成長の源泉 2

ニーズに応え 市場を創造する 新規事業

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。

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。

PFM®
プロジェクト・ファイナンス&マーケティング

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

PMS
製造販売後調査

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

デジタル事業

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

海外事業

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

*用語説明は、P.82の用語集をご参照ください。

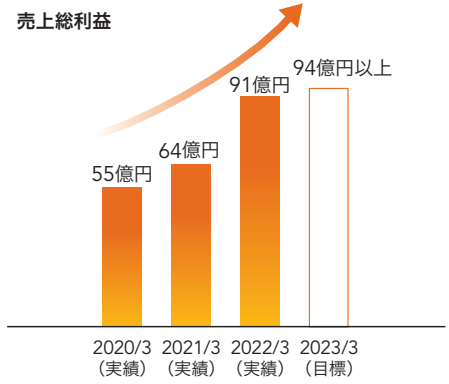
新規事業の取組みによる業績貢献

「2022メディパル中期ビジョン Change the 卸 Future ー未来への変革」において、新規事業は「創造」から「拡大」へとステップアップを図りました。その成果として、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きています。

2022年3月期の売上総利益は91億円でした。「**2027メディパル中期ビジョン Change the 卸 Forever ～たゆまぬ変革を～**」においても、新規事業は重要な成長ドライバーとして収益拡大に貢献していきます。

新規事業	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
AR活動	18億円	17億円	**16億円**
PFM®	38億円	48億円	**78億円**
PMS	3億円	3億円	**1億円**
デジタル事業 ほか	▲4億円	▲4億円	**▲4億円**
売上総利益 合計	**55億円**	**64億円**	**91億円**

(注) 関連商品の卸売販売による利益を含んでいます。

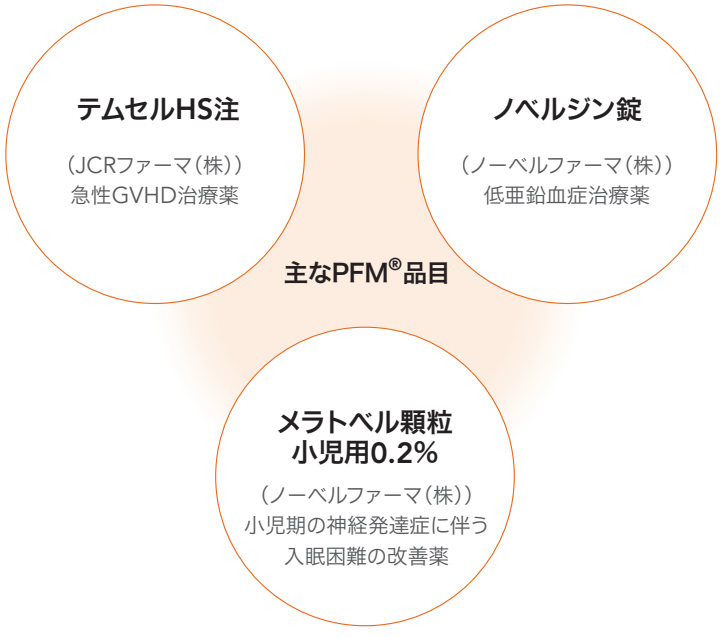


PFM®（プロジェクト・ファイナンス&マーケティング）の意義と主な商品

希少疾病用医薬品の開発支援により、患者さんとそのご家族のQOL改善に貢献

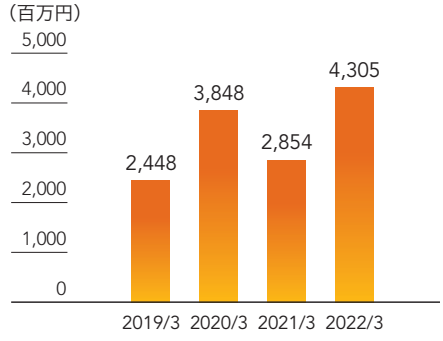
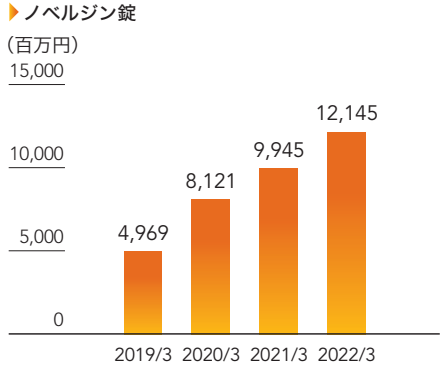
PFM®は、主に希少疾病用医薬品の開発促進と安定供給を通じて、病気で苦しんでいる患者さんやそのご家族に貢献する、当社グループの社会的使命を具現化したビジネスモデルです。

今後も、患者数の少ない希少疾病用医薬品の事業化と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