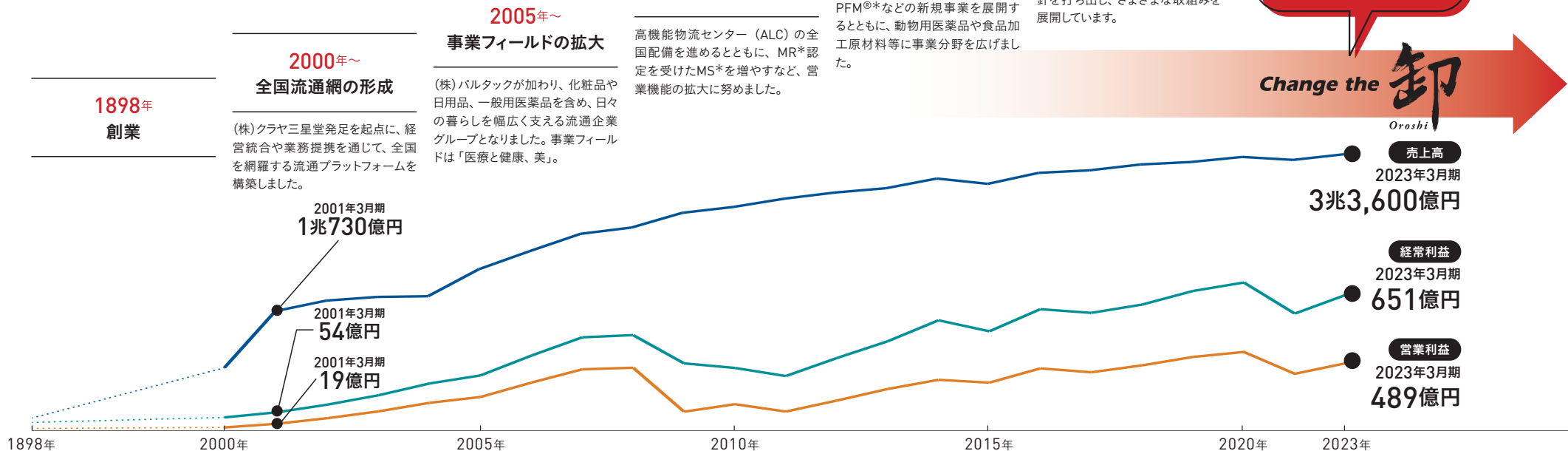


価値創造のあゆみ

国民の安全・安心な暮らしに欠かせない商品を、平時・有事を問わず、安定的にお届けするという変わらぬ使命のもと、事業を展開してきました。

「Change the 卸」を通じて、築き上げてきた強み（価値創造の源泉）を原動力にさらなる成長をめざしていきます。



2022年～
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

「2027メディパル中期ビジョン Change the 卸 Forever」を策定し、ありたい姿に向けた取組みを推進しています。



Change the 卸による新たな取組みを展開

2017メディパル中期ビジョン
<2015年3月期～2016年3月期>※ **Change the 卸** 革新と創造

2019メディパル中期ビジョン
<2017年3月期～2019年3月期> **Change the 卸 next** 革新と創造

2022メディパル中期ビジョン
<2020年3月期～2022年3月期> **Change the 卸 Future** 未来への変革

- ※1年前倒して目標を達成したため次期中期ビジョンへ移行
- **新規事業の創造** 資産や人材、資金の有効活用、さらには外部資源の活用など
 - **既存事業の革新** 物流機能や営業機能のさらなる強化

- **新規事業の創造** 全国のインフラと人材を活用した新規事業の拡大
- **グループシナジーの発揮** グループ会社の機能・資源を活かした成長分野の事業展開
- **既存事業の革新** 既存事業のさらなる効率化と機能の拡充

- **パートナーシップの構築** 新たな枠組みの創造
- **新規事業の拡大** 収益基盤の強化
- **既存事業の革新** 顧客課題の解決と生産性の向上
- **人材の強化と組織の変革**

重点戦略

主な成果

- ARの育成推進
- 超低温管理物流技術の確立
- ALCのBCP強化 (自家給油設備の設置)
- 専門性の高い企業を子会社化

- 異業種との業務資本提携・協業により新規事業の拡大に向けた基盤構築
- スペシャルティ医薬品の特性に合わせた特殊温度帯物流の構築
- ALC全国物流網の構築 (次世代型ALC建設、(株)エバルス・(株)アトルでのALC建設)
- 成長分野 (医療機器やアグロ・フーズ事業等) など、グループ会社における交流を活発化
- PFM®投資の加速

- CVC (コーポレートベンチャーキャピタル) の設立を通じベンチャー企業との連携強化
- 高度な温度帯物流のノウハウを活かした新型コロナウイルスワクチン輸送
- 顧客との協業によるSDGs、ESG流通の取組み開始 ((株)メディセオ、(株)エバルス、(株)アトル、(株)PALTAC)
- グループ会社、パートナー企業との人材交流を活発化
- 健康経営の推進
- コンプライアンス経営の強化

社名は当時のもので記載しています。 *用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

価値創造プロセス

経営理念

流通価値の創造を通じて 人々の健康と社会の発展に貢献します。

メディパルグループが保有する資本を活用して、経営理念のもと「ありたい姿」を実現するための戦略を推進し、これらの取組みを通じて創出した利益を事業基盤の強化に再投資し、新たな価値の創造に努めることで、さまざまなステークホルダーの期待に応えていきます。



メディパルグループ

ありたい姿

「医療と健康、美」を広げ、支え、つなぐ 健康応援オーケストラ

インプット

アウトプット

アウトカム

外部環境

社会の変化

- 人口減少・少子高齢化
- 社会保障費の抑制
- 環境問題の深刻化
- イノベーションの促進
- デジタル技術の進歩
- インフレーションの加速
- 消費行動の変化

「医療と健康、美」の事業フィールドにおける変化

- 健康寿命延伸ニーズの拡大
- 予防・未病の検査領域の拡大
- 環境負荷低減の要請
- 高度物流と効率化
- 個別化ニーズの拡大

人的資本

- 経営理念を体現する多様な人材
- 未来志向型人材
- 高度な専門性
- 多様な価値観を認め合う風土

物流設備資本

- 全国に展開する高機能な物流拠点

知的資本

- 長い歴史の中で培われた流通ノウハウと信用力
- 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
- 新たな価値を創出する独自のビジネスモデル
- 全国の医療機関をカバーする情報提供力や収集力

社会・関係資本

- 地域の医療機関や自治体、学校、取引先とのリレーション
- 多様なグループ会社によるシナジー発揮
- パートナーとの協働

財務資本

- 安定的な財務体質
- ワーキングキャピタルの効率性

2027
メディパル中期ビジョン

Change the **卸** Forever
Oroski ~たゆまぬ変革を~

詳細は P.25

持続可能な流通の提供

- ALC・RDC*をはじめとした全国物流プラットフォーム
- 全国物流網の進化と社会課題を解決する新たな物流機能

顧客課題へのソリューション提供

- 物流機能と連動した独自のサポートシステム
- 地域に密着した独自ソリューションの提供
- サプライチェーン全体の最適化・効率化を実現するロジスティクスソリューションの提供
- 顧客ニーズに対応するリテールソリューションの提供

適正な情報の提供と収集

- 多様な専門性に優れた人材による適正な情報提供と収集

新規事業の創造

- 全国ネットワークと専門性の高い人材を活用した新規事業
- 海外での希少疾病領域における画期的新薬の上市
- 予防・未病領域におけるイノベーション
- アグロ・フーズ領域における研究開発型新規ビジネスの拡大

▶お得意様

- サプライチェーンの最適化
- 経営の効率化
- 質の高い医療の提供
- トレーサビリティの完全化

▶患者さん・消費者

- 安全で安心な医療
- 心身ともに健やかな生活
- 豊かで快適な生活

▶従業員

- 働きやすい職場環境
- 社員一人ひとりのスキル・能力の発揮
- 創造性やエンゲージメントの向上
- ウェルビーイングの実現

▶社会・環境

- 健康寿命の延伸
- だれもが生き生きとかがやく社会
- 女性が活躍する社会
- 物流効率化を通じた環境負荷の低減

▶株主・投資家

- 企業価値の最大化
- 安定的な株主還元

▶仕入先・パートナー

- 製品の普及
- 物流の効率化
- 新製品の開発
- 商品やサービスのラインアップ拡充
- ビジネス機会の拡大
- イノベーションの促進
- 顧客基盤の拡大
- スタートアップ企業の成長

▶地域

- 地域医療の充実
- 地域包括ケアシステムの構築
- 疾患予防の強化
- 未病対策の向上

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



重要課題 (マテリアリティ) 詳細は P.31

サステナビリティ方針 未来へつなごう「元気と、かがやき」 詳細は P.30

コーポレート・ガバナンス 詳細は P.46

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

価値創造の源泉 **01.**


サプライチェーンの 全体最適を実現する物流機能

～医療用医薬品等卸売事業～

ALC (Area Logistics Center) および RDC (Regional Distribution Center) は、メディパルグループが社会インフラの役割を担うための重要な物流基盤です。サプライチェーンの全体最適をめざして、欠品やミスのない確実な納品と、有事の際も止まらない盤石な流通の実現に努めています。

ALC は、医療用医薬品等卸売事業における物流拠点です。お客様に近い場所に設置したセンターで、医薬品・医療機器・臨床検査試薬など 20,000 品目を超える在庫を有し、お客様に直接お届けすることで、受注から納品までのリードタイム短縮を実現しています。2023 年 9 月に 13 か所目となる阪神 ALC が竣工しました。これにより、日本全国をカバーする医療用医薬品の物流プラットフォームが完成しました。

ALCの特長

 検品時間の短縮
顧客の時間創出

納品箱のバーコードをスキャンすること(個口スキャン検品*)による検品時間の短縮など、納品精度の高さを活かした物流機能や、PRESUS®*、McHIL®*といった ALC と連動した業務サポートシステムによって、お客様の業務効率化を支えています。

 品揃え率
99%以上

20,000 品目以上の多種多様な商品を適正に管理するために、出荷実績をベースにした需要予測システムを独自に開発し、品揃え率は 99%※1 以上と、品切れがほとんどない状況を実現しています。

※1 常時在庫品揃え率は 99.8%

 超低温物流
-150°C以下

再生医療等製品などに求められる -150°C 以下の超低温を含めたさまざまな温度帯に対応した保管・配送システムを開発し、全国どこでもお届けできる温度帯別物流プラットフォームを構築しています。

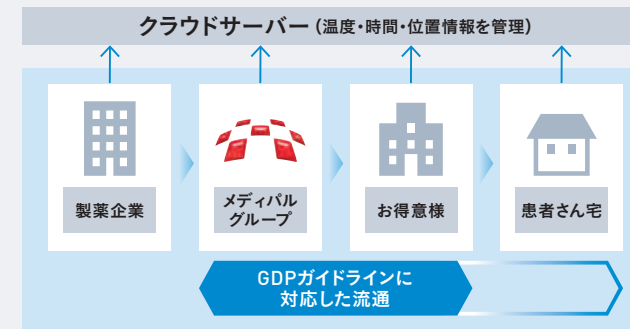
FOCUS

医薬品流通過程の可視化実現に向けた取組み

医療用医薬品の流通においては、GDPガイドライン※2に準拠した高いレベルでの品質管理が求められます。その一環として、高度な温度と振動などのモニタリング技術を有するパートナーと、医薬品の温度などの品質情報をシームレスにモニターするクラウドシステムを共同開発しました。



PoE対応 G-TAG※3 TempView (型番: GT101-T)



※2 GDP (Good Distribution Practice : 医薬品の適正流通) ガイドライン
流通経路 (仕入・保管・供給) の管理が保証され、医薬品の完全性が保持されるための手法、さらに、偽造医薬品の正規流通経路への流入を防止するための適切な手法を定めたもの。

※3 PoE給電で稼働し、停電時にもデータが取得できるようにバックアップ用バッテリーとバックアップメモリを搭載しているため、温度測定と測定データの記録を維持できます。なお、PoE (Power Over Ethernet) とは、イーサネットケーブル (LANケーブル) で通信データに加えて、電力を供給する技術。

VOICE

医薬品の品質管理に貢献していきます



株式会社メディセオ
ロジスティクス本部
GDP統括部長

友藤 喜章

医薬品の品質管理は、全流通経路におけるトレーサビリティが重要です。業務提携している神栄(株)が構築したスマートセンシングプラットフォーム「S3 PLATFORM」や他社の管理システムと連携することにより、将来的に製薬企業での保管から卸を経由し医療機関、さらには患者さんのご自宅までの全行程において、一気通貫の温度トレーサビリティと医薬品流通過程の可視化が実現できると考えています。また、新たに開発した温度ロガーはバックアップ機能があるため、温度測定と測定データの記録を維持できます。

全流通経路において、トレーサビリティが途切れることがないように、これからも医薬品の品質管理に貢献していきます。

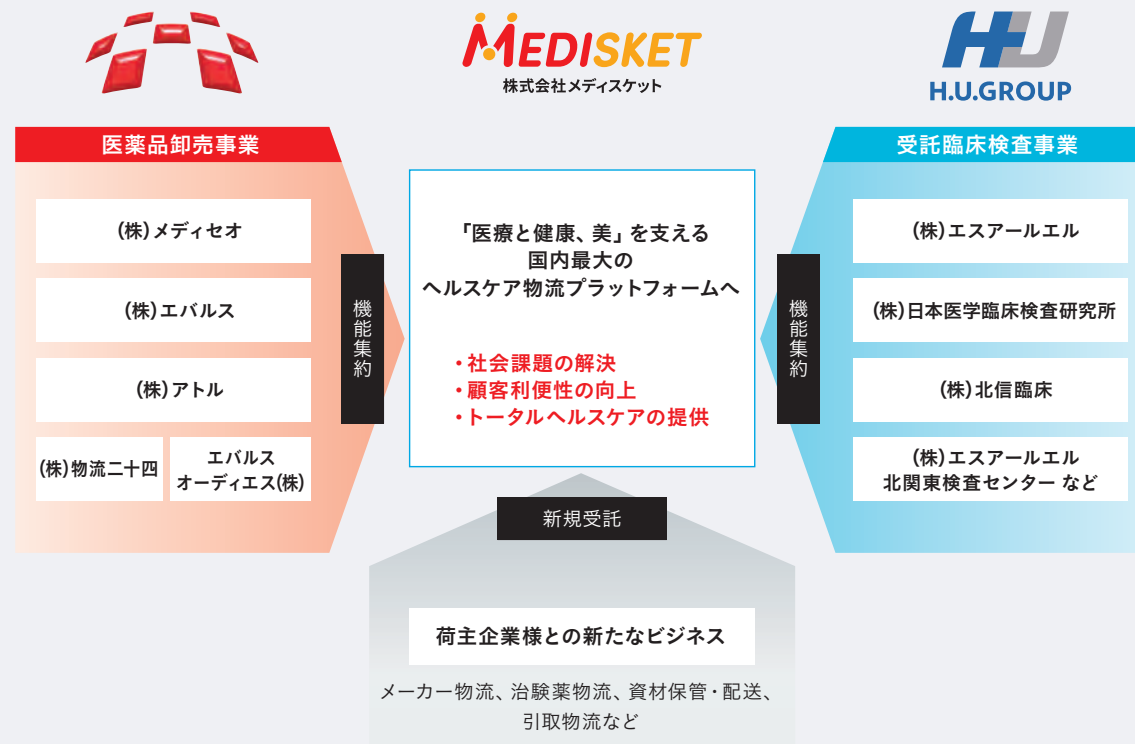
*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

(株)メディスケット

「医療と健康、美」を支える国内最大のヘルスケア物流プラットフォームの構築

2022年4月に、当社とH.U.グループホールディングス(株)の両社の合弁会社である、(株)メディスケットを設立しました。(株)メディスケットは、医療用医薬品等卸売事業と受託臨床検査事業の物流を融合することによって、医薬品・検査資材などの供給と臨床・治験・研究などの検体の集荷を最適化することに加え、GDPガイドラインに準拠した高品質な物流サービスを提供していきます。

また、第三者が所有権を持つ物品を取り扱うことにより、さまざまなヘルスケアに関わる企業の参画を促進します。さらには、社会からの要請である温室効果ガス排出量削減など地球環境への課題解決をより早く実現し、社会に貢献します。(株)メディスケットは、単に物流の融合による効率化を求めるだけでなく、外部企業からの物流受託を行うことで新しい収益機会を創造します。「2027メディパル中期ビジョン Change the 卸 Forever ～たゆまぬ変革を～」の成長戦略の一つである「持続可能な流通の構築」の達成につながる取組みとして、(株)メディスケットの事業を推進していきます。



2022年12月稼働開始、医薬品卸売事業および受託臨床検査事業の約40拠点を移管完了
一般貨物自動車運送業の免許を取得し、シェアリングロジスティクス※の事業化可能性調査に着手

2025年3月期までにシェアリングロジスティクス基盤の整備完了をめざします。

※ 医薬品と臨床検査検体の共同輸配送

価値創造の源泉 **01.**

サプライチェーンの全体最適を実現する物流機能

～化粧品・日用品、一般用医薬品卸売事業～

(株)PALTACがめざすのは、生産から消費に至る流通プロセス全体に対する、さらなる最適化と効率化です。単に流通そのもののコスト削減にとどまらず、俯瞰的な検証に基づいて、流通プロセスと店舗作業におけるムダをなくし、メーカー様・小売業様の生産性向上を実現。99.999%という高い出荷精度をはじめ広く業界の壁を超えて評価をいただく(株)PALTAC独自のロジスティクスシステムは、今なお進化を続けています。その要となるのが、全国16か所に位置する大型物流センターRDC (Regional Distribution Center)。トータル50,000アイテムの販売計画・販売実績をデータベース化するとともに、メーカー様の適正生産量から小売業様店舗での在庫管理・陳列作業までをコスト合理化の対象として分析し、高品質・高精度のソリューションを提供しています。

RDCの特長

出荷精度
99.999%

JANおよびITFコードによるスキャン検品、重量検品などにより、ミスが極小な出荷精度を実現し、流通EDIへの対応が可能な高精度システムを導入しています。これにより、出荷のミスをなくすことでスピーディーかつムダのない物流を実現しています。

生産性
2倍

「SPAID*」導入により、従来と同じ作業人員数で2倍の作業量を処理すること(生産性2倍)が可能となるだけでなく、物流機能強化に加え、危険作業や人への負担の多い作業をロボットに任せることなどにより「人にやさしい物流センター」を実現しています。

特許件数
18件 (2023年3月末時点)

高生産性とローコストを実現するための物流技術を目指しています。最先端のAIテクノロジーとロボティクスを駆使した新しい物流システムを構築するため、自社での技術開発も進め、特許を取得した機器・システムは18件に上ります。



FOCUS

新型物流センター「栃木物流センター」が2023年2月に稼働

AI・ロボティクス等の最新技術を活用した3か所目の新型物流センターが2023年2月に稼働しました。当物流センターは(株)カワチ薬品様の専用センターとして両社の連携・協働を深化させるとともに、さらに進化した物流設備の導入などにより、流通のさらなる最適化・効率化や持続的の社会に向けた環境負荷の軽減に貢献します。



栃木物流センター



AIケースピッキングロボット



AIケースローディングロボット

VOICE

流通全体の効率化と魅力ある職場づくりに貢献します



株式会社PALTAC
物流本部
岩崎 温

私は栃木物流センターの稼働準備から物流本部として参画しました。現場の皆さんからの意見を踏まえ、物流機器やロボット関係の開発部署とも連携しながら、センターの効率的な運営整備を担わせていただきました。荷役の自動化やAIの導入効果もあり、効率化だけでなく納品精度や品質を追求できたセンターになったと考えています。

また、今回の取組みは(株)カワチ薬品様側だけではなく、(株)PALTACの物流機能を活かした一括納品による個口数削減やオペレーションの簡略化など、双方にメリットのあるセンターとなりました。現在、人手不足ともいわれる物流業界ですが、働きやすく魅力的な職場づくりに貢献できたのではないかと考えています。

*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

価値創造の源泉 **02.**

持続可能な 人的資本経営の実現

～成長戦略と連動した人材戦略の推進～

メディパルグループは、「2027メディパル中期ビジョン Change the 卸 Forever ～たゆまぬ変革を～」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「人材戦略」を推進しています。

当社グループには、「誠実」「倫理観」「使命感」を共通の価値観に持つ多様な従業員が集っており、一人ひとりの個性や能力、強みを大切にしたい人材戦略を遂行しています。積極的な人材投資を行い、潜在的な人的資本の価値を発掘・顕在化させ、ハーモニーを奏できるように融合してさまざまな可能性を追求していくことで、持続的な企業価値向上につなげていきます。



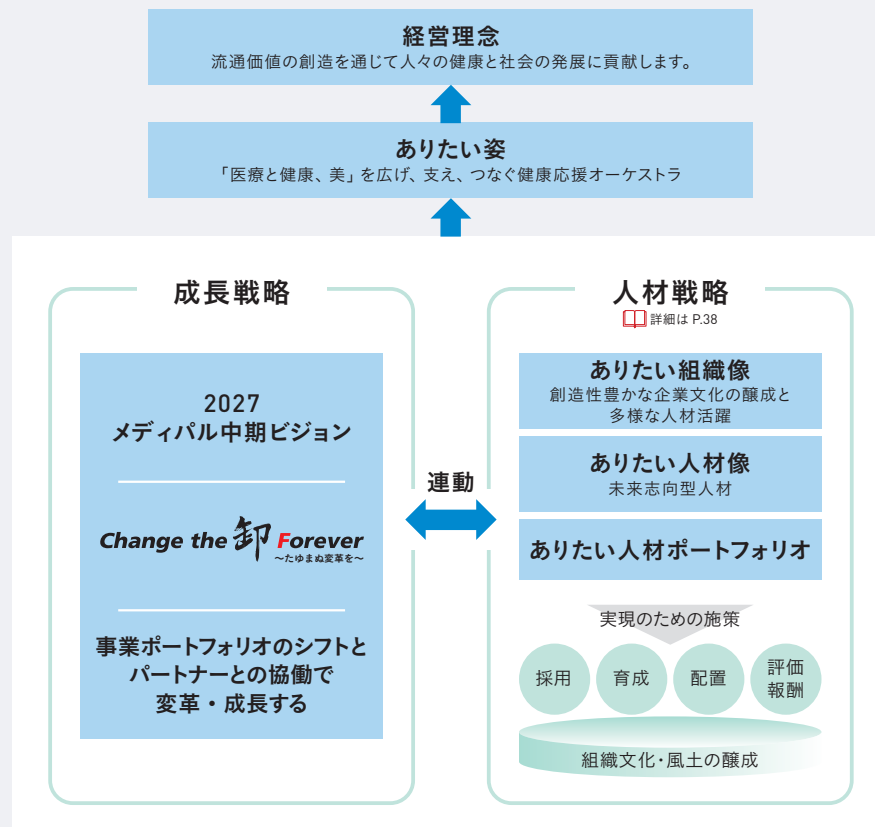
FOCUS

人材戦略の全体像

人材戦略の位置づけ

社会価値・顧客価値を創造しグループの持続的成長を図るため、「ありたい姿」の実現に向けた成長戦略と人材戦略との連動を特に重視し、施策にも反映していきます。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」の構築を推進す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直面しても、主体的に物事を考え、常に自己変革し、人々の健康と社会の発展に貢献し続けたいと考えています。



ありたい組織像・ありたい人材像の浸透と実現

当社グループでは、「ありたい組織像」「ありたい人材像」の実現に向けて、経営者と従業員との直接対話の機会を設けるなど、さまざまなコミュニケーションを通じて理解・促進を図るとともに、従業員の主体性、自律性を重視した、人材マネジメントの機能別アクションプランを立案・遂行しています。

ありたい人材ポートフォリオの実現

2027メディパル中期ビジョンの達成に向けた事業ポートフォリオへのシフトのために、人材の適所適材に主眼をおいた人材シフトが必要であると考えています。基盤事業については付加価値や生産性を向上させながら、さらなる成長をめざします。一方、重点事業として位置づけた新規事業、医療機器・試薬事業、アグロ・フーズ事業などへ人材をシフトさせていくために、事業ごとの人材ポートフォリオの現状と目標を分析・設計・可視化し、量と質両面の人材シフト戦略を遂行していきます。未来を担う人材戦略の推進により、スピーディーな経営判断とたゆまぬ変革が可能となり、持続的なグループの成長と、社会価値・顧客価値の創造につながる体制を構築することができると考えています。

戦略推進体制

人材戦略の推進にあたっては、人材戦略部にて、グループとしての人材戦略の構想・方向性を示し、プラットフォーム構築など全体マネジメントを行っています。そのうえで、具体的な施策は各社の管理本部・人事部門が個別に落とし込み、実践していきます。人材戦略部と各社人事部による共有・調整機関として、月1回の「人材委員会」を開催し、課題・施策・アクションを共有し、検討、議論を行います。委員会で決定した戦略・施策については、都度、経営層に報告・上申します。

ロードマップ

ありたい組織像・人材像、人材ポートフォリオの実現に向けて、次のステップで「基盤構築フェーズ」と「実行フェーズ」を並行して遂行していきます。

1 現状把握と課題抽出

人材ポートフォリオマネジメントの実践に向けて、どのようなスキルを持った人材がどこに、どのくらいいるのかという現状把握を進めます。並行して課題抽出のため職場風土調査を実施します。

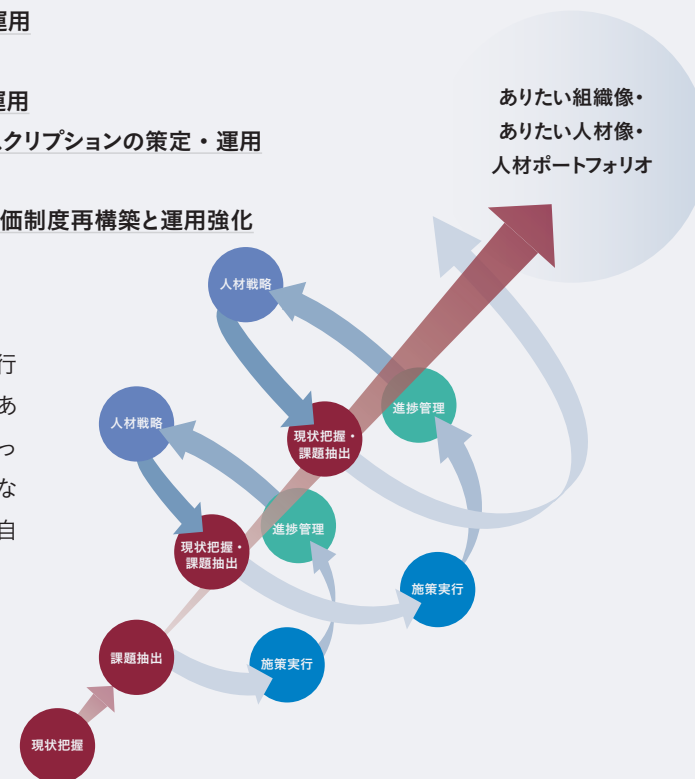
2 施策の実行と人材プラットフォームの構築

抽出された課題(現状)とありたい姿(目標)の双方を踏まえ、施策の実行と人材プラットフォームを構築します。

- ✓ 人材情報の一元化・可視化・分析
- ✓ 未来志向型人材および外部の高度専門人材などの採用の仕組み構築
- ✓ タレントマネジメントの仕組み構築・運用
- ✓ リスキリングの体系化
- ✓ 未来志向型人材育成体系の構築・運用
- ✓ キーポジションにおけるジョブ・ディスクリプションの策定・運用
- ✓ 戦略的な最適人材配置
- ✓ 未来志向型人材育成のための人事評価制度再構築と運用強化

3 KPIに基づく進捗管理

人材戦略の「基盤構築フェーズ」と「実行フェーズ」の取組みを並行して遂行するにあたり、人材戦略KPIを設定し、管理を行います。KPIはISO30414も参考にしながら、成長戦略と紐づく当社グループ独自の項目を検討します。



価値創造の源泉 **03.**

ニーズに応え 市場を創造する新規事業

メディパルグループの新規事業は、従来のビジネスインフラの上に成り立っています。全国規模の流通プラットフォームや専門性の高い人材といった当社グループの強みを最大限に活用し、製薬企業、医療機関、医師・医療従事者のニーズに応え、市場を創造しています。2011年に取り組みを開始したPFM[®]、ARによる適正な情報提供、PMS*、リアル営業と融合を図るデジタル事業、海外事業を新規事業と位置づけています。

新規事業の優位性

当社グループの新規事業の優位性は、ポテンシャルのある有望なプロジェクトを初期段階で発掘し、社会貢献と収益獲得の両立が可能なビジネスモデルを構築する洞察力と実行力にあります。

○ARによる適正な情報提供

ARが医療機関に対し適正な情報を提供し、医薬品の適正使用に貢献しています。また、専門性の高い知識を活かし、大手製薬企業などと情報の提供や収集業務を受託する契約を結んでいます。そのほか、希少疾病用医薬品や再生医療等製品などの専門性・特殊性を伴う流通にも携わっています。

○PMS*製造販売後調査

PMSとは、医薬品や医療機器が販売された後に行われる品質、有効性および安全性の確保を図るための調査です。当社グループはPMS業務をプロトコルデザインから報告書作成までフルレンジで受託しています。

○デジタル事業

優れた技術を持つICT企業と強力なパートナーシップを構築しており、医療機関への情報提供や、患者さんを中心とするヘルスケアのDX(デジタルトランスフォーメーション)を推進しています。

○PFM[®](プロジェクト・ファイナンス&マーケティング)

PFM[®]とは、製薬企業などの新薬開発に当社が投資し、その上市が実現した後は投資に対するリターンを得る(プロジェクト・ファイナンス)とともに、医療機関への販売・流通(マーケティング)を優先的に行う事業です。

○海外事業

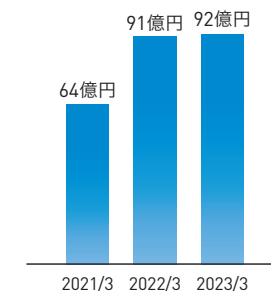
事業エリア拡大のため、海外進出の足場づくりを着実に進めています。2009年に中国の医薬品卸に出資を行って以降、海外でのビジネス経験を重ねており、ノウハウも蓄積され、人材も育てています。

新規事業の取組みによる業績貢献

新規事業	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
AR活動	17億円	16億円	15億円
PFM [®]	48億円	78億円	78億円
PMS	3億円	1億円	5億円
デジタル事業ほか	▲4億円	▲4億円	▲5億円
売上総利益 合計	64億円	91億円	92億円

関連商品の卸売販売による利益を含んでいます。

売上総利益

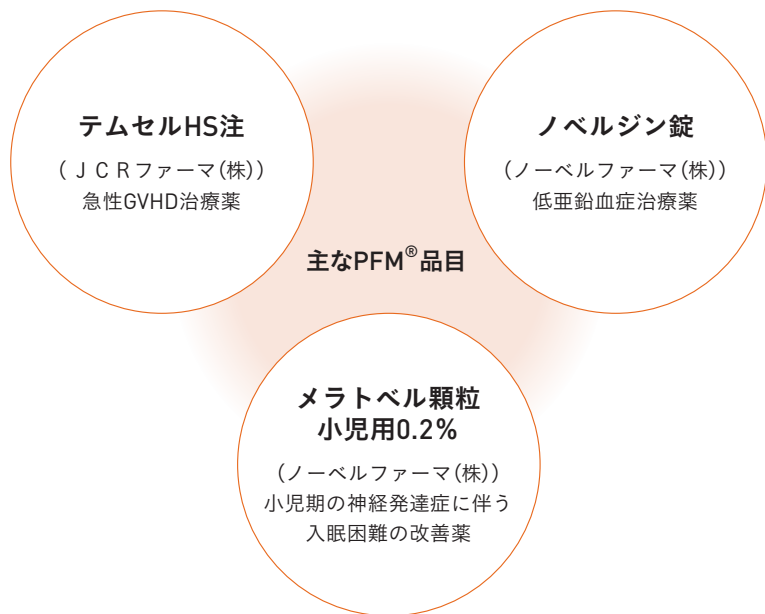


*用語説明は、P.72の用語集をご参照ください。

PFM® (プロジェクト・ファイナンス&マーケティング)の意義と主な商品

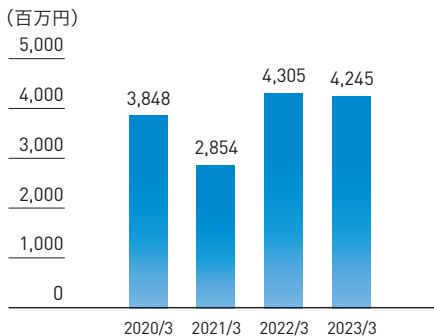
希少疾病用医薬品の開発支援により、患者さんとそのご家族のQOL改善に貢献

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、病気で苦しんでいる患者さんやそのご家族のQOL改善に貢献する、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。今後も、患者数の少ない希少疾病用医薬品の事業化と安定供給を支援します。

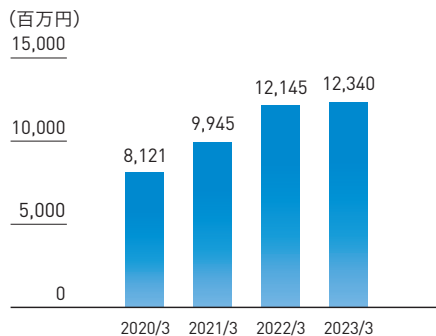


売上高

▶ テムセルHS注



▶ ノベルジン錠



FOCUS

海外への進出に向けた取組み

JCRファーマ(株)と

超希少疾病領域のグローバルな新薬開発に向けた協業

2022年10月、JCRファーマ(株)と、ライソゾーム病の中でも超希少疾病を対象疾患とする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しました。

JCRファーマ(株)は、希少疾病であるライソゾーム病に対し、独自の血液脳関門通過技術J-Brain Cargoを適用する複数の開発品の研究開発に注力しています。

超希少疾病の領域では、患者数が極めて少ないことから、一般には新薬開発が困難とされています。当社グループは、これらの超希少疾病領域のグローバルな新薬開発を支援していきます。新薬開発を待ち望む世界中の患者さんのために、医療に携わる企業として社会的価値の創出に取り組み続けます。



価値創造の源泉 **04.**

さまざまな分野のパートナーとの価値共創

多様化する社会ニーズに対応していくため、さまざまな分野の企業、医療機関、自治体との協業により、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。メディカルグループの持つ製薬企業や医療機関とのネットワークに加え、全国をカバーする流通網や特殊温度帯下での医薬品流通技術などを活用することで、当社グループにしかできない画期的なサービスを生み出しています。



FOCUS

さまざまな分野の企業や医療機関・自治体との協業により、新たなビジネスモデルを構築

パートナーシップ構築における主な取組み					
2006年～	2016年～	2019年～	2020年～	2020年～	2022年～
医療の効率化	健康増進	医薬品の安定供給	物流機能の融合	サプライチェーン全体の生産性向上	海外での医薬品開発
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との共同による医療情報ポータルサイト「Clinical Cloud」の展開を開始しました。	(株)エムティーアイと資本業務提携。同社の運営する女性と医師をつなぐサービス「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組みを行っています。	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すべての過程における全体最適な医薬品流通体制の構築をめざしています。	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しました。	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モデルの構築に取り組んでいます。	JCRファーマ(株)と、起希少疾病を対象疾患とする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しました。

人々の健康に貢献する新しいデジタルプラットフォームの開発をめざす

デジタル・ヘルスケア・プラットフォーム

医療・ヘルスケア領域におけるデジタル・ヘルスケア分野では、「リアル」の人によるコミュニケーションと、「デジタル」を介したコミュニケーションを融合することで、医療機関のみならず患者さんや生活者の健康の役に立つサービスを数多く提供しています。今後、医療や個人の健康管理にデジタルを活用していく流れが加速していくと予想しています。当社グループがそのプレイヤーとして存在感を発揮するため、デジタルヘルスケアのプラットフォームづくりに注力しています。

デジタル・ヘルスケア・プラットフォームを構築中～リアル営業とデジタルの融合～

生活者とのプラットフォーム

医療機関とのプラットフォーム

医師とのプラットフォーム

デジタルヘルス事業

母子モ

自治体で採用が進む

LunaLuna

全国1,000軒以上の施設で採用

CARADA オンライン診療
コロナ禍で有用

CARADA 電子薬歴 Solamichi

Clinical Cloud
会員数5万人以上

「母子モ」「Luna Lunaメディコ」「CARADAオンライン診療」「CARADA電子薬歴Solamichi」は、エムティーアイグループが、「Clinical Cloud」は(株)doctorbook提供するサービスです。

CVCを通じて事業シナジーを生み出す案件に積極投資

SBIインベストメント(株)と共同で「MEDIPAL Innovation 投資事業有限責任組合」を設立しました。

カテゴリ	企業名	事業内容	出資実行
1 医療機器	リバーフィールド(株)	東京工業大学発の医療機器ベンチャー。さまざまな手術支援ロボットを開発中	2021年 8月
2 デジタルヘルス	Holoeyes(株)	CTやMRIの画像を3次元化し、手術やシミュレーションやナビゲーションを可能にするソフトウェアや医療従事者の教育支援サービスを開発・提供	2021年11月
3 再生医療	イノバセル(株)	便失禁と尿失禁領域に特化した細胞治療法を開発している再生医療ベンチャー	2021年12月
4 創薬(低分子)	Chordia Therapeutics(株)	がん領域に特化した研究開発型バイオベンチャー	2022年 5月
5 医療機器	非開示	非開示	2022年 8月
6 再生医療	ノイルイミュン・バイオテック(株)	固形がんに対するCAR-T細胞療法の研究開発を行うバイオベンチャー	2022年 8月
7 創薬(抗体)	(株)イーベック	感染症等に対する完全ヒト抗体の開発を行うバイオベンチャー	2022年 9月
8 デジタルヘルス	(株)レイヤード	かかりつけ医機能を強化する医療DXと医療データの利活用をめざすデジタルヘルスベンチャー	2022年12月
9 デジタルヘルス	Pestalozzi Technology(株)	小中学校・高等学校向けに体力テストのデジタル集計システム「ALPHA」を開発・販売	2023年 5月
10 医療機器	(株)グレースイメージング	汗乳酸を測定する独自センサを用いた心臓リハビリ用医療機器の開発製造販売	2023年 6月

事業開発本部長メッセージ



株式会社メディパルホールディングス
専務取締役 事業開発本部長

依田 俊英

海外展開や医療DXなどを推し進め、 成長戦略の遂行と成果獲得に専心していきます

中期ビジョンの実現に向けた新規事業の主な取組み

2023年3月期の概況

「2027メディパル中期ビジョン」において、最終年となる2027年3月期に経常利益を1,000億円とする目標を掲げています。そのうち、新規事業は200億円の目標であり、その達成に向かって積極的に取組みを進めています。2023年3月期は、94億円の目標に対して92億円とほぼ予定どおりの実績となりました。

PFM®	患者数の少ない希少疾病用医薬品への投資と安定供給を実現。新案件の対象品目を選定中。
AR	ARによる情報提供・収集のニーズは高い一方で、コロナ禍を経てその方法が変化。
製造販売後調査 (PMS)	2020年に機能分離した (株)ファルフィールドの受注が堅調に推移。

これまで新規事業に対しては、メディパルグループ独自の重点戦略として力を入れて取り組んできており、現在では継続的に利益を生み出す事業に成長させることに成功しています。一方、次の成長ステージに向けた変革期を迎えていると認識しています。今後のさらなる成長をめざすにあたっては、これまで取り組んできたARやPFM®などの事業をさらに成長させていくのみならず、「海外への進出」や「デジタルを活用したビジネス基盤の強化」など本中期ビジョンで掲げている戦略を具現化し、育てていく必要があります。

これまでの枠組みを外し、より広範囲に視野を広げ、新たな利益を創出する事業を展開していきます。

デジタルヘルス

パートナー企業と当社グループが有する経営資源を組み合わせ、医療DXを推進しています。当社グループの顧客基盤を活用し、卓越した技術やノウハウを持ったパートナーとの協働によって、効率的なビジネス展開をめざしています。

2016年に当社と資本業務提携を開始した(株)エムティーアイがサービス提供を行っている電子母子手帳「母子モ(ぼしも)」は、両社の協業により、520以上(2023年3月末現在)の自治体に導入され、「母子モ子育てDX」へとサービスを拡大。小児予防接種、乳幼児健診といった子育て支援サービスとして、予診票や公費請求のデジタル化を行っています。また、2023年1月にCVCファンドを通じて出資した(株)レイヤードは、クリニックの業務効率化や患者さんとのスムーズなコミュニケーション機会を増やす仕組みづくりを手がけ、かかりつけ医の医療DXを支援し、クリニックの業務効率化と利便性向上に貢献しています。

デジタルヘルスの分野は収益化には時間がかかるものの、今後、新しいインフラになる可能性が見込めることから、長期的な視点で取り組んでいく必要があります。同時に、競争環境が激しい中でどのようなかたちでマネタイズ(収益化)を図っていくかも重要な課題です。現在はそれぞれの取組みが独立して進んでいますが、将来的にはこれらを有機的につなげていくことでインフラ化が進み、マネタイズも見えてくるのではないかと考えています。

事業開発本部長メッセージ

JCRファーマ(株)との協働と今後の海外戦略

当社とJCRファーマ(株)は、超希少疾病領域のグローバルな新薬開発に向けた協業を進めています。JCRファーマ(株)が開発中のJ-Brain Cargo(血液脳関門通過技術)を適用した超希少疾病4疾患のグローバル事業化について合意しました。J-Brain Cargoは、脳が持っている鉄分を取り入れる性質を用いて、血液脳関門を通過させて脳内に薬剤を届けるとともに、これまで薬を届けることが難しいとされていた骨格筋にも効果的に薬を届けられる特徴を持っています。

当社はJ-Brain cargoを使用した医薬品を海外において自社品として販売ライセンスを取得し、開発や流通を通じてグローバル展開を図っていく計画です。すでにそのための準備に着手しており、今後2~3年かけて体制づくりを進めていきます。これらはPFM®に代表されるこれまでの取組みから一歩踏み込んだ、当社にとってチャレンジングな取組みです。こうした取組みを通じて、当社とJCRファーマ(株)は世界中の患者さんとその家族に一日でも早く新たな治療薬をお届けできるよう努めていきます。

コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)

CVCファンドによる投資実績は、2023年7月に発表した(株)グレースイメージングを含め10件となりました。SBIホールディングス(株)の完全子会社であるSBIインベストメント(株)が有する多様なソーシング機能を活かし、さまざまなベンチャー企業への出資可能性を検討しています。出資した案件から画期的な優れた製品が生み出され、それらを当社グループが販売・流通することで本業の利益に貢献することをめざしています。

出資案件も拡大し、加えて当社の評価プロセスも格段に向上しています。当社グループならではの画期的なサービスの創出をよりスピード感を持って進めていきます。

中期ビジョンの実現に向けた人材育成

新規事業の推進においても人材採用と人材育成は重要な事業課題です。成長戦略をスピーディーに進めるためには、経験と実績のある外部人材の登用も必要となります。製薬企業の海外部門経験者などをキャリア採用し、人材育成にも力を注いでもらっています。また、JCRファーマ(株)への出向などを通じて、海外展開を担える人材の育成も進めています。

また、希少疾病用医薬品の情報活動に特化した人材であるRD-MR*(Rare Disease MR)は、希少疾病のスペシャリストとして経験を積んでいます。今後、ARがデジタルヘルスやPMSの分野でも新たな役割を担っていけるよう、教育体制を強化していきたいと考えています。



資本政策・株主還元

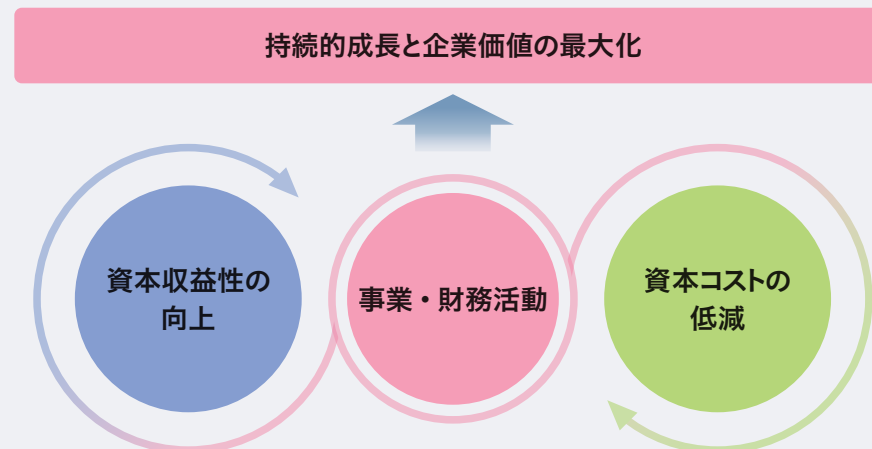
資本政策に関する基本方針

2023年5月12日の取締役会で資本政策に関する基本方針を決議しました。

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最大化に努める

- ▶ 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する。
- ▶ その実現のために、改善すべき対象を特定するとともに、具体的な指標（KPI）とめざすべき到達水準・到達時期等について検討・精査中。本取組みが完了次第、これらにかかる具体的な内容について速やかに開示する。



政策投資株式、利益配分に関する基本方針

「資本政策に関する基本方針」に基づき、政策投資株式および利益配分に関する基本方針を見直しました。

政策投資株式に関する基本方針

株式保有リスクの抑制や資本効率性の観点から、その残高を削減する

- ▶ 主たる事業の社会的意義、取引関係強化による収益への貢献度等の観点から、その保有意義・経済合理性を定期的に検証・確認し、保有の妥当性が認められない場合には、取引先企業に十分にご理解をいただけるよう努めたうえで売却を実施する。
- ▶ 保有の妥当性が認められる場合にも、その残高削減の基本方針に則し、市場環境や経営・財務戦略などを考慮し、売却することもある。
- ▶ 2027メディパル中期ビジョンの最終年度にあたる2027年3月末をめどに、政策投資株式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。

利益配分に関する基本方針

原則として、「2027メディパル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」ことと併せ、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た「自己株式の取得・消却」を弾力的に実施する

- ▶ 2023年3月期から2027年3月期の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して株主総還元性向40%を実現する。