

価値創造プロセス ～ステークホルダーと共に歩む、企業価値最大化のプロセス～

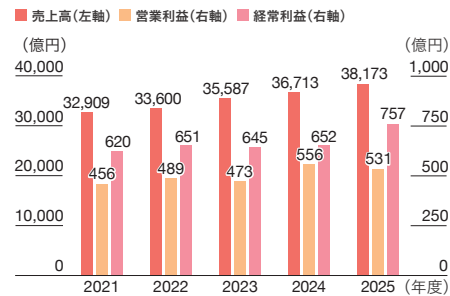
メディパルグループは、「医療と健康、美」の領域において、人々の生命と健やかな暮らしを支える社会インフラとしての使命を担っています。私たちが培ってきた強固なネットワークと多様な資本を原動力に、独自の流通価値を創造し、社会課題の解決を推進します。そこから生み出した成果を次なるイノベーションと安定供給の高度化へ再投資することで、全てのステークホルダーの皆さまと共に、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指しています。



財務・非財務ハイライト

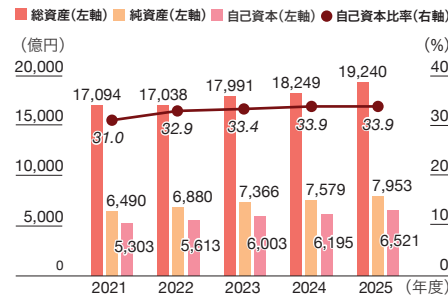
財務ハイライト

売上高／営業利益／経常利益



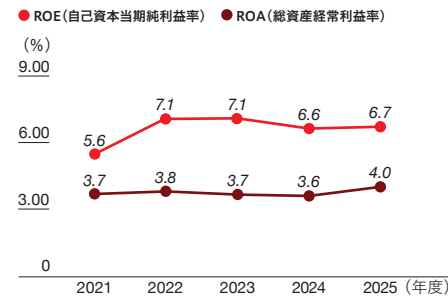
売上高は4.0%の増収、経常利益は16.0%の増益となり、ともに過去最高を更新しました。営業利益は▲4.4%の減益となりましたが、これは将来成長への事業投資などを実行したことによるものです。成長投資などを控除した営業利益は0.9%の増益となりました。

総資産／純資産／自己資本／自己資本比率



総資産は、現金および預金や売上債権などの増加により約970億円増加しました。純資産は約374億円の増加、自己資本は利益剰余金の積み上げや株価上昇に伴う上場株式の評価替えなどにより約326億円増加しました。

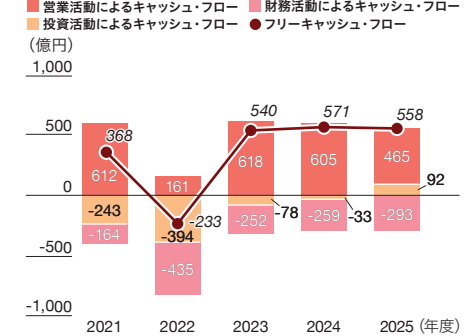
ROE／ROA



ROEは、親会社株主に帰属する当期純利益の増益に伴い前期からやや向上しました。

ROAは、経常利益の増益に伴い前期から向上しました。

キャッシュ・フロー

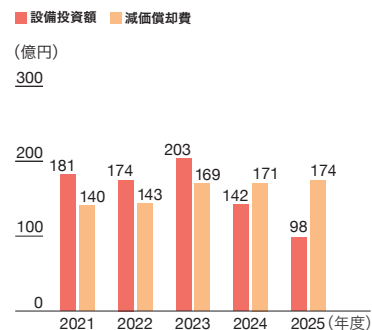


営業キャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益や仕入れ債務の増加などにより465億円の収入を確保。投資キャッシュ・フローは、投資有価証券の売却などにより92億円の収入となりました。財務キャッシュ・フローは、293億円の支出となりました。

非財務ハイライト

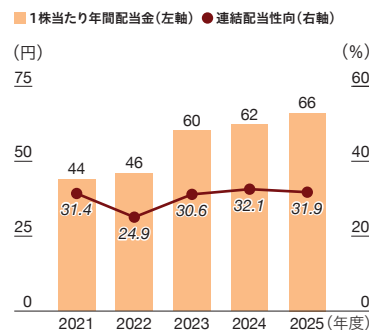
対象会社(株)メディアパルホールディングスおよび連結子会社

設備投資額／減価償却費



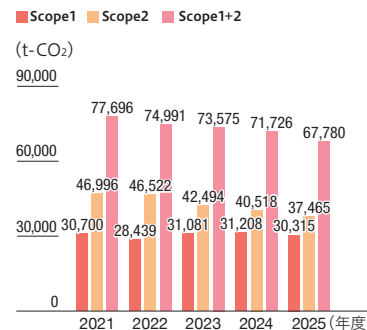
物流機能の一層の強化と効率化を目指して、物流センター建設・増築などの設備投資、システム投資など、総額98億円の投資を行いました。

1株当たり年間配当金／連結配当性向



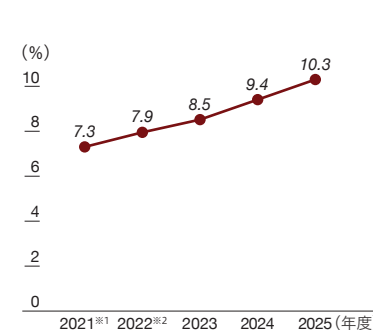
1株当たり年間配当金は前期から4円の増配となる66円とし、連結配当性向は31.9%となりました。加えて、約80億円の自己株式の取得・消却を行いました。

温室効果ガス排出量 (自社排出分)



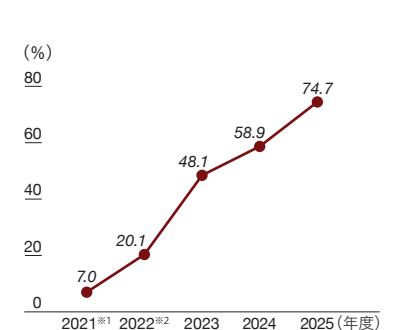
ハイブリッド車や電気自動車の導入、太陽光パネルの設置、環境配慮型電力への切り替えなどが寄与し、Scope1+2合計で前期から17.9%の削減となりました。

管理職に占める女性割合



女性従業員のライフステージに応じた柔軟な働き方を支援し、活躍できる職場環境を整備しています。この結果、比率は着実に上昇しています。

男性従業員の育児休業取得率



2030年度100%取得を目標に、制度周知や育児休業を取得する職場風土の醸成を推進しています。この結果、取得率は年々向上しています。

※1 (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)PALTAC、MPアグロ(株)、メディアパルフーズ(株)

※2 2021年度の対象会社および(株)メディスケット、MP五協フード&ケミカル(株)

事業開発担当取締役メッセージ



株式会社メディopalホールディングス
専務取締役 IR担当 兼 事業開発本部長

依田 俊英

積極的な成長投資による新領域での価値創造を実現し、 メディopalならではの企業価値向上を目指します

既存事業の強化と並行して 積極的な成長投資を実施

メディopalグループは、3つの事業セグメントを有しており医療用医薬品、化粧品、日用品、動物用医薬品、食品加工原材料などの流通を通じて、人々の健康と生活を支える社会インフラとしての役割を担っています。これらの事業は現在の当社グループの基盤事業であり、安定したキャッシュ・フローを着実に生み出しており、今後も人材投資や設備投資を積極的に行い、さらに高い価値を社会に提供していきます。一方で、国内市場は成熟化が進んでおり、既存事業のみでは、これまでのような成長を実現することは容易ではないと考えています。そのような環境下においてグループとしての持続的な成長を果たしていくためには、当社グループの強みである流通網という既存インフラを深化させつつ、希少疾患患者さん向けの新薬開発の強化、さらには動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業において積極的な投資を行い、事業ポートフォリオを多角化させていくことが重要であると考えています。

現在、医療用医薬品卸売業界の収益構造は大きな転換期にあります。従来は生活習慣病などのプライマリ・ケア領域における流通と販売促進機能によって収益を生んでいました。しかし、この領域の新薬開発は一巡しており、特許の切れた医薬品はジェネリック医薬品に移行していきます。一方、製薬企業の研究開発は抗体医薬などスペシャリティ領域へ

シフトしていることから、市場ではスペシャリティ医薬品とジェネリック医薬品の二極化が進行しています。

こうした変化に対し、当社グループでは新たなビジネスモデルとして、保有する物流資本、人的資本、財務資本を最大限に活用し、超希少疾病用医薬品の開発事業を推進しています。

このように、当社グループの事業開発は既存インフラを活用して、幅と厚みを拡大していくことを基本コンセプトとしています。

スペシャリティとジェネリックの 両領域での取り組み

ジェネリック医薬品とスペシャリティ医薬品の二極化が進行している国内医療用医薬品市場において、当社グループは独自のビジネスモデルである「PFM®*」によって、スペシャリティ領域における採算性の確保を実現しています。これは開発段階の医薬品に投資し、メーカーやベンチャー企業とリスクを共有したうえで、上市後は限定流通の権利とロイヤリティで対価を得る仕組みです。PFM®は一般的な投資ファンドと異なり、流通収益も加わるため、投資先のロイヤリティ負担が軽減され、全国の高機能物流網(ALC*)も活用できます。この取り組みは12年以上の実績があり、現在14品目の医薬品が臨床現場で使用されています。

また、ジェネリック領域では、国内3社のジェネリック医薬品メーカーの株式を保有するアンドファーマ(株)に出資しており、傘下企業間連携により、効率的な製造と流通の実現に取り組んでいます。

さらに、SBIインベストメント(株)と共同で設立したCVCファンドを通じて、医療DXやバイオ分野の有望なベンチャー企業への出資も進めています。

海外戦略ではアジアと欧米で異なるアプローチを採用

当社の連結売上高は約3.8兆円規模ですが、そのほぼ全ては国内市場でのものとなっています。今後、国内の人口が減少していくことは確実であり、成長のためには海外における収益機会を創造する取り組みが欠かせません。

アジアでは、中国最大の医薬品卸である国薬ホールディングスとの包括提携を通じて、北京にある医薬品卸2社へそれぞれ20%ずつ出資し、配当金としてキャッシュを着実に回収するとともに、国薬グループと連携し、日本製品の中国展開も進めています。

欧米では、既に流通体制が確立されており、医薬品卸として新規参入することが困難であることを踏まえて、患者数が極めて少なく参入障壁の高い超希少疾病用医薬品の販売によって進出していく計画です。現在までにJCRファーマ(株)からライソゾーム病の治療薬3品目のグローバル権利を取得しており、早期の発売に向けて臨床試験の実施など新薬開発を進めています。現在取り組んでいる超希少疾病用医薬品の開発事業は、発売後には従来の卸売事業よりも高い

利益率の収益が見込まれます。そして同時に、超希少疾患などにおけるアンメット・メディカル・ニーズの解決を通じて「一人でも多くの患者さんを救いたい」という思いがあります。全国の医療機関をカバーするネットワークを持ち、約2,000名のMR*認定試験合格者がいるメディパルグループだからこそできる事業であると確信しています。

アグロ・フーズ領域の強化により理想とする事業ポートフォリオへ

当社グループの事業ポートフォリオを多角化するため、動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業の強化も着実に進めています。

食品分野では、天然由来の食品素材(増粘剤など)で国内最大級のシェアを持ち、グローバル展開も行うMP五協フード&ケミカル(株)を2024年10月に子会社化しました。

また、動物用医薬品分野では、2026年1月にMPアグロ(株)が、動物病院向け電子商取引(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)の株式を100%取得しました。動物用医薬品卸は地方ごとに小規模な企業が分散し、全国規模の卸がほぼ存在しない状況にあります。北海道・九州の畜産に強いMPアグロ(株)と、首都圏・関西・中京のコンパニオンアニマル^{※1}市場に強いシグニ(株)のシナジーによる全国規模での販売体制の拡大・強化によって、業界のゲームチェンジを実現できると確信しています。今後は各事業の継続的な強化・拡大に注力していきます。

より社会に貢献する企業となるために

当社グループの事業は、人々の健やかな暮らしを支えており、社会からの期待も非常に大きいと感じています。そして、社会環境の変化やテクノロジーの発展に伴い、社会からのニーズは多様化・高度化しています。このようなニーズにきちんとお応えしていくためには、既存事業の進化だけではなく、新しい領域での価値創造に挑んでいく姿勢が欠かせません。

メディパルグループは、今後も「医療と健康、美」の事業フィールドで社会的意義の大きい成長投資を着実に実行し、持続的な企業価値の向上を目指していきます。



※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

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください

2027メディopal中期ビジョン

Change the 卸 Forever

～たゆまぬ変革を～

事業ポートフォリオのシフトとパートナーとの協働で変革・成長する

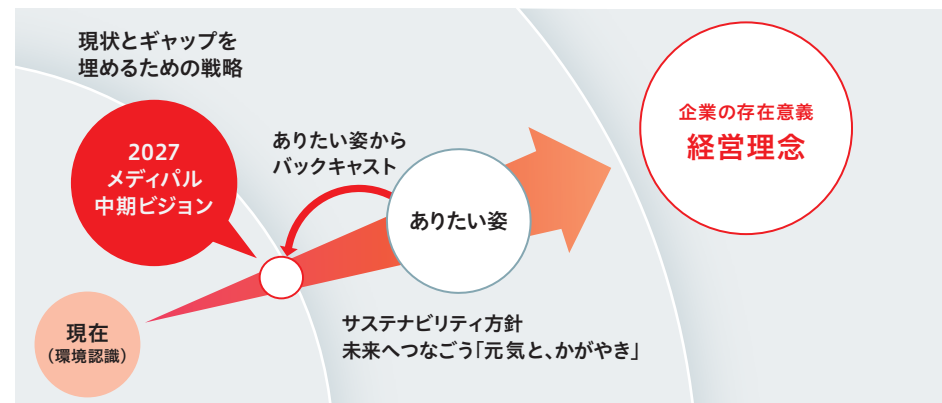
本中期ビジョンは、メディopalグループの「ありたい姿」の実現に向けて5つの成長戦略を展開し、その基盤を人材戦略と財務戦略が支えています。実現に向けては、新規事業、医療機器・試薬、動物用医薬品・食品加工原材料卸売等関連事業を重点事業と位置付け、経営資源を集中的に投入しています。また、医療用医薬品等卸売事業と化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業を基盤事業として、付加価値や生産性をさらに高めながら成長させていきます。

強靱な人材・財務戦略を基盤に「5つの成長戦略」を力強く推し進め、本年、最終年度を迎えました。そしてその先の未来に向けて、グルーパー丸となって前進を続けていきます。

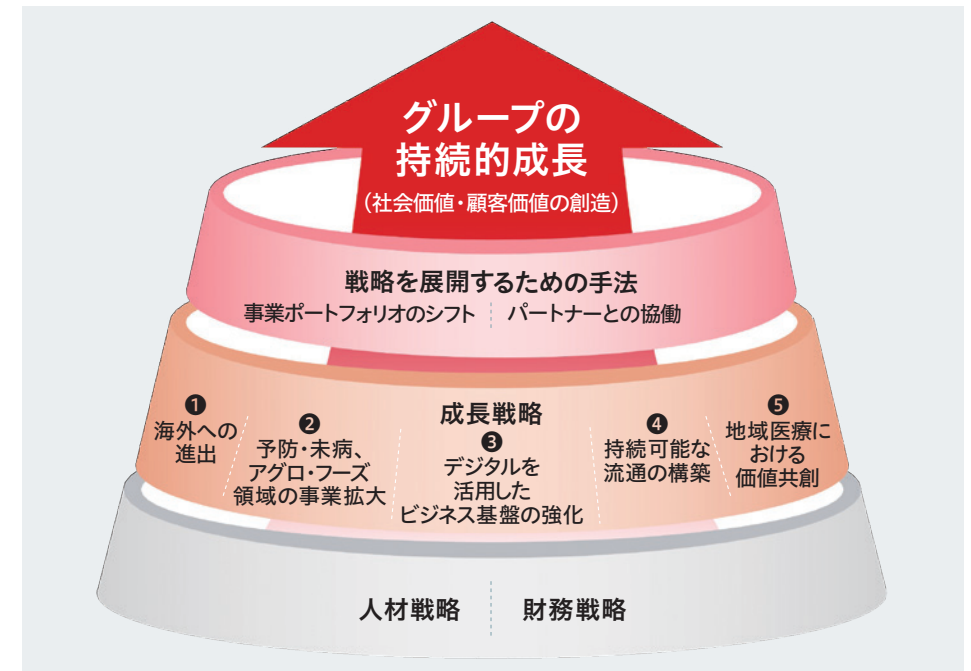
位置付け

「医療と健康、美」の事業フィールドでさまざまな可能性を追求し、メディopalグループの「ありたい姿」を実現していくための戦略を描いたものです。

「2027メディopal中期ビジョン」の位置付け



「2027メディopal中期ビジョン」の全体像



主要財務目標

項目	目標(2027年3月期)	実績(2026年3月期)
総合収益性	ROE 9%	ROE 6.7%
	経常利益額 1,000億円	経常利益額 757億円
投資	成長投資 1,000億円 (中期ビジョン期間5年間の累計)	成長投資 約880億円 (中期ビジョン期間4年間の累計)
株主還元	株主総還元性向 ^{※1} 40% (中期ビジョン期間5年間の累計)	株主総還元性向 ^{※1} 40.0% (中期ビジョン期間4年間の累計)

※1「2027メディopal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比率

成長戦略の概要と進捗

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って、5つの成長戦略を展開しています。本中期ビジョンの実現に向け、各成長戦略に基づく主要施策を着実に推進しています。

● 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・食品加工原材料卸売等関連事業

成長戦略	概要	主な取り組み
海外への進出	● パートナーとの協働による新たなグローバルビジネスの展開	● JCRファーマ(株)との海外開発・販売契約締結によるJR-446をはじめとした臨床試験の進展 ● 希少疾患のグローバルな学会・患者団体などとのネットワーク強化および海外販売戦略案の策定 ◆ (株)PALTACにおける海外現地法人の設立(ベトナム・インドネシア)
予防・未病、 アグロ・フーズ領域の 事業拡大	予 防 ・ 未 病 ● 検査機器、口腔ケアビジネスへの展開 アグロ・フーズ ● 動物薬および食品加工原材料等の製造販売 ● 自社企画製品等の導入・開発	● (株)プリメディカの完全子会社化による腸内環境解析をはじめとする検査サービス展開 ■ MP五協フード&ケミカル(株)の完全子会社化およびメディopalフーズ(株)との経営統合⇒フーズ事業の拡大・強化 ■ MPアグロ(株)がシグニホールディングス(株)とシグニ(株)を完全子会社化し、連携子会社化⇒コンパニオンアニマル ^{※1} 関連商品における事業拡大
デジタルを活用した ビジネス基盤の強化	● パートナーとの協働によるデジタルプラットフォームの普及と拡大 ● 最先端デジタル機器への参入	● 医療DXを推進する(株)エムネス、(株)レイヤードなどのベンチャー企業へCVCファンドを通じて投資を実行 ● (株)プレサスキューブの子会社化、(株)エムティーアイなどのパートナー企業との協働を通じ、医療機関・調剤薬局の業務効率化やデジタルプラットフォームの拡大を推進 ◆ 物流EDI ^{※2} を活用した事前集荷情報(ASN)の導入⇒ 商品入荷業務の効率化 ◆ AI需要予測による自動発注サービスの提供開始
持続可能な 流通の構築	● 検査、試薬、医薬の物流融合による新たな価値創造	● ■ 阪神ALC*、東京ALC、栃木物流センターの稼働 ● (株)メディスケットの設立によるシェアリングロジスティクス、高度物流への対応、物流の効率化の推進 ● ジェネリック医薬品の安定供給モデル構築を目指し、アンドファーマ(株)への出資および協業 ◆ 非食品・食品の一括物流の開始 ◆ 同業界企業と業界全体の商品情報を一元管理する新会社を共同設立 ● ◆ 共同配送コンソーシアム「CODE」の発足に賛同
地域医療における 価値共創	● 医療従事者をつなぐコーディネート活動による価値共創	● NS-MR*、RD-MR*、ウィメンズコーディネーター *などの専門AR*の育成と展開 ● 地域医療コーディネーターと、医療機関、自治体、製薬企業などとの連携による地域医療課題の解決の提案

成長戦略を通じたESG課題解決

項目	目標	実績(2026年3月期)
脱炭素への取り組み	(温室効果ガス排出量 ^{※3} 削減目標) 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 ^{※3} 17.9%削減(2020年度比)
ダイバーシティ&インクルージョンの推進	● 2030年度 管理職に占める女性割合 20%以上 ● 2030年度 男性従業員の育児休業取得率 100%	● 管理職に占める女性割合 10.3% ● 男性従業員の育児休業取得率 74.7%
健全で透明性の高い企業経営	コンプライアンスに関する研修の拡充 グループ会社に対応したガバナンス体制の構築	● リスクマネジメント体制の構築 (基本計画・実施基準書の策定、規程などの整備) ● コンプライアンスアンケートの実施などによるグループ各社コンプライアンス体制の把握・強化 ● コンプライアンス関連研修の実施 (情報セキュリティ研修、独占禁止法研修、コンプライアンス研修、ハラスメント防止研修、FCPA研修など)

※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 電子データ交換

※3 Scope 1(自社の燃料使用に伴う排出) + Scope 2(自社の電力使用に伴う排出)

*用語説明は、P.75の用語集をご参照ください