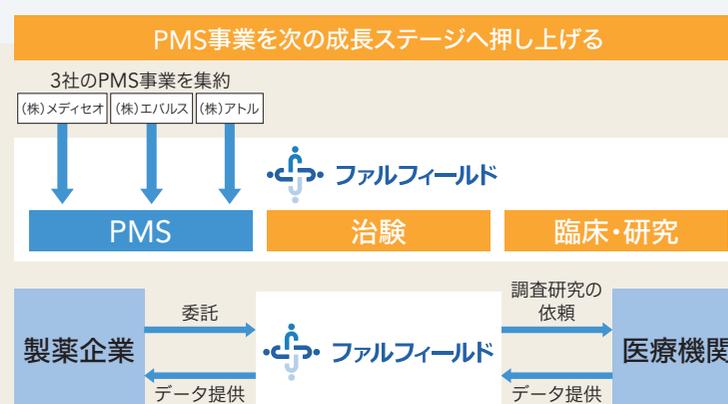
こうした活動は、収益を生み出すとともに、社会貢献にもつながり、ARの存在価値をさらに高めるものです。すでに、社内の組織や教育体制を整え、取組みを強化しています。

## 使用成績調査※（PMS）：新会社設立による優位性の発揮

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

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

### ■ (株)ファルフィールドにPMS事業を集約



## デジタル：デジタル・ヘルスケア・プラットフォームの構築

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

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

## 将来を見据えた戦略立案と積極投資

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

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

# 高度な専門知識を有する人材

3

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

## ■ 専門知識を有する人材

(単位:名)

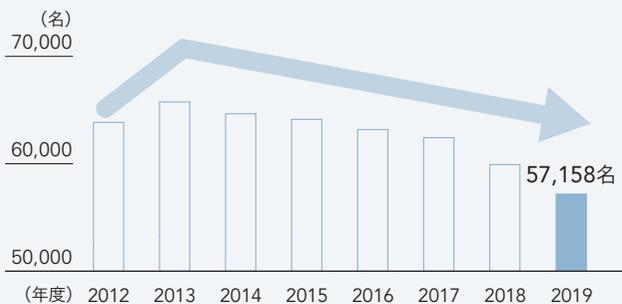
資格名	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
MR認定資格 <sup>※1</sup>	2,298	2,391	2,581
DMR <sup>※2</sup> 認定資格 <sup>※1</sup>	344	344 <sup>※2</sup>	375
薬剤師(管理薬剤師含む) <sup>※3</sup>	522	513	503
獣医師 <sup>※3</sup>	6	7	8
危険物保安監督者 <sup>※3</sup>	42	38	39

※1 累計合格者数

※2 2020年3月期の資格試験は未実施

※3 期末時点での推移

## ■ 日本におけるMR数の推移



(出典: 公益財団法人MR認定センター 2020年版MR白書)

## ■ ARの位置づけ

医療用医薬品等卸売事業では、2009年からMR(医薬情報担当者)認定試験への挑戦を支援する独自の教育プログラムを実施。ARの特長は、MSとしての機動性とMRとしての専門性を兼ね備えていることです。質の高い営業活動を広く行うとともに、新たな価値を創造するビジネスの推進役としての役割も担っています。

### MSの機動性

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

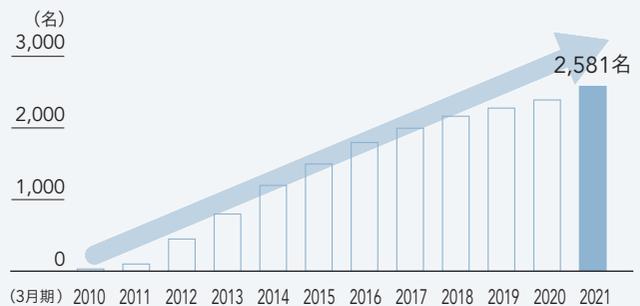
### MRの専門性

- ・医薬品、疾病に関する情報や知識
- ・医師との強固なネットワーク

AR

\*用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。

## ■ メディカルグループにおけるAR数の推移



## ■ 薬剤師 医薬品適正使用に貢献するAR輩出を支援

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

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



(株)メディセオ AR研修部 AR企画管理グループ  
吉田 奈緒美



## パートナーシップ構築による 枠組みの創造

4

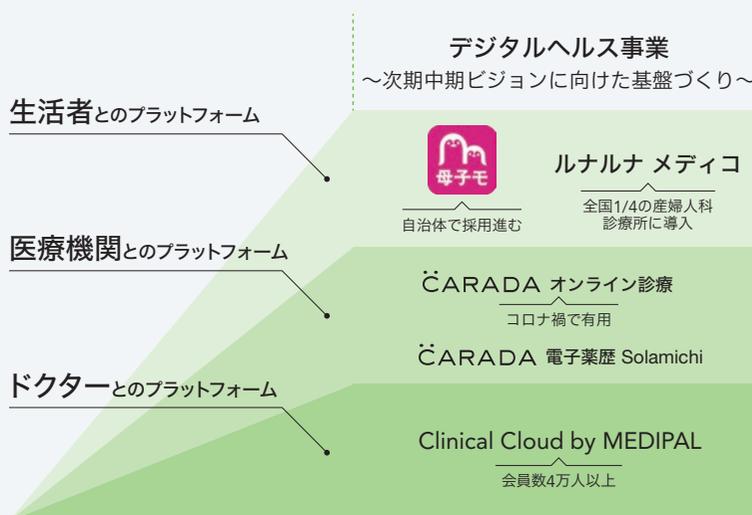
さまざまな分野の企業や医療機関・自治体との協業により既存の枠組みにとらわれないビジネスモデルを構築しています。

### メディパルグループにしかできない画期的なサービスを提供

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

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

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



#### ■ 主な取組み

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

# パートナーシップ構築における主な取組み

## パートナーシップを構築する取組み

### 2006年～

#### 医療の効率化

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

### 2016年～

#### 健康増進

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

### 2019年～

#### 医薬品の安定供給

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

## 物流機能の融合

取組み事例

### H.U.グループホールディングス(株)との戦略的業務提携

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

メディカル物流プラットフォームの構築をめざしています。

この提携を通じて、医薬品と検査用の商品を同時に納品することによる医療機関の利便性向上や、シェアリングロジスティクス(共同集荷、共同配送)による生産性向上とCO<sub>2</sub>排出量削減を実現します。

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



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

臨床検査事業

医薬品等卸売事業

**HU** H.U.GROUP



未病

診断・検査

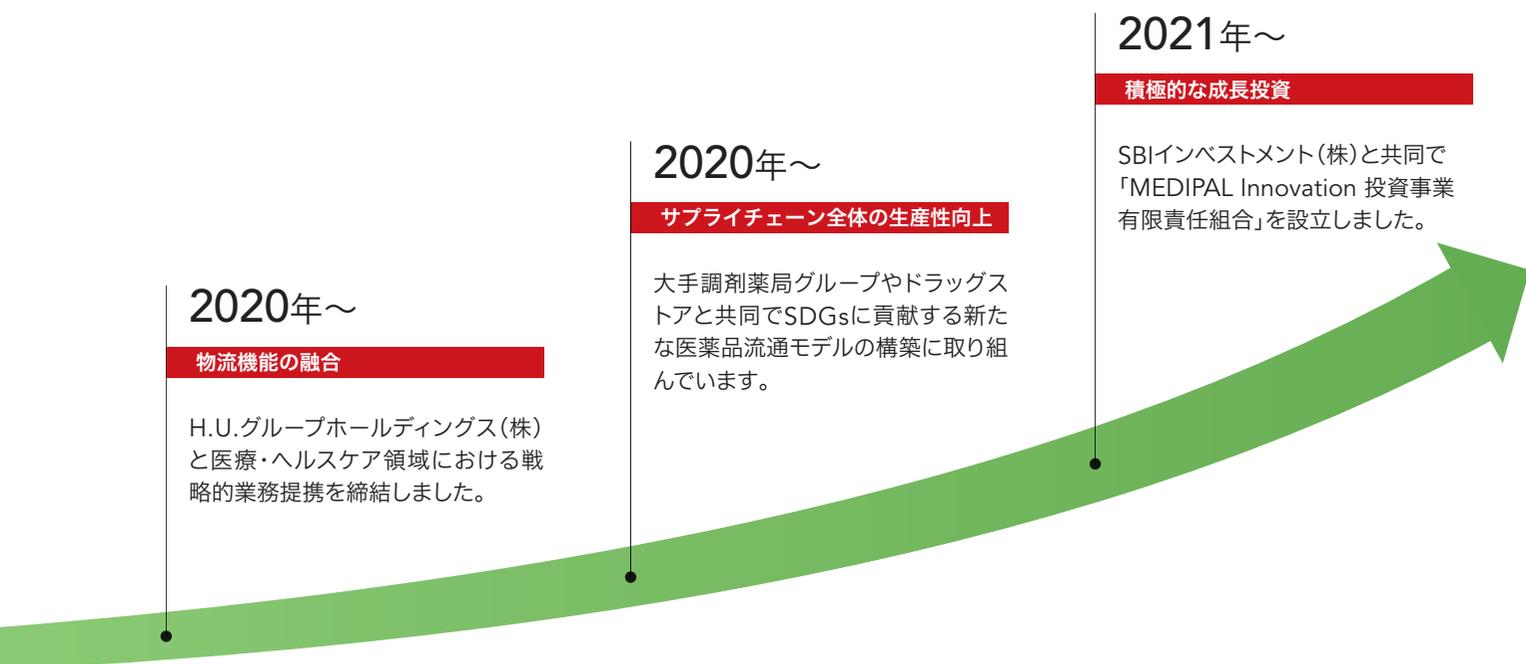
治療・投薬

再生医療分野

目的

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

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



### 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を締結しました。

### 2020年～

#### サプライチェーン全体の生産性向上

大手調剤薬局グループやドラッグストアと共同でSDGs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。

### 2021年～

#### 積極的な成長投資

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。

## サプライチェーン全体の生産性向上

取組み事例

### 新たな医薬品流通最適化モデル構築に向けた取組み

社会全体にSDGsの意識の高まりが広がっていく中、医療用医薬品等卸売事業ではチェーン展開をしているドラッグストアなどのお得意様との協業により、CO<sub>2</sub>排出量の削減や、生産性の向上、働き方改革を進め、持続可能な社会の実現に貢献する取組みを進めています。

店舗ごとに最適な医薬品の在庫量を分析、管理することで両

社間の受発注・納品業務を減らし、車両燃料に起因するCO<sub>2</sub>排出量を削減します。また、医薬品の受発注、検品などの作業を効率化し、物流に係る従業員の労働生産性を向上させるとともに、医療従事者が本来業務にあてる時間を創出し、地域医療に貢献できる体制を構築しています。

### 物流最適化による効率化とCO<sub>2</sub>排出量の削減



- お得意様と当社双方の課題解決に向けたサプライチェーン全体最適化のご提案
- 導入企業・店舗数は順調に拡大中

#### 〈導入事例〉

現状：頻回・不規則の配送

- ・配送回数の見直し
- ・個口スキャン検品の導入



**配送回数** 基本的に **1回/日** 納品  
→ 車両燃料に起因するCO<sub>2</sub>排出量 **80%削減**

**検品時間** 検品時間 **1分/回**  
→ 検品時間 **84%短縮**