

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 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月8日(木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画と株主還元について	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 薬局事業	04
3. BPO事業	05
4. 製薬事業	07
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期中間期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	09
■ 今後の見通し	13
1. 2026年3月期の業績見通し	13
2. 中期経営計画	15
3. SDGsの取り組み	16
■ 株主還元方針	17

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

要約

2031年3月期に売上高5,000億円、 営業利益350億円を目指す中期経営計画を発表

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（上場企業ベース）の位置にある。調剤以外の分野では、CSO※¹事業や医療系人材紹介派遣事業、製薬事業などを展開している。2023年10月にオーソライズド・ジェネリック製品（以下、AG製品※²）を主に展開する第一三共エスファ（株）の株式を30%取得し持分法適用関連会社としたのち、2024年4月に21%の株式を追加取得して連結対象子会社とした（現在の保有比率は80%）。

※¹ 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））の派遣業務を指す。

※² AG（オーソライズド・ジェネリック）とは先発医薬品メーカーから許諾を得て製造した、原薬、添加物および製造法等が先発医薬品と同一のジェネリック医薬品や、特許使用の許可を得て、販売できるジェネリック医薬品のこと。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比14.0%増の142,230百万円、営業利益で同17.8%増の7,182百万円と2ケタ増収増益となり、過去最高を更新した。薬局事業は処方枚数の減少と人件費の増加により若干の減益となったものの、第一三共エスファにおいて2024年12月に発売したAG製品が貢献したことで製薬事業の売上高が同42.7%増の48,443百万円、営業利益が同47.4%増の4,042百万円と大きく伸長し、業績をけん引した。

2. 2026年3月の業績見通し

2026年3月期の連結業績は売上高で前期比6.1%増の280,000百万円、営業利益で同15.1%増の15,500百万円と期初予想を据え置いた。薬局事業は中間期の進捗が想定をやや下回ったものの、下期はインフルエンザの流行による処方箋枚数の増加や技術料単価の引き上げ、生産性向上に取り組むことで増収増益を目指す。BPO事業はCMRの増員によるCSO事業の拡大と医療系人材紹介派遣事業の成長により増収増益が続く見通しだ。製薬事業は第一三共エスファで2025年12月に前立腺がん治療剤のAG製品を1品目発売し、第4四半期も1製品の発売を予定しており、通期で2ケタ増収増益を見込んでいる。ただ、第3四半期の業績については、第一三共エスファが期末に一括計上していた在庫補償費を引当金として按分計上する予定のため、利益ベースで前年同期に対して弱くなる可能性がある。

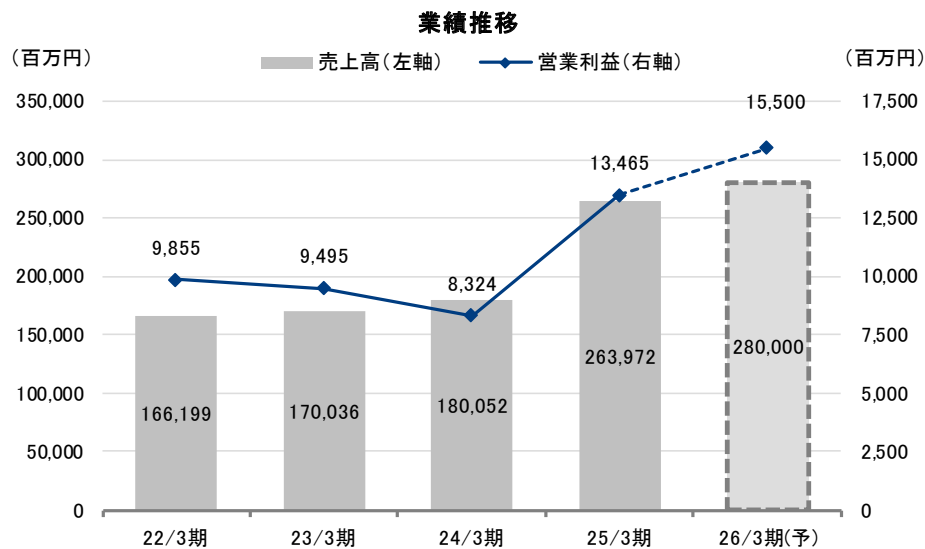
要約

3. 中期経営計画と株主還元について

同社は2025年11月に2031年3月期までの中期経営計画の骨子を発表した。既存事業の成長に加えて、大型M&AやAG製品の導入など大規模投資を行うことで、2031年3月期に売上高5,000億円、営業利益350億円、ROE15%を目指す(2025年3月期比で売上高は1.9倍、営業利益は2.6倍)。これまでの各事業の成長戦略を深化させるとともに、グループシナジーの創出、医療の総合ヘルスケアカンパニーとしての総合力を発揮することで、2030年のありたい姿「すべての人に、医療の安心を届ける存在へ」の実現と企業価値の向上に取り組む。株主還元については、配当金と株主優待制度を導入している。配当金に関しては安定配当を基本に収益状況も考慮して決定する方針で、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比12.0円増配の46.0円(配当性向24.7%)を予定している。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は製薬事業がけん引役となり、過去最高業績を更新
- ・ 2026年3月期業績見通しは期初予想を据え置き、3事業すべてで増収増益を目指す
- ・ 2031年3月期に連結売上高5,000億円、営業利益350億円、ROE15%を目指す
- ・ 収益拡大により2026年3月期は大幅増配を予定、株主優待制度も継続



出所：決算短信よりフィスコ作成

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

会社概要

薬局事業から医療関連のBPO事業、製薬事業へと展開

1. 沿革

同社は1992年、現 名誉会長の中村 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してきた。その傍ら、関連事業・周辺事業への進出も図り、2003年にフェーズオン（株）を設立して治験関連事業に進出し、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、同社は薬局事業（旧 保険薬局事業）※とBPO事業（旧 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、薬局事業はクオール（株）やM&Aでグループ化した企業などで展開、BPO事業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、アポプラスキャリア（株）で薬剤師などの医療系人材紹介派遣事業、メディカルクオール（株）で出版関連事業等を展開している。また、製薬事業（旧 医療関連事業）※に進出すべく2019年8月に藤永製薬（株）を子会社化したのに続き、2024年4月に第一三共<4568>の子会社で後発医薬品の製造販売事業を手掛ける第一三共エスファの株式を追加取得し（出資比率51%）、連結対象子会社とした。第一三共エスファについては2025年4月に出資比率を80%に引き上げ、いずれは完全子会社化する予定だ。

※ 同社は2025年3月期より、事業活動の実態をより適切に表すため、報告セグメントをこれまでの保険薬局事業、医療関連事業の2区分から、薬局事業、BPO事業、製薬事業の3区分に変更した。従来のセグメント区分では医療関連事業に含まれていた医薬品製造販売事業を製薬事業として分離し、独立開示した。

同社が、薬局事業とBPO事業、製薬事業の3つの領域で事業展開を進めているのは、医薬品の開発から製造、小売販売までのサービスを一通貫で提供する医療の総合ヘルスケアカンパニーとなることで、収益の安定性を高めながら事業成長を図ることが狙いである。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度の調剤報酬改定等）による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もあり、こうしたマイナス分をBPO事業や製薬事業でカバーし全体の収益を安定して伸ばす戦略だ。事業セグメント別の構成比（2026年3月期中間期）では、薬局事業が売上高の61.0%、営業利益の44.5%を占め、次いで製薬事業が売上高の34.1%、営業利益の44.4%、BPO事業が売上高の5.0%、営業利益の11.0%を占めている。2024年3月期までは薬局事業に収益を依存する格好だったが、第一三共エスファの連結子会社化でバランスの製薬事業の構成比が上昇し、バランスの取れた事業ポートフォリオとなった。

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

会社概要

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

2. 薬局事業

(1) 事業規模と業界内でのポジショニング

薬局事業では主に調剤薬局の運営を行っている。2025年9月末の店舗数で見ると、総店舗数941店舗のうち約97%に当たる916店舗を調剤薬局で占めており、残り25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92%を処方箋売上高（いわゆる調剤売上高）で占め、残りは薬局やコンビニエンスストア、病院内店舗での商品販売や、同社公式通販サイト内での健康食品、衛生用品などの販売収入である。

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>に次ぐ2番手である。ただ、アインホールディングスは2025年8月に業界大手のさくら薬局グループ（2025年3月末で833店舗）を買収したことで、グループ店舗数が同社の2倍強の2,100店舗超と、一歩抜きんできた格好となっている。

(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つはコンビニエンスストア大手である（株）ローソンやビックカメラ<3048>など異業種との連携による「ヘルスケア薬局」である。

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なローコスト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など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。

もう1つの業態である、異業種との連携によるヘルスケア薬局の展開は、2009年6月の薬事法改正により、コンビニエンスストアやドラッグストア、スーパーなど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など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。

クオールホールディングス | 2026年1月8日 (木)
3034 東証プライム市場 | <https://www.qolhd.co.jp/ir/>

会社概要

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、医薬品在庫などもそれを念頭において効率化できるが、ヘルスケア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面対応型薬局となる。このため、店舗の在庫管理など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。マンツーマン薬局をコアモデルと位置付けつつ、ヘルスケア薬局も展開することで顧客層の拡大を図ることが同社の狙いである。また、良品計画<7453>との連携により、無印良品店舗内への出店も2022年3月期より開始している。良品計画では生活者の“健やかな暮らし”に貢献すべく、健康づくりの場として健康イベントの開催や健康相談が気軽にでき、病気予防や健康維持から薬までを一気通貫で提供する「まちの保健室」を無印良品内に出店しており、その協業パートナーとして同社が調剤薬局を出店している。2025年9月末のヘルスケア薬局店舗数はローソンとのコラボ店が36店舗、ビックカメラ内店舗が4店舗、無印良品内店舗が2店舗となっているほか、駅ナカ店舗が1店舗ある。

2026年3月期中間期末の地域別出店数を見ると、関東が401店舗と最も多く、次いで関西が145店舗、甲信越が126店舗と3つの地域で全体の7割を占めている。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、ここ数年はM&A戦略を推進しながら甲信越や関西、九州・沖縄エリアについても店舗数を着実に増やしている。前期末比で7店舗減となったが、収益体質の強化を進めるため13店舗を閉店したことが要因である。

地域別店舗数の推移

	20/3期末 店舗数	25/3期末 店舗数	26/3期中間期末 店舗数	20/3期末比 増減数	前期末比 増減数
北海道	10	11	11	1	0
東北	85	88	85	0	-3
関東	326	402	401	75	-1
甲信越	109	127	126	17	-1
東海・北陸	67	73	73	6	0
関西	132	146	145	13	-1
中国・四国	49	51	51	2	0
九州・沖縄	27	50	49	22	-1
合計	805	948	941	136	-7

出所：同社提供資料よりフィスコ作成

CMR派遣や薬剤師紹介派遣の業界シェアはトップクラス

3. BPO事業

BPO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、メディカルクオールで展開する医療系出版事業が含まれる。売上構成比はCSO/CRO事業が約7割と大半を占めており、医療系人材紹介派遣事業が2割強、医療系出版事業が1割弱と続く。

※ 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。

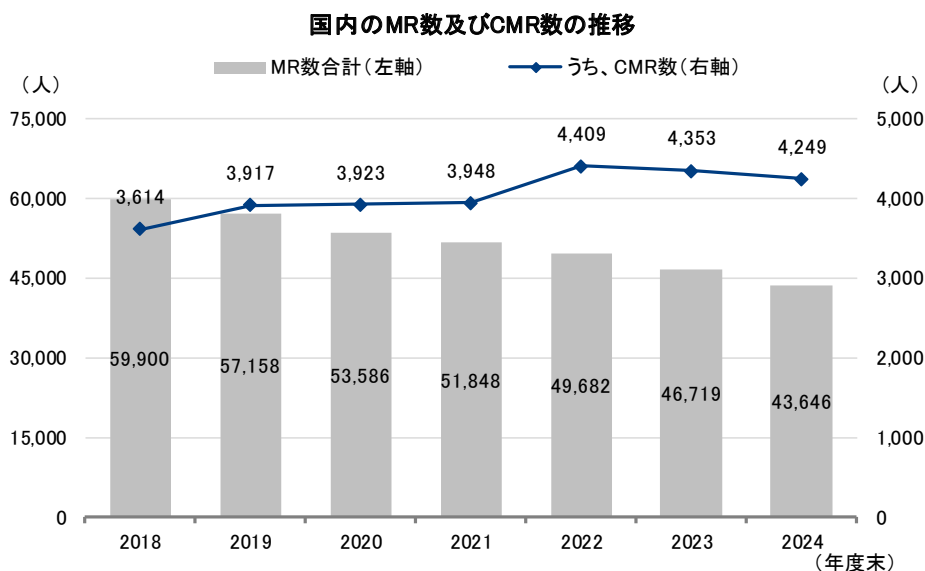
クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

会社概要

(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派遣する事業である。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などに提供する営業担当者を指す。ここ数年、製薬企業では新薬の開発対象を顧客ターゲット（医療施設や医師）の多いプライマリー薬（生活習慣病治療薬等）から、顧客ターゲットが限定されるスペシャリティ薬（抗がん剤等）にシフトしており、自社で抱えるMR人材を削減しCMRに切り替える動きが広がりつつある。実際、（公財）MR認定センターが発行している「2025年版MR白書」によれば、2024年度末のMR数は43,646人（前年度末比6.6%減）と11年連続で減少している。CMR数についても4,249人（同2.4%減）と微減となったものの、MRに占めるCMRの比率は9.7%（同0.4ポイント上昇）と年々上昇している。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、2025年9月末時点でCMR数が約720名、業界シェアで約17%の2番手となっており、取引先企業数も70社程度と業界トップクラスの実績を持つ。



出所：（公財）MR認定センター「2025年版MR白書」よりフィスコ作成

一方、CRO事業では医療用医薬品、OTC薬品、機能性食品、ヘルスケア商品などの領域において、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つほか、医薬品分野では皮膚科、眼科領域で実績がある。

(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、登録販売者など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に入り、保健師についても同様にトップ3に入る実績を持つ。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。

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

会社概要

第一三共エスファはAG製品を主力とする 後発医薬品のファブレス企業大手

4. 製薬事業

製薬事業は、藤永製薬と第一三共エスファの2社で構成されるが、大半は第一三共エスファで占められる。第一三共エスファは、第一三共が後発医薬品市場への参入を目的に2010年に設立した企画と販売に特化したファブレスメーカーである。後発医薬品で国内第3位の売上規模で、AG製品では2022年度で約26%のシェアを持つトップ企業である。売上高の約75%がAG製品で占められ、第一三共以外にも複数の製薬企業とAG製品の開発販売権許諾契約を結び製品化しており、2025年9月末時点で22製品を販売している。生産委託先は国内の製薬企業である。

藤永製薬は1941年設立（創業は1924年2月）の製薬企業で、精神科・皮膚科を主な事業領域とし、製造品目としては抗てんかん薬のフェノバルやヒダントール（いずれも先発薬）、睡眠障害やうつ病などを適応症とした炭酸リチウム「フジナガ」（後発医薬品）などがある。また、2022年12月より体外診断用医薬品としてSARSコロナウイルス抗原検査キット「テガルナ®スティックSARS-CoV-2 Ag」を製造販売している。

業績動向

2026年3月期中間期は製薬事業がけん引役となり、過去最高業績を更新

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比14.0%増の142,230百万円、営業利益で同17.8%増の7,182百万円、経常利益で同16.7%増の7,257百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同192.7%増の3,547百万円と大幅な増収増益となり、中間期として過去最高業績を更新した。第一三共エスファが2024年12月に発売開始したAG製品3品目で12,684百万円の売上を計上し、製薬事業の売上高が同42.7%増の48,443百万円、営業利益で同47.4%増の4,042百万円と大きく伸長し、業績のけん引役となった。

親会社株主に帰属する中間純利益の増益率が高くなっているのは、前年同期に計上していた特別損失や、第一三共エスファ株式の段階取得に係る差損がなくなったこと、また、第一三共エスファの出資比率が前年同期の51%から80%に上昇したことにより、被支配株主に帰属する中間純利益が同508百万円減少したことによる。

クオールホールディングス | 2026年1月8日 (木)
3034 東証プライム市場 | <https://www.qolhd.co.jp/ir/>

業績動向

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期				
	実績	売上比	予想	実績	売上比	前年同期比	予想比
売上高	124,771	-	136,500	142,230	-	14.0%	4.2%
売上総利益	19,049	15.3%	-	20,119	14.1%	5.6%	-
販管費	12,953	10.4%	-	12,936	9.1%	-0.1%	-
営業利益	6,096	4.9%	7,500	7,182	5.1%	17.8%	-4.2%
経常利益	6,220	5.0%	7,600	7,257	5.1%	16.7%	-4.5%
特別損益	-1,219	-	-	-117	-	-	-
非支配株主に帰属する 中間純利益	1,122	-	-	614	-	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,211	1.0%	3,600	3,547	2.5%	192.7%	-1.5%
EBITDA※	9,941	8.0%	-	11,916	8.4%	19.9%	-

※ 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

薬局事業が売上高で前年同期比3.2%増の86,734百万円、営業利益で同4.3%減の4,052百万円となった。売上高は、処方箋枚数が同1.3%減となったのに対して、処方箋単価が技術料の上昇や処方期間長期化に伴う薬剤料の増加に伴い同4.1%上昇したことで増収となった。利益面では、処方箋枚数の減少と賃金改定に伴う人件費の増加が減益要因となった。医薬品の仕入マージンについてはほぼ前年同期と同水準で落ち着いたようだ。

BPO事業は売上高で前年同期比4.4%増の7,053百万円、営業利益で同8.0%増の1,002百万円と増収増益基調が続いた。主力のCSO事業はCMRを活用する企業が増加し、派遣数の増加により増収増益となった。また、医療人材紹介派遣事業も薬剤師紹介派遣を中心に成約件数が伸長したことで増収増益となった。

セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/3期 中間期	25/3期 中間期	26/3期 中間期	前年同期比
薬局事業	売上高	80,966	84,080	3.2%
	営業利益	4,714	4,232	-4.3%
	利益率	5.8%	5.0%	-0.3pp
BPO事業	売上高	6,675	6,755	4.4%
	営業利益	801	928	8.0%
	利益率	12.0%	13.7%	0.5pp
製薬事業	売上高	897	33,936	42.7%
	営業利益	-142	2,742	47.4%
	利益率	-15.9%	8.1%	0.2pp

注：各セグメントの売上高には、セグメント間内部売上高を含まず

出所：決算短信よりフィスコ作成

製薬事業の営業利益が薬局事業と肩を並ぶ水準まで成長

2. 事業セグメント別動向

(1) 薬局事業

a) 出退店とM&Aの状況

2025年9月末の店舗数は941店舗と、前期末比7店舗減となった。自社出店（売店を除く）で4店舗、売店で2店舗を出店した一方でM&Aによる取得がなく、また収益体質の強化を目的に13店舗を退店したことが主因だ。2024年11月にKDDI<9433>との協業により出店したオンライン専門薬局「クオールどこでも薬局」（埼玉県川越市）は順調に稼働しているが、オペレーションに関する規制がまだ一部残っているため、追加出店については様子見の状況となっている。新たな取り組みとして、2025年6月にKDDIがローソン店舗内のブースで提供する次世代リモート接客プラットフォームに参画した。同ブースと「クオールどこでも薬局」をつなぐことでオンライン服薬指導を行い、新たな顧客体験を提供するとともに、都心部と地方における医療資源の偏在等の課題解決に取り組んでいる。

店舗の出退店状況

		25/3期			26/3期中間期			
		出店数	退店数	期末	出店数	退店数	中間期末	
クオール店舗	自社出店	18	15	884	自社出店	4	13	875
	M&A獲得	26			M&A獲得	0		
新業態	ローソン	0	0	36	0	0	36	
	ビックカメラ	0	1	4	0	0	4	
	駅ナカ	0	1	1	0	0	1	
売店		1	0	23	2	0	25	
合計		45	17	948	6	13	941	

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

b) 調剤売上高の状況

薬局事業の売上高は、調剤薬局の調剤売上高と売店やECなどの商品売上高で構成される。2026年3月期中間期の売上内訳を見ると、調剤売上高が前年同期比2.8%増の80,121百万円、その他売上高が同8.3%増の6,613百万円といずれも増収となった。調剤売上高の内訳を出店期別・タイプ別で見ると、自社出店店舗のうち既存店が同6.4%増の26,371百万円、新店（売店を除く）が同11.7%減の431百万円となり、M&Aなどで取得した店舗が既存店、新店合わせて同1.2%増の53,317百万円となった。

調剤売上高の出店期別・タイプ別詳細

(単位：百万円)

	25/3期中間期			26/3期中間期		
	実績	増減	伸び率	実績	増減	伸び率
既存店	24,779	785	3.3%	26,371	1,592	6.4%
新店	488	-204	-29.5%	431	-57	-11.7%
M&A等	52,705	2,245	4.4%	53,317	612	1.2%
全店舗	77,973	2,826	3.8%	80,121	2,148	2.8%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

クオールホールディングス | 2026年1月8日 (木)
3034 東証プライム市場 | <https://www.qolhd.co.jp/ir/>

業績動向

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1.3%減の8,286千枚、処方箋単価は同4.1%増の9,669円となった。これらも出店期やM&Aなどの影響を受けているため、それぞれについて以下に詳述する。

処方箋応需枚数のうち、既存店の増減率は前年同期比1.6%増と堅調に推移した。在宅・施設調剤の取り組みを推進したことが増加要因となっている。一方で、M&Aなどによる店舗の応需枚数は同2.4%減となった。猛暑の影響もあって処方期間が長期化したことが主因だ。

処方箋応需枚数

(単位：千枚)

	25/3期中間期			26/3期中間期		
	実績	増減	伸び率	実績	増減	伸び率
既存店	2,430	130	5.7%	2,470	40	1.6%
新店	87	-66	-43.1%	81	-6	-6.9%
M&A等	5,877	135	2.4%	5,734	-143	-2.4%
全店舗	8,395	199	2.4%	8,286	-109	-1.3%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

処方箋単価は全体で前期比4.1%増となった。このうち既存店は同4.7%増となり、M&A店舗が同3.7%増といずれも上昇した。薬剤料単価は薬価改定の影響で若干低下したものの、長期処方が増えたことで1回当たりの薬剤量が増加したことや、技術料単価の上昇が寄与した。医療DX推進体制整備加算の取得が進んだことや、後発医薬品（以下、GE医薬品）の使用割合が増加したことが主因だ。

処方箋単価

(単位：円)

	25/3期中間期			26/3期中間期		
	実績	増減	伸び率	実績	増減	伸び率
既存店	10,194	-234	-2.2%	10,675	481	4.7%
新店	5,602	1,095	24.3%	5,311	-291	-5.2%
M&A等	8,968	180	2.0%	9,298	330	3.7%
全店舗	9,288	120	1.3%	9,669	381	4.1%

出所：決算補足資料よりフィスコ作成

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

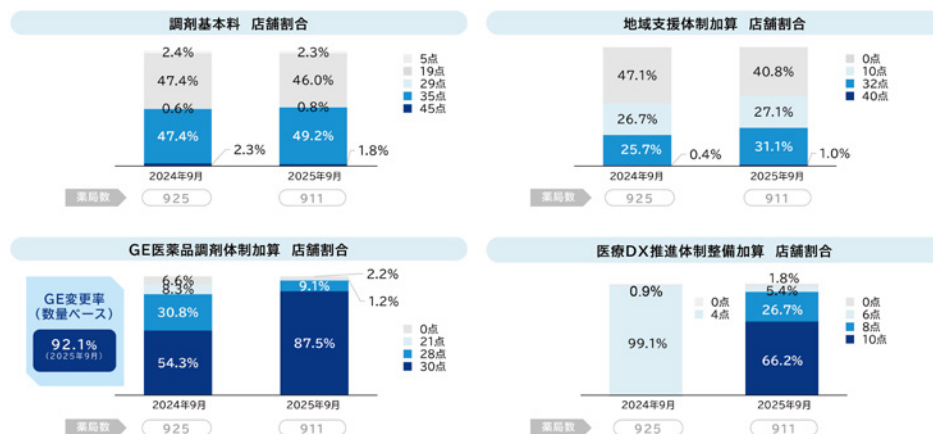
2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

業績動向

店舗の付加価値分に相当する調剤技術料に関しては、定められた基準の達成度に応じて点数が加算される仕組みで、主に調剤基本料（応需枚数や特定医療機関への集中率などで分類）、GE医薬品調剤体制加算（GE医薬品の取扱比率で分類）、地域支援体制加算（在宅調剤など地域医療への貢献体制によって分類）がある。なかでも、GE医薬品調剤体制加算や地域支援体制加算については各薬局の取り組み状況で点数が変わる差別化ポイントである。調剤報酬改定は隔年で実施され、直近では2024年6月に改定され、改定内容を受けて調剤薬局は加算点を取得するための取り組みを推進することになる。

医療DX推進体制整備加算は2024年から新たに設定されたもので、マイナンバーカード利用実績や電子処方箋応需体制等の整備状況によって加算点を取得できるものだ。2025年9月時点の1店舗当たり平均取得点数は9点と前年同月比で5点上昇した。処方箋1枚当たり技術料で換算すると50円の上昇となる。処方箋単価は前年同期比で381円上昇したが、このうち50円は医療DX推進体制整備加算の寄与となる。同様にGE医薬品調剤体制加算の2025年9月時点の1店舗当たり平均取得点数は前年同月比2.3点上昇し、地域支援体制加算も在宅調剤やかかりつけ機能の強化に取り組んだことで同2.0点円上昇し、処方箋単価の上昇に寄与した。

調剤技術料の取得点数の状況



出所：決算説明資料より掲載

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

業績動向

(2) BPO事業

BPO事業のうち、主力のCSO事業は製薬企業からのCMRの引き合いが強く、CMRの採用・育成に注力してきた。第1四半期はCMRのリソース不足により、需要に対応しきれなかったが、広告宣伝費を投下するなどして採用を強化したことで、第2四半期には派遣数も増加した。CMR数については前期末の約650名から約700名まで増加しており、同社では当面の目標として1,000名体制を目指している。CRO事業についても健康食品などの食品試験を中心に受注が伸び、増収となった。

医療系人材紹介派遣事業は、主力の薬剤師の紹介派遣拡大に向けて、前期に社員の採用を強化した効果で成約件数が増加した。人件費や広告宣伝費等も増加したが増収効果で吸収した。

(3) 製薬事業

第一三共エスファの業績は売上高で前年同期比142億円増の474億円、営業利益で同11億円増の40億円と大幅増収増益となった。2024年12月に発売した3つのAG製品の寄与によるもので、なかでも血栓塞栓症治療薬の「リバーロキサバン錠(先発品名 イグザレルト®錠)」及び「リバーロキサバンOD錠(先発品名 イグザレルト®OD錠)」は、複数のGE医薬品が発売されたなかでもAG製品としての信頼性の高さや、適応範囲が他のGE医薬品より広がったことが評価され、市場シェアで約8割と圧倒的シェアを獲得した。売上高は薬価ベースで9,640百万円と計画を上回り、そのほかの2製品※と合わせた売上高では12,684百万円と増収要因の大半を占めた。営業利益率は前年同期の8.8%から8.4%と若干低下したが、新製品の販売増に伴うプロモーションコストの増加が主因だ。一方、藤永製薬については、売上高で10億円前後、営業利益も収支均衡水準で推移した。第一三共エスファとの連携も視野に入れ、医薬品の品目数増加に向けた準備を進めている。

※ 経皮吸収鎮痛抗炎症剤「ロキソプロフェンNaテープ(先発品名 ロキソニン®テープ)」、免疫調整剤「ヒドロキシクロキシン硫酸塩錠(先発品名 プラケニル®錠)」。

2024年12月発売3製品の売上高(薬価ベース)

(単位：百万円)

	25/3期 下期	26/3期 上期	26/3期 通期計画
リバーロキサバン	6,024	9,640	20,700
ロキソプロフェンNaテープ	1,279	2,562	5,200
ヒドロキシクロキシン硫酸塩	247	482	1,200
合計	7,550	12,684	27,100

注：25/3期下期は、2024年12月～2025年3月

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期業績見通しは期初予想を据え置き、 3事業すべてで増収増益を目指す

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は売上高で前期比6.1%増の280,000百万円、営業利益で同15.1%増の15,500百万円、経常利益で同12.8%増の15,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同35.5%増の7,000百万円と期初予想を据え置いた。グループシナジーを高めながらゼロベースでの経費見直しを行い、3事業すべてで増収増益、利益率の向上を目指す。中間期までの進捗率は売上高で50.8%、営業利益で46.3%と順調に進捗している。通期計画達成に向けては、薬局事業では処方箋枚数やM&Aの動向、製薬事業では第一三共エスファが下期に投入予定の新製品の販売状況がカギを握ると見られる。また、四半期ベースのイレギュラーな動きとして、製薬事業において前期まで期末に一括計上していた医薬品卸会社に対する在庫補償費を、2026年3月期より第3四半期にも引当金として按分計上する予定にしている。これにより、第3四半期の利益が抑えられる可能性がある点には留意が必要である。

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	中間期 進捗率
	実績	売上比	予想	売上比		
売上高	263,972	-	280,000	-	6.1%	50.8%
営業利益	13,465	5.1%	15,500	5.5%	15.1%	46.3%
経常利益	13,831	5.2%	15,600	5.6%	12.8%	46.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,164	2.0%	7,000	2.5%	35.5%	50.7%
1株当たり当期純利益 (円)	137.97		186.51			

出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 薬局事業

薬局事業の売上高は前期比3%増の1,772億円、営業利益は同14%増の114億円（経営管理料控除前ベース）を見込む。出店計画は、自社出店で20店舗程度、M&Aで15～30店舗を見込んでいる。10月～11月は自力出店で3店舗、M&Aで1店舗取得しており、中間期と合わせると自力出店で7店舗、M&Aで1店舗とややペースはスローとなっている。自力出店については計画どおりに進んでいるもようで、第4四半期に出店が加速するものと見られる。一方、M&Aについては取得コストの高止まりが続いているようで、計画を達成できるかは流動的だ。なお、退店については10月～11月に4店舗を実施しており、2026年3月期中に採算が厳しい店舗については整理し、収益体質の強化を図る。10月の月次データによると処方箋応需枚数は前年同月比2.6%減、調剤売上高は同3.3%増と中間期までの傾向とほぼ同様となっている。11月以降はインフルエンザが流行していることもあり、処方箋応需枚数の回復が期待される。

クオールホールディングス | 2026年1月8日 (木)
3034 東証プライム市場 | <https://www.qolhd.co.jp/ir/>

今後の見通し

利益面では、増収効果に加えて店舗の生産性向上と経費の抑制に取り組むことで増益を見込む。店舗の生産性向上に関しては、2年前から段階的に導入を進めている新型電子薬歴システムの導入効果が出てくると見ている。新型システムは、薬歴等の自動入力や患者のフォローアップ機能があり、生産性向上や顧客サービスの向上によるリピート率アップといった効果が期待されている。導入店舗数は約500店舗でトライアルを実施した店舗では残業時間が従前よりも15%減少したとの報告があり、今後人件費の抑制につながる取り組みとして期待される。

(2) BPO事業

BPO事業の売上高は前期比17%増の174億円（内部取引高含む）、営業利益は同35%増の23億円と2ケタ成長を見込む。CSO事業については需要が旺盛なオンコロジー分野を中心にCMRの採用・育成を引き続き強化し増収増益を目指す。CMR数については前期末の約650名に対して2年以内に約750名まで増員することを目標としている。また、新たな取り組みとして、パートナー企業と共同で異職種の人材をMR人材として育成するビジネスも開始する。

CRO事業では先進的IT技術を持つ企業とのアライアンスやM&Aを行うことで差別化を図り、食品分野における新規顧客・領域の開拓を進める方針だ。具体的な取り組みとして、10月29日付でアポプラスステーションが、治験・臨床研究に利用されるEDC※を提供するクリンクラウド（株）の全株式を取得する契約を締結したことを発表した。CRO業界では臨床試験のICT推進に欠かせないEDCの提供・構築を含むデータマネジメント業務の需要が拡大することが予想されており、EDC販売の国内大手である米国Fountain社製品の唯一の国内代理店であり、データマネジメント業務分野に特化したCRO事業を行っているクリンクラウドをグループ化することでCRO事業の一段の拡大を目指す。

※ EDC (Electronic Data Capture)：治験・臨床試験で得られたデータを電子的に収集・管理するシステムのことで、DX化が遅れていた治験・臨床試験分野においてここ数年、急速に普及し始めている。

医療系人材紹介派遣事業では、育成カリキュラムを仕組み化し、人材のスキルアップに注力することで競合他社との差別化を図るほか、短期間のスポット派遣の需要も掘り起こしながら2ケタの増収増益を目指す。

(3) 製薬事業

製薬事業の売上高は前期比11%増の873億円、営業利益は23%増の65億円を見込んでいる。このうち第一三共エスファについては、前期に発売した新製品が通年でフル寄与することに加えて、2025年12月に発売した前立腺がん治療剤のAG製品「アピラテロン酢酸エステル錠250mg「DSEP」(先発品：ザイティガ錠®250mg)」や第4四半期に発売予定の1製品が売上寄与し、増収増益要因となる。前立腺がん治療剤についてもGE医薬品を数社で販売開始するが、AG製品として販売するのは同社のみであることから、市場シェア7割を目標としている。市場規模は「リバーロキサバン」の8割程度と見られており、下期の売上高で数十億円規模になる可能性がある。

一方、藤永製薬は売上高で20億円程度、営業利益は収支均衡水準を見込んでおり、今後、第一三共エスファとのシナジー創出に向けた取り組みを推進する。

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

今後の見通し

2030年度に連結売上高5,000億円、営業利益350億円、ROE15%を目指す

2. 中期経営計画

同社は2025年11月に2031年3月期までの中期経営計画の骨子を発表した（詳細は2026年2月に発表予定）。不確実な市場環境が続くなかでも、グループの「総合力」を結集して健康・医療の社会課題解決（質の高い医療サービスの提供）と経済的価値追及（収益成長）を両立し、2030年のありたい姿「すべての人に、医療の安心を届ける存在へ」の実現と企業価値の向上を目指す。

2031年3月期の経営数値目標として、連結売上高5,000億円、営業利益350億円、ROE15%を掲げた。売上高は年平均成長率で11%程度を見込み、2025年3月期比で1.9倍に、営業利益は同2.6倍に拡大することになる。ROEについては2025年3月期の9.4%から6ポイント程度引き上げる目標で、収益性の向上に加えて資本効率の向上（株主還元を含む）も意識した経営を進める。

成長シナリオは、既存事業の拡大と今後実施する大規模投資（大型M&A、製品導入など）による効果の2つに分けて計画している。5年間で売上高を2,200億円、営業利益を195億円上積みすることになるが、このうち既存事業の拡大で売上高を420億円、営業利益を66億円上積みし、大規模投資によって売上高1,780億円、営業利益130億円を創出する。また、各事業においては「深化（これまでの成長戦略をより深掘りし追求する）」と「進化（セグメント間シナジーの最大化、幅広い接点を有する強みを新たな成長ドライバーに育てる）」に取り組むことで成長を目指す。事業セグメント別の業績目標については、2026年2月に発表予定の詳細版で開示する予定だ。

(1) 薬局事業

薬局事業では、店舗数で1,000店舗超を当面の目標とし、売上高は年率2%成長を計画している。「深化」の取り組みとして専門性、利便性、収益性の向上を図る。より質の高い医療サービスを提供すべく、薬局の機能として健康相談やセルフメディケーション、未病予防など健康を支援する機能を拡充するほか、在宅調剤の取り組みも引き続き強化する。利便性向上の取り組みとしては、QOLお薬便やオンライン薬局などITを活用したサービスの提供や、LINE公式アカウントを活用したサービス提供、再来店施策の強化などに取り組むほか、パートナー企業との連携を強化する。収益性向上施策としては、DXの推進（電子薬歴クラウド利用等）や業務フロー改革（処方箋遠隔入力支援、オンライン服薬指導支援など）により店舗の生産性向上を目指す。

一方、「進化」の取り組みとして薬局の機能集約・分担化（対人業務に専念できる環境整備）を進めるほか、新規事業として集約した自社機能を地域薬局向けにサービス化して提供し（アポプラスキャリアと連携して拡販）、必要に応じM&Aによって機能やサービスの強化を図る。

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

今後の見通し

(2) BPO事業

BPO事業では、M&Aも活用しながら売上規模を2025年3月期比で1.5倍に拡大する。また、CSO事業におけるCMRを1,000名に増員することを目標としている。「深化」の取り組みとして、CSO事業ではオンコロジーなど成長領域への営業拡大、人材紹介会社との業務提携やM&Aの実施により人的リソースの拡充を図り、競争力を強化する。CRO事業では、M&A・アライアンスによって先進技術を獲得し、食品分野での新規顧客開拓を推進する。紹介派遣事業では、薬剤師のスポット展開のシーズを掘り起こしていくほか、顕在層及び潜在層の集客拡大に取り組むことで持続可能な成長力を醸成する。

「進化」の取り組みとしては、グループ横断での重点顧客選定により営業の効率化を図るほか、顧客ごとの営業方針を策定し、成約件数の拡大につなげていく。また、地域医療支援の強化・拡大に向けたサービスを薬局事業と連携し推進する。そのほか、自社薬局や地域医療との関係を生かして製薬企業向けに医療機関のニーズ情報の提供や、マーケティング支援等のサービス展開を図る。

(3) 製薬事業

製薬事業での「深化」の取り組みとして、既存領域ではAG製品のラインナップ強化、製造ラインの生産性向上などに取り組み、新規領域ではリポジショニングやオーファンドラッグ、新規剤形などの開発に注力するほか、医療機器や医療アプリなど患者目線での製品開発を進める。

「進化」の取り組みとしては、研究開発、生産、流通、販売等をグループ間で連携・協力しながらバリューチェーンの最適化を図るほか、薬局事業を通じて患者や医療関係者のニーズを収集し、医薬品開発に生かしていく。

2031年3月期に温室効果ガス排出量を 2024年3月期比42%削減 (スコープ1 + 2)

3. SDGsの取り組み

同社グループは人々の暮らしや健康を守る医療サービスを提供する企業として、気候変動や環境汚染がグループの事業に大きな影響を及ぼしうる社会課題であり、これらに積極的に取り組むことが重要との認識のもと、2025年3月に「クオールグループ環境方針」を定め、気候変動や環境汚染に対する取り組みを推進してきた。今回、その取り組みをさらに加速させるために、新たに温室効果ガス排出削減目標を設定し、Science Based Targetsイニシアチブ (SBTi) ※1の認証を取得した。具体的には、2024年3月期を基準に2031年3月期の温室効果ガス排出量をスコープ1 + 2※2で42%、スコープ3※2で25%、それぞれ削減することを目指して掲げた。

※1 SBTiは、CDP、国連グローバル・コンパクト、世界資源研究所、世界自然保護基金の4つの機関により共同運営されている。パリ協定の目指す世界の平均気温の上昇を産業革命前と比較して1.5℃以下に抑えるという目標に向け、企業に対して科学的根拠に基づいた温室効果ガス排出削減目標を設定することを推進している。

※2 スコープ1は自社での燃料の使用や工業プロセスによる直接排出、スコープ2は自社が購入した電気、熱の使用に伴う間接排出、スコープ3はスコープ1、2以外のサプライチェーンにおける間接排出。

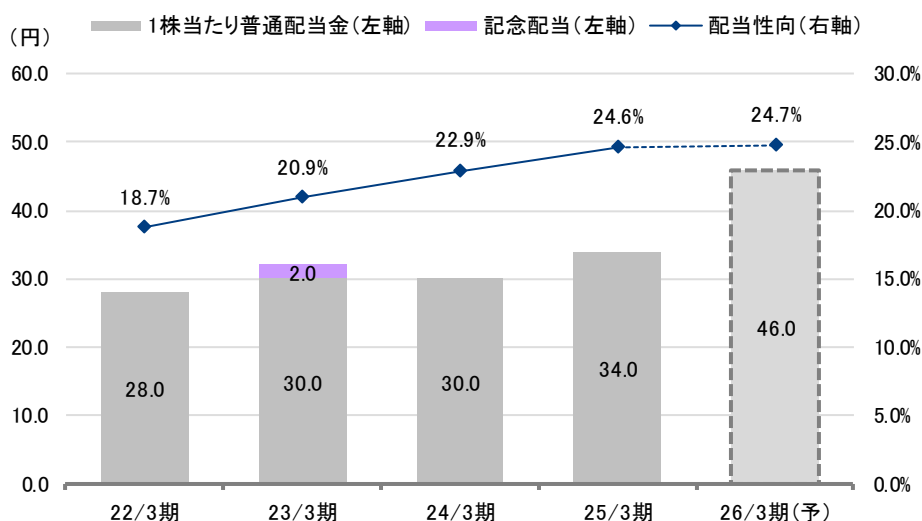
株主還元方針

収益拡大により2026年3月期は大幅増配を予定、株主優待制度も継続

株主還元については、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いくことを基本方針としており、配当額については公約配当性向などの基準は特に設けていないが減配は行わず累進配当を継続する意向だ。こうした基本方針を踏まえて、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比12.0円増配の46.0円（配当性向24.7%）と大幅増配を予定している。

また、株主優待制度も導入している。100株単元株主の例で見ると、毎年3月末の株主を対象に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atalogギフトを贈呈している。そのほか、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意向だ。

1株当たり配当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	
	100-299株	300株以上
1年未満	3,000円相当のカatalogギフト	5,000円相当のカatalogギフト
1年以上	5,000円相当のカatalogギフト	7,000円相当のカatalogギフト

注：優待基準日は3月末日

出所：会社ホームページよりフィスコ作成

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

株主還元方針

連結損益計算書及び主要指標

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期(予)
売上高	170,036	180,052	263,972	280,000
前期比	2.3%	5.9%	46.6%	6.1%
売上総利益	23,504	23,249	39,056	-
売上総利益率	13.8%	12.9%	14.8%	-
販管費	14,009	14,925	25,591	-
販管費率	8.2%	8.3%	9.7%	-
営業利益	9,495	8,324	13,465	15,500
前期比	-3.7%	-12.3%	61.8%	15.1%
営業利益率	5.6%	4.6%	5.1%	5.5%
経常利益	10,098	9,256	13,831	15,600
前期比	0.0%	-8.3%	49.4%	12.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,656	4,880	5,164	7,000
前期比	3.0%	-13.7%	5.8%	35.5%
1株当たり当期純利益(円)	152.96	131.11	137.97	186.51
1株当たり純資産(円)	1,314.69	1,414.43	1,521.14	-
1株当たり配当金(円)	32.00	30.00	34.00	46.00

出所：決算短信よりフィスコ作成

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期 中間期末	増減額
流動資産	44,214	52,690	60,348	56,788	-3,559
現金及び預金	18,770	27,282	26,727	18,303	-8,424
固定資産	57,689	65,089	99,321	95,581	-3,739
有形固定資産	16,108	16,281	18,141	17,801	-339
無形固定資産	33,790	33,136	70,338	67,161	-3,177
投資その他の資産	7,791	15,670	10,841	10,618	-222
資産合計	101,905	117,779	159,669	152,369	-7,299
流動負債	36,330	38,823	74,202	76,100	1,898
固定負債	16,719	26,118	23,328	19,968	-3,359
負債合計	53,049	64,941	97,531	96,069	-1,461
有利子負債	22,750	31,632	41,285	37,562	-3,723
純資産合計	48,856	52,837	62,138	56,299	-5,838

出所：決算短信よりフィスコ作成

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年1月8日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

株主還元方針

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期 中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,662	13,533	12,593	6,186
投資活動によるキャッシュ・フロー	-7,013	-13,155	-20,360	-1,017
フリー・キャッシュ・フロー	4,649	378	-7,767	5,168
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,569	7,969	7,201	-13,683
現金及び現金同等物の期末残高	18,596	26,944	26,378	17,863

出所：決算短信よりフィスコ作成

経営指標

	23/3期	24/3期	25/3期	25/3期 中間期
自己資本比率	47.9%	44.8%	35.8%	35.7%
有利子負債比率	47.0%	60.3%	71.9%	69.1%
ROIC	9.2%	6.8%	9.0%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレマー)

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。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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