

2024年 5月15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) 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 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 決算ハイライト
2. 企業価値向上のための取り組み
3. 2025年3月期 通期業績予想

こちらが、本日も話します内容です。

はじめに、2024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、企業価値向上のための取り組み、最後に、2025年3月期 通期業績予想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いたします。

1. 2024年3月期 決算ハイライト

それでは、まず、2024年3月期 決算ハイライトについてです。

2024年3月期 損益概況

単位:百万円、%

	前期実績		業績予想 2023年5月12日 公表数値		2024年3月期実績			
	金額	売上比	金額	売上比	金額	売上比	達成率	前同比
売上高	581,327	-	576,000	-	587,481	-	102.0	-
営業利益	4,024	0.69	4,700	0.82	5,556	0.95	118.2	-
経常利益	5,960	1.03	6,000	1.04	6,557	1.12	109.3	110.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,831	0.83	5,200	0.90	5,843	0.99	112.4	120.9
ROE	4.9%		5.2%		5.7%			

※ 前期実績の売上高および営業利益は、製薬企業からの受取事務手数料を「売上高」に計上する表示方法の変更を反映した組替後の数値

※ 2024年2月7日に上方修正したが、達成率は2023年5月12日時点で公表していた数値に対して算出



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

4

当期の売上高は、前期実績より61億5,400万円増の5,874億8,100万円となりました。一部の外資系製薬企業の取引が停止になったものの、医療用医薬品市場全体の伸長に加え、抗がん剤や新型コロナウイルス感染症治療薬の販売が好調に推移したことなどから、増収となりました。

営業利益は前同15億3,200万円増の55億5,600万円です。前述の増収効果に加えて、前期計上した大口得意先に対する貸倒引当金の反動によるものです。

経常利益は前同5億9,700万円増の65億5,700万円となりましたが、営業利益の増加が主な要因です。

親会社株主に帰属する当期純利益は前同10億1,200万円増の58億4,300万円となりました。前述した理由に加えて、政策保有株式の売却益を計上したことが主な要因です。

以上の結果、ROEは前期実績4.9%でしたが、当期は0.8ポイント改善の5.7%となりました。

セグメント別利益

医療用医薬品	101.3%
試薬医療機器	97.5%
一般用医薬品	88.8%

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	552,870	-	547,603	19,115	18,361	11,027	10,889	4,468	4,473
売上総利益	40,487	7.32	38,699	4,790	4,780	1,610	1,671	4,092	3,922
販管費	35,574	6.43	35,101	4,479	4,673	1,259	1,322	4,201	4,127
営業利益	4,913	0.89	3,597	310	106	350	349	▲109	▲204

※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は、抗がん剤や新型コロナウイルス治療薬を中心とした新薬創出加算品の販売伸長が、薬価改定の影響及び一部メーカーの取扱い停止等による減収分を上回り、増収となりました。また利益面でも、この増収効果に加えて、得意先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や、国や地方自治体から受託した新型コロナワクチンの配送業務による収益を計上したことや、前期計上した大口先の貸倒引当金の一部の戻入益を計上したため、前年実績を大きく上回る結果となりました。以上の結果、売上高は前同52億6,700万円増の5,528億7,000万円、営業利益は前同13億1,600万円増の49億1,300万円となりました。

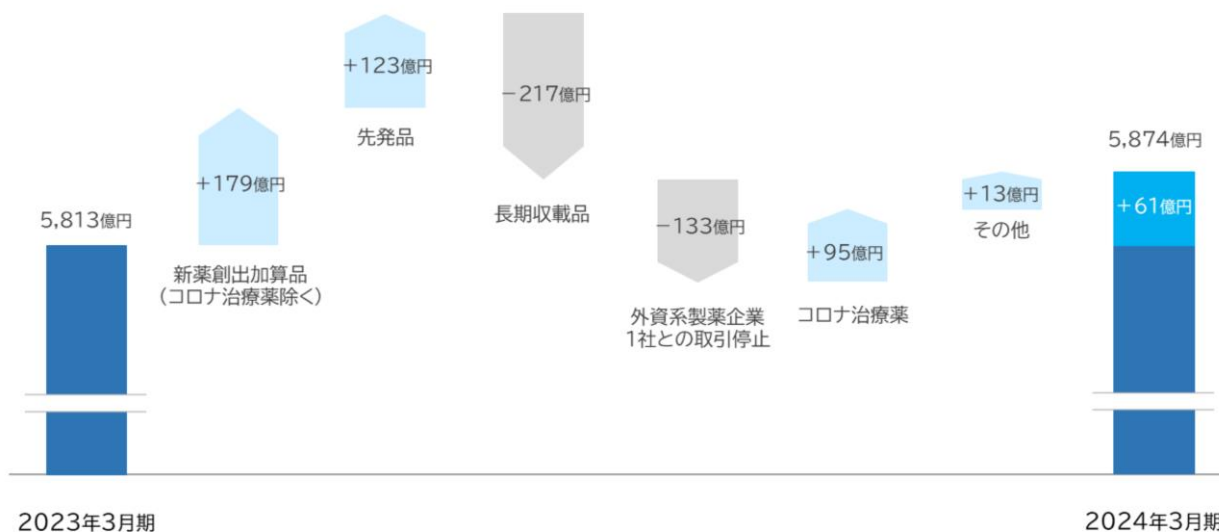
続いて、薬局事業は、事業譲受により1店舗増加したことに加え、調剤技術料収入及び薬学管理料収入の増大に努めるとともに、新型コロナウイルス感染症の分類が5類に変更されたことに伴う人流増加等により受付処方箋枚数が増加したことなどから、売上高は前同7億5,400万円増の191億1,500万円、営業利益は増収効果に加え、のれんの償却費が大幅に減少したことで、前同2億400万円増の3億1,000万円となりました。

次に、動物用医薬品卸売事業は、コンパニオンアニマル部門の売上が伸長したことにより、売上高は前同1億3,800万円増の110億2,700万円となる一方、仕入価格の上昇等の影響により、売上総利益は前同6,100万円減の16億1,000万円、販管費は貸倒引当金の減少で前同6,300万円減の12億5,900万円となりました。その結果、営業利益は前同並みの3億5,000万円を計上しました。

最後に、その他事業です。売上高は、主にスポーツ関連施設運営事業等の業績が振るわず、前同500万円減の44億6,800万円となりました。売上総利益は、介護用品レンタル事業の収益力の向上等に

より前同1億7,000万円増の40億9,200万円、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7,400万円増の42億100万円となりました。その結果、前年から約1億円の改善が見られたものの、1億900万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 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179億円増加しました。また先発品も123億円増加しています。一方、長期収載品は薬価改定の影響もあり、217億円減少しました。

更に、外資系製薬企業1社との取引停止の影響で133億円減少しました。

しかし、コロナ治療薬の販売伸長による95億円の増収や、薬局事業、動物用医薬品卸売事業の増収なども寄与し、最終的に売上高は前同61億円増の5,874億円となりました。

貸借対照表

単位:百万円

	2023年 3月31日	2024年 3月31日	増減	主な増減要因
流動資産	188,502	203,303	14,801	
現金預金	19,029	34,712	15,683	2024年3月末銀行休業日による仕入債務未決済分
売上債権	118,585	117,993	▲592	
たな卸資産	30,846	31,421	575	
固定資産	108,813	113,954	5,141	
有形・無形固定資産	52,402	53,617	1,215	3PL用物流センター建設資金の一部等
投資その他の資産	56,411	60,336	3,925	投資有価証券含み益増加等
資産合計	297,316	317,258	19,942	
流動負債	178,659	193,407	14,748	
仕入債務	164,571	179,174	14,603	2024年3月末銀行休業日による仕入債務未決済分
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	12,372	245	
固定負債	18,491	17,910	▲581	
負債合計	197,150	211,317	14,167	
純資産	100,165	105,940	5,775	
株主資本	78,099	79,958	1,859	当期純利益の計上と株主還元策の実行
その他の包括利益累計額	20,886	24,705	3,819	投資有価証券含み益増加等
負債・純資産合計	297,316	317,258	19,942	

次に、貸借対照表についてご説明いたします。

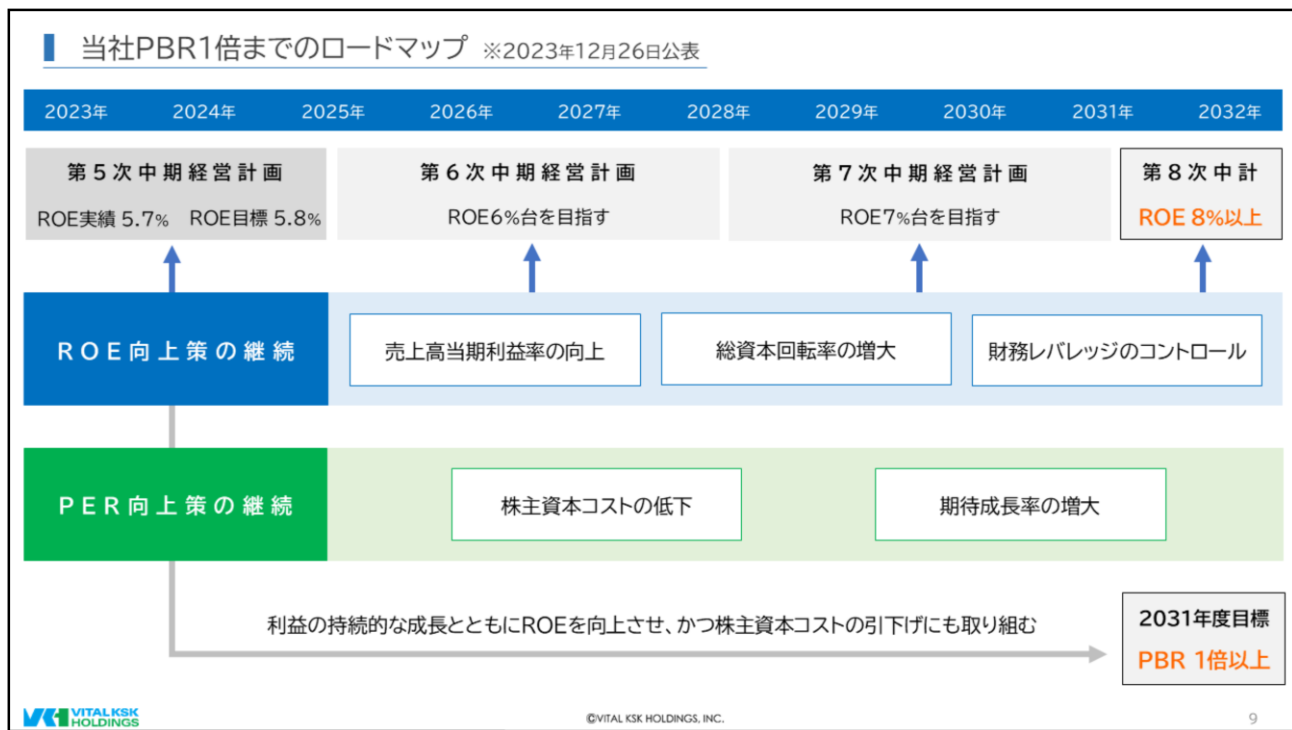
まず、当期末の資産合計は、前期末から199億4,200万円増加し、3,172億5,800万円となりました。その要因は、3月末が銀行休業日のため仕入債務の未決済により現金預金が156億8,300万円増加したことで、流動資産が148億100万円増加したためです。また、株式市場の上昇による投資有価証券含み益の増加等により、固定資産も51億4,100万円増加しました。

負債合計は、前期末から141億6,700万円増加し、2,113億1,700万円となりました。その主な要因は、3月末銀行休業日による影響で、仕入債務が146億300万円増加したことです。

純資産は、前期末から57億7,500万円増の1,059億4,000万円となりました。その主な要因は、株主還元策の実行による減少分を、当期純利益の計上や投資有価証券含み益による増加分が上回ったためです。

2. 企業価値向上のための取り組み

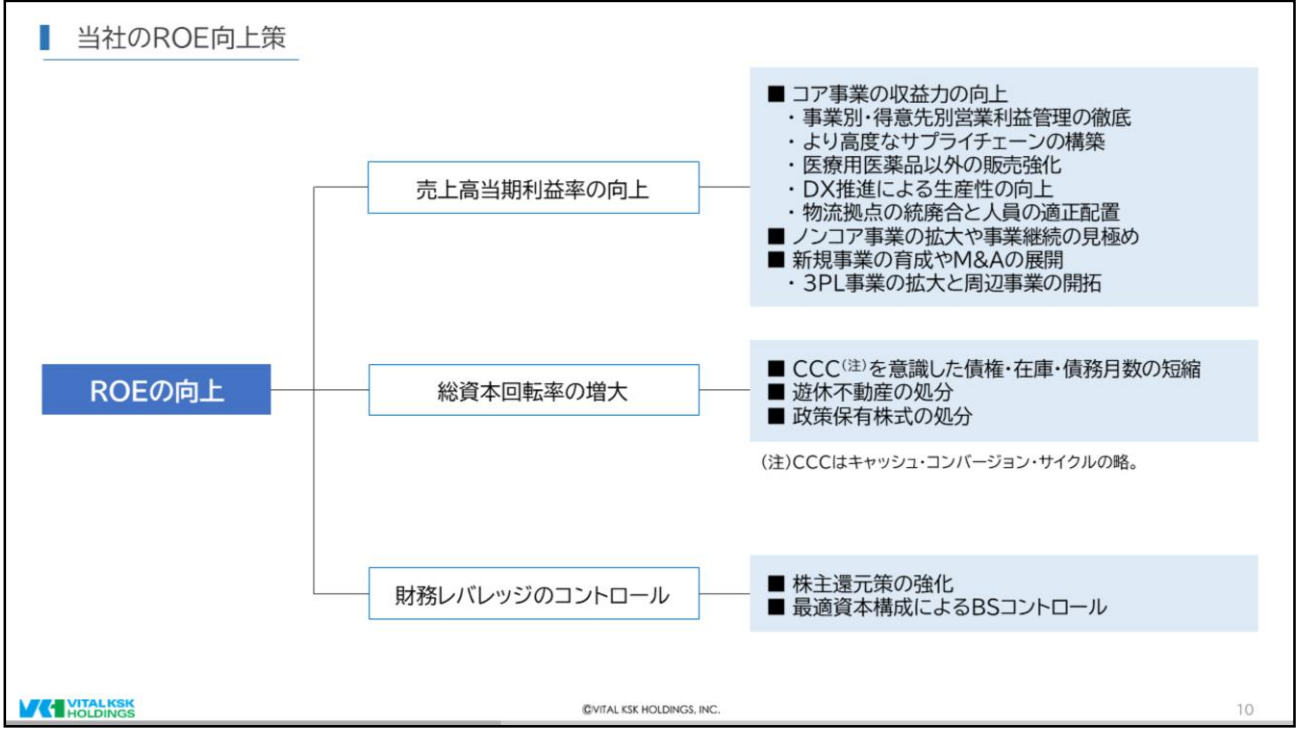
では、ここからは、企業価値向上のための取り組みについてお話をいたします。



まず、2023年12月26日に公表した資料から「当社PBR1倍までのロードマップ」について、改めて振り返りたいと思います。

当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、様々な取り組みを行ってまいりました。その結果、2022年10月3日に639円だった当社の株価は、2024年4月30日時点で1,231円と約2倍の水準まで上昇しております。

今後も、当社は更なる企業価値向上に向けて取り組んでいきますが、特に意識しているのはPBRの構成要素であるROEやPERの向上につながる各種施策の実践です。



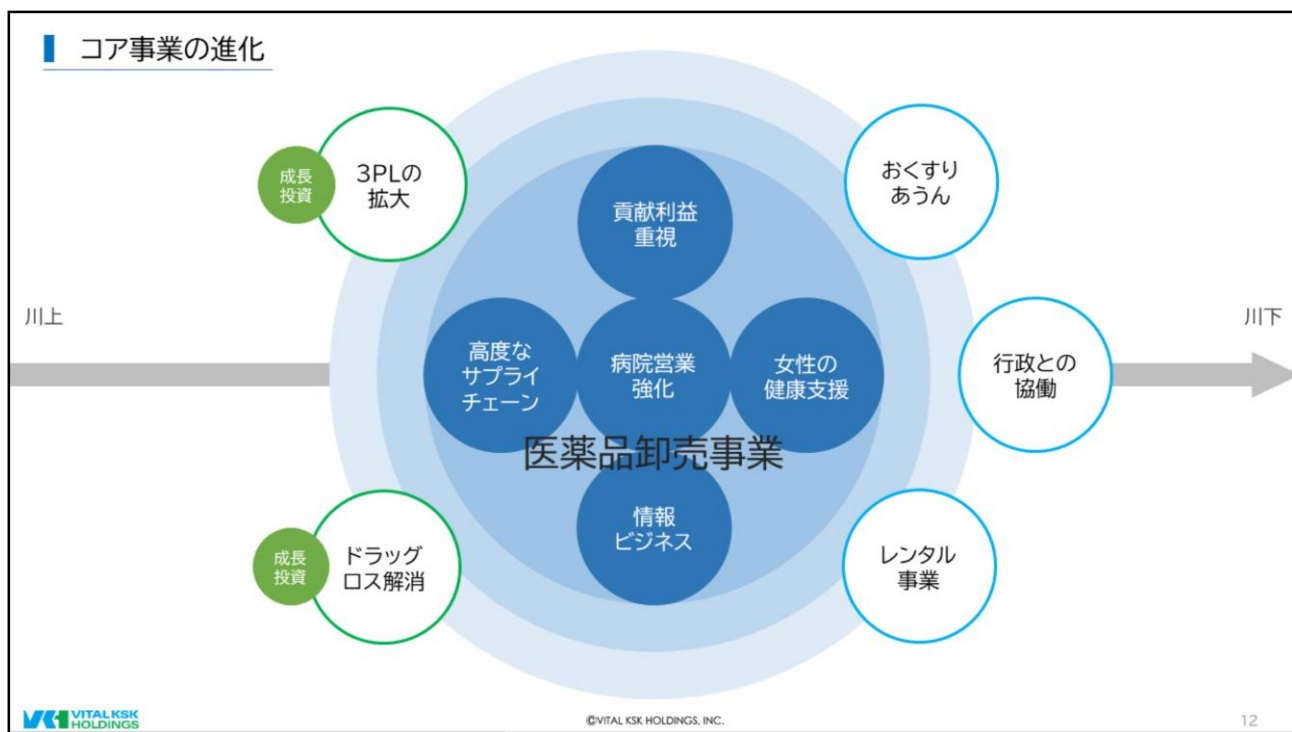
当社のROEを向上させるためには、ここに示したように、「売上高当期利益率の向上」、「総資本回転率の増大」、「財務レバレッジのコントロール」の3つに対処していく必要があります。

ここからは、具体的な取り組みをいくつかご紹介します。

ROE向上策

売上高当期利益率の向上

まず、売上高当期利益率の向上です。



当社のコア事業である医薬品卸売事業においては、更なる進化を遂げるため、既存の取り組みに加えて、そのスコープを拡大し、新たな取り組みも推進しております。

まず、既存の取り組みでは、「貢献利益を重視した適切な価格交渉の推進」、「病院営業の強化」、「製薬企業向けの情報ビジネス拡大」、「高度なサプライチェーンの構築」に加えて、本年4月にケーエスケが女性の健康支援に特化したウィメンズヘルスケアソリューション部を新設し、営業体制を一層強化しました。

更に、患者さんや地域住民に近い川下領域においても、その活動エリアを広げ、難病患者の治療の質向上につながる新ツール「おくすりあうん」のリリースや、行政との協働を一層進めています。さらに、当社が力を入れてきたレンタル事業においても、好事例が増加しています。

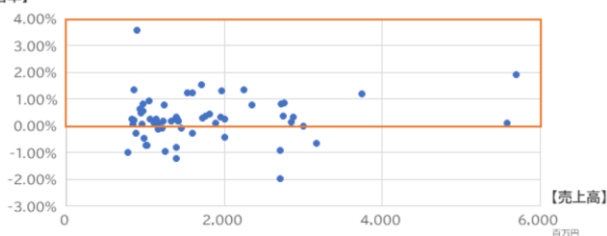
また、川上領域においては、製薬企業からの3PL事業の拡大を目的とした新物流センターの建設、我が国の社会課題となっているドラッグロス解消のための新しいビジネスモデルへの参画など、未来の成長につながる投資も行っています。

次のスライドから、一つずつ詳しくご説明いたします。

貢献利益を重視

バイタルネット・ケーエスケーとも、流通改善により貢献利益が大きく改善

【改善率】 各社 病院売上 TOP30 貢献利益改善度



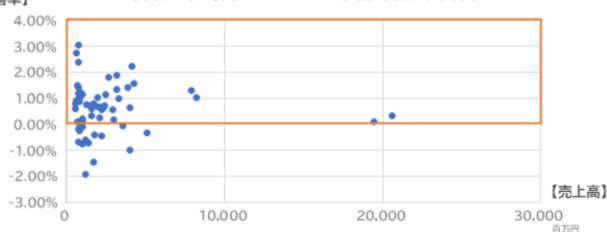
至急配送回数

16%減

得意先からの返品

14%減

【改善率】 各社 薬局売上 TOP30 貢献利益改善度



MSによる配送

11%減

はじめに、従来より注力してまいりました貢献利益を重視した取り組みです。

バイタルネット、ケーエスケーの両社において、病院と薬局の売上高TOP30の得意先の取引状況を見ますと、前期と比較し、多くの得意先で貢献利益が改善されているのがお分かりになるかと思いません。

当社は、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ことに加え、流通コストに基づいた丁寧な話し合いを得意先と進めてきました。その結果、至急配送回数が16%、得意先からの返品が14%減少しました。さらに自社の物流体制を見直すことで、MSによる配送も11%減らすことができました。

今後も、安定的な医薬品流通体制を維持していくために、適正利益の確保やコスト管理に努めるとともに、システム投資や人材投資も進め、持続的な企業価値向上に努めてまいります。

病院営業の強化

高度な専門知識を持った人材育成の強化

成長領域であるがん市場での新薬や重点品目のシェア拡大を目指し、**新生・がんリエゾン**を育成

研修体制を充実させ、MS機能の一層の強化を図る

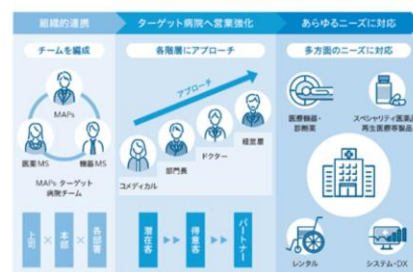


MAPs*が中心となった営業体制の一層の強化

MAPsを基点に情報共有を進めた結果
医薬品やメディカル品の売上や利益が伸長

病院売上高 1,870億円 (前同101.9%)

当社売上に占める病院の割合 33.1% ※2021年度 32%



*MAPs : Medical Assist Partners

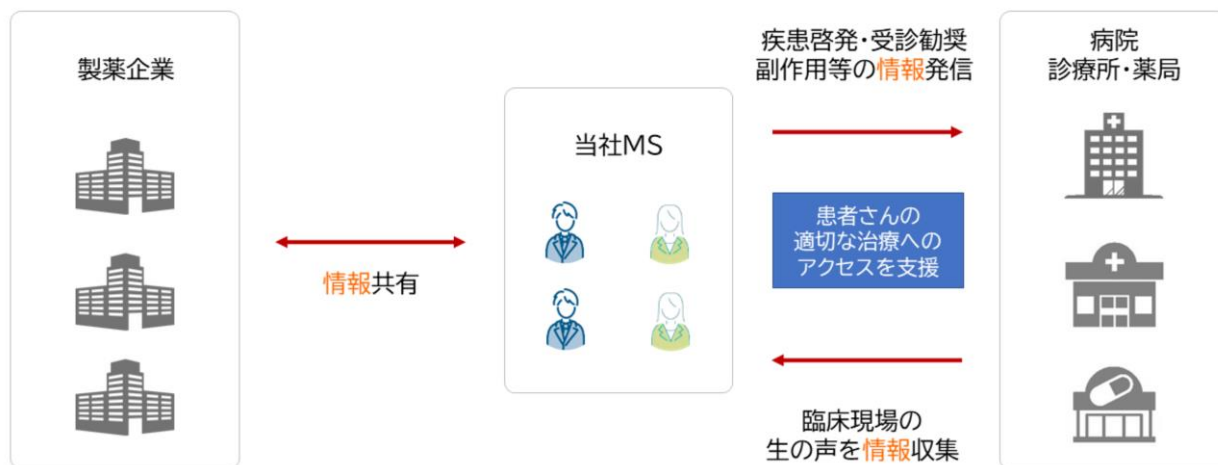
第5次中期経営計画の主要課題であった病院営業の強化も着実に成果につながっていますが、それを更に推し進める考えです。

当社は、継続してMSの専門性強化に取り組んできました。そしてこの度、今後益々成長が見込まれるがん市場での新薬や重点品目のシェア拡大を目的として、**新生・がんリエゾン**の育成に着手しました。より高度な研修体制を構築し、メーカーMRとの協働の元、病院市場でのプレゼンス向上を目指します。

更に、医薬とメディカル双方に精通したMAPsも軌道に乗り始め、新たな取引が次々生まれています。その結果、病院の売上高は前同101.9%の1,870億円となり、当社売上に占める病院の割合も、第5次中期経営計画スタート前の2021年度の32%から2023年度は33.1%に伸びました。

製薬企業への情報ビジネス拡大

地域全体を広く、深くカバーしている当社グループの強み



続いて、製薬企業への情報ビジネス拡大です。

当社は、病院や診療所、薬局といったヘルスケアの現場に深く入り込める営業力を、地域卸ならではの強みとしてこれまで活動してきました。

そのきめ細やかな活動を可能にする、私たちの充実した営業体制が、いま改めて注目されています。疾患啓発や受診勧奨、副作用などに関する情報を製薬企業のMRに代わって発信したり、臨床現場から収集した質の高い情報を製薬企業にフィードバックするといった、患者さんの適切な治療へのアクセスを支援する当社の活動の評価が、製薬企業の間で高まりつつあります。その結果、情報活動に伴うフィーも増加しており、情報ビジネスの新たなステージへの進化として実感できるようになりました。

限定流通医薬品が増えている昨今ですが、当社は物流品質だけでなく、情報品質の向上にも取り組んでおり、あらゆる面で製薬企業や得意先から選ばれる卸を目指してまいります。

■ 高度なサプライチェーンの構築

- ① GDPに対応した物流体制整備
- ② 物流2024年問題への対応
- ③ ISO9001の認証取得
- ④ ドローンの実証実験
- ⑤ 災害対策車両の追加導入
- ⑥ 新物流センターの建設 *後述



次に、より高度なサプライチェーンの構築に関してです。

GDPに対応した物流体制の整備に加え、物流2024年問題に対応するため、他企業との共同配送を一層推進していきます。

また、バイタルネットの宮城、新潟、ケーエスケーの兵庫、大阪、京都の計5つの物流センターでは、より一層の物流品質向上を目指し、ISO9001の認証を年内に取得する予定です。なお、ケーエスケーの3センターは再取得になります。

更に、災害が頻発する我が国において、いついかなる時も医薬品を届けるために、ドローンの実証実験や災害対策車両の追加導入など、危機管理物流体制の構築にも力を入れています。

これらの取り組みに加え、未来の成長投資の一環として、神奈川県内に新しい物流センターの建設が決定いたしました。詳細は後程ご説明いたします。

■ ケーエスケー：女性の健康支援に特化した組織を新設

2024年4月1日
ウィメンズヘルスケアソリューション部を新設

昨今、女性の社会進出や働き方の変化とともに
女性特有の疾患や健康問題が表面化

1,000万人超の女性が暮らす近畿2府4県で
女性MSが産科・婦人科を専門に担当し
女性疾患領域の強化やフェムテック商材を新たに
取り入れていくことで、広く女性の健康課題に関する
ソリューションを提供していく



また、本年4月には、ケーエスケーが女性の健康支援に特化した「ウィメンズヘルスケアソリューション部」を新設しました。

昨今、女性の社会進出や働き方の変化とともに、女性特有の疾患や健康問題が表面化してきています。

ケーエスケーが営業活動を展開している近畿2府4県では1,000万人を超える女性が暮らしています。女性の健康課題に関するソリューションを提供することを目的として、女性MSを配置し、女性疾患領域やフェムテック商材に関する専門性を有した人材へと育成すべく、教育プログラムを始動したところです。

■ 新連携ツール「おくすりあうん」

東北大学病院との共同研究から生まれた
患者さんと薬剤師、主治医をつなぐ
チャットと教育プログラムを統合したシステム

処方意図を理解した
高度な専門知識を持つ薬局薬剤師が
患者さんと主治医の間に入り
シームレスな連携を行うことで
治療の質の向上を目指す

炎症性腸疾患(IBD)から連携をスタートし
徐々に対象疾患を拡げる



続いて、東北大学病院とバイタルネットとの共同研究から生まれた、患者さんと薬剤師、主治医をつなぐチャットと教育プログラムが統合されたシステム、「おくすりあうん」のリリースについてご説明します。

このシステムは、主治医の処方意図を正しく理解した、高度な専門知識を持つ薬局薬剤師が、患者さんと主治医の間に入ってシームレスな連携を行うことで、治療の質向上を目指すために開発されたものです。

まずは、炎症性腸疾患(IBD)から連携をスタートし、今後徐々に対象疾患や利用可能エリアを広げていく考えです。

東北大学との共同リリース

リリースの詳細はこちら→



バイタルネット 東北大学
2024年4月23日

報道機関 各位
株式会社バイタルネット
国立大学法人東北大学

**医薬品連携システム『おくすりあうん』スタート
難病IBD患者の医療の質向上へ**

【発表のポイント】

- バイタルネットと東北大学病院は、炎症性腸疾患(IBD)*1)に関する医師、薬剤師、患者を対象としたwebアプリケーション『おくすりあうん』を共同開発しました。
- 『おくすりあうん』は、IBDに関する医師、薬剤師、患者を対象としたチャットワークと教育プログラムとを統合したシステムです。
- 医師薬剤師がIBD治療を正しく適切に、適切な医薬品治療を行うことでIBDの医療の質を向上させるとともに、患者は薬物療法の副作用や処方変更により治療的効果的な薬物療法を実現することを目的としています。
- 2024年4月23日よりバイタルネットが提供を開始します。

【背景】

近年、日本でIBD患者が増加しており、新たな治療薬の開発が進んでいます。治療が高度化・複雑化する一方で、適切な治療のための医師-薬剤師-患者の連携が課題となっています。

株式会社バイタルネット(本社 宮城県仙台市、代表 一橋 武いちじょう たけし)と東北大学病院(〒980-8572 仙台市青葉区中央、機関長 徳野 隆一)は、消化器内科の正野 洋(主任) 他、関係グループの医師薬剤師の協力を得て、当該社団法人仙台薬剤師会(会長 北村 智也)と共同でIBD患者向けIBD医療の協力を得て、IBD患者と医師薬剤師、薬剤師と主治医を結ぶシステム『おくすりあうん』を開発しました。本システムは2024年4月23日よりバイタルネットからwebアプリケーションとして医師、薬剤師と患者に提供、患者は無料でご利用いただけます。

『おくすりあうん』は、IBD治療に関する医薬品使用の教育プログラムと、主治医と薬剤師とIBD患者のシームレスな連携に特化した専用チャットワークとを統合したシステムです。専用チャットワークは、薬剤師が主治医と患者との間でシームレスな連携の受け渡しができ、IBD患者の悩みを解消し、患者の治療を実現することが期待されます。

【詳細】

IBDは主にクローン病と潰瘍性大腸炎に大別され、消化管に慢性的な炎症を引き起こす腸管炎症の疾患で、国の難病に指定されています。近年は米国やヨーロッパなどの欧米に多い疾患でしたが、近年は日本でも患者数が増加しており、現在約29万人の患者が国内に治療を受けています。

患者数の増加に伴い、IBD治療薬の開発が進み、治療の選択肢も増えてきました。それに伴い、薬剤師には高度化する医薬品の理解と、治療方針に基づいた的確な医薬品指導の必要性が高まっています。しかし、処方を行う医師の医師は、対応する医薬品を把握することが難しく、医師と治療連携を取ることがほとんどないため、処方の変更を伝えることができません。

また、IBD患者は自身の処方箋を薬局に行っても、初めて行く薬局では在庫がなく、処方された薬をすぐに受け取れないことがあります。さらに、薬剤師がIBDに関する高度な知識がなく十分な患者指導を伝えられない場合があります。患者自身、生活に合わせた服薬が難しいこともあり、IBD患者は多くの悩みやストレスを抱えています。

『おくすりあうん』は医師と薬剤師間の連携の課題、IBD患者の悩みを解消するため、IBD治療に関する医薬品使用の教育プログラムと、主治医と薬剤師とIBD患者のシームレスな連携に特化した専用チャットワークとを統合したwebアプリケーションです(医師、患者、薬剤師、薬局 専用提供)。

*1)炎症性腸疾患(潰瘍性大腸炎、クローン病) (厚生労働省 平成28年度)

【特徴】

各者に即応するメリット

- 医師
 - 薬剤師に代わって患者にしっかりと説明、指導することが可能となり、副作用の軽減や投薬管理を伝えることで、その上において、薬物でも治療が可能になります。
 - 薬剤師に処方変更を伝えることで、医師の説明と医師がいない状態の医薬品指導が可能になり、いつでも緊急対応が実現し、処方ミスによる医療の働き方改善につながります。
- 薬剤師
 - 教育プログラムで学習することで、処方情報からの処方依頼がある程度可能になり、医師の処方箋に基づいた的確な患者指導が可能になります。
 - 医師の処方箋に基づいた患者指導が可能になり、患者の悩みが軽減されます。
- 患者
 - チャットワークを用いて処方箋を渡すことで、自分の受け取りが可能かどうか、薬の準備ができるまでの時間が分かり、それまでの時間を有効活用できます。
 - 薬量調整中の体調の不安や、薬の飲み方、副作用に医師へ伝えられたことなどをIBDに詳しい薬剤師に気軽に相談できます。

「おくすりあうん」の名称は、薬を一緒にして医師と薬剤師、薬剤師と患者が「同様の仲間」のように、気持ちや考えが通った連携ができるようにという思いから名付けました。また、親しみを込めて平仮名にしました。

【今後の展開】

下記のように『おくすりあうん』は、専門知識を持った薬剤師が主治医と患者との間でシームレスな連携の受け渡しができ、IBD患者の悩みを解消し、患者の治療を実現します。

この取り組みは、薬剤師がIBD治療を正確に理解し、適切な患者指導を行うことで、IBD患者の医療の質を向上させることを目的としています。また、医療従事者の負担共有と協力促進し、より効果的治療的な患者ケアを実現することを目的としています。

また、未来に向けて得られた知見を活かし、将来的には他の疾患に広げてまいります。

「おくすりあうん」が実現する
「おくすりあうん」が実現する
「おくすりあうん」が実現する

URL: <https://vitalnet.jp/>



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

こちらが本年4月23日に東北大学と共同でリリースした文書になります。
右上のQRコードから詳細をご覧になれますので、ぜひお読みください。

行政との協働によるビジネス機会の創出

2024年1月、岩手県盛岡市とバイタルネットが「健康増進に関する連携協定」を締結

がん対策、生活習慣病予防、感染症対策など市民の健康増進を行政と一体となって推進

本年6月には市民を対象に子宮頸がんワクチン啓発イベントを開催予定

行政や製薬企業と協力しながら地域の医療課題解決に資する取り組みを強化し新たなビジネス機会を創出していく

協定締結した自治体(一部)

- ・宮城県仙台市
- ・岩手県盛岡市
- ・栃木県佐野市
- ・大阪府
- ・兵庫県
- ・京都府京都市



行政との協働も一層推進しております。

一例として、岩手県盛岡市との「健康増進に関する連携協定」をご紹介します。この度バイタルネットが、がん対策、生活習慣病予防、感染症対策など、市民の健康増進にかかる取り組みを盛岡市と一体となって推進していくことになりました。早速、本年6月には子宮頸がんワクチン啓発イベントを開催いたします。

このような取り組みを推進することで、地域の医療課題解決につながるのはもちろん、ワクチンの販売機会創出など、新たなビジネスチャンスにもなります。

2024年6月30日

盛岡市や盛岡市医師会と
バイタルネットが連携して開催する
子宮頸がん啓発イベントのチラシ

盛岡市 市民公開講座

日時 2024年6月30日 10:00-12:30

会場 いわて県民情報交流センター
アイーナ7階 小田島組☆ほーる
盛岡市盛岡駅西通1丁目7-1

プログラム

オープニング演奏 10:00~10:10
若手県立盛岡第四高等学校 音楽部

開会 10:15~10:20
盛岡市医師会会長 吉田 耕太郎 先生

講演 10:20~10:50
「子宮頸がんってなあに？」
若手医科大学産婦人科学講座
教授 馬場 長(つかさ)先生

休憩 10:50~11:00

演説 11:00~11:20
若手県立大学さんさ踊り実行委員会

特別講演 11:25~12:10
「子宮内腺症について」
若手医科大学産婦人科学講座
助教 佐藤 千絵 先生

「スポーツ医学 アスリートと月経のお話」
若手医科大学産婦人科学講座
助教 岩動ちず子 先生

閉会 12:10~12:15
株式会社バイタルネット 取締役副社長 鈴木 三尚

エンディング演奏 12:20~12:30
若手県立盛岡第四高等学校 音楽部

ブース出展
大塚製薬株式会社：女性対象のpHチェック(プレゼントあり)
株式会社バイタルネット：野菜摂取量測定

主催：株式会社バイタルネット 共催：盛岡市 盛岡市医師会
お問い合わせ：株式会社バイタルネット 企画部 伊藤 美穂 先生 TEL：019-638-8891

みんなにもっと知ってほしい
カラダのおはなし

参加無料
申込不要

こちらが、6月に開催するイベントのチラシになります。

今後も地域卸として、自治体や医師会との連携を一層強化し、地域のヘルスケアを支えてまいります。

レンタル事業の推進

新しいソリューションの提案

レンタル × MAPs



新しい販路の開拓

レンタル × 民間企業



また、レンタル事業においても、好事例がいくつも出ており、今日は2つご紹介いたします。

1つ目は、MAPsによるチーム営業と、レンタルというソリューションが掛け合わさることで、新たなビジネスにつながったケースです。当社のMAPsと医薬MSがある中核病院を訪問した際、「高額な機器が故障したが、予算の問題で対応できず、患者さんが困っている」という話を耳にしました。それを社内に持ち帰り、メディカルMSやレンタル担当も交えたチームで協議した結果、レンタルによる機器導入を提案することになりました。この提案は、病院に受け入れられ、すぐに導入が決まりました。これは、モノを売るだけでなく、レンタルという別のソリューションがあったことで生まれたビジネス機会であり、病院や患者さんにも大いに喜ばれました。

2つ目は、新しい販路の開拓です。当社は「長期ビジョン2035」でも、レンタル事業の販路を医療機関以外にも広げていくことを謳っております。この度、医薬品の取引が全くなかった民間企業に、AED100台をレンタルにより納品することができました。これは、地域に根差した当社だからこそ生まれたビジネス機会だと思っています。

これからも、従来の枠に捉われない斬新な発想で、新しいビジネス機会をどんどん創ってまいります。

3PLの拡大：神奈川県内に物流センター新設



新物流センターの概要

- 稼働予定：2026年3月
- 延床面積：7,706㎡
- 医薬品製造工程の一部に対応可能な設備も導入



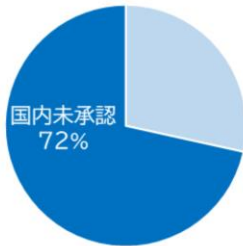
また、成長投資の一環として、製薬企業からの3PL事業拡大を目的に、この度神奈川県内に新たに物流センターを設置することを決定いたしました。

このセンターは、バイタルネットとケーエスケーの本店所在地からほぼ中間にあり、成田空港からも約2時間と、非常に恵まれた立地に位置します。また、今後の高速道路網の整備により、日本全国へのアクセスがさらに向上すると見込まれています。

包装、表示、保管といった医薬品製造工程の一部にも対応可能な室温倉庫も設置する予定で、将来的な医薬品流通ビジネスの収益機会の拡大に大きく寄与すると期待しています。

ドラッグロス解消に向けた新しいビジネスモデルへの参画

< ドラッグロスの現状 >



出典：医薬産業政策研究所
2021年7月発行の政策研ニュースNo.63

< 世界の新薬開発の現状 >



*EBP : Emerging Biopharma

出典：IQVIA 2022年2月
Global Trends in R&D Overview through 2021

海外EBPが日本市場に入っていない理由

【原因①】

限られた資金のため
欧米市場の開発・販売を優先

【原因②】

言語や文化の違いで
日本市場の参入障壁が高い

【原因③】

国内製薬企業の採算に合わない
小さな市場規模

続いて、本年2月14日にリリースした「ドラッグロス解消に向けた新しいビジネスモデルへの参画」について、ご説明します。

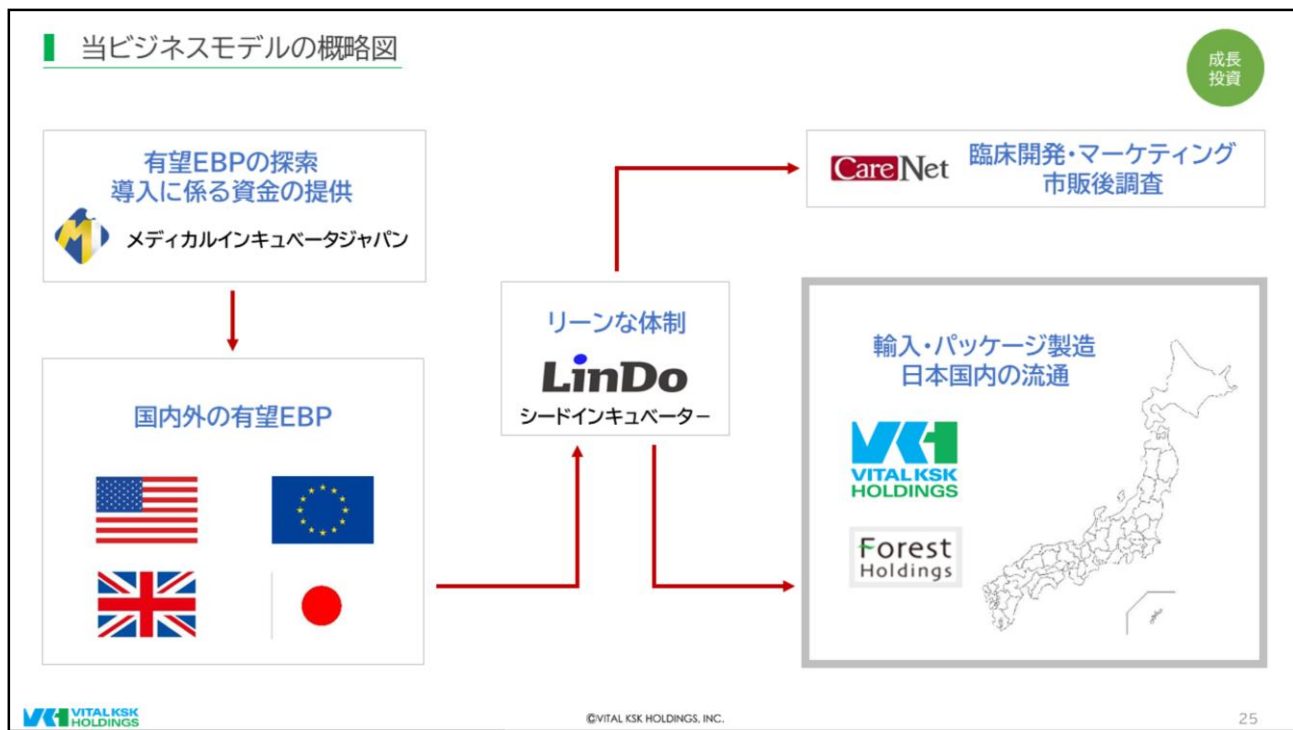
ご存じのように、欧米の医療現場で使用されている薬剤が、我が国で使用できないというドラッグロスが大きな社会問題となっています。実際に、欧米で新しく承認されている薬剤の72%は国内未承認となっており、その割合はここ数年増加傾向にあります。

また、世界に目を向けると、欧米で承認されている新薬の約70%はEBPと呼ばれるEmerging Biopharmaという新興の製薬企業により開発されています。日本に開発や販売機能を持たない海外EBPが創薬した製品の多くは、我が国には導入されず、これがドラッグロスの大きな原因となっています。

では、なぜ海外EBPは日本市場に入っていないのでしょうか。その原因は大きく3つあります。

まず1つは、限られた資金で運営されている海外EBPは、最も大きな売上と早期上市が期待できる欧米市場での開発・販売を優先するためです。2つ目として、言語や文化の違いにより、日本市場の参入障壁が高いためです。3つ目は、国内製薬企業の事情があります。たとえ効果が高く有望な新薬であっても、売上規模が小さい希少疾病や難病、小児疾患用製品は収益性が低いため、積極的に開発を進めないのです。

この度当社は、これらの原因を解消する新しいビジネスモデルに参画することを決め、我が国の社会課題であるドラッグロスの解決に取り組んでまいります。



こちらが、ビジネスモデルの概略図です。

まず、医療領域に特化したベンチャーキャピタルであるメディカルインキュベータジャパンが、国内外の有望なEBPの探索と、導入に係る資金の提供を担います。

シードインキュベーターであるLindoは、ケアネットグループと協業することで、これまでの製薬モデルとは異なる効率性を高めた開発・販売体制を実現します。

また、当社およびフォレストホールディングスが、我が国で開発された新薬のサプライチェーンを担うことで、最小限の費用でスピーディに、全国にいる希少疾患や難病で苦しむ患者さんにお薬を届けます。

なお、このビジネスモデルに参画することによる今後の業績に与える見通しですが、当面の間は軽微なものと思込んでおります。ただ、中長期的には当社グループの企業価値向上に大いに資すると考えています。

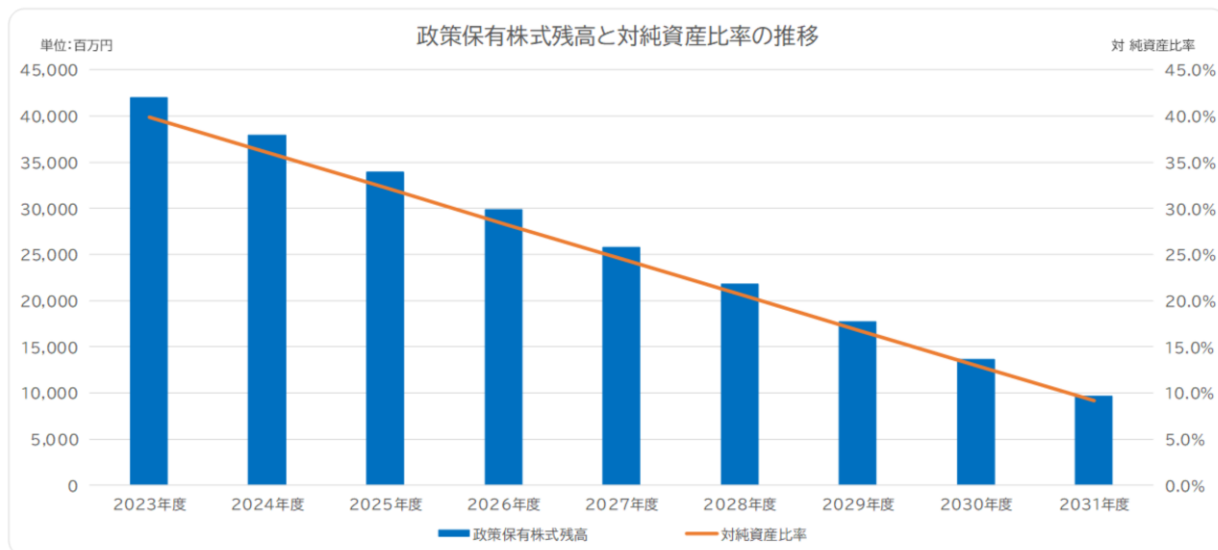
ROE向上策：総資本回転率の増大

政策保有株式の処分

続いて、総資本回転率の増大につながる政策保有株式の処分についてご説明いたします。

政策保有株式の処分

■ 2031年度に向けて、政策保有株式の毎年度の処分額を増やす



(注)2023年度末の時価で再計算。毎年、2031年度末に対純資産比率10%未満にするように再計算するため、毎期の残高は変更になる予定。

当社は、2031年度までに、政策保有株式の対連結純資産比率を10%未満に縮減するスケジュールを公表しています。

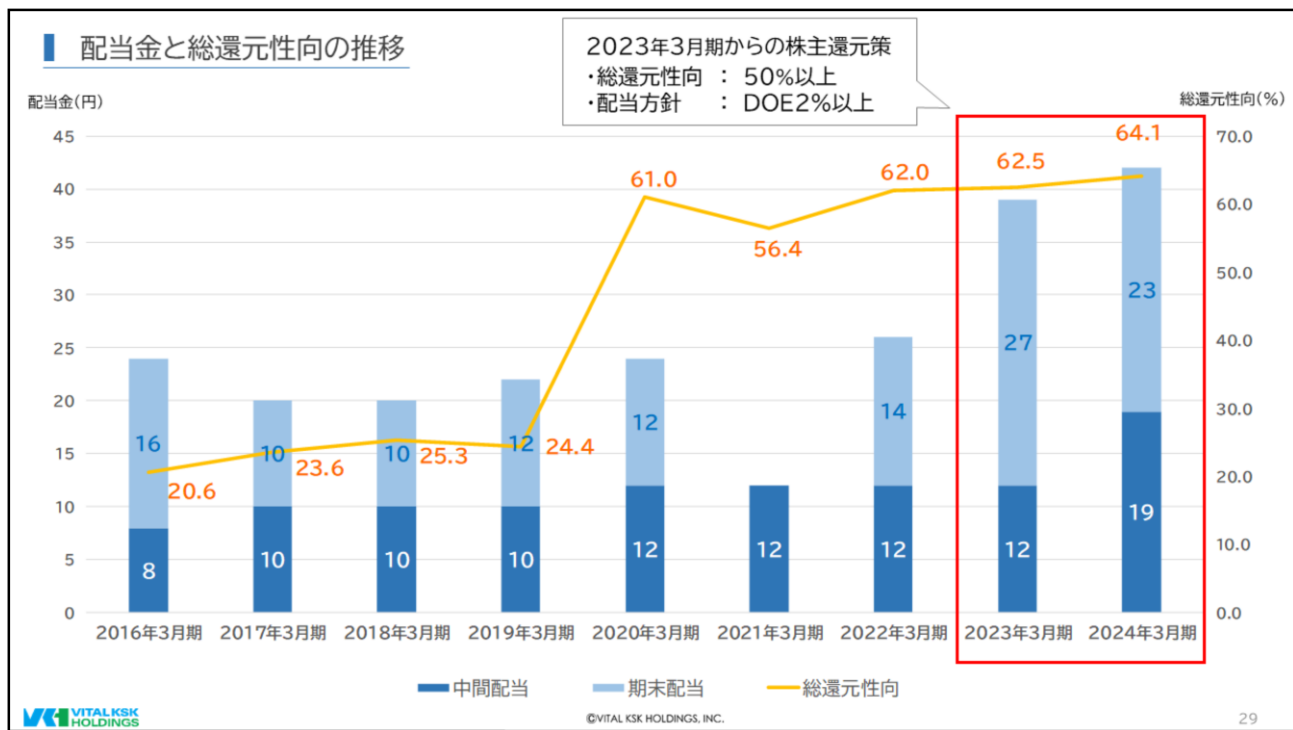
このスケジュールに沿って、2022年度、2023年度の2年間、政策保有株式の処分を進めてきましたが、2023年度末の政策保有株式の残高は直近の株高の影響を受けて増加しました。そのため、最終年度の2031年度10%未満の目標は変えずに、今後の毎年度の処分額を増やすスケジュールに変更しました。

また、この処分により得られた資金は、将来の企業価値向上のための設備投資や事業投資等に用いるほか、株主還元についても適宜利用していく予定です。

ROE向上策：財務レバレッジのコントロール

株主還元策の強化

次に、財務レバレッジのコントロールとして、株主還元策の強化についてご説明いたします。



株主還元方針については、前に述べたとおり、2022年10月公表の「企業価値向上に向けた取り組みの強化について」を機に、株主の皆様へ最大限配慮した還元策を講じるべきとの趣旨から、「総還元性向50%以上」を目標に設定し、実施しています。

また同時に、配当方針も従来の「配当性向25%程度」から「株主資本配当率(DOE)2%以上」に改めました。

その結果、赤枠で囲った2023年3月期、2024年3月期の2年間、配当額および総還元性向が増加しています。

その他のトピックス

人的資本経営の推進

では次に、その他のトピックスとして、人的資本経営の推進についてご説明します。

人的資本経営の推進

健康経営優良法人2024(大規模法人部門)の認定

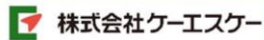


従業員の処遇や職場環境を改善

ベースアップの実施やワークライフバランスを重視した働き方改革に取り組むことで、職場環境改善を推進



新人事制度の導入



職位や年齢ではなく従業員一人ひとりが生み出している価値を重視した新人事制度の運用をスタート



エンゲージメント調査の実施

エンゲージメントを把握し、経営戦略に活かしていくことで定着率向上や組織力の強化につなげる



当社は、多様な人材が活躍できる社内環境の整備に重点的に取り組んでおります。

まず、バイタルネット、ケーエスケーの両社で「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」の認定を取得しました。

また、昨今の物価高も考慮し、ベースアップによる従業員の処遇改善やワークライフバランスを重視した働き方改革にも取り組んでいます。

さらに、ケーエスケーでは、従業員一人ひとりが生み出している価値を重視した新人事制度を本年4月から導入しました。これにより、従業員の更なるモチベーションの向上が期待されます。

そして、エンゲージメント調査も前期実施しました。従業員の意識を的確に把握し、それを経営戦略に活かしていくことで、一層の定着率向上や組織力の強化につなげてまいります。

3. 2025年3月期 通期 業績予想

では最後に、2025年3月期 通期業績予想について説明します。

2025年3月期 通期業績予想

単位:百万円、%

	2024年3月期 実績		2025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	587,481	—	590,000	—	2,519	100.4
営業利益	5,556	0.95	5,500	0.93	▲56	99.0
経常利益	6,557	1.12	6,400	1.08	▲157	97.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,843	0.99	6,000	1.02	157	102.7
ROE	5.7%		5.8%			

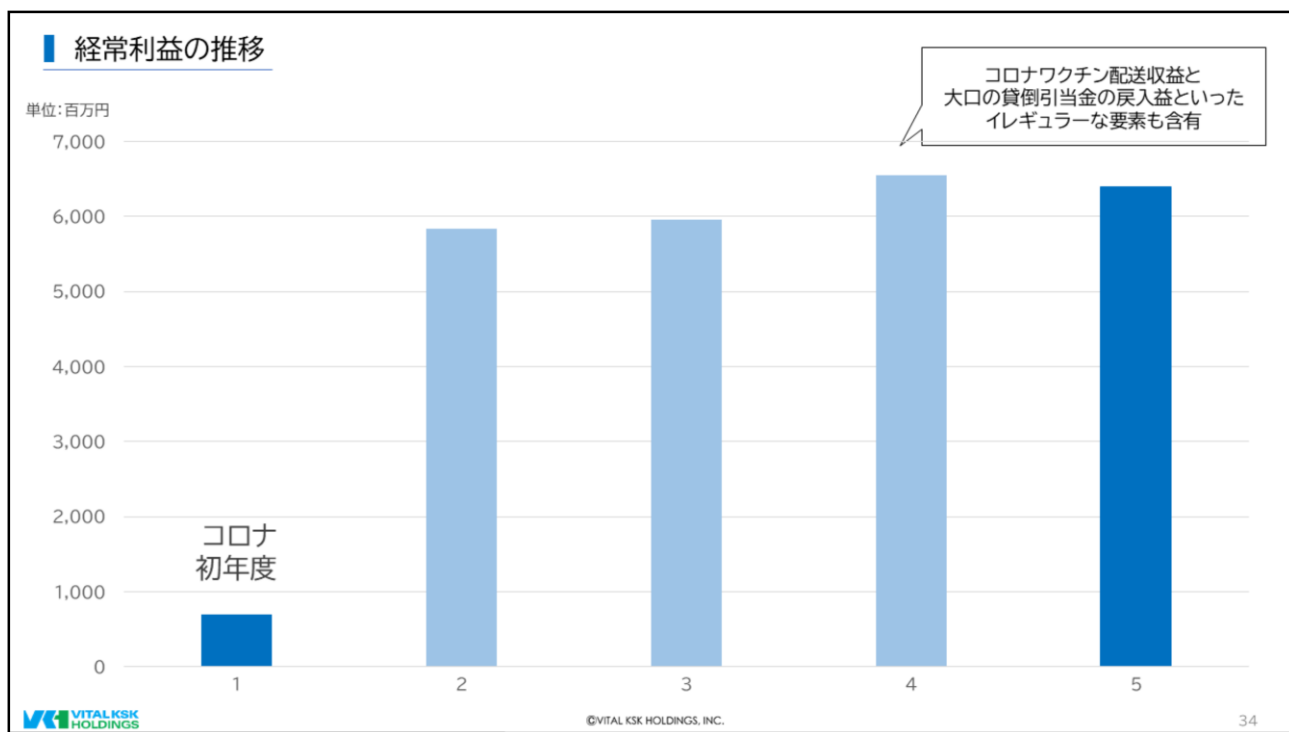
まず売上高は、2024年4月の薬価改定の影響や、新型コロナに関する公費支援の終了によるコロナワクチン配送業務の収益が消失すること、ならびにコロナ治療薬を中心とするコロナ感染症関連商材の売上が大きく減少することが予想され、前年比100.4%の5,900億円を見込んでいます。

次に営業利益は、この増収効果に加え、病院対策や処方元対策等の各種営業施策の推進、それに3月改訂版の流通改善ガイドラインに則った価格交渉による貢献利益管理の徹底により、約12億円の増益を見込んでいます。その一方で、前述のコロナワクチン配送収益や2024年3月期に計上した大口得意先の貸倒引当金の戻入益の消失が合わせて11億円。さらに、オープン化等の情報投資等で販管費が2億円増加することを見込み、結果として、前年比99.0%の55億円となります。

経常利益については、営業利益の微減に加えて、政策保有株式の処分による受取配当金の減少や投資組合運用益の減少を見込み、前年比97.6%の64億円となります。

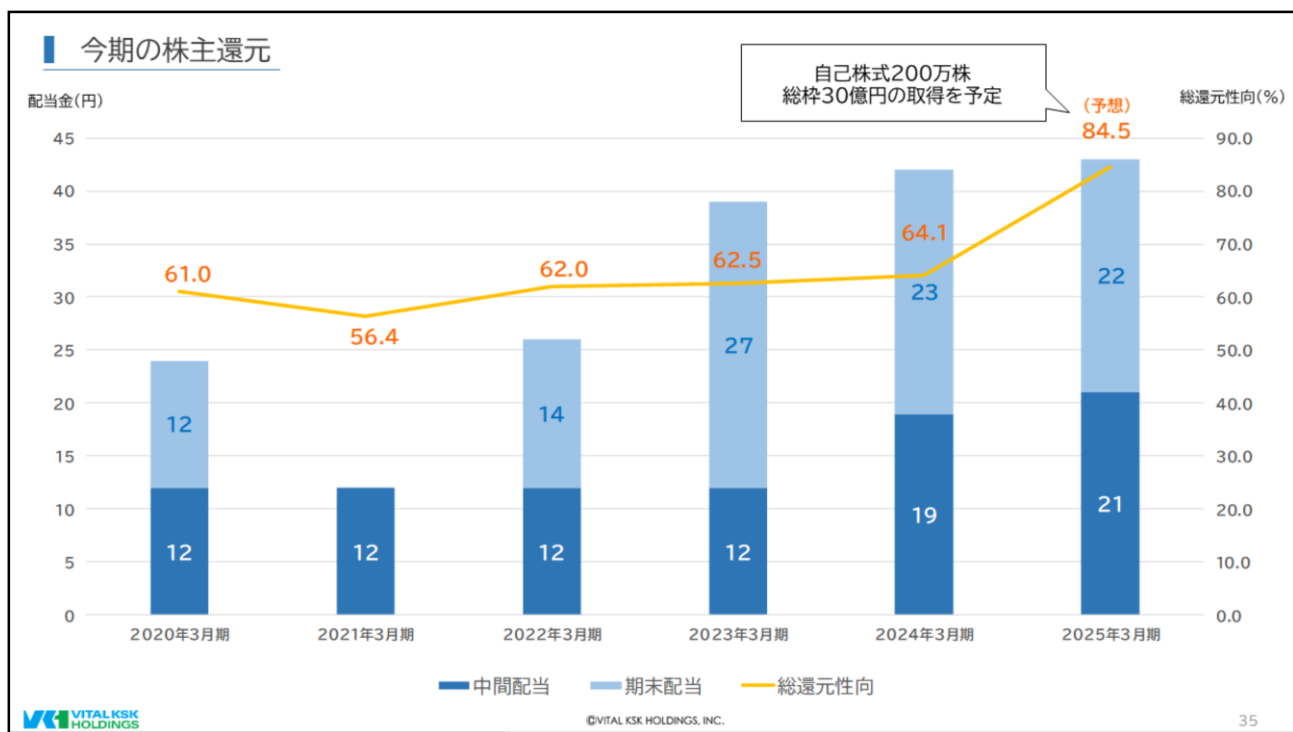
親会社株主に帰属する当期純利益は、政策保有株式の処分の増加により、前年比102.7%の60億円を見込んでいます。

最後に、ROEについては、前年より0.1ポイント改善の5.8%を目標にします。



今説明したとおり、2025年3月期の経常利益は前期を若干下回る64億円です。

しかし、前期実績に含まれるコロナワクチン配送収益や大口の貸倒引当金戻入益といったイレギュラーな要素である約11億円を差し引いて考えれば、実質的には増益となります。



最後に、今期の株主還元についてです。

まず、配当はDOE2%以上の方針から、中間配当21円、期末配当22円、合わせて年間配当は1円増配の43円を予定しています。

次に、総還元性向は、当期中に自己株式200万株(総枠30億円)の実施を予定していることから、過去最高の84.5%になる見込みです。

■ 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。