



2024年4月25日

各 位

会 社 名 コーア商事ホールディングス株式会社
(コード番号 9273 東証プライム)
代 表 者 代表取締役社長 首藤 利幸
問 合 せ 先 取締役事業開発・経営企画担当 田中 輝幸

2030年長期事業計画の財務目標の公表について

当社は、2020年に長期事業計画を策定し「持続的成長戦略」として公表しておりました。2023年12月に子会社コーアイセイ株式会社 蔵王第二工場への大型設備投資を決定し、将来の事業運営について一定程度見通すことが可能となったため、長期事業計画の財務目標を設定し、公表することといたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 長期事業計画

当社は、「加速する“超高齢社会”で必要とされる医薬品企業であり続けるために」というビジョンの元、医薬を取り巻く環境変化の中で持続的に成長するために2020年に長期事業計画を策定し、2030年のなりたい姿として、原薬販売事業では「原薬輸入商社から、医薬品専門商社へ」、医薬品製造販売事業では「注射剤を主としたジェネリック医薬品メーカーから、特長のある注射剤国内トップメーカーへ」を掲げ、取り組んでまいりました。この2つのテーマに向けた戦略を推進していくことで長期事業計画の実現を目指してまいります。

2. 財務目標

2030年6月期財務目標

項目	目標
連結売上高	400億円
連結営業利益	80億円

[本件に対するお問い合わせ先]

経営企画室 TEL :045-594-9820

当社 HP: <https://www.koashoji-hd.com/>

以 上

長期事業計画の財務目標の公表について



**KOA SHOJI
HOLDINGS**

2024年4月25日
コア商事ホールディングス株式会社

長期事業計画の財務目標の公表について

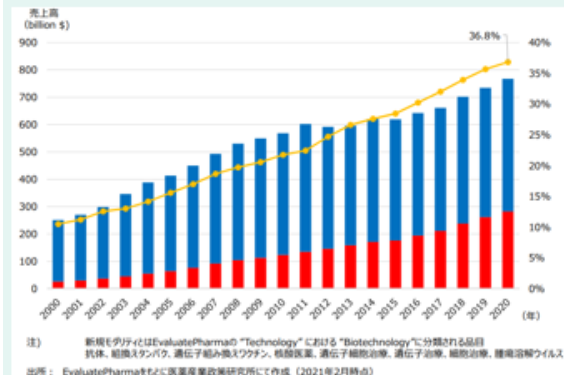
大型設備投資を決定し、将来の事業運営を一定程度見通すことが可能となったため、長期事業計画の**財務目標を設定し、公表**することと致しました。

'20 長期事業計画を策定
持続的成長戦略を公表

'23 大型設備投資を決定

'24 財務目標等を公表

医薬を取り巻く環境変化と当社グループの持続的成長

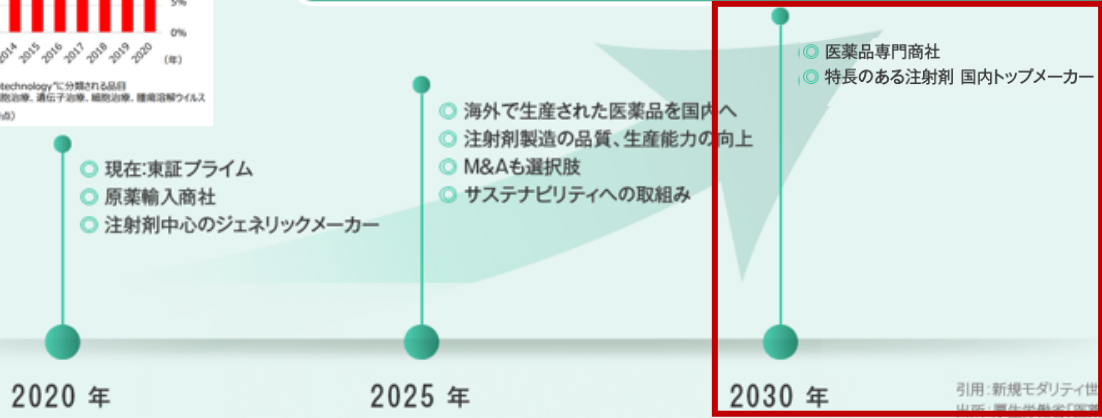


新薬の新規開発の主体は従来の低分子からバイオ医薬品*などの高分子に移行しさらに中分子、再生医療、遺伝子治療など、モダリティ*（治療手段）がより多様化・複雑化するとともに、医療の個別化が進む

モダリティ革命を企業価値向上の機会として
経済的価値と社会的価値を両立

*モダリティ：
低分子化合物やペプチド(中分子)薬、抗体医薬、核酸医薬、バイオ医薬といった創薬・治療手段の種別のこと

*バイオ医薬品：
遺伝子組み換え技術や細胞培養技術などのバイオテクノロジーを応用し作られた医薬品

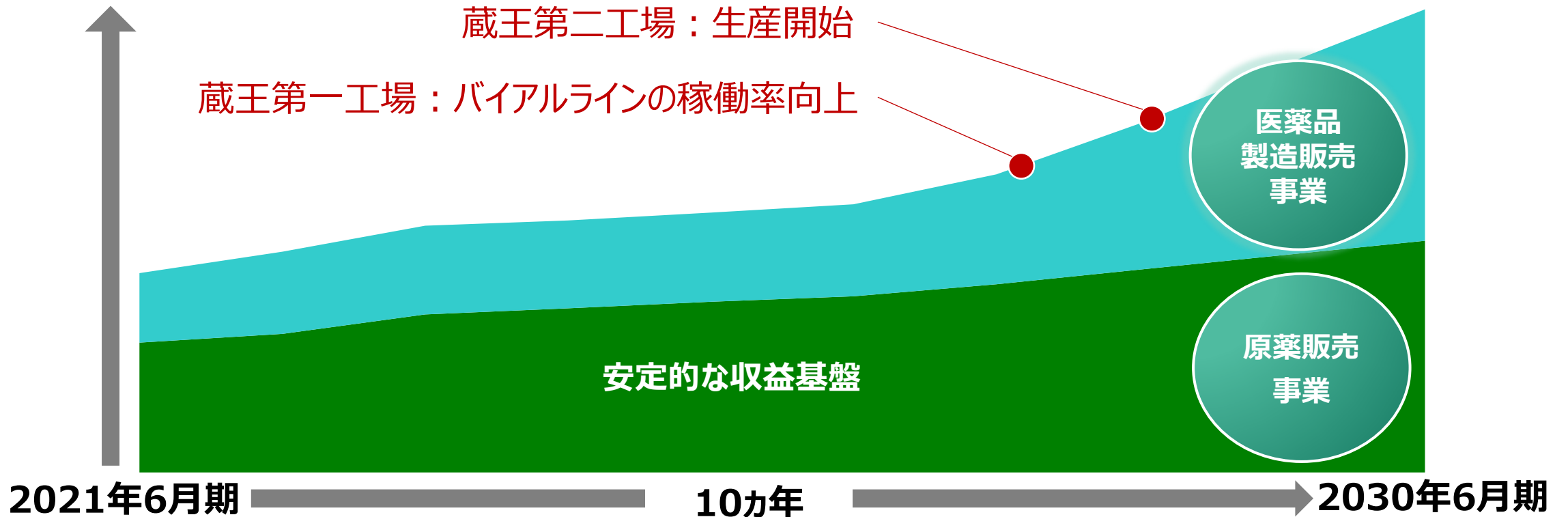


引用:新規モダリティ世界医薬品売上高推移
出所:厚生労働省「医薬品産業ビジョン2021」(資料編)



2020年作成の10カ年計画におけるグループ成長イメージ

原薬販売事業の収益基盤に加え、医薬品製造販売事業の成長により利益を拡大し、
両セグメントの営業利益が同規模になることを目指す。



財務目標

成長ドライバーである医薬品製造販売事業を拡大させ、
2030年6月期までに**連結営業利益80億円**を目指す。

(単位：百万円)

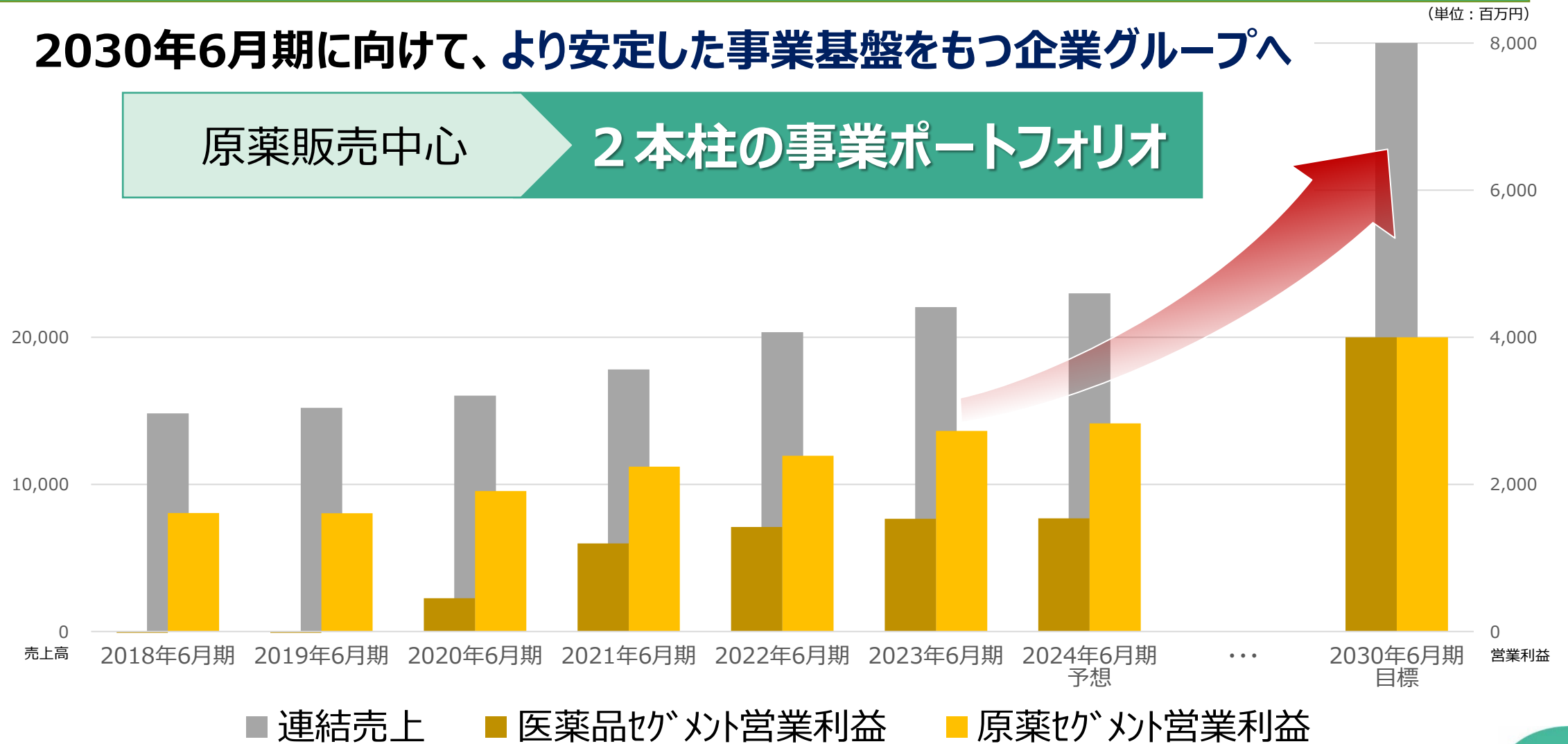
財務	2023年6月期 (実績)	2024年6月期 (業績予想)	2030年6月期 (目標)
連結売上高 (内部取引除く)	22,052	22,980	40,000
連結営業利益	4,249	4,380	8,000

目指す事業ポートフォリオ

2030年6月期に向けて、より安定した事業基盤をもつ企業グループへ

原薬販売中心

2本柱の事業ポートフォリオ



2030年に向けての10年長期事業計画

コア商事ホールディングスグループ[°]_2030

01

コーポレート・スローガン“New Business Model Innovation”

商社機能と製造機能を併せ持つビジネスの独自性とそのシナジー効果を十分に活用して国内の医薬品業界に新しいビジネスモデルを確立する。

02

コア商事株式会社／原薬輸入商社から、医薬品専門商社へ

ジェネリックのみならず、長期収載品・AG*への展開
新しいモダリティへの対応「ライセンスイン活動」を推進

* 長期収載品：既に特許が切れ、同じ効能・効果を持つジェネリック医薬品が発売されている新薬(先発医薬品)

AG：先発医薬品メーカーから許諾を得て製造される、原薬、添加物および製法等が新薬と同一のジェネリック医薬品

03

コアイセイ株式会社／注射剤を主としたジェネリック医薬品メーカーから 特長のある注射剤国内トップメーカーへ

蔵王工場シリンジラインの増強、バイアルラインの本格稼働に向け、新規品目の追加
医薬品倉庫や注射剤製造設備等へ投資し、生産能力強化や安定供給体制を推進

原薬販売事業における戦略

既存事業の持続的成長

- 設備投資による機能向上
- 長期収載品・AGの取引強化

倉庫・分析機能の向上により
ジェネリック業界の枠を超えた
新規顧客・品目、シェア増加に対応

新規事業の着実な推進

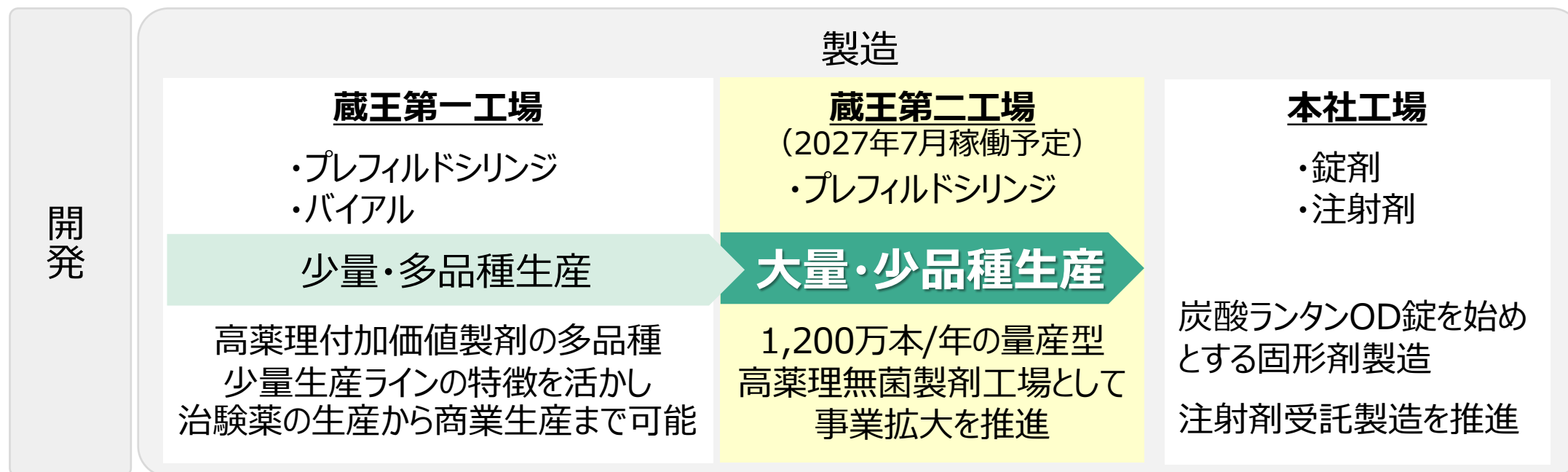
- 製剤輸入販売の事業化
- ライセンスイン活動の推進

ネットワークとグループシナジーを駆使し
海外での開発・製造メリットの高い
製剤ビジネスを推進

医薬品製造販売事業における戦略

量産型の蔵王第二工場建設により、国内でも数少ない少量多品種高薬理工場である蔵王第一工場の特徴を活かし、注射剤のシリンジ・バイアルに特化した
開発から製造までの一貫したCDMO*体制の基、受託事業を強化

* CDMO : Contract Development and Manufacturing Organization 医薬品開発製造受託機関



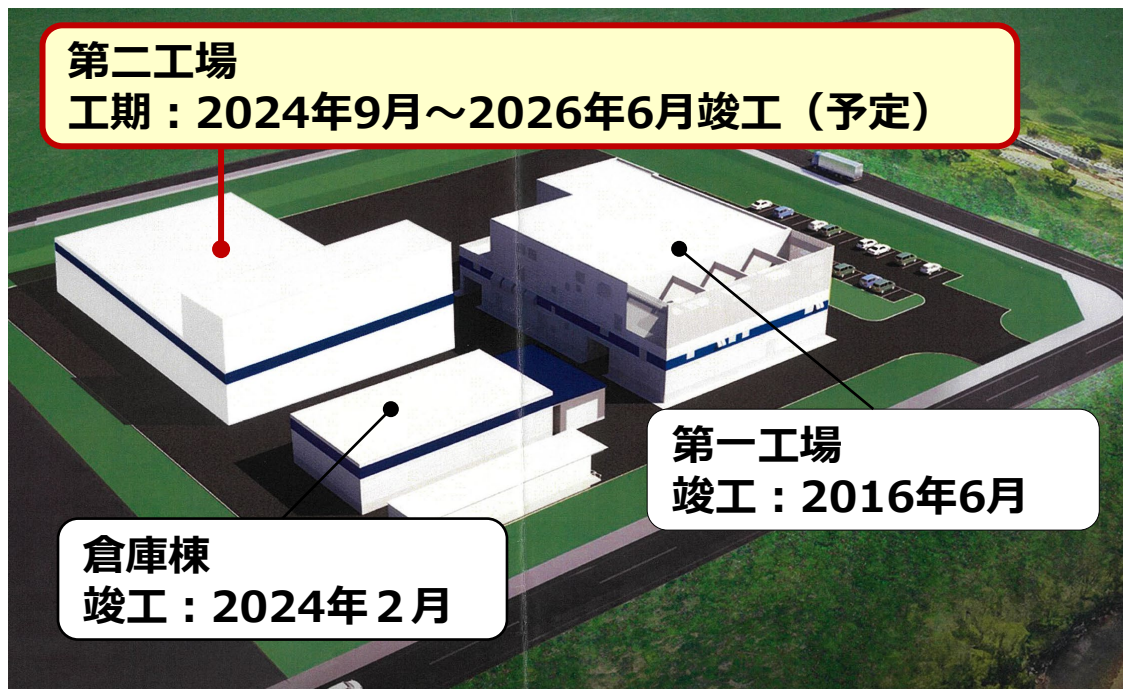
蔵王倉庫
2024年3月から稼働。安定供給体制を強化



成長投資

医薬品製造販売事業において量産型の蔵王第二工場建設を決定

大量生産型 + 高薬理活性 + 高品質・安全性

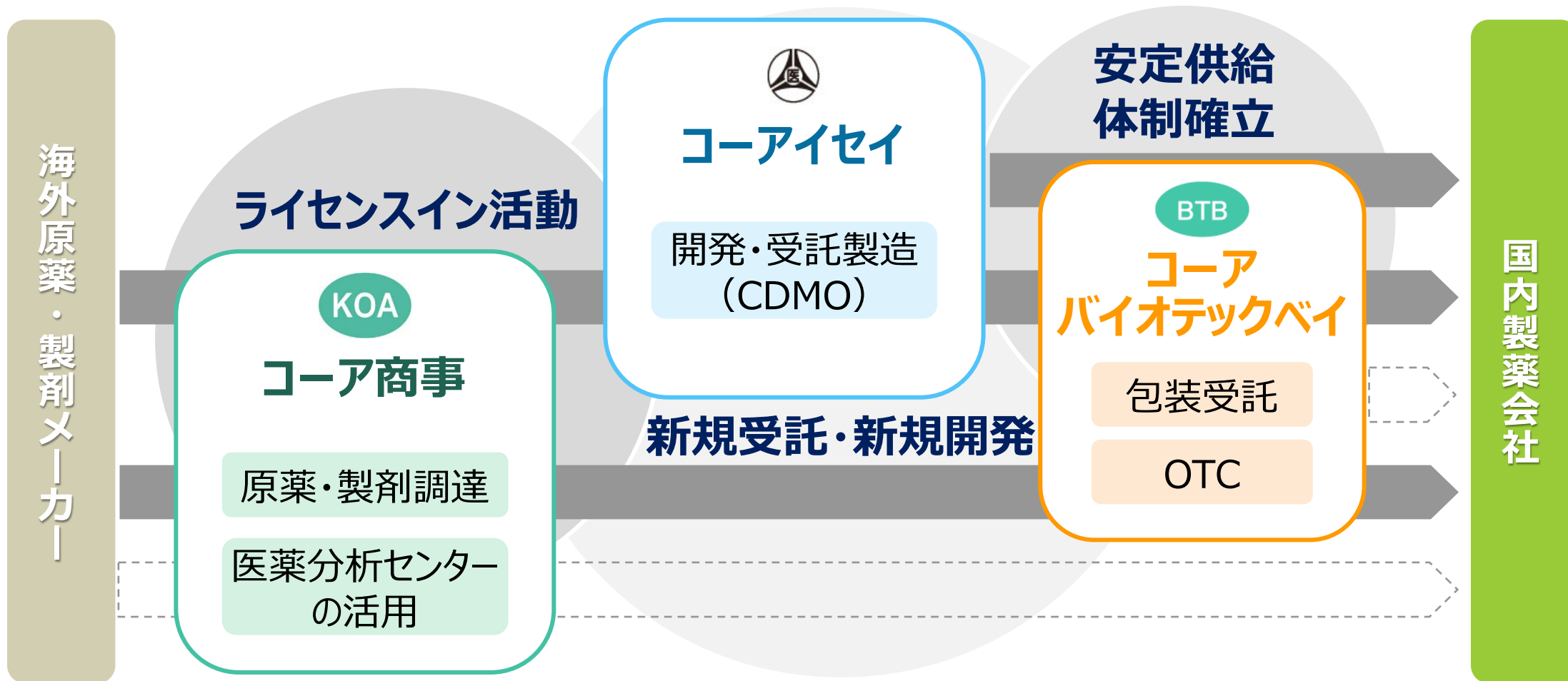


投資総額	約65億円
住所	山形県山形市蔵王松ヶ丘二丁目1番7（蔵王工場敷地内）
延床面積	建築： 3,240m ²
製造能力	プレフィルドシリンジ製剤（1～2ml）：約1,200万本/年
稼働予定	2027年7月

当社グループの特徴であるプレフィルドシリンジ製剤を安定的に供給できる体制を維持し、増産する余力のある体制を構築する

グループシナジー

両事業の事業領域を拡大し、グループシナジーを強化



成長投資と株主還元

投資、回収、還元というサイクルを回し、企業を持続的に成長させ
資本コストを意識した経営を実現



設備投資



長期事業計画で掲げる

- 医薬品専門商社
- 特長のある注射剤トップメーカー
に向けた**設備投資**を推進

回収・リターン



中長期的な成長に向けた
事業計画を作成し、**財務目標を公表**

株主還元



安定配当

利益を意識した配当の維持・増配を実施

将来予測に関する免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

このため、当社としてその確実性を保証するものではありません。