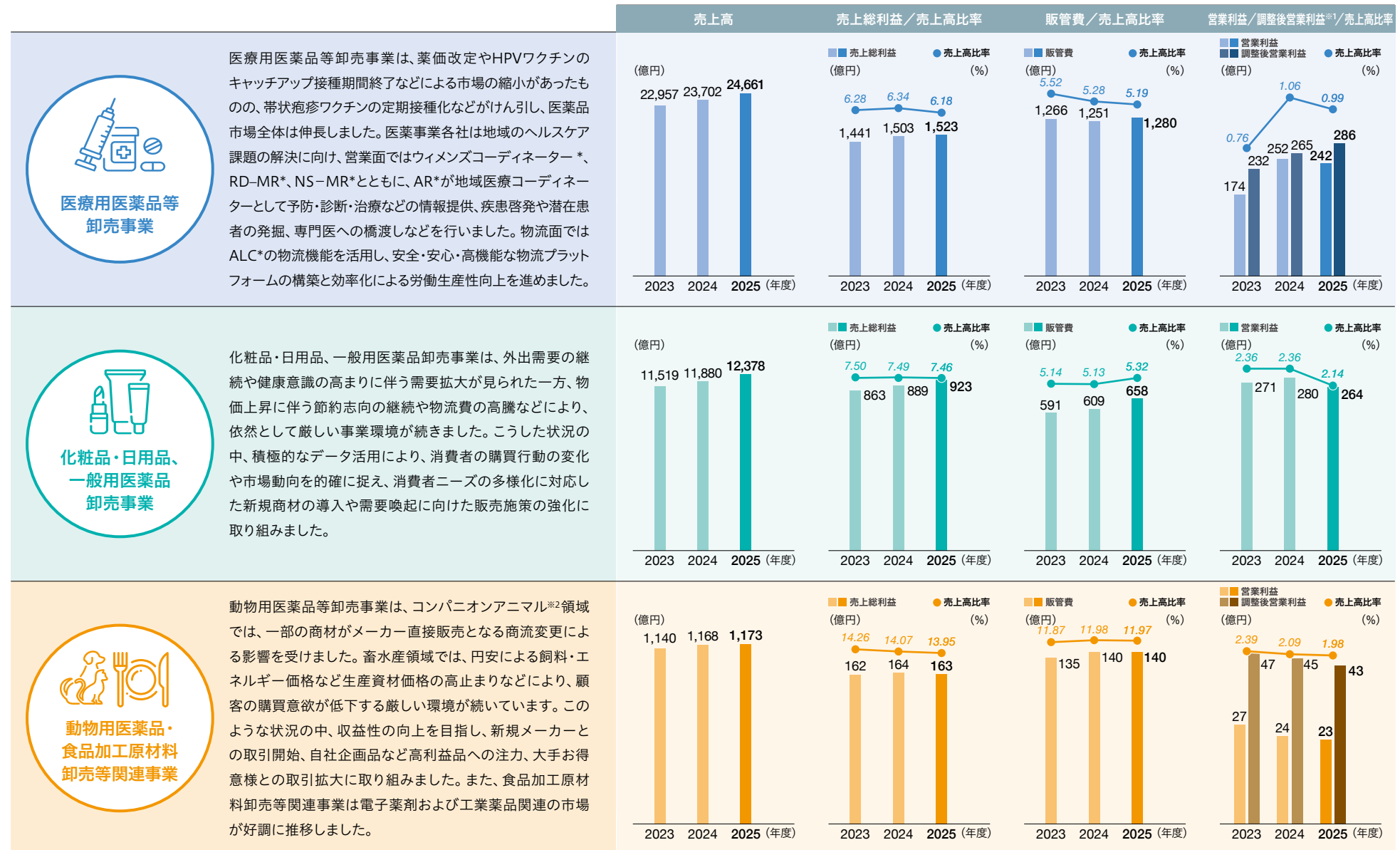


事業概況サマリー



※1 2027メディopal中期ビジョン実現のための成長投資およびそれに伴い発生したのれん・無形資産償却費を販管費から控除した営業利益
※2 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

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください



医療用医薬品等卸売事業

高度な物流力と地域をつなぐ営業力を基盤に、社会に新たな価値を提供します

医療用医薬品等卸売事業は、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。現在、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を急速に変化させています。また、医療の高度化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。

医療用医薬品等卸売事業では、こうした変化をさらなる成長とイノベーションの好機と捉え、中長期的な視点で持続的な成長と変革に向けた取り組みを進めています。特に現在は、顧客からメーカーまでをデータでつなぐ「新たなサプライチェーンの構築」に注力しており、これまでにない次世代の流通価値を創造することで、今後さらに人々の健康と社会の発展に貢献していきます。

株式会社メディopalホールディングス
常務取締役
医療事業担当

今川 国明



ビジネスモデル(バリューチェーン)





医療用医薬品等卸売事業

強みを生かした成長戦略の推進

事業環境認識

機会

- 予防・未病への意識向上と医療ニーズの多様化に伴うヘルスケア市場の拡大
- 持続可能な医療提供体制構築に向けた制度改革に伴う「地域・在宅」ニーズの増大
- 医療DXの進展に伴うデータ利活用ビジネスやメディカル市場の拡大
- ドラッグストアの調剤機能強化、小売業の再編加速に伴う効率的な物流・システム需要の高まり
- スペシャリティ医薬品の市場拡大や製薬ベンチャー企業の日本進出による専門流通ニーズの拡大
- 製薬企業のMR*数減少に伴う営業アウトソーシング需要の高まり

リスク

- 自然災害によるサプライチェーンの寸断
- 労働人口の減少や人材獲得の難化による競争力の低下
- エネルギー価格・原材料・人件費などの高騰に伴う事業運営コストの上昇
- 毎年の薬価改定による利益の縮小
- 医療機関の倒産・経営悪化に伴う運転資金の減少

事業における強み

(ALC)

- 全国に展開する高機能・高効率な流通ネットワーク(ALC*, FLC*, MRC*)
- 災害時にも止まらない物流の実現を目指したBCP体制
- GDP*ガイドラインに準拠した厳格な品質管理と特殊物流技術
- 人や環境に配慮した物流体制(ホワイト物流)
- お得意様の業務効率化や時間創出を実現する発注・在庫管理技術
- 高精度・省人化を実現する物流ノウハウ

(AR)

- 機動性と専門性を備えた人材(AR*, DMR*など)
- 全国の医療機関をカバーする情報提供力や収集力
- メーカー、医療機関・小売業などの取引先、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

(その他)

- (株)PALTACの完全子会社化による経営資源の一体的活用
- パートナーとの協働を通じた価値創造力
- スタートアップ企業やベンチャー企業との連携

中期ビジョン達成に向けた強みを生かした施策

- グループ14カ所目となる「東京ALC」を開設し、首都圏の安定供給体制を強化
- 最新のAI技術とマテハン機器を融合することで、省人化と高効率・高生産性を実現し、出庫精度「99.9997%」の体制で配送コストを極小化
- 自然災害やパンデミックなどでも供給活動を継続するBCPを策定。建屋の耐震・免震化や自家発電装置、自家給油設備などを配備
- (株)メディスケットによるALCでの「ISO9001」認証取得
- 市場が拡大するスペシャリティ医薬品の一社流通受託を拡大
- 調剤薬局様向けシステム「PRESUS®*」などにより、需要予測に基づく自動発注を実現し、お得意様の内部業務効率化に貢献
- 個口スキャン検品*、棚口ケーション順納品などの独自機能により、納品時のお得意様負担を軽減
- 歯科向けECサイトの展開による利便性の向上と顧客管理業務の効率化
- RD-MR*(希少疾患領域)、ウィメンズコーディネーター*(女性診療科)、NS-MR*(神経・精神疾患領域)によるコ・プロモーション活動を展開
- 専門領域とエリアのARが連携し、地域医療コーディネーターとして疾患啓発、潜在患者の発掘、専門医への橋渡しなどを実施
- 医療機関や自治体などを「つなぐ」活動で医療連携ネットワークの強化と地域のヘルスケア課題を解決
- JCRファーマ(株)との協働による超希少疾患対象の3つの研究開発パイプラインの開発推進とグローバル販売網を構築
- グループ各社の販路活用による(株)プリメディカの腸内環境検査サービスなどの市場浸透の加速



医療用医薬品等卸売事業

Focus

全国14カ所のALC*網がけん引する「持続可能な流通」の実現

—都市型物流モデルの稼働とグローバル品質基準の追求—

次世代型センター「東京ALC」が目指す全体最適化と首都圏における持続可能な流通

当社グループは、「2027メディパル中期ビジョン」の成長戦略の一つである「持続可能な流通の構築」を推進しています。その一環として(株)メディセオは、首都圏における持続可能で安定的な医療用医薬品等の供給体制を強化するため、グループ14カ所目となる「東京ALC」を開設し、2026年1月より稼働しています。

「東京ALC」は、免震構造(装置)の採用や自家発電装置の配備により、停電時でも72時間のフル稼働ができる強靱なBCP体制を整えています。また、長年培ってきた物流ノウハウに最新のAI技術とマテハン機器を融合させ、「99.9997% (6σ)」の極めて高い出荷精度と、省人化によるローコスト運営を実現しました。

今後は、(株)メディセオ以外のメディパルグループの企業も入居する初の「複合型センター」へと拡張する計画です。これにより、共同利用を通じた効率的な流通体制の構築や環境負荷の低減など、グループ一丸となってサプライチェーンの全体最適化を推進していきます。

全国すべてのALCで「ISO9001」認証取得を完了

物流事業を担う(株)メディスケットは、医薬品物流におけるグローバル基準でのさらなる品質向上に取り組んでいます。

2025年7月に9カ所のALCで品質マネジメントの国際規格「ISO9001」の認証を取得して以降も、全国で一貫した高品質な物流体制の確立に向けた取り組みを推進し、

2026年6月に新たに5カ所のALCで同認証を取得しました。これにより、「東京ALC」を含む全国全てのALC(計14カ所)における「ISO9001」認証取得を完了しました。

認証の審査においては、「高品質な医薬品物流の提供」「災害に強い物流」「環境負荷を低減した物流」を総合的に推進している点が評価されました。

今後も品質マネジメントシステムの継続的な進化を通じて、ステークホルダーの皆さまに最も信頼され、ご満足いただける安全で高品質な医薬品流通プラットフォームの構築を目指していきます。



(株)メディセオの新拠点「東京ALC」

VOICE

地域医療のパートナーとして信頼されるARを目指して

～ウィメンズコーディネーターとしての挑戦～



株式会社メディセオ
MR事業統括部
西日本ウィメンズグループ
村田 彩

私は「ウィメンズコーディネーター*」として、女性診療科領域の医薬品や予防・診断、治療などの情報を医療機関に総合的に提供しています。

「我慢するもの」と捉えられがちな女性の健康課題に対し、さまざまな治療の選択肢をご提案しています。患者さんが適切な医療にアクセスできる環境づくりを支援することに、大きな社会的意義を感じています。

「地域の女性が笑顔で生き生きと生活できる社会の実現」というミッションのもと、女性診療科領域でのパートナーとして、皆さまから信頼される存在になることを目標に取り組んでいます。

この思いは、社内に対しても同じです。現在、子育てと営業職を両立している私自身が、やりがいを持って働く姿を体現することで、女性社員がライフステージの変化に左右されずに挑戦し続けられるよう、「多様な働き方」をけん引していきたいと考えています。



 取り組みの詳細はこちら



化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

PAL TACはグループ連携によるビジネスモデルの進化で お取引先さまとともに新たな価値を創出し、未来の流通を支えます

(株)PAL TACは、「美と健康」の領域において生活に欠かせない商品を安定的かつ効率的にお届けする役割を担っています。物価上昇や人手不足、ニーズの多様化などを背景に、流通のあり方は大きな転換点を迎えています。私たちは次の時代においても社会に必要とされる企業であり続けるため、長期ビジョン「つながりで人と社会のミライを創る」を掲げ、卸売業の枠を超え、物流・情報・デジタル活用を通じてサプライチェーン全体に新たな価値を提供する企業への進化を目指しています。その歩みをさらに加速させるため、完全子会社化を契機に、今後はグループ内との連携を一層強化し、シナジーを最大限に発揮することで、グループ全体の持続的成長と業界発展に貢献していきます。

株式会社メディopalホールディングス
取締役
化粧品・日用品、OTC事業担当

吉田 拓也



ビジネスモデル(バリューチェーン)





化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業

強みを生かした成長戦略の推進

事業環境認識

機会

- 労働力不足や需要の変化に伴う流通最適化ニーズの高まり
- データ活用の進展による流通ソリューション領域の拡大
- 生活者の「美と健康」への関心による関連商品の需要拡大
- 価値観の変化と節約志向による購買行動の多様化

リスク

- 国内人口の減少による経済の縮小と収益減少
- 人件費・物流費などの上昇による収益性への影響
- 労働人口減少に伴う人財流出・獲得難化による競争力低下
- 気候変動・災害などによる流通の持続性への脅威の増大

事業における強み

- 全国を網羅する効率的な物流網を生かした安定供給力・物流品質
- 高効率な物流運営により収益を支えるコスト競争力と投資余力
- 業界トップシェアの豊富な流通情報を生かした売場提案力
- 営業・物流を支える仕組みを自社で構築・進化させる開発力
- メーカー様・小売業様との取引基盤を生かした、商流・物流・情報流をつなぐ力
- 現場起点の改善を積み重ね、課題解決をやりきる人財と実行力

中期ビジョン達成に向けた強みを生かした施策

新規・高付加価値商材の拡売による収益性の改善

- 現地法人が培った情報収集力・貿易ノウハウを生かし、独自性ある海外現地ブランドを発掘し、国内展開を推進
- 韓国ブランドを中心とした商品提案やポップアップイベントの展開により、生活者の認知を高め、国内インナービューティー市場を開拓

サプライチェーンをデータでつなぎ、流通を最適化

- 商品情報の一元管理を目的に「(株)プロダクト・レジストリ・サービス」を共同設立し、製配販における商品情報管理の効率化を推進
- H&BC領域に特化したBtoBマッチングサイト「NICE 2 MEET」を開設し、メーカー様・小売業様の効率的な接点創出と新たな商流創出を推進
- 店頭情報共有プラットフォーム「PIT」の高度化により、販促・店頭データを可視化し、売上の最大化とムリ・ムダ・ムラ解消を支援

強靱で持続可能な物流ネットワークの構築

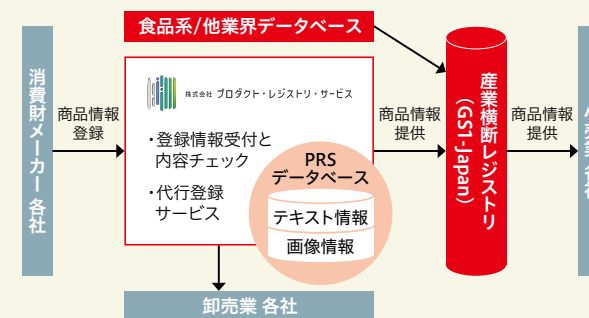
- 異業種・同業卸との協働をさらに広げ、共同配送コンソーシアム「CODE」への参画などを通じて、持続可能な流通ネットワークを共創
- 労働人口減少や物流費高騰、多品種・少量化ニーズの進展を背景に、高精度・高効率な次世代型物流モデルの実装拠点を建設予定

Focus

業界全体の情報授受の効率化を目指し、商品情報の一元管理を目的とする新会社を共同設立

商品情報(データ)は、受発注、物流、店頭展開、EC対応などを支える流通の重要な基盤です。一方、ECの発展や品質表示への対応などにより、必要な商品情報は増加・複雑化しており、取引先ごとの加工・登録、手入力対応、運用ルールのためにより、製配販における情報授受や商品マスタ管理の負荷は高まっています。こうした課題への個社での対応には限界があり、業界全体で取り組むべき共通課題です。同社は、(株)あらた、(株)プラネットと共同で、商品情報の一元管理を目的とした(株)プロダクト・レジストリ・サービスを設立しました。

正確で有用な商品情報を製配販で共同利用できる基盤を整備することで、サプライチェーン全体の情報授受を効率化し、商流・物流両面でのムダの削減を推進します。さらに、商品情報を起点に製配販をデータでつなぐことで、新商品の導入、店頭展開、物流効率化に必要な情報の精度を高め、流通プロセス全体の生産性向上にもつなげます。同社の強みである「つなぐ力」を生かし、業界横断の協働を通じて共通課題に対応することで、生活者が必要な商品を必要な時に手に取れる、持続可能な流通基盤の構築に貢献していきます。



動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業

動物たちの元気から、毎日の食卓の安心まで。 私たちは、命をつなぐ確かな力で、健やかな暮らしを支えます

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。今後は、2026年1月にメディopalグループの一員となった動物病院向けの電子商取引(EC)事業を展開するシグニ(株)とともに、コンパニオンアニマル^{※1}領域にとどまらず、畜水産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いだ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。

株式会社メディopalホールディングス
取締役
アグロ・フーズ事業担当

脇田 英充



リアルとデジタルの融合による 成長戦略の加速

MPアグロ(株)は、2026年1月に、コンパニオンアニマル事業における動物病院向けの電子商取引(EC)事業を展開するシグニ(株)の全株式を保有するシグニホールディングス(株)の全株式の取得を完了いたしました。これにより、MPアグロ(株)は畜水産領域に加え、コンパニオンアニマル領域においてもトップクラスの売上規模となります。



この株式取得により、MPアグロ(株)が培ってきた「対面での提案力」と、シグニ(株)が持つ「ECプラットフォーム」を掛け合わせ、リアルとデジタルの融合を進めることで、強固な競争優位性を確立します。また、シグニ(株)は、主な事業であるECサイトでの動物病院向けの物品販売で、顧客カバレッジ率90%以上という驚異的なポジションを有しています。この顧客カバレッジを活用し、空白エリアを戦略的に補完することで、「全国卸としての事業展開」を加速していきます。

経営統合シナジーの深化と、 半導体・海外市場における成長の加速

MP五協フード&ケミカル(株)は、2024年10月のメディopalフーズ(株)との経営統合シナジーにより、「企画力・開

発力・提案力の強化」と、日本全国に展開する広範な販売網の充実を実現しており、これらを生かして主力である食品素材分野の拡大を行っています。また、成長分野としては、「海外における販売活動強化」のため、オリジナル商品のタマリンドシードガムを食品素材用途として北米・アジア各国での販路拡大に取り組みます。化粧品原料用途では、欧州、北米への展開も進めていきます。

また、化成品事業における「電子薬剤分野(半導体用)での成長の加速」にも取り組んでいきます。当社では半導体製造に不可欠な電子薬剤を研究開発し、販売しています。この分野で研究人員を大幅に増員し、新しい研究施設を建設することで、成長を加速していきます。

※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

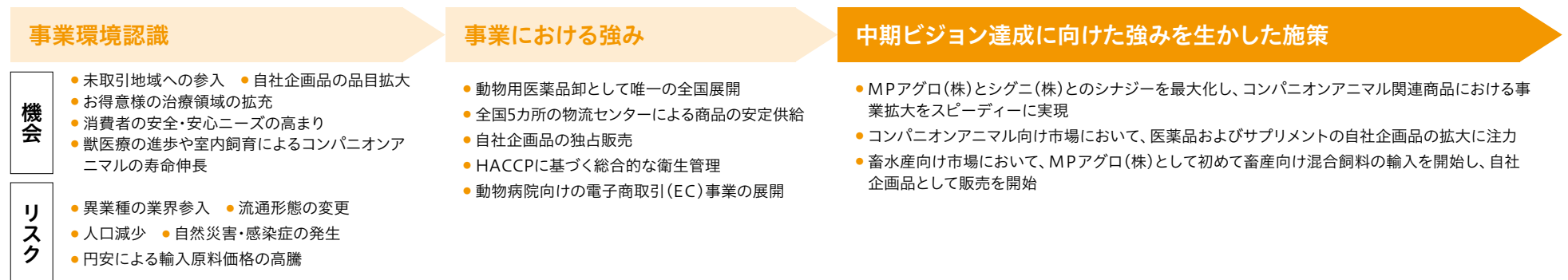


動物用医薬品等卸売事業

ビジネスモデル(バリューチェーン)



強みを生かした成長戦略の推進



※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

*用語説明は、P.75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

ビジネスモデル(バリューチェーン)



強みを生かした成長戦略の推進

