

2017/3期 第1四半期決算

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



- 2017/3期 1Q決算概要
- セグメント情報
- 通期業績見通し
- 1Q決算総括 & トピックス

■ 2017/3期 1Q決算概要

■ セグメント情報

■ 通期業績見通し

■ 1Q決算総括 & トピックス

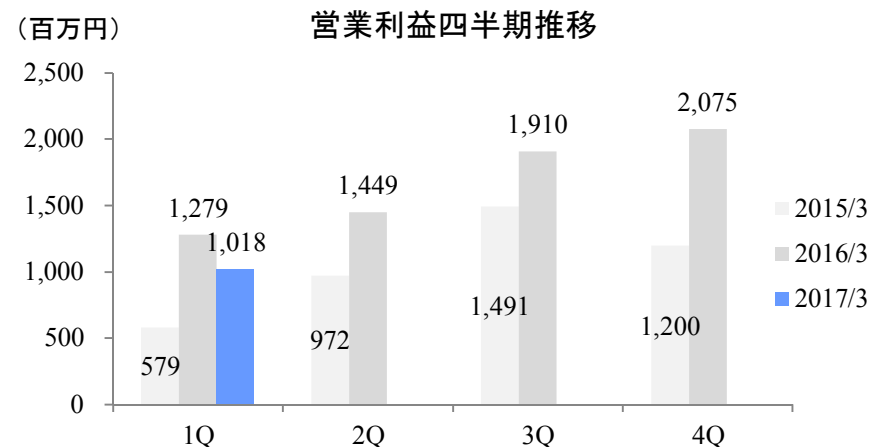
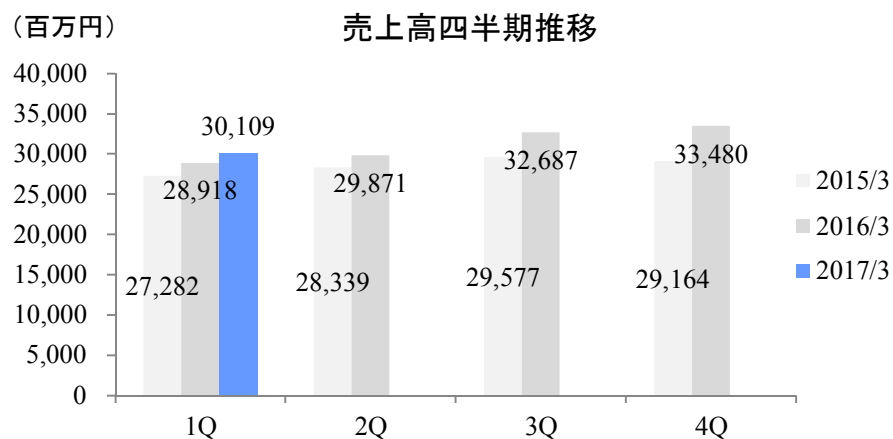
2017/3期 1Q決算ハイライト・・・利益は計画を上回り着地



□ 派遣事業が、収益を下支え

(百万円)	2016/3 1Q	2017/3 1Q	増減	増減率 (%)	2017/3 1Q計画	達成率 (%)
売上高	28,918	30,109	1,191	4.1	30,275	99.5
営業利益	1,279	1,018	-260	-20.4	785	129.6
経常利益	1,275	1,050	-225	-17.7	784	133.9
四半期純利益*	1,021	767	-253	-24.8	643	119.2
EPS(円)	29.72	22.27	-7.45	-25.1	-	-

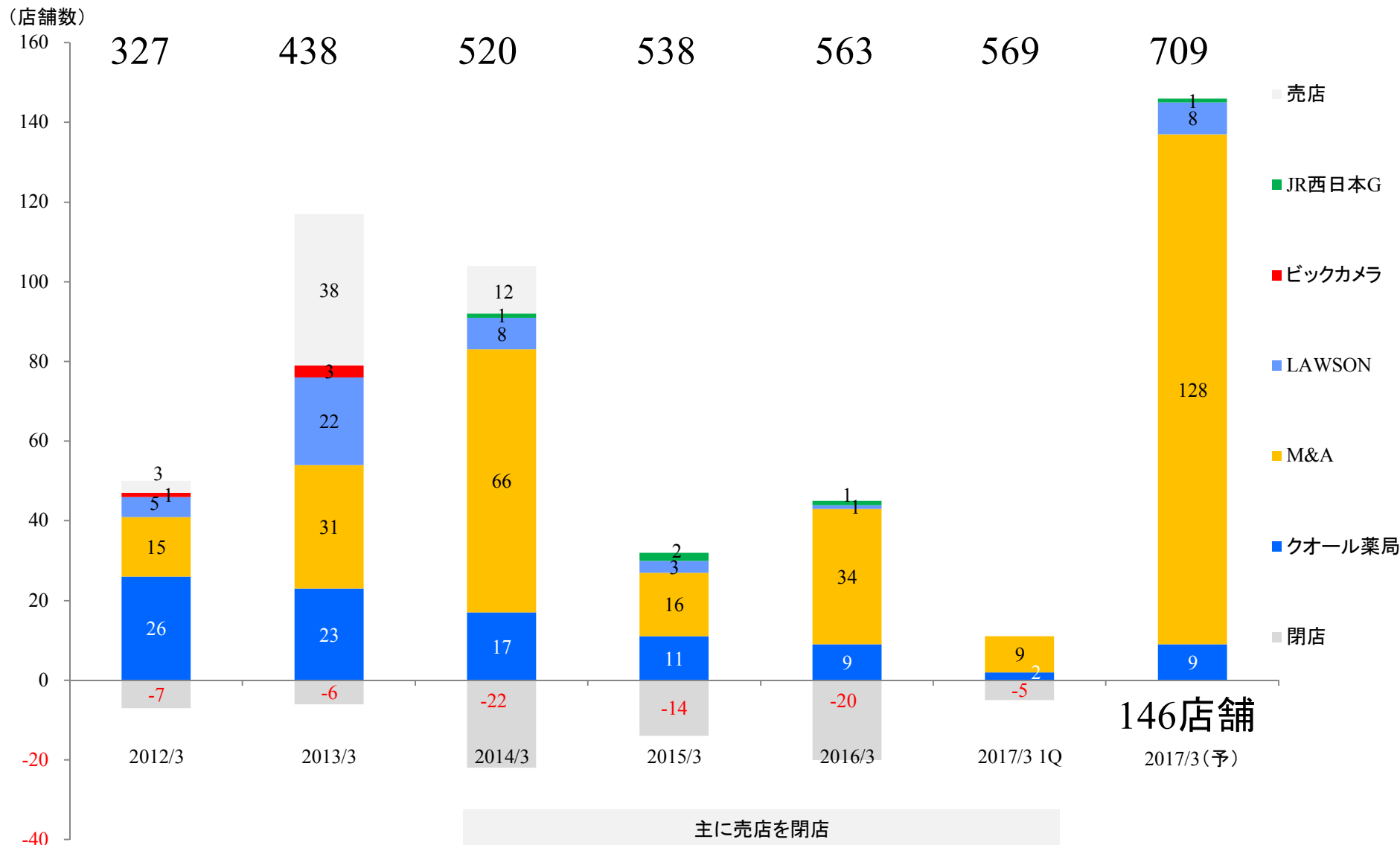
※親会社株主に帰属する四半期純利益



✓ 1Q(4-6月) 2Q(7-9月) 3Q(10-12月) 4Q(1-3月)

2年前の改定時の利益に比べ、1.8倍の利益を確保

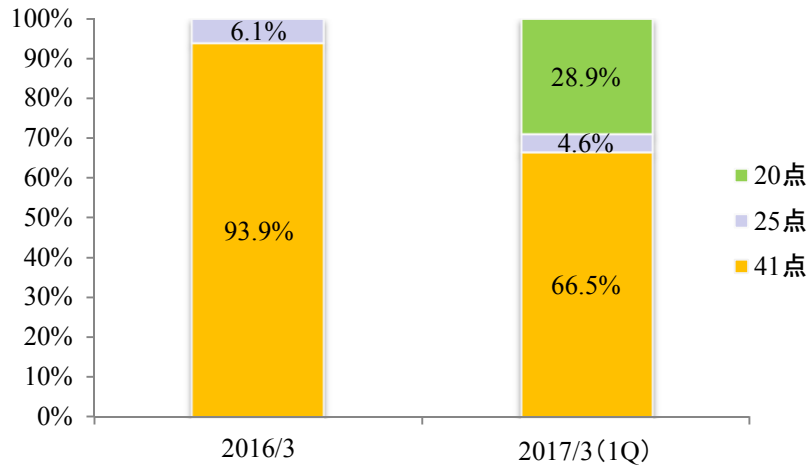
クオール出店推移



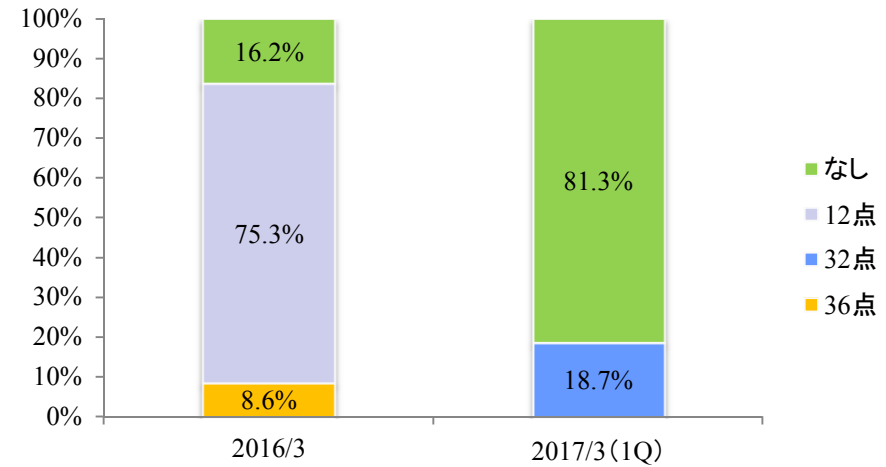
調剤報酬改定の影響



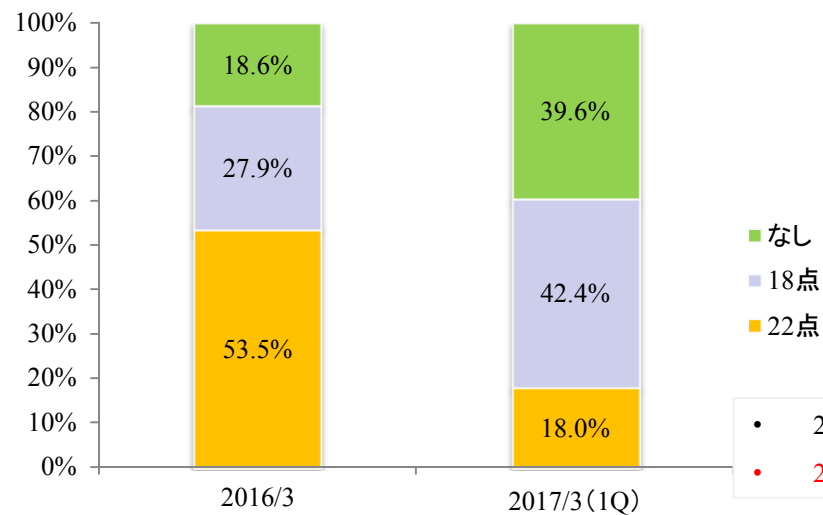
調剤基本料 店舗割合



基準調剤加算 店舗割合

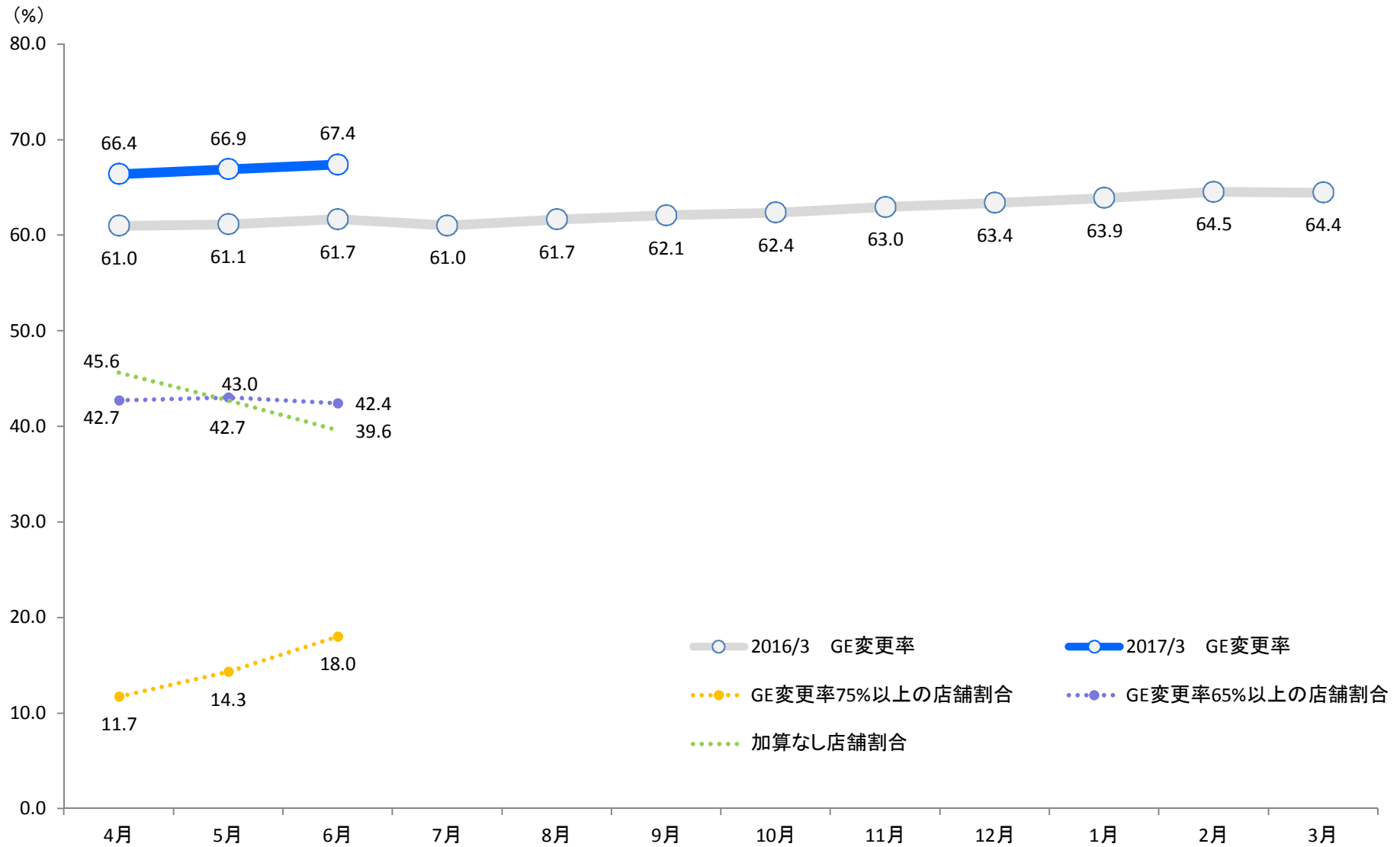


GE医薬品調剤体制加算 店舗割合



- 2016/3期 18点:数量ベース55%以上 22点:数量ベース65%以上
- 2017/3期 18点:数量ベース65%以上 22点:数量ベース75%以上

ジェネリック医薬品



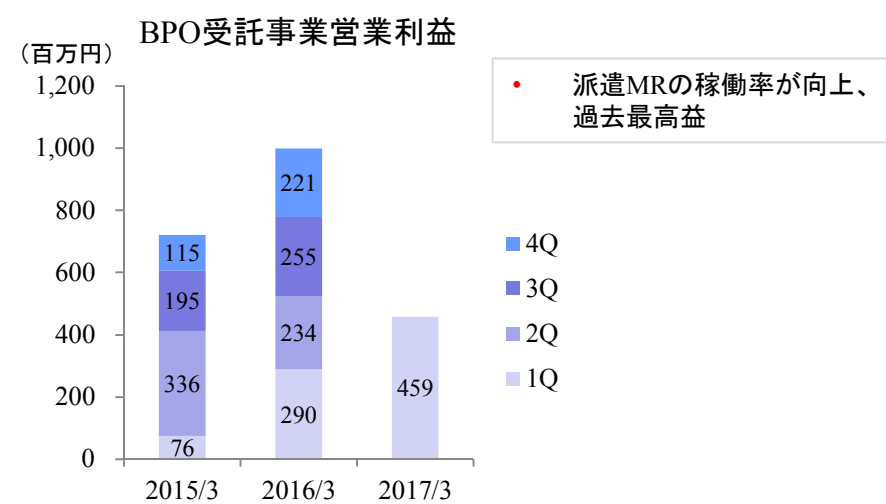
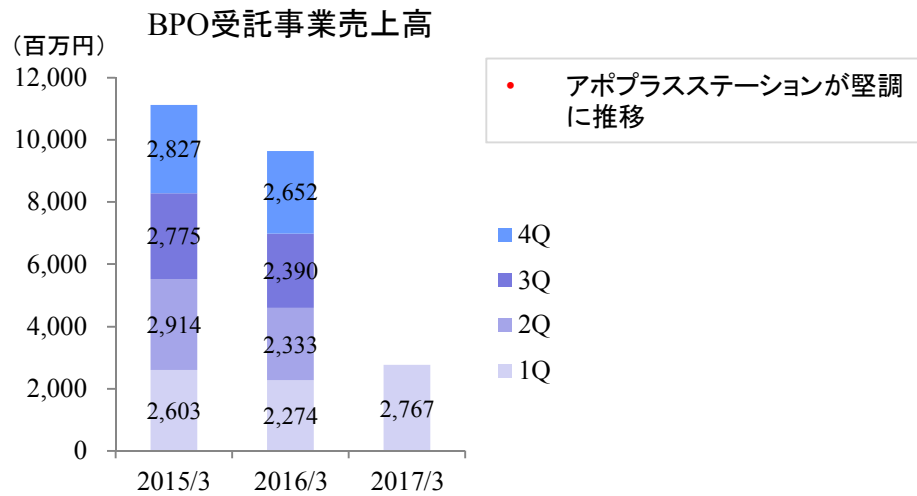
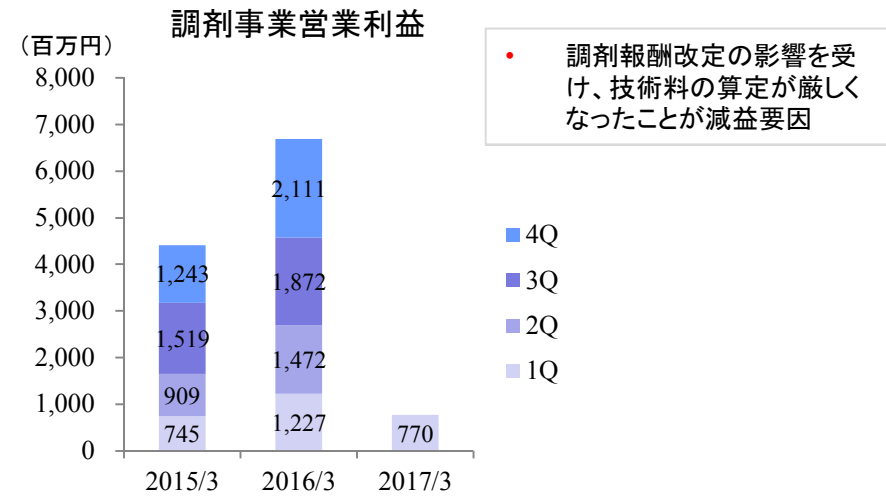
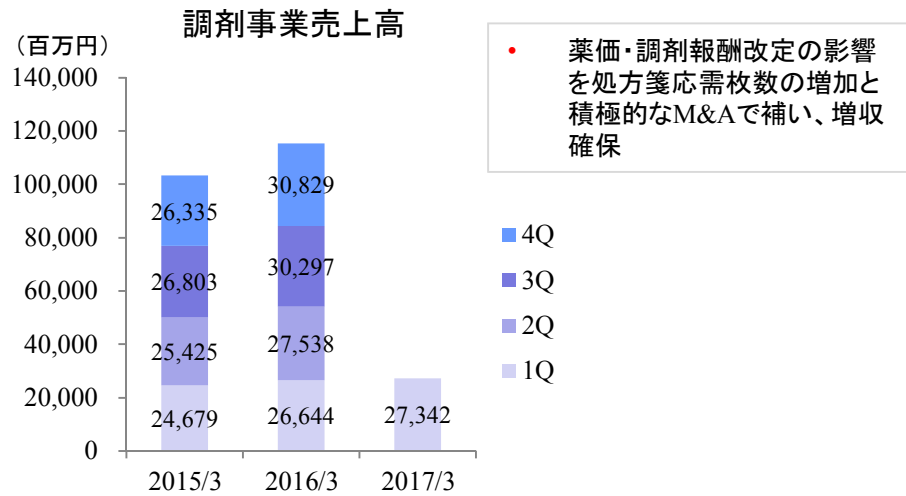
■ 2017/3期 1Q決算概要

■ セグメント情報

■ 通期業績見通し

■ 1Q決算総括 & トピックス

セグメント・・・四半期推移



✓ 1Q(4-6月) 2Q(7-9月) 3Q(10-12月) 4Q(1-3月)

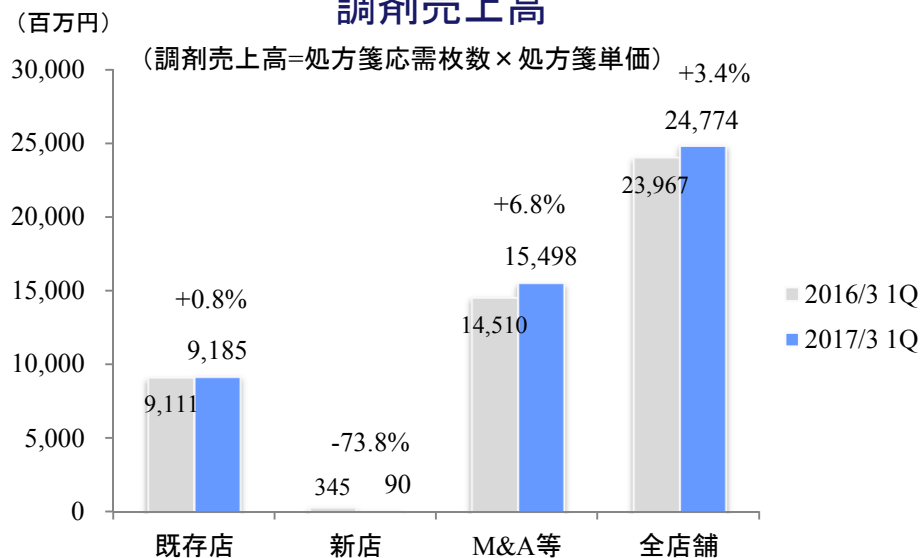
(百万円)	2016/3 1Q	2017/3 1Q	増減	増減率
調剤事業売上高	26,644	27,342	698	2.6%
薬剤料	18,415	19,085	670	3.6%
技術料	5,551	5,688	137	2.5%
その他	2,678	2,569	-109	-4.1%
原価	24,021	24,924	903	3.8%
原価率	90.2%	91.2%	1.0%	-
総利益	2,622	2,417	-205	-7.8%
総利益率	9.8%	8.8%	-1.0%	
営業利益	1,227	770	-456	-37.2%
利益率	4.6%	2.8%	-1.8%	-
BPO受託事業売上高	2,274	2,767	492	21.7%
原価	1,390	1,686	296	21.3%
原価率	61.1%	61.0%	-0.1%	-
総利益	883	1,080	196	22.2%
総利益率	38.9%	39.0%	0.1%	-
営業利益	290	459	169	58.4%
利益率	12.8%	16.6%	3.8%	-

- 増収要因:**
 既存店 +74百万円 (+0.8%)
 (既存店 2014/3:+15.3% 2015/3:+13.0% 2016/3:+19.0%)
 M&A +988百万円 (+6.8%)
- 減益要因:**
 医薬品調達コストは、今期も引続き低減しているが、
 調剤報酬改定等の影響と人件費が増加したことが要因
- かかりつけ薬剤師同意書:** 数万枚
- 増収要因:**
 アポプラスステーションが堅調に推移
- 増益要因:**
 派遣MRの稼働率が高まる
 登録販売者などの派遣も堅調に推移
 過去最高益

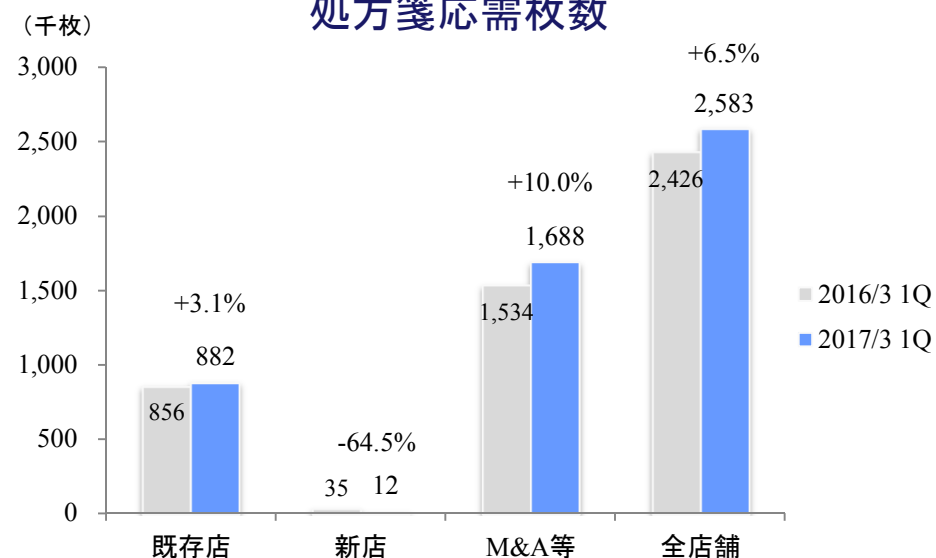
調剤事業売上高内訳



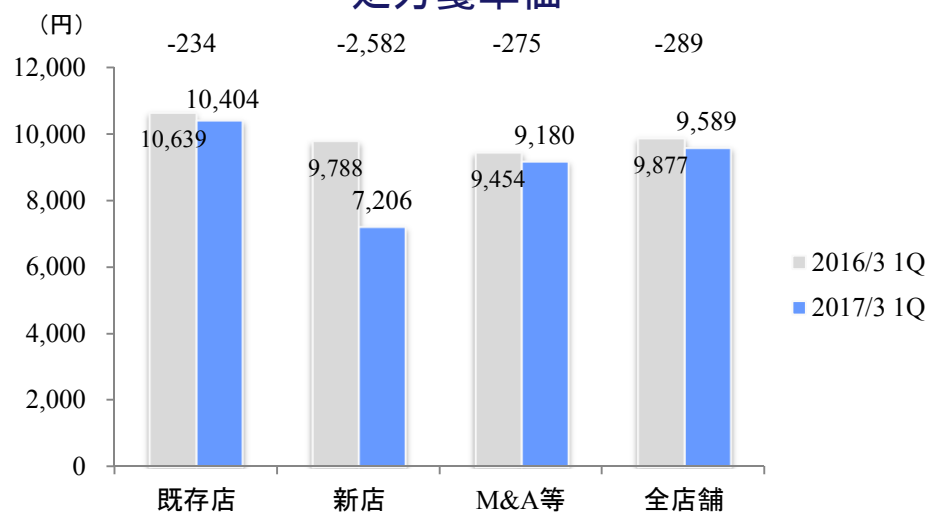
調剤売上高



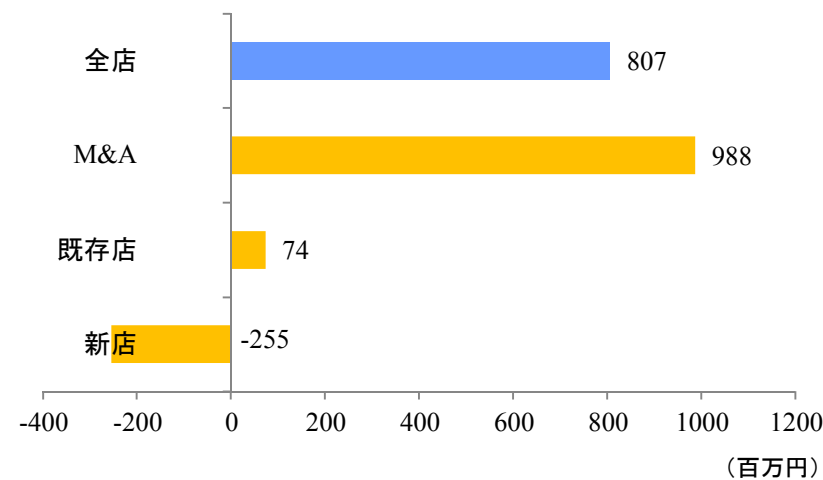
処方箋応需枚数



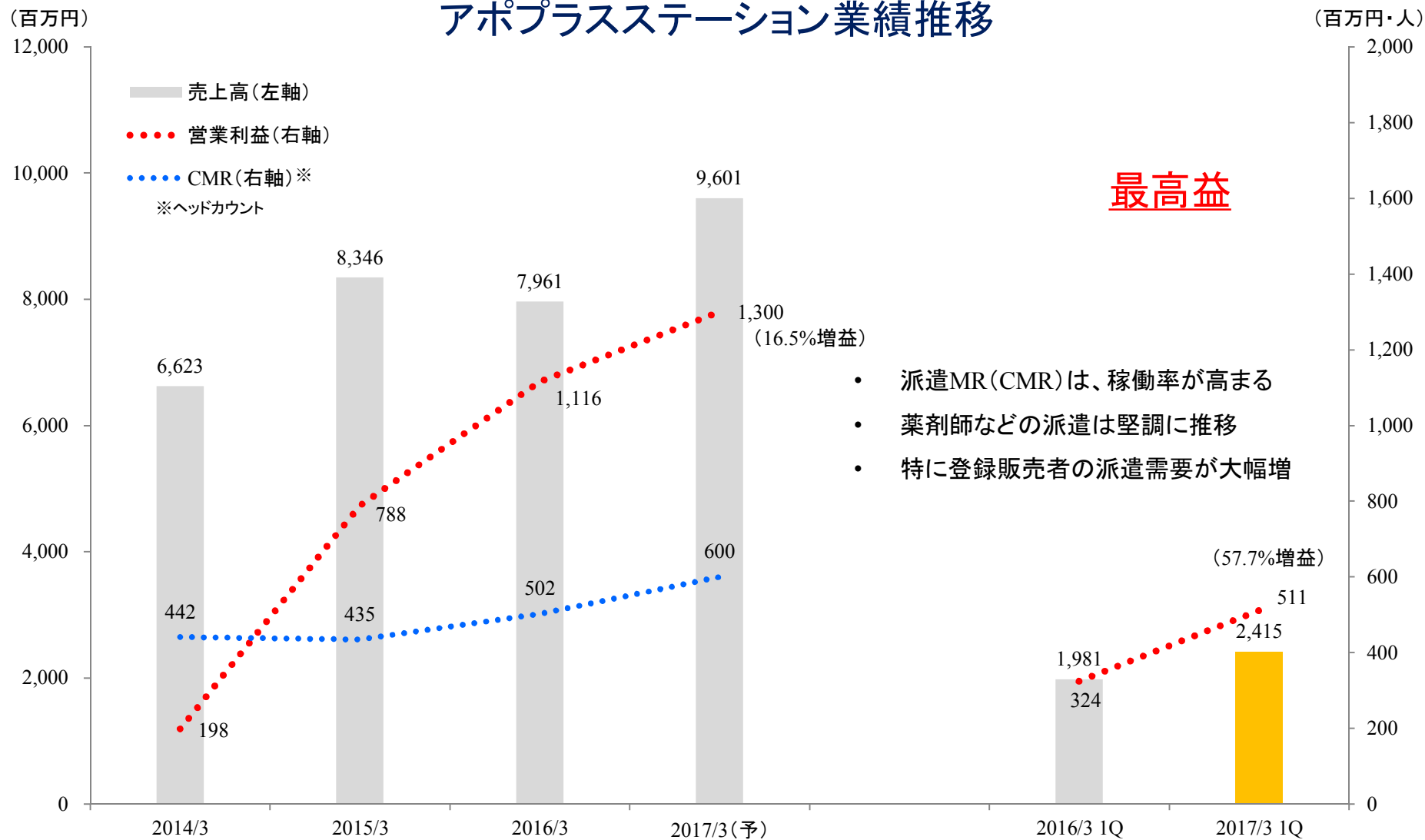
処方箋単価



調剤売上高増減



アポプラスステーション業績推移



- 派遣MR (CMR) は、稼働率が高まる
- 薬剤師などの派遣は堅調に推移
- 特に登録販売者の派遣需要が大幅増

最高益

■ 2017/3期 1Q決算概要

■ セグメント情報

■ 通期業績見通し

■ 1Q決算総括&トピックス

① 2017/3期予想



(百万円)	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3(予)	増減	増減率
売上高	100,966	114,363	124,957	138,000	13,042	10.4%
営業利益	2,105	4,243	6,709	6,800	90	1.3%
利益率(%)	2.1	3.7	5.4	4.9	-0.5	-
経常利益	2,208	4,262	6,655	6,800	144	2.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	777	2,155	3,641	3,700	58	1.6%
EPS(円)	25.11	63.33	105.81	107.31	1.5	1.4%
BPS(円)	521.60	557.42	604.49	-	-	-
配当金(円)	18.00	20.00	24.00	24.00	-	-
配当性向(%)	71.7	31.6	22.7	22.4	-0.3	-
時価総額	21,712	36,275	60,614	-	-	-
ROE(%)	5.2	11.9	18.2	-	-	-
ROA(%)	4.7	7.5	10.3	-	-	-
ROIC(%)	3.9	7.2	10.2	-	-	-
出店数	520	538	563	709	146	-
(LAWSON)	(37)	(37)	(32)	(40)	(8)	-

② 2017/3期予想・・・セグメント

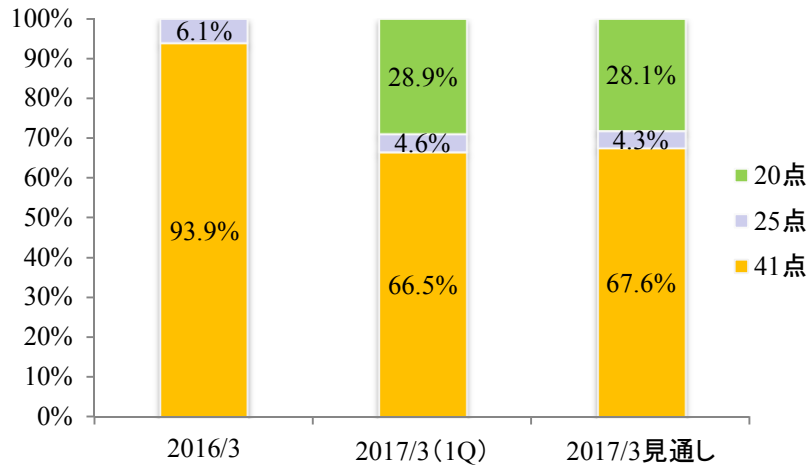


(百万円)	2015/3	2016/3	2017/3(予)	増減	増減率
売上高	114,363	124,957	138,000	13,042	10.4%
(調剤事業)	103,267	115,338	127,100	11,762	<u>10.2%</u>
(BPO受託事業)	11,369	9,856	11,500	1,644	<u>16.7%</u>
(調整額)	-272	-237	-600	-	-
販管費	8,773	9,051	10,800	1,749	19.3%
(販管费率)	7.7%	7.2%	7.8%	0.6%	-
営業利益	4,243	6,709	6,800	90	1.3%
(調剤事業)	4,416	6,678	6,840	162	<u>2.4%</u>
(BPO受託事業)	722	1,000	1,300	300	<u>30.0%</u>
(調整額)	-894	-969	-1,340	-	-
設備投資	1,752	1,927	3,301	1,374	71.3%
減価償却費	1,611	1,607	1,763	155	9.7%
のれん償却費	1,497	1,569	2,265	695	44.3%

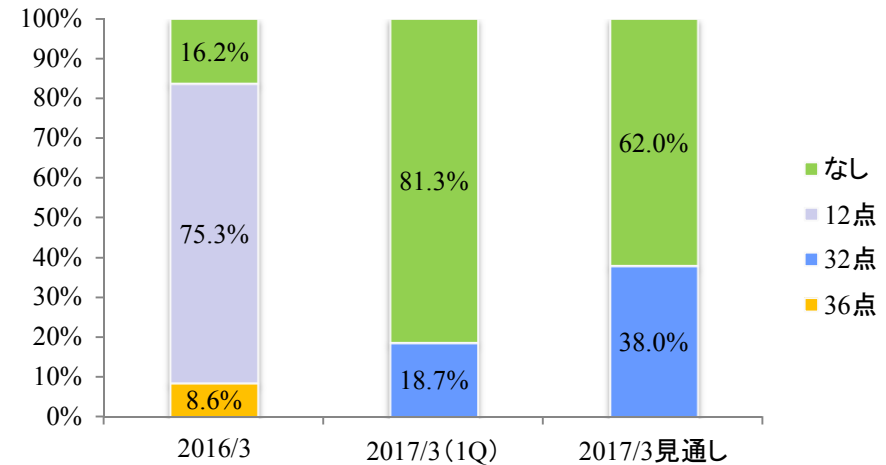
見通し(6月末の店舗数で試算)



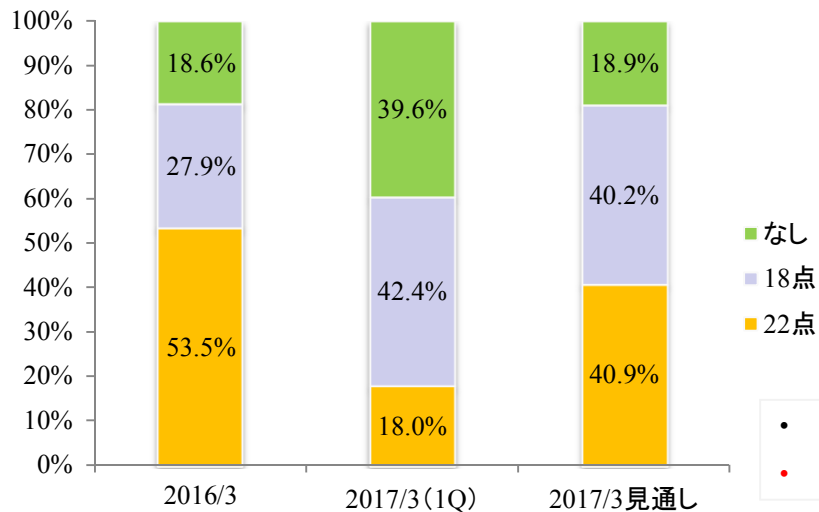
調剤基本料 店舗割合



基準調剤加算 店舗割合



GE医薬品調剤体制加算 店舗割合



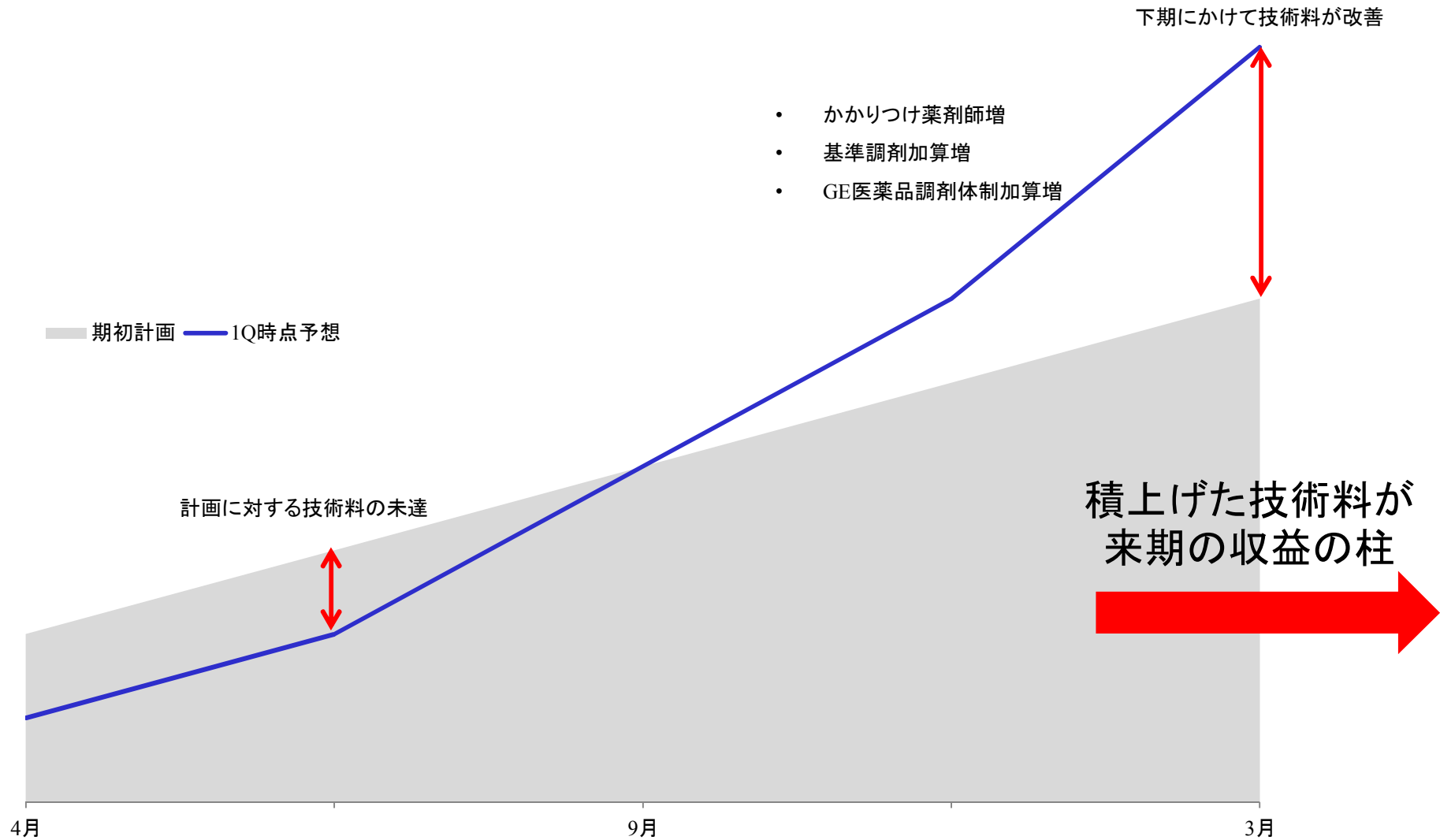
□ 2017/3見通し前提

- 6月末の店舗数 540店舗で試算
- 期中のM&A、新規出店は見通しに含まず

- 技術料単価は、毎月上昇(10円超上昇)
- 新規出店・M&Aで、技術料の加算店舗は増加の見込み
- かかりつけ薬剤師指導料 算定状況は、堅調に推移

- 2016/3期 18点:数量ベース55%以上 22点:数量ベース65%以上
- 2017/3期 18点:数量ベース65%以上 22点:数量ベース75%以上

技術料の見通し(イメージ)



■ 2017/3期 1Q決算概要

■ セグメント情報

■ 通期業績見通し

■ 1Q決算総括 & トピックス

□ 2017/3 1Q決算総括

- 増収減益だったが、利益は会社計画を上回り着地した
- 厳しい収益環境だが、GE医薬品の変更状況や「かかりつけ薬剤師指導料」算定状況などを分析すると、技術料単価は毎月上昇する見込み
- クオール薬局の新患率は、8%前後で推移。新業態店舗は、25%前後で推移し、利用者から一定の評価を得ている
- BPO受託事業は、アポプラスステーションが好調(過去最高益 営業利益5億円)
アポプラスステーション営業利益率(YoY): 16.4% → 21.2%(+4.8%)

□ 在宅

- マンツーマン薬局の強みを活かし、居宅の割合が引続き増加(地域包括ケアの一翼を担う薬局機能の1つとして注力する)

□ 出店・M&A

- LAWSON出店は、全国展開へ
- M&A128店舗の計画に対し、約80%がクロージング(見込み)

□ 提携

- 売上高130億円規模（共栄堂と資本提携を前提にした業務提携、新潟市を中心にドミナントを形成）

□ 健康サポート薬局に対応したモデル店舗

- 1号店 QOLサポートクオール薬局京王八王子店
- 2・3号店の出店も決定

□ 医療法人と共同で子育て大学（セミナー）開催

- 子供のアレルギーについてなど
- セルフメディケーションの重要性を訴求し、医師と薬剤師でOTC医薬品の正しい使い方を啓蒙

□ 神奈川県未病センターに認証

- ローソククオール薬局港北新横浜2丁目店、セルフメディケーション機能の充実

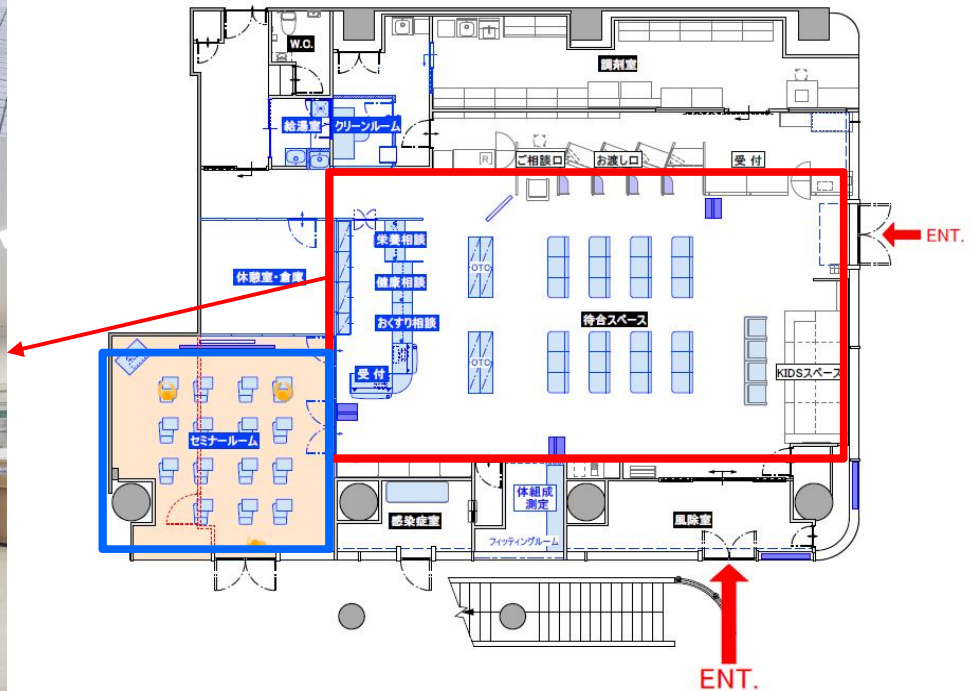


□ QOLサポート クオール薬局京王八王子店

- 健康から病まで幅広く相談可能な店舗設計
- 薬剤師+管理栄養士(常駐)
- 血圧などの連続したデータ管理可能
- セミナールーム設置: 地域住民の健康向上・情報発信機能



待合スペース約50坪



QOLサポートクオール薬局京王八王子店



- セミナールーム設置: 15名収容

定期的にセミナーを開催





簡易血液測定



血圧測定



骨密度測定



活動量測定



口腔内細菌数測定



- 健康フェアなどを開催することで、**処方箋を持参しない利用者が増加**
- 7月22日に実施したイベントでは、参加者の内**43.8%が処方箋を持参しない人**だった

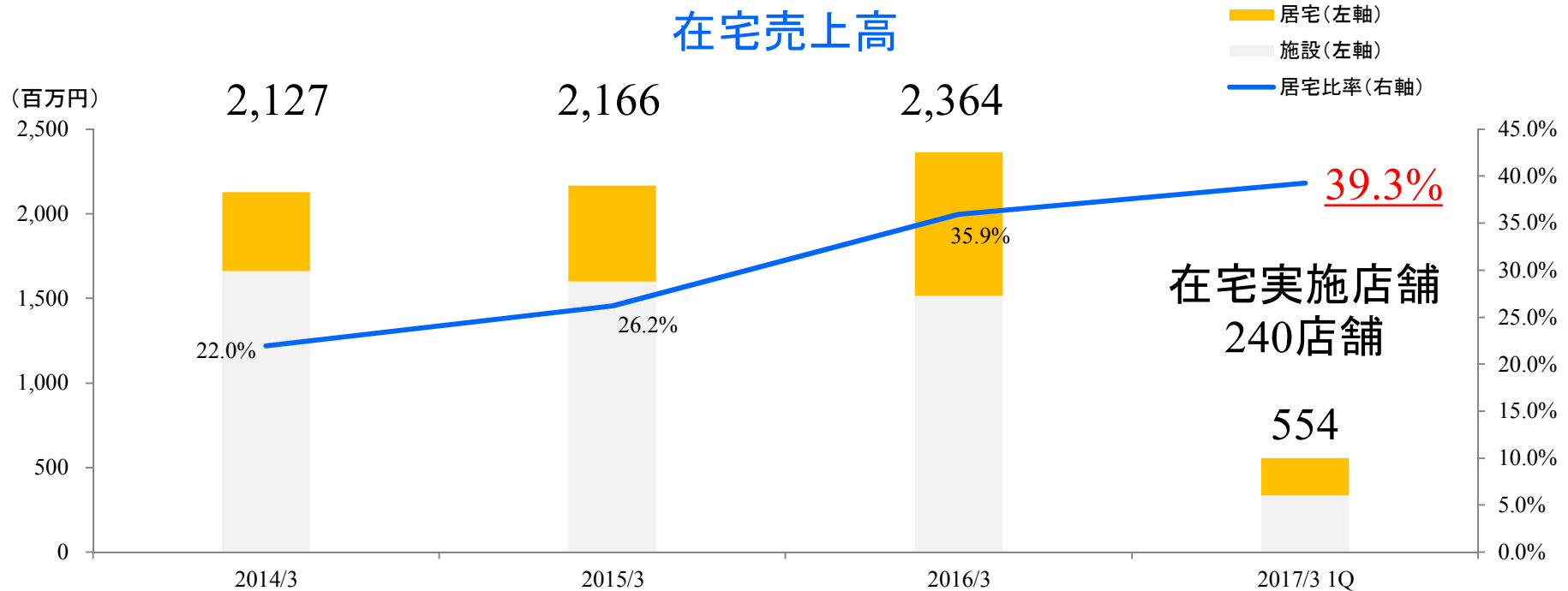
□ その他(導入予定)・・・

- 簡易心電図・血管年齢チェックなど
- 管理端末による食事ログサービス

在宅の推移・・・居宅の割合高まる



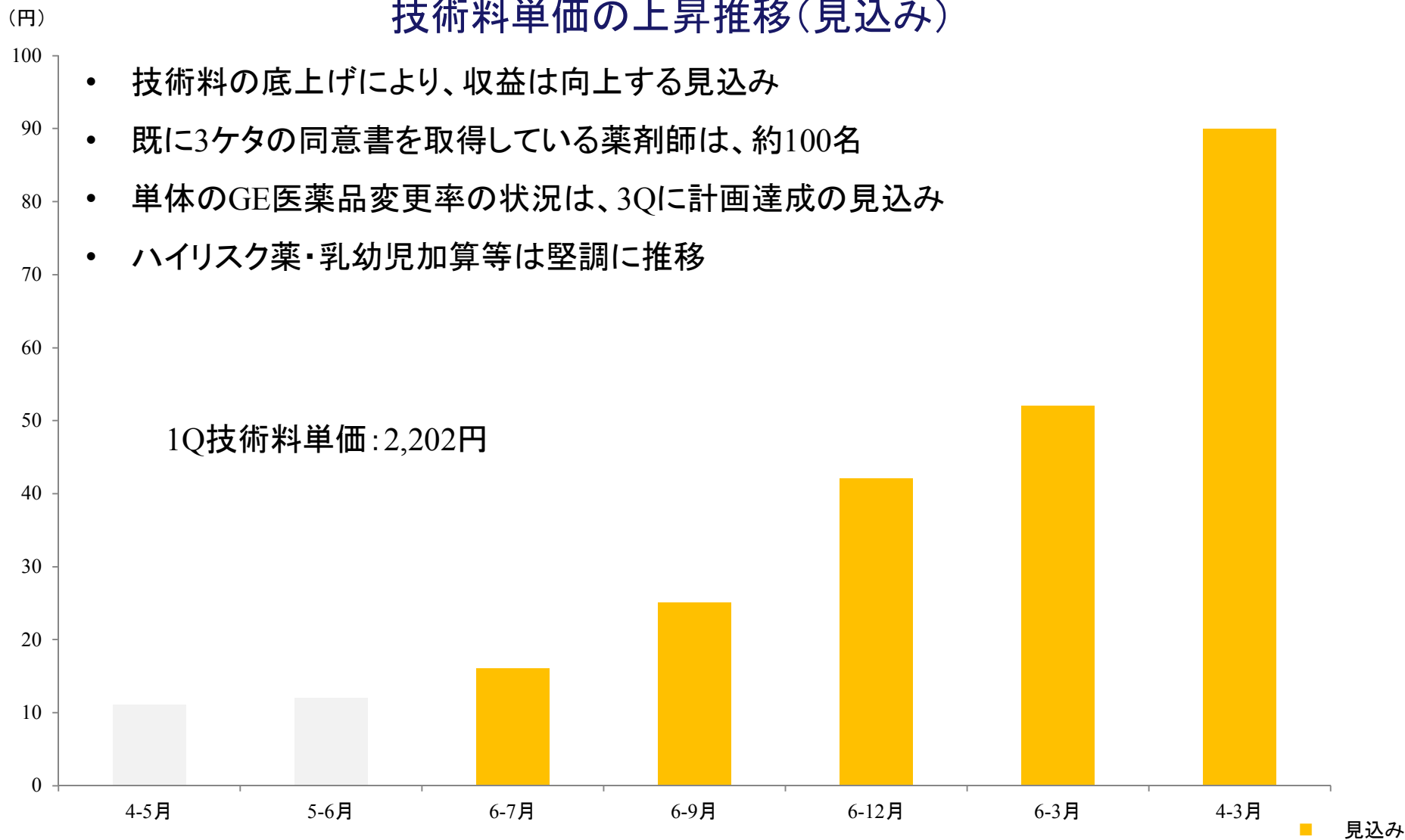
- 自宅死が減少し、病院で死亡する比率が上昇
- 自宅死 1951年 82.5% → 2014年 12.8% に低下 (人口動態調査)
- 介護を受けたい場所、最後を迎えたい場所に自宅を望む声が高まっている (内閣府)
- 高齢化率(26.7%)の上昇が予測され、在宅医療の充実が課題
(内閣府:10/1/2015現在)



技術料は、下期にかけて上昇する見込み



技術料単価の上昇推移(見込み)



マンツーマン薬局 + 新収益基盤を創造

➤ 成長するためのシーズの発掘

異業種

派遣

物流

健康
サポート
薬局

- 街ナカ市場
- 駅チカ市場
- 駅ナカ市場
- 高収益事業
- 利益を下支え
- 不動産在庫の削減
- 調剤ハブ
- 新しい薬局の姿を提案

収益向上・改善

構造改革(本社主導)
医薬品調達コスト削減・物流改革・経費削減など

子会社の本体吸収による間接費用削減

GE医薬品の積極的な推進
医療費削減に貢献し、収益向上

BPO受託事業
経費削減などによる収益向上策