

株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日まで
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂 7-10-11 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載 URL http://www.qol-net.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じた時には、日本経済新聞に公告いたします。)

【株式に関するお手続き用紙のご請求について】

株式に関するお手続き用紙(届出住所等の変更届、配当金の振込指定等)のご請求につきましては、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)へお問い合わせください。なお、特別口座に登録された株式については、以下のお電話並びにインターネットにより24時間受け付けておりますので、ご利用ください。

TEL 0120-244-479 (東京) (通話料無料)
0120-684-479 (大阪) (通話料無料)

インターネットアドレス <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

(ご注意)

- 株主さまの住所変更、配当金の振込みのご指定、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に登録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取り扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。
- 2012年12月20日付で東京証券取引所市場第一部へ上場しております。



弊社ホームページ上のIR情報を是非ご覧ください

<http://www.qol-net.co.jp/ir/>

IRニュースメールの配信も行っています

毎月の新店情報、マンスリーレポートやイベント情報などの配信を行っています。詳しくは上記ホームページをご覧ください。

QOL REPORT 2014



クオール株式会社
第23期 第2四半期のご報告
2014.4.1～2014.9.30

営業利益のV字回復と2015年3月期計画の達成に向けて

当2015年3月期第2四半期の業績は2ケタの増収増益となり、連結売上高 55,621百万円(前年同期比 13.5% 増加)、営業利益 1,551 百万円(前年同期比 52.6% 増加)、経常利益 1,570 百万円(前年同期比 47.0% 増加)、当期純利益 678 百万円(前年同期比 88.0% 増加)となりました。

売上高については、主に既存店と2014年10月以降に出店した新店及びM&Aで取得した店舗が寄与しました。

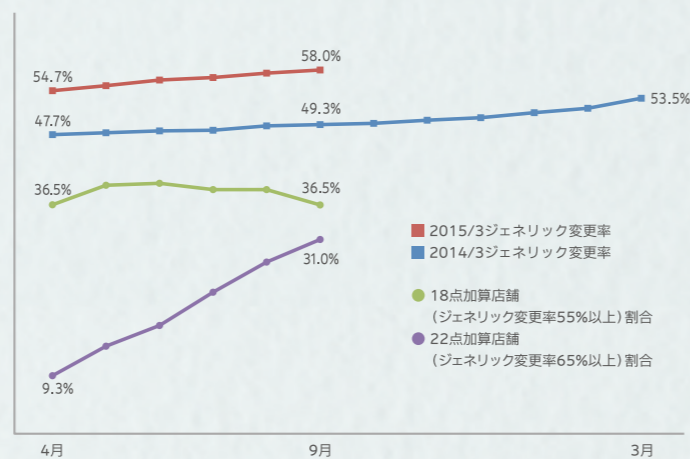
営業利益については、前年同期比 52.6% 増となりましたが、要因は主に次の3点によります。1つ目は、医薬品の調達に際し入札制度を導入し、安定的な利益確保が可能になったことです。今期は調剤報酬の改定年度でもあり、調剤薬局業界は非常に厳しい事業環境下に置かれています。弊社では、医薬品調達の仕組みを適正化するため、今期から調剤薬局チェーン等各社を集結して医薬品の入札を実施する「医薬品調達機構」を立ち上げました。それにより、今期の医薬品購入価格については当第2四半期末までに全て妥結し、安定的かつ競争力のある利益確保が可能になりました。2つ目としては、CSO※1事業などを営む関連事業のアポラスステーション株式会社(以下、アポラスステーション)の業績が堅調に推移したことによります。



代表取締役社長 中村 勝

アポラスステーションの収益構造の改革を進めたことで、関連事業の売上総利益が改善しました。3つ目としては、既存店におけるジェネリック医薬品切り替えを積極的に推進したことによります。ジェネリック医薬品の推進に伴い、後発医薬品体加算を獲得できる店舗数が期初計画を大幅に上回って推移し、収益に大きく貢献しました。9月末時点の加算取得店舗割合は67.5%となり、通期計画の80.0%を目標に、今後も積極的に推進していきます。

ジェネリック医薬品変更率及び加算店舗状況



調剤事業については、新規出店と積極的なM&Aで計20店舗を出店した一方、閉店により6店舗減少した結果、全店舗数は534店舗となりました。売上高は既存店が対前年同期比15.2%で推移したことに加え、M&Aを推進した結果、50,103百万円(前年同期比12.8%増加)となりました。また、利益面では主にM&Aで取得した店舗の利益が寄与したことにより、営業利益は1,643百万円(前年同期比9.2%増加)となりました。M&Aで取得した店舗の利益はほぼ期初計画通り寄与しており、2014年3月期からのM&Aが当第2四半期の業績にプラス寄与したと考えています。

関連事業は、先にも述べた通りアポラスステーションの業績が大きく寄与し、売上高は5,518百万円(前年同期比20.3%増加)、営業利益は389百万円(前年同期比1,097.7%増加)となりました。

2015年3月期通期については、主にM&Aで取得した店舗の業績の拡大と関連事業であるCSO事業が順調に推移する見込みであることから、増収増益基調を堅持する見通しです。

※1 CSO: Contract Sales Organization: 医薬品販売業務委託機関

教育・採用機能のシームレス化

弊社では、医師や看護師と連携して患者さまと向き合うことができる専門性の高い薬剤師を育成するため、独自の認定薬剤師制度やe-ラーニングシステムなどによる教育制度の拡充に注力してきました。

2014年8月にグループ会社のクオールアカデミー株式会社を吸収合併し、同社がグループ内外で行っていた教育関連サービス事業を、クオール本体に統合しました。そしてこの度、2014年10月に教育関連の基盤・機能・ブランド力向上を図るため、薬局支援第二本部の「教育研修部」を「クオールアカデミー」とした組織改編を実施しました。

薬剤師の採用力を強化するため、事業管理本部の「採用部」を薬局支援第二本部下に配置し、「クオールアカデミー」と連携して人財※2の確保に努めていきます。今春は薬剤師国家試験が難化した影響により、合格率が8割から6割程度にまで低下し、薬剤師確保に大きな影響を及ぼしました。来年度は同様の状況を回避するために、弊社では採用と教育面で組織力を強化し、内定者への手厚いフォローアップ等を実施することで、これまで以上に人財確保に努めていきます。

※2 薬剤師以外の採用と中長期的視野での人財開発機能を強化していく考えのもと、財産の「財」を使用しています。



代表取締役副社長 中村 敬

出店戦略と新業態事業

出店については、オーガニック(自社開発)の店舗は引き続き収益重視の出店戦略を推進していきます。良質な案件を吟味するとともに、他地域と比較してまだ医薬分業率が低い西日本に注力して出店を進めていきます。

また、M&Aについては引き続き規模や地域などを吟味し、弊社の戦略と合致する案件について積極的に進めていきます。

新業態の店舗については、ローソンと連携して出店しているコンビニエンスストア(以下、CVS※3)併設型薬局において、今期新たな

※3 CVS: Convenience Store の略

フォーマット「ヘルスケア CVS」を推進していきます。

具体的にはCVSにドラッグストア機能を追加し、若年層からシニア層までをターゲットにした商圈で健康づくりに貢献していきます。今期の新店でヘルスケアCVSを1店舗出店したほか、既存店についても8店舗をこのヘルスケアCVSへ転換する計画です。これにより、2016年3月期から本格的な改善効果を見込んでいます。

JR西日本グループとの連携では、今後新たに兵庫県尼崎市への出店と中国地域への出店を計画しています。

株主の皆さまへのメッセージ

皆さまのお陰をもちまして、上期は2ケタの増収増益、営業利益V字回復という結果になりました。調剤事業では、今期から医薬品の入札制度を導入し、弊社の事業推進上新たな1ページを開く年になったと考えております。CSO事業も堅調に推移しており、通期ではさらなる成長性をお示しできるようまい進していきたいと考えております。

また、弊社は女性社員の割合が約7割と非常に高く、様々なフィールドで活躍しております。来期以降はさらに女性が働き

やすい職場環境とするべく、各種制度を見直し、幹部職への登用も積極的に進めたいと考えております。

皆さまのご期待に応えられるよう努めてまいりますので、これからも変わらぬご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

〈代表取締役社長 中村 勝〉

〈代表取締役副社長 中村 敬〉

入札制度とCSO事業の展望

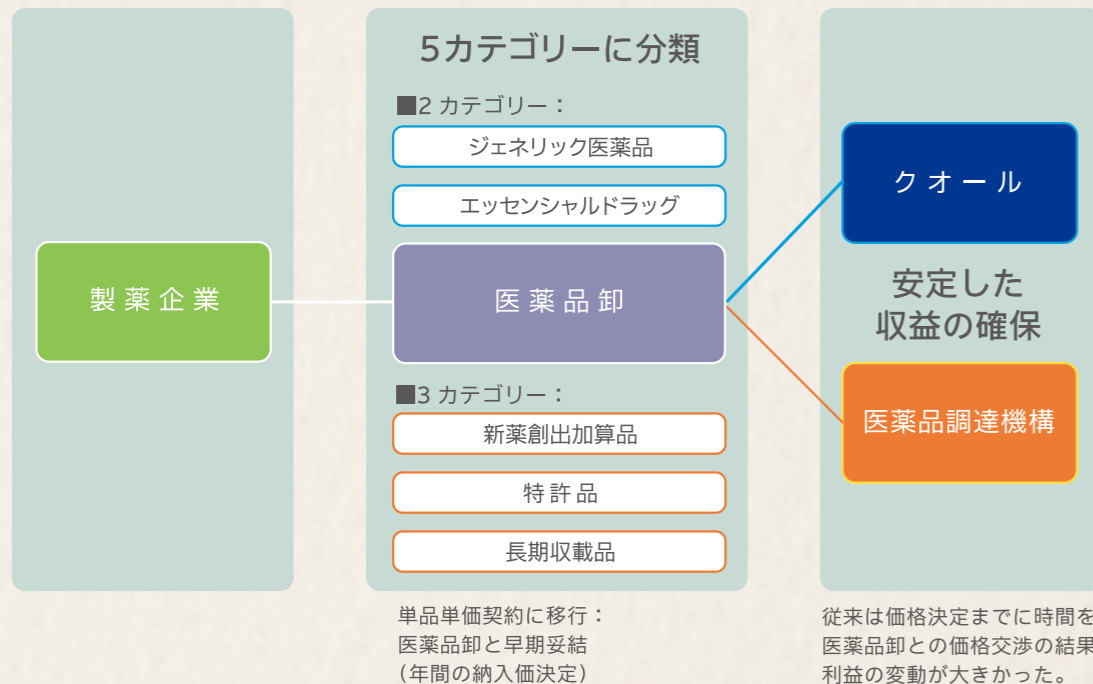
代表取締役専務 高田 龍三

入札制度

弊社の主力である調剤事業では、業界慣行となっていた従来の流通制度の改革を目指して、賛同する調剤薬局チェーン等各社を集結し医薬品を競争入札によって調達する「医薬品調達機構」を立ち上げました。2014年3月の医薬品卸への入札開始から第2四半期末までに今期の医薬品価格について全て妥結しています。具体的には、医薬品のカテゴリーごとに入札を実施し、3カテゴリー（新薬創出加算品・特許品・長期収載品）について「医薬品調達機構」の入札価格で購入します。残り2つのカテゴリー（ジェネリック医薬品・エッセシャルドラッグ※1）については、弊社単独で価格交渉を行っています。

従来までは価格の決定に時間を費やし、医薬品卸との価格交渉の結果次第で、弊社に与える利益の変動リスクが避けられない状況でした。しかしこの入札制度の導入により、医薬品卸と早期に妥結することが可能となり、かつ安定的な利益確保に繋げることができました。医療制度の大きな変化により業界全体が影響を受ける中、医薬品の流通制度に風穴を開けることができたことは、調剤薬局業界全体にとって一つの大きな「革新」であったと考えています。今後も、安定的な利益確保ができる医薬品購入体制の維持に注力していきます。

医薬品購入方法の見直し＝入札制度の実施



CSO事業の展望

アポプラスステーションは、CSO事業、人材サービス事業を柱とする関連事業の中核を担う企業です。CSO事業では、製薬企業との契約により医薬品の営業・マーケティング活動の受託・代行業務（CMR※2の派遣）を行っています。CMRの概念は、もともと英国で発祥したものであり、欧米諸国では製薬企業に欠かせない存在となっています。日本でも、近年CMRの需要が拡大基調にあります。これには、主に3つの要因があると考えています。1つ目は、昨今の医療費削減の動きを受けて、国内製薬企業では固定費の削減のためBPO※3を加速しており、正規のMRを削減しCMRの活用を進めていることが背景に挙げられます。2つ目は、2012年のプロモーションコードの改定です。プロモーションコードとは、製薬企業がプロモーション活動を行う上での考え方や行動基準を示したものです。この改定を契機に、さらにCMRの需要が拡大しました。

3つ目として、現在の日本では急速にジェネリック医薬品への切り替えが進んでいることが挙げられます。これは医療費削減を目的とした診療報酬改定など国の制度変更を契機としたもので、薬局では一般名処方※4が拡大し、製薬企業ではジェネリック医薬品の構成

比率が高まったことでさらにCMRを活用するインセンティブが働いています。今後、日本のMRのマーケットは欧米型のモデルに近づき、CMRの需要がさらに高まると予想しています。アポプラスステーションは製薬企業の受け皿として、CMR1,000名体制を当面の目標として業容を拡大していく方針です。

また、アポプラスステーションは、CMRを専門領域別に育成しています。これまで、急速に普及が進むジェネリック医薬品や、がん領域での領域別CMRの育成に注力してきました。ジェネリック医薬品の領域別CMRは他社にない特徴であり、アポプラスステーションの強みであると考えています。また今後はさらに多くの領域に対応できるCMRを派遣していきます。

通期において、関連事業の主軸であるアポプラスステーションは、主力事業である調剤薬局のリソースを活用し、CSO事業とのシナジー効果を高め、さらなる収益力の増強に努めていきます。

- ※1 エッセシャルドラッグ：その国の保険医療に最低限必要な医薬品
このカテゴリーには漢方などが含まれる
- ※2 CMR：Contract Medical Representative の略
派遣または請負の形でCSO企業の契約先である製薬企業でMRとして就業する者
- ※3 BPO：Business Process Outsourcing の略
自社の業務プロセスの一部を継続的に外部の専門的な企業に委託すること
- ※4 一般名処方：薬剤を商品名ではなく成分名（一般名）で処方箋に記載し、処方する様式
一般名処方により、薬局でのジェネリック医薬品の処方が可能になる

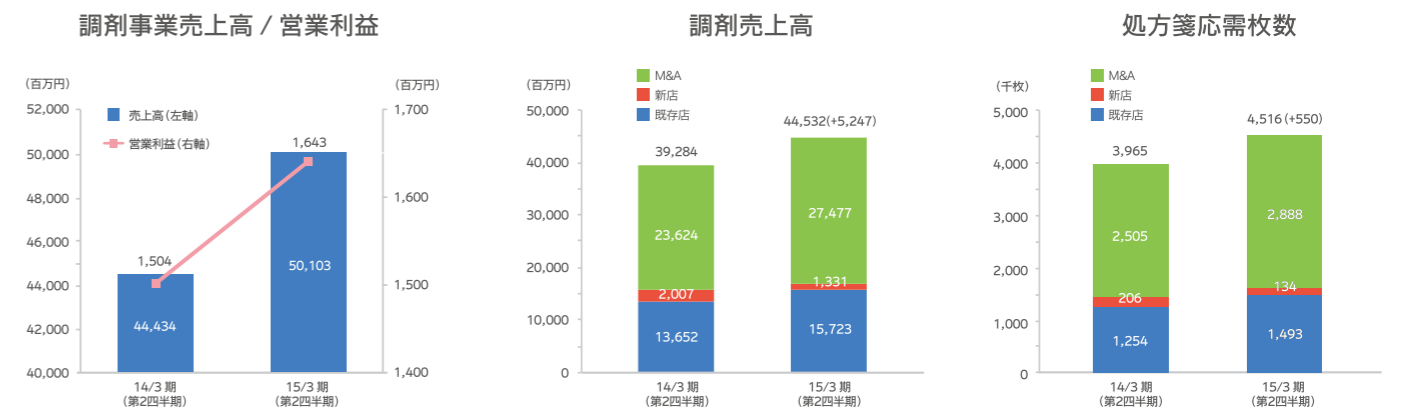


代表取締役専務 高田 龍三

調剤事業の概況

当第2四半期、調剤事業では既存店調剤売上高で前年同期比15.2%増加、M&Aの店舗で同16.3%増加し、全体では同13.4%の増加となりました。連結売上高に占める調剤M&Aの割合は49.4%となっています。

また、処方箋応需枚数については、主に既存店が堅調に推移し、同19.1%の増加となりました。処方箋応需枚数と売上高は既存店とM&Aの店舗の増加により、堅調に推移しています。

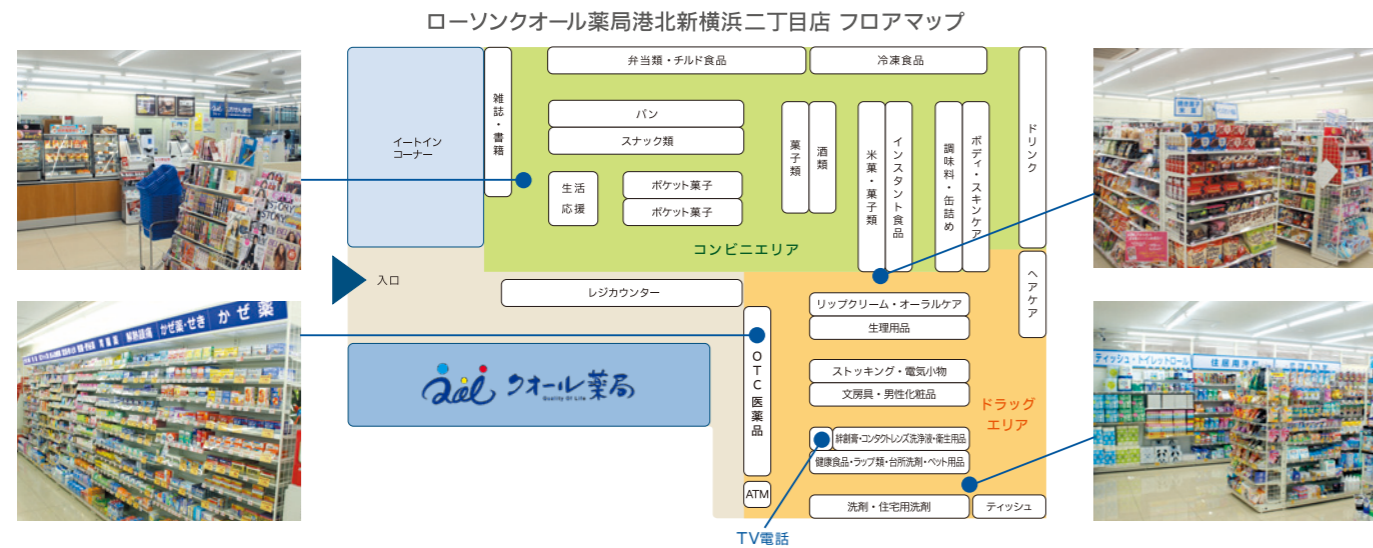


ヘルスケアCVSのストアコンセプト

弊社がローソンと連携して展開しているCVS併設型薬局の利便性をさらに一歩先に進め、薬局だけでなくドラッグストア機能を追加した形態がヘルスケアCVSです。セルフメディケーションなどの観点から、若年層からシニア層まで地域の皆さまの健康づくりに役立つ機能を担っています。

2014年9月1日にオープンした「ローソクオール 薬局港北新横浜二丁目店」は新業態店舗最大の売場面積を誇り、調剤はもとよりヘルスケア用品や日用品、化粧品、OTC医薬品の品揃え

強化と一部商品の低価格対応により幅広い顧客ニーズにお応えしています。近隣にドラッグストアがないこともあり、売れ筋商品にはかぜ薬や入浴剤なども顔を見ているほか、OTC医薬品の選択などでお悩みの方にはスタッフが声掛けをして相談に乗っています。また、28席あるイートインスペースも24時間様々なコンシューマーに利用されています。弊社はこのようなヘルスケアCVSが、日常使いのセルフメディケーション薬局として、多くのコンシューマーから支持されることを期待しています。



アドヒアランス向上の取り組み

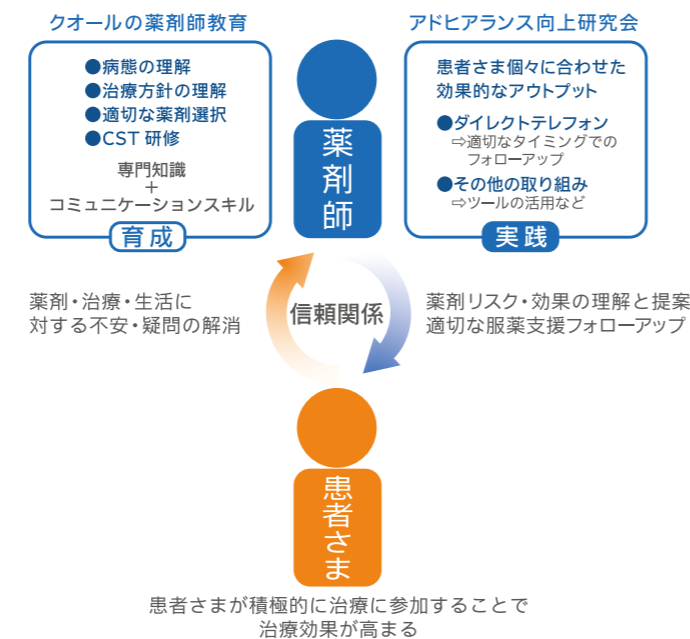
アドヒアランスとは、患者さま自身が病気を受容し、治療方針の決定や治療に能動的に参加することを指す言葉です。特に長期服用を要する生活習慣病や、服薬方法が複雑で副作用・相互作用のリスクが高い薬剤については、患者さまとのコミュニケーションを密にとり、適切なタイミングで薬の服用を継続していくことが非常に重要です。アドヒアランスによって、患者さまの治療効果を高めることができます。

弊社では、レベルや段階に応じてガイドラインを用い、病態や医師の治療方針の理解、適切な薬剤選択ができる薬剤師を育成しています。さらに、コミュニケーション力の高い薬剤師の育成のため、CST※1研修を取り入れています。

また、弊社の「アドヒアランス向上研究会」では患者さま個々に合わせたプロとしてのアドバイスを実践できる薬剤師を育成しています。具体的な取り組みの一例として、「ダイレクトテレフォン」があります。これは投薬後、不安や疑問を抱える患者さまに適切なタイミングで電話による服薬指導フォローアップを一定期間継続して行う取り組みです。電話を実施した9割以上の患者さまから「不安や疑問を解決できました」「安心して

薬を服用することができました」などの意見をいただくことができました。

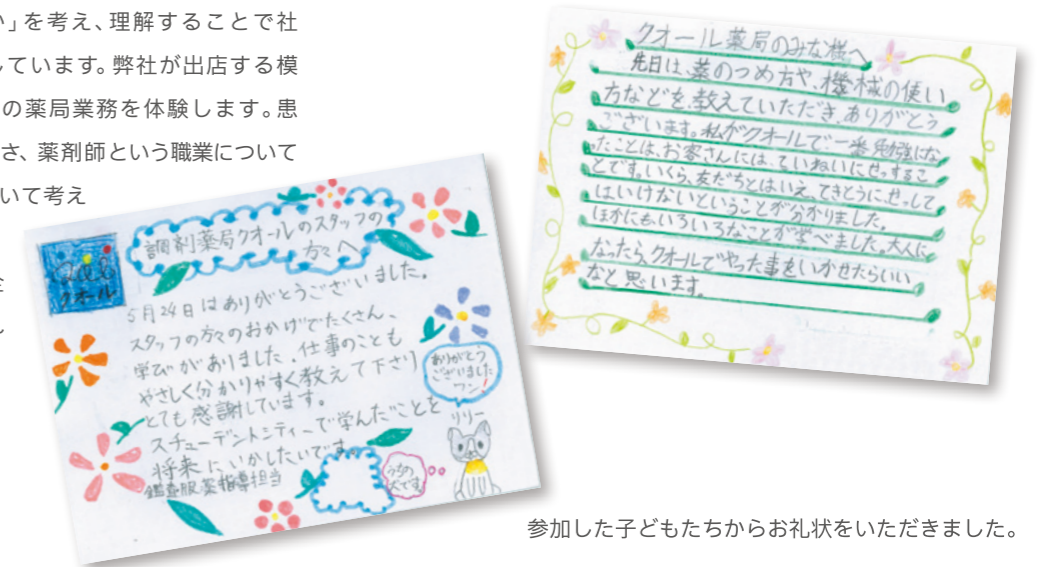
※1 CST：Communication Skills Training の略



医薬収益は社会保障費の一部が源泉です。弊社は国民の医療に携わる会社として、社会に還元をすることも使命であると考えています。経済的価値の追求だけでなく社会的価値も大切に、様々な活動に参画しています。

スチューデント・シティ

弊社が定期的に出店協賛するスチューデント・シティは、「公益社団法人ジュニア・アチーブメント日本」が運営する、小学校5年生を対象にした経済活動体験プログラムです。現在、品川区・京都市・いわき市・仙台市で実施され、年間約25,000人の児童が体験しています。プログラムでは、学校の教室を利用して様々な企業の模擬店舗が出店されます。実際に近い「街」の中で子どもたちは消費者と会社員の2役を体験します。体験を通して「お金とは何か」「仕事とは何か」を考え、理解することで社会的自立力を育むことを目的としています。弊社が出店する模擬薬局では、薬剤師と一緒に一連の薬局業務を体験します。患者さまへの配慮、薬の大切さや怖さ、薬剤師という職業について理解し、働くことの意義や将来について考える機会を提供しています。弊社は、日本の未来を担う子どもたちの健全な育成に貢献する機会として、これからも継続して参画していきます。



メイク・ア・ウィッシュ オブ ジャパン

難病の子どもたちの夢を叶えることを目的としたボランティア団体。弊社は様々なイベントにボランティアとして参加したり、店舗や事務所における募金活動を実施したりすることで活動を支援しています。



クオールアシスト

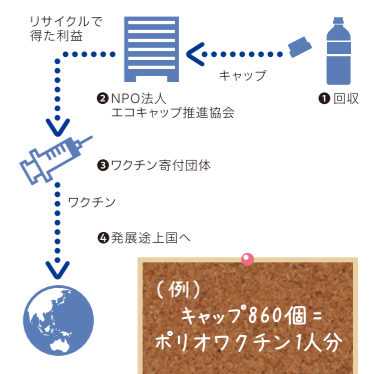
重度障がい者の雇用を促進・発展させるために弊社が設立した、調剤薬局業界では初の特例子会社※2です。現在37名の社員が在籍し、活躍しています。



※2 特例子会社：障がい者雇用を推進する目的で作られた子会社

エコキャップ推進活動

各店舗や事務所で収集したペットボトルキャップを、NPO法人を通じてワクチンに変え、発展途上国の子どもたちに贈る活動に参画しています。



会社概要

名称	クオール株式会社
設立	1992年10月13日
代表者	代表取締役社長 中村 勝
資本金	28億2,855万円
事業内容	調剤事業及び関連事業
従業員(連結)	正社員 3,472名 臨時雇用者 1,723名 (2014年9月30日現在)
本社	東京都港区虎ノ門 4-3-1 城山トラストタワー 37階 TEL 03-5405-9011(代表)
札幌事務所	北海道札幌市中央区北四条西 5-1-48 アスティ45 8階
仙台事務所	宮城県仙台市青葉区中央 4-6-1 住友生命仙台中央ビル(SS30) 15階
郡山事務所	福島県郡山市八山田 7-107-2階 (クオール薬局郡山店 2階)
名古屋事務所	愛知県名古屋市中村区名駅 1-1-4 JR セントラルタワーズ オフィス棟 34階
大阪事務所	大阪府大阪市淀川区宮原 3-4-30 ニッセイ新大阪ビル 13階
四国事務所	香川県高松市宮脇町 1-1-23
福岡事務所	福岡県福岡市博多区御供所町 1-1 西鉄祇園ビル 10階

グループ会社

琉球クオール株式会社 事業内容：調剤併設型ドラッグストアの経営
株式会社アルファーム 事業内容：調剤薬局の経営
株式会社レークメディカル 事業内容：調剤薬局の経営
たちばな薬局株式会社 事業内容：調剤薬局の経営
株式会社セントフォローカンパニー 事業内容：調剤薬局の経営
株式会社ベガサス 事業内容：調剤薬局の経営
本町調剤薬局株式会社 事業内容：調剤薬局の経営
クオール SDホールディングス株式会社 事業内容：関連グループ会社の経営管理等
アポラスステーション株式会社 事業内容：医薬品の販売活動に関わる一連のサービスを提供するCSO事業及び医療業界に特化した人材紹介・人材派遣事業
クオール RD 株式会社 事業内容：治験及び臨床事業の企画、運営
メディカルクオール株式会社 事業内容：各種医療・医薬情報資料の企画、編集、制作及び出版
株式会社医療総合研究所 事業内容：医療機関を対象とした医療事務の受託
株式会社厚生会 事業内容：損害保険代理業務、生命保険代理業務等
クオールアシスト株式会社(特例子会社) 事業内容：グループ内業務代行

役員 (2014年9月30日現在)

代表取締役会長	岩田 明達	取締役	井村 光雄
代表取締役社長	中村 勝	取締役	恩地 ゆかり
代表取締役副社長	中村 敬	取締役(社外)	左近 祐史
代表取締役専務	高田 龍三	常勤監査役(社外)	月原 幹夫
専務取締役	荒木 進	監査役(社外)	永峯 孝
専務取締役	岡村 章二	監査役	関谷 健治
常務取締役	福満 清伸		

株式の状況 (2014年9月30日現在)

発行可能株式総数 70,000,000株
 発行済株式の総数※ 33,148,500株
 株主数 5,577名

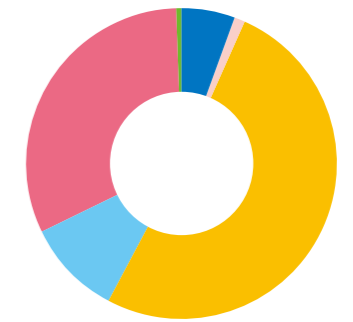
※2014年10月1日を効力発生日とする株式交換を弊社グループ会社である株式会社セントフォローカンパニーと行いました。この結果、発行済株式総数は2,697,000株増加し、35,845,500株となっております。

大株主 (2014年9月30日現在)

株主名	株式数(株)	議決権比率(%)
株式会社 メディカルホールディングス	7,582,800	22.98
ピーピーエイチフォーフィデリティ ロープライズストックファンド (プリンシパルオールセクターサポートフォリオ)	2,049,000	6.21
中村 敬	1,622,000	4.91
株式会社 ローソン	1,311,800	3.97
第一三共株式会社	1,304,000	3.95

(注)議決権比率については表示単位未満切り捨て。

所有者別株式分布状況 (2014年9月30日現在)

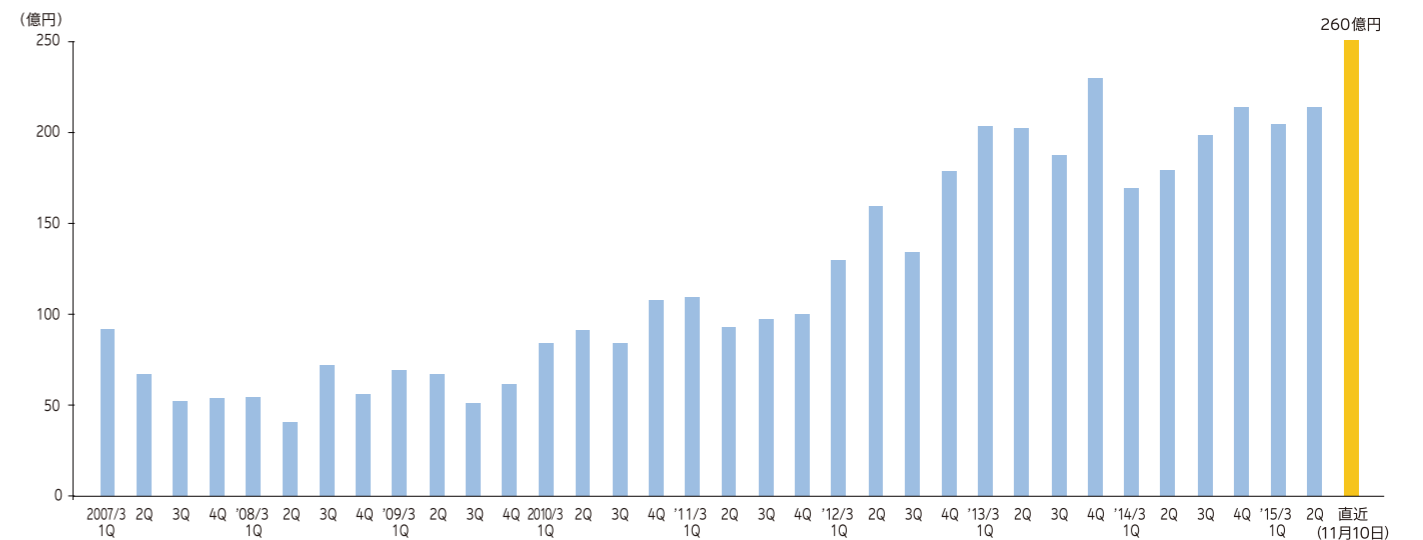


事業領域

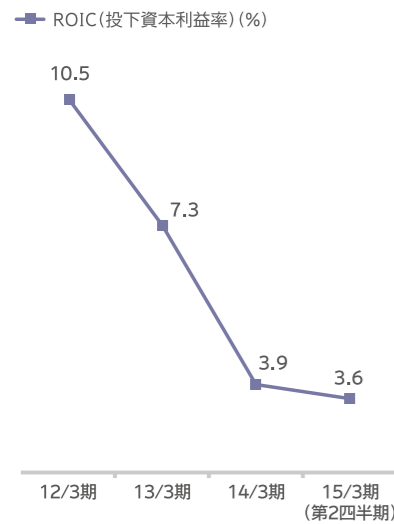


- クオール株式会社
琉球クオール株式会社
株式会社アルファーム
株式会社レークメディカル
- アポラスステーション株式会社
- クオール RD 株式会社
- たちばな薬局株式会社
株式会社セントフォローカンパニー
株式会社ベガサス
本町調剤薬局株式会社 (他2社)
- メディカルクオール株式会社
- クオールアシスト株式会社
(障がい者雇用の促進を目的とした特例子会社)

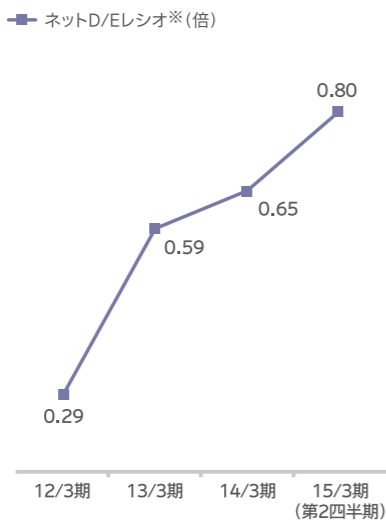
時価総額の推移



ROIC (投下資本利益率)

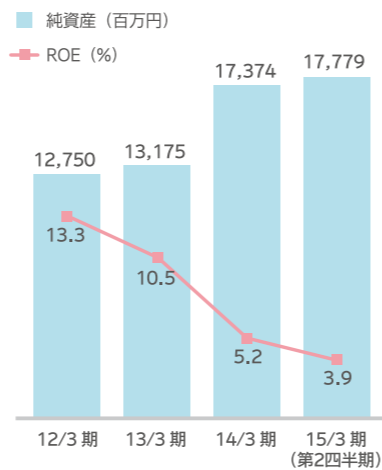


ネットD/E レシオ



※ネットD/Eレシオ=(有利子負債-現預金)/自己資本

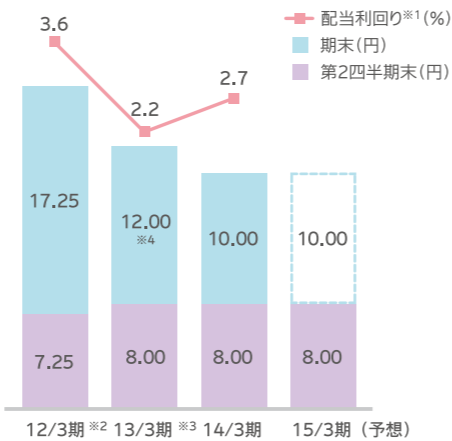
純資産・ROE (自己資本当期純利益率)



15/3期は中間配当8円、期末配当10円を予定しています。

弊社は、今後も株主の皆さまへの安定した利益還元而努力していきます。

配当金と配当利回りの推移



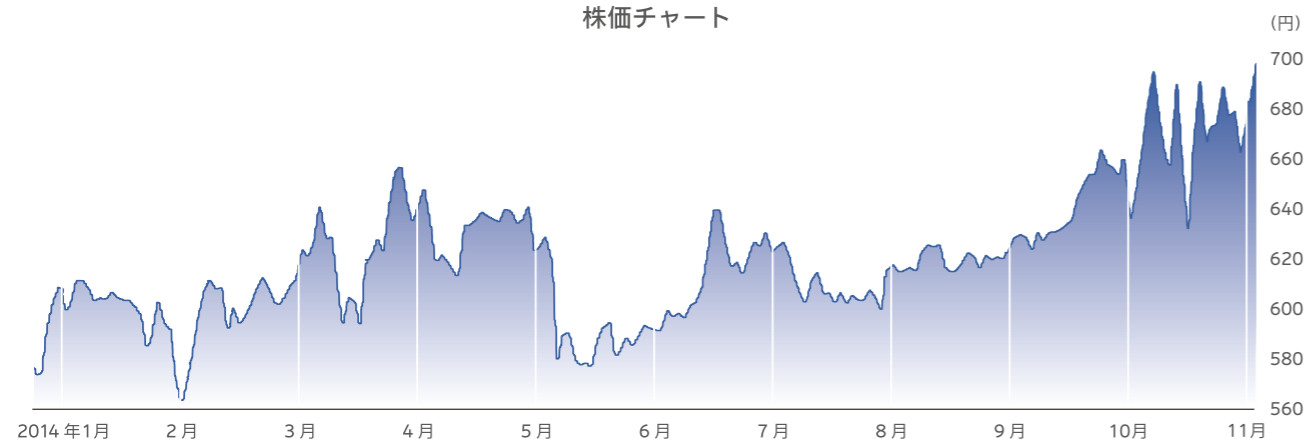
※1 配当利回りは、各期末の株価で算出しています。

※2 2011年10月1日付で、株式1株を2株とする株式分割を行いました。

※3 2012年4月1日付で、株式1株を100株とする株式分割を行いました。12/3期の配当金の金額は遡って算出したものです。

※4 13/3期の期末配当の内訳は、普通配当10円、記念配当2円です。

株価チャート



連結貸借対照表 (要旨)

科目	(単位:百万円)	
	前連結会計年度 2014.3.31	当第2四半期 連結会計期間 2014.9.30
資産の部		
流動資産	24,117	26,468
現金及び預金	5,162	5,974
受取手形及び売掛金	10,940	14,228
商品及び製品	5,954	4,392
仕掛品	60	188
貯蔵品	135	126
繰延税金資産	710	714
その他	1,174	858
貸倒引当金	△19	△15
固定資産	29,767	31,484
有形固定資産	8,309	8,153
無形固定資産	17,311	19,198
のれん	16,317	18,238
投資その他の資産	4,147	4,132
繰延資産	18	16
資産合計	53,904	57,969
負債の部		
流動負債	25,450	25,241
買掛金	14,704	14,647
短期借入金	2,020	440
1年内返済予定の 長期借入金	3,713	5,135
固定負債	11,078	14,948
長期借入金	8,360	12,414
負債合計	36,529	40,190
純資産の部		
株主資本	16,987	17,410
その他の包括利益累計額	46	20
少数株主持分	339	347
純資産合計	17,374	17,779
負債純資産合計	53,904	57,969

連結損益計算書 (要旨)

科目	(単位:百万円)	
	前第2四半期 連結累計期間 2013.4.1 ~2013.9.30	当第2四半期 連結累計期間 2014.4.1 ~2014.9.30
売上高	49,022	55,621
売上原価	43,785	49,362
売上総利益	5,236	6,259
販管費及び一般管理費	4,219	4,707
営業利益	1,016	1,551
営業外収益	160	111
営業外費用	109	92
経常利益	1,068	1,570
特別利益	37	0
特別損失	110	59
税金等調整前四半期純利益	994	1,512
法人税等	620	825
少数株主損益調整前四半期純利益	374	686
少数株主利益	13	7
四半期純利益	361	678

連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

科目	(単位:百万円)	
	前第2四半期 連結累計期間 2013.4.1 ~2013.9.30	当第2四半期 連結累計期間 2014.4.1 ~2014.9.30
営業活動による キャッシュ・フロー	960	1,063
投資活動による キャッシュ・フロー	△5,231	△3,425
財務活動による キャッシュ・フロー	5,110	3,251
現金及び現金同等物の 増減額	838	890
現金及び現金同等物の 期首残高	5,268	4,957
現金及び現金同等物の 四半期末残高	6,107	5,848

※△は減少