

2018/3期 決算説明会

クオール

あなたの、いちばん近くにある安心

The First Section of the Tokyo Stock Exchange 3034



クオール株式会社



■2018/3期 決算概要

■セグメント別業績

■今後の事業展開

■2018/3期 決算概要

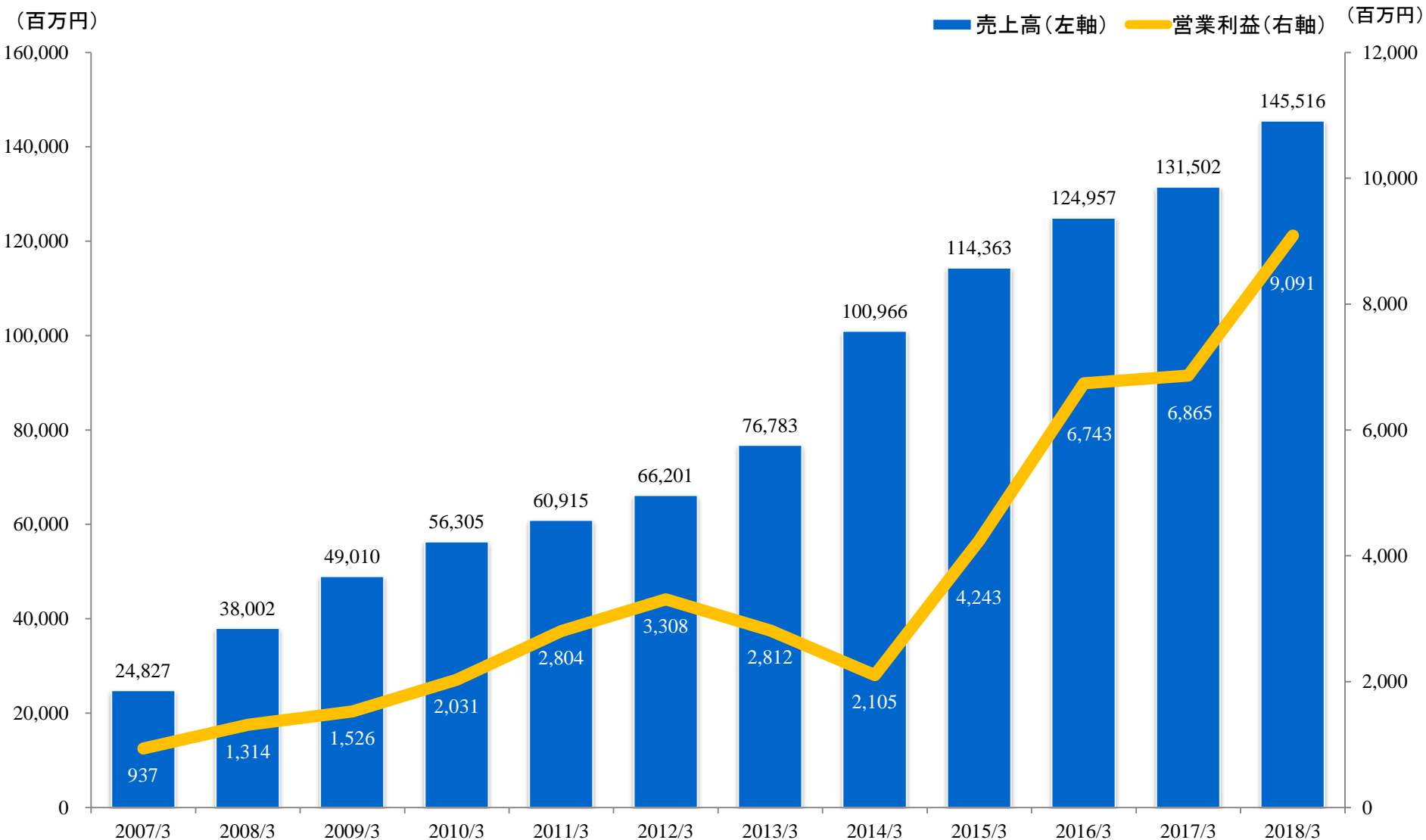
■セグメント別業績

■今後の事業展開

(単位:百万円)	2017/3期	2018/3期	増減	増減率 (%)	2018/3期 計画	達成率(%)
売上高	131,502	145,516	14,014	10.7%	146,000	99.7%
営業利益	6,865	9,091	2,226	32.4%	9,000	101.0%
経常利益	7,065	9,333	2,267	32.1%	9,200	101.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,353	4,986	632	14.5%	4,900	101.8%
1株当たり 当期純利益(円)	128.35	141.19	12.84	10.0%	-	-

- 増収・増益要因 : 2Q予想, 通期予想とも利益上方修正
- ✓ 既存店の伸長(枚数増加、技術料改善効果) +2,349百万円
- ✓ 当期の新規出店+M&Aによる売上寄与 +2,185百万円
- ✓ 前期大型M&A(共栄堂)などのフル寄与 /M&A売上(当期除) +9,527百万円
- ✓ 新在庫システムグループ全店稼働/在庫・発注コントロール等 コスト効率化

上場来11期連続増収、4期連続増益

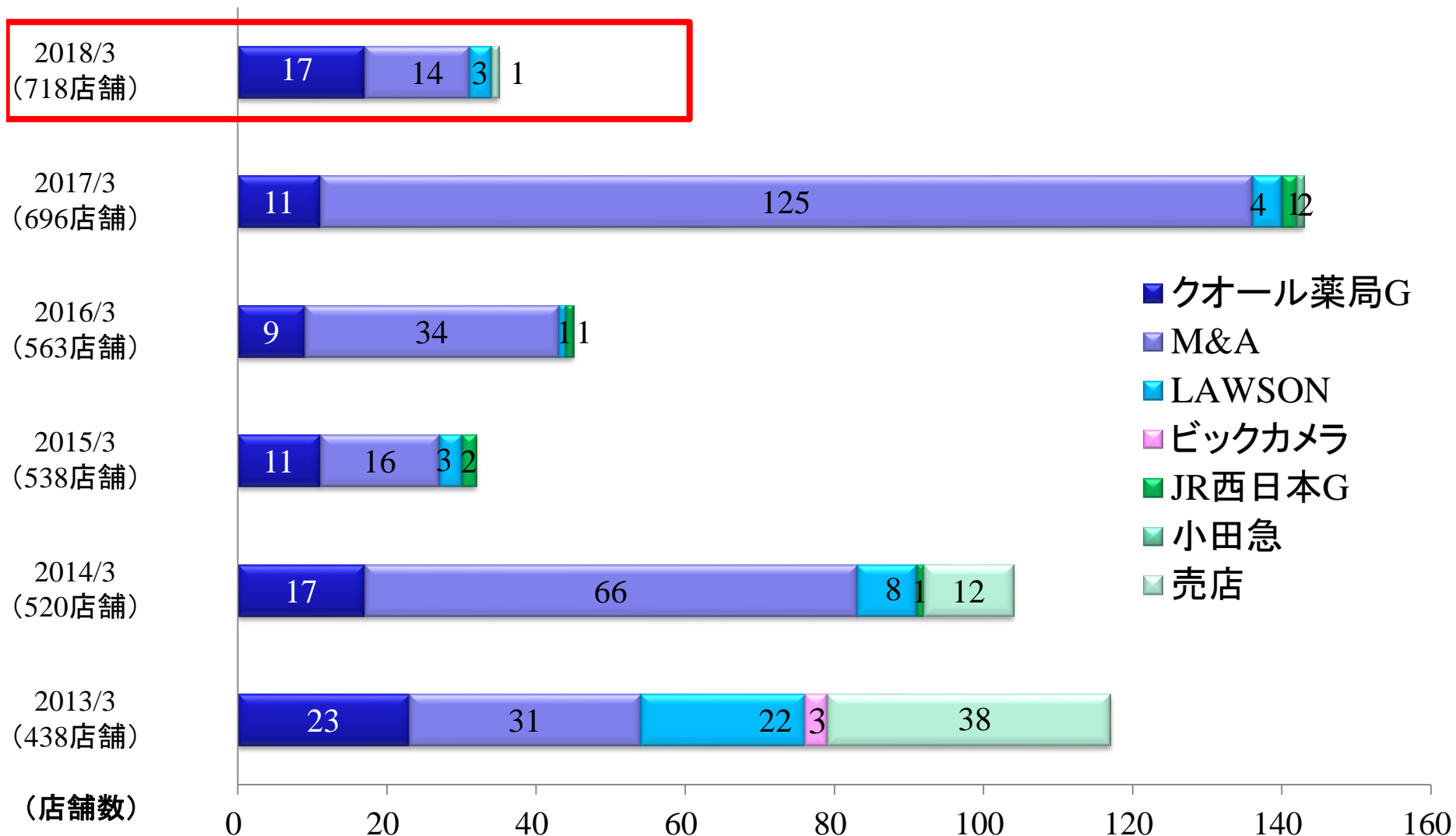


(単位:百万円)	2017/3期	2018/3期	増減	増減率(%)
売上高	131,502	145,516	14,014	10.7%
売上原価	114,625	125,867	11,241	9.8%
売上総利益	16,876	19,648	2,772	16.4%
販管費	10,010	10,557	546	5.5%
営業利益	6,865	9,091	2,226	32.4%
利益率(%)	5.2%	6.2%	1.0%	-
経常利益	7,065	9,333	2,267	32.1%
利益率(%)	5.4%	6.4%	1.0%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,353	4,986	632	14.5%
利益率(%)	3.3%	3.4%	0.1%	-

(百万円)

- 増収:
- ✓ 調剤事業で二ケタ増収
(前期比 +12.0%)
- ✓ 既存店の業績寄与
(枚数増+技術料改善)
- ✓ 前期大型M&Aのフル寄与
(共栄堂 他)
- 増益:
- ✓ 新在庫システム全店稼働、
在庫・発注コントロール
- ✓ 継続的な経費コントロール

■ 出店推移



連結貸借対照表



(単位:百万円)	2017.3.31	2018.3.31	増減
流動資産	36,578	43,313	6,735
現金及び預金	14,174	19,820	5,646
固定資産	44,668	43,971	△ 697
有形固定資産	10,373	10,544	170
無形固定資産	29,483	27,938	△ 1,544
資産合計	81,290	87,315	6,024
流動負債	31,183	33,991	2,807
固定負債	28,473	17,387	△ 11,086
負債合計	59,657	51,379	△ 8,278
有利子負債	34,887	24,018	△ 10,868
資本金	2,828	5,786	2,958
純資産	21,632	35,935	14,303
自己資本	21,317	35,935	14,618
負債純資産合計	81,290	87,315	6,024

■ 資産 増減要因: (百万円)

- ✓ 現預金 +5,646
- ✓ (無形固定資産) のれん増減 △1,440

■ 負債 増減要因:

- ✓ 有利子負債 △10,868
当期にCB全額転換済(100億円)

■ 純資産 増減要因:

CB転換、純利益増加による

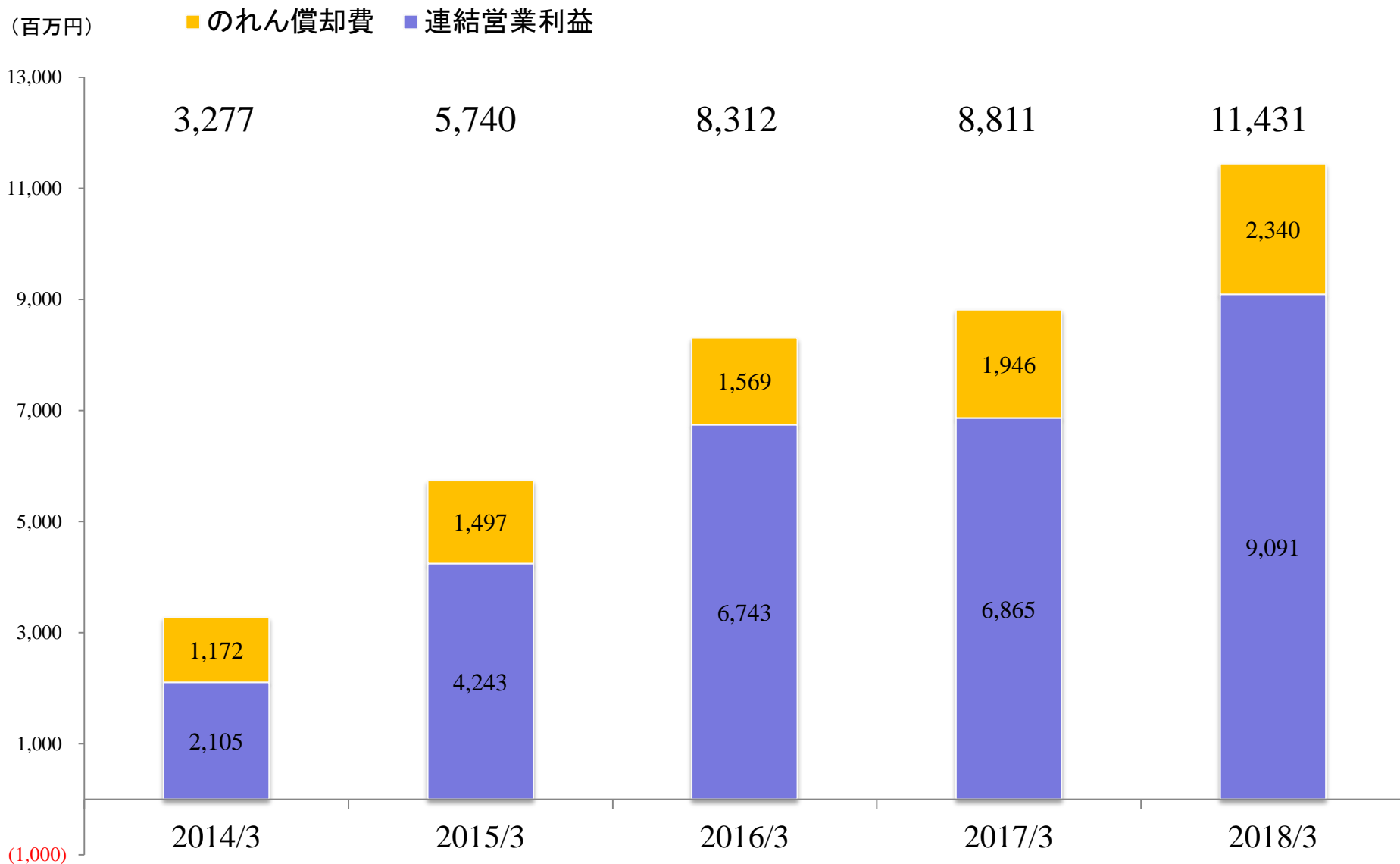
- ✓ 資本金 +2,958
- ✓ 資本剰余金 +4,123
- ✓ 利益剰余金 +4,108
- ✓ 自己株式減少 +3,355

キャッシュ・フロー計算書



(単位:百万円)	2017/3期	2018/3期	(百万円)
営業活動による キャッシュ・フロー	5,813	11,116	営業CF増加 増減額 +5,303
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 15,392	△ 3,775	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 税金等調整前当期純利益 8,411 (前年比+1,231) ✓ 仕入債務の増加
フリーC/F	△ 9,579	7,341	
財務活動による キャッシュ・フロー	7,435	△ 1,685	投資活動CF支出 増減額 △11,617
うち配当金の支払額	△ 896	△ 878	<ul style="list-style-type: none"> ✓ M&A投資タイミングのずれ
現金・現金同等物の 増減額	△ 2,143	5,656	財務活動CF減少 増減額 △9,120
現金・現金同等物の 期首残高	16,287	14,144	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 借入、社債償還 ✓ 新規借入減少 ✓ 新株発行(CB転換)による収入 +416
現金・現金同等物の 期末残高	14,144	19,800	

連結営業利益+のれん償却費の推移(収益力)



■2018/3期 決算概要

■セグメント別業績

■今後の事業展開

(百万円)	2017/3期	2018/3期	増減	増減率(%)
調剤事業売上高	120,596	135,084	14,488	12.0%
営業利益*	6,161	8,652	2,490	40.4%
利益率(%)	5.1%	6.4%	1.3%	-
BPO事業売上高	10,905	10,431	△ 474	△4.3%
営業利益*	1,498	1,341	△ 157	△10.5%
利益率(%)	13.7%	12.9%	-0.9%	-

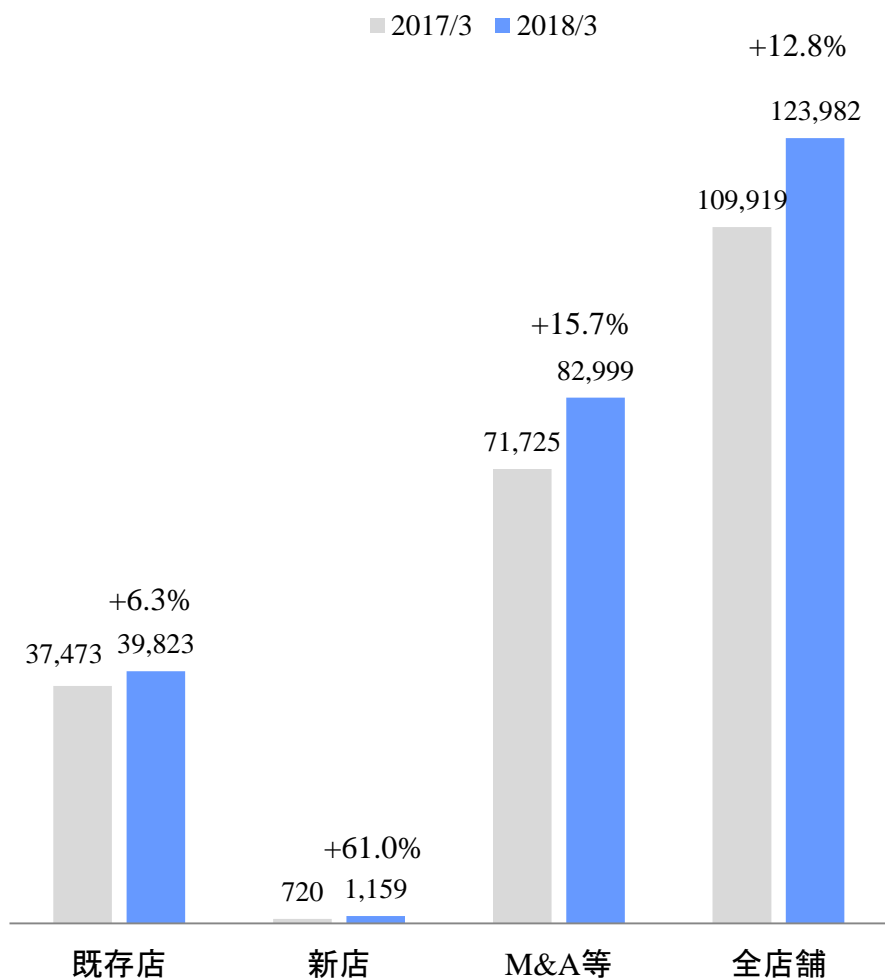
*セグメント間取引消去前利益

■ 増減要因

- ✓ 調剤事業は2016年診療報酬改定への対応とともに好調推移
- ✓ BPO事業の中核CSOは、マーケットが横ばいとなる中、契約社数維持で安定稼働
- ✓ 派遣・紹介ビジネスが急成長・規模拡大中。BPO第2の柱としてセグメント業績下支え

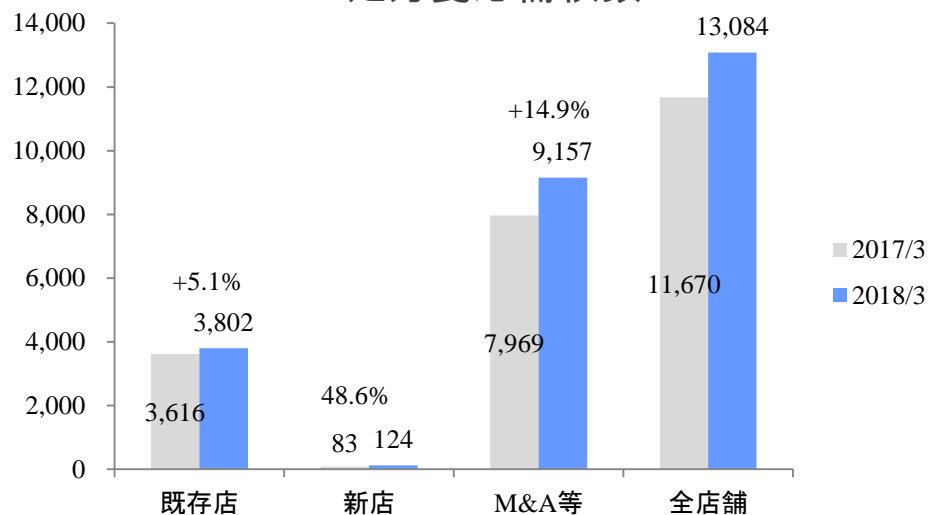
調剤売上高（百万円）

（調剤売上高=処方箋応需枚数×処方箋単価）

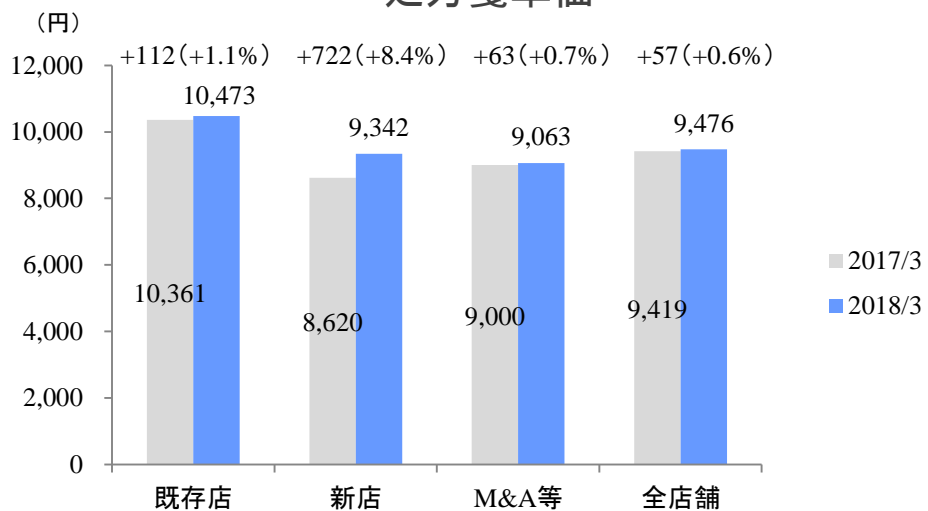


（千枚）

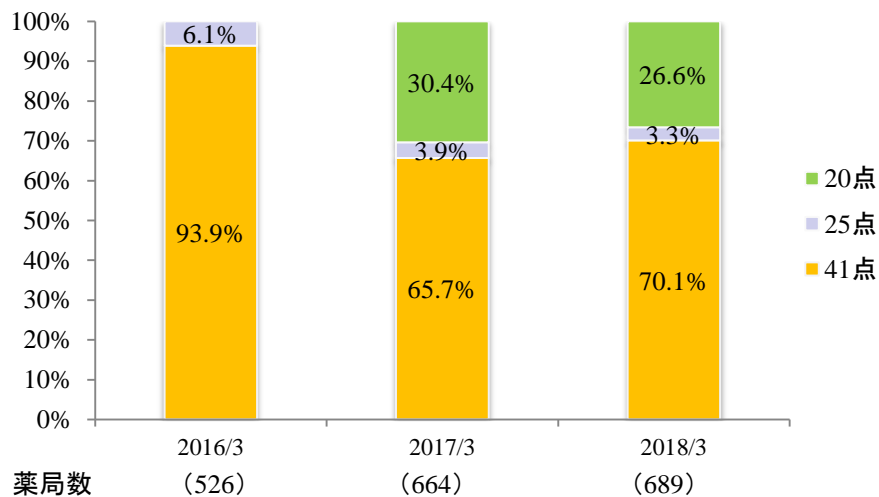
処方箋応需枚数



処方箋単価

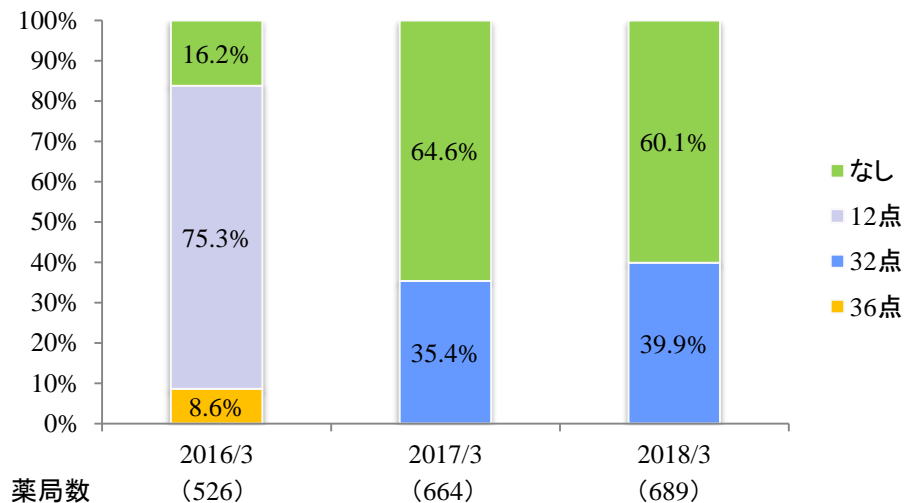


調剤基本料 店舗割合

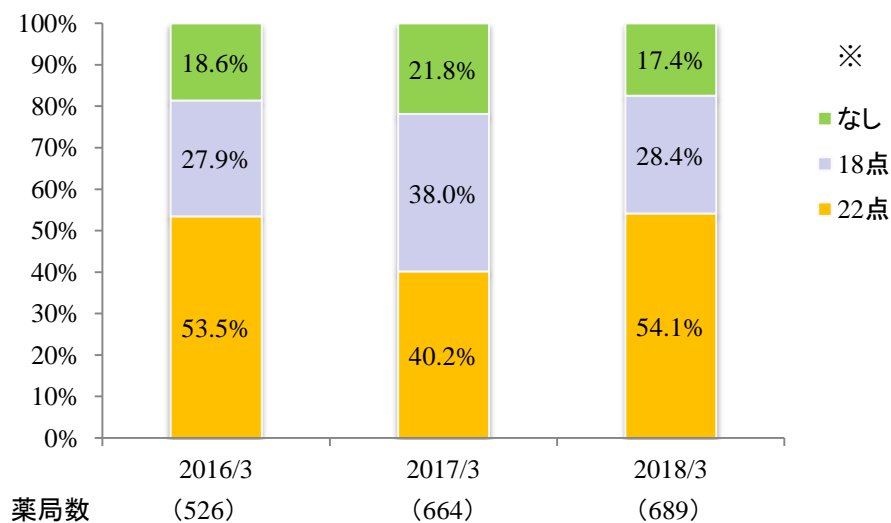


基準調剤加算 店舗割合

(連結ベース)



GE医薬品調剤体制加算 店舗割合



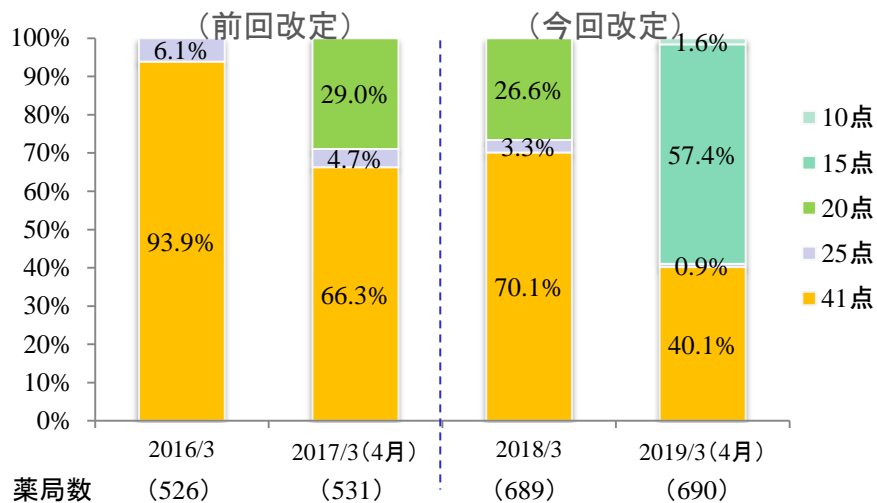
※

2016/3期	18点	数量ベース55%以上
	22点	数量ベース65%以上
2017/3期 (改定年度)	18点	数量ベース65%以上
	22点	数量ベース75%以上

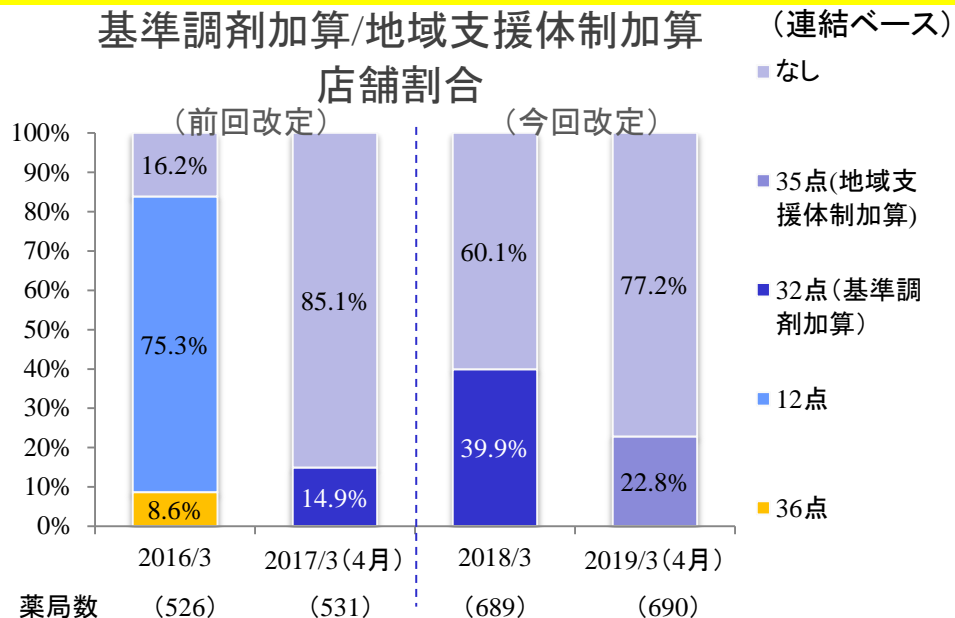
【調剤事業】 診療報酬改定の影響(2016年, 2018年比較)



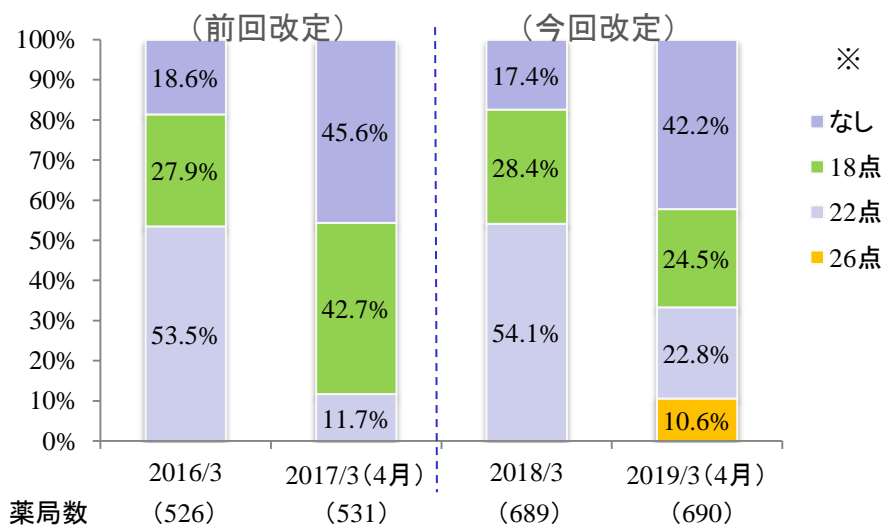
調剤基本料 店舗割合



基準調剤加算/地域支援体制加算 店舗割合



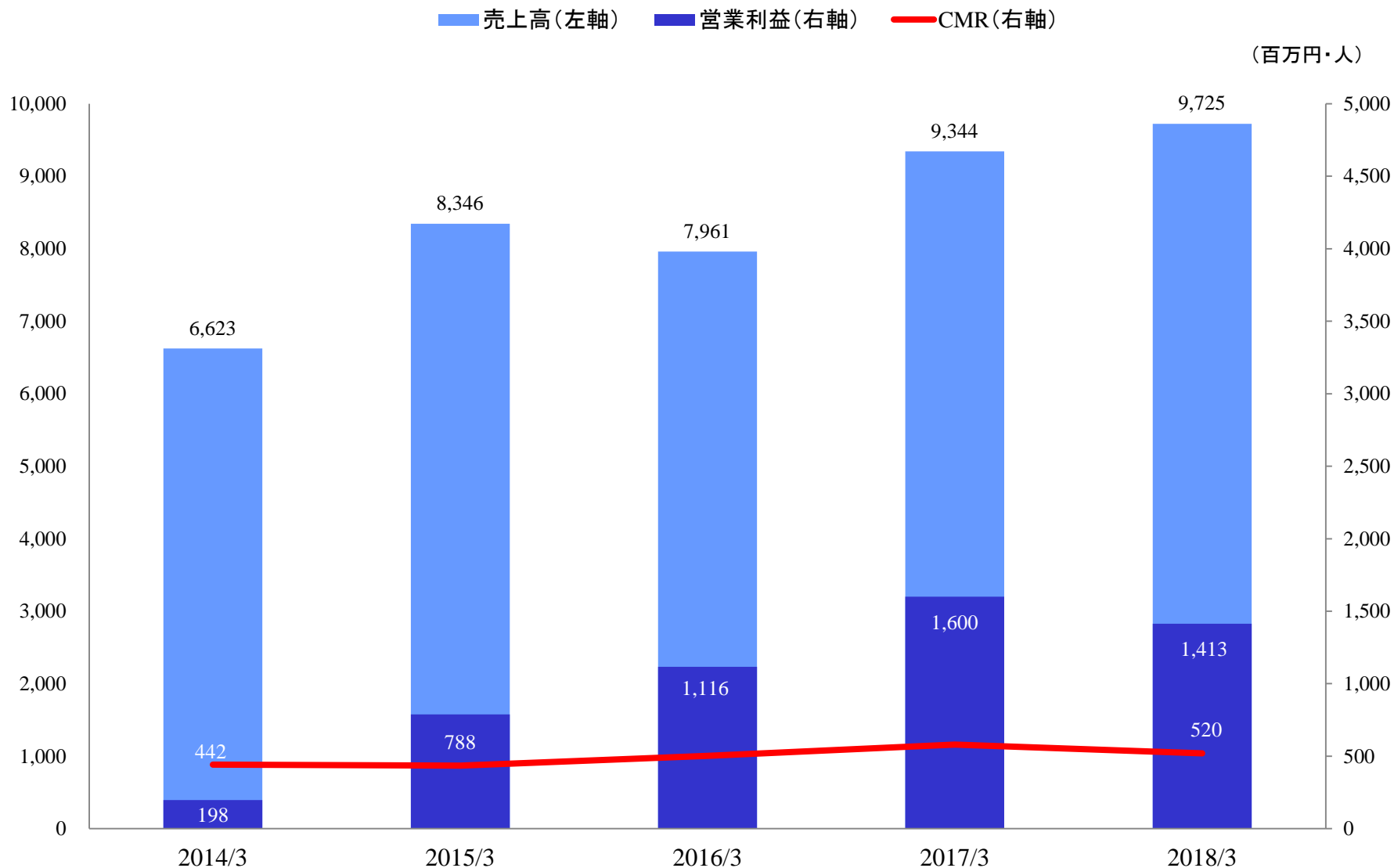
GE医薬品調剤体制加算 店舗割合



※

2018/3期	18点	数量ベース65%以上
	22点	数量ベース75%以上
2019/3期 (改定年度)	18点	数量ベース75%以上
	22点	数量ベース80%以上
	26点	数量ベース85%以上

【BPO事業】 アポプラスステーション(CSO・派遣・CRO)



■2018/3期 決算概要

■セグメント別業績

■今後の事業展開

患者さまに
求められる
薬局づくり

かかりつけ薬局
高度薬学管理機能
健康サポート薬局

患者のための薬局ビジョンの実現

規模の拡大

新規出店
M & A
異業種連携

コアビジネス

調剤事業

患者さまに求められる薬局づくり
更なるシェア拡大

人財育成

充実の教育システム
コンプライアンス強化

シナジー

BPO事業

安定的な収益確保

CSO事業: 業界最多の契約社数
派遣紹介事業: 多職種の取扱い

グループ経営資源の
効率的活用

目指すべく薬局像

患者さまに
求められる
薬局

患者のための薬局ビジョン(厚生労働省)

かかりつけ薬剤師・薬局



高度薬学管理機能



健康サポート薬局

健康サポート薬局（18/3時点）

- ✓健康サポート薬局適合店舗数： 43店舗（クオールグループ）
- ✓健康サポート薬局研修修了薬剤師： 753名（クオールグループ）
- ✓全国の健康サポート薬局のうちクオールグループは約5%を占める
（全国適合店舗数： 817店舗 内訳：チェーン515店舗、その他302店舗）

クオールの特徴
専門性と利便性
の融合



より便利に快適に薬局をご利用いただくために

- ✓クオール薬局全店に**フリーWi-Fi**を導入※
- ✓クオール薬局全店に**マルチ決済端末**を導入※
- ✓ICTを用いた継続的管理**クオールカード・処方せん送信アプリ**



- ✓クオール薬局店舗に順次**デジタルサイネージ**の導入

※一部店舗は除く



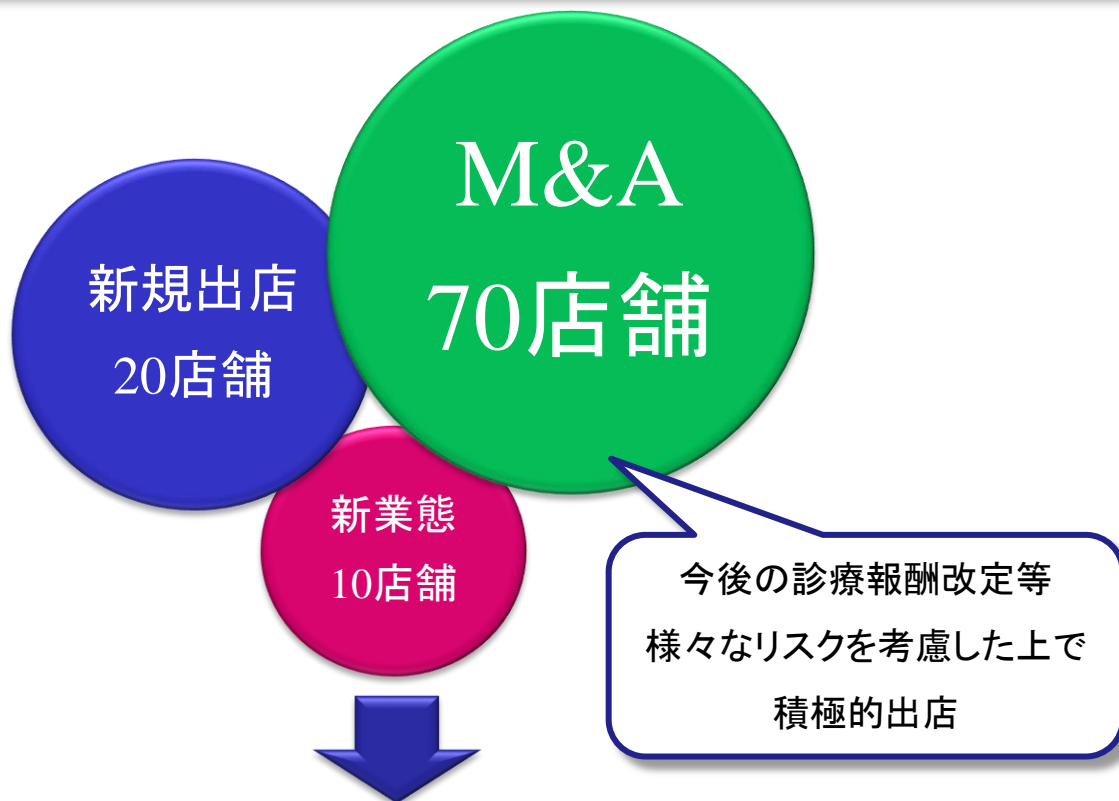
セルフメディケーションを推進していくため、
来店者数増加させるコンテンツの充実

持続的成長に向けた規模の拡大

新規出店



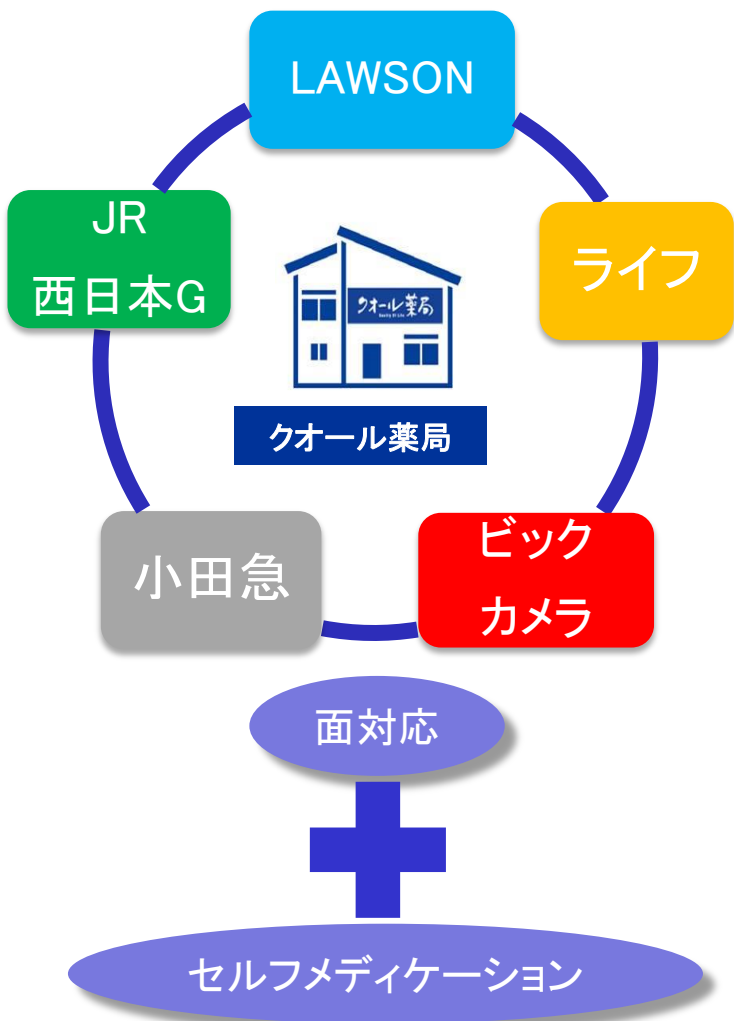
新業態



更なるシェア拡大

2019/3期計画 100店舗出店

継続的な異業種連携による店舗拡大



- ✓高い集客力 **新患率**
- ✓高い成長力 **処方箋応需枚数**
- ✓高い訴求力 **医療機関数**

成長性の高い店舗の
更なる開発

良質な医療提供ができる薬剤師育成

クオール
独自

QOL認定薬剤師制度

QOLがん
認定薬剤師

QOL糖尿病
認定薬剤師

QOL在宅
認定薬剤師

コンプライアンス
研修

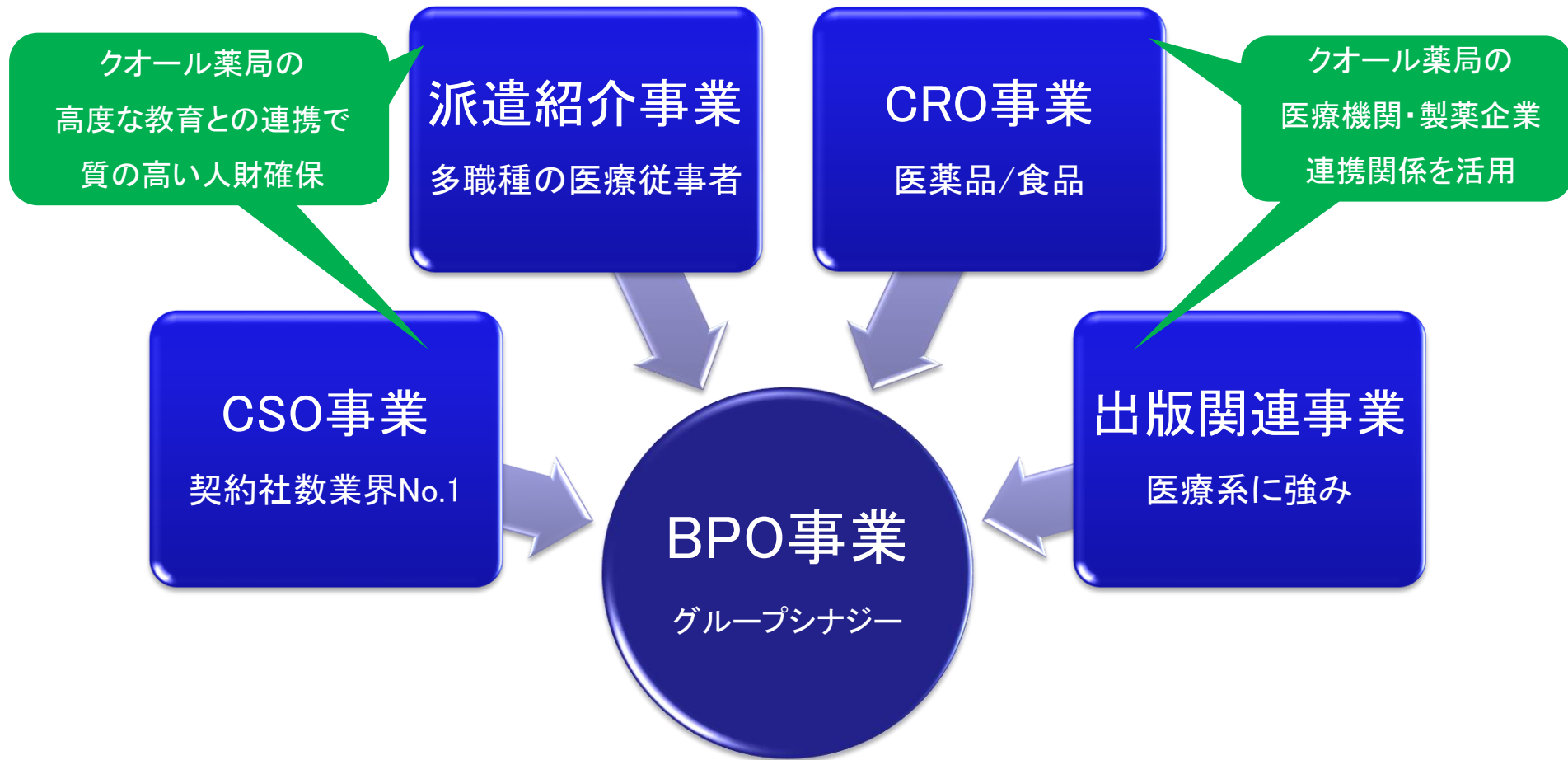
病院
研修

無菌調剤研修

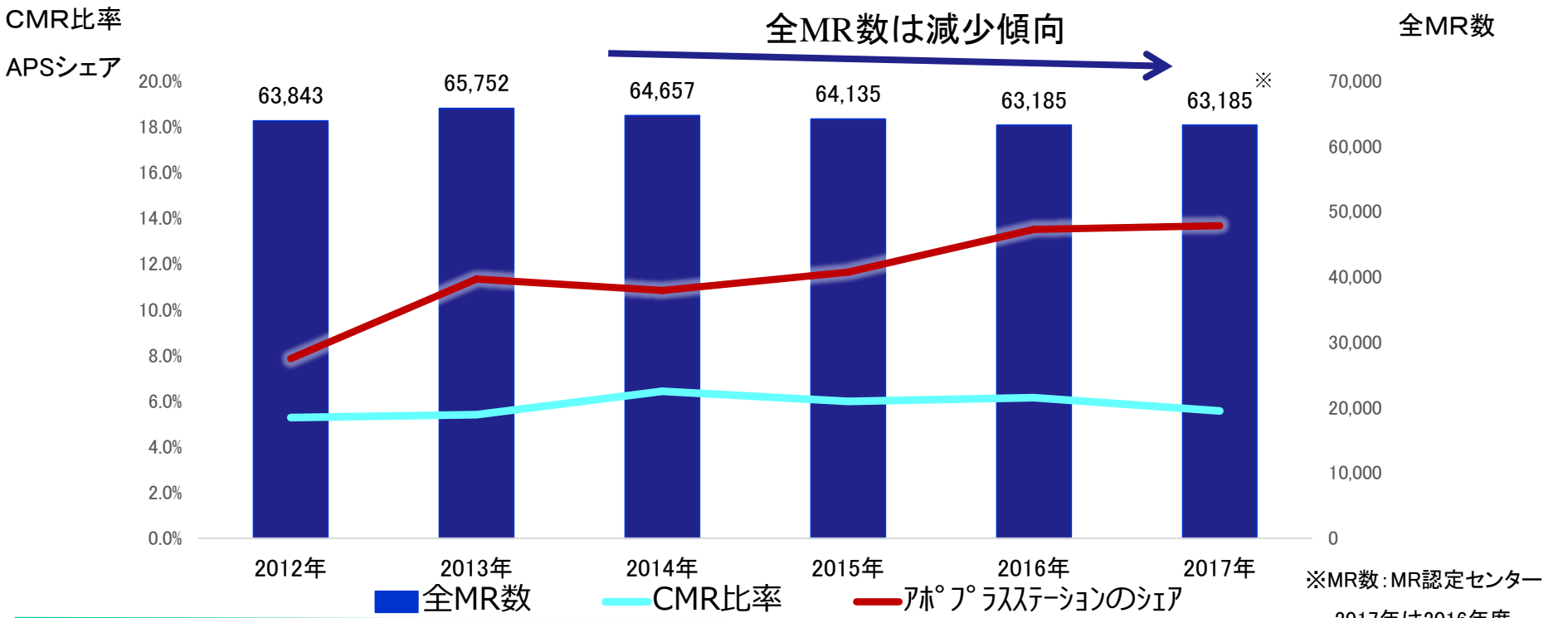
海外研修
(上位管理職)

エキスパート研修

- ✓クオール認定薬剤師のべ人数は3,000人を超える
- ✓日本臨床腫瘍薬学会学術大会2018にて「最優秀ポスター演題賞」を受賞。外部学術大会にも積極参加



クオール薬局最大限活用



※MR数: MR認定センター
2017年は2016年度
(2017年3月末のMR数)
■CMR: CSO協会年次報告
各年10月1日稼働MR数

項目	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年
全MRに対するCMRの比率	5.3	5.4	6.4	6.0	6.1	5.6
CMR内のアポプラスのシェア	7.8	11.3	10.8	11.6	13.5	13.7

- ✓アポプラスステーションは取引先企業の拡大に伴ってシェア拡大
 - ✓欧米ではMR数の減少に伴ってCMR比率は増加傾向 (CMR比率: 10~20%)
- 今後日本でも同様にアウトソーシング率は増加すると予想

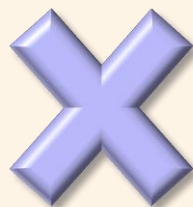
CMR比率
15%時代

CMR比率15%時代を見越して

医療業界におけるMRを取り巻く環境が変わりつつある中、医療従事者としての資質があり、医療知識の豊富なコントラクトMRの育成が必須となる。優秀な人財を様々なチャンネルに提供していき事業を拡大

質の確保

- ✓ジェネラルMR
プロフェッショナルMRの育成
- ✓クオール教育研修部との
連携した教育プログラム

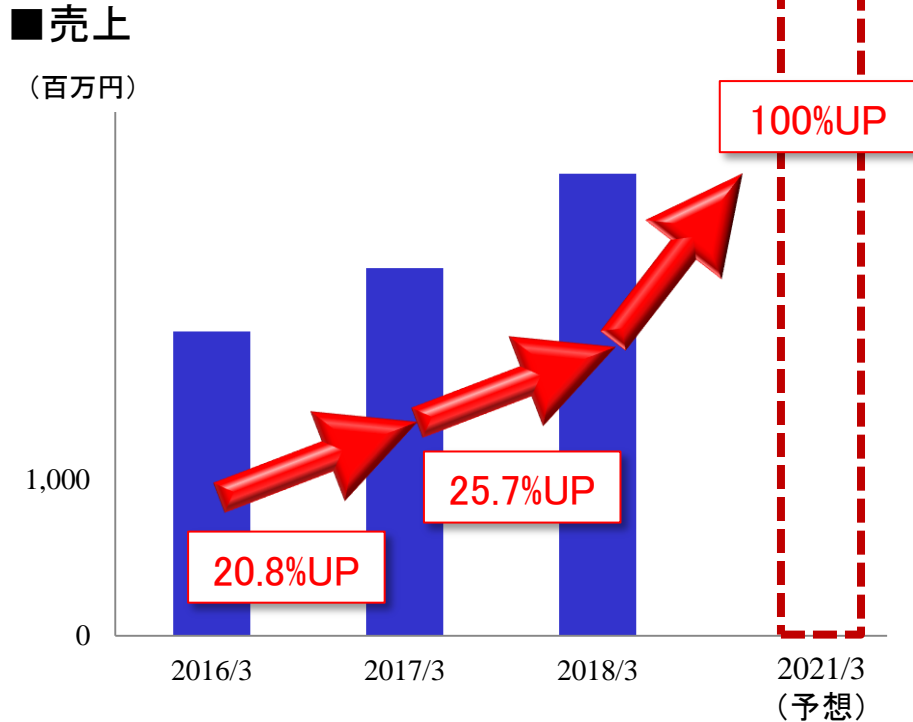


信頼力

- ✓業界No.1の契約社数
- ✓7割超の派遣先企業から
プロジェクト終了後の
継続要望

アポプラスステーション

派遣紹介事業 ～安定した収益性～



- ✓3期連続増収増益
- ✓売上高・営業利益ともに過去最高
- ✓成長分野の育成強化

(アポプラスステーション MJ事業部実績)

バラエティーに富んだ取扱い職種



H&B営業部 (Health & Beauty)

医療機関専売のエビデンスのある健康サポート

商品を提案。クオール薬局との連携強化により好調

海外事業の拡大

アポプラスステーションタイランド

医療用医薬品OTC等
FDA申請代行



タイ国内
営業・マーケティング支援

内・外資系企業のタイ進出サポート

持株会社体制への移行
(2018年10月1日)



クオールホールディングス株式会社
QOL Holdings Co.,Ltd.

- ①経営戦略推進機能強化
- ②権限・責任の明確化による
意思決定の迅速化
- ③コーポレートガバナンス強化
(コンプライアンス管理体制強化)
- ④グループシナジーの最大化

調剤事業

事業会社
クオール
その他関連会社

BPO事業

事業会社
アポプラスSt.
他

新規事業

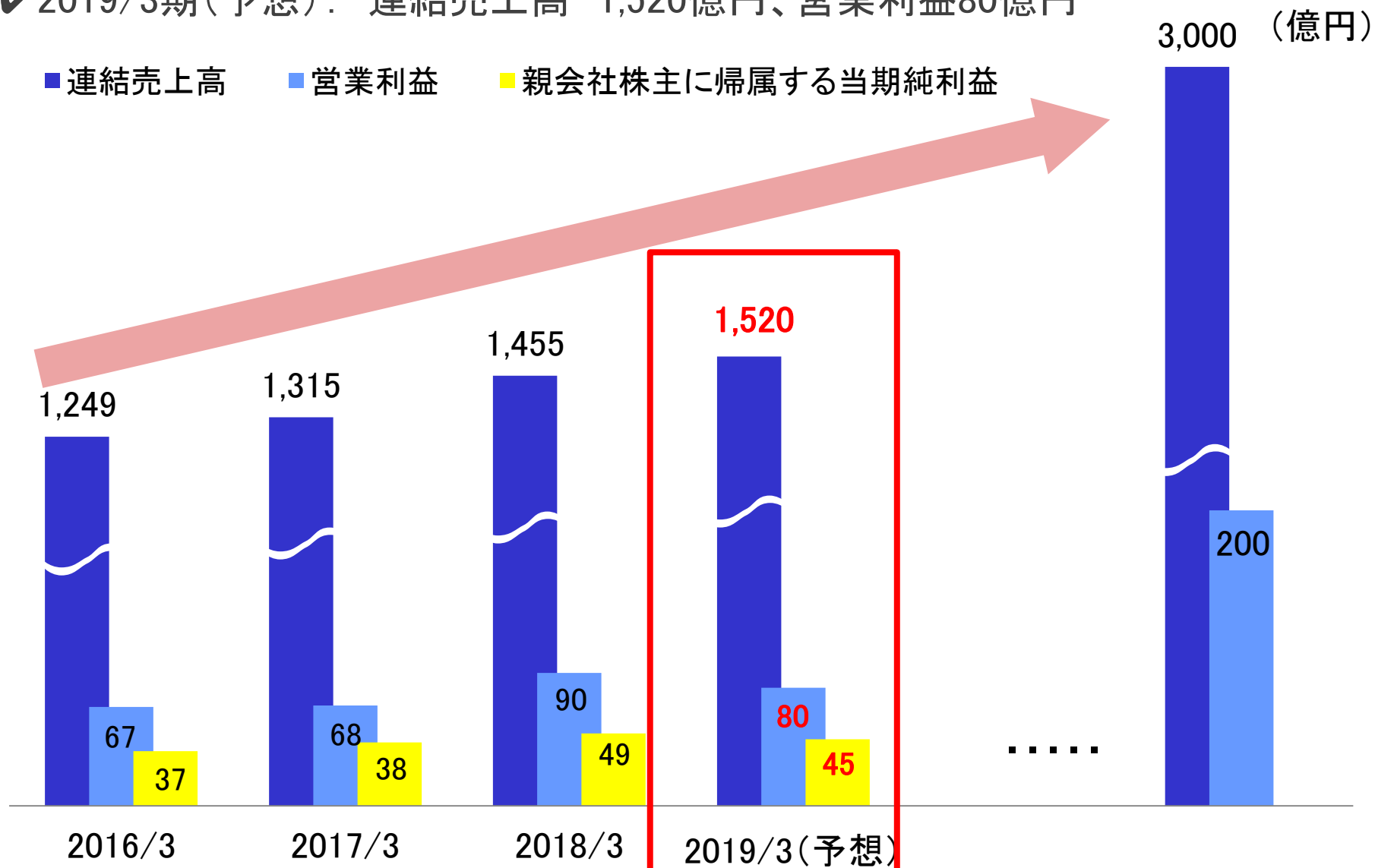
事業会社
医療関連
ヘルスケア 等

患者さま・顧客・取引先

連結業績推移(実績及び予想) 規模拡大路線を継続

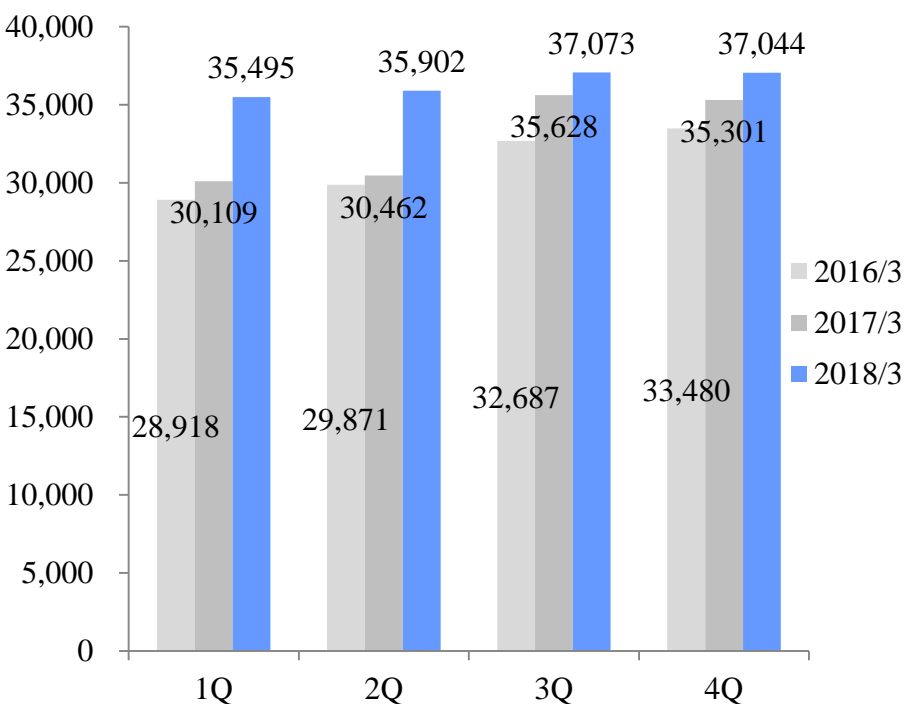
✓2019/3期(予想): 連結売上高 1,520億円、営業利益80億円

■ 連結売上高 ■ 営業利益 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益

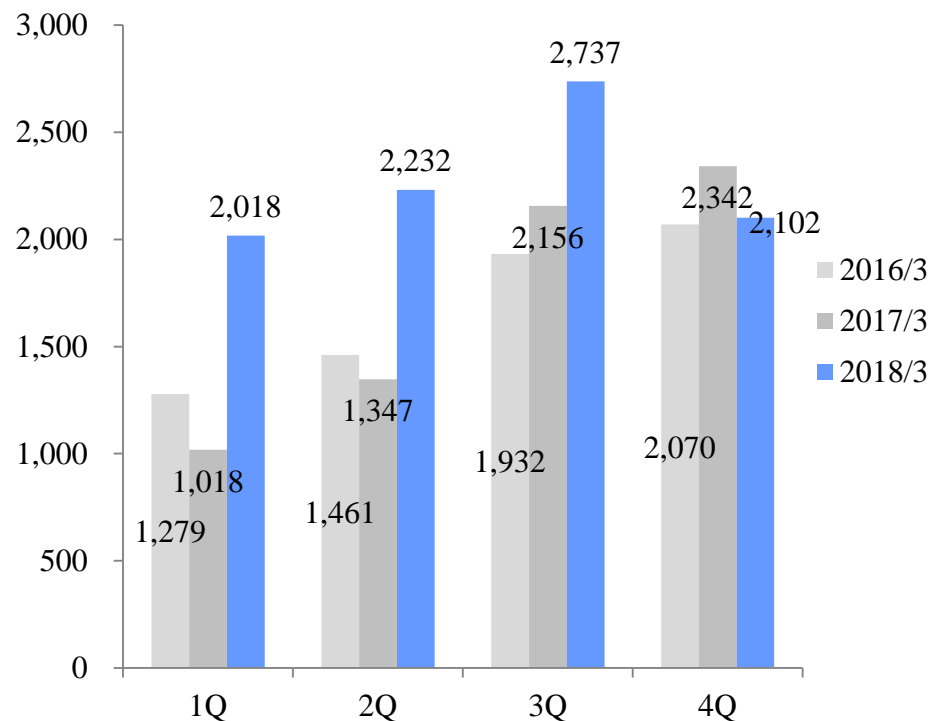


■補足資料

(百万円) **売上高四半期推移**



(百万円) **営業利益四半期推移**



※1Q(4-6月) 2Q(7-9月) 3Q(10-12月) 4Q(1-3月)

2019/3期 連結業績予想



(百万円)	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3(予)	増減	増減率
売上高	124,957	131,502	145,516	152,000	6,483	4.5%
営業利益	6,743	6,865	9,091	8,000	△ 1,091	-12.0%
利益率(%)	5.4	5.2	6.2	5.3	-1.0	-
経常利益	6,688	7,065	9,333	8,000	△ 1,333	-14.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,709	4,353	4,986	4,500	△ 486	-9.7%
1株当たり 当期純利益(円)	107.78	128.35	141.19	127.43	△ 13.76	-
配当金(円)	24	24	28	28	0	-
配当性向(%)	22.3	18.7	19.8	22.0	2.1	-
出店数	563	696	718	818	100	-

■ BPOセグメントのV字回復で、連結ベースの収益基盤安定化を図る

(億円)

	2018/3期 実績	2019/3期 予想	増減額	増減率
調剤事業売上高	1,351	1,406	54	4.1%
セグメント利益	86	76	△ 10	-11.9%
利益率(%)	6.4	5.4	△ 1.0	-
BPO事業売上高	108	120	12	11.7%
セグメント利益	13	17	4	33.5%
利益率(%)	12.4	14.8	2.4	-

*セグメント間取引消去前数値(売上高、セグメント利益)

【調剤事業】 ジェネリック推進状況

