



2026 年 9 月 17 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
 (TEL. 045-594-9820)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は、2026 年 9 月 17 日開催の取締役会において、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、内容をアップデートし、現状の分析・評価、改善に向けた今後の取り組み等を決議いたしましたので、お知らせいたします。

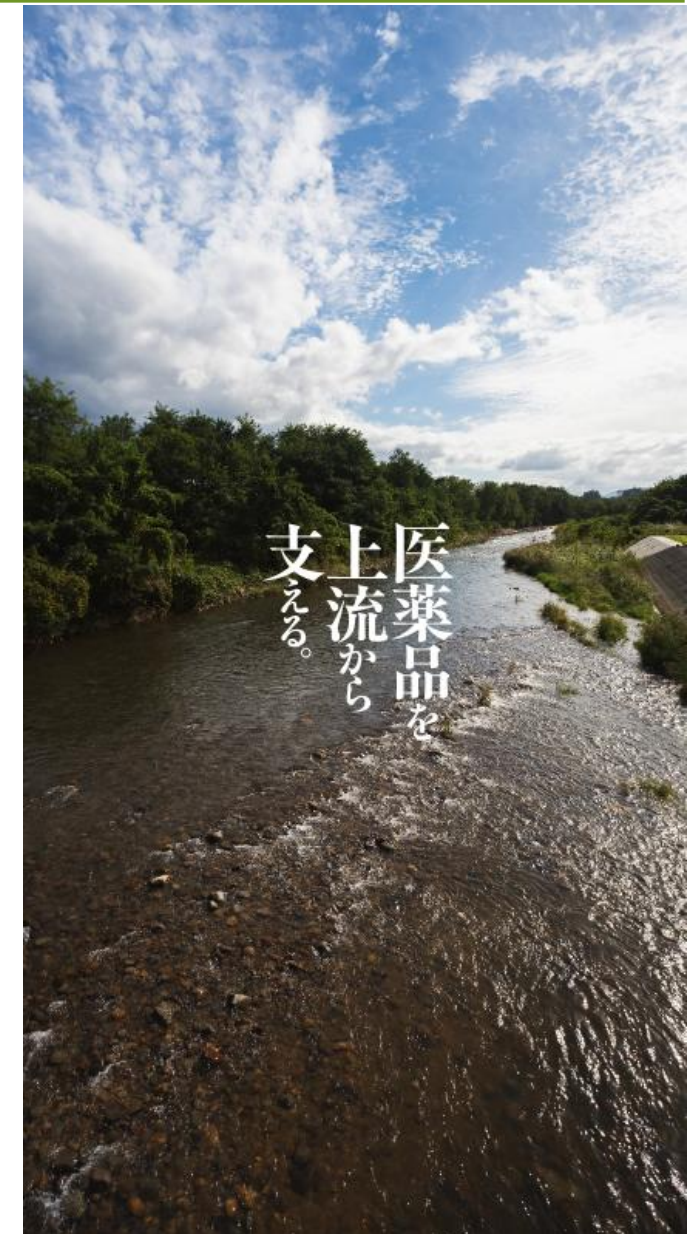
なお、詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）」をご覧ください。

以上

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応について (アップデート)

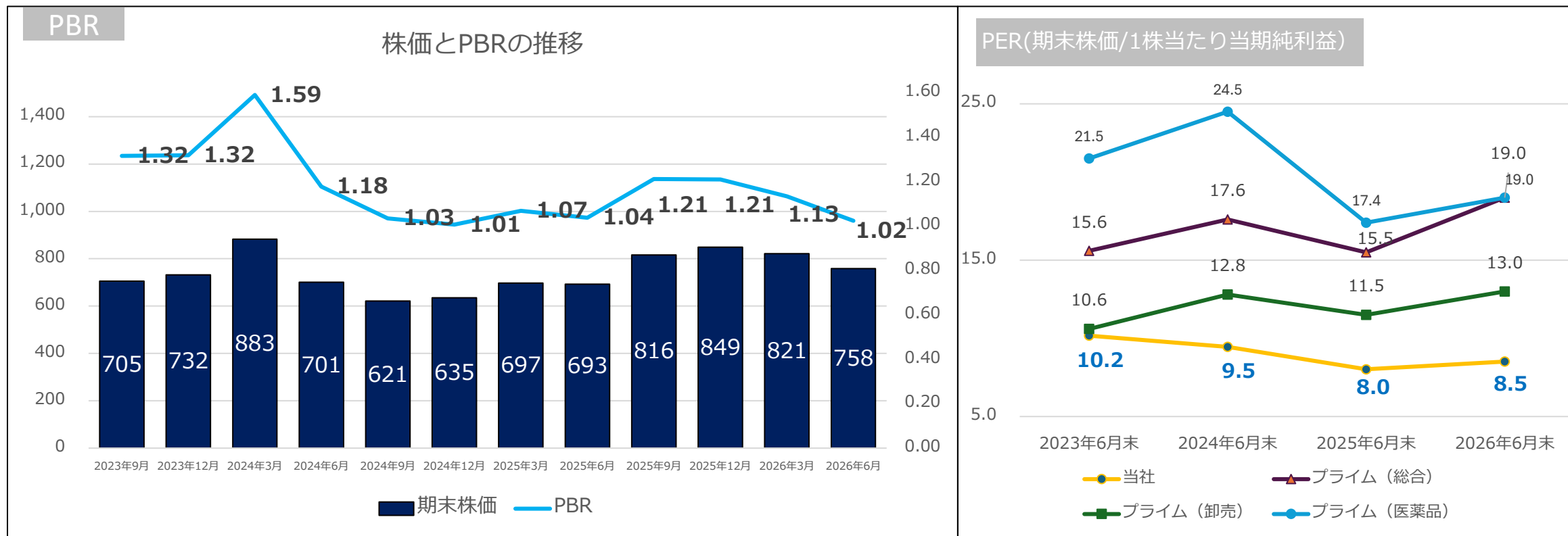
2026年9月17日

コーア商事ホールディングス株式会社



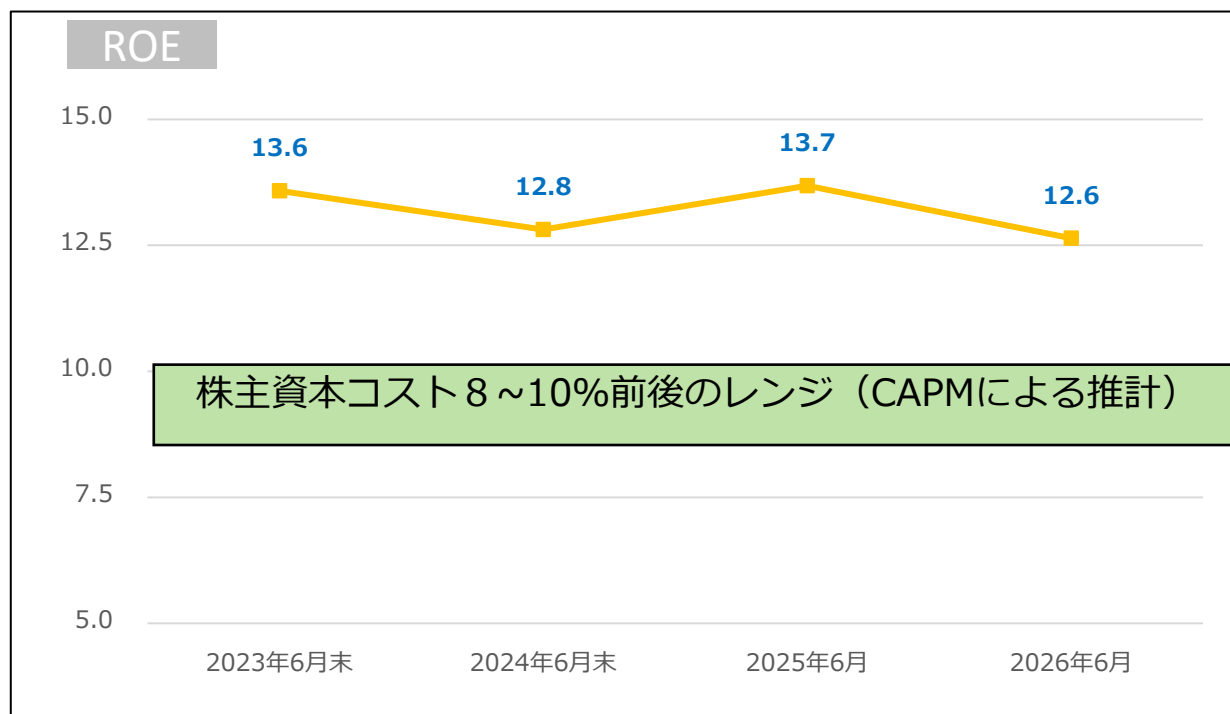
当社の現状認識（市場評価指標実績）

- 前期末におけるPBRは1.02倍と1倍を上回る水準となっております。
- 2026年6月期の株価は改善基調も、1株当たり純資産も増加しており、PBRは伸び悩んでおります。
- PERは、プライム市場総合や卸売業、医薬品業と比較して低い値となっており、株主還元及びIR活動等の強化が必要と認識しております。



当社の現状認識（資本コストと資本収益性）

- 2026年6月期のROEは12.6%と、株主資本コストを上回る水準を維持しております。
- 当社では、株主資本コストの水準をCAPMをベースとして算出しており、8～10%台と認識しております。
なお、リスクフリー・レートは10年国債利回り2.8%、市場リスク・プレミアム6.0%と仮定し、流動性の低さも考慮して算出しております。
- ROE分析から、財務レバレッジの活用により、さらなる成長につなげることが課題と認識しております。



（単位：％）

	2023年6月	2024年6月	2025年6月	2026年6月
ROE	13.6	12.8	13.7	12.6
売上高純利益率	12.2	13.3	15.6	15.2
総資産回転率	80.6	73.2	68.3	65.2
財務レバレッジ	138.2	131.5	128.1	127.6

取組み方針：ROE目標について

ROEの目標として2028年6月期までの中期経営計画では12%以上、2030年6月期の長期財務目標では更なる向上を目指すとしております。

ROE＞資本コストを維持・向上するための施策

- 両セグメントの高収益体質の継続
 - ・ 原薬セグメント：新規収載品の売上高増加
 - ・ 医薬品セグメント：蔵王第二工場の早期稼働と収率や稼働率向上による生産の効率化
- 資本収益性を高める資本・財務戦略の推進
 - ・ 長期安定的な配当の継続
 - ・ 借入金の活用による成長投資を推進

中・長期財務目標

KOA

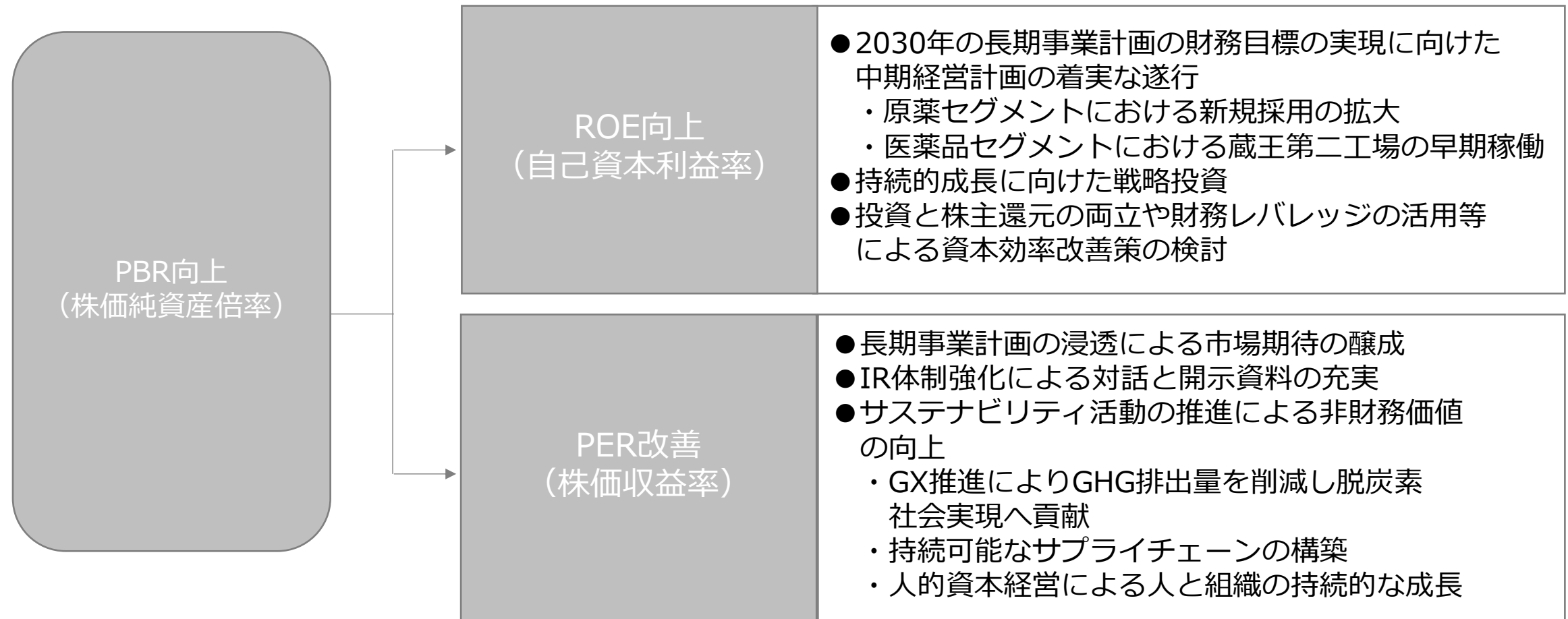
『成長ドライバーである医薬品セグメントを拡大させ、
2030年6月期までに**連結営業利益80億円**を目指す。』

(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

取組み方針：PBR向上へ向けて

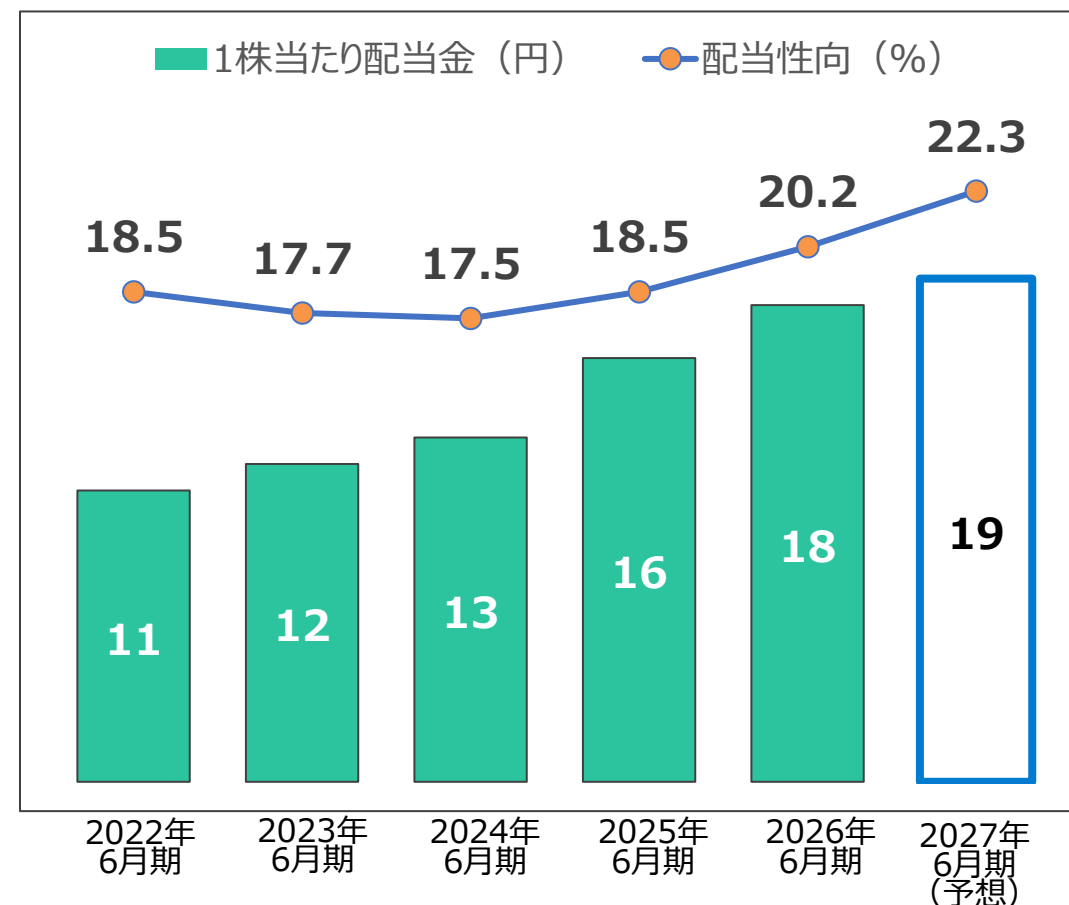
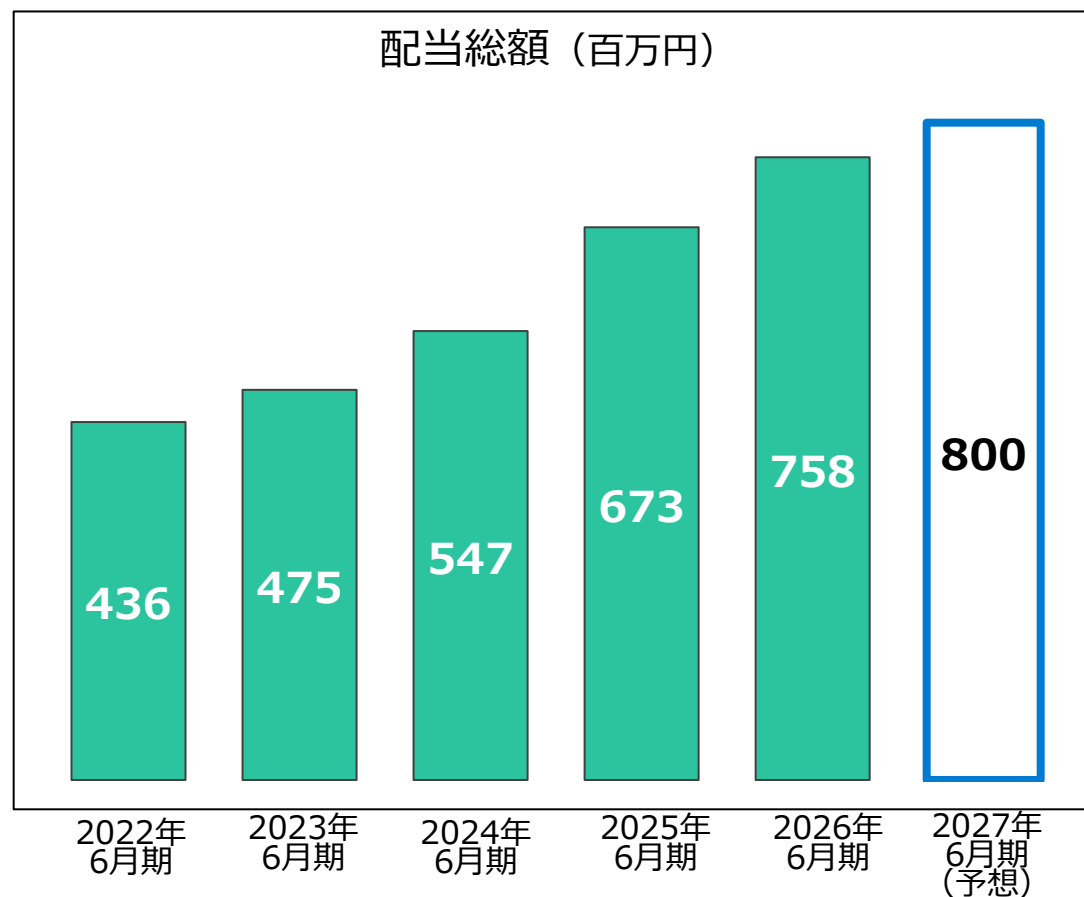
中期事業計画を推進し、ROE、PER双方を改善させPBR向上を目指します。



取組み方針：配当政策

配当方針：「原則、毎年増配」

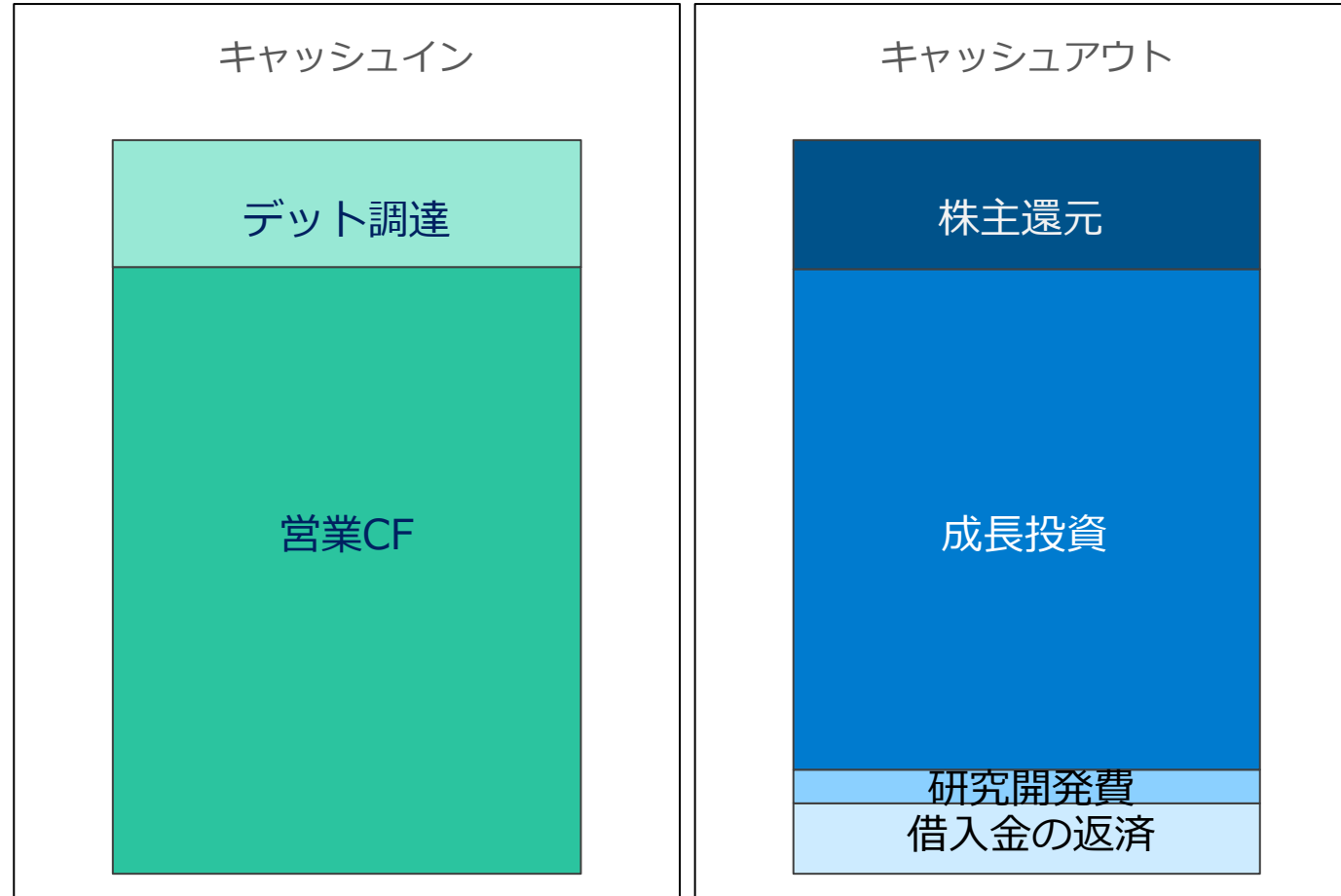
2027年6月期も、1株当たり配当金を1円増配し19円を予想。



取組み方針：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

更なる設備投資やM&A、株主還元の強化
を検討

取組み方針：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

ROEの向上
流動性改善策 *を検討

持続的な企業価値向上

*積極的なIR活動の実施、
株主還元策、資本政策等



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



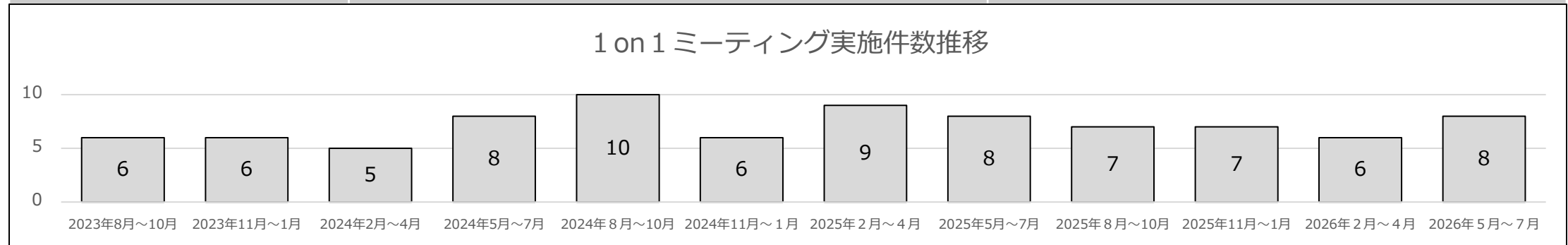
株主還元

原則、毎年増配

利益を意識した配当の維持・増配を実施

株主・投資家との対話実績（2026年6月期）

活動内容	実施回数	対応者
決算説明会	1回（2026年8月） （前年同期比実績1回）	社長 財務経理担当取締役 事業開発・経営企画担当取締役
個人投資家向け説明会	2回（2026年3月、5月） （前年同期比実績1回）	社長 医薬品セグメント担当副社長 財務経理担当取締役 事業開発・経営企画担当取締役
機関投資家・アナリストとの個別面談	実施回数28件 （前年同期比実績33回）	事業開発・経営企画担当取締役 経営企画室



フィードバック状況（2026年6月期）

・経営陣へのフィードバック

フィードバックの手段	報告者	報告頻度
取締役会での定期報告	経営企画室長	半年1回
投資家との面談における質疑応答の内容を社長や事業会社幹部へ報告	経営企画室長	都度

・フィードバックや対話を踏まえて取り入れた主な事項

要望	取り入れた事項
翌期計画の内訳を知りたい	決算説明会資料の中で、2027年6月期業績予想のセグメント別の売上の内訳を公表 ・原薬セグメント：上市年別売上高 ・医薬品セグメント：工場別売上高
キャッシュアロケーションの内訳を知りたい	決算説明会資料の中で、項目別に金額を公表
企業の成長性や収益性を把握できるように、過去の業績推移についてExcelデータを用意し、ダウンロードできるようにしてほしい	自社HPの業績ハイライトページをアップデートし、経営成績や財務状況、1株当たり指標、キャッシュフローの推移グラフを用意し、エクセルでダウンロードができるようにした https://www.koashoji-hd.com/ir/highlight.html

株主・投資家からの質問内容・関心事（2026年6月期）

順位	質問項目（カテゴリー）	主な質問内容・関心事
1	設備投資 蔵王第二工場 生産能力 先行費用	・第二工場の建設進捗、6月竣工から稼働（2027年7月予定）までのスケジュール ・キャパシティ（年間1,200万本～1,600万本）の拡大とフル稼働達成への年数・見通し ・稼働前（2027年6月期）に発生する先行費用（光熱費、不動産取得税、減価償却費等）の規模と利益への影響 ・今後の他拠点（横浜分析センター、山形本社工場）の更新・建て替え計画
2	高利益率の背景 ビジネスモデル 競争優位性	・原薬セグメントの利益率が他社と比較して高い理由（自社分析センターの品質担保、開発部による特許回避・早期提案） ・新規上市ジェネリック医薬品向け原薬への販売難易度と供給のメリット ・マキサカルシトール（シリンジ製剤）の販売状況と他社参入障壁
3	資本政策 株主還元 株価 資本効率	・配当性向20%設定の理由、今後の引き上げ方針や連続増配 ・手元キャッシュの活用とROE維持・改善のための還元強化 ・過去（2024年）の公募増資に対する評価と今後の調達方針（デット優先） ・株式の流動性向上策、株主優待制度のあり方、PBR・株価への認識
4	四半期ごとの 業績進捗 品目別動向 リスク	・原薬における売上推移とミックス改善による利益上振れ ・医薬品セグメントでの主力製品の「錠剤における競合参入・薬価改定影響」と「シリンジ製剤の増産状況」 ・4Qにおける定例の蔵王工場の年次メンテナンスによる出荷状況と業績影響

株主・投資家からの質問内容・関心事（2026年6月期）

順位	質問項目（カテゴリー）	主な質問内容・関心事
5	国策 医療制度変更 （薬価改定・制度改正）の影響	・ G1ルール適用短縮による長期収載品の早期撤退とジェネリック原薬の需要拡大 ・ オーソライズド・ジェネリック（AG）の新薬同額化に伴うAG新規参入停止とジェネリック市場拡大効果 ・ 選定療養の患者負担引き上げ（1/4→1/2）によるジェネリック置換の影響 ・ 薬価改定（毎年改定、不採算品目再算定）の直接的・間接的影響
6	将来の成長戦略 新規領域 （BS・受託・M&A）	・ バイオシミラーの市場拡大に対する受託・供給チャンスとリードタイム ・ 原薬商社から「医薬品商社」への発展、製剤輸入・輸出構想 ・ 蔵王第一・第二工場での新規製造受託の進捗 ・ キャッシュを活用したM&Aの検討可能性
7	ガバナンス 事業環境 外部マクロ要因	・ 為替変動（ドル・ユーロ）やインフレ・資材高騰へのリスクヘッジ（為替連動価格設定、外貨建債券の購入） ・ 中東情勢による物流遅延・原材料調達リスクへの影響 ・ 創業者のキャリア背景と今後の経営後継体制 ・ IR活動の姿勢（説明会開催頻度、パイプライン開示への要求）
8	前期決算と今期予想、 中計の達成確度	・ 前期決算について、予想に対し売上高未達だが利益達成できた理由 ・ 今期予想について、増収の一方、利益率が低下する理由 ・ 中計最終年度である28年度6月期の達成可能性とそのための条件等

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）