

株式会社ビー・エム・エル

2024年度第2四半期 決算説明会

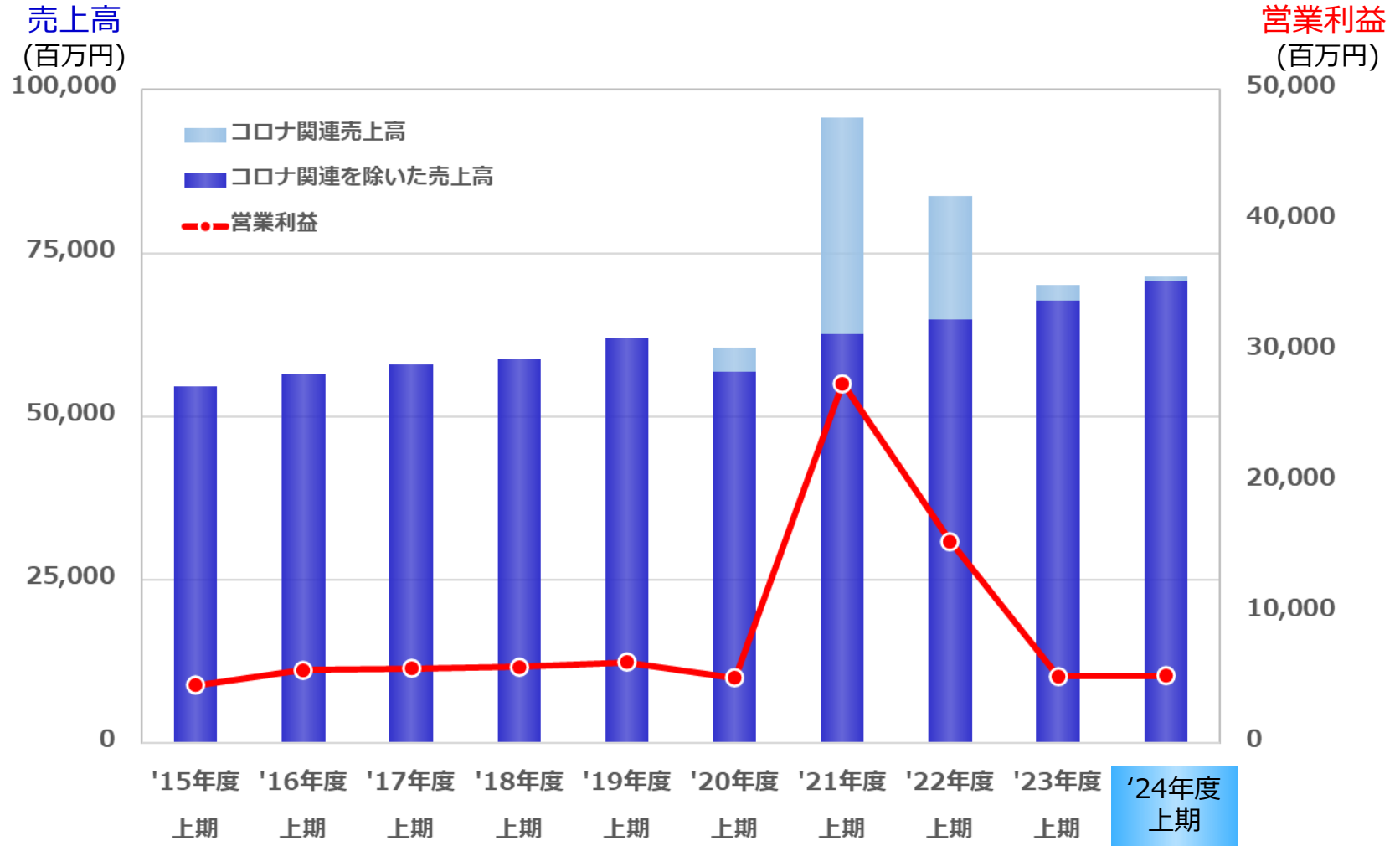
2024年11月8日
代表取締役社長
近藤 健介

目次

- ・ 2024年度第2四半期決算業績概要
- ・ 第9次中期経営計画
- ・ 設備投資・減価償却費計画
- ・ 財務フレームワーク
- ・ 2024年度通期の見通し
- ・ Qualis Cloud 販売再開

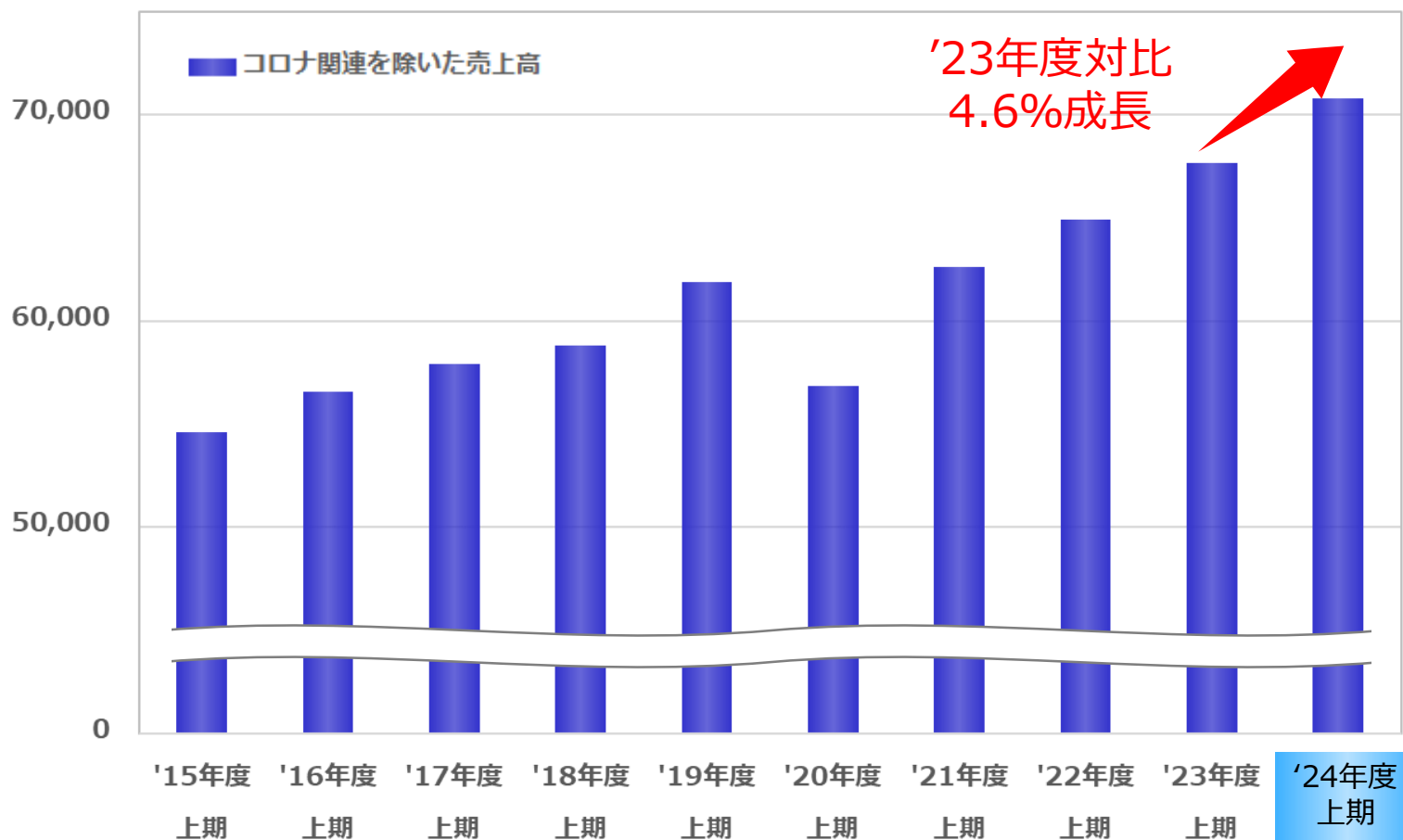
2024年度第2四半期決算業績概要

【 新型コロナウイルス関連検査は減少したものの増収・増益 】



【 コロナ関連検査を除いた売上高は堅調に推移 】

(百万円)

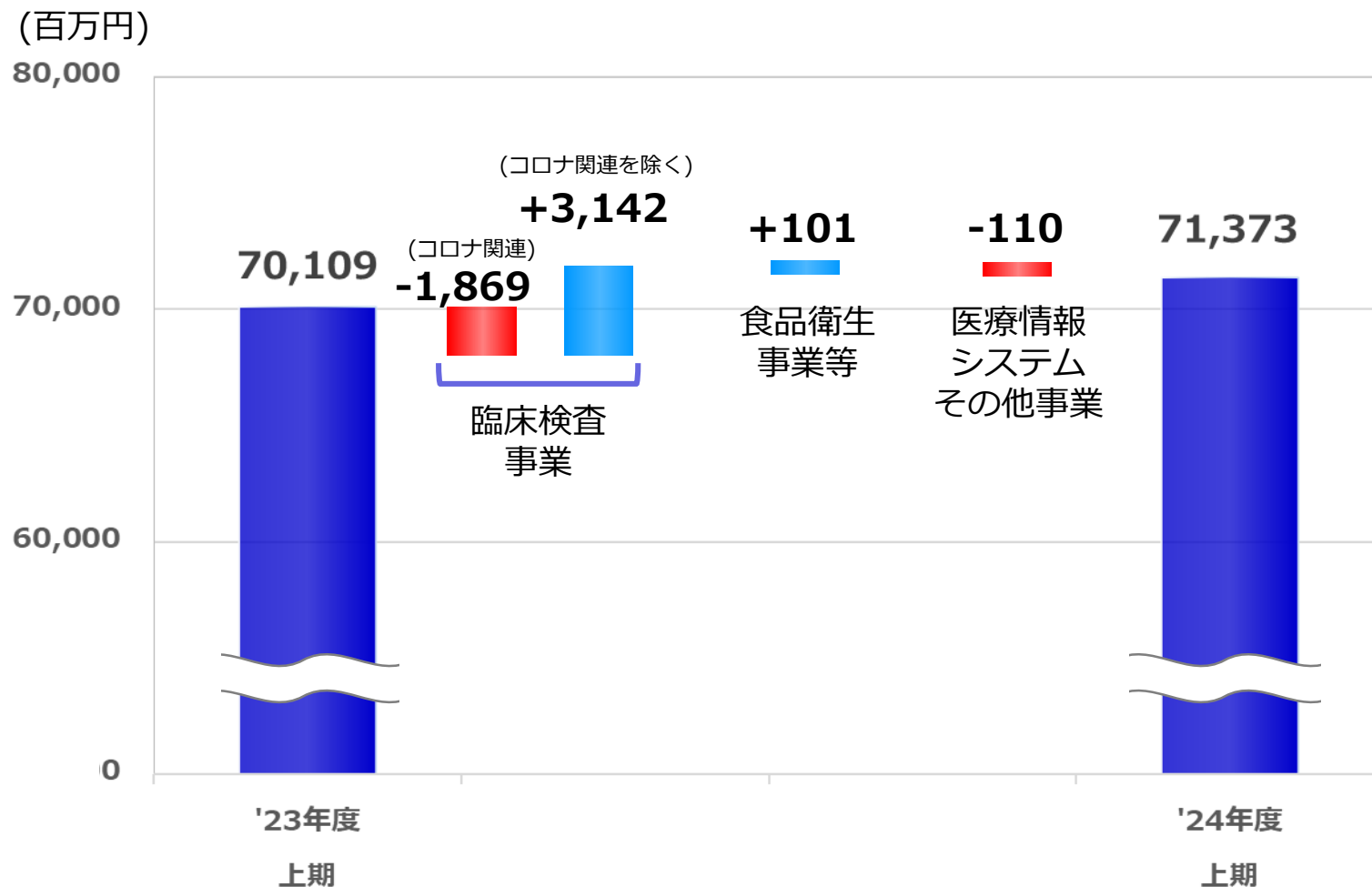


前年度業績比較表

(百万円)

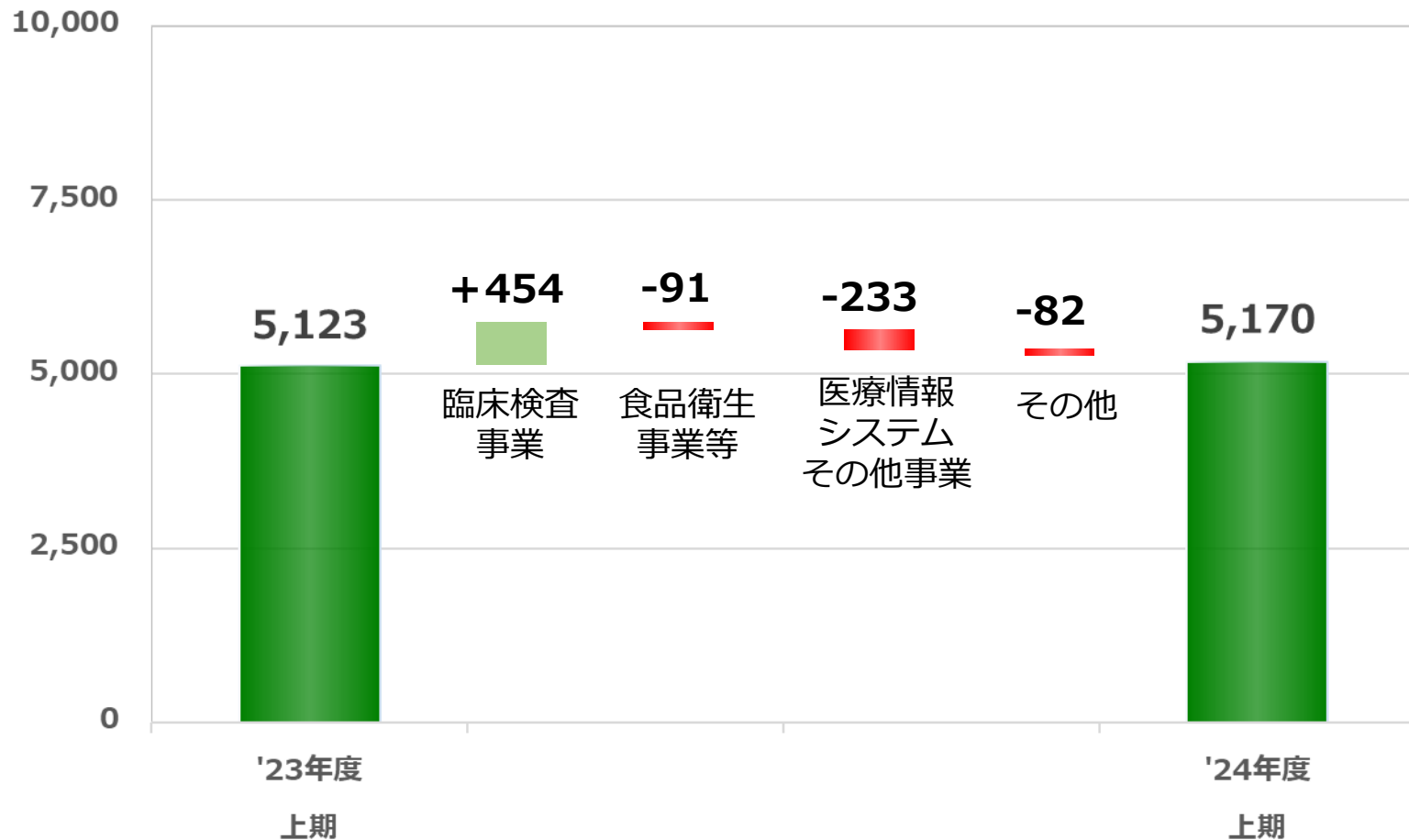
	'23年度 上期	'24年度 上期	増減額	増減率
売上高	70,109	71,373	1,263	1.8%
検査事業	66,650	68,025	1,374	2.1%
臨床検査	64,391	65,665	1,273	2.0%
食品衛生	2,258	2,360	101	4.5%
医療情報システム	2,647	2,622	-25	-1.0%
その他事業	811	726	-85	-10.5%
営業利益	5,123	5,170	47	0.9%
経常利益	5,275	5,359	83	1.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,355	3,426	71	2.1%

売上高 前期比 12億63百万円 (1.8%) 増収



営業利益 前期比 47百万円 (0.9%) 増益

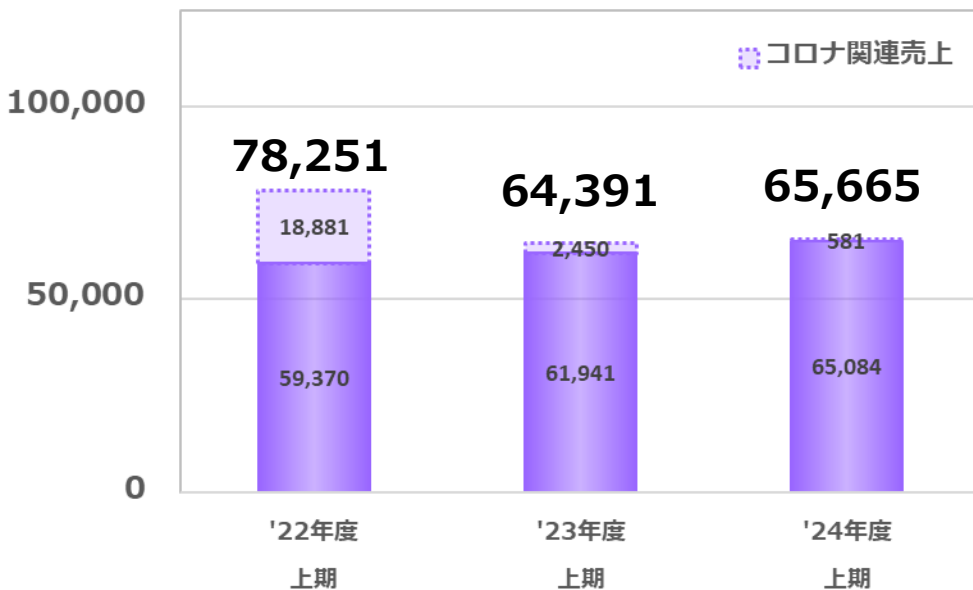
(百万円)



売上高 656億65百万円
前期比 12億73百万円（2.0%）増収

主なトピック

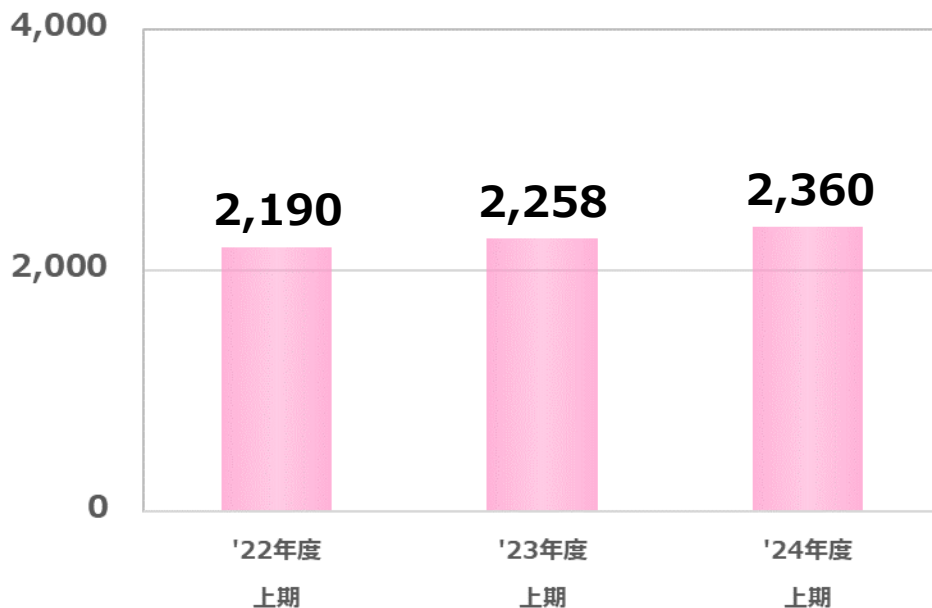
(百万円)



- ✓ 新規獲得
 - ・ 新規顧客を順調に獲得
- ✓ 価格の適正化を推進
 - ・ 不採算項目の見直し
- ✓ 価格変動
 - ・ +0.09%の上昇 (コロナ関連検査除く)

売上高 23億60百万円
前期比 1億1百万円（4.5%）増収

（百万円）

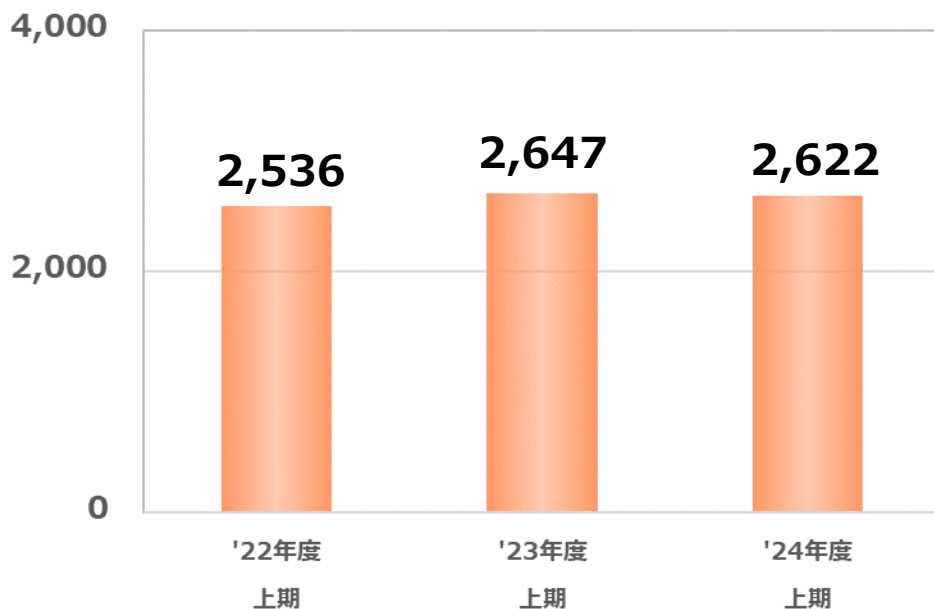


主なトピック

- ✓ 食品コンサルティング
 - ・ 総合取引提案を推進したことにより店舗点検や表示点検等の受注が増加
- ✓ 腸内細菌検査
 - ・ 取引先数の増加に伴い通常検便やノロウイルス検便の受託数が堅調に推移

売上高 26億22百万円
前期比 25百万円 (1.0%) 減収

(百万円)

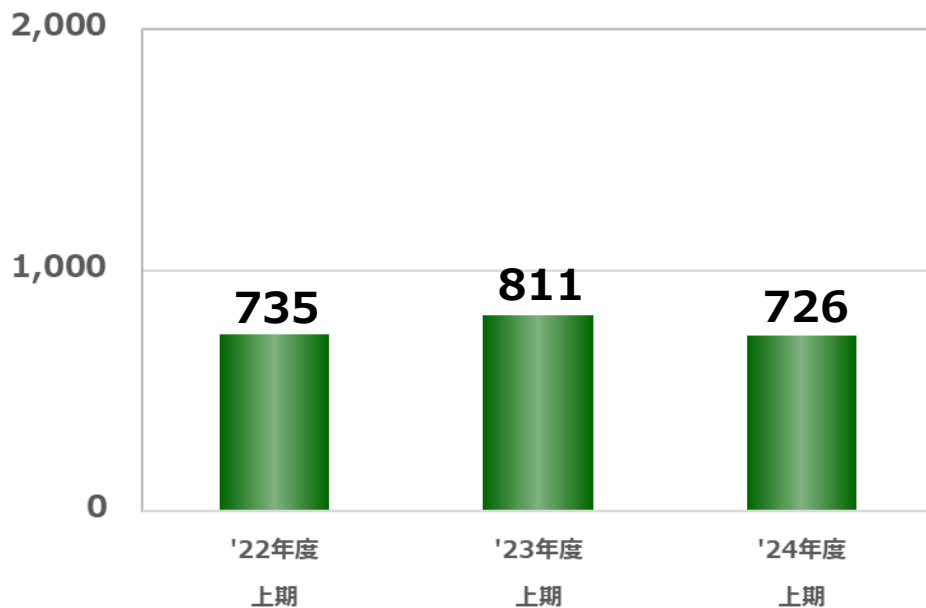


主なトピック

- ✓ 新規販売
 - ・ Qualis Cloud販売の一時停止により新規販売が低調
- ✓ オンライン資格確認等システム
 - ・ 需要が一巡したことに伴い導入が減少

売上高 7億26百万円
前期比 85百万円（10.5%）減収

(百万円)

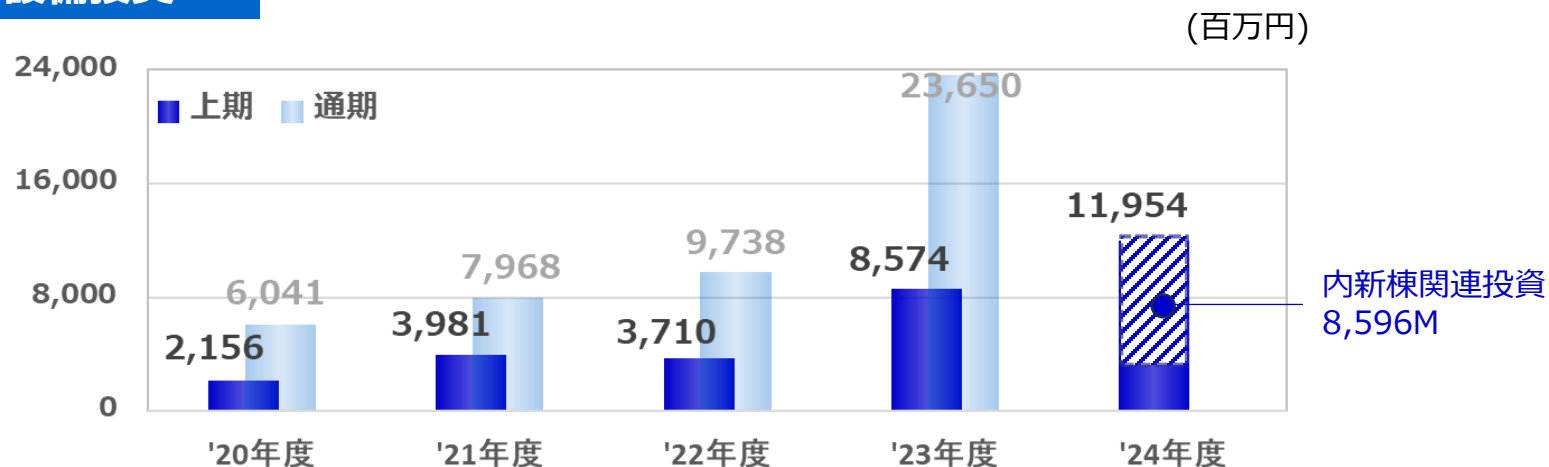


主なトピック

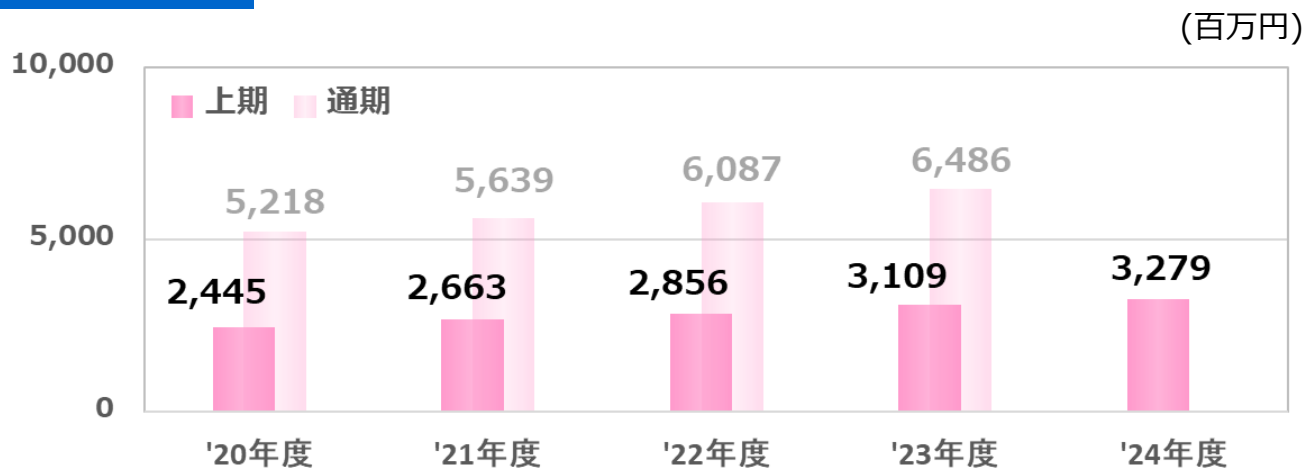
- ✓ 調剤薬局事業
 - ・ 薬価引下げ
 - ・ 発熱外来患者数の減少
 - ・ 新型コロナウイルス治療薬の処方箋枚数が減少

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)

	'23年度 上期	'24年度 上期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,994	9,386	-1,607
投資活動によるキャッシュ・フロー	-9,334	-13,380	-4,046
財務活動によるキャッシュ・フロー	-3,356	-2,579	776
現金および現金同等物の期末残高	81,064	63,765	-17,298

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 : +128

法人税等の還付金 : -1,070

■ 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 : -4,069

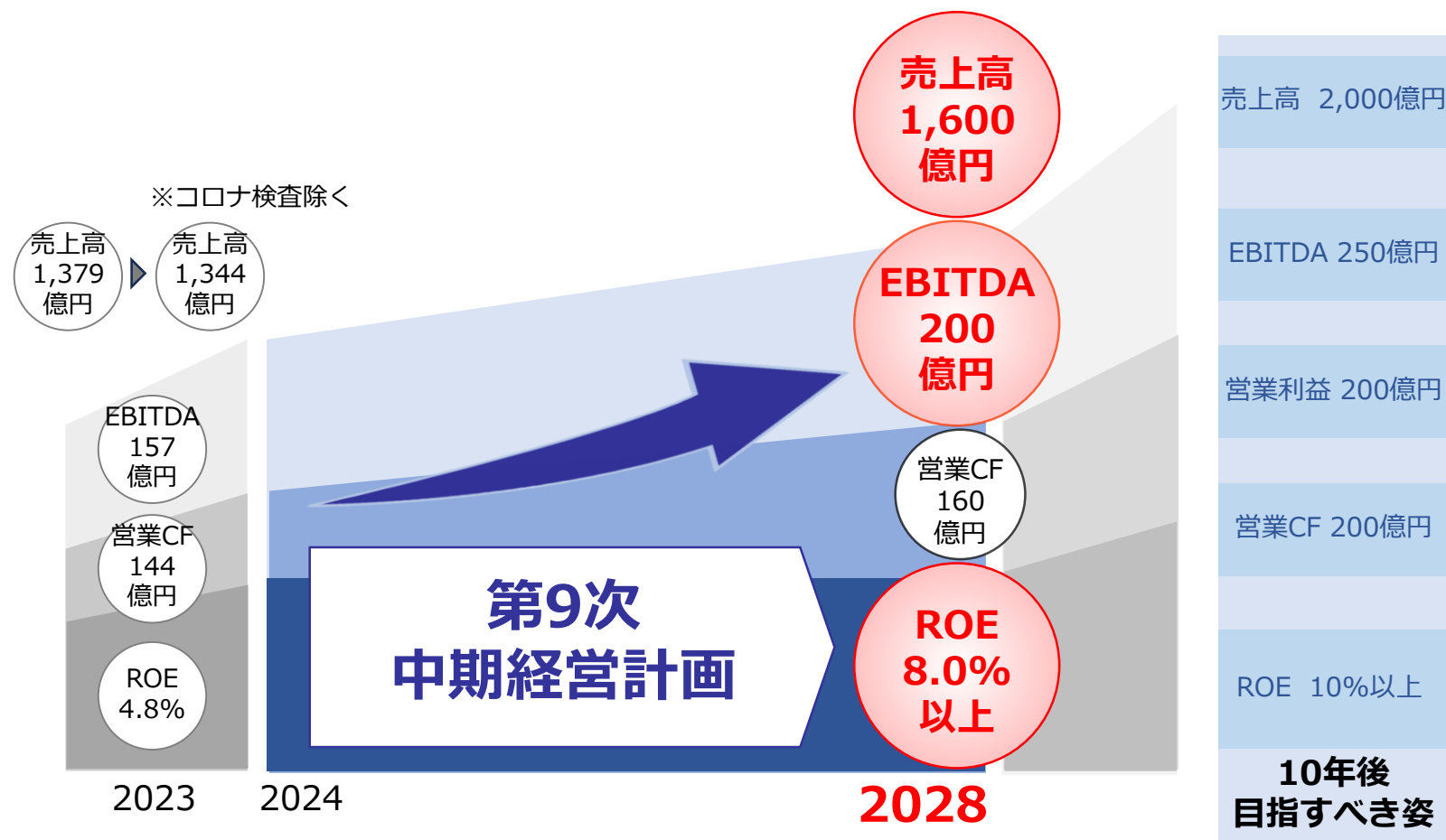
無形固定資産の取得による支出 : +84

■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

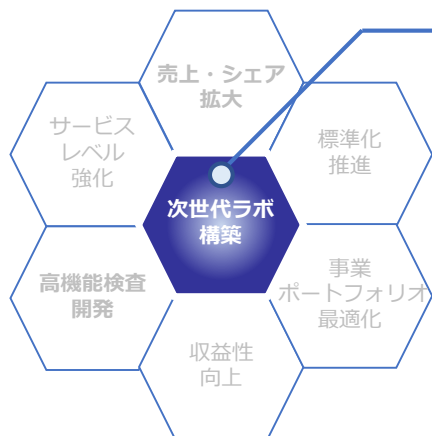
配当金の支払額 : +781

第9次中期経営計画

- 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







■ 第6期棟竣工に伴う検査キャパシティの拡張
→ '23年度対比 **140~150%** の検査能力確保

■ コスト削減
→ 受付～報告工程で**10億円**の削減効果を見込む

■ 環境対策・BCP対応
→ 太陽光パネル・高効率熱源機器の導入によるCO₂の削減
→ 浸水・震災・被災時対策



次世代ラボ構築 <拡張>

■ 【検査能力】 '23年度対比 **125% ~ 200%**へ拡張

BML 総合研究所

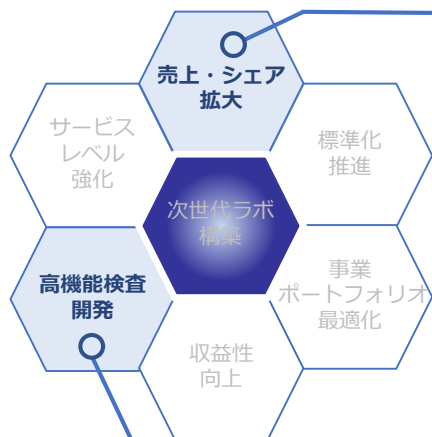
	'23年度		'28年度
ルーチン検査	26,807 千検体/年	40,000 千検体/年	150%
微生物検査	2,720 千検体/年	3,800 千検体/年	140%
ゲノム検査	1,050 千検体/年	1,600 千検体/年	150%

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)

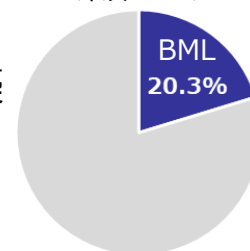
	'23年度		'28年度
腸内細菌検査 等	6,609 千検体/年	8,280 千検体/年	125%



■ 新棟建設によるキャパシティの拡大

→ 臨床検査業界シェア**30%超**への受託体制構築

<業界シェア>



出典先：矢野経済研究所
2024年度版臨床検査センター経営総覧

■ 営業リソースの適正配分

→ 市場規模に合わせた人員配置を推進

■ 顧客の利便性や業務効率向上に対するソリューションの提供

→ 顧客の課題解決に積極的に取り組む

■ ゲノム検査ラインアップの拡充

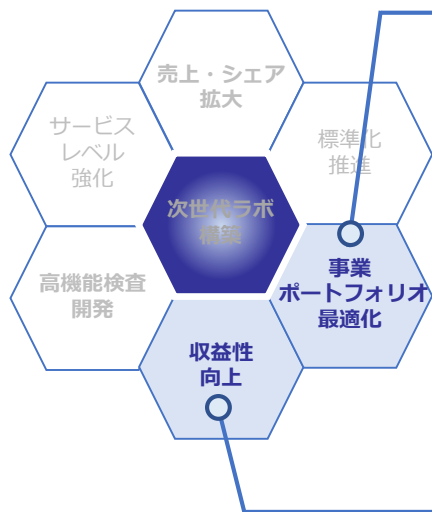
→ 新規受託開始項目

症候群性難聴の遺伝子解析、オンコマインマルチCDx7遺伝 など

■ バイオ企業、大学、研究機関との連携

→ 新規検査項目を準備中

EBITDA200億円・ROE8.0%以上へ向けた施策



■ 各事業を成長させつつ、事業別のROEを向上

■ 臨床検査事業の採算性を抜本的に改善

→ 以下の3つの施策を対応中

- ・ **BML総合研究所収益改善**
検査工程の見直し など
- ・ 集配体制の見直し (目標：集配コース数 20%削減)
パイロット地域で**20%**削減。今後、順次全国展開
- ・ 価格の適正化推進
不採算項目ならびに販売容器の価格適正化

+

■ 株主還元の強化

- ・ 増配に加え機動的な自己株式取得を検討

売上高

'23年度対比 **+4.6%**増収 (コロナ関連検査除く)
(臨床検査事業 +5.1%増収 (コロナ関連検査除く))

高機能検査 開発

ゲノム検査ラインアップの拡充
新たに**7項目**の検査受託開始

収益改善

'24年度上半期で**約8億円**を確保 (交渉確定分を含む)

設備投資計画 減価償却費計画

■ BML総合研究所

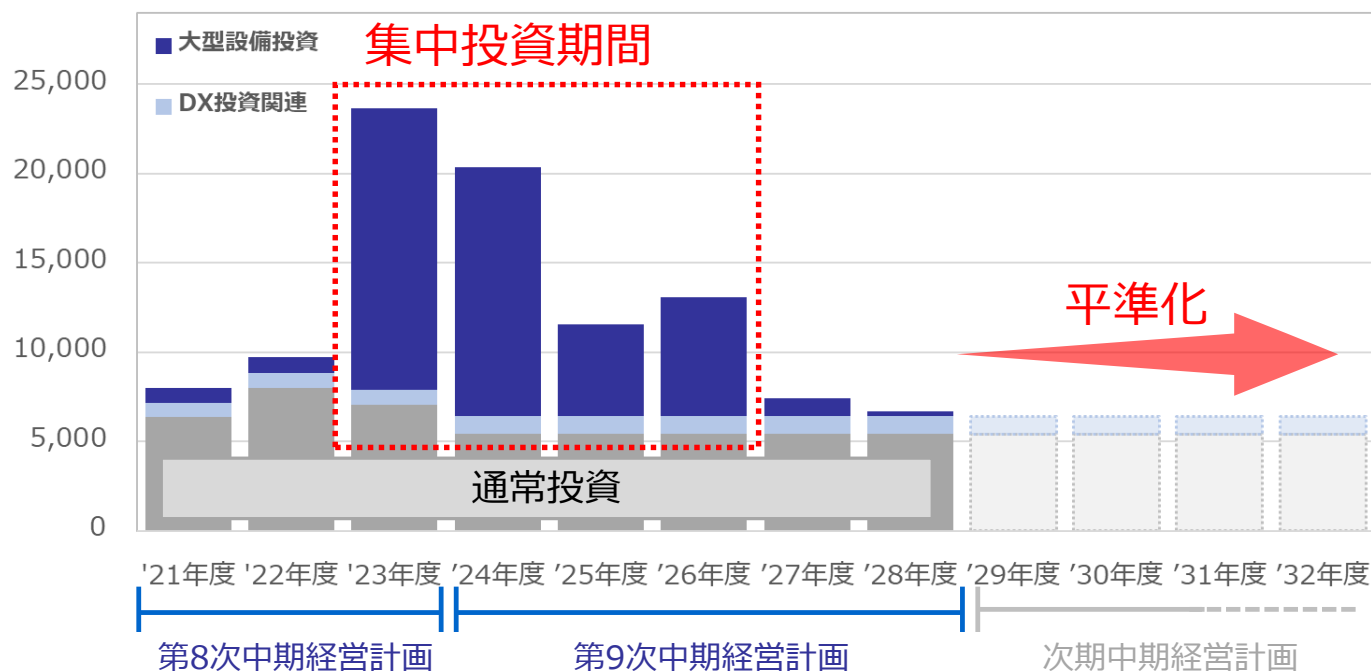
新棟関連 310億円 ('23~'28年 5年累計)
既存棟大規模修繕他 52億円 ('23~'28年 5年累計)

■ 関連会社

病理・食品衛生事業新棟 68億円 ('23~'24年度)

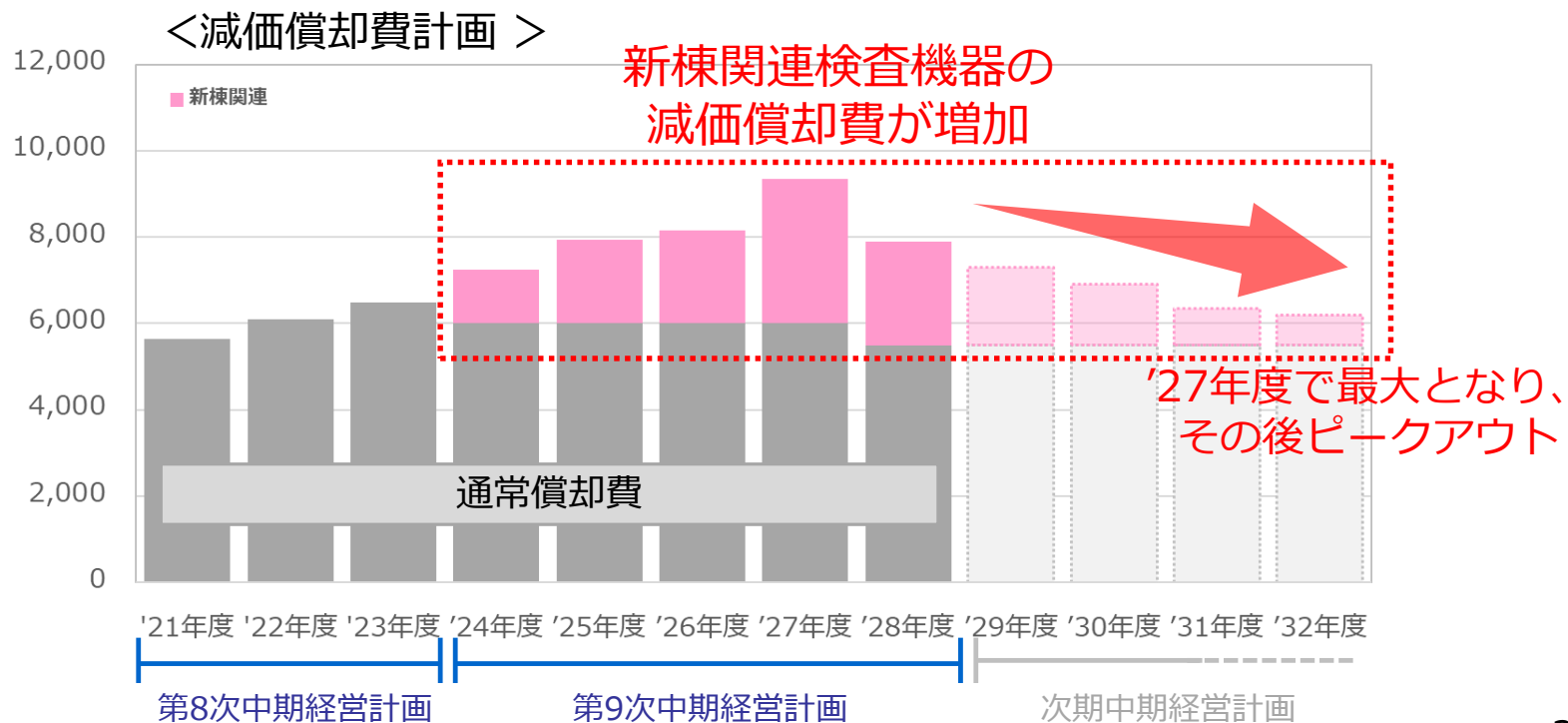
■ DX投資 10億円 / 年

<設備投資計画>



■ 検査機器

減価償却方法 定率法
減価償却期間 4～6年



財務フレームワーク

- 第9次中期経営計画では営業CFに加えて、内部留保を活用し、成長・基盤投資、株主還元をさらに強化

< 第8次中期経営計画 >



< 第9次中期経営計画 >

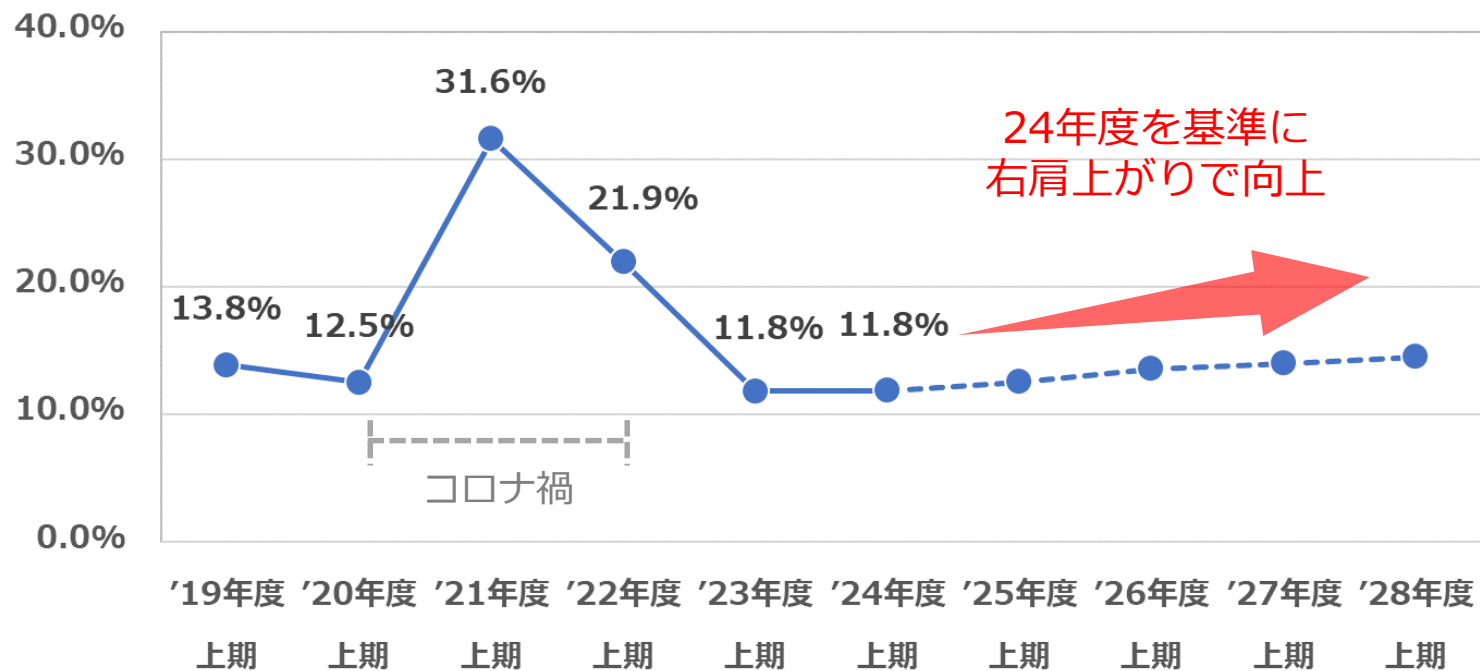




■ 収益性向上への取り組み

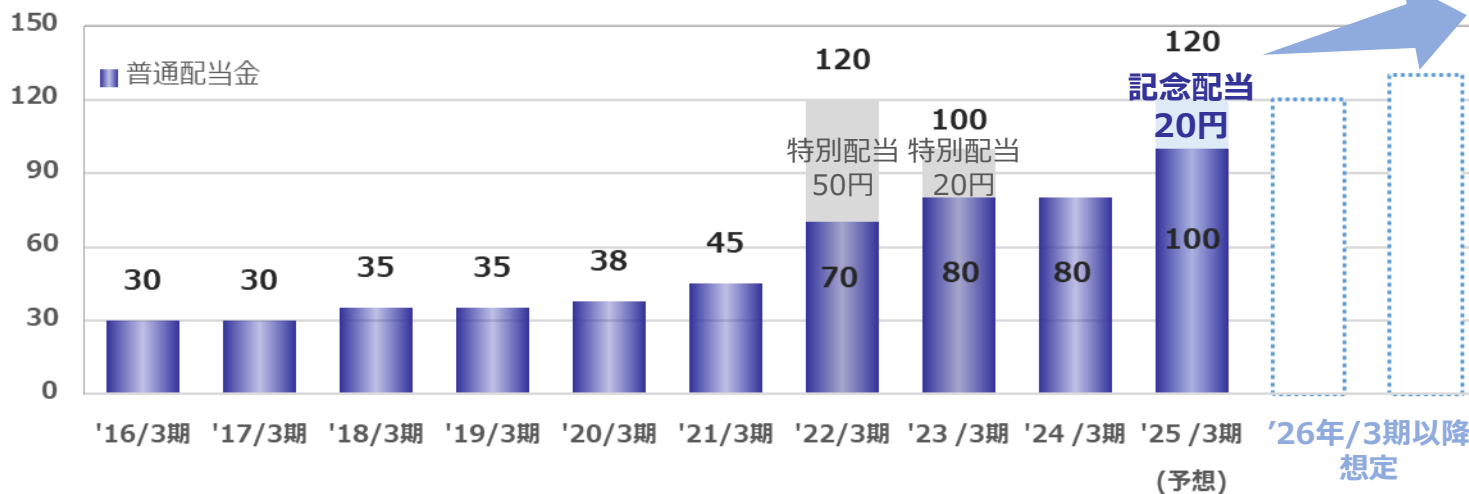
→ 各種施策により、人件費の上昇・資材の高騰を吸収

<EBITDAマージンの推移>



- 第9次中期経営計画の還元方針
 - ・ 配当性向60%以上かつ1株あたり100円以上
- '25年3月期予想の70周年記念配 (20円)については、過去の記念配同様に翌期以降は普通配当金の原資に含める想定
- さらなる株主還元策の強化

<配当金の推移>



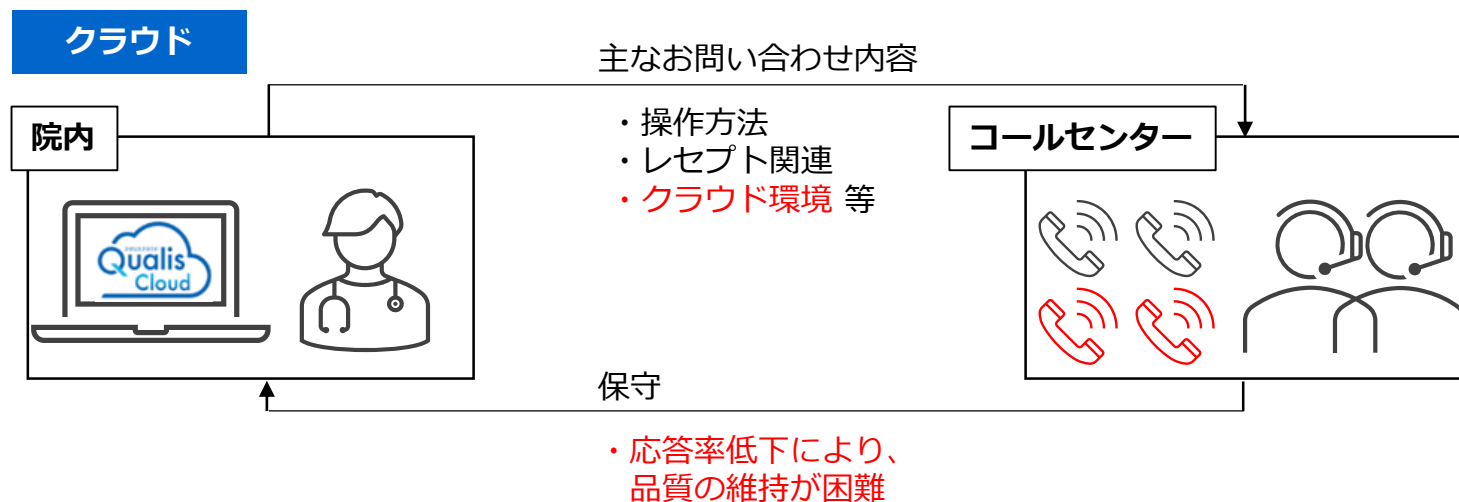
2024年度通期の見通し

■ 概ね計画通り進捗しており、期初計画を据え置く

	'23年度	'24年度	増減額	増減率	(百万円) '24年度 上期実績	進捗率
売上高	137,964	140,000	2,036	1.5%	71,373	51.0%
検査事業	131,473	134,050	2,577	2.0%	68,025	50.7%
臨床検査	126,454	128,950	2,496	2.0%	65,665	50.9%
食品衛生	5,019	5,100	81	1.6%	2,360	46.3%
医療情報システム	4,874	4,400	-474	-9.7%	2,622	59.6%
その他事業	1,616	1,550	-66	-4.1%	726	46.8%
営業利益	9,167	9,200	33	0.4%	5,170	56.2%
経常利益	9,605	9,700	95	1.0%	5,359	55.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	6,034	6,100	66	1.1%	3,426	56.2%

Qualis Cloud 販売再開

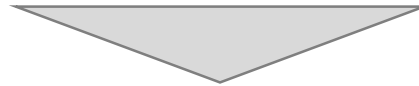
- サービスレベル(サポートセンター・クラウド環境等)を維持するためにリソースの増強が必要となったため2023年9月に、Qualis Cloudの新規販売を一時停止



- クラウド製品特有のお問い合わせが増加したためコールセンターの応答率が低下
- 顧客施設のクラウド環境整備へのサポート依頼が増加したため保守対応が逼迫

■ サポートセンター増強対策

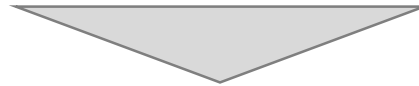
- ・ コールセンター人員
 - ・ 電話回線数
 - ・ 保守人員
 - ・ 教育支援を必要とする顧客への積極的な介入
- 150% 増員・増強



平常時の応答率が90%以上まで改善

■ クラウド環境等の最適化対策

- ・ 負荷分散の仕組みを見直し安定性を向上
- ・ 運用状況をリアルタイムに可視化し監視・運用体制を強化



安定したクラウド環境を確立

**サポートセンターおよびクラウド環境等の最適化が
完了したため**

**2024年10月より
Qualis Cloud の販売再開**

Appendix

健康経営

- 『健康経営優良法人 ～ホワイト500～』 に2年連続で認定されました



- 年に2回、日本赤十字社の献血バスを招き献血に協力しています



健康経営

- 産業医監修の下、各種KPI(指標)とその目標値を設定し、達成に向けて取り組んでいます

評価指標		2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2025年度目標
定期健康診断受診率		100%	100%	100%	100%	100%
適正体重の割合（BMI18.5 ～ 25.0 未満）	男性	60.9%	61.2%	64.7%	63.1%	63.0%
	女性	66.0%	64.9%	69.2%	65.1%	67.0%
非喫煙率		77.7%	78.1%	78.8%	79.6%	82.0%
運動習慣のある職員		15.9%	15.4%	16.2%	14.7%	17.0%
ストレスチェック受検率		78.4%	71.7%	86.6%	87.4%	80.0%
月間所定外労働時間（管理職を含む）		18.4 時間	21.0 時間	16.8 時間	16.2 時間	18.3 時間
年次有給休暇取得日数		11.8 日	10.9 日	12.1 日	12.3 日	12.0 日
健康増進研修参加率		—	98.2%	99.5%	98.9%	100%
メンタルヘルス研修		98.0%	97.0%	100%	100%	100%
プレゼンティーズム ^{※1}		—	—	80.8%	80.2%	83.0%
アブセンティーズム ^{※2}		—	—	2.4 日	2.6 日	2.3 日
ワークエンゲージメント ^{※3} （ユトレヒト・ワーク・エンゲージメント尺度）		—	—	3.02	3.01	3.20

※1 プレゼンティーズム：出勤しているものの、健康上の問題によって完全な業務パフォーマンスを出せない状況

※2 アブセンティーズム：傷病による欠勤

※3 ワークエンゲージメント：仕事に対する活力・熱意・没頭



BML

*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。