

事業別戦略



医療用医薬品等卸売事業

事業におけるSDGsの取組み

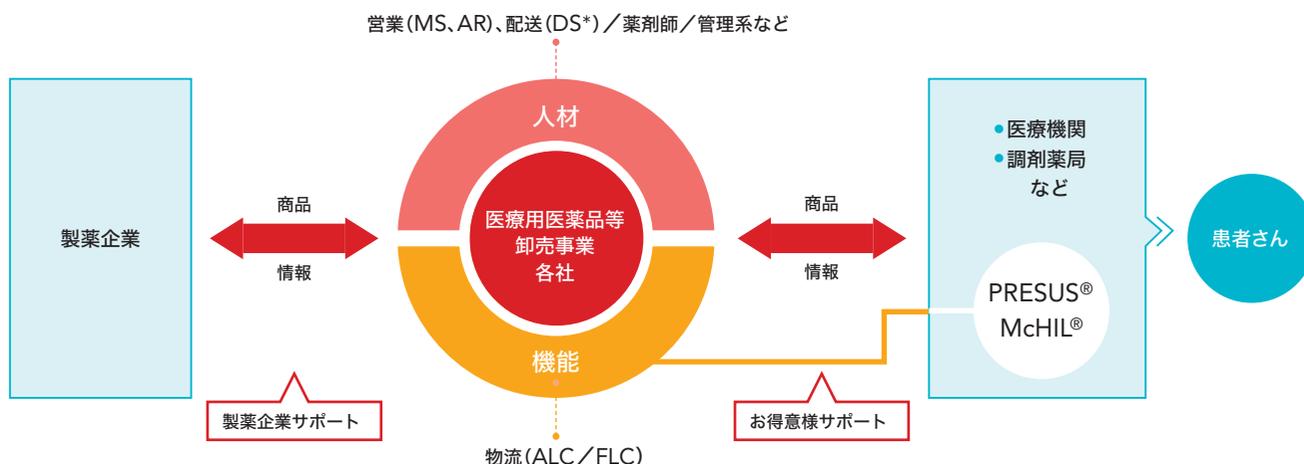


事業概要

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、投薬に至るまで医療に関わる商品を、高機能物流センターALCやお得意様に近い場所に設置したFLC*など全国217拠点に及ぶ万全な物流体制により、病院・診療所や調剤薬局など23万軒の医療機関に安定供給しています。また、MR認定試験に合格した従業員（AR）は、2,500名を超えました。これは国内大手製薬企業のMR数と比較しても最大規模です。ARは、今後の企業成長を見据えて取り組むPMSやPFM®など新規事業拡大の原動力となっています。



バリューチェーン



製薬企業サポート

ARが、その高いスキルを医師や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など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。

お得意様サポート

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®」や病院内の物流業務サポートシステムである「McHIL®」により、お得意様である医療従事者の方々には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。

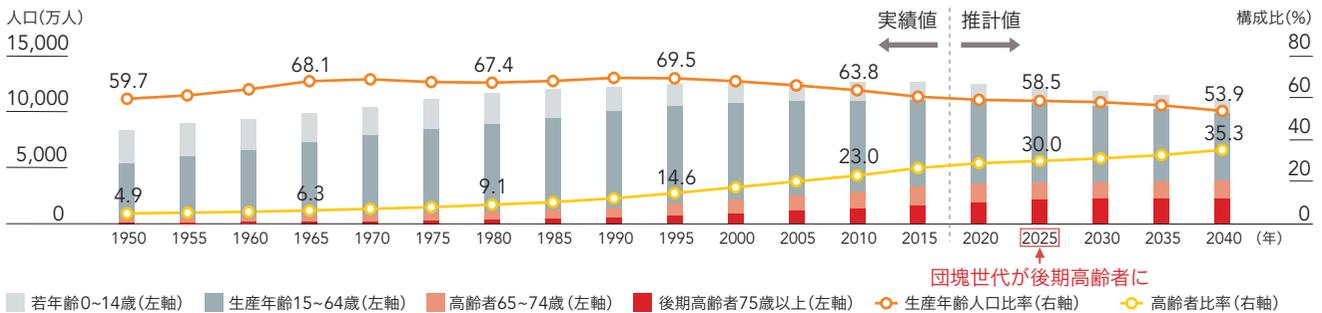
*用語説明は、P.73の用語集をご参照ください。



SWOT分析



■ 事業環境の変化 (将来推計人口)



(出典：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」(平成29年4月、出生中位・死亡中位推計)

■ 事業環境

日本国内では増大する医療・介護・福祉の社会保障費を抑制することが重要な課題となっています。その一環として、医療提供体制の見直しによる量から質への転換が求められており、予防医療やセルフメディケーションの推進、地域包括ケアシステムの構築など、さまざまな動きが起きてくるものと考えています。

医薬品業界においては、薬価基準制度の改革や後発医薬品の普及拡大などが進められています。これまで原則として2年に1度実施されていた薬価改定が2021年度には中間年

の改定が実施され、今後一段と厳しい事業環境になっていくことが予想されます。

製薬企業の開発はがんや希少疾病を対象とした医薬品、再生医療等製品にシフトしてきており、流通面においても厳格な温度管理を必要とするなど、高度な流通体制が求められています。一方、生活習慣病などのプライマリー分野では、後発医薬品の普及が進み、より一層効率的な流通が必要となってきています。さらには、新型コロナウイルス感染症の拡大を契機として、医療業界においても、オンライン診療を

はじめとしたデジタル技術の普及が加速しています。

これら著しい変化がある中で、本事業では、必要とされる商品を、適時適量に最適な回数で確実にお届けする仕組みを構築し、人々の安全・安心な医療を支える社会インフラとして、有事の際も止まらない盤石な流通の実現に努めて

いるほか、SDGsの観点から、配送回数の見直しなどを行い、CO₂排出量の削減を図っています。加えて、製薬企業から患者さんに至るまでのサプライチェーン全体の最適化・効率化を図るべく、卸機能を最大限に発揮するためのさまざまな取組みを行っています。

事業戦略

2022メディバル中期ビジョン

顧客起点のビジネスモデルの構築

重点戦略

顧客起点のビジネスモデルの構築に向け、3つの重点戦略に取り組んでいます。

1 パートナーシップの構築 新たな枠組みの創造

さまざまな分野の企業・医療機関・自治体との協業、医療・ヘルスケア領域におけるデジタルヘルスケア分野のICT企業への積極的な出資など、当社グループのリアルな医療機関とのネットワークを通じて、新しい地域医療連携の支援などを実現するため、既存の枠組みにとらわれないビジネスモデルを構築していきます。

2 新規事業の拡大 収益基盤の強化

当社独自の取組みであるPFM[®]により、希少疾病医薬品の開発促進と安定供給の実現を図っています。また、新会社を設立することでPMS事業を新たな収益事業に発展させることなどにより、収益基盤の強化に取り組めます。なお、日本最大規模の人数にまで増えたARを新規事業を拡大する原動力と位置づけています。

3 既存事業の革新 顧客課題の解決と生産性の向上

ALCの持つさまざまな機能を最大限に活用し、当社だけでなく顧客のオペレーションを効率化することにより、さらなる生産性向上を図っていきます。

また、環境に配慮した物流体制を構築するなど、SDGsに貢献する取組みを進めています。

進捗状況

パートナーシップの構築の取組みとして、デジタルヘルスケア分野では、メディカル・データ・ビジョン（株）と、その子会社である（株）Doctorbookとの協業により、医薬情報ポータルサイト「Clinical Cloud by MEDIPAL」を展開しています。医療従事者の会員の方々に、臨床に関する知見など最新の医療情報を提供し、医療現場のサポートを続けています。また、当社グループは、公益社団法人日本医師会などが推進する「COPD（慢性閉塞性肺疾患）啓発プロジェクト」に参画し、COPDの認知度を高め、患者さんの

早期診断・治療につなげており、当ポータルサイトの活用を通じて新型コロナウイルスとCOPDとの関係についても会員の方々へ情報を提供しています。

既存事業の革新にあたる、物流基盤の強化については、高品質・高機能かつ災害対策を施したALC・FLCの全国展開を進めており、（株）エバルスの「広島ALC」は2020年5月より、（株）メディセオの「札幌ALC」は同年7月より順調に稼働しています。また、厳格な温度管理が必要な再生医療等製品などを安全・安心にお届けするために、超低温

を含む全温度帯に対応できる物流プラットフォームを構築しています。さらに、顧客向けに、検品時間を大幅に短縮できる「個口スキャン検品」の導入を進めることで、医療従事者の業務効率化と接触機会の減少に伴う新型コロナウイルス感染リスクの軽減に貢献しています。

営業面の強化については、MR認定試験合格者をARとして任命し、高い専門知識とスキルを活かした情報提供活動に取り組んでいます。また、コロナ禍で訪問規制がある中、

医療従事者とオンラインによる面談および勉強会やWeb講演会を実施し、適正な医薬品の情報提供および収集に努めました。

FOCUS

SPLine(株)を中心とした希少疾病用医薬品の流通

近年では、患者数の少ない希少疾病の分野において革新的新薬の開発が進んでいます。その中には、生命に関わる重大な疾患の治療薬が数多くあり、これらの医薬品を安全・安心にお届けする体制を構築することは、私たちの社会的使命であると考えています。

希少疾病用医薬品は、高血圧や糖尿病のような慢性疾患の治療薬とは異なり、高額で厳格な管理が必要なものが多いため、ムダのない効率的な流通体制が求められます。また、厳密な温度管理をしながらトレーサビリティを確保しなくてはならない医薬品もあります。

連結子会社であるSPLine(株)は、当社グループが有する「温度帯管理物流システム」をはじめとした質の高い医薬品流通管理機能や、PFM[®]・AR・PMSを含めた医薬品の流通の企画提案を行い、製薬企業と当社グループ各社をつなぎ、医薬品特性に応じた流通体制を構築しています。全国一律に高品質なサービスを安定的に提供することで、製薬企業や医療機関のニーズに応えています。

また、海外の製薬企業向けに、日本市場に進出し医薬品を販売する際のコーディネートも行っています。

当社グループはSPLine(株)を中心に、治験物流の受託から販売後の安定流通までをトータルでコーディネートし、必要としている患者さんに確実に医薬品をお届けできるよう取り組んでいます。

医薬品特性に応じた流通体制を構築

