

事業概況サマリー

		売上高	売上総利益／売上高比率	販管費／売上高比率	営業利益／売上高比率
 医療用医薬品等 卸売事業	医療用医薬品等卸売事業は、薬価改定や感染症治療薬・検査試薬の需要減により厳しい環境に直面しましたが、新型コロナウイルス感染症ワクチンの定期接種やHPV(ヒトパピローマウイルス)ワクチンのキャッチアップ接種、医療機関の受診回復により市場は拡大しました。(株)メディセオをはじめとする医薬事業各社は、女性診療科に特化したウィメンズコーディネーターや希少疾患領域のRD-MR*など専門人材を活用し、医療機関・自治体と連携して情報提供や疾患啓発を推進。物流面ではALC*を活用し、高機能な物流体制の構築と効率化によるコスト削減を図りました。	(億円) 21,896 22,957 23,702 2022 2023 2024 (年度)	■ 売上総利益 (億円) ● 売上高比率 (%) 6.04 6.28 6.34 1,322 1,441 1,503 2022 2023 2024 (年度)	■ 販管費 (億円) ● 売上高比率 (%) 5.04 5.52 5.28 1,103 1,266 1,251 2022 2023 2024 (年度)	■ 営業利益 (億円) ● 売上高比率 (%) 1.00 0.76 1.06 219 174 252 2022 2023 2024 (年度)
 化粧品・日用品、 一般用医薬品 卸売事業	化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業は、外出機会の増加やインバウンド需要の回復により一定の需要拡大が見られた一方、物価上昇に伴う節約志向の強まりや物流費の高騰により、依然として厳しい事業環境が続きました。販売面では、感染症関連商材の需要減少やサプリメントなどの買い控えの影響を受けました。こうした中、データ分析を通じて、行動変容や市場動向を的確に捉え、新規商材の導入や需要喚起に向けた販売施策を展開しました。	(億円) 11,041 11,519 11,880 2022 2023 2024 (年度)	■ 売上総利益 (億円) ● 売上高比率 (%) 7.46 7.50 7.49 823 863 889 2022 2023 2024 (年度)	■ 販管費 (億円) ● 売上高比率 (%) 5.25 5.14 5.13 579 591 609 2022 2023 2024 (年度)	■ 営業利益 (億円) ● 売上高比率 (%) 2.22 2.36 2.36 244 271 280 2022 2023 2024 (年度)
 動物用医薬品・ 食品加工原材料 卸売等関連事業	動物用医薬品等卸売事業は、円安による飼料・エネルギーなどの生産資材価格の高止まりにより、顧客の購買意欲が低下し、依然として厳しい環境が続いています。このため、収益性向上を目的に、新規メーカーとの取引開始や自社企画品など高付加価値品の販売促進、大手顧客との取引拡大に注力しました。一方、食品加工原材料卸売等関連事業は堅調に推移し、電子薬剤・工業薬品市場も回復傾向にあります。円安による輸入コスト上昇が利益を圧迫しており、販売価格の見直しに取り組みしました。	(億円) 739 1,140 1,168 2022 2023 2024 (年度)	■ 売上総利益 (億円) ● 売上高比率 (%) 13.17 14.26 14.07 97 162 164 2022 2023 2024 (年度)	■ 販管費 (億円) ● 売上高比率 (%) 9.75 11.87 11.98 72 135 140 2022 2023 2024 (年度)	■ 営業利益 (億円) ● 売上高比率 (%) 3.41 2.39 2.09 25 27 24 2022 2023 2024 (年度)

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください

医療用医薬品等卸売事業



株式会社メディパルホールディングス
代表取締役副社長 医療事業担当

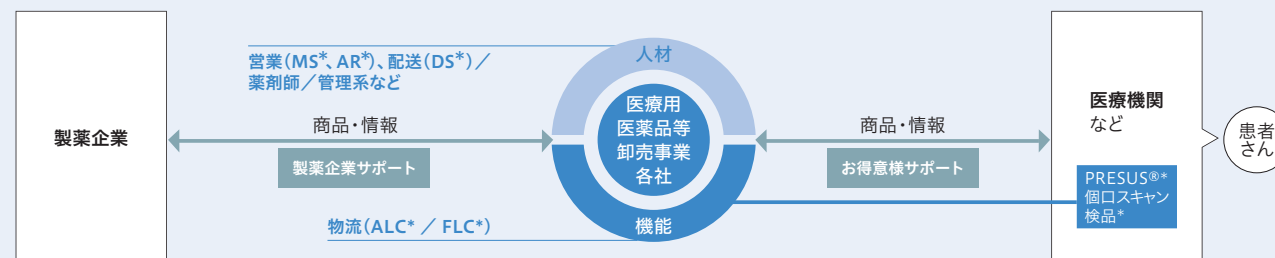
長福 恭弘

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は、必要な医薬品や医療機器などの安定的な流通を通じて、人々の健康の維持・向上に貢献しています。

一方、少子高齢化や社会保障費の増大といった社会問題が、事業環境に影響を与えており、メディパルグループはこうした変化に対応すべく、中長期的な視点で持続的な拡大と変革に向けた取り組みを進めています。

ビジネスモデル(バリューチェーン)



製薬企業サポート

神経・精神領域を専門とするNS-MR*や希少疾患領域に特化したRD-MR*、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など、専門知識と機動力を備えたAR*が、予防・診断・治療に関する情報を総合的に提供し、疾患啓発、潜在患者の発掘、専門医への橋渡しを行っています。

また、製薬企業からPMS*業務を受託しているほか、希少疾病用医薬品などの早期開発に当社が投資するPFM®*モデルを展開し、上市時には投資リターンを得るとともに、医療機関への優先的な販売・流通を実現しています。

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*・棚ロケーション順納品の導入を通じて、お客様である医療従事者の方々が患者さんに専念できる時間と環境を提供しています。

事業環境認識

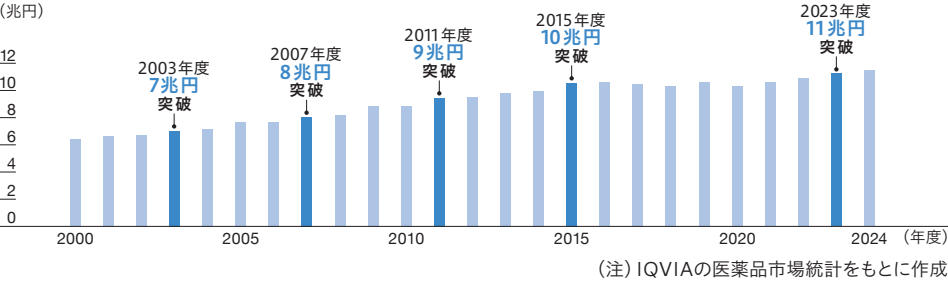
国内の医療用医薬品市場は、毎年の薬価改定によるマイナスの影響を受けつつも、高齢者人口の増加や新薬の発売に伴う需要の拡大を背景に、ここ数年は安定的な成長を続けています。

一方で、後発医薬品の出荷調整の長期化など、依然として困難な状況が続いており、さらに2024年からは医師の働き方改革に関

する新制度も施行されています。こうした変化に対し、医薬品卸には効率的かつ柔軟な対応が求められています。

また、治療技術やデジタルテクノロジーの進展により、画期的な治療法やデジタルを活用したヘルスケアサービスが次々と誕生し、医療機関や患者さんのニーズも急速に変化しています。

2000年度～2024年度 国内医療用医薬品市場の推移



SWOT分析

● 高機能・高効率な全国流通プラットフォーム (ALC/FLC) ● 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 ● さまざまなリスクを想定したBCP対策 S 強み	● 高付加価値サービスの拡充 ● 労働生産性のさらなる向上 ● 環境対応型の流通最適化モデルの構築と環境負荷軽減 ● トレーサビリティの完全性の保持 ● ヘルスケアのデジタルプラットフォーム構築と収益化 W 課題
● 予防・未病、ヘルスケアに対する国民意識の高まり ● 医療ニーズの増加と多様化に伴う市場の拡大 ● 医療DXの進展によるメディカル市場の拡大 ● スペシャリティ医薬品の進展と製薬ベンチャー企業の日本進出による需要の拡大 ● 製薬企業のMR*数減少に伴うARへの期待の高まり O 機会	● 労働人口の減少や人材獲得の難化による競争力の低下 ● 自然災害や感染症拡大に伴う事業継続性の低下 ● 物価や原価の上昇など、事業運営コストの急騰による収益性の低下 ● 医療機関の倒産・経営悪化に伴う貸倒損失の発生と運転資金の減少 T リスク

2024年度の振り返り

医療用医薬品市場は堅調に拡大しており、当社グループはその市場成長を上回る業績を達成しています。

また、地域におけるヘルスケア課題の解決に向け、地域医療コーディネーターとして医療機関・自治体などを「つなぐ」活動を展開し、医療連携ネットワークの構築を進めました。さらに、希少疾患に特化したRD-MR*や、女性診療科に特化したウィメンズコーディネーターが、専門領域での疾患啓発、潜在患者の発掘、専門医への橋渡しなどを実施しました。

お客様様の業務効率化と物流最適化の実現に向けては、営業と物流が一体となり、ALC*の物流機能を活用した改革にも積極的に取り組みました。

また未病・予防領域において、2024年度からグループインした(株)プリメディカの検査サービスを、医療機関、製薬企業へ普及拡大する取り組みを行いました。2025年2月には、順天堂大学との産学共同研究が始まり、腸内細菌を調べる「Flora Scan®(フローラスキャン)」を活用し、女性の健康に貢献する研究を行っています。

2025年度の見通しと今後の方向性

「ALC」と「AR*」という「2つのA」を活用し、新しい時代にふさわしい流通価値の提供と収益基盤の強化に努めていきます。

ALCでは、医療用医薬品などの安定的かつ効率的な供給を根幹としています。加えて、(株)メディスケットを通じて、医薬品・検査資材などの供給および臨床・治験・研究における検体の集荷を最適化するシェアリングロジスティクスの基盤整備を進め、高品質な物流サービスの提供に挑戦しています。さらに、今後は外部企業からの物流受託により、新たな収益機会の創出にも取り組んでいきます。

ARについては、現在、約2,300名が医療従事者への総合的な情報提供活動や、地域の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。こうした機能に対する製薬企業やバイオベンチャー企業からのニーズや期待は今後さらに高まるが見込まれており、引き続き新たなパートナーシップ構築を進めていきます。

また、本事業では医療用医薬品の他にも、医療機器や臨床検査試薬、デジタルヘルスケアサービスなどを取り扱っており、高い専門性を持つ子会社が活動しています。さらに、優れた製品や技術を有するパートナー企業との強い関係性を生かし、協業による事業拡大も進めています。

今後も本中期ビジョンの成長戦略に沿った活動を強化し、企業価値の向上を図るとともに、地域医療コーディネーターとして、人々の健康を支える活動に注力していきます。

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください

— Focus

難治性創傷の治療システムを、 グループ医薬品卸4社を通じ流通・販売

当社グループは、2025年1月14日より、オートロジェル（株）が製造・販売する難治性創傷向け創傷治療システム「オートロジェルシステム」の流通および販売を開始しました。

難治性創傷は、主に足部に発生しやすく、自然治癒が困難で治療の長期化やQOLの低下、場合によっては創部の切断や生命の危機にもつながる深刻な疾患の一つです。

オートロジェル システムは、従来の治療法では効果が得られない創傷に対する自己多血小板血漿（PRP）療法※の治療システムであり、難治性創傷に悩む多くの患者さんへの新たな治療法として期待されています。

当社グループでは、このオートロジェルシステムの医療機関への流通・販売およびプロモーション活動を一手に担い、医療現場への導入を推進しています。

当社グループの強みであるAR*などの人的資本と、ALC*による物流設備資本を活用し、医師・薬剤師などの医療従事者への情報提供・情報収集を通じて、オートロジェルシステムの適正使用の推進と安定供給に取り組んでいます。これにより、難治性創傷によって日常生活に支障を来している患者さんの治療環境の改善に貢献しています。



シェアリングロジスティクスを全国に展開中

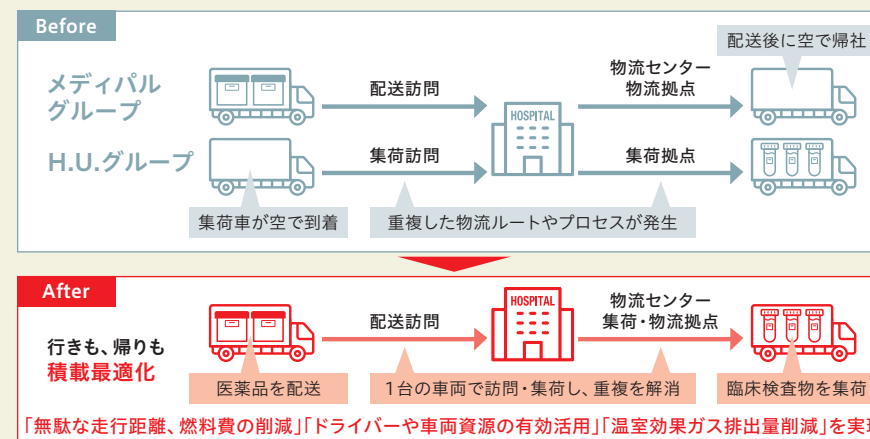
昨今、物流業界では、労働力不足や物量増加への対策に加え、環境負荷軽減への対応が喫緊の課題となっています。また、医療分野では、「働き方改革関連法」の施行に伴い、医師や看護師、薬剤師などの労働時間の適正化が求められています。こうした背景のもと、当社とH.U.グループホールディングス（株）が2022年3月に設立した（株）メディスケットは、医療用医薬品の物流、臨床検査資材の供給、臨床・治験・研究に関わる検体集荷の共通化を通じて、働き方改革や顧客利便性の向上、温室効果ガス排出量の削減などに取り組んでいます。

安全、安心、効率的な機能を備えたALCを拠点にした安定供給はもちろん、個口スキャン検品*など効率的なサービスを提供し、医療機関や調剤薬局の業務効率化と環境配慮に貢献しています。

また「往路で医薬品配送、復路で検体集荷」を組み合わせたシェアリングロジスティクスを首都圏・関西圏を中心に展開し、全国約300カ所の拠点全ての移管を2025年3月末までに完了しました。

本取り組みにより、社会問題の解決、顧客利便性の向上、環境配慮に資する成果の創出を目指していきます。

（株）メディスケットのシェアリングロジスティクスの仕組み



※ 患者自身の血液から血小板を分離濃縮した自己多血小板血漿を損傷組織に投与することで、自己多血小板血漿中に含まれる高濃度の各種増殖因子による作用で組織の再生を促進

化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

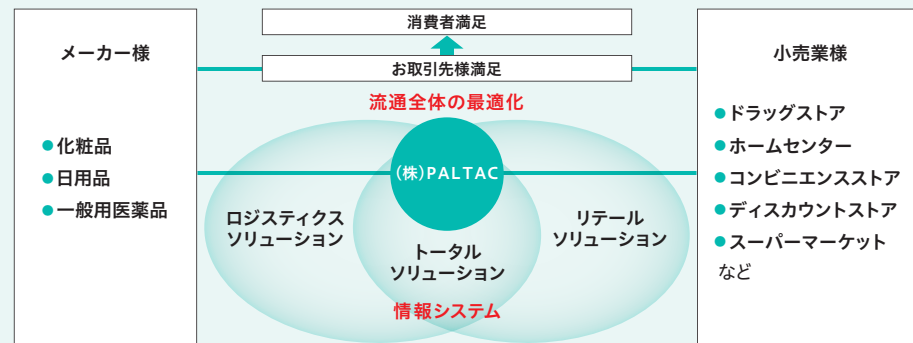
私たちは流通を通じて、お取引先様の繁栄と、人々の豊かで快適な生活の実現に貢献します

(株)PALTACは、「美と健康」の領域で生活必需品を取り扱う“卸”として、全国の生活者の皆さまに安定的に商品を届ける役割を担ってきました。現在、社会は人口減少、価値観の多様化、気候変動、デジタル化の進展など、大きな変革期を迎えています。このような環境の中でも、私たちは人々の豊かで快適な生活の実現を目指し、これまで培ってきた中間流通業としての「つなぐ力」をさらに磨き、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

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カ所に、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*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。

事業環境認識

新型コロナウイルスの影響が落ち着いて以降、消費活動は回復傾向にあるものの、価値観の多様化や物価高による節約志向の強まりにより、消費行動は一層複雑化しています。

さらに、労働人口の減少が進む中、需要変化へ柔軟に対応できる高効率な物流と、流通全体を最適化するための正確かつ豊富な情報への期待が高まっています。

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
- やりきり力(GRIT)を有する人材群
- 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

- 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
- 変革人材の育成
- 自律・自発の組織風土醸成

- 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

- 国内人口の減少による経済の縮小と収益の減少
- 事業運営コスト高騰による収益性の低下
- 人材の流出/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

「PALTAC VISION 2027」の進捗状況

1. 既存事業の収益性改善

需要の多様化に対応し、高粗利率の新規商材導入を推進しています。国内外から独自性の高い商品を積極的に調達し、販売構成比を拡大することで、売上総利益率の改善につながっています。2025年度には、国内新規メーカーや韓国・東南アジアの現地ブランドの販売強化を進め、日本市場への展開を加速しています。物流面では、配送費

率上昇への対応として、業界内外での連携による配送データの可視化や共同配送を推進し、短期的なコスト抑制と中長期的な持続可能なサプライチェーンの構築を目指しています。

2. 新たな価値創造に向けた挑戦

「ダントツNo.1の物流生産性」実現に向け、新物流モデルの基本設計を完了し、現在は詳細設計およびマテハン試作を進行中です。

* 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

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください

2024年9月には、非食品と温度管理不要な食品を一括で扱う新たな物流スキームを導入し、安定稼働を実現しています。これにより、配送効率向上と温室効果ガス排出量削減に寄与しています。さらに、ベトナム・インドネシアの現地法人をハブとした多国間物流を展開し、インドネシアからモンゴルへの供給や、日本市場への現地ブランド導入を開始しています。グローバルな流通網の強化を図っています。

3. サステナビリティの向上

人財価値最大化に向け、多様な人財の確保・育成と柔軟な働き方の整備を推進しました。キャリア採用やアルムナネットワークを活用し、多様なスキルを持つ人財を獲得しています。対面研修や学習コンテンツの拡充により自律的な成長を支援し、フレックスタイムや時間単位有休制度の導入でライフイベントへの対応力も強化しました。エンゲージメント向上施策として、階層別ワークショップや経営層との対話を実施し、スコアは3.1ポイント上昇しました。DX基盤強化では、生成AIの全社展開やITパスポート取得支援を通じたデジタルリテラシーの向上や、情報セキュリティ体制の強化にも継続的に取り組んでいます。

まず。環境面では、環境証書の取得や、環境配慮型車両、太陽光発電の導入により、2024年度時点で温室効果ガス排出量を18.7%削減し、2030年度の50%削減目標に向けて着実に進捗しています。

4. 資本効率を意識した経営の実践

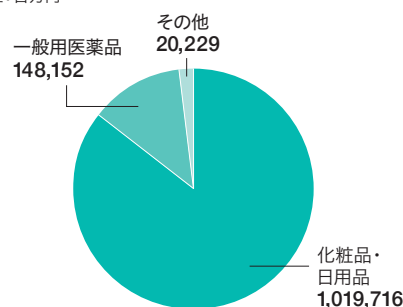
重点戦略の推進と政策保有株式の売却により収益性が向上し、増配・自己株式取得を通じた株主還元強化により、ROEは0.4%改善し、資本コスト超の水準を維持しました。

2024年度の振り返り

2024年度は、長期ビジョン「PALTAC VISION2027」の初年度として、変革基盤の構築に注力し、重点戦略を着実に実行しました。

商品別売上高

単位：百万円



物価上昇や物流費高騰といった逆風下においても、データドリブンな販売戦略により市場変化を的確に捉え、売上高は計画水準で着地しました。販管費率の上昇を高付加価値商材の拡販による売上総利益率の改善で吸収し、営業利益は計画を達成しました。

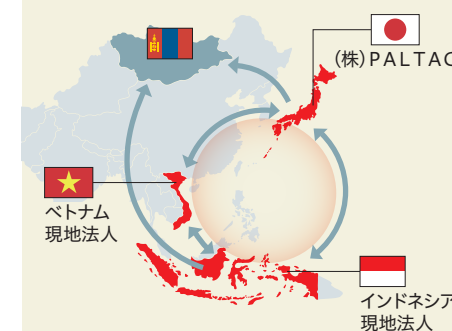
2025年度の見通しと今後の方向性

2025年度は、所得環境の改善による個人消費の回復やインバウンド需要の拡大が見込まれる一方、人手不足による物流費上昇、物価高による消費抑制、通商政策の変動に伴う景気後退リスクなど、不確実性の高い経営環境が継続すると想定しています。このような状況下において、(株)PALTACは長期ビジョンおよび中期経営計画に基づき、流通データの高度活用を軸とした重点戦略を推進します。既存事業では、新規商材の取り扱い拡大とともに、販売・店頭データを活用した高付加価値商品の拡販により、売上総利益率の向上を図ります。加えて、物流費高騰への対応として、サプライチェーン全体での配送効率化や物流センターの生産性向上を進め、外部コストの影響を緩和し、営業利益率の維持と増益を目指します。

— Focus

グローバルネットワークの構築

2024年9月よりインドネシアからモンゴルへの供給を開始するなど、多国間流通が本格化しています。また、現地法人を設置しているベトナムとインドネシアでは、サステナビリティと品質を両立した現地ブランドの調達を進め、2025年度より日本市場への展開を開始しました。全国販売網と多面的な販促施策を活用し、認知拡大と市場浸透を図っています。今後は、拠点の有無を問わず調達力を強化し、国境を超えた効率的な流通体制の構築を通じて、グローバル供給網の最適化を目指します。



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、動物たちの健やかな成長と食の安全・安心に貢献することを使命に掲げ、動物用医薬品の安定供給にとどまらず、有益な情報の提供やお得意様のニーズの収集を通じて、より高付加価値なサービスの提供に取り組んでいます。具体的には「革新的な動物用医薬品の開発支援」、「簡便で効率的な受発注システムの提供」、加えて「PMS(使用成績調査支援業務)」など、さまざまなイノベーションに挑戦し続けています。

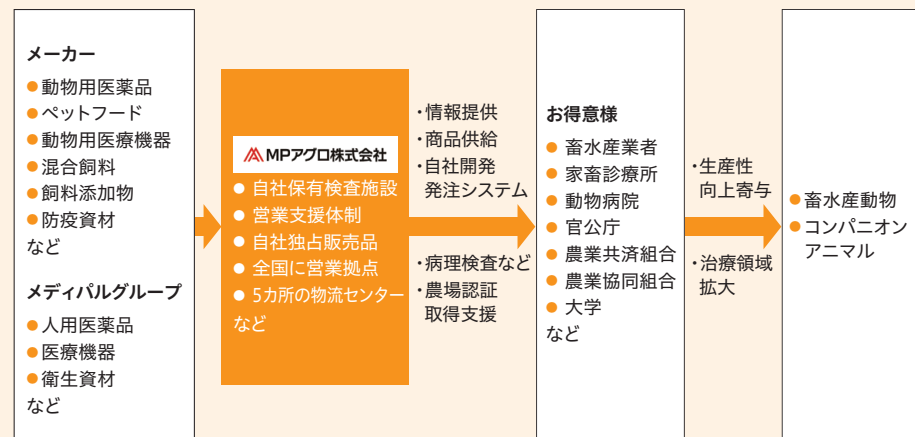
今後も、畜水産領域やコンパニオンアニマル^{※1}領域を含む動物医療分野の全ての関係者に貢献すべく、取り組みの幅を広げていきます。



MPアグロ株式会社
代表取締役社長

一柳 吉孝

ビジネスモデル(バリューチェーン)



※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 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

事業環境認識

畜水産向け市場では、円安の影響により飼料価格や生産コストが高騰し、生産者の購買意欲が低迷しています。さらに、2024年10月～2025年2月にかけて猛威を振るった高病原性鳥インフルエンザの影響により動物用医薬品

の売上が減るなど、厳しい環境が続いています。

一方、コンパニオンアニマル向け市場では、飼育頭数は減少傾向にある一方で、獣医療の進歩や室内飼育の増加により、ペットの長寿化が進んでいます。そのため、大きな伸びは見られないものの、堅調に推移しています。

SWOT分析

S 強み ● 動物用医薬品卸唯一の全国展開 ● 全国5カ所の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	W 課題 ● 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
O 機会 ● 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	T リスク ● 異業種の業界参入 ● 流通形態の変更 ● 人口減少 ● 自然災害・感染症の発生 ● 円安による影響

2027メディパル中期ビジョンにおける成長戦略

コンパニオンアニマル向け医薬品およびサプリメントの国内独占販売品の拡大に注力しました。また、畜水産向けにおいても、同社として初めて畜産向け混合飼料の輸入を開始し、独自開発品として販売を開始しています。

2024年度の振り返り

コンパニオンアニマル向け市場では、犬用駆虫薬の販売が好調に推移したほか、新規取引メーカーの開拓と販売促進にも取り組みました。畜水産向け市場においては、円安の影響を受け、厳しい事業環境下にあいながら、販売重点品目を定めて取り組むとともに

に、お得意様の生産性向上に寄与する製品の販売を積極的に推進しました。

2025年度の見通しと今後の方向性

コンパニオンアニマル向け市場については、成長を続ける駆虫薬・皮膚科市場への積極的な展開と、新規取引メーカーの開拓と販売促進に継続して取り組み、より幅広い商品ラインアップを提供することで、お得意様の多様なニーズに応えていきます。畜水産向け市場については、引き続き厳しい事業環境が続くことが予想されますが、お得意様の生産性向上に寄与する国内独占販売品の販売に注力していきます。

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください

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、誰もが心身共に健やかに生活できる世の中の実現を願い、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、価値ある製品・商品を継続的に提供することを使命としています。

また、十分に認識されていないアンメットニーズを掘り起こし、ステークホルダーの皆さまと共に解決策を見出すことで社会に貢献します。

高品質で安全な製品・商品を持続的に供給し、信頼されるパートナーとしての役割を果たしていきます。



MP五協フード&ケミカル株式会社
代表取締役社長
脇田 英充

ビジネスモデル(バリューチェーン)



事業環境認識

食品素材事業では、円安や物流費の上昇などを背景に多くの食品で価格改定が行われ、消費者の節約志向が強まる中でも市場はやや拡大しました。一方で、輸入原料の比率が高

いため、円安は利益圧迫の要因となりました。

化成品事業では、AI関連投資の拡大やメモリー製品の需要増加を受け、半導体市場を中心に回復が見られました。

SWOT分析

- 天然由来の独自原料
- 豊富な製商品ラインアップ
- 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

S
強み

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

- 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

O
機会

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
- 為替変動による輸入原価の高騰
- 人口減による需要低下
- 自然災害・感染症の発生

2027メディパル中期ビジョンにおける成長戦略

メディパルフーズ(株)との統合を機に、さらに強化された取引先とのネットワークに対して研究開発機能や品質管理機能を生かし、付加価値の高いサービスを提供し、事業基盤の強化を図ります。また、成長が見込まれる半導体分野では、電子薬剤事業への重点投資を進めます。タマリンドシードガム(食品向け「グリロイド®」、化粧品向け「TAMAVISCO®」)を起点に海外への販売を拡大し、予防・未病や健康ニーズに対応する機能性食品素材の開発も推進します。

2024年度の振り返りと今後の方向性

食品素材事業は堅調に推移し、前年度の売り上げを上回りました。化成品事業は電子薬剤、化粧品をはじめ全体的に好調で前年度から売り上げが大幅に増加しました。2024年10月のメディパルフーズ(株)との統合では、両社の販売ネットワークと研究開発力を融合し、価値提供体制を強化しました。海外では「グリロイド®」のアジアでの販売体制の構築を進め、「TAMAVISCO®」は欧州での本格的な販売を開始しました。

今後、堅調な推移が見込まれる食品素材・化成品の両事業において、付加価値の高いビジネスへのシフトを加速させていきます。