

資本サマリー

メディopalグループは、事業の基盤となる経営資本を6つに分類しています。各資本の特長(強み)を生かし、課題に取り組むことで、ありたい姿を実現していきます。

	ありたい姿	特長(強み)	課題
 人的資本戦略 ▶P.31	●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	●意思決定の基準として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	●成長戦略をリードする人材の育成・獲得 ●全世代の活躍推進 ●困難にチャレンジする文化の醸成 ●キャリア自律の向上 ●エンゲージメント向上
 物流設備資本戦略 ▶P.39	●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	●全国に展開する全体最適流通ネットワーク ●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 ●全温度帯別物流システム ●GDP*ガイドライン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)	●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、自宅配送)
 知的資本戦略 ▶P.42	●「医療と健康、美」の事業フィールドに関する多様なニーズに応え、市場を創造する新たなビジネスモデルの構築 ●ボーダー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	●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 ●物流ノウハウのグループシナジー ●全国の医療機関をカバーする情報提供力や収集力 ●流通情報共有プラットフォームの活用 ●きめ細やかな営業力 ●ECの利便性を融合した経営支援 ●天然由来の独自原料製造の技術	●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向上や組織知化 ●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
 社会・関係資本戦略 ▶P.45	●パートナーとの協働を通じた社会価値・顧客価値の創造によるグループの持続的成長	●パートナーとの協働を通じた価値創造力 ●日本全国に広がるメーカー、医療機関・小売業などの取引先や自治体との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	●予防・未病領域におけるパートナーの選択 ●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
 財務資本戦略 ▶P.49	●最適な資本構成に基づくグループの持続的成長と企業価値最大化の実現	●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	●資本収益性の向上 ●資本コストの低減 ●PBRの向上
 自然資本戦略 ▶P.52	●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	●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る物流センター間の輸送における温室効果ガス排出量の削減 ●パートナーとの協働による長距離中継輸送の効率化 ●廃棄物量を抑えるオペレーションとリサイクルの実施	●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^{*1}の算定精度向上および目標設定

※1 事業活動に関連する他社の排出

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください



人的資本戦略

メディopalグループは、「2027メディopal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的資本の強化に取り組んでいます。当社グループには、「誠実」「倫理観」「使命感」という共通の価値観

を持つ多様な従業員が集まっており、一人一人の個性や能力、強みを伸ばす人材投資を積極的に行っています。潜在的な人的資本の価値を発掘・顕在化させ、ハーモニーを奏するような融合によって組織シナジーを生み出し、持続的な企業価値向上へとつなげています。

人材戦略の全体像

社会価値・顧客価値の創造とグループの持続的成長に向け、「ありたい姿」の実現を目指す成長戦略と人材戦略の連動を重視し、各種施策に反映しています。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」の構築を進め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も主体的に対応し、自己変革を重ねながら、人々の健康と社会の発展に貢献し続けることを目指しています。

「ありたい人材像」未来志向型人材

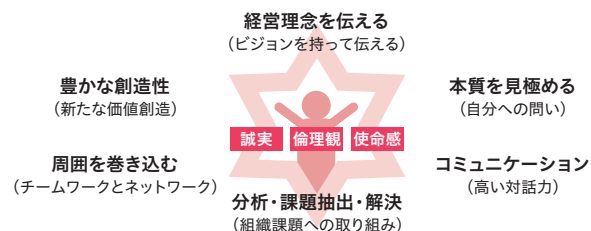
経営理念の実現に向け、未来を担う人材像として「未来志向型人材」を定義しました。当社グループの人は「誠実」「倫理観」「使命感」を共通の価値観として、意思決定の基準とし、大切にしています。

「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。

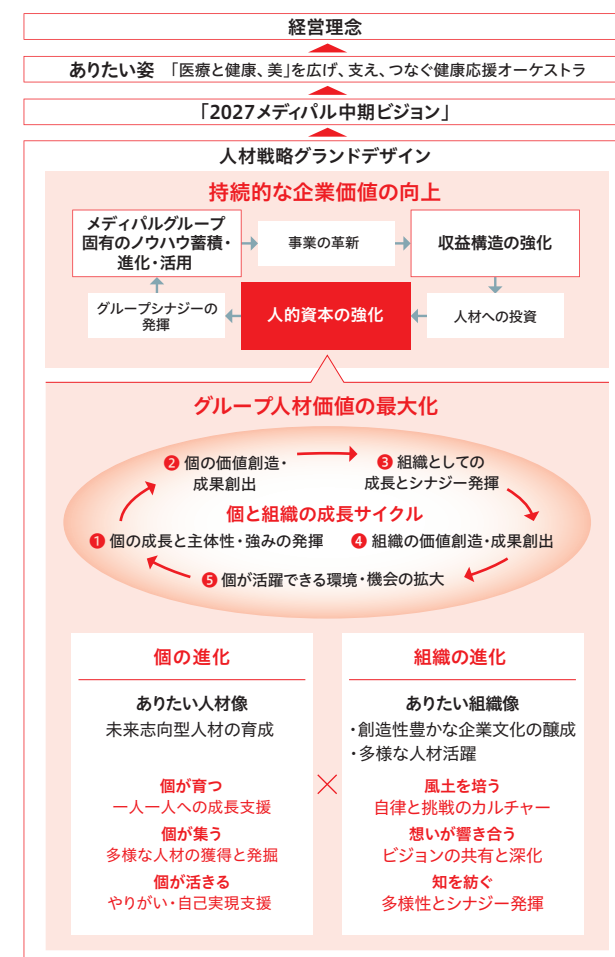
当社グループの未来に向けて、事業基盤を強固にし、変革を推進しながら多様な方向へ事業を発展させるための人材(未来志向型人材)要件として、「経営理念を伝える」「豊かな創造性」「本質を見極める」「周囲を巻き込む」「コミュニケーション」「分析・課題抽出・解決」の6つを定めています。



人材戦略グランドデザイン

経営戦略と連動する人材戦略の基盤として「人材戦略グランドデザイン」を策定しました。人材戦略のゴールである「グループ人材価値の最大化」は、個の進化と、それを生かす組織の進化との相互作用によって実現すると考えています。この実現に向けて、5段階の個と組織の成長サイクルを構築しました。個の進化に向けて、「個が育つ・個が集う・個が活きる」という観点と、組織の進化に向けて「風土を培う・想いが響き合う・知を紡ぐ」という観点から施策を展開し、(1)個が主体性と強みを発揮し、(2)その成果や付加価値が(3)組織内のシナジーを生み、組織の成長につながります。さらに、(4)成長した組織は新たな価値を創出し、(5)個の活躍機会が広がるという成長の循環を生み出します。この循環は人的資本を強化し、ノウハウの蓄積と事業革新、収益構造の強化を通じて企業価値の持続的成長を実現します。

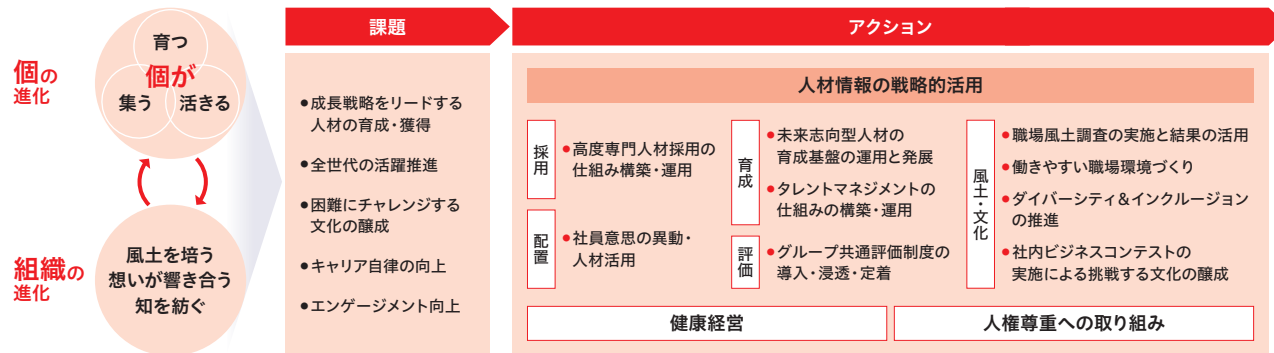
人材戦略グランドデザインの位置付け



◆人材戦略グランドデザインの実現に向けた戦略とアクション

人材戦略グランドデザインの両輪である「個の進化」および「組織の進化」を加速させるため、当社グループにおける課題を抽出し、具体的なアクションを策定しました。特定した各課題に対するアクションの実績を測定し可視化することで、実効性の高い進捗管理とPDCAサイクルの構築を図っています。

人材戦略グランドデザイン実現のストーリー（特定した課題とアクション）



戦略推進体制

人材戦略の推進にあたり、人材戦略部がグループ全体の構想と方向性を策定し、プラットフォームの構築を含む全体マネジメントを担っています。これを基に、具体的な施策はグループ各社の管理本部や人事部門が自社の状況に応じて展開・実行しています。また、人材戦略部とグループ各社の人事部門との連携を強化するため、月1回「人材委員会」を開催しています。同委員会では、課題、施策、アクションの共有を通じて、相互理解と戦略の実効性向上を図るとともに、全体最適を意識した議論・調整を行っています。委員会で協議・決定された内容は、適宜、経営層に対して報告・上申され、戦略の整合性と意思決定の迅速化につなげています。

※1 社員が自身の関係やネットワークを通じて採用候補者を推薦し、採用するプロセス

アクション：人材マネジメント施策

人材情報の戦略的活用

人材マネジメントの高度化を図るため、タレントマネジメントシステムを活用し、グループ各社が保有する人材情報の一元化・可視化を進めています。2024年度より、キャリア意識に関する情報収集を開始し、2025年度は社内公募における人材とポジションのマッチングなどに活用しました。さらに人事評価制度の運用に関してもタレントマネジメントシステムへ移行し、評価情報を集約しました。これらの情報を基に、経営戦略と連動した人材戦略を実行し、社員と組織双方にとっての最適な配置や後継者育成を行うことで、人的資本の強化につなげていきます。

採用

採用活動において「量」から「質」への転換が重要であると捉え、未来志向型人材の要件に基づいた採用へとシフトしています。2025年度は34名の高度専門人材を採用し、本中期ビジョンに掲げる成長戦略の実現を支える人材の確保を進めました。今後もリファラル採用^{※1}などを活用し、外部からの専門性を持つ人材の採用を一層強化していく方針です。併せて、グループ全体で未来志向型人材の要件に沿った共通の採用方針を導入し、戦略的な人材獲得体制を整備しています。

2025年度 人材委員会

主な議題

- 人材戦略グランドデザインおよび「2027メディアパル中期ビジョン」最終年度に向けたアクション
- 評価制度の浸透に向けたグループ各社の取り組みおよび課題の共有
- 職場風土調査の結果に基づく、課題および改善への取り組みの共有
- 次世代リーダー育成プログラムの開講・進捗報告
- 人材ポートフォリオの実現に向けたタレントマネジメントシステムの活用
- 各種支援施策（キャリア形成リスクリング支援、セルフマネジメント支援等）の実施状況の共有
- 人材戦略・人材マネジメント全般に関するグループ各社へのヒアリング

配置

本中期ビジョンに掲げる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連動した人材ポートフォリオのシフトを推進しています。

人材ポートフォリオのシフトにあたっては、事業ごとの要員計画を策定の上、戦略的かつ最適な配置を図っています。

2025年度は、成長戦略事業への人材投資を重視し、グループを横断しての人材異動を実施しました。今後もグループ間における人材交流をさらに進めるとともに、社員一人一人の自律的なキャリア形成を支援することで、当社グループの持続的な成長を支える人材基盤を強化していきます。

育成

◆未来志向型人材の育成基盤の運用と発展

当社グループは、「人」は持続的な企業価値向上の基盤であると認識しています。この認識のもと、2024年度に「グループ育成体系構築プロジェクト」を立ち上げ、育成策を検討しました。現在は、本プロジェクトで策定した枠組みを実装・運用するフェーズへと移行しており、未来志向型人材の育成を加速させています。

2025年度は、前述のプロジェクトにて特定したグループ共通の課題である「個の成長」「キャリアデザインの浸透」の具現化のため、キャリアコンサルティング面談を一部試行導入しました。社員一人一人が自身のキャリアを主体的に描き、中長期的な視点で自己研さんに取り組めるよう、専門家が個別に面談しました。

➢次世代リーダーの育成

次世代リーダーの育成については、選抜型研修の体系的な運用をより強化しています。2024年度は課長職向けに

「MP事業構想アカデミー」、2025年度は部長職を対象とした「MP未来リーダーアカデミー」を実施しました。今後はこれらのプログラムの内容のさらなる充実を図り、「MP未来リーダーアカデミー Basic」「MP未来リーダーアカデミー Advance」と名称を新たに、経営視点を持った次世代リーダーのシームレスな輩出を目指します。その他、外部プログラムを活用し、財務リーダー育成のための選抜プログラムも実施しています。

➢評価制度と連動した育成体系

人事評価制度を単なる処遇決定の手段ではなく、上司と部下の対話を通じて「組織目標の達成」と「個人の成長の加速」を同時に実現するための重要なプラットフォームと位置付けています。評価レベルの標準化のための施策実施に加え、評価者が集い「人材育成上の課題」を徹底的に議論する場を新たに設定しました。さらに、日々の行動を記録し週単位で積み立てて可視化することで行動変容を促すセルフマネジメントツールを開発し、職層を問わずコンピテンシー開発を習慣化する仕組みを構築しました。このように、組織全体で育成課題を言語化・共有することで、現場におけるOJTの質を高め、組織全体で社員一人一人の成長実感を高めています。

➢P.34「評価」を参照

2025年度 実績

- 次世代リーダー育成プログラム「MP未来リーダーアカデミー」修了者:12名
- 財務リーダー育成プログラム修了者:1名
- キャリアコンサルティング面談 実施者:75名
- 通信教育講座 受講者数:425名(実施講座数:144講座)

VOICE

アカデミーでの学びを 現場実践へとつなげて ～MP事業構想アカデミーで培った顧客起点での発想～



MP五協フード&ケミカル株式会社
海外事業部 海外事業一課
本間 裕衣子

MP事業構想アカデミーでは、グループ各社から参加したメンバーとの交流を通じて自社を客観視する視点を得るとともに、顧客起点でのアイデア発想から収支計画に至るまで、事業構想の一連のセオリーを体系的に学ぶことができました。受講前は、メーカー兼商社である当社の事業特性もあり、自社原料をどう売るかというプロダクトアウトの発想に無意識に偏っていました。講師からの繰り返しの指摘やフィールドリサーチの授業を通じて、マーケットや顧客を起点に考える視点の重要性を強く認識しました。現在は自社原料の海外市場開拓の現場で、展示会や面談を通じて顧客の課題をこれまで以上に深く捉え、拡宣ツールや提案ストーリーに反映しています。チーム内でも、各国トレンドの情報交換や、顧客目線でニーズについて議論する機会が増えています。今後はこの発想を新製品開発にも広げ、市場から選ばれ続ける価値づくりにつなげていきたいと考えています。

◆タレントマネジメントの仕組みの構築・運用

未来志向型人材の育成体系の整備と合わせて、タレントマネジメントの仕組み構築にも取り組んでいます。社員一人一人に合わせた育成やキャリア開発を進め、活躍機会の拡大によってエンゲージメント向上につなげることが狙いです。

特に次世代の経営人材や重要ポストを担うタレント人材については、タレントレビューと後継者育成プランを通じて、計画的、戦略的、持続的な育成を推進し、グループの成長戦略を支える中核的な戦力として育成していきます。現在はトライアルとして、グループ各社単位でのタレントマネジメント体制の構築に着手しています。グループ各社の成長戦略をリードするキーポジションを特定し、それぞれに対してジョブ・ディスクリプションを作成しています。求められる人材要件と高い親和性を持つハイポテンシャル人材をタレントマネジメントシステムで抽出し、人材開発委員会で議論の上、後継者育成プランの策定と実行に取り組んでいます。

このトライアルで仕組みの有効性を検証し、今後はグループ全体への本格的な展開を進めていく予定です。

Ⅰ 評価

未来志向型人材の育成と適切な評価・処遇の実現に向けて、2023年度、グループ各社で異なる評価・報酬制度の現状分析を行い、競争優位を維持しながらグループシナジーを生むために、共通化すべき点と各社で設計・運用すべき点を検討しました。

その結果、グループ共通の「メディアパル・コア・コンピテンシー（MCC）」を定義し、2024年度よりMCCを評価軸とした新たな評価制度の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ることで、組織と個人の目標達成およびコンピテンシー開発を促進しています。さらに、2025年度より評価制度に関するアンケートを開始し、その結果をもとに継続的な運用改善に取り組むことで、未来志向型人材の育成およびグループ全体の最適な人材ポートフォリオと人材配置をさらに加速していきます。

2025年度人事評価制度の主な取り組み

- 評価者のマネジメント力向上：評価力・マネジメント力向上のための「評価者研修」を継続実施
- 公平性の担保と社員の能力開発：信頼感のある公正な評価と社員の成長につなげるため、「評定者会議」および「人材開発委員会」を継続開催
- 目標管理の精度向上：一人一人の目標内容を精査し、抽出された課題を各現場へフィードバック
- 被評価者の理解促進：定期アンケートの結果を踏まえ、評価制度への理解促進とセルフマネジメント力向上を目的とした「被評価者向け研修（動画配信含む）」を開催

成果と課題および今後の対応

- 【成果】評価のばらつきを改善：研修や人材開発委員会等の継続開催により評価者の制度理解が進み、前年度の課題であった評価のばらつきに一定の改善が見られた
- 【課題】評価者・被評価者間の認識ギャップ：定期アンケートにより、被評価者は評価者と比べて制度の「理解度」「活用度」「効果実感度」が低い傾向にあり、双方の認識ギャップが顕在化した
- 【今後の対応】制度の浸透と定着：今後も双方への研修等を通じて、制度理解の促進とマネジメント（セルフマネジメント）力の向上を図り、評価制度のさらなる浸透・定着を目指す

Ⅱ 組織風土・文化の醸成

◆職場風土調査の実施と結果の活用

より良い職場風土の実現に向け、社員の意識や職場環境に関する調査を定期的に実施しています。この調査では、従業員エンゲージメントおよびワークエンゲージメントを指標として、社員と会社の関係性や仕事への意欲を測定し、組織の課題を可視化しています。

これまでの調査データの分析の結果、当社グループのエンゲージメント向上には、「組織目標と個人目標の連動」「オープンなコミュニケーション」「組織内の自律性」の3要素が強く影響していることが明らかになりました。現在、この3要素を「現場主導」と「全社基盤」の両面から強化する取り組みを行っています。

> 各事業会社や組織単位の取り組み

組織課題の改善を話し合う全員参加型の「対話の場」の設定や、経営陣と社員が直接意見を交わすセッションの実施など、各現場の状況に即した前向きな施策と議論を展開しています。

> グループ全体での取り組み

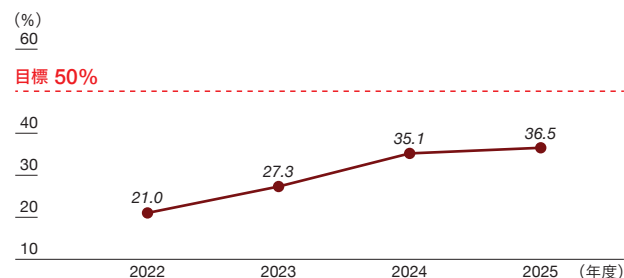
組織の土台を支える共通施策として、管理職を対象とした「マネジメント力向上研修」や、自身の役割を再定義する「目標設定研修」を順次開始しています。これらの学習機会を通じて、誰もが組織の目標に共鳴でき、自律的に挑戦する環境づくりを強力にバックアップしていきます。

こうした現場と全社の連動した取り組みを通じて、当社グループが目指しているのが「個と組織の成長サイクル」の実現です。そこで当社グループは、エンゲージメントが「圧倒的に高い」状態の従業員は、組織全体にポジティブな影響

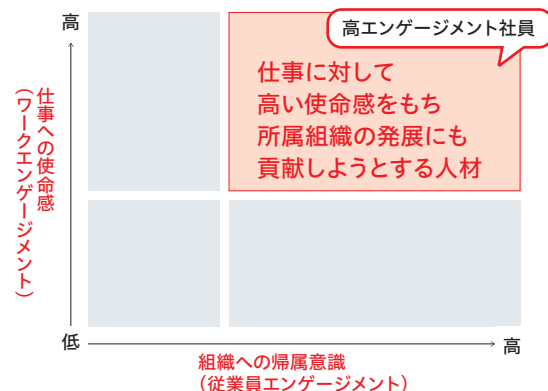
を大きく与えるという知見に基づき、「従業員エンゲージメント」と「ワークエンゲージメント」が共に高い社員を「高エンゲージメント社員」と定義しました。この割合を当社グループにおける人的資本の重要指標と位置付け、その向上に向けた取り組みを推進していきます。

今後も調査の継続を通じて、創造性豊かな企業文化の醸成と多様な人材の活躍推進を図り、一人一人が生み出す価値を最大化させることで、さらなる社会価値・顧客価値の創造につなげていきます。

当社グループの“高エンゲージメント社員”の割合



高エンゲージメント社員とは



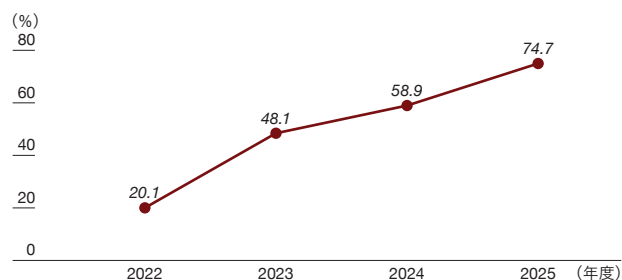
◆働きやすい職場環境づくり

従業員一人一人のライフスタイルや価値観を尊重しながら、安心して働ける職場環境の整備に取り組んでいます。併せて、心身の健康を支えるためのサポート体制も強化し、誰もが健やかに働き続けられる環境づくりを推進しています。

> 男性従業員の育児休業取得推進

「2030年度男性従業員の育児休業取得率100%」を目標に掲げ、誰もが明るく、楽しく、前向きに働ける職場環境の実現を目指しています。目標を明示することで、制度の認知度向上や育児休業を取得しやすい職場風土の醸成に向けたさまざまな取り組みを積極的に進めています。

男性従業員の育児休業取得率の推移※1



男性従業員の育児休業取得促進に関する活動事例

- 男性従業員の育児休業取得者インタビュー記事の共有
- 男性従業員の育児休業に関する制度や取得方法に関する啓発資料の共有 など

> 仕事と生活の両立

従業員がライフステージに応じてワーク・ライフ・バランスを実現できるよう、育児・介護休業制度、短時間勤務制度、看護休暇制度など各種制度を整備し、働きやすい職場環境づくりに努めています。

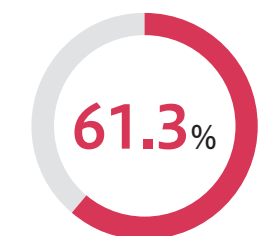
> 働き方改革の推進

時差勤務、変形労働時間制、在宅勤務、フレックスタイム制といった柔軟な勤務制度を導入し、効率的な働き方の実現を推進しています。これにより、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)



※1 2022年度の対象会社：(株)メディア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)、メディアパルフーズ(株)
2023年度以降の対象会社：(株)メディアパルホールディングスおよび連結子会社

◆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」の下、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くことを目指しています。

この取り組みは「メディopal カンタービレ^{※1}」の名称で全社的に推進しており、「ダイバーシティ & インクルージョンの理解促進」「心理的安全性の高い職場風土づくり」「女性活躍推進」の3つを重点テーマとして掲げています。グループ横断のダイバーシティ&インクルージョン分科会において、各社の垣根を越えた草の根的な活動を検討・議論し、実践につなげています。

また、ダイバーシティ&インクルージョンの推進には、エクイティの考え方も踏まえて取り組みを行っています。個々の状況や違いに応じた制度の整備や支援などを行うだけでなく、多様な人材が公平に活躍できる職場環境を整えるため、アンコンシャス・バイアス解消に向けた取り組みなどを実施し、公平な機会の提供を進めています。



2025年度 ダイバーシティ&インクルージョン分科会

開催実績:11回

主な活動内容

- D&I研修 年1回 対象:全社員
- D&I課長職研修
- アサーティブコミュニケーション研修 年1回 対象:全社員
- ジェンダーバイアスセミナー 年1回 対象:全社員
- アンコンシャス・バイアスに関するオリジナルリーフレットの作成
- D&Iに関するメールマガジン 月1回配信 など

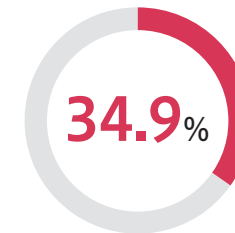
> 女性活躍推進

全ての女性従業員がライフステージに応じた働き方を選択しながら、生き生きと活躍できる職場環境の実現に取り組んでいます。個人の成長と企業の成長が両立する環境づくりを目指し、「2030年度 管理職に占める女性の割合20%以上」という目標を掲げ、その実現に向けたさまざまな取り組みを推進しています。

また、当社グループでは国際女性デーに合わせ毎年3月1日～8日を「女性活躍を考えるWEEK」と定め、全社的な啓発活動を展開しています。期間中はミモザの花で社内を彩り、オンラインセミナーの開催やミモザカラー（黄色）を身に着ける取り組みなどを通じて、従業員一人一人が女性活躍をはじめとするジェンダー平等や、働きがいのある職場環境について考えるきっかけにつなげています。



女性従業員比率



女性管理職比率



女性活躍に関する活動事例

- 女性社員を対象としたキャリア意識調査
- 女性管理職へのインタビュー記事の社内共有
- 「女性活躍を考えるWEEK2026」の開催 など

「えるぼし認定」の3つ星に認定

(株)メディセオ、(株)アトルは、女性活躍推進に関する取り組みが評価され、厚生労働大臣より「えるぼし認定(3つ星)」を受けました。



> 雇用の多様化

新卒採用、キャリア採用、障がい者雇用、定年再雇用など、多様な人材の受け入れを進めており、従業員一人一人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、2026年3月末現在で当社グループ平均2.84%となっており、今後も積極的な雇用と活躍の推進を継続していきます。

また、(株)PALTACでは、同社に在籍していた退職者や内定辞退者(アルムナイ)を対象に、社外で培った新たな経験や知見を生かして再び活躍してもらうことを目的に、アルムナイネットワークを構築しており、すでにネットワークを通じて再雇用した人材の活躍が始まっています。

※1 カンタービレとは、音楽用語で「歌うように」という意味。グループで共に働く一人一人が、楽譜通りにただ演奏する(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る

健康経営

「医療と健康、美」を支える流通グループとして、従業員一人一人が高い健康意識を持ち、生き生きと働ける環境の実現が、企業の持続的な成長を支える基盤であると考えています。この考えのもと、従業員の健康維持・増進を重要な経営課題と位置付け、健康経営を推進しています。

◆健康診断の充実と受診率の向上

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。法定項目に加えて検査項目を充実させるとともに、二次健診の受診も積極的に促し、病気の早期発見・予防に努めています。

◆メンタルヘルス対策

心の健康にも重点を置き、グループ各社においてメンタルヘルス教育や啓発活動を実施しています。併せて、EAPホットライン^{※1}を設置し、仕事や私生活に関する不安や悩みを専門のカウンセラーに相談できる体制を整えています。

◆生活習慣病の予防

「健康月間」を設け、食生活改善をテーマとした従業員参加型の企画や、生活習慣・健康課題の改善につながるセミナー動画の視聴を促進しています。

2024・2025年度は、「ランチで野菜を食べようキャンペーン」として、野菜摂取強化期間中にランチで野菜を摂取したことを自慢する写真とコメントを従業員から募集し、食生活改善のきっかけにつなげました。また、運動習慣の定着に向けた活動として、ウォーキングイベントへの参加促進なども実施し、従業員の健康意識向上を図っています。



「ランチで野菜を食べようキャンペーン」で応募された写真の例

◆「Shift P服薬支援制度」の導入

「Shift P服薬支援制度^{※2}」では、月経困難症などに悩みを持つ女性従業員に産婦人科・婦人科受診の機会を提供し、低用量ピルや黄体ホルモン製剤を安心して服薬できるようサポートを行うことで、女性従業員が心身ともに健康的に働くことのできる職場環境づくりを推進しています。

「Shift P」という名前には、「Pill(ピル)」のイメージを変え、「Period cramps(生理痛)」「PMS(月経前症候群)」「PMDD(月経前不快気分障害)」などさまざまな「P」の概念を「悩まないもの」へShiftしたい(変えたい)という思いを込めています。

◆「健康経営優良法人2026」に認定

経済産業省と日本健康会議が共同で推進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2026」^{※3}に認定されました。



◆「スポーツエールカンパニー2026」に認定

(株)メディopalホールディングスをはじめとするグループ計8社^{※4}が、従業員の健康増進のためにスポーツの実施に向けた積極的な取り組みを行っている企業として評価され、スポーツ庁の「スポーツエールカンパニー2026」に認定されました。



◆「食育実践優良法人2026」に認定

(株)アトルは、職場における「大人の食育」を推進し、従業員の健康的な食事や食生活の改善に積極的に取り組む企業として、農林水産省より「食育実践優良法人2026」に認定されました。



※1 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

※2 対象会社：(株)メディopalホールディングス、(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、SPLINE(株)、(株)MMコーポレーション、(株)アステック、メディエ(株)、かちどき薬品(株)、MPアグロ(株)、MP五協フード&ケミカル(株)

※3 対象会社：(大規模法人部門) (株)メディopal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)

(中小規模法人部門) 東七(株)、(株)アステック、メディエ(株)、(株)プリメディカ、(株)メディopal保険サービス、(株)クラスAネットワーク

※4 (株)メディopalホールディングス、(株)メディセオ、(株)エパルス、(株)アトル、東七(株)、(株)アステック、メディエ(株)、(株)プリメディカ

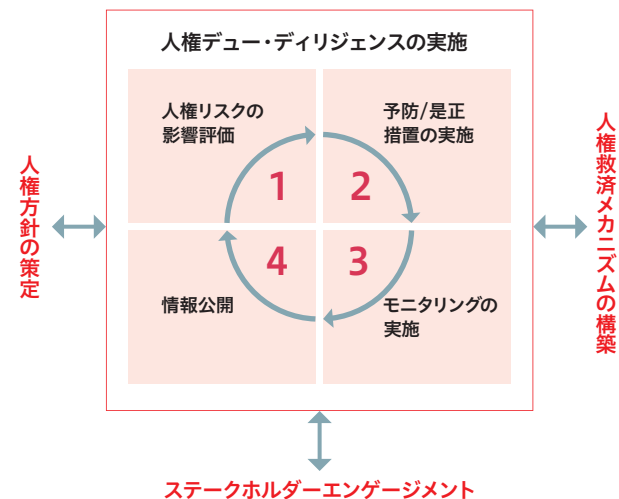
人権尊重への取り組み

◆人権に関する考え方

企業活動を行う上で、全ての従業員が人間らしく尊厳を持って働き、幸せに生きる権利を有していることを重視しています。一人一人の人権や働く権利を守るため、社内規定の整備や外部ホットラインの設置など、環境整備に継続的に取り組んでいます。また、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基づくあらゆる差別やハラスメントの根絶に努め、事業に関わる全てのステークホルダーの人権を尊重することを基本姿勢としています。

◆人権尊重の取り組みの全体像

人権方針に基づき、社内外での調査を通じて人権への影響を把握し、特定したリスクに対しては予防・対応措置を講じ、必要に応じて適切な救済を提供しています。



◆推進体制

当社グループの人権に関する取り組みは、サステナビリティ経営を推進するCSR委員会において討議され、取締役会にてその遵守と実施状況を監督しています。

◆人権デュー・ディリジェンス

事業活動において人権への負の影響を未然に防ぎ、また軽減することを目的に、人権デュー・ディリジェンスの枠組みに基づく取り組みを進めています。グループ会社へのリスクアンケートやインタビューを定期的実施し、「発生可能性」と「影響度」という評価軸に基づいて優先的に取り組むべき人権課題を特定することで、負の影響の防止・低減策を講じています。

◆従業員への啓発・浸透

人権方針に基づく意識の定着と理解促進のため、全従業員を対象とした啓発活動を展開しています。

主な取り組み

- D&Iや心理的安全性、情報セキュリティ、ハラスメント防止(セクシュアルハラスメント、パワーハラスメント)などの研修
- 啓発ポスターの掲示などによる継続的な情報発信 など

◆ハラスメント防止規定の整備

職場におけるあらゆるハラスメントを防止するため、グループ各社に必要な規定を整備し、誰もが安心して働ける環境づくりを進めています。また、相談者に不利益が生じないことを明示し、不適切な事案があった場合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、人間関係などに関する相談を受け付ける外部ホットラインを設置しています。相談員には産業カウンセラー、臨床心理士、精神保健福祉士などの有資格者を配置し、電話とウェブによる相談が可能です。また、匿名での相談にも対応しています。

人権方針の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/>



物流設備資本戦略 医療用医薬品等卸売事業

メディopalグループは持続可能な医療用医薬品物流の構築を社会的使命と捉え、その最適化を推進しています。最先端の自動化・効率化ソリューションを備えた「ALC*」を核に、物流の「2024年問題」「2026年問題」といった業界の構造変革にも揺るぎない、独自の物流プラットフォームを既に確立しています。

物流プロセス全体の負担軽減と業務効率化を推進し、-150℃以下の超低温輸送など高度化する医療ニーズへも対応しています。また、共同配送（シェアリングロジスティクス）の展開や、モーダルシフトの推進、業界の枠を超えた共同配送コンソーシアム「CODE」への参画など、「サプライチェーン全体の最適化」にも積極的に取り組んでいます。

サプライチェーンの全体最適を実現するメディopalグループの提供機能



ALC・MRCを基点とした流通ネットワーク

ALCは20,000品目以上の医薬品・医療機器・臨床検査試薬などを在庫し、高効率な物流システムにより発注から納品までのプロセスを最適化しています。MRC*はALCで培ったノウハウを生かして設計された物流拠点で、医薬品卸の物流センターと連携し、メーカー物流を担います。両拠点の連携により、全国規模の安定供給ネットワークを構築

し、医療現場へ迅速かつ確実に商品を届ける体制を整備しました。ALCとMRCが連携した物流プラットフォームは無駄や非効率を排除し、安全性・信頼性・利便性を高めることで、多様な医療ニーズに柔軟に対応できます。

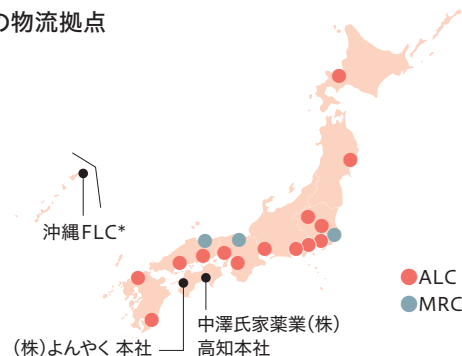
医療現場で患者対応の時間を創出するDXを推進

当社グループはALCの自動化機能と独自のDXを組み合わせ、お得意様の本来業務（患者さんへの対応）の時間確保に貢献できるよう、個口スキャン検品*と棚口ケーション順納品により、納品後の格納作業時間を従来比1/2以下に短縮。補液などの重量物はカートラックのまま病棟へ直接仕分け輸送する「ユニットロード配送システム」で、院内スタッフの身体的負担も軽減しています。当社グループの強固な物流基盤を背景に、顧客の日々の課題解決や利便性向上に直結する付加価値の高い物流ソリューションを創出し続けます。

患者さんに薬剤を切れ目なく届ける 高度物流モデルを実現

近年、希少疾患領域を中心にスペシャリティ医薬品の需要が急速に拡大し、薬剤ごと、患者さんごとに最適化された物流が求められています。当社グループは、「ライソゾーム病」の治療薬を患者さんのご自宅へ直接お届けする個人宅配送トライアルを推進しています。通院が困難な患者さんにとって在宅治療は有効な選択肢の一つですが、薬剤の重量、厳格な温度管理、在庫リスクといった課題が顕在化してきました。そこで当社グループは、厳格な品質管理体制のもと、クリニックから自宅へ直接配送する独自の物流モデルに加え、調剤薬局と連携した院外処方ベースの配達スキームを新たに構築しました。ご利用いただいた医師やご家族からは「安心して治療を継続できる」との声を多数いただいています。今後は調剤薬局との連携深化や他のスペシャリティ医薬品への展開を通じて、患者さんのQOL（生活の質）向上と、医療アクセス格差の解消という新たな社会価値の創出を目指します。

全国の物流拠点



「ISO9001」に準拠した厳格な品質マネジメント

国際規格「ISO9001」を全てのALC*（全国14カ所）で取得しています。

再生医療等製品やバイオ医薬品の登場により、医薬品物流に求められる温度管理とトレーサビリティの水準は、飛躍的に高度化しています。

当社グループは-150℃以下の超低温から+37℃までの全温度帯に対応するプラットフォームを整備し、幅広い薬剤が患者さんの手元に届くまで途切れない高度な物流モデルを提供します。

クラウド型温度監視システム「LogView」により、輸送・保管中のあらゆる温度データをリアルタイムに把握し、出荷から納品までの完全なトレーサビリティを担保しています。

▶P.20「Focus」を参照



JQA-QMA16936
(株)メディスケット

登録活動範囲：医療用医薬品等の物流における入出庫・配送業務
関連事業所：札幌ALC、東北ALC、関東ALC、埼玉ALC、東京ALC、南東京ALC、神奈川ALC、名古屋ALC、南大阪ALC、阪神ALC、岡山ALC、広島ALC、福岡ALC、南九州ALC



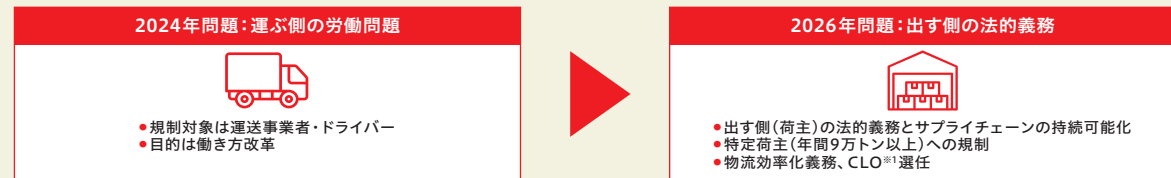
超低温帯での保管(左)と輸送(右)の様子

※1 物流統括管理者

Focus

2024・2026年規制を先取りする、プラットフォーム最適化と共同配送

物流業界では、ドライバーの時間外労働規制(2024年問題)と荷主側の責務を強化する規制(2026年問題)が相次ぎ、業界横断での構造改革が不可避となっています。



「運ぶ側(物流事業者)」の労働問題から、「出す側(荷主)」の法的義務へ。

当社グループは規制施行に先立ち、統合的な打ち手を図り、社会的責任の遂行と物流コストの最適化を両立させ、当社グループの長期的な収益基盤とレジリエンスを支える資本戦略の要となっています。

●「運ぶ側」と「荷主」双方の規制へのアプローチ

tesesa-reserve(入出荷予約受付サービス)

ドライバーの待機時間を大幅に削減し、適正な労務管理を後押ししています。

モーダルシフトの推進

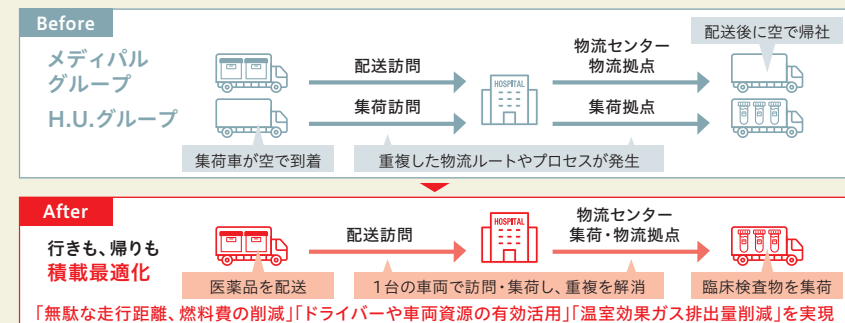
鉄道コンテナなどの活用を拡大し、長距離輸送に伴う温室効果ガス排出量を抑制しています。

●(株)メディスケットがけん引

する業界横断の共同配送

医薬品と検体の往復共同配送とAI活用によるルート最適化

H.U.グループなどとの協業で空車回送を解消し、積載率を最大化。また、AIで走行距離と燃料消費の無駄を削減し、配送効率を向上。



*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください



物流設備資本戦略 化粧品・日用品、 一般用医薬品卸売事業

生産性ダントツNo.1の物流モデルの構築

(株)PALTACでは、物流戦略拠点であるRDCにおいて、蓄積されたノウハウに最新技術を融合させたSPAID*モデルをさらに進化させ、生産性を2倍以上に高める新物流モデルの構築に挑戦しています。

これを具現化する拠点として、2026年4月に大阪府貝塚市に新物流センターの建設を決定しました。本センターは、SPAIDモデルの高度化に加え、一部作業の完全自動化や、自動化比率の向上を実施。さらにはWES※1の導入により各工程それぞれの強みを連携させ全体最適を図ることで、業務全体の流れを一層高度化し、安定稼働・高い生産性を実現します。

また、物流の価値提供領域拡大の一環として、2024年より温度管理不要の食品と非食品を一括管理・配送する統合

(株)PALTACは、生産から消費に至るサプライチェーン全体の最適化と効率化を追求しています。単なる流通コスト削減にとどまらず、店頭起点で流通プロセス全体を俯瞰的に分析し、ムダの排除と生産性向上を実現しています。99.999%の高精度な出荷実績を誇る独自のロジスティクスシステムは、業界を超えて高く評価され、現在も進化を続けています。その中核を担うのが、全国16カ所に展開する大型物流センター「RDC*」です。約5万アイテムの

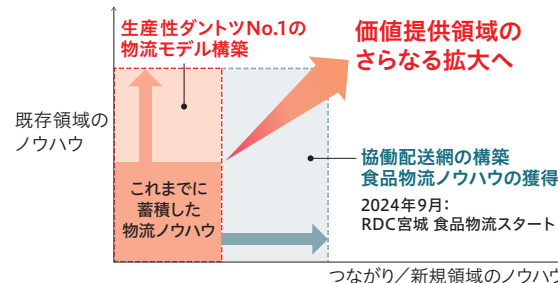
販売計画・実績をデータベース化し、メーカーの生産量から店舗での在庫・陳列管理までを対象に、コスト合理化を支援する高品質なソリューションを提供しています。2024年5月に発表された中期経営計画「PALTAC VISION 2027」では、4つの重点戦略の一つである「新たな価値創造に向けた挑戦 新物流モデルの構築」の取り組みにより、業界をリードする生産性ダントツNo.1の物流モデルの構築を目指しています。

型の物流サービスを開始しています。トラック台数・荷受け回数の削減による業務負荷軽減に加え、温室効果ガス排出量の削減にも寄与しています。これらの取り組みにより、販管費率および設備投資効率の改善を図り、持続可能な事業基盤の構築を目指しています。

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



VOICE

高生産性と働きやすさを両立する SPAIDで物流の未来を切り開く



株式会社PALTAC
研究開発本部 開発部
部長

和田 秀夫

SPAIDは、生活必需品を日本中に届けてきた(株)PALTACの物流ノウハウに、最新技術を組み合わせて開発されました。物流においては労働力不足に加え、消費者の価値観の多様化に伴うバラ物流の増加や、それに伴う、広い物流センター内を歩き回る作業員の身体的負担への対応が必要です。私たちは「年齢、性別を問わず、安全で働きやすい環境」の実現を目指しました。正確かつ効率的な作業が可能になることで負担が減り、現場で働く方のやりがいや生きがいにつながると考えています。今後も商品が作業員の手元まで届く「歩かない、探さない物流」を進化させます。「今日できたものは過去」と捉え、未来の社会に豊かな実りを残すため、これからも「やり切る力」を原動力に変革に挑戦し続けます。

取り組みの詳細はこちら



※1 Warehouse Execution System(倉庫運用管理システム)の略。物流センター内の人員、在庫およびロボットやコンベアなどの設備を統合的に管理・最適化するシステム

※2 電子データ交換

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください



知的資本戦略

メディopal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®*の取り組みを通じ、ノウハウや知見を知的資本として蓄積してきました。これらの知的資本を生かし、「2027メディopal中期ビジョン」に掲げる成長戦略を推進し、高度な専門人材の拡充、さまざまな

パートナーとの協業の深化、事業領域の拡大に取り組んでいます。今後は、新たなビジネスモデルの構築に資する知見や目利き力をさらに磨き上げるとともに、組織における知の集積と共有を進め、知的資本の一層の強化を図っていきます。

ノウハウ、知見を蓄積してきた新規事業

少子高齢化の進行、社会保障費の増大、労働人口の減少など、経営環境はますます厳しくなっています。これらの変化は一過性のものではなく、当社グループの各事業にも中長期的な影響を及ぼすことが想定されます。このような背景を踏まえ、医療保険制度の変更など行政の影響を受けにくい、持続可能な収益構造への転換を図るための重点事業の一つとして、新規事業に取り組んでいます。

PFM®の意義

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、患者さんやそのご家族のQOL向上に貢献するという、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、希少疾患領域における豊富な知見と目利き力、同領域における製薬企業との強固なパートナーシップを生かし、希少疾病用医薬品の事業化と安定供給を支援していきます。

海外進出に向けた取り組み

中期ビジョンにおける成長戦略の一つとして、「海外への進出」を掲げ、当社グループが有する高度な流通ノウハウを生かし、JCRファーマ(株)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。

当社が同社より実施許諾権を取得した品目は、いまだ

治療薬がない希少疾患を対象にしています。こうした未開拓の市場に先行的に事業展開を図ることで、当該領域において優位なポジションの確立が可能であると認識しています。

JCRファーマ(株)は、希少疾患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おり、中でも「JR-446」は2024年より臨床試験を実施しています。

当社グループは、新薬開発を待ち望む世界中の患者さんのために、持続的な社会的価値の創出に取り組みます。

JCRファーマ(株)との超希少疾病用医薬品の開発および事業化に向けた取り組み

2022年 10月	超希少疾患を対象とする4つの治療薬候補物質に対するグローバル事業化の独占的交渉権付与についての覚書およびフコシドーシスに対する治療薬候補物質の海外における事業化についての実施許諾契約を締結
2023年 9月	ムコ多糖症IIIB型に対する治療薬候補物質(血液脳関門通過型α-N-アセチルグルコサミニダーゼ製剤[開発番号: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
2024年 12月	JR-446について、ムコ多糖症IIIB型を対象とした日本国内での臨床:第I/II相試験において、第1例目となる被験者への初回投与を実施
2025年 4月・6月	JR-446が、ムコ多糖症IIIB型を対象として、米国食品医薬品局および欧州委員会よりオーファンドラッグ指定を取得
2025年 8月	GM2ガングリオシドーシスに対する治療薬候補物質(JR-479)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
2025年 9月	JR-446が、ムコ多糖症IIIB型を対象として、厚生労働省よりオーファンドラッグ指定を取得

VOICE

人と医療をつなぐ架け橋

～希少疾患の情報を届け、知識を育み、希望につなげる～



株式会社メディopalホールディングス
事業開発本部 製薬・グローバル事業開発部
大沼 真季(写真左)、若菜 遥(写真右)

希少疾患への取り組みは、「誰一人患者さんを取り残さない」というメディopalグループの思いを体現する活動です。私たちは、医薬品だけでなく、情報を届けることも流通の重要な機能と捉えています。専門医の監修による正確で分かりやすい情報発信や、従業員向けの啓発活動などで、組織内外で希少疾患の知識や理解を広げる仕組みづくりを進めています。患者さんやご家族、医療従事者と対話し、「情報の空白」を埋め、必要な人が適切な医療や支援につながる社会の実現を目指しています。今後も、人と医療をつなぐ架け橋として、希望となる情報を届け続けていきます。

取り組みの詳細はこちら



※1 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

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

アグロ・フーズ領域の事業拡大

MPアグロ(株)は、2026年1月30日にシグニホールディングス(株)の全株式を取得しました。これにより、ECサイトを運営するシグニ(株)が当社グループに加わりました。同社の「デジタル営業」とMPアグロ(株)のきめ細かな「リアル営業」を融合することで、大幅な販路の拡大および取扱商品の拡充が実現しました。

▶P.23「リアルとデジタルの融合による成長戦略の加速」を参照

MP五協フード&ケミカル(株)は、メディopalフーズ(株)との統合によって強化された企画力、開発力、提案力と拡大されたネットワークを生かし、取引先や消費者の多様化するニーズに応える価値提供を行うことで、フーズ事業の発展を目指しています。

食品開発を支えるグリロイド®

MP五協フード&ケミカル(株)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を生かし、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、ますます需要が拡大す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。

このように、グリロイド®は食品開発を支える重要な役割を担っており、MP五協フード&ケミカル(株)のコーポレートスローガン『役に立つ』を揃えます。』を体現する素材として、高い評価を得ています。



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.com」(<https://www.glyloid.com/>)に公開しています

Focus

社内ビジネスコンテスト「ZERO ONE」の開催 ― 新規事業創造と業務変革を目指してー

当社グループは、顧客ニーズの変化に対応した事業改革を進めるためには、従業員の知恵やアイデアの活用を積極的に進める必要があると考えています。

このような考えのもと、2024年度から社内ビジネスコンテスト「ZERO ONE」を開始しました。誰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、新規事業創造と業務変革を目的に開催しています。採択されたアイデアについては、社内関連部門や有識者による伴走支援、予算付与、専念できる環境の整備などを進めています。

なお、第1回「ZERO ONE」で採択されたアイデアからは、社内システムの他、2つの顧客向け商品が誕生し、販売を開始しています。

● 犬用低カロリーおやつ「ZERO っちょ」

MPアグロ(株)が動物用医薬品等の卸売事業者としてのこれまでの経験を生かし、開発しました。愛犬についておやつをあげすぎてしまう飼い主様の、カロリーや栄養バランスへの不安を少しでも軽減したい。そんな思いを込めて作られた、4つの原材料のみを使用した国産・無添加の犬用おやつです。1本あたりのカロリーは約0.67kcal(ゼロとちょっと)に抑えています。



犬用低カロリーおやつ「ZERO っちょ」

● リッチな栄養アイス「トモニ」

MP五協フード&ケミカル(株)が食品原料の研究開発において蓄積してきた知見を活用し、開発しました。「食欲が無いときでもアイスなら食べられる」—そのようなお客様の声に応え、アイスとしての美味しさやご褒美感をそのままに、カロリーだけでなく、10gのタンパク質、カルシウム、亜鉛、ビタミンDを補給できる、日々の食事にやさしく寄り添うアイスです。



リッチな栄養アイス「トモニ」

商談プロセスのデジタル化

(株)PALTACは、「PALTAC VISION 2027」において重点戦略「新たな価値創造に向けた挑戦」を掲げ、デジタルを活用した流通機能の高度化を推進しています。2026年4月には、メーカー様と小売業様をオンラインで効率的につなぐ、ヘルス&ビューティーケア領域に特化したものとしては初のBtoBマッチングサイト「NICE 2 MEET」を開設しました。商品探索から商談に至るまでのプロセスを効率化し、既存の取引ネットワークや地域・規模の壁を越えた新たな商談機会の創出に貢献しています。また、マッチング後は、同社が培ってきた物流機能や店舗支援ノウハウを活用し、商品の店頭展開までを支援しています。これらの取り組みを通じて、流通業界全体の活性化と新たな価値創造につなげていきます。

マッチングプラットフォーム「NICE 2 MEET」の活用



予防・未病領域の事業拡大

(株)プリメディカは、未病段階における発症リスクを可視化する検査サービスを中心に、予防医療の普及と発展に取り組んできました。さらに近年は「病気を防ぐ」だけでなく、科学的エビデンスに基づき心身の状態を可視化することで、一人一人が最高のコンディションで活躍できる社会の実現を目指しています。

中でも腸内フローラ検査サービス「Flora Scan® (フローラスキャン)」は、医療機関に限らず新たな販路の拡大が期待できる検査サービスです。また、同社はサービスユーザー数1,000万人の達成を目指し、検査の提供だけではなく、科学的可視化と行動変容を支援するアフターフォローサービスの拡充も進めています。その取り組みの一つとして、2025年4月に、同社検査サービスの結果を登録・管理できる

専用スマートフォンアプリ「PreMedica 検査結果登録アプリ」の提供を開始しました。簡単に検査結果が登録でき、最新の検査結果と過去の検査結果との比較も可能で、検査後の継続的な健康管理に寄与します。将来的には、日々の活動データや健康診断の結果と、腸内フローラ検査結果との関連性を分析していく予定です。

また2025年7月には、「腸活×アスリート選手」を切り口に、(株)広島東洋カープおよび野村乳業(株)とともに「GUT POWER PROJECT」を始動。選手の腸内フローラを分析・改善することで、コンディション管理やパフォーマンス向上を支援しています。既に2025年のシーズンから睡眠や疲労回復の体感改善、腸内環境の多様性向上など一定の成果が確認されており、2026年のシーズンも引き続き取り組みを継続して、科学的根拠に基づく支援を強化していきます。





社会・関係資本戦略

メディopalグループは、パートナーシップ構築を戦略の柱とし、社会・関係資本の強化を推進しています。デジタルヘルス分野では「Symview」や「母子モ」を展開しています。また、CVCファンドを通じたベンチャー企業への出資を

行い、事業拡大を図っています。社会貢献では、地域医療支援や希少疾患・小児医療・ヤングケアラー支援など多様な課題に取り組み、持続可能な社会の実現を目指しています。

新たなビジネスモデルを創造する パートナーシップ構築

当社グループは、「2027メディopal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、さまざまな分野のパートナーとの協働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。

パートナーと連携した デジタルヘルスサービスの提供

当社グループは、デジタルパートナーと連携し、医療・ヘルスケア分野におけるデジタルサービスの普及・拡大を通じて、デジタルプラットフォームの構築と医療DXの推進に取り組んでいます。医療分野においては、女性と医師を

つなぐサービス「ルナルナ メディコ」や(株)レイヤードのWEB問診「Symview」、患者管理システム「Kakarite」などのクリニック向けDX商材の導入を支援し、医療機関と患者さんをつなぎ、医療コミュニケーションの円滑化と医療機関の業務効率化に貢献することで、良質な医療提供に寄与しています。中でも、現在は(株)レイヤードの商材の導入を通じた医療機関のDX支援に注力しています。

また、母子手帳アプリ「母子モ」の自治体への導入支援を通じて、子育てにおけるDXの普及拡大と、安心して子育てできる社会の実現への貢献を目指しています。2026年9月までに1,000件の導入を目標に取り組んでいます。

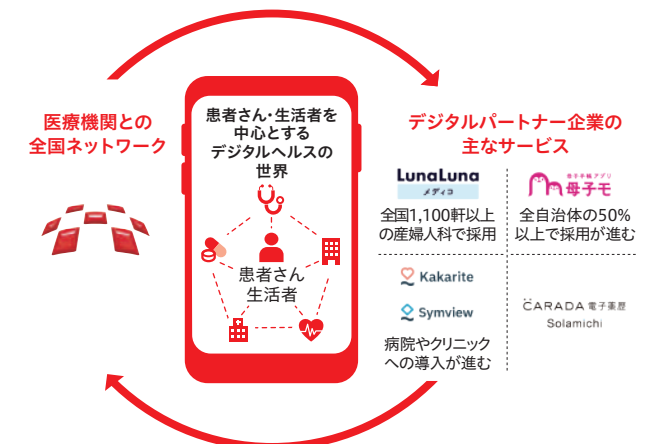
パートナーシップ構築における主な取り組み

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との協働による医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud」の展開を開始
2016年	健康増進	(株)エムティーアイと資本業務提携。同社グループ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り組みを実施
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全ての過程における全体最適な医薬品流通体制の構築
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
2020年	生産性向上	サプライチェーン全体の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を構築
2022年	海外での医薬品開発	JCRファーマ(株)と、超希少疾患を対象とする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
2022年	後発医薬品企業への出資	日医工(株)、共和薬品工業(株)、武田テバファーマ(株)への出資を実施。後発医薬品の新しい生産・流通モデルの構築
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 ^{※1} の導入
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た予防・未病領域の商品や事業の拡大
2025年	産官学の連携推進	順天堂大学との産学共同開発を開始。社会問題の解決に向け、産官学の連携を推進
2026年	アグロ領域の事業強化	MPアグロ(株)がシグニホールディングス(株)の全株式を取得。コンパニオンアニマル ^{※2} 領域での事業強化を推進

※1 出荷梱包表示ラベル

※2 伴侶動物とも表現され、日常生活の中で人により密接な関係を保つような動物

パートナーと連携したデジタルヘルスサービス



コーポレートベンチャーキャピタル(CVC) ファンドを通じた事業投資

SBIインベストメント(株)と共同で設立したCVCファンド「MEDIPAL Innovation 投資事業有限責任組合」を通じて、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、ベンチャー企業15社への出資および成長支援を行っています。これにより、デジタルヘルスやバイオなど新たな分野への投資が進展しており、従来よりもビジネス領域が拡大しています。

今後も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。

MEDIPAL Innovation投資事業有限責任組合 による出資

◆メタジェンセラピューティクス(株)への出資

本ファンドは2025年12月、腸内細菌研究に基づいた医療・創薬を推進するメタジェンセラピューティクス(株)へ出資しました。

メタジェンセラピューティクス(株)は、腸内細菌ドナーからの便提供体制の整備や、治験薬製造に係るサプライチェーンの強化に取り組み、腸内細菌叢移植(以下、FMT)の安全かつ安定的な提供体制の構築を進めています。

同社のFMT医療技術の開発においては、複数の医療機関において潰瘍性大腸炎を対象とした先進医療B^{※1}の臨床

研究が実施され、安全性の確認と有効性を示唆する結果が得られています。また、免疫チェックポイント阻害薬とFMT併用療法による食道がんや胃がんを対象とした臨床研究や、パーキンソン病を対象とした臨床研究が進んでいるほか、経口FMT医薬品の開発にも取り組んでおり、将来的な事業拡大が期待されます。

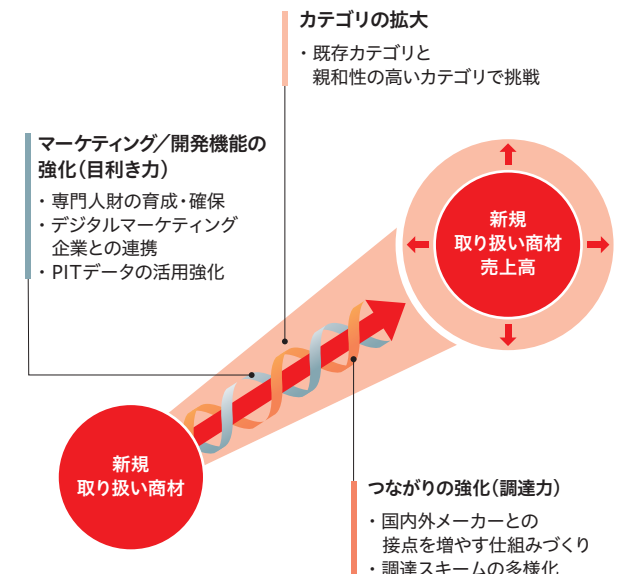
本出資を通じて、メタジェンセラピューティクス(株)のFMT療法の開発推進、物流および販売体制の構築を支援し、新たな治療選択肢を求める患者さんのもとへ、画期的な治療を速やかに届けられるよう、事業提携に向けた協議を進めています。

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するため、マーケティング・開発機能の強化による目利き力と、国内外のメーカー様とのつながりの強化による商品調達力の向上を進めています。これにより、生活に豊かさや彩りをもたらす商材の新規取り扱いの拡充に取り組んでいます。2025年度においては、国内では従来になかった機能を持つ商品を取り扱うメーカー様との取引拡大を進めるとともに、海外では特に韓国においてコスメやインナービューティー商材を取り扱うメーカー様との連携を強化しています。これらの商品は既に日本市場への展開が進み、認知拡大が進展しつつあります。2025年7月には、(株)PALTACとして初めて生活者に直接

訴求するイベント「K-INNERBEAUTY POP-UP」を開催しました。インフルエンサーによる情報発信も活用しながら、国内における韓国インナービューティー商材の認知拡大や生活者との接点強化も図っています。また、BtoBマッチングサイト「NICE 2 MEET」の開設を通じて、新たなメーカー様・商材との接点を広げ、商品調達力の強化につなげています。さらに、当社の海外現地法人を活用し、サステナビリティに配慮しながら品質にも優れた魅力的な現地ブランドの商品調達を進め、日本市場への投入を開始しています。

新規取り扱い商材の拡充



※1 先進医療とは、厚生労働大臣が定める高度な医療技術を用いた療養などであって、保険給付の対象とすべきものであるか否かについて、適正な医療の効率的な提供を図る観点から評価を行うことが必要な療養である。先進医療Bは、未承認の医薬品、医療機器の使用または医薬品、医療機器の適応外使用を伴う医療技術等が該当する

地域医療における価値共創

地域のヘルスケア課題の解決を通じて、社会価値の創造に貢献します。

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、地域の医療機関、自治体、学校などの顧客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、地域における新たな価値共創を推進しています。

◆希少疾患領域への貢献

希少疾患領域に特化して活動するAR*を、RD-MR*として任命し、医療従事者に対し、医薬品の適正使用に関する情報に加え、補助金制度や高額療養費制度、患者さんの生活圏内での連携施設に関する情報なども提供しています。これにより、患者さんのためのより良い医療の実現に貢献します。

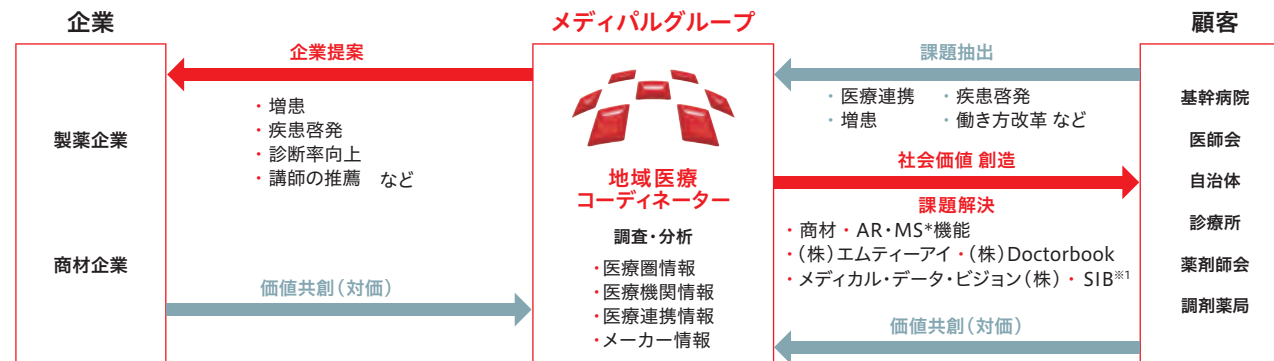
◆脳・神経精神疾患領域への貢献

脳・神経精神疾患の情報活動に特化した組織として、NS-MR*グループを設立し、患者さんとそのご家族のQOL改善に貢献するため、製薬企業から情報活動業務を受託し、主に神経内科、精神科、脳外科の専門医などに対して診断や治療、医薬品の適正使用など情報の提供・収集を行います。

◆女性診療科領域への貢献

患者さんが産婦人科医に気兼ねなく相談できる社会の実現を目指し、女性のみで構成されたウィメンズグループを設置し、地域に根差してウィメンズコーディネーター*を各エリアに配置しています。女性特有の疾患（月経困難症・子宮頸がんなど）の予防・診断・治療に関する情報を、医療従事者に対して総合的に提供する活動や、学校や商工会などで講演を行うなど、地域に根差した活動を展開しています。

地域医療における価値共創



VOICE

ドローンを活用した 医薬品配送への取り組み



東七株式会社
営業企画部
原口 正敬

長崎県を中心に医療用医薬品の卸売を行う東七(株)は、離島の医薬品の配送遅延や在庫不足といった課題を解決するため、2022年よりそらいいな(株)と連携し、全国に先駆けてドローンによる医薬品配送を開始しました。

前例がない中、長年の配送知見を生かして行政や医師会などと粘り強く交渉を重ね、2023年には劇薬、2026年には保冷が必要な医薬品のドローン配送を社会実装しました。

現在は国家戦略特区の認定を受け、さらなる品目拡大や、住宅地などを自動飛行する高度な「レベル4」飛行での軒先配送モデルの検証を進めています。

今後も地域ネットワークを生かし、長崎発の次世代物流モデルの全国展開と、持続可能な地域医療の実現を目指します。



取り組みの詳細はこちら

※1 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ひもづけた成果連動型民間委託契約の一つ

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

社会貢献活動

社会貢献への思い

メディopalグループは、誰もが心身共に健やかに暮らせる社会の実現に向け、社会課題の解決に積極的かつ継続的に取り組むことが重要だと認識しています。私たちが持つノウハウや資源を生かし、さまざまなステークホルダーと共に社会貢献活動に取り組んでまいります。

3つの約束

元気と幸せ	さまざまな課題を抱えた人々が心身共に健やかに暮らせるための支援を行います
未来の子どもたち	この国の将来を担う次世代の育成を目指します
自然を守る	環境を守り、未来へつなぐ活動を行います

元気と幸せ

◆希少・難治性疾患の患者さんを支援

より良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。

◆医療的ケアが必要な子どもとご家族を支援

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。



もみじの家

未来の子どもたち

◆ヤングケアラー^{※1}への支援

ヤングケアラーを取り巻く環境の改善を目指し、会社見学会の開催や職業体験の実施などを通じてさまざまな支援活動を行っています。2025年度はヤングケアラーの存在を医療業界へ認知を広げるべく、新たに病院や調剤薬局に向けた啓発活動を実施しました。



会社見学会の様子

◆公益財団法人日本学校保健会を通じた

小児疾患の啓発活動

学校保健の向上発展に寄与し、子どもたちの健やかな成長のため、小児疾患の啓発活動を通じて疾患教育支援、予防、未病対策、早期発見に貢献しています。

自然を守る

◆メディopal環境月間を実施

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opal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。

◆森林整備活動

里山が放置されると、生物多様性の低下や森林の温室効果ガス吸収機能の減衰を招いてしまいます。この課題を解決し、豊かな自然を未来へ引き継ぐため、当社グループは全国各地にて植樹などの森林整備活動を実施しています。



苗木の植え付け作業の様子

※1 本来大人が担うべき家事やご家族の介護を日常的に行っている子どもや若者のこと。その負担により、学業や友人関係、就労などに支障をきたし、孤立するケースも多く、深刻な社会問題となっている
※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。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」で「環境の日」を定めている

財務資本戦略

メディopalグループは、「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ることを資本政策の基本方針としています。また、「資本コストや株価

を意識した経営の実現」に向けた対応を進めています。2026年度は、今後の財務状況等を勘案し、株主還元を充実させるべく前年度から大幅な増配を予想しています。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社のPBR(株価純資産倍率)は、過去6年間にわたり1.0倍を下回る水準で推移しています。この状況を課題と認識し、PBRの改善に向け、収益性の向上と将来成長への期待醸成の両面から戦略的なアプローチを展開しています。

具体的にはROE(収益率)とPER(成長期待)の改善を目指し、中長期的な視点から包括的な取り組みを推進しています。

収益性の指標であるROE(自己資本当期純利益率)については、「2027メディopal中期ビジョン」の最終年度となる2026年度に9%の達成を目標として設定しています。2020年度以降は着実な回復基調を維持してきましたが、2024年度は6.6%とその前の年から減少しました。2025年度は、親会社株主に帰属する当期純利益が増加し、6.7%とやや上昇しました。目標達成に向けて、事業効率の改善と収益構造の最適化を図り、持続的な利益成長を実現していきます。

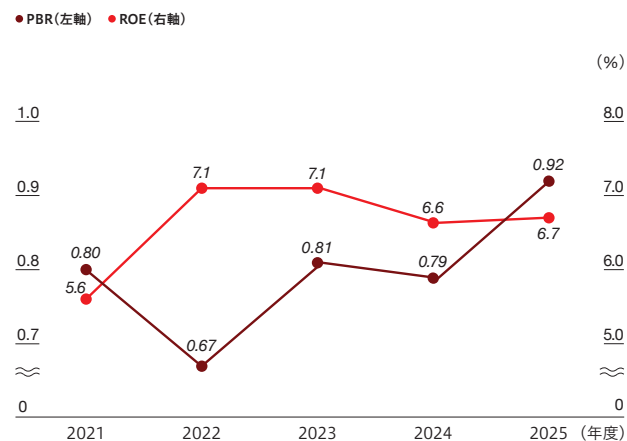
一方、WACC(加重平均資本コスト)^{※1}は4%後半から5%半ばの水準にあるものの、株式益利回りは7%前半から8%前半で推移しています。現在のROE水準は、資本コストを上回りつつも株式益利回りには及ばない状況です。

今後は、ROE改善を通じて株式益利回りとのギャップを縮小し、資本効率の改善と成長戦略の実行により、持続的な企業価値向上を実現していきます。

$$\text{PBR} = \text{ROE(収益率)} \times \text{PER(成長期待)}$$

⇒ 収益率の改善と成長期待の改善によって、PBRの向上を図る

PBRとROEの推移



PBR向上に向けた実行中の施策概要

当社は、PBRの向上に向けて、以下の施策を実行しています。PBRはROEとPERの積であり、この両方を改善するため、以下の施策を推進しています。

PBR向上に向けた方針と施策

PBRの向上

ROEの改善
目標 **9%**
本中期ビジョン



PERの改善

施策の概要

収益性・成長力の強化

本中期ビジョンに掲げる成長戦略の遂行

経営資源の適切な配分

積極的な成長投資・設備投資と着実な株主還元の実行

人的資本を中心とした非財務資本の充実

成長戦略と連動した人材戦略の推進

IR・SR活動のさらなる充実

当社戦略の実行状況の定期的開示ならびにブランドサイトでの個人投資家への情報発信の強化

※1 WACC(%) = 株主資本コスト^{※2} × 株主資本 ÷ (有利子負債 + 株主資本) + 負債コスト × (1 - 実効税率) × 有利子負債 ÷ (有利子負債 + 株主資本)

※2 CAPM(資本資産評価モデル)理論に基づく手法で算出

主要指標の状況

2025年度はROE6.7%、売上高当期純利益率1.11%となりました。また、営業利益は事業投資費等が増加した影響により前年比4.4%減となりましたが、営業外利益の増加により経常利益は16.0%増と大幅な増益となりました。

経常利益の増益により、親会社株主に帰属する当期純利益は5.6%増となりました。

資産運用効率を示す総資産回転率は2.04回、財務レバレッジは2.95倍といずれも前年度並みを維持し、健全な財務体質と資本効率を確保しています。

主要指標の推移

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
ROE (%)	7.1	7.1	6.6	6.7
売上高当期純利益率 (%)	1.15	1.17	1.10	1.11
総資産回転率 (回)	1.97	2.03	2.03	2.04
財務レバレッジ (倍)	3.13	2.99	2.96	2.95

キャッシュ・アロケーション

■ 本中期ビジョンにおける方針

本中期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の向上を推進し、キャッシュ・インフローの増加を見込んでいます。創出したキャッシュは、本中期ビジョンに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。

■ キャッシュ・アロケーションの進捗状況

本中期ビジョンの5年間ににおける経営資源の配分については、営業キャッシュ・フローと政策投資株式などの資産売却によって生み出される資本を、成長投資、設備投資、株主還元配分していく方針です。2022年度から2025年度までの4年間で、成長投資は約880億円、設備投資は約620億円、株主還元は約720億円の実績となっています。

今後も積極的な成長投資・設備投資と、着実な株主還元を実施していきます。

本中期ビジョンにおける方針と4年間の投資実績

資金源泉	「2027メディopal中期ビジョン」5カ年計画		2022年度－2025年度の4カ年累計実績	
営業キャッシュ・フロー	成長投資 1,000 億円	約880 億円	・シグニホールディングス(株)の子会社化 ・MP五協フード&ケミカル(株)子会社化 ・超希少疾病用医薬品の開発 ・CVCファンド^{※1}を通じた出資	
	設備投資 1,000 億円	約620 億円	・物流センター建設・改修 ・システム構築・改修	
資産売却	株主総還元性向 ^{※2} 40%	約720 億円	・株主総還元性向 40.0%	

成長投資・設備投資

本中期ビジョンの期間中においては、成長投資および設備投資に対し、いずれも1,000億円を投資金額の基準として設定しています。

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、2022年度から2025年度の4カ年においては、MP五協フード&ケミカル(株)、シグニホールディングス(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に約880億円の投資を行いました。

M&Aによるグループ拡大においては、既存の事業とのシナジー効果を追求しています。また、医薬品の開発事業については、承認申請に向けた取り組みを行っています。

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不可欠であり、主に物流センターの新設や増設・補修、システムの開発・改修を目的として投資を実行しています。2022年度から2025年度の4カ年においては、阪神ALC^{*}の新設などを行い、約620億円の投資を行いました。なお、2026年度の設備投資は142億円を計画しています。支店・物流センター設備補修やシステム改修などを主な内容としています。

※1 MEDIPALInnovation投資事業有限責任組合

※2 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利益に対する率

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

資本政策・株主還元

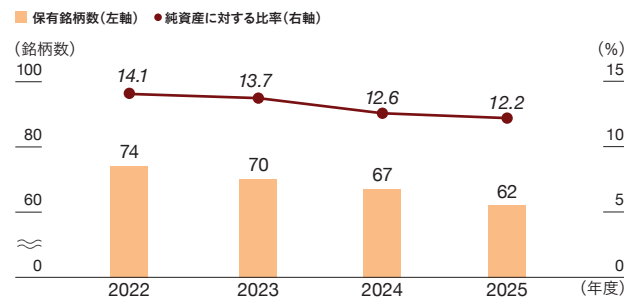
資本コストを上回る利益を創出するために、当該コストを定期的に把握・検証するとともに、財務健全性を確保しつつ、当社にとって最適な資本構成を追求していきます。

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の最大化に努めます。

政策投資株式保有状況



政策投資株式の削減

株式保有リスクの抑制および資本効率性の向上の観点から、保有残高の削減を基本方針として、着実に売却を進めています。2027年3月末を目標に、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。積極的に売却を進めているものの、残存銘柄の株価上昇による影響を受けており、2026年3月末現在の保有残高は約967億円となっています。

株主還元

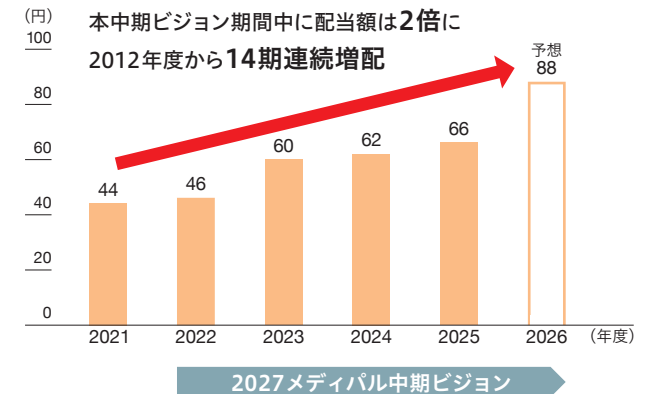
当社では、本中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前の利益に対する配当性向を安定的に維持・向上させることを原則としています。さらに、資金需要を総合的に見極めながら、資本効率の向上と株主の皆さまへの一層の利益還元を目的として、自己株式の取得・消却を弾力的に実施する方針です。これにより2022年度から2026年度の5年間累計で、本中期ビジョンに掲げた成長投資に伴い発生するのれん償却費・無形資産償却費控除前の利益に対する株主総還元性向40%の実現を目指しています。

2025年度においては、1株当たりの年間配当金を66円とし、2024年度から4円の増配を実施しました。加えて、約80億円の自己株式を取得・消却しました。これにより、2022年度から2025年度の累計の株主総還元性向は40.0%となりました。

2026年度においては、(株)PALTACの完全子会社化

に伴い、当社の利益水準が向上する見込みとなったことから、今後の財務状況などを勘案し株主還元を充実させるべく、1株当たりの年間配当金を前年度から22円増配となる88円とする予定です。

配当金額の推移



自己株式の取得状況

2025年度における自己株式取得

- 取得した株式の種類: 普通株式
- 取得した株式の総数: 3,251,000株
- 株式の取得価額の総額: 7,999,832,693円
- 取得期間: 2025年5月14日から2025年10月31日まで
- 取得方法: 東京証券取引所における市場買い付け

(注) 本自己株式取得によって取得した全数を消却済み



自然資本戦略

メディアパルグループでは、流通全体の最適化を通じた環境負荷の低減を進めるなど、SDGsの達成に向けた取り組みを推進しています。

その中で、重要課題(マテリアリティ)の一つとして「脱炭素への取り組み」を掲げ、中長期目標として2030年度に温室

効果ガス排出量50%削減(2020年度比)、2050年度にカーボンニュートラルを設定しています。目標の達成に向けて、さまざまな取り組みを推進し、地球環境に配慮した流通モデルの構築を目指しています。

環境負荷全体像

当社グループは、サプライチェーン全体における環境負荷の可視化と、その低減に向けた取り組みを進めるため、温室効果ガス排出量のScope1およびScope2に加えてScope3の算定を実施しています。

温室効果ガス排出量(自社排出分) 単位: t-CO₂

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
Scope1	28,439	31,081	31,208	30,315
Scope2 (ロケーション基準) ^{※1}	-	-	48,649	48,807
Scope2 (マーケット基準)	46,552	42,494	40,518	37,465
Scope1+Scope2 (マーケット基準)合計	74,991	73,575	71,726	67,780

温室効果ガス排出量(Scope3)^{※2} 単位: t-CO₂

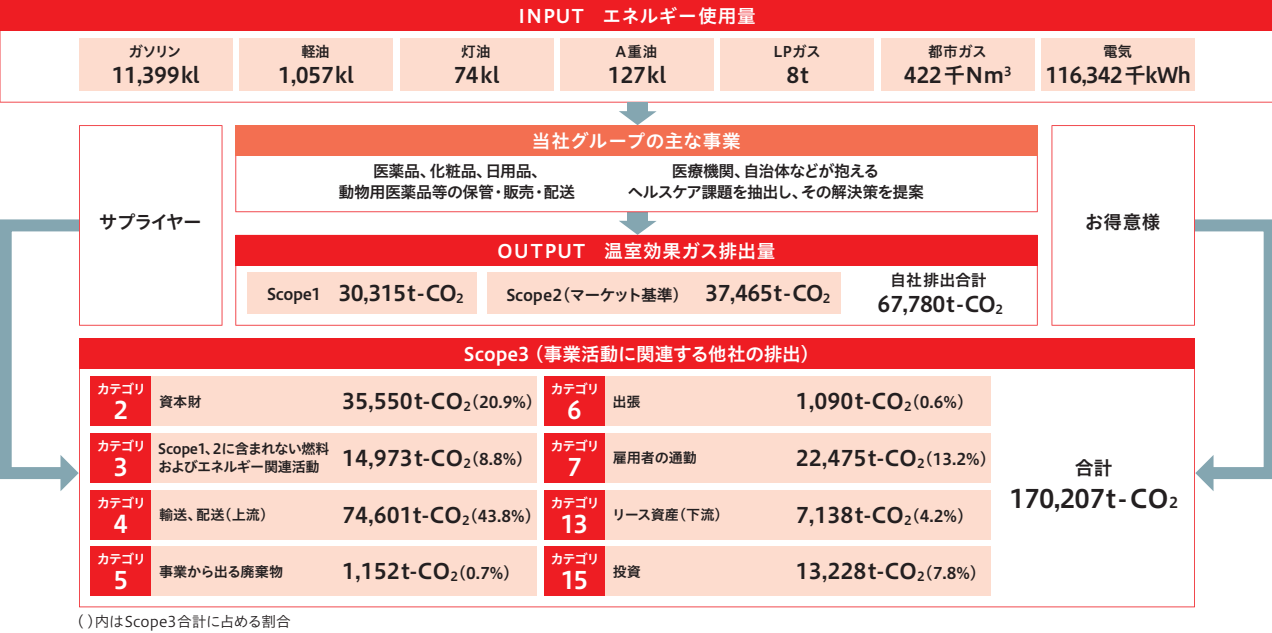
	2022年度 ^{※3}	2023年度	2024年度	2025年度
Scope3 合計	228,773	219,650	185,379	170,207

保有車両の温室効果ガス排出量

	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
給油量(kl)	11,329	12,785	12,814	12,456
温室効果ガス 排出量(t-CO ₂)	26,543	29,561	29,679	28,875
車両台数(台) ^{※4}	8,555	9,608	9,555	9,552
車両1台当たり 排出量(t-CO ₂)	3.10	3.07	3.10	3.02

※1 2024年度分より公表 ※2 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
※3 対象会社: (株)メディア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)PAL TAC、MPアグロ(株)、メディアパルフーズ(株) ※4 3月末現在

サプライチェーン上の環境負荷



生物多様性への考え方

昨今、企業の環境への取り組みにおいて、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活動と自然との関わりにおいては、現状では事業継続を脅かすような重大な直接的依存や、自然環境に対する深刻な負の影響は限定的であると考えています。

重大なリスクは現在顕在化していないものの、気候変動や環境破壊の進行により、自然資本の重要性は今後ますます高まっていくと認識しています。当社グループでは、国際的な指標や行政による最新情報を参考に、自然と当社事業との関連性を継続的に評価していきます。その評価結果を踏まえ、事業環境の変化に応じた必要かつ適切な対応策を講じていきます。

環境保全の取り組み

ハイブリッド車・電気自動車の導入

各拠点において、保有車両をハイブリッド車や電気自動車へと順次切り替えることで、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。

保有台数

ハイブリッド車	電気自動車
443台	188台



(株)メディスケットで使用している電気自動車

環境配慮型電力の使用

当社グループでは、一部建屋の屋上に太陽光パネルを設置し、再生可能エネルギーを活用した自家発電を行っています。発電された電力は建屋内で使用し、消費電力の一部を賄うことで温室効果ガス排出量削減に寄与しています。また、グループ内の33カ所の建屋においては環境配慮型電力へ切り替えており、併せて非化石証書の調達などにより、

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。

再生可能エネルギーの使用率

27.9% (前年度 19.5%)



(株)メディセオの阪神ALC*に設置している太陽光パネル

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、繰り返し使用可能なプラスチック製のオリコン(折りたたみコンテナ)やトートボックスを活用し、使い捨て梱包材の発生を抑えています。



オリコン



トートボックス

環境配慮型素材「CR LIMEX」名刺を導入

(株)PALTACは、2026年4月より、(株)TBMが開発した環境配慮型素材「CR LIMEX(シーアール ライメックス)」を使用した名刺を導入しました。この取り組みは、従来採用していたFSC森林認証紙から、さらなる環境保全への貢献を目的に変更したものです。「CR LIMEX」は、本来大気中に放出されていた工場排出ガス由来の温室効果ガスと、工場から排出されるカルシウム含有廃棄物などを、低環境負荷のプロセスで化学合成したCCU炭酸カルシウムを主原料としており、資源循環を実現する発想から生まれた環境配慮型の低炭素素材です。名刺100枚あたり約47g^{※1}のCO₂を素材内部に取り込み、資源循環と温室効果ガス削減の両立に貢献します。また、木材パルプを使用しないため、紙と比較して製造時の水使用量を約94%^{※2}削減できるなど、森林資源や水資源の保全にも寄与する革新的な素材です。

今後も、事業活動のさまざまな場面において環境に配慮した取り組みを推進していきます。

(株)PALTACが年間で使用する名刺の使用量 約2,000箱(200,000枚)での保全効果

- 守れる森林資源: 265kg
- 守れる水資源: 20,000ℓ
- 閉じ込める温室効果ガス: 94kg

上記の数値は(株)TBMの推定に基づく概算値であり、保証値ではありません。
データ取得状況等に応じて変更の可能性があります。

※1 CR LIMEX名刺の厚さ0.3mmを前提として計算

※2 シート生産時の水使用量は、TBM東北LIMEX工場の実績値に基づいて計算。紙生産時の水使用量は、日本製紙連合会の「紙・板紙生産トン当たりの新水利用原単位の推移」を参照

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

■ モーダルシフトによる環境負荷削減

(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社による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におけるモーダルシフト※1に取り組んでいます。従来の大型トラック輸送に代えて、環境負荷の少ない鉄道コンテナを利用した輸送方式への切り替えを一部エリアで実施し、輸送時の温室効果ガス排出量の削減を図っています。これらの取り組みにより、2025年度は従来の輸送方法と比較して温室効果ガス排出量を約73%、約452t-CO₂削減できました。

モーダルシフトの概要図

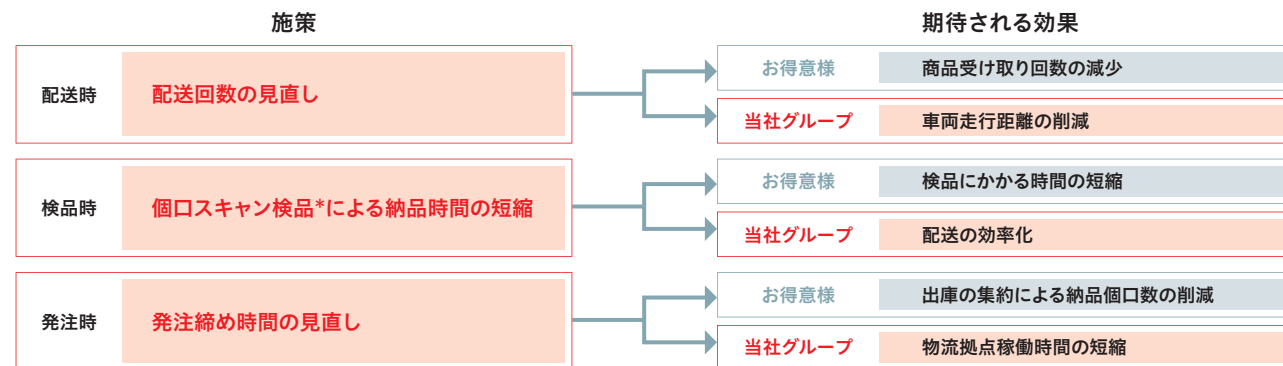


■ 医薬品流通最適化

医療用医薬品等卸売事業において、チェーン展開する調剤薬局やドラッグストアなどのお得意様と協働し、医薬品流通の最適化モデル構築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在庫量を分析・管理するとともに、発注・納品・検品といった業務プロセスの見直しにより、業務の効率化だけでなく、車両走行距離の削減や物流拠点稼働時間の短縮につなげています。

流通最適化の流れ



- ✓ 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

※1 トラックなど自動車による貨物輸送を、環境負荷の小さい鉄道や船舶による輸送へ転換すること

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

Focus

業界横断のパートナーシップによる、サプライチェーンの最適化と環境負荷低減への取り組み

メディopalグループは、業界の垣根を越えたパートナー企業と協働することで、電気自動車の充電インフラ整備やサプライチェーンの最適化に取り組んでいます。

1. 製薬業界向け「充電器シェアリング」モデルを構築

製薬業界では、温室効果ガス排出量の削減に向けて社用車の電気自動車化が進められている一方で、ガソリン給油時に比べて充電時間が長くなることや、直行・直帰が多いMR*が利用する社用電気自動車の充電場所の確保が普及のボトルネックとなっています。

こうした課題を解決するため、(株)メディセオは、SMAS(住友三井オートサービス(株))および関西電力(株)と共同で、製薬業界におけるカーボンニュートラル実現に貢献する「充電器シェアリング」モデルを構築しました。(株)メディセオの埼玉ALC*、名古屋ALC、南大阪ALCに関西電力(株)が提供するEV充電サービス「カンモビチャージ」を導入し、利用を希望する複数の製薬企業向けに日中の経路充電スポットとしての開放を進めています。

本取り組みを契機に、3社で充電インフラの拡充や電気自動車導入支援の高度化、さらにはサプライチェーン全体を視野に入れた脱炭素施策の共同検討を進めていきます。

2. 業界横断の荷主連合による共同配送コンソーシアム「CODE」に参画

日本国内では、社会全体における働き手不足や物流コスト上昇が深刻化しており、個別企業の取り組みにとどまらず、業界横断での対応が求められています。

従来、地域圏内における物流拠点間の輸送や、物流拠点から小売店などへ納品する「支線配送^{*1}」の領域では、納品条件が多様であることから荷主企業間の連携が限定的でした。これに対応するため、(株)メディセオおよび(株)PALTACは、2026年4月に発足した共同配送コンソーシアム「CODE(Cargo Owners' Data-driven Ecosystem)」に参画しました。CODEは、花王(株)や三菱食品(株)をはじめ、食品・日用品・医薬品・出版業界に跨る荷主企業9社による取り組みです。

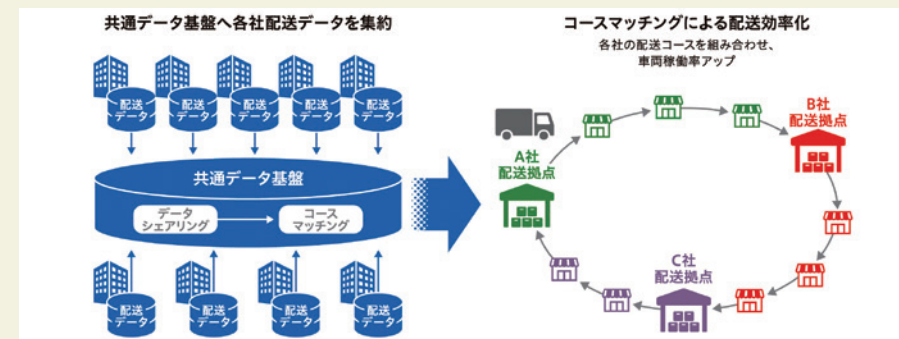
CODEでは、「データドリブンな共同配送の実現」「物流事業者・ドライバーにとっての取り組み価値の重視」「データガバナンス・コンプライアンスの徹底」を活動方針とし、参加企業間の輸配送データの共有と共同配送の検討を進めていきます。

今後も、共同配送成果の最大化に向けたマッチング手法の研究を進め、CODEの規模拡大や政府の物流政策との連携を通じて、配送効率の向上と物流現場の負担軽減を図り、サプライチェーンの最適化に取り組んでいきます。

「充電器シェアリング」モデルのスキーム



共同配送コンソーシアム(CODE)のイメージ



※1 物流拠点から店舗や納品先まで届ける近中距離の配送

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

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}の提言に賛同しました。これにより、外部調査や自社の分析結果を踏まえ、TCFD提言に沿ってより精度を高めた情報開示に努めています。併せて、気候変動に関連する財務リスクと機会を経営に織り込むことで、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ています。



ガバナンス

サステナビリティ方針に基づき、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。本委員会は、担当取締役を委員長とし、「脱炭素への取り組み」を含めた各マテリアリティを管轄する部門から委員を選出し、原則年4回開催しています。審議した内容は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推進策について、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。CSR委員会委員長はその内容を定期的に取締役会に報告することで、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。

2025年度は、温室効果ガス排出量削減目標に対する進

捗状況の確認と、達成に向けた課題解決のための新たな施策の検討を行いました。

▶ P.27「CSR委員会」を参照

戦略

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、交通まひ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生かすチャンスでもあると考えています。

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、案件に応じてコンプライアンス・リスクマネジメント委員会と連携の上、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。

※1 気候変動によるリスクおよび機会の財務的影響を把握し、開示することを推奨しているタスクフォース
※2 参照した主なシナリオ: IEA WEO 2021 (APS、STEPS)、IPCC (RCP2.6、RCP8.5)

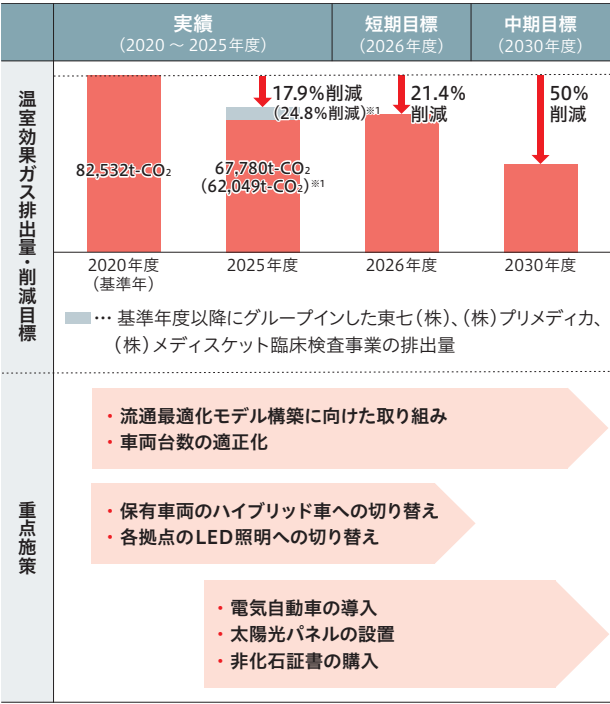
*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

指標と目標

気候変動への取り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			内容	影響度 ^{※2}		取り組み状況
				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	中	小	● 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	小	小	● 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り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）	中	小	● 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り組み ● 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（仕入れ原価の上昇）	小	小	● 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り組み ● 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、交通まひなどによる配送遅延、供給網への被害	小	小	● 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	小	小	● 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）	小	小	● モーダルシフトなどによるサプライチェーン全体の温室効果ガス排出量削減への取り組み ● 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

※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 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

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください