

2020年3月期 第2四半期決算説明会



2019年11月11日

クオ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 セグメント別業績

III 成長戦略進捗と事業概況

I 決算概要

(単位：百万円)	2019/3期 2Q実績	2020/3期 2Q実績	増減	増減率 (%)
売上高	69,025	81,249	12,223	17.7%
営業利益	3,069	3,432	363	11.8%
経常利益	3,171	3,616	445	14.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,975	1,830	-144	-7.3%
1株当たり 四半期純利益 (円)	51.46	47.90	-3.6	-6.9%

■ 決算概況

- ✓ 調剤薬局事業は、M&Aによる積極出店と処方箋単価UPで増収増益
- ✓ 処方箋応需枚数は、既存店が堅調、全社においては二ケタ増 (+13.4%)
- ✓ 親会社株主に帰属する四半期純利益が減少しているのは、前期第2四半期連結累計期間に投資有価証券売却益を366百万円を計上したため
- ✓ BPO事業は、アポプラスステーションのコアビジネスであるCSO事業のCMR派遣が好調に推移し増収増益

(単位：百万円)	2020/3期 2Q 計画 (業績予想修正前)	2020/3期 2Q 計画 (業績予想修正後*)	2020/3期 2Q実績	2020/3期 通期 計画 (業績予想修正後*)	進捗率 (%)
売上高	72,100	81,000	81,249	170,000	47.8%
営業利益	3,200	3,300	3,432	7,600	45.2%
経常利益	3,200	3,300	3,616	7,600	47.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,700	1,750	1,830	4,050	45.2%
1株当たり 四半期純利益 (円)	-	-	47.90	105.98	45.2%

*2019年10月21日付修正連結業績予想

■ 出店推移

2020/3 2Q
(802店舗)



大型店が多く

店舗当たりの売上が大きい

2019/3
(766店舗)



2018/3
(718店舗)



2017/3
(696店舗)



2016/3
(563店舗)



2015/3
(538店舗)



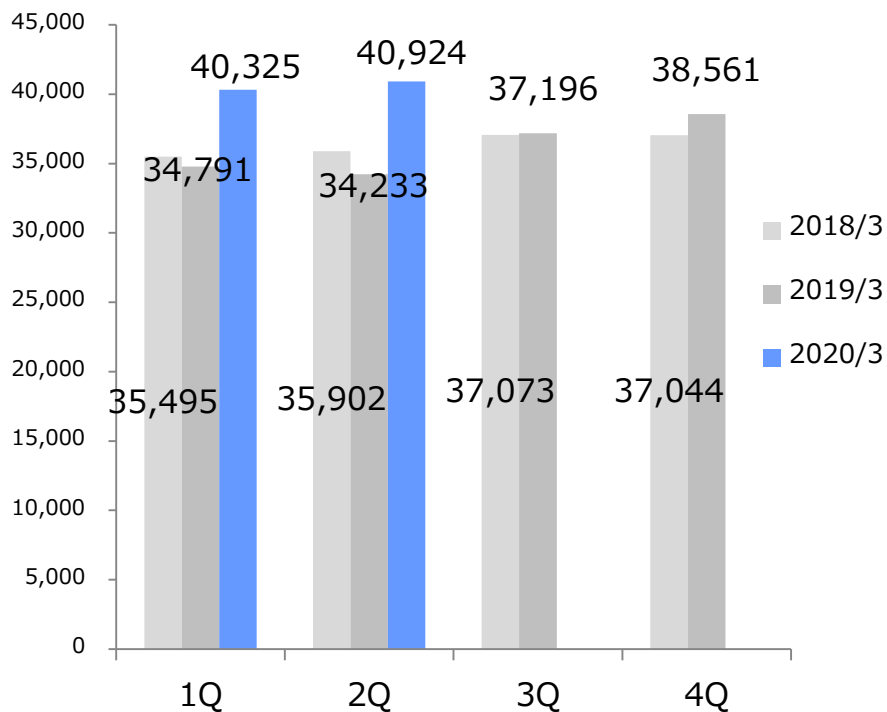
- クオール薬局G
- M&A
- LAWSON
- ビックカメラ
- JR西日本G
- 小田急
- 売店

(店舗数)

0 20 40 60 80 100 120 140 160

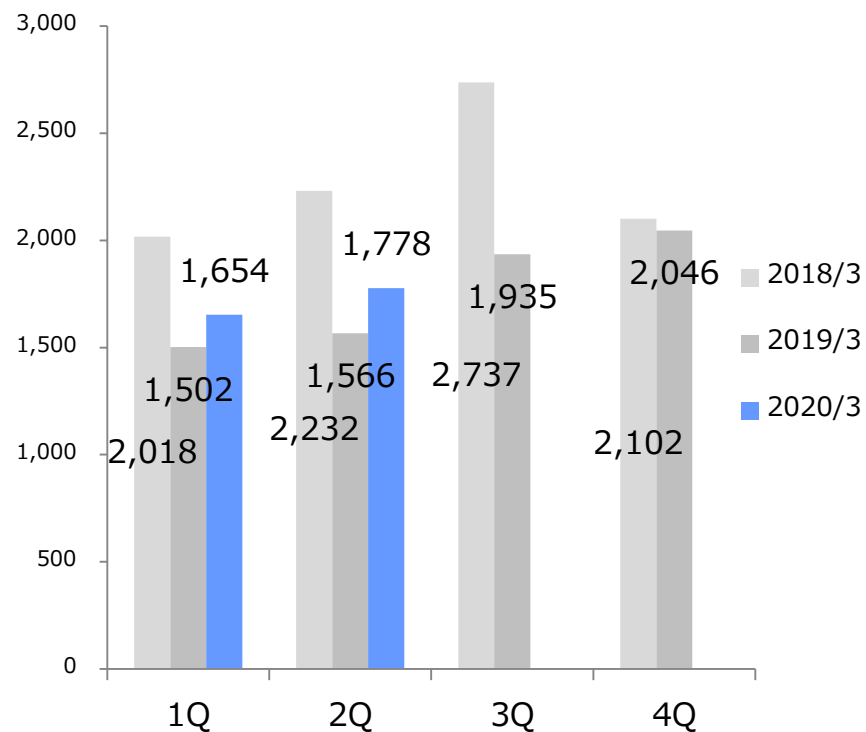
売上高四半期推移

(百万円)



営業利益四半期推移

(百万円)



✓ 1Q (4-6月)

2Q (7-9月)

3Q (10-12月)

4Q (1-3月)

(単位：百万円)	2019/3期 2Q	2020/3期 2Q	増減	増減率 (%)
売上高	69,025	81,249	12,223	17.7%
売上原価	60,787	71,121	10,334	17.0%
売上総利益	8,238	10,128	1,890	22.9%
販管費	5,169	※ 6,695	1,526	29.5%
営業利益	3,069	3,432	363	11.8%
利益率(%)	4.4%	4.2%	-0.2%	-
経常利益	3,171	3,616	445	14.0%
利益率(%)	4.6%	4.5%	-0.1%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,975	1,830	-144	-7.3%
利益率(%)	2.9%	2.3%	-0.6%	-

(百万円)

※M&Aの関連費用及びシステム改修等による販管費391百万円の一過性コストあり

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2019.3.31	2019.9.30	増減
流動資産	46,127	47,533	1,406
現金及び預金	20,220	18,287	-1,932
固定資産	48,087	58,485	10,397
有形固定資産	11,079	13,177	2,097
無形固定資産	30,075	38,216	8,141
資産合計	94,236	106,036	11,799
流動負債	34,424	39,485	5,061
固定負債	20,795	27,499	6,704
負債合計	55,219	66,985	11,765
有利子負債	28,904	35,865	6,961
純資産	39,017	39,051	33
自己資本	38,758	38,680	-78
負債純資産合計	94,236	106,036	11,799

(百万円)

■ 資産 増減要因：

- ✓ 現預金 -1,932
- ✓ 土地 +1,524
- ✓ のれん +8,192

■ 負債 増減要因：

- ✓ 長期借入金 +6,399

■ 純資産 増減要因：

- ✓ 利益剰余金 +1,286
- ✓ 自己株式 -1,355

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2019/3期 2Q	2020/3期 2Q
営業活動による キャッシュ・フロー	1,596	2,430
投資活動による キャッシュ・フロー	-1,667	-7,719
フリーC/F	-71	-5,288
財務活動による キャッシュ・フロー	2,098	3,346
うち配当金の支払額	-544	-544
現金・現金同等物の 増減額	2,027	-1,942
現金・現金同等物の 期首残高	19,800	20,193
現金・現金同等物の 期末残高	21,828	18,251

■ 営業CF 前同比 8.3億円

■ 投資活動CF支出 前同比 60.5億円

■ 財務活動CF 前同比 12.5億円

2020/3期 連結業績予想



(単位：百万円)	2017/3月期	2018/3月期	2019/3月期	2020/3月期 (予) *	増減	増減率
売上高	131,502	145,516	144,783	170,000	25,217	17.4%
営業利益	6,865	9,091	7,050	7,600	550	7.8%
利益率 (%)	5.2	6.2	4.9	4.5	-0.4	-
経常利益	7,065	9,333	7,208	7,600	392	5.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,353	4,986	3,908	4,050	142	3.6%
1株当たり当期純利益 (円)	128.35	141.19	101.73	105.98	4.25	-
配当金 (円)	24	28	28	28	0	-
配当性向 (%)	18.7	19.8	27.5	26.4	-1.1	-

*2019年10月21日付修正連結業績予想

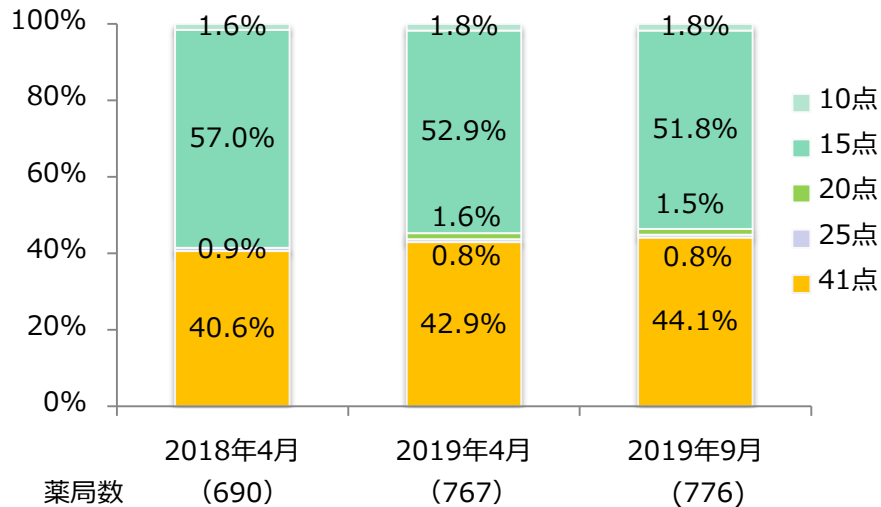
Ⅱ セグメント別業績

(単位：百万円)	2019/3期 2Q	2020/3期 2Q		
		実績	経営管理料	調整後
調剤薬局事業売上高	63,751	75,660	—	75,660
セグメント利益	2,850	3,309	504	3,813
利益率(%)	4.5%	4.4%	—	5.0%
BPO事業売上高	5,526	6,123	—	6,123
セグメント利益	657	727	51	779
利益率(%)	11.9%	11.9%	—	12.7%

*セグメント間取引消去前数値

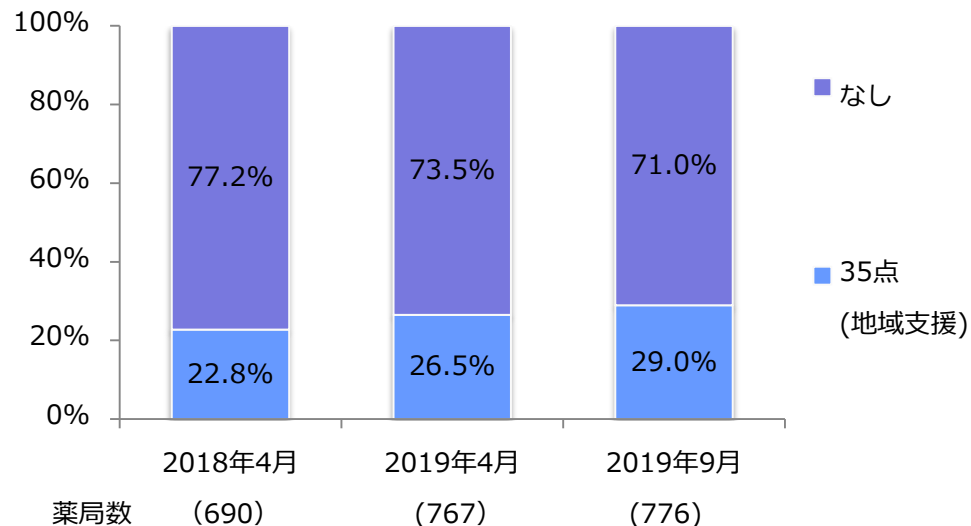
✓2018年10月に持株会社体制に移行したことに伴い、本社コスト（経営管理料）の配賦方針が変更

調剤基本料 店舗割合

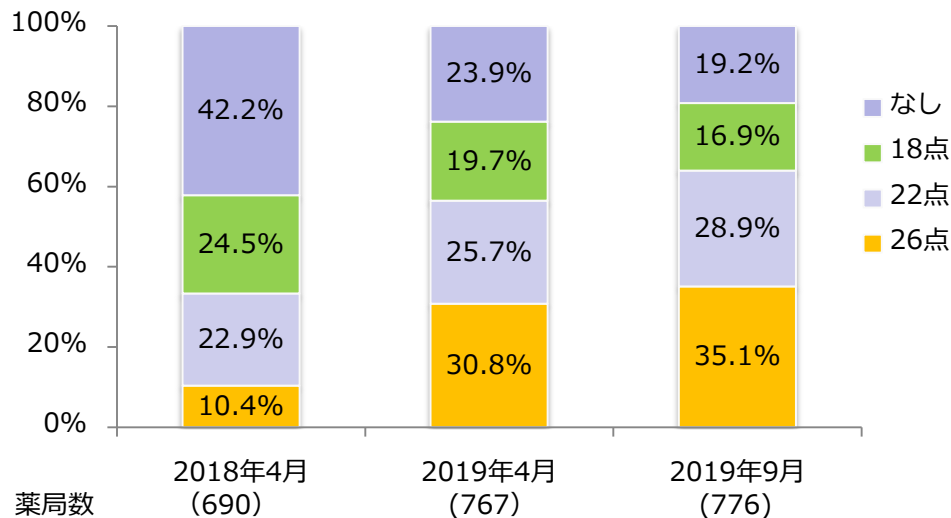


地域支援体制加算 店舗割合

(連結ベース)



GE医薬品調剤体制加算 店舗割合

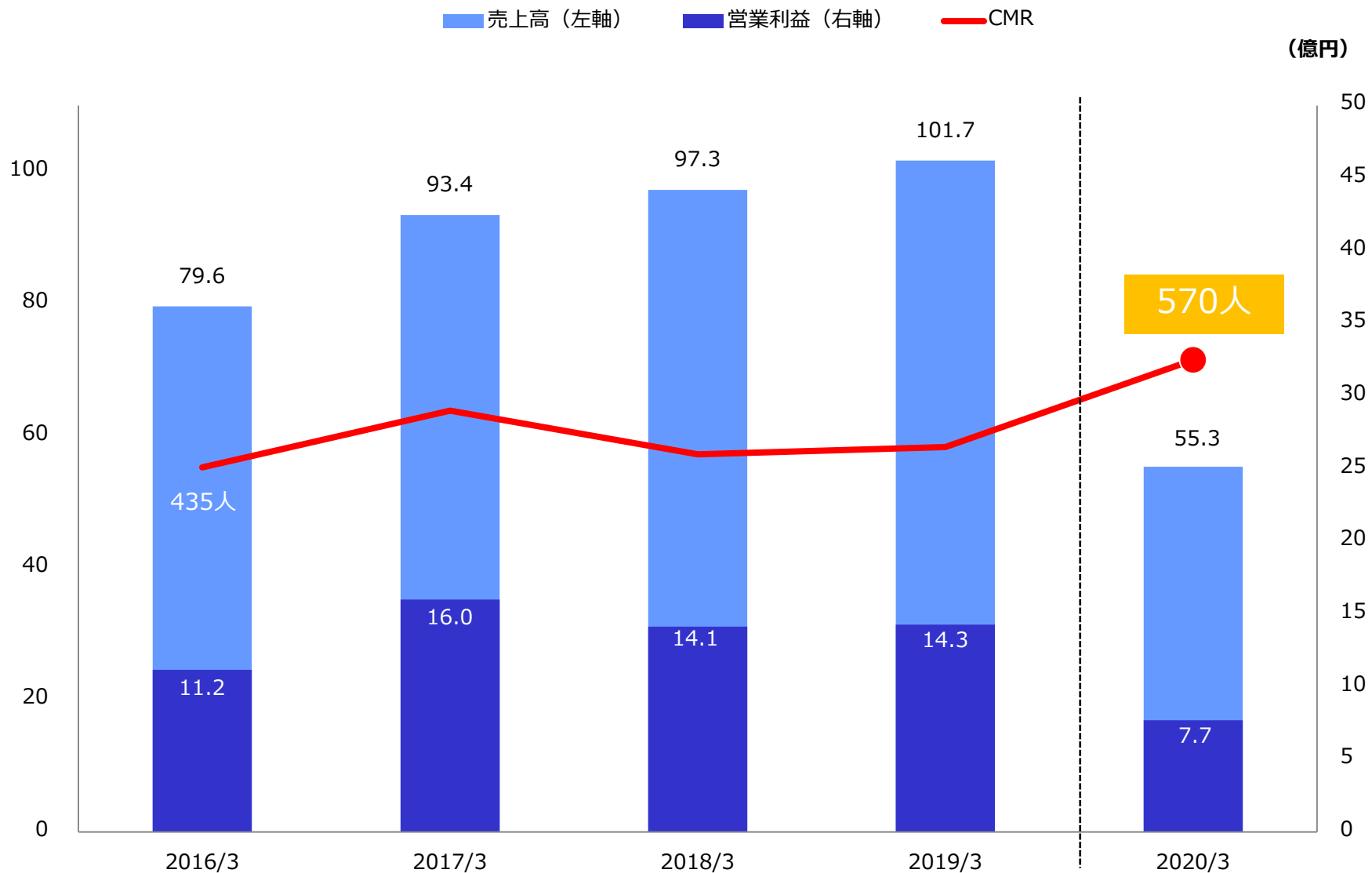


GE変更率 (クオール単体数量ベース)

79.1%
(2019年4月)

▼

80.1%
(2019年9月)



Ⅲ 成長戦略進捗と事業概況

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

3本の柱

調剤

安定的な売上

BPO

高収益事業

新規事業

医薬品
製造販売

新たな事業の柱へ

藤永製薬株式会社

※2019年8月にグループ入り

創業 大正13年2月

設立 昭和16年1月

事業 医薬品製造販売・研究

主な領域 精神科・皮膚科領域

主な製品 フェノバル（先発品）

ヒダントール（先発品）

炭酸リチウム「フジナガ」（後発品）



【グループリソース活用】

✓全国800店舗のグループ薬局での藤永製品の利活用

✓CSO事業との連携によるMRの有効活用



売上300億円
第3の柱

大手製薬メーカー

連携

製造受託強化

M&A

ファーストステップ

藤永製薬

グループ入り

✓クオール経営陣に製薬メーカー出身者が多数在籍

✓メーカー経営のノウハウを保持

ヘルスケア分野での一気通貫サービス




研究開発

製造

販売

**医療機関
調剤薬局**

患者さま

 **藤永製薬株式会社**

 **クオール薬局**
Quality of Life

研究所

製造工場

MR

全国800店舗



CRO事業



CSO事業



MJ事業

 **メディカルクオール株式会社**

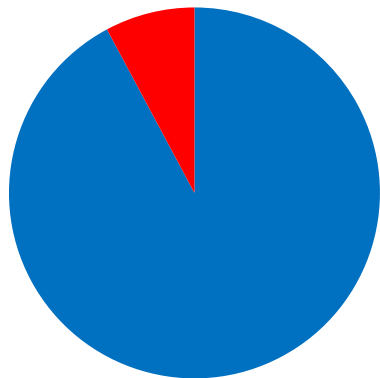
販売支援

販売ツール

目指していくポートフォリオ

【現状】

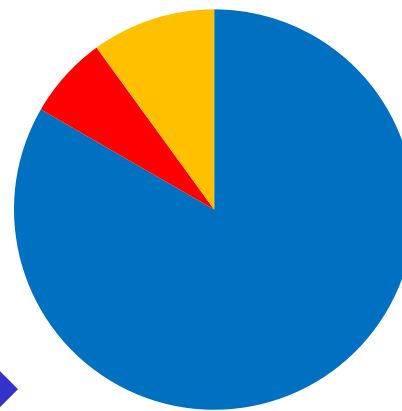
売上高



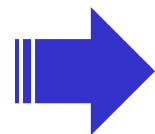
連結	1,500億円
調剤	1,390億円
BPO	110億円

【中期目標】

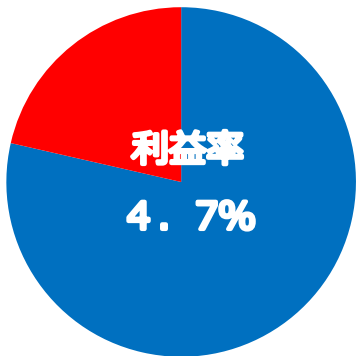
売上高



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

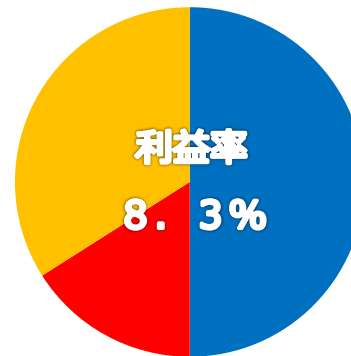


営業利益



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

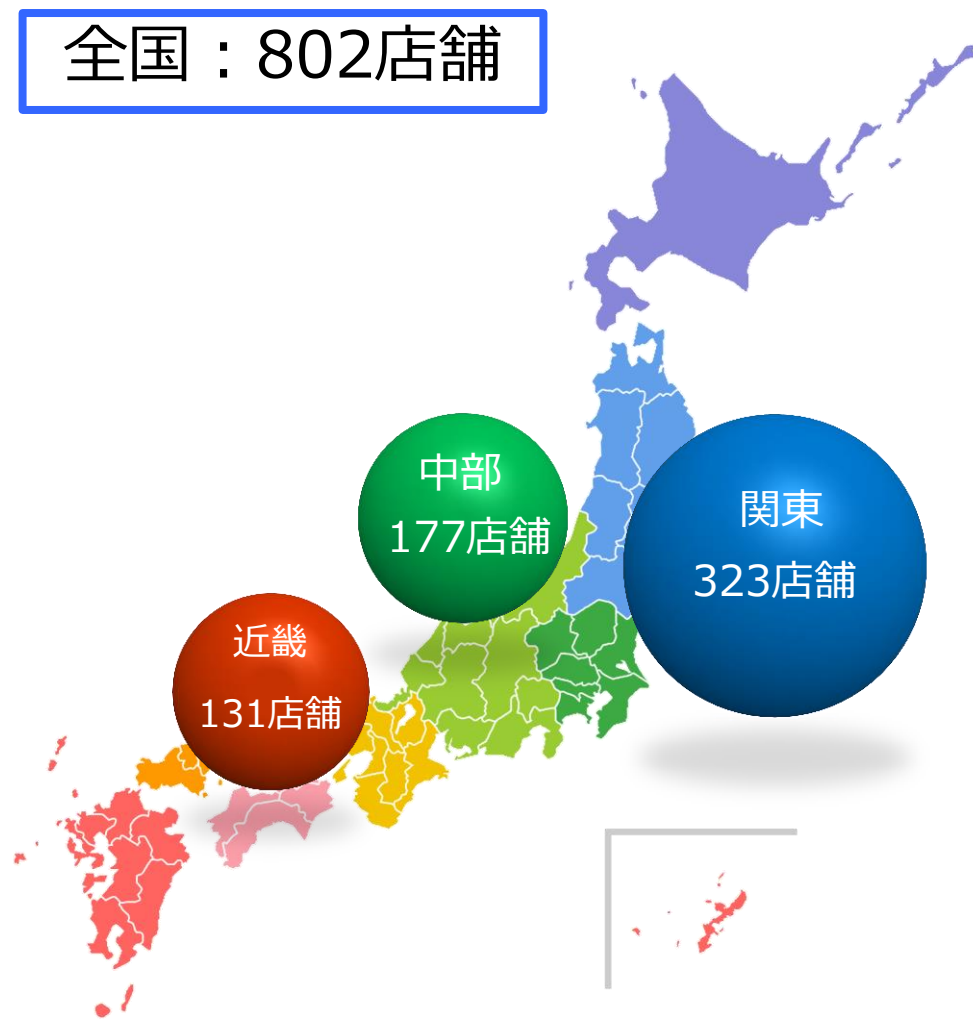
調剤薬局事業

- 戦略的出店による規模の拡大
- 既存店の価値創出

BPO事業

- 事業概況

全国：802店舗



(2019年9月30日 現在)

東名阪エリアでの出店が加速

【2019年度のM&A】

■ 4月



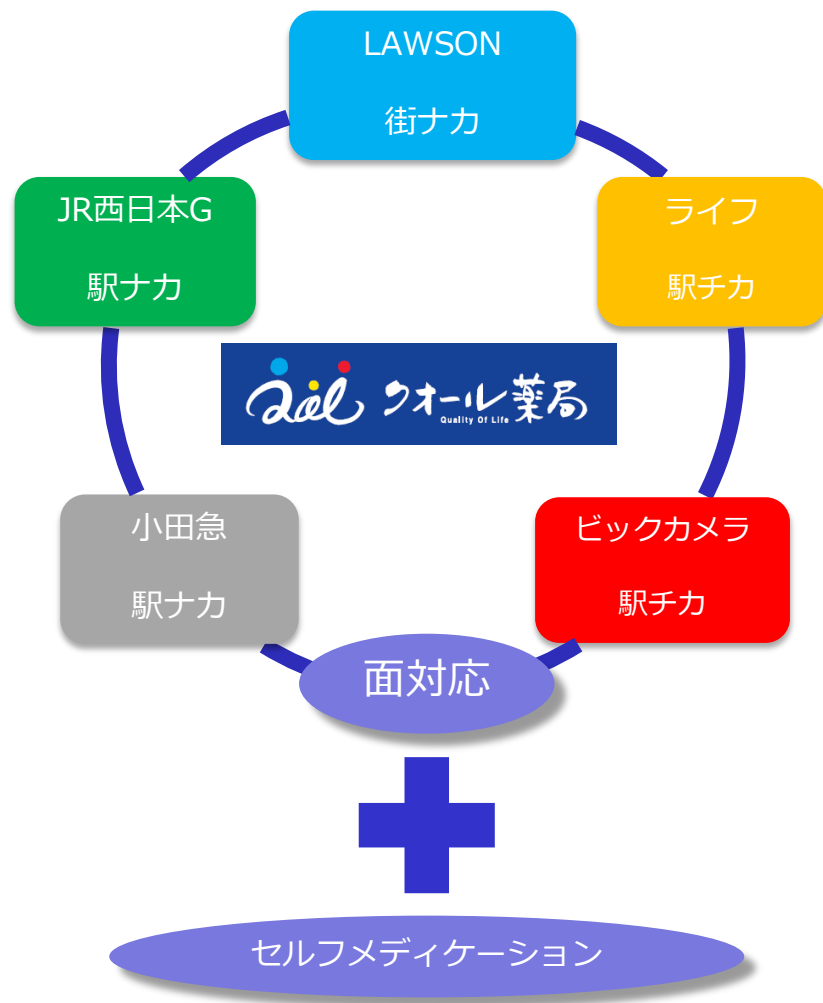
ナチュラルライフ 28店舗
(中部・九州)

■ 8月



セラメディック 10店舗
(近畿)

■ 継続的な異業種連携による店舗拡大



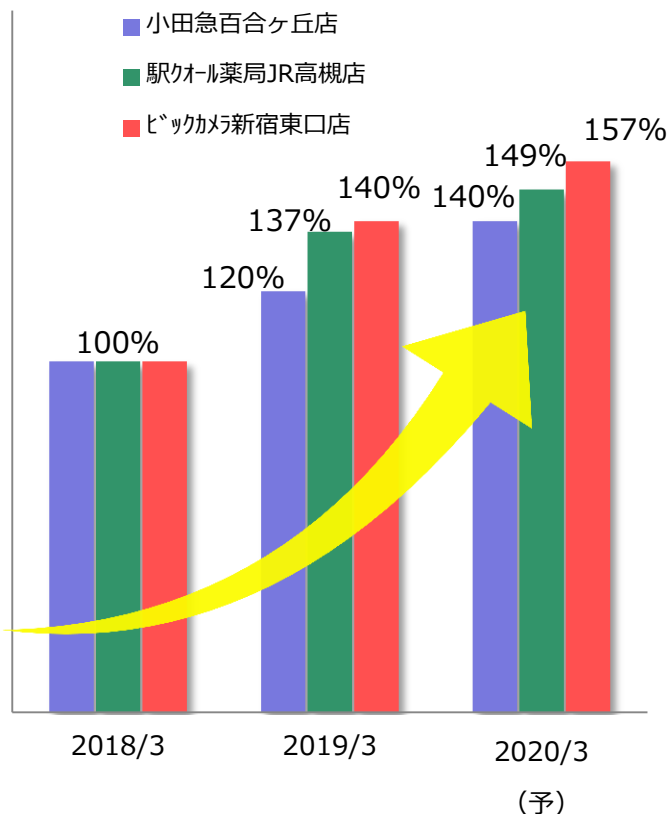
【新たな駅ナカ出店】

東急電鉄駅へ初出店



- 東急長津田駅に11月1日開局
- 1日平均乗降人員
129,064人 ※田園都市線内 第5位
(2018年度 出所：東急電鉄)
- 改札目の前
- 駅周辺にはクリニックが点在
- 利便性と専門性の融合

駅ナカ・駅チカ店舗の応需枚数



※2018/3月期を100%とした場合の年間の応需枚数
(2020/3月は2Qまでの実績を踏まえた予想)

新宿東口店
累計応需医療機関数
6500超



クオール薬局ビックカメラ新宿東口店

クオール薬局小田急百合ヶ丘駅店

- ✓ 駅ナカ・駅チカ店舗は成長著しい
- ✓ 応需医療機関数の伸びが大きく面応需に貢献
- ✓ 運営ノウハウが蓄積され在庫管理効率化→収益拡大

クオールカード会員
300万人



クオールID
データベース

データ活用

会員メリットの創出



顧客満足
UP

利便性の高い立地への戦略的出店と 顧客サービスの充実

■ お薬のロッカー受渡し実証実験を

駅クオール薬局 JR 京都駅店にて実施



クオールカード会員へ利便性の高いサービスを提供し他社との差別化

【薬局機能分化】国民から求められる質の高い薬局作り

地域連携薬局

専門医療機関連携薬局

マンツーマン薬局の強みを発揮

社内認定薬剤師等の教育が充実

在宅推進



社内教育充実

アフターフォロー拡充



高度薬学管理への対応



医療機関等との情報連携
在宅医療等
一元的・継続的に対応

がん等の専門的な薬学管理
他医療提供施設と連携して対応

薬機法改正（案）

患者さまが安全で健康的な生活がおくれるよう
かかりつけ・健康サポート機能を充実

■ かかりつけ薬剤師・薬局

【服薬情報の一元的・継続的把握】

✓ かかりつけ同意数

116,812枚



120,298枚

(2019年4月時点)

(2019年9月末時点)

✓ かかりつけ届出済人数

987名



1,061名

(2019年4月時点)

(2019年9月末時点)

■ 健康サポート薬局

【健康サポート機能】

✓ 健康サポート薬局適合数

57店舗



93店舗

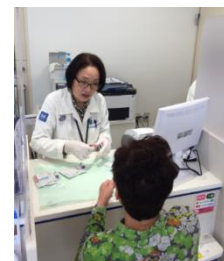
(2019年4月時点)

(2019年10月末時点)

✓ 研修終了薬剤師

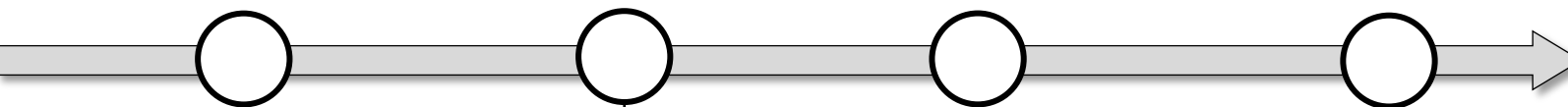
1,002名

(2019年9月末時点)



現在、申請中店舗あり。11月末に100店舗となる予定

■ 対物業務を効率化し対人業務を充実



調剤機器やIT技術を活用した業務効率化



AI在庫需要予測発注で
医薬品の発注業務軽減



AIスピーカーによる
医薬品在庫チェック

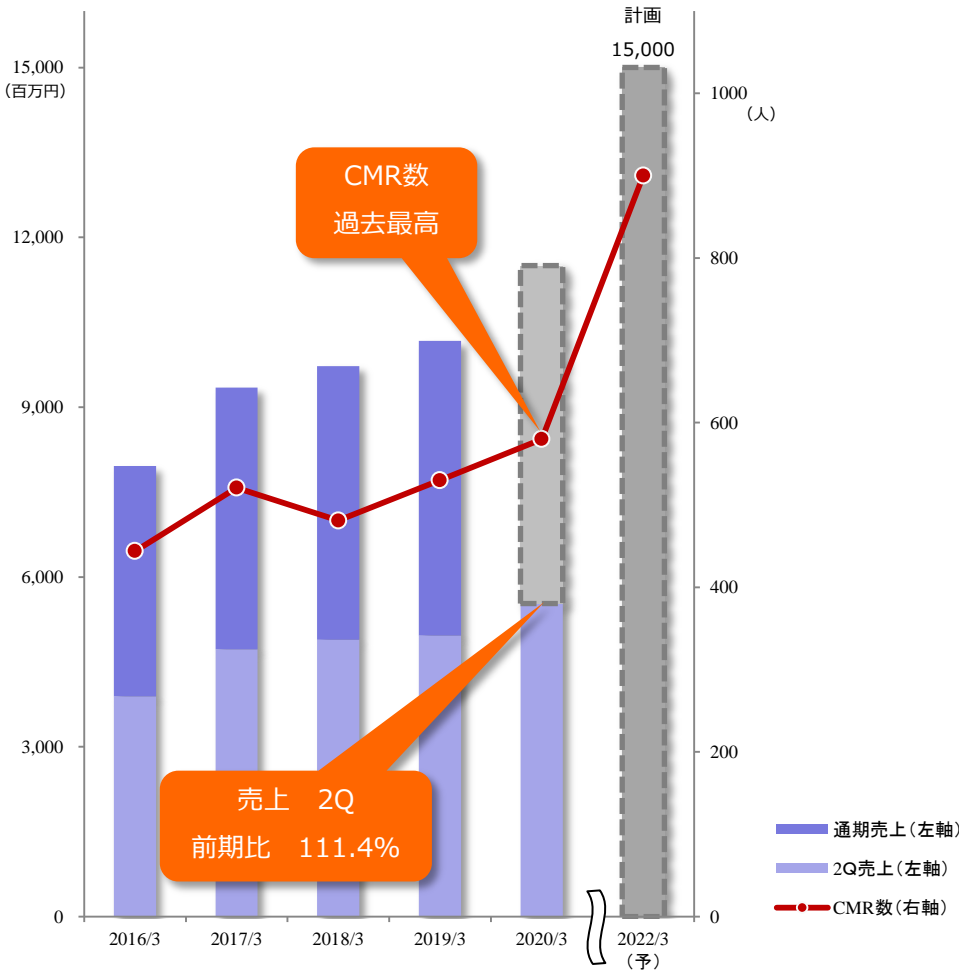


OTC・介護商品等の無在庫販売
在庫管理からの解放



対人業務の充実

アポプラスステーション売上とCMR数



【CSO事業】

- ✓稼働CMR数が過去最高
- ✓専門MR育成が評価され受注増
- ✓取引企業数No.1 (累計: 100社)

【MJ事業 (医療系人材紹介派遣事業)】

- ✓薬剤師、産業保健師、登録販売者の紹介派遣好調
- ✓集客施策によりエントリー数増

【CRO事業】

- ✓食品治験の安定売上
- ✓CRA (臨床開発モニター) 派遣の拡充

アポプラスステーション 能力開発部

専門領域研修強化

オンコロジー
領域
(ONC)

炎症性腸疾患
(IBD)

中枢神経疾患
領域
(CNS)

質の確保×信頼力

CMRシェア (計画)

15.2%
(2019/3)



20%
(2022/3)

クオールアカデミー教育研修部との連携

MRの市場環境

プライマリー領域→専門領域



製薬企業の事業の
選択と集中



疾患領域の絞り込み
求められるMRの変化

MR正社員
・早期退職
・新卒採用減

人員の整備

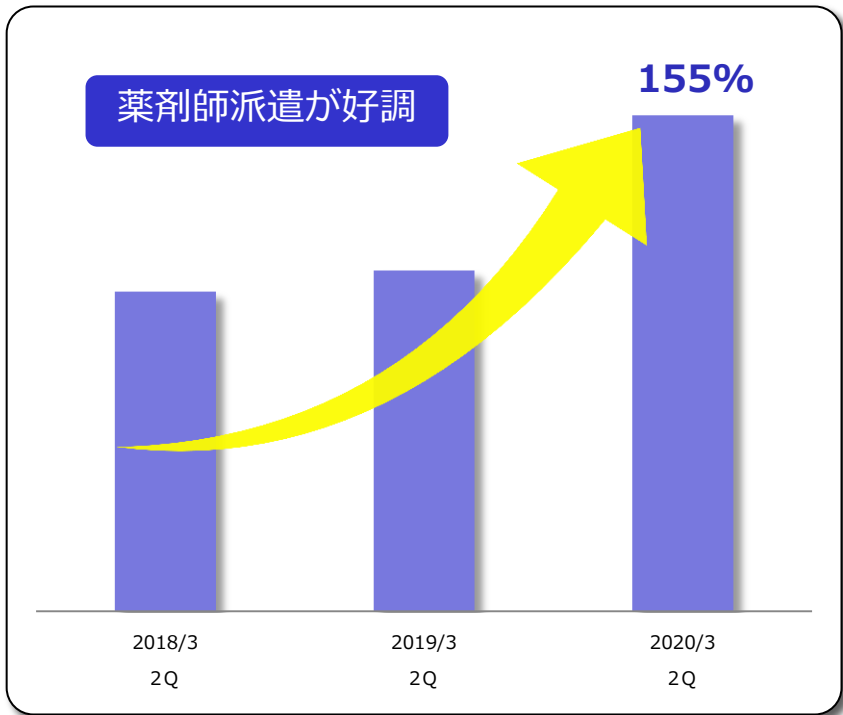
新薬等の
情報提供者
不足

CMR活用企業増加

アポプラスの
受注増加

質の高い
CMR
活用増

薬剤師派遣者数



- 医療系人材紹介派遣
- ✓ 増収増益
- ✓ エントリー数増加

■ バリエティーに富んだ取扱い職種

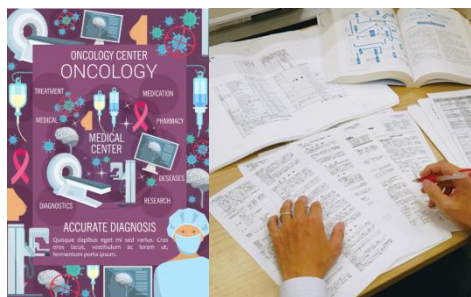


持続的な成長をするため
新たな職種に参入予定



競争優位性をいかし
専門性の高い分野へシフト

医薬・学術関連プロモーション
資材企画・制作事業



- ✓がん領域新製品の獲得
(遺伝子診断薬プロモーション)
- ✓がん領域に特性をもつ企業との
連携強化

医療・医薬情報の管理サポート
編集・出版事業



- ✓医療系専門出版事業者としての
強みを発揮

日本橋スタジオ901
Web配信・支援事業



- ✓講演会等のWeb化により
スタジオ稼働率増加
- ✓グループ特性を生かし製薬企業等の
クライアント数を拡大