

ホリスティック企業レポート レオクラン 7681 東証二部

アップデート・レポート
2022年4月1日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20220329

レオクラン(7681 東証二部)

発行日: 2022/4/1

**医療施設や介護・福祉施設の新増改築案件を得意とする「狩猟型」医療機器商社
一括販売案件の大型化を背景に、22年9月期は大幅増益見通し**

> 要旨

◆ 会社概要

・レオクラン(以下、同社)は、医療施設や介護・福祉施設の新増改築案件の支援を得意とする「狩猟型」スタイルの医療機器商社である。新増改築時の基本計画提案、設計、設備工事等をワンストップで手掛けている。

◆ 21年9月期決算

・21/9期決算は、売上高 26,347 百万円(前期比 19.8%増)、営業利益 576 百万円(同 181.9%増)となった。メディカルトータルソリューション事業の一括販売案件が大型化したのと、一括販売案件以外での機器販売・リプレースの受注が増加し、期初計画を大きく上回った。

◆ 22年9月期業績予想

・22/9期業績について、同社は、売上高 27,759 百万円(前期比 5.4%増)、営業利益 750 百万円(同 30.3%増)を計画している。
・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、22/9期の業績を、売上高 27,565 百万円(前期比 4.6%増)、営業利益 752 百万円(同 30.7%増)と、会社計画とほぼ同じ水準を予想した。メディカルトータルソリューション事業の一括販売案件は件数こそ減るものの、複数の前期を上回る規模の大型案件が増収に貢献するとともに、利益率の上昇による大幅増益を予想した。

◆ 今後の注目点

・当センターでは、一括販売案件の平均単価の低下を想定するものの、件数増により、23/9期は前期比 12.4%増収、24/9期は同 16.6%増収となり、売上高営業利益率は24/9期に3.1%まで上昇すると予想した。
・同社の「狩猟型」ビジネスモデルや、営業から受注まで2年くらいかかるという特徴から、22/9期売上分までは、新型コロナウイルス禍による営業活動への制約から案件数の増加を想定していない。新型コロナウイルス禍に即した営業活動の成果が表れてくる23/9期以降の一括販売案件の増加ペースに注目している。

【7681 レオクラン 業種：卸売業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2020/9	21,996	-39.1	204	-82.8	207	-82.5	120	-83.5	62.5	2,408.8	45.0
2021/9	26,347	19.8	576	181.9	595	187.6	390	223.6	199.9	2,567.3	40.0
2022/9 CE	27,759	5.4	750	30.3	800	34.4	520	33.0	265.3	—	50.0
2022/9 E	27,565	4.6	752	30.7	816	36.9	536	37.3	273.4	2,875.6	50.0
2023/9 E	30,978	12.4	881	17.1	890	9.1	585	9.1	298.4	3,134.8	50.0
2024/9 E	36,120	16.6	1,109	25.9	1,119	25.6	735	25.6	374.9	3,474.0	50.0

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想 2022/9期より新収益認識基準適用。2022/9期の前期比は新基準適用前の2021/9期実績値との比較

アナリスト: 藤野敬太
+81 (0) 3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら
info@stock-r.org

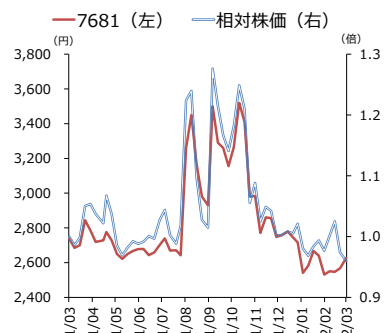
【主要指標】

	2022/3/25		
株価 (円)	2,627		
発行済株式数 (株)	1,960,800		
時価総額 (百万円)	5,151		
	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	13.1	9.6	8.8
PBR (倍)	1.0	0.9	0.8
配当利回り (%)	1.5	1.9	1.9

【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	6.8	-4.7	-4.3
対TOPIX (%)	1.7	-4.2	-5.7

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2021/3/26

アップデート・レポート

2/20

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

◆ 医療・介護施設の増改築に関わる「狩猟型」医療機器商社

レオクラン(以下、同社)は、病院をはじめとする医療・介護施設の増改築(新築と増改築の総称)案件に関わる医療機器商社である。単なる医療機器の販売に留まらず、コンサルティングを行いながら、新築や増改築の際の基本計画の提案、設計、設備工事等までもワンストップで手掛けることを得意としている。医療施設ごとに見ると10年に一度あるかどうかの案件を獲得する事業スタイルであることから、同社は自身を「狩猟型」の医療機器商社と称している。

◆ 独自の「トータルパックシステム」による価値提供

01年の創業来「狩猟型」のスタイルを貫いてきたことで、業績の変動は大きいものの、長期的に見ると業績規模を拡大してきている。元々は近畿地方中心であったが、現在は全国で営業を展開している。全国展開の過程で、施設の増改築時に、構想段階から実際の開院までコンサルティングをしながら関与し、全体最適ソリューションを提供するための同社独自の取り組み方である「トータルパックシステム」(後述)を確立している。

◆ 全社の業績はメディカルトータルソリューション事業次第

同社の報告セグメントは、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、給食事業の3セグメントに分類されている(図表1)。メディカルトータルソリューション事業が売上高の95%以上を占める主力事業だが、ビジネスモデルの特性上、業績、特に利益の変動が大きい。一方、子会社で行っている遠隔画像診断サービス事業や給食事業の業績は相対的に安定して推移している。

【図表1】セグメント別売上高・営業利益

(単位:百万円)

	連結売上高															
	18/9期				19/9期				20/9期				21/9期			
	前期比				売上構成比				前期比				売上構成比			
	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期
メディカルトータルソリューション事業	24,770	35,100	20,970	25,235	36.0%	41.7%	-40.3%	20.3%	96.3%	97.2%	95.3%	95.8%				
遠隔画像診断サービス事業	552	575	567	647	11.1%	4.3%	-1.5%	14.1%	2.1%	1.6%	2.6%	2.5%				
給食事業	393	432	458	464	12.4%	9.9%	6.1%	1.2%	1.5%	1.2%	2.1%	1.7%				
合計	25,715	36,109	21,996	26,347	34.9%	40.4%	-39.1%	19.8%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%				

	連結営業利益															
	18/9期				19/9期				20/9期				21/9期			
	前期比				売上高営業利益率 / セグメント利益率				前期比				売上高営業利益率 / セグメント利益率			
	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期	18/9期	19/9期	20/9期	21/9期
メディカルトータルソリューション事業	551	1,068	117	463	-	93.7%	-89.0%	294.3%	2.2%	3.0%	0.6%	1.8%				
遠隔画像診断サービス事業	67	77	45	72	23.1%	15.5%	-41.6%	60.5%	12.2%	13.4%	7.9%	11.2%				
給食事業	23	41	38	36	171.9%	76.3%	-7.3%	-4.9%	5.9%	9.5%	8.3%	7.9%				
調整額	3	3	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-				
合計	645	1,190	204	576	95.9x	84.3%	-82.8%	181.9%	2.5%	3.3%	0.9%	2.2%				

(出所) レオクラン有価証券報告書より証券リサーチセンター作成

➤ ビジネスモデル

◆ 医療機器商社のタイプ

同社は医療機器商社を 2 つのタイプに分類している。ひとつは、安定的な需要が見込まれる消耗品を中心に扱う「農耕型」の商社であり、もうひとつは、同社のような「狩猟型」の商社である(図表 2)。

【図表 2】レオクランが考える医療機器商社のタイプ

	「農耕型」医療機器商社	「狩猟型」医療機器商社
取り扱いの中心	消耗品	新築や増改築時に導入する医療機器
需要	比較的短期間に定期的に発生	ひとたび需要が出ると次の需要まで10年くらい必要
商圏	地域密着型が多く商圏は広がりにくい	案件があるところへ全国どこでも
業績	安定	案件の有無次第のため不安定
成長の余地	限定的	案件の獲得次第

(出所) レオクラン決算説明会資料、会社ヒアリングより証券リサーチセンター作成

「農耕型」医療機器商社が主として取り扱う消耗品は、比較的短期間に定期的に需要が発生し、継続的に確実に納入することが求められる。そのため、特定の地域に根差す地域密着型の展開をしているところが多く、業績は安定的だが商圏は広がりにくく、成長余地は限定的と言えよう。

一方、同社のような「狩猟型」医療機器商社は、顧客の医療施設や介護施設の新増改築に付随する医療機器の提供に軸足を置くスタイルを採っている。ひとつの施設につき 10 年に一度あるかないかの案件を開拓していくため、需要があれば全国どこへでも案件を獲得していくことになる。案件の有無が業績に大きな影響を与えることは不可避だが、案件の獲得次第では業績の拡大余地は大きくなる。

◆ 「狩猟型」医療機器商社としての特徴

「狩猟型」医療機器商社を標榜する同社の売上構成を見ると、17/9 期から 21/9 期までの 5 期間のメディカルトータルソリューション事業の累計売上高の 96.4%がコンサルティング及び医療機器等販売からの売上高になっており、継続的な需要のある医療材料・消耗品の売上高は 3.6%に過ぎない(図表 3)。

また、大型の案件をターゲットとする傾向が強く、21/9 期までの 5 期間に同社が関わった施設の平均病床数は 399 床であり、全国の一般病院の平均病床数の 165 床を大きく上回っている(図表 3)。また、同社が販売する医療機器は放射線機器を中心とした大型機器が大半を占めている。

【図表3】「狩猟型」医療機器商社としてのレオクランの特徴

メディカルトータルソリューション事業の売上の内訳

	14/9期~18/9期累計	15/9期~19/9期累計	16/9期~20/9期累計	17/9期~21/9期累計
コンサルティング及び医療機器等販売	95.1%	96.1%	96.3%	96.4%
医療材料・消耗品	4.9%	3.9%	3.7%	3.6%

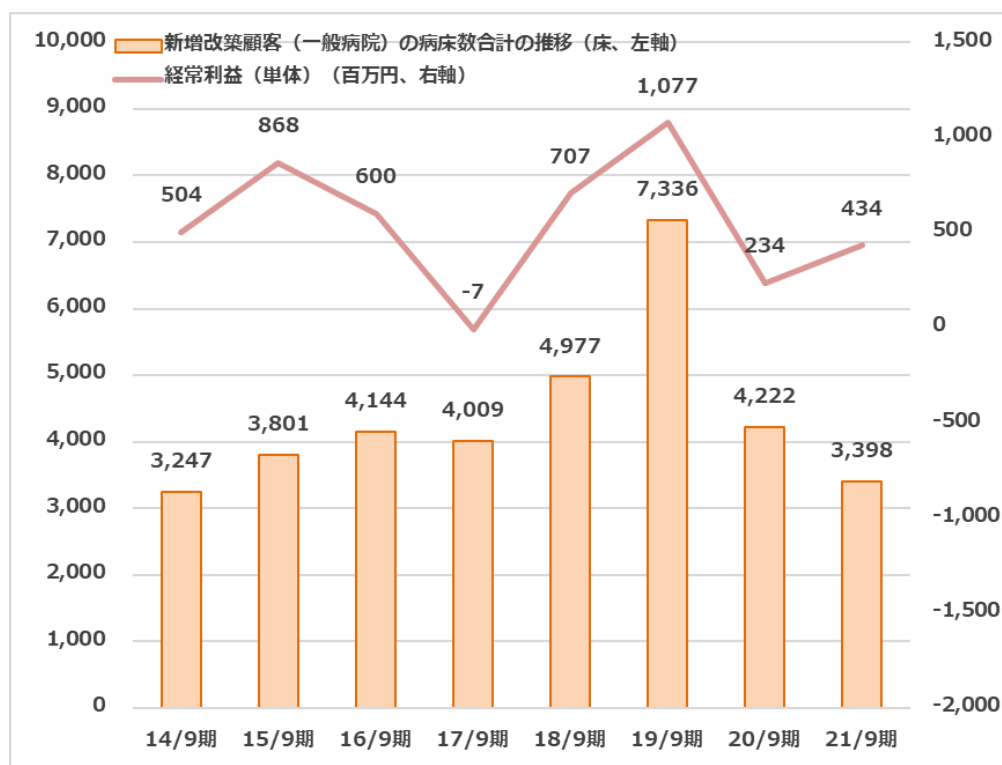
メディカルトータルソリューション事業の案件の顧客の平均病床数

	14/9期~18/9期累計	15/9期~19/9期累計	16/9期~20/9期累計	17/9期~21/9期累計
レオクランの新築・増改築案件の顧客の平均病床数(1)	396	441	426	399
全国の一般病院の平均病床数(2)	178	179	166	165
倍率(倍) : (1) ÷ (2)	2.22	2.46	2.57	2.42

(出所) レオクラン決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

なお、案件ごとに内容が異なるために一概には言えないが、新增改築案件で売上計上のあった病院の病床数の合計の推移を見ると、大型案件が複数計上された19/9期に業績、特に利益が大きく伸びており、案件の規模が大きくなると同社の業績は飛躍的に拡大する傾向が見てとれる(図表4)。

【図表4】 新增改築案件の顧客の病床数合計と経常利益(単体)の推移



(出所) レオクラン有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 全国展開

「狩猟型」医療機器商社であるがゆえに、同社では 07 年以降、近畿中心の展開から全国展開へと方針を転換し、22/9 期第 1 四半期末時点で 41 都道府県での販売実績を有している。メディカルトータルソリューション事業における、17/9 期～21/9 期の累計実績案件数の地域別構成比は、北海道東北地区 9.8%、関東地区 23.0%、中部地区 23.0%、近畿地区 21.3%、中国四国地区 9.8%、九州沖縄地区 13.1% と分散されている（図表 5）。

【図表 5】メディカルトータルソリューション事業の案件の地域分布

エリア	14/9期～18/9期累計	15/9期～19/9期累計	16/9期～20/9期累計	17/9期～21/9期累計
北海道東北地区	9.8%	7.3%	8.8%	9.8%
関東地区	11.8%	16.4%	19.3%	23.0%
中部地区	29.4%	32.7%	29.8%	23.0%
近畿地区	21.6%	21.8%	21.1%	21.3%
中国四国地区	11.8%	9.1%	10.5%	9.8%
九州沖縄地区	15.7%	12.7%	10.5%	13.1%

(出所) レオクラン決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

なお案件の開拓は紹介によるものが多く、創業来構築してきた、設計事務所や建設会社、主要医療機器メーカーとの全国規模での連携ネットワークも同社の特徴のひとつとなっている。

◆ 「トータルパックシステム」

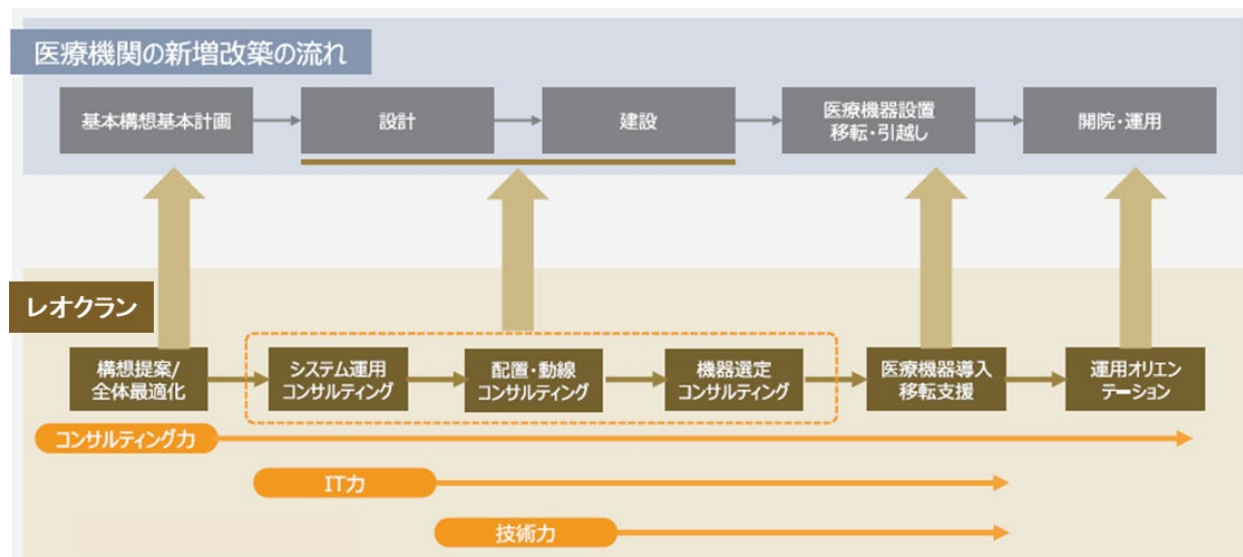
病院の新築や増改築の需要に対応するため、単なる医療機器の販売に留まらず、新築や増改築に関連するコンサルティング、企画・設計支援、IT・ネットワーク構築支援、医療機器の調達・納入、予防医療部門の構築支援、保守・メンテナンスといった一連の業務をワンストップで提供できる仕組みを準備している。同社ではこの仕組みを、「トータルパックシステム」と称している（図表 6）。

「トータルパックシステム」を支える上で、同社は、コンサルティング力、IT 力、技術力の 3 点を重視している。中でも、コンサルティング力を有していることが同社の大きな特徴であり、案件の構想段階から開院までの要所となるポイントでコンサルティングを行い案件に関与していく。同社のコンサルティング力は、14 年 9 月に医療開発研究所を子会社化したことで大幅に強化された。

また、医療機器商社には珍しく自前の IT 部門を持っており、医療機器を管理するソフトウェアを病院の基幹システムと連携させるといったような、IT が関係する領域での対応を可能としている。

なお、顧客の需要に対応することを優先するため、特定の医療機器メーカーへの過度の依存を避ける方針を採っている。

【図表6】「トータルパックシステム」



(出所) レオクラン決算説明会資料

◆ 遠隔画像診断サービス事業

遠隔画像診断サービス事業は、連結子会社の京都プロメドが担当している。医療機関からの依頼により、CT や MRI 等の医用画像を放射線診断専門医が遠隔で診断し、診断結果等の情報を依頼元に提供するサービスである。京都大学医学部との連携により、7~8 人の放射線診断専門医が常駐する読影センターを有している。

◆ 給食事業

給食事業は、連結子会社のゲイトが「クックレオ」のブランド名で展開している介護・福祉施設等への給食サービスである。

2 種類のサービスがあり、ひとつは、セントラルキッチンでチルド状態にした料理をサテライト厨房（顧客施設の厨房）に配送する「おかず販売」であり、もうひとつは、委託元の施設の厨房へ職員を配置して食事を提供する「業務受託サービス」である。売上高は「業務受託サービス」の方が大きい、「おかず販売」の方が利益率は高いものと推察される。

> 強み・弱みの評価

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表7のようにまとめられる。

【図表7】SWOT 分析

強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> ・「狩猟型」の医療機器商社としてのビジネスモデルが確立していること <ul style="list-style-type: none"> - 創業来の経験の蓄積（大規模顧客に注力してきた実績等） - 参入障壁の高さ （「狩猟型のビジネスモデルに転換する場合、参入当初は赤字を覚悟する必要がある） - 消耗品の取り扱いの少なさ ・病院の新增改築案件を発掘するための全国規模の連携ネットワーク （設計事務所 建設会社 主要医療機器メーカー） ・確立した「トータルバックシステム」 ・顧客に対する提案力を高める体制 <ul style="list-style-type: none"> - 子会社の医療開発研究所を中核としたコンサルティング機能 - 自前のIT部門
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> ・短期業績の変動の大きさ <ul style="list-style-type: none"> - 大型案件の有無次第の業績動向 - 病院建設における建設会社の施工の進捗に影響を受ける状況 ・代表取締役社長への依存度の高い事業運営
機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> ・1病院当たりの病床数の増加傾向が続き、緩やかながら病院の集約化・大型化が進む状況 ・病院の新增改築の潜在需要 <ul style="list-style-type: none"> - 年100件程度の新増改築需要が発生し続けている傾向の継続 - 一般病院の約2/3が稼働年数が20年超である状況 ・メディカルトータルソリューション事業の更なる体制強化 ・メディカルトータルソリューション事業での案件領域の拡大 <ul style="list-style-type: none"> - 手術室のアップグレード案件 - 病院の経営改善コンサルティング案件 ・遠隔画像診断サービス事業や給食事業を通じた新たな事業領域の開拓の可能性 ・上場による知名度の向上
脅威 (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> ・病院の数の減少 ・医療機関の経営の悪化の可能性 <ul style="list-style-type: none"> - 病院の新築増改築の投資意欲の減退 ・厚生労働省を始めとする医療行政の方針の変更の可能性 ・メディカルトータルソリューション事業の案件獲得の際の競争激化の可能性 ・メディカルトータルソリューション事業の案件が低採算化する可能性 ・必要な人材が集まらない可能性 ・新型コロナウイルス禍の影響が長期化する可能性 <ul style="list-style-type: none"> - 建設会社の工事停止措置等により病院の新增改築工事の遅延する可能性 - 遠隔画像診断サービスにおける来訪患者数の減少の継続

(出所) 証券リサーチセンター

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は「狩猟型」のスタイルを貫き通した代表取締役社長の存在にある

同社の競争力を知的資本の観点で分析した結果を図表 8 に示した。

同社の知的資本の源泉は、人的資本の「経営陣」に属する、代表取締役社長の存在にあると考えられる。業績変動の大きさに耐え、「狩猟型」医療機器商社としてのビジネスモデルを磨き上げていくことができたのは、創業来「狩猟型」のスタイルを崩さなかったことによるところが大きい。

また、新增改築案件の獲得には、関係資本に属する「顧客紹介ネットワーク」が大きな役割を果たしているが、そのネットワークも、特に初期の頃は代表取締役社長をはじめとする経営陣という人的資本によってもたらされたものである。

同社の業容拡大は代表取締役社長のリーダーシップのもとで、案件を遂行するための体制が構築され、その体制下で案件を経験することでノウハウが蓄積されていった。そのノウハウは、「トータルパックシステム」として体系化され、また次の案件の獲得につながるという好循環が描かれるようになっている。

【図表8】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI			
		項目	数値(前回)	数値(今回)	
関係資本	顧客	・新增改案案件の創業来の累計件数	開示なし	-----	
		・新增改案案件の件数	13件	14件	
		・新增改案案件の顧客の病床数合計	4,222床	3,398床	
		・新增改案案件の顧客の平均病床数	426床 (16/9期~20/9期累計の平均)	399床 (17/9期~21/9期累計の平均)	
		・新增改案案件以外の顧客数	開示なし	-----	
		・全国への分散	最も多い中部地方でも構成比は29.8% (16/9期~20/9期累計の平均)	最も多い中部地方でも構成比は23.0% (17/9期~21/9期累計の平均)	
	・遠隔画像診断サービス事業の顧客の状況	・導入医療機関数	開示なし	-----	
		・「おかず販売」	詳細の開示なし	-----	
	・給食事業の顧客	・「業務受託サービス」の委託元の施設数	詳細の開示なし	-----	
		・医療機器商社としての知名度	具体的な数値はないが、ネットワークの充実度合いからすると知名度は高いと推察	-----	
	ブランド	・業界内での知名度	具体的な数値なし	-----	
		・京都プロモットの知名度	具体的な数値なし	-----	
		・給食サービスの「クックレオ」	具体的な数値なし	-----	
	ネットワーク	・メディカルータルソリューション事業を支える外部関係	・顧客紹介ネットワーク	設計事務所 建設会社 主要医療機器メーカー等	-----
・医療機器の仕入先		詳細の開示はないが幅りはないと推察	-----		
・読影する放射線診断専門医の所属		京都大学大学院 医学研究科 放射線医学講座	-----		
・遠隔画像診断サービス事業における連携		・京都プロモットの出資会社	ハイメディック	-----	
組織資本	・メディカルータルソリューション事業の体制	・セグメントの従業員数	連結126名 単体114名	連結130名 単体118名	
		・拠点数	2カ所(大阪本社 東京)	-----	
		・事業を担当するグループ会社	レオクラン+3社の子会社 (レオクラン東海/医療開発研究所/L&Gシステム)	-----	
		・営業体制	営業コンサル/コンサル/一般営業で役割分担	-----	
		・IT事業部の存在	詳細の開示なし	-----	
	・遠隔画像診断サービス事業の体制	・物流拠点	1カ所(大阪府堺市)	-----	
		・セグメントの従業員数	連結13名 単体0名	-----	
		・京都プロモットの読影センター	同時に読影できるのは最大13名 7~8名の医師が常駐	-----	
	・給食事業の体制	・セグメントの従業員数	連結18名 単体0名	連結16名 単体0名	
		・セントラルキッチン(給食センター)	深北緑地クックチルセンター 1日4,500食の生産能力	-----	
知的財産ノウハウ	・メディカルータルソリューション事業の「トータルバックシステム」	・新增改案案件の創業来の累計件数	開示なし	-----	
人的資本	経営陣	・代表取締役社長の存在	・創業以来の年数	01年1月より20年経過	01年1月より21年経過
		・インセンティブ	・代表取締役社長による保有	55,600株 (2.84%)	55,600株 (2.84%)
			・代表取締役社長以外の取締役による保有	*資産管理会社の持分を含む 720,600株 (36.87%)	*資産管理会社の持分を含む 720,600株 (36.75%)
			・役員報酬総額(取締役)	63百万円(7名)(19/9期)	94百万円(7名)(21/9期)
			*社外取締役、監査等委員は除く	退職慰労金14百万円を含む	退職慰労金14百万円を含む
	従業員	・従業員数	連結157名 単体114名	連結162名 単体118名	
		・平均年齢	36.7歳(単体)	37.3歳(単体)	
		・平均勤続年数	7.2年(単体)	7.6年(単体)	
		・従業員持株会	102,400株 (5.24%)	97,700株 (4.98%)	
		・インセンティブ	・ストックオプション	26,200株 (1.34%) *取締役保有分も含む	19,800株 (1.01%) *取締役保有分も含む

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合、前回は20/9期または20/9期末、今回は21/9期または21/9期末のもの前回と変更ないものは-----と表示。

(出所) レオクラン有価証券報告書、決算説明会資料、ウェブサイト、会社ヒアリングより証券リサーチセンター作成

> 決算概要**◆ 21年9月期は期初計画を大きく上回る増収増益**

21/9期業績は、売上高が26,347百万円(前期比19.8%増)、営業利益が576百万円(同181.9%増)、経常利益が595百万円(同187.6%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が390百万円(同223.6%増)となった。

期初会社計画に対する達成率は、売上高は107.2%、営業利益は163.7%、経常利益は164.2%、親会社株主に帰属する当期純利益は164.3%となった。21年6月に会社計画は上方修正されたが、修正後計画も上回った。

メディカルトータルソリューション事業は、売上高が前期比20.3%増、セグメント利益が同294.3%増となった。病院新增改築案件向け医療機器一括販売(以下、一括販売)の件数こそ期初計画より少ないものの、10億円以上の案件が想定よりも大型化したことが牽引した(図表9)。もうひとつの注目点は、メディカルトータルソリューション事業の売上高に占める一括販売売上高の割合が38.1%となり、前期及び期初計画を下回ったことである。これは補助金の効果もあり、一括販売案件以外で、比較的大型の医療機器や医療情報システムの導入またはリプレース案件の売上高が増えたためである。利益面では、一括販売案件の大型化による採算の改善のほか、新型コロナウイルス禍で訪問営業等が制限されたことによる費用の抑制も加わり、セグメント利益率は同1.2%ポイント上昇の1.8%となった。

【図表9】レオクランの21年9月期のメディカルトータルソリューション事業の
連結売上高の計画と実績の差異

(単位:百万円、件)

病院新增改築案件向け医療機器一括販売 案件規模別内訳		19/9期 実績	20/9期 実績	21/9期		
				実績	修正計画 (21年6月)	期初計画
20億円以上	売上高	15,277	2,562	4,739	4,686	4,014
	件数	4	1	2	2	2
	平均単価	3,819	2,562	2,369	2,343	2,007
10億円以上	売上高	4,634	2,954	1,476	1,476	1,260
	件数	3	2	1	1	1
	平均単価	1,545	1,477	1,476	1,476	1,260
1億円以上	売上高	1,833	2,856	3,305	3,271	4,054
	件数	6	8	10	10	11
	平均単価	305	357	330	327	368
1億円以下	売上高	86	71	89	69	80
	件数	1	2	1	1	2
	平均単価	86	35	89	69	40
病院新增改築案件向け医療機器一括販売の合計		21,831	8,445	9,611	9,504	9,409
		件数	14	13	14	14
		平均単価	1,559	650	686	678
病院新增改築案件向け医療機器一括販売以外の売上高		13,270	12,526	15,625	15,461	14,176
メディカルトータルソリューション事業の売上高		35,100	20,970	25,235	24,965	23,585
病院新增改築案件向け医療機器一括販売が占める割合		62.2%	40.3%	38.1%	38.1%	39.9%

(出所) レオクラン有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

遠隔画像診断サービス事業は売上高が前期比 14.1%増、セグメント利益が同 60.5%増となった。診断件数の増加による増収と、費用の増加が抑制されたことにより増益となった。セグメント利益率は同 3.3%ポイント上昇の 11.2%となった。

給食事業は売上高が前期比 1.2%増、セグメント利益が同 4.9%減となった。期末近くに大口顧客の解約があったことや、人員増による労務費の増加があり減益となった。セグメント利益率は同 0.4%ポイント低下の 7.9%となった。

これらの結果、売上高営業利益率は前期比 1.3%ポイント上昇の 2.2%となった。

> 今後の業績見通し

◆ 22年9月期会社計画

22/9期について、同社は、売上高 27,759 百万円(前期比 5.4%増)、営業利益 750 百万円(同 30.3%増)、経常利益 800 百万円(同 34.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益 520 百万円(同 33.0%増)と計画している(図表 10)。同社は 22/9期から新収益認識基準を適用

しており、22/9 期の前期比は旧基準での 21/9 期との比較によるものである。なお、新収益認識基準の適用に伴う損益に与える影響や利益剰余金の期首残高への影響はないとしている。

メディカルトータルソリューション事業については、売上高が前期比 5.8%増、セグメント利益が同 43.6%増と計画している。一括販売案件は、新型コロナウイルス禍の影響を受け始めた 20/9 期あたりの営業活動によるものであるため、件数は前期比 2 件減を見込んでいます。しかし、20 億円以上の案件で同 1 件増の 3 件を見込むなど大型化が進むとして、一括販売案件の売上高は同 32.4%増を計画している。一方、前期の計画を上回る増収に貢献した一括販売以外の大型機器販売はいったん一服するものとし、一括販売案件以外の売上高は同 10.6%減を計画している。このため、メディカルトータルソリューション事業の売上高に占める一括販売の売上高の割合は 47.7%まで上昇するものとしている。大型の一括販売案件の貢献により、セグメント利益率は同 0.7%ポイント上昇の 2.5%になると見込んでいる。

遠隔画像診断サービス事業では売上高を前期比 0.3%減、セグメント利益を同 1.9%増、給食事業では売上高を同 9.5%減、セグメント利益を同 71.5%減と計画している。給食事業の大幅減収減益は、21/9 期末の大口顧客の解約が通年にわたって影響するためである。

これらの結果、22/9 期の売上高営業利益率は、メディカルトータルソリューション事業の増益が牽引して、前期比 0.5%ポイント改善の 2.7%と同社は予想している。

配当は 21/9 期の 40.0 円に対し、22/9 期は 50.0 円を予定している。配当性向は、21/9 期の 20.0%に対し、22/9 期は 18.8%まで低下するとしている。

【図表 10】レオクランの22年9月期の連結業績計画

(単位:百万円)

	旧収益認識基準			新収益認識基準	
	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期 会社計画	
	実績	実績	実績		前期比
売上高	36,109	21,996	26,347	27,759	5.4%
メディカルトータルソリューション事業	35,100	20,970	25,235	26,694	5.8%
遠隔画像診断サービス事業	575	567	647	645	-0.3%
給食事業	432	458	464	420	-9.5%
売上総利益	3,347	2,255	2,732	-	-
売上総利益率	9.3%	10.3%	10.4%	-	-
営業利益	1,190	204	576	750	30.3%
売上高営業利益率	3.3%	0.9%	2.2%	2.7%	-
メディカルトータルソリューション事業	1,068	117	463	666	43.6%
セグメント利益率	3.0%	0.6%	1.8%	2.5%	-
遠隔画像診断サービス事業	77	45	72	74	1.9%
セグメント利益率	13.4%	7.9%	11.2%	11.5%	-
給食事業	41	38	36	10	-71.5%
セグメント利益率	9.5%	8.3%	7.9%	2.4%	-
調整額	3	3	3	0	-
経常利益	1,184	207	595	800	34.4%
売上高経常利益率	3.3%	0.9%	2.3%	2.9%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	732	120	390	520	33.0%
売上高当期純利益率	2.0%	0.5%	1.5%	1.9%	-

(注) 22/9期より新収益認識基準適用。22/9期の前期比は新基準適用前の21/9期実績値との比較
(出所) レオクラン有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

【図表 11】レオクランの22年9月期の連結業績計画における

メディカルトータルソリューション事業売上高の前提

(単位:百万円、件)

病院増改築案件向け医療機器一括販売 案件規模別内訳		旧収益認識基準			新収益認識基準	
		19/9期	20/9期	21/9期	22/9期 会社計画	
		実績	実績	実績		前期比
20億円以上	売上高	15,277	2,562	4,739	9,031	90.6%
	件数	4	1	2	3	-
	平均単価	3,819	2,562	2,369	3,010	-
10億円以上	売上高	4,634	2,954	1,476	-	-
	件数	3	2	1	-	-
	平均単価	1,545	1,477	1,476	-	-
1億円以上	売上高	1,833	2,856	3,305	3,640	10.1%
	件数	6	8	10	8	-
	平均単価	305	357	330	455	-
1億円以下	売上高	86	71	89	50	-43.8%
	件数	1	2	1	1	-
	平均単価	86	35	89	50	-
病院増改築案件向け医療機器一括販売の合計		21,831	8,445	9,611	12,721	32.4%
売上高						
件数		14	13	14	12	-
平均単価		1,559	650	686	1,060	-
病院増改築案件向け医療機器一括販売以外の売上高		13,270	12,526	15,625	13,973	-10.6%
メディカルトータルソリューション事業の売上高		35,100	20,970	25,235	26,694	5.8%
病院増改築案件向け医療機器一括販売が占める割合		62.2%	40.3%	38.1%	47.7%	-

(注) 22/9期より新収益認識基準適用。22/9期の前期比は新基準適用前の21/9期実績値との比較
(出所) レオクラン有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 22年9月期第1四半期業績

22/9期第1四半期は、売上高 10,678 百万円（前年同期比 34.0%増）、営業利益 529 百万円（同 30.7%増）、経常利益 582 百万円（同 44.1%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益 388 百万円（同 46.1%増）であった（22/9期から新収益認識基準を適用しており、前年同期比は旧基準の前年同期の数値との比較）。通期計画に対する進捗率は、売上高 38.5%、営業利益 70.5%である。

セグメント別には、メディカルトータルソリューション事業は売上高が前年同期比 35.3%増、セグメント利益が同 34.8%増、遠隔画像診断サービス事業は売上高が同 5.9%増、セグメント利益が同 13.2%増、給食事業は売上高が同 13.8%減、セグメント利益は同 76.9%減となった。

メディカルトータルソリューション事業の一括販売案件の納期が計画通りに第1四半期に集中し、全体の増収増益を牽引した。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想：22年9月期

証券リサーチセンター（以下、当センター）では 22/9期以降の業績予想を見直すとともに、24/9期の業績予想を新たに策定した。

当センターでは、同社の 22/9期業績について、売上高 27,565 百万円（前期比 4.6%増）、営業利益 752 百万円（同 30.7%増）、経常利益 816 百万円（同 36.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益 536 百万円（同 37.3%増）と会社計画並みの予想とした（図表 13）。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の点に留意した。

- (1) メディカルトータルソリューション事業の売上高は、一括販売からの売上高と一括販売以外からの売上高を分けて予想した。一括販売における案件規模別の売上高、案件数、1件当たり売上高は 22/9期会社計画の内容をほぼ踏襲し、一括販売からの売上高は前期比 32.3%増とした。一括販売以外からの売上高は同 11.8%減とし、セグメント全体の売上高は同 5.0%増と、ほぼ会社計画通りの水準での予想とした。

【図表 12】証券リサーチセンター連結業績予想における

メディカルトータルソリューション事業の売上高の前提

(単位:百万円、件)

病院新增改築案件向け医療機器一括販売 案件規模別内訳		旧収益認識基準			新収益認識基準							
		実績 19/9期	実績 20/9期	実績 21/9期	会社計画		証券リサーチセンター予想				24/9期	
					22/9期		23/9期		23/9期		24/9期	
					前期比	前期比	前期比	前期比	前期比	前期比		
20億円以上	売上高	15,277	2,562	4,739	9,031	90.6%	9,030	90.5%	7,500	-16.9%	7,500	0.0%
	件数	4	1	2	3	-	3	-	3	-	3	-
	平均単価	3,819	2,562	2,369	3,010	-	3,010	-	2,500	-	2,500	-
10億円以上	売上高	4,634	2,954	1,476	-	-	0	-100.0%	1,300	-	2,600	100.0%
	件数	3	2	1	-	-	0	-	1	-	2	-
	平均単価	1,545	1,477	1,476	-	-	0	-	1,300	-	1,300	-
1億円以上	売上高	1,833	2,856	3,305	3,640	10.1%	3,640	10.1%	4,500	23.6%	5,400	20.0%
	件数	6	8	10	8	-	8	-	10	-	12	-
	平均単価	305	357	330	455	-	455	-	450	-	450	-
1億円以下	売上高	86	71	89	50	-43.8%	50	-43.8%	150	200.0%	250	66.7%
	件数	1	2	1	1	-	1	-	3	-	5	-
	平均単価	86	35	89	50	-	50	-	50	-	50	-
病院新增改築案件向け医療機器一括販売の合計	売上高	21,831	8,445	9,611	12,721	32.4%	12,720	32.3%	13,450	5.7%	15,750	17.1%
	件数	14	13	14	12	-	12	-	17	-	22	-
	平均単価	1,559	650	686	1,060	-	1,060	-	791	-	715	-
病院新增改築案件向け医療機器一括販売以外の売上高		13,270	12,526	15,625	13,973	-10.6%	13,780	-11.8%	16,438	19.3%	19,250	17.1%
メディカルトータルソリューション事業の売上高		35,100	20,970	25,235	26,694	5.8%	26,500	5.0%	29,888	12.8%	35,000	17.1%
病院新增改築案件向け医療機器一括販売が占める割合		62.2%	40.3%	38.1%	47.7%	-	48.0%	-	45.0%	-	45.0%	-

(注) 22/9 期より新収益認識基準適用。22/9 期の前期比は新基準適用前の 21/9 期実績値との比較

(出所) レオクラン有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

- (2) 遠隔画像診断サービス事業の売上高は前期比 0.3%減、給食事業の売上高は同 9.5%減と予想した。いずれも会社計画と同じである。
- (3) 売上総利益率は前期比 0.2%ポイント上昇の 10.6%と予想した。相対的に利益率の高い遠隔画像診断サービス事業と給食事業の売上構成比の低下はマイナス要因だが、メディカルトータルソリューション事業における(1)一括販売案件の更なる大型化、(2)相対的に利益率が低い一括販売以外での機器販売の減少による売上総利益率改善効果が上回るものと考えた。
- (4) 販管費は、人件費の増加等により、21/9 期の 2,156 百万円に対し、22/9 期は 2,189 百万円と 33 百万円増加するものとしたが、増収効果により、売上高販管費率は前期比 0.3%ポイント低下の 7.9%になるものとした。その結果、22/9 期の売上高営業利益率は会社計画と同じ 2.7%と同 0.5%ポイント改善するものと予想した。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想：23年9月期以降

23/9 期以降について、23/9 期は前期比 12.4%増収、24/9 期は同 16.6%増収を予想した。焦点となるメディカルトータルソリューション事業の一括販売案件の売上高については次のような想定をもとに予測した。

- (1) 23/9 期以降は 20 億円以上の案件を年 3 件実施し、平均単価は 25 億円とした
- (2) 23/9 期以降、10 億円以上の案件が年 1 件ずつ、1 億円以上の案件が年 2 件ずつ、1 億円未満の案件が年 2 件ずつ増加するとした

以上から、一括販売案件の件数は年 5 件増、平均単価は 22/9 期予想の 1,060 百万円に対し、23/9 期は 791 百万円、24/9 期は 715 百万円で推移していくものとした。一括販売案件においては、23/9 期以降、件数の増加に主眼を置いているが、それは、(1) 新型コロナウイルス禍で制限された営業活動が、新型コロナウイルス禍に即したものに移行すること、(2) 増員した営業担当者が戦力化してくることを前提に置いているためである。

売上総利益率は、22/9 期予想の 10.6%に対し、23/9 期、24/9 期は 10.5%で推移するものとした。また、販管費は 23/9 期には前期比 8.3%増、23/9 期は同 12.4%増としたが、売上高販管費率は 22/9 期予想の 7.9%に対して、23/9 期は 7.7%、24/9 期は 7.4%で推移するものとした。これらの結果、売上高営業利益率は 22/9 期の 2.7%の予想に対し、23/9 期は 2.8%、24/9 期は 3.1%と上昇していくものと予想した。

【図表 13】証券リサーチセンターの連結業績予想

(損益計算書)

(単位:百万円)

	旧収益認識基準			新収益認識基準					
	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期CE	22/9期E (今回)	22/9期E (前回)	23/9期E (今回)	23/9期E (前回)	24/9期E
損益計算書									
売上高	36,109	21,996	26,347	27,759	27,565	28,770	30,978	31,215	36,120
前期比	40.4%	-39.1%	19.8%	5.4%	4.6%	17.9%	12.4%	8.5%	16.6%
メディカルトータルソリューション事業	35,100	20,970	25,235	26,694	26,500	27,750	29,888	30,175	35,000
前期比	41.7%	-40.3%	20.3%	5.8%	5.0%	18.7%	12.8%	8.7%	17.1%
売上構成比	97.2%	95.3%	95.8%	96.2%	96.1%	96.5%	96.5%	96.7%	96.9%
遠隔画像診断サービス事業	575	567	647	645	645	550	660	560	680
前期比	4.3%	-1.5%	14.1%	-0.3%	-0.3%	0.9%	2.3%	1.8%	3.0%
売上構成比	1.6%	2.6%	2.5%	2.3%	2.3%	1.9%	2.1%	1.8%	1.9%
給食事業	432	458	464	420	420	470	430	480	440
前期比	9.9%	6.1%	1.2%	-9.5%	-9.5%	2.2%	2.4%	2.1%	2.3%
売上構成比	1.2%	2.1%	1.7%	1.5%	1.5%	1.6%	1.4%	1.5%	1.2%
売上総利益	3,347	2,255	2,732	-	2,921	2,992	3,252	3,246	3,774
前期比	24.5%	-32.6%	21.2%	-	6.9%	19.1%	11.3%	8.5%	16.0%
売上総利益率	9.3%	10.3%	10.4%	-	10.6%	10.4%	10.5%	10.4%	10.5%
販売費及び一般管理費	2,157	2,051	2,156	-	2,169	2,435	2,371	2,653	2,665
前期比	5.6%	-4.9%	0.6%	-	0.6%	12.3%	9.3%	8.9%	12.4%
売上高販管費率	6.0%	9.3%	8.2%	-	7.9%	8.5%	7.7%	8.5%	7.4%
営業利益	1,190	204	576	750	752	556	881	592	1,109
前期比	84.3%	-82.8%	181.9%	30.3%	30.7%	62.1%	17.1%	6.5%	25.9%
売上高営業利益率	3.3%	0.9%	2.2%	2.7%	2.7%	1.9%	2.8%	1.9%	3.1%
メディカルトータルソリューション事業	1,068	117	463	666	665	480	791	512	1,015
前期比	93.7%	-89.0%	294.3%	43.6%	43.4%	77.1%	18.9%	6.7%	28.4%
セグメント利益率	3.0%	0.6%	1.8%	2.5%	2.5%	1.7%	2.6%	1.7%	2.9%
遠隔画像診断サービス事業	77	45	72	74	74	46	75	48	78
前期比	15.5%	-41.8%	60.5%	1.9%	2.2%	3.4%	2.3%	4.2%	3.0%
セグメント利益率	13.4%	7.9%	11.2%	11.5%	11.5%	8.4%	11.5%	8.6%	11.5%
給食事業	41	38	36	10	10	25	10	27	11
前期比	76.3%	-6.6%	-4.9%	-71.5%	-72.5%	8.1%	6.6%	7.7%	6.4%
セグメント利益率	9.5%	8.3%	7.9%	2.4%	2.4%	5.5%	2.5%	5.8%	2.6%
調整額(全社費用)	3	3	3	0	3	3	3	3	3
経常利益	1,184	207	595	800	816	560	890	597	1,119
前期比	81.5%	-82.5%	187.6%	34.4%	36.9%	61.8%	9.1%	6.5%	25.6%
売上高経常利益率	3.3%	0.9%	2.3%	2.9%	3.0%	1.9%	2.9%	1.9%	3.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	732	120	390	520	536	327	585	349	735
前期比	104.9%	-83.5%	223.6%	33.0%	37.3%	61.8%	9.1%	6.5%	25.6%
売上高当期純利益率	2.0%	0.5%	1.5%	1.9%	1.9%	1.1%	1.9%	1.1%	2.0%

(注) CE: 会社予想 E: 証券リサーチセンター予想

22/9期より新収益認識基準適用。22/9期の前期比は新基準適用前の21/9期実績値との比較

(出所) レオクラン有価証券報告書、決算短信より証券リサーチセンター作成

【図表 14】証券リサーチセンターの連結業績予想 (貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書) (単位:百万円)

	旧収益認識基準			新収益認識基準					
	19/9期	20/9期	21/9期	22/9期CE	22/9期E (今回)	22/9期E (前回)	23/9期E (今回)	23/9期E (前回)	24/9期E
貸借対照表									
現金及び預金	6,182	4,450	5,408	-	5,680	4,314	6,054	4,471	6,675
受取手形及び売掛金(21/9期まで)	5,269	6,652	4,820	-	-	7,192	-	7,491	-
受取手形、売掛金及び契約資産(22/9期以降)	-	-	-	-	5,099	-	5,731	-	6,682
商品及び製品、原材料及び貯蔵品	28	60	188	-	192	86	216	93	252
その他	93	1,034	1,337	-	1,396	1,018	1,564	1,018	1,817
流動資産	11,573	12,198	11,755	-	12,369	12,612	13,566	13,076	15,428
有形固定資産	499	443	393	-	504	374	454	339	404
無形固定資産	71	89	90	-	92	122	94	136	96
投資その他の資産	670	682	725	-	725	682	725	682	725
固定資産	1,241	1,215	1,209	-	1,322	1,180	1,274	1,159	1,226
資産合計	12,814	13,414	12,964	-	13,691	13,792	14,841	14,235	16,654
買掛金	6,407	6,282	4,890	-	5,127	6,473	5,669	6,711	6,501
短期借入金	30	-	-	-	0	0	0	0	0
1年内償還予定の社債	44	44	34	-	92	92	0	0	0
1年内返済予定の長期借入金	21	166	-	-	0	0	0	0	0
未払法人税等	311	16	205	-	189	46	207	49	260
その他	614	1,197	1,763	-	1,826	1,196	2,000	1,196	2,263
流動負債	7,428	7,708	6,894	-	7,235	7,808	7,876	7,957	9,025
社債	171	127	92	-	0	0	0	0	0
長期借入金	166	-	-	-	0	0	0	0	0
その他	707	761	818	-	818	761	818	761	818
固定負債	1,045	888	910	-	818	761	818	761	818
純資産合計	4,340	4,817	5,159	-	5,638	5,222	6,146	5,516	6,811
(自己資本)	4,235	4,707	5,033	-	5,492	5,071	5,979	5,342	6,617
(非支配株主持分)	105	110	125	-	146	150	166	174	193
キャッシュ・フロー計算書									
税金等調整前当期純利益	1,189	207	594	-	816	560	890	597	1,119
減価償却費	89	92	94	-	81	74	91	74	91
のれん償却費	31	-	-	-	0	0	0	0	0
売上債権の増減額(ーは増加)	2,496	-1,383	1,832	-	-279	-362	-631	-299	-951
棚卸資産の増減額(ーは増加)	-4	-32	-128	-	-4	-13	-23	-7	-35
仕入債務の増減額(ーは減少)	-754	-124	-1,392	-	237	131	542	237	832
法人税等の支払額・還付額	-421	-341	114	-	-269	-184	-258	-212	-293
その他	138	-323	182	-	2	0	6	0	9
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,764	-1,906	1,298	-	584	206	616	391	772
有形固定資産の取得による支出	-71	-16	-22	-	-174	-24	-24	-24	-24
有形固定資産の売却による収入	-	-	6	-	0	0	0	0	0
無形固定資産の取得による支出	-36	-28	-40	-	-20	-30	-20	-30	-20
無形固定資産の売却による収入	-	-	-	-	0	0	0	0	0
投資有価証券の買付・売却・償還による収支	31	-	-10	-	0	0	0	0	0
その他	-14	-18	24	-	0	0	0	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	-91	-63	-42	-	-194	-54	-44	-54	-44
短期借入金の増減額(ーは減少)	-20	-30	-	-	0	0	0	0	0
長期借入金の増減額(ーは減少)	-51	-21	-166	-	0	0	0	0	0
社債の増減額(ーは減少)	-60	-44	-44	-	-34	-34	-92	-92	0
株式の発行による収入	-	399	-	-	0	0	0	0	0
新株予約権の行使による収入	-	9	6	-	0	0	0	0	0
配当金の支払額	-71	-71	-87	-	-78	-78	-98	-78	-98
非支配株主への配当金の支払額	-6	-6	-3	-	-6	-6	-8	-9	-9
その他	-4	-1	-2	-	0	0	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	-213	238	-298	-	-119	-118	-198	-180	-107
現金及び現金同等物に係る換算価額	-	-	-	-	0	0	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額(ーは減少)	2,459	-1,731	957	-	271	33	373	157	621
現金及び現金同等物の期首残高	3,702	6,162	4,430	-	5,388	4,261	5,660	4,294	6,034
現金及び現金同等物の期末残高	6,162	4,430	5,388	-	5,660	4,294	6,034	4,451	6,655

(注) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想

(出所)レオクラン有価証券報告書、決算短信より証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点**◆ 短期業績の変動の大きさについて**

同社のビジネスモデルの性質上、どうしても業績変動は大きなものとなる。当センターの業績予想は、ひとつのシナリオとして、22/9期は会社計画通りとし、23/9期以降、メディカルトータルソリューション事業の一括販売案件が小型案件を中心に年5件ずつ増加していくという想定のもとで策定した。

しかし、案件規模が想定以上に大きくなったり小さくなったりすることは十分に考えられ、件数の増減の可能性も含めて、上にも下にも業績が大きく変動する可能性が高い。その上、建設会社の施工の遅延の影響を受ける可能性も考えられる。この業績変動の大きさが、株価変動を大きくする可能性がある点には十分に留意しておきたい。

◆ 新型コロナウイルス禍の影響を受ける可能性

第6波の感染拡大がピークアウトしてきた新型コロナウイルス禍だが、今後の状況は見通しにくい。

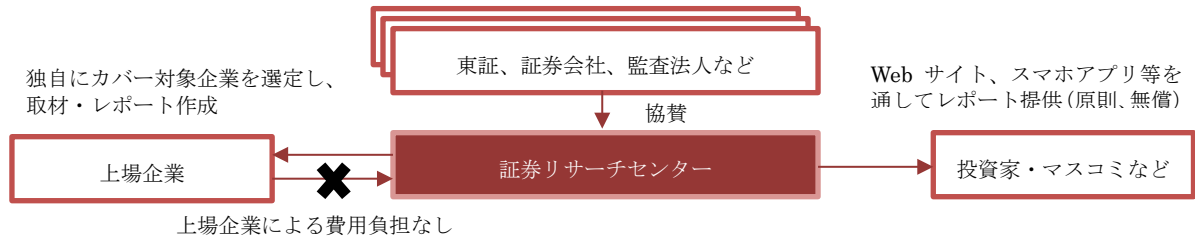
21/9期において、主力のメディカルトータルソリューション事業では、受注活動には特段の影響は出ていない模様だが、今後の状況次第では、20/9期に発生したような、建設会社の工事停止措置等による病院の新增改築工事の遅延の可能性もないとは言えない。また、中期的には、新型コロナウイルス禍の影響が続いて病院の収益が悪化した場合、病院の設備投資意欲を大きく低下させ、新增改築を見送るといった状況になる可能性もある。

また、遠隔画像診断サービス事業においては、20年4~5月に起きたような来訪患者数の減少が業績に影響を及ぼす可能性がある。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

S M B C 日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
エイチ・エス証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社 S B I 証券
いちよし証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社 I C M G
三優監査法人
宝印刷株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。