

2023年11月10日

株式会社バイタルケーエスケー・ホールディングス

2024年3月期(第15期) 第2四半期決算説明会

代表取締役社長

村井 泰介

©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

株式会社バイタルケーエスケー・ホールディングス代表取締役社長の村井泰介です。

本日はお忙しい中、弊社2024年3月期 第2四半期決算説明会にお集まりいただきありがとうございます。

1. 2024年3月期 第2四半期 決算ハイライト
2. 今期の主なトピックス
3. ROEを意識した経営の実現に向けて
4. 2024年3月期 通期業績予想

はじめに、2024年3月期第2四半期の決算ハイライトについてご説明します。

続きまして、本年5月に公表した長期ビジョン2035でご説明した活動領域に関わる主なトピックスについてお話しします。

次に、第5次中期経営計画で取り組んでいる、ROEを意識した経営の実現についてお話しします。

最後に、2024年3月期 通期業績予想について説明します。

1. 2024年3月期 第2四半期 決算ハイライト

それではまず、2024年3月期第2四半期 決算ハイライトについてです。

2024年3月期 第2四半期 損益概況

単位:百万円、%

	前期実績		業績予想		2024年3月期 第2四半期 実績			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	達成率	前同比
売上高	290,166	-	290,000	-	294,213	-	101.5	-
営業利益	1,521	0.52	2,400	0.82	2,868	0.97	119.5	-
経常利益	2,423	0.84	3,100	1.07	3,478	1.18	112.2	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,437	0.50	2,000	0.69	2,347	0.80	117.4	-



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

4

当期の売上高は、前期実績より40億47百万円増の2,942億13百万円となりました。当期より、一部の外資系製薬企業の取引が停止になったものの、コロナ治療薬の販売伸長がその減収分を上回り、増収となりました。

営業利益は前同13億47百万円増の28億68百万円です。前期の大口得意先に対する貸倒引当金の計上への反動と、コロナ治療薬の販売伸長に伴う利益の増加によるものです。

経常利益は前同10億55百万円増の34億78百万円となりましたが、営業利益の増加が主な要因です。

親会社株主に帰属する四半期純利益は前同9億10百万円増の23億47百万円となりましたが、前述した理由に加えて、投資有価証券売却益を計上したことが主な要因です。

セグメント別利益

医療用医薬品	102.0%
試薬医療機器	92.2%
一般用医薬品	93.6%

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	前同実績	実績	前同実績	実績	前同実績	実績	前同実績
売上高	277,201	-	273,830	9,386	9,009	5,589	5,314	2,035	2,011
売上総利益	19,760	7.13	19,129	2,336	2,362	822	833	1,984	1,894
販管費	17,119	6.18	17,735	2,221	2,329	639	650	2,093	2,040
営業利益	2,640	0.95	1,393	114	32	183	182	▲108	▲146

※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、健康堂薬局等

※3: アグロジャパン

※4: 農業卸売事業、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.

5

次に、セグメント別利益についてご説明します。

まず、医薬品卸売事業の売上高は、一部の外資系製薬企業との取引が停止になったり、コロナ関連の検査試薬や機器等の販売が落ち込んだ一方で、コロナ治療薬の販売が大きく伸びたことにより、前同実績から33億71百万円増の2,772億1百万円となりました。売上総利益は、売上増加の影響と得意先軒1軒ごとに取引コストを意識した価格交渉を進めたことで、前同から6億31百万円増の197億60百万円となりました。また、販管費は前期に計上した一部の大口得意先債権にかかる貸倒引当金の反動で、前同から6億16百万円減の171億19百万円となりました。その結果、営業利益は前同12億47百万円増の26億40百万円を計上することができました。

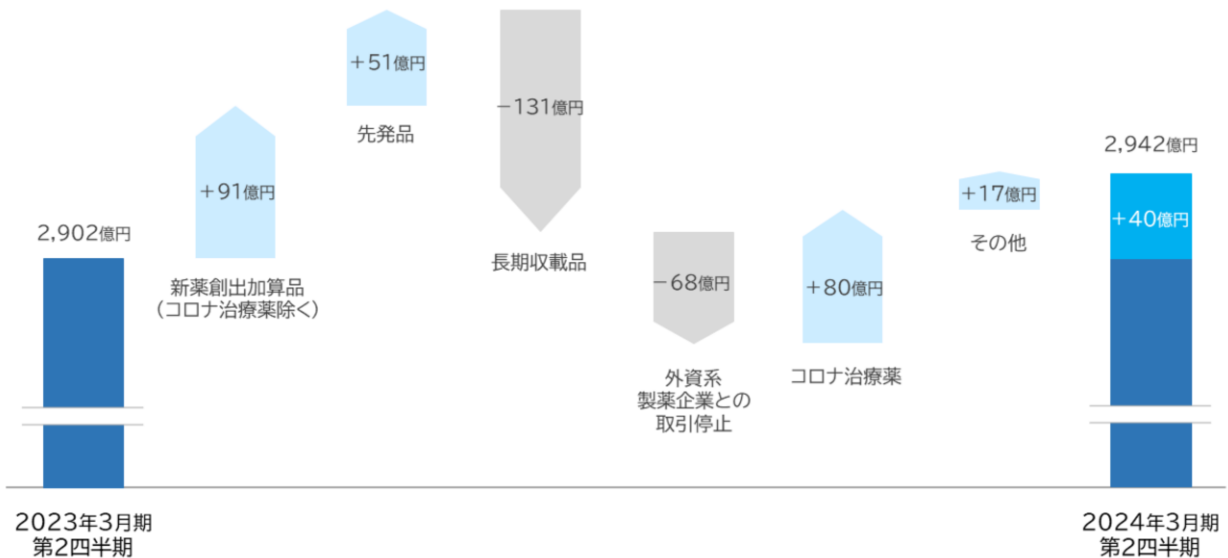
続いて、薬局事業の売上高は、事業譲受により1店舗増加したことに加え、調剤技術料収入および薬学管理料収入の増大に努めるとともに、コロナの感染症法上の分類が5類に変更されたことに伴う人流増加等により受付処方箋枚数が増加したことで、前同実績から3億77百万円増の93億86百万円となりました。売上総利益は薬価改定の影響により前同26百万円減の23億36百万円、販管費はのれんの償却費が大幅に減少したことで、前同1億8百万円減の22億21百万円となりました。その結果、営業利益は前同82百万円増の1億14百万円を計上しました。

次に、動物用医薬品卸売事業の売上高は、コンパニオンアニマル部門の売上が伸長し前同実績から2億75百万円増の55億89百万円となる一方、仕入価格の上昇等の影響により、売上総利益は前同11百万円減の8億22百万円、販管費は貸倒引当金の減少で前同11百万円減の6億39百万円となりました。その結果、営業利益は前同並みの1億83百万円を計上しました。

最後に、その他事業です。売上高は、コロナの感染症法上の分類が5類に変更されたことに伴う人流

増加等により、スポーツ関連施設運営事業の収益が伸びたことで、前年実績から24百万円増の20億35百万円となりました。売上総利益は当該売上の増加や介護用品レンタル事業の収益力の向上等により前同90百万円増の19億84百万円、販管費は経費削減に努めたものの電気代やガソリン代の高騰により、前同53百万円増の20億93百万円となりました。その結果、前年から38百万円の改善が見られたものの、1億8百万円の営業損失を計上しました。

■ 連結決算 売上高 前年同期比 主な増減要因



では次に、前年同期と比較した売上高の主な増減要因を詳しくご説明いたします。

まず当社は、一定期間薬価が高く維持される新薬創出加算品の販売に予てより注力してまいりました。その取り組みが功を奏し、同カテゴリの販売高は91億円増加しました。また先発品も51億円増加しています。一方、長期収載品は薬価改定の影響もあり、131億円減少しました。

更に、今期より一部外資系製薬企業との取引停止の影響で68億円減少しましたが、その一方で、当社グループを応援いただいた外資系企業も多くございました。その中には、緊密な連携により大きな伸長を示した企業もあり、当第2四半期の外資系製薬企業トータルの実績では、前述した68億円の減少分を吸収し、前同101%の伸びとなっております。

またコロナ治療薬の販売伸長による増収分の80億円や、薬局事業、動物用医薬品卸売事業の増収も寄与し、最終的に売上高は前同40億円増の2,942億円となりました。

貢献利益*を意識した取り組みの推進

* 貢献利益…業務全般に係ったコストを控除した得意先別営業利益

適切な価格交渉

- ・個々の医薬品の価値を踏まえた適切な取引を徹底
- ・貢献利益マイナスが大きな得意先との取引を優先的に見直し

社会課題解決に向けた得意先との協働

共通の社会課題

人手不足や働き方改革

燃料・物価の高騰

SDGs・CO₂削減

あるチェーン薬局と話し合い、今期より至急配送を有料化

前期 4-9月	6,087回	}	至急配送 76% 減少
今期 4-9月	1,447回		

あるエリアで、得意先と共に効率的な医薬品配送を検討し
配送時間帯や配送回数の適正化に向けた協働を実施

配送回数 **33%**削減 超過勤務 **50%**減少

続いて、医薬品卸売事業の営業利益大幅増につながった、貢献利益を意識した取り組みの推進について、詳しくお話しします。

当社は、地域のヘルスケアを支えるインフラ企業として、安定的な医薬品流通体制の構築に取り組んでまいりました。その一環として、個々の医薬品の価値を踏まえた適切な価格交渉の徹底を図るとともに、流通コストを考慮しない過剰な値引を要求してくる得意先との取引を優先的に見直した結果、貢献利益マイナスの取引先の改善につなげることができました。

また、コスト削減だけでなく、人手不足や働き方改革、燃料や物価の高騰、CO₂削減といった共通の社会課題の解決に向けて、一部の得意先との協働も開始しました。

具体例を2つご紹介します。まず1つ目の事例です。あるチェーン薬局と最適な配送体制の在り方を検討する中で、あわせて至急配送の有料化にも合意しました。その結果、効率性の高い配送を実現するとともに、至急配送の回数も76%も減少しました。

次に2つ目の事例です。あるエリアで、得意先と共に効率的な医薬品配送の実現に向け、配送時間帯や配送回数の適正化に向けた協働を行いました。その結果、効果的・効率的な配送タイミングを見出すことで配送回数は33%削減され、商品受け渡しにかかる得意先の作業中断の改善や、物流人員の超過勤務時間50%減少にも繋がりました。

これらの事例のように、当社は今後も持続的成長に繋がる適正利益の確保と、社会課題解決に向けた取り組みを進め、企業価値の一層の拡大に努めてまいります。

貸借対照表

単位:百万円

	2023年 3月31日	2023年 9月30日	増減	主な増減要因
流動資産	188,502	208,163	19,661	
現金預金	19,029	30,463	11,434	月末銀行休業日のため仕入債務未決済による
売上債権	118,386	127,815	9,429	売上増による
たな卸資産	30,846	31,052	206	
固定資産	108,813	113,582	4,769	
有形・無形固定資産	52,402	53,216	814	
投資その他の資産	56,411	60,365	3,954	株式市場の上昇による投資有価証券含み益の増加
資産合計	297,316	321,745	24,429	
流動負債	178,659	199,821	21,162	
仕入債務	164,571	186,787	22,216	月末銀行休業日のため仕入債務未決済及び仕入の増加
短期借入金(1年内長借含む)	1,960	1,860	▲100	
その他流動負債	12,127	11,174	▲953	法人税等の納付
固定負債	18,491	19,157	666	投資有価証券含み益増加に対する繰延税金負債の増加
負債合計	197,150	218,979	21,829	
純資産	100,165	102,766	2,601	
株主資本	78,099	78,099	0	
その他の包括利益累計額	20,886	23,440	2,554	株式市場の上昇による投資有価証券含み益の増加
負債・純資産合計	297,316	321,745	24,429	

続いて、貸借対照表についてです。

資産合計は、前期末から244億29百万円増加し、3,217億45百万円となりました。その要因は、9月末が銀行休業日のため仕入債務の未決済により現金預金が114億34百万円増加したことと、売上債権が94億29百万円増加したことで、流動資産が196億61百万円増加したためです。また、株式市場の上昇による投資有価証券含み益の増加により、固定資産も47億69百万円増加しました。

負債合計は、前期末から218億29百万円増加し、2,189億79百万円となりました。その主な要因は、月末銀行休業日による影響と仕入の増加で、仕入債務が222億16百万円増加したことです。

純資産は、前期末から26億1百万円増の1,027億66百万円となりました。その主な要因は、投資有価証券含み益の増加です。

2. 今期の主なトピックス

では、次に今期の主なトピックスについてお話いたします。

長期ビジョン2035で掲げた主な活動領域



物流機能の高度化



医療用医薬品卸売事業の刷新



メディカル関連商材の拡販



レンタル事業の強化



薬局事業の拡大



行政・自治体との連携



ライフサポートの充実



コンパニオンアニマルと
アグリテック分野の事業拡張

当社は、本年5月に公表した長期ビジョン2035において、8つの主な活動領域を定めました。

それらは、物流機能の高度化、医療用医薬品卸売事業の刷新、メディカル関連商材の拡販、レンタル事業の強化、薬局事業の拡大、行政・自治体との連携、ライフサポートの充実、そして、コンパニオンアニマルとアグリテック分野の事業拡張です。

ここからは、これらの領域で現在取り組んでいる主なトピックスを、幾つかピックアップしてご紹介いたします。

長期ビジョン2035で掲げた主な活動領域



物流機能の高度化



医療用医薬品卸売事業の刷新



メディカル関連商材の拡販



レンタル事業の強化



薬局事業の拡大



行政・自治体との連携



ライフサポートの充実



コンパニオンアニマルと
アグリテック分野の事業拡張

まず始めに、物流機能の高度化です。

GDP*体制の整備

* GDP : Good Distribution Practice(適正流通基準)



当社は、GDP体制の整備を進めています。

この度、厚生労働省による医薬品の適正流通ガイドラインに定めるGDPに準拠した管理体制を整備し、その運用を定期的に監査し統制を行うことを目的に、ホールディングス内にGDP統括部を新設しました。また、事業会社では、バイタルネットにGDP品質保証部、ケーエスケーに品質保証部を設置し、将来のGDP法制化に向けた物流体制の構築にグループ一丸となって取り組んでおります。

さらに、より厳密な温度管理が求められるような特殊な医薬品にも対応できる高度なサプライチェーンを構築してまいります。

3PL事業の進捗

製薬企業のメーカー物流を担う
3PL事業の売上高推移

前年同期比 **117.2%**

イドルシア ファーマシューティカルズ ジャパン(株)の
ピヴラッツ®点滴静注液150mgの売上高推移


前年同期比 **154.4%**



また、当社は成長戦略の一環として3PL事業の拡大にも取り組んでおり、当事業の売上高は前年同期比で117.2%となりました。今後も、製薬企業のアウトソーシング事業の受託に向けた投資を拡大してまいります。

また、当社が日本国内における物流を一手に担っている、イドルシア ファーマシューティカルズ ジャパン株式会社のピヴラッツ®点滴静注液150mgの売上高も、前年同期比で154.4%となりました。イドルシア社は、日本国内における臨床ニーズが高い疾患を対象にした薬剤の開発パイプラインを複数有しており、当社は今後も更なるサプライチェーンの高度化に努めてまいります。

ドローンによる長距離医薬品配送の実証事業

参画者	区分	具体的な役割
 和歌山県立医科大学 WAKAYAMA MEDICAL UNIVERSITY	医療機関	◎ 地域医療における課題抽出の観点からのアドバイザー
和歌山県	行政	◎ 県内におけるドローン運用にかかる課題抽出 ◎ 医薬品配送に関するガイドラインに基づく配送プランに対する助言
日高川町	自治体	◎ 飛行場所の提供 ◎ ドローン発着陸場所周辺における地権者調整支援 ◎ 住民周知の支援
 NTT Communications	総合ICT	◎ プロジェクトに係わる全体設計・マネジメント ◎ 上空通信・関連サービス(温度/加速度測定・顔認証ソフト)の提供 ◎ ドローン・UGV(無人地上車両)の調達
 株式会社ケーエスケー	医薬品卸	◎ 実証実験の企画 ◎ 配送医薬品の選定・提供

ここで、物流機能の高度化への取り組みの一例として、本年10月に実施された、ドローンによる長距離医薬品配送の実証事業をご紹介します。

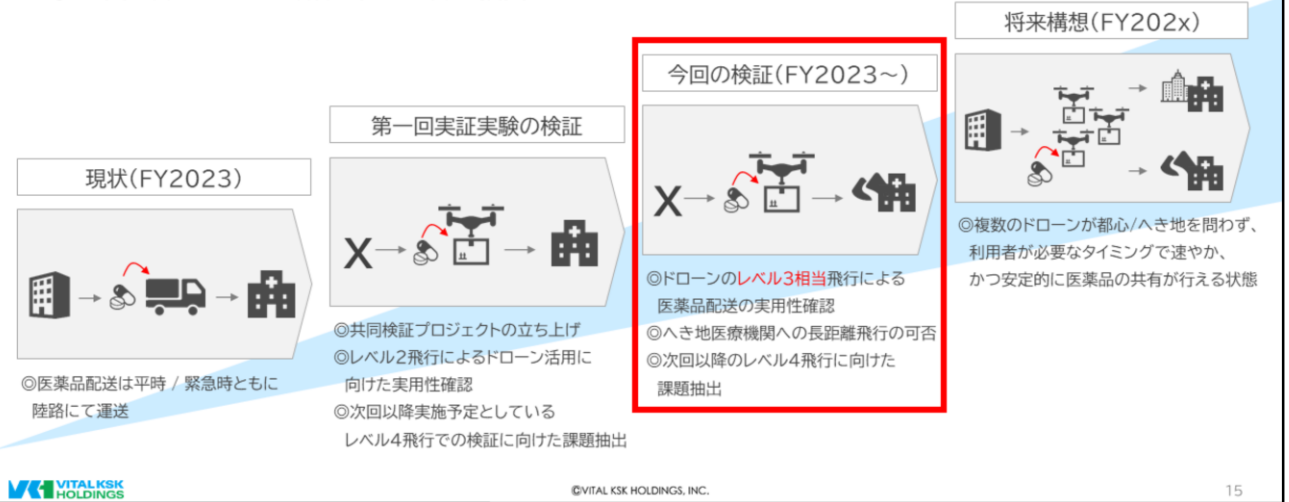
この事業は、南海トラフ大地震のような大規模災害が発生し、陸路が利用できない場合や、遠隔医療と組み合わせた地域医療への貢献などを見据えて行われているものです。

本年3月の第1回目の実証実験では、和歌山県立医科大学、NTTコミュニケーションズ、そして当社グループのケーエスケーの3者が参画しましたが、今回の第2回目の実証実験では、新たに和歌山県と日高川町(ひだかがわちょう)も加わりました。

ドローンによる長距離医薬品配送の実証事業

■ 今回の実証事業の目的

- ① ドローンの**レベル3***相当飛行による医薬品配送の実用性確認 * 自律飛行による目視外飛行のうち無人地帯を飛行するもの
- ② へき地医療機関への長距離飛行の可否
- ③ 次回以降のレベル4飛行に向けた課題抽出



今回の実証事業の目的は3つです。

1つ目は、ドローンのレベル3相当飛行による医薬品配送の実用性の確認です。レベル3相当とは、自律飛行による目視外飛行のうち無人地帯を飛行するものを言います。

2つ目は、へき地に存在する医療機関への長距離飛行の可否を検証することです。

3つ目は、次回以降に予定されている、市街地上空など有人地帯における、操縦者の目が届かない遠距離飛行に相当するレベル4飛行に向けた課題の抽出です。

■ 実証実験当日のようす

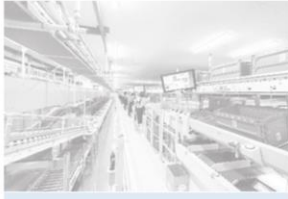
10月24日(火)、和歌山県日高川町での実証実験の様子がメディアにも取り上げられました。



(株)ケーエスケーwebサイト
ドローンを用いた医薬品配送の
実証実験を実施、メディア掲載のご案内

では、ここで10月24日に和歌山県日高川町(ひだかがわちょう)での実証実験のようすをまとめた動画をご覧ください。

■ 長期ビジョン2035で掲げた主な活動領域



物流機能の高度化



医療用医薬品卸売事業の刷新



メディカル関連商材の拡販



レンタル事業の強化



薬局事業の拡大



行政・自治体との連携



ライフサポートの充実



コンパニオンアニマルと
アグリテック分野の事業拡張

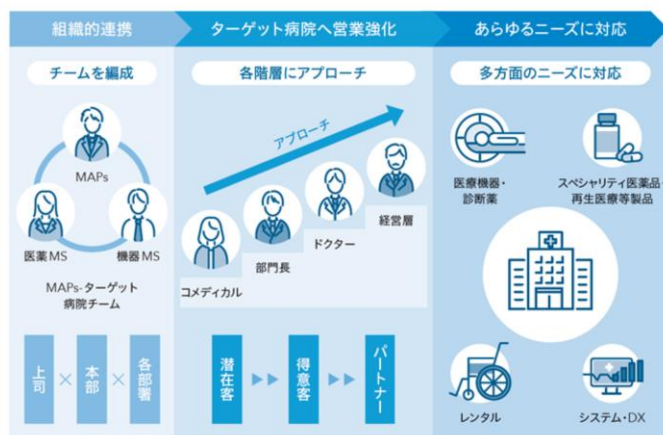
次に、メディカル関連商材の拡販です。

MAPs(Medical Assist Partners)による取り組み

MAPs始動後、1年間の活動で... 新たに訪問できた診療科 **85** 新たに接点が生まれたドクター **112**



医療機器、検査薬等のメディカル関連商材でこれまでなかった新たな取引が増加



当社は、成長が見込まれる病院市場でのシェア拡大に向け、営業体制の強化に取り組んでおり、病院の治療や医薬品、機器、診断薬など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、2022年7月から導入しました。

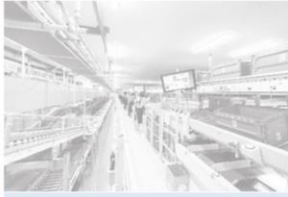
MAPs始動後約1年間の活動を通して、新たに訪問できるようになった診療科が85件、新たに接点が生まれた病院のドクターが112名と、着実に進化しています。その結果、医療機器や検査薬等のメディカル関連商材で、これまでにはなかった新たな取引が増えてきました。

その一例をご紹介します。

福島県で活動するMAPsが、地域の基幹病院に継続して訪問する中で、新たに手術室の心臓外科医と営業上の接点を持つことができました。そこでその医師に、長時間の立ち姿勢の疲労を大幅に削減するアシストスーツを提案したところ、新規取引につながりました。更に、そのスーツを見た麻酔科医や消化器外科医の先生方にも気に入ってもらい、連鎖的な販売にもつながりました。

今後もMAPsによる活動を強化し、成長が見込まれる病院市場における医療用医薬品以外の売上増に努めてまいります。

■ 長期ビジョン2035で掲げた主な活動領域



物流機能の高度化



医療用医薬品卸売事業の刷新



メディカル関連商材の拡販



レンタル事業の強化



薬局事業の拡大



行政・自治体との連携



ライフサポートの充実



コンパニオアニマルと
アグリテック分野の事業拡張

次に、レンタル事業の強化です。

多種多様な商材を取り扱っているレンタル事業

野菜摂取量を見える化 ベジメータ



イベント性抜群のレンタル商材
1日からレンタル可能
健康イベントでの集客に
薬局の来店促進
健康食品の販売促進

光熱費の削減に貢献 LED照明

初期導入コストは要りません！
新しいLEDレンタルサービス
電気料金の削減効果でLED化を実現できます

初期導入 費用無料 （1台あたり100円） ※送料別	現地調査 無料実施 （100㎡以内） ※送料別	シミュレーション 無料作成 （100㎡以内） ※送料別
-------------------------------------	----------------------------------	--------------------------------------

医療法人や社会福祉法人の
電気代高騰への対策に

レンタル期間中の不具合は
無償で交換対応

住民の命を守る AED



日本初のオートショックAED
自動解析・自動ショック機能搭載

自治体、診療所、薬局、介護施設
病院、一般企業に200台納品

医療用医薬品以外の取り組み強化の一環として始めたレンタル事業も、成果が出てきています。廃棄の手間がかからず、経費処理が可能なレンタルサービスは、得意先からの評価も上々です。このレンタル事業では、当社がこれまで取り扱うことがなかった商品を広く取り揃えており、幾つかご紹介させて頂きます。

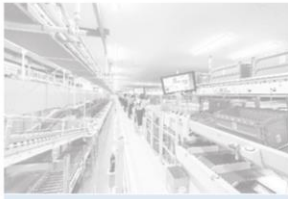
まず、ベジメータですが、これは野菜の摂取量を見える化できる装置で、1日単位でレンタル可能です。コロナが5類移行後、各地で様々なイベント開催が再開されていますが、ベジメータは健康フェアに最適な商材で、レンタルニーズが増えています。

また、昨今光熱費の高騰が大きな問題になっていますが、そのような中、LED照明のレンタルサービスに関する関心も高まっています。最近では、医療法人だけでなく、新たに社会福祉法人からの引き合いも増えてきました。

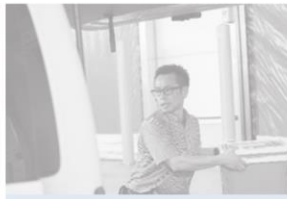
更に、自治体や介護施設など元々当社の取引がなかった得意先にも、AEDをはじめとしてレンタルの活用を提案しています。

このように、当社は今後も新たな商品やサービスを幅広く提供することに加え、新しい販路も開拓していくことで、「医薬品卸売業」から「健康流通産業」への進化を目指してまいります。

■ 長期ビジョン2035で掲げた主な活動領域



物流機能の高度化



医療用医薬品卸売事業の刷新



メディカル関連商材の拡販



レンタル事業の強化



薬局事業の拡大



行政・自治体との連携



ライフサポートの充実



コンパニオアニマルと
アグリテック分野の事業拡張

続いて、薬局事業の拡大です。

■ 薬局事業の状況 (2022年9月→2023年9月)

店舗数

87店舗 → 88店舗(+1)

処方箋枚数

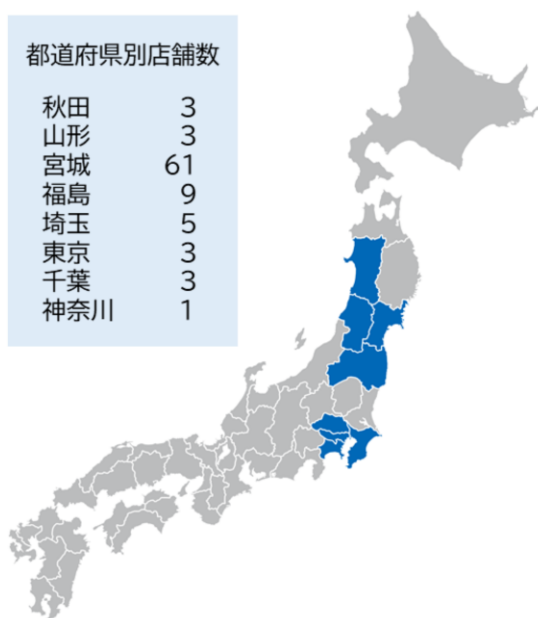
721,488枚 (前同103.0%)

調剤報酬の技術料

1,792百万円 (前同105.7%)

都道府県別店舗数

秋田	3
山形	3
宮城	61
福島	9
埼玉	5
東京	3
千葉	3
神奈川	1



当社の薬局事業は、この1年間で、店舗数は1店舗増えて88店舗になりました。

また、コロナの5類移行に伴う人流増加の影響もあり、処方箋枚数が順調に伸びており、前同103.0%となりました。

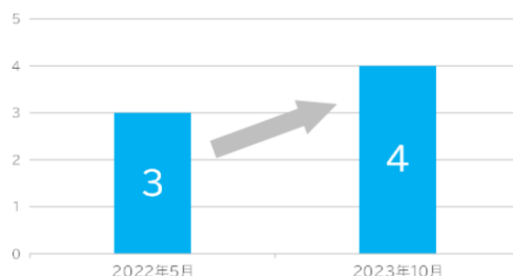
更に、国が求める薬局機能に係る調剤報酬の算定に努めた結果、技術料は前同105.7%の17億92百万円となりました。

■ 着実に進んでいる薬局機能の強化 ①

がん治療を中心に、高度な薬学管理や
高い専門性が求められる
専門医療機関連携薬局

2023年8月1日時点

当社G在籍の認定薬剤師	宮 城	福 島	埼 玉
地域薬学ケア専門薬剤師	4名/6名	-	-
外来がん治療専門薬剤師	3名/5名	1名/4名	2名/15名



今後は、第7次医療計画に記載されている5疾病（がん・脳卒中・心血管疾患・糖尿病・精神疾患）を中心に、小児医療や緩和ケアなどにも精通した専門薬剤師を養成すべく研修体制を強化

入院から外来、在宅へと、がん治療の場所が移行していく中で
高度な管理が必要な医薬品のラストワンマイル機能を担う

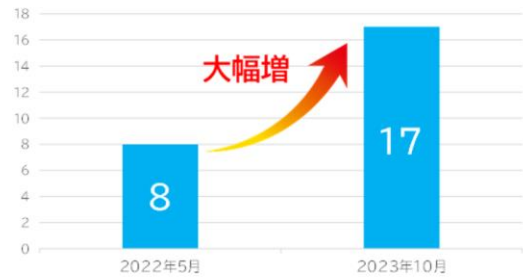
また、薬局機能の強化にも取り組んでいます。

がん治療を中心に、高度な薬学管理や高い専門性が求められる専門医療機関連携薬局は、1店舗増えて4店舗となりました。地域薬学ケア専門薬剤師や外来がん治療専門薬剤師といった認定薬剤師の取得にも努めており、宮城県では国が定めた認定薬剤師の半数以上が当社グループに在籍しています。

今後も、入院から外来、在宅へとがん治療の場所が移行していく中、地域にお住いの方々が安心してお薬を服用できるよう、薬局機能の強化を図ってまいります。

■ 着実に進んでいる薬局機能の強化②

外来医療 + 在宅医療で
地域のかかりつけ機能を担う
地域連携薬局



かかりつけ薬剤師
指導料算定率 **4.0%**
(全国平均 1.6%)

在宅実績の
伸び率 **102.1%**
(うち個人在宅 116.3%)

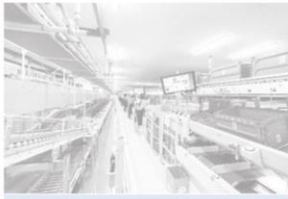
また、地域のかかりつけ機能を担う地域連携薬局は、その数が大幅に増えて17店舗となりました。

患者さんが服用しているお薬の一元管理を担うかかりつけ薬剤師に係る報酬の算定率も全国平均を大きく上回っており、地域の患者さんからの信頼が高まっていると感じています。

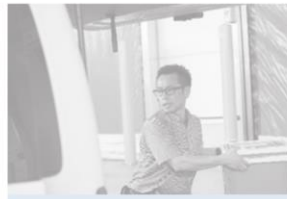
また、高齢化が進む我が国でニーズが益々高まる在宅医療の実績も堅調に伸びており、特に個人在宅は前同で116.3%に増えました。

今後も、患者さんがどこにいても安心してお薬を服用できるよう、地域に根差した店舗展開を進めてまいります。

■ 長期ビジョン2035で掲げた主な活動領域



物流機能の高度化



医療用医薬品卸売事業の刷新



メディカル関連商材の拡販



レンタル事業の強化



薬局事業の拡大



行政・自治体との連携



ライフサポートの充実



コンパニオアニマルと
アグリテック分野の事業拡張

次に、行政・自治体との連携です。

行政・自治体からのコロナワクチン・針・シリンジの配送受託

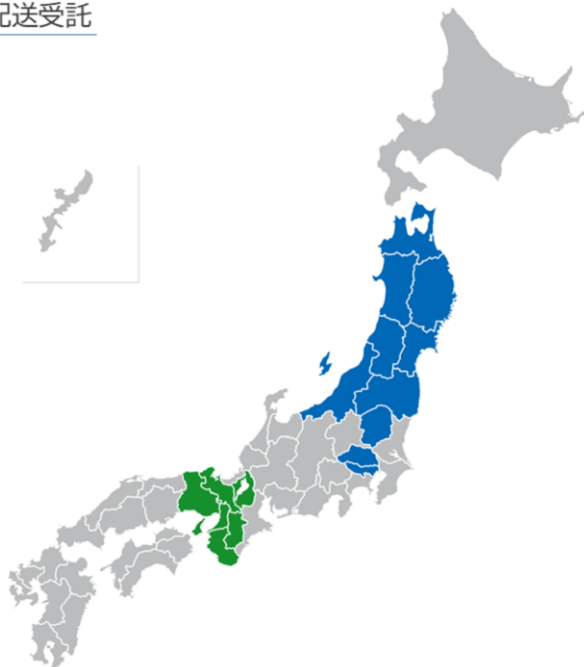
受託自治体数

2023年10月時点

	自治体数
バイタルネット	32
ケーエスケー	75
計	107

2021年4月 ~ 2023年9月
ワクチン配送本数

163万バイアル

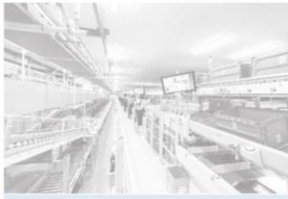


2020年以降続いている行政・自治体からのコロナワクチン等の配送受託ですが、2023年10月時点で107の自治体から委託を受けております。

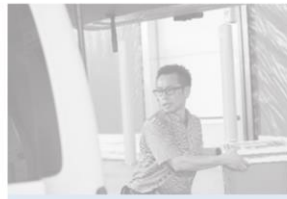
更に、2021年4月以降、約2年半の間で当社グループが流通の一翼を担ったコロナワクチンは163万バイアルを超え、これは約1,600万回を超えるワクチン接種に貢献したことになります。

当社は、地域に根差した企業として、今後も行政や自治体との連携を深めてまいります。

■ 長期ビジョン2035で掲げた主な活動領域



物流機能の高度化



医療用医薬品卸売事業の刷新



メディカル関連商材の拡販



レンタル事業の強化



薬局事業の拡大



行政・自治体との連携



ライフサポートの充実



コンパニオアニマルと
アグリテック分野の事業拡張

続いて、ライフサポートの充実についてです。

女性が働きやすい職場づくりの推進

育休取得者復帰サポート

育休から復帰した女性MSと育休中のMSとの座談会を開催

子どもが病気になったときや職場内でのフォローの受け方など復帰後のイメージづくりを支援



女性従業員向け健康セミナー

子宮頸がんや乳がん、がん検診やワクチン接種など女性に特有の疾患や予防に関するセミナーを開催



女性従業員 意見交換会

女性社員が働きやすく、能力を発揮しやすい環境づくりや部門を超えた横のつながりを促進するための意見交換会



2023年3月末時点で、当社グループには、従業員全体の約32%を占める1,190名の女性社員が勤務しています。

女性が活躍する会社、即ち女性にとって働きやすい環境が整備された会社は、男性にとっても働きやすい会社です。今後、育児だけでなく介護やその他さまざまな事情を背景に、多様な働き方が求められる時代となる中で、職場環境の整備は企業に課せられた大切な課題です。

当社では女性従業員を対象にした研修・セミナー・交流会を数多く実施しています。

その一つが、医薬品卸の営業職であるMSの育休取得者の復帰サポートです。育休から復帰した先輩MSと、現在育休中のMSとの座談会を開催し、様々な悩みや不安の解消に努めています。

また、女性特有の疾患や予防に関するセミナーを開催したり、組織内における横のつながりを促進するための意見交換会も定期的に開催し、女性従業員の働きがいと健康意識を高める環境づくりを行っています。

■ 災害対応(2023年7月の秋田豪雨)

7月15日(土) 秋田県を襲った豪雨により広範なエリアで浸水被害が発生(写真①)

7月16日(日) 徐々に水が引き始めるも、被害の全容把握は困難な状況が続く。
宮城物流センターより災害対策車両を派遣(写真②)

7月17日(月) 得意先の被災状況を把握し、ポリタンクや飲料水などの支援物資を届ける(写真③)



写真①



写真②



写真③

最後に、長期ビジョンの主な活動領域ではありませんが、本年7月に発生した秋田豪雨における当社の災害対応の取り組みをご紹介します。

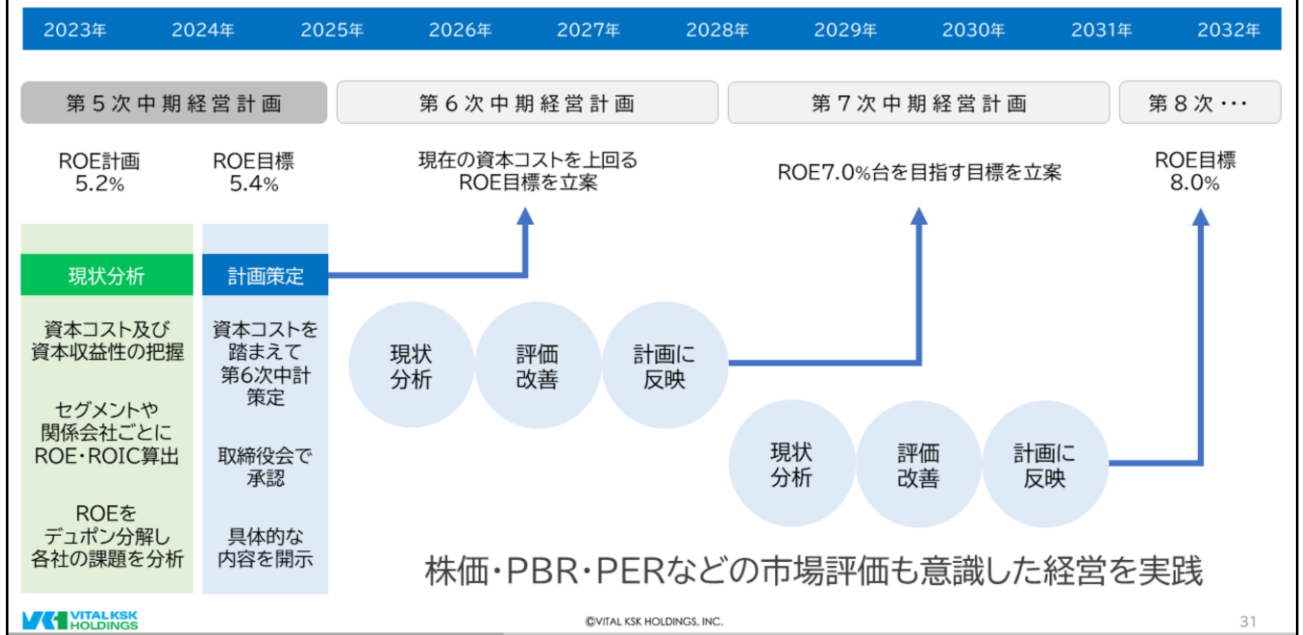
7月15日、秋田県を襲った集中豪雨では、広範なエリアで浸水被害が発生し、当社の得意先の多くもその被害に遭いました。翌16日には徐々に水が引き始めましたが、被害の全容把握が困難な状況が続いていました。当社は、災害対策車両とスタッフの派遣を即座に決断し、ポリタンクや飲料水などの支援物資を現地に届けました。

私たちは、生命関連商品を担う企業として、平時だけでなく非常時の対応力も重要と考えています。毎年のように大きな災害が多発する我が国において、いついかなる時でも、必要とする人たちに安心・安全にお薬を届けるという使命を果たしていくために、当社はこれからも持続的な成長を目指して参ります。

3. ROEを意識した経営の実現に向けて

では、ここからは、第5次中期経営計画で掲げた、ROEを意識した経営の実現に向けた取り組みを幾つかお話しします。

ROEを意識した経営の実現に向けて



本年3月末、東京証券取引所は上場企業に対して、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた具体的な改善策を開示・実行するよう要請しました。

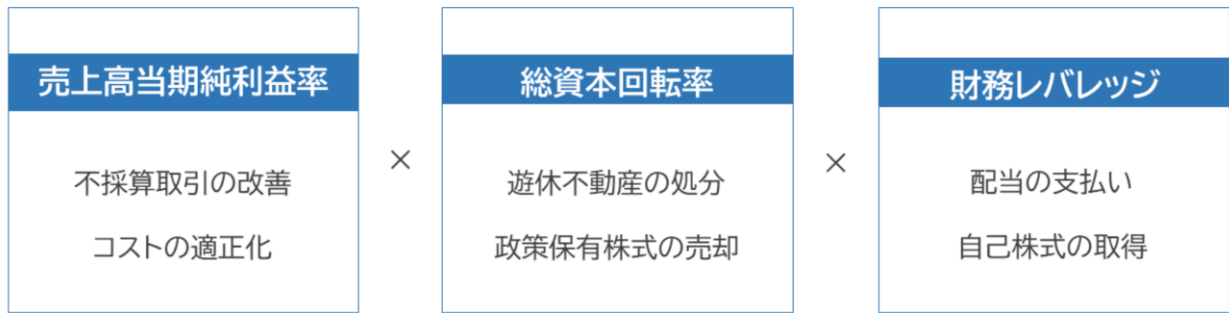
当社は、昨年10月28日に「企業価値向上に向けた取り組みの強化」をリリースするなど、以前からROEを意識した取り組みを行ってまいりました。

現在、取締役会において資本コスト及び資本収益性の把握を進めると共に、セグメントや関係会社ごとにROEやROICを算出し、ROE改善に向けた課題を分析しています。

また、次年度は第5次中期経営計画の最終年度であるとともに、2025年度からスタートする第6次中期経営計画の策定にも取り組みます。第6次中期経営計画では、資本コストを上回るROE目標を開示する予定です。

ROEを意識した経営の実現に向けて

	第5次中期経営計画			2032年3月期 目標
	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2025年3月期 目標		
ROE	4.9%	5.2%	5.4%	8.0%



当社のROEは今期5.2%を計画し、来期は5.4%、そして2032年3月期は8.0%を目標としています。

このROE目標の達成に向けて、不採算取引の改善やコストの適正化による売上高当期純利益率の向上、遊休不動産の処分や政策保有株式の売却を通じた総資本回転率の向上、そして配当の支払いや自己株式の取得による財務レバレッジの上昇に取り組んでおります。

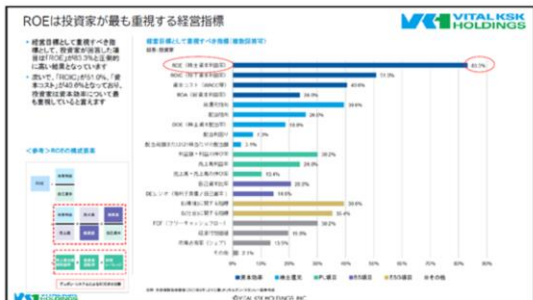
ROEに連動したRS*報酬制度導入に向けた説明会の開催

* RS：譲渡制限付株式

当社および主要な事業会社の取締役、執行役員、部・支店長クラスの従業員を対象にした制度

株価上昇によるメリットのみならず、
株価下落リスクも株主の皆様と共有することで
中長期的な業績の向上と企業価値の増大に
貢献する意識をより高めていくことが目的

経営幹部と現場の責任者が一体となって
ROEを意識したマネジメントを徹底



更に、全社一丸となってROEを意識した経営を行っていくために、今期よりROEに連動したRS報酬制度を導入しました。

経営幹部だけでなく部・支店長クラスの従業員までを対象にしたことで、株主の皆様と同じ視点で、中長期的な業績向上と企業価値の増大に一層取り組んでいくことが可能となりました。

本年7月以降、この制度導入に係る社内説明会を開催しておりますが、現場を取り仕切る部・支店長クラスの従業員の意識の変化が感じられるようになり、当第2四半期の好決算にも繋がっていると感じています。

4. 2024年3月期 通期 業績予想

最後に、2024年3月期 通期業績予想について説明します。

2024年3月期 通期業績予想

単位:百万円、%

	2024年3月期 第2四半期 実績				2024年3月期 予想		
	予想	金額	売上比	進捗率	金額	売上比	前年比
売上高	290,000	294,213	-	51.1	576,000	-	-
営業利益	2,400	2,868	0.97	61.0	4,700	0.82	-
経常利益	3,100	3,478	1.18	58.0	6,000	1.04	100.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,000	2,347	0.80	45.1	5,200	0.90	107.6

(注)従来、営業外収益に計上しておりました「受取事務手数料」につきましては、データ・ビジネスの重要性が増したことにより、2024年3月期より表示方法の変更を行い売上高に計上することになりましたので、売上高および営業利益については前年比を表示していません。



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

35

現時点で、2024年3月期の通期業績予想に変更はありません。

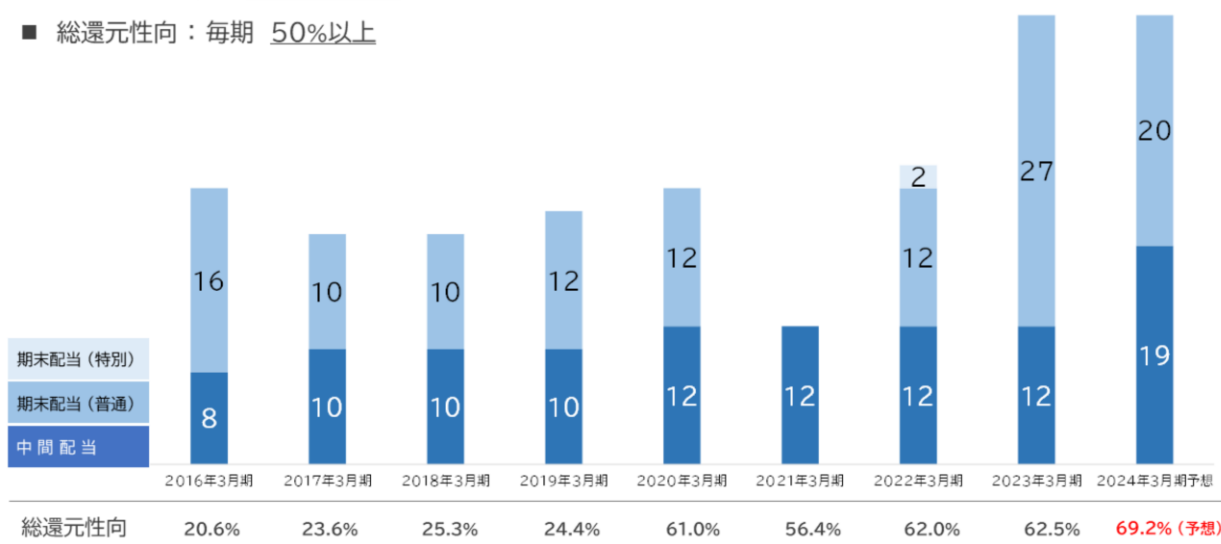
第2四半期の営業利益の通期予想に対する進捗率が61.0%、経常利益の同進捗率が58.0%ですが、その主な要因であるコロナ治療薬の販売は、10月から患者の自己負担が発生することにより大幅な減少が見込まれるからです。

なお、第2四半期の親会社株主に帰属する当期純利益の、通期予想に対する進捗率が45.1%の理由は、当期の下期に、政策保有株式の多額の売却益を予定しているからです。今後、通期予想の変更が必要になったと判断した際は、適宜修正発表させていただきます。

株主還元強化

- 配当方針：毎期 DOE 2%以上
- 総還元性向：毎期 50%以上

単位：円



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

36

株主還元については、前期より配当方針をDOE2%以上に変更したことに伴い、今期の配当も中間配当19円、期末配当20円の合計39円を予想しております。

また、今期これまでに実施した自己株式取得と合わせると、総還元性向は69.2%の予想です。

当社は、今後も株主の皆様への還元を経営の最重要課題と位置づけ、その強化に取り組んでまいります。

■ 将来見通しに係る記述事項

本資料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、本資料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。

将来見通しに係る記述事項につきましては、ここに記載の通りです。

■ 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 : 03-5787-8550

Mail : ir@vitalksk.co.jp

担当 : 佐藤、南城

最後に、本日お話しした内容に関するお問い合わせは、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。

以上を持ちまして、私からの説明を終わります。

ご清聴ありがとうございました。