

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

ビジョン

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

連結売上高
400億円

連結営業利益
80億円

2 中長期の経営戦略

1. 医薬品専門商社化

ジェネリック医薬品原薬の専門商社から医薬品専門商社へ転換。世界10カ国90社以上の海外サプライヤーとのネットワークを活用し、輸入販売やライセンスイン活動を推進

3. サプライチェーン強化

DX推進とAI技術の業務活用、サプライチェーンの強化と多様化を図り、2030年6月期目標達成に向けた蓋然性ある成長を実現

2. 注射剤トップメーカー化

蔵王工場のシリンジラインの増強やバイアルラインの稼働率向上を通じ、注射剤国内トップメーカーを目指す。生産能力強化と安定供給体制を推進

4. CDMO戦略推進

開発提案型の受託事業（CDMO）による持続的成長を推進。蔵王工場受託事業の本格展開とグループシナジー強化による新規開発検討

3 対処すべき課題

① 超高齢社会への対応

- ・ 社会保障費削減に貢献するジェネリック医薬品の安定供給体制構築
- ・ 必要な医薬品が届かない人をなくす医薬品流通の確保

② 事業ポートフォリオ転換

- ・ 原薬輸入商社から医薬品専門商社への事業拡大
- ・ 国内100社以上の製薬会社ネットワークの活用強化
- ・ 長期収載品やオーソライズド・ジェネリックへの事業範囲拡大

③ 生産能力と法令遵守

- ・ 蔵王工場への投資による生産能力強化と安定供給
- ・ 薬機法改正への対応と品質管理体制の整備

面接で使えるポイント

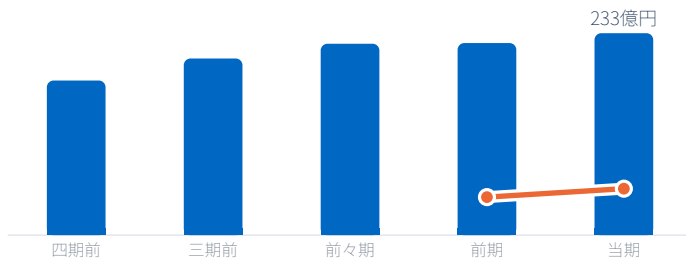
- ・ ジェネリック医薬品を世界10カ国90社以上のサプライヤーと取引し、医薬品専門商社を目指す成長戦略
- ・ 2030年売上高400億円、営業利益80億円の財務目標に向けた注射剤トップメーカー化の取組み
- ・ 超高齢社会における医薬品の安定供給と社会保障費削減への貢献を通じた社会実現への寄与

コア商事ホールディングス株式会社

卸売業 | プライム（内国株式） | 決算期 6月末日 | 連結…

証券コード 9273

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
233億円

営業利益率
23.0%

財務健康度
86点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 57.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
717万円

卸売業内 114位/282社

平均年齢
49.0歳

卸売業内 13位/283社

平均勤続
5.0年

卸売業内 272位/282社

女性管理職
12.5%

卸売業内 57位/209社

男性育休
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: コア商事ホールディングス(株)【9273】：決算情報

コア商事ホールディングス株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyo-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

