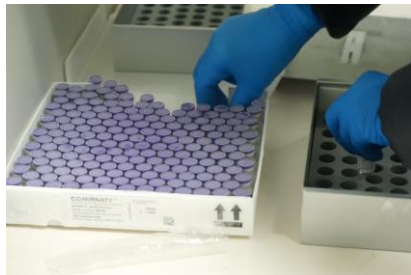
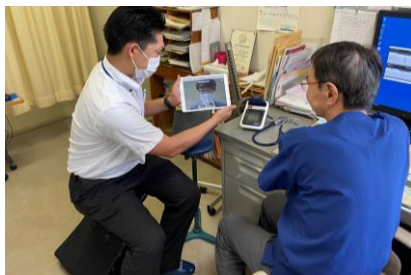


私たちは、健康で豊かな社会の実現に貢献します

Towards realization of healthy and prosperous society



2021年11月10日

2022年3月期（第13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.

本日はご視聴いただきありがとうございます。

バイタルケーエスケー・ホールディングスの2022年3月期 第2四半期決算説明会を開催いたします。ただ今ご紹介いただいた代表取締役社長の村井泰介です。

どうぞよろしく願いいたします。

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を心よりお祈り申し上げます。

新型コロナウイルス感染禍にあっても医療の提供を継続し、また、収束に向けて
ワクチン接種にご尽力されているすべての関係者のみなさまへ深い感謝と敬意を表します。

当社グループもワクチン流通の一翼を担っております。

いつ、いかなるときも安全で安心な供給体制を確保するため、

これからもグループ一丸となって、地域のヘルスケアを支え続けてまいります。

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
を心よりお祈り申し上げます。

新型コロナウイルス感染禍にあっても医療の提供を継続し、また、収束に向
けてワクチン接種にご尽力されているすべての関係者のみなさまへ深い感謝
と敬意を表します。

当社グループもワクチン流通の一翼を担っております。

いつ、いかなるときも安全で安心な供給体制を確保するため、これからもグ
ループ一丸となって、地域のヘルスケアを支え続けてまいります。

1. 2022年3月期 第2四半期 決算ハイライト
2. 第4次中期経営計画 最終年度の取り組み
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、2022年3月期第2四半期の決算ハイライトについてお話しします。続きまして、第4次中期経営計画 最終年度の取り組み、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 2022年3月期 第2四半期 決算ハイライト

それでは、まず、2022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。

2022年3月期 第2四半期 損益概況

単位：百万円、%

	業績予想 (10月29日 修正)		実績			
	金額	売上比	金額	売上比	達成率	前年比
売上高	285,200	-	285,229	-	100.0	107.0
営業利益	900	0.32	934	0.33	103.8	- (前年△1,111)
経常利益	2,350	0.82	2,355	0.83	100.2	539.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,410	0.49	1,411	0.49	100.1	321.6



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

当期の売上高は、前年比107%の2,852億円となりました。医療機関を受診する患者数が戻り始めたこともさることながら、医薬品以外のコロナ関連の試薬や診断機器等の売上およびレンタル事業が大きく伸びたためです。

詳しくは、セグメント別利益のところでも述べますが、営業利益は前年の11億円の営業赤字から9億円の営業黒字と、大きく回復いたしました。

経常利益は、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15億円計上し、前年比539.2%の23億円となりました。

最後に、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年比321.6%の14億円となりました。

セグメント別利益

医療用医薬品	106.5%
試薬医療機器	125.2%
一般用医薬品	94.2%

単位：百万円、%

	医薬品卸売事業 ※1			薬局事業 ※2		動物用医薬品卸売事業 ※3		その他事業 ※4	
	実績	売上比	前年比	実績	前年比	実績	前年比	実績	前年比
売上高	269,146	-	106.9	9,045	109.8	5,128	105.3	1,909	108.4
売上総利益	17,107	6.36	109.1	2,418	114.2	791	106.2	1,880	104.5
販管費	16,367	6.08	97.2	2,335	108.0	602	107.1	1,977	103.6
営業利益	739	0.27	- (前年△1,152)	83	- (前年△44)	189	103.8	△97	- (前年△110)

※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：オオノ、グッドネイバー、健康堂薬局

※3：アグロジャパン

※4：農薬卸売業、介護事業等

※5：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、医療用医薬品の販売伸長率が106.5%、コロナ対策関連用品の販売増やコロナワクチン配送受託業務により、試薬医療機器の販売伸長率が125.2%となったため、売上高は前年比106.9%の2,691億円となりました。売上総利益は、前年比109.1%の171億円です。販管費は、業務効率化等によるコスト削減に努めた結果、前年比97.2%の164億円となりました。以上の結果、営業利益は前年に比べて19億円増加の7億円の営業黒字となりました。

次に、新しく事業セグメントとしてご報告する薬局事業です。今期より連結会社が1社増えたことと、前年に比べて処方箋応需枚数が増えたことで、売上高は前年比109.8%の90億円、売上総利益は前年比114.2%の24億円となりました。販管費は連結会社が1社増えたため前年比108%の23億円です。その結果、営業利益は前年に比べ1億3千万円増の8千万円と黒字回復しました。

続いて、動物用医薬品卸売事業についてです。売上高は、市場の回復により前年比105.3%の51億円。売上総利益も前年比106.2%の8億円を計上しました。一方、販管費は前年比107.1%の6億円となりました。その結果、営業利益は前年比103.8%の1億9千万円となりました。

最後に、その他事業については、介護事業の収益改善が進んだものの、スポーツ関連施設を運営する子会社はコロナにより利用者が減少するなど、結果として1億円の営業赤字となりました。

貸借対照表

単位：百万円

	2021年 3月31日	2021年 9月30日	増減	主な増減要因
流動資産	190,634	202,682	12,048	
現金預金	29,784	31,120	1,336	
売上債権	114,599	121,188	6,589	医薬品需要増及びコロナ関係商品の売上増
たな卸資産	29,318	31,426	2,108	同上
固定資産	120,766	124,576	3,810	
有形・無形固定資産	49,277	51,249	1,972	関係会社賃貸用不動産建設内金、会津支店移転新設内金
投資その他の資産	71,488	73,327	1,839	投資有価証券の含み益増
資産合計	311,401	327,259	15,858	
流動負債	178,426	192,294	13,868	
仕入債務	166,973	177,391	10,418	売上増に伴う仕入増
短期借入金（1年内長借含む）	6,570	6,440	△130	返済
固定負債	29,058	29,374	316	
長期借入金	8,730	8,245	△485	1年内返済予定長期借入金を流動負債へ振替
負債合計	207,485	221,668	14,183	
純資産	103,916	105,590	1,674	
株主資本	73,070	73,772	702	親会社株主に帰属する当期純利益の計上と自己株式の取得
その他の包括利益累計額	29,873	30,792	919	投資有価証券の含み益増
負債・純資産合計	311,401	327,259	15,858	



©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。売上債権は、医薬品需要の増加およびコロナ関係商品の売上増に伴い66億円増加しました。有形・無形固定資産は関係会社賃貸用不動産建設内金、会津支店移転新設内金により19億円増加しました。投資その他の資産は、投資有価証券の含み益の増加により18億円増加しました。この結果、資産合計は159億円増加しました。

次に負債についてです。仕入債務は、売上増に伴う仕入が増えたことで104億円増加しました。固定負債は、1年内返済予定長期借入金を流動負債へ振り替えたことで約5億円減少しました。

最後に、純資産合計は17億円増加しました。これは主に、親会社株主に帰属する当期純利益の計上と自己株式の取得により株主資本が7億円増加したこと、そして、投資有価証券の含み益増により、その他の包括利益累計額が9億円増加したためです。

2 第4次中期経営計画 最終年度の取り組み

次に、第4次中期経営計画 最終年度の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）

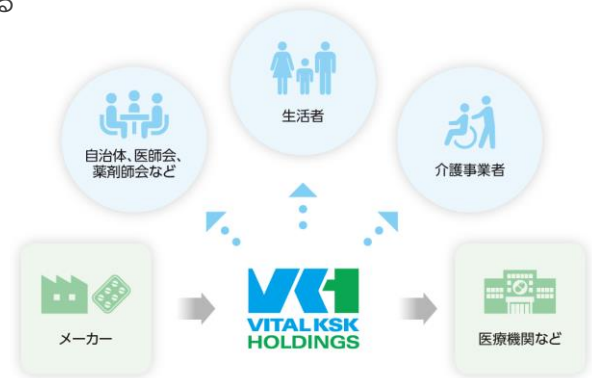
医療・介護を支える商品やサービスを戦略的に提供することにより、
地域・コミュニティのヘルスケアになくてはならない存在となる

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



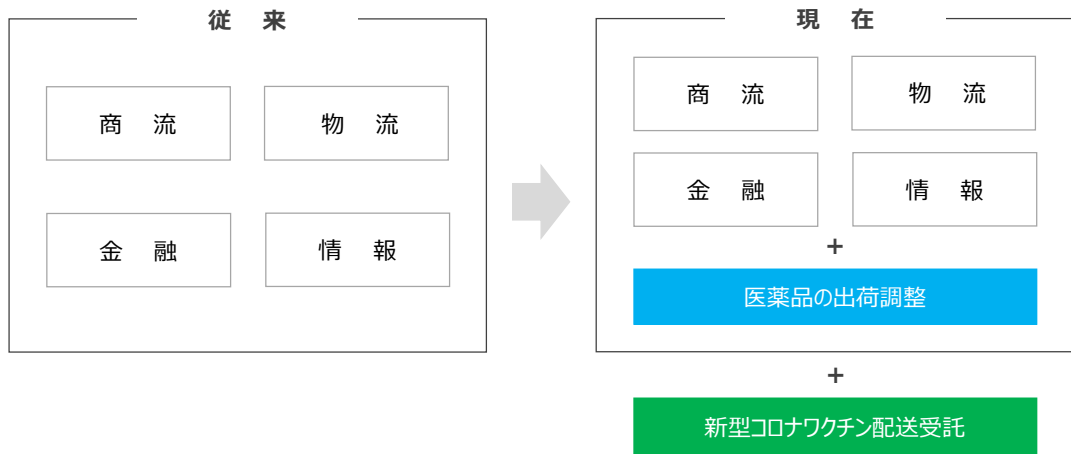
当社は、第4次中期経営計画において医療・介護を支える商品やサービスを戦略的に提供することにより、地域・コミュニティのヘルスケアになくてはならない存在となることを長期ビジョンとして掲げ、ここにある3つの実践課題を中期ビジョンに設定しました。

この中でも、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、今期は当事業の立て直しを最優先事項として注力しております。

医薬品卸の現場で今、起きていること

ではここからは、医薬品卸の現場で今起きていることについて、少し深掘し
てお話をさせていただきます。

医薬品卸が担っている機能



医薬品卸が従来担ってきた4つの機能に加えて
医薬品の**出荷調整**への対応や、**コロナワクチン配送受託**で地域のヘルスケアを支えている

私たち医薬品卸は、4つの機能を担っております。

具体的には、多品種多品目の医薬品を医療機関や薬局に販売する商流機能、医薬品を安定的に供給する物流機能、債権管理を担う金融機能、そして、安全に医薬品を使用して頂くための情報伝達機能です。

この4つの機能に付加されるかたちで、現在、後発医薬品の品質問題に起因する医薬品の出荷調整の対応を求められたり、新型コロナワクチンの配送を担うなど、私たちは地域のヘルスケアを支えております。

① 後発医薬品品質問題に起因する 出荷調整の実態

では、ここで、後発医薬品品質問題に起因する出荷調整の実態について説明いたします。

仕入先名	品名	包装単位	薬効	販売数量(b)	数量ベース	薬価金額 (B)*(Y)	カテ	一般名
6品目	① アムロジピンOD錠10mg「〇〇〇」	PTP 100T	血管拡張剤	501	50,100	1,082,160	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピンOD錠2.5mg「〇〇〇」	PTP 100T	血管拡張剤	356	35,600	359,560	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピンOD錠2.5mg「〇〇〇」	PTP 140T	血管拡張剤	0	0	0	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	② アムロジピンOD錠2.5mg「〇〇〇」	PTP 500T	血管拡張剤	62	31,000	313,100	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピンOD錠2.5mg「〇〇〇」	PTP 700T	血管拡張剤	2	1,400	14,140	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピンOD錠2.5mg「〇〇〇」	PTP 000T	血管拡張剤	12	12,000	121,200	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピンOD錠2.5mg「〇〇〇」	バラ 500T	血管拡張剤	11	5,500	55,550	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	③ アムロジピンOD錠5mg「〇〇〇」	PTP 100T	血管拡張剤	1	100	1,000	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピンOD錠5mg「〇〇〇」	PTP 140T	血管拡張剤	1	140	1,400	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピンOD錠5mg「〇〇〇」	PTP 500T	血管拡張剤	1	500	5,000	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピンOD錠5mg「〇〇〇」	バラ 700T	血管拡張剤	1	700	7,000	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	④ アムロジピン錠10mg「〇〇〇」	PTP 100T	血管拡張剤	1	100	1,000	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピン錠2.5mg「〇〇〇」	PTP 140T	血管拡張剤	1	140	1,400	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	⑤ アムロジピン錠2.5mg「〇〇〇」	PTP 500T	血管拡張剤	1	500	5,000	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピン錠2.5mg「〇〇〇」	PTP 700T	血管拡張剤	1	700	7,000	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピン錠2.5mg「〇〇〇」	PTP 000T	血管拡張剤	12	12,000	121,200	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピン錠2.5mg「〇〇〇」	バラ 500T	血管拡張剤	8	4,000	40,400	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	⑥ アムロジピン錠5mg「〇〇〇」	PTP 100T	血管拡張剤	309	30,900	395,520	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピン錠5mg「〇〇〇」	PTP 140T	血管拡張剤	18	2,520	32,256	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピン錠5mg「〇〇〇」	PTP 500T	血管拡張剤	53	26,500	339,200	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピン錠5mg「〇〇〇」	PTP 700T	血管拡張剤	38	26,600	340,480	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピン錠5mg「〇〇〇」	PTP 000T	血管拡張剤	61	61,000	780,800	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩
	アムロジピン錠5mg「〇〇〇」	バラ 500T	血管拡張剤	19	9,500	121,600	ジェネリック品	アムロジピンベシル酸塩

**バイタルネット
出荷調製品リストより抜粋**

アムロジピンベシル酸塩

成分	1成分
品目	6品目
アイテム	26アイテム

26
アイテム

1成分

まず、この出荷調整に関する話の中で出てくる成分、品目、アイテムといった用語について、その定義をご説明します。

こちらは、高血圧や狭心症の治療薬として広く使われているアムロジピンです。このアムロジピンも出荷調整の対象となっております。アムロジピンの成分はアムロジピンベシル酸塩です。この1つの成分の医薬品は、剤形や成分含有量によって6つの品目に分けられています。更に、その各品目において、100錠包装や500錠包装など、包装単位が異なる26アイテムに分類されています。

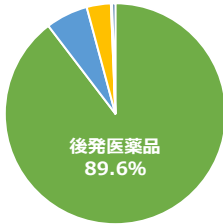
このように、医薬品名としてはアムロジピンという一つのお薬ですが、品目やアイテム数という視点で見ると、その数の捉え方が大きく変わってきます。

出荷調整品の推移

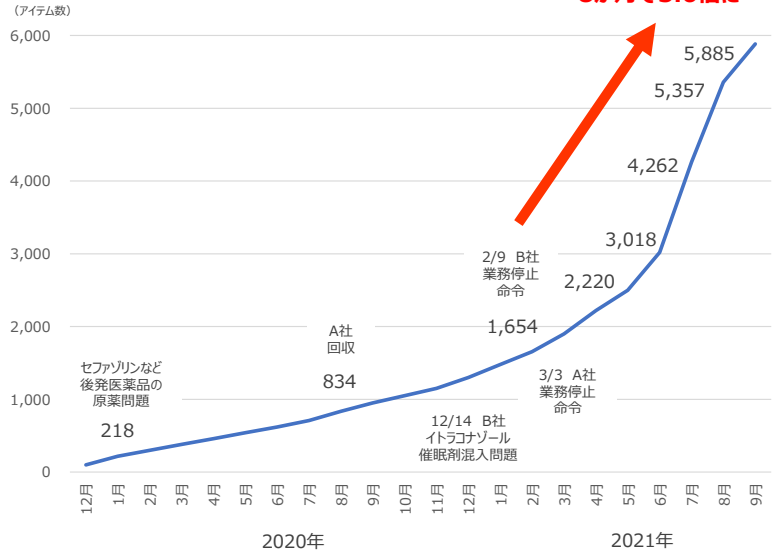
※バイタルネットの社内データより

カテゴリー	アイテム数	構成比
後発医薬品	5,275	89.6%
長期収載品	364	6.2%
先発品	208	3.5%
新薬創出品	12	0.2%
その他	26	0.4%
合計	5,885	100.0%

※2021年8月末時点



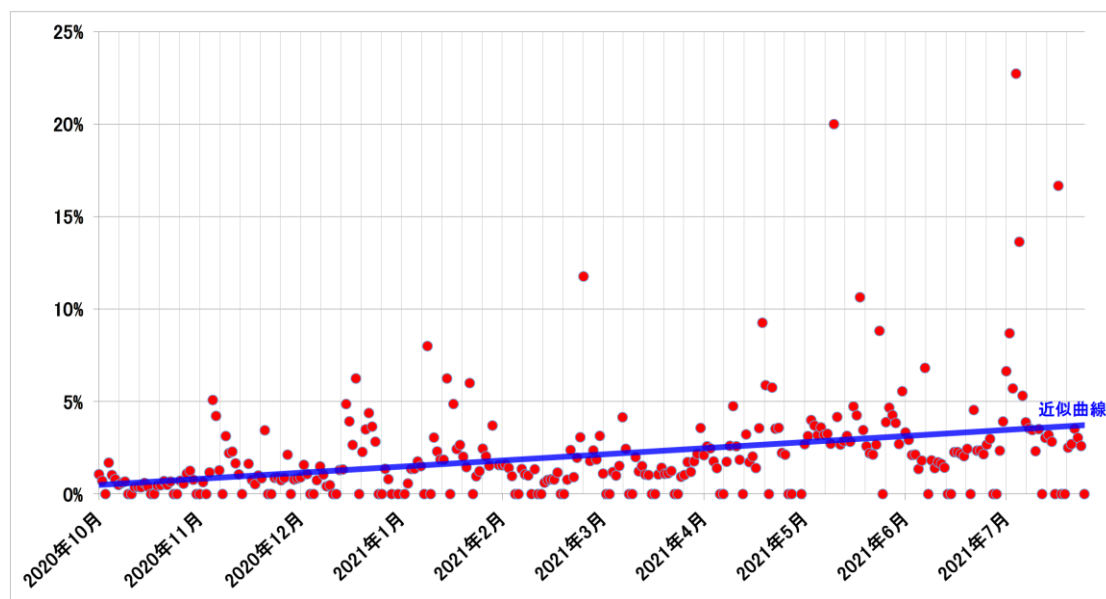
■ 後発医薬品 ■ 長期収載品 ■ 先発品 ■ 新薬創出品 ■ その他



こちらは、2021年8月時点における、バイタルネットの出荷調整品の社内データになります。

2020年冒頭の後発医薬品の原薬問題に端を発した出荷調整は、「医薬品の製造管理及び品質管理の基準」、いわゆるGMP違反に該当する品質問題によって激増しました。2021年冒頭では1,654アイテムだったその数が、8か月後には5,885アイテムと約3.6倍になりました。その約90%は後発医薬品です。

得意先訪問時、供給問題に関連する活動を行なった割合 (期間：2020年10月1日～2021年7月31日 バイタルネットの営業日報より)



こちらは、2020年10月1日から2021年7月31日までの、バイタルネットのMSが医療用医薬品の供給問題に関連する活動を行った割合を営業日報から調べたグラフになります。

得意先訪問時に供給問題に関連する情報提供、代替品の相談、クレーム対応などの活動を行ったのは、全訪問のうち約5%にまで増えています。多い日には20%以上が供給問題に係わる訪問となるなど、現場の負荷も相当なものになっています。

この出荷調整関係の訪問は『クレーム対応』と同じで、お詫びや状況説明から始まり、代替品の手配や今後の納入について説明しなければなりません。それがこれだけ増えているということは、医薬品卸の通常の活動に大きな影響が出ているということを改めてご理解頂けると幸いです。

② 新型コロナワクチンの配送受託

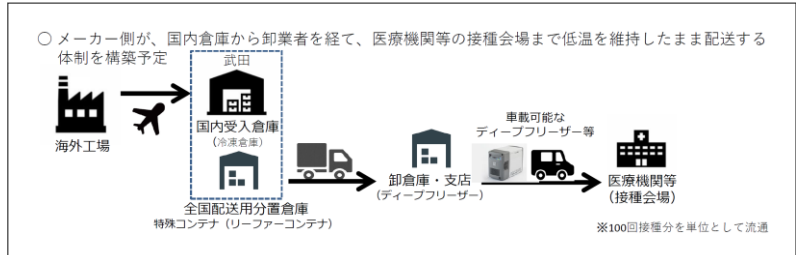
次に、新型コロナワクチンの配送受託についてです。

当社グループが関わっているコロナワクチン配送受託業務

■ モデルナ社

国からワクチン・シリンジ・針等の流通を任された地域担当卸

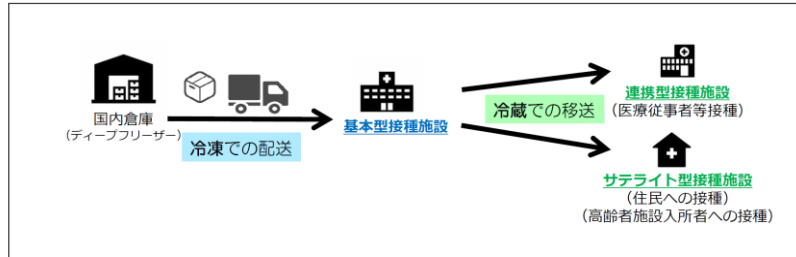
	自治体数
バイタルネット	38
ケーエスケー	67
計	105



■ ファイザー社 ※バイタルネットのみ

基本型接種施設業務、小分け業務 配送業務のいずれかを担当

受託形態	自治体数
基本型接種施設	9
小分け配送	11
配送	13
計	33



こちらは、当社グループが受託しているコロナワクチン配送業務です。

まず、モデルナ社製のワクチンは、地域担当卸がワクチン、シリンジ、針等の流通を担います。この地域担当卸として、バイタルネットは38、ケーエスケーは67、合わせて105の自治体の業務を受託しています。

また、ファイザー社製のワクチンは、バイタルネットが基本型接種施設業務、小分け業務、配送業務の3つを、合わせて33の自治体から受託しています。

そのうち、当社の支店にワクチンを保管する基本型接種施設業務は、9つの自治体から受託しました。冷凍状態で入荷したワクチンをディープフリーザーに在庫し、出荷指示に基づき、医療機関や施設などの個別接種会場に、保冷加工されたワクチンを針シリンジと一緒に配送しています。

支店によってはモデルナ社製とファイザー社製ワクチンに関連する業務が重複している場所もあります。

基本型接種施設でのファイザー製ワクチン業務の流れ



動画「ラストワンマイル
～ファイザー製ワクチン編」

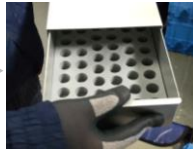
入荷から納品まで厳密な温度管理が求められるコールドチェーン物流



-80℃で移送された
ワクチン到着



希釈用生理食塩液
接種用針・シリンジ等の準備



ワクチン容器と
保冷バッグの準備



蓄冷剤を用いた
コールドチェーン配送



医療機関や
高齢者施設への配送

自治体・医師会・医薬品卸の三者が連携しての取り組み



通常の営業活動と**並行**するかたちでの受託業務で、現場は多忙を極めている

では、基本型接種施設でのワクチン配送業務について、もう少し詳しくお話しします。

-80度で移送されたワクチンが支店に到着します。温度確認をした後、すばやくディープフリーザーに移動します。ディープフリーザーには温度ロガーと監視装置がついています。ワクチン接種に必要な針やシリンジなどの付属品の準備も当社で行います。出荷指示が出たら、コールドチェーンに対応するための保冷バッグや蓄冷剤を準備します。配達日の朝は、ディープフリーザーから出したワクチンをホルダーにセットし、保冷バッグに移し替えます。届け先は医療機関のほか高齢者施設などです。

これらの業務を、自治体、医師会、医薬品卸の三者が連携して行っています。この基本型接種施設に関する業務を医薬品卸が対応した例は、全国的に見ても極めて少ないとされており、通常の営業活動と並行するかたちでの受託業務で現場は多忙を極めましたが、地域ヘルスケアを支える役割を果たせていると感じているところです。

これらの取り組みをまとめた動画を作成いたしましたので、説明会終了後に、資料右上のQRコードから是非ご覧ください。

社会のインフラとして

医薬品の
安全確保と安定供給

国家安全保障上の
有事の際の供給

社会維持のための
医薬品の需給調整



通常業務に加えての出荷調整対応やコロナワクチン配送受託

また毎年の薬価改定や医薬品特性の多様化など
医薬品卸を取り巻く環境も大きく変化

地域ヘルスケアを支える社会インフラとしての役割を果たしていくためにも
これまでの企業活動のあり方を**抜本的**に見直している

皆様ご存知のように、私たち医薬品卸は、地域ヘルスケアを支える社会のインフラ企業として日々活動しております。いつ、いかなるときも医薬品の安定供給を担うことが私たちの使命です。それに加えて、今ご説明したように、現在は出荷調整への対応やコロナワクチン配送も行っています。

毎年の薬価改定、高額なバイオ医薬品の増加に代表される医薬品特性の多様化など、医薬品卸を取り巻く環境は日々大きく変化しています。私たちが社会のインフラとして求められる多種多様な役割をこれからも果たしていくためには、今までの企業活動を抜本的に見直し、より強靱な体質を持った企業として生まれ変わらなくてはなりません。そのための取り組みを、全社一丸となって進めているところです。

徹底したコスト削減に着手

では、ここで徹底したコスト削減についてお話いたします。

薬局サプライチェーン最適化によるコスト削減



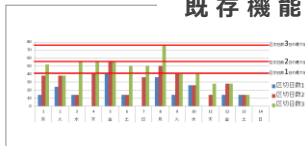
バイタルケーエスケー・ホールディングス
(医薬品卸)



グループ内薬局
(97店舗)

薬局向け在庫管理システムの機能強化

既存機能



払出データを
活用した
在庫管理機能



新機能

処方日数等の
患者情報に基づく
予測自動発注機能



ハイブリッドで高精度な在庫管理システムを活用し
医薬品卸および薬局現場双方の生産性向上を目的とした実証実験を実施中

5月の本決算説明会でお話した薬局サプライチェーン最適化もそのひとつです。

当社グループには連結、非連結合わせて97店舗の薬局がございます。医薬品卸と薬局間に最適なサプライチェーンを再構築するため、薬局向け在庫管理システムの機能強化を行い、生産性の向上を図っています。

具体的には、従来の払出データを活用した在庫管理機能に加えて、処方日数等の患者情報に基づく予測自動発注機能を付加したハイブリッド型在庫管理システムの実証実験を行っております。

薬局の生産性向上の具体的事例

2021年8月より従来の在庫管理システムに**予測発注機能**を追加して運用

グループ内の病院前薬局のケース

処方箋枚数	1,134枚/月	薬剤師	常勤	3名
			パート	1名
薬剤料	51,396千円/月	事務スタッフ	常勤	3名
※ 2021年4月～9月平均			パート	1名



	従来の在庫管理システム	従来の在庫管理システム + 患者情報に基づく予測発注機能
発注人員	<ul style="list-style-type: none"> ・スタッフがローテーションで実施 ・不定期に各担当者のタイミングで発注 	<ul style="list-style-type: none"> ・夕方に1回、1名で実施
発注点のメンテナンス	<ul style="list-style-type: none"> ・1品ずつ手動で設定 ・メンテナンス未実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・払出データと処方データを分析し、自動で発注点を計算 ・メンテナンス不要で最適な発注点に自動更新
発注業務	<ul style="list-style-type: none"> ・自動発注対象除外品目は空き箱から発注 ・長期処方リスト管理品の発注は紙のリストを使用 ⇒ 手作業で約1時間 	<ul style="list-style-type: none"> ・処方データを活用した予測発注機能をフル活用 ⇒ 約10分に短縮

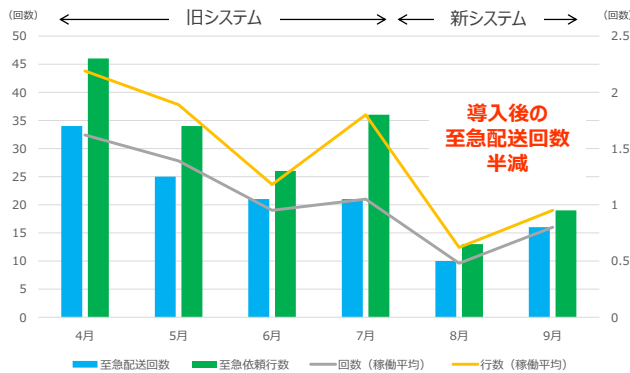
こちらは、グループ内のある病院前薬局のケースです。本年8月に、従来の在庫管理システムに、新しく開発した予測発注機能を付加しました。

この薬局は、月平均処方箋枚数が1,134枚、薬剤料は月約5,100万円、多くの医薬品を取り扱っている薬局です。スタッフは常勤、パート合わせて8名おります。

この薬局では、これまで各スタッフがローテーションで発注業務を行っておりました。発注点は1品ずつ手動で設定し、定期的なメンテナンスも特にしていませんでした。また、長期処方リスト管理品の発注は紙に記載されたリストを用い、手作業で毎日約1時間かかっていました。計算すると、医薬品の発注業務全体で月間約40時間を費やしていたようです。

ここに、患者情報に基づく予測発注機能を付加したところ、ほとんどの発注業務がシステムで自動化され、1日当たりの作業時間も約10分に短縮しました。更に、払出データと処方データを組み合わせた発注機能をフル活用することで精度が高まり、欠品の数も大きく減少しました。

患者情報に基づく予測発注システム導入前後の効果検証



薬局は、発注業務の時間短縮により患者サービス向上につながる**対人業務**を強化している

医薬品卸は、至急配送の削減により**コスト**だけでなく**環境負荷低減**にもつながっている

薬局における生産性向上

1ヶ月あたりの発注業務に費やす時間
40時間 ⇒ 3時間 94%減

医薬品卸における生産性向上

1ヶ月あたりの至急配送平均回数
25.25回 ⇒ 13回 48%減

1ヶ月あたりの至急配送平均コスト
88,375円 ⇒ 45,500円 48%減

※ MS1回あたり配送コスト@3,500円

⇒ **年間約50万円/店**のコスト削減

では、実際どれくらいの効果があったかです。

患者情報に基づく予測発注システム導入前後で、至急配送の回数を分析すると導入後半減しました。

薬局現場では1ヶ月当たりの発注業務に費やす時間が94%減の3時間になり、空いた時間を患者サービス向上に直結する対人業務の強化に充てています。

また、医薬品卸においても、1ヶ月あたりの至急配送の回数およびコストが半減しました。MSが対応した場合の配送コストは、人件費に車両費や燃料費も含めると1回あたり3,500円となっており、このシステム導入によって、薬局1店舗で年間50万円のコスト削減効果が出たことになります。これは医薬品卸にとって非常に大きなインパクトがあります。更に、環境負荷軽減にもつながるなど、相乗効果も生まれております。

今後も、このハイブリッド型在庫管理システムをグループ内薬局だけでなく、グループ外の薬局にも積極的に提案し、Win-Winの関係を構築できるよう取り組んでまいります。

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



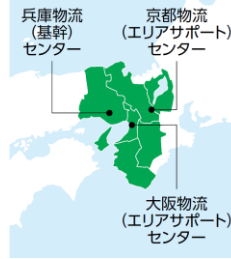
ミニマム オペレーション

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

2021年度実施の物流拠点統合

5月6日
和歌山・紀北支店を統合し
和歌山支店に

10月1日
大曲・横手支店を統合し
秋田県南支店に

今後も**積極的**に拠点統合を進めていく

続いて、物流拠点の統合の状況についてご説明します。

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。

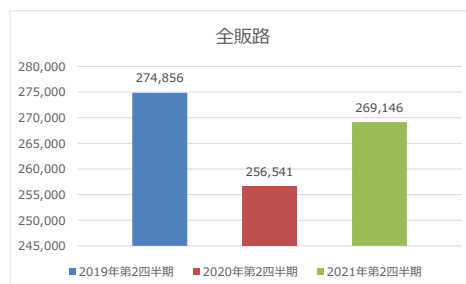
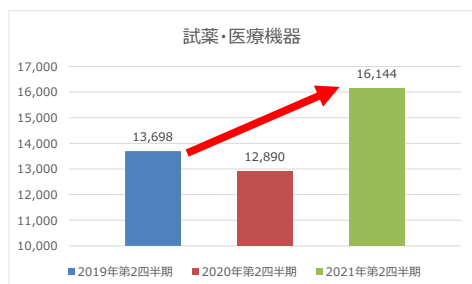
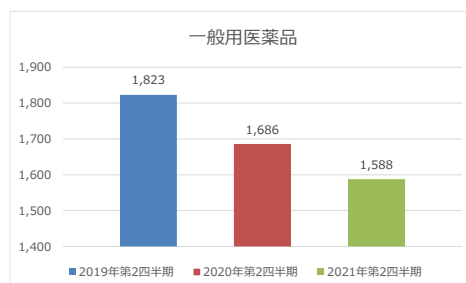
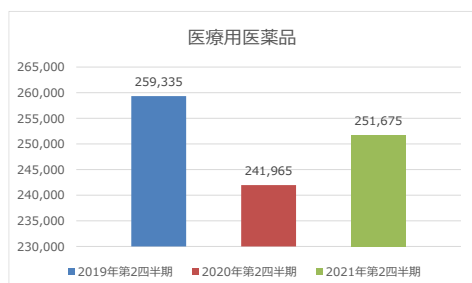
今期は、5月にケーエスケーの営業エリアで和歌山支店と紀北支店を統合いたしました。また、10月にはバイタルネットの営業エリアで大曲支店と横手支店を統合し、秋田県南支店にしました。

今後も、バイタルネットで岩手県の大船渡支店と釜石支店の統合を予定するなど、得意先の満足度向上に配慮しながら積極的に拠点集約を進め、更なるコスト削減を図ってまいります。

新たなビジネス機会の獲得

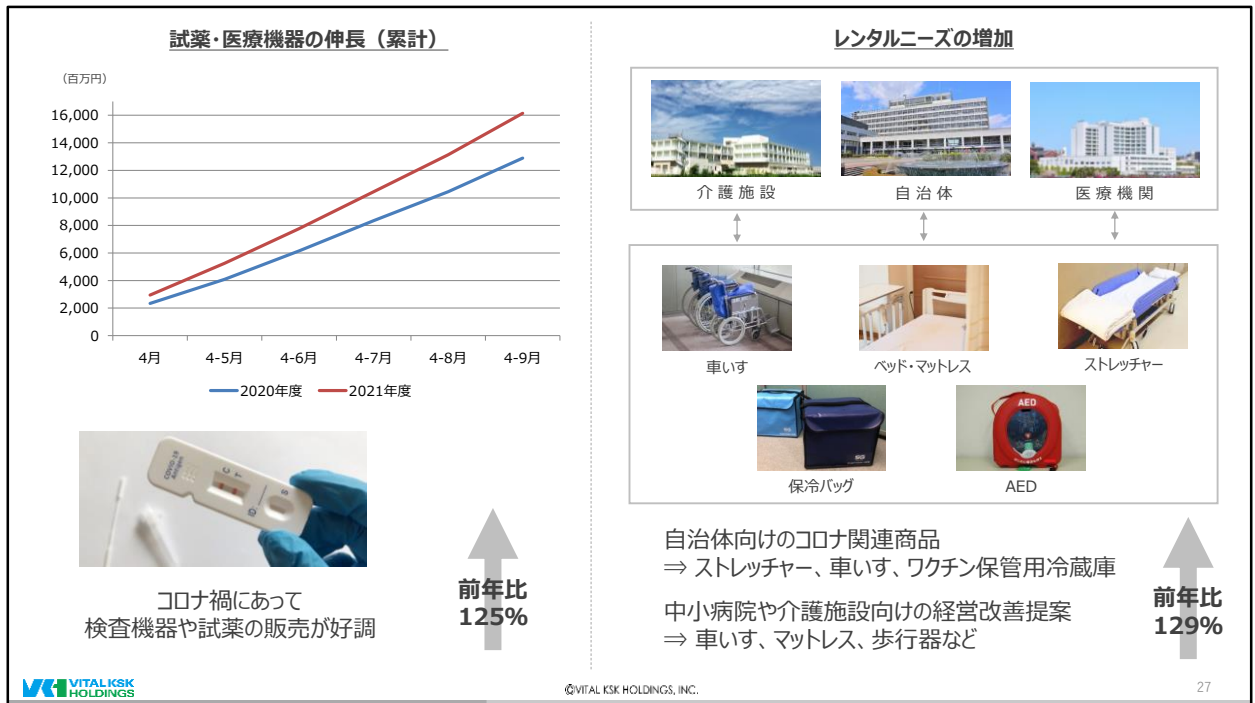
では続きまして、新たなビジネス機会の獲得についてご説明いたします。

販路別売上高の推移 (単位: 百万円)



こちらは、販路別売上高の推移になります。

医療用医薬品は、患者数の増加に伴い前年比で大きく伸びましたが、2019年第2四半期と比較すると、累次の薬価改定の影響等もあり、売上は減少しています。一方で、試薬・医療機器は2019年、2020年いずれと比較しても大きく売上を伸ばしていることがお分かりいただけるかと思えます。



では、ここで試薬・医療機器とレンタル事業について詳細をお話します。

試薬・医療機器は前年比で125%の伸長、金額で32億円増となっていますが、これはコロナ禍にあって検査機器や試薬の販売が好調に推移したためです。

また、レンタル事業についても、取扱高は前年比129%増と伸長しました。ストレッチャー、車いす、ワクチン保管用冷蔵庫といった自治体向けのコロナ関連商品が伸びただけでなく、中小病院や介護施設向けの経営改善提案の一環として行った車いすやマットレス、歩行器などのレンタルニーズが、想定以上に高かったためです。当社はこれを大きな機会と捉え、今後も積極的にレンタル事業を展開をしてまいります。

流通改善の推進

次に、流通改善の推進についてお話しします。

流通改善への積極的な取り組み

2021年秋の流通改善ガイドラインの改訂を見据え
コロナ禍にあっても適切な価格交渉を推進

見積書の提示時期



前年より早めに提示

価格交渉の回数



前年より増加

妥結の状況



前年より遅れ

個々の医薬品の価値に見合った単品単価交渉に努め
医薬品の安定供給体制の堅持につながる**流通改善**に一丸となって取り組んでいる

当社は、従来から流通改善に積極的に取り組んでまいりました。

昨年度は、コロナ禍にあっても十分な価格交渉の機会を得ることが難しい部分もございましたが、今期は見積書を早期に提示したり、価格交渉の機会を増やすといった交渉を行っております。

今後も個々の医薬品の価値に見合った単品単価交渉に努め、医薬品の安定供給体制の堅持に繋がる流通改善に取り組んでまいります。

貢献利益の改善

これらの取り組みの結果として、今期の最重要経営課題であった貢献利益の改善に着実に繋がっております。

貢献利益を重視したオープンシア革命の実践

単位：件・円・%、数字はダミー

- MS**
活動実態を把握・サービス適正化
- 課長**
MSの活動を管理、改善指導
- 支店長**
貢献利益管理、支店課題の解決
- 営業部長**
管轄支店管理、適正な人員配置
- 営業本部長**
リソースの効率化・適正化

マトリックス (貢献利益・売上高)

【表示条件】 01: 〇〇営業部 570: 〇〇支店 集計期間: 2021年04月~2021年09月

貢献利益	売上高	Rank C	下位10%	Rank B	上位80%	Rank A
BLACK	得意先件数	17	5	12		
	売上高	12,345,678	45,678,900	12,345,678		
	売上総利益	1,234,567	1,234,567	1,234,567		
80000	売上総利益率	12.34	10.00	12.34		
	貢献利益	1,234,567	1,234,567	1,234,567		
	貢献利益率	12.34	5.67	12.34		
FLAT	得意先件数	150	1	5		
	売上高	34,567,890	3,456,789	12,345,678		
	売上総利益	1,234,567	1,234,567	1,234,567		
00000	売上総利益率	10.00	10.00	5.67		
	貢献利益	1,234,567	1,234,567	1,234,567		
	貢献利益率	-4.56	-1.23	0		
RED	得意先件数	20	5	5		
	売上高	23,456,789	12,345,678	12,345,678		
	売上総利益	1,234,567	1,234,567	1,234,567		
貢献利益	売上総利益率	-30.00	3.00	2.34		
	貢献利益	1,234,567	1,234,567	1,234,567		
	貢献利益率	-45.67	-12.34	3.45		



5月の本決算説明会でお話したように、今期当社では貢献利益を重視したオープンシア革命に取り組んでいます。

具体的には、得意先一軒ごとにその取引を可視化し、状況の改善に努めています。MS、課長、支店長といった各職層ごとに、貢献利益改善のための具体的な役割を定めると共に、実際に挙げた成果を共有することも進めています。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切り替えたことも、現場の意識改革につながっています。

先を見据えた取り組みを今後も継続

2022年3月期第2四半期

これまでの取り組みが功を奏し

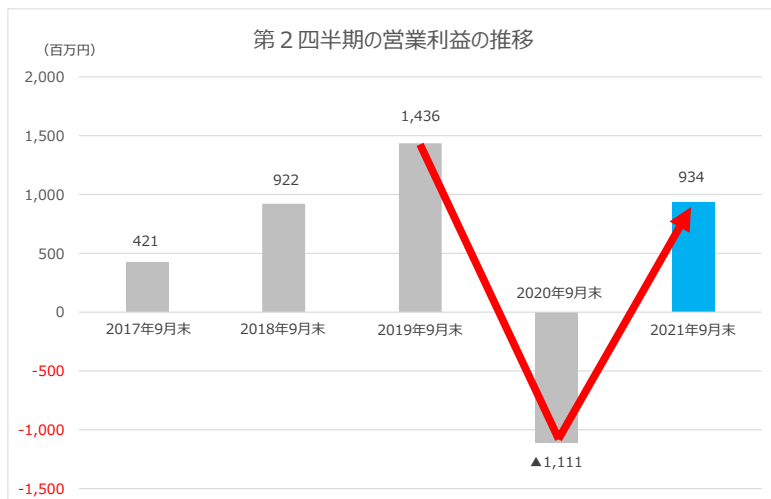
営業利益は回復傾向



2022年の薬価改定および

診療報酬改定も見据え

更なる改革を推進



このような取り組みを続けた結果、当第2四半期の営業利益は9億3,400万円まで回復しました。前期の営業赤字からの回復はもちろん、消費税増税に伴う仮需が発生した2019年9月末の水準には達しないものの、2018年9月末の営業利益水準まで戻すことができました。

一方で、2022年は薬価改定や診療報酬改定が予定されております。当社は、このような外部環境の変化に動じない強い企業であり続けるために、更なる改革を推進してまいります。

3 2022年3月期 通期業績予想と 株主還元策

では、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月期の通期業績予想については、下期における新型コロナの影響等が不明のため、据え置いております。

ご覧のように、2022年3月期の売上高は、52億円増の5,422億円、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、営業利益は、前年から39億円増加の16億円を見込んでおります。

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。

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)	-	200万株 (上限2,000百万円)
総還元性向	61.0%	56.4%	88.1%



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

最後に、株主還元策について説明いたします。今期は、中間配当は前年と同じ一株につき12円とさせていただきます。また、期末配当も一株につき12円、合計で年間配当は一株につき24円を予定しています。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、本年6月17日にお知らせした通り、機動的な資本政策の一環として2022年1月31日までの期間において、投資一任方式による市場買付により、株式総数上限200万株、取得価格総額を上限20億円として実施しています。10月31日時点では、取得した株式総数が1,243,400株、取得価格総額が961,923,455円となっています。

自己株式取得を上限の20億円と仮定した場合の総還元性向は88.1%です。

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、2022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、誠に有難うございました。