

私たちは、健康で豊かな社会の実現に貢献します
Towards realization of healthy and prosperous society



2020年11月10日

2021年3月期（第12期）第2四半期 決算説明会

株式会社 バイタルケーエスケー・ホールディングス

©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

ただいまより、バイタルケーエスケー・ホールディングスの**2021年3月期第2四半期決算説明会**を開催いたします。

本日お話をさせていただきます代表取締役社長の村井泰介です。

どうぞよろしくお願いいたします。

はじめに

この度の新型コロナウイルス感染症により
お亡くなりになられた方やご家族の皆様にご挨拶と、謹んでお悔やみ申し上げますとともに
罹患された方々の回復と、感染の早期収束を心よりお祈り申し上げます。

また、新型コロナウイルス感染拡大の脅威の中、最前線で戦い続けていただいている
すべての医療関係者の方々へ、深い感謝と敬意を示すとともに
当社グループ一丸となって、これからも地域のヘルスケアを支え続けてまいります。

まずはじめに、この度の新型コロナウイルス感染症により、お亡くなりになられた
方やご家族の皆様にご挨拶と、謹んでお悔やみ申し上げますとともに、罹患された方々の回復と、感染
の早期収束を心よりお祈り申し上げます。

また、新型コロナウイルス感染拡大の脅威の中、最前線で戦い続けていただいているすべて
の医療関係者の方々へ、深い感謝と敬意を示すとともに、当社グループ一丸となって、これか
らも地域のヘルスケアを支え続けてまいります。

1. 2021年3月期 第2四半期 決算ハイライト
2. 2021年3月期 通期業績予想と株主還元策
3. 第4次中期経営計画とニューノーマル時代に向けた取り組み
4. 質疑応答

それでは、本日お話しする内容についてご説明いたします。

まず始めに、2021年3月期第2四半期の決算ハイライトについてお話いたします。

続きまして、2021年3月期 通期業績予想と株主還元策、そして、第4次中期経営計画とニューノーマル時代に向けた取り組みについて説明させていただきます。

最後に、時間の許す限り、皆様からのご質問にお答えしたいと考えております。

どうぞよろしくお願いいたします。

1 2021年3月期 第2四半期 決算ハイライト

それでは、まず、**2021年3月期第2四半期決算ハイライト**についてご説明いたします。

損益概況

単位：百万円、%

	2020年3月期 第2四半期 実績		2021年3月期 第2四半期 実績		
	金額	売上比	金額	売上比	前年比
売上高	285,519	-	266,670	-	93.4
売上総利益	22,010	7.71	19,082	7.16	86.7
販管費	20,574	7.21	20,194	7.57	98.2
営業利益	1,436	0.50	▲1,111	▲0.42	▲77.4
経常利益	3,018	1.06	436	0.16	14.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,464	0.86	438	0.16	17.8

当期の第2四半期の売上高は、前年比93.4%、前年同期実績から約190億円減少の2,666億円となりました。これは、主に、コロナによる医療機関への受診抑制の状態が続いたことと、2019年10月と2020年4月の2回にわたる薬価改定の影響によるものです。

売上総利益は、前年比86.7%、前年同期実績から約29億円減少の190億円となりました。また、粗利率は7.16%で、前年同期の7.71%から0.55ポイントも落ち込みました。これは、前述の売上高の減少に伴うアロワンスやリベートの減少が主な要因です。

販管費は、前年比98.2%、前年同期実績から約4億円減少の201億円となりました。これは、主に、業績悪化に伴う人件費の見直しや、コロナ禍での出張旅費や接待交際費等の減少によるものです。

以上の結果、営業利益は前年の14億円の営業黒字から一転、11億円の営業赤字となりました。第2四半期での営業赤字は、2009年の当社発足以来初めての出来事となります。なお、当期の第1四半期（4-6月）も9億円の営業赤字を計上しましたが、第2四半期（7-9月）では2億円の営業赤字にとどめ、その幅を縮小させました。

続いて、経常利益についてです。

前年は30億円ありましたが、当期は4億円の黒字となりました。前述のとおり、営業赤字であったものの、製薬メーカーからの受取事務手数料や受取配当金等の営業外収益を16億円計上できたからです。

最後に、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年は24億円ありましたが、当期は4億円にとどまりました。

セグメント別利益

医療用医薬品	92.8%
試薬医療機器	94.6%
一般用医薬品	92.4%

単位：百万円、%

	医薬品卸売事業 ※1			その他事業 ※2		合計 ※3	
	実績	売上比	前年比	実績	前年比	実績	前年比
売上高	251,796	-	92.9	14,873	101.9	266,670	93.4
売上総利益	15,678	6.23	84.3	3,405	99.6	19,082	86.7
販管費	16,830	6.68	96.7	3,372	106.4	20,194	98.2
営業利益	▲1,152	▲0.46	▲96.9	32	15.0	▲1,111	▲77.4

※1：バイタルケーエスケー・ホールディングス、バイタルネット、ケーエスケー

※2：調剤薬局事業、医薬品小売業、動物薬卸売業、農薬卸売業、介護事業等

※3：セグメント間の販管費調整額の記載を省略しているため、セグメント別の販管費と営業利益を合計しても合計額に一致しません。



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

6

次に、セグメント別利益の状況についてご説明いたします。

まず、主たる事業である**医薬品卸売事業**については、ご覧のとおり、主要商品である医療用医薬品の販売伸長率が92.8%であったため、売上高は前年比92.9%の2,517億円となりました。売上総利益は、売上高以上に落ち込み、前年比84.3%の156億円で、粗利率は6.23%となりました。販管費は、前年比96.7%の168億円となりました。その結果、営業利益は11億円の営業赤字となりました。

次に、**その他事業**については、当期の期首より、グループ内の一つの調剤薬局事業会社が連結に加わったことで、売上高は前年比101.9%の148億円となりました。売上総利益は1社加算になっても、主にコロナの影響により前年比99.6%の34億円に、販管費は前年比106.4%の33億円になりました。その結果、営業利益は3,200万円となりました。

貸借対照表

単位：百万円

	2020年 3月31日	2020年 9月30日	増減	主な増減要因
流動資産	194,937	189,487	▲5,450	
現金預金	33,074	30,301	▲2,773	
売上債権	115,065	113,220	▲1,845	売上の減少
たな卸資産	30,911	29,999	▲912	
固定資産	112,768	121,556	8,788	
有形・無形固定資産	48,721	48,994	273	
投資その他の資産	64,046	72,561	8,515	株式市場の戻りによる投資有価証券の含み益の増加
資産合計	307,705	311,044	3,339	
流動負債	178,171	183,128	4,957	
仕入債務	168,274	164,970	▲3,304	売上減に伴う仕入減
短期借入金	1,600	13,300	11,700	転換社債満期償還および回収リスクに備え短期借入実行
固定負債	32,336	24,322	▲8,014	
転換社債	10,004	-	▲10,004	満期償還
長期借入金	4,400	4,400	-	
純資産	97,198	103,594	6,396	
株主資本	72,851	73,001	150	
その他の包括利益累計額	23,492	29,687	6,195	投資有価証券の含み益の増加
負債・純資産合計	307,705	311,044	3,339	



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

7

次に、貸借対照表について、主な増減要因を説明します。

まず、資産合計は3月末に比べて33億円増加しました。これは、主に、現金預金の減少に加え、売上高の減少に伴う売上債権の減少により流動資産が54億円減少したものの、株式市況の復調による投資有価証券の含み益の増加で投資その他の資産が85億円増加したことによります。

次に、負債・純資産合計については33億円増加しました。これは、主に売上減に伴う仕入減により仕入債務が減少したことで負債合計が30億円減少したものの、前述したように、投資有価証券の含み益の増加によるその他包括利益累計額の増加により、純資産が63億円増加したことによります。

なお、ご覧のように、転換社債が100億円減少しておりますが、これは2020年9月に満期償還したためです。また、その償還資金としては、コロナに伴う債権回収リスクに備える資金と合わせて117億円の短期借入を実行しました。

詳細分析

2021年3月期 第2四半期 当社業績に大きな影響を与えた要因

ではここで、2021年3月期第2四半期の当社業績に大きな影響を与えた要因につきまして、詳細を分析した結果をお話させていただきます。

① 新型コロナウイルスの感染拡大

まず始めに、**新型コロナウイルスの感染拡大**の影響についてです。

医療費の前年割れ

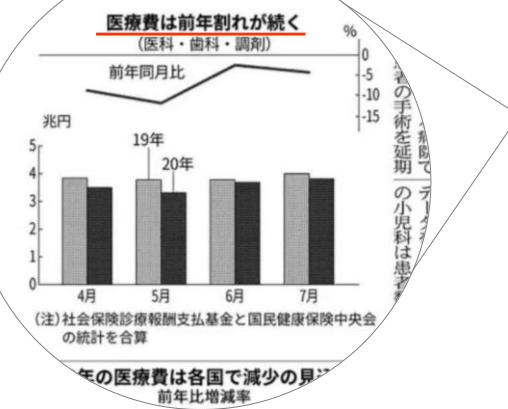
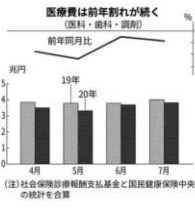
コロナで医療費1兆円減

4~7月 7%減 受診控え続く
治療遅れ重症化の恐れ

医療費が大きく減った。4~7月の医療費の総額は前年同月比で1兆円減った。新型コロナウイルス感染症による患者の減少や、病院の休診体質の拡大が原因だ。小児科は3割減と大幅な減少が目立った。海外でも同様の傾向が広がった。一方で、医療費の減りに伴って治療が遅れ、重症化の恐れも指摘されている。

医療費が大きく減った。4~7月の医療費の総額は前年同月比で1兆円減った。新型コロナウイルス感染症による患者の減少や、病院の休診体質の拡大が原因だ。小児科は3割減と大幅な減少が目立った。海外でも同様の傾向が広がった。一方で、医療費の減りに伴って治療が遅れ、重症化の恐れも指摘されている。

医療費が大きく減った。4~7月の医療費の総額は前年同月比で1兆円減った。新型コロナウイルス感染症による患者の減少や、病院の休診体質の拡大が原因だ。小児科は3割減と大幅な減少が目立った。海外でも同様の傾向が広がった。一方で、医療費の減りに伴って治療が遅れ、重症化の恐れも指摘されている。



(注) 社会保険診療報酬支払基金と国民健康保険中央会の統計を合算
年の医療費は各国で減少の見通し、前年比増減率



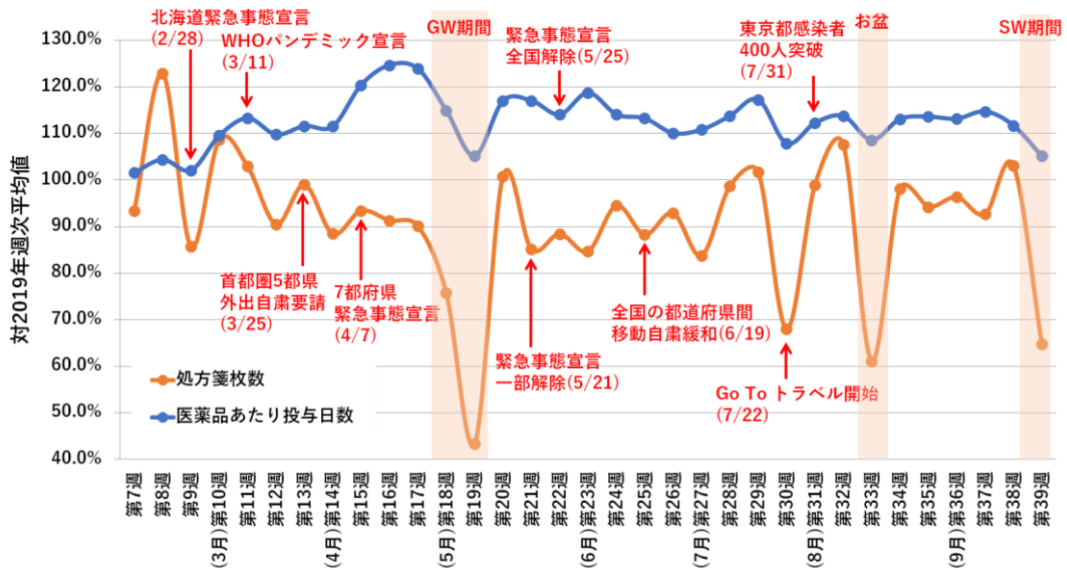
こちらは、お読みになった方も多いかと思いますが、10月20日の日本経済新聞朝刊の記事になります。

新型コロナウイルスの影響により、4月から7月にかけて医療費は1兆円減と報道されています。

医療現場での感染を予防するために、来院頻度を減らすことにつながる処方日数の長期化が続いている一方で、感染を恐れた受診控えに加え、マスク着用や手洗いの励行により、患者数の減少傾向は顕著となっております。

その結果、トータルとしてはこの記事にありますように、医科、歯科、調剤とも医療費の前年割れが続き、それが当社の業績に大きな影響を与える結果となりました。

2020年 内服薬処方動向（週次集計）



出典) 日本医薬総合研究所 2020年10月19日 プレスリリースより



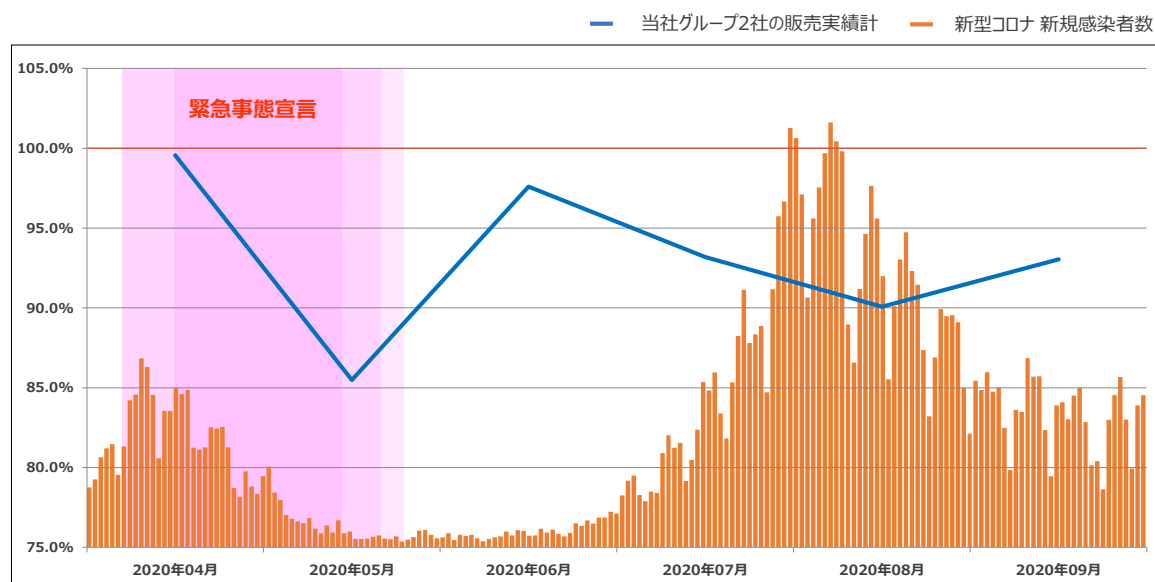
©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

11

また、これは、日本医薬総合研究所が10月19日にリリースした資料です。

処方日数は前年を上回っている一方で、処方箋枚数は3月以降前年割れの傾向が続いていることが、お分かりいただけるかと思えます。先ほどの医療費の減少を裏付けるデータです。

当社の月次販売実績と新型コロナ感染者数との相関



出典) 厚生労働省オープンデータを基に作成



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

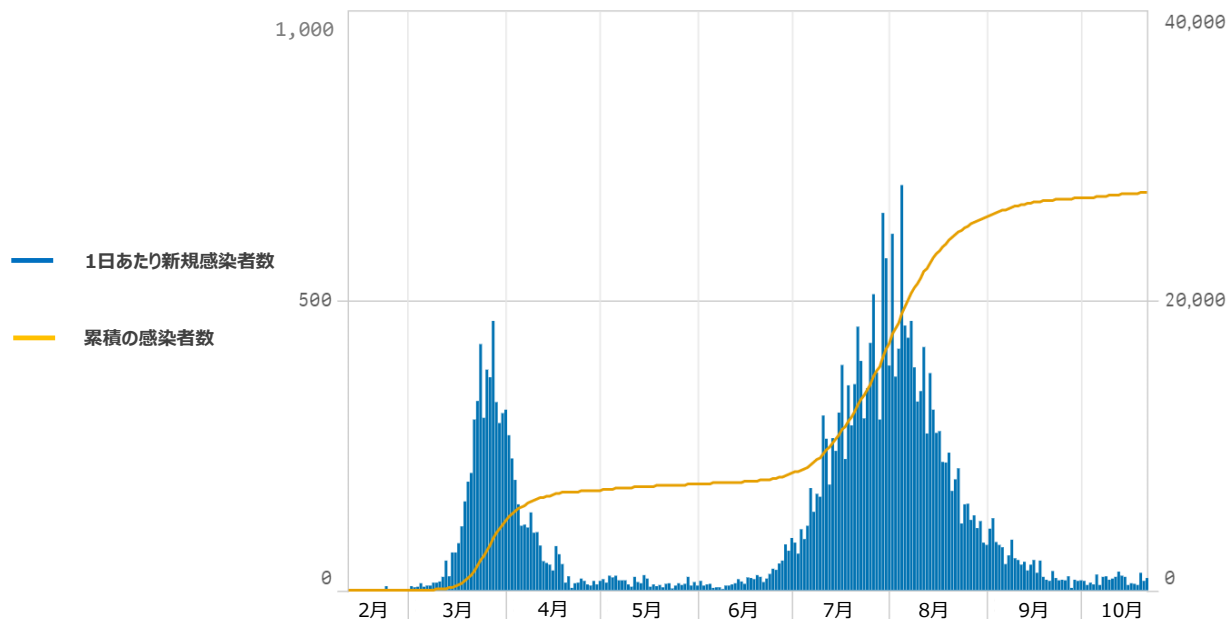
12

こちらは、新型コロナウイルスの新規感染者数と、当社事業会社であるバイタルネット、ケーエスケーの2社の**販売実績**を重ね合わせてみた資料になります。

ご覧いただいで分かるように、新規感染者数とほぼ反比例するようなかたちで当社の実績は推移しており、新型コロナウイルスの感染拡大による影響が大きかったことが伺えます。

オーストラリアの感染状況

Source : The Australian Government Department of Health, States & Territories Report 22/10/2020
※一部、当社にて修正



VITAL KSK HOLDINGS

©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

13

更に、これから本格的な冬を迎える中で、新型コロナウイルスの感染者が増加する可能性が極めて高くなっています。

こちらは、オーストラリアの保健省のデータです。南半球のオーストラリアは、7月から9月が冬季になりますが、その期間の新型コロナウイルスの感染者数がとても増えているのが分かります。

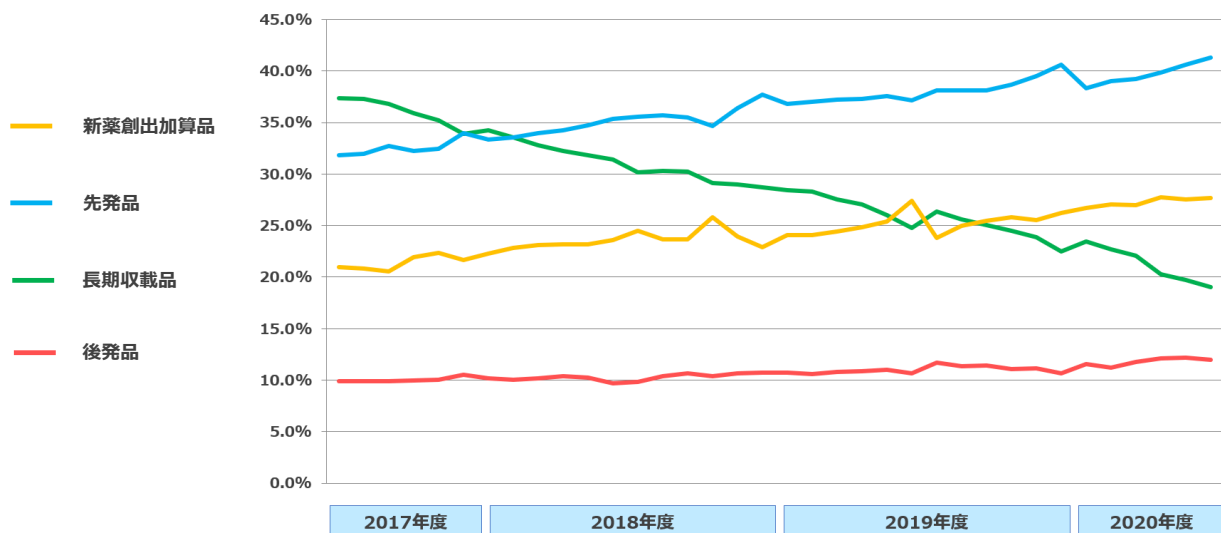
我が国において、感染者数が今後どのように推移していくのか、また、インフルエンザとのツインデミックのような事態が生じるのか、生じたとしてそれが当社業績にどこまで影響を与えるのか、引き続き注視していきたいと考えております。

② 累次の薬価改定

続いて、当社業績に影響を与えた2つ目の要因、**薬価改定**についてです。

カテゴリー別構成比 3年推移 ※金額ベース

2020年9月末時点のカテゴリーで分類



※同業者売りを除く



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

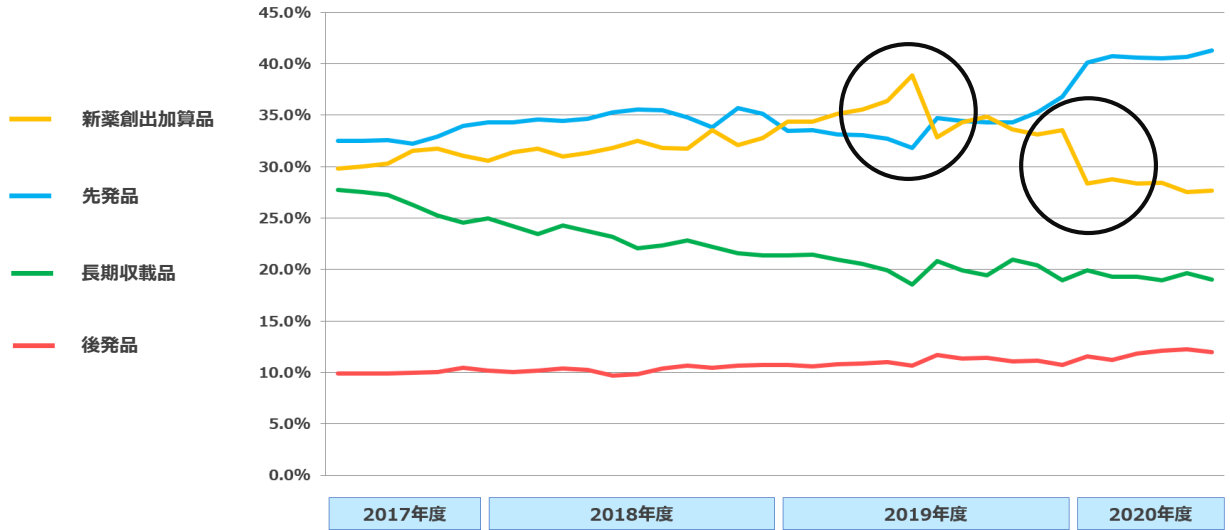
15

こちらは、**2020年9月末時点のカテゴリーで分類**をした、過去3年間にわたる当社売上におけるカテゴリー別構成比の推移になります。

新薬創出加算品、先発品が緩やかに伸びている一方、長期収載品は一貫して減少傾向が続いております。

カテゴリー別構成比 3年推移 ※金額ベース

各月末時点のカテゴリーで分類



※同業者売りを除く



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

16

また、先ほどのグラフが2020年9月末時点のカテゴリーで分類したものに対して、こちらは**各月末時点のカテゴリーで分類**した、過去3年間にわたる当社売上におけるカテゴリー別構成比の推移になります。

先ほどのグラフ同様、長期収載品は減少傾向にある一方で、新薬創出加算品のグラフが大きく形を変えていることがお分かりいただけるかと思います。2019年10月、そして2020年4月の2回の薬価改定によって、新薬創出加算品の売上が大きく減少しているのです。

当社は、従来より新薬創出加算品の営業を強化しておりましたので、累次の薬価改定が与えた影響は非常に大きいものとなりました。

改定率の履歴と制度別の影響

薬価改定の履歴

改定年月	改定率 (消費税分除く)
2010年 4月	6.50%
2012年 4月	6.40%
2014年 4月	5.64%
2016年 4月	7.80%
2018年 4月	7.48%
2019年 10月	4.35%
2020年 4月	4.38%

} 8.54%

制度別の影響 (2021年3月期 第2四半期)

制度	当社改定率 2019年度2Q → 2020年度2Q (消費税分除く)	数量ベース 前同比	金額ベース 前同比	薬価改定 影響金額 (百万円)
再算定	22.7%	117.3%	92.2%	-4,371
加算返還	20.0%	75.8%	61.7%	-1,735
G1	16.7%	78.1%	66.9%	-67
G2	15.1%	88.5%	76.6%	-768
C	9.1%	89.0%	82.6%	-806
Z2	10.4%	90.2%	82.4%	-789
計				-8,536

こちらは、2021年3月期、第2四半期における累次の薬価改定が当社売上に与えた**制度別**の影響を調べた資料になります。

2019年10月、2020年4月と続いた改定により薬価は大きく下げられましたが、当社においては、再算定品がマイナス43億円、加算返還品がマイナス17億円など、トータルで薬価ベースで**約85億円**の影響がありました。

前年同期比で見ても、数量ベースより金額ベースのマイナス幅が大きくなっていることがお分かりいただけたと思います。

商品別の影響

製薬メーカー	商品	制度	数量ベース 前 同 比	金額ベース 前 同 比	薬価改定 影響金額 (百万円)
MSD	キイトルーダ	特例再算定	102.1%	66.7%	-1,403
第一三共	リクシアナ	特例再算定	121.9%	92.0%	-882
中外製薬	アクテムラ	再算定	107.5%	89.5%	-274
帝人ファーマ	フェブリク	再算定	105.8%	91.5%	-126
大塚製薬	サムスカ	再算定	114.3%	97.4%	-412
中外製薬	アバステン	加算返還	89.6%	76.6%	-469
武田薬品	エンブレル	加算返還	80.6%	65.6%	-186
鳥居薬品	レミッチ	加算返還	94.5%	71.9%	-91

こちらは、改定の影響が**特に大きかった商品**をまとめた資料になります。

数量ベースでは前年より伸長していたとしても、金額ベースでは大きく落ち込んでいる商品が多数ございます。

薬価改定による影響は今後も続くものと思われ、当社としましては、このような詳細な分析結果を基に具体的な対応策を検討している状況です。

③ 市場競争の激化

3つ目の要因として、**市場競争の激化**についても触れさせていただきます。

歯止めがきかない価格競争



流通改善ガイドラインの遵守に努めたが
市場の混乱は今なお続いている



VITAL KSK HOLDINGS, INC.

記事複写許諾番 Z32350

RIS FAX

（株）医薬経済社

103-0023

東京都中央区日本橋本町

4-8-15 ネオカブビル

発行人 藤田貴也

編集長 小堀敬人

TEL 03(5204)9070

FAX 03(5204)9073

https://rifax.co.jp/

●(C)当社の許可なく複写することを固くお断りします●

毎年改定前、薬価差「9%台乗ったかも」 価格競争収まらず最悪の事態、メーカーの「卸絞り込み」加速するか

21年度導入予定の中間年改定（毎年改定）に用いる9月の薬価差について、19年9月の8.0%よりも「さらに拡大する」ことが避けられない見通しだ。広域卸4社に対し昨年11月下旬、医薬品入札談合疑惑が浮上り以降、卸間の値引き競争が過熱し、いまなお続いていることが主な理由だ。未妥結減算制度の締め切りの9月末の段階で、医療機関・調剤薬局との取引価格を妥結した複数の広域卸関係者からは、薬価差は「9%台に乗ったかもしれない」（経営トップ）、「9%ちかくは行く。1%程度広がった」（経営幹部）との認識が示されている。18年度施行の「流通改善ガイドライン」の効力は消失し、薬価差は結局、GL導入前の水準に後退。メーカーが切望する薬価差圧縮の道筋をつくれないうまま、毎年改定を迎える最悪の事態になりそうだ。

談合疑惑後の昨年12月頃から、卸間の値引き競争が過熱した理由は明確ではないが、広域1社が「価格攻勢を仕掛けたため」というのが卸やメーカーの間では定説となっている。その卸は談合疑惑前の昨年10月頃から「価格を下げて暴れている」（広域卸経営幹部）との指摘もあった。あるエリアではライバル卸を強烈に刺激している模様で、「寝た虎を思いきり起こしてしまった。尻尾をあれだけ踏めば誰でも起きてしまう。本当にとんでもない、卸はどこも（20年度）第2四半期は赤字になるのでは」（別の広域卸経営幹部）と、「恨み骨髄」の声が聞こえてくる。

また、新型コロナウイルス感染拡大に伴う患者減少で医薬品市場は縮小、経営が悪化する医療機関・調剤薬局からの薬価差要求の圧力もあって、卸の値引き競争に拍車がかかるという負のスパイラルに突入している。一方、談合疑惑を受け、公正取引委員会が目をつけているだけに、「引き締め役」だったメーカーの動きは鳴りを潜める。

薬価防衛の最終手段として、「外資系メーカーを中心に来年4月以降、取引卸を削減する

出典）医薬経済社 RIS FAX 2020年10月8日
赤字は当社にて加筆

20

10月8日の業界紙の報道に書かれているように、約1年前の独立行政法人地域医療機能推進機構（JCHO）への医薬品入札談合疑惑以降、各地で医薬品卸間の値引競争が過熱を極めております。

また、新型コロナウイルス感染禍による患者減により、医療機関の経営環境も急速に悪化しており、それに伴い得意先からの取引条件に関する要望も大変強くなってきております。

当社としましては、流通改善ガイドラインの趣旨に沿って、適正価格での取引の推進に努めてまいりましたが、市場の混乱は今なお続いている状況であり、業績にも少なからず影響を与えているところです。

2020年9月末時点の妥結状況

単位：％

区 分	金 額 ベース	
	2018年 9月末	2020年 9月末
病 院	88.7	94.3
200床 以上	93.2	98.0
診 療 所	90.0	92.8
調 剤 薬 局	96.2	96.7
20店舗 以上	92.9	92.6
合 計	92.8	95.4

こちらは、**妥結率**の状況になります。新型コロナ禍にあって例年のような営業活動ができない中であっても、未妥結減算を防ぐため、病院、診療所、薬局との妥結率は、2年前の2018年9月と比較して同水準となっております。

以上、新型コロナウイルス感染拡大、累次の薬価改定、市場競争の激化により、当社の2021年3月期第2四半期の業績は非常に厳しいものとなりました。

2011年3月に起こった東日本大震災の影響で、2011年3月期も当社は赤字決算となりました。しかし、それを乗り越えてまいりました。今回の新型コロナウイルスによる影響で、厳しい決算状況になっておりますが、必ずや当社はこの事態を乗り越えてまいります。

2 2021年3月期 通期業績予想と 株主還元策

では続きまして、**2021年3月期 通期業績予想と株主還元策**についてご説明いたします。

通期 業績予想 未定の背景

新型コロナ
感染状況の推移



市場競争の
更なる激化



来春の
薬価改定の有無



通期業績予想の適正かつ合理的な算出が現時点では困難

今後、適正かつ合理的な予測が可能となりましたら、速やかに公表いたします。

2020年11月5日に発表させていただきましたが、当社は2021年3月期の通期業績予想を**未定**といたしました。

主な理由としましては、先ほどご説明しました3つの要因による今後の業績への影響の見通しが立たないことです。

新型コロナウイルスの感染がこれからの季節に拡大する可能性が高く、患者の受診動向に与える影響が考えられること。

それに加えて、まだまだ予断を許さない状態が続くであろう**市場競争**。

さらに、菅総理大臣が先の臨時国会の所信表明演説で言及しました**薬価毎年改定が行われるのかどうか**、現時点では不明のためです。

通期の業績予想につきましては、今後、適正かつ合理的な予測が可能となった段階で、速やかに公表させていただきます。

株主還元策

当期純利益の推移

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期 予想
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,084百万円	4,642百万円	未定

1株当たりの当期純利益の推移

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期 予想
1株当たりの 当期純利益	90.2円	83.3円	未定

株主還元策の推移

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期 予想
1株当たり配当金	22円 中間配当10円 + 期末配当12円	24円 中間配当11円 + 期末配当13円	未定 中間配当12円 + 期末配当未定
連結配当性向	24.4%	28.8%	-
自己株式の取得	-	140万株 (1,498百万円)	未定
総還元性向	24.4%	61.0%	-

次に、**株主還元策**について説明いたします。

先程申し上げたとおり、2021年3月期の業績予想を未定としましたので、親会社株主に帰属する当期純利益も未定としております。

2021年3月期の株主還元策につきましても、中間配当は一株につき昨年よりも1円多い12円を決定しましたが、期末配当につきましては未定とさせていただきます。

今後、様々な要因による影響を見極めながら、配当予想の算定が可能となりましたら、速やかに公表いたします。

3 第4次中期経営計画と ニューノーマル時代に向けた取り組み

先ほどからご説明させていただいておりますように、今期の当社を取り巻く環境は、新型コロナウイルスやその他の要因により、非常に厳しい状況にあります。

しかし、そのような環境下にあっても、中長期に目を向けて前進していくための取組みを、今、着実に進めている次第です。

ここからは、**第4次中期経営計画とニューノーマル時代に向けた取り組み**について、お話いたします。

当社のビジョンと第4次中期経営計画（2019 - 2021）

長期ビジョン

医療・介護を支える商品やサービスを戦略的に提供することにより、地域・コミュニティのヘルスケアになくてはならない存在となる

中期ビジョン

選ばれる企業集団になる

1. 低成長下においても利益を創出し続ける
医療用医薬品卸売事業体制を確立
2. エマージングビジネス※の成長・拡大による収益増
3. グループ経営体制の強化

※ エマージングビジネス：医療用医薬品卸売事業以外の事業



現在、当社は2019年4月よりスタートした第4次中期経営計画の2年目に入っています。**医療・介護を支える商品やサービスを戦略的に提供することにより、地域・コミュニティのヘルスケアになくてはならない存在となることを、2025年に向けた長期ビジョンとして掲げ、それを具現化していくために、以下の3つの実践課題を中期ビジョンに設定しています。**

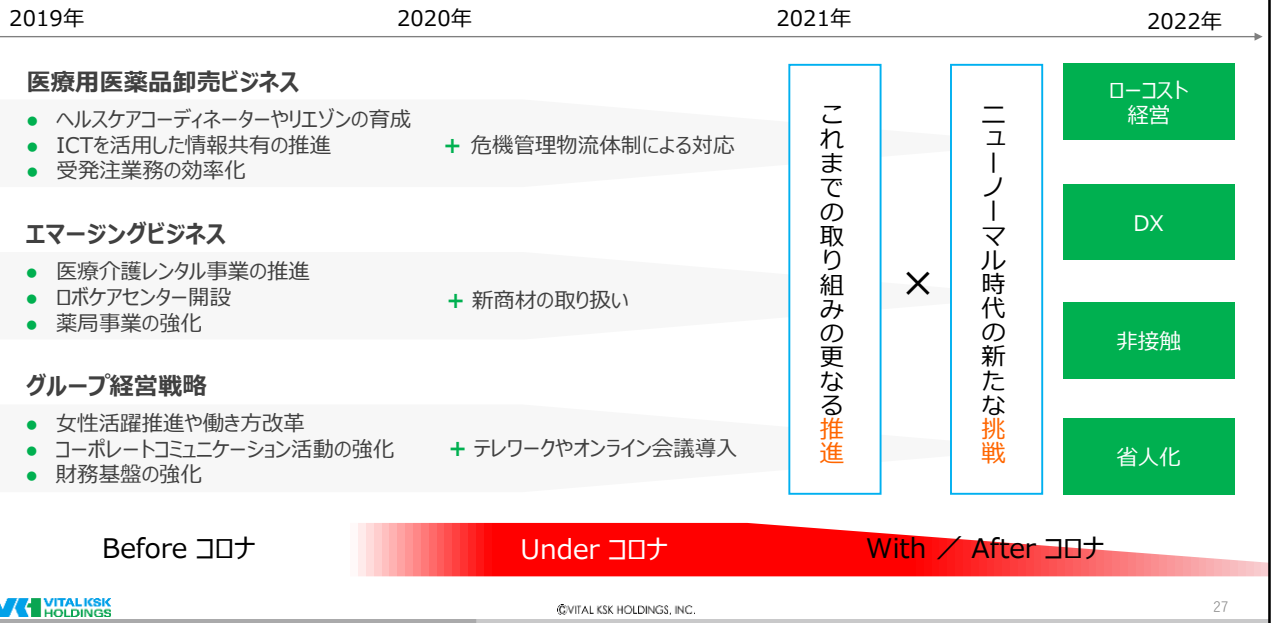
1つ目は医療費抑制など、市場自体が伸びづらい中であっても売上、利益を創出し続ける医療用医薬品卸売事業体制を確立すること。

2つ目は新たな収益機会、特にヘルスケア市場における成長分野をしっかりと取り込むことで成長・拡大を図っていくこと。

3つ目は持続的成長を支える根幹であるグループ経営体制の強化を図ることです。

そして、2020年・・・

これらの取組みを着実に遂行している途上に、新型コロナウイルスの感染拡大が起きました。そのような中、今までの取組みだけでなく、それにプラスして、新たな行動を起こす必要性も高まってまいりました。



そこで当社では、従来の中期経営計画の取組みに加えて、新型コロナ禍においては、どんな時でも医薬品の流通を途絶えさせないという使命感の下、危機管理物流体制を構築すると共に、AIサーマルカメラなどの新商材の取り扱いを開始したり、感染予防に寄与するテレワークやオンライン会議の導入を実施いたしました。

更に、来たるWith コロナ、After コロナのニューノーマル時代に向けて、スピード感を持って積極的な挑戦をしていかななくてはならないと考えております。当社としましては、この混沌とした状況を絶好の機会と捉えて、新たな取組みを推進しています。

ニューノーマル時代に選ばれるための当社の注力ポイント

- ① 新しい営業モデルの展開
- ② ローコストオペレーションの構築

では、ニューノーマル時代に選ばれるために当社が注力している**2つのポイント**について、本日は重点的にご説明させていただきます。

まず1つ目は**新しい営業モデルの展開**です。そして2つ目は**ローコストオペレーションの構築**です。

① 新しい営業モデルの展開

まず1つ目、**新しい営業モデルの展開**についてです。

MSの「つなぐ」機能の更なる進化

MR



コロナ禍での接触頻度 ↓

ドクター



地域に深く根差した当社の強み

×

デジタル技術の積極的活用

||

新たな価値の創造



新型コロナウイルス感染禍にあって、製薬メーカーのMRとドクターの接触頻度は大きく減少しております。地域のヘルスケアにおいて、安全かつ安心な医薬品の流通を確保するためには、正しい医薬品情報を迅速にドクターに届けることが大切なのは言うまでもありません。

そこで、当社グループとしましては、これまで地域卸として長年に渡り培ってきたドクターとの信頼関係の上に、デジタル技術を積極的に活用していくことで、当社にしかできない**つなぐ役割**を果たしていく取り組みを進めております。

3,873名 の開業医のうち

デジタルツールの活用に **32%** が興味あり

将来的な・・・

- 感染症対策
- MR数の減少
- 医師の働き方改革



以前、MRと1対1でリモート面談を行なったが、こちらの顔色を読み取ってもらえず、一方的に話をされて困ったことがある。その点、MSが間に入ることで、現場の雰囲気を読み取ってもらえるのでとても安心感がある。

コロナ禍の中、複数人で面会に来られるよりも、この形はスマートで良い。画像もきれいで、本当に面会したようだった。

感染予防の観点から、人との接触を抑えるには非常に有効な手段と思う。



こちらは、本年6月5日から26日に渡って、当社事業会社であるバイタルネットの営業地域にて実施した**医薬品情報収集に関する調査結果**になります。

この調査では、わずか21日間という短い期間の中で、3,873名もの開業医の先生方の声を集めることができました。地域に深く根差したこの営業力こそが、当社グループの誇れる最大の強みであり、価値だと改めて認識しております。

さて、当調査結果によると、全体の32%、約1,240名の開業医の先生方が医薬品情報収集にあたって、デジタルツールの活用に興味があるとのことでした。この数字は、一見すると少ないように感じるかもしれませんが、しかし、まだまだ終息の見通しが立たない新型コロナウイルスの影響はもちろん、2013年以降続いているMR数の減少や医師の働き方改革などの要因により、今後デジタルツール活用に対するニーズは間違いなく増えていくものと思われます。

実際、当社MSが間に入り、デジタルツールを活用してMRと面談をされたドクターの生の声の中には、ここに書かれているような好意的な反応が多くございました。

当社としては、目の前の課題解決だけでなく、将来の価値創造にもつながるDX（デジタルトランスフォーメーション）の取り組みを今後一層推進していく考えです。

MSとMRの連携ツール『FINE』

- With/Afterコロナを見据えた営業モデルへシフト
- 得意先ニーズや処方動向をタイムリーに共有
- 連携を開始したメーカー数が増加



MS同士の情報共有を更に強化

- 販売情報提供活動に関するガイドラインに対応
- 地域ヘルスケア連携の成功事例を共有
- 入力を簡素化し、働き方改革に適應



それでは、具体的な動きを2点、説明致します。

まず、以前より導入しておりました、MRとMSとの連携を推進するチャットツール**FINE**。

実際に連携を開始したメーカー数が、この10か月間で4倍に増えました。この傾向は今後も続くものと思われ、今まで以上に密なやり取りをMRとMSの間で実践してまいります。

また、MS同士の社内間の情報共有の強化も、同様に進めております。販売情報提供活動に関するガイドラインに対応することはもちろん、様々な成功事例をタイムリーに共有することで、営業力の強化につながります。また、入力も簡素化することで、残業時間の削減など働き方改革にも寄与しています。

タブレットを活用し、ドクターとMRの架け橋に

DX

非接触

- 製品説明動画を用いたプロモーション活動
- ドクターとMR間のオンライン面談・製品説明会
- リモートによるMRからの情報提供活動支援
- Web講演会の視聴依頼活動
- デジタルツールを介したアプローチの実施補助活動
- メーカーが運営する会員制情報サイト登録活動



ニューノーマル時代に相応しいプロモーション活動を展開することで**新しい価値**を生み出していく



更に、この取り組みに加え、新型コロナウイルス感染禍にあっても、未来を見据えた**積極的な投資**を当社は行っています。

この度、各地域で活動するMSを対象にタブレットを600台以上導入し、MRとドクターの懸け橋として、MSによるプロモーション活動の価値を一層高める取り組みをスタートしました。

タブレットを用いて具体的に行っていることとしましては、製品説明動画を用いたプロモーション活動、オンライン面談や製品説明会の支援、Web講演会の視聴依頼活動などがあります。

地域のドクターの信頼が厚い当社MSだからこそ生み出せる価値を、デジタルツールを活用することで最大化できるよう努めているところです。

このように、従来の活動に加えてニューノーマル時代に相応しい**プロモーション活動**を積極的に展開することで、地域のドクターだけでなく、エリアマーケティングを重視する製薬メーカーにとっても無くてはならない存在を目指しています。

② ローコストオペレーションの構築

続いて、**ローコストオペレーションの構築**についてご説明します。

いつ、いかなるときも医薬品を届けるために

少子高齢化と
生産人口の減少



社会保障費の
抑制政策



頻発する
大規模災害



戦略的かつ高度なオペレーション
×
付加価値の高い取り組み
||
社会インフラとしての責任



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

35

いつ、いかなるときも必要としている人たちに医薬品を届けること、これが当社のマテリアリティです。

新型コロナ感染拡大前から、我が国を取り巻く状況は非常に厳しいものでありました。

先進国の中で類を見ない速度で進む少子高齢化と生産年齢人口の減少。また、累次の薬価改定に代表される社会保障費の抑制政策。そして、毎年のように頻発する大規模災害。

どのような状況であっても医薬品を届けたい、これが私たちの想いであり使命ですが、厳しい経営環境に直面している今だからこそ、その想いをいつまでも力強くしていくための具体的取組みが求められていると考えています。

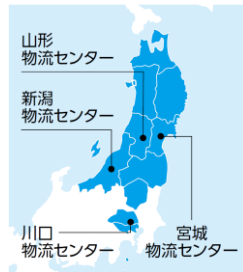
そのため、これまで以上に戦略的かつ高度なオペレーションを構築することに加えて、付加価値の高い取り組みを実践し、これからも社会インフラとしての責任を果たしてまいります。

最適な物流オペレーション構築に向けた検討を開始

ローコスト
経営

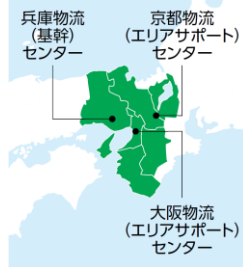
株式会社バイタルネット

物流センター 4か所
支店・出張所 53か所
得意先 約24,000軒



株式会社ケーエスケー

物流センター 3か所
支店 33か所
得意先 約22,000軒



当社のマテリアリティ

いつ、いかなるときも
必要としている人たちに医薬品を届けたい



ミニмум オペレーション

非常事態下でも確実に医薬品を届けるため
最低限必要な物流拠点数をまず明確に



最適な物流オペレーションの構築へ

もっとも効率的、かつ効果的な
物流拠点網を整備し人口減少社会に対応

今期、当社では、**ミニмумオペレーション**という考え方の下、最適な物流体制の構築に向けた検討をスタートしました。

現在、バイタルネットでは物流センター4か所、支店・出張所53か所の体制の下、約24,000軒の得意先に・・・また、ケーエスケーでは物流センター3か所、支店33か所の体制の下、約22,000軒の得意先に、日々医薬品を届けております。

この計約46,000軒に上る得意先に対して、**非常事態下にあっても確実に医薬品を届けるために最低限必要な物流拠点数を把握すること、これがミニмумオペレーションの考え方**です。

この考え方をベースにして、もっとも効率的、かつ効果的な物流拠点網を各営業エリアに整備していくことで、人口減少社会にあっても着実に医薬品を届けられる体制を、これからも構築してまいります。

首都圏の効率的物流体制の構築：川口物流センター開設

ローコスト
経営

【センター概要】

稼働開始日 : 2020年9月1日
住 所 : 埼玉県川口市大字安行吉蔵143
延べ床面積 : 約1,396㎡



関東エリアを中心に
医薬品等を供給する
物流拠点を新たに整備



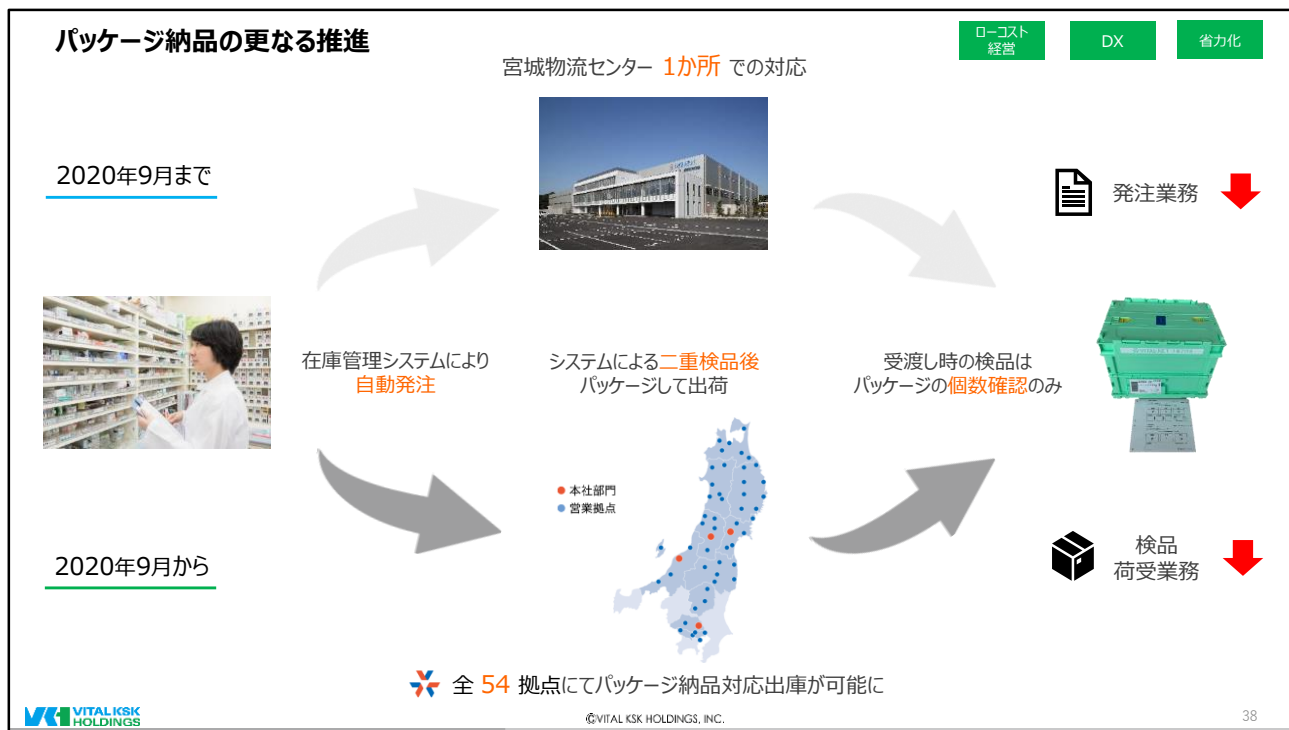
©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

37

まずその取り組みの一環として、2020年9月1日、埼玉県川口市に、バイタルネットとして4か所目となる川口物流センターを開設いたしました。

首都圏の得意先に対しては、これまで宮城物流センターを拠点に医薬品を配送していましたが、川口物流センターを整備したことで、より迅速かつ低コストな流通体制を構築することが可能になりました。

今後は、この川口物流センターを新たな拠点とし、人口が集中する首都圏においても当社のプレゼンスを一層高めてまいります。



また従来より取り組んでおりました**パッケージ納品**についても、本年9月より対応可能エリアが大幅に拡がりました。

この**パッケージ納品**は、得意先での発注業務が自動化できるところが大きなポイントです。当社の在庫管理システムは、独自のアルゴリズムで一定期間の在庫予測が可能となっています、これにより、タイミングさえ設定すれば、自動で発注がかかる仕組みになっています。

ご注文を受けてからバイタルネットの全54拠点にて実際に納品される荷姿までパッケージングされ、得意先までお届けします。受け渡す際の検品はパッケージの個数を確認するだけなので、荷受け業務も大幅に軽減されます。

先ほど説明したように、在庫予測が出来て、発注が自動でなされることによって、注文回数が減る、すなわち荷受け回数も減ることになります。つまり、薬局業務の改善に大いにお役に立てるサービスなのです。得意先にとっての業務効率化が、当社の業務効率化にもつながるWIN-WINの仕組みであり、また、医療現場での接触機会を減らせるということで感染予防にも寄与します。

ローコスト経営、DX（デジタルトランスフォーメーション）、省力化といった、ニューノーマル時代のキーワードに合致するこの**パッケージ納品**のサービスを、今後も強力に推進してまいります。

その他、2021年3月期 これまでの様々なトピックス

最後に、2021年3月期の様々なトピックスについてご紹介いたします。

地域卸だからできたコロナ禍の対応

LIMEとは…
介護事業者の経営を支援するECサイト

Topics①

新型コロナウイルス感染禍、地方自治体より
介護施設、障害者施設、児童施設への
マスク供給に関する相談があった

⇒ LIMEの機能を活用し**72,000枚**のマスクを
希望する事業所に販売し、迅速に納品

Topics②

外出を控える人が増える中、治療院と協働し
からだが不自由な方や歩行困難な方の生活を
支援するサービスをLIMEを通じ提供することで
治療院と地域住民の双方をサポート



まず、介護事業者の経営を支援するECサイト、**LIME**の取組みについてです。

今春、新型コロナウイルス感染禍の中、一時期、全国的にマスクが品薄になる事態が生じました。介護現場も例外ではなく、多くの介護事業者が感染拡大を防止するためのマスクの入手に苦しんでおりました。

そのとき、仙台市より介護施設、障害者施設、児童施設へマスクを供給することができないかという相談がございました。地域に根差した活動を大切にしている当社としましては、この行政からの相談を真摯に受け止め、約72,000枚のマスクを**LIME**を通じて希望する事業所に販売し、着実かつ迅速にお届けいたしました。

また、訪問医療マッサージの事業者も、コロナ禍にあって利用者との接触ができないため業績が大きく落ち込む事態となりました。そこで**LIME**を活用した「健康わくわく定期便」を提案し、ご利用頂くことになりました。このサービスは、事業者が栄養ドリンクや経口補水液などを**LIME**を通じて仕入れ、それを利用者にお届けするものです。その結果、利用者の生活を支援するだけでなく、事業者の収益の新たな柱としてうまく機能した事例となります。

ここに掲載されていますように、地元の新聞にも大きく取り上げられ、地域と共にある企業としての存在感を発揮できた良いケースと思っております。

LIME^{ライム} のビジネスモデル = 介護事業者の収益向上 + 利用者の生活改善



ここで、先ほどご紹介した**LIME**のビジネスモデルについてご説明いたします。

介護事業者は、利用者から日々様々な相談を受けています。そのニーズに合った商品を**LIME**を通じて発注して頂きます。当社は、その商品を特別価格で納品し、介護事業者はそれを利用者へ販売します。こうすることで、利用者満足度の向上に加えて、収益の向上も見込むことができるのです。

LIMEでは、現在約600点にのぼる商品を、専用サイトを通じて販売しております。今後も、地域に住まう利用者の方々のニーズに合った商品をどんどん増やしていく予定です。

この**LIME**は、バイタルネット、そしてケーエスケーの両社にて、新たなサービスのひとつとして推進しております。

コロナ最前線の医療現場を支えるレンタル事業の体制強化

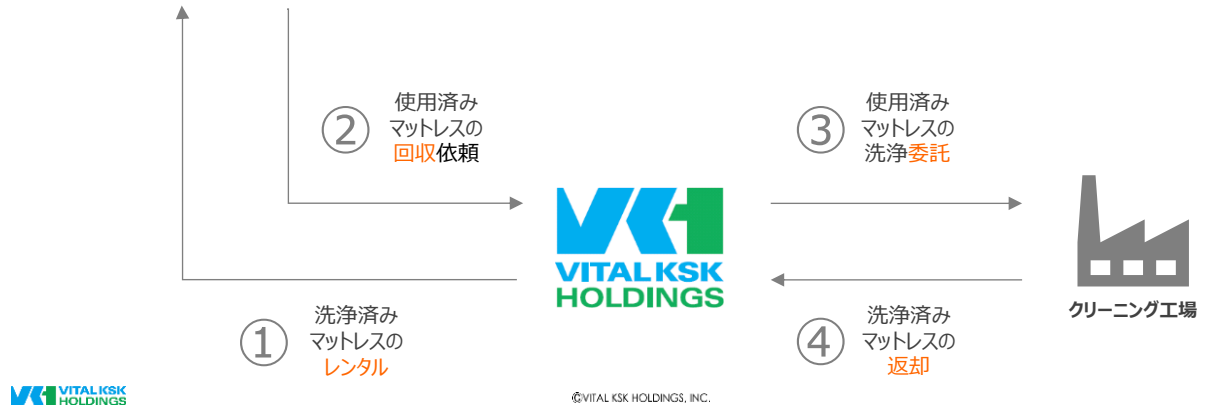


新型コロナ患者受入医療機関

新型コロナウイルスの感染拡大が続く中
医療機関からのマットレス洗浄に関する相談が増加



得意先のニーズに応えるため、レンタル事業の体制を強化へ



次に、**レンタル事業**の取組みについてお話いたします。

新型コロナウイルス感染者が各地で増加する中、受入先の医療機関から使用済みマットレスの洗浄に関する相談が増えてきております。

そこで、自社の洗浄設備に加えてクリーニング工場と提携することで、得意先のニーズに応える体制整備を進めております。この提携により、レンタル先の医療機関で使用されたマットレスを、回収後に速やかに洗浄し、再レンタルして頂くことが可能になります。

このレンタル事業のように、医薬品の販売だけでなく、得意先が求めるサービスを的確に把握しそれに応えていくことで、これからも地域のヘルスケアを支えてまいります。

地域・コミュニティのヘルスケアになくてはならない存在へ

2020年8月7日、大阪府民の健康づくりに向けた協定を大阪府とケーエスケーが締結

協定内容

1. 健康づくりの促進に関する事
2. がん検診の受診啓発に関する事
3. 大阪府健康づくり支援プラットフォーム整備等事業に関する事
4. その他、府民の健康の保持および増進に関する事



協定の締結式の様子



大阪府がん検診受診推進員制度による
推進員資格を当社社員に付加

また、関西を中心に事業展開しているケーエスケーでは、2020年8月7日に、**健康づくりに向けた協定**を大阪府と締結いたしました。

協定内容は、

- ① 健康づくりの促進に関する事、
- ② がん検診の受診啓発に関する事、
- ③ 大阪府健康づくり支援プラットフォーム整備等事業に関する事、
- ④ その他、府民の健康の保持および増進に関する事、

です。

大阪府がん検診受診推進員としての資格を当社社員に付加するなど、今後も地域・コミュニティのヘルスケアになくてはならない存在としての活動を行ってまいります。

『統合報告書2020』の発行

2020年4月、ステークホルダーの皆様との更なる信頼関係強化を目的にコーポレートコミュニケーション部を新設。当社グループの取組みをまとめた**統合報告書2020**を本年10月に発行。Webサイトでも公開。



『統合報告書2020』のダウンロードはこちら

🔍 バイタルケーエスケー 統合報告書



VITAL KSK HOLDINGS, INC.

44

最後に、統合報告書についてお話いたします。

既にご覧になった方もいらっしゃるかもしれませんが、本年10月に当社グループとして初めてとなる**統合報告書2020**を発行いたしました。

当社グループのマテリアリティ、これまでの軌跡、トップメッセージ、価値創造モデル、現場の様々な取組み、財務ハイライトやコーポレートガバナンスなど、私たちバイタルケーエスケー・ホールディングスの**これまで**と**これから**を分かりやすくまとめましたので、是非ご一読いただければ幸いです。

当報告書は、当社Webサイト上で公開しておりますし、ご要望頂いた方には、冊子を後程郵送させていただきます。

お問い合わせ先

株式会社 バイタルケ-エスケー-ホールディングス

コーポレートコミュニケーション部

TEL : 03-3275-3301

Mail : ir@vitalksk.co.jp

担当 : 佐藤、南城

※『統合報告書2020』の郵送を希望される方は
上記のメールアドレス宛に、必要事項（送り先、部数等）をご連絡ください。

最後に、本日の決算説明会でお話した内容に関するお問い合わせにつきましては、当社コーポレートコミュニケーション部までお寄せいただきますようお願いいたします。

また、統合報告書の郵送を希望される方は、必要事項をメールにて上記アドレスまでご連絡ください。

将来見通しに関わる記述事項

本プレゼンで記述されている当社の将来の計画・戦略・業績予想などは現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。

そのため、経済情勢・市場環境等の様々な要因の変化により、実際の事業内容や業績はこれらの見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを、ご承知おきください。

従いまして、当社の業績や企業価値等をご検討される際にこれらの見通しのみで全面的に依拠することは避けていただきますようお願いいたします。

また、本プレゼンに記述するいかなる情報も、当社の株式等の購入や売却を勧誘したりこれらに対する投資をアドバイスする目的で作成されたものではありません。

投資に関するご判断は、ご自身にてお願いいたします。

将来見通しに関わる記述事項につきましては、ここに書かれている通りでございます。

4 質疑応答

それでは、ここからは皆様からのご質問に回答させていただきます。

ご清聴ありがとうございました

以上で、株式会社バイタルケーエスケー・ホールディングス、**2021年3月期
第2四半期決算説明会**を終了させていただきます。

ご清聴いただきまして、誠に有難うございました。