

証券コード：7681



# 2021年9月期第2四半期 決算説明資料

2021年5月27日

 **目次**

<b>1</b>	2021年9月期第2四半期決算実績	<b>2</b>
<b>2</b>	2021年9月期決算見通し	<b>11</b>
<b>3</b>	中期展望の進捗	<b>19</b>
<b>4</b>	Appendix	<b>24</b>



株式会社 レオクラフ

# 2021年9月期第2四半期 決算実績



## 新型コロナ感染拡大の影響

### <2021/9期2Q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では、1Qに続き、足元の受注状況に大きな変化はなく、各案件の進捗は概ね想定どおりに推移しており、影響は軽微
- 遠隔画像診断サービス事業、給食事業においても、1Qに続き、顧客別の需要増減はあるものの、影響は軽微

### <2021/9期通期決算において予想される影響>

- 感染再拡大の影響は要注意だが、現時点で事業活動の再低下は想定せず
- 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進捗、大型機器のリプレイス案件等へのコロナ禍の影響は想定せず
- 遠隔画像診断サービス事業の取扱件数、給食事業の販売数においても、コロナ禍の影響は想定せず



## 2021年9月期第2四半期 経営成績①

- メディカルソリューション事業では、当初の想定通り上期偏重が特に顕著な収益構造。大半の大型案件の売上計上時期が第2四半期連結累計期間に集中。増収効果による売上総利益の増加、深耕営業の強化等により売上総利益率も向上。前年同期が低水準であったこともあり、前年同期比で大幅な増収増益
- 遠隔画像診断サービス事業では、着実に取扱件数の増加を図り、安定した成長基調を維持
- 給食事業では、既存受託施設への販売増加及び新規受託施設の獲得により緩やかな成長基調を維持

### 経営成績の推移

(百万円)	2020/9期 2Q実績	2021/9期2Q		2021/9期通期	
		実績	前年同期比 増減率	予想 ('20/11/13)	進捗率
売上高	12,340	16,878	+36.8%	24,593	68.6%
メディカルトータルソリューション	11,831	16,316	+37.9%	23,585	69.2%
遠隔画像診断サービス	285	327	+14.7%	547	59.8%
給食	223	235	+5.1%	460	51.1%
営業利益	86	850	9.9倍	352	241.2%
メディカルトータルソリューション	38	781	20.3倍	282	276.3%
遠隔画像診断サービス	26	45	+71.1%	45	100.3%
給食	19	22	13.4%	24	90.5%
調整	1	1	0.0%	—	—
経常利益	87	862	9.8倍	363	237.3%
親会社株主に帰属する当期(四半期) 純利益	44	588	13.4倍	238	247.2%
1株当たり当期(四半期)純利益 (円)	22.92	301.15	13.1倍	121.81	—



## 2021年9月期第2四半期 経営成績②

- メディカルトータルソリューション事業において、大半の大型案件の売上計上時期が1Q～2Qに集中したことにより、前年同期比で大幅な増収増益
- メディカルトータルソリューション事業の各年度・四半期のボラティリティは、狩猟型のビジネスモデルと、取引先の医療機関等の会計年度の関係により、売上計上時期が3月や9月に集中する傾向があるため。四半期の業績は、通期の業績に連動せず

### 経営成績の推移

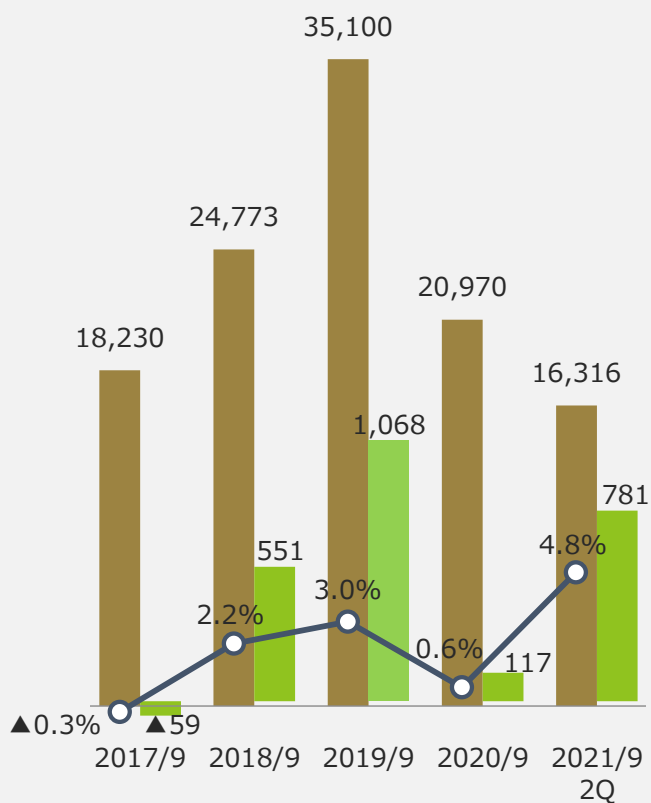
(百万円)	2019/9期		2020/9期				2021/9期		前年比 差異
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	11,310	7,860	6,208	6,132	3,384	6,272	7,971	8,907	+2,775
メディカルトータルソリューション	—	—	5,944	5,886	3,140	5,999	7,691	8,624	+2,738
遠隔画像診断サービス	—	—	153	132	124	157	162	164	+32
給食	—	—	110	113	119	115	117	118	+4
営業利益	469	5	23	62	▲63	181	405	445	+382
メディカルトータルソリューション	—	—	▲2	41	▲80	159	370	410	+369
遠隔画像診断サービス	—	—	17	8	5	13	23	21	+12
給食	—	—	7	11	11	7	9	12	0
調整	—	—	0	0	0	0	0	0	▲0

※ 上記の四半期会計期間の数値については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく有限責任監査法人トーマツの四半期レビューは受けておりません。

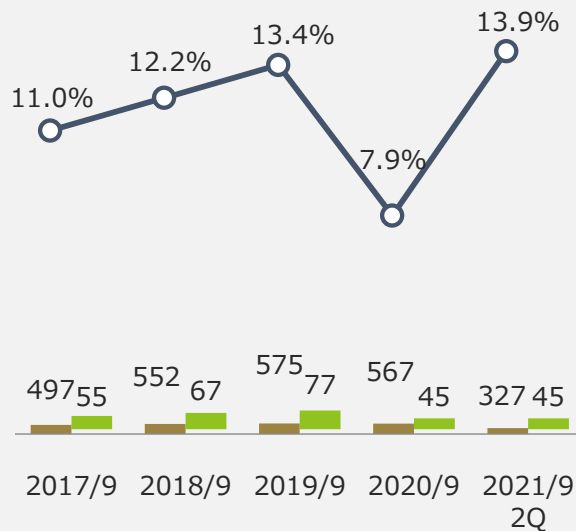
## セグメント別業績推移

- 主力のメディカルトータルソリューション事業では営業利益率が改善。これは、主に増収効果による売上総利益の増加、深耕営業の強化等による売上総利益率の向上に注力したことが奏功
- 遠隔画像診断サービス事業、給食事業でも主に増収効果により営業利益率が改善

### 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

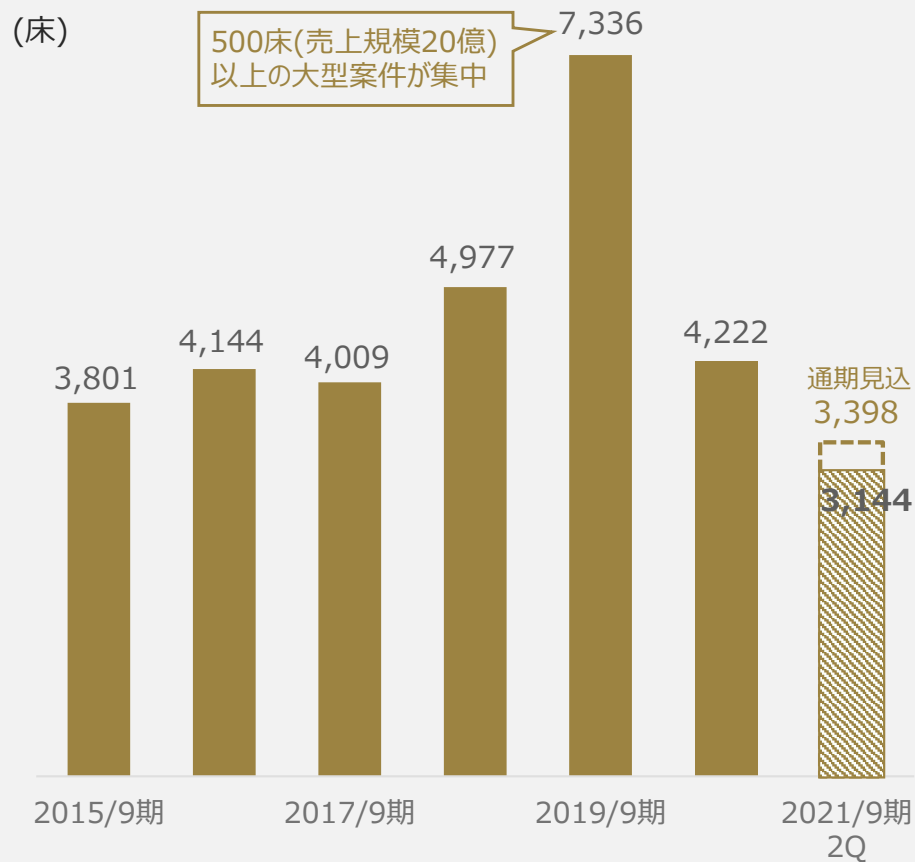




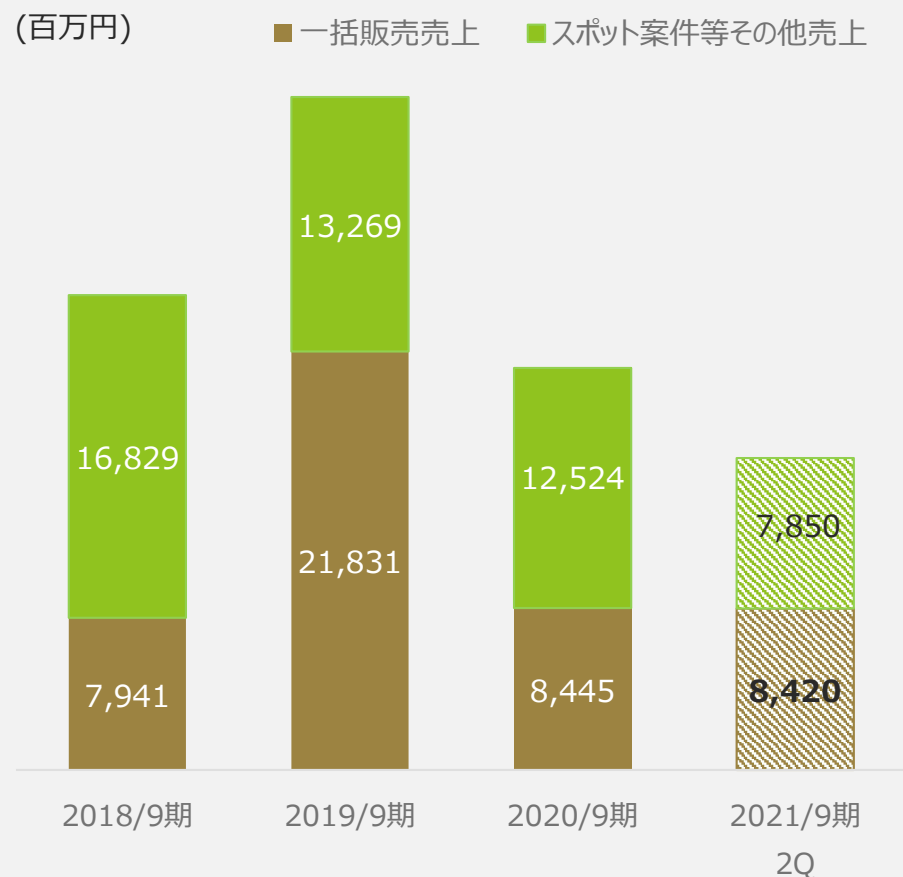
## 顧客（新規増改築需要）の推移と内訳

- 狩猟型の事業スタイルであるため、案件の発生状況に応じて変動が大きくなる傾向が強い
- 2021/9期の新增改築顧客の病床規模は過年度に比べて小さいものの、深耕営業の強化により1床当たりの売上高は増加
- 一括販売案件は、大半の売上計上時期が上期に集中したことにより、2Q終了時点で前年と同水準まで積み上げ

新規増改築顧客（一般病院）の売上病床数合計推移



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





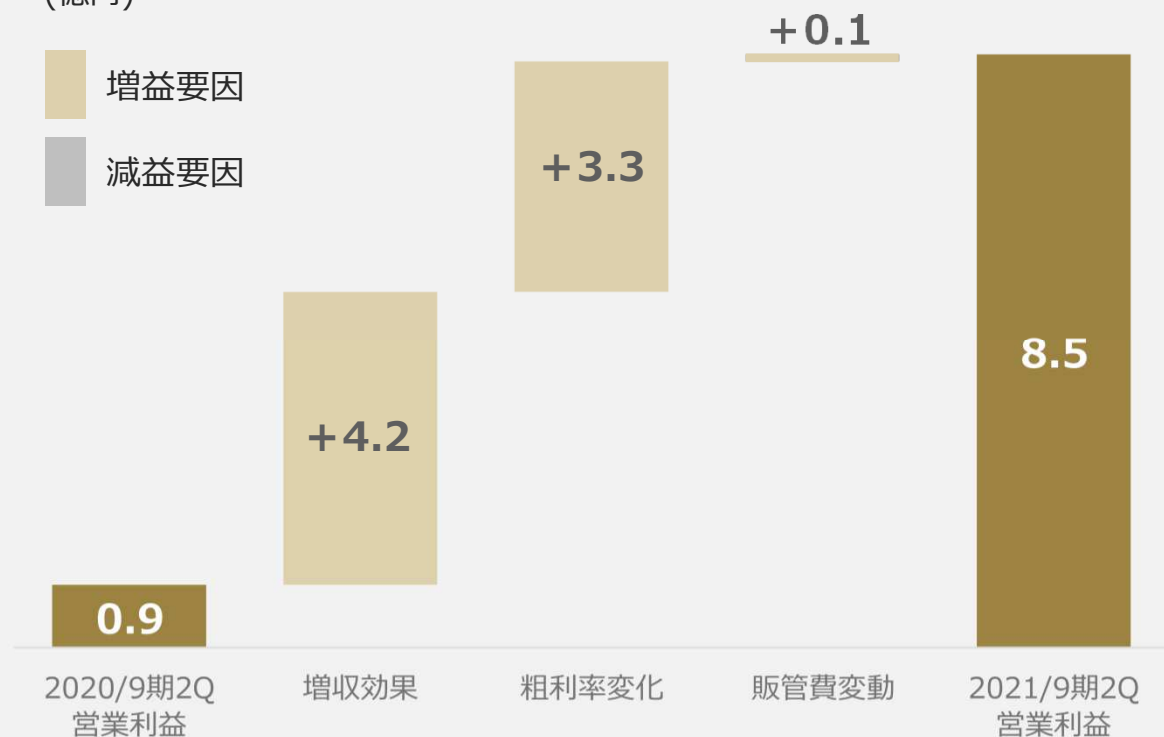
## 2021年9月期第2四半期 営業利益増減要因分析

- 大幅増益の主因は、増収効果による売上総利益の増加と深耕営業の強化等による粗利率の改善。前年同期が低水準であったことも増加幅が大きい要因
- 販売費及び一般管理費は、費目ごとの増減はあるものの、対前年同期比で微減の抑制基調で推移

### 営業利益増減益分析

(億円)

■ 増益要因  
■ 減益要因



- 売上高の増加 +4.2億円  
メディカルトータルソリューション事業で大型案件の大半が1Q～2Qに集中。医療機器の一括販売案件で機器等の追加受注等もあり、好調に推移
- 粗利率変動 +3.3億円  
医療機器の一括販売等案件を中心に粗利率が改善
- 販管費変動 +0.1億円  
メディカルトータルソリューション事業でコロナ禍による訪問営業減少等、主に営業経費の減少等により前年同期比微減の抑制基調で推移



## 2021年9月期第2四半期 財政状態

- 前期末比では手許現預金が大きく増加。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純利益による利益剰余金の増加と仕入債務の一次的な増加によるもの
- 有利子負債はさらに減少。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を継続
- 仕入債務の一時的な増加により、自己資本比率は33.3%に若干低下（前期末は35.1%）

### 財政状態の推移

(百万円)	2019/9期	2020/9期	2021/9期2Q	前期末比差異
流動資産	11,573	12,198	14,464	+2,266
現預金	6,182	4,450	6,964	+2,514
受取手形・売掛金	5,269	6,652	6,536	▲116
棚卸資産	28	60	35	▲25
その他	97	1,034	929	▲105
貸倒引当金	▲3	▲0	▲0	▲0
固定資産	1,241	1,215	1,228	+12
総資産	12,814	13,414	15,692	+2,278
負債	8,474	8,596	10,341	+1,745
買掛金	6,407	6,282	7,751	+1,468
有利子負債	433	338	149	▲188
その他	1,632	1,975	2,441	+465
純資産	4,340	4,817	5,350	+533
負債純資産合計	12,814	13,414	15,692	+2,278

## 2021年9月期第2四半期 キャッシュ・フローの状況

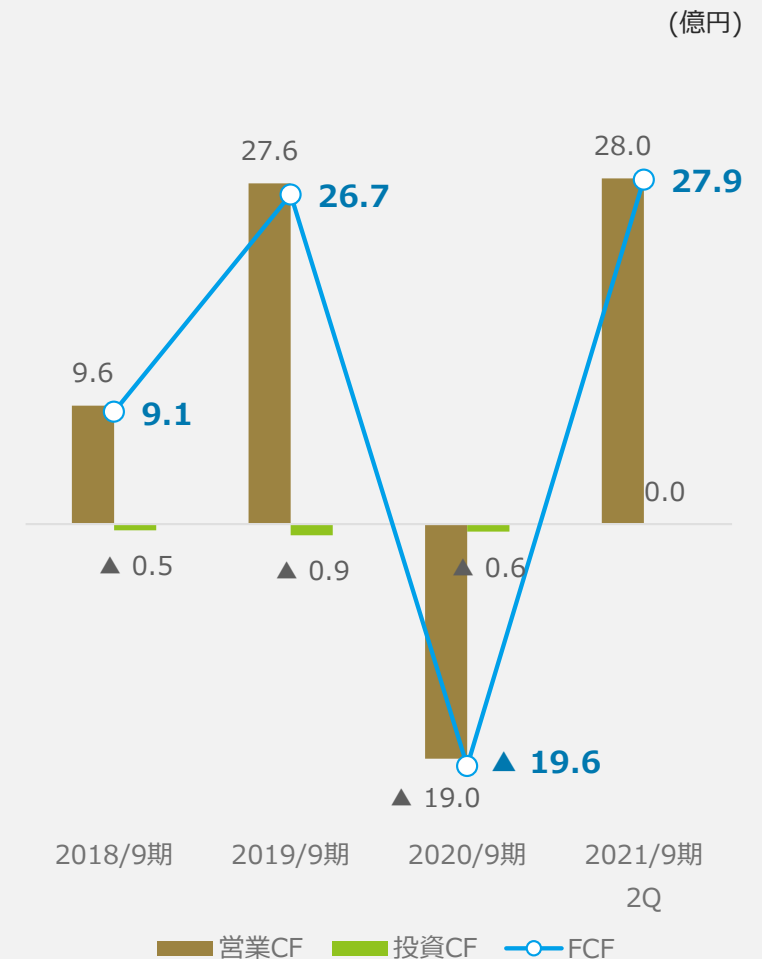
- 営業CFは、1Q～2Qに大型案件が集中したこと等による税前当期純利益の増加と、一時的な仕入債務の増加により大幅に増加。仕入債務の支払いは3Q中を予定。投資CFはほぼ例年通りの展開
- FCFも営業CFの増加に伴い大幅に増加

### キャッシュ・フローの状況の推移

(百万円)	2019/9期	2020/9期	2021/9期 2Q
営業CF	2,764	▲1,906	2,800
税前当期純利益	1,189	207	861
売上債権/仕入債務増減	1,741	▲1,508	1,585
その他	▲166	▲605	353
投資CF	▲91	▲63	▲6
FCF	2,672	▲1,969	2,794
財務CF	▲213	238	▲280
有利子負債の純増減	▲131	▲95	▲188
株式の発行による収入	—	399	—
その他	▲81	▲65	▲91

\* 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 レオクラン

# 2021年9月期 決算見通し

## 2021年9月期通期業績予想①

- 前期比増収増益を予想。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
- 2Q終了時点で営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する四半期純利益は、既に通期予想値を上回っているものの、コロナ禍による期ずれ・先送り等の不確定要素が多く、通期予想は据え置き

### 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%

## メディカルトータルソリューション事業の今期の特徴と3Q以降の見通し

- 今期は、当初の想定通り、大半の大型案件が上期に集中し、上期偏重が顕著。売上連動経費が少ないことから下期は営業利益を押し下げ
- 上期同様に上積みが可能である部分もあるが、コロナ禍等により、来期へ期ずれや先送りとなる案件が発生する恐れがある等、不確定要素が多くあるため、11月に発表した通期見通しは据え置く

### 経営成績の推移

(百万円)	2019/9期		2020/9期		2021/9期		
	上期	下期	上期	下期	上期	下期見通し	通期見通し
売上高	16,937	19,171	12,340	9,656	16,878	7,714	24,593
メディカルトータルソリューション	16,439	18,660	11,831	9,139	16,316	7,269	23,585
遠隔画像診断サービス	282	293	285	281	327	220	547
給食	215	216	223	235	235	224	460
営業利益	715	474	86	118	850	▲ 497	352
メディカルトータルソリューション	641	426	38	79	781	▲ 498	282
遠隔画像診断サービス	48	28	26	18	45	0	45
給食	22	18	19	18	22	2	24
調整	1	1	1	1	1	▲ 1	—
経常利益	708	475	87	119	862	▲ 499	363
親会社株主に帰属する当期純利益	435	297	44	76	588	▲ 350	238

※ 2019/9期は当社集計値。下期実績(見通し) = 通期実績(見通し) - 上期実績 で算出

## 2021年9月期通期業績予想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、前期比で売上高、件数ともに増加を想定。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

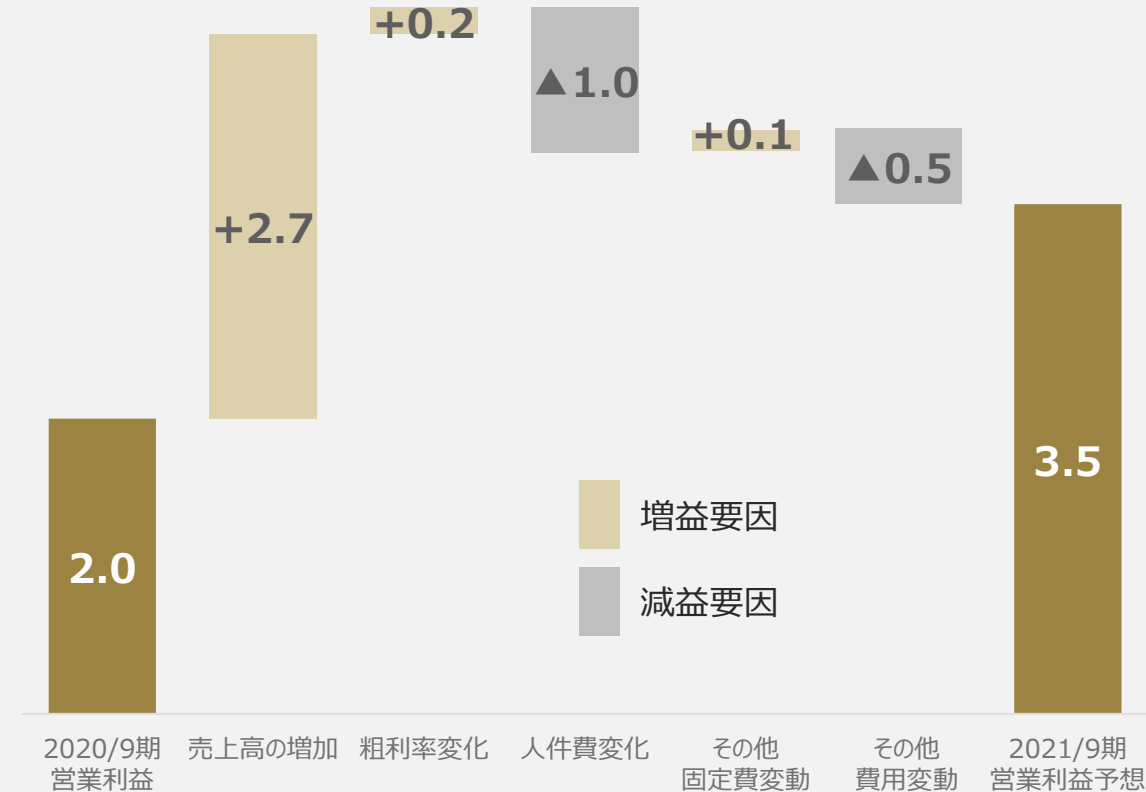


## 2021年9月期 営業利益増減要因分析

- 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。営業経費の上昇も加わり、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)



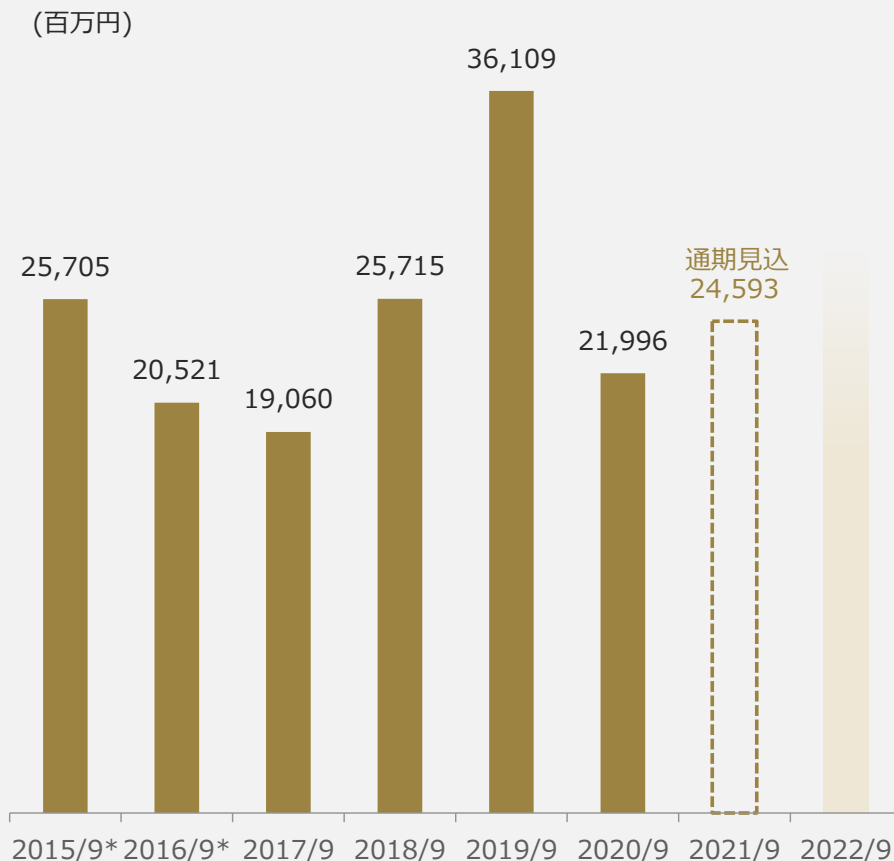
- 売上高の増加 +2.7億円  
一括販売案件の端境期は徐々に緩和
- 粗利率変動 +0.2億円  
深耕営業による付加価値拡大を想定
- 人件費の増加 ▲1.0億円  
既存社員の昇給、新卒採用(7人)を計画
- その他固定費の減少 +0.1億円  
上場関連費用の減少など
- その他費用変動 ▲0.5億円  
営業経費の上昇 ▲0.3億円



## 長期業績推移

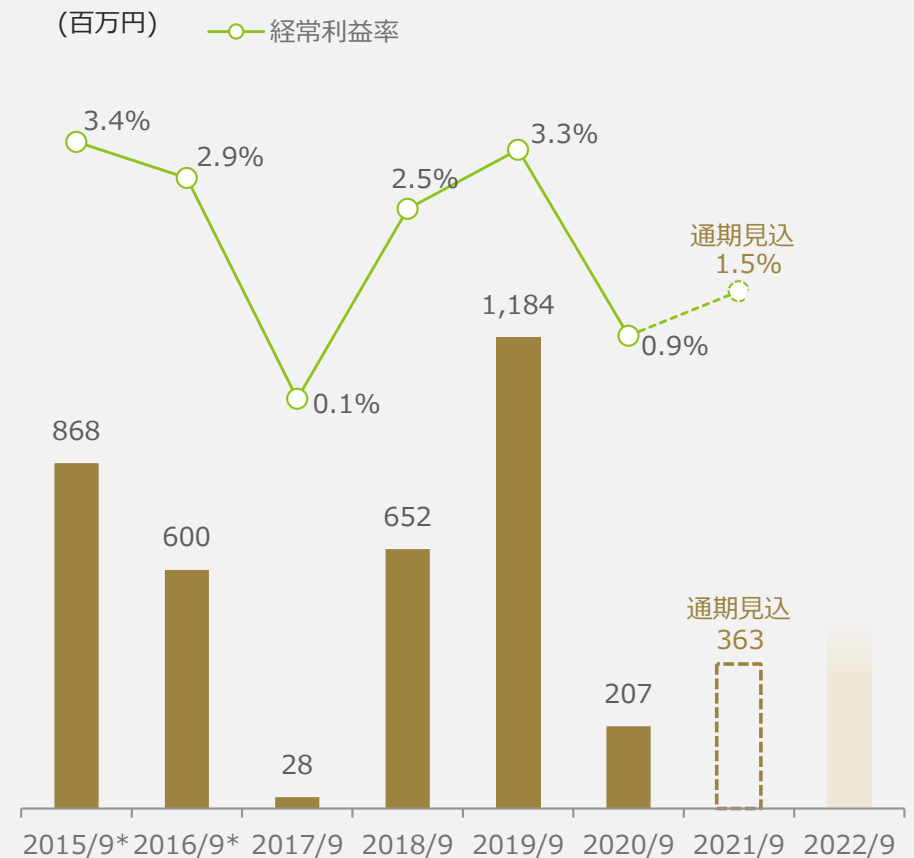
- 狩猟型なため、業績面でのボラティリティ発生は不可避。特に、2019/9期は大型案件の売上が集中した結果、2020/9期はその反動が発生。2021/9期からは改善基調に反転を想定
- コロナ禍もあり、受注端境期からの脱却には時間を要す。現在は次期以降への仕込み局面と位置づけ
- 2022/9期も前年比増収・増益を目指す

### 売上推移



\* 単独決算

### 経常利益推移



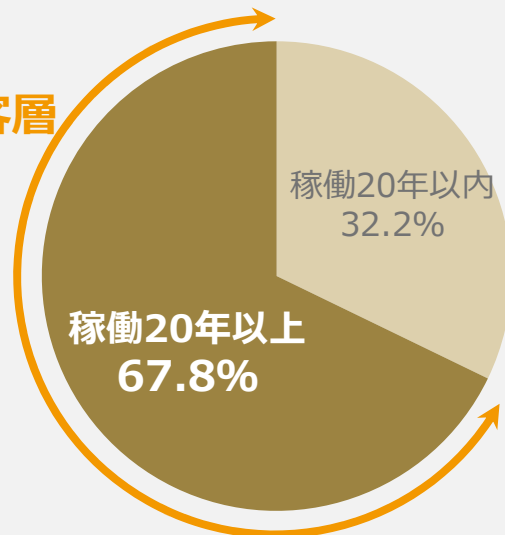


## ビジネス環境

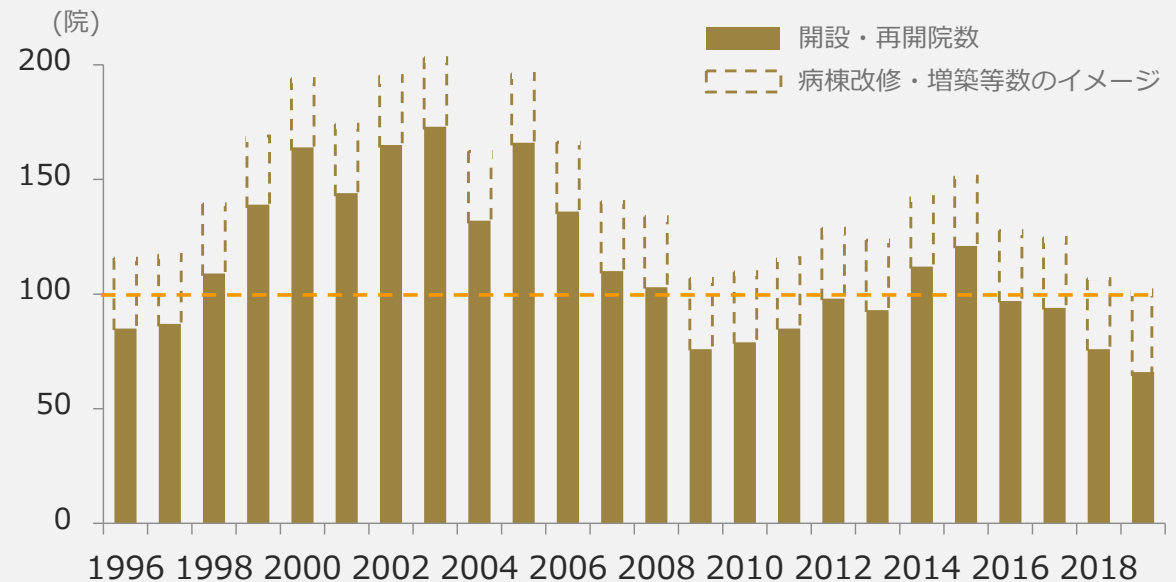
- 一般病院の2/3は稼働年数が20年超。新增改築の潜在需要は依然として大きい
- 開設・再開院数は2016年以降減少しているものの、開設・再開院数に集計されない病棟改修や増築等の案件も毎年一定数あり
- 直近は、コロナ禍や経営上の問題等から工事先送りも散見されるが、遠からず潜在需要が実需となり、今後も年間100件程度の新增改築案件が発生する傾向継続との見方に変化なし
- 当社は趨勢的に年間およそ14～15案件を受注獲得。営業力強化によって案件数拡大の余地は大

＜全国一般病院の稼働年数＞

当社の  
潜在顧客層



＜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

### 2021/9期は 前回発表のとおり1株当たり40円を計画

- 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
- 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

#### <1株当たり情報の推移>

(円)	2019/9期	2020/9期	2021/9期	
			計画	前期比差異
1株当たり当期純利益	411.31	62.51	121.81	+ 59.30
1株当たり配当金	40	記念配5円増配 45	40	△5
配当性向	9.7%	72.0%	32.8%	△39.2pt

- (注) 1. 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。  
2. 2020/9期は、普通配当40円に加え、上場記念配当5円を増配し、1株当たり45円の配当となっております。



株式会社 レオクラフ

# 中期展望の進捗



# メディカルトータルソリューション事業の営業力強化

量×質により、営業キャパシティの拡大。顧客対応力を充実させ、トータルパックシステムの潜在需要の着実な取り込みを目指す

	主な施策	進 捗																
量の拡大	<b>営業人員の増員</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 採用力の強化</li> <li>■ 生き活きと仕事に取り組める環境の整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 一定の成果はあるものの、更なる強化・推進が課題</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th>メディカルトータルソリューション事業</th> <th>19/9期</th> <th>20/9期</th> <th>21/9期見込</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新卒採用者数</td> <td>10名</td> <td>5名</td> <td>7名</td> </tr> <tr> <td>期末従業員数</td> <td>121名</td> <td>126名</td> <td>133名</td> </tr> <tr> <td>平均勤続年数*</td> <td>6.8年</td> <td>7.2年</td> <td>—</td> </tr> </tbody> </table> <p>* レオクランの各期末時点の実績値</p>	メディカルトータルソリューション事業	19/9期	20/9期	21/9期見込	新卒採用者数	10名	5名	7名	期末従業員数	121名	126名	133名	平均勤続年数*	6.8年	7.2年	—
メディカルトータルソリューション事業	19/9期	20/9期	21/9期見込															
新卒採用者数	10名	5名	7名															
期末従業員数	121名	126名	133名															
平均勤続年数*	6.8年	7.2年	—															
質の充実	<b>営業能力の向上</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ OJTシステムの徹底</li> <li>■ 医療系コンサル資格*取得の奨励</li> <li>■ 経験に応じた勉強会の開催とそれに伴うノウハウの共有</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業能力向上も「量(売上高の拡大)×質(利益率の向上)」両面で強化に注力。21/9期は効果の兆しあり</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th>メディカルトータルソリューション事業</th> <th>19/9期</th> <th>20/9期</th> <th>21/9期見込</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>一人当たり売上高</td> <td>2.9億</td> <td>1.7億</td> <td>1.8億</td> </tr> <tr> <td>営業利益率</td> <td>3.0%</td> <td>0.6%</td> <td>1.2%</td> </tr> <tr> <td>医療系コンサル資格者*</td> <td>11名</td> <td>11名</td> <td>16名</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 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</p>	メディカルトータルソリューション事業	19/9期	20/9期	21/9期見込	一人当たり売上高	2.9億	1.7億	1.8億	営業利益率	3.0%	0.6%	1.2%	医療系コンサル資格者*	11名	11名	16名
メディカルトータルソリューション事業	19/9期	20/9期	21/9期見込															
一人当たり売上高	2.9億	1.7億	1.8億															
営業利益率	3.0%	0.6%	1.2%															
医療系コンサル資格者*	11名	11名	16名															

# メディカルトータルソリューション事業の顧客スコープの拡大

顧客が抱える課題解決型ビジネスを拡大。自社製品の間診票アプリはドアノックツールとしてビジネス機会の発掘・創出にも活用

	主な施策	進 捗					
ターゲット拡大	<b>手術室のアップグレード需要の掘り起し</b> <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>■ コロナ禍により新規訪問営業が難しい状況</li> <li>■ 既営業先の進捗を踏まえ、現環境下での効果的・継続的なアプローチの実施が今後の課題</li> </ul>					
	<b>病院の経営改善コンサルティング強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 設備面で病院が抱える潜在的リスクへの助言機能強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 受注実績</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th>19/9期</th> <th>20/9期</th> <th>21/9期見込</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2件</td> <td>4件</td> <td>6件</td> </tr> </tbody> </table>	19/9期	20/9期	21/9期見込	2件	4件
19/9期	20/9期	21/9期見込					
2件	4件	6件					
新規顧客開拓	<b>間診票アプリ「BEAR-D」をリリース</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 間診票アプリユーザーとして新規顧客を獲得</li> <li>■ ドアノックツールとして新規取引先にアプローチ。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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 間診票アプリユーザー新規受注等実績 【2020年3月以降の実績】</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th>病院</th> <th>クリニック</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10件*</td> <td>10件</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 追加・更新受注含む</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ドアノックツールとしての新規顧客開拓機能。間診票アプリユーザーの大学病院に対して当社グループのコンサル業務紹介機会を得て提案中</li> </ul>	病院	クリニック	10件*	10件	
病院	クリニック						
10件*	10件						

## 【参考】問診票アプリ「BEAR-D」

- タッチパネル式問診票アプリ「BEAR-D」は、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

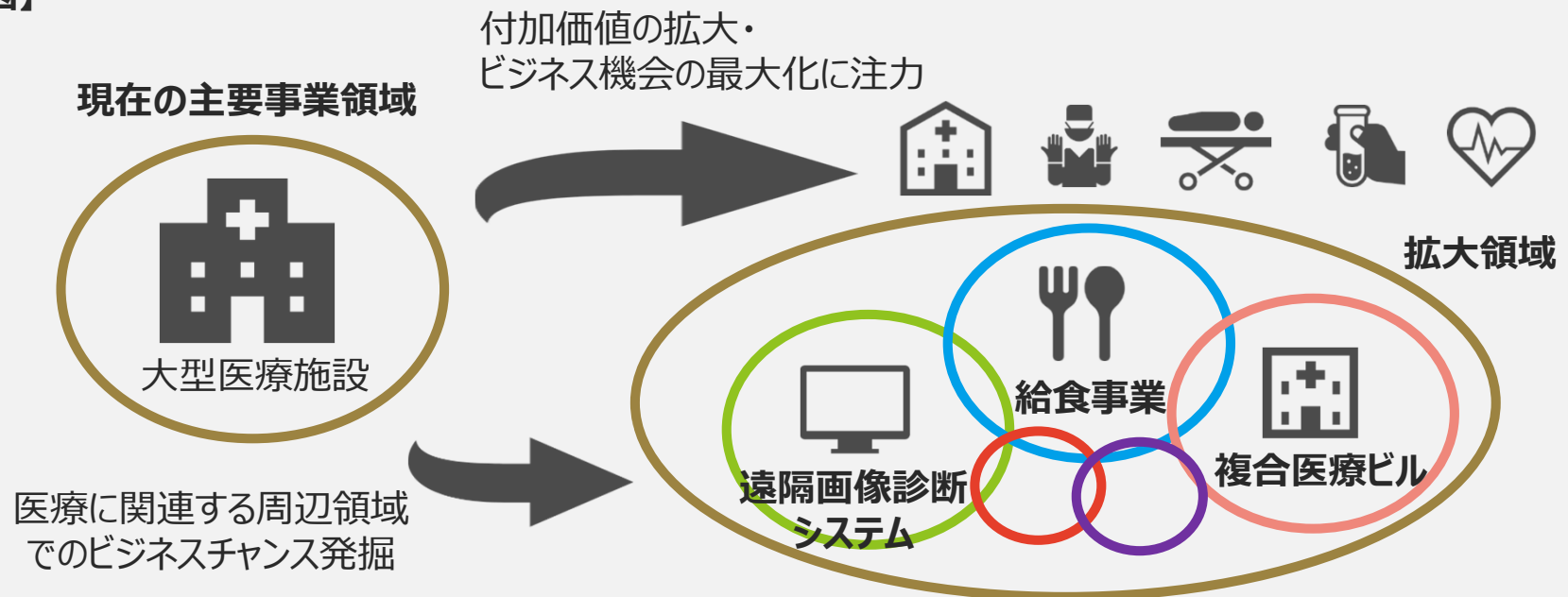
IT・ネットワーク  
構築支援業務

保守・メンテナ  
ンス・サプライ部門

## 事業領域の拡大

主な施策	進 捗
付加価値の拡大・ビジネス機会の最大化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規事業案件は、複数案件検討も実施には至らず</li> </ul>
医療に関連する周辺領域でのビジネスチャンスの発掘	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 現業との親和性、キャッシュの回収を伴った利益を創出できる規律ある成長投資を厳選する方針</li> </ul>

### 【イメージ図】







# Appendix



# 会社紹介



株式会社 レオクラフ

## 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

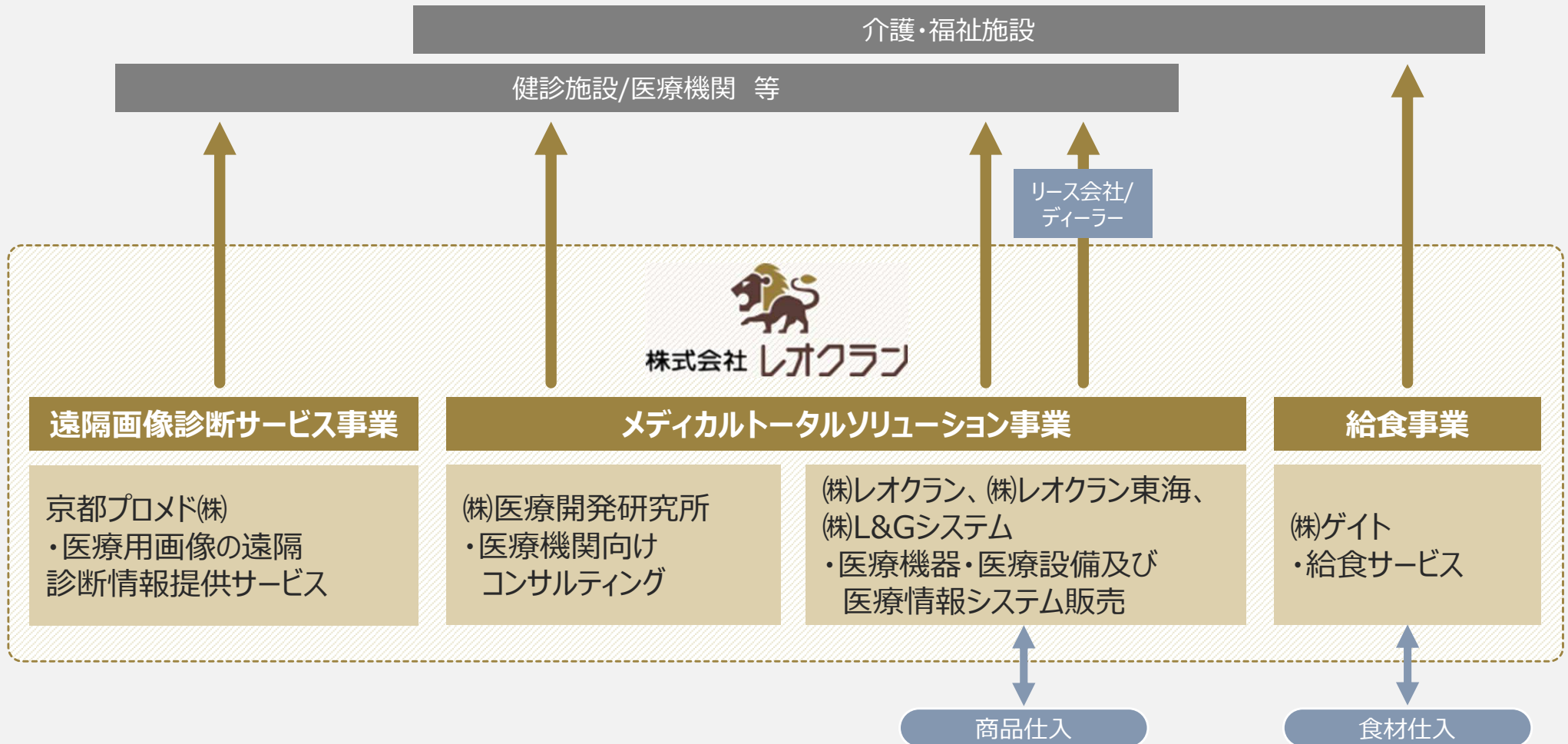


# 沿革

- 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）

# 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40都道府県に取引実績

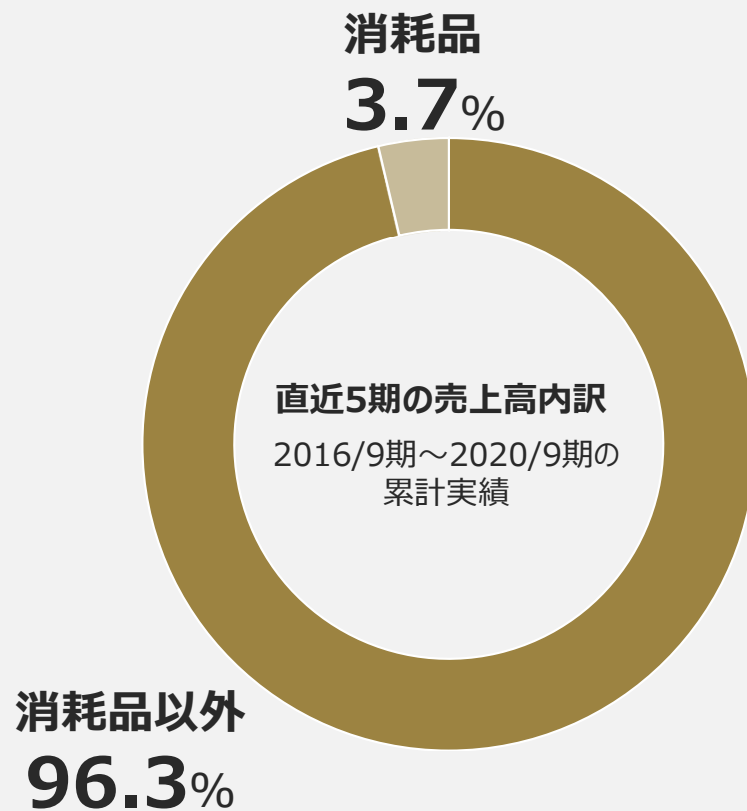
### **トータルパックシステム**

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

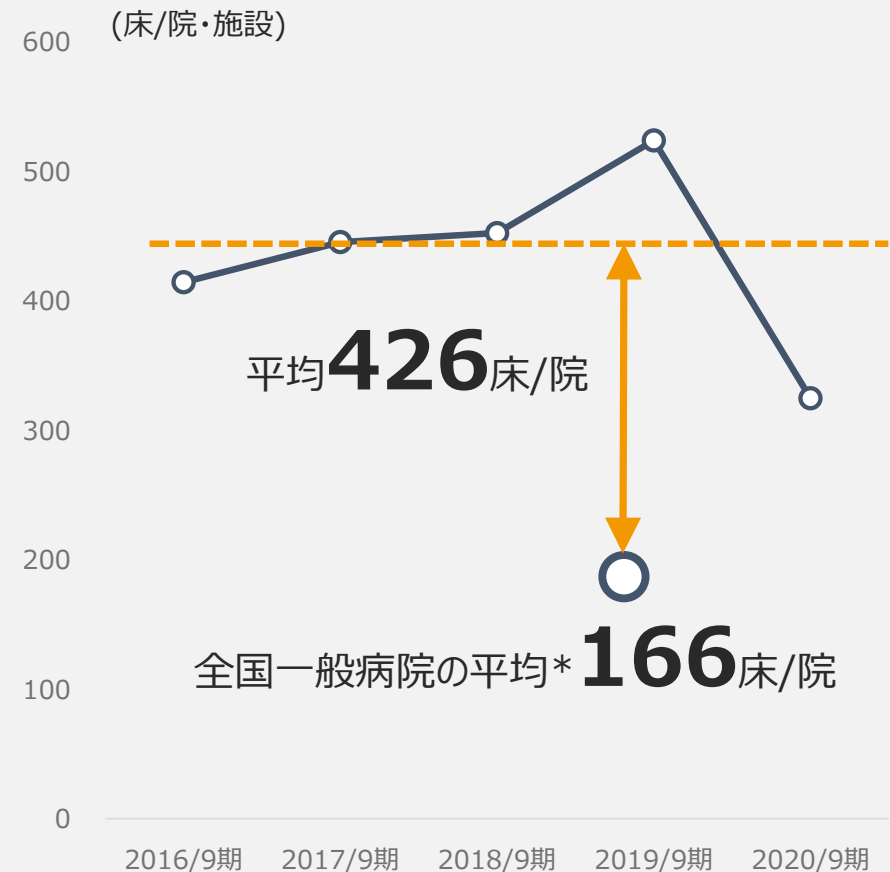
- 売上高のほとんどは医療機器、医療設備及び情報システム等の販売など消耗品以外。積極的に案件獲得を狙う「狩猟型」のビジネススタイル

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



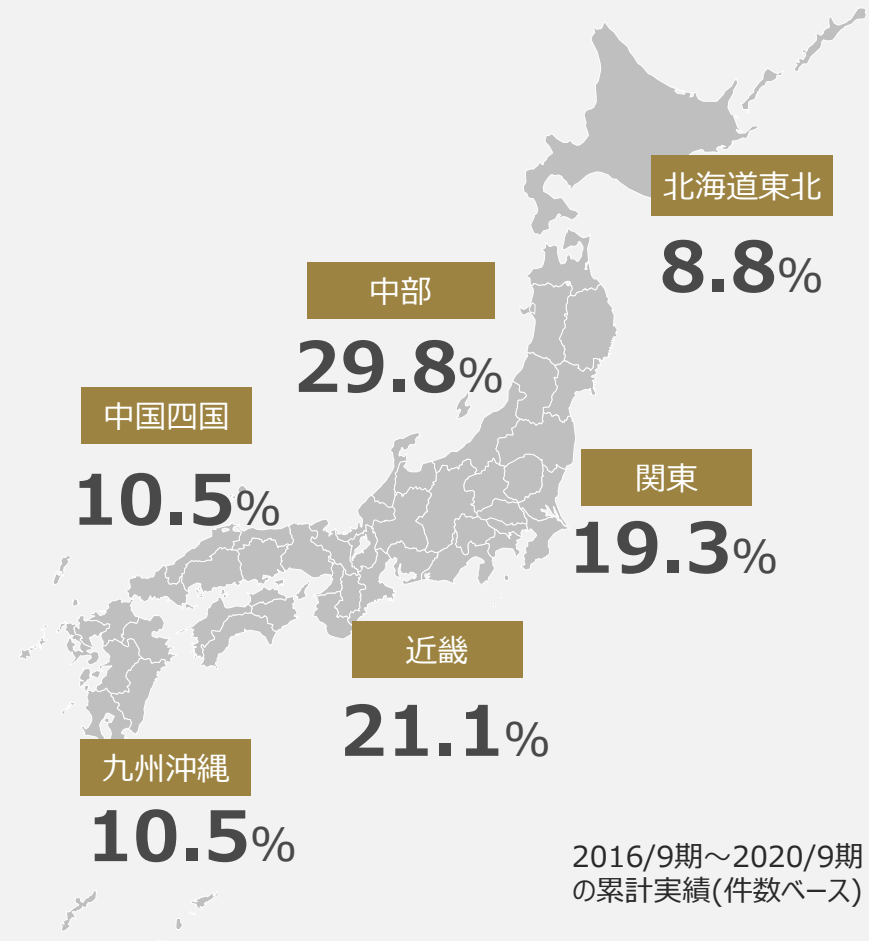
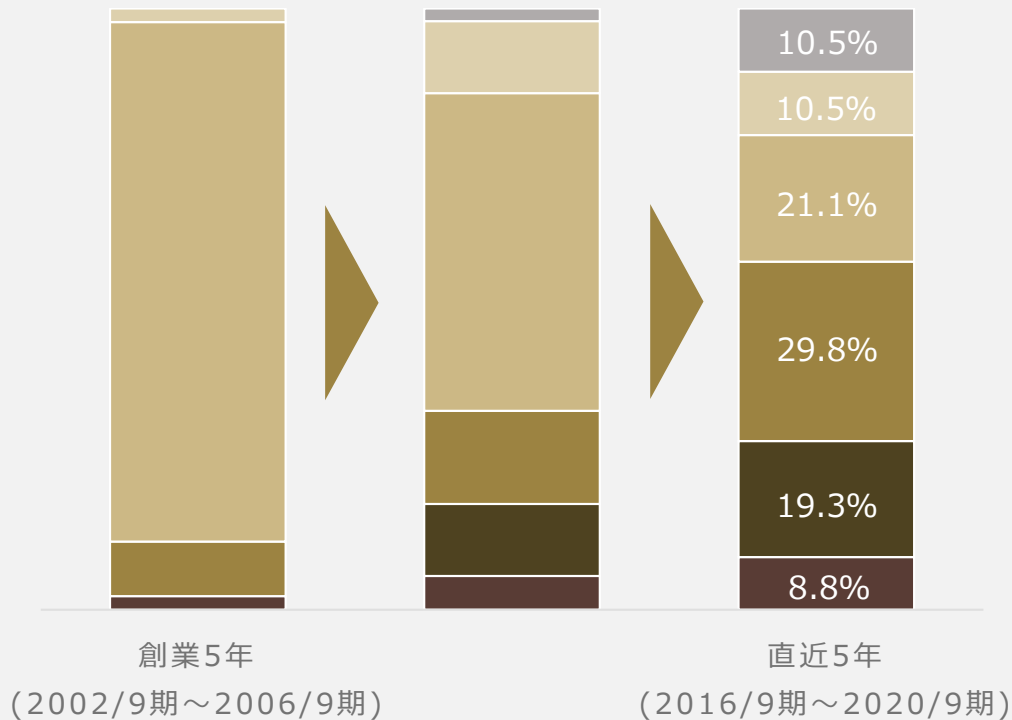
## メディカルトータルソリューション事業③：全国展開

- 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）

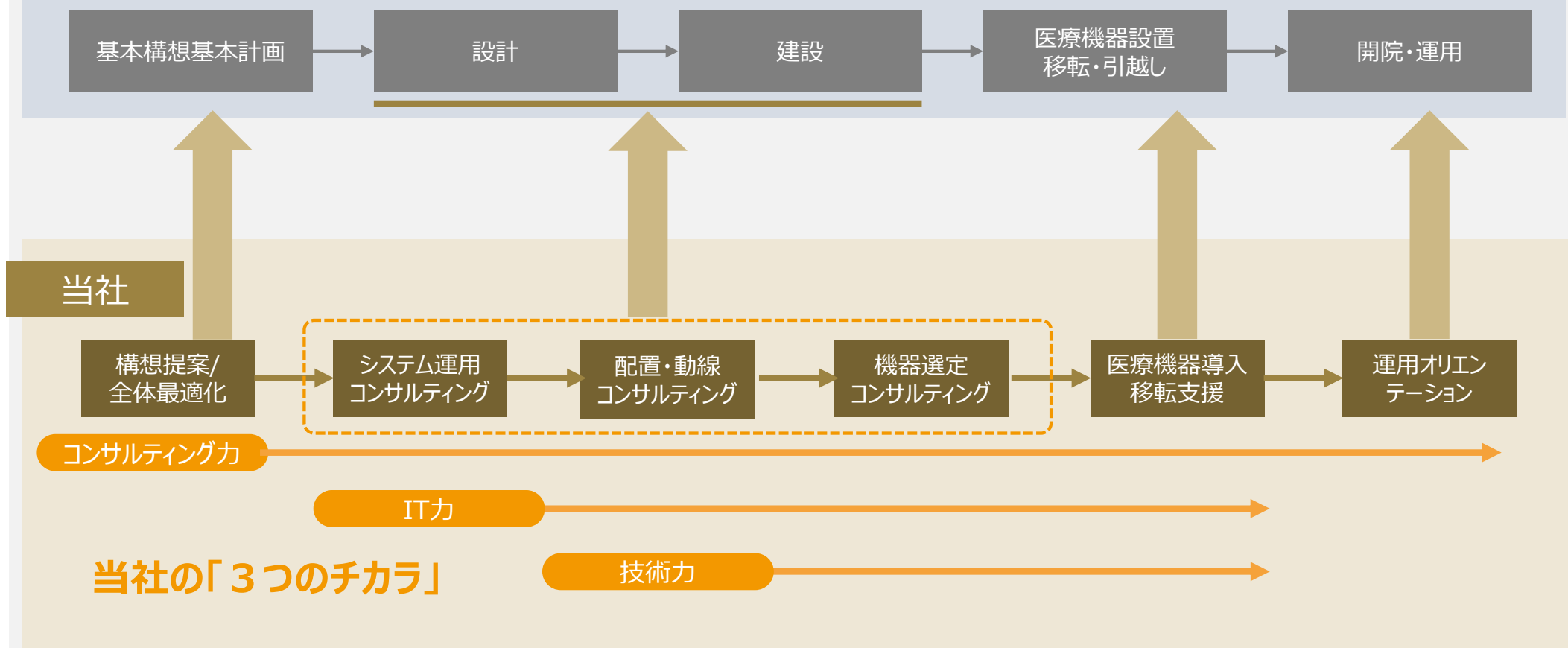
■ 北海道東北 ■ 関東 ■ 中部 ■ 近畿 ■ 中国四国 ■ 九州沖縄



## 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







# 業績・財務ハイライト

決算年月		2016年9月*	2017年9月	2018年9月	2019年9月	2020年9月期	2021年9月期 2Q
売上高	(千円)	20,521,030	19,060,958	25,715,941	36,109,029	21,996,890	16,878,960
経常利益	(千円)	600,103	28,463	652,381	1,184,035	207,244	862,956
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	391,391	242,509	357,645	732,959	120,839	588,592
包括利益	(千円)	–	290,524	396,399	735,628	141,111	623,886
資本金	(千円)	123,000	123,000	331,507	331,507	536,169	536,669
発行済株式総数(自己株式を含む)	(株)	4,920	4,920	1,784,000	1,784,000	1,954,400	1,955,400
純資産額	(千円)	2,451,309	2,905,240	3,682,163	4,340,511	4,817,569	5,350,911
総資産額	(千円)	7,385,322	12,047,141	12,875,910	12,814,634	13,414,303	15,692,868
1株当たり純資産額**	(円)	496,916.47	2,870.05	2,016.04	2,376.58	2,408.78	2,675.83
1株当たり配当額	(円)	4,000	4,000	40.0	40.0	45.0	0.0
1株当たり当期純利益**	(円)	79,713.23	246.95	323.64	411.31	62.51	301.15
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	(円)	–	–	–	–	61.85	299.99
自己資本比率	(%)	33.0	23.4	27.9	33.0	35.1	33.3
自己資本利益率	(%)	17.4	9.0	11.2	18.7	2.7	12.4
配当性向**	(%)	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	2,800,468
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	▲6,293
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	▲280,114
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	6,944,842
従業員数	(人)	96	147	153	155	157	157
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(3)	(37)	(38)	(39)	(54)	(52)

\*単独決算

\*\*2018年9月13日付で株式分割（1:200）を実施。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を算定しております。



## ご留意事項

# ご視聴ありがとうございました。

### < 見通しに関する注意事項 >

当資料は、当社の現状をご理解いただくことを目的として作成したものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。当資料に記載されている内容は、当資料発表日現在において当社が入手している情報及び合理的であると判断される一定の前提に基づく計画、期待、判断を根拠としております。したがって、実際の業績等は、経済情勢等様々な不確定要素の変動によって、記載の業績予想等と異なる結果になる可能性があります。実際に投資を行う際のご決定は、必ず投資家ご自身の判断に基づきなされるようお願いいたします。

株式会社レオクラン  
IRサポート担当  
TEL : 06-6387-1554  
Email : ir-support@leoclan.co.jp