



2022年3月期第2四半期 決算説明会

2021年11月16日(火)

【注記】

本資料に掲載されている東邦ホールディングス株式会社の現在の計画、見通し、戦略、想定等のうち、過去の事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から東邦ホールディングス株式会社の経営陣の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみにも全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。また、資料に含まれる医薬品に関する情報は宣伝広告、医学的アドバイスを目的としているものではありません。

コンプライアンスの徹底 ～再発防止に向けた取り組み～

- ・東邦薬品および当社従業員の独占禁止法違反に対する判決(6月30日)
- ・ファーマみらいが運営する店舗に対する行政処分(8月19日)
- ↳ 担当者および関係者の処分、経営体制の刷新、組織変更を実施済(2019年～2020年)

●コンプライアンス推進体制の更なる強化

①グループ・コンプライアンス・リスク管理委員会の機能・実効性強化

- ✓ 定期的にグループ・コンプライアンス・リスク管理委員会(委員長:代表取締役社長 有働敦)を開催
- ✓ 当社グループの経営上のリスクに関する情報の収集や評価を行うとともに、重要リスクを特定し、そのリスクに対する回避措置、最小化措置について検討

②透明性を高める組織作り

- ✓ 調剤薬局事業においては、組織の透明性を高めるためコンプライアンス窓口を設置

●コンプライアンス研修の徹底

- ✓ 毎月東邦ホールディングスおよび東邦薬品に所属する全社員を対象にコンプライアンス研修を実施
- ✓ 営業に関わる全社員に「独占禁止法研修」を義務付け
- ✓ ファーマみらいの全社員に対して定期的なビデオ研修ならびに確認試験を実施



本日の内容

- 1.2022年3月期第2四半期決算概況
- 2.中長期的な経営戦略
- 3.企業価値向上への取り組み

1.2022年3月期第2四半期決算概況

東邦HD 連結 P/L

- ・売上、利益とも上期計画を達成
- ・受診抑制の状況は回復基調にあり、増収・増益

(単位:百万円)

	2021年 3月期2Q 実績	2022年3月期2Q				2022年3月期 計画	2Q進捗率 (%)
		計画	実績	対前同 増減率 (%)	対計画 達成率 (%)		
売上高	595,997	596,000	620,845	4.17	104.17	1,192,000	52.08
売上総利益 (売上総利益率)	49,071 (8.23%)	50,500 (8.47%)	50,566 (8.14%)	3.05	100.13	103,000 (8.64%)	49.09
販売管理費 (販売管理費率)	47,791 (8.02%)	48,800 (8.19%)	48,703 (7.84%)	1.91	99.80	96,600 (8.10%)	50.42
営業利益 (営業利益率)	1,279 (0.21%)	1,700 (0.29%)	1,863 (0.30%)	45.66	109.59	6,400 (0.54%)	29.11
経常利益 (経常利益率)	4,225 (0.71%)	4,500 (0.76%)	4,802 (0.77%)	13.66	106.71	11,900 (1.00%)	40.35
四半期純利益※ (四半期純利益率)	1,820 (0.31%)	3,100 (0.52%)	3,271 (0.53%)	79.73	105.52	7,400 (0.62%)	44.20

※親会社株主に帰属する四半期純利益

東邦HD 連結B/S

(単位:百万円)

	2021年3月期		2022年3月期2Q			主な増減要因	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	増減額		
流動資産	486,911	71.27	501,589	72.07	14,678	現預金 売掛金等 返品資産	8,286増加 3,372増加 5,129新規発生
固定資産	196,269	28.73	194,341	27.93	△1,928	有形固定資産	1,790減少
資産合計	683,181	100.00	695,931	100.00	12,750		
流動負債	376,717	55.14	387,682	55.71	10,965	買掛金等 返金負債	4,891増加 5,328新規発生
固定負債	69,058	10.11	67,498	9.70	△1,559	長期借入金	1,333減少
負債合計	445,775	65.25	455,181	65.41	9,406		
純資産	237,405	34.75	240,749	34.59	3,344	利益剰余金 有価証券評価差額金	2,430増加 830増加
負債純資産合計	683,181	100.00	695,931	100.00	12,750		

自己資本比率 2021年3月期 34.73% 2022年3月期2Q 34.55%

医薬品卸売事業 P/L

- ・新型コロナ関連製品、取扱卸限定品の売上が増加
- ・納入価の改善に取り組んだが仕切価上昇をカバーし切れず売上総利益率が計画未達
- ・TBCダイナベースの稼動に伴う減価償却費の増加により、販売管理費が対前年同期と比較し増加

(単位:百万円)

	2021年 3月期2Q	2022年3月期2Q				2022年3月期 計画	2Q進捗率 (%)
	実績	計画	実績	対前同 増減率 (%)	対計画 達成率 (%)		
売上高	572,708	571,000	596,983	4.24	104.55	1,139,000	52.41
売上総利益 (売上総利益率)	32,731 (5.72%)	33,100 (5.80%)	33,265 (5.57%)	1.63	100.50	67,200 (5.90%)	49.50
販売管理費 (販売管理費率)	30,886 (5.39%)	31,600 (5.53%)	32,135 (5.38%)	4.04	101.69	62,500 (5.49%)	51.42
営業利益 (営業利益率)	1,844 (0.32%)	1,500 (0.26%)	1,130 (0.19%)	△38.72	75.33	4,700 (0.41%)	24.04

カテゴリー別売上構成比および妥結率

カテゴリー別売上構成比

	2020年4月 -2020年9月	2021年4月 -2021年9月
新薬創出加算対象品	35.9%	40.3%
特許品・その他	33.9%	33.7%
長期収載品	16.7%	12.7%
GE品	13.5%	13.3%

妥結率

	2017年 9月末	2018年 3月末	2018年 9月末	2019年 3月末	2019年 9月末	2020年 3月末	2020年 9月末	2021年 3月末	2021年 9月末
金額ベース	98.0%	99.9%	91.7%	95.5%	99.7%	99.7%	95.6%	100.0%	95.0%
軒数ベース	87.9%	100.0%	69.6%	86.7%	100.0%	99.8%	80.6%	100.0%	71.1%

調剤薬局事業 P/L

- ・調剤報酬改定への対応を進め、売上総利益率は計画達成
- ・顧客支援システムの活用などにより業務改善・効率化を一層推進し、販売管理費を削減

(単位:百万円)

	2021年 3月期2Q	2022年3月期2Q				2022年3月期 計画	2Q進捗率 (%)
	実績	計画	実績	対前同 増減率 (%)	対計画 達成率 (%)		
売上高	45,077	45,600	45,450	0.83	99.67	92,800	48.98
売上総利益 (売上総利益率)	15,440 (34.25%)	15,700 (34.43%)	15,800 (34.76%)	2.33	100.64	32,000 (34.48%)	49.38
販売管理費 (販売管理費率)	14,677 (32.56%)	14,600 (32.02%)	14,483 (31.87%)	△1.32	99.20	28,800 (31.03%)	50.29
営業利益 (営業利益率)	763 (1.69%)	1,100 (2.41%)	1,317 (2.90%)	72.61	119.73	3,200 (3.45%)	41.16

■調剤薬局店舗数 (2021年9月30日時点)

	連結子会社	非連結子会社	関連会社	合計
東邦HD傘下	4社 79店舗	9社 55店舗	3社 21店舗	16社 155店舗
ファーマクスター傘下	5社 466店舗	16社 68店舗	2社 90店舗	23社 624店舗
合計	9社 545店舗	25社 123店舗	5社 111店舗	39社 779店舗

配当について

【配当に対する考え方】

今後とも、将来の収益基盤の強化と市況変動に備えた内部留保の充実に努めつつ、毎期の業績を勘案しながら柔軟な配当政策を実施する所存です。

	中間	期末	年間
2020年3月期	20円 (普通配当：15円 記念配当：5円)	20円 (普通配当：15円 記念配当：5円)	40円 (普通配当：30円 記念配当：10円)
2021年3月期	15円	15円	30円
2022年3月期	15円	15円 (予想)	30円 (予想)

2. 中長期的な経営戦略

- ① 既存事業にとどまらない新たな収益源の獲得
- ② 医薬品卸としての社会的使命
 - ✓ 新型コロナウイルス感染症への対応
 - ✓ 安定供給のための取り組み～ジェネリック医薬品の回収と出荷調整への対応～
 - ✓ オンライン診療・服薬指導システム「KAITOS(カイトス)」
 - ✓ 高機能な物流体制
- ③ 卸機能・事業基盤の更なる強化
- ④ スペシャリティ・希少疾病用医薬品への取り組み
- ⑤ フィービジネスによる収益
- ⑥ 調剤薬局事業の取り組み
- ⑦ 共創未来ファーマにおける取り組み

事業セグメントの見直し

- 当社グループの利益の底上げに大きく寄与している顧客支援システムに関連する企業3社を「その他周辺事業」として新たに連結化

<医薬品卸売事業>

2022年3月期第2四半期
売上高 596,983百万円
営業利益 1,130百万円

<調剤薬局事業>

2022年3月期第2四半期
売上高 45,450百万円
営業利益 1,317百万円

<医薬品製造販売事業>

2022年3月期第2四半期
売上高 4,028百万円
営業利益 312百万円

<その他周辺事業>

2022年3月期第2四半期
売上高 2,672百万円
営業利益 100百万円

今期より(株)ネグジット総研、(株)e健康ショップ、
(株)eヘルスケアを新規連結化

① 既存事業にとどまらない新たな収益源の獲得

競争優位にある自社グループの機能・インフラに加え、
外部との協業による新たな機能・事業基盤の共創

< 既存事業 >

< 成長分野 >



①既存事業にとどまらない新たな収益源の獲得

●スペシャリティ医薬品(再生医療等製品・バイオ医薬品等)・バイオシミラー

- ・ 治験物流をスタート
- ・ メーカー物流、卸物流を含め一気通貫の流通機能の構築
- ・ コールドチェーンの構築
- ・ ヘカバイオ(アルファ粒子線源を用いた新たな放射線治療)、クリングルファーマ(組み換えHGFタンパク質の再生創薬)

●先端技術を有する製薬・ベンチャーへの投資

- ・ モリモト医薬: 新型コロナワクチンなどの凍結乾燥製剤
- ・ Drawbridge: 自己採血デバイスの研究開発

●顧客支援システムの更なる進化

- ・ オンライン診療・服薬指導システム「KAITOS(カイトス)」
- ・ コロナ禍における接触機会の低減に貢献する顧客支援システム(薬局本部システム『ミザル』、診療予約システム等)
- ・ 音声認識技術の更なる活用

●DXの推進

- ・ eヘルスケア、ネグジット総研、e健康ショップの新規連結化
- ・ IT企業への出向
- ・ DX活用による合理化(本社機能のスリム化、営業拠点・物流拠点の統廃合、MSの生産性向上)

②医薬品卸としての社会的使命 ～新型コロナウイルス感染症への対応～

- ・治療薬、ワクチン、針、シリンジの配送
- ・新型コロナウイルス関連製品
(検査試薬、検査機器、採取器具等)
- ・医療用抗原検査キットの販売→分割販売にて取り扱い開始



- ・職域接種の実施
→当社グループ従業員・家族・関係者約7,400名の接種完了(9月1日)

②医薬品卸としての社会的使命 安定供給のための取り組み～ジェネリック医薬品の回収と出荷調整への対応～

相次ぐジェネリック医薬品の回収・出荷調整

現場での作業負担が増加

通常業務に加え

- 回収・代替品の手配
- 手書き伝票での発伝



社内基幹システムに新たな機能を付加
(欠品処理や代替品の選定を自動化)

MS・内勤・物流担当者の
作業負担を大幅に削減

お客様先へのタイムリーな
情報提供が可能に



引き続き医薬品卸としての社会的使命を果たす

②医薬品卸としての社会的使命 ～オンライン診療・服薬指導システム「KAITOS」～

行政の動き

- ・ 新型コロナウイルスの自宅療養者らに対して電話やオンラインで診療した場合の診療報酬を2倍超に引き上げ
- ・ 2022年診療報酬改定に向けて「患者・国民に身近で、どこに住んでいても適切な医療を安心して受けられる社会の実現」などが検討される

患者さまの不安

- ・ オンライン診療を受けたいけれど、どうやって探せば良いかわからない…
- ・ 接続がうまくできるか不安



オンライン診療は対面診療
と並ぶ医療行為の一つに



患者ニーズの発掘
課題解決



オンライン診療・服薬指導システム

カイトス



<特徴>

- ・ 医療機関検索サイト「病院なび」と連携し、オンライン診療実施医療機関の検索が可能
- ・ 医療機関向けKAITOS専用ホームページ、患者さま向けオンライン診療検索ページの設置
- ・ 患者さまにもご利用いただけるコールセンターを設置



②医薬品卸としての社会的使命 ～高機能な物流体制～

最新鋭の物流センターを核とした高機能物流体制



- ・ノ一検品の推進やお得意先への商品の直送体制を構築
- ・薬局本部システム『ミザル』の処方せんデータに基づく需要予測発注機能との連動で、週一、二回等の最適配送を実現

TBCダイナベース活用による更なる可能性の追求

営業拠点・物流拠点の統廃合による効率化

自治体と共同での実証実験等による災害対策の一層の強化

治験物流、メーカー物流、再生医療等製品・細胞医療製品流通のプラットフォーム構築

TBC北陸（石川県金沢市河原市町）

- ・2022年春 稼働予定
- ・設備投資額：15億円
- ・BEMS*の導入により環境負荷低減を促進
*Building Energy Management System

現在建設中



③卸機能・事業基盤の更なる強化

1. 定温搬送装置事業の承継

再生医療等製品・バイオ医薬品や血液搬送等に必要な、
高品質・高機能な搬送システムの事業を承継
(すでに2018年より「サルム」サームとしてスペシャリティ医薬品等の搬送を実施)



メーカーから卸、卸から医療機関までの温度管理、データ管理の強化
コールドチェーンに対応した超低温搬送装置の開発



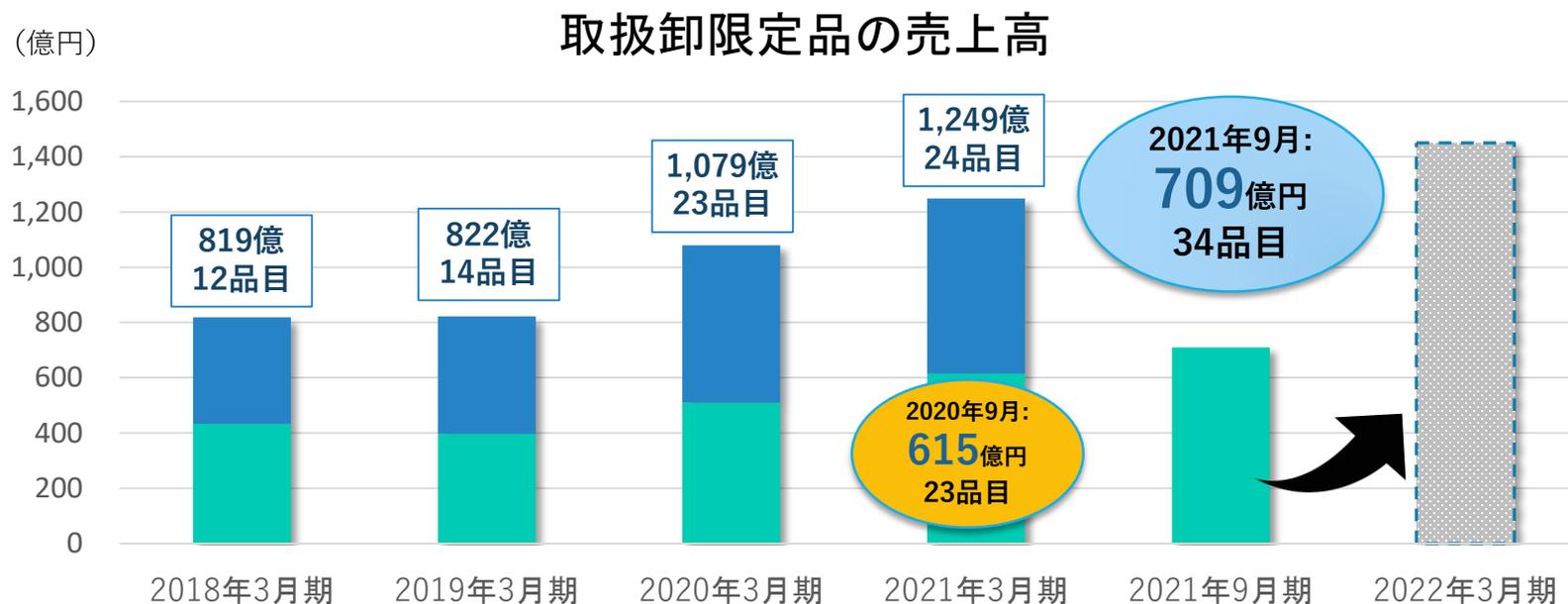
2. 医薬品販売事業の承継

神戸医師協同組合が運営する医薬品販売事業を承継(約1,350軒)



医薬品や顧客支援システムなど販売網の拡大

④ スペシャルティ・希少疾病用医薬品への取り組み

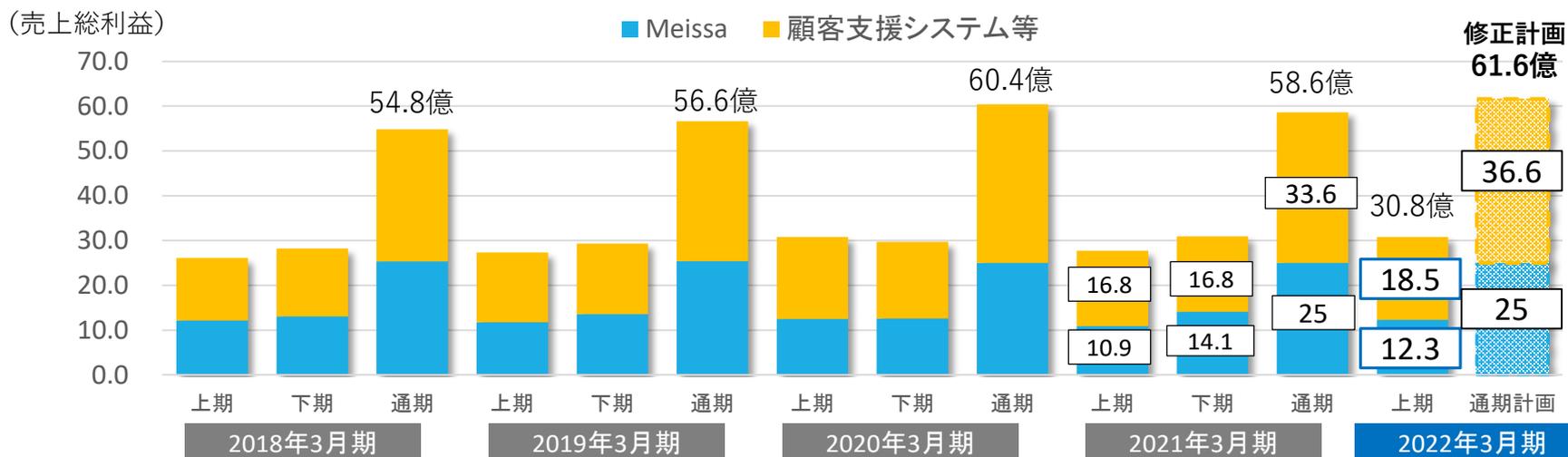


選ばれる卸となるために

1. 厳格な価格管理 (価格ロックシステム)
2. 当社グループ全体の在庫を一元管理できる仕組みを構築
3. 現物在庫と理論在庫がリアルタイムで一致する高精度なオペレーション
4. 配送から納品まで、温度管理の完全なるトレーサビリティ
5. 非常時でも安定供給が可能な物流体制

⑤ フィービジネスによる収益

- 初期導入費用に加え、利益の大部分を占めるお得意先より月々いただく課金額が着実に増え、当社グループの利益の底上げに大きく寄与



■ Meissa (MSプロモーションシステム) 上期契約メーカー数: 5社 スポット契約メーカー数: 8社

■ 主な顧客支援システムの実績 (2021年10月末現在)

初診受付サービス 契約施設数: 12,528軒

FutureENIF/ENIF 導入数: 30,991台

薬局本部システム『ミザル』 販売数: 2,837店舗※

ENIFvoice SP+A/ENIFvoice Core
販売及び受注台数: 14,212セット

診療予約システム 導入累計: 3,818台※

(※受注ベース)

⑥調剤薬局事業の取り組み

●改正薬機法、2022年度調剤報酬改定への対応

- ・ 対物業務から対人業務へのシフト
 - : 顧客支援システムを活用した業務効率化により、対人業務へ専念
- ・ かかりつけ薬局の機能強化: SNSを活用した服薬フォローの推進、物販の拡充
- ・ オンライン服薬指導
- ・ 地域連携薬局、専門医療機関連携薬局への機能変化
 - 【地域連携薬局 4店舗認定済み(今年度中21店舗認定予定) 専門医療機関連携薬局(今年度中1店舗認定予定)】
 - : がん領域をはじめとした専門薬剤師育成のため、病院研修を実施

●地域包括ケアシステム・在宅医療への取り組み

- ・ 医療機関や地域包括支援センターとの連携強化
- ・ 地域に密着した当社ならではの薬局の取り組み



認知症カフェ

ファーマみらい共創未来 古河南薬局
では定期的に認知症カフェを開催



アロマオイルの販売

ベガファーマ16店舗にてアロマオイル
の販売やワークショップを実施



管理栄養士監修カフェ

J.みらいメディカルでは、管理栄養士
が監修するきららみらいカフェを運営

⑦ 共創未来ファーマにおける取り組み

● 品質管理への取り組み

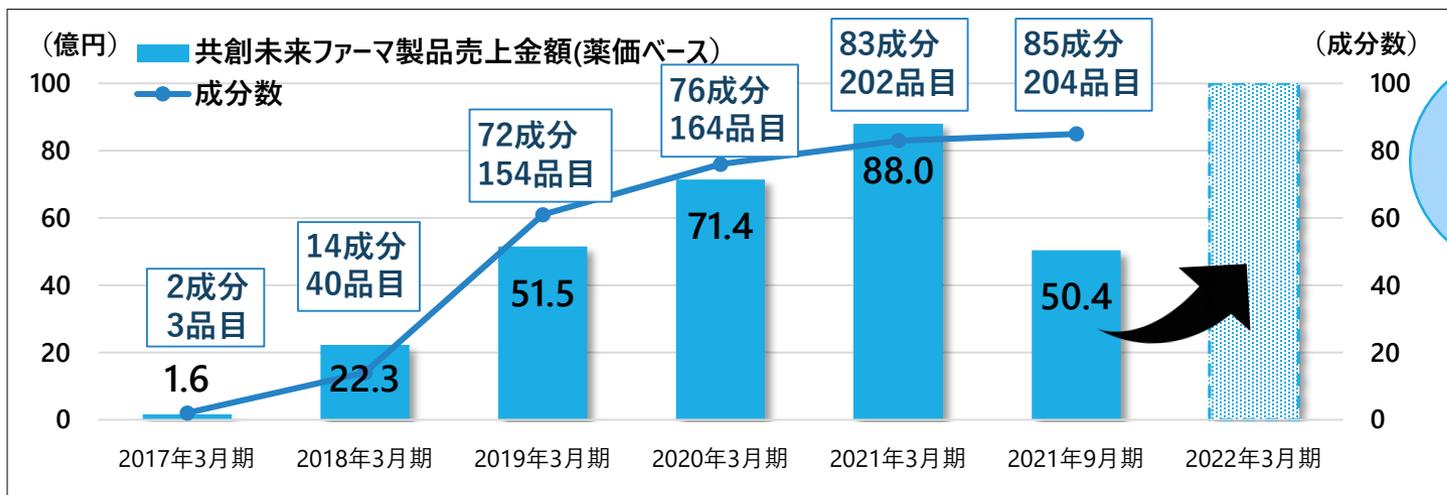
後発品メーカーによる回収問題が相次ぐ



共創未来ファーマでは従来から独自の試験(定量試験、溶出試験、純度試験)により品質を担保。最先端設備を導入し、更なる徹底をはかる



● 共創未来ファーマ製品売上金額および成分数



● 更なる可能性の追求(希少疾病用医薬品、バイオシミラーなどの販売)

3.企業価値向上への取り組み

企業価値向上のために

●新市場区分「プライム市場」の選択申請

●サステナビリティ経営の推進

1.ガバナンスの更なる強化

- ・社外取締役比率3分の1以上
- ・監査等委員3名は全員社外取締役で構成

2.多様性への対応

- ・女性役員の増員(東邦HD 取締役1→2名、執行役員0→2名)
- ・性別、国籍等を問わない幅広い人材活用

(2021年度新卒採用割合 男性:43%、女性:57%)

3.人材活用

- ・若手人材の育成
- ・研修制度の強化

4.DXの推進

5.環境保全への取り組み

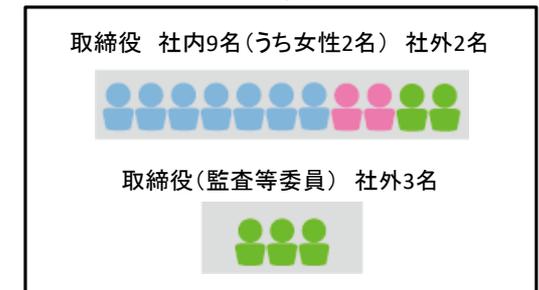
- ・物流センターのBEMS導入(TBC埼玉、TBC広島、TBCダイナベース、TBC北陸(予定))

<取締役構成>

2020年6月



2021年6月



参考資料

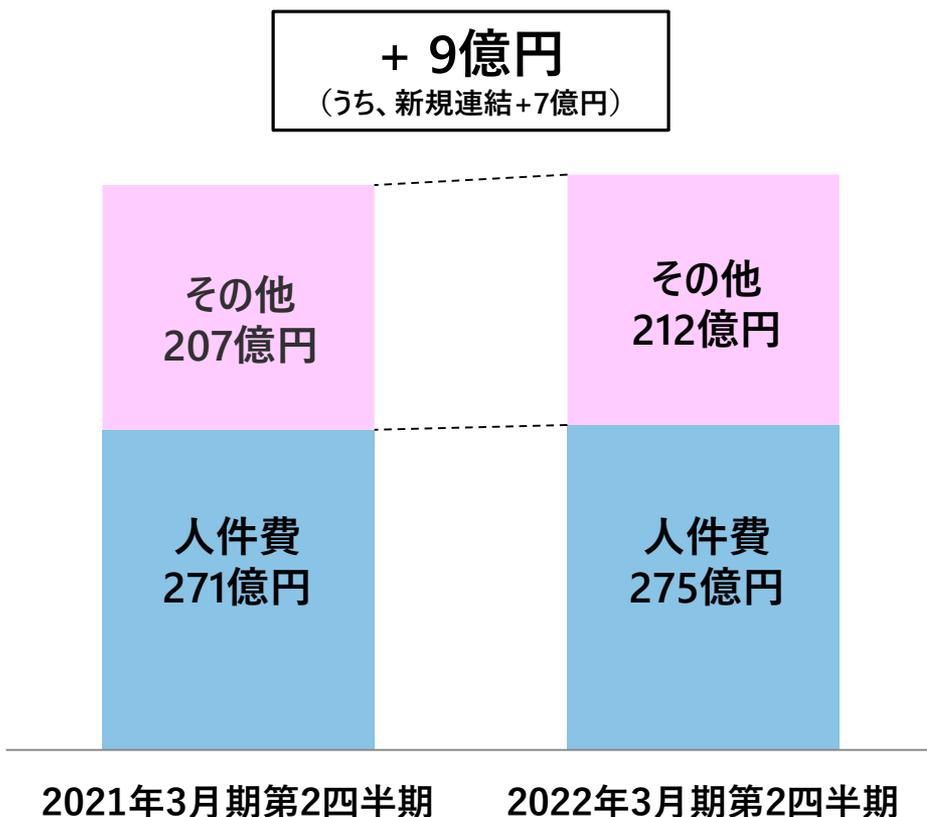
キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	2022年3月期第2四半期の主な要因	
現金(同等物)の 期首残高	80,013	88,882		
営業活動	8,073	11,593	税引前利益	5,071
			減価償却費	3,262
			売上債権の増加	△3,456
			仕入債務の増加	4,890
投資活動	△2,869	△1,445	投資有価証券の売却	857
			有形固定資産の取得	△1,304
			無形固定資産の取得	△545
			投資有価証券の取得	△701
財務活動	970	△2,202	長期借入金の返済	△1,333
			配当金の支払	△1,057
現金(同等物)の 期末残高	86,289	97,124	当期増減額	8,242

販売管理費の前年比分析

【前年同期比】



- その他 + 5億円
- ・ 新規連結 +3億円 (その他周辺事業)
 - ・ 既存会社 +2億円
 - 医薬品卸 +4億円
 - TBCダイナベース 減価償却費 +7億円
 - 耐久消耗品ほか ▲3億円
 - 調剤薬局 ▲2億円
 - 派遣料等 ▲1億円、のれん償却 ▲1億円
- 人件費 +4億円
- ・ 新規連結 +4億円 (その他周辺事業)

設備投資と減価償却費

【設備投資】

2021年3月期	2022年3月期第2四半期	2022年3月期
実績：6,000百万円	実績：1,564百万円	年間計画：6,825百万円
① 高機能物流センター 「TBCダイナベース」 建物・システム 3,049百万円 ② 医薬品卸営業所 新築移転等 1,061百万円 ③ その他 1,891百万円	① 「TBC北陸」 建物・システム 411百万円 ② 医薬品卸営業所 新築移転等 790百万円 ③ その他 363百万円	① 「TBC北陸」 建物・システム 1,518百万円 ② 医薬品卸営業所 新築移転等 3,574百万円 ③ その他 1,733百万円

【減価償却費】

2021年3月期	2022年3月期第2四半期	2022年3月期
実績：5,964百万円	実績：3,028百万円	見込み：6,508百万円



全ては健康を願う人々のために

 **東邦ホールディングス株式会社**

【IR担当窓口】 経営企画・IR部、広報部
E-mail: info@so.tohoyk.co.jp
<http://www.tohohd.co.jp/>