

証券コード：7681



株式会社 レオクラン

2021年9月期決算説明資料

2021年11月30日



決算サマリー

<2021年9月期>

超過達成

売上高・各利益ともに6月の上方修正の数値を更に超過達成

前期比
約3倍

営業利益は2.8倍、経常利益は2.9倍を達成
親会社株主に帰属する当期純利益は3.2倍を達成

<2022年9月期>

2期連続

メディカルトータルソリューション事業の医療機器一括販売
売上高(平均単価もUP)の増加により増収を想定

前期比
+30%超

営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益ともに30%超の増加を想定



目次

1	2021年9月期決算実績	3
2	2022年9月期決算見通し	12
3	中期展望の進捗	19
4	Appendix	24



株式会社 レオクラブ

2021年9月期決算実績

2021年9月期 経営成績①

- コロナ禍の影響は軽微に留まり、概して復調傾向で推移。前期低水準であった反動もあり、大幅増収増益
- メディカルソリューション事業では、医療機器の一括販売案件等の大型案件が業績の伸張を牽引
- 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、4Q後半に大口顧客の解約があったものの、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堅調を維持

経営成績の推移

(百万円)	2019/9期	2020/9期	2021/9期				
			期初予想	修正予想 (21/6/14)	実績	修正予想 比差異	対前期比 増減率
売上高	36,109	21,996	24,593	26,076	26,347	+270	+19.8%
メディカルソリューション	35,100	20,970	23,585	24,965	25,235	+270	+20.3%
遠隔画像診断サービス	575	567	547	644	647	+2	+14.1%
給食	432	458	460	466	464	▲2	+1.2%
営業利益	1,190	204	352	549	576	+26	2.8倍
メディカルソリューション	1,068	117	282	429	463	+34	3.9倍
遠隔画像診断サービス	77	45	45	85	72	▲12	+60.5%
給食	41	38	24	34	36	+1	▲4.9%
調整	3	3	-	-	3	+3	▲0.6%
経常利益	1,184	207	363	567	595	+28	2.9倍
親会社株主に帰属する当期純利益	732	120	238	371	390	+19	3.2倍
1株当たり当期純利益 (円)	411.31	62.51	121.81	190.02	199.92	+10	3.2倍

2021年9月期 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、当期は特に上期偏重が顕著な収益構造。3Q・4Q連結会計期間は、売上高に対して販管費の負担が大きく、利益面ではマイナス
- 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

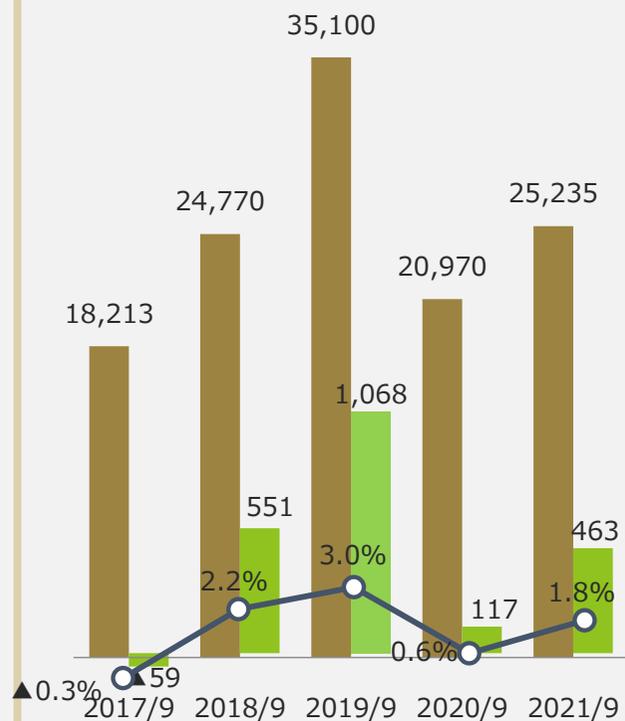
(百万円)	2020/9期				2021/9期				4Q前年比 差異
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	6,208	6,132	3,384	6,272	7,971	8,907	4,593	4,875	▲1,397
メディカルトータルソリューション	5,944	5,886	3,140	5,999	7,691	8,624	4,321	4,598	▲1,401
遠隔画像診断サービス	153	132	124	157	162	164	155	164	+7
給食	110	113	119	115	117	118	116	112	▲3
営業利益	23	62	▲63	181	405	445	▲64	▲209	▲391
メディカルトータルソリューション	▲2	41	▲80	159	370	410	▲89	▲228	▲387
遠隔画像診断サービス	17	8	5	13	23	21	16	10	▲2
給食	7	11	11	7	9	12	7	6	▲1
調整	0	0	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。

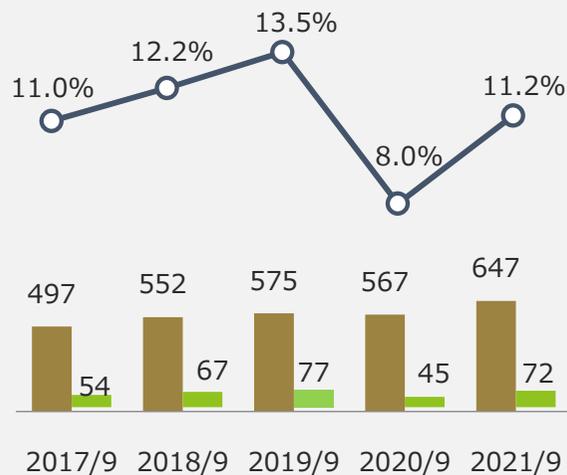
セグメント別業績推移

- **メディカルトータルソリューション事業**では、各案件の進捗は概ね想定どおりに推移。大幅増益の主因は、増収効果と大型案件を中心とした売上総利益率の向上。コロナ禍での訪問営業抑制で販管費負担の減少も寄与
- **遠隔画像診断サービス事業**では、主に増収効果により大幅増益となり営業利益率も回復。給食事業では、売上高は前期比でほぼ横ばいとなったが、人件費の増加により若干の減益

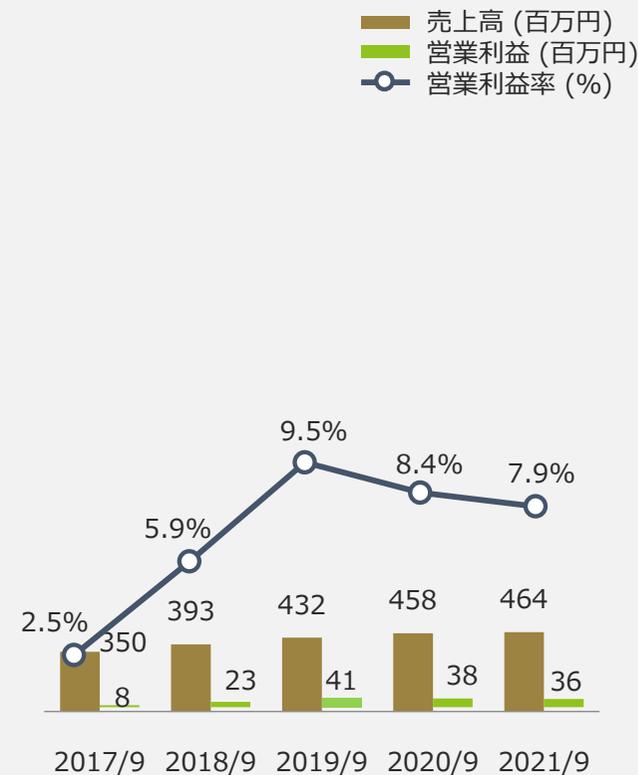
メディカルトータルソリューション事業



遠隔画像診断サービス事業



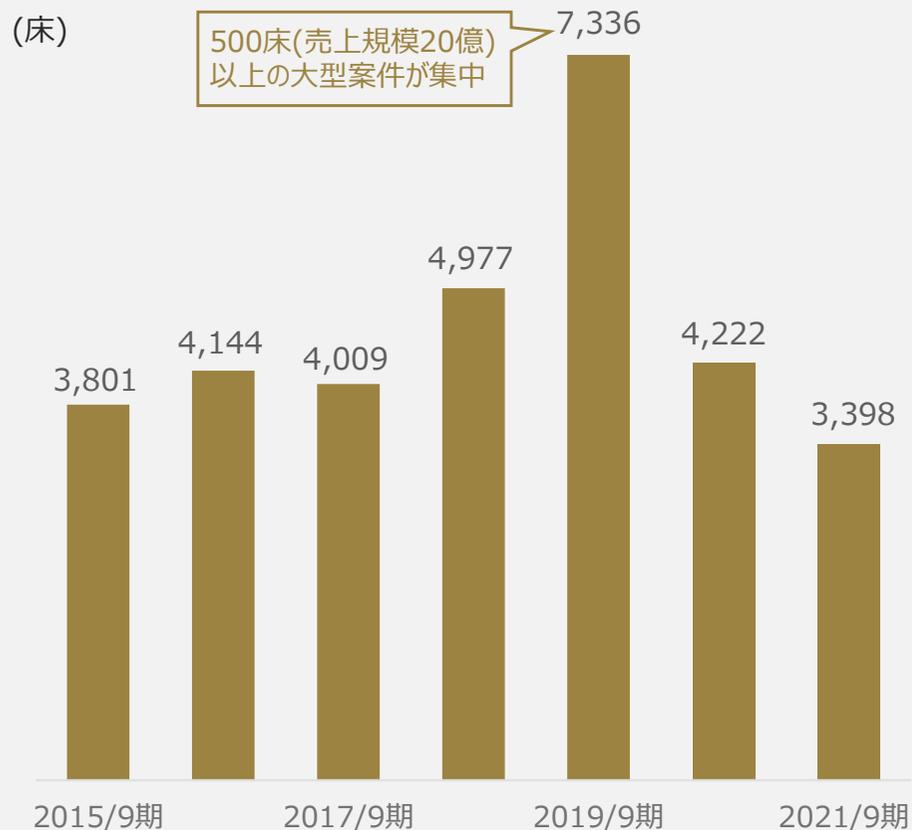
給食事業



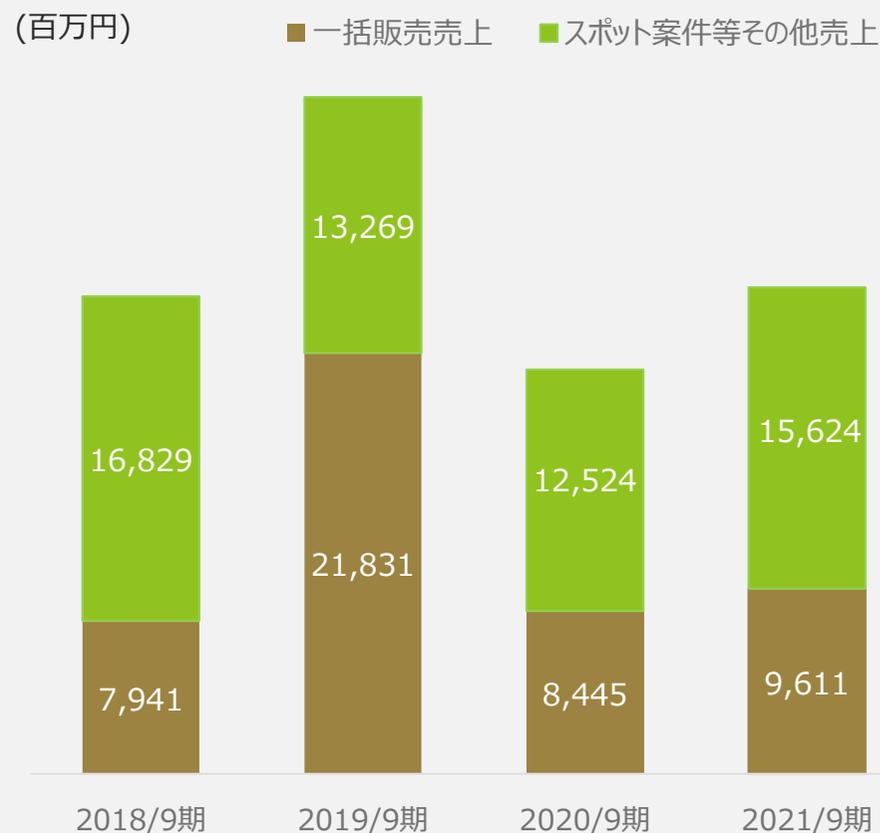
顧客（新規増改築需要）の推移と内訳①

- 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。リプレース案件の取り込み等、積極的な営業展開により、スポット案件等その他売上も3期ぶりの高水準

新規増改築顧客（一般病院）の売上病床数合計推移



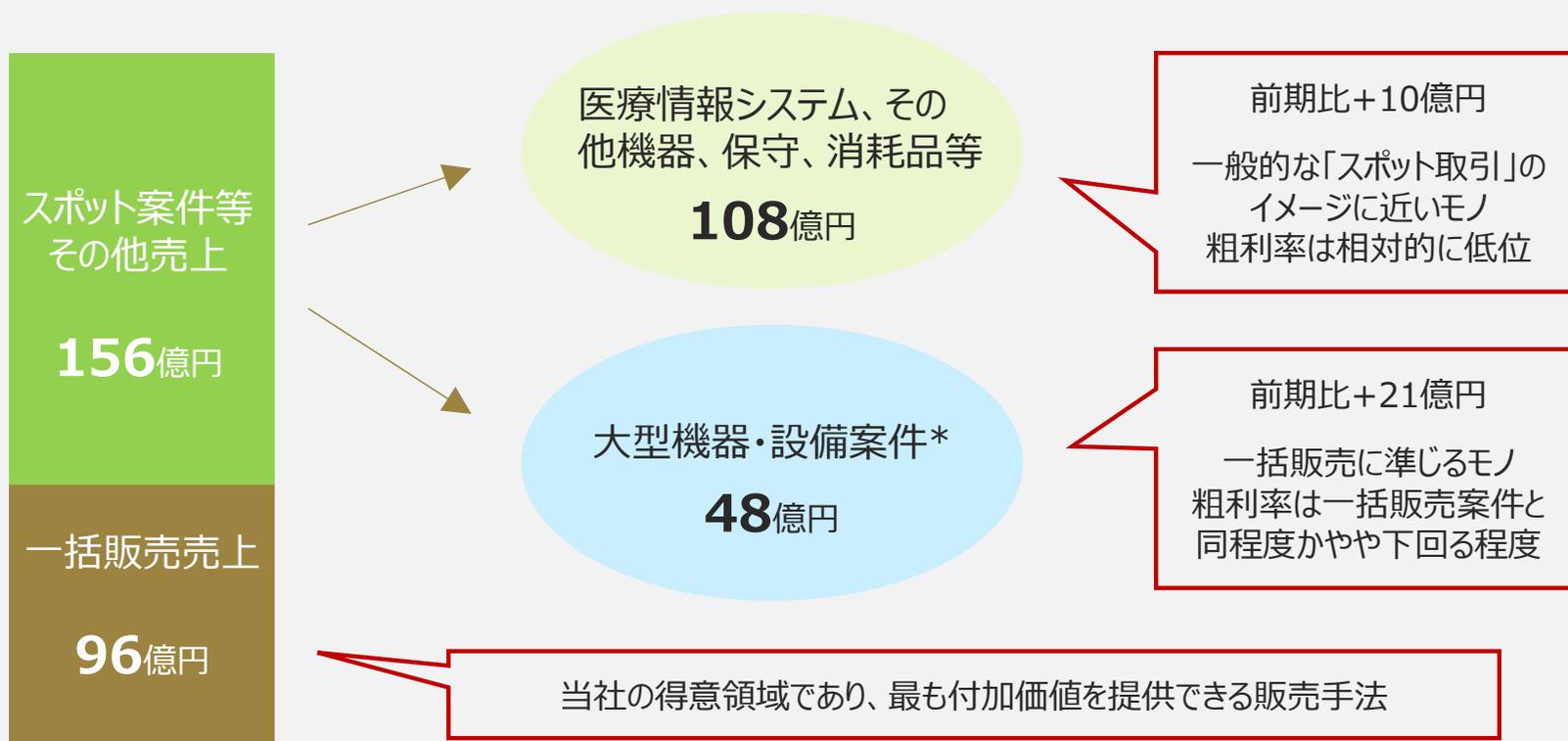
メディカルトータルソリューション事業売上に占める
新規増改築向け一括販売の売上比率推移



顧客（新規増改築需要）の推移と内訳②

- 2021/9期に急拡大したスポット案件売上也、当社の得意領域である一括販売に準じた「大型案件」が特に伸張。大型案件は採算も一括販売に引けを取らない水準の確保が可能
- 新增改築案件の取込みは当社の最優先課題ながら、新增改築に至らないまでも大型設備投資に踏み切る顧客層は、コロナ対応を急ぐ地方自治体をはじめ、着実に増加中

2021/9期メディカルトータルソリューション事業売上の内訳



2021/9期

*機器・設備のみで1億円以上の案件と定義

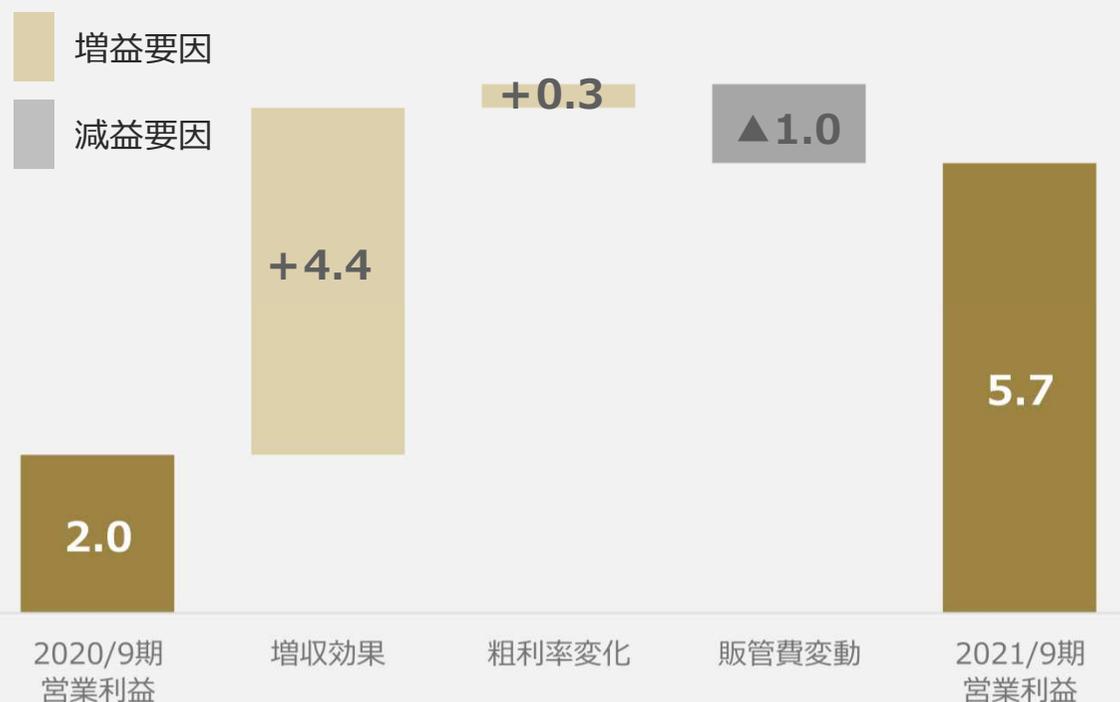


2021年9月期 営業利益増減要因分析

- 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、売上高の増加幅に比べて抑制基調で推移し、増益に寄与

営業利益増減益分析

(億円)



- 売上高の増加 +4.4億円
メディカルトータルソリューション事業における一括販売案件では機器等の追加受注もあり、スポット的な新規案件受注とともに好調に推移したことが寄与
- 粗利率変化 +0.3億円
メディカルトータルソリューション事業における一括販売案件等の大型案件を中心に粗利率が改善
- 販管費変動 ▲1.0億円
人件費の増加があったものの、上場関連費用の減少及びコロナ禍での訪問営業制限による営業経費減少等、増収幅に比べて抑制基調で推移

2021年9月期 財政状態

- 利益剰余金の増加等により現預金が増加したものの、売上債権の減少により総資産が若干減少。これは、大型案件の売上計上が前期4Qに集中し、前期末において売上債権が一時的に増加していたため
- 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
- 仕入債務の減少等により、自己資本比率は38.8%に若干の改善（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	前期末比差異
流動資産	11,573	12,198	11,755	▲443
現預金	6,182	4,450	5,408	+957
受取手形・売掛金	5,269	6,652	4,820	▲1,832
棚卸資産	28	60	188	+128
その他	97	1,034	1,337	+303
貸倒引当金	▲3	▲0	▲0	▲0
固定資産	1,241	1,215	1,209	▲6
総資産	12,814	13,414	12,964	▲449
負債	8,474	8,596	7,805	▲791
買掛金	6,407	6,282	4,890	▲1,392
有利子負債	433	338	127	▲210
その他	1,632	1,975	2,788	+812
純資産	4,340	4,817	5,159	+342
負債純資産合計	12,814	13,414	12,964	▲449



2021年9月期 キャッシュ・フローの状況

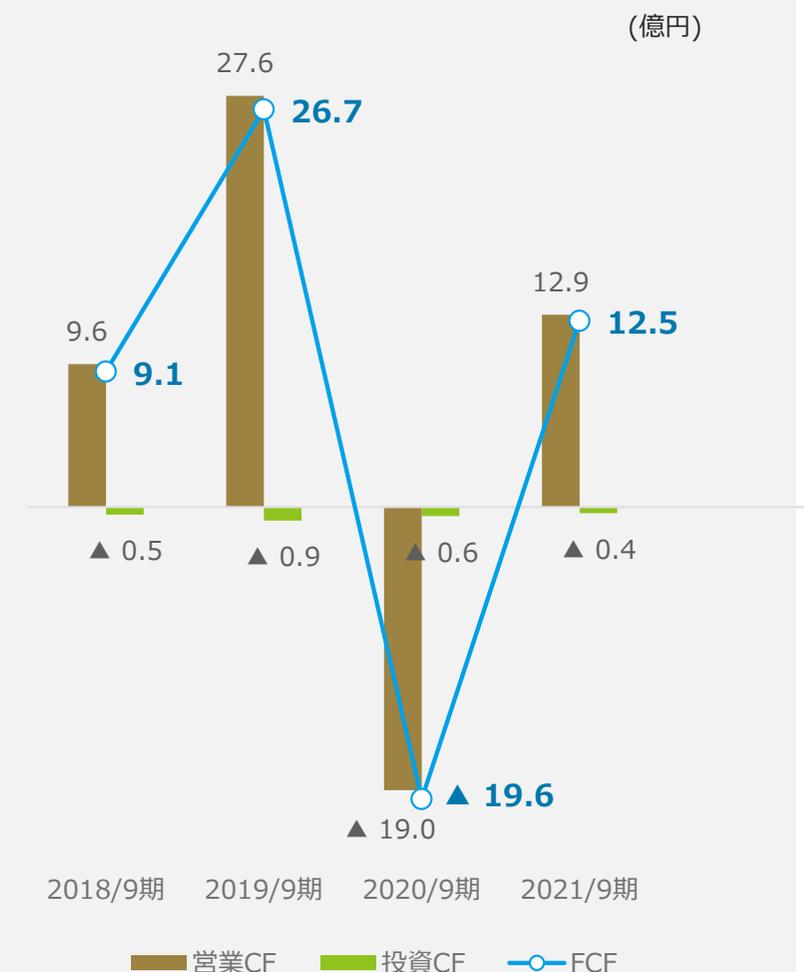
- 営業CFは、税前当期純利益の増加、売上債権及び仕入債務の減少等により大幅に増加。投資CFはほぼ例年通りの展開
- FCFも営業CFの増加に伴い大幅に増加

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
営業CF	2,764	▲1,906	1,298
税前当期純利益	1,189	207	594
売上債権/仕入債務増減	1,741	▲1,508	439
その他	▲166	▲605	263
投資CF	▲91	▲63	▲42
FCF	2,672	▲1,969	1,255
財務CF	▲213	238	▲298
有利子負債の純増減	▲131	▲95	▲210
株式の発行による収入	—	399	—
その他	▲81	▲65	▲87

* 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 シオクラフ

2022年9月期 決算見通し

2022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一括販売に加え、一括販売に準じる大型機器・設備案件の伸張を想定。大型案件が増収の牽引役
- 大型案件による利益拡大のほか、深耕営業による付加価値向上により粗利率向上にも注力
- 今期も医療機器等の一括販売案件が上期に多く、売上高、利益ともに上期偏重の見通し
- コロナ禍の影響はプラス面・マイナス面ともに想定せず。変化があれば臨機応変に対応

経営成績の推移

(百万円)	2020/9期	2021/9期	2022/9期 見通し	前期比較	
				差異	増減率
売上高	21,996	26,347	27,759	+1,412	+5.4%
メディカルトータルソリューション	20,970	25,235	26,694	+1,458	+5.8%
遠隔画像診断サービス	567	647	645	▲2	▲0.3%
給食	458	464	420	▲44	▲9.5%
営業利益	204	576	750	+174	+30.3%
メディカルトータルソリューション	117	463	666	+202	+43.6%
遠隔画像診断サービス	45	72	74	+1	+1.9%
給食	38	36	10	▲26	▲71.5%
調整	3	3	—	—	—
経常利益	207	595	800	+205	+34.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	120	390	520	+129	+33.0%
1株当たり当期純利益 (円)	62.51	199.92	265.32	+65.4	+32.7%

2022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、案件数は多くないものの、20億円以上の大型案件の増加により大幅増収を想定
- 高単価案件の増加は、利益率改善にも大きく寄与する見通し

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)		2020/9期	2021/9期	2022/9期 見通し	前年比 差異
20億円以上	売上高	2,562	4,739	9,031	+4,291
	件数	1	2	3	+1
	平均単価	2,562	2,369	3,010	+640
10億円以上	売上高	2,954	1,476	—	▲1,476
	件数	2	1	—	▲1
	平均単価	1,477	1,476	—	▲1,476
1億円以上	売上高	2,856	3,305	3,640	+334
	件数	8	10	8	▲2
	平均単価	357	330	455	+124
1億円以下	売上高	71	89	50	▲39
	件数	2	1	1	±0
	平均単価	35	89	50	▲39
合計	売上高	8,445	9,611	12,721	+3,110
	件数	13	14	12	▲2
	平均単価	649	686	1,060	+373
事業売上に占める一括販売比率		40.3%	38.1%	47.7%	+9.6pt

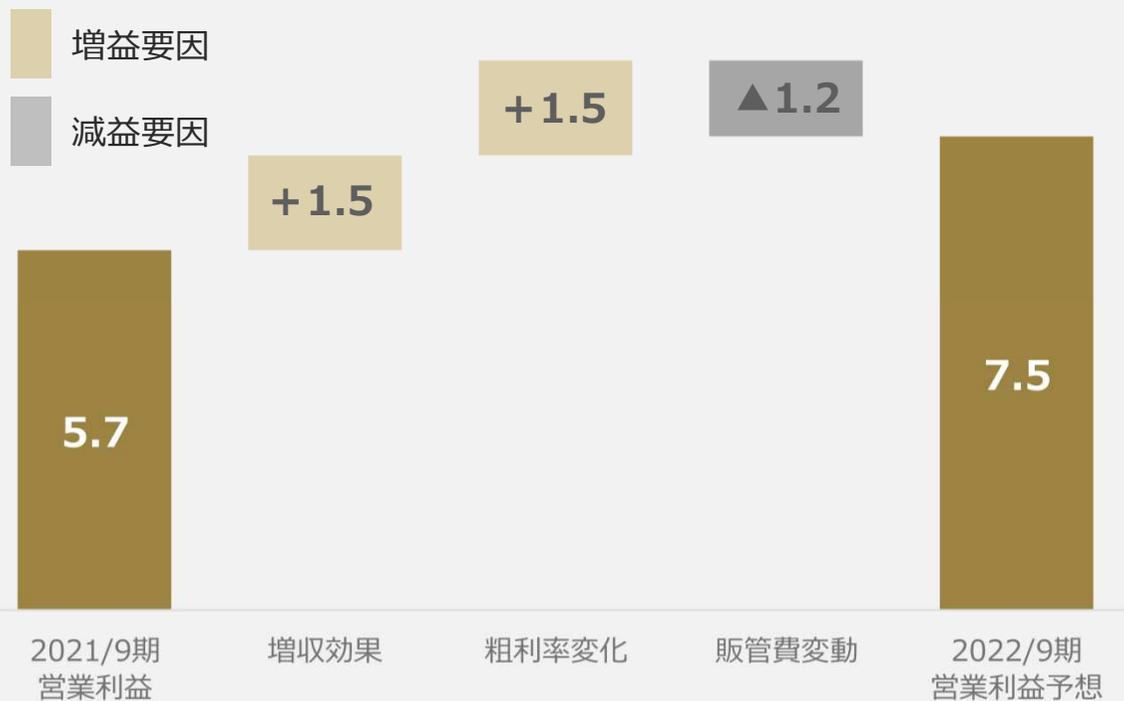


2022年9月期 営業利益増減要因分析

- 増収効果と大型案件の増加や深耕営業による粗利率改善が増益を牽引する見通し
- 一方、営業力強化のため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 +1.5億円
医療機器の一括販売案件に加え、一括販売に準じる大型案件の伸張が増収の牽引役。スポット的な案件受注も好調に推移する見通し
- 粗利率変化 +1.5億円
医療機器の一括販売案件等の大型案件を中心に粗利率が改善
- 販管費変動 ▲1.2億円
メディカルトータルソリューション事業で営業力強化のための新卒採用等による人件費、訪問営業再開による営業経費の上昇等、コスト面の増加は不可避

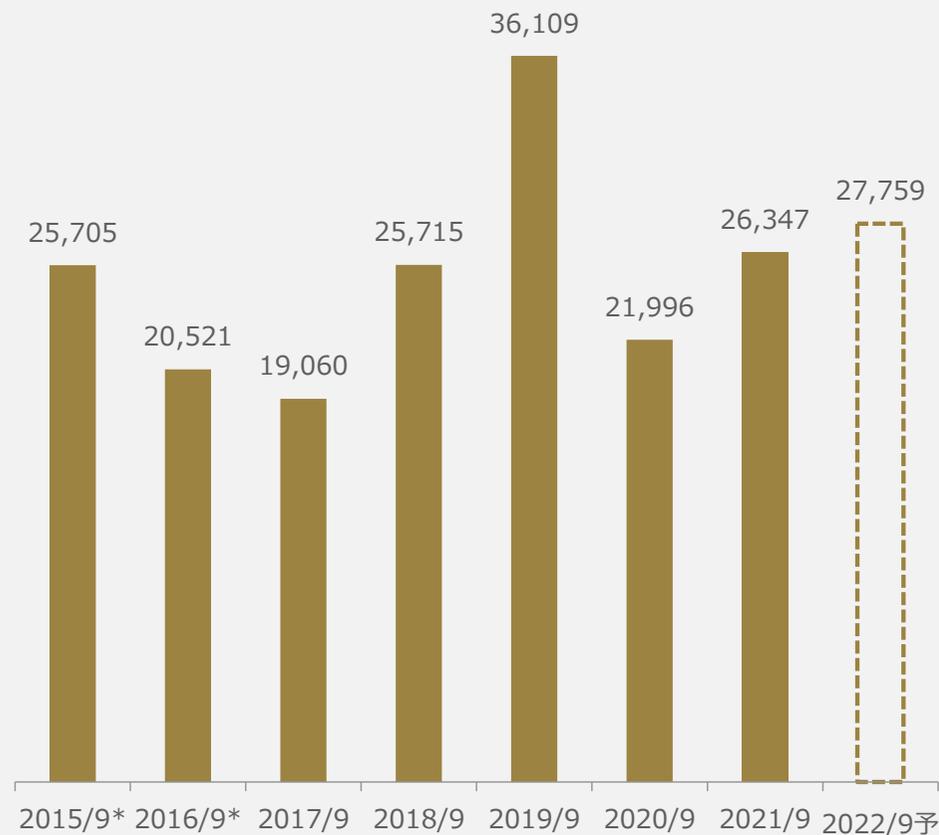


長期業績推移

- 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期からは緩やかな回復基調に反転
- 2022/9期も前年比増収・増益を想定

売上推移

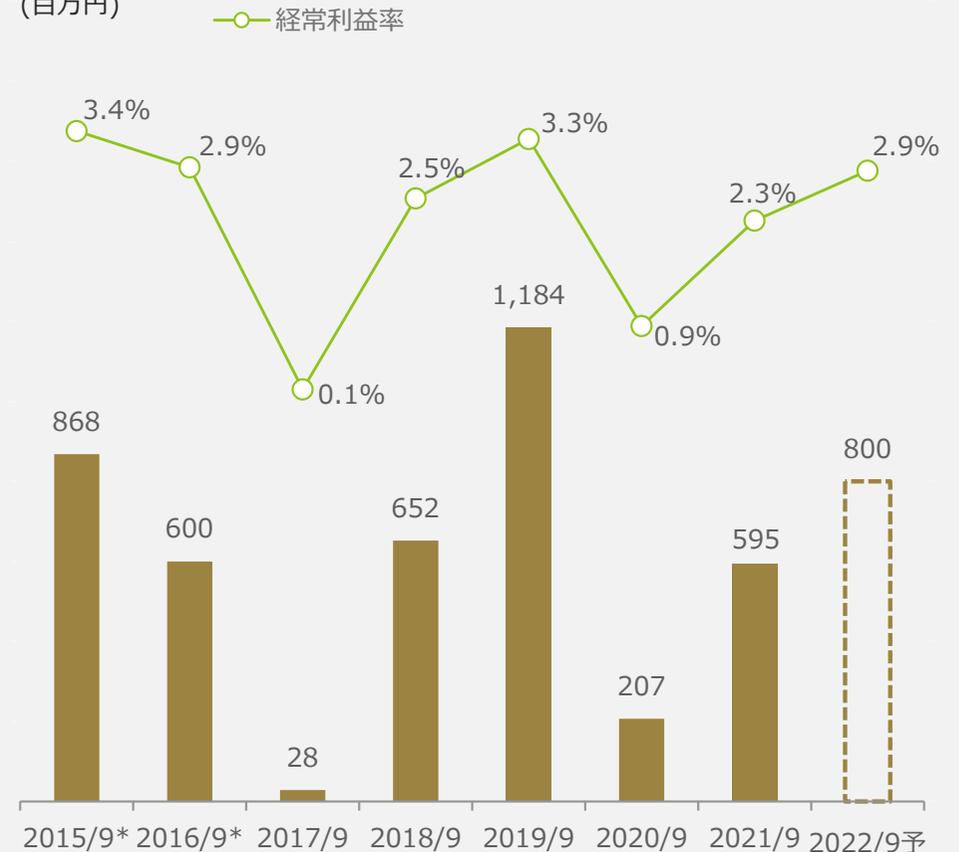
(百万円)



* 単独決算

経常利益推移

(百万円)



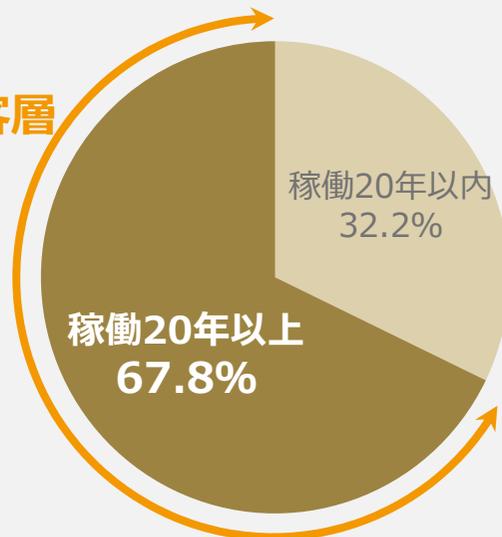


ビジネス環境

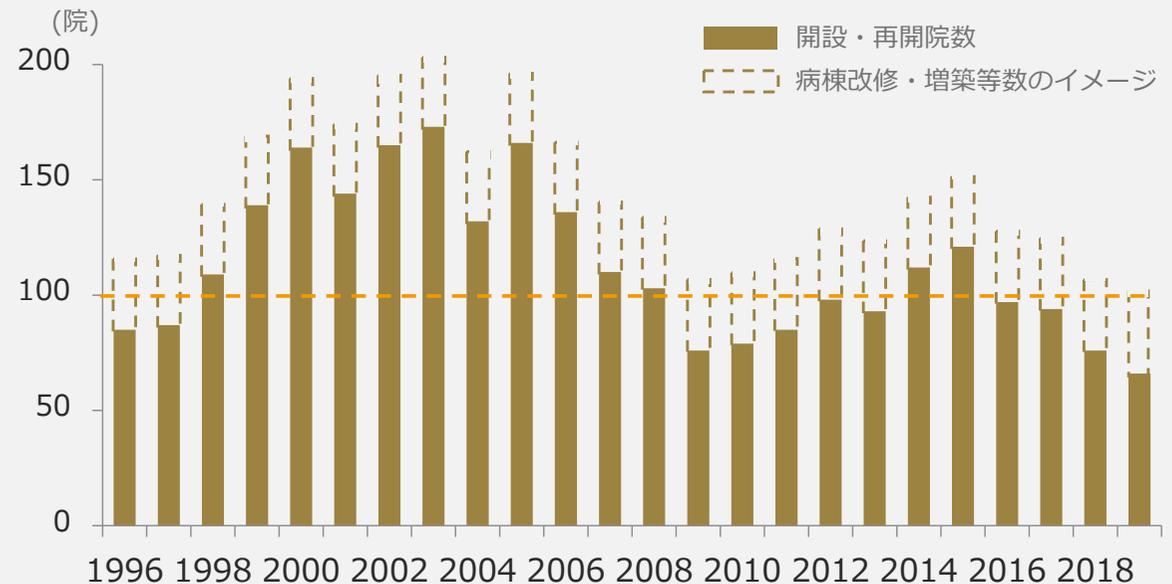
- 一般病院の2/3は稼働年数が20年超。新增改築の潜在需要は依然として大きい
- 開設・再開院数は2016年以降減少しているものの、開設・再開院数に集計されない病棟改修や増築等の案件も毎年一定数あり
- 直近は、コロナ禍や経営上の問題等から工事先送りが散見されるが、遠からず潜在需要が実需となり、今後も年間100件程度の新增改築案件が発生する傾向継続との見方に変化なし
- 当社は趨勢的に年間およそ14～15案件を受注獲得。営業力強化によって案件数拡大の余地は大

＜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

2022/9期は 前回発表のとおり1株当たり50円を計画

- 2021/9期の配当は1株当たり40円を予定
- 2022/9期は、10円増配し、1株当たり50円を計画
- 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)	2020/9期	2021/9期 予定	2022/9期	
			計画	前期比差異
1株当たり当期純利益	62.51	199.92	265.32	+65.40
1株当たり配当金	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">記念配5円増配</div> 45	40	50	+10
配当性向	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">受注端境期により一時的に上昇</div> 72.0%	20.0%	18.8%	▲1.2pt

- (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 レオクラブ

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	営業人員の増員 <ul style="list-style-type: none"> ■ 採用力の強化 ■ 生き活きと仕事に取り組める環境の整備 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 採用力の強化に上場による知名度向上等も寄与 <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>20/9期</th> <th>21/9期</th> <th>22/9期見込</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新卒採用者数</td> <td>5名</td> <td>7名</td> <td>11名</td> </tr> <tr> <td>期末従業員数</td> <td>126名</td> <td>130名</td> <td>147名</td> </tr> <tr> <td>平均勤続年数*</td> <td>7.2年</td> <td>7.6年</td> <td>—</td> </tr> </tbody> </table> <p>* レオクラン単体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	20/9期	21/9期	22/9期見込	新卒採用者数	5名	7名	11名	期末従業員数	126名	130名	147名	平均勤続年数*	7.2年	7.6年	—
メディカルトータルソリューション事業	20/9期	21/9期	22/9期見込															
新卒採用者数	5名	7名	11名															
期末従業員数	126名	130名	147名															
平均勤続年数*	7.2年	7.6年	—															
質の充実	営業能力の向上 <ul style="list-style-type: none"> ■ 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の開催とそれに伴うノウハウの共有 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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。効果の兆しあり <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>20/9期</th> <th>21/9期</th> <th>22/9期見込</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>一人当たり売上高</td> <td>1.7億</td> <td>1.9億</td> <td>1.8億</td> </tr> <tr> <td>営業利益率</td> <td>0.6%</td> <td>1.8%</td> <td>2.5%</td> </tr> <tr> <td>医療系コンサル資格者*</td> <td>11名</td> <td>16名</td> <td>18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	20/9期	21/9期	22/9期見込	一人当たり売上高	1.7億	1.9億	1.8億	営業利益率	0.6%	1.8%	2.5%	医療系コンサル資格者*	11名	16名	18名
メディカルトータルソリューション事業	20/9期	21/9期	22/9期見込															
一人当たり売上高	1.7億	1.9億	1.8億															
営業利益率	0.6%	1.8%	2.5%															
医療系コンサル資格者*	11名	16名	18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	手術室のアップグレード需要の掘り起し <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 新增改築とは別枠のニーズを発掘 	<ul style="list-style-type: none"> ■ コロナ禍により新規訪問営業が難しい状況 ■ 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 					
	病院の経営改善コンサルティング強化 <ul style="list-style-type: none"> ■ 設備面で病院が抱える潜在的リスクへの助言機能強化 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 受注実績 <table border="1"> <thead> <tr> <th>20/9期</th> <th>21/9期</th> <th>22/9期見込</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>4件</td> <td>6件</td> <td>6件</td> </tr> </tbody> </table>	20/9期	21/9期	22/9期見込	4件	6件
20/9期	21/9期	22/9期見込					
4件	6件	6件					
新規顧客開拓	間診票アプリ「BEAR-D」をリリース <ul style="list-style-type: none"> ■ 間診票アプリユーザーとして新規顧客を獲得 ■ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 間診票アプリユーザー新規受注等実績 <p>【21/9期実績】</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>病院</th> <th>クリニック</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>9件*</td> <td>11件*</td> </tr> </tbody> </table> <p>* 追加・更新受注含む</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	病院	クリニック	9件*	11件*	
病院	クリニック						
9件*	11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

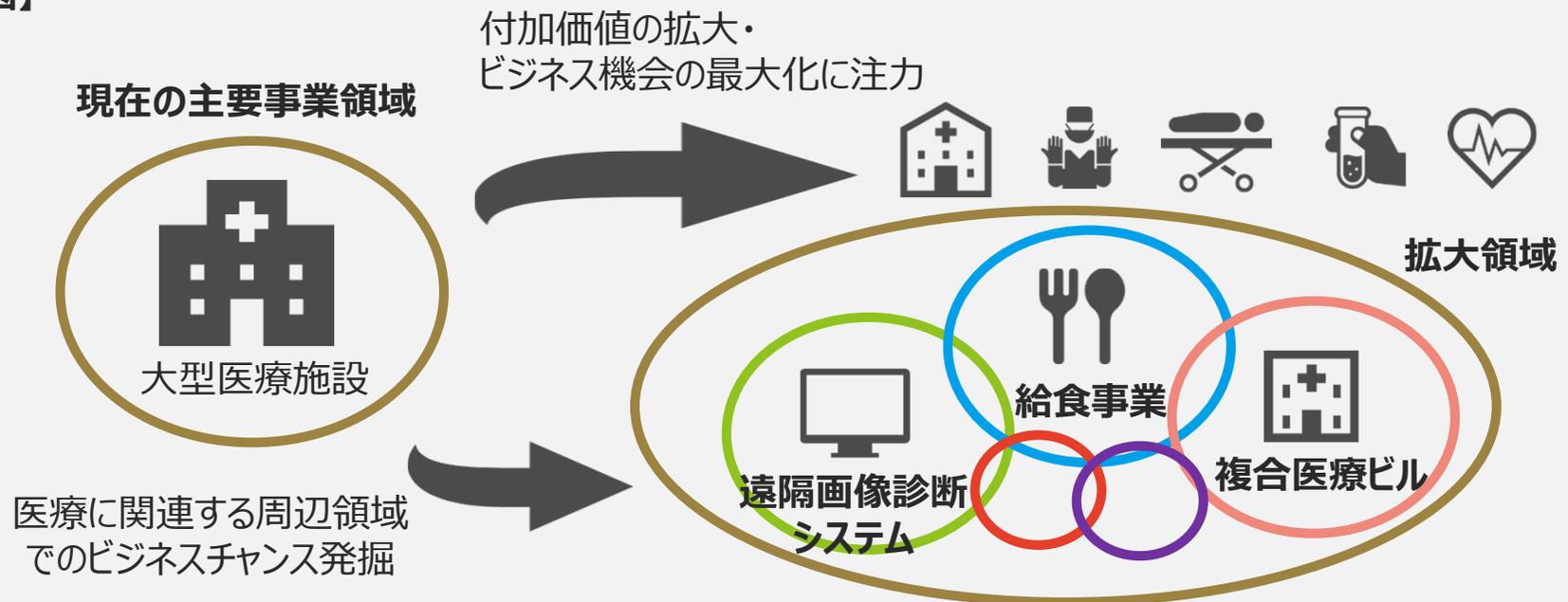
IT・ネットワーク
構築支援業務

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"> ■ 新規事業案件は、複数案件検討も実施には至らず
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"> ■ 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

【イメージ図】





株式会社 レオクラブ

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

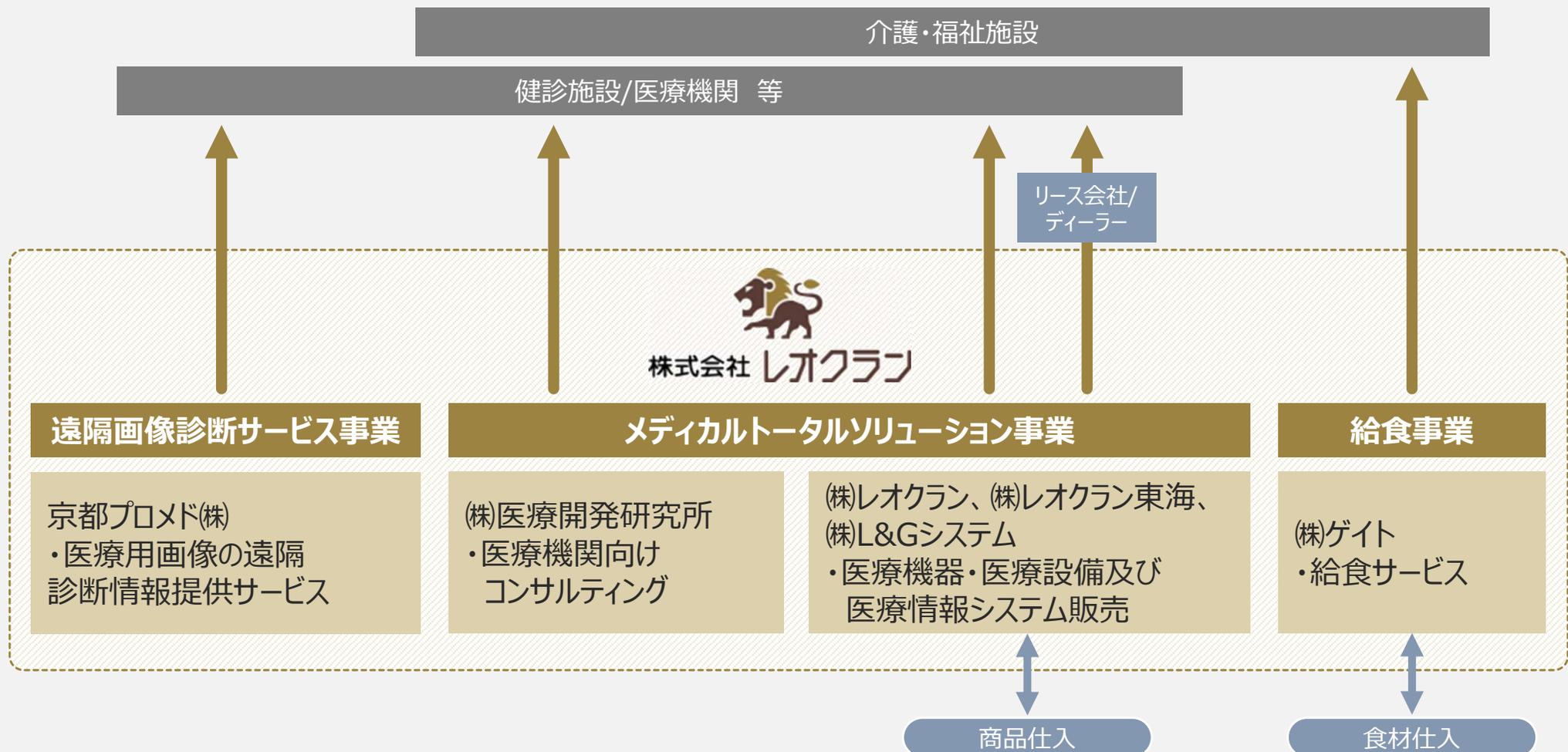


沿革

- 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

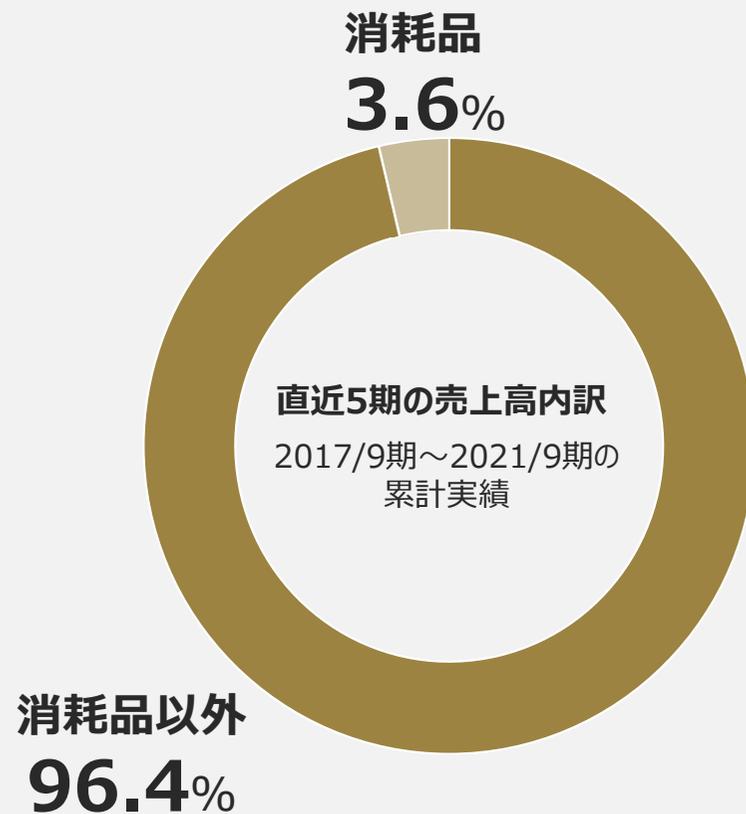
トータルパックシステム

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

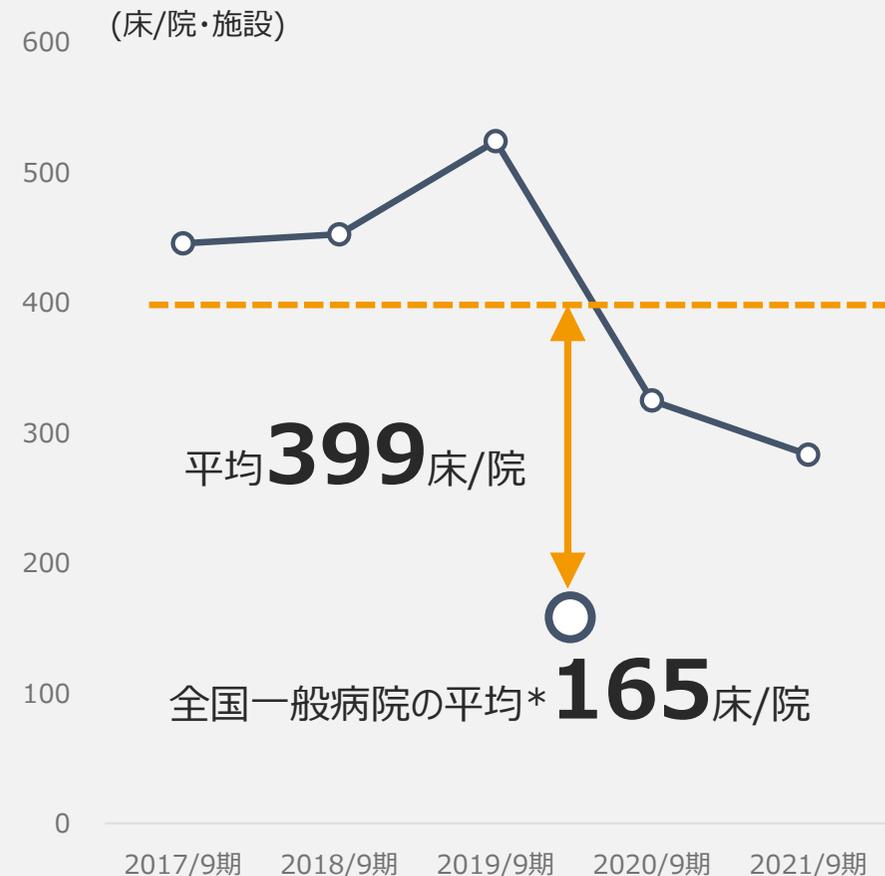
- 売上高のほとんどは医療機器、医療設備及び情報システム等の販売など消耗品以外。積極的に案件獲得を狙う「狩猟型」のビジネススタイル

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 医療施設動態調査(2021年7月末概数)より算出



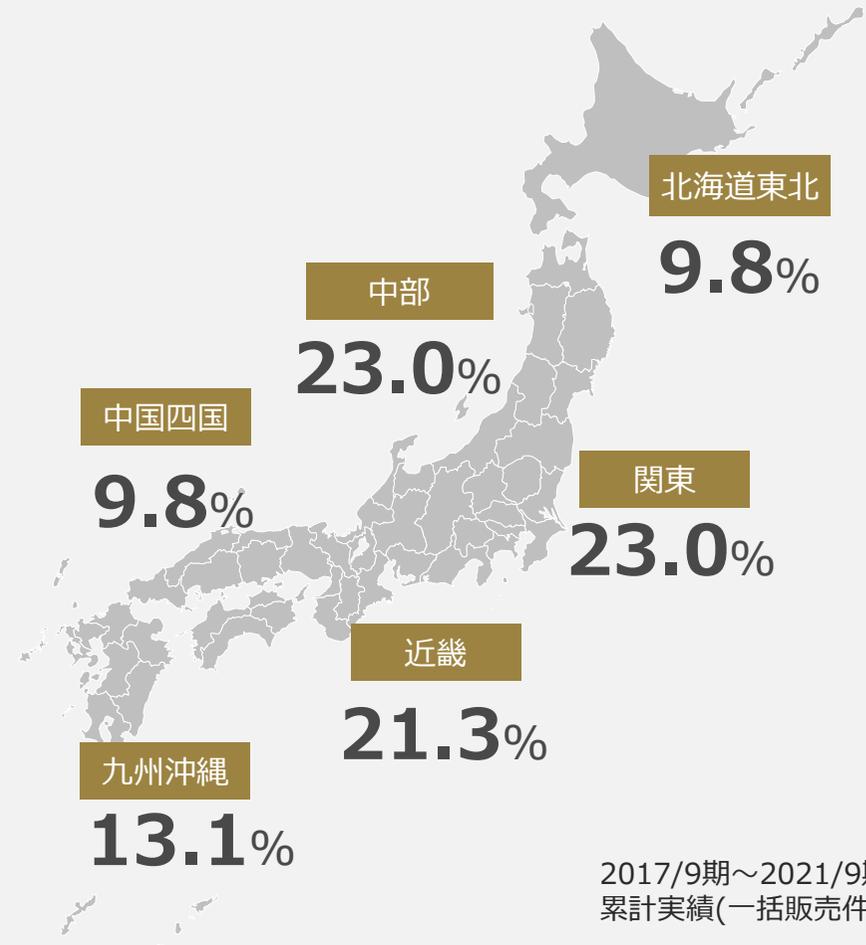
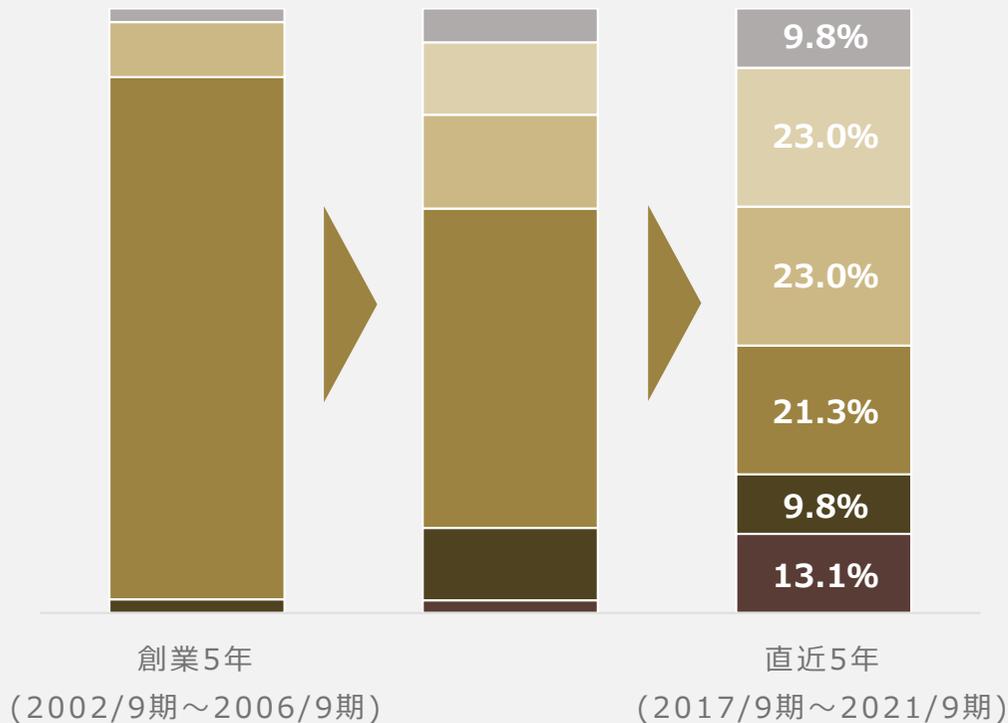
メディカルトータルソリューション事業③：全国展開

- 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）

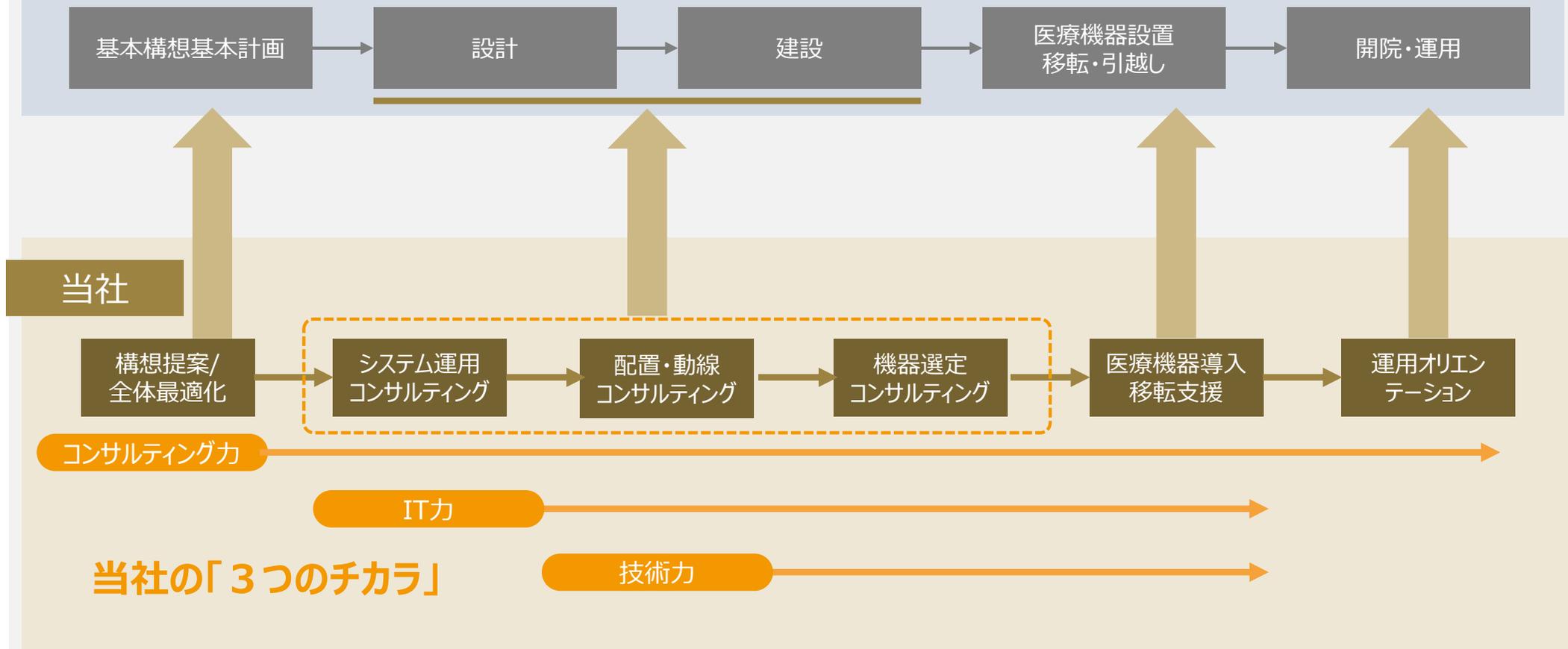
■ 九州沖縄 ■ 中国四国 ■ 近畿 ■ 中部 ■ 関東 ■ 北海道東北



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
売上高	(千円)	20,521,030	19,060,958	25,715,941	36,109,029	21,996,890	26,347,156
経常利益	(千円)	600,103	28,463	652,381	1,184,035	207,244	595,939
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	390,983
包括利益	(千円)	–	290,524	396,399	735,628	141,111	427,266
資本金	(千円)	123,000	123,000	331,507	331,507	536,169	539,369
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	1,960,800
純資産額	(千円)	2,451,309	2,905,240	3,682,163	4,340,511	4,817,569	5,159,691
総資産額	(千円)	7,385,322	12,047,141	12,875,910	12,814,634	13,414,303	12,964,840
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	2,567.33
1株当たり配当額	(円)	4,000	4,000	40.0	40.0	45.0	(予定) 40.0
1株当たり当期純利益**	(円)	79,713.23	246.95	323.64	411.31	62.51	199.92
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	(円)	–	–	–	–	61.85	198.33
自己資本比率	(%)	33.0	23.4	27.9	33.0	35.1	38.8
自己資本利益率	(%)	17.4	9.0	11.2	18.7	2.7	8.0
配当性向**	(%)	5.0	8.1	12.4	9.7	72.0	20.0
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	1,298,076
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	▲42,129
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	▲298,007
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	5,388,721
従業員数	(人)	96	147	153	155	157	162
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(3)	(37)	(38)	(39)	(54)	(58)

*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、1株当たり当期純利益及び配当性向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