

CONTENTS

イントロダクション

- 02 私たちの存在意義
- 03 バイタルケーエスケー・グループの軌跡
- 04 社会課題と事業環境
- 05 バイタルケーエスケー・グループの現在地
- 06 長期ビジョン

マネジメントメッセージ

- 07 CEOメッセージ
- 10 サステナビリティ委員会
委員長メッセージ

経営戦略

- 12 価値創造プロセス
- 13 価値創造を支える経営資本

成長戦略

- 14 第5次中期経営計画
- 15 資本戦略
事業別戦略
- 20 医薬品卸売事業
- 28 薬局事業
- 30 動物用医薬品卸売事業
- 32 その他事業

重要課題

- 33 重要課題
- 34 安全・安心・効率的な
医薬品流通体制の構築
- 41 多様な人材の育成と
職場環境の整備
- 46 社会貢献活動の推進
- 48 気候変動問題への対応
- 50 健全で透明性の高い
コーポレート・ガバナンス

業績・会社情報

- 67 主要指標サマリー
- 68 財務ハイライト
- 69 非財務ハイライト
- 70 事業別概況
- 71 会社情報
- 72 株式情報
- 73 IR活動
- 74 編集方針

パーパス

人々が安心して健康に暮らせるよう、 地域のヘルスケアを支える

いつ、いかなるときも、私たちは医薬品を届けることを通じて、地域の人々が安心して健康に暮らすことができる社会づくりに貢献しています。バイタルケーエスケー・グループは、これまでの歴史の中で、幾度となく大きな災害を乗り越えてきました。地震、豪雨、そして新型コロナウイルス感染症。「薬がいつでも手に入ること」、これを当たり前と思える社会をつくるために、平時でも、非常時でも、社会インフラとして、私たちはヘルスケアの最前線で、今も走り続けています。累次の薬価改定に代表される社会保障費の抑制政策、ヘルスケア領域におけるDXの進展など、経営環境は急速に変化しています。この変化に適応し、これまでも、これからも、地域の人々の健康な暮らしを支えていくために、私たちは進化を続けていきます。



時代の変化とともに グループは進化を 続けていく

1970年代後半、医薬品卸は600社以上ありました。しかし、そこから50年の間に企業合併をはじめとした業界再編が進み、2024年現在は約70社にまで集約されました。(株)バイタルケーエスケー・ホールディングスの主要事業会社である(株)バイタルネットと(株)ケーエスケーも例外ではなく、志を共にする仲間たちが集まって、2001年と1999年に誕生した会社です。

東北・新潟と近畿。地続きでもなく、日常生活では交わることがないような2社ですが、自分たちの地域を愛し、地域の人々のために行動するという共通点を持っています。そんな2社が経営を共にする決意をしたのが2009年となります。

ホールディングスが誕生して15年、互いの知識・経験を共有し、知見を広げた私たちは、より一層それぞれの地域のために発展してきました。自然災害に強い物流センターの建設、薬局事業の展開・拡大、地域・自治体との連携など「医薬品を安心・安全とともにお届けする」という使命のもと、地域のヘルスケアのため、地域に住む人々の生命や健康のために貢献しています。必要なときに、必要なものを、必要な人々のところへ届けるために、私たちは進化します。

1948

合資会社 鈴彦商店
(後のサンエス(株))が設立

宮城県登米市



1962

錦城薬品(株)が設立

大阪府大阪市



1995 サンエス(株)東証一部上場

2001 (株)ニチエー、三栄薬品(株)と合併、
(株)バイタルネットに社名変更

1999

(株)シンエー、(株)協進と合併、
(株)ケーエスケーに社名変更

株式会社ケーエスケー

2009 経営統合



(株)バイタルネットと(株)ケーエスケーが経営統合し、
(株)バイタルケーエスケー・ホールディングスを設立、東京証券取引所市場第一部に上場

- 2009 ケーエスケー京都物流センターが稼働
- 2010 本社機能の統合を目的として
(株)VKシェアードサービスを設立
- 2014 北陸の医薬品卸会社(株)ファイネスを
持分法適用会社に
- 2014 薬局チェーン(株)オオノを連結対象に
- 2015 バイタルネット宮城物流センターが稼働



- 2017 (株)VKシェアードサービスを吸収合併
- 2017 ケーエスケー新本社を竣工・移転

- 2018 ケーエスケー兵庫物流センターが稼働
- 2018 バイタルネット企業主導型保育施設
「さふらんキッズ」を開設
- 2019 バイタルネット仙台ロボケアセンターを開設
- 2020 薬局チェーン(株)グッドネイバーを連結対象に
- 2020 バイタルネット川口物流センターが稼働
- 2021 薬局チェーン(有)健康堂薬局を連結対象に
- 2022 東京証券取引所プライム市場へ移行
- 2022 バイタルネット新本社を竣工
- 2022 第5期中期経営計画スタート
- 2023 「長期ビジョン2035」策定
- 2023 監査等委員会設置会社へ移行
- 2024 「ドラッグロス解消新ビジネスモデル」に参画

環境の変化を捉え 課題解決に貢献し、 企業価値を向上

我が国で急激に進む人口減少。特に、少子高齢化による生産年齢人口の減少は、多くの企業にとって人材確保を難しくしています。また、人口が減少する中、あらゆる資源が都市部へ一極集中し、地方との格差は拡大しています。医療提供体制も同様に、医師をはじめとした医療専門職の地域偏在が社会問題となっています。地球温暖化に起因する集中豪雨などの災害にも、社会インフラを担う企業として、私たちは適切に対応していかなくてはなりません。さらに、オンライン医療やマイナンバーカードへの健康保険証の統合など、今後多くのデータがオンライン上で一括管理され、それを活用した新しいサービスが生まれるなど、ヘルスケア領域でのDXは、急速に進むと思われます。その上、限定流通に代表される製薬企業による医薬品卸の選別に加えて、医薬品の出荷調整問題も未だ収束が見えない状況です。

このように、日々変化する環境の中で、当社グループは創業以来培ってきた「信頼・挑戦・連携」という3つの価値観を大切に、外部環境の大きな変化を的確に捉え、連携や協業を通じて、医療の未来に革新をもたらす、社会に貢献することに挑戦していきます。



少子高齢化



人口減少



働き方改革



地球温暖化



都市に集中



医療偏在



オンライン医療



医療DX



データヘルス



卸の選別



薬価改定

VITALKSK HOLDINGS

信頼

× 挑戦

× 連携

社会環境の変化

事業環境の変化



画期的新薬

バイタルケーエスケー・グループの現在地

培ってきた強み

地域に深く根差したネットワーク

物流センター

7カ所

支店・営業所

83カ所

得意先

約42,000軒

使命感溢れる多様な人材

従業員数

3,705人

(2024年3月31日現在)



グループとしての総合力

医薬品卸売事業

薬局事業

動物用医薬品
卸売事業

農薬卸売事業

コンサルティング
事業

介護関連事業

培ってきた強みで地域のヘルスケアに貢献し、持続的成長へ

私たちの強み、それは長きにわたる地域に深く根差した活動により培われたネットワークと、使命感溢れる人材、そして医薬品卸売事業を中心としたグループとしての総合力です。

この強みを活かして、これからも地域の人々の健康で安心な暮らしを支えていきます。

2023年度実績

売上高

5,874億円

営業利益

55億円

経常利益

65億円

親会社株主に帰属する
当期純利益

58億円

ROE

5.7%

総還元性向

64.1%

DOE

2.1%

- 医薬品卸売事業 94%
- 薬局事業 3%
- 動物用医薬品卸売事業 2%
- その他事業 1%

事業別
売上高構成比

長期ビジョン2035

垣根を越えて 薬の先へ “つなぐ”ことで医療の未来を革新する

バイタルケーエスケー・グループは、「私たちは、健康で豊かな社会の実現に貢献します」を企業理念に掲げ、それぞれの地域において、医療機関、薬局、介護施設、自治体と連携し、地域の皆様と一緒に、地域ごとに異なる医療課題の解決に取り組んできました。長年培ってきた「つなぐ」役割を強みに、医療の未来の革新に向けて、今新たに歩み始めます。

自立と連携により
医薬品・メディカルの

持続可能な
流通体制を構築

社会課題解決と健康寿命の
延伸に寄与することを目的に

医療周辺ビジネスを
拡大

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



ライフサポートの充実



レンタル事業の強化



薬局事業の拡大

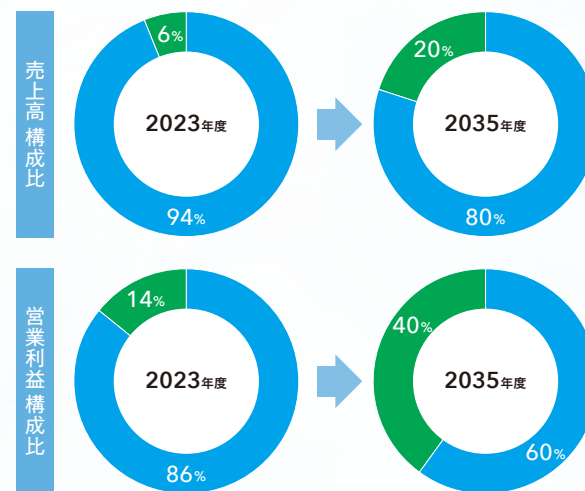


行政・自治体との連携

コンパニオンアニマルと
アグリテック分野の事業拡張

2035年に目指す姿

■ 医薬品卸売事業 ■ 医療周辺ビジネス



CEOメッセージ

さらなる企業価値向上に向けた歩みを加速させていきます。

| 資本コストや株価を意識した経営

企業価値の向上、これがプライム上場企業である当社の代表取締役社長を務める私にとって、大切な使命の一つだと認識しています。

2023年3月に東京証券取引所が、PBR(株価純資産倍率)1倍割れの企業に対し、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を促す要請を出しました。当社はその要請に先駆けて対応を進めてきており、機関投資家や株主の皆様からも、その企業姿勢を高く評価していただいています。一方で、まだまだ道半ばであることは事実で、気を緩めることなく、確かな覚悟をもって、今後も取り組んでいかなくてはならないと感じています。

| 取り巻く経営環境と業績

さて、2023年度は、売上・利益とも前年度実績や当初予想を大きく上回る結果となりました。一部の外資系製薬企業との取引停止による影響はありましたが、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



代表取締役社長
村井 泰介

販売伸長や、得意先1軒ごとに取り引コストを意識した価格交渉を進めたこと、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などが主な要因です。

一方、2024年度は、新型コロナウイルス感染症に関する医療費の公費支援がなくなることで、国や地方自治体から受託してきた新型コロナワクチンの配送業務も終了します。また、新型コロナウイルス治療薬を中心とする関連商材の需要も減少することが予想されます。これに加えて、累次の薬価改定による影響も続くと推察しています。

【 中長期にわたる企業価値の向上】

そのような難しい環境下ではありますが、どう経営の舵を取り、中長期にわたって企業価値を高めていくか、私の考えをお話したいと思います。

2024年3月末日時点の当社のPBRは0.6倍でした。このPBR1倍割れの状況を脱するにはROEの向上が最も重要ですので、その構成要素である「売上高当期利益率」の向上、「総資産回転率」の増大、「財務レバレッジ」のコントロールの3つにしっかり対応していく必要があります。なかでも、私が重視しているのが、売上高当期利益率の向上です。特に、売上高の94%、営業利益の88%を占める医薬品卸売事業の対応が重要です。

具体的には、2024年3月に厚生労働省より発出された改訂版流通改善ガイドラインを遵守し、特に医療上の必

要性が高い医薬品の除外交渉や単品単価交渉を徹底するとともに、取引コストの削減により得意先別の貢献利益の改善に努めていきます。また、有望な新薬の需要を取り込むこと、新型コロナ以外の各種公費助成ワクチンや重点管理品目などの販売に注力します。さらに、伸びている病院市場では、医薬品のみならず、検査や治療のための医療機器などの販売にも経営資源を優先的に投入していきます。

医薬品卸売事業の収益性の向上

これらの従来の取り組みに加えて、そのスコープを拡大し、新しい取り組みも推進することで、医薬品卸売事業の収益性をさらに高めていきます。

その取り組みの一つが、(株)バイタルネットと東北大学病院が共同開発した医薬患連携システム『おくすりあうん』です。まずは宮城県のIBD(炎症性腸疾患)患者を対象に、病院専門医と薬局と患者の3者をつなげるサービスを展開し、近年増加傾向にあるIBD関連薬剤の販売につなげていきます。

また、(株)ケーエスケーでは、女性の社会進出に伴って表面化してきた、女性特有の疾患や健康問題に対応するため、女性の営業組織であるウイメンズヘルスケアソリューション部を立ち上げました。活動初期段階においては、大都市圏の働く女性をターゲットとして、ライフステージに沿ったソリューションを提供すべく、医薬品に加えてフェムテック商材も取り入れ、幅広いニーズにお応えできるよう取り組んでいます。

さらに、成長投資の一環として、医薬品卸売事業との大きなシナジーが期待できるメーカー物流を受託する3PL事業の拡大のため、神奈川県下に新物流センターの建設を決定し、2025年度内に稼働する予定です。また、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も参画し、未来への種蒔きも行っています。

これら医薬品卸売事業に加えて、薬局事業や動物用医薬品卸売事業といった他セグメントでも、関係会社ごとにROEやROICを算出し、経営の一層の改善に努めています。セグメント別の詳しい戦略については、来年度公表する第6次中期経営計画に盛り込む予定です。



「総資産回転率」の増大と 「財務レバレッジ」のコントロール

ROEを構成するその他の要素である「総資産回転率」の増大や、「財務レバレッジ」のコントロールにも取り組んでいます。

まず、政策保有株式の縮減では、直近の株高の影響を受けてその保有額が増加したため、計画を見直しました。そして、2031年度までに政策保有株式を対連結純資産比率で10%未満にする当初目標は変えず、毎年度の処分額を増やすことで着実にその比率を下げています。なお、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などに用いるほか、株主還元にも適宜利用していく予定です。

株主の皆様への還元も一層強化します。当社は、2022年10月に「DOE(純資産配当率)2.0%以上、総還元性向50%以上」に配当方針を変更しました。その結果、今期の株主還元は、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円を見込んでいます。総還元性向

は、当年度中に自己株式200万株(総枠30億円)の実施を予定しており84.5%になる見込みです。これらはいずれも、当社上場以来最高の水準となります。

今期は第5次中期経営計画の最終年度であり、第6次中期経営計画の策定にも取り掛かる一年です。次期中期経営計画では、2031年度のPBR1倍、ROE(自己資本利益率)8.0%以上という現状のロードマップについても再度検証し、新たな方針をお示しできればと思います。

非財務面の価値向上

さて、ここまでは主に企業の財務面での価値向上についてお話してきましたが、最後に、非財務面の価値向上について、私の考えを述べたいと思います。

当社グループは、従業員がそれぞれの生活や価値観を大切にしながら、働きがいを感じ、健康的に働くことができる職場環境の整備に取り組んできました。人こそが価値を生み出す源泉であり、何より大切な経営資本という考え

からです。具体的には、健康経営優良法人(大規模法人部門)の認定や人事制度の再整備に加え、従業員の貢献に報いるためのベースアップやインフレ手当の支給、業績連動型譲渡制限付株式(RS)報酬制度の導入といった還元も増やしています。

また、前年度に初めて実施したエンゲージメント調査では、「人間関係がよく、主体的に仕事に取り組んでいる」という評価がある一方で、業務上のコミュニケーションや生産性について課題を感じている従業員が少なくないことがわかりました。こうした従業員の声を経営戦略や人事戦略にきちんと反映していくことで、人的資本の最大化に一層努めていく考えです。

ステークホルダーの皆様へ

英国の宰相、ウィンストン・チャーチルの言葉に「Kites rise highest against the wind - not with it.(凧が一番高く上がるのは、風に向かって飛んでいる時である。風に流されている時ではない)」というものがあります。

国の医療費抑制政策が続くなか、当社グループを取り巻く環境は依然厳しいものがあります。しかし、このような時だからこそ、未来により高く羽ばたくことができると私は確信しています。そのためにも、従業員とのコミュニケーションを一層密にし、グループ一丸となり持続的な企業価値の向上に努めていきます。ステークホルダーの皆様には、今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



厳しい経営環境のなか、
持続的な企業価値の向上に、
グループ一丸となり努めていきます



代表取締役副社長
サステナビリティ委員会
委員長
岡本 総一郎

サステナビリティ委員会 委員長メッセージ

生命関連商品を扱う企業グループとして、 重要な社会インフラの役割を果たします。

バイタルケーエスケー・グループとして 必要なマインドを持った人材を育成

2024年元旦、石川県能登半島で最大震度7の揺れを観測した大地震が発生し、翌2日には、羽田空港において滑走路上で航空機同士が衝突し炎上するといった、お正月ムードを一変させる衝撃的なニュースが立て続けに飛び込んできて、日々平穏であり続けることの難しさ、そして色々な意味での「持続可能性」について考えさせられる1年のスタートとなりました。

能登半島地震では、私たちのグループ会社で石川県金沢市に本社を置き、医薬品卸売事業を担う(株)ファイネスもその渦中にあり、従業員や家族、社屋なども被害を受けながらも、発災直後から医薬品などの緊急搬送要請への対応や、各地へ必要な医薬品を届けるべく、一丸となって取り組んできました。今回の衝撃的な大災害を通じて感じたことは、被害を最小限に食い止め、より迅速な復旧・復興に取り組むには、平時からの備えや、大災害を想定した訓練などの重要性は言うまでもなく、未曾有の事態に直面する中で行動を起こす原動力となるのは、人を思いやる温

かい気持ちと困難に立ち向かう勇気、そして何よりも強い使命感が大切だと思いました。いついかなる時も、必要なところへ、必要な医薬品をお届けすることは、医薬品卸を主たる事業とする当社グループの最大の使命であり、生命関連企業として、重要な社会インフラの役割を果たすべく、当社グループに必要なマインドを持った人材をしっかりと育成することこそが、企業として最も重要な責務だと感じました。

当社グループは、医薬品をはじめとする生命関連商品の流通やサービスの提供を軸とした、持続可能なヘルスケア提供体制を実現するため、2022年10月にサステナビリティ委員会を設置しました。私は委員長として、「明日へつなぐ 未来をはぐくむ 一人ひとりにとって今よりもっと良い社会を」をサステナビリティ基本方針に掲げ、環境・社会・経済の3つの要素すべてにおける持続可能性を実現するため、委員会メンバーを中心として、経営陣、部門長などと議論を重ねています。その活動内容の実効性を高め、また、健康にまつわる社会課題の解決への取り組みを通じて、企業価値を向上させていくために、人材育成に最大限注力し、サステナビリティ経営を推進していきます。

経営戦略

バイタルケーエスケー・グループは、地域のヘルスケアを支えるインフラ企業グループとして、日々活動しています。国の医療費抑制策や人口減少に加え、上場企業に求められる企業価値向上に向けた取り組みの強化など、当社グループを取り巻く環境は大きく変化していますが、これからも長きにわたって人々が安心して暮らせる社会の実現に貢献していくため、グループ一丸となって経営の刷新に取り組んでいきます。

- 12 価値創造プロセス
- 13 価値創造を支える経営資本

成長戦略

- 14 第5次中期経営計画
- 15 資本戦略

事業別戦略

- 20 医薬品卸売事業
- 28 薬局事業
- 30 動物用医薬品卸売事業
- 32 その他事業

重要課題

- 33 重要課題
- 34 安全・安心・効率的な医薬品流通体制の構築
- 41 多様な人材の育成と職場環境の整備
- 46 社会貢献活動の推進
- 48 気候変動問題への対応
- 50 健全で透明性の高いコーポレート・ガバナンス

価値創造プロセス

バイタルケーエスケー・グループは、外部環境の変化に的確に対応し、生命関連商品である医薬品を中心に、地域のヘルスケアを支えるさまざまな商品やサービスの提供を通じて、人々が安心して健康に暮らせる社会の実現に貢献しています。

価値創造プロセス









イントロダクション

マネジメントメッセージ

経営戦略

業績・会社情報

価値創造を支える経営資本

 財務資本	 人的資本	 流通関係資本	 社会関係資本	 知的資本	 自然資本												
<p>価値を生み出す基盤</p> <table border="1"> <tr> <td>総資産</td> <td>純資産</td> </tr> <tr> <td>3,172億円</td> <td>1,059億円</td> </tr> </table>	総資産	純資産	3,172億円	1,059億円	<p>使命感溢れる多様な人材</p> <p>従業員数(連結) 3,705人 (2024年3月31日現在)</p>	<p>地域に適した物流・営業体制</p> <table border="1"> <tr> <td>物流センター</td> <td>支店・営業所</td> </tr> <tr> <td>7カ所</td> <td>83カ所</td> </tr> </table>	物流センター	支店・営業所	7カ所	83カ所	<p>長年にわたり築いてきた信頼関係</p> <p>得意先 約42,000軒</p>	<p>地域のヘルスケア事情に精通したインテリジェンスやノウハウ</p>	<p>環境負荷低減への貢献</p> <p>太陽光発電による年間発電量</p> <table border="1"> <tr> <td>バイタルネット 宮城物流センター</td> <td>ケーエスケー 兵庫物流センター</td> </tr> <tr> <td>102MWh</td> <td>699MWh</td> </tr> </table>	バイタルネット 宮城物流センター	ケーエスケー 兵庫物流センター	102MWh	699MWh
総資産	純資産																
3,172億円	1,059億円																
物流センター	支店・営業所																
7カ所	83カ所																
バイタルネット 宮城物流センター	ケーエスケー 兵庫物流センター																
102MWh	699MWh																
<p>概要(重要性・強み)</p> <p>当社グループは、事業活動や政策保有株式の売却などで創出したキャッシュで、地域のヘルスケアを支える機能を向上するとともに、新たな収益の確保に向けた成長分野への投資を行っています。</p>	<p>概要(重要性・強み)</p> <p>企業活動の原動力となるのは「人」です。当社グループには、生命関連商品を扱うことへの使命感を備えた人材、疾病領域別営業、MAPs[*]、薬剤師、介護関連の専門性を備えた人材が集まっています。</p>	<p>概要(重要性・強み)</p> <p>商圏内の隅々にまで対応が行きわたる地域性を踏まえた拠点と物流センターは重要です。当社グループのGDP・GMPにも一部対応した高品質な医薬品物流の委託につながっています。</p>	<p>概要(重要性・強み)</p> <p>病院・診療所・薬局・自治体・介護事業者など、多くの得意先と取引を行っています。ニーズを把握したきめ細かな対応で、信頼関係を深めています。また、地域の医師会や薬剤師会とともに、協体制度を築いています。</p>	<p>概要(重要性・強み)</p> <p>当社グループには、地域に深く根差した企業グループとして、長年培ってきたネットワークや、蓄積してきたインテリジェンス・ノウハウ・情報があり、これらを有機的に連動させて価値を生み出す強固な組織力があります。</p>	<p>概要(重要性・強み)</p> <p>物流を事業の核とする当社グループにおいて、気候変動は重大なリスクです。その対策として、拠点の中で最も電力を消費する物流センターで、再生可能エネルギーの活用を進め、GHG排出量削減に取り組んでいます。</p>												
<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 資本効率の改善 ● 薬価改定など、コア事業である医薬品卸売事業の伸長抑制への対応に向けた事業ポートフォリオの変革 	<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 性別に関わらず働きやすい環境の整備 ● 新たな価値を創造できる人材の育成 ● 従業員エンゲージメントの向上 	<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 安定供給を行うための流通の効率化 ● 高額なスペシャリティ医薬品の流通増、診断薬や機器などのイノベーションにより生じる流通上の課題への対応 	<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客ニーズのよりの確な把握 ● 地域住民のヘルスケアの向上、地域との連携強化 	<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 地域の生きた情報の次世代への着実な継承 ● DXの推進による生産性の向上と無形資産の形式知化 	<p>課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ● GHG排出量削減の目標や計画の検討 ● 災害時でも安定した製品の供給を可能にするBCPの整備 ● 災害対策を施した物流センターの導入推進 												
<p>資本強化につながる戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 政策保有株式処分のスピードアップ ● ROE目標の設定と目標達成に向けた既存事業の経営刷新 ● 新ビジネスモデルの構築に向けた出資 	<p>資本強化につながる戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 人権尊重・女性活躍・ダイバーシティの推進 ● 働きがいと健康意識を高める職場環境の整備 ● 未来価値創造塾プログラムなど研修制度の整備 	<p>資本強化につながる戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 医薬品の適正流通(GDP)ガイドラインに準拠した物流体制の強化 ● 物流拠点の見直しによる生産性の向上 ● ドローンによる供給網構築の推進 	<p>資本強化につながる戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 営業活動のデジタル化による営業品質の向上や連携強化 ● 自治体や地域企業との連携強化 ● 地域におけるダイバーシティの推進や環境美化など社会貢献活動の実施 	<p>資本強化につながる戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客データベースのさらなる整備 ● 組織横断型の情報共有機会の創出 ● 地域採用の強化 	<p>資本強化につながる戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 再生可能エネルギー由来の電力利用の推進 ● 施設への省エネルギー設備の導入 ● 社用車への電気自動車の導入 ● サステナビリティボンドへの投資 												

* MAPs (Medical Assist Partners): 病院の治療や医薬品、機器、診断薬などに精通した営業スタッフ

2022～2024年度

第5次中期経営計画

中期ビジョン

次代を見据えたビジネスモデルの革新

バイタルケーエスケー・グループは、2025年に目指す姿を「医療・介護を支える商品やサービスを戦略的に提供することにより、地域・コミュニティのヘルスケアになくてはならない存在となる」とし、地域のヘルスケアの深耕に取り組んでいます。

2022～2024年度までの3年間にわたる第5次中期経営計画では、中期ビジョンに「次代を見据えたビジネスモデルの革新」を掲げ、事業を展開しています。

第5次中期経営計画：基本方針と重点施策

基本方針	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	医療のDX進展に伴う流通・マーケティングモデルの進化		プライム市場に対応したグループ経営推進
重点施策	より高度なサプライチェーンの構築	薬局事業の取り組みと医薬品卸と薬局でのDX推進	病院市場への営業体制強化	グループ経営戦略
施策内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 医薬品の適正流通(GDP)ガイドラインに準拠した物流体制 ● 医薬品の製造管理や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 ● 安定供給継続のため、人員の適正配置、営業・物流拠点の見直しによる生産性向上 ● 災害対応力の強化 ● 高度な医薬品物流を活かした3PL事業の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● 専門医療機関連携薬局や地域連携薬局の認定取得による高度な薬学管理や医療提供施設との情報連携に対応 ● オンライン服薬指導の導入、お薬ロッカー^{※1}の設置、自動薬剤ピッキング装置など薬局現場でのDX推進 ● 予測発注システムやパッケージ納品^{※2}による、医薬品卸と薬局が一体となったサプライチェーンの最適化 ● 薬局業務監査室設置によるコンプライアンスの徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ● 今後の成長が見込まれる病院市場への営業体制強化 ● 医療の高度化に伴い医薬品だけでなく医療機器の営業に注力 ● 病院の治療や医薬品、医療機器、診断薬などに精通するプロフェッショナルな営業スタッフ「MAPs^{※3}」の新設 ● MAPsと医薬MS^{※4}、機器MSがチームを編成し、病院の医師や経営層に積極的にアプローチ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2022年10月28日に「企業価値向上に向けた取り組みの強化について」を発表し、グループ経営戦略を強化 ● 「監査役会設置会社」から「監査等委員会設置会社」へ移行 ● 取締役、執行役員だけでなく、部・支店長クラスの従業員も対象にした業績連動型譲渡制限付株式(RS)報酬制度の導入 ● 配当方針を「配当性向25%以上」から「DOE2%以上」へ変更したことによる株主還元策の充実 ● 2031年度のROE目標を8.0%に設定

※1 おくすりボックス「ヤクボ」 ※2 商品を物流センターで多重検品・封印し、その荷姿で得意先へ届ける、独自の仕組み ※3 MAPs: Medical Assist Partners ※4 MS: Marketing Specialist (医薬品卸販売担当者)

資本戦略



基本方針

資本効率の改善

- ▶ 株主還元策の充実
- ▶ 政策保有株式処分のスピードアップ
- ▶ ROE目標の設定

積極的な成長投資(第5次中期経営計画期間)

ネットキャッシュ:約390億円

- ▶ 既存設備投資
- ▶ 成長投資
- ▶ リスク待機資金

第5次中期経営計画

(億円)

	2022年度(実績)	2023年度(実績)	2024年度(目標)
売上高	5,813	5,874	5,900
営業利益	40	55	55
経常利益	59	65	64
親会社株主に帰属する当期純利益	48	58	60
ROE(%)	4.9	5.7	5.8
総還元性向(%)	62.5	64.1	84.5
DOE(%)	2.1	2.1	2%以上

(注)2023年度からメーカーへの販売情報提供に係る収入を「売上高」へ計上していますが、この表では便宜上、2022年度の実績にもこの方法を反映させています。

2023年度の振り返り

2023年度の業績は、売上高5,874億円(前年度比61億円増)、営業利益55億円(前年度比15億円増)、親会社株主に帰属する当期純利益が58億円(前年度比10億円増)と、増収増益でした。その結果、ROEは前年度から0.8%改善の5.7%まで上昇し、2018年度以来5%台の水準まで戻りました。一方で、政策保有株式の処分を進めたにもかかわらず、日本市場の株高の影響により、純資産に占める投資有価証券の比率が再び40%台になるなど、資本効率の改善という面では課題が残りました。

バイタルケーエスケー・ホールディングスは、2023年3月31日に東京証券取引所が要請を行った「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に基づき、2023年12月26日にPBR1倍までのロードマップを公表すると

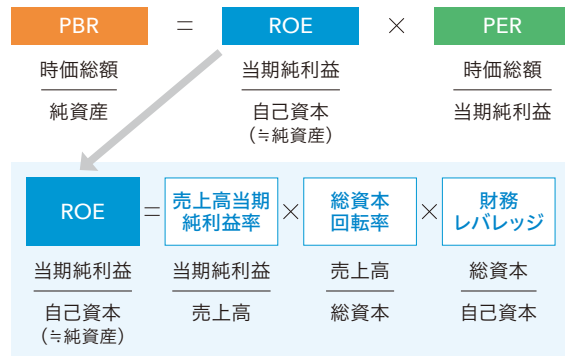
もに、具体的な資本戦略についても開示し、取り組んできました。まず、資本効率の一層の改善を図るため、ROE目標を設定し、既存事業の収益性を高めることや、政策保有株式処分のスピードアップ、自己株式取得や増配などの株主還元策強化を実践しています。また、2023年度は中長期の企業価値向上を目的とした成長投資の一環として、神奈川県内に3PL事業の拡大のための物流センター建設を決定し、さらにドラッグロス解消に向けたビジネスモデルへの参画を表明するなど、新たな動きも加速しています。

今後も、資本効率の改善による資本収益性の向上や、未来の成長に向けた投資をバランスよく行っていくことで、早期のPBR1倍以上、ROE8.0%以上の達成に向けて取り組んでいきます。

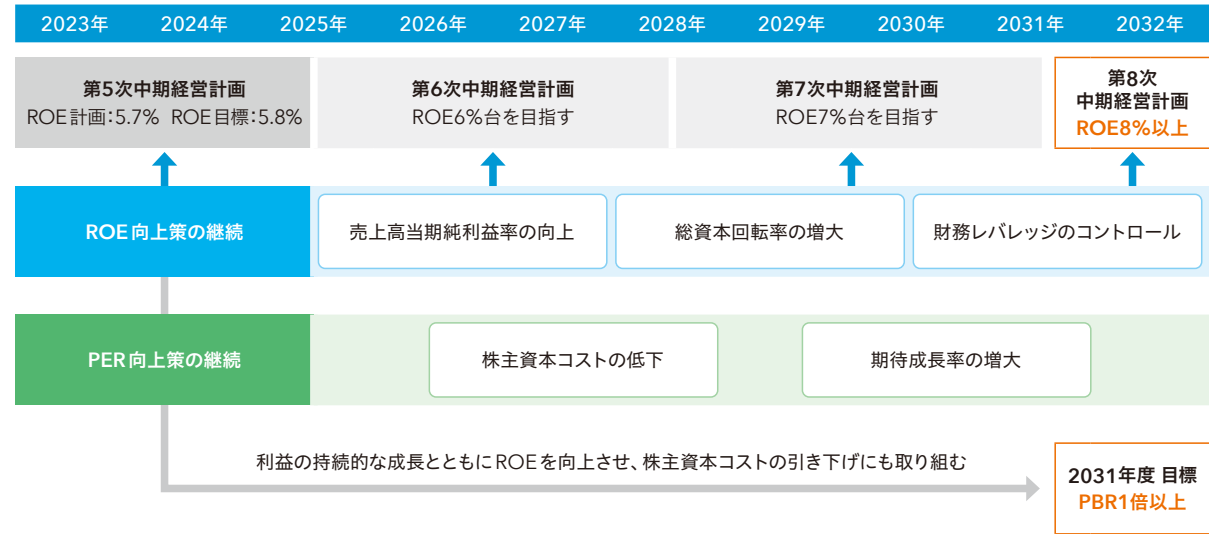
PBR1倍に向けて

バイタルケーエスケー・ホールディングスのPBRは、新型コロナウイルスの世界的流行に伴う業績悪化や経営環境の不透明感により株価が下落したため、2020年度、2021年度は0.4倍の水準まで落ち込みました。その後、機関投資家の皆様との対話から得た気づきをもとに、資本コストを意識した経営改善に向けた取り組みを強化しました。また、2023年度は業績好調に加えて日本市場全体の株高にも支えられた結果、当社の株価は期末時点で1,200円を超える水準にまで回復し、PBRもコロナ前の0.6倍まで戻りました。しかし、上場企業に求められるPBR1倍にはまだ達しておらず、今後もさらなる対応が必要と認識しています。PBRは、ROEとPERの掛け算により構成されるため、この2つの要素を上昇させることが不可欠です。

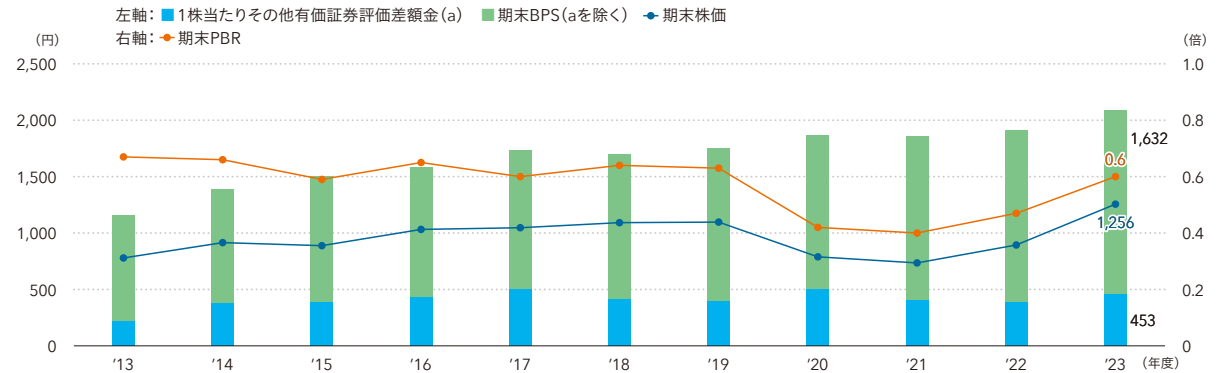
PBRの構成要素とROEのデュポン分解



PBR1倍までのロードマップ



株価／BPS／PBR



■ ROEの向上

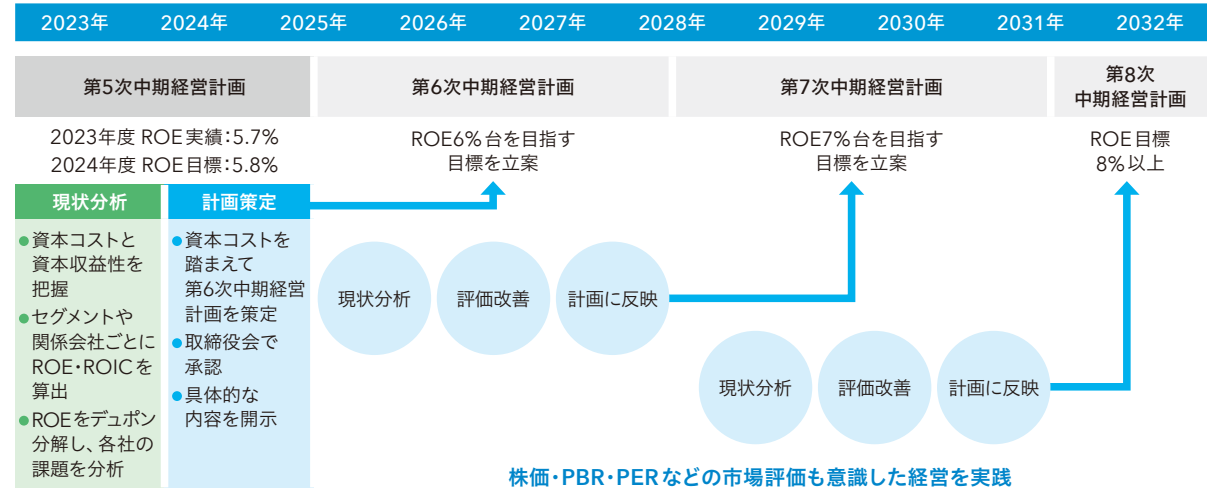
ROE向上のためには、「売上高当期利益率の向上」「総資本回転率の増大」「財務レバレッジのコントロール」の3つに対処していく必要があります。バイタルケーエスケー・ホールディングスが特に重視しているのは、「売上高当期利益率の向上」です。具体的には、コア事業である医薬品卸売事業の収益力向上、医薬品卸売事業以外のノンコア事業の拡大や事業継続の見極め、さらに新規事業の育成とM&Aに、重点的に取り組んでいきます。また、「総資本回転率の増大」については、キャッシュ・コンバージョン・サイクルを意識した債権・在庫・債務月数の短縮、物流拠点の統廃合などで発生した遊休不動産の処分、政策保有株式の処分の加速を進めることで、総資産のスリム化を行っていきます。「財務レバレッジのコントロール」においては、株主還元策の強化に加え、大型の設備投資やM&Aの場合には有利子負債を積極的に活用し、最適資本構成を意識したバランスシートの構築に努めます。これらの取り組みにより、2024年度のROE目標5.8%の達成はもちろんのこと、2031年度のROE8.0%以上についても可及的速やかに実現できるよう取り組んでいきます。

ROE目標

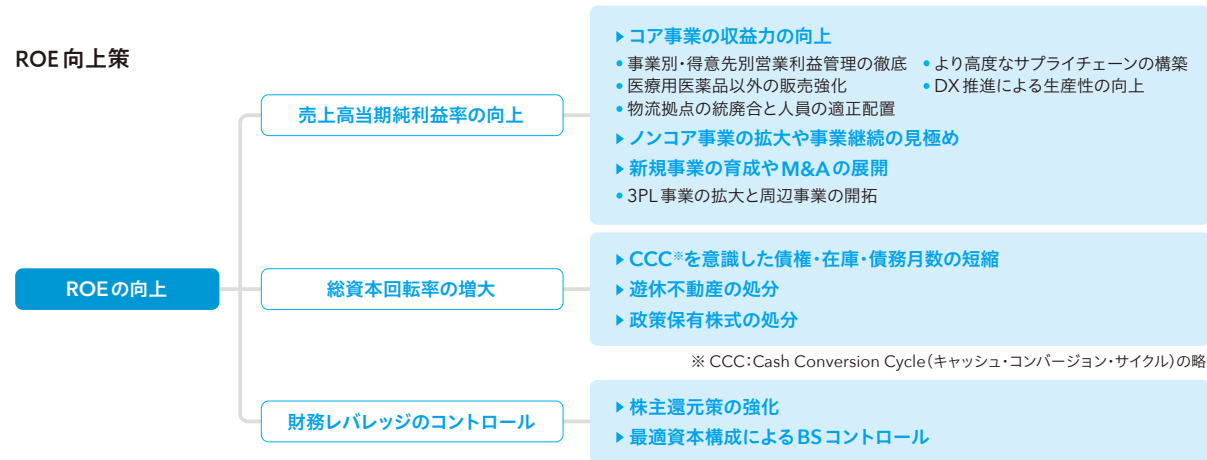
(%)

ROE	第5次中期経営計画			2031年度 (目標)
	2022年度 (実績)	2023年度 (実績)	2024年度 (目標)	
ROE	4.9	5.7	5.8	8.0

ROEを意識した経営の実現



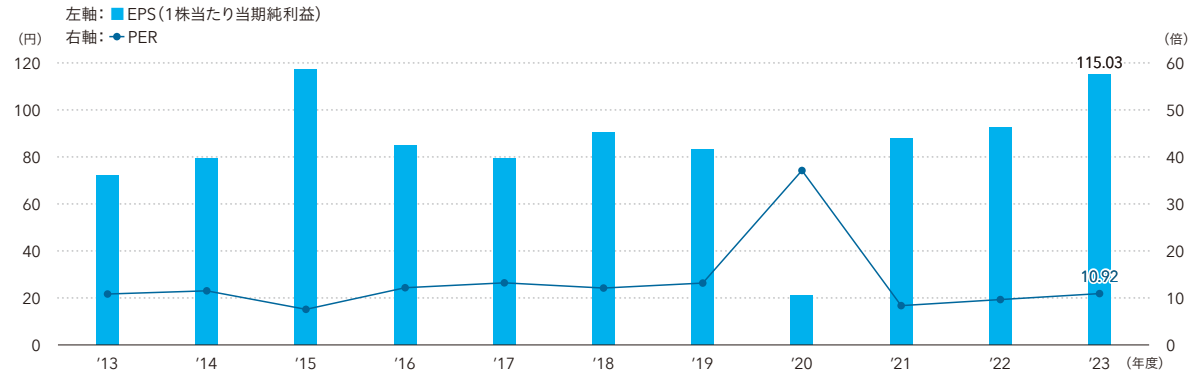
ROE向上策



■ PERの向上

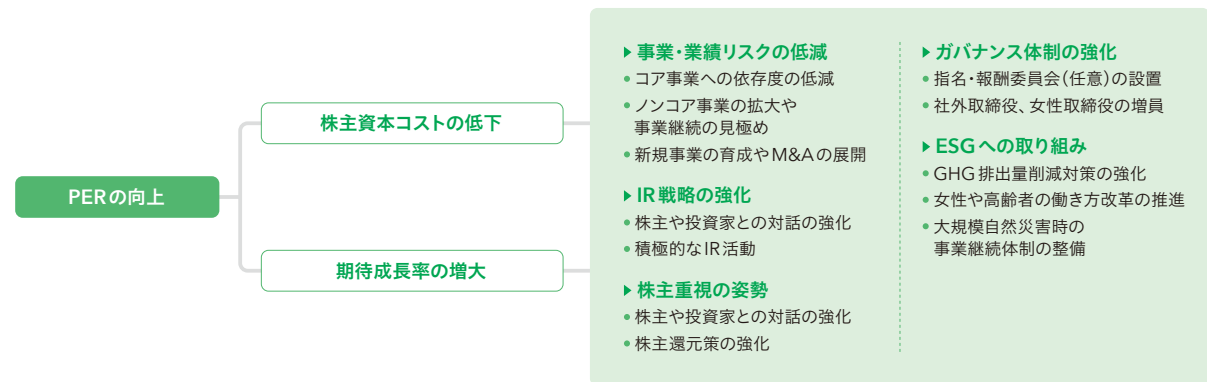
PBR1倍を達成するためには、ROE以外の構成要素であるPERの向上も欠かせません。バイタルケーエスケー・ホールディングスの過去10年間のPERの推移を見ると、2020年度だけ突出し35倍を超えましたが、この年以外はほぼ10倍前後で推移しており、伸び悩んでいます。この状況を打開し、当社のPERを向上させていくためには「株主資本コストの低下」と「期待成長率の増大」のための施策を継続していくことが必要と考えています。特に重要な施策は、「事業・業績リスクの低減」を図ることで、安定した業績を継続して上げながら、中長期にわたって着実に成長していく姿を社内外に示していくことが重要です。そのためには、①毎年の薬価改定などにより高い成長が期待できない医薬品卸売事業の経営への依存度を低減させること、②有望なノンコア事業を拡大する一方、それ以外の事業は再構築や撤退を図ること、③3PLなどの新規事業の育成と周辺事業のM&Aを積極的に展開すること、が重要です。また、IR戦略の強化も必要です。当社からの積極的な情報発信に加え、株主や投資家の皆様との対話の機会を増やし、そこで得た気づきを経営に活かしたり、個人投資家向け会社説明会の開催頻度を上げて、会社の認知度を高める努力を継続していきます。さらに、ガバナンス体制を強化し、経営の透明性を向上させるとともに、環境や人的資本といったESGの諸施策にも積極的に取り組んでいきます。これらを継続して行っていくことで、PERの向上を図り、PBR1倍以上の早期達成を目指します。

EPS / PER



(注)PER(株価収益率)は、期末株価を期末の1株当たり当期純利益で除した値

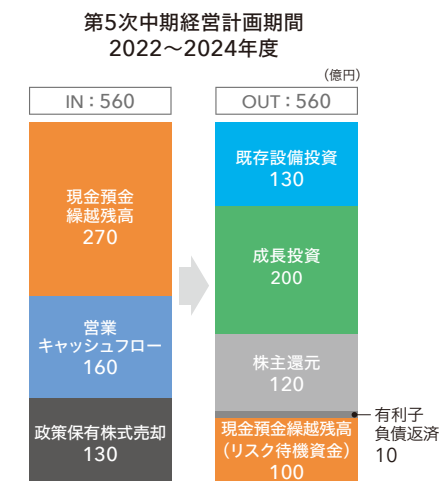
PER向上策



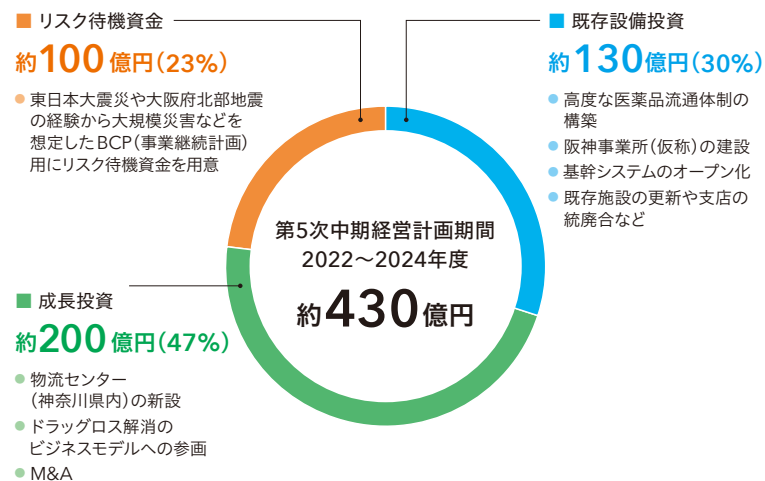
キャッシュアロケーション

バイタルケーエスケー・ホールディングスは、2022～2024年度にわたる第5次中期経営計画期間において、最適な資本構成を意識したキャッシュアロケーションを推進しています。具体的には、営業キャッシュフローや政策保有株式の売却で得たキャッシュを、社会インフラとして医薬品の安定供給を支えるための既存設備投資やリスク待機資金、将来的な成長が期待される新規事業への投資やM&A、持続的な成長につながる気候変動対応や人的資本投資などのサステナビリティ投資、そして株主還元策の強化に、バランスよく配分しています。今後も、キャッシュ創出力の強化と適切なアロケーションを意識し、財務の健全性を維持しながら、企業価値向上につなげていきます。

キャッシュアロケーション



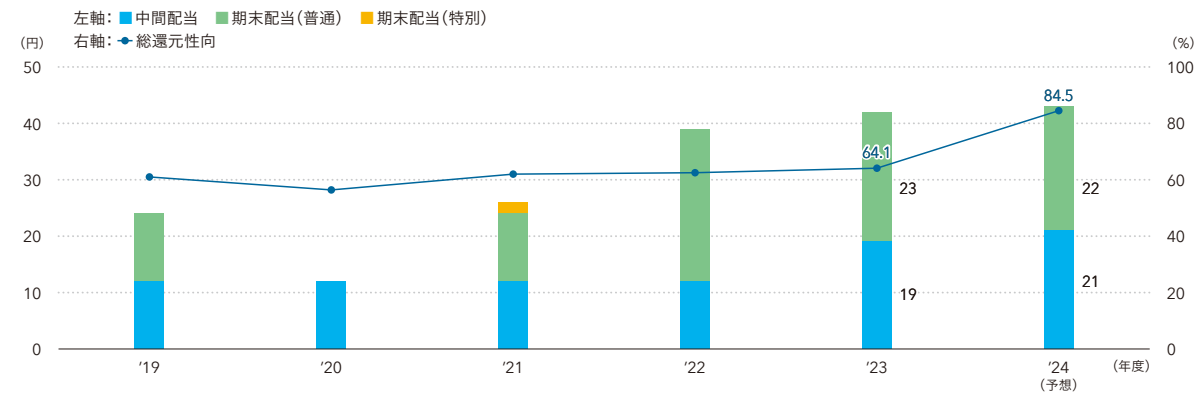
主な投資の内訳



株主還元

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と位置付けています。そのため2022年度より、配当方針を従来の配当性向25%以上から、単年度の業績変動の影響を受けにくいDOE2.0%以上に変更しました。これにより、今年度は中間配当21円、期末配当22円、合わせて年間43円の配当を予定しています。また、今年度中に200万株、総枠30億円の自己株式取得も行き、これらの結果、総還元性向は当社上場以来最高となる84.5%に達する見込みです。

配当／総還元性向



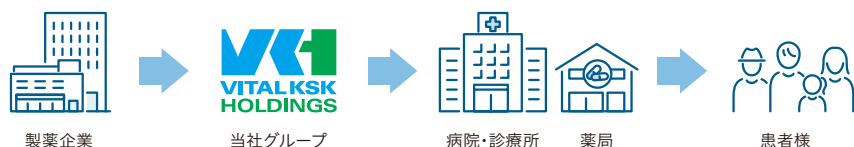
事業別戦略

コア事業

医薬品卸売事業

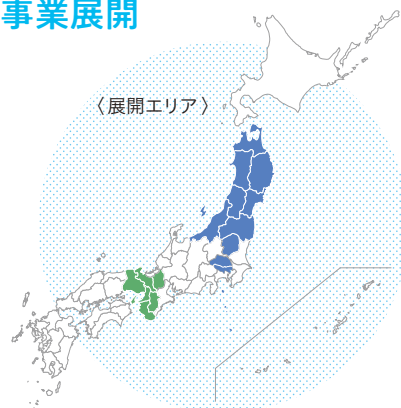
私たちは、医療・介護分野を中心に、地域ごとの異なる課題に対応できるよう、商品・サービスを幅広く取り揃え、地域の健康を守る社会インフラとしての役割を全うし、地域になくてはならない存在を目指します。

ビジネスモデル



医療機関・薬局・介護施設などを通じて、医薬品をはじめとした商品・サービスを地域の人々にお届けし、医薬流通産業として地域ごとに最適な流通モデルを形成します。

事業展開



VITAL-NET



株式会社ケーエスケー

	バイタルネット	ケーエスケー
物流センター	4	3
支店・営業所	51	32
得意先	約20,000	約22,000

当事業の強み

1 地域ネットワーク

地域密着型企業として医療機関や薬局、地域の自治体や医師会、薬剤師会と強いネットワークを構築

2 多様な人材

高い倫理性、専門性、コミュニケーション力、チャレンジ精神を育成、女性が働きやすい職場づくりも推進

3 グループ総合力

バイタルケーエスケー・グループ内の薬局事業や介護関連事業と連携したグループの総合力

成長機会の取り込み

- 病院営業の強化
- GDP対応による3PL事業の拡大
- 新型コロナ関連商品の販売・レンタル
- DX推進による高度化・効率化

リスクへの対応

- リスク・コンプライアンス委員会の設置
- 情報セキュリティポリシーの策定
- 自家発電装置の設置、BCPの策定
- 自治体・自衛隊との災害協定

2023年度のレビュー

- 前年度比:売上高100.9% / 営業利益136.5%
- MAPsを主とした病院市場の活動を強化
- レンタル事業を強化
- 取引コストを重視した取り組みの徹底

2024年度の方針

- 流通改善ガイドラインに沿った価格管理
- 医薬品卸売事業のスコープの拡大
- 販路拡大とメディカル関連商材などの拡充
- 低コスト型の効率的な物流体制の構築

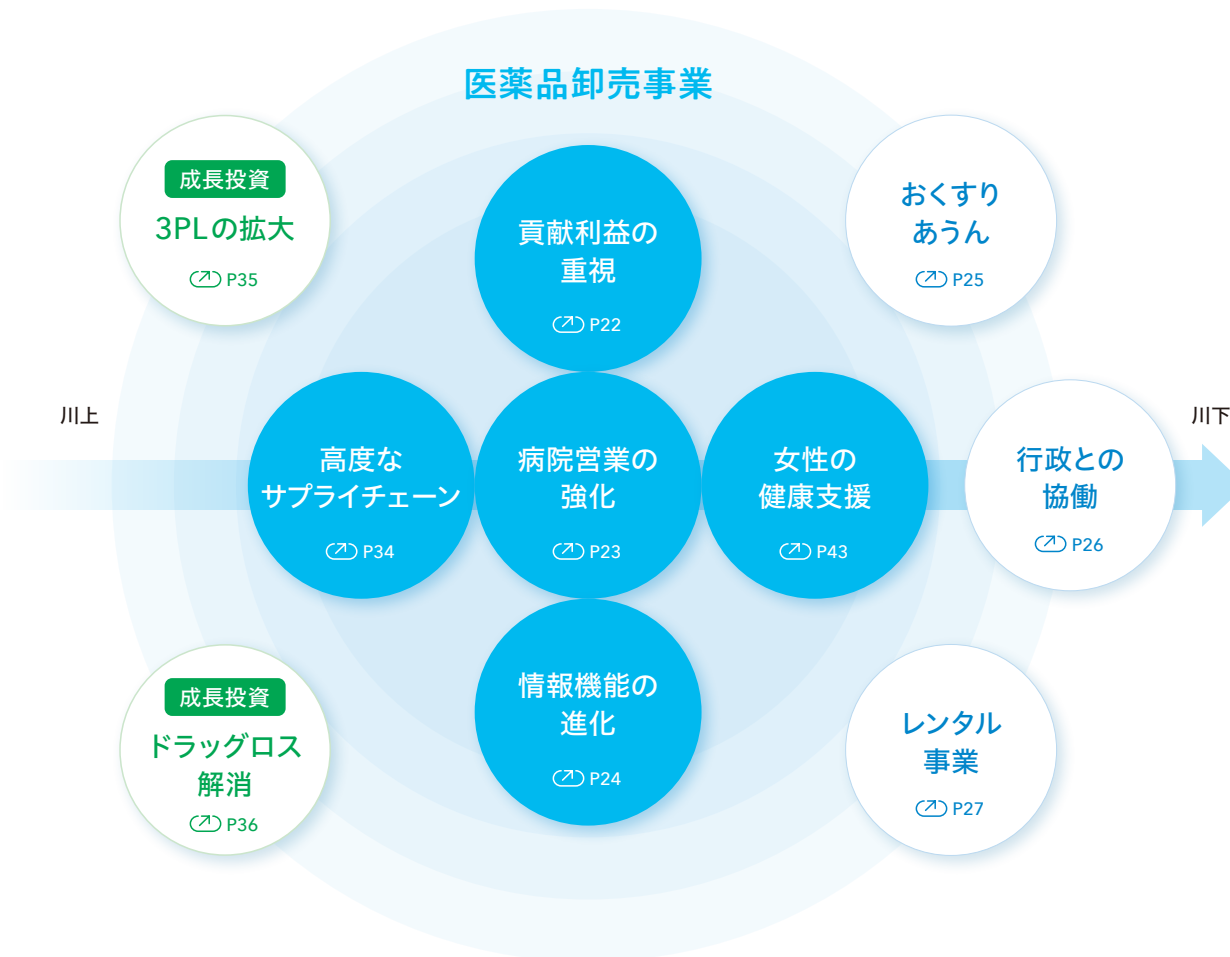
コア事業の進化

バイタルケーエスケー・グループのコア事業である医薬品卸売事業においては、さら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、新たな取り組みを推進しています。

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」「情報機能の進化と製薬企業との連携強化」「高度なサプライチェーンの構築」に加えて、2024年4月に(株)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、営業体制を一層強化しました。

さらに、患者様や地域住民に近い川下領域においては、その活動エリアを広げ、難病患者様の治療の質向上を目的に開発した、患者様と薬剤師・主治医と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」のリリースや、行政との協働を一層進めています。従来から強化してきたレンタル事業においても、既存顧客に対し、購入やリースに代わる新たな選択肢としてサービスを提供するとともに、自治体や一般企業など新しい販路の開拓にも取り組んでいます。

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、日本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。



施策 ①

貢献利益を意識した取り組み

バイタルケーエスケー・ホールディングスでは、得意先ごとに売上、売上総利益、取引コスト、営業利益（貢献利益）を確認できる貢献利益表を独自に開発し、運用しています。取引コストは、物流コスト、営業コスト、支店維持コスト、営業部コスト、物流センターコスト、債権管理コスト、本社コストと、詳細にコストを算出しており、得意先とのコストを踏まえた取引状況を把握することができます。

当社は、個々の医薬品の価値を踏まえた適切な価格交渉を行っていますが、それに加えて、得意先と流通コストに基づいた丁寧な話し合いを行い、流通コスト削減に向けた取り組みを得意先と協働しています。その結果、至急配送回数削減、得意先からの返品削減、MSによる配送削減など、流通改善だけではなく、人手不足やCO₂削減などの社会課題の解決にも貢献することができました。

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

共通社会課題

- 人手不足や働き方改革
- 燃料・物価の高騰
- SDGs・CO₂の削減



事例 ① あるチェーン薬局と話し合い、至急配送を有料化

至急配送 **76% 減少**

事例 ② あるエリアで、得意先ととも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**

取引状況の把握

科目	〇〇病院	
	数	金額
売上高	*****	
売上総利益		15,000
支店コスト		9,000
物流コスト		4,000
営業コスト		3,000
支店維持コスト		2,000
支店貢献利益		6,000
営業部コスト		150
物流センターコスト		900
債権管理コスト		50
本社コスト		4,000
貢献利益		900

取引コストを踏まえた取引状況を把握

科目	〇〇病院	
	数	金額
売上高		*****
売上総利益		15,000
支店コスト		9,000
物流コスト		4,000
受注コスト		****
自動発注	**	***
入力発注	**	***
専用伝票	**	***
お客様センター	**	***
出庫コスト		***
自店出庫	**	***
戻り品コスト		***
自店戻り	**	***
配送コスト		****
エクスプレス配送	**	***
支店配送	**	***
ダイレクト配送	**	***
日立ダイレクト	**	***
MS自配	**	***
至急配送(総務)	**	***
至急配送(MS)	**	***
営業コスト		3,000
回収・入金コスト		****
口座振替	**	***
自動振込	**	***
振込	**	***
現金・小切手・手形	**	***
請求事務コスト		***
専用請求書	**	***
EOP請求書本社配送	**	***
EOP請求書支店配送	**	***
政策費(接交など)		***
営業活動費(その他)		****
支店維持コスト		2,000
支店経費		2,000
支店貢献利益		6,000

取引コストは詳細に算出

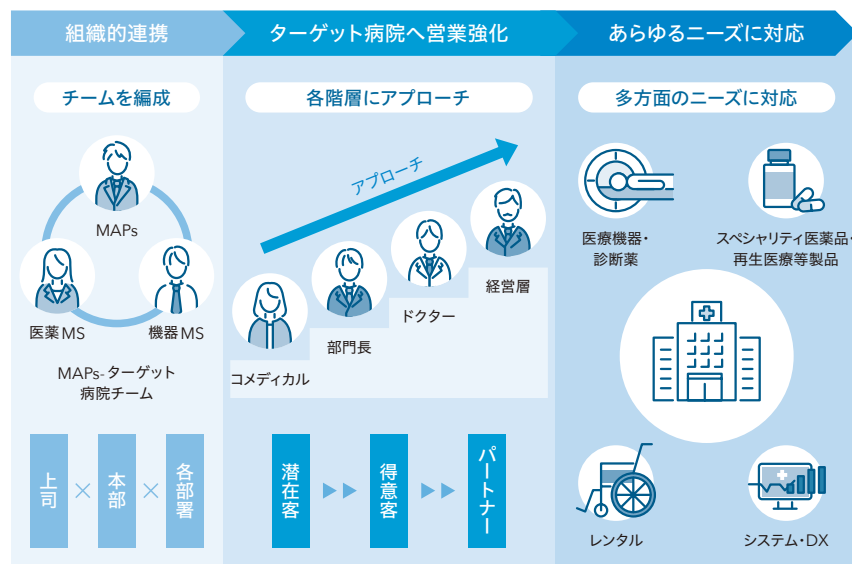
施策②

病院市場への営業体制強化

第5次中期経営計画の重点施策の一つである、「病院市場への営業体制強化」の取り組みとして、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「MAPs」を2022年度から導入しています。初年度はプロフェッショナル人材の育成と、MAPsの存在を認知いただくことを重点に取り組みました。2年目となる2023年度は、MAPsスタッフが習得したスキルを余すことなく発揮し、病院の医師や製薬企業などから、頼れる存在として、評価の声をいただけるようになりました。

MAPs (Medical Assist Partners)

病院の治療・医薬品・医療機器・診断薬などに精通したプロフェッショナル



MAPs研修の様子



病院スタッフと打ち合わせをするMAPs

病院からの信頼を深めるMAPsのチーム営業

医薬MSやメディカルMSとチーム営業を行っているMAPsは、病院の臨床医や病理医との関係を深めてきました。少しずつではありますが、当社グループのMSやMAPsが手術に立ち会うケースが出てきており、今後も病院からの信頼をより深められるよう、取り組んでいきます。



一つの取引が連鎖的に拡大した事例

手術室での医師の足腰の負担を軽減するアシストスーツを納入したところ、それを見た他の科の医師からも注文をいただきました。



(出典)アルケリス(株)Webサイト

施策 ③

情報機能の進化と製薬企業との連携強化

バイタルケーエスケー・グループでは、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。その強みと地域卸ならではの特色を活かした代表的な取り組みとして、エリアパートナー（AP）やMAPsによる活動があります。

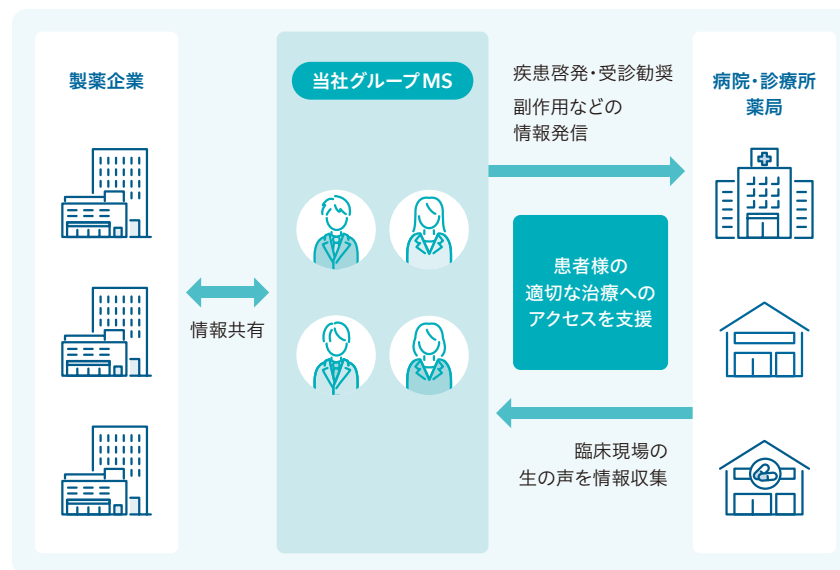
エリアパートナーの取り組みでは、地域包括ケアシステムが推進される中で、医師と多職種とをつなぐ「小さな顔の見える会」の発足や運営に積極的に関わることにより、医師や薬剤師だけでなく、在宅医療を支えるコメディカルからの情報を広くキャッチすることが可能となりました。

医薬とメディカル双方に精通したMAPsの取り組みでは、薬剤部や医事課だけではなく、医局や検査室をはじめ、病院内の隅々まで訪問することで、広く深く専門性の高い情報をキャッチすることが可能となりました。そのきめ細かな活動を可能にする、私たちの充実した営業体制が、今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、患者様の適切な治療へのアクセスを支援する当社グループの活動に対する評価が、製薬企業の間で高まりつつあり、情報機能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、当社グループ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いきます。



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



施策 4

難病IBD患者様の医療の質向上

医薬患連携システム 「おくすりあうん」

「おくすりあうん」は、IBD（炎症性腸疾患）患者様の悩みを解決するための薬局薬剤師教育プログラムと専用チャットルームを統合したアプリケーションで、東北大学病院と（株）バイタルネットが共同開発しました。

IBDは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原因不明の疾患で、国の指定難病です。近年の患者数増加に伴い、IBD治療薬の開発が進み、治療の選択肢も増えていきます。薬局薬剤師には高度な医薬品の理解と、的確な服薬指導が求められますが、医師と薬剤師の連携が難しく、処方意図が伝わりにくい問題があります。さらにIBD患者様は、初めて行く薬局に薬の在庫がない場合や、患者様自身の生活に合わせた服薬の難しさなど、多くの悩みを抱えています。

「おくすりあうん」を活用することで、医師は処方意図や、診察時、患者様に話し忘れたことなどを薬局薬剤師に伝えることができます。また、薬局薬剤師は地域の医師が監修したオリジナル研修動画で疾患や処方意図を学び、なおかつ医師からの情報を基に的確な服薬指導を行うことができます。そして、患者様は来局前に処方箋の画像を送付することで、ある程度薬の受け取り時間がわかり、待ち時間を有効に活用することができます。

医師、薬剤師、患者様それぞれが垣根を超えたシームレスな情報共有を行うことで、的確で安心なIBD治療の実現を目指します。



各者におけるメリット

患者さん	薬剤師	主治医
<ul style="list-style-type: none"> ● チャットツールを用いて処方箋画像を送ることにより、当日の受け取りが可能かどうかや、薬の準備ができるまでの時間がわかり、それまでの時間を有効活用できます。 ● 服薬期間中の体調の不安や、薬の飲み方、診察時に医師へ伝え忘れたことなどを、IBDに詳しい薬局薬剤師に気軽に相談できます。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 教育プログラムで学習することで、処方箋情報からの病状判断がある程度可能になり、医師の処方意図に基づいた的確な服薬指導が可能になります。 ● 適正でスピーディーな疑義照会が行えることで、患者様の薬局滞在時間軽減につながる可能性があります。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 薬局薬剤師に対して、患者様にしっかりと説明して欲しいこと（例：副作用の頻度や初期症状）を伝えることで、そのことについて、薬局でも丁寧な説明がなされます。 ● 薬局薬剤師に処方意図を伝えることで、医師の説明と齟齬がない的確な服薬指導が可能になり、ひいては疑義照会が軽減し、タスクシフトによる医師の働き方改革につながります。

施策 5

行政・自治体との連携

阪神・淡路大震災、東日本大震災、大阪府北部地震をはじめとする大災害を乗り越えてきたバイタルケーエスケー・グループは、陸上自衛隊補給統制本部や各自治体と、災害時における医薬品などの供給に関する協定を締結してきました。「その地域で何ができるのか」「平時からどのように行動すべきなのか」を意識することで、従業員に社会インフラとしての責務を果たすという使命感が芽生え、企業文化の醸成につながっています。

また、当社グループは自治体と協力し、地域住民に対する疾病啓発や疾病予防に関する取り組みを行っています。具体的には、ロコモティブシンドローム啓発活動、がん検診受診啓発活動などのほか、2024年度中にキャッチアップ接種が終了する子宮頸がん予防ワクチンについて理解を深めていただくべく、講演会を実施しました。今後も自治体との関係を強化し、地域の皆様の健康寿命の延伸に貢献していきます。



ロコモティブシンドローム啓発活動



山形市(山形県)子宮頸がん市民講座

FOCUS

— ロボケア事業により新たな価値を提供 —

世界初の装着型サイボーグHAL®で
地域の健康寿命延伸に寄与

近年のITやAI技術などの技術革新に伴って、医療・介護分野においてロボットテクノロジーが急速に進展しています。(株)バイタルネットでは、ロボケア事業(身体機能の改善を図るロボットリハビリテーション)を次世代につながる成長事業と捉え、公的医療保険の承認を取得している世界初の装着型サイボーグHAL®を足掛かりとして、医療機関・介護関係者や患者様に新たな価値を提供しています。(株)バイタルネットの主要な得意先である医療機関や介護事業者への導入提案はもとより、自治体における健康増進事業への導入提案や、業務で腰などの身体的負担が危惧される一般企業への導入提案など、ロボケア事業のビジネスフィールドは日々広がっています。また、本社1階において東北・新潟エリア唯一のロボケアセンターを運営し、身体機能が低下した方や、脳卒中や脊髄損傷などの後遺症によって運動機能が低下した方に、HAL®による運動プログラム「Neuro HALFIT®」を提供し、機能改善をサポートしています。これからもロボケア事業によって、地域の健康寿命延伸に寄与していきます。



ご利用者様のリハビリをサポート

施策⑥

レンタル事業の強化

バイタルケーエスケー・グループでは、レンタル事業に注力しており、好事例が増加しています。今後も、従来の枠に捉われない斬新な発想で、新たなビジネス機会を創出していきます。

好事例① 新しいソリューションの提案

MAPsによるチーム営業とレンタルというソリューションを掛け合わせることで、新たなビジネスにつながったケースです。MAPsと医薬MSが、ある中核病院を訪問した際に「高額な機器が故障したが、予算の問題で対応できず、患者様が困っている」という話を聞き、それを社内に持ち帰り、メディカルMSとレンタル担当も交えたチームで協議し、レンタルによる機器導入を病院に提案しました。この提案は受け入れられ、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、病院や患者様にも大いに喜ばれました。

好事例② 新しい販路の開拓

当社グループは、「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います。昨今のお客様のニーズにも応えるべく、家電・家具製品・LED照明といった日常的に必要なさまざまな製品のレンタル提案も行っており、医療機関や介護施設だけでなく、企業や自治体とのレンタル契約も増えています。

好事例① 新しいソリューションの提案

レンタル × MAPs



好事例② 新しい販路の開拓

レンタル × 民間企業



多種多様な素材を展開

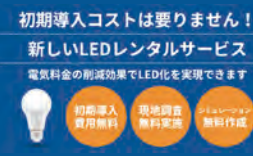
野菜摂取量を見える化 ベジメータ

- 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
- 健康食品の販売促進
- 健康経営の取り組みに



光熱費の削減に貢献 LED照明

- 医療法人や社会福祉法人の電気代高騰対策に
- 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・一般企業と多数契約



事業別戦略

注力事業

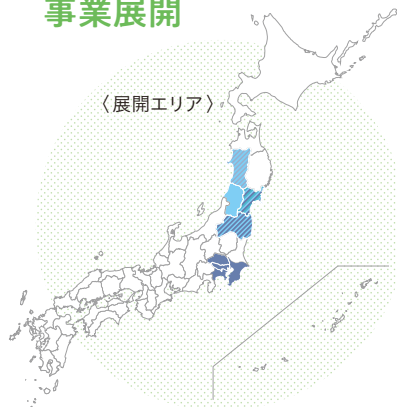
薬局事業

バイタルケーエスケー・グループのコアビジネスである医薬品卸売事業で培った物流機能や地域に根差した営業力・専門性を活かし、さまざまな機能を有した薬局を展開しています。

事業概要

当社グループでは、(株)オオノ、(株)グッドネイバー、(有)健康堂薬局、(有)天王保健調剤センターにおいて、1都7県で88店舗の薬局を展開しています。自動化・機械化による生産性を向上する取り組みや、在宅医療への対応を、グループの総合力を活かして進めています。また、オンライン服薬指導やおくすりボックスの設置など、新たな取り組みも積極的に進め、事業環境の変化に対応しています。

事業展開



	オオノ	グッド ネイバー	健康堂薬局	天王保健 調剤センター
店舗数	55	23	9	1

都道府県別店舗数

都道府県	店舗数		
	東北	関東	
秋田	3	埼玉	5
山形	3	東京	3
宮城	61	千葉	3
福島	9	神奈川	1

(2024年7月1日現在)

当事業の強み

① 地域に密着

地域密着の薬局として、病院や診療所など、さまざまな処方箋に対応できる店舗を各地に展開

② 高度な機能

専門医療機関連携薬局と地域連携薬局の認定を取得し、さまざまな健康課題に取り組む

③ 総合力

グループの総合力を活かして、高品質かつ効率的な医薬品サプライチェーンを構築

成長機会の取り込み

- 都市部を中心にM&Aや出店を強化
- スペシャリティ医薬品の取り扱い
- 拡大する在宅医療ニーズに対応
- オンライン服薬指導などDXに対応

リスクへの対応

- 自動化や機械化による生産性の向上
- 不採算店舗の閉店による経営改善の推進
- 社内監査の実施によるコンプライアンス強化
- 災害発生時の薬剤供給体制の整備

2023年度のレビュー

- 専門医療機関連携薬局・地域連携薬局の認定取得を推進
- オンライン資格認証に対応
- オンライン服薬指導の拡大

2024年度の方針

- かかりつけ薬局機能のさらなる強化
- 新規出店やM&Aの推進
- グループ会社間の本部業務の統合

施策

薬局機能の強化

改正医薬品医療機器等法により、地域連携薬局と専門医療機関連携薬局の認定制度が2021年8月にスタートしました。バイタルケーエスケー・グループの薬局では、これら認定薬局を今後の薬局のあるべき姿と捉え、認定取得を進めています。2024年7月1日現在、専門医療機関連携薬局4軒、地域連携薬局17軒が認定を受けており(ひかり薬局上飯田申請中)、それぞれの特性を活かした活動を行っています。

専門医療機関連携薬局(傷病区分:がん)は、学会認定を取得したがん薬物療法全般に関する専門知識を持った薬剤師を配置し、地域の薬局やがん診療連携拠点病院などの専門医療機関と密に連携する、専門的でより高度な薬学管理や調剤に対応できる薬局です。大学病院や地域の基幹となる総合病院に隣接する薬局では、病院の医師や薬剤部と連携して実地研修を行い、抗がん剤の扱いや患者対応などの高度薬学管理に対応する専門薬剤師の育成を行っています。

地域連携薬局は、地域の医療機関や薬局との連携を十分に行うことで、薬物療法に一元的・継続的に対応できる薬局です。通院中だけでなく、入退院時や在宅医療時の患者情報を共有し、地域の薬物医療をサポートします。当社グループの多くの薬局では、在宅医療に積極的に取り組んでいます。薬を調製してお渡しするだけでなく、他の医療・介護従事者と連携し、薬に関する説明や相談、薬の管理方法などの支援をしています。一部店舗では、無菌調剤室を備え、輸液や注射薬を無菌状態で調製し、経口投与が困難な患者さんのための薬物治療をサポートしています。

地域連携薬局

外来医療+在宅医療で地域のかかりつけ機能を担う薬局

地域連携薬局数

2023年7月1日	2024年7月1日
16店舗	17店舗

(注)ひかり薬局上飯田 申請中

かかりつけ薬剤師
指導料算定率3.8%
(全国平均1.6%)

専門医療機関連携薬局

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薬局

専門医療機関連携薬局数

2023年7月1日	2024年7月1日
4店舗	4店舗

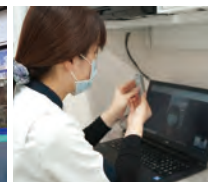
当社グループ薬局の 認定薬剤師	(人)		
	宮城	福島	埼玉
地域薬学ケア専門 薬剤師(がん)	4	—	—
外来がん治療専門 薬剤師	2	1	1

(2024年7月1日現在)

事業環境の変化への対応



薬機法改正に対応



オンライン服薬指導



無菌調剤室の完備



おくすりボックスの設置

成長事業

事業別戦略

動物用医薬品卸売事業

動物用医薬品・機器などの提供により、コンパニオンアニマルの健康と家畜の健全な発育に寄与することで、動物を介した食と癒やしのトータルヘルスケア企業を目指します。

ビジネスモデル



(株)アグロジャパンは早くから商物分離を推進し、商品は輸送業者によるお届け、提案や情報は営業担当者から提供してきました。これにより物流と商流のそれぞれで、品質向上を実現しています。今後は、流通部門の品質向上や既存顧客の先の顧客へのビジネスモデルを構築していきます。

市場環境

日本国内においては、人口減少によりペットの飼育数増加や畜産製品の消費拡大が見込めない状況です。また、畜産分野においては、従業者の高齢化や後継者不在による廃業の増加が見込まれます。今後は、DXを活用した労働削減や生産性を向上する商材開発が活発化し、ペットの家族化、エシカル食品のニーズの高まりなど、消費者の意識の変化や行動変容が予想されます。

当事業の強み

1 地域密着型

畜産業は自然の影響を受けやすいが、地域密着型の営業展開により、各地域に即した提案が可能

2 食の安全・安心

畜産農家のサポートを通じて、人が健康であるための大切な要素である「食」の安全・安心に貢献

3 ペットによる癒やし

動物用医薬品提供によるペットの病気の予防・治療は、ペットの健康につながり、それが人々の心を癒やす

成長機会の取り込み

- コンサルタント業務の事業化
- 食品全般へ進出し、代替肉などの分野を開拓
- グローバルビジネスの検討
- ペットフードビジネスへの参入

リスクへの対応

- 営業車両にGPSを装着
- 自家発電装置設置業者へ保管業務の外注
- ディーゼルエンジン車両の導入 (災害時のガソリン不足への対応)

2023年度のレビュー

- 増収増益構造確率マニュアルの作成
- ペットフードビジネスのB2C事業開発
- 物流の品質と生産性向上
- 経営を担える人材の育成(継続事項)

2024年度の方針

- M&Aによる隣接業界や新規エリアへの進出
- ペットフードやサービスなどの事業開発
- 消費者心理の把握方法を産学で研究
- SNS運用で企業認知・価値向上を図る

施策

動物用医薬品卸売事業の拡大

バイタルケーエスケー・グループは、長期ビジョン2035「垣根を越えて 薬の先へ“つなぐ”」ことで医療の未来を革新する」の実践課題の一つに「コンパニオンアニマルとアグリテック分野の事業拡張 ～エリア拡大と新事業の展開～」を掲げています。

実践課題実現のため、北海道・東北・新潟を主な商圏とし、動物用医薬品を販売する(株)アグロジャパンが、2024年8月30日に関東エリアを中心に動物病院などへ動物用医薬品および医療機器を販売しているアローメディカル(株)の株式を取得し、子会社化しました。

アローメディカル(株)を子会社化することにより、動物用医薬品卸売事業は営業エリアを関東に拡げ、また動物病院との取引を強化し、コンパニオンアニマル分野に積極的に取り組んでいきます。

アローメディカル 会社概要

商号	アローメディカル株式会社
代表者	代表取締役社長 矢野 修二
本社所在地	神奈川県横浜市神奈川区片倉4丁目7-28
資本金	2,000万円
年商	13億円(2023年8月期)
従業員数	20名(2024年8月現在)
事業内容	動物用医薬品・医療機器の販売、 動物病院開業コンサルティング



アローメディカル本社

アグロジャパン 事業所一覧



事業別戦略

その他
周辺事業

その他事業

医薬品卸売事業で培った知識や経験を活かし、
医療経営コンサルティング事業や農薬卸売事業などを展開しています。

医療経営コンサルティング事業 (株)医療経営研究所

病院などの医療機関や介護事業者、自治体に対する
コンサルティング事業を展開しています。

(株)医療経営研究所では、薬局事業のほか、医療機関や介護事業者、自治体に対するコンサルティング事業を行っています。病院コンサルティングでは、特定機能病院や公的病院、民間病院などを主な顧客として、地域医療構想を踏まえて、それぞれの地域の医療ニーズに即した病院の建て替えや病院情報システムの導入支援、病院機能評価の認定取得・更新支援を行っています。病院機能評価の認定取得・更新支援では、機能評価取得だけでなく、医療安全や感染制御などに係る医療の質向上を確保することを目的に、受審の理由や目標、やるべきことを病院関係者と共有し、マニュアルの整備、受審当日を想定した模擬審査などを通じて、全面的にサポートしています。自治体コンサルティングでは、各種調査業務や医療型短期入所事業所開設支援、人材育成事業などを通じて、自治体の取り組みを支援しています。人材育成事業では、研修やセミナーなどの運営を支援し、各自治体の取り組みを支えています。次世代介護事業経営者支援事業、地域包括ケアシステムに関する従事者等研修業務、介護従事者スキルアップ研修などを通じて、次世代経営者の育成や医療介護従事者のスキルアップ、医介連携・多職種連携を促進し、各自治体における人材育成の課題解決に自治体職員とともに取り組んでいます。

農薬卸売事業 (株)バイタルグリーン

時代の変化に対応し、食の安全・安心を守り、
持続可能な農業生産を支援します。

食の安全・安心や環境問題など、農業を取り巻く社会的関心は非常に高まっています。農作物を病害虫・雑草などから保護し、品質向上、生産者の省力化、効率化、安定した農業生産など、大きな役割を果たしているのが農薬です。近年では、ドローンの販売普及に伴い、農薬の防除最適化など、農薬の活用方法は非常に多様化しています。生産者目線と地域密着を大切にし、農薬のスペシャリストとして、進歩する農業技術に対応し、安心な食づくりをサポートしています。また、地域の消費者に向けて「農業体験」を実施しており、どのように作物が成長するかなど、「食」について深く知ってもらう活動も行っています。



親子農業体験(枝豆の植え付け)



ドローンを使ったスマート農業にも対応

MATERIALITY

重要課題

バイタルケーエスケー・ホールディングスは、社会の動向やステークホルダーの皆様からの期待、将来の企業価値向上への寄与といった観点から各種課題の重要性評価を行い、サステナビリティ委員会での議論を重ねた結果、以下の重要課題(マテリアリティ)を特定し、施策を推進しています。

	重要課題(マテリアリティ)	施策	これまでの取り組み
環境	気候変動問題への対応 (P48) 	<ul style="list-style-type: none"> GHG 排出量の削減 再生可能エネルギーの利用促進 環境負荷低減につながる各種取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> 物流センターなど各拠点での太陽光発電パネルの設置 (P49) HV・EV車両の導入 (P49) 配送の適正化によるGHG 排出量削減の取り組みの推進 (P13、P22)
社会	安全・安心・効率的な医薬品流通体制の構築 (P34) 	<ul style="list-style-type: none"> GDP^{※1}やGMP^{※2}にも一部対応した高品質な医薬品流通体制の構築 大規模災害やパンデミック時にも流通を止めないBCP(事業継続計画)の整備 DXの推進や顧客支援サービスの開発による流通コストの効率化の実現 薬局機能の強化によるラストワンマイルの取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> GDP研修の実施 (P34) ISO9001認定取得に向けた取り組みの推進 2台目となる災害対策車両の導入 (P40) オンライン服薬指導や電子処方箋への対応の強化 (P28、P29)
	多様な人材の育成と職場環境の整備 (P41) 	<ul style="list-style-type: none"> 人権尊重・女性活躍・ダイバーシティの推進 従業員の働きがいと健康を高める職場環境の整備 新たな価値を創造できる人材の育成と研修制度の整備 従業員エンゲージメントの向上 	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職割合の伸長(2023年度:15.1%) (P42) 女性の健康支援を目的とした新規部門(WHS部^{※3})の設置 (P43) 健康経営優良法人(大規模法人部門)の認定取得 (P44) 従業員エンゲージメント調査の実施(2023年度から) (P44)
	社会貢献活動の推進 (P46) 	<ul style="list-style-type: none"> 自治体や職能団体との連携や協働によるさまざまな取り組み グループ各社による地域支援活動の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 自衛隊や自治体との協定の締結(2024年9月1日現在:37件) (P46) 環境美化、地域の行事への参加などの地域支援活動 (P47)
ガバナンス	健全で透明性の高いコーポレート・ガバナンス (P50) 	<ul style="list-style-type: none"> グループガバナンス体制の強化 コンプライアンスを最重要視した経営と腐敗・不正の防止 コンプライアンス研修や意識調査の実施 管理体制の強化によるリスクの適正評価と新たな機会の創出 積極的な情報開示と対話を通じた透明性の確保 	<ul style="list-style-type: none"> 監査等委員会設置会社への移行 (P51、P54) 指名・報酬諮問委員会の設置 (P51、P54) 取締役会の実効性評価に関する第三者調査の実施 (P53) コンプライアンス研修の開催 (P57、P58) コーポレートコミュニケーション活動の強化 (P73)

※1 GDP: Good Distribution Practiceの略称で、医薬品の適正流通の基準

※2 GMP: Good Manufacturing Practiceの略称で、医薬品・医薬部外品の製造管理・品質管理の基準

※3 WHS部: Women's Healthcare Solution部

MATERIALITY

安全・安心・効率的な
医薬品流通体制の構築

バイタルケーエスケー・グループは、市場の構造変化に対応し、市場特性に合わせた高品質で安全・安心な医薬品流通体制を構築するとともに、大規模災害やパンデミック時にも流通を止めない対応力の強化を推進しています。

施策 ①

GDP体制の整備

高水準の品質保証の維持と医薬品の流過程での完全性の保証、偽造医薬品の流入防止を目的とした、医薬品の適正流通(GDP: Good Distribution Practice)ガイドラインが、2018年12月28日に厚生労働省より事務連絡として発出されました。当社グループでは、これまで事業会社ごとに、GDPガイドライン遵守の体制整備を進めてきましたが、グループの管理体制を統一し、より高度な品質管理・品質保証体制の構築を図るため、2023年10月にGDP統括部を新設しました。GDPガイドラインに準拠したグループ統一の品質マニュアルと業務手順書に則って、医薬品卸売事業に携わる全従業員を対象に、継続的に研修を実施することで、適正流通を保ち、安全・安心に医薬品をお届けできるよう取り組んでいます。グループ関連部門だけでなく、製薬企業、協力会社とも連携し、より高い水準の医薬品の適正流通を目指して、体制整備を進めています。





施策②

3PL事業の拡大

バイタルケーエスケー・グループは、2019年より製薬企業向けの物流センター業務に特化した3PL(サードパーティーロジスティクス)事業を展開し、現在では4つのセンターに拡大しています。当社グループの3PLサービスは、流通品質のマネジメント、法規制対応、セキュリティ管理といった医薬品卸売業で培ったプラットフォーム機能を活かし、製薬企業から高い評価をいただいています。

医薬品は、温度管理や品質管理、法規制に基づいた厳密な管理が必要であり、物流においては国際基準であるGDP(Good Distribution Practice)への準拠が不可欠です。当社グループの3PLセンターでは、輸送・保管時に適切な衛生環境と温度を維持し、さらに災害時の事業継続が可能な機能を備えています。

当社グループは、製薬企業のコスト削減と業務効率の向上を目指し、2026年春に神奈川県伊勢原市に3PL専用倉庫を新設する予定です。この新施設では、海外スタートアップ企業の日本市場参入を支援するため、医薬品製造設備も整備し、国内外の企業に包括的なサポートを提供します。

私たちは、医薬品物流の専門家として、3PL事業の拡大を通じて、製薬企業や医療機関を含む業界全体の物流業務の高度化、コスト効率化、安全性の確保に貢献し、信頼されるパートナーとしての役割を果たしていきます。

神奈川県内に物流センターを新設

(株)バイタルネット 伊勢原物流センター(仮称)

- 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



施策 ③

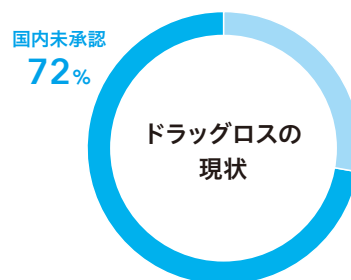
日本のドラッグロス解消を目指す 新たなビジネスモデルへの参画

バイタルケーエスケー・ホールディングスは、小児科領域を含む希少疾病や難病など国内で新しい治療薬の登場を待ち望む患者様とその家族、治療を担当する医師、医療従事者の皆様の治療薬の選択肢拡大に貢献していくことを目的に、2024年2月に日本のドラッグロス解消を目指す新たなビジネスモデルに参画しました。

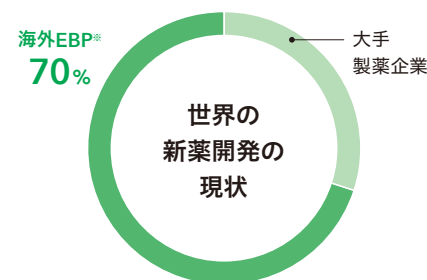
ドラッグロスとは？

ドラッグロスとは、欧米の医療現場で使用されている薬剤が日本で使用できないことを言い、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これらの海外EBPが創薬した製品の多くは、日本には導入されず、これがドラッグロスの大きな原因となっています。

海外EBPが日本市場に入っていない原因は大きく三つあります。まず一つ目は、海外EBPは限られた資金で運営されており、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。二つ目は、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。三つ目は、国内製薬企業の事情もあります。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にくいのです。



(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



(出典) IQVIA 2022年2月
Global Trends in R&D Overview through 2021
※ EBP: Emerging Biopharma

海外EBPが日本市場に入っていない原因

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

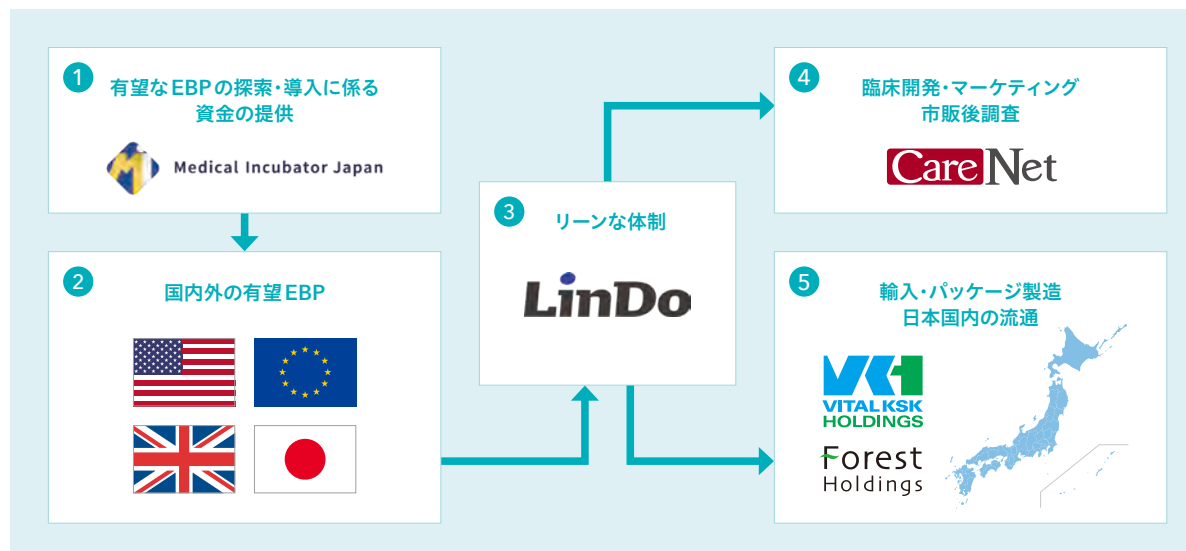
ドラッグロス解消 新ビジネスモデルの始動

当社を含む5社(右図参照)は、ドラッグロスの原因を解消することを目的し、日本に導入が難しい希少疾病や難病などの新薬開発と販売を行うシードインキュベーターの(株) LinDoの設立と、(株)メディカルインキュベータジャパン(MIJ)の新規投資ファンド組成を機に、新しいビジネスモデルをスタートさせました。まず、医療領域に特化したベンチャーキャピタルであるMIJ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(株)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臨床開発や販売体制を実現します。また、当社と(株)フォレストホールディングスが、日本で開発された新薬のサプライチェーンを担うことで、全国にいる希少疾患や難病で苦しむ患者様に効率的に薬を届けることを目指します。

今後の見通し

このビジネスモデルは、日本では極めて新しい試みですが、既に興味を示すEBPも複数存在し、現在日本導入に向けた交渉を行っています。今後数年内には、毎年複数製品の開発開始を計画しています。本件に伴う当社業績への影響は当面の間軽微なものと思込んでいますが、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ものと考えています。

新ビジネスモデルの概略図



① 有望なEBPの探索・導入に係る資金の提供 / ② 国内外の有望EBP

海外EBPへの投資の豊富な経験と強いパイプを持つMIJが、この役割を担います。MIJは、独自のグローバルエコシステムとのネットワークを有し、これまでの国内外の新薬スタートアップ企業への投資活動を通して、世界の革新的EBPの探索と毎年200を超える評価を行ってきた実績があります。

③ リーンな体制

(株)LinDoは、当ビジネスモデルに参画する各社からドラッグロス解消に向けた開発費用を安定的に調達するとともに、国内臨床開発から承認申請、販売、流通、市販後の安全性情報収集などの一連の工程を、当社を含む各業界の大手企業との提携により、リーンな体制で実現します。

④ 臨床開発・マーケティング / 市販後調査

ケアネットグループは、22万人の医師会員と専門医のデータベースの活用や、医療DXによる治験の効率化、そして、DXコミュニケーションプラットフォームとCSO(医薬品販売業務受託機関)機能を通じて、効率的なマーケティングと販売を担います。

⑤ 輸入・パッケージ製造 / 日本国内の流通

当社と(株)フォレストホールディングスは、製品の輸入や国内向けパッケージングを行うとともに、これまで長年にわたり築き上げてきた安心・安全な医薬品流通体制のもと、市販後の国内流通全般を担い、必要とする人たちに薬を届けます。

施策 4

ドローンによる 長距離医薬品配送の実証実験

大規模災害発生を想定し、実証実験を実施

(株)ケーエスケー、和歌山県立医科大学、和歌山県、日高川町およびNTTコミュニケーションズ(株)は、和歌山県日高郡日高川町において、大規模災害発生を想定し、ドローンと配送ロボットを活用した、第2回目となる医薬品配送の実証実験を実施しました。

和歌山県のほぼ中央に位置する日高川町は、総面積の約9割が森林で、中央を流れる日高川の下流域には、比較的人口密集地があるものの、総体的には集落が点在しています。また、住民の高齢化も進んでおり、大規模な災害などにより、陸路が利用できない事象が発生した場合に、医薬品を必要とする医療機関や患者様などに、遅滞なく医薬品を供給する手段の検討・構築が求められています。



第2回実証実験の概要

参画者	区分	役割
 和歌山県立医科大学 WAKAYAMA MEDICAL UNIVERSITY	医療機関	<ul style="list-style-type: none"> ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 県内におけるドローン運用に関わる課題抽出 ● 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	<ul style="list-style-type: none"> ● 飛行場の提供 ● 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
	総合ICT	<ul style="list-style-type: none"> ● プロジェクトに関わる全体設計・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	<ul style="list-style-type: none"> ● 実証実験の企画 ● 配送医薬品の選定・提供

実運用が可能であることを確認、さらなる検証へ

本実証実験では、保冷ボックスの内部に温度センサーと加速度センサーを搭載し、内部が適切な状態で輸送できているかを確認しながら、また、ドローンとロボットの位置を常時把握しながら配送しました。今回のドローンの飛行は、「レベル3」相当の飛行カテゴリになり、最高高度は150mを超え、約24.5km離れた日高川町美山公民館まで18分59秒で到着しました。

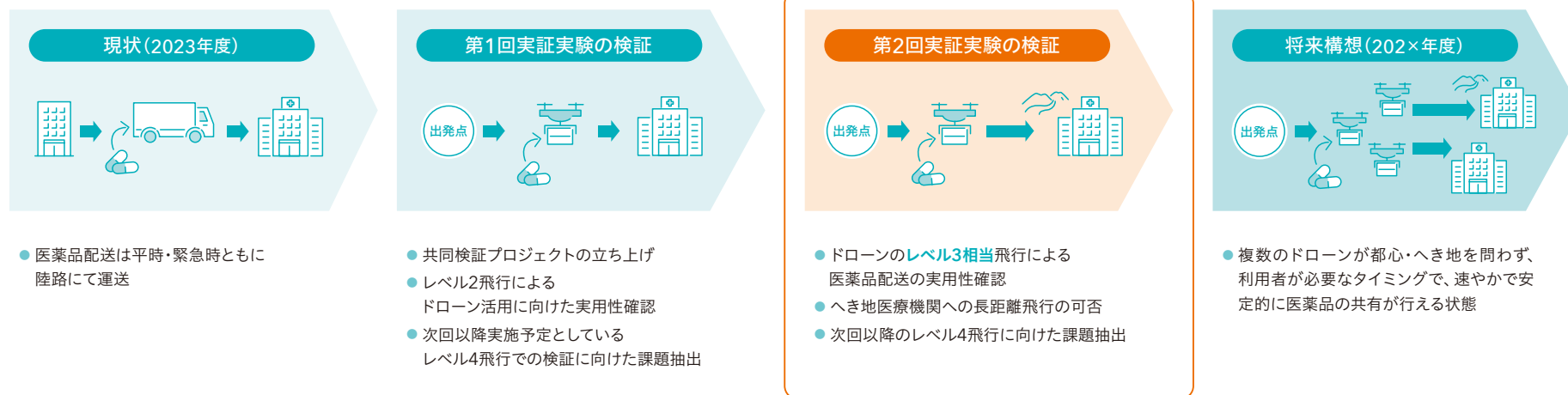
ドローン到着後は、医療従事者が顔認証を用いて本人確認を行い、配送ロボットに偽薬を積み替え、配送ロボットは患者役の元まで偽薬を運搬し、患者役が偽薬を受け取る際に

も、音声通話やQRコードによる本人確認を経て、無事届けられました。

本実証実験により、配送時間、温度管理、振動面では、ドローンの長距離飛行による配送は、十分に実運用が可能であることが確認できました。

今後は、天候などの外的要因による飛行条件や、一度に運搬できる積載量の制限など、残された課題への対応を進めます。また、レベル4での飛行検証と、和歌山県内に複数あるへき地診療所やその周辺に在住する患者様への医薬品提供を想定した実験を行う予定です。

将来構想へのロードマップ



施策 5

BCP(事業継続計画)の整備

バイタルケーエスケー・ホールディングスでは、大規模地震などの自然災害発生時に、従業員の生命・身体の安全を確保しつつ、医薬品の安定供給に支障をきたさないよう、具体的な被害など結果事象を想定した実効性のあるBCPおよびBCPマニュアルを策定し、非常時においても医薬品卸売業の社会的使命が果たせるよう取り組んでいます。

当社グループは、阪神・淡路大震災、東日本大震災、能登半島地震をはじめ、大規模な災害に見舞われており、その経験を活かし、より実効性の高い体制とするため、安否確認システムの導入、物流センターの非常用自家発電設備の設置、非常用衛星電話の設置、通信アプリの実装など、インフラ整備を進めています。万一メインのシステムがダウンしても、DR(ディザスタリカバリ)サイトに切り替えることで、システムの継続運用が可能であり、医薬品の供給に支障をきたさないよう備えています。また、昨今のサイバーセキュリティに対する脅威に鑑み、従業員への教育・啓発を実施するとともに、セキュリティ対策環境の構築に取り組んでいます。

災害対策車両の追加導入

2020年に導入した災害対策車両は、2023年の秋田豪雨災害や2024年の能登半島地震などで活躍しています。災害対応を強化するため、2024年4月に2台目の災害対策車両を導入し、平時は宮城物流センターと新潟物流センターに待機しています。2024年7月の山形豪雨災害では、2台の災害対策車両が活躍しました。



FOCUS

能登半島地震の復旧対応

2024年1月1日16時10分、能登半島を震源とするマグニチュード7.6、最大震度7を観測する強い地震が発生しました。発生直後から社内連絡を取り合い、2日早朝に(株)ファイネス*金沢本社で松井社長をトップとした災害対策本部を設置して対応にあたりました。地震は北陸エリア9支店の内、7支店で商品落下や棚倒れなどの被害を受けましたが、中でも被害が甚大であった能登半島を管轄する七尾支店では、机・棚・商品など足の踏み場のない散乱状況で、また社員22人全員が被災者となりました。2日に復旧先発隊が七尾支店に入り、翌3日には金沢本社から10名の応援を送り、4日の営業稼働に向けて準備を行い間に合わせました。復旧作業中にも震度5強の余震などもあり、度々中断することもありましたが、能登地区の多くの患者様や被災者の方々に医薬品を届けるという強い使命感から、やり切ることができました。社内の医薬品供給体制を整えたと同時に、バイタルネットから借り受けた災害対策車両を活用し、富山と福井からも社員応援を得て、医療機関と避難所に医薬品や支援物資をお届けしました。被災地は、道路の陥没や土砂崩れなどの箇所が多く、災害対策車両は悪路を移動するには最適な車両で、大いに活用させていただき大変助かりました。

* 持分法適用会社

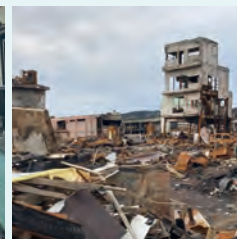
(株)ファイネス 執行役員 物流本部長 笹倉 徹



復旧対応の様子



能登半島地震後の町の様子



MATERIALITY

多様な人材の育成と 職場環境の整備

バイタルケーエスケー・グループは、人材こそが企業価値向上の源泉であると考えます。
そのため、各種研修やさまざまな制度を通して、従業員の成長や会社への満足度向上に努めています。

施策

人権尊重・女性活躍・
ダイバーシティの推進

従業員の働きがいと
健康を高める職場環境の整備

新たな価値を創造できる
人材の育成と研修制度の整備

従業員エンゲージメントの向上

新たな価値を創造できる人材の育成と研修制度の整備

当社グループでは、一人ひとりの役割や能力などに応じた、成長を支援するための研修制度を整備しています。課長・支店長などの役職階層別や、営業担当・薬剤師・物流担当など職種ごとの研修はもちろんのこと、(株)バイタルネットや(株)ケーエスケーでは、リエゾン研修やAP(エリアパートナー)研修など専門分野の知識を深める研修も実施しています。また、他部門上級職とのメンタリング研修や関係会社間の人材交流、大学院や外部機関への従業員の派遣は、多様な考え方や多角的な見方ができる人材を育成する手段の一つとして、積極的に行っています。今後も地域のヘルスケアになくてはならない存在であり続けるため、長期ビジョン2035「垣根を越えて 薬の先へ“つなぐ”ことで医療の未来を革新する」の実現を目指し、研修制度の一層の充実を図っていきます。

人材育成支援のポイント

① 採用活動の多様化	経営戦略実現に必要な人材ポートフォリオ(量と質)に向けた通年採用、キャリア採用、アルムナイ採用、リファラル採用
② 階層別育成	階層別に求められるスキルの向上と次世代人材の育成
③ 多様性の構築・創造性の発揮	さまざまな部門での業務経験を通じて、従業員個々の能力を引き出すことにより、多様性を構築するとともに、創造性を発揮
④ メンタリング研修	他部門で活躍する上級職従業員との交流を通じたメンタリング
⑤ コミュニケーションの向上	「さん付け運動」の実施、オフィスレイアウトの工夫
⑥ 視野の拡大	大学院などへの派遣
⑦ キャリア構築	自己申告制度に基づく従業員のキャリア構築の支援

人権尊重・女性活躍・ダイバーシティの推進

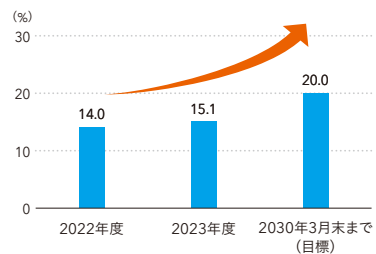
バイタルケーエスケー・グループには、地域のヘルスケアを支えるという使命感あふれる多様な人材が数多く在籍し、各拠点で業務に取り組んでいます。

健康・医療を事業フィールドとする当社グループの事業活動では、人権尊重という大前提のもと、ステークホルダーとの対話を重視し、適正な取引・労働慣行の改善など、健全で持続可能なサプライチェーンの構築に努めています。

また、従業員一人ひとりの能力を最大限活かせるよう、女性従業員の活躍やダイバーシティを推進し、個性が尊重される職場環境の整備に取り組んでいます。女性活躍推進の取り組みとして、産前産後休業・育児休業制度の利用者に対して、事前のヒアリングや復帰前のサポートを行っており、これにより自身の働き方がイメージしやすくなり、また職場における相互理解にもつながっています。さらに、男性従業員に対しても、家事・育児参加への啓蒙活動などを行い、男性従業員の育児休業取得者数も増加してきました。

今後も、職場のコミュニケーションを重視し、制度の整備と利用しやすい環境づくりに取り組み、従業員の家庭と仕事の両立を推進していきます。

管理職に占める女性従業員の割合



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時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

- 女性従業員が働きやすく、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を開催



(株) ケーエスケー



ウィメンズヘルスケア ソリューション部の新設

一人でも多くの女性が、健康的で充実した社会生活を送ることができるよう、女性の輝ける未来を願って、女性特有の疾患や健康問題の解決に向けて取り組みます。



発足の目的

2023年6月13日に内閣府より発表された「女性活躍・男女共同参画の重点方針 2023」では、女性の健康問題や課題について、数多く触れられており、諸施策や取り組みを進めることにおいて、重要なファクターであることが窺えます。また、2024年2月に経済産業省ヘルスケア産業課より発表された「女性特有の健康課題による経済損失の試算と健康経営の必要性について」では、女性特有の健康課題による社会全体の経済損失が年間3.4兆円にも上るとの試算結果が示されています。このように、女性の社会進出に伴って表面化してきた、女性特有の疾患や健康問題が社会や経済に与える影響は大きく、社会全体としてリテラシーを高めるとともに、女性が働きやすい環境を整えることが求められています。

(株)ケーエスケーでは、ビジョン2025で掲げた「地域に寄り添う、健康スペシャリスト企業へ」の体現の一つと

して、1,000万人超の女性が暮らす近畿2府4県において、女性の健康課題に対し、ライフステージに沿ったソリューションの提供を行うべく、2024年4月1日にウィメンズヘルスケアソリューション部(WHS部)を発足しました。

女性の健康課題解決に向けて

WHS部の活動初期段階では、大都市圏の働く女性をターゲットとして、主に成熟期や更年期の疾患や健康問題へのソリューションを提供するための専門知識を習得すべく、2024年4月から約3カ月にわたり研修を実施しました。研修では、疾患や医薬品に対する知識に加え、フェムテック*商材を扱う企業や、女性の働き方や健康をテーマに取り組む企業の協力を得ながら、幅広い知識の習得に取り組みました。同年7月からは、大阪市と周辺地域の産科・婦人科を中心に、研修で習得した知識・スキルを活かし、営業活動を開始しました。製薬企業をはじめとする協

業との連携を密に、必要な時に、必要な情報や商品を得先を通じて多くの女性にお届けし、一人でも多くの女性が健康的で充実した社会生活を送ることができるよう、女性の輝ける未来を願って取り組んでいます。

WHS部は、京阪神の大都市圏を中心に順次展開する予定であり、小児期から老年期のすべてのライフステージに沿ったソリューションの提供を目指します。そして、多くの皆様から、女性の健康課題解決といえば「ケーエスケー」と認識していただけるよう取り組んでいきます。

※ フェムテック:生理や妊娠、不妊治療、更年期障害などに関連した女性が抱える課題の解決や、生活の質向上につながる製品やサービスの総称として「Female(女性)」と「Technology(技術)」を組み合わせた造語

女性のライフステージに沿ったソリューションの提供



従業員の働きがいと健康意識を高める職場環境の整備

バイタルケーエスケー・グループでは、従業員が日々の生活や価値観を大切にしながら、働きがいを感じ、健康的に働くことができるよう、職場の制度や環境を整備しています。取り組みの一例として、社内報などを利用したダイバーシティ&インクルージョンの意識づけを行い、多様な働き方への理解を促進しています。制度については、ワークライフバランスの充実に目的に、時短勤務制度や時間休制度を導入し、従業員が仕事と生活を両立して、その能力を発揮できる柔軟な働き方を推進しています。また、社長を含む経営幹部の営業拠点への訪問や定期的なミーティングの開催、意見交換の機会を設けることなどにより、本社部門と現場の意思疎通を図っています。

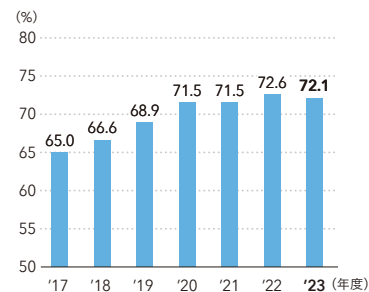
従業員の健康意識を高める取り組みとしては、(株)バイタルネットでは健康保険組合とともに、毎年3カ月間のウォーキングキャンペーンを実施し、生活習慣病などの予防に努めています。また、本人や周囲の人々の健康のために禁煙を推奨し、非喫煙かつ健康増進に取り組む従業員に「健康増進手当」を支給しており、さらに受動喫煙予防キャンペーンなどの実施により、2020年度以降、非喫煙者率は70%を超えています。

このような取り組みの結果、(株)バイタルネットと(株)ケーエスケーは、「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」に認定されています。



(株)バイタルネットと(株)ケーエスケーが「健康経営優良法人2024(大規模法人部門)」に認定

非喫煙者率((株)バイタルネット)



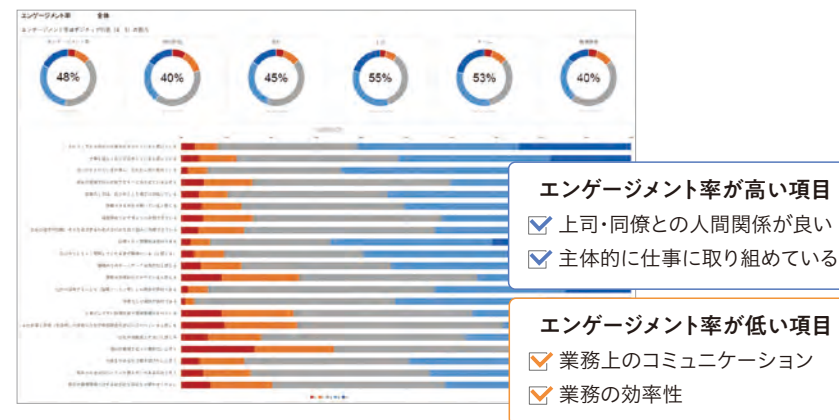
従業員エンゲージメントの向上

バイタルケーエスケー・グループでは、従業員エンゲージメント調査を行っています。従業員エンゲージメントとは、従業員の会社に対する愛着心や思い入れの度合いのことを指します。高ければ、会社の取り組みに対して好意的で、何らかの意思表示をしたいという意識の従業員が多く、反対に低ければ、会社の取り組みに対する姿勢が後ろ向き、または意思伝達・指示命令系統が機能していないということになります。

2023年度は、グループ全従業員の約83%を占める(株)バイタルネットと(株)ケーエスケー、および薬局事業4社で実施しました。結果は、事業内容、属性、エリアなどで大きな差異が出るなど、各社の課題が明確になりました。この結果を真摯に受け止め、具体的な対応策と取り組みを推進しています。

エンゲージメントの高い従業員が増えることは、人的資本経営の実現にも直結します。当社は、今後も定期的と同調査を実施し、従業員との関係性の一層の強化につなげていきます。

エンゲージメント調査





リカレントで得た知識を、 さまざまな業務で活かしています。

(株)バイタルネット
宮城物流センター長 佐々木 勝己

これまでに情報システム部、支店、物流センター、物流企画部で勤務し、現在は宮城物流センターのセンター長を務めています。2022年4月に企業派遣という形で事業構想大学院大学へ入学し、2年にわたり新事業の構想について学ぶ機会をいただき、MPD(事業構想修士)を取得できました。その学びを、長期ビジョンや中期経営計画の策定など、物流センターの業務以外の重要プロジェクトでも活かすことができ、やりがいを感じる日々を過ごしています。物流センターの業務は、医薬品という生命に直結する商品を、直接取り扱う重要な業務です。今までの経験や大学院で学んだ知識を活かした「新しい物流」を創造し、医療を必要とする地域の皆様に貢献していきたいと思っています。



子育て経験を活かし、 赤ちゃんの睡眠に悩む家庭をなくしたい。

(株)バイタルネット
営業開発部 主事 只野 瑞帆

現在6歳と4歳の二人の子育てをしながら時短で勤務をしています。長女の夜泣きで悩んだ経験から、「乳幼児の睡眠トラブル解決を支援する事業」を(株)バイタルネットとして展開できないか提案しました。そこから約2年の構想期間を経て、今年度より「GuuMin(ぐーみん)」としてサービスを提供することとなりました。新たな事業をゼロから構築することの難しさに直面しつつも、やりがいを感じています。乳幼児の夜泣きや寝泣りなどの悩みは、「解決できるもの」であることを子育て世代に浸透させたい。子育て中のママやパパのすぐ隣で、応援できるサービスを提供したい。こうした一社員の想いを叶えることができる土壤が、当社にあることを誇りに思っています。

VOICE



女性特有の疾患や検診の啓発活動を推進し、 女性の社会生活を支援します。

(株)ケーエスケー
ウィメンズヘルスケアソリューション部 嶋田 千華

私は、4月より新設の部署、ウィメンズヘルスケアソリューション部へ配属となりました。配属初期は、婦人科領域の知識も少なく不安もありましたが、4～6月はメーカー研修と社内研修で、女性特有の疾患やそれに関する製品知識を学び、7月より営業活動を開始しました。主に、産婦人科やレディースクリニックを担当し、医薬品やワクチン、医療機器、フェムテック商品なども積極的に案内しています。月経や更年期による不調を感じた時、実際に婦人科を受診する女性は少なく、多くの女性が我慢しながら仕事や育児などを行っていると言われています。こうした現状を改善し、一人でも多くの女性が、輝かしい社会生活を送れるよう、疾患や検診の啓発活動の推進に努めます。



上司や同僚、関連部署のサポートをいただき、 育児休業を取得しました。

(株)ケーエスケー
豊中支店 嶋内 晃平

私は長男誕生後、2023年3月に育児休暇を取得しました。取得に伴い、担当得意先への対応や人員調整などの課題もありましたが、男性の育児休業取得を推進する会社方針に沿って、上司や同僚、関連部署からサポートをいただいたことで、育児休業を取得し、育児に積極的に参加することができました。人材や働き方の多様化が進むとともに、女性の活躍が一層求められる中で、男性の育児への参加の重要性が高まり、男女ともに働きやすい職場環境の整備が必要であると強く感じています。職場の皆さんの支えによって得られた私の体験が、従業員に広く浸透することによって、全従業員が働きやすい職場づくりに参画する。そんな風土が生まれるきっかけとなれば嬉しいです。



MATERIALITY 社会貢献活動の推進

地域社会との共生

地域と医療は密接な関係があります。超高齢化社会や少子化による影響で地域における暮らし方も変化しています。

バイタルケーエスケー・グループは、地域の持続可能性や発展、そして生活者が暮らしやすい地域づくりのため、地域との関わりを大切にしています。

行政・自治体との連携

地域に根差した事業活動を行ってきた当社グループのネットワークと信頼をもとに、行政・自治体と連携した取り組みを行っています。阪神・淡路大震災や東日本大震災などの災害時の経験を活かし、事業会社と自治体との間で災害時の医薬品・衛生用品・日用品などの支援物資の供給に関する協力協定を締結しています。また、新型コロナウイルスの配送業務の受託や市民の健康維持・疾病予防啓発に関する協定も締結しており、自治体とともに地域住民の健やかな生活をサポートするさまざまな取り組みを行っています。

■ 行政・自治体との健康に関する協定（内容の一例）

- 健康づくりに関する取り組み
- 生活習慣病の予防対策
- がん対策の推進
- 感染症対策の強化
- 難病支援
- 健康増進および重症化予防に関する施策 など



上山市（山形県）との災害時における医薬品などの供給に関する協定を締結（2021年）



名取市（宮城県）と「健康増進に関する連携協定」を締結（2024年）

盛岡市（岩手県）と
子宮頸がんワクチン啓発セミナーを共催

地域支援活動

バイタルケーエスケー・グループは、地域社会との共存共栄を目指し、社会貢献と地域の活性化に取り組んでおり、環境美化や献血、地域の行事への参加などの活動を通して、企業市民としての役割を果たしています。

(株)バイタルネットは、2022年6月に発足した「みやぎの福祉的就労施設で働く障害者官民応援団」の主幹企業となっており、障がい者就労施設への製品発注により、就

労機会創出と社会的自立を支援しています。また、(株)ケーエスケーでは、「高齢者見守り声かけ訓練」や、近隣小学校の校外学習の受け入れを定期的に行い、高齢者や子どもたちが暮らしやすい地域づくりに取り組んでいます。

また、会社社屋を利用して近隣の小学生や宮城県内で活動しているアーティストの絵画・写真展を開催したり、地域の年中行事や祭りに参加することで、地域との交流を持つとともに文化の継承や芸術振興に携わっています。



事業所近隣の道路の清掃活動
(株)バイタルネット 白河支店



障がい者就労施設で製作したクッキーの
社内無人販売



仙台青葉まつりへの参加
(従業員とその家族も参加)



高齢者見守り声かけ訓練



認知症の方がホールスタッフを務めるイベント
「てへべろキッチン」への参加



近隣小学校の校外学習への協力

VOICE

佐野市とともに、 市民の健康・長寿づくりに 取り組んでいきます。



(株)バイタルネット
佐野支店長
上田 治

栃木県佐野市が、三大疾病死亡率において県内平均を大きく上回っていること、県内ワースト1・2を争う平均寿命の短さであること、特定健診受診率が県平均を大きく下回る状況であることを打開するため、佐野市の肝入りで官民協働の健康・長寿づくりに関する取り組みがスタートしました。

当社は、佐野市国保5診療所との医薬品取引および新型コロナワクチン配送業務で、日頃より佐野市の健康医療部健康増進課各係の方々との連携は取れていますが、地域医療における新たな取り組みを通じて市民の健康増進に貢献したいと考え、健康・長寿づくりに関する協定を佐野市と締結しました。

今後は、協定締結10企業と自治体が参加する、各業種の強みを活かした取り組みに関する会合が開催される予定です。当社では、健康フェア機器(健康フェア機器+ベジメータ)のレンタルをきっかけに、市民の健康意識向上につながる啓発活動に協力していきます。また、官民協働の新たなネットワークを構築し、エマージングビジネスの実績獲得につなげていきたいと考えています。

MATERIALITY

気候変動問題への対応

バイタルケーエスケー・グループは、地域のヘルスケアを支える企業グループとして、GHG排出量の削減など脱炭素社会に向けた取り組みを推進し、持続可能な社会の実現に貢献しています。

気候変動対応の戦略

バイタルケーエスケー・グループのコアビジネスである医薬品卸売事業に対して気候変動がもたらすリスクと機会の分析は、IPCC(気候変動に関する政府間パネル)とIEA(国際エネルギー

機関)が公表しているシナリオ(1.5°Cシナリオ、4°Cシナリオ)を用いて実施しています。物流を事業の核とする当社グループにおいては、気候変動がもたらすリスクが重大なリスクの一つであると捉え、全社的なリスクマネジメント体制に統合することで、経営戦略に反映しています。

医薬品卸売事業における気候変動関連リスクと機会

	項目	シナリオの概要	リスク・機会	時間軸 ^{※1}	影響度 ^{※2}	リスク・機会への対応
移行に伴う影響	リスク	炭素税・GHG排出に関する政策の導入	<ul style="list-style-type: none"> 炭素税の導入により、操業拠点での化石燃料使用に伴う操業コストや運送コストが増加 GHG排出規制の強化に伴い、拠点におけるノンフロン設備などへの切替・導入コストが発生 GHG排出規制の強化に伴い、EV・FCV車、蓄冷式冷凍庫への切替・導入コストが発生 	短期～長期	大	<ul style="list-style-type: none"> 太陽光パネルの設置や、再生可能エネルギー電力メニューへの切替・契約をはじめとした再生可能エネルギー由来の電力を利用 HV・EV車を導入
		再生可能エネルギー・省エネルギー政策	<ul style="list-style-type: none"> 再生可能エネルギー利用促進政策が導入・強化された場合、再生可能エネルギー需要の高まりにより、その価格が上昇し、操業コストが増加 省エネルギー政策が強化された場合、より高効率な設備などへの切替・導入コストが増加 	中期～長期	大	<ul style="list-style-type: none"> GHG排出量削減目標や排出量削減計画の検討を進める 省エネルギー設備を導入(LED、高効率空調機、センサー式照明)
	機会	顧客・投資家からの評判	<ul style="list-style-type: none"> 輸送をはじめとした事業活動において排出量削減活動が求められ、取り組みが高く評価された場合、顧客・取引数が増加および投資家からの評価が向上し、資金調達が可能となり、株価が上昇する 	中期～長期	中～大	<ul style="list-style-type: none"> TCFDをはじめとした気候変動に対する取り組み内容を積極的に開示
物理的な影響	リスク	異常気象の激化	<ul style="list-style-type: none"> 物流センターや物流拠点、支店の被災により、配達遅延や事業停止が発生し、売上が減少 調達先の被災やサプライチェーンの分断により、商品の入荷が停止し、売上が減少 拠点での災害対策や被害を受けた場合に、コストが発生 従業員の出勤が阻害され、事業に支障が生じ、売上が減少 	短期～長期	大	<ul style="list-style-type: none"> 災害時でも安定した製品の供給を可能にするBCP(事業継続計画)の策定を進める 災害対策を施した物流センターの導入を進める 「毛細血管型物流網」を構築 ミニマムオペレーションの導入を進める
	機会	感染症の増加	<ul style="list-style-type: none"> 需要が急増したワクチンや医薬品の供給に迅速に対応することで、売上が増加 	中期～長期	中	<ul style="list-style-type: none"> 医療物資の需要拡大時でも、安定した製品の供給を可能にするBCPの策定を進める

※1 時間軸の定義:短期=～3年 / 中期=4～10年 / 長期=11～30年

※2 影響度の定義:大=事業の大幅な縮小、または拡大するほどの影響がある / 中=事業の一部に影響がある / 小=ほとんど影響を受けない

シナリオ分析結果

■ 1.5°Cシナリオ

医薬品卸売事業へのリスクとして、炭素価格に係る制度やGHG排出規制、再生可能エネルギー・省エネルギー政策への対応を要求されることが挙げられました。そのため、再生可能エネルギー由来電力の活用やHV・EV車の導入、省エネルギー設備の導入に取り組んでいます。

一方で、新たに獲得できる機会として、気候変動への取り組みに伴う顧客や投資家の皆様からの評価向上や、GHG排出権取引制度の拡充に伴う新たな事業収益源の獲得が挙げられました。そのため、全社的な気候変動に対する取り組みと情報開示に加え、低炭素輸送に取り組み、GHG排出量の削減分を付加価値として販売することを検討しています。

■ 4°Cシナリオ

異常気象による物理的な影響の発生が予想されます。医薬品卸売事業へのリスクとして、風水害によりバイタルケーエスケー・グループやサプライヤー企業が所有する設備が被災し、配送遅延や事業停止の発生が想定されるため、BCPの策定や物流センターへの災害対策に取り組んでいます。

一方で、新たに獲得できる機会として、気候変動による感染症の増加に伴い医療物品需要が拡大した際に、当社グループの物流体制の強みを活かした迅速な医療物品普及が挙げられました。そのため、これまで培ってきたネットワークを活かし、有事に備えた物流体制を構築していきます。

指標・目標

当社グループは、気候変動に関連する重要指標の一つであるGHG排出量について、2050年度にその排出量をゼロにするカーボンニュートラルを目指しています。その中間目標として、「2030年度に2021年度比で30%削減」を設定しました。今後、Scope1+2に加え、サプライチェーン全体の排出量を把握するためのScope3の算定も検討しています。

GHG排出量と削減目標

	(t-CO ₂)		2030年度(目標)	2050年度(目標)
	2021年度	2022年度		
企業による直接排出(Scope1+2)	19,226	19,688	30%削減 (2021年度比)	カーボン ニュートラル (GHG排出ゼロ)
Scope1 燃料の使用に伴う排出	11,292	10,890		
Scope2 電力購入に伴う排出	7,934	8,797		



環境負荷低減の
取り組み

当社グループの事業活動におけるGHG排出量削減

環境負荷低減に貢献する取り組みとして、輸送網や物流拠点の最適化などを推進し、輸送によるGHG排出量削減に取り組むとともに、環境負荷の少ない施設・設備への入れ替えを順次進めています。

- 電力使用量監視システムの導入
- 照明器具のLED化
- 人感センサー・昼光利用センサーの導入
- HV・EV車の導入
- 太陽光パネルの設置
(宮城物流センター・兵庫物流センター)
- 電子化によるペーパーレスの実施
- 森林認証紙・再生紙の使用
- 高効率空調機の導入



兵庫物流センター



電気自動車の導入

MATERIALITY

健全で透明性の高い
コーポレート・ガバナンス

バイタルケーエスケー・ホールディングスは、コーポレート・ガバナンスの強化をステークホルダーとの信頼関係の基本と考えており、
監査・監督機能の充実などの実行を通して、経営の透明性・健全性の確保、意思決定の迅速化に努めています。

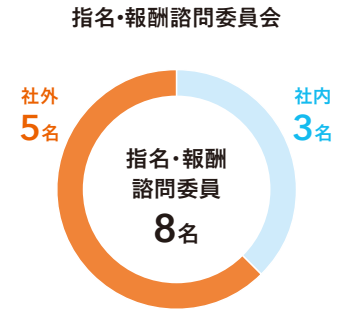
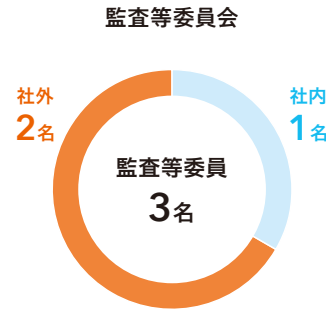
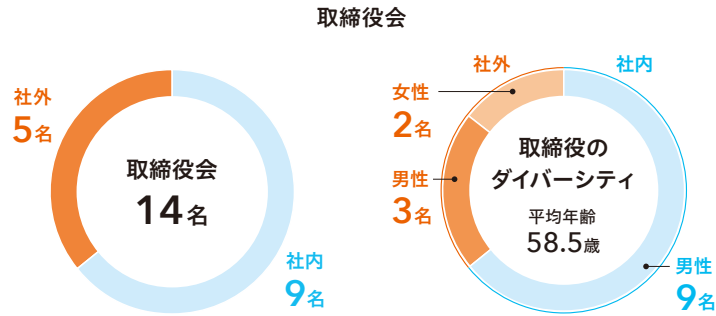
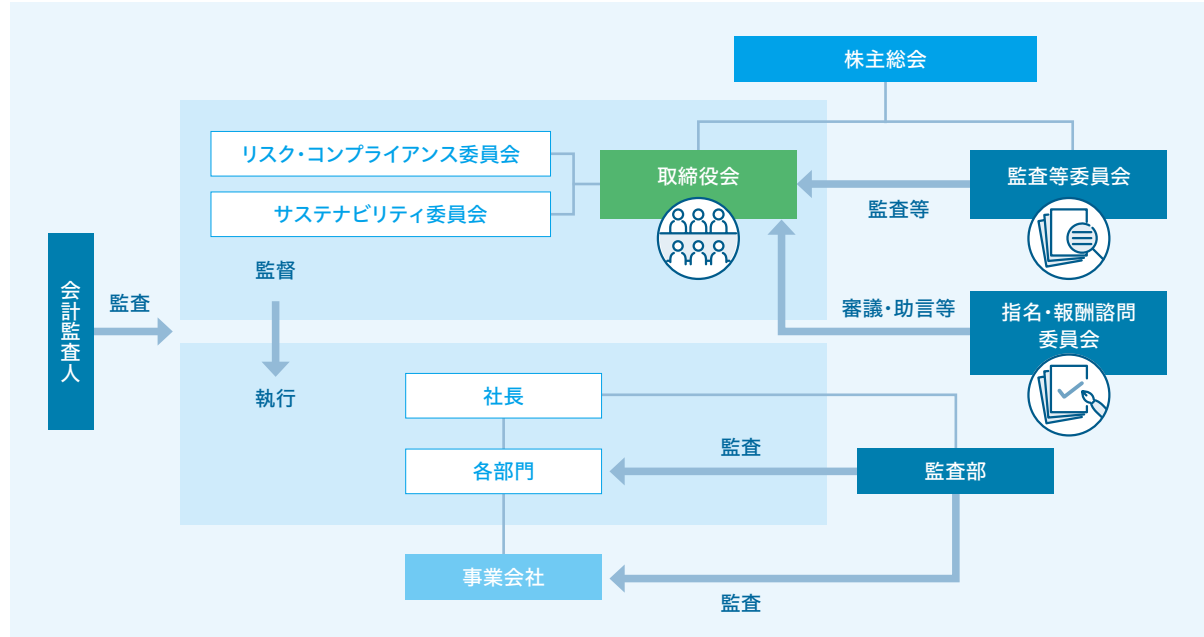
企業価値向上に向けた取り組み

		2016年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2031年度
ガバナンスの充実	株主と価値を共有する制度の導入	株式給付信託 (BBT) 制度の導入						
	取締役会の機能強化			業績連動型譲渡制限付株式 (RS) 報酬制度の導入				
資本効率の改善	株主還元策の充実	配当性向 25% 以上	配当方針 DOE2% 以上 総還元性向 50% 以上					
	自己株式の取得・消却		業界最高水準のPBRに達するまで自己株式取得					
	政策保有株式の処分		純資産比率 37.5%				純資産比率 20% 未満	純資産比率 10% 未満
	ROE目標の設定		ROE目標の設定	ROE 目標:5.2% 実績:5.7%	ROE 目標:5.8%			ROE 目標:8.0%

コーポレート・ガバナンス体制

バイタルケーエスケー・ホールディングスは、2023年6月29日開催の当社第14回定時株主総会の承認を得て、監査等委員会設置会社へ移行しました。取締役会は14名で構成し、そのうち5名が社外取締役であり、事業経営者、学識経験者、弁護士、公認会計士と、それぞれ専門知識・経験を有するとともに、コーポレート・ガバナンスにも深い知見を有しています。当社グループの経営に対して有意な提言・助言をいただくことで、経営の透明性・健全性を確保するとともに、取締役の職務執行を監視・監督できる体制としています。監査等委員会は3名で構成しており、うち2名を社外取締役とし、弁護士と公認会計士としてのそれぞれの専門的な立場・見地から、的確な監査・監督を実施しています。また、当社では任意の委員会である指名・報酬諮問委員会を設置しており、取締役の指名や報酬などのほか、コーポレート・ガバナンス全般に対する審議・助言を取締役にしています。

コーポレート・ガバナンス体制図 (2024年7月1日現在)





取締役会

2023年度 13回

取締役会は、グループの業務執行管理機能を担います。また、持株会社に求められる実効性ある経営体制や、取締役会における実質的な議論を確保するため、必要で適正な人数、企業理念の実現や経営戦略に照らして求められる能力・知識・経験を有するメンバー構成を基本としています。取締役会は、原則毎月1回開催（別途必要に応じて開催）し、法令で定められた事項や、経営に関する重要事項を決定するとともに、業務執行状況を監督しています。

主な検討事項（2023年度）

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 代表取締役と役付取締役の選任 ● 取締役報酬額の決定 ● 取締役の利益相反取引や競業取引の承認 ● 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた議論と方針の決定 ● 経営計画の策定 | <ul style="list-style-type: none"> ● 成長のための投資の決定 ● 計算書類の承認 ● 配当金の支払い ● 株主総会の招集 ● 業務執行状況の報告 |
|--|---|

取締役の選任に関する方針・手続き

取締役の選任は、指名・報酬諮問委員会で選任候補者の選定経緯などの説明を行い、適切な助言を得ています。地域のヘルスケアになくてはならない存在となることを目指すバイタルケーエスケー・ホールディングスでは、特に社外取締役は、生活インフラ関連企業の経営や、ヘルスケアに関する経験・知見を重視した人選を行っています。

社外役員に対する取り組み

社外取締役の活動をサポートするための窓口を総務・人事部とし、社内との連携体制をサポートしています。取締役会に臨むにあたり、事前検討時間を確保するため、特に決議事項に関する資料の事前配布のタイミングを早めるとともに、経営委員会（取締役会への議案上程前に経営課題を議論する会議体）や、事業会社の重要会議への社外取締役の出席の機会を設けるなど、取締役会における審議より前に、必要な情報にアクセスできる体制を整えています。

また、取締役会の審議・報告終了後にディスカッションタイム（事業関連の情報提供と経営課題などを議論する時間）を導入したことで、当社の属する業界環境、制度、事業に対する理解が深まり、議論がより活発化しました。

さらに、取締役会以外でも、当社グループの事業内容をより具体的に理解するための機会を提供するため、事業会社の営業現場や物流センターの見学会を設定しています。



取締役会の実効性評価

バイタルケーエスケー・ホールディングスは、取締役会に期待されている機能が適切に果たされているかを検証し、その向上を図っていくため、毎年、取締役会の実効性の評価を実施しています。また、その実効性を中立的・客観的に検証するため、一定期間ごと(3年に1度を目途)に第三者評価機関に評価を依頼しています。

2023年4月から2024年3月に開催された取締役会の実効性の分析・評価については、第三者評価機関による調査を実施しました。全取締役に対して、執行および監督などの状況に関するアンケートを実施し、その結果をもとに、評価・分析しました。

評価概要

評価対象	2023年4月から2024年3月に開催された当社取締役会(全13回)
評価者	当社取締役(監査等委員を含む、計14人)
評価方法	第三者評価機関によるアンケート
主な評価項目	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役会の在り方 ● 取締役会の構成 ● 取締役会の運営 ● 取締役会の議論 ● 取締役会のモニタリング機能 ● 監査等委員以外の社内取締役のパフォーマンス ● 社外取締役(監査等委員含む)のパフォーマンス ● 取締役(監査等委員含む)に対する支援体制・トレーニング

今回の評価結果において抽出された主な課題とその対応策は、次の通りです。

①	課題	決議事項、報告事項の時間配分(審議により時間を割くべき)
	対応	報告内容・報告方法(説明資料の工夫など)の効率化を図り、決議事項の審議時間を確保するとともに、決議事項以外の重要な経営課題についての議論の機会を多く確保する。
②	課題	事前検討時間の確保
	対応	特に決議事項に関する資料の事前配布のタイミングを早めるとともに、経営委員会(取締役会への議案上程前に経営課題を議論する会議体)や、事業会社の重要会議への社外取締役の出席の機会を設けるなど、取締役会における審議より前に必要な情報にアクセスできる体制を整える。
③	課題	取締役会以外でのコミュニケーション機会の確保
	対応	事業会社の営業現場や物流センターの見学会などを設定することで、当社グループの事業内容への理解をより深めるための機会を設定する。

また、前回(2023年4月)の実効性評価実施時と比較して改善が認められた点は、次の通りです。

- 取締役会の審議・報告終了後にディスカッションタイムを導入したことで、当社の属する業界環境、制度、事業に対する理解が深まるとともに、議論がより活発化した。
- 各方面に専門性の高い社外取締役が参画したことで、取締役会構成の多様化が進むとともに、多様な意見が出されることで議論の活性化につながった。
- PBR、ROI、ROEなどに関する議論も行われている。
投資家との面談内容も共有されており、投資家の考えや意向などを把握する機会もある。



監査等委員会

2023年度 7回

2023年6月に監査等委員会設置会社に移行するまで、監査役会は主として四半期決算の検証のため、開催していました。その他業務執行全般にわたり内部監査部門より報告を受け、年間の監査計画に基づいて、グループ全体の業務執行が適正かつ効率的に行われているかを、検証・評価してきました。監査等委員会設置会社への移行後においても、監査等委員会の適切な運営を通じた監査・監督を通じて、経営の透明性・健全性を確保しています。また、当社グループでは、法令などの遵守を徹底するため、「コンプライアンス綱領」をすべての役職員の行動規範としています。

主な共有・検討事項 (2023年度)

- 監査方針、監査計画、業務分担
- 会計監査人に関する評価
- 監査等委員会監査基準の見直し
- グループ各社の監査の状況

活動概要

取締役

- 取締役会への出席
- 代表取締役へのヒアリング

業務執行

- 重要書類の閲覧・確認

内部監査

- 監査部門からの監査計画、結果報告
- 内部統制部門との会議

会計監査

- 三様監査会議
- 会計監査人からの監査計画説明、四半期レビュー報告、監査結果報告
- 会計監査人评价の実施



指名・報酬諮問委員会

2023年度 1回 (アドバイザーミーティングとして)

当社は独立した諮問委員会として任意の指名・報酬諮問委員会を設置しています。取締役候補の選任や報酬については取締役会の決議に先立ち、当該委員会(社外取締役5名、代表権者3名で構成)にて諮問を行い、適切な助言を得ることとしています。

主な議題 (2023年度)

- 経営陣幹部・取締役の選解任に関する方針・手続き
- 取締役会の実効性評価・分析
- 経営陣幹部の業績の評価と人事
- 会社の機関設計などガバナンス体制に関する方針
- 経営陣幹部の報酬に関する方針・手続き

後継者計画の監督

当社の傘下にはさまざまな事業会社があり、それらの事業会社において部門責任者や役員を務めるなどのステップを踏むことで、ベースとなる候補者を育成し、その中から次代の最高経営責任者の候補者を選定し、育成を図っています。

代表取締役社長の後任候補選定および後継者育成計画は代表取締役社長自身の責任で選定すべきであると考えていますが、これらについては、指名・報酬諮問委員会において諮問することとし、その中で後任の代表取締役社長候補の妥当性や育成計画の評価を行います。これらの手続きの後、取締役会に報告し、協議を加えることで、監督を行っています。

役員報酬

バイタルケーエスケー・ホールディングスの取締役（監査等委員である取締役を除く。以下同じ。）の報酬は、企業価値の持続的向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては、各役職や職責、業績などを総合的に判断して決定することを基本方針としています。具体的には、業務執行取締役の報酬は、基本報酬（固定報酬）と業績連動報酬で構成し、監督機能を担う社外取締役については、その職務に鑑み、基本報酬のみを支払うこととしています。

取締役の報酬限度額は、株主総会の決議をもって決定されますが、その報酬と賞与金額などの決定にあたっては、社外取締役・代表取締役をメンバーとする指名・報酬諮問委員会で検討することで、報酬決定の透明性と客観性を確保しています。

■ 業績連動型譲渡制限付株式（RS）報酬制度の導入

当社グループでは、「株式給付信託（BBT）制度」を2016年に導入しました。本制度は、対象役員の報酬と当社の業績および株式価値との連動性をより明確にし、対象役員が株価上昇によるメリットのみならず、株価下落リスクまで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高めることを目的としています。

これに加えて、2023年6月29日開催の当社第14回定時株主総会の承認を得て、「業績連動型譲渡制限付株式（RS）報酬制度」を導入しました。この報酬制度は、当社の取締役と執行役員に加えて、部長クラスの従業員、当社の主要な事業会社（〈株〉バイタルネット、〈株〉ケーエスケー）の取締役、執行役員、部長・支店長クラスの従業員を対象としています。業績指標には、ROE目標の達成度を用いて、株価変動のメリットとリスクを株主の皆様と共有することで、長期的視点で株価上昇や企業価値向上への貢献意欲を従来以上に高めることを目的としています。

報酬制度の概要

基本報酬 (金銭報酬)	当社の取締役の基本報酬は、月例の固定報酬とし、役職・職責・在任年数に応じて、他社水準・当社の業績・従業員給与の水準を考慮しながら、総合的に勘案して決定
業績連動報酬 (非金銭報酬)	株式給付信託（BBT ^{※1} ）制度
	目的
	業績連動指標
	株式付与
業績連動型譲渡制限付株式（RS ^{※2} ）報酬制度	
業績指標	ROE
対象者	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
<ul style="list-style-type: none"> ● 株主の皆様と同じ目線で中長期的な企業価値向上を図る動機付けとして導入 ● ROEの達成度に応じて譲渡制限付株式を付与 	

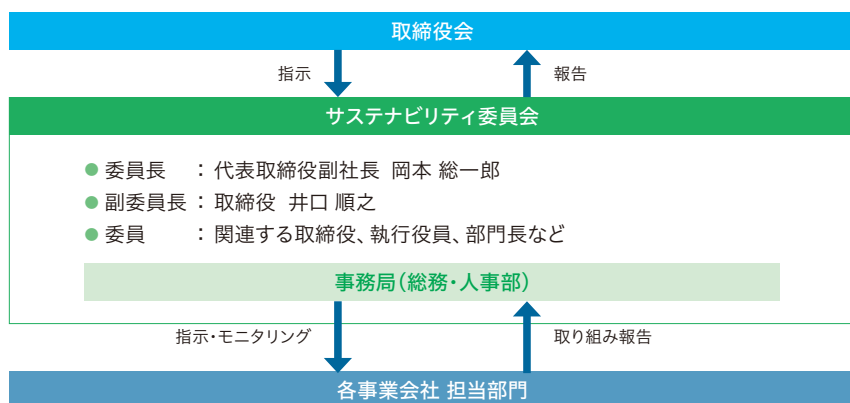
※1 BBT:Board Benefit Trust ※2 RS:Restricted Stock

サステナビリティとリスクマネジメント

■ サステナビリティ推進体制

バイタルケーエスケー・ホールディングスは、ESGに関連する社会課題に対して具体的な対応策を検討し、サステナビリティ活動を推進していくため、2022年10月にサステナビリティ委員会を設置しました。同委員会は、代表取締役副社長を委員長とし、関連する取締役や執行役員、部門長で構成されています。当社は、持続可能な社会の実現に向けて、グループ間での連携を密にした実効性のある推進体制を確立し、活動しています。同委員会は、社会課題や環境課題、ステークホルダーの皆様からの要請を踏まえ、当社グループのサステナビリティに係る基本計画の立案や事業会社における推進活動の進捗管理を行うとともに、その状況について取締役会に年2回報告しています。取締役会はこの報告を受けて、サステナビリティ活動の的確な推進に向け、グループ全体のガバナンスを強化し、必要に応じて指示を行っています。

サステナビリティ推進体制図



■ サステナビリティ委員会 2023年度 5回

当社サステナビリティ基本方針である「明日へつなぐ 未来をはぐくむ 一人ひとりにとって今よりもっと良い社会を」の実現に向けた各種取り組みを推進しています。

サステナビリティ委員会の役割

- ① サステナビリティ基本方針に基づくサステナビリティ推進活動の基本計画の立案
- ② 経営方針、事業活動やコーポレート方針・戦略に対するサステナビリティ視点での検証
- ③ E(環境)、S(社会)、G(ガバナンス)に関する全社方針・施策の立案
- ④ サステナビリティを重視した事業活動への提言(事業におけるリスクと機会の把握)
- ⑤ ステークホルダーへの効果的な情報開示に関する基本方針の審議と策定
- ⑥ 経営に必要な進捗レビュー、モニタリングに関する検討と提案
- ⑦ サステナビリティ経営の社内推進体制の構築および整備
- ⑧ サステナビリティ経営推進活動の年次重点課題の策定と推進
- ⑨ サステナビリティ経営に関わる社内外対応

主な議題

- 人的資本に関する議論
- 従業員エンゲージメント調査の実施
- 気候変動問題への対応
- 温室効果ガス排出量算定システムの導入
- サステナビリティ経営に関する開示に関する事項

■ リスクマネジメント体制

バイタルケーエスケー・グループでは、経営上のリスクの発生自体を予防する「未然の防止」と、リスクが発生した場合に状況を把握し、迅速かつ適切に対処する「影響の最小化」を目的に、リスク管理規程を策定し、リスクマネジメントを実施しています。グループ全体のリスクマネジメントとコンプライアンスの徹底を図るため、「リスク・コンプライアンス委員会」を設置し、原則として年2回開催しています。同委員会での決定・報告事項は、事業会社の同様の委員会委員長より各事業会社へ伝達され、グループ全体に周知されています。また、サステナビリティ委員会においては、気候変動関連を含むサステナビリティ関連のリスクと機会についての戦略策定や目標設定、リスク管理を実施するとともに、その内容を取締役会へ報告することとしています。

■ 情報セキュリティ

当社グループは、生命や健康の維持に関わる事業に携わっており、医療現場のセンシティブな情報に触れることも多く、細心の配慮と取り扱いが社会から求められています。事業を継続していくうえで、企業価値を損なうことなく、より質の高いサービスを提供するため、情報の正しく安全な取り扱いやシステムの安定稼働は、欠かすことができない重要な事項と認識しています。また、全従業員が情報セキュリティの重要性を認識し、安全性をより高めていくため、「バイタルケーエスケー・ホールディングス 情報セキュリティポリシー」を策定しています。情報セキュリティポリシーは、組織が所有する情報資産を脅威から守るため、総合的・体系的・具体的にまとめたものであり、当社グループとしての基本的な考え方や情報セキュリティを確保するための体制・組織・運用についての方針を定めたものです。

主な事業リスクと当社グループの対応

主な事業リスク	リスクの内容	当社グループの対応
自然災害や事故によるリスク	<ul style="list-style-type: none"> 大規模自然災害などによる事業活動停止など 	<ul style="list-style-type: none"> 経験をもとにした十分な災害対策 主要拠点への自家発電装置の設置 BCPの策定 自治体との連絡体制 医師会・薬剤師会などとの連絡体制
医療保険制度改革や薬価基準改定に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 政府による医療費抑制政策 毎年改定 特例引き下げ(年4回) 	<ul style="list-style-type: none"> 流通改善ガイドライン[※]の遵守 価値に見合った販売価格設定 業界団体などへの加盟による意見の表明
製薬企業の価格政策に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 仕入価格の変動 割戻金・販売報奨金基準の変動 	<ul style="list-style-type: none"> メーカーへの取り組み提案 メーカーとのパートナーシップ構築
納入価格に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 競合他社との価格競争 価格対応しない場合の販売品目減少 	<ul style="list-style-type: none"> 流通改善ガイドラインの遵守 価値に見合った販売価格設定 社内ITシステムの活用による利益管理 取引コスト低減の取り組みの推進 ローコスト化
投資有価証券所有によるリスク	<ul style="list-style-type: none"> 株価下落リスク 	<ul style="list-style-type: none"> 個別の銘柄ごとに下落率に応じた減損処理を実施 政策保有株式は保有する合理的理由を定量的・定性的に判断
コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> 贈収賄規制法と不正競争防止法違反をはじめとした法令違反 社会規範を逸脱した企業行動による信頼低下と企業価値毀損 	<ul style="list-style-type: none"> コンプライアンス綱領の策定とグループ内での徹底 リスク・コンプライアンス委員会の設置 グループ全役員・従業員を対象にしたコンプライアンス研修(年3回)の実施とコンプライアンス意識調査(年1回)の実施
情報漏洩に関するリスク	<ul style="list-style-type: none"> 顧客情報などの流出 	<ul style="list-style-type: none"> 情報セキュリティ委員会の設置 情報セキュリティポリシーなど、諸規程の制定 従業員教育の徹底 重要情報の管理体制の整備
システムトラブルによるリスク	<ul style="list-style-type: none"> システムトラブルによる事業活動停止など 	<ul style="list-style-type: none"> 24時間365日の監視による即時対応体制の構築 基幹システムのバックアップ体制

※ 2018年4月から厚生労働省が適用している「医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が遵守すべきガイドライン」

コンプライアンス

■ コンプライアンスを重視した経営

バイタルケーエスケー・グループは、法令遵守を経営上の重要テーマと捉え、コンプライアンス綱領を策定し、行動規範としています。また、「私たちは、健康で豊かな社会の実現に貢献します」という企業理念のもと、ステークホルダーの皆様と深い信頼関係を築き、社会から信頼される企業になるためには、ビジネスパーソンとして高い倫理観をもって行動することも極めて重要だと考えています。そのうえで、当社グループ全役員・従業員を対象とした年3回のコンプライアンス研修を実施するなど、コンプライアンスの浸透に向けた取り組みを徹底しています。

■ コンプライアンス浸透に向けた取り組み

当社グループでは、すべての会社でコンプライアンスリーダーを指名し、コンプライアンス推進体制を確立しています。コンプライアンス綱領では、コンプライアンス違反行為を発見、あるいは自ら行った場合の報告義務について定めています。また、セクシャルハラスメントやパワーハラスメントなど、通常経路では報告が難しい場合を想定し、内部通報制度を設けています。これらを機能させるために、報告者・通報者は報告・通報したことにより不利益を被ることはない旨を、コンプライアンス綱領に明記しています。

コンプライアンス浸透に向けた取り組みとして、2016年度からグループ全役員・従業員を対象に、年3回、動画視聴によるコンプライアンス研修を行っています。この研修は、まず法令遵守の大切さを伝えるため、不祥事が起きた場合のリスクや、風通しの良い職場をつくることによるセクシャルハラスメントやパワーハラスメントの未然防止というテーマから始まりました。今後も、グループの役員・従業員の日常業務や職場に関連したテーマをピックアップし、発信を続けることにより気づきや学びを促し、職場で自発的にコンプライアンスについて話し合える環境づくりに取り組んでいきます。

コンプライアンス 基本方針

- ① 社会(地域)貢献
- ② 公正で適正な取引および安全なサービスの実現
- ③ 適時開示および個人情報保護
- ④ 健全な職場環境の確立
- ⑤ 反社会的勢力との関係断絶

コンプライアンス綱領(要約)

法規範の遵守と良識ある企業活動

- 国内外の法令の遵守、社会規範の尊重
- 独占禁止法の遵守、適正な販売活動
- 海外腐敗行為防止法(FCPA・UKBA)や汚職防止のための法令・ルールの遵守
- 人権の尊重と差別の禁止
- 知的財産権の保護
- 個人情報保護

社会と共に

- 企業市民として社会への貢献と社会の発展に寄与する
- 防災・災害対応力強化により、人命尊重と危機管理物流など事業継続計画(BCP)の整備
- 政治・行政との健全な関係維持
- 反社会的勢力との関係断絶
- 環境に関する条約・法令の遵守と環境保護の取り組み強化

お客様と共に

- 商品の適切な品質管理と安全性の確保
- 医薬品など商品の適切な情報提供の実施と適正使用の推進
- 公正かつ自由な競争を確保した適正な販売活動と適正取引

従業員と共に

- 安全かつ健全な職場環境の構築と維持
- 職場のハラスメント(セクシャル・パワー・ジェンダーなど)の防止
- 従業員への教育の充実
- 内部通報制度の充実

株主・投資家との関係

- 適切な情報開示と経営の透明性の確保
- 株主・投資家との建設的な対話
- インサイダー取引の禁止および防止



社外取締役

桂 淳



社外取締役

小野木 喜恵子



社外取締役 監査等委員

西谷 剛史



社外取締役 監査等委員

高橋 誠也



社外取締役

継田 雅美

社外取締役
座談会

バイタルケーエスケー・グループの

経営とガバナンスの進化

長期ビジョン2035の実現に向けて邁進するバイタルケーエスケー・グループ。

地域に根差した経営を支えるコーポレート・ガバナンスは、年々進化を続けています。

当社の社外取締役5名が、当社グループの経営とガバナンスの進化について語りました。

取締役会の変化と より良い議論に向けた改善

高橋 私は、当社設立以来、監査役を務めてきました。これまで取締役会と監査役会は独立した立場でしたが、監査等委員である社外取締役として取締役会の中に入ることによって、独立性をどのようにキープしていくのかということが、一つの課題だと感じていました。私自身、独立社外取締役として積極的な発言をしていますが、新たに社外取締役も増え、大変新鮮で議論が活性化しているという印象です。

西谷 私も高橋取締役と同じく、議論される軸が以前と比較してかなり多様化し、より闊達な議論が行われるようになったと感じています。当社を取り巻く多様なステークホルダーの要望に応えていかなければいけない環境下で、さまざまな観点からの意見が出やすくなったことはとても大事なことです。

私にとっても監査役の立ち位置からの変化は高橋取締役と同じで、私自身は独立性に留意しつつも、企業価値を高めていくというベクトルに沿って、以前より発言しやすくなったと感じています。その一方で、取締役会における議論が活性化してきているからこそ、もう少し議論の時間を長くとっても良いですし、また、事前資料において、それぞれのアジェンダについて議論の経過や背景がより詳しく示されていれば、俯瞰的な視点からより密度の濃い議論が

できると感じています。

継田 確かに、資料は事前に送られてきますが、議案の背景がわかるとより良いですね。

高橋 今後、社外の方が意思決定の中心を担ってくるとなると、その方々に理解していただけるような事前のプレゼンや資料の準備が必須になります。事業自体を理解する時間も必要ですし、取締役会の議事の時間もそれなりに取らないといけないでしょう。

桂 もう少し議論のための時間を取るには、取締役会の時間を長く設定するか、決定事項の数を絞るのが良いと思います。議論が喧々囂々になった場合は、次回の取締役会に持ち越すことも考える必要があるかもしれません。特に意思決定を行う際には、「やらない」というオプションも比較検討し、やらないことと今回の提案を比べてどうか、また、他のオプションと比較してどうかということは、取締役会で決議前に確認したい事項です。それぞれの事業会社の経営会議で、それらの比較検討は行っていると思いますので、それを簡単に説明していただく、もしくは私たちからそれを聞いた時に、コンパクトに答えていただくと良いですね。私たちは、責任とガバナンスを全うし、最終的な意思決定を行わなければなりません。もう少し十分な議論を行う時間を確保するために、改善の余地があると感じています。

私の過去の経験で、同じように取締役会での時間が足りないという課題があり、取締役会の1週間前位に社外取締役に対して事前会議を行ってもらうようにしました。事

新たに社外取締役も増え、
議論が活性化している印象です。

社外取締役 監査等委員 高橋 誠也



前会議で内容を確認して、実際取締役会ではそれ以降に変わったところや、事前会議で投げかけた疑問の回答や説明をもらっていました。時間は余計に取られますが、取締役として十分議論・納得した上で、承認票を投じることができるようになりました。

経営における課題認識と 課題解決に向けた提言

桂 一つは本業の医薬品卸売事業の効率を上げて、利益率を高めることが重要かと思います。それに加えて、本業以外のビジネスをどのように拡大していくかが課題です。この会社は、非常に歴史があります。今までの歴史と経験で築き上げられた強みに加え、派生して違う強みを構築していく必要があります。また、次期リーダー、経営陣の育成も重要事項ですね。当社の経営幹部には、どのような資質や経験が必要かを定義して、経営幹部候補者にはその要件を満たすための経験を積ませるなど、育成計画の立案と実行が必要だと思います。



医療現場が困らないよう、
継続して地域の医療を支えて欲しい。

社外取締役 継田 雅美

小野木 せっかく地域の異なる事業会社があるのですから、人材の交流を活発に行った方が、育成とビジネスの観点から有益だと思います。また、異業種同士が連携協業や提携する時代ですので、医薬と全く関係ない企業体や、経営理念を同じくする企業体との連携を深めて、異なる考え方や視点を経営の中に取り入れていけたら良いですね。協業によりお互いのリソースを活かしながら業務を拡大していくことは、将来的には医薬品以外の収益源確保にもつながります。

もう一つ、物流関連で言えば、当社グループには高機能の物流倉庫がありますが、ロボットなどを活用した最先端の医薬品向けの倉庫(医薬以外の用途利用も視野)を賃貸する事業モデルを展開するなど、今あるリソースにさらに付加価値を付けて事業の幅を広げていくと可能性は広がっていくと思います。(既に構想があると思いますが…)

継田 私は、新潟県の医療の現場で、長年働いてきました。そのため、「バイタルネット＝地元根付いている会社」という意識がとても強いです。他の医薬品卸売会社より地域との結びつきが強く、「何かあったらバイタルネットに」とすぐ

頭に浮かぶのが、地域に根差している会社の強みであると感じます。

一方で、取締役会の議論に参加していると、ビジネスの効率性の話が良く出ます。それもとても大事ですが、「地域の医薬品流通はどうなる?効率性も大事だけど、やっぱり必要な薬を必要な時に届けて欲しい。それはバイタルネットしか今までできなかったのに…」と感じる医療者としての気持ちもあり、ジレンマになっています。当社グループは医薬品卸として本当に地域に根差していますので、そこは崩さないで欲しいですし、医療現場が困らないよう、継続して地域の医療を支えて欲しいと思います。患者様が必要なことを第一にやっていると、最初はコストばかりかかるように見えますが、いずれ企業の価値は絶対に上がります。「あの会社なら絶対安心、任せていい」とお客様が思うからです。

西谷 私が課題感を持つのは、当社グループの事業ポートフォリオの最適化です。いわゆる伊藤レポートで掲げられたROE8%の達成を目指すことは、市場の信頼に応えるために重要なことと考えていますが、その一方で「率」だけに捉われると縮小均衡に陥りがちです。当社グループは卸という業態上、利益率は必ずしも高くはないですが、流動資産や流動負債のバランスを考慮し、運転資本の改善を図るなど、キャッシュ・フロー効率を強く意識していると

地域に価値を生み出しながら、
市場の信頼にも応えていくことが大切です。

社外取締役 監査等委員 西谷 剛史

感じています。また、そこで創出したキャッシュ・フローをどう周辺の成長領域に充てていくのかについても、取締役会でしっかり議論しており、本年2月の(株)LinDoへの出資の件もその一環と考えています。当社グループには、地域のインフラとしての長年にわたる伝統と信頼という強みがあります。それらを活かして地域にしっかり価値を生み出しながら、上場企業として市場の信頼にも応えていくことが大切です。

高橋 私が感じるのは、役員と社員における女性比率ですね。女性役員は外部から連れてくることもできますが、執行役員や管理職となると、下から育成していかなければなりません。優秀な女性を採用できるような人事上の計画はあった方が良いです。あと、本業の医薬品卸売事業以外の成長分野に、どう資金を使っていくのか、人にどう投資していくのか、そういった議論がより活発になされるべきです。

桂 そうですね。人材育成において大切なのは、サクセッ





性別や年代などによる決断プロセスの違いを理解することも重要です。

社外取締役 小野木 喜恵子

シヨンプランを作ることです。若い世代からタレントプールを作り、積極的に人事異動を行うなど、重要なキーポジションでは必ず次の候補者を1~2名つけて経験させることも効果的です。それに加えて、従業員の皆さんが「この会社で働くのは楽しいよね」「友人を誘いたくなる会社だよね」と思えるような会社にしていくことも大切です。また、会社としての中長期の価値観やビジョンを作っていくことも人材の育成につながっていきます。

小野木 職場におけるダイバーシティの重要性が叫ばれる中、男性と女性、年代などによる決断プロセスの違いを理解することも重要です。私の経験から、男性は昇格の話をした時に、「お受けします。やらせてください。」という方がかつては多かったです。一方、女性は男性よりも多くの時間をかけて決断する方が多い傾向にありました。こうした決断に至るプロセスの男女あるいは年代などによる違いを理解した対応が、会社側、上位役職者には必要だと思います。また、この人は幹部になる資質があると感じたなら、男女問わずさまざまな経験を積ませて、育てていくことが大切です。

バイタルケーエスケー・グループに期待すること

高橋 新しい事業を育てていくことも重要ですが、やはり地域の医薬品卸No.1であり続けて欲しいです。

西谷 地続きではない東北と近畿を、(株)バイタルネットと(株)ケーエスケーそれぞれが営業エリアとしている特殊性と、地域のインフラ企業としての信頼と誇りが、当社グループの核だと思います。まずはROE8%の達成を目指すこと、その線を越えてくれば企業価値はより良く評価され、当社グループ独自の強みがより生きてきます。当社グループは、大きなポテンシャルを秘めていると思いますので、今後も邁進していただき、私もしっかりと貢献していきたいと考えています。

桂 働く人が誇りを持って働ける会社に、そして人にも勧めたくなる会社になってもらいたいです。そういう働き方をしていると、必ず収益に結びついてくるので、地域に根差しているとか、最終的には患者様のためとか、そのような思いを持って皆さんが仕事をしていけるような会社になっていただきたいです。

小野木 地域に根差し、地域にとって大事な企業であるというコアの部分大切にしながら、それを従業員の皆さん

働く人が誇りを持って働ける会社に、人にも勧めたくなる会社になってもらいたい。

社外取締役 桂 淳



が理解し、さらには社会的にも企業理念への理解を深める取り組みを強化して、企業価値を向上させていただきたいです。そうすることで従業員のモチベーションも上がり、社会からの見方も変わって、今よりもっと成長していく企業になっていくのではないのでしょうか。当社グループは、色々な課題に積極的に取り組んでいますので、あとはさまざまな視点から課題を洗い出し、その解決に果敢に取り組んでいただけたらと思います。

継田 医薬品卸として、確固たる地域に根差した企業としてあり続けて欲しいですね。小野木取締役がおっしゃったような社会貢献を続けながら、誰もが「バイタルケーエスケー・グループってこういう会社だよ」とイメージできる企業になってもらいたいです。また、国の方針が治療中心から予防にシフトしているように思います。当社グループとしても、地域住民の疾病予防にも関わっていきけるよう、今後の新たなビジネスを期待しています。

役員一覧 (2024年7月1日現在)

取締役



代表取締役社長
村井 泰介
CEO 兼 CIO 兼
経営企画担当

- ▶ **兼任状況**
- ・(株)バイタルネット 代表取締役
 - ・(株)ケーエスケー 取締役
 - ・(株)ファイネス 取締役
- ▶ **取締役の選任理由**
- 経営全般にわたる豊富な経験と高度な見識を有しており、経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督の役割を果たす適切な人材と判断し、選任しました。



代表取締役副社長
岡本 総一郎
サステナビリティ
推進担当 兼
コーポレート
コミュニケーション担当

- ▶ **兼任状況**
- ・(株)ケーエスケー 代表取締役社長
 - ・(株)バイタルネット 取締役
- ▶ **取締役の選任理由**
- 高度な見識を有しており、経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督の役割を果たす適切な人材と判断し、選任しました。



代表取締役副社長
一條 武
渉外担当 兼
薬局事業担当

- ▶ **兼任状況**
- ・(株)バイタルネット 代表取締役社長
- ▶ **取締役の選任理由**
- 営業部門の責任者として豊富な経験と高度な見識を有しており、経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督の役割を果たす適切な人材と判断し、選任しました。



取締役
井口 順之
CSR担当 兼
総務・人事担当 兼
法務コンプライアンス担当
兼 監査担当

- ▶ **兼任状況**
- ・(株)ケーエスケー 取締役
- ▶ **取締役の選任理由**
- 幅広く豊富な経験と高度な見識を有しており、経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督の役割を果たす適切な人材と判断し、選任しました。



取締役
鈴木 三尚
営業・仕入担当 兼
MAPs担当

- ▶ **兼任状況**
- ・(株)バイタルネット 代表取締役副社長
 - ・(株)ほくやく 社外取締役
 - ・(株)アステム 社外取締役
- ▶ **取締役の選任理由**
- (株)バイタルネットの営業部門の責任者として豊富な経験と高度な見識を有しており、経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督の役割を果たす適切な人材と判断し、選任しました。



取締役
鈴木 宏一郎
事業開発担当

- ▶ **兼任状況**
- ・(株)バイタルネット 取締役
- ▶ **取締役の選任理由**
- (株)バイタルネットの営業部門の要職を歴任するなど、豊富な経験と高度な見識を有しており、経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督の役割を果たす適切な人材と判断し、選任しました。



取締役
喜多 勇夫
経理財務担当

- ▶ **兼任状況**
- ・(株)ケーエスケー 取締役
- ▶ **取締役の選任理由**
- 大手金融機関での実務経験など、豊富な経験と高度な見識を有しており、経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督の役割を果たす適切な人材と判断し、選任しました。



取締役
松井 秀太郎

- ▶ **兼任状況**
- ・(株)ファイネス 代表取締役社長
- ▶ **取締役の選任理由**
- 経営全般にわたる豊富な経験と高度な見識を有しており、経営の重要事項の意思決定や業務執行の監督の役割を果たす適切な人材と判断し、選任しました。

取締役



社外取締役
小野木 喜恵子

- ▶ 兼任状況
- 日本郵便(株) 常務執行役員 東北支社長
- ▶ 社外取締役の選任理由
- 地域の生活基盤を支えるサービスを提供する企業において要職を歴任され、豊富な経験・実績、高度な見識を当社の経営に活かしていただけると判断し、選任しました。



社外取締役
桂 淳

- ▶ 兼任状況
- オンコロジー・ビジネスコンサルティング 代表
 - (株)メディカルインキュベータジャパン 取締役社長 兼 CEO
 - (株)LinDo 代表取締役社長
- ▶ 社外取締役の選任理由
- 長年にわたるグローバル製薬企業での取締役としての先進的なガバナンス経験、製薬事業分野における専門的かつ幅広い知識を当社の経営に活かしていただけると判断し、選任しました。



社外取締役
継田 雅美

- ▶ 兼任状況
- 新潟薬科大学 医療技術学部 臨床検査学科 臨床感染症研究室 教授
- ▶ 社外取締役の選任理由
- 直接経営に関与された経験はありませんが、医療技術学部の教授としての高度な見識と幅広い経験、感染症・臨床領域における高度な専門性を当社の経営に活かしていただけると判断し、選任しました。

取締役 監査等委員



新任
取締役 監査等委員
西巻 孝

- ▶ 兼任状況
- (株)ケーエスケー 常勤監査役
- ▶ 取締役 監査等委員の選任理由
- (株)ケーエスケーの営業・管理部門において培われた豊富な経験と高度な見識を監査業務に活かして、当社のガバナンス強化に貢献することを期待し、選任しました。



社外取締役 監査等委員
高橋 誠也
弁護士

- ▶ 兼任状況
- みらい法律事務所 弁護士
- ▶ 社外取締役 監査等委員の選任理由
- 弁護士として培われた豊富な経験と高い専門性を、当社の監査業務に活かしていただけると判断し、選任しました。



社外取締役 監査等委員
西谷 剛史
公認会計士

- ▶ 兼任状況
- 日本 CGA(株) 代表取締役
- ▶ 社外取締役 監査等委員の選任理由
- 公認会計士として培われた豊富な経験と高い専門性を、当社のガバナンス強化に活かしていただけると判断し、選任しました。

執行役員

総務・人事部長
内藤 茂美

経営企画部長
高橋 喜春

営業・仕入部長
寺村 明

法務コンプライアンス部長
武田 英男

SCM担当 兼 GDP 統括部長
平谷 洋

経営企画部 担当部長 兼
コーポレートコミュニケーション部 担当部長
横山 浩士

コーポレートコミュニケーション部長
佐藤 健太

役職	取締役											取締役 監査等委員		
	村井 泰介	岡本 総一郎	一條 武	井口 順之	鈴木 三尚	鈴木 宏一郎	喜多 勇夫	松井 秀太郎	小野木 喜恵子	桂 淳	繼田 雅美	西巻 孝	高橋 誠也	西谷 剛史
代表取締役社長	代表取締役副社長	代表取締役副社長	取締役	取締役	取締役	取締役	取締役	取締役	社外取締役	社外取締役	社外取締役	取締役 監査等委員	社外取締役 監査等委員	社外取締役 監査等委員
独立役員	—	—	—	—	—	—	—	—	●	●	●	—	●	●
取締役就任年数	15年	6年	12年	4年	1年	1年	1年	9年	1年	1年	1年	新任	1年 ^{※1}	1年 ^{※2}
所有株式数(2024年3月31日現在)	107,300株	152,630株	110,100株	5,100株	158,239株	1,025,975株	5,300株	0株	0株	0株	0株	1,749株	0株	0株
構成														
取締役会	●(議長)	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
出席回数(2023年度)	13/13回	13/13回	13/13回	13/13回	10/10回	10/10回	10/10回	12/13回	9/10回	10/10回	9/10回	—	13/13回	13/13回
監査役会 (2023年6月より監査等委員会)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	●(委員長)	●	●
出席回数(2023年度)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	7/7回	7/7回
指名・報酬諮問委員会	●(委員長)	●	●	—	—	—	—	—	●	●	●	—	●	●
出席回数(2023年度)	1/1回	1/1回	1/1回	—	—	—	—	—	— ^{※3}	— ^{※3}	— ^{※3}	—	1/1回	1/1回
スキルマトリックス														
企業経営	●	●	●					●	●	●				●
営業・マーケティング	●		●		●	●								
事業開発	●					●				●				
財務・会計							●							●
人事・労務/人材開発				●									●	
法務・薬事・リスク管理・ コンプライアンス				●							●	●	●	
サステナビリティ		●										●		●
ヘルスケア領域/ ヘルスケア・ネットワーク					●					●	●			
ロジスティクス									●					

※1 2009年4月より2023年6月まで当社社外監査役 ※2 2020年6月より2023年6月まで当社社外監査役 ※3 2023年6月就任のため、2023年4月開催の指名・報酬諮問委員会は出席なし

業績・会社情報

67	主要指標サマリー
68	財務ハイライト
69	非財務ハイライト
70	事業別概況
71	会社情報
72	株式情報
73	IR活動
74	編集方針

主要指標サマリー (11年間)

(年度)

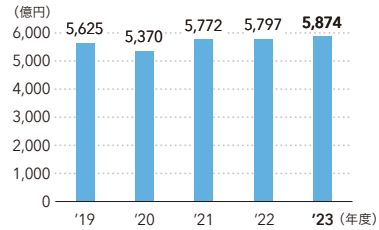
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 ^{※1}
経営成績(百万円)											
売上高	564,655	548,012	621,040	581,079	565,589	559,712	562,505	537,030	577,249	579,772	587,481
営業利益	3,194	1,812	6,892	3,207	2,384	2,821	3,556	△2,260	2,945	2,470	5,556
経常利益	6,632	6,125	10,584	6,987	6,276	6,909	6,404	693	5,834	5,960	6,557
親会社株主に帰属する当期純利益	4,235	4,527	6,556	4,778	4,467	5,084	4,642	1,171	4,770	4,831	5,843
減価償却費	2,213	2,581	2,974	3,045	2,927	3,469	3,353	2,876	2,780	3,010	3,251
財政状態(百万円)											
総資産	279,373	304,422	327,047	305,375	320,896	329,747	307,705	311,401	313,033	297,316	317,258
純資産	67,566	78,208	85,261	90,007	98,447	96,788	97,198	103,916	100,041	100,165	105,940
自己資本	67,172	77,352	84,762	89,415	97,779	96,035	96,343	102,943	98,961	98,986	104,664
キャッシュ・フロー(百万円)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	△10,409	9,515	△2,350	1,116	16,783	18,229	△8,323	△1,389	7,487	△3,001	23,570
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,402	△13,755	1,346	△6,737	△8,201	△3,359	2,208	549	△2,013	△1,038	△1,822
財務活動によるキャッシュ・フロー	627	6,432	△2,145	1,690	△4,119	△408	△3,685	△2,516	△8,486	△4,080	△5,769
フリーキャッシュ・フロー	△13,811	23,270	△3,696	7,854	24,984	21,588	△10,531	△1,938	9,500	△1,963	25,392
1株当たり情報(円)											
1株当たり当期純利益(EPS)	71.96	79.51	117.25	84.78	79.27	90.22	83.33	21.26	87.88	92.69	115.03
1株当たり純資産(BPS)	1,155.26	1,390.89	1,504.04	1,586.61	1,735.04	1,704.07	1,753.07	1,863.77	1,858.86	1,911.44	2,085.09
1株当たり配当金	16	18	24	20	20	22	24	12	26	39	42
配当性向(%)	22.2	22.6	20.5	23.6	25.2	24.4	28.8	56.4	29.6	— ^{※2}	—
総還元性向 ^{※2} (%)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	62.5	64.1
経営指標(%)											
営業利益率	0.57	0.33	1.11	0.55	0.42	0.50	0.63	△0.42	0.51	0.43	0.95
経常利益率	1.17	1.12	1.70	1.20	1.11	1.23	1.14	0.13	1.01	1.03	1.12
当期純利益率	0.75	0.83	1.06	0.82	0.79	0.91	0.83	0.22	0.83	0.83	0.99
自己資本比率	24.0	25.4	25.9	29.3	30.5	29.1	31.3	33.1	31.6	33.3	33.0
自己資本利益率(ROE)	6.5	6.3	8.1	5.5	4.8	5.2	4.8	1.2	4.7	4.9	5.7
総資産利益率(ROA)	2.4	2.1	3.4	2.2	2.0	2.1	2.0	0.2	1.9	2.0	2.1
従業員数(人)	3,413	3,763	3,765	3,744	3,683	3,627	3,579	3,696	3,754	3,719	3,705

※1 2023年度より、メーカーへの販売情報提供に係る収入を「営業外収益」ではなく、「売上高」へ計上しています。

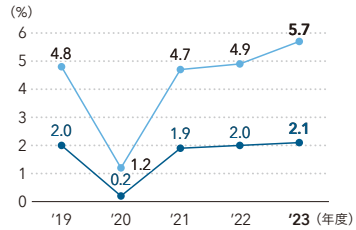
※2 2022年10月より配当方針を従来の「配当性向25%以上」から「株主資本配当率(DOE)2%以上」へ変更、「総還元性向50%以上」を目標に設定しました。

財務ハイライト

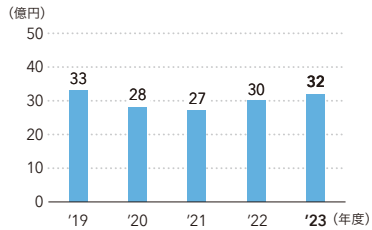
■ 売上高



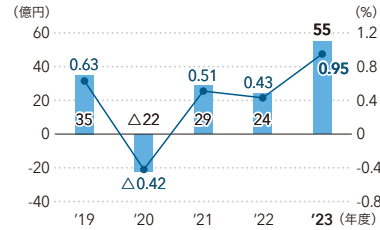
- 自己資本利益率(ROE)
- 総資産利益率(ROA)



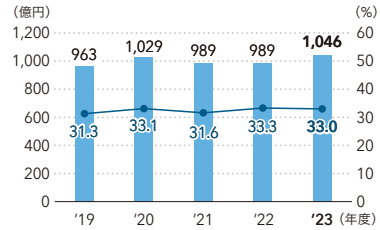
■ 減価償却費



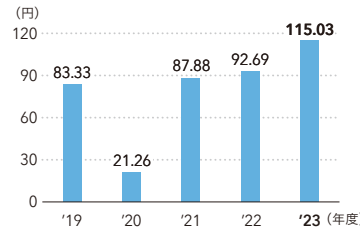
- 営業利益(左軸)
- 営業利益率(右軸)



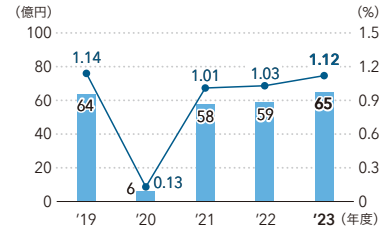
- 自己資本(左軸)
- 自己資本比率(右軸)



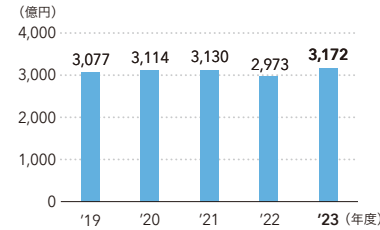
■ 1株当たり当期純利益(EPS)



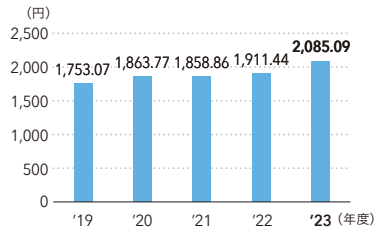
- 経常利益(左軸)
- 経常利益率(右軸)



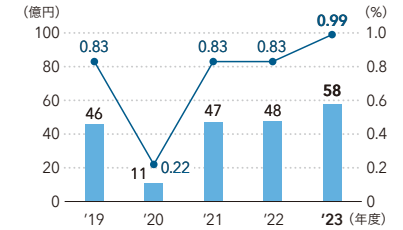
■ 総資産



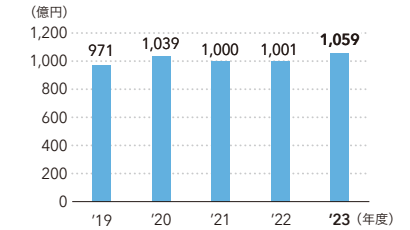
■ 1株当たり純資産(BPS)



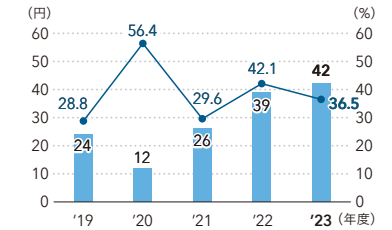
- 親会社株主に帰属する当期純利益(左軸)
- 当期純利益率(右軸)



■ 純資産



- 1株当たり配当金(左軸)
- 配当性向(右軸)

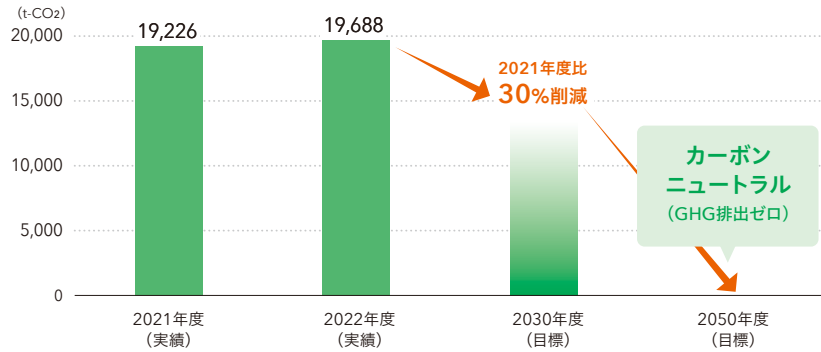


非財務ハイライト

非財務ハイライト

環境データ

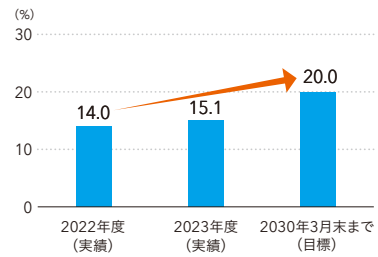
GHG 排出量 (Scope1+2)



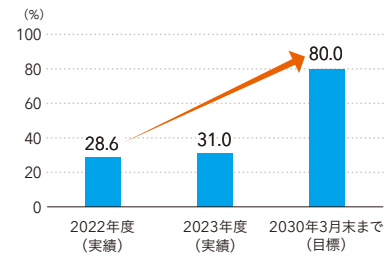
Scope1+2 GHG 排出量	2021年度 (実績)	2022年度 (実績)
Scope1+2 企業による直接排出	19,226	19,688
Scope1 燃料の使用に伴う排出	11,292	10,890
Scope2 電力購入に伴う排出	7,934	8,797

人材データ

管理職に占める女性従業員の割合



男性従業員の育児休業取得率



従業員の男女の賃金差異

	2022年度 (実績)	2023年度 (実績)
全ての従業員	63.6%	63.7%
正規従業員	71.0%	70.5%
非正規従業員	73.2%	71.3%

目標

従業員本人への能力開発支援や評価制度の適正な運用を通して、継続した上位の役職への登用や昇給を実施することで、賃金差異の縮小に努めます。

(注)従業員の賃金差異においては、非正規従業員の時間換算を行わず人員数で計算

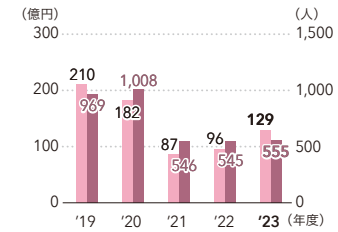
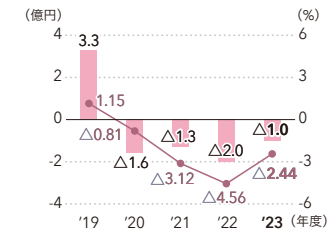
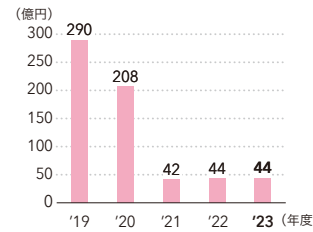
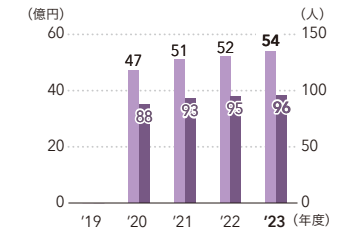
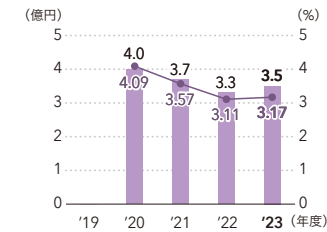
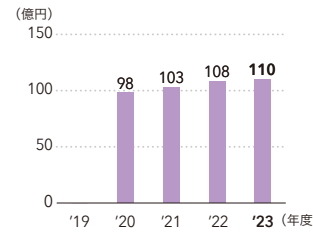
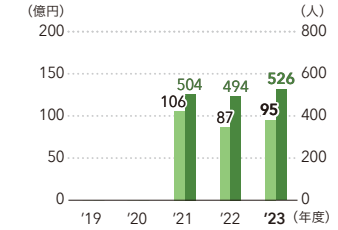
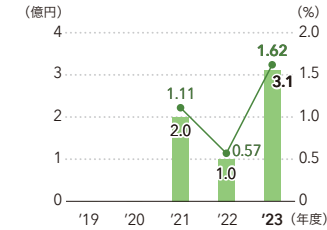
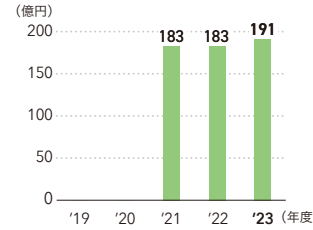
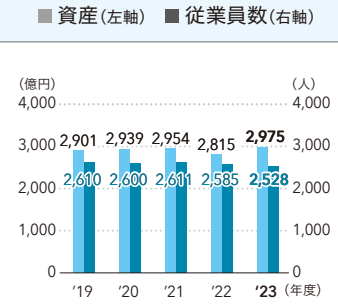
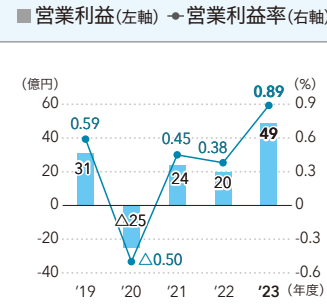
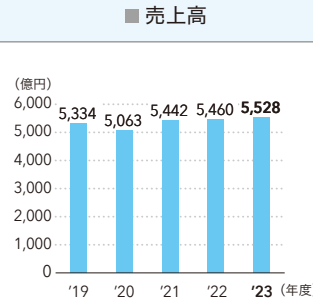
事業別概況

事業別概況



売上高 (億円) 構成比 (%)

■ 医薬品卸売事業	5,528	94
■ 薬局事業	191	3
■ 動物用医薬品卸売事業	110	2
■ その他事業	44	1



(注)「動物用医薬品卸売事業」は2020年度から、「薬局事業」は2021年度から「その他事業」から分離して表示

会社情報

会社概要

商号	株式会社バイタルケアエスケー・ホールディングス	資本金	50億円
本社所在地	東京都世田谷区弦巻一丁目1番12号	上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場(証券コード 3151)
設立年月日	2009年4月1日	従業員数(連結)	3,705人(2024年3月31日現在)

グループ会社

■ 医薬品卸売事業

株式会社バイタルネット	医薬品、毒物、劇物、麻薬、医薬部外品、医療機器、衛生材料、衛生雑貨、介護用品、飲料品などの販売
株式会社ケーエスケー	医薬品、医薬部外品、医療機器、試薬、農薬、防疫用薬剤・資材、工業用薬品、理化学用薬品、動物用医薬品、劇毒物、塗料、顔料、染料、再生医療等製品、その他各種薬品の販売など
株式会社ファイネス*	医療用医薬品、臨床検査用試薬、動物用医薬品、医療機器、ワクチン、衛生材料、血清などの総合卸販売

* 持分法適用会社

■ 薬局事業

株式会社オオノ	調剤薬局、医薬品や医療機器・器具および衛生材料の販売
株式会社グッドネイバー	調剤薬局、医薬品や医療機器・器具および衛生材料の販売
有限会社健康堂薬局	調剤薬局、医薬品や医療機器・器具および衛生材料の販売
有限会社天王保健調剤センター	調剤薬局、医薬品や医療機器・器具および衛生材料の販売

■ 動物用医薬品卸売事業

株式会社アグロジャパン	動物用医薬品の卸売
-------------	-----------

■ その他事業

株式会社医療経営研究所	医療経営コンサルティング
株式会社バイタルグリーン	農薬・農業用資材などの卸売
株式会社バイタルケア	介護関連事業 (居宅介護支援、訪問介護、通所介護、福祉用具レンタル・販売)
株式会社たんぽぽ	福祉・介護関連事業(福祉用具レンタル・販売、住宅改修)
株式会社バイタルエクスプレス	一般貨物自動車運送業
大伸通商株式会社	一般貨物自動車運送業
株式会社ブレアーク	損保代理業、不動産管理業、駐車場業

株式情報 (2024年3月31日現在)

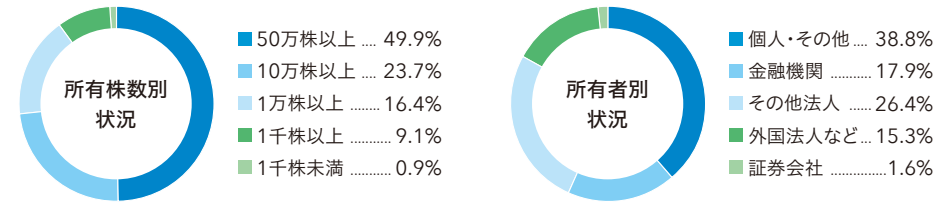
発行可能株式総数(千株)	発行済株式総数(千株)	株主数(人)
230,000	51,902	5,071

大株主の状況

株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
有限会社鈴彦	4,892	9.72
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,043	8.03
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,954	3.88
NIPPON ACTIVE VALUE FUND PLC	1,663	3.30
みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託第一三共口	1,614	3.20
鈴木 賢	1,370	2.72
ケーエスケー従業員持株会	1,228	2.44
有限会社クエコ	1,187	2.36
鈴木 宏一郎	1,025	2.03
バイタルネット従業員持株会	827	1.64

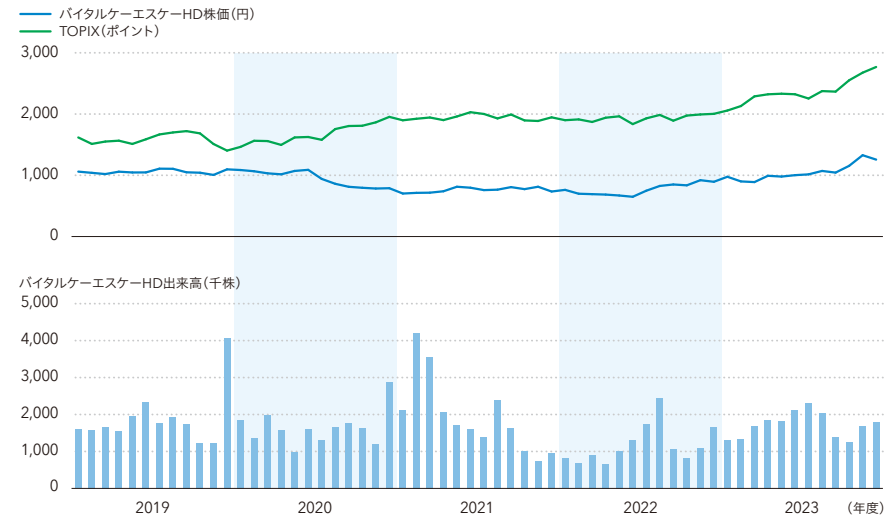
(注)上記以外に当社が1,599千株を自己株式として保有しています。

株式分布状況



(注)自己株式保有により、株主総数から1人、発行済株式総数から所有自己株式数(1,599千株)を除いて算出しています。

株価・出来高推移



IR活動

対話を通じた企業価値の向上

バイタルケーエスケー・ホールディングスのコーポレートコミュニケーション部が中心となり、ステークホルダーの皆様とのさらなる信頼関係強化のための各種活動を行っています。株主・投資家の皆様との対話は、当社代表取締役社長が統括し、コーポレートコミュニケーション部長とIR担当者が、これを補佐しています。IR担当者は、対話の充実を図るため、テーマごとに担当部門の方針や活動に関する情報を集約し、対話に臨んでいます。今後も当社グループや業界についてご理解いただくため、情報開示体制の強化を進めていきます。

活動内容	主な対応者	回数(2023年度)
定時株主総会	代表取締役社長	1回 (6月)
決算説明会	代表取締役社長、 代表取締役副社長(2人)	2回 (第2四半期・11月/通期・5月)
決算補足説明資料の 開示	経営企画部長、 コーポレートコミュニケーション部長	2回 (8月/2月)
機関投資家 インタビュー	コーポレートコミュニケーション部長	18回 (海外投資家10回/国内投資家8回)
問い合わせ対応	経営企画部、 コーポレートコミュニケーション部	都度

対話の主なテーマ・関心事項

- 決算概要全般
- 経営計画達成に向けたリスク要因とその対処
- 主要事業である医薬品卸売事業を取り巻く経営状況
- 競合他社と比較した当社のビジネスモデルの強みや特徴
- 株主還元策の強化
- 資本コストを意識した経営
- 現状の株価に対する認識
- ESG関連の取り組み
- 長期ビジョン2035や今後の投資計画
- 第5次中期経営計画の進捗状況

対話内容の経営陣へのフィードバック

機関投資家インタビューの内容は、代表取締役をはじめとした全取締役と執行役員、IR担当者間で迅速にその詳細を共有し、取締役会や経営委員会など当社の主要な会議における議論に適時反映しています。

対話を通じて行った取り組み

事例①

要望: 資本コストを意識した経営を実践して欲しい

取り組み: 国内外の機関投資家の皆様から、より一層資本コストを意識した経営を求める声が高まってきたことから、自己株式取得方針や政策保有株式の縮減計画を策定し公表するとともに、ROEに連動した譲渡制限付株式報酬制度を導入しました。

事例②

要望: 株主還元を強化して欲しい

取り組み: 従来の配当性向25%以上から、業績の影響を受けにくいDOE(株主資本配当率)2.0%以上、併せて総還元性向50%以上に、株主還元方針を変更しました。

事例③

要望: ESG関連の取り組みを強化して欲しい

取り組み: プライム上場企業に相応しいガバナンス体制を構築するため、取締役会のダイバーシティの強化に取り組むとともに、監査等委員会設置会社へ移行しました。また、有価証券報告書や統合報告書での気候変動関連や人的資本関連の情報開示を強化しました。

事例④

環境変化: 海外機関投資家とのインタビューの増加

取り組み: 英語版のWebサイトをリニューアルするとともに、適時開示文書に加えて、決算説明資料の英語版を作成するなど、海外の投資家の皆様への情報開示に努めています。

編集方針

「統合報告書 2024」では、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様に、バイタルケーエスケー・グループへの理解を深めていただけるよう、価値創造ストーリーを中心に、当社グループのビジョン、経営戦略、事業活動、ESG への取り組みなど、財務情報・非財務情報を一体的に報告しています。

編集にあたっては、写真や図表を用いることで、視覚的に内容が理解できるように心がけるとともに、事業を通じた社会的課題解決への貢献をわかりやすくお伝えするよう留意しています。本統合報告書をステークホルダーの皆様との重要なコミュニケーションツールの一つと位置づけ、今後もさらなる充実に努めていきます。

報告対象期間

2023年度:2023年4月～2024年3月
(一部、当該期間以前および以後の活動を含む)

報告対象範囲

当社グループ:(株)バイタルケーエスケー・ホールディングス、連結子会社
(一部項目は、対象範囲を個々に明記)

参考ガイドライン

経済産業省「価値協創ガイダンス2.0」

発行

2024年10月

将来見通しに係る記述事項

本統合報告書で記述されている当社の将来の計画や戦略などは、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・市場環境などのさまざま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ります。

情報開示体系



Webサイトのご案内



www.vitalksk.co.jp



www.vitalnet.jp



www.web-ksk.co.jp



株式会社ケーエスケー



株式会社 バイタルケーエスケー・ホールディングス