

2019/3期 第2四半期決算説明会



クオールホールディングス株式会社

■2019/3期 2Q決算概要

■セグメント別業績

■事業概況・トピックス

■2019/3期 2Q決算概要

■セグメント別業績

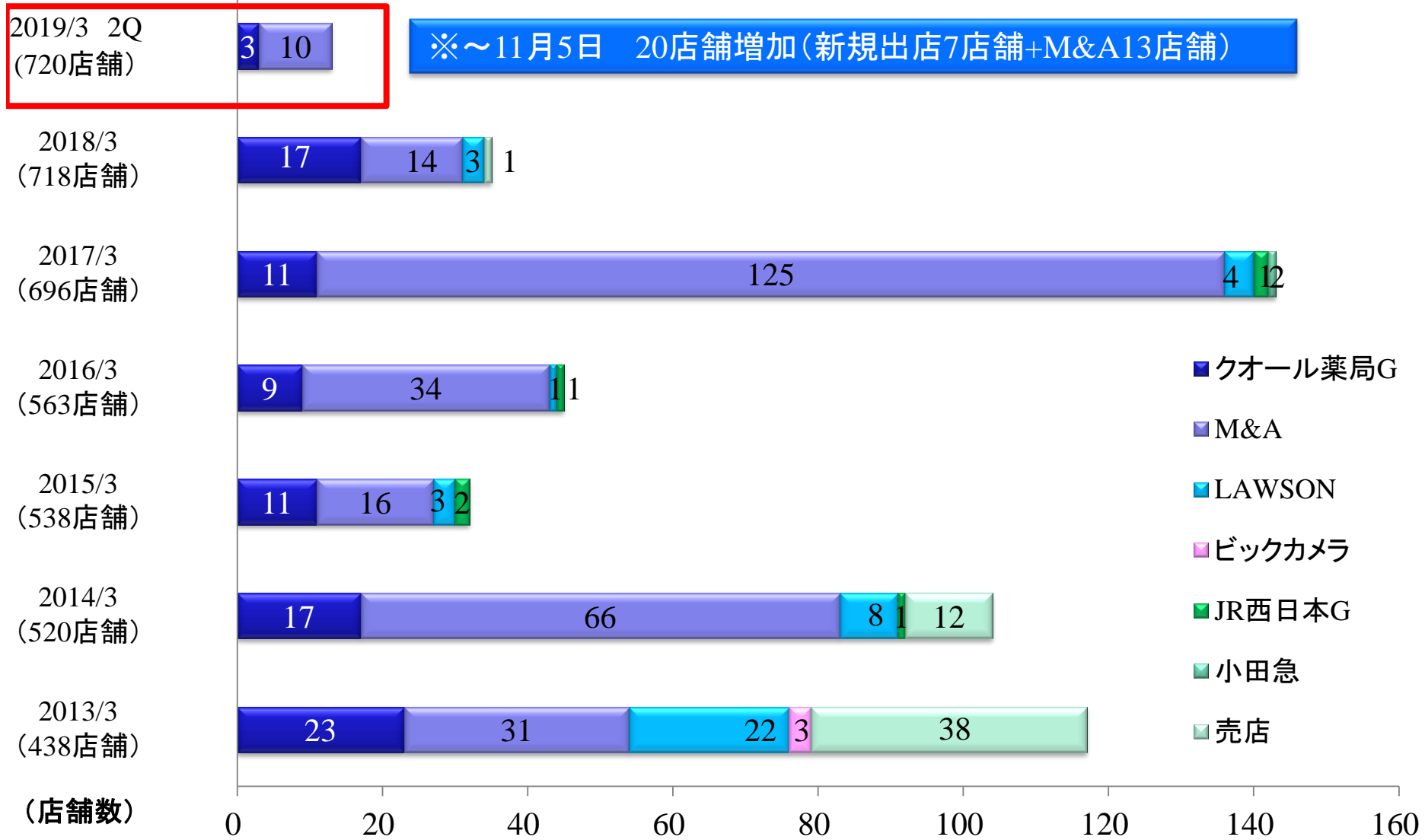
■事業概況・トピックス

(単位:百万円)	計画比			前期比		
	2019/3期 2Q計画	2019/3期 2Q実績	達成率(%)	2018/3期 2Q実績	増減	増減率(%)
売上高	68,500	69,025	100.8%	71,397	-2,372	-3.3%
営業利益	3,200	3,069	95.9%	4,251	-1,182	-27.8%
経常利益	3,200	3,171	99.1%	4,290	-1,119	-26.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,800	1,975	109.8%	2,415	-440	-18.2%
1株当たり 四半期純利益(円)	-	51.46	-	73.29	-22	-29.8%

■ 決算概況

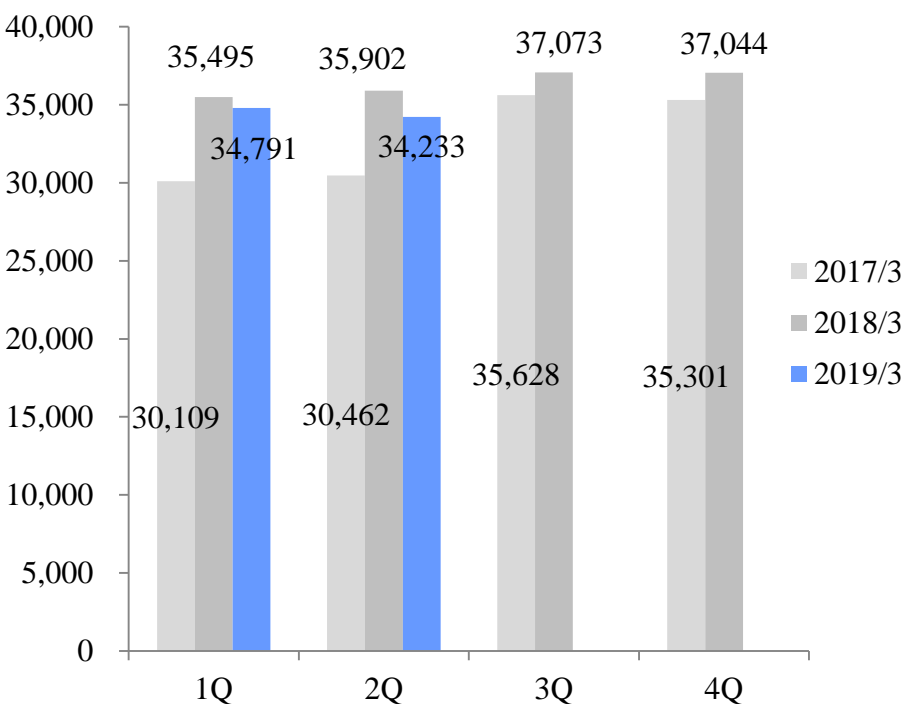
- ✓ 調剤薬局事業は、2018/4薬価・調剤報酬改定の影響受けるも、期初計画どおり進捗
- ✓ 処方箋応需枚数は、既存店が堅調(+4.8%)、全社において安定増加(+1.4%)
- ✓ BPO事業は、CSO・出版関連の受注が好調に推移する一方、費用面が先行して増収減益

■ 出店推移

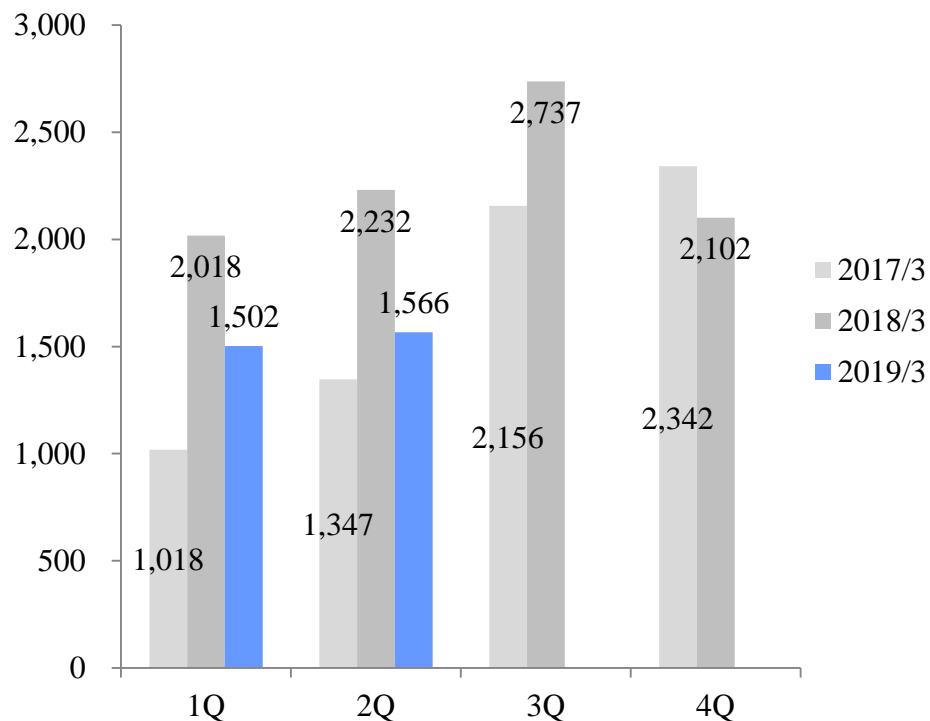


- クオール薬局G
- M&A
- LAWSON
- ビックカメラ
- JR西日本G
- 小田急
- 売店

(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)

(単位:百万円)	2018/3期 2Q	2019/3期 2Q	増減	増減率(%)
売上高	71,397	69,025	-2,372	-3.3%
売上原価	61,984	60,787	-1,197	-1.9%
売上総利益	9,413	8,238	-1,174	-12.5%
販管費	5,161	5,169	7	0.2%
営業利益	4,251	3,069	-1,182	-27.8%
利益率(%)	6.0%	4.4%	-1.5%	-
経常利益	4,290	3,171	-1,119	-26.1%
利益率(%)	6.0%	4.6%	-1.4%	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,415	1,975	-440	-18.2%
利益率(%)	3.4%	2.9%	-0.5%	-

(百万円)

- 減収:
 - ✓ 調剤薬局事業 -2,387
- 減益:
 - ✓ 薬価・調剤報酬改定
 - ✓ CSO採用費用先行
(売上寄与は3Q以降)
- 特別損益
 - ✓ 子会社保有株式の売却
+366

連結貸借対照表

(単位:百万円)	2018.3.31	2018.9.30	増減
流動資産	42,288	42,957	668
現金及び預金	19,820	21,848	2,027
固定資産	44,952	44,655	-296
有形固定資産	10,544	10,595	51
無形固定資産	27,938	27,786	-152
資産合計	87,270	87,638	367
流動負債	33,991	30,827	-3,163
固定負債	17,343	19,523	2,180
負債合計	51,334	50,351	-983
有利子負債	24,018	26,580	2,561
資本金	5,786	5,786	-
純資産	35,935	37,287	1,351
自己資本	35,935	37,287	1,351
負債純資産合計	87,270	87,638	367

(百万円)

■ 資産 増減要因:

- ✓ 現預金 +2,027
- ✓ 売掛金 -2,090
- ✓ 無形固定資産 -152
 - のれん償却 -88
 - ソフトウェア償却 -83

■ 負債 増減要因:

- ✓ 買掛金 -2,416
- ✓ 有利子負債 +2,561

■ 純資産 増減要因:

- ✓ 利益剰余金 +1,431

(単位:百万円)	2018/3期 2Q	2019/3期 2Q
営業活動による キャッシュ・フロー	6,148	1,596
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 2,686	△ 1,667
フリーC/F	3,461	△ 71
財務活動による キャッシュ・フロー	2,644	2,098
うち配当金の支払額	△ 400	△ 544
現金・現金同等物の 増減額	6,106	2,027
現金・現金同等物の 期首残高	14,144	19,800
現金・現金同等物の 期末残高	20,251	21,828

- 営業CF 前同比 -45億円
- ✓ 売上債権 +19億円
- ✓ 仕入債務 -33億円
- ✓ 税金等調整前四半期純利益
-6.9億円
- ✓ 法人税等 -9億円

- 投資活動CF支出 前同比 -10億円
- ✓ M&A期ずれ

- 財務活動CF 前同比 -5.4億円
- ✓ 有利子負債の返済

2019/3期 連結業績予想



(単位: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	117.22	-23.97	-
配当金(円)	24	24	28	28	0	-
配当性向(%)	22.3	18.7	19.8	23.9	4.1	-
出店数	563	696	718	818	100	-

■ BPOセグメントの回復で、連結ベースの収益基盤安定化を図る

(百万円)

	2018/3期 実績	2019/3期 予想	増減額	増減率
調剤薬局事業売上高	135,100	140,600	5,400	4.1%
セグメント利益	8,600	7,600	-1,000	-11.9%
利益率(%)	6.4	5.4	-1.0	-
BPO事業売上高	10,800	12,000	1,267	11.7%
セグメント利益	1,300	1,700	400	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)

■2019/3期 1Q決算概要

■セグメント別業績

■事業概況・トピックス

(百万円)

	2018/3期 2Q	2019/3期 2Q	増減額	増減率
調剤薬局事業売上高	66,126	63,739	-2,387	-3.6%
セグメント利益*	3,903	2,850	-1,053	-27.0%
利益率(%)	5.9	4.5	-1.4	-
BPO事業売上高	5,271	5,286	14	0.3%
セグメント利益*	755	657	-98	-13.0%
利益率(%)	14.3	12.4	-1.9	-

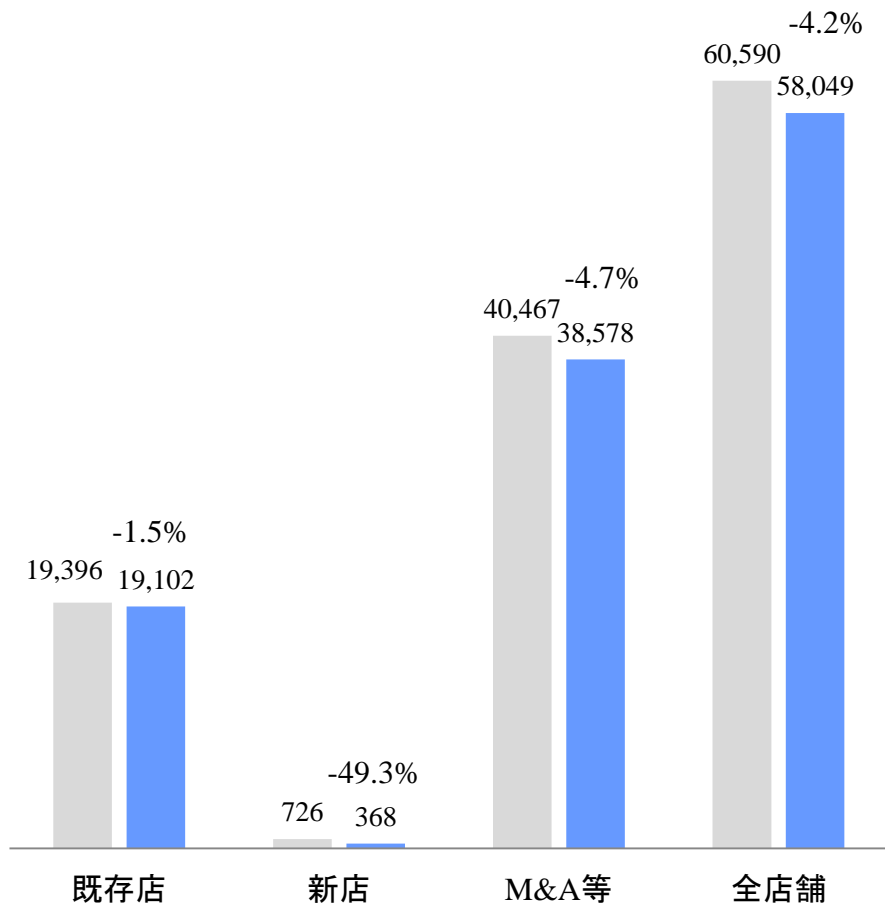
*セグメント間取引消去前数値(セグメント利益)

- ✓ 期初計画に対しては両事業ともに概ね計画どおりに進行中
- ✓ 調剤薬局事業は改定影響を受けるも上期売上・利益とも計画を上回り推移
- ✓ CSO事業の契約社数は高水準を維持、受注増加傾向(売上・利益寄与は3Q以降)

処方箋応需による売上（百万円）

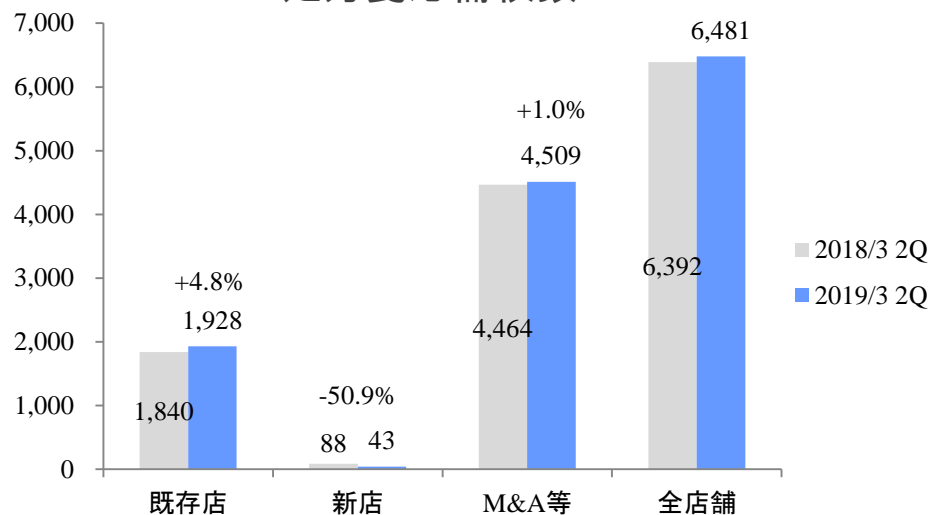
(=処方箋応需枚数×処方箋単価)

■ 2018/3 2Q ■ 2019/3 2Q

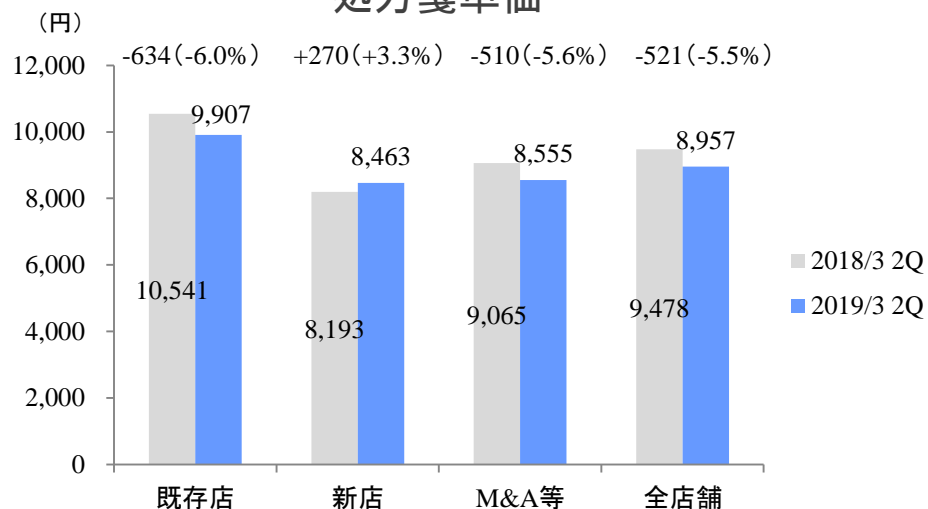


(千枚)

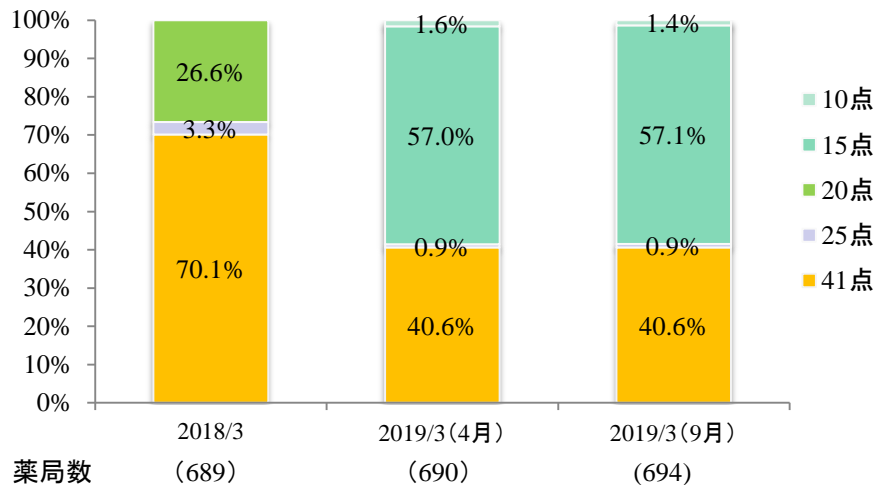
処方箋応需枚数



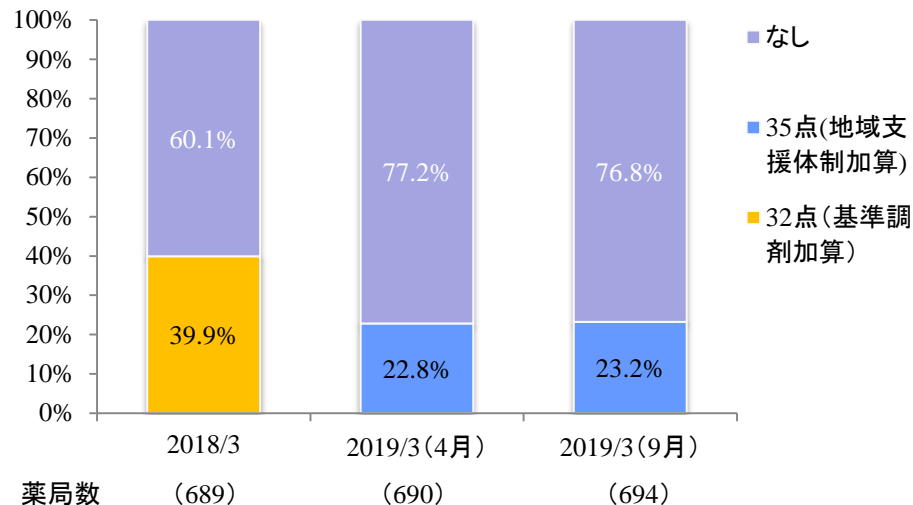
処方箋単価



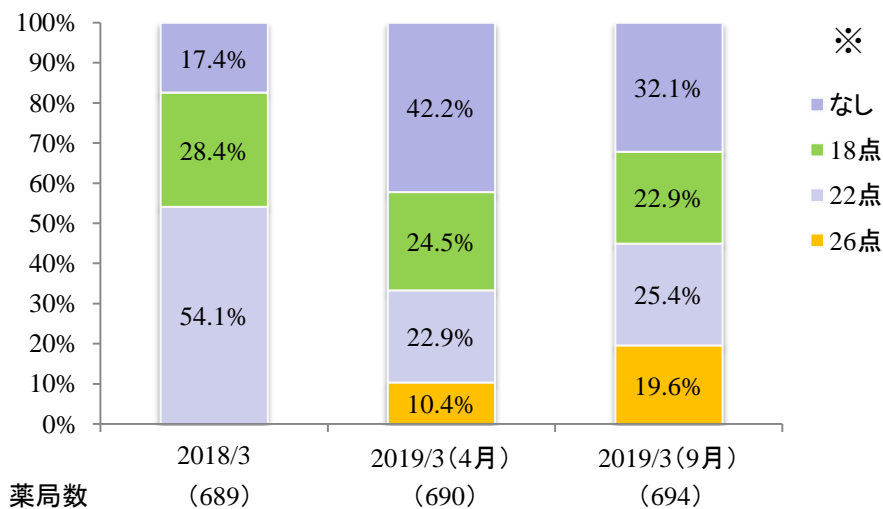
調剤基本料 店舗割合



基準調剤加算/地域支援体制加算 (連結ベース) 店舗割合



GE医薬品調剤体制加算 店舗割合

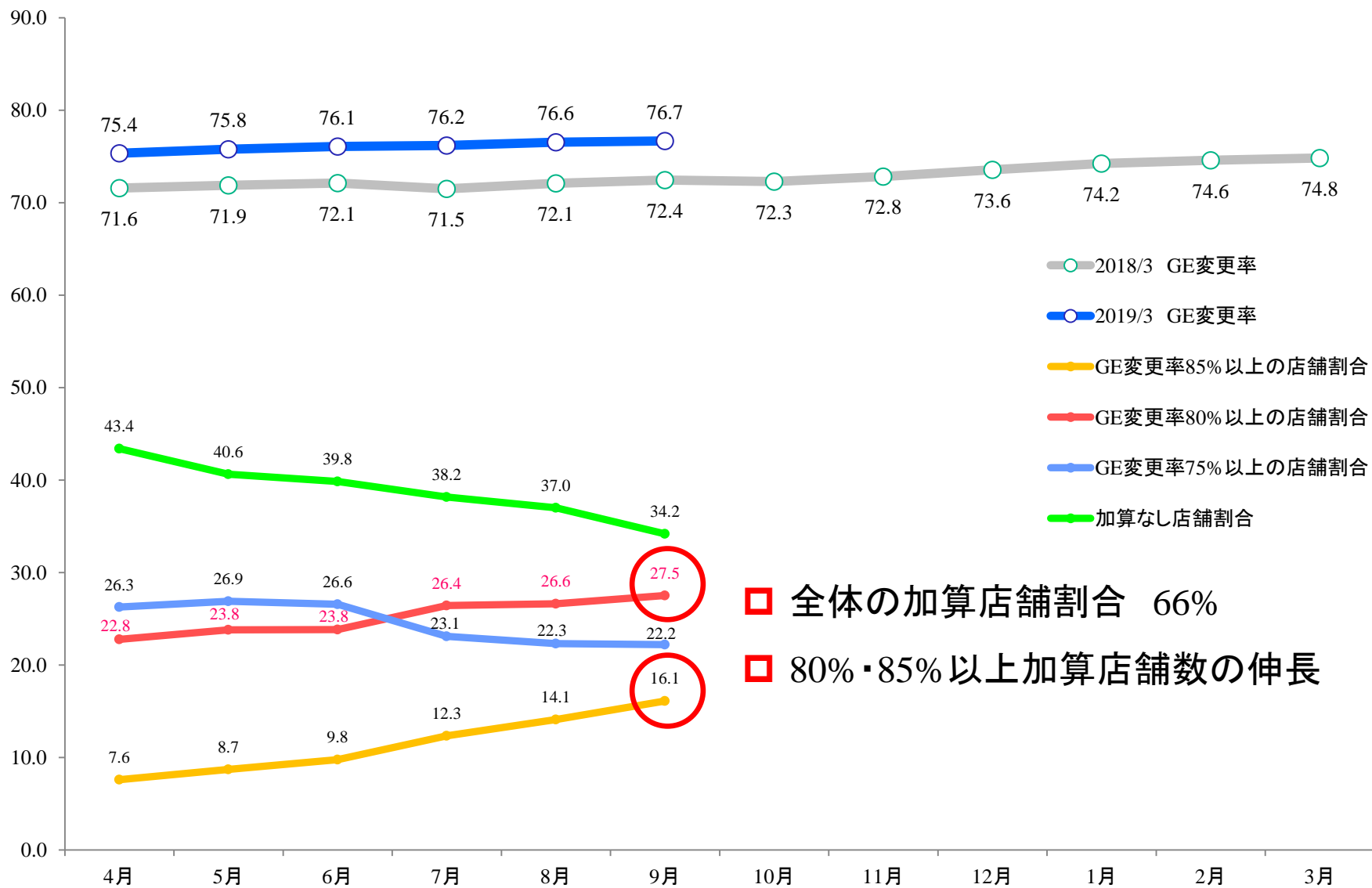


※

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

【調剤薬局事業】 ジェネリック推進状況

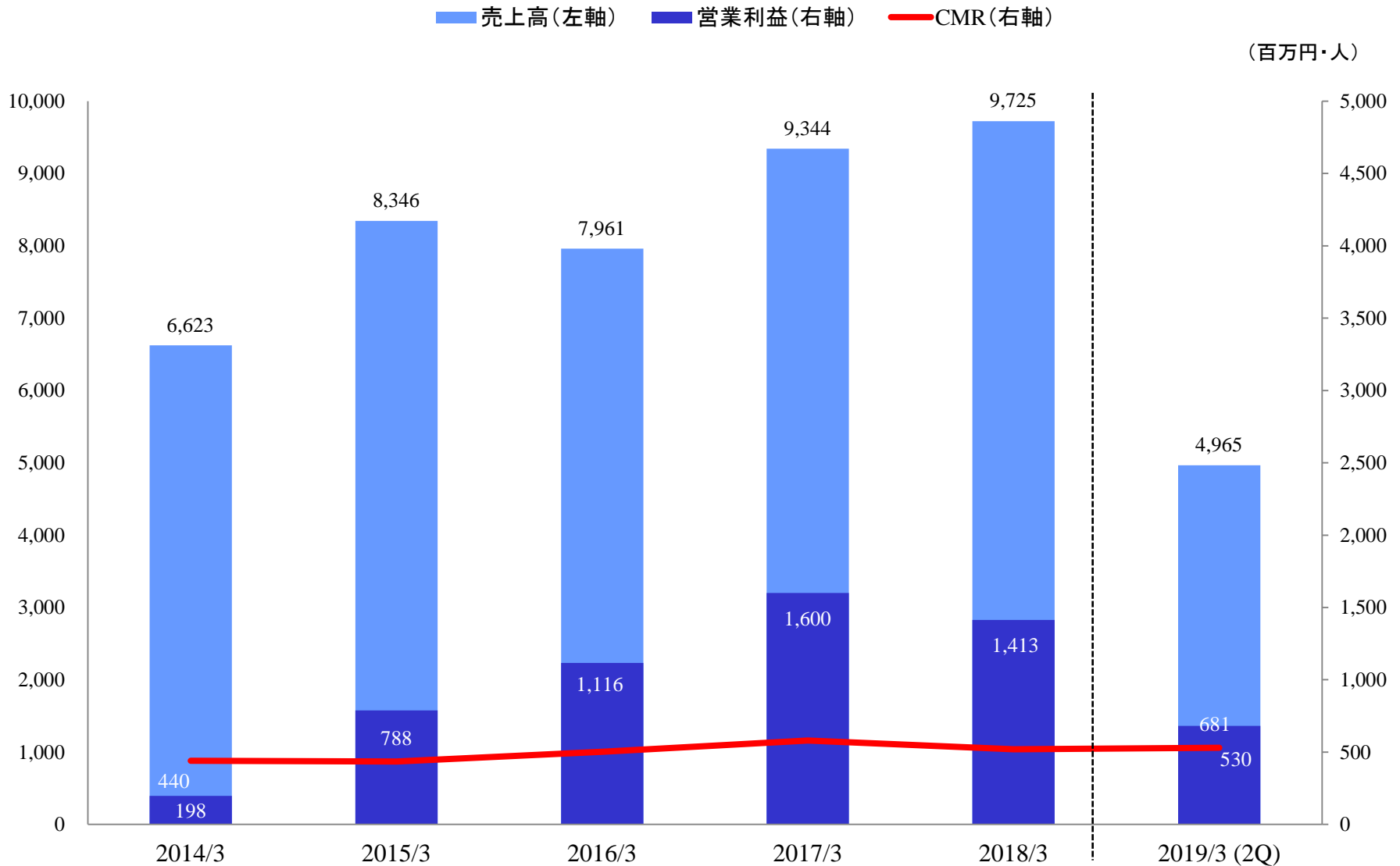
(クオール単体)



□ 全体の加算店舗割合 66%

□ 80%・85%以上加算店舗数の伸長

【BPO事業】 アポプラスステーション(CSO・派遣・CRO)



■2019/3期 1Q決算概要

■セグメント別業績

■事業概況・トピックス



2018年10月1日

クオールホールディングス

誕生いたしました

(2018年10月1日 読売新聞朝刊掲載)



クオールホールディングス株式会社

QOL Holdings Co.,Ltd.

経営
戦略

経営
管理

新規事業
開発

資本
政策

✓ 経営戦略推進機能強化

✓ コーポレートガバナンス強化

✓ グループシナジー最大化

調剤薬局事業
グループ会社



BPO事業
グループ会社



新規事業
M&A

✓ 権限・責任の明確化

✓ 意思決定の迅速化

調剤

営業利益率: 5%前後

■ 売上拡大

- ✓ 規模拡大: M&A・新規出店
- ✓ 既存店成長



BPO

営業利益率: 15~20%

■ 利益重視

- ✓ アポプラスStの戦略的展開
- ✓ その他事業の発展

新規事業

M&A

第三の柱

持続的な成長を遂げる経営基盤構築

■積極的なM&A (2012年～2018年)

新潟エリア(K社:86店舗+U社:7店舗)

北関東エリア(A社:23店舗+S社:33店舗)

近畿エリア(L社:17店舗+P社:11店舗)

全国:720店舗

✓10月までに中部・近畿エリアでのM&A

どんぐり:8店舗

あいファーマシーG:13店舗

中部
149店舗

関東
319店舗

近畿
98店舗

(2018年9月30日 現在)

2012年と2018年比較

■関東エリア

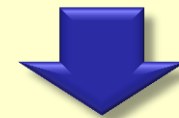
170店舗→**319店舗**

■中部エリア

39店舗→**149店舗**

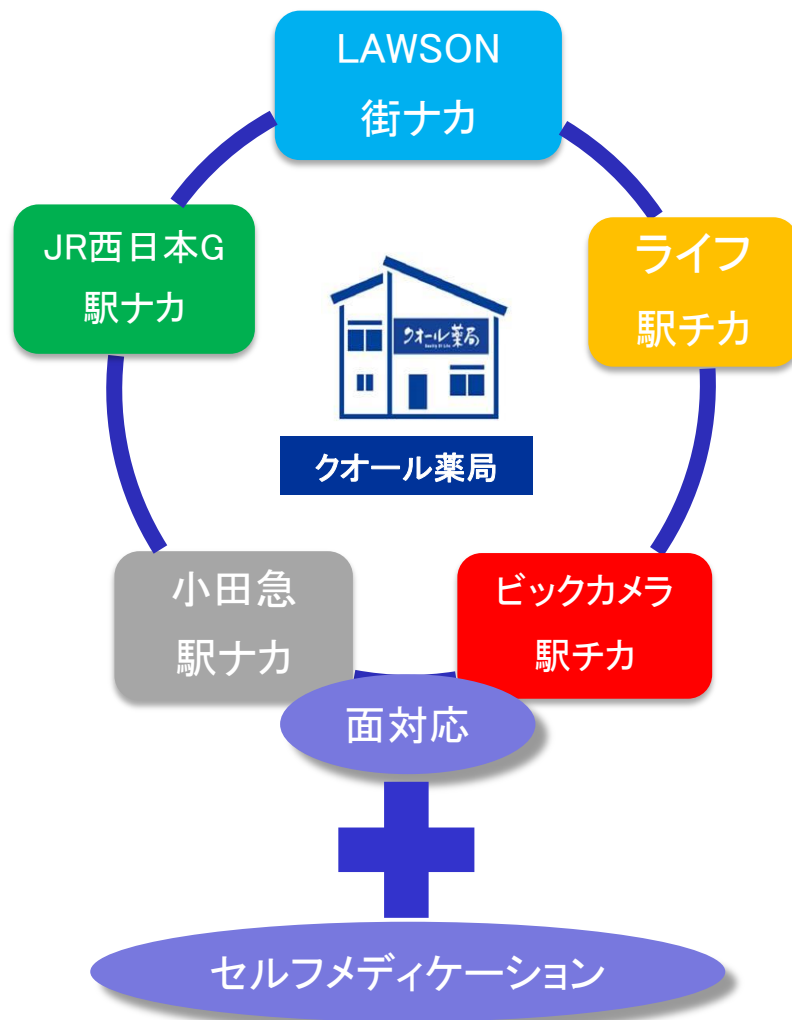
■近畿エリア

49店舗→**98店舗**



質の高い医療提供

■ 継続的な異業種連携による店舗拡大



追加出店予定

「街ナカ」 「駅チカ」 「駅ナカ」

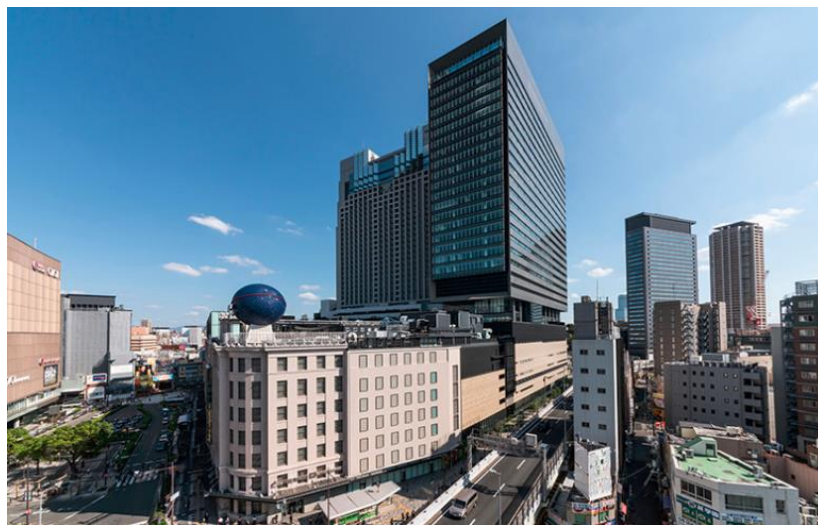
✓ 面応需処方箋の増大

✓ 異業種とのコラボレーションによる

新しい業態の展開

■なんばスカイオ店(大阪府):大阪なんば駅直結

→利便性の高い店舗(10月17日OPEN)



■ヘルスケア強化型ローソン（神宮前六丁目店）

【特色】**おくすり相談カウンターを初めて導入** + 好立地 + 24時間登録販売者常勤



更なる出店加速

✓処方せん送信アプリのリニューアル

面応需処方箋の獲得



待ち時間短縮による顧客満足度



✓セルフメディケーションの推進

薬局専売品などヘルスケア商品の充実



薬局のOTC売上



✓デジタルサイネージの活用

コンテンツの充実による広告効果



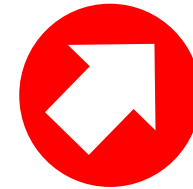
iMUSE professional プラズマ乳酸菌 + バリアビタミンC

■ 介護相談窓口の設置

【特色】 薬局・コンビニ + 介護・栄養相談窓口 + 介護用品

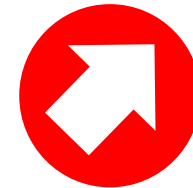


✓ 処方箋受付回数



20%UP※

✓ コンビニ日販



10%UP※

介護商材が含まれるカテゴリが大きく伸長



地域包括ケア構築に向け
多職種との連携強化

※平常月での対比

■必要とされる場所で地域の健康を意識したサポート

専門性



- ✓薬剤師・管理栄養士・登録販売者の
コンサルティング能力強化で専門性向上
→処方箋なしでも来局、OTC販売UP

- ✓利便性の高い立地に検査測定設備を充実
→面応需処方箋UP

融合

利便性



- ✓各エリアで継続的な健康イベント開催で
地域での認知度向上
→家族と来局により、家族の処方箋応需

- ✓健康サポート薬局店舗数

21店舗→59店舗

(2017年9月末→2018年9月末)

BPO 事業

1

CSO事業

契約社数業界No.1のMR派遣

2

紹介派遣事業

多職種の医療従事者紹介派遣

3

CRO事業

食品・医薬品治験サポート

4

出版関連事業

製薬メーカー連携による出版

事業の展望・拡大



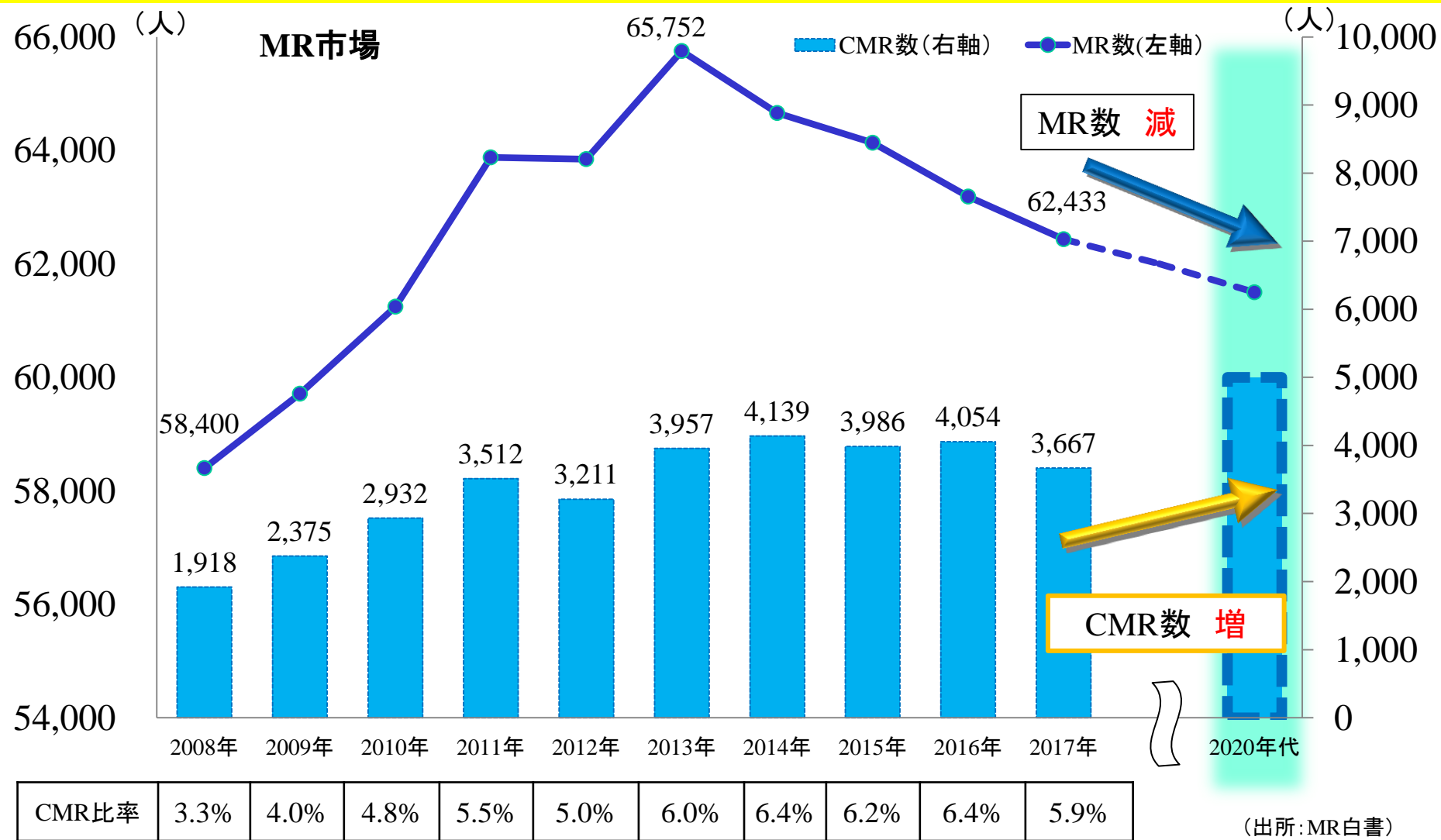
事業環境・ニーズ



既存事業

中核会社



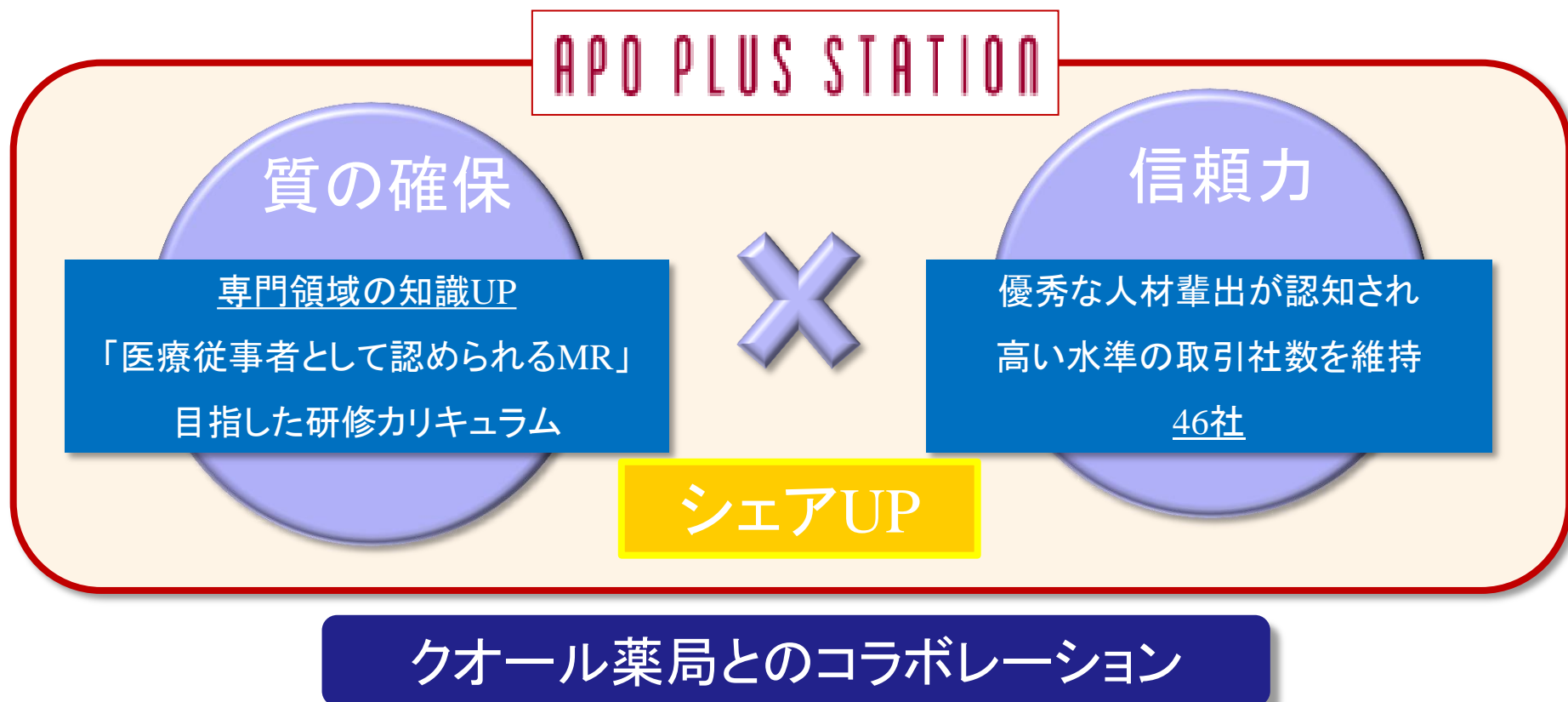


(※) CMR: Contract MR (派遣MR)

■CSO事業：研修カリキュラムの充実

✓外部環境

インターネットやAI技術の発達により医療機関はより質の高い情報をMRに求める
CMR比率上昇が見込まれるものの、優秀な人材が求められる

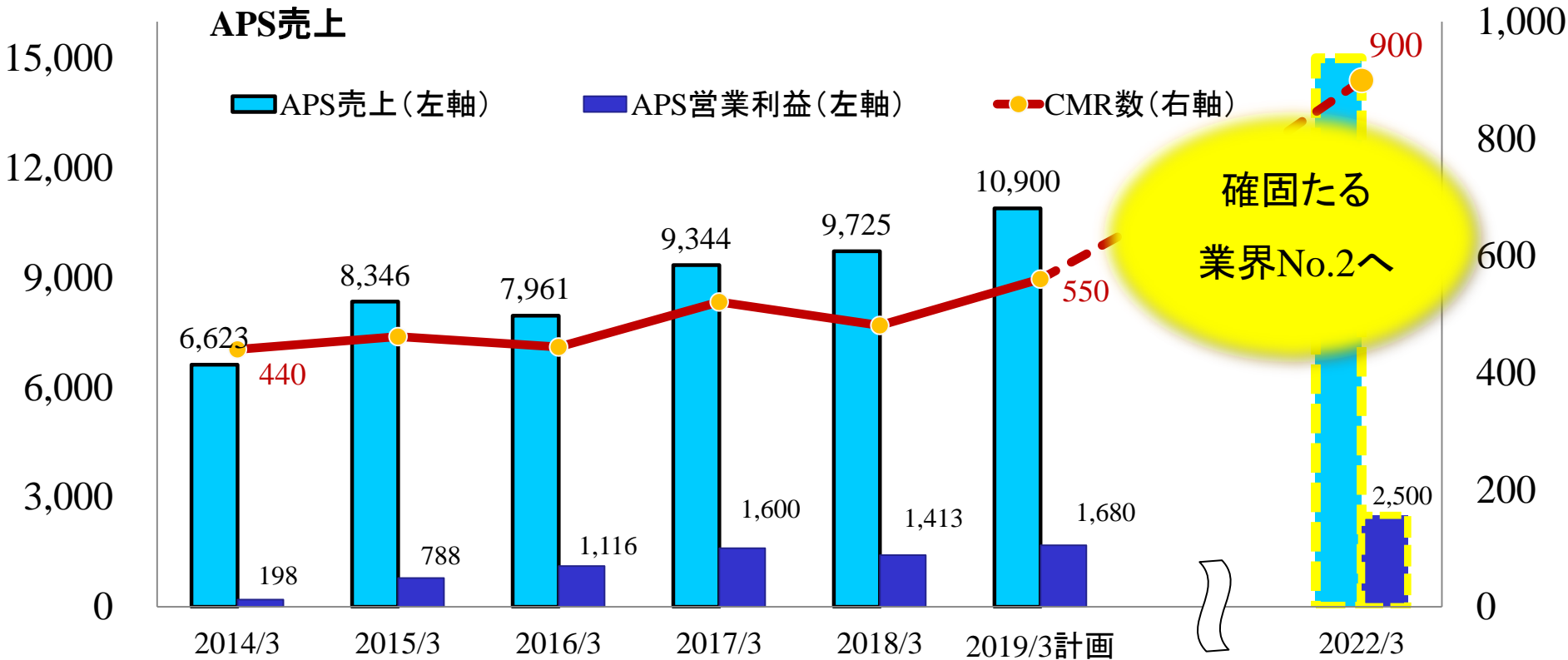


■アポプラスSt 売上

✓質の高い人材輩出を続けて着実なシェアを獲得

(百万円)

(人)



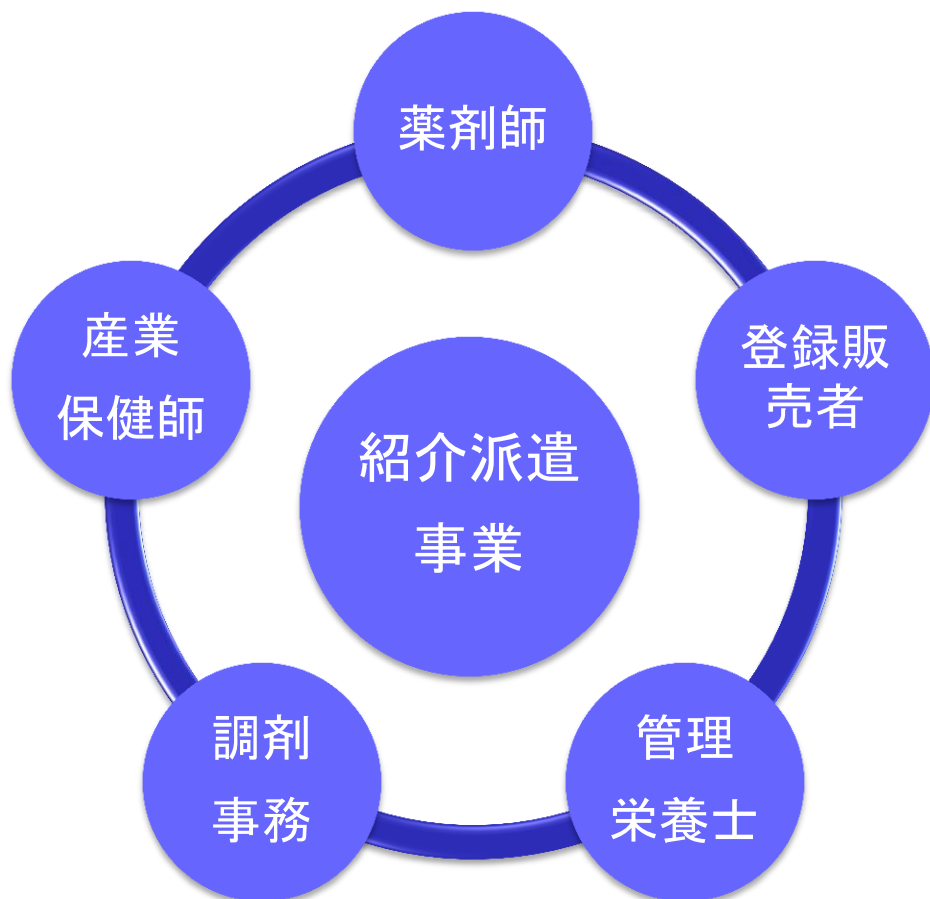
確固たる
業界No.2へ

CMR比率	6.0%	6.4%	6.2%	6.4%	5.9%
アポプラスSt. CMR比率	11.2%	10.5%	12.6%	14.3%	14.2%



シェア20%

■医療系人材紹介・派遣



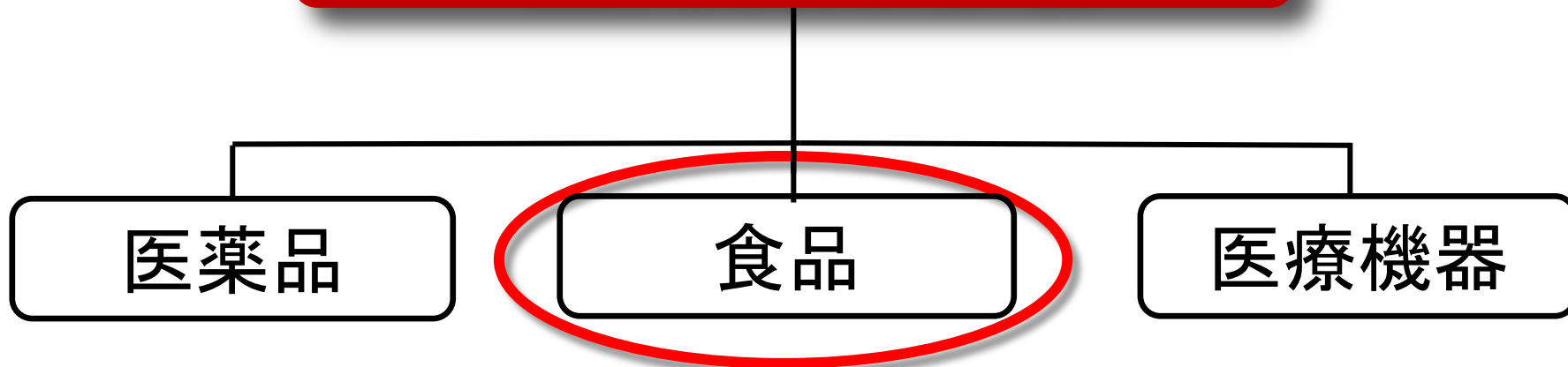
- ✓ バリエーションに富んだ取扱い職種
- ✓ 事務所拡大による販路拡大
- ✓ 業務基幹システムの刷新による効率化
- ✓ 専門Webサイトのフルリニューアルによる登録者拡大



売上拡大

市場規模 約2,000億円 (出所: 日本CRO協会年次報告内会員37社)

国内CRO市場



- ✓ 医薬品分野だけでなく、食品分野での治験に強み
- ✓ 特定保健用食品市場の拡大により需要増

■H&B事業 (Health & Beauty)

健康サポート商品



iMUSE professional

プラズマ乳酸菌 + バリアビタミンC



アンチエイジングサプリ

ASTAPS



除菌消臭水

iPOSH



クオールG



医療機関



薬局



営業強化による
販路拡大

- ✓「健康サポート機能」の構築を支援するビジネス
- ✓全国700店舗あるクオール薬局への販売
- ✓医療従事者へ商品知識向上の勉強会と販売ノウハウに関するコンサルティング
- ✓専門的知識をもって商品提案

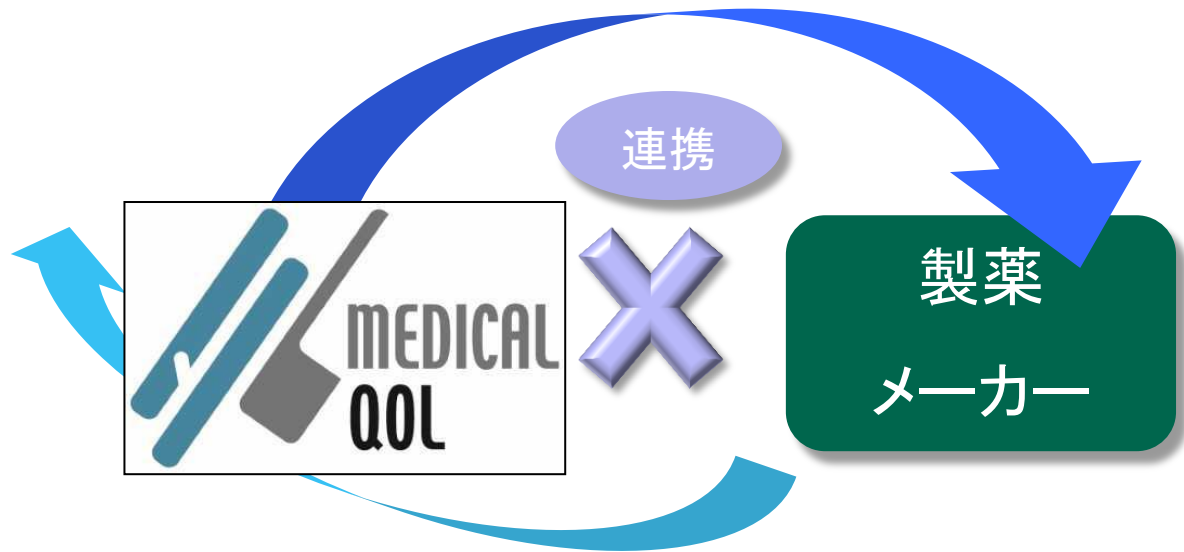
■海外事業の拡大

アポプラスステーションタイランド



- ✓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

富士製薬工業のタイ事業を支援



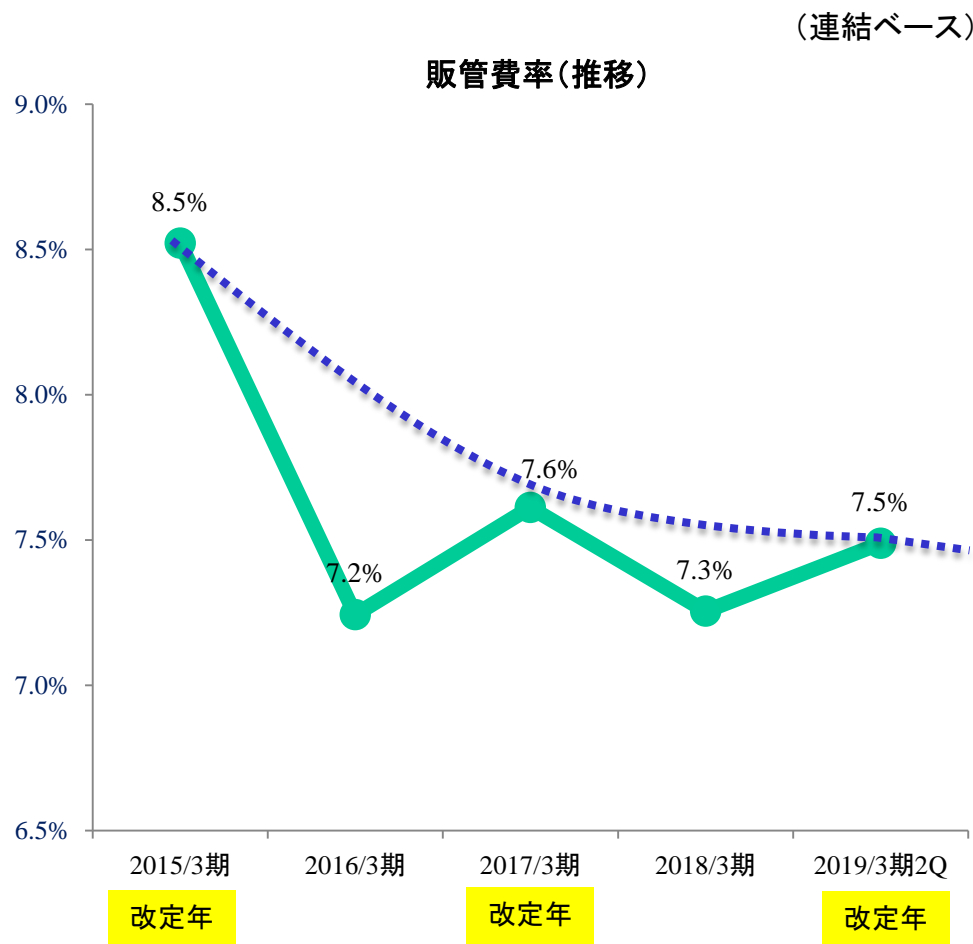
製品情報概要



自社内にスタジオ設置

- ✓クオールグループの強みを生かし、製薬メーカーとの連携により事業展開
- ✓時代に即した新規事業の展開 : Web配信事業(スタジオ設置)

■ 厳しい環境下で、質の高い医療を提供し続けるために・・・効率性追求



経営管理・
業務プロセスの効率化
働き方改革

✓ AI・RPA(注)の活用
✓ テレワーク推進 等

(注) 1 AI: 人工知能(Artificial Intelligence)

2 RPA: ロボットによる業務自動化(Robotic Process Automation)

クオールグループは、医療・健康産業の中で、新たな事業の創出とともにグループシナジーの最大化を図ることで、さらなる成長を目指す

クオリティ オブ ライフの実現に貢献

連結売上高 **3,000億円** 達成へ

新事業の創出

医療・健康産業

M&Aによるさらなる拡大

事業セグメント

調剤事業

BPO事業

企業理念