

2019年3月期 決算説明会



2019年5月21日

クォールホールディングス株式会社

(東証一部：証券コード 3034)

本日の内容

I 決算概要

II クオールグループ成長戦略

～総合ヘルスケアカンパニーに向けて～

I 決算概要

(単位：百万円)	2018/3期 実績	2019/3期 計画	2019/3期 実績	前期比		計画比
				増減額	増減率	達成率
売上高	145,516	152,000	144,783	- 732	-0.5%	95.3%
営業利益	9,091	8,000	7,050	- 2,040	-22.4%	88.1%
経常利益	9,333	8,000	7,208	- 2,124	-22.8%	90.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,986	4,500	3,908	- 1,077	-21.6%	86.8%
1株当たり 当期純利益 (円)	141.19	127.43	101.73	- 39.46	- 27.9%	79.8%

- 調剤報酬・薬価改定で厳しい環境
- 大型M&Aの成約のタイミング遅れにより売上計画未達 (今期業績寄与)
- 技術料の改善は進捗中 (今期も継続して改善)
- BPO事業は増収・増益 (今期も増収・増益を計画)

(単位：百万円)	2018/3期	2019/3期	増減額	増減率
調剤薬局事業売上高	135,109	134,148	-961	-0.7%
セグメント利益	8,652	6,349	-2,303	-26.6%
利益率(%)	6.4	4.7	-1.7	-
BPO事業売上高	10,824	11,344	520	4.8%
セグメント利益	1,341	1,366	25	1.8%
利益率(%)	12.4	12.0	-0.4	-

*セグメント間取引消去前数値

(単位：百万円)	2019/3期	2020/3期 (予)	増減	増減率
売上高	144,783	160,000	15,217	10.5%
営業利益	7,050	7,500	450	6.4%
利益率 (%)	4.9	4.7	-0.2	-
経常利益	7,208	7,500	292	4.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,908	4,000	92	2.3%
1株当たり 当期純利益 (円)	101.73	104.10	2.37	-
配当金 (円)	28	28	0	-
配当性向 (%)	27.5	26.9	-0.6	-

(百万円)

(単位：百万円)	2019/3期 実績	2020/3期 予想	増減額	増減率
調剤薬局事業売上高	134,148	149,600	15,452	11.5%
セグメント利益	6,349	7,100	751	11.8%
利益率(%)	4.7	4.7%	0	-
BPO事業売上高	11,344	12,500	1,156	10.2%
セグメント利益	1,366	1,650	284	20.8%
利益率(%)	12.0	13.2%	1.2%	-

*セグメント間取引消去前数値

(単位：百万円)	2018/3期	2019/3期	増減	増減率 (%)
売上高	145,516	144,783	-732	-0.5%
売上原価	125,867	126,919	1,052	0.8%
売上総利益	19,648	17,863	-1,785	-9.1%
販管費	10,557	10,812	254	2.4%
営業利益	9,091	7,050	-2,040	-22.4%
利益率(%)	6.2%	4.9%	-1.3%	-
経常利益	9,333	7,208	-2,124	-22.8%
利益率(%)	6.4%	5.0%	-1.4%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,986	3,908	-1,077	-21.6%
利益率(%)	3.4%	2.7%	-0.7%	-

(百万円)

連結貸借対照表



(単位：百万円)	2018/3期	2019/3期	増減
流動資産	42,288	46,127	3,838
現金及び預金	19,820	20,220	399
固定資産	44,952	48,087	3,135
有形固定資産	10,544	11,079	535
無形固定資産	27,938	30,075	2,136
資産合計	87,270	94,236	6,966
流動負債	33,991	34,424	432
固定負債	17,343	20,795	3,451
負債合計	51,334	55,219	3,884
有利子負債	24,018	28,904	4,886
純資産	35,935	39,017	3,081
自己資本	35,935	38,758	2,823
負債純資産合計	87,270	94,236	6,966

(百万円)

■ 資産 増減要因：

- ✓ 現預金 +399
- ✓ その他流動 +2,311
- ✓ のれん +2,222

■ 負債 増減要因：

- ✓ 長期借入金 +4,521

■ 純資産 増減要因：

- ✓ 利益剰余金 +2,819

■ 自己資本比率

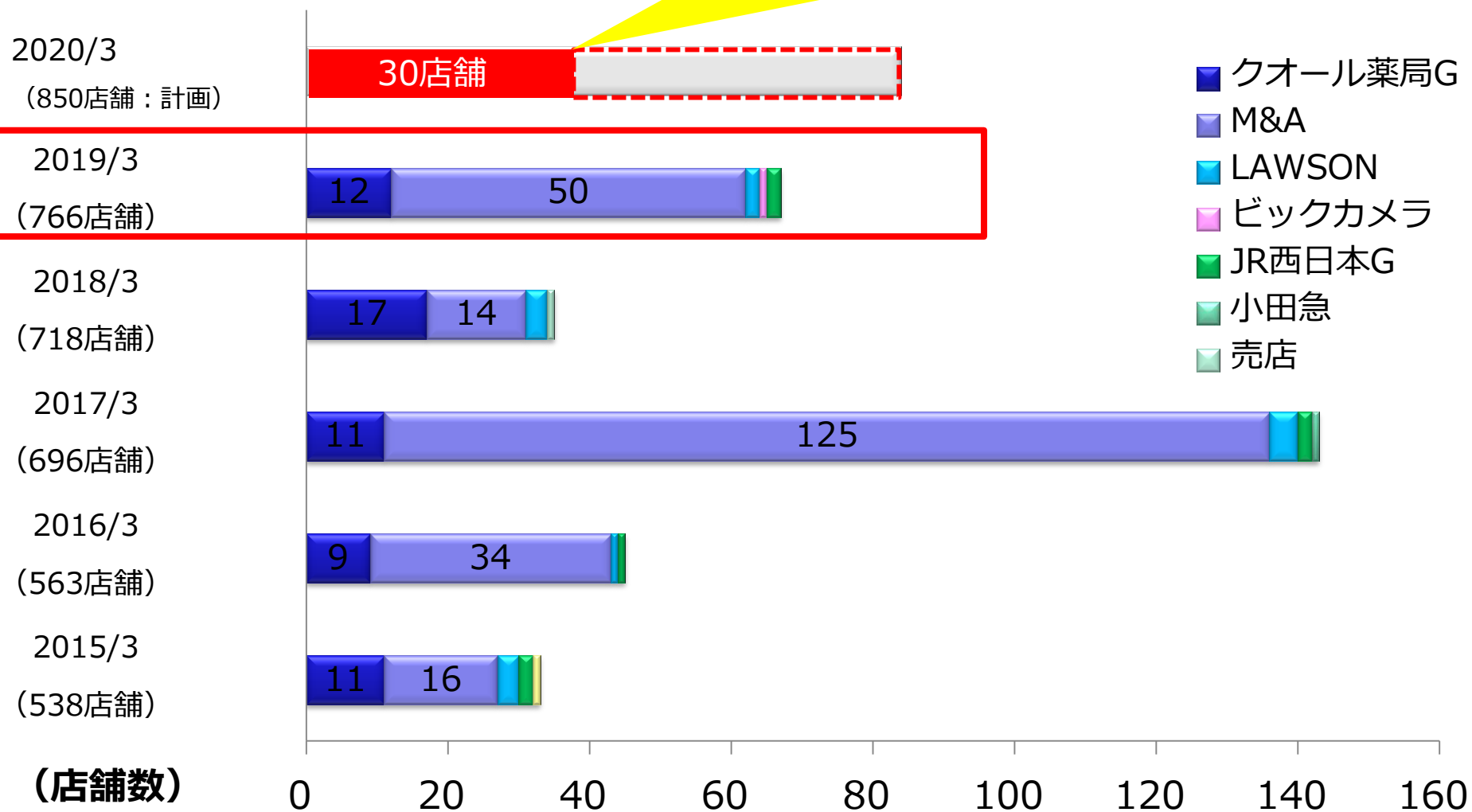
- ✓ 41.2% → 41.1%

キャッシュ・フロー計算書

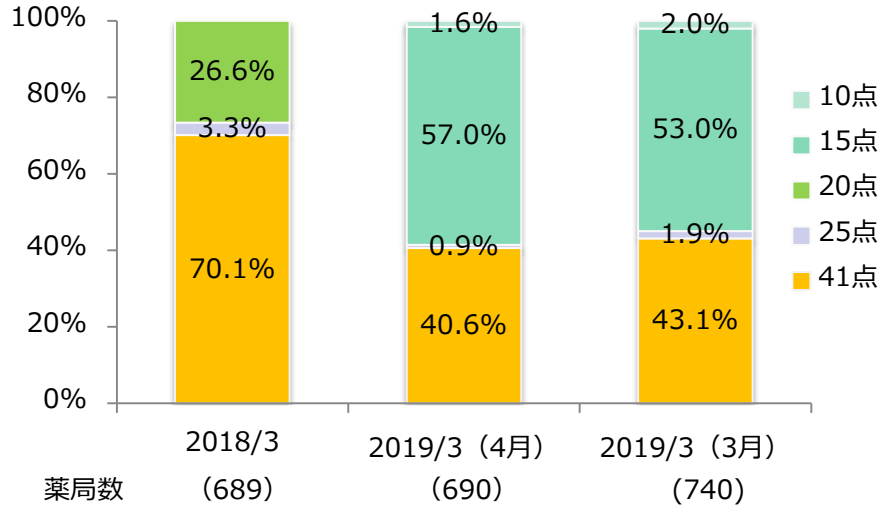
(単位：百万円)	2018/3期	2019/3期		(百万円)
営業活動による キャッシュ・フロー	11,116	5,773	営業活動CF	
			✓ 法人税等	▲ 4,106
投資活動による キャッシュ・フロー	-3,775	-8,287	投資活動CF	
フリーC/F	7,341	-2,514	✓ 子会社株式取得	▲ 4,738
財務活動による キャッシュ・フロー	-1,685	2,906	財務活動CF	
うち配当金の支払額	-878	-1,088	✓ 長期借入	+13,000
現金・現金同等物の 増減額	5,656	392	✓ 長期借入返済	▲ 8,262
			✓ 社債償還	▲ 1,430
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	19,800	20,193		

■ 出店推移

19年5月時点：順調な滑り出し、今期は800店舗超を計画

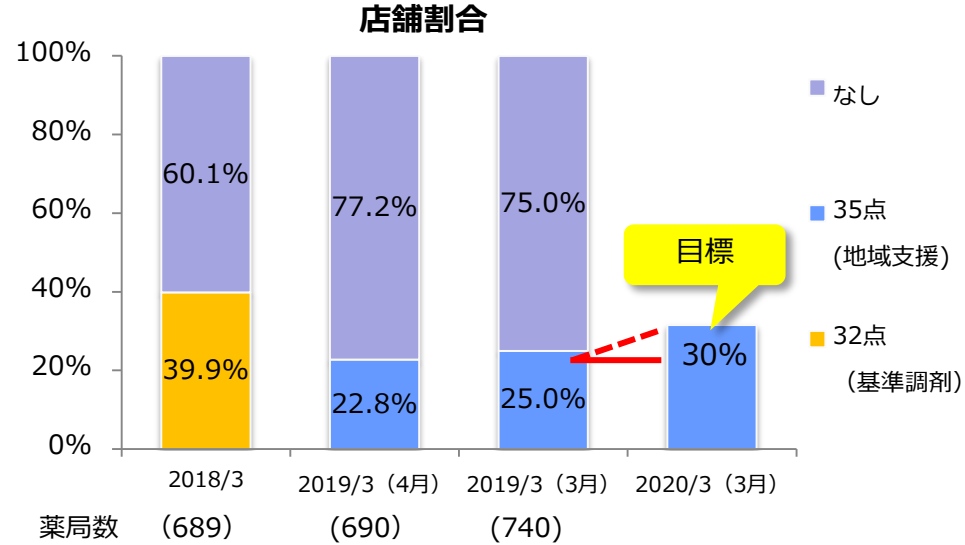


調剤基本料 店舗割合

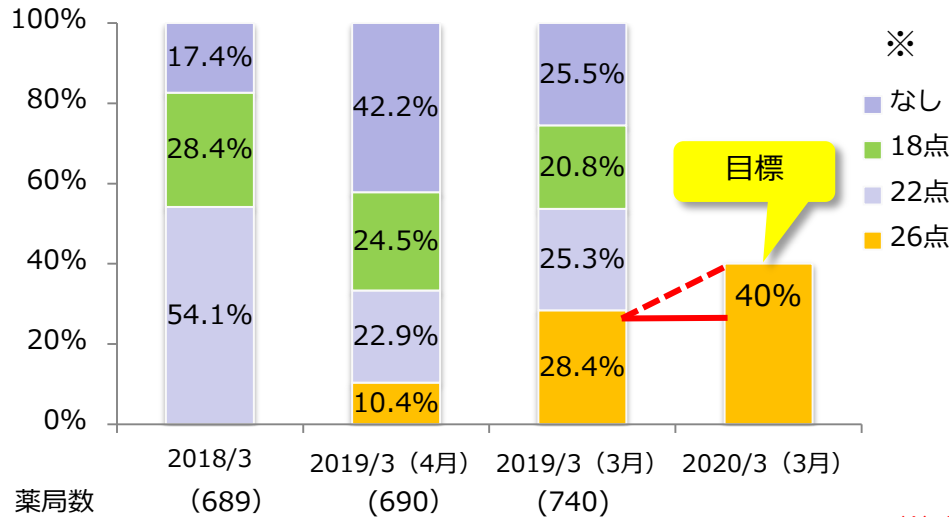


基準調剤加算/地域支援体制加算

(連結ベース)



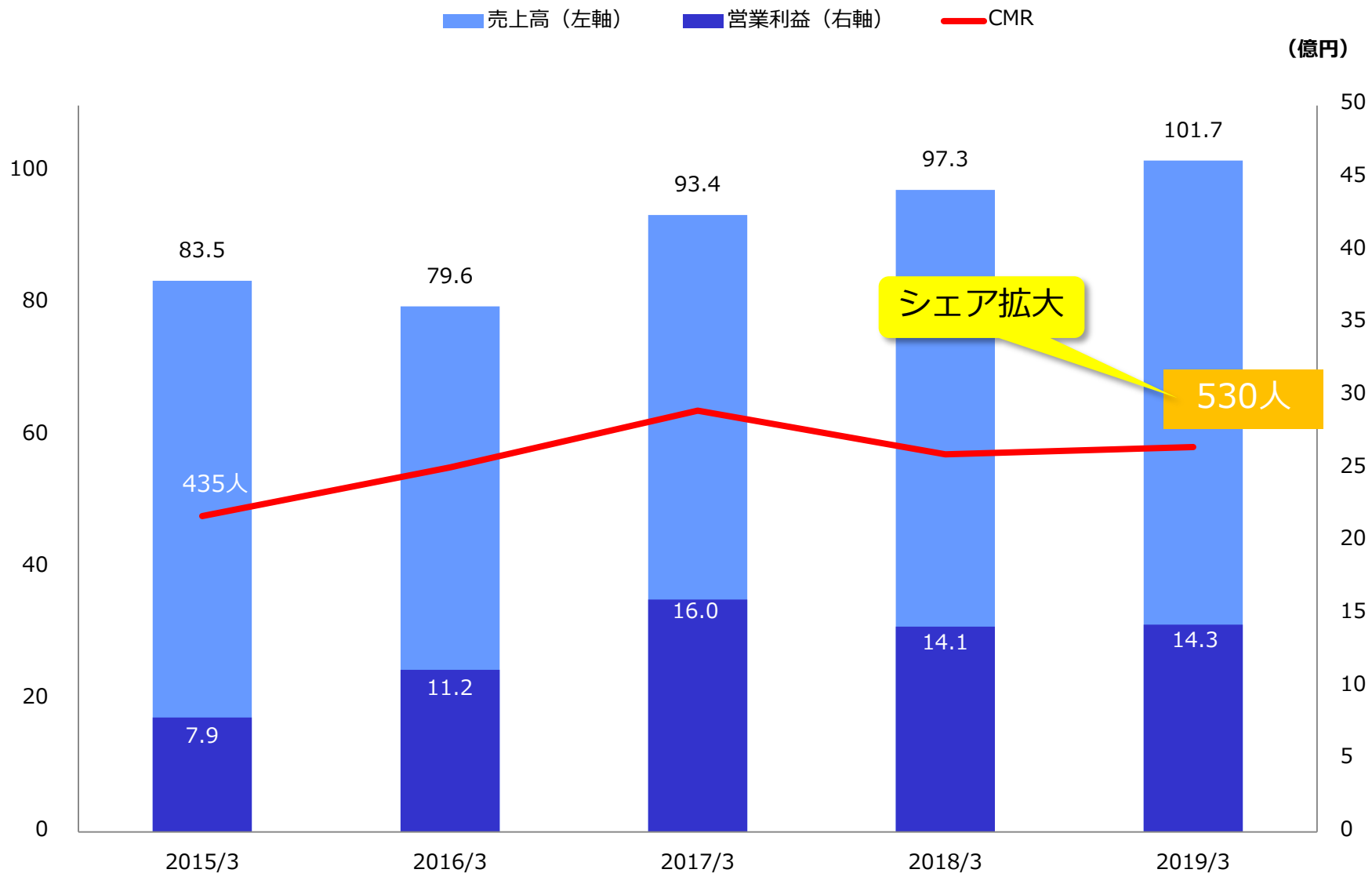
GE医薬品調剤体制加算 店舗割合



※

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

※ GE変更率 (クオール単体数量ベース) : 78.1%



Ⅱ クオールグループ成長戦略

～総合ヘルスケアカンパニーに向けて～

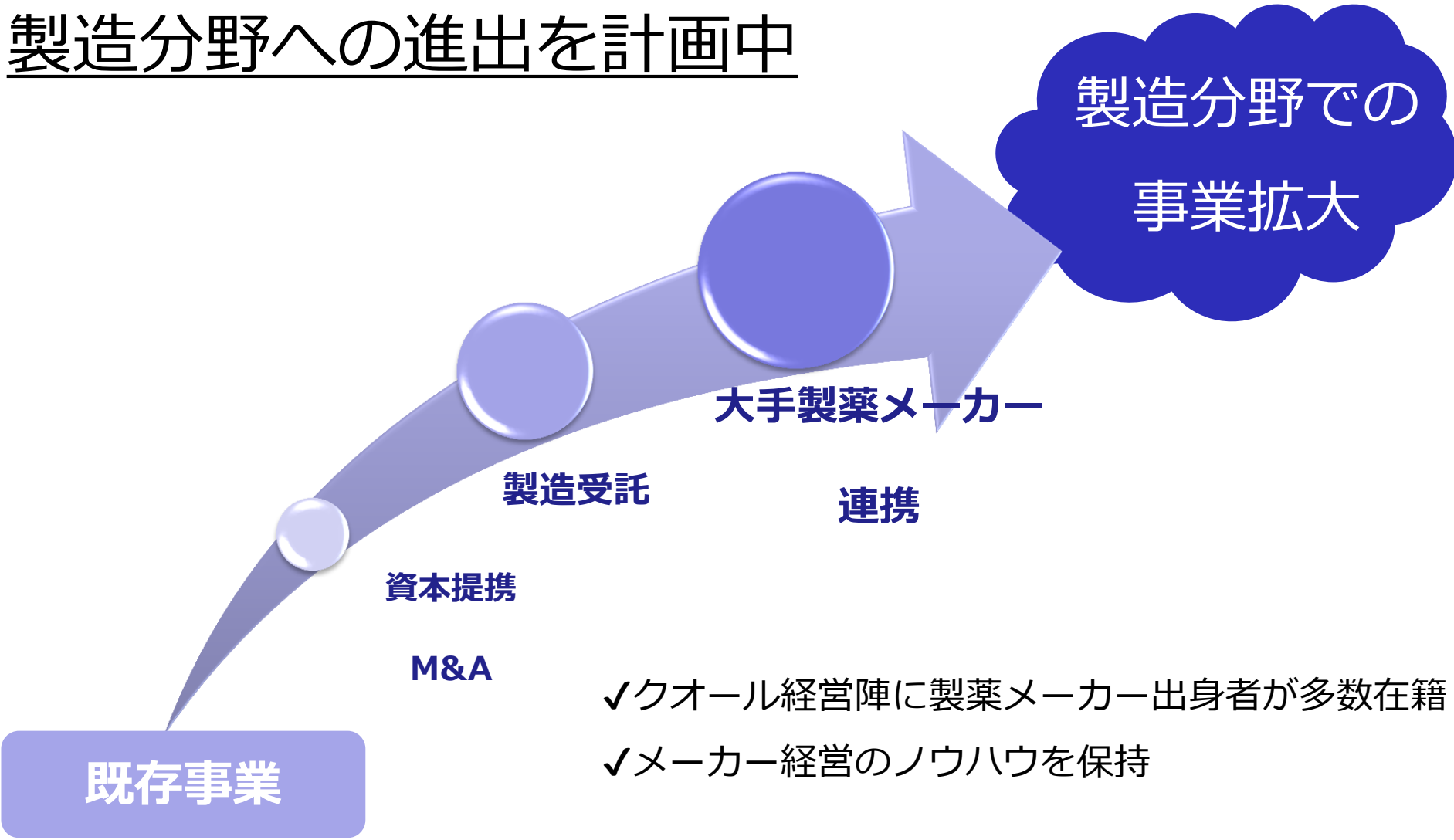
クオールグループ中期目標
売上 3,000億円 / 営業利益 250億円

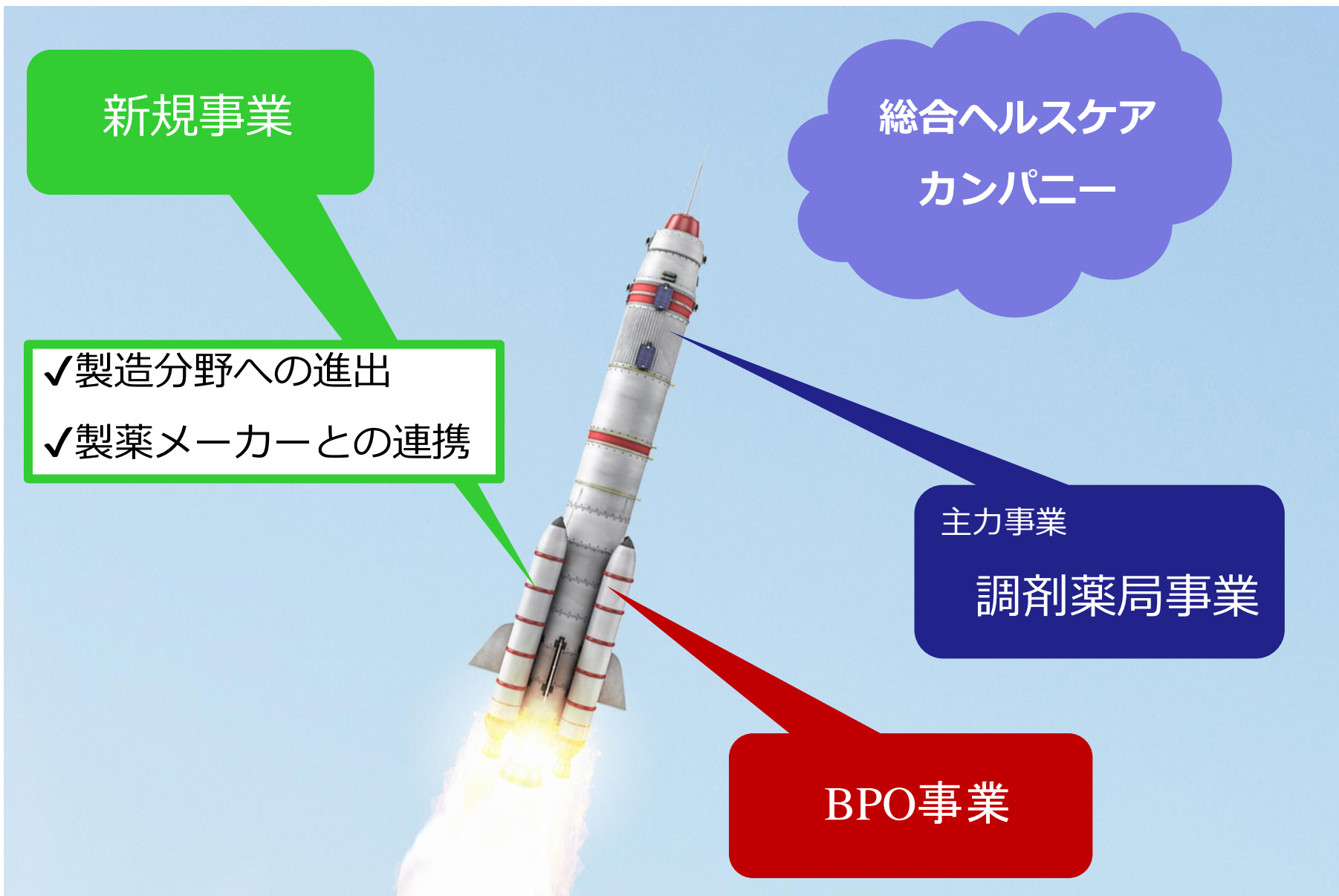


- 売上拡大
 - ✓ 規模拡大：M&A・新規出店
 - ✓ 既存店の価値創出

- 利益重視
 - ✓ アポプラスStの戦略的展開
 - ✓ その他事業の発展

製造分野への進出を計画中





目指していくポートフォリオ

【現状】

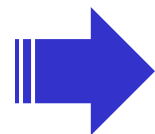
売上高

連結	1,500億円
■ 調剤	1,390億円
■ BPO	110億円

【中期目標】

売上高

連結	3,000億円
■ 調剤	2,500億円
■ BPO	200億円
■ 新規事業	300億円

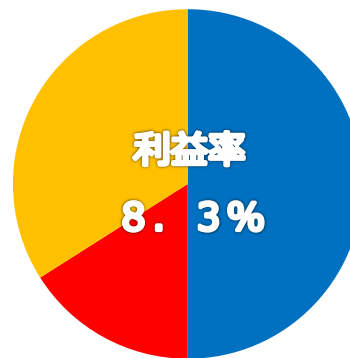
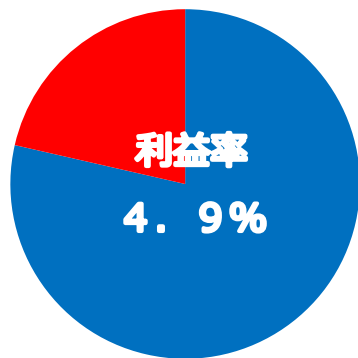
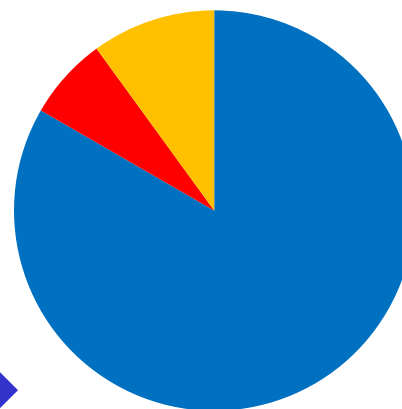
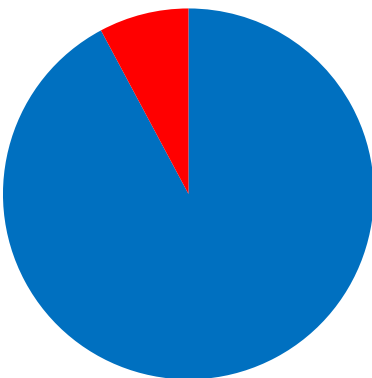


営業利益

連結	70億円
■ 調剤	55億円
■ BPO	15億円

営業利益

連結	250億円
■ 調剤	125億円
■ BPO	40億円
■ 新規事業	85億円



調剤薬局事業

- 戦略的出店による規模の拡大
- 既存店の価値創出

BPO事業

- 中核会社アポプラスステーションの事業拡大
- 事業の多角化

東名阪エリアでの出店が加速

【2018年度のM&A】

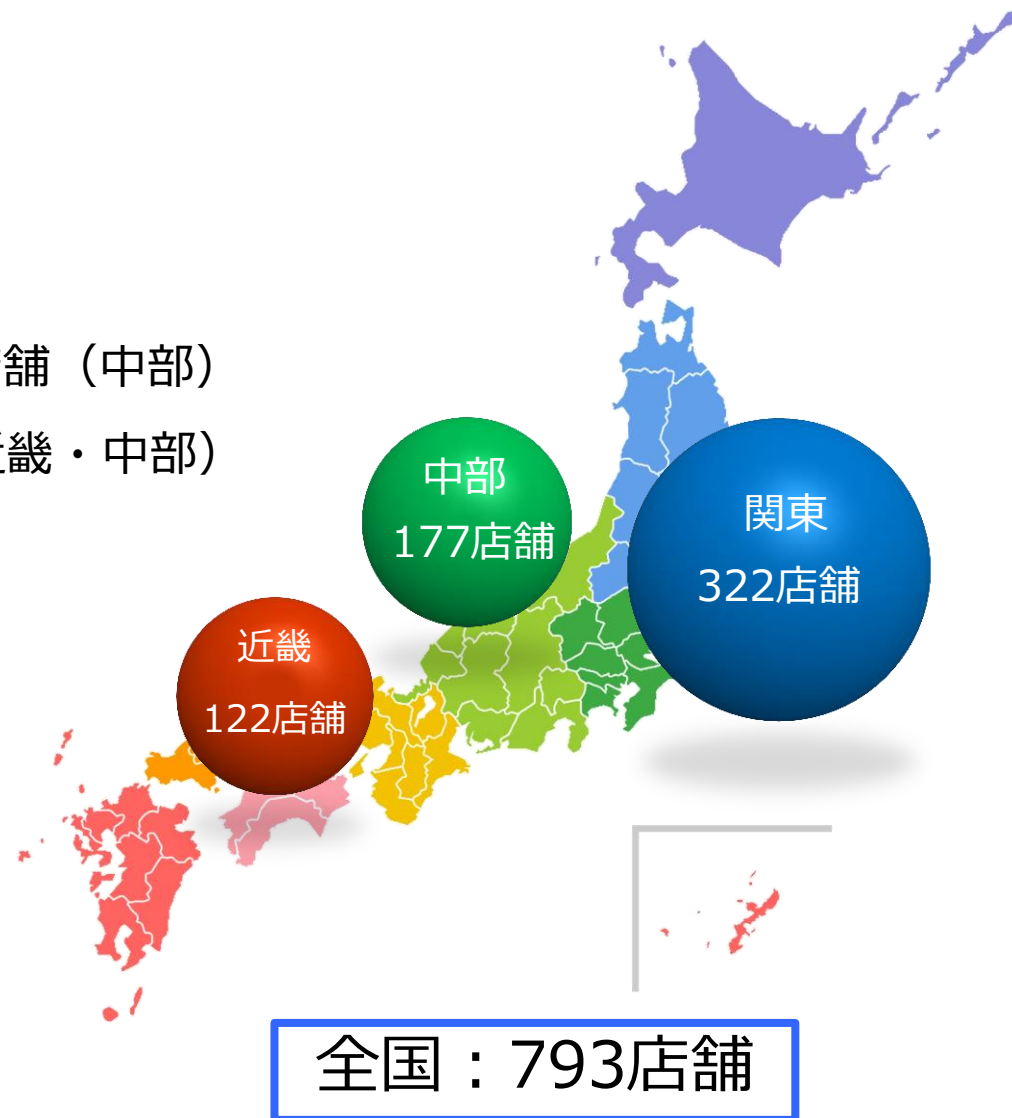
2018/ 4月 どんぐり : 8店舗 (近畿)

2018/10月 あいファーマシーG : 13店舗 (中部)

2019/ 1月 ニチホスG : 25店舗 (近畿・中部)

【2019年度のM&A】

2019/ 4月 ナチュラルライフ : 28店舗
(中部・九州)



地域中核病院との連携を強化



クオール薬局森の里店(神奈川県厚木市) 2018年11月開局

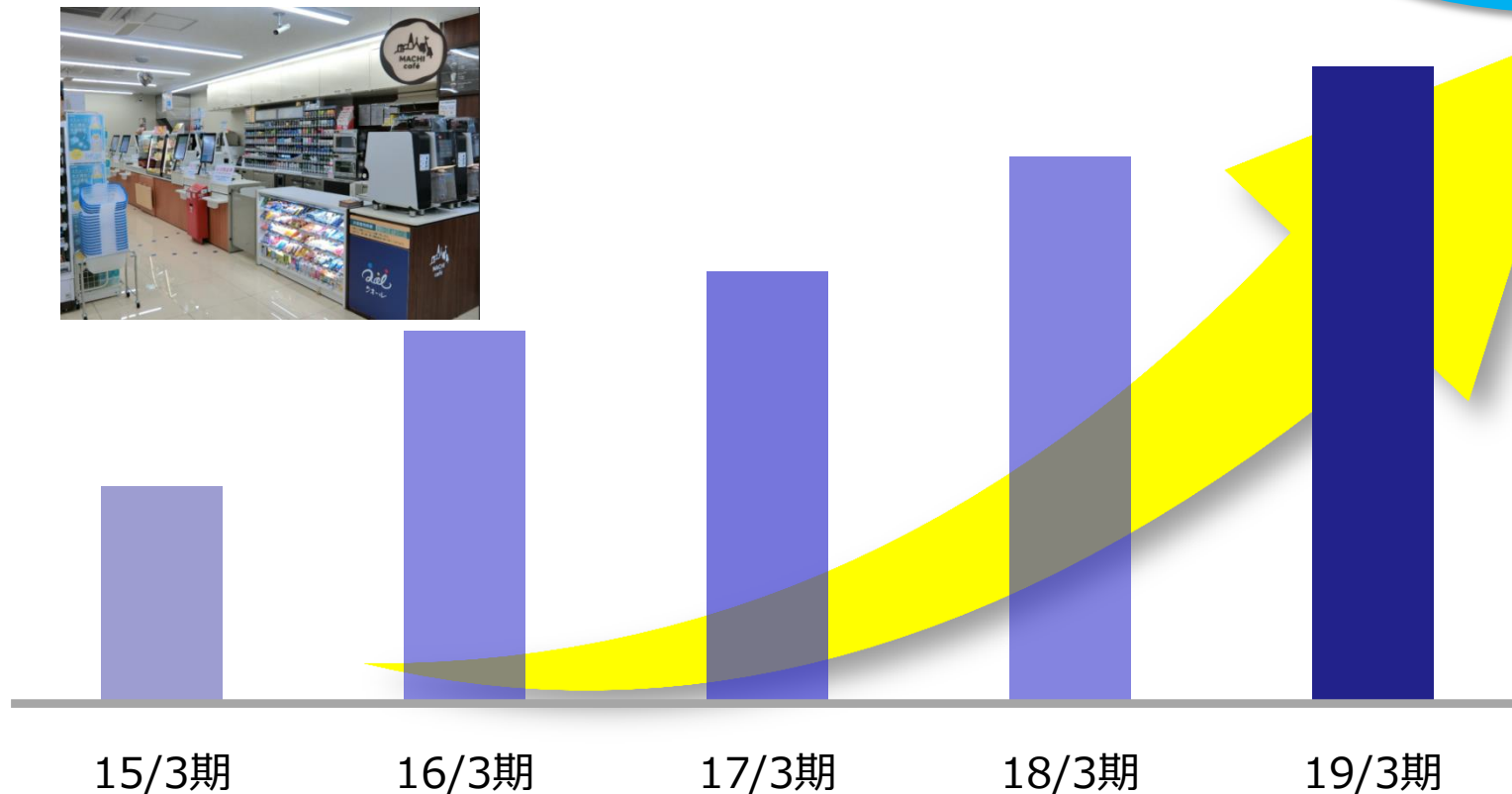
処方元：医療法人鉄焦会 亀田森の里病院(亀田総合病院グループ)

✓ 薬機法改正に対応するため処方元との連携は必須

クオール+ローソンの更なる

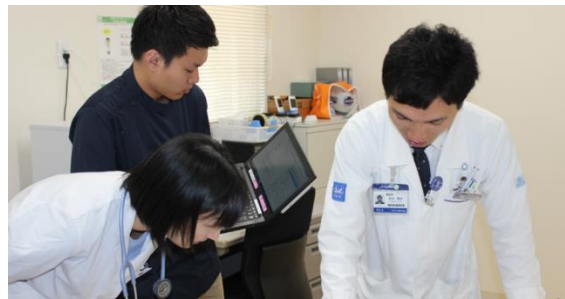
出店による売上拡大

100億円突破



- ✓首都圏+大阪・京都へ出店強化
- ✓都区内で100店舗を目指す
- ✓企業型コンビニ

マンツーマン薬局の強みを生かし薬機法の改正に対応



地域医療連携薬局

高度薬学管理薬局

かかりつけ機能

かかりつけ薬剤師・薬局と健康サポート薬局の取組、
教育の充実・質の高い患者さま対応

■ かかりつけ届出済人数

900名超

■ かかりつけ薬剤師在籍店舗割合

8割

(2019年3月時点)

■ 健康サポート薬局適合数



57店舗

全国の4%を占める
(19年3月末時点)

■ 処方元と連携した教育



デューク大学教授
福島孝徳先生による新人研修

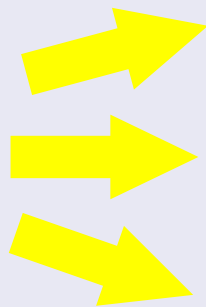


社内外認定制度

厚生労働省:2019年4月2日付「調剤業務のあり方について」

薬剤師以外の調剤→**薬剤師の行う対人業務を充実させ、対物業務を効率化**

薬剤師



患者さま

接点の拡大

継続的薬学管理
(アフターフォロー)
服薬指導
在宅訪問
未病への対応

■クオールグループの以前からの取組



調剤機器やIT技術を活用した業務効率化

利便性と質の高い薬剤師による良質なサービス

利便性

LAWSON
街ナカ

JR西日本G
駅ナカ

ビックカメラ
駅チカ

ライフ
駅チカ

小田急
駅ナカ

※新たに大手電鉄との連携も計画

高品質

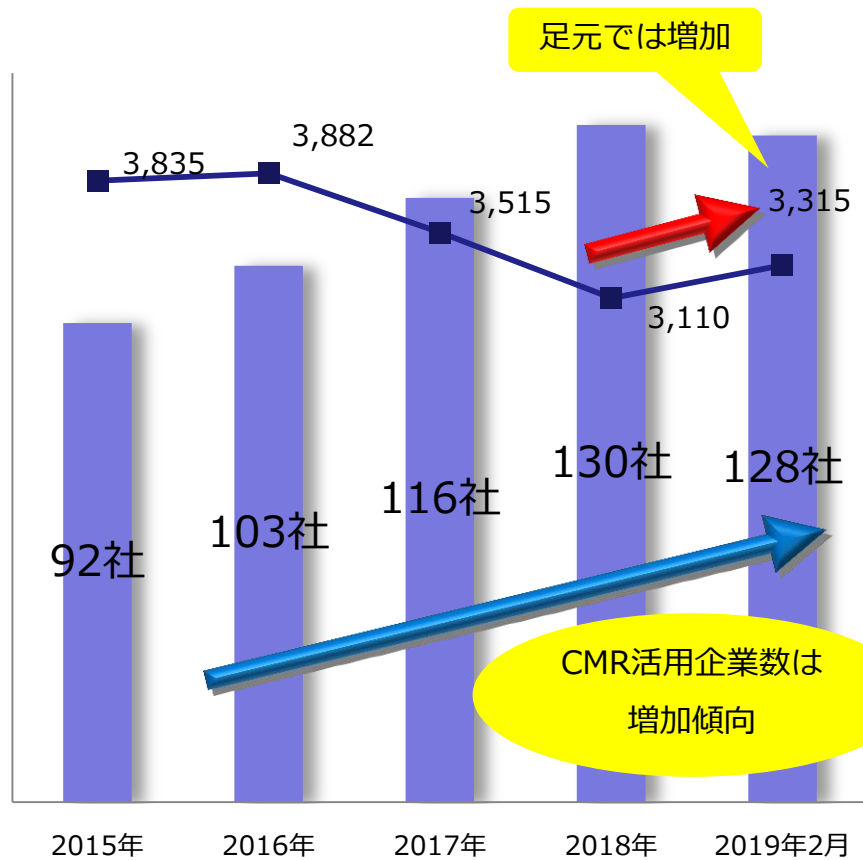


健康相談



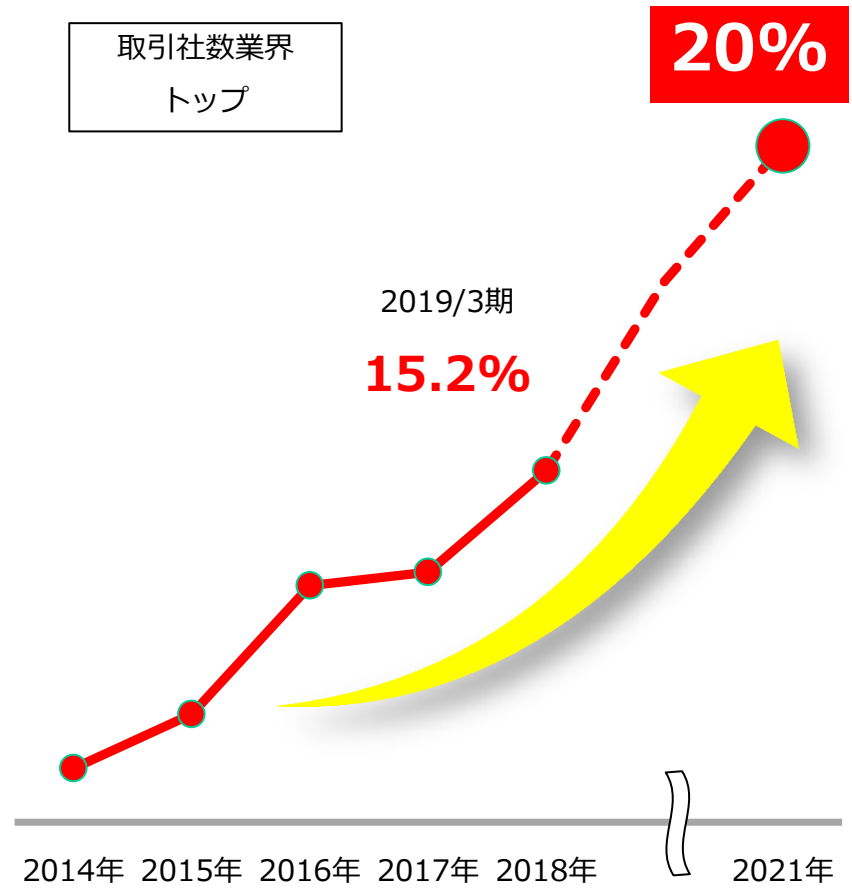
セルフ
メディケーション

CMR数と活用企業数



出所：日本CSO協会調査

アポプラスCMRシェア



取引社数業界
トップ

20%

2019/3期
15.2%

2014年 2015年 2016年 2017年 2018年 2021年

持続的成長のための事業拡大と効率化

育成・教育

- ・セミナー拡充
- ・スマホ・階層別研修の拡充

システム

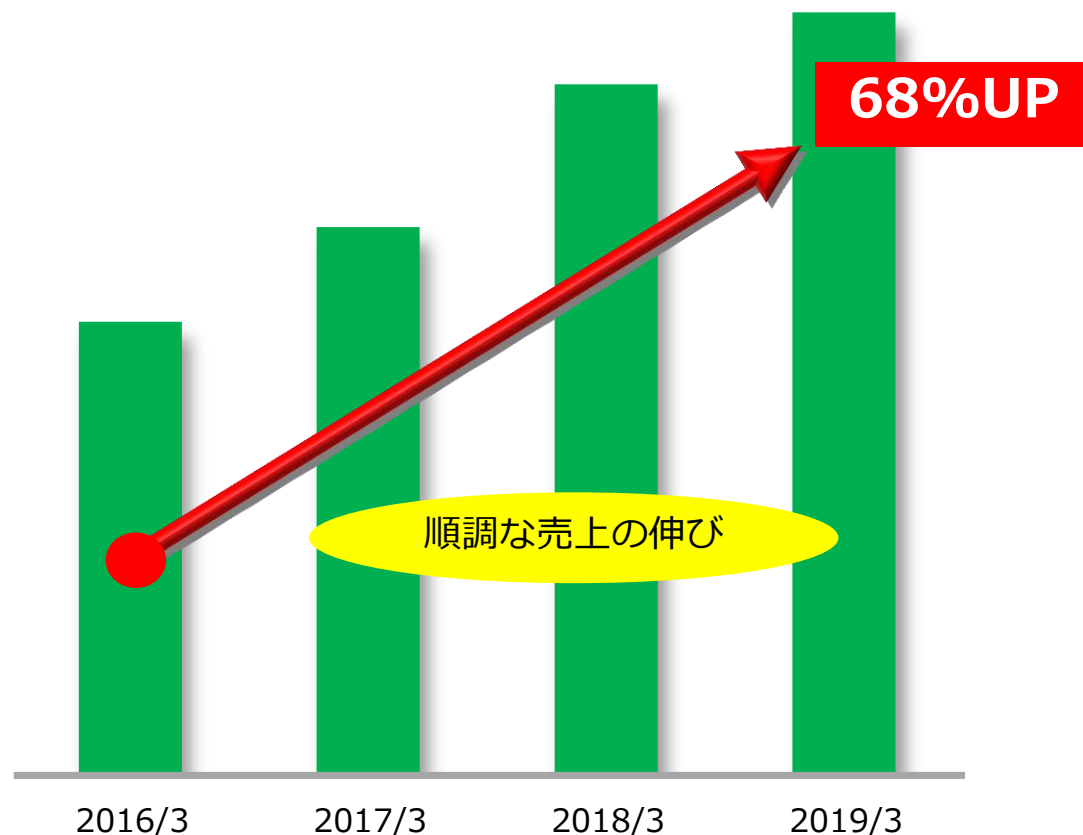
- ・専門Webサイトのリニューアル
- ・業務基幹システム機能強化
- ・集客施策の拡充

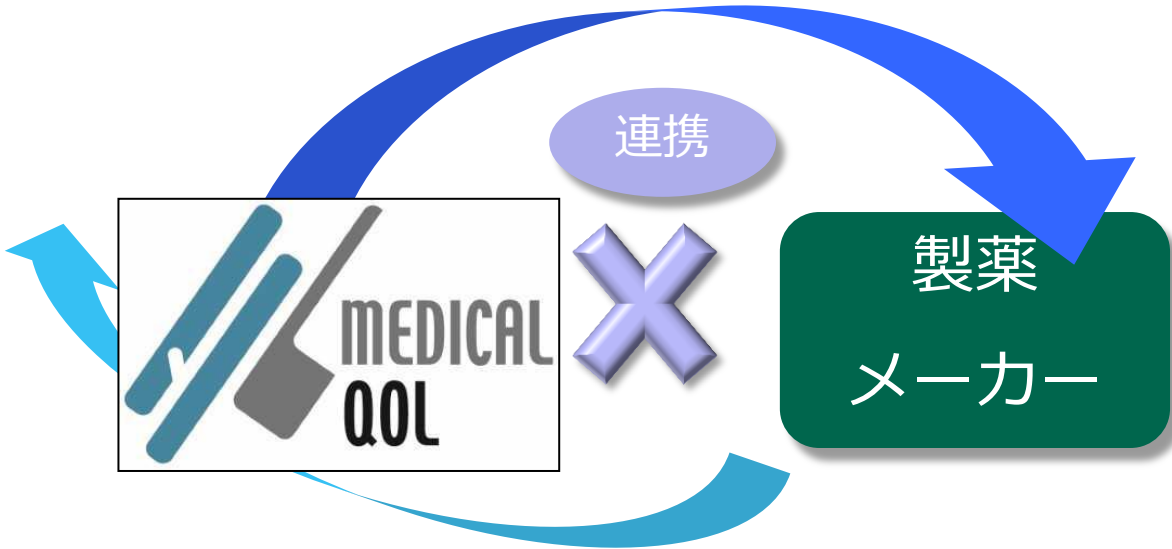
営業活動

- ・拠点の拡大
(札幌営業所 8月開設予定)

医療系人材紹介・派遣

【売上】





製品情報概要



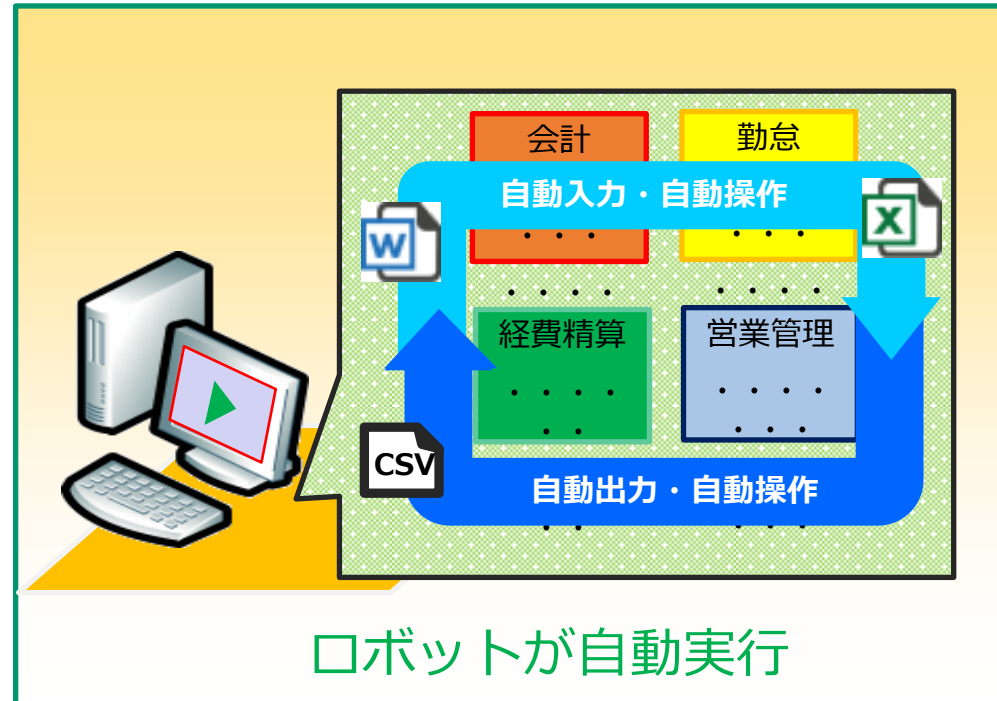
自社内にスタジオ設置
(日本橋スタジオ901)

- ✓ Web配信事業：スタジオ901の活用（クライアント数の拡大）
- ✓クオールグループの強みを発揮した製薬メーカーとの連携
- ✓がん領域新製品の獲得

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

RPAイメージ



本社機能の効率化

- (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)