

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



2022年5月12日

2022年3月期（第13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 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。

どうぞよろしくお願いいたします。

1. 2022年3月期 決算ハイライト
2. 第4次中期経営計画の総括
3. 第5次中期経営計画について
4. 2023年3月期 通期業績予想と株主還元策

こちらが、本日本話する内容です。

はじめに、2022年3月期の決算ハイライトについてご説明します。続きまして、第4次中期経営計画の総括、そして、今期よりスタートする第5次中期経営計画についてお話しします。最後に、2023年3月期 通期業績予想と株主還元策について説明します。

その後、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たします。

1

2022年3月期 決算ハイライト

それでは、まず、2022年3月期 決算ハイライトについてご説明いたします。

2022年3月期 損益概況

単位：百万円、%

	前期実績		業績予想 〔上段 2022年4月22日 修正 下段 2021年5月13日 予想〕		2022年3月期 実績 〔上段 2022年4月22日 修正との達成率の比較 下段 2021年5月13日 予想との達成率の比較〕			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	達成率	前期比
売上高	537,030	-	576,800 (542,200)	-	577,249	-	100.1 (106.5)	107.5
営業利益	▲2,260	-	2,900 (1,600)	0.50 (0.30)	2,945	0.51	101.6 (184.1)	-
経常利益	693	0.13	5,700 (4,200)	0.99 (0.77)	5,834	1.01	102.4 (138.9)	841.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,171	0.22	4,600 (4,000)	0.80 (0.74)	4,770	0.83	103.7 (119.3)	407.3

当期の売上高は、前年比107.5%の5,772億円となりました。2021年5月13日の当初予想5,422億円と比較しても350億円の売上増となりました。

営業利益は前年の22億円の営業赤字から29億円の営業黒字へと、大きく回復いたしました。当初予想からも180%を超える伸びとなりました。

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31億円計上し、前年比842%の58億円となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は、前年比407%の47億円となりました。

売上増と利益回復の要因については、この後、詳しくご説明いたします。

セグメント別利益

医療用医薬品	107.2%
試薬医療機器	113.0%
一般用医薬品	93.3%

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	544,249	-	107.5	18,397	109.7	10,399	106.0	4,201	103.5
売上総利益	36,153	6.64	116.5	4,848	110.7	1,626	105.4	3,843	103.4
販管費	33,709	6.19	100.4	4,643	105.6	1,254	109.8	3,975	102.6
営業利益	2,443	0.45	-	205	-	371	92.5	▲131	-

※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：農業卸売業、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。

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107.2%、コロナ対策関連用品等の販売増により、試薬医療機器の販売伸長率が113.0%となったため、売上高は前年比107.5%の5,442億円となりました。売上総利益は、前年比116.5%の361億円です。販管費は、前年比100.4%の337億円となりました。以上の結果、営業利益は前年の25億円の営業赤字から24億円の営業黒字へと大きく回復しました。

次に、薬局事業です。今期より連結会社が1社増えたこと、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109.7%の184億円、売上総利益は前年比110.7%の48億円となりました。販管費は連結会社が1社増えたため前年比105.6%の46億円です。その結果、営業利益は2億円となりました。

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106%の104億円。売上総利益も前年比105.4%の16億円を計上しました。一方、販管費は物流費の増加のため、前年比109.8%の12億円となりました。その結果、営業利益は前年比92.5%の3億7千万円となりました。

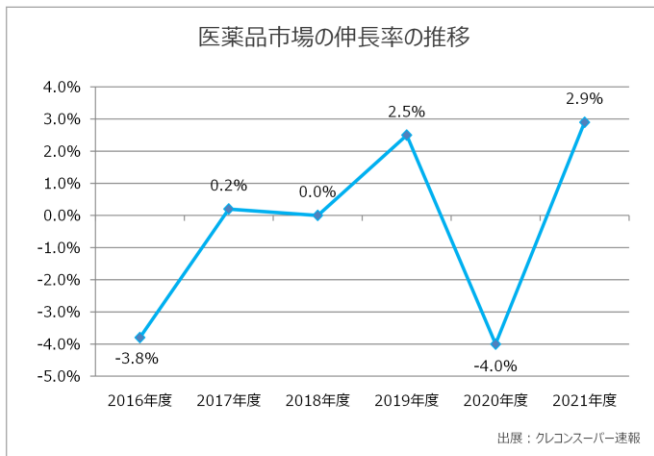
最後に、その他事業については、介護事業の収益改善が進んだものの、スポーツ関連施設を運営する子会社はコロナにより利用者が減少するなど、結果として1億3千万円の営業赤字となりました。

売上が好調に推移した要因

医薬品市場の大幅な回復

病院の売上拡大や
新薬創出加算品の販売強化

新型コロナ関連商品の販売増



ではここで、前期、売上が好調に推移した要因についてご説明します。

まず、医薬品市場の大幅な回復です。クレコンスーパー速報によると、2021年度の医薬品市場の伸長率はプラス2.9%でした。2020年度のマイナス4%と比較し文字通りのV字回復となり、これは当社の売上にも大きくプラスに働きました。

更に、競合他社の入札談合問題によりこれまで取引がなかった病院と新規に取引する機会が増えたことで病院の売上が拡大したことに加え、薬価が高い新薬創出加算品の販売強化が功を奏しました。その結果、当該加算品目の売上は前年対比124%の大幅な伸びを記録しました。

また、コロナ抗原検出キットや簡易PCR検査の機器や試薬といった、コロナ関連商品の販売が増加したことも要因のひとつとなりました。

利益が大幅に改善した主な要因

① 貢献利益に拘った活動

- ・オープンシェア革命
- ・利益を重視した人事考課
- ・流通改善の推進

② コロナワクチン配送受託

- ・モデルナの地域担当卸：105自治体
- ・ファイザーの基本型接種施設、小分け配送、配送：33自治体

Category	貢献先件数	売上高	売上総利益	売上総利益率	貢献利益	貢献利益率
BLACK	17	12,345,678	1,234,567	12.34	1,234,567	12.34
FLAT	150	34,567,890	1,234,567	10.00	1,234,567	4.56
RED	20	23,456,789	1,234,567	-30.00	1,234,567	-48.67

続いて、利益が大幅に改善した要因についてご説明します。

まず、前期の最重要課題であった貢献利益に拘った活動が実を結びました。得意先1軒1軒の貢献利益を見える化し、MS、課長、支店長といった、それぞれの職層別に取り引内容の改善に取り組んだオープンシェア革命、利益を重視した人事考課制度の導入、そして、医薬品の価値や流通コストを無視した過大な値引を要求する得意先との取引を見合わせたり、単品単価交渉の推進といった流通改善による成果です。

また、コロナワクチンの配送受託も利益増につながった要因のひとつです。当社グループではモデルナ製ワクチンの配送を105自治体、ファイザー製ワクチンの配送を33自治体から受託し、国策であったワクチン接種の推進に全社を挙げて取り組んできました。これらは従来の営業活動に加えての取り組みとなりましたが、結果として利益の改善にも大きく寄与しました。

貸借対照表

単位：百万円

	2021年 3月31日	2022年 3月31日	増減	主な増減要因
流動資産	190,634	198,532	7,898	
現金預金	29,784	26,971	▲2,813	退職給付信託への拠出等
売上債権	114,599	119,533	4,934	売上増
たな卸資産	29,318	31,788	2,470	売上増に伴う仕入増
固定資産	120,766	114,501	▲6,265	
有形・無形固定資産	49,277	50,797	1,520	支店移転新設等
投資その他の資産	71,488	63,703	▲7,785	投資有価証券の売却と含み益の減少
資産合計	311,401	313,033	1,632	
流動負債	178,426	190,092	11,666	
仕入債務	166,973	176,685	9,712	売上増に伴う仕入増
短期借入金（1年内長借含む）	6,570	1,960	▲4,610	1年内返済予定長期借入金の約定返済等
その他流動負債	4,882	11,447	6,565	未払法人税等の増加と返金負債の計上等
固定負債	29,058	22,898	▲6,160	退職給付信託への拠出と繰延税金負債の減少等
負債合計	207,485	212,991	5,506	
純資産	103,916	100,041	▲3,875	
株主資本	73,070	75,631	2,561	当期純利益の計上 + 配当金の支払
その他の包括利益累計額	29,873	23,329	▲6,544	投資有価証券の売却と含み益の減少
負債・純資産合計	311,401	313,033	1,632	



©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、退職給付信託への拠出等により28億円減少しました。売上債権は、医薬品需要の増加およびコロナ関連商品の売上増に伴い49億円増えました。たな卸資産は、仕入増により24億円増えました。有形・無形固定資産は支店移転新設等の要因により15億円増えました。投資その他の資産は、投資有価証券の売却と含み益の減少により77億円減少しました。この結果、資産合計は16億円増えました。

次に負債についてです。仕入債務は、売上増に伴う仕入増により97億円増えました。また、短期借入金は1年内返済予定長期借入金の約定返済等で46億円減少しました。その他流動負債は未払法人税等の増加と返金負債の計上等により65億円増加しました。固定負債は、退職給付信託への拠出と繰延税金負債の減少等により61億円減少しました。この結果、負債合計は55億円増えました。

最後に、純資産合計は39億円減少しました。これは主に、親会社株主に帰属する当期純利益の計上等により株主資本が25億円増加した一方、投資有価証券の売却と含み益の減少により、その他の包括利益累計額が65億円減少したためです。

2

2019～2021年度
第4次中期経営計画の総括

続いて、第4次中期経営計画の総括についてお話いたします。

第4次中期経営計画（2019～2021年度）の取り組み

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

⇒ 2020年から続く新型コロナ禍にあっても**着実**に取り組みを推進

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、3つの実践課題に取り組んでまいりました。

順調にその歩みを進めている最中、新型コロナウイルスの感染拡大という世界的規模の難題に直面することになりましたが、その中でも臨機応変に対応してきました。

新たな営業スタイルの構築（医薬品卸売事業）

① ICT活用で情報共有を促進

MRとMSをつなぐチャットツール『FINE』
営業日報にアプリを導入

② 医師とMRをタブレットでつなぐリモート営業

リモート説明会やWeb講演会が増え
製薬メーカーからのフィーも伸長

前期比 **248.3%増**



コロナ禍でも有効に機能



では、ここからは主な取り組みをご報告いたします。

まず医薬品卸売事業では、新たな営業スタイルの構築を推進しました。

当社では新型コロナウイルス感染拡大以前からデジタル化の流れを見据え、タブレットやスマートフォンの活用に取り組んでおりましたが、これはコロナ禍においても非常に有効に機能しました。

MSとMRが、得意先ニーズや処方動向などについてタイムリーかつ正確に情報共有できるチャットツール「FINE」は、その有用性を大きく高めました。また、営業日報にもアプリを導入するなど、デジタル化の推進は営業品質の向上や連携強化につながりました。

更に、ICTを活用したリモート営業にも本格的に取り組みました。タブレット端末を携帯した当社MSが医師や医療従事者を訪問しMRが遠隔地から面談に参加するリモート同行や、製薬メーカーによる医師や薬剤師向けのWeb講演会に、当社MSが同席視聴し感想や医薬品の採用意向などを確認して、それをMRにフィードバックする取り組みは、製薬メーカーから高い評価を頂くことができました。

その結果として、リモート営業の実施回数が大きく増えたことで、製薬メーカーからのフィーもバイタルネットとケーエスケー合わせて、前期比で250%増と大きく伸長しました。

最適な医薬品流通体制の構築（医薬品卸売事業）

- ① 2020年9月 川口物流センター開設
- ② 業務効率化につながるパッケージ納品の導入
- ③ 在庫管理システムに患者情報を基にした予測発注機能を付加
- ④ 物流拠点の統合



続いて、最適な医薬品流通体制の構築についてです。

まず、2020年9月に首都圏への供給体制強化につながる川口物流センターを開設いたしました。その結果、首都圏営業部は前期比137.9%の伸長となるなど、今後も市場規模の大きな首都圏のシェア拡大に注力してまいります。

また、医薬品卸と得意先双方の業務効率化につながるパッケージ納品も導入しました。更に、従来の在庫管理システムに患者情報を基にした予測発注機能も付加しました。これらを組み合わせたサービスを提案することで、医療現場における生産性の向上はもちろんのこと、至急配送が減るなど医薬品卸のコスト削減にも大きく寄与しました。

なお、昨今の道路インフラ状況などを踏まえ、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きましたが、この方針は今後も継続してまいります。

エマージングビジネスの拡大

- ① 2019年5月 仙台ロボケアセンター開設
- ② マットレスや車いすなどの洗淨サービスの拡充



コロナ禍におけるニーズを的確に捉える

- ③ 自治体や医療機関等を対象にしたレンタル事業拡充



当社は、医療用医薬品卸売事業以外をエマージングビジネスと定義し、その拡大に努めてまいりました。

2019年5月には東北で初となる仙台ロボケアセンターを開設しました。ここでは、世界初の装着型ロボットスーツHAL®による筋肉系の機能改善を促す画期的なプログラムを提供しています。

また、マットレスや車いすなどの洗淨サービスやレンタル事業の拡充にも取り組んでまいりました。特に、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へのニーズが大きく高まり、タイムリーな事業展開ができたと考えております。

グループ経営体制の強化

- ① 2019年7月 執行役員制度導入
- ② 2020年4月 コーポレートコミュニケーション部新設
- ③ 自己株式取得（2019年度、2021年度）
- ④ 政策保有株式の縮減
- ⑤ 女性が働きやすい職場づくりの推進

次に、グループ経営体制の強化です。

2019年7月に、意思決定の迅速化と機動的な業務執行を実現するため、執行役員制度を導入しました。

更に、2020年4月には、ステークホルダーとの関係強化のためにコーポレートコミュニケーション部を新設し、同年より従来のCSRレポートと年次報告書をまとめた統合報告書を発行しております。

2019年度と2021年度には機動的な資本政策遂行を目的に、合計340万株の自己株取得を行いました。また、政策保有株式についても、保有適否について取締役会で定期的に検証し、その結果に基づき縮減を進めています。

また、ダイバーシティ推進を目的として、女性がより働きやすい職場づくりを目指した取り組みも強化しました。当社グループの全社員に占める女性の割合は約25%となっています。女性リーダーフォーラムや女性健康セミナーの開催、各種認証の取得など、社員一人ひとりが能力をより発揮しやすい環境整備を今後も進めてまいります。

新型コロナワクチンの配送受託

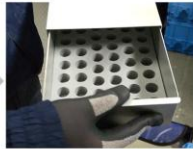
入荷から納品まで厳密な温度管理が求められる**コールドチェーン物流**



-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

当社の取り組みをまとめた動画コンテンツ



khb東日本放送で
紹介された映像



ラストワンマイル
ファイザー製ワクチン編



ラストワンマイル
大規模接種会場編

バイタルネット ワクチン配送



また、第4次中期経営計画の真っ只中である2020年、新型コロナウイルスの感染拡大が大きな社会問題となりました。当社グループに与える影響も少なくありませんでしたが、医療機関や行政の要請に応えるかたちで、これまでは経験がなかった様々な取り組みも行ってまいりました。

その代表的なものが、新型コロナワクチンの配送受託になります。先ほどご説明したように、これは前期の利益改善にも寄与しました。この受託業務は、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ですが、医薬品卸として長年培ってきたノウハウを最大限生かし、現在も各地にワクチンをお届けしております。

その取り組みをまとめた動画コンテンツがございますので、是非ご覧ください。コロナワクチン接種の裏側で、私たち医薬品卸がどんな役割を担っているかがお分かりいただけたと思います。

第4次中期経営計画の結果

単位：百万円、%

	2020年3月期（2019年度）			2021年3月期（2020年度）			2022年3月期（2021年度）		
	計画	実績	前年比	計画	実績	前年比	計画	実績	前年比
売上高	557,200	562,505	100.5	566,200	537,030	95.5	542,200	577,249	107.5
営業利益	2,860	3,556	126.1	3,350	▲2,260	-	1,600	2,945	-
経常利益	5,860	6,404	92.7	6,000	693	10.8	4,200	5,834	841.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,140	4,642	91.3	5,000	1,171	25.2	4,000	4,770	407.3

主な外部の 出来事	<ul style="list-style-type: none"> 消費増税に伴う薬価改定 広域卸4社による医薬品入札談合問題 	<ul style="list-style-type: none"> 新型コロナウイルス感染拡大 診療報酬改定 薬価改定 	<ul style="list-style-type: none"> 薬価中間年改定 介護報酬改定 医薬品の出荷調整問題 コロナワクチンの接種推進 CGコードの改訂
当社の主な アクション	<ul style="list-style-type: none"> 仙台ロボケアセンター開設 執行役員制度の導入 自己株式の取得 	<ul style="list-style-type: none"> 危機管理物流体制による対応 ICTを活用した新しい営業スタイル導入 洗浄およびレンタル事業の拡充 川口物流センター開設 コーポレートコミュニケーション部新設 	<ul style="list-style-type: none"> オープンシェア革命 コロナワクチン配送業務の受託 在庫管理システムに予約発注機能追加 物流拠点の統合 薬局事業：連結対象1社増 自己株式の取得



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

16

最終的に、第4次中期経営計画はこのような結果となりました。

2019年10月の消費増税に伴う薬価改定から、毎年改定が実施されるようになりました。更に、新型コロナウイルス感染拡大や医薬品の出荷調整問題など、当社グループを取り巻く環境は非常に厳しいものがございました。

そういった中でも、ここまで説明してきた臨機応変な対応とグループ一丸となった取り組みを推進することで、最終年度である2022年3月期は売上高、営業利益、経常利益、当期純利益とも、当初の計画を上回る結果を残すことができました。

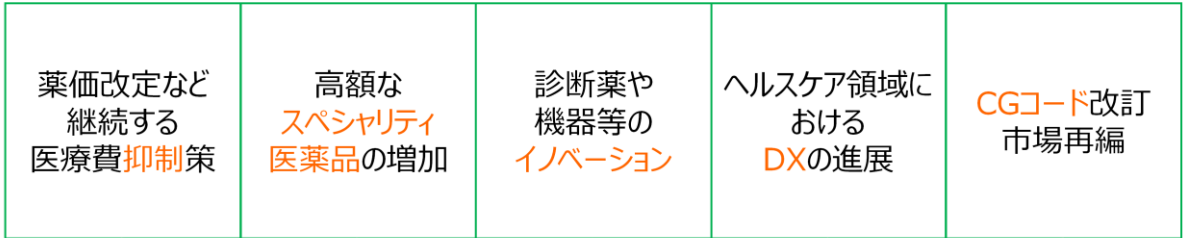
この勢いを今期からスタートした第5次中期経営計画につなげていきたいと思っております。

3

2022～2024年度
第5次中期経営計画について

では、ここからは第5次中期経営計画についてご説明します。

新中期ビジョンの策定



新中期ビジョン

次代を見据えたビジネスモデルの革新

1. 市場の構造変化と市場特性に合わせた医薬品流通モデルの追求
2. 医療のDX進展に伴う流通・マーケティングモデルの進化
3. プライム市場に対応したグループ経営推進

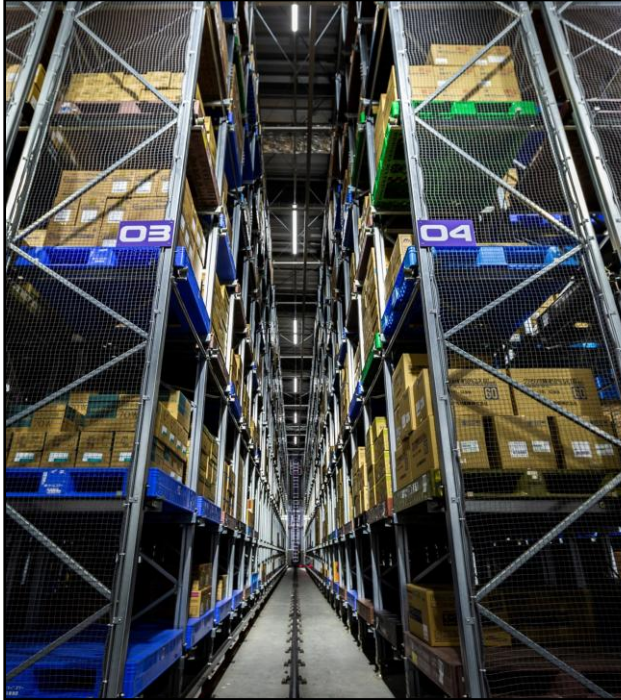
団塊の世代が後期高齢者となる2025年が目前となり、これまでも実施されてきた社会保障費の抑制と制度の見直しは、今後も継続するものと考えられます。特に、累次の薬価改定により、医薬品卸売事業の収益は悪化していくことが予想され、安定供給継続のためにも更なる流通の効率化を実現しなければなりません。

一方、特許品市場では多様なモダリティ（※1）の抗がん剤や希少疾患薬など、アンメット・メディカル・ニーズ（※2）に応えた高額なスペシャリティ医薬品が市場伸長の中心になっていきます。これらの薬剤は限られた専門医療機関で使用されますが、より高度な情報提供などその専門性に応じた新たなニーズも生じることから、その対応が課題となります。

また、最先端の技術を活用した新たな診断や治療の提供が大きなイノベーションをもたらしつつあります。これは今後の市場伸長を牽引する一方で、流通上の課題も生じさせるものと思われます。更に、ヘルスケア領域におけるDX、いわゆるデジタルトランスフォーメーションは今後急速に進められ、地域のヘルスケア提供の効率化・高度化などに寄与するとともに、そこに関わるすべてのビジネスに大きな変革をもたらすでしょう。

そして、2021年6月のコーポレートガバナンスコード改訂、本年4月の東京証券取引所の市場再編など、プライム市場を選択した企業として、高度なガバナンス体制の構築も求められています。

このような環境変化を踏まえて、当社は第5次中期経営計画における新中期ビジョンとして、「次代を見据えたビジネスモデルの革新」を掲げました。そして、1. 市場の構造変化と市場特性に合わせた医薬品流通モデルの追求、2. 医療のDX進展に伴う流通・マーケティングモデルの進化、3. プライム市場に対応したグループ経営推進、を3つの実践課題とし、これらに積極的に取り組んでまいります。



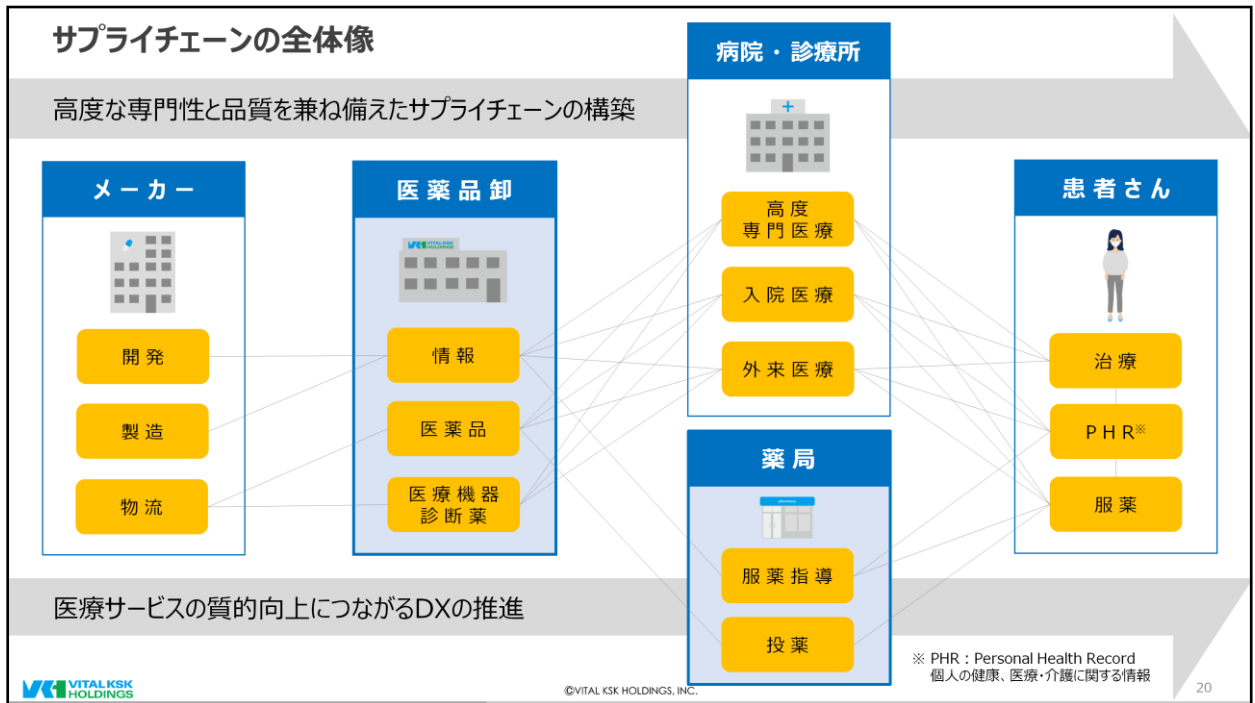
重点施策①

より高度なサプライチェーンの構築

19

では、ここからは第5次中期経営計画の重点施策についてご説明します。

まず一つ目は、より高度なサプライチェーンの構築です。



これは、サプライチェーンの全体像です。

当社は、生命関連商品である医薬品を安全、安心とともにお届けすることを使命として、製薬メーカーと病院、診療所、薬局をつなぐ役割をこれまで担ってきました。

先程ご説明したように、今後は厳密な温度管理が求められるスペシャリティ医薬品やワクチン等の増加、また、診断薬・医薬品・医療機器の組合せによる治療など、より高度な専門性と品質を兼ね備えたサプライチェーンの構築が、地域ヘルスケアを支える上では重要となってきます。そのためのハード面の投資も欠かせません。

更に、当社はグループ内に薬局事業会社を持ち、そこでDXの推進など先進的な取り組みを行うことで、これまでに多くの知見やノウハウを蓄積してきました。それを他の得意先にも広げていくことで、自社だけでなく地域のサプライチェーン全体の高度化や効率化も図ってまいります。

生命関連商品を確実に届けるSCM

- ① GDP※1に準拠すると共にGMP※2にも一部対応する**高品質**な物流体制の整備
- ② いついかなるときでも流通を途絶えさせないハード+ソフトの高度なマネジメント力



医療機関や薬局といった得意先はもちろん製薬メーカーや自治体からも**選ばれる卸**を目指す

※1 GDP: Good Distribution Practice (医薬品の適正流通ガイドライン)
※2 GMP: Good Manufacturing Practice (医薬品の製造管理及び品質管理の基準)



医薬品を保管するフリーザー



アプリを活用した温度管理

では、サプライチェーンマネジメントについて具体的にご説明いたします。

当社は、医薬品の適正流通ガイドラインであるGDPに準拠すると共に、医薬品の製造管理及び品質管理の基準であるGMPにも、一部対応する高品質な物流体制の整備を加速しています。現在、これらの物流機能を評価いただき、複数のメーカーから、いわゆる3 PLと呼ばれる川上流通や限定流通の依頼が増えてきています。この取り組みは、今後拡大が見込まれるスペシャリティ医薬品市場でのシェア獲得においても寄与すると考えています。

また、ハード面の整備だけでなく、それを実際に運用するソフト面の強化もサプライチェーンには欠かすことのできない要素です。コロナワクチンの配送受託業務では、正にそこが試されたと思っています。ファイザー製ワクチンの基本型接種施設を引き受けた卸は全国でも数えるほどしかないと言われていました。行政からの臨時の要請に関しても、現場レベルで即座に対応できる当社のサプライチェーンマネジメント力は、地域のヘルスケアを支える企業として欠かせない要素だと考えています。

当社は、今後もこれまで築いてきたサプライチェーンに一層の磨きをかけてまいります。

2022年3月16日 福島県沖地震の直後

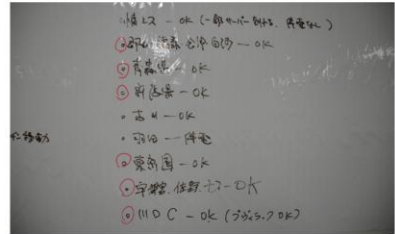


壁から落ちて破損した時計



床に散乱した医薬品

レジリエンスの発揮



全ての拠点の状況を確認



深夜に駆けつけ復旧作業にあたるスタッフ

ではここで、3月に発生した福島県沖地震の際の当社の対応についてご紹介いたします。

3月16日23時36分、マグニチュード7.4、最大震度6強を記録したこの地震では、当社の物流拠点にも大きな被害が出ました。当社は震災発生直後に災害対策本部を立ち上げ、午前3時過ぎには全ての拠点との確認を終えました。また、深夜にも関わらず大勢のスタッフがすぐに駆けつけ、落下した医薬品の選別を午前6時まで完了しました。そして、地震発生から約6時間で通常の供給体制にリカバリーいたしました。

災害時やパンデミック時にも流通を途絶えさせないためには、非常用発電機の設置やBCPの策定といったハードやソフト面の対策はもちろん大切です。しかし、非常時にはそれに加えて臨機応変に対応できるレジリエンスも求められます。

当社は、2011年の東日本大震災や2018年の大阪府北部地震など、これまでも幾多の災害に直面してきました。その経験を活かし、どんなときでも医薬品の流通を途絶えさせない体制を今後も整備してまいります。

安定供給継続のための生産性の向上

- ① 人員の適正配置を推進
- ② 営業・物流拠点の見直し

営業利益率の改善

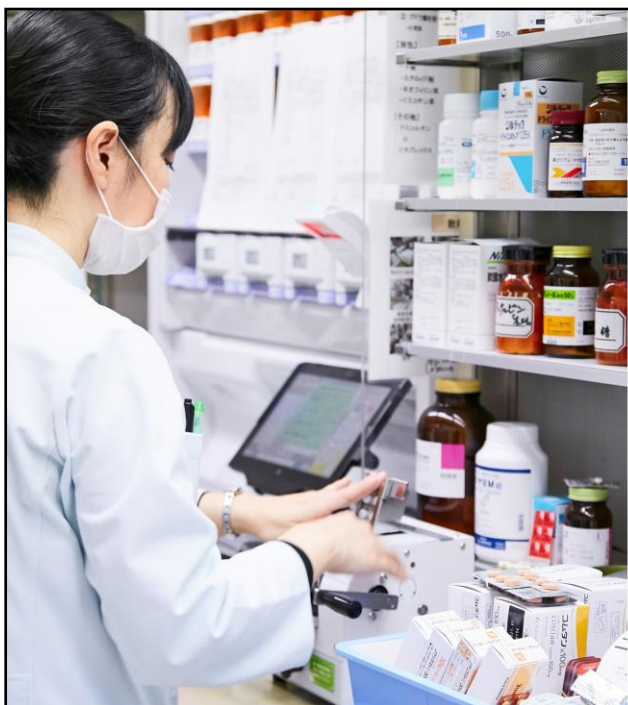
2022年3月期 実績		2025年3月期 計画	
営業利益	売上比	営業利益	売上比
2,945百万円	0.51%	3,700百万円	0.65%



また、安定供給を継続していくためには、より一層の生産性向上も欠かせません。

道路網の整備や、人口減少による影響等を考慮し、第5次中期経営計画期間内に、人員の適正配置の推進や営業・物流拠点の見直しを一層進め、販管費の削減を図ってまいります。

その結果として、2025年3月期には、営業利益37億円、売上比で0.65%までの改善を目指します。



重点施策②

薬局事業の取り組みと 医薬品卸と薬局でのDX推進

24

次に、薬局事業の取り組みと医薬品卸と薬局でのDXの推進について説明します。

薬局事業の概況

2022年3月期

売上高 **184** 億円 (前年比109.7%)

専門医療機関連携薬局 **3** 店

地域連携薬局 **8** 店

※ 2022年5月12日現在



薬局サービスのより一層の充実と
サプライチェーン最適化やDX推進

計87店舗

秋田 2店

山形 3店

宮城 60店

福島 10店

埼玉 5店

東京 3店

千葉 3店

神奈川 1店

※ 2022年5月12日現在



前期よりセグメント情報として開示しております薬局事業ですが、東北や首都圏を中心に87店舗を展開し、2022年3月期の売上高は前年比109.7%の184億円となりました。全国でまだ100店舗ほどしかない専門医療機関連携薬局の認定を3店舗、また地域連携薬局の認定は8店舗取得しています。

専門医療機関連携薬局は、がん等の専門的な薬学管理が必要な患者に対して、他の医療提供施設との密な連携を行いつつ、より高度な薬学管理や高い専門性が求められる特殊な調剤に対応できる薬局です。また、地域連携薬局は、外来受診時だけではなく、在宅医療への対応や入退院時を含め、他の医療提供施設との服薬情報の一元的・継続的な情報連携に対応できる薬局です。

いずれも、厚生労働省が2025年に向けて推進している地域包括ケアシステムにおいて、中心的な役割を担うとされている機能を備えた薬局になります。

当社では、今後も薬局サービスの一層の充実を目指し、これらの認定薬局を増やしていくと共に、医薬品卸と薬局間におけるサプライチェーンの最適化やDXを推進してまいります。

患者サービスの一層の充実



薬機法改正に対応



オンライン服薬指導



無菌調剤室の完備



宮城県初 お薬ロッカー設置

では、ここで具体的な薬局サービスについて説明します。

当社グループの薬局では薬機法改正に対応した薬局機能の強化を進めております。左上の写真は、東北大学病院の前に立地する薬局ですが、専門医療機関連携薬局と地域連携薬局のふたつの認定を取得しています。大学病院の医師や薬剤部と連携し、がん患者に関する処方提案や副作用の経過報告を積極的に行うと共に、地域の別の薬局で働いている薬剤師を対象にした研修会を開催するなど、地域医療の質向上にも貢献しています。

また、その他の店舗でも、今後普及が見込まれるオンライン服薬指導や、在宅医療に欠かせない無菌調剤室の完備、誰とも接触せずにお薬が受け取れるおくすりボックスの設置など、環境変化に対応した取り組みを積極的に進めているところです。

今後も、選ばれる薬局づくりを目指し、患者サービスの一層の充実に努めてまいります。

卸・薬局間のサプライチェーン最適化とDX推進



予測発注システムによる効率化



パッケージ納品による負担軽減



徹底した機械化



タブレット型薬歴を活用

また、そのためには、薬局現場の生産性向上も欠かせません。当社グループでは、医薬品卸と薬局が協力してサプライチェーンの最適化に取り組んでいます。

まず患者情報を基にした予測発注システムの活用です。これにより薬局における医薬品の発注に係る時間が大幅に削減できるだけでなく、適切な在庫管理が可能になり、卸側の至急配送の削減にもつながっています。また、卸側で多重検品を行った上で配送するパッケージ納品も、薬局での荷受業務の負担軽減に寄与するなど、双方により効果を生み出しています。

これらに加えて、自動薬剤ピッキング装置の導入や、薬剤師一人ひとりにタブレット型薬歴を配布するなど、薬局現場におけるDXを推進することで、薬剤師が患者さんに向き合う時間をより多く取れるようになります。

厚生労働省が示した「患者のための薬局ビジョン」で提唱された「対物から対人」への流れを踏まえ、今後も薬局現場における生産性向上を進め、対人業務の強化に取り組んでまいります。



重点施策③

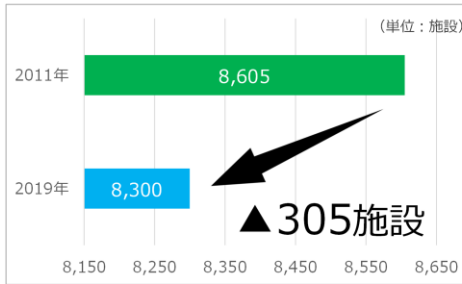
病院市場への営業体制強化

29

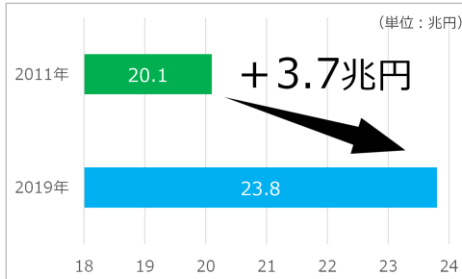
次に、病院市場への営業体制強化についてご説明します。

伸長する病院市場

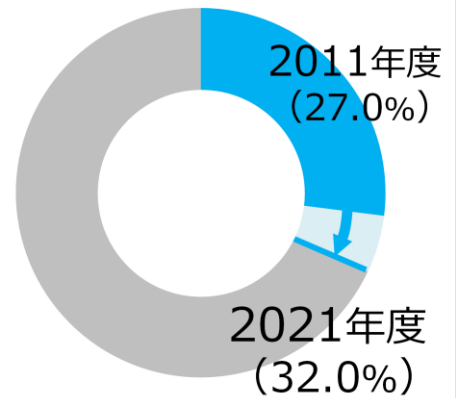
病院数の推移



病院医療費の推移



当社の売上に占める病院の割合

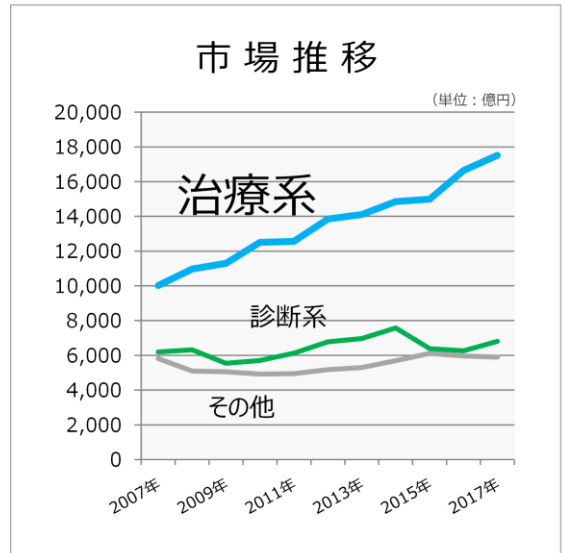
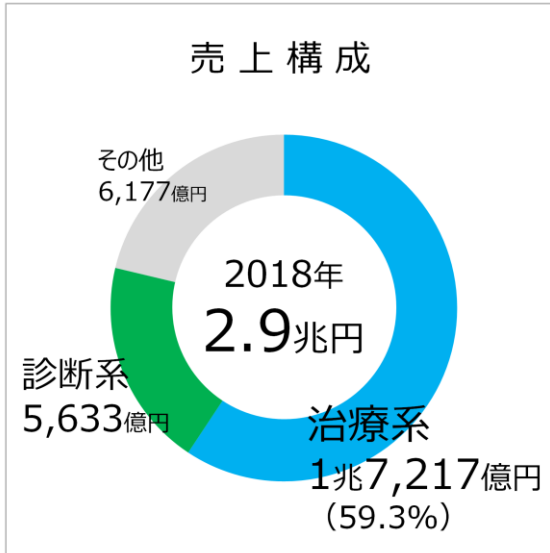


厚生労働省の資料によると、2011年と2019年を比較すると病院数は305施設減っている一方で、病院医療費は3.7兆円も増えています。医療技術の高度化や高額な医薬品が増えていることがその主な要因です。当社の売上においても、10年前と比較して病院が占める割合が5%も増えています。

このように、今後も成長が見込まれる病院市場でのシェア拡大に向け、営業体制を一層強化していく考えです。

伸び続ける治療系機器市場

出典) 厚生労働省 薬事工業生産動態統計



また、病院で行われる医療が高度化していくに伴い、医薬品だけでなく医療機器の市場も大きく伸びています。特に、治療で使われる医療機器市場は右肩上がり成長しており、2018年度には1兆7,217億円もの規模となっています。

この市場を取り込むことは、当社にとっても非常に重要だと考えています。

MAPs (Medical Assist Partners) の新設

病院の治療や医薬品、機器、診断薬等に精通したプロフェッショナル

組織的連携

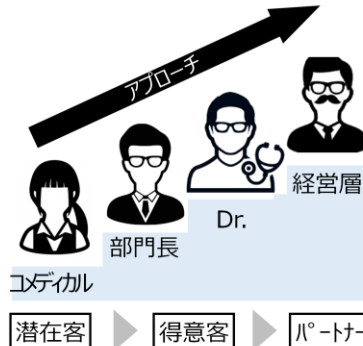
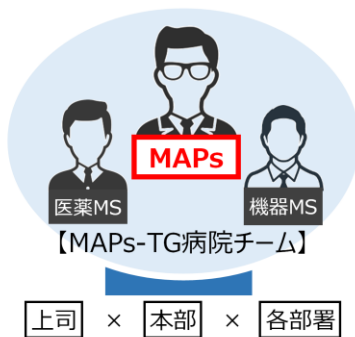
TG病院へ営業強化

あらゆるニーズに対応

チームを編成

各階層にアプローチ

多方面のニーズに対応



そこで、当社では病院の治療や医薬品、機器、診断薬等に精通したプロフェッショナルな営業スタッフであるMAPsを新設することとしました。MAPsとは「Medical Assist Partners」から成る造語です。

これまでは、医薬MSは医薬品を、機器MSは医療機器を、病院に対して別々に提案してきました。これでは、それぞれの担当商品の範囲での営業活動しかできず、病院全体を見た総合的な提案が困難でした。そこで今後は、予め各地区に定めたターゲット病院に対し、その病院ごとにMAPsと医薬MS、機器MSでひとつのチームを編成します。そして、ターゲット病院の各部門や医師、経営層へ積極的にアプローチし、病院が抱えるあらゆるニーズを吸い上げていきます。そのニーズに対して、製薬メーカーや機器メーカーとも連携を深めて多方面のソリューションを提案していくことで、病院市場における当社のプレゼンスを高め、取引の拡大を図っていきます。

現在、7月からの本格稼働に向けて準備を進めているところです。



重点施策④

グループ経営戦略

33

次に、グループ経営戦略についてご説明します。

財務基盤の強化と高度なコーポレート・ガバナンス

1. 財務戦略

- ① ROE 5%以上
- ② 適正な株主還元策の実行 : 配当性向25%以上を確保
- ③ 政策保有株式の縮減

2. より高度なコーポレート・ガバナンスの検討・整備

3. コーポレートコミュニケーションのさらなる充実

経済のグローバル化や政府主導の資本市場改革を受け、2022年4月の東京証券取引所の再編では、当社はプライム市場を選択しました。海外を含めた数多くの機関投資家の投資対象となるプライム市場においては、企業価値向上によって資本市場の期待・要請に応えるとともに、高度なコーポレート・ガバナンスが求められます。

当社グループは、これまでも企業の社会的責任を自覚し、CSRやコンプライアンスを意識した経営に取り組んでまいりましたが、引続き取組みを進めるとともに株式市場との対話などコーポレート・コミュニケーションをさらに充実し、ステークホルダーの理解・信頼の向上に努めていきます。

まず財務戦略として、財務健全性の向上と資本効率性の向上を基本方針としてROE5%以上を目指します。また適正な株主還元策の実行に努め、配当性向25%以上を確保いたします。更に、これまで同様に、政策保有株式の縮減を継続してまいります。

また、より高度なコーポレート・ガバナンス体制を整備するため、取締役会の管理・監督と業務執行体制の検討や、取締役会の実効性評価についても、引き続き真摯に取り組んでまいります。

更に、ホームページや株主総会招集通知などの英文による対応を充実させるなど、コーポレートコミュニケーション活動の一層の強化も図ってまいります。

第5次中期経営計画の利益計画

単位：百万円、%

	2023年3月期（2022年度）			2024年3月期（2023年度）			2025年3月期（2024年度）		
	計画	売比	前年比	計画	売比	前年比	計画	売比	前年比
売上高	563,300	-	97.6	568,000	-	100.8	566,000	-	99.6
営業利益	2,300	0.41	78.1	3,200	0.56	139.1	3,700	0.65	115.6
経常利益	4,900	0.87	84.0	5,800	1.02	118.4	6,200	1.10	106.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,500	0.80	94.3	5,100	0.90	113.3	5,400	0.95	105.9
主な外部の 出来事	<ul style="list-style-type: none"> ・診療報酬改定 ・薬価改定 ・市場区分の見直し ・改正会社法の施行 ・参議院選挙 			<ul style="list-style-type: none"> ・薬価中間年改定 			<ul style="list-style-type: none"> ・診療報酬・介護報酬同時改定 ・薬価改定 ・第8次医療計画スタート ・医師の働き方改革 		

こちらが、第5次中期経営計画の利益計画です。最終年度である2025年3月期は、売上高5,660億、営業利益37億、経常利益62億、親会社株主に帰属する当期純利益は54億を計画しています。

政府による医療費抑制策の継続が確実視され、特に毎年の薬価改定は当社の業績にとって大きなマイナス要因となります。その上に、更なる薬価制度の改革を求める声も多数挙がっています。そのような厳しい環境下にあっても、これまでご説明してきた取り組みを推進し、乗り越えてまいりたいと思います。

4 2023年3月期 通期業績予想と株主還元策

最後に、2023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。

2023年3月期 通期業績予想

単位：百万円、%

	2022年3月期 実績		2023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	577,249	-	563,300	-	▲13,949	97.6
営業利益	2,945	0.51	2,300	0.41	▲645	78.1
経常利益	5,834	1.01	4,900	0.87	▲934	84.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,770	0.83	4,500	0.80	▲270	94.3

2023年3月期の売上高は、139億円減の5,633億円を見込んでおります。本年4月の薬価改定の影響を見込んでの数字となります。

営業利益は、前年から6億円減の23億円と計画しています。コロナワクチン配送受託業務が前期より減少することやシステム等の投資が増えるためです。

その結果、経常利益も前年から9億円減の49億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前年並みの45億円を見込んでおります。

株主還元策

当期純利益の推移

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 予想
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,171百万円	4,770百万円	4,500百万円

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 予想
1株当たりの 当期純利益	21.3円	87.9円	84.5円

株主還元策の推移

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 予想
1株当たり配当金	12円 中間配当12円 + 期末配当0円	26円 中間配当12円 + 期末配当14円 (特別配当2円含む)	24円 中間配当12円 + 期末配当12円
連結配当性向	56.4%	29.6%	27.8%
自己株式の取得	-	200万株 (1,559百万円)	未定
総還元性向	56.4%	62.0%	27.8% ※

※2022年5月23日 28.4%に訂正



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

38

続いて、株主還元策について説明いたします。

2022年3月期は、冒頭でご説明した通り、予想を上回る業績となりました。期末配当金につきまして、2021年5月13日に発表いたしました配当予想の普通配当12円に特別配当2円を加え、合計1株当たり14円とし、年間26円とすることにいたしました。

2023年3月期は、中間配当は前年と同じ一株につき12円、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27.8%(※)となる見込みです。

※2022年5月23日 28.4%に訂正 (<https://www.vitalksk.co.jp/corp/wp-content/uploads/2022/05/e39f9a65805f65c86baaf6e84d0d695d.pdf>)

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 バイタルケー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 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。