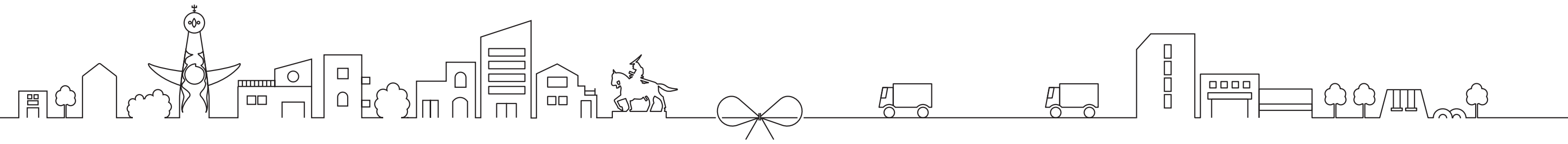
VITAL KSK
HOLDINGS

統合報告書2021

株式会社バイタルケーエスケー・ホールディングス



薬があれば　助かる命がある

私たちが運んでいるもの
それは人々の命に直結している医薬品
だからこそ、いつ、いかなるときも
私たちは必要としている人たちに医薬品を届けたい

薬がいつでも手に入るということ
誰もがそれを当たり前と思える社会であるために
平時でも、非常時でも、社会のインフラとしての使命を胸に
私たちはヘルスケアの最前線で走り続ける

地域とともに、いつまでも

私たちは、
健康で豊かな社会の実現に貢献します

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」ことを原点に、地域のヘルスケアに必要な様々な商品、
サービスを提供し地域のヘルスケアになくてはならない存在になることを目指しています。
これからもグループ一丸となり、人々の健康に奉仕し、
豊かな社会の実現に貢献していきます。

編集方針

「統合報告書2021」（以下、「本報告書」）では、株主・投資家の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様が、経営方針や事業戦略などの財務的側面とCSRへの取り組みなどの非財務的側面の両面から当社をご理解いただけるように、それらの重要な情報を一体的にご報告しています。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、事業を通した社会的課題解決への貢献を分かりやすくお伝えするよう留意しています。本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して位置づけ、今後もさらなる充実に努めていきます。

対象期間

原則として2020年4月1日より2021年3月31日までの活動を報告していますが、対象期間以前からの取り組みや、直近の活動報告も一部含んでいます。

対象範囲

本報告書は当社グループ（株式会社バイタルケーエスケー・ホールディングス、連結子会社）を報告対象としていますが、一部の項目については個々に対象範囲を明記しています。

Contents

● バイタルケーエスケーグループのビジョンと戦略

当社グループの重要課題（マテリアリティ）…………5
これまでの軌跡……………………………………7
トップメッセージ…………………………………9
バイタルケーエスケー・ホールディングスの価値創造モデル……………………………15
財務ハイライト……………………………………17

● 持続的な成長を支える取り組み

事業会社社長インタビュー……………………19
明日をつなぐ………………………………………25
未来をはぐくむ……………………………………31
薬局事業……………………………………………35

● サステナビリティマネジメント

コーポレート・ガバナンス………………………37
取締役・監査役一覧………………………………39
社外取締役インタビュー…………………………41
社外監査役インタビュー…………………………42
コンプライアンス…………………………………43
リスクマネジメント………………………………44
コーポレートコミュニケーション活動と情報開示…46

● データセクション

財務情報……………………………………………47
▸ 11年間の財務ハイライト………………………47
▸ 連結財務諸表……………………………………49
株式情報……………………………………………53
会社概要……………………………………………54

当社グループの重要課題(マテリアリティ)

●当社グループの重要課題について

当社グループは、企業理念として「私たちは、健康で豊かな社会の実現に貢献します」を掲げ、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ことを目指し、企業活動を行っています。そして、企業理念実現のために3つの重要課題を定め、様々な活動を展開しています。この当社グループの活動は、2015年9月の国連サミットで採択された17の目標からなる「持続可能な開発目標(SDGs)」の達成にもつながるものと考えています。

1	いつ、いかなるときも必要としている人たちに医薬品を届けたい	・生命関連商品を扱う私たちの第一の使命 ・大規模災害の経験を活かした強靭な物流網の構築 ・市場環境の変化や制度変更に対応できる流通体制の整備
2	地域のヘルスケアを支える	・地域のヘルスケア課題の解決 ・地域のヘルスケアを支える、専門性の高い人材の育成 ・人口減、高齢化が進む地域のヘルスケアをサポート
3	地域とともに歩む人材の育成	・女性がより活躍できる職場環境の提供と制度の充実 ・労働力不足への対応 ・地域から人材を採用することによる地域に深く根ざした事業活動の展開

いつ、いかなるときも必要としている人たちに医薬品を届けたい

医療用医薬品をはじめとする生命関連商品を扱う私たちの第一の使命は、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ことです。

当社グループはこれまでの歴史のなかで、幾度となく大きな災害を乗り越えてきました。社員全員が、この使命感と経験を共有し、これからもあらゆる事態を想定し取り組んでいきます。

新型コロナウイルスワクチンの流通に際してもこの思いを大切にし、少しでも早いコロナ禍の収束を願い、グループ一丸となって取り組んでいます。

地域のヘルスケア課題の解決

地域に深く根ざした事業活動を行ってきた当社グループは、今後も地域の医療・介護分野におけるソリューションカンパニーになることを目指していきます。医療や介護などのヘルスケアに関わるサービスは、地域のなかで提供されるサービスです。医療機関や自治体、介護事業者やその施設といった地域のヘルスケアに深耕している、という当社グループがこれまで医薬品卸売事業で培ってきた強みを活かすことで、地域のヘルスケア課題の解決をサポートしていきます。

大規模災害を乗り越えて

地域を細かくカバーする物流拠点を自社トラックが毛細血管のような物流ネットワークでつなぎ、それぞれの地域へ医療用医薬品をはじめとする生命関連商品を提供しています。災害時やパンデミック時における流通体制の確保についても、過去に遭遇し、乗り越えてきた大災害の対応ノウハウをベースに、その対応機能を強化し、いつ、いかなるときも医薬品流通を途切れさせない体制を整備しています。

事業継続計画(BCP)の策定はもちろん、地震などの大災害への備えとして、非常用発電機の設置や衛星電話など通信手段の多重化、安否確認システムの運用など事業継続のためのハードおよびソフトへの投資を行っています。

最先端の医療を支えるスペシャリティ医薬品(※)物流

医療用医薬品をはじめとする生命関連商品を取り扱う企業として、商品の流通過程における品質管理に万全を期しています。昨今のスペシャリティ医薬品のなかには厳格な温度管理を必要とする商品もあり、氷点下での管理が必要な商品、一定の温度を下回ってはいけない商品など、仕入段階から患者さんへ投与されるまで、高度な管理が要求されています。また、投与スケジュールに合わせたタイムリーな配送や、適正に患者さんへ投与するための情報提供が欠かせません。当社グループは、医療技術・創薬技術の進歩とともに、新しい流通技術を導入・整備し、最先端の医療を流通面からサポートしています。

※希少疾病用医薬品やバイオ医薬品等の高額医薬品

地域のヘルスケア提供体制を支える人材の育成

当社グループでは、地域のヘルスケアを支える人材育成に注力しています。地域のヘルスケア課題解決のお手伝いを担うことができる、専門性を強化した人材(領域別リエゾン)の育成や、医療と介護の連携をサポートする人材(ヘルスケア・コーディネーター(※))を育成し、地域ごとのニーズに合わせて様々な商品・サービスを提供しています。

また、このようにして育成した人材がのびのびと活躍できるための職場環境の整備も推進しています。

※地域包括ケアシステム実現のため、医療・介護・生活者の連携を図るMS

これまでの軌跡

当社は2009年4月に、株式会社バイタルネットと株式会社ケーエスケーとの経営統合により設立された共同持株会社です。事業内容は株式会社バイタルネット（東北6県・新潟県・栃木県・埼玉県・東京都）、株式会社ケーエスケー（近畿2府4県）が行っている医薬品卸売事業のほかに、この事業で培った物流機能を活かした動物用医薬品卸売事業、農薬卸売事業、薬局事業、医療経営コンサルティング事業などを展開し、地域のヘルスケアを支えるネットワークづくりに取り組んでいます。

2009年4月1日
当社設立
鈴木賢が初代社長に就任

2009年11月
京都物流センター稼働

2010年4月
本社機能の統合を目的として
(株)VKシェアードサービス設立

2014年1月
(株)ファイネス
持分法適用会社に

Finese

2014年7月
薬局チェーン(株)オオノ
連結対象に

2015年3月
宮城物流センター稼働

2015年6月
村井泰介が社長就任

2017年4月
(株)VKシェアードサービス
吸収合併

2018年5月
兵庫物流センター稼働

2018年5月
企業主導型保育施設
さふらんキッズ開設

2018年7月
(株)リードスペシャリティーズ
設立

2018年9月
(株)サンバイオと
資本業務提携締結

2019年5月
仙台ロボケアセンター
開設

2020年4月
薬局チェーン
(株)グッドネイバー
連結対象に

2020年9月
川口物流センター稼働

2021年4月
薬局チェーン
(有)健康堂薬局
連結対象に

2009年 2010年 2011年 2012年 2013年 2014年 2015年 2016年 2017年 2018年 2019年 2020年 2021年 2022年

第1次中期経営計画

中期ビジョン

医薬品卸売事業の競争優位の確立と新たな成長機会の獲得

主な取り組み

- 本社機能の統合を目的として株式会社VKシェアードサービス設立
- 得意先別営業利益に基づく顧客戦略を展開するためのシステムであるVKマーケティング稼働

第2次中期経営計画

中期ビジョン

1. 医薬品卸売事業において、顧客とWin-Winの関係を構築する
2. 地域包括ケアシステムに関連した事業に投資し、地域のヘルスケアインフラの構築に貢献する

主な取り組み

- 北陸3県を中心に医薬品卸売事業を展開する株式会社ファイネスを持分法適用会社に
- 50店舗以上の薬局を展開する株式会社オオノを完全子会社化
- 東日本大震災の経験を踏まえ、災害対策に万全を期した宮城物流センター稼働

第3次中期経営計画

中期ビジョン

1. GE(※1) 80%時代においても、利益を創出できる体制を構築する
2. 医介連携ビジネスの基盤を整備し、地域のヘルスケアに深耕する

主な取り組み

- 疾患別マーケティング戦略の一環として、がんリエゾン、在宅リエゾン、認知症リエゾンの取り組みをスタート
- より一層の経営効率化を目的とし、グループ内の薬局事業を株式会社医療経営研究所に集約し再編
- スペシャリティ医薬品の高品質な流通マネジメントの実現を目的とした株式会社リードスペシャリティーズ設立

第4次中期経営計画

中期ビジョン

選ばれる企業集団になる

主な取り組み

- 最先端のロボット技術を活用した歩行トレーニングを提供する仙台ロボケアセンター開設
- MR(※2)との情報共有を促進するアプリ「FINE」を開発し、DXを推進
- お得意先と卸の間のサプライチェーン最適化を目的としたパッケージ納品(※3)の展開

※1　ジェネリック医薬品（後発医薬品）
※2　Medical Representative：製薬メーカーの医薬情報担当者
※3　28頁参照

トップメッセージ

TOP MESSAGE

中核事業である
医療用医薬品卸売事業を立て直し
「選ばれる企業集団」として、
地域のヘルスケアを支えてまいります

代表取締役社長
村井 泰介

トップメッセージ

新型コロナウイルス禍にあって

はじめに、新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々に謹んでお悔やみ申し上げますとともに、罹患された方々の回復を心よりお祈り申し上げます。また、日々最前線で戦い続けているすべての医療関係者の方々へ深い感謝と敬意を表します。

2021年2月からは、我が国でも新型コロナウイルスワクチンの接種がスタートしました。前例の無い大規模な接種に向け、偏りのない速やかな供給体制を確保するにあたり、当社もその流通を担っております。少しでも早いコロナ禍の収束を願い、コロナワクチンの流通にグループ一丸となって取り組んでおります。

2021年3月期の総括

さて、2021年3月期の当社の決算は、売上高537,030百万円（前年同期比95.5%）、営業損失2,260百万円（前年同期は3,556百万円の営業利益）、親会社株主に帰属する当期純利益1,171百万円（前年同期比25.2%）となり、東日本大震災が発生した2011年3月期以来の厳しいものとなりました。

この要因の一つ目は、新型コロナウイルス感染拡大です。医療現場での感染を恐れた受診控えに加え、マスク着用や手洗いの励行により、従来の感染症患者は大きく減少し、例年冬場に猛威を振るうインフルエンザもほとんど流行しませんでした。さらに、コロナ患者への対応に既存の病床が割り当てられていることで、本来行われる予定だった手術が延期されるケースも増えました。これらの理由により、当社の医療用医薬品の売上高は前年同期比94.1%となりました。

また、コロナ禍にあって、私たち医薬品卸の事業活動にも様々な支障が生じました。従来とは異なる業務体制を敷いたり、価格交渉の時間が十分に確保できないなど、現場は大変混乱しました。今期はこれらの課題に、より適切に対処してまいります。

二つ目は、累次の薬価改定です。2018年以降毎年、薬価改定が行われましたが、2021年4月も予算ベースで約4,300億円のマイナス改定となりました。今後も毎年改定が予定されており、これは医薬品業界全体にとって看過できない事態です。

また、当社では従来から新薬創出加算品の営業に注力してきましたが、市場実勢価に基づいた改定だけでなく、新薬創出加算品の加算分の返還や後発品の実勢価に連動した改定などにより、薬価が大きくダウンしたことも業績に非常に大きな影響を与えました。

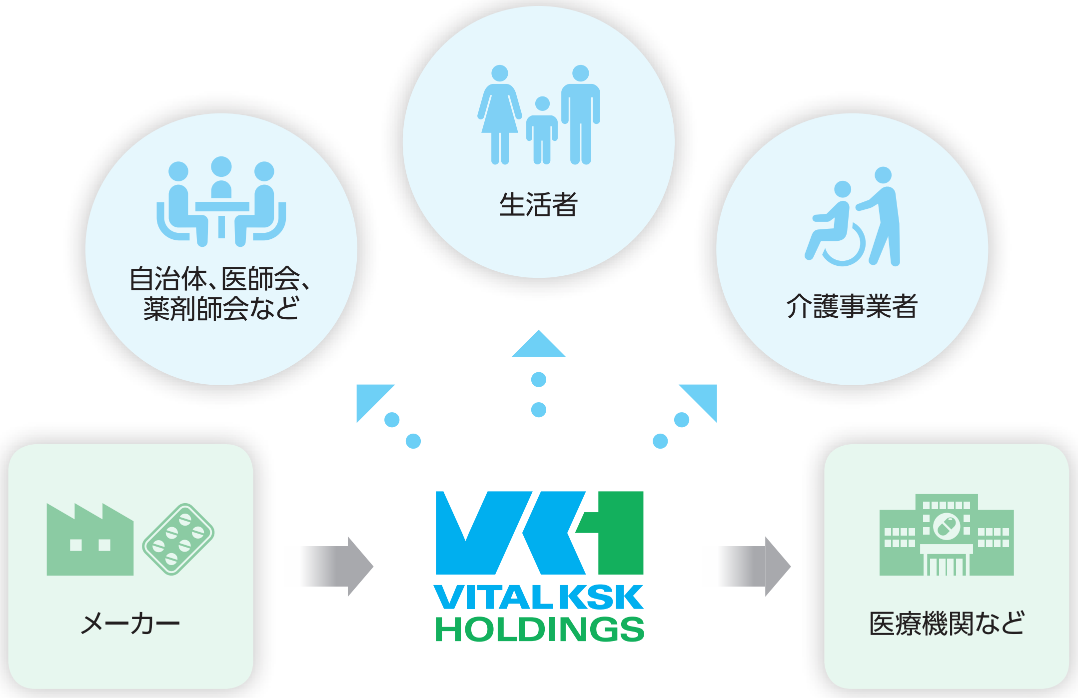
三つ目は、市場競争の激化です。特に、医療用医薬品売上高の50%超を占めている薬局市場では、コロナ禍にあって価格交渉の時間が十分に取れなかったことや得意先の価格交渉代行サービスへの加入が増えたこと、至急配送や返品の増加等により、利益が大きく悪化しました。今期は、医薬品の安定供給体制を確保していくためにも、単品単価交渉の推進や医薬品の価値を踏まえた適正価格での取引に、断固たる覚悟で取り組んでまいります。

第4次中期経営計画最終年度に向けて

当社は第4次中期経営計画において、「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」ことを2025年に向けた長期ビジョンとして掲げ、以下の3つの実践課題を中期ビジョンに設定しました。

- **1.　低成長下においても利益を創出し続ける医療用医薬品卸売事業体制の確立**
- **2.　エマージングビジネス(※)の成長・拡大による収益増**
- **3.　グループ経営体制の強化**

※医療用医薬品卸売事業以外の事業



**医療用医薬品の流通に加え、
介護に必要とされる商材や地域におけるヘルスケアの連携を
サポートする提案を行います**

トップメッセージ

これらに着実に取り組んできたなかで、前期は当社の中核事業である医療用医薬品卸売事業が非常に厳しい状況に追い込まれました。そこで、今期はその立て直しを最優先に取り組んでおります。

まず、営業利益の改善を目指して今期採り入れたのが、スポーツ界でも採用されているオープン・シェア革命です。当社ではすでにVKマーケティングという社内システムを構築し、1軒1軒の得意先ごとに売上高、売上総利益はもちろん、詳細なコストも算出することで、得意先別営業利益を見える化してきました。しかし、前期の業績を顧みるに、このシステムの活用が十分ではなかったと痛感しております。市場が混乱するなかで、利益よりも売上の確保を重視したため不毛な価格競争に陥るなど、流通改善（※1）に逆行するような活動になってしまいました。

今期は、MS（※2）一人ひとりが得意先別営業利益の絶対額に拘って、自発的かつ主体的に取引内容の改善に努めています。また、MSだけでなく、課長、支店長、営業部長においても、配送ルートや人員配置の見直し、物流拠点の最適化など、それぞれの立場で管轄している支店やエリア全体の営業利益の改善に取り組んでいます。そして、その個々の改善成果を見える化することで、それを会社全体で共有するようにしました。こういったオープン・シェアの仕組みを導入することで、何よりも利益を重視した組織風土に変えていきます。また、今期から全階層において利益項目の評価割合を増やすなど利益中心の人事考課に変更しました。利益改善に対する一人ひとりの取り組みをきちんと評価する仕組みを採り入れることで、モチベーションのさらなる向上にもつなげております。

また、徹底したコストの見直しにも着手しています。その一環として、物流拠点の統合を今期実行しております。当社は、非常事態下にあっても確実に医薬品を届けるために最低限必要な物流拠点数を把握したうえで、もっとも効率的かつ効果的な物流拠点網を各営業エリアに整備していく考えです。昨今の道路インフラの整備状況などを踏まえて物流拠点の最適化を今後も随時進めてまいります。

さらに、100店舗に近い規模になった当社グループの薬局事業において、医薬品卸が経営している薬局グループだからこそ可能なサプライチェーンの構築を推進しています。具体的には、医薬品払い出しデータを活用した適正な在庫管理に加え、処方情報に基づく予測自動発注機能、そして発注や検品業務を効率化できるパッケージ納品の活用など、様々な機能を組み合わせて流通に係るコスト全般の削減を図っています。また、そこで構築できたサプライチェーンモデルを今後グループ外のお得意先にも広げていき、地域のヘルスケアの効率的な運営に貢献してまいります。

また、前期から推進しているニューノーマル時代に相応しいDXを活用したプロモーション活動に加え、創薬モダリティの変化に対応するべく、スペシャリティ医薬品の流通業務を2021年5月から受託するなど、新しいビジネスの拡大にも積極的にチャレンジしております。

このような取り組みを着実に進め、第4次中期経営計画の最終年度である今期は、売上高542,200百万円（前年同期比101.0%）、営業利益1,600百万円（前年同期は2,260百万円の営業損失）、親会社株主に帰属する当期純利益4,000百万円（前年同期比341.4%）の経営計画を必ず達成してまいります。

※1　2018年1月に厚生労働省が示した「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」に則した改善。主な内容は、①単品単価交渉の推進、②覚書締結の促進、③持続可能な後発医薬品の流通の実現、④本体価格（税抜価格）での交渉、の4つ。
※2　Marketing Specialist:医薬品卸の営業担当者

地域とともに生きる当社だからこそ提供できる価値をこれからも創り続けてまいります

ステークホルダーの皆様へ

私たちのマテリアリティは、医療用医薬品をはじめとした生命関連商品を安全、安心とともに必要としている方へお届けすることであり、地域社会やそこで提供される様々なヘルスケアサービスを支えていくことです。

新型コロナウイルス感染拡大をはじめ、当社を取り巻く経営環境は予断を許さないものがありますが、こういうときだからこそ創業の原点に立ち返り、地域とともに生きる公益性の高い企業であるという責任感と使命感をグループ全社員が胸に抱き、一丸となって眼前の課題解決とビジョンの具現化に向けて取り組んでいます。ステークホルダーの皆様には、今後ともご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

バイタルケーエスケー・ホールディングスの価値創造モデル

当社が向き合う課題

1 人口動態の変化
- 急速な人口減少と少子高齢化
- 社会保障費の増大と医療費抑制策
- 生産年齢人口減による労働力不足

2 医薬品流通体制の高度化
- 創薬モダリティの変化
- 温度管理やセキュリティ管理
- 関連法規やガイドラインの遵守

3 地域に最適なヘルスケア提供体制の構築
- 地域包括ケアシステムの進展
- 過疎地やへき地への医療提供
- 地域フォーミュラリー

4 様々な災害リスク
- 新型コロナウイルス感染症
- 地球温暖化による災害の増加
- 想定される大きな地震

5 DXへの対応
- IoT、AI、ロボティクスの普及促進
- ヘルスケア分野のデジタル化の加速
- オーダーメイド医療の拡大

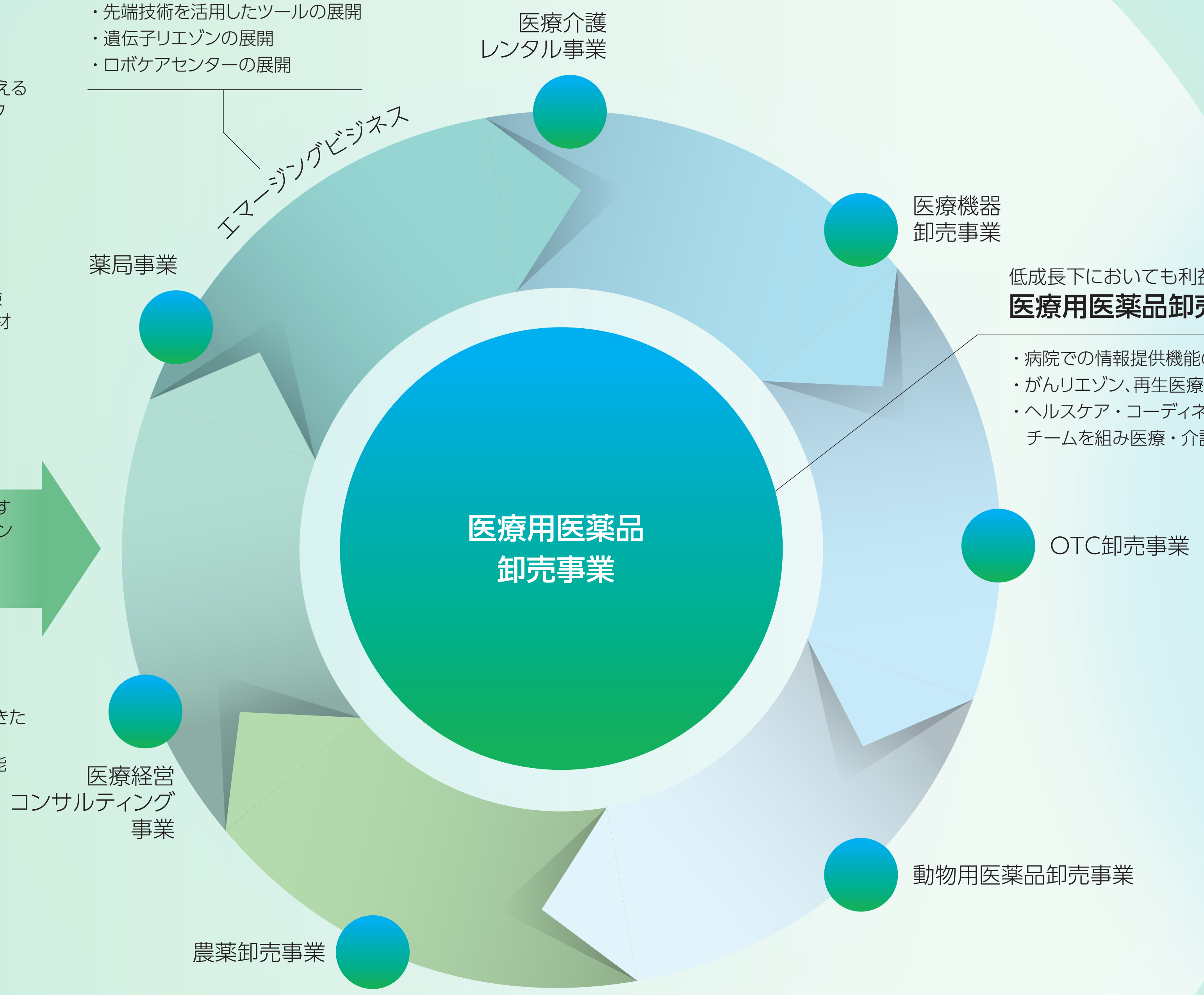
6 SDGsやESGを意識した経営
- サステナビリティ経営の実践
- ウェルビーイングを高める職場作り
- 多様性や個性を尊重した人材登用

差別化された経営資源

- 商品・情報　地域ヘルスケアを支える強固なネットワーク
- 高度な知識・経験使命感を備えた人材
- 顧客ニーズを満たす様々なソリューション
- 医療　自治体　介護　長年にわたり築いてきた地域ヘルスケアコーディネート機能
- 健全な財務体質

事業と戦略

エマージングビジネスの成長・拡大による収益増
- 先端技術を活用したツールの展開
- 遺伝子リエゾンの展開
- ロボケアセンターの展開



低成長下においても利益を創出し続ける
医療用医薬品卸売事業体制確立
- 病院での情報提供機能の見直し
- がんリエゾン、再生医療リエゾンの展開
- ヘルスケア・コーディネーターとリエゾンがチームを組み医療・介護・地域をつなぐ。

コアバリュー　●創業の想い　●企業理念の浸透　●地域医療を支える使命感

提供する価値

健康で豊かな社会の実現に貢献する

創出する財務的価値

売上高	5,422億円
営業利益	16億円
経常利益	42億円

（2022年3月期予想）

創出する社会的価値

1 お得意先・地域社会
- 医薬品の安定供給
- 効果的なソリューションの提供
- 地域のヘルスケア体制構築を支援

2 ビジネスパートナー
- 高品質なサプライチェーン
- 毛細血管型流通ネットワーク
- 地域に深耕した情報収集力

3 従業員
- 働きやすい職場環境
- 高度な知識やスキルの習得
- 健康経営の実践

4 株主
- 安定配当（連結配当性向25%以上）

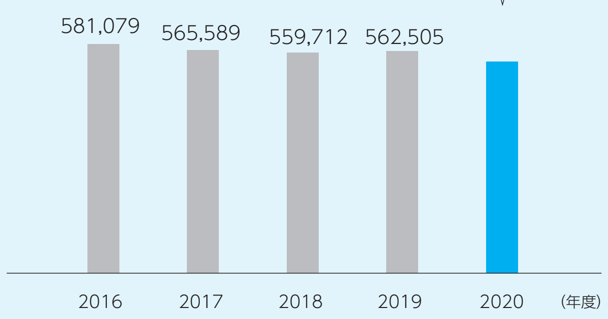
地域社会を支える　インフラ機能の強化

財務ハイライト

連結財務情報

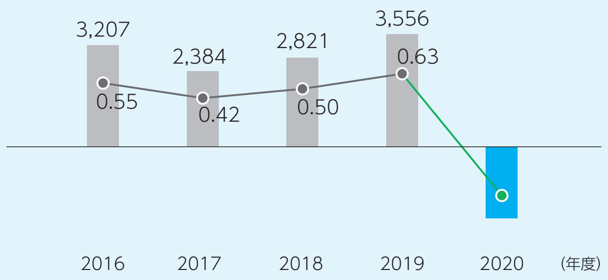
売上高 537,030百万円

単位：百万円



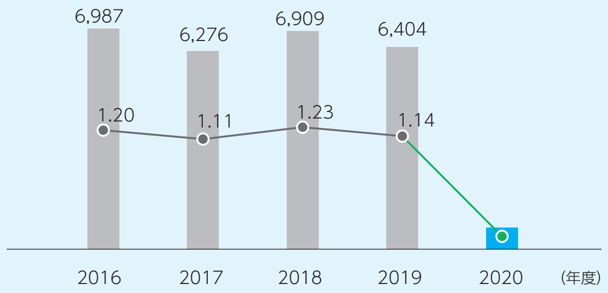
営業利益／営業利益率 △2,260百万円／△0.42%

単位：百万円(営業利益) %(営業利益率)



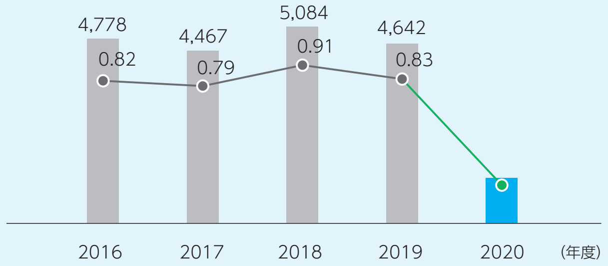
経常利益／経常利益率 693百万円／0.13%

単位：百万円(経常利益) %(経常利益率)



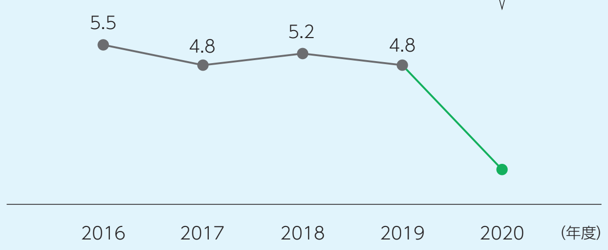
親会社株主に帰属する当期純利益／親会社株主に帰属する当期純利益率 1,171百万円／0.22%

単位：百万円(親会社株主に帰属する当期純利益) %(親会社株主に帰属する当期純利益率)



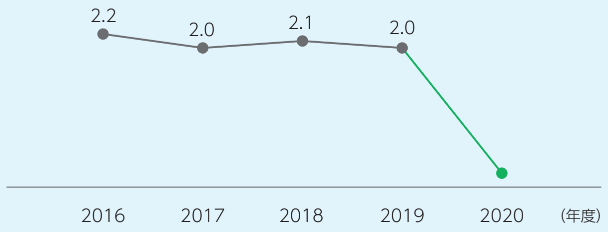
自己資本利益率(ROE) 1.2%

単位：%



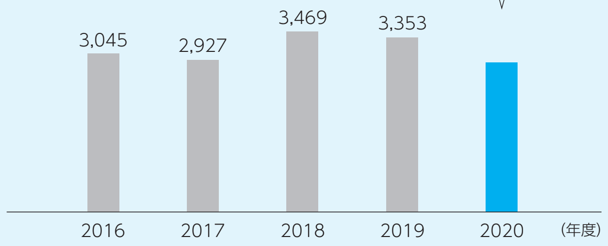
総資産利益率(ROA) 0.2%

単位：%



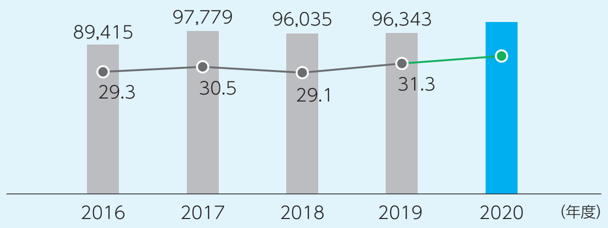
減価償却費 2,876百万円

単位：百万円



自己資本／自己資本比率 102,943百万円／33.1%

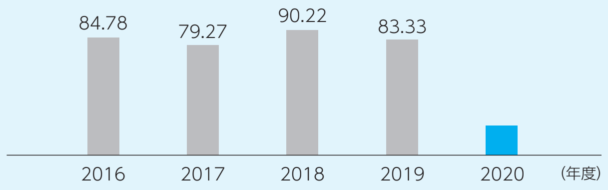
単位：百万円(自己資本) %(自己資本比率)



連結財務情報

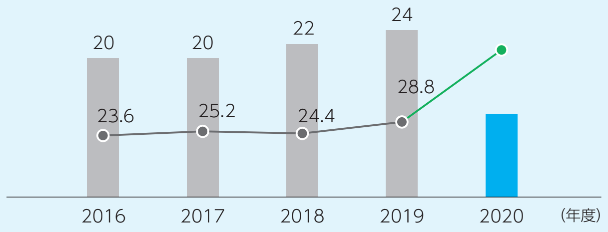
1株当たり当期純利益(EPS) 21.26円

単位：円



1株当たり配当金／配当性向 12円／56.4%

単位：円(1株当たり配当金) %(配当性向)

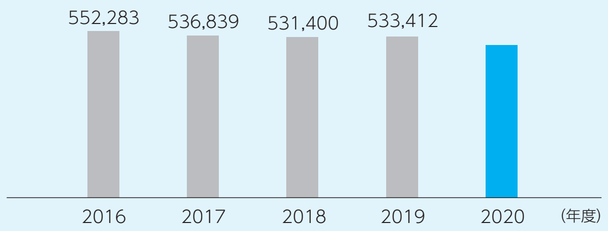


セグメント別

医薬品卸売事業

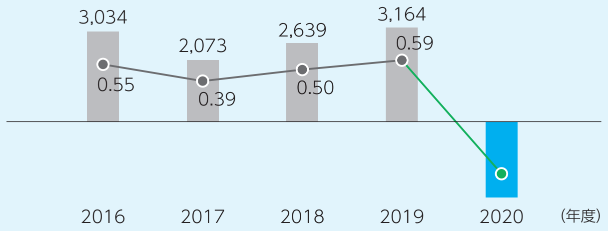
売上高 506,389百万円

単位：百万円



営業利益／営業利益率 △2,542百万円／△0.50%

単位：百万円(営業利益) %(営業利益率)



動物用医薬品卸売事業

売上高 9,811百万円

単位：百万円

営業利益／営業利益率 401百万円／4.09%

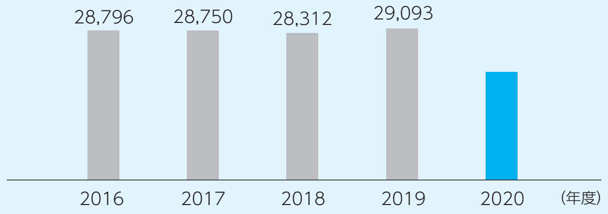
単位：百万円(営業利益) %(営業利益率)

※2020年度より、「その他」に含まれていた「動物用医薬品卸売事業」について量的な重要性が増したため報告セグメントとして記載する方法に変更しております。

その他事業

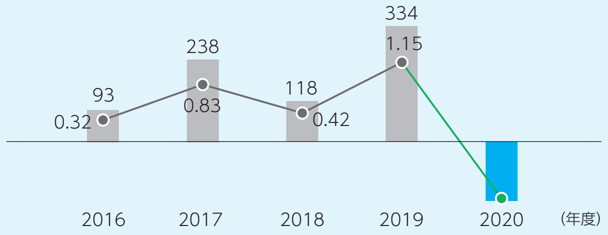
売上高 20,829百万円

単位：百万円



営業利益／営業利益率 △169百万円／△0.81%

単位：百万円(営業利益) %(営業利益率)



バイタルケーエスケー・ホールディングス
事業会社社長インタビュー

株式会社バイタルネット
代表取締役兼社長執行役員
一條 武

×

株式会社ケーエスケー
代表取締役社長
岡本 総一郎

バイタルケーエスケー・ホールディングスの中核企業である
医薬品卸の株式会社バイタルネットと株式会社ケーエスケー。
バイタルネット社長である一條武とケーエスケー社長である岡本総一郎のふたりが、
それぞれの会社の特長や今後に向けた取り組みについて語る。

Q1 それぞれの会社について教えてください。

一條　バイタルネットの前身となる合資会社鈴彦商店は、1948年に宮城県登米市で創業しました。その後東北地方を地盤とする企業との合併を繰り返し、1983年「サンエス株式会社」に商号変更、事業規模を拡大し、1995年には医薬品卸会社として初めて東京証券取引所一部上場を果たしました。そして2001年、「サンエス株式会社」「株式会社ニチエー」「三栄薬品株式会社」の3社が合併し「株式会社バイタルネット」が誕生しました。現在は、仙台市に本社を置き、東北・新潟・首都圏に53の支店・出張所と4つの物流センターをもち、1,223人の社員が一丸となって医薬品の安定供給に努めています。

そして2021年、当社は誕生20周年を迎えました。改めてこれまでの20年間を振り返ってみると、多くのお得意先、お取引先、従業員に支えられてきたと感じています。これまで支えてくださった方々に少しでも恩返しができるよう、日々地域のヘルスケアの最前線で活動しています。

株式会社バイタルネット

設立	1950年2月
本社	宮城県仙台市
拠点数	支店・出張所53　物流センター4
社員数	1,223人(2021年3月31日現在)

岡本　ケーエスケーは1999年10月に、近畿地方に根差し同じ志を有する地域密着卸「錦城薬品株式会社」「株式会社シンエー」「株式会社協進」の3社が合併し、誕生しました。近畿2府4県を商圏として、兵庫・大阪・京都の3物流センターを基点に、32の営業拠点を結んだ物流ネットワークを構築し、1,289人の社員が「いつ、いかなるときも医薬品を届ける」という社会インフラとしての使命感をもち、近畿の隅々まで医薬品が行き渡るよう取り組んでいます。

それぞれのルーツを辿ると、1705年（宝永2年）創業が最も古く、江戸時代末期に創業した小売薬店、中国・上海で立ち上げた薬販売店、戦前からの流れをくむ三共系販売卸など成り立ちは様々であり、32社の地場卸が時代時代に合わせて、地域から求められる姿へと変化してまいりました。変遷のなかにおいて、変わることなく一貫して大切にしてきたことは、地域密着の精神です。現在も地域密着の精神を根幹とし、VISION2025「地域に寄り添う、健康スペシャリスト企業へ」を体現すべく邁進しています。

株式会社ケーエスケー

設立	1962年7月
本社	大阪府大阪市
拠点数	支店32　物流センター3
社員数	1,289人(2021年3月31日現在)

Q2 地域に根差した企業としての両社の特長について教えてください。

一條　当社は創業から約70年にわたり、命をつなぐ医薬品を迅速にお届けして、地域社会に貢献するという軸からぶれることなく進化・発展してきました。東北6県と新潟県において確固たる基盤と高いシェアを確立していることが当社の特長です。

バイタルケーエスケー・ホールディングス事業会社社長インタビュー

また、2次医療圏を目安に支店を配置し、自治体や医師会、薬剤師会などとの結びつきを重視しています。それが東日本大震災の未曽有の混乱のなかでも医薬品供給を途切れさせなかった一因です。その時の活動が評価され、当社が幹事卸を務める宮城県医薬品卸組合は全国で初めて、日本医師会災害医療チーム（JMAT）の構成員となりました。

先ほど4つの物流センターと53の営業拠点があるとお話ししましたが、このような毛細血管型物流網を整備しているからこそ、いざというときに社会的インフラとしての責務を果たせるのです。一方で、このような体制を維持していくということは、それなりにコストもかかります。しかし、コストをかけないとリスクは分散できません。高コストでも地域を支え続けていくためのリスクを低下させることが、結果として企業の信頼につながると思っています。そういう意味で、地域の皆様から長きにわたって信頼ある企業として認知され活動できているというのが、バイタルネットの最も大きな強みではないでしょうか。

また2018年にはコーポレートメッセージとして「想いをつなぐ。明日へ挑む。」を定めました。創業以来、当社は先取・先駆の精神で、新たな技術をいち早く取り入れ、事業の効率化やサービス向上に努めてきました。具体的にはオートバイでの配送や業界に先駆けた大規模物流センター、東北流通業初のコンピューター導入です。この精神は、今も一人ひとりの社員にしっかりと根付いており、地域のヘルスケアに貢献する企業であり続けるために、これからも継承していきたいと考えています。

岡本　当社は「私たちは、医療・医薬品はもとより、健康に関連する商品の流通に携わる企業として、全ての人々が健康で幸せに生活できる社会の実現のために貢献します。」をMISSIONとして掲げています。これは医薬品を主たる商材として、医療だけに目を向けた従来の医薬品卸ではなく、広い視野をもって健康というテーマに取り組むことを表しています。

他社にない最も特徴的な取り組みは、地域包括ケアシステム構築への関わりです。2005年の介護保険法改正において、予防重視型システム、地域包括ケア体制の整備が提唱されました。2014年の同法改正では、条文に「自治体が地域包括ケアシステム推進の義務を担う」と明記され、地域ごとに異なる課題に対応すべく動き出しました。このような流れのなか当社では近畿地方の各地域において、医療や介護に係わる皆様の顔の見える関係づくりを行うことを目的として、2015年より社内認定制度を設置し「エリアパートナー（AP）」と呼ばれる多職種連携をコーディネートするMSを育成してきました。このエリアパートナーは、地域連携に取り組む医師や薬剤師、コ・メディカルをつなぐ「AP連絡会」の発足や運営において、中心的な役割を担っています。

他にも介護保険法が制定された前年の1996年には、兵庫県を商圏とした福祉用具のレンタル・販売を手掛ける子会社「株式会社たんぽぽ」を設立し、いち早く介護の分野への取り組みを開始しました。その後ケーエスケーにおいても、たんぽぽのノウハウを取り入れ、福祉用具レンタル・販売事業を担うケア大阪を立ち上げました。より広範な地域のニーズに対応できるよう、順次エリアを拡大しています。

このように私たちは、近畿地方の皆さんの健康的で住みよいまちづくりに貢献することを目的として、医薬品だけでなく健康という広い視野で、地域ごとに異なる様々な課題に対しソリューションを提供しています。

Q3 両社が経営統合するかたちで2009年にバイタルケーエスケー・ホールディングスが設立されてから12年。どのようなシナジーが生まれていると感じますか？

一條　両社は、売上高が約2,600億円と同じような事業規模の会社です。営業エリアはそれぞれ異なりますが、地域に根差した企業としてお互いに学べることがたくさんあると感じています。

バイタルケーエスケー・ホールディングスでは、定例の取締役会に加えて、グループ会社の幹部が一堂に会する経営委員会を設立以来毎月開催していて、その数は累計で140回を超えました。経営委員会のなかで私と岡本社長が、それぞれの経営指標や営業・物流に関する取り組み状況について発表していますが、刺激になることがとても多いです。例えば、経営分析や営業活動について「この分析は自分たちでも活用できるかもしれない」「こういうアプローチは当社でも活かせるはず」という気づきが毎回あるのです。こういう知の共有がスムーズにできていることが、経営統合の一番のシナジーだと感じています。岡本社長はいかがですか？

岡本　そうですね。例えば、先ほどご説明した「エリアパートナー」という制度は当社独自のものですが、一方でバイタルネットでも「ヘルスケア・コーディネーター」という呼称で、医療と介護に関わる方々をつなぐ取り組みを積極的にされています。地域に根差した企業として、地域全体を支えていくという共通の目的に向かって、両社が現場レベルで様々なチャレンジを日々しており、そこは参考になる情報の宝庫です。そういった経験知を共有できていることは非常に大きなメリットだと思います。

また、当社の営業エリアである近畿2府4県には大阪や神戸、京都といった大都市圏だけでなく、過疎化が急速に進んでいる町や村も多く存在します。バイタルネットの主要営業エリアである

バイタルケーエスケー・ホールディングス事業会社社長インタビュー

東北地方は全国的にも人口減少のスピードが速いのですが、そのような地域で医薬品の安定供給に向けた取り組みを日々されているわけです。その取り組みを具体的に知ることができるのも、これからの当社の体制を考える上で大変貴重な機会だと感じています。

Q4 両社におけるSDGsの取り組みについて具体的に教えてください。

一條　当社では企業理念「ひとびとの健康に奉仕し、健全な社会の育成に貢献する」に基づく事業活動がSDGsの推進につながると考え、2021年4月には「バイタルネットSDGs宣言」をしました。事業活動を通した重点取り組み項目は「医療と介護・福祉への貢献」「健康で住みやすい地域づくり」「多様な人材の活躍」です。

まず「医療と介護・福祉への貢献」「健康で住みやすい地域づくり」（ともに関連SDGs目標3、10、11、17）についてです。私たちは、医薬品の安定供給を持続し、医療・介護・福祉が地域に行き渡る体制づくりを推進することで、社会的インフラとしての使命を果たしていきたいと考えています。そのために当社では、2016年からヘルスケア・コーディネーターの育成を進めています。医薬品というモノを運ぶことだけが私たちの仕事ではなく、その地域に住まう方々の暮らし全般を支えていくのが当社の役割だからです。

次に「多様な人材の活躍」（関連SDGs目標1、4、5、8、10、17）についてです。一人ひとりの個性を重視し活気ある働きがいのある職場づくりを行うとともに、多様な社会のニーズに対応できる人材を育成していきます。特にここ数年力を入れて取り組んでいるのは、女性活躍推進です。時間単位での年休取得制度の導入や育児に伴う短時間勤務制度の拡充など、女性社員がより働きやすい制度を整えています。また、バイタルネットやその子会社には薬剤師、ケアマネジャー、介護福祉士といった有資格者も多数在籍しています。それぞれがもつ専門力を集積し、それを活かすことができる職場づくりをこれからも進めていきます。

岡本　当社でもSDGsを意識した取り組みを以前から進めています。まず、「11 住み続けられるまちづくりを」においては、認知症「キャラバン・メイト」活動を行っています。これは、新オレンジプランなどで謳われている認知症への理解を深めるための普及・啓発活動です。キャラバン・メイトとは、認知症への理解者として認知症サポーターを養成する「認知症サポーター養成講座」での講師役を務める者のことです。当社にはその有資格者が63名在籍しています。活動としては、小・中学校や銀行などの企業、病院、クリニック、薬局などにおいて住民講座やミニ学習会を開催しています。この活動によって、認知症の方やそのご家族が安心して暮らせるまちづくりのお手伝いをさせていただいています。

また、「17 パートナーシップで目標を達成しよう」においては、地域の医療と介護をつなぐ「小さな顔の見える会」をコーディネートしています。国が推し進めている地域包括ケアシステムは、「地域における医療・介護の関係機関が連携して、包括的かつ継続的な在宅医療・介護の提供を行うことが必要」とされています。このように在宅医療と在宅介護を一体的に提供できる体制の構築やその取り組みが国から期待されていますが、医療従事者と介護従事者の連携は、実務者レベルではまだまだ不十分であると言われています。

そのようななか、当社は近畿2府4県において、在宅医療に係わられている医師、薬剤師、介護職員などでつくる多職種連携会「小さな顔の見える会」を、2015年から600グループ以上コーディネートしてきました。「小さな顔の見える会」の参加者は累計で5,000人を超えています。当社は引き続き、地域の医療・介護に携わる方々の小さなつながりの輪を作り、関係を構築していくことで、在宅で医療を受けておられる方やそのご家族の方々にとって、住みよいまちづくり推進を目指します。

Q5 地域に根差した企業として、どういう存在でありたいですか？

一條　バイタルケーエスケー・ホールディングスでは「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」ことを2025年に向けた長期ビジョンとしています。では、そのために具体的に何をするかですが、一言で言えば「医療と介護によるまちづくりへの貢献」です。当社の強みである医療機関や行政、地域とのつながりを最大限に活かし、そこにお住まいの方々を様々なサービスでサポートしていきたいです。少子高齢化や過疎化が進む東北各地の現場をよく知る我々だからこそできることが、まだまだたくさんあると思っています。「この街にバイタルネットがあってよかった」と思ってもらえるような企業を目指し、これからも日々挑戦していきたいです。

岡本　当社が目指しているのは「地域医療に最も適したパートナー」という存在です。パートナーとは、対面で向かい合うのではなく、同じ方向を見てともに未来へ歩んでいく存在だと思います。つまり、どんなときでも自分たちを中心に考えるのではなく、お得意先、お取引先をはじめ、当社を必要としてくださる方々の視点に立って、自分たちに何ができるかを考えることが大切だと思います。そういった想いを常にもちながら活動していくことを通じて、地域のヘルスケアに欠かせない存在になりたいです。

Special Feature 1
明日をつなぐ

医療をつなぐソリューション

安全、安心に医薬品を届けることで、助かる命があります。
私たちはその使命を、いつ、いかなる時でも果たせるよう、デジタル化や医薬品流通の
高度化といった環境変化に対応し、より効率的かつ的確なソリューションの提案をしてまいります。

● デジタル化による営業改革

製薬メーカーのMRを取り巻く環境は、近年厳しさを増しています。「医療用医薬品の販売情報提供活動に関するガイドライン」の適用や、医師の働き方改革の推進、MR数削減などMR活動が変化するなか、訪問規制を厳しくする医療機関も増え、MRが医師や医療従事者と面談ができる時間は年々減少する傾向にありました。そのようななか、新型コロナウイルスの感染拡大によってMRの医療機関訪問はますます難しくなり、医師や医療従事者との面談機会は著しく減少しました。このような環境下においても、安全かつ安心して医薬品を使用するための医薬品情報を、医師や医療従事者に迅速に届けていくことは不可欠です。新型コロナウイルス感染拡大はニューノーマルにおける活動スタイルを構築する転換期となっています。

当社では新型コロナウイルス感染拡大以前からデジタル化の流れを見据え、タブレットやスマートフォンによる新しい営業スタイルの構築に取り組んでおり、2020年10月からはDXを活用した営業活動に本格的に取り組み始めました。なかでも積極的に取り組んでいるのが、タブレット端末の活用です。当社では、タブレット端末を携帯したMSが医師や医療従事者を訪問し、MRがリモートで面談に参加する「リモート同行」という、リアルとリモートを融合させた新たな情報提供スタイルを構築しました。MSがリアルに面談している場面にMRがリモートで参加することにより、タイムリーな情報提供機会の創出や円滑なコミュニケーションを構築することができます。また「リモート説明会」では当社MSがMRと医師や薬剤師をつなぎ、製品説明の機会を提供しています。さらに「Web講演会同席視聴」は、製薬メーカーによる医師や薬剤師向けのWeb講演会に当社のMSが同席視聴し、感想や医薬品の採用意向などを聞き出してMRにフィードバックする取り組みです。このようなタブレット端末を使用したリモート活動は、多忙な医療現場における情報伝達ツールとして、医師や医療従事者はもちろん、製薬メーカーからも高い評価をいただいています。いずれの取り組みも製薬メーカーからフィーをいただいており、新たな収益確保につながっております。

当社が開発した、MSとMRが得意先ニーズや処方動向などについて従来以上にタイムリーに正確で品質の高い情報共有を実現できるチャットツール「FINE」の有用性も、新型コロナウイルス禍において一気に高まりました。また、社内のMS間の情報共有にもチャットツールを活用しています。その他、営業日報にもアプリを導入するなど、デジタル化は営業品質の向上や社内の連携強化につながっております。

デジタル化はMSの営業活動や情報提供活動手段の選択肢としてこれからますます重要度が増すと考えられます。当社では積極的にDXを活用し、お得意先や製薬メーカーにとってなくてはならない存在を目指していきます。

タブレットを活用したリモート同行

薬局でのリモート説明会の様子

Special Feature 1
明日をつなぐ

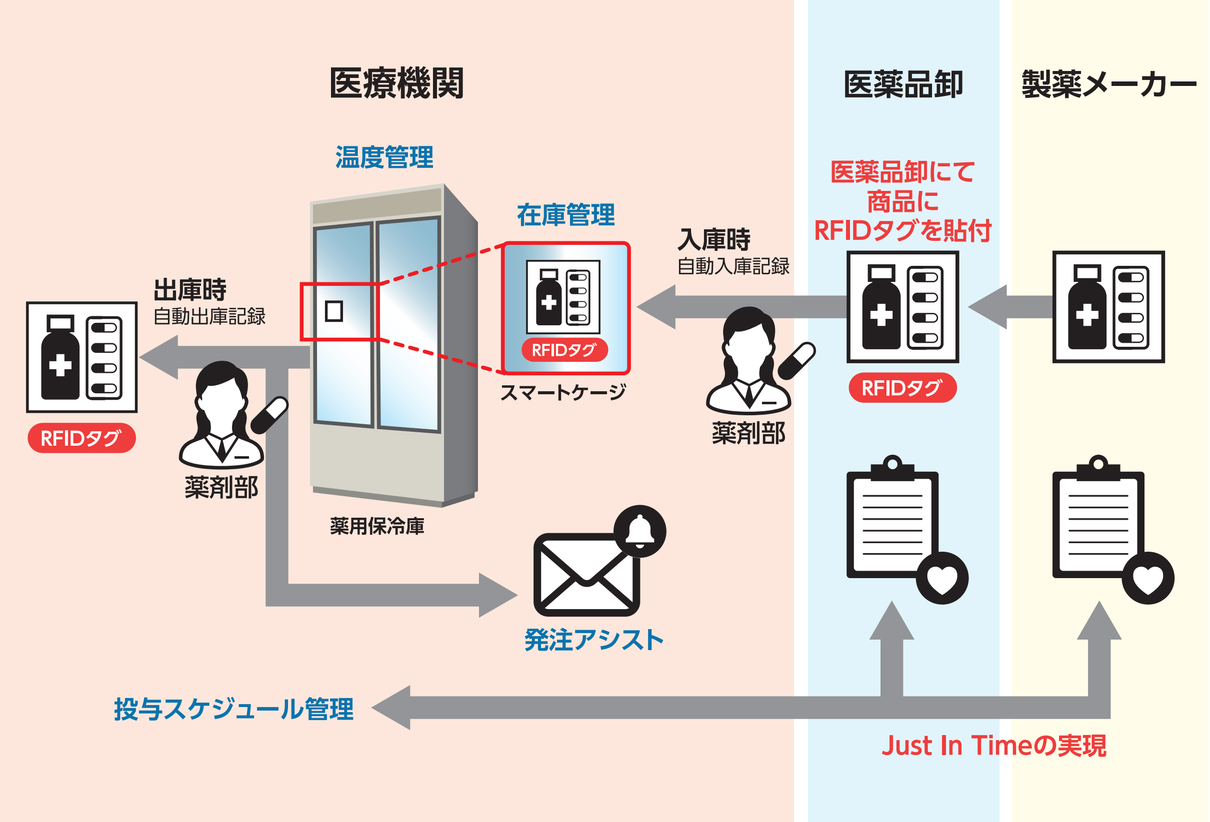
NOVUMN（ノヴァム）

バイタルネットとケーエスケー、持分法適用会社であるファイネスは2021年3月1日に設立された「個別化医療・医薬品トレーサビリティ協議会」に参画しており、個別化医療支援プラットフォーム「NOVUMN（Next Ordinary Value for Universal Medicine Network）」の普及に取り組んでいます。

「NOVUMN」は微細・微小な温度等の変化によって有効成分が変質してしまう可能性のある特殊医薬品に関して、製品流通の全ての段階にわたる厳格な温度管理や、医薬品の製品一つひとつのトレーサビリティを可能にします。

具体的には、医薬品卸の物流センターで医薬品の箱に医薬品名や使用期限などを付与したRFIDタグを貼り付けて医療機関に納品します。医療機関では、保冷庫内に取り付けた専用アンテナでRFIDタグの情報を読み取り、それをクラウド上に送信します。クラウド上では医薬品の入出庫や庫内温度の情報を記録し、患者に医薬品がいつ投与されるかといった治療スケジュールとも連動させることができます。

このプラットフォームを活用することにより、医療機関は患者さんの治療スケジュールに合わせて必要な量の医薬品を発注することができ、在庫負担が軽減されます。



在庫管理システムとパッケージ納品

当社グループでは、医療機関向けに医薬品の在庫管理システム『POWERS』『PharPlus』を提供しています。これらは、お得意先に合わせて病院用、診療所用、調剤薬局用と用意しており、お得意先それぞれの考え方に沿って柔軟に対応できるよう作られています。また、物品管理の考え方、運用方法をお得意先と共に探求し、業務の効率化を図ることを目指して、常に進化させています。無駄な在庫（デッドストック）や欠品のない適正な在庫管理を実現することで、医療スタッフの皆様の在庫管理や品質管理にかかる時間、労力を軽減し、患者さんへのサービス向上につなげることができます。在庫管理システムは独自のアルゴリズムで一定期間の在庫予測が可能となっており、お得意先の発注業務を自動化できるところが大きなポイントです。

従来から取り組んでいる調剤薬局とのパッケージ納品では、週２～３回の自動発注を受けて、当社では多重検品を行ったうえで、お得意先に納品する荷姿にパッケージングしてお届けしています。

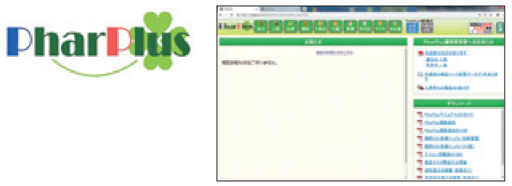
パッケージ納品は、導入いただいた調剤薬局の在庫管理業務・発注業務・荷受業務を大幅に削減したうえで患者さんへの欠品の軽減を実現でき、当社においても物流業務の効率化が図れるというWin-Winの仕組みです。また納品回数や荷受時間を減らすことで感染予防にも寄与します。

ローコスト経営、DX、省力化といったニューノーマル時代のキーワードに合致する、このパッケージ納品のサービスを今後も推進していきます。

薬品在庫管理システム POWERS

病院用　診療所用　調剤薬局用

調剤薬局向け在庫管理システム PharPlus



パッケージ納品

開封したか分かるセキュリティシール

40Lと20Lのパッケージ納品専用の箱

Special Feature 1
明日をつなぐ

物流拠点最適化

「いつ、いかなるときも必要としている人たちに医薬品を届けたい」 これは、当社のマテリアリティであり、社会的使命だと考えています。

現在、当社ではミニマムオペレーションという考え方のもと、最適な物流体制の構築に向けた検討を行っています。

2021年8月31日現在、バイタルネットでは物流センター4か所、支店・出張所53か所の体制のもと、約20,000軒のお得意先に、ケーエスケーでは物流センター3か所、支店32か所の体制のもと、約22,000軒のお得意先に日々医薬品を届けています。

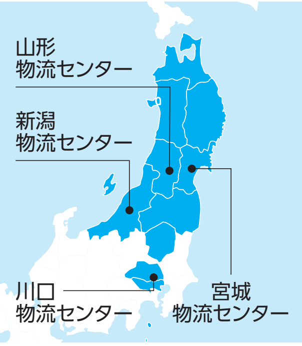
この合計42,000軒にのぼるお得意先に対して、非常事態下にあっても確実に医薬品を届けるために最低限必要な物流拠点数を把握すること、これがミニマムオペレーションの考え方です。

この考え方をベースにして、もっとも効率的かつ効果的な物流拠点網を各営業エリアに整備していくことで、人口減少社会にあっても着実に医薬品を届けられる体制を、これからも構築していきます。

最適な物流オペレーション構築に向けた検討を開始

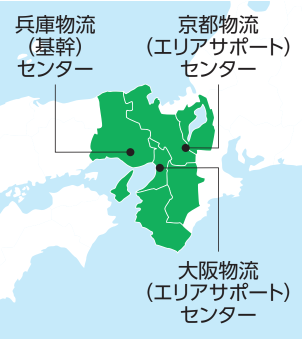
株式会社バイタルネット

物流センター	4か所
支店・出張所	53か所
得意先	約20,000軒



株式会社ケーエスケー

物流センター	3か所
支店	32か所
得意先	約22,000軒



(2021年8月31日現在)

当社のマテリアリティ
いつ、いかなるときも
必要としている人たちに
医薬品を届けたい

▼

ミニマムオペレーション
非常事態下でも確実に
医薬品を届けるため
最低限必要な物流拠点数を
まず明確に

▼

最適な物流オペレーションの構築へ
もっとも効率的、かつ効果的な
物流拠点網を整備し
人口減少社会に対応

新型コロナウイルスワクチン配送

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大は、社会や経済への大きなダメージ、医療提供体制の逼迫など、世界中を大きな不安に陥れました。そのようななか、日本においても2021年2月から新型コロナウイルスワクチンの接種が開始されました。

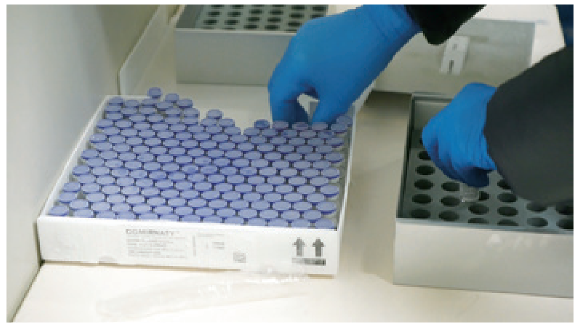
現在流通しているコロナワクチンは、従来のワクチン以上に保管や流通段階において、超低温な温度管理をはじめとする高度な品質管理体制が求められています。病院などの基本型接種施設では、保管用のディープフリーザーが設置されるなど、厳格な品質管理体制が整備されています。

ファイザー社製のワクチンは、基本型接種施設で小分けし、連携型接種施設やサテライト型接種会場へ輸送しています。その際、適正温度・配送時間・保管期間など、厳格な品質管理基準に沿って対応しなくてはなりません。当社では自治体からの要請を受けていくつかの支店を基本型接種施設として登録しました。当社支店施設内でワクチンを小分けし個別接種を進める医療機関や高齢者施設に配送しています。具体的には、支店に到着したワクチンの温度を確認し、素早くディープフリーザーに移します。ディープフリーザーには温度監視装置を設置しており、異常が発生した時には社内の担当者数名に連絡がいくようにしています。また、停電時も電源が確保される体制にしています。配送する際は、保冷庫内で必要本数のワクチンをディープフリーザーからワクチン用バイアルホルダーに移し、あらかじめ冷やしておいた保冷バッグに格納します。また、シリンジと注射針も施設ごとに必要な数量を袋詰めし、納品書、ロット番号のシール、添付文書、取扱説明書、そして温度管理状況確認書を一緒にお届けしています。

また、大規模接種会場を中心に接種されるモデルナ社製のワクチンも保管や配送時にディープフリーザーを使用しますが、物流センターでの保管から大規模接種会場に届けるまで常に温度ロガーで温度逸脱を監視することで高度な物流品質を担保しています。

このように、ワクチン配送に関する一連の取り組みには医薬品卸として長年培ってきた品質管理方法や様々なノウハウ、また医療機関や自治体との信頼関係をベースに、必要なときに、必要な量のワクチンを、必要としている人々のもとへと届けられるよう、自治体や製薬メーカーと連携し、全力で取り組んでいます。 新型コロナウイルスは、変異株の感染が拡大するなど、依然として終わりが見えない状況にあります。それでも私たちは少しでも早いコロナ禍の収束を願い、コロナワクチンや治療薬の安定供給など、そのときどきの状況に応じて医薬品卸としての使命を全うする所存です。

動画「ラストワンマイル～ファイザー製ワクチン編」


コロナワクチンの出荷

Special Feature 2
未来をはぐくむ

人々のために まちをはぐくむ

私たちは医療機関・介護事業者・自治体との連携を深め、
地域の医療・介護にかかわる課題解決に取り組み、
地域の人々にとって、健康的で住みよいまちづくりを目指してまいります。

● 認知症「キャラバン・メイト」活動

国が地域包括ケアシステムの構築を進めるなか、地域住民の暮らしをより充実させるための課題の一つとなるのが、増加している認知症患者への対応です。厚生労働省は、2015年1月に策定した「認知症施策推進総合戦略～認知症高齢者等にやさしい地域づくりに向けて～」（新オレンジプラン）で、日本の認知症高齢者の数は2025年には約700万人におよび、65歳以上の高齢者の約5人に1人は認知症になると推計しています。そこで、団塊の世代が75歳以上になる2025年を見据え、認知症の方の意思が尊重され、できる限り住み慣れた地域のよい環境で自分らしく暮らし続けることができる社会の実現を目指しています。

このような認知症に対する取り組みに対し、当社が地域に貢献できることはないかと考え導き出したのが、認知症への理解を深める普及・啓発活動です。

当社には、認知症サポーターを養成する「認知症サポーター養成講座」で講師役を担う「キャラバン・メイト」の有資格者が63名在籍しています（2021年3月31日現在）。彼らは小中学校、企業、病院、クリニック、薬局などにおいて、認知症の講座や学習会を開催することで認知症に対する理解を深めてもらう活動を行ったり、社会福祉協議会、介護施設、薬剤師、地域のボランティアなどと協働して認知症の方が輝けるイベントを企画することで、認知症の方とその家族が安心して暮らせるまちづくりのお手伝いをしています。

認知症の方が主役となるイベント「てへぺろキッチン」(※)

当社社員による「認知症サポーター養成講座」（製薬メーカーにて）

※大阪市の此花区社会福祉協議会が開催しているイベントで、認知症を抱えた人がホールスタッフを担当するレストラン

● ロボケアセンター

2019年5月、「仙台ロボケアセンター」を仙台市泉区にあるバイタルネット八乙女ビル1階に開設しました。東北初、全国で8か所目のロボケアセンター(※1)です。

このセンターは、バイタルネットと医療用ロボットの研究開発を手掛けるCYBERDYNE株式会社（本社：茨城県つくば市、代表取締役社長：山海嘉之氏）が連携し展開するもので、世界初の装着型サイボーグ「HAL®」(※2)による脳神経・筋系の機能改善を促す画期的なプログラム「Neuro HALFIT®」を提供しています。身体機能の低下や脳卒中（脳梗塞や脳出血などの脳血管疾患）、脊髄損傷などによる後遺症により、自力での立ち座り、歩行、腕を動かすことなどが難しくなった方に対して、「HAL®」を装着して脳神経系の活動ループを賦活化することで、脳神経・筋系の機能改善を促すことが、「Neuro HALFIT®」の大きな特徴です。

ロボケアセンターでは、歩行練習に使う“下肢タイプ”、肘・膝・足首の曲げ伸ばし練習に使う“単関節タイプ”、体幹動作練習や立ち座り動作練習に使う“腰タイプ”の計3種類の「HAL®」を使用し、理学療法士を含む専門スタッフが利用者の身体状況に合わせたマンツーマンプログラムを提供します。また、“単関節タイプ”および“腰タイプ”の個人向けレンタル「自宅でHAL®」がスタートし、利用者向けのオンラインサポートやフォローアップも開始しました。障害をおもちの方から、フレイル(※3)を予防したい方、今の健康を維持したい方まで幅広い方を対象にしたサービスです。

従来のリハビリで効果を感じなくなってしまった方でも、さらなる改善が期待できます。身体機能の改善を実感することで気持ちの変化も期待できる「Neuro HALFIT®」。仙台ロボケアセンターは、利用者の方の「もう一歩進みたい」「生活を改善したい、楽しみたい」を応援しています。

仙台ロボケアセンターの様子

※1　2021年5月31日現在、札幌、仙台、浦安、湘南、つくば、四ツ谷、名古屋、鈴鹿、大阪、神戸、岡山、広島、北九州、福岡、大分、熊本の16か所
※2　「HAL®」(Hybrid Assistive Limb)は、人の意思を反映した生体電位信号に基づいて、意思に従って人と一体化して機能する世界初の装着型サイボーグ。医療分野では、脳神経・筋系疾患の機能改善を促進するサイバニクス治療として活用。福祉分野では、身体機能の回復を促すことで自立度を向上させたり、介護者の介護作業を支援したりするなど、様々な分野で活躍している。
※3　加齢により心身が老い衰えた状態

多職種連携会の企画・実施

厚生労働省が2025年を目途に構築を目指している地域包括ケアシステムは、「地域における医療・介護の関係機関が連携して、包括的かつ継続的な在宅医療・介護の提供を行うことが必要」とされています。しかし医療従事者と介護従事者の連携は、実務者レベルではまだまだ不十分であると言われています。

このようななかで、当社は身近な地域を単位に、要介護状態となっても住み慣れた地域で自分らしい暮らしを最後まで続けることができるようにすることを目的として、医療従事者や介護従事者など多職種の方々に参画していただき連携を深める会を2014年に立ち上げました。そしてこれまで数多くの多職種連携会をコーディネートしてきたことで、地域のかかりつけ機能および在宅医療を含む医療提供体制の円滑化に貢献してきました。

当社は引き続き、地域の医療・介護・福祉に携わる方々のつながりの輪を作り、関係を構築していくことで、認知症の方や高齢者を含む住人一人ひとりが住みよいまちづくりを目指していきます。

多職種連携会の様子

地域住民の健康リテラシー向上

当社は、地域の医療と介護を円滑につなぐ取り組み、認知症「キャラバン・メイト」活動、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、地域住民の皆様にとって健康的で住みやすい街になるようなお手伝いを日々行っています。

各地域の自治体においても住民の健康づくりや健康増進などに向けた取り組みが積極的に実施されており、ケーエスケーは2018年１月に兵庫県とがん検診等受診率向上に関して、2020年8月に大阪府と大阪府民の健康づくりに関して、2021年3月に京都市と「健康長寿の町・京都」の推進および京都市民のがん検診受診率向上に関して、協定を締結しました。

これらの締結により、各地域において住民の皆様の健康に役立つ情報を様々なイベントなどを通じて提供したり、住民の皆様が立ち寄る薬局などに各種啓発リーフレットを配布することなどにより、皆様の健康リテラシーの向上に寄与しています。

「大阪府がん検診受診推進員制度」による推進員資格をケーエスケー社員に付加

※運動器の障害のために移動機能の低下をきたした状態

グループ Topics

自治体等との協定締結

昨今大規模な自然災害が各地で発生し、甚大な被害を及ぼしております。当社グループは、平常時においてはもちろん非常時においても、必要とされる医薬品を医療の現場へお届けする社会的責任を担っています。そのため、自治体等との災害時物資供給等の協定の締結を推進しています。また、住民の健康づくりや健康増進に関する自治体の様々な取り組みも支援しています。

	バイタルネット	ケーエスケー
2013年 4月		京都府南丹市と大規模災害時の医薬品供給協定締結
2015年 12月	宮城県大和町と富谷町（現富谷市）と災害等における物資供給及び施設提供の協力に関する協定締結	
2016年 3月	宮城県名取市と災害等における物資の供給に関する協定締結	
7月		滋賀県近江八幡市と高齢者安心見守り活動に関する協定締結
11月	岩手県奥州市と災害等における物資の供給に関する協定締結	
2017年 7月	岩手県金ヶ崎市と災害等における物資の供給に関する協定締結	
9月	陸上自衛隊補給統制本部と大規模災害時における医薬品の供給に関する協定締結	
12月	宮城県仙台市とがん検診受診率向上に関する協定締結	
2018年 1月		兵庫県とがん検診等受診率向上推進協定締結
7月	岩手県北上市と災害等における物資の供給に関する協定締結	
8月		滋賀県近江八幡市と大規模災害時の医薬品供給協定締結
2019年 2月	新潟県新潟市と災害等における物資の供給に関する協定締結	
2020年 8月		大阪府と大阪府民の健康づくりに向けた協定締結
2021年 3月		京都市と京都市民のがん検診受診率向上などに関する協定締結
5月	山形県上山市と災害時における医薬品等の供給に関する協定締結	
6月		大阪府と大阪府の高齢者にやさしい地域づくり推進に関する協定締結

事例1

バイタルネットでは、2017年9月、大規模災害時の全国規模の物流・生産が整うまでの間の医薬品、医療材料の供給について、陸上自衛隊補給統制本部との間で協定を締結しました。

陸上自衛隊との協定締結

事例2

ケーエスケーでは、2020年8月、大阪府民の健康づくりに向けた協定を大阪府と締結し、府民の健康づくりの促進やがん検診の受診啓発に関する取り組みを自治体とともに進めています。

大阪府との協定締結

Pick Up

薬局事業

当社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、多様な機能をもった薬局を各地に展開しています。株式会社オオノ(55店舗)、株式会社グッドネイバー(24店舗)、有限会社健康堂薬局(8店舗)の3社で1都7県に87店舗のネットワークをもち、地域の方々の健康を支えるお手伝いをしています。 ※2021年7月1日現在

厚生労働省は2015年10月に策定した「患者のための薬局ビジョン」において「かかりつけ薬局」が有する3つの機能として「服薬情報の一元的・継続的把握」、「24時間対応・在宅対応」、「医療機関等との連携」を示しています。当社グループの薬局は、このビジョンに則り、これまでに培ってきた地域のネットワークをさらに深化させ、「かかりつけ薬局」になるための歩みを着実に進めています。

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、病院の薬剤部と連携して実地研修を行い、抗がん剤の扱いなどの高度薬学管理に対応する専門薬剤師の養成を行っています。

薬局事業展開エリア

また、多くの薬局で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・介護職種と連携して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。

株式会社オオノが運営するひかり薬局の業務の様子

TOPICS オンライン服薬指導の取り組み

当社グループの薬局では、オンライン医療の拡大が進むなか、環境変化に対応する取り組みを行っています。

ひかり薬局春日町は、2020年7月から2021年3月まで行われた、仙台市、仙台市医師会、仙台市薬剤師会の三者共同で実施したオンライン診療・服薬指導の実証実験に参加し、医療機関でのオンライン診療から、オンライン服薬指導の一連の流れを実際に行うことによって、「オンライン医療」の課題について検証する活動を行いました。また、

オンライン服薬指導の様子

ひかり薬局、プラザ薬局の各店で、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、電話等を用いた服薬指導・処方薬の配送に対応しており、安全・安心な薬局利用に関する取り組みを進めています。

TOPICS 地域薬学ケア専門薬剤師(がん)の認定取得

株式会社オオノでは、地域薬学ケア専門薬剤師(がん)の認定取得を進めています。

地域薬学ケア専門薬剤師(がん)は、地域医療に必要となる広範な薬物療法に一定水準以上の実力を有し、現に地域医療・介護等の現場において活躍し、さらに副領域としてがんの専門性を有する薬局薬剤師で、ひかり薬局大学病院前調剤センターで3名、ひかり薬局台原で1名が認定を受けています。

抗がん剤治療をされている患者さんに対して、服薬期間中の電話フォローアップや相談受付を行い、必要な情報をトレーシングレポート(服薬情報提供書)により主治医と共有することで、複雑化するがんの薬物治療を支えています。

また、情報発信も積極的に行っており、2021年3月の日本臨床腫瘍薬学会学術大会においては、「ICTを活用した医薬薬連携により外来がん治療患者に対し薬学的管理を行った一例」と題して研究成果を発表しています。

宮城県の地域医療情報連携ネットワークであるMMWINを活用し患者情報を一元化することで、施設間での情報共有を行った事例から、がん患者さんに対する薬剤師の電話フォローアップが重要であると考察しました。

地域薬学ケア専門薬剤師(がん)が在籍している店舗においては、2021年8月から始まった薬局機能の認定制度における「専門医療機関連携薬局」の認定を取得しています。

「専門医療機関連携薬局」は、がん患者さんに対して、がん診療連携拠点病院等との密な連携を行いつつ、より高度な薬学管理や、高い専門性が求められる特殊な調剤に対応できる薬局で、専門的な薬学管理が対応可能となるよう他の薬局の業務を支えるような取り組みも期待されています。

株式会社オオノではこれらの取り組みを継続し、がん患者さんの薬物治療を支えることはもちろんのこと、社内での教育研修にも活かし、専門性の高い薬剤師を育成することで、薬剤師の活躍フィールドを拡げていきたいと考えています。

FAX:東北大学病院薬剤部DI室 022-717-7531
東北大学病院 御中　報告日:20　年　月　日
【抗がん薬関連】服薬情報提供書
担当医　科　先生　御机下
保険薬局名:
所在地:〒
交付年月日　20　年　月　日
電話番号:
処方No.
FAX番号:
患者ID:
患者名:　様
担当薬剤師名:
□この情報を伝えることに対して患者の同意を得ています。
下記の通り、ご報告いたします。ご高配賜りますようお願い申し上げます。
【治療内容】
【確認時期】
(2020年8月25日更新)

東北大学病院宛で活用しているトレーシングレポート

サステナビリティマネジメント

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

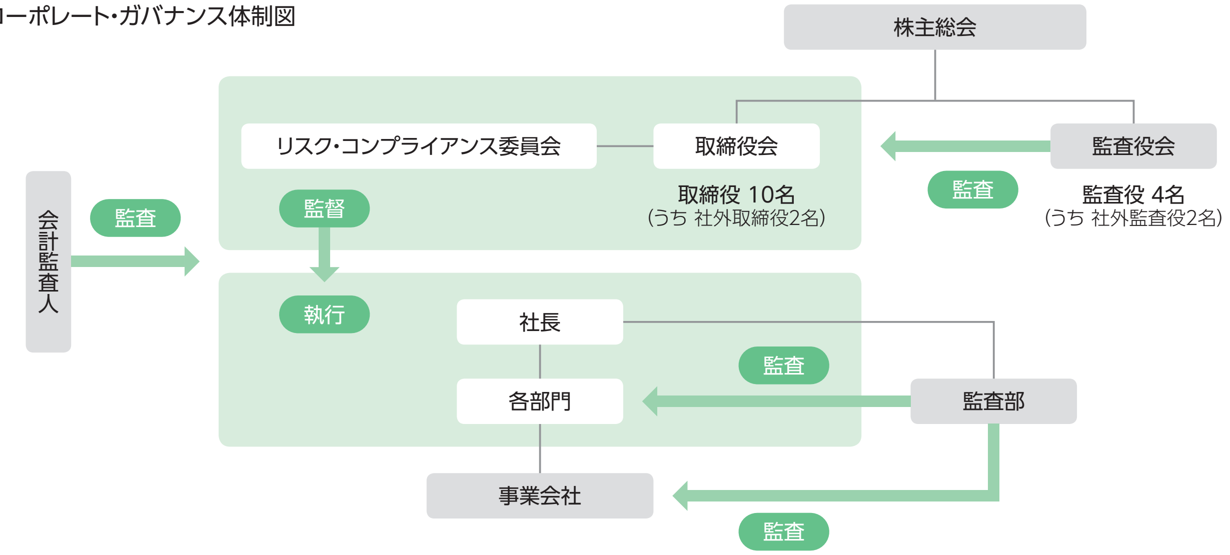
コーポレート・ガバナンスに対する取り組みこそが、ステークホルダーの皆様との信頼関係を構築するための基盤になると考えています。企業としての使命や広く社会に対して担う責任を踏まえた企業理念によって社員の意識の向上を図るとともに、監査機能の充実などを通して経営の透明性や健全性の確保、意思決定の迅速化に努め、的確な情報開示に積極的に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は会社法上の監査役制度を採用しています。取締役会は10名で構成し、このうち2名が社外取締役です。2名の社外取締役は当社の主たる事業である医薬品卸売業界において豊富な経験と知見を有しており、当社の経営に対し非常に有意な提言や助言をいただいています。監査役会は4名の監査役で構成し、このうち2名が社外監査役(弁護士1名、公認会計士1名)です。

企業経営者、弁護士、公認会計士など、それぞれの立場からの意見をいただくことで、経営の透明性や健全性を確保するとともに、取締役の職務の執行を監督、監視する体制としています。

コーポレート・ガバナンス体制図



主要な会議体

	2020年度 開催回数	概要
取締役会	13回	経営に関する重要な事項について決議および報告
監査役会	8回	監査に関する重要な事項について協議または決議
アドバイザリーミーティング	1回	会社の機関設計、取締役会の実効性評価および取締役の選解任に関する方針等の検討
リスク・コンプライアンス委員会	2回	経営上のリスク発生の防止および経営上のリスクが発生した場合に直ちに適切な対応ができる体制の確立および検証

会社の機関の内容および内部統制システムの状況

取締役会は原則として毎月1回開催し、必要に応じて臨時取締役会を開催し、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、業務執行の状況を監督しています。

監査役会は主として四半期決算および通期決算の検証を目的として開催し、その他業務執行全般にわたって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および評価しています。

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」をすべての役員および社員の行動の規範としています。

アドバイザリーミーティングの実施

当社は、経営の透明性や健全性を確保するため「アドバイザリーミーティング」を定期的に開催しております。アドバイザリーミーティングは、社外取締役2名、社外監査役2名、代表取締役3名と、過半数を社外メンバーで構成しています。

取締役の指名・報酬、取締役会の実効性評価、会社の機関設計などコーポレート・ガバナンスに関わる経営上の重要事項について社外メンバーからのアドバイスを受け、議論することで経営の透明性や健全性を確保するよう努めています。

アドバイザリーミーティングでの主な議題
- ・取締役の選解任に関する方針、手続き
- ・経営幹部の業績の評価と人事
- ・経営幹部の報酬に関する方針、手続き
- ・取締役会の実効性の評価、分析
- ・会社の機関設計などガバナンス体制に関する方針

役員報酬

取締役の報酬限度額については、株主総会の決議をもって決定されますが、その報酬、賞与金額などの決定にあたっては、社外取締役、社外監査役、代表取締役をメンバーとするアドバイザリーミーティングで検討することで、報酬決定の透明性と客観性を確保しています。

また、当社は、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、「株式給付信託(BBT：Board Benefit Trust)」を導入しています。

政策保有株式の考え方

当社は、個別の政策保有株式の保有適否について取締役会で定期的に検証し、その結果に基づき政策保有株式の縮減を進めています。

保有適否の検証方法は、政策保有株式の銘柄ごとに、保有目的などの定性面に加えて、関連する収益や受取配当金などのリターンおよび株式保有コストなどを定量的に検証する方法によって行います。

議決権の行使については、当該企業の株主総会議案が保有目的の実現を妨げるものではないか、当社との取引関係に支障をきたす内容ではないか、などの合理性を確認したうえで賛否を判断しています。

社外取締役および社外監査役の選任

当社は、現在2名の社外取締役を独立取締役として選任し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に寄与していただくための体制を整備しています。独立社外取締役の独立性判断基準および資質の判断については、東京証券取引所が定める独立性基準に基づいて社外取締役の候補者を選定しています。

また、社外監査役については、社外取締役同様、定めた基準を充足し、主に法令遵守、財務・会計に関する専門的知見または経営者としての豊富な経験と幅広い知見をもつことなどを候補者選定の基準としています。

取締役・監査役一覧

取締役会長
鈴木 賢

1974年 2月 ㈱鈴彦〔現㈱バイタルネット〕入社
1980年 5月 同社取締役
1988年 6月 同社代表取締役専務
1990年 4月 同社代表取締役副社長
1994年 4月 同社代表取締役社長
2005年 6月 同社代表取締役兼社長執行役員
2009年 4月 当社代表取締役社長
2015年 6月 当社代表取締役会長
2015年 6月 ㈱バイタルネット代表取締役会長
2021年 6月 当社取締役会長〔現任〕

代表取締役社長
村井 泰介

1987年 4月 サンエス㈱〔現㈱バイタルネット〕入社
1990年 6月 同社取締役
1994年 6月 同社常務取締役
1997年 4月 同社専務取締役
2006年 6月 同社取締役副社長
2009年 4月 当社取締役〔経営企画担当〕
2014年 6月 ㈱バイタルネット代表取締役副社長兼執行役員
2014年 6月 ㈱ファイネス取締役〔現任〕
2015年 6月 ㈱バイタルネット代表取締役〔現任〕
2015年 6月 当社代表取締役社長
2017年 6月 当社代表取締役社長兼CEO兼CIO
2018年 6月 ㈱ケーエスケー取締役〔現任〕
2019年 6月 当社代表取締役社長兼CEO兼CIO兼経営企画担当〔現任〕

代表取締役副社長
岡本 総一郎

1993年 3月 ㈱協進〔現㈱ケーエスケー〕入社
2008年 7月 ㈱ケーエスケーIR・広報部長
2013年 7月 同社経営戦略部長
2014年 6月 同社執行役員
2016年 4月 同社社長室長
2016年 4月 当社経営企画部IR担当部長
2017年 6月 ㈱ケーエスケー取締役社長室長兼営業本部長補佐
2018年 6月 同社代表取締役社長〔現任〕
2018年 6月 当社取締役〔IR担当〕
2019年 6月 ㈱バイタルネット取締役〔現任〕
2020年 6月 当社代表取締役副社長〔コーポレートコミュニケーション担当〕〔現任〕

代表取締役副社長
一條 武

1985年 4月 サンエス㈱〔現㈱バイタルネット〕入社
2009年 7月 同社執行役員営業本部長
2010年 6月 同社取締役〔営業本部長〕
2012年 6月 当社取締役〔営業担当（㈱バイタルネット担当）〕
2012年 7月 ㈱バイタルネット取締役常務執行役員〔営業本部長〕
2013年 6月 当社取締役〔営業・仕入担当〕
2015年 6月 ㈱バイタルネット代表取締役兼社長執行役員〔現任〕
2020年 6月 当社取締役副社長〔営業・仕入担当兼渉外担当〕
2021年 6月 当社代表取締役副社長〔営業・仕入担当兼渉外担当〕〔現任〕

取締役
服部 保

1975年 4月 ㈱太陽神戸銀行入行
2004年 4月 ㈱ケーエスケー入社
2004年 6月 同社取締役
2009年 4月 当社取締役〔管理担当〕
2013年 6月 当社取締役〔総務担当兼経理財務担当兼人材開発担当〕
2014年 6月 当社取締役〔経理財務担当兼人材開発担当〕
2014年 7月 ㈱ケーエスケー代表取締役社長
2015年 6月 当社代表取締役副社長〔経理財務担当兼人材開発担当〕
2015年 6月 ㈱バイタルネット取締役
2016年 6月 当社代表取締役副社長〔経理財務担当〕
2018年 6月 ㈱ケーエスケー代表取締役会長
2020年 6月 当社取締役〔総務・人事担当兼経理財務担当〕
2020年 6月 ㈱ケーエスケー取締役会長〔現任〕
2021年 6月 当社取締役〔経理財務担当〕〔現任〕

取締役
一條 宏

1981年 11月 ㈱鈴彦〔現㈱バイタルネット〕入社
1997年 6月 同社取締役
2006年 6月 ㈱医療経営研究所代表取締役社長〔現任〕
2006年 6月 ㈱バイタルケア代表取締役社長
2010年 6月 当社取締役
2013年 6月 当社取締役〔事業開発担当兼ICT戦略担当〕
2015年 6月 ㈱バイタルネット相談役〔現任〕
2017年 6月 当社取締役〔事業開発担当〕
2018年 6月 当社取締役〔薬局事業担当〕〔現任〕

取締役
井口 順之

1990年 4月 ㈱ダイゴ〔現㈱ケーエスケー〕入社
2010年 4月 ㈱ケーエスケー長浜支店長
2017年 7月 同社執行役員京滋営業部長
2019年 5月 同社執行役員人事部長
2019年 6月 同社取締役総務部長兼人事部長
2020年 6月 同社取締役管理本部長兼人事部長
2020年 6月 当社執行役員〔法務コンプライアンス部長〕
2021年 6月 ㈱ケーエスケー取締役管理本部長兼人事部長兼監査担当兼法務コンプライアンス担当〔現任〕
2021年 6月 当社取締役〔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〕〔現任〕

取締役
松井 秀太郎

1985年 5月 松井薬品㈱〔現㈱ファイネス〕入社
1992年 7月 同社代表取締役専務
1998年10月 ㈱フレット〔現㈱ファイネス〕代表取締役社長
2014年 1月 ㈱ファイネス代表取締役社長〔現任〕
2015年 6月 当社取締役〔現任〕

社外取締役
眞鍋 雅昭

1965年 4月 ㈱一の眞鍋五郎薬局〔現㈱ほくやく〕入社
1971年10月 同社取締役
1991年 4月 同社代表取締役社長
1999年 6月 サンエス㈱〔現㈱バイタルネット〕取締役
2003年 6月 ㈱ほくやく代表取締役社長執行役員
2006年 9月 ㈱ほくやく・竹山ホールディングス代表取締役社長
2007年 7月 同社代表取締役社長執行役員
2009年 4月 当社取締役〔現任〕
2012年 6月 ㈱ほくやく代表取締役会長〔現任〕
2015年 6月 ㈱ほくやく・竹山ホールディングス代表取締役社長
2018年 6月 同社代表取締役会長〔現任〕

社外取締役
吉村 恭彰

1980年 7月 吉村薬品㈱〔現㈱アステム〕入社
1986年 6月 同社取締役
1994年 4月 同社代表取締役社長
2000年 6月 サンエス㈱〔現㈱バイタルネット〕取締役
2008年10月 ㈱フォレストホールディングス代表取締役社長〔現任〕
2009年 4月 当社取締役〔現任〕
2017年 4月 ㈱アステム代表取締役会長〔現任〕

常勤監査役
自念 裕文

1982年 3月 ㈱大協〔現㈱ケーエスケー〕入社
2008年 4月 ㈱ケーエスケー人事部長
2009年 7月 同社執行役員人事部長
2012年 7月 同社執行役員総務・人事部長
2016年 4月 同社執行役員人事部長
2016年10月 同社執行役員管理本部長付
2017年 6月 同社監査役〔現任〕
2017年 6月 当社常勤監査役〔現任〕

監査役
本田 孝宏

1984年 4月 サンエス㈱〔現㈱バイタルネット〕入社
2002年 7月 同社物流企画部長
2008年 7月 同社監査室長
2009年 6月 同社執行役員人事部長
2019年 6月 同社常勤監査役〔現任〕
2020年 6月 当社監査役〔現任〕

社外監査役
高橋 誠也

1996年 4月 弁護士登録、勅使河原協同法律事務所入所
2002年 4月 狩野・高橋法律事務所〔現みらい法律事務所〕入所〔現任〕
2009年 4月 当社監査役〔現任〕

社外監査役
西谷 剛史

1999年10月 朝日監査法人〔現有限責任あずさ監査法人〕入社
2003年 4月 公認会計士登録
2008年 7月 ㈱経営共創基盤入社
2011年 2月 ㈱プライムムーバー代表取締役〔現任〕
2020年 6月 当社監査役〔現任〕

社外役員スキルマトリックス

	社外取締役 眞鍋 雅昭	社外取締役 吉村 恭彰	社外監査役 高橋 誠也	社外監査役 西谷 剛史
地域密着企業経営	●	●		
業界経験	●	●		
法務・リスクマネジメント			●	
財務・会計				●

執行役員

津越 正朗
内藤 茂美
渡辺 敬司
武田 英男
髙橋 喜春
喜多 勇夫

社外取締役インタビュー

社外取締役　眞鍋 雅昭

略歴

1965年4月	株式会社一の眞鍋五郎薬局(現株式会社ほくやく)入社
1991年4月	同社代表取締役社長
2006年9月	株式会社ほくやく・竹山ホールディングス代表取締役社長
2009年4月	当社取締役(現任)
2012年6月	株式会社ほくやく代表取締役会長(現任)
2018年6月	株式会社ほくやく・竹山ホールディングス代表取締役会長(現任)

地域に根差した企業の経営者として

私は、2009年4月のバイタルケーエスケー・ホールディングス設立当初から社外取締役を務めております。人口減少や高齢化といった社会を取り巻く環境が刻一刻と変わっていくなかで、地域ヘルスケア企業である当社が存続していくために、どのように事業の方向性を定めていくべきか、また、いかにスピード感をもって取り組んでいくべきかといったことを、自身の経験を踏まえ、客観的な立場から積極的に取締役会の場で発言してきました。

私が経営している、ほくやく・竹山ホールディングスも、当社と同じ地域ヘルスケア企業です。そんな地域に根差した企業として何より大切にすべきことは、収支や財務といったことだけではなく、地域の人々の健康をいかに支えていくか、地域とのつながりをより深く強くもつためには何をすべきかといった、使命感や理念に基づく経営をしていくことです。そのことをいつまでも忘れてはいけません。

上場企業としての責任

企業は株主のものであると同時に、そこに関わるすべてのステークホルダーのものでもあります。また、ガバナンス上、グローバルな視点で考えた方がよいことと、地域に密着した企業として現場に近い視点で考えた方がよいことがあるでしょう。これらは、一見すると相反することのようにも思えますが、一致する要素も多々あるのです。どちらか一方に偏るのではなく、これらをうまく両立させながら、当社としての価値を最大化していくことが大切です。「上場企業」として相応しいサステナビリティを重視したあり方を具現化できているかを常に顧みながら、その社会的責任を果たしていくべきです。

これからの当社に求めること

地域に根差した企業として、長きにわたり価値を提供し続けていくためにやるべきことは主に二つあります。一つは、経営者の世代交代を適切に行うこと。そのためにも、将来を担う人材をきちんと育て、然るべきタイミングでスムーズなバトンタッチをしていく必要があります。もう一つは、環境変化への適応です。これから何に注力していくべきかを的確に見極め、事業ポートフォリオを見直していくことが重要であると考えます。

当社を取り巻く環境は日々変化しています。私は、長年にわたり地域に根差した企業を経営してきました。これからもその経験を活かしながら、独立した立場として、当社の未来に貢献していきたいと思います。

社外監査役インタビュー

社外監査役　西谷 剛史

略歴

2003年4月	公認会計士登録
2011年2月	株式会社プライムムーバー代表取締役(現任)
2020年6月	当社監査役(現任)

社外監査役として果たしている役割

私は、2020年6月から当社の社外監査役を務めております。独立した立場の監査役として私が心がけているのは、公認会計士として様々な企業の経営支援を通じて培った自身の専門性を活かしつつ、多岐にわたるステークホルダーとの関係づくりをサポートし、企業価値向上に貢献することです。

2020年度の当社の取締役会は、新型コロナウイルス禍にあって、すべてがリモートでの実施となりました。一般的に、対面と比較し、リモートでの会議は参加者間のコミュニケーションが促進されにくいと言われます。しかし、当社ではすべての取締役・監査役が積極的に議論に参加できるような雰囲気づくりがなされています。また、発言の機会もきちんと与えられていますので、今直面している当社の経営課題を解決していくために感じたことを、忌憚なくお話しています。

当社の強みと今後の課題

当社の強みとしてまず挙げられるのは、これまで地域のなかで培ってきたネットワークと、そこで築いてきた信頼ではないでしょうか。医薬品の供給を通じ、社会のインフラとして長年機能してきた点は、とても大きな価値だと感じています。当社は、病院や診療所、薬局といったステークホルダーと非常に近い距離で事業を行っており、これから何か新しいアクションを起こすにしても、そのニーズを的確に捉えられるという点は大きな強みと言えるでしょう。

その一方で、課題として感じるのは、当社を取り巻く環境が大きく変化していくなかで、核となる医療用医薬品卸売事業に加えて、新たな事業の柱をいかにスピーディーに作っていくことかと思います。問題意識は取締役全員で共有されており、足元の業績改善に加えて、新たな価値創造に一丸となって取り組んでいくことが大切であると思います。

コーポレート・ガバナンスの向上

2022年の東京証券取引所の市場再編やコーポレートガバナンス・コード(CGコード)の改訂を見据え、気候変動やダイバーシティへの対応など、社会の公器としてのコーポレート・ガバナンス強化が上場企業には求められています。この流れを前向きに捉え、当社の様々なリソースを有効に活用しながら、これからもずっと地域に貢献できる強固な組織体制を作っていくことが重要です。私も、独立した社外監査役として、自分自身の専門性と経験を活かしながら、当社のガバナンスの一層の向上に貢献できるよう努めていきたいと考えております。

コンプライアンス

コンプライアンス基本方針

法令の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ました。また、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。当社グループが「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、法令の遵守はもちろん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が極めて重要だと考えています。そのため、次の5つの基本方針を柱とするコンプライアンス綱領を策定し、グループすべての役員および従業員の行動の規範としています。

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

コンプライアンス推進体制

当社では、リスク・コンプライアンス委員会を設置し、かつグループすべての会社でコンプライアンスリーダーを指名してコンプライアンスを推進する体制を確立しています。

また、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または自ら行った場合の報告義務について定め、かつセクシュアルハラスメント・パワーハラスメントなど通常の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・通報したという事実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。

コンプライアンスの浸透に向けた取り組み

当社グループは、2016年度からグループ全社員を対象に年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。この研修では、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よい職場を作ることによるセクシュアルハラスメント・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。今後も日常の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って、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ような環境づくりを目指しています。

また、研修が一方的な発信にならないよう年1回グループ全社員を対象に「コンプライアンス意識調査」を実施しています。調査結果をもとにグループ内のコンプライアンス上の課題を分析し、今後の研修のテーマ・内容に反映させていきます。また、現在内容をより強化した独禁法遵守プログラムの策定を進めています。

社員一人ひとりの倫理観を高め、ひいてはグループ全体のコンプライアンス意識向上を達成するため、研修→コンプライアンス意識調査というサイクルを継続していきます。

リスクマネジメント

リスクマネジメント体制の状況

当社グループでは、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、グループ会社の同様の委員会委員長よりグループ全体に周知されています。

情報セキュリティに関する考え方

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。

また、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に、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。

情報セキュリティポリシーの策定

グループ全社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、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。

当社グループは、「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」に則り、それぞれの組織や情報、情報資産に即した社内規程や実施基準を策定し社会的責任を果たします。

主要な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、事故によるリスク	・大規模自然災害などによる事業活動停止など	・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
医療保険制度改革および薬価基準改定に関するリスク	・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）	・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
医薬品メーカーの価格政策に関するリスク	・仕入価格の変動 ・割戻金・販売報奨金基準の変動	・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	・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	・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推進 ・ローコスト化
投資有価証券所有によるリスク	・株価下落リスク	・個別の銘柄ごとに下落率に応じた減損処理を実施 ・政策保有株式については保有する合理的理由を定量的、定性的に判断する
コンプライアンス	・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、企業価値毀損	・コンプライアンス綱領の策定とグループ内徹底 ・リスク・コンプライアンス委員会の設置 ・グループ全社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	・顧客情報などの流出	・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 ・社員教育の徹底 ・重要情報の管理体制整備
システムトラブルによるリスク	・システムトラブルによる事業活動停止など	・24時間365日の監視による即時対応体制構築 ・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』

コーポレートコミュニケーション活動と情報開示

コーポレートコミュニケーション活動

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、企業としての使命や広く社会に対して担う責任を踏まえた企業理念を策定して意識向上を図るとともに、監査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。この考えに基づき、ステークホルダーとのさらなる信頼関係強化のため、2020年4月にコーポレートコミュニケーション部を新設し、情報開示体制の強化を進めています。

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および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に情報提供を要請し、株主を含むステークホルダーからの質疑などに対応しています。

また、当社グループや業界についてご理解いただくため、個人投資家向け会社説明会を随時実施しています。

さらに主たる事業会社であるバイタルネットやケーエスケーのホームページでは、コーポレートムービーを掲載し、理念やそれに基づく事業活動について分かりやすく説明しています。

当社は、今後も様々な機会や媒体を通じて、株主・投資家の皆様に当社グループの活動をより詳しくご理解いただけるよう努めていきます。

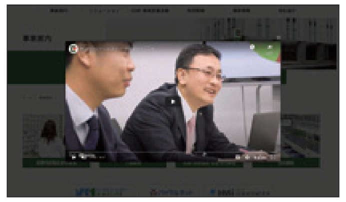
上記の対話および各種施策を通じて得られた株主・投資家の皆様のご意見・ご要望は、その重要性に応じて適宜、経営陣に報告しています。

より詳しいIR関連情報を入手したい方

株主・投資家情報
https://www.vitalksk.co.jp/ir

株式会社バイタルネット　コーポレートメッセージムービー

株式会社ケーエスケー　コーポレートムービー



TOPICS　女性が働きやすい職場づくりの推進

2021年7月1日現在、当社グループの全社員に占める女性の割合は約25%となっています。女性が活躍する会社、それは即ち、女性にとって働きやすい環境が整備された会社であり、これは全社的な「働き方改革」にも通じます。このような考えのもと、女性リーダーフォーラムや女性健康セミナーの開催、各種認証の取得に向けた取り組みなど、社員一人ひとりが能力をより発揮しやすい職場づくりを推進しています。これらの活動を通じ、当社グループの成長力の源泉である地域のヘルスケアを支える人材の育成につなげています。

財務情報

11年間の財務ハイライト

		2010年度 (2011年3月期)	2011年度 (2012年3月期)	2012年度 (2013年3月期)	2013年度 (2014年3月期)	2014年度 (2015年3月期)	2015年度 (2016年3月期)	2016年度 (2017年3月期)	2017年度 (2018年3月期)	2018年度 (2019年3月期)	2019年度 (2020年3月期)	2020年度 (2021年3月期)
経営成績												
売上高	(百万円)	532,045	541,650	547,581	564,655	548,012	621,040	581,079	565,589	559,712	562,505	**537,030**
営業利益	(百万円)	△792	1,453	2,765	3,194	1,812	6,892	3,207	2,384	2,821	3,556	**△2,260**
経常利益	(百万円)	2,099	4,608	6,178	6,632	6,125	10,584	6,987	6,276	6,909	6,404	**693**
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	△1,067	3,154	3,908	4,235	4,527	6,556	4,778	4,467	5,084	4,642	**1,171**
減価償却費	(百万円)	2,276	2,332	6,162	2,213	2,581	2,974	3,045	2,927	3,469	3,353	**2,876**
財政状態												
自己資本	(百万円)	50,916	55,955	63,739	67,172	77,352	84,762	89,415	97,779	96,035	96,343	**102,943**
キャッシュ・フロー												
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	5,226	12,863	10,074	△10,409	9,515	△2,350	1,116	16,783	18,229	△8,323	**△1,389**
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△37	△4,474	△2,189	3,402	△13,755	1,346	△6,737	△8,201	△3,359	2,208	**549**
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	1,788	△6,510	△1,573	627	6,432	△2,145	1,690	△4,119	△408	△3,685	**△2,516**
フリーキャッシュ・フロー	(百万円)	5,263	17,337	12,263	△13,811	23,270	△3,696	7,854	24,984	21,588	△10,531	**△1,938**
1株当たり情報												
1株当たり当期純利益(EPS)	(円)	△17.71	53.23	65.95	71.96	79.51	117.25	84.78	79.27	90.22	83.33	**21.26**
1株当たり純資産	(円)	859.10	944.13	1,075.48	1,155.26	1,390.89	1,504.04	1,586.61	1,735.04	1,704.07	1,753.07	**1,863.77**
経営指標												
営業利益率	(%)	△0.15	0.27	0.50	0.57	0.33	1.11	0.55	0.42	0.50	0.63	**△0.42**
経常利益率	(%)	0.39	0.85	1.13	1.17	1.12	1.70	1.20	1.11	1.23	1.14	**0.13**
当期純利益率	(%)	△0.20	0.58	0.71	0.75	0.83	1.06	0.82	0.79	0.91	0.83	**0.22**
自己資本比率	(%)	19.4	20.7	22.7	24.0	25.4	25.9	29.3	30.5	29.1	31.3	**33.1**
自己資本利益率(ROE)	(%)	△2.1	5.9	6.5	6.5	6.3	8.1	5.5	4.8	5.2	4.8	**1.2**
総資産利益率(ROA)	(%)	0.8	1.7	2.2	2.4	2.1	3.4	2.2	2.0	2.1	2.0	**0.2**
1株当たり配当金	(円)	6	12	14	16	18	24	20	20	22	24	**12**
配当性向	(%)	–	22.5	21.2	22.2	22.6	20.5	23.6	25.2	24.4	28.8	**56.4**
従業員数	(人)	3,794	3,707	3,598	3,413	3,763	3,765	3,744	3,683	3,627	3,579	**3,696**

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2019年度末 (2020年3月31日)	2020年度末 (2021年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	33,074	29,784
受取手形及び売掛金	115,065	114,599
たな卸資産	30,911	29,318
未収入金	15,124	15,367
その他	840	1,632
貸倒引当金	△78	△67
流動資産合計	194,937	190,634
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	45,338	46,811
減価償却累計額	△26,362	△27,703
建物及び構築物(純額)	18,975	19,108
機械装置及び運搬具	1,927	1,939
減価償却累計額	△1,098	△1,233
機械装置及び運搬具(純額)	829	705
土地	20,134	20,670
リース資産	5,687	6,137
減価償却累計額	△3,133	△3,561
リース資産(純額)	2,554	2,575
建設仮勘定	415	950
その他	3,328	3,557
減価償却累計額	△2,552	△2,881
その他(純額)	775	676
有形固定資産合計	43,684	44,686
無形固定資産		
のれん	3,374	3,111
ソフトウェア	1,201	890
その他	460	589
無形固定資産合計	5,036	4,591
投資その他の資産		
投資有価証券	49,048	55,186
長期貸付金	1,693	1,633
退職給付に係る資産	6,369	7,653
繰延税金資産	381	373
その他	7,216	7,216
貸倒引当金	△661	△574
投資その他の資産合計	64,046	71,488
固定資産合計	112,768	120,766
資産合計	307,705	311,401

(単位：百万円)

	2019年度末 (2020年3月31日)	2020年度末 (2021年3月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	168,274	166,973
短期借入金	1,200	1,200
1年内返済予定の長期借入金	400	5,370
未払法人税等	1,517	224
返品調整引当金	174	146
賞与引当金	1,741	1,431
その他	4,862	3,079
流動負債合計	178,171	178,426
固定負債		
転換社債型新株予約権付社債	10,004	−
長期借入金	4,400	8,730
リース債務	1,613	1,497
繰延税金負債	9,312	12,299
役員退職慰労引当金	191	189
役員株式給付引当金	43	40
退職給付に係る負債	6,379	5,915
その他	391	387
固定負債合計	32,336	29,058
負債合計	210,507	207,485
純資産の部		
株主資本		
資本金	5,000	5,000
資本剰余金	12,739	12,810
利益剰余金	60,368	60,285
自己株式	△5,256	△5,025
株主資本合計	72,851	73,070
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	21,816	27,652
退職給付に係る調整累計額	1,676	2,220
その他の包括利益累計額合計	23,492	29,873
非支配株主持分	854	972
純資産合計	97,198	103,916
負債純資産合計	307,705	311,401

連結財務諸表

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2019年度 (自 2019年4月 1日 至 2020年3月31日)	2020年度 (自 2020年4月 1日 至 2021年3月31日)
売上高	562,505	537,030
売上原価	517,282	498,839
売上総利益	45,222	38,190
返品調整引当金戻入額	198	174
返品調整引当金繰入額	174	146
差引売上総利益	45,246	38,218
販売費及び一般管理費	41,689	40,478
営業利益又は営業損失(△)	3,556	△2,260
営業外収益		
受取利息	150	54
受取配当金	901	832
持分法による投資利益	130	86
受取賃貸料	210	222
受取事務手数料	1,496	1,477
その他	367	538
営業外収益合計	3,258	3,210
営業外費用		
支払利息	66	86
賃貸費用	88	88
その他	255	82
営業外費用合計	409	257
経常利益	6,404	693
特別利益		
固定資産売却益	83	35
投資有価証券売却益	1,894	2,168
その他	61	42
特別利益合計	2,039	2,245
特別損失		
固定資産売却損	6	16
減損損失	307	229
投資有価証券評価損	646	112
関係会社株式評価損	68	87
その他	170	59
特別損失合計	1,199	507
税金等調整前当期純利益	7,244	2,432
法人税、住民税及び事業税	2,491	598
法人税等調整額	7	541
法人税等合計	2,499	1,140
当期純利益	4,745	1,291
非支配株主に帰属する当期純利益	103	119
親会社株主に帰属する当期純利益	4,642	1,171

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	2019年度 (自 2019年4月 1日 至 2020年3月31日)	2020年度 (自 2020年4月 1日 至 2021年3月31日)
当期純利益	4,745	1,291
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△1,306	5,582
退職給付に係る調整額	△219	538
持分法適用会社に対する持分相当額	△17	259
その他の包括利益合計	△1,542	6,380
包括利益	3,202	7,672
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	3,099	7,552
非支配株主に係る包括利益	103	119

株式情報 （2021年3月31日現在）

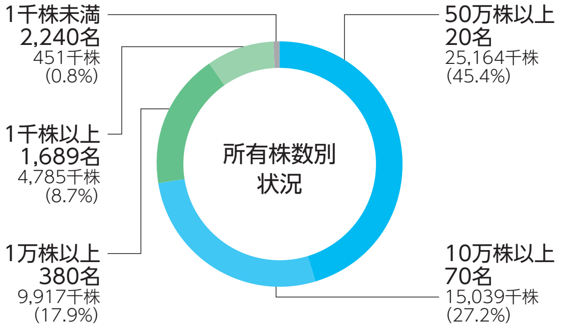
● 発行可能株式総数	230,000千株
● 発行済株式の総数	61,224千株
● 株主数	4,400名

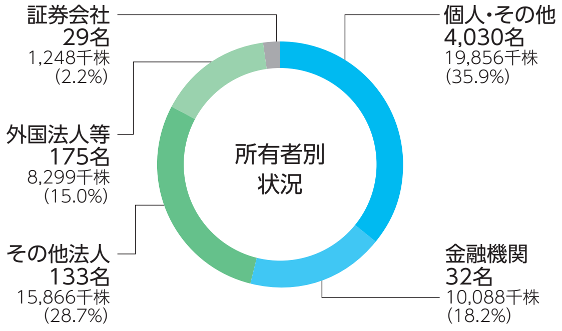
● 大株主の状況

株主名	持株数	持株比率
有限会社鈴彦	4,892千株	8.8%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,310千株	4.1%
みずほ信託銀行株式会社　退職給付信託第一三共口	2,214千株	3.9%
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	1,559千株	2.8%
田辺三菱製薬株式会社	1,455千株	2.6%
鈴木　賢	1,352千株	2.4%
ケーエスケー従業員持株会	1,337千株	2.4%
大日本住友製薬株式会社	1,199千株	2.1%
有限会社クエコ	1,187千株	2.1%
鈴木　宏一郎	1,024千株	1.8%

（注）上記の大株主以外に、当社が5,866千株を自己株式として保有しております。

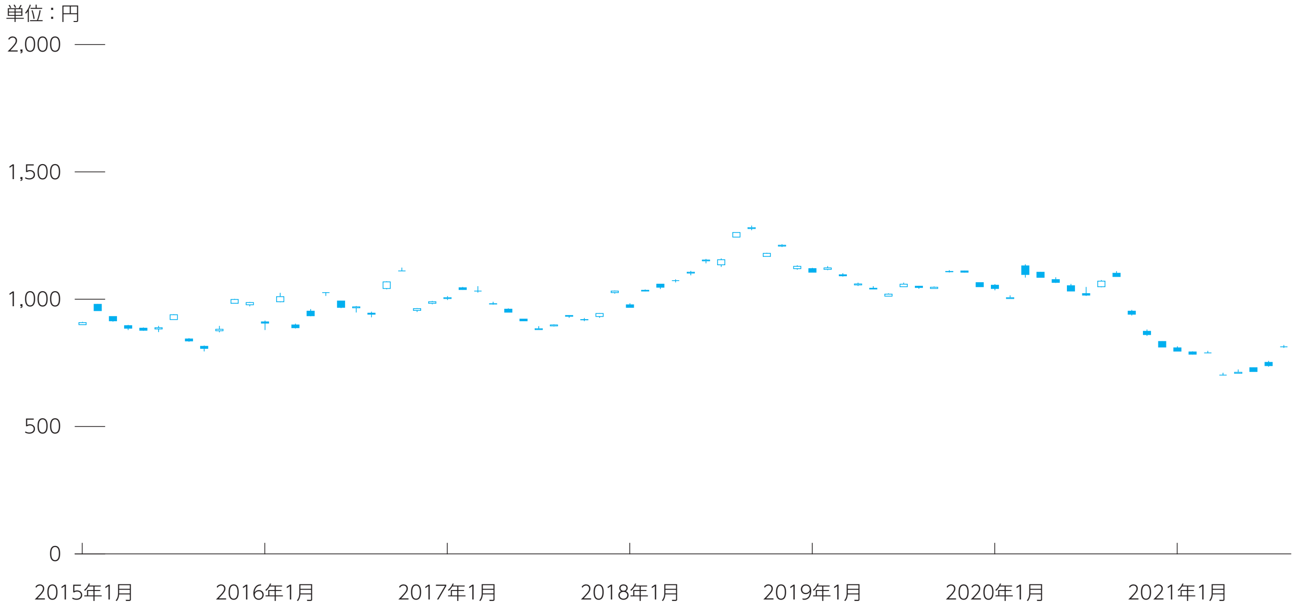
● 株主分布状況





（注）株式分布状況表は、自己株式保有により、株主総数から1名、発行済株式総数から所有自己株式数（5,866千株）を除いて算出しております。

● 株価の推移



会社概要

● 社名	株式会社バイタルケーエスケー・ホールディングス
● 本社	東京都中央区日本橋室町一丁目9番12号 共同ビル9階
● 設立	2009年4月1日
● 資本金	50億円
● 上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部（証券コード3151）
● 従業員数	3,696名（連結）（2021年3月31日現在）

● グループ会社一覧

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、飲料品等の販売
株式会社アグロジャパン	動物用医薬品の卸売
株式会社バイタルグリーン	農薬・農業用資材等の卸売
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）
株式会社バイタルエクスプレス	一般貨物自動車運送業
株式会社プレアーク	損保代理業、不動産管理業、駐車場業
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、防疫用薬剤および資材、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、再生医療等製品およびその他各種薬品の販売等
株式会社たんぽぽ	福祉・介護関連事業（福祉用具レンタル・販売および住宅改修）
大伸通商株式会社	一般貨物自動車運送業
株式会社医療経営研究所	医療経営コンサルティング
株式会社オオノ	調剤薬局、医薬品・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・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・医療機器・器具および衛生材料の販売

株式会社バイタルケーエスケー・ホールディングス

〒103-0022
東京都中央区日本橋室町一丁目9番12号 共同ビル9階
TEL：03-3275-3301　FAX：03-3275-3370
https://www.vitalksk.co.jp/

FSC www.fsc.org
ミックス
責任ある木質資源を使用した紙
FSC® C013080

VEGETABLE OIL INK

UD FONT