

# 2016/3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



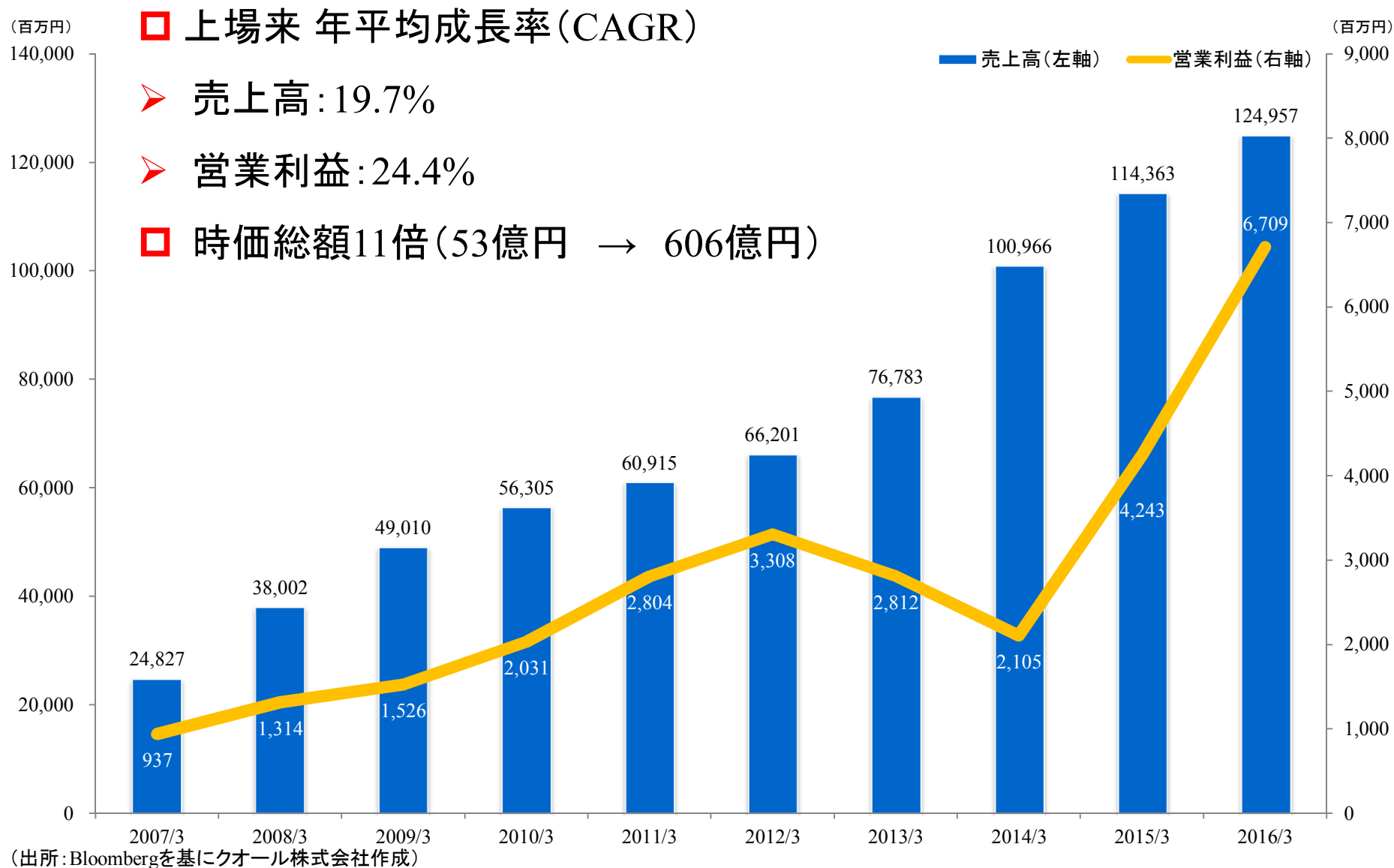
クオール株式会社



- 決算概要
- 調剤事業
- BPO受託事業
- 2017/3期業績予想
- 総括

- 決算概要
- 調剤事業
- BPO受託事業
- 2017/3期業績予想
- 総括

# 上場10期間の業績推移・・・過去最高益更新



# 2016/3 決算ハイライト・・・増収増益 最高益更新



(百万円)	2014/3	2015/3	2016/3	増減	増減率	2016/3 計画	達成率
売上高	100,966	114,363	124,957	10,593	9.3%	125,800	99.3%
営業利益	2,105	4,243	6,709	2,466	58.1%	6,200	108.2%
経常利益	2,208	4,262	6,655	2,393	56.2%	6,100	109.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	777	2,155	3,641	1,485	68.9%	3,400	107.1%
EPS(円)	25.11	63.33	105.81	42.48	67.1%	98.84	107.1%
BPS(円)	521.60	557.42	604.49	47.07	8.4%	-	-
ROE(%)	5.2	11.9	18.2	6.3	-	-	-
時価総額	21,712	36,275	60,614	24,339	67.1%	-	-
出店数	520	538	563	25	-	593	94.9%
(LAWSON)	(37)	(37)	(32)	(-5)	-	(47)	68.1%

	(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	Total
売上高	2016/3	28,918	29,871	32,687	33,480	124,957
	2015/3	27,282	28,339	29,577	29,164	114,363
営業利益 利益率	2016/3	1,274	1,449	1,910	2,075	6,709
		4.4%	4.9%	5.8%	6.2%	5.4%
	2015/3	579	972	1,491	1,200	4,243
		2.1%	3.4%	5.0%	4.1%	3.7%

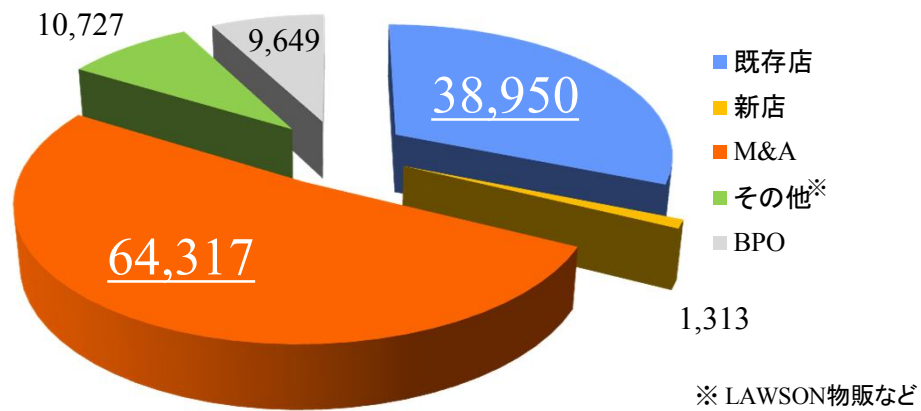
- 最高益更新
- 調剤事業が業績を牽引
- M&A、既存店が2ケタ成長
- 資本コストを上回るROIC 10.2%

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

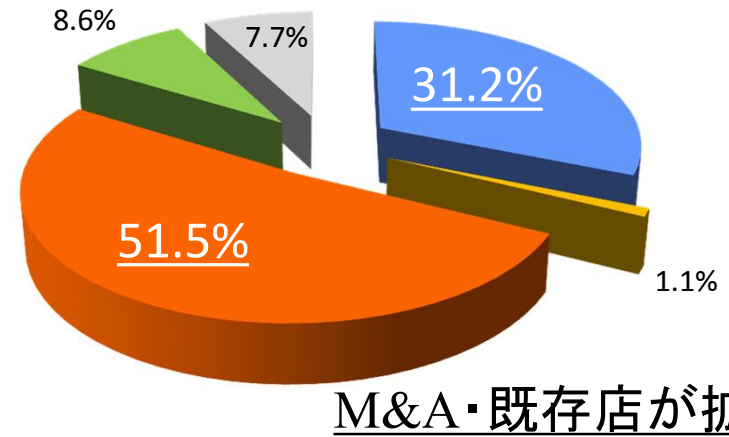
# 売上高および比率



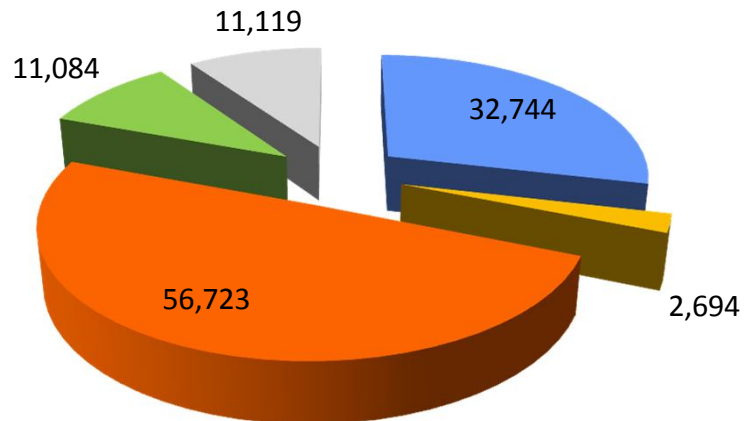
## 2016/3期売上高



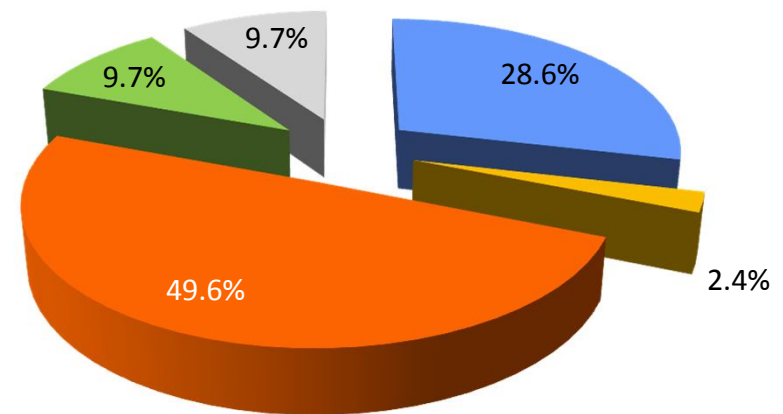
## 2016/3期比率



## 2015/3期売上高



## 2015/3期比率



# セグメント



(百万円)	2015/3	2016/3	増減	増減率
調剤事業売上高	103,244	115,308	12,064	11.7%
薬剤料	70,590	81,235	10,644	15.1%
技術料	21,570	23,346	1,775	8.2%
その他	11,084	10,727	-357	-3.2%
原価	93,527	103,017	9,490	10.1%
原価率	90.6%	89.3%	-1.3%	-
総利益	9,716	12,290	2,574	26.5%
総利益率	9.4%	10.7%	1.3%	-
営業利益	4,416	6,678	2,262	51.2%
利益率	4.3%	5.8%	1.5%	-
BPO受託事業売上高	11,119	9,649	-1,470	-13.2%
原価	7,819	6,178	-1,641	-21.0%
原価率	70.3%	64.0%	-6.3%	-
総利益	3,300	3,470	170	5.2%
総利益率	29.7%	36.0%	6.3%	-
営業利益	722	1,000	278	38.5%
利益率	6.5%	10.4%	3.9%	-

(百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	Total
売上高	2016/3	26,644	27,538	30,297	30,829	115,308
	2015/3	24,679	25,425	26,803	26,335	103,244
営業利益	2016/3	1,223	1,472	1,872	2,111	6,678
	2015/3	745	909	1,519	1,243	4,416

- 増収要因:  
既存店 +6,206百万円(+19.0%) 出店の約50%首都圏  
(参考 既存店 2014/3:+15.3% 2015/3:+13.0%)  
M&A +7,594百万円(+13.4%)  
処方箋単価 10,270円(+619円 +6.4%) C型肝炎治療薬
- 増益要因:  
医薬品調達コストの削減  
GE医薬品の推進  
人件費コントロール  
不採算店舗の閉店(主に売店)

(百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	Total
売上高	2016/3	2,274	2,333	2,390	2,652	9,649
	2015/3	2,603	2,914	2,775	2,827	11,119
営業利益	2016/3	290	234	255	221	1,000
	2015/3	76	336	195	115	722

- 減収要因:  
事業の選択と集中...子会社を電通に売却など
- 増益要因:  
コストコントロール...不採算事業からの撤退など

# 損益計算書



(百万円)	2015/3	2016/3	増減	増減率
売上高	114,363	124,957	10,593	9.3%
原価	101,346	109,196	7,849	7.7%
原価率	88.6%	87.4%	-1.2%	-
総利益	13,017	15,761	2,744	21.1%
総利益率	11.4%	12.6%	1.2%	-
販管費	8,773	9,051	278	3.2%
販管费率	7.7%	7.2%	-0.4%	-
営業利益	4,243	6,709	2,466	58.1%
利益率	3.7%	5.4%	1.7%	-
経常利益	4,262	6,655	2,393	56.2%
利益率	3.7%	5.3%	1.6%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	2,155	3,641	1,485	68.9%
利益率	1.9%	2.9%	1.0%	-
総人件費	21,030	21,944	914	4.4%
人件费率	18.4%	17.6%	-0.8%	-

- 増収要因:  
調剤事業 +12,064百万円  
BPO受託事業 -1,470百万円  
M&A・既存店が牽引
- 増益要因:  
調剤事業 +2,262百万円  
BPO受託事業 +278百万円  
医薬品調達コストの削減  
GE医薬品の増加  
コストコントロール
- 販管費:  
のれん償却費:1,569百万円(+72百万円)

- 出店:45店舗(M&A34/クオール10/ローソン1)
- 閉店:20店舗(売店12/ローソン6/クオール2)
- 在宅対応:220店舗
- クリーンルーム設置:21店舗
- 在宅売上高:23億円(+15.0%)  
(施設:住宅=64.1%:35.9%)
- 在宅受付回数:22万回(+7.4%)



# 貸借対照表



(百万円)	2015/3	2016/3
現金及び預金	8,236	16,523
受取手形及び売掛金	12,079	15,242
たな卸資産	4,307	4,254
流動資産合計	26,534	37,824
のれん	19,477	17,469
固定資産合計	33,023	32,069
資産合計	<b>59,573</b>	<b>69,921</b>
借入金	5,394	4,696
流動負債合計	26,312	29,344
長期借入金	11,462	7,520
固定負債合計	14,108	19,481
負債合計	<b>40,420</b>	<b>48,825</b>
資本金	2,828	2,828
資本剰余金	10,880	9,354
利益剰余金	6,938	9,754
自己株式	-1,588	-1,469
株主資本合計	19,059	20,468
純資産合計	<b>19,152</b>	<b>21,096</b>
負債純資産合計	<b>59,573</b>	<b>69,921</b>

■ **資産合計 +10,348百万円**

□ **流動資産 +11,290百万円**

現金及び預金 +8,286百万円

□ **固定資産 -953百万円**

のれん -2,008百万円

■ **負債合計 +8,404百万円**

□ **社債 +9,647百万円**

□ **有利子負債 +4,976百万円(18,574百万円→23,551百万円)**

ネットD/Eレシオ:0.34倍(2015/3期:0.54倍)

(有利子負債-現預金)/自己資本

■ **純資産 +1,943百万円**

□ **資本剰余金 -1,525百万円**

□ **利益剰余金 +2,815百万円**

■ **自己資本 20,838百万円**

□ **自己資本比率:29.8%(2015/3期:32.1%)**

(百万円)	2015/3	2016/3
営業活動によるC/F	7,841	7,600
投資活動によるC/F	△5,066	△3,409
フリーC/F	2,775	4,191
財務活動によるC/F	278	4,085
(内、配当金の支払額)	△597	△755
現金及び現金同等物の期末残高	8,011	16,287

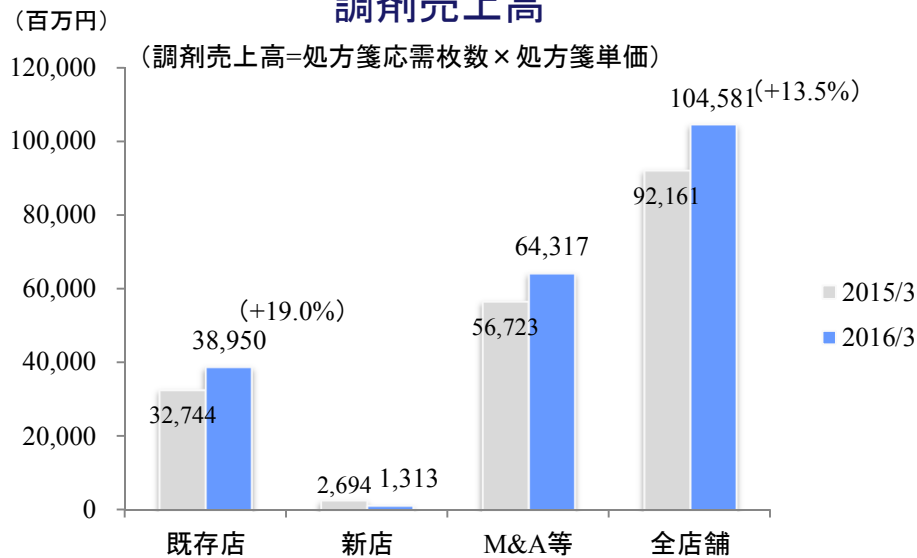
- 営業活動によるC/F**  
 税金等調整前当期純利益 6,396百万円  
 減価償却費 1,607百万円  
 売上債権の増加額 2,566百万円
- 投資活動によるC/F**  
 有形固定資産の取得による支出 1,605百万円  
 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の  
 取得による支出 1,699百万円
- 財務活動によるC/F**  
 社債の発行による収入 9,982百万円  
 長期借入金の返済による支出 5,393百万円  
 配当金24円(+4円)

- 決算概要
- **調剤事業**
- BPO受託事業
- 2017/3期業績予想
- 総括

# 調剤事業売上高内訳



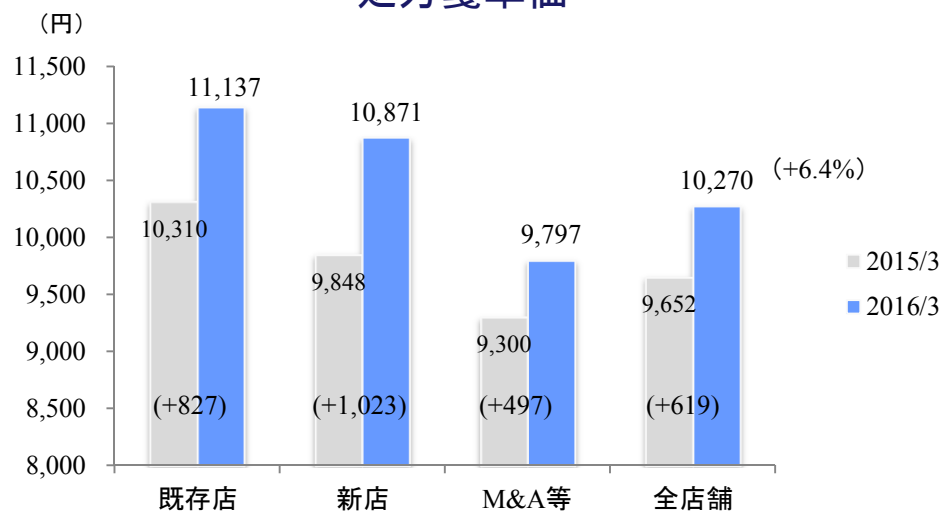
## 調剤売上高



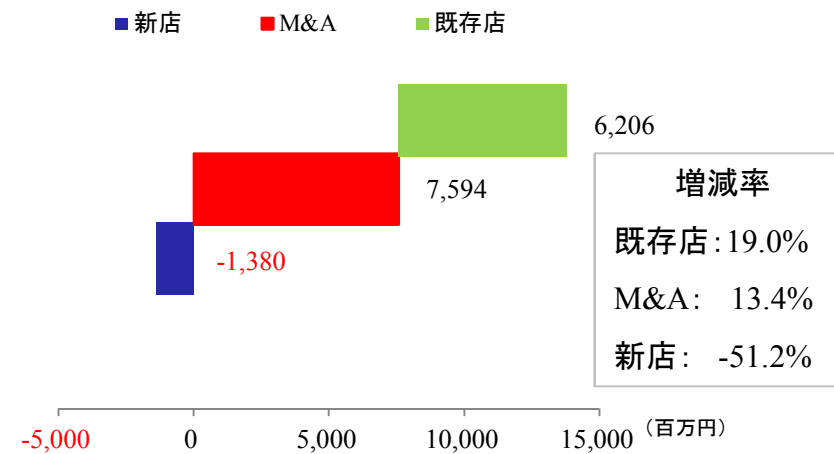
## 処方箋応需枚数



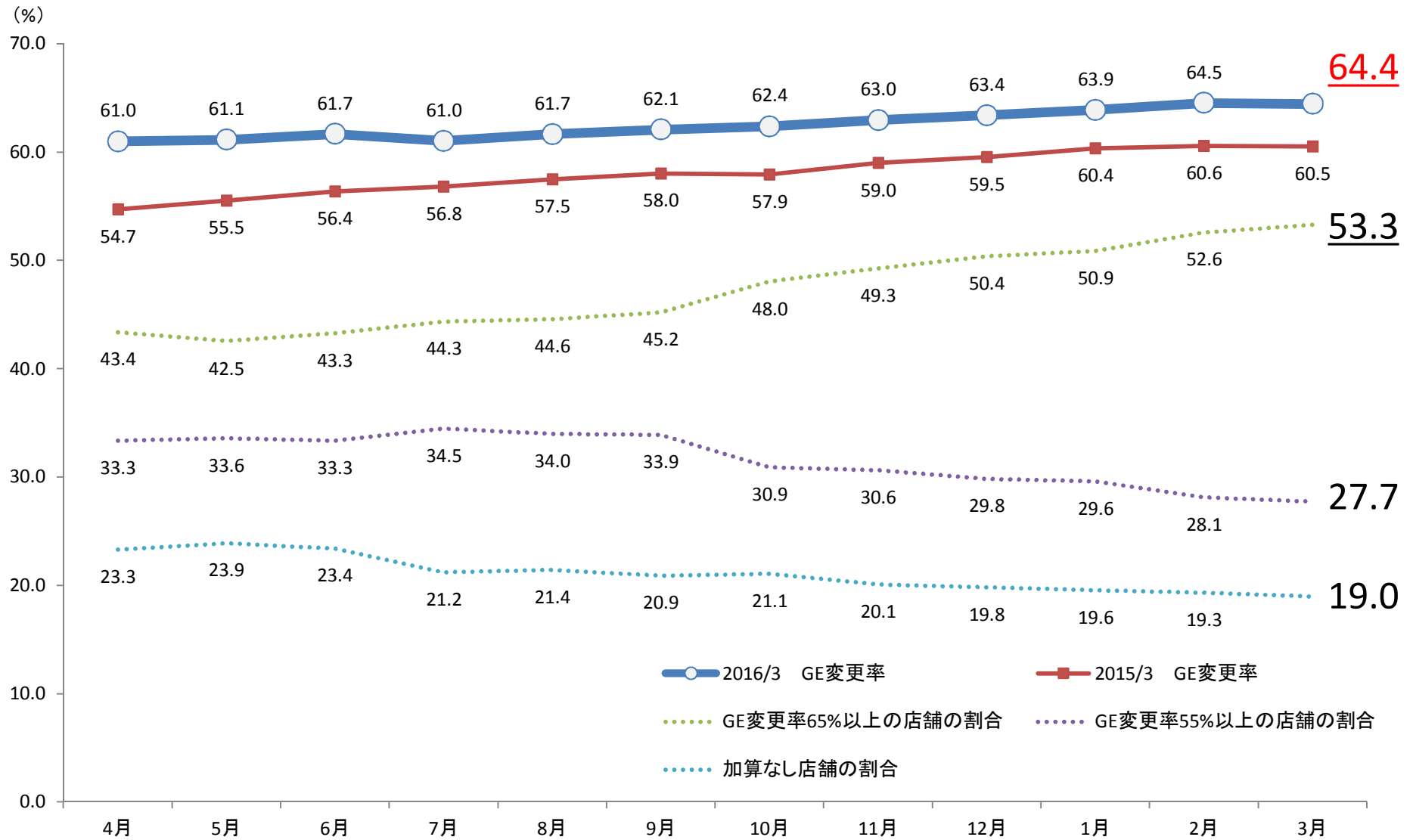
## 処方箋単価



## 売上高増減

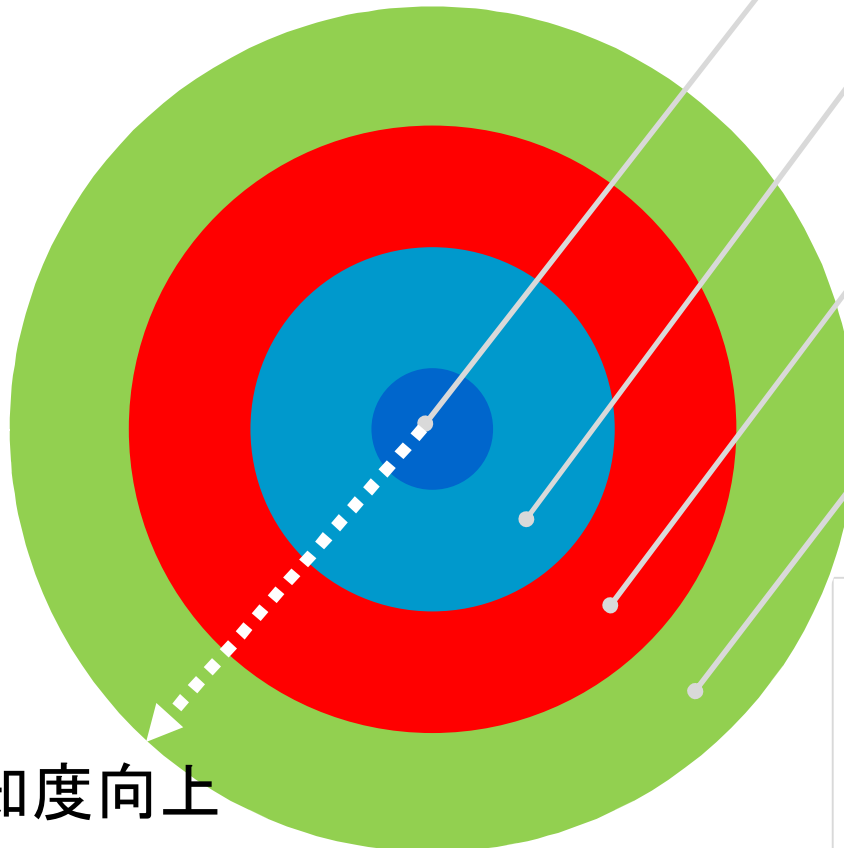


# ジェネリック医薬品



# クオールの多様な店舗形態で、商圈(市場形態)を拡大

様々なチャンネルで、医療機関と連携し、  
地域住民への積極的な  
健康サポートを実現する



クオール薬局

マンツーマン薬局  
(コアビジネス)

集客数  
100人/day

LAWSON

街ナカ薬局

850人/day

ビックカメラ

駅チカ薬局

数万人/day

JR西日本G

駅ナカ薬局

85万人/day



処方せん  
送信アプリ

ICT



クオールカード  
(約170万人)

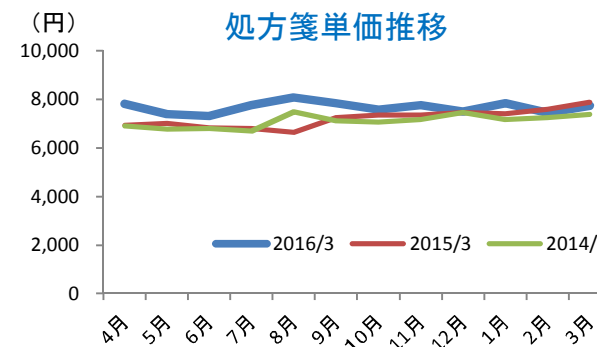
※ICT: Information and Communication Technology

# LAWSON事業・・・収益改善

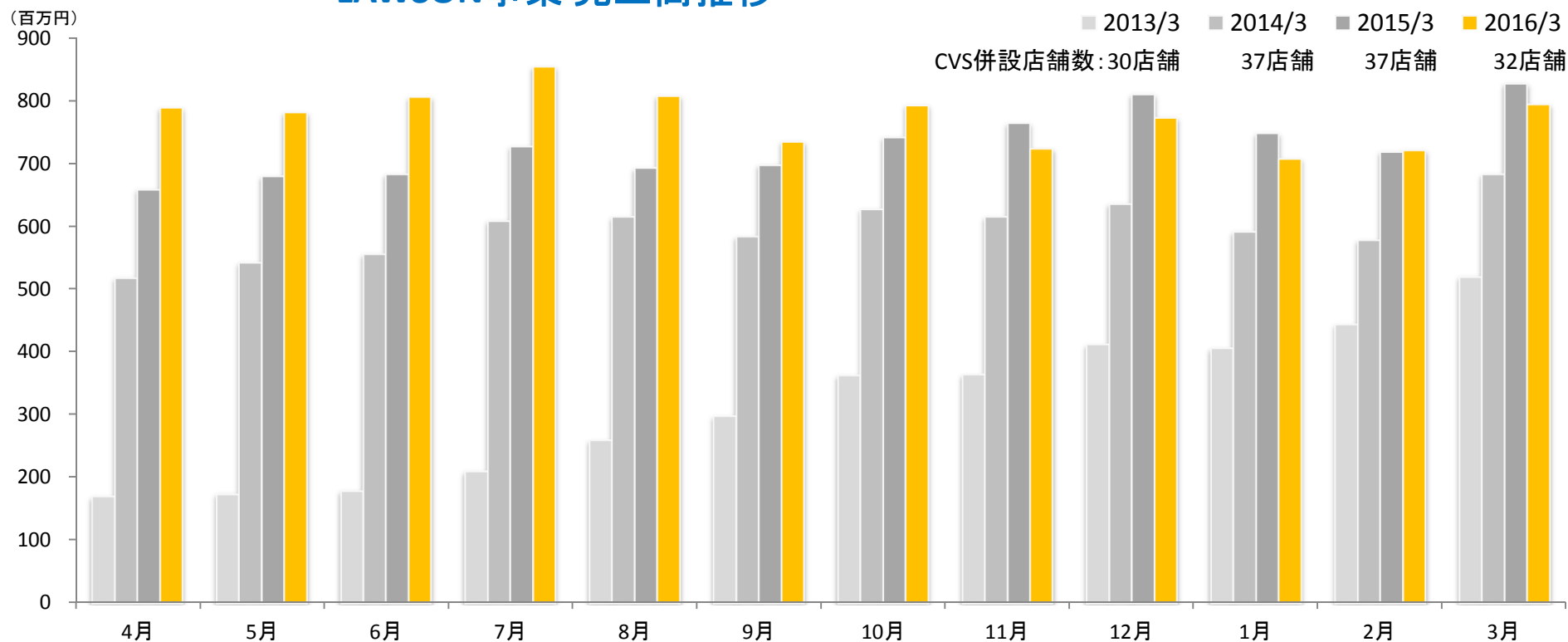


(YoY)	増加率
LAWSON売上高	6.1%
(CVS売上高)	5.7%
(薬局売上高)	8.9%
処方箋受付回数	2.7%
処方箋単価	6.3%

- 出店:1店舗、閉店:6店舗(不採算店舗)
- 引続きヘルスケアCVSは、堅調に推移
- **調剤部門は、単月黒字化**



## LAWSON事業 売上高推移



# ビックカメラ、JR西日本G・・・駅チカ・駅ナカの集客力



## ビックカメラ・・・4店舗

➤ 両事業とも堅調に推移

(増加率 YoY)	受付枚数	調剤報酬
有楽町	7.9%	14.9%
新宿(ビックロ)	8.4%	15.6%
名古屋	13.8%	-1.7%
札幌	8.6%	6.7%
<b>Total</b>	<b>8.1%</b>	<b>13.0%</b>

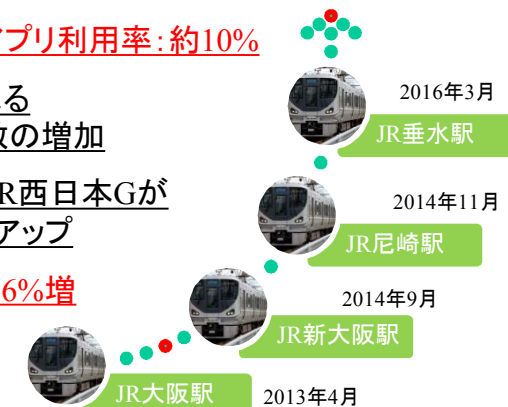
- 有楽町: 応需医療機関数 約5,200
- ビックロ: 地下に移転した効果“大” 引続き処方箋拡大
- 名古屋: OTC堅調: 25.3%増
- 札幌: 2Fに移転した効果で、受付枚数・調剤報酬増
- 面処方薬局としての存在感の確立(ビックカメラのバックアップ体制)
- 4店舗の応需医療機関総数 約10,500
- 処方箋単価: 4.5%増

## JR西日本G・・・4店舗(3月末にJR垂水駅に出店)

(増加率 YoY)	受付枚数	調剤報酬	OTC
JR大阪駅	14.5%	27.8%	13.9%
JR新大阪駅	132.2%	142.2%	87.5%
JR尼崎駅	343.6%	447.3%	268.5%
<b>Total</b>	<b>67.9%</b>	<b>85.7%</b>	<b>84.9%</b>

- 調剤+DgSの集客力
- 処方せん送信アプリ利用率: 約10%
- 認知度向上による処方箋応需枚数の増加
- 健康フェアなどJR西日本Gが積極的にバックアップ
- 処方箋単価: 10.6%増

- 応需医療機関数: JR大阪駅の2,600を筆頭に他店舗も1,000を超え堅調に推移





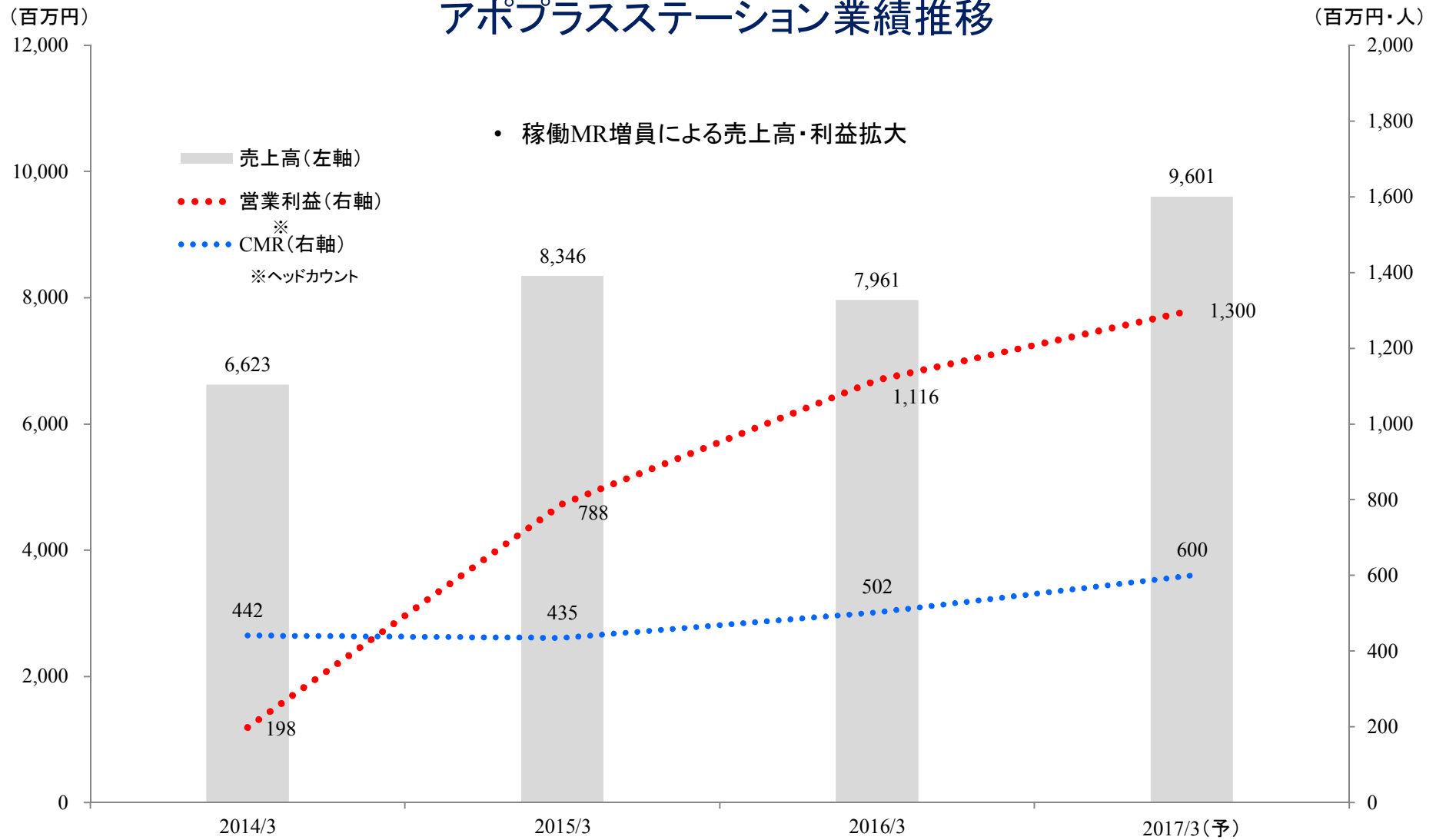
- 決算概要
- 調剤事業
- **BPO受託事業**
- 2017/3期業績予想
- 総括

# 製薬企業は生き残りをかけ、選択と集中のプロセスに移行



- ・先発品に特化  
⇒長期収載品縮小、売却
- ・販管費の低減(固定費の圧縮・変動費化)  
⇒人員の整理(メーカーMR、開発人員の減少)、  
CSO・CRO企業の利用  
(外注先の利用による費用の変動費化)

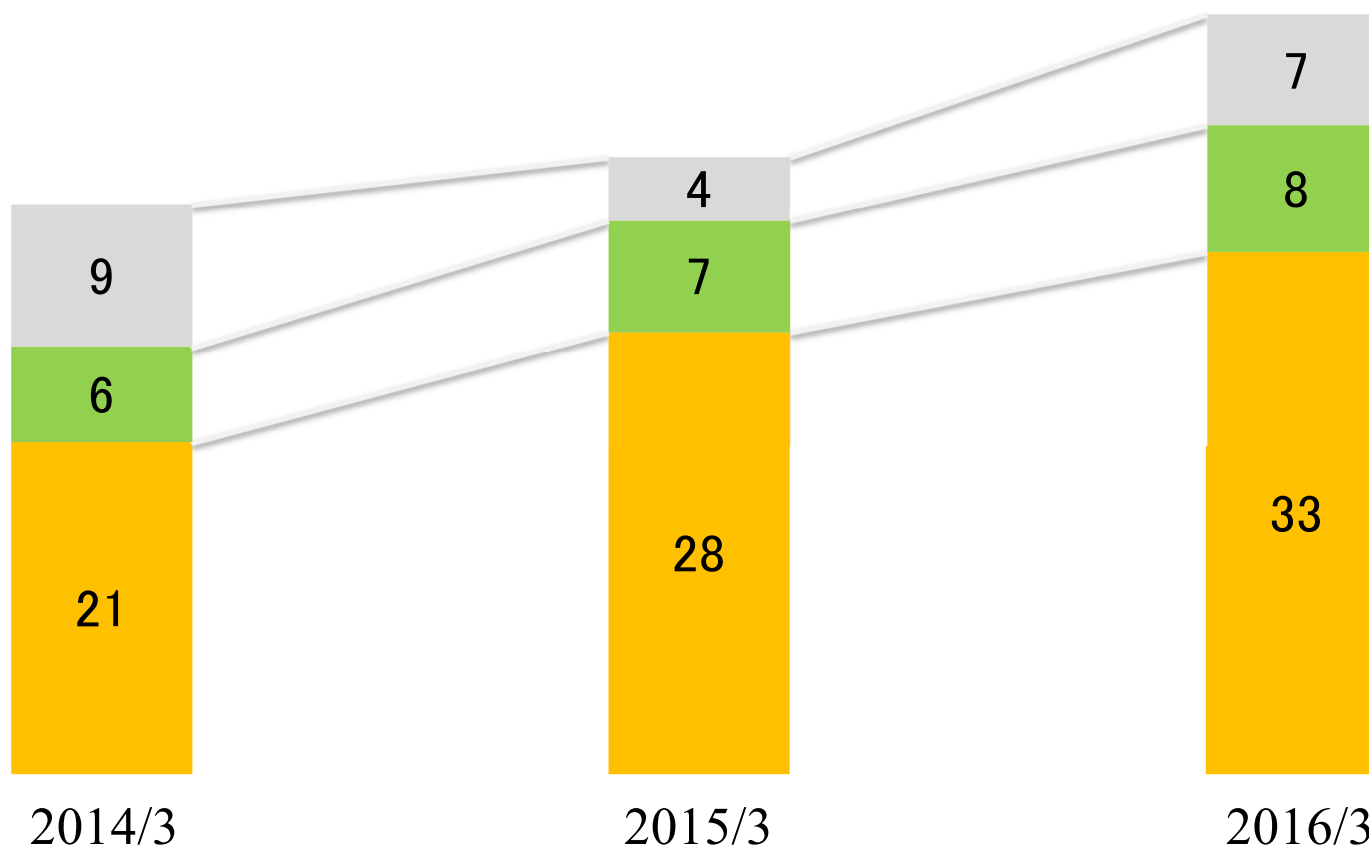
## アポプラスステーション業績推移



# CSO事業 取引企業数の推移



■ 新薬 ■ GE医薬品 ■ その他



## 新事業の創造

### 海外事業

- ・ 海外展開への模索(タイ)
- ・ 負けない仕組み作り

### OMR 事業

- ・ CSO事業の課題解決のための新規事業
- ・ 独創的視点による事業創造
- ・ メーカー、ドラッグストア、アポプラスステーションの三方よし

### H&B<sup>※</sup> 事業

※ヘルス&ビューティ事業

- ・ 医薬品を扱うMRを抱えるアポプラスステーションだからこそ出来る独創的視点による事業創造
- ・ 医療費削減の国策(サプリメント強化)にマッチした新たなBPO受託事業

# タイへの医薬品及びヘルスケア品の 輸出入時の申請代行業務



Thailand

国内製薬企業の  
タイ進出サポート



タイ投資委員会 (BOI) の新投資奨励政策を活用して、  
アポプラス・タイランド株式会社を2016年7月設立予定

## 確実な収益化と BPO事業の拡大



- 決算概要
- 調剤事業
- BPO受託事業
- **2017/3期業績予想**
- 総括

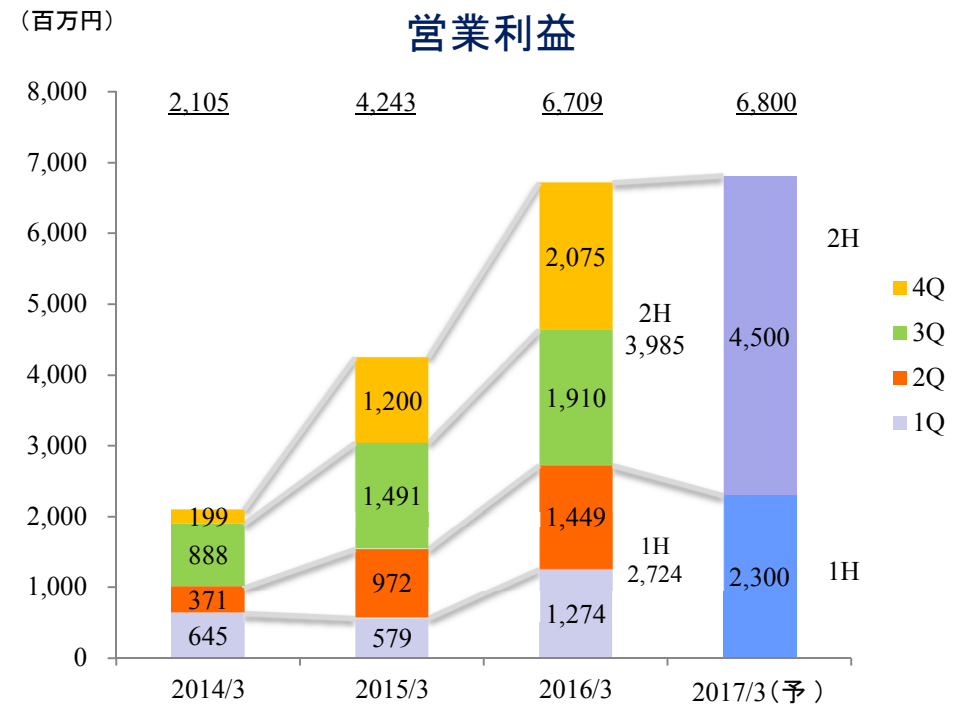
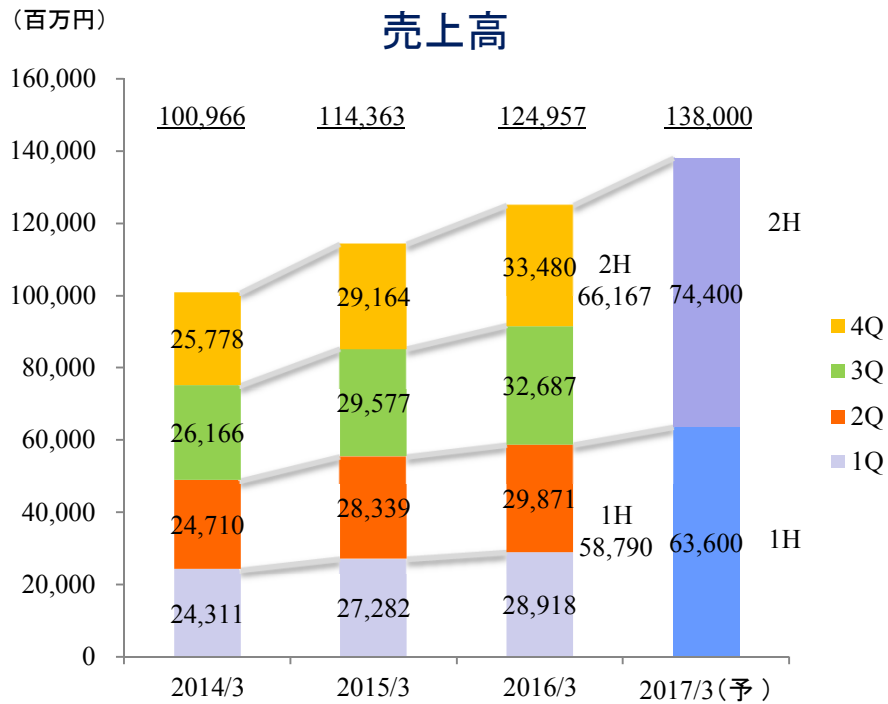


# ① 2017/3期予想・・・最高益更新へ

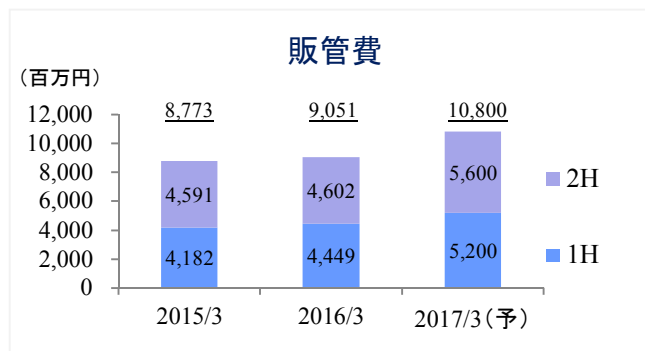


(百万円)	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3(予)	増減	増減率
売上高	100,966	114,363	124,957	138,000	13,042	10.4%
営業利益	2,105	4,243	6,709	6,800	90	1.3%
利益率(%)	2.1	3.7	5.4	4.9	-0.5	-
経常利益	2,208	4,262	6,655	6,800	144	2.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	777	2,155	3,641	3,700	58	1.6%
EPS(円)	25.11	63.33	105.81	107.52	1.71	1.6%
BPS(円)	521.60	557.42	604.49	-	-	-
配当金(円)	18.00	20.00	24.00	24.00	-	-
配当性向(%)	71.7	31.6	22.7	22.3	-0.4	-
時価総額	21,712	36,275	60,614	-	-	-
ROE(%)	5.2	11.9	18.2	-	-	-
ROA(%)	4.7	7.5	10.3	-	-	-
ROIC(%)	3.9	7.2	10.2	-	-	-
出店数	520	538	563	709	146	-
(LAWSON)	(37)	(37)	(32)	(40)	(8)	-

## ② 2017/3期 1H・2H予想



- 出店: クオール薬局10店舗、LAWSON8店舗、M&A128店舗



- 調剤基本料、かかりつけ薬剤師指導料、基準調剤加算、乳幼児服薬加算などが徐々に増加
- GE医薬品変更率目標 70%
- アプラスステーション16.5%増益による下支え効果
- システム投資費用、のれん増加などで販管費増加

### ③ 2017/3期予想・・・セグメント



(百万円)	2015/3	2016/3	2017/3(予)	増減	増減率
売上高	114,363	124,957	138,000	13,042	10.4%
(調剤事業)	103,267	115,338	127,100	11,762	10.2%
(BPO受託事業)	11,369	9,856	11,500	1,644	16.7%
(調整額)	-272	-237	-600	-	-
販管費	8,773	9,051	10,800	1,749	19.3%
(販管费率)	7.7%	7.2%	7.8%	0.6%	-
営業利益	4,243	6,709	6,800	90	1.3%
(調剤事業)	4,416	6,678	6,840	162	2.4%
(BPO受託事業)	722	1,000	1,300	300	30.0%
(調整額)	-894	-969	-1,340	-	-
設備投資	1,752	1,927	3,301	1,374	71.3%
減価償却費	1,611	1,607	1,763	155	9.7%
のれん償却費	1,497	1,569	2,265	695	44.3%

# 店舗概況・・・多様な店舗形態で処方箋を応需



	店舗数	クオール	LAWSON	ビックカメラ	JR西日本G	売店
2014/3	520	428	37	4	1	50
2015/3	538	453	37	4	3	41
2016/3	563	494	32	4	4	29
2017/3(予)	709	631	40	4	5	29

(M&A含む)



クオール薬局：門前薬局だが、面対応タイプが増加

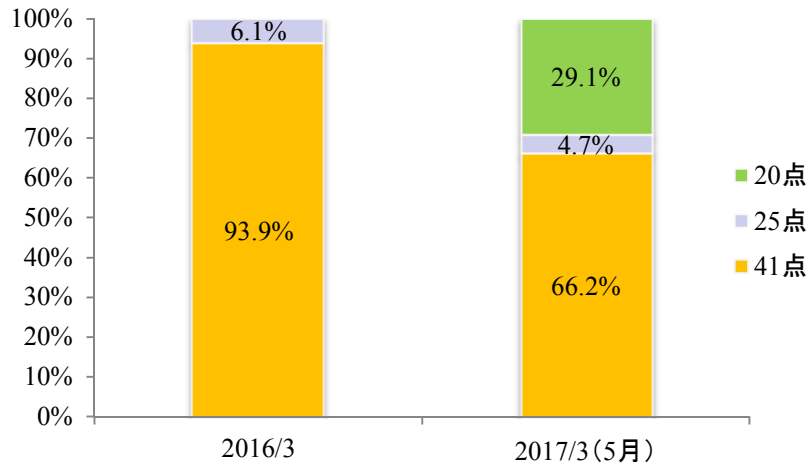
要因

- 首都圏を中心に新店（出店の約50%）・・・新患率 毎月8%前後で推移
- クオールカード会員 170万人（全国のクオール薬局で利用可能）
- 処方せん送信アプリ

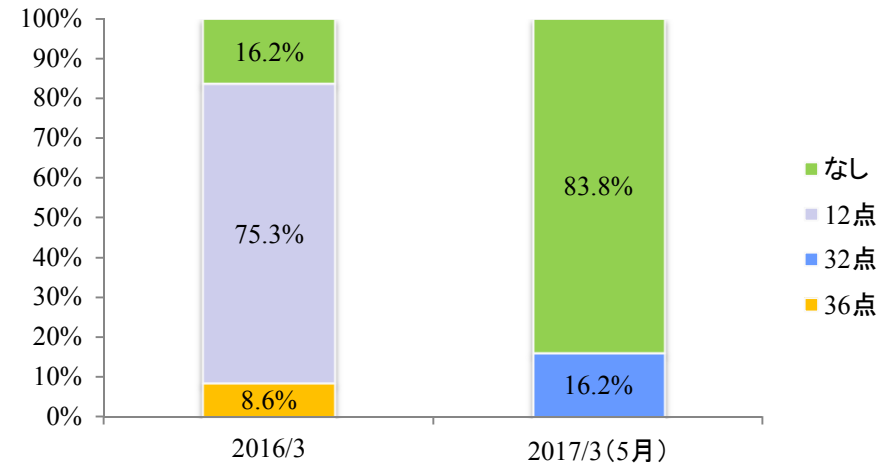
# 調剤報酬改定の現状



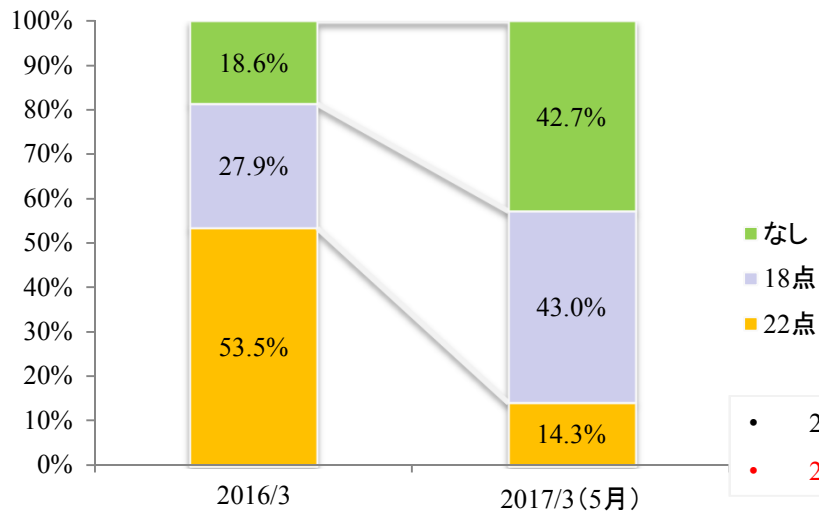
### 調剤基本料 店舗割合



### 基準調剤加算 店舗割合



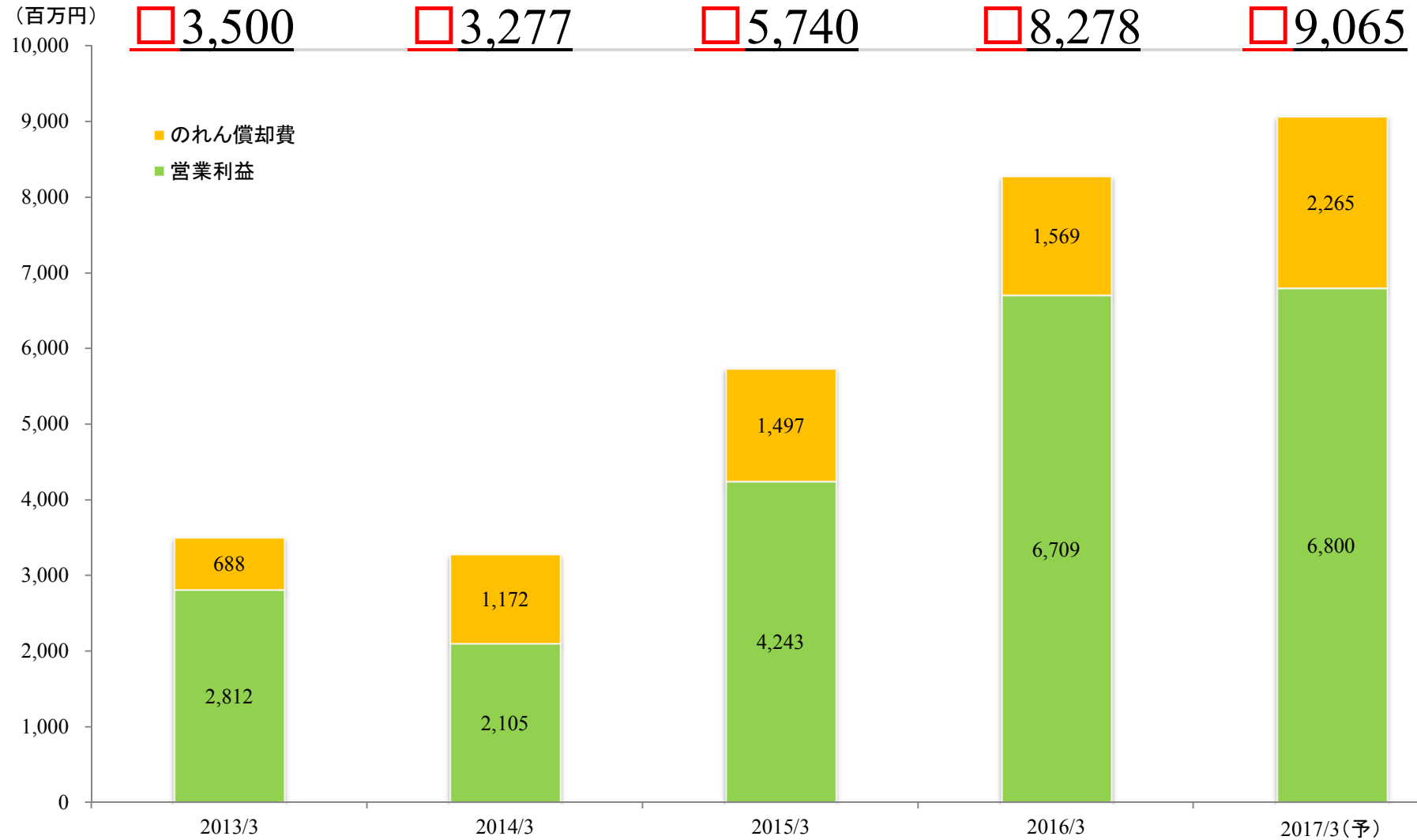
### GE医薬品調剤体制加算 店舗割合



- ✓ 調剤基本料・・・かかりつけ薬剤師増加による、調剤基本料3(20点)から調剤基本料1(41点)へ
- ✓ 基準調剤加算・・・積極的な在宅対応、週45時間以上の開局対応、プライバシーへの配慮
- ✓ かかりつけ薬剤師指導料・・・マンツーマン薬局、再来率85%とクオールカードが強み
- ✓ GE医薬品調剤体制加算・・・下期に拡大

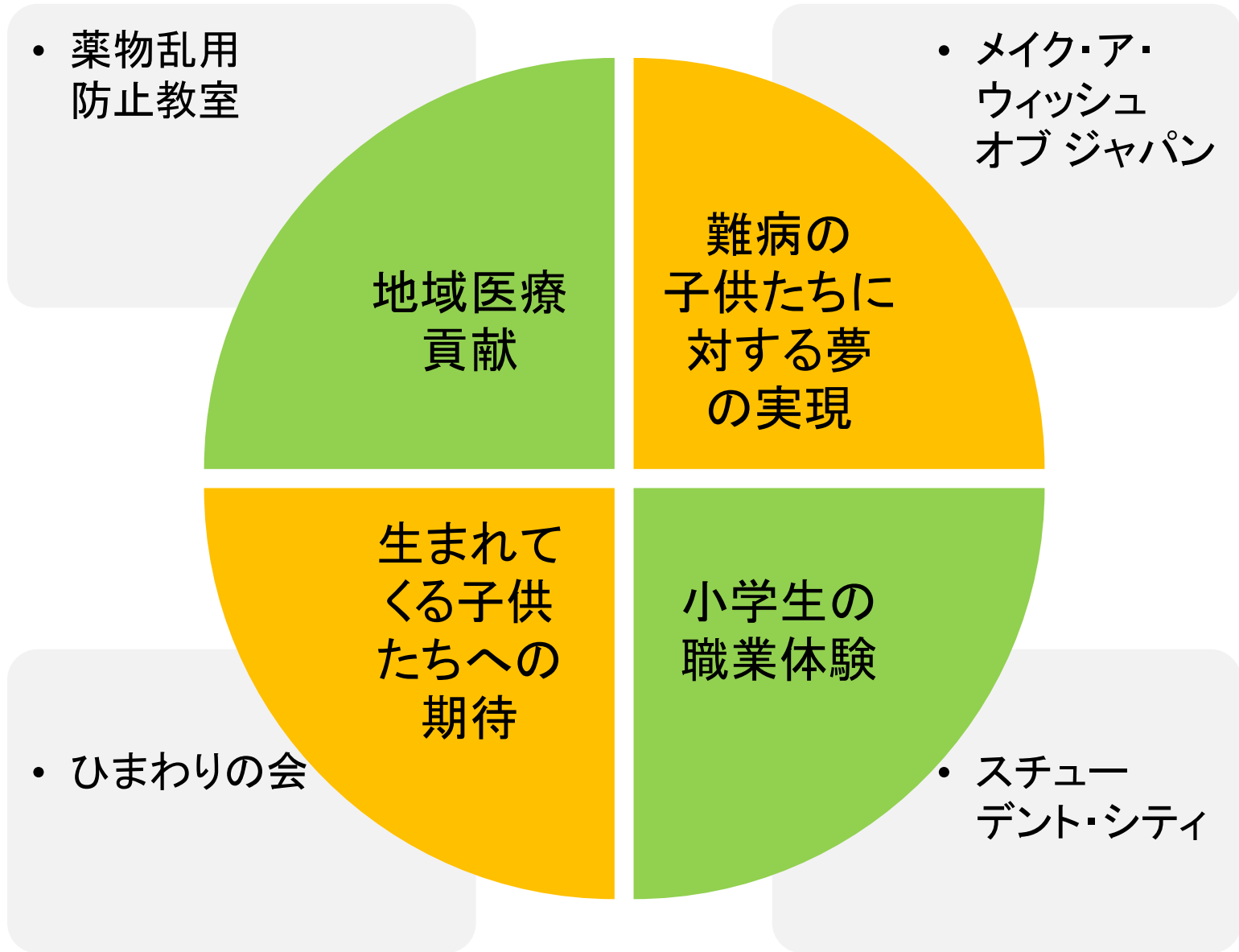
・ 2016/3期 18点:数量ベース55%以上 22点:数量ベース65%以上  
 ・ 2017/3期 18点:数量ベース65%以上 22点:数量ベース75%以上

# 収益力・・・営業利益＋のれん償却費



- 疾患別薬剤師の育成・・・患者さまの安心感・信頼感
- クオールカード会員・・・170万人の強み(徐々に「かかりつけ」に移行)
- マンツーマン薬局の強み・・・6カ月以内の再来率85%
- 既存店の処方箋応需枚数・・・10.1%増
- 患者動向・・・65歳以上の割合は48%
- 算定要件の100件以上/月・・・薬剤師の状況 500人患者/月  
患者5人に1人「かかりつけ薬剤師」
- LAWSON、JR西日本Gでは薬剤師と管理栄養士による「健康フェア」実施・・・  
簡易検査と食生活等のアドバイスにより、処方箋枚数は増加







- 決算概要
- 調剤事業
- BPO受託事業
- 2017/3期業績予想
- **総括**

- 調剤事業堅調・・・既存店・M&A 2ケタ成長
- M&Aの案件増加・・・2017/3期も増加傾向
- 新薬効果・・・処方箋単価を押し上げ
- LAWSON事業・・・調剤の単月黒字化達成、物販は赤字縮小  
“街ナカ”ビジネス 調剤＋物販＋ドラッグ機能は消費者から支持
- JR西日本G・・・“駅ナカ”ビジネス堅調 調剤＋ドラッグ機能
- 薬剤師採用・・・200名以上採用 来年は約300名の採用を目指す
- かかりつけ薬剤師、健康サポート薬局対応
- BPO受託事業・・・選択と集中で増益

➤ 代表取締役会長 CEO 中村 勝

➤ 代表取締役社長 COO 中村 敬

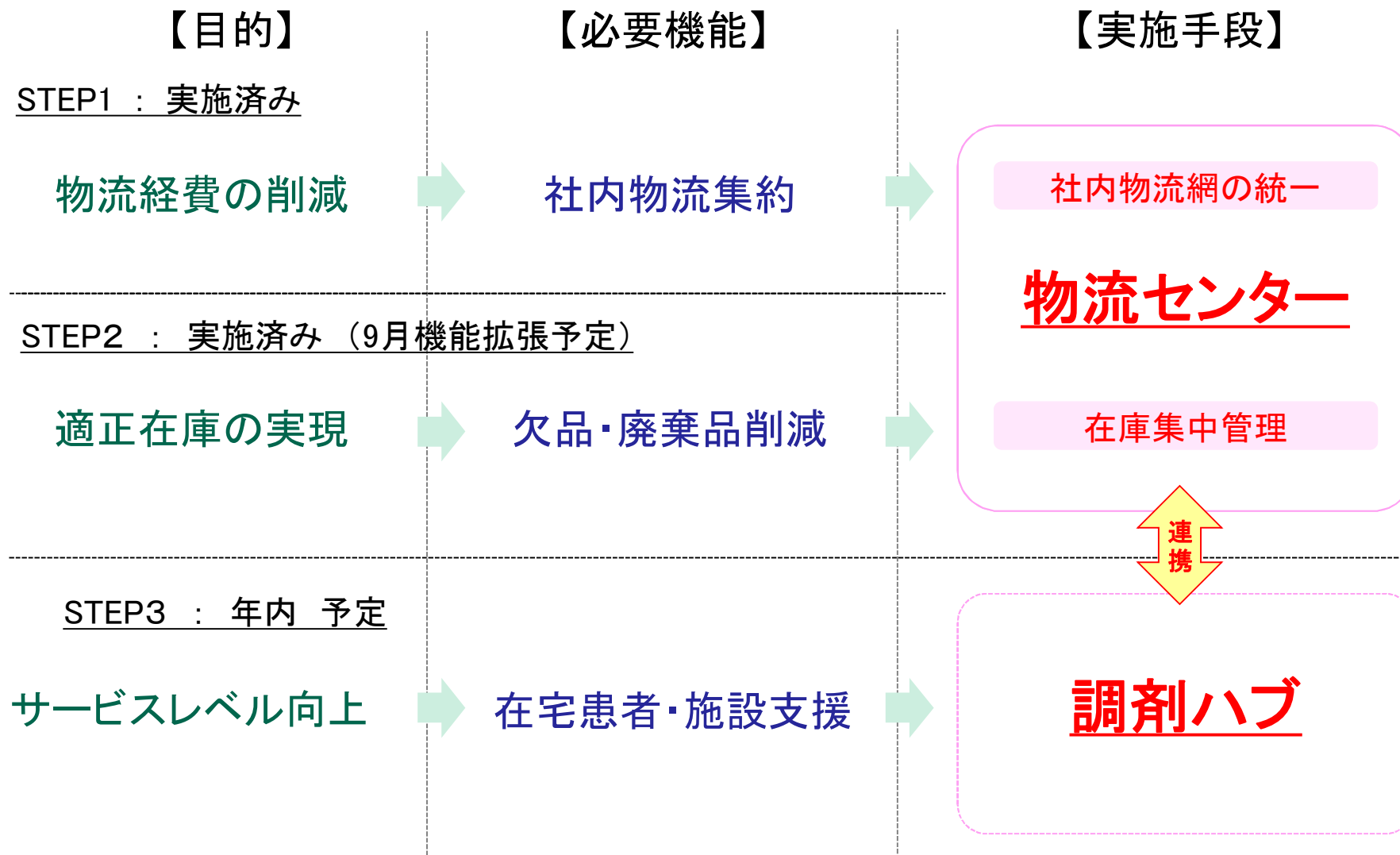
※株主総会承認を前提

## 創業から50社超のM&A 上場10年の節目に社長交代

- 1992年 創業
- 2006年 ヘラクレス上場
- 2010年 LAWSON併設店出店 日本で初めてCVSと薬局の融合店(LAWSONのFC店として展開)
- 2011年 東証2部へ
- 2011年 ビックカメラ有楽町店に出店
- 2012年 東証1部へ
- 2012年 アポプラスステーション買収 高収益事業を獲得
- 2013年 JR大阪駅に出店 駅ナカ調剤
- 2014年 ドラッグ機能を追加した“ヘルスケアCVS”出店 日販70~80万円
- 2015年 ヤマトHDと社内物流改革に着手
- 2016年 2016/3期 過去最高益 2017/3期も最高益更新を目指す

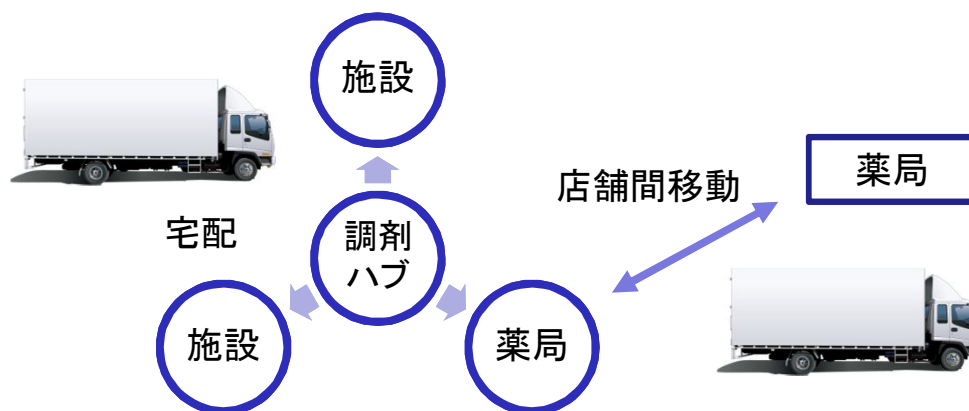
# 1. 物流改革の基本的考え方

## 1. 物流改革の目的と達成手段



## 2. 物流改革の基本的考え方

1. 社内物流網のヤマトGへの統一および不用品削減用物流センター開設(済み)
2. 物流センター機能拡張(年内)
  - 物流センターのヤマトG施設への拡張移転
  - 資材品集中管理および計画(混載)物流によるコスト削減
  - 在庫集中管理による欠品・不用品発生率低減(廃棄品削減)
3. 調剤ハブ開設(年内)
  - 物流センターとの提携により大量調剤が必要となる施設向け調剤支援
  - ヤマトGとの連携による新サービスの導入・効果検証



# 売上高3,000億円にむけたホールディングス構想



## □ 積極的な事業拡大を目指す

- Organic growth
- M&A
- 間接コスト削減

