

【決算説明会資料】 2026年6月期

コア商事ホールディングス株式会社
(証券コード：9273)

2026年8月7日



目次

- I. トピックス
- II. 中・長期事業計画
- III. 決算概要と業績予想
- IV. 市場環境と当社戦略の優位性

(**Appendix**)



KOA SHOJI HOLDINGS

I. トピックス

1. サマリー
2. 2026年6月期 通期業績ハイライト
3. 業績推移
4. 2027年6月期 業績予想ハイライト
5. 2027年6月期 業績予想概要
6. 蔵王第二工場の竣工
7. 株主還元
8. 当社グループの信頼への取り組み



KOA SHOJI HOLDINGS

2026年6月期 通期実績

- ◆ 原薬セグメントは、近年上市した品目の拡販や選定療養により、一部の品目の取引量が増加したことで前期比増収・増益となった
- ◆ 医薬品セグメントは、蔵王工場の主力製品が堅調に推移するものの、本社工場の主力製品である錠剤の販売が減少し、前期比増収も利益は横ばい
EBITDA:2,630百万円

2027年6月期 業績予想

- ◆ 原薬セグメントは、近年上市した品目の拡販や、前期に顧客側の購入タイミングの影響で販売が減少した品目の取引が回復する見込みにより増収・増益の予想
- ◆ 医薬品セグメントは、主力製品の錠剤が競合の参入や薬価改定の影響等による販売減や、減価償却費や賃上げによる人件費、研究開発費等のコスト増加により増収・減益の予想。蔵王第二工場の稼働を3月に前倒ししてプレフィルドシリンジ製剤の主力製品を増産することにより対応を図る
EBITDA:2,571百万円

市場環境

- ◆ 選定療養における患者負担が2分の1へ引き上げ、G1ルール適用が10年から5年へ短縮、オーソライズドジェネリック(AG)の薬価を先発品と同額とするなど、ジェネリック医薬品の使用促進策について制度改定が相次ぐ
- ◆ 毎年の薬価改定による価格引き下げ圧力が続き、業界全体で一層の経営効率化が求められている

I-2. 2026年6月期 通期業績ハイライト

売上高・各段階利益ともに過去最高を更新

売上高

246.7億円

前期比+6.1%

営業利益

54.7億円

前期比+2.3%

親会社株主帰属当期純利益

37.4億円

前期比+3.0%

ROE

12.6%

前期比▲1.1pts

PBR

1.02倍

前期比▲0.02pts

配当性向（予定）

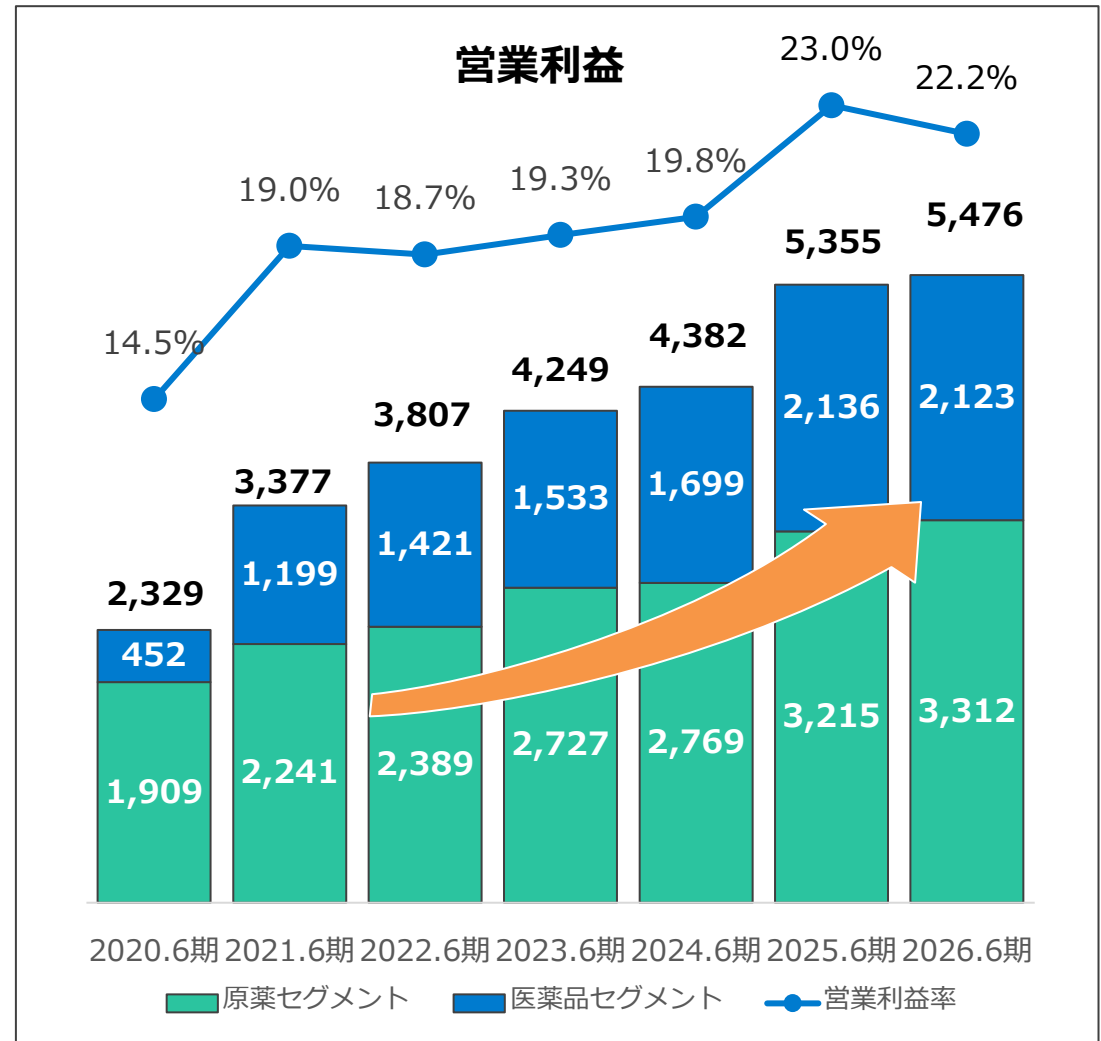
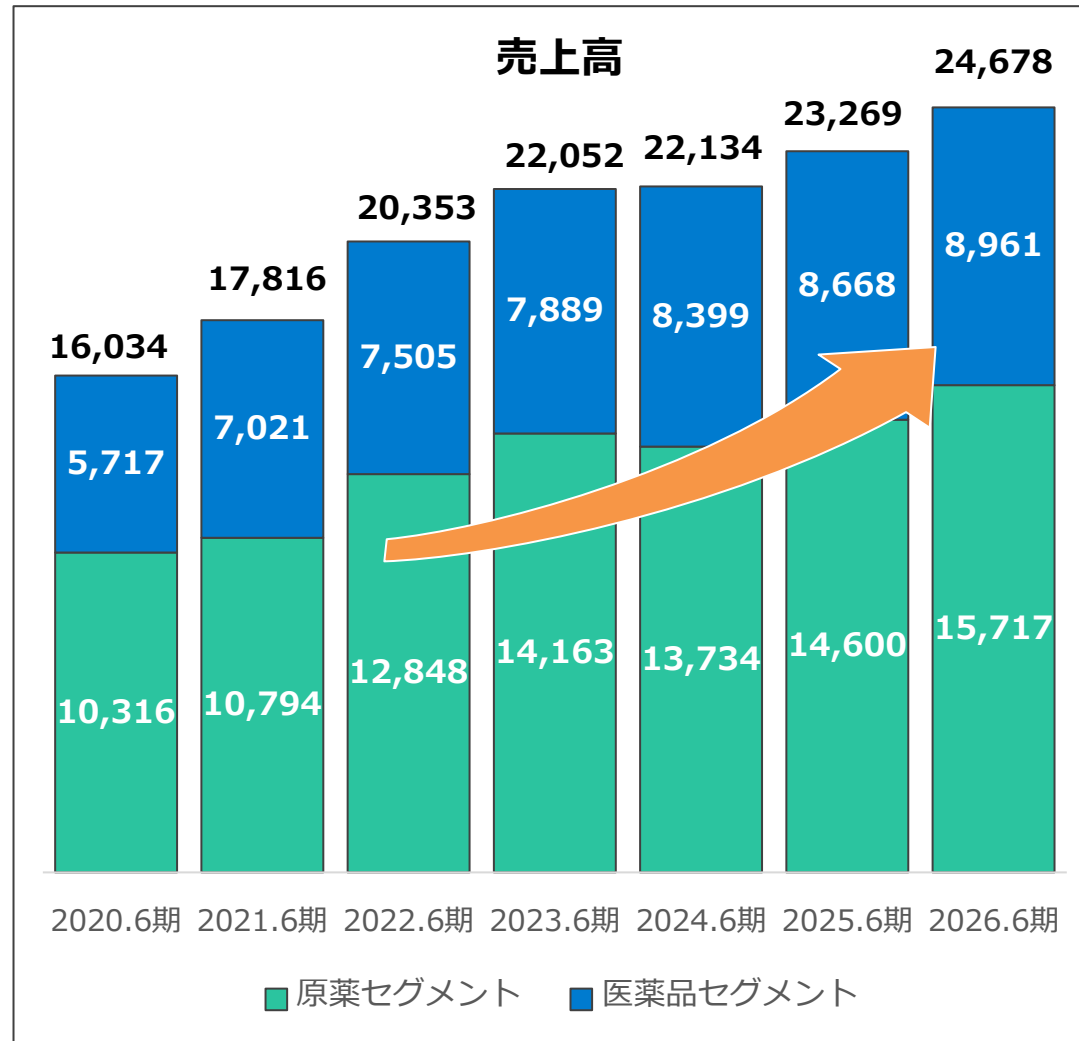
20.2%

前期比+1.7pts

I-3. 業績推移

売上高は8期連続増収、営業利益以下は7期連続で過去最高を更新

(単位：百万円)



I-4. 2027年6月期 業績予想ハイライト

両セグメントとも増収により、連結売上高は8.2%の増収。
原薬セグメントで堅調も、医薬品セグメントで減益により、連結営業利益は3.8%の減益。
蔵王第二工場が2027年3月稼働へ。

売上高

267.0億円

前期比+8.2%

営業利益

52.7億円

前期比▲3.8%

親会社株主帰属当期純利益

35.9億円

前期比▲4.2%

※連結EBITDA:60.0億円（前期比▲1.4%）

一株当たり配当金（予想）

19円

前期比+ 1 円

配当性向（予想）

22.3%

前期比+2.1pts

I - 5 . 2027年6月期 業績予想概要

2027年6月期は原薬セグメントが増収増益を見込むも、
医薬品セグメントが主力錠剤の販売減やコストの増加により、増収減益の見込み。
蔵王第二工場は2027年3月稼働を目指す。

(単位：百万円)

	2026年6月期 実績	2027年6月期 予想	前期比		2028年6月期目標
				増減率	
売上高	24,678	26,700	2,022	8.2	31,900
原薬セグメント (外販)	15,717	17,380	1,663	10.6	19,730
医薬品セグメント	8,961	9,320	359	4.0	12,170
営業損益	5,476	5,270	△ 206	△ 3.8	6,530
原薬セグメント	3,312	3,350	38	1.1	3,600
医薬品セグメント	2,123	1,950	△ 173	△ 8.1	2,900
調整額	39	△ 30	△ 69	—	30

I-6. 蔵王第二工場の竣工

2026年6月30日に竣工し、同年7月3日に竣工式を開催。
稼働開始時期を当初より前倒しし、2027年3月を目指す。



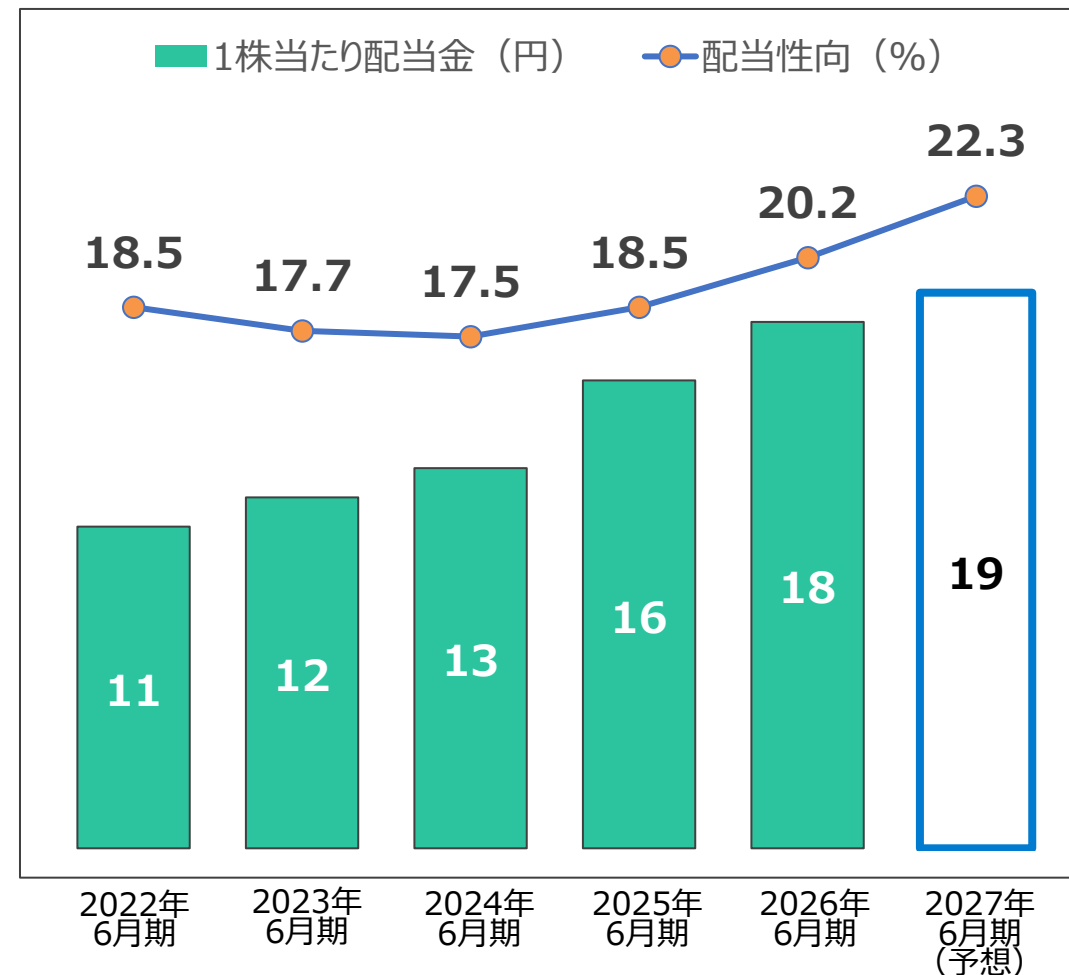
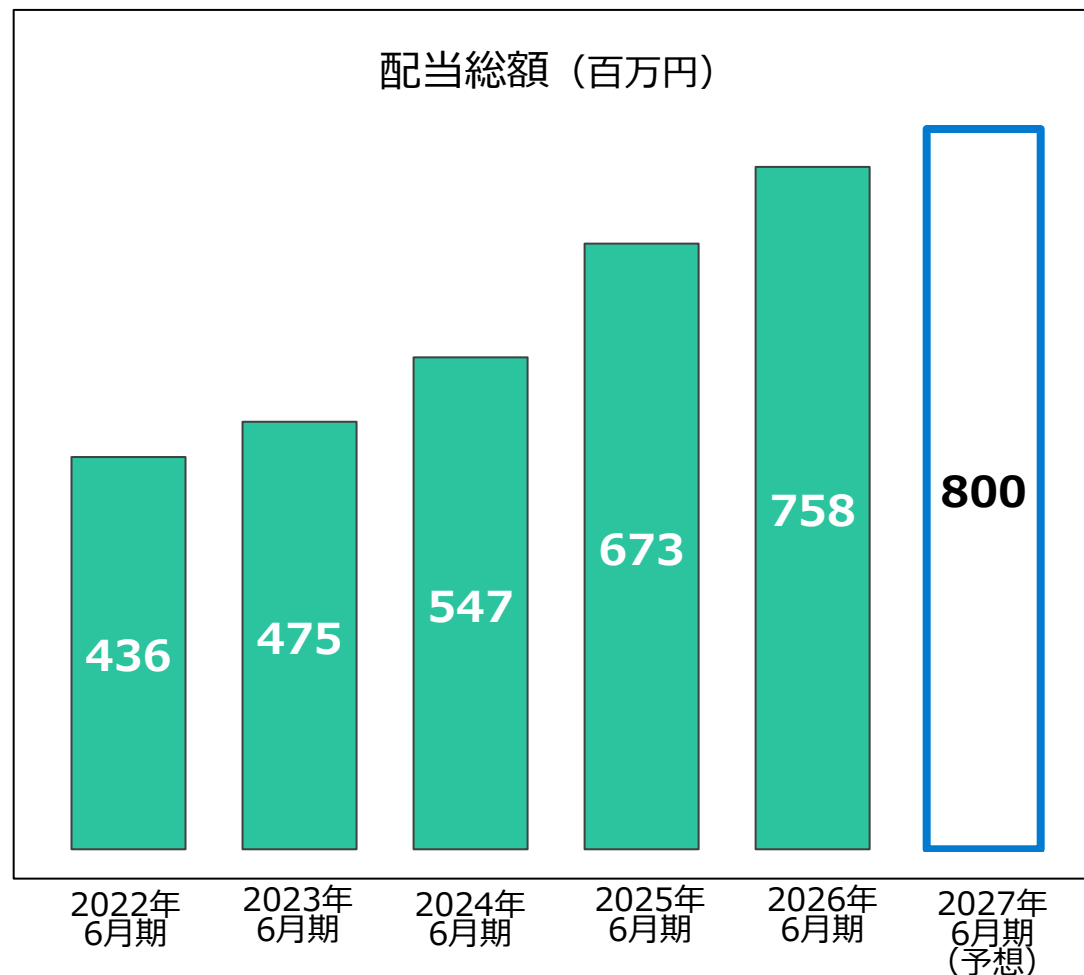
上段左から
・工場外観
・竣工式の様子
（医薬品セグメント担当
広野取締役副社長
（コアイセイ代表取締役社長））

下段左から
・充填集積室（充填一連機）
・調製室（調液設備）
・洗浄室

I-7. 株主還元：「原則、毎年増配」

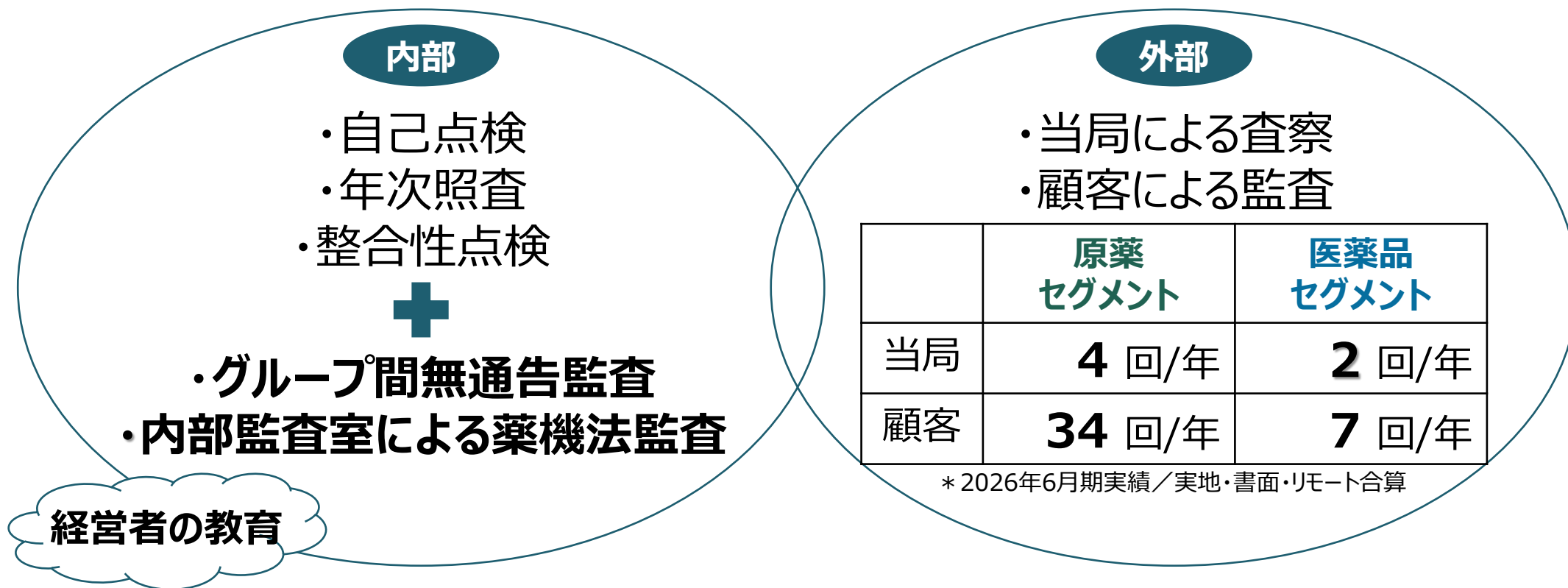
2027年6月期も、1株当たり配当金を1円増配し19円を予想。

配当性向20%以上を目安に総合的に判断。配当基準日：6月末日



I-8. 当社グループの信頼への取り組み

法令遵守、品質管理のチェック体制



今後も本件取組みを定期的 to 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

Ⅱ．中・長期事業計画

1. 10ヵ年長期事業計画
2. 10ヵ年計画におけるグループ成長イメージ
3. 中・長期財務目標
4. 中期経営計画の進捗について
5. 中・長期事業戦略～原薬セグメント
6. 中・長期事業戦略～医薬品セグメント
7. 医薬品セグメントにおける成長戦略
8. 蔵王工場の特徴
9. グループシナジー
10. キャッシュ・アロケーション
11. 成長投資と株主還元

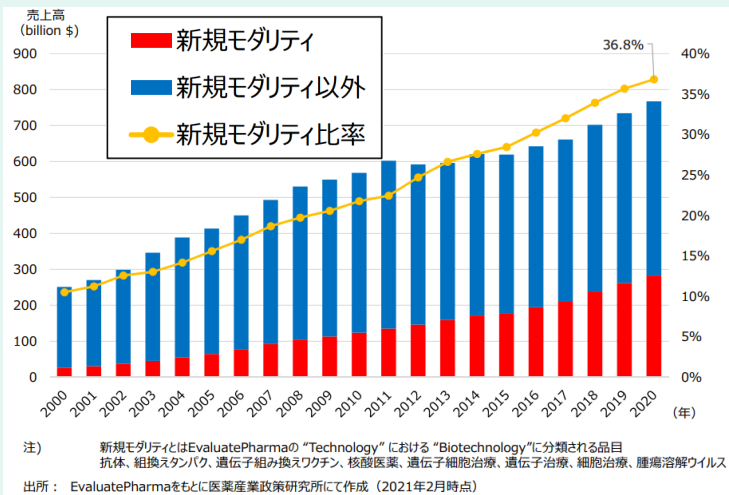


KOA SHOJI HOLDINGS

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

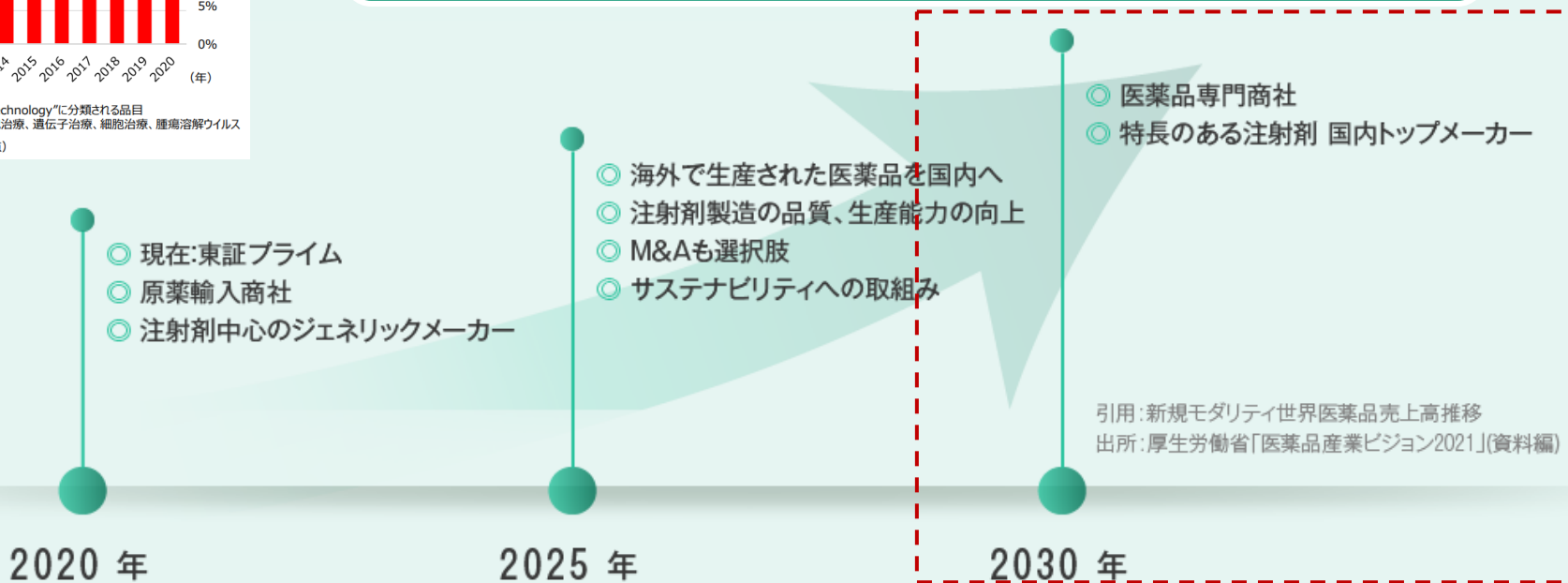


新薬の新規開発の主体は従来の低分子からバイオ医薬品*などの高分子に移行し
さらに中分子、再生医療、遺伝子治療など、モダリティ*（治療手段）が
より多様化・複雑化するとともに、医療の個別化が進む

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

* 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

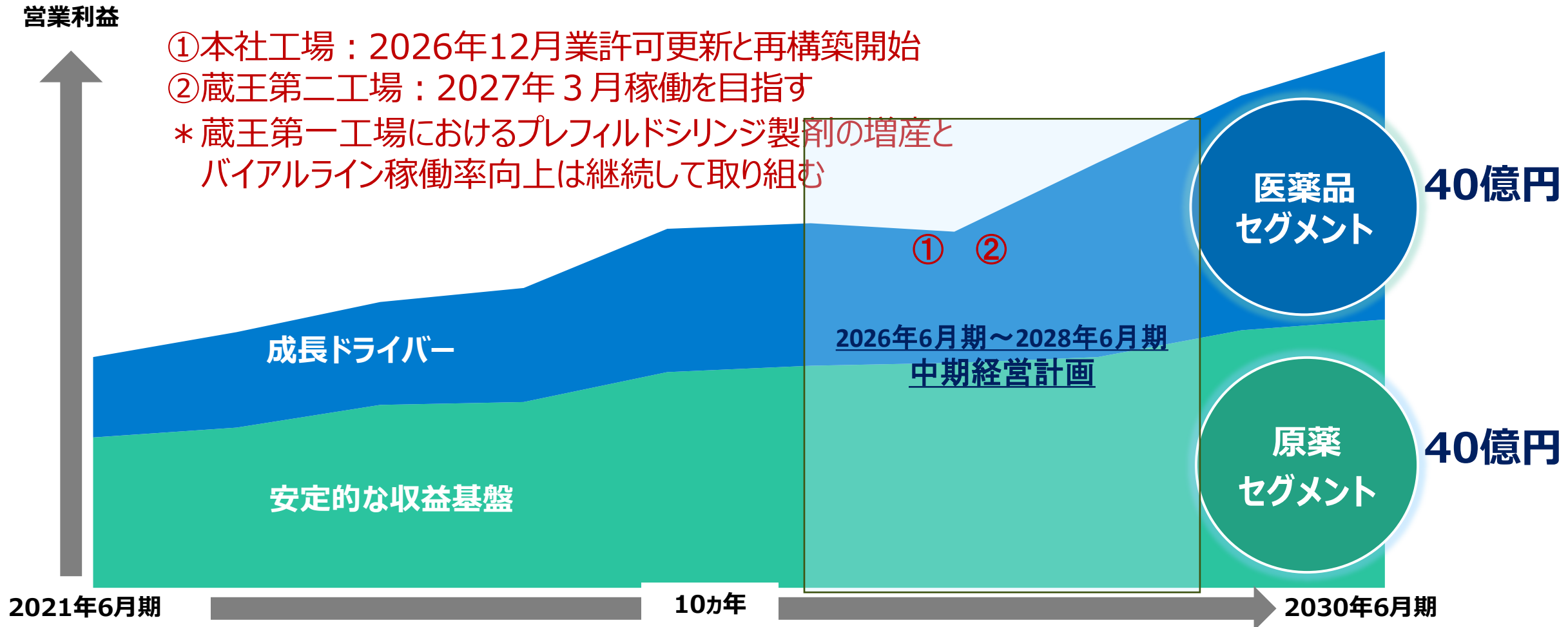
* モダリティ：
低分子化合物やペプチド(中分子)薬、
抗体医薬、核酸医薬、バイオ医薬
といった創薬・治療手段の種別のこと



Ⅱ-2. 10カ年計画におけるグループ成長イメージ KOA

2026年6月期～2028年6月期までの中期経営計画

2030年6月期をターゲットとした長期事業計画の達成に向け事業基盤を強化



Ⅱ-3. 中・長期財務目標

『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**連結営業利益80億円**を目指す。』

(単位：百万円)

財務	2025年6月期 (実績)	2026年6月期 (実績)	2027年6月期 (業績予想)	2028年6月期 (中期目標)	2030年6月期 (長期目標)
連結売上高 (内部取引除く)	23,269	24,678	26,700	31,900	40,000
連結営業利益	5,355	5,476	5,270	6,530	8,000
ROE	13.7%	12.6%	12%以上		更なる向上 を目指す

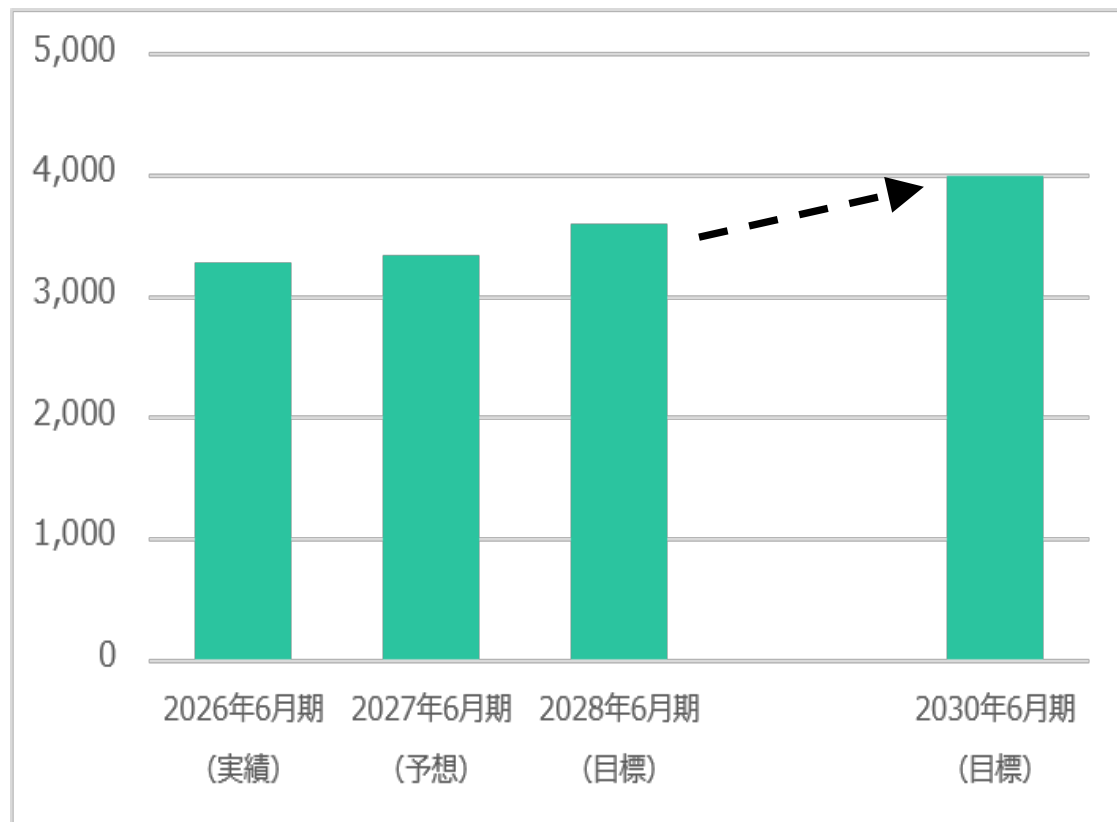
Ⅱ-4. 中期経営計画の進捗について

セグメント	中期事業戦略	2026年6月期の取組み状況
原薬	2030年6月期目標達成に向けた蓋然性のある成長 ・新規収載品の採用件数増加 ・既存品のシェア拡大 ・長期収載品等の新薬メーカー向けビジネスの展開	・ 新規収載品 の目標は、ジェネリック大手中心に達成 ・ 新規2nd の案件化目標は達成 ・ 開発部門の 新規調査着手品目 も順調に増加
	サプライチェーンの強化と多様化	重点サプライヤーとの面談、 顧客への同行訪問に関する目標件数を達成
	「医薬品専門商社」に向けた新規事業の推進	提案件数が前期から増加
医薬品	開発提案型の受託事業（CDMO）戦略推進 ・ 蔵王工場受託事業の本格展開 ・ プレフィルドシリンジ製剤の増産 ・ バイアル液剤・凍結乾燥製剤の新たな受託獲得	・ 新規シリンジ製剤の 受託獲得 は順調に進行 ・ マキサカルシトール の生産は計画を達成 ・ 新規バイアル液剤 のCDMO案件は、治験薬を製造するなど順調に進行
	蔵王第二工場の早期稼働	シリンジ製品の市場拡大に伴い 第二工場の稼働時期の前倒し を目指している
	グループシナジーの強化による新規開発検討	候補品目の開発が進行中 その他、数品目に対し原薬選定や市場調査を実施

Ⅱ-5. 中・長期事業戦略 ～原薬セグメント

長期成長戦略：原薬輸入商社から、医薬品専門商社へ

【セグメント営業利益】



【開発調査品目数】

70品目超（2026年6月時点）

【7つの事業戦略】

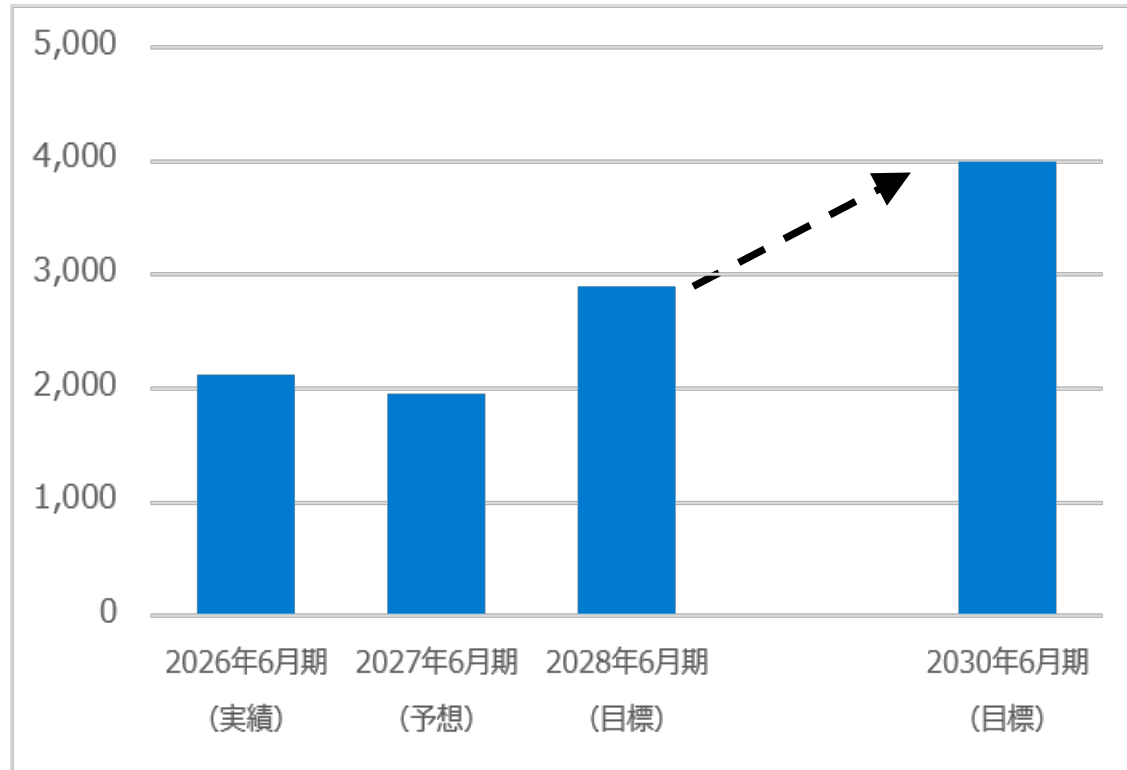
- ① 2030年6月期 目標達成に向けた蓋然性のある成長
➢ 組織的アプローチによる**新規採用の最大化**（新規収載・MSP*・先発）
- ② サプライチェーンの強化と多様化
➢ サプライチェーンの**多様化**と安定供給体制の強靱化
➢ パートナーシップの深化
- ③ DX推進とAI技術の業務活用
➢ DXP2の実装とデータ・AI活用による業務変革の実現
- ④ 「医薬品専門商社」「モダリティ革命」の推進
➢ **新規事業（輸出・製剤）** および新規モダリティ事業モデルの確立
- ⑤ 進化するニーズに応えるバックオフィス
➢ 営業活動を加速させる『実行支援型バックオフィス』への進化
➢ **横浜医薬分析センター更新**
- ⑥ グループ間シナジーの強化
- ⑦ ESGへの対応

*Multi Source Project

Ⅱ-6. 中・長期事業戦略 ～医薬品セグメント

長期成長戦略：特長ある注射剤の国内トップメーカーへ

【セグメント営業利益】



【CDMO案件】

新規モダリティ含め高薬理活性注射剤を中心に約10件(2026年6月期実績)

【4つの事業戦略】

① 2030年6月期 目標達成に向けて

- 蔵王第二工場2027年7月から3月へ稼働の早期化
- 企業指標を踏まえた安定供給体制の実践

② 開発提案型の受託事業（CDMO）戦略推進

- シリンジ製剤、バイアル液剤、凍結乾燥製剤の新たな受託獲得
- グループシナジーの強化による新規開発検討

③ 法令遵守

- 改正薬機法に対応した品質管理体制の強化並びに安心・安全な医薬品の安定供給実施

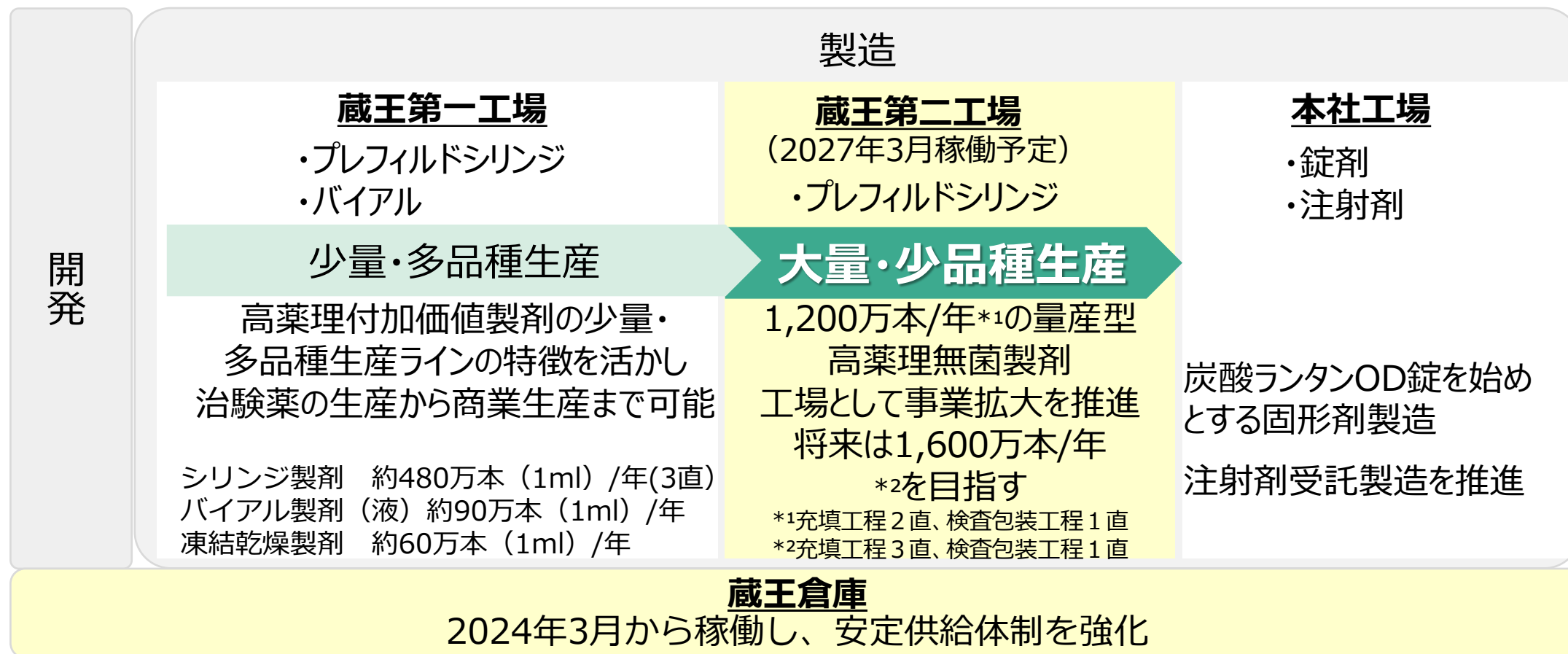
④ ウェルビーイング経営

- 人的投資と教育による医薬品製造販売業者としての責任体質強化

Ⅱ-7. 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*体制の下、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-8. 蔵王工場の特徴

蔵王第一工場



少量多品種
生産
シングルユース
対応

特徴	少量多品種生産(シリンジ製剤・バイアル製剤)
建築面積	1,917㎡
延床面積	3,329㎡
充填設備	シリンジライン、バイアルライン液剤・凍結乾燥ライン
製造能力	シリンジ製剤 約480万本(1mL)/年 バイアル製剤(液) 約90万本(1mL)/年 凍結乾燥製剤 約60万本(1mL)/年
製造品目	高薬理活性注射製剤/プレフィルドシリンジ製剤 バイアル製剤

蔵王第二工場

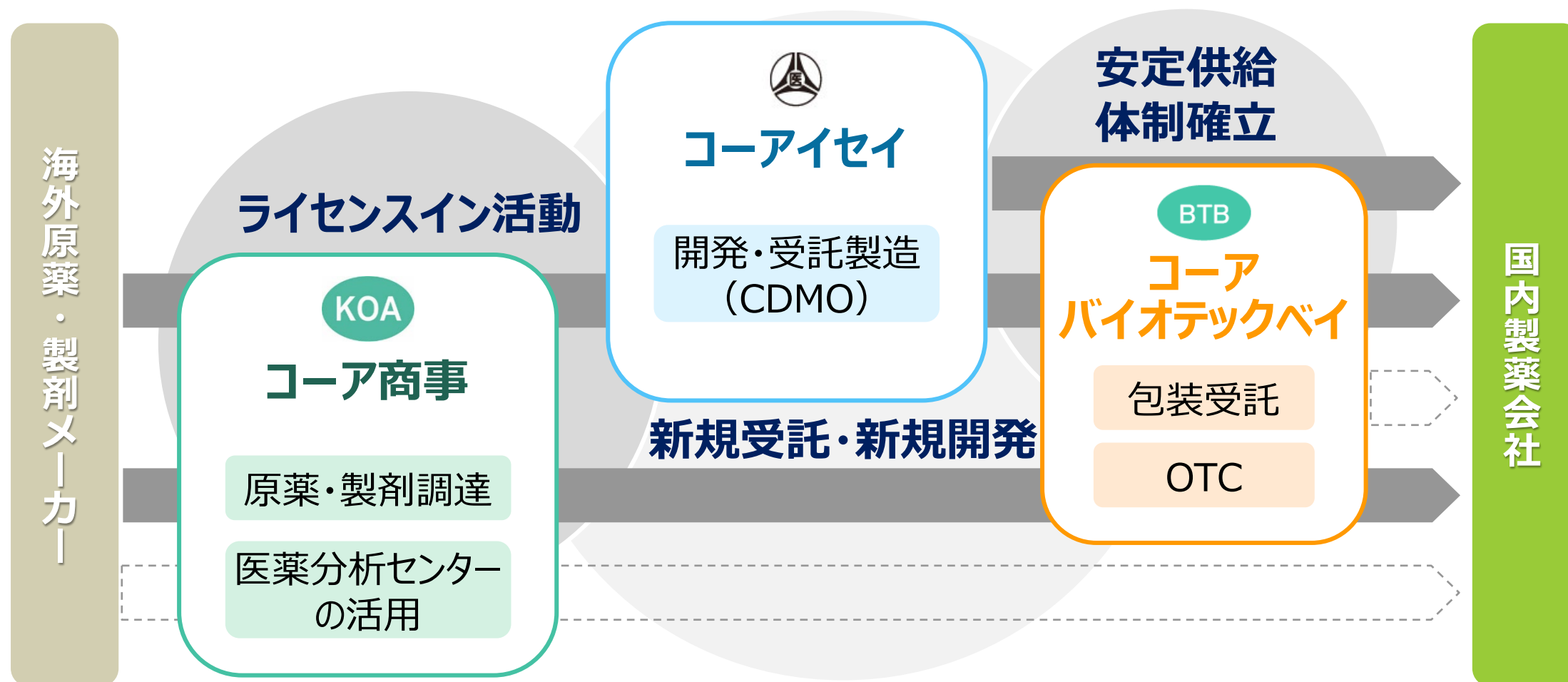


大量少品種
生産
プレフィルド
シリンジ専用

特徴	大量少品種生産(シリンジ製剤)
建築面積	2,793.10㎡
延床面積	3,419.27㎡
充填設備	大量生産型シリンジライン
製造能力	シリンジ製剤 約1,200万本(1mL)/年
製造品目	高薬理活性注射製剤/プレフィルドシリンジ製剤

Ⅱ-9. グループシナジー

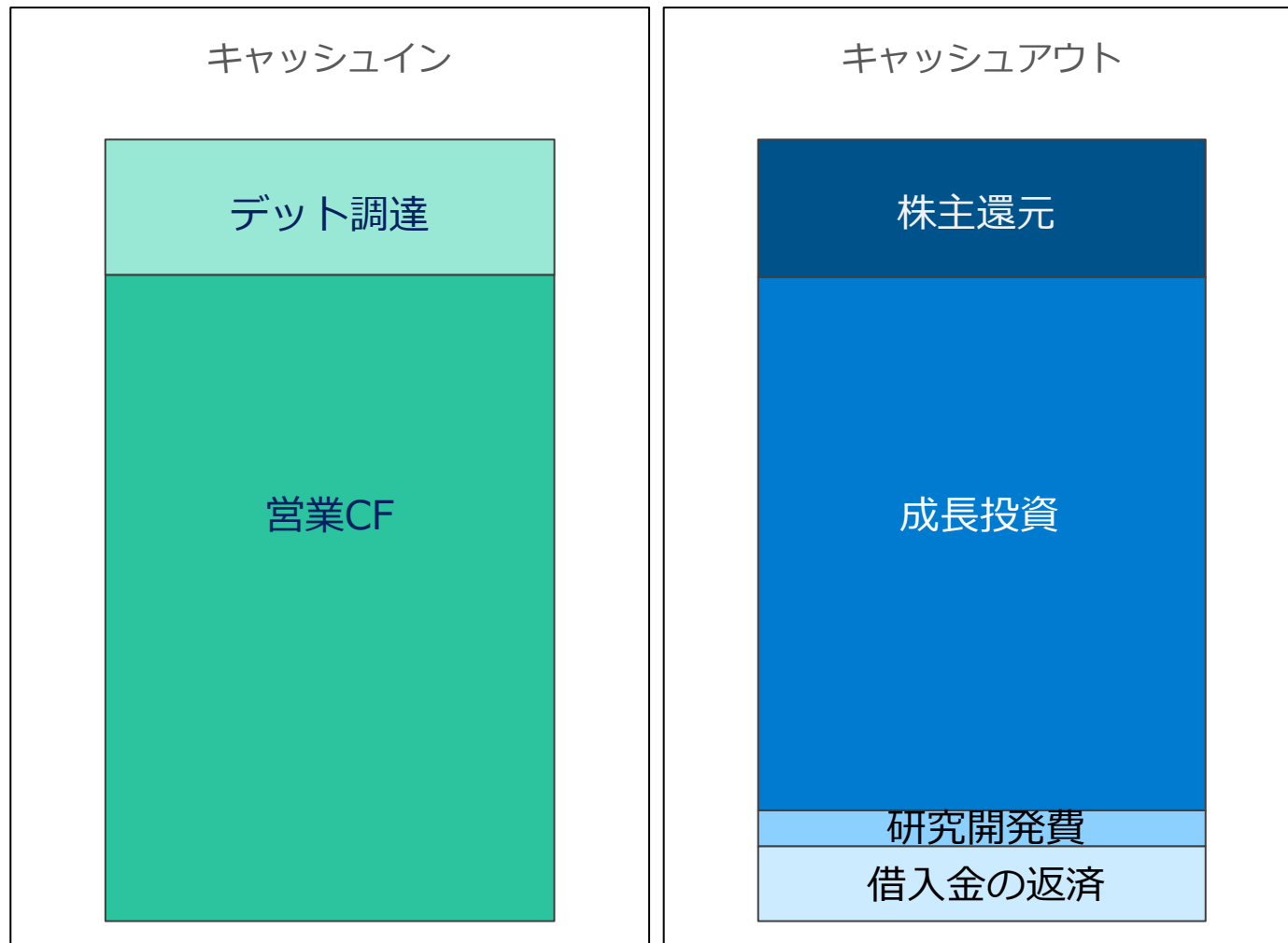
両セグメントの事業領域を拡大し、グループシナジーを強化



Ⅱ-10. キャッシュ・アロケーション

中計3年間で創出するキャッシュを成長に向けた投資と株主還元に分

2026年6月期 ～ 2028年6月期 （約170億円）



＜方針＞

投資、回収、還元というサイクルを回し、
持続的な成長を実現する

■株主還元：約25億円

- ・ 配当方針である「**原則、毎年増配**」を基本として、長期安定的な配当を継続

■成長投資：約120億円

＜原薬セグメント＞

- ・ **横浜医薬分析センターの更新**
- ・ 更新に伴う既存拠点の改修工事 等

＜医薬品セグメント＞

- ・ **蔵王第二工場建設**
- ・ 本社工場の更新
- ・ 包装機械導入 等

■研究開発費：約6億円

■借入金の返済：約10億円

■その他

更なる設備投資やM&A、株主還元の強化を検討

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. 決算概要と業績予想

1. 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. 2026年6月期 業績予想比
6. 経常利益の増減要因
7. 要約連結貸借対照表
8. 要約連結キャッシュフロー計算書
9. 通期業績予想
10. セグメント別 通期業績予想



KOA SHOJI HOLDINGS

Ⅲ- 1 . 決算ハイライト

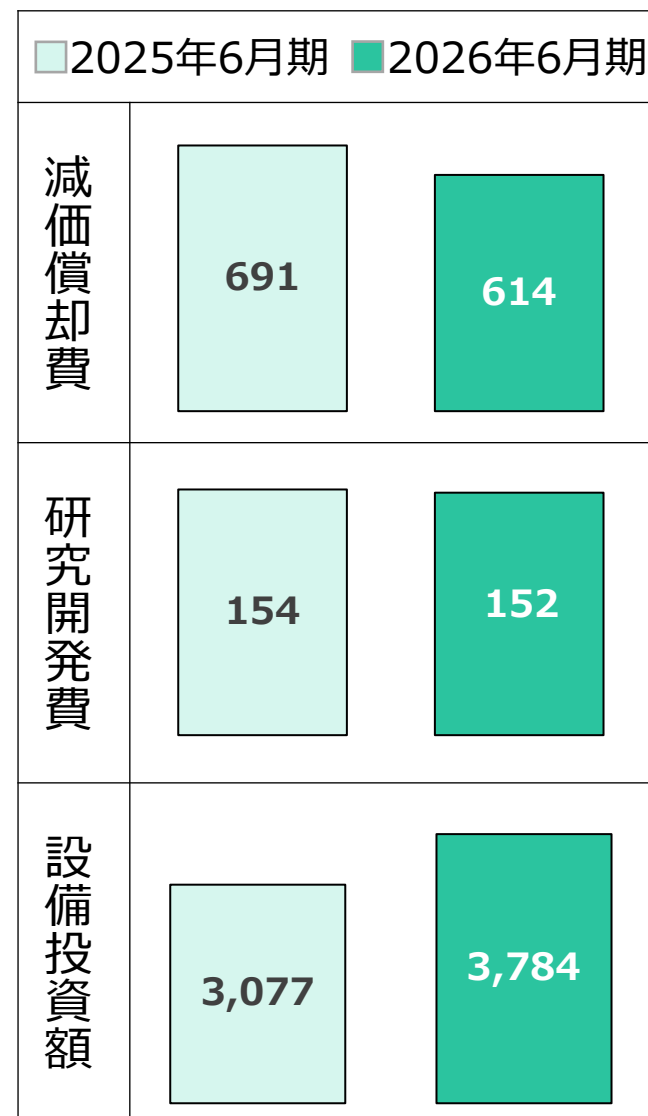
＜実績前期比較＞

連結売上高・営業利益ともに過去最高を更新

減価償却費は減少、研究開発費は横ばい。
設備投資は、蔵王第二工場の建設により増加。

(単位：百万円)

	2025.6期 実績	2026.6期 実績	前期比	
			増減	増減率
売上高	23,269	24,678	1,409	6.1
売上総利益	7,697	8,004	306	4.0
営業利益	5,355	5,476	120	2.3
経常利益	5,375	5,521	146	2.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,637	3,748	110	3.0
配当金(円/株)	16	18	2	12.5
減価償却費	691	614	△ 77	△ 11.1
研究開発費	154	152	△ 2	△ 0.7
設備投資額	3,077	3,784	708	23.0



Ⅲ-2. セグメント別 前期比較（1）

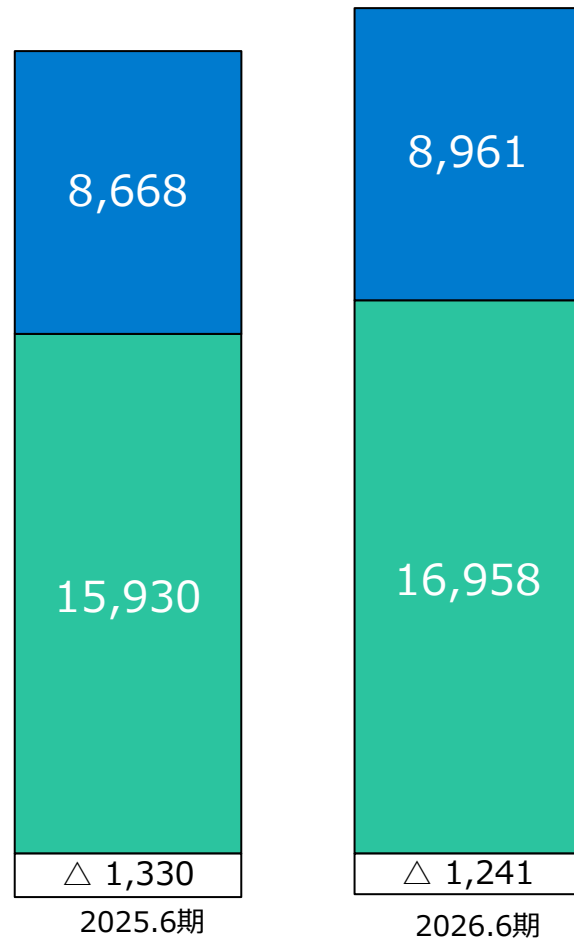
両セグメントが増収、利益は原薬セグメントが伸長

（単位：百万円）

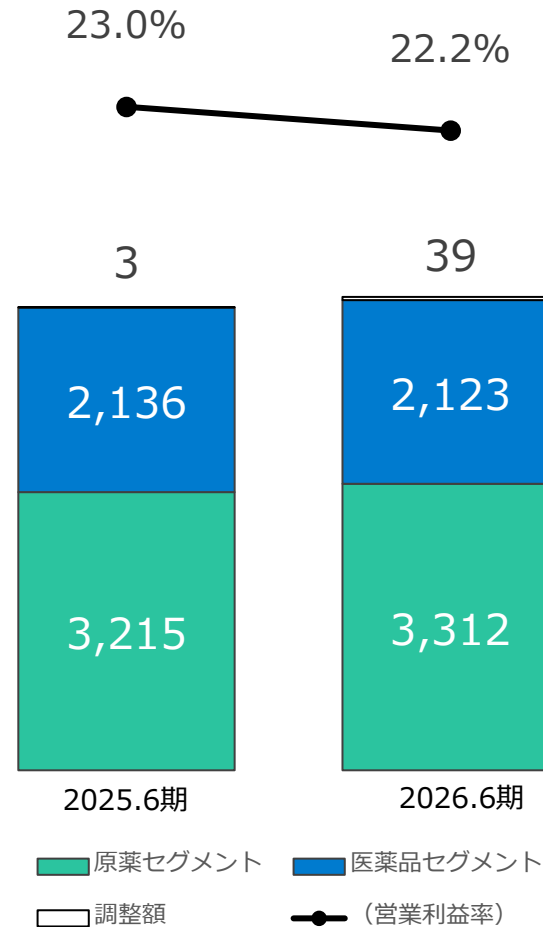
	2025.6期	2026.6期	前期比	
	実績	実績	増減	増減率
売上高	23,269	24,678	1,409	6.1
原薬セグメント	15,930	16,958	1,027	6.5
原薬セグメント（外販）	14,600	15,717	1,116	7.7
内販	1,330	1,241	△88	△6.7
医薬品セグメント	8,668	8,961	293	3.4
調整額	△ 1,330	△ 1,241	88	－
営業利益	5,355	5,476	120	2.3
原薬セグメント	3,215	3,312	97	3.0
医薬品セグメント	2,136	2,123	△ 12	△0.6
調整額	3	39	36	1,200.0
（営業利益率）	23.0%	22.2%	△0.8%	－
経常利益	5,375	5,521	146	2.7
当期純利益	3,637	3,748	110	3.0

Ⅲ-2. セグメント別 前期比較（2）

売上高前期比較



営業利益前期比較



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と抗がん剤のバイアル製剤の販売が堅調に推移。
- 主力製品の錠剤販売が競合の参入等により減少したこと等により増収も利益は横ばい。

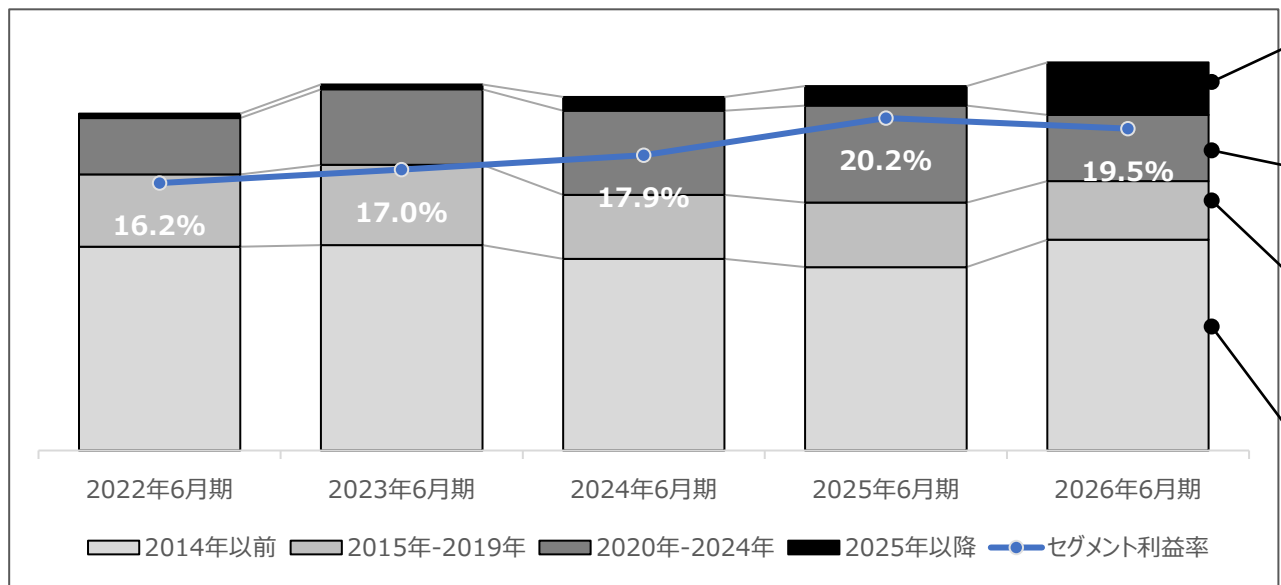
原薬セグメント

- 近年上市した品目の拡販や選定療養等によるジェネリック医薬品の数量シェア拡大に伴う取引量の増加により増収増益。
- セグメント利益率は人件費の増加等により低下。
- 為替実勢レート 前期/当期：
USD150/152 EUR162/176

Ⅲ-3. 原薬セグメント 売上高分析

原薬セグメントでは2025年以降に上市した品目が堅調に推移し、増収

上市年別 売上推移



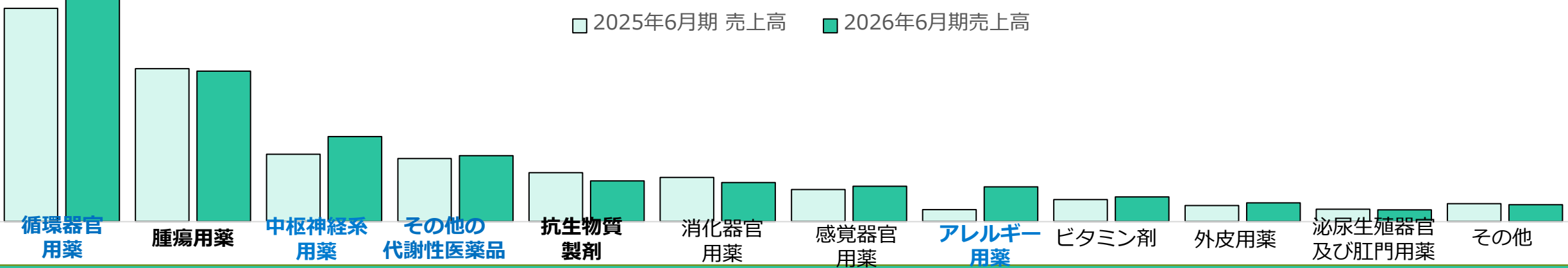
アレルギー用薬、中枢神経系用薬、その他の代謝性医薬品：近年上市品目の拡販・数量シェア拡大等により増加

腫瘍用薬、循環器官用薬：顧客の購入タイミングの影響や競合原薬採用等により減少

抗生物質製剤：顧客の購入タイミングの影響や得意先の在庫調整等により減少

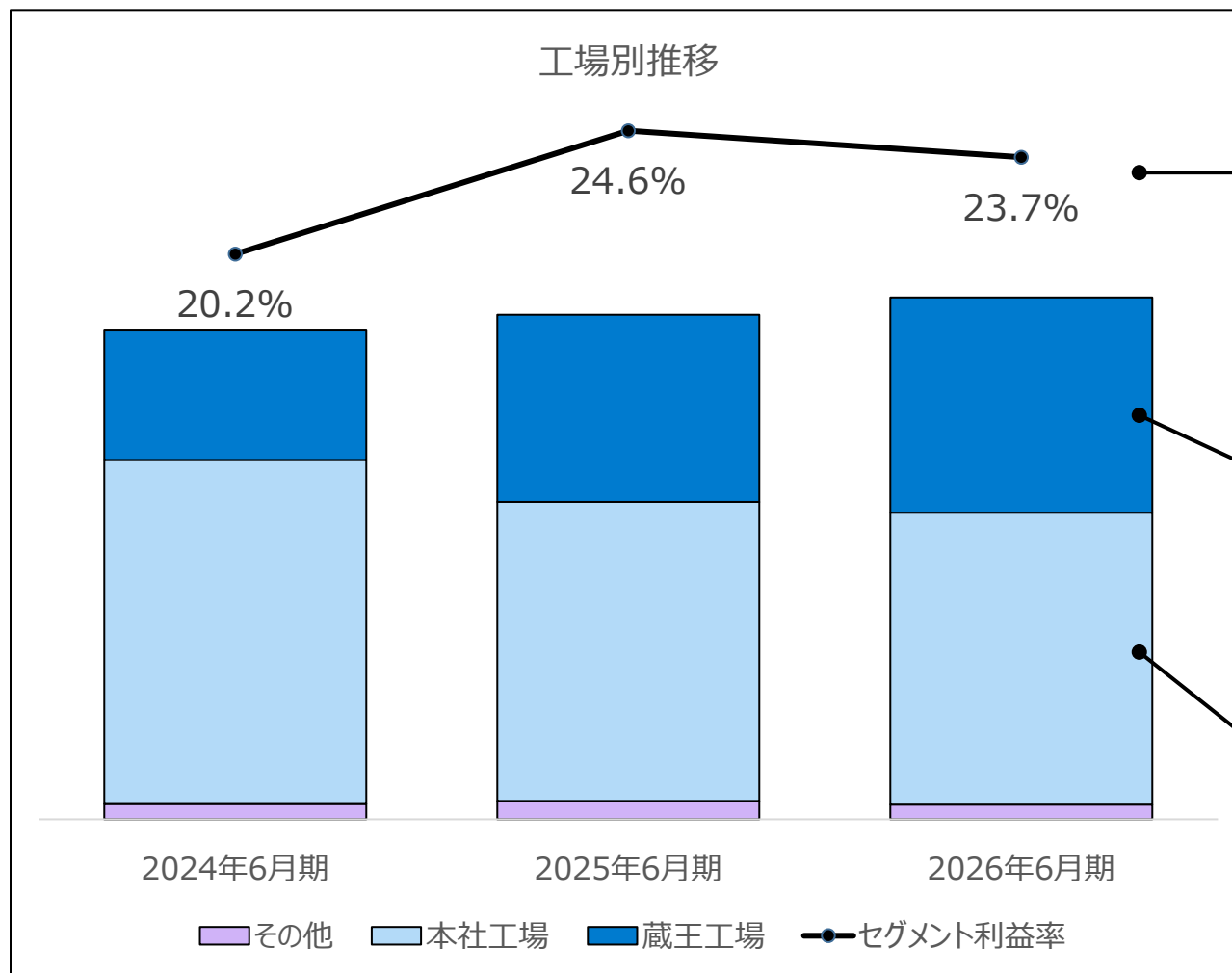
腫瘍用薬、循環器官用薬：選定療養等による数量シェア拡大等、得意先の在庫調整の解消等により増加

薬効分類別 売上前期比較



Ⅲ-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た一方、本社工場の主力製品は競合の参入等があり、増収も利益は横ばいとなった



セグメント利益率 ↓

本社工場の主力製品である錠剤等の販売が減少したことにより利益率も減少

蔵王工場 ↑

受託製造しているプレフィルドシリンジ製剤と抗がん剤のバイアル製剤の販売が、堅調に推移し増加

本社工場 ↓

主力製品である錠剤が競合の参入等により販売が減少

Ⅲ-5. 2026年6月期 業績予想比

売上高は未達も営業利益以下は達成

(単位：百万円)

	2026.6期 実績	2026.6期 期初予想	予想比 増減	増減率
売上高	24,678	25,700	△ 1,022	△ 4.0
原薬セグメント	16,958	17,820	△ 862	△ 4.8
原薬セグメント（外販）	15,717	16,620	△ 903	△ 5.4
内販	1,241	1,200	41	3.4
医薬品セグメント	8,961	9,080	△ 119	△ 1.3
調整額	△ 1,241	△ 1,200	△ 41	－
営業利益	5,476	5,430	46	0.8
原薬セグメント	3,312	3,300	12	0.4
医薬品セグメント	2,123	2,150	△ 27	△ 1.3
調整額	39	△ 20	59	－
（営業利益率）	22.2%	21.1%	1.1%	－
経常利益	5,521	5,430	91	1.7
当期純利益	3,748	3,640	108	3.0

原薬セグメント

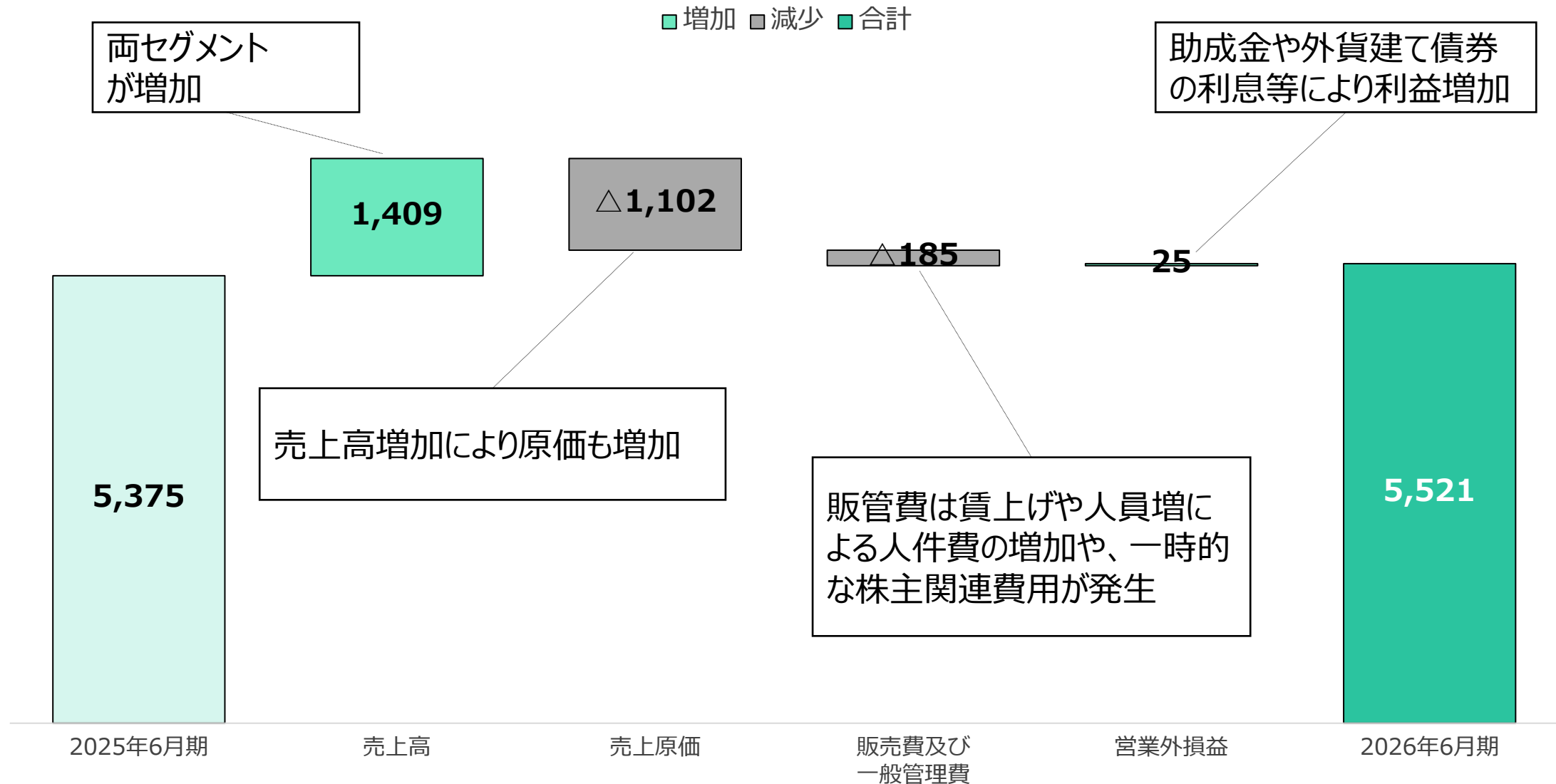
- 顧客の購入タイミングの影響や得意先の在庫調整等により、売上は未達となったものの、近年上市した品目の拡販等により営業利益は達成。
- 為替実勢レート 予算/当期：
USD153/152 EUR163/176

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と抗がん剤のバイアル製剤の販売が堅調に推移。
- 主力製品の錠剤が競合の参入等により減少したこと等により売上・営業利益ともに予想に届かず。

Ⅲ-6. 経常利益の増減要因

(単位：百万円)



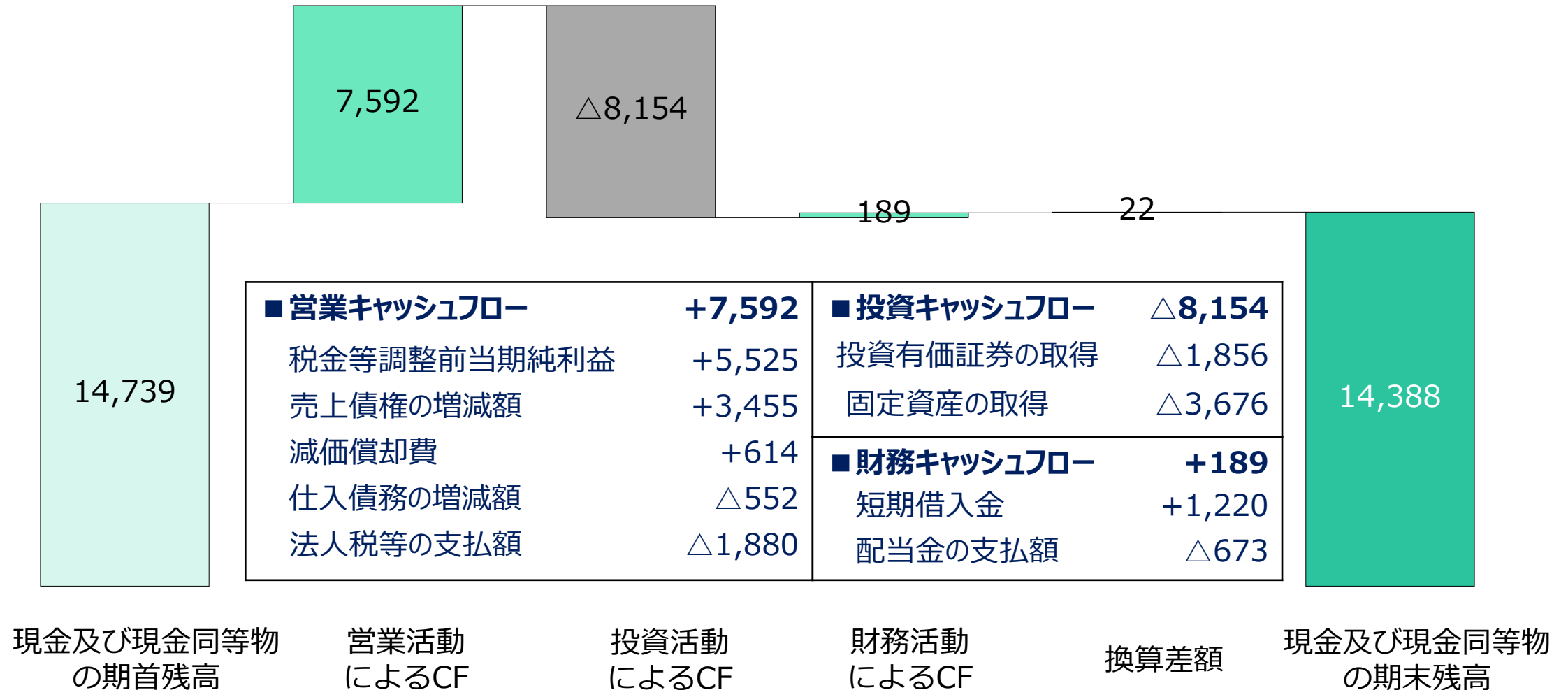
Ⅲ-7. 要約連結貸借対照表

- ・蔵王第二工場が竣工し、有形固定資産が増加。
 - ・外貨建て分割償還債券の購入により、投資その他資産が増加。
- (単位：百万円)

	2025年6月期		2026年6月期			2025年6月期		2026年6月期	
		%		%			%		%
流動資産	26,527	73.5	25,329	64.1	流動負債	6,363	17.6	6,951	17.6
現金及び預金	14,919	41.3	17,210	43.5	仕入債務	2,016	5.6	1,463	3.7
売上債権	8,121	22.5	4,666	11.8	短期借入金	1,209	3.3	2,349	5.9
棚卸資産	3,264	9.0	2,840	7.2	その他	3,138	8.7	3,139	7.9
その他	221	0.6	611	1.5	固定負債	1,630	4.5	1,400	3.5
固定資産	9,587	26.5	14,202	35.9	長期借入金	1,241	3.4	971	2.5
有形固定資産	9,195	25.5	12,365	31.3	その他	388	1.1	428	1.1
無形固定資産	8	0.0	7	0.0	負債合計	7,994	22.1	8,352	21.1
投資その他資産	382	1.1	1,829	4.6	純資産合計	28,120	77.9	31,180	78.9
資産合計	36,114	100.0	39,532	100.0	負債純資産合計	36,114	100.0	39,532	100.0

Ⅲ-8. 要約連結キャッシュフロー計算書

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計



Ⅲ- 9 . 通期業績予想

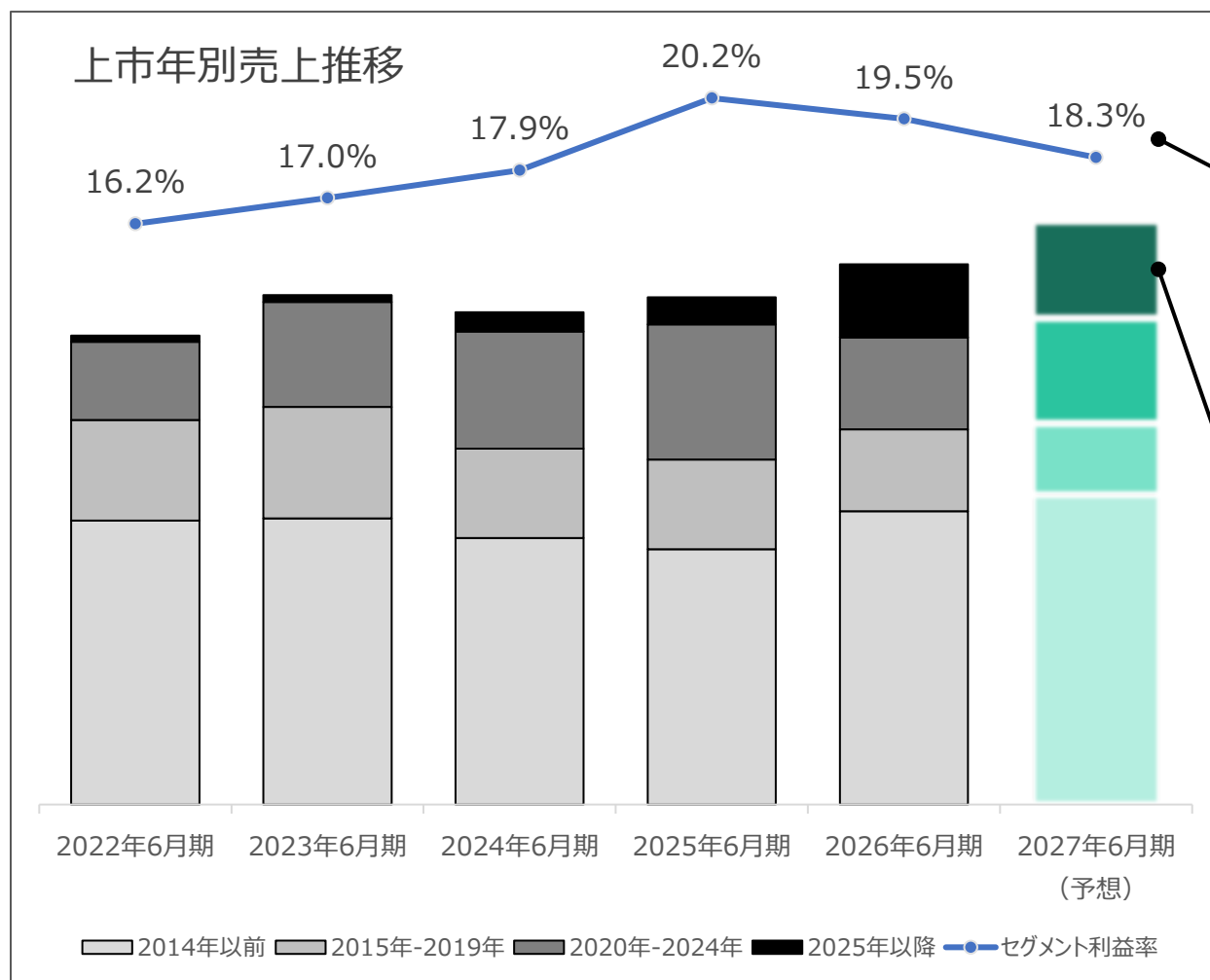
(単位：百万円)

	2026年6月期 実績	2027年6月期 予想	前期比 増減	増減率	2028年6月期 目標
【連結売上高】	24,678	26,700	2,022	8.2	31,900
原薬セグメント	16,958	18,310	1,352	8.0	20,930
医薬品セグメント	8,961	9,320	359	4.0	12,170
調整額	△1,241	△930	311	—	△1,200
【連結営業利益】	5,476	5,270	△206	△3.8	6,530
原薬セグメント	3,312	3,350	38	1.1	3,600
医薬品セグメント	2,123	1,950	△173	△8.1	2,900
調整額	39	△30	△69	—	30
【連結経常利益】	5,521	5,260	△261	△4.7	6,430
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,748	3,590	△158	△4.2	4,380
減価償却費	614	734	120	20	1,024
研究開発費	152	259	107	70	222
設備投資額	3,784	1,649	△2,135	△56	2,066



Ⅲ-10. 原薬セグメント 業績予想

原薬セグメントは、2025年以降上市品の貢献等により増収増益を見込む



販管費は、税制改正の影響により租税公課が増加、また人件費の増加などがあり、営業利益率は1pt低下の見込み。

予算レート：USD158、EUR188

近年上市品

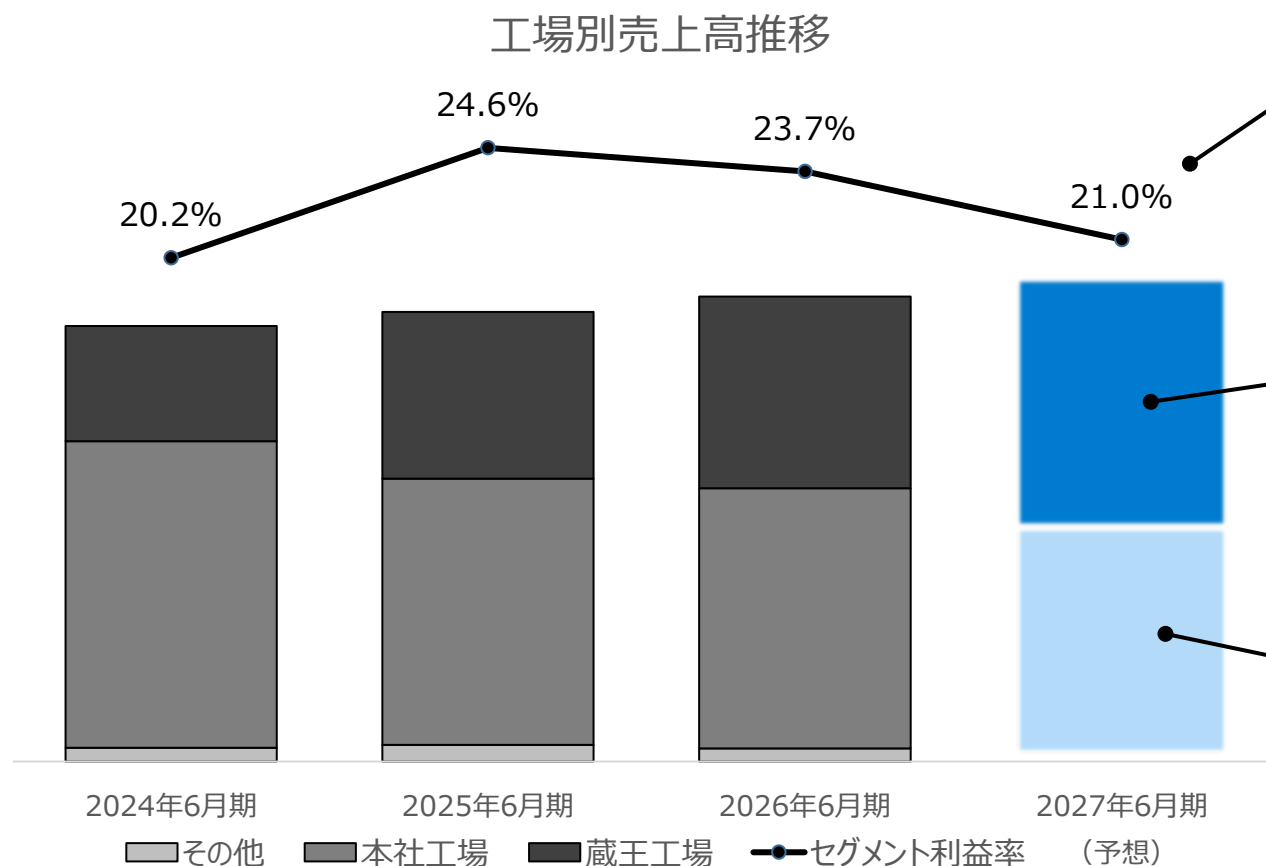


2025年以降上市する品目の販売が引き続き堅調に推移する見込み。
加えて顧客側の購入タイミングの影響で販売が減少していた品目が、回復する見込み。

Ⅲ-10. 医薬品セグメント 業績予想

主力製品の錠剤が競合の参入や薬価改定の影響で販売減となることやコストの増加により増収・減益を見込む

一方で、蔵王第二工場の稼働を3月に前倒ししてプレフィルドシリンジ製剤の主力製品を増産することにより対応を図る



セグメント利益率 ↓

本社工場の主力製品である錠剤の販売が減少、減価償却費や賃上げによる人件費、研究開発費の増加等により利益率は低下する見込み

蔵王工場 ↑

第二工場を2027年3月に稼働し、主力のプレフィルドシリンジ製剤を増産し、増収となる見込み

本社工場 ↓

主力製品である錠剤が競合の参入や薬価引き下げにより販売が減少する見込み

IV.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業界の動向 市場拡大への取組み
3. オーソライズド・ジェネリック（AG）の新規収載時の対応
4. 市場規模：治療薬推移と透析患者死亡者数推移（要因別）
5. 感染症予防とプレフィルドシリンジ



KOA SHOJI HOLDINGS

IV- 1 . SWOT分析

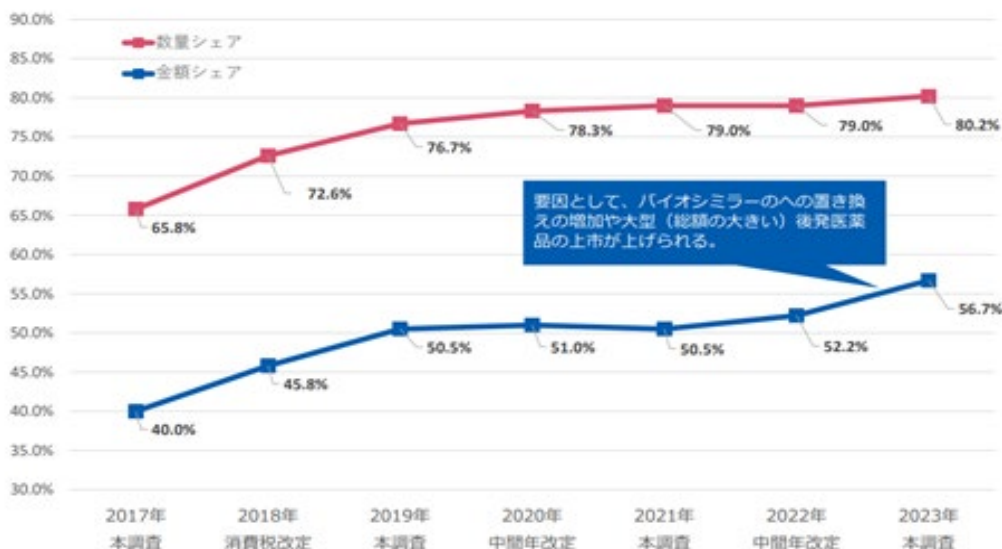
	プラス要因	マイナス要因
内部環境	強み (Strength) 原薬： ・世界10か国90社以上の海外サプライヤー、国内100社以上の製薬会社との取引実績 ・新規収載品目向け原薬の採用実績 ・医薬分析センターによる品質保証 医薬品： ・長年にわたる注射剤の製造経験・技術 ・プレフィルドシリンジ製剤や抗がん剤の製造実績 ・開発から製造まで一貫した受託体制 ・蔵王工場による高薬理活性注射剤対応	弱み(Weakness) 原薬： ・ジェネリック医薬品以外の取引 ・海外への販売力 ・横浜医薬分析センターの維持更新 医薬品： ・蔵王工場のバイアルライン稼働率 ・自社販売力 ・2026年12月の業更新と本社工場再構築
外部環境	機会(Opportunity) ・長期収載品の選定療養における患者負担増加 ・AG収載時の薬価が先発薬価と同額に ・安定供給のための協業推進や製造能力の強化 ・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)	脅威(Threat) ・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と企業評価制度 ・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 ・一部の原薬調達で国内回帰の機運が高まる

IV-2. ジェネリック医薬品業界の動向 市場拡大への取組み（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」新目標設定

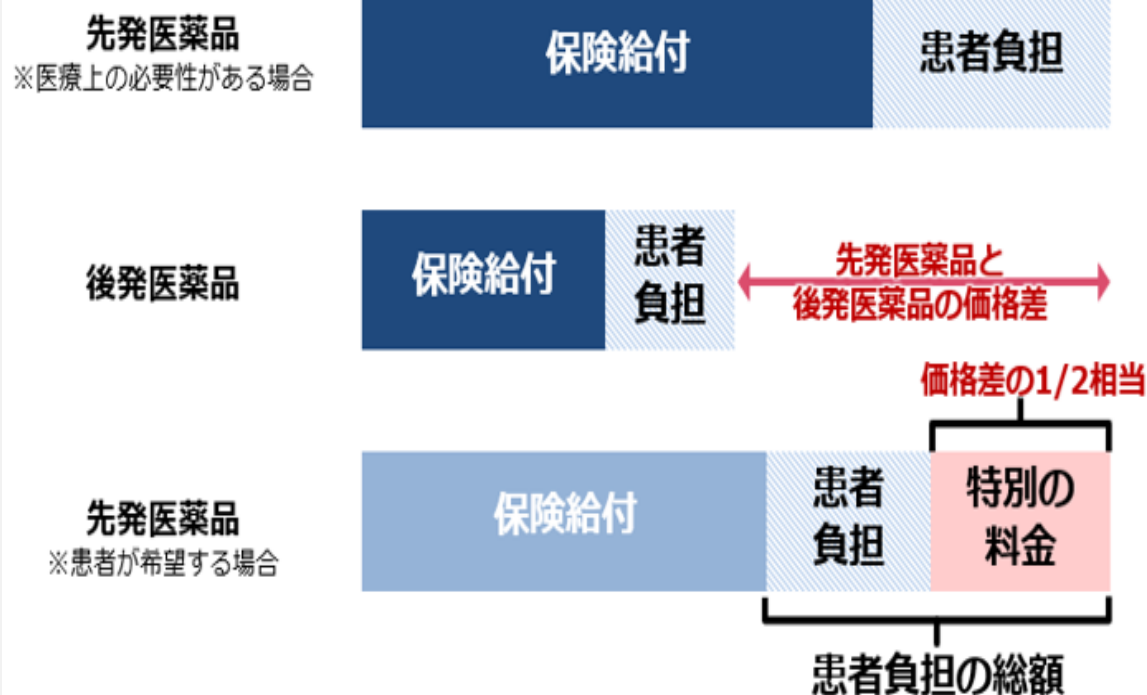
薬価調査における数量シェア及び金額シェアの推移



9

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

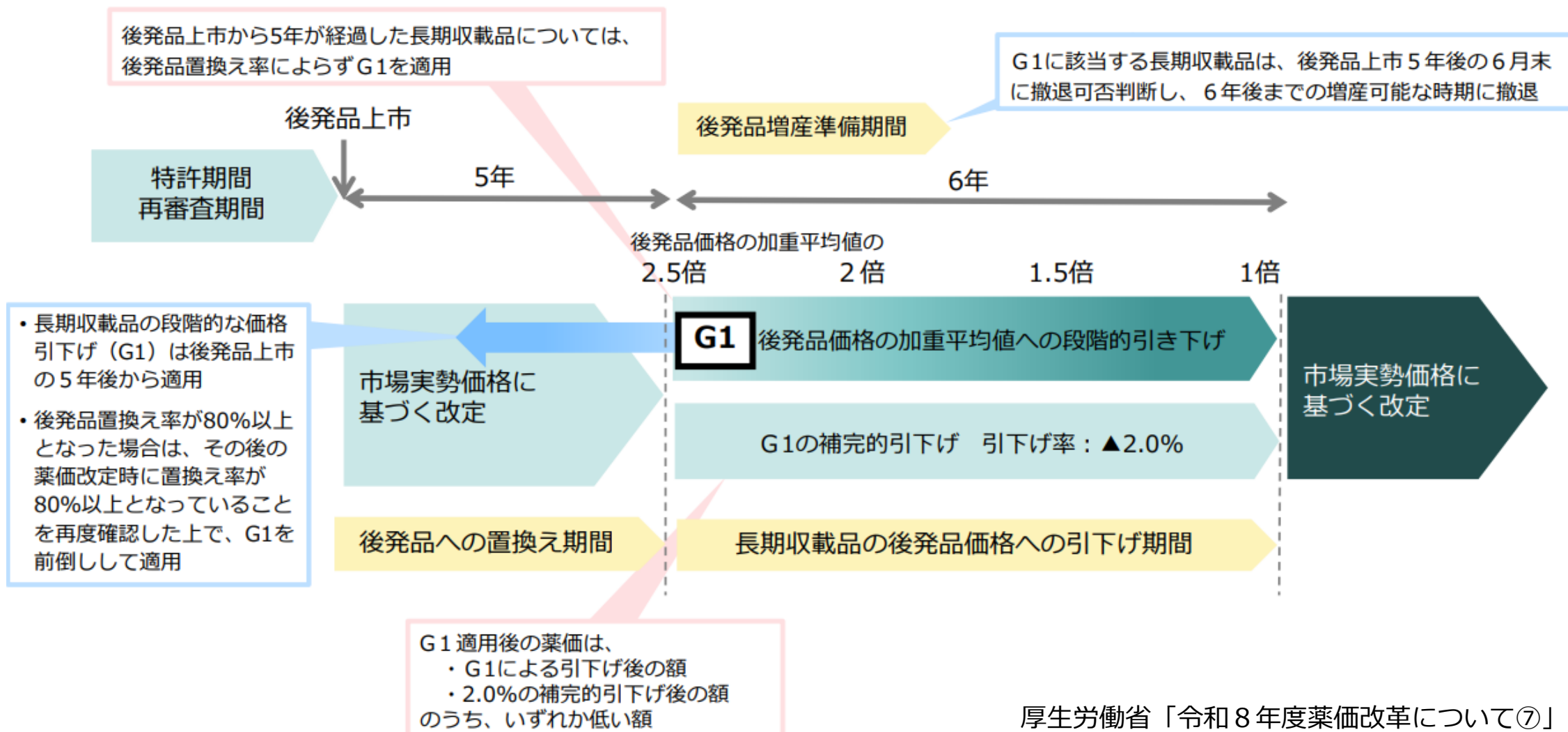
選定療養において、2026年6月より患者負担が価格差4分の1から2分の1へ引き上げ



厚生労働省「後発医薬品のある先発医薬品（長期収載品）の選定療養について」
より引用

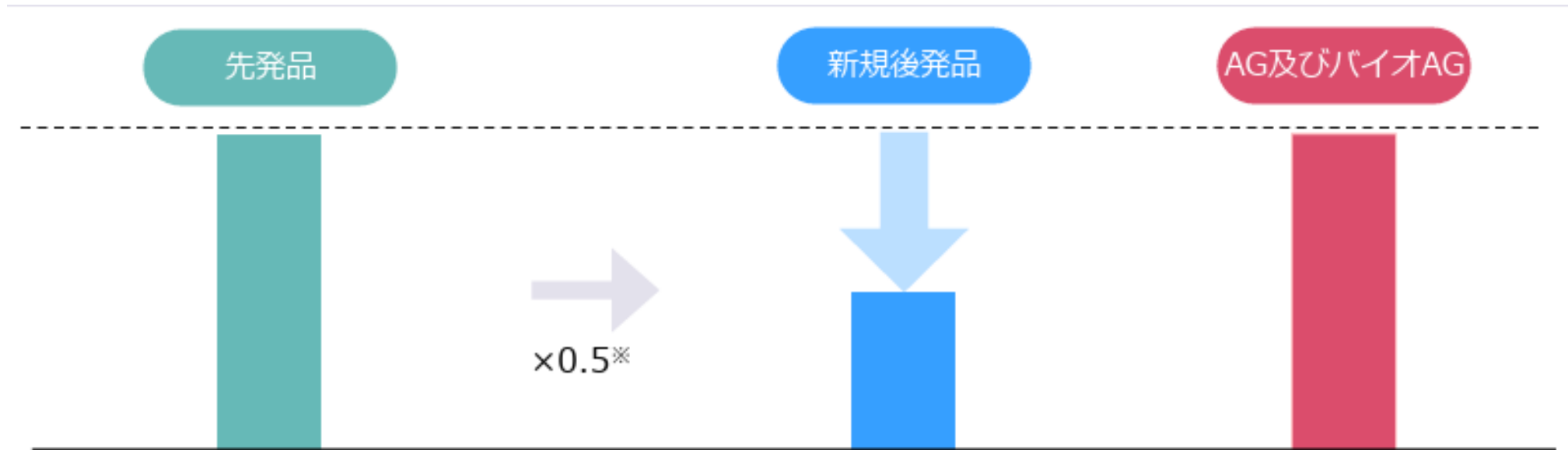
IV-2. ジェネリック医薬品業界の動向 市場拡大への取組み（2）

医療費の適正化に向けて 長期収載品の薬価の適正化の全体像



IV-3. オーソライズド・ジェネリック（AG）の新規収載時の対応（1）

バイオ後続品(いわゆるバイオシミラー)及びジェネリック医薬品の適切な競争環境の形成・維持のため、2026年10月以降に薬価収載されるAG・バイオAGについて、収載時薬価を先発品薬価と同額で算定することとなりました。



※ 7品目超えの内用薬の場合、0.4倍
(バイオ後続品を除く)

厚生労働省「令和8年度薬価制度改革について」より引用

IV-3. オーソライズド・ジェネリック（AG）の新規収載時の対応（2）

- AGが薬価収載された場合、AGの収載時期に係わらず、後発品と比べてシェアが大きくなる傾向がある。

図. 後発品に比べAGが先に薬価収載された場合の数量シェア（血圧降下剤） 図. AGと後発品が同時に薬価収載された場合の数量シェア（血圧降下剤）

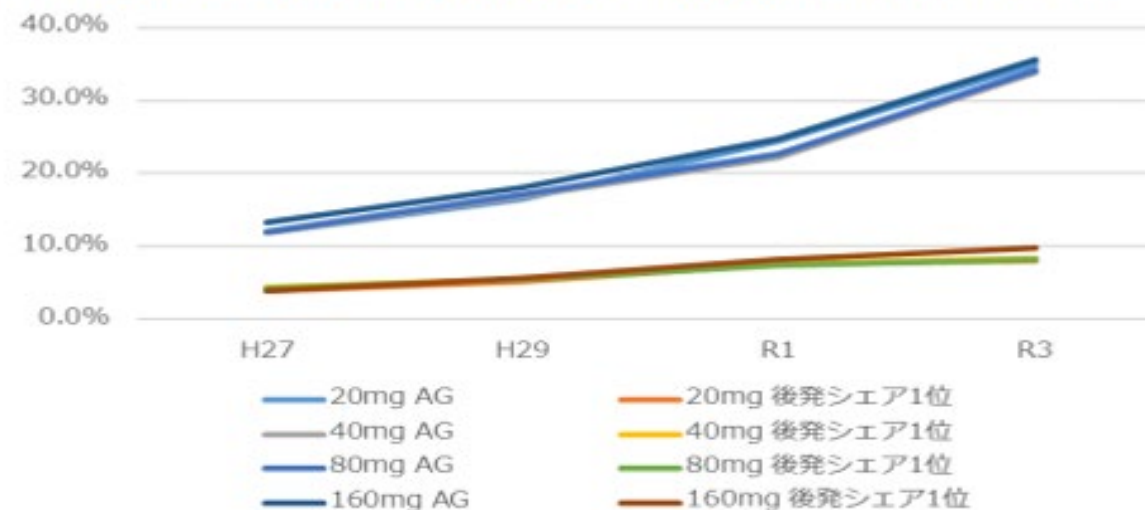
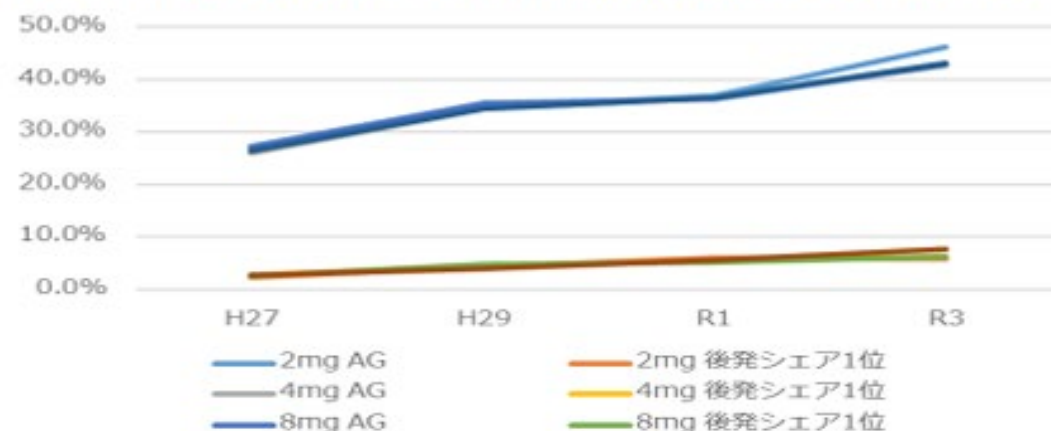
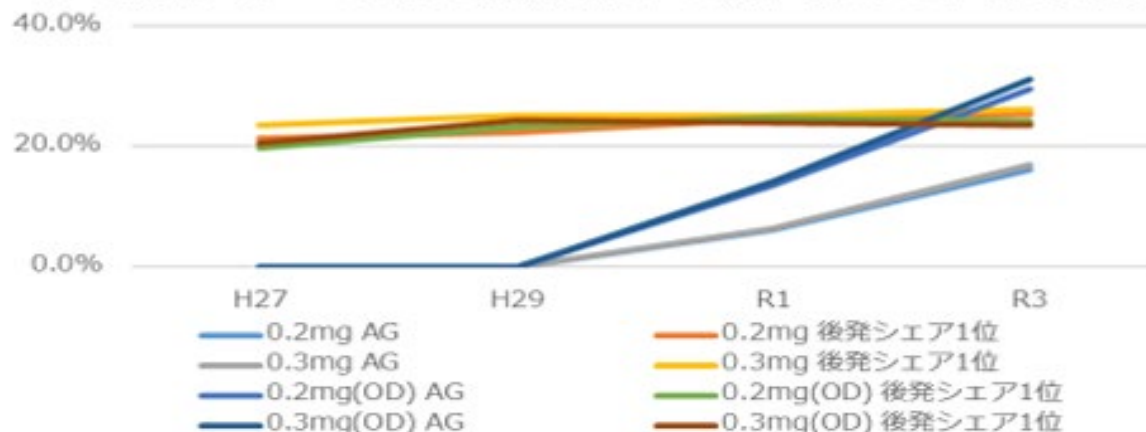


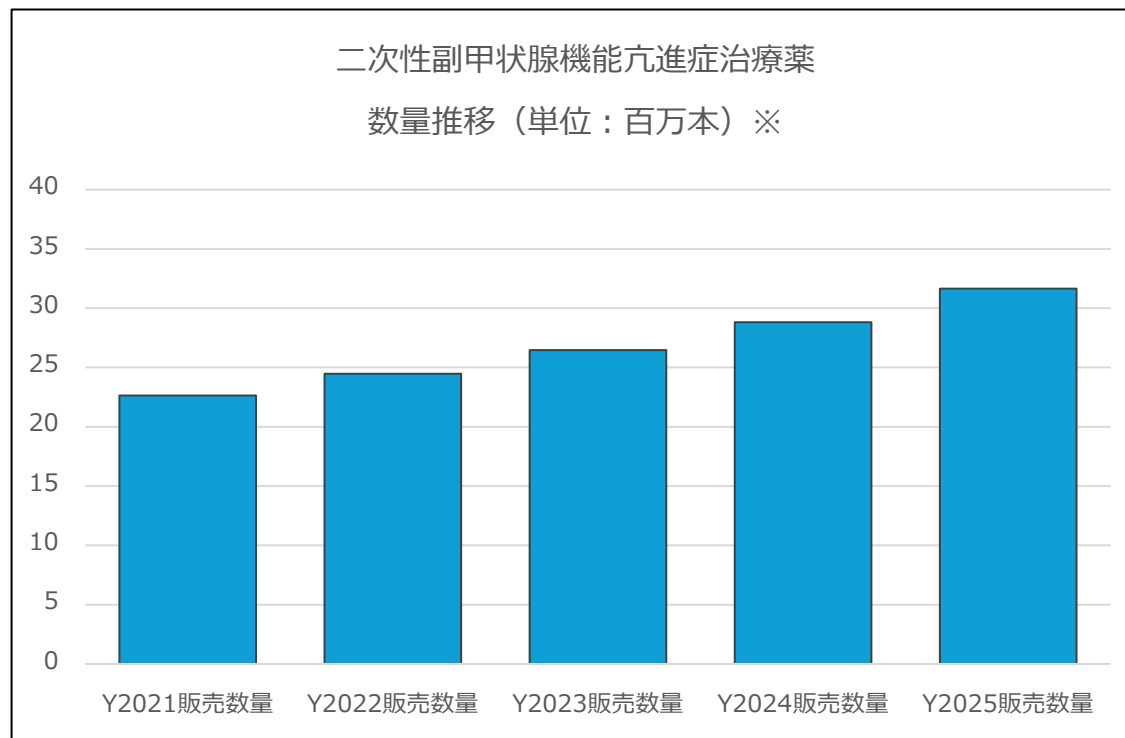
図. 後発品に比べAGが後から薬価収載された場合の数量シェア（糖尿病用薬）



AGが収載された場合、収載時期に関わらずジェネリック医薬品と比べてシェアが大きくなる傾向があり、先発品企業がAGの製造販売業者からライセンス料等を得るなど形を変えた先発品企業の長期収載品依存となっているという指摘があり、今回の見直しとなりました。

IV-4. 市場規模：治療薬推移と透析患者死亡者数推移（要因別）

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



※当社調べ。主要な二次性副甲状腺亢進症治療薬（注射剤）を集計

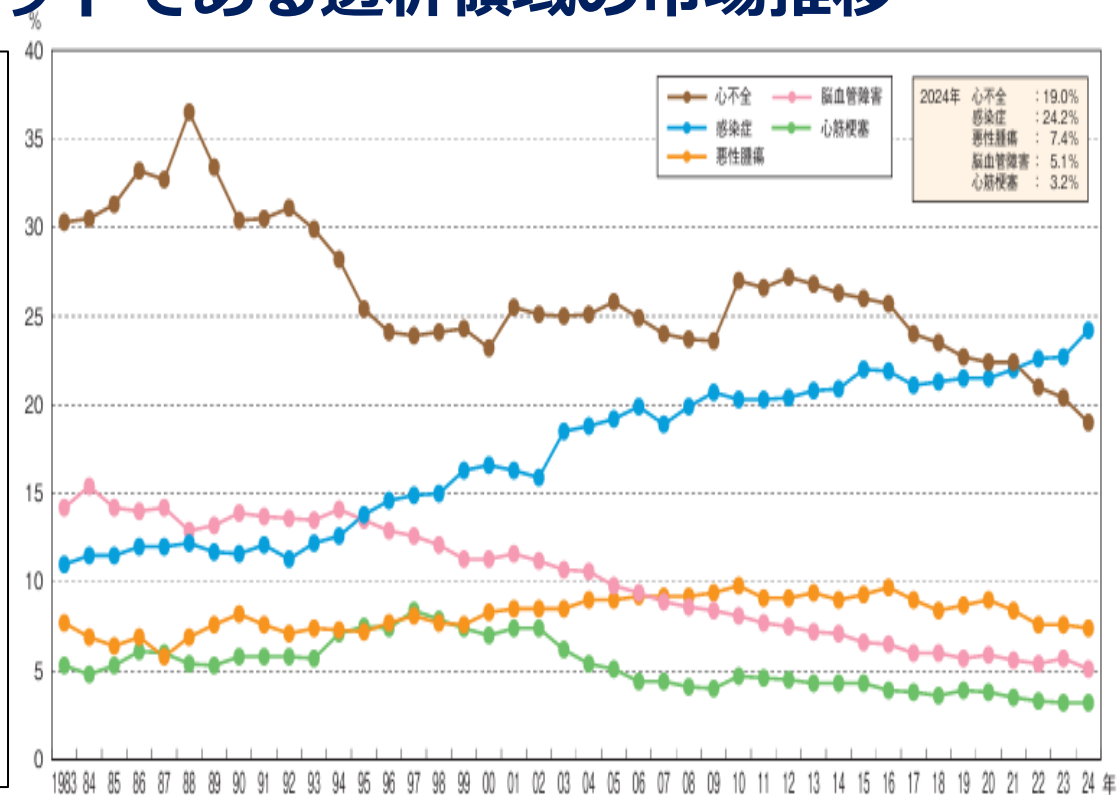


図 12 慢性透析患者 死亡原因割合の推移, 1983-2024

（患者調査による集計）

施設調査票に基づく 2024 年末慢性透析療法を受けている患者総数は 337,414 人。透析患者数は 2021 年をピークとして以降は減少傾向であるが、二次性副甲状腺機能亢進症治療薬市場は増加傾向にある。透析患者の死亡原因は、**感染症**が心不全を抜いて最も多くなっており、**透析施設における感染症予防は重要なテーマとなっている。**

※一般社団法人日本透析医学会「2024年慢性透析療法の現況」より引用

IV-5. 感染症予防とプレフィルドシリンジ

感染症の予防策として、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）

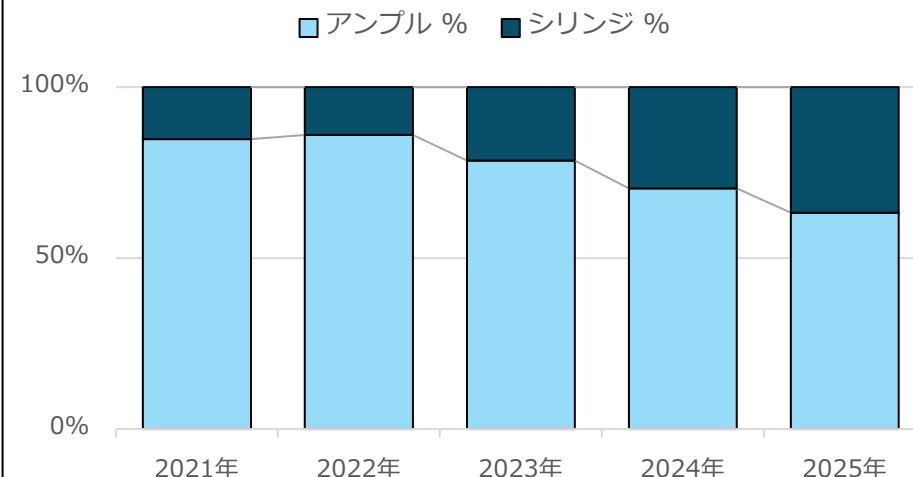
Level 3 根拠の強さ「なし」（明確な推奨ができない）

「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。**

市場シェアは徐々に増加しているものの、更なる向上には**生産能力の強化が必要と判断し、蔵王第二工場の建設を決定した。**

マキサカルシトール数量シェア推移（2.5μ換算）（単位：%）



※ 公益社団法人 日本透析医会「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）」より引用

【Appendix】

- ・株価推移
- ・会社概要
- ・ビジョン・企業理念・経営方針 など
- ・あゆみ
- ・諸指標
- ・株主還元：株主優待制度
- ・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
- ・コーアイセイ創立70周年ロゴマーク
- ・サステナビリティ活動

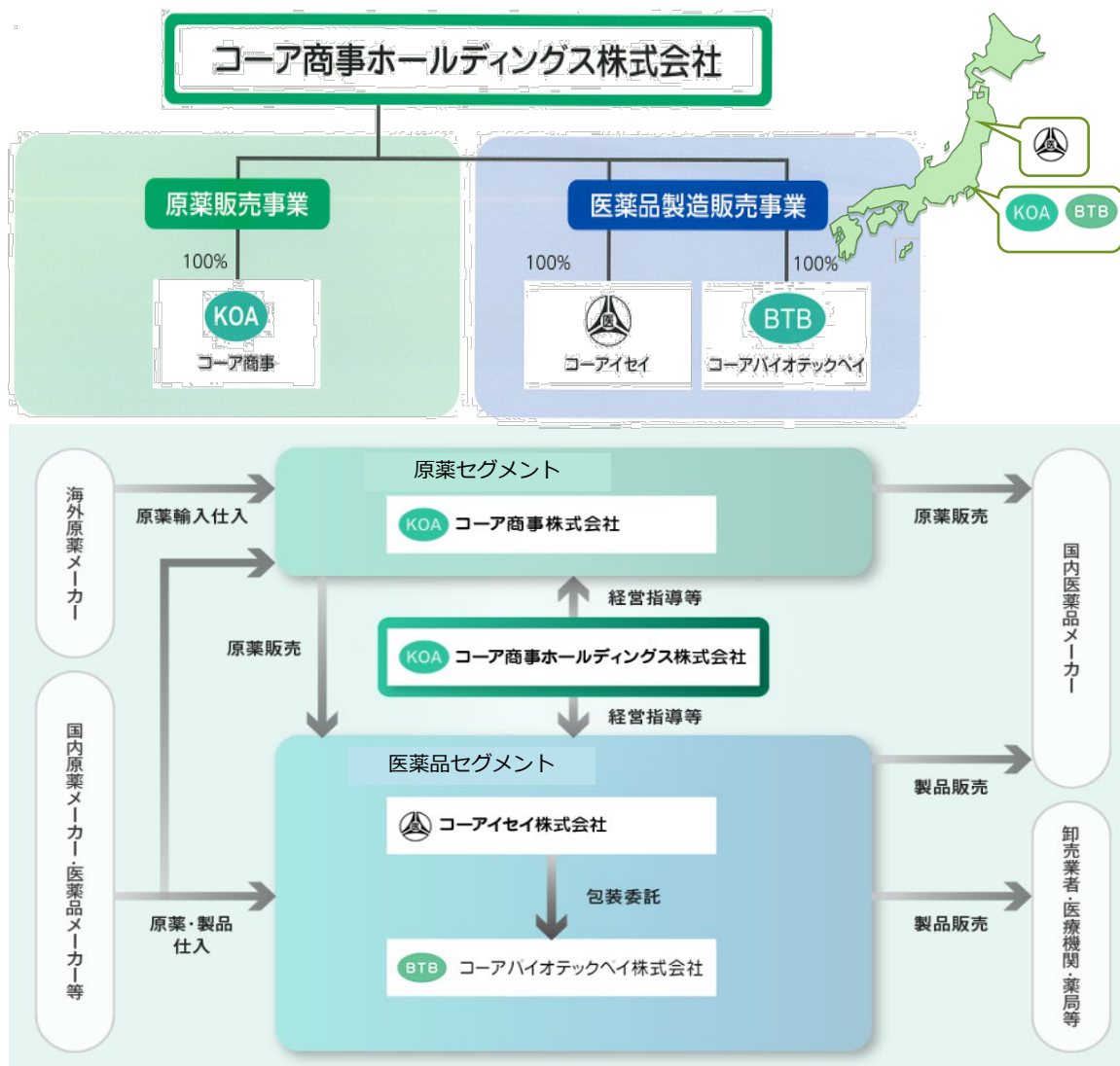


KOA SHOJI HOLDINGS

株価推移（当社株価・出来高推移）



会社概要



会社概要

会社名	コ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※	318名 【女性比率45.9%】
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
主要株主※	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 5.01%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口） 3.22%
ガバナンス ※	取締役10名 【社内6名、社外4名】 監査等委員4名 【社外4名】

※ 2026年6月30日現在

2026年6月期売上構成比

63.7%



原薬セグメント

36.3%



医薬品セグメント



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



2026年

コーアイセイ
蔵王第二工場
竣工

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

コーア商事ホールディングス株式会社を設立

2011年

イセイ(現コーアイセイ株式会社)と資本提携

1991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**コーア商事株式会社**を設立

	2025年6月期	2026年6月期	2027年6月期 予想
総資産	361億円	395億円	—
純資産	281億円	311億円	—
自己資本比率	77.9%	78.9%	—
R O E	13.7%	12.6%	—
配当金	16.0円	18.0円	19.0円
配当性向	18.5%	20.2%	22.3%
純資産配当率（DOE）	2.5%	2.6%	—
P B R（期末時点）	1.04倍	1.02倍	—

株主還元：株主優待制度

期末配当（P10）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	Q U Oカード 1,000 円分
	200 株以上かつ 1 年以上継続保有	Q U O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。



<医療用医薬品の種類>



医療用医薬品

医師の診断によって
処方される薬

医薬品

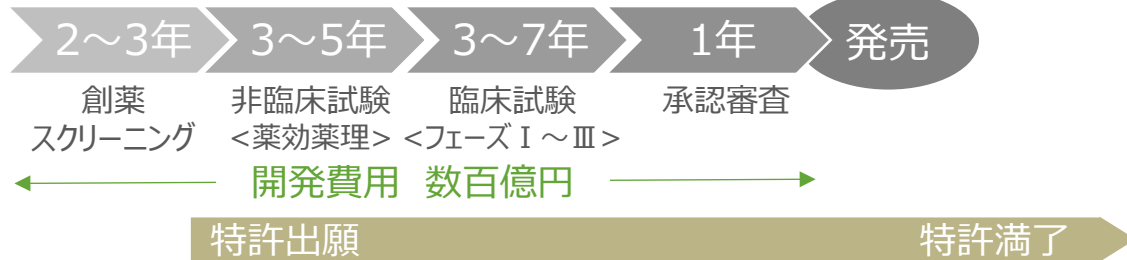


一般用医薬品 (OTC*)

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。



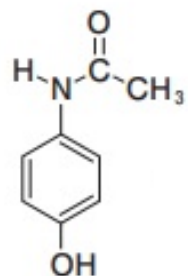
ジェネリック医薬品（後発医薬品）

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。

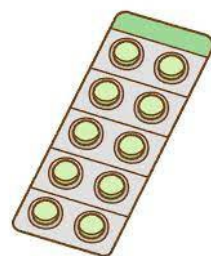


<医療用医薬品の流通>

原薬メーカー
添加剤メーカー



製薬会社



KOA

医薬品卸
／販社



医療機関
／調剤薬局



患者様



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。

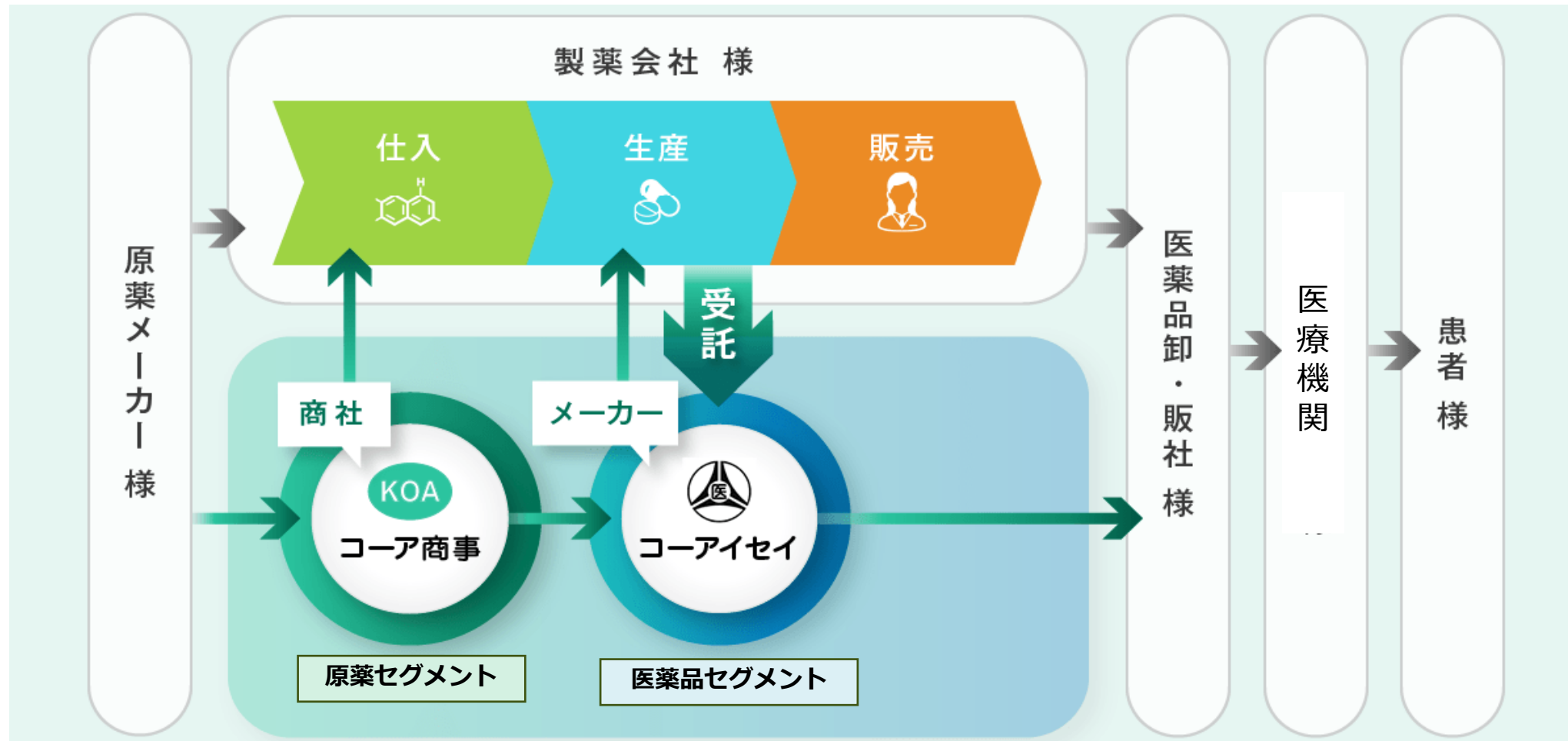
新しい技術を用いて、患者さんの飲みやすさを考え、味、におい、使用感などの**改良**をおこなったものもある。

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

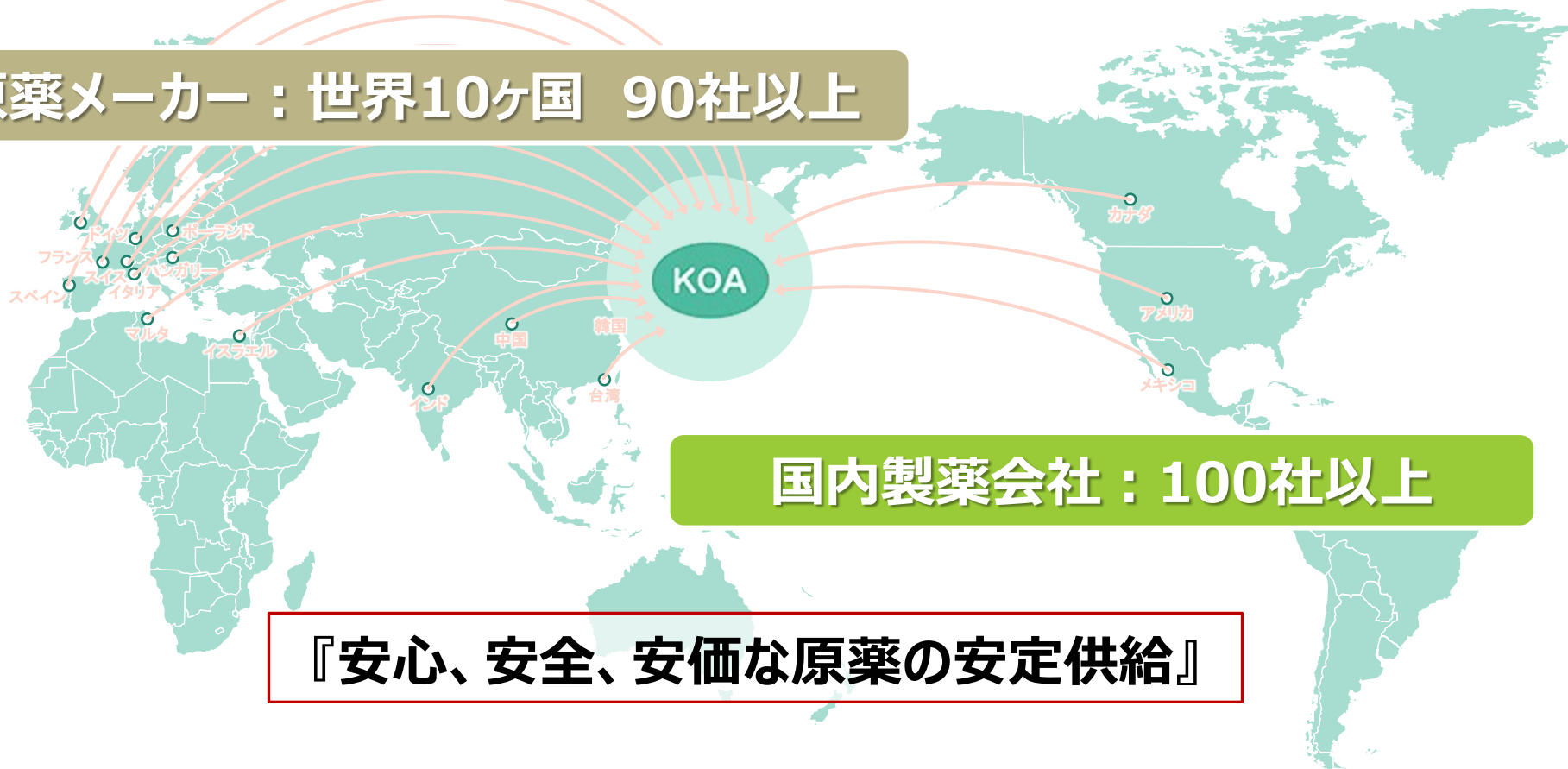
商社機能と製造機能を併せ持つビジネスモデルの独自性



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



※2026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

KOA

開発部

日本市場の情報提供から
一緒に創るJapan Quality

数年先を見越した提案と
手厚い開発サポート

海外原薬メーカー

国内製薬会社

・ 特許を回避した製法の提案	特許調査	・ 特許見解書を提供
・ 日本の市場予測の提供	マーケティング	・ 市場性や既存のラインナップを意識した顧客ニーズに合った提案
・ 日本当局の査察基準に適合する管理体制の指導 ・ 日本の要求基準を満たす原薬の品質改良・新精製法の技術提案	開発監査	・ 信頼における原薬製造所の紹介 ・ 製剤に合わせた特性を有する原薬の提供
・ 低コストで合成できる製造法の技術提案	SIセンター	・ 製剤開発に役立つ技術情報提供

原薬セグメントにおける優位性（4）



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

原薬メーカー

コーアイセイ



本社工場

- 内服剤
- 注射剤アンプルライン
- 注射剤バイアルライン
(液剤・凍結乾燥ライン)

蔵王工場

- 注射剤シリンジライン
- 注射剤バイアルライン
(液剤・凍結乾燥ライン)



錠剤



バイアル



アンプル



シリンジ
(プレフィルドシリンジ)

患者様・国内製薬会社

* 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）

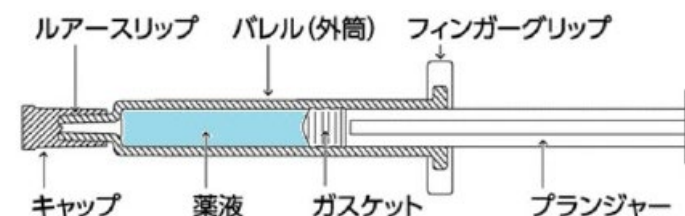
あらかじめ薬液が充填された状態の注射器。

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。

マキシ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。



コーアイセイ創立70周年ロゴマーク

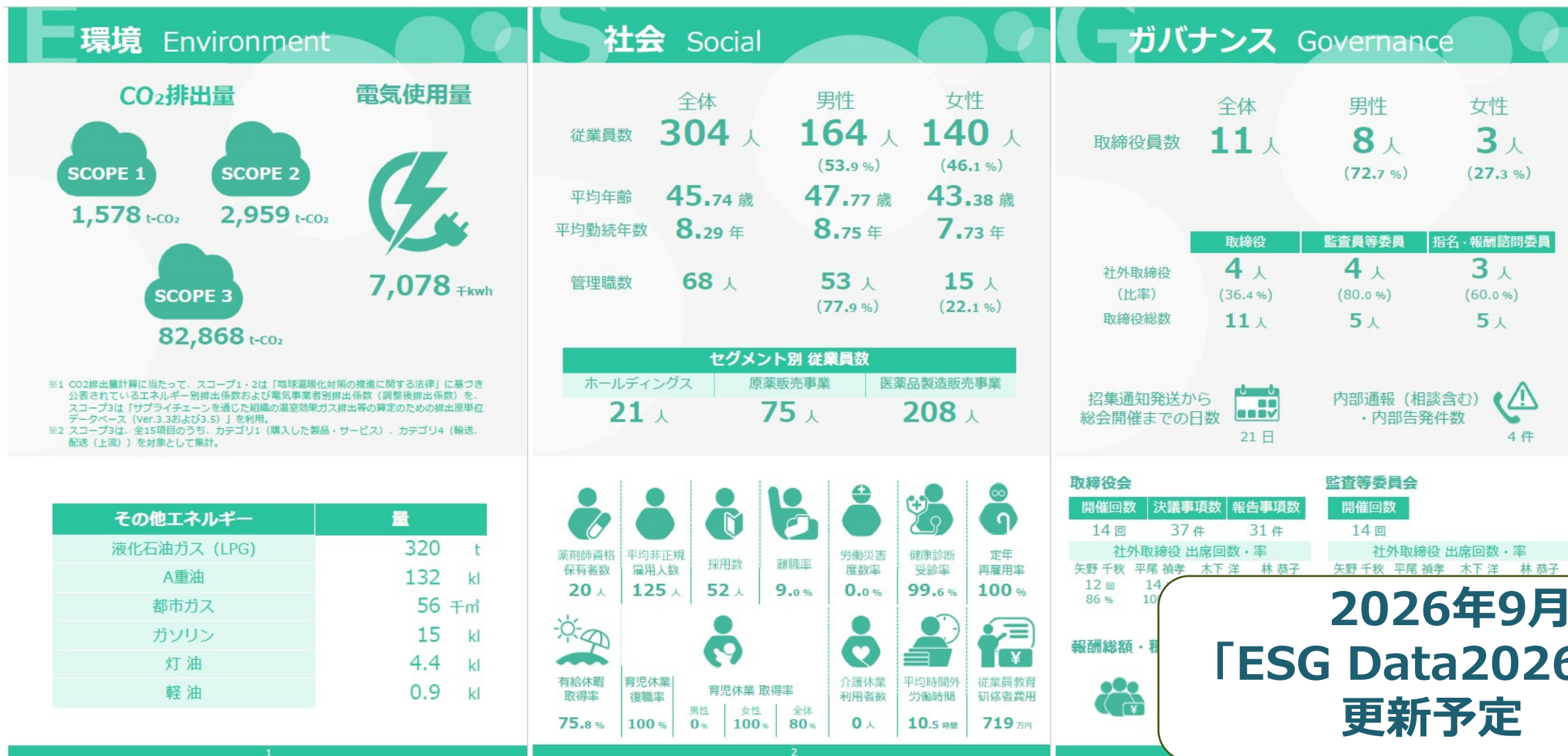
70th Anniversary Logomark



「ZAO」の文字に蔵王山から昇る朝日と「70」を重ね合わせ、
そびえ立つ蔵王山のように逞しく新たなチャレンジへ向かう、
私たちの決意と未来への想いを込めて、
創立70周年を象徴するロゴマークを創りました。

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 Data2025年」を公表



2026年9月
「ESG Data2026年」
更新予定

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、作成時点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。

コーア商事ホールディングス株式会社 (証券コード: 9273)