

株式会社ビー・エム・エル

2023年度決算説明会

2024年5月10日

代表取締役社長

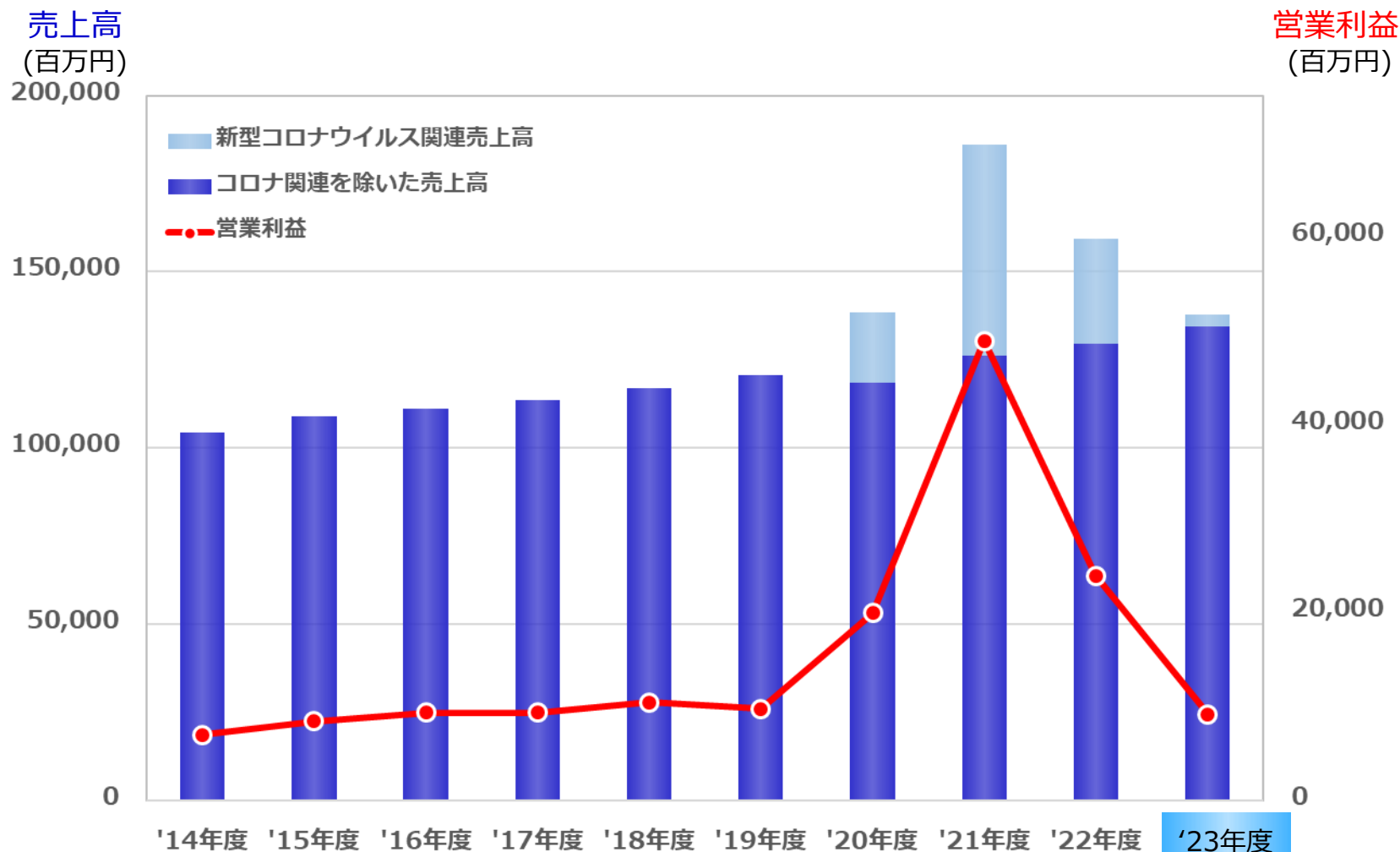
近藤 健介

目次

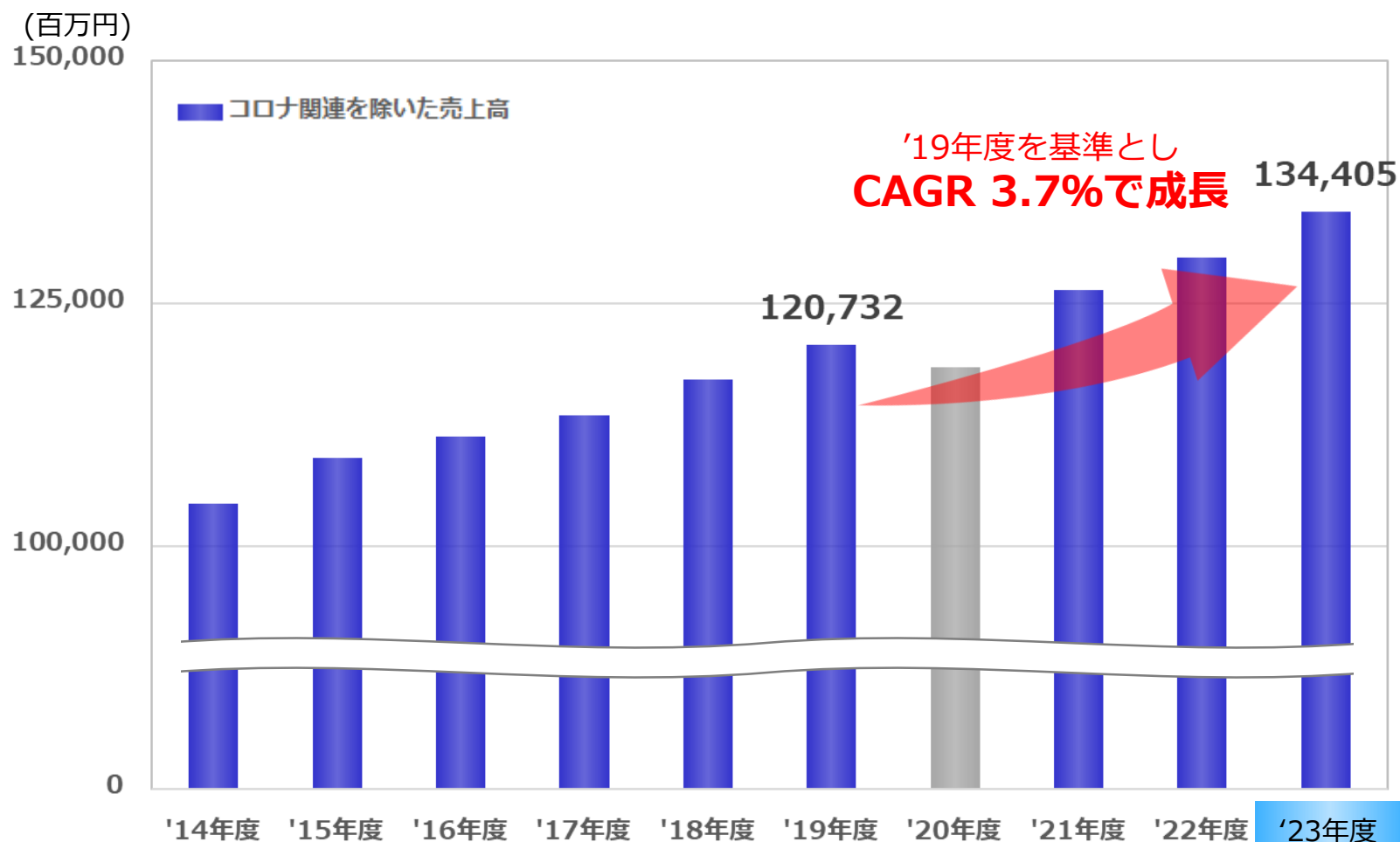
- ・ 2023年度決算業績概要
- ・ 第8次中期経営計画振り返り
- ・ 第9次中期経営計画概要
- ・ 定量目標
- ・ 資本コストや株価を意識した経営の推進
- ・ ファルコホールディングスとの業務提携について

2023年度決算業績概要

【 コロナ関連検査の減少に伴い減収・減益 】



【 コロナ関連検査を除いた売上高は堅調に推移 】

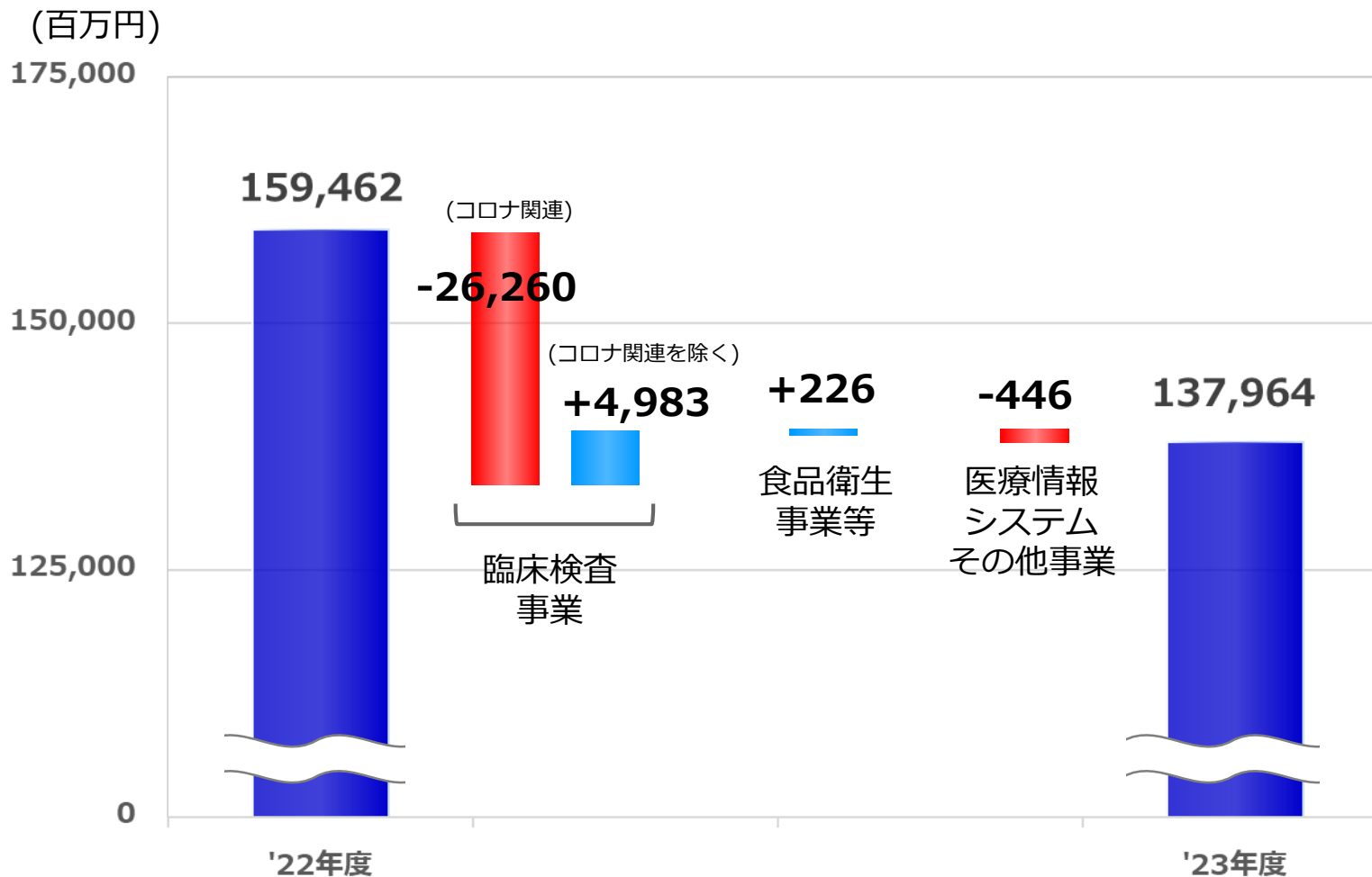


前年度業績比較表

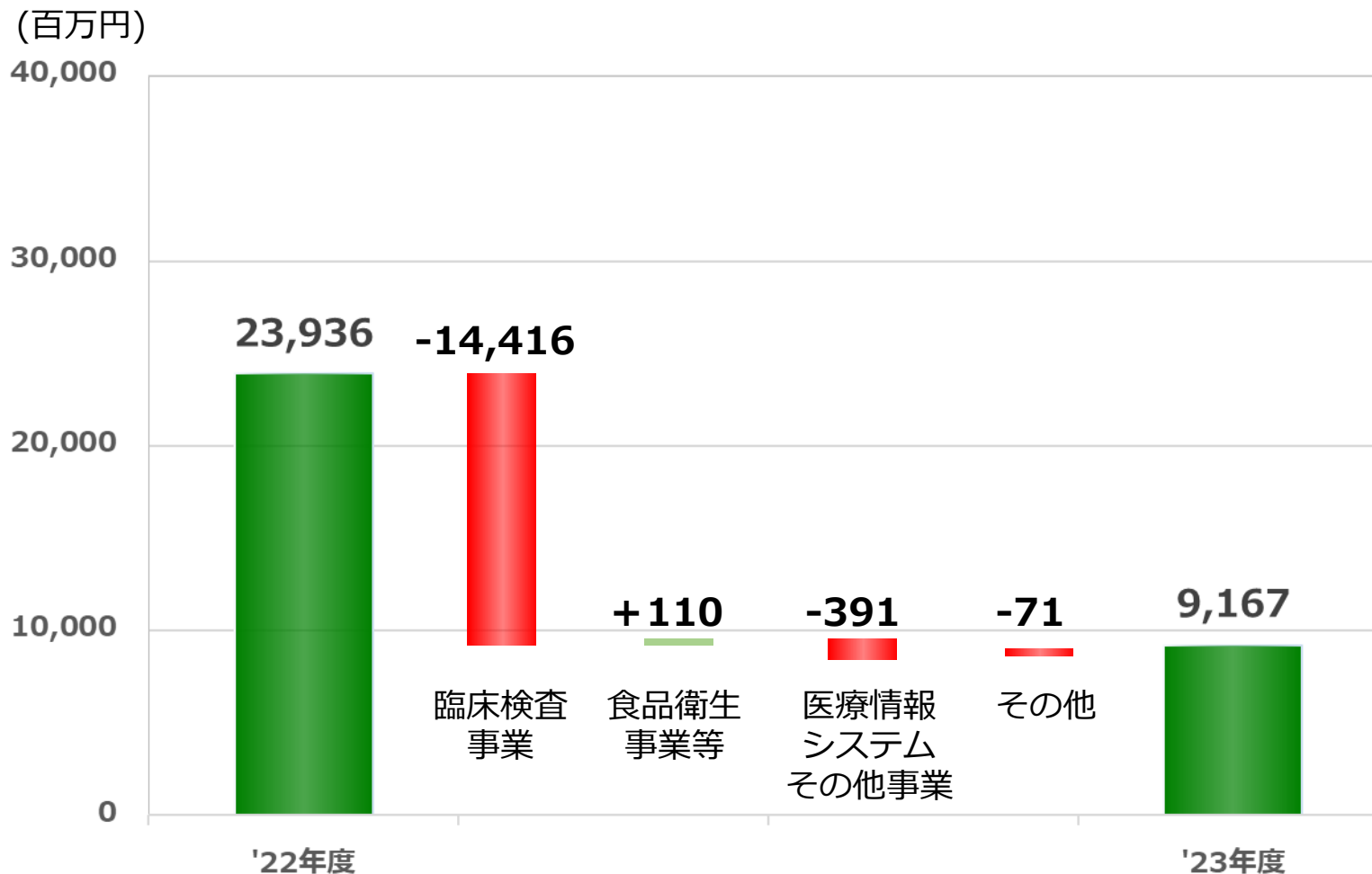
(百万円)

	'22年度	'23年度	増減額	増減率
売上高	159,462	137,964	-21,498	-13.5%
検査事業	152,525	131,473	-21,052	-13.8%
臨床検査	147,731	126,454	-21,277	-14.4%
食品衛生	4,793	5,019	226	4.7%
医療情報システム	5,420	4,874	-546	-10.1%
その他事業	1,516	1,616	99	6.6%
営業利益	23,936	9,167	-14,768	-61.7%
経常利益	24,182	9,605	-14,577	-60.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	15,578	6,034	-9,543	-61.3%

売上高 前期比 214億98百万円 (13.5%) 減収

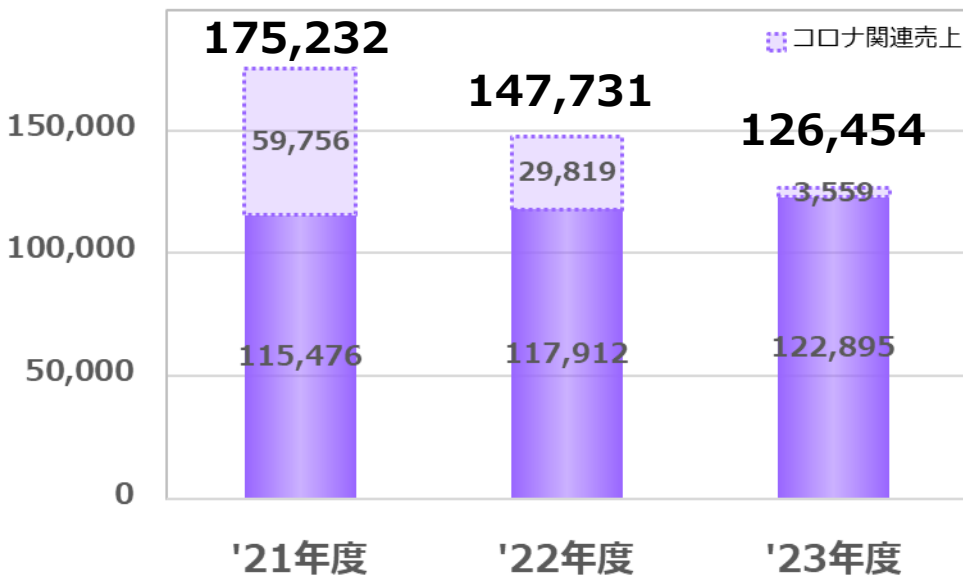


営業利益 前期比 147億68百万円 (61.7%) 減益



売上高 1,264億54百万円
前期比 212億77百万円（14.4%）減収

(百万円)

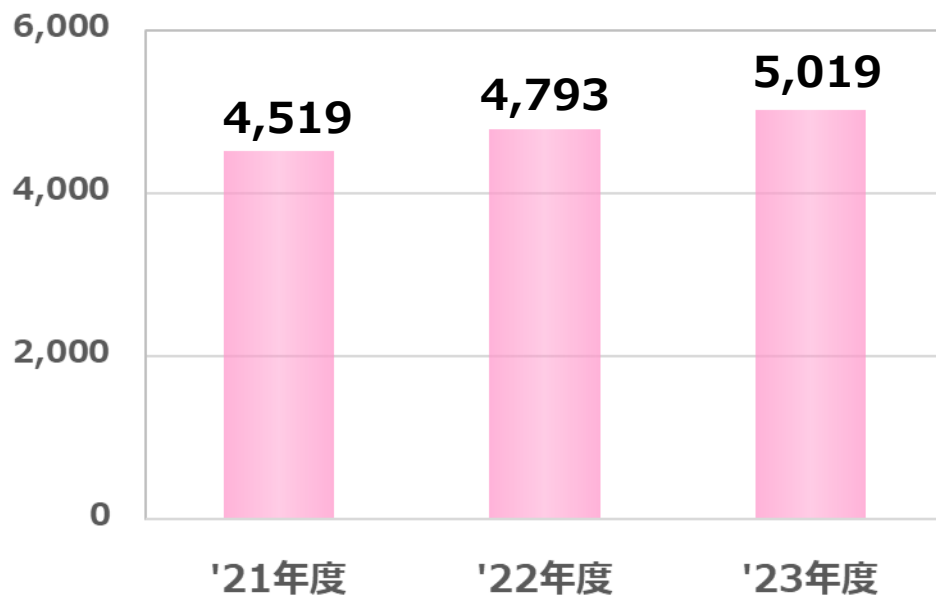


主なトピック

- ✓ コロナ関連検査
 - ・ 売上高 -262億円
 - ・ 実施件数 -88%
 - ・ 「5類感染症」に移行('23年5月)
- ✓ 新規獲得・既存検査
 - ・ 新規顧客を高水準で獲得
 - ・ 前期コロナの反動
- ✓ 価格変動
 - ・ -0.2%の下落 (コロナ関連検査除く)

売上高 50億19百万円
前期比 2億26百万円（4.7%）増収

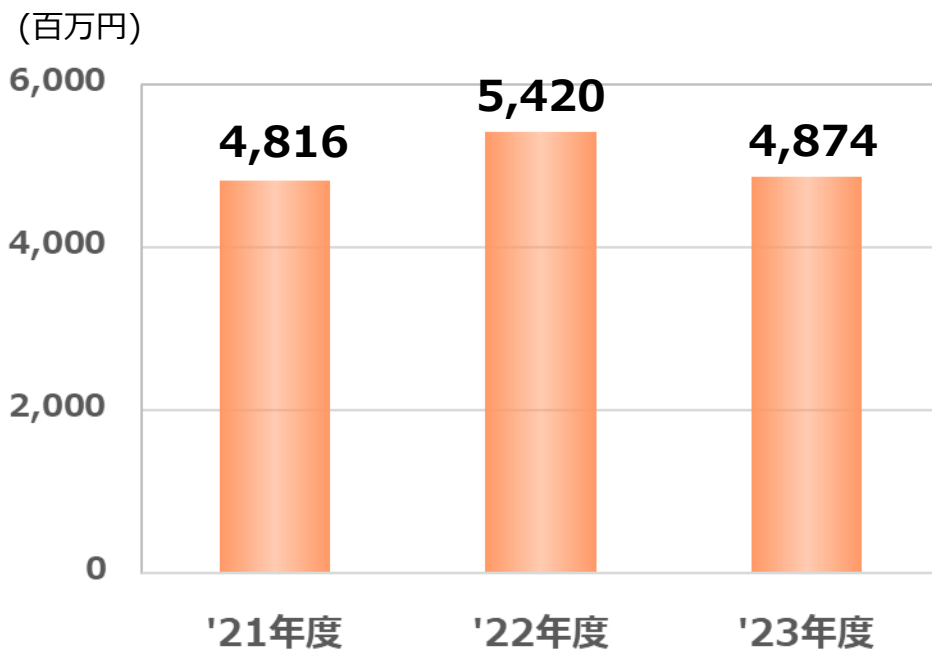
（百万円）



主なトピック

- ✓ コンサルティング事業
 - ・ 社会活動の正常化により、コロナ禍前の水準(4,908M)に回復

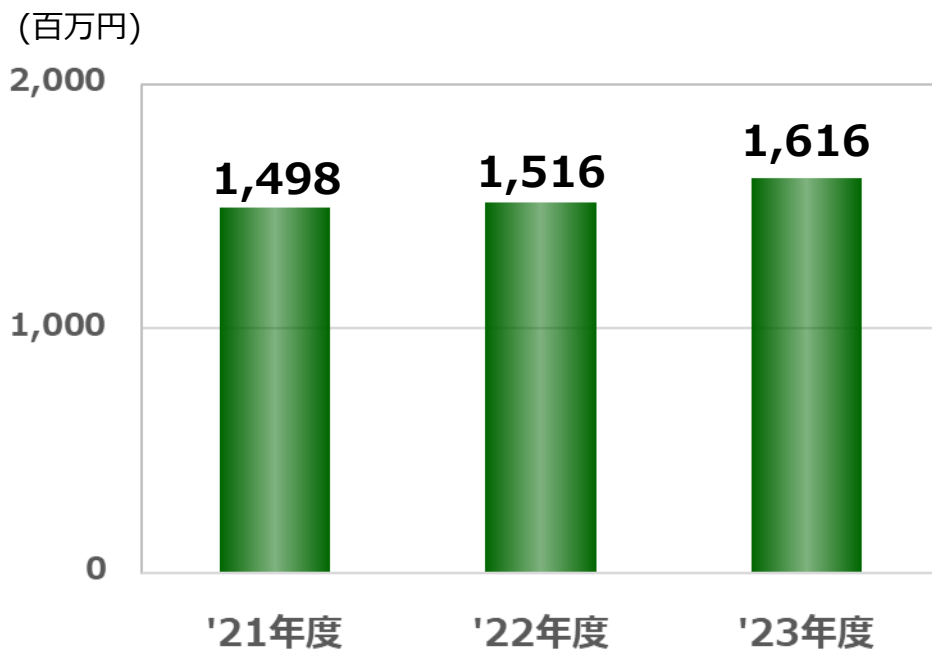
売上高 48億74百万円
前期比 5億46百万円（10.1%）減収



主なトピック

- ✓ 増設
 - ・ オンライン資格確認機器増設の需要が一巡
- ✓ 保守
 - ・ 設置施設数の増加に伴い堅調に推移
- ✓ Qualis Cloud新規販売の一時停止

売上高 16億16百万円
 前期比 99百万円（6.6%）増収

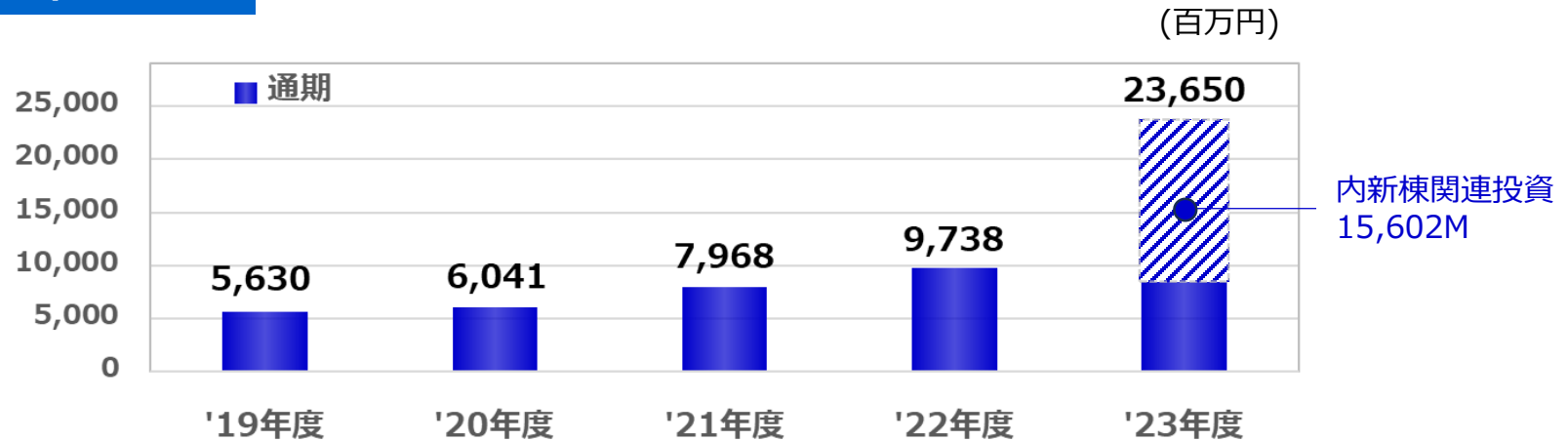


主なトピック

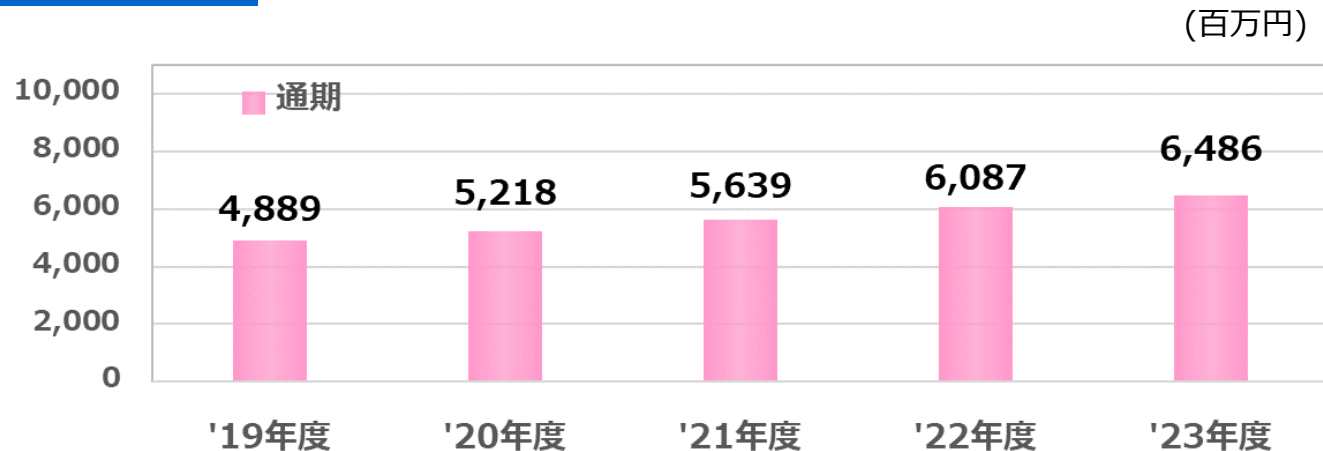
- ✓ 調剤薬局事業
 - ・ 薬価引下げ
 - ・ コロナ治療薬の処方箋枚数が増加
- ✓ 治験実験医療機関支援(SMO)業務
 - ・ 睡眠障害の大型案件への対応
 - ・ 症例獲得数が増加

設備投資額・減価償却費の概要

設備投資



減価償却費



キャッシュフローの概要

(百万円)

	'22年度	'23年度	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,742	14,446	2,703
投資活動によるキャッシュ・フロー	-7,627	-21,137	-13,510
財務活動によるキャッシュ・フロー	-9,715	-5,733	3,981
現金および現金同等物の期末残高	82,760	70,338	-12,421

主な増減 の内容

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益 : -14,660
 法人税等の支払額 : +15,601
 法人税等の還付金 : +1,976

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得による支出 : -14,450
 投資有価証券の取得による支出 : +1,428

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

配当金の支払額 : +1,064
 自己株式の取得による支出等 : +1,000
 連結範囲の変更を伴わない子会社株式の
 取得による支出 : +2,100

第8次中期経営計画振り返り

(2022年3月期-2024年3月期)

第8次中期経営計画振り返り

- 売上高は、ブランチ・FMS取引を中心とした新規獲得が堅調に推移したことおよび、コロナ関連売上が寄与したことで目標達成
コロナ除きの通常検査では1,350億円の目標に対し、実績は1,344億円で若干の未達
- 営業利益については、集荷コストの上昇を中心とした各種費用の高騰により目標未達

	'23年度 目標		'23度 実績	達成額 (百万円)
連結売上高	135,000		137,964	2,964
通常検査	135,000		134,405	-595
コロナ検査	—		3,559	—
連結営業利益	11,500		9,167	-2,333
営業利益率	8.5%		6.6%	-1.9%



基本戦略フレームワーク

標準化

品質の
追求

検査品質
×
集配品質

競争力の拡充

ラボネットワークの充実

営業力の充実

集配プロセスの革新

DX ～ 顧客体験価値向上 + 業務効率化向上 ～

経営基盤の強化

人財開発・活用

●BCP対応

●SDG s 対応



ラボネットワークの充実

全国ラボ検査工程の標準化

- 標準化による品質向上
- ラボ管理体制の強化（採算/品質/労務）
- 拠点ラボサービスの最適化
 - 細菌検査の充実
 - 病理・細胞診検査の処理能力拡大

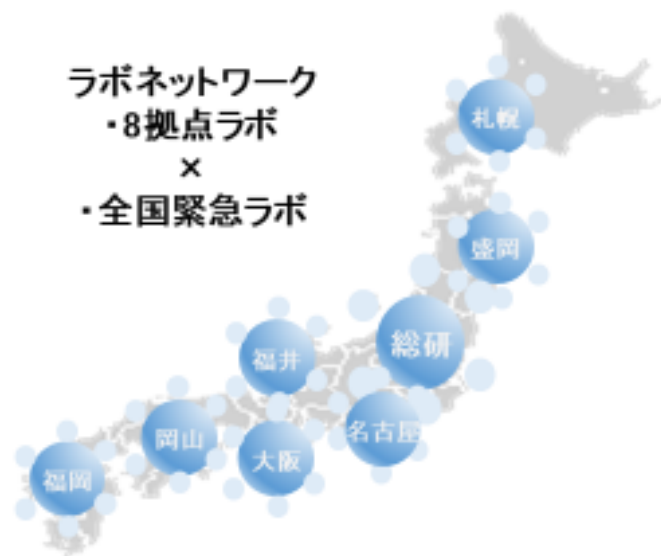
検査項目の充実

- 質量分析装置・次世代シーケンサーの拡充
- 感染症分野での新規検査の導入
- CDxへの対応（製造・販売体制の確立）

次世代対応

- 次世代ラボ構想の検討（次世代フロンティア・ケミストリー・ヘマトロジー・細菌）
- BML総合研究所の再構築

ラボネットワーク
・8拠点ラボ
×
・全国緊急ラボ



検査工程の
標準化

検査項目の
充実

ラボネットワークの充実

■ 拠点ラボサービスの最適化 (緊急性を要する検査：細菌検査)

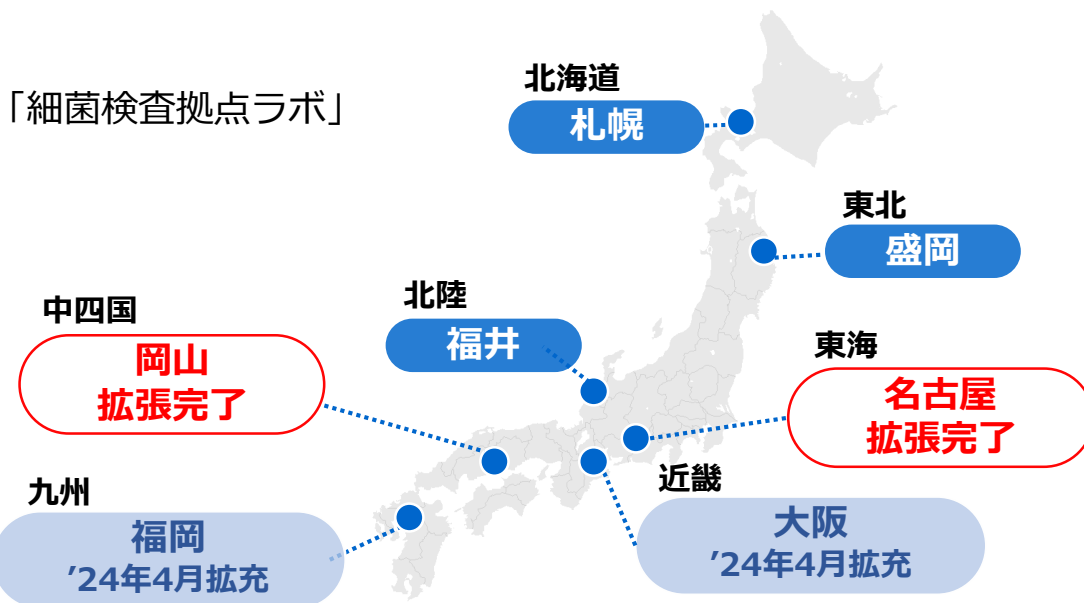
細菌検査の充実

- ・ 地方の検査能力を拡充
総研一極集中型から地産地消型への移行 → 報告日数短縮

〈 検査能力 〉

名古屋 139% ('19年度比)

岡山 120% ('19年度比)





営業力の充実

顧客基盤の拡大と深耕

- BMLグループ全社で連携したマーケティングの実施
- 本部と支社・営業所の連携による営業展開

非保険分野の強化

【医療情報】

- クラウド版 電子カルテの上市
- 臨床検査システム（B-Liner）の機能拡充

【予防医学】

- **健診事業の強化**（営業戦略/集荷体制の確立）

【食品衛生】

- 食品品質管理の総合コンサルティング
- 資格認証事業の拡大（JFS-B/JFS-C）

営業力の充実

■ 健診事業の強化

- ・ 顧客分析を行い自社の健診分野の売上高を明確化
- ・ 健診ソリューション担当者を本部に配置しオプション検査のプロモーションを展開
- ・ '22年度比では臨床検査4.0%の増収に対し、健診事業は5.7%の増収となり臨床検査を上回る

＜充実したオプション項目のご案内＞





集配プロセスの革新

利便性の向上 / 業務負荷の低減

■ デジタルレポーティングシステム(DRS)の推進

(依頼書/検体受付時)

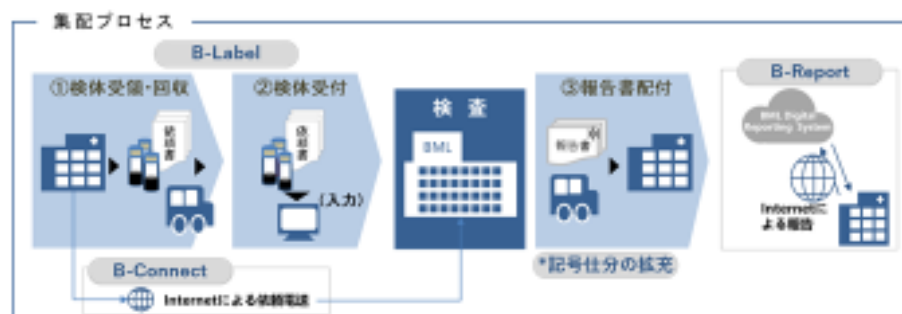
- ペーパーレス化
- 検体ラベルによる採取間違いの防止
- 受付業務の簡素化

(検査報告時)

- インターネットによる検査結果の照会
- 報告書仕分けの効率化

⇒ 「パイロット地区」 から 「全国」への展開

集配拠点
(全国100以上)



データ品質の追求

■ 温度管理の定着

集配プロセスの革新

■ デジタルレポーティングシステム (DRS)の推進

- ・ バーコード付きラベル(B-Label)の検体数と削減額の相関

	'21年度		'23年度
運用開始営業所数	3営業所		10営業所
B-Label検体数	180万本		873万本
受付人員数	—		-10.4%
削減額	—		30百万円

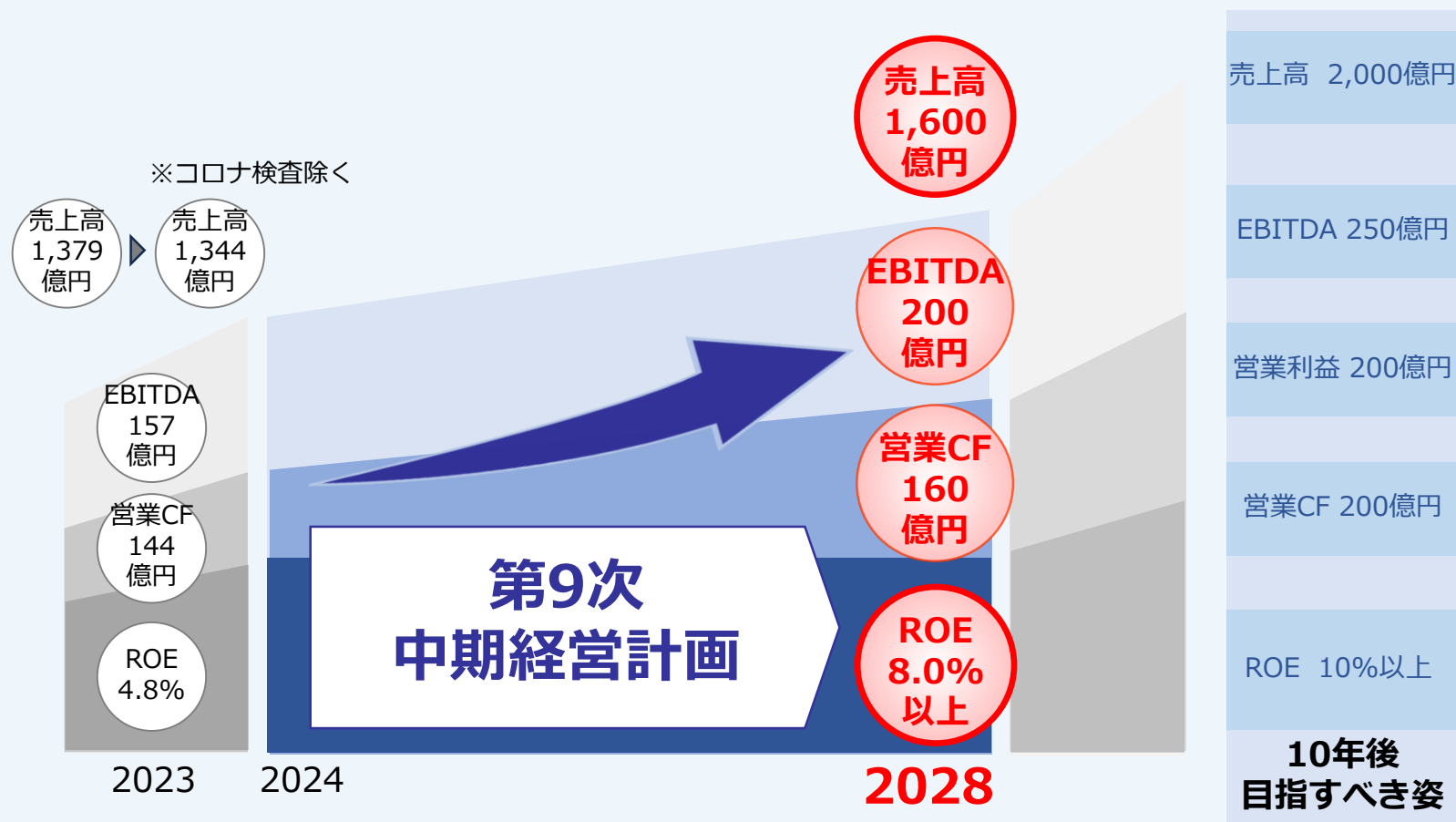
- ・ 検査依頼の電子化による効果

	'21年度		'23年度
パンチャー人員数	—		-11.8%
削減額	—		46百万円

第9次中期経営計画

(2025年3月期-2029年3月期)

- 新棟・DX・価格戦略効果による収益の飛躍的向上
- 安定した売上成長：年平均成長率 CAGR 4.0%以上を継続
'28年度売上高1,600億円
- バランスのとれた成長投資と株主還元：ROE8.0%以上を実現



社会課題の深刻化	☐ 人口減少(労働力不足) ☐ 地域紛争の勃発	☐ 自然災害の激甚化 ☐ 原材料・エネルギーの価格高騰
ESG	☐ 気候変動への対応 ☐ 資本コスト・株価を意識した経営 (PBR1倍以上) ☐ コーポレートガバナンスコード/スチュワードシップコードの改定	
臨床検査市場における役割の変化	☐ コロナ検査/ゲノム検査を通じて、臨床検査センターの重要性が再評価	
DXの推進	☐ 社会のデジタル化の加速	(例) 行政による医療デジタル化の推進 (例) キャッシュレス決済の加速度的な普及
償却費用の一時的な増加	☐ BML総合研究所/PCLジャパン/BFSによる大型投資の償却負担が収益を圧迫	

企業理念

「豊かな健康文化を創造します」

グループビジョン

「医療界に信頼され選ばれる企業をめざす」

第9次中期経営計画



3つのキーコンセプト

さらなる 品質

- 従来の品質活動の内外への浸透
(検査精度・温度管理・集配報告等)
+
- 接遇品質（コールセンター、営業）の向上
- 高機能な検査（ゲノム検査等）の提供
- DX推進による顧客体験価値の向上

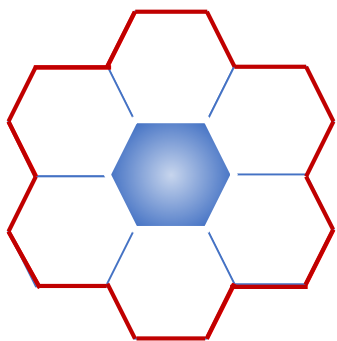
ソリューション

- 一歩踏み込んだ顧客の課題解決
 - ・ 業務効率化対策
 - ・ 人材不足対策
 - ・ 収益改善対策

相互の 発展

- 株主 : 投資価値の向上 (PBR・株主還元)
- 従業員 : 働き甲斐・報酬とパフォーマンス発揮
- 顧客 : 良好なサービス提供と顧客ロイヤルティ
- 取引先 : 相互扶助で業界の安定・発展
- 地域社会 : 地域貢献と雇用創出
- 地球環境 : サステナビリティ

次世代ラボ構築を核とした6つの目標



■ 次世代ラボ構築

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ 売上・シェア拡大 | ☐ 標準化推進 |
| ☐ 事業ポートフォリオ最適化 | ☐ サービスレベル強化 |
| ☐ 収益性向上 | ☐ 高機能検査開発 |

◆ DX ～ 顧客体験価値の向上 × 業務効率化 ～

◆ ESG

次世代ラボ構築

- 次世代ラボ構築として、**221億円**を建物関連へ投資



□ 次世代ラボ構築投資額

BML総合研究所 ・ 6期棟 ・ Labcorp棟	154億円
病理学的検査 (PCLジャパン)	49億円
食品衛生事業 (BMLフード・サイエンス)	18億円
合計	221億円

次世代ラボ構築

■ BML総合研究所 投資額**154億円**

(埼玉県川越市の場)



「Labcorp棟」



「6期棟」



次世代ラボ構築

■ 病理学的検査(PCLジャパン) 投資額**49億円**

(東京都新宿区市谷)



次世代ラボ構築

■ 食品衛生事業(BMLフード・サイエンス) 投資額**18億円**

(埼玉県川越市の場)



次世代ラボ構築 ＜拡張＞

- 【検査能力】 現行比 **125% ~ 200%**へ拡張

BML 総合研究所

	'23年度		'28年度
ルーチン検査	26,807 千検体/年	40,000 千検体/年	150%
微生物検査	2,720 千検体/年	3,800 千検体/年	140%
ゲノム検査	1,050 千検体/年	1,600 千検体/年	150%

PCL ジャパン (病理学的検査)

	'23年度		'28年度
病理検査	125 千検体/年	250 千検体/年	200%
細胞診検査	481 千検体/年	800 千検体/年	166%

BMLフード・ サイエンス (食品衛生)

	'23年度		'28年度
腸内細菌検査 等	6,609 千検体/年	8,280 千検体/年	125%

次世代ラボ構築 <コスト削減>

- 【コスト削減効果】 全検査工程で合計**10億円**の削減効果

<検査工程>



削減効果：**150百万円**

- DX化：作業工数の20%削減



削減効果：**200百万円**

【次世代フロンティア・ルーチン検査工程】

- 省人化：1テスト当たりの人件費15%削減



削減効果：**650百万円**

【ケミストリー・ヘマトロジー・細菌】

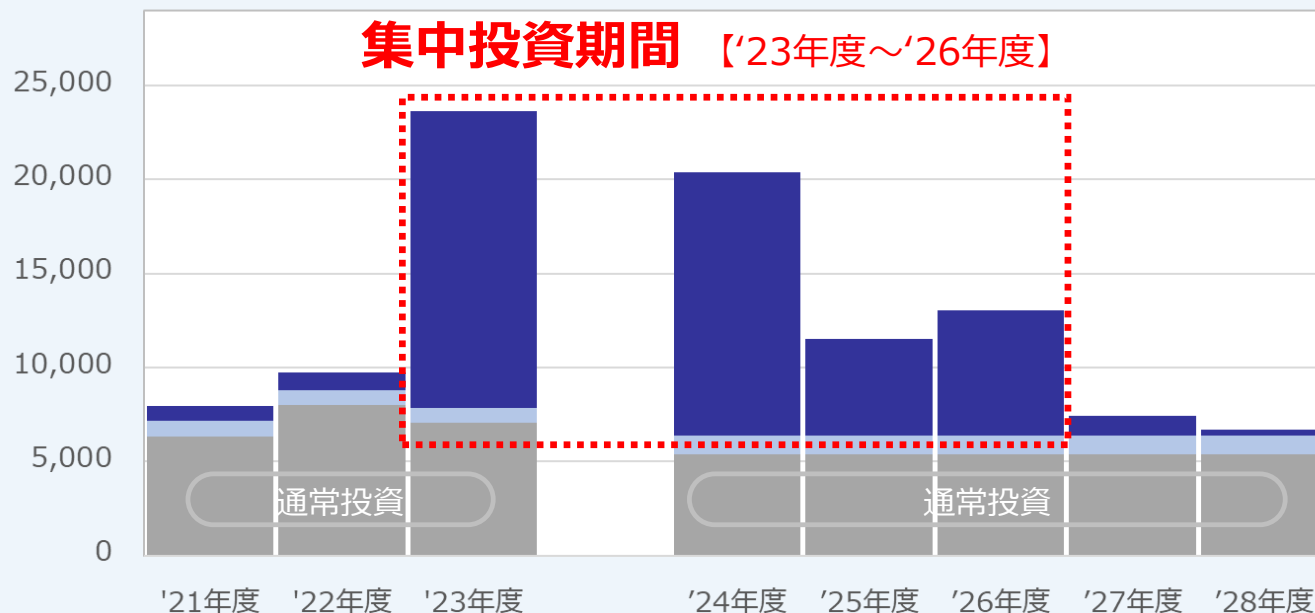
- 最新鋭機導入

【免疫・質量分析・ゲノム】

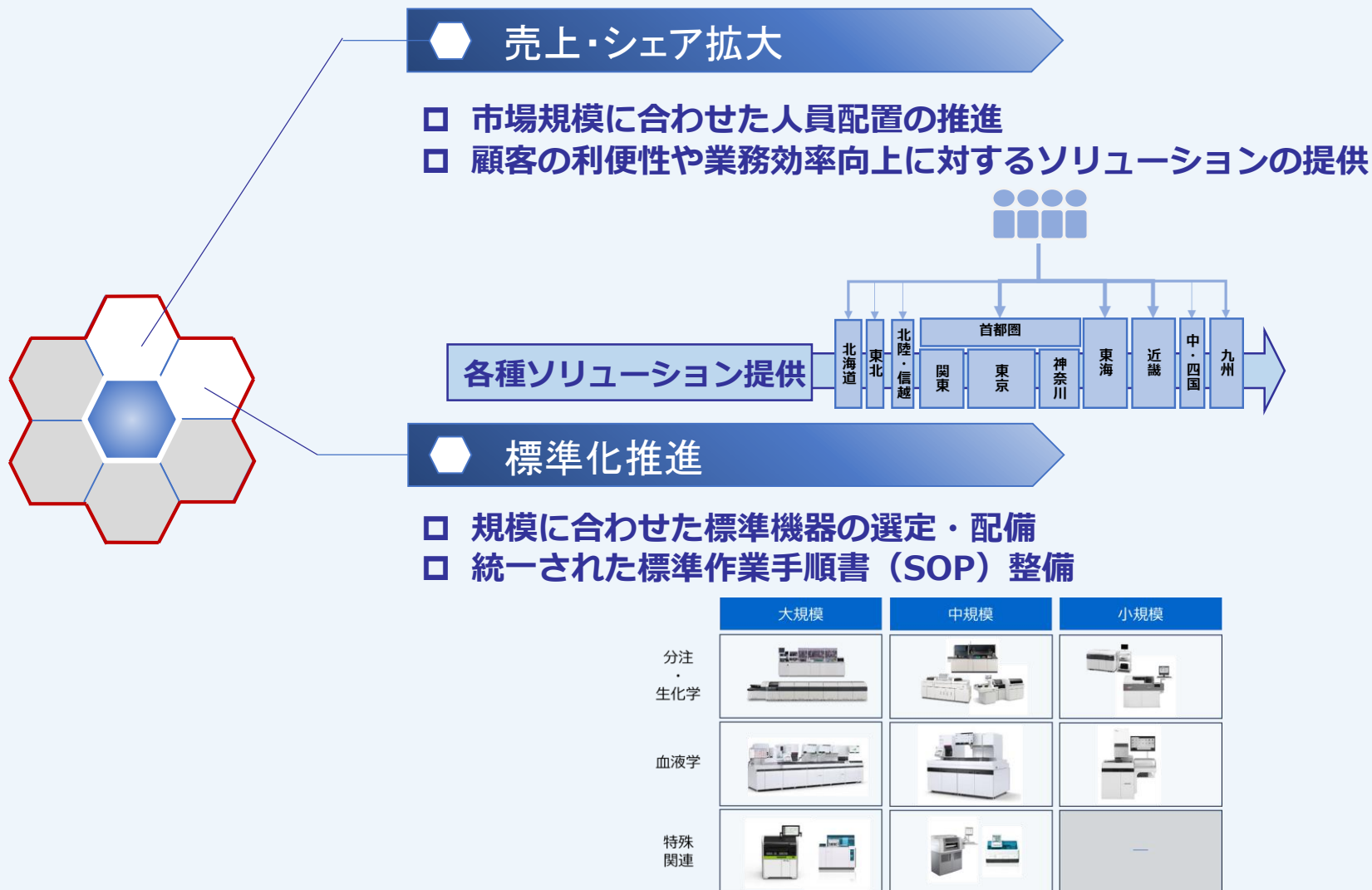
- 高性能・高効率試薬の開発及び導入

参考) 成長投資

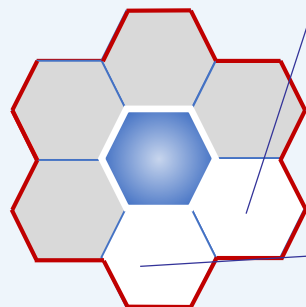
- 第8次後半から第9次前半は、新たな成長のための**集中投資期間**



6つの目標「売上・シェア拡大」・「標準化推進」



6つの目標「事業ポートフォリオ最適化」・「収益性向上」



事業ポートフォリオ最適化

- 各事業を成長させつつ、事業別のROEを向上
- 特に臨床検査事業の採算性を抜本的に改善

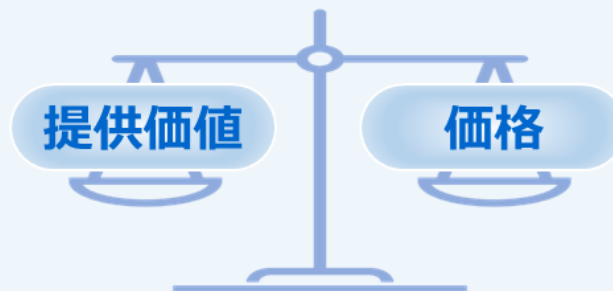
臨床検査事業

食品衛生

医療情報システム

収益性向上

- 品質やサービスレベルに対する認知度向上
- 価格の適正化の推進



6つの目標「サービスレベル強化」・「高機能検査開発」

サービスレベル強化

- 全国拠点に質量分析装置を配備・地方での細菌検査実施を促進
- 各拠点ラボの病理学的検査処理能力を順次増強
- コールセンター・サポートセンターの拡充



PCL新東京ラボ



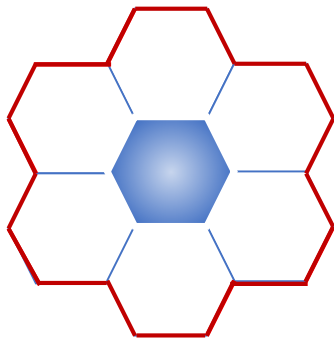
コールセンター

高機能検査開発

- 先進的ゲノム解析デバイスの導入
- バイオ企業、大学、研究機関との連携



DX・ESGへの取り組み



■ 次世代ラボ構築

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------------|
| ☐ 売上・シェア拡大 | ☐ 標準化推進 |
| ☐ 事業ポートフォリオ最適化 | ☐ サービスレベル強化 |
| ☐ 収益性向上 | ☐ 高機能検査開発 |

- ◆ DX ～ 顧客体験価値の向上 × 業務効率化 ～
- ◆ ESG

DX推進

- 【DX (DRS)推進により業務プロセスを変革し、集配関連業務を大幅に削減

Digital Reporting System (DRS)



Digital Reporting System (DRS)による

作業負荷の軽減

×

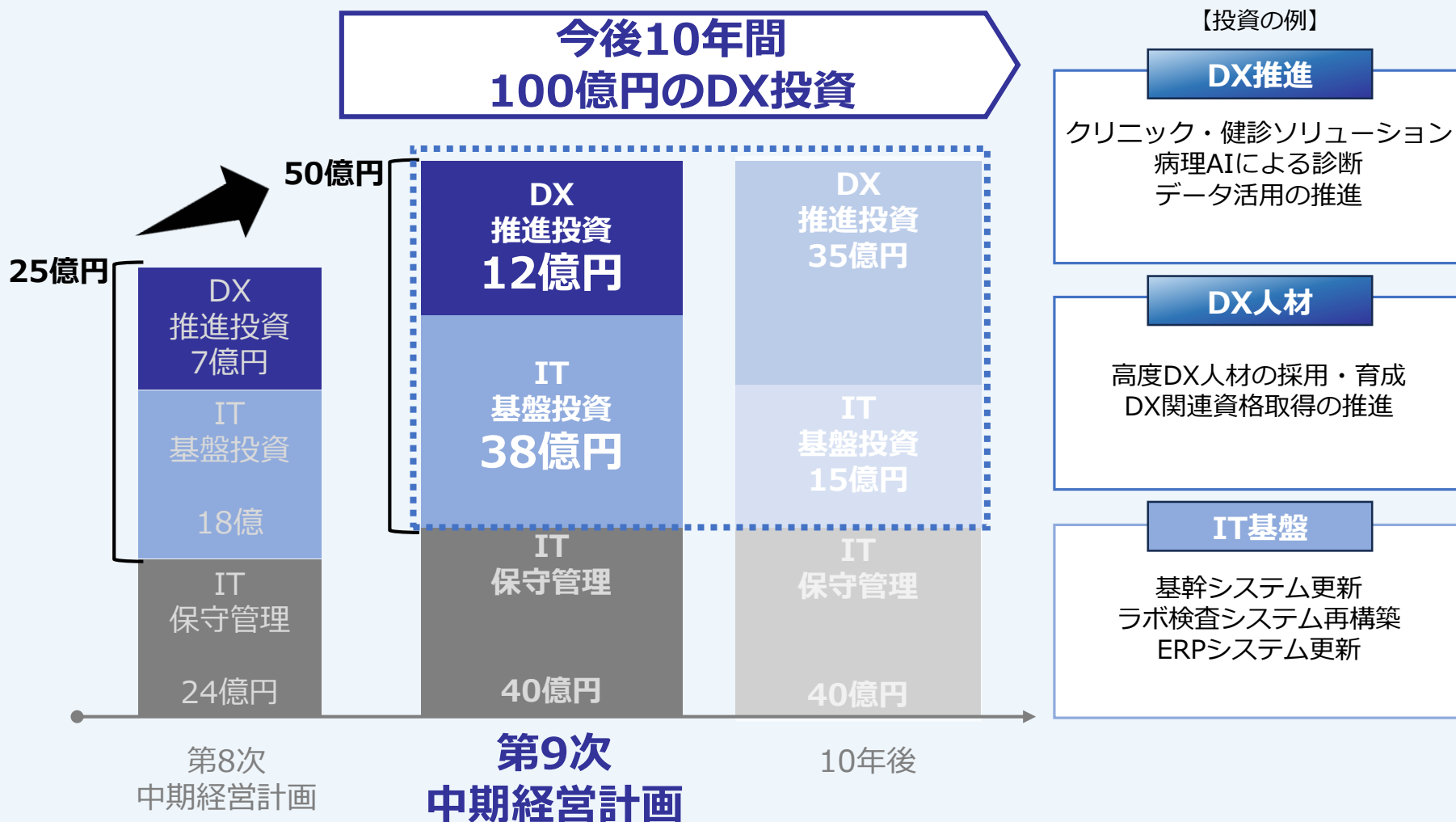
ペーパーレス化

受付・入力人員 **20%削減**

集配コース **20%削減**

DX投資

■ 「IT基盤投資」と「DX推進投資」を促進



ESG (環境)

■ 環境に関する取り組み

KPI		目標	達成年度	主な取り組み
'21年度基準のCO2排出量	スコープ 1・2 の削減	25%削減	'30年度	・ 高効率な空調設備への更新 ・ 営業集配車両へエコカーの導入 ・ 再エネ電力の導入 ・ 太陽光発電等CO2フリー電力の導入
	スコープ 3 の削減	排出量の開示 排出目標の設定	'25年度 '26年度	・ 対象範囲や方法を検討し開示を行なう ・ スコープ 3 の目標設定
カーボンニュートラルへの取り組み		中期目標の設定	'25年度	・ '50年カーボンニュートラル達成に向けた中長期目標の設定
廃棄物のリサイクル化		プラスチック リサイクル率 100%	'28年度	・ BML総合研究所で廃棄されているプラスチック（医療廃棄物を除く）を業者を通じてケミカルリサイクル化
サプライチェーンマネジメント		SCM体制の構築	'28年度	・ サプライチェーンに関する各種方針策定 ・ サプライヤーとの環境課題解決に向けた協働

ESG (社会)

■ 働きやすく・働きがいのある職場の実現

人財K P I		目標	達成年度	主な取り組み
ダイバーシティ ・エクイティ & インクルージョン (DE&I)	女性管理職比率	18%	'28年度	・女性職員向けポジティブアクション ・毎期女性管理職登用30%以上
	育児休業後の復職率	100%	毎年	・休職者フォロー ・復職者面談、キャリアセミナー
	男女別育児休業取得率	女性 100% 男性 80%	'28年度	・男性育休取得推奨 ・管理職教育
人財雇用 ・育成	平均教育研修時間（年）	15時間 (管理職25時間)	'27年度	・階層別研修
	研修受講率	100%	'27年度	・繰り返しの研修告知による認知率の向上 ・未受講者への定期的なフォロー
職員の 健康と安全	有給休暇取得日数	12.0日	'25年度	・連続5日間有給取得の奨励 ・時間単位有給休暇制度の導入
	定期健康診断受診率	100%	毎年	・産業医、看護師による定期的なフォロー
	ストレスチェック受検率	80%	'25年度	・健康状態、ストレス状況把握の必要性を繰り返し発信し、部門単位で受検を継続奨励

ESG (ガバナンス)

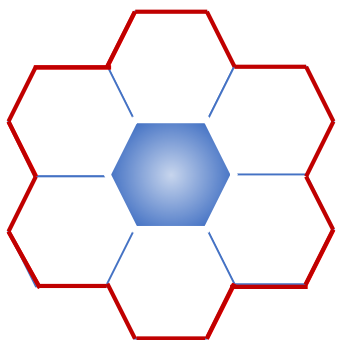
■ 「CGC」の改定、「議決権行使助言方針」を想定したガバナンス体制の強化

テーマ		主な取り組み
ダイバーシティ	女性役員比率	20%
	役員報酬制度	・ 役員報酬にESG評価項目導入
監督・執行体制強化	サクセッションプラン	・ 社外取締役中心の指名委員会の関与強化
	投資家説明会 IR活動	・ 経営層による対話（年間6回以上） ・ 個別面談の強化 ・ 社外を含む取締役の出席
株主との対話	資本政策	・ バランスのとれた成長投資と株主還元

*Expanding
with **Passion** 2028*



定量目標



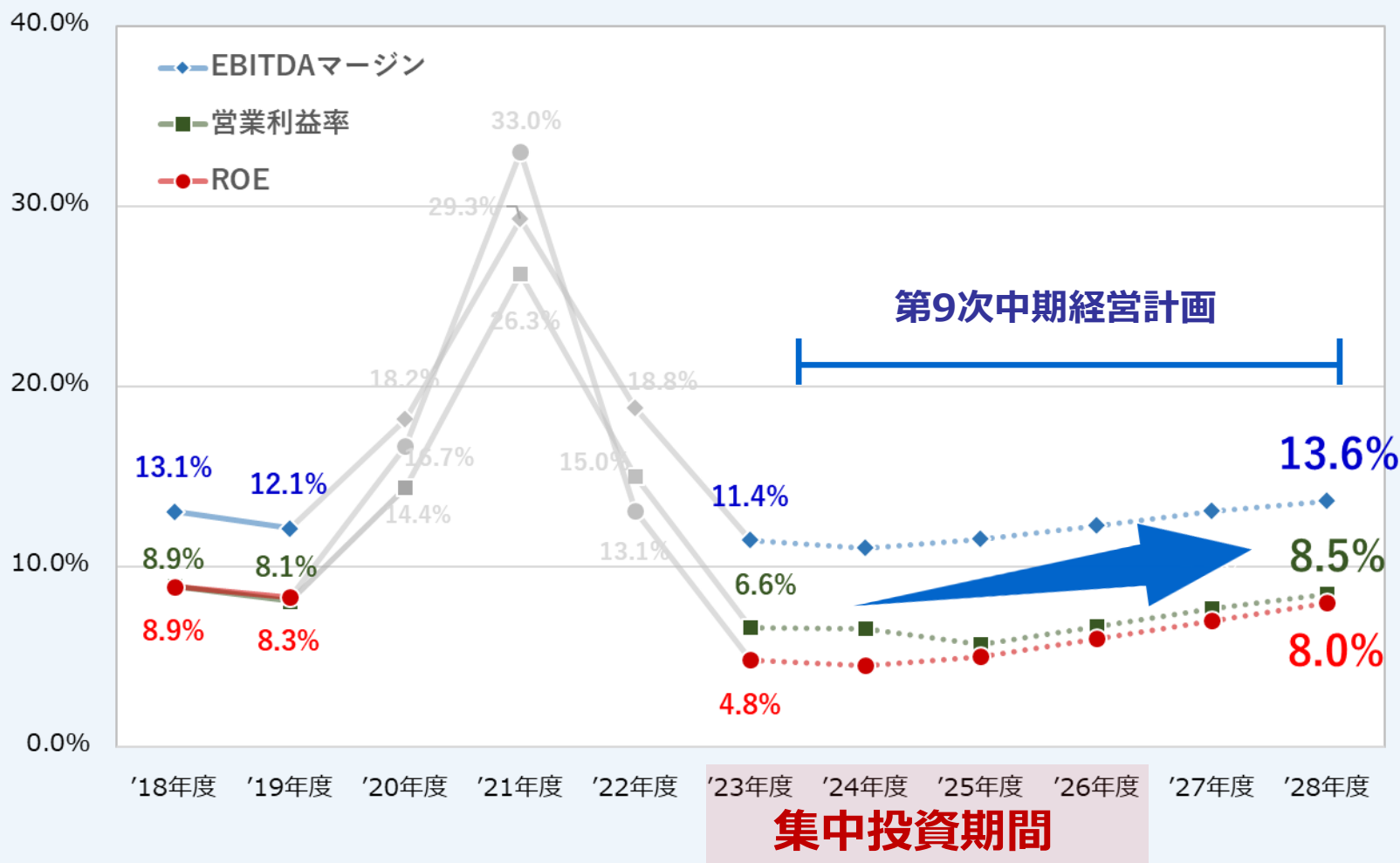
- ☐ 第9次中期経営計画の目標
- ☐ 財務指標の推移
- ☐ 2024年度通期の見通し
- ☐ 株主還元

第9次中期経営計画の目標

	'23年度 実績		'28年度 目標
			(百万円)
売上高	137,964		160,000
営業利益	9,167		14,000
EBITDA	15,745		20,000
営業CF	14,446		16,000
ROE	4.8%		8.0% 以上
PBR	0.9倍		1倍 以上
株主還元方針	・ 配当性向 60%以上 かつ、1株あたり 100円 以上 (配当性向60%以上を基本方針としつつ、将来の収益水準を見据え下限を100円に設定)		

経営指標の推移（計画イメージ）

■ 各種指標を右肩上がりで向上させる



10,000

0

'24年度連結業績計画

■ '24年度連結業績計画

売上高：通常検査は4.2%の増収をめざす

営業利益：新棟関連費用が増加するものの、23年度同額をめざす

	'23年度 実績		'24年度 計画	増減額	前年対比
				(百万円)	
売上高	137,964		140,000	2,036	1.5%
通常検査	134,405		140,000	5,595	4.2%
コロナ検査	3,559		—	-3,559	—
営業利益	9,167		9,200	33	0.4%
経常利益	9,605		9,700	95	1.0%
当期純利益	6,034		6,100	66	1.1%
EBITDA	15,745		16,800	1,055	6.7%

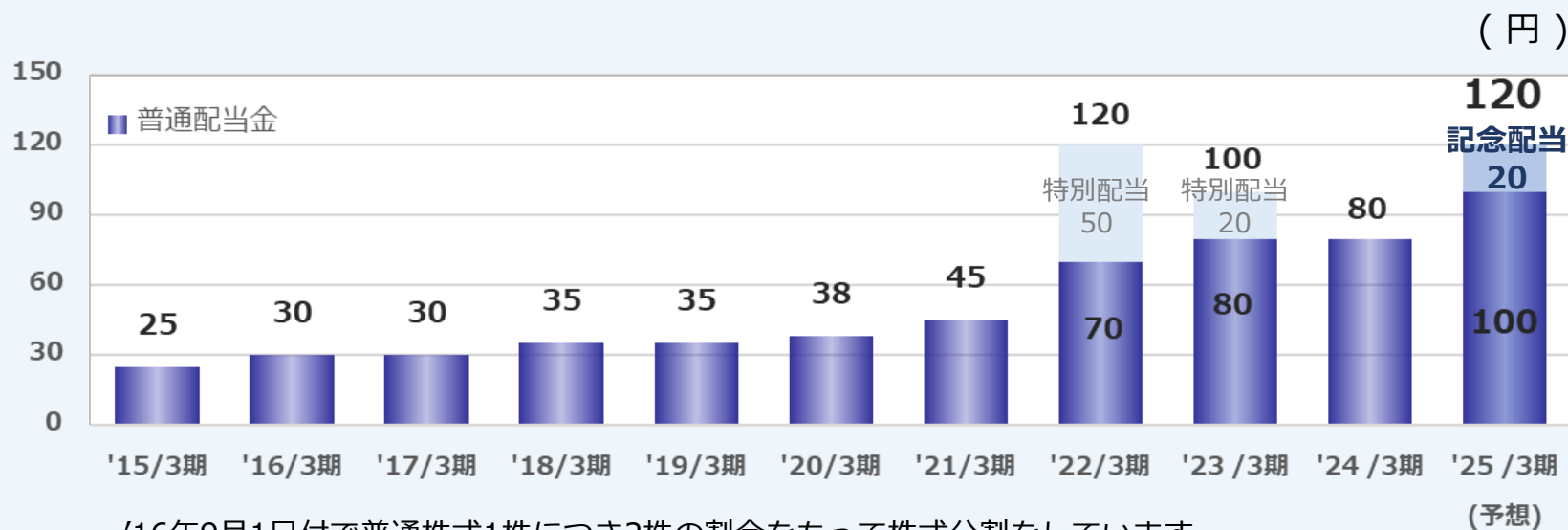
株主還元

■ 配当金の推移

- ・ '25年3月期予想 年間 **120円/株**

普通配当20円に加え、70周年記念配当20円の合計**40円増配**

（ 中間 : 普通配当 50円
 期末 : 普通配当 50円 記念配当 20円 合計70円 ）



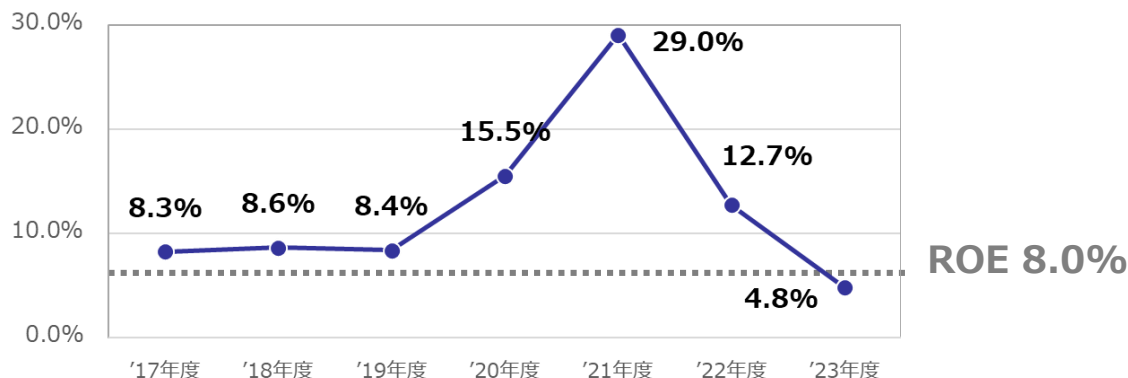
- ・ '16年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合をもって株式分割をしています。
- ・ '16年以前は分割後の金額で表示をしています。

資本コストや株価を意識した経営の推進

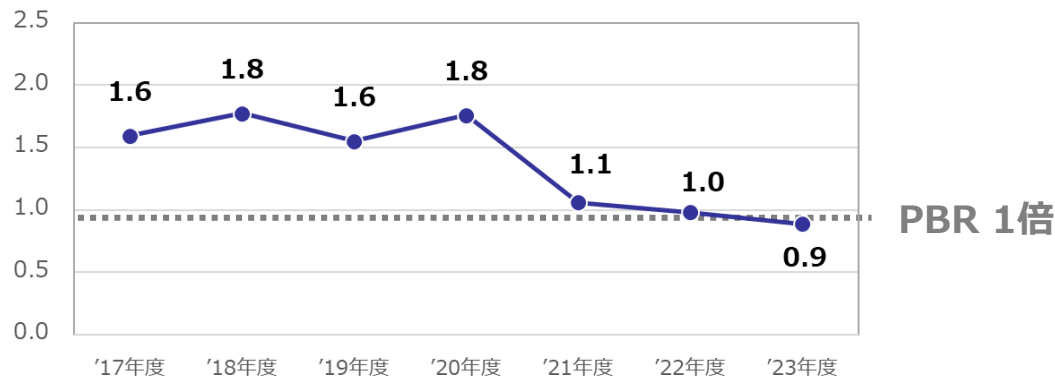
- 当社の資本コストは5%～6%、直近のROEは自己資本の増加と収益率の低下により資本コストを下回る水準
- PBRは自己資本が増加したことで資産価値を下回る水準
- 今後、集中投資期間に入り、償却負担により一時的に利益が下押しされることもあり、株主・投資家の皆様の理解を得る必要がある

現状認識

ROE



PBR



方針

【持続的な成長】・【資本効率向上】

- ☐ 収益率の向上と資本の適正化に取り組む
- ☐ '28年度ROE8.0%以上をめざす

ROE 向上への 取り組み

【持続的な成長】

- ☐ 成長に向けた投資

・ 臨床検査業界シェア30%超へ
向けた受託キャパシティの拡大

・ 収益力強化のための付加価値向上
(ソリューション力) = 人財投資

【資本効率向上】

- ☐ 事業ポートフォリオの最適化
- ☐ 株主還元の拡充

・ 各セグメントの収益性を確認し
収益改善ポイントを明確化

・ 安定配当を継続しつつ、
還元水準の大幅な向上を目指す

ファルコホールディングスとの 業務提携について

ファルコホールディングスとの業務提携について

■ 業務提携については計画通りに進捗中



特殊検査の受託

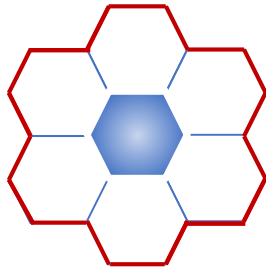
- '23年7月より受託開始し、順次項目を拡大
- 予定項目数の60%まで実施

ノンコアエリアにおける検査の相互委託

- ルーチン・一般検査の受託に向けて体制を整備中
 - ・ 検査受委託のためのデータ連携システム構築（受付・依頼・報告等の情報）
 - ・ 検査項目の精査（基準値等）
 - ・ 検査機器設備投資
 - ・ 効果算定

相互の顧客基盤を活用したICT商品の販売

- '23年10月よりメディサーージュ社の「レセスタ」を東京・神奈川地区でパイロット販売
- '24年度は同地区で本格展開



第9次中期経営計画

Expanding with Passion 2028

＜ 将来に関する記述等についてのご注意 ＞

本資料に記載されている将来に関する見通し、戦略、計画に関する記述等は、当社が現在入手している情報に基づく本資料作成時点での種々の前提に基づいた当社の判断であります。従ってこれらの記述・前提は、その内容の正確性を保証したり、将来の計画数値、施策の実現を確約したりするものではありません。今後、様々な要因によって記載の見通しと異なる結果を生じえるリスクを含んでいます。また、今後予告なしに変更されることがあることをご了承下さい。