

2025年11月18日

株式会社 バイタルケーエスケー・ホールディングス

2026年3月期 第2四半期 決算説明会

■ 本日のアジェンダ

01

2026年3月期 第2四半期決算ハイライト

02

中期経営計画2027 主なトピックス

03

通期業績予想の修正と株主還元

04

質疑応答

① 2026年3月期 第2四半期決算ハイライト

2026年3月期 第2四半期 連結決算ハイライト

売上高

300,234 百万円

前年同期比
101.1%

↑

コア
営業利益

2,233 百万円

前年同期比
77.6%

↓

研究開発費

592 百万円

営業利益

1,641 百万円

前年同期比
57.1%

↓

経常利益

5,042 百万円

前年同期比
138.6%

↑

親会社株主に帰属する
中間純利益

4,968 百万円

前年同期比
205.2%

↑

- 製薬事業を除くセグメントで増収のため

- 薬局事業を除くセグメントで減益のため

中期経営計画2027から取り組んでいる
製薬事業(未承認薬導入支援事業)に伴う投資

- コア営業利益の減益のため

ケアネットの株式公開買い付けへの応募により
※ 詳細は次スライドで説明

2026年3月期 第2四半期の経常利益、中間純利益が大幅増となった要因

2025年8月13日 北欧最大のPEファンドEQTによる株式会社ケアネット株式公開買い付け(TOB)に関するリリース

同日、株式会社ケアネットが、EQTによる株式公開買い付け(TOB)に応募することを推奨

2025年8月29日 当社取締役会にて、株式会社ケアネットに対するTOB提案への応募について決議

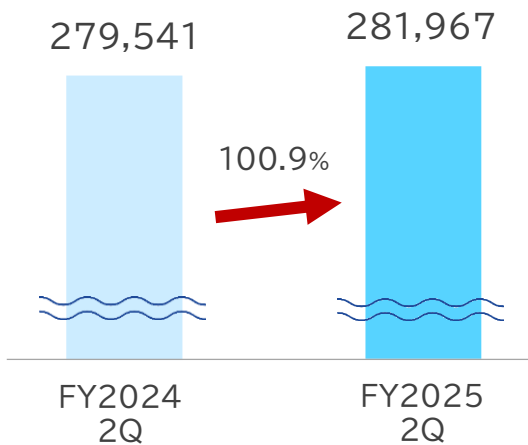
2025年9月29日 TOBが成立

- ① 当社グループが出資するMIJヘルスケア1号投資事業有限責任組合も上記TOB提案に応募
その結果、同組合保有のケアネット株式のうち、当社保有分である3,280,358株の売却に伴う
投資事業組合運用益を「営業外収益」として計上
⇒ 2026年3月期 第2四半期 **営業外収益** 2,815百万円
- ② 当社保有のケアネット2,139,200株の売却益を「特別利益」として計上
⇒ 2026年3月期 第2四半期 **特別利益** 2,212百万円

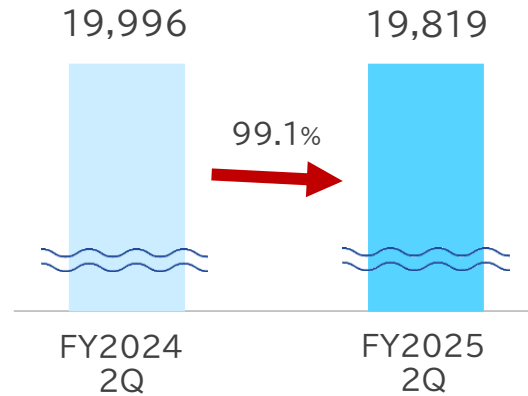
医薬品卸売事業セグメント

単位:百万円

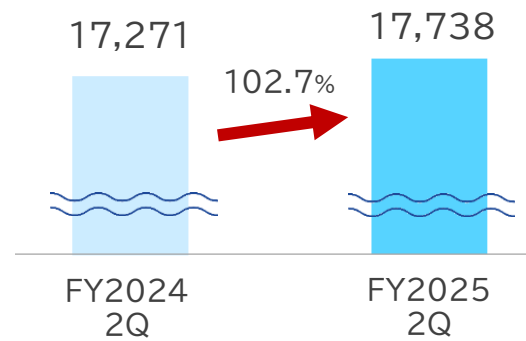
売上高



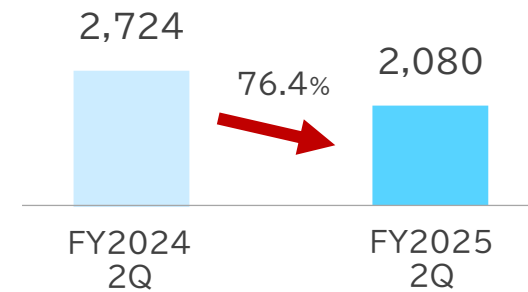
売上総利益



販管費



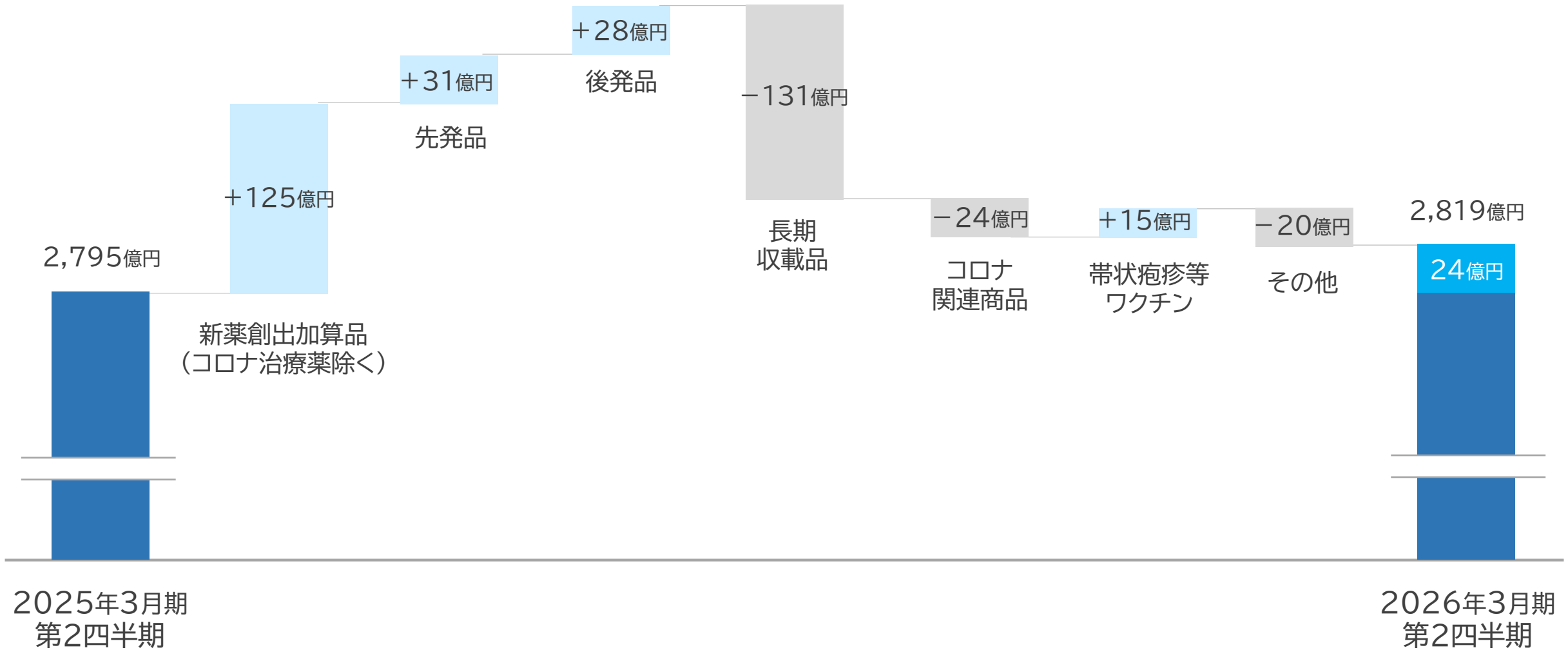
営業利益



主なポイント

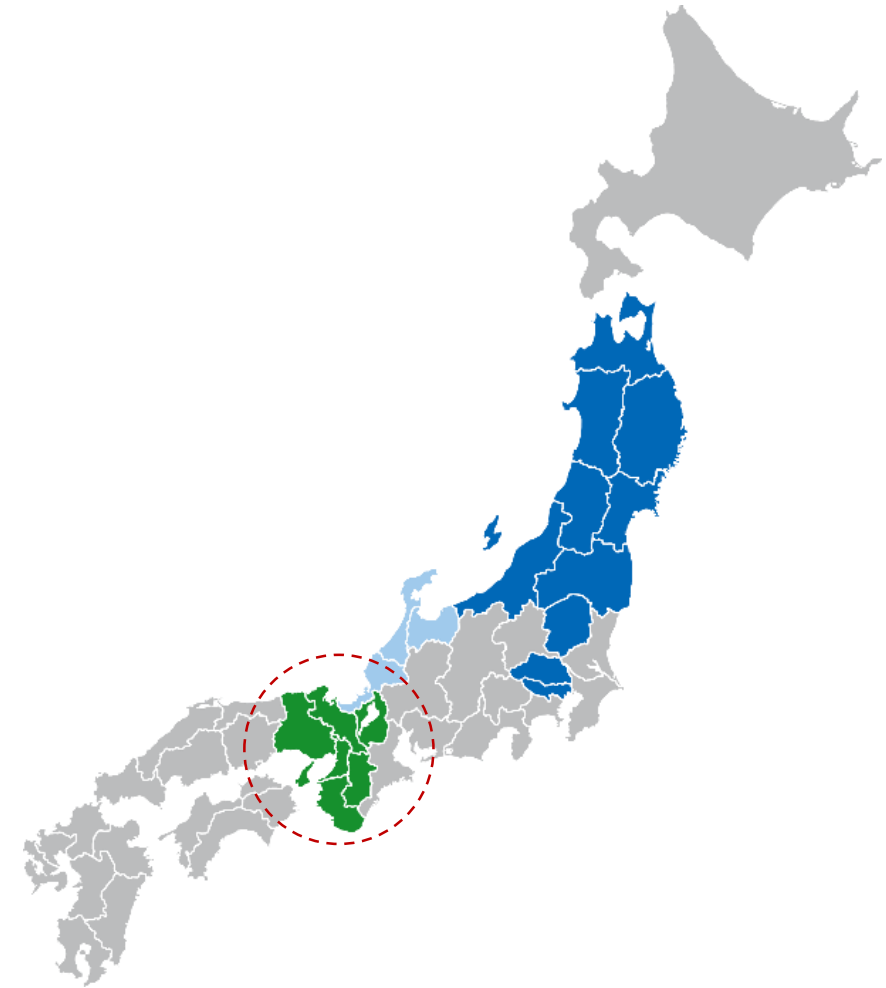
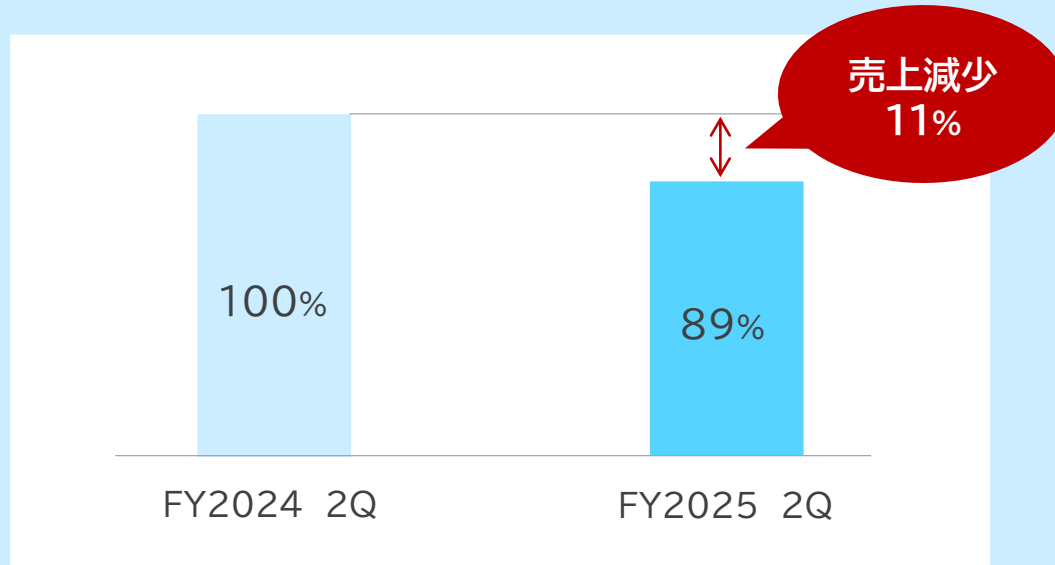
- 売上高は、競争入札を要因とする売上減少を、新薬創出加算品等の売上の伸びが上回り、前同比100.9%の2,819億67百万円
- 売上総利益は、仕入原価の上昇等の影響により、前同比99.1%の198億19百万円
- 販管費は、人件費の増加や燃料費等の物価上昇の影響により、前同比102.7%の177億38百万円
- 営業利益は、上記の原因により前同比76.4%の20億80百万円

■ 医薬品卸売事業 売上高 前年同期比 増減要因



近畿都市部 競争入札型施設での売上減少

局地的なエリア、特定の施設等で競争入札を要因とする売上減少



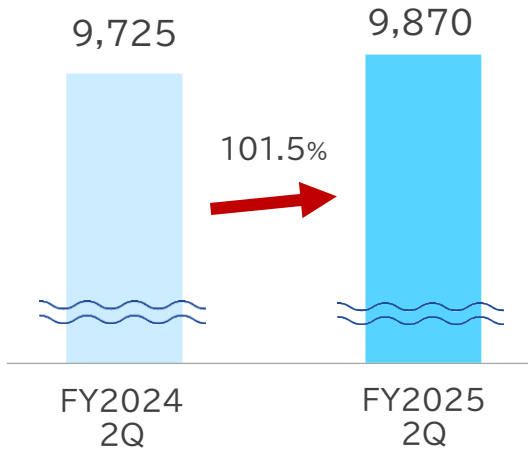
今後の対策

定期的に行われる入札機会を捉え
売上増を目指す

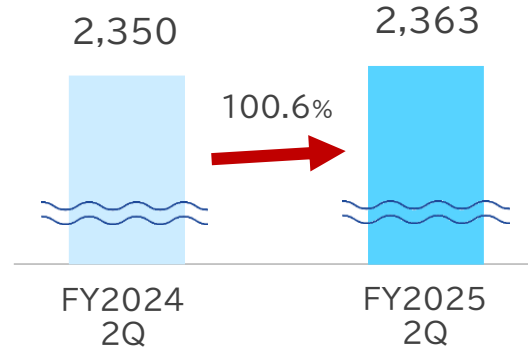
+

ワクチンや試薬などの拡販で
利益計画の達成を目指す

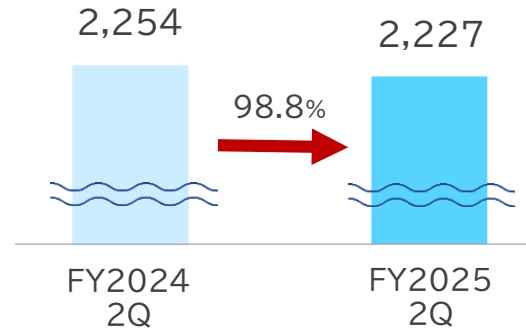
売上高



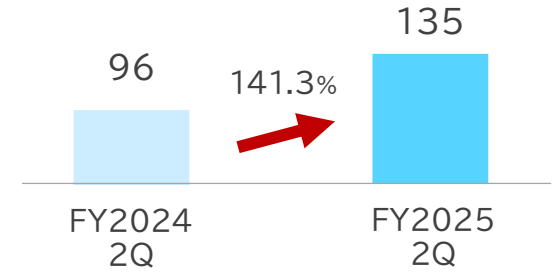
売上総利益



販管費



営業利益



主なポイント

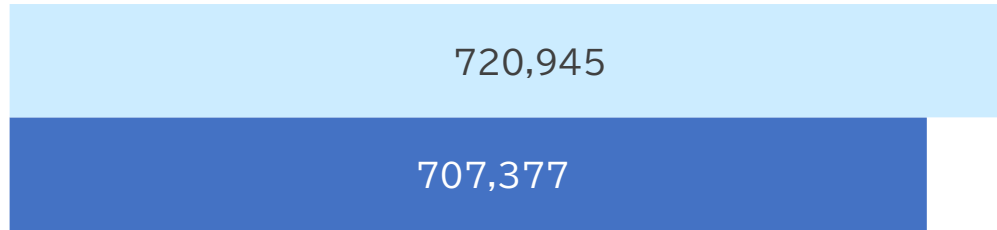
- 売上高は、処方箋枚数が約13,500枚減少したが、技術料、薬剤料とも増加し、前同比101.5%の98億70百万円
- 売上総利益は、かかりつけ薬局機能に係る技術料が増加し、前同比100.6%の23億63百万円
- 販管費は、賃上げに伴う人件費や物価上昇もあったが、コスト管理に努めたことで、前同比98.8%の22億27百万円
- 営業利益は、売上総利益の増加と販管費減少が寄与し、前同比141.3%の1億35百万円

■ 薬局事業の詳細

病院前店舗での
患者の減少

処方箋枚数

単位:枚



■ FY2024 2Q ■ FY2025 2Q

1枚当たり処方箋単価

単位:円



■ FY2024 2Q ■ FY2025 2Q

対人業務に関する
調剤報酬の算定強化

技術料

単位:百万円

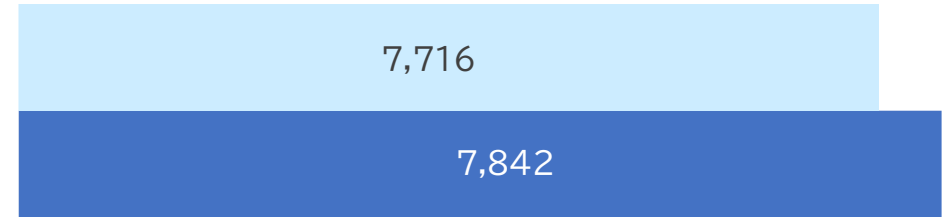


■ FY2024 2Q ■ FY2025 2Q

病院前店舗を中心に
高額医薬品が増加

薬剤料

単位:百万円

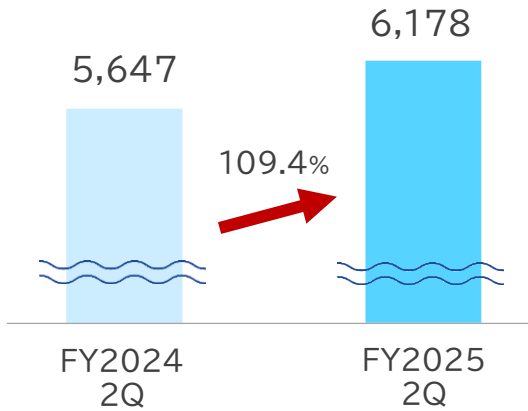


■ FY2024 2Q ■ FY2025 2Q

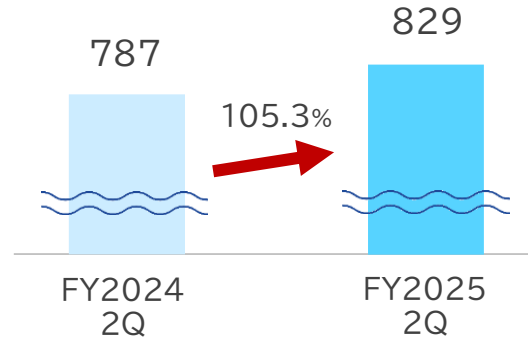
動物用医薬品卸売事業セグメント

単位:百万円

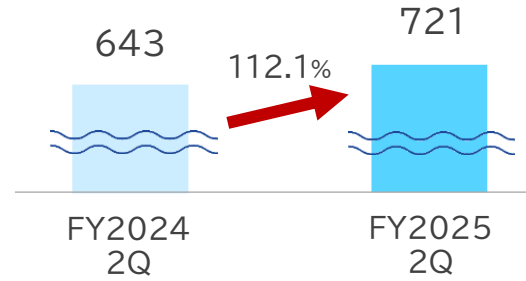
売上高



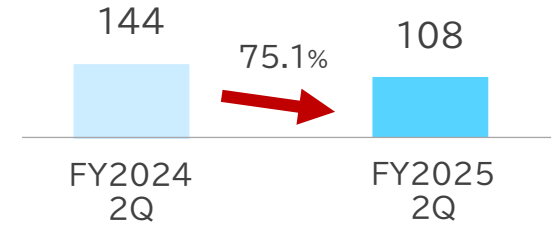
売上総利益



販管費



営業利益



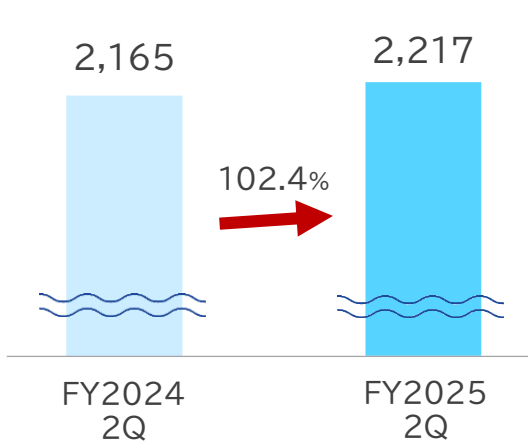
主なポイント

- 売上高は、2024年8月にアローメディカル(株)を子会社化したことにより、前同比109.4%の61億78百万円
- 売上総利益は、納入価格の低下などが影響するも、前述の子会社化による増収効果が上回り、前同比105.3%の8億29百万円
- 販管費は、コスト削減に努めるも、前述の子会社化によるコスト増加分を吸収しきれず、前同比112.1%の7億21百万円
- 営業利益は、売上総利益の増加を販管費の増加が上回ったことにより、前同比75.1%の1億8百万円

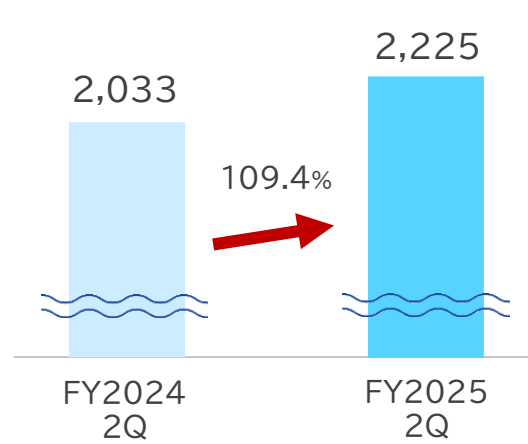
介護レンタルその他事業セグメント

単位:百万円

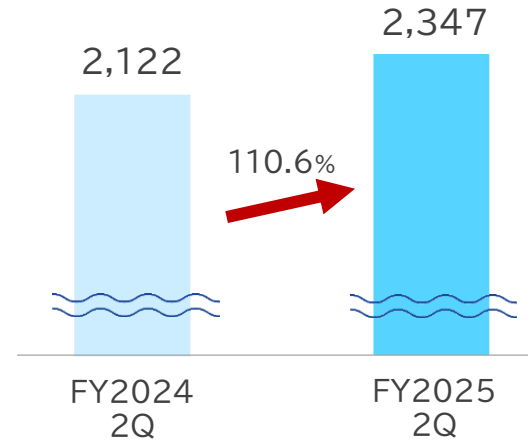
売上高



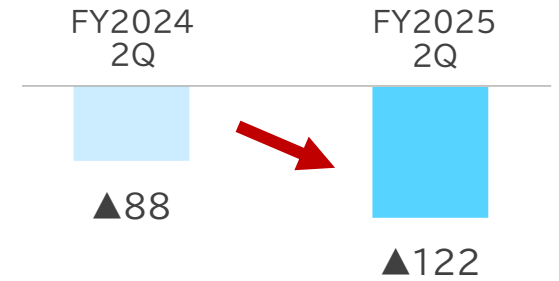
売上総利益



販管費



営業損失



主なポイント

- 売上高は、2025年4月に共和運送(株)を子会社化したことなどが寄与し、前同比102.4%の22億17百万円
- 売上総利益は、前述した子会社化により、前同比109.4%の22億25百万円
- 販管費は、各事業における人件費や、燃料費をはじめとした物価上昇による影響を受け、前同比110.6%の23億47百万円
- 営業損失は、上記の要因により損失が拡大した結果、1億22百万円

貸借対照表

単位:百万円

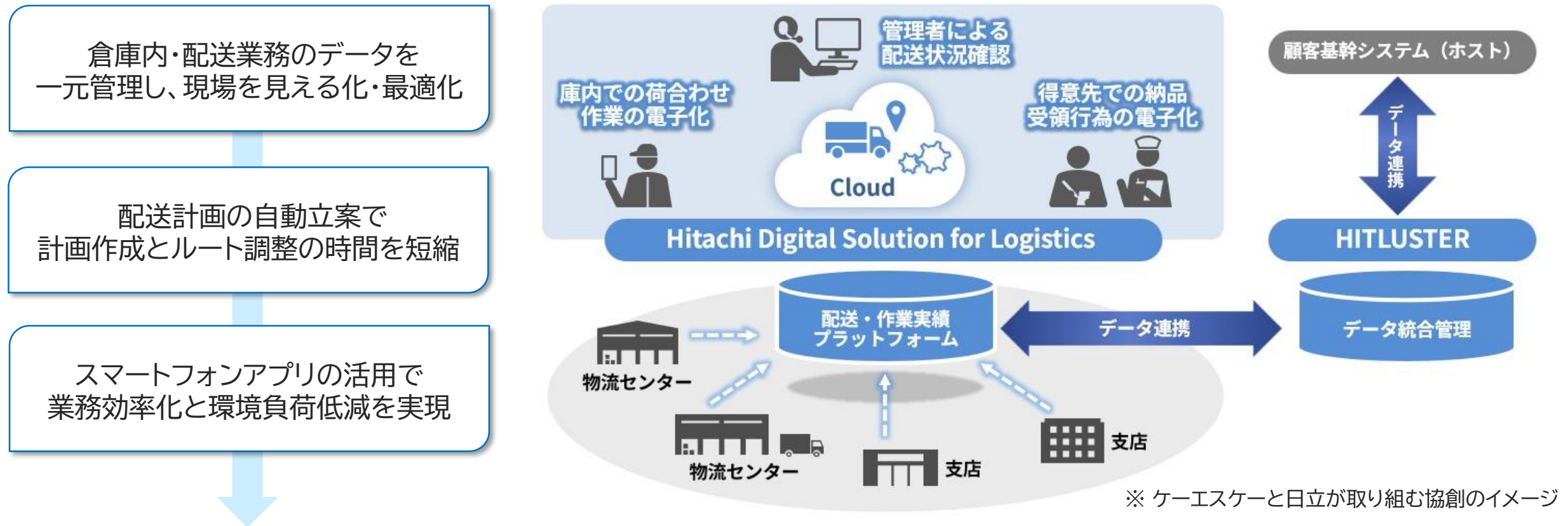
	2025年 3月31日	2025年 9月30日	増 減	主 な 増 減 要 因
流 動 資 産	187,896	201,558	13,662	
現金預金	23,099	23,775	676	
売上債権	116,944	126,365	9,421	前期4Qと比較し今期2Qの売上が多いため
たな卸資産	33,253	33,482	229	
固 定 資 産	111,529	112,054	525	
有形・無形固定資産	53,459	53,547	88	
投資その他の資産	58,070	58,505	435	投資有価証券の評価益増
資 産 合 計	299,426	313,615	14,189	
流 動 負 債	174,880	188,316	13,436	
仕入債務	162,492	174,719	12,227	前期4Qと比較し今期2Qの仕入が多いため
短期借入金(1年内長借含む)	1,870	1,884	14	
その他流動負債	7,215	7,425	210	
固 定 負 債	17,240	15,547	▲1,693	
負 債 合 計	192,120	203,864	11,744	
純 資 産	107,306	109,750	2,444	
株主資本	82,678	86,609	3,931	中間純利益－期末配当金支払
その他の包括利益累計額	23,234	21,719	▲1,515	有価証券の評価差額
負 債 ・ 純 資 産 合 計	299,426	313,615	14,189	

2 中期経営計画2027 主なトピックス



1 生産性を上げる ～ DX推進やAI活用による効率化 ～

ケーエスケーと日立が協創 医薬品の配送業務のDX化



業務の最適化・自動化・効率化により、現場スタッフの生産性向上を実現し、医薬品流通機能の持続可能性を高める



1 生産性を上げる ～ DX推進やAI活用による効率化 ～

バイタルネットが薬局用 新・在庫管理システム『POWERS Neo』をリリース

 **POWERS Neo** : 薬局経営をサポートする新しいソリューションを提供



従来の在庫管理機能



【アプリのバーコード機能】

- ・納品チェック
- ・ピッキングサポート
(アプリで監査可能)
- ・発注
- ・棚卸

監査チェック機能(ピッキングサポート)

2 人を活かす ～ 人だからできる活動へ注力 ～

バイタルネットがWHS(ウィメンズヘルスケアソリューション)チームを新設



What's WHS?

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専門部署
専門知識を有する女性MSが、医薬品等の販売、疾患啓発に加え
フェムテック商材の情報発信、販売に取り組む



専門の研修を受ける女性MS



株式会社ケーエスケー

大阪府北部・大阪市内の
産科・婦人科を対象に
活動をスタート

2024年4月



株式会社ケーエスケー

京都府南部、京都市内や
兵庫県南東部、神戸市内まで
エリア拡大

2025年4月



バイタルネット

近畿エリアで培ったノウハウを
東北エリアにも水平展開し
都市部の仙台圏から始動

2025年10月

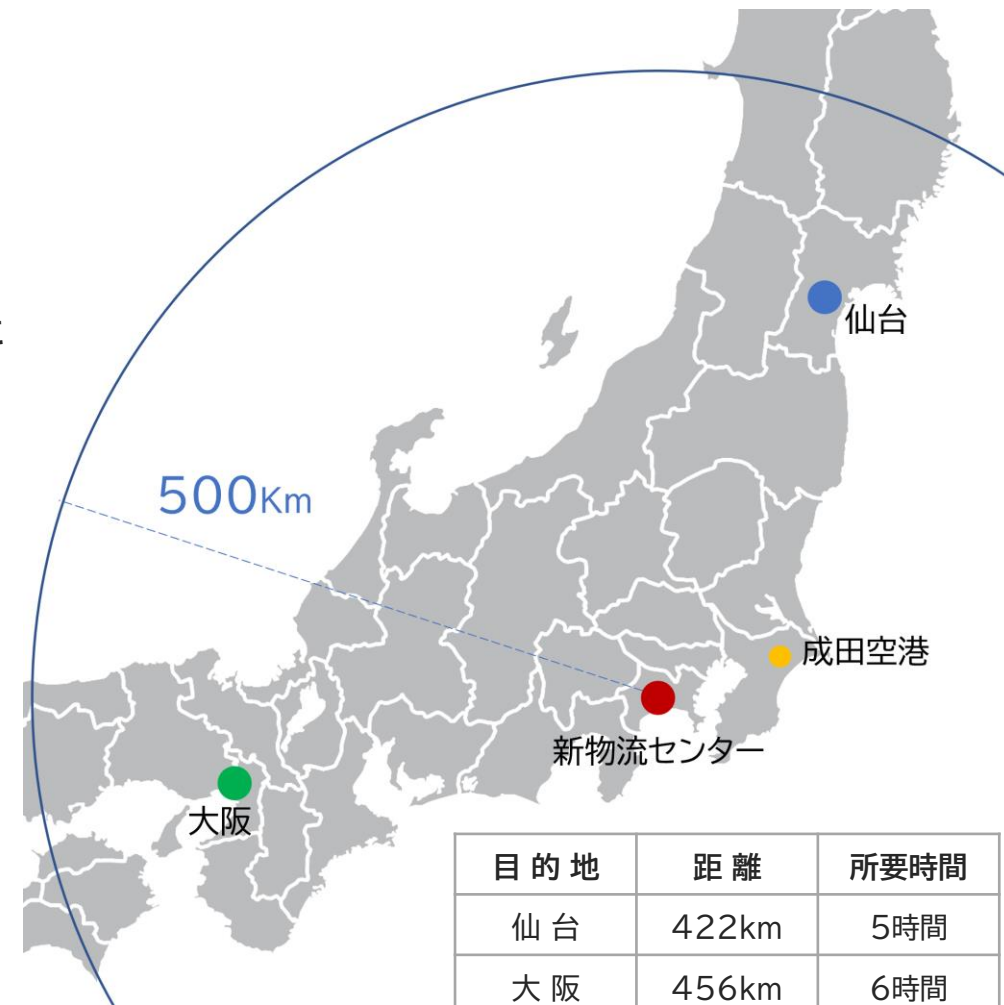
3 質を高める ～ 医薬流通産業としての更なる進化 ～

当社グループの3PL事業の拠点となる伊勢原物流センター(仮称)の進捗状況



2026年度の運用開始に向け
順調に工事が進捗

GDPおよびGMP基準に適合した
高品質な物流機能を備える





3 質を高める ～ 医薬流通産業としての更なる進化 ～

IBD(炎症性腸疾患)コミュニケーションサービス『おくすりあうん』全国展開スタート

東北大学病院とバイタルネットの共同研究として開発された患者さんと薬剤師、主治医の緊密な連携を強化するサービス

2025年10月より全国にサービスエリアを拡大

エリアの垣根を
越えて全国展開

×

専門医との
ネットワーク

×

難病患者さんの
治療をサポート



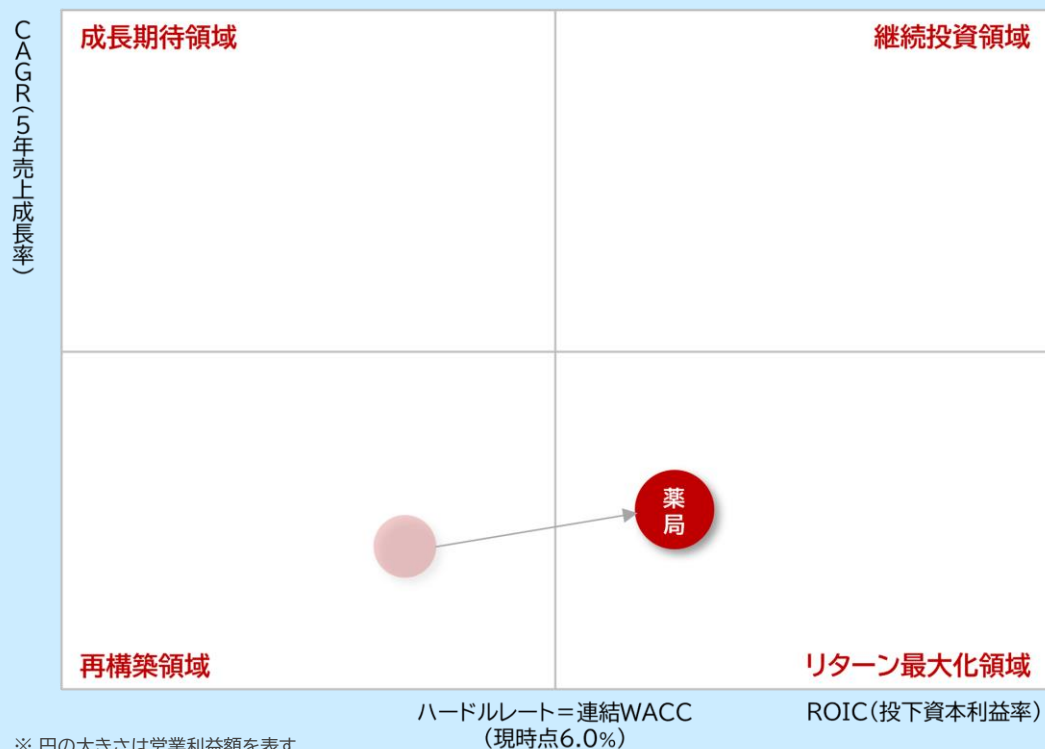
伝わることで、ホッとする。つながれ、みんなの想い。

難病患者さんと薬剤師、薬剤師と主治医を結ぶチャットツール

薬局機能強化に向けた動きが本格化

中期経営計画2027で目指す方向性

- 連結・非連結の6事業会社を1社に統合し、生産性の向上を図る
- 過剰資本を解消することで資本収益性を改善する
- 新規出店やM&Aで売上を拡大し、グループ間のシナジーを高める



プロジェクトチームを発足

薬局事業会社の経営幹部が一堂に集い、統合など中期経営計画の具現化に向けた取り組みを本格化

システム統合

人材採用・育成

効率的な在庫管理

店舗開発

今後の新規出店計画

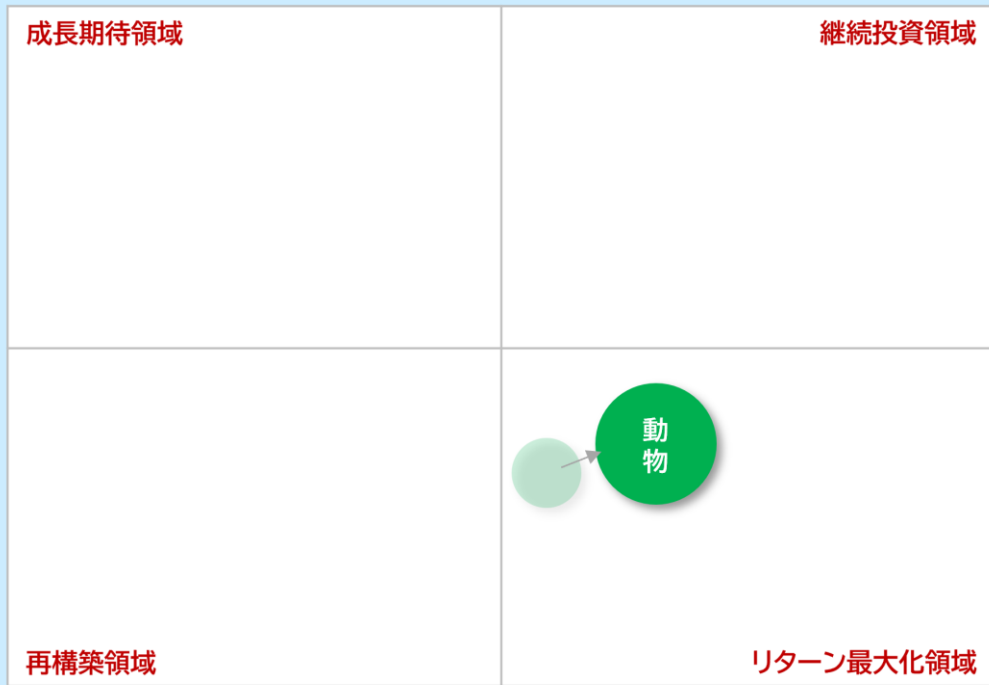
2026年	3月	病院前(内科・小児科・皮膚科)
	4月	内科クリニック前
	6月	整形外科クリニック前
	9月	内科クリニック前(移転)

より高い資本収益性を目指し、様々な取り組みに注力

中期経営計画2027で目指す方向性

- アローメディカル(株)の連結子会社化の効果を最大化するため首都圏での医薬品販売や、東北・北海道での医療機器販売を強化
- ペットフードの製造販売事業の拡大

CAGR(5年売上成長率)



※ 円の大きさは営業利益額を表す

ハードルレート=連結WACC
(現時点6.0%)

ROIC(投下資本利益率)

取り組み状況

- アローメディカル(株)の子会社化の効果を最大化するため医療機器と医薬品のワンストップでの営業展開を目指した共同プロジェクトをスタート
- ペットフード製造販売事業が今年10月から本格スタート



牛肉ミートボール販売中です！



【こだわり】
国産無添加
つなぎを使用しないシンプル設計
からだにやさしい「米こうじ」入り

2025年9月 新会社メドリープファーマを設立



誠実さ、独創力の翼で 医療の未来へ、新たな息吹を。

《 会社名およびロゴマークに込めた想い 》

社名

Med(医療)+Leap(跳躍)を由来として
当社が大切にしていきたい「挑戦、つなぐ、跳躍」といった
コンセプトを盛り込んだもの

ロゴ

未来の日本の医療に貢献するための「はばたく羽」をあしらい
新しい息吹を医療業界に吹き込むイメージを表現



大手グローバル製薬会社にて
新薬の立ち上げやマーケティングを数多く経験した
小林右一(右から2番目)が代表に就任

製薬から医薬品流通までサプライチェーン全体での
価値創造にグループ丸となって挑戦

新規薬剤候補「マルトール第二鉄」が第Ⅱ相臨床試験へ進展

肺動脈性肺高血圧症患者を対象としたマルトール第二鉄(ST10)の有効性及び安全性を評価する探索的Ⅱ相試験

臨床試験の概要

対象疾患：肺動脈性肺高血圧症

試験デザイン：多施設共同、無作為化、プラセボ対照、二重盲検

被験者数：約26名(予定)

主要評価項目：投与12週後の6分間歩行距離のベースラインからの変化

副次評価項目：心機能関連有効性パラメータ、安全性、忍容性など

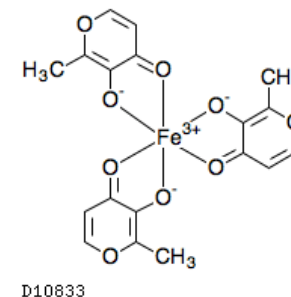
試験実施国：日本

日本発のエビデンス構築への挑戦

産業医科大学医学部 第2内科学講座 教授 片岡 雅晴 先生のコメント

肺動脈性肺高血圧症(PAH)では、鉄欠乏性貧血併存の頻度が高く、鉄の効率的な補充が欧州並びに日本のPAHガイドランスで推奨されています。

既存の治療薬の課題を克服し、長期投与を可能にした全く新しい新規化合物であるマルトール第二鉄によるPAH患者を対象とした臨床試験を実施することで、日本発のエビデンスが構築されることを期待しています。



マルトール第二鉄の化学構造式

約4,000名の個人投資家が視聴
沿革や業界環境、当社の特長や中長期の成長戦略、資本政策や株主還元方針を説明

[illegible]

- ① 営業利益率が低い
- ② BtoB事業のため親近感がない
- ③ 各施策の具体的なKPIの明示がない
- ④ 株主還元の更なる充実

機関投資家との面談回数も増加

投資家の声

同業他社と比較しても
PBRが未だ0.6倍程度と
1倍を下回る状態が続いている

この現状について
経営陣はどのように認識しているか

また具体的なPBR改善策について
どう考えているか



$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER}$$

既存事業の収益性を一層高めることと
製薬事業などの成長投資への取り組み
これらのバランスをきちんと取る

またDOEを3.0%以上としたことで
年間配当も45円から68円に

今後も株主の皆様への還元を強化

機関投資家との面談回数も増加

投資家の声

中期経営計画2027の
方向性については共感できる

一方で、株価が1,200～1,300円台を
行ったり来たりの状態が続いている

株主還元の一環として
自己株式取得の予定はあるのか



中期経営計画2027における
キャッシュフローアロケーション方針は

既存投資 : 90億円
成長投資 : 110億円
株主還元 : 94億円

現時点で自己株式取得の予定はないが
余剰が生じたら追加の株主還元を検討

3 通期業績予想の修正と株主還元

■ 通期業績予想の修正と株主還元

	FY2025 当初の予想	
	金 額	売 上 比
売 上 高	620,000	-
コア営業利益	6,000	0.97
(研究開発費)	900	0.15
営業利益	5,100	0.82
経常利益	6,000	0.97
当期純利益	7,200	1.16
調整後ROE	7.6	
ROE	6.8	
年間配当	68円 予定	



FY2025 修正後の予想値		
金 額	売 上 比	増 減
604,000	-	▲16,000
5,100	0.84	▲900
1,200	0.20	300
3,900	0.65	▲1,200
7,700	1.27	1,700
7,400	1.19	200
7.9		
6.8		
68円 予定		

* : コア営業利益、調整後ROEは、既存事業の売上収益から、当計画期間内に実施する予定の製薬事業(未承認薬導入支援事業)に係る研究開発費を控除する前の、恒常的な収益性を測る指標

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。

当資料に関するお問い合わせ先

株式会社 バイタルケーエスケーホールディングス

経営企画部 コーポレートコミュニケーション室

TEL : 03-5787-8550

Mail : ir@vitalksk.co.jp

担当 : 佐藤、南城

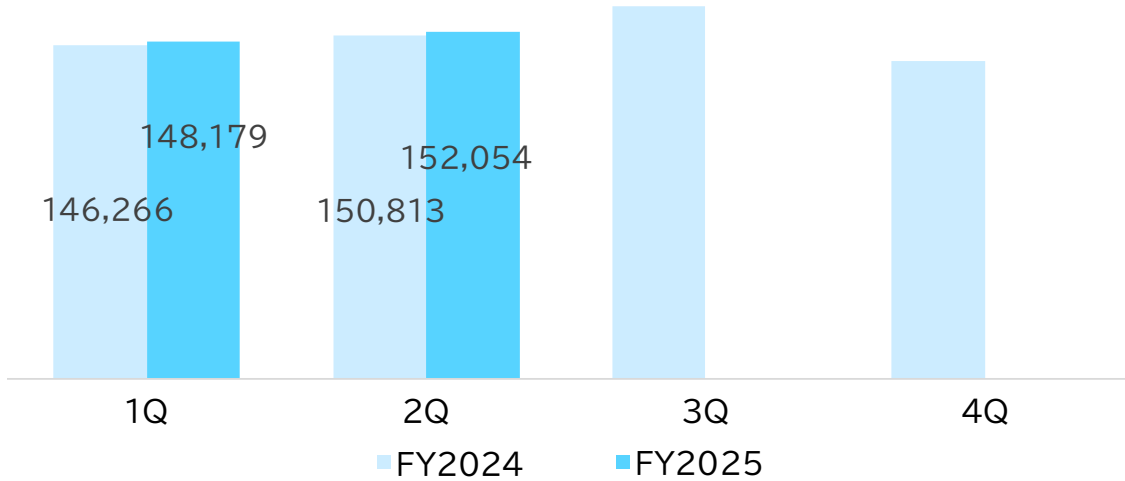
質 疑 応 答

Appendix

四半期別の前期比較

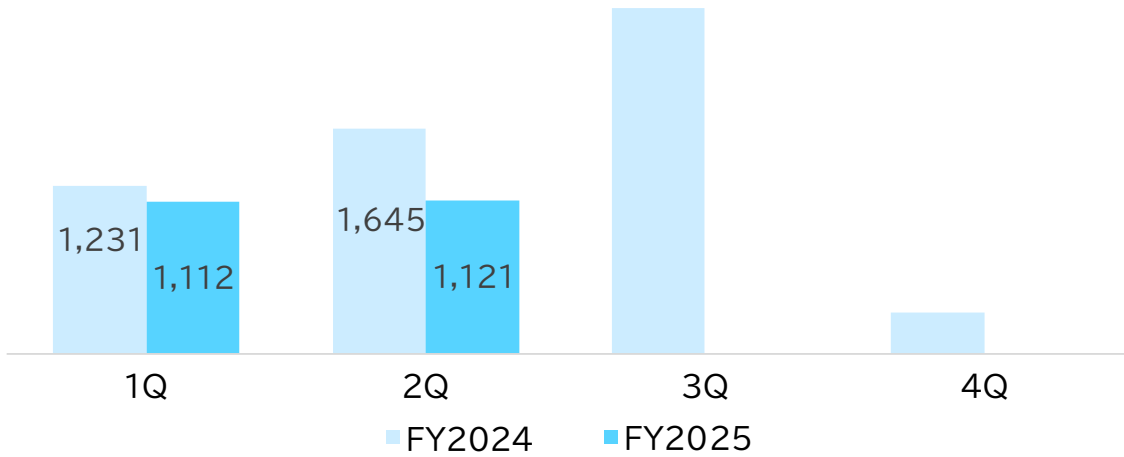
単位:百万円

売上高



	FY2024	FY2025	YonY
1 Q	146,266	148,179	101.3
2 Q	150,813	152,054	100.8
3 Q	163,601	-	-
4 Q	139,690	-	-

コア営業利益



	FY2024	FY2025	YonY
1 Q	1,231	1,112	90.3
2 Q	1,645	1,121	68.1
3 Q	2,530	-	-
4 Q	300	-	-

* FY2024は従来の営業利益、FY2025はコア営業利益を表示