

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7月23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7月23日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
4. 株主還元方針	02
■ 会社概要	03
1. 沿革	03
2. 薬局事業	04
3. BPO事業	06
4. 製薬事業	07
■ 業績動向	08
1. 2026年3月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
■ 今後の見通し	12
1. 2027年3月期の業績見通し	12
2. 中期経営計画	14
■ 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7月23日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

要約

大型投資で薬局事業のシェア拡大と製薬事業のさらなる成長を目指す

クオールホールディングス<3034>は、「すべての人に、医療の安心を届ける存在へ」をビジョンに掲げる総合ヘルスケアカンパニーで、祖業である薬局事業のほか、BPO事業、製薬事業を展開している。調剤薬局店舗数では業界第2位に位置する。BPO事業では、CSO※1事業や医療系人材紹介派遣事業を展開し、製薬事業では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月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.2%増の290,772百万円、営業利益で同10.0%増の14,811百万円と過去最高業績を更新した。薬局事業は処方箋応需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月以降に発売したAG製品が好調に推移したことにより、製薬事業の売上高が同25.8%増の99,010百万円、営業利益が同32.0%増の6,960百万円と大きく伸長し、業績をけん引した。

2. 2027年3月の業績見通し

2027年3月期の連結業績は売上高で前期比8.3%増の315,000百万円、営業利益で同11.4%増の16,500百万円と増収増益が続く見通し。薬局事業では店舗数の拡大等による増収に加えて、生産性向上やコスト適正化に取り組み4%台の増収増益を見込む。製薬事業では前期及び2027年3月期に投入するAG製品の貢献や既存AG製品のシェア拡大により、売上高で同13.8%増、営業利益で同29.5%増と2ケタ成長が続く見通し。なお、2026年度の薬価改定において、2026年10月以降に新規薬価収載されるAG製品については、先発品と同額になることが決まったが、短期的な業績への影響はない。AG製品の価格面での優位性が無くなることから、今後は既存AG製品のシェア拡大とGE製品の導入・開発に注力することで製薬事業を伸ばしていく方針だ。

3. 中期経営計画

同社は2031年3月期の業績目標として、売上高5,000億円、営業利益350億円、ROE15%を掲げている（2026年3月期比で売上高は1.7倍、営業利益は2.4倍）。既存事業の成長（売上高で同420億円増、営業利益で同66億円増）に加えて、大型M&Aや製品導入など大規模投資を実施することにより、売上高で1,780億円、営業利益で130億円を創出する計画だ。M&Aでは100店舗以上の規模の薬局をグループ化すべく、交渉を進めているようで、今後の動向が注目される。営業利益では製薬事業で前期比2.7倍増と最も高い成長を目指しており、同事業が計画達成のカギを握ることになりそうだ。

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年7月23日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

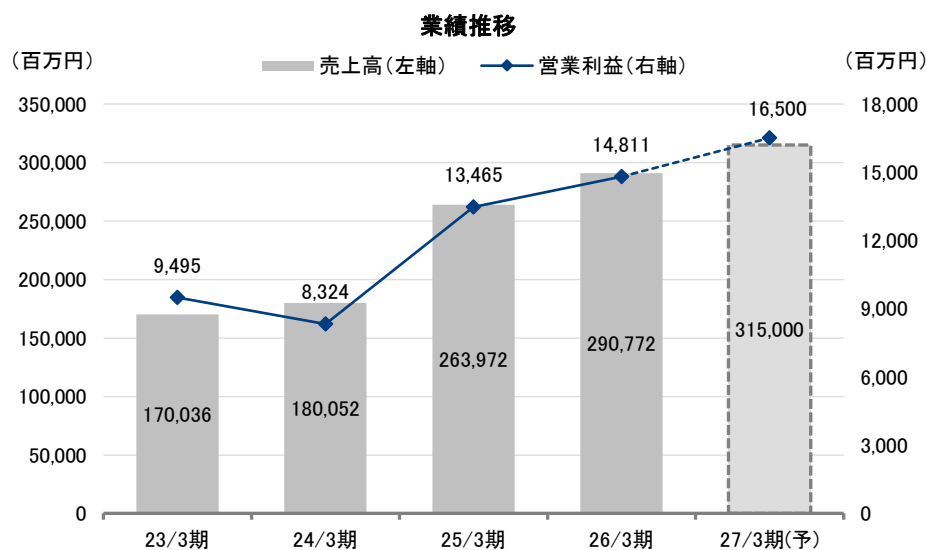
要約

4. 株主還元方針

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、新たに公約配当性向として30%超を2031年3月期までに目指す累進配当を行う方針を発表した。2026年3月期の1株当たり配当金は前期比16.0円増配の50.0円(配当性向25.3%)を実施し、2027年3月期も同4.0円増の54.0円(同26.0%)と連続増配を予定している。株主優待については、毎年3月末の株主に対して、保有株数や保有年数に応じて自社グループのPB商品を中心としたカタログギフトの中から、3千円、5千円、7千円相当の商品を贈呈している。

Key Points

- ・ 2026年3月期は製菓事業がけん引し、過去最高業績を更新
- ・ 2027年3月期はすべての事業で増収増益を目指す
- ・ 大型投資を実行し、2031年3月期に売上高5,000億円、営業利益350億円を目指す
- ・ 新たに配当性向30%超を目安に累進配当を行う方針を発表



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7月23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号店を開業以来、自社出店に加えてM&Aを積極的に活用しながら調剤薬局店舗網を拡大してきた。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（以下、CRO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、同社は薬局事業とBPO事業（CSO/CRO事業、医療系人材紹介派遣事業、出版事業等）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事業やCRO事業を、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）では、薬局事業が売上高の61.0%、営業利益の52.3%を占め、次いで製薬事業が売上高の34.1%、営業利益の37.4%、BPO事業が売上高の4.9%、営業利益の10.2%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、第一三共エスファを連結子会社化したことで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7月23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ン

薬局事業では主に調剤薬局の運営を行っている。2026年3月末の店舗数で見ると、総店舗数949店舗のうち約97%に当たる918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93%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ンについて見ると、店舗数では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2,137店舗（2026年4月末）と一歩抜きで格好となっている。

(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考え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。

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

3034 東証プライム市場

2026年7月23日 (木)

<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である。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(=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。2026年3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月期末の地域別出店数を見ると、関東が410店舗と最も多く、次いで関西が146店舗、甲信越が125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、甲信越や関西エリアなどその他の地域でもM&A戦略を推進しながら店舗数を拡大してきた。10年前の2016年3月期末では563店舗のうち、関東エリアの占める比率は52%と過半を占めていたが、2026年3月期末は43%まで低下した。直近10年間で年間40店舗弱のペースで店舗拡大を続けてきたが、2026年3月期は1店舗の増加にとどまった。これは、収益体質の強化を優先し不採算店舗18店舗を閉店したことが要因である。

地域別店舗数の推移

	16/3期末	25/3期末	26/3期末	16/3期末比 増減数	前期比 増減数
北海道	9	11	11	2	0
東北	67	88	84	17	-4
関東	290	402	410	120	8
甲信越	13	127	125	112	-2
東海・北陸	38	73	74	36	1
関西	84	146	146	62	0
中国・四国	47	51	50	3	-1
九州・沖縄	15	50	49	34	-1
合計	563	948	949	386	1

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※1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で構成される。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。また、2025年11月にEDC※2によるデータマネジメント業務分野に特化したCRO事業を展開するクリンクラウド（株）をグループ化した。

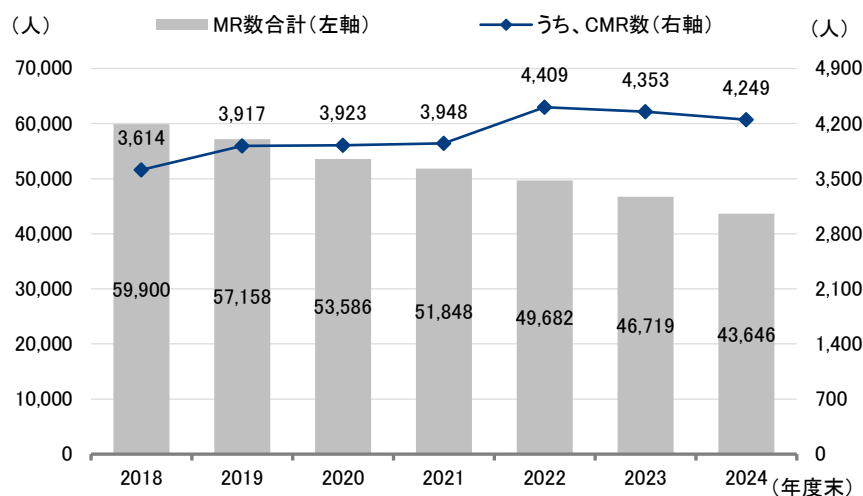
※1 CRO (Contract Research Organization) とは、製薬企業等と契約を結び、医薬品等の開発にかかる治験や臨床研究等を受託する事業を指す。

※2 EDC (Electronic Data Capture) とは、治験・臨床試験で得られたデータを電子的に収集・管理するシステムを指す。クリンクラウドは国内大手である米国Fountainyn社製EDCの唯一の国内代理店であり、EDCの導入支援やCRO業務を展開している。年間売上高は数億円程度と見られる。

(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、販売する医薬品に関する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、2026年3月末時点でCMR数が約700名、業界シェアで約18%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。

国内のMR数及びCMR数の推移



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

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年7月23日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

会社概要

一方、CRO事業では医療用医薬品、OTC薬品、機能性表示食品、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。同社は特定保健用食品など食品分野の治験で豊富な実績を持ち、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。

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、売上高の約98%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位の売上規模があり、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65～70%をAG製品で占めており、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、2026年3月末時点で24品目を販売している。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月期は製薬事業がけん引し、過去最高業績を更新

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.2%増の290,772百万円、営業利益で同10.0%増の14,811百万円、経常利益で同7.6%増の14,879百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同43.5%増の7,408百万円となり、過去最高業績を更新した。第一三共エスファが2024年12月以降に発売したAG製品5品目の販売が順調に推移し、製薬事業の業績が大きく伸長したことが主因だ。また、親会社株主に帰属する当期純利益については、第一三共エスファの株式を2025年4月に追加取得し、出資比率が51%から80%に上昇したことで、非支配株主に帰属する当期純利益が前期の2,312百万円から1,064百万円に減少し、大幅増益の一因となった。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		期初予想	26/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	予想比
売上高	263,972	-	280,000	290,772	-	10.2%	3.8%
売上総利益	39,056	14.8%	-	40,902	14.1%	4.7%	-
販管費	25,591	9.7%	-	26,090	9.0%	2.0%	-
営業利益	13,465	5.1%	15,500	14,811	5.1%	10.0%	-4.4%
経常利益	13,831	5.2%	15,600	14,879	5.1%	7.6%	-4.6%
特別損益	-991	-0.4%	-	-499	-0.2%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,164	2.0%	7,000	7,408	2.5%	43.5%	+5.8%
EBITDA※	21,827	8.3%	25,300	24,624	8.5%	12.8%	-2.7%

※ 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

期初予想（売上高280,000百万円、営業利益15,500百万円）に対して、売上高はBPO事業の下振れを製薬事業の好調でカバーし、予想を3.8%上回ったが、営業利益はBPO事業や薬局事業が下振れたことで、予想比4.4%の未達となった。薬局事業では、処方箋応需枚数が想定を下回ったほか、人件費の増加が下振れ要因となり、BPO事業ではCSO事業や医療系人材紹介派遣事業で設定した高い目標に届かなかったことが下振れ要因となった。ただ、BPO事業は前期比で増収増益となるなど収益は順調に拡大している。

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年7月23日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

業績動向

製薬事業はAG製品の販売好調で大幅増収増益が続く

2. 事業セグメント別動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

		24/3期	25/3期	26/3期	前期比
薬局事業	売上高	165,099	171,641	177,461	3.4%
	営業利益	10,730	10,028	9,730	-3.0%
	利益率	6.5%	5.8%	5.5%	
BPO事業	売上高	13,330	13,603	14,300	5.1%
	営業利益	1,549	1,706	1,898	11.3%
	利益率	11.6%	12.5%	13.3%	
製薬事業	売上高	1,621	78,726	99,010	25.8%
	営業利益	-412	5,272	6,960	32.0%
	利益率	-25.4%	6.7%	7.0%	

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

(1) 薬局事業

薬局事業の売上高は前期比3.4%増の177,461百万円、営業利益は同3.0%減の9,730百万円となり、売上高は増収基調が続いたものの営業利益は4期連続の減益となった。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で技術料単価が上昇したものの、処方箋応需枚数が長期処方等の影響により減少に転じたこと、また賃金改定に伴う人件費の増加が減益要因となった。

※ 2024年度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。

a) 出退店とM&Aの状況

2026年3月末の店舗数は949店舗と前期末比1店舗増にとどまった。2023年3月期以降、厳しい市場環境を背景に減益が続くなかで、2026年3月期は収益力を強化すべく、新規出店やM&Aを抑え不採算店舗の整理を進めたことが要因だ。実際、新規出店は前期の18店舗から8店舗に、M&Aによる獲得店舗は26店舗から9店舗にそれぞれ減少し、退店数は前期の17店舗から18店舗に増加した。

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、追加出店については様子見の状況となっている。また、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偏在等の課題解決に取り組んでいる。

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年7月23日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

業績動向

店舗の出退店状況

	25/3期			26/3期		
	出店数	退店数	期末	出店数	退店数	期末
クオール店舗	自社出店	18	15	884	自社出店	8
	M&A獲得	26			M&A獲得	18
						883
新業態	ローソン	0	0	36		0
	ビックカメラ	0	1	4		0
	駅ナカ	0	1	1		0
売店		1	0	23		2
合計		45	17	948		19
						18
						949

出所：決算補足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月期の売上内訳を見ると、調剤売上高が前期比3.0%増の164,200百万円、その他売上高が同8.6%増の13,260百万円といずれも増収基調が続いた。調剤売上高の内訳を処方箋応需枚数と処方箋単価に分解して見ると、処方箋応需枚数は前期比2.2%減の16,699千枚となった一方で、処方箋単価は同5.2%増の9,832円となった。厚生労働省が発表している月次統計によれば、2025年4月から2026年1月までの10カ月累計の前年同期比伸び率は処方箋応需枚数が1.6%減、処方箋単価が5.0%増、調剤医療費で3.4%増となっており、ほぼ業界全体と同様の動きとなった。

処方箋応需枚数の減少は長期処方の影響によるものと考えられる。一方、処方箋単価は医療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により技術料単価が上昇したほか、薬剤料単価も長期処方の影響により上昇した。売上高で見ると、店舗の付加価値部分となる技術料収入は処方箋応需枚数の減少が響き、前期比1.5%増の42,499百万円と微増収にとどまり、薬剤料収入は同3.5%増の121,701百万円となった。

(2) BPO事業

BPO事業の売上高は前期比5.1%増の14,300百万円、営業利益は同11.3%増の1,898百万円と増収増益が続いた。会社別では、CSO/CRO事業を展開するアポプラスステーションが増収増益、医療系人材紹介派遣事業を展開するアポプラスキャリアが増収減益となった。

主力のCSO事業は製薬企業からのCMR活用ニーズの増加を背景に増収となったが、需要に対してCMRのリソースが不足している状況が続いており、広告宣伝費を投下するなどして採用を強化した。この結果、CMR数は前期末の約650名から約700名に増加し、今後もCMR1千名を目標にリクルーティングを強化していく方針だ。CRO事業では、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。また、2025年11月にクリンクラウドをグループ化したことで約2億円の増収要因となったが、M&A費用の計上により利益面への影響は殆どなかった。医療系人材紹介派遣事業は、主力の薬剤師の紹介派遣が伸びたことで増収となったが、人件費や広告宣伝費が増加したこと、紹介案件が低調だったことが響いて減益となった。

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年7月23日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

業績動向

(3) 製薬事業

製薬事業の売上高は前期比25.8%増の99,010百万円、営業利益は同32.0%増の6,960百万円と高成長が続いた。このうち、第一三共エスファの業績は売上高で前期比200億円増の970億円、営業利益で同17億円増の73億円と大幅増収増益となり、営業利益率も前期の7.3%から7.5%に上昇した。

2024年12月に発売したAG3製品及び2025年12月と2026年3月にそれぞれAG1製品を発売し、それぞれ販売が順調に拡大したことが主な増収要因となった。利益面では、新製品の貢献に加えて、原価低減施策を実施したことや販管費の削減に取り組んだことも増益要因となった。予想比で売上高は117億円、営業利益は5億円それぞれ上振れたことになる。前期業績が想定を下回ったため、期初段階で保守的な予想を立てていたのに対して、新製品の販売が順調に拡大したことや既存品の薬価引き下げ率が想定よりも小幅にとどまったこと、などが売上高の上振れ要因となった。利益面では増収効果に加えて、在庫回転率が向上したことや在庫補償料が想定を下回ったことなどが上振れ要因となった。

2024年12月以降、発売した5つの新製品のなかでも、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18,997百万円となり、そのほかの4製品※と合わせた売上高では27,255百万円（前期は3製品で7,550百万円）と増収要因の大半を占めた。一方、藤永製薬については、売上高で20億円前後、営業利益も収支均衡水準と前期比横ばい水準となった。

※ 2024年12月に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「ヒドロキシクロロキン硫酸塩錠（先発品名 ブラケニル®錠）」、2025年12月に前立腺癌治療剤「アビラテロン酢酸エステル錠（先発品名 ザイテガ®錠）」、2026年3月に抗血小板剤「プラスグレル錠（先発品名 エフィエント®錠）」及び「プラスグレルOD錠（先発品名 エフィエント®OD錠）」を発売した。

主要新製品の売上高（薬価ベース）

（単位：百万円）

製品名	25/3期（発売後～3月）	26/3期（4月～3月）
リバーロキサバン	6,024	18,997
ロキソプロフェンNaテープ	1,279	5,310
ヒドロキシクロロキン硫酸塩	247	1,057
アビラテロン酢酸エステル	-	1,120
プラスグレル	-	771
合計	7,550	27,255

出所：決算説明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7月23日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2027年3月期はすべての事業で増収増益を目指す

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は売上高で前期比8.3%増の315,000百万円、営業利益で同11.4%増の16,500百万円、経常利益で同10.9%増の16,500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同5.3%増の7,800百万円と増収増益が続く見通し。すべての事業セグメントで増収増益を見込んでいるが、引き続き製薬事業が2ケタ増収増益となり、収益をけん引する。第一三共エスファの増益に伴い、非支配株主に帰属する当期純利益が増加するため、親会社株主に帰属する当期純利益の増益率は1ケタ台となる見通しだ。

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比
	実績	対売上比	会社予想	対売上比	
売上高	290,772	-	315,000	-	8.3%
営業利益	14,811	5.1%	16,500	5.2%	11.4%
経常利益	14,879	5.1%	16,500	5.2%	10.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,408	2.5%	7,800	2.5%	5.3%
EBITDA	24,624	8.5%	28,700	9.1%	16.5%
一株当たり当期純利益 (円)	197.35		207.76		

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4.2%増の184,861百万円、営業利益は同4.2%増の10,140百万円を見込む。新規出店はM&Aを含めて約40店舗（うち、自社出店15店舗、M&A30店舗）、年商で60億円規模の出店を計画しており、一方で不採算となっている10店舗の閉店を予定している。6月15日時点で4店舗の出店と3店舗の閉店を実施し、合計490店舗となっている。また、100店舗以上の規模となる大型M&A案件についても現在交渉中で、成約すれば店舗数は一段と増加する可能性がある。

売上高の前提となる処方箋応需枚数は店舗数の増加に伴って約2%増を見込み、処方箋単価については技術料単価が横ばいとなるものの、長期処方の影響により薬剤料単価の上昇傾向が続いており、全体では約2%の上昇を想定している。4月～5月は処方箋応需枚数が前年同期比で3.3%減、調剤報酬が同0.9%増とやや低調な滑り出しとなっているが、今後はM&Aも含めた店舗数の増加に伴い、処方箋応需枚数も増加に転じる見通しである。

クオールホールディングス

3034 東証プライム市場

2026年7月23日 (木)

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

今後の見通し

同社では、既存店における処方箋応需枚数回復のための施策として、サービス強化(待ち時間短縮、欠品対策、アフターフォローの充実(LINEミニアプリを通じた健康アドバイス等))によるリピート率の向上や、企業とも連携した新規患者の獲得を推進する。一方、技術料単価については2026年6月の調剤報酬改定により、調剤管理料の算定区分見直しによるマイナス影響^{※1}が出るものの、地域支援・医薬品供給対応体制加算^{※2}やDX推進体制整備加算などその他の算定項目で加算点を積み上げることでカバーする。また、年率10%台の成長が続いている在宅調剤についても引き続き注力する方針で、介護施設や有料老人ホームなどの施設向けに加えて、個人在宅調剤についても全店舗での実施を目指す。

^{※1} 内服薬に関して処方日数区分と点数が見直された。従来は7日分以下で4点、8～14日分で28点、15～28日分で50点、29日以上で60点としていたが、改定後は長期処方(28日分以上)で60点、1～27日分は一律10点とした。同社では技術料収入で1億円程度のマイナス影響が出ると試算している。

^{※2} 従来の地域支援体制加算(地域のかかりつけ薬局としての機能を評価)と後発医薬品使用体制加算を今回より一体化し、後発医薬品の使用割合85%以上を基礎要件とし、かかりつけ機能ごとに評価する方式に変更した。

利益面では、人件費の増加や仕入マージンの改善が見込み難しいなか、生産性の向上やコスト適正化に取り組むことで吸収し、営業利益率で前期並みの水準を確保する方針だ。生産性向上の取り組みとして、処方箋応需枚数で月1,500回以下の小型店舗(全体の約2割を占める)における事務業務を東京と大阪にあるセンターで対応することで、事務スタッフの削減を進めるほか、アバターによる無人受付機の導入を進める。また、クラウド型電子薬歴システムは前期末で約600店舗に導入したが、2027年3月期中に800店舗まで拡大する計画である。同システムの導入によって、患者の薬歴確認に要する時間が導入前の約180秒から約38秒と大幅に短縮したほか、服薬指導と同時に薬歴作成を行うことが可能となったことで、月間残業時間が導入前と比べて約15%削減できたことが確認されており、店舗の生産性向上に寄与することが見込まれる。

(2) BPO事業

BPO事業の売上高は前期比22.2%増の17,470百万円、営業利益は同26.4%増の2,399百万円と2ケタ成長を見込む。CSO事業は需要が旺盛なスペシャリティ領域に注力し、リクルーティングの強化や人材育成に取り組みながら事業を拡大していく。CRO事業では、クリンクラウドによるデータマネジメント業務のノウハウや強みを生かしながら、医薬品領域だけでなく、食品分野での新規顧客や新規案件の獲得を推進していく。特に、大手食品メーカーで特定保健用食品の商品開発が活発化しており、治験案件の増加が見込まれている。

医療系人材紹介派遣事業では、利益率の高い紹介事業にリソースを集中していく。特に地方では薬剤師不足が続いており、紹介ニーズが強い。また、AI活用による業務プロセスの改善で生産性向上を図り、人材育成と顧客獲得に注力する。前期の減益要因となった広告宣伝費は減少する見込みであり、2ケタ台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13.8%増の112,662百万円、営業利益は同29.5%増の9,012百万円を見込む。薬価改定により約3%の価格下落の影響を受けるものの、2025年12月に発売した前立腺癌治療剤「アピラテロン酢酸エステル錠」や2026年3月に発売した抗血小板剤「プラスグレル錠」及び「プラスグレルOD錠」がフルに寄与するほか、2026年6月に発売したアレルギー性疾患治療剤のAG製品となる「ピラスチン錠(先発品名 ピラノア®錠)」及び「ピラスチンOD錠(同 ピラノア®OD錠)」や、7月に発売した2型糖尿病を対象とした選択的SGLT2阻害剤のGE製品である「ダバグリフロジン錠(同 フォシーガ®錠)」が売上貢献することで2ケタ増収となる見通し。

クオールホールディングス

3034 東証プライム市場

2026年7月23日 (木)

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

今後の見通し

先発品の市場規模が500億円程度と比較的大きい「アピラテロン酢酸エステル錠」については、先発品からの置換率が前期末で5割程度と見られ、今後は置換率の上昇により同社の販売シェアも拡大していくことが予想される。後発品は同社含めて6社で販売しているが、AG製品は同社のみであるためだ。また、糖尿病治療剤となる「ダバグリフロジン錠」も先発品の市場規模が800億円程度と大きい、同社を含めて7社が後発品（うちAG製品1社）を発売するため、市場シェアで1割程度を目指す。

営業利益率が前期の7.0%から8.0%に上昇する要因の一つとして、仕入コストの低減が挙げられる。第一三共エスファが10年前に導入契約を締結した主力製品の契約更新に向けた協議において、従来よりもコストを低減する方向でほぼ妥結することができた。引き続き販管費の抑制などにも取り組む方針だ。なお、サプライチェーンの効率化に向けて現在、次世代物流システムの開発を進めており、2028年3月期の導入、運用開始を目指している。同システムの導入により商品回転率の向上や物流費の低減が見込まれ、収益性も一段と向上するものと期待される。

なお、2026年度の薬価改定においてAG製品の価格政策が大きく見直された。具体的には、2026年10月以降に新規薬価収載されるAG製品については、先発品と同額になることが決まった。既存AG製品の価格は変わらないため、短期的な業績への影響はないものの、今回の方針決定によりAG製品の価格面での優位性が無くなるため、AGによる新製品の開発は実質、終了することになる。今後の事業戦略としては、既存AG製品のシェア拡大により獲得したキャッシュをGE製品の導入・開発や体外診断キットの開発、藤永製薬における製造ラインの更新投資や新製品開発投資などに振り向け、更なる成長を目指すことになる。

大型投資を実行し、2030年度に売上高5,000億円、営業利益350億円を目指す

2. 中期経営計画

同社は2031年3月期までの中期経営計画の詳細を発表した。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、2026年3月期比で1.7倍に、営業利益は同2.4倍に拡大する。ROEについては2026年3月期の12.9%から2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。

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年7月23日 (木)
https://www.qolhd.co.jp/ir/

今後の見通し

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。今後5年間で既存事業の売上高を420億円、営業利益を66億円上積みし、大型M&Aや製品導入など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。キャッシュフローについては、キャッシュ・インとして5年間累計で営業キャッシュ・フロー1,440億円を創出し、キャッシュ・アウトとして、成長投資（大型M&A・製品導入等）に770億円、既存事業への投資で480億円、株主還元190億円を振り向ける。このため、業績目標達成のカギを握るのは、大型M&Aや製品導入などを実現できるかにかかっている。大型M&Aについては現在、薬局事業において交渉を進めている段階にあり、製薬事業では大型GE製品の創出に向けて、先発品メーカーとの交渉を進める。

成長シナリオ



出所：決算説明資料より掲載

各事業の成長戦略として、「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)」をテーマに取り組みM&Aも含めた積極的な成長投資を実施することで、3つの事業すべてで拡大を目指す。

中期業績目標

(単位：億円)

	26/3期実績	31/3期目標	増減比	主な取り組み
薬局事業	売上高	1,779	76.8%	・ 提供する医療の質の向上、機能拡充 ・ 増患施策実施、DXによる生産性向上、プラットフォーム化 ・ BPO事業との連携による地域医療貢献、M&Aによるシェア拡大
	営業利益	77	67.5%	
	利益率	4.3%	4.1%	
BPO事業	売上高	158	41.8%	・ M&Aも含めた事業拡大 ・ セグメント内で顧客に対する一体的な営業活動 ・ 薬局事業、製薬事業と連携した新規サービスの拡充
	営業利益	18	72.2%	
	利益率	11.4%	13.8%	
製薬事業	売上高	990	66.2%	・ 既存AG品のシェア拡大、GE品の新規上市強化 ・ リポジショニングや新規剤形、医療機器など新規領域への挑戦 ・ グループ内連携による開発体制強化、大型製品導入など積極投資
	営業利益	73	174.0%	
	利益率	7.4%	12.2%	

注：グループ各社の単純合算値。連結消去や連結調整は含まず。

出所：決算説明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7月23日 (木)

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

今後の見通し

(1) 薬局事業

薬局事業では、2031年3月期に売上高で前期比1.7倍増の3,146億円、営業利益で同1.7倍増の129億円を目指す。大型M&Aを実現することで、店舗数は1,600店舗以上になることが予想される。「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（アポプラスキャリアと連携して拡販）するなどプラットフォームとして地域医療に貢献していく。また、必要に応じM&Aによって機能やサービスの強化を図る。

(2) BPO事業

BPO事業では、2031年3月期に売上高で前期比1.4倍増の224億円、営業利益で同1.7倍増の31億円を目指す。M&Aも活用しながらそれぞれの事業規模を拡大する戦略だ。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、CMR数で1,000名超を目指す。CRO事業では、クリンクラウドのグループ化によりCRO業務の強化が図られ、特に需要が拡大している食品領域での案件獲得に注力する。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る。また、地域医療支援の強化・拡大に向け、薬局事業で集約化した情報を活用し、医療機関向けの支援サービスを展開していくほか、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進める。

(3) 製薬事業

製薬事業では、2031年3月期に売上高で前期比1.6倍増の1,645億円、営業利益で同2.7倍増の200億円を目指す。「深化」の取り組みとして、既存AG製品のシェア拡大やGE製品のラインナップ拡充、自社主導によるGE製品の開発、体外診断キットの開発、藤永製薬における製造ラインの生産性向上を図り、収益基盤を強化する。また、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。また、長期視点となるがバイオシミラーの開発にもチャレンジしていく。

「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。

クオールホールディングス
3034 東証プライム市場

2026年7月23日 (木)
<https://www.qolhd.co.jp/ir/>

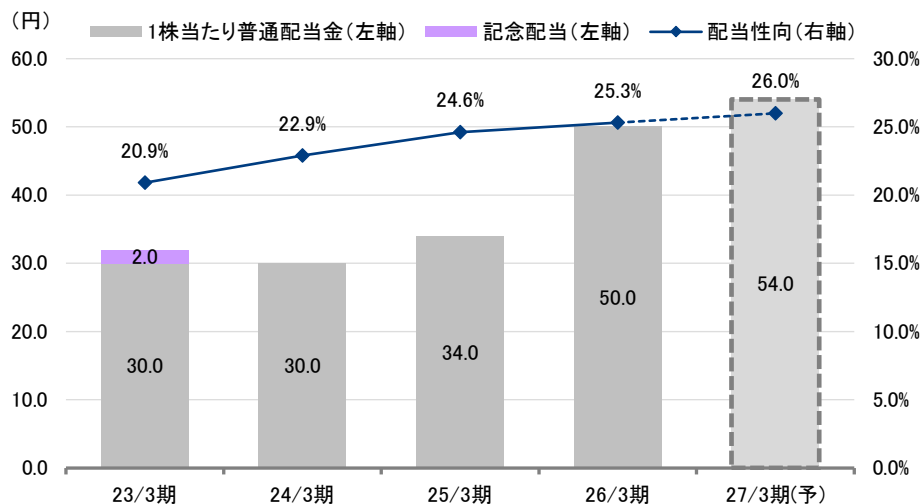
株主還元方針

新たに配当性向30%超を目安に累進配当を行う方針を発表

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することを基本方針としている。従来、公約配当性向などの基準は設けていなかったが、中期経営計画において、2031年3月期に向けて配当性向30%超を目安に、累進配当を行う方針を明らかにした。同方針を踏まえて、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比16.0円増配の50.0円（配当性向25.3%）を実施し、2027年3月期も同4.0円増配となる54.0円（同26.0%）を予定している。

また、株主優待制度も導入しており、毎年3月末の株主を対象に保有株式数や保有年数に応じて、自社グループのPB商品を中心とした商品を選べるカタログギフトを贈呈している。そのほか、同社は2026年6月26日付で「信託型従業員持株インセンティブ・プラン（E-Ship®）」の再導入を決定した。従業員に対する同社の中長期的な企業価値向上へのインセンティブの付与を目的としたものである。これにより2026年7月1日から9月14日までの期間に2,052百万円を上限として、取引市場より同社株式を取得する。6月26日終値となる1,822円で取得したと仮定すると約112万株（発行済み株式数の2.9%）の買い需要が発生することになる。

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

注：優待基準日は3月末日

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

クオールホールディングス | 2026年7月23日 (木)
3034 東証プライム市場 | <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	27/3期 (予)
売上高	170,036	180,052	263,972	290,772	315,000
前期比	2.3%	5.9%	46.6%	10.2%	8.3%
売上総利益	23,504	23,249	39,056	40,902	
売上総利益率	13.8%	12.9%	14.8%	14.1%	
販管費	14,009	14,925	25,591	26,090	
販管費率	8.2%	8.3%	9.7%	9.0%	
EBITDA※	14,379	13,566	21,827	24,624	28,700
前期比	-1.4%	-5.7%	60.9%	12.8%	16.5%
営業利益	9,495	8,324	13,465	14,811	16,500
前期比	-3.7%	-12.3%	61.8%	10.0%	11.4%
営業利益率	5.6%	4.6%	5.1%	5.1%	5.2%
経常利益	10,098	9,256	13,831	14,879	16,500
前期比	0.0%	-8.3%	49.4%	7.6%	10.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,656	4,880	5,164	7,408	7,800
前期比	3.0%	-13.7%	5.8%	43.5%	5.3%
1株当たり当期純利益 (円)	152.96	131.11	137.97	197.35	207.76
1株当たり純資産 (円)	1,314.69	1,414.43	1,521.14	1,528.91	
1株当たり配当金 (円)	32.00	30.00	34.00	50.00	54.00

※ 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

貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減額
流動資産	44,214	52,690	60,348	59,277	-1,070
現金及び預金	18,770	27,282	26,727	21,401	-5,326
固定資産	57,689	65,089	99,321	98,838	-482
有形固定資産	16,108	16,281	18,141	17,801	-340
無形固定資産	33,790	33,136	70,338	69,962	-375
投資その他の資産	7,791	15,670	10,841	11,074	233
資産合計	101,905	117,779	159,669	158,116	-1,552
流動負債	36,330	38,823	74,202	76,134	1,932
固定負債	16,719	26,118	23,328	22,141	-1,187
負債合計	53,049	64,941	97,531	98,276	745
有利子負債	22,750	31,632	41,071	37,481	-3,590
純資産合計	48,856	52,837	62,138	59,840	-2,298

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 | 2026年7月23日 (木)
3034 東証プライム市場 | <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
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,662	13,533	12,593	18,665
投資活動によるキャッシュ・フロー	-7,013	-13,155	-20,360	-9,088
フリー・キャッシュ・フロー	4,649	378	-7,767	9,577
財務活動によるキャッシュ・フロー	-2,569	7,969	7,201	-14,966
現金及び現金同等物の期末残高	18,596	26,944	26,378	20,988

出所：決算短信よりフィスコ作成

経営指標

経営指標	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
自己資本比率	47.9%	44.8%	35.8%	36.3%
有利子負債比率	47.0%	60.3%	71.9%	65.2%
ROIC	9.2%	6.8%	9.0%	10.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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。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