

2016/3期 第2四半期決算説明会

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

▶ BPO受託事業の概況

▶ 総括

▶ 決算概要

▶ BPO受託事業の概況

▶ 総括

2016/3 1H決算ハイライト・・・調剤事業が牽引し 最高益更新



(単位:百万円)	2015/3	2015/3 1H	2016/3 1H	増減	増減率	2016/3 予想	進捗率
売上高	114,363	55,621	58,790	3,168	5.7%	125,800	46.7%
営業利益	4,243	1,551	2,724	1,172	75.6%	5,010	54.4%
経常利益	4,262	1,570	2,775	1,204	76.7%	5,000	55.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,155	678	1,875	1,196	176.3%	2,500	75.0%
EPS(円)	63.33	20.76	54.55	33.79	162.8%	72.71	75.0%
BPS(円)	557.42	531.90	558.70	26.8	5.0%	-	-
株価(円)	1,012	653	1,711	1,058	162.0%	-	-
時価総額	36,275	21,645	58,880	37,235	172.0%	-	-
出店数	538	534	540	6	-	593	-
(LAWSON)	(37)	(38)	(33)	-5	-	(40)	-

- 増収: 調剤事業+4,078百万円
- 増益: 医薬品調達コストの削減(安定した収益環境の継続)、GE医薬品の拡大など
- 出店: 21店舗(M&A14店舗、クオール6店舗、LAWSON1店舗)
- 閉店: 19店舗(主に売店12店舗)
- 在宅対応: 236店舗、クリーンルーム設置: 21店舗

- 1Q決算発表時に1H業績予想上方修正 (単位:百万円)
- 売上高: 57,750 → 58,830
- 営業利益: 1,600 → 2,500
- 経常利益: 1,600 → 2,550
- 親会社株主に帰属する四半期純利益: 770 → 1,690

損益計算書



(単位:百万円)	2015/3 1H	2016/3 1H	増減	増減率
売上高	55,621	58,790	3,168	5.7%
原価	49,887	51,616	1,728	3.5%
原価率	89.7%	87.8%	-1.9%	-
(人件費)	8,800	8,783	-17	-0.2%
総利益	5,734	7,173	1,439	25.1%
総利益率	10.3%	12.2%	1.9%	-
販管費	4,182	4,449	266	6.4%
販管费率	7.5%	7.6%	0.0%	-
(人件費)	1,680	2,053	373	22.2%
(その他)	2,502	2,396	-106	-4.2%
営業利益	1,551	2,724	1,172	75.6%
利益率	2.8%	4.6%	1.8%	-
経常利益	1,570	2,775	1,204	76.7%
利益率	2.8%	4.7%	1.9%	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	678	1,875	1,196	176.3%
利益率	1.2%	3.2%	2.0%	-
総人件費	10,481	10,836	355	3.4%
人件费率	18.8%	18.4%	-0.4%	-

- 増収要因:
調剤事業 +4,078百万円
BPO受託事業 -910百万円
- 増益要因:
医薬品調達コストの削減
GE医薬品の推進
不動在庫削減に向けた取り組み
- 総利益(率)推移:最高益更新
1Q(4-6月) 3,502百万円 (12.1%)
2Q(7-9月) 3,670百万円 (12.3%)
- 販管費:
人件費増加
のれん償却費:762百万円(+52百万円)
販管费率横ばい
- 営業利益(率)推移:最高益更新
1Q(4-6月) 1,274百万円 (4.4%)
2Q(7-9月) 1,449百万円 (4.9%)

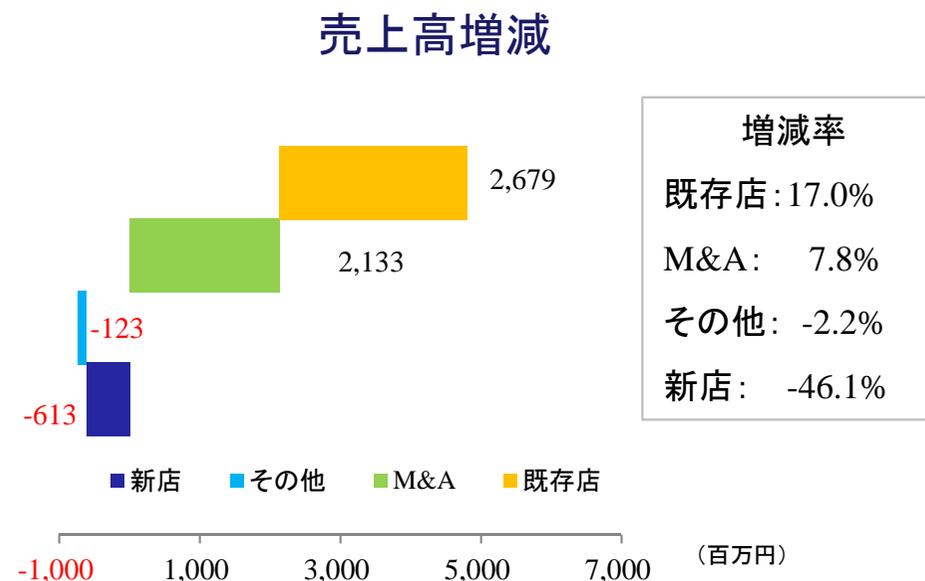
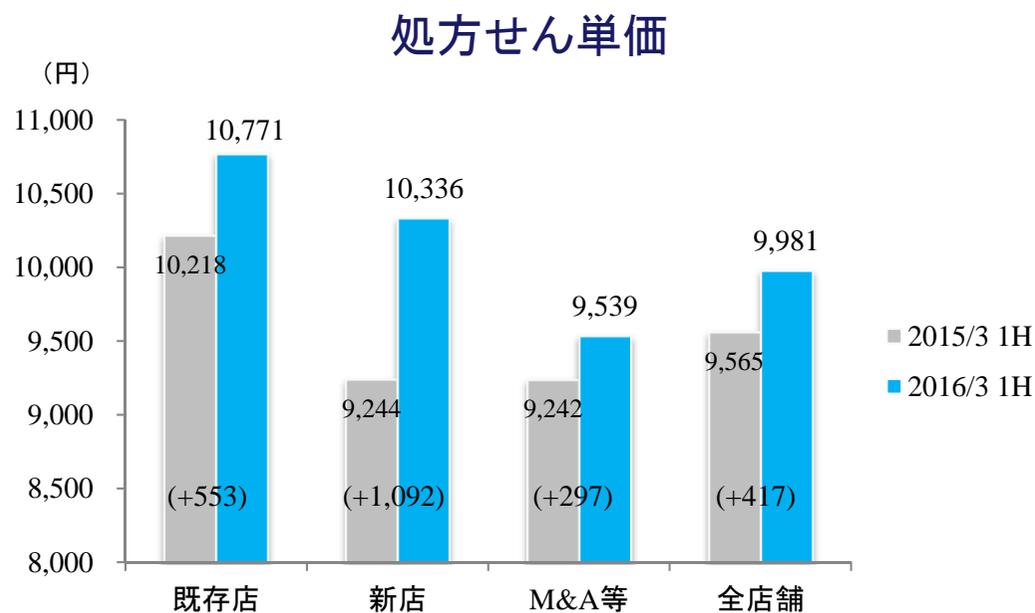
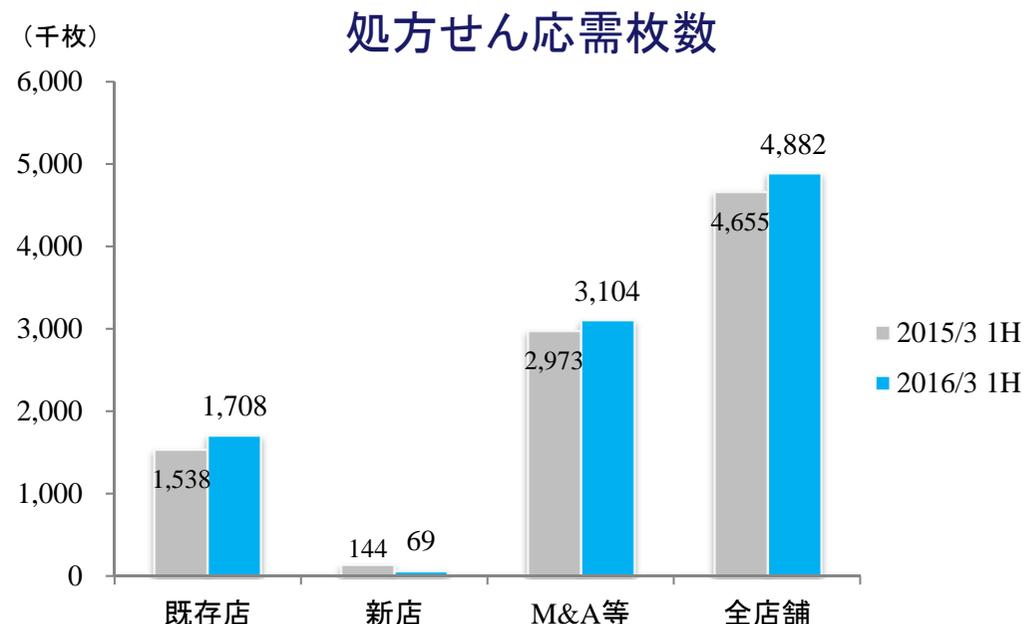
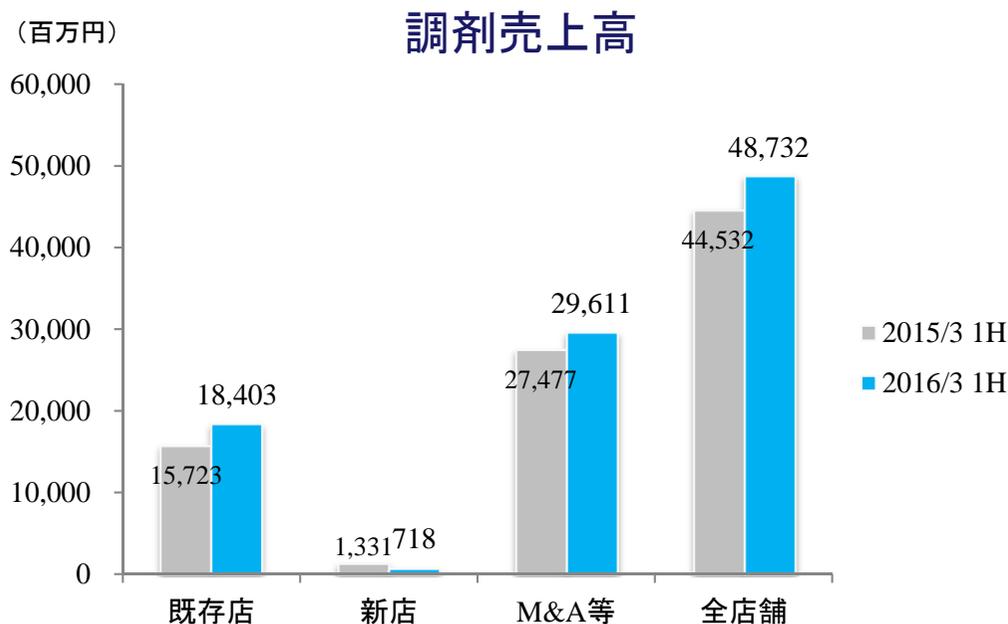
(単位:百万円)	2015/3 1H	2016/3 1H	増減	増減率
調剤事業売上高	50,104	54,182	4,078	8.1%
薬剤料	34,095	37,573	3,478	10.2%
技術料	10,436	11,159	722	6.9%
その他	5,573	5,450	-123	-2.2%
原価	46,088	48,772	2,684	5.8%
原価率	92.0%	90.0%	-2.0%	-
総利益	4,015	5,410	1,395	34.7%
総利益率	8.0%	10.0%	2.0%	-
営業利益	1,654	2,695	1,041	63.0%
利益率	3.3%	5.0%	1.7%	-
BPO受託事業売上高	5,517	4,607	-910	-16.5%
原価	3,865	2,898	-966	-25.0%
原価率	70.1%	62.9%	-7.2%	-
総利益	1,652	1,709	56	3.5%
総利益率	29.9%	37.1%	7.2%	-
営業利益	412	524	112	27.2%
利益率	7.5%	11.4%	3.9%	-

- 増収要因:
既存店 +2,679百万円(+17.0%) 出店の約50%首都圏
(参考 既存店 2014/3:+15.3% 2015/3:+13.0%)
M&A +2,133百万円(+7.8%)
処方箋単価 9,981円(+417円)
- 増益要因:
医薬品調達コストの削減
GE医薬品の推進(数量・金額ベース)
人件費コントロール
不採算店舗の閉店(主に売店)
処方箋OCRシステム:入力時間30%短縮、インシデントほぼゼロ

(百万円)		1Q(4-6月)	2Q(7-9月)	Total
売上高	2016/3	26,644	27,538	54,182
	2015/3	24,679	25,425	50,104
営業利益	2016/3	1,223	1,472	2,695
	2015/3	745	909	1,654

- 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:
徹底した損益管理
薬剤師などの派遣事業および治験事業が堅調に推移

(百万円)		1Q(4-6月)	2Q(7-9月)	Total
売上高	2016/3	2,274	2,333	4,607
	2015/3	2,603	2,914	5,517
営業利益	2016/3	290	234	524
	2015/3	76	336	412



(単位:百万円)	2015/3	2016/3 1H
現金及び預金	8,236	9,054
受取手形及び売掛金	12,079	12,018
たな卸資産	4,307	4,476
流動資産合計	26,534	27,217
のれん	19,477	17,957
固定資産合計	33,023	31,689
資産合計	59,573	58,923
借入金	5,394	6,577
流動負債合計	26,312	27,887
長期借入金	11,462	9,649
固定負債合計	14,108	11,809
負債合計	40,420	39,696
資本金	2,828	2,828
資本剰余金	10,880	9,323
利益剰余金	6,938	8,332
自己株式	-1,588	-1,530
株主資本合計	19,059	18,953
純資産合計	19,152	19,226
負債純資産合計	59,573	58,923

■ 資産合計 -649百万円

□ 流動資産 +683百万円

現金及び預金 +817百万円

□ 固定資産 -1,334百万円

のれん -1,519百万円(M&A:14店舗)

■ 負債合計 -723百万円

□ 有利子負債 -785百万円(18,574百万円→17,788百万円)

ネットD/Eレシオ:0.45倍(2015/3期:0.54倍)

(有利子負債-現預金)/自己資本

■ 純資産 +74百万円

□ 資本剰余金 -1,557百万円

□ 利益剰余金 +1,393百万円

□ その他有価証券評価差額金 +179百万円

■ 自己資本 19,226百万円

□ 自己資本比率:32.6%(2015/3期:32.1%)

(単位:百万円)	2015/3 1H	2016/3 1H
営業活動によるC/F	1,063	3,969
投資活動によるC/F	△3,425	△1,821
フリーC/F	△2,361	2,148
財務活動によるC/F	3,251	△1,269
(内、配当金の支払額)	△325	△412
現金及び現金同等物の四半期末残高	5,848	8,890

- 営業活動によるC/F

税金等調整前四半期純利益 3,038百万円

減価償却費 744百万円

のれん償却費 762百万円
- 投資活動によるC/F

有形固定資産の取得による支出 762百万円

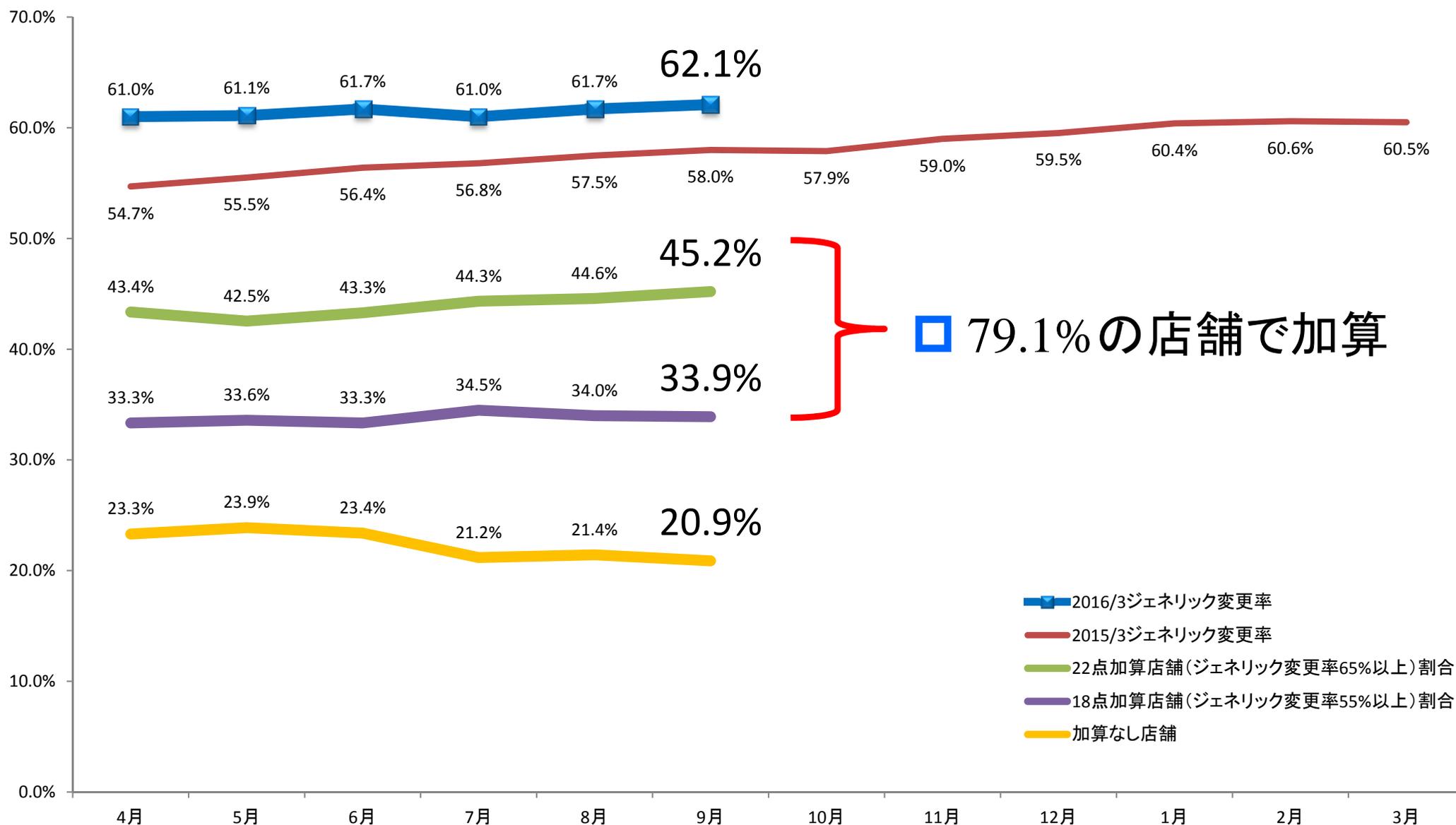
連結の範囲の変更を伴う子会社の株式の取得による支出 1,078百万円
- 財務活動によるC/F

短期借入金の純増額 1,399百万円

長期借入金の返済による支出 2,707百万円

配当金10円(+2円)

ジェネリック医薬品変更率および加算店舗状況





ヘルスケアCVSの
集客力効果“大”
薬局との相乗効果

街ナカ

駅チカ

面処方薬局としての
存在感確立

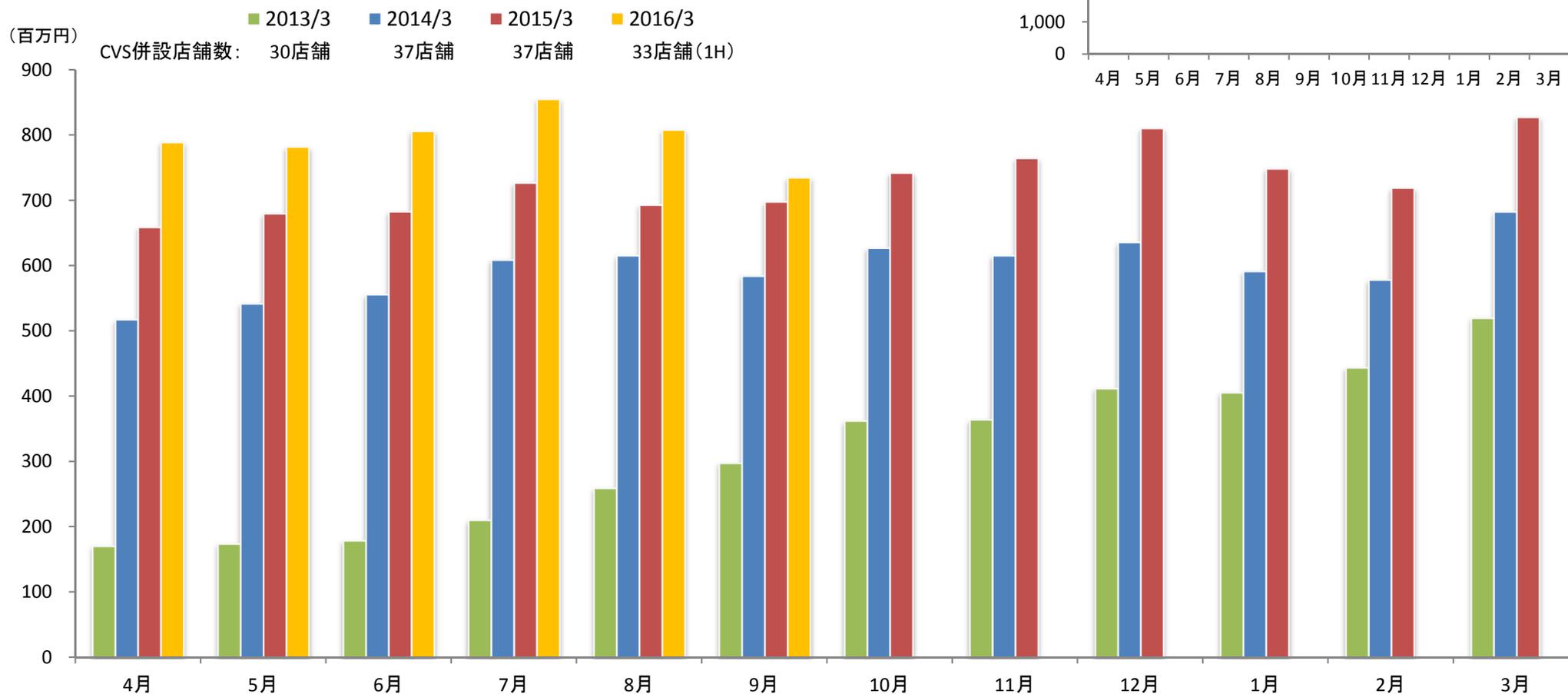
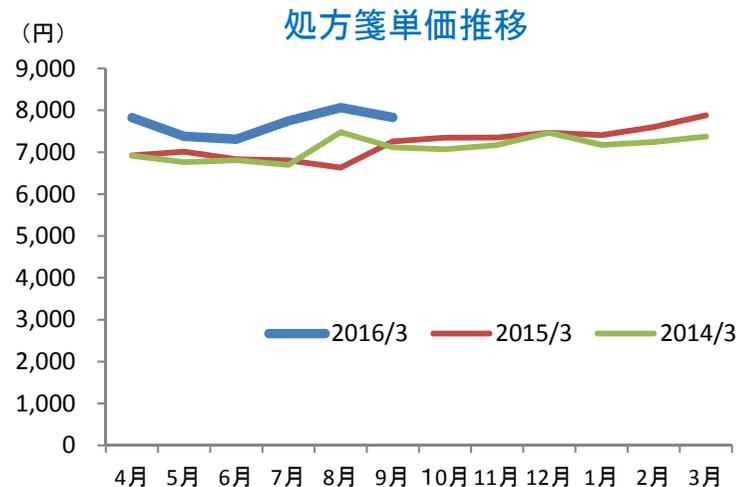


駅ナカの魅力
薬局＋セルフメディ
ケーションの確立

駅ナカ

(YoY)	増加率
LAWSON売上高	15.3%
(CVS売上高)	15.9%
(薬局売上高)	12.0%
薬局受付回数	0.7%

- 2ケタ成長 ヘルスケアCVS堅調
日販70万円~80万円(一部店舗100万円超)
新横浜・豊洲・相模大野店などは利益も拡大
- 出店1店舗 ヘルスケアCVSの出店
- 閉店5店舗 不採算店舗の閉店(今期計画5店舗)



ビックカメラ...4店舗

(増加率 YoY)	受付枚数	調剤報酬
有楽町	11.8%	15.5%
新宿(ビックロ)	26.1%	34.5%
名古屋	24.9%	19.2%
札幌	35.2%	59.4%
Total	22.0%	27.1%

- 応需医療機関数 約4,800
- 地下に移転した効果“大” 引続き処方箋拡大
- OTC堅調(売上高29.0%増)
- 2Fに移転した効果で、受付枚数・調剤報酬大幅増
- 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)

JR西日本G...3店舗

(増加率 YoY)	受付枚数	調剤報酬	OTC
大阪駅	13.6%	31.8%	25.2%
Total	108.8%	129.6%	232.9%

- 調剤+DgSの集客力
- 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

- 応需医療機関数 約2,200



(単位:百万円)	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3(予)	増減率	増減
売上高	76,783	100,966	114,363	125,800	10.0%	11,437
営業利益	2,812	2,105	4,243	5,010	18.1%	767
利益率(%)	3.7	2.1	3.7	4.0	-	0.3
経常利益	2,829	2,208	4,262	5,000	17.3%	738
親会社株主に帰属する当期純利益	1,349	777	2,155	2,500	16.0%	345
EPS(円)	52.76	25.11	63.33	72.71	14.8%	9.38
BPS(円)	511.39	521.60	557.42	-	-	-
配当金(円)	20.00	18.00	20.00	20.00	-	0
配当性向(%)	37.9	71.7	31.6	27.5%	-	-4.1
時価総額	23,665	21,712	36,275	-	-	-
出店数	438	520	538	593	-	55
(LAWSON)	(30)	(37)	(37)	(40)	-	(3)

- 出店戦略:積極的なM&A/収益重視の出店
- LAWSON:スクラップ&ビルド 40店舗体制(ヘルスケアCVSに注力)
- 利益:入札制度による安定した収益、積極的なGE医薬品への変更
- 計画・・・設備投資:1,627百万円 減価償却費:1,699百万円 のれん償却費:1,760百万円
- アポプラスステーション:引続き市場が拡大傾向(2ケタ成長)、海外進出、2017年:CMR1,000名体制へ

➤ 決算概要

➤ BPO受託事業の概況

➤ 総括

製薬企業間格差の拡大

国内大手5社

- 海外比率：40～70%
 - ▶ 制度依存からの脱却進展

国内販売（100%～82%）主体の企業

- 長期収載品比率も高い：50～60%

超高収益企業化

グローバルイノベーター

高度の経営戦略と実行力ある経営者

卓越した研究開発能力集団と指揮官

国内比率を低減

制度的護送船団の時代は終焉



自由経済で優勝劣敗

グローバルマネジメント能力拡充

GBガバナンス力をいかにつけるか

製薬企業の選択肢は多岐

長期収載品のGE化

新薬研究開発費の増高

新薬導入コストの増高

製薬企業として生き残るためには

固定費/販売管理費を抑制

真の研究開発以外の
BPOを強力に進める

自社MRから
CSOへ切り替え

自社開発から
CROへ切り替え

フェーズ4を
臨床委託

製造を
製造委託

製薬企業間格差の拡大

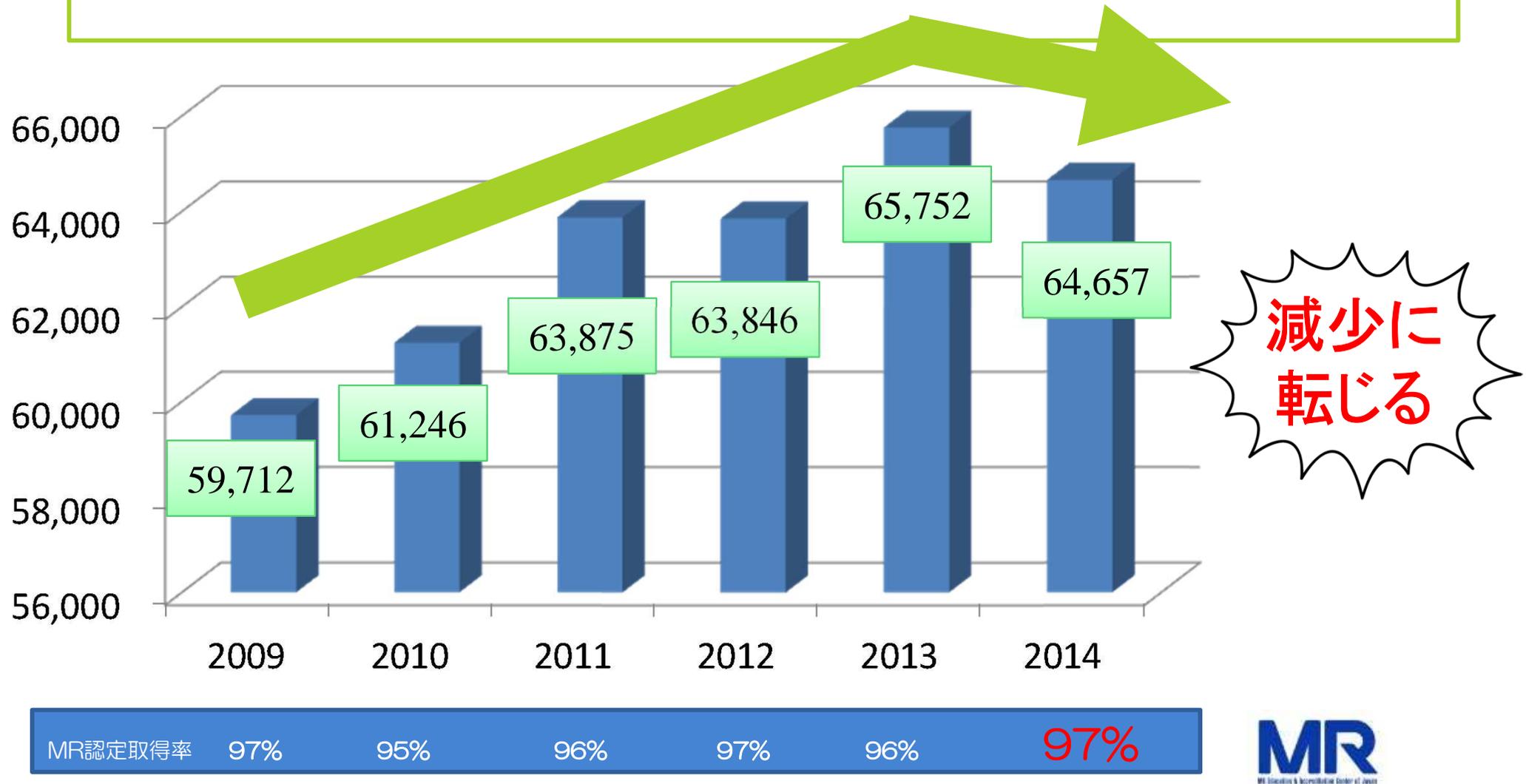
課題：

営業
減益

OR

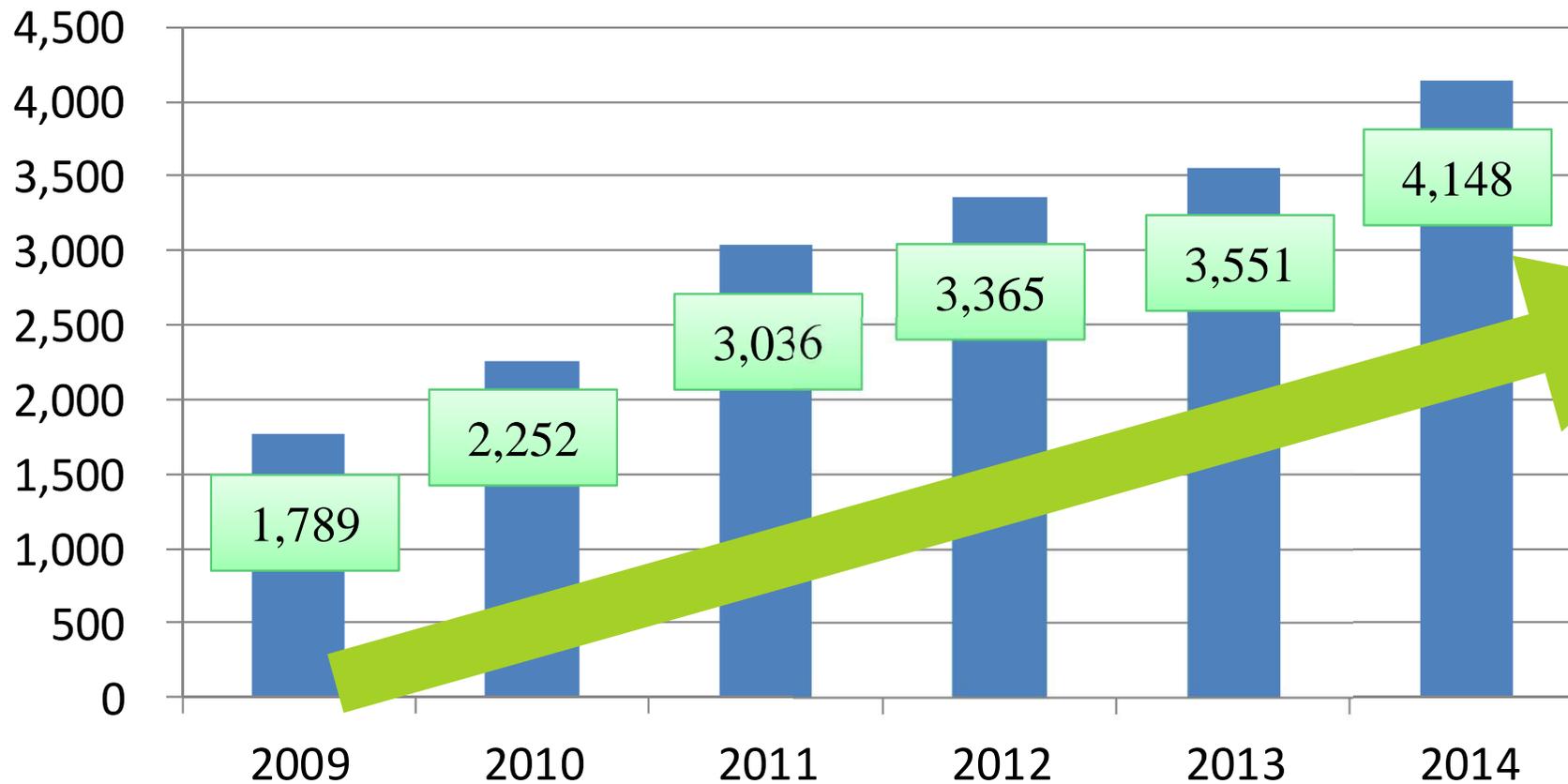
MR
削減

国内全体のMR数は既にピークを迎え、今後は**減少傾向**



国内におけるコントラクトMR数推移と見込み

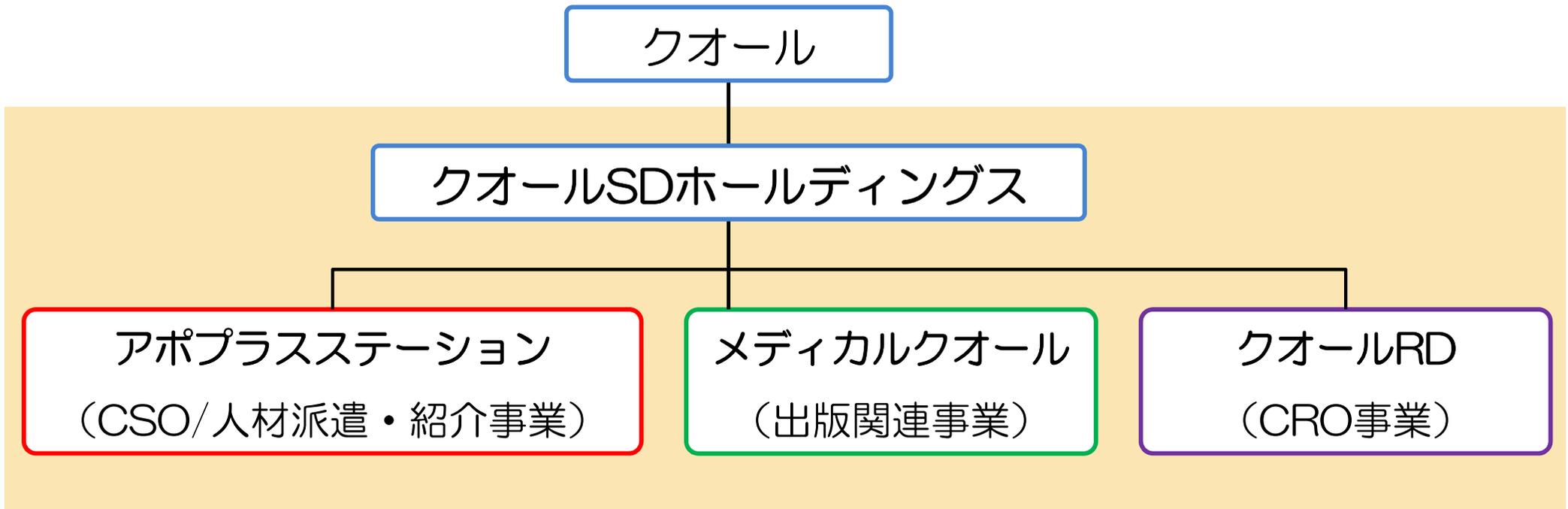
3年後は、全MRに対し **8~10%のシェアへ拡大**の予測



全MRに占める比率 3.0% 3.8% 5.0% 5.3% 5.6% **6.3%**

CSO活用製薬企業数 52社 68社 67社 70社 74社 **84社**

**3年後
予測**



各事業の徹底した損益管理及び選択と集中に注力

- 各事業とも黒字基調に転換する目途がたつ
- シナジーメディカルコミュニケーションズの売却とAPSにおける不採算事業整理により18億円の売上を放棄
- 効率的な事業展開により利益面は前年度比129%を達成見込み

Blank

クオールSDHD内企業 業績推移



単位: 百万円	2013/3		2014/3		2015/3		2016/3 1H		2016/3(予)	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
アポプラス ステーション	4,379	-261	6,623	268	8,347	820	3,892	575	7,948	1,159
メディカル クオール	1,486	116	1,285	93	1,292	79	457	31	905	23
クオール RD	—	—	529	-41	762	-44	342	46	900	55
シナジー	986	-87	859	28	920	99	120	-17	—	—
合計	—	—	9,296	348	11,321	954	4,811	635	9,753	1,237

2015/3～2016/3期の売上高の変化

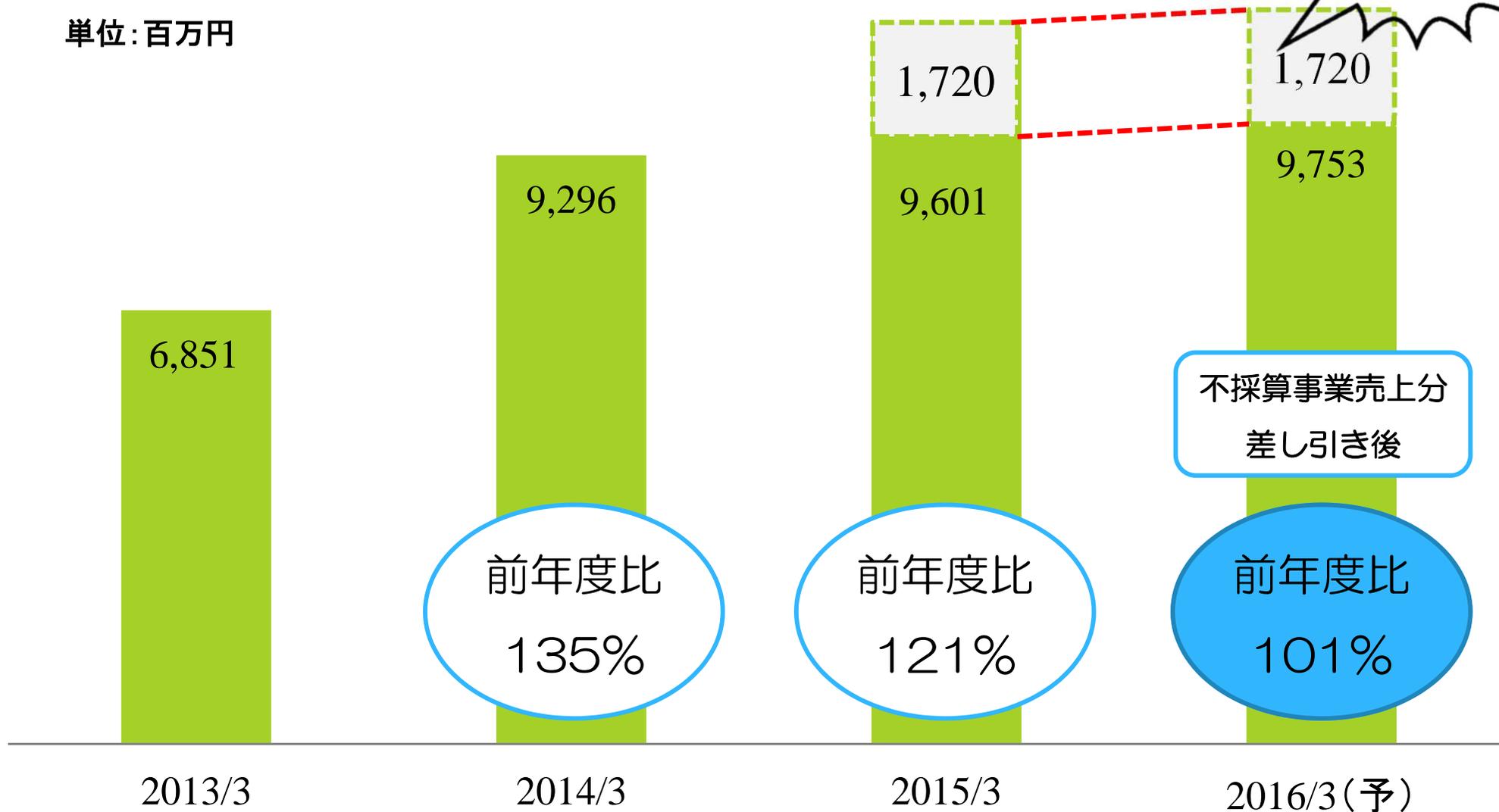


単位: 百万円	2015/3	2016/3(予)	前同比
クオール SDHD	11,321	↓ 9,753	-1,568
シナジー	920	↓ 0	-920
APS不採算事業	800	0	-800
APS収益事業	7,547	7,948	401
アポプラス計	8,347	↓ 7,948	-399
クオールRD	762	↑ 900	138
メディカルクオール	1,292	↓ 905	-387

一部事業の売却と不採算事業の整理により一時的に減少

不採算
事業売却
事業整理

単位：百万円



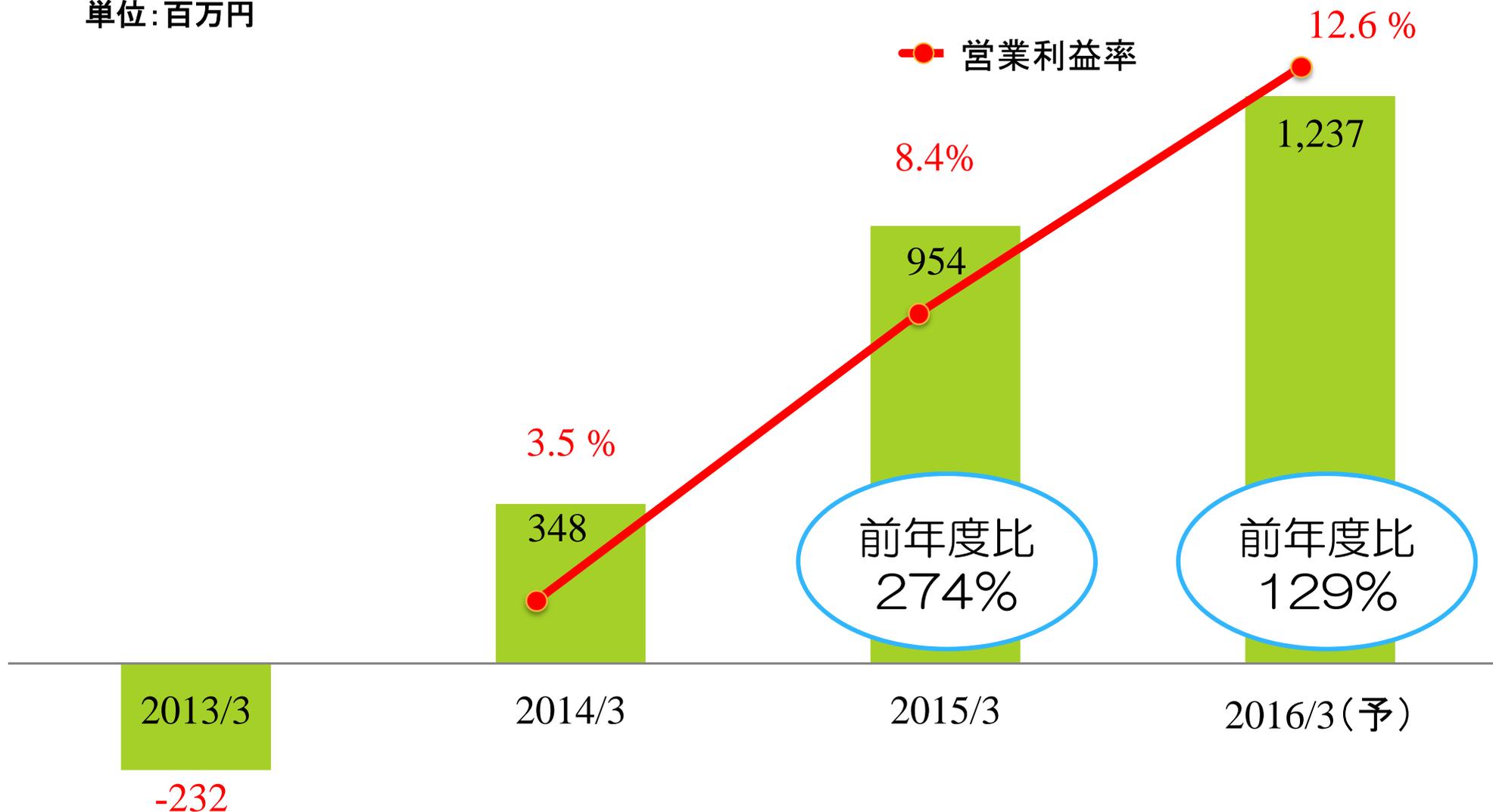
2015/3～2016/3期の営業利益／利益率の変化



単位:百万円	2015/3		2016/3(予)	前同比
クオール SDHD	954 8.4%	↗	1,237 12.6%	283
シナジー	99	↘	0	-99
APS不採算事業	-10		0	10
APS収益事業	830		1,159	329
アポプラス計	820	↗	1,159	339
クオールRD	-44	↗	55	99
メディカルクオール	79	↘	23	-56

効率的な事業展開により 過去最高利益を予測

単位：百万円



➤ 決算概要

➤ BPO受託事業の概況

➤ 総括

- 最高益更新・・・**既存店の2ケタ成長、入札制度**などにより安定した収益環境の実現、来期以降の厳しい環境下でも増収増益の維持
- 積極的な財務戦略・・・**本邦初の新型CBにより、100億円調達(財務体質強化)**
- 新型CB・・・下限行使価額は、10/9終値の1,799円に設定、株数固定(希薄化:最大15.51%)、株価上昇により調達金額は増加、行使の分散・下限行使価額の設定等の仕組みにより株価への影響の軽減が期待される
- 来年度の調剤報酬改定にむけた対応・・・かかりつけ薬局・薬剤師、健康サポート薬局、店舗設備の見直しなど
- 残薬の確認・・・リレンジバッグ運動 約100万円/店の削減効果 直接患者さまに電話することで、持参率向上。全店舗で推進すれば約5億円の削減効果
- GE医薬品などの増加(不動在庫増)などにより、社内物流改革に着手
- BPO受託事業は、徹底した損益管理により最高益更新予想

事業への投資

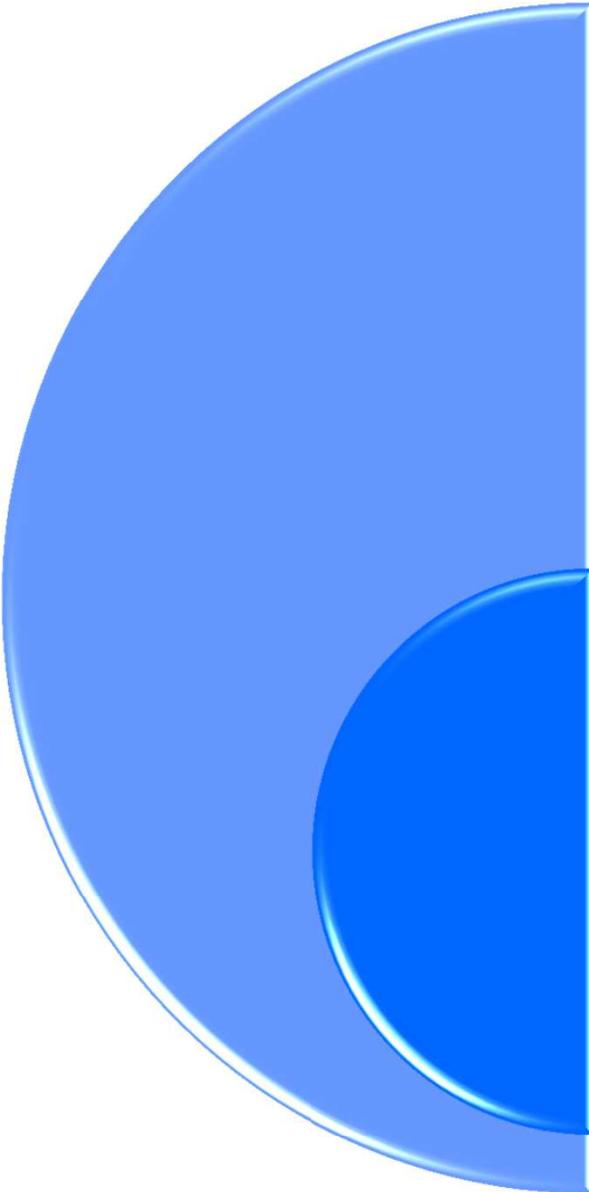
- 出店(M&A含む)
- 新事業

■ 売上高拡大/EPSのさらなる成長

薬局への投資

- 既存店の改修
- 多様化する医療ニーズへの対応

■ かかりつけ薬局・薬剤師の実現



2025年

- 立地から機能へ
- 全薬局
かかりつけ薬局へ
- 対物から対人業務へ



現状

- 面分業
- 診療所前
- 中小病院前
- 大病院前

テレビ電話

24時間
365日



クオールカード



処方せん送信 アプリ



24時間
365日
土日対応



全自動調剤



リレンジバッグ 運動(残薬解消)



利便性



過誤防止



スピーチ プライバシー システム



クオール認定 薬剤師制度

糖尿病・高血圧・認知症・がん
関節リウマチなど17疾患

見える化



調剤業務録画

クオール薬局では、ほぼ対応済み

服薬情報の一元的・継続的把握

24時間対応・在宅対応

医療機関等との連携

高度薬学管理機能

健康サポート機能

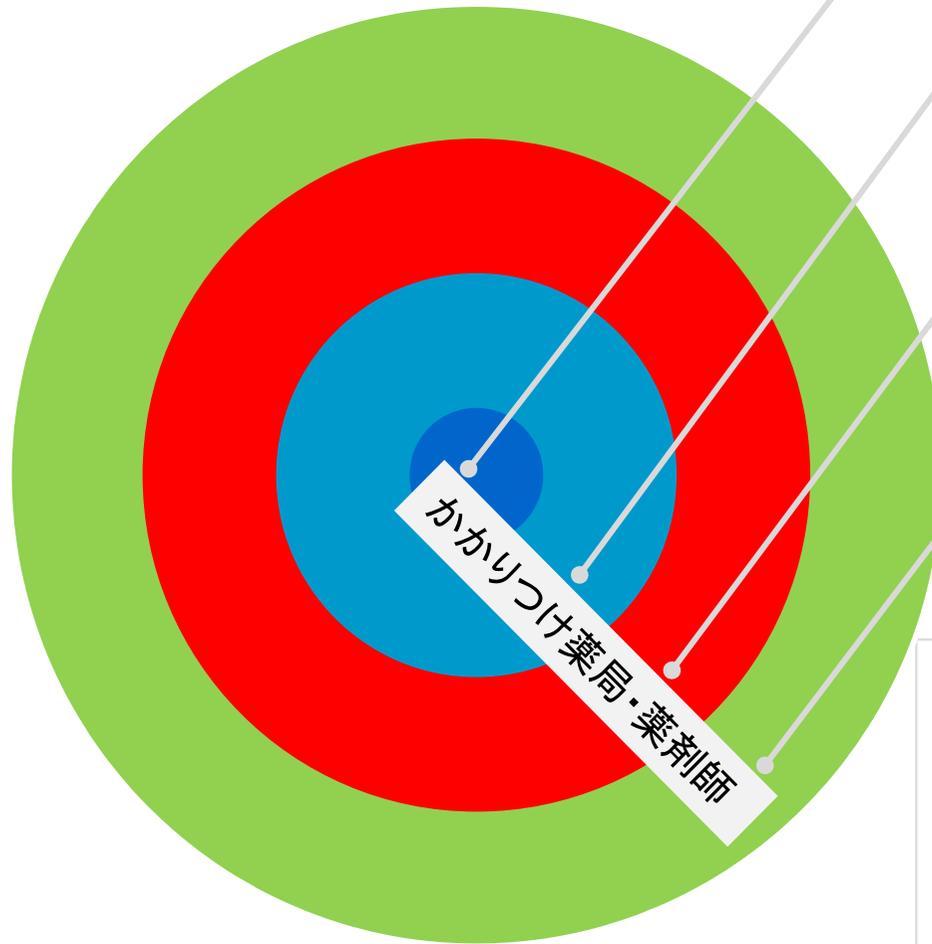
対物業務から対人業務

健康相談



- ICT: 電子薬歴(見える化)、クオールカードなどを活かした情報管理
- 約83%の店舗で8時間以上の開局・土日一定対応など実施
- 在宅236店舗(クリーンルーム21店舗)
- 処方元と検査値などの共有
- 高度な専門知識(がんなど)が必要な薬剤師の配置
- 処方提案・疑義照会・残薬解消
- 管理栄養士の積極的な活用

様々なチャネルで、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)

LAWSON

街ナカ薬局

ビックカメラ

駅チカ薬局

JR西日本G

駅ナカ薬局



処方せん
送信アプリ

ICT



クオールカード
(140万人超)

- GE医薬品などの増加で不動態在庫が、年々増加
- 期限切れ薬剤の管理
- 医療用医薬品の有効活用

社内物流イメージ

- 医療用医薬品
- OTC
- 物販など

メーカー・卸

物流センター

- ヤマトグループ(宅急便)
- クオール

- 不動態在庫の移動
- 在庫量最適化
- 書類などの社内物流の一元化

クオール薬局