

2020年3月期 決算説明資料



2020年6月4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)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さまに心より
お見舞い申し上げますとともに、一日も早いご回復を
お祈りいたします。

当社グループは、調剤薬局事業をコアビジネスとしており、
医療提供施設として社会を支えることを使命とし
継続した医療の提供を、全社一丸となり取り組んでまいります。

クオールホールディングス株式会社

目次

I 決算概要

II セグメント別業績

III 2021年3月期 計画

IV 成長戦略と事業概況

V トピックス

I 決算概要

増収増益を達成

利益計画は全て達成

■ 調剤薬局事業

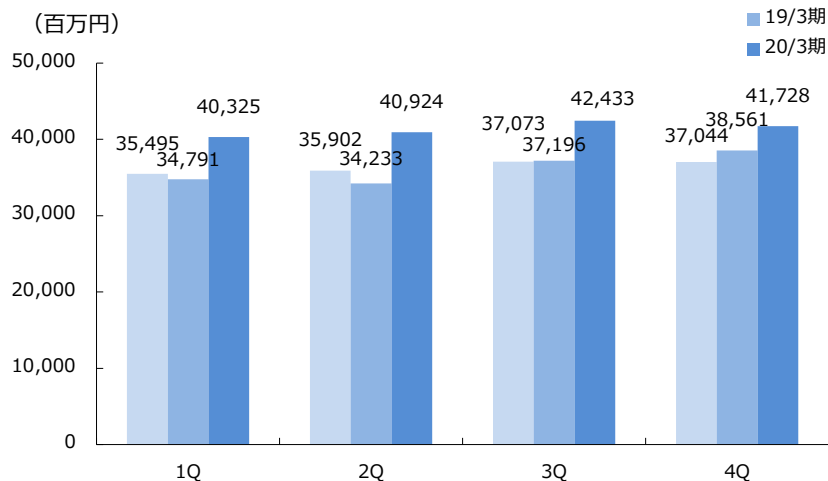
- ✓M&A等による積極出店で売上拡大
- ✓GE加算率の推進等による技術料収入増加
- ✓既存店の処方箋単価の増加
- ✓4Qは新型コロナウイルスの影響はあったものの順調な着地

■ BPO事業

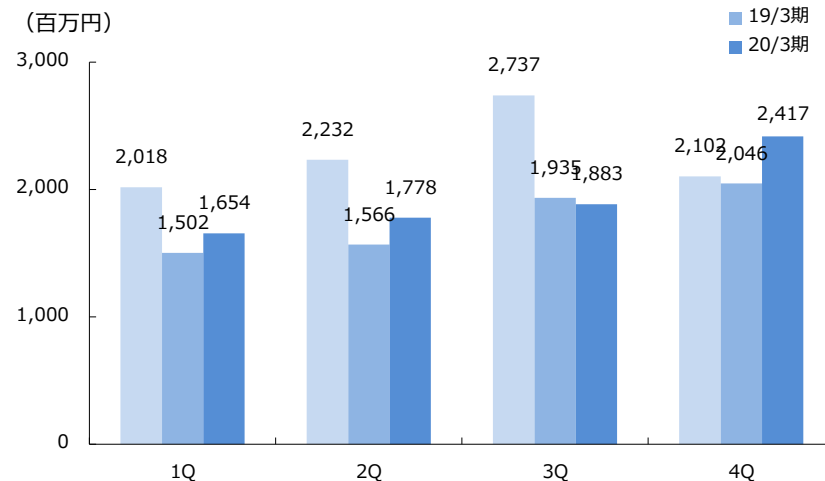
- ✓アポプラスステーションのCMR派遣数は過去最高水準
- ✓新型コロナウイルスの影響は軽微

(単位：百万円)	2019/3期 実績	2020/3期計画		2020/3期 実績	前期比		計画比達成率	
		当初	2019年 10月21日 修正		増減額	増減率	当初	2019年 10月21日 修正
売上高	144,783	160,000	170,000	165,411	20,628	14.2%	103.3%	97.3%
営業利益	7,050	7,500	7,600	7,733	683	9.7%	103.1%	101.8%
経常利益	7,208	7,500	7,600	8,024	816	11.3%	106.9%	105.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,908	4,000	4,050	4,067	158	4.1%	101.6%	100.4%
1株当たり 当期純利益 (円)	101.73	104.10	106.53	107.23	5.50	5.4%	103.0%	100.7%

売上高四半期推移



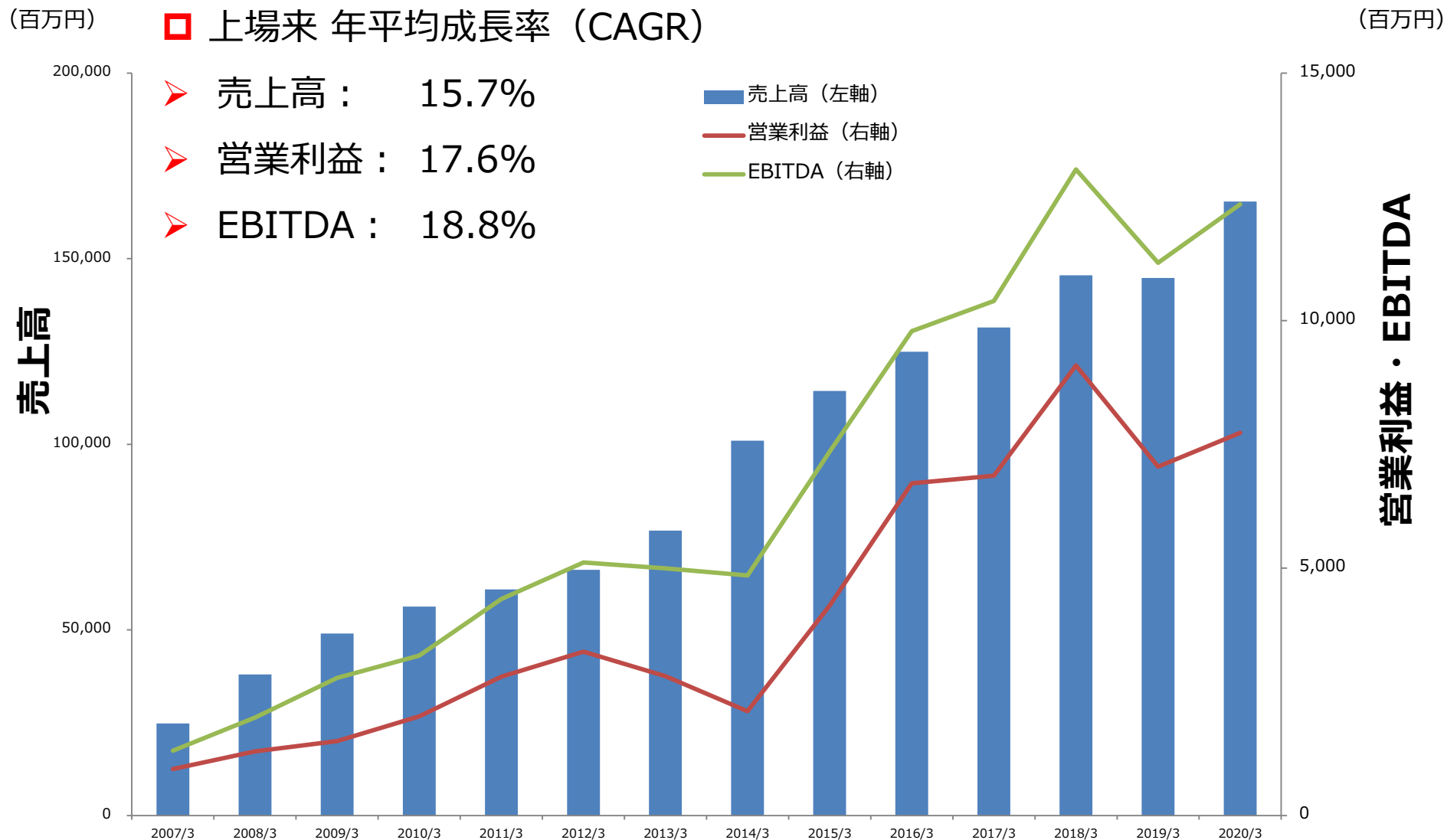
営業利益四半期推移



(単位：百万円)	2019/3期	2020/3期
EBITDA (営業利益+減価償却費+のれん償却額)	11,168	12,353
のれん償却前当期純利益 (親会社株主に帰属する四半期純利益+のれん償却額)	6,308	7,037
のれん償却前EPS (のれん償却前四半期純利益/期中平均株式数)	164.16	185.54

✓キャッシュベースの収益性も順調に拡大

上場以降の業績推移



(単位：百万円)	2019/3期	2020/3期	増減	増減率 (%)
売上高	144,783	165,411	20,628	14.2%
売上原価	126,919	144,317	17,397	13.7%
売上総利益	17,863	21,094	3,231	18.1%
販管費	10,812	^{*1} 13,361	2,548	23.6%
営業利益	7,050	7,733	682	9.7%
利益率(%)	4.9%	4.7%	△0.2%	
経常利益	7,208	8,024	816	11.3%
利益率(%)	5.0%	4.9%	△0.1%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	^{*2} 3,908	4,067	158	4.1%
利益率(%)	2.7%	2.5%	△0.2%	

以下の特殊要因があったが、利益計画を達成

*1 2020/3期は、M&Aの関連費用等による約4億円の一過性コストあり

*2 2019/3期は、有価証券売却による特別利益約4億円あり

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2019.3.31	2020.3.31	増減
流動資産	46,127	45,881	△ 245
現金及び預金	20,220	15,802	△ 4,418
固定資産	48,087	56,976	8,888
有形固定資産	11,079	13,055	1,975
無形固定資産	30,075	36,642	6,567
資産合計	94,236	102,872	8,635
流動負債	34,424	38,730	4,306
固定負債	20,795	23,139	2,344
負債合計	55,219	61,870	6,651
有利子負債	28,904	32,669	3,764
純資産	39,017	41,001	1,984
自己資本	38,758	40,516	1,758
負債純資産合計	94,236	102,872	8,635

流動資産

現金及び預金の減少
売上債権の増加

△245
△4,418
+5,531

固定資産

有形固定資産の増加
無形固定資産の増加

+8,888
+1,975
+6,567

流動負債

+4,306

固定負債

長期借入金の増加

+2,344
+2,689

純資産

利益剰余金の増加
自己株式

+1,984
+2,992
△1,194

自己資本比率：約40%

- ・手元資金 適正化
- ・当貸枠、融資枠の拡大

- 強固な財務基盤
- 変化への即応体制

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2019/3期	2020/3期
営業活動による キャッシュ・フロー	5,773	4,468
投資活動による キャッシュ・フロー	△8,287	△8,670
フリーC/F	△2,514	△4,202
財務活動による キャッシュ・フロー	2,906	△225
うち配当金の支払額	△1,088	△1,075
現金・現金同等物の 増減額	392	△4,426
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	20,193	15,766

営業活動によるキャッシュ・フロー	+4,468
税金等調整前当期純利益	+7,683
売上債権の増減額	△4,232
投資活動によるキャッシュ・フロー	△8,670
財務活動によるキャッシュ・フロー	△225
長期借入れによる収入	+14,000
配当金による支出	△1,075
社債の償還による支出	△1,440
自己株式の取得による支出	△1,499
長期借入金の返済による支出	△10,694

- ・ 営業キャッシュフローの減少
→ 売上拡大に伴う売上債権増
- ・ 財務キャッシュフローの減少
→ 借入金の増加を抑制

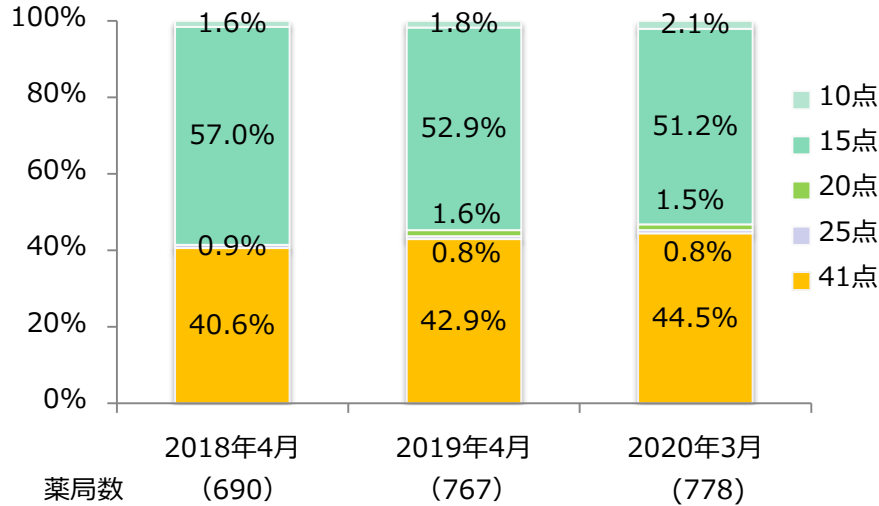
引き続き潤沢な資金調達余力をてこに
M & A、連携を機動的に実施

Ⅱ セグメント別業績

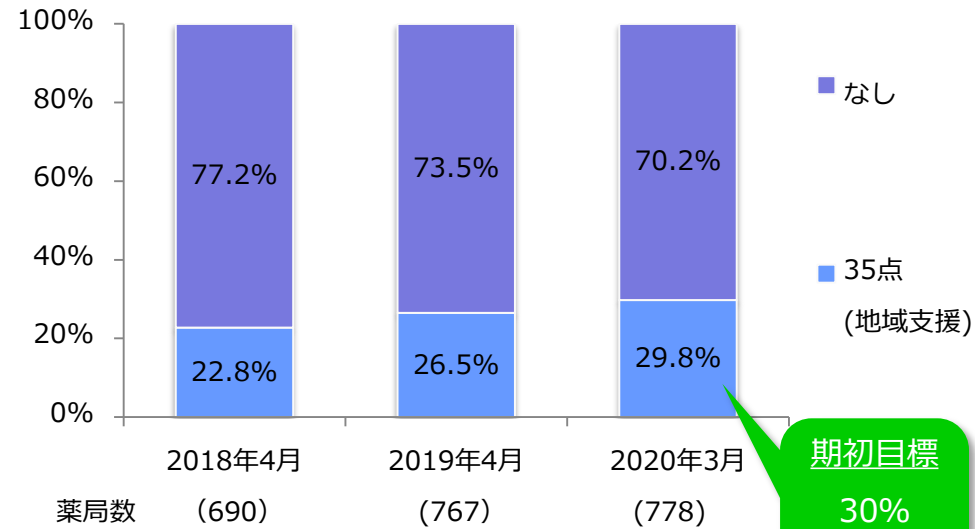
(単位：百万円)	2019/3期			2020/3期		
	実績	経営管理料	調整後	実績	経営管理料	調整後
調剤薬局事業 売上高	134,122	—	134,122	153,185	—	153,185
セグメント利益	6,349	527	6,876	7,255	1,008	8,263
利益率(%)	4.7%	—	5.1%	4.7%	—	5.4%
BPO事業 売上高	10,660	—	10,660	12,226	—	12,226
セグメント利益	1,366	28	1,394	1,344	103	1,447
利益率(%)	12.8%	—	13.1%	11.0%	—	11.8%

- ✓ 2018年10月から持株会社体制に移行したことに伴い、連結グループ内取引に関する費用（経営管理料）がセグメント利益に影響を与えております。

調剤基本料 店舗割合

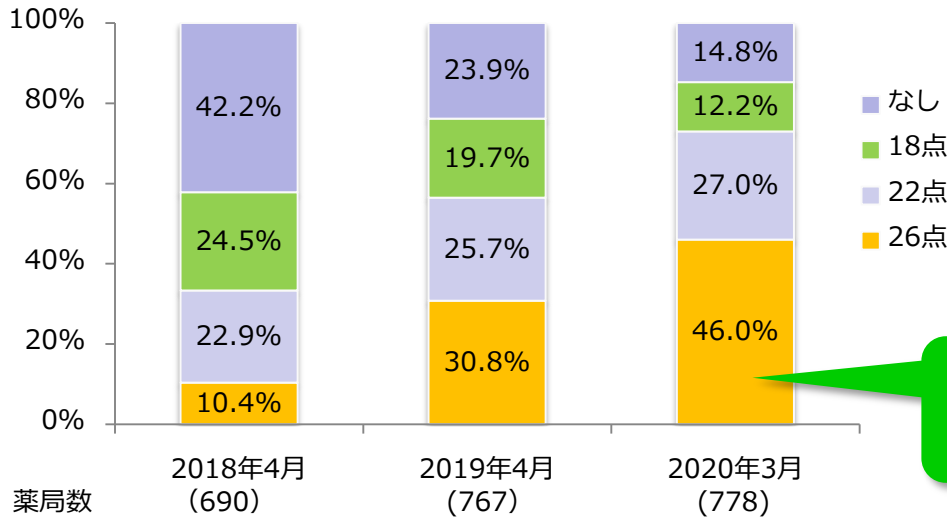


地域支援体制加算 店舗割合



(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)

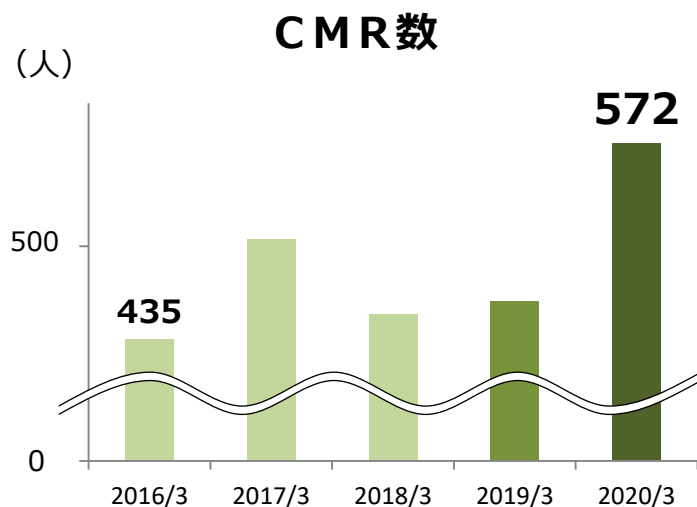
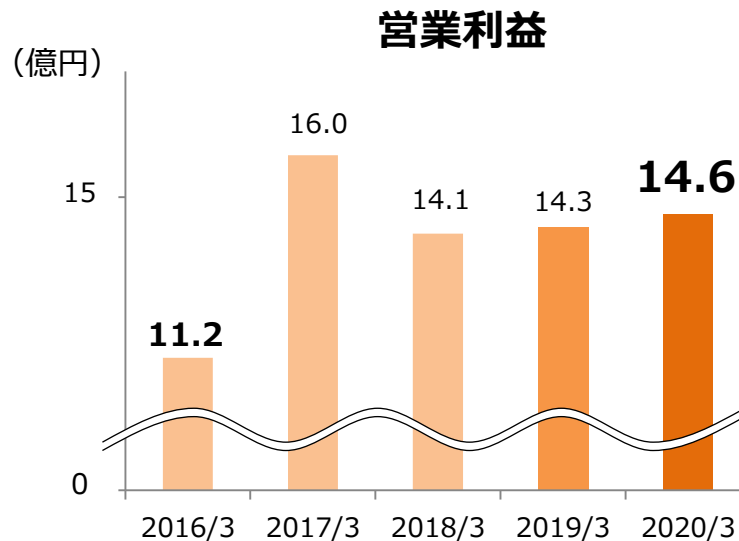
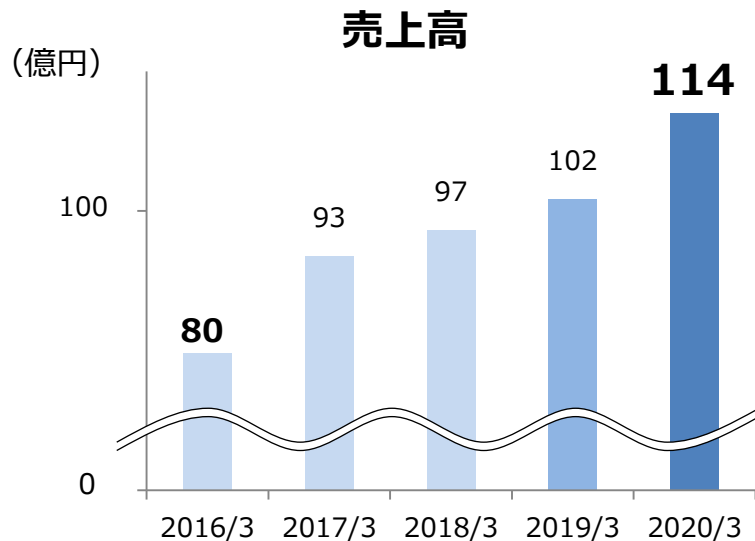
期初目標
40%達成

79.1%
(2019年4月)

81.0%

(2020年4月)

期初目標
30%
ほぼ達成



アポプラスステーション
CMR派遣数

過去最高水準

Ⅲ 2021年3月期 計画

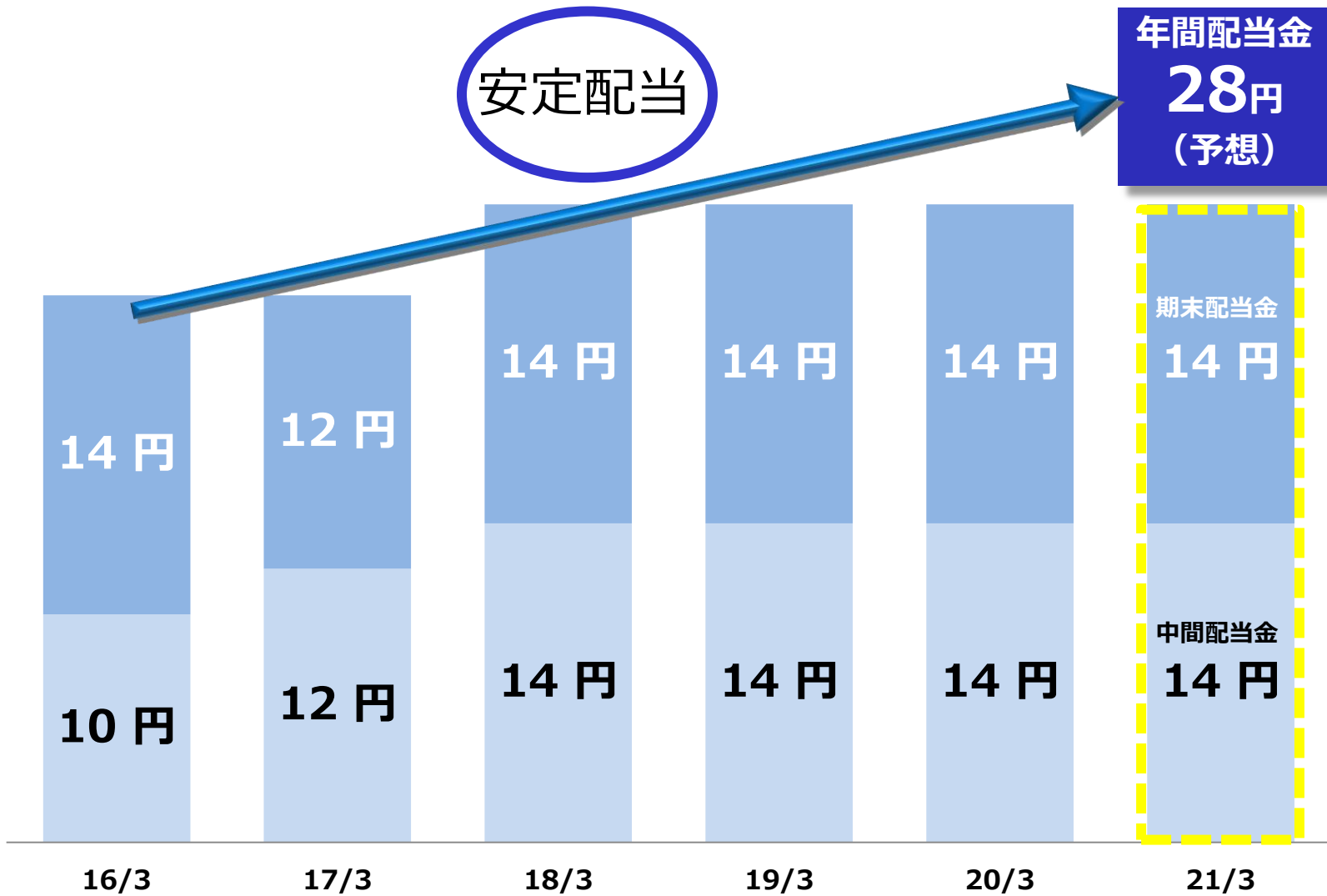
- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大による影響が9月まで継続すると仮定して算出
- ✓ 今後の状況が大きく変化し、業績予想修正の必要が生じた場合には速やかに開示

(単位：百万円)	2018/3月期	2019/3月期	2020/3月期	2021/3月期	増減	増減率
売上高	145,516	144,783	165,411	165,500	89	0.1%
営業利益	9,091	7,050	7,733	6,500	-1,233	-16.0%
経常利益	9,333	7,208	8,024	6,500	-1,524	-19.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,986	3,908	4,067	3,300	-767	-18.9%
1株当たり 当期純利益 (円)	141.19	101.73	107.23	87.00	-20.23	-
配当金 (円)	28	28	28	28	0	-
配当性向 (%)	19.8%	27.5%	26.1%	32.2%	-	-

(単位：百万円)	2020/3期 実績	2021/3期 予想	増減額	増減率
調剤薬局事業売上高	153,221	152,356	-865	-0.5%
セグメント利益	7,255	5,887	-1,368	-18.8%
利益率(%)	4.7%	3.9%	-0.8%	—
医療関連事業売上高	13,452	15,832	2,380	17.7%
セグメント利益	1,344	1,784	440	32.7%
利益率(%)	10.0%	11.2%	1.2%	—

* セグメント間取引消去前数値

- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大影響により、調剤薬局事業は減収減益の見込みだが
医療関連事業は、増収増益の見込み



IV 成長戦略と事業概況

調剤

売上成長
安定収益



医療関連

- ・ CSO (CMR派遣)
- ・ 医療人材紹介派遣
- ・ 医薬品製造販売

高収益事業

- 規模拡大
新店 (10~20店)
M&A (30~70店)
- 付加価値向上
- 利便性

- 規模拡大
成長余地の大きい
分野のシェア拡大
- 専門性

中期目標

売上

3,000億円

営業利益

250億円

調剤薬局事業

戦略的出店による
規模の拡大

調剤薬局事業

薬局の
価値創出

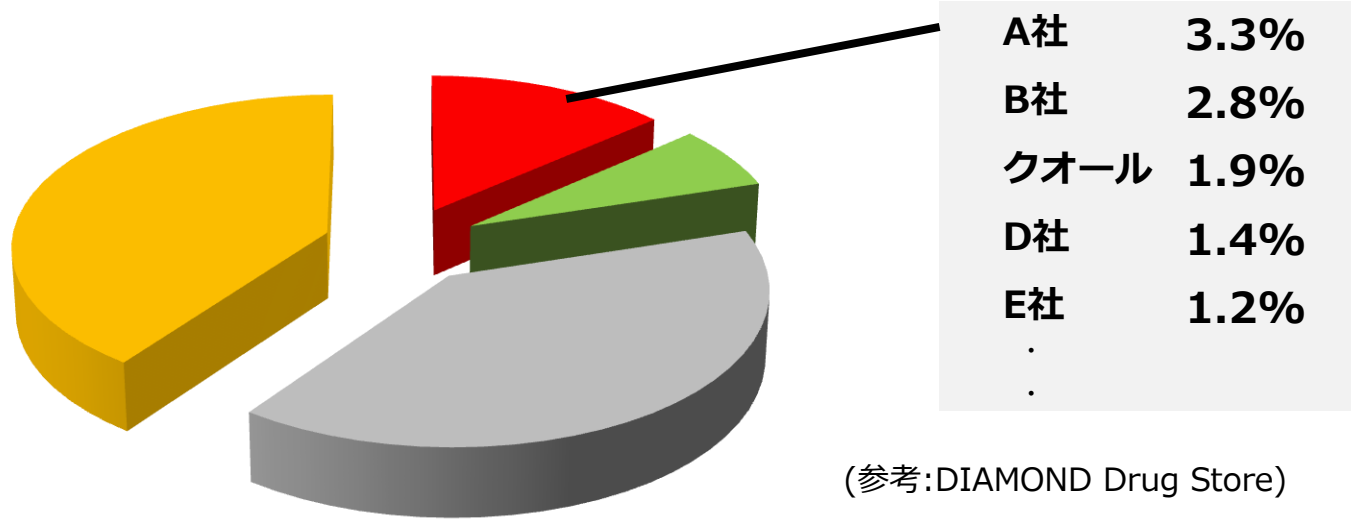
医療関連事業

専門性の深化

医療関連事業

グループシナジー
の最大化

分業率 70%超
調剤市場 約8兆円
調剤薬局 5万9,000軒



■ 大規模薬局チェーン ■ 異業種 ■ 中規模薬局チェーン ■ 個人経営薬局

調剤売上高の上位10社合計
1兆円程度で市場シェア約18%



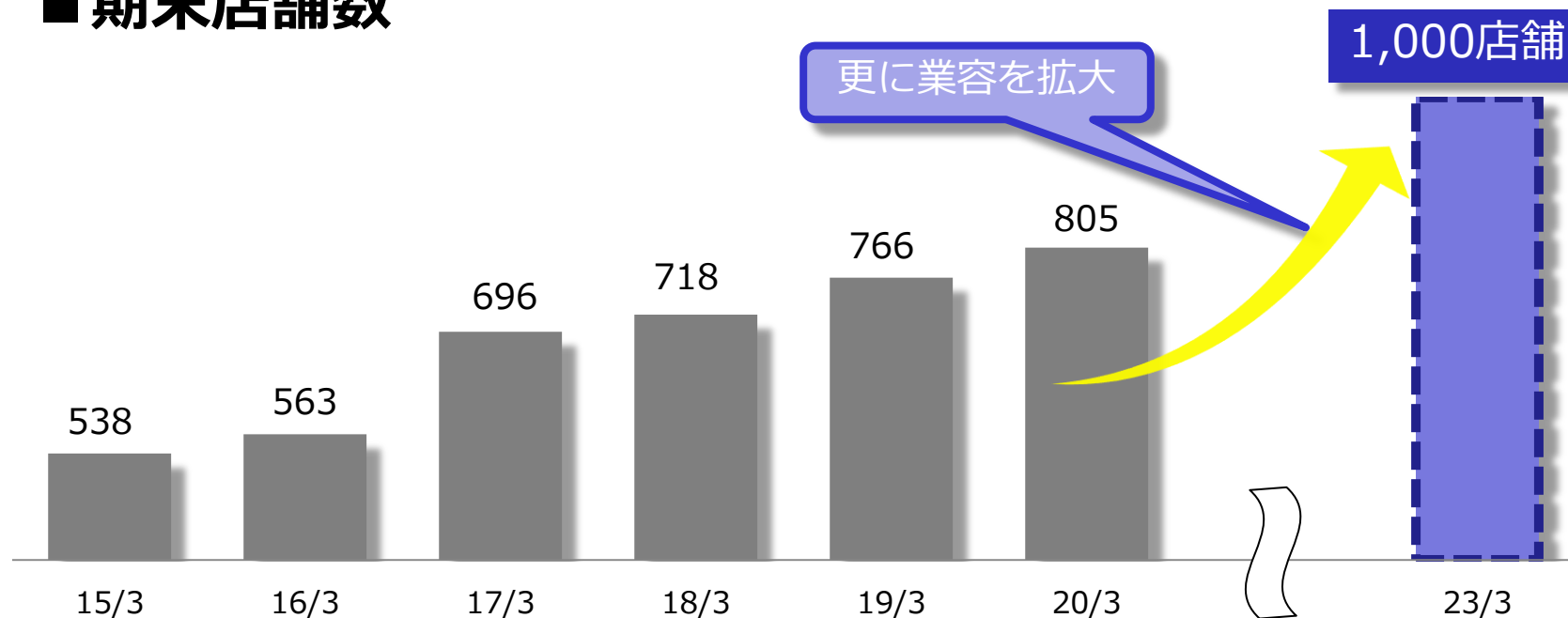
(参考)
ドラッグストア業界の上位10社合計シェア：71%

✓引き続きシェア拡大のフェーズ
✓付加価値があり競争力の高い店舗を開発

■ 出店数

	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3
新店	16	11	18	20	17	14
M&A	16	34	125	14	50	39
売店	0	0	0	1	0	3

■ 期末店舗数

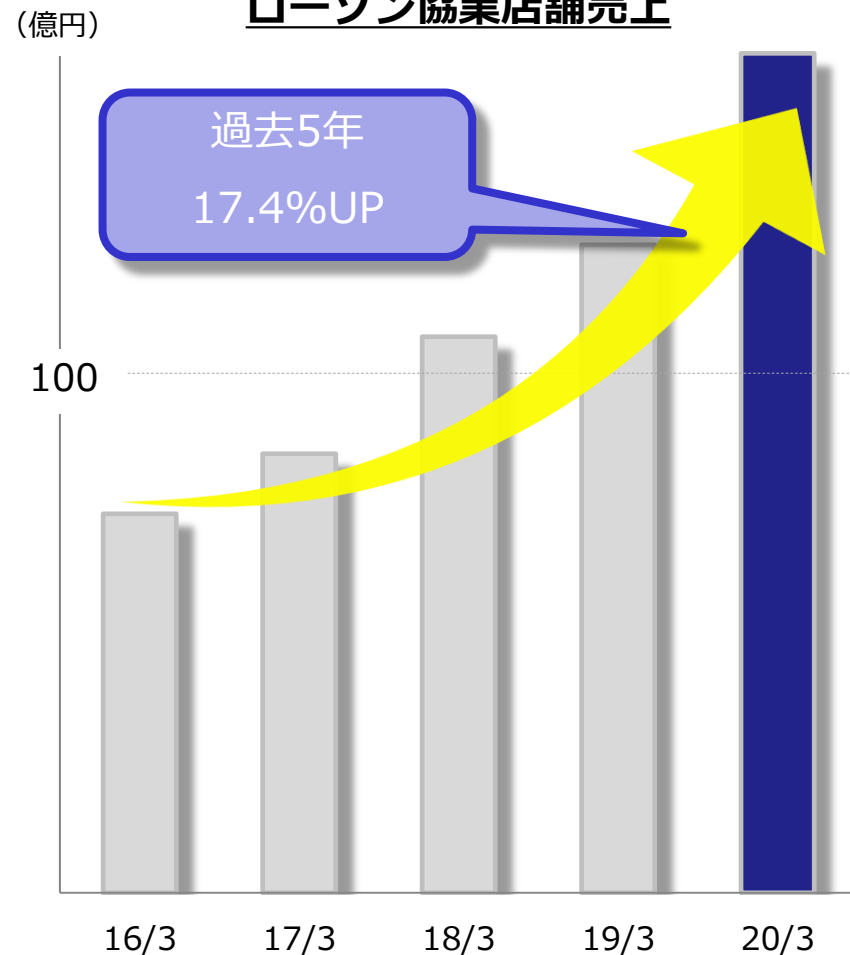


コロナ禍でもインフラとして機能継続
利便性の高い立地で医療提供



認知度向上とともに
ローソン協業店舗の売上好調

ローソン協業店舗売上



薬機法改正

薬局機能分化 への対応

診療報酬改定

対物業務から対人業務への 構造的な転換

クオールグループが目指すもの

コミュニケーション能力



質の高い薬局



先端技術の活用



【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

■ 先端技術を活用して対物業務から対人業務へのタスクシフトをして ロイヤル顧客獲得

✓自動薬剤ピッキング装置



安全性/省人化

恵比寿店に導入済

効果検証を進め各店舗へ順次導入予定

✓ロッカー受渡



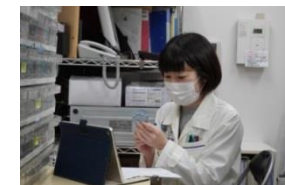
利便性/省人化

✓アバターロボット

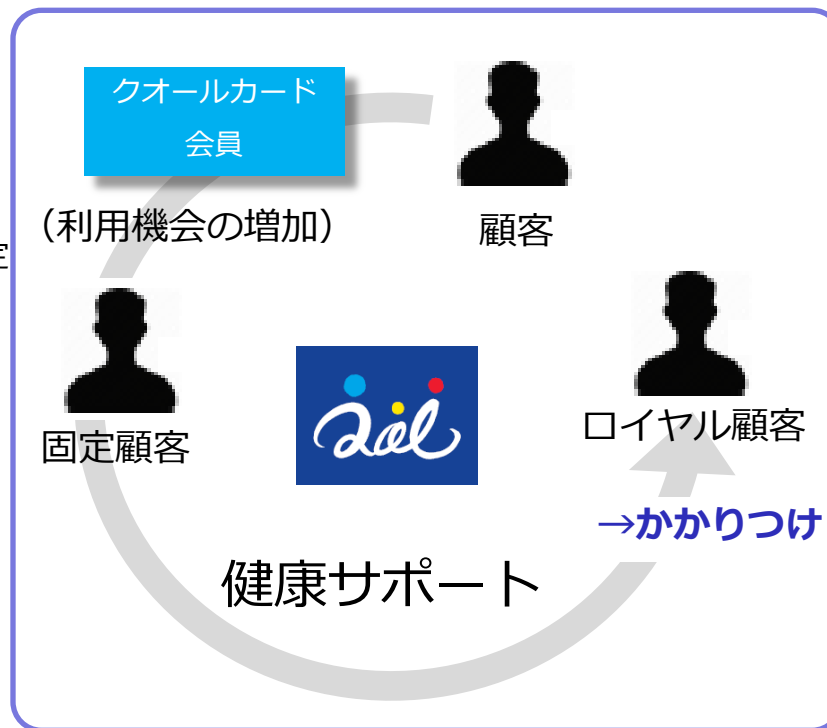


オンライン/DX

✓オンライン服薬指導



利便性/感染症対策

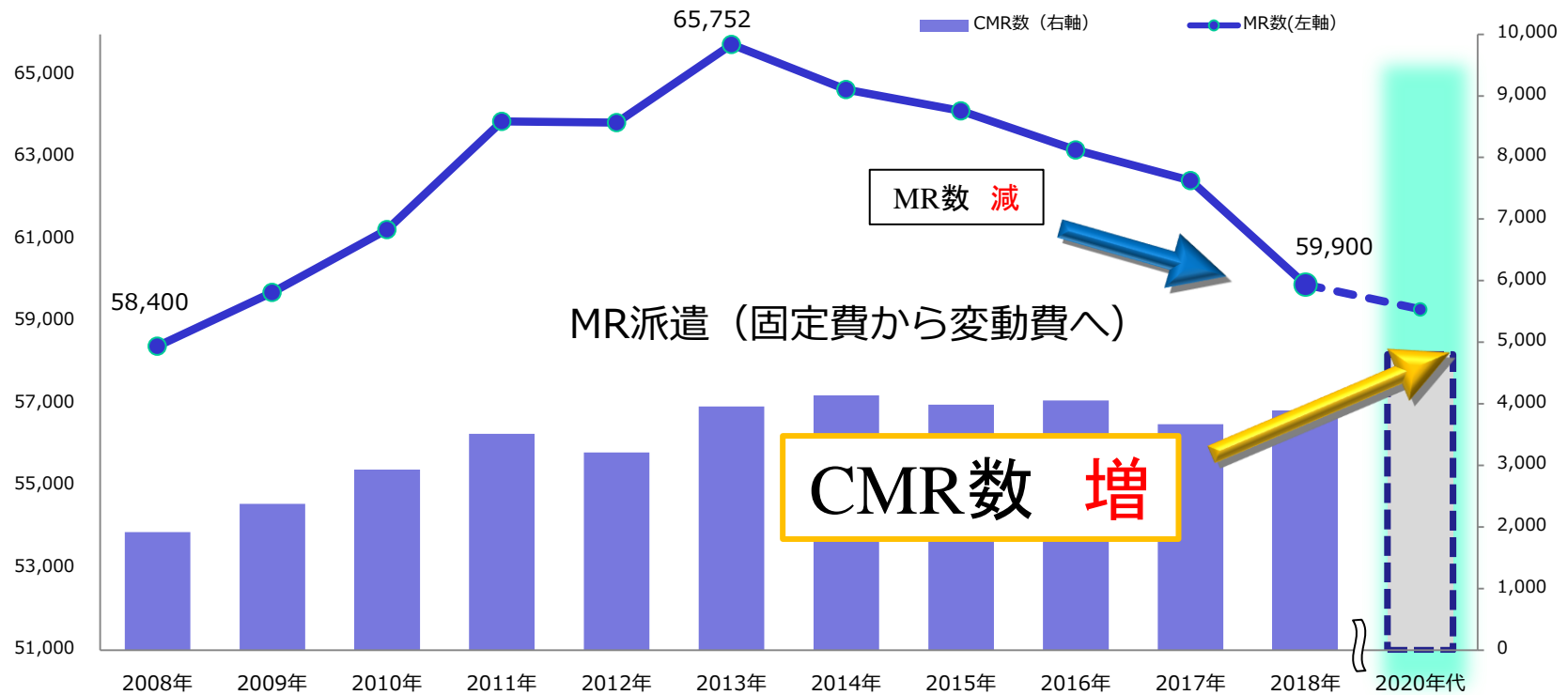


疾患領域の絞り込み
求められるMRの変化



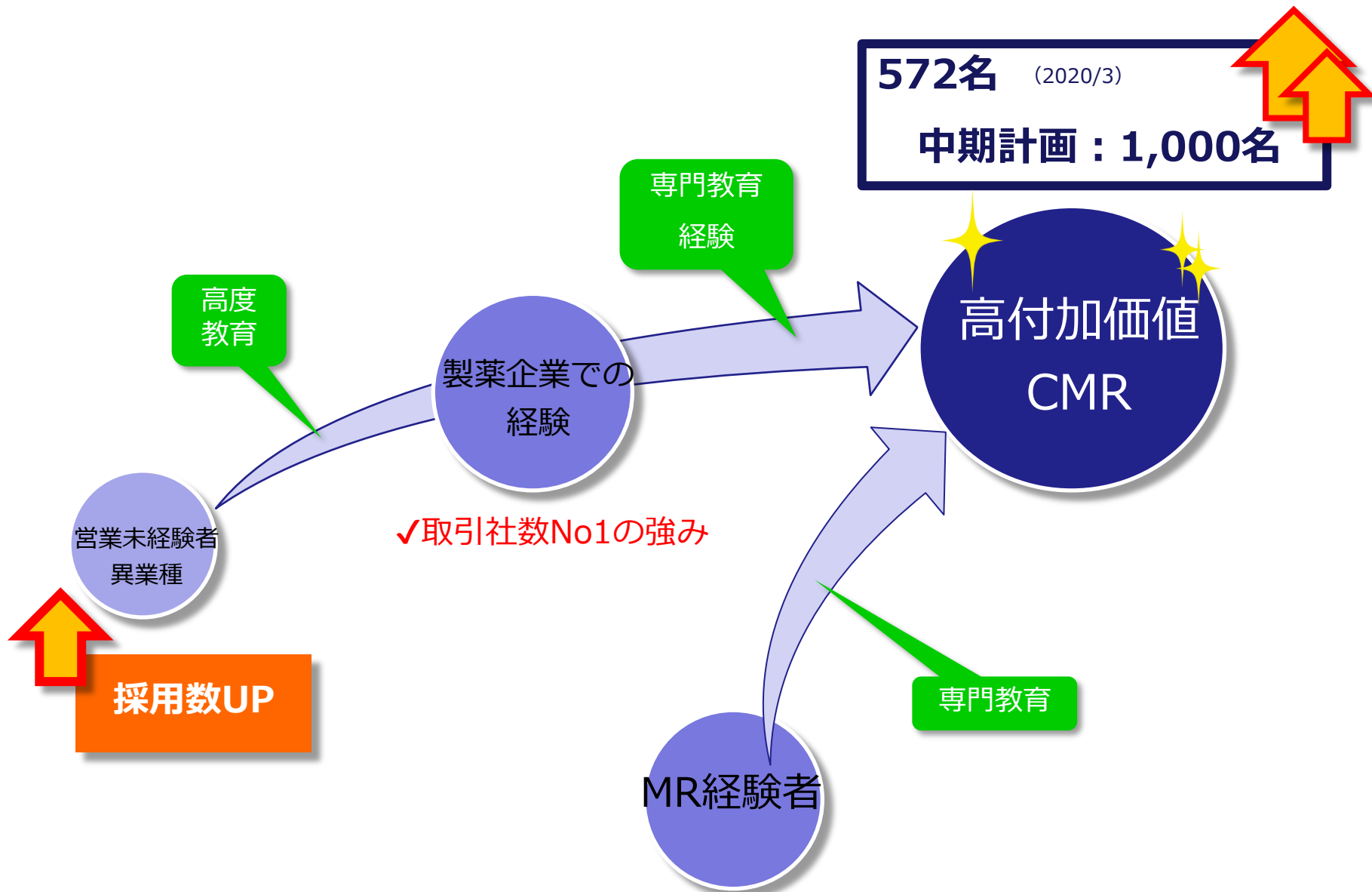
製薬企業の事業の
選択と集中

プライマリー領域→専門領域



CMR 比率	3.0%	3.8%	5.0%	5.3%	5.6%	6.3%	5.9%	6.1%	5.6%	5.0%
--------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

(参考：MR認定センター発表のMR白書、CSO協会発表の国内CSO事業に関する実態調査)



■ アポプラスステーション能力開発部 20名は業界トップクラス

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)

クオールアカデミー教育研修部との連携

教育力



採用力

CMRシェア (計画)

15.2%
(2019/3)

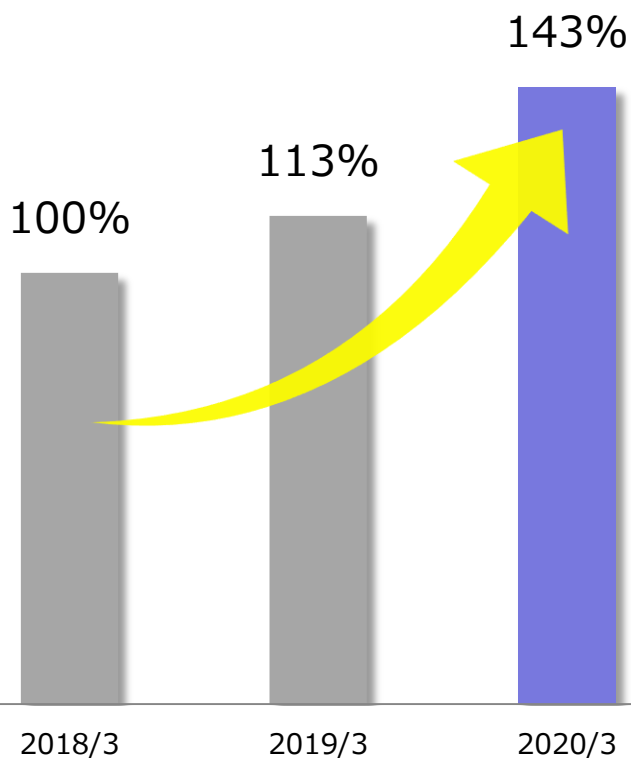


20%
(2022/3)

■ 医療系人材紹介派遣は増収増益

- ✓薬剤師の紹介派遣が好調
- ✓成約数増加

【薬剤師 売上】



■ 2020年10月より本格稼働の アポプラスキャリアで新たなスタート



- ①CSO事業 (MR派遣)
- ②CRO事業 (治験)
- ③メディカルジョブ事業 (医療系人材紹介派遣)

個人のライフステージに
ふさわしい働き方

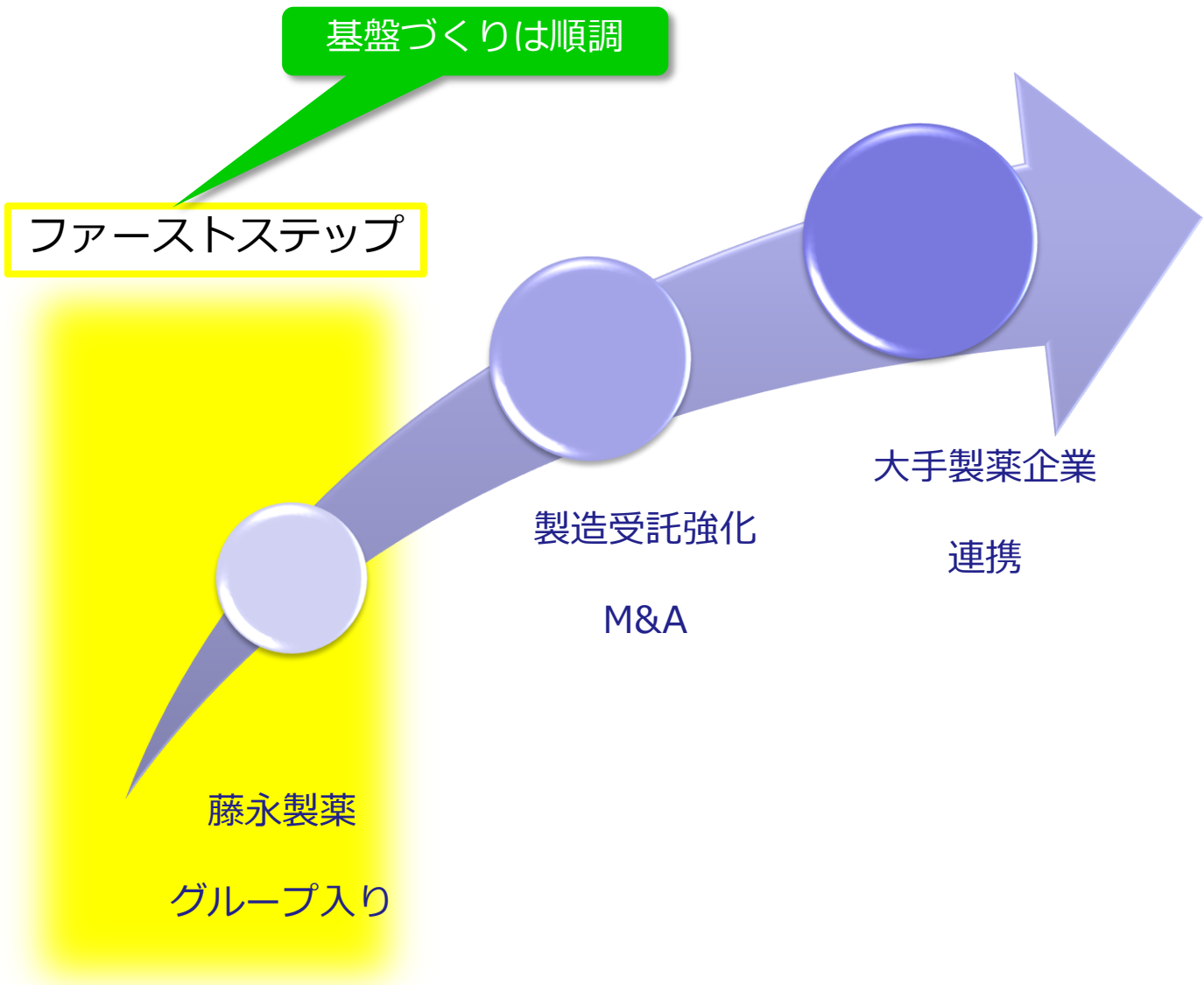


APOPLUS CAREER

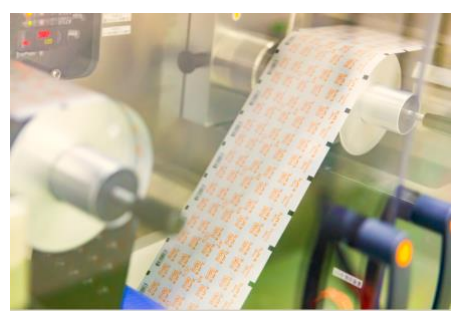
分社化

(背景)

- ✓慢性的な医療人材不足
- ✓働き方の多様化、働き方改革

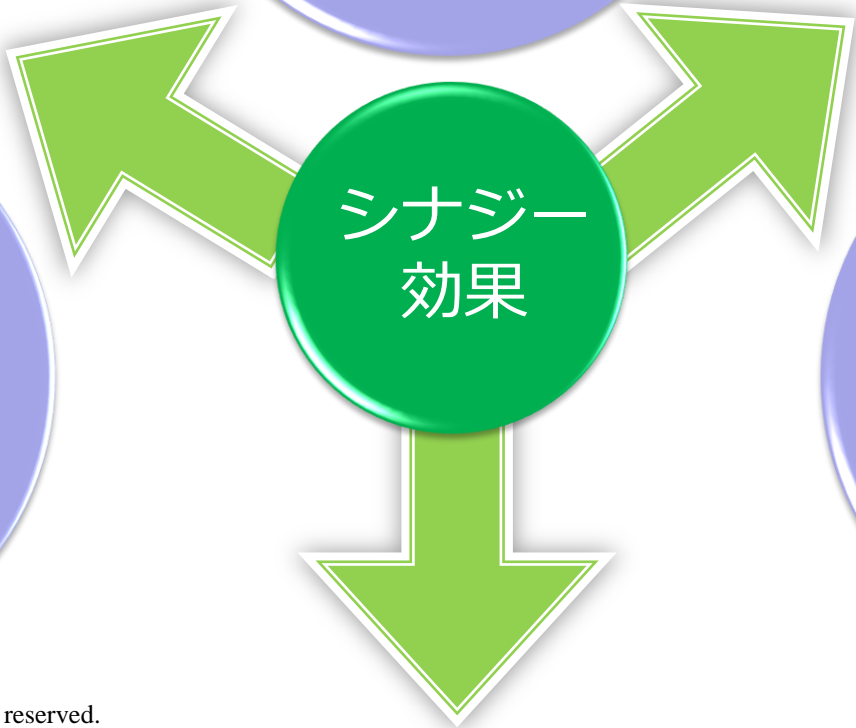


第三の柱





グループ薬局
藤永製品の
拡充



製薬企業からの
仕入販売

V トピックス

産学連携による地域医療への貢献

- 奈良県立医大とクオールの共同研究で世界で初めて「オゾンガス」により新型コロナウイルスの不活性化を実証



オゾンガス消毒器
BT-088M



オゾン脱臭器
AIR BUSTER エアバスター

全国805店舗
ネットワーク



医療機関との
マンツーマン連携



社会的意義
= のある
商品販売



売上
拡大

【IRお問い合わせ】

クオールホールディングス株式会社 広報部

T E L : 03-6430-9060

F A X : 03-5405-9012

E-mail : ir@qol-net.co.jp

お問い合わせページ : <https://www.qolhd.co.jp/inquiry/>

【免責事項】

本資料および参考資料の内容につきましては、株主・投資家の皆さまへの情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料に将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は様々な要素により、これら見通しと大きく異なる結果となりうる場合があります。確約や保証を与えるものではありませんのでご了承ください。また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。投資に関する決定は、株主・投資家の皆さまのご判断において行われますようお願いいたします。



あなたの、いちばん近くにある安心