



バリューレポート 2024

あなたの、いちばん近くにある安心

Who we are

□ 社名に込めた、私たちの「使命」

社名「クオール」の由来

社名のクオール(QOL)は、「Quality of Life」を意味しています。そこには、医療を通じて患者さまの生活の質の向上を願う、クオールグループの想いが込められています。

□ 医療を通じて、患者さまの「生活の質」向上を願う想い

企業理念



わたしたちは、すべての人の、
クオリティ オブ ライフに向きあいます。
いつでも、どこでも、あなたに。

クオールグループビジョン

① 新しい医療への挑戦

いままでの常識の枠にとらわれず、患者さまにとって、また地域社会にとって、新たなクオールの価値を創出します。

② 選ばれつづける薬局への挑戦

患者さまの求める薬局のあり方を追求し続け、利便性にあふれたすべての地域社会の健康で豊かな生活に貢献します。

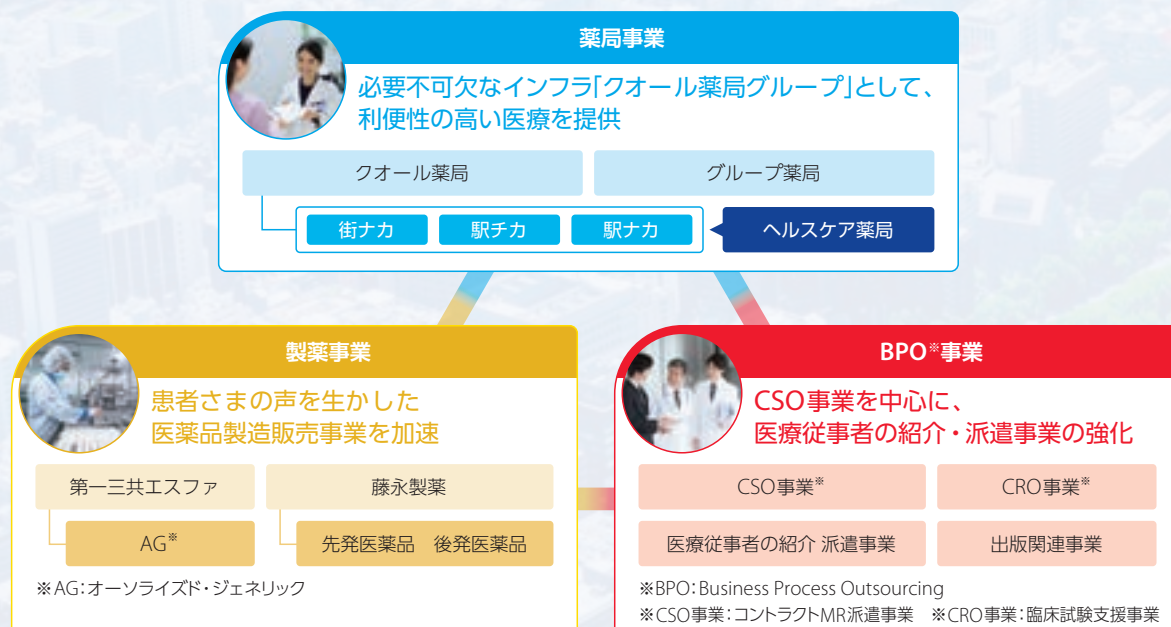
③ 限りなき成長への挑戦

自らの幸福と企業の発展の合一を目指します。

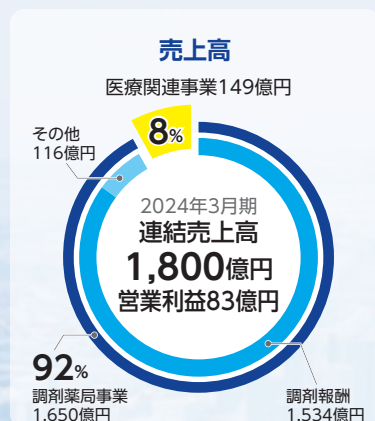
スローガン

あなたの、いちばん近くにある安心

「薬局事業」「BPO事業」「製薬事業」の総合ヘルスケアカンパニーとして、
皆さまの Quality of Life の向上に貢献します。



データで見るクオール (2024年9月30日現在)



Contents



クオールグループのVision

- 4 トップメッセージ
- 9 社外取締役メッセージ
- 11 3か年目標
- 13 財務・非財務ハイライト

クオールグループの価値創造ストーリー

- 15 価値創造ストーリー
- 17 クオールの強み
- 19 クオールの歩み
- 21 マテリアリティ(重要課題)

クオールグループのサステナビリティ

- 23 コーポレート・ガバナンス
- 27 品質と安全
- 29 人事担当役員メッセージ
- 30 社会
- 33 環境
- 36 2030年・2050年に向けたサステナビリティ目標

Performance Data

- 37 経営成績等の解説
- 38 連結財務諸表
- 41 会社概要／株式情報

対象範囲・報告期間

対象範囲:クオールホールディングス株式会社
及びグループ会社

報告期間:2023年4月～2024年3月

※一部報告期間外の情報も含んでおります。

発行年月:2024年12月

編集方針

2022年度より発行している本バリューレポートは、医療の継続を体現し、健康で豊かな持続可能な社会の実現を目指すクオールグループの価値創造ストーリーをお伝えるため、ビジョン・成長戦略や、ESG情報等を包括的にステークホルダーの皆さまにお伝えするツールとして作成しています。

免責事項

本バリューレポートの記載内容は、現在入手可能な情報に基づく計画、予測を含んで記載しています。これらの将来見通しは社会情勢、経済状況、市況、法令、金利などのリスクや不確実要素などの多数の要因により大きく異なる可能性があります。

情報開示体系



トップメッセージ

「QOL」 すべての人の 生活の質の 向上を目指して

クオールホールディングス株式会社
代表取締役社長 **中村 敬**

クオール(QOL)は、英語の Quality of Life (生活の質)に由来しています。これは、人々の健康や幸福を向上させることを企業理念の中心に据えた名前です。医療・ヘルスケアの分野での活動を通じて、患者さまや地域社会、社員などのステークホルダーの生活の質を高めることを目指しているという想いが込められています。当社グループは、保険薬局の運営を中心としながらも、医療従事者の紹介派遣や製薬事業など多岐にわたるサービスを展開しています。そのすべての活動が「生活の質を向上させる」という目標に向かっており、社名がこの理念を象徴しています。

昨今の保険薬局・ドラッグストア業界においては業界再編の動きが活発化し、今までにない大きな変革期に入っております。また、

トップメッセージ

当社も第一三共エスファ株式会社が連結子会社としてグループに加わったことで医薬品製造販売の事業規模が大きく拡大したほか、2024年6月に創業者の中村勝氏が取締役を退任するなど、一つの転換期を迎えております。大きく変わる環境の中で、これからも皆さまから必要とされる企業であり続けるために、「質の向上」「規模拡大」「さらなる成長」という三つのキーワードを掲げ、総合ヘルスケアカンパニーとしてさらなる飛躍を

目指しております。また、東京証券取引所プライム市場の企業として高い倫理観を持って、経済的価値のみならず、社会的価値の向上にも取り組んでおります。当社グループは、企業理念「わたしたちは、すべての人の、クオリティ オブ ライフに向きあいます。いつでも、どこでも、あなたに。」のもと、引き続き社会課題解決に向けた医療イノベーションに取り組み、地域の皆さまの健康で豊かな生活を創出していきたいと考えております。

医療を継続することの大切さ

2024年1月1日に発生した能登半島地震において、当社グループの8店舗で被害を受け、特に能登半島にある3店舗については、休店を余儀なくされました。当社では、発災当日の1月1日に災害対策本部を立ち上げ、3日には東京の本社から支援スタッフが出発、4日には現地入りしました。避難所への薬剤師応

援、医療施設へのお薬のお届けなど、お薬が途切れることのないよう、「医療を継続」するために当社スタッフは懸命に対応しました。当社では地域の医師や看護師の皆さまとの「顔の見える関係づくり」に力を入れてきたこともあり、このような非常事態にも地域医療の一端を担えたのだと思います。





東日本大震災後に当社は「事業継続計画（BCP）」を策定し、激甚災害に備えて様々な準備をしております。その一つが全社的な安否確認システムの導入で、震度5強以上の地震が起きると、育休・産休中の社員も含めて被災地域に住む全員のメールアドレスに安否確認が本社から送信される仕組みです。能登半島地震では、これが機能して発災後2時間以内に石川県と近隣県3県で勤務する約400人のほとんどの安全が確認できました。このように当社は、震災などの緊急時においても、医療の継続を守ると

いう強い使命感を持っています。震災は、医療インフラや物流網に深刻な影響を及ぼし、多くの患者さまが必要な医薬品を手に入れることが困難になる状況を引き起こします。非常時においても、医薬品を安全にお渡しするための体制を整備し、地域の健康を支える役割を果たしたいと考えています。これは持続可能な社会実現のための考えと同じく、途切れることのない医療を提供し、地域社会の安心と安全を支えることが、クオールが果たすべき使命の一部と位置付けています。

「人財育成」社員の成長が患者さまや地域社会への貢献に直結

医療を継続的に提供するため当社グループは人財育成を重要視しており、多様な研修制度やキャリア支援を通じて社員の成長を支援しています。この取り組みは、社員一人ひとりが専門性を磨きながら、患者さまや地域社会の生活の質向上に貢献できる人財へと成長することを目指しています。優秀な人財の確保と研修体制の充実はもとより、ク

オールグループ社員がよりいきいきと主体性をもって一人ひとりの患者さまと地域社会に貢献できる医療サービスを提供できる仕組みの改善に継続的に取り組んでいます。社員が自分のキャリア目標を達成できるように、多様なキャリアパスを提供しています。薬剤師が薬局業務だけに留まらず、本社での企画やマーケティング、在宅医療部門な

トップメッセージ

ど、興味や適性に応じて幅広い分野で活躍の場を選べます。また、ワークライフバランスを重視し、働きやすい職場環境の整備にも力を入れています。フレックスタイム制度や産休・育休制度の充実に加え、復職後のサポート体制も整備し、社員が長く安心して働ける環境を提供しています。

当社の人財育成は、社員の成長が患者さまや地域社会への貢献に直結するという信念のもとで行われており、組織全体の持続的な発展を支える重要な柱となっています。社員が、より質の高い医療サービスが提供できる仕組みの改善に努めております。

第一三共エスファのグループ入りによる製薬事業の拡大

2024年4月より第一三共エスファ株式会社が連結子会社化され、クオールグループは医療に携わる企業として一段ステップアップしました。第一三共エスファが特に注力してい

るのは、オーソライズド・ジェネリック(AG)の開発と販売です。一般的なジェネリック医薬品は有効成分が先発医薬品と同一であるのに対し、AGは有効成分だけでなく原薬や



添加物、製法も先発医薬品と同一です。このため、AGは先発医薬品と同等の信頼性を持ちながら、通常のジェネリック医薬品と同様に経済的である点が大きなメリットです。高品質で安心・安全な医薬品を手頃な価格で提供することにより、患者さまの経済的負担を軽減し、医療の持続可能性を支えていけると考えております。また、第一三共エスファの特徴としてファブレス経営があげられます。工場を持たないため設備投資や運営コストを適正化でき、資源を研究開発やマーケティングに集中できるという大きなメリットがあり、効率的かつ競争力のある経営が実現します。

今般のグループ入りにより、全国に店舗を構えるクオール薬局のネットワークを通じて、

第一三共エスファが提供する高品質なジェネリック医薬品を全国に提供することが出来ます。クオール薬局は患者さまとの接点が多いため、第一三共エスファの医薬品の正しい情報提供と信頼性の訴求が可能になります。また、クオール薬局が蓄積する患者さまニーズの情報を活用することで、第一三共エスファはより適切な製品ラインナップを構築し、クオール薬局も患者さまに合わせた製品提案や服薬指導を強化し、サービスの質を向上させることが出来ます。クオール薬局の患者さまに近いサービス基盤と第一三共エスファの高品質な製品を組み合わせることで、患者さまの健康と満足度を高めることを目指し、持続可能な医療体制に貢献してまいります。

グループガバナンスの強化とサステナビリティ経営の推進

当社は、東京証券取引所プライム市場の企業として、コーポレート・ガバナンスの強化に努めております。東京証券取引所が公表している「コーポレートガバナンス・コード」を参考にして常日頃より高い水準を目指し取り組みを進めています。

2021年の監査等委員会設置会社移行以来監査等委員長を社内取締役が務めていましたが、2024年より社外取締役が務めることとなりました。社外取締役を監査等委員長とすることで、監査等委員会が経営陣からの影響を受けずに独立した判断を下すことが期待されます。これにより、内部統制やコンプライアンスの状況について、客観的かつ公正な評価が可能となり結果として、株主やその他

のステークホルダーからの信頼性が向上し、当社全体のガバナンスの強化に繋がると考えております。

サステナビリティ経営においては、サステナビリティ委員会の諮問によるサステナビリティ委員会事務局会議を設立しました。多様な人財により構成される同事務局会議によって2024年は健康経営の推進、温室効果ガス排出量の算定などにおいて大きな役割を担いました。

世界がますます不確実性を増すなか、企業理念の実現こそが持続可能な社会の実現に貢献するものと考え、当社グループのコーポレート・ガバナンスの強化とサステナビリティ経営の推進に引き続き取り組んでまいります。

社外取締役メッセージ



監査等委員会の委員長
またステークホルダーを
代表する社外取締役として、
経営陣との対話の機会を増やし、
議論を深めてまいります。

社外取締役（監査等委員会 委員長） 森 康利

略 歴

1992年 9月 大原経理専門学校入社 税理士講座講師
1997年 10月 勝島敏明税理士事務所（現 デロイトトーマツ税理士法人）入所
2003年 5月 麹町税理士法人入所
2003年 7月 税理士登録
2004年 6月 同法人社員就任（現任）
2023年 6月 当社社外取締役（監査等委員）就任（現任）

社外取締役及び監査等委員会の 委員長として認識する役割

私は2023年6月に当社の社外取締役に就任し、現在は監査等委員会の委員長を務めております。社外取締役としての役割は、会社の利益を最大化するだけでなく、ステークホルダー全体の利益を守ることにあります。監査等委員会の委員長としては、特に会社のガバナンスやリスク管理を徹底し、経営判断の透明性を確保する責任があると考えています。また、経営陣に対しては、独立した立場から客観的かつ公正な視点で会社を監視し、健全な成長を支えるために適切な指摘や提案を行うことを心掛けております。

社外取締役が監査等委員会の 委員長を担うことによる変化

社外取締役が委員長を務めることで、より一層外部の視点を反映した監視体制が強化されることになったと捉えております。つまりは社内の枠にとどまった意思決定ではなく、外部の客観的な視点からのチェックが機能することで透明性とガバナンスの向上が図られていると考える次第です。また、社外からの指摘や提案がダイレクトに経営陣に届き、経営判断の精度の向上にも繋がっていると考えております。

社外取締役に就任してからの 1年の振り返り

前述したような点を常に留意しながらこの1年間では、ガバナンス強化に向けた体制の見直しに注力してまいりました。コンプライアンスや内部統制の徹底に向けては具体的な施策を導入し、リスクマネジメントの枠組みを再評価・改善することができました。また、第一三共エスファ株式会社が連結子会社化されたこともあり、事業戦略や財務状況について理解を深めるべく、外部の意見も交えながら議論を重ねてまいりました。これらをはじめとする一連の活動を通じ、またその成果として、特に内部統制やリスク管理が組織全体に浸透してきていることを感じております。なお、監査等委員会のメンバーは、重要案件について、取締役会の開催前に福満常務取締役から詳細な事前説明を受けるスキームとなっております。このように監査等委員会が経営陣と対話する機会を増やすことで、問題を事前に指摘し、早期に解決策を見つけるプロセスが確立されつつあることは大きな進展として捉えております。

戦略構築や中長期的な経営判断に 対する社外取締役の関わり度合い

監査等委員会としては、経営陣の判断を監視する立場にあるものの、戦略構築や中長期的な判断につい

て意見を述べる機会が多々あります。具体的には同業他社のM&A実施に際して各種資料をリクエストして拝見した上で、財務諸表での疑問点やリスク、大きな投資案件のメリット・デメリットについて多角的に判断するようにしております。特に大きなリスクを伴う決定や企業の成長戦略に関わる判断が求められる場面では、監査等委員会として積極的に関与し、リスク管理の観点からアドバイスを行うことが重要です。とりわけ、現在の当社においては、第一三共エスファ株式会社の連結子会社化により数字面でポジティブなインパクトを得る一方、調剤とはまったく異なる業種ということから、今後、様々な問題が新たに発生する可能性も否定できません。このようなことにも留意しながら、取締役会全体として現状、中長期的な視点で踏み込んだ議論が行われておりますが、今後もそのプロセスにおいて我々の監査機能がしっかり役割を果たしていけるよう努めてまいりたいと考えております。

社外視点から捉えた当社グループを取り巻く現況や認識するテーマなど

当社グループを取り巻く現況として、医療のデジタル化が急速に進み、医療DXへの対応が主要な課題となっています。規制強化や医療費削減の圧力が続く一方、患者様の期待も高まっています。

このような事業環境の下、当社グループは、ヘルスケア業界において堅実な経営基盤を持ちながら、医療DXにも積極的に取り組んでいます。特に、電子処方箋やオンライン服薬指導などの遠隔医療、処方箋送信アプリなど、デジタル技術を駆使しての医療サービス効率化や患者様への提供価値を向上させる動きには目覚ましいものがあります。最近では、薬局によるオンライン服薬指導から処方薬の配送まで利用できるサービス「Amazon ファーマシー」導入が発表されました。これらにより、業務効率の向上だけでなく、患者様の利便性や医療の質の向上を実現しようとしている点を高く評価したいと思います。しかし、業界全体で急速にDXが進化している中で、当社グループがそれに遅れをとることなく、差別化を図りながら医療DXを加速化させていくためには、大きく次の3つがテーマになると考えております。

1つ目は「新たな戦略の構築」です。先に申し上げたような社内外の環境を踏まえて考えると、今後においては、技術革新のスピードに対応する柔軟性や他企業

との連携、エコシステムの構築が求められてくると捉えております。即ち、現段階ではDXの基盤が整いつつあるものの、次のステージへと進むためのさらなる戦略設計が必要になるであろうと考える次第です。

2つ目は「一層のインフラ整備とセキュリティ体制の構築」です。医療DXを通じてより質の高い医療を提供するためには、デジタルインフラの整備が不可欠です。同時に、データセキュリティやプライバシー保護といったリスクにも対処しなければなりません。なお、セキュリティに関してはここ最近、取締役会や社内関連部署で深く議論が進み、新しい体制を取ることも検討されています。取締役会としても、特に注視していきたいと思っております。

そして3つ目が、「社内でのITスキルの向上及びデジタル人財の育成」です。ある意味、急務のテーマとも言えるでしょう。これからさらにデジタル化が進むことによって、薬剤師をはじめとする医療従事者と患者様の関係性が変わる可能性があります。このような関係性の変化をある程度考慮ないしは見据えた上で、DX人財の育成を進めていただけたらと考えております。

今後の当社グループへの期待

今後の当社グループにおいては、医療DXをより一層深化させ、革新的な医療サービスを提供していくことを期待したいと思います。そのためには、電子処方箋を活用した遠隔医療のさらなる拡充など、デジタル技術による医療へのアクセスと質を高める取り組みが重要です。また、在宅調剤というリアルな医療の拡充も必須です。患者様が中心のヘルスケアモデルへの移行に向けて、寄り添いの心をもってパーソナライズした医療を推進されることを求めたいと思います。加えて、先に挙げたデータセキュリティやインフラ整備の分野では、当社グループが業界内でリーダーシップを発揮し、他の医療機関やテクノロジーパートナーとの協業を進めることで、新たな成長機会を創出し、持続可能な企業へと進化することを期待しております。

そして今後、これらのような期待や想いの下、私個人としてはM&A検討におけるリスクや評価といったところで、税理士としての知見を活かしていきたいと考えております。また、監査等委員会の委員長としては、他の監査等委員の方々のお話をよく伺い、経営陣との対話として繋がるような形をつくり上げていくことに努めていく所存でございます。

3か年目標

クオールグループは中期目標として「売上高3,000億円」、「営業利益240億円」の達成を目指しております。薬局事業を基盤に、在宅医療やオンライン服薬指導など新たなサービス領域を拡充し、地域社会の健康課題解決に貢献してまいります。また、製薬事業では顧客満足度の高い新製品を毎年発売しながらさらなる飛躍を目指してまいります。

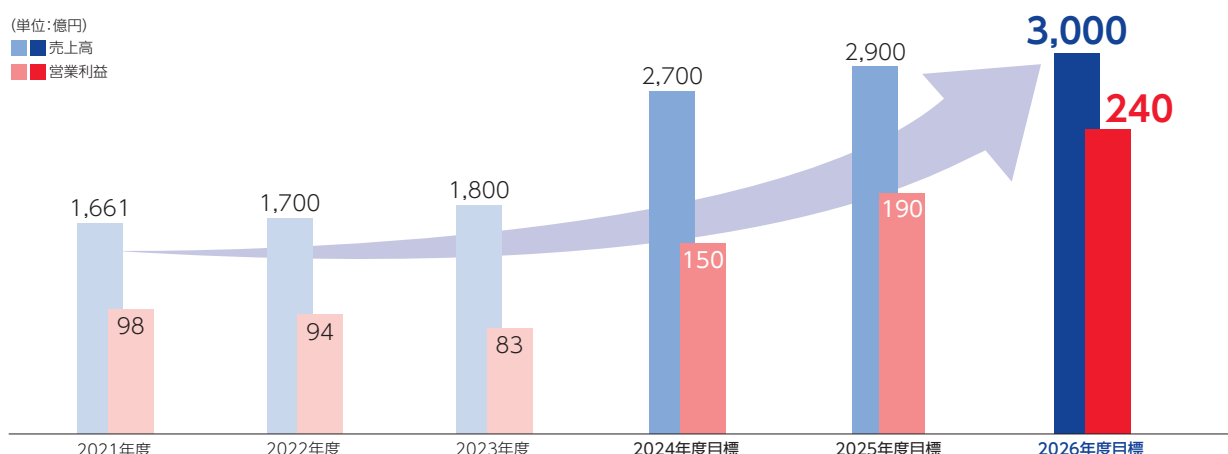
□クオールグループ3か年業績目標

2026年度

売上高 3,000億円 営業利益 240億円

(単位:億円)

■ 売上高
■ 営業利益

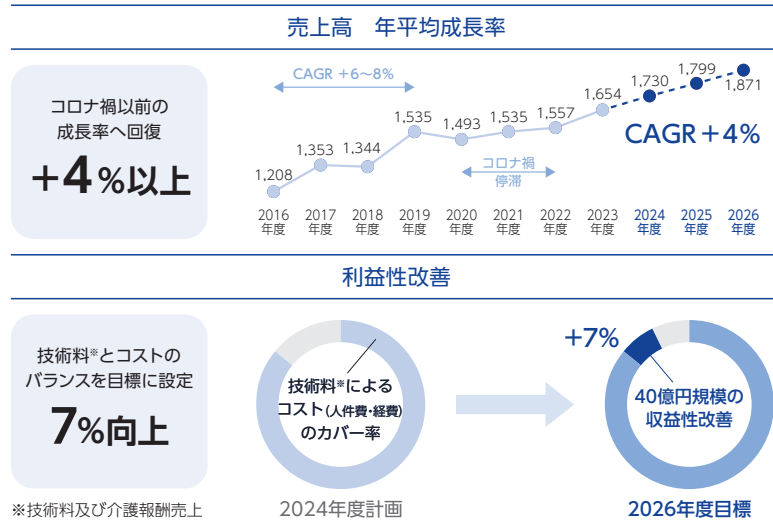


□3つの成長戦略の数値目標を設定



1 薬局事業

成長目標 質の向上



目標達成のための施策

I. 引き続き積極的なM&A・出店

- ① 新規出店
- ② M&A
- ③ 既存店売上増加

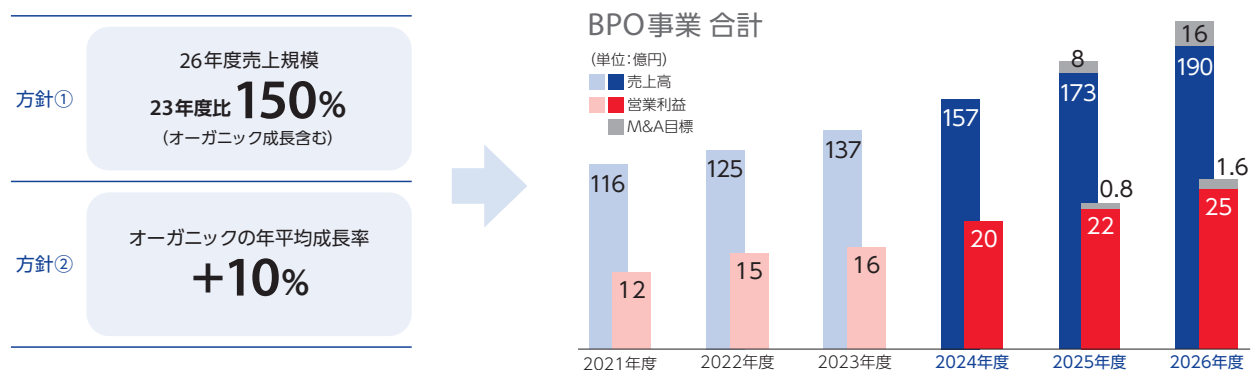
II. 収益とコスト両面から改善

- ④ 既存店受付回数の増加
- ⑤ 技術料単価向上
- ⑥ 生産性の徹底的な見直し
- ⑦ コストのゼロベースでの見直し

III. 調剤報酬以外の収益拡大

- ⑧ 健康・未病領域での新規事業
(サントリー・キリン他との協業)

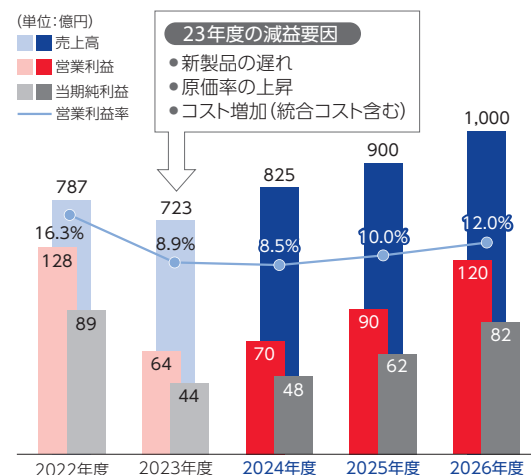
2 BPO事業



3 製薬事業

第一三共エスファの3か年目標

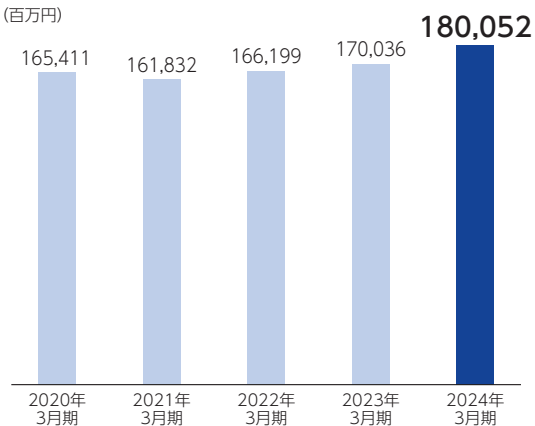
23年度の課題	3か年の具体的施策
新製品の遅れ	● 毎年2~4成分 AG新製品発売を目標
原価率上昇	● 製品毎の価格政策見直し ● パートナー企業との交渉 ● 卸政策・流通経費の見直し
コスト増 (統合コスト等)	● 全ての経費のゼロベースでの見直し ● グループ全体で共通する経費のボリュームディスカウント交渉の実施



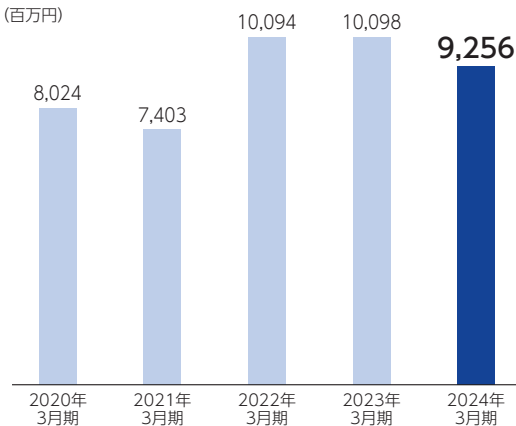
財務・非財務ハイライト

□ 財務データ

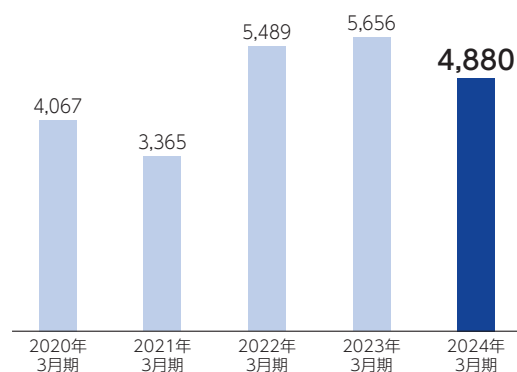
売上高
(百万円)



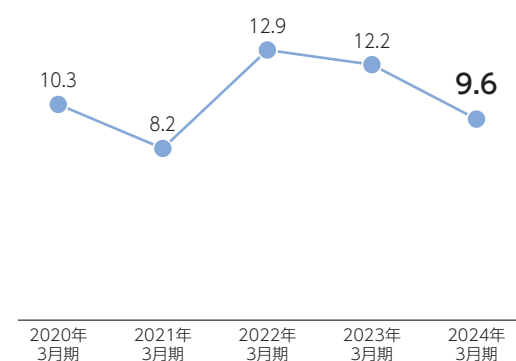
経常利益
(百万円)



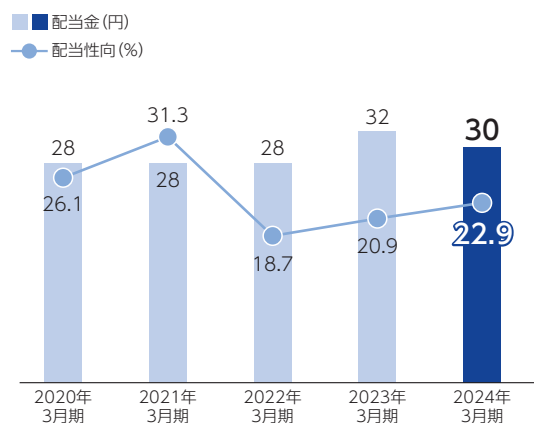
親会社株主に帰属する当期純利益
(百万円)



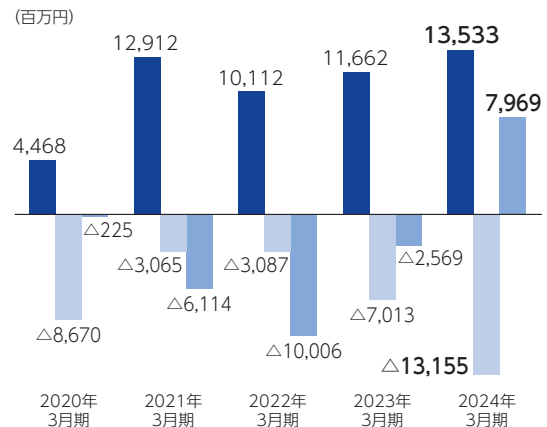
自己資本利益率
(%)



一株当たりの配当金／配当性向

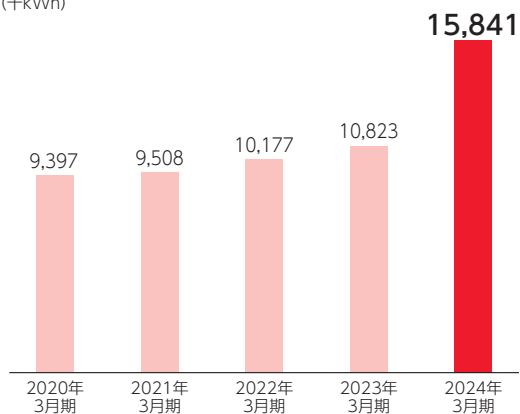


キャッシュ・フロー

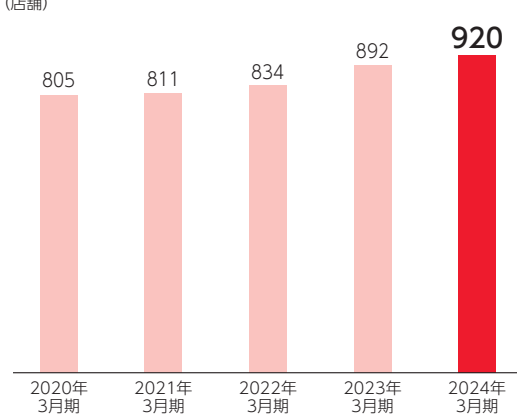


□ 非財務データ

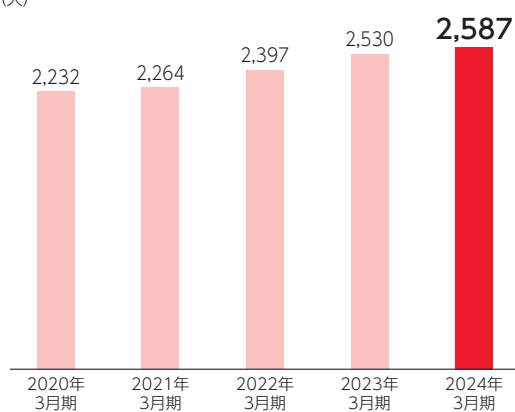
電力
(千kWh)



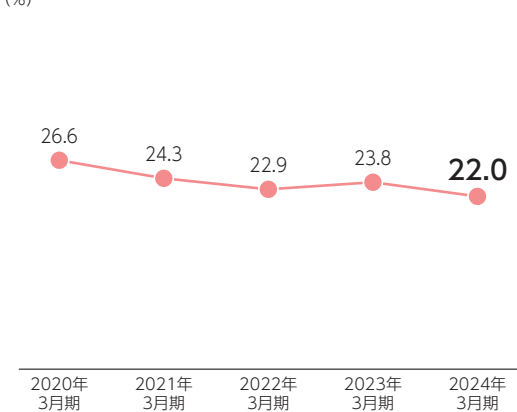
店舗数
(店舗)



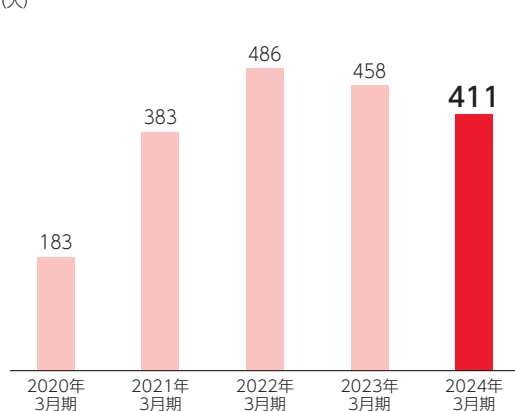
薬剤師数
(人)



女性管理職比率
(%)

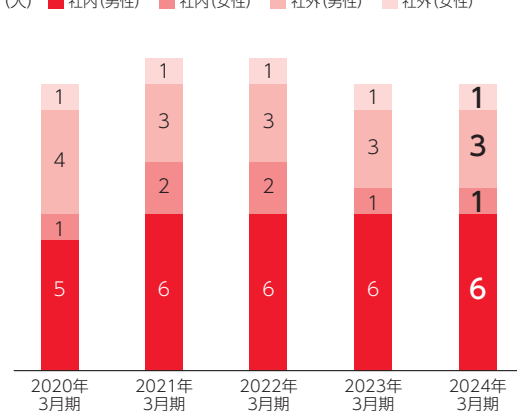


育児休業取得者数
(人)



取締役数(監査役含む)

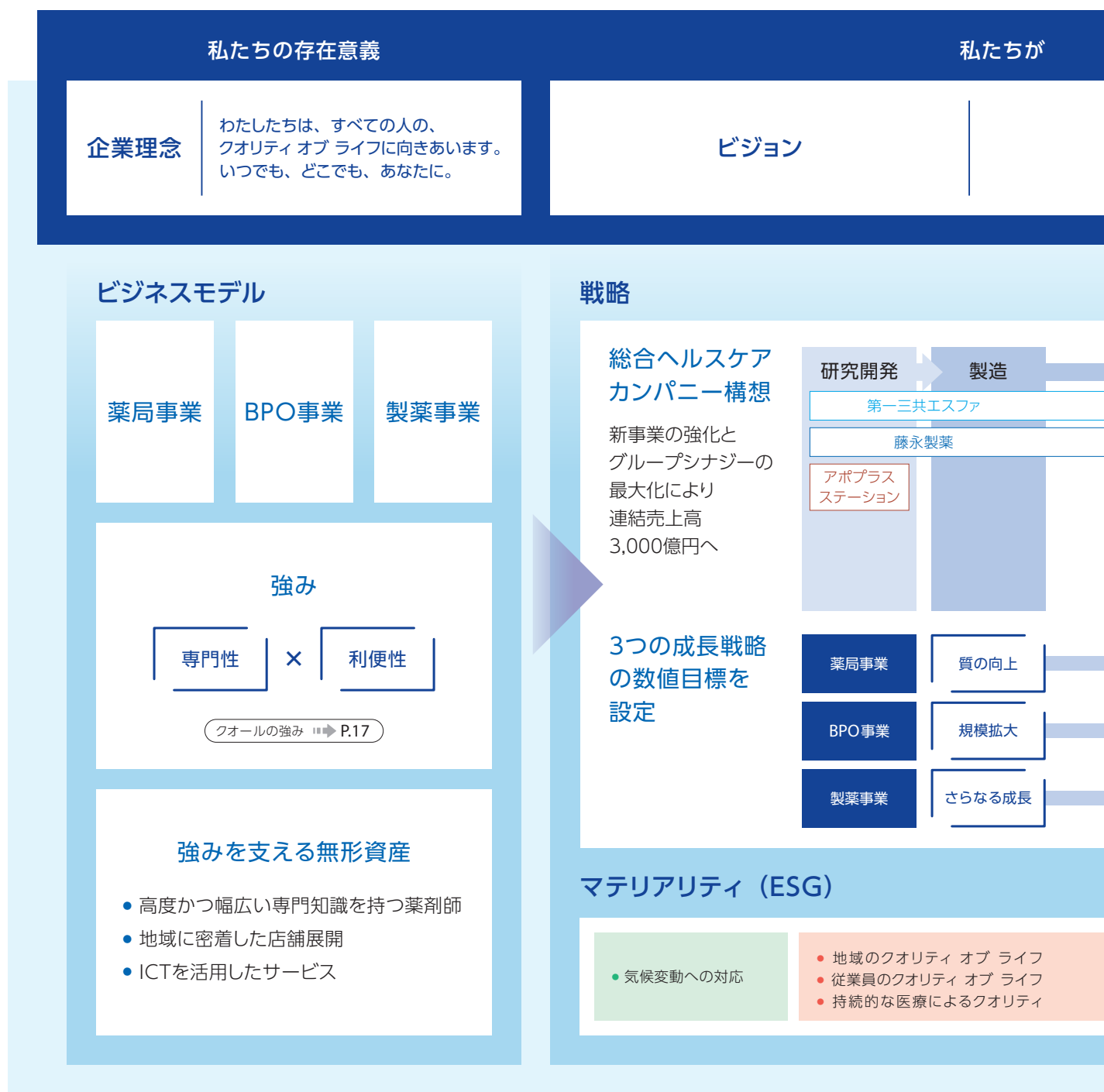
(人) ■ 社内(男性) ■ 社内(女性) ■ 社外(男性) ■ 社外(女性)



価値創造ストーリー

新しい医療、選ばれつづける薬局、限りなき成長への3つの挑戦を通じて、医療の継続をととして、健康で豊かな持続可能な社会の実現を目指します。

社名のクオール(QOL)は、「Quality of Life」を意味しています。そこには、医療を通じて患者さまの生活の質の向上を願う、クオールグループの想いが込められています。この想いは私たちが果たすべき使命を記した企業理念にもあらわれています。



こうした価値観を持つクオールグループが進むべき道を示しているのがビジョンです。主力の薬局事業及びBPO事業、製薬事業を軸に、総合ヘルスケアカンパニー構想の実現を通じて3つの挑戦の先にある目指す姿を表現していきます。

このような経営を通じて、私たちが提供できる価値とは、いつの時代も人々に薬が当たり前のように届く、スローガンに象徴される医療の継続を通じた「安心」であると考えています。この価値創造を核とし、社会変化に伴う要請に適切に応え、健康で豊かな持続可能な社会の実現を目指していきます。

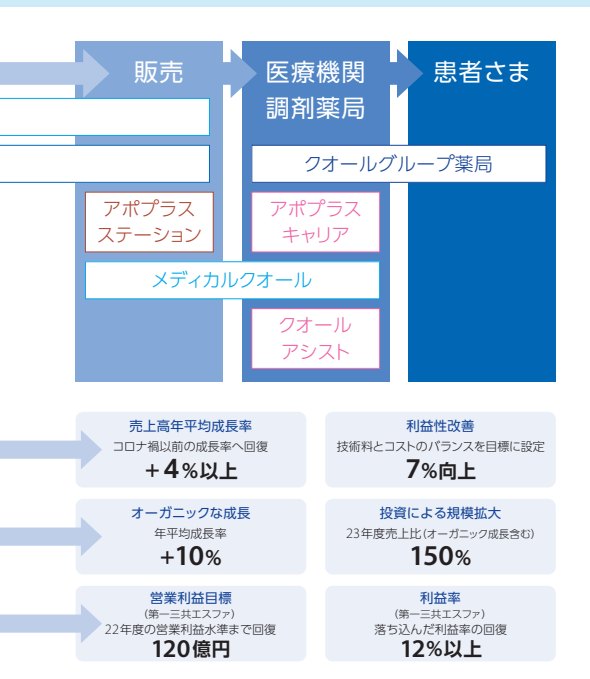
目指す姿

1. 新しい医療への挑戦
2. 選ばれつづける薬局への挑戦
3. 限りなき成長への挑戦

私たちが生み出す価値

スローガン

あなたの、
いちばん近くにある安心



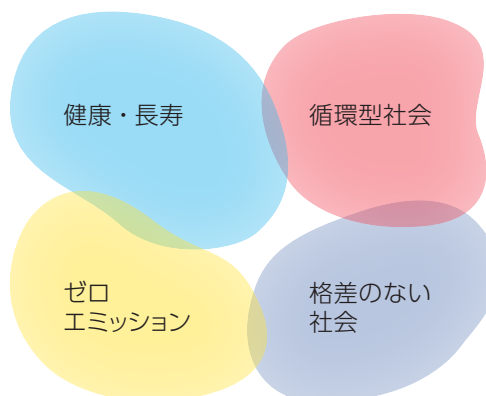
QSV※ (医療の継続を通じて生み出す価値)

経済価値

健全な事業活動の実践による
企業価値の拡大

社会価値

社会課題解決で生み出す価値



※クオール・サステナビリティ・バリュー

向上
向上
オブ ライフ貢献

- 新しい医療価値の創出
- コーポレート・ガバナンスの強化

クオールの強み

薬局事業 パートナースhip事業展開による新しい医療価値の創出

クオールはこれまで、地域や処方元医療機関の特性に合わせた「マンツーマン薬局」を基本として店舗作りを行ってきました。その一方で、ローソン、ビックカメラなどのパートナーとの提携による「街ナカ薬局」「駅チカ薬局」「駅ナカ薬局」などさらなる利便性を追求した店舗の展開も行っております。



2024年11月に当社はKDDI株式会社と今後の医療DXに関する連携を見据え、KDDIが運営するau薬局の協力の下、クオールでは初となるオンライン専門薬局を開局しました。医療ニーズの変化や地域医療の充実、医療従事者不足等の課題を解決するため、5G通信を中心に成長を牽引する事業領域としてDXに取り組むKDDIと、全国にグループで約950店舗の調剤薬局をもつクオールの両社がそれぞれの知見を活かし、医療DXを進め新しい医療価値を創出したいと考えております。

このオンライン専門薬局は、お手持ちのスマートフォンやタブレット等を利用して、ご自宅などのお好みの場所からお薬の説明を聞き、お薬をご自宅等への配送・薬局での受取りよりお選びいただけるサービスを提供いたします。クオールとして新たにKDDIと手を取り合うことで、今後は医療DXへの取り組みを加速させオンライン専門薬局の規模の拡大や処方箋だけではなく、OTCやその他事業も取り扱う新たなオンライン薬局を構築していく検討を行い、リアル/デジタルの薬局機能強化を通じて新しい患者さま体験の創出を目指します。



マテリアリティ

新しい医療価値の創出

《パートナースhip事業展開》

製薬事業 医療継続を実現する組織力の強化を実現

当社グループは2024年4月に第一三共エスファ株式会社を連結子会社化し、医療継続を実現する組織力の強化実現に向けて前進しました。

第一三共エスファは、製剤・表示・包装の工夫等の付加価値の高いジェネリック医薬品、また原薬、添加物、製法等が新薬(先発医薬品)と同一のオンスライズド・ジェネリック(AG)を提供しております。医薬品にもっとも大切な「品質確保」「安定供給」「情報提供」「経済性」の面からも、安心してご使用いただける製品の提供に努めて事業展開をしております。製薬企業として飲み間違えを防ぐため、錠剤への印字、デザイン、PTPシート用外装ケース(名称:C-ガード)の開発などあらゆる工夫を凝らしております。クオールグループの薬局における患者さまからの声等、直接的な意見を集約することにより、付加価値の高い製品開発の実現を目指します。

先発品との比較表

先発品	オンスライズド・ジェネリック(AG)	一般的なジェネリック
有効成分	同一	同一
原薬	同一	異なる場合がある
添加物	同一	異なる場合がある
製法	同一	異なる場合がある
製造工場	同一 ⁽¹⁾	異なる場合がある
形状・色・味	同一	異なる場合がある
効能・効果	同一 ⁽²⁾ (再審査対象の適応症を除く)	同一 ⁽²⁾ (再審査・用途特許対象の適応症を除く)

(1) 同一でない場合もあります。

(2) 再審査とは、新薬の承認後、通常8-10年が経過した後に行われる有効性及び安全性を確認する審査

PTPシートをスライドして錠剤を取り出す



2024年12月に、グループ化してから初となる大型AG製品「リバーロキサバン」をはじめとしたAGを3成分7品目を発売し、クオールグループの主力製品へ成長することが期待されております。

医療現場のニーズに応える製品を提供するとともに、患者さまや医療従事者に信頼される存在であり続けることを目指し、品質保証の徹底や供給体制の強化を通じて、日本の医療における重要な役割を担い、医療継続を実現し世界が健康で豊かな社会になれるよう貢献してまいります。



2024年12月に発売の3成分7品目

マテリアリティ

持続的な医療による
クオリティ オブ ライフ貢献

《医療継続を実現する組織力の強化》

クオールの歩み

□ 地域のクオリティ オブ ライフ向上に貢献

“わたしたちは、すべての人の、クオリティ オブ ライフに向きあいます。いつでも、どこでも、あなたに。”の企業理念のもと、

売上高・店舗数の推移

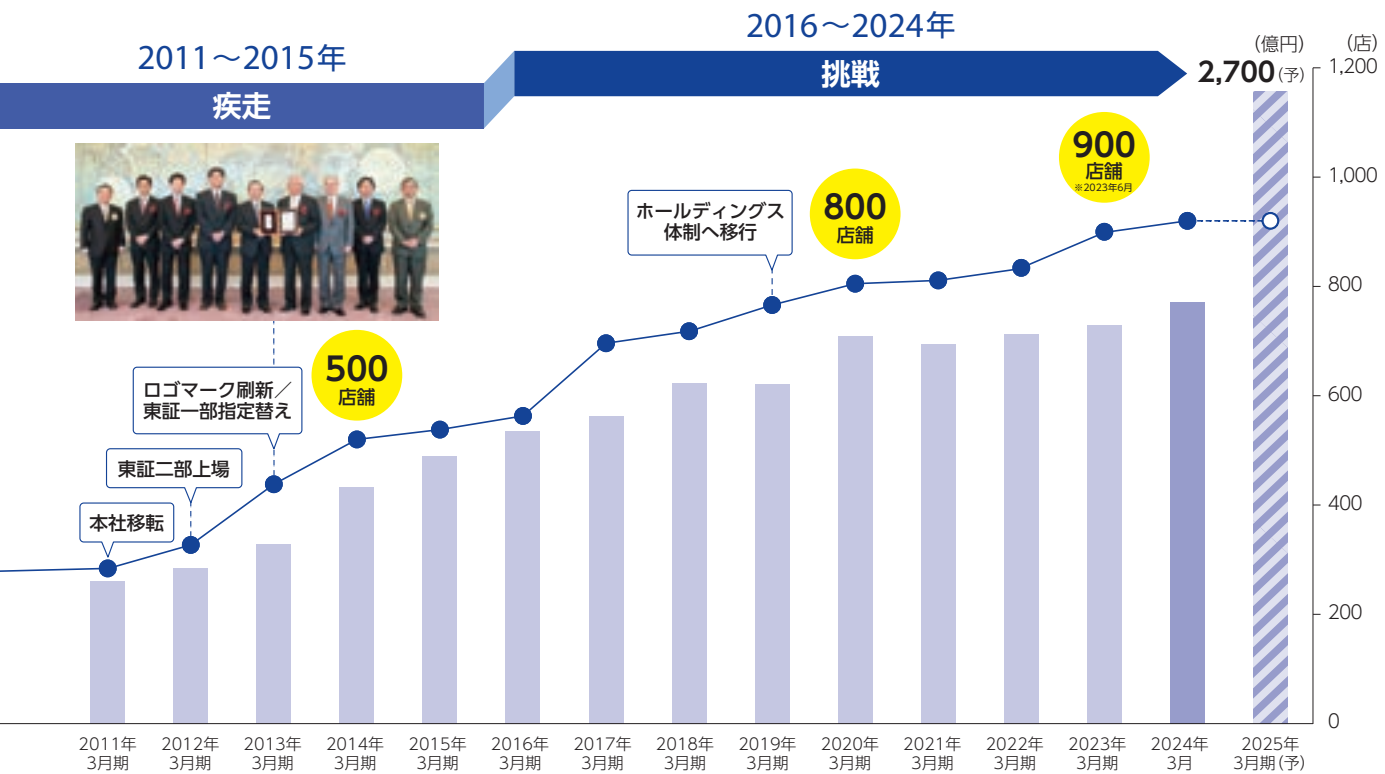


基本戦略	新規出店
	規模拡大
	M&A
薬局事業	ドミナント出店
	医療機関連携
	異業種連携
重点戦略	2010 コンビニとの連携店舗出店
	2010 クオールカード導入
	ICT
	在宅医療

BPO事業	基本戦略	安定売上 高収益	1994 月刊メディカルクオール発行 1995 (株)メディカルクオール設立 出版事業参入	2003 フェーズオン(株)設立 医薬品治験事業参入	2008 クオールメディス(株)設立 人材派遣事業参入	2009 特例子会社クオールアシスト(株)設立

製薬事業	基本戦略	売上成長 高収入	

クオールグループは“あなたの、いちばん近くにある安心”をスローガンに、地域社会のクオリティ オブ ライフ向上に努めています。



2011 家電量販店との連携店舗出店
2013 鉄道会社との連携店舗出店

2017 スーパーマーケットとの連携店舗出店
2021 生活雑貨小売との連携店舗出店

2013 処方せん送信アプリリリース

2018 スマートスピーカー導入
2020 処方薬の受け渡しロッカー導入
2020 オンライン服薬指導全店対応開始
2021 AI需要予測による発注最適化

2022 LINEを通じた処方箋受付開始
2023 処方箋のモバイルオーダー開始
2024 処方箋入力作業を自動化
2024 企業とのコラボレーションによる健康事業の拡大

2021 在宅医療事業強化

2012 アポプラスステーション(株)グループ入り
MR派遣事業参入

2023 (株)オンコールグループ入り

2019 藤永製薬(株)グループ入り
製薬事業参入

2024 第一三共エスファ(株)グループ入り

マテリアリティ(重要課題)

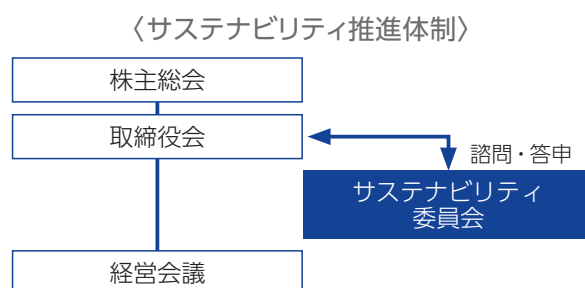
健康で豊かな持続可能な社会の実現のための重要課題

□ サステナビリティ基本方針

あらゆるステークホルダーとともに、事業を通じて、社会的な課題の改善、新しい技術による新しい価値の提供に取り組む、すべての人の持続可能なQOL向上を目指します。

□ サステナビリティマネジメント

サステナビリティ委員会は、代表取締役社長を委員長とし、取締役及び各部門の責任者を中心に構成されております。同委員会では、クオールグループのサステナビリティに関する方針の策定や活動目標の決定・進捗管理を行います。また定期的に取り締役に同委員会の活動・進捗状況を報告してまいります。



□ マテリアリティ特定プロセス

Step
01

ESG課題の認識

マテリアリティ＝「企業経営において最も重要視すべきESG課題」と定義づけた上で、様々な視点から500以上に及びESG課題をリストアップした後、それらの中から「クオールグループとしての重要性」「ステークホルダーにとっての重要性」「業界特性を踏まえた重要性」という3つの視点で、各々の重要項目を抽出しました。

「内部ヒアリング」

委員会メンバー及びグループ従業員によって、当社事業に関連する重要項目を抽出。さらにバリューチェーン上のポジティブ／ネガティブ両面を整理し、検討すべき課題をまとめました。

「ステークホルダー・ヒアリング」

主要ステークホルダー（顧客/従業員/投資家など）ごとに、重要項目や優先的に取り組むべき課題、会社への期待を抽出しまとめました。

「業界特性調査」

同業界のマテリアリティ特定の分析、またSASB（サステナビリティ会計基準審議会）やTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）などのグローバルなセクターイシューも合わせて、業界固有の課題を特定しました。

Step
02

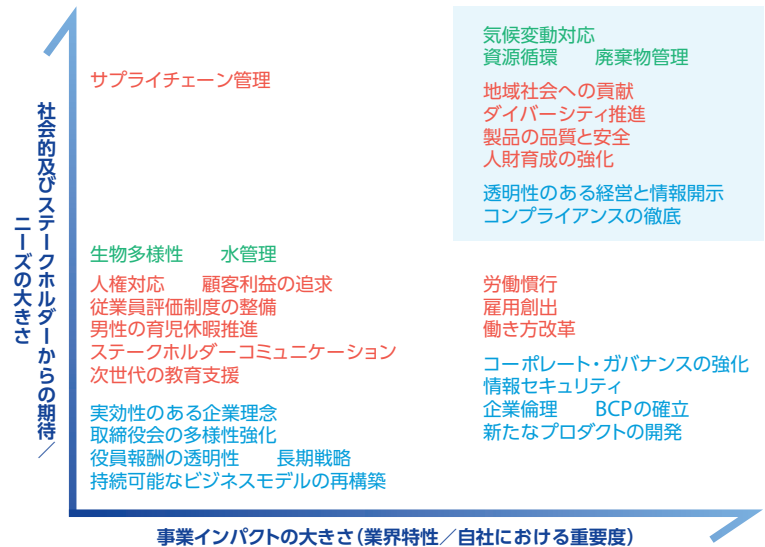
抽出したESG課題をスクリーニング

「内部ヒアリング」「ステークホルダー・ヒアリング」「業界特性調査」の3つの視点で抽出された53の項目に対して、さらにスクリーニングを行い、31項目をリストアップしました。

Step
03

ESG課題のマッピング

Step02で挙げた31項目を、「社会的及びステークホルダーからの期待／ニーズの大きさ」「事業インパクトの大きさ」、という2つの重要度（軸）からマッピングしました。



Step
04

マテリアリティの特定

マテリアリティ・マップによって課題を視覚化・再整理し、6つのマテリアリティを特定しました。今後、各内容についてはPDCAやメンテナンスを定期的に行い、アップデートを実施します。今後は、KPIの設定も検討していく方針です。

マテリアリティ（重要課題）

マテリアリティ	テーマ
気候変動への対応	- 環境負荷の低減 - 自然エネルギーの積極活用 - 医薬品の廃棄削減 - CO₂排出量の低減
地域の クオリティ オブ ライフ向上	- 雇用創出 - 医療従事者への支援 - 次世代への教育支援 - 高齢化社会への対応 - 地域コミュニティへの貢献 - 市民向け講座の実施
従業員の クオリティ オブ ライフ向上	- ダイバーシティの推進 - 人財開発の促進 - ワークライフバランス推進 - 福利厚生、労働環境の多様化 - DX 推進による人財の有効活用
持続的な医療による クオリティ オブ ライフ貢献	- サブライチェーン管理の強化 - 医療継続を実現する組織力の強化 - 総合ヘルスケア支援の強化
新しい医療価値の創出	- パートナーシップ事業展開 - 医療・ヘルスケア分野における新たなソリューションの創出
コーポレート・ガバナンスの強化	- 取締役会の実効性強化 - コンプライアンス強化 - 適切な情報開示と透明性の確保 - 情報セキュリティの強化 - BCP の確立

コーポレート・ガバナンス

マテリアリティ コーポレート・ガバナンスの強化

役員一覧 (2024年9月30日時点)

氏名	役職	性別	スキルマトリックス								
			企業経営	財務会計	営業	事業戦略・マーケティング	薬機法	法務・コンプライアンス	人事・労務	人財開発・教育	資格
中村 敬	代表取締役社長 (指名報酬委員会委員長)	男性	●		●	●		●	●	●	
石井 孝芳	代表取締役専務	男性	●		●	●					
福満 清伸	代表取締役常務	男性	●	●		●		●			
恩地 ゆかり	常務取締役	女性					●			●	薬剤師
富樫 豊	取締役	男性		●				●	●	●	
今井 圭	取締役	男性			●	●	●				薬剤師
窪木 登志子	社外取締役 (指名報酬委員会委員)	女性					●	●			弁護士
山本 行治	社外取締役 (指名報酬委員会委員)	男性		●							税理士
森 康利	社外取締役 (監査等委員長)	男性		●							税理士
宮崎 源征	社外取締役 (監査等委員)	男性		●							公認会計士
石井 和夫	取締役 (監査等委員)	男性		●							公認会計士

注) 上記一覧表は、各氏の有するすべての知見・経験を表したものではありません。

各スキルの定義と選定理由

スキル	スキルの定義	選定理由
企業経営	企業等の経営、組織運営に関する知識・経験・能力を備える	中長期成長戦略の策定・実行に、企業経営全般に関する知識・経験・能力が必要であるため
財務会計	財務戦略、会計、税務に関する知識・経験・能力を備える	中長期的に高い資本効率の実現に、財務会計に関する知識・経験・能力が必要であるため
営業	当社及び他の小売業における営業に関する知見・経験・能力を備える	患者さまニーズの迅速な把握に、営業に関する知識・経験・能力が必要であるため
事業戦略・マーケティング	当社及び他の小売業におけるマーケティングに関する知見・経験・能力を備える	中長期成長戦略の具体的な策定・実行に、事業戦略・マーケティングに関する知識・経験・能力が必要であるため
薬機法	薬機法に関する知識・経験を備える	保険薬局事業に関する法律遵守に、薬機法に関する知識・経験が必要であるため
法務・コンプライアンス	法律、コンプライアンス、リスク管理に関する知識・経験・能力を備える	適切なガバナンス体制の確立に、法律、コンプライアンス、リスク管理に関する知識・経験・能力が必要であるため
人事・労務	多様な人財の確保・育成・活用、労務に関する知識・経験・能力を備える	多様なスキル・経験をもつ社員の持続的な活躍に、人事・労務に関する知識・経験・能力が必要であるため
人財開発・教育	人財開発・教育に関する知見・経験・能力を備える	多様なスキル・経験をもつ社員の価値観の共有及びより高い専門性の獲得に、人財開発・教育に関する知識・経験・能力が必要であるため

コーポレート・ガバナンス

マテリアリティ コーポレート・ガバナンスの強化

リスク管理委員会

リスク管理委員会は、「リスク管理規程」に規定されたリスク(外部リスク、業務プロセスリスク、内部リスクに分類)、「リスク管理細則」に規定された経営危機の範囲について、そのマネジメントの取り組み全体の方針・方向性の検討、協議・承認を行っております。

経営会議

経営会議は当社の代表取締役役に指名された当社及びグループ会社の取締役によって構成され、原則週1回開催し、グループ全体及びグループ各社の実績進捗と課題に対しての対策検討及び重要事項の審議、方針決定を行うことで、意思決定の迅速化を図っております。

サステナビリティ委員会

持続可能な社会の実現に向けて社会・環境問題をはじめとするサステナビリティを巡る課題に対応するため、取締役会の諮問機関として当社取締役会の下に代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会を設置しました。その目的は、「わたしたちは、すべての人の、クオリティ オブ ライフに向きあいます。いつでも、どこでも、あなたに。」の企業理念のもと、全国に安心した医療をお届けすることを使命とし、健康で豊かな持続可能な社会の実現です。

□ 役員報酬

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

1) 取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針の決定方法

当社は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能する報酬体系を構築すべく、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針(以下、「決定方針」という。)の原案を指名報酬委員会に諮問し、答申内容を踏まえて取締役会において決定方針を決議しています。

2) 当該方針の内容の概要

1. 基本方針

取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能する報酬体系とし、取締役の報酬は金銭報酬とし、株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で、月例の基本報酬のみで構成されています。

2. 取締役の報酬についての考え方と手続

取締役の報酬額は、報酬水準の妥当性及び業績評価の透明性を確保する観点から、社外取締役が過半数を占める指名報酬委員会が、役位、職責、在任年数、他社水準、当社の業績、従業員給与の水準を総合的に勘案した上で原案を立案し、取締役会に答申しております。

□ 内部統制システム

当社は、企業理念を着実に遂行することを企業目的とし、法令、定款、社内規程に従い「クオールグループ企業行動憲章」「役職員倫理規程」「コンプライアンス管理規程」を遵守した高い倫理観に基づく企業活動を推進しています。また、業務の有効性と効率性、財務報告の信頼性、関連法規制への準拠及び資産の保全を図るため、内部統制システムを整備し運用しています。

□ コンプライアンス

クオールグループ企業行動憲章

医療人として、当社の企業理念を実現するために、全グループ社員が遵守すべき行動規範として制定しました。

クオールグループ企業行動憲章は以下のページからご確認ください。

<https://www.qolhd.co.jp/company/behavior.html>

コンプライアンスに関する基本的な考え方

クオールグループのコンプライアンスとは、企業理念である「わたしたちは、すべての人の、クオリティ オブ ライフに向きあいます。いつでも、どこでも、あなたに。」及びクオールグループ企業行動憲章に則り、法令・規則・諸規程を遵守するとともに、医療人として、また企業人として高い倫理観を保持しながら企業活動を行うことをいいます。

コンプライアンス強化の取り組み

クオールグループは、医療・健康維持を提供する企業の使命として、また社会に向けた経営を実践していく上での土台として、コンプライアンスの徹底を図っています。クオールの全役職員に「クオールグループ必携情報」、コンプライアンスブックを配布し、倫理・コンプライアンス意識の醸成を図っています。また経営方針会議（年1回開催）、管理職研修（同）、新人集合研修では、外部講師によるコンプライアンス研修を実施しています。

通報制度

通報制度は、社員等からの組織的、又は個人的な法律違反行為等に関する相談又は通報の適正な処理の仕組みを構築し、不正行為等の早期発見と是正を図り、もってコンプライアンス経営の強化に資することを目的としています。その窓口は総務法務部であり、法令違反行為に該当するか等の相談に応じる窓口も同一部門で行っています。

□ 情報セキュリティ

個人情報保護

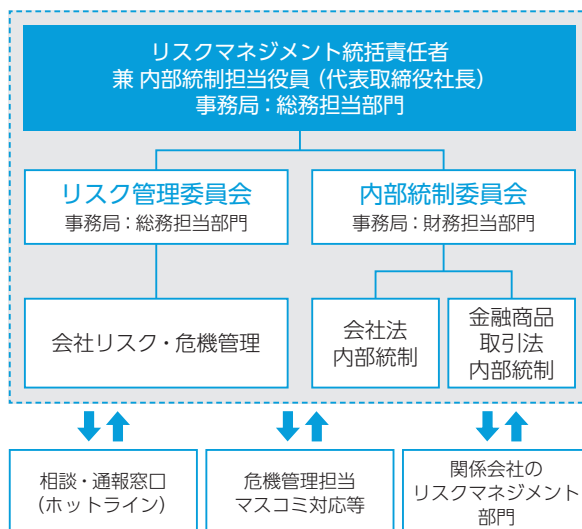
クオールグループは、企業憲章を实践すべく、個人情報個人の人格尊重の理念の下に慎重に取り扱われるべきものであることを深く認識するとともに、個人情報保護に関する個人情報保護マネジメントシステムを遵守し、皆さまの個人情報を正確かつ適正に取扱い、透明性の高い企業活動の遂行につとめています。

□ リスクマネジメント

リスクマネジメント基本方針

- クオールホールディングス株式会社（以下、「当社」という）及び当社のグループ会社（以下、当社と当社のグループ会社を含めて「当社グループ」という）は、リスクマネジメントの実践を通じ、事業の継続・安定的発展を確保する。
- 各種事業やサービスの品質と安全性の確保を最優先に、お客様、取引先、株主・投資家、地域社会等の各ステークホルダー、並びに役職員の利益阻害要因の除去・軽減に誠実に努める。
- 調剤事業を営むグループ会社においては、医療に関わる業務に携わる者としての責任を自覚し、調剤業務や各種サービスを安心、且つ安全性をもって供給することを社会的使命として行動する。
- 当社グループの全役職員は、コンプライアンスの精神に則り、各種法令、規則等を遵守し、それぞれが自律的に、何が倫理的に正しい行為かを考え、その価値判断に基づき行動する。

リスクマネジメント基本方針（体制図）



品質と安全

マテリアリティ 持続的な医療によるクオリティ オブ ライフ貢献

□ 医療を絶やさないバリューチェーンの構築

医薬品の調達



取引先との強固な連携関係をベースに 医薬品を安定供給

当社グループが展開する各種サービスは、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」(薬機法)など、医薬品業界特有の各種規制を受けています。当社グループではこれら法令規則を遵守しながら、公正公平な取引体制を構築しております。医薬品・原末の調達においては調達方針を明確にしつつ、原料メーカーや医薬品卸との強固な連携関係をベースに医薬品の安定供給を実現しております。

なお、2021年夏以降供給不足が続くジェネリック医薬品について、2024年3月期は、取扱比率(数量ベース)88.0%で、厚生労働省が目指すジェネリック医薬品比率8割の水準を達成しています。医薬品製造販売事業に関しては、自社開発したジェネリック医薬品のグループ内薬局での導入を進めるとともに、新規ジェネリック医薬品の開発や、新型コロナウイルス抗原検査キットの国内製造販売を実施しています。

品質管理



徹底した品質管理で 安全・安心な医薬品を提供

「わたしたちは、すべての人の、クオリティ オブ ライフに向きあいます。いつでも、どこでも、あなたに。」を企業理念とする当社グループにとって、品質管理はすべてに優先します。

安全・安心を患者さまへお届けすべく、当社グループはあらゆる領域で品質維持・向上のための取り組みを実施しております。薬剤師や研究開発スタッフ、バックオフィス社員など職種を問わず、全社員が品質を担保することが基本です。この考え方のもと、品質の維持・向上に向けて厳格な納品条件の運用、工程・作業の明文化、トレーニングと定期レビューの実施、バーコード等活用による在庫及び期限管理、徹底した温湿度管理などを実施しております。今後も、医薬品製造販売事業における製造工程の可視化、作業者への支援を行う生産実行システムの更新など、同事業における品質管理体制をさらに盤石なものへと進化していきます。

サステナブルな薬局の運営



災害時対応と感染症対策を徹底して 地域社会の医療継続に貢献

サステナブルな薬局の運営に向け、当社グループでは様々な対応策を講じています。災害時に各店舗で地域支援に貢献できるよう、災害備蓄品・防災用品を備えております。さらに一部店舗で、雨水を飲料水にするろ過設備や、地域の保険調剤薬局に医薬品供給を行えるよう約2ヶ月分の医薬品を備えております。本社及び各事務所では、全国社員の安否を迅速に確認できる安否確認システム導入のほか、店舗同様に災害備蓄品等を備え、社員の安全確保に努めております。

都内の地域の中核病院とクオール薬局において「災害時における協力体制に関する協定書」を締結しています。この協定は、地震、台風、大洪水などの自然災害や、テロなどによる大規模な災害の発生時でも必要な医療が持続的に実施されるよう物資を供給することを目指しております。

当社グループでは、「事業継続計画(BCP)」を策定し、日々の訓練などに取り組み、その取り組みが能登半島地震での対応に活かされました。訓練で満足せずに医療継続に貢献していくことが当社の使命だと考えております。

地域社会への貢献



障がいへの理解深化を目的とした スタッフ教育の推進

クオールグループは障がい者支援を、持続可能な社会の発展に不可欠な要素の一つと捉えていることから、2022年より日本障がい者サッカー連盟(JIFF)とパートナー契約を結んでおります。このパートナー契約の一環として、2024年4月に障害者差別解消法が改正されたことに伴い、障がいのある方への理解をさらに向上させ、共生社会実現へ向けた取り組みとして、当社従業員を対象として障がい者サッカーeラーニング研修受講を推進しております。また、スポーツファーマシスト(最新のアンチ・ドーピングに関する知識を持つ薬剤師)や管理栄養士による講習や食事・栄養相談を通じて、障がい者サッカーの各協会やチームの支援を行っております。JIFF、各自治体・協力企業と連携して、各都市のオープンスペースで障がい者スポーツ体験イベント、当社薬剤師・管理栄養士による健康イベントを行うことで、地域の皆さま、特に障がい者の方の健康増進及び障がい者スポーツへの理解・支援の促進をしております。「誰ひとり取り残さない」社会の実現に繋がる内容であるとともに、当社がこれまでの取り組みで得た知見、実績を活かして、地域の皆さまの健康にさらに寄与できると考えております。



クオールスローガン 「あなたの、 いちばん近くにある安心」を 体現できる人的資本経営

クオールホールディングス株式会社
人事管掌 取締役 **富樫 豊**

私たちクオールグループにおいて、人的資本は最も重要な経営資源であり、成長の根幹を支えるものと考えております。薬局事業では、地域社会に密着し患者さまの健康を支えるという使命を果たすため、薬剤師の採用と育成が欠かせません。薬剤師は単に処方箋に基づいて調剤を行うだけでなく、患者さま一人ひとりの健康課題に寄り添い、適切な服薬指導や生活習慣の改善提案を行う存在です。そのため、私たちは薬剤師の専門知識と実践力を高めるための教育プログラムを充実させるとともに、地域の健康維持に貢献できるような人財を積極的に採用しています。薬剤師の成長は、ひいては当社グループ全体の信頼性向上と事業拡大に直結するものと確信しています。

一方で、製薬事業、BPO事業においても、優れた人的資本の確保と育成が競争力を維持し発展させる鍵となっています。特に、医療機関との信頼関係を構築し、医薬品の価値を的確に伝える能力を持つ質の高いMR（医薬情報担当者）の育成は、私たちの製薬事業におい

て極めて重要です。また、オンスライズド・ジェネリック医薬品（AG）の市場シェアを拡大するためには、単に販売力を高めるだけでなく、新たなライセンスを獲得するための企画力を持った人財の育成が必要です。こうした人財は、医薬品のライフサイクルを深く理解し、関連するステークホルダーとの連携を通じて価値を最大化する能力が求められます。そのため、当社では企画力やマーケティング力を養成する研修プログラムや、現場経験を通じて専門性を磨く機会を提供し、組織全体の成長を牽引する人財を育てています。

人的資本の強化は、患者さまや医療機関、地域社会に対する貢献度を高め、我々が使命と考える切れ目ない医療の提供が強力に推進できると考えております。それと同時に、当社の競争優位性を築く基盤となります。私たちは、これからもクオールスローガン「あなたの、いちばん近くにある安心」を大切にし、全スタッフがその能力を最大限に発揮できる環境づくりに努めてまいります。

社会

マテリアリティ 地域のクオリティ オブ ライフ向上

□ 地域社会の医療への貢献

健康・医療をテーマとしたセミナー・イベントの開催、情報発信

当社グループは、医療従事者としての職能を活かし、地域社会に必要とされる様々な社会貢献活動、地域に溶け込むコミュニケーション活動を推進しています。社員が自発的に企画して活動しており、クオールならではの文化・特徴です。

スポーツ庁「障害者スポーツ推進プロジェクト」の促進

日本障がい者サッカー連盟（以下、JIFF）、各自治体・協力企業と連携して、各都市のオープンスペースで障がい者スポーツ体験イベント、当社薬剤師・管理栄養士による健康イベントを通じて、地域の皆さま、特に障がい者の方の健康増進及び障がい者スポーツへの理解・支援の促進を行っています。



スポーツ庁「障害者スポーツ推進プロジェクト」

スポーツ庁が推進する障がい者スポーツ推進事業。障がいのある方とない方がともにスポーツを楽しむ機会を創出し、障がい者が生涯にわたってスポーツを実施するための基盤を整備する観点から、障がいのある方とない方が身近な場所でスポーツをともに実施できる環境の整備や障がい者スポーツ団体、地方公共団体、民間企業等の関係団体の連携体制の構築等を図ることを目的とする。

※詳細はこちら(スポーツ庁サイト) https://www.mext.go.jp/sports/b_menu/boshu/detail/jsa_00211.html

「心臓を守る親子教室」の開催

公益財団法人 榊原記念財団 附属 榊原記念病院（東京都府中市 院長：磯部光章）とともに、心臓を守る親子教室を共催し、親子で参加できる様々な体験型コンテンツを通して、心臓疾患についての知識を深める活動を行いました。



心臓で使われる薬のクイズ



心臓を守る食事について学ぶ



□ 医療に携わるプロフェッショナル人財を輩出する人財戦略

フオールグループの人財戦略

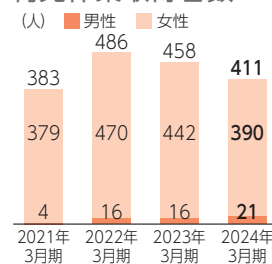
当社グループは、医療を通じて患者さまの「生活の質」向上に貢献するという想いのもと、その理念に共感する多様な人財が活躍できる環境、仕組みの整備や人財育成への投資、適材適所の人財配置を行っています。

ダイバーシティ推進

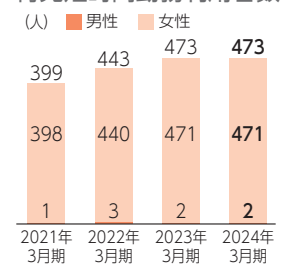
子育てと業務の両立

当社グループでは、法定を上回る最長小学2年生になるまでの育児短時間勤務を可能とするなど、子育てと業務の両立を可能とする体制を充実させることで、生活環境の変化があっても仕事を続けられる環境を整えています。

育児休業取得者数



育児短時間勤務利用者数



多様な人財が活躍できる環境

女性活躍推進

女性の社員比率が約70%と高い当社グループの特徴を活かし、子育てと業務の両立を可能とする制度等の充実により、女性管理職比率の向上を目指しています。2030年までに薬局長、統括主任以上の薬局の運営を担う社員の女性比率を50%とすることを目標とし、2023年には43.3%を達成しています。

定年後再雇用制度

当社では定年後再雇用制度により、長期間安定的に働くことのできる環境を整えることができるよう努めております。定年後再雇用制度により、技能伝承を望むこともでき、次世代の人財育成に繋がっています。

障がい者雇用

2009年2月に、保険薬局業界初となる特例子会社「フオールアシスト株式会社」を設立いたしました。これまで通勤困難により就業チャンスの少なかった重度身体障がい者を中心に、在宅雇用を推進し、機会創出を行っております。また、在宅勤務によって顔を合わせる機会の少ない社員同士の交流を深め、モチベーションの向上に繋げるため、年に一度社員総会を開催し、全国の従業員が顔を合わせる機会を作っております。



保険薬局と紹介派遣事業のシナジーを活かした採用

新卒採用

より良い医療サービスを提供するため、安定的に薬剤師・医療事務が採用できるよう採用活動に注力しており、毎年200名以上の薬剤師を採用しています。

キャリア採用

医療医薬専門人材紹介・派遣事業を行うアポプラスキャリアで培った知見を活かし、キャリア採用にも注力しています。優秀な人財のキャリア採用を行うことで、新しい視点を取り入れ、さらなる発展を目指します。

人財育成

成長を後押しする人事制度

2021年に人事制度を大幅に改定し、挑戦意欲の高い社員が早期に昇給や昇格を目指すことのできる人事制度の導入、及び管理職においてはジョブ型の人事制度を導入したことで、成長を後押しする人事制度を設計しております。また、毎月上旬との1on1面談を実施し、悩みや将来のビジョンについて対話する機会を設けています。2023年からは、医療事務職員(以下MC)を店舗責任者に任命する人事制度を開始いたしました。従来は薬剤師のみだった店舗責任者の任命要件を改定することで、保有資格によらず店舗ごとに最適な従業員を店舗責任者とすることができ、地域医療に貢献することが期待できます。

※業機法における管理薬剤師は別途各店に配置しています。管理薬剤師は、薬局長が兼任する場合がございます。

専門的な知識や職能の向上に繋がる実践的な教育

当社は、医療人・社会人として、倫理＜医療人として高い倫理観を持って患者さまに接することができる＞＋知識＜保険医療・調剤報酬等に精通し、薬物療法・予防医療を的確に提案・サポートできる＞＋技能＜業務に必要な技術を高いレベルで習得している＞、これらすべてに優れた人材を育成することを大切にしています。

このような人材の創出に向けて当社では、病院と密に連携した実践的な研修プログラム、積極的な外部学会への参加、独自の薬剤師認定制度など、クオールならではの薬剤師教育研修に力を入れて取り組んでいます。また、薬局での経験を積み重ね一人立ちした薬剤師に対しては、現場での知見を活かし様々な分野でさらに活躍してもらえるよう、薬局マネジメント／エキスパート／本社部門の3コースから自由に選択・変更が可能なキャリアモデルを採用しています。

薬剤師研修例

4+2年育成プログラム

入社後に6年間の長い研修期間を設けています。人の命に関わる大切な仕事を担う上で必要となる様々な知識や技術を勉強することができます。

QOL認定薬剤師制度

クオール独自の社内認定制度を設けています。幅広い知識を持った薬剤師を目指すスタンダードコース、高度な専門知識を持ったスペシャリストを目指すエキスパートコースの2コースに分かれます。

階層別研修

生涯成長し続けたいという薬剤師の意欲をサポートするため、キャリアに合わせて知識やスキルを身につけられる研修です。

病院研修

病院と連携し、実習や見学を通して様々なことを学びます。チーム医療の中で、処方提案や退院時調整を学び、退院後の患者さまを継続的にサポートできる薬剤師を育成します。

e-ラーニング(Q.O.L.S)

1講義30分程度と短いスパンで気軽に学習でき、スマートフォンでの受講も可能なeラーニングシステムを採用しています。

働きやすい環境の整備

働きやすい環境を整備し、従業員のワーク・ライフ・バランスを推進しています。年次有給休暇は時間単位で使用可能な制度を導入し、また、時効消滅した年次有給休暇については積立を行うことで病気等の際にも安心して療養可能な制度としています。

DXによる働き方改革

調剤機器やITを活用した業務効率化

医薬品の入庫払い出しを自動化する調剤機器「ドラッグステーション」を業界に先駆けて導入しています。クオールが開発プロセスに協力した当「ドラッグステーション」は、すべての医薬品がバーコード情報で管理されており、自動的に集薬されるため、習熟度に依存せず誰でも安全にスピーディーに集薬業務を進めることができます。薬局のかかりつけ化・後発医薬品の使用促進により、今までよりも幅広い医薬品を取り扱う薬局において、安全性を高く維持しつつ効率的に業務を進められることは、患者さまの安全な服薬や待ち時間短縮のみならず、薬剤師の作業負荷・心的負荷の低減にも繋がっています。

AI-OCRの導入

当社グループでも、AI(人工知能)の活用を積極的に推進した業務効率化を進めております。AI-OCR*の導入により、従来手作業で行っていた処方箋入力作業の自動抽出が可能となりました。AIが日々学習を行うことによって、自動抽出の精度も向上し、入力時間を削減することができます。業務効率化によって、患者さまへの対応業務に集中できるようになるなどの効果が期待できます。

*OCR(Optical Character Recognition/Reader)

:画像データのテキスト部分を認識し、文字データに変換する光学文字認識機能

□ 気候変動に対する取り組み

TCFDに基づく開示

TCFD提言への対応

クオールグループは、企業理念「わたしたちは、すべての人の、クオリティ オブ ライフに向きあいます。いつでも、どこでも、あなたに。」のもと、医療を通じた社会インフラへの貢献を継続していくため重要課題(マテリアリティ)を特定しています。

このような中、当社グループは2022年12月に、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)の最終報告書(TCFD提言)に賛同いたしました。

TCFDの目指す、各企業・団体が気候変動に伴うリスク及び機会の情報開示を適切に行い、投資家が適切な評価を可能とするべく当社グループも枠組みに沿って適切な開示、持続可能な社会、経済を目指してまいります。

TCFD提言が推奨する4つの枠組み(「ガバナンス」「リスク管理」「戦略」「指標と目標」)は、以下のとおりです。

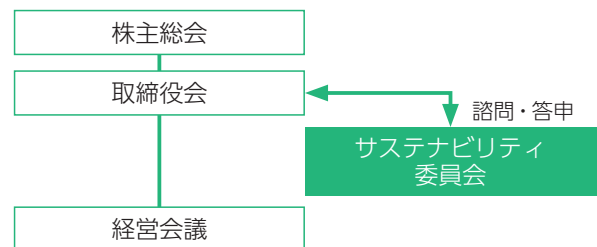
ガバナンス

当社グループは事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献するため、代表取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会を設置しています。サステナビリティ委員会はサステナビリティに関する事項の議論を行い、その内容は取締役会に年4回以上報告しています。取締役会は、サステナビリティ委員会から答申された重要事項の決定を行い、同委員会の監督を行います。

また、当社グループの関連部門長を中心メンバーとするサステナビリティ委員会事務局をサステナビリティ委員会の下部組織として設置し、当社グループ全体が取り組むべき施策とKPIIについて審議検討後サステナビリティ委員会に上程しています。また、サステナビリティ委員会で決定された施策の進捗管理を行っています。

リスク管理

当社グループは、全社より抽出した事業全般に関わるリスクを、経営影響度、発生可能性などをふまえて重要度を識別し、サステナビリティ委員会で当社グループとして対応すべき事項を管理しています。また、その内容は取締役会に適宜報告を行っています。



戦略

①重要なリスク・機会の特定

気候変動に伴うリスクは、低炭素社会への移行が起因となるもの(移行リスク)と、気象災害の激甚化等の気象パターンの変化に起因するもの(物理リスク)が考えられます。また、気候変動はリスクのみならず患者様の行動変化によるもの(機会)も考えられます。当社グループが考え得る気候変動に伴うリスク及び機会項目のうち、重要な影響を与えるリスク及び機会項目は、以下のとおりです。

尚、リスクと機会については適宜再検討し精査してまいります。

		リスク	機会
移行	政策と法規制	- 炭素税の導入 - CO₂、プラスチック等の排出量規制強化 - 規制強化によるエネルギー調達のコスト増加	- 税負担導入による競争 - 規制強化による施設や設備のイノベーション
	市場と技術の転換	- 顧客ニーズ対応での機会損失 - 研究開発・設備投資へのコスト増加 - 環境配慮の商品・包装ニーズ拡大 - 健康への関心、食生活変化	- 再生可能、低炭素等の事業機会増加 - 環境配慮商品の販売機会増加 - 資源・生産・物流の効率向上 - 新市場の誕生とアクセスの可能性
	評判	- 顧客の行動・嗜好変化 - 金融機関や投資家からの融資・出資条件の変化及びダイベストメント - 気候変動関連開示の遅れによる株価、投資家への影響	- 積極的な情報開示による企業価値の向上 - 顧客の行動・嗜好変化 - 気候変動への取り組みによる社内外の評価向上・信頼の獲得
物理	急性	- 異常気象の激甚化 - 災害による原材料の高騰・枯渇 - 気候変動起因の感染症の増加 - 異常気象による物流の断絶	- 異常気象適応による供給体制強化及び顧客の獲得 - 気候変動起因とする疾患の増加
	慢性	- 気温上昇による原材料高騰・枯渇及び管理コスト増加 - 海面上昇及び津波 - 気温上昇起因の感染症の増加 - 空調使用増加に伴うエネルギー使用量の増加 - 降水パターンの変化による水不足や干ばつ	- 感染症の増加 - 気温上昇によるニーズに合わせた商品・サービス展開 - 気候変動に対する計画的な対策による被害の抑制

②シナリオ分析

当社グループは、シナリオ分析の手法を用いて、調剤薬局事業のうち保険薬局及びコンビニエンスストア・売店の全店舗、医療関連事業 藤永製薬株式会社を対象に、IPCC（気候変動に関する政府間パネル）やIEA（世界エネルギー機関）等が描く複数のシナリオに沿って、事業活動への影響の分析に着手しております。

対象事業	調剤薬局事業	調剤薬局及びコンビニエンスストア・売店
	医療関連事業	藤永製薬株式会社
シナリオ	移行シナリオ	IEA WEO2019
	物理シナリオ	IPCC AR5
対象期間	2030年、2050年	

先述のとおり、TCFD提言や外部レポート等を踏まえた上で、リスク・機会を整理いたしました。現在は様々な意見を取り入れるため、事務局が中心となり議論を行っております。

また、各シナリオ、世界観での財務・事業戦略等への影響をネガティブなものに限らずポジティブな影響にまで広げて分析しております。詳細に関しましては準備が整い次第、速やかに開示いたします。

指標と目標

当社グループでは気候変動におけるリスクの低減と機会強化に向けて、下記のとおり指標と目標を設定いたしました。

指標 ・KPI:CO₂排出量 (Scope1,2)の削減比率(2013年度比)
 ・期間:2030年度まで
 ・対象:調剤薬局事業(調剤薬局及びコンビニエンスストア・売店)
 医療関連事業(藤永製薬株式会社)

目標 ・調剤薬局事業:1店舗あたりのCO₂排出量 (Scope1,2) 30%削減
 ・医療関連事業:CO₂排出量 (Scope1,2) 30%削減

CO₂の各Scope排出量につきましては算定及び結果分析を早期に完了させ、当社グループのみならずサプライチェーン全体のCO₂排出量削減に取り組んでまいります。

また、グループにおいて実施しておりますGreen Smile Project (店舗緑化)や防災備蓄倉庫・発電発電機を備えた店舗などの取り組みは継続して取り組んでまいります。

今後も環境保全や未来に繋がる取り組みを実施し、引き続き気候変動に関連する情報開示を適切に行います。

当社グループのTCFDに基づく開示の詳細は当社ホームページをご覧ください。▶



環境

マテリアリティ 気候変動への対応

□ 地球環境に配慮した調剤薬局の運営

CO₂削減設備・環境配慮モデル店舗

当社グループは、全事業活動において環境負荷の低減など地球環境の保全に努めています。薬局においては、屋上の一部での太陽光発電パネルの設置や、大幅な省エネが可能なLED照明の積極的な利用など、環境に負担をかけない店舗設計、省エネルギー性能、CO₂削減設備を備えた店舗整備に注力しています。



屋上の一部に太陽光発電パネルを設置



時間帯による照明の変更

マイバッグ利用促進／環境に優しいプラスチック製レジ袋

クオール薬局グループの全店舗で、レジ袋の使用削減に向けた「マイバッグ持参啓発運動」を実施しています。また店舗では、再生可能な植物等に由来するバイオマスを30%使用した環境にやさしいプラスチック製レジ袋を導入しています。



マイバッグ利用促進のポスター

環境ボランティア活動の実施

地域社会との連携につとめるとともに、社内においても一人ひとりの環境保護意識の向上を図ります。

- 環境美化ボランティア活動(店舗周辺美化清掃)
- クールビズ・ウォームビズの推進
- ペーパーレス活動(クオール)



医薬品の在庫適正管理・廃棄量削減

欠品や有効期限切れの医薬品の廃棄問題を解消すべく、クオール薬局では、AI需要予測を用いた発注最適化のソリューションの本格導入に向けた試験運用を開始しました。この取り組みを通じて医薬品廃棄の削減だけでなく、従業員の作業負荷軽減や、医薬品卸の臨時配送の回数低減による配送車両のCO₂排出量削減にも貢献できるものと考えています。

また、医薬品の入庫払い出しを自動化する調剤機器「ドラッグステーション」を業界に先駆けて導入しています。これにより、処方せんに基づく集薬業務の自動化と医薬品の入庫業務の大幅な効率化とともに、薬剤師による対人業務の充実を図っています。



自動調剤機器「ドラッグステーション」

2030年・2050年に向けたサステナビリティ目標

□ サステナビリティ委員会

当社は、社会課題解決のため、ESGのさらなる推進を目指し、“寄り添いあい、健康で豊かな持続可能な社会”の実現に向けた取り組みを通じて、事業を通じた社会課題の解決方法や、脱炭素等への取り組み、社会へ提供すべき価値をQSV（クオール・サステナビリティ・バリュー）として掲げ、具体的な価値やその進捗の見える化に取り組んでおります。

当社は、2022年4月開催の取締役会において、持続可能な社会の実現に向けて社会・環境問題をはじめとするサステナビリティを巡る課題に対応するため、代表取締役社長を委員長とする、サステナビリティ委員会を設置いたしました。

サステナビリティ委員会では、①サステナビリティ動向調査、②サステナビリティに係る経営戦略の立案、③重要課題（マテリアリティ）の特定と見直し、④進捗状況のモニタリング、達成状況の評価を行っています。

さらにサステナビリティ委員会の諮問を受けて、サステナビリティ委員会事務局を設置しています。同事務局は、部門横断の幹部・中堅・若手で構成され、多様な価値観・発想で現状認識と将来あるべき姿につき討議しています。

□ 目標と施策

項目	目標期限・目標値		2023年度施策
グループ全体のCO ₂ 排出量	2050年までに100%削減		各社エネルギー使用状況を把握するためのフロー構築
			自店舗使用電力量把握
			既存店舗の照明のLED換装
			電気自動車導入
			太陽光発電導入
レジ袋利用率	2030年までに8%以内		レジ袋削減
	2050年までに5%以内		
廃棄率	2030年までに1.7%		商品廃棄率低減
女性管理職比率	2030年までに50% (課長以上+薬局長+統括主任)		女性ライフイベント後の役職者継続可能な仕組み作り
			長時間労働の改善
			生産性の向上
有給取得率	2025年までに70%	2030年までに90%	有給5日取得100%
			店舗シフトのシステム化
			長時間労働の改善
			生産性の向上

経営成績等の解説

□ 経営成績の概況

当連結会計年度における当社グループ連結業績は、売上高180,052百万円(前年同期比5.9%増加)、営業利益8,324百万円(前年同期比12.3%減少)、経常利益9,256百万円(前年同期比8.3%減少)、親会社株主に帰属する当期純利益は4,880百万円(前年同期比13.7%減少)となりました。また、EBITDAについては、13,566百万円(前年同期比5.7%減少)となりました。セグメント別の業績は、次のとおりです。

薬局事業(旧 保険薬局事業)

当連結会計年度において、出店状況は、新規出店18店舗、事業譲受3店舗、子会社化による取得14店舗の計35店舗増加した一方、閉店により7店舗減少した結果、当事業全体で店舗数は920店舗となりました。

業績につきましては、前期に実施したM&Aや新規出店の寄与、在宅・施設調剤の推進、及び流行性感染症の感染者数の増加等により、受付回数及び運営コストが増加いたしました。また、薬価改定及び調剤報酬の改定に係る地域支援体制加算の経過措置終了等により、薬剤料単価及び技術料単価は低下いたしました。

その結果、売上高は165,099百万円(前年同期比6.3%増加)、営業利益は10,730百万円(前年同期比6.7%減少)となりました。

BPO事業・製薬事業(旧 医療関連事業)

CSO事業においては、MR派遣需要の拡大により、派遣数が増加する一方、採用に係る費用は増加いたしました。紹介派遣事業においては、各職種において紹介派遣の需要が順調に拡大するとともに、取引先数の増加や営業の業務分業化等の各種取り組みにより、成約件数が増加いたしました。出版関連事業においては、既存顧客に向けて、がん領域やデジタル資材等の成長性の高い資材を提供するとともに、学会等の製薬企業以外の顧客との取引を拡大しております。医薬品製造販売事業においては、第一三共エスファ株式会社のグループ化によるシナジー効果を実現するための取り組みを行っております。

その結果、売上高は14,952百万円(前年同期比2.0%増加)、営業利益は1,136百万円(前年同期比25.9%減少)となりました。

□ 財政状態の概況

資産の状況

当連結会計年度末の資産合計は、117,779百万円となり、前連結会計年度末から15,874百万円増加しております。これは主に、のれんが684百万円減少した一方、現金及び預金が8,512百万円、関係会社株式が7,714百万円増加したことによるものです。

負債の状況

当連結会計年度末の負債合計は、64,941百万円となり、前連結会計年度末から11,892百万円増加しております。これは主に、1年内償還予定の社債が608百万円減少した一方、長期借入金が9,438百万円、買掛金が2,140百万円増加したことによるものです。

純資産の状況

当連結会計年度末の純資産合計は、52,837百万円となり、前連結会計年度末から3,981百万円増加しております。これは主に、自己株式が293百万円減少した一方、利益剰余金が3,674百万円増加したことによるものです。

□ キャッシュ・フローの概況

当連結会計年度の現金及び現金同等物の期末残高は、前連結会計年度末に比べ8,347百万円増加し26,944百万円となりました。当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は以下のとおりです。

営業活動によるキャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益8,860百万円及びのれん償却額3,393百万円等により、13,533百万円の収入(前年同期11,662百万円の収入)となりました。

投資活動によるキャッシュ・フロー

関係会社株式の取得による支出7,570百万円及び連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出3,233百万円、有形固定資産の取得による支出2,072百万円等により、13,155百万円の支出(前年同期7,013百万円の支出)となりました。

財務活動によるキャッシュ・フロー

長期借入れによる収入18,300百万円及び長期借入金の返済による支出8,810百万円、配当金の支払額1,205百万円等により、7,969百万円の収入(前年同期2,569百万円の支出)となりました。

連結財務諸表

□ 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	前連結 会計年度 (2023年3月31日)	当連結 会計年度 (2024年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	18,770	27,282
受取手形、売掛金及び契約資産	16,951	16,909
商品及び製品	4,990	4,849
仕掛品	90	129
貯蔵品	205	192
その他	3,208	3,329
貸倒引当金	△ 2	△ 2
流動資産合計	44,214	52,690
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	6,818	6,971
工具、器具及び備品（純額）	1,538	1,448
土地	6,999	6,925
その他（純額）	751	936
有形固定資産合計	16,108	16,281
無形固定資産		
のれん	32,818	32,133
ソフトウェア	667	798
その他	304	204
無形固定資産合計	33,790	33,136
投資その他の資産		
投資有価証券	142	132
関係会社株式	—	7,714
敷金及び保証金	3,942	4,061
繰延税金資産	2,110	2,164
その他	1,616	1,618
貸倒引当金	△ 21	△ 21
投資その他の資産合計	7,791	15,670
固定資産合計	57,689	65,089
繰延資産		
社債発行費	1	—
繰延資産合計	1	—
資産合計	101,905	117,779

(単位:百万円)

	前連結 会計年度 (2023年3月31日)	当連結 会計年度 (2024年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	19,958	22,098
1年内償還予定の社債	608	—
1年内返済予定の長期借入金	8,104	8,155
未払法人税等	1,976	2,197
賞与引当金	2,310	2,436
その他	3,371	3,935
流動負債合計	36,330	38,823
固定負債		
長期借入金	14,038	23,477
繰延税金負債	306	302
役員退職慰労引当金	34	31
退職給付に係る負債	829	859
資産除去債務	1,055	1,093
その他	455	353
固定負債合計	16,719	26,118
負債合計	53,049	64,941
純資産の部		
株主資本		
資本金	5,786	5,786
資本剰余金	11,276	11,276
利益剰余金	34,355	38,030
自己株式	△ 2,596	△ 2,303
株主資本合計	48,823	52,790
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	△ 14	△ 0
その他の包括利益累計額合計	△ 14	△ 0
非支配株主持分	47	48
純資産合計	48,856	52,837
負債純資産合計	101,905	117,779

連結財務諸表

□ 連結損益計算書及び包括利益計算書

(単位:百万円)

連結損益計算書	前連結会計年度 (自:2022年4月 1日 至:2023年3月31日)	当連結会計年度 (自:2023年4月 1日 至:2024年3月31日)
売上高	170,036	180,052
売上原価	146,531	156,802
売上総利益	23,504	23,249
販売費及び一般管理費	14,009	14,925
営業利益	9,495	8,324
営業外収益		
受取家賃	73	129
受取手数料	139	111
保険解約返戻金	229	514
持分法による投資利益	—	143
補助金収入	12	12
受取保証料	59	59
助成金収入	161	71
その他	162	135
営業外収益合計	836	1,177
営業外費用		
支払利息	89	109
賃貸費用	56	69
その他	87	66
営業外費用合計	233	245
経常利益	10,098	9,256
特別利益		
固定資産売却益	8	74
負ののれん発生益	—	25
投資有価証券売却益	—	2
特別利益合計	8	101
特別損失		
固定資産除却損	50	26
固定資産売却損	3	22
年金基金脱退損失	—	38
減損損失	460	325
棚卸資産評価損	—	72
その他	8	12
特別損失合計	522	497
税金等調整前当期純利益	9,584	8,860
法人税、住民税及び事業税	3,922	3,973
法人税等調整額	3	6
法人税等合計	3,925	3,979
当期純利益	5,658	4,880
非支配株主に帰属する当期純利益	1	0
親会社株主に帰属する当期純利益	5,656	4,880

連結包括利益計算書	前連結会計年度 (自:2022年4月 1日 至:2023年3月31日)	当連結会計年度 (自:2023年4月 1日 至:2024年3月31日)
当期純利益	5,658	4,880
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△ 0	14
その他の包括利益合計	△ 0	14
包括利益	5,657	4,895
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	5,655	4,894
非支配株主に係る包括利益	1	0

□ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 (自:2022年4月 1日 至:2023年3月31日)	当連結会計年度 (自:2023年4月 1日 至:2024年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	9,584	8,860
減価償却費	1,680	1,848
のれん償却額	3,204	3,393
持分法による投資損益 (△は益)	—	△ 143
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	△ 0	△ 3
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	36	16
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△ 47	104
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	9	0
固定資産除売却損益 (△は益)	45	△ 25
減損損失	460	325
棚卸資産評価損	—	72
負ののれん発生益	—	△ 25
投資有価証券売却損益 (△は益)	—	△ 2
保険解約返戻金	△ 229	△ 514
受取利息及び受取配当金	△ 6	△ 6
支払利息	89	109
棚卸資産の増減額 (△は増加)	703	171
売上債権の増減額 (△は増加)	1,135	448
仕入債務の増減額 (△は減少)	625	1,933
その他	△ 496	815
小計	16,792	17,379
利息及び配当金の受取額	6	5
利息の支払額	△ 89	△ 109
法人税等の支払額	△ 5,047	△ 3,742
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,662	13,533
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△ 1	△ 3
有形固定資産の取得による支出	△ 4,168	△ 2,072
有形固定資産の売却による収入	16	406
無形固定資産の取得による支出	△ 342	△ 242
投資有価証券の売却による収入	—	10
貸付金の回収による収入	484	13
敷金及び保証金の差入による支出	△ 158	△ 219
敷金及び保証金の回収による収入	86	62
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△ 2,760	△ 3,233
関係会社株式の取得による支出	—	△ 7,570
事業譲受による支出	△ 488	△ 252
その他	317	△ 53
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 7,013	△ 13,155
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△ 385	—
長期借入れによる収入	9,000	18,300
長期借入金の返済による支出	△ 9,826	△ 8,810
社債の償還による支出	△ 808	△ 608
自己株式の処分による収入	343	330
配当金の支払額	△ 1,092	△ 1,205
セール・アンド・リースバックによる収入	220	—
その他	△ 19	△ 35
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,569	7,969
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	2,079	8,347
現金及び現金同等物の期首残高	16,516	18,596
現金及び現金同等物の期末残高	18,596	26,944

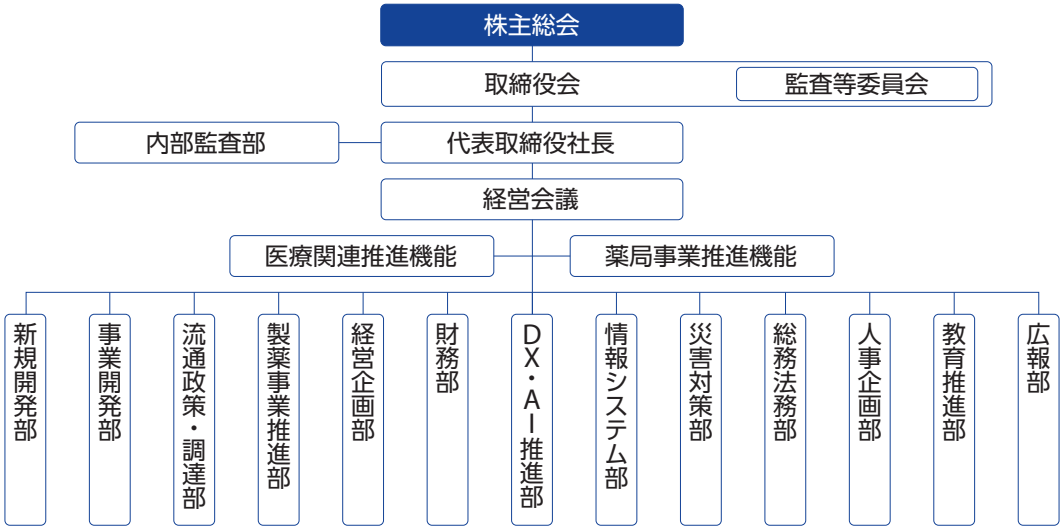
会社概要／株式情報

□ 会社概要 (2024年9月30日現在)

会社概要

名称	クオールホールディングス株式会社	資本金	57億8,689万円
創業	1992年10月4日	従業員数(連結)	8,946名
設立	1992年10月13日	上場取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 3034)
代表者	代表取締役社長 中村 敬		

組織図



グループ所在地

クオール株式会社 〒105-8452 東京都港区虎ノ門 4-3-1 城山トラストタワー 37階	有限会社ケーアイ調剤薬局(川内) 〒899-5431 鹿児島県始良市西餅田 120-1 ドリームKI402	株式会社ボトムハート 〒171-0022 東京都豊島区南池袋 2-29-10
琉球クオール株式会社 〒904-2142 沖縄県沖縄市登川 1-9-7	有限会社ケーアイ調剤薬局(船津) 〒899-5431 鹿児島県始良市西餅田 120-1 ドリームKI-2階	アボプラスステーション株式会社 〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-14-1 フロントプレイス日本橋
株式会社アルファーム 〒310-0805 茨城県水戸市中央 2-8-12 クオールビル 2階	北摂調剤株式会社 〒666-0021 兵庫県川西市栄町 3-6	アボプラスキャリア株式会社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内 3-3-1 新東京ビル 7階
株式会社共栄堂 〒950-0162 新潟県新潟市江南区亀田大月 2-5-38	株式会社パワーファーマシー 〒321-0143 栃木県宇都宮市南高砂町 11-21	メディカルクオール株式会社 〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-14-1 フロントプレイス日本橋 9階
株式会社ファルマスター 〒523-0894 滋賀県近江八幡市中村町 20-11	有限会社アート 〒890-0045 鹿児島県鹿児島市武 1-2-10 JR鹿児島中央ビル 4階	第一三共エスファ株式会社 〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-13-12 日本生命日本橋ビル 6階
株式会社ニチホス 〒541-0042 大阪府大阪市中央区今橋 4-4-7 京阪神淀屋橋ビル 9階	有限会社エイエムメディカル 〒890-0045 鹿児島県鹿児島市武 1-2-10 JR鹿児島中央ビル 4階	藤永製薬株式会社 〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-14-1 フロントプレイス日本橋 9階
株式会社ナチュラルライフ 〒840-0833 佐賀県佐賀市中の小路 1-14 佐賀新聞中央ビル 5階	はらいがわ調剤薬局有限会社 〒893-0024 鹿児島県鹿屋市下蔵川町 1856-3	株式会社厚生会 〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-14-1 フロントプレイス日本橋 9階
北陸クオール株式会社 〒920-0013 石川県金沢市沖町二 31	有限会社ダイナ 〒400-0822 山梨県甲府市里吉 2-6-27	クオールアシスト株式会社(特例子会社) 〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-14-1 フロントプレイス日本橋 9階
株式会社セラ・メディック 〒590-0951 大阪府堺市堺区市之町西 3丁2-14	株式会社行徳ファーマシー 〒330-0846 埼玉県さいたま市大宮区 大門町 1-93 1階 B	

□ 株式情報 (2024年9月30日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	70,000,000株	発行済株式の総数	38,902,785株	株主数	20,618名
----------	-------------	----------	-------------	-----	---------

大株主

氏名又は名称	株式数(株)	持株比率(%)
株式会社メディopalホールディングス	7,582,800	20.11
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,605,200	9.56
クオールグループ従業員持株会	1,771,808	4.69
中村 敬	1,641,100	4.35
高橋 新	1,478,500	3.92
MSIP CLIENT SECURITIES(常任代理人 モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社)	1,394,822	3.69
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,355,400	3.59
第一三共株式会社	1,304,000	3.45
株式会社メディopal保険サービス	1,104,000	2.92
中村商事株式会社	779,400	2.06

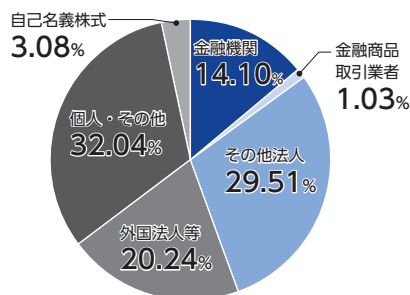
(注) 1. 上記のほか、自己株式1,200,219株があります。

2. 自己株式1,200,219株には、「信託型従業員持株インセンティブ・プラン(E-Ship®)」導入に伴い設定されたクオールグループ従業員持株会専用信託口名義の株式266,100株を含めておりません。なお、当該株式は、連結財務諸表において自己株式として処理をしております。

3. 中村商事株式会社は、当社代表取締役社長である中村敬がその株式を保有する資産管理会社であります。

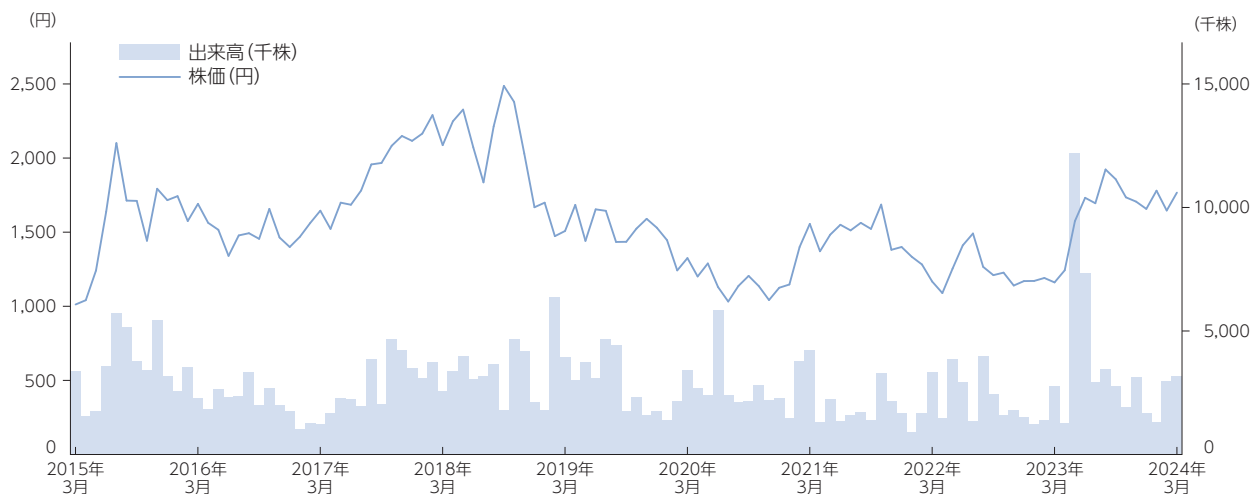
所有者別株式分布状況

発行済株式数に占める所有株主の割合



所有者	株式数(株)	株主数(名)
金融機関	5,483,900	20
金融商品取引業者	400,712	27
その他法人	11,478,664	135
外国法人等	7,875,331	124
個人・その他	12,463,959	20,311
自己名義株式	1,200,219	1

株価の推移





クオールホールディングス株式会社



クオールホールディングス株式会社

〒105-8452 東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー37階

TEL 03-6430-9060 <https://www.qolhd.co.jp/>