



バリューレポート 2025

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

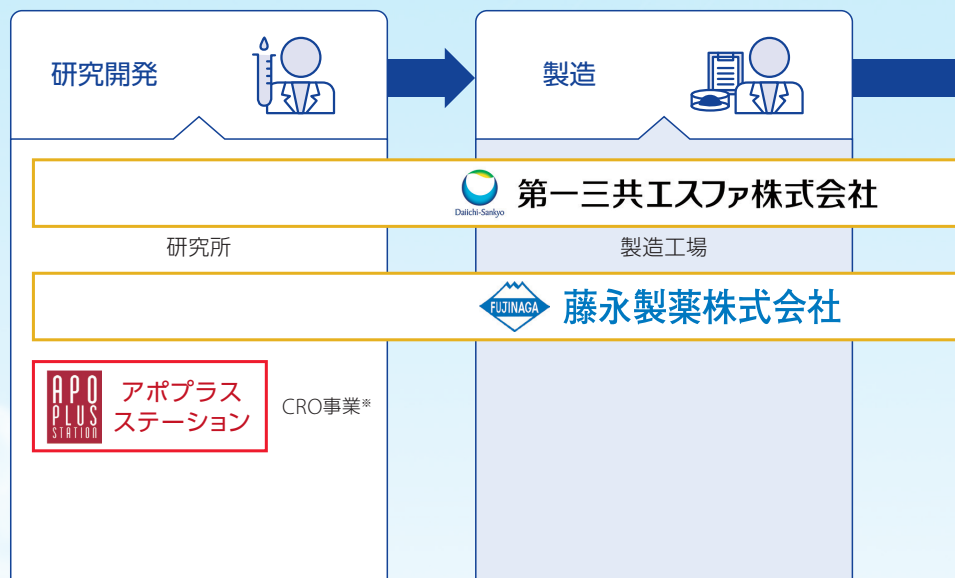
自らの幸福と企業の発展の合一を目指します。

スローガン

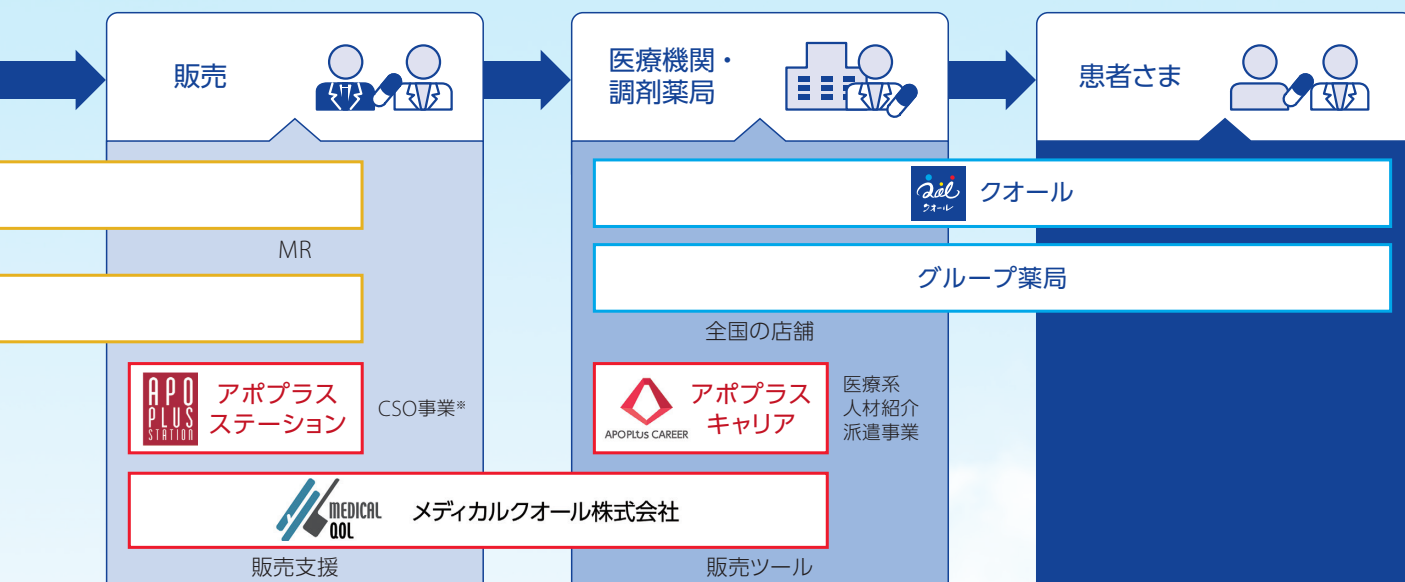
あなたの、いちばん近くにある安心

◆ 切れ目なく医療サービスを提供する『総合ヘルスケアカンパニー』へ

クオールグループは、研究開発から始まり製造・販売・調剤を経て患者さまに至る、ヘルスケア分野での切れ目ない充実したサービスを提供する総合ヘルスケアカンパニーです。新事業の強化とグループシナジーの最大化を図ることで、皆さまのQuality of Life向上に貢献するとともに、さらなる成長を目指してまいります。



◇ フォールの事業



※CRO事業：臨床試験支援事業 ※CSO事業：コントラクトMR派遣事業

Contents



イントロダクション

- 4 データで見るクオール
- 5 クオールの歩み

価値創造のための戦略

- 7 トップメッセージ
- 11 価値創造ストーリー
- 13 中期経営計画2030
- 17 薬局事業
- 21 製薬事業
- 25 BPO事業

サステナビリティ

- 27 サステナビリティの推進
- 29 社外取締役メッセージ
- 31 コーポレート・ガバナンス
- 35 人事担当役員メッセージ
- 36 社会
- 39 環境

Performance Data

- 42 会社概要／株式情報
- 43 11年データ(財務・非財務サマリー)

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：2024年4月～2025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：2025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するため、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

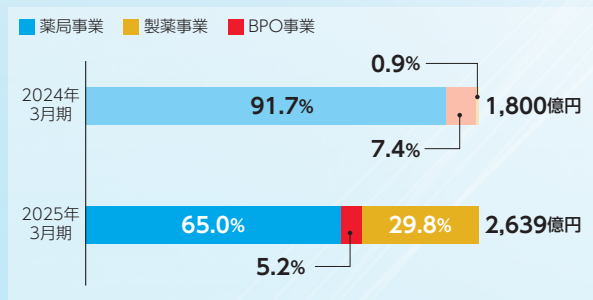
本バリューレポートの記載内容は、現在入手可能な情報に基づく計画、予測を含んで記載しています。これらの将来見通しは社会情勢、経済状況、市況、法令、金利などのリスクや不確定要素などの多数の要因により大きく異なる可能性があります。

情報開示体系

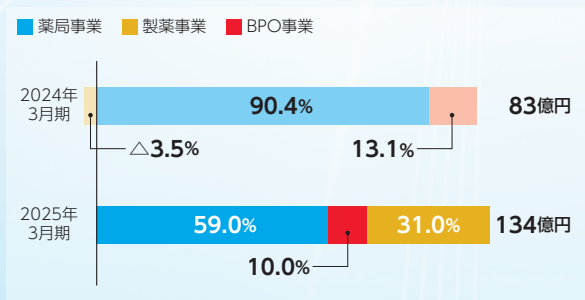


データで見るクオール (2025年9月30日現在)

連結売上高



連結営業利益

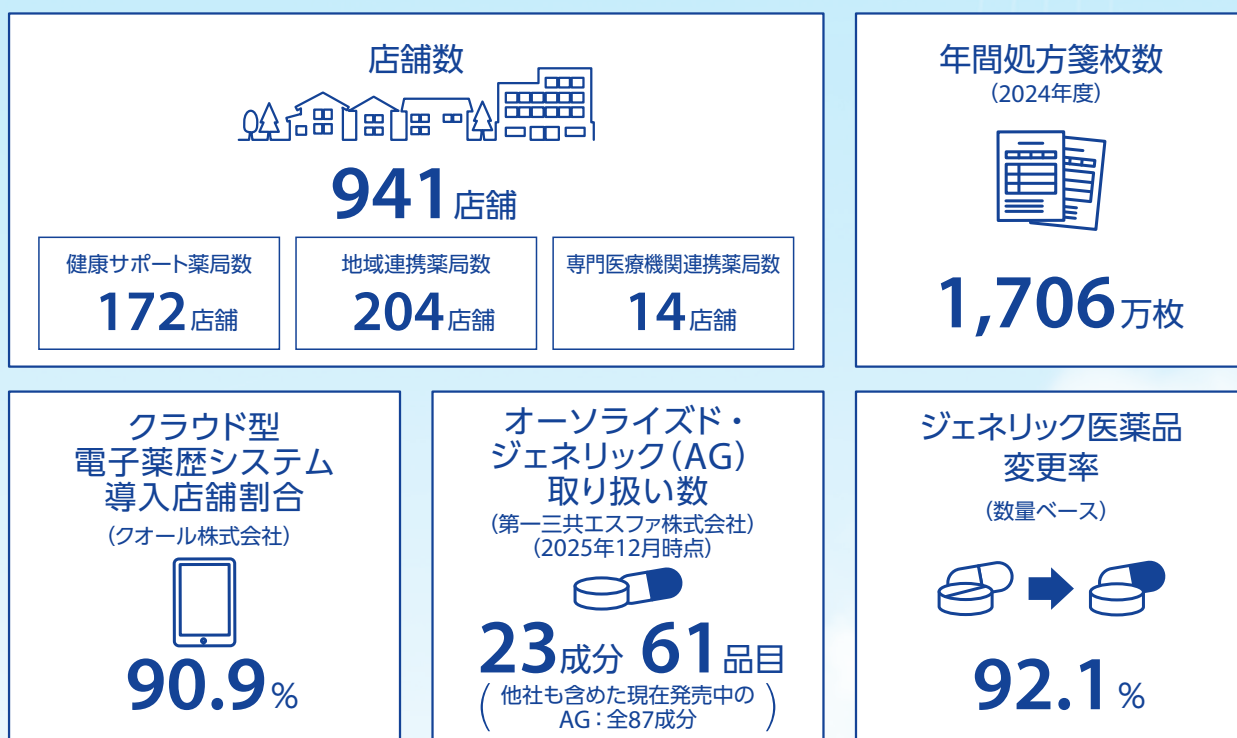


2025年3月期は、第一三共エスファが期初より連結子会社となり業績寄与したことで、売上高及び営業利益／経常利益が創業以来過去最高となりました。また、同社の連結子会社化によって製薬事業の規模が拡大したことに伴って、2025年3月期より、事業セグメントを2区分(保険薬局事業、医療関連事業)から3区分(薬局事業、製薬事業、BPO事業)へ変更しております。

クオールグループを支える人的資本



クオールグループの提供価値



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、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。

売上高・店舗数の推移

1992～2005年

2006～2010年

2011～2015年



1992～2010年

2011～2015年

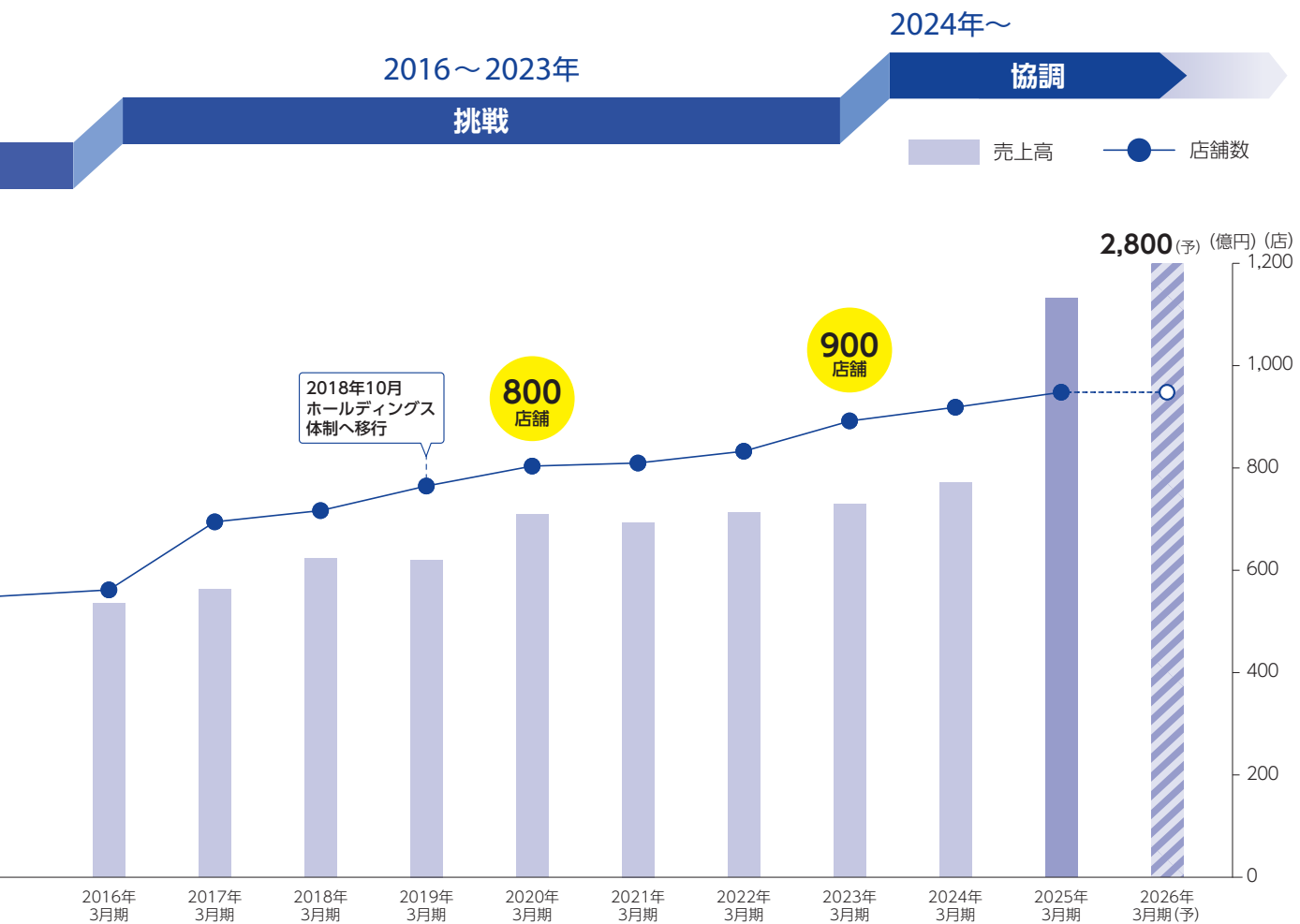
- 1994 ■ 月刊メディカルクオール発刊
- 1995 ■ (株)メディカルクオール設立 出版事業参入
- 2003 ■ フェーズオン(株)設立 医薬品治験事業参入
- 2008 ■ クオールメディス(株)設立 人材派遣事業参入
- 2009 ■ 特例子会社クオールアシスト(株)設立
- 2010 ■ コンビニとの連携店舗出店
- 2010 ■ クオールカード導入

- 2011 ■ 家電量販店との連携店舗出店
- 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
- 2013 ■ 鉄道会社との連携店舗出店
- 2013 ■ 処方せん送信アプリリリース

薬局事業 ■ 異業種連携 ■ DX推進 ■ 在宅医療

製薬事業 ■ 売上成長(高収入)

BPO事業 ■ 安定売上(高収益)



2016～2023年	2024年～
<p>2017 ■ スーパーマーケットとの連携店舗出店</p> <p>2018 ■ スマートスピーカー導入</p> <p>2019 ■ 藤永製薬(株)グループ入り 製薬事業参入</p> <p>2020 ■ 処方薬の受け渡しロッカー導入</p> <p>2020 ■ オンライン服薬指導全店対応開始</p> <p>2021 ■ 生活雑貨小売との連携店舗出店</p> <p>2021 ■ AI需要予測による発注最適化</p> <p>2021 ■ 在宅医療事業強化</p> <p>2022 ■ LINEを通じた処方箋受付開始</p> <p>2023 ■ 処方箋のモバイルオーダー開始</p> <p>2023 ■ (株)オンコールグループ入り</p>	<p>2024 ■ 処方箋入力作業を自動化</p> <p>2024 ■ 企業とのコラボレーションによる 健康事業の拡大</p> <p>2024 ■ 第一三共エスファ(株)連結子会社化</p> <p>2024 ■ 当社グループ初の オンライン専門薬局出店</p> <p>2025 ■ 通信事業会社及びコンビニと協業、 コンビニ内ブースを通じた サービス提供開始</p> <p>2025 ■ 医療情報誌『QOL VIEW』発刊</p> <p>2025 ■ クリンククラウド(株)グループ入り</p>

トップメッセージ



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

人的資本経営の深化と 「生涯教育宣言」の策定

医療は“人”によって提供されるサービスであり、人の判断や専門性、そして誠実な姿勢がその質を大きく左右します。クオールグループでは、社員を最も重要な財産と捉え、人的資本経営の強化を経営の中心に据えてきました。その取り組みを象徴するものとして、2025年度には「クオールグループ生涯教育宣言」を策定しました。これは、社員が自らのキャリアを通じ

て常に学び続け、医療に携わる者として成長し続けることを支援するグループ共通の指針です。薬剤師、事務職、製薬関連職、経営部門、DX人材といった職種を問わず、すべての社員が医療人として学び続け、全社員が「学びを止めない」文化を共有し、自己の成長を社会貢献へと結びつけることを目指しています。

この宣言のもと、eラーニングの拡充、OJT強化、管理職向けリーダーシップ研修などを体系的に整備いたします。学びを通じて自ら考え、行動できる人材を育てることで、変化の激しい時代においても組織

変革を通じて 「医療の質」を高める

クオールグループは、「医療を通じて人と社会のQOL (Quality of Life) を高める」という想いを礎に、地域医療を支える企業として成長を続けてまいりました。2024年度は、第一三共エスファ株式会社が連結子会社として当社グループの仲間に加わり、製薬事業が大きな柱として成長した転換の年でした。そこから得た相乗効果を最大化させ、薬局事業と製薬事業そしてBPO事業をより強固に結びつけ、ヘルスケアの中で持続的に発展する企業体制を確立してまいります。

世界的に人口構造の変化や医療費の増大、デジタル化の進展など、医療を取り巻く環境は日々変化しています。私たちはこうした変化を脅威ではなく「進化の機会」と捉え、すべてのステークホルダーにとって価値ある医療を提供できるよう、事業基盤の強化と人材の育成を両軸に取り組んでまいります。

として柔軟に対応し、患者さま・地域社会に最適な医療を提供できる体制を築いてまいります。

学び続ける組織の形成は、社員の成長を促すだけでなく、地域医療における提供価値の向上、患者さまの安心に繋がる高度なサービスの実現といった、企業としての競争力の向上にもたらします。人的資本への投資は即効性のある施策ではありませんが、長期的な成長を支える最も重要な基盤であると考え、引き続き全社をあげて取り組んでまいります。



全国で開催されているクオールグループ学術大会

トップメッセージ

医療の枠の中での成長戦略

薬局事業と製薬事業の さらなる融合

クオールグループは、これまでもマンツーマン薬局を中心に「医療の一翼を担う薬局」として地域に根ざした活動を行ってきました。今後も、薬局を中心に据えつつ、製薬事業を含む「医療の中」での事業展開をさらに深化させます。

薬局事業では、患者さまの生活に寄り添う「かかりつけ薬局」としての機能を磨き、在宅医療やオンライン服薬指導など、地域と医療を繋ぐ新しい形を広げていきます。AIやデジタル技術を活用した調剤支援や服薬情報の共有も推進し、より安全で効率的な医療サービスを実現します。

一方、製薬事業では、第一三共エスファが持つオーソライズド・ジェネリック(AG)の開発・販売力を軸に、高品質で信頼性の高い医薬品を安定的に供給します。クオール薬局の全国ネットワークを通じて、患者さまのニーズを製薬現場にフィードバックし、「現場と製薬を繋ぐ」新しい価値の創出に取り組んでいます。薬局で得られたデータや知見をもとにした製品開発は、患者さまにより最適な医薬品を届ける循環型の医療モデルを実現します。この循環は、セグメント間の連携によって初めて生まれるものであり、クオールグループが持つ独自の価値創造モデルとなっています。



2025年12月発売のアピラテロン酢酸エステル錠250mg「DSEP」

サステナビリティ経営の 着実な前進

クオールグループは「持続可能な医療の提供」を重要な使命と考え、環境・社会・ガバナンスの観点から経営を進化させてきました。

クオールグループは温室効果ガス排出量のScope3算定しました。Scope3は、原材料の調達から物流、販売、廃棄に至るまでのサプライチェーン全体の排出量を対象とするものです。Scope3の算定により、事業活動全体の環境負荷を定量的に把握し、削減に向けた具体的な行動計画を策定することが可能となりました。Scope3を算定したことで国際的な基準に基づいた削減目標が設定でき、SBT (Science Based Targets) 認証を取得することができました。これは、国際基準に基づく温室効果ガス削減へのコミットメントが認められたものであり、医療関連企業としても高い意義を持つ成果です。医療サービス業界においてSBT認証を取得している企業はまだ多くはなく、当社の取り組みは、社会的責任を果たす姿勢を明確に示すものとなっています。これは、単なる環境対策にとどまるのではなく、医療資源の長期的確保や、災害時の事業継続性の強化にも繋がる重要な経営基盤の整備だと考えています。医薬品流通や店舗運営におけるサプライチェーン全体での排出量を可視化し、具体的な削減行動を推進してまいります。また、店舗・物流におけるエネルギー使用の最適化、製薬工程における環境負荷の軽減、環境配慮型素材の活用など、日常業務に即した環境対策も強化しています。さらに、サステナビリティ委員会を中心に、健康経営の推進、ダイバーシティの促進、地域医療への貢献など、社会課題への取り組みも幅広く進めています。

ガバナンスの強化

信頼される経営基盤の確立へ

東京証券取引所プライム市場上場企業として、クオールグループは常に高い水準のガバナンス体制を追求しています。社外取締役を監査等委員会の委員長とする体制のもと、経営の透明性と独立性を確保しています。内部統制の高度化やリスクマネジメント体制の整備も進め、経営判断の質をさらに高めています。また、グループ経営の拡大に伴い、子会社管理やコンプライアンス体制をより一層強化しました。特に製薬事業を含む新たな領域では、品質保証・薬事対応・情報セキュリティなど多岐にわたる管理体制を整えています。これらは単に規律を守るためではなく、「信頼される医療企業」としての社会的責任を果たすための基盤です。ガバナンスの強化は、サステナビリティ経営の根幹であり、人的資本の活躍や環境対応を支える骨格でもあります。経営の公正性と説明責任を徹底し、株主・社員・地域社会すべてのステークホルダーからの信頼に応える企業経営を継続してまいります。

2030年度に向けた中期経営計画

深化と進化による成長戦略

クオールグループは2030年度を最終年度とする中期経営計画の骨子を策定しました。本計画では、連結売上高5,000億円、連結営業利益350億円、ROE15%という明確な数値目標を掲げています。この中期経営計画の基本方針は「深化と進化」という二つの言葉で表現されます。深化とは、既存事業がこれまで積み重ねてきた戦略をさらに深く追求し、事業ごとの提供価値を磨き上げることを意味します。薬局事業では新規出店や小規模M&Aを通じて1,000店舗を超える体制を目指し、遠隔入力支援や遠隔服薬指

導支援を活用することで生産性を高めながら、売上高の年平均成長率2%を実現していきます。BPO事業は24年度比で1.5倍の規模拡大を見据えており、CSO^{*1}事業では1,000名規模のCMR^{*2}体制を構築することを目標としています。製薬事業では第一三共エスファがAGを含む新製品を継続的に発売し、藤永製薬との連携による新たな取り組みも模索しています。

一方で進化とは、セグメント間の連携を最大化し、医薬品の製造から薬局での提供、さらに地域医療支援や情報サービスまでを一つの流れとして捉えることで、新しい成長ドライバーを創出することを意味します。製薬と薬局、BPOの各セグメントが横断的に連携し、医療DXやデータ活用、新規事業開発を進めることで、従来の枠を超えた価値提供を目指します。既存事業を深めながら、新しい領域へ進化すること。この二つが同時に機能することで、当社が掲げる2030年度の成長イメージは現実のものになると考えています。

※1 コントラクトMR派遣 ※2 コントラクトMR

すべての人の 「生活の質を高める」ために

クオールという社名に込めた「Quality of Life」という言葉は、患者さまはもちろん、社員、その家族、地域社会、すべての人の生活の質を高めたいという想いを象徴しています。人財への投資、医療事業の深化、サステナビリティ経営の推進、ガバナンスの進化、そして2030年度を見据えた中期経営計画の実行は、すべてがこの理念に繋がっています。

医療の世界はこれまで以上に変化のスピードが増す一方で、その中心にあるのは常に“人”であり、現場で医療を支える社員一人ひとりです。私たちはこれからも、医療の力で社会に確かな価値を届け、すべての人の生活の質を高める企業として挑戦を続けてまいります。

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。

私たちの存在意義

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。

私たちが

ビジョン



ビジネスモデル



強み

専門性

×

利便性

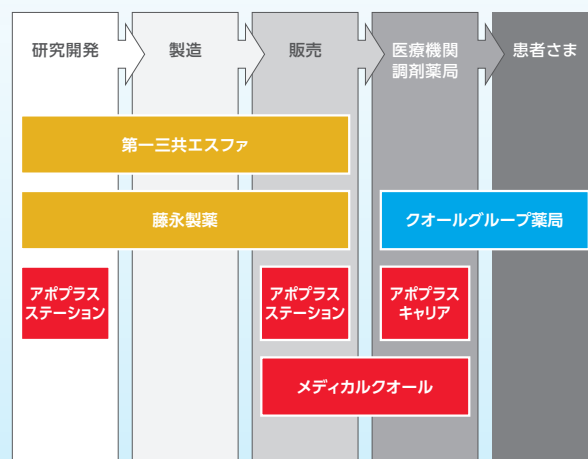
強みを支える無形資産

- 高度かつ幅広い専門知識を持つ薬剤師
- 地域に密着した店舗展開
- ICTを活用したサービス

戦略

総合ヘルスケアカンパニー構想

新事業の強化とグループシナジーの最大化により
連結売上高 **5,000億円**へ



マテリアリティ

● 気候変動への対応

- 地域のクオリティ オブ ライフ
- 社員のクオリティ オブ ライフ
- 持続的な医療によるクオリティ

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体現していきます。

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

中期経営計画2030 (2031年3月期目標)

連結売上高
5,000億円
(CAGR 11%程度) (2025年3月期比 +89%)

連結営業利益
350億円
(利益率 7%程度) (2025年3月期比 +160%)

ROE
15%
(2025年3月期実績 9.4%)

中期経営計画2030 ▶▶ P.13

(ESG)

向上
向上
オブ ライフ貢献

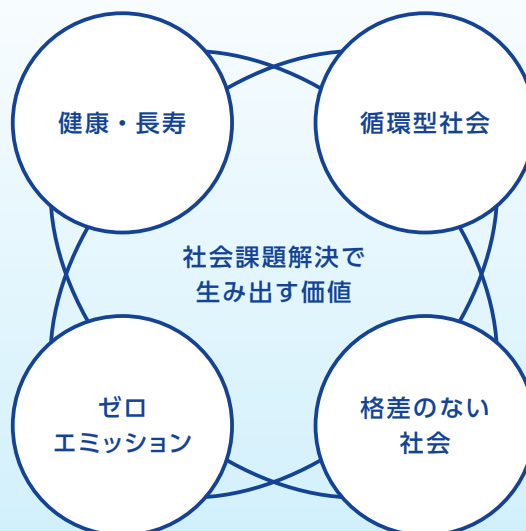
- 新しい医療価値の創出
- コーポレート・ガバナンスの強化

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



※クオール・サステナビリティ・バリュー

中期経営計画2030

このたび、中期経営計画2030を策定いたしました。資本コストや株価を意識した経営を強化し、中長期的な企業価値向上の実現に向けて取り組んでまいります。

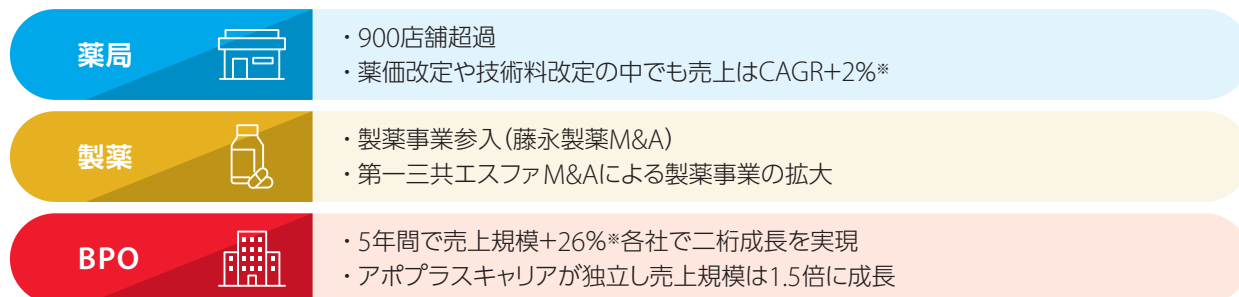
過去5年間の実績（2021年～2025年3月期）

当社グループは、コア事業である薬局事業においてM&Aと出店による積極的な店舗網拡大を進め、地域密着型の事業基盤を強化してきました。2025年3月期期初の第一三共エスファ連結子会社化を経て、製薬事業の伸長がグループ収益の安定化に寄与し、事業ポートフォリオ全体として持続的な成長基盤を形成しています。

薬局・製薬・BPOの三事業による相互補完が、企業価値向上に向けた基礎となっています。



トピックス

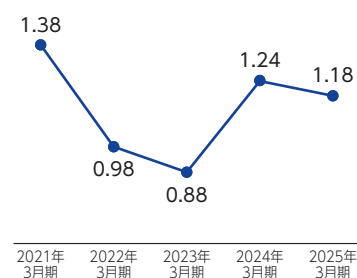


※各社の単純合算

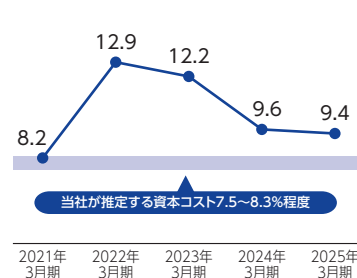
PBRは1倍超、ROEは資本コストを上回る水準で推移

過去5年間、当社のPBRは概ね1倍を上回り、ROEについても、当社が推定する資本コストを継続的に超える水準で推移しました。これは、市場からの一定の評価とともに、資本を適切に活用して収益を創出できていることを示すものです。資本効率性の向上に向けた取り組みは着実に成果を上げており、今後も持続的な企業価値向上に向けた基盤の強化を進めてまいります。

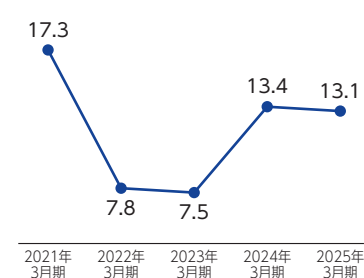
PBR (倍)



ROE (%)

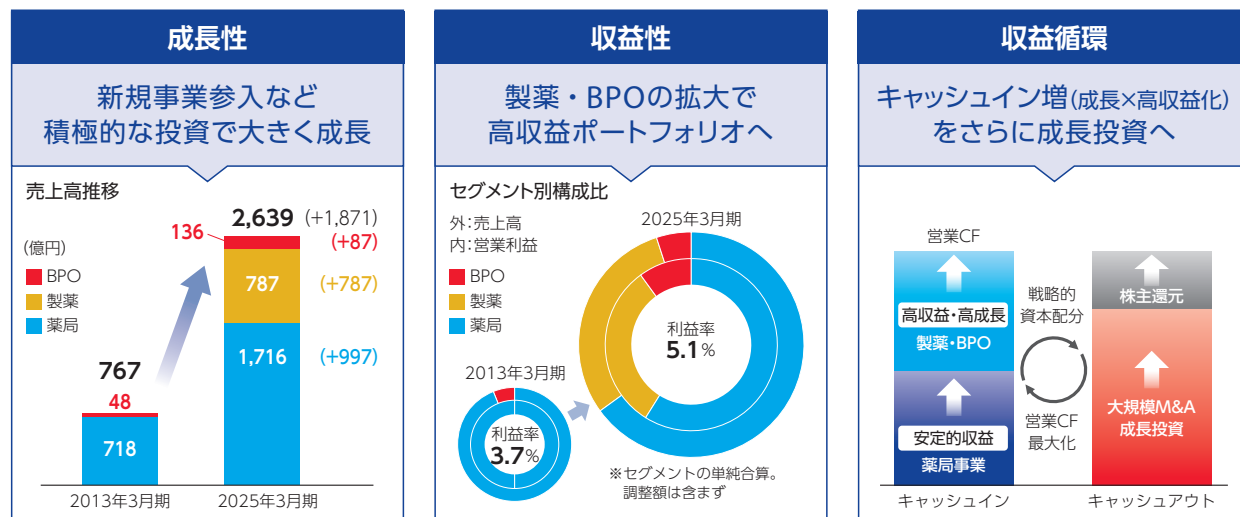


PER (倍)

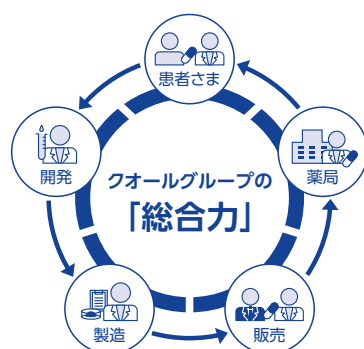


◆ 持続的成長を実現してきたクオールらしさ

当社グループはこれまで、積極的な投資による高成長・高収益の実現と、創出したキャッシュの再投資を通じて持続的な成長を遂げてきました。こうした「クオールらしさ」を、この度策定した中期経営計画2030にも継承しております。



◆ クオールらしさ=クオールの真の価値



クオールグループ独自の「総合力」により
健康・医療の社会課題解決と経済的価値追求を両立し
社会とともに持続的に成長する企業を目指します

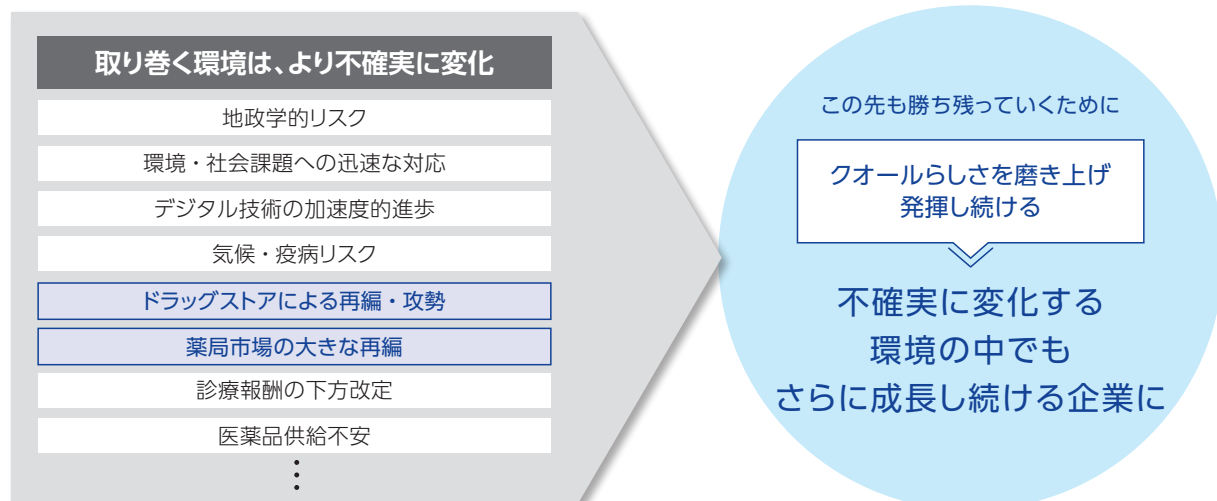
社会課題解決

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

経済的価値追求

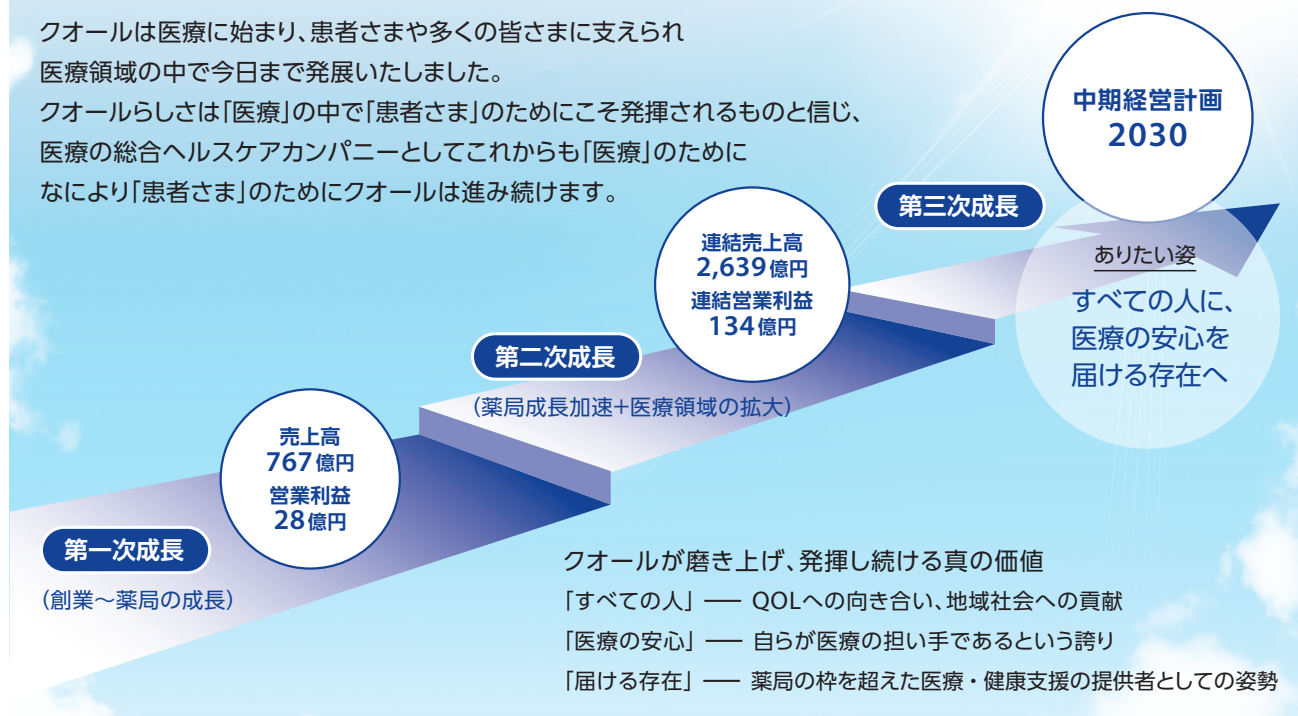
医療にとって「継続」と「拡大(より多くの患者さまを支える)」も大切なこと。グループの総合力を磨き上げ、高い成長性と収益性で、持続的成長を実現させます。

◆ 中期経営計画にあたっての重要な環境認識



◆ フォールグループの医療への想い

フォールは医療に始まり、患者さまや多くの皆さまに支えられ医療領域の中で今日まで発展いたしました。
フォールらしさは「医療」の中で「患者さま」のためにこそ発揮されるものと信じ、医療の総合ヘルスケアカンパニーとしてこれからも「医療」のために
なにより「患者さま」のためにフォールは進み続けます。



◆ 2031年3月期 業績目標

連結売上高	連結営業利益	ROE
5,000億円 (CAGR 11%程度) (2025年3月期比 +89%)	350億円 (利益率 7%程度) (2025年3月期比 +160%)	15% (2025年3月期実績 9.4%)

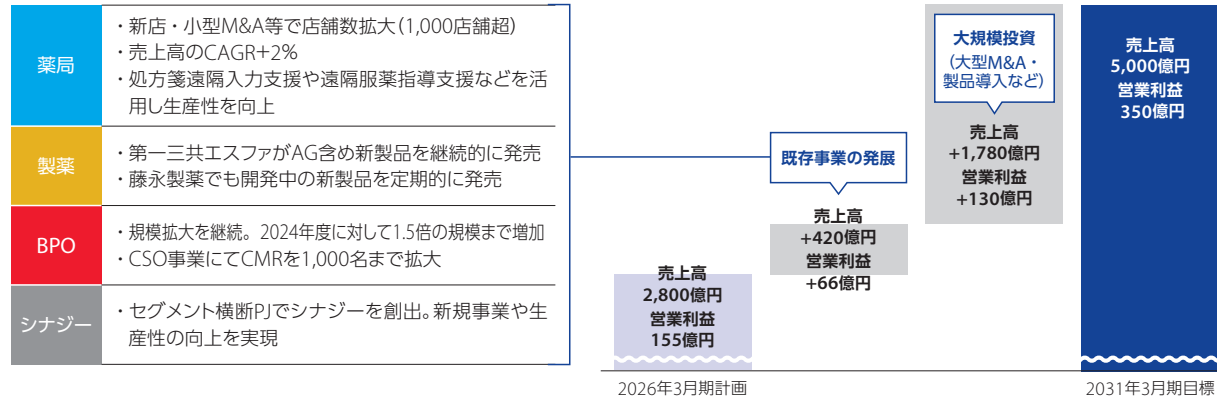
◆ 中期経営計画2030ビジョン

フォールグループビジョンを、2030年のありたい姿とリンクさせ、以下のとおり具体化しました。

フォールグループビジョン	中期経営計画2030ビジョン
新しい医療への挑戦	<p>「医療の未来を、いち早く患者さまのもとへ。」</p> <p>私たちは、医療の現場そのものとして、患者さまの命と暮らしに寄り添い、新たな価値を創出します。制度や技術の変化を柔軟に取り入れ、社会全体の健康と安心を支える存在であり続けます。</p>
選ばれつつける薬局への挑戦	<p>「人々の健康と暮らしを支える、最も信頼されるパートナーへ。」</p> <p>医療・健康に関わる多様なサービスを通じて、生活に寄り添う利便性と専門性を提供します。地域社会の健康インフラとして、豊かな暮らしの実現に貢献します。</p>
限りなき成長への挑戦	<p>「人と企業がともに輝く未来へ。」</p> <p>社員一人ひとりが医療の担い手として誇りを持ち、学び続けることで企業と社会の成長を牽引します。教育と自己研鑽を通じて、持続可能な未来を築きます。</p>

成長シナリオ

既存事業の発展 と 大規模投資 の両輪で成長を実現



基本方針

	<p>深化</p> <p>これまでの各事業の成長戦略をより深掘りし追求していく</p>	<p>進化</p> <p>セグメント間のシナジー最大化 幅広い接点を有する強みを新しい成長ドライバーに育てる</p>
<p>薬局</p>	<p>【専門性】より質の高い医療</p> <ul style="list-style-type: none"> ・健康を支援する機能の拡充 ・認定薬局の推進 ・在宅事業の拡充 <p>【利便性】より多くの患者さま</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クオール薬局グループのファンづくり ・パートナー企業との連携強化 <p>【収益性】持続的に提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店舗の生産性向上 	<p>薬局の機能集約・分担</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対人業務に専念できる環境整備 <p>集約機能のサービス化(新規事業・収益)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プラットフォームとして地域医療に貢献
<p>製薬</p>	<p>既存領域</p> <ul style="list-style-type: none"> ・AGラインナップ強化 ・自社主導GE強化(付加価値+高難易度) ・体外診断キット ・製造ラインの生産性向上 <p>新規領域</p> <ul style="list-style-type: none"> ・リポジショニング、オーファンドラッグ、新規剤形 ・医療機器、医療DTx(アプリ)、在宅患者さま目線の製品開発 ・開発体制強化(組織強化、グループ内連携) 	<p>バリューチェーンの最適化・強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・研究開発・生産・流通・販売等グループ内で連携・協力をしながら最適化 <p>患者さま視点の開発や情報提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・薬局事業を通じ患者さま・医療関係者ニーズを把握、医薬品開発や情報提供活動強化
<p>BPO</p>	<p>CSO事業 CRO事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・CSO：競争力の強化 ・CRO：差別化戦略 <p>出版関連事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高利益体質への転換 <p>紹介派遣事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ・持続可能な成長力醸成 	<p>顧客に対する一体的な営業活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客に対する営業活動の連携・共有(営業効率化) ・顧客ごとの営業方針策定(営業高度化) <p>地域医療支援の強化・拡大</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集約した情報を活用し医療機関支援を展開 <p>地域医療との関係を活かした事業展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社薬局や地域医療との関係を活かした製薬向けの事業展開

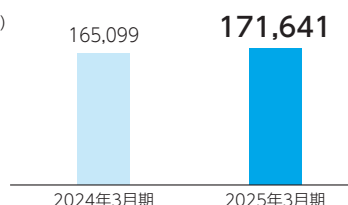


薬局事業



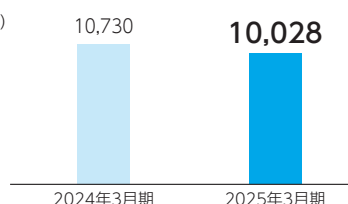
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



グループ成長戦略の全体像



事業概要

薬局事業は、当社グループの祖業であり、現在(2025年3月期実績、以下同)の連結業績において、売上高の65.0%、営業利益の59.0%を占めるコア事業です。売上構成の90%以上を処方箋売上高(調剤売上高)が占めており、残りは薬局やコンビニエンスストア、病院内売店などにおける物販売上です。店舗数で見ると、総店舗数948店舗のうち、約98%が調剤薬局です。

市場・業界における当社のポジショニングは、調剤専門チェーンの上場企業の中で、店舗数で第2位、売上高で第3位となっています。業界再編の動きが進む中、引き続き積極的な新規出店とM&Aの実施により、規模拡大を目指す方針です。

診療報酬改定や薬価改定など、医療行政の方針や規制という変動要因がある一方で、今後も高齢社会の進行を背景として、長期的な安定収益を見込んでいます。そのため、総合ヘルスケアカンパニーを目指す当社グループの事業ポートフォリオにおいては、薬局事業が安定売上・安定利益の確保を担い、製薬事業とBPO事業で収益性を伸ばしていく位置づけとしています。

薬局の機能分化等の専門性向上、患者さまの利便性向上やM&A・新規出店及び在宅・施設調剤の推進による規模の拡大、医療DX推進等による生産性向上を推進することで、より質の高い医療を、より多くの患者さまに持続的に提供します。

成長戦略の概要と進捗

薬局事業は、M&Aを含む戦略的出店を通じて事業規模を拡大し、安定成長の基盤を築き上げています。そして医療DXの推進により、店舗を利用される患者さまの利便性を高めつつ、薬局サービスの質的向上に努め、医療

従事者としての専門性に磨きをかけることで、同業他社との差別化を図っています。こうした取り組みと並行して、健康・未病領域の新規事業を展開しており、価値提供の幅をさらに拡げていく方針です。

1 戦略的出店による規模拡大

クオールグループ薬局は、人口の多い関東圏をメインエリアとして全国に展開しています。毎年着実に店舗数を拡大しており、2025年3月期は948店舗に達し、5年前の2020年3月期から143店舗増加しました。

処方元病院の近隣を立地とする「マンツーマン薬局」をコアモデルとして新規出店し、同時に年商10億円以上の

調剤チェーンを主要対象とするM&Aを進めることで、規模拡大を加速しています。

また、様々な異業種とアライアンスを組む当社の強みを生かして、小売業の異業種と連携した「ヘルスケア薬局」も展開し、様々な患者さま・お客さまのニーズに応えています。

地域別店舗数と人口構成比比較

	20／3期末 店舗数	24／3期末 店舗数	25／3期末		20／3期末比 増加数	人口構成比 (2024年)
			店舗数	構成比		
北海道	10	11	11	1.1%	1	4.1%
東北	85	89	88	9.3%	3	6.6%
関東	326	391	402	42.4%	76	35.2%
甲信越	109	113	127	13.4%	18	3.9%
東海・北陸	67	73	73	7.7%	6	14.1%
関西	132	145	146	15.4%	14	16.3%
中国・四国	49	49	51	5.4%	2	8.5%
九州・沖縄	27	49	50	5.3%	23	11.3%
合計	805	920	948	100.0%	143	100.0%

※ 日本の人口構成比は2024年10月1日時点、総務省調べ(出典：総務省／人口推計 各年10月1日現在人口 令和2年国勢調査基準 統計表)

医療機関との密な連携を実現

店舗展開のコアモデル「マンツーマン薬局」

処方元である地域の中核病院の近隣に開局し、医療機関との密なコミュニケーションを通じて、一対一(マンツーマン)の関係性を築いています。こうした連携により患者さまへ質の高い服薬指導、適切な健康指導をすることができます。同時に、店舗においても在庫の最適化を通じて、運営効率の向上を実現しています。

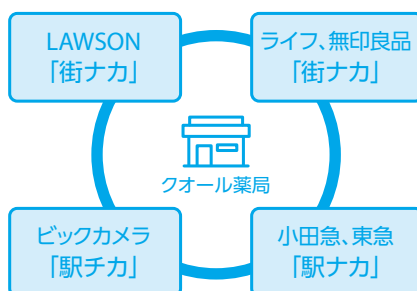


異業種とのコラボレーション

クオール独自の「ヘルスケア薬局」

ローソン、ライフ、ビックカメラ、良品計画、小田急電鉄、東急電鉄と連携し、コンビニやスーパーとの併設や、家電量販店・生活雑貨店の店内及び駅舎内商業施設への出店を行っています。

人どおりの多い立地で幅広い層の患者さまのニーズに応え、処方箋受付とともに連携先企業の多様なサービスを同時に受けることができる、クオール独自の出店形態です。





薬局事業

2 医療DXの推進

薬局事業では、店舗運営の効率性を高め、人的資本の多くをサービス提供の根幹である対人業務に割くため、DX推進に注力しています。

電子薬歴のクラウド化による業務効率改善

従来、薬歴作成や服薬フォロー業務の煩雑化は薬剤師の残業の一因となり、効率的な店舗運営及び人財確保の観点から課題となっていました。現在、当社ではクラウド型電子薬歴システム及び服薬フォローシステムの導入を推進し、対物業務の効率化と対人サービスの充実を図っております。

クラウド型電子薬歴は、患者さまへの指導と薬歴作成を同時に行うことを可能とし、服薬フォローシステムは来局後の連絡を自動化することで、薬剤師の業務負担を大幅に軽減しています。

これらの取り組みにより、患者さまのアドヒアランス向上に加え、効率的な店舗運営に向けた環境整備を進めております。

■クラウド型電子薬歴システム

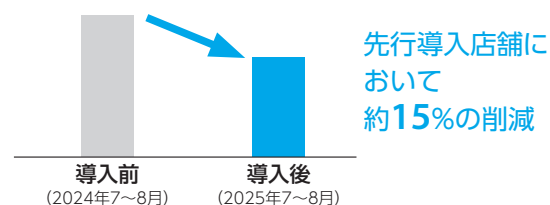
患者さまへタブレットPCを見せながら服薬指導、薬歴も同時作成



■服薬フォローシステム

来局後の患者さまへのフォロー連絡を全自動化
(LINEミニアプリを通じた自動送信)

残業時間削減への寄与



クオールおくすり便

クオールグループでは、処方箋事前予約や健康情報をLINEで提供するサービス「クオールおくすり便」を展開しています。処方箋をお手元のスマートフォンで撮影し、受取希望の薬局に送信いただくことで、患者さまの待ち時間短縮に繋がります。また、患者さまの服用薬に

合わせた状況確認や、必要に応じて薬剤師からアフターフォローする機能など、来局後も患者さまをサポートする様々な機能を実装しています。患者さまの利便性向上及び処方箋応需の新たな接点創出に寄与しています。

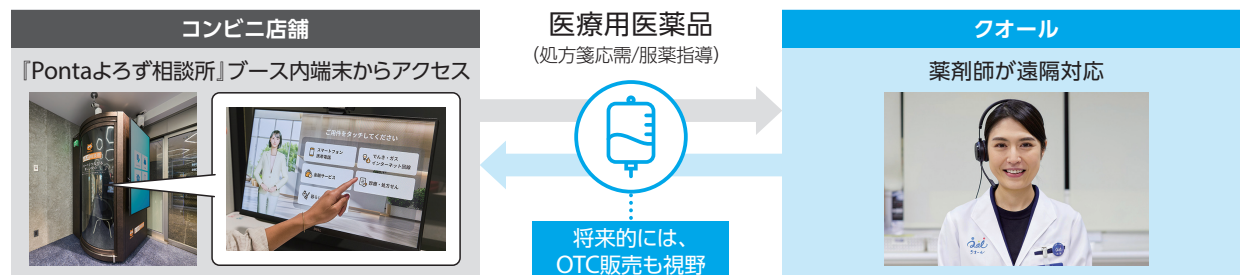
社会課題解決を見据えたDX投資

日本の医療提供体制は、人口減少や医療従事者の偏在、地域格差の拡大などの構造的課題に直面しています。当社は、これらの課題を解決しうるモデルの探索を将来への先行投資と位置づけ、パートナー企業と連携した医療DXの実装に取り組んでいます。

■次世代リモート接客プラットフォーム参画

2025年6月より、KDDIの「次世代リモート接客プラットフォーム」に参画し、ローソン店舗でオンライン服薬

指導が受けられるサービスを開始しました。ローソン店舗内に設置された『Pontaよろず相談所』のブース内にある「次世代リモート接客プラットフォーム」を活用し、当社薬局とオンラインで繋げることで、オンライン服薬指導における新たなコミュニケーション接点を創出します。患者さまの満足度向上に加え、医療リソースの効率的な活用にも寄与することが期待されます。



3 薬局サービスの質的向上

人々の生命と健康を守る医療従事者には、高度な専門知識やスキルとともに、強い使命感と高い倫理観が求められます。当社グループでは、こうした資質を備えた薬剤師の育成を重視し、長期的な教育研修を実施するとともに、そのカリキュラムを通じて最新の医療・医薬品情報やガイドラインを現場に伝え、薬局サービスの質的向上を図っています。同時に薬局サービスとしての社会的使命を果たすべく、在宅医療の推進を通じて地域医療の充実に資する機能強化に努めています。

高度な薬剤師教育

薬剤師育成プログラムでは、最初の4年間で基礎研修期間と位置づけ、基本からの学習に徹し、保険薬局での実践に必要な知識・技術を確実に修得していきます。その後2年間の応用研修では、地域社会において保険薬局に求められる役割を担うべく、多職種との連携や健康サポート薬剤師・専門薬剤師としての実践的な取り組みを学びます。

また、社内認定制度として「QOL認定薬剤師制度」を

設け、医療連携や地域包括ケアの構築、チーム医療などに対応できるジェネラリストを育成しています。資格取得コースでは、さらにステップアップし、日本臨床腫瘍学会(JASPO)の「外来がん治療認定薬剤師」など外部公的制度の認定薬剤師や専門薬剤師資格を取得し、スペシャリストとして活躍する人財を育成するために、万全の教育体制を敷いています。

在宅調剤の推進

国が推進する地域包括ケアシステムにおいて、医療機関での入院による治療から、自宅で治療を継続していく「在宅医療」への移行が推進されています。

当社グループでは、中核子会社であるクオール(株)に在宅医療専門部署を設け、グループ全体として、個人の患者さま(個人在宅)及び地域の介護施設等(施設在宅)に対する取り組みを推進しています。

全国約950店舗のドミナントを活かして在宅医療を効率的に推進し、地域医療の充実という薬局の社会的使命の実現を目指します。



4 健康・未病領域の新規事業

国が推進するセルフメディケーションの流れが進む中、地域社会における薬局はこれまで以上に多面的な役割が求められています。現在、当社薬局事業の売上の大半は処方箋応需によるものですが、多様化する医療ニーズに応えるために、当社グループは健康・未病領域の新規事業を積極的に展開しています。

2023年4月からは、サントリーウェルネスとの協業を通じ、薬局店頭での健康食品の販売及び薬剤師による相談対応を実施しています。薬剤師が成分の特性や日常生活で気を付けるべき点をわかりやすくお伝えすることで、お客さま一人ひとりの体調や目的に合った商品選択を支援し、安心してセルフケアに取り組める環境づくりに繋がっています。

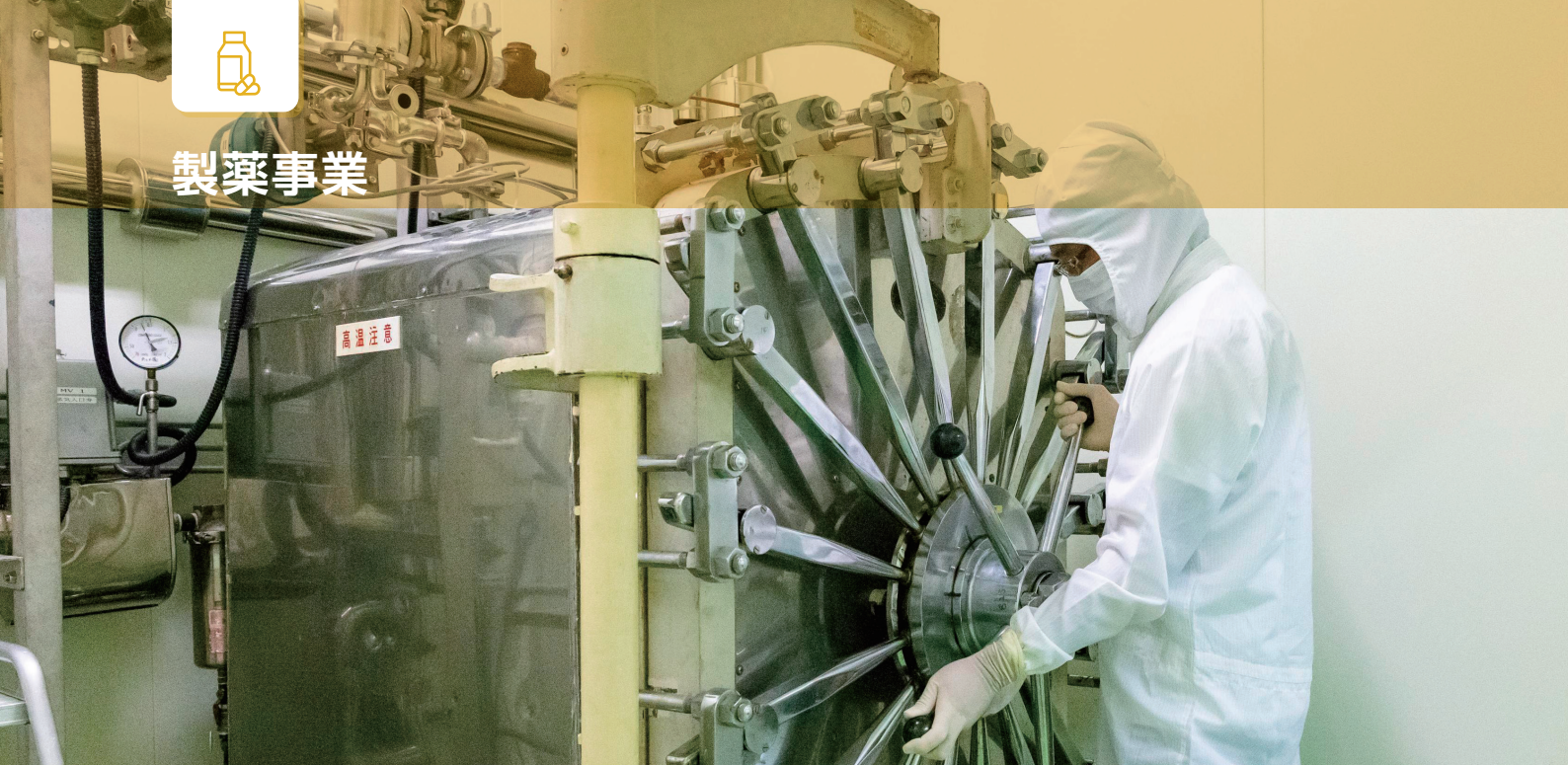
こうした専門性に基づく伴走型のサポートは、地域の健康づくりへの貢献のみならず、収益の多様化と安定化にも寄与する取り組みとなっています。当社グループは今後も、薬局が地域の“健康インフラ”として果たすべき役割を広げるとともに、新たな健康領域での価値提供に取り組んでまいります。

SUNTORY
SUNTORY WELLNESS



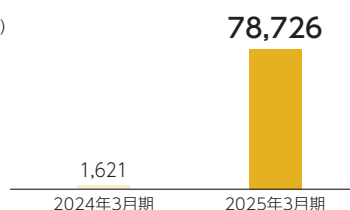


製薬事業



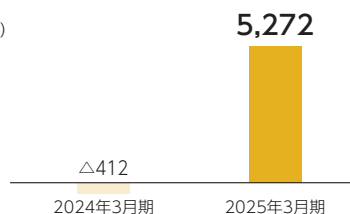
売上高

(百万円)

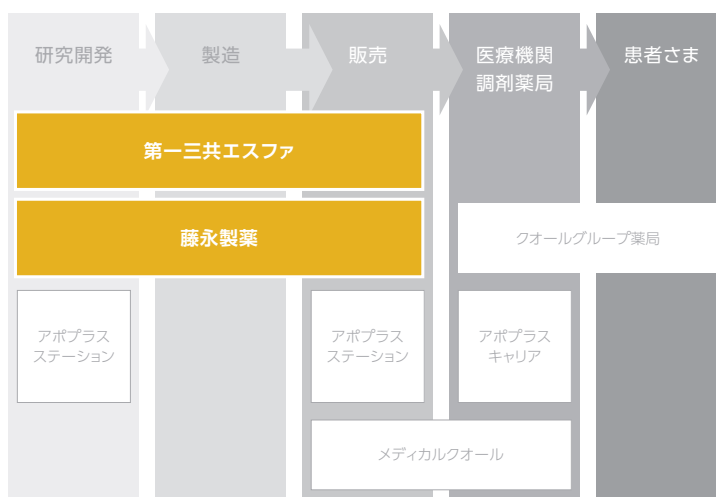


営業利益

(百万円)



グループ成長戦略の全体像



事業概要

当社グループの製薬事業は、事業モデルの異なる2社、第一三共エスファと藤永製薬で構成されています。2019年度に藤永製薬がグループ入りしたことで製薬事業に参入した当社グループは、2024年4月に第一三共エスファを連結子会社化*したことにより、製薬事業の規模が大きく拡大しました。

2025年3月期連結業績において、製薬事業は売上高の29.8%、営業利益の31.0%を占めるまでになり、その多くを第一三共エスファが担っています。

第一三共エスファは、オーソライズド・ジェネリック (AG) 医薬品を主軸とする後発医薬品メーカーです。AGの取扱品目数は国内トップクラスの23成分(2025年12月時点)であるとともに、自社工場を持たず企画・販売に特化するファブレス経営で、収益性と効率性に優

れたビジネスモデルを実現しています。こうした強みをフルに発揮させることで、製薬事業において、売上成長と高収益を牽引する役割を果たしています。

藤永製薬は、1941年に設立された(創業は1942年)製薬メーカーで、精神科・皮膚科を主な事業領域としています。自社工場を持ち、先発品・ジェネリック医薬品いずれの製品も取り扱っています。

薬局事業で得られた患者さまや医療機関のニーズを製品開発に反映することで差別化を図り、シェア拡大に繋げています。さらに、開発した製品をフオールグループの薬局で販売することで収益基盤の強化にも寄与しており、こうした取り組みがグループシナジーの創出に繋がっています。

*段階的株式取得により、2025年12月現在は第一三共エスファ株式の80%を保有

AGとファブレス経営を強みに事業成長

◆ 第一三共エスファ株式会社

ジェネリック医薬品で国内第3位のシェアを誇る第一三共エスファは、AGへの注力と、自社工場を持たず企画・販売に特化するファブレス経営を特色としています。AG

の売上実績では国内トップを誇り、医療ニーズの高いジェネリック医薬品を、「4つの安心」(品質確保・安定供給・情報提供・経済性)とともに供給しています。

1 AGの事業展開

品質問題を契機としたジェネリック医薬品の供給不安が社会課題となる中、先発品と同一の原薬・製法を用いたAGは、日本の医療提供体制において確かな需要を有しています。

Q1. AG※とは？

A. 「先発品メーカーから許諾を受けたジェネリック医薬品」という意味です。

新薬メーカーから許諾を得て製造した、原薬、添加剤及び製法等が新薬(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です。

※すべてのジェネリック医薬品にAGがあるわけではありません。

Q2. AGと先発医薬品との違いは？

A. 第一三共エスファのAGは、原薬、添加剤・製法等も新薬と同一のジェネリック医薬品です。

先発医薬品より低価格で買えるのがジェネリック医薬品です。ジェネリック医薬品の中には、原薬、添加剤・製法等が新薬と同一のジェネリック医薬品もあります。これをオゾンライズド・ジェネリック医薬品(AG)といいます。溶出試験や安定性試験、薬物動態は先発医薬品のデータを活用しています。

Q3. AGの意義とは？

A. ジェネリック医薬品の中での選択肢の一つです。

ジェネリック医薬品の数量シェアは85%を超え、医療制度を支える基盤となっています。その一方で、ジェネリック医薬品に対し、依然、不安感をお持ちの患者さまや医療関係者の皆さまがいるという現実もあります。AGは、ジェネリック医薬品を希望するすべての患者さまに対して、安心感のある選択肢の一つを提供しています。

A. 「先発医薬品と同一」という安心感。

AGは、通常、先発医薬品と同じ工場で製造されるため、品質確保はもちろん、「安定供給」にも繋がります。また、情報提供面でも製剤的に同一であるため、先発医薬品で長く蓄積された情報を有効に利用することができます。

■ 取り扱うAGラインナップ

2025年12月時点で23成分のAG製品を取り扱っており、取り扱い品目数は国内トップクラスです。主力である循環器領域とがん領域の経口剤のほか幅広いラインナップで展開しており、近年は新製品の伸びだけでなく既存製品の販売数量も堅調に伸長し業績に寄与しています。

資本関係のある第一三共に加え、複数の製薬会社を製造許諾元(先発製販メーカー)としていることも特徴であり、これまでの販売実績が評価され、様々な先発医薬品メーカーとの間で着実にパイプラインを形成しています。

(2025年12月時点)

	先発製品名	一般名	先発製販メーカー	AG販売開始
1	クラビット錠・細粒	レボフロキサシン水和物	第一三共	2014年12月
	クラビット点滴静注・点滴静注パック			2018年6月
2	ミカルディス錠	テルミサルタン	日本ベーリンガーインゲルハイム	2017年6月
3	ミカムロ配合錠	テルミサルタン・アムロジピンベシル酸塩	日本ベーリンガーインゲルハイム	2017年6月
4	ミコンビ配合錠	テルミサルタン・ヒドロクロチアジド	日本ベーリンガーインゲルハイム	2017年6月
5	オルメテックOD錠	オルメサルタン メドキシミル	第一三共	2017年9月
6	クレストール錠	ロスバスタチンカルシウム	アストラゼネカ	2017年9月
	クレストールOD錠			2017年12月
7	イレッサ錠	ゲフィチニブ	アストラゼネカ	2019年3月
8	ユリーフ錠・OD錠	シロドシン	キッセイ薬品工業	2019年3月
9	カソデックス錠・OD錠	ピカルタミド	アストラゼネカ	2019年6月
10	アリミデックス錠	アナストロゾール	アストラゼネカ	2019年6月
11	ノルパデックス錠	タモキシフェンクエン酸塩	アストラゼネカ	2019年6月
12	メマリー錠・OD錠	メマンチン塩酸塩	第一三共	2020年6月
	メマリードライシロップ			2020年12月
13	ゼチーア錠	エゼチミブ	オルガノン	2020年6月
14	ベルケイド注射用	ボルテゾミブ	ヤンセンファーマ	2021年12月
15	アーチスト錠	カルベジロール	第一三共	2021年12月
16	サンリズムカプセル	ピルシカイニド塩酸塩水和物	第一三共	2021年12月
17	ダイアート錠	アゾセミド	三和化学研究所	2022年4月
18	フェブリク錠	フェブキシostat	帝人ファーマ	2022年6月
19	メインテート錠	ビンプロロール fumarate	田辺三菱製薬	2023年7月
20	イグザレルト錠・OD錠	リバーロキサパン	バイエル薬品	2024年12月
21	プラケニル錠	ヒドロキシクロロキン硫酸塩	サノフィ	2024年12月
22	ロキシニンテープ	ロキソプロフェンナトリウム水和物	リードケミカル	2024年12月
23	ザイティガ錠	アピラテロン酢酸エステル	ヤンセンファーマ	2025年12月 ※250mgのみ



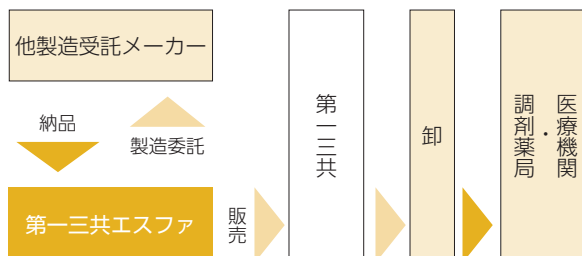
製薬事業

2 ファブレス経営で高める企画・販売機能

取り扱う製品の製造を外部工場へ委託し、自社で製造設備を保有しないファブレス経営は、企画・販売機能への経営リソース集中を可能とします。これにより、医療現場のニーズに応える開発に特化し、優れたAGの継続的な上市を実現してきました。また、飲み間違いを防ぐ工夫を施した製剤・包装表示など、高付加価値な製品づくりにも取り組み、服薬アドヒアランス（服薬治療への能動的参加）の向上に寄与することで、患者さまに選ばれるジェネリック医薬品の提供に繋がっています。さらに販売力の

強化によって、これまでに投入した豊富なラインナップの売上を継続的に伸長させています。

ビジネススキーム



3 継続的な新製品の発売

既存製品の堅調な売れ行きに加えて、毎年継続的に新製品を発売しています。

■ 2025年3月期 新製品

2024年6月に一般ジェネリック医薬品「ゾニサミドOD錠（先発品名トレリーフ®OD錠）」、同年12月に3つのAGを発売しました。中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、トップシェアを獲得、増収に大きく貢献しています。

6月発売 一般GE	12月発売 AG	12月発売 AG	12月発売 AG
ゾニサミドOD錠 	リバーロキサバン錠・OD錠「バイエル」 	ロキソプロフェンNa テーブ「DSEP」 	ヒドロキシクロロキン硫酸塩錠「DSEP」

■ 2026年3月期 新製品（2025年12月時点）

2025年12月に、AG新製品として、前立腺癌治療剤「アピラテロン酢酸エステル錠（先発品名ザイティガ®錠）」を発売いたしました。がん領域の既存の製品ラインナップと組み合わせることで、営業活動等におけるシナジー効果を高めてまいります。また、2026年3月には、AG新製品として抗血小板剤「プラスグレル錠「DSEP」（先発品名エフィエント®錠）」及び「プラスグレルOD錠「DSEP」（先発品名エフィエント®OD錠）」の発売も予定しております。

12月発売 AG	2026年 3月発売 AG
アピラテロン酢酸エステル錠「DSEP」 	プラスグレル錠・OD錠「DSEP」

4 徹底した品質管理体制

すべての医薬品の製造は、製造所において医薬品GMP（Good Manufacturing Practice：医薬品の製造管理及び品質管理規則）に準拠した製造管理・品質管理のもとに実施されています。高い品質の医薬品を患

者さまに供給するため、それらの管理レベルの向上がはかれるよう、GQP（Good Quality Practice：医薬品の品質管理の基準）に沿った医薬品の品質確保と品質保証を行っています。

■ 品質保証のための製造所監査システム

第一三共エスファでは、製品開発において、共同開発会社とともに製造販売承認申請時に信頼性保証の調査を行っています。また、製造販売承認前に製造状況の確認と発売前のGMP監査を実施することで、当社の製品の品質保証を行っています。

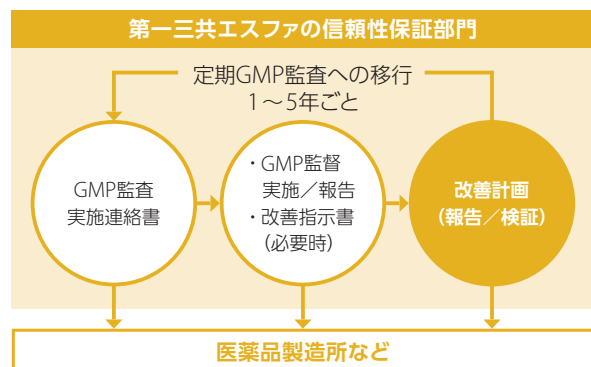
現在販売している製品についても、定期的に委託製造所に対してGMP監査を行っています。また、委託製造所の協力のもと、GQPに沿った管理体制が取られているか監査することで、先発医薬品と同じ品質保証レベルを目指しています。

○ 藤永製薬株式会社

藤永製薬は、1924年創業の医薬品メーカーです。精神科及び皮膚科を主要事業領域としており、1943年に日本で初めて合成・量産化に成功した「フェノバルビタール」が現在も広く精神神経疾患に用いられているほか、皮膚疾患治療剤「グリテール」も長年にわたり医療現場で支持されています。ジェネリック医薬品では、睡眠障害やうつ病などを適応症とする炭酸リチウム「フジナガ」を市場に供給しています。

2019年8月にグループ入りし、当社グループによる製薬事業参入の端緒を開きました。以後、自社製造設

GMP監査システム



備である今市工場(栃木県日光市)への投資や販売網の整備・構築を進めつつ、高品質な医薬品の安定供給を重視した堅実経営を継続し、業界における独自のポジションを築いています。



COLUMN

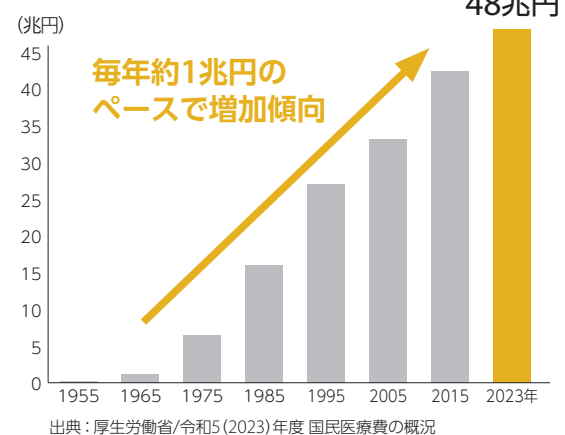
社会課題への対応

ジェネリック医薬品で医療費の抑制に貢献

少子高齢化の進行が加速する我が国では、増加し続ける医療費の抑制が喫緊の課題となっています。2023年度の国民医療費は総額48兆915億円、国民一人当たり38万6,700円*1に達し、上昇の一途を辿っています。国民医療費の多くを医療保険等給付で賄う日本の医療制度を維持していくために、厚生労働省は医療費の適正化を推進しており、その中でジェネリック医薬品の使用促進による薬剤費の圧縮を掲げ、具体的な目標として「2029年度末までにジェネリック医薬品の使用割合を全都道府県で数量80%以上・金額65%以上」*2と設定しました。

当社グループの製薬事業は、AGを中心とするジェネリック医薬品の開発・販売を通じて本目標の達成に貢献し、「国民皆保険」を支えます。そしてジェネリック医薬品の品質と安定供給を堅持し、人々が健康で豊かに生活できる社会を実現していきます。

国民医療費の推移



*1 厚生労働省 令和5(2023)年度 国民医療費の概況

<https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/k-iryohi/23/dl/R05data.pdf>

*2 厚生労働省 「第四期医療費適正化基本方針の見直しについて」

<https://www.mhlw.go.jp/content/12401000/001309909.pdf>

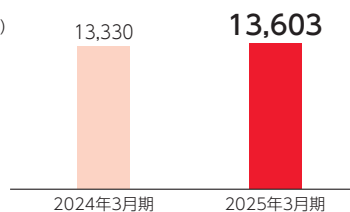


BPO事業



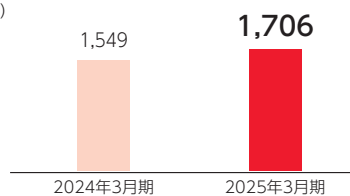
売上高

(百万円)

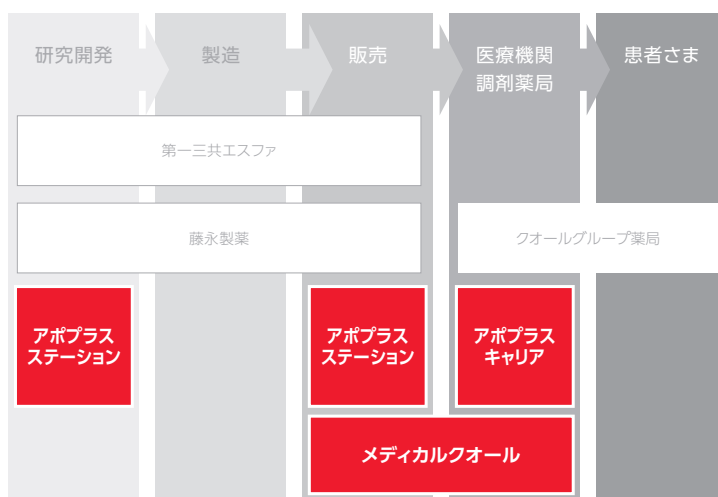


営業利益

(百万円)



グループ成長戦略の全体像



事業概要

BPO事業は、MR派遣などCSO（医薬品販売受託）事業と臨床試験の支援などCRO（医薬品開発業務受託）事業を展開するアポプラスステーション、薬剤師や看護師など医療系人材の紹介派遣事業を行うアポプラスキャリア、医療・学術関連プロモーション資材の制作など出版関連事業を手掛けるメディカルクオールの3社を主として構成しています。

2025年3月期連結業績においてBPO事業は、売上高の5.2%、営業利益の10.0%を占めています。BPO事業の中では、医療系人材紹介派遣事業の利益率が高く、全体の収益性向上に寄与しています。

BPO事業の内訳

 <p>CSO (CMR派遣) / CRO</p>	<p>セグメント内売上割合</p> <p>62%</p> <p>高付加価値 生産性の高い コントラクトMR創出</p>
 <p>医療系人材紹介派遣</p>	<p>セグメント内売上割合</p> <p>26%</p> <p>医療系人材の 多角化</p>
 <p>医療系出版関連</p>	<p>セグメント内売上割合</p> <p>7%</p> <p>製薬企業の プロモーションコード対応</p>

※その他、医療機関向けITシステムの開発・運用事業及びヘルスケア広告事業を展開しています。

◆ アポプラスステーション株式会社

CSO事業／CRO事業

BPO事業の中核会社であるアポプラスステーションは、CSO事業及びCRO事業を柱としており、高度な専門性が求められる医薬品販売や臨床試験の現場に対応するため、優れた人財の採用と研修による育成に注力しています。

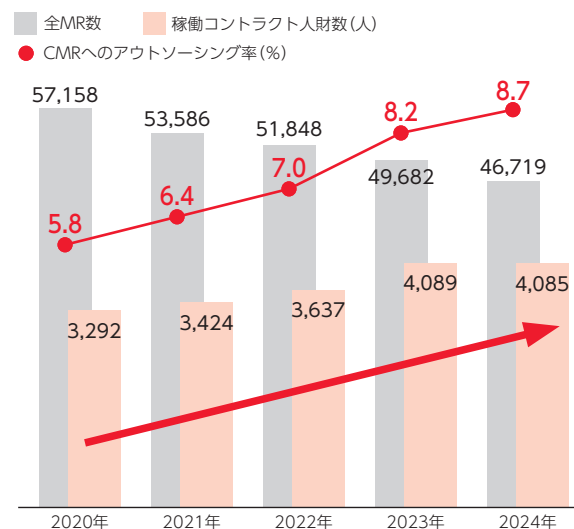
CSO事業として派遣するコントラクトMR数(CMR)は、2025年3月末時点において業界シェアで約14%を占めています。CMRを採用する企業数が増えており、アポプラスステーションの取引企業数も年々増加しています。

医薬品には、風邪や生活習慣病など一般的な疾患を対象とする「プライマリー領域」と、がんや免疫疾患などを対象とする「スペシャリティ領域」があります。近年、製薬企業が後者の新薬開発を重視する中、アポプラスステーションは、これらの動向に対応するため、スペシャリティ領域にも対応可能なコントラクトMRの教育体制を強化しています。

国内では、MRの全体数が減少傾向にあります。アポプラスステーションは、医療用アプリや医療機器を専門とするMRのニーズも取り込み、さらなる拡大を目指します。

CRO事業は、医療用医薬品、OTC医薬品、機能性食品、ヘルスケア商品など幅広い領域で開発業務を受託しています。これらの治験・臨床研究において、企画からパブリケーションに至るトータルソリューションを提供し、お客さまから高い評価をいただいています。

国内のMR数及びCMRへのアウトソーシング率



出典：日本CSO協会／「わが国のCSO事業に関する実態調査」の概要

◆ アポプラスキャリア株式会社

医療系人材紹介派遣事業

アポプラスキャリアは、薬剤師や保健師、登録販売者、産業医、看護師、管理栄養士など医療系人材の紹介派遣事業を展開しています。主力の薬剤師派遣は、業界内の派遣者数ランキングでトップ10に入り、保健師派遣もトップ3に入る実績を有しています。登録販売者については、アポプラスキャリアが運営する求職・求人情報

サイト「アポプラス登販ナビ」が広く支持され、同種サイトの比較イメージ調査※でNo.1の評価を得ています。

その他の事業として、薬局の事業承継・経営支援サービスや、企業向けの健康経営コンサルティングサービスなども提供しています。

※「登録販売者専門求人サイト」9サイトを対象にしたサイト比較イメージ調査(2022年3月) 調査実施：株式会社ドゥ・ハウス(2024年1月1日より株式会社エクスクリ工に商号変更)

◆ メディカルフオール株式会社

医療系出版関連事業

「医療コミュニケーションのプロデュース」を掲げるメディカルフオールは、医薬・学術関連のプロモーション資材の企画・制作、医薬品インタビューフォームやドラッグインフォメーション(DI)、お知らせ文書など安全管理情報の作成・改訂サポートを行っています。また編集・出版事業を通して、医療従事者のリレーション構築を支援しています。2025年7月には総合医療情報誌「月刊 QOL VIEW」を創刊し、医療政策や現場の最新動向を多面的に取り上げる内容が、医療関係者の皆さまから好評を博しています。

近年は、講演会の運営や事務局代行などのトータルサポートを提供するコンベンションサービスや、医薬・学術関連講演のスライドレビュー及びプロモーション資材の審査を担うコンプライアンスサービスに注力しています。



総合医療情報誌
「月刊 QOL VIEW」

サステナビリティの推進

当社は、東証プライム上場企業として、経済的価値を高めるための持続的な成長が不可欠である一方、当社の事業から得られる医業収益は、社会保障費の一部が源泉となります。このことから、当社の成長とともに生み出された収益は、社会に還元することが使命であると考えております。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、以下のような方針、体制で取り組みを進めています。

◆ 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み、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

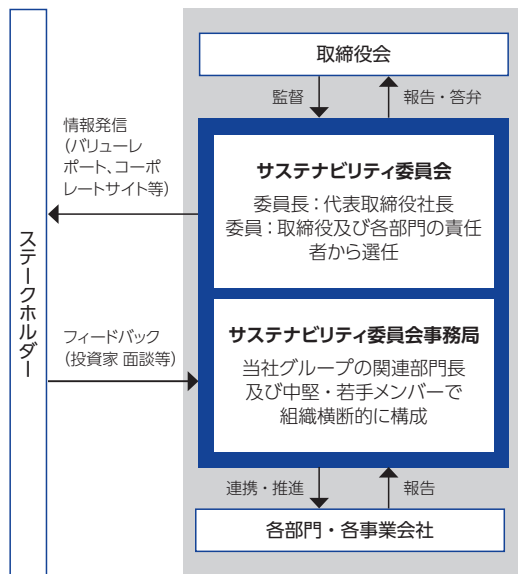
サステナビリティ委員会は、代表取締役社長を委員長とし、取締役及び各部門の責任者で構成されています。同委員会では、①サステナビリティ動向の調査、②経営戦略への反映、③重要課題（マテリアリティ）の特定・見直し、④進捗のモニタリング及び達成状況の評価を行っています。

さらに、委員会における決定事項を着実に実行へと繋げるため、委員会の下部組織として事務局を設置し、当社グループの関連部門長に加え中堅・若手メンバーも参画する体制を整え、多様な価値観・発想を取り入れた施策の推進に努めています。

◆ マテリアリティ（重要課題）及びKPI

	ESG課題	マテリアリティ	重要テーマ
E	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動対応 資源循環 廃棄物管理 	気候変動への対応	<ul style="list-style-type: none"> 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 電力使用によるGHG排出の削減
		地域のクオリティ オブ ライフ向上	<ul style="list-style-type: none"> 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
		社員のクオリティ オブ ライフ向上	<ul style="list-style-type: none"> 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
S	<ul style="list-style-type: none"> 地域社会への貢献 ダイバーシティ推進 製品の品質と安全 人財育成の強化 	持続的な医療によるクオリティ オブ ライフへ貢献	<ul style="list-style-type: none"> サプ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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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
G	<ul style="list-style-type: none"> 透明性のある経営と情報開示 コンプライアンスの徹底 		

サステナビリティ推進体制



■ マテリアリティへの取り組み全般の監督

■ マテリアリティへの取り組み全般の審議、施策の決定、管理、新たな施策の検討

マテリアリティ特定プロセス

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、当社グループはマテリアリティ(重要課題)を特定しております。マテリアリティ特定プロセスの詳細はこちらをご覧ください。

<https://www.qolhd.co.jp/sustainability/materiality.html>

【2024年度以降の取り組み実績】

- ・ マテリアリティ(重要課題)のKPI見直し
- ・ Scope1,2,3の算定及び開示、GHG削減施策の検討
- ・ 温室効果ガス削減に係る国際的イニシアチブの認証取得 (Science Based Targets initiative)
- ・ 人権方針、環境方針、サプライチェーンCRS方針の策定
- ・ 健康経営の認証取得

関連するSDGs	目標・KPI
	<ul style="list-style-type: none"> 商品廃棄率の低減…2030年までに1.7%* グループ全体のGHG排出量 …2050年度末までにGHG排出量(スコープ1・2)をゼロ …2030年度末までにGHG排出量(スコープ1・2)を2023年度比で42%削減 レジ袋利用率…2030年までに8%以内／2050年までに5%以内* <p>※対象：フオール(株)</p>
	<ul style="list-style-type: none"> 地域連携薬局数 専門医療機関連携薬局数 健康サポート薬局数 かかりつけ薬剤師数 健康イベントの開催回数
	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率 2030年までに50%* 男性育休取得率 二次検診受診率 えるぼし・健康経営の認定継続* <p>※対象：フオール(株)</p>
	<ul style="list-style-type: none"> 安否確認訓練報告率…100% 止水板による浸水対策 BCPの継続改善、実践力の強化 電子おくすり手帳
	<ul style="list-style-type: none"> 電子処方箋利用率 オンライン服薬指導実施率
	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役数 女性取締役数 取締役会評価点数

社外取締役メッセージ



さらなる成長と企業価値向上に向け
ガバナンス強化に貢献してまいります

社外取締役（監査等委員） **宮崎 源征**

略歴

1981年 4月 (株)第一勧業銀行(現(株)みずほフィナンシャルグループ)入行
1994年 2月 The CIT Group, Inc. 出向
2001年 3月 公認会計士登録
2001年 4月 中央青山監査法人入所
2007年 7月 ABL協会 監事(現任)
2007年 7月 監査法人トーマツ(現有限責任監査法人トーマツ)パートナー
2017年 8月 有限責任監査法人トーマツ退職
2017年 10月 トゥルーバグループホールディングス(株)入社 執行役員
2018年 1月 トゥルーバグループホールディングス(株)取締役副社長
2019年 6月 当社社外監査役
2021年 4月 (一社)地域創生インバウンド協議会 理事
2021年 6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)

株主に対する説明責任を踏まえ 客観的な視点でモニタリングを実践

私は、2021年6月に社外取締役に就任し、現在5期目を迎えました。取締役会の基本的な役割は、株主に対する経営責任・説明責任を踏まえ、企業の継続的な成長と中長期的な企業価値の向上を促し、事業の収益性や資本効率等の改善を図ることにあります。そのためには、企業戦略等の基本的な経営方針を示し、業務執行者が適切なリスクテイクができる経営環境を整備することが重要と考えています。そこで社外取締役として期待される役割は、独立した客観的な立場から実効性の高い監督機能を発揮することです。社内の常識とは異なる視点で経営をモニタリングできる立場を有効的に活用し、各ボードメンバーの多様な知識・経験・能力を結集し、ベストな意思決定を導くことが重要と捉えています。

私はこれまで、20年弱、金融機関で主に経営管理業務に携わり、その後、公認会計士として大手監査法人で再生事業や事業評価のアドバイス業務に従事してきました。監査法人退職後は事業会社で新規事業の立ち上げを担い、会社の設立と経営に関与し、事業資産の流動化や複合金融資産の組成、組織再編・事業再編を通じた再生事業スキームの構築、M&A支援に携わってきました。公認会計士としての専門性に加え、企業経営に関わる資金調達を様々な角度から経験してきたキャリアを活かし、適切な指摘や提言を行うことで、株主、患者さま、顧客、地域社会からの信頼に応える企業価値の持続的向上に寄与することが、私に課せられた責務であると認識しています。

コーポレート・ガバナンスの進化に向け 様々な変革に取り組む

社外取締役就任後の約5年間を振り返ると、当社のコーポレート・ガバナンス体制は様々な変革を実践し、確実に進化を遂げてきました。2021年6月には監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行し、経営の透明性・公平性を強化してきました。2025年時点では取締役12名中4名を社外役員が占め、社外役員比率は約33%となっています。取締役会での意思決定の質を高めるために、事前に経営課題や戦略方針に関する詳細な資料や説明機会が整備され、取締役間の議論の深度と活性化が着実に向上しています。

市場からは、マネジメントボードからモニタリングボードへの移行が期待される声もありますが、「業務執行と監督の完全な分離は、現場で情報がボードに伝わりにくくなり、取締役会の形骸化のリスクも懸念される」との考え方もあり、その実現には賛否両論があります。今後、どこまで分離を図るかは慎重な検討が必要でしょう。

一方で、取締役会の議題については業務執行の詳細に偏ることなく、経営戦略の妥当性評価、KPIの進捗と達成状況の監視、リスク管理体制の評価、サステナビリティや人的資本の戦略的監督など、より大局的な視点に立った議論を深めていくことが、さらなる実効性の向上に繋がると考えています。社外取締役としては、独立した立場からこうした議論を支援し、必要に応じて多様な視点や専門知識を提供することが期待されていると考えています。

企業価値を左右する人的資本の強化に期待

当社グループは、薬局事業、製薬事業、BPO事業の3事業を柱として、積極的な業務提携やM&Aを通じて成長を加速させています。M&Aについては、従来の水平的統合による量的な事業拡大に留まらず、近年は垂直統合による収益性の改善を目的としたM&Aを積極的に行い、業績も好調に推移しています。一方、事業環境については、人口減少や医薬品の供給不足、薬剤師不足、薬価改定といった構造的な課題に直面しています。

このような環境において、3つの事業を展開する総合ヘルスケアカンパニーとしての強みをさらに発揮するために、大きく2つの課題があると考えています。

1つ目は、『人的資本の強化』です。私が監査法人時代での業務を通じて得た気づきの1つに、財務諸表に現れない、企業の成長や価値を支える人財や知識といった無形資産の重要性があります。つまり、その担い手である人財こそが企業価値を左右する大事な資産であるということです。例えば、薬局事業を担う薬剤師についても、現場を誰よりも熟知しているスペシャリストとして、より高い視点から経営に関与できる育成や活躍の場の拡大が図られていくべきではないでしょうか。

現在の経営は単一の専門性だけでなく、複数の分野での高度な知見を必要とする場面が増えており、今後さらにM&Aの機会が増える中で、現場を理解し、経営に関わる知識を兼ね備えた薬剤師の重要性が高まると考えています。経営戦略と人財戦略の連動性を高めていくためにも、薬剤師をはじめ、専門的知識と経験を備えた人財の育成を一層強化していくことが重要です。

シナジー効果の最大化に向けてはM&A後の統合プロセスが肝要

2つ目は、『M&A後のPMI（統合プロセス）やガバナンス強化』です。当社は、グループの事業基盤を拡大し、新たな成長機会を獲得する上で重要な戦略として、積極的なM&Aで規模拡大を図ってまいりました。2024年4月には、第一三共エスファがグループに加わったことで製薬事業が薬局事業に次ぐ事業規模となり、今後の成長ドライバーとしての期待を寄せています。当社グループにおける第一三共エスファの立ち位置を踏まえると、今後は、より高いシナジー効果を追求していくべきでしょう。

かつては、M&Aの成立までに多くの時間とコスト及び人財を投入される一方で、M&A後のPMIは相対的に軽視されがちでした。しかし現在では、PMIの成功こそ

がM&Aの成功として重視される傾向が高まっています。その実現に向けては、一つの企業グループとして成長戦略を浸透・徹底させるための経営ガバナンス強化が重要です。第一三共エスファに対しても、財務面の統合のみならず、企業文化や人財マネジメントの融合、コンプライアンスや内部統制の一体化に重点を置くことが不可欠です。その意味で、M&A推進と同時に、グループ全体としてのガバナンス強化を不断に行うことが今後の課題であると考えています。

2026年度を最終年度とする中期目標の必達に向けて期待すること

薬局事業についても、多くのM&Aや事業提携を経て、事業拡大を遂げてきました。さらなる経営管理の効率化を推進することで、費用削減の余地はまだ残されていると感じています。その手段の一つとして、医療DXも進めながら、全国規模の店舗網、医療機関や製薬企業との強固な連携、高い専門性を育てる教育体制、そして挑戦を厭わない企業文化といった“クオールイズム”を各グループ会社に浸透させることで、さらなる収益性の改善が期待できるのではないかと考えています。また、薬局事業は安定的な売上や収益が期待できる一方で、従来の成功体験だけでは今後の成長は厳しく、「薬中心の業務（対物業務）」から、患者さま目線での「対人業務」へのシフトが求められています。当社ではこれまで、かかりつけ薬局の推進、医療DX、在宅事業の拡大、さらには健康・未病領域における新規事業の育成などを通じて、高付加価値なサービス提供を強化してきましたが、これらの重要施策をさらに推進することで、地域社会から「選ばれる薬局」として、差別化を図ることができると考えています。

製薬事業については、ジェネリック医薬品の供給不足といった社会課題もある中で、前述のとおり、しっかりと第一三共エスファのPMIを進めていくことが重要です。

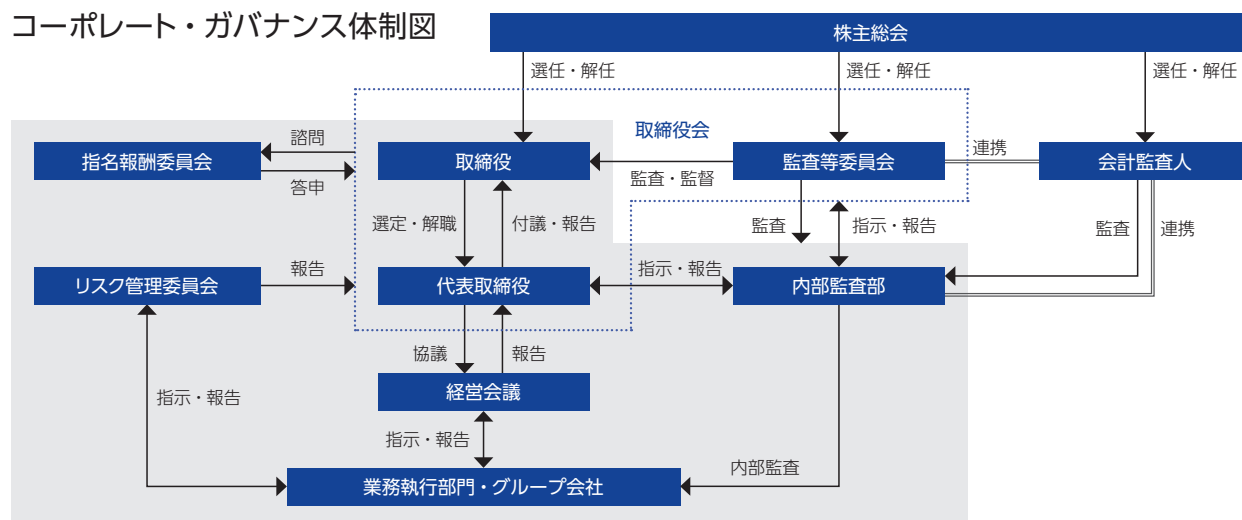
BPO事業については、事業規模はまだ小さいものの、製薬企業向けの営業支援や治験支援などのアウトソーシング需要に対応した事業であり、引き続き追い風の経営環境が予測されます。当事業においても拡大するニーズに対し、いかに効率的にサービスを展開できるかがカギになってくるでしょう。

今後も社外取締役として、適切なリスクテイクによる積極的なチャレンジを支援するとともに、専門性を活かした提言を行い、総合ヘルスケアカンパニーとしての企業価値向上に貢献してまいります。

◆ 基本的な考え方

当社グループは、企業理念、スローガン、クオールグループビジョン、クオールグループ企業行動憲章に基づいた企業活動を通じ、継続的に企業価値の向上を図ることが、株主の皆さまをはじめとして、患者さま、社員等すべてのステークホルダーのご期待に応えるものと認識しております。この実現のため、経営の健全性、透明性、効率性を確保する基盤として、コーポレート・ガバナンスの継続的強化を経営上の重要課題としており、独立役員の要件を満たす社外取締役の選任により、経営監督機能を強化しております。さらに、株主・投資家との対話方針として、株主・投資家との対話を積極的に行うこととし、経営計画の進捗をはじめとする経営状況に関する情報、定量的な財務情報、コーポレート・ガバナンスやサステナビリティに向けた活動などの非財務情報の開示を適時・適切に行うほか、株主の権利行使のための適切な環境整備に努めるなど、株主・投資家を含めたステークホルダーからのご期待に応えるよう努める方針としております。

コーポレート・ガバナンス体制図



◆ ガバナンス体制の概要

取締役会	取締役会は、監査等委員である取締役を除く取締役9名（男性7名、女性2名）と監査等委員である取締役3名（男性3名）で構成され、原則月1回開催し、経営の重要事項の意思決定及び業務執行状況の管理監督を行っております。
監査等委員会	監査等委員会は、社外役員を委員長としており、社外取締役2名、取締役1名の計3名で構成されています。〔監査等委員会規則〕〔監査等委員会監査等基準〕に則り、取締役（監査等委員である取締役を除く）の職務執行の適法性及び妥当性を監査しております。
指名報酬委員会	指名・報酬等に関する手続の公正性・透明性・客観性を強化するため、指名委員会と報酬委員会の双方の機能を担う指名報酬委員会が、取締役会の諮問に応じて取締役の指名・報酬等について審議・答申を行います。指名報酬委員会の委員は、取締役である委員3名以上で構成し、その過半数は独立社外取締役とします。
内部監査部	社長直轄の内部監査部は、適法かつ適正・効率的な業務の確保のための監査を実施し、必要に応じて、関係部門に対し改善提案を行っております。
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が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	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、当社取締役会の下部組織として、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。持続可能な社会の実現を目指して、当社グループの関連部門長に加え中堅・若手メンバーも参画する体制を整え、多様な価値観・発想を取り入れた施策の推進に努めています。
システム委員会	システム委員会は、毎月定例で開催し、グループ全体の情報システムの開発・運用及び情報セキュリティ管理に関する方針の策定とその実効的な運用を統括しています。取締役を含む部門横断のメンバーで構成し、関連リスクのモニタリングと改善を通じて、経営の透明性と安定性の向上に努めています。

◆ 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、金銭報酬で構成されております。具体的には、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が支給されています。

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、社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。

◆ 政策保有株式 (2025年3月31日時点)

当社グループは、純投資目的以外の保有目的である投資株式について、事業戦略上の重要性や取引先との関係性を維持・推進する等、当社の企業価値を持続的に向上させると認められる場合を除き、政策保有株式は保有いたしません。また、その保有・縮減については、取締役会にて検証し、保有意義の見直しを行っております。

なお、現在当社が保有する、純投資目的以外の保有目的である投資株式は、右記のとおりです。（純投資目的の投資株式は保有しておりません。）

	銘柄数 (銘柄)	貸借対照表 計上額の合計額 (百万円)
非上場株式	2	13
非上場株式 以外の株式	3	117

◆ 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

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）、新人集合研修においてコンプライアンス研修を実施しています。

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>

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。通報制度の窓口と、法令違反の可能性に関する相談窓口は、同一部門により一体的に運用されています。

役員一覧

							
氏名		中村 敬	石井 孝芳	福満 清伸	柄澤 忍	富樫 豊	今井 圭
役職		代表取締役社長 (指名報酬委員会委員長)	代表取締役専務	代表取締役常務	常務取締役	取締役	取締役
性別		男性	男性	男性	女性	男性	男性
取締役会への出席状況 ^{※1}		100%(16/16)	100%(16/16)	100%(16/16)	—	100%(16/16)	100%(13/13)
指名報酬委員会への出席状況 ^{※1}		100%(3/3)	—	—	—	—	—
監査等委員会への出席状況 ^{※1}		—	—	—	—	—	—
スキルマトリックス	企業経営	●	●	●			
	財務会計			●		●	
	薬局事業	●			●		●
	製薬事業	●	●			●	
	事業戦略・マーケティング	●	●	●	●		●
	M&A	●	●				●
	法務・コンプライアンス	●		●	●	●	
	人事・労務	●				●	
	資格				薬剤師		薬剤師

※ 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。 ※1 2025年3月期

各取締役の選任理由

代表取締役社長 (指名報酬委員会委員長) 中村 敬	2016年から代表取締役社長を務めており、当社グループにおける豊富な業務経験と会社経営に関する資質・見識を有していることから、その豊富な経験や知見を、当社の経営に活かしていくことが期待できるものと判断し、選任しています。
代表取締役専務 石井 孝芳	当社グループにおける経営企画・戦略部門を歴任し経営戦略立案・実行における豊富な経験・実績を有していることから、その職務経験や知見を、当社の中長期的な戦略の策定及び実行に活かしていくことが期待できるものと判断し、選任しています。
代表取締役常務 福満 清伸	当社グループにおける経営管理の豊富な経験・実績を有するとともに、会社経営及び当社を取り巻く環境や経営状況を熟知していることから、その職務経験や知見を、当社の経営管理の強化に活かしていくことが期待できるものと判断し、選任しています。
常務取締役 柄澤 忍	当社グループの主要な事業である薬局事業を経営する子会社の代表取締役社長として、グループの薬局事業推進に貢献した豊富な経験と実績を有し、また、薬剤師としての高度な専門知識も持ち合わせており、その経験と知見を当社の経営に活かしていくことが期待できるものと判断し、選任しています。
取締役 富樫 豊	当社グループの主要な事業である薬局事業を経営する子会社の取締役を務め、グループ全体の経営管理に携わる等、その経歴を通じて培った豊富な経験・実績を有しており、その職務経験や知見を、当社の経営に活かしていくことが期待できるものと判断し、選任しています。
取締役 今井 圭	薬剤師として薬局運営の豊富な経験や高度な専門知識を有しており、また、当社グループにおける経営企画・戦略部門を歴任し経営戦略立案・実行における経験・実績を有しているため、その職務経験や知見を、当社の中長期的な戦略の策定及び実行に活かしていくことが期待できるものと判断し、選任しています。

							
氏名		鈴木 裕司	窪木 登志子 社外 独立	山本 行治 社外 独立	森 康利 社外 独立	宮崎 源征 社外 独立	石井 和夫
役職		取締役	社外取締役 (指名報酬委員会委員)	社外取締役 (指名報酬委員会委員)	社外取締役 (監査等委員長)	社外取締役 (監査等委員)	取締役 (監査等委員)
性別		男性	女性	男性	男性	男性	男性
取締役会への 出席状況 ^{*1}		—	100%(16/16)	100%(16/16)	100%(16/16)	100%(16/16)	100%(16/16)
指名報酬委員会への 出席状況 ^{*1}		—	100%(3/3)	100%(3/3)	—	—	—
監査等委員会への 出席状況 ^{*1}		—	—	—	100%(8/8)	100%(8/8)	100%(8/8)
スキルマトリックス	企業経営						
	財務会計			●	●	●	●
	薬局事業	●					
	製薬事業						
	事業戦略・ マーケティング	●					
	M&A						
	法務・ コンプライアンス	●	●				
	人事・労務						
資格		薬剤師	弁護士	税理士	税理士	公認会計士	公認会計士

取締役 鈴木 裕司	薬剤師として高度な専門知識を有し、また、当社グループの薬局事業各社を統括・運営した豊富な経験・実績を有していることから、その職務経験や知見を活かし、グループ全体の薬局事業のさらなる発展への貢献が期待できるものと判断し、選任しています。
社外取締役 (指名報酬委員会委員) 窪木 登志子	弁護士として企業法務の豊富な専門知識と実務に精通し、また医療関係の案件の豊富な経験を有していることから、業務執行から独立した客観的かつ専門的見地から経営を監督する役割が期待できるものと判断し、選任しています。
社外取締役 (指名報酬委員会委員) 山本 行治	税理士として会計及び税務に関する高度な知識と専門家として保険薬局はじめ様々な業種の税務コンサルティングの経験を有していることから、業務執行から独立した客観的かつ専門的見地から経営を監督する役割が期待できると判断し、選任しています。
社外取締役 (監査等委員長) 森 康利	税理士として高度な専門知識を有し、これまでの職務経験及び知識を踏まえ、取締役の職務執行に対して客観的かつ公正な立場からの監査を行うことが期待できると判断し、選任しています。
社外取締役 (監査等委員) 宮崎 源征	公認会計士として企業の会計監査に関する豊富な専門知識と実務経験を有しており、これらを踏まえ、客観的かつ専門的な見地から取締役の職務執行に対する監督を行うことが期待できると判断し、選任しています。
社外取締役 (監査等委員) 石井 和夫	当社の財務、内部監査部門並びに当社グループの主要な事業である薬局事業を経営する子会社の監査役を歴任し、当社グループにおける豊富な業務経験を有しており、また、公認会計士として企業の会計監査に関する専門的な知見を有していることから、監査機能の強化が期待できるものと判断し、選任しています。

人事担当役員メッセージ



薬局・製薬・BPOの各事業の
シナジーを人的資本の面から
最大化し、企業価値の向上に
繋げてまいります

人事管掌 取締役

富樫 豊

私たちクオールグループにとって人的資本は、持続的成長を支える最も重要な経営資源です。これまで当社グループは、医療人としての強い使命感と高い倫理観を持つ人財の育成に注力し、地域医療に貢献してきました。薬局事業を中心に成長してきた当社グループにおいて、高度な薬剤師教育を主軸とした、専門性を持った人財の力が企業価値の源泉であります。

一方で、2024年4月に第一三共エスファが連結子会社化したことで事業構成が大きく変化することとなりました。これまでも薬局・製薬・BPOという三つの事業において、それぞれ求められる人財の確保・教育を行ってまいりましたが、大きくグループが変容しつつある今、改めて幅広い領域で人財の専門性が求められるようになっており、人的資本戦略の進化が不可欠となっています。これは当社グループにとって大きなターニングポイントであり、今後の人財戦略が、将来の企業価値に直結すると認識しています。

そのため、当社はグループ全体の一体感を強化し、異なる事業領域の人財が連携しやすい環境の整備を進めています。具体的には、当社グループが目指すべき人財像を示した「クオールグループ生涯教育宣言」を掲げました。本宣言は、病だけではなく人を看る「心」を持った真のプロフェッショナルとして継続した医療を提供するために、すべての職種のスタッフ一人ひとりが自らの指針として受け止め、生涯にわたり学び続ける姿勢を明文化したものです。そして、単なる理念の表明にとどまらず、当社グループにおける人財育成の根幹として位置づけています。この共通の価値観のもとで薬局・製薬・BPOの各事業が持つ知見を集集し、新たな価値創出へと繋げる基盤を形成していきます。

また、薬局事業では女性スタッフが多数を占めることから、女性活躍推進を経営の重要施策として位置づけています。多様な人財が継続的に活躍できる制度・風土を整えることは、離職防止や生産性向上に直結すると同時に、ESGの観点からも企業の持続可能性を高める取り組みです。こうした多様性を尊重した働き方の実現という観点では、当社グループは早くから障がい者雇用にも取り組んでおります。2009年には特例子会社クオールアシスト株式会社を設立し、重度の障がいを持つ社員が入社しました。当社グループの成長とともに社員数も増加し、現在では在宅社員が50名を超える規模へと成長しています。

人的資本への投資は短期的な費用ではなく、中長期的なリターンを生み出す経営施策です。引き続き当社グループは、薬局・製薬・BPOの各事業のシナジーを人的資本の面から最大化し、企業価値の向上に繋げてまいります。

社会

マテリアリティ | 地域のクオリティオブライフ向上

◆ 地域コミュニティへの貢献

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。

当社スポーツファーマシスト・管理栄養士がアスリートの健康をサポート

当社グループはアスリート及びパラアスリートを支援するため、最新のアンチ・ドーピングに関する知識を持つ薬剤師(スポーツファーマシスト)や管理栄養士によるサポートチームを結成しております。

特に、当社グループで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おり、その取り組みの一環として、2022年より一般社団法人日本障がい者サッカー連盟(JIFF)とパートナーシップ契約を締結しています。スポーツファーマシストや管理栄養士による講習、食事・栄養相談などを通じて、障がい者サッカーの協会やチームへの支援を推進しています。



ブラインドサッカー女子日本代表選手への
栄養管理講習の様子

地域の健康維持・増進に向けた自治体との連携

当社グループは、医療に携わる企業として、地方自治体や業界団体、パートナー企業と連携し、地域住民の皆さまの健康意識の向上と健康寿命の増進に寄与する活動を積極的に推進しております。

2025年においては、埼玉県、宮城県との間で、がん啓発・がん検診の受診率向上に関する包括連携協定を締結しました。薬局を拠点にパンフレットやポスターの掲示、薬剤師及び医療事務スタッフによる検診推進活動などを実施することで、がんの正しい知識の普及と受診率の向上を図っています。



宮城県村井知事(左)とクオール株式会社柄澤社長(右)

異業種とのコラボレーションによる取り組み

当社グループは、様々な企業とのコラボレーションを通じた地域貢献にも取り組んでいます。

「無印良品」との併設薬局では、店舗内で定期的にセミナーや健康測定会・体操講座を開催しています。また、無印良品の移動販売バスと連携し、薬局まで足を運びにくい高齢者や山間部にお住まいの方々に、OTC医薬品の販売や健康相談の機会を届けています。



移動販売バスによる取り組み

サントリーウエルネス株式会社が特別協賛する健康イベント「サントリーロコモアノルディック・ウォークフェスタ」に健康ブースを出展し、来場者に向けた骨密度測定や健康相談を実施しました。こうした機会を通じて、薬局運営で培った知見やノウハウを活かし、予防医療や生活習慣改善の一助となる情報を地域の皆さまに提供しています。



当社出展ブース

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。マテリアリティに定めたテーマごとに取り組みを進めることで、社員のエンゲージメントや労働生産性を高めて人的資本を強化し、企業価値の向上に努めてまいります。

◆ダイバーシティの推進

女性活躍

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、2024年度末時点で43.9%を達成しています。

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

43.9%

※フオール(株)、2025年3月末時点

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。

男性育児関連休業取得率

40.0%

※フオール(株)、2025年3月末時点

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。グループシナジーを活かして優秀な人財のキャリア採用を行うことで、さらなる発展を目指します。

障がい者雇用

当社グループは、すべての人が力を発揮できる社会の実現を目指して、障がい者雇用の促進に取り組んでいます。その一環として、2009年2月に保険薬局業界で初となる特例子会社「フオールアシスト株式会社」を設立しました。

同社では、これまで通勤が困難で就業機会が限られていた重度身体障がい者を中心に、在宅での就業を推進しています。さらに、在宅勤務で働く社員同士の交流や一体感を高めるため、年に一度の社員総会を開催し、全国の仲間と直接顔を合わせる機会を設けています。これらの取り組みにより、社員一人ひとりが安心して働ける環境を整えるとともに、多様な人財が活躍できる職場づくりを進めています。



シニア雇用(定年後再雇用制度)

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。

◆人財開発の促進

新卒採用

当社は、質の高い医療サービスを持続的に提供するため、薬剤師や医療事務、総合職の安定的な採用を重視しています。毎年新卒で250名規模の社員を迎え入れており、採用活動に積極的に取り組んでいます。

コーポレートサイトやSNSを通じた情報発信に加え、各エリアでの大学訪問など大学との関係性構築を通じて、薬学生との早期接点創出を強化しています。また、外部の就職サイトでの社員インタビュー掲載を通じて、当社の魅力やキャリアの可能性を広く伝えています。

こうした取り組みにより、将来の地域医療を支える人財を着実に確保してまいります。



充実した内容の就活生向けコーポレートサイト

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、毎月上司との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変することで、保有資格によらず店舗ごとに最適な社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。

※薬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。

専門的かつ実践的な教育制度

当社グループは、患者さまとご家族を心身ともに支え健康への願いに寄り添う“心”を持ち続ける質の高い医療を提供することを使命と考えています。真のプロフェッショナルとして継続した医療を提供するために、生涯にわたって研鑽を積むための教育制度を構築しております。

■ 専門性の高い医療人財の育成

詳細 ▶▶ 薬局事業 P.20

QOL認定薬剤師制度といったクオール独自の社内制度を構築し、高度な専門知識やスキルの習熟を図っているほか、全社員を対象とした、強い使命感と高い倫理観を持つ「医療人」としての人財教育にも注力しております。生命・健康を守る医療人として、患者さまお一人おひとりに寄り添えるよう、コミュニケーションを重視したカリキュラムを構築しております。

■ 階層別研修の実施

等級や役職といった階層別に求められるスキルや知識を定義し、階層別の年次研修スケジュールを策定しております。座学だけでなく、社員同士でのワークショップ形式の研修など、より実践を意識した研修を通年で実施しています。

■ 自発的な研鑽のサポート

社員の自発的な学習をサポートするため、全社員がアクセスできるeラーニングシステムを提供しています。社会人としての基礎教育から、最新の医療業界知識、薬剤師等の知識・スキル向上を目的とした専門的な内容まで、個々人のレベルに合せて学習を進められる環境を整えています。

◆ ワークライフバランス促進

健康経営の推進

当社グループは、社員の心身の健康は企業の財産（経営資源）と考え、社員一人ひとりが心身ともに健康で安心して働くことが、当社の持続的な成長に繋がると考えています。地域社会の健康で豊かな生活に貢献するため、日々医療サービスを提供する社員に向けて、健康保持・増進の取り組みを積極的に推進しております。

そうした取り組みの結果、経済産業省が定める「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」を顕彰する制度である「健康経営優良法人2025（大規模法人部門）」について、クオール株式会社、アポプラスステーション株式会社、アポプラスキャリア株式会社が認定を受けております。

当社グループは、これからも社員が健康で安心して働けるような環境を提供し続けられるよう、取り組みを進めてまいります。



社員が生き生きと働ける職場環境の整備

当社グループの事業活動により影響を受けるすべての人々の人権を尊重することが、事業活動をする上で不可欠であると認識しています。人権を尊重する姿勢を明確に示すため、以下の方針を定めました。

詳細は当社コーポレートサイト

<https://www.qolhd.co.jp/sustainability/policy.html>



クオールグループ人権方針

気候変動が社会にもたらす影響は、年々増大、深刻化しています。当社グループは、気候変動をマテリアリティ（重要課題）の一つと位置づけ、「クオールグループ環境方針」のもと、次世代に持続可能な社会を引き継ぐため、脱炭素社会の実現に向けた取り組みを行っています。

TCFDに基づく情報開示

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。

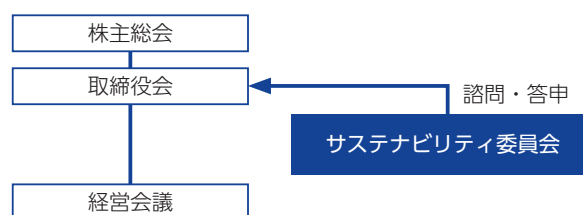
■ ガバナンス

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、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として管理しています。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さま、お客さま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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 異常気象適応による供給体制強化及び顧客の獲得 気候変動を起因とする疾患の増加
	慢性	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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、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、製薬事業 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。

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。

対象事業	薬局事業	保険薬局及びコンビニエンスストア・売店
	製薬事業	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	

■ 指標と目標

下記「脱炭素に向けた取り組み」をご参照ください。

当社グループのTCFDに基づく開示の詳細は
当社コーポレートサイトをご覧ください。



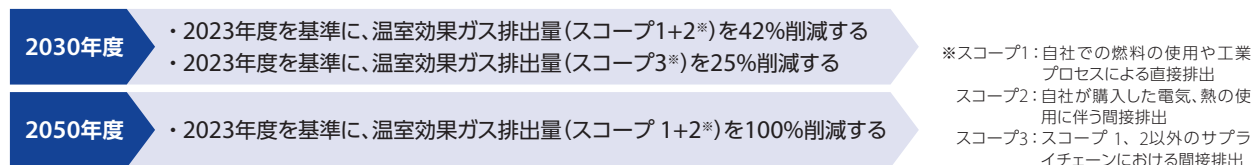
◆ 脱炭素に向けた取り組み

国際的な気候変動イニシアチブ「SBTi」の認証を取得

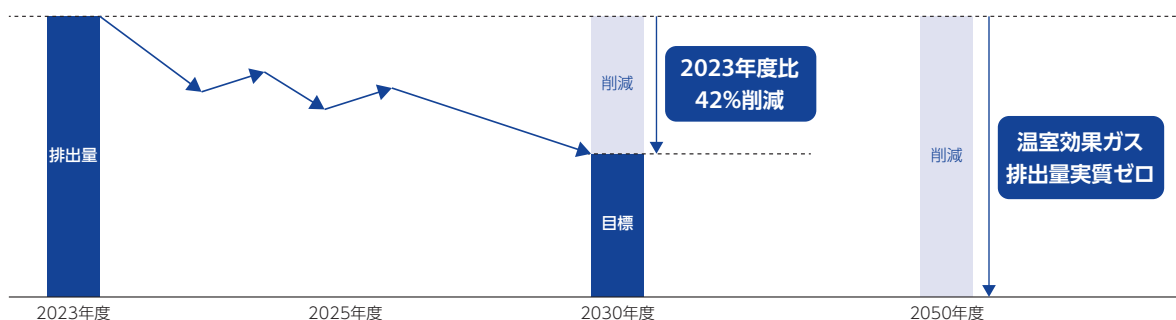
脱炭素に向けた取り組みをさらに加速させるために、このたび新たな温室効果ガス排出削減目標を設定し、パリ協定に整合する水準であるとしてScience Based Targetsイニシアチブ(SBTi)の認証を取得しました。今後も様々なステークホルダーと協働しながら、グループ全体で社会課題への取り組みを一層強化し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



温室効果ガス排出削減目標



スコープ1+2削減イメージ



主な施策

スコープ1+2	<ul style="list-style-type: none"> 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
スコープ3	容器包装等資材の絞り込みや代替素材への転換、取引先との協業による温室効果ガス排出量削減

取り組み事例

■ 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。



発電量を可視化したモニターを店舗内に設置

■ 災害に強い店舗づくり(止水板の設置)

近年、局地的な大雨や集中豪雨の増加により、水害リスクが高まっています。当社グループでは、災害時でも医療提供を継続できるよう、止水板の設置を進めています。水害リスクの高い地域の店舗や過去に浸水被害を受けた店舗をリストアップし、止水板を順次導入することで、災害に強い店舗づくりを推進しています。



薬局入口への止水板設置

◇ 環境に配慮した事業推進のための体制整備

環境に配慮した事業活動を推進していくために、サステナビリティ委員会が中心となって以下の方針を定めました。当社グループに関わるすべてのステークホルダーと協働しながら、気候変動や環境汚染に対する取り組みを推進します。

詳細は当社コーポレートサイト
<https://www.qolhd.co.jp/sustainability/policy.html>

クオールグループサプライチェーンCSR行動方針
 クオールグループ環境方針

◇ グループ全体での店舗緑化活動『Green Smile Project』

クオールグループは、『Green Smile Project』と題した薬局の緑化運動に取り組んでいます。患者さまにとって居心地の良い薬局づくりと、環境保全への貢献及び全社的なSDGs理解の促進を目的として、全国の薬局で、花プランターの栽培や観葉植物の設置を行っています。

スローガン『あなたの、いちばん近くにある安心』の『寄り添い』、『やさしさ』を体現するため、店舗緑化運動を通じて「環境と患者さまにやさしい薬局」を目指します。



◇ ESG格付けへの組み入れ

気候変動への対応をはじめとする取り組みや情報開示等を進めた結果、ESG（環境・社会・ガバナンス）について優れた対応を行っている日本企業を対象とした指数「FTSE JPX Blossom Japan Index」及び「FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index」の両構成銘柄に、2025年12月より選定されました。



**FTSE JPX Blossom
Japan Index**



**FTSE JPX Blossom
Japan Sector
Relative Index**

FTSE Russell (FTSE International Limited と Frank Russell Company の登録商標) はここにクオールホールディングス株式会社が第三者調査の結果、FTSE JPX Blossom Japan Index 組み入れの要件を満たし、本インデックスの構成銘柄となったことを証します。FTSE JPX Blossom Japan Index はグローバルなインデックスプロバイダーである FTSE Russell が作成し、環境、社会、ガバナンス (ESG) について特定の対応を行っている日本企業のパフォーマンスを測定するために設計されたものです。FTSE JPX Blossom Japan Index はサステナブル投資のファンドや他の金融商品の作成・評価に広く利用されます。

会社概要／株式情報

◆ 会社概要 (2025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
創業	1992年10月4日
設立	1992年10月13日
代表者	代表取締役社長 中村 敬

資本金	57億8,689万円
全社員数(連結)	9,008名 ※臨時雇用者含む
上場取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード：3034)

◆ 株式情報 (2025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	19,762名
----------	-------------	----------	-------------	-----	---------

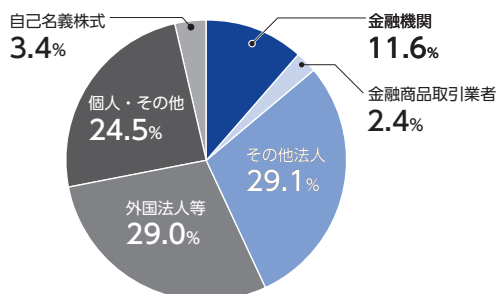
大株主

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	20.2
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,327,300	8.9
MSIP CLIENT SECURITIES(常任代理人 モルガン・スタンレー MUFG証券株式会社)	2,449,900	6.5
クオールグループ従業員持株会	1,768,394	4.7
中村 敬	1,641,000	4.4
第一三共株式会社	1,304,000	3.5
株式会社メディopal保険サービス	1,104,000	2.9
INTERACTIVE BROKERS LLC(常任代理人 インタラクティブ・ブローカーズ証券株式会社)	990,800	2.6
BNP PARIBAS LUXEMBOURG/2S/JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS(常任代理人 香港上海銀行東京支店)	875,000	2.3
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS(常任代理人 香港上海銀行東京支店)	862,900	2.3

- (注) 1. 上記のほか、自己株式1,325,219株があります。
2. 自己株式1,325,219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59,500株を含めておりません。
3. 上記の持株比率は、自己株式を除いた発行済株式の総数に対する所有株式数の割合です。

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	4,503,800	13
金融商品取引業者	935,709	29
その他法人	11,330,567	135
外国法人等	11,285,044	142
個人・その他	9,522,446	19,442
自己名義株式	1,325,219	1

データ

11年データ(財務・非財務サマリー) (2025年3月31日時点)

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
診療報酬改定及び薬価改定が行われた年度	診療 薬価	診療 薬価	診療 薬価	診療 薬価
経営成績(会計年度)				
売上高	114,363	124,957	131,502	145,516
売上総利益	13,017	15,793	16,876	19,648
販売費及び一般管理費	8,773	9,050	10,010	10,557
営業利益	4,243	6,743	6,865	9,091
EBITDA ^{※1}	—	—	—	—
経常利益	4,262	6,688	7,065	9,333
親会社株主に帰属する当期純利益	2,155	3,709	4,353	4,986
キャッシュ・フロー(会計年度)				
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,841	7,539	5,813	11,116
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,066	△3,348	△15,392	△3,775
財務活動によるキャッシュ・フロー	278	4,085	7,435	△1,685
財政状況(会計年度末)				
総資産	59,543	69,845	81,250	87,270
純資産	19,152	21,022	21,632	35,935
1株当たり情報				
1株当たり純資産額(円)	557.42	602.36	652.42	936.74
1株当たり当期純利益(円)	63.33	107.78	128.35	141.19
財務・非財務データ				
連結売上高増加率(%)	13.3	9.3	5.2	10.7
販管費率(%)	7.7	7.2	7.6	7.3
連結営業利益率(%)	3.7	5.4	5.2	6.2
ROA(%) ^{※2}	—	10.5	9.4	11.1
ROE(%) ^{※3}	11.9	19.5	20.7	17.4
自己資本比率(%) ^{※4}	32.2	29.7	26.2	41.2
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	58.1	63.8	56.4	107.1
設備投資額	1,771	3,672	12,930	3,652
減価償却費	1,611	1,475	1,584	1,624
研究開発費	—	—	—	—
薬局店舗数(店舗)	538	563	696	718
社員数(名) ^{※5}	3,651	3,778	4,505	4,678

※ 数値は単位未満を切り捨てた数値で表示しております。但し、％表示の数値は小数点以下第2位を四捨五入しております。

※1 EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額 2019年3月期から開示しております。

※2 ROA＝親会社株主に帰属する当期純利益／加重平均総資産

※3 ROE＝親会社株主に帰属する当期純利益／加重平均自己資本

※4 自己資本比率＝自己資本／総資産

※5 社員数：正社員＋出向受入

(単位: 百万円)

2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
診療 薬価	診療 薬価	診療 薬価	薬価	診療 薬価	薬価	診療 薬価
144,783	165,411	161,832	166,199	170,036	180,052	263,972
17,863	21,094	21,102	23,163	23,504	23,249	39,056
10,812	13,361	13,737	13,308	14,009	14,925	25,591
7,050	7,733	7,364	9,855	9,495	8,324	13,465
11,168	12,353	12,035	14,588	14,379	13,566	21,827
7,208	8,024	7,403	10,094	10,098	9,256	13,831
3,908	4,067	3,365	5,489	5,656	4,880	5,164
5,773	4,468	12,912	10,112	11,662	13,533	12,593
△8,287	△8,670	△3,065	△3,087	△7,013	△13,155	△20,360
2,906	△225	△6,114	△10,006	△2,569	7,969	7,201
94,236	102,872	100,571	95,984	101,905	117,779	159,669
39,017	41,001	41,834	43,881	48,856	52,837	62,138
1,006.55	1,074.57	1,124.31	1,189.70	1,314.69	1,414.43	1,521.14
101.73	107.23	89.55	149.51	152.96	131.11	137.97
△0.5	14.2	△2.2	2.7	2.3	5.9	46.6
7.5	8.1	8.5	8.0	8.2	8.3	9.7
4.9	4.7	4.6	5.9	5.6	4.6	5.1
7.9	8.1	7.3	10.3	10.2	8.4	10.0
10.5	10.3	8.2	12.9	12.2	9.6	9.4
41.1	39.4	40.9	45.7	47.9	44.8	35.8
61.1	37.5	115.2	100.1	130.7	124.0	56.4
6,241	15,417	2,104	1,733	4,510	2,314	4,177
1,718	1,649	1,580	1,565	1,680	1,848	4,031
—	—	—	—	—	188	262
766	805	811	834	892	920	948
5,070	5,366	5,517	5,620	5,746	5,856	6,254



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/>



クオールホールディングス株式会社