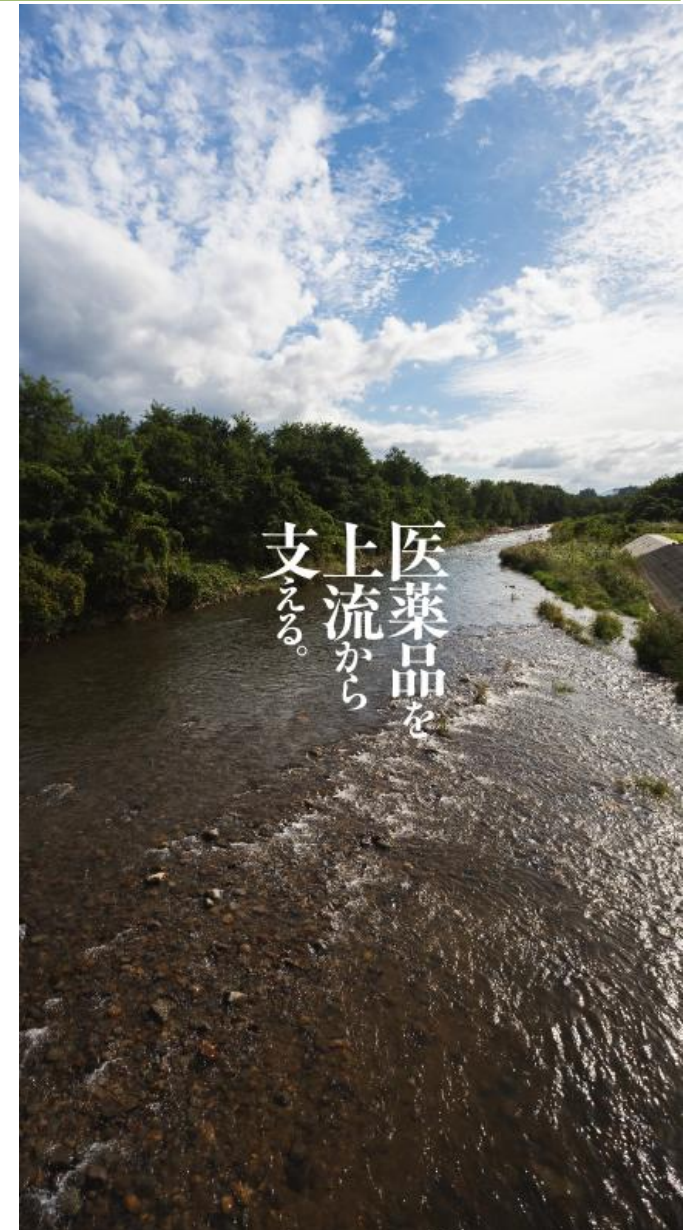


【個人投資家向け説明会資料】 2025年6月期上半期

コア商事ホールディングス株式会社
(証券コード：9273)

2025年3月3日



目次

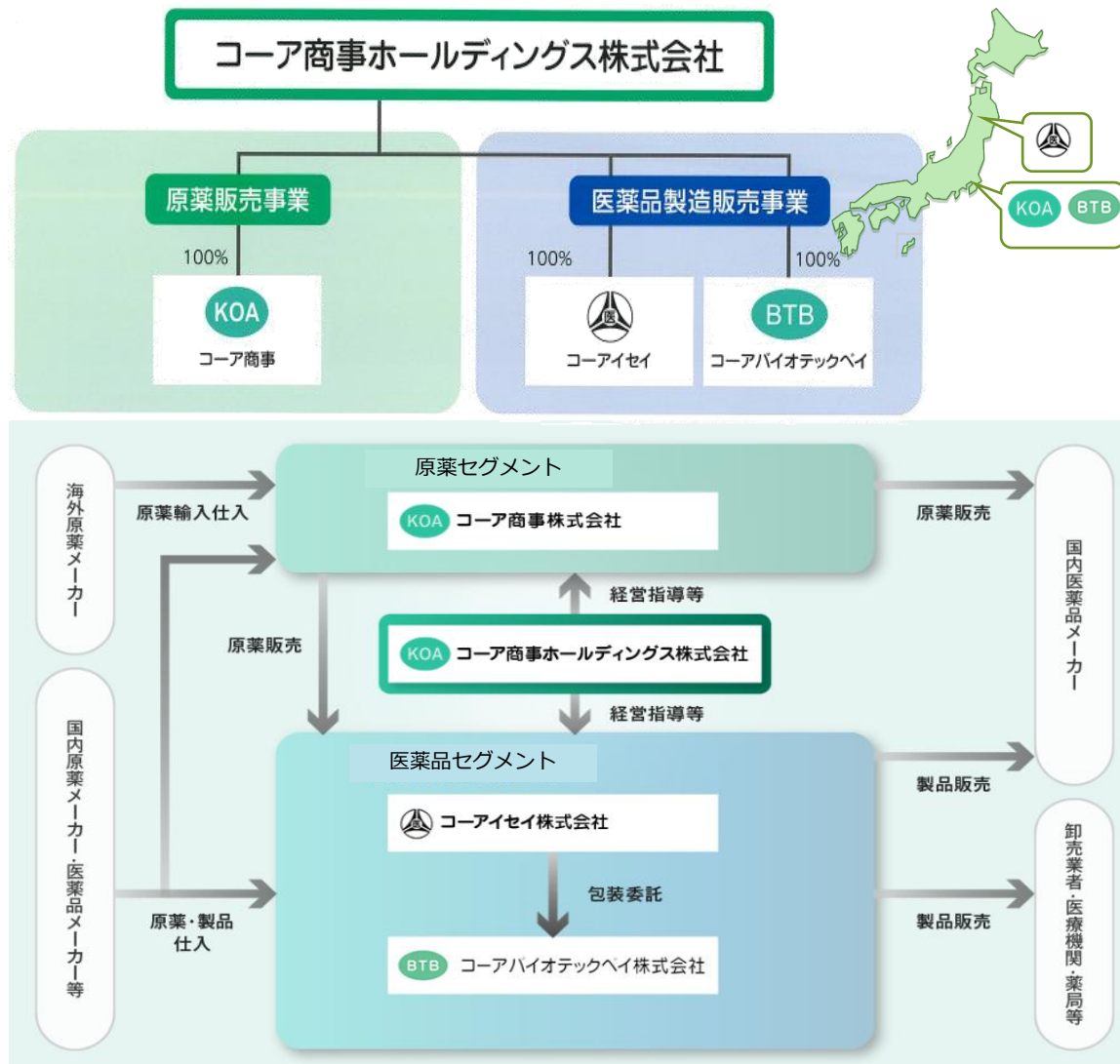
- I. 会社概要
- II. 長期事業計画
- III. 市場環境と当社戦略の優位性
- IV. 決算概要と業績予想

(**Appendix**)



KOA SHOJI HOLDINGS

I-1. 会社概要



会社名	コーア商事ホールディングス株式会社	
設立年月	2015年1月	
代表者	代表取締役社長 首藤 利幸	
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場	
従業員数※1	289名 【女性比率47.1%】	
事業内容	持株会社 【グループ事業：原薬販売、医薬品製造販売】	
本社所在地	横浜市港北区日吉7丁目13番15号	
上位株主※2	株式会社土師	42.33%
	公益財団法人首藤奨学財団	10.92%
	首藤利幸	5.03%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4.81%
ガバナンス ※2	取締役11名 【社内7名、社外4名】 監査等委員5名 【常勤1名、社外4名】	

※1 2024年6月30日現在
※2 2024年12月31日現在



I-2. ビジョン・企業理念・経営方針 など



I-3. あゆみ

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
革新を遂げてきた



2022年 プライム市場へ

2020年 東証一部指定

2018年 東証二部へ新規上場

2016年 コーアイセイ 蔵王工場竣工

2015年 コア商事ホールディングス株式会社を設立

高薬理活性領域のジェネリック注射剤の市場成長を見込み
注射剤に60年、凍結乾燥技術に40年の経験を有する
イセイ(現コーアイセイ株式会社)と資本提携

2011年

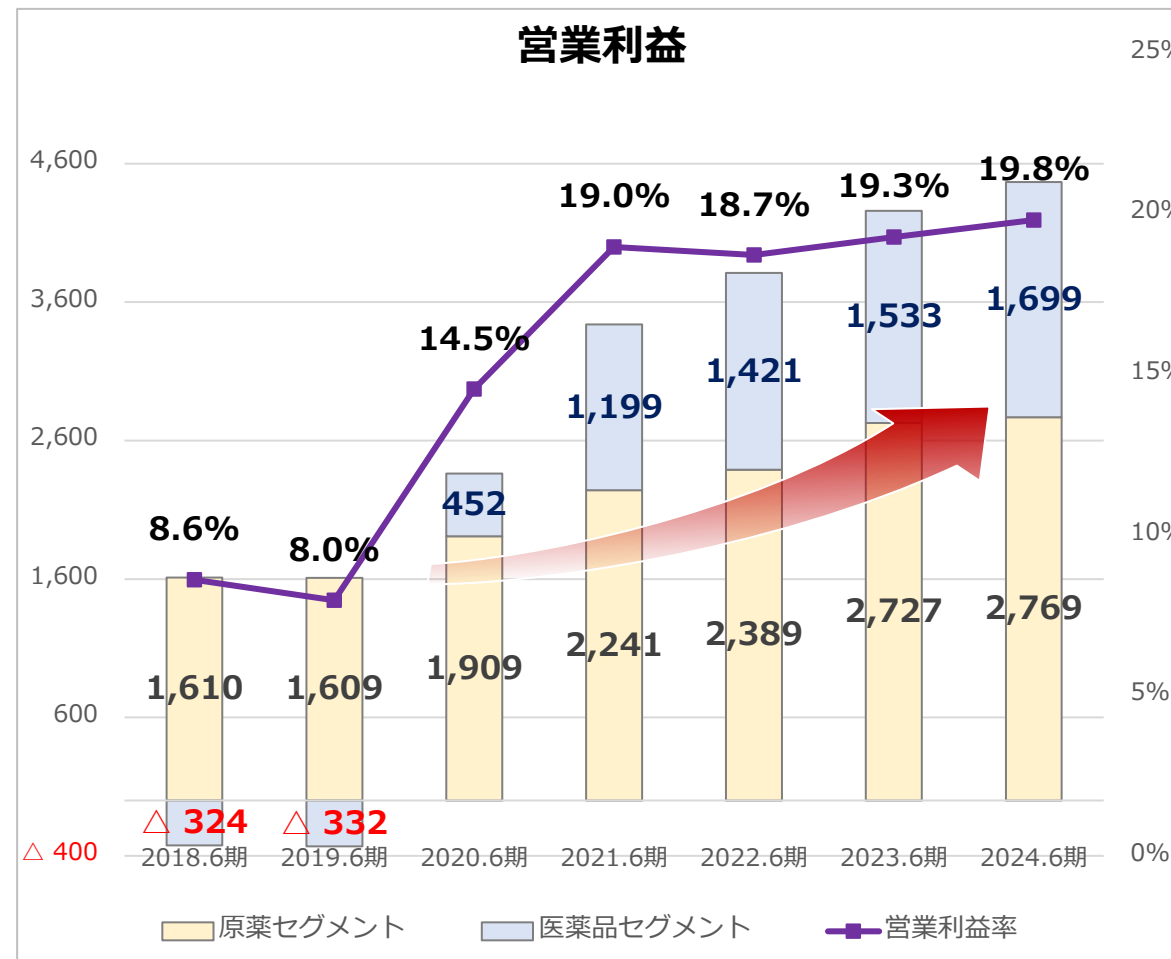
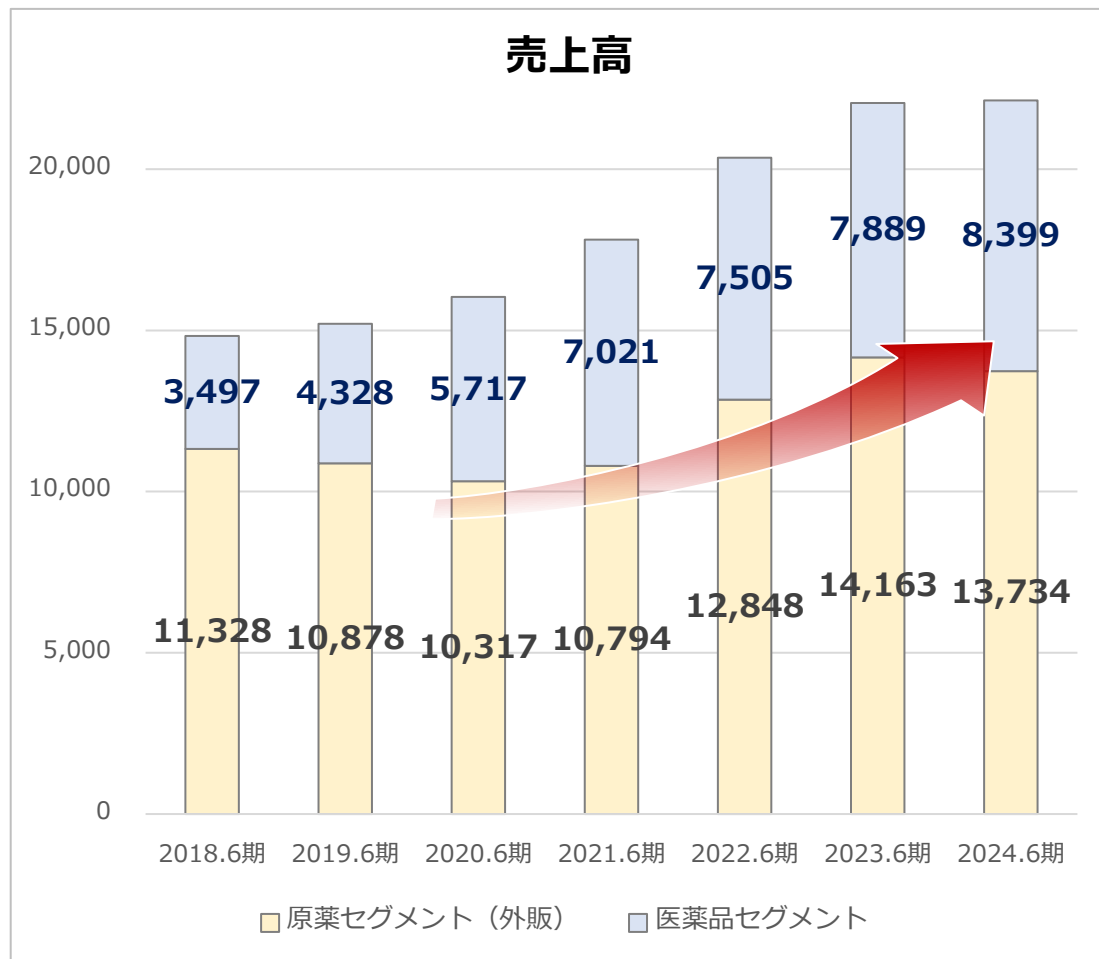
創業者(現CEO)がイタリア系商社でジェネリック医薬品原薬ビジネスに従事していた
ことから、日本でのジェネリック医薬品市場拡大によるビジネスチャンスを見出し、
それまでの人脈と経験を活かしてコア商事株式会社を設立

1991年

I-4. 上場後の業績推移

売上高は6期連続増収、営業利益以下は5期連続で過去最高を更新

(単位：百万円)



※原薬セグメント：原薬販売事業、医薬品セグメント：医薬品製造販売事業

I - 5 . 2025年6月期 上半期実績

前年比増収・増益、順調な進捗率

	2024.6期		2025.6期		前期比		2025年6月期		売上高 52.5%
	2Q実績	%	2Q実績	%	増減率	通期予想	進捗率		
売上高	11,382	100.0	12,259	100.0	877	7.7	23,350	52.5%	営業利益 66.3%
売上総利益	3,458	30.4	4,157	33.9	699	20.2	7,270	57.2%	
営業利益	2,393	21.0	3,063	25.0	670	28.0	4,620	66.3%	当期純利益 66.5%
経常利益	2,440	21.4	3,065	25.0	625	25.6	4,600	66.6%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,563	13.7	2,049	16.7	486	31.1	3,080	66.5%	

I-6. 当社グループの信頼への取組み

法令遵守、品質管理のチェック体制

内部

- ・自己点検
- ・年次照査
- ・整合性点検



- ・内部監査室と専門家による監査
- ・グループ間無通告監査

経営者の教育

外部

- ・当局による査察
- ・顧客による監査

	原薬 セグメント	医薬品 セグメント
当局	6 回/年	3 回/年
顧客	36 回/年	8 回/年

* 2024年6月期実績 / 実地・書面・リモート合算

今後も本件取組みを定期的の実施することで
ジェネリック医薬品の確かな品質と安全性の確保並びに安定供給に取り組んでいく

I-7. サステナビリティ活動

サステナビリティ委員会を中心とした、環境・社会・ガバナンスに対する取組を進め、「ESG Data2024年」を公表

環境 Environment

CO₂排出量

SCOPE 1
1,189 t-CO₂

SCOPE 2
3,493 t-CO₂

SCOPE 3
75,287 t-CO₂

電気使用量

7,295 千kwh

※1 CO2排出量計算に当たって、スコープ1・2は「地球温暖化対策の推進に関する法律」に基づき公表されているエネルギー別排出係数および電気事業者別排出係数（調整後排出係数）を、スコープ3は「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース（Ver.3.3）」を利用。
※2 スコープ3は、全15項目のうち、カテゴリ1（購入した製品・サービス）、カテゴリ4（輸送、配送（上流））を対象として集計。

社会 Social

	全体	男性	女性
従業員数	289 人	153 人 (52.9%)	136 人 (47.1%)
平均年齢	45.8 歳	47.9 歳	43.4 歳
平均勤続年数	8.79 年	9.40 年	8.11 年
管理職数	70 人	54 人 (77.1%)	16 人 (22.9%)

セグメント別 従業員数					
ホールディングス	19 人	原薬販売事業	76 人	医薬品製造販売事業	194 人

ガバナンス Governance

	全体	男性	女性
取締役員数	11 人	8 人 (72.7%)	3 人 (27.3%)

	取締役	監査員等委員	指名・報酬諮問委員
社外取締役 (比率)	4 人 (36.4%)	4 人 (80.0%)	3 人 (60.0%)
取締役総数	11 人	5 人	5 人

招集通知発送から
総会開催までの日数

21 日

内部通報（相談含む）
・内部告発件数

6 件

その他エネルギー	量
液化石油ガス (LPG)	180 t
A重油	144 kl
都市ガス	72 千m ³
ガソリン	14 kl
灯油	5.0 kl
軽油	0.9 kl

薬剤師資格保有者数 17 人	平均非正規雇用人数 122 人	採用数 21 人	離職率 10.8%	労働災害発生率 1.9%	健康診断受診率 99.6%	定年再雇用率 100%
有給休暇取得率 76.3%	育児休業復職率 100%	育児休業取得率 男性 50% 女性 100% 全体 83%		介護休業利用者数 0 人	平均時間外労働時間 9.0 時間	従業員教育研修者費用 436 万円

取締役会			監査等委員会				
開催回数	14 回	決議事項数	49 件	報告事項数	25 件	開催回数	13 回
社外取締役 出席回数・率			社外取締役 出席回数・率				
矢野 千秋	14 回 100%	平尾 禎孝	14 回 100%	木下 洋	14 回 100%	林 恭子	9 回 90%
報酬総額・種別			報酬総額				
取締役 (社外除く)			160		152		8
監査等委員取締役 (社外除く)			15		14		0
監査等委員 社外取締役			16		16		

Ⅱ．長期事業計画

1. 10ヵ年長期事業計画
2. 10ヵ年長期事業計画財務目標
3. 10ヵ年長期事業計画グループ成長イメージ
4. コア商事ホールディングスグループ_2030
5. 原薬セグメントにおける成長戦略
6. 医薬品セグメントにおける成長戦略
7. 成長投資
8. 蔵王第2工場建設工事 進捗状況
9. グループシナジー
10. 目指す事業ポートフォリオ
11. 成長投資と株主還元

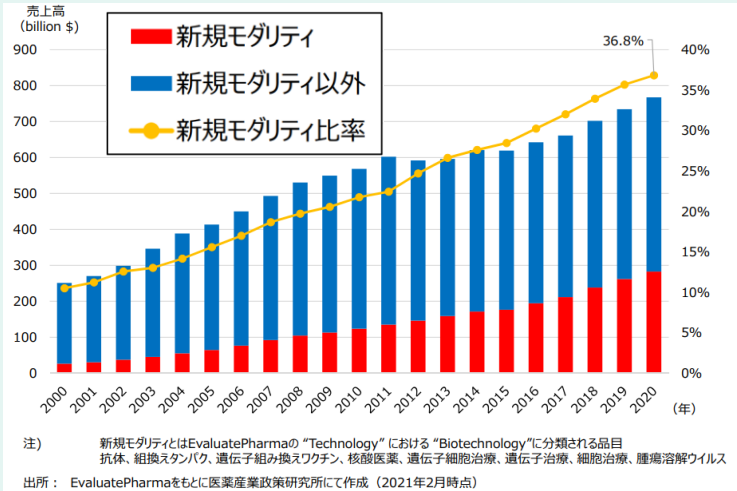


KOA SHOJI HOLDINGS

II-1. 10カ年長期事業計画

2020年に長期事業計画を策定し、持続的成長戦略を公表

医薬を取り巻く環境変化と当社グループの持続的成長

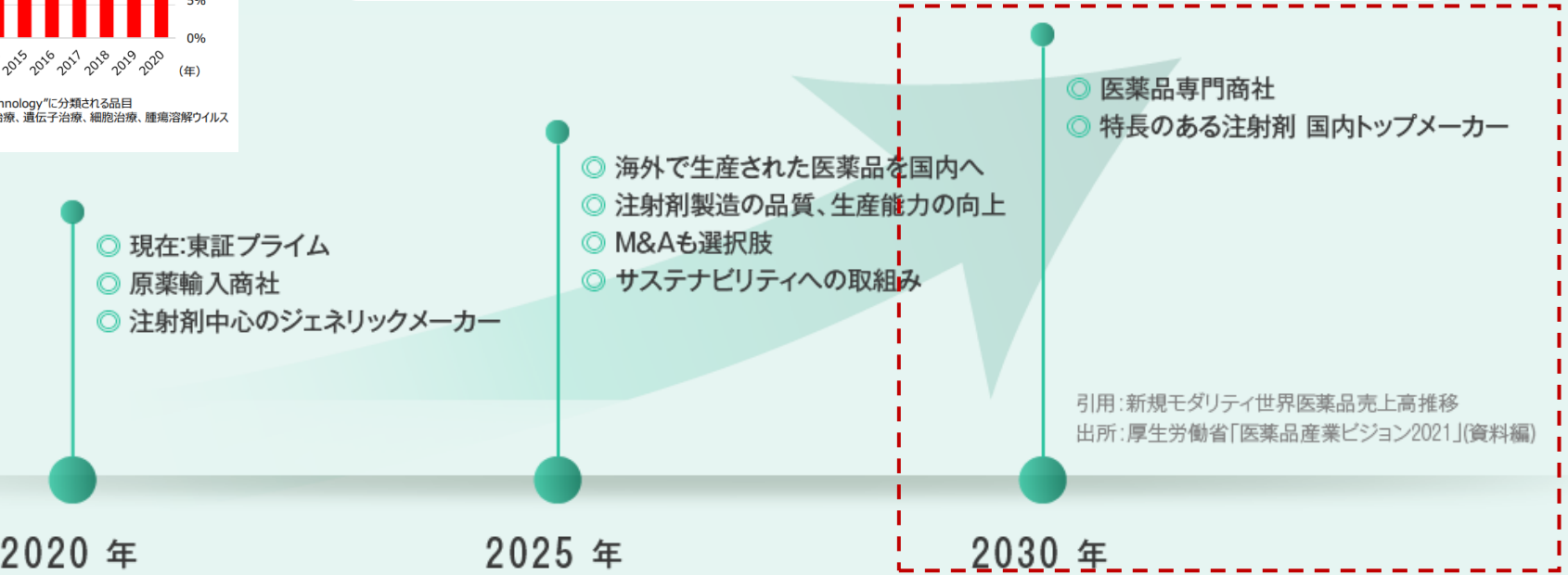


新薬の新規開発の主体は従来の低分子からバイオ医薬品*などの高分子に移行し、さらに中分子、再生医療、遺伝子治療など、モダリティ*（治療手段）がより多様化・複雑化するとともに、医療の個別化が進む

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



II-2. 10カ年長期事業計画財務目標

2024年4月 蔵王第二工場への設備投資を決定し、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公表

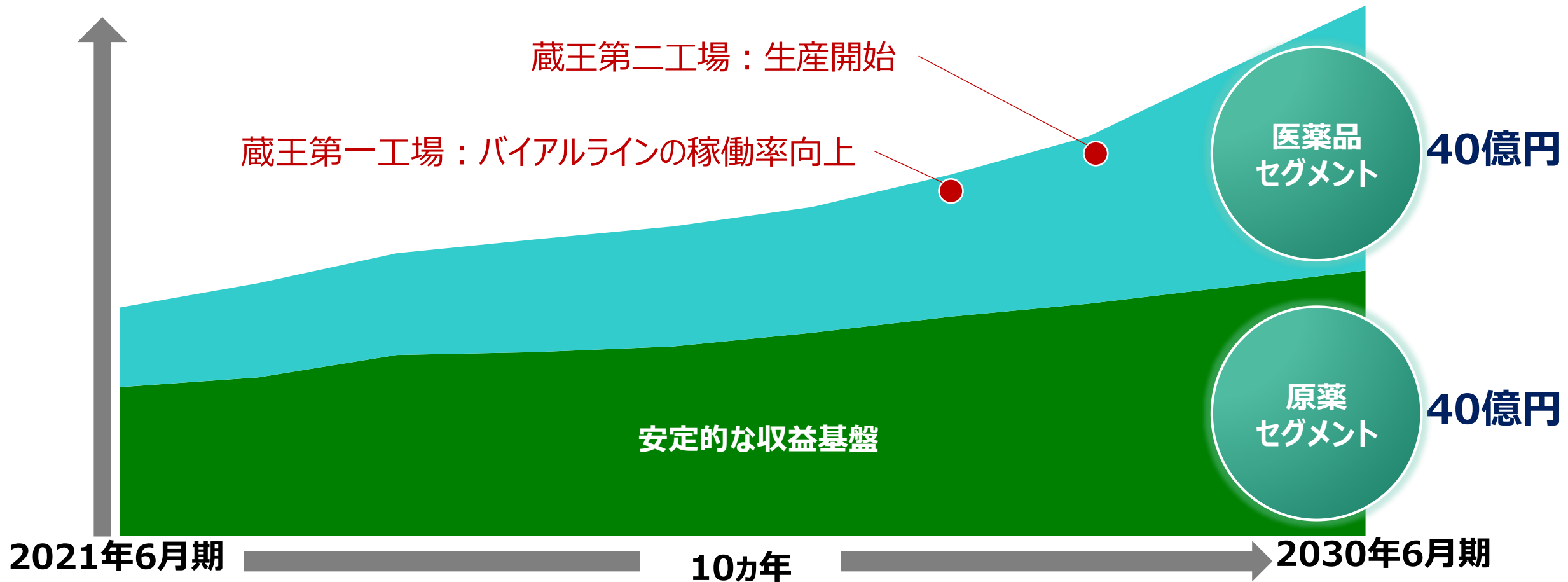
『成長ドライバーである医薬品セグメントを拡大させ、
2030年6月期までに**営業利益80億円**を目指す。』

財務	2023年6月期 (実績)	2024年6月期 (実績)	2025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	22,134	23,350	40,000
連結営業利益	4,249	4,382	4,620	8,000

(単位：百万円)

II-3. 10カ年計画におけるグループ成長イメージ

原薬セグメントの収益基盤に加え、医薬品セグメント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。



01

グループの経営方針“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

コーア商事株式会社／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

コーアイセイ株式会社／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

Ⅱ-5. 原薬セグメントにおける成長戦略

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

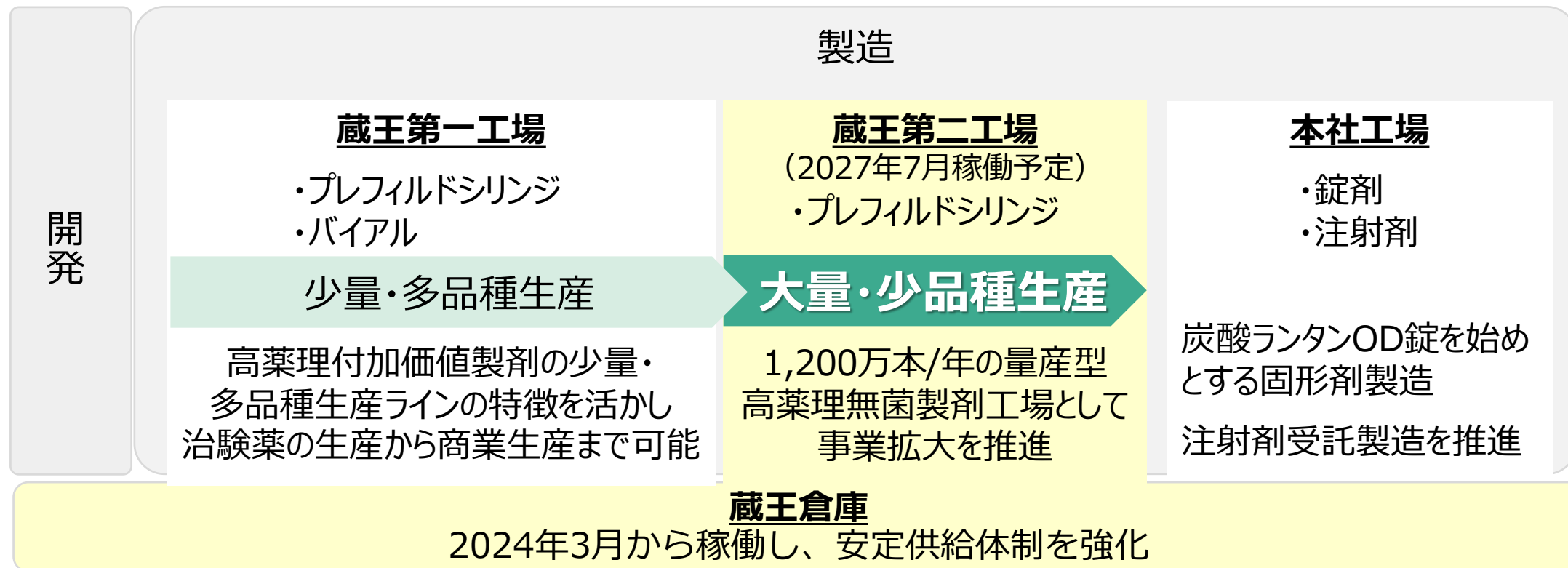
- 製剤輸入販売の事業化
- ライセンスイン活動の推進

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

II-6. 医薬品セグメントにおける成長戦略

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




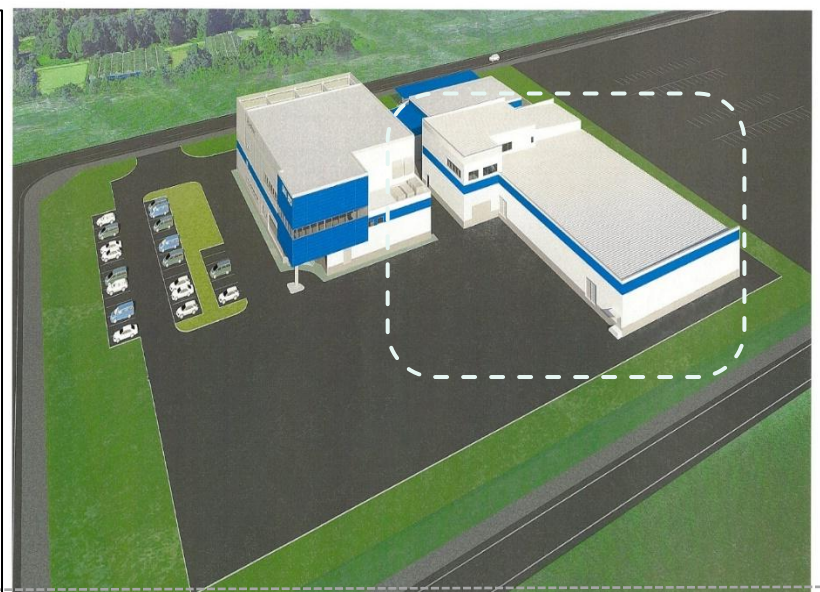
II-7. 成長投資

大量生産型 + 高薬理活性 + 高品質・安全性

山形市の蔵王工場敷地内に、新たに省力化設備を備えた第二工場を建設

<p>投資の目的</p>	<p>透析患者の感染症リスクを抑えるため、あらかじめ薬剤が注射器に充填されたシリンジ製剤のニーズが医療現場で高まっている。このニーズに応えるため、新工場を建設して供給体制を整え、当社のパーパスである必要な人に必要な医薬品が行き渡る社会の実現を目指す。</p>	<p>投資予定額</p>	<p>65億円</p>
---------------------	---	---------------------	-------------

<p>設備投資の内容</p>	<p>高圧蒸気滅菌装置 (パーツフィダー、他) シリンジ用高精細自動検査機 組立て包装ライン</p>  <ul style="list-style-type: none"> • 既存工場（総床面積3,329㎡）と同規模の新工場（総床面積3,296㎡）を新たに建設し、一部の製造ラインを新工場に移管 • 新工場での厳しい無菌環境管理のもと、「調製→充填→打栓→検査→包装」の一連の工程を自動化し、ニーズの高いシリンジ製剤の大量生産体制を整備 • 製造工程を自動化することで、製造に関わる人の介在を減らす。労働投入量を抑えながら付加価値を高めることで、労働生産性の向上を図る。
-----------------------	---



Ⅱ-8. 蔵王第2工場建設工事 進捗状況

2027年7月の稼働を目指し、予定通り進行中。



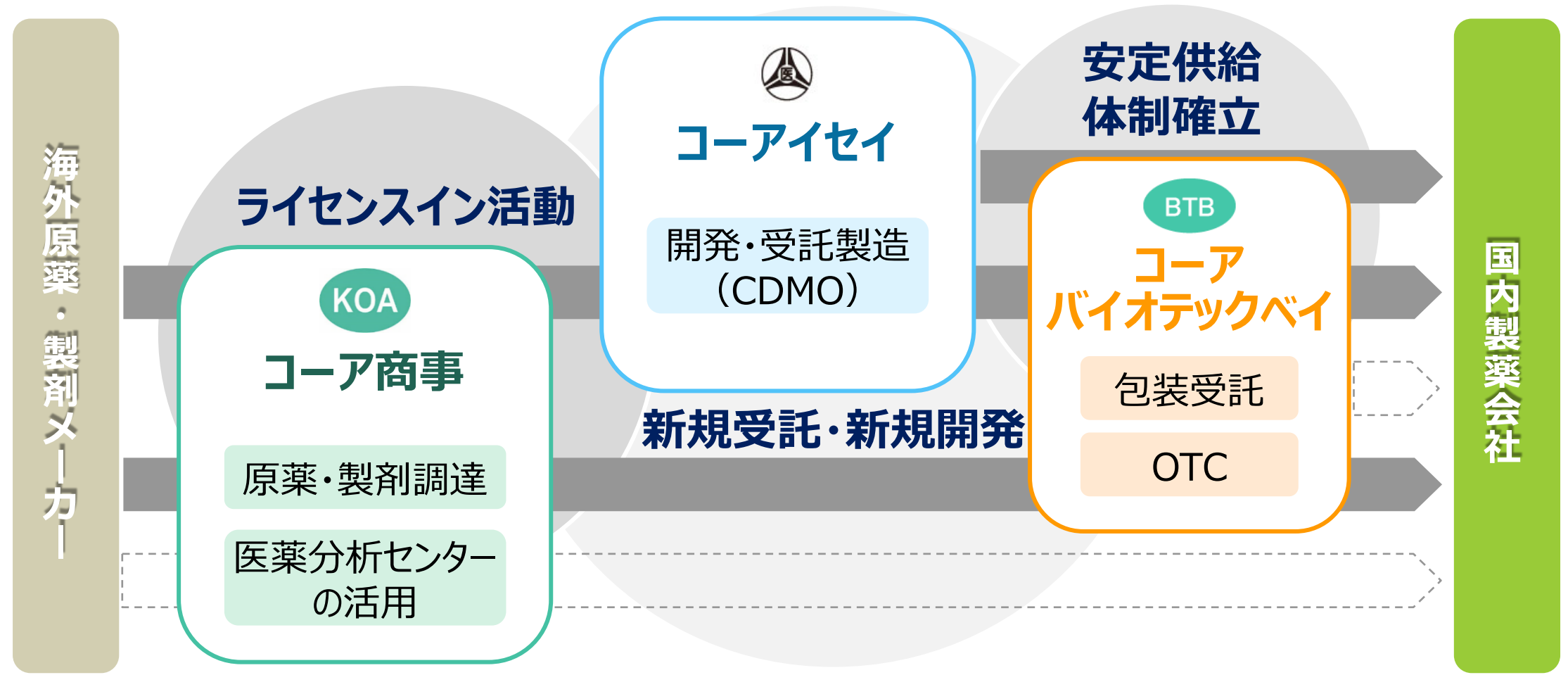
2025年2月12日時点



2025年2月18日時点

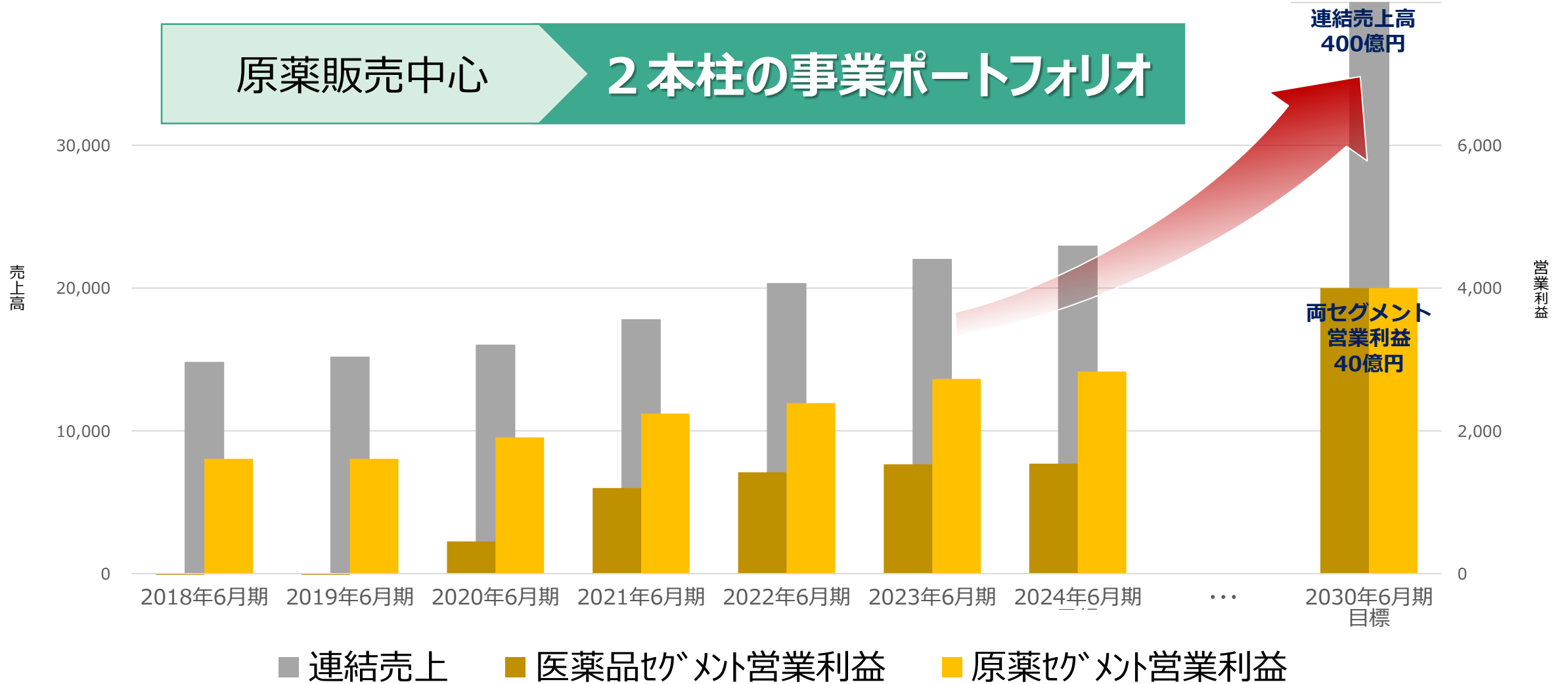
II-9. グループシナジー

両セグメントの事業領域を拡大し、グループシナジーを強化



II-10. 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



(単位：百万円)

II-11. 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



中長期成長戦略で掲げる

- 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、**数値目標を公表**



株主還元

原則、毎年増配

利益を意識した配当の維持・増配を実施

Ⅲ.市場環境と当社戦略の優位性

1. SWOT分析
2. ジェネリック医薬品産業の在るべき姿
3. ジェネリック医薬品業界の動向①
4. ジェネリック医薬品業界の動向②
5. 市場規模：透析患者数推移
6. 透析患者死亡者数推移（要因別）
7. 感染症予防とプレフィルドシリンジ



KOA SHOJI HOLDINGS

Ⅲ-1. SWOT分析

	プラス要因	マイナス要因
内部環境	<p>強み (Strength)</p> <p>原薬：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・世界10か国90社以上の海外サプライヤー、国内100社以上の製薬会社との取引実績 ・医薬分析センターによる品質保証 <p>医薬品：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長年にわたる注射剤の製造経験・技術 ・開発から製造まで一貫した受託体制 ・蔵王工場による高薬理活性注射剤対応 	<p>弱み(Weakness)</p> <p>原薬：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジェネリック医薬品以外の取引 ・海外への販売力 ・横浜分析センターの維持更新 <p>医薬品：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本社工場の維持更新 ・蔵王工場のバイアルライン稼働率 ・自社販売力
外部環境	<p>機会(Opportunity)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・長期収載品の選定療養化 ・付加価値を備えたジェネリック医薬品への期待 ・モダリティ革命 ・製薬会社のマルチソース化(2nd/3rd選定) ・安定供給確保のための製造能力の強化 ・安定供給確保のための価格の下支え制度 	<p>脅威(Threat)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ジェネリック医薬品の品質・供給問題と規制強化 ・毎年行われる薬価改定 ・マルチソース化に伴う競争激化 ・国際情勢不安による為替、物流等コストへの影響

Ⅲ-2. ジェネリック医薬品産業の在るべき姿

- 品質の確保された医薬品を安定的に供給できるよう
 - ①製造管理・品質管理体制の確保、
 - ②安定供給能力の確保、
 - ③持続可能な産業構造
 の実現を目指す
- 5年程度の集中改革期間を設定して、実施できるものから迅速に着手しつつ、供給不安の早期の解消と再発の防止を着実に実施

①製造管理・品質管理体制の確保	②安定供給能力の確保	③持続可能な産業構造
<ul style="list-style-type: none"> ○徹底した自主点検の実施 ○ガバナンスの強化 ○薬事監視の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ①個々の企業における安定供給確保体制整備 ②医薬品等の安定供給確保に係るマネジメントシステムの確立 	<ul style="list-style-type: none"> ①少量多品目生産の適正化等生産効率の向上 ②収益と投資の好循環を生み出す価格や流通

厚生労働省 「後発医薬品の安定供給等の実現に向けた産業構造のあり方に関する検討会報告書」 より引用

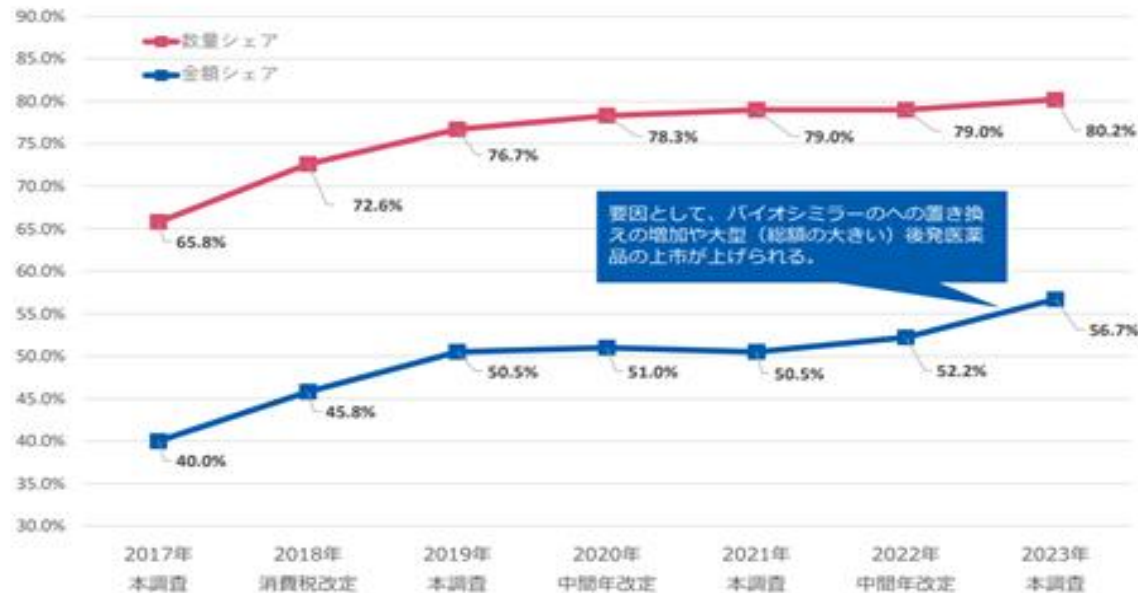
**業界再編が進んでも必要とされる、
独自の特徴をもった取り組みを進めていく。**

Ⅲ-3. ジェネリック医薬品業界の動向①

医療費の適正化に向けてジェネリック医薬品市場の拡大

「後発医薬品の金額シェアを2023年度56.7%から2029年度末までに65%以上とする」新目標を設定。2024年度の金額シェアは62.1%と順調に拡大している。ジェネリック医薬品市場の拡大に対応するため、原薬セグメントでは2024年6月期に大阪医薬分析センターの改修および医薬品原薬倉庫（危険物用）を建設し、取引量増加への対応力を強化している。

薬価調査における数量シェア及び金額シェアの推移



大阪医薬分析センター



医薬品原薬倉庫（危険物用）



厚生労働省第176回社会保障審議会医療保険部会「後発医薬品に係る新目標について」
厚生労働省「第172回社会保障審議会医療保険部会議事次第」より引用

Ⅲ-4. ジェネリック医薬品業界の動向②

患者のみなさまへ

令和6年10月からの 医薬品の自己負担の新たな仕組み

- 後発医薬品(ジェネリック医薬品)があるお薬で、**先発医薬品の処方希望される場合は、特別の料金をお支払いいただきます。**
- この機会に、**後発医薬品の積極的な利用**をお願いいたします。

- ・ 後発医薬品は、先発医薬品と有効成分が同じで、同じように使っていただけるお薬です。
- ・ 先発医薬品と後発医薬品の薬価の差額の4分の1相当を、特別の料金として、医療保険の患者負担と合わせてお支払いいただきます。
- ・ 先発医薬品を処方・調剤する医療上の必要があると認められる場合等は、特別の料金は要りません。

新たな仕組みについて

特別の料金の対象となる
医薬品の一覧などはこちらへ



後発医薬品について

後発医薬品(ジェネリック医薬品)
に関する基本的なこと



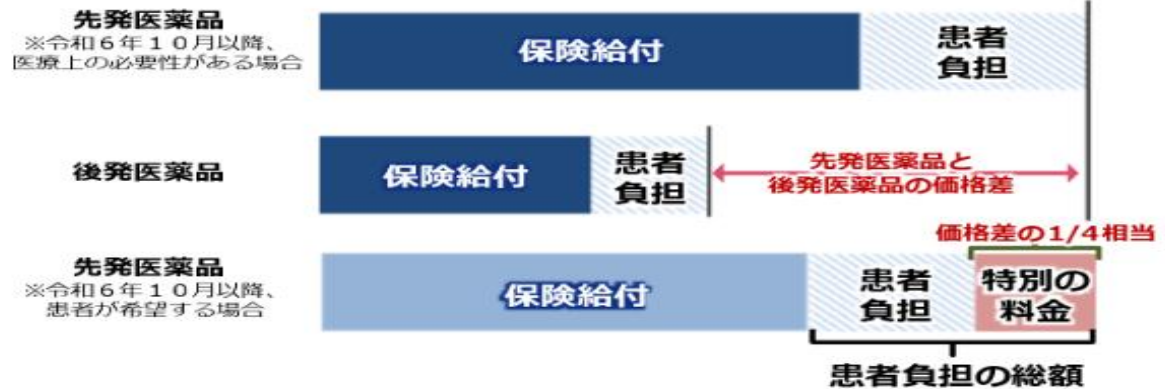
※QRコードから厚生労働省HPの関連ページにアクセスできます。

将来にわたり国民皆保険を守るため
皆さまのご理解とご協力をお願いいたします

2024年10月1日より長期収載品の選定療養が導入された。ジェネリック医薬品が市販されて5年以上経過した先発医薬品、またはジェネリック医薬品への置換率が50%以上を超える先発医薬品が対象となり、導入時点で1,096品目が該当する。先発医薬品を希望する場合は、追加で特別の料金負担が必要になるため、ジェネリック医薬品への切替が進んでいる。

特別の料金の計算方法

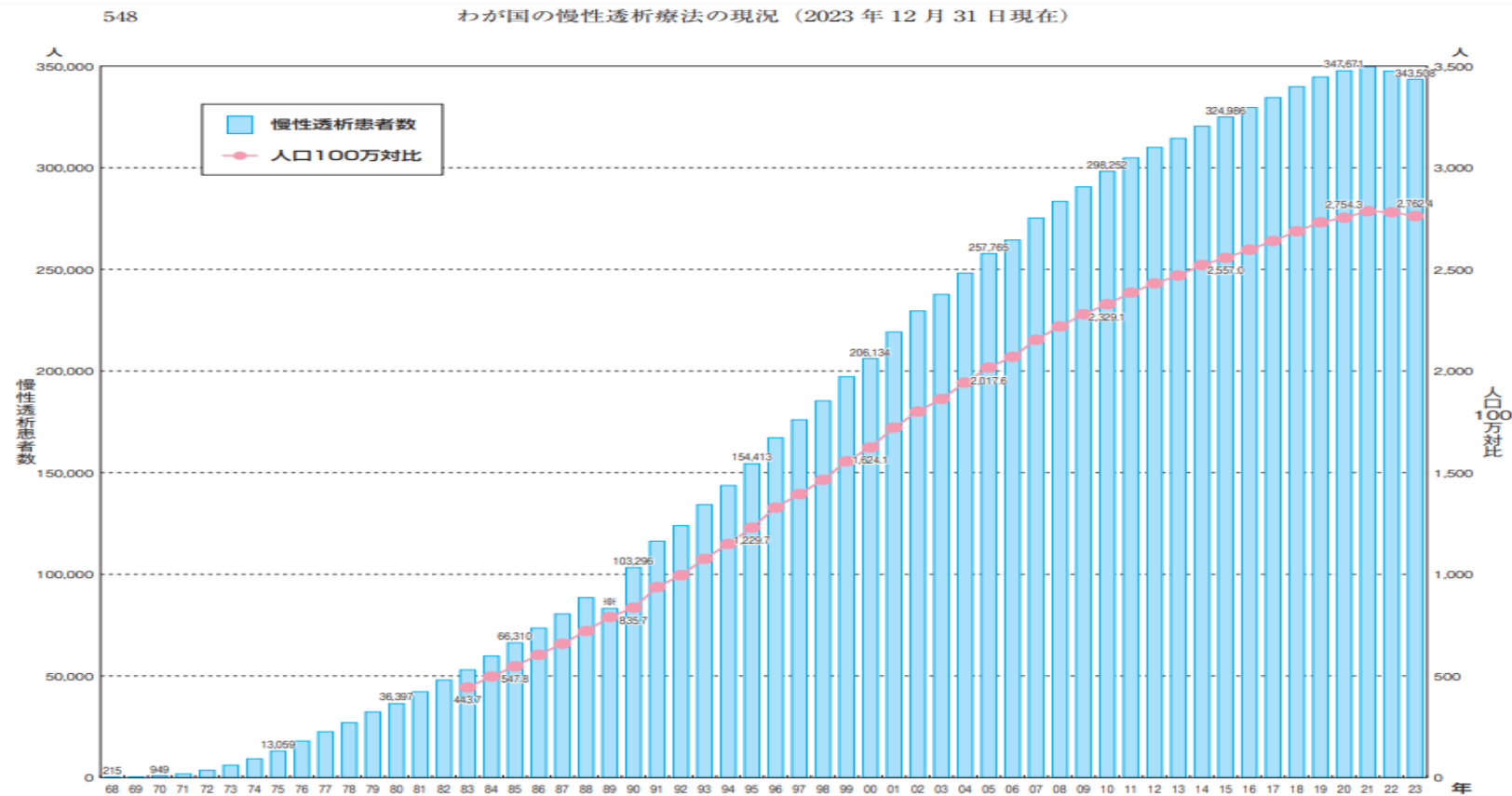
先発医薬品と後発医薬品の価格差の4分の1相当を特別の料金としてお支払いいただきます。
例えば、先発医薬品の価格が1錠100円、後発医薬品の価格が1錠60円の場合、
差額40円の4分の1である10円を、通常の1～3割の患者負担とは別にお支払いいただきます。



※「特別の料金」は課税対象であるため、消費税分を加えてお支払いいただきます。
※端数処理の関係などで特別の料金が1分の1ちょうどにならない場合もあります。詳しくは厚生労働省Pをご覧ください。
※後発医薬品がいくつか存在する場合は、薬価が一番高い後発医薬品との価格差で計算します。
※薬剤料以外の費用(診療・調剤の費用)はこれまでと変わりません。

Ⅲ-5. 市場規模：透析患者数推移

医薬品セグメントの主力製品のターゲットである透析領域の市場推移



施設調査票に基づく2023年末慢性透析療法を受けている患者総数は343,508人。透析患者数は2021年まで緩徐に増加傾向であったが、2023年は前年比3,966人の減少であった。

※一般社団法人日本透析医学会「2023年慢性透析療法の現況」より引用

KOA SHOJI HOLDINGS CO., LTD.

Ⅲ-6. 透析患者死亡者数推移（要因別）

透析患者の最も多い死亡原因は、感染症が 22.7%であった

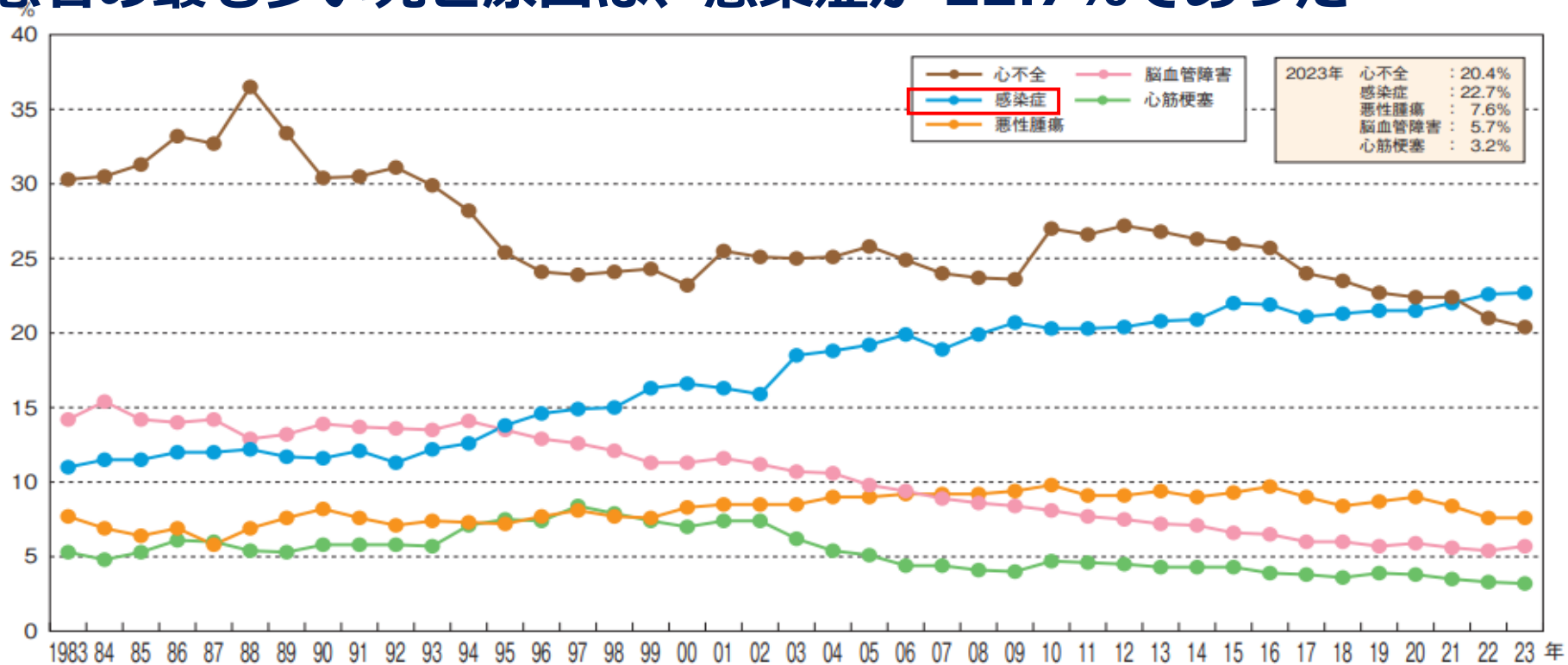


図 12 慢性透析患者 死亡原因割合の推移, 1983-2023

(患者調査による集計)

透析患者の死亡原因は、多い順から**感染症**、心不全、悪性腫瘍、悪液質/尿毒症/老衰等、脳血管障害で、それぞれ全体の **22.7%**、20.4%、7.6%、7.3%、5.7%であった。

死亡原因の推移では、1983 年から心不全による死亡が最も多く、1995 年以降、25%前後で推移していたが 2013 年以降漸減傾向にある。一方、感染症による死亡は 1993 年以降徐々に増加傾向を示し、2022 年は心不全を抜き、初めて**最も多い死亡原因**となった。COVID-19 パンデミックが影響した可能性が考えられていたが、2023 年も最多であった。

※一般社団法人日本透析医学会「2023 年慢性透析患者の動態」より引用

Ⅲ-7. 感染症予防とプレフィルドシリンジ

透析施設における感染症予防は重要なテーマとなっており、 プレフィルドシリンジ製剤の使用が推奨されている

透析施設における標準的な透析操作と感染予防に
関するガイドライン
(六訂版)

Guidelines for Standard Hemodialysis Procedure and Prevention of
Infection in Maintenance Hemodialysis Facilities
(6th edition)

・プレフィルドシリンジ製剤が市販されている薬剤に関しては、極力これを選択することを推奨する。(Level 1 A)

〔推奨の強さ〕

Level 1 強い：強く推奨する

Level 2 弱い：弱く推奨する（提案する，条件付きで推奨する）

Level 3 根拠の強さ「なし」（明確な推奨ができない）

7) プレフィルドシリンジ製剤が市販されている薬剤に関 はい いいえ → 1章I-2
しては極力これを選択し，それ以外の透析中に投与され
る注射薬は，透析室から区画された場所で無菌的に準備
されている。

「透析施設における標準的な透析操作と感染予防に関するガイドライン（六訂版）」は、透析施設での院内感染防止のためのマニュアルとして日本透析医会より発行されているもの。

その中で感染症対策として「プレフィルドシリンジ製剤が市販されている薬剤に関しては、極力これを選択することを推奨する。(Level 1 A)」とされており、感染症予防に有用なプレフィルドシリンジのニーズが高まっている。

IV. 決算概要と業績予想

1. 上半期 決算ハイライト
2. セグメント別 前期比較
3. 原薬セグメント 売上高分析
4. 医薬品セグメント売上高分析
5. 経常利益の増減要因
6. 要約連結貸借対照表
7. 要約連結キャッシュフロー計算書
8. 通期業績予想
9. 配当方針
10. 株主還元：株主優待制度



IV-1. 上半期 決算ハイライト

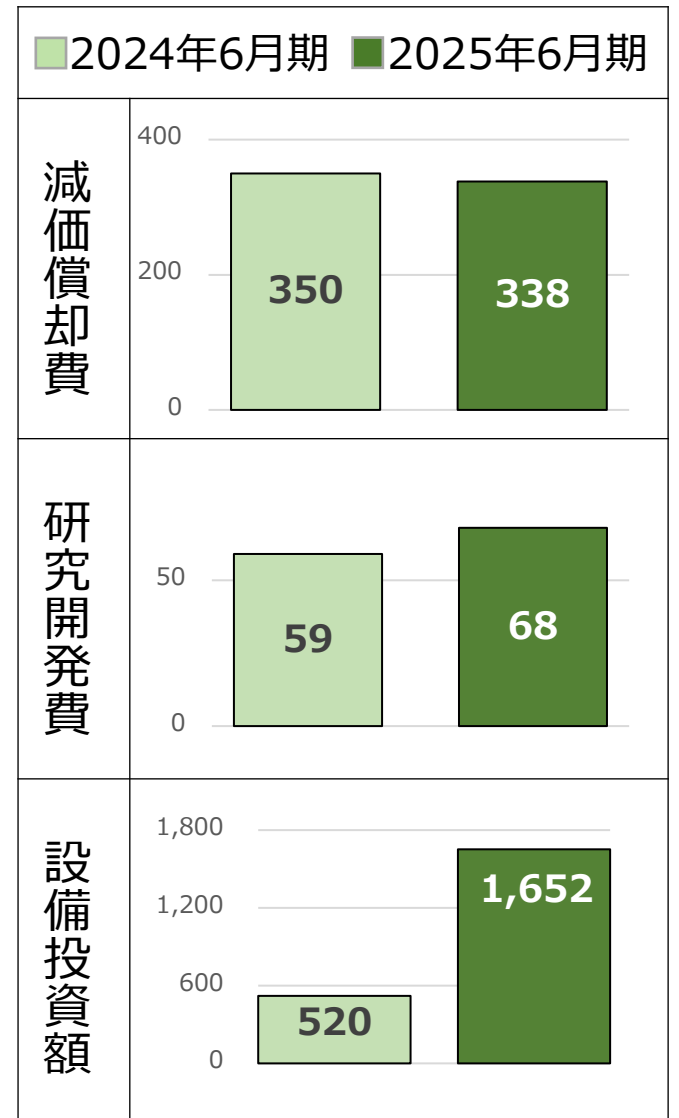
＜実績前期比較＞ 前期比増収・増益

売上高は、第1四半期で前期比減収だった原薬セグメントにおいて、近年上市した品目の拡販や、一部の品目で在庫調整が解消したこと等により取引量が増加し増収となった。

減価償却費と研究開発費はほぼ横ばい。設備投資は、蔵王第2工場の建設が予定通り進行し増加した。

(単位：百万円)

	2024.6期		2025.6期		前期比	
	上半期実績	%	上半期実績	%		増減率
売上高	11,382	100.0	12,259	100.0	877	7.7
売上総利益	3,458	30.4	4,157	33.9	699	20.2
営業利益	2,393	21.0	3,063	25.0	670	28.0
経常利益	2,440	21.4	3,065	25.0	625	25.6
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,563	13.7	2,049	16.7	486	31.1
配当金(円/株)	13	-	15	-	2	15.4
減価償却費	350	3.1	338	2.8	△12	△3.4
研究開発費	59	0.5	68	0.6	9	15.3
設備投資額	520	4.6	1,652	13.5	1,132	217.7

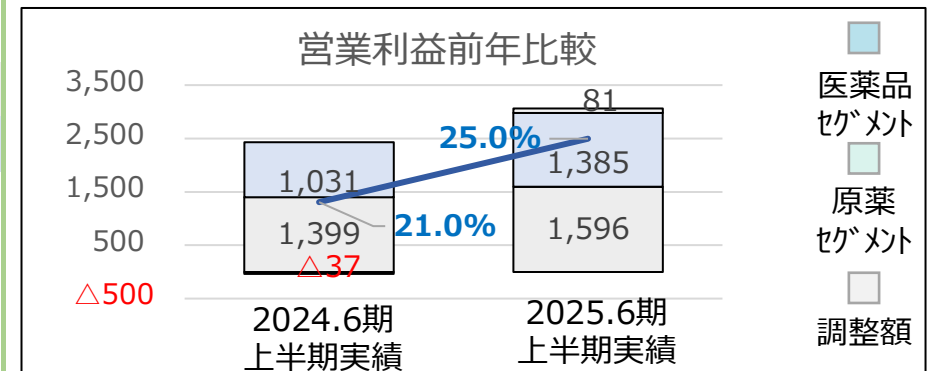
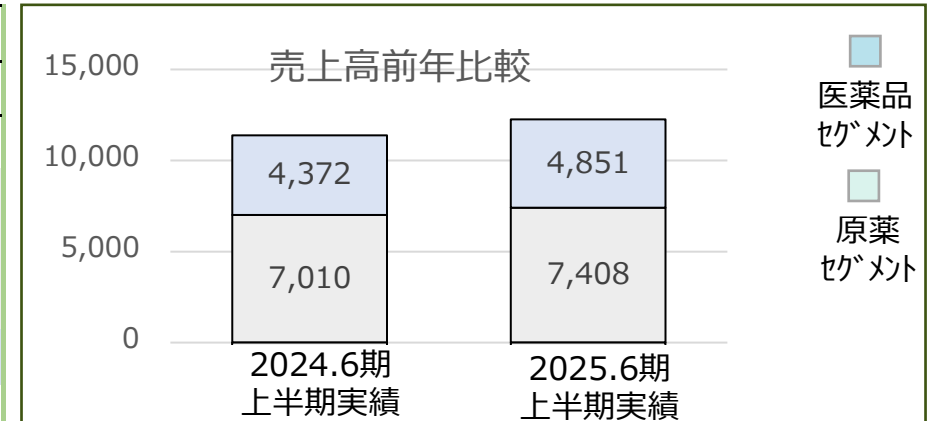


IV-2. セグメント別 前期比較

原薬セグメント、医薬品セグメントともに増収・増益

(単位：百万円)

	2024.6期		2025.6期		前期比	
	上半期実績	%	上半期実績	%		増減率
売上高	11,382	100.0	12,259	100.0	877	7.7
原薬セグメント	7,881	69.2	8,012	65.4	131	1.7
原薬セグメント (外販)	7,010	61.6	7,408	60.4	398	5.7
内販	870	7.6	603	4.9	△267	-
医薬品セグメント	4,372	38.4	4,851	39.6	479	10.9
調整額	△870	△7.6	△603	△4.9	267	-
営業利益	2,393	21.0	3,063	25.0	670	28.0
原薬セグメント	1,399	12.3	1,596	13.0	197	14.1
医薬品セグメント	1,031	9.1	1,385	11.3	354	34.4
調整額	△37	△0.3	81	0.7	118	-
(営業利益率)	21.0%	-	25.0%	-	4.0%	-
経常利益	2,440	21.4	3,065	25.0	625	25.6
当期純利益	1,563	13.7	2,049	16.7	486	31.1



原薬セグメント：

前期から発生している得意先での在庫調整や、競合の参入、顧客の購入タイミングの影響等により減少したものがあったものの、近年上市した品目の拡販や、一部の品目で在庫調整が解消したこと等により取引量が増加し増収・増益となった。

医薬品セグメント：

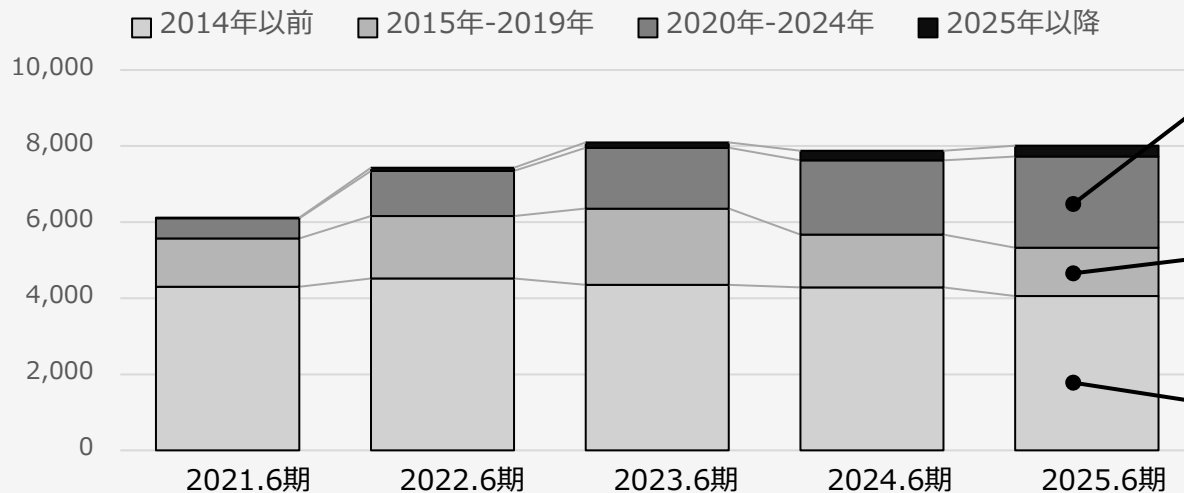
受託製造しているプレフィルドシリンジ製剤の販売が堅調に推移したことにより増収となり、収率や稼働率の向上による生産性の改善や売上構成の変化等により利益率が向上し増益となった。

IV-3. 原薬セグメント 売上高分析

原薬セグメントでは、近年上市した品目の拡販や、一部の品目で在庫調整が解消したこと等により取引量が増加し増収となった

(単位：百万円)

上市年別 売上推移



感覚器官用薬、中枢神経用薬
 : 近年上市品目の拡販等により増加

その他代謝性医薬品
 : 顧客の購入タイミングの影響等により減少

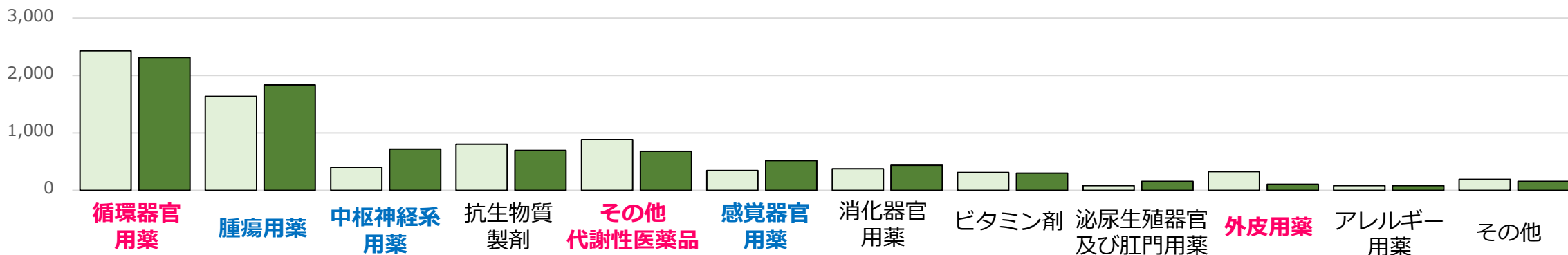
循環器官用薬 : 競合原薬の採用や顧客の仕入タイミングの影響等により減少

腫瘍用薬 : 一部の品目で得意先の在庫調整が解消し取引量が増加

外皮用薬 : 得意先での在庫調整等により減少

薬効分類別 売上前期比較

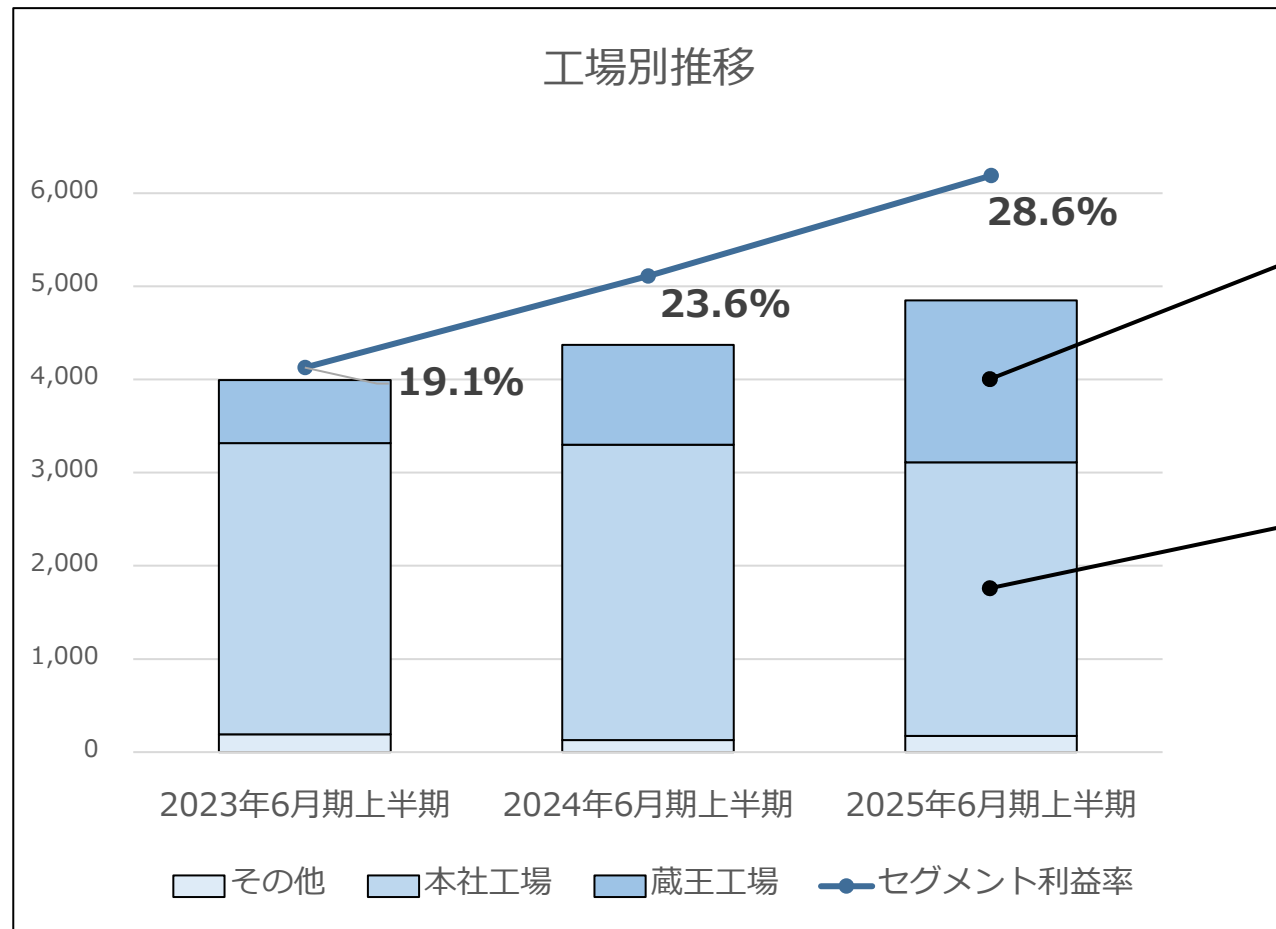
□ 2024年6月期上半期売上高 ■ 2025年6月期上半期売上高



IV-4. 医薬品セグメント 売上高分析

医薬品セグメントでは蔵王工場の主力製品が堅調に推移し、増収となった

(単位：百万円)

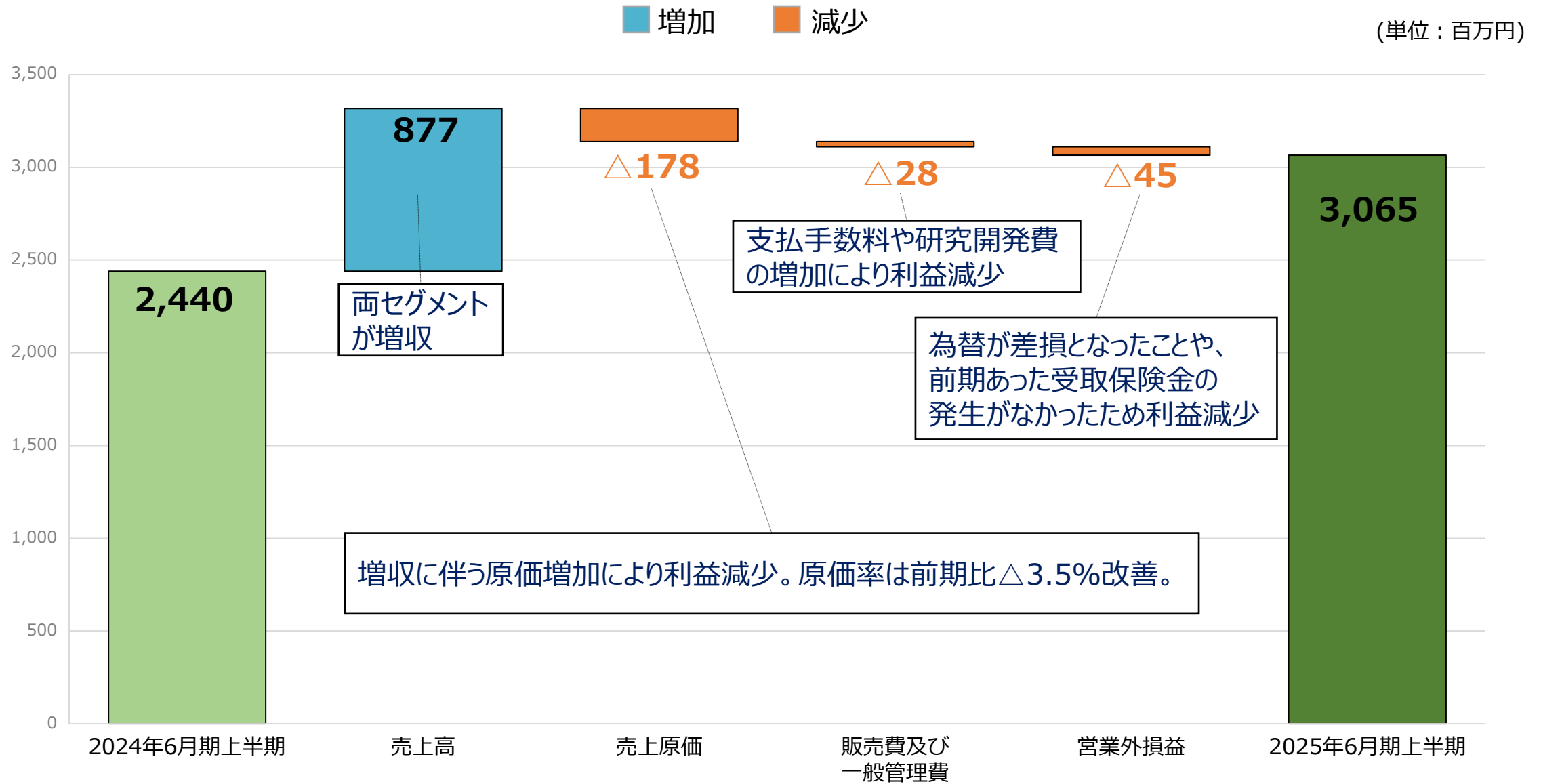


蔵王工場：
受託製造しているプレフィルドシリンジ製剤の販売が、2024年1月から行っている増産対応等により堅調に推移し増加

本社工場：
受託品目の追加による増加があったものの、既存品の販売中止等により減少

セグメント利益率：
収率や稼働率向上等による生産効率化や売上構成の変化等により向上

IV-5. 経常利益の増減要因

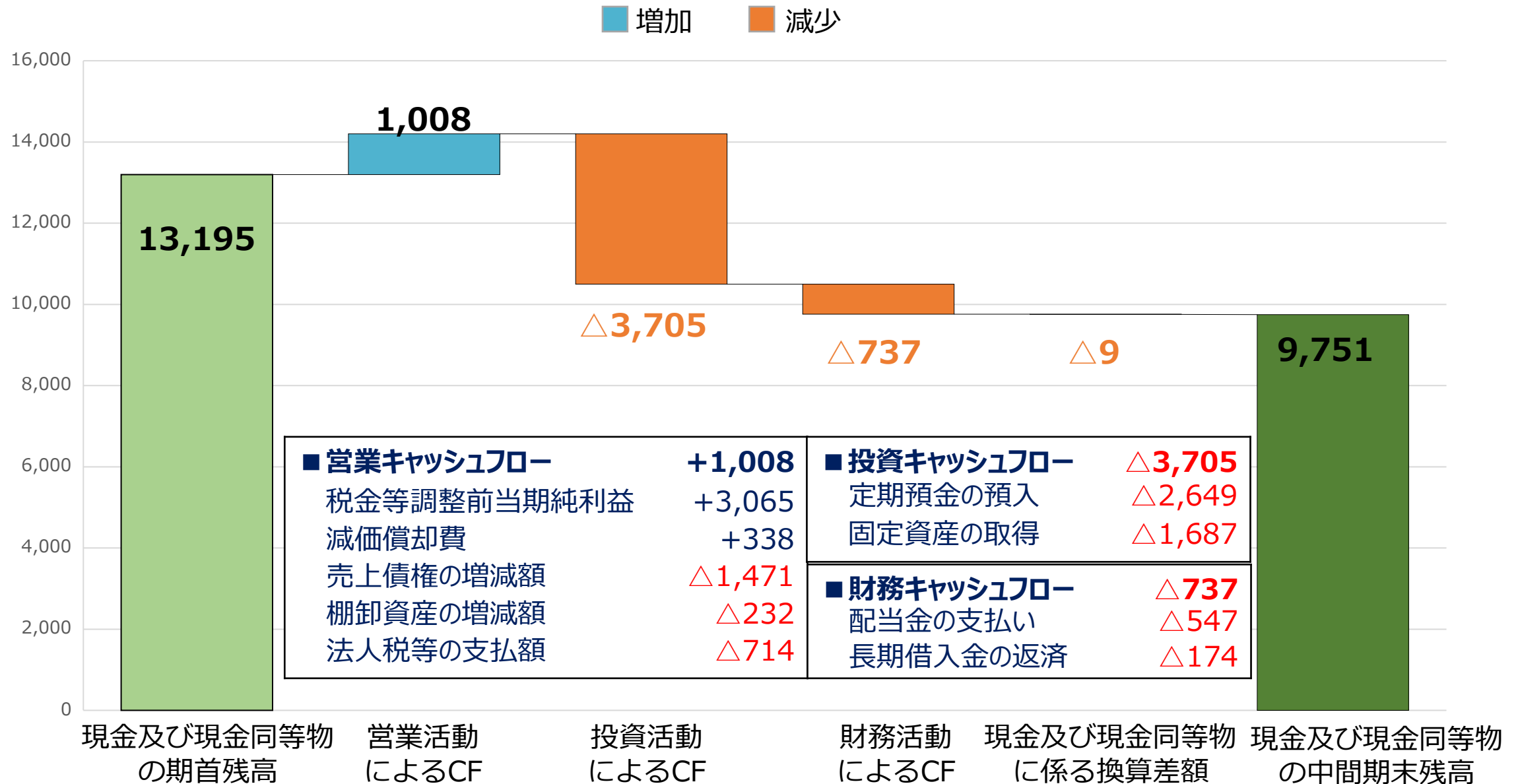


IV-6. 要約連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年6月期		2025年6月期			2024年6月期		2025年6月期	
	期末	%	2Q	%		期末	%	2Q	%
流動資産	24,775	77.4	25,081	74.7	流動負債	4,976	15.5	5,235	15.6
現金及び預金	13,954	43.6	12,525	37.3	仕入債務	2,205	6.9	2,286	6.8
売上債権	8,404	26.3	9,876	29.4	短期借入金	1,233	3.9	1,233	3.7
棚卸資産	2,266	7.1	2,499	7.4	その他	1,537	4.8	1,714	5.1
その他	149	0.5	179	0.5	固定負債	1,975	6.2	1,782	5.3
固定資産	7,228	22.6	8,494	25.3	長期借入金	1,591	5.0	1,416	4.2
有形固定資産	6,835	21.4	8,147	24.3	その他	384	1.2	366	1.1
無形固定資産	11	0.0	7	0.0	負債合計	6,952	21.7	7,017	20.9
投資その他資産	381	1.2	338	1.0	純資産合計	25,051	78.3	26,558	79.1
資産合計	32,004	100.0	33,575	100.0	負債純資産合計	32,004	100.0	33,575	100.0

IV-7. 要約連結キャッシュフロー計算書

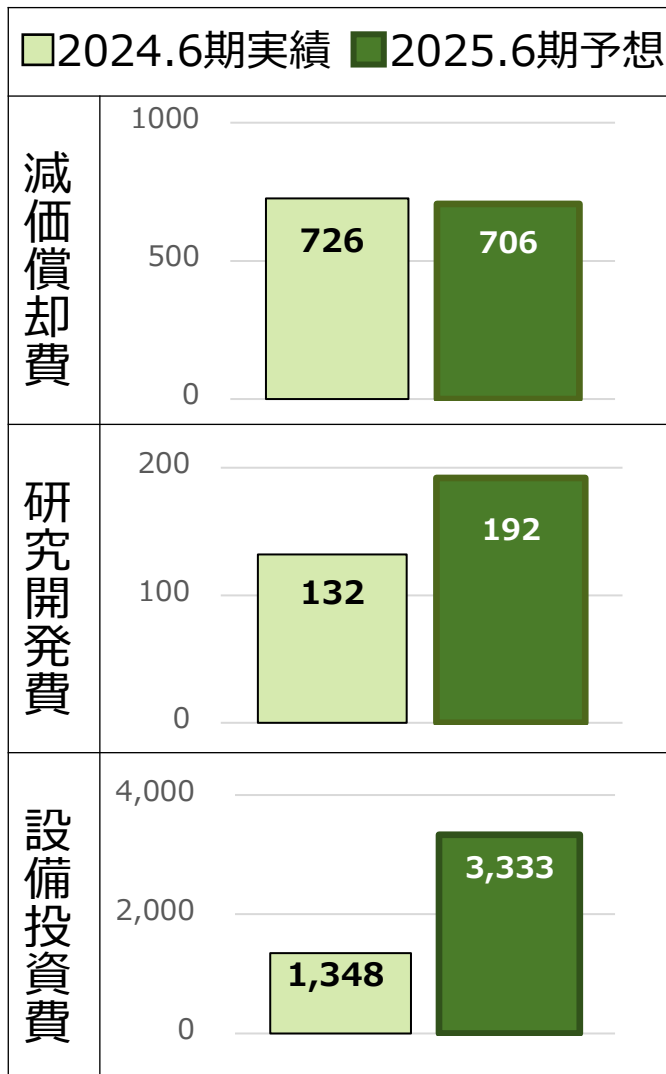


IV-8. 通期業績予想【変更なし】

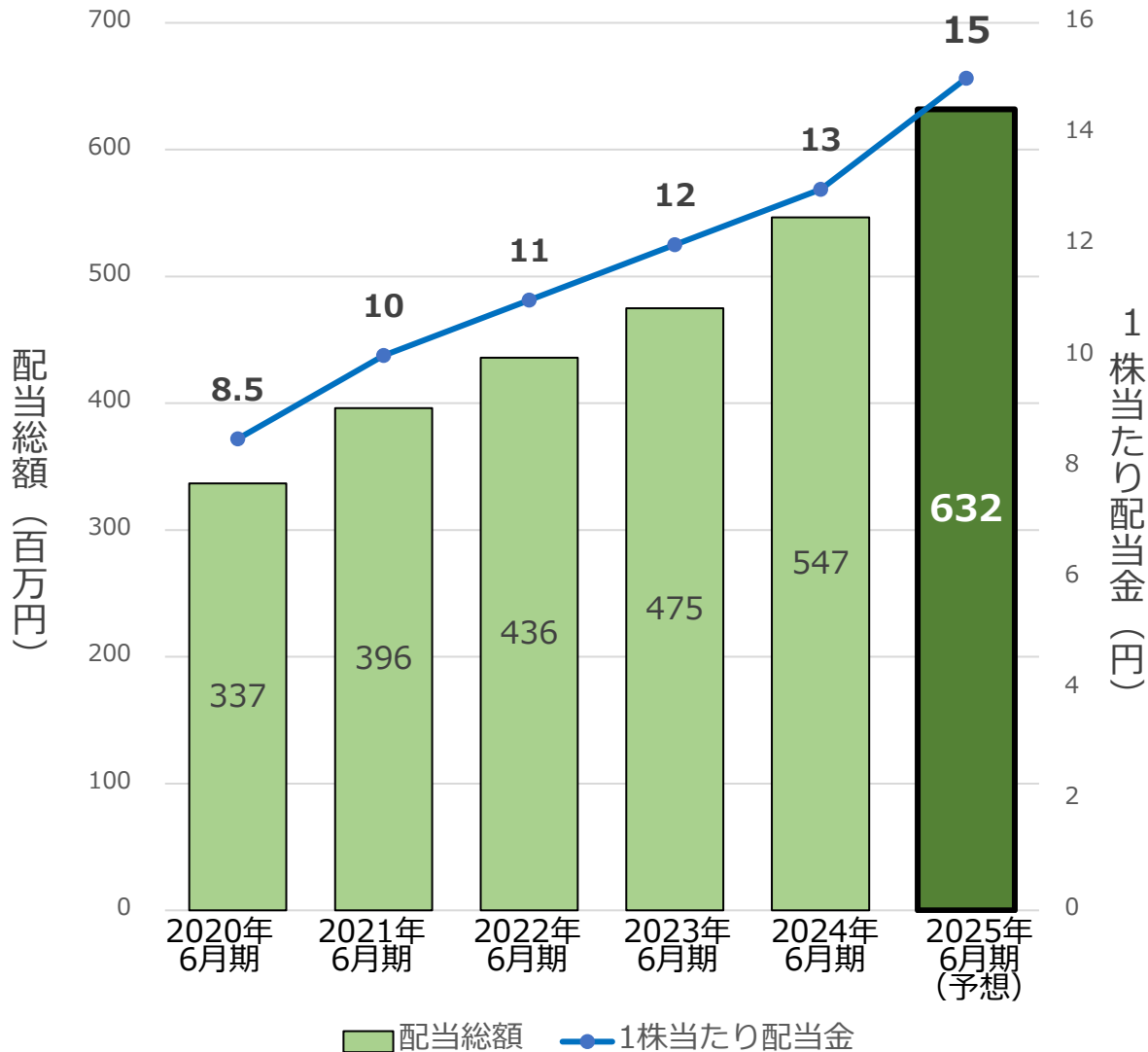
前期比 売上高5.5%増収、営業利益5.4%増益を予想
 医薬品セグメントで蔵王第二工場の建設が進行中

(単位：百万円)

	2024年6月期		2025年6月期		前期比	
	実績	%	予想	%		増減率
売上高	22,134	100.0	23,350	100.0	1,216	5.5
原薬セグメント (外販)	13,734	62.0	14,690	62.9	956	7.0
医薬品セグメント	8,399	37.9	8,660	37.1	261	3.1
営業損益	4,382	19.8	4,620	19.8	238	5.4
原薬セグメント (外販)	2,769	12.5	2,850	12.2	81	2.9
医薬品セグメント	1,699	7.7	1,790	7.7	91	5.4
調整額	△87	△0.4	△20	△0.1	67	-
経常損益	4,368	19.7	4,600	19.7	232	5.3
当期純損益	2,946	13.3	3,080	13.2	134	4.5



IV-9. 配当方針



※これまで実施した株式分割の影響を考慮して算出

「原則、毎年増配」

2025年6月期は業績の推移を考慮し、1株当たり配当金を15円へ修正（増配）

➤ 配当政策：

- 株主の皆様に対する利益還元は経営の重要課題と位置付け、「原則、毎年増配」を基本方針
- 将来にわたる企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保を充実させる
- 今後も成長が見込まれる事業分野に経営資源を投入し、**企業の持続的成長と中長期的な企業価値、株主価値の向上**を目指す

➤ 配当基準日：6月末日

IV-10. 株主還元：株主優待制度

期末配当（P6）の他に、株主優待制度を実施

割当基準日	保有株式数	優待の内容
<u>6月末日</u>	200 株以上保有	QUOカード 1,000 円分
	200 株以上かつ 1年以上継続保有	QUOカード 2,000 円分

※ 1年以上継続保有とは、6月末日および12月末日の当社株主名簿に、同一株主番号で連続3回（6月末日が2回および12月末日が1回）以上記載または記録された株主様といたします。



【Appendix】

- ・株価推移
- ・諸指標
- ・医薬品について
- ・当社ポジションイメージ
- ・ジェネリック医薬品の価値、原薬について
- ・ビジネスモデル



株価推移 (当社株価・出来高推移)



諸指標

	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期 予想
総資産	284億円	320億円	—
純資産	209億円	250億円	—
自己資本比率	73.5%	78.3%	—
R O E	13.6%	12.8%	—
配当金	12.0円	13.0円	15.0円
配当性向	17.7%	17.5%	20.5%
純資産配当率 (DOE)	2.4%	2.3%	—
P B R (期末時点)	1.31倍	1.18倍	—

医薬品について

<医療用医薬品の種類>

医薬品



医療用医薬品

医師の診断によって
処方される薬

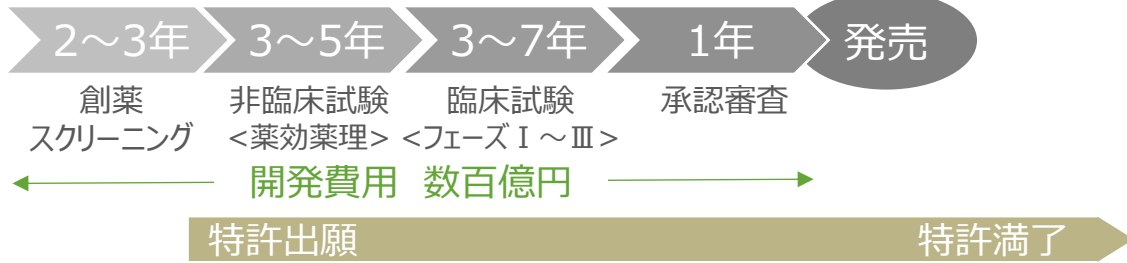


一般用医薬品 (OTC*)

ドラッグストアなどで処方せん
無しで購入できる薬

新薬（先発医薬品）

既にある医薬品と有効成分・効能・効果等が明らかに異なる
医薬品。20～25年の特許期間中、**独占的に製造・販売**できる。



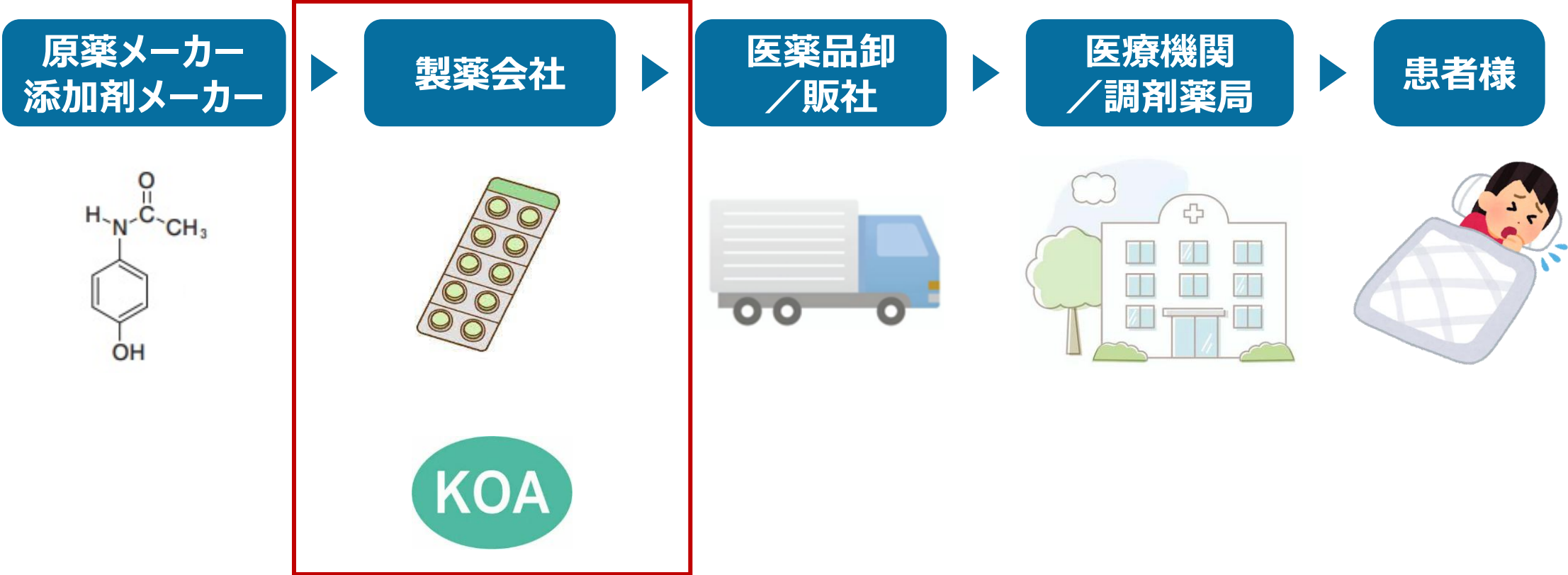
ジェネリック医薬品（後発医薬品）

先発品の特許が切れたあとに販売される、先発品と同じ有効成分
にて、**治療学的に同等**である医薬品。
先発品に比べ開発費が抑えられるために、より**低価格**である。



当社ポジジョンイメージ

<医療用医薬品の流通>



ジェネリック医薬品の価値、原薬について

ジェネリック医薬品の価値

新薬と効き目が同等であることを科学的に検証された医薬品。
新しい技術を用いて、患者さんの飲みやすさを考え、味、におい、使用感などの**改良**をおこなったものもある。

原薬とは = 医薬品有効成分

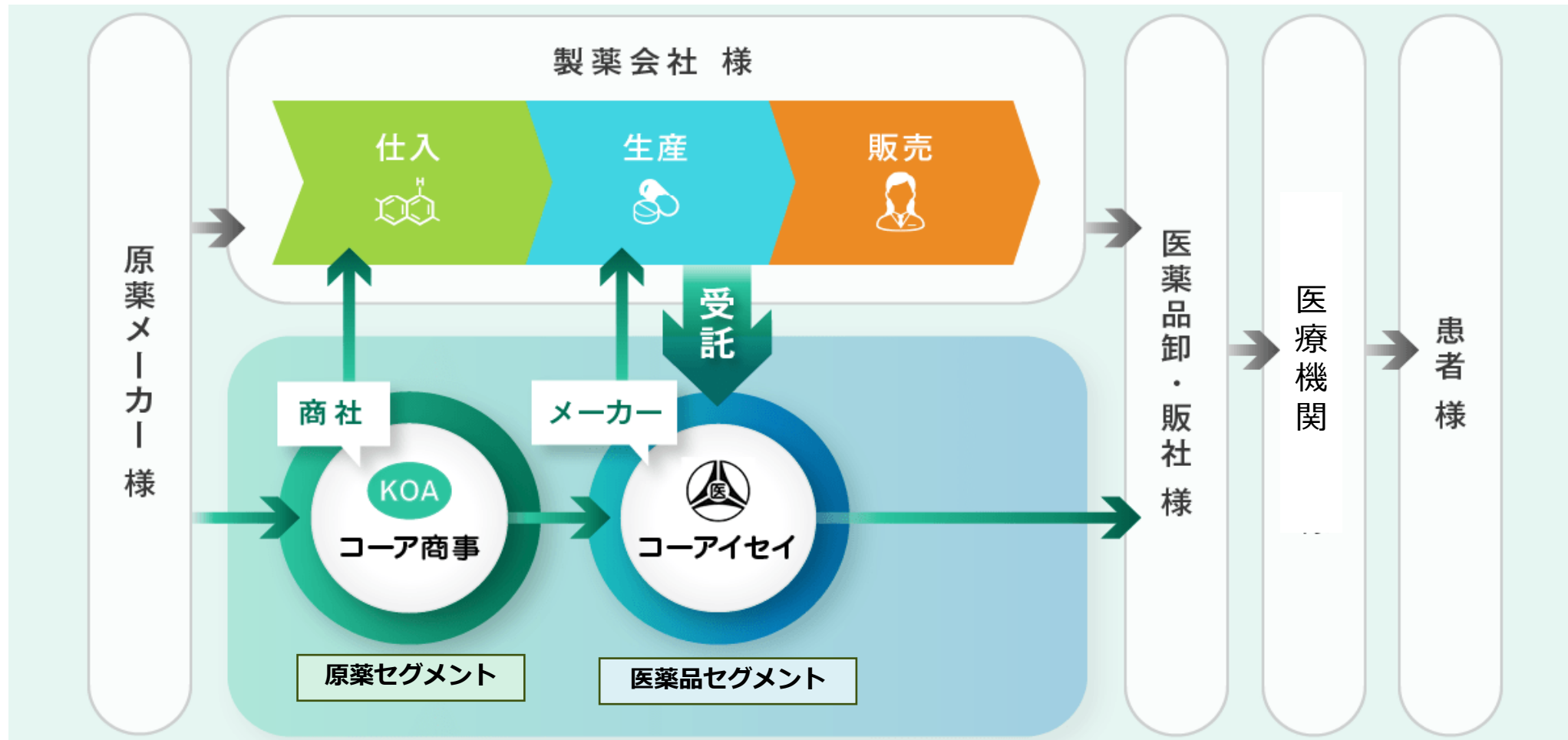
医薬品や医薬部外品に含まれる成分のうち目的である効果を表す成分のこと。

	カロナール	有効成分	アセトアミノフェン	
		添加剤	乳糖水和物、結晶セルロース、部分アルファー化デンプン、ポリビニルアルコール、ステアリン酸マグネシウム、香料	

ビジネスモデル

- ・ 原薬セグメントにおける優位性（１）～（４）
- ・ 医薬品セグメントにおける優位性（１）～（３）

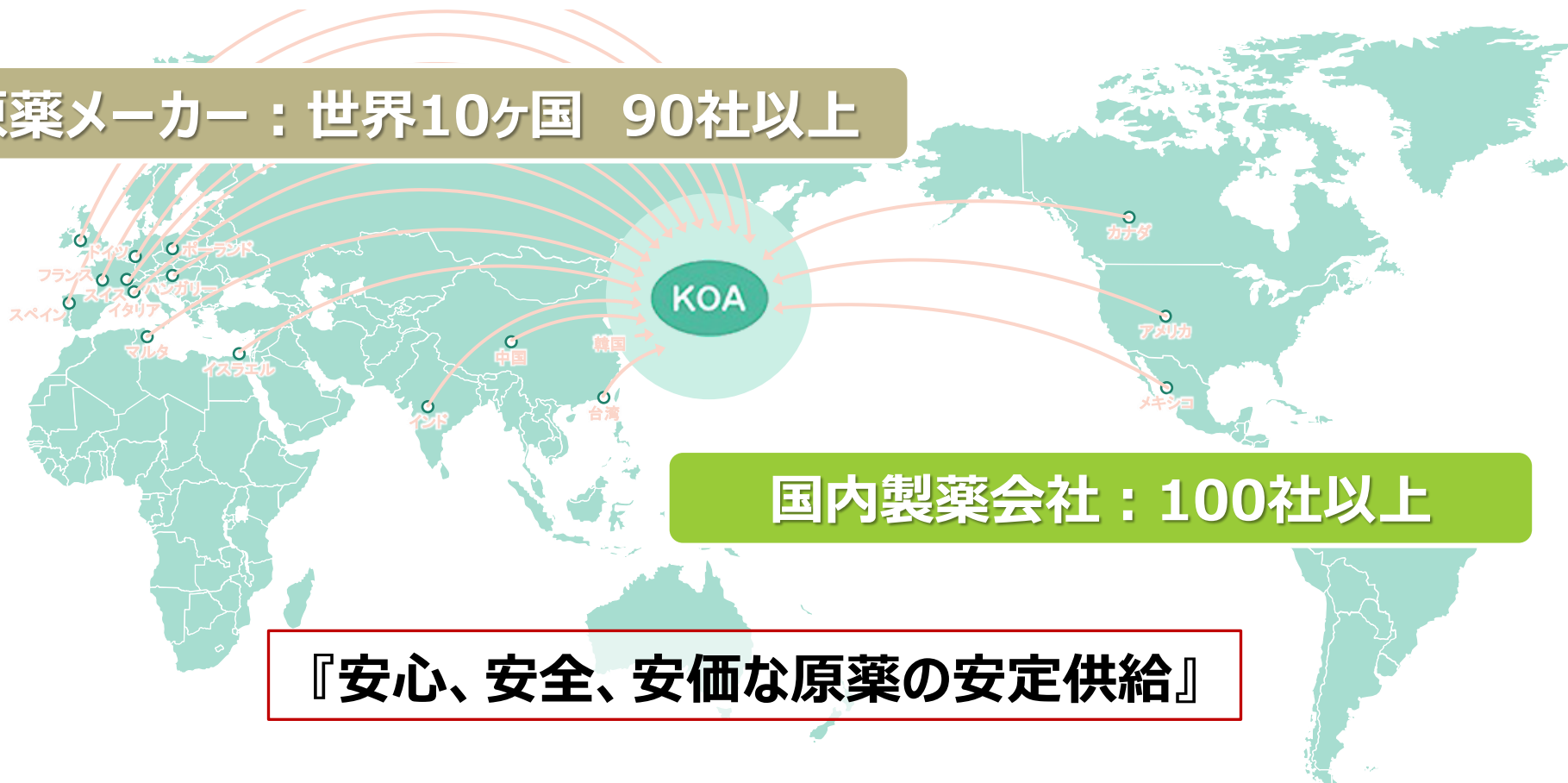
商社機能と製造機能を併せ持つビジネスモデルの独自性



原薬セグメントにおける優位性（1）

医薬品原薬の専門商社として
国内トップクラスの取引基盤・取扱商品数

海外原薬メーカー：世界10ヶ国 90社以上

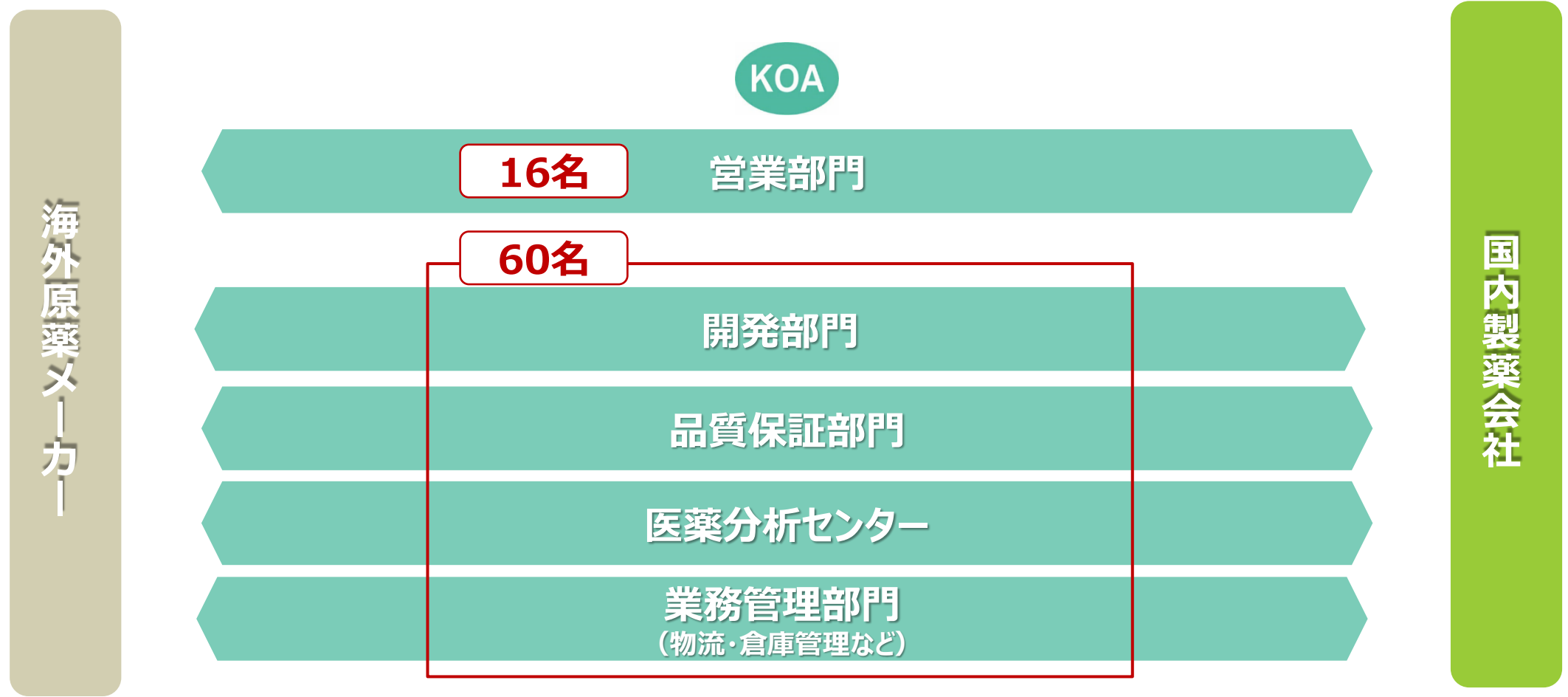


国内製薬会社：100社以上

『安心、安全、安価な原薬の安定供給』

原薬セグメントにおける優位性（2）

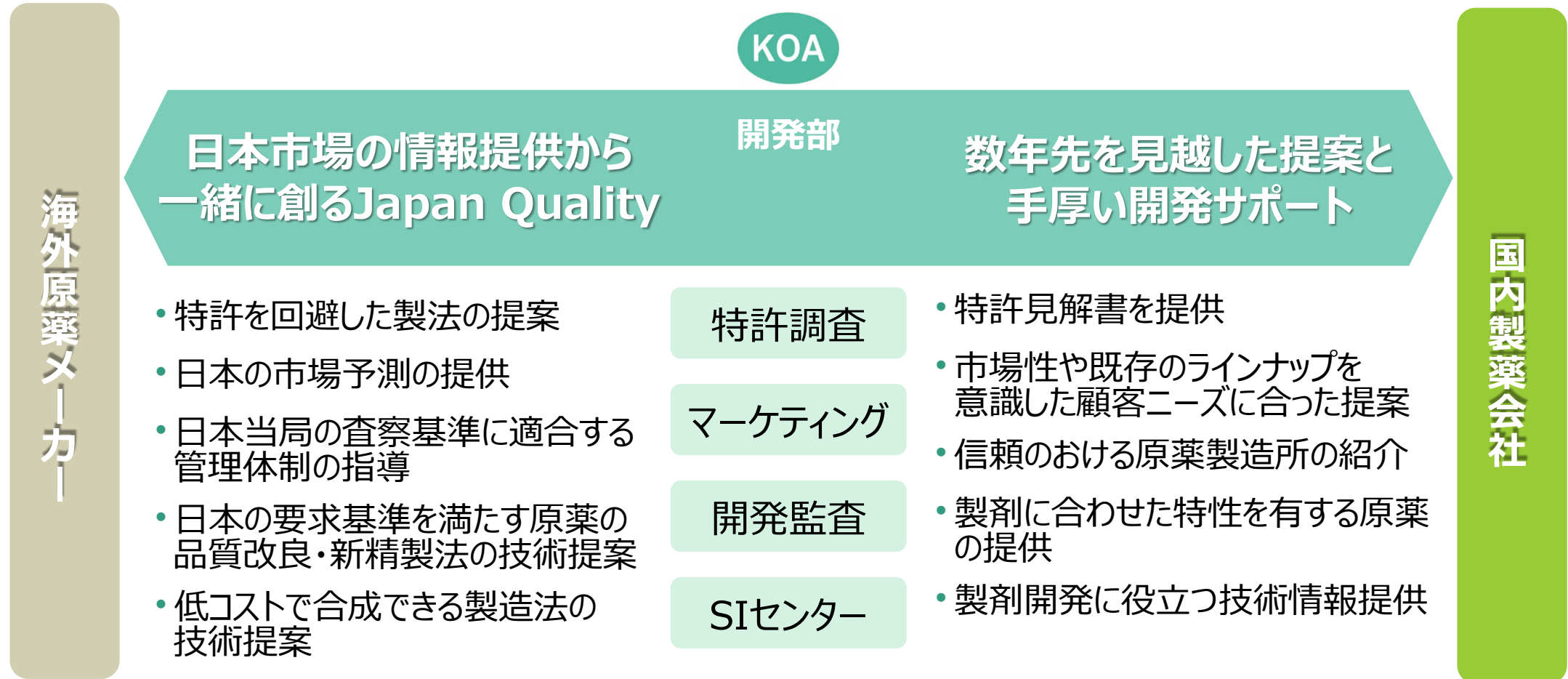
少数精鋭の営業×スペシャリストによる充実したサポート体制



※2024年6月末時点

原薬セグメントにおける優位性（3）

開発初期段階から安心・安全な原薬の提案を可能とする専門部隊



原薬セグメントにおける優位性 (4)



国内東西2拠点の倉庫による安定供給



最先端の機器を用いた厳しい品質管理

一般的な商社が外注・省略する品質試験を、自社で実施することで、**コスト減、納期短縮、信頼性向上**を実現。

また、品質試験方法・規格の確立から、当局審査対応までサポートすることで、**顧客の開発業務負担の軽減**も担っている。



ICP-MS



SEM-EDX



XRD

医薬品セグメントにおける優位性（1）

長年にわたる**注射剤**の製造経験・凍結乾燥*技術
内服剤と注射剤3剤形(バイアル・アンプル・シリンジ)へ対応



*凍結乾燥：必要な成分を凍結・乾燥させ、粉末状にしたもの。化学的に安定しており長期保存が可能だが使用のたびに溶解が必要。

医薬品セグメントにおける優位性（2）



錠剤

固型の製剤。
当社の主力製品のひとつ「炭酸ランタンOD錠」は錠剤の医薬品です。



バイアル

薬剤を入れた後ゴム栓をしたもの。
注射器でゴム栓から薬液を取れる。



アンプル

薬液を充填した後に末端を溶かして閉じたもの。



シリンジ（プレフィルドシリンジ）

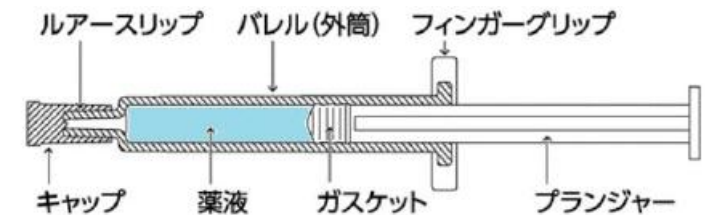
あらかじめ薬液が充填された状態の注射器。

当社製品の優位性

炭酸ランタンOD錠は、慢性腎臓病患者の高リン血症の改善用に使用される医薬品です。**ジェネリック医薬品では唯一水なしでも服用可能な口腔内崩壊錠**であり、水分摂取制限のある透析患者様に有用です。

マキサカルシトール注射剤は、副甲状腺ホルモンの合成・分泌を抑え、血中の副甲状腺ホルモン濃度を下げる薬で、通常、透析患者様の二次性副甲状腺機能亢進症の治療に用いられる医薬品です。

先発品の中外製薬株式会社をはじめ、数社が販売していますが、**他社の製剤はすべてアンプル**であるのに対し、**当社の製剤はシリンジ**であります。プレフィルドシリンジの製剤は感染予防と医療従事者の安全性と作業効率向上の観点から有用であります。



医薬品セグメントにおける優位性（3）

蔵王第一工場 少量多品種 + 高薬理活性 + 高品質・安全性



投資総額	約50億円
面積	建築： 1,917.04m ² 敷地： 21,028.90m ²
製造能力 (1ml換算)	シリンジ製剤：約480万本/年※3 バイアル製剤(液)：約90万本/年 凍結乾燥製剤：約60万本/年

- シングルユース対応の
フレキシブルな生産体制
- ケミカルハザード
カテゴリ-5を実現※1
- アイソレーター対応
無菌充填システム採用
…など

治験薬※2から最終製品まで製造可能

※1 ケミカルハザード カテゴリ：高薬理活性化合物の曝露管理レベル

※2 人への効果や安全性、治療法などを確認する目的で行われる臨床試験(治験)に用いる為、小規模生産となる。

※3 3直体制での生産能力

免責事項

この資料は投資家の皆様の参考に資するため、コア商事ホールディングス株式会社（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として当社が作成したものです。

当資料に記載された内容は、説明会開催日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。投資を行う際は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。



医薬品を
上流から
支える。

コア商事ホールディングス株式会社 (証券コード: 9273)