

2026年3月期第2四半期 決算説明資料 及び 中期経営計画骨子

2025年11月7日

クオールホールディングス株式会社

東証プライム:証券コード 3034(The Prime Market of the Tokyo Stock Exchange 3034)

増収増益

第2四半期では過去最高の売上・利益

連結業績

- ・ 2026年3月期第1四半期より第一三共エスファ株式保有割合が増加（51%→80%）
- ・ 製薬事業が存在感を高め、グループ全体の業績に着実に寄与



薬局事業

増収減益

- ・ 医療DX推進体制整備加算の取得等が進んだことや、後発医薬品の使用割合が増加したことにより、技術料単価が上昇



BPO事業

増収増益

- ・ CSO事業において、派遣MR活用ニーズの増加を背景として派遣数が増加



製薬事業

増収増益

- ・ 前期発売したAG製品3成分7品目が大きく寄与

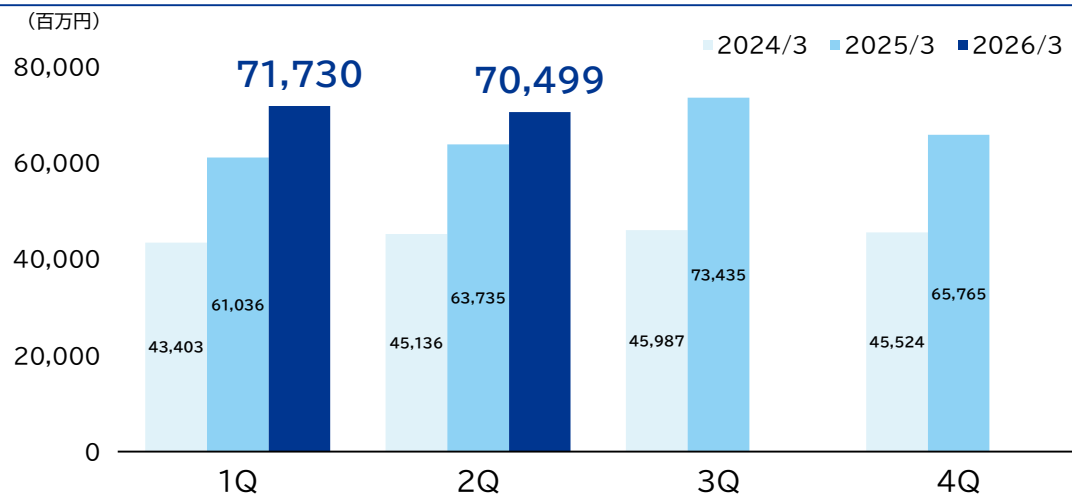
連結業績ハイライト



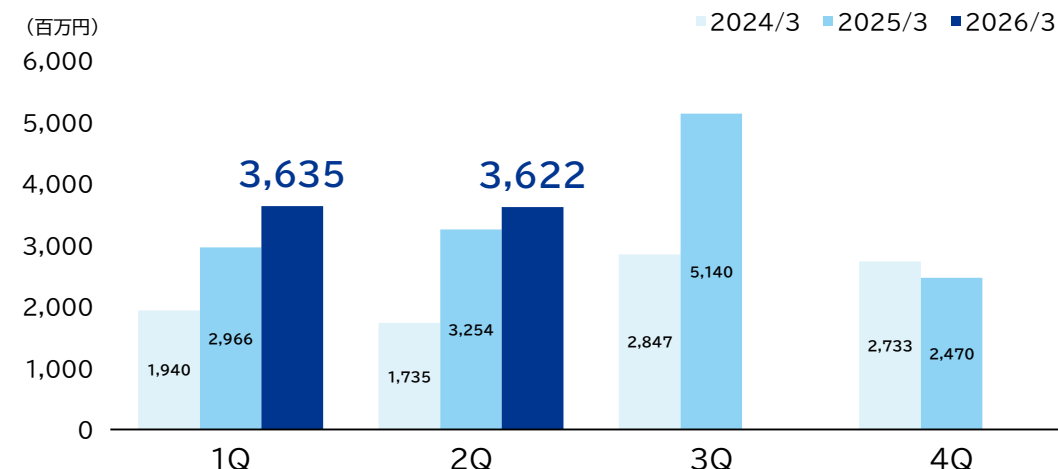
(単位:百万円)	2024年3月期 第2四半期 実績	2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績	増減額	増減率(%)
売上高	88,540	124,771	142,230	17,458	14.0%
営業利益	3,559	6,096	7,182	1,086	17.8%
経常利益	3,675	6,220	7,257	1,037	16.7%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,888	1,211	3,547	2,335	192.7%
1株当たり 中間純利益(円)	50.80	32.43	94.51	62.08	191.4%
EBITDA※	6,110	9,941	11,916	1,974	19.9%

※ 営業利益+減価償却費+のれん償却額

売上高四半期推移



経常利益四半期推移



(単位:百万円)

	2026年3月期 第2四半期(累計) 計画	2026年3月期 第2四半期 実績	達成率	2026年3月期 通期 計画	進捗率
売上高	136,500	142,230	104.2%	280,000	50.8%
営業利益	7,500	7,182	95.8%	15,500	46.3%
経常利益	7,600	7,257	95.5%	15,600	46.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,600	3,547	98.5%	7,000	50.7%
1株当たり 当期純利益(円)	95.84	94.51	98.6%	186.51	50.7%

連結損益計算書



(単位:百万円)

2025年3月期
第2四半期 実績

2026年3月期
第2四半期 実績

増減

増減率(%)

売上高	124,771	142,230	17,458	14.0%
売上原価	105,722	122,110	16,388	15.5%
売上総利益	19,049	20,119	1,069	5.6%
販管費	12,953	12,936	△ 16	△ 0.1%
営業利益	6,096	7,182	1,086	17.8%
利益率	4.9%	5.1%	—	—
経常利益	6,220	7,257	1,037	16.7%
利益率	5.0%	5.1%	—	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,211	3,547	2,335	192.7%
利益率	1.0%	2.5%	—	—

連結貸借対照表



(単位:百万円)

	2025.3.31	2025.9.30	増減
流動資産	60,348	56,788	△3,559
現金及び預金	26,727	18,303	△8,424
固定資産	99,321	95,581	△3,739
有形固定資産	18,141	17,801	△339
無形固定資産	70,338	67,161	△3,177
投資その他の資産	10,841	10,618	△222
資産合計	159,669	152,369	△7,299
流動負債	74,202	76,100	+1,898
固定負債	23,328	19,968	△3,359
負債合計	97,531	96,069	△1,461
有利子負債	41,285	37,562	△3,723
純資産	62,138	56,299	△5,838
自己資本	57,123	54,362	△2,760
負債純資産合計	159,669	152,369	△7,299

(単位:百万円)

流動資産	△3,559
受取手形、売掛金及び契約資産	+4,800
現金及び預金	△8,424
その他流動資産	△1,756
固定資産	△3,739
のれん	△2,102
営業権	△1,629
流動負債	+1,898
買掛金	+3,701
返金負債	△1,326
固定負債	△3,359
長期借入金	△3,868
純資産	△5,838
利益剰余金	+2,898
資本剰余金	△5,569
被支配株主持分	△3,077

キャッシュフロー計算書



(単位:百万円)

2025年3月期
第2四半期 実績

2026年3月期
第2四半期 実績

営業活動による キャッシュ・フロー	477	6,186
投資活動による キャッシュ・フロー	265	△1,017
フリーC/F	742	5,168
財務活動による キャッシュ・フロー	△6,196	△13,683
うち配当金の支払額	△565	△640
現金・現金同等物の 増減額	△5,453	△8,515
現金・現金同等物の 期首残高	26,944	26,378
現金・現金同等物の 期末残高	21,490	17,863

(単位:百万円)

営業活動によるキャッシュフロー +5,708

税金等調整前中間純利益 +2,139

売上債権の増減額(△は増加) △2,773

仕入債務の増減額(△は減少) +6,059

投資活動によるキャッシュフロー △1,282

有形固定資産の取得による支出 +441

無形固定資産の取得による支出 △175

財務活動によるキャッシュフロー △7,487

連結の範囲の変更を伴わない
子会社株式の取得による支出 △7,225

長期借入金の返済による支出 +276

非支配株主への配当金の支払額 △1,217

セグメント概況



(単位:百万円)

2025年3月期
第2四半期 実績

2026年3月期
第2四半期 実績

前年同期比
増減率



薬局事業

薬局事業売上高	84,080	86,734	3.2%
セグメント利益	4,232	4,052	△4.3%
利益率(%)	5.0%	4.7%	



BPO事業

BPO事業売上高	6,755	7,053	4.4%
セグメント利益	928	1,002	8.0%
利益率(%)	13.7%	14.2%	



製薬事業

製薬事業売上高	33,936	48,443	42.7%
セグメント利益	2,742	4,042	47.4%
利益率(%)	8.1%	8.3%	



増収減益

医療DX推進体制整備加算の取得等が進んだことや、後発医薬品の使用割合が増加したことにより、技術料単価が上昇

(単位: 百万円)	2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績	増減率(%)
売上高	84,080	86,734	3.2%
費用	79,911	82,758	3.6%
セグメント利益	4,232	4,052	△4.3%

主な増減要因



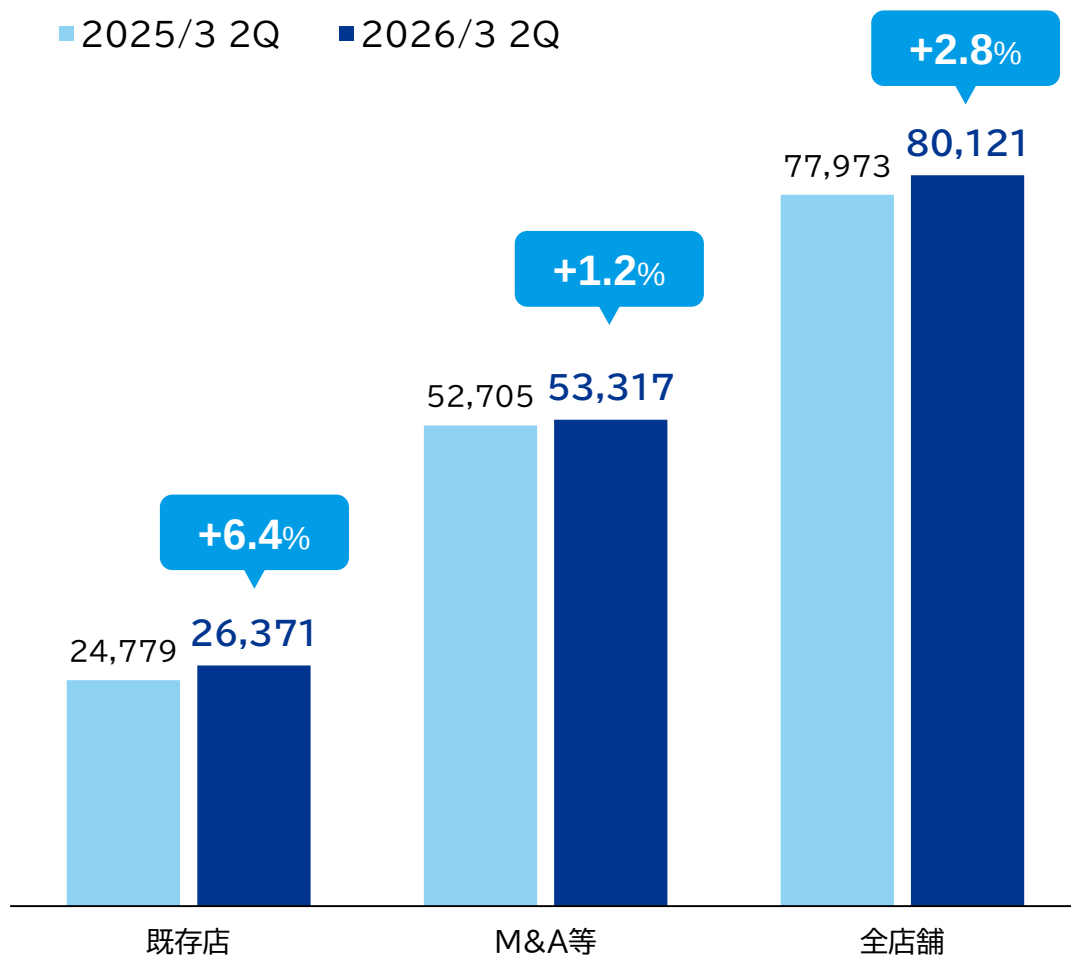
- 薬価改定(4月)
- 調剤報酬改定
 - 6月実施(従来は4月)
 - 主な変更点
 - ①調剤基本料の見直し
 - ②医療DX加算の新設
- 選定療養制度開始(10月)
 - GE医薬品使用促進

- 薬価改定(4月)

調剤売上高(百万円)

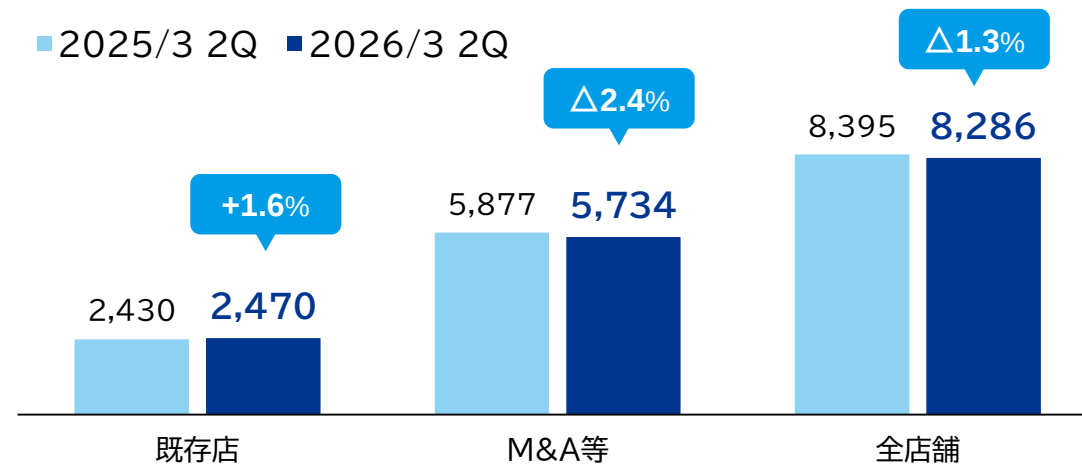
調剤売上高 = 処方箋応需枚数 × 処方箋単価

■ 2025/3 2Q ■ 2026/3 2Q



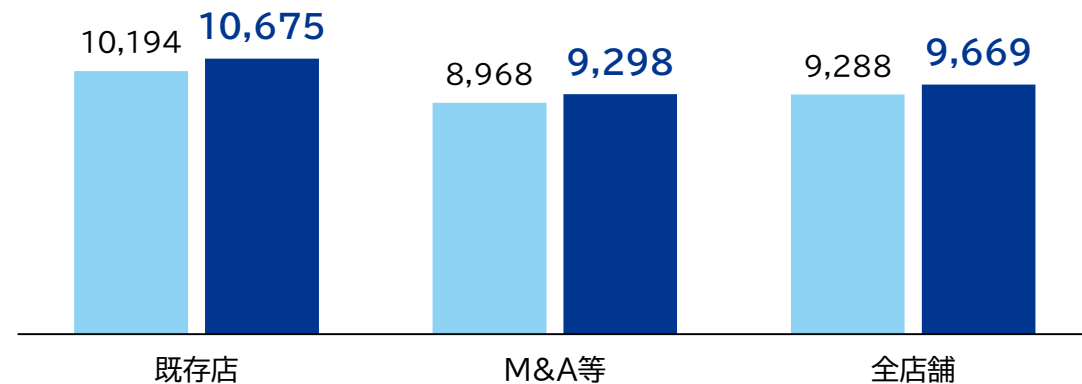
処方箋応需枚数(千枚)

■ 2025/3 2Q ■ 2026/3 2Q



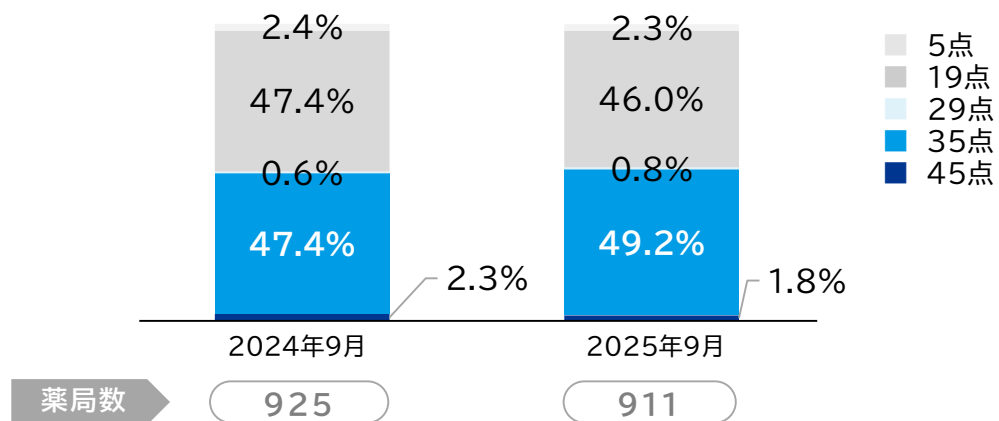
処方箋単価(円)

■ 2025/3 2Q ■ 2026/3 2Q

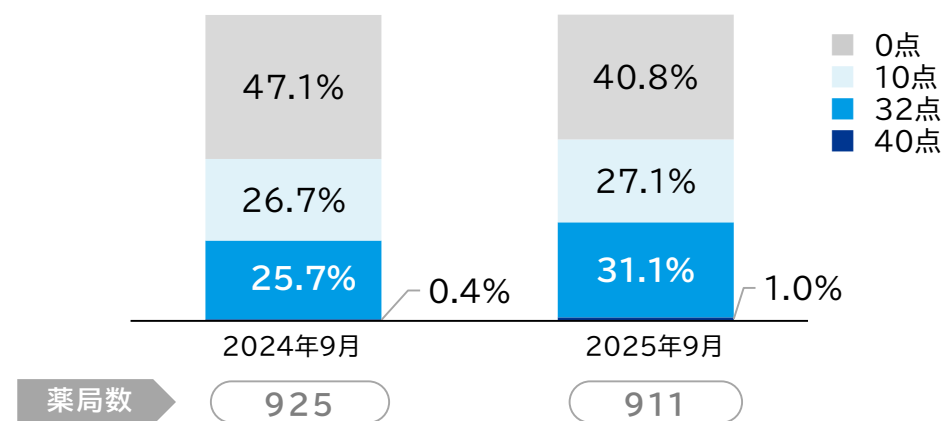


(連結ベース)

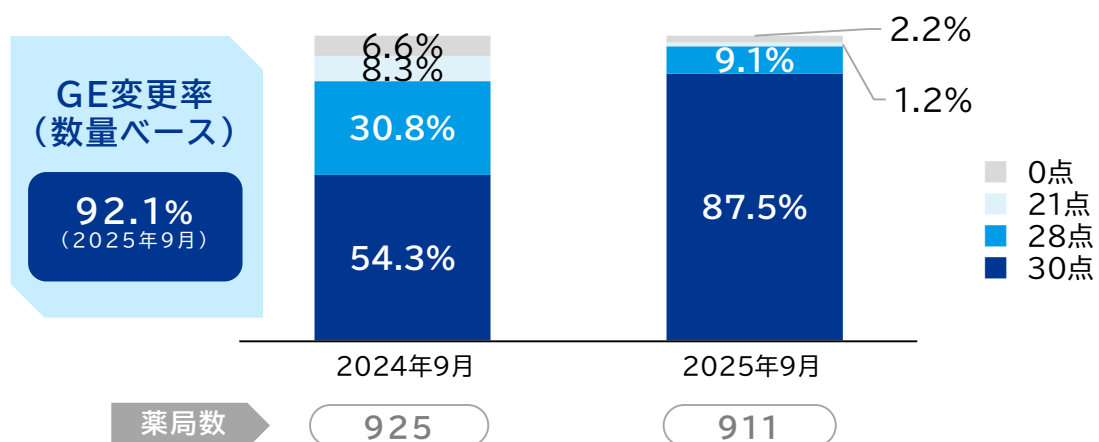
調剤基本料 店舗割合



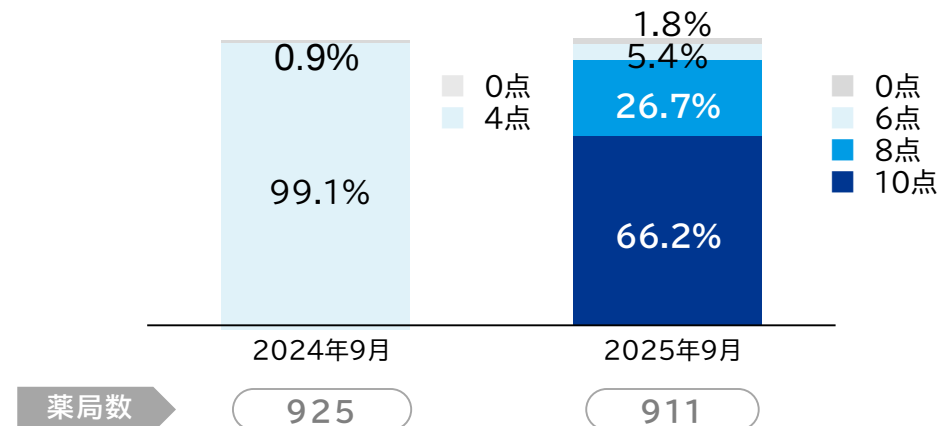
地域支援体制加算 店舗割合



GE医薬品調剤体制加算 店舗割合



医療DX推進体制整備加算 店舗割合





増収増益

CSO事業において、派遣MR活用ニーズの増加を背景として派遣数が増加

	2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績	増減率(%)
(単位:百万円)			
売上高	6,755	7,053	4.4%
費用	6,448	6,695	3.8%
セグメント利益	928	1,002	8.0%



増収増益

前期発売したAG製品3成分7品目が大きく寄与

(単位: 百万円)	2025年3月期 第2四半期 実績	2026年3月期 第2四半期 実績	増減率(%)
売上高	33,936	48,443	42.7%
費用	31,194	44,400	42.3%
セグメント利益	2,742	4,042	47.4%

主な増減要因

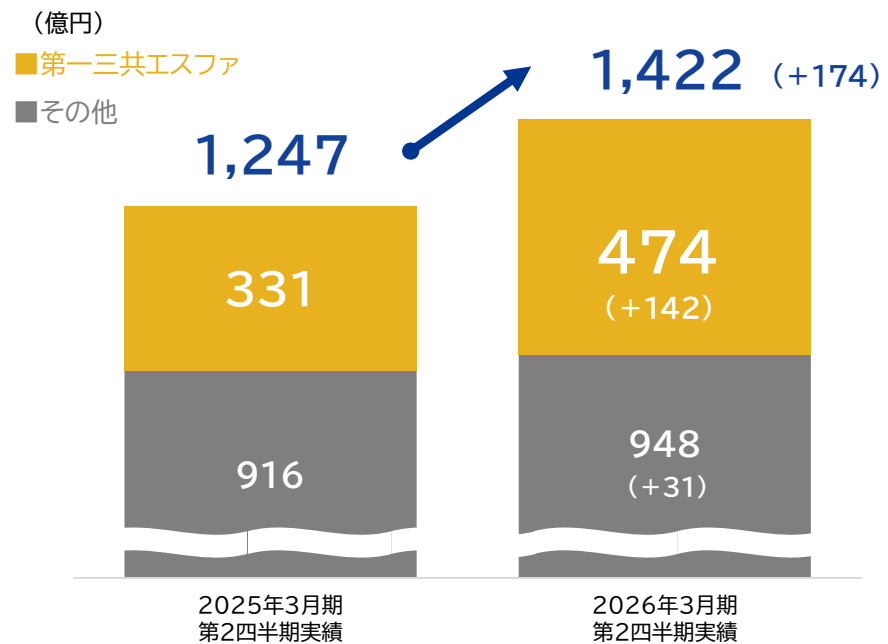


- 薬価改定(4月)
- 第一三共エスファ株式保有割合増加(4月、30%→51%)
- 新製品発売数(通期): 4成分
(GE: 1成分、2024年6月発売
AG: 3成分、2024年12月発売)

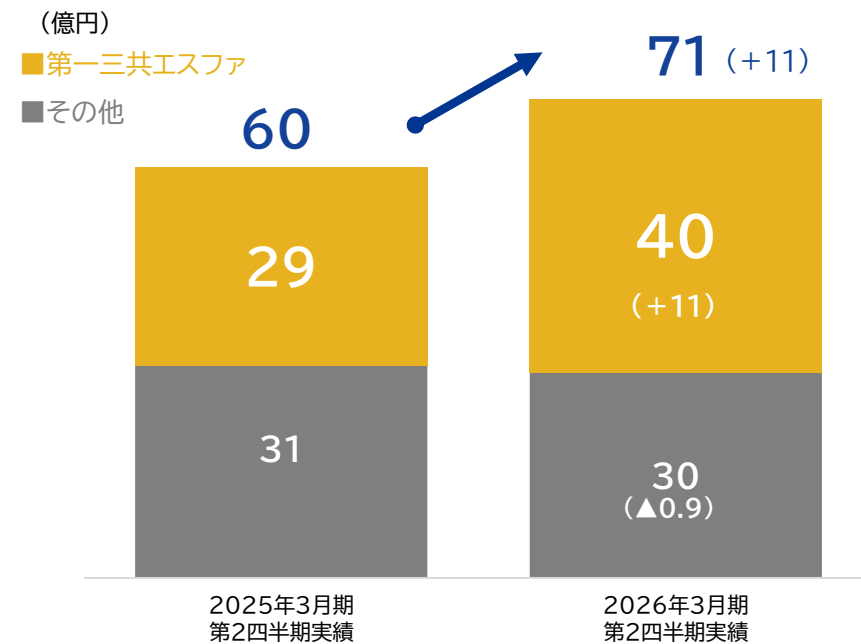
- 薬価改定(4月)
- 第一三共エスファ株式保有割合増加(4月: 51%→80%)

第一三共エスファの好業績がグループの成長に寄与

連結売上高推移

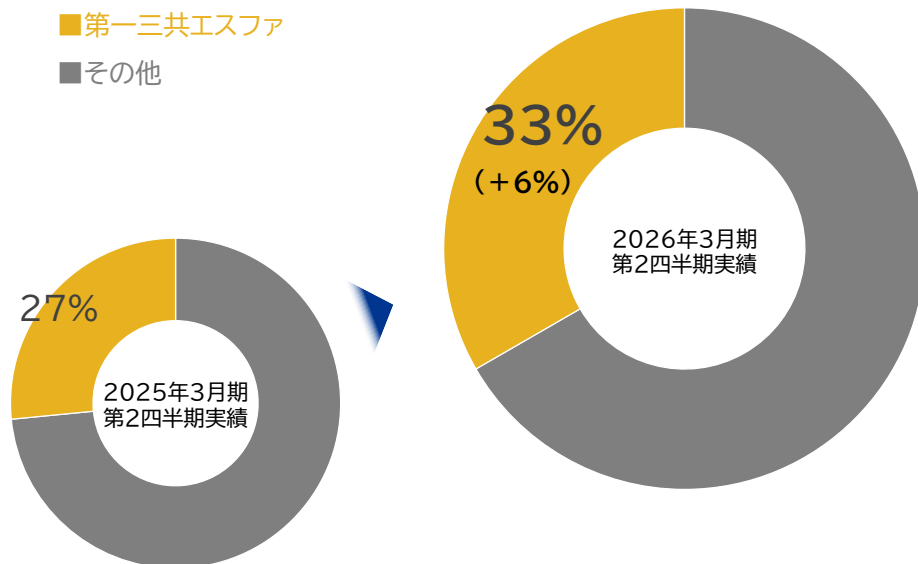


連結営業利益推移

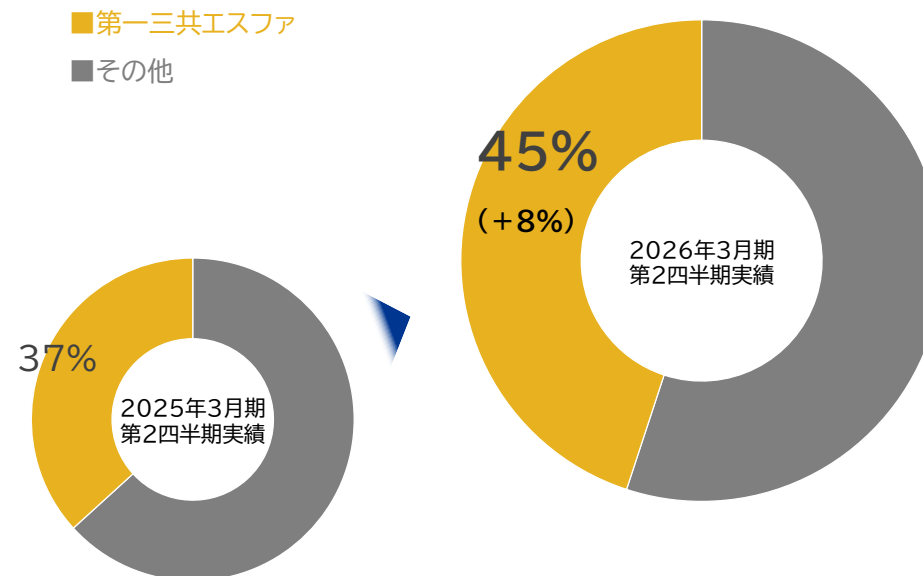


第一三共エスファが連結売上の33%、連結営業利益の45%を支える

連結売上高構成比



連結営業利益構成比



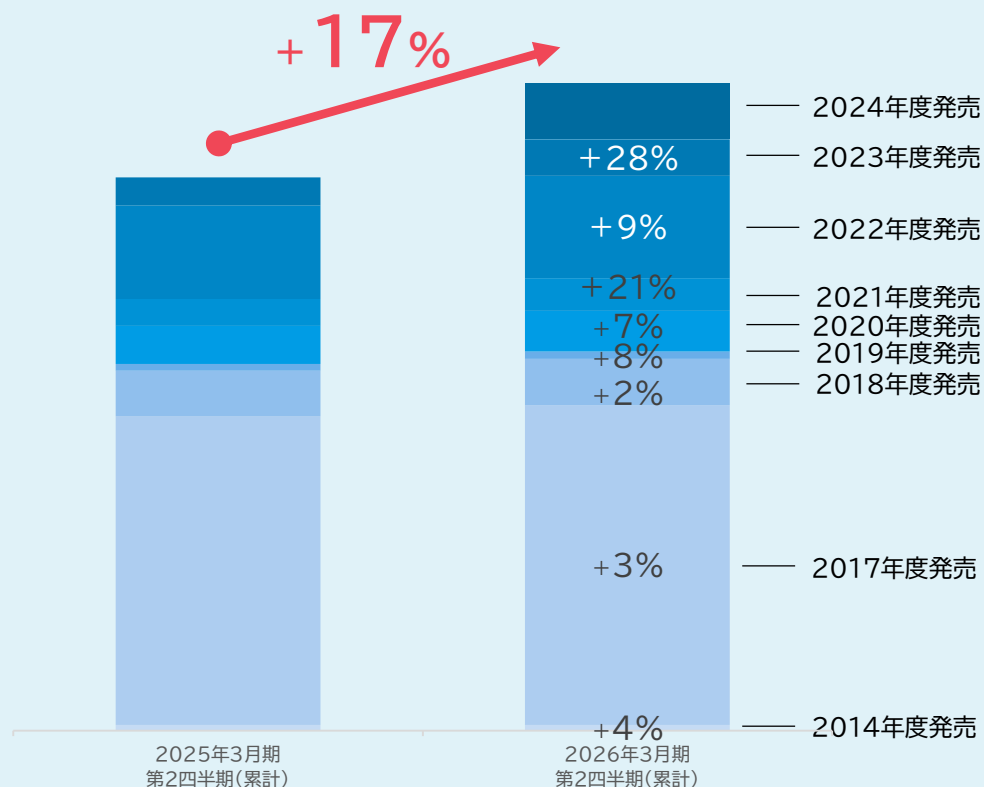
※セグメントの単純合算。調整額は含まず

AG製品の出荷数量※は伸長

(前年同期比+17%)

AG製品 出荷数量※推移

※医療機関等（病院、薬局）へ出荷した医薬品数量



発売年度	一般名	主な使用用途
2014年度	レボフロキサシン	抗菌剤
2017年度	テルミサルタン テルミサルタン/アムロジピン テルミサルタン/ヒドロクロロチアジド オルメサルタン ロスバスタチン	降圧剤 降圧剤 降圧剤 降圧剤 高コレステロール血症治療剤
2018年度	レボフロキサシン点滴 シロドシン ゲフィチニブ	抗菌剤 排尿障害改善薬 抗がん剤
2019年度	ビカルタミド アナストロゾール タモキシフェン	抗がん剤 抗がん剤 抗がん剤
2020年度	メマンチン塩酸塩 エゼチミブ	アルツハイマー型認知症治療剤 高コレステロール血症治療剤
2021年度	ボルテゾミブ カルベジロール ピルシカイニド塩酸塩	抗がん剤 慢性心不全治療剤 不整脈治療剤
2022年度	アゾセミド フェブキソスタット	利尿剤 高尿酸血症治療剤
2023年度	ビソプロロールフマル酸塩	降圧剤
2024年度	リバーロキサバン ロキソプロフェンNa テープ ヒドロキシクロロキン 硫酸塩	選択的直接作用型 第Xa因子阻害剤（経口抗凝固薬） 経皮吸収型鎮痛 抗炎症剤 免疫調整剤

2024年12月新製品(AG)が通年で寄与

■上段 医療機関等へ出荷した薬価ベース売上高 (百万円) ■下段 医療機関採用軒数	2025年3月期 (12-3月) ①	2026年3月期 第2四半期 ②	2026年3月期 年度見通し ③	前期比増加額 (③-①)
リバーロキサバン	6,024 (16,767軒)	9,640 (36,494軒)	20,700	+14,676
ロキソプロフェンNa テープ	1,279 (10,340軒)	2,562 (14,750軒)	5,200	+3,921
ヒドロキシクロロキン 硫酸塩	247 (1,981軒)	481 (5,971軒)	1,200	+953

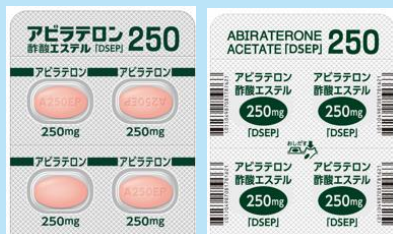
- 2024年12月新製品(AG)が着実に医療機関にて採用され、通年で業績に貢献

AG1成分1品目を2025年12月発売予定

先発品名

製品名

薬効

ザイティガ®錠
250mgアビラテロン酢酸
エステル錠250mg
「DSEP」前立腺癌治療剤
(CYP17阻害剤)

当事業年度内のさらなる新製品発売に向けて、計画的に推進中

シナジーを最大限に発展させ
パイプライン拡充やバリューチェーンの最適化を実現

クオールグループの大きな成長ドライバーに



藤永製薬株式会社

×



第一三共エスファ株式会社



切れ目のない医療をグループ一気通貫で提供

研究
開発



製造



販売



病院
薬局



患者
さま



医療に集中特化した「総合力」

薬局



- 安定売上
- 規模拡大
- 質の向上



BPO



- 収益性重視
- 規模拡大
- M&A

製薬



- 売上成長/収益性重視
- AGの拡大
- 販売機能拡大



企業価値の最大化

安定的な売上は薬局
利益は製薬とBPO

スタッフの 専門性と教育力 を基盤に、 多様化する医療ニーズへ柔軟に対応

外部環境

専門性発揮がより重要に

- 社会保障費の見直しが進む中、国民の健康と生活の質向上となる医療ニーズに応じていくことが必要となる。
- 当社スタッフが患者さまに主体的に判断、説明する機会が拡大
- 個々の専門性を発揮し的確に対応することが一層重要になる。



教育体制の強化

「薬剤師に限らず全スタッフが学び続ける文化」を育むことを目的に、教育理念『クオールグループ生涯教育宣言』を策定、学習環境の整備を推進



中期経営計画骨子

過去5年間の実績(2021年～2025年3月期)

実績

連結売上高

2021年3月期
1,618億円

連結営業利益

73億円

連結当期純利益

33億円

2025年3月期

2,639億円

(+1,021億円 +63.1%)

134億円

(+61億円 +82.8%)

51億円

(+17億円 +53.4%)

トピックス



薬局

- 900店舗超過
- 薬価改定や技術料改定の中でも売上はCAGR+2%※



BPO

- 5年間で売上規模+26%※
各社で二桁成長を実現
- アポプラスキャリアが独立
売上規模は1.5倍に成長



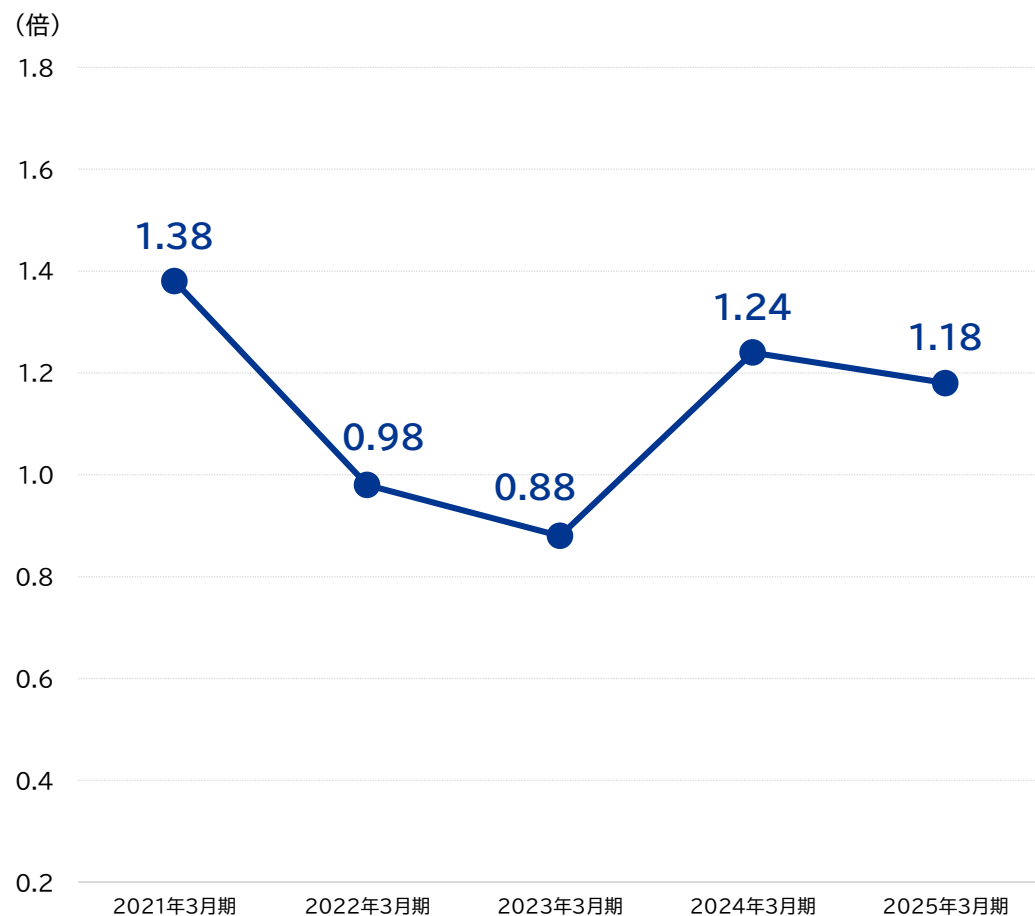
製薬

- 製薬事業参入(藤永製薬M&A)
- 第一三共エスファM&Aによる製薬事業の拡大

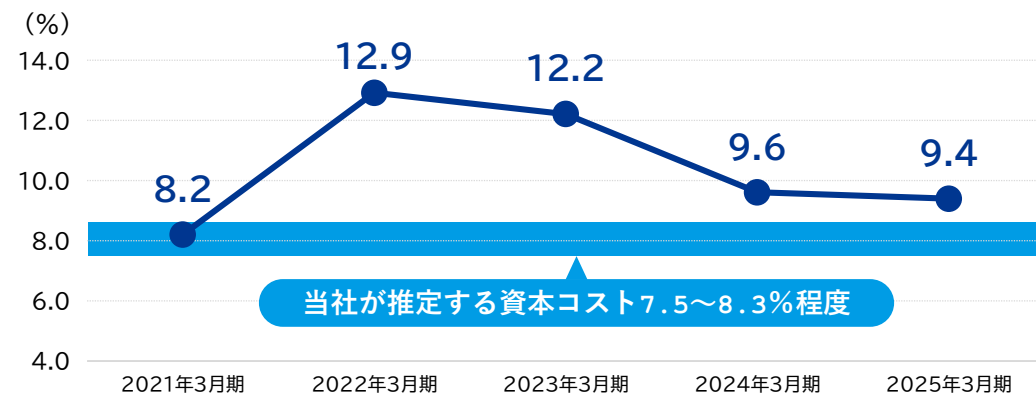
※各社の単純合算

PBRは1倍超、ROEは資本コストを上回る水準で推移

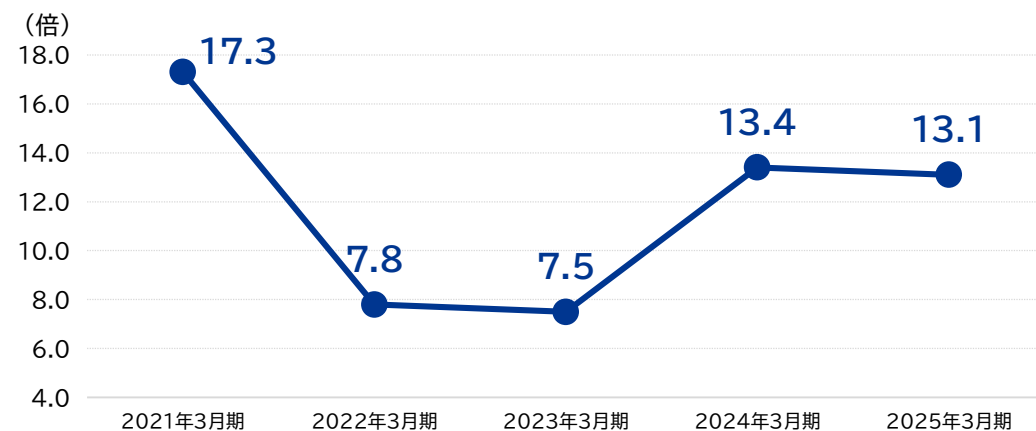
PBR



ROE



PER



取り巻く環境は、より不確実に変化

地政学的リスク

環境・社会課題への迅速な対応

デジタル技術の加速度的進歩

気候・疫病リスク

ドラッグストアによる再編・攻勢

薬局市場の大きな再編

診療報酬の下方改定

医薬品供給不安

⋮

この先も勝ち残っていくために

クオールらしさを磨き上げ
発揮し続ける

不確実に変化する環境の中でも
更に成長し続ける企業に

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**経済価値追求**を両立し
社会と共に持続的に成長する企業をめざす



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。

クオールグループの医療への思い



一次成長
(創業～薬局の成長)

二次成長
(薬局成長加速+医療領域の拡大)

第三次成長

クオールは医療に始まり、患者さまや多くの皆様に支えられ
医療領域のなかで今日まで発展いたしました

クオールらしさは「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」のためにクオールは進み続けます

中期経営計画
2030

連結売上高
2,639億円
連結営業利益
134億円

売上高
767億円
営業利益
28億円

1号店
開局

薬局
100店舗

薬局
200店舗

薬局
500店舗

薬局
900店舗

1993

2002

2007

2008

2009

2012

2013

2018

2019

2020

2023

2024

2030



第一三共エスファ株式会社

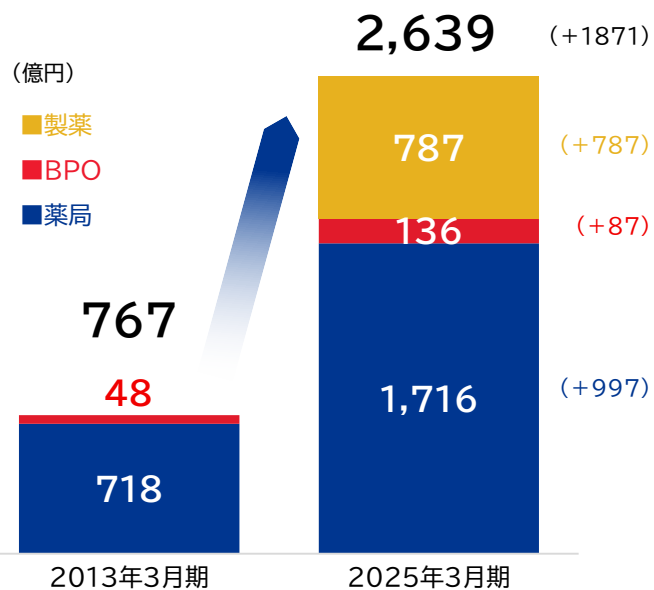


積極的な投資により高成長と高収益を実現
生み出すキャッシュを再投資する循環で持続的成長を目指す

成長性

新規事業参入など積極的な投資で
大きく成長

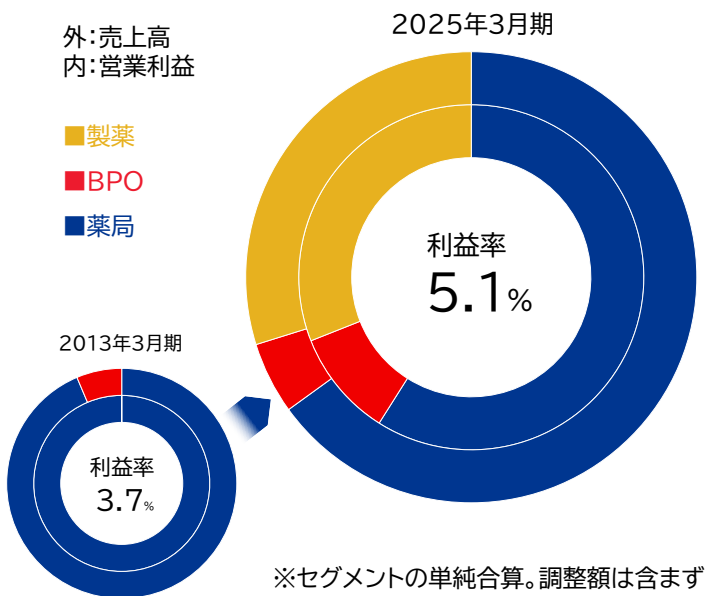
売上高推移



収益性

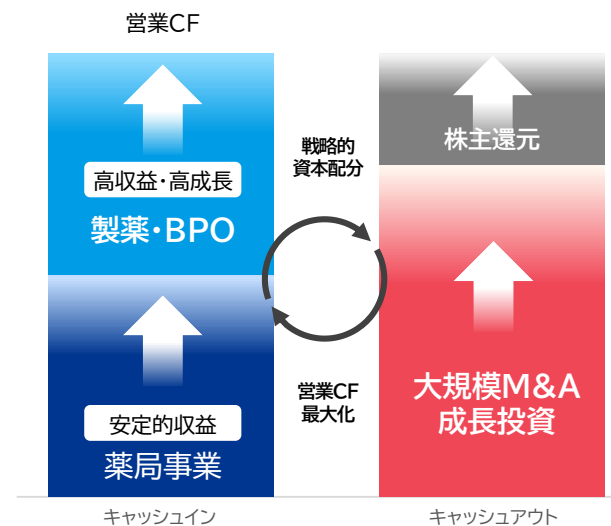
製薬・BPOの拡大で高収益ポートフォリオへ

セグメント別構成比



収益循環

キャッシュイン増(成長×高収益化)を
さらに成長投資へ



クオールが磨き上げ、発揮し続ける真の価値

「すべての人に、医療の安心を届ける存在へ」

「すべての人」	QOLへの向き合い、地域社会への貢献
「医療の安心」	自らが医療の担い手であるという誇り
「届ける存在」	薬局の枠を超えた医療・健康支援の提供者としての姿勢

クオールビジョンをありたい姿とリンクさせ「追求する価値」をビジョンとしてより具体化

クオールビジョン

中期経営計画2030ビジョン

新しい医療への
挑戦



「医療の未来を、いち早く患者さまのもとへ。」

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。

選ばれつづける
薬局への
挑戦



「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。」

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。

限りなき成長への
挑戦



「人と企業がともに輝く未来へ。」

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。

中期経営計画2030 数値目標

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%)

既存事業の発展

と

大規模投資

の両輪で成長を実現

既存事業の成長シナリオ

薬局	・新店・小型M&A等で店舗数拡大(1000店舗超) ・売上高のCAGR+2% ・処方箋遠隔入力支援や遠隔服薬指導支援などを活用し生産性を向上
BPO	・規模拡大を継続24年度に対して1.5倍の規模まで増加 ・CSO事業にてCMRを1000名まで拡大
製薬	・第一三共エスファがAG含め新製品を継続的に発売 ・藤永製薬でも開発中の新製品を定期的に発売
シナジー	・セグメント横断PJでシナジーを創出。新規事業や生産性の向上を実現

既存事業の成長

売上高 +420億円
営業利益 +66億円

売上高 2,800億円
営業利益 155億円

2026年3月期計画

大規模投資

(大型M&A・製品導入など)

売上高 +1,780億円
営業利益 +130億円

売上高
5,000億円

営業利益
350億円

2031年3月期目標

深化



これまでの各事業の
成長戦略を
より深掘し追求していく

進化



× 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

薬局事業

深化



【専門性】
より質の高い医療

- 健康を支援する機能の拡充
(健康相談、セルフメディケーション、未病予防)
- 認定薬局の推進
- 在宅事業の拡充

【利便性】
より多くの患者さま

- クオール薬局グループのファンづくり
(QOLお薬便/オンライン薬局・どこでも薬局/再来施策強化/周辺地域の連携強化/BtoB連携/出店強化)
- パートナー企業との連携強化

【収益性】
持続的に提供

- 店舗の生産性向上
 - ・ DX(電子薬歴クラウド利用の最大化・機械化・自動化の投資)
 - ・ 業務フローの改革(処方箋遠隔入力支援、遠隔服薬指導支援活用等)

薬局
事業

進化



薬局の
機能集約・分担

- 対人業務に専念できる環境整備
 - ・ 対物業務の集約/生産性向上
(調剤フローの見直し・在宅業務・各種事務作業など)
 - ・ 対人業務などの中核業務への集中/最大化

集約機能のサービス化
(新規事業・収益)



BPO

- プラットフォーマーとして地域医療に貢献
 - ・ 集約した自社機能を地域薬局向けにサービス化
→ 繋がりのあるアポプラスキャリアと共に拡販
 - ・ 必要に応じM&Aによって機能・サービスの強化

BPO事業

深化



CSO事業
CRO事業

- CSO：競争力の強化
 - ・ 成長領域への営業拡大
 - ・ 人材紹介会社との業務提携

- CRO：差別化戦略
 - ・ 先進的技術獲得(M&A/協業)
 - ・ 食品分野の新規開拓

出版関連事業

- 高利益体質への転換
 - ・ 収益基盤事業の再興
 - ・ 成長事業の更なる拡大(コンベンション/コンプライアンス事業)
 - ・ グループ内連携の推進(イベント企画運営/資材制作/営業連携)

紹介派遣事業

- 持続可能な成長力醸成
 - ・ 薬剤師スポット展開のシーズ掘り起こし
 - ・ 顕在層 & 潜在層の集客拡大

BPO 事業

進化



顧客に対する 一体的な営業活動



BPO

- 顧客に対する営業活動の連携・共有（営業効率化）
 - ・ グループ横串での重点顧客選定
- 顧客ごとの営業方針策定（営業高度化）

地域医療支援の 強化・拡大



薬局

- 集約した情報を活用し医療機関支援を展開
 - ・ 薬局事業の「サービス化した集約機能」を共同営業
 - ・ 既存顧客のサービス拡充と共に関係を強化
 - ・ 新規顧客も開拓し、既存サービスへつなげていく

地域医療との関係を 活かした事業展開



薬局

製薬

- 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
 - ・ 製薬企業向けに医療機関のニーズ情報を提供
 - ・ 製薬向けサービス展開（マーケティング支援・広告展開など）

製薬事業

深化



既存領域

- 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

新規領域

- 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)

製薬
事業

進化



バリューチェーンの 最適化・強化



BPO

製薬

- 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
 - ・ 研究開発：共同開発体制の構想・実現
 - ・ 生産：製造効率の最適化、グループ内での内製化
 - ・ 流通・販売：ステークホルダー（①医療関係者、②卸）との更なる関係性強化

患者さま視点の 開発や情報提供



薬局

BPO

- 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
 - ・ 医薬品開発
ニーズに沿った適応追加、剤形変更、包装や打錠の工夫など
 - ・ 情報提供活動の強化
患者さまや医療従事者のニーズに沿ってアレンジ

3本の矢を磨き上げ
すべての人に、医療の安心を届ける存在へ



×



×



【IRお問い合わせ】

クオールホールディングス株式会社 広報部

TEL:03-6430-9060

FAX:03-5405-9012

E-mail:ir@qol-net.co.jp

お問い合わせページ:<https://www.qolhd.co.jp/inquiry/>

【免責事項】

本資料および参考資料の内容につきましては、株主・投資家の皆さまへの情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料に将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりうることもあり、確約や保証を与えるものではありませんのでご了承ください。また、業界等に関する記述につきましても、信頼できるとされる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。投資に関する決定は、株主・投資家の皆さまのご判断において行われますようお願いいたします。



あなたの、いちばん近くにある安心