

# 2026年3月期 決算説明会資料 及び 中期経営計画

2026年5月14日

クオールホールディングス株式会社

東証プライム:証券コード 3034(The Prime Market of the Tokyo Stock Exchange 3034)

## 増収増益

## 過去最高の売上高及び各段階利益を達成

### 連結業績

- 2026年3月期第1四半期より第一三共エスファ株式保有割合が増加(51%→80%)
- 製薬事業が存在感を高め、グループ全体の業績に着実に寄与



### 薬局事業

#### 増収減益

- 医療DX推進体制整備加算の取得等が進んだことや、後発医薬品の使用割合が増加したことにより、技術料単価が上昇



### BPO事業

#### 増収増益

- CSO事業において、派遣MR活用ニーズの増加を背景として派遣数が増加



### 製薬事業

#### 増収増益

- 2025年3月期に発売したAG製品3成分7品目及び、2026年3月期に発売したAG製品2成分5品目が寄与

# 連結業績ハイライト

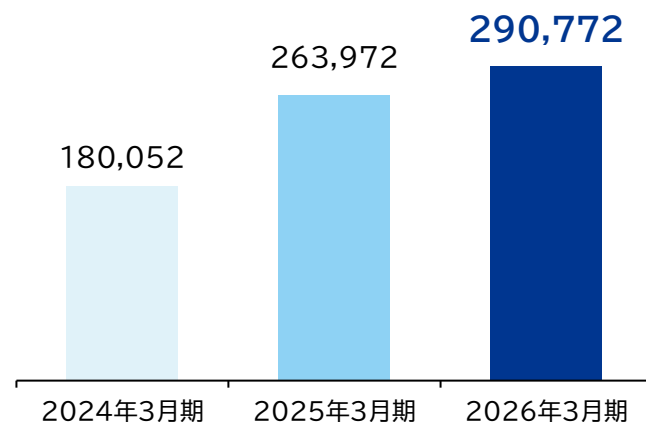


(単位:百万円)	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 通期実績	増減額	増減率(%)
売上高	180,052	263,972	290,772	26,799	10.2%
EBITDA※	13,566	21,827	24,624	2,797	12.8%
営業利益	8,324	13,465	14,811	1,345	10.0%
経常利益	9,256	13,831	14,879	1,047	7.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,880	5,164	7,408	2,244	43.5%
1株当たり 当期純利益(円)	131.11	137.97	197.35	59.38	43.0%

※ 営業利益+減価償却費+のれん償却額

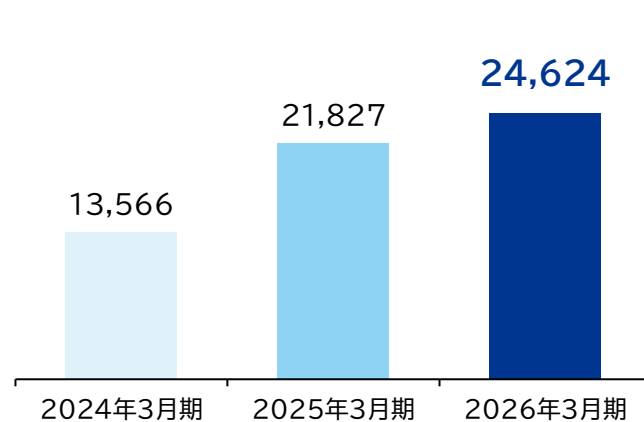
## 売上高

(百万円)



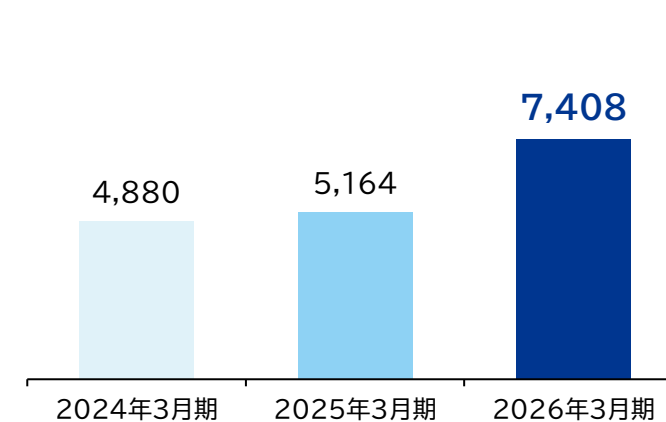
## EBITDA

(百万円)



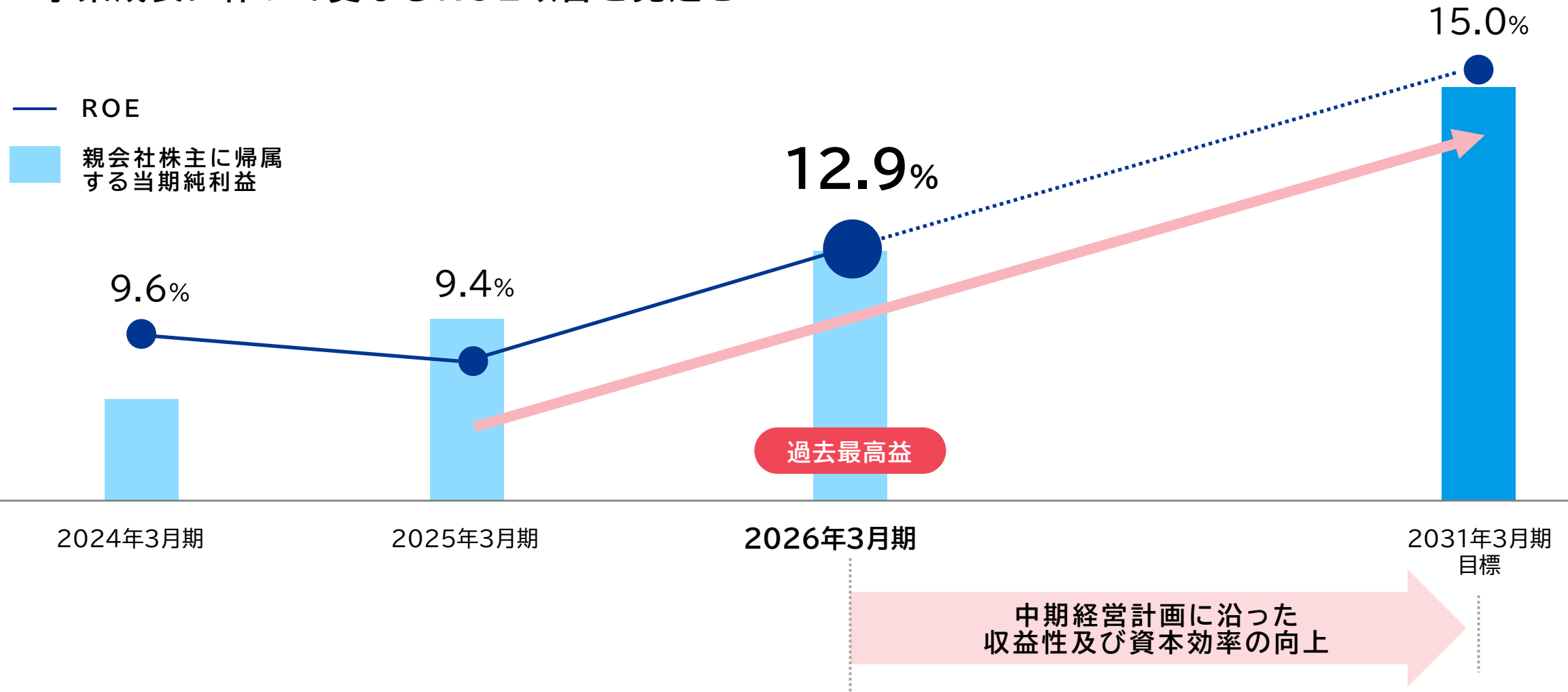
## 親会社に帰属する当期純利益

(百万円)



# ROE及び当期純利益の推移

- 親会社株主に帰属する当期純利益が過去最高となり、ROEが上昇
- 事業成長に伴って更なるROE改善を見込む



# 連結損益計算書



(単位:百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	増減額	増減率(%)
売上高	263,972	290,772	26,799	10.2%
売上原価	224,916	249,870	24,954	11.1%
売上総利益	39,056	40,902	1,845	4.7%
販管費	25,591	26,090	499	2.0%
営業利益	13,465	14,811	1,345	10.0%
利益率	5.1%	5.1%	—	—
経常利益	13,831	14,879	1,047	7.6%
利益率	5.2%	5.1%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,164	7,408	2,244	43.5%
利益率	2.0%	2.5%	—	—
EBITDA ※	21,827	24,624	2,797	12.8%

※ 営業利益+減価償却費+のれん償却額

# 連結貸借対照表



(単位:百万円)	2025.3.31	2026.3.31	増減額
流動資産	60,348	59,277	△1,070
現金及び預金	26,727	21,401	△5,326
固定資産	99,321	98,838	△482
有形固定資産	18,141	17,801	△340
無形固定資産	70,338	69,962	△375
投資その他の資産	10,841	11,074	233
資産合計	159,669	158,116	△1,552
流動負債	74,202	76,134	1,932
固定負債	23,328	22,141	△1,187
負債合計	97,531	98,276	745
有利子負債	41,285	37,675	△3,610
純資産	62,138	59,840	△2,298
自己資本	57,123	57,452	329
負債純資産合計	159,669	158,116	△1,552

	(単位:百万円)
<b>流動資産</b>	<b>△1,070</b>
受取手形、売掛金及び契約資産	+4,449
現金及び預金	△5,326
<b>固定資産</b>	<b>△482</b>
のれん	△2,971
営業権	+1,616
ソフトウェア	+1,102
<b>流動負債</b>	<b>+1,932</b>
買掛金	+1,897
短期借入	△2,500
その他流動負債	+1,267
<b>固定負債</b>	<b>△1,187</b>
長期借入金	△975
<b>純資産</b>	<b>△2,298</b>
利益剰余金	+5,896
資本剰余金	△5,569
非支配株主持分	△2,627

# キャッシュフロー計算書



(単位:百万円)

2025年3月期  
実績

2026年3月期  
実績

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績
営業活動による キャッシュ・フロー	12,593	18,665
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 20,360	△ 9,088
フリーC/F	△ 7,767	9,577
財務活動による キャッシュ・フロー	7,201	△ 14,966
うち配当金の支払額	△ 1,206	△ 1,504
現金・現金同等物の 増減額	△ 565	△ 5,389
現金・現金同等物の 期首残高	26,944	26,378
現金・現金同等物の 期末残高	26,378	20,988

(単位:百万円)

**営業活動によるキャッシュフロー +6,071**

税金等調整前当期純利益 +1,539

減価償却費 +1,560

法人税等の支払額 △1,666

**投資活動によるキャッシュフロー +11,272**

無形固定資産の取得による支出 +12,326

連結の範囲の変更を伴う  
子会社株式の取得による支出 +2,303

連結の範囲の変更を伴う  
子会社株式の取得による収入 △3,972

**財務活動によるキャッシュフロー △22,167**

短期借入金の純増減額(△は減少) △15,908

連結の範囲の変更を伴わない  
子会社株式の取得による支出 △7,225

# セグメント概況

(単位:百万円)



## 薬局事業

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	前年同期比 増減率
薬局事業売上高	171,641	177,461	3.4%
セグメント利益	10,028	9,730	△3.0%
利益率(%)	5.8%	5.5%	



## BPO事業

BPO事業売上高	13,603	14,300	5.1%
セグメント利益	1,706	1,898	11.3%
利益率(%)	12.5%	13.3%	



## 製薬事業

製薬事業売上高	78,726	99,010	25.8%
セグメント利益	5,272	6,960	32.0%
利益率(%)	6.7%	7.0%	



## 増収減益

医療DX推進体制整備加算の取得等が進んだことや、後発医薬品の使用割合が増加したことにより、技術料単価が上昇

(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	増減率(%)
売上高	171,641	177,461	3.4%
セグメント利益	10,028	9,730	△3.0%

### 主な増減要因

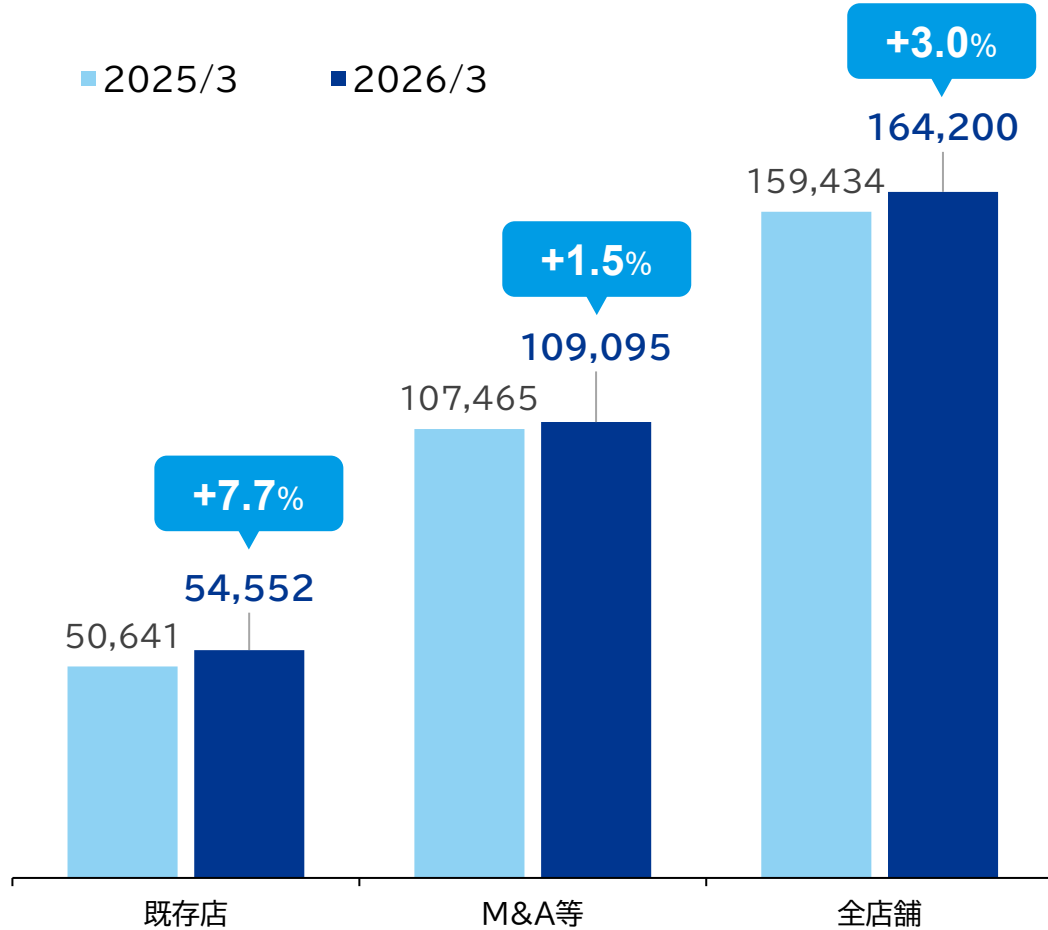


- 薬価改定(4月)
- 調剤報酬改定
  - 6月実施(従来は4月)
  - 主な変更点
    - ①調剤基本料の見直し
    - ②医療DX加算の新設
- 選定療養制度開始(10月)
  - GE医薬品使用促進

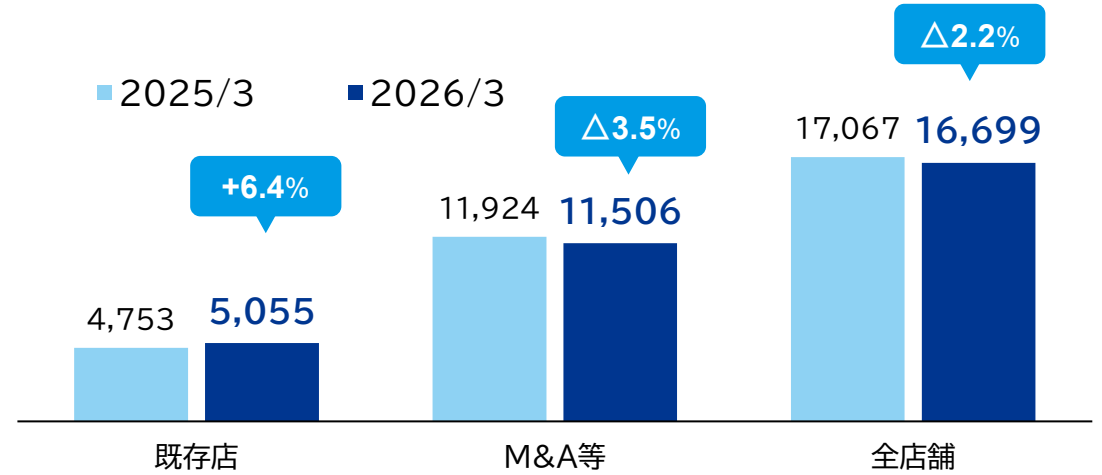
- 薬価改定(4月)
- 調剤報酬の一部見直し(10月)
  - DX加算要件の厳格化

## 調剤売上高(百万円)

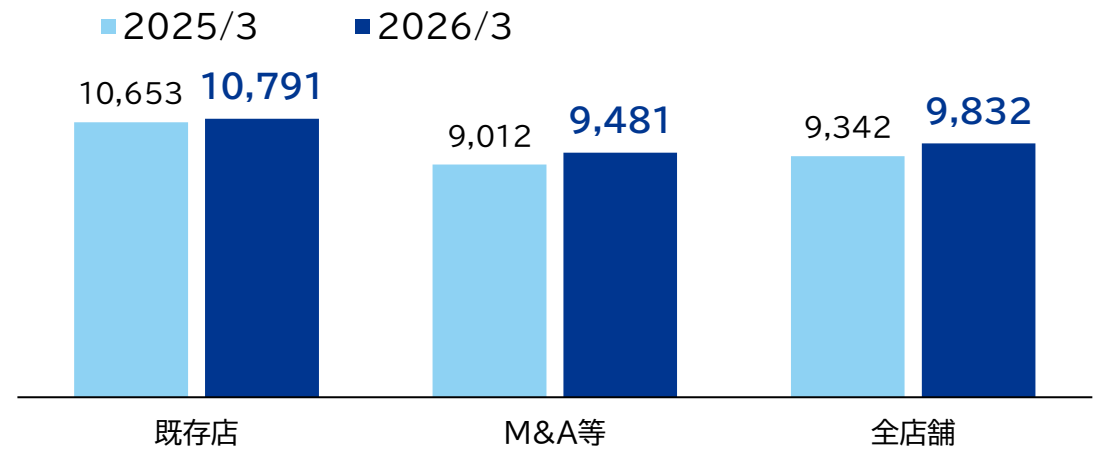
調剤売上高 = 処方箋応需枚数 × 処方箋単価



## 処方箋応需枚数(千枚)

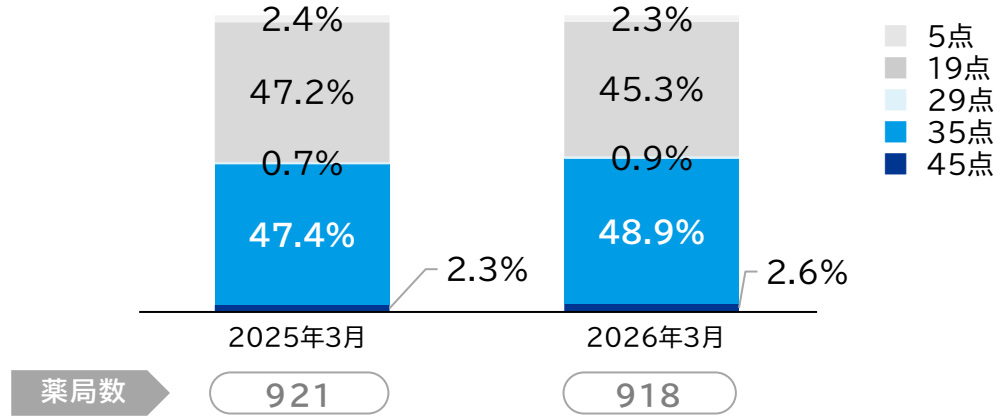


## 処方箋単価(円)

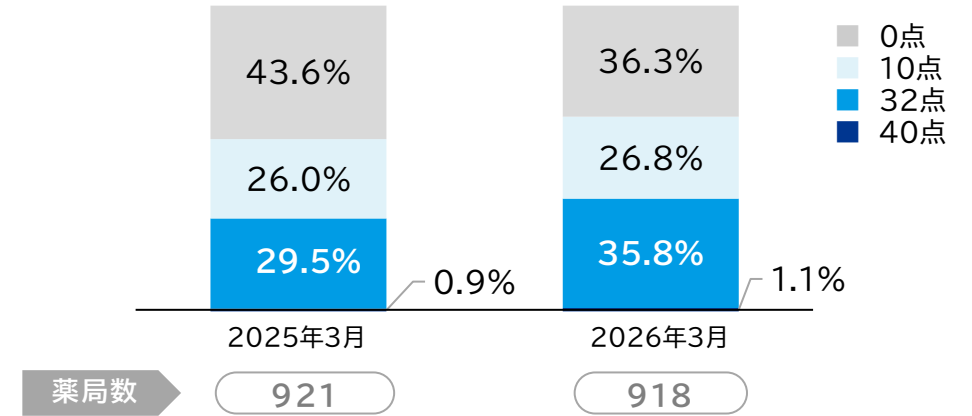


(連結ベース)

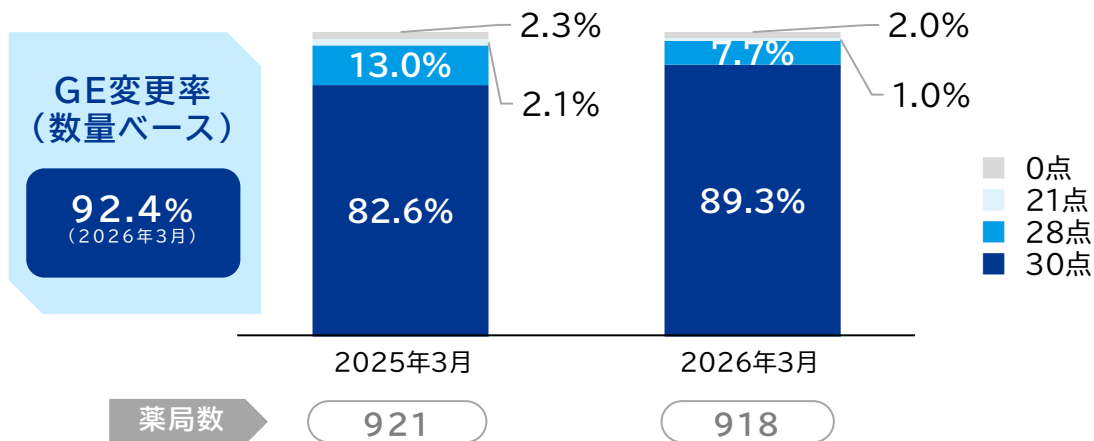
## 調剤基本料 店舗割合



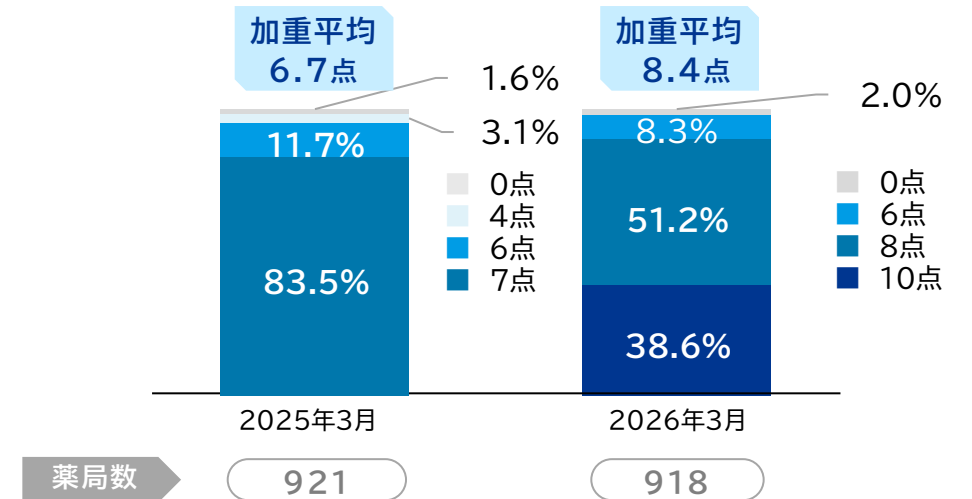
## 地域支援体制加算 店舗割合



## GE医薬品調剤体制加算 店舗割合



## 医療DX推進体制整備加算 店舗割合





## 増収増益

CSO事業において、派遣MR活用ニーズの増加を背景として派遣数が増加

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	増減率(%)
(単位:百万円)			
売上高	13,603	14,300	5.1%
セグメント利益	1,706	1,898	11.3%



## 増収増益

2025年3月期に発売したAG製品3成分7品目及び、2026年3月期に発売したAG製品2成分5品目が寄与

(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	増減率(%)
売上高	78,726	99,010	25.8%
セグメント利益	5,272	6,960	32.0%


 主な増減要因

- 薬価改定(4月)
- 第一三共エスファ株式保有割合増加(4月、30%→51%)
- 新製品発売数(通期):4成分  
(GE:1成分、2024年6月発売  
AG:3成分、2024年12月発売)

- 薬価改定(4月)
- 第一三共エスファ株式保有割合増加(4月:51%→80%)
- 新製品発売数(通期):2成分  
(AG1成分、2025年12月発売  
AG1成分、2026年3月発売)

	2025年3月期	2026年3月期	増減	要因
売上高	770 億円	970 億円	+200 億円	✓新製品売上寄与
営業利益	56 億円	73 億円	+17 億円	✓原価低減策推進 ✓販管費削減

※連結消去・連結調整は除く

2025年3月期～2026年3月期

## 主要新製品の販売が、着実に業績貢献

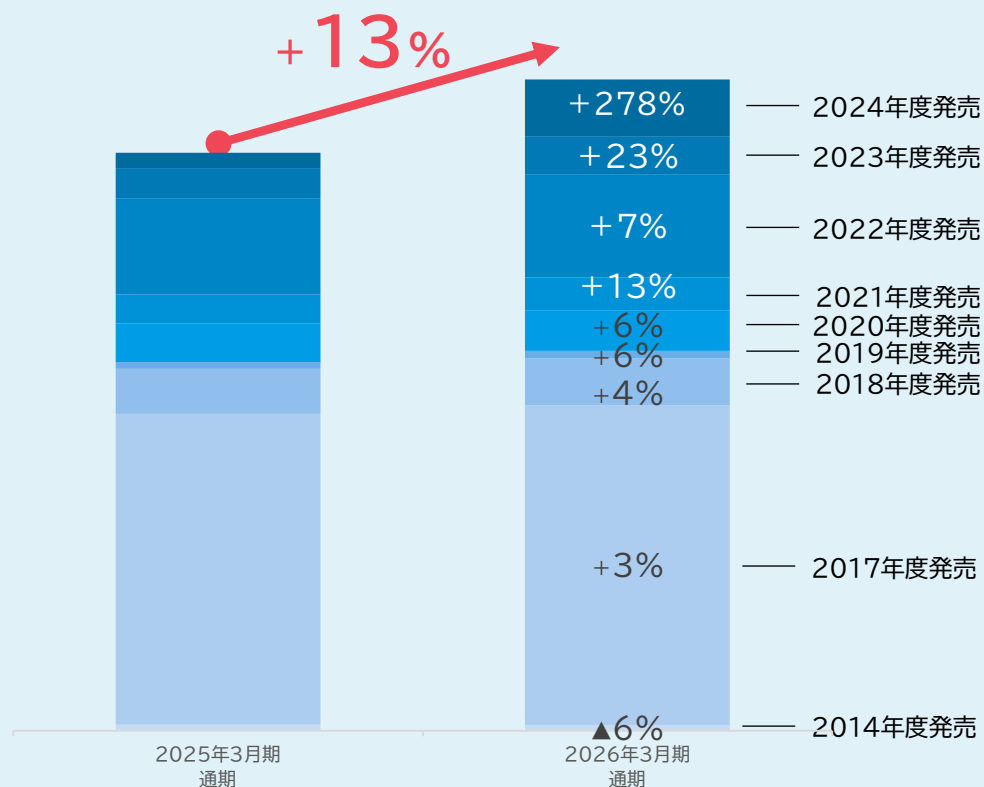
■上段 医療機関等へ出荷した薬価ベース売上高 (百万円)		発売時期	2025年3月期 (発売後～3月)	2026年3月期 通期(4～3月)
■下段 医療機関採用軒数				
前期発売	リバーロキサバン	2024年12月	6,024 (16,767軒)	18,997 (39,139軒)
	ロキソプロフェンNa テープ		1,279 (10,340軒)	5,310 (16,384軒)
	ヒドロキシクロロキン 硫酸塩		247 (1,981軒)	1,057 (7,201軒)
今期発売	アビラテロン酢酸エステル	2025年12月	—	1,120 (1,799軒)
	プラスグレル	2026年3月	—	771 (32,954軒)

## 主要製品の出荷数量※は伸長

(前年同期比+13%)

### 主要製品 出荷数量※推移

※医療機関等（病院、薬局）へ出荷した医薬品数量



発売年度	一般名	主な使用用途
2014年度	レボフロキサシン	抗菌剤
2017年度	テルミサルタン テルミサルタン/アムロジピン テルミサルタン/ヒドロクロロチアジド オルメサルタン ロスバスタチン	降圧剤 降圧剤 降圧剤 降圧剤 高コレステロール血症治療剤
2018年度	レボフロキサシン点滴 シロドシン ゲフィチニブ	抗菌剤 排尿障害改善薬 抗がん剤
2019年度	ビカルタミド アナストロゾール タモキシフェン	抗がん剤 抗がん剤 抗がん剤
2020年度	メマンチン塩酸塩 エゼチミブ	アルツハイマー型認知症治療剤 高コレステロール血症治療剤
2021年度	ボルテゾミブ カルベジロール ピルシカイニド塩酸塩	抗がん剤 慢性心不全治療剤 不整脈治療剤
2022年度	アゾセמיד フェブキソスタット	利尿剤 高尿酸血症治療剤
2023年度	ビソプロロールフマル酸塩	降圧剤
2024年度	リバーロキサバン ロキソプロフェンNa テープ ヒドロキシクロロキン 硫酸塩	選択的直接作用型 第Xa因子阻害剤（経口抗凝固薬） 経皮吸収型鎮痛 抗炎症剤 免疫調整剤

# クオールグループ 2027年3月期計画(連結)



(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前期増減額	前年同期比 増減率
売上高	263,972	290,772	315,000	24,227	8.3%
営業利益	13,465	14,811	16,500	1,688	11.4%
経常利益	13,831	14,879	16,500	1,620	10.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,164	7,408	7,800	391	5.3%
1株当たり当期純利益(円)	137.97	197.35	207.76	—	—
EBITDA※	21,827	24,624	28,700	4,076	16.6%
1株当たり年間配当金(円)	34.00	50.00	54.00	4.00	8.0%

※ 営業利益+減価償却費+のれん償却額

# クオールグループ 2027年3月期計画(セグメント別)



(単位:百万円)



## 薬局事業

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前年同期比 増減率
薬局事業売上高	171,641	177,461	184,861	4.2%
セグメント利益	10,028	9,730	10,140	4.2%
利益率(%)	5.8%	5.5%	5.5%	—



## BPO事業

BPO事業売上高	13,603	14,300	17,470	22.2%
セグメント利益	1,706	1,898	2,399	26.4%
利益率(%)	12.5%	13.3%	13.7%	—



## 製薬事業

製薬事業売上高	78,726	99,010	112,662	13.8%
セグメント利益	5,272	6,960	9,012	29.5%
利益率(%)	6.7%	7.0%	8.0%	—



薬局事業

(単位:百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前年同期比 増減率
薬局事業売上高	171,641	177,461	184,861	4.2%
セグメント利益	10,028	9,730	10,140	4.2%
利益率(%)	5.8%	5.5%	5.5%	—

## 前年度減益など厳しい事業環境の中でも収益構造を改善し増収増益を実現

①	受付回数	既存店の復活 ・再来率向上(待ち時間・欠品・アフターフォロー等) ・企業とも連携した新患獲得	④	生産性 向上	重点対象:1500回以下店舗 (入力サポート・無人受付・遠隔服薬支援)
②	医薬品供給対応体制加算	70%以上の店舗で加算5を取得	⑤	コスト 適正化	例外のないゼロベースでの見直し
③	在宅	全店舗での個人在宅調剤実施を目指す 施設調剤のさらなる拡大	⑥	新店 M&A	合計で年商60億円規模の出店・M&A

(単位:百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前年同期比 増減率
BPO事業売上高	13,603	14,300	17,470	22.2%
セグメント利益	1,706	1,898	2,399	26.4%
利益率(%)	12.5%	13.3%	13.7%	—



BPO事業

## 各事業で成長領域を見極め、リソースを効率配分させて規模を拡大

①	CSO事業	◆成長分野であるスペシャリティ領域に注力し、更なる事業拡大を図る
②	CRO事業	◆医薬品領域ではクラウド社を活かしながら、食品と併せて両領域で新規顧客獲得を強化
③	医療系人材 紹介派遣事業	◆利益率の高い紹介事業へリソース集中 ◆AI活用による業務プロセス改善で生産性を追求。「育成」と「顧客」への時間創出。
④	医療系出版 事業	◆新規事業(コンベンション・コンプライアンス)により継続的な規模拡大を実現 ◆人材資本・生産性等の事業基盤強化へ積極的に投資し、成長を下支え。



製薬事業

(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前年同期比 増減率
製薬事業売上高	78,726	99,010	112,662	13.8%
セグメント利益	5,272	6,960	9,012	29.5%
利益率(%)	6.7%	7.0%	8.0%	—

## 既存AGのシェア拡大で確保したキャッシュを新規領域へ積極投資

①

収益基盤領域

◆既存AGを投資原資の基盤としてシェア拡大。一般GEも強化し更なる収益向上を実現

- ・既存AG・高利益製品のシェア拡大
- ・一般GEラインナップ強化
- ・自社主導GE強化（付加価値＋高難易度）
- ・体外診断キット
- ・製造ラインの生産性向上

②

新規投資領域

◆グループ内連携の強化やリソースを最大活用し、新規領域を開拓

- ・長期収載品・バイオ医薬品へのチャレンジ
- ・在宅患者さま目線の製品開発
- ・リポジショニング、オーファン、新規剤形等
- ・開発体制強化(組織強化、グループ内連携)
- ・医療機器、医療DTx(アプリ)

## 1成分2品目を2026年6月発売

AG


 ビラノア®錠20mg  
 ビラノア®OD錠20mg

 ビラスチン錠20mg「EP」  
 ビラスチンOD錠20mg「EP」

アレルギー性疾患治療剤

## 1成分2品目を2027年3月期に発売予定

GE


 フォシーガ®錠5mg  
 フォシーガ®錠10mg

 ダパグリフロジン錠5mg「EP」  
 ダパグリフロジン錠10mg「EP」

選択的SGLT2阻害剤



切れ目のない医療をグループ一貫通貫で提供

研究  
開発



製造



販売



病院  
薬局



患者  
さま



医療に集中特化した「総合力」

## 東名阪エリアをメインにM&A・新規出店による規模拡大を推進

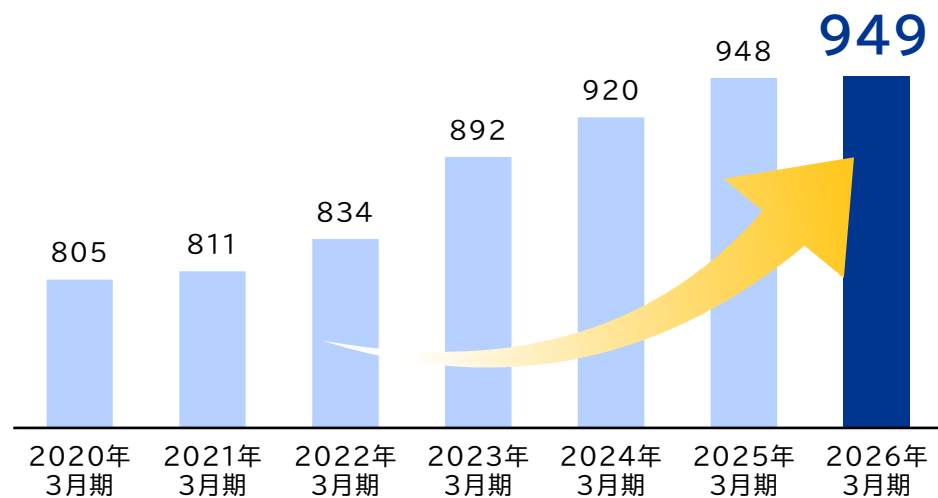
全国  
**949**店舗

(2026年3月31日時点)



	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
新店	18	16	15	21	16	18	10
M&A	39	18	15	48	17	26	9
売店	3	0	1	1	2	1	0

店舗数推移



## DX推進により、さらに多くの患者さまへ医療を提供できる体制を強化



守りの施策

### 薬剤師の業務を効率化し、 対人サービス充実化のリソース創出

(クラウド型電子薬歴システムの導入)

#### クラウド型電子薬歴システム

患者さまへタブレット端末をお見せしながら服薬指導、  
薬歴も同時作成

Before

薬歴作成業務のため、  
薬剤師の残業が多数発生

After

服薬指導と同時に薬歴  
作成が完了  
効率的な店舗運営へ

(一部先行導入店舗では、  
月間残業時間を約15%削減)



攻めの施策

### 患者さまのアドヒアランス及び リピート来局率を向上

(服薬フォローシステムの活用)

#### 服薬フォローシステム

来局後の患者さまへの健康アドバイスといった  
フォロー連絡を全自動化  
(LINEミニアプリを通じた自動送信)

#### 健康アドバイス実施と患者さま再来率の相関関係

初来局

健康アドバイス  
実施

ほぼ100%再来\*

健康アドバイス  
未実施

2割の患者さまが  
再来無し\*

※初来局～6回目の来局までの離脱率の集計結果による

## クオール独自のサービスで、高付加価値な在宅医療を提供



在宅医療の  
提供基盤強化



医療・生活をつなぐ  
連携強化



服薬の安全性向上



在宅専門薬局  
調剤ミス防止システム

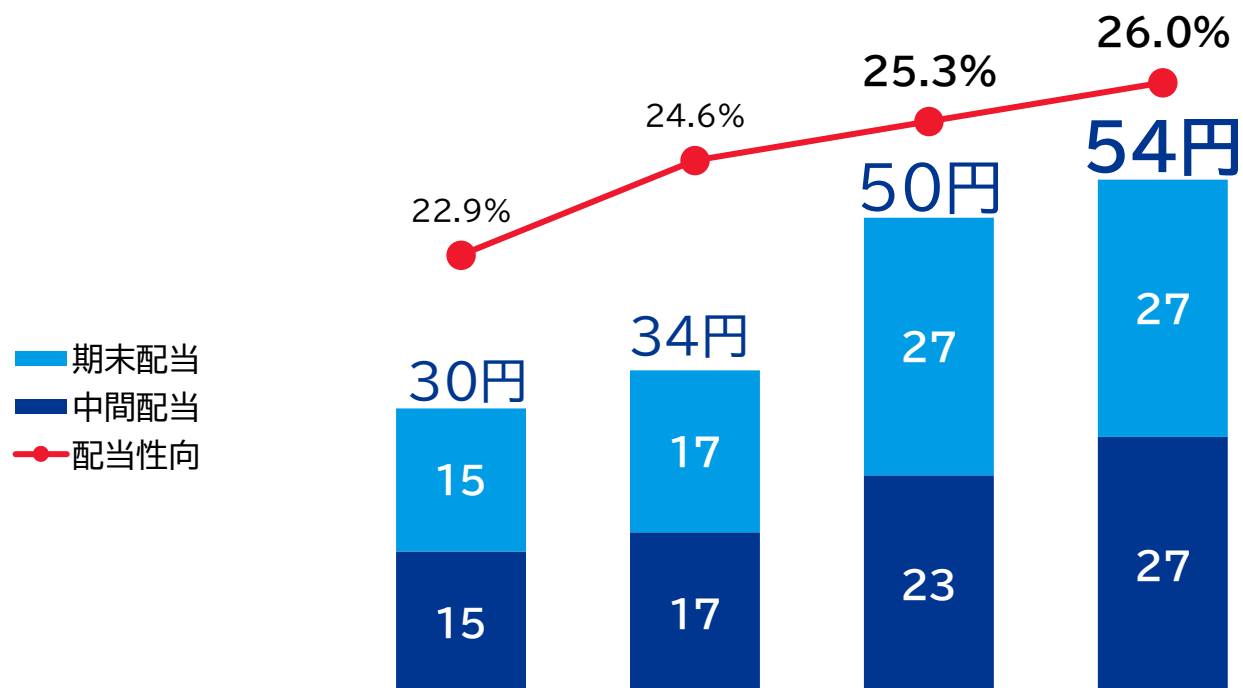


介護医療連携会開催  
(医療機関・多職種との連携強化)  
ローソン移動販売車



服薬支援ロボII®

『服薬支援ロボ』導入  
(服薬管理(アドヒアランス)向上)  
服薬管理アプリ開発・提供  
(大手介護施設への導入)



(円)	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
中間	15	17	23	27
期末	15	17	27	27
年間合計	30	34	50	54
配当性向 (%)	22.9	24.6	25.3	26.0

## 4期連続増配(予定)

2026年3月期の増益に伴い、  
配当予想を上方修正

2027年3月期の業績拡大を見込んで、  
更なる増配を予定

2026年3月期  
年間配当(修正後)

50円

2027年3月期  
年間配当予想

54円 (+4円)

# 中期経営計画

## 過去6年間の実績(2021年～2026年3月期)

### 実績

連結売上高

2021年3月期  
1,618億円

連結営業利益

73億円

連結当期純利益

33億円

2026年3月期

**2,907**億円  
(+1,289億円 +79.7%)

**148**億円  
(+74億円 +101.1%)

**74**億円  
(+40億円 +120.1%)

### トピックス



薬局

- 900店舗超過
- 薬価改定や技術料改定の中でも売上はCAGR+2%※



BPO

- 6年間で売上規模+26%※  
各社で二桁成長を実現
- アポプラスキャリアが独立  
売上規模は1.5倍に成長



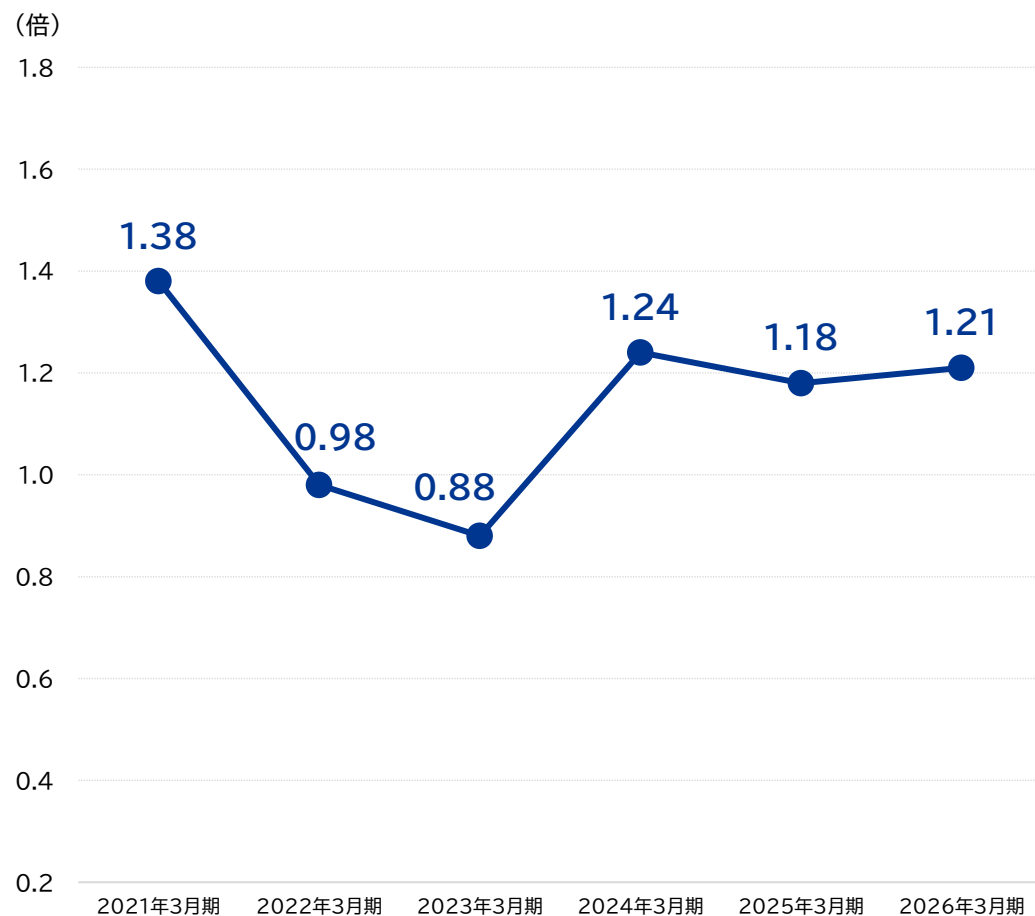
製薬

- 製薬事業参入(藤永製薬M&A)
- 第一三共エスファM&Aによる製薬事業の拡大

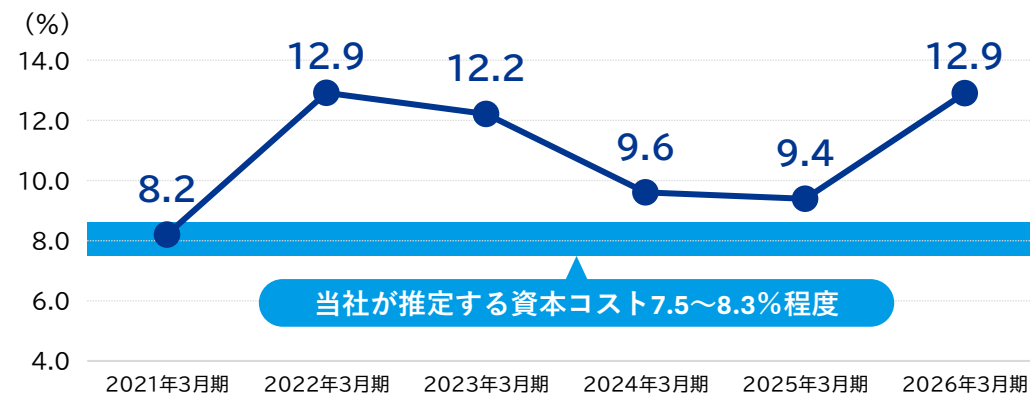
※各社の単純合算

## PBRは1倍超、ROEは資本コストを上回る水準で推移

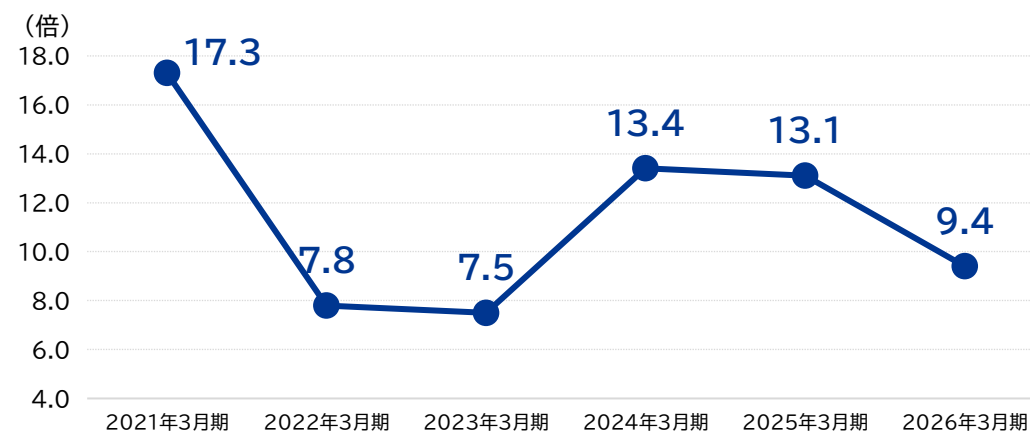
### PBR



### ROE



### PER



取り巻く環境は、より不確実に変化

地政学的リスク

環境・社会課題への迅速な対応

デジタル技術の加速度的進歩

気候・疫病リスク

ドラッグストアによる再編・攻勢

薬局市場の大きな再編

診療報酬の下方改定

医薬品供給不安

AG薬価に係る制度変更

⋮

この先も勝ち残っていくために

クオールらしさを磨き上げ  
発揮し続ける

不確実に変化する環境の中でも  
更に成長し続ける企業に

クオールらしさ＝クオールの真の価値

クオールグループ独自の「**総合力**」により  
健康・医療の**社会課題解決**と**経済価値追求**を両立し  
社会と共に持続的に成長する企業をめざす



## 社会課題解決

医療機関として何より「患者さま」のために常に研鑽を続け、グループの総力を挙げて質の高い医療を提供し続けます。

## 経済的価値追求

医療にとって「継続」と「拡大(より多くの患者さまを支える)」も大切なこと。グループの総合力を磨き上げ、高い成長性と収益性で、持続的成長を実現させます。

# クオールグループの医療への思い



一次成長  
(創業～薬局の成長)

二次成長  
(薬局成長加速+医療領域の拡大)

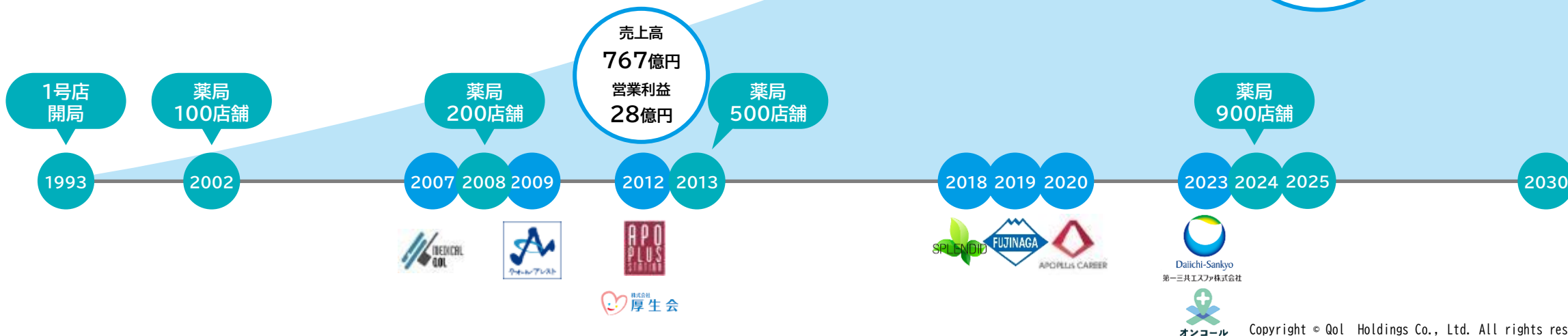
第三次成長

クオールは医療に始まり、患者さまや多くの皆様に支えられ  
医療領域のなかで今日まで発展いたしました

クオールらしさは「医療」の中で「患者さま」のためにこそ発揮されるものと感じ  
医療の総合ヘルスケアカンパニーとしてこれからも「医療」のために  
なにより「患者さま」のためにクオールは進み続けます

中期経営計画  
2030

連結売上高  
2,907億円  
連結営業利益  
148億円

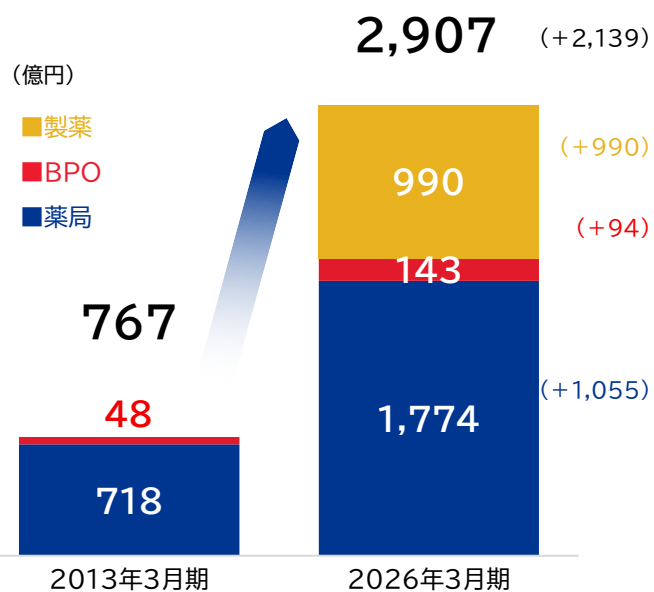


積極的な投資により高成長と高収益を実現  
 生み出すキャッシュを再投資する循環で持続的成長を目指す

## 成長性

新規事業参入など積極的な投資で大きく成長

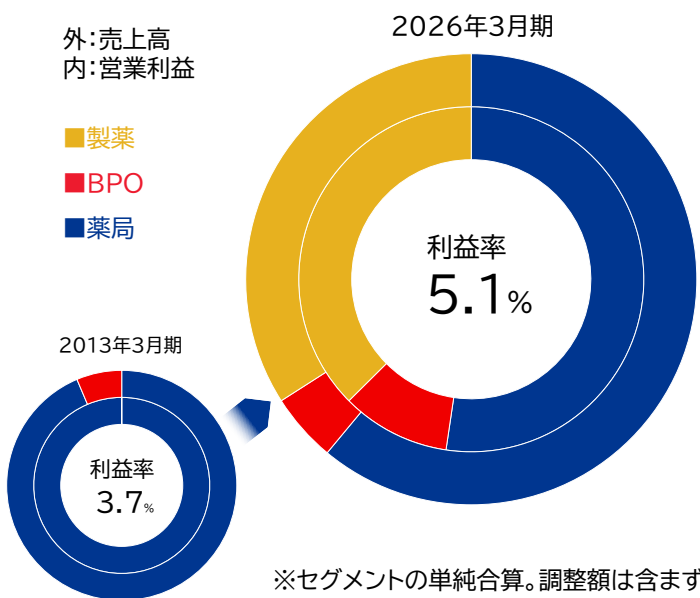
売上高推移



## 収益性

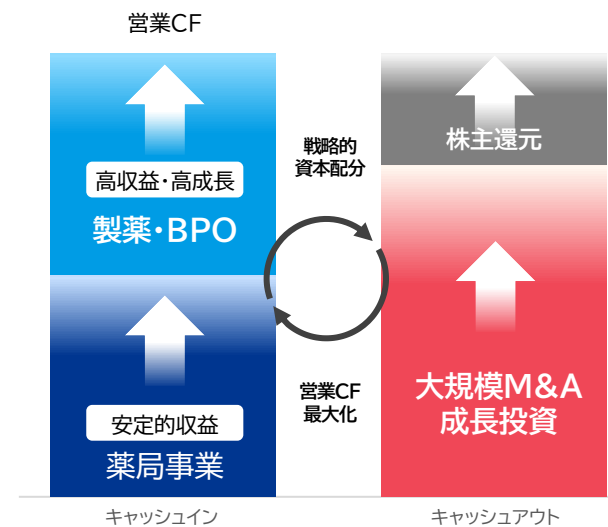
製薬・BPOの拡大で高収益ポートフォリオへ

セグメント別構成比



## 収益循環

キャッシュイン増(成長×高収益化)をさらに成長投資へ



クオールが磨き上げ、発揮し続ける真の価値

## 「すべての人に、医療の安心を届ける存在へ」

- 「すべての人」 ..... QOLへの向き合い、地域社会への貢献
- 「医療の安心」 ..... 自らが医療の担い手であるという誇り
- 「届ける存在」 ..... 薬局の枠を超えた医療・健康支援の提供者としての姿勢

クオールビジョンをありたい姿とリンクさせ「追求する価値」をビジョンとしてより具体化

クオールビジョン

中期経営計画2030ビジョン

新しい医療への  
挑戦



**「医療の未来を、いち早く患者さまのもとへ。」**

私たちは、医療の現場そのものとして、患者さまの命と暮らしに寄り添い、新たな価値を創出します。制度や技術の変化を柔軟に取り入れ、社会全体の健康と安心を支える存在であり続けます。

選ばれつづける  
薬局への  
挑戦



**「人々の健康と暮らしを支える、最も信頼されるパートナーへ。」**

医療・健康に関わる多様なサービスを通じて、生活に寄り添う利便性と専門性を提供します。地域社会の健康インフラとして、豊かな暮らしの実現に貢献します。

限りなき成長への  
挑戦



**「人と企業がともに輝く未来へ。」**

社員一人ひとりが医療の担い手として誇りを持ち、学び続けることで企業と社会の成長を牽引します。教育と自己研鑽を通じて、持続可能な未来を築きます。

## 中期経営計画2030 数值目標

連結売上高

5,000 億円

(CAGR 11%程度)  
(2025年3月期比 +89%)

連結営業利益

350 億円

(利益率 7%程度)  
(2025年3月期比 +160%)

ROE

15%

(2025年3月期実績 9.4%)

既存事業の発展

と

大規模投資

の両輪で成長を実現

## 既存事業の成長シナリオ

薬局	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新店・小型M&amp;A等で店舗数拡大(1000店舗超)</li> <li>・売上高のCAGR+2%</li> <li>・処方箋遠隔入力支援や遠隔服薬指導支援などを活用し生産性を向上</li> </ul>
BPO	<ul style="list-style-type: none"> <li>・規模拡大を継続24年度に対して1.5倍の規模まで増加</li> <li>・CSO事業にてCMRを1000名まで拡大</li> </ul>
製薬	<ul style="list-style-type: none"> <li>・第一三共エスファがAG含め新製品を継続的に発売</li> <li>・藤永製薬でも開発中の新製品を定期的に発売</li> </ul>
シナジー	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セグメント横断PJでシナジーを創出。新規事業や生産性の向上を実現</li> </ul>

既存事業の成長

売上高 +420億円  
営業利益 +66億円

売上高 2,907億円  
営業利益 148億円

2026年3月期

## 大規模投資

(大型M&A・製品導入など)

売上高 +1,780億円  
営業利益 +130億円

売上高  
5,000億円

営業利益  
350億円

2031年3月期目標

# セグメント別目標



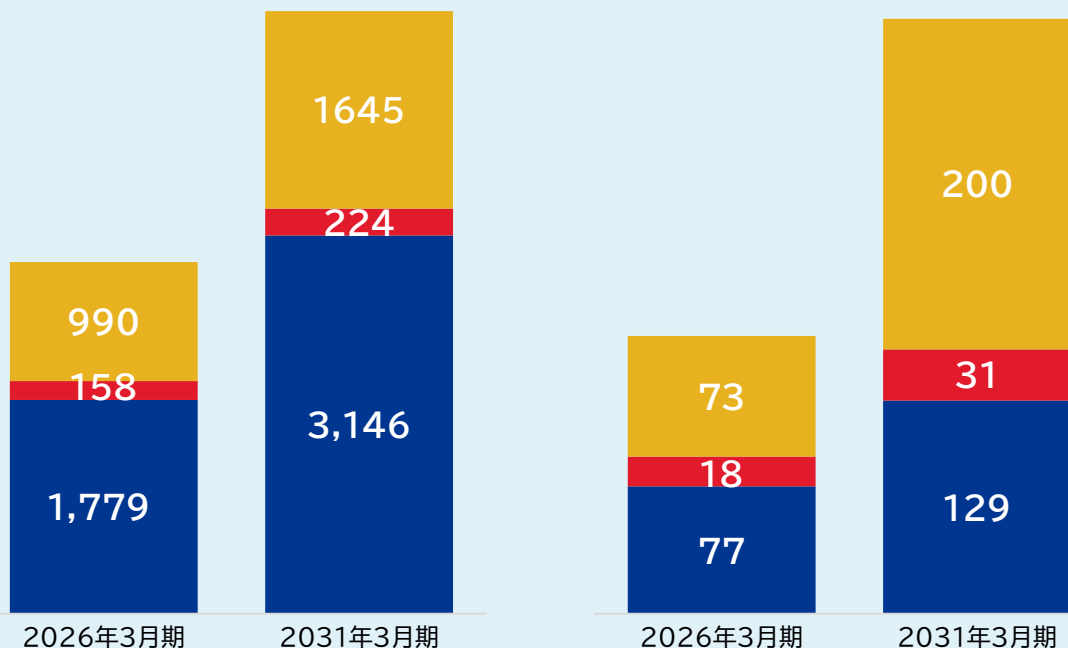
- ◆各セグメントでそれぞれの事業の更なる深堀や、セグメント間のシナジーを強化した成長を実現
- ◆各セグメントでM&A含めた積極的な成長投資を実施

■薬局 ■BPO ■製薬

売上高推移

(億円)

営業利益推移



セグメント	主な取り組み
薬局事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓提供する医療の質の向上、機能拡充</li> <li>✓増患施策実施(ファンづくり、他企業との連携)</li> <li>✓DXによる生産性の向上、プラットフォーム化</li> <li>✓BPO事業と連携しプラットフォームとして地域医療へ貢献</li> <li>✓市場再編を鑑みたM&amp;Aによるシェア拡大</li> </ul>
BPO事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓各事業M&amp;Aも含めた規模拡大</li> <li>✓セグメント内で顧客に対する一体的な営業活動</li> <li>✓薬局事業、製薬事業と連携した新規サービスの拡充</li> </ul>
製薬事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓既存AGのシェアを拡充しながら、一般GEの新規上市強化</li> <li>✓リポジショニングや新規剤形、医療機器など新規領域に挑戦</li> <li>✓グループ内連携強化による開発体制強化</li> <li>✓成長投資強化として積極的な大型導入や承継</li> </ul>

※各社の単純合算。連結消去や連結調整は含まず

## 深化

これまでの各事業の  
成長戦略を  
より深掘し追求していく

## 進化

× セグメント間のシナジー最大化  
幅広い接点を有する強みを  
新しい成長ドライバーに育てる

# 3. 成長シナリオ 既存事業の“深化”サマリー

## 薬局事業

### 【専門性】より質の高い医療

- 健康を支援する機能の拡充
- 認定薬局の推進
- 在宅事業の拡充

### 【利便性】より多くの患者さま

- クオール薬局Grのファンづくり
- パートナー企業との連携強化

### 【収益性】持続的に提供

- 店舗の生産性向上
  - DX活用
  - 業務フロー改革

## BPO事業

### CSO事業／CRO事業

- CSO:競争力の強化
- CRO:差別化戦

### 出版関連事業

- 高利益体質への転換

### 紹介派遣事業

- 持続可能な成長力醸成

## 製薬事業

### 収益基盤領域

- 既存AGを投資原資の基盤として、一般GEの強化で収益向上を目指す

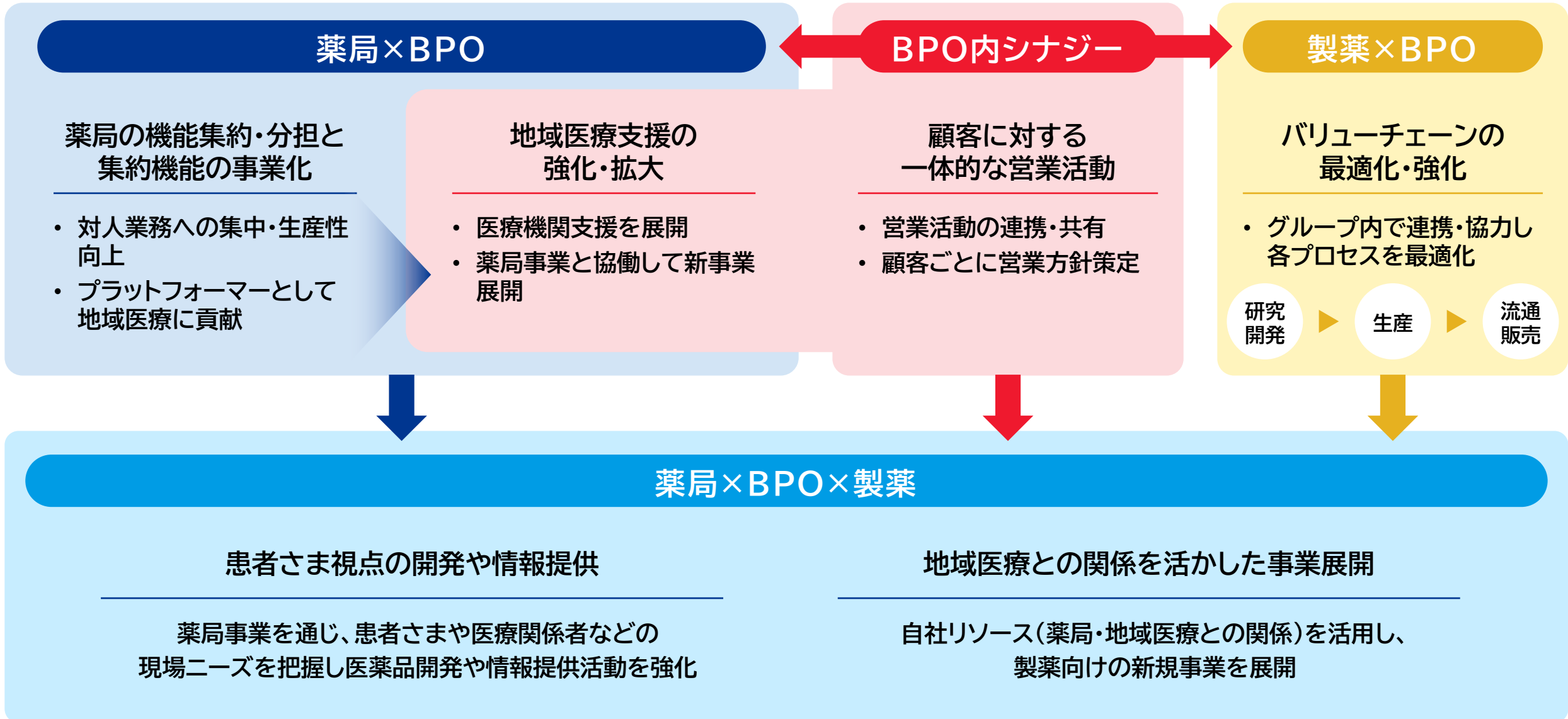
### 新規投資領域

- グループ内連携の強化やリソースを最大活用し新規領域を開拓

深化



### 3. 成長シナリオ 既存事業の“進化”サマリー



## 薬局事業

深化



【専門性】  
より質の高い医療

- 健康を支援する機能の拡充  
(健康相談、セルフメディケーション、未病予防)
- 認定薬局の推進
- 在宅事業の拡充

【利便性】  
より多くの患者さま

- クオール薬局グループのファンづくり  
(QOLお薬便/オンライン薬局・どこでも薬局/再来施策強化/周辺地域の連携強化/BtoB連携/出店強化)
- パートナー企業との連携強化

【収益性】  
持続的に提供

- 店舗の生産性向上
  - ・ DX(電子薬歴クラウド化:Musubiの最大化・機械化・自動化の投資)
  - ・ 業務フローの改革(処方箋遠隔入力支援、遠隔服薬指導支援活用等)

薬局  
事業

進化



薬局の  
機能集約・分担

- 対人業務に専念できる環境整備
  - ・ 対物業務の集約/生産性向上  
(調剤フローの見直し・在宅業務・各種事務作業など)
  - ・ 対人業務などの中核業務への集中/最大化

集約機能のサービス化  
(新規事業・収益)



BPO

- プラットフォーマーとして地域医療に貢献
  - ・ 集約した自社機能を地域薬局向けにサービス化  
→ 繋がりのあるアポプラスキャリアと共に拡販
  - ・ 必要に応じM&Aによって機能・サービスの強化

## BPO事業

深化



CSO事業  
CRO事業

- CSO:競争力の強化
  - ・ 成長領域への営業拡大
  - ・ 人材紹介会社との業務提携

- CRO:差別化戦略
  - ・ 先進的技術獲得(M&A/協業)
  - ・ 食品分野の新規開拓

出版関連事業

- 高利益体質への転換
  - ・ 収益基盤事業の再興
  - ・ 成長事業の更なる拡大(コンベンション/コンプライアンス事業)
  - ・ グループ内連携の推進(イベント企画運営/資材制作/営業連携)

紹介派遣事業

- 持続可能な成長力醸成
  - ・ 薬剤師スポット展開のシーズ掘り起こし
  - ・ 顕在層&潜在層の集客拡大

## BPO 事業

### 進化



#### 顧客に対する 一体的な営業活動



BPO

- 顧客に対する営業活動の連携・共有（営業効率化）
  - ・ グループ横串での重点顧客選定
- 顧客ごとの営業方針策定（営業高度化）

#### 地域医療支援の 強化・拡大



薬局

- 集約した情報を活用し医療機関支援を展開
  - ・ 薬局事業の「サービス化した集約機能」を共同営業
  - ・ 既存顧客のサービス拡充と共に関係を強化
  - ・ 新規顧客も開拓し、既存サービスへつなげていく

#### 地域医療との関係を 活かした事業展開



薬局

製薬

- 自社薬局や地域医療との関係を活かした製薬向けの事業展開
  - ・ 製薬企業向けに医療機関のニーズ情報を提供
  - ・ 製薬向けサービス展開（マーケティング支援・広告展開など）

## 製薬事業

深化



収益基盤領域

- 既存AGを投資原資の基盤として、一般GEの強化で収益向上を目指す
  - 既存AG・高利益製品のシェア拡大
  - 一般GEラインナップ強化
  - 自社主導GE強化（付加価値＋高難易度）
  - 体外診断キット
  - 製造ラインの生産性向上

新規投資領域

- グループ内連携の強化やリソースを最大活用し、新規領域を開拓
  - 長期収載品・バイオ医薬品へのチャレンジ
  - リポジショニング、オーファンドラッグ、新規剤形等の製品ラインナップ
  - 医療機器、医療DTx(アプリ)、在宅患者さま目線の製品開発
  - 開発体制強化(組織強化、グループ内連携)

製薬  
事業

進化



## バリューチェーンの 最適化・強化



BPO

製薬

- 研究開発・生産・流通・販売等グループ内で連携・協力をしながら最適化
  - 研究開発：共同開発体制の構想・実現
  - 生産：製造効率の最適化、グループ内での内製化
  - 流通・販売：ステークホルダー（①医療関係者、②卸）との更なる関係性強化

## 患者さま視点の 開発や情報提供



薬局

BPO

- 薬局事業を通じ患者さま・医療関係者ニーズを把握、医薬品開発や情報提供活動強化
  - 医薬品開発  
ニーズに沿った適応追加、剤形変更、包装や打錠の工夫など
  - 情報提供活動の強化  
患者さまや医療従事者のニーズに沿ってアレンジ

- ◆収益力向上と事業成長により営業CFをさらに創出、成長投資に積極的に配分
- ◆業績や財務状況、投資等を鑑みながら、株主還元を最大化

5か年累計(2027年3月期～2031年3月期)

キャッシュイン

営業CF  
1,440億円

キャッシュアウト

成長投資  
(大型M&A・製品導入など)

770億円

既存事業投資

480億円

株主還元 190億円

売上高5000億円、  
営業利益350億円に向けた成長投資

- ① 大型M&A導入
- ② 大型の製品導入

薬局

1000店舗体制に向け新店やM&A投資  
生産性向上に向けたDX投資

BPO

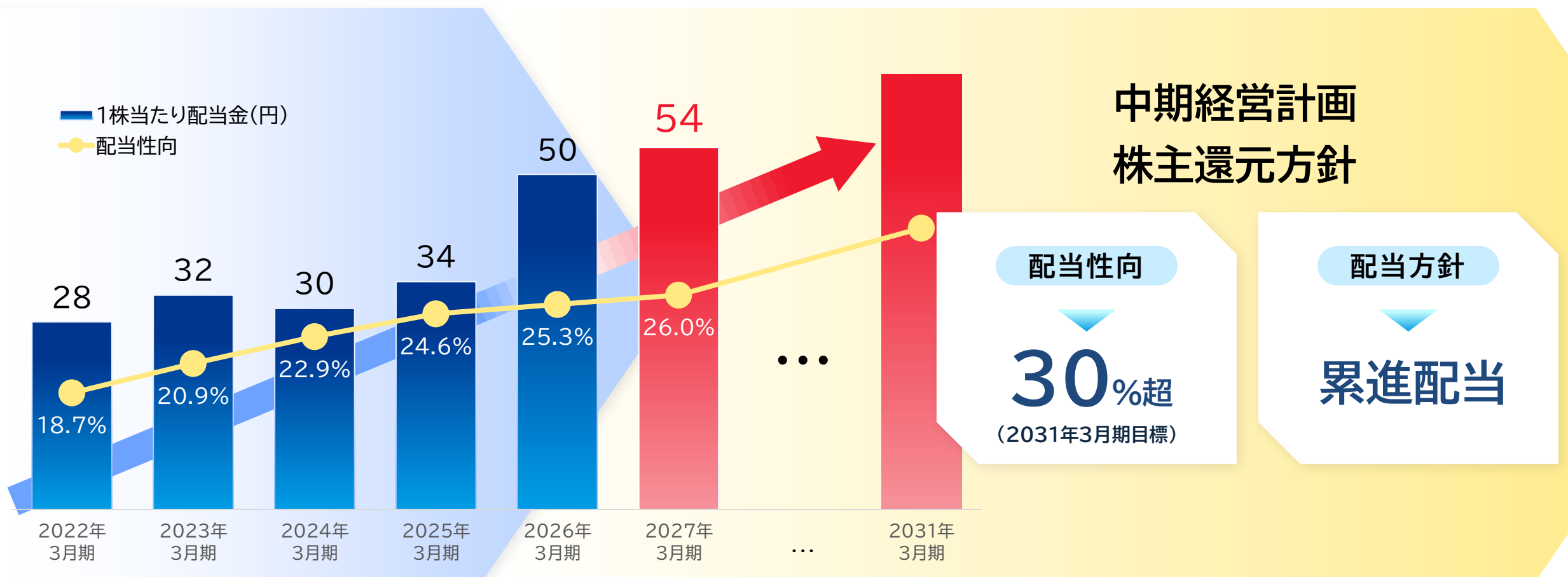
M&A含め1.5倍の規模拡大に向けた投資

製薬

新製品発売に向けた投資

2030年の配当性向目標 30%超

## 収益力の向上を踏まえ株主還元を更に強化



# 3本の矢を磨き上げ すべての人に、医療の安心を届ける存在へ



×



×



## 【IRお問い合わせ】

クオールホールディングス株式会社 広報部

TEL:03-6430-9060

FAX:03-5405-9012

E-mail:ir@qol-net.co.jp

お問い合わせページ:<https://www.qolhd.co.jp/inquiry/>

## 【免責事項】

本資料および参考資料の内容につきましては、株主・投資家の皆さまへの情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料に将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりうることもあり、確約や保証を与えるものではありませんのでご了承ください。また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。投資に関する決定は、株主・投資家の皆さまのご判断において行われますようお願いいたします。



あなたの、いちばん近くにある安心