

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 動物用医薬品等卸売事業 食品加工原材料卸売等関連事業

事業別戦略

医療用医薬品等卸売事業

高度な物流力と営業力を基盤に、
新しい価値を生み出し社会に貢献します

医療用医薬品等卸売事業では、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、13か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の医療機関に安定供給しています。また、2,400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、製薬企業の皆様にも貢献できる体制があります。

人々が安心して健やかな生活を送れるよう、物流力と営業力を活かすとともに、全体最適の視点で、医療におけるデジタル化や未病・予防領域へも挑戦していきます。

株式会社メディパルホールディングス
取締役副社長 医療事業担当
長福 恭弘

SWOT分析

- S** 強み
- 高機能な全国流通プラットフォーム (ALC*/FLC*)
 - さまざまなリスクを想定した事業継続計画 (BCP)
 - 専門性を有する人材 (AR*, DMR* など)
 - 特殊温度帯下での医薬品流通技術

W 課題

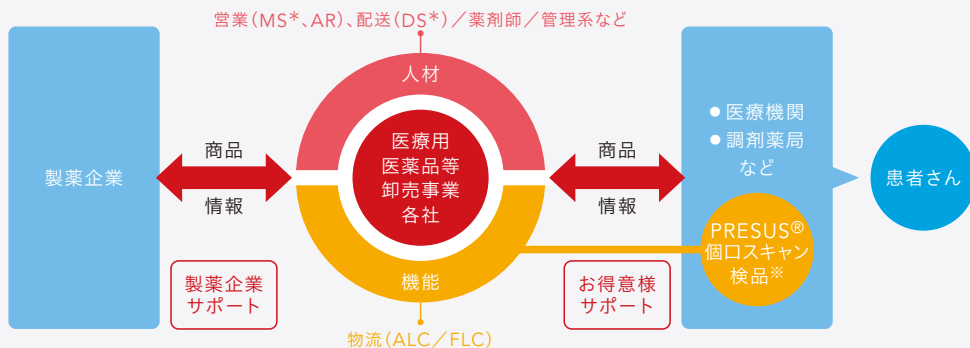
- 生産性のさらなる向上
- 環境対応型の新たな流通最適化モデルの構築
- トレーサビリティの完全化
- 公的制度に左右されない収益構造の構築
- ヘルスケアのデジタルプラットフォーム構築と収益化
- 地域のヘルスケア課題の解決

- O** 機会
- 製薬企業の MR* 数減少
 - 持続可能な社会を目指した動き
 - 高齢化による医療ニーズの増加
 - スペシャルティ医薬品の拡大
 - オンライン診療の拡大
 - 予防・未病領域の市場拡大

T リスク

- 労働人口の減少
- 自然災害の発生
- 感染症リスクの拡大
- 医療費抑制策の推進

ビジネスモデル(バリューチェーン)



製薬企業サポート

ARが、高いスキルを医師をはじめとする医療従事者の方々との面談に活かし、治療に有用な情報を提供しています。また、製薬企業からPMS*業務を受託しています。さらに、早期の開発が期待されている希少疾病用医薬品等に当社が投資を行い、上市が実現した際は投資に対するリターンを得るとともに、医療機関への販売・流通を優先的に行うビジネスモデルであるPFM®を行っています。

※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

お客様サポート

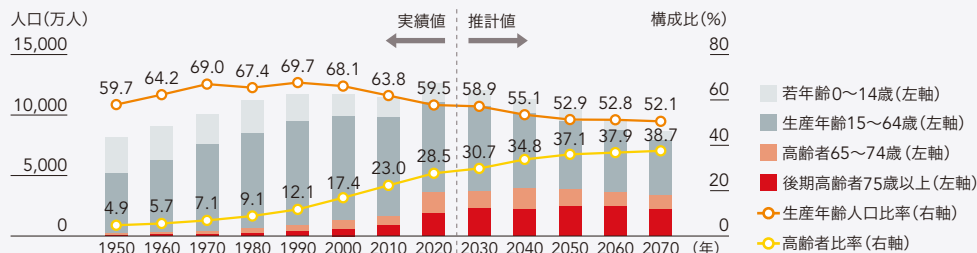
ALCの機能とノウハウを活用した調剤薬局業務サポートシステム「PRESUS®」や個口スキャン検品により、お客様である医療従事者の方々に本来業務に専念していただける時間と環境を提供しています。

事業環境と2024年3月期の振り返り

新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴い、国内の経済活動が正常化した結果、医療機関の受診機会が増加したことなどにより医薬品市場は伸長しました。

このような中、新たな価値創造を目指し、地域医療コーディネーターとして、医療機関・調剤薬局・自治体等を「つなぐ」活動を展開しました。女性診療科領域を専門とする「ウィメンズコーディネーター」や希少疾病領域を専門とする「RD-MR」をはじめ、医薬品の専門知識と機動性を有したメディパルグループの営業担当者ARが、予防・診断・治療等の情報を総合的に提供し、疾患啓発や潜在患者の発掘、専門医への橋渡しなどを行い、地域におけるヘルスケア課題の解決に向けて取り組みました。

▶ 事業環境の変化(将来推計人口) 高齢化が進展する中で今後予防へのニーズが高まる



出所：厚生労働省資料参考のうえ、当社作成

2015年までの実績値は総務省統計局「国勢調査」、それ以降の推計値は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(令和5年8月、出生中位・死亡中位推計)

*用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

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 動物用医薬品等卸売事業 食品加工原材料卸売等関連事業

事業戦略

2027 メディパル中期ビジョンの成長戦略の一つである「デジタルを活用したビジネス基盤の強化」の推進により、持続可能な経済社会の実現に貢献していきます。

▶ クリニックの医療DXを推進する (株)レイヤードとの協業を開始

当社は、2024年7月、(株)レイヤードと、医療DXを推進し、医療従事者の負担軽減と質の高い医療サービス提供の両立による持続可能な医療の実現に向けて、医療者と生活者に新たな価値を提供することを目的に業務提携契約を締結しました。

本提携を通じて両社では、医療DXのためのさまざまな支援ツール開発を検討することが可能になり、医療DXにおける新たな価値創造に向けて、1. 医療機関への経営支援、2. 需要予測の精緻による物流効率化、3. 潜在患者さんの発掘・治療支援、4. 治験推進・臨床研究におけるDX、等について、共同研究ならびにサービス構築を推進していきます。

なお、当社では、(株)レイヤードに対し、2023年1月、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通じて出資するとともに、クリニックを中心とした医療機関へ同社のDX製品・サービスの提供を実施してきました。本提携を通じて、当社が有する物流力やマーケティング力と、同社が有する医療インターフェイス※1を融合することで、リアルとデジタルの相互の経営資源を活かし、これまでの取組みをさらに発展させていくことが可能となります。



(株)レイヤードのDX製品

▶ (株)メディセオ、日本初、医薬品をドローンのレベル4飛行で輸送する実証を実施

(株)メディセオ、KDDI (株)、KDDI スマートドローン(株)、日本航空(株)、東日本旅客鉄道(株)、(株)ウェザーニューズは、2023年12月14日から12月20日の日程で、東京都西多摩郡檜原村にて、日本で初めて※2 医薬品をドローンのレベル4飛行(有人地帯における補助者なし目視外飛行)で輸送する実証を実施しました。

また、20日には、檜原診療所駐車場から特別養護老人ホームである桧原サナホーム屋上間の2.4kmを13分かけ往復する様子を報道公開しました。

本実証は、東京都の「ドローン物流サービスの社会実装促進に係る実証プロジェクト」※3に基づき、都内におけるドローン物流サービスの早期の社会実装を目指し行われました。ドローン輸送サービスが実現すると、輸送遅延が致命的となる医薬品にとって、道路の渋滞時や災害時でも交通状況に左右されずに輸送することが可能となり、今後の期待が高まっています。



本実証のイメージ

課題認識と今後の方向性

医療の高度化等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。この環境下で医薬品卸売企業に対しては、サプライチェーン全体の最適化を実現する流通ネットワークの構築や、情報収集・提供活動が求められています。また、薬価改定が毎年行われるようになり、医療用医薬品市場の大きな成長が見込めなくなっている状況を踏まえ、顧客ニーズの変化に応じた新しいサービスや製品の提供などビジネスの創出も重要になっています。

このような状況の中2024年度においては、当社グループ独自の機能である「ALC」と「AR」を活用し時代に即した新たな流通価値を提供していきます。

ALCは2009年に神奈川県に設置して以降、全国に拡大し、昨年13か所目として阪神ALCを稼働、これにより高機能物流サービスを全国の医療機関に提供できるようになりました。当社グループでは、ALCを通じて医療用医薬品等の安定供給を継続するとともに、物流合併会社である(株)メディスケットへの業務委託を通じ、医薬品・検査資材等の供給と臨床・治験・研究等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。同社では、今後、外部企業からの物流受託を行うことで新しい収益機会の創造にも取り組んでいきます。

ARについては、2010年に取組みを開始し、約2,400人のMR認定試験合格者が、医療関係者への総合的な情報提供活動や地域におけるヘルスケア課題の解決に向けた営業活動を展開しています。

現在、これらALCとARの機能に対する需要や期待が高まっており、この「2つのA」を活用した取組みをより強力に推進することで、全体最適の視点で、医療におけるデジタル化や未病・予防領域へも挑戦していきます。

※1 医療者と生活者を切れ目なくつなぐシステム・機能のこと

※2 KDDI (株)、KDDIスマートドローン(株)、日本航空(株)、(株)ウェザーニューズ、(株)メディセオ調べ。2023年12月8日時点。

※3 都内におけるドローン物流サービスの社会実装を目指すプロジェクトの募集開始について <https://www.metro.tokyo.lg.jp/tosei/hodohappyo/press/2022/05/11/05.html>

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** 動物用医薬品等卸売事業 食品加工原材料卸売等関連事業

事業別戦略

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

私たちは流通を通じて、お取引先様の繁栄と、
人々の豊かで快適な生活の実現に貢献します

(株)PALTACは、「美と健康」の領域で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種類もの商品を仕入れ、ドラッグストア業態を中心にほぼすべての主要小売業様(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、生活者の皆様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きます。

株式会社PALTAC
代表取締役社長
吉田 拓也

SWOT分析

- 高効率の大型物流センター
- コスト競争力
- キャッシュ・フロー創出力(投資余力)
- 豊富な流通情報
- 情報システムの開発力
- やりきる力(GRIT)を有する人財群
- 環境負荷低減に貢献する
配送効率化・返品削減ノウハウ

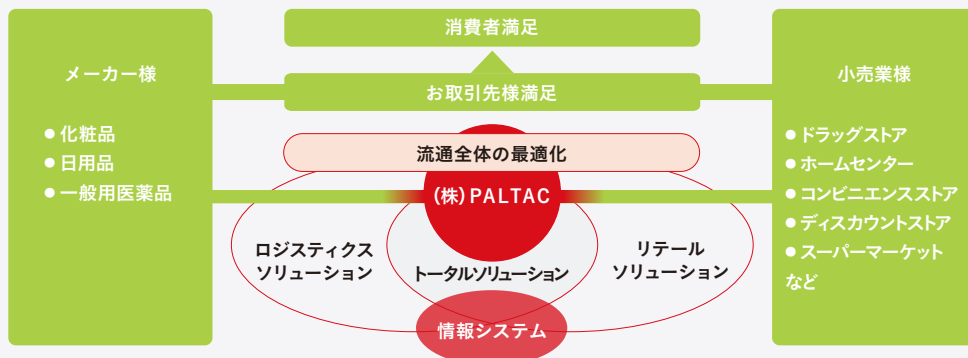
S
強み**W**
課題

- 高効率物流ニーズの高まり
- データ流通ソリューションの浸透
- 健康衛生ニーズの高まり
- パーソナライズ商品の需要拡大
- エコビジネスの経済価値向上

O
機会**T**
リスク

- 資本収益性の向上
 - 高付加価値商材の拡充
 - 物流(庫内・配送)のさらなる効率化
 - 変革人財の育成
 - 自律・自発の組織風土醸成
- 国内経済縮小による収益の減少
 - 事業運営コスト高騰による
収益性の低下
 - 人財の流出/獲得難化による
競争力の低下
 - 流通の持続性に対する脅威の増大

ビジネスモデル(バリューチェーン)



ロジスティクスソリューション

全国16か所に、出荷精度99.999%(ファイブナイン)を誇る大型物流センター「RDC*」を展開しています。また、荷役の機械化・自動化に適したユニットロードシステム※1の導入をはじめ徹底した合理化によって、生産から流通、店舗に至るまでのサプライチェーン全体の流通効率化を実現しています。

リテールソリューション

単に商品をお届けするだけでなく、専門スタッフが小売業様の店舗ロケーションやPOS情報などを総合的に分析し、商品構成・棚割り、在庫管理、品目改廃まで、効率的かつ効果的な店頭マーチャンダイジングによる売場の生産性向上をサポートしています。

長期視点の環境認識

同社は、持続的成長に向けた事業運営において国内人口の減少(労働人口減少、少子高齢化)、価値観の多様化、気候変動や資源エネルギーの不足を重要な環境変化と捉えています。これらの変化により、国内経済縮小による収益の減少や事業運営コスト高騰による収益性の低下などのリスクが高まる可能性がある一方で、高効率物流に対するニーズの高まりやデータを活用した流通ソリューションの浸透などにより、新たな機能提供に伴う収益機会が生まれると考えています。

前中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)の振り返り

定量目標

	修正計画※2	FY2024/3 実績	
売上高	1兆1,420億円	1兆1,519億円	達成
営業利益	265億円	271億円	達成
販管費率	5.25%	5.14%	達成

重点戦略

- 修正計画項目はすべて達成
(計画修正の詳細は2023年3月期決算説明資料参照)
- 多様なニーズに対応した新規商材の調達、
お取引先様との取り組み強化が
売上・営業利益に寄与
- 新たな収益基盤の仕掛けは完了
(栃木物流センター稼働、海外現地法人の設立)
- コスト上昇環境の中、仕入・配送・庫内など
さまざまな視点からの改善が販管費率に寄与

※1 個々の輸送物をパレットやコンテナなどの物流機器を使用してある単位(ユニット)にまとめ、輸送・保管などを効率化する仕組み

※2 2023年5月11日に当初計画を修正。原材料およびエネルギー価格の高騰や社会全体で脱コロナに向けた動きが加速するなど、足下の市場環境が当初計画の前提である2021年5月頃から大きく変化したことを反映。

*用語説明は、P.74の用語集をご参照ください。

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 動物用医薬品等卸売事業 食品加工原材料卸売等関連事業

長期ビジョン

長期視点での社会環境の変化を捉え持続的成長を果たすために、「つなぐ力で人と社会のミライを創る」をスローガンとする長期ビジョンを策定しました。長期ビジョンの実現に向けては、同社の存在意義、収益機会の獲得、リスク低減の観点から、4つの重要課題を認識しています。

▶ 目指す姿・成長ストーリー

つなぐ力で人と社会のミライを創る

イノベーションによる流通の多様なつながりを通じて人と社会のウェルビーイングな「ミライ」の創造に挑戦

売上高 2兆円 / ROE 9-10%
環境・社会との共生・共創



重要課題（マテリアリティ）

収益機会の獲得	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	- 流通プロセスをデジタル情報でつなぎ、流通のムリ・ムダ・ムラを解消する - 情報とモノと人をデジタルネットワークでつなぎ、暮らしに彩りを増やす
	ダントツNo.1の生産性による常識の枠を超えた物流ネットワークの構築	- ダントツNo.1の生産性を備えた高効率物流網を生み出す - 業種や慣行を越えた協働で、持続可能な物流ネットワークを構築する
リスクの低減	持続可能な環境・社会に向けた共生・共創	負担を生まない流通づくりで、持続可能な環境・社会の実現に貢献する
	自律・自発の組織風土づくりと個人・会社・社会の成長の実現	- 自律・自発の組織風土と多様な人財が活躍できる環境を構築する - 個人・会社・社会の持続的成長を支えるガバナンスを構築する

新中期経営計画「PALTAC VISION 2027」

重要課題の解決に向け、長期ビジョンと足許の現状との双方からのアプローチにより2027年3月までの3か年の中期経営計画「PALTAC VISION 2027」を策定しました。この3か年を、長期ビジョン実現に向けた「構造改革による変革基盤の構築」の期間と位置づけ、既存事業の収益性改善、新たな価値創造に向けた挑戦、サステナビリティの向上、資本効率を意識した経営の実践に取り組んでいきます。

▶ 新中計の位置づけ



▶ 変革基盤構築のポイント

「原資」「競争力」「実行力」「協力」を得る

重点戦略

1. 既存事業の収益性改善
 - 新規取扱商材の拡充
 - 配送改善の強化
2. 新たな価値創造に向けた挑戦
 - 流通情報のデジタル化
 - 新物流モデルの構築
 - 物流の価値提供領域拡大
 - グローバルネットワークの構築
3. サステナビリティの向上
 - 人財価値の最大化
 - DX推進基盤の強化
 - 環境・社会への貢献
 - ガバナンスの強化
4. 資本効率を意識した経営の実践

定量目標

	FY2027/3	対 FY2024/3 増減	対 FY2024/3 増減率
財務指標	売上高	1兆2,700億円	+1,180億円 +10.2%
	営業利益	300億円	+28億円 +10.4%
	ROE	資本コストを上回る水準を維持	- -
	配当性向	35%以上を目指す	- -
非財務指標	CO ₂ 排出量削減率※1	28%削減	+16% -
	多様性	女性管理職比率 8.4% 男性育休取得率 60%	+1.7% +30% -
	エンゲージメントスコア※2	55.0	+6.9 -

※1 CO₂削減率：対FY2021/3のScope1+2 排出量

※2 エンゲージメントスコア：(株)リンクアンドモチベーションの「モチベーションクラウド」により計測

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 **動物用医薬品等卸売事業** 食品加工原材料卸売等関連事業

事業別戦略

動物用医薬品等卸売事業

心の癒やしと食の安全・安心に貢献する 全国流通ネットワークの構築を目指します

MPアグロ(株)は、動物用医薬品卸として国内で唯一、全国規模の物流ネットワークと営業力を有しています。全国に31か所の営業拠点と5か所の物流センター(2024年3月末現在)を持ち、動物用医薬品等の販売・卸売の広域卸として、畜水産向けとコンパニオンアニマル※1向けの動物用医薬品を中心に、サプリメント製品、飼料添加物、動物用医療機器など多様な商品を供給し、国内トップの販売実績となっています。動物用医薬品市場の流通を担う国内トップランナーとして、今後も、日々、従業員一人ひとりが畜水産領域、コンパニオンアニマル領域等に携わるすべての皆様へ貢献するために努力を惜しむことなく取り組んでいきます。

MPアグロ株式会社
代表取締役社長
一柳 吉孝

SWOT分析

- 動物用医薬品卸唯一の全国展開
- 全国5物流センターによる商品の安定供給
- 自社企画品の独占販売
- HACCP※2に基づく総合的な衛生管理

S
強み**W**
課題

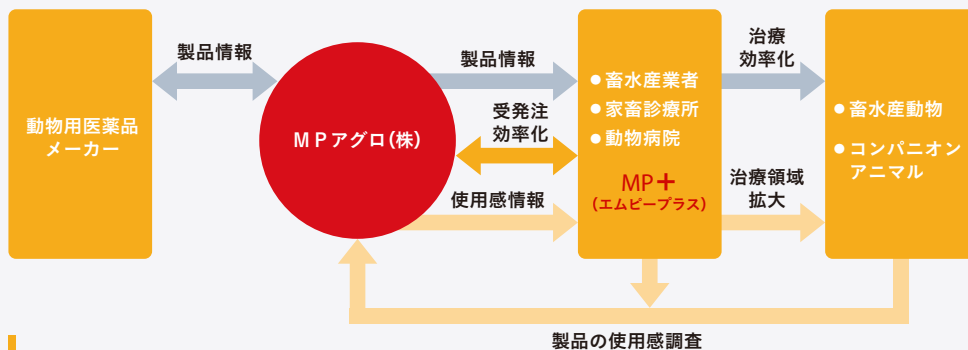
- 未取引地域への参入
- 自社企画品の品目拡大
- お得意様の治療領域の拡充
- 消費者の安全・安心ニーズの高まり

O
機会**T**
リスク

- 物流費の上昇
- 流通機能とメーカー機能の融合
- 専門知識を有する営業人材の拡充
- 生産性の向上
- デジタル化

- 他業種の業界参入
- 流通形態の変更
- 人口減少
- 自然災害・感染症の発生

ビジネスモデル(バリューチェーン)



事業環境

畜水産市場では、飼料や光熱費高騰等の生産コスト増加により、引き続き厳しい環境下が続いていますが、一方で2022年10月から2023年にかけて猛威を振った高病原性鳥インフルエンザの影響は緩和しつつあり、市場も回復傾向にあります。コンパニオンアニマル向け市場では、犬の飼育頭数減少や物価高による消費マインドの低下などがあるものの、獣医療の進歩やワクチン、駆虫薬の普及による長寿化もあり、市場は成長を続けています。

※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

※2 Hazard Analysis and Critical Control Point、ハサップ。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

事業戦略

心の癒やしと食の安全・安心に貢献するため、自社企画品の普及定着、新製品の市場導入による治療領域の拡大などに取り組んでいます。また、各種検査機能と生産指導機能を有するアニマルヘルスサポートセンターを設置し、営業支援を行うとともに畜水産の食品としての「安全・安心」を実現するために、HACCP普及にも取り組み、お得意様のお役に立てることを目指しています。

2024年3月期の振り返り

畜水産向け市場においては、ワクチンの新規採用や大手取引先との取引強化に注力しました。また、コンパニオンアニマル向け市場は、バイオ医薬品や皮膚科領域における製品の取組みなどにより、売上高は堅調に推移しました。

課題認識と今後の方向性

畜水産向け市場では、円安による影響を受け、飼料価格の高止まりなど引き続き生産コストの増加が懸念されるため、製品の情報提供と合わせて、開発本部の機能を活用し、海外からの国内未流通品の輸入にも取り組み、今まで以上にお得意様の生産性向上に貢献していきます。

コンパニオンアニマル向け市場では、市場を拡大する商品の先見性を高めると同時に、潜在需要の大きい皮膚科領域への自社企画品の投入など、顧客価値を高める製品の提案を行っていきます。

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 動物用医薬品等卸売事業 **食品加工原材料卸売等関連事業**

事業別戦略

食品加工原材料卸売等関連事業

食品素材から化学品原料まで幅広い領域で「新たな価値」を創造・提供し、人々の健康と生活文化の向上に貢献します

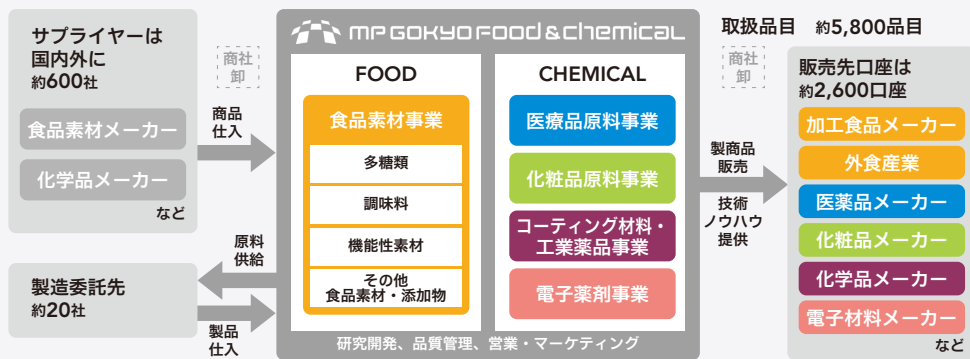
MP五協フード&ケミカル(株)は、食品素材・食品添加物、医薬品原料、化粧品原料、コーティング材料、工業薬品、電子薬剤、その他の製品の製造、加工、売買および輸出入を行う、メーカー兼専門商社です。同社は、研究開発力や品質へのこだわり、情報提供力やコミュニケーション力を強みに、「社会にとって役立つ会社」として継続的に価値のある製品や商品を提供することを使命にしています。2024年10月には、メディパルフーズ(株)との統合を予定しており、お客様や消費者の食へのニーズが多様化する環境変化に対応し、食品加工原材料卸売等関連事業をさらに発展させていくために、経営資源の有効活用と全国規模の顧客基盤の強化を進めています。

MP五協フード&ケミカル株式会社
代表取締役社長
脇田 英光

SWOT分析

S 強み ●天然由来の独自原料 ●豊富な製商品ラインナップ ●グループ連携の深化 ●素材の研究開発力 ●品質・安全性管理力 ●専門商社としての国内外ネットワーク ●長年の技術・ノウハウの蓄積	W 課題 ●物流費の上昇 ●生産性の向上 ●スペシャリティ人材の確保・育成 ●海外販売
O 機会 ●消費者ニーズの多様化 ●消費者の環境意識の高まり ●健康ニーズ、予防・未病への関心の高まり ●AI、ITの発展、DXの加速	T リスク ●政情不安、異常気象による原料調達難 ●原料価格の高騰 ●円安による原価の高騰 ●人口減による需要低下 ●自然災害・感染症の発生

ビジネスモデル(バリューチェーン)



事業環境

食品事業については、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴い需要が回復し販売は好調ですが、物価の高騰や円安の影響を受け、輸入品を中心に原価が高騰し、利益面では厳しさが増えています。

化成品事業は半導体を中心に市場が回復の兆しを見せており、今後の拡大が見込まれます。

事業戦略

専門商社としてのネットワーク、メーカーとしての研究開発機能、品質管理機能により、付加価値の高いサービスを提供し、事業基盤を強化するとともに、オリジナル多糖類販売の海外展開を進めていきます。

さらに、予防・未病や健康ニーズに対する製品、環境に対応した製品など、成長分野に向けた新製品の開発に取り組みます。

2024年3月期の振り返り・今後の展望

食品素材に関しては、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴って外食産業などを中心に需要が回復し、前年から売上が増加しました。また、化成品に関しては、医薬品原料は比較的堅調に推移しましたが、中国の景気停滞による顧客製品の需要減少や半導体市場において余剰在庫の消化に時間を要したことにより、その他の化成品(工業薬品やコーティング、化粧品原料、電子薬剤)では前年を下回る結果となりました。今後は多糖類を軸に国内および海外での販売をさらに強化し、また化成品分野では、半導体市場向けの電子薬剤を中心に商品開発への取り組み等を通じた顧客サービスの強化に努め収益拡大を図っていきます。

