

証券コード：7681



株式会社 レオクラン

# 2020年9月期決算説明資料

2020年11月25日

 **目次**

<b>1</b>	2020年9月期決算実績	-----	<b>2</b>
<b>2</b>	2021年9月期見通しと中期展望	-----	<b>12</b>
<b>3</b>	会社概要	-----	<b>26</b>
<b>4</b>	Appendix	-----	<b>35</b>



株式会社 レオクラフ

# 2020年9月期 決算実績



# 新型コロナ感染拡大の影響

## <2020/9期通期決算における影響>

- メディカルトータルソリューション事業は受注状況に特に影響はなし  
しかし、一部ゼネコンで工事停止などが発生。病院の新增改築工事に期ずれが発生  
病院等への訪問営業自粛に伴い、旅費交通費等の営業費用が減少  
➡ 従来想定に対し、売上では下振れ要因に、営業利益では上振れ要因として影響
- 遠隔画像診断サービス事業では4、5月度においては読影件数の減少があったものの、  
6月度以降は回復傾向
- 給食事業では客別の需要増減はあるものの、影響は軽微

## <2021/9期に予想される影響>

- メディカルトータルソリューション事業における病院の新增改築工事のペースは回復の見通し  
➡ 第3波の影響は要注意だが、コロナ禍の影響は概ね一巡。現時点で経済活動の再低下は想定せず
- 遠隔画像診断サービス事業、給食事業においても、同様にコロナ禍の影響は想定せず。

## 2020年9月期 経営成績①

- 2020/9期は大型案件の端境期となり、39%減収83%営業減益。スポット案件の獲得推進に注力するも、医療機器一括販売など大型案件減少の影響はカバーできず
- 直近想定との比較では、スポット案件の積上げが想定未達となったものの、コロナ禍による営業活動の制限により旅費交通費などの営業コスト減少が想定以上に進行。営業利益では想定上振れの着地に

### 経営成績の推移

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期			修正予想 比差異	対前期比 増減率
			期初予想	修正予想 ('20/2/14)	実績		
売上高	25,715	36,109	26,044	23,558	21,996	▲1,562	▲39.1%
メディカルトータルソリューション	24,770	35,100	25,045	22,546	20,970	▲1,576	▲40.3%
遠隔画像診断サービス	552	575	549	562	567	+5	▲1.4%
給食	393	432	450	450	458	+8	+6.0%
営業利益	645	1,190	665	140	204	+64	▲82.9%
メディカルトータルソリューション	551	1,068	560	46	117	+71	▲89.0%
遠隔画像診断サービス	67	77	69	67	45	▲22	▲41.6%
給食	23	41	35	27	38	+11	▲7.3%
調整	3	3	-	-	3	-	0.0%
経常利益	652	1,184	664	141	207	+66	▲82.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	357	732	446	61	120	+59	▲83.6%
1株当たり当期純利益 (円)	323.64	411.31	231.16	31.93	62.51	+30.58	▲84.8%

## 2020年9月期 経営成績②

- 四半期別に見ると、4Qは前年比で20%減収となるも営業利益は大幅に増加。大型案件端境期の影響は残るものの、コストダウンなどで吸収
- 四半期別営業利益が前年を上回ったのは2020/9期では初めて。減益基調には歯止め

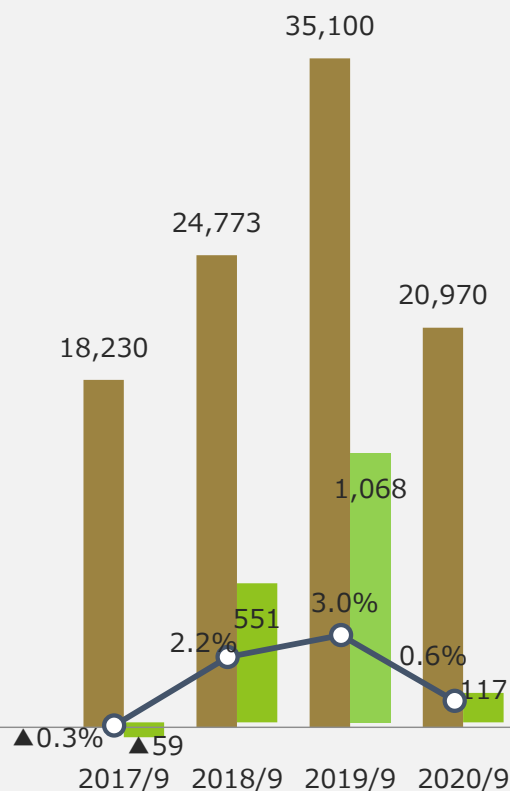
### 経営成績の推移

(百万円)	2019/9期				2020/9期				4Q 前年比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	10,782	6,155	11,310	7,860	6,208	6,132	3,384	6,272	▲20.2%
メディカルトータルソリューション	—	—	—	—	5,944	5,887	3140	5,999	—
遠隔画像診断サービス	—	—	—	—	153	132	124	158	—
給食	—	—	—	—	110	113	119	116	—
営業利益	499	216	469	5	23	63	▲63	181	36.2倍
メディカルトータルソリューション	—	—	—	—	▲2	40	▲80	159	—
遠隔画像診断サービス	—	—	—	—	17	9	5	14	—
給食	—	—	—	—	7	12	11	8	—
調整	—	—	—	—	0	1	0	2	—

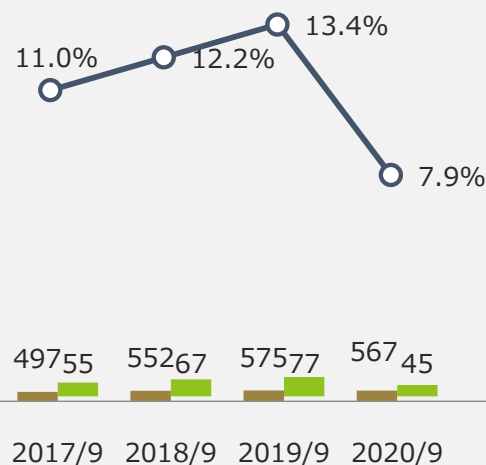
## セグメント別業績推移

- 3セグメントとも、2020/9期は営業利益率が低下。大型案件の減少した主力のメディカルトータルソリューション事業をはじめ、遠隔画像診断サービス事業でも読影件数、読影原価上昇などが影響
- 唯一、給食事業のみは利益率低下の中、増収を確保。既存顧客への供給増や新規顧客の開拓が進捗

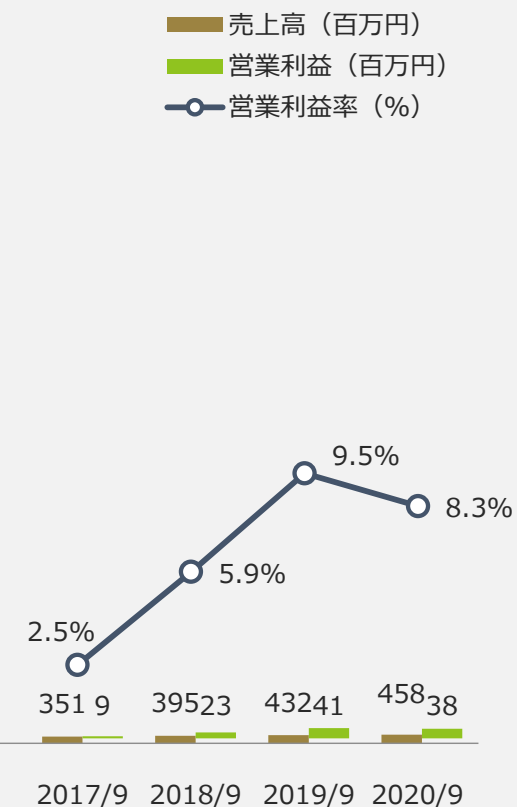
メディカルトータルソリューション事業



遠隔画像診断サービス事業



給食事業



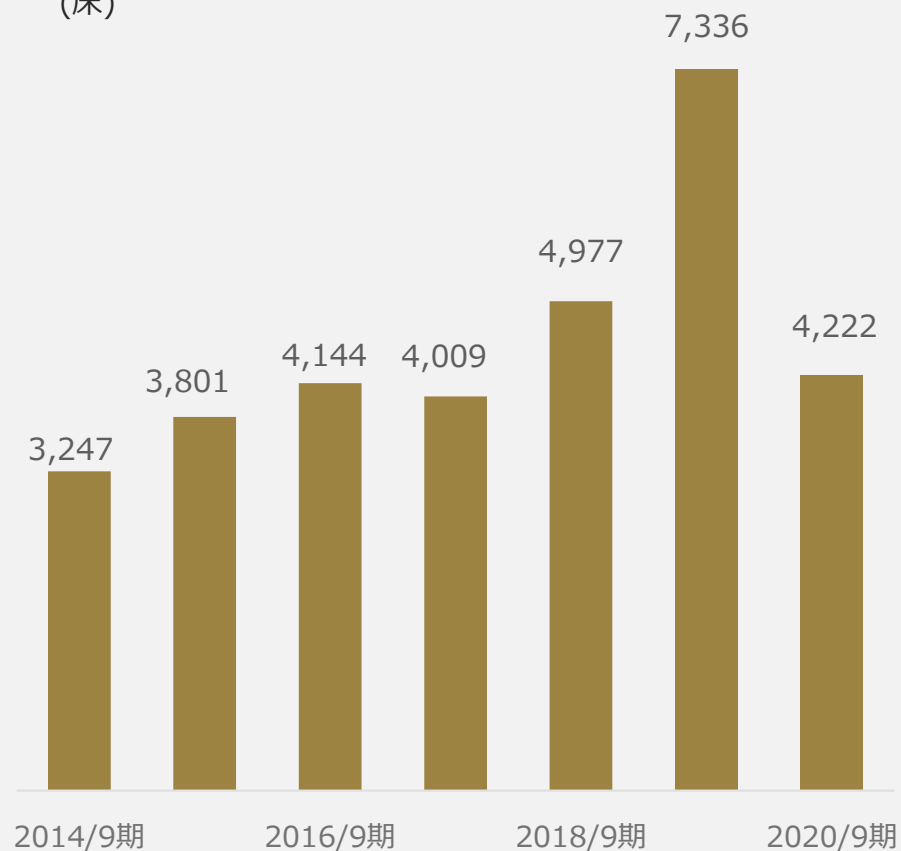


## 顧客（新規増改築需要）の推移と内訳

- 2020/9期の新增改築顧客は病床数基準で42%減少。狩猟型営業のために変動は大きくなる傾向は強いが、2020/9期は2019/9期に販売が集中した反動もあり、特にその傾向が顕著に発現
- なお、メディカルトータルソリューション事業においては、採算の比較的高い一括販売案件が端境期となった一方、スポット案件は積極的な営業の結果、2019/9期と同程度まで積上げを達成

新規増改築顧客（一般病院）の売上病床数合計推移

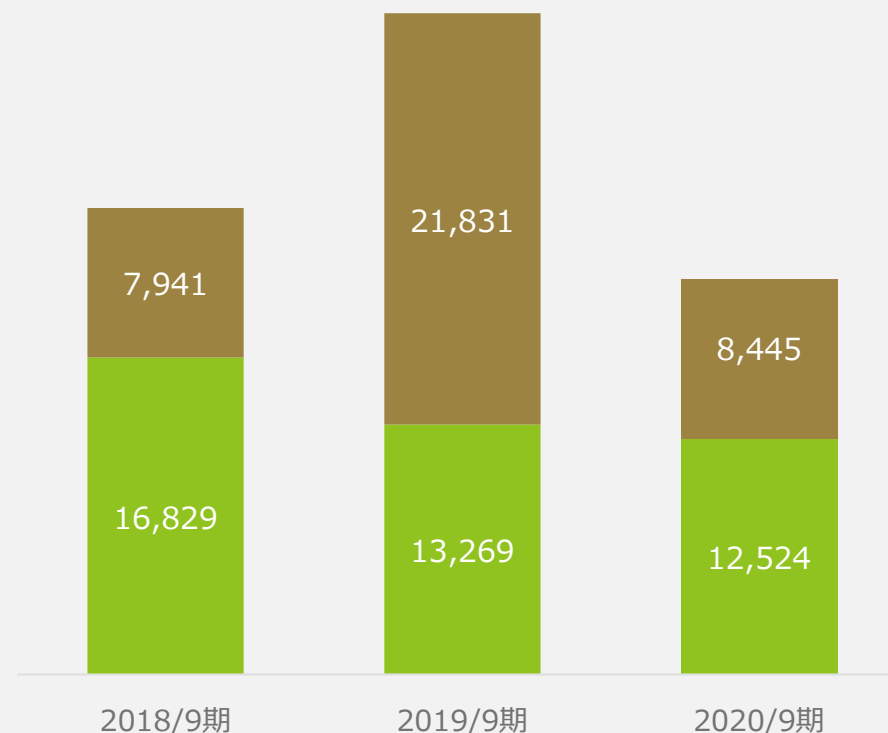
(床)



メディカルトータルソリューション事業売上に占める  
新規増改築向け一括販売の売上比率推移

(百万円)

■ スポット案件等その他売上 ■ 一括販売売上





## 案件規模別売上動向

- メディカルトータルソリューション事業における病院新增改築案件向け医療機器一括販売件数は、10億円以上の大型案件が4件減少したことで61%の大幅減収
- しかし、これはほぼ修正予想通りの着地。一括販売比率上振れは利益率の引き上げ要因に

### メディカルトータルソリューション事業における病院新增改築案件向け医療機器一括販売の推移

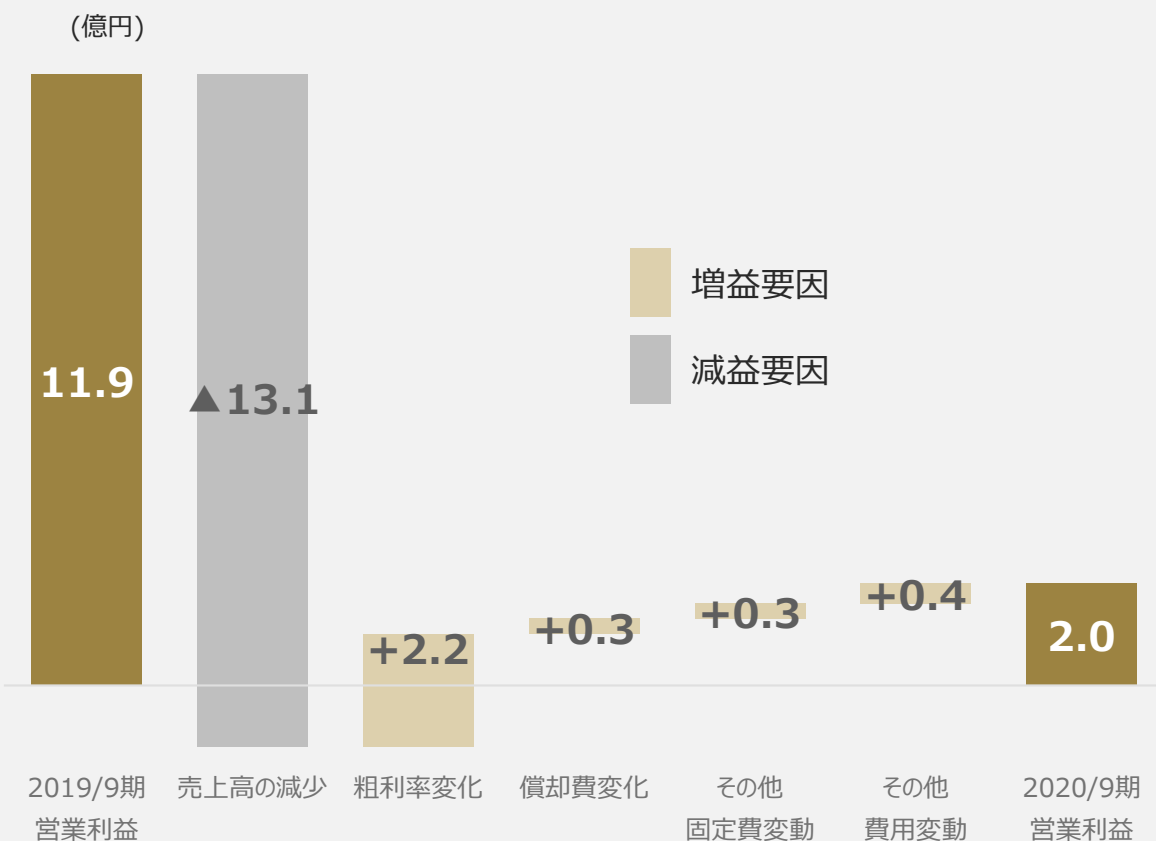
(百万円)		2018/9期	2019/9期	2020/9期			
				修正予想	実績	対想定差異	前年比差異
20億円以上	売上高	—	15,277	2,492	2,562	▲70	▲12,714
	件数	—	4	1	1	±0	▲3
	平均単価	—	3,819	2,492	2,562	▲70	▲1,256
10億円以上	売上高	3,697	4,634	3,327	2,954	▲373	▲1,680
	件数	3	3	2	2	±0	▲1
	平均単価	1,232	1,545	1,663	1,477	▲186	▲67
1億円以上	売上高	4,243	1,833	2,602	2,856	+254	+1,023
	件数	8	6	9	8	▲1	+2
	平均単価	530	305	289	357	+68	+51
1億円以下	売上高		86	39	71	+32	▲14
	件数		1	1	2	+1	+1
	平均単価		86	39	35	▲4	▲50
合計	売上高	7,941	21,831	8,461	8,445	▲16	▲13,385
	件数	11	14	13	13	±0	▲1
事業売上に占める一括販売比率		32.1%	62.2%	37.5%	40.3%	+2.8pt	▲21.9pt



## 2020年9月期 営業利益増減要因分析

- 大幅減益の主因は、端境期となった大型案件の減少による売上減。小口案件を中心とした粗利益率改善、減価償却費や人件費、旅費交通費の減少などが下支えたものの、減収インパクトの吸収には至らず
- 従来想定比では、売上減は予想以上となったものの、粗利率改善営業の奏功、旅費交通費を含む種々のコスト減少等により営業利益の超過達成を実現

### 営業利益増減益分析



- 売上高の減少 ▲13.1億円  
大型案件を中心に案件が減少
- 粗利率変動 +2.2億円  
高採算小口案件の積上げ
- 償却費変化 +0.3億円  
のれん消却費消失 +0.3億円
- その他固定費の減少 +0.4億円  
人件費の減 +0.4億円
- その他変動費の減少 +0.4億円  
旅費交通費の減 +0.3億円

## 2020年9月期 財政状態

- 4Qの大型案件売上集中により、売上債権が前期末比で大きく増加。その分、手元資金は一時的に減少となるも、潤沢な水準は保持。ネットキャッシュ構造に変化はなく、事実上の無借金経営継続
- その他勘定では、翌期以降に売上計上となる大型案件の前受金/前渡金が両建てで増加。
- 株式公開に伴う公募増資などにより純資産が拡大。自己資本比率は35.1%に上昇（前期末33.0%）

### 財政状態の推移

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期	前期差異
流動資産	11,608	11,573	12,198	+208
現預金	3,722	6,182	4,450	▲1,731
受取手形・売掛金	7,765	5,269	6,652	+1,383
棚卸資産	24	28	60	+32
その他	98	97	1,034	+937
貸倒引当金	△2	△3	△0	+3
固定資産	1,267	1,241	1,215	▲25
総資産	12,875	12,814	13,414	+599
負債	9,193	8,474	8,596	+122
買掛金	7,162	6,407	6,282	▲124
有利子負債	565	433	338	▲95
その他	1,466	1,632	1,976	+344
純資産	3,682	4,340	4,817	+477
負債純資産合計	12,875	12,814	13,414	+599



## 2020年9月期 キャッシュ・フローの状況

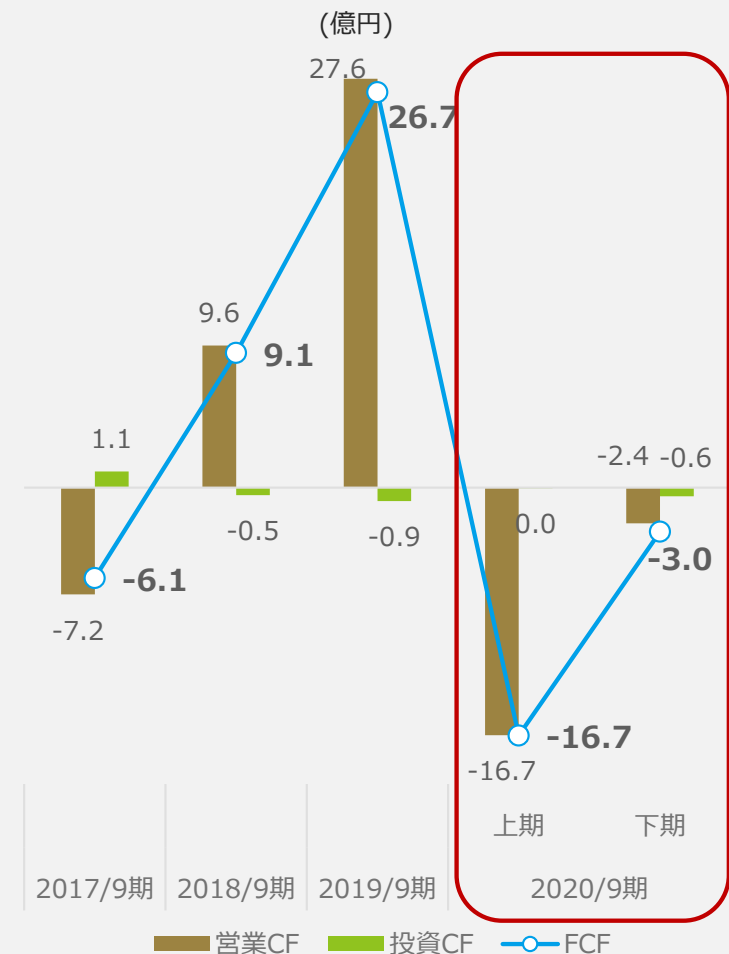
- 営業CFは3期ぶりに赤字を計上。4Qに大型案件の売上が集中したことにより売上債権増が影響。FCFも19億円のマイナスに。今後は売上債権回収の進展に伴いFCFは改善の見通し
- FCFのマイナス幅は、上期16億円に対し、下期は3億円の縮小。下期は債権債務のバランス化が進捗

### キャッシュ・フローの状況の推移

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期
営業CF	962	2,764	▲1,906
税前当期利益	652	1,189	207
売上債権/仕入債務増減	▲146	1,741	▲1,508
その他	456	▲166	418
投資CF	▲52	▲91	▲63
FCF	910	2,672	▲1,969
財務CF	203	▲213	238
有利子負債の純増減	▲91	▲51	▲66
株式の発行による収入	-	-	399
その他	294	▲162	▲95

\* FCF=営業CF+投資CF で算出

### キャッシュフローの推移





株式会社 レオクラフ

# 2021年9月期見通しと 中期展望

## 2021年9月期業績見通し①

- 前年比増収増益を予想。主力のメディカルトータルソリューション事業では医療機器等一括販売の端境期が徐々に解消される見通し。深耕営業による付加価値向上により、粗利率改善にも注力
- コロナ禍によって中断していた病院の新增改築計画も緩和となる可能性大。次期以降の仕込みも急ぐ

### 経営成績の推移

(百万円)	2019/9期	2020/9期	2021/9期 見通し	前期比較	
				差異	増減率
売上高	36,109	21,996	24,593	+2,597	+11.8%
メディカルトータルソリューション	35,100	20,970	23,585	+2,615	+12.5%
遠隔画像診断サービス	575	567	547	▲20	▲3.4%
給食	432	458	460	+2	+0.2%
営業利益	1,190	204	352	+148	+72.6%
メディカルトータルソリューション	1,068	117	282	+165	+140.4%
遠隔画像診断サービス	77	45	45	+0	+0.6%
給食	41	38	24	▲14	▲36.5%
調整	3	3	-	▲3	-
経常利益	1,184	207	363	+156	+75.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	732	120	238	+118	+97.0%
1株当たり当期純利益 (円)	411.31	62.51	121.81	+59.3	+94.9%

## 2021年9月期業績見通し②

- メディカルトータルソリューション事業における病院新增改築案件向け医療機器一括販売では、売上件数の増加を想定。特に、20億円以上の大型案件の増加は利益率改善に大きく寄与する見通し
- ただし、受注端境期からの完全脱却にはまだ至らず。回復は2022/9期以降となる見込み

### メディカルトータルソリューション事業における病院新增改築案件向け医療機器一括販売の推移

(百万円)		2019/9期	2020/9期	2021/9期 見通し	前年比 差異
20億円以上	売上高	15,277	2,562	4,014	+1,452
	件数	4	1	2	+1
	平均単価	3,819	2,562	2,007	▲555
10億円以上	売上高	4,634	2,954	1,260	▲1,694
	件数	3	2	1	▲1
	平均単価	1,545	1,477	1,260	▲217
1億円以上	売上高	1,833	2,856	4,054	+1,198
	件数	6	8	11	+3
	平均単価	305	357	368	+11
1億円以下	売上高	86	71	80	+9
	件数	1	2	2	0
	平均単価	86	35	35	0
合計	売上高	21,831	8,445	9,409	+964
	件数	14	13	16	+3
事業売上に占める一括販売比率		62.2%	40.3%	39.9%	▲0.4pt

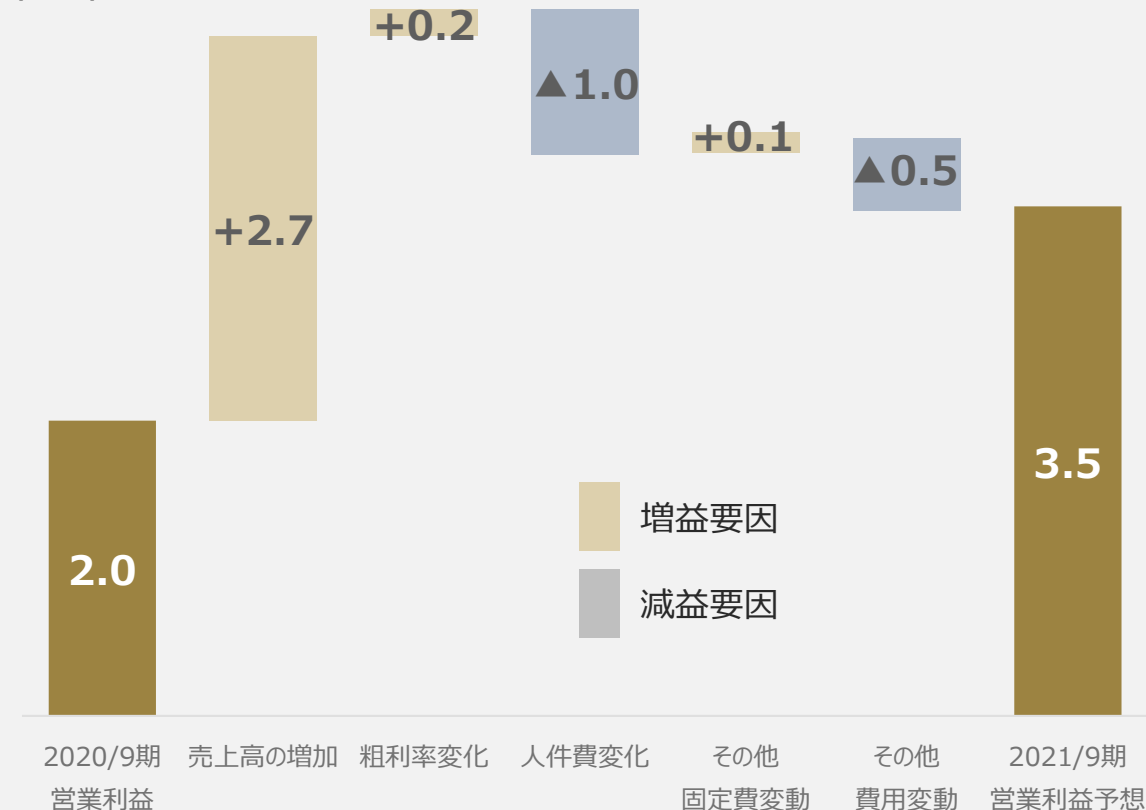


## 2021年9月期 営業利益増減要因分析

- 増益を牽引するのは、端境期が徐々に緩和してくることに伴う増収効果。大口案件の増加や深耕営業による粗利率改善も貢献する見通し。さらに、前期にあった上場関連費用の減少も増益要因となる見込み。
- 一方、営業力強化に向けての新卒採用等により人件費が上昇。旅費交通費など営業費用の上昇も加わり、コスト面では増加が不可避と想定。それでも増収効果などで吸収し、営業増益となる見通し

### 営業利益 想定増減益分析

(億円)



- 売上高の増加 +2.7億円  
一括販売案件の端境期は徐々に緩和
- 粗利率変動 +0.2億円  
深耕営業による付加価値拡大を想定
- 人件費の増加 ▲1.0億円  
既存社員の昇給、新卒採用(7人)を計画
- その他固定費の減少 +0.1億円  
上場関連費用の減少など
- その他費用変動 ▲0.5億円  
旅費交通費の上昇 ▲0.3億円



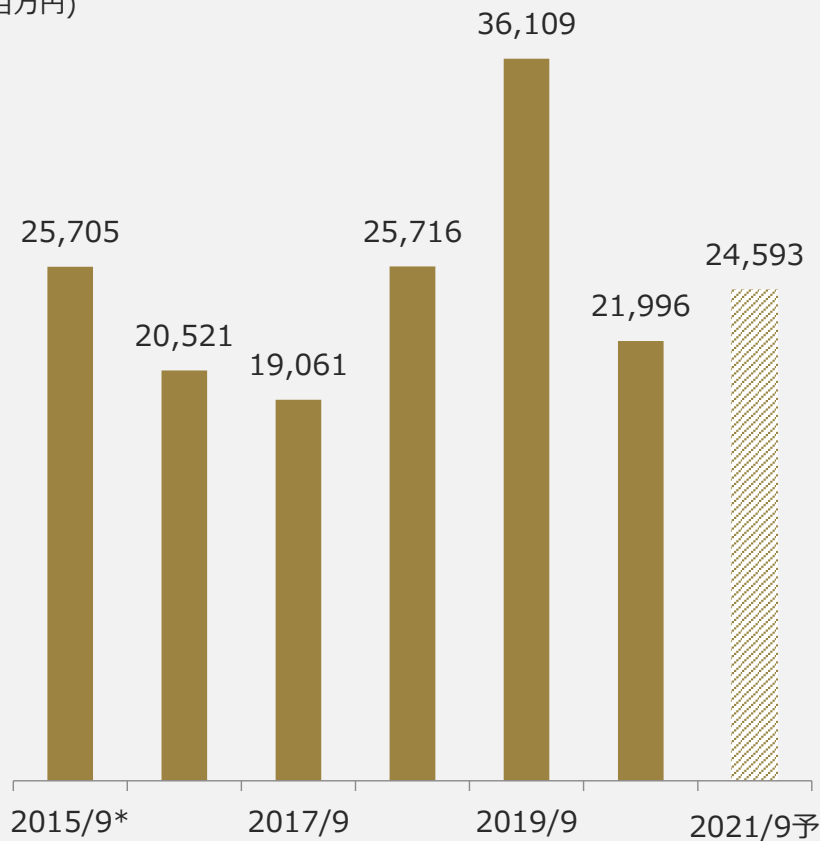


## 長期業績推移

- 狩猟型なため、業績面でのボラティリティ発生は不可避。特に、2019/9期は大型案件の売上が集中した結果、2020/9期はその反動が発生。2021/9期からは改善基調に反転を想定
- コロナ禍もあり、受注端境期からの完全脱却には時間を要す。現在は次期以降への仕込み局面と位置づけ

売上推移

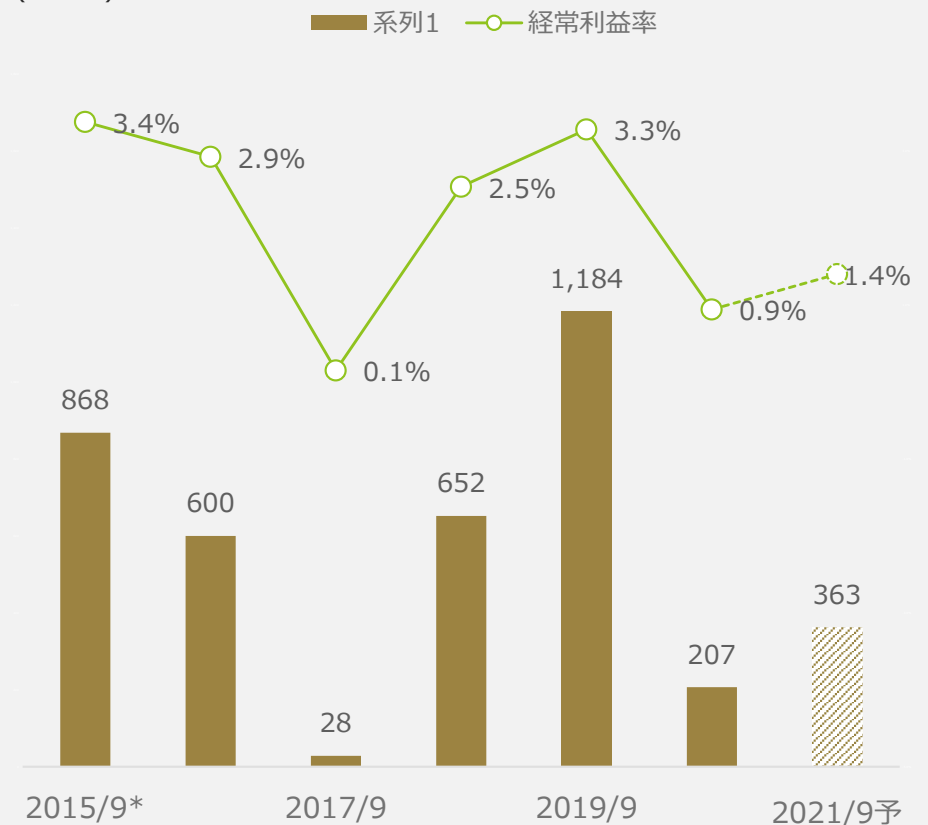
(百万円)



\* 単独決算

経常利益推移

(百万円)

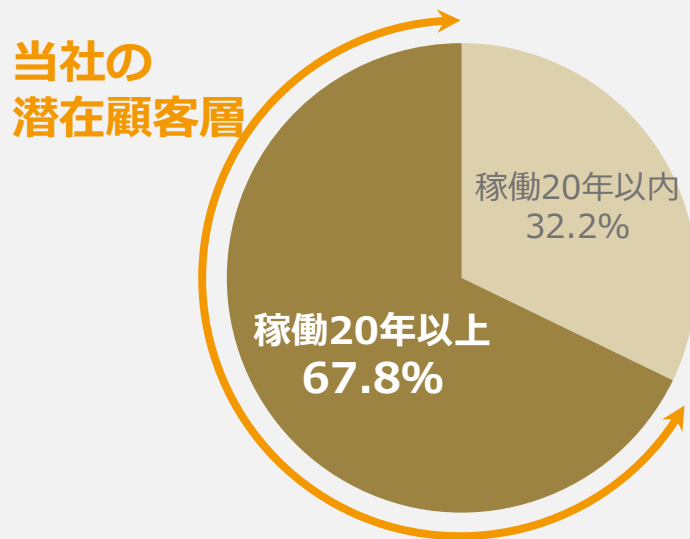




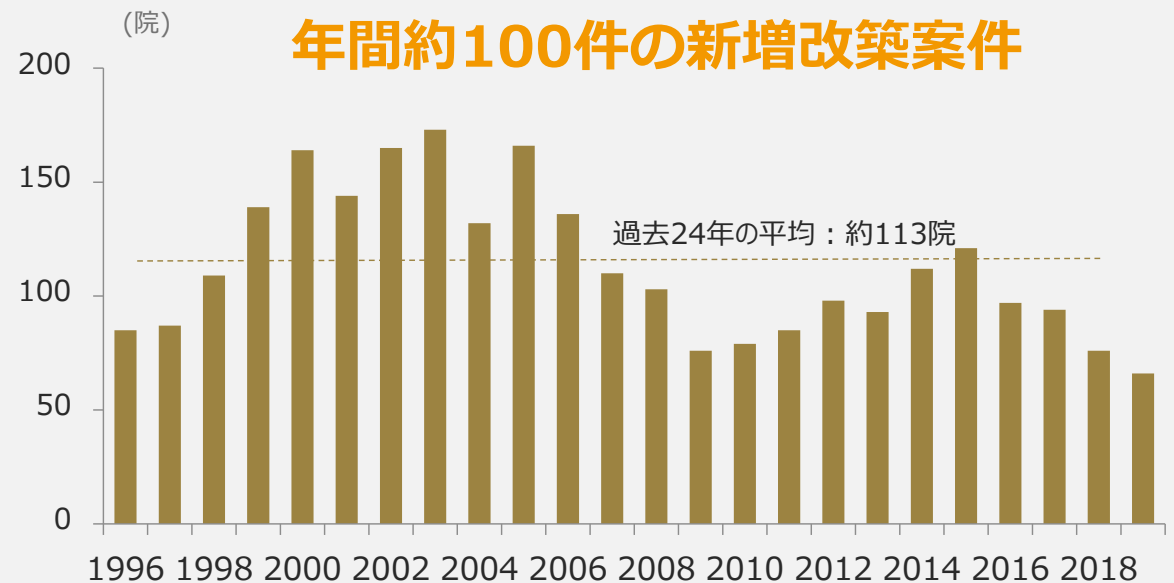
## ビジネス環境

- 一般病院の2/3は稼働年数が20年超。新增改築の潜在需要は依然として大きい
- 傾向的に年100件程度の新增改築案件が発生（過去24年の平均は年間約113件）。今後もこの傾向継続との見方に変化なし。直近は経営上の問題から工事先送りも散見されるが、潜在需要はむしろ拡大に
- 当社は趨勢的に年間およそ14～15案件を受注獲得。営業力強化によって案件数拡大の余地は大

＜全国一般病院の稼働年数＞



＜全国一般病院の開設・再開院の推移＞



出所：厚生労働省 医療施設調査

シェアは2019年度時点の一般病院数7,246院に対して、過去20年以内の開設・再開院数より算出



## 配当方針

- 2020/9期は1株当たり45円配当を計画。普通配当40円に加え、株式上場記念配を5円上乗せ
- 2021/9期は1株当たり40円を予想。配当性向は現見通し基準でおよそ33%に相当
- 将来的に配当性向は20%前後とし、安定的に配当を実施する方針。2020/9～2021/9期は受注端境期のために一時的に配当性向が上昇する計算ながら、安定配当方針堅持を優先

### 1株当たり情報の推移

(円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期	2021/9期 予定
1株当たり当期純利益	323.64	411.31	62.51	121.81
1株当たり配当金	40	40	45	40
配当性向	12.4%	9.7%	72.0%	32.8%

注) 配当性向は、1株当たり配当額/1株当たり当期純利益で算出しております。



## 中期展望

### 営業力の強化

全国に存在する潜在需要を着実に獲得できる体制を強化

### 顧客スコープの拡大

営業対象を新增改築需要からメンテ・システム支援需要にも拡大

### 事業領域の拡大

医療周辺領域において、商社ならではのビジネスチャンス発掘に注力

## 営業力強化

- 営業力強化により、「狩獵」能力を引上げ、プロジェクトの発掘件数増を狙う
- 既存顧客との関係充実により、次プロジェクトは構想段階から関与

<量の拡大>

### 営業人員の増員

- 採用力の強化
- 生き活きと仕事に取り組める環境の整備

<質の充実>

### 営業能力の向上

- OJTシステムの徹底
- 医療系コンサル資格\*取得の奨励
- 経験に応じた勉強会開催とそれに伴うノウハウ共有

量 × 質により、営業キャパシティの飛躍的拡大を計画

**顧客対応余力を充実させ、  
トータルパックシステム潜在需要の着実な取込みを目指す**

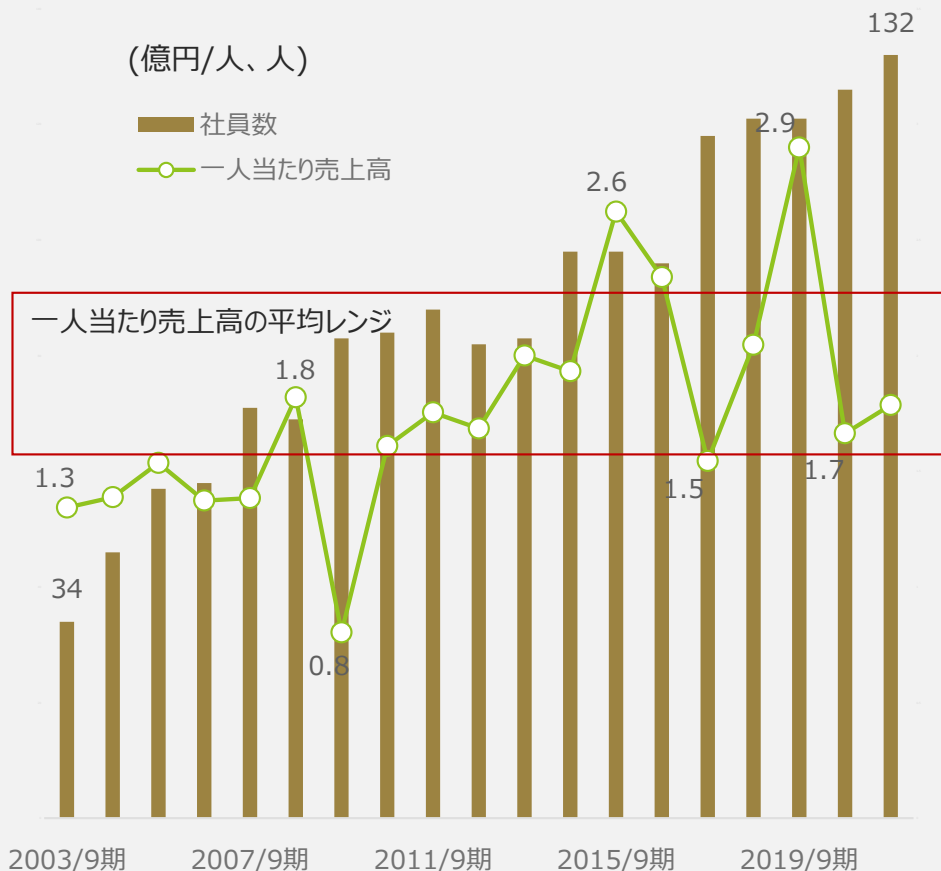
\* 主として公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会による医業コンサルタント資格等。



# 質の改善による営業力増強余地はまだ大

- 商社としての成長力確保には営業増員と同様に、一人当たり売上高の引上げが必須条件
- 一段の効率改善に向けて、実践的研修システムを強化し、営業員のコンサルティング機能を強化
- 同時に、より大規模な案件へのシフトを推進

メディカルトータルソリューション事業の従業員数及び  
一人当たり売上高の推移



- ✓ 従業員数は順調に拡大も、潜在需要獲得には一層の拡大ピッチ加速が必要



- ✓ 一方、一人当たり売上高は創業以来高水準（1.6～2億円のレンジ）を維持
- ✓ これは、人員増があっても高い営業レベルを確保しているともいえるが、伸び悩んでいるとも云える



- ✓ 営業人員増と同様に、質の改善による営業力の改善余地はまだ大



- OJTの充実など実践的な研修システムを強化
- より大規模な案件へ注力

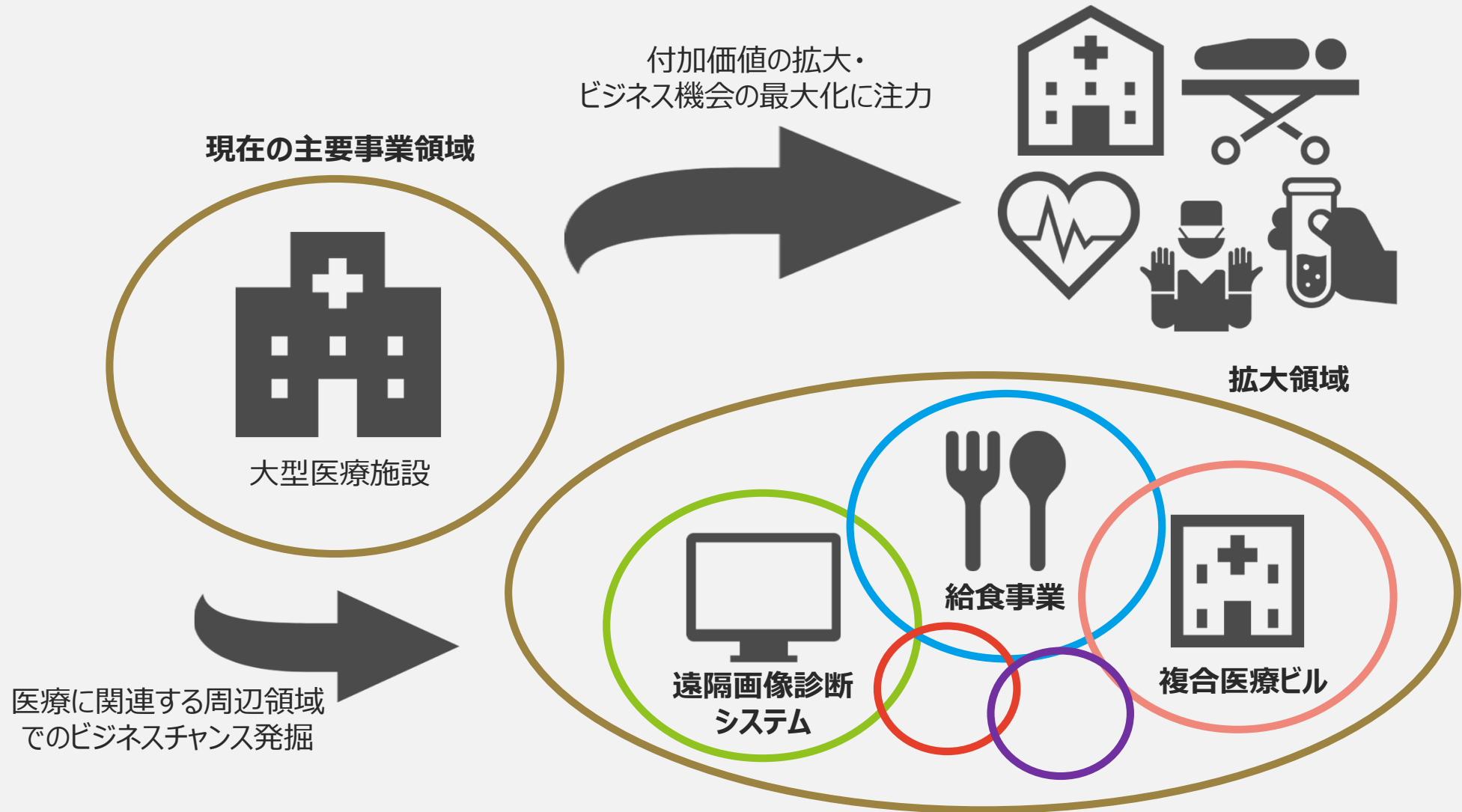
## 顧客スコープの拡大

- 営業対象を手術室のアップグレード需要、病院の経営改善コンサルティングにも顧客スコープを拡大
- 既存顧客との関係充実により、次プロジェクトは構想段階から関与
- 対象顧客層の拡大は売上動向の平準化（ボラティリティの抑制）にも寄与

	現状			拡大領域	
ターゲット 需要	<p>新增改築需要</p>	<p>機器の入替調達 保守メンテ需要</p>	<p>メディカルITソリューション</p>	<p>手術室のアップ グレード需要</p>	<p>病院の経営改善 コンサルティング</p>
当社の アプローチ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・トータルパックシステム</li> <li>・全国展開 など</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・5～6年周期で発生する機器入替需要対応</li> <li>・医療機関との継続関係強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・医療分野におけるICT化支援</li> <li>・基幹システムと診療部門システムの接続統合をサポート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・病院のニーズを先回りリサーチし、プロアクティブに活動</li> <li>・新增改築とは別枠のニーズを発掘</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・設備面で病院の抱える潜在的リスクへの助言機能強化</li> </ul>
当社の 狙い	<p>単発的な 狩猟型 アプローチ</p>	<p>ビジネス機会 の継続</p>	<p>ビジネス領域の 開拓・創出</p>	<p>ビジネス機会の発掘・育成</p>	

## 事業領域の拡大展開

- 現在の主要事業領域の拡充により、付加価値の拡大、ビジネス機会の最大化を推進
- 一方、医療周辺領域においても、既に保有している遠隔画像診断サービス事業や給食事業、複合医療ビルの強化など、商社ならではの発想でビジネスチャンスの発掘を急ぐ







株式会社 レオクラフ

# トピックス

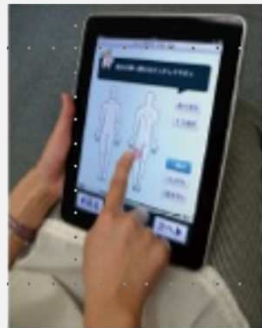
# 問診票アプリの販売開始

- 自社製品としてタッチパネル式問診票アプリ「BEAR-D」をリリース。電子カルテとの連動可能
- アプリとして顧客の利便性向上に寄与するうえ、新規顧客開拓のための開拓ツールとしても活用

## BEAR-Dの概要



画面サンプル



操作イメージ

診療までにかかる待ち時間負担を軽減させるため、iPadの先進機能を活かし、開発したアプリケーション

Point 1 : 自由な問診票作成

Point 2 : 高齢者やお子さまにもやさしいインターフェイス

Point 3 : 電子カルテとの連動

※ iPadはApple社の商標です



## BEAR-D



- 問診票アプリユーザーとして

新規顧客の創出

- ドアノックツールとして

新規取引先病院にアプローチが容易になる

既存の電子カルテ等の医療情報システム・  
大型機器等の情報を入手

トータルパックシステム・リプレース案件等の提案・受注につなげる

ビジネスの  
開拓・創出

## < 当社が提供するサービス >

コンサルティング  
業務

医療機器の調達・  
販売業務

企画・設計支援業務

予防医療部門

IT・ネットワーク  
構築支援業務

保守・メンテナ  
ンス・サプライ部門



株式会社 レオクラフ

# 会社概要



# 会社概要

社名	株式会社レオクラン LEOCLAN Co., Ltd.
代表者	代表取締役社長 杉田 昭吾
設立年月	2001年1月
本社住所	大阪府摂津市千里丘2-4-26
資本金	536,169千円（2020年9月30日）
総資産	13,414,303千円（2020年9月30日）
役員構成	代表取締役1名、取締役7名（うち社外取締役1名）、監査役3名（うち社外監査役3名）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>（1）メディカルトータルソリューション事業</li> <li>（2）遠隔画像診断サービス事業</li> <li>（3）給食事業</li> </ul>
売上高	21,996,890千円（2020年9月期）
従業員数	157名〈外、平均臨時雇用者数54名〉（2020年9月30日）
グループ会社	<p>メディカルトータルソリューション事業：（株）医療開発研究所、（株）レオクラン東海、（株）L&amp;Gシステム</p> <p>遠隔画像診断サービス事業：京都プロメド（株）</p> <p>給食事業：（株）ゲイト</p>



# 会社紹介



株式会社 レオクラン

## MISSION

医療、福祉、保健に関わる人達のすべてのニーズに応え、  
付加価値を提供していく

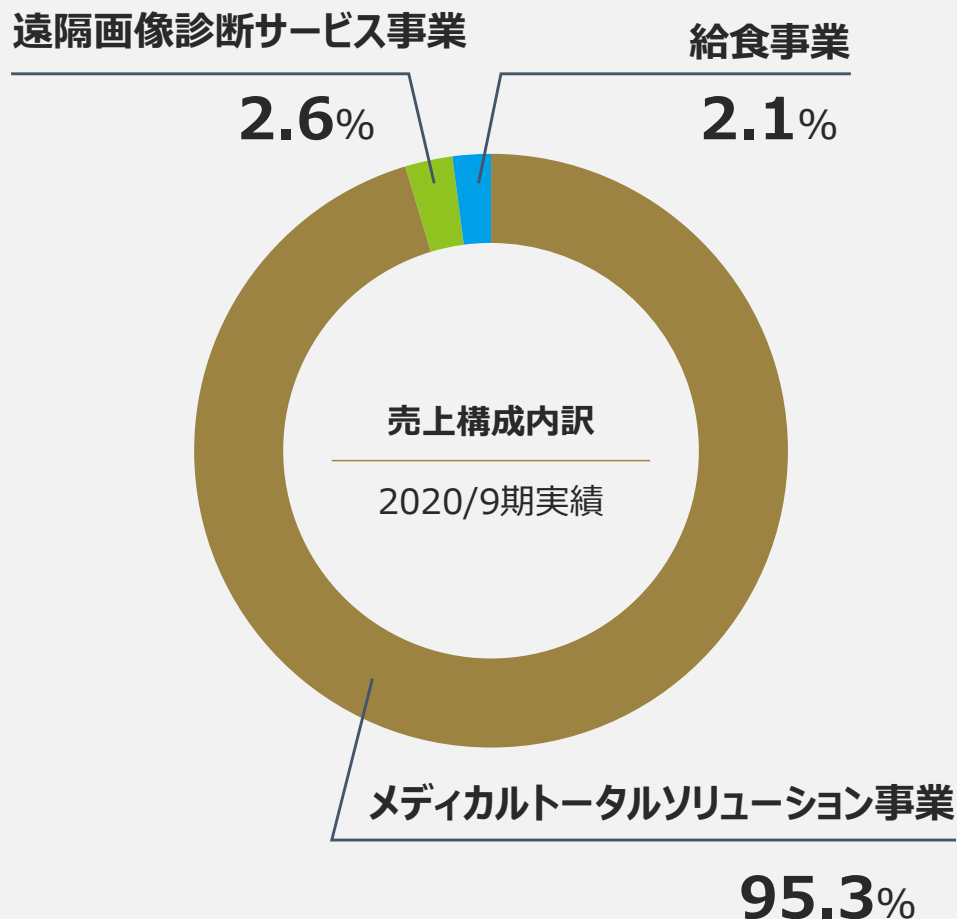
# Medical Creator

メディカル クリエイター

医療機関の問題解決に資する  
包括コンサルティング型の医療機器商社

## 事業内容

- 主力はメディカルトータルソリューション事業。全社売上の97%を占め、当社の根幹を成す事業
- メディカルトータルソリューション事業では医療施設の新増改築時等に医療設備及び医療機器を販売
- 遠隔画像診断サービス事業、給食事業は、それぞれ子会社で展開



### メディカルトータルソリューション事業

- 施設の新増改築時をターゲットに、医療機関向けに医療設備及び医療機器を販売
- 構想段階のコンサルティングから開院まで、先進的で総合的なソリューションを提供
- 顧客は大規模病院を中心に、一般病院やクリニックなど

### 遠隔画像診断サービス事業

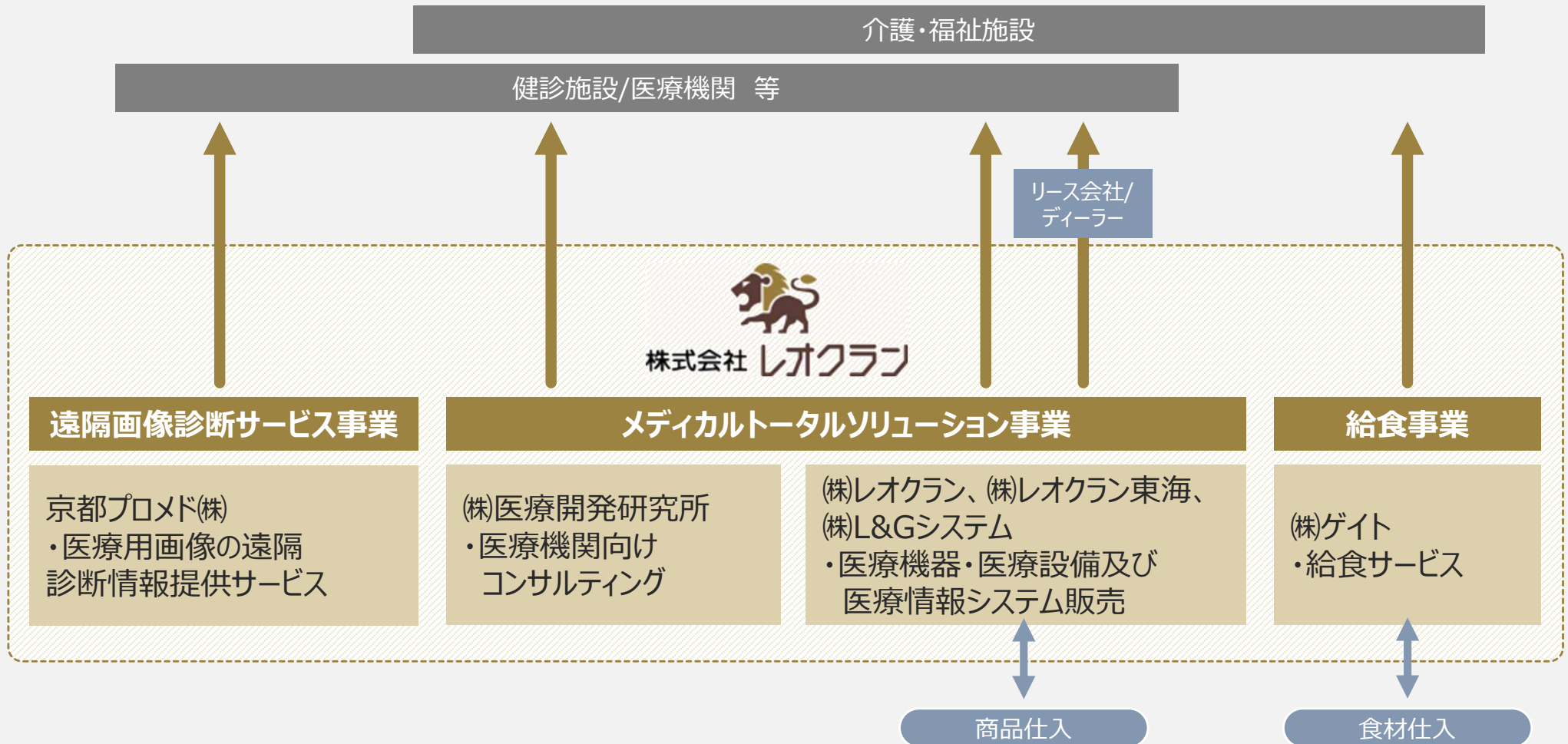
- MRI、CTといった画像データの遠隔診断サービス
- 画像データを自身で読影診断できない医療機関向けにサービスを提供など

### 給食事業

- 介護福祉施設向け給食サービス。
- セントラルキッチン×クックチル方式によるおかず販売と、顧客施設内での配膳サービスを提供

# ビジネスフロー

- 主たる顧客は医療機関と介護・福祉施設
- メディカルトータルソリューション事業、給食事業は仕入販売事業



## **メディカルトータルソリューション事業①**

- **メディカルトータルソリューション事業のキーワードは、狩猟型、全国展開、トータルパックシステム**
- **特に、トータルパックシステムは狩猟型、全国展開の礎となる位置づけ**

### **狩猟型商社**

医療機器商社の多くは、安定的な需要となる消耗品提供を軸とする「農耕型」  
一方、当社は顧客の長期管理や提案営業力を武器にプロジェクト案件の獲得に軸足

### **全国展開**

消耗品提供が主体となる同業他社は地域密着型がほとんど  
一方、当社は全国36都府県に取引実績

### **トータルパックシステム**

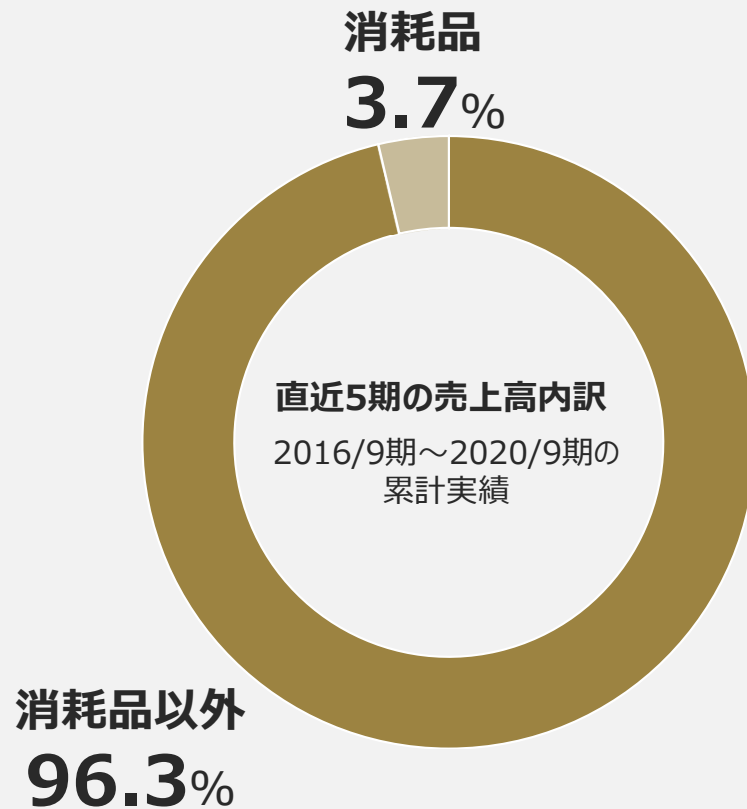
コンサルティング～設計の技術支援～機器選定・納入・メンテを一気通貫で包括提供  
特定機器メーカーへの依存を避け、最適ソリューション実現に向け豊富な選択肢を確保



## メディカルトータルソリューション事業②：狩猟型商社

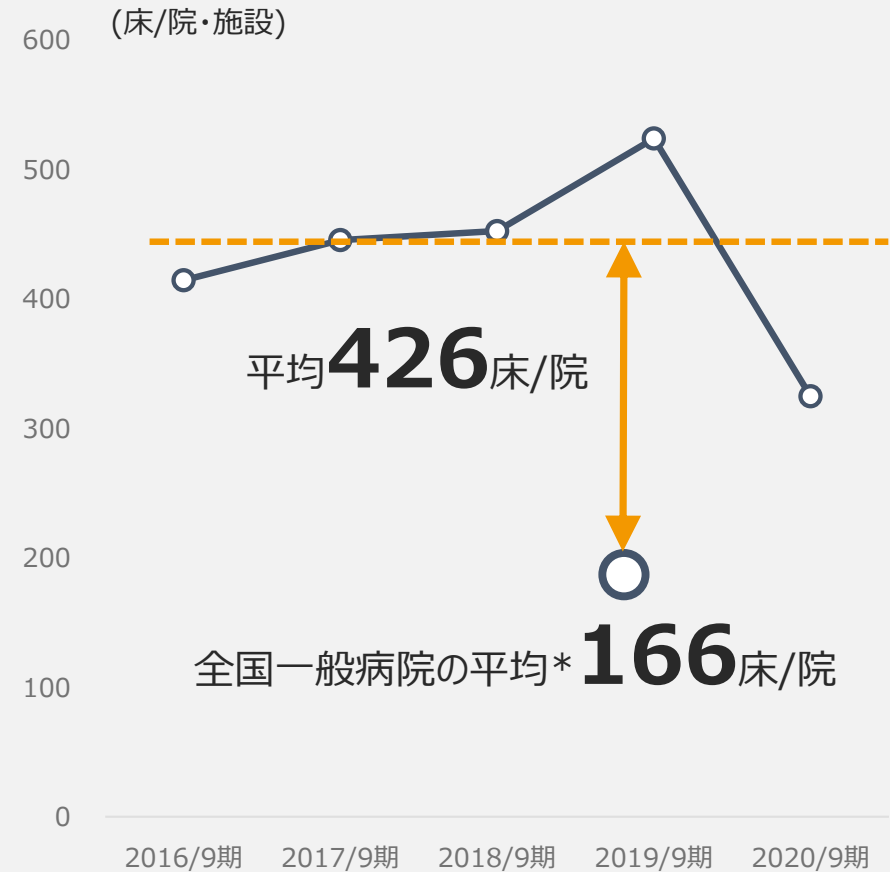
- 売上高のほとんどは医療機器、医療設備及び情報システム等の販売など消耗品以外。積極的に案件獲得を狙う「狩猟型」のビジネススタイル

メディカルトータルソリューション事業の売上高内訳



消耗品 =  
処置用機器+生体機能補助・代行機器+衛生材料及び衛生用品と定義

年間受注顧客の平均保有病床数推移



\* 厚生労働省2019年医療施設動態調査より算出



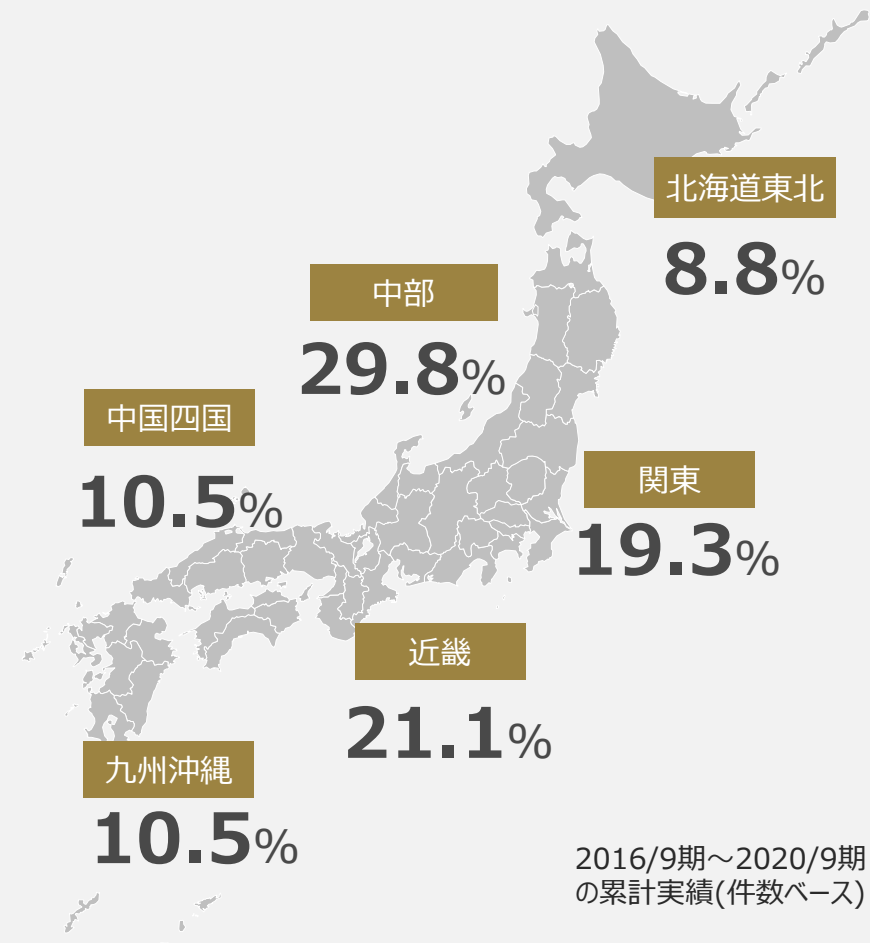
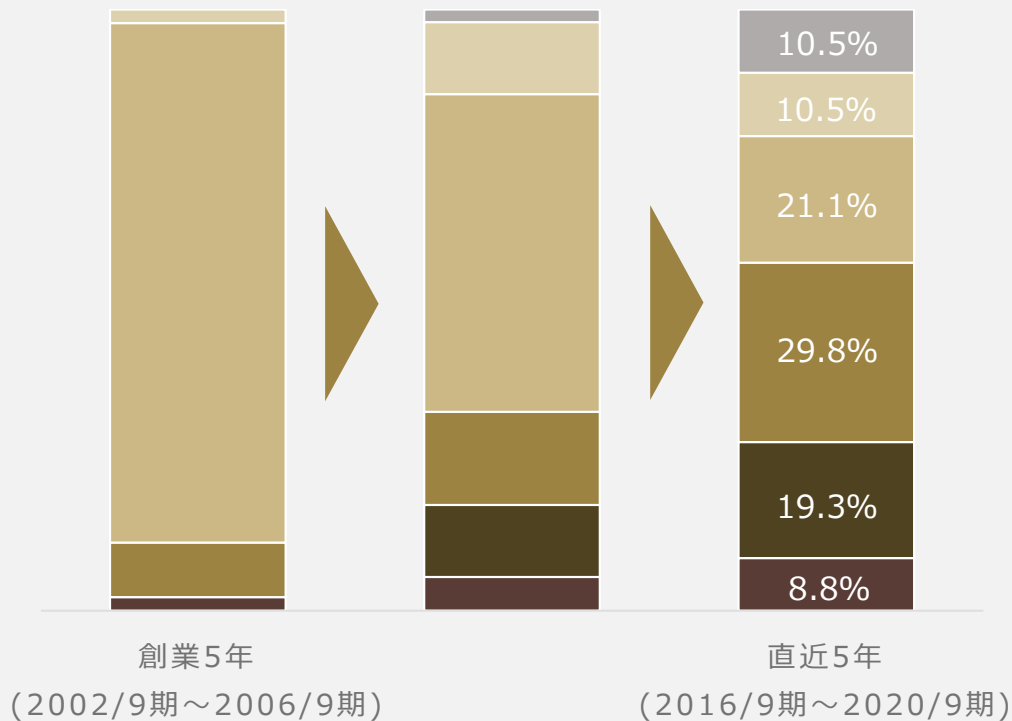
## メディカルトータルソリューション事業③：全国展開

- 設計事務所や建設会社、医療機器メーカーなどと連携ネットワークを構築し、全国規模で顧客情報を収集
- 地域密着型の消耗品ビジネスを手掛けない分、地域ディーラーとも共存共栄が可能
- 近畿偏重の顧客構造は約10年でバランスのとれた全国展開体制に変化

顧客病院ロケーション構成の時系列変化

顧客\*の地域別内訳（直近5期累計ベース）

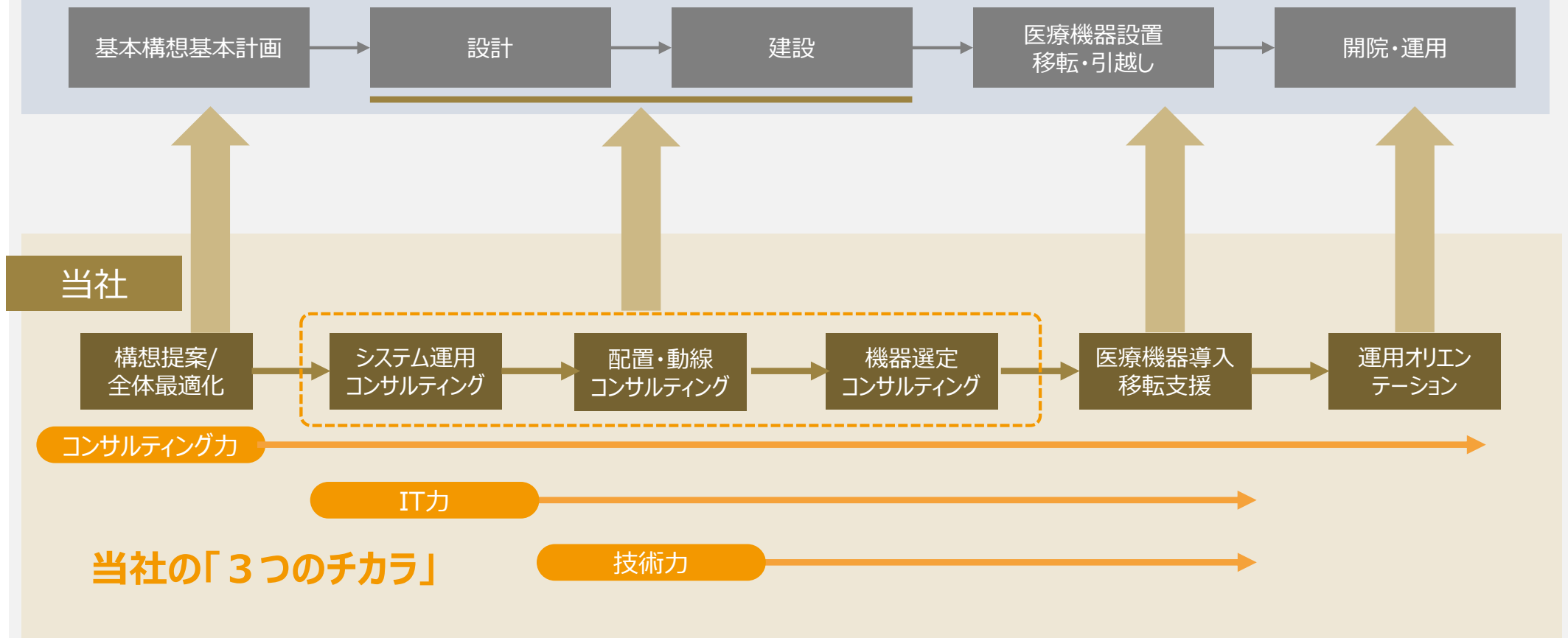
■ 北海道東北 ■ 関東 ■ 中部 ■ 近畿 ■ 中国四国 ■ 九州沖縄



## メディカルトータルソリューション事業④：トータルパックシステム

- 医療機関の高度化・先進化に際し、施設新增改築時に構想段階から開院までコンサルティングとして関与
- 設計の技術支援・機器からシステム等選定・導入・運用まで全体最適ソリューションを包括提供する仕組み
- 包括提供に向けては、当社の3つのチカラ（コンサルティング力、IT力、技術力）が貢献

### 医療機関の新增改築の流れ





株式会社 レオクラフ

# Appendix



# 沿革

- 2001年 ○ 大阪府吹田市に株式会社レオクラン設立。メディカルトータルソリューション事業を開始
  - 大阪府摂津市に株式会社ゲイトを100%子会社として設立
- 2003年 ○ 大阪府摂津市に物流センターを設置
- 2004年 ○ 岐阜県岐阜市に株式会社レオクラン東海を100%子会社として設立し、東海地方の営業を開始
  - 東京事務所を設置
- 2007年 ○ 兵庫県西宮市に複合医療サービス施設（レオワンビル）竣工
  - 京都市上京区に、リゾートトラスト株式会社の100%子会社と共同で京都プロメド株式会社を設立（出資比率52.1%）
- 2008年 ○ 株式会社ゲイトにて、給食サービス（クックレオ）事業を開始
- 2009年 ○ 京都プロメド株式会社にて、放射線部門情報管理システム（Mind Solution）をレオクランと共同開発し、商品化
- 2013年 ○ 大阪府摂津市千里丘に新本社社屋を竣工し、本社を移転
- 2014年 ○ 株式会社医療開発研究所の株式を取得し、100%子会社化
- 2016年 ○ 株式会社L&Gシステムを100%子会社として設立
- 2019年 ○ 東証二部に新規上場（10月）



# 業績・財務ハイライト

決算年月		2015年9月*	2016年9月*	2017年9月	2018年9月	2019年9月	2020年9月期
売上高	(千円)	25,705,441	20,521,030	19,060,958	25,715,941	36,109,029	21,966,890
経常利益	(千円)	868,300	600,103	28,463	652,381	1,184,035	207,244
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	514,661	391,391	242,509	357,645	732,959	120,839
包括利益	(千円)	-	-	290,524	396,399	735,628	141,111
資本金	(千円)	123,000	123,000	123,000	331,507	331,507	536,169
発行済株式総数(自己株式を含む)	(株)	4,920	4,920	4,920	1,784,000	1,784,000	1,954,400
純資産額	(千円)	2,068,419	2,451,309	2,905,240	3,682,163	4,340,511	4,817,569
総資産額	(千円)	6,359,753	7,385,322	12,047,141	12,875,910	12,814,634	13,414,303
1株当たり純資産額**	(円)	418,934.63	496,916.47	2,870.05	2,016.04	2,376.58	2408.78
1株当たり配当額	(円)	2,000	4,000	4,000	40.0	40.0	(計画) 45.0
1株当たり当期純利益金額**	(円)	116,412.90	79,713.23	246.95	323.64	411.31	62.51
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益金額	(円)	-	-	-	-	-	61.85
自己資本比率	(%)	32.3	33.0	23.4	27.9	33.0	35.1
自己資本当期純利益率	(%)	29.4	17.4	9.0	11.2	18.7	2.7
配当性向**	(%)	1.7	5.0	16.2	12.4	9.7	72.0
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	▲718,460	962,625	2,764,536	▲1,906,273
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	107,722	▲52,847	▲91,784	▲63,598
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	▲7,334	203,275	▲213,022	238,372
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)			2,589,499	3,702,552	6,162,281	4,430,782
従業員数	(人)	98	96	147	153	155	157
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(-)	(3)	(37)	(38)	(39)	(54)

\*単独決算

\*\*2015年8月10日付で株式分割(1:2)、2018年9月13日付で株式分割(1:200)を実施。それぞれ2015年9月期期首、2017年9月期期首に当該株式分割が行われたものと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益額を算定しております。



## ご留意事項

ご清聴ありがとうございました。

### ＜ 見通しに関する注意事項 ＞

当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

問い合わせ先  
IRサポート担当  
06-6387-1554  
ir-support@leoclan.co.jp