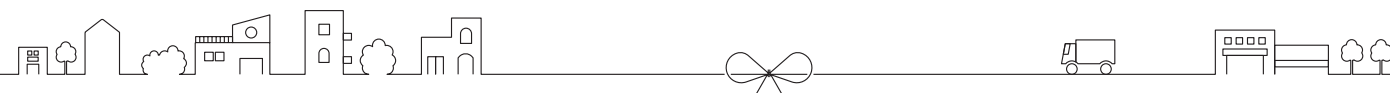


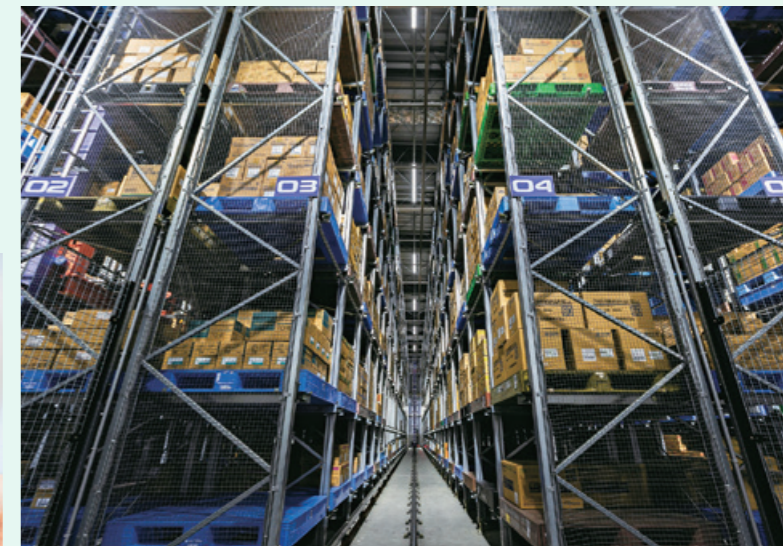


# 統合報告書2020

株式会社 バイタルケーエスケーホールディングス



いつ、いかなるときも、医薬品を必要とする人たちのために  
私たちは、これからも地域のヘルスケアを支え続けていきます





## 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2020」(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、事業を通じ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2019年4月1日より2020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

- 5 当社グループの重要課題(マテリアリティ)
- 7 これまでの軌跡
- 9 トップメッセージ
- 13 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 Special Feature①
- 19 Special Feature②
- 23 財務ハイライト
- 25 セグメント別概況
- 37 サステナビリティマネジメント
- 47 財務情報
- 53 株式情報
- 54 会社概要

# 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。この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。

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靱な物流網
- ・市場環境の変化や制度変更に対応できる流通体制

### 2 地域のヘルスケアを支える

- ・地域医療課題の解決
- ・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、高齢化の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

- ・女性が活躍できる職場環境の提供
- ・労働力不足への対応
- ・地域からの人材採用

## 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中で、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。



## 地域のヘルスケア課題の解決

地域により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。

医療と介護といったヘルスケアに関わるサービスは、地域の中で提供されるサービスです。

これまで医薬品卸売事業で培ってきた医療機関、自治体、介護事業者など地域のヘルスケアに深耕しているという当社グループの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ます。



## 大規模災害を乗り越えて

地域を細かくカバーする多くの在庫拠点を起点に、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

医薬品という生命関連商品を取り扱う企業として、商品の品質管理、流通過程における品質管理に万全を期しています。

昨今では厳格な温度管理が必要とされるスペシャリティ医薬品が流通するようになっており、氷点下での管理が必要な医薬品、一定の温度を下回ってはいけない医薬品など、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。

医療技術、創薬技術が進化する中、新しい流通技術の導入、整備を行い、最先端の医療を流通面からサポートしています。



## 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。



## これまでの軌跡

当社は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業のほかに、この事業で培った物流機能を活かした動物薬卸売事業、農薬卸売

事業、薬局事業、医療機関との関係を活かした介護関連事業などを展開し、ヘルスケア・ネットワークづくりに取り組んでいます。

### 株式会社バイタルネット

1948年

合資会社鈴彦商店  
(後のサンエス株式会社)設立  
(宮城県登米市)

※サンエス株式会社  
1995年 東証一部上場



2001年

株式会社ニチエー、三栄薬品株式会社と合併し、  
株式会社バイタルネットに商号変更



2009年

株式会社バイタルネットと株式会社ケーエスケーが株式移転により  
株式会社バイタルケーエスケー・ホールディングスを設立し、  
東京証券取引所市場第一部に上場



長期ビジョン

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

中期ビジョン

「選ばれる企業集団になる」

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<sup>(\*)</sup>の成長・拡大による収益増
3. グループ経営体制の強化

※エマージングビジネス：医療用医薬品卸売事業以外の事業

### 株式会社ケーエスケー

1962年

錦城薬品株式会社設立  
(大阪府大阪市)

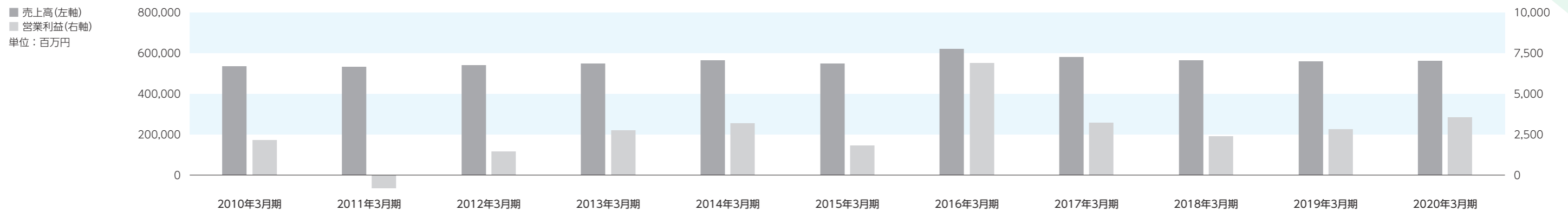


1999年

株式会社シンエー、株式会社協進と合併し、  
株式会社ケーエスケーに社名変更



バイタルケーエスケー・ホールディングスの売上高および営業利益の推移



## トップメッセージ



### 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して、これからも進化・成長を続けます

代表取締役社長 村井 泰介

#### ● 私たちの使命

「命と健康を守るために何をすべきかを最優先に考えて行動する」  
これこそが私たちの使命であり責任

生命関連商品の卸売をコアビジネスとする私たちに課せられた使命は、必要とされる製品やサービスを医療、介護サービスが提供される現場にお届けすることです。

このことは平常時、非常時問わず求められ、地震や水害が発生し、道路が寸断されても、その先に医薬品を求める人がいる限りお届けするのが私たちの使命です。

2011年3月11日、午後2時46分。

ギシッ、ギシッと鈍い音を立てて、仙台市中心部

にあるバイタルネットの本社ビルが揺れ始めました。あまりにも大きく強い揺れが続くので「これまでの地震とは違うぞ」と、その場にいた誰もが言葉にできない不安を抱きました。これが、マグニチュード9.0を記録し、わが国周辺における観測史上最大の地震となった東日本大震災発生瞬間でした。私が生まれ育った岩手県盛岡市も、多くの被害を受けました。

そのような未曾有の災害が発生したにもかかわらず、当社グループの社員は震災直後から「必要な医薬品を、必要とされる場所や医療機関に届ける」という強い信念のもと、地域の現状をいち早く

確認しに行きました。そして、停電が続く中、手書き注文書で注文を受け、会社に戻り在庫手配して医薬品を届けるということを繰り返しました。医薬品や情報をつなぎ、人々の命と健康を守る私たちの仕事は、決して目立つものでも脚光を浴びるものでもありません。しかし、国民の安全、安心な生活を守るため、絶対になくてはならない機能であるということ、この非常時の経験を通して私は改めて強く感じました。

ご存知の通り、東日本大震災以降も、各地で大きな地震や豪雨、台風による被害が相次いでいます。ケーエスケーの主要エリアである関西でも、

2018年6月18日の大阪北部地震、同年9月初旬の台風21号などの被害に見舞われました。その際も、被災した社員を含め「私たちが届けずして誰が薬を届けるのか」との思いで、医薬品が必要とされている場所に懸命にお届けしました。

「命と健康を守るために何をすべきかを最優先に考えて行動する」、これこそが私たちバイタルケーエスケー・ホールディングスの使命であり、責任です。あの東日本大震災から間もなく10年を迎えますが、そのことを常に忘れずに、私たちはこれからも地域に根差した企業活動を行ってまいります。

#### ● 環境変化に対応するために

先端技術を活用した再生医療や新たな診断技術などの成長分野を着実に取り込める体制づくりの強化

当社は「健康で豊かな社会の実現に貢献する」ことを企業理念と定め、皆様の生命・健康・生活に深く関わるヘルスケア・インフラを支える企業グループです。創業以来長年にわたり、生命関連商品の卸売をコアビジネスとし地域に根差し活動してまいりました。しかし、昨今の当社を取り巻く環

境は大きく変化しつつあります。具体的には、少子高齢化に伴い、医療・介護を中心に社会保障費抑制と制度の効率的な運営を目指した政策が、今後も継続されると考えられます。その影響を受け、当社グループの主たる事業である医療用医薬品卸売事業は、底堅い需要はあるものの全体としては市場の成長が見込めない状況を迎えつつあります。

そのため、当社は、2025年に向けた長期ビジョン「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」を2015年に策定し、新たな事業領域を拡張することに取り組んでまいりました。具体的には、地域において医療・介護の連携を推進するため、多職種連携の会を多数開催するなど地域のヘルスケアへのコーディネート機能を発揮し、ビジネスを展開しています。



今後も、これまで医薬品卸売事業で培ってきた医療機関へのネットワークに加え、自治体・介護事業者など地域のヘルスケアに深耕しているという当社グループの強みを基盤に、様々な商品・サービスを通して、サポートおよびソリューションを提供してまいります。また、スペシャリティ医薬品に加え、先端技術を活用した再生医療や新たな診断技術などの成長分野を着実に取り込める体制づくりを強化してまいります。

創薬モダリティの変化、人口減少、他業種の参入など、今後も当社グループを取り巻く環境は大きく変わることが予想されます。しかし、どのような環境であっても地域のヘルスケアに欠かせない存在として「選ばれる企業集団になる」・・・これを中期ビジョンとして掲げ、2019年度より第4次中期経営計画がスタートしました。

この第4次中期経営計画では、次の3つの重点的な取り組みを掲げています。

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



● 地域社会とともに

日々の事業活動を通じて様々な社会課題を解決していきながら、持続的成長を目指す

当社グループは、社会保障制度の枠組みの中で事業を行っていて、その収益の多くは、公的な財源によって生み出されています。また、先に述べたように、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います。私たち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。このように、地域の医療を支えるインフラとして存在している当社グループは、日々の事業活動を通じて様々な社会課題を解決していきながら、持続的成長を目指してまいります。

具体的な取り組みとしては、自治体との災害時物資供給などの協定があります。これは、災害が発生した際に応急対策が円滑に実施されることを

目的としており、2020年7月現在で、岩手県北上市、奥州市、金ケ崎町、宮城県名取市、富谷市、大和町、新潟県新潟市、滋賀県近江八幡市、京都府南丹市の各自治体と協定を締結しています。また、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、自衛隊統括補給本部との間でも協定を締結しています。災害やパンデミックが発生した際には当社事業所を拠点に地域の皆様へ医薬品をはじめとした物資をタイムリーにお届けする体制を整えています。

このような活動を通して、地域の皆様が安心して生活できるお手伝いをこれからも続けてまいります。

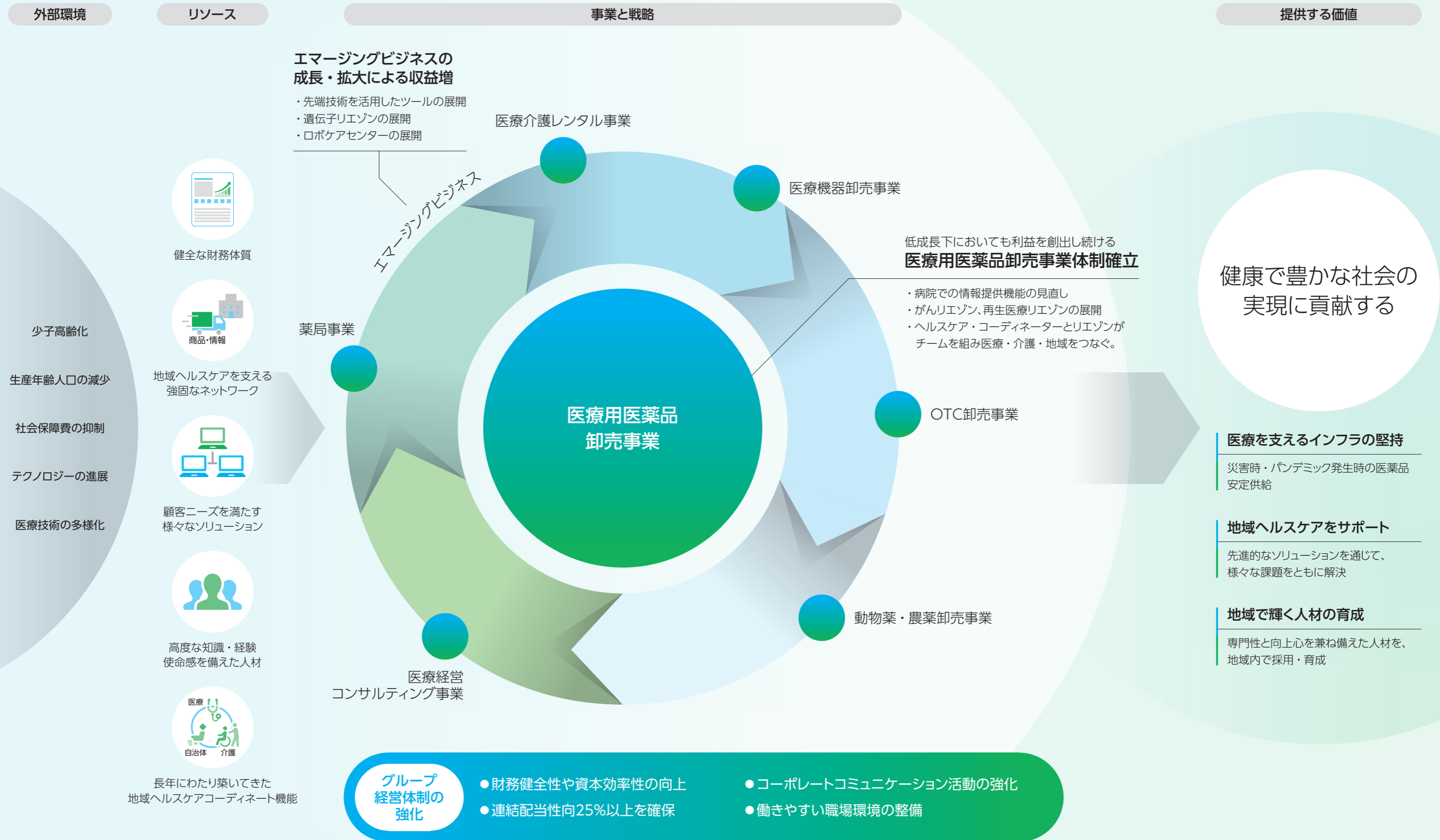
● これまでも、そしてこれからも

団塊の世代が75歳以上の後期高齢者となる2025年、そして、85歳以上が人口の3割に迫る一方で現役世代の人口が2015年対比で約1,750万人減少する2040年。従来の考え方、従来の事業モデルによる成長が困難になる未来が刻一刻と近づいています。そのような時代の変化の中にあっても、当社の最大の強みである地域に深耕したネットワークを活かして、持続的な企業価値向上を目指します。

これまでも、そしてこれからも、社会が必要とする商品やサービスを提供し、グループ丸となって「健康で豊かな社会の実現に貢献する」ことに邁進してまいります。



# バイタルケアーエスケー・ホールディングスの価値創造モデル





## ● 市場変化への対応

社会保障制度や薬価制度の抜本改革の具体化が進み、医薬品卸売業界に限らず、人々の健康にかかわる産業全体に大きな変化をもたらすものと思われます。医療用医薬品市場では、スペシャリティ医薬品や再生医療等製品などの先端医療に関する分野の成長が著しく、私たちはより専門性の高い人材の育成と高度な流通管理体制構築に取り組み、先端医療への対応を進めてまいります。



### 実現のポイント

- ・専門性強化による最適なサービス提供の実現
- ・スペシャリティ医薬品流通体制の整備

## | 専門性強化(リエゾン)

当社グループでは、特定の疾患や医療分野の専門的な知識を有し、顧客視点で情報などを提供できるMS<sup>(※)</sup>「リエゾン」を育成しています。医薬品卸という中立的な立場で、医療機関や介護事業者の視点に立って情報提供を行う目的で、2016年に「がんリエゾン」と「在宅リエゾン」をスタートさせました。

「がんリエゾン」は社内研修だけではなく、病院で実際のがん治療現場での研修や各地で開催される学会へ参加し知識の習得を行っています。がん治療は多剤投与のため複数メーカーの薬剤の知識が必要とされます。自社製品の情報提供しかできないメーカーではなく、中立的な卸が必要な情報を提供しています。また、自治体とともにがん検診受診率向上に向けた取り組みも行っています。

「在宅リエゾン」は在宅医療の支援活動を行っています。在宅医療では車いすやベッドなどの福祉用具が欠かせません。「在宅リエゾン」は全員が福祉用具専門相談員の資格を取得し、質の高い福祉用具の提案を行っています。また、当社グループとして福祉用具のレンタルや洗浄サービスを行っており、幅広いニーズに対応しています。

2017年からは「認知症リエゾン」を開始いたしました。超高齢化社会の日本では、厚生労働省によると2025年には高齢者の5人に1人が認知症になると推

計されています。「認知症リエゾン」は、「認知症ライフパートナー検定」や認知症サポーター養成講座を開催し講師を行う「キャラバン・メイト」の資格を取得しています。また、自治体が行っているケアパス作成にも参加しています。

現在「再生医療リエゾン」開始のための準備を進めています。日本では2014年に「医薬品医療機器等法」および「再生医療等安全性確保法」が施行され、再生医療等製品が定義付けされるとともに具体的な施策が示されました。



2015年に初めての再生医療等製品が承認されて以降も開発が進められており、今後はiPS細胞などを用いた再生医療が進化すると予想され、「再生医療リエゾン」が知識を習得するとともに対応準備を進めていきます。

※MS：マーケティングスペシャリスト、医薬品卸の営業担当者。



### Voice



株式会社ケーエスケー  
取締役 営業本部長  
武田 英男

### より細やかで、専門的なサービスを

現在の日本は超高齢化が進み、認知症有病率は年々増加しています。そして日本人の死因第1位は悪性新生物で、世界トップクラスのがん大国となっています。

がん治療に目を向けると、医療の進歩や革新的新薬の登場により、入院による治療から外来を基本とする治療へと移行変わり、オーダーメイド治療の開発も進んでいます。

このような時流に合わせ、私たちは旧来のマスマーケティングではなく、より細やかなサービス提供に取り組んでいくべきだと考えます。各種「リエゾン」をはじめとする専門性の高い人材を中心に、私たちは「地域・コミュニティのヘルスケアになくなくてはならない存在」として取り組んでいます。

市場変化への対応

スペシャルティ医薬品流通対応

希少疾病用医薬品<sup>(※)</sup>やバイオ医薬品、あるいは高額医薬品など、いわゆるスペシャルティ医薬品の流通が増加してきています。これらのスペシャルティ医薬品は、高度な在庫管理やトレーサビリティ管理が求められるだけでなく、厳格な温度管理が必要になる製品があります。当社グループでは、温度ロガーを組み込んだ医薬品専用保冷箱を使用することで、箱を開封せずに箱内温度を目視することを可能にし、お得意先へお届けするまでの品質管理に万全を期しています。

再生医療等製品の中にはマイナス150℃以下での流通が求められる製品があり、今後、さらなる高度な流通管理が必要とされています。

このような状況の中、当社は2018年7月に株式会社ほくやく・竹山ホールディングス(北海道札幌市)と株式会社フォレストホールディングス(大分県大分市)

の3社で株式会社リードスペシャリティーズ(東京都中央区)を設立いたしました。

株式会社リードスペシャリティーズでは、地域卸の価値を集約し、製薬企業が求める情報や物流の一元管理を行います。

さらに、2018年9月には再生細胞薬の開発を行うサンバイオ株式会社(東京都中央区)をはじめ、株式会社ケアネット(東京都千代田区)、株式会社メディカルインキュベータジャパン(東京都港区)、株式会社アステム(大分県大分市)とともに、再生細胞薬の適正使用・普及、安定流通のあり方を共同研究することを決定し、サンバイオ株式会社と資本業務提携を締結いたしました。

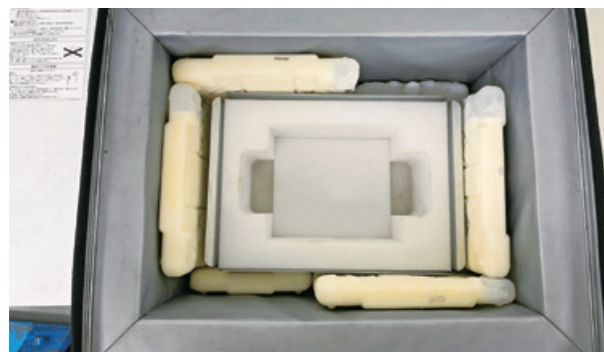
当社グループは、今後、医療を革新するスペシャルティ医薬品の物流を支えていきます。



温度管理を担保する温度ロガー



マイナス35℃の冷凍庫



氷点下を確保し配達するための厳重な保冷箱



商品を外気に触れさせないためのドッグシェルター

※国内での患者数が5万人未満の希な疾病を対象にした医薬品。

Focus

希少疾病用医薬品等のトータル温度管理ソリューション  
THERMO MASTER (サーモ マスター)

スペシャル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、株式会社ほくやく・竹山ホールディングス、株式会社バイタルケーエスケー・ホールディングス、株式会社フォレストホールディングスの3社が、2018年7月に共同出資し、株式会社リードスペシャリティーズ(以下、「リードスペシャリティーズ」)を設立しました。

リードスペシャリティーズでは、厳格な温度管理を必要とする希少疾病用医薬品等の温度管理に関するトータルソリューションサービス『THERMO MASTER』を整備し、次世代へ向けた医薬品物流への対応を図っています。

【THERMO MASTER(サーモ マスター)】

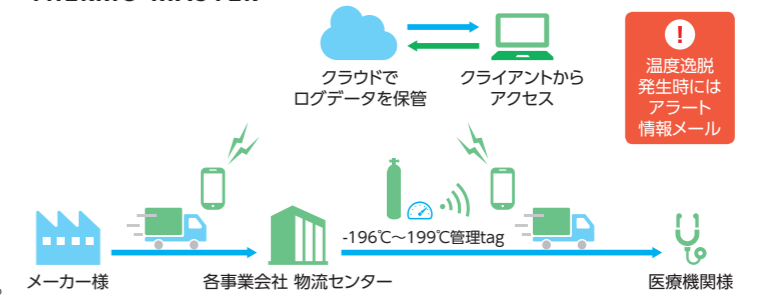
THERMO MASTERは希少疾病用医薬品等の温度管理や履歴管理に関するトータルソリューションサービスです。高品質なコールドチェーンマネジメントシステムとRFIDタグ<sup>(※)</sup>、クラウド型インフラ基盤、IoT技術を活用したトレーサビリティシステムを組み合わせ、希少疾病用医薬品流通のトータルソリューションをご提供します。

※ID情報を埋め込んだRFIDタグから、電磁界や電波などを用いた近距離(周波数帯によって数cm~数m)の無線通信によって情報をやりとりするもの。

1. 高品質なコールドチェーンマネジメント体制

リードスペシャリティーズは、医薬品の適性流通(GDP<sup>(※)</sup>)ガイドラインに対応した「輸送温度」と「位置情報」のリアルタイム監視を可能にするシステムを採用し、マイナス150℃以下の超低温品を含めたあらゆる温度帯の医薬品に対応する保管、流通および監視体制を整備しました。

THERMO MASTER



※GDP: Good Distribution Practice

2. RFIDタグ、クラウド型インフラ基盤、IoT技術を活用したトレーサビリティシステム

リードスペシャリティーズは高品質なコールドチェーンマネジメント体制とRFIDタグ、クラウド型インフラ基盤、IoT技術を活用したトレーサビリティシステムを組み合わせ、卸出荷から医療機関で投与されるまでの温度トレーサビリティ、荷動きトレーサビリティをトータルで管理し、製薬企業および患者さんの安全、安心に対するニーズにお応えします。



RFIDタグを読み取るRFIDアンテナが取り付けられたスマートケース  
スマートケースを用いた在庫管理システムを設置した薬用保冷庫

## ● 地域ヘルスケアを支える存在を目指して

少子高齢化、生産年齢人口の減少といった人口構造の急速な変化の中において、医療や介護の現場では、より高度できめ細やかなサービスの提供が求められています。私たちは、地域の抱える課題に対し、様々なシステムやツールによるソリューションを提供し、地域ヘルスケアを支える存在を目指しています。



### 実現のポイント

- ・在庫管理システムの進化による適正な在庫管理
- ・パッケージ納品の展開によるお客様の業務負担軽減
- ・ロボケアセンターの展開による最新技術の提供する薬局の集客サポート
- ・「Meron」の運営による

## 在庫管理システム

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。お客様に合わせて病院用、診療所用、調剤薬局用と用意しており、お客様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、運用方法をお客様とともに探求し、業務の

効率化を図ることを目指して、常に進化しています。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し、医療スタッフの皆様の在庫管理・品質管理のための時間、労力を軽減し、患者さんへのサービス向上に貢献します。

### 薬品在庫管理システム POWERS

## POWERS

薬品在庫管理システム《病院用》

医療機関によって医薬品の在庫管理形態が異なるように、システム構築に対する考え方も異なっているのが通例です。当社のシステム「POWERS」は、お客様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。物品管理の考え方、運用方法をお客様とともに探求し、業務の効率化を図ることを目指します。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し、医療スタッフの皆様の在庫管理・品



品質管理のための時間、労力の軽減を可能とします。院内業務の効率化・省力化を目的として、お使いいただけます。

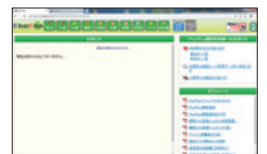
### POINT

- ・誰でも簡単に操作できるため、作業効率がアップします。
- ・デッドストックや欠品のない適正な在庫管理を実現します。
- ・これまでの導入実績を活かし、あらゆる要望にフレキシブルに対応します。

### 調剤薬局向け在庫管理システム PharPlus

## PharPlus

調剤薬局に特化したWEB型在庫管理システムです。徹底した在庫管理をしたい、在庫ロスを減らしたい、品切れをなくしたい、在庫管理の時間を患者さんサービスに充てたい、という要望にお応えします。



### POINT

- ・データ連携により、入力の手間を省きます。
- ・グループ店舗間で在庫情報を共有できます。
- ・薬価改正もオンラインで対応します。
- ・不動産掲示板が利用できます。

## パッケージ納品

調剤薬局様とのパッケージ納品を展開しています。パッケージ納品は、当社グループが開発した在庫管理システムの予測発注を利用して調剤薬局様から週に2~3回発注データをいただきます。当社グループでは物流センターで多重検品を行ったうえで納品する荷姿で封印し、調剤薬局様へお届けします。

パッケージ納品を導入いただいた調剤薬局様では、在庫管理業務、発注業務、荷受業務を大幅削減したうえで、患者さんへの欠品の軽減を実現しました。また、当社グループにとっても物流業務の効率化に寄与しています。



納品用コンテナを出荷時に封印 多重検品後に調剤薬局へ納品

地域ヘルスケアを支える存在を目指して

Meron



「Meron」は、Medicinal Round Open NET.の略語からなる、薬局向け情報発信ツールの名称です。地域に根差す薬局が、ヘルスケア情報や薬局でのイベントなど、地域の皆様に向けた、健康に関する情報発信をサポートする「まちのくすり屋さん」が集まるポータルサイトとして運営しています。

地域の皆様が、ポータルサイト上で、お住まいから近くの薬局や、相談したい内容、薬局の設備などから、簡単に薬局を検索することができます。各薬局のホームページでは、お店の特徴や特色の紹介、ブログの公開など、タイムリーで充実した情報を簡単にメンテナンスができる仕組みを構築しています。

2020年8月現在で、東北、関東、東海、北陸、近畿の1,339店の薬局にご利用いただいています。また、薬局の健康サポート機能を応援する取り組みのひとつとして、Meron会員の薬局が、健康フェアを開催される際には、各種簡易検査・測定機器などのレンタルを会員価格で提供しています。



健康フェア



MeronホームページURL：  
<https://www.meron-net.shop/>



ロボケアセンター

2019年5月、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」が株式会社バイタルネット(仙台市)の八乙女ビル1階にオープンしました。

このセンターは株式会社バイタルネットと医療用ロ



ボットを手掛けるCYBERDYNE株式会社が連携し展開するもので、脳卒中や脊髄損傷で後遺障害を負い、リハビリ後に自宅療養する人の社会復帰を後押しすることを目的としています。

全国で8か所目<sup>(※1)</sup>、東北初となる仙台ロボケアセンターには装着者の意思に応じて動作するロボットスーツ「HAL<sup>®</sup>」<sup>(※2)</sup>を3台(S、M、Lサイズ) 配備しています。

膝の曲げ伸ばしや立ち座り、歩行練習などを楽しく行う科学的フィットネストレーニング「HALFIT<sup>®</sup>」を提供、専門スタッフが利用者に合わせてメニューを組み、パーソナル性の高い機能的な訓練を提供します。

※1 2020年8月現在、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、大分の14か所

※2 HAL<sup>®</sup>(Hybrid Assistive Limb<sup>®</sup>)は、身体機能を改善・補助・拡張・再生することができる、世界初の装着型サイボーグです。人が体を動かそうとすると、その運動意思に従って脳から神経を通じて筋肉に信号が伝わり、その際、微弱な「生体電位信号」が体表に漏れ出てきます。HAL<sup>®</sup>は、装着者の「生体電位信号」を皮膚に貼ったセンサーで検出し、意思に従った動作を実現します。

地域課題をともに解決するパートナーに

私たちが提供するソリューションは多数ありますが、最も大切にしているのは社員力です。私たちは、ヘルスケア・コーディネーターになることを目指しています。すなわち、個々の医療機関の皆様の経営課題やオペレーション上の悩みに寄り添い、適切な解決策をご提示していきます。近年は個々の医療機関だけでは解決困難な人口減や高齢化に伴う地域の医療課題も山積しています。そうした課題にも真摯に向き合い、ともに解決するパートナーでありたいと願っています。

Voice



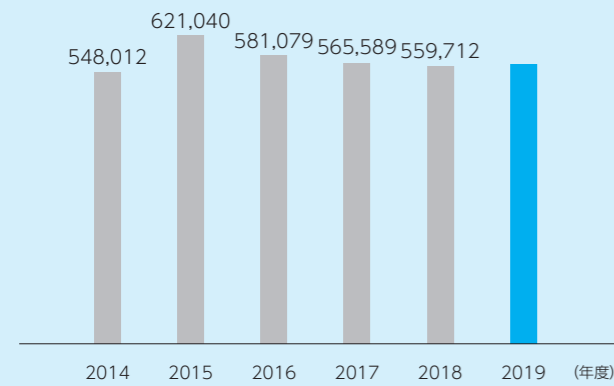
株式会社バイタルネット  
取締役 兼 常務執行役員  
営業本部長

鈴木 三尚

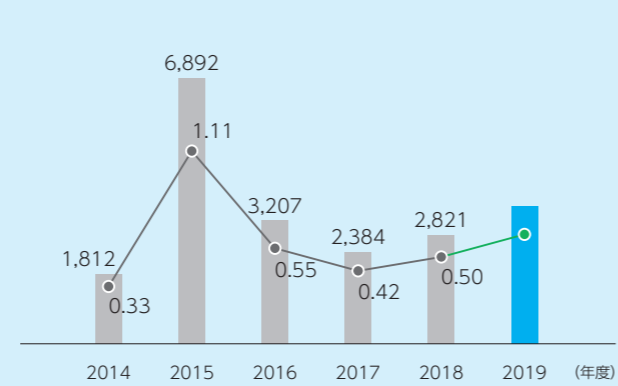
# 財務ハイライト

## 連結財務情報

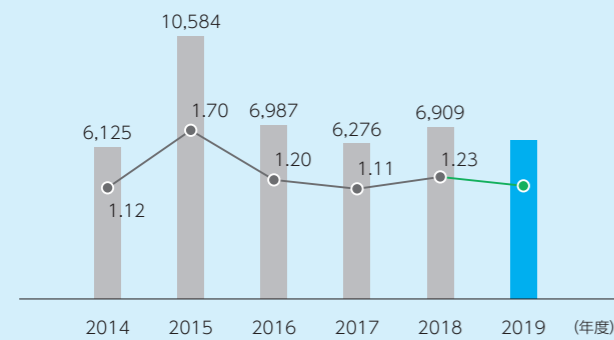
売上高 **562,505**百万円  
単位：百万円



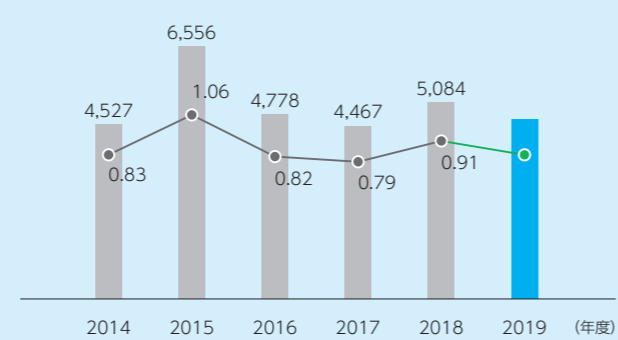
営業利益／営業利益率 **3,556**百万円／**0.63%**  
単位：百万円(営業利益) ●%(営業利益率)



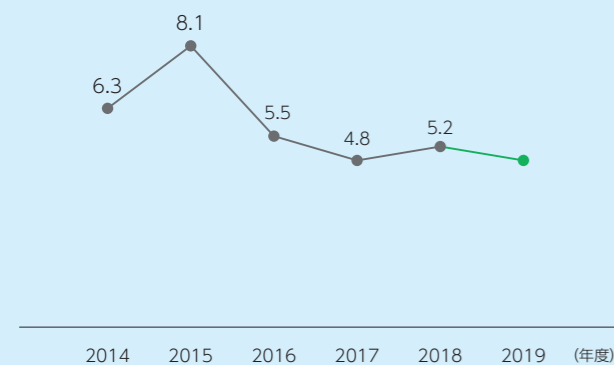
経常利益／経常利益率 **6,404**百万円／**1.14%**  
単位：百万円(経常利益) ●%(経常利益率)



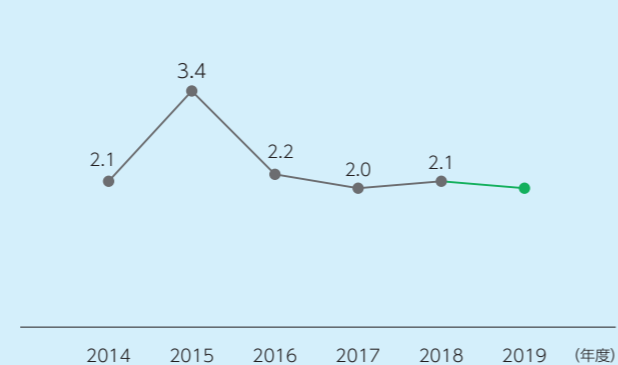
親会社株主に帰属する当期純利益／親会社株主に帰属する当期純利益率 **4,642**百万円／**0.83%**  
単位：百万円(親会社株主に帰属する当期純利益) ●%(親会社株主に帰属する当期純利益率)



自己資本利益率(ROE) **4.8%**  
単位：%

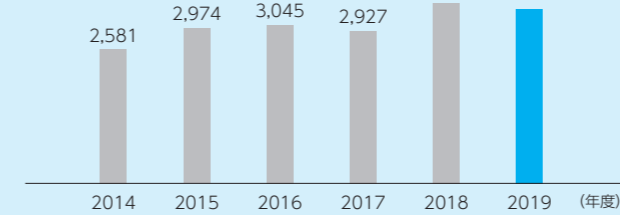


総資産利益率(ROA) **2.0%**  
単位：%

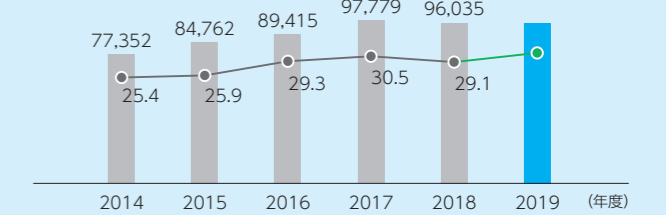


## 連結財務情報

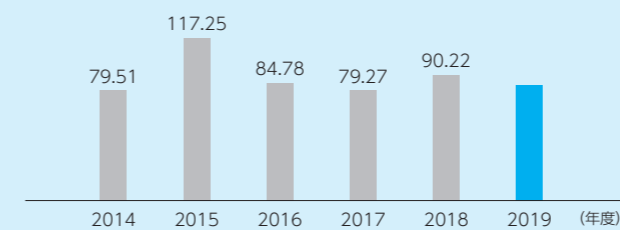
減価償却費 **3,353**百万円  
単位：百万円



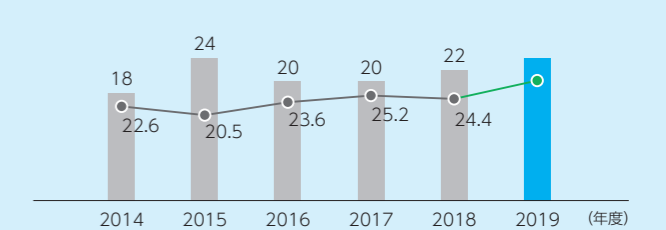
自己資本／自己資本比率 **96,343**百万円／**31.3%**  
単位：百万円(自己資本) ●%(自己資本比率)



1株当たり当期純利益(EPS) **83.33**円  
単位：円



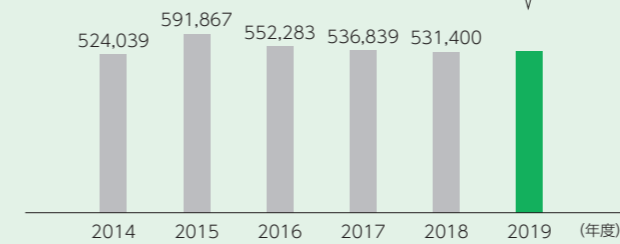
1株当たり配当金／配当性向 **24**円／**28.8%**  
単位：円(1株当たり配当金) ●%(配当性向)



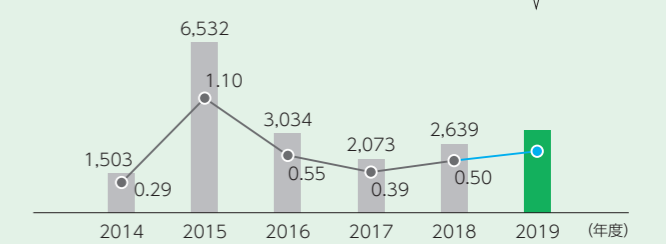
## セグメント別

### 医薬品卸売事業

売上高 **533,412**百万円  
単位：百万円

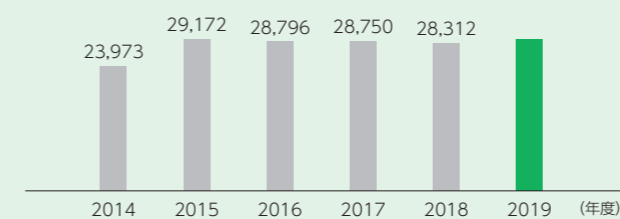


営業利益／営業利益率 **3,164**百万円／**0.59%**  
単位：百万円(営業利益) ●%(営業利益率)

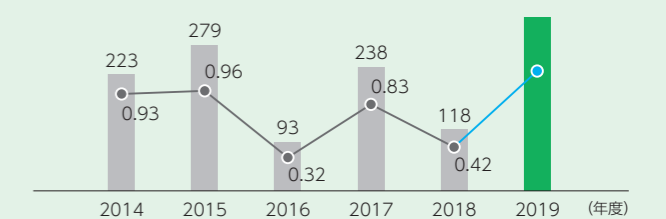


### その他事業

売上高 **29,093**百万円  
単位：百万円



営業利益／営業利益率 **334**百万円／**1.15%**  
単位：百万円(営業利益) ●%(営業利益率)



## 医薬品卸売事業

当社グループは、コアビジネスである医薬品卸売事業を通じ、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を目指します。

### 注力ポイント

- ・医薬品の適正流通(GDP)ガイドラインを遵守した、安全、安心な供給体制の構築
- ・スペシャリティ医薬品をはじめとする、高度な品質管理が求められる商品の流通への対応
- ・スペシャリティ医薬品、新薬創出・適応外薬解消等促進加算品目への販売注力
- ・医薬品の流通を通して、地域ごとの多様なニーズへの対応



### 市場環境

日本の高齢化率は過去数十年間急カーブを描いて上昇し続けています。総務省の統計によれば、65歳以上の高齢者人口は、2019年9月15日現在3,588万人、高齢化率は28.4%であり、高齢者人口・高齢化率ともに過去最高となりました。わが国の総人口は減少傾向に入っており、今後も他国を上回るスピードで高齢化が進み、高齢化率は2025年に30%を超え、2060年には2.5人に1人が65歳以上となる40%に迫ると推計されています。一方、生産年齢人口は、少子化の影響により減少傾向が続いています。社会保障制度を持続し、国民皆保険制度を維持していくためには、医療費の伸びを大幅に抑制することが喫緊の課題です。

このような背景の中、2017年12月に中央社会保険医療協議会において「薬価制度の抜本改革」の全容が決まり、新薬創出・適応外薬解消等促進加算品目要件の見直し、効能追加に伴う市場拡大に対応するた

め、年4回の取裁機会に再算定を行うことなどが決定されました。

加えて、2021年度から、2年に1度の通常改定の狭間における、中間年改定が予定されています。医療費抑制の観点から、医療用医薬品市場に対する、縮小傾向への調整力がより一層強まっています。また、市場を構成する商品のカテゴリーも、従来のようにプライマリー分野の商品が多くを占める状態から、希少疾病やがんをはじめとする、高額で高度な品質管理を要する、スペシャリティ医薬品の構成比が、引き続き伸長すると予測されています。さらには、オーダーメイド医療の研究により、ゲノム情報や遺伝子に基づく治療薬の開発が進み、市場がマスから患者個別へと変化することが予想され、社会構造の変化、市場のダイナミックな変化、競争のあり方の変化への対応が迫られています。

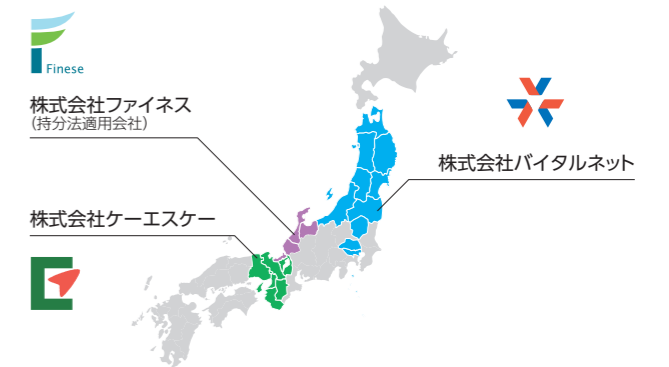
### 事業内容

当社は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。当社グループでは、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)、株式会社ファイネス<sup>(※)</sup>(北陸3県)が行っている医薬品卸売事業のほか、この事業で培った様々なノウハウを活かした医療経営コン

サルティング事業、動物薬卸売業、農薬卸売事業、調剤薬局事業、医療機関との関係を活かした介護関連事業なども展開しています。コアビジネスである医薬品卸売事業では、99.999%以上の出荷精度を実現する、最新鋭のマテリアルハンドリングシステム、コールドチェーンを実現するドックシェルター設備、医薬品の適正流通(GDP)ガイドラインに沿った高品質で安全、

安心な物流機能を根幹として展開しています。私たちは、これら事業を通して、皆様の健康で豊かな生活に貢献すべく、地域のヘルスケアに様々なサービスを提供しています。

※株式会社ファイネスは、持分法適用会社です。



### 2019年度の実績

2019年度におけるわが国経済は、政府の経済対策や金融政策などにより、企業収益や雇用環境が改善するなど緩やかな回復基調が続いておりましたが、世界的な新型コロナウイルス(COVID-19)感染拡大への不安が、国民生活や経済活動の動向に影響を及ぼしました。

当社グループの主たる事業である医薬品卸売業界においては、国の医療費抑制策により2018年4月の薬価改定で平均7.48%の薬価基準の引下げが行われました。また、2019年10月の薬価改定では平均2.40%の薬価基準の引下げ(消費税対応分1.95%の引上げ含む)が行われました。今後も薬剤費の抑制政策は継続されることが予想されます。さらに、予てよりカテゴリーチェンジによる長期取裁品の販売減少が

続いていましたが、2018年4月の診療報酬改定においても、さらなるジェネリック医薬品使用促進策が打ち出され、2019年度におきましても長期取裁品の販売減少が続いています。

そのような状況の中、当社は新薬創出・適応外薬解消等促進加算制度の対象品や新製品に注力してきました。また、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ため、エマージングビジネスにも注力しています。

結果、医薬品卸売事業においては、売上高は、533,412百万円(前年同期比100.4%)、セグメント利益(営業利益)は、3,164百万円(同119.9%)となりました。

### 2020年度の取り組み

当社グループは2019年度から2021年度までの3年間にわたる第4次中期経営計画に取り組んでいます。2020年度は最終年度へとつなげる重要な1年です。第4次中期経営計画では、2025年に目指す姿としての長期ビジョン「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、中期ビジョン「選ばれる企業集団になる」の実現に向け、取り組んでいます。また、新型コロナウイルス禍において、従来からの取り組みを基本におきながらも、ニューノーマルという視点をもって、サービスの提供や課題解決を考えていく必要があります。その一つはエマージングビジネスで取り組む、オンライン診療など

のICTを活用した、次世代の医療環境の構築です。柔軟な発想をもって、地域ごとに異なる、様々な課題に目を向け、コアビジネスである医薬品卸売事業を中心に、各事業とのシナジー効果を発揮し、サービスの提供と課題解決に取り組んでいきます。



TOPICS 1

# 物流センターと危機管理物流

## 品質管理の徹底

医薬品という生命関連商品を取り扱う企業として、商品の品質管理、流通品質の管理を徹底的に実施しています。昨今では厳格な温度管理が必要とされる医薬品が流通するようになっており、氷点下での管理が必要な医薬品、一定の温度を下回ってはいけない医薬品など、仕入段階から患者さんへ投与されるまでその高度な管理が要求されています。この他、アルコールなどの危険物や麻薬・睡眠薬などの規制管理品はコンプライアンスに深く関わる管理を求められています。当社グループでは、厚生労働省が定めた医薬品の適正流通(GDP)ガイドラインを遵守するとともに独自のGDPを制定し、環境整備や部署連携の強化、社員教育の徹底にも注力しています。

こうした医薬品市販後のトレーサビリティ(追跡可能性)の確保や、医薬品の取り違え事故の発生防止、流通の効率化を促進するため、当社グループでは医薬品全品目の有効期限や製造ロット番号などの変動情報をシステムで管理しています。物流センターでは同じ商品でも製造ロット番号ごとに保管するロケーションを細分化し、トレーサビリティの制度を担保しています。また、各物流センターの機能や特性に合わせて、シャトルラック、ピースソーター、ゲート・アソート・システムなどの最新鋭の設備を導入しています。さらにすべての医薬品在庫拠点に二次元バーコード対応のリーダーを設置し、効率的かつ高精度な流通管理を実現しています。



各物流センターの機能や特性に合わせたマテハンを設置



大規模空調設備による徹底した温度管理



適切な温度を維持できる「温度管理設定車」



異なる保管エリアから出庫した商品をスピーディーに配送単位に集約する名寄せステーション



ピッキングした商品を仕分けるゲート・アソート・システム



作業プロセスの効率化を図り、出荷制度とスピードを向上させる定点ピッキングステーション

## 安定的な供給

地域をカバーする多くの在庫拠点を自社トラックが物流ネットワークでつなぎ、毛細血管のような細かい物流網でお得意先に医薬品をはじめとする生命関連商品を供給しています。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絶

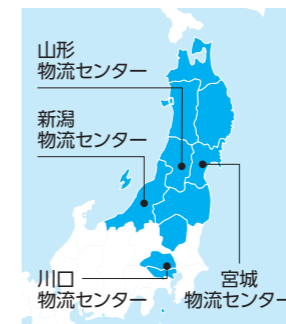
えさせない体制を整備しています。

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、非常用自家発電装置の設置や物流センターにヘリポートの設置、衛星電話などの通信手段の多重化、安否確認システムの整備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。

### 株式会社バイタルネット



バイタルネット宮城物流センター

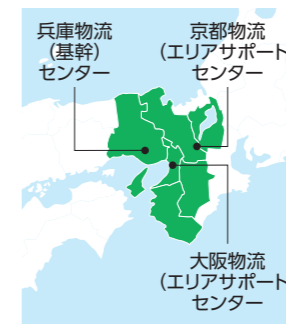


バイタルネットでは災害対策強化をコンセプトとした宮城物流センター(宮城県黒川郡大和町)を2015年3月に稼働開始しました。強固な岩盤に支えられた官公庁レベルの耐震建築の最新センターはいかなる災害時においても供給継続することを目指しています。既存の物流ネットワーク網に、宮城物流センターが連結することにより、さらに高品質で安全、安心な物流サービスを提供します。

### 株式会社ケーエスケー



ケーエスケー兵庫物流センター



ケーエスケーでは、新たな物流センターネットワーク構想のもと、兵庫物流センター(神戸市西区)を2018年5月に稼働開始しました。最新技術の導入・スケールメリット・独自ノウハウを活かし、また、既存の物流センターとの効率的な連携体制により、近畿エリア全体のさらなる安全、安心な物流ネットワークを確立し、お得意先とのより一層の信頼関係構築を目指しています。

TOPICS 2

## ICTを活用したMRとの情報共有

新型コロナウイルスの感染拡大が、社会や経済に及ぼした影響は大きく、生活や消費行動、働き方などに変化が表れています。特にコミュニケーションの様態は、営業や情報収集などの様々なビジネスシーンにおいても、ICT技術の浸透が急速に進み、今後より一層デジタルシフトしていくことが予想されます。

当社グループでは、営業担当者(MS)が製薬メーカーの医薬情報担当者(MR<sup>(\*)</sup>)とリアルタイムで情報連携できる、スマートフォンによるチャットツール『FINE』を開発しました。MSとMRが得意先ニーズや処方動向などの情報をタイムリーに共有し、連携した活動を展開します。

また、社内の情報共有や連携のツールとしても活用し、得意先である病院、診療所、薬局が連携を強める中、当社のMSも横のつながりを強化することで営業力強化に努めています。さらに、当該ツールを応用し

て、医療用医薬品の情報を正しく伝えることを目的として、2018年9月に厚生労働省が定めた「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」に対応するための営業日報レポートや社内の情報共有の促進に取り組んでいます。

※MR：メディカル リプレゼンタティブ。製薬メーカーの医薬情報担当者



「FINE」の操作画面(イメージ)

## 医療と介護のロボット展

株式会社バイタルネットは2017年から毎年「医療と介護のロボット展」を開催しています。第1回目は医療機器や福祉用具の卸売事業を行っている株式会社シバティンテック(宮城県仙台市)と共催で、第2回目からは株式会社バイタルネットと株式会社シバティンテックが共同で設立した一般社団法人東北医療・介

護ロボット普及協会が主催して開催しています。ロボット展では、医療機関や介護事業者の皆様へ、IT技術の進歩とともに進化し続ける「医療・介護ロボット」を体験していただき、近未来の医療と介護の創造を体感していただいています。



医療と介護のロボット展会場の様子

## レンタル事業

福祉用具・介護用品レンタルは、高齢者人口の増加を背景に、需要が高まっています。また、団塊の世代が、2025年に75歳以上となることで、さらなる需要の高まりとともに、標準型の商品だけでなく、多種多様なニーズへの対応が必要となる可能性があります。私たちは介護事業会社だけではなく、医薬品卸売業の株式会社バイタルネットの機器診断薬部レンタル担当および株式会社ケーエスケーのケア大阪でも、福祉用具の販売・レンタルを行っています。ケア大阪では2019年8月に堺事業所をオープンし、茨木事業所とともに大阪府下全域をカバーできる体制としました。

また、株式会社バイタルネットと株式会社たんぽぽ

では、マットレスや車いす専用の洗浄機器を使用しての洗浄やオゾン室での消毒を行っているため、常に清潔で安心な商品をお貸しすることができます。病室用のベッドなど、緊急時であれば必要な時に必要な台数を借り、また、汎用品であれば長期年数契約も行っていきます。消毒された商品を活用することで患者さんに安心感を与えるとともに、故障や不具合の際、良品とすぐに交換するサポート体制も整っているため、医療機関・介護施設への総合的なコスト削減、収益改善に貢献します。また、ベッドや車いすだけでなく、健康測定器関連、医療機器関連を含めた「レンタルを通じた幅広い提案」を行っています。

### 宮城県名取市の洗浄工場



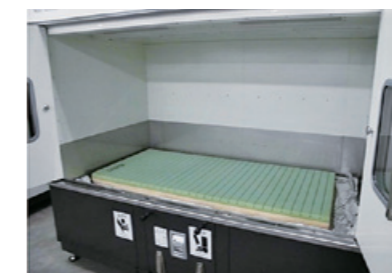
マットレス洗浄機など専用機器が並ぶ工場内



車いす洗浄機



ウレタンマット洗浄機



マットレス乾燥機



消毒用オゾン室



## その他事業

当社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、医療経営コンサルティング事業、調剤薬局事業、介護関連事業、動物薬・農薬卸売事業などを展開しています。

### 注力ポイント

- ・医療機関や介護事業所の経営を専門的にサポート
- ・様々な機能を有して地域住民の健康を支える薬局事業
- ・介護・農薬・動物薬など、暮らし全般に関わる事業を展開



### 主な事業内容

当社の事業会社である株式会社医療経営研究所は、病院、薬局、介護事業所、自治体などを対象に、これまで蓄積したノウハウを活用し様々な経営コンサルティングを展開しています。具体的には、病院の建替やシステム導入、薬局や介護事業所の人事制度構築やスタッフ研修、自治体の各種事業受託などを通じ、地域のヘルスケアシステムの構築を支援しています。

調剤薬局事業は、グループ全体で1都7県に81店舗(2020年7月1日現在)を展開。高度薬学管理機能を備えた薬局や、在宅医療に積極的に取り組む薬局を中心に、高齢化が進む地域の中で、なくてはならない

「かかりつけ薬局」になるべく取り組んでいます。

介護関連事業は、サービス付高齢者向住宅やデイサービス、訪問介護事業、福祉用具貸与事業などを東北・新潟と近畿の各府県で展開しています。医療と介護をつなぐ架け橋となって、地域住民が安心して生活できるためのサポートを行っています。

動物薬卸売事業は、北海道・東北6県・新潟県に営業拠点を置き、動物用医薬品、飼料を販売しています。農薬卸売事業は、新潟県を拠点とし、農薬を中心に、環境保全や安全性への社会的ニーズを満たした農業関連資材、水処理剤などの販売を行っています。

### 2019年度の実績と2020年度の取り組み

2019年度は調剤薬局事業および動物薬卸売事業の業績が回復したため、その他事業全体で、売上高29,093百万円(前年同期比102.8%)、セグメント利益(営業利益)は334百万円(同281.3%)となりました。2020年度は、新型コロナウイルス禍においても、患者さんに安心して薬局をご利用いただくために感染予防を徹底したお店づくりや、オンライン研修やWebミーティングなどICTを活用した医療機関や介護事業所の経営支援に取り組み、引き続き地域のヘルスケアを支えています。



## TOPICS 1

## 医療経営コンサルティング事業

株式会社医療経営研究所では、国の社会保障費抑制政策や、生産年齢人口減少による労働力不足などの影響で、厳しい経営環境に置かれている病院や薬局、介護事業者の経営支援を専門に行っています。

病院コンサルティングでは、大学や自治体などの公的病院を主な顧客として、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替やシステム導入などを支援しています。薬局や介護事業者向けのコンサルティングでは、地域包括ケアシステ

ムの中で活躍できる人材の育成・定着を目的に、人事制度の構築や次世代リーダーの養成に携わっています。自治体コンサルティングでは、各種調査業務や研修事業などを中心に、行政と連携して地域のヘルスケアの課題解決に取り組んでいます。また、情報提供サービスとして、厚生労働行政に関する各種レポートやこれまで培った経営コンサルティングのノウハウを、医療機関や金融機関、IT企業などを対象にホームページ上で提供しています。

### 【医療経営研究所の事業概念図】



### 新中核病院(弘前総合医療センター)開院支援総合コンサルティング業務の受託

青森県弘前市では、国立病院機構弘前病院と弘前市立病院を統合し、新中核病院を整備する計画を進めています。これは、県内の病床再編計画に基づくもので、救急医療や地域医療のほか、政策医療や災害拠点病院の機能など、これまで両病院が担ってきた機能の集約・強化を図る予定です。

医療経営研究所は、開院へ向けた総合的支援業務を受託しており、新病院における運用や物流管理の検討、医療機器、什器・備品の選定、医療情報システムの更新、業務委託の見直し、移転計画の策定など、2022年春頃の開院へ向けた準備を、両病院の関係者の方々と進めています。

TOPICS 2

## 薬局事業

2015年に厚生労働省が公表した「患者のための薬局ビジョン」では「門前からかかりつけ、そして地域へ」のコンセプトのもと、2025年の薬局のあるべき姿が示されています。具体的には、薬剤師が専門性をより発揮して、ICTを活用しながら、質の高い服薬指導を実施することで、薬物療法の安全性や有効性の向上はもちろん、医療費の適正化へ貢献することが薬局に求められています。この薬局ビジョンで示された「かかりつけ薬局」が有する3つの機能とは「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」です。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、真の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。

グループで展開する薬局の中には、大学病院や地域の基幹となる総合病院の門前に立地し、抗がん剤の扱いなどの高度薬学管理機能が求められる薬局があります。そこでは、病院薬剤部との連携のもと、薬局薬剤師の実地研修を行い、専門薬剤師の養成を行っています。また、高齢化が進む社会でニーズが益々高まる在宅医療にも積極的に取り組んでいる薬局が数多くあります。

### 高度薬学管理機能

ひかり薬局では、外来通院での施行が中心となってきた、がん化学療法を行う患者さんへシームレスな支援を行うため病薬連携を積極的に行っています。

### 在宅対応の取り組み

当社グループの各薬局では、通院が困難になってもできる限り住み慣れた家庭や地域で療養することができるよう在宅医療提供体制を進めています。

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。

ひかり薬局福室およびひかり薬局桑野では、「無菌調製室」を完備。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。



無菌調製室での作業の様子

### 地域住民向けイベント

当社グループの各薬局では、地域の人々の健康で豊かな暮らしに貢献するため、薬に関することだけでなく、食事や介護予防など健康づくりに役立つ様々な情報を発信しています。薬局内にとどまらず、地域住民が集まる場に出向き、「季節の健康講座」「管理栄養士によるお食事講座」「アロマクラフト体験」「座ってできる運動講座」などの健康イベントを開催しています。



座ってできる運動講座の様子

### 東北大学大学院薬学研究科社会薬学マネジメント寄附講座

医療経営研究所では、東北大学大学院薬学研究科に「社会薬学マネジメント寄附講座」を開設しています。この寄附講座では、「これからの薬局薬剤師のあり方」をテーマにしたシンポジウムの開催や、グループ薬局はじめ、地域の薬剤師会の協力を得ながら社会課題解決に向けた様々な調査研究をしています。2019年度は「宮城県における薬局・薬剤師の地域偏在に関する調査」や「薬局来局者を対象とした生活習慣病に関する意識調査」を実施し、学会発表をしています。



「これからの薬局薬剤師のあり方」をテーマにしたシンポジウム

#### ひかり薬局 大学病院前調剤センター

病院薬剤師、医師と協力し、抗がん剤に関するトレーニングレポートを作成。副作用の早期発見・重篤化防止のために取り組んでいます（作成したトレーニングレポートは、東北大学病院薬剤部ホームページにてひかり薬局提供として掲載されています）。

この取り組みの内容は、日本薬剤師会学術大会にて「レンパチニブメシル酸塩製剤専用トレーニングレポートを活用した副作用報告により処方追加となった一例」として発表しました。

#### ひかり薬局 台原

病院における実施研修を積んだ薬剤師が、研修期間に築いた顔の見える関係を活かし、週1回の乳腺外科カンファレンスへ参加して院内のがん専門薬剤師や医師と連携しています。外来でもより安心して化学療法を受けられるよう、かかりつけ薬剤師としてがん患者への継続的な支援を行っています。

この取り組みは、日本薬剤師会学術大会、宮城薬剤師学術フォーラムにて「よりよい患者サポートを目指したトレーニングレポートブラッシュアップへの取り組み」「レンパチニブ有害事象への対応～病院研修

でつながった顔の見える関係を活かして～」と題して発表し、宮城薬剤師学術フォーラム2019 学術大会会長賞を受賞しました。



乳腺外科カンファレンスの様子

## 動物薬・農薬卸売事業

### 動物薬卸売事業

株式会社アグロジャパンは新潟県新潟市に本社を置き、北海道・東北各県に営業拠点を置いて、主に北日本、東日本を中心に全国のほぼ半分のエリアで動物薬卸売事業を展開しています。

株式会社アグロジャパンでは、動物用医薬品、飼料を中心に、その関連商品までをメーカーから仕入れ、官公庁・農業共済組合・農場・牧場・動物病院などに販売しています。仕入れたモノをそのまま売るのではなく、すべてのモノに情報・サービスといった付加価値をコーティングして販売しています。生産者が消費者ニーズに応えた安全、安心な製品づくりを実現できるよう提案やサポートをしています。



動物用医薬品を情報とともにお届けします

### 農薬卸売事業

株式会社バイタルグリーンは、米どころ新潟県で農薬卸売事業を通して安全、安心の食づくりに寄与しています。生産者目線と地域密着を大切に、農薬を中心とした農薬関連資材の販売だけでなく、安全な農産物の安定した収量を確保できるよう、農薬のスペシャリストとしての的確なアドバイスも行っております。最近では、農薬、種もみ、肥料などの散布を行うためのドローンの販売も行っております。



農薬、種もみ、肥料などの散布を行うドローン



## グループ Topics

### さふらんキッズ

バイタルネットでは、女性活躍推進の一環として、子育て世代の女性に働きやすい環境を提供するため、2018年5月に内閣府認可企業主導型保育園「さふらんキッズ」を宮城県名取市のバイタルネット敷地内に開園しました。

同敷地内には、バイタルネットの本社部門や支店だけではなく、バイタルケーエスケー・ホールディングス、バイタルケア、バイタルエクスプレス、プレアーク、塩釜蚕紅華湯などのグループ企業の多くの従業員が勤務しています。保育園開園後には、当社グループの従業員だけではなく、地域の皆様にもご利用いただいています。



さふらんキッズ

「さふらんキッズ」は、介護事業を運営するバイタルケアのデイサービスセンター「さふらの家」と直結した「幼老複合施設」となっており、定期的に合同イベントを開催しています。デイサービスの利用者は子どもと触れ合うことで笑顔が増えるなど活力が生まれ、また、子どもはお年寄りと過ごすことで高齢者についての理解が深まり、優しくいわたる思いやりの気持ちが育まれます。

当社グループでは、子育て世代に働きやすい環境を提供するため、今後も企業主導型保育園の設置を増やしていく予定です。



保育園とデイサービスの合同イベント

### 災害時医薬品搬送用特殊車両

私たちは、これまで阪神・淡路大震災や東日本大震災など、大きな災害を体験してきました。また、近年では台風や集中豪雨などの水害も多く発生しています。

「いつ、いかなるときも、医薬品を必要とする人たちに届けたい」これは、私たちの変わらぬ想いです。しかしながら、これまでの災害では、道路が冠水してしまいお得意先の建物が見えているのに医薬品を届けられないという悔しい思いもしてきました。そのような悔しい思いを解消できるよう、この度、冠水した道路でも走行できる特殊車両を製作しました。市販の四輪駆動車をベースにして、車高を高くし、また、吸気口、排気口を高い位置に装着することで、水深60cmでも走行することを可能にしました。災害時においても1軒

でも多くのお得意先に医薬品を届けたいと思うと同時に、この特殊車両が活躍するような状況にならないことを願います。



市販の四輪駆動車をベースにした特殊車両



## 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

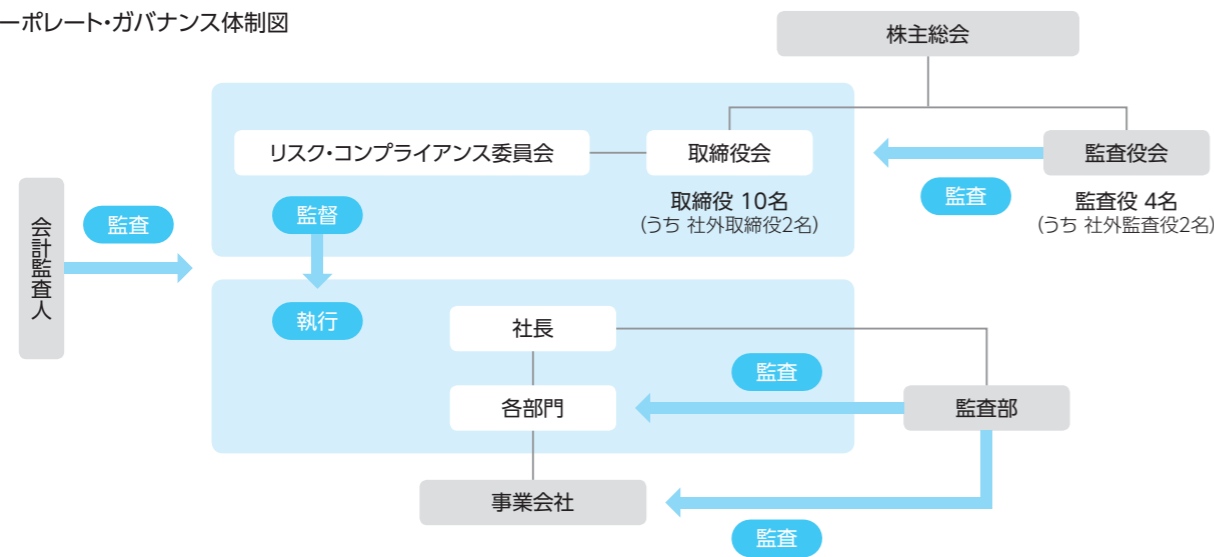
向上を図るとともに、監査機能の充実などを通して経営の透明性や健全性の確保、意思決定の迅速化に努め、的確な情報開示に積極的に取り組んでいます。

### 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、当社グループ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・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

	2019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経営陣幹部・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、必要に応じて随時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、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

当社グループは、経営の公正性・透明性を確保するため「アドバイザリーミーティング」を定期的で開催しております。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公正性・透明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

- ・経営陣幹部、取締役の選解任に関する方針、手続き
- ・経営陣幹部の業績の評価と人事
- ・経営陣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、当社グループは、対象役員の報酬と当社の業績お

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

当社グループは、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おります。

保有の適否の検証方法は、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上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

当社グループは、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おります。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

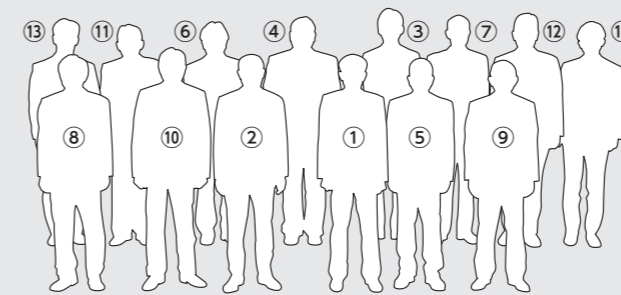
役の候補者を選定しています。

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持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



- ① 代表取締役会長  
鈴木 賢
- ② 代表取締役社長  
村井 泰介
- ③ 代表取締役副社長  
岡本 総一郎
- ④ 取締役副社長  
一條 武
- ⑤ 取締役  
服部 保
- ⑥ 取締役  
一條 宏
- ⑦ 取締役  
余田 武則
- ⑧ 取締役  
松井 秀太郎
- ⑨ 取締役(社外)  
眞鍋 雅昭
- ⑩ 取締役(社外)  
吉村 恭彰
- ⑪ 常勤監査役  
自念 裕文
- ⑫ 監査役  
本田 孝宏



- ⑬ 監査役(社外)  
高橋 誠也
- ⑭ 監査役(社外)  
西谷 剛史

## 執行役員

- 津越 正朗
- 渡辺 敬司
- 武田 英男
- 内藤 茂美
- 井口 順之
- 高橋 喜春

## 社外取締役インタビュー



社外取締役 吉村 恭彰

### 略歴

1980年 7月 吉村薬品株式会社(現株式会社アステム)入社  
 1994年 4月 同社代表取締役社長  
 2008年 10月 株式会社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 株式会社アステム代表取締役会長(現任)

### 社外取締役としての役割

当社は、社会に欠かすことのできないインフラ企業として活動しています。その機能を果たしていくために、経営層の考え方をよく理解した上で、正しくガバナンスが行われているかどうかをチェックするのが私の役割だと考えています。また、私が経営している株式会社フォレストホールディングスも、主な活動地域は違いますが同じ業界の企業ですので、互いの経営状況を比較し、気が付いた点を積極的に指摘しています。

取締役会においては、毎回独立した立場として発言の機会を得ています。私自身の経営者としての考え方や、起こっている事象に対する見解をオープンに伝え、他の役員と建設的な議論ができていると感じています。

### コーポレート・ガバナンスの向上

社会の公器として活動する企業には、より高いレベルのコーポレート・ガバナンスが求められています。それを実現するためには、一つ目にオープンな雰囲気のもとで、議論が活発に行われることが大切です。また二つ目として、制度を作るだけでなく、それが適切に機能するための実効性ある取り組みが不可欠です。社外取締役として、この2点がきちんと行われているか厳格にチェックしています。何かガバナンス上の問題が起こったときは、その表層だけを捉えるのではなく、原因と対策を考えなくてはなりません。私は、自分自身の経験を活かし、独立した立場として忌憚なく発言し、当社のガバナンス強化に貢献できるよう努めていきたいと思っています。

### 当社に期待すること

地域との関わりが深い会社であるからこそ大切にしなければならないのは、自社や業界だけの視点に陥ることがないようにすることです。当社グループは、主に医薬品卸売事業を展開していますが、地域企業として自社の事業領域だけでなく、その地域そのものを支えていくという責任があるということをお忘れはいけません。「地域密着」と謳う以上、この地域、そしてそこで必要とされる医療をサポートできる存在を目指すべきだと考えています。

設立当初から社外取締役に就任し11年、これまで当社グループをずっと見てきました。その中で、どんな状況であっても医薬品の安定供給を守るのだという強い使命感を、すべての社員が持って働いてくれていると感じています。それは、当社にとって本当に有難いことだと思います。取締役全員がそのことへの感謝を忘れず、地域で愛され、頼られる企業であり続けてほしいと思っています。

## 社外監査役インタビュー



社外監査役 高橋 誠也

### 略歴

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)

### 社外監査役としての役割

私は、2009年4月のバイタルケーエスケー・ホールディングス発足時から社外監査役を務めさせていただいています。心がけているのは、私自身の経験を活かすこと、および、社外の人間の視点で企業価値の向上を意識することです。

監査役にはチェックをするという役割がありますが、これと同時に複数の事業会社が一つになって、シナジーを発揮するようにうまくサポートをすることも大切です。この点を社外の人間として、チェックおよびサポートを実行していくのが私の仕事だと思っています。

監査役会では、監査役全員が積極的に議論に参加し、必要に応じて担当者から事情を確認することもあります。取締役会では、「選ばれる企業集団になる」という中期ビジョンのもと、中長期の経営計画、取り組みに関する議論および評価がなされ

ていますが、さらなる進化に向けて基盤を固めているところです。事業を取り巻く環境の変化が目まぐるしい中、対応する力をいかに向上させていくかが今後の課題であり、社外役員として忌憚なく発言していきたいと思っています。

### グループの課題と展望

バイタルケーエスケー・ホールディングスとして課題の一つは、社会からの評価や認知度といったところでしょうか。医薬品卸売事業は社会になくはないインフラなのですが、一般には見えづらい仕事です。社会の評価はどうかというと、卸会社としての特性上、企業の認知度すら低いかもしれません。医薬品の卸売事業が、私たちの社会を維持する上で、必要不可欠であることをもっと広く認識してもらうことが、会社に対する信頼度を上げていくことになるはずです。

また、企業には、コンプライアンスの遵守が強く求められていますが、そのためには従業員がいきいきと仕事をする環境が必要です。少子高齢化社会では女性の活躍が一層求められます。バイタルケーエスケー・ホールディングスにおいては、まだまだ道半ばといったところでしょうか。女性幹部をさらに輩出するためにも、長く勤めていくことへの配慮や社内の啓発活動がもっと必要でしょうし、様々なリクエストを拾って応えていくことも重要です。

バイタルケーエスケー・ホールディングスは、これまでインフラとしての機能を果たしてきました。東日本大震災では、事業会社の設備などが停電および津波などの被害を受けましたが、医薬品の供給を絶やすことはありませんでした。今回の新型コロナウイルスの感染拡大にも、果敢かつ柔軟に対応しています。

私は、社外監査役として外部での経験や視点を活かしながら、当社の企業価値向上を後押ししていきたいと考えています。

## 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とらえ、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、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社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良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。今後もグループ社員の日常の業務や職場に関連したテーマをピックアップし、グループ全社員に発信を続けることによって、気付きや学びを促し、職場で自発的にコンプライアンスについ

### コンプライアンス推進体制

当社グループでは、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、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。

て話し合えるような環境づくりを目指しています。

また、研修が一方向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。

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、事業会社の同様の委員会委員長より事業会社グループにおいて伝達され、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上で、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

当社グループの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、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。

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	・販売価格の上限 ・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	・贈賄・競争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制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、経営企画部長および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、各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毎年実施しています。

さらに主たる事業会社である株式会社バイタルネットや株式会社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、当社の理念やそれに基づく事業活動について分かりやすくご説明しています。

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や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幹部に報告しています。

### 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





## 財務情報

### 11年間の財務ハイライト

		2009年度 (2010年3月期)	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)
<b>経営成績</b>												
売上高	(百万円)	534,699	532,045	541,650	547,581	564,655	548,012	621,040	581,079	565,589	559,712	<b>562,505</b>
営業利益	(百万円)	2,136	△792	1,453	2,765	3,194	1,812	6,892	3,207	2,384	2,821	<b>3,556</b>
経常利益	(百万円)	4,964	2,099	4,608	6,178	6,632	6,125	10,584	6,987	6,276	6,909	<b>6,404</b>
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	2,786	△1,067	3,154	3,908	4,235	4,527	6,556	4,778	4,467	5,084	<b>4,642</b>
減価償却費	(百万円)	1,794	2,276	2,332	6,162	2,213	2,581	2,974	3,045	2,927	3,469	<b>3,353</b>
<b>財政状態</b>												
自己資本	(百万円)	49,592	50,916	55,955	63,739	67,172	77,352	84,762	89,415	97,779	96,035	<b>96,343</b>
<b>キャッシュ・フロー</b>												
営業活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	3,005	5,226	12,863	10,074	△10,409	9,515	△2,350	1,116	16,783	18,229	<b>△8,323</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△6,491	△37	△4,474	△2,189	3,402	△13,755	1,346	△6,737	△8,201	△3,359	<b>2,208</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△708	1,788	△6,510	△1,573	627	6,432	△2,145	1,690	△4,119	△408	<b>△3,685</b>
フリーキャッシュ・フロー	(百万円)	9,496	5,263	17,337	12,263	△13,811	23,270	△3,696	7,854	24,984	21,588	<b>△10,531</b>
<b>1株当たり情報</b>												
1株当たり当期純利益(EPS)	(円)	45.51	△17.71	53.23	65.95	71.96	79.51	117.25	84.78	79.27	90.22	<b>83.33</b>
1株当たり純資産	(円)	810.02	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	<b>1,753.07</b>
<b>経営指標</b>												
営業利益率	(%)	0.40	△0.15	0.27	0.50	0.57	0.33	1.11	0.55	0.42	0.50	<b>0.63</b>
経常利益率	(%)	0.93	0.39	0.85	1.13	1.17	1.12	1.70	1.20	1.11	1.23	<b>1.14</b>
当期純利益率	(%)	0.52	△0.20	0.58	0.71	0.75	0.83	1.06	0.82	0.79	0.91	<b>0.83</b>
自己資本比率	(%)	20.1	19.4	20.7	22.7	24.0	25.4	25.9	29.3	30.5	29.1	<b>31.3</b>
自己資本利益率(ROE)	(%)	5.6	△2.1	5.9	6.5	6.5	6.3	8.1	5.5	4.8	5.2	<b>4.8</b>
総資産利益率(ROA)	(%)	2.0	0.8	1.7	2.2	2.4	2.1	3.4	2.2	2.0	2.1	<b>2.0</b>
1株当たり配当金	(円)	12	6	12	14	16	18	24	20	20	22	<b>24</b>
配当性向	(%)	26.4	-	22.5	21.2	22.2	22.6	20.5	23.6	25.2	24.4	<b>28.8</b>
従業員数	(人)	3,815	3,794	3,707	3,598	3,413	3,763	3,765	3,744	3,683	3,627	<b>3,579</b>

## 連結財務諸表

### 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2018年度末 (2019年3月31日)	2019年度末 (2020年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	43,248	33,074
受取手形及び売掛金	122,148	115,065
たな卸資産	30,746	30,911
未収入金	15,267	15,124
その他	739	840
貸倒引当金	△66	△78
流動資産合計	212,083	194,937
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	45,537	45,338
減価償却累計額	△26,115	△26,362
建物及び構築物(純額)	19,422	18,975
機械装置及び運搬具	1,923	1,927
減価償却累計額	△964	△1,098
機械装置及び運搬具(純額)	958	829
土地	20,521	20,134
リース資産	5,583	5,687
減価償却累計額	△2,672	△3,133
リース資産(純額)	2,910	2,554
建設仮勘定	356	415
その他	3,141	3,328
減価償却累計額	△2,456	△2,552
その他(純額)	684	775
有形固定資産合計	44,852	43,684
無形固定資産		
のれん	3,602	3,374
リース資産	191	149
その他	1,997	1,511
無形固定資産合計	5,791	5,036
投資その他の資産		
投資有価証券	52,676	49,048
長期貸付金	1,560	1,693
退職給付に係る資産	5,878	6,369
繰延税金資産	342	381
その他	7,261	7,216
貸倒引当金	△699	△661
投資その他の資産合計	67,019	64,046
固定資産合計	117,663	112,768
資産合計	329,747	307,705

(単位：百万円)

	2018年度末 (2019年3月31日)	2019年度末 (2020年3月31日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
支払手形及び買掛金	189,554	168,274
短期借入金	1,370	1,200
1年内返済予定の長期借入金	—	400
未払法人税等	1,473	1,517
返品調整引当金	198	174
賞与引当金	1,582	1,741
その他	4,714	4,862
流動負債合計	198,893	178,171
固定負債		
転換社債型新株予約権付社債	10,012	10,004
長期借入金	4,800	4,400
リース債務	1,963	1,613
繰延税金負債	9,881	9,312
役員退職慰労引当金	190	191
役員株式給付引当金	29	43
退職給付に係る負債	6,800	6,379
その他	387	391
固定負債合計	34,065	32,336
負債合計	232,959	210,507
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	5,000	5,000
資本剰余金	12,739	12,739
利益剰余金	57,019	60,368
自己株式	△3,759	△5,256
株主資本合計	71,000	72,851
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	23,134	21,816
退職給付に係る調整累計額	1,900	1,676
その他の包括利益累計額合計	25,035	23,492
非支配株主持分	752	854
純資産合計	96,788	97,198
負債純資産合計	329,747	307,705

## 連結財務諸表

### 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2018年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)	2019年度 (自 2019年4月 1日 至 2020年3月31日)
売上高	559,712	562,505
売上原価	515,226	517,282
売上総利益	44,486	45,222
返品調整引当金戻入額	204	198
返品調整引当金繰入額	198	174
差引売上総利益	44,492	45,246
販売費及び一般管理費	41,670	41,689
営業利益	2,821	3,556
営業外収益		
受取利息	149	150
受取配当金	888	901
持分法による投資利益	139	130
受取賃貸料	192	210
受取事務手数料	1,486	1,496
負ののれん償却額	736	-
その他	668	367
営業外収益合計	4,261	3,258
営業外費用		
支払利息	73	66
賃貸費用	80	88
投資事業組合運用損	1	246
その他	16	8
営業外費用合計	173	409
経常利益	6,909	6,404
特別利益		
固定資産売却益	104	83
投資有価証券売却益	825	1,894
その他	49	61
特別利益合計	980	2,039
特別損失		
固定資産売却損	0	6
減損損失	107	307
投資有価証券売却損	0	-
投資有価証券評価損	0	715
解体費用	-	120
その他	92	50
特別損失合計	201	1,199
税金等調整前当期純利益	7,688	7,244
法人税、住民税及び事業税	2,160	2,491
法人税等調整額	355	7
法人税等合計	2,516	2,499
当期純利益	5,172	4,745
非支配株主に帰属する当期純利益	87	103
親会社株主に帰属する当期純利益	5,084	4,642

### 連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	2018年度 (自 2018年4月 1日 至 2019年3月31日)	2019年度 (自 2019年4月 1日 至 2020年3月31日)
当期純利益	5,172	4,745
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△4,809	△1,306
退職給付に係る調整額	△506	△219
持分法適用会社に対する持分相当額	△383	△17
その他の包括利益合計	△5,700	△1,542
包括利益	△527	3,202
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△615	3,099
非支配株主に係る包括利益	87	103

## 株式情報 (2020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	3,500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	8.88%
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,248千株	4.08%
みずほ信託銀行株式会社退職給付信託	2,214千株	4.01%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,762千株	3.20%
田辺三菱製薬株式会社	1,455千株	2.64%
ケーエスケー従業員持株会	1,394千株	2.53%
鈴木 賢	1,348千株	2.44%
大日本住友製薬株式会社	1,199千株	2.17%
有限会社クエコ	1,187千株	2.15%
武田薬品工業株式会社	1,163千株	2.11%

(注) 上記以外に、当社が6,140千株を自己株式として保有しています。  
また、持株比率は自己株式を控除して計算しています。

※日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社は2020年7月27日付で株式会社日本カस्टディ銀行に商号変更しております。

### ● 株価の推移

単位：円

2,000 —

1,500 —

1,000 —

500 —

0 —

2015年1月 2016年1月 2017年1月 2018年1月 2019年1月 2020年1月

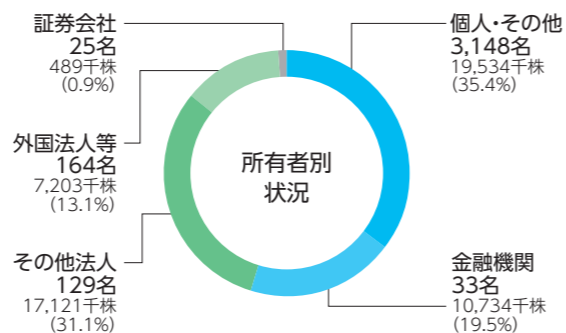
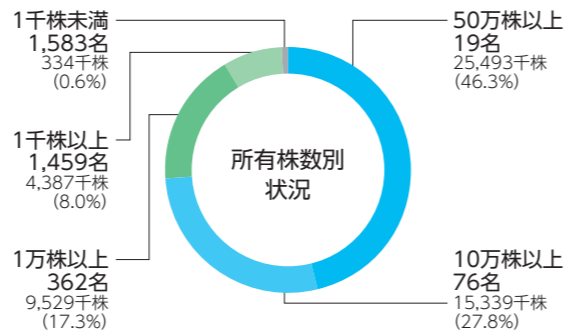
## 会社概要

● 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)
● 社 員 数	3,579名(連結) (2020年3月末現在)

### ● 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

### ● 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(6,140千株)を除いて算出しております。

株式会社 バイタルケ-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/>

