

メディパルグループの 人的資本

DATA 基礎データ

連結従業員数

13,075名

女性管理職比率

8.5%

AR*数※

約2,400人

目指す姿

☑ 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

特長(強み)

- 意思決定の基準とし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

克服すべき課題

- 人材情報の一元化・可視化・分析
- グループ会社間の人材交流
- 未来志向型人材の計画的、戦略的、持続的育成に向けたグループ育成基盤の確立
- 女性管理職比率の向上
- 具体的な指標(KPI)の設定とそれを踏まえたマネジメントの高度化

未来志向型人材

メディパルグループの経営理念を実現し、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。また、「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つの人材要件を明確にしたうえで、採用、育成、人事制度、評価・報酬などを見直ししながら、「未来志向型人材の育成」を積極的に推進し、「創造性豊かな企業文化の醸成」および「多様な人材活躍」を促す施策を実践していきます。

○ 共通の価値観

当社グループの人材は「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。



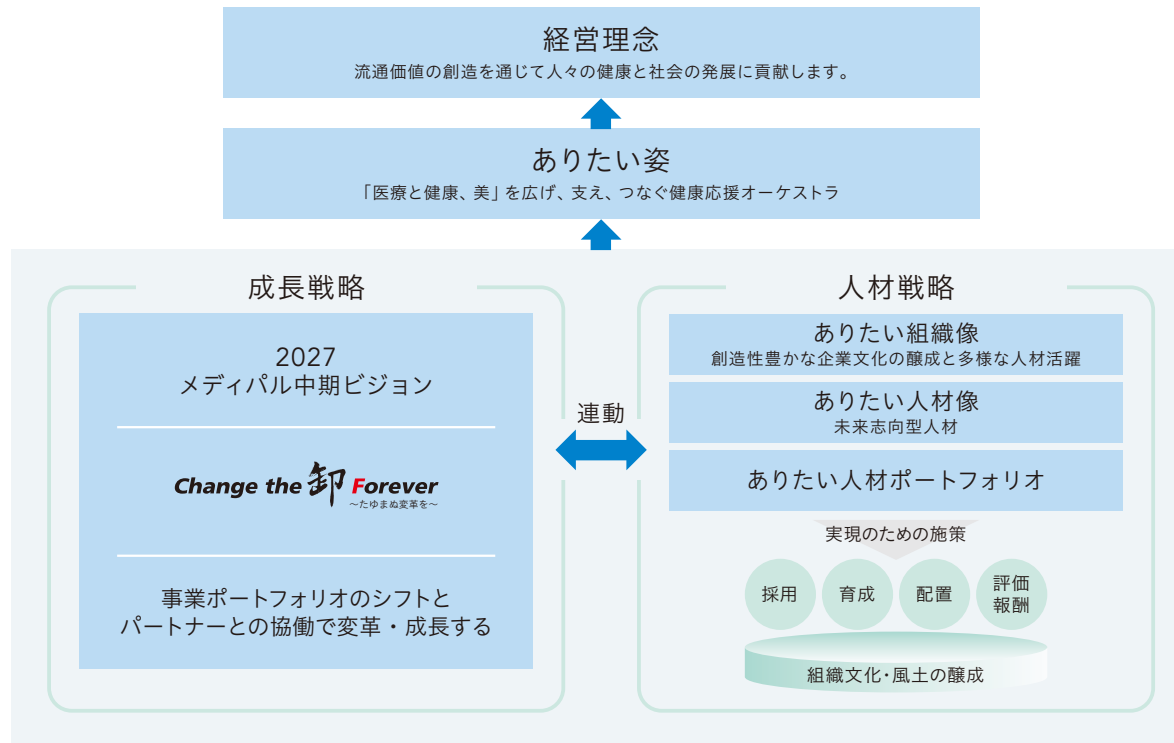
人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

人材戦略

当社グループは、「2027メディパル中期ビジョン」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し、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ます。

人材戦略の全体像

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。

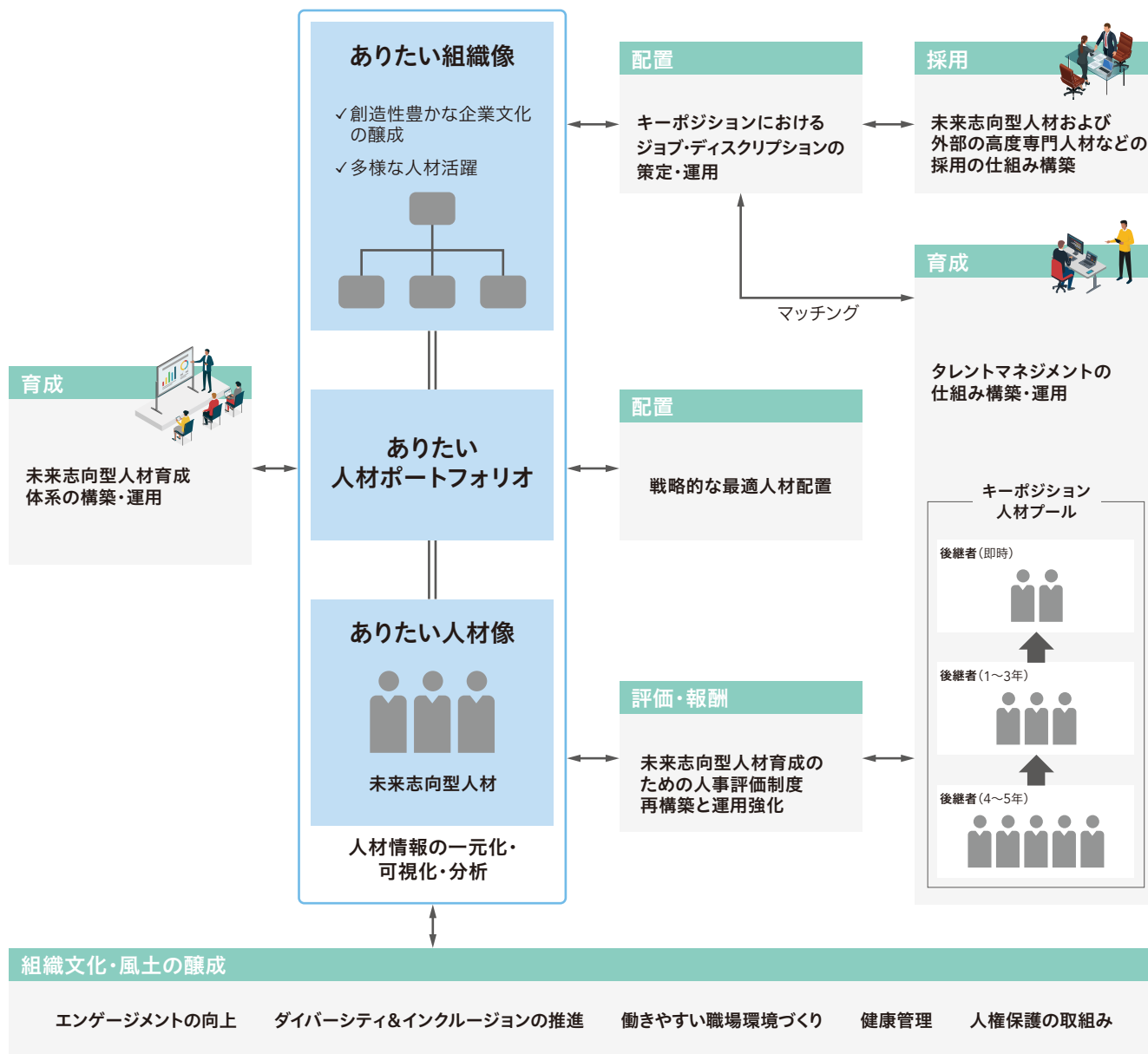


ありたい組織像・ありたい人材像の浸透と実現

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

本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、さらなる成長を目指します。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、動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連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、具体的な施策はグループ各社の管理本部・人事部門が個別に落とし込み、実践していきます。人材戦略部とグループ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、議論を行っています。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・上申しています。

2023年度人材委員会

- 開催実績: 11回
- 主な議題

- ・評価制度構築プロジェクトの進捗確認
- ・職場風土調査の結果分析共有と活用検討
- ・次世代経営人材・キーポジション人材育成プログラムの検討
- ・タレントマネジメントシステムの活用検討

人材情報の一元化・可視化・分析

当社グループでは、人材マネジメントのさらなる推進のため、2023年4月にタレントマネジメントシステムを導入しました。各社で保有している人材情報をこのシステムに集約することで、グループ全体の一元化・可視化ができるようになりました。今後は社員一人ひとりの詳細な業務経験や資格情報、保持するスキルやキャリアプランなどを収集し、分析・活用することで、適所適材の人材配置が可能となると考えています。あわせて、人員数や適材の充足状況を確認し、事業戦略と連動した人材ポートフォリオの構築実現を目指します。

採用

採用活動については、「量」から「質」への転換が不可欠です。当社グループの未来志向型人材要件による採用へとシフトしていきます。とりわけ、当社グループの本中期ビジョンの成長戦略実現に向けて、10名の高度専門人材を採用しました。今後もリファラル採用※などを取り入れ、外部人材を積極的に採用していく方針です。

育成

○未来志向型人材育成体系の構築・運用

当社グループでは、グループ各社がそれぞれの事業戦略推進に向け、Off-JT・OJT・自己学習の育成策を自律的に展開しています。2024年度は、その展開のさらなる強化を図る一方、グループ共通課題である未来志向型人材の育成に向けた新たなグループ育成体系の構築プロジェクトを立ち上げました。本プロジェクトでは、各社における育成策の現状と課題を分析しつつ、未来志向型人材の効果的な育成策を検討しています。その中で実行可能なグループ共通施策は順次導入しており、具体的には、目標管理とコンピテンシー発揮を連動させた新たなマネジメント力強化研修、社員の自律的なキャリア形成を支援する通信教育、成長戦略「デジタルを活用したビジネス基盤の強化」を支えるDXリテラシー向上およびDX専門人材育成のプログラムを実施しています。今後もスピード感を持って未来志向型人材の育成体系構築・運用を図っていきます。

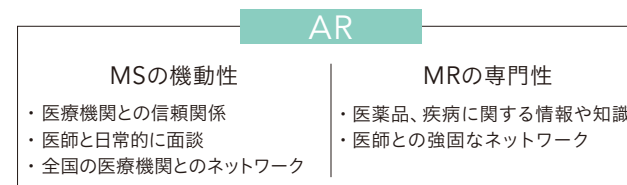
○タレントマネジメントの仕組み構築・運用

グループ共通の未来志向型人材の育成体系の整備と並行して、当社グループのタレントマネジメントの仕組みの構築も急務です。社員一人ひとりに合わせた育成・キャリア開発を推進していき、より多くの活躍機会を提供することでエンゲージメント向上や離職防止につなげていきます。

特に、グループの未来を担うタレント人材については、次世代経営人材・重要ポストなどのキーポジション人材として、タレントレビューと後継者育成プランによる計画的・戦略的・持続的育成を図り、成長戦略実現の原動力としていきます。その一環としてグループオリジナルの「次世代経営人材・キーポジション人材育成プログラム」を新たに策定し、運用を開始しました。具体的には、課長職を対象とした「メディパル事業構想アカデミー」を2024年7月より第1期生16名を対象に開始しました。

○ARの育成

医療用医薬品等卸売事業では、2009年からMR*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しています。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。医療のコーディネーターとして、課題解決の提案ができるよう、高い倫理観と高度な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。



配置

本中期ビジョンの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伴う人材ポートフォリオのシフトの実現を目指します。

人材ポートフォリオのシフトにあたっては、成長戦略遂行をリードするキーポジションのジョブ・ディスクリプションを策定し、それと人材とのマッチングを行うなど戦略的な最適人材配置を図っていきます。

2023年度は成長戦略事業への人材投資を主眼に置き、グループを横断した28名の異動を実施しました。今後も、グループ間の人材交流を推進し、事業のさらなる発展と社員一人ひとりの自律的なキャリア形成への支援体制の整備も図っていきます。

評価・報酬

未来志向型人材を育成し、適切な評価・処遇を行うための評価・報酬制度の再構築について、グループ各社からアサインされたメンバーによるプロジェクトを立ち上げました。このプロジェクトでは、各社間で異なっている評価・報酬制度の現状分析・課題把握を行い、各社の競争優位を保持しつつ、グループシナジーを生み出すために、何を共通化し、何を各社に設計・運用していくかなどを検討しました。その結果、グループ共通のメディパル・コア・コンピテンシー(MCC)を定義化し、2024年度よりMCCを評価軸とした新たな評価制度を、導入準備の整ったグループ会社から順次、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て、組織の目標達成および社員一人ひとりの目標達成とコンピテンシー開発を促すことができるよう運用強化を図り、多くの未来志向型人材を育成するとともに、グループとしての最適な人材ポートフォリオの構築と最適人材配置につなげていきます。

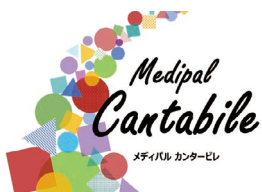
人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

エンゲージメントの向上

当社グループでは、職場風土調査を実施しています。同調査では、従業員エンゲージメントやワークエンゲージメントといった社員と会社の結びつきや仕事に対する意欲を測定し、ありたい組織像の実現に向けた課題を抽出しています。2023年度の従業員エンゲージメントスコアとワークエンゲージメントスコアは、前年度と比較して統計的に有意な上昇がみられました。事業会社別に課題の特定を行い、経営陣と社員の対話などの取組みを通じて、よりよい職場風土の実現を目指しています。今後も、定期的に調査を実施しながら、創造性豊かな企業文化の醸成と多様な人材の活躍を推進していきます。

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」のもと、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きます。当社グループでは、ダイバーシティ&インクルージョンの推進を「メディパル カンタービレ※」と呼称し、「ダイバーシティ&インクルージョンの理解促進」「心理的安全性の確保」「女性活躍推進」を重要なテーマとして掲げ、グループ会社の垣根を越えて草の根活動を行っています。



※カンタービレとは、音楽用語で「歌うように」という意味です。グループでともに働く一人ひとりが、楽譜どおりにただ演奏する（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ます。

○雇用の多様化

当社グループでは、新卒採用、キャリア採用、障がい者雇用、定年再雇用などを通じてさまざまな人材を迎え入れており、従業員一人ひとりが個性と強みを発揮しながら活躍しています。

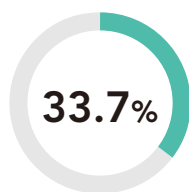
障がい者雇用率は当社グループ平均で2.66%（2024年3月末現在）となっており、今後も積極的な雇用と活躍推進を継続していきます。

また、(株)PALTACでは、同社をよく知り社外で新しい経験・知見を培ったアルムナイ(同社の退職者および内定辞退者)に活躍してもらうことを目的に、アルムナイネットワークの構築を開始しました。

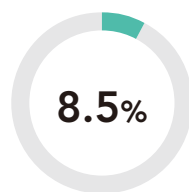
○女性活躍推進

当社グループで働くすべての女性が、良好なワーク・ライフ・バランスの実現により、いきいきと働き、個人と会社が成長する職場環境づくりに努めています。女性活躍推進目標として、「2030年度 管理職に占める女性の割合20%以上」を掲げ、その実現に向けた取組みを推進しています。

女性従業員比率



女性管理職比率



●「えるぼし認定」の3つ星を取得

厚生労働大臣から女性活躍推進の優良企業として評価され、「えるぼし認定」の3つ星を取得しました。

■対象会社：(株)メディセオ、(株)アトル



VOICE

女性のさらなる活躍に向けて ～ ウィメンズコーディネーター ～



株式会社メディセオ
AR研修部 東日本ウィメンズグループ

石坂 彩子

2022年4月、女性診療科領域の医薬品や予防・診断・治療等の情報を総合的に医療機関へ提供する営業担当者「ウィメンズコーディネーター（WCN）」に任命され、全国に配置されたWCNとともに活動をしています。女性にはライフステージごとに表れる特有の健康課題をはじめとしたさまざまな悩みがあり、私自身、育児をしながら営業職を続けることの難しさを日々痛感しながらも、産婦人科関連の専門知識習得や医師への課題聞き取り・解決のご提案を行えることは大変価値のあることだと思っています。今後、女性がさらに活躍していくためには、女性診療科のかかりつけ医を持ち、定期的な受診を行うことが必要です。「働く女性として」「母として」、WCNの活動を通じて、医師だけでなく一般の女性の方々に、心と体を大切にすることを伝えていきたいと考えています。

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

働きやすい職場環境づくり

当社グループでは、個人のライフスタイルや価値観を大切にしながら働くことができる職場環境をつくるとともに、心身ともに健やかな生活を送るためのサポートを行っています。

○働き方改革の推進

時差勤務・変形労働時間制・在宅勤務などの柔軟な勤務制度の導入により、効率的な働き方を促進し、時間外労働の削減と有給休暇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)



■対象会社

(株)メディ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)、メディパルフーズ(株)

○仕事と生活の両立

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

2023年度の男性従業員の育児休業取得率は当社グループで48.1%となっており、今後も制度の周知や啓発を継続的に行うことで、多様な働き方への理解促進と男性従業員の育児休業取得推進に向けて積極的に取り組んでいます。

また、(株)メディセオでは2023年5月より「不妊治療両立支援制度」を導入し、2024年4月よりがん治療と仕事の両立支援を目的に「がん治療両立支援制度」を開始しました。

健康管理

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

○健康診断の充実と受診率の向上

病気を早期発見し、健康を保持・増進するために、定期健康診断を実施し、受診率はほぼ100%を達成しています。また、法定項目に追加して検査項目を充実させるとともに、二次健診の受診を積極的に促しています。

○メンタルヘルス対策

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

○「健康経営優良法人2024」に認定

経済産業省と日本健康会議が主催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2024」に認定されました。



■対象会社

〈大規模法人部門〉

(株)メディ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、
MPアグロ(株)、MP五協フード&ケミカル(株)、
メディパルフーズ(株)



〈中小規模法人部門〉

東七(株)、(株)アステック、
(株)ファルフィールド、メディエ(株)、
(株)プリメディカ、
(株)メディパル保険サービス、
(株)クラスAネットワーク

人権保護の取組み

当社グループは、企業活動を行うにあたり、すべての従業員が人間らしく尊厳を持って幸せに生きる権利を保護しています。従業員一人ひとりの人権や働く権利を守り、業務が円滑に遂行できるよう社内規程の整備やホットラインの設置など環境整備に取り組んでいます。また、人権への配慮が必要であることを強く認識し、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に基づく差別、ハラスメントの根絶に取り組むとともに、事業に関わるさまざまなステークホルダーの人権を尊重しています。人権方針の策定に向けてCSR委員会および経営層による検討を重ね、2024年8月に当社グループ共通の「メディパルグループ人権方針」を公表しました。今後は方針に基づき人権デュー・ディリジェンスについても取り組んでいきます。

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/>

○ハラスメント防止規程の整備

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

○ハラスメント・人間関係ホットラインの設置

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

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

メディパルグループの

物流設備資本

DATA

基礎データ

物流拠点数

医療用医薬品等
卸売事業
(ALC*)

13 拠点

化粧品・日用品、
一般用医薬品卸売事業
(RDC*)

16 拠点

連結設備投資額

203 億円

目指す姿

- ✓ 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

特長(強み)

- 全国に展開する高機能物流網(ALC・RDC)
- 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
- GDP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)

克服すべき課題

- シェアリングロジスティクス基盤の整備
- 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、個宅配送、無人配送)

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

医療用医薬品等卸売事業

ALC (Area Logistics 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。品切れやミスのない確実な納品と、有事の際に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。お客様に近い都市部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最適な物流を実現しています。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。

2027 メディパル中期ビジョンで掲げている 5 つの成長戦略のうち、持続可能な流通の構築において、「医薬品：新たな流通最適化モデル構築」を掲げています。お客様とともに温室効果ガス排出量削減や生産性向上、働き方改革の推進に貢献できるよう、サプライチェーンの全体最適を目指しています。

○ 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※1）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%※2以上

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



超低温物流
-150℃以下

再生医療等製品などに求められる -150℃ 以下の超低温を含めたさまざまな温度帯に対応した保管・配送システムを開発し、全国どこに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。

※1 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。

※2 常時在庫品揃え率は 99.8%

阪神 ALC 設置による全国流通ネットワークの完成

当社グループは、だれもが心身ともに健やかに暮らせる持続可能な社会の実現に貢献するため、医薬品等の商品のメーカー出荷から患者さんまでのサプライチェーン全体における流通の最適化に取り組んでいます。これまでの事業運営を通して蓄積してきた技術・ノウハウを最大限に活用し、新たな機能を盛り込んだ「阪神 ALC」の設置により、お客様に新たな価値と流通サービスを提供していきます。

○ 阪神 ALC の基礎データ



設備投資額 約 267 億円
年間出荷額 （稼働当初）年間約 2,400 億円

○ 阪神 ALC の特長

- 幅広く豊富な商品在庫による受注から納品までの最適な物流
- 独自の需要予測システムによる受注納品率の向上
- 高生産性物流システム「AUPUS* II」による工程数削減（一部工程では従来比半減）
- 第三世代のピックシステム導入による生産性向上（第一世代比 7 倍）

○ 「物流 2024 年問題」への取り組みについて

入荷時に発生しているトラックドライバーの長時間待機問題を解決するため、阪神 ALC に入荷予約システムを採用しました。トラックドライバーの待機時間を解消するとともに紙伝票を無くす取り組みをしています。2024 年 4 月より全国の ALC へ導入展開をしています。

○ ALC における今後の取り組み方針

ALC は人と機械の協働化をテーマに重作業を無くし、だれもが簡単正確に作業するとともに、高生産性、省力化に取り組んでいます。阪神 ALC では当初の想定を上回る高い生産性と出荷精度を実現しました。さらなる進化を止めず時代に即した物流のあるべき姿を目指し物流機能の開発を進めていきます。

シェアリングロジスティクスの全国展開に着手

当社グループとH.U.グループホールディングス(株)で2022年3月に創業した(株)メディスケットは、医療用医薬品の物流と臨床検査資材の供給と臨床・治験・研究などの検査検体の集荷を共通化することで働き方改革などの社会課題の解決、顧客利便性の向上、環境対応(温室効果ガス排出量削減)に取り組んでいます。

物流を取り巻く環境は、働き手の不足や増加する物量への対応が求められます。医療においても医師や看護師、薬剤師など医療従事者への「働き方改革関連法」猶予期間が終了し、労務管理の徹底、労働時間の短縮により医師・医療従事者の健康を確保する取り組みが始まりました。

流通を担う立場から医療機関、調剤薬局の業務効率化や環境対応に貢献するため、同社は検品レスなどの効率的なサービスを行うとともに医薬品と臨床検査検体の共同配送(=シェアリングロジスティクス)を進めています。

社会課題の解決

ドライバー・医療従事者の
働き方改革

利便性の向上

さまざまな商材提供

環境対応

共同配送による
温室効果ガス排出量の削減

○これまでの取り組みと今後について

基盤となる拠点移管は順調に進捗しています。2024年3月末時点では192拠点でしたが、これを2024年度に300拠点以上に拠点移管する見込みです。

また、シェアリングロジスティクス(往路で医薬品配送、復路で臨床検査検体集荷)は千葉県におけるフィジビリティスタディ(実証試験)が完了し、2024年度より全国主要都市へ展開します。



VOICE

新しい流通価値創造へ ～シェアリングロジスティクス～



株式会社メディスケット
医薬事業本部長

礪田 智

医薬品の配送と臨床検査の検体集荷におけるシェアリングロジスティクスは、業界初の取り組みであり、従来の商習慣を変えるチャレンジです。

これまでの検体と検査依頼伝票を確認してからお預かりするスタイルから、お得意様に格納いただいて封印をした専用ボックスをお預かりする「ピックアップ集荷」へ変更することにより、より効率的に集荷を行うことができます。

また、2023年度に実施したパイロット先においても、「気候変動や2024年問題への対策としても、効率的で社会的な意義の高い取り組みだね」との評価もいただいています。2024年度は、このシェアリングロジスティクスを全国へ普及し、新たな流通価値の創造にチャレンジしていきます。

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

(株)PALTACが目指すのは、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、店頭を起点とした流通全体のプロセスにおけるムダをなくし、サプライチェーン全体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越えて評価をいただく同社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倍の作業量进行处理すること(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

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。

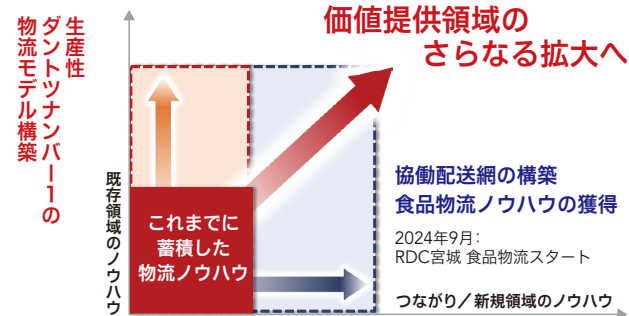
同社は、2027年3月までの3か年の中期経営計画「PALTAC VISION 2027」を策定し、2024年5月13日に発表しました。「PALTAC VISION 2027」で掲げている4つの重点戦略のうち、『新たな価値創造に向けた挑戦 新物流モデルの構築』において、「業界をリードする生産性ダントツNo.1の物流モデルの構築」を目指しています。労働人口の減少が加速していく中、化粧品・日用品、一般用医薬品の中間流通段階へいまだかつてない生産性を持った物流機能を提供することで、サプライチェーンのさらなる最適化と効率化を追求していきます。また、新物流モデルにより販管費率および設備投資効率の改善を図り、配送費や資材価格が高騰する環境下においても持続的に成長できる事業基盤を構築したいと考えています。

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

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



過去から積み重ねた物流ノウハウに、AIテクノロジーやロボティクスを組み合わせることで完成した最新SPAIDモデルからさらに高みを目指し、生産性2倍以上を実現する新物流モデルの構築に挑戦しています。これにより、既存領域におけるダントツNo.1の生産性と新たなノウハウを獲得すると同時に、協働による業界の枠を越えた配送ネットワークの構築、食品物流という新規領域でのノウハウ獲得などを通じて、物流における価値提供領域のさらなる拡大を目指していきます。

メディパルグループの 知的資本

DATA 基礎データ

新規事業の業績貢献

新規事業の
売上総利益

開発投資品目

87 億円

20 件超

目指す姿

✓ 「医療と健康、美」の事業フィールドで、人々の生命や健やかな暮らしを支えるために必要となるニーズに応え
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

特長(強み)

- 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
- グループとしての物流ノウハウのシナジー
- 全国の医療機関をカバーする情報提供力や収集力
- 天然由来の独自原料製造の技術

克服すべき課題

- 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

人的資本 物流設備資本 **知的資本** 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 自然資本

強化戦略

メディパルグループは、多様なニーズに応える物流機能の高度化・強化や、PFM®（プロジェクト・ファイナンス&マーケティング）*、PMS*などの新規事業の取組みを通じ、ノウハウや知見を知的資本として蓄積してきました。これらを活かし、2027メディパル中期ビジョンの成長戦略の実行による高度な専門人材の拡充、さまざまなパートナーとの協業深化、事業領域の拡大に取り組んでいます。新たなビジネスモデル構築における知見や目利き力を磨き上げるとともに、組織知化を進め、知的資本のより一層の強化を図っていきます。

新規事業の概要

少子高齢化の進展、社会保障費の増大、労働人口の減少など、日本を取り巻く経営環境はますます厳しくなっています。こうした環境変化は一過性ではなく、医療業界や当社グループの各事業にも影響が出てくることを想定して、医療保険制度の変更など行政の動きに左右されにくい収益構造に変えていくための大きな柱として、新規事業の取組みをスタートしました。

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。

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。

○ 新規事業の取組みによる業績貢献

新規事業は着実に拡大し、業績に大きく貢献してきました。足元は次の成長ステージに向けた変革期にありますが、本中期ビジョンで掲げる事業ポートフォリオのシフトの実現に向けて新規事業は重点事業の柱の一つとして位置づけており、2027年3月期に経常利益段階で200億円の貢献を目指しています。

○ PFM®の意義と主な商品

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。当社は、高度な流通ノウハウ、希少疾病領域における知見と目利き力、また同領域における医薬品メーカーとの強固な関係を活かし、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。

新規事業	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
AR活動	16億円	15億円	10億円
PFM®	78億円	78億円	80億円
PMS	1億円	5億円	3億円
デジタル事業 ほか	▲4億円	▲5億円	▲6億円
売上総利益 合計	91億円	92億円	87億円

関連商品の卸売販売による利益を含んでいます。

TOPICS

メディパルグループで社内ビジネスコンテスト「ZERO ONE」を開催

～新規事業創造と業務変革を目指して～

当社およびグループ会社は、2027メディパル中期ビジョンの実現に向け、社内ビジネスコンテスト「ZERO ONE（ゼロワン）」を開催しました。「ZERO ONE」は、だれ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、従業員提案型の新規事業創造と業務変革を目的として開催したものです。第1回となる今回は、2023年7月から開始し、当社グループの変革に向け、従業員が個々に描いている「もっと良い未来」を実現させていくための提案として、応募者311名、応募総数187案と多くの応募がありました。最終審査の決勝には、7チーム26名が参加し、熱意にあふれるプレゼンテーションを行いました。優秀賞に選出されたアイデアについては、事業化に向けた支援が行われます。



海外進出に向けた取組み

本中期ビジョンの5つの成長戦略の柱の一つである「海外への進出」は、当社グループの有する高度な流通ノウハウを活かし、パートナー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。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ついて覚書を締結しました。また、2023年9月、ムコ多糖症IIIB型に対する治療薬(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。

○事業化に向けた進捗

現在当社が開発権を持っている2品目について、製品化に向けた開発に注力しています。ライソゾーム病の中でも患者数の多いムコ多糖症IIIB型の治療薬(JR-446)については、2024年度中に臨床試験が開始できるように進めています。

○今後の見通し

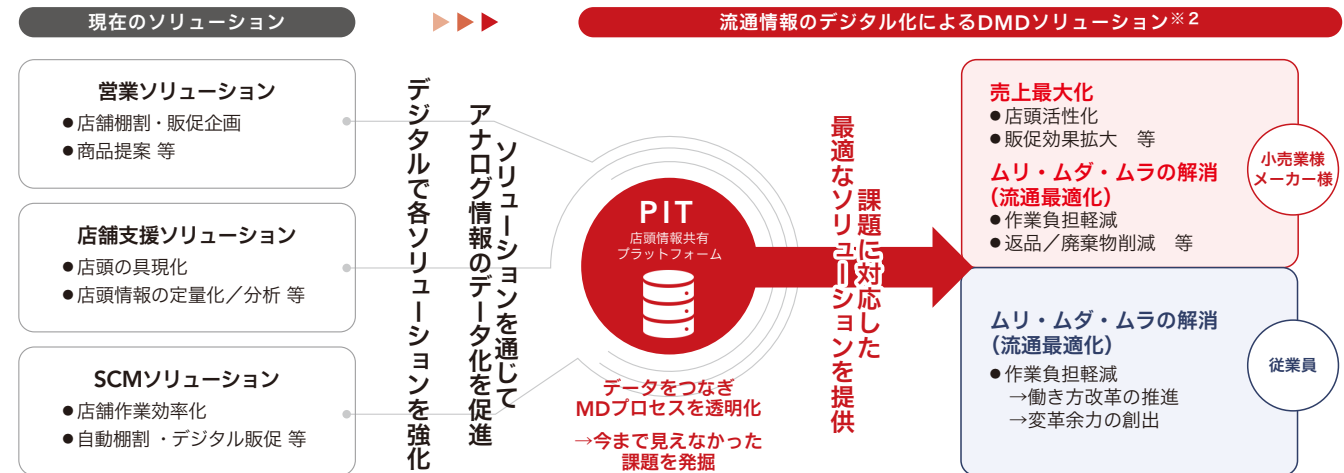
治療薬がなく、苦しんでおられる患者さんのもとに、1日でも早く医薬品をお届けするため、事業化を進めています。また、同事業は、既存事業より高い利益率を見込めます。現在は、必要な投資を順調に行っています。

流通情報のデジタル化

○新たな価値創造に向けた挑戦

(株)PALTACは、「PALTAC VISION 2027」の重点戦略の一つとして、「新たな価値創造に向けた挑戦」を掲げています。

サプライチェーンには、いまだ可視化されていない多くの流通情報が存在しています。これらの情報を同社機能によりデータ化し、情報共有プラットフォーム(PITシステム)を介してつなぐことで、流通のプロセスを可視化していきます。これにより、従来では見えなかった課題を可視化し、店頭を起点とした売上拡大や返品削減などの環境負荷軽減も含めた、流通全体の最適化に向けたソリューションを提供していきます。



※1 JCRファーマ(株)が開発した独自技術で、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です。

※2 デジタルマーチャンダイジングソリューション。店頭を起点とした「商品販売に関わる課題」をデジタルで解決するサービス。

予防・未病領域の事業拡大

当社グループは、本中期ビジョンの成長戦略の一つとして、「予防・未病領域への事業拡大」を掲げており、投資などを通じて、最先端の検査機器・試薬など、取扱商品の拡大を進めています。

この一環として、2024年5月31日、ノーリツ鋼機(株)との間で、同社の子会社であり高付加価値な検査サービスを提供する(株)プリメディカの全株式を取得しました。

同社は、予防医療領域の疾患リスク検査に特化した検査会社であり、治療から予防へとシフトしている医療の流れに合致した事業を展開しています。最先端テクノロジーを活用し、多様な領域の疾患について、将来発症するかもしれない疾患リスクを把握することで、検査受検者の病気にならない体づくりに貢献しています。また、健康は「食」から始まると考えており、腸内細菌を検査する腸内フローラ検査Flora Scan®(フローラスキャン)は、医療機関以外の販路の拡大を期待できる検査サービスです。

(株)プリメディカの全株式を取得

- 「治療」から「予防・未病」へとシフトしている医療の流れに対応
- 当社グループの成長戦略と(株)プリメディカの事業は親和性があり、相乗効果が期待できる

PreMedica

「医療と健康、美」を事業フィールドとする当社グループとのシナジーを発揮
病気になるリスクを把握する高付加価値な検査サービス

LOX-index®

ロックス・インデックス

動脈硬化の原因と考えられている物質を測定し、**将来の脳梗塞・心筋梗塞の発症リスクを評価**する。全国の提携医療機関で受検できる。

Flora Scan®

フローラスキャン

京都府立医科大学、摂南大学、(株)プリメディカの3者共同研究から生まれた**腸内フローラ検査**サービス。腸内フローラのタイプを解析し、正しく食生活などの改善を行うことで健康を管理。

アグロ・フーズ領域の事業拡大

2023年3月、住友ファーマフード&ケミカル(株)(現 MP五協フード&ケミカル(株))は、当社のグループ会社となりました。これにより、同社が自社にて研究開発した天然由来の多糖類やヘルシーな機能性素材などの競争力のある製品と、当社グループが有する広範な流通ネットワークの活用により、予防・未病領域における高いシナジーを推進し、より多くの人々にその価値を提供していきます。

食品開発を支えるグリロイド®

同社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により、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伸び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。グリロイド®はこのように食品開発を支える役割を持ち、同社のコーポレートスローガンである「『役に立つ』を揃えます。」を体現し続ける素材です。



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「グリロイドド.com」(<https://www.glyloid.com/>)に公開しています。

VOICE

研究活動の活発化に向けて ～ 先駆的な多糖類ビジネス ～



MP五協フード&ケミカル株式会社
技術開発本部 研究推進部

鈴木 夢生

タマリンドシードガム製品グリロイド®は、1964年に世界で初めて工業生産に成功し、販売を開始した当社のオリジナル製品です。60年前という産業の黎明期に先駆的な多糖類ビジネスを展開でき、当社を「多糖類のパイオニア」として、大きく成長させてくれました。今年は60周年記念としてスペシャルウェブサイトのオープン等、プロモーション活動も強化しています。研究面では、今後の発展のために、さらなるイノベーションを目指し、「タマリンドシードガム(キシログルカン※)研究会」を開催します。本研究会でタマリンドシードガムに関する社内外の研究内容や将来の展望について議論することで、研究活動をより一層活性化させていきます。

※タマリンドシードガムの主要多糖類はキシログルカンであり、学術的にはキシログルカンとして研究されていることが多いため研究会の名称としては併記しています。

人的資本 物流設備資本 知的資本 **事業開発担当取締役メッセージ** 社会・関係資本 財務資本 自然資本

事業開発担当取締役メッセージ

事業ポートフォリオのシフトに向け
積極的な成長投資を
加速していきます株式会社メディパルホールディングス
専務取締役 事業開発本部長

依田 俊英



新規事業の現状認識

これまで新規事業として「AR活動」「PFM®*」「PMS*」「デジタル事業ほか」の4つの事業に取り組んできました。現在では90億円程度の売上総利益を生み出すまでに成長しており、メディパルグループの業績への貢献を果たすことができています。

10年以上にわたり推進してきたこれらの事業の多くは、すでに各グループ会社に承継され、安定した収益を生み出しています。現在は次なる段階に入っており、新しい成長の源泉をつくるべく、当社グループ全体として領域の拡大に向けた取組みを行っています。「医療と健康、美」の事業フィールドにおいて、「探索」と「深耕」を行い、「新規事業」を立ち上げることでグループの成長に貢献していきます。これらの取組み内容や実績の開示方法についても、よりわかりやすい形にしてステークホルダーの皆様にご理解いただけるようにしていきたいと思っています。

一方、これまで、着実に利益を創出する事業として成長してきたPFM®については、そのニーズは今後も一層拡大していくことが見込まれることから、2027メディパル中期ビジョンの最終年に向け、一歩踏み込んだ戦略を立てていく必要があります。現在のビジネススキームは開発投資の一部を当社が負担する形態ですが、今後は当社が製造・販売のライセンスを取得することで、海外展開を図っていくことを視野に入れています。これはすなわち、従前からのPFM®のコンセプトをバリューチェーンの川上にまで広げていくことを目指すものです。

成長戦略
～海外への進出～

本ビジョンに掲げている5つの成長戦略の1つ目に掲げている「海外への進出」については、引き続き、JCRファーマ(株)が創出した超希少疾病用医薬品の開発および事業化を推進していきます。当社とJCRファーマ(株)は、2023年9月に、JR-

446 のムコ多糖症ⅢB型を対象疾患とした海外事業化に関する実施許諾契約および日本における共同開発・商業化契約を締結しました。臨床第Ⅰ/Ⅱ相試験の治験計画届が独立行政法人医薬品医療機器総合機構(PMDA)に受理され、所定の調査が終了しています。2024年9月までに日本国内で同試験を開始する予定です。ムコ多糖症ⅢB型はライソゾーム病の一種であり、重度の中枢神経障害を呈する疾患です。世界における患者数※は500人から1,000人と推察されている超希少疾患であり、現在までに承認されている治療法はありません。この疾病に苦しむ患者さんの治療に貢献するため、可能な限り早期に承認を取得して、同医薬品をお届けしたいと思っています。

この事業は、これまでの卸の事業モデルとはまったく異なるものであり、収益の拡大が見込めるとともに、患者さんの治療に貢献するという社会的意義のあるものと考えています。

成長戦略
～予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大～

2024年5月に子会社化した(株)プリメディカは、疾患リスクを可視化でき、脳梗塞・心筋梗塞、認知症、膵臓がん、大腸がん、慢性腎臓病などの検査サービスを展開、多くの人間ドックで採用されています。中でも、脳梗塞・心筋梗塞発症リスク検査「LOX-index®(ロックス・インデックス)」は、当社が開発し特許権を取得しており、この領域の検査では提携医療機関数、受検者数で国内最大級の実績を有しています。

当社は長年、病気になる前の段階でのビジネス展開を志向してきました。このたびのスキームにより、(株)プリメディカの高付加価値な各種検査サービスと当社グループの全国の経営資源(医療機関ネットワーク、営業リソース、物流網など)を掛け合わせた成長戦略を推し進めていきます。さらに、同社の腸内フローラ検査サービス「Flora Scan®(フロラスキャン)」は、既存の医療機関販路に加え、医療機関以外の販路の拡大を期待できるものであり、医療用医薬品等卸売事業のみならず、当社グループ各社との事業シナジーを想定しています。

2023年3月に子会社化したMP五協フード&ケミカル(株)は、食品分野と化成品分野の幅広い商品を提供しています。腸内細菌の検査とともに、その人に合った食事の指導も始めています。(株)プリメディカとMP五協フード&ケミカル(株)の事業シナジーの創出も期待でき、当社グループの2つ目の成長戦略である「予防・未病、アグロ・フーズ領域の事業拡大」は大きく進展したと捉えています。

人的資本の活用について

新規事業などの事業を実行するにあたっては、国内では概ねグループ内の人材を登用しています。必要に応じて社内公募制も活用しています。新しいことに挑戦し、自己のキャリアアップを果たしたいという積極的な人材に、そのチャンスを与えることは、グループ全体にとって良い影響を与えます。

当社グループには製薬企業への出向経験や海外での勤務経験のある従業員もあり、海外での事業展開を行っていく際にそれを担うことができます。現地での人材採用や、現地の法律に沿って医薬品の許認可を受けて販売していくことは容易ではないかも知れませんが、そのような経験を積むことでより成長していくことができと思っています。

一方、すでに経験と実績のある人材を採用して専門的な役割を担っていただくことで、確実に事業開発を進めていくことができます。ここ数年でそのような専門性の高い人材の採用を進めています。新規事業の取組みを進める中で、人的資本の拡充・強化についても先行投資をしてきましたが、その成果は着実に表れています。

成長投資について

現在は事業ポートフォリオをシフトしていくために必要な成長投資を積極的に行っている段階です。投資案件もかつてはPFM®など医療用医薬品が中心でしたが、最近ではデジタル、検査、食品など幅広い領域の案件が増加しています。コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)ファンドによる投資実績は、2024年4月に実施した(株)エムネスを含め12件となりました。CVCファンドでは年間70を超える案件を検討しています。その中からリターンや当社グループの事業とのシナジー効果などに

ついて厳しく確認し、条件に見合うものに出資をしています。(株)エムネスへの出資は、医療情報のフルクラウド化時代を見据えたものです。

最近では、海外での希少疾病用医薬品開発事業に関するものや、企業を完全子会社化する案件など、金額の大きな投資も多くなってきました。事業ポートフォリオのシフトをするためにはそれらは欠かせないものであり、ある程度のリスクをとりながらも、将来の事業成長の実現に向けて今後も積極的な投資を行います。

○ 超希少疾病用医薬品の開発および事業化に向けた取組み

2024年6月	ムコ多糖症 IIIB 型（サンフィリップ症候群 B 型）に関する臨床第 I/II 相試験の治験計画届が独立行政法人医薬品医療機器総合機構（PMDA）に受理され、所定の調査が終了
2024年2月	「20th WORLDSymposium™ 2024」（米国・サンディエゴ市）に参加
2024年1月	「希少疾病とともに歩むみんなの情報サイト」を公開 URL: https://www.medipal.co.jp/rare-disease/
2023年9月	ムコ多糖症 IIIB 型（サンフィリップ症候群 B 型）を対象疾患とする治療薬 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
2023年4月	事業開発本部 製薬・グローバル事業開発部を新設
2023年2月	「19th WORLDSymposium™ 2023」（米国・オーランド市）に参加
2022年10月	フコシドーシスを対象疾患とする対象物質（血液脳関門通過型ヒト α -L-fucosidase）に関し、日本を除く全世界における研究・開発、製造および販売などの事業化に関する再実施許諾権付の独占的实施権を取得
2022年10月	JCRファーマ（株）と、フコシドーシス、神経セロイドリポフスチン症Ⅰ型（CLN1）、神経セロイドリポフスチン症Ⅱ型（CLN2）、ガラクトシアリドーシスを対象疾患とする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

メディパルグループの

社会・関係資本

DATA

基礎データ

CVC投資案件数

12件 (2024年7月末現在)

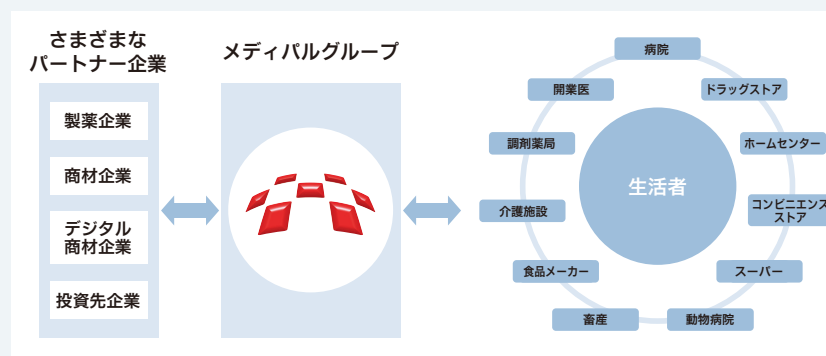
デジタルヘルス	4件
創薬	3件
医療機器	3件
その他	2件

目指す姿

✓ パートナー企業との協業を通じた社会価値・顧客価値の創造によるグループの持続的成長

特長(強み)

- パートナー企業との共創を通じた、価値創造力
- メーカー、医療機関・薬局・小売業等の取引先、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
- スタートアップ企業やベンチャー企業との連携



克服すべき課題

- 予防・未病領域における最適なパートナー企業の検討と選択
- 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

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ **社会・関係資本** 財務資本 自然資本

さまざまなパートナー企業との価値共創

メディパルグループは、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、さまざまな分野の企業との協業により、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、製薬企業や医療機関、小売企業に、画期的なサービスを提供しています。

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～ 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との共働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。
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」や電子母子手帳アプリ「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。
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目指しています。
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達成に貢献する新たな医薬品流通最適化モデルの構築に取り組んでいます。
2022年～ 海外での医薬品開発	JCRファーマ(株)と、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。
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ラベルを導入しました。
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て予防・未病領域の商品や事業の拡大を目指します。

デジタル・ヘルスケア・プラットフォームの構築による医療DXの推進への貢献

当社グループは、デジタルパートナー企業のさまざまなデジタルサービスを普及・拡大することで、医療・ヘルスケア分野におけるデジタルプラットフォームの構築と医療DXを推進しています。

医療分野においては、医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud」を通じて臨床現場の医師に最新の医療情報を提供するとともに、より質の高い地域医療連携を実現します。

また、「ルナルナ メディコ」や2024年7月17日に業務提携した(株)レイヤードのクリニック向けDX商材を通じて医療機関と患者さんをつなぎ、良質な医療を提供します。

さらに、電子母子手帳アプリ「母子モ」を全国の自治体に導入することで、自治体と生活者(妊婦さんや育児中の方々)をつなぎ、より安心して子育てができる社会づくりに貢献します。



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。

本ファンドの設立により、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た国内外のベンチャー企業12社への投資および成長支援を行い、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。

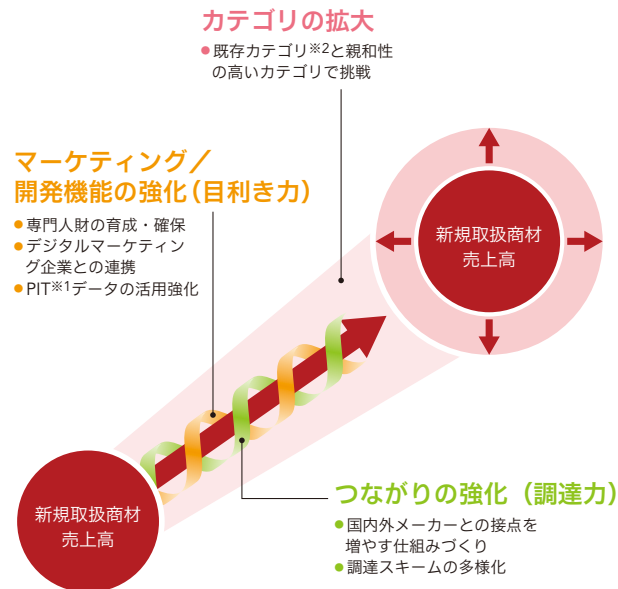
直近の投資案件

企業名	ヘパリスファーマ(株) 新しい肝疾患治療薬の開発と商業化を目指すパイオベンチャー
カテゴリ	創薬
出資目的	ヘパリスファーマ(株)の主力開発化合物ラニフィブラノールは、フランスのインベンティバ社によって創製され、代謝機能不全関連脂肪肝炎/MASH(旧称:非アルコール性脂肪性肝炎/NASH)の治療薬として開発中の、経口投与可能な低分子化合物です。同社は、この革新的な医薬品を日本の患者さんに届けるために、日本および韓国における開発と商業化の独占実施権許諾を受けています。本出資を通じてラニフィブラノールの開発を支援し、ヘパリスファーマ(株)との協業を通じて将来の取扱製品の拡充を目指します。
出資時期	2023年9月
企業名	(株)エムネス CTやMRI等の医用画像を共有・管理できるプラットフォーム「LOOKREC」を基盤に、医療支援クラウドサービスおよび専門性の高い常勤医師による遠隔画像診断支援サービス事業を展開
カテゴリ	デジタルヘルス
出資目的	より効率的な医療と人々の健康で豊かな生活に貢献できる LOOKREC という独自プラットフォームと、その活用によるビジネスの発展性を有する(株)エムネスへの出資をすることで、将来の医療情報のフルクラウド化を見据え、デジタルを活用したビジネス基盤の強化を進めていきます。
出資時期	2024年4月

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できるように、取扱商材の拡充を図るためマーケティング強化に伴う目利き力、国内外のメーカーとのつながり強化による商品調達力を高め、生活に彩りを増やす商材を拡充していきます。

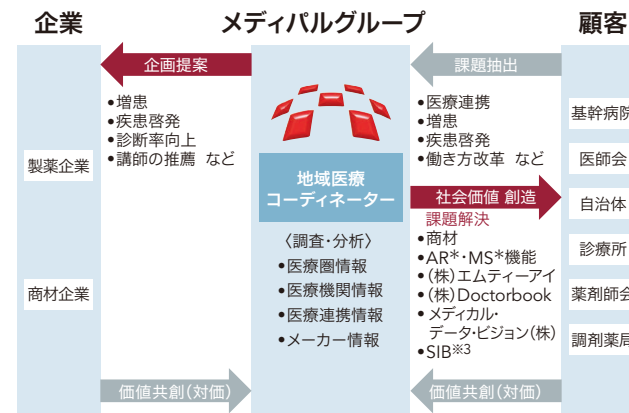
新規取扱商材の拡充



地域医療における価値共創

地域のヘルスケア課題を解決することで社会価値を創造します。

地域医療における価値共創



○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、地域の顧客である医療機関、自治体、学校など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新たな価値共創を目指しています。

●RD-MR

希少疾病領域に特化して活動するARを、RD-MR（Rare Disease MR）として任命し、主に病院市場において希少疾病用医薬品の情報提供・収集活動を行っています。

●ウィメンズコーディネーター

2022年4月、女性特有の疾病（月経困難症・子宮頸がんなど）に関する予防・診断・治療などの情報を総合的に医療従事者へ提供することを目的に設置し、女性の健康を側面から支援する取組みを開始しています。

VOICE

希少疾患を抱える患者さんご家族の笑顔のために ～ RD-MR(Rare Disease MR) ～



株式会社アトル
営業本部 マーケティング部 第3領域

古森 光夫

私たちRD-MRは、希少疾病の専門MRとして患者さんやそのご家族を支える活動に取り組んでいます。希少疾患を抱える患者さんは、その希少性ゆえに適切な治療を受ける機会が限られがちです。要因として、一般の方や医療従事者の理解、関心度が必ずしも高いわけではなく、また治療薬を販売する製薬企業のリソースも潤沢でないことなどが考えられます。

RD-MRは「患者さんご家族の笑顔を増やす」というMISSIONのもと、疾患啓発活動をはじめ、最新の医療情報の提供や治療に関するサポートを行っています。私たちは全国の患者さんが安心して治療を受けられるよう医療従事者と連携し、地域社会全体で支える仕組みを構築し、希少疾患の関連情報にアクセスしやすい環境をつくることを目指しています。

※1 同社開発の店頭情報共有プラットフォーム ※2 化粧品・日用品・一般用医薬品・健康衛生関連品

※3 ソーシャル・インパクト・ボンド。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紐づけた、成果連動型民間委託契約の一つ。

* 用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ **社会・関係資本** 財務資本 自然資本

社会貢献活動

当社グループは、企業も社会の一員であることを強く認識し、さまざまなステークホルダーから信頼される企業を目指した取り組みを行っています。

希少・難治性疾患の患者さんを支援

よりよ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。



飢餓・貧困の撲滅活動の支援

MP五協フード&ケミカル(株)では、飢餓と貧困の撲滅を使命とするWFP国連世界食糧計画を支援する認定NPO法人である国連WFP協会の活動に賛同し、同協会の評議員として飢餓や貧困の撲滅活動を支援しています。

医療ケアが必要な子どもとそのご家族を支援

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そのご家族のための医療型短期入所施設「もみじの家」を支援しています。

また、重い病気や障がいがあっても安心して暮らせる社会を目指して活動する「全国医療的ケアライン」が主催するイベントを支援しました。イベントでは全国の医療的ケア児者※1とご家族が一堂に会し、現状の課題や必要な支援を広く発信されました。



「第2回全国医療的ケアライン 全国フォーラム」の様子

環境保全活動を実施

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「メディパル環境月間」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。



※1 医学の進歩を背景として、NICU（新生児特定集中治療室）等に長期入院した後、引き続き人工呼吸器や胃ろう等を使用し、たんの吸引や経管栄養などの医療的ケアが日常的に必要な方のこと

※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です。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」（1993年）で「環境の日」を定めています。

メディパルグループの 財務資本

DATA 基礎データ

自己資本比率

33.4%

ROE

7.1%

株主総還元性向

39.2%※

目指す姿

✓ 最適な資本構成をもとに、グループの持続的成長と企業価値最大化を実現する

特長(強み)

- 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

克服すべき課題

- 資本収益性の向上
- 資本コストの低減
- 具体的な指標(KPI)の設定など、財務マネジメントの高度化

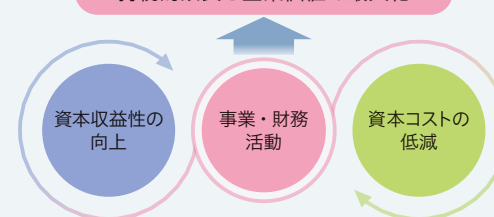
資本政策・株主還元

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最大化に努めます。

持続的成長と企業価値の最大化



※ 2023年3月期と2024年3月期の2か年累計の、2027メディパル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比率

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 **財務資本** 自然資本

強化戦略

資本収益性向上に向けた取組み

当社グループは2027メディパル中期ビジョンに沿った取組みを進めており、5つの成長戦略を「事業ポートフォリオのシフト」と「パートナーとの協働」により展開しています。

成長戦略の実行により収益性を高め、本中期ビジョンの最終年度である2027年3月期にROE 9%の達成を目指しています。

○財務指標

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2027年3月期 目標
ROE (%)	5.6	7.1	7.1	9.0
売上高純利益率 (%)	0.9	1.2	1.2	1.5
総資産回転率 (回)	1.94	1.97	2.03	2.00
財務レバレッジ (倍)	3.2	3.1	3.0	3.3

○主要指標の変動に関する説明

ROE：2024年3月期のROEは7.1%となりました。利益率、資産回転率、財務レバレッジいずれも前期から大きな変動がなく、前期とほぼ同水準となりましたが、引き続き株主資本コストを上回る水準を確保しています。

売上高純利益率：2024年3月期の売上高当期純利益率は1.2%となりました。本ビジョンの成長戦略に沿って持続的な成長に必要な先行投資を積極的に行ったことにより、営業利益率、経常利益率は前期から低下しましたが、特別損益の改善により前期とほぼ同水準となりました。

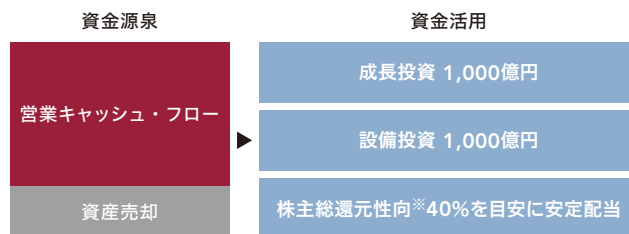
総資産回転率：2024年3月期の総資産回転率は2.03回となりました。売上高の伸びが総資産の伸びを上回ったことから、前期（1.97回）からやや上昇しました。

財務レバレッジ：2024年3月期の財務レバレッジは純資産の増加により3.0倍と前期から若干低下しました。

キャッシュ・アロケーション

○本ビジョンにおける方針

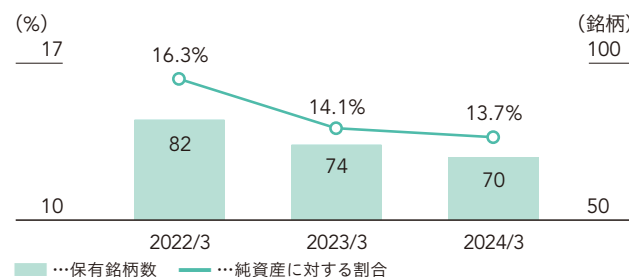
本ビジョンの期間においては、収益力の強化に加え、資産売却を含む資産効率化を進め、キャッシュ・インフローの増加を見込んでいます。それらのキャッシュを原資として、本中期ビジョンで掲げる成長戦略の実行に必要な成長投資および設備投資を中心に、株主還元にもバランスよく配分していく方針です。



○政策投資株式の削減

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、着実に売却を進めています。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。

政策投資株式保有状況



○成長投資・設備投資

本ビジョンの期間中の投資金額の基準として、成長投資、設備投資ともに1,000億円を掲げています。

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、2023年3月期から2024年3月期の2か年でMP五協フード&ケミカル(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として約610億円の投資を実行しました。

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欠かせないものです。主に物流センターの新設や増設・補修を目的として投資を行っています。2023年3月期から2024年3月期の2か年においては、「阪神ALC」の設置などを行い、約370億円の投資を実行しました。なお、2025年3月期の設備投資は約110億円を計画しています。その主な内容は支店・物流センター設備補修やシステム改修などです。

○株主還元

原則として「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」とこととあわせ、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様への一層の利益還元を目的とした「自己株式の取得・消却」を弾力的に実施する方針です。これにより2023年3月期から2027年3月期の5年間累計で本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して株主総還元性向40%の実現を図っていきます。2024年3月期は、1株当たり年間配当金を60円と2023年3月期から14円の増配を実施。加えて約100億円の自己株式取得・消却を行いました。2025年3月期は1株当たり年間配当金を60円と据え置き、約50億円の自己株式取得・消却を実行します。

メディパルグループの
自然資本

DATA

基礎データ

温室効果ガス排出量 (Scope1※1・2※2)

73,575t-CO₂

再生可能エネルギー使用率

14.5%

電気自動車保有台数

143台

目指す姿

- ✓ 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

特長(強み)

- 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り、物流センター間の輸送における温室効果ガス排出量を削減
- パートナーとの協働により、長距離中継輸送の効率化を実現
- 廃棄物量を抑えるオペレーションとリサイクルの実施

克服すべき課題

- 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※3の算定精度向上および目標設定

人的資本 物流設備資本 知的資本 事業開発担当取締役メッセージ 社会・関係資本 財務資本 **自然資本**

環境負荷全体像

メディパルグループは流通を担う企業として環境負荷の低減が喫緊の課題と捉えています。

温室効果ガス排出量はScope1・2に加え、Scope3の算定を行い、サプライチェーン上の環境負荷の把握と低減に向けた取組みを進めています。

温室効果ガス排出量(自社排出分)

単位: t-CO₂

	2021年度	2022年度	2023年度
Scope1	30,700	28,439	31,081
Scope2	46,996	46,552	42,494
合計	77,696	74,991	73,575

温室効果ガス排出量 (Scope3)※1

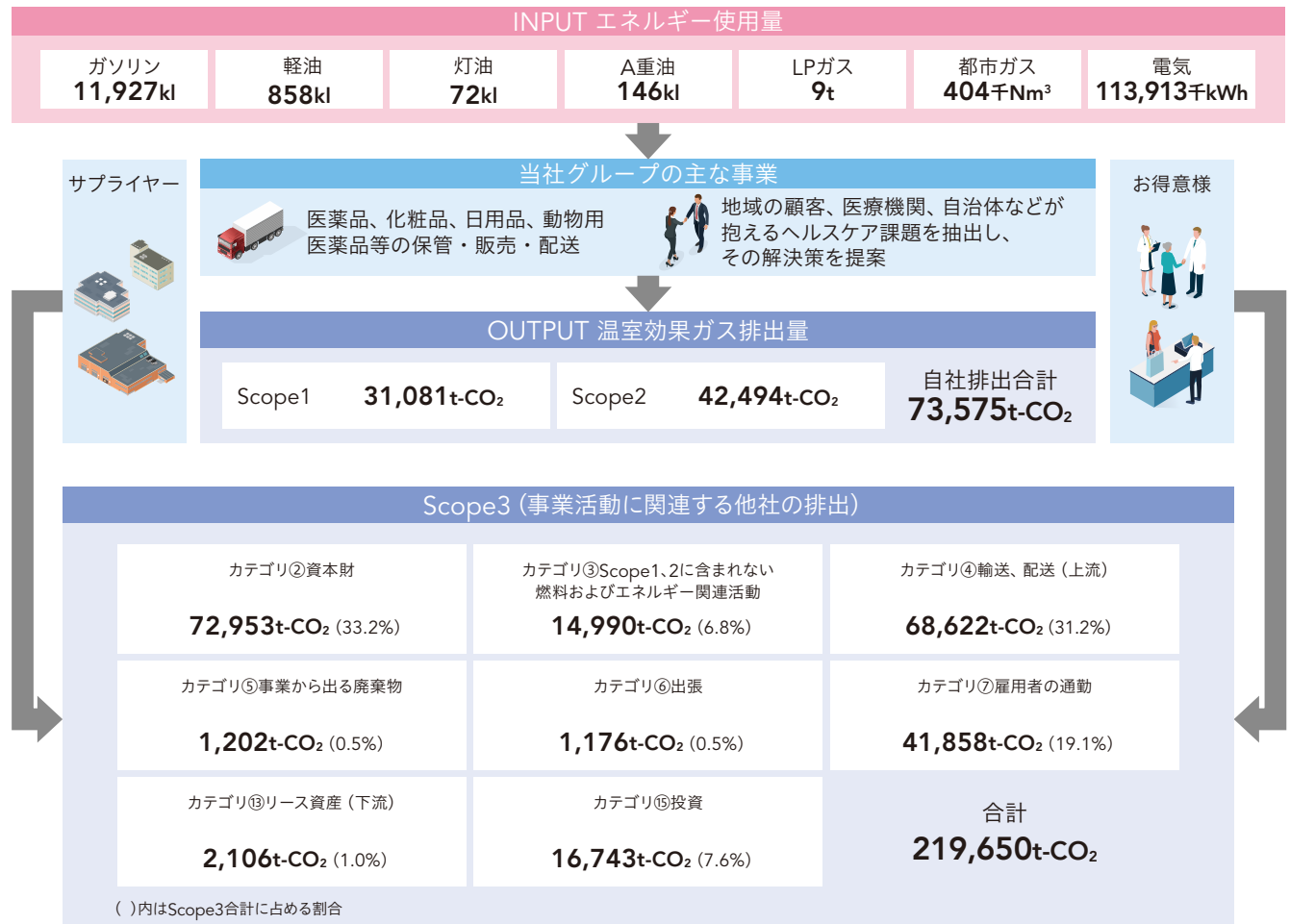
単位: t-CO₂

	2021年度	2022年度※2	2023年度※3
Scope3 合計	—	228,773	219,650

保有車両の温室効果ガス排出量

	2021年度	2022年度	2023年度
給油量 (kl)	12,296	11,329	12,785
温室効果ガス排出量 (t-CO ₂)	28,803	26,543	29,561
車両台数 (台) ※4	8,025	8,555	9,608
車両1台当たり排出量 (t-CO ₂)	3.58	3.10	3.07

サプライチェーン上の環境負荷



※1 2022年度分より公表。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、再精査中です。

※2 対象会社: (株) メディ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)、メディパルファーズ (株)

※3 対象会社: 当社および連結子会社 ※4 3月末現在

環境保全の取組み

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のハイブリッド車・電気自動車への切り替えを進め、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。

また、一部の拠点においては来訪するメーカーへも電気自動車用充電設備を開放し、取引先の電気自動車の利用促進にも貢献しています。



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できるプラスチックのオリコン(折りたたみコンテナ)やトートボックスを使用しています。繰り返し使用することで廃棄物量を減らし、温室効果ガス排出量の削減にもつながっています。



オリコン (折りたたみコンテナ)



トートボックス

環境配慮型電力の使用

当社グループの一部建屋では屋上に太陽光パネルを設置し、再生可能エネルギーを利用した自家発電を行っています。発電された電力を施設内で使用し、消費電力の一部を賄います。例えば、(株)メディセオの阪神ALC*の消費電力のうち、約21%は太陽光発電によるものです。また当社グループの32の施設において、環境配慮型電力に切り替え、自社の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。

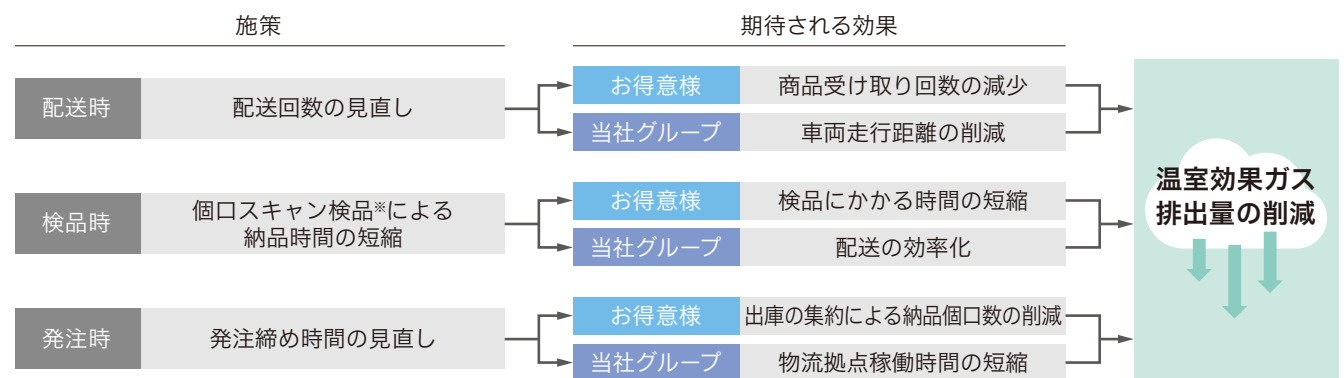


医薬品流通最適化

医療用医薬品等卸売事業では、チェーン展開をしている調剤薬局やドラッグストアなどのお得意様との協働により、医薬品流通最適化モデルを構築することで温室効果ガス排出量の削減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、温室効果ガス排出量を削減しています。

流通最適化による温室効果ガス排出量削減の流れ



✓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

※ 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

*用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

直送仕入による輸送工程の改善

ドライバーの時間外労働の上限規制が施行される2024年問題への対応が課題となる中、特に長時間の拘束が避けられない長距離運行ルート「運び方」の抜本的な見直しに取り組むことで、ドライバーの労働環境の改善と温室効果ガス排出量の削減を進めています。

(株)PALTACでは、ユニリーバ・ジャパン、鈴与(株)との協働により、少量多頻度のトラック輸送を、発注調整システムを活用したコントロールにより、メーカーの工場からの直送仕入、トレーラ輸送による一括輸送へ切り替えました。この取り組みにより、従来の輸送方法と比べ温室効果ガス排出量が約43%、年間換算で約16t-CO₂削減できました。

モーダルシフト

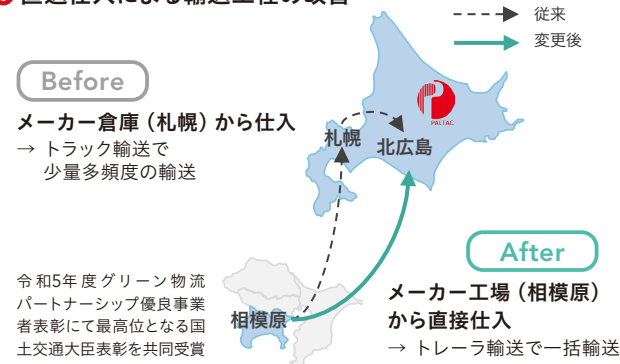
(株)メディセオ、日本石油輸送(株)、日本貨物鉄道(株)、日本フレートライナー(株)の4社共同プロジェクトにおいて、物流センター間の医薬品輸送のモーダルシフト※に取り組んでいます。従来の大型トラックから環境負荷の少ない鉄道コンテナを利用した輸送への切り替えを一部エリアで実施し、輸送における温室効果ガス排出量を削減しています。この取り組みにより、従来の輸送と比べ温室効果ガス排出量が約75%、年間換算で約246t-CO₂の削減に寄与しています。

モーダルシフト概要図



※トラックなどの自動車で行われている貨物輸送を環境負荷の小さい鉄道や船舶の利用へと転換すること

直送仕入による輸送工程の改善



TOPICS

環境配慮型ユニフォームの採用

(株)メディスケットでは、2024年4月に従業員のユニフォームを刷新しました。

新ユニフォームは、着用を終えた後、素材に戻す循環型リサイクルシステムを採用し、環境負荷低減に配慮しました。

また、機能性を高めることで働きやすさを追求するとともに、性別や年齢を問わないユニバーサルデザインを採用することでダイバーシティ&インクルージョンも推進していきます。



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提言に賛同しました。今後は外部調査や内部分析を踏まえ、TCFD提言に沿って、より精度を高めた開示に努めるとともに、気候関連の財務リスク・機会を織り込んだ経営により、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ます。

ガバナンス

当社グループでは、気候変動対策を重要な経営課題の一つとして位置づけています。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。審議した内容は担当取締役（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方針に基づき、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。担当取締役はその内容を定期的に取り締役に報告することで、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。  詳細はP.16

戦略

当社グループでは、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、交通麻痺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活かすチャンスでもあったと考えています。

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。

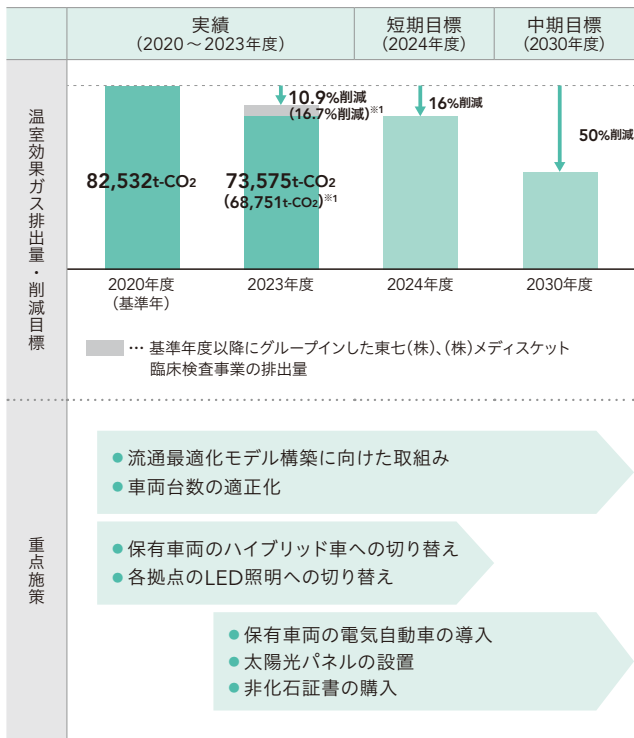


指標と目標

気候変動への取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			影響度※2		取組み状況
			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		● 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		● 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)		● 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組み ● 情報開示の充実に向けた分析
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(仕入原価の上昇)		● 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、交通麻痺などによる配送遅延、供給網への被害		● 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		● 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)		● モーダルシフトなどによるサプライチェーン全体の排出量削減への取組み ● 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

生物多様性への考え方

昨今、企業の環境への取組みとし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において、現時点では生物多様性への依存・影響は限定的であると考えています。今後も事業と生物多様性との関わり方の分析を継続し、状況に応じた適切な開示に取り組みます。

※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しています。 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