

2024年 11月11日

株式会社 **バイタルケーエスケー・ホールディングス**

2025年3月期(第16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2025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 2025年3月期 第2四半期 決算ハイライト
- 2 主なトピックス
- 3 資本コストや株価を意識した取り組み
- 4 通期業績予想と株主還元

こちらが、本日お話しする内容です。

はじめに、2025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、当期間の主なトピックス、そして、資本コストや株価を意識した取り組みの状況についてお話しし、最後に2025年3月期 通期業績予想と株主還元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 2025年3月期 第2四半期 決算ハイライト

ではまず、2025年3月期 第2四半期 決算ハイライトです。

損益概況

単位:百万円、%

	前年同期実績		2025年3月期 第2四半期 実績				2025年3月期 第2四半期 業績予想	
	金額	売上比	金額	売上比	前同比	達成率	金額	売上比
売上高	294,213	-	297,079	-	101.0	100.4	296,000	-
営業利益	2,868	0.97	2,876	0.97	100.3	102.7	2,800	0.95
経常利益	3,478	1.18	3,637	1.22	104.6	110.2	3,300	1.11
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,347	0.80	2,420	0.81	103.1	110.0	2,200	0.74

当期の決算は、売上および利益とも、全項目で増収増益を達成いたしました。また、業績予想に対する進捗率も、すべて100%を超えることができました。

今期は、薬価改定に加え、前期計上したコロナワクチンの配送受託収益が無くなるなど、厳しい条件下でのスタートとなりましたが、大変順調に進んでいると感じております。

まず売上高は、コア事業である医薬品卸売事業の増収分が寄与し、前同比101%の2,970億7,900万円となりました。

営業利益は前同比100.3%の28億7,600万円です。こちらは、医薬品卸売事業の増益分に加え、その他事業の採算改善が進んだことが主な要因です。

経常利益は前同比104.6%の36億3,700万円となりましたが、これは投資有価証券の償還益を計上したことが主な要因です。

その結果、親会社株主に帰属する中間純利益は、前同比103.1%の24億2,000万円となりました。

医薬品卸売事業

単位:百万円、%

	前年同期実績		2025年3月期 第2四半期 実績			
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前同比
売上高	277,201	-	279,541	-	2,339	100.8
売上総利益	19,760	7.13	19,996	7.15	235	101.2
販管費	17,119	6.18	17,271	6.18	151	100.9
営業利益	2,640	0.95	2,724	0.97	83	103.2

1. コアビジネスである医薬品卸売事業は増収増益を確保
2. 新型コロナウイルス感染症関連の販売が減少
3. 抗がん剤を中心とした新薬創出加算品や各種ワクチンの販売が増加

< カテゴリごとの伸び率 >

医療用医薬品	101.1%
試薬医療機器	97.5%
一般用医薬品	101.6%

ここからはセグメント別の状況についてご説明いたします。
めに、増収増益となった医薬品卸売事業です。

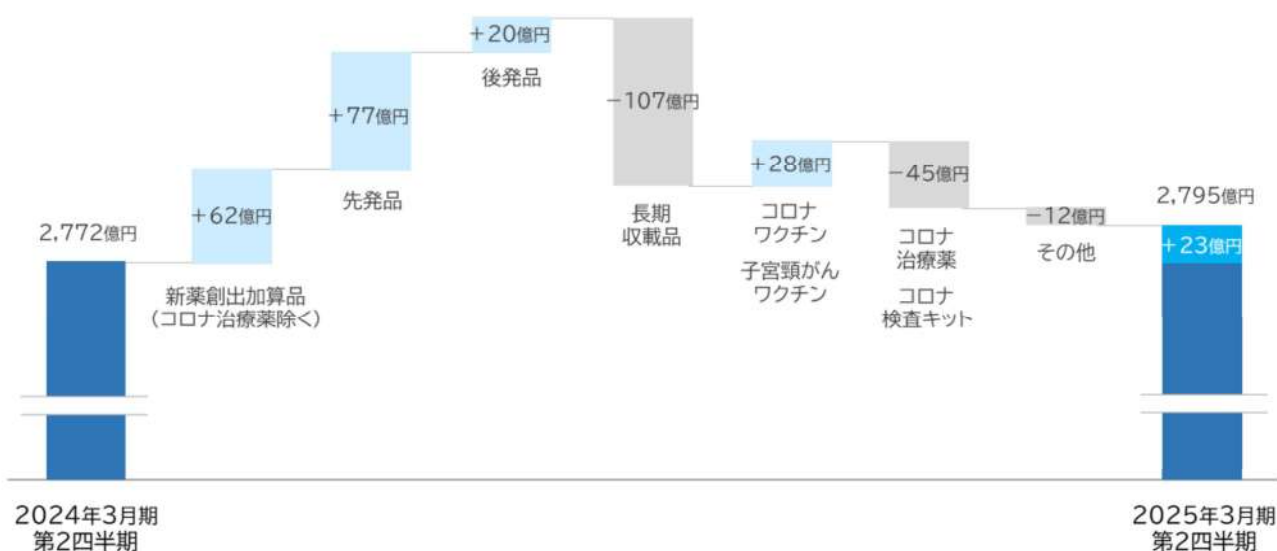
はじ

売上高は、抗がん剤を中心とした新薬創出加算品や先発品、10月から接種開始になる新たなコロナワクチンや子宮頸がんワクチンの販売による増収が、薬価改定の影響やコロナ検査キットの販売減による減収分を上回り、前同比100.8%の2,795億4,100万円となりました。

また、適切な価格交渉に努めた結果、前期を上回る売上総利益を計上した一方で、一部得意先の倒産による貸倒引当金を計上したこと等により販管費も若干増加しました。

以上より、最終的な営業利益は前同比103.2%の27億2,400万円となりました。

医薬品卸売事業 売上高 前年同期比 増減要因



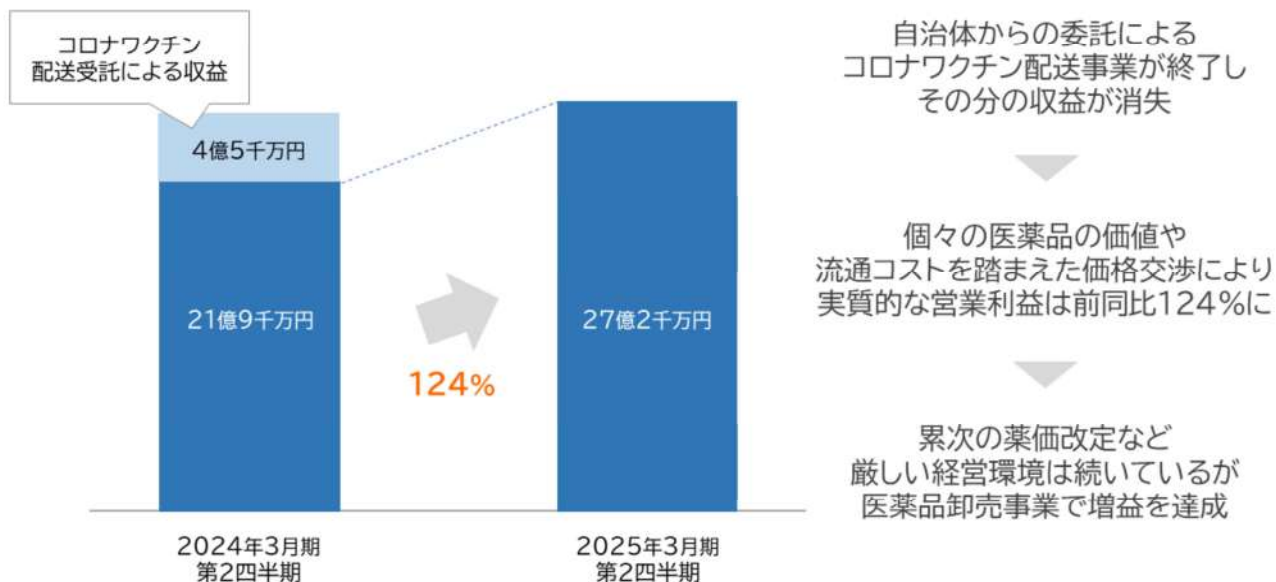
次に、医薬品卸売事業の売上高の主な増減要因について詳しくご説明します。

当社は、一定期間薬価が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62億円増加しました。また先発品が77億円、後発品も20億円増加しています。一方、長期収載品は薬価改定の影響もあり、107億円減少しました。

また、10月より接種が開始された新型コロナワクチンや、今年度で公費助成が終了する子宮頸がんワクチンのキャッチアップ接種等が寄与し28億円増加する一方で、コロナ治療薬や検査キットの売上は45億円減少しました。

その結果、売上高は前同比23億円増の2,795億円となりました。

医薬品卸売事業 営業利益の実質的改善



続いて、同事業の営業利益について分析した結果をご説明します。

前期は、同事業で26億4千万円の営業利益を計上しましたが、その中には、自治体からのコロナワクチン配送受託による収益が4億5千万円含まれていました。

今期はその分の収益が消失したのですが、以前から取り組んできた個々の医薬品の価値や流通コストを踏まえた丁寧な価格交渉を実践したことが功を奏し、営業利益は実質的に前同比124%となる27億2千万円となりました。

このように、コア事業である医薬品卸売事業においては、累次の薬価改定など厳しい環境が続いておりますが、増益を達成することができました。

■ 薬局事業

単位:百万円、%

	前年同期実績		2025年3月期 第2四半期 実績			
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前同比
売上高	9,386	—	9,725	—	338	103.6
売上総利益	2,336	24.9	2,350	24.2	14	100.6
販管費	2,221	23.7	2,254	23.2	33	101.5
営業利益	114	1.2	96	1.0	▲18	83.7

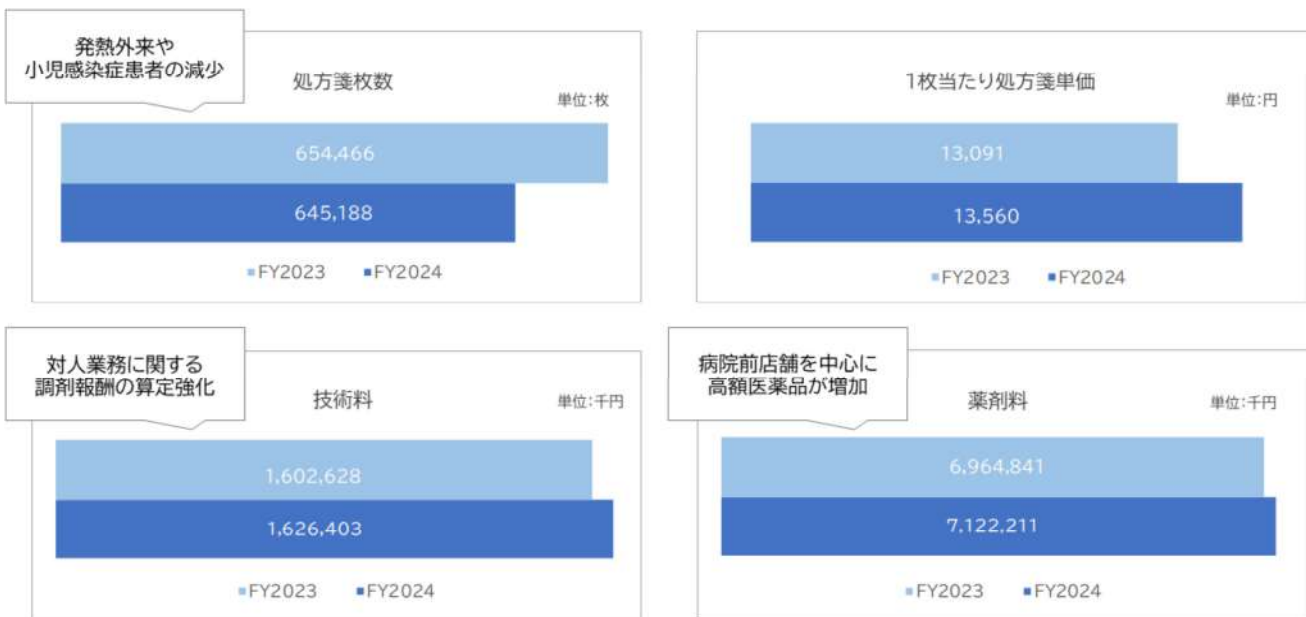
1. 2024年3月に1店舗開局したことや処方箋単価の上昇により売上高が伸長
2. 調剤技術料収入、薬学管理料収入の増大に努めるも、薬価改定の影響により減益

続いて、薬局事業です。

売上高は、2024年3月に1店舗開局したことや処方箋単価の上昇により前同比103.6%の97億2,500万円と伸長しました。

一方、営業利益は、薬価改定の影響等により売上総利益が十分に伸びなかった結果、前同比83.7%の9,600万円と、増収減益となりました。

■ 薬局事業の詳細



では、薬局事業について、少し掘り下げてご説明いたします。

まず処方箋枚数は、2024年3月に1店舗開局しましたが、発熱外来や小児感染症患者の減少の影響が大きく、前同比98.5%の64万5,188枚と減少しました。一方で、1枚当たりの処方箋単価は前同比103.5%の1万3,560円と上昇しました。

この要因はふたつあります。

まず技術料が、前同比101.4%の16億2,600万円と増加しました。全体の処方箋枚数が減る中、技術料総額で前同比を上回ることができたのは、国が求める対人業務に関する調剤報酬の算定に積極的に取り組んだ結果と言えます。

また薬剤料も、前同比102.3%の71億2,200万円と増加しました。これは、病院前店舗を中心に、高額な医薬品の処方箋応需が増えたためで、今後もこの傾向は続くと思われます。

薬局事業については、引き続き国が求めるかかりつけ薬局機能に係る調剤報酬の算定に取り組むことで、適正な利益の確保に努めてまいります。

動物用医薬品卸売事業

単位:百万円、%

	前年同期実績		2025年3月期 第2四半期 実績			
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前同比
売上高	5,589	-	5,647	-	57	101.0
売上総利益	822	14.7	787	13.9	▲34	95.7
販管費	639	11.4	643	11.4	4	100.6
営業利益	183	3.3	144	2.6	▲39	78.6

1. 一部商品がメーカー直販になるための切り替え等の影響はあったが
2024年8月にアローメディカル株式会社を連結子会社にしたことにより微増収
2. 仕入価格の上昇等が利益を圧迫し減益

続いて、動物用医薬品卸売事業です。

売上高は、一部商品がメーカー直販になることによる切り替え等のマイナスの影響はありましたが、2024年8月にアローメディカル株式会社を連結子会社にしたことで、前同比101%の56億4,700万円となりました。

一方、営業利益は仕入価格の上昇等が影響し、前同比78.6%の1億4,400万円と、増収減益となりました。

なお、アローメディカル株式会社の子会社化については、後程詳しくお話しします。

■ その他事業

単位:百万円、%

	前年同期実績		2025年3月期 第2四半期 実績			
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	前同比
売上高	2,035	—	2,165	—	129	106.4
売上総利益	1,984	97.5	2,033	93.9	49	102.5
販管費	2,093	102.9	2,122	98.0	28	101.4
営業利益	▲108	—	▲88	—	20	—

1. 各事業において売上が回復
2. セグメント損失額が2,000万円減少

次に、その他事業です。

各事業において売上が回復したことにより、損失額が2,000万円縮小しました。

この結果、売上高は前同比106.4%の21億6,500万円、営業損失は8,800万円となりました。

貸借対照表

単位:百万円

	2024年 3月31日	2024年 9月30日	増減	主な増減要因
流動資産	203,303	198,376	△4,926	
現金預金	34,712	19,659	△15,053	前期末が銀行休業日のため、仕入債務が未決済
売上債権	117,993	123,552	5,559	9月にインフルエンザワクチンとコロナワクチンの販売増加
たな卸資産	31,421	35,667	4,246	9月にインフルエンザワクチンとコロナワクチンの仕入増加
固定資産	113,954	119,192	5,238	
有形・無形固定資産	53,617	53,744	127	
投資その他の資産	60,336	65,446	5,110	投資有価証券含み益の増加
資産合計	317,258	317,568	310	
流動負債	193,407	189,383	△4,024	
仕入債務	179,174	177,308	△1,866	上記の未決済分と9月のワクチン仕入れの差額
短期借入金(1年内長借含む)	1,860	1,860	0	
その他流動負債	12,370	10,214	△2,156	未払費用の支払い
固定負債	17,910	18,558	648	
負債合計	211,317	207,942	△3,375	
純資産	105,940	109,626	3,686	
株主資本	79,958	79,682	△276	中間純利益—期末配当金—自己株式取得
その他の包括利益累計額	24,705	28,602	3,897	投資有価証券含み益の増加
負債・純資産合計	317,258	317,568	310	

最後に、貸借対照表についてご説明いたします。

まず、2024年9月末時点の資産合計は、前期末から3億1,000万円増加し、3,175億6,800万円となりました。

流動資産は49億2,600万円減少しました。これは9月にインフルエンザワクチンとコロナワクチンの販売や仕入が増加したことで、それぞれ売上債権が55億5,900万円、たな卸資産が42億4,600万円増えた一方で、銀行休業日のために仕入債務が未決済だったことによる前期末の現預金の一時的な増加が解消し、現預金が150億5,300万円減少したためです。

また固定資産は、投資有価証券含み益が増えたため、52億3,800万円増加しました。

続いて負債合計は、前期末から33億7,500万円減少し、2,079億4,200万円となりました。その主な要因は、前述した仕入債務の未決済分と9月のワクチン仕入れの差額により、仕入債務が18億6,600万円減少したことや、未払い費用の支払いによるものです。

純資産は、36億8,600万円増の1,096億2,600万円となりました。その主な要因は、株主還元策の実行による減少分を、中間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 主なトピックス

次に、当期の主なトピックスについてお話しします。

長期ビジョン2035:8つの活動領域

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



コンパニオンアニマルと
アグリテック分野の事業拡張



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



こちらは、昨年5月に公表した「長期ビジョン2035」でお伝えした、当社グループが今後注力していく8つの活動領域です。

今回は、この中からいくつかの取り組みをピックアップしてお伝えいたします。

長期ビジョン2035:8つの活動領域

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



コンパニオンアニマルと
アグリテック分野の事業拡張



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



はじめに、物流機能の高度化です。

物流関連ファンドへの出資

■ 我が国が抱える物流業界の様々な課題解決や、当社グループの物流機能の強化のため

■ スキーム図



当社は、本年9月に、マーキュリア・サプライチェーン投資事業有限責任組合と出資契約を締結しました。

本ファンドは、物流・サプライチェーン領域の課題解決に資する革新的な技術・ビジネスモデルを有するスタートアップ企業等を投資対象としています。

また、投資先へ資金提供するだけでなく、スタートアップ企業との連携・協業の機会を得ることもでき、これは当社にとって物流機能の一層の強化につながるものと考えております。

今後も当社は、物流2024年問題、カーボンニュートラルへの対応といった社会課題の解決や、大規模自然災害発生時にも医薬品の安定供給を維持するための強靱な物流体制の構築に向けて取り組んでまいります。

長期ビジョン2035:8つの活動領域

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



コンパニオンアニマルと
アグリテック分野の事業拡張



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



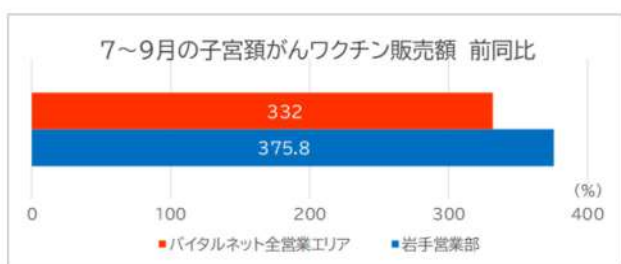
次に、医療用医薬品卸売事業の刷新と、行政・自治体との連携に関する取り組みをいくつかご紹介いたします。

自治体との協働の効果

地域に根差した医薬品卸として
自治体や製薬企業と連携した取り組みを推進

6月末に市民公開講座を開催した岩手県では
その後の7～9月の子宮頸がんワクチンの販売が
バイタルネット全営業エリアと比較し、大きく伸長

今後も自治体との連携を推進



協定締結した自治体の数

災害 10 健康・高齢者 26



まず、5月の本決算説明会でもご紹介しました「自治体との協働によるビジネス機会の創出」に関して、早速その効果が生まれております。

当社は、地域に根差した医薬品卸として、以前より自治体や製薬企業と連携した取り組みを推進しており、2024年9月末時点で36の自治体と健康や災害に関する協定を締結しています。

その中のひとつである岩手県盛岡市では、6月末に自治体や地域医師会と共催で、子宮頸がんをテーマにした市民公開講座、「みんなにもっと知ってほしいカラダのおはなし」を開催しました。

当日は、中学生や高校生、その保護者など多くの方々にご来場いただき、本年度末で終了する子宮頸がんワクチンの公費助成による接種機会を逃した方への、キャッチアップ接種に関する啓発を行いました。

市民の健康を促進するために開催したイベントでしたが、開催後の3か月間の子宮頸がんワクチンの販売額が、バイタルネット全営業エリアと比較して岩手エリアでは大きく伸長するなど、業績にもプラスの影響が出ています。

当社は、今後も地域とともに歩む企業として、自治体との連携を推進し、地域の皆様の健康を支えてまいります。

■ ケーエスケー:WHS部が本格始動

2024年4月1日 ウィメンズヘルスケアソリューション(WHS)部が始動
約3か月の研修期間を経て、7月1日より本格的に営業活動開始
専属の女性MS3名が、医薬品やワクチン、フェムテック商材など
女性の健康課題に関するソリューションを広く提供する

■ 担当得意先

大阪市および近郊7市の産科・婦人科

■ 手応え

従来の営業体制では得られなかった
タッチポイントの強さを実感

子宮頸がんワクチンはじめ、売上面において
その効果が徐々に始まっている



続いて、本年4月に始動したケーエスケーのウィメンズヘルスケアソリューション部について、その進捗をご紹介します。

同部は、専属の女性MS3名を配置し、医薬品やワクチン、フェムテック商材など女性の健康課題に関するソリューションを広く提供することを目的としています。4月から約3か月の研修期間を経て、7月1日より本格的に営業活動を開始しました。

担当得意先は、大阪市および近郊7市の産科・婦人科になります。

まだスタートしたばかりではありますが、女性MSだからこそ得られるタッチポイントの強さはもちろん、子宮頸がんワクチンをはじめ売上面においてもその効果が徐々に始まっております。

得意先からの声



婦人科領域に特化した部署で
とても関心があります

幅広くトレンド製品の
情報提供や提案に期待します



女性MSだけの専門部署で
大変興味深い

婦人科関連の製品を扱う
メーカーの勉強会を
積極的に提案してほしい



他にはない新しい試みと感じる

医療材料やフェムケア商品など
今後の情報提供を期待したい



会社としても
女性の社会進出を推進しており
とても評価できます

こちらが、実際の得意先の声をまとめたものです。

婦人科領域に特化した製品の情報提供を求める声や、専属の女性MSによる取り組みを高く評価して頂いており、そのご期待に応えることができるよう、今後も注力してまいります。

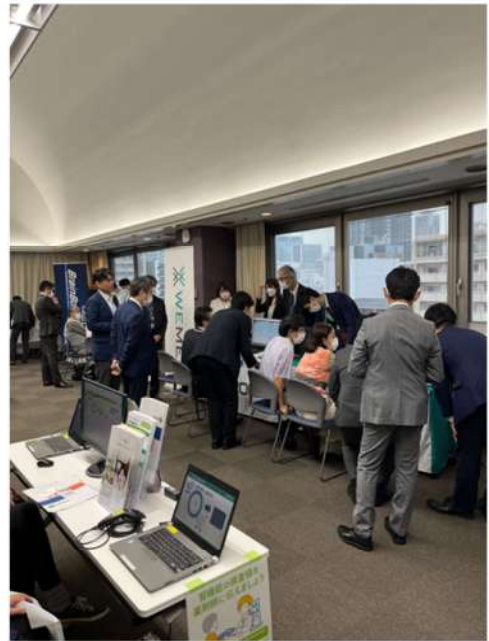
医療機関・薬局の医療DXの対応を支援

各地の医療機関、薬局では
マイナ保険証の利用促進が図られる中
医療DXの対応にも追われている

「地域卸だからこそ」できることはないか？

ケーエスケーでは、一軒一軒の得意先の声に耳を傾け
それぞれのニーズに合致した最適な提案ができるよう
支店ごとに「医療DX展示会」を開催

電子カルテ、レセコン、オンライン診療・服薬指導等
医療DXに対応する機器の選定や導入を支援



こちらもケーエスケーの取り組みになります。

政府が進めている本年12月以降のマイナ保険証への切り替えに伴い、各地の医療機関や薬局では、医療DXへの対応に追われています。一方で、日々の業務で忙しい中、そのための時間が十分に確保できていないという現場の課題もあります。

「地域卸だからこそできることはないだろうか？」

そう考えたケーエスケーでは、一軒一軒の得意先のニーズに合致した最適な提案ができるよう、支店ごとに「医療DX展示会」を開催し、電子カルテやレセコン、オンライン診療などの、医療DXに対応する機器の選定や導入を支援しています。

この展示会は、10月末の時点でケーエスケー全32支店のうち20支店で開催済みであり、今月以降も各地で予定されています。開催した支店では、当該機器の売上が前同比で大きく伸びるなど業績への波及効果も出てきており、今後もこのような地域に根差した取り組みを強化していく考えです。

長期ビジョン2035:8つの活動領域

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



コンパニオンアニマルと
アグリテック分野の事業拡張



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

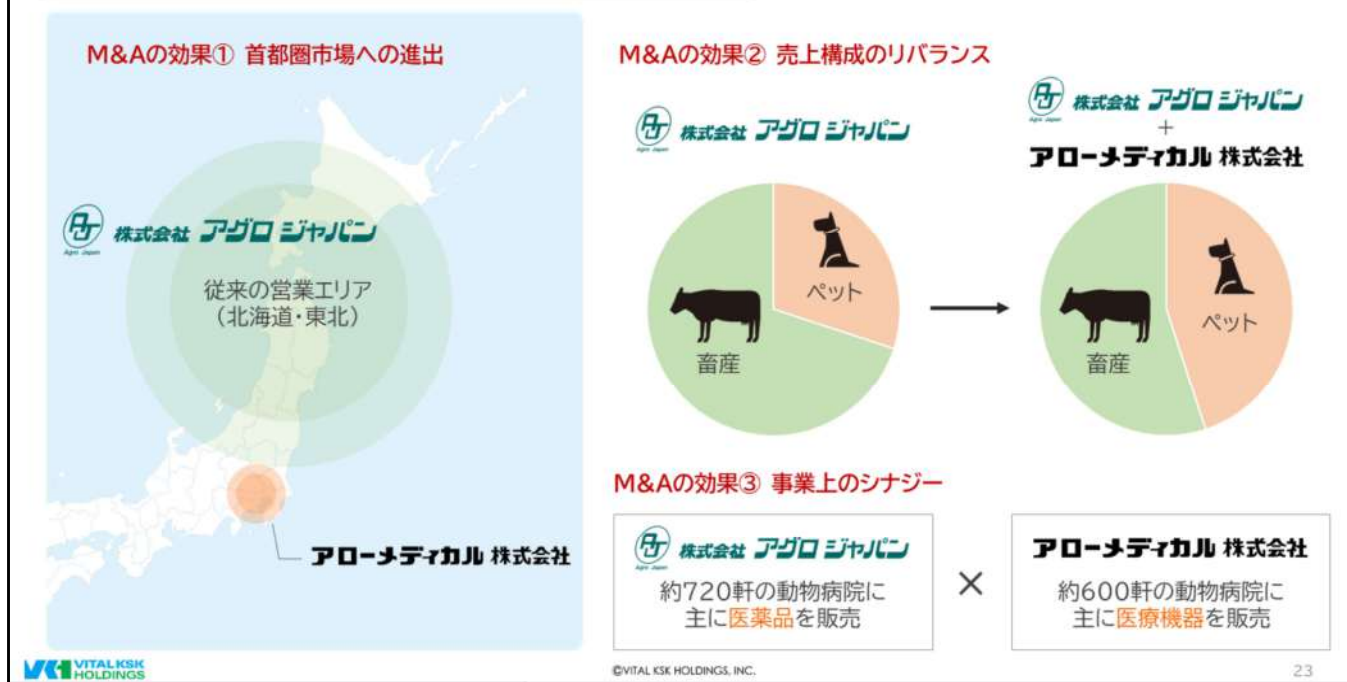


ライフサポートの充実



次に、コンパニオンアニマルとアグリテック分野の事業拡張についてお話しします。

動物用医薬品卸売事業：アローメディカル社をM&A



本年8月末に、当社連結子会社である株式会社アグロジャパンが、神奈川県横浜市に本社を構えるアローメディカル株式会社の株式を90%取得し、子会社化したしました。これにより、動物用医薬品卸売事業セグメントの更なる強化が見込まれています。

具体的なM&Aの効果としては、主に3つあります。

まず1つ目が、首都圏市場への進出です。コンパニオンアニマル市場は大都市圏に集中しています。アローメディカルは、東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県の1都3県を営業エリアとしています。このエリアには全国の動物病院の約39%が開業しており、今回のM&Aにより、当社もこの大きな市場への足掛かりを得ることができます。

2つ目は、売上構成のリバランスです。アグロジャパンは北海道や東北を主な営業エリアとしており、売上の約70%は畜産関連が占めていました。今回のM&Aによって、コンパニオンアニマル関連の売上が増えることで、セグメント全体としての売上構成が平準化されます。

3つ目は、事業上のシナジーです。アグロジャパンは北海道・東北エリアの約720軒の動物病院に対して主に医薬品を、アローメディカルは首都圏の約600軒の動物病院に対して主に医療機器を販売してきました。今回のM&Aにより、それぞれの得意先に、それぞれの得意な商品を販売する機会が増加することで、将来的な売上や利益の拡大にも大きく寄与できるものと考えております。

長期ビジョン2035:8つの活動領域

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



コンパニオンアニマルと
アグリテック分野の事業拡張



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



最後に、ライフサポートの充実についてです。



あかちゃんと家族が安心して眠れる社会を目指して



あかちゃんと家族のための
ねんね相談室

■ 個人向けサービス ※2024年9月6日リリース

乳幼児の睡眠トラブルに悩むご家族をサポートするサービス

■ 企業向け福利厚生サービス ※2024年度中にリリース予定

乳幼児の睡眠改善を軸に、社員の育休からの職場復帰や子育てと仕事の両立を支援するサービス

例) プレゼントBOX / セミナー・相談会 / 専門家による個別サポート

これらのサービスの提供を通じて、従業員のエンゲージメント向上や職場復帰を継続的にサポート

本年9月、バイタルネットは乳幼児の睡眠トラブルを解決する新しいサービスをリリースいたしました。

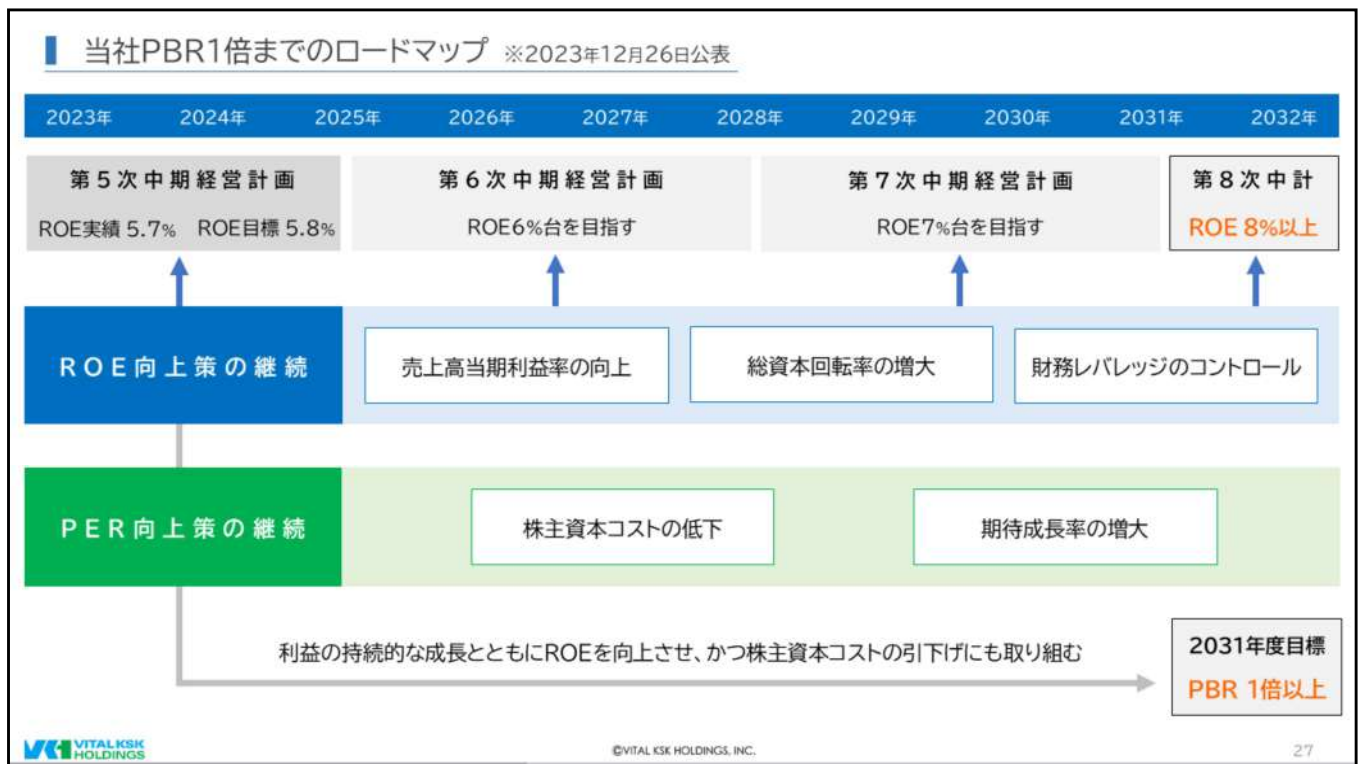
このサービスは、当社の女性社員が出産後の子どもの夜泣きや寝ぐずりに悩んでいた実体験から生まれたものです。

まずは個人向けサービスから提供を開始しましたが、今後、企業向け福利厚生サービスも展開していく予定です。これは、乳幼児の睡眠改善を軸に、社員の育休からの職場復帰や、子育てと仕事の両立を支援するサービスで、導入企業で働く従業員のエンゲージメント向上にもつながると考えています。

当社は、長年培ってきた医療関連領域における「つなぐ」役割を強みに、社会課題解決と健康寿命の延伸に寄与するべく、医療周辺領域へ事業活動の拡大を今後も図ってまいります。

3 資本コストや株価を意識した取り組み

次に、昨年末に公表した「資本コストや株価を意識した経営の実現」に向けた取り組み状況について、その進捗をご報告します。



まずこちらは、2023年12月26日に公表した「当社PBR1倍までのロードマップ」に関する資料です。

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、従来から様々な取り組みを行ってまいりましたが、PBRははまだ0.6倍とプライム市場に上場している企業として十分な水準とは言えない状況が続いております。

このような中、このロードマップの見直しを含めて、再度検討をしているところです。

投資家の声と当社の検討状況

投資家の声

御社の直近のROEは5.7%、
PBRは0.6倍となっており
プライム企業として十分な水準ではない

2022年10月28日に
企業価値向上に関する方針を出したが
進捗が遅いと感じる

更なるアクションが必要ではないか



2022年10月以降
企業価値向上のための取組みを実行中

株価も当時と比較し約2倍になったが
まだまだ十分とは考えていない

早期にROE目標を達成できるよう
具体的対策を取締役会でも議論

実際に検討を進めていくにあたっては、ステークホルダーの声に真摯に耳を傾ける必要があります。当社は投資家の皆様とのエンゲージメントも強化しております。

ここからは、投資家の皆様の声と、それに対する当社の現在の検討状況についてご説明いたします。

まず、当社の現状のROEやPBRの水準について十分ではないというご指摘です。また、昨年末に公表したロードマップで示した2031年度という時間軸についても、もっと早めるべきではないかというご意見を複数頂いております。

こういった声を踏まえて、現在取締役会において議論を重ねております。

投資家の声と当社の検討状況

投資家の声

コーポレートガバナンス・コードでは
政策保有株式の縮減が謳われている

御社は2023年度末時点で
純資産ベースで40%を超える
政策保有株式を保有している

資本効率の改善の観点からも
縮減スピードをもっと速めるべきだ



従来から政策保有株式縮減に
取り組んできたが、前期末の株高により
純資産ベースの割合が増加

現在、株式処分の加速はもちろん
売却によって生まれるキャッシュを
既存事業投資、未来への成長投資
株主還元の強化など
どう活用していくか検討している

また、政策保有株式の縮減についても、多くのご指摘を頂いております。

当社は、従来から政策保有株式の処分に取り組んでまいりましたが、前期末の株高の影響により純資産ベースでの割合が増加してしまいました。こちらにも、当初は「2031年度時点で純資産ベース10%未満まで削減」という計画を立てておりましたが、一層のスピードアップが必要ではないかと感じております。

また、単に株式を処分するだけでなく、その売却によって生まれたキャッシュを何に活用していくかも重要と考えております。

地域のヘルスケアを支える医薬品の安定供給に資する既存設備投資、未来の企業価値向上につながる成長投資、そして株主還元の強化など、最適なキャッシュフローアロケーションについて、現在検討を進めております。

投資家の声と当社の検討状況

投資家の声

御社の課題は
バランスシートの改善である

現状のROEやROICは
資本コストを下回っているのではないか

遊休不動産や政策保有株式の処分など
資本効率のよい経営を目指すべき



バランスシートが肥大化し
資本効率が落ちているのは課題と認識

現在、セグメントや関係会社ごとに
ROEやROICを算出し、課題を抽出中

それらを基に、当社の資本コストを上回る
資本収益性を実現できるよう
具体的な対応策を検討中

次に、バランスシートの改善についてです。

先ほどご説明した政策保有株式に代表されるように、当社のバランスシートはここ数年肥大化し、資本効率が落ちています。

現在、セグメントおよび関係会社ごとにROEやROICを算出し、課題を抽出しているところです。

それらを基に、資本コストを上回る資本収益性を実現できるよう、具体的な対応策について検討しております。

投資家の声と当社の検討状況

投資家の声

毎年の薬価改定など
厳しい経営環境が続いている中
ここ数年、配当も増やしているが
株価には反映せず、PBRも1倍割れ

株主還元の一層の強化など
株価上昇につながる取り組みを
もっとしていくべきではないか



2022年10月に
従来の配当性向25%以上から
DOE2%以上、総還元性向50%以上に
株主還元策を変更

その後の他企業の動向や
マーケットからの要請も踏まえて
株主還元のあり方についても検討

また、株主還元の一層の強化についても、様々なご意見を頂いております。

当社は、2022年10月に、従来の「配当性向25%以上」から「DOE2%以上、総還元性向50%以上」に株主還元方針を変更しました。

その結果、配当金総額は1.6倍まで増加し、当時と比較して株価も2倍近く上昇しました。

一方で、その後の他企業の動向や、マーケットが求めている水準も踏まえ、今後の株主還元のあり方についても検討を進めています。

第6次中期経営計画(FY2025-2027)に向けて



最後に、これらを踏まえて、来期からスタートする第6次中期経営計画の検討状況について、少しだけ触れさせていただきます。

先ほどご説明しました通り、現在、セグメントおよび関係会社ごとに資本収益性を算出し、それぞれの課題を抽出しております。そして、持続的な成長と中長期的な企業価値向上につなげていくための方針について、経営幹部が中心となって議論を重ねております。

具体的には、既存事業と新規事業含めて当社の今後の事業ポートフォリオをどうしていくか、事業運営の土台となる財務戦略や資本政策をどう考えるか、事業活動を通じて創出したキャッシュをどう配分していくか、の3点です。これらの内容が第6次中期経営計画にも盛り込まれていく予定です。

また、これまでは5月の本決算説明会に合わせて公表してきた中期経営計画ですが、もう少し早いタイミングでステークホルダーの皆様にお伝えできないか、そのスケジュールについても現在検討しております。

4 通期業績予想と株主還元

では最後に、通期業績予想と株主還元についてお話しします。

2025年3月期 通期業績予想

単位:百万円、%

	2025年3月期 第2四半期 実績				2025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	296,000	297,079	-	50.4	590,000	-	100.4
営業利益	2,800	2,876	0.97	52.3	5,500	0.93	99.0
経常利益	3,300	3,637	1.22	56.8	6,400	1.08	97.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,200	2,420	0.81	40.3	6,000	1.02	102.7

下期に政策保有株式の
売却益を多めに計上予定

現時点で、2025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進捗率は52.3%、経常利益は56.8%と順調に推移はしておりますが、下期の営業日数が例年より少ないこともあり、その影響も考慮して、現時点では据え置いております。

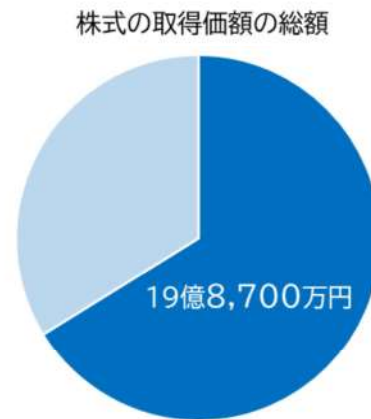
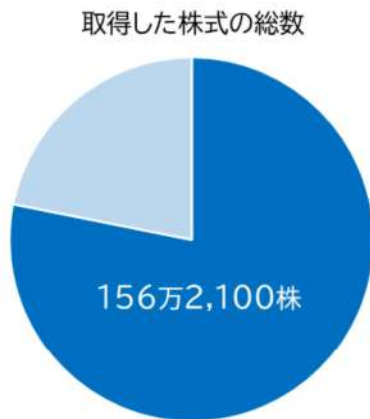
なお、第2四半期の親会社株主に帰属する当期純利益の進捗率が40.3%の理由は、下期に政策保有株式の多額の売却益の計上を予定しているためです。

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。

自己株式の取得状況

2024年10月31日 現在

期間 : 2024年5月14日から2025年3月24日まで
株式総数 : 200万株(上限)
取得価額総額 : 30億円(上限)



次に、今期実施している自己株式の取得状況についてご説明します。

2024年10月31日現在で、自己株式を株数156万2,100株、金額にして19億8,700万円を取得しています。

したがって、株数で43万7,900株、金額で10億1,300万円の取得枠がまだ残されている状況であり、期間内の取得を引き続き行っていきます。



続いて、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、先ほどお話したように、当期中に自己株式200万株、総枠30億円の取得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にも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。

以上になります。

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 **バイタルケー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

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。

これで、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。