

証券コード：7681



# 2020年9月期第2四半期 決算説明資料

2020年5月27日



# 目次

<b>1</b>	2020年9月期第2四半期決算実績 -----	<b>2</b>
<b>2</b>	2020年9月期決算見通しと中期展望 -----	<b>12</b>
<b>3</b>	会社概要 -----	<b>23</b>
<b>4</b>	Appendix -----	<b>32</b>



# 2020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

### 2020/9期2Q決算における影響

- 遠隔画像診断サービスにおいて、病院来訪患者数の減少による影響がごく一部で発現
  - ➡ ただし、全社決算への影響は軽微

### 2020/9期通期決算において予想される影響

- 今期分に関しては現時点で受注状況に変化はない
- しかし、一部ゼネコンの工事停止措置などにより、病院の新增改築工事に遅れが生じるリスクは有
- 遠隔画像診断サービスにおける来訪患者数減の影響が継続する可能性も（4月は前年比3割減）
- 一方、病院等への訪問営業自粛に伴い新たな営業スタイルの確立に努めた結果、営業効率が進み、旅費交通費等の営業費用は当初の想定を下回って推移する可能性
  - ➡ 現時点でこれら影響は収益見通しには織り込まず
  - 影響の見極めができた時点で、必要があれば見直し修正を実施する予定



## 2020年9月期第2四半期 経営成績①

- 修正予想に対し、売上高は若干の未達。スポット案件獲得の上積みにも注力するも想定にはわずかに届かず
- 一方、営業利益はコスト管理の徹底により想定を超過達成。競争環境の激化による利益率の低下は修正予想に織り込んだ通りの展開

### 経営成績の推移

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期2Q			修正予想 比差異
			期初予想	修正予想 ('20/2/14)	実績	
売上高	25,715	36,109	12,822	12,642	12,340	△302
メディカルトータルソリューション	24,770	35,100	—	—	11,831	—
遠隔画像診断サービス	552	575	—	—	285	—
給食	393	432	—	—	223	—
営業利益	645	1,190	343	78	86	+8
メディカルトータルソリューション	551	1,068	—	—	38	—
遠隔画像診断サービス	67	77	—	—	26	—
給食	23	41	—	—	19	—
調整	3	3	—	—	1	—
経常利益	652	1,184	342	78	87	+9
親会社株主に帰属する当期純利益	357	732	218	27	44	+17
1株当たり当期純利益 (円)	323.64	411.31	113.90	14.16	22.92	+8.76

※当社は、2019年9月期第2四半期においては、四半期連結財務諸表を作成していないため、2019年9月期第2四半期の数値及び2020年9月期第2四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。



## 2020年9月期第2四半期 経営成績②

- 四半期別推移では、2Qは前年比で売上高はほぼ横ばいとなったものの、営業利益は大きく減少
- 対1Qでは売上はほぼ横ばいながら、利益率は改善。1Qに不採算案件が集中した影響はやや緩和へ。ただし、厳しい利益展開を鑑み、役員報酬の減額を決定。コスト圧縮も推進

### 経営成績の推移

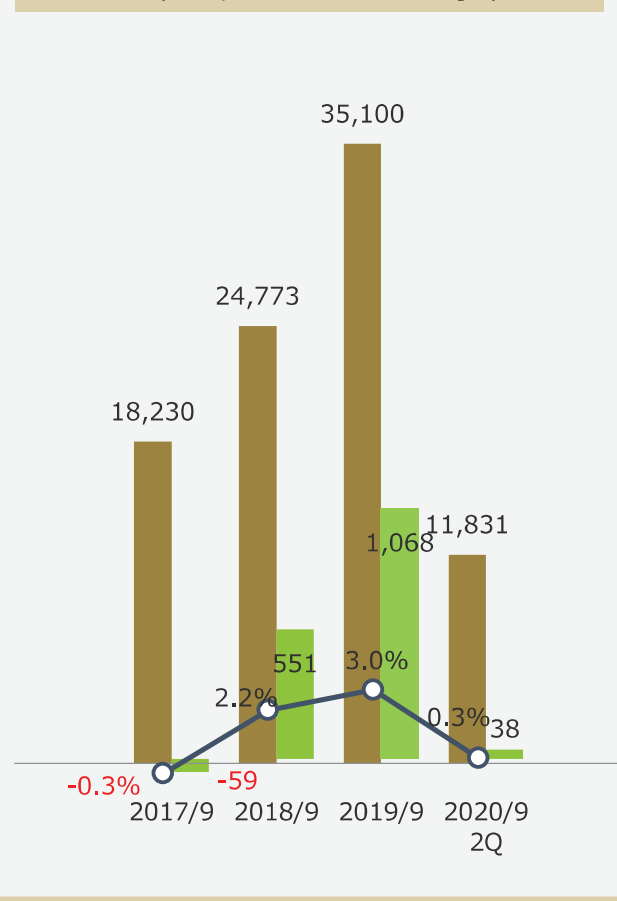
(百万円)	2018/9期		2019/9期				2020/9期		前年比 差異
	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
売上高	4,701	7,657	10,782	6,155	11,310	7,860	6,208	6,132	▲23
メディカルトータルソリューション	—	—	—	—	—	—	5,944	5,887	—
遠隔画像診断サービス	—	—	—	—	—	—	153	132	—
給食	—	—	—	—	—	—	110	113	—
営業利益	▲47	301	499	216	469	5	23	63	▲153
メディカルトータルソリューション	—	—	—	—	—	—	▲2	40	—
遠隔画像診断サービス	—	—	—	—	—	—	17	9	—
給食	—	—	—	—	—	—	7	12	—
調整	—	—	—	—	—	—	0	1	—



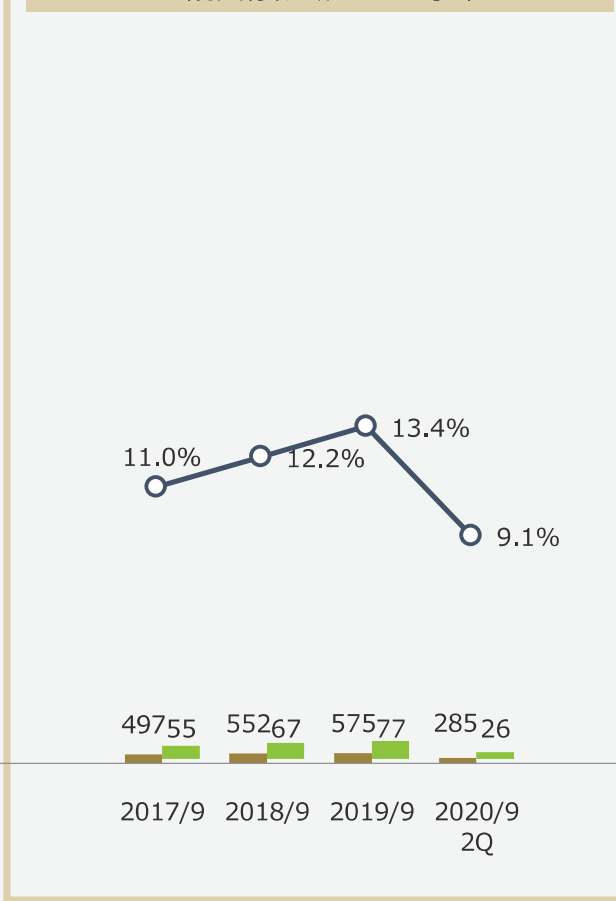
## <参考> セグメント別業績推移

- 3セグメントとも、2020/9期2Q決算では営業利益率が前年に対して低下。主力のメディカルトータルソリューションでは、大口案件の減少、競争激化による採算悪化から、営業利益率の落ち込み大きい
- 遠隔画像診断サービスでも読影原価の増加により営業利益率は低下。給食は比較的堅調を維持

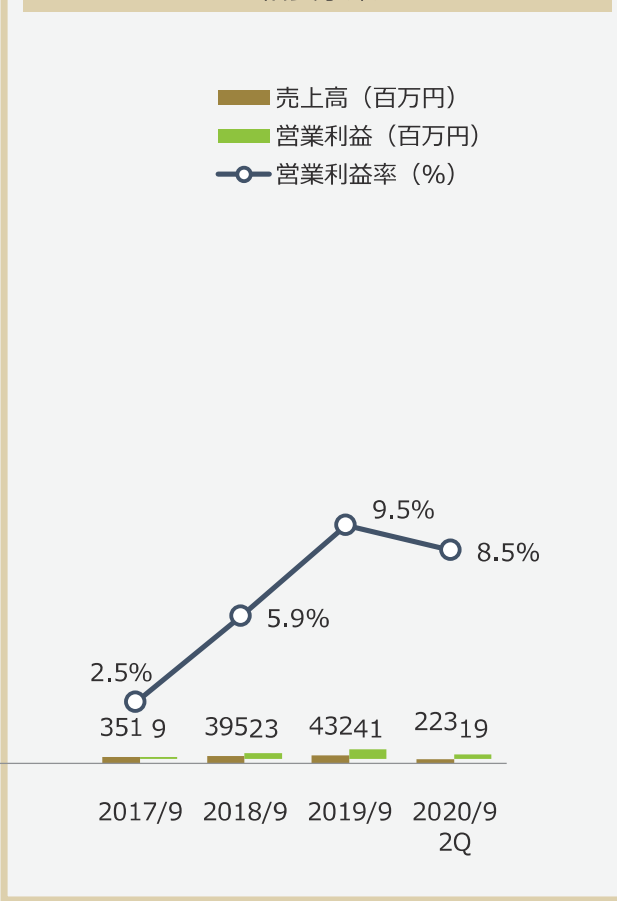
メディカルトータルソリューション事業



遠隔画像診断サービス事業



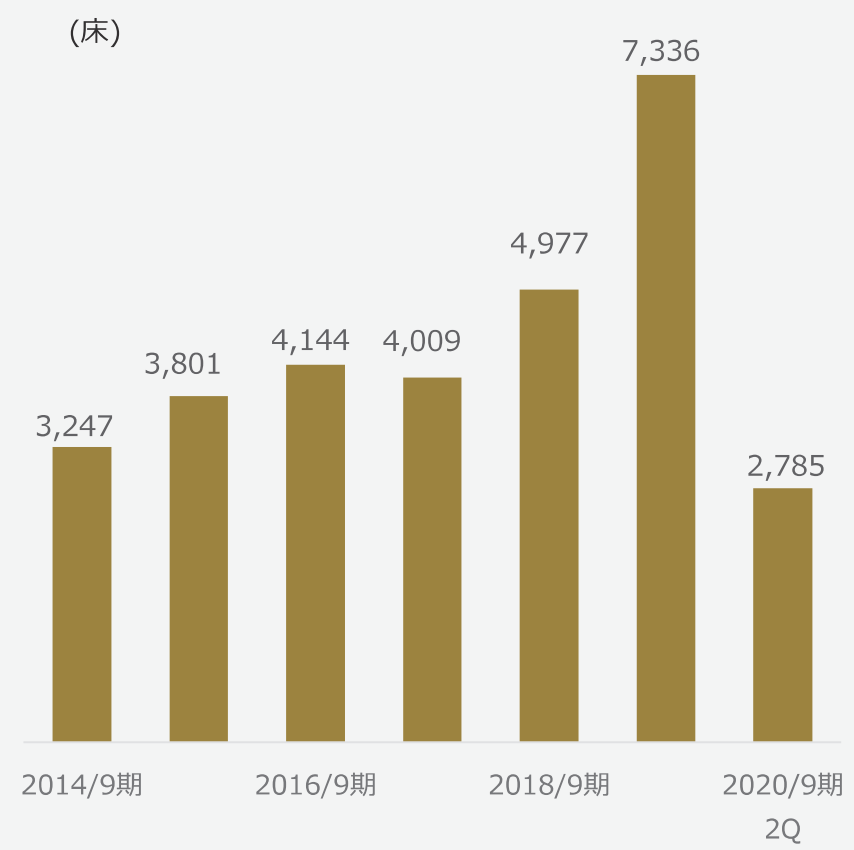
給食事業



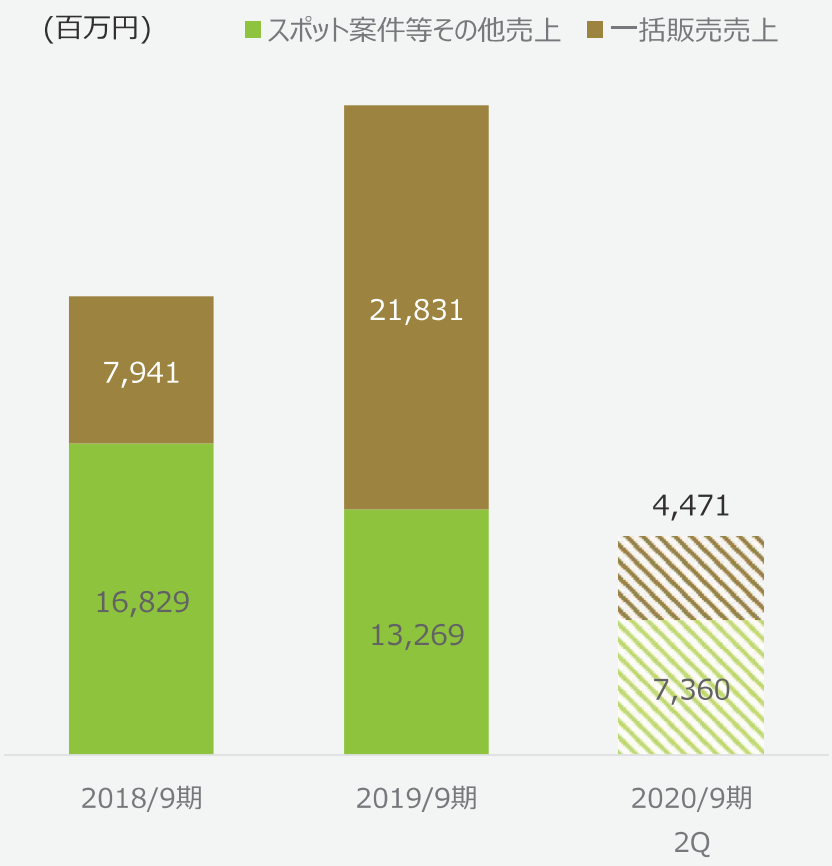
## 顧客（新規増改築需要）の推移と内訳

- 狩猟型であるためにバラつきはあるが趨勢的に拡大基調で推移。2020/9期2Qも着実に顧客実績を計上
- ただし、2020/9期2Qの売上高では、スポット案件等その他売上は積極的に獲得したものの、採算の比較的堅調な一括販売案件が2019/9期好調の反動から大きく減少。

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



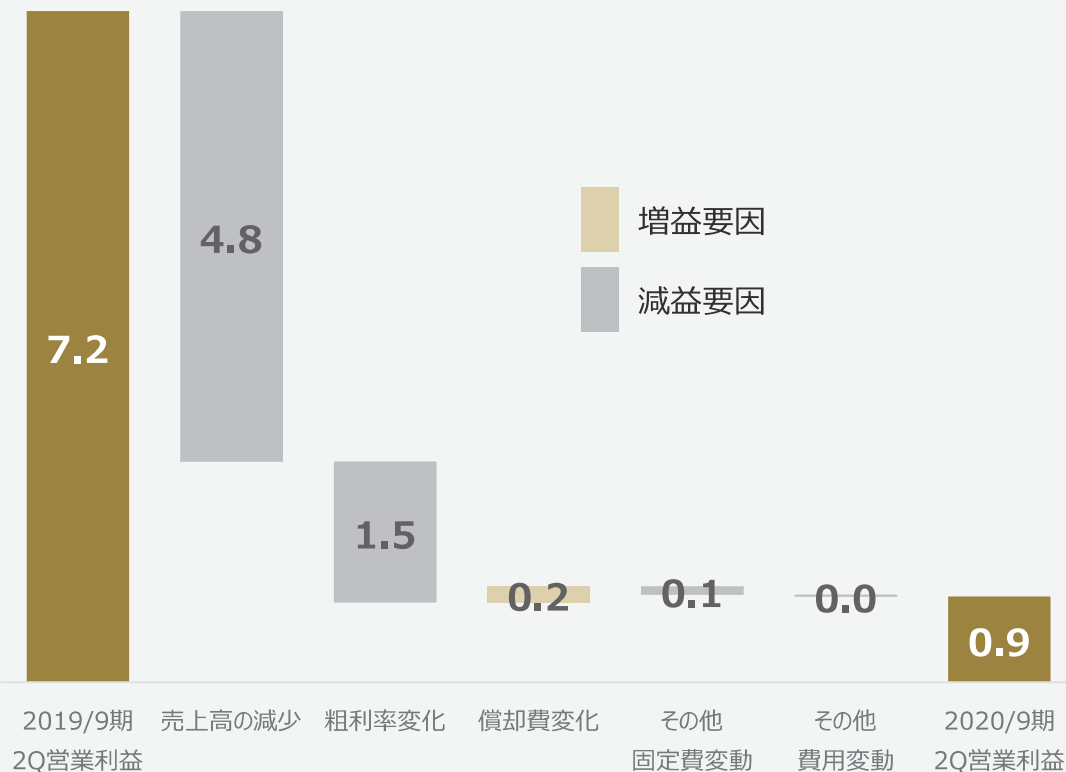




# 2020年9月期第2四半期 営業利益増減要因分析

- 大幅減益の主因は売上の減少。かねてより大型案件は端境期との見通しにあったものの、厳しい状況は当初想定以上で推移。スポット案件でも競合激化による利益率低下も利益圧迫要因に
- コスト面では、のれん償却費が消失。その他費用も厳しい状況を鑑み抑制基調で推移

(億円)



- 売上高の減少 △4.8億円  
大型案件を中心に端境局面  
スポット案件を確保したが、新增改築  
案件減少の影響はカバーできず
- 粗利率変動 △1.5億円  
総じて競合激化から採算低下  
スポット案件の粗利率低下が影響
- 償却費変化 +0.2億円  
コンサルティング子会社買収にかかわる  
のれんの償却が消失
- 固定費の増加 △0.1億円  
上場関連費用  
人件費増



## 2020年9月期第2四半期 財政状態

- 前期末比では売上債権が大きく増加。これらは下期に回収が進む予定ながら、一時的にキャッシュが減少。手元現預金はほぼ売上債権増加分見合いで減少
- 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継続
- 純資産の拡大により、自己資本比率は35.4%に上昇（前期末は33.0%）

### 財政状態の推移

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期2Q	前期差異
流動資産	11,608	11,573	11,782	+208
現預金	3,722	6,182	4,739	△1,443
受取手形・売掛金	7,765	5,269	6,924	+1,654
棚卸資産	24	28	44	+16
その他	98	97	74	△22
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	12,998	+183
負債	9,193	8,474	8,290	△183
買掛金	7,162	6,407	6,823	+416
有利子負債	565	433	367	△66
その他	1,466	1,632	1,098	△533
純資産	3,682	4,340	4,708	+367
負債純資産合計	12,875	12,814	12,998	+183



## 2020年9月期第2四半期 キャッシュ・フローの状況

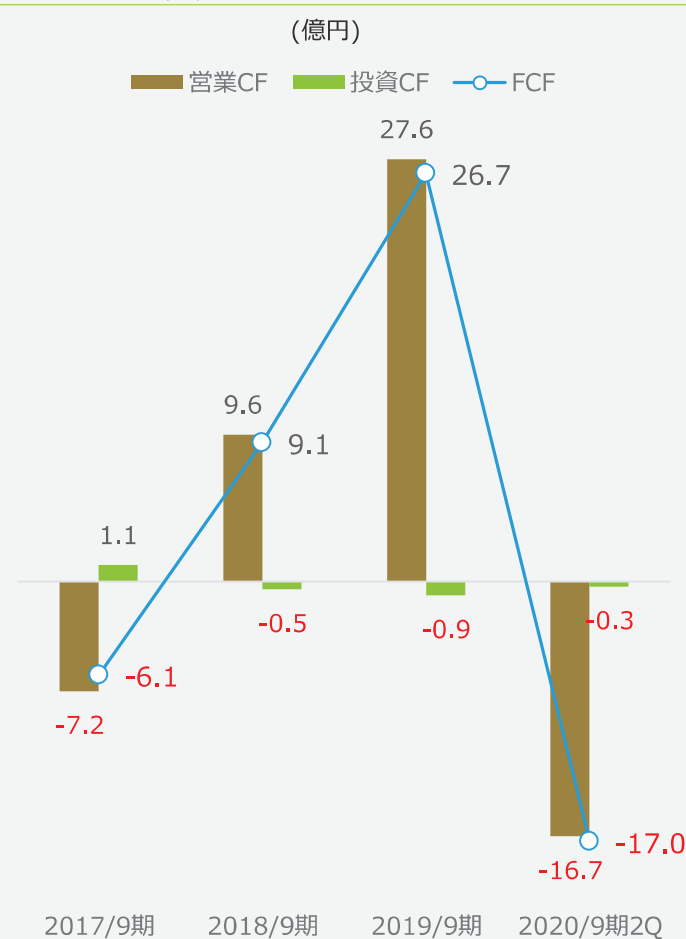
- 営業CFは売上債権の増加により一旦マイナスを計上。投資CFはほぼ例年通りの展開
- FCFは16億円のマイナス計上。ただし、通期では売上債権回収の進展に伴いFCFは改善の見通し

### 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 2Q
営業CF	962	2,764	△1,668
税前当期利益	652	1,189	87
売上債権/仕入債務増減	△146	1,741	△1,238
その他	456	△166	517
投資CF	△52	△91	△33
FCF	910	2,672	△1,634
財務CF	203	△213	259
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	△74

\* FCF=営業CF+投資CF で算出

### キャッシュフローの推移



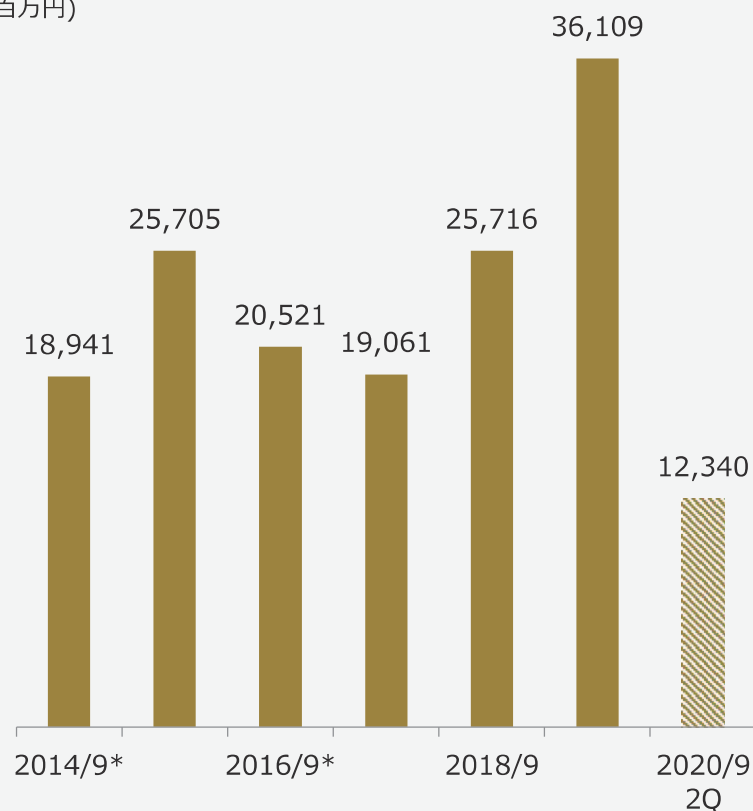


## 長期業績推移

- 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、前期は大型案件が集中。2020/9期はその反動による端境期としての色彩濃い。むしろ、仕込みの一年との位置づけ
- 同様の展開は過去にもある。2017/9期は大きく調整したものの、それ以降は仕込みの成果が発現

売上推移

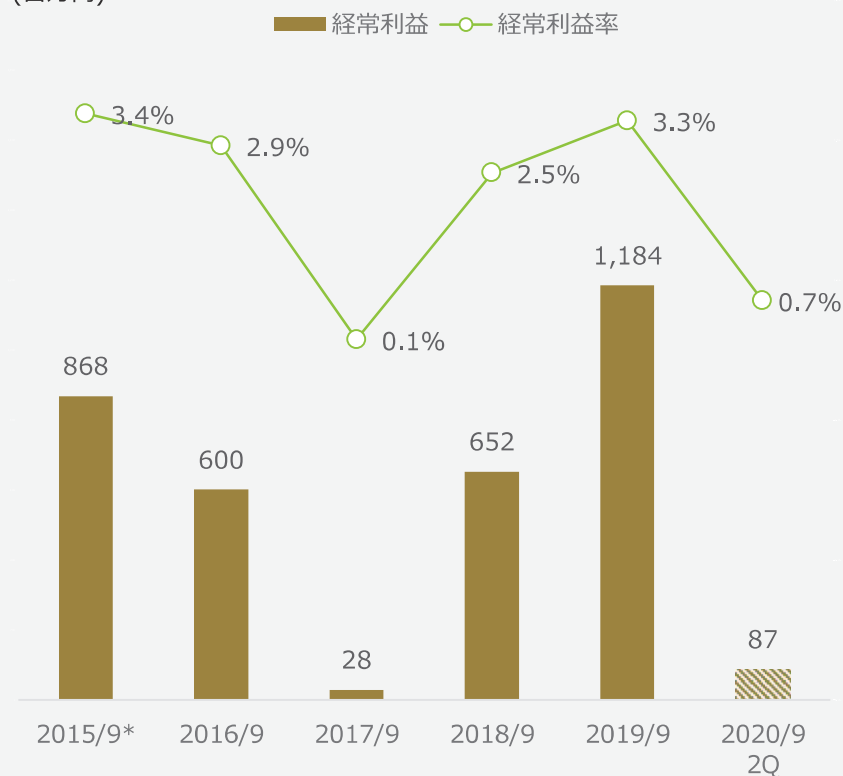
(百万円)



\* 単独決算

経常利益推移

(百万円)





# 2020年9月期見通しと 中期展望

## 2020年9月期 見通し

- 前年比大幅減収減益を予想。主力のメディカルトータルソリューションでは、医療機器等一括販売の端境期が期中いっぱい継続する見通し。競合激化から利益率も低水準継続と想定
- 今期の計画案件の大方は受注確度が高い。今後は翌期以降に向けての仕込みに向けて営業注力

### 経営成績の推移

(百万円)	2018/9期	2019/9期	2020/9期 見通し	前期比較		上期進捗率
				差異	増減率	
売上高	25,715	36,109	23,558	▲12,551	▲34.8%	52.3%
メディカルトータルソリューション	24,770	35,100	22,546	▲12,554	▲35.8%	52.5%
遠隔画像診断サービス	552	575	562	▲13	▲2.3%	50.7%
給食	393	432	450	+18	4.2%	49.6%
営業利益	645	1,190	140	▲1,050	▲88.2%	61.4%
メディカルトータルソリューション	551	1,068	46	▲1,022	▲95.7%	82.6%
遠隔画像診断サービス	67	77	67	▲10	▲13.0%	38.8%
給食	23	41	27	▲14	▲34.1%	70.4%
調整	3	3	—	—	—	—
経常利益	652	1,184	141	▲1,043	▲88.1%	61.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	357	732	61	▲671	▲91.6%	72.1%
1株当たり当期純利益 (円)	323.64	411.31	31.93	—	—	—

## 2020年9月期決算見通し前提

- メディカルトータルソリューションでは、10億円未満の小口案件獲得は進むものの、20億円以上の大型案件の減少により一括販売関連は大幅減の見通し
- 同事業売上に占める一括販売の割合も大幅に低下

### 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

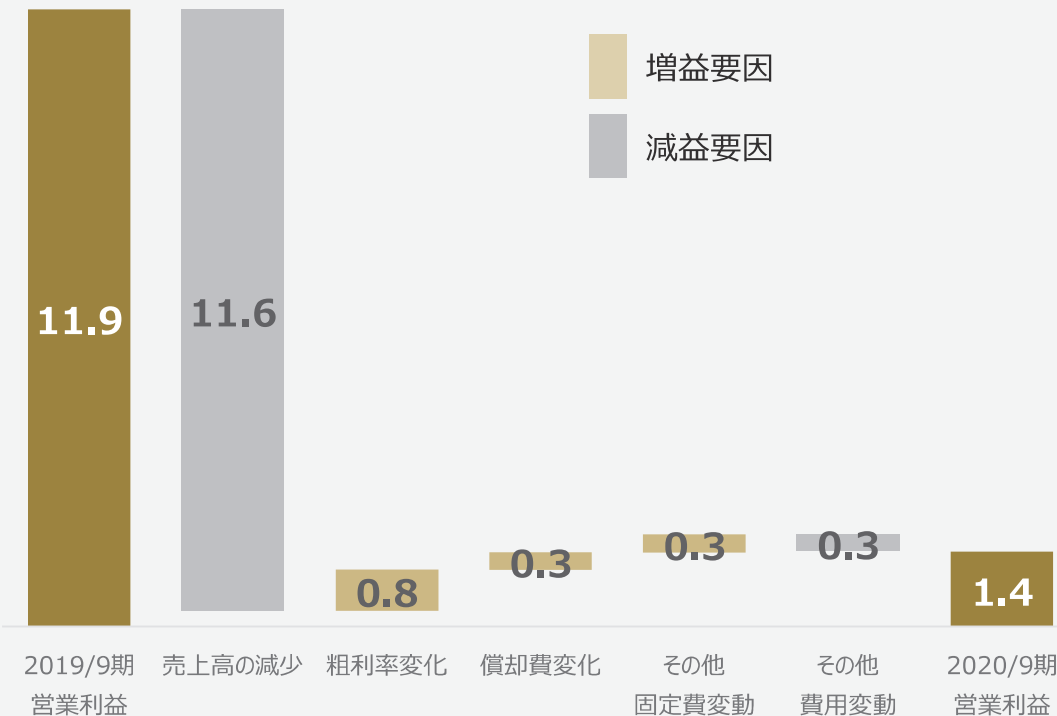
(百万円)		2018/9期	2019/9期	2020/9期 見通し	前年比 差異
20億円以上	売上高	—	15,277	2,492	▲12,785
	件数	—	4	1	▲3
	平均単価	—	3,819	2,492	▲1,327
10億円以上	売上高	3,697	4,634	3,327	▲1,307
	件数	3	3	2	▲1
	平均単価	1,232	1,545	1,663	+118
1億円以上	売上高	4,243	1,833	2,602	+769
	件数	8	6	9	+3
	平均単価	530	305	289	▲16
1億円以下	売上高		86	39	▲47
	件数		1	1	±0
	平均単価		86	39	▲47
合計	売上高	7,941	21,831	8,461	▲13,370
	件数	11	14	13	▲1
事業売上に占める一括販売比率		32.1%	62.2%	37.5%	▲24.7p



## 2020年9月期 営業利益増減要因分析

- 今期は総じて厳しい展開ながら、粗利率は前期の水準を上回ると想定（前期は下期に低採算案件が集中）。売上減の影響を減殺する見通し
- コスト面ではのれん償却費の消失が通期で寄与。売上減少局面に対応して、営業コストなども極力抑制の方針で対応。外出自粛に伴う旅費交通費も減少の公算大きい、現時点で想定には織り込まず

(億円)



- 売上高の減少 △11.6億円  
大規模案件の減少、スポット案件ともに競争激化を想定
- 粗利率変動 +0.8億円  
今期は総じて厳しい展開ながら、前期の水準は上回ると想定。前期は下期に低採算案件が集中
- 償却費の減少 +0.3億円  
のれん償却費の消失
- その他固定費の影響 +0.3億円  
人件費の圧縮などが寄与





## 配当方針

- 2020/9期は上場記念配当5円を増配し、1株当たり45円を計画。当期純利益の水準低下から、結果的に配当性向は100%を越える見通し
- 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)	2018/9期	2019/9期	2020/9期	
			計画	前期差異
1株当たり当期純利益	323.64	411.31	31.93	△379.38
1株当たり配当金	40	40	45	+5
配当性向	12.4%	9.7%	140.9%	+131.2pt

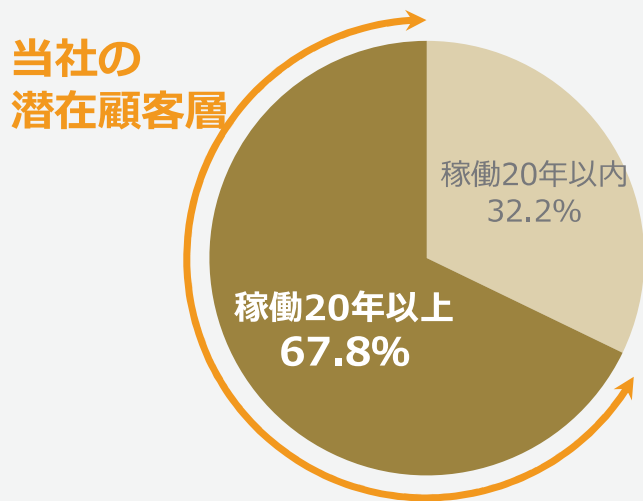
注) 配当性向は、1株当たり配当額/1株当たり当期純利益で算出しております。



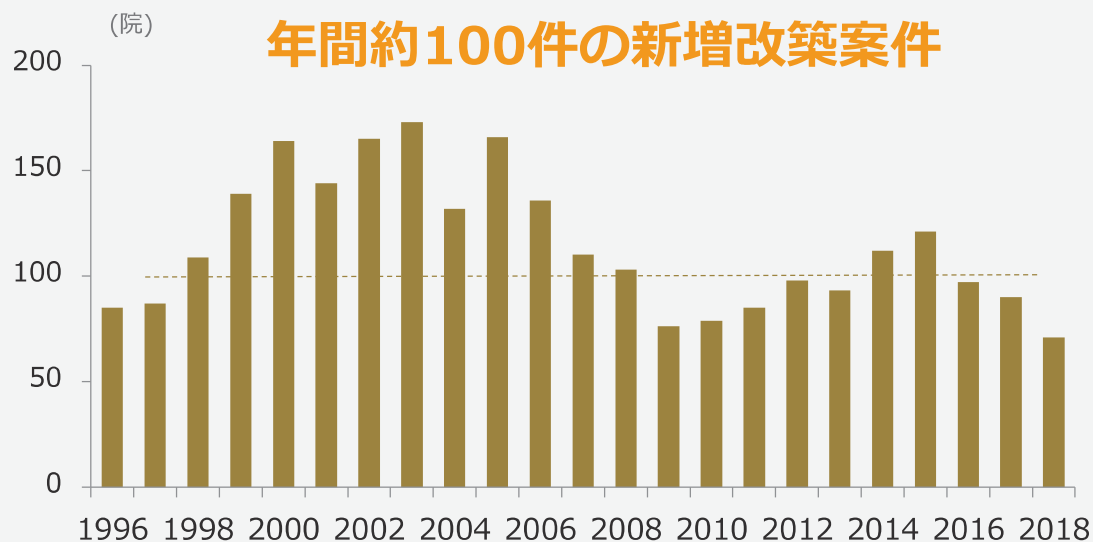
# ビジネス環境

- 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
- 傾向的に年間100件程度の新增改築案件が発生。今後もこの傾向に変化はないと想定
- 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2018年度時点の一般病院数7,314院に対して、過去20年以内の開設・再開院数より算出



## 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、「狩猟」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**

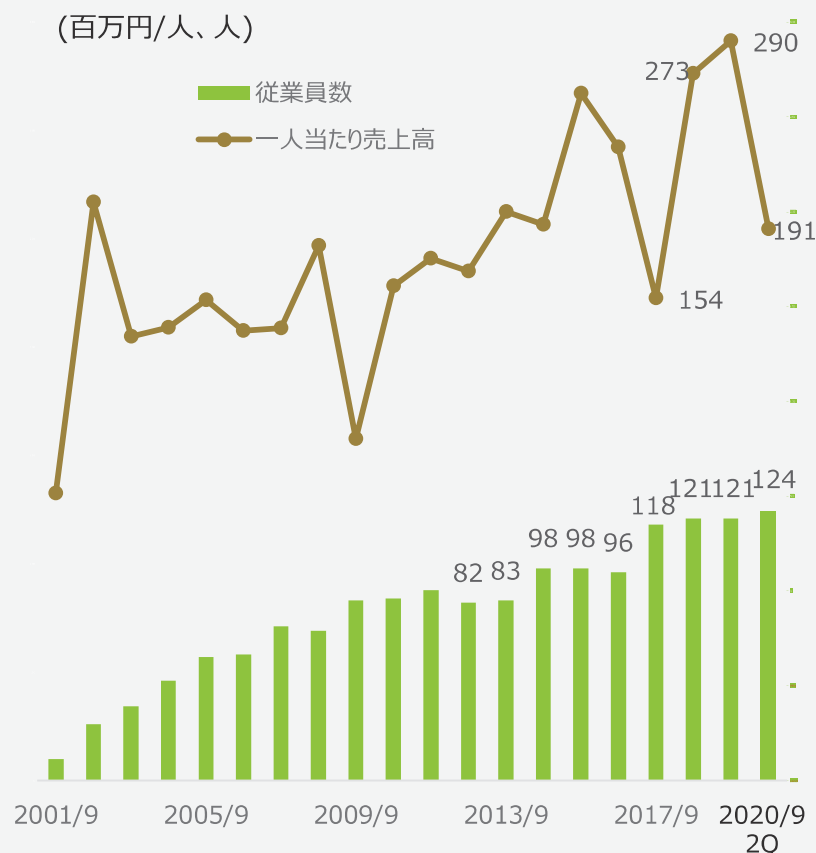
\* 主として公益社団法人日本医業経営コンサルタント協会による医業コンサルタント資格等。



## 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

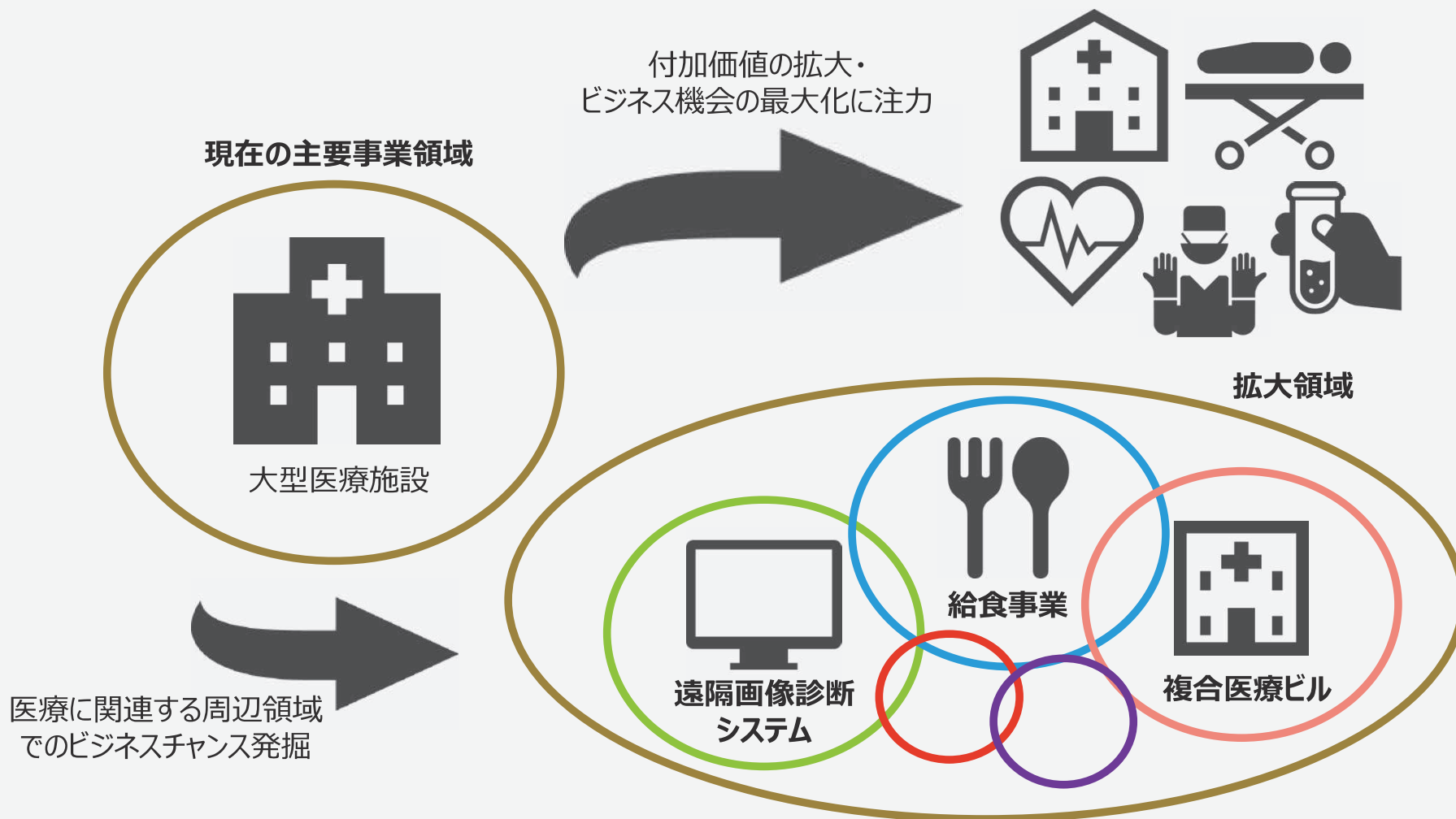
- 営業対象を手術室のアップグレード需要、病院の経営改善コンサルティングにも顧客スコープを拡大
- 既存顧客との関係充実により、次プロジェクトは構想段階から関与
- 対象顧客層の拡大は売上動向の平準化（ボラティリティの抑制）にも寄与

	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





# 会社概要





## 会社概要

社名	株式会社レオ克蘭 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	531,469千円（2020年3月31日）
総資産	12,998,245千円（2020年3月31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	（1）メディカルトータルソリューション事業 （2）遠隔画像診断サービス事業 （3）給食事業
売上高	12,340,474千円（2020年9月期2Q）
従業員数	156名〈外、平均臨時雇用者数46名〉（2020年3月31日）
グループ会社	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）レオ克蘭東海、（株）L&Gシステム 遠隔画像診断サービス事業：京都プロメド（株） 給食事業：（株）ゲイト



## 会社紹介



### 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

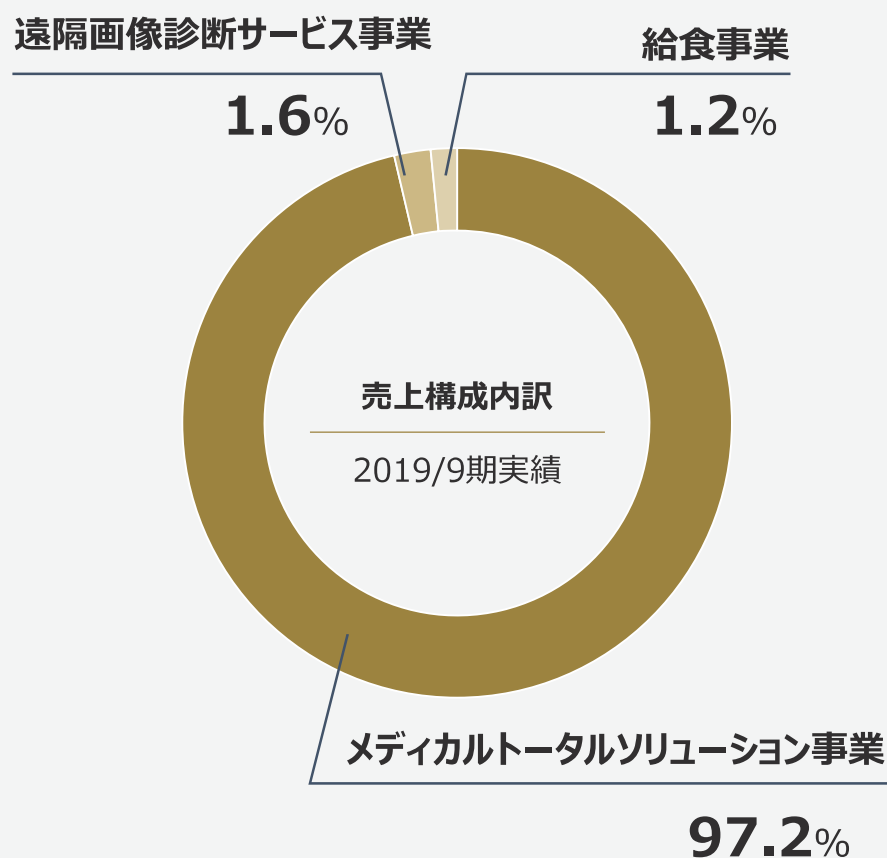
メディカル クリエイター

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

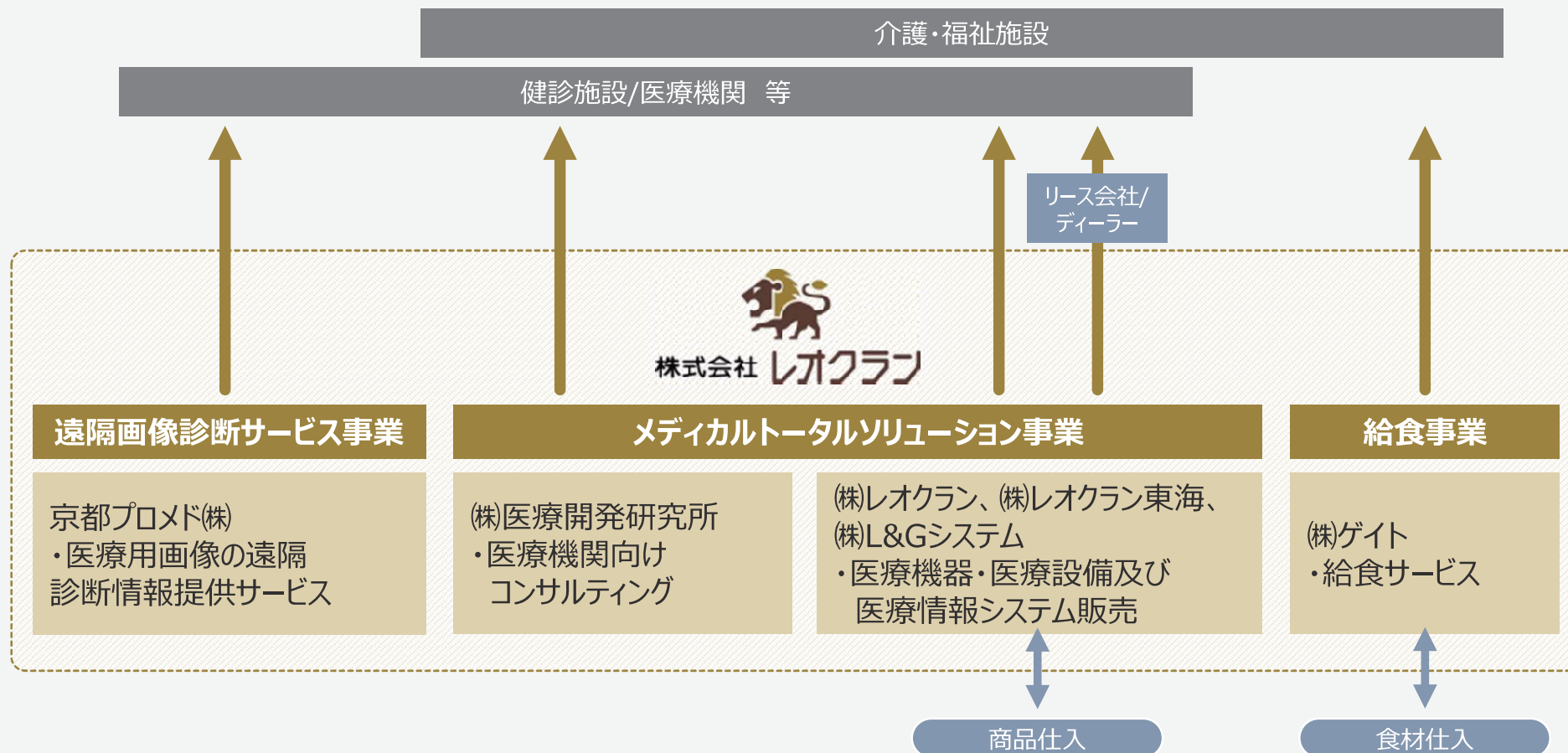
- MRI、CTといった画像データの遠隔診断サービス
- 画像データを自身で読影診断できない医療機関向けにサービスを提供など

### 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

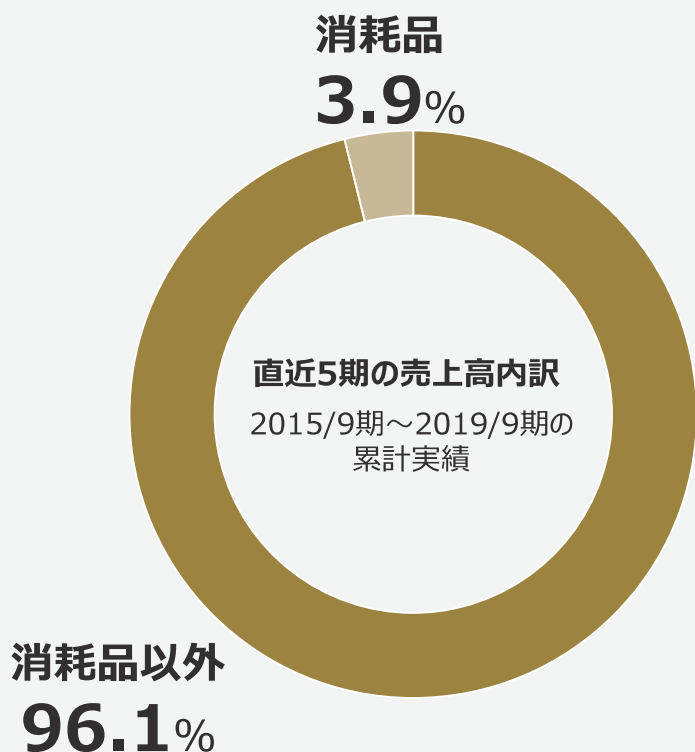
コンサルティング～設計の技術支援～機器選定・納入・メンテを一気通貫で包括提供  
特定機器メーカーへの依存を避け、最適ソリューション実現に向け豊富な選択肢を確保



## メディカルトータルソリューション事業②：狩猟型商社

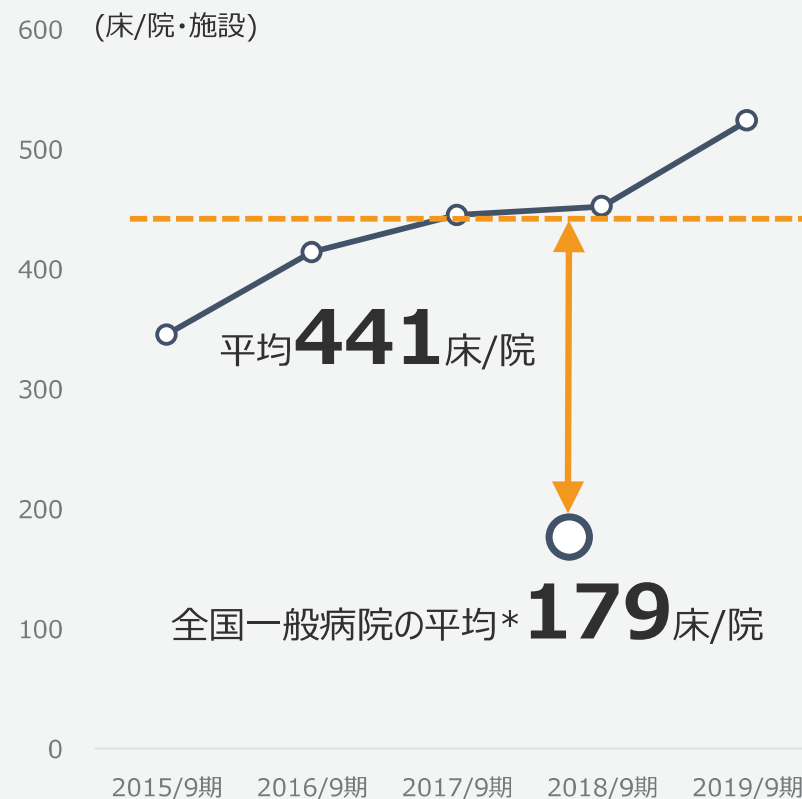
- 売上高のほとんどは医療機器、医療設備及び情報システム等の販売など消耗品以外。積極的に案件獲得を狙う「狩猟型」のビジネススタイル

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



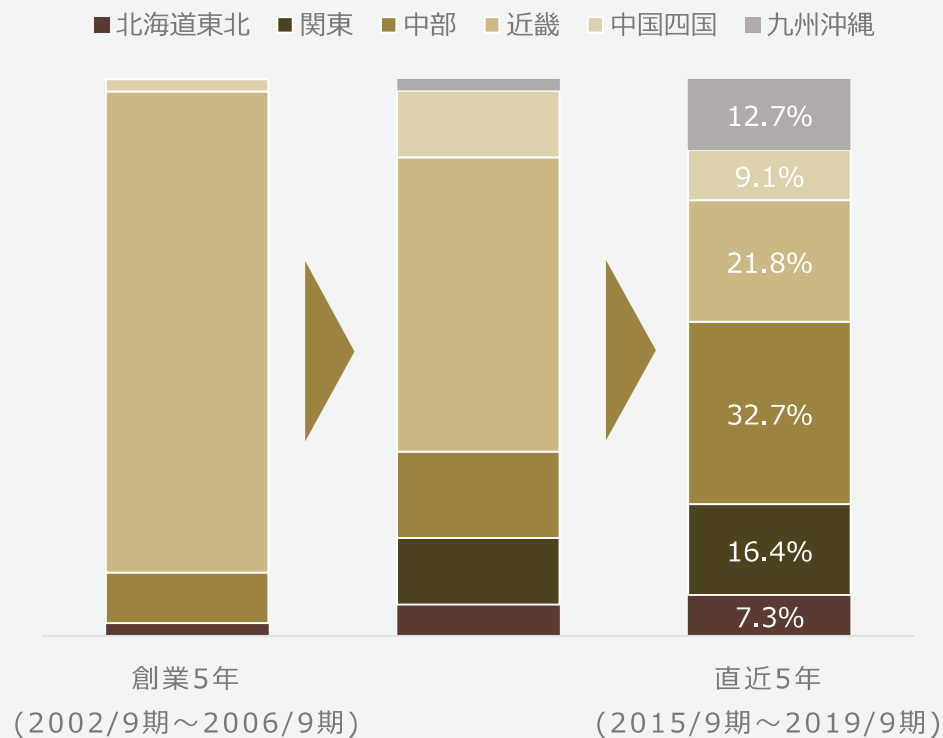
\* 厚生労働省2018年医療施設動態調査より算出



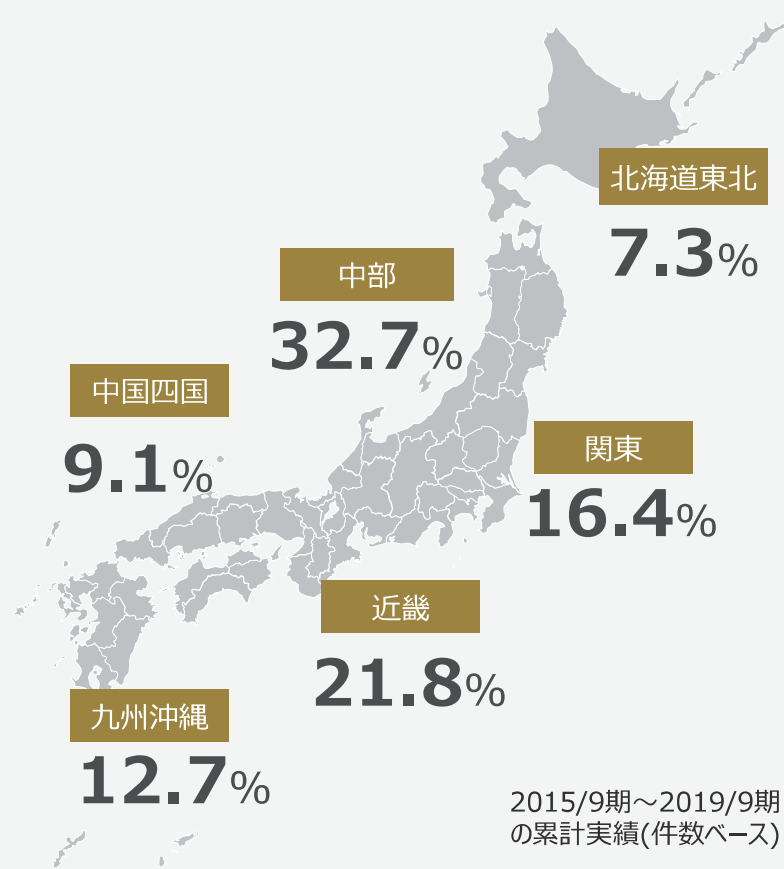
## メディカルトータルソリューション事業③：全国展開

- 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)

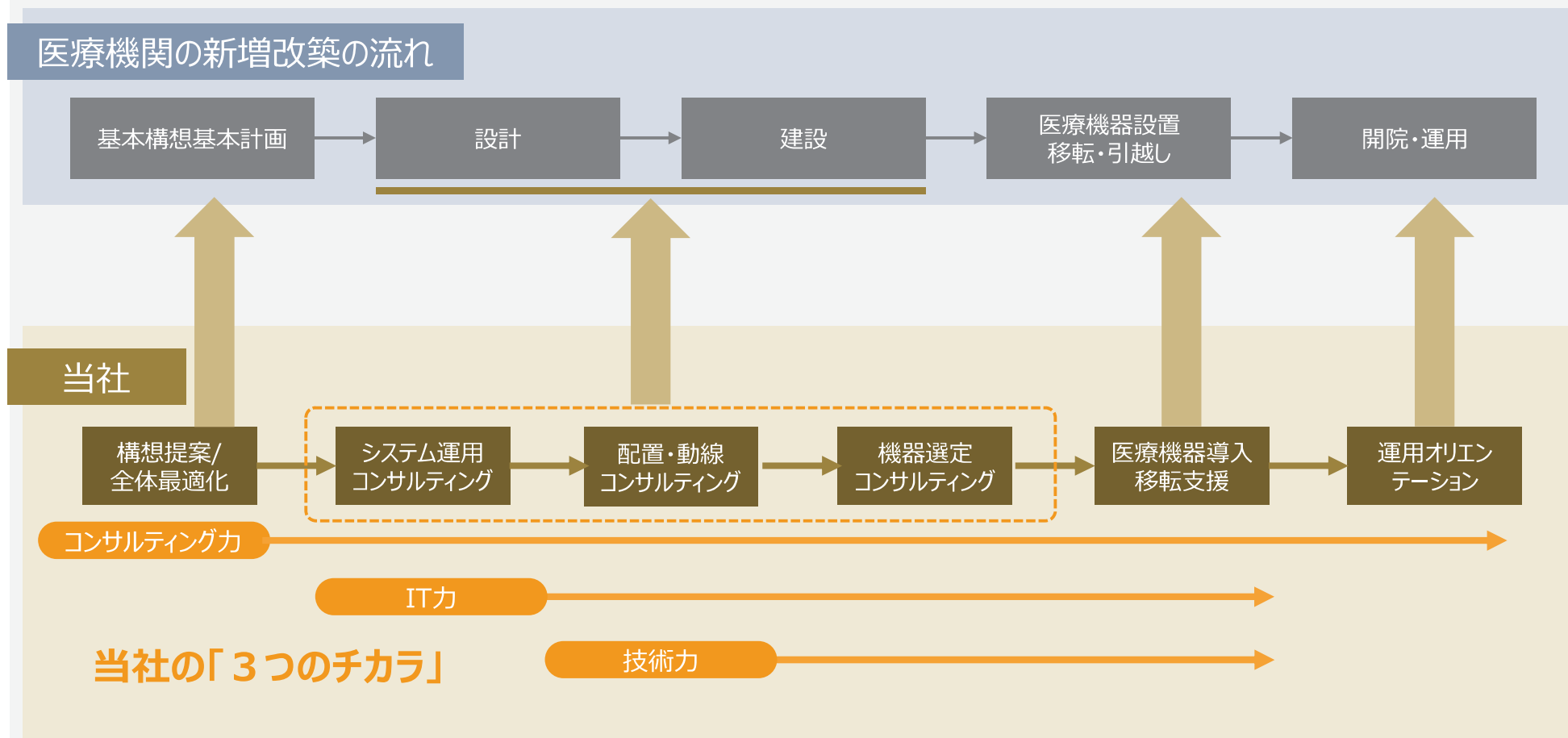




## メディカルトータルソリューション事業④：トータルパックシステム

- 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







# 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 2Q
売上高	(千円)	25,705,441	20,521,030	19,060,958	25,715,941	36,109,029	12,340,474
経常利益	(千円)	868,300	600,103	28,463	652,381	1,184,035	87,813
当期純利益	(千円)	514,661	391,391	242,509	357,645	732,959	44,044
包括利益	(千円)	-	-	290,524	396,399	735,628	40,891
資本金	(千円)	123,000	123,000	123,000	331,507	331,507	531,469
発行済株式総数	(株)	4,920	4,920	4,920	1,784,000	1,784,000	1,945,000
純資産額	(千円)	2,068,419	2,451,309	2,905,240	3,682,163	4,340,511	4,708,115
総資産額	(千円)	6,359,753	7,385,322	12,047,141	12,875,910	12,814,634	12,998,245
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	2,366.34
1株当たり配当額	(円)	2,000	4,000	4,000	40.0	40.0	0.0
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	22.92
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益金額	(円)	-	-	-	-	-	22.79
自己資本比率	(%)	32.3	33.0	23.4	27.9	33.0	35.4
自己資本利益率	(%)	29.4	17.4	9.0	11.2	18.7	1.0
配当性向**	(%)	1.7	5.0	16.2	12.4	9.7	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	▲718,460	962,625	2,764,536	▲1,668,842
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	107,722	▲52,847	▲91,784	▲33,960
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	▲7,334	203,275	▲213,022	259,569
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	4,719,048
従業員数	(人)	98	96	147	153	155	156
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(-)	(3)	(37)	(38)	(39)	(46)

\*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