

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



2021年5月17日

2021年3月期（第12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。

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。



当社の決算についての説明の前に、まずこちらの写真をご覧ください。

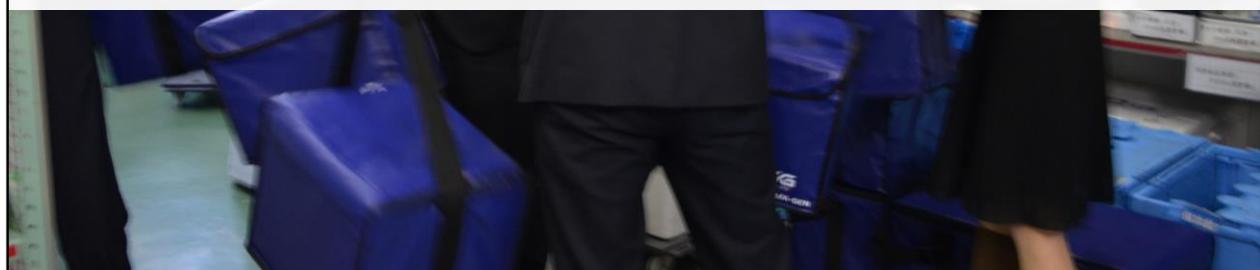
これらは、当社が現在携わっている新型コロナウイルスワクチンの流通現場の写真です。前例の無い大規模な接種に向け、偏りのない速やかな供給体制を確保するにあたり、私たち医薬品卸もその流通を担っております。

①から⑤の写真は、実際に当社の社員がワクチンの小分けや保冷バッグに詰め込む作業をしている様子を写したものです。厳密な温度管理が求められるワクチンであり、現場の緊張感が伝わる写真です。

また、⑥はモデルナ製ワクチン、⑦はファイザー製ワクチンを保管するフリーザーです。これらを各地の当社拠点に多数設置いたしました。⑧は、ある自治体の接種会場で撮ったワクチンと注射器の写真です。当社グループの薬剤師も医療チームの一員として参加し、ワクチンの希釈・充填のお手伝いをしております。



健康で豊かな社会の実現に向けて、医療チームの一員としての誇りを胸に
新型コロナワクチンの流通に、グループ一丸となって取り組んでいます



このように、現在当社グループ一丸となって、新型コロナワクチンの流通に取り組んでいます。

つい先日も、ワクチン接種に携わる地域のドクターから御礼の手紙を頂きました。少しでも早いコロナ禍の終息を願い、新型コロナワクチンの流通に当社はこれからも全力で取り組んでまいります。

1. 2021年3月期 決算ハイライト
2. 第4次中期経営計画 最終年度に向けた取り組み
3. 2022年3月期 通期業績予想と株主還元策

それでは、本日お話す内容についてご説明いたします。

はじめに、2021年3月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、第4次中期経営計画 最終年度に向けた取り組み、そして2022年3月期 通期業績予想と株主還元策について説明いたします。

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 決算ハイライト

それでは、まず、2021年3月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 実績		2021年3月期 実績		
	金額	売上比	金額	売上比	前年比
売上高	562,505	-	537,030	-	95.5
売上総利益	45,246	8.04	38,218	7.12	84.5
販管費	41,689	7.41	40,478	7.54	97.1
営業利益	3,556	0.63	-2,260	-0.42	-
経常利益	6,404	1.14	693	0.13	10.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,642	0.83	1,171	0.22	25.2



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

当期の売上高は、前年比95.5%の5,370億円となりました。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84.5%の382億円となりました。これは、価格競争の激化により売買差益が悪化したことと、売上高の減少に伴うアロワンスやリベートの減少によるものです。

販管費は、前年比97.1%の405億円となりました。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会議費等の減少によるものです。

以上の結果、営業利益は36億円の営業黒字から一転、23億円の営業赤字となりました。通期の営業赤字は、東日本大震災が発生した2011年3月期以来となります。

続いて、経常利益ですが、製薬企業からの受取事務手数料や受取配当金等の営業外収益を32億円計上し、7億円となりました。

最後に、親会社株主に帰属する当期純利益は、主に投資有価証券売却益からなる特別利益22億円と減損損失等の特別損失5億円を含め、最終的に12億円となりました。

セグメント別利益

医療用医薬品	94.1%
試薬医療機器	109.7%
一般用医薬品	91.0%

単位：百万円、%

	医薬品卸売事業 ※1			動物医薬品卸売事業 ※2		その他事業 ※3	
	実績	売上比	前年比	実績	前年比	実績	前年比
売上高	506,389	-	94.9	9,811	101.0	20,829	107.5
売上総利益	31,038	6.13	80.7	1,543	102.1	8,096	106.2
販管費	33,581	6.63	95.1	1,142	98.5	8,265	108.1
営業利益	-2,542	-0.50	-	401	113.6	-169	-

※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：アグロジャパン

※3：調剤薬局事業、医薬品小売業、農薬卸売業、介護事業等

※4：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前頁の合計額に一致しません。



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

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、医薬品卸売事業につきましては、コロナ対策関連用品の販売増で「試薬医療機器」の販売伸長率が109.7%となったものの、医療用医薬品の販売伸長率が94.1%であったため、売上高は前年比94.9%の5,064億円となりました。売上総利益は、前年比80.7%の310億円です。販管費は、前年比95.1%の336億円となり、以上の結果、25億円の営業赤字となりました。

次に、動物医薬品卸売事業についてです。同セグメントは、従来「その他事業」に含めておりましたが、当期末より量的重要性が増したため、「その他事業」から分離して表示しています。同セグメントの売上高は、ペットブームの影響により前年比101.0%の98億円。売上総利益も前年比102.1%の15億円を計上しました。一方、販管費は抑制に努め、前年比98.5%の11億円となりました。その結果、営業利益は前年比113.6%の4億円となりました。

最後に、その他事業については、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、売上総利益、販管費のいずれも前年実績を上回っておりますが、コロナの影響によってスポーツ関連施設を運営する子会社等の採算が悪化し、1億7千万円の営業赤字となりました。

貸借対照表

単位：百万円

	2020年 3月31日	2021年 3月31日	増減	主な増減要因
流動資産	194,937	190,634	-4,303	
現金預金	33,074	29,784	-3,290	主に設備投資
売上債権	115,065	114,599	-466	
たな卸資産	30,911	29,318	-1,593	
固定資産	112,768	120,766	7,998	
有形・無形固定資産	48,721	49,277	556	支店移転建替え（郡山、和歌山）
投資その他の資産	64,046	71,488	7,442	投資有価証券の含み益の増加
資産合計	307,705	311,401	3,696	
流動負債	178,171	178,426	255	
仕入債務	168,274	166,973	-1,301	
短期借入金	1,600	6,570	4,970	一年内返済予定長期借入金53億7千万円増加し、うち4億円返済
固定負債	32,336	29,058	-3,278	
転換社債	10,004	-	-10,004	2020年9月 転換社債の満期償還
長期借入金	4,400	8,730	4,330	長期借入金97億円の実行と一年内返済予定額を流動負債へ振替
負債合計	210,507	207,485	-3,022	
純資産	97,198	103,916	6,718	
株主資本	72,851	73,070	219	
その他の包括利益累計額	23,492	29,873	6,381	投資有価証券の含み益の増加
負債・純資産合計	307,705	311,401	3,696	



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

次に、貸借対照表について説明します。まず資産についてです。現金預金は、主に設備投資により32億円減少しました。有形・無形固定資産は支店移転建替えにより5億円増加しました。投資その他の資産は、投資有価証券の含み益により74億円増加しました。

次に負債についてです。短期借入金は、1年内返済予定長期借入金が約50億円増加しました。一方で、2020年9月に100億円の転換社債が満期償還し、また、その償還資金として借り入れた長期借入97億円の実行と1年内返済予定分を流動負債へ振替したことなどで固定負債は33億円減少しました。

最後に、純資産合計は67億円増加しました。これは主に、投資有価証券の含み益により、その他の包括利益累計額が64億円増加したためです。この結果、負債及び純資産合計は37億円増加しました。

2021年3月期 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、詳細をお話いたします。

① 新型コロナウイルスの感染拡大

はじめに、新型コロナウイルスの感染拡大の影響についてです。

新型コロナウイルス感染禍における患者数の減少

2020年度 診療科別患者数の前年同期比

※ 全診療科（30種）より2020年度の前年同期比が低い10診療科を抽出

医療現場での感染を恐れた
受診控えにより**外来患者数**は減少

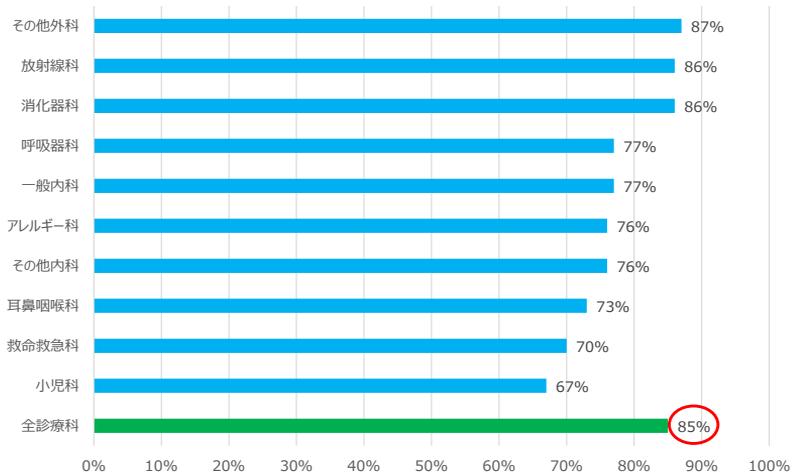
また、マスク着用や消毒の励行により
感染症患者数も大きく減少
※インフル患者数は1000分の1に

+

コロナ患者対応に病床が割り当てられ
本来行われる予定だった手術が
延期されるケースが増えている



医療用医薬品の需要が大きく**減少**



参考：株式会社医療情報総合研究所 院外調剤レポートデータより



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

12

2020年1月15日に初めて、我が国で新型コロナウイルス感染者が確認されて以降、現在までに国内の累計感染者数は70万人に迫っており、医療の現場にも大きな影響を与えております。

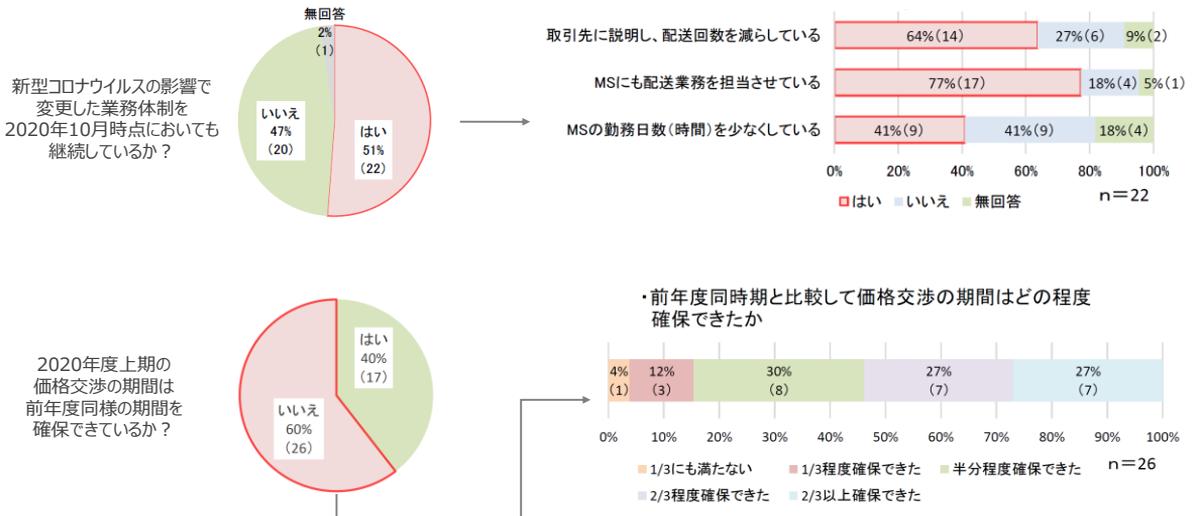
具体的には、2020年度の外来患者数は前年比85%となりました。医療現場での感染を恐れた受診控えに加え、マスク着用や手洗いの励行により、特に感染症患者は大きく減少し、例年冬場に猛威を振るうインフルエンザもほとんど流行しませんでした。

さらに、新型コロナ患者への対応に既存の病床が割り当てられていることで、本来行われる予定だった手術が延期されるケースも増えました。

これらの理由により、当社の医療用医薬品の売上は前年対比5.9%の減少となりました。

新型コロナウイルスが医薬品卸の現場に与えた影響

Source: 令和2年11月24日 医療用医薬品の流通の改善に関する懇談会の資料より



また、新型コロナウイルスにより、私たち医薬品卸の事業活動にも様々な支障が生じました。

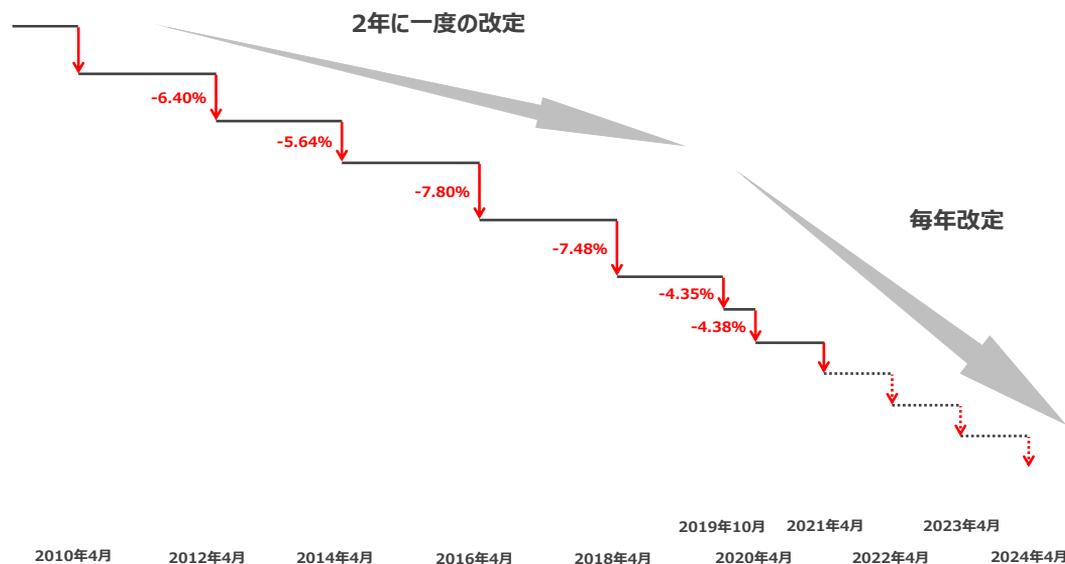
これは、昨年11月24日の「医療用医薬品の流通の改善に関する懇談会」で提示された資料です。当社も従来とは異なる業務体制を継続したり、価格交渉の期間が十分に確保できずに単品総価取引が増えるなど、現場は大変混乱しました。

現在も新型コロナウイルスの感染拡大は続いておりますが、今期はより適切にこの難題に対処してまいります。

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、累次の薬価改定についてです。

薬価改定率の推移（薬剤費ベース）



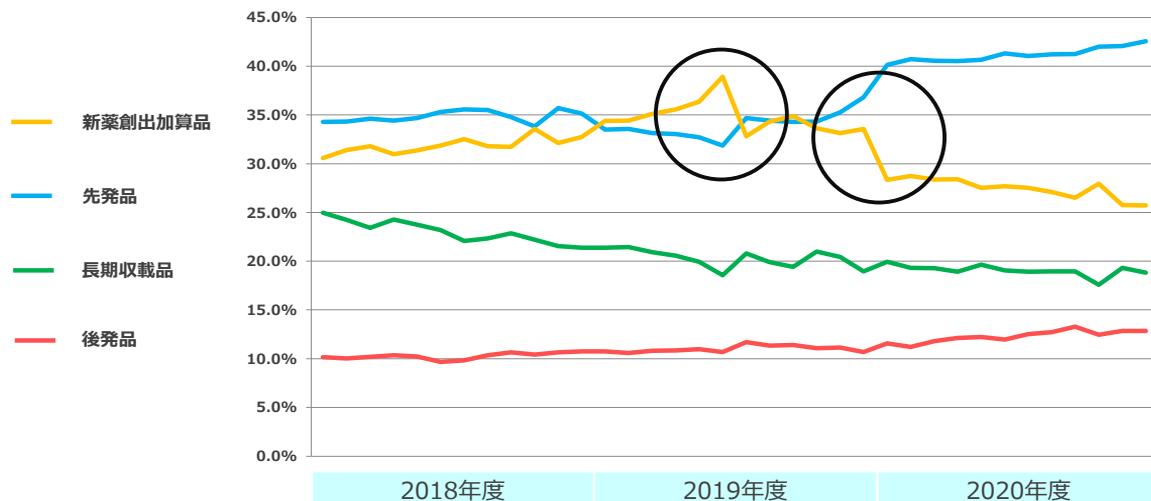
ご存知のように、従来は2年に一度でしたが、2018年以降、毎年薬価改定が行われています。

本年4月の改定も、その範囲が当初の想定を大きく上回る規模となり、令和3年度予算ベースで約4,300億円のマイナス改定となりました。今後も毎年改定が予定されており、これは医薬品業界全体にとって看過できない事態であります。

累次の薬価改定による影響

各月末時点の категорияで分類

※金額ベース



※同業者売りを除く



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

16

こちらは各月末時点の категорияで分類した、過去3年間の当社売上の比率の推移になります。

長期収載品は減少傾向にある一方で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ました。当社は、従来から新薬創出加算品の営業に注力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です。

制度別の影響（2021年3月期）

制度	数量ベース 前 同 比	金額ベース 前 同 比	販売額ベースの 影響金額 (百万円)
再算定	116.7%	94.7%	-7,698
加算返還	76.8%	61.6%	-3,520
G1	80.1%	67.7%	-138
G2	90.1%	78.2%	-1,488
C	88.2%	83.9%	-1,078
Z2	89.3%	82.8%	-1,296
計			-15,219

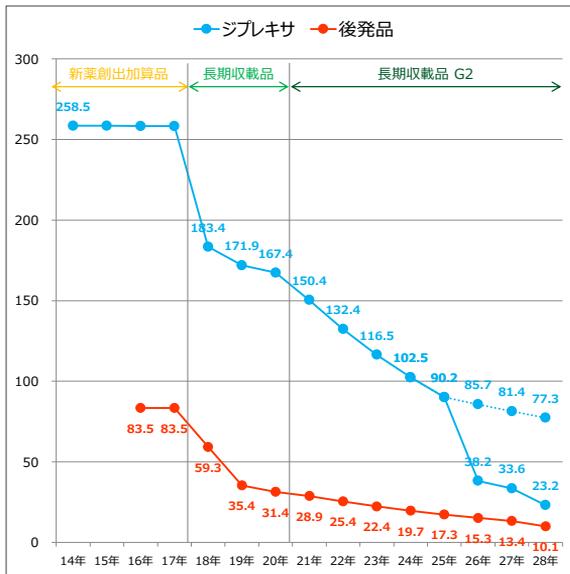
こちらは、2021年3月期における当社売上に与えた薬価改定の制度別の影響を調べた資料になります。

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77億円、加算返還品がマイナス35億円など、販売額ベースで約152億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おり、薬価ダウンの影響は甚大です。

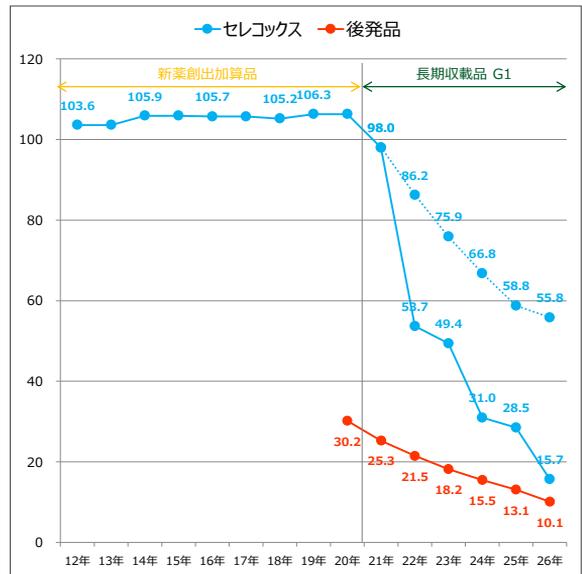
ジプレキサ 5mg

2016年6月 GE追補/5掛
10社以上/4掛ルール適応



セレコックス 200mg

2020年6月 GE追補/5掛
10社以上/4掛ルール適応



ではここで、2つの医薬品を具体例として挙げてみます。

抗精神病薬のジプレキサは、特許が切れた後、2016年6月に後発品が発売されましたが、加算分を返還するため、2021年時点でその薬価は新薬創出加算品の薬価と比べて9分の1まで下げられています。

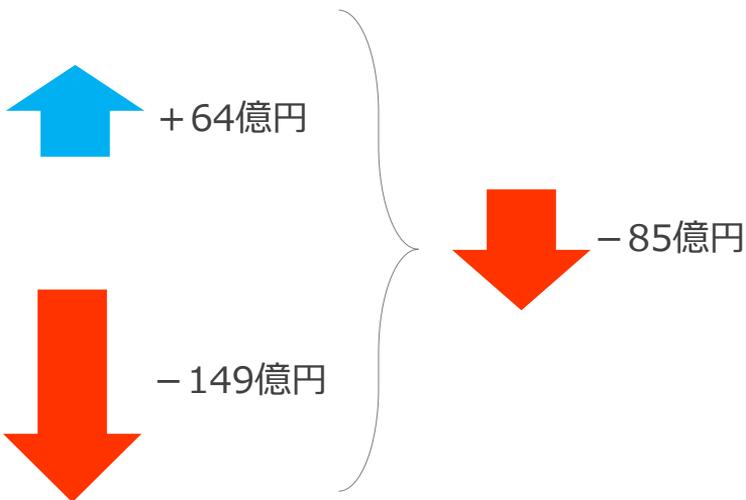
また消炎鎮痛剤のセレコックスは、2020年6月にAGが発売されたため後発品への置き換えが急速に進み、10年間の猶予を待つことなく、次の改定で薬価が大きく下げられる予定です。

このように、市場実勢価に基づいた改定だけでなく、新薬創出加算品の加算分の返還や後発品の実勢価に連動した改定など、実勢価改定以外のルールが医療用医薬品市場に与えている影響も非常に大きくなっております。

2021年3月期 当社の販売額に大きな影響があった品目

前年対比 販売額増加品目 トップ10	
1	タリージェ
2	テセントロク
3	タケキャブ
4	ピンダケル 再算定
5	ピクタルピ
6	オフェブ
7	アレジオン
8	アディノバイト
9	ステラール
10	テリボン

前年対比 販売額減少品目 ワースト10	
1	キイトルーダ 再算定
2	アバスチン 加算返還
3	メモリー 20年6月GE追補(AG)
4	ゼチーア 20年6月GE追補(AG)
5	エディロール 20年6月GE追補
6	セレコックス 20年6月GE追補(AG)
7	リリカ 20年12月GE追補(AG)
8	ネスブ 加算返還
9	レミニール 20年6月GE追補(AG)
10	レミケート



こちらは、2021年3月期、当社の販売額増加品目トップ10と減少品目ワースト10をまとめた表になります。

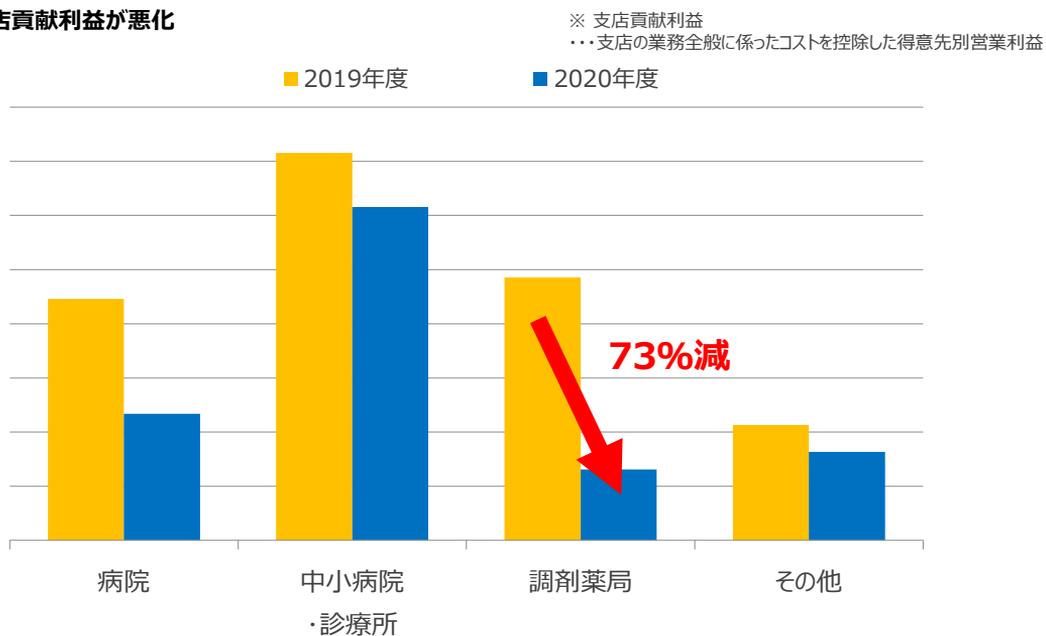
増加金額64億円に対し、減少金額が149億円、差引85億円のマイナスとなりました。ワースト10の医薬品は、2020年4月の改定前までは販売額増加品目として売上や利益を牽引していた商品です。

このように、前期は薬価改定や後発品発売の影響を大きく受けることとなりました。

③ 市場競争の激化

では、3つ目の要因として、市場競争の激化についてお話いたします。

全業種で支店貢献利益が悪化

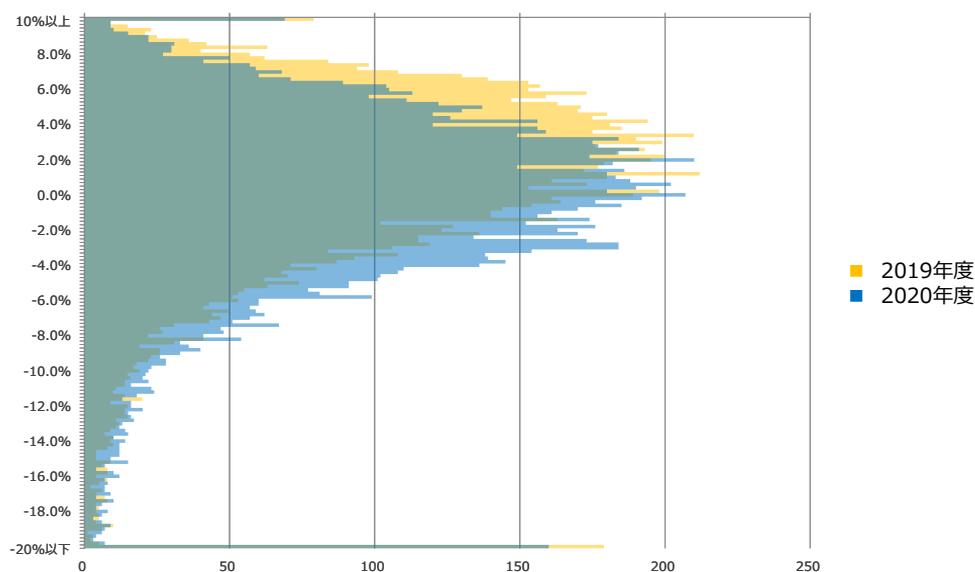


こちらは2019年度と2020年度の支店貢献利益を業種別に比較したグラフです。支店貢献利益とは、支店の業務全般に係ったコストを控除した得意先別営業利益のことです。

まず病院は、薬価制度の影響が非常に大きいです。病床数の多い病院で使われることの多い高額な医薬品が、改定の度にその薬価が大きく下げられることで、十分な利益が確保できなくなりつつあります。

また、支店貢献利益が最も大きく減少したのは、医療用医薬品売上の50%超を占めている調剤薬局で、前年対比で73%も利益が減少しました。

調剤薬局の支店貢献利益の悪化



こちらが調剤薬局の支店貢献利益の分布を、2019年度と2020年度で重ね合わせた資料になります。

全体的に下にさがっております。これは、特定の薬局だけが悪化したわけではなく、多くの得意先で利益が下がっていることを意味しています。これまで、商品の価値に見合った価格、あるいは、安定供給に必要な価格で納入しておりましたが、価格交渉時間の短縮や、得意先の価格代行サービスへの加入、至急配送や返品が増加等により、利益が大きく悪化しました。

この調剤薬局との取引をいかに適正化していくかが今期の大きな課題です。この点は、後程詳細を説明致します。

2 第4次中期経営計画 最終年度に向けた取り組み

今ご説明した通り、2021年3月期の当社決算は発足以来もっとも厳しい結果となりました。

今期は、第4次中期経営計画の最終年度となります。前述した3つの要因にしっかり対処し、業績をV字回復させていく所存でございます。

ここからは第4次中期経営計画 最終年度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（2025）

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



当社は、第4次中期経営計画において医療・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長期ビジョンとして掲げ、ここにある3つの実践課題を中期ビジョンに設定しました。

前期は当社の中核事業である医療用医薬品卸売事業が非常に厳しい状況に追い込まれましたので、今期は医療用医薬品卸売事業の立て直しを最優先事項として注力してまいります。

2022年3月期 最重要経営課題

中核事業である 医療用医薬品卸売事業の立て直し

それでは、医療用医薬品卸売事業の立て直しについて具体的にお話します。

今期経営目標の達成に向けて

2021年3月期の業績に大きな影響を与えた要因

新型コロナウイルスの
感染拡大

累次の薬価改定

市場競争の激化

これら3つの要因に的確に対処していくことで
第4次中期経営計画最終年度である今期の経営目標必達を目指す

貢献利益の
改善

徹底した
コストの
見直し

新たな
ビジネス機会
の獲得

流通改善の
推進

繰り返しご説明しておりますように、2021年3月期の当社の業績は非常に厳しいものでございました。

その主な要因である新型コロナウイルスの感染拡大、累次の薬価改定、市場競争の激化に的確に対処していくことで、第4次中期経営計画の最終年度である今期の経営目標を必ず達成してまいります。

では、具体的にどのように対処していくかですが、当社は以下の4つを重点方針に掲げました。それは、貢献利益の改善、徹底したコストの見直し、新たなビジネス機会の獲得、流通改善の推進です。

以降のスライドで、一つひとつ詳細に説明いたします。

貢献利益の改善



まずは、今期の最優先課題である貢献利益の改善についてです。

詳細なデータの見える化

貢献利益表 単位：千円

〇〇病院	
売上高	*****
売上総利益	15,000
支店コスト	9,000
物流コスト	4,000
営業コスト	3,000
支店維持コスト	2,000
支店貢献利益	6,000
営業部コスト	200
物流コスト	1,000
債権管理コスト	100
本社コスト	6,000
貢献利益	-1,300

〇〇病院		数	今期実績
売上高		***	*****
売上総利益			15,000
支店コスト			9,000
物流コスト			4,000
受注コスト			***
自動発伝	**	**	**
入力発伝	**	**	**
専用伝票	**	**	**
お客様センター	**	**	**
出庫コスト			***
自店出庫	**	**	**
戻り品コスト			***
自店戻り	**	**	**
配送コスト			***
子会社配送	**	**	**
支店配送	**	**	**
ダイレクト配送	**	**	**
MS自配	**	**	**
至急配送(総務)	**	**	**
至急配送(MS)	**	**	**
営業コスト			3,000
回収・入金コスト			**
口座振替	**	**	**
自動振込	**	**	**
振込	**	**	**
現金・小切手・手形	**	**	**
請求事務コスト			**
専用請求書	**	**	**
EDP請求書本社郵送	**	**	**
EDP請求書支店郵送	**	**	**
政策費			**
営業活動費			**
支店維持コスト			2,000
支店経費			**
支店貢献利益			6,000

貢献利益 = 得意先別営業利益

貢献利益表では、得意先別の売上高・売上総利益だけでなく、詳細なコストも算出することで支店貢献利益を見える化

支店のMS一人ひとりに貢献利益表の活用を再度徹底させ、支店貢献利益※を強く意識した事業活動を日々行うことで業績の改善を図っていく

※ 支店貢献利益
 ……支店の業務全般に係ったコストを控除した得意先別営業利益

貢献利益とは、分かりやすく言えば得意先別の営業利益のことです。

これまでもVKマーケティングという社内システムを構築し、1軒1軒の得意先ごとに売上高、売上総利益はもちろん、詳細なコストも算出することで、貢献利益を「見える化」してきました。

しかし、前期の業績を顧みるに、この貢献利益表の活用が十分ではなかったと痛感しております。市場が混乱する中で、利益よりも売上の確保を重視したために不毛な価格競争に陥るなど、流通改善に逆行するような活動になってしまいました。

今期は、改めて支店のMS一人ひとりに貢献利益表の活用を徹底させ、支店貢献利益を強く意識した事業活動を実践し、業績の改善を図っていきます。

オープン・シェア革命による組織風土改革



×

MS一人ひとりが貢献利益表を徹底活用
得意先一軒一軒の支店貢献利益額に拘って
自発的に取引内容を改善する

個々の取り組みやその成果をオープン・シェアしていくことで現場を活性化

+

今期から人事考課も貢献利益中心の評価に変更

グループ一丸となって貢献利益の改善を今期の最優先課題として取り組んでいく

この貢献利益の仕組みは以前からあったものです。では、今までも存在した仕組みを改めて活用するだけなのか・・・そうではありません。

今期は、MS一人ひとりが支店貢献利益の絶対額に拘って、自発的かつ主体的に得意先ごとの取引内容の改善に努めます。そして、その個々が切磋琢磨した取り組みや、実際に挙げた改善成果を可視化することで、支店や営業部、会社全体で共有していきます。こういったオープン・シェアの仕組みを導入することで、現場を一層活性化させていきます。

また、今期から従来の売上高を重視した人事考課から、貢献利益中心の評価に変更いたします。貢献利益改善に対する一人ひとりの取り組みをきちんと評価する仕組みを採り入れることで、モチベーションの更なる向上にもつなげていきます。

以上をグループ一丸となって実践することで、貢献利益の改善に最優先に取り組んでまいります。

徹底したコストの見直し



続いて、徹底したコストの見直しについてお話しします。

販管費の削減を断行

**Before
コロナ** 2019年度 実績
41,688百万円



**With
コロナ** 2021年度 見込
40,700百万円

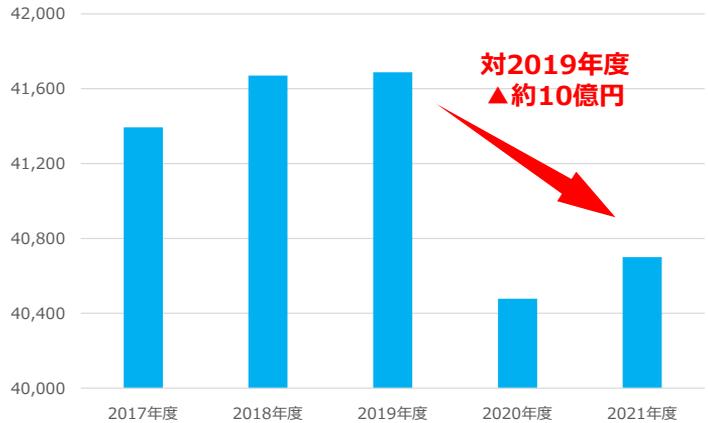
人件費の削減に加え
業務プロセスを徹底的に見直し
販管費を2019年対比で大幅に削減

対2020年度比で増えているのは
老朽化した設備の改修など
事業運営上必須の投資のため

過去5年の販管費推移

※ 2021年度は見込み

単位：百万円



2021年度の当社の販管費の見込みは407億円です。これは、2019年度と比較すると、約10億円の大幅な削減です。これを達成するために、人件費の削減に加え、業務プロセスを徹底的に見直してまいります。

また、前同比で販管費が約2億円増えているのは、老朽化した設備やシステムの改修などを行うためです。2020年度は、新型コロナウイルスの影響で営業活動が制限されただけでなく、不急の活動を自粛し安定供給に注力したために販管費が大きく減りましたが、今期は事業運営上必須の投資は行い、体制を強化してまいります。

物流拠点の統合

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

ミニマム 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

安定供給に必要な体制は確保しながらも
道路インフラの整備状況等を考慮し
物流拠点の最適化を積極的に進めていく



4拠点 → 2拠点

大曲・横手の統合
釜石・大船渡の統合



2拠点 → 1拠点

和歌山・紀北の統合

拠点統合に伴い、パート人員数や
配送ルートを見直すなど、コストの削減を実施

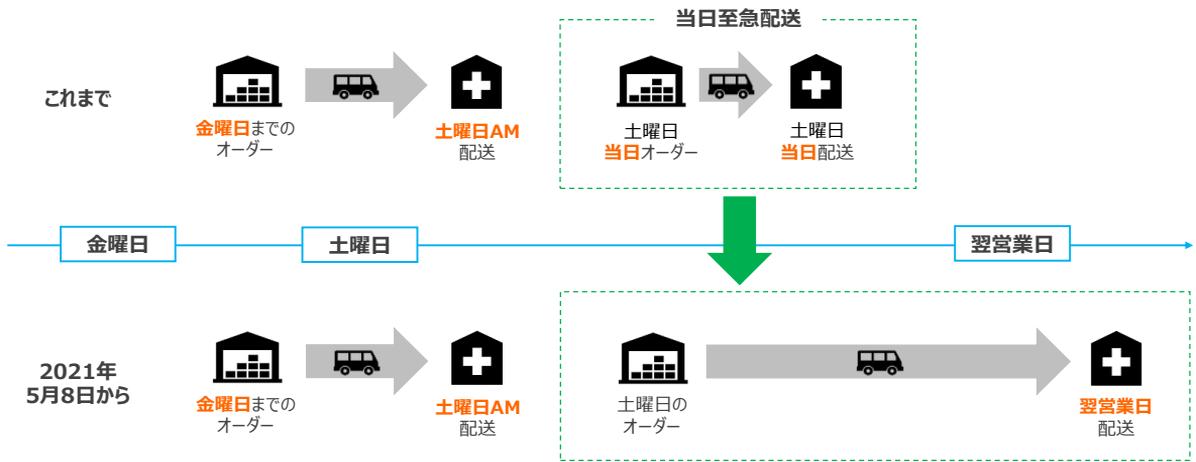
コスト削減の一環として、物流拠点の統合を今期行います。

当社では、ミニマムオペレーションをベースに、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した上で、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考えです。昨今の道路インフラの整備状況などを踏まえ、医薬品の安定供給を確保した上での物流拠点の最適化を進めております。

今期は、バイタルネット営業エリアでは、大曲と横手、そして釜石と大船渡の統合を行います。ケーエスケーの営業エリアでは、5月に和歌山支店と紀北支店を統合いたしました。

このような取り組みを続け、営業や物流の両面で人員の適正化を図り、コスト削減を断行してまいります。

薬局向け土曜日配送体制の変更



在庫管理システムやパッケージ納品など、薬局が抱える課題解決のための
様々なソリューションを提案することで、現場の理解を得ながら生産性の向上に努めていく

また、薬局向け土曜日の当日至急配送も、得意先のご理解を頂きながらその体制を縮小していきます。

これまでは、土曜日当日に頂いたオーダーを、要望があればその日のうちにお届けしていました。しかし、バイタルネットの営業エリアでは、前日までのオーダーは土曜日午前中にお届けいたしますが、土曜日当日のオーダーについては、翌営業日への配送に切り替えました。

これは得意先の視点で見ればサービスレベルの低下に思えるかもしれませんが。しかし、実は、昨年度依頼のあった至急配送の中でかなりの割合のオーダーが、毎月定期的に納品している商品でした。では、なぜそういったことが常態化しているのか・・・それは、在庫の圧縮や在庫ロスに対する不安が薬局現場で根強いからです。

このような不安は、当社が提供している在庫管理システムやパッケージ納品といったサービスにより、大部分が解決可能です。得意先に丁寧に説明し、ご理解とご納得を頂きながら、医薬品の安定供給体制を維持していくための生産性向上に努めてまいります。

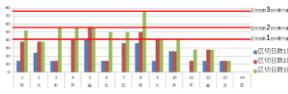
薬局サプライチェーン最適化によるコスト削減



バイタルケーエスケー・ホールディングス
(医薬品卸)



グループ内薬局
(97店舗)



払い出しデータを活用した
適正な在庫管理



処方日数等の患者情報に基づく
予測自動発注機能



パッケージ納品活用等による
配送の効率化

医薬品流通におけるDXを更に推進し、サプライチェーン全体の**コスト削減**と**利益最大化**を実現
更に、その仕組みをグループ外の得意先にも広げていくことで一層の生産性向上を図る

また、当社グループの薬局事業は、100店舗に近い規模になりました。これに伴い、医薬品卸が経営している薬局グループだからこそ可能なサプライチェーンの最適化を今期強力に推進してまいります。

具体的には、医薬品払い出しデータを活用した適正な在庫管理に加え、処方情報に基づく予測自動発注機能、そして発注や検品業務を効率化できるパッケージ納品の活用など、様々な機能を組み合わせて全体のコスト削減と利益の最大化を図ります。これらを行うことで、医薬品卸、そして薬局現場の双方の生産性が向上できます。

そして、そこで構築できたサプライチェーンモデルをグループ外の得意先にも広げていき、地域ヘルスケアの効率的な運営に貢献していきます。

新たなビジネス機会の獲得

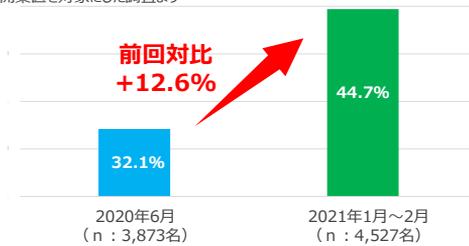


では続きまして、新たなビジネス機会の獲得についてご説明いたします。

DXによる新しいプロモーション活動の強化 ※ 当社グループが実施した開業医を対象にした調査より

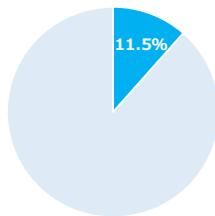
①

医薬品の情報収集に関して
デジタルツールの活用に興味を持っている開業医



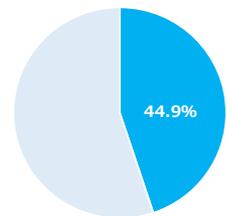
②

MRとの面談にオンラインを
活用、もしくは活用したい



③

MSによるMRとの
リモート同行を希望



DXによる医薬品の情報提供に興味はある(①)が、自らMRと面談を行うのに躊躇する医師(②)との間に
当社MSが**つなぐ**役割を果たすことで(③)、製薬企業のプロモーションを推進していく

こちらは、昨年6月に続き、本年1月から2月にかけて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。

前回の調査と比較して、医薬品の情報収集に関してデジタルツールの活用に興味がある開業医の先生の割合は12.6%も増えました。一方で、MRとの面談に自らタブレットやPCを使って臨みたいかという、大多数の先生方は躊躇しているようです。だからこそ、当社のMSが間に入って、MRと開業医の先生をつなぐ価値があります。実際に、MSによるMRとのリモート同行を希望しているドクターは44.9%いました。

これらの開業医の先生方のニーズを着実に捉え、それに応える活動を強化してまいります。

新型コロナ対策にも通じるレンタル事業の推進



介護施設



医療機関



自治体

安心

修理費用不要
代替品提供
購入後の後悔なし

レンタル

経済的

必要な時に
必要なものを
必要な数だけ

レンタル

タイムリー

短期間だけ
廃棄費なし



車いす



ベッド・マットレス



ストレッチャー



保冷バッグ



AED

また、新型コロナ対策に通じるレンタル事業も、引き続き推進していきます。

当社は新型コロナワクチンの流通に、製薬企業、医療関係者、自治体と共に関わっております。特に自治体からは、現在、集団接種会場に準備する保冷バッグや簡易ベッド、ストレッチャーなどの相談が増えてきています。

レンタル事業は、安心・経済的・タイムリーとメリットが大きいサービスです。モノを売るだけでなく、得意先のニーズに見合う価値を提供できるよう、今後も取り組んでまいります。

流通改善の推進



最後に、流通改善の推進についてお話しします。

流通改善ファースト

- ① 単品単価交渉の推進
- ② 頻回価格交渉の是正
→ 年間契約や覚書の締結
- ③ 医薬品の価値を踏まえた価格交渉
→ 過大な値引交渉には毅然と対応



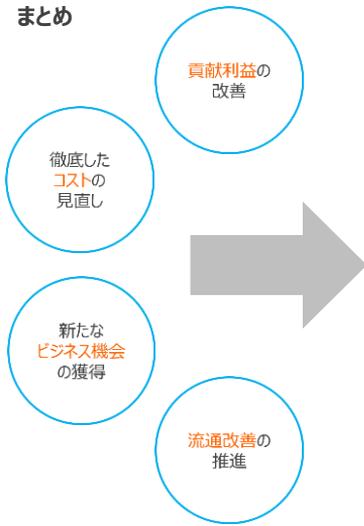
安定供給体制を維持していくためにも
断固たる覚悟で価格交渉に臨む



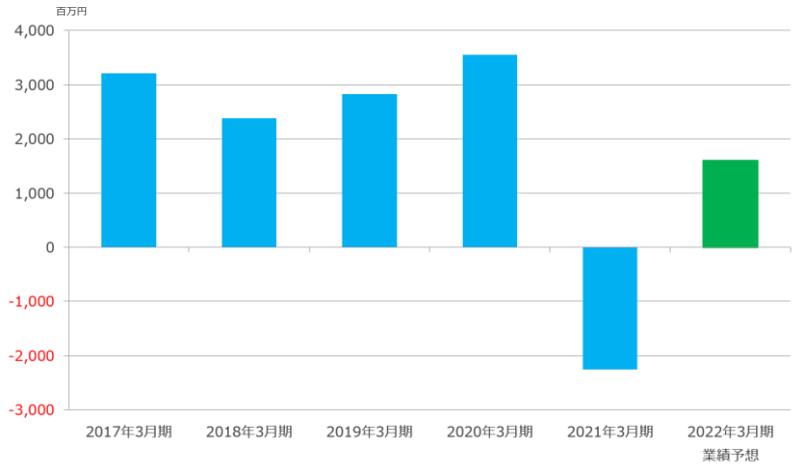
前期は新型コロナ禍にあって流通改善の取り組みが後退してしまいました。しかし、医療用医薬品の流通改善は、安定供給体制を維持していくためにも絶対に取り組んでいかなければならない重要な課題です。

当社は、流通改善ガイドラインの趣旨に沿って、単品単価交渉の推進や医薬品の価値を踏まえた適正価格での取引に、断固たる覚悟で取り組んでまいります。

まとめ



当社の営業利益の推移



中期ビジョンとして掲げた、全てのステークホルダーから『**選ばれる企業集団**』になるために
今期の経営計画の達成に向けて取り組んでまいります

以上、今までご説明してきました4つの重点方針を着実に実践し、今期の業績を必ず立て直してまいります。

この営業利益の推移のグラフにある通り、今期の営業利益目標は過去の水準と比べても十分に到達可能な数字だと私は確信しています。グループ一丸となって、今期の経営計画達成に向けて取り組んでいきます。

3 2022年3月期 通期業績予想と 株主還元策

では次に、2022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。

2022年3月期 通期業績予想

単位：百万円、%

	2021年3月期 実績		2022年3月期 予想			
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前年比
売上高	537,030	-	542,200	-	5,170	101.0
売上総利益	38,218	7.12	42,300	7.80	4,082	110.7
販管費	40,478	7.54	40,700	7.51	222	100.5
営業利益	-2,260	-0.42	1,600	0.30	3,860	-
経常利益	693	0.13	4,200	0.77	3,507	606.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,171	0.22	4,000	0.74	2,829	341.6

※2022年3月期より、「収益認識に関する会計基準」を適用するため、適用前に比べて連結売上高は3,600百万円減少しております。



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

2022年3月期の売上高は、52億円増の5,422億円を見込んでおります。なお、脚注に記載しておりますが、2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」の適用を受けるため、売上高は適用前に比べて36億円減少することを見込んでおります。

売上総利益は41億円増加の423億円、販管費は2億円増の407億円を見込んでおります。以上の結果、前年から39億円増加の16億円の営業利益計画としております。

また、経常利益も前年から35億円増加の42億円、親会社株主に帰属する当期純利益も、前年から28億円増加の40億円を見込んでおります。

セグメント別利益

医療用医薬品	101.2%
試薬医療機器	95.8%
一般用医薬品	100.8%

単位：百万円、%

	医薬品卸売事業 ※1			動物医薬品卸売事業 ※2		その他事業 ※3	
	実績	売上比	前年比	実績	前年比	実績	前年比
売上高	510,880	-	100.9	10,400	106.0	20,920	100.4
売上総利益	35,034	6.86	112.9	1,560	101.1	8,166	100.9
販管費	33,823	6.62	100.7	1,235	108.1	8,152	98.6
営業利益	1,211	0.24	-	325	81.0	14	-

※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：アグロジャパン

※3：調剤薬局事業、医薬品小売業、農薬卸売業、介護事業等

※4：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前頁の合計額に一致しません。



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

続いて、セグメント別の業績見通しについてです。

まず、主たる事業である医薬品卸売事業については、売上高は前年比100.9%の5,109億円を計画しております。売上総利益は350億円を見込んでおります。販管費は前年比100.7%の338億円、その結果、営業利益は12億円を計画しております。

次に、動物医薬品卸売事業については、売上高は前年比106.0%の104億円ですが、設備投資による販管費増のため営業利益は前年比81.0%の3億円の見込みです。

最後に、その他事業については、売上高は前年比100.4%の209億円、そして販管費を削減し、営業利益を黒字に戻す計画です。

株主還元策

当期純利益の推移

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 予想
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,642百万円	1,171百万円	4,000百万円

1株当たりの当期純利益の推移

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 予想
1株当たりの 当期純利益	83.3円	21.3円	72.4円

株主還元策の推移

	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 予想
1株当たり配当金	24円 中間配当11円 + 期末配当13円	12円 中間配当12円 + 期末配当0円	24円 中間配当12円 + 期末配当12円
連結配当性向	28.8%	56.4%	33.1%
自己株式の取得	140万株 (1,498百万円)	-	未定
総還元性向	61.0%	56.4%	-



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

最後に、株主還元策について説明いたします。まず、2021年3月期は中間配当を実施いたしました。期末配当は見送らせていただき、多くの株主様にご迷惑をお掛けしましたことを、この場を借りてお詫びいたします。

2022年3月期の株主還元策につきましては、中間配当は前年と同じ一株につき12円、期末配当は一株につき12円、合計で年間配当は一株につき24円とさせていただきます。その結果、連結配当性向につきましては、ご覧のように33.1%となります。

自己株式の取得については現時点では未定ですが、機動的な資本政策という観点から状況に応じて検討してまいります。

私からの説明は以上でございます。

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

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。

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
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。