

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



2023年3月期(第14期)第2四半期 決算説明資料

2022年11月

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.

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でございます。

私から、2023年3月期 第2四半期の決算概要についてお話をさせていただきます。

1. 2023年3月期 第2四半期 決算ハイライト
2. 2023年3月期 通期 業績予想
3. 企業価値向上に向けた取り組みの強化

こちらが、本日も説明する内容です。

はじめに、2023年3月期 第2四半期の決算ハイライトについてご説明いたします。
続きまして、2023年3月期 通期業績予想、更に企業価値向上に向けた取り組みの
強化についてご説明いたします。

1 2023年3月期 第2四半期 決算ハイライト

それでは、まず、2023年3月期 第2四半期決算ハイライトについてご説明いたします。

2023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		2023年3月期 第2四半期 実績			
			2022年 10月28日発表	2022年 11月8日修正				
	金額	売上比	金額	金額	金額	売上比	達成率※	前同比
売上高	285,229	-	289,300	289,300	289,376	-	100.0	101.5
営業利益	934	0.33	1,500	730	730	0.25	48.7	78.2
経常利益	2,355	0.83	3,200	2,420	2,423	0.84	75.7	102.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,411	0.49	2,000	1,440	1,437	0.50	71.9	101.9

※ 達成率は、2022年10月28日発表の予想に対して



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

4

当期の売上高は、前年同期比101.5%の2,893億76百万円となりました。

営業利益は前年同期比78.2%の7億30百万円となりました。これは、11月8日にリリースした当社グループが保有する債権において取立不能のおそれが生じたことによる貸倒引当金を計上したためです。

経常利益は、製薬企業からの受取事務手数料や受取配当金に加え、投資事業組合運用益が予想を上回った結果として、営業外収益を約18億円計上した結果、前年同期比102.8%の24億23百万円となりました。

その結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比101.9%の14億37百万円となりました。

売上高増、営業利益減の要因については、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	100.3%
試薬医療機器	119.8%
一般用医薬品	100.4%

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	前同比	実績	前同比	実績	前同比	実績	前同比
売上高	273,045	-	101.4	9,009	99.6	5,309	103.5	2,011	105.4
売上総利益	18,343	6.72	107.2	2,362	97.7	828	104.7	1,894	100.7
販管費	17,735	6.50	108.4	2,329	99.7	650	108.0	2,040	103.2
営業利益	607	0.22	82.2	32	39.6	178	94.1	△146	- (前期は△97)

※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:農薬卸売事業、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。

では、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、本年4月の薬価改定によるマイナスの影響はあったものの、主に新薬創出加算品や各種ワクチンの販売に注力したことで医療用医薬品の販売伸長率が100.3%、新型コロナ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119.8%となったため、売上高は前年同期比101.4%の2,730億45百万円となりました。売上総利益は、前年同期比107.2%の183億43百万円です。しかしながら、販管費は前頁で触れました貸倒引当金の計上により、前年同期比108.4%の177億35百万円となりました。以上の結果、営業利益は前年同期比82.2%の6億7百万円となりました。

次に、薬局事業です。国が求めるかかりつけ薬局を目指し、関連する調剤報酬の算定に努めましたが、薬価改定の影響により、売上高は前年同期比99.6%の90億9百万円、売上総利益は前年同期比97.7%の23億62百万円となりました。販管費は前年同期比99.7%の23億29百万円です。その結果、営業利益は32百万円となりました。

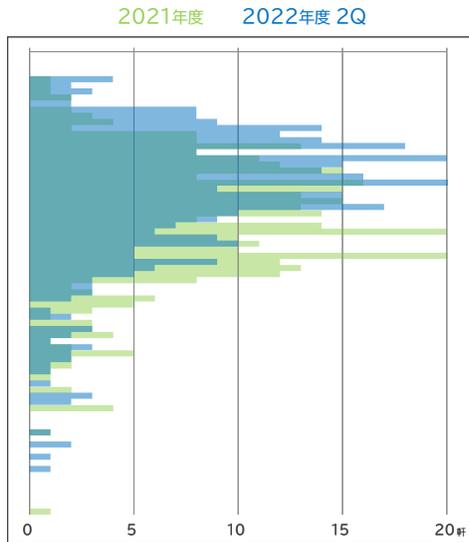
続いて、動物用医薬品卸売事業についてです。売上高は、高利益商品の販売増により前年同期比103.5%の53億9百万円。売上総利益も前年同期比104.7%の8億28百万円を計上しました。一方、販管費は物流費の増加のため、前年同期比

108.0%の6億50百万円となりました。その結果、営業利益は前年同期比94.1%の1億78百万円となりました。

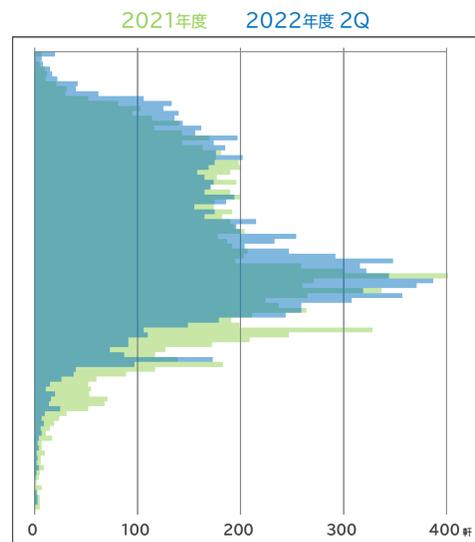
最後に、その他事業については、農薬卸売事業の販売が好調だったものの、新型コロナウイルスの影響で介護事業やスポーツ関連施設運営事業等の業績が振るわず、結果として1億46百万円の営業赤字となりました。

■ 主な取り組み① 取引コストを意識した価格交渉の徹底

販売価格の加重平均値比較（病院）



販売価格の加重平均値比較（薬局）



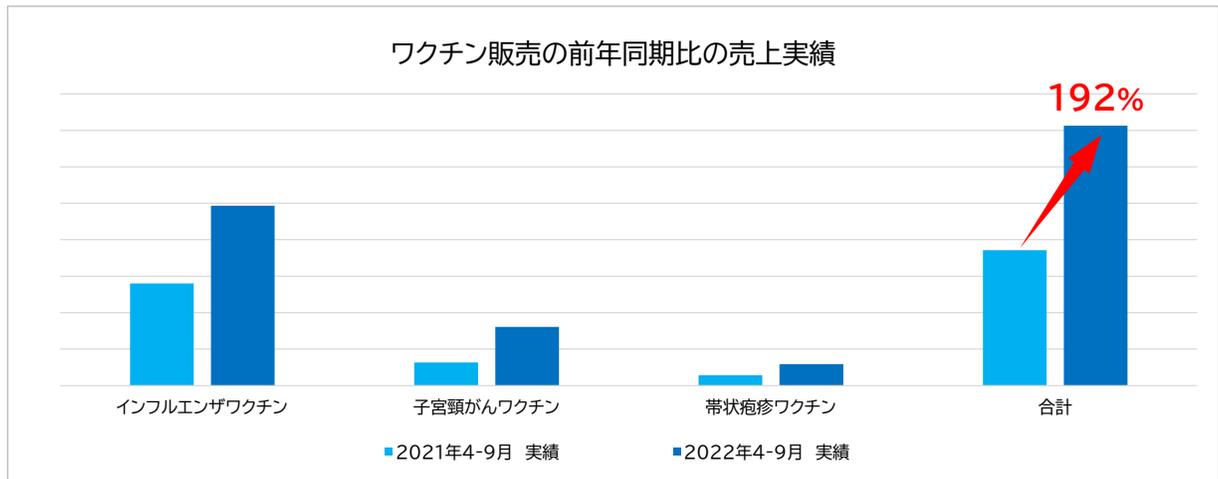
では、ここからは2023年3月期第2四半期決算の主な要因についてご説明いたします。

まず、前期から取り組んでまいりました、得意先1軒1軒の貢献利益(=得意先ごとの営業利益)に拘った価格交渉を徹底したことが挙げられます。当社の得意先のうち、200床以上の病院や薬局との取引においては、製薬企業の仕切価などの原価や、物流コストの上昇分を丁寧に説明することで、医薬品卸売事業の売上総利益は前年同期比で大きく改善することができました。

医薬品の安定供給を維持していくためにも、今後も適正な価格での取引推進を目指してまいります。

■ 主な取り組み② ワクチン販売の推進

- インフルエンザワクチン、子宮頸がんワクチン、带状疱疹ワクチンの販売に注力
- 診療所のカバー率が高い当社の強みを活かし、3ワクチン合計で前年同期比192%の売上伸長



また、ワクチン販売についても積極的に取り組みました。

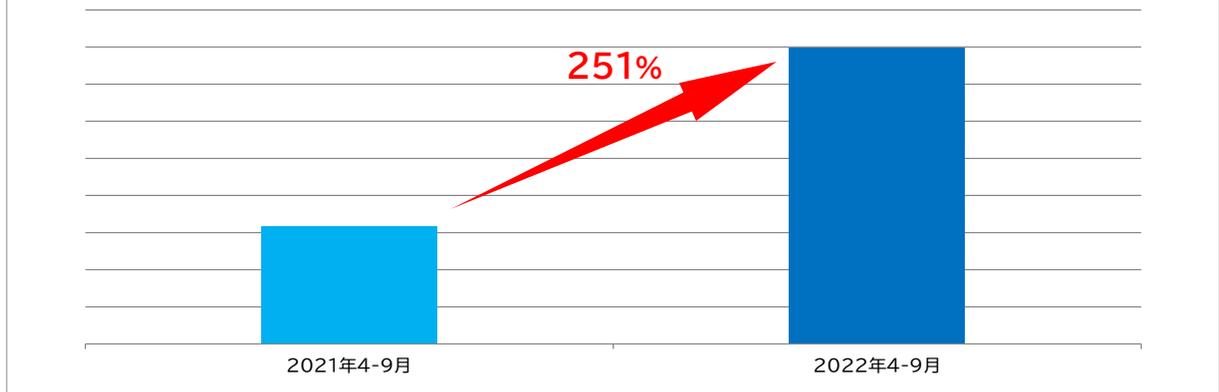
当社は、地域に深く根差した医薬品卸売企業として、診療所のカバー率が高いです。その強みを活かし、インフルエンザワクチン、子宮頸がんワクチン、带状疱疹ワクチンの販売に注力した結果、3ワクチン合計で前年同期比192%の販売増と大きく伸長しました。

これも、当四半期の売上や売上総利益の改善に大きく貢献しました。

■ 主な取り組み③ 新型コロナ関連商品の販売伸長

- 新型コロナ抗原検査キット、簡易PCR検査用機器や試薬等の売上が前年同期比251%の伸長
- 自治体向けの新型コロナ関連商品等の売上も大幅に増加

新型コロナ関連商品の前年同期比の売上実績



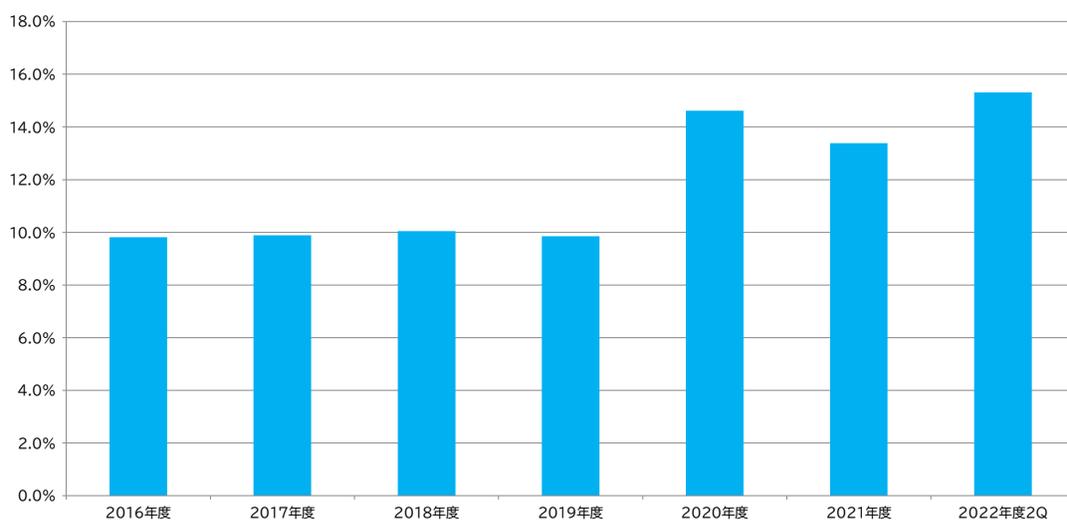
また、新型コロナ関連商品の販売伸長も、売上や売上総利益が増えた要因のひとつです。

新型コロナ抗原検査キット、簡易PCR検査用機器や試薬などの販売に加えて、新型コロナ関連機器等のレンタル事業が好調に推移したことで、前年同期比251%と大きく伸長しました。

これは、従来の得意先である医療機関だけでなく、自治体向けの販売が増えたためです。地域に根差して長年活動してきた当社の特長を活かすことができた一例です。

■ 主な取り組み④ 医薬品卸売事業において医療用医薬品以外の販売にも注力

医薬品卸売事業2社の売上総利益に占める医療用医薬品以外の割合



また、累次の薬価改定の影響等により医療用医薬品の販売が低成長である中、先ほどご説明した新型コロナ関連商品に加え、その他の医療機器や診断薬、試薬等の販売にも注力し、売上総利益の確保に努めてまいりました。その結果、医薬品卸売事業2社の売上総利益に占める医療用医薬品以外の商材の割合が堅調な伸びを示しております。

今後も、積極的な商材の拡充と販路の拡大により、その割合を20%以上にすることを目指し、安定した利益の確保に努めてまいります。

■ 主な取り組み⑤ アウトソーシング事業の強化 その1

■ 3PL(3rd Party Logistics)事業の拡大

GDP^{※1}に準拠するとともにGMP^{※2}にも一部対応する高品質な物流体制を構築

徹底した品質管理が評価され、製薬企業からの物流業務委託が増えたため、対応エリアを拡大

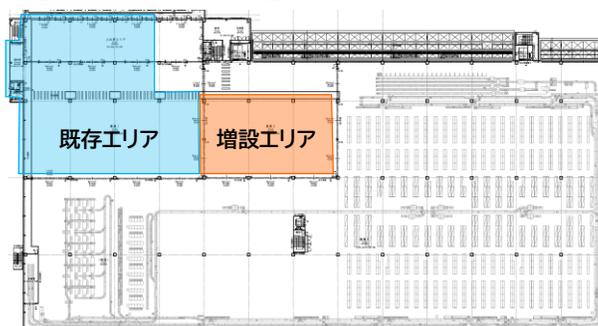
※1 GDP: Good Distribution Practice(医薬品の適正流通ガイドライン)

※2 GMP: Good Manufacturing Practice(医薬品の製造管理及び品質管理の基準)

■ 株式会社バイタルネット 宮城物流センター 外観(宮城県黒川郡)



■ 宮城物流センター 3Fフロア図



従来から取り組んできましたアウトソーシング事業についても、その成果が着実に出ています。

そのひとつが、3PL事業です。当社は、医薬品の適正流通ガイドラインであるGDPに準拠するとともに、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を構築してまいりました。

その徹底した品質管理が評価され、製薬企業からの物流業務委託が増えております。その機能の一部を担っているバイタルネットの宮城物流センターでは、今期よりそのエリアを1.3倍に拡大しました。

■ 主な取り組み⑤ アウトソーシング事業の強化 その2

■ ICTを活用し当社MSがMRの情報提供機能を支える

ウィズコロナ時代においてICTを活用したリモート営業のニーズは高い状態が続く

リモート同行やWeb講演会など、タブレット端末を駆使して製薬企業と医師やコメディカルをつなぐ役割を当社のMSが果たす



メーカーMRによる医師への情報提供を、当社MSがICTを活用して支援

また、メーカーMRの情報提供機能を支えている取り組みについてもご紹介いたします。

収束が見通せないウィズコロナ時代において、ICTを活用したリモート営業のニーズは引き続き高い状況です。先ほどのワクチン販売の際にも説明しましたが、地域のヘルスケアに深く浸透している当社の強みを活かし、製薬企業と医師やコメディカルをつなぐ役割を当社のMSが積極的に担っております。リモート同行やWeb講演会の実施回数も堅調に伸びており、それに伴い製薬企業からのフィーも増加しています。

営業利益減少の要因

単位:百万円

科 目	2022年3月期 第2四半期	前年 同 期 増 減 額	主 な 増 減 要 因	
売 上 総 利 益	22,149	1,195	前述のとおり	
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	貸倒引当金繰入	809	828	一部の取引先の自己破産による
	その他 販管費	20,609	570	水道光熱費や減価償却費増などによる
	合 計	21,418	1,398	
営 業 利 益	730	△234		

次に、営業利益の減少についてご説明いたします。

2022年11月8日にリリースしたとおり、当社グループが保有する債権において取立不能のおそれが生じたことによる貸倒引当金を計上したことなどにより、販管費が前年同期より13億98百万円増加することとなりました。

その結果として、営業利益は前年同期比78.2%の7億30百万円となりました。

貸借対照表

単位:百万円

	2022年 3月31日	2022年 9月30日	増減	主な増減要因
流動資産	198,532	200,920	2,388	
現金預金	26,971	27,374	403	
売上債権	119,533	123,569	4,036	売上増加による(ワクチン等9月売上増加)
たな卸資産	31,788	31,444	-344	
固定資産	114,501	115,511	1,010	
有形・無形固定資産	50,797	50,269	-528	減価償却費等の計上による
投資その他の資産	63,703	65,241	1,538	投資有価証券時価上昇による
資産合計	313,033	316,432	3,399	
流動負債	190,092	191,230	1,138	
仕入債務	176,685	179,248	2,563	売上増加による(ワクチン等9月売上増加)
短期借入金(1年内長借含む)	1,960	1,960	0	
その他流動負債	11,447	10,020	-1,427	未払法人税等の納付による
固定負債	22,898	21,573	-1,325	退職給付信託への拠出による
負債合計	212,991	212,803	-188	
純資産	100,041	103,628	3,587	
株主資本	75,631	75,332	-299	
その他の包括利益累計額	23,329	27,170	3,841	投資有価証券時価上昇による
負債・純資産合計	313,033	316,432	3,399	

次に、貸借対照表についてご説明いたします。

まず資産についてです。売上債権は、ワクチン含む医薬品需要の増加および新型コロナウイルス関連商品の売上増に伴い40億36百万円増えました。投資その他の資産は、投資有価証券の時価上昇等により15億38百万円増加しました。この結果、資産合計は33億99百万円増えました。

続いて、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25億63百万円増えました。その他流動負債は、未払法人税等の納付等により14億27百万円減少しました。また、固定負債は退職給付信託への拠出等により13億25百万円減少しました。この結果、負債合計は1億88百万円減少しました。

最後に、純資産合計は35億87百万円増加しました。これは主に、投資有価証券の時価上昇分により、その他の包括利益累計額が38億41百万円増加したためです。

2 2023年3月期 通期 業績予想

続きまして、2023年3月期 通期業績予想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、%

	前期実績		業績予想		2023年3月期 修正後 業績予想			
			2022年 5月12日 発表	2022年 10月28日 修正	2022年11月8日 再修正			
	金額	売上比	金額	金額	金額	売上比	増減額*	前期比
売上高	577,249	-	563,300	567,300	567,300	-	0	98.3
営業利益	2,945	0.51	2,300	2,300	1,940	0.34	△360	65.9
経常利益	5,834	1.01	4,900	5,300	4,900	0.86	△400	84.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,770	0.83	4,500	4,700	4,400	0.78	△300	92.2

※ 増減額は、2022年10月28日発表の予想に対して



©VITAL KSK HOLDINGS, INC.

15

2023年3月期の通期業績予想については、前述の第2四半期累計期間の予想を超える販売増加分の影響があるものの、第3四半期以降、新型コロナ関連の医療機器・臨床検査試薬等の販売や新型コロナワクチンの配送需要が落ち着きを取り戻すことに加え、世界的なインフレの進行による原材料価格の高騰に伴う商品価格の値上げや各種経費増など、依然として不透明な要素が多いです。

さらに、2022年11月8日にリリースしたとおり、当社グループが保有する債権において取立不能のおそれが生じたことによる貸倒引当金を計上したことを踏まえて、上記の予想といたします。

3 企業価値向上に向けた 取り組みの強化

続いて、企業価値向上に向けた取り組みの強化についてご説明いたします。

基本方針と具体的施策

基本方針	具体的施策
1. コーポレート・ガバナンスの充実	① 監査等委員会設置会社への移行 ② ROEを指標とした業績連動報酬制度の導入
2. 資本効率の改善	① 株主還元策の充実 ② 政策保有株式処分のスピードアップ ③ ROE目標の明示
3. 積極的な成長投資	① BCP上欠かせないリスク待機資金 ② 社会インフラ企業としての既存事業投資 ③ 新たな収益確保のための成長投資

これらを着実に実行していくことで**企業価値の更なる向上**を目指す

当社では、2022年4月より第5次中期経営計画(2022～2024年度)がスタートしました。本計画では、「次代を見据えたビジネスモデルの革新」という中期ビジョンのもと、「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」の3つの主要な実践課題に取り組んでおります。

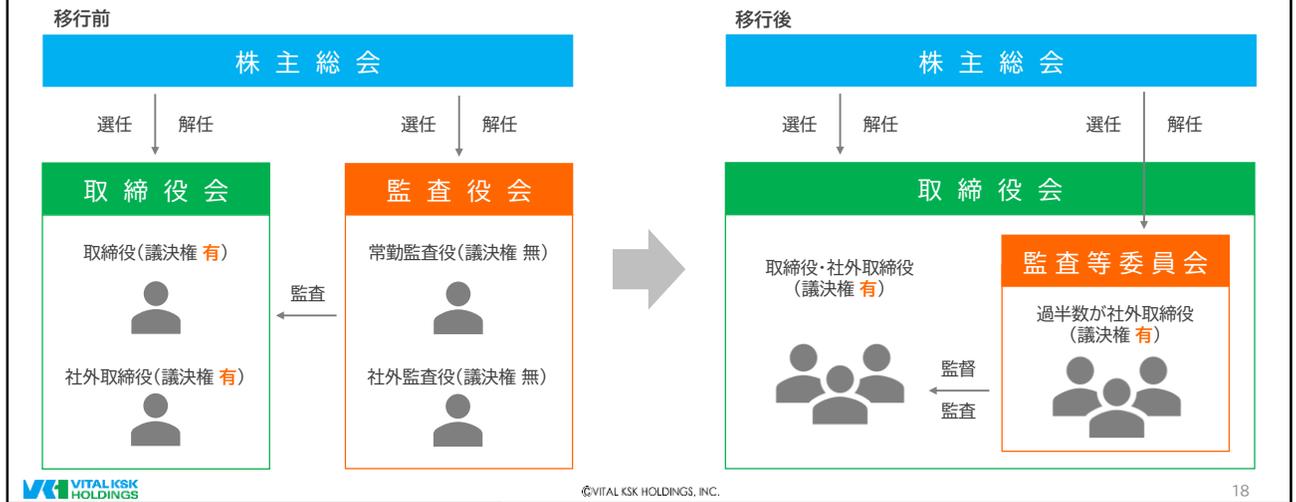
このうち、3つ目の実践課題である「3.プライム市場に対応したグループ経営推進」に対処するため、当社は2022年4月以降も、多数の機関投資家の皆様と建設的な対話を続けてまいりました。その結果、当社の中長期的な企業価値の向上に向けて、より踏み込んだ施策を実行し、また、より積極的な情報開示をおこなうため、「①コーポレート・ガバナンスの充実」、「②資本効率の改善」、「③積極的な成長投資」の3つの基本方針に基づく具体的な施策を決定いたしました。

これらを着実に実行していくことで、企業価値の更なる向上を目指してまいります。

1. コーポレート・ガバナンスの充実

① 監査等委員会設置会社への移行 ※ 2023年6月開催予定の当社 第14回 定時株主総会での決議を前提

- 経営に関する意思決定の更なる迅速化、取締役会における経営戦略等の議論の一層の充実を目指す
- 委員の過半数が社外取締役で構成される監査等委員会により取締役会の監督機能を強化



では、はじめに「1.コーポレート・ガバナンスの充実」に関して、監査等委員会設置会社への移行についてご説明いたします。

当社は従来から、持続的成長及び中長期的な企業価値の向上を目指し、コーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組んでおりますが、今般、当社を取り巻く事業環境が急速に変化する中、経営に関する意思決定の更なる迅速化、取締役会における経営戦略等の議論の一層の充実と監督機能の強化を目的として、2023年6月開催予定の定時株主総会での決議を前提に、監査等委員会設置会社に移行することといたしました。

1. コーポレート・ガバナンスの充実

② ROEを指標とした業績連動報酬制度の導入 ※ 2023年6月開催予定の当社 第14回 定時株主総会での決議を前提

- 当社および主たる事業子会社の取締役、執行役員、一定条件を満たす従業員を対象
- ROEの達成度合に応じて株式報酬を付与する「譲渡制限付株式給付制度」を導入
- 当社経営陣・従業員が株主の皆様と同じ目線で、持続的な企業価値向上を目指す

	譲渡制限付株式給付制度 (RS : Restricted Stock)
導入時期	2023年7月以降
業績指標	ROE
対象者	当社および主たる事業子会社の取締役、執行役員、一定条件を満たす従業員

次に、ROEを指標とした業績連動報酬制度の導入についてです。

当社は、2023年6月開催予定の定時株主総会での決議を前提に、当社および主たる事業子会社の取締役、執行役員、一定条件を満たす従業員を対象に、新たな業績連動報酬制度として、ROE(自己資本当期利益率)の達成度合に応じて株式報酬を付与する「譲渡制限付株式給付制度(RS)」を導入する予定であります。

これによりまして、当社の取締役、執行役員、従業員が同じベクトルでROEを強く意識することになり、株主の皆様と同じ目線で、より一層、持続的な企業価値向上を目指すことが可能になるものと考えております。

2. 資本効率の改善

① 株主還元策の充実

- 従来の配当性向25%以上から、単年度の業績変動の影響を受けにくい株主資本配当率(DOE)を採用
- 今後の配当方針：毎期 DOE 2%以上

当期(2023年3月期)の1株当たりの配当予想の変更

	変更前		変更後
1株当たり配当金	年間24円(中間12円、期末12円)	→	年間39円※(中間12円、期末27円)

※(@39円×発行済株式総数(自己株式を除く)51,903千株、2022年9月30日現在)
÷2022年3月期 期末資本の部合計(新株式払込金は除く)100,041,897千円=2.02%となりDOE 2%以上をクリア

続いて、「2.資本効率の改善」についてです。

まず配当方針の変更です。当社は、今期より従来の「配当性向25%以上」から、単年度の業績変動の影響を受けにくい株主資本配当率(DOE)を採用し「DOE2%以上」に変更いたします。

これにより、当期の配当予想につきましては、当初の中間12円、期末12円の年間24円を、中間12円、期末27円の年間で39円といたします。

2. 資本効率の改善

① 株主還元策の充実

- 総還元性向を50%以上に
- 財務健全性を維持しつつ、株主の皆様へ最大限配慮した還元策を講じるため

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 見込	2024年3月期 以降の方針
年間配当金	24.0円	12.0円	26.0円 (特別配当2円を含む)	39.0円	DOE2%以上
自己株式取得	140万株 (1,498百万円)	—	200万株 (1,559百万円)	145万株 (998百万円)	未定
総還元性向	61.0%	56.4%	62.0%	68.7%	50.0%以上

次に、株主還元の方針についてです。

現在、当社の自己資本比率は30%程度と決して高い水準にはなく、今後も財務の健全性を維持する必要があるとございます。しかし一方で、株主の皆様へ最大限配慮した還元策を講じるべきという趣旨から、「総還元性向50%以上」を目標に、今後も株主還元を実施してまいります。

2023年3月期の株主還元策

■ 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	4,400百万円

■ 1株当たりの当期純利益の推移

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 予想
1株当たりの当期純利益	21.3円	87.9円	84.4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)	39円 中間配当12円 + 期末配当27円
連結配当性向	56.4%	29.6%	46.0%
自己株式の取得	-	200万株 (1,559百万円)	145万株 (998百万円)
総還元性向	56.4%	62.0%	68.7%

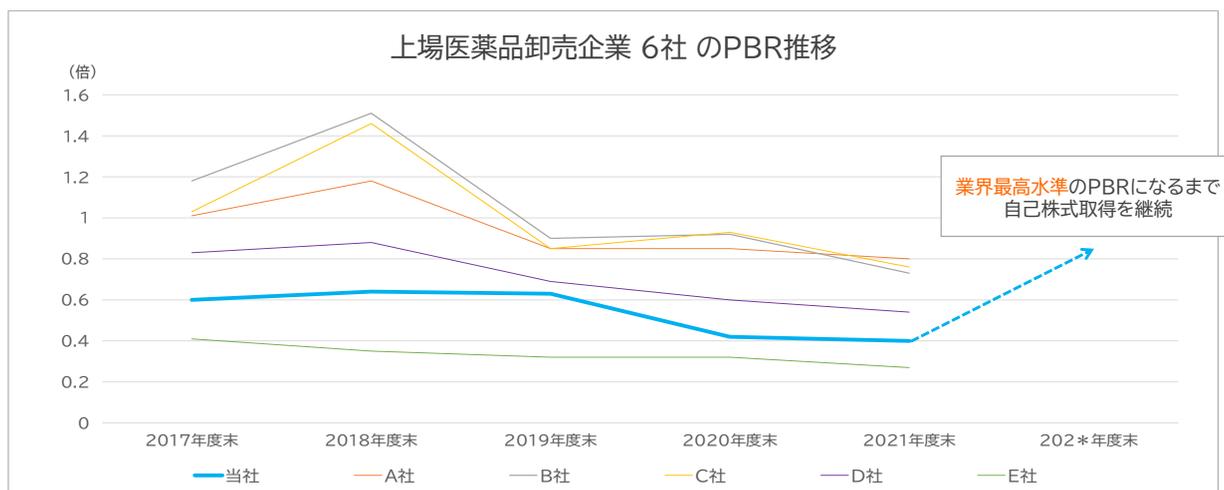
ではここで、2023年3月期の株主還元策についてご説明いたします。

先程お話した通り、今期より配当方針を「DOE2%以上」に変更いたしました。よって、期末配当金につきましては27円、年間で39円とすることにいたしました。これにより、連結配当性向は46.0%となります。総還元性向は、2022年6月に145万株の自己株式取得を実施しているため、年間配当分と合わせて68.7%になる予定です。

2. 資本効率の改善

① 株主還元策の充実

- 業界最高水準のPBRになるまで自己株式取得を継続



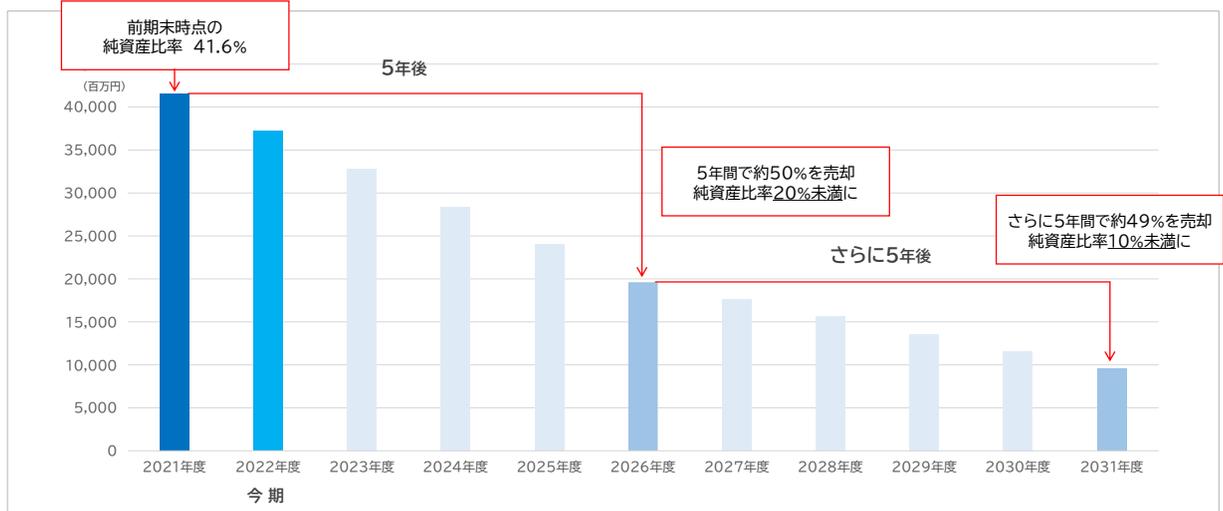
次に、自己株式取得の方針についてご説明いたします。

当社はこれまでも機動的な資本政策の一環として自己株式の取得を行ってまいりましたが、今後も、上場医薬品卸売企業の最高水準のPBR(株価純資産倍率)に達するまで継続する予定であります。具体的な時期や規模については、取締役会で検討の上、決定いたします。

2. 資本効率の改善

② 政策保有株式処分のスピードアップ

- 今後5年間で約50%を売却、10年後には連結純資産に対する政策保有株式の割合を10%未満に



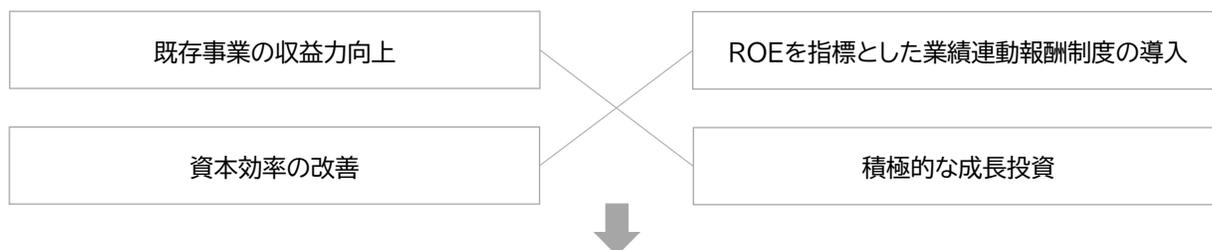
続いて、政策保有株式の処分についてです。

当社は前期末時点で政策保有株式を純資産比率で41.6%所有しておりました。これらについては、今後5年間で約50%を売却し、純資産比率20%未満を目指します。さらに5年後となる2031年度には、資本業務提携契約先及び退職給付信託に預託している株式などを除く全ての株式を売却し、連結純資産に対する政策保有株式の比率を10%未満にまで低下させる予定です。

2. 資本効率の改善

③ ROE目標の設定

- 来期2024年3月期のROE5.0%、10年後の2032年3月期にはROE8.0%を目指す



	2022年3月期 実績	第5次中期経営計画			2032年3月期 計画
		2023年3月期 計画	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画		
ROE	4.7%	4.5%	5.0%	5.2%	8.0%

続いて、ROE目標の設定についてです。

現在進行中の第5次中期経営計画の推進により既存事業の収益力の向上を図る一方、前述したように、経営陣と従業員のROEに連動したインセンティブの同一化や資本効率の改善、さらには、次に説明させて頂く積極的な成長投資を実行していくことで、来期(2023年度)のROEは5.0%、そして10年後(2031年度)には8.0%を目指してまいります。

3. 積極的な成長投資

第5次中計の期間中にネットキャッシュ600億円を有効に活用し、更なる企業価値向上につなげる

2022年3月末時点の当社ネットキャッシュ

約 600 億円

リスク待機資金

100 億円

既存事業投資

300 億円

成長投資

200 億円

では、ここからは「3.積極的な成長投資」についてご説明いたします。

2022年3月末時点の当社ネットキャッシュ(現預金+投資有価証券-有利子負債)は約600億円です。これらを有効に活用していくことで、更なる企業価値の向上につなげてまいります。

この600億円の具体的な用途としましては、リスク待機資金として100億円、既存事業投資として300億円、成長投資として200億円を想定しております。

3. 積極的な成長投資

① リスク待機資金(100億円)

- 2011年3月に発生した東日本大震災を経験した当社として大規模災害などを想定したBCP上のリスク待機資金として100億円程度は確保

② 既存事業投資(300億円)

- 新・大阪物流センターの建設準備
- 基幹システムのオープン化
- 既存施設の更新や支店の統廃合等



● 物流センター 3か所 ● 支店 32か所



● 物流センター 4か所 ● 支店・営業所 53か所

では、まずリスク待機資金100億円についてご説明いたします。2011年3月の東日本大震災の経験から、大規模災害などを想定したBCP(事業継続計画)上、約100億円程度は必要であると考えております。

続いて、既存事業投資です。第5次中計期間中に、新・大阪物流センターの建設準備、基幹システムのオープン化、既存施設の更新や支店の統廃合等で約300億円を想定しております。

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おります。地域のヘルスケアを支えるインフラ企業として、いつ、いかなるときも、その流通を途切れさせることなく、必要なときに必要なものを必要なだけお届けするという機能を、これからもしっかりと維持してまいります。

3. 積極的な成長投資

③ 新たな収益確保のための成長投資(200億円)

- 世界初上市となるイドルシア 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の日本国内における物流を当社が担う
- 他の製薬企業のメーカー物流を請け負う3PL事業を中心に各種アウトソーシング事業の受託に向けた投資を拡大
- 既存事業とのシナジーが見込める新規事業やM&Aにも積極的に取り組んでいく



続いて、新たな収益確保のための成長投資についてです。

現在、当社では世界初上市となるイドルシア 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の日本国内における物流を担っております。

今後は、他の製薬企業のメーカー物流を請け負う3PL事業を中心に、各種アウトソーシング事業の受託のほか、本業の医薬品卸売事業周辺の事業領域における新規事業投資やM&Aなどの資金として約200億円を想定しております。

■ **イドルシア ファーマシューティカルズ ジャパン株式会社について** (出典:同社コーポレートサイト)



- **イドルシア社が世界で初めてスイス国外に設立した外国法人**
- **開発している薬剤の多くが日本でも臨床ニーズの高い疾患**

より詳しい情報は、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公式サイトをご覧ください

The screenshot shows the Idorsia website with a navigation bar and several disease categories. Each category includes an illustration and a brief description in Japanese. The categories are: 1. くらも膜下出血に伴う脳血管攣縮 (Cerebral vasospasm), 2. ファブリー病 (Fabry disease), 3. 睡眠障害 (Sleep disorders), 4. 治療抵抗性高血圧症 (Resistant hypertension), and 5. 全身性エリトポエチン不足 (Systemic erythropoietin deficiency).

化合物名 (商品名)	適 応 症	開 発・販 売 状 況
クラゾセンタン (ピヴラツツ)	くらも膜下出血に伴う脳血管攣縮	2022年4月 日本市場新発売
ルセラスタット	ファブリー病	(非公表)
ダリドレキサント	睡眠障害	米国FDA承認取得済 2023年上半年 国内申請予定
アプロシテンタン	治療抵抗性高血圧症	(非公表)
セネリモド	全身性エリトポエチン不足	欧州にて第3相試験

イドルシア ファーマシューティカルズ ジャパン社のターゲット疾患

2022年10月時点の開発パイプラインの一部



VITAL KSK HOLDINGS, INC.

こちらは、当社が日本国内の物流を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概要になります。ご覧いただければ幸いです。

4. その他

サステナビリティ委員会の設置

- 社会課題解決を通じた企業価値のさらなる向上を目指し、2022年10月にサステナビリティ委員会を設置
- 気候変動や人的資本経営の推進など、プライム上場企業として責任ある取り組みを行っていく



E 環境問題への取り組み Environment

- 気候変動対策
- 温室効果ガス排出量の削減



S 社会課題への取り組み Social

- 人的資本経営の推進
- 従業員の多様性の尊重
- 職場環境の整備
- 人権の保護



G 企業統治への取り組み Governance

- 企業倫理の遵守
- ガバナンスの透明性向上
- コンプライアンスの徹底
- 適切なリスクマネジメント

最後に、サステナビリティ委員会の設置についてご報告いたします。

当社は、持続可能なヘルスケア提供体制構築への貢献など、社会課題解決を通じた企業価値のさらなる向上を目指すサステナビリティ経営をより一層推進するべく、サステナビリティ委員会を2022年10月に新たに設置いたしました。

当委員会では、今後策定するサステナビリティ基本方針のもと、気候変動対策や人的資本経営の推進、ガバナンスの透明性向上などについて協議し、それを取締役会に答申してまいります。そして、プライム上場企業として一層責任ある取り組みを行ってまいります。

■ 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 : 03-3275-3301

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。

以上を持ちまして、私からの決算関係のご説明を終わります。