COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

クオールホールディングス

3034 東証1部

企業情報はこちら>>>

2021年12月23日(木)

執筆:客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato





https://www.fisco.co.jp

クオールホールディングス2021 年 12 月 23 日 (木)3034 東証 1 部https://www.qolhd.co.jp/ir/

■目次

■要約	
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績は増収増益を達成	
2. 2022 年 3 月期業績は利益を上方修正	
3. 保険薬局事業、医療関連事業を両輪に売上高 3,000 億円を目指す方針	
■会社概要────	
1. 沿革······	
2. 保険薬局事業	
3. 医療関連事業	
■業績の動向	
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累積業績の概要	
2. 保険薬局事業の動向	
3. 医療関連事業の動向	
4. 2022 年 3 月期の業績見通し	
■中長期の成長戦略と進捗状況——————	
1. 中期成長戦略の全体像	
2. 保険薬局事業の成長戦略と進捗状況	
3. 医療関連事業の成長戦略と進捗状況	
■株主還元と SDGs の取り組み────────────────────────────────────	
1. 株主還元策	
2. SDGs の取り組み·······	



クオールホールディングス 2021年12月23日(木) 3034 東証 1 部

https://www.qolhd.co.jp/ir/

要約

保険薬局事業の収益回復により、 2022 年 3 月期営業利益は 100 億円と過去最高を更新する見通し

クオールホールディングス <3034> は大手調剤薬局チェーンの 1 社で、調剤薬局店舗数で第 2 位、売上高で第 3位(上場企業ベース)の位置にある。マンツーマン薬局と異業種連携による新業態薬局での店舗展開に特徴が ある。調剤以外の分野では、CSO※事業に加えて、薬剤師等の医療系人材紹介派遣事業や医薬品製造販売事業を 展開している。

※ CSO とは Contract Sales Organization(医薬品販売業務受託機関)の略で、CMR(契約 MR(Medical Representative、 医薬情報担当者)) の派遣業務となる。

1,2022年3月期第2四半期累計業績は増収増益を達成

2022 年 3 月期第 2 四半期累計 (2021 年 4 月 -9 月) の連結業績は、売上高で前年同期比 3.4% 増の 81,814 百 万円、営業利益で同100.8% 増の4,177百万円と2年ぶりの増収増益に転じた。医療関連事業は新型コロナウ イルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)の影響もあって減収減益となったものの、主力の保険薬局事業が処方箋 応需枚数の増加に加えて、在宅調剤の強化並びに後発医薬品(以下、GE 医薬品)加算率の推進等による技術料 収入の増加により、売上高で前年同期比 4.2% 増、営業利益で同 63.1% 増と回復したことが主因となっている。 会社計画(売上高83,100百万円、営業利益3,300百万円)に対してみると、売上高は8月、9月と処方箋応需 枚数が伸び悩んだことや、予定していた M&A 案件のクロージングが下期にずれ込んだ影響等により未達となっ たものの、営業利益は生産性向上の効果や M&A 費用の期ズレにより上振れて着地した。なお、2022 年 3 月期 第2四半期末の出店数は前期末比18店舗増の829店舗となっている。

2.2022年3月期業績は利益を上方修正

2022年3月期の業績は売上高で前期比8.1%増の175,000百万円、営業利益で同35.8%増の10,000百万円と、 期初計画から営業利益を 1,000 百万円上方修正した。保険薬局事業の収益性が想定以上に改善していることが 主因となっている。下期の保険薬局事業の処方箋応需枚数は前年同期比1ケタ台後半の伸びを見込んでいるほか、 技術料収入増加に向けた取り組みを引き続き推進していく。新規出店や M&A については従来と変わりなく年間 50~70店舗前後を目指す。また、医療関連事業についても CSO 事業で CMR 派遣の需要が回復傾向にあるほか、 医薬品製造販売事業についても増収増益が見込まれており、下期は同事業の収益回復も見込んでいる。



2021年12月23日(木)

https://www.qolhd.co.jp/ir/

要約

3. 保険薬局事業、医療関連事業を両輪に売上高 3,000 億円を目指す方針

中長期成長戦略は、従来から一貫しており変更はない。保険薬局事業では「戦略的出店による規模の拡大」と「薬局の価値創出」に取り組むことで安定成長を目指す。出店は M&A も含めて年間 50 ~ 70 店舗ペースを継続し、1,000 店舗の早期達成を目指す。また、今後重要性が高まる地域のかかりつけ薬局としての機能強化を IT の活用も図りながら進め、シェア拡大を図っていく。2021 年 8 月よりスタートした薬局の認定制度において、地域連携薬局について 2021 年 12 月現在で 106 店舗となっているが、これを 3 年間で 400 店舗まで増やすとともに、将来的にはすべての薬局で地域連携薬局あるいは専門医療機関連携薬局の認定を受ける計画としている。また、今後の需要拡大が見込まれる在宅調剤についても、高齢者専用施設を中心に顧客開拓を積極的に進めていく方針だ。医療関連事業では CSO 事業における「専門性の深化」に取り組み、高付加価値人材の育成によって CMRを 2022 年 3 月期見込みの 600 人から中期的に 1,000 人体制を目指す。また、藤永製薬(株)で展開する医薬品製造販売事業は、「グループシナジーの最大化」を図ると同時に、製造品目数の拡充や M&A、受託開発事業の強化等により事業規模を拡大していく計画となっている。これらの取り組みにより、中期目標である売上高 3,000 億円、営業利益 250 億円の達成を目指していく。

Key Points

- ・2022年3月期第2四半期累計業績は、保険薬局事業の回復により増収増益を達成
- ・2022 年 3 月期業績は利益ベースで期初計画を上方修正、営業利益は過去最高となる 100 億円を 見込む
- ・拡大が続く在宅調剤市場の取り込みと薬局の価値創出に取り組み、中期目標の売上高 3,000 億円、 営業利益 250 億円を目指す

業績推移



出所:決算短信よりフィスコ作成



2021年12月23日(木)

https://www.qolhd.co.jp/ir/

■会社概要

大手調剤薬局チェーンで持株会社体制のもと、 保険薬局事業と医療関連事業を両軸に展開

1. 沿革

同社は 1992 年、現取締役会長の中村勝(なかむらまさる)氏により設立された。1993 年に日本橋兜町に調剤薬局第 1 号店を開設以来、自社出店に加えて M&A を積極的に活用して調剤薬局店舗網の拡大を進めてきた。その傍ら、関連事業・周辺事業への進出も図り、2003 年にはフェーズオン(株)を設立して治験関連事業に進出したほか、2008 年にはクオールメディス(株)を設立し労働者紹介・派遣事業を開始した。

その後、同社は保険薬局事業と BPO 事業(現、医療関連事業)の 2 つの事業セグメントに事業を整理し、経営の効率化と業容の拡大を図り、2018 年 10 月に持株会社体制へと移行した。同社本体は純粋持株会社としてクオールホールディングス(株)に社名を変更し、コーポレート・ガバナンスの充実やグループの中長期成長戦略の策定、グループ全体の統率等に取り組んでいる。保険薬局事業についてはクオール(株)や M&A でグループ化した企業等で展開しており、医療関連事業については、アポプラスステーション(株)で CMR 派遣を中心とした CSO 事業を、2019 年 8 月に子会社化した藤永製薬で医薬品製造販売事業をそれぞれ展開している。また、2020 年 2 月にはアポプラスステーションで展開していた薬剤師等の医療系人材紹介派遣事業の成長を促進するため、アポプラスキャリア(株)を設立し事業移管している。

同社が、保険薬局事業と医療関連事業の2軸で事業展開を進めているのは、収益の安定性を高めながら事業成長を図ることが狙いとなっている。保険薬局事業については安定して収益を獲得できる事業ではあるものの、医療行政の方針(2年に1度の診療報酬改定等)によって収益変動リスクがつきまとう。改定年度では、収益面でマイナス要因となることが多く、こうしたマイナス分を医療関連事業でカバーすることで全体の収益を安定して伸ばしていく戦略となっている。事業セグメント別の収益構成比を見ると、保険薬局事業が売上高の92.1%、営業利益の88.7%を占める主力事業となっている(2022年3月期第2四半期累計実績)。

『マンツーマン薬局』と異業種連携による『新業態薬局』を展開、 M&A も活用しながら店舗数を拡大

2. 保険薬局事業

(1) 事業規模と業界内でのポジショニング

保険薬局事業セグメントの主な事業内容は調剤薬局の運営となり、2022 年 3 月期第 2 四半期末の店舗数で見ると、総店舗数 829 店舗のうち 97% に当たる 808 店舗を調剤薬局で占めており、残り 21 店舗は病院内売店の運営となる。また、セグメント売上高のうち約 93% は処方箋売上高(いわゆる調剤売上高)が占めており、残りは薬局やコンビニ、病院内店舗での商品販売や、クオール公式通販サイト内での健康食品、衛生用品等の販売収入となる。



クオールホールディングス 2024 まま 1 が

2021年12月23日(木)

3034 東証 1 部 https://www.qolhd.co.jp/ir/

会社概要

調剤薬局業界における同社のポジショニングについて見ると、店舗数では上場している調剤専門チェーンのなかでアインホールディングス <9627>(2021 年 7 月末で 1,074 店舗)に次ぐ 2 番手、売上高についてはアインホールディングス、日本調剤 <3341> に次ぐ 3 番手となっている。日本調剤は店舗売上高の大きい門前薬局での展開が多いことから、売上高では同社を上回る。

(2) 店舗戦略

同社の店舗戦略の特徴の1つとして、タイプの大きく異なる2つの業態で事業を展開していることが挙げられる。1つは『マンツーマン薬局』であり、もう1つはコンビニ大手であるローソン <2651> やビックカメラ <3048> 等異業種との連携による『新業態薬局』となる。

マンツーマン薬局とは、通常のクオール店舗を対象とした店舗展開の基本スタンスを表象するコンセプトであり、事業モデルにおける"コアビジネス"でもある。そのポイントは処方元医療機関とクオール薬局との深い連携関係にある。"マンツーマン"という言葉は医療機関との深い連携関係を構築するために使用されていると弊社では理解している。マンツーマン(1 対 1)という言葉からは、1 つのクオール薬局は 1 つの処方元医療機関とだけ連携を深めるとイメージしがちだが、実際には、1 つの薬局は複数の医療機関と深い連携関係を構築していることが多いもようだ。

マンツーマン薬局では医療機関との連携を生かして効率的でローコストのオペレーションを実現し、その果実を患者のためのサービス向上に資することを目指している。具体的には、マンツーマン関係にある処方元医療機関の診療科目や地域性等に応じて店舗設計や機能を変化させた店づくりを追求している。その原資は、マンツーマン経営の利点である医薬品在庫の効率化をはじめとする店舗の低コスト構造から生み出される。同社はマンツーマン薬局のコンセプトのもと、患者にとって利用価値の高い、患者から選ばれる薬局づくりを店舗戦略の中核に位置付けている。また、医療機関との連携を本質とするマンツーマン薬局のコンセプトは、国が掲げる『患者のための薬局ビジョン』に沿ったものと言え、成長戦略においても重要なポイントとなっている。また、2021年8月から導入された認定薬局制度(詳細は後述)においても強みになると弊社では見ている。

もう1つの業態である、異業種との連携による新業態薬局の展開は、2009年6月の薬事法改正により、コンビニやドラッグストア、スーパー等の他業種店舗が登録業者として、一般用医薬品(いわゆる大衆薬)を販売できるようになったことが背景にある。これを機にドラッグストア等で調剤薬局事業に参入する流れができ、それを迎え撃つ施策として同社は既述の2社との事業連携に踏み切り、その取り組みを推進している。

事業連携を通じた店舗が"新業態"とされるのは、マンツーマン薬局との対比において、ターゲット顧客層が 異なるためだ。マンツーマン薬局では顧客層がある程度絞り込めるため、医薬品在庫等もそれを念頭において 効率化されたものとなっている。一方、新業態薬局は人通りの多い立地で不特定多数の顧客をターゲットとす る、いわゆる面対応型薬局となる。このため、店舗の在庫管理等の点でマンツーマン薬局よりも負担が増える が、より多くの来店客数(すなわち処方箋応需枚数)を期待できることにもなる。マンツーマン薬局をコアモ デルと位置付けつつ、新業態でも展開することで顧客層の拡大を図るというのが同社の狙いとなっている。



2021年12月23日(木)

3034 東証 1 部

https://www.qolhd.co.jp/ir/

会社概要

店舗戦略の全体像

業態	店舗タイプ	立地	機能	出店方式	注力度
	マンツーマン	都市型・クリニック近隣	かかりつけ薬剤師・薬局機能、 健康サポート機能	オーガニック、M&A	0
クオール店	面対応		かかりつけ薬剤師・薬局機能、 健康サポート機能	オーガニック	0
	門前	一定規模の病院	かかりつけ薬剤師・薬局機能、 高度薬学管理機能、健康サポート機能	オーガニック、M&A	
新業態店	面対応	街ナカ・駅チカ	かかりつけ薬剤師・薬局機能、 健康サポート機能	オーガニック	0

出所:会社資料、取材等よりフィスコ作成

なお、2022 年 3 月期第 2 四半期末の地域別出店数を見ると、関東が 336 店舗(構成比 40.5%)と最も多くなっており、次いで関西が 136 店舗(同 16.4%)、甲信越が 110 店舗(同 13.3%)となっている。東京を創業地として店舗展開してきたことから関東圏が多いが、2016 年 3 月期末からの増加数で見ると、甲信越が 97 店舗、関西が 52 店舗とそれぞれ関東を上回っている。甲信越では 2016 年 10 月に新潟に拠点を置く(株)共栄堂を子会社化したこと、関西でも 2018 年から 2020 年にかけて複数の M&A を実施したことが主な増加要因となっている。同社は店舗拡大戦略として、自力出店に加えて M&A による店舗拡大を積極的に推進しており、今後も東名阪エリアを中心に店舗を拡大していく戦略となっている。地域別人口構成比率との比較で見ると、関東、甲信越は上回っているものの、東海・北陸エリアについては下回っており、特に愛知県を中心とした東海エリアの開拓が今後の課題と言える。

地域別店舗数と人口構成比比較

	16/3 期末	20/3	期末	21/3	期末	22/3 期	2Q 末	16/3 期末比	人口構成比
	店舗数	店舗数	構成比	店舗数	構成比	店舗数	構成比	増加数	八口傳成比
北海道	9	10	1.2%	10	1.2%	10	1.2%	1	4.2%
東北	67	85	10.6%	84	10.4%	85	10.3%	18	7.0%
関東	290	326	40.5%	333	41.1%	336	40.5%	46	34.2%
甲信越	13	109	13.5%	107	13.2%	110	13.3%	97	4.1%
東海・北陸	38	67	8.3%	66	8.1%	69	8.3%	31	14.1%
関西	84	132	16.4%	136	16.8%	136	16.4%	52	16.3%
中国・四国	47	49	6.1%	48	5.9%	48	5.8%	1	8.8%
九州・沖縄	15	27	3.4%	27	3.3%	35	4.2%	20	11.4%
合計	563	805	100.0%	811	100.0%	829	100.0%	266	100.0%

注:日本の人口構成比は令和元年国勢調査に基づく

出所:会社資料よりフィスコ作成





クオールホールディングス | 2021 年 12 月 23 日 (木) 3034 東証 1 部 https://www.qolhd.co.jp/ir/

会社概要

CMR 派遣を中核として医療系人材紹介派遣事業を展開、 2019 年に製薬企業を子会社化し、医薬品製造販売事業にも進出

3. 医療関連事業

医療関連事業には、主にアポプラスステーションで展開する CSO 事業 (CMR 派遣) や CRO ※事業 (治験支援サー ビス)、アポプラスキャリアで展開する医療系人材(薬剤師、登録販売者、保健師、看護師等)の紹介派遣事業、 2019 年 8 月にグループ化した藤永製薬による医薬品製造販売事業等が含まれる。売上構成比は CSO/CRO 事 業が約6割、医療系人材紹介派遣事業と医薬品製造販売事業がそれぞれ約2割となっている。

* CRO とは Contract Research Organization(医薬品開発業務受託機関)の略で、臨床試験等の支援業務等を指す。

(1) CSO 事業及び CRO 事業

CSO 事業とは、MR を採用・育成し、契約先の製薬企業に対して派遣する事業となる。MR とは、販売する 薬についての知識や情報を医師や薬剤師等に提供する製薬企業の営業担当者を指す。製薬業界ではここ数年、 新薬の開発トレンドが顧客ターゲット(医療施設や医師)の多いプライマリー薬(生活習慣病等)から、顧客 ターゲットが限られるスペシャリティ薬(抗がん剤等)にシフトしていることから、製薬企業では自社で抱え る MR 人員の規模を縮小し、アウトソーシングで対応する動きが強まっている。

こうしたなか、同社は採用力と教育力を強みに CMR 人材の増員を進めており、2021 年 3 月期末時点で CMR の人員数は約 570 名と業界シェアで 15.8%、取引先企業数で 50 ~ 60 社と業界トップの実績を誇って いる。日本 CSO 協会の調査によれば、2019 年 10 月時点の国内の CMR 数は 3,445 名、活用企業数は 130 社となっている。

CRO 事業では医療用医薬品、OTC 薬品、食品、ヘルスケアの各領域において、治験・臨床研究に関して企画 からパブリケーションまでトータルソリューションを提供している。同社は食品分野での治験に強みを持ち、 医薬品分野では皮膚科、眼科領域で実績がある。



2021年12月23日(木)

3034 東証 1 部

https://www.qolhd.co.jp/ir/

会社概要

CSO市場の動向



出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 医療系人材紹介派遣事業

医療系人材紹介派遣事業では、薬剤師や保健師、登録販売者等の紹介派遣を行っているが、なかでも薬剤師の 紹介派遣が主になっている。薬剤師の派遣者数ランキングでは業界トップ 10 に入っており、また、保健師に ついても同様にトップ3に入る実績を持っている。そのほかアポプラスキャリアでは、薬局の事業承継・経 営支援サービスや企業向けに健康経営コンサルティングサービスなども提供している。

(3) 医薬品製造販売事業

藤永製薬は 1941 年設立(創業は 1924 年 2 月)の医薬品メーカーで、精神科・皮膚科を主な事業領域として いる。フェノバールやヒダントール(いずれも先発薬)、炭酸リチウム「フジナガ」(ジェネリック薬)等を製 造している。年間売上規模はグループ入りする前は 18 億円程度だったが、グループ内調剤薬局への販売拡充 や製造設備の増強を進めることで独自のポジションを確立し、事業拡大を図っていく方針となっている。



2021年12月23日(木)

https://www.qolhd.co.jp/ir/

■業績の動向

2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績は、 保険薬局事業の回復により増収増益を達成

1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累積業績の概要

2022 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 3.4% 増の 81,814 百万円、営業利益で同 100.8% 増の 4,177 百万円、経常利益で同 102.7% 増の 4,274 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 289.4% 増の 2,455 百万円と増収増益となった。コロナ禍の影響で医療関連事業は減収減益となったものの、主力の保険薬局事業が処方箋応需枚数の回復や技術料収入の増加、生産性向上等を背景に増収増益となり、全体の収益をけん引した。

会社計画からは売上高こそ若干未達となったものの、各利益は上振れて着地した。売上高については保険薬局事業において8月以降、処方箋応需枚数が伸び悩んだことに加えて、M&A案件のクロージングが下期にずれ込んだことが影響した。一方、利益面では保険薬局事業において導入済みの自動化機器の有効活用により生産性が想定以上に向上したことや、M&A案件のずれ込みに伴い関連費用が抑えられたことが主な増額要因となった。医療関連事業については売上高、利益ともにおおむね期初計画どおりに推移した。

2022年3月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

	21/3 期	2Q 累計			22/3 期 2Q 累	計	
	実績	対売上比	期初計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	79,090	-	83,100	81,814	-	3.4%	-1.5%
売上総利益	9,082	11.5%	-	10,857	13.3%	19.5%	-
販管費	7,001	8.9%	-	6,679	8.2%	-4.6%	-
営業利益	2,080	2.6%	3,300	4,177	5.1%	100.8%	26.6%
経常利益	2,109	2.7%	3,300	4,274	5.2%	102.7%	29.5%
特別損益	-223	-	-	6	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	630	0.8%	1,800	2,455	3.0%	289.4%	36.4%
EBITDA*	4,377	5.5%	-	6,493	7.9%	48.3%	-
のれん償却前四半期純利益	2,159	2.7%	-	4,024	4.9%	86.4%	-

※ EBITDA = 営業利益+減価償却費+のれん償却額

出所:決算短信よりフィスコ作成

https://www.fisco.co.jp

クオールホールディングス

2021年12月23日(木)

3034 東証 1 部 https://www.qolhd.co.jp/ir/

業績の動向

事業セグメント別の業績を見ると、保険薬局事業は売上高で前年同期比 4.2% 増の 75,341 百万円、営業利益は 同 63.2% 増の 5,181 百万円となった。処方期間が前年同期と比較して短期化したこと、並びに薬価改定の影響 等により処方箋単価は前年同期比 2.9% 下落したものの、新規出店や M&A 等による店舗数の増加や在宅調剤の 取り組みを強化したことにより処方箋応需枚数が同 7.9% 増加したことが増収要因となった。また、利益面では GE 医薬品調剤体制加算や地域支援体制加算の取り組みを推進したことで技術料単価が上昇したほか、自動化機 器の導入等により派遣薬剤師のコストを削減できたこと、前年第1四半期に薬剤師等医療関連従事者に対して支 給したコロナ禍での勤務に対する感謝金がなくなったことなどが増益要因となっている。

一方、医療関連事業は売上高で前年同期比 4.2% 減の 6,473 百万円、営業利益で同 29.1% 減の 663 百万円となっ た。コロナ禍の影響で CSO 事業や医療系人材紹介派遣事業が減収減益となったほか、医薬品製造販売事業も一 部の受託製造案件が顧客側の仕様変更で一時的に出荷停止となった影響で減収減益となった。なお、同案件につ いては下期に入って出荷が再開されている。

事業セグメント別業績

(単位:百万円)

			(+12 - 1771)
	21/3 期 2Q 累計	22/3 期	2Q 累計
	実績	実績	前年同期比
保険薬局事業			
売上高	72,336	75,341	4.2%
セグメント利益	3,175	5,181	63.2%
利益率	4.4%	6.9%	
医療関連事業			
売上高	6,754	6,473	-4.2%
セグメント利益	935	663	-29.1%
利益率	13.8%	10.2%	

出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

調剤薬局は在宅調剤の取り組みが順調に進展、 地域連携薬局の認定取得を進める

2. 保険薬局事業の動向

(1)調剤売上高の状況

保険薬局事業の売上高は、調剤薬局の調剤売上高と売店や EC 等の商品売上高で構成されている。このうち、 2022 年 3 月期第 2 四半期累計の調剤売上高は前年同期比 4.8% 増の 69,924 百万円となった。出店期・タイ プ別内訳を見ると、自力出店店舗のうち、既存店については前年同期比 6.0% 増、金額ベースで 1,190 百万円 の増収となった。一方、M&A 等で取得した店舗については、既存店と新店を分けていないためわかりにくい 面もあるが、前年同期比 4.8% 増、金額ベースで 2,230 百万円の増収となっている。



2021年12月23日(木)

3034 東証 1 部 https://www.qolhd.co.jp/ir/

業績の動向

調剤売上高の出店期別・タイプ別詳細

(単位:百万円)

	2	1/3 期 2Q 累計		22/3 期 2Q 累計		
	実績	増減	伸び率	実績	増減	伸び率
既存店	19,948	-563	-2.7%	21,138	1,190	6.0%
新店	553	7	1.3%	305	-248	-44.8%
M&A 等	46,250	-2,279	-4.7%	48,480	2,230	4.8%
全店舗	66,752	-2,835	-4.1%	69,924	3,172	4.8%

出所:決算補足資料よりフィスコ作成

調剤売上高を処方箋応需枚数と処方箋単価に分解すると、処方箋応需枚数は前年同期比 7.9% 増の 7,026 千枚、 処方箋単価は同 2.9% 減の 9,952 円となった。これらも出店期や M&A 等の要因による影響を受けているため、 以下ではそれぞれについてもう少し詳細に見る。

処方箋応需枚数の実態に近いと考えられる既存店の増減率は前年同期比 10.1% 増となった。前年同期はコロ ナ禍で受診を控える動きや長期処方を行う動きが出て前年同期比11.8%減と大きく落ち込んだが、病院や薬 局での感染防止対策が進んだことにより、こうした動きも和らいだことが回復につながった。ただ、コロナ禍 前の水準と比較するとまだ低い水準にとどまっている。また、2021年8月以降は伸び率も鈍化しているが、 首都圏を中心に感染者数が再拡大したことが影響したと見られる。

処方箋応需枚数の出店期別・タイプ別詳細

(単位:千枚)

	2	21/3 期 2Q 累計			22/3 期 2Q 累計			
	実績	増減	伸び率	実績	増減	伸び率		
既存店	1,780	-238	-11.8%	1,960	180	10.1%		
新店	48	-15	-23.6%	53	5	10.4%		
M&A 等	4,680	-586	-11.1%	5,012	332	7.1%		
全店舗	6,510	-840	-11.4%	7,026	516	7.9%		

出所:決算補足資料よりフィスコ作成



2021年12月23日(木)

https://www.qolhd.co.jp/ir/

業績の動向

調剤報酬額と処方箋応需枚数(前年同月比)



出所:マンスリー・レポートよりフィスコ作成

一方、既存店の処方箋単価は前年同期比 3.7% の低下となった。前年同期が 10.3% の上昇だったことを考え ると、下落率は小幅にとどまったと見ることもできる。前述したように、処方期間の短期化や薬価改定の影 響により1枚当たりの薬剤料は下落したものの調剤技術料が上昇した。GE 医薬品の取扱い率上昇や地域支援 体制加算取得店舗の増加、在宅調剤の推進などが調剤技術料の上昇要因となっている。特に、GE 医薬品の取 扱い比率(数量ベース)については、グループ全体で2020年9月時点の82.9%から2021年9月時点では 86.0% まで上昇し、厚生労働省が目指している GE 比率 8 割の水準を大きくクリアしている。最高点数とな る 28 点 (取扱比率 85% 以上の店舗) を取得した店舗の構成比は、2020 年 4 月の 47.8% から、2021 年 4 月には 64.7%、2021 年 9 月には 67.5% まで上昇しており、単価上昇に寄与している。

処方箋単価の出店期別・タイプ別詳細

(単位:円)

	2	1/3 期 2Q 累計		22/3 期 2Q 累計			
	実績	増減	伸び率	実績	増減	伸び率	
既存店	11,202	1,046	10.3%	10,783	-419	-3.7%	
新店	11,334	2,786	32.6%	5,671	-5,663	-50.0%	
M&A 等	9,881	668	7.3%	9,673	-208	-2.1%	
全店舗	10,253	787	8.3%	9,952	-301	-2.9%	

出所:決算補足資料よりフィスコ作成

調剤技術料については地域のかかりつけ薬局としての機能充実や、医師より処方された薬の用量や飲み方が適 切かどうか、薬同士の相性の確認しながら薬の調整など、店舗の付加価値分に相当する。





2021年12月23日(木)

3034 東証 1 部 https://www.qolhd.co.jp/ir/

業績の動向

なお、2021年8月から新たに導入された薬局の機能別認定制度に対応しては、もともとマンツーマン薬局を 主力とすることから、その取り組みも進んでいる。機能別認定制度とは、薬局を機能別に「地域連携薬局」及 び「専門医療機関連携薬局」の2分類とし、それぞれ一定要件を満たした店舗を都道府県知事が認証する制 度となる。店舗によっては「地域連携薬局」と「専門医療機関連携薬局」の両方で認証取得することも可能で、 逆にいずれの要件も満たさない場合は、認定外薬局となる。超高齢社会の到来に向けて課題となっている在宅 医療への対応として、医療や介護を含めた「地域包括ケアシステム」構想を確立していくための施策で、患者 自身が適した薬局を選択できるようにすることを狙いとしたものだ。

同制度の導入によって現状直接的な収益への影響はまだないものの、2022年度以降の診療報酬改定において、 調剤技術料の算定に影響する可能性が高い。特に、地域薬局を展開する中小規模の企業では「地域連携薬局」 として認証されることが重要になると見られ、経営体力面から大手企業の集約化が一段と進む可能性もある。 同社にとっては、グループ化による出店拡大の好機になると弊社では見ている。同社では 2021 年 12 月末時 点で地域連携薬局 106 店舗、専門医療機関連携薬局 7 店舗の認定を取得しており、「地域連携薬局」について は 2022 年 3 月末までに 120 店舗にするとともに、将来的にはすべての薬局で地域連携薬局あるいは専門医 療機関連携薬局の認定を受ける計画としている。

(2) 出退店と M&A の状況

2022 年 3 月期第 2 四半期末の店舗数は 829 店舗となり、前期末比で 18 店舗の増加となった。年間で 50~ 70 店舗の増加を目指していることからすれば、ややスローペースとなっている。これはコロナ禍の状況が続 くなかで、M&A 交渉がスムーズに進みにくく、交渉開始からクロージングまでの期間が従来よりも長くなっ ていることが要因だ。

新規出店の内訳を見ると、12 店舗がオーソドックスな自社出店(マンツーマン型)、8 店舗が M&A による取 得となっており、1 店舗は良品計画 <7453> の無印良品 直江津店舗内にオープンした「まちの保健室」にお いて協業パートナーとして参画した店舗となっている。「まちの保健室」では地域の生活者の"健やかな暮らし" に貢献するために、定期的な健康をテーマとしたイベントの開催や、健康維持や疾病予防などのための商品を 販売する場となっており、医薬品や一般用医薬品を同社店舗で販売する。地域密着型の新たな店舗形態として 今後の取り組みが注目される。

一方、退店は3店舗となり、うち2店舗はローソンとの連携店舗となっている。



2021年12月23日(木)

https://www.qolhd.co.jp/ir/

業績の動向

出退店と M&A の状況

		21/3 期	22/3 期 2Q 累計					
		期末	出店数	文 文	退店数	2Q 末		
クオール店舗		747	自社出店	12	1	766		
シオール	// 白部	747	M&A 獲得	8	ı	700		
	ローソン	38	C)	2	36		
新業態	ビックカメラ	5	C)	0	5		
机未忠	良品計画	-	1		0	1		
	JR 西日本	0	C		0	0		
売店		21	C		0	21		
合計		811	21		3	829		

出所:決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

(3) 利益率改善要因

保険薬局事業の営業利益率は前年同期の 4.4% から 6.9% に上昇している。利益率の改善要因は、処方箋応需枚数の回復と調剤技術料単価の上昇による利益増効果と、生産性向上による効果となっている。同社ではここ数年、店舗の生産性を高めるため各種自動化機器の導入を進めてきたことで店舗当たりの薬剤師数の最適化が進み、地方店舗では派遣薬剤師が不要となるなど人件費率の低下につながっている。例えば、従来は手作業で行っていた薬剤のピッキングや調合作業を自動化機器の導入によって省力化している。薬剤師が 1 日に対応できる患者数の上限が 40 人と決められているため生産性向上には限界があるものの、当面はその効果が継続するものと考えられる。

CMR 派遣や医療系人材紹介派遣の需要回復は下期以降となる見通し

3. 医療関連事業の動向

医療関連事業のうち、主力の CSO 事業は前下期から CMR 派遣の需要が減少した影響が続いており、減収減益となったものの、足元の需要は回復傾向にある。同社では引き続きオンコロジー等の専門領域における MR の育成プログラム拡大と人材の採用、育成の強化に取り組んでおり、下期以降の収益回復を見込んでいる。CRO事業については食品分野を中心に需要が堅調に推移した。

医療系人材紹介派遣事業についても、コロナ禍が長期化するなか調剤薬局が薬剤師の派遣を絞り込む動きが前下期から続いており減収減益となった。ただ、ドラッグストアへの派遣及び産業医・産業保健師の派遣需要は回復傾向を見せている。また、アポプラスキャリアではサービスラインナップの拡充に取り組んでおり、健康経営優良法人の認定取得をサポートするサービスや、ヘルスケアセミナーなど健康管理業務支援などにも注力し始めている。

医薬品製造販売事業では、一部顧客向けの一時的な出荷停止により減収減益となったものの、自社開発した GE 医薬品のグループ内薬局での導入が進んでおり、先発品からの切り替え率で見ると前第4四半期の約6割から約8割まで浸透した製品も出るなど、同社のグループシナジー戦略が順調に進んでいるものと評価できる。



クオールホールディングス | 2021 年 12 月 23 日 (木) 3034 東証 1 部 https://www.qolhd.co.jp/ir/

業績の動向

2022 年 3 月期業績は利益ベースで期初計画を上方修正、 営業利益は過去最高となる 100 億円を見込む

4.2022 年 3 月期の業績見通し

2022 年 3 月期の業績は売上高で前期比 8.1% 増の 175,000 百万円、営業利益で同 35.8% 増の 10,000 百万円、 経常利益で同 35.1% 増の 10,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 48.6% 増の 5,000 百万円と期 初計画から各利益を上方修正し、営業利益は 2018 年 3 月期の過去最高 (9,091 百万円) を更新する見通しとなっ ている。下期は M&A 効果等もあって保険薬局事業がさらに伸長するほか、医療関連事業についても主力事業の 需要回復を見込んでいる。

第2四半期までの通期計画に対する進捗率は売上高で46.8%、営業利益で41.8%となっているが、保険薬局事 業は下期偏重型であることや、医療関連事業の収益が上期の低迷から下期は回復が見込まれていることなどから 考えると、達成可能な水準と弊社では見ている。

2022 年 3 月期業績見通し

(単位:百万円)

	21/3	3 期		22/3 期		
	通期実績	前期比	期初計画	修正計画	前期比	2以 進抄平
売上高	161,832	-2.2%	175,000	175,000	8.1%	46.8%
営業利益	7,364	-4.8%	9,000	10,000	35.8%	41.8%
経常利益	7,403	-7.7%	9,000	10,000	35.1%	42.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,365	-17.3%	4,200	5,000	48.6%	49.1%
EBITDA	12,035	-2.6%	14,073	15,073	25.2%	43.1%
設備投資額	2,104	30.6%	1,240	1,240	-41.1%	-
減価償却費	1,580	-4.2%	1,656	1,656	4.8%	45.0%
のれん償却額	3,089	4.0%	3,417	3,417	10.6%	45.9%
1株当たり当期純利益(円)	89.55		114.67	136.39		49.1%

出所:決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

(1) 保険薬局事業

2022 年 3 月期の保険薬局事業は増収増益となる見通し。新規出店については M&A を含めて 50 ~ 70 店舗 前後を想定し、30億円以上の増収効果を見込んでいたが、2021年11月15日時点では28店舗にとどまっ ており(11月に M&A で 7店舗取得)、M&A による店舗取得ペースがやや遅れている状況にある。また、下 期の処方箋応需枚数については前年同期比8%前後の増加を見込んでいる。10月はコロナ禍の影響で前年同 月比 1.3% 減と 8 ヶ月ぶりのマイナスに転じたが、11 月は回復に転じているもようだ。ただ、今後再び感染 者数が拡大する状況となれば処方箋応需枚数が伸び悩み、売上高が下振れするリスクもある。こうしたなかで、 同社は引き続きかかりつけ薬局としての機能強化と在宅調剤の取り組みを推進することで調剤技術料の引き上 げを図り、収益を拡大していく方針だ。なお、2022年の新卒薬剤師の採用数については、前年並みの200名 程度を予定している。(2021年9月末の薬剤師数は正社員で2,341名)。



https://www.fisco.co.jp

クオールホールディングス 202 3034 東証 1 部 https

2021年12月23日(木)

https://www.qolhd.co.jp/ir/

業績の動向

(2) 医療関連事業

2022 年 3 月期の医療関連事業は増収増益となる見通し。CSO 事業は下期の CMR 派遣の需要回復により通期で増収増益を見込んでいる。製薬企業における MR のアウトソーシング化の流れが続いていることに変わりはなく、スペシャリティ薬等の専門領域に強い MR や IT リテラシーの高い MR の採用・育成を積極化し、こうした需要を取り込んでいく方針となっている。CMR 人員については前期末の約 570 名から約 600 名まで増員する計画だ。

一方、医療系人材紹介派遣事業は薬剤師派遣の需要回復がやや遅れており、下期に挽回したとしても通期では前期並みの収益水準にとどまる見通しだ。処方箋応需枚数の動向が薬剤師派遣の需要回復の鍵を握ることになる。このため同社では保健師派遣やその他サービスの拡充を図ることで、収益を伸ばしていく戦略となっている。医薬品製造販売事業については、グループ薬局での取扱拡大と品質管理の徹底による安定供給を進めていくことで、増収増益を見込んでいる。

■中長期の成長戦略と進捗状況

拡大が続く在宅調剤市場の取り込みと薬局の価値創出に取り組み、 中期目標の売上高 3,000 億円、営業利益 250 億円を目指す

1. 中期成長戦略の全体像

同社が掲げる中期目標とそれに向けた成長戦略は従来から一貫しており変更はない。中期的な計数目標としては、 売上高 3,000 億円、営業利益 250 億円という業績目標を掲げている。事業セグメント別では、保険薬局事業の 売上高が 2021 年 3 月期比で 1.7 倍増となる 2,500 億円、医療関連事業で同 3.8 倍増となる 500 億円とし、営 業利益ではそれぞれ 125 億円を目標としている。医療関連事業の内訳としては、CSO、CRO、医療系人材紹介 派遣事業で売上高 200 億円、営業利益 40 億円、医薬品製造販売事業等の新規事業で売上高 300 億円、営業利 益 85 億円となる。保険薬局事業で着実な成長を図りながら、医療関連事業の規模拡大と収益性を高めていくこ とで、将来的にバランスの取れた収益ポートフォリオの構築を目指していく戦略だ。



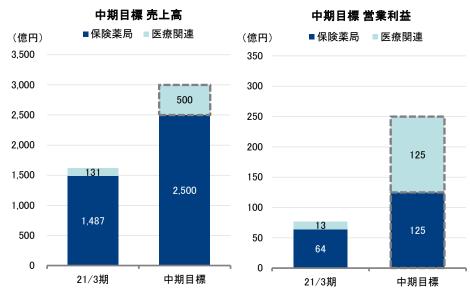
2021年12月23日(木)

3034 東証 1 部 htt

https://www.qolhd.co.jp/ir/

中長期の成長戦略と進捗状況

中期目標と目指す事業ポートフォリオ



出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

成長戦略として、保険薬局事業については 1) 戦略的出店による規模の拡大と、2) 薬局の価値創出、の 2 軸で臨む方針で、この点も従来から変更はないが、2021 年度は重点施策として「在宅調剤の強化」「DX の推進」に注力している。一方、医療関連事業については、営業利益率を 20%以上に引き上げていく意欲的な目標となっている。主力の CSO 事業、医療系人材紹介派遣事業の積極展開に加えて、医薬品製造販売事業については製造品目数の増加に向けた設備投資拡大や M&A の活用、大手製薬企業との連携を強化しながら規模の拡大と収益性向上を図る戦略となっている。

以下ではそれぞれの事業セグメントの成長戦略と進捗状況について述べる。

「在宅調剤の強化」と「DX の推進」を重点施策として取り組む

2. 保険薬局事業の成長戦略と進捗状況

保険薬局事業では、「戦略的出店による規模の拡大」と「薬局の価値創出」を基本戦略として成長を目指していく。

(1) 戦略的出店による規模の拡大

店舗数については自力出店と M&A により年間 50~70 店舗のペースで出店し、2023 年 3 月期に 1,000 店舗に拡大することを目標としていたが、2021 年 3 月期以降はコロナ禍の影響により M&A による店舗数拡大ペースがやや伸び悩んでいる状況から、1,000 店舗の達成は一年先にずれ込む可能性もある。出店ターゲットとするエリアは、3 大都市圏等人口の多いエリアが中心で、ドミナント出店により効率的な店舗数拡大を目指している。 M&A についても同様で、主要都市部において地域連携を取りやすいところを対象に進めていく。また、薬科大学が近隣にある地域についても薬剤師の採用が進みやすいことから対象としている。



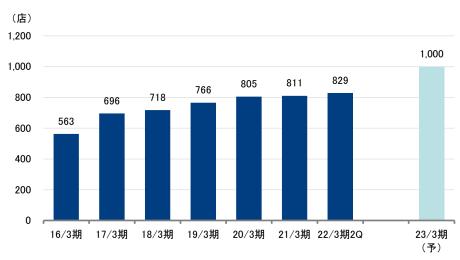
2021年12月23日(木)

https://www.qolhd.co.jp/ir/

中長期の成長戦略と進捗状況

店舗形態としては、同社が強みとするマンツーマン薬局での出店を継続し、M&A の対象についても同様となる。異業種連携による新業態薬局の店舗数については、2021年9月末時点で41店舗となっている。内訳は、ローソン協業店が36店舗、ビックカメラ内店舗が5店舗である。このうち、主力のローソン協業店については認知度の向上によって、収益力も向上しており、今後も在宅調剤事業を拡大するなかでの差別化戦略として注力していくことにしている。具体的には、訪問服薬指導と合わせて一般用医薬品やその他の商品を顧客の注文に応じて配送する移動販売サービスを有料老人ホーム等の高齢者施設に向けて開始している。利用客にとっては医薬品と合わせて、日用品等もまとめて購入できることから利便性が高く、競合他社との差別化要因となっている。

期末店舗数推移



出所:決算説明会資料よりフィスコ作成

調剤薬局業界では、2020年から解禁されたオンライン服薬指導や2021年8月より導入された機能別認定制度に加えて、2023年からは電子処方箋の運用も開始される予定となっている。今後、薬局運営においてもDX化が一層求められる一方、こうした体制を構築していくためには一定規模以上の資金力が必要となり、大手企業による寡占化が進むと見られている根拠の1つとなっている。また、調剤薬局は全国に約6.0万店舗あり、市場規模としては2020年度で約7.5兆円の規模となっているが、このうち、調剤売上高上位10社の合計は1.4兆円程度、市場シェアにすると約19%の水準にとどまっている。ドラッグストア業界が業界再編により上位10社で70%以上のシェアを占めていることを考えれば、調剤薬局業界で同様に業界再編等により寡占化が進んでもおかしくはない。同社ではこうした環境変化を好機と捉えて、自力出店だけでなくM&Aを活用しながら出店を拡大していく戦略を推進していくことになる。なお、M&Aについては売上規模やシナジー効果の有無等、社内で厳格な基準を定めて可否を判断するようにしている。



2021年12月23日(木)

https://www.qolhd.co.jp/ir/

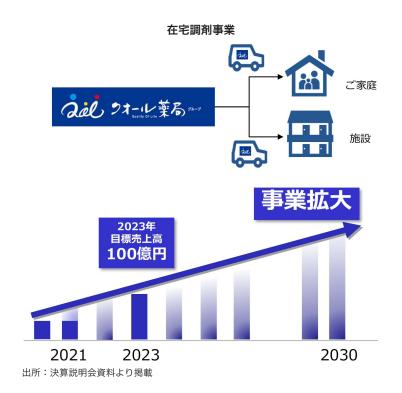
中長期の成長戦略と進捗状況

(2)薬局の価値創出

同社では「薬局の価値創出」に向けた取り組みとして、国民から求められる質の高い薬局づくりを展開してきた。2016年から制度がスタートした「健康サポート薬局」については2021年11月時点で157店舗が認定されているほか、2021年8月に始まった機能別認定制度における「地域連携薬局」については83店舗、「専門医療機関連携薬局」については7店舗が認定されており、「地域連携薬局」については今後も随時申請を進めていく予定となっている。

また、2021 年度の重点施策として在宅調剤事業の強化と DX の推進による薬局機能の構造的な転換に取り組んでいる。厚生労働省の資料によれば、現在の在宅調剤の市場規模は約3,100 億円規模、利用者数で29万人と推計されている。調剤市場全体に占める比率は4%強だが、団塊の世代が75歳を迎える2025年以降は「地域包括ケアシステム」により在宅での医療・介護サービスの需要拡大が見込まれるなかで、在宅調剤の需要も一段と拡大していくものと予想される。現在の在宅調剤の9割弱は特別養護老人ホームや介護付き有料老人ホーム等の施設となっており、こうした施設向けを中心に顧客を開拓していく方針だ。

在宅調剤における差別化戦略として、最新の調剤機器の導入・活用、誤薬防止対策としてのバーコード管理の導入、感染対策支援、在宅調剤特化型店舗、栄養管理士による栄養サポート、スマートフォンアプリ「クオールグループ処方せん送信&お薬手帳」を活用した安全性・利便性の高いサポート等の取り組みを推進しているほか、前述した移動販売サービスもその一つとなる。在宅調剤では在宅患者調剤加算が付くため、同事業の拡大は調剤技術料の単価上昇要因につながることにもなる。在宅調剤の売上高は 2021 年 3 月期の約 30 億円から 2022 年 3 月期は約 50 億円が見込まれており、2024 年 3 月期に 100 億円を目標としている。



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



2021年12月23日(木)

3034 東証 1 部 https://www.qolhd.co.jp/ir/

中長期の成長戦略と進捗状況

一方、もう一つの重点施策として取り組んでいる「DX の推進」では、薬局内での IT 活用による業務効率化 だけでなく、利用客の待ち時間短縮や利便性向上につながる取り組み等も推進している。オンライン服薬指導 に関しても、2020年9月に全店で対応できるようにする等、業界のなかでもデジタル技術を積極的に導入し 業務改革を推進してきた。また、2021年10月にはインターネットを活用して革新的な医療サービスを提供 するエムスリー <2413> と医療分野における業務提携に向けての協議を開始したことを発表している。両社 が保有する医療分野におけるデータ資源等の相互利用を図り、デジタル技術を活用して持続可能で効率的かつ 安全な医療サービスの実現を目指していくことにしている。具体的な取り組み内容については決定次第発表す るとしており、その内容が注目される。

また、医療行政の DX 推進策の 1 つであった電子処方箋については、厚生労働省が運用を開始する 2023 年 1 月から始める方針としている。電子処方箋を用いることで、薬局は直接処方箋データにアクセスできるため迅 速に薬が準備できるほか、患者は服薬情報をいつでもオンラインで確認できるため患者自身が服薬内容を管理 できるとともに、過剰な服薬を防ぐ効果等が期待されており、迅速に対応していくことにしている。同社では 300万人以上のクオールカード会員数を保有しており、これら会員基盤のビッグデータを活用して QOL 向上 に貢献する新たなサービスの創出に取り組み、シェアの更なる拡大を目指していく考えだ。

CMR 派遣の成長に加えて、医療系人材紹介派遣事業の領域拡大、 医薬品製造販売事業はグループシナジーを生かして高成長を目指す

3. 医療関連事業の成長戦略と進捗状況

医療関連事業の成長戦略として、「専門性の深化」と「グループシナジーの最大化」を掲げ、それぞれ売上規模 の拡大とともに収益力を高めていく方針となっている。

(1) CSO 事業

CSO 事業における CMR の市場動向は前述したように、新薬の主軸がプライマリー薬からスペシャリティ薬 にシフトしていることを背景に、製薬企業における MR の削減が今後も一段と進み、CMR に置き換わってい くものと予想されている。国内の MR のうち CMR の比率は 2019 年で 5.8% にとどまるが、CMR の市場が 先行して立ち上がった欧米市場では12~17%がCMRに置き換わっている。特に、コロナ禍において製薬メー カーはマーケティング体制の最適化を推進している状況にあり、MR のアウトソーシング化の流れが加速し、 日本でも早晩、CMR の比率が 15% 前後まで上昇する可能性がある。

こうした状況を背景に、同社は CMR 人員を 2021 年 3 月期末の約 570 名から、中期的に 1,000 名まで拡大し、 業界シェアを現在の約16%から20%まで引き上げていくことを目標としている。このため、専門性の追求 と取引社数の更なる開拓に注力していく。同社の CSO 事業の強みとして、MR を教育するためのスタッフが 20 名と業界トップクラスの陣容を誇り、基礎分野から高度な専門分野に至るまで幅広く充実した教育カリキュ ラムを構築していることが挙げられる。特に、最近はオンコロジー領域、炎症性腸疾患、中枢神経疾患領域等 のニーズが高く、こうした専門分野の CMR を育成していくことで事業規模の更なる拡大を図っていく戦略だ。 また、CRO事業についても同社が強みを持つ食品分野での受注獲得や、専門性の高い分野の強化を推進して いく方針となっている。



2021年12月23日(木)

https://www.qolhd.co.jp/ir/

中長期の成長戦略と進捗状況

(2) 医療系人材紹介派遣事業

医療系人材紹介派遣事業については、薬剤師、保健師、登録販売者等の医療従事者の派遣サービスの拡大に加えて、薬局の事業承継コンサルティングや法人向けの健康経営に関するコンサルティングなどサービスラインアップの拡充を図っており、M&A 等も活用しながら成長を目指していく方針となっている。

(3) 医薬品製造販売事業

同社が医薬品製造販売事業に進出を決めた背景には、総合ヘルスケアカンパニー構想がある。国内トップクラスの調剤薬局チェーンである同社は、一方で、医薬品の営業担当者である CMR の派遣(CSO 事業)や、医薬品の研究開発をサポートする CRO 事業等も行っている。医薬品製造販売事業に進出することで研究開発から製造、販売、調剤を経て患者に至る、ヘルスケア分野において切れ目のないサービスを提供することが可能となる。

グループシナジーとしては前述のとおり、グループの調剤薬局で藤永製品の取扱店舗数を広げていく。また、新たな GE 医薬品の開発を計画しており、工場への設備投資や M&A 等も進めながら事業規模を拡大し、次のステップとして大手製薬企業からの受託製造等にも展開していく方針であり、品質管理対策をしっかり実施したうえで、事業拡大を進めていく方針としている。2021年3月期の売上規模は20億円弱、営業利益率で10%程度だったが、中期目標としては新規事業も含めて売上高で300億円、営業利益85億円を目標にしており、今後の展開が注目される。

損益計算書及び主要指標

(単位:百万円)

	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期 2Q 累計
売上高	145,516	144,783	165,411	161,832	81,814
前期比	10.7%	-0.5%	14.2%	-2.2%	3.4%
売上総利益	19,648	17,863	21,094	21,102	10,857
売上総利益率	13.5%	12.3%	12.8%	13.0%	13.3%
販管費	10,557	10,812	13,361	13,737	6,679
販管費率	7.3%	7.5%	8.1%	8.5%	8.2%
営業利益	9,091	7,050	7,733	7,364	4,177
前期比	32.4%	-22.4%	9.7%	-4.8%	100.8%
営業利益率	6.2%	4.9%	4.7%	4.6%	5.1%
経常利益	9,333	7,208	8,024	7,403	4,274
前期比	32.1%	-22.8%	11.3%	-7.7%	102.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,986	3,908	4,067	3,365	2,455
前期比	14.5%	-21.6%	4.1%	-17.3%	289.7%
分割調整後 EPS(円)	141.19	101.73	107.23	89.55	66.98
分割調整後配当 (円)	28.00	28.00	28.00	28.00	14.00
分割調整後 BPS(円)	936.74	1,006.55	1,074.57	1,124.31	1,120.19

出所:決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成





2021年12月23日(木)

3034 東証 1 部 https://www.qolhd.co.jp/ir/

中長期の成長戦略と進捗状況

簡易貸借対照表

(単位:百万円)

					(
	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期 2Q	増減額
流動資産	46,127	45,881	45,499	42,532	-2,967
現金及び預金	20,220	15,802	19,648	16,431	-3,217
受取手形及び売掛金	17,330	22,862	18,231	17,670	-
たな卸資産	5,156	5,224	4,854	5,982	1,128
その他	3,421	1,993	2,766	2,449	-317
固定資産	48,087	56,976	55,062	55,025	-37
有形固定資産	11,079	13,055	12,730	12,877	147
無形固定資産	30,075	36,642	34,938	34,594	-344
投資その他の資産	6,933	7,278	7,393	7,554	161
繰延資産	21	14	9	7	-2
資産合計	94,236	102,872	100,571	97,565	-3,006
流動負債	34,424	38,730	38,709	36,580	-2,129
買掛金	17,741	18,623	19,822	18,037	-1,785
短期借入金等	9,430	11,626	11,569	10,986	-583
その他	7,253	8,481	7,318	7,557	239
固定負債	20,795	23,139	20,026	19,918	-108
長期借入金等	19,443	21,024	18,152	17,820	-332
その他	1,352	2,115	1,874	2,098	224
純資産合計	39,017	41,001	41,834	41,066	-768
負債・純資産合計	94,236	102,872	100,571	97,565	-3,006

出所:決算短信、決算補足資料よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期 2Q 累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,773	4,468	12,912	2,638
投資活動によるキャッシュ・フロー	-8,287	-8,670	-3,065	-1,775
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,906	-225	-6,114	-4,125
現金及び現金同等物の期末残高	20,193	15,766	19,498	16,236

出所:決算短信よりフィスコ作成



2021年12月23日(木) https://www.qolhd.co.jp/ir/

■株主還元と SDGs の取り組み

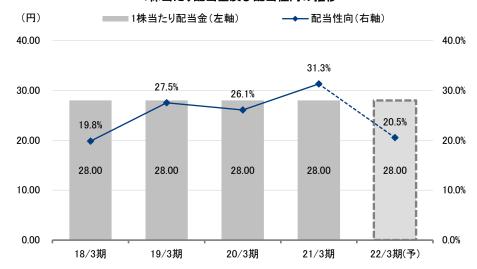
安定した利益還元を基本方針とし、株主優待制度も導入

1. 株主還元策

同社は株主還元については配当によることを基本としており、将来の事業展開や経営基盤強化のための内部留保の確保を考慮しつつ、株主への安定した利益還元を継続して実施することを基本方針としている。配当額に関して、公約配当性向等の基準は特に設けていない。また、機動的な資本政策の遂行を図るため、自己株式の取得についても必要であれば適宜検討していく方針となっている。こうした基本方針を踏まえて、2022 年 3 月期の 1 株当たり配当金については、前期と同様 28 円(配当性向 20.5%)を予定している。

また、株主優待制度も導入している。毎年3月末の株主を対象に、100株単元株主の例で見ると、1年未満の保有なら3,000円相当、1年以上の保有なら5,000円相当のカタログギフトを贈呈する。11月30日の終値(1,381円)で、配当金と株主優待を合わせた投資利回りを計算すると、1年未満保有で4.2%、1年以上保有で5.6%となる。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



出所:決算短信よりフィスコ作成

株主優待の内容

継続保有期間 -	保有株数			
	100~499株	500 株以上		
1 年未満	3,000 円相当のカタログギフト	5,000 円相当のカタログギフト		
1年以上	5,000 円相当のカタログギフト	7,000 円相当のカタログギフト		

出所:会社ホームページよりフィスコ作成



2021年12月23日(木)

https://www.qolhd.co.jp/ir/

株主還元と SDGs 活動

2. SDGs の取り組み

SDGs の取り組みに関して同社は、将来の目指す姿として「寄り添いあい健康で豊かな持続可能な社会の実現」を掲げ、現在、QSV(クオールサスティナブルバリュー)として経済的価値(=企業価値拡大)、社会的価値(=社会課題解決)の両面から議論を進め、可視化していくように取り組んでいる。

このうち、ESG の取り組みに関して見ると、環境(E)については、太陽光パネルの設置や環境配慮素材の開発を進めている。また、社会(S)については、子どもたちの「身体的健康」「精神的健康」「社会的健康」を支援するための取り組みとして、2021 年 4 月に米国 NPO 団体セサミワークショップが展開する「セサミストリートファーマシー会員制プログラム」の日本事務局となり、一部の薬局を「健康について楽しく学べる場所」として、セサミストリートのキャラクター等を用いた健康教育教材等の提供を行っている。また、2021 年 9 月に開催された日本最大級の女性アワードである「Forbes JAPAN WOMEN AWARD 2021」※では企業部門(1,000 名以上)で第 3 位に表彰されたほか、障がい者雇用についても、グループ会社で在宅ワークによる社員数が 50 名に達したことを明らかにしている。ガバナンス(G)に関しては、2021 年 6 月の株主総会の決議により監査等委員会設置会社に移行し、コーポレート・ガバナンス体制の更なる強化を図っている。

** 女性リーダー、プロフェッショナルを続々と輩出している企業と、自ら道を切り拓き自分らしく働く女性を称えるアワード。



重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・ 大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動 内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場 合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポート および本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において 使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理 由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒 107-0062 東京都港区南青山 5-13-3 株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(IR コンサルティング事業本部)

メールアドレス:support@fisco.co.jp