



2026年9月期第1四半期決算 決算補足説明資料

2026年2月13日



エグゼクティブサマリ

26/9期1Q 増収増益

大幅増収増益。売上は四半期ベースで過去最高を更新。
2025年10月より子会社化したファスキアグループが貢献

26/9期 通期見通し

業績見通しは据置き。売上95%増、EBITDA2.5倍を予想。
売上高は通期でも過去最高更新を見込む

中期成長 シナリオ

2030年代に目指していた売上500億円規模の企業スケール
実現が射程圏に。さらに、今後はシナジー効果の発現も想定

PBR1倍

企業価値は直近大幅増加。ファスキア買収などの資本参画を
通じた成長シナリオを発信。PBR1倍超に回復



1

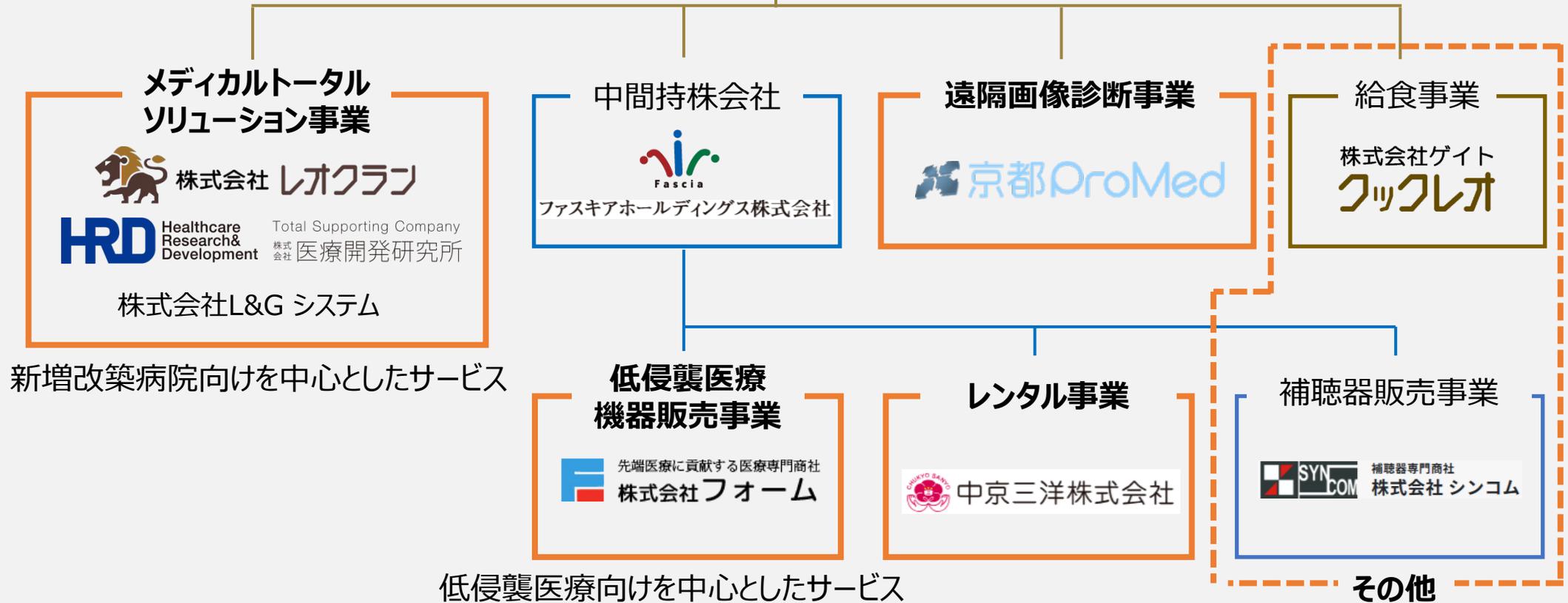
2026年9月期1Q決算実績



当面の組織構造と事業セグメント



株式会社 レオクラン



2026/9期以降の報告セグメント



2026年9月期1Q経営成績①

- 1Qの売上は対前年比3.3倍、EBITDA、営業利益ともに黒字回復。増収増益の主因は、2025年10月より子会社化したファスケアグループの貢献。ただし、一時的な実効税率上昇から当期純利益ベースでは赤字
- セグメント別には、主力のメディカルトータルソリューション事業が増収増益となるも、まだ売上水準低く、利益貢献には至らず。一方、低侵襲医療機器販売事業はのれん償却・買収関連費用控除後も、最大の利益貢献セグメントに。なお、買収関連費用計上により、本社費用負担も一時的に増加

経営成績の推移

(百万円)	2024/9期 1Q実績	2025/9期 1Q実績	2026/9期1Q		2026/9期通期	
			実績	前年比変化	予想	進捗率
売上高	5,413	3,171	10,372	3.3倍	42,000	24.7%
メディカルトータルソリューション	5,124	2,871	4,806	+67.4%	21,104	22.8%
遠隔画像診断サービス	186	206	209	+1.2%	832	25.1%
低侵襲医療機器販売			4,728	-	17,680	26.7%
レンタル			166	-	571	29.2%
その他	102	93	461	5.0倍	1,811	25.5%
EBITDA*	160	▲212	135	黒字転換	933	14.5%
営業利益	136	▲235	16	黒字転換	460	3.5%
メディカルトータルソリューション	117	▲256	▲4	赤字縮小	128	-
遠隔画像診断サービス	15	23	23	+3.6%	67	35.6%
低侵襲医療機器販売**			42	-	227	18.8%
レンタル**			5	-	85	6.1%
その他**	2	▲2	10	黒字転換	31	32.3%
調整	0	0	▲60	赤字計上	▲80	75.3%
経常利益	136	▲234	7	黒字転換	380	2.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	80	▲164	▲79	赤字縮小	8	-

*EBITDA = 営業利益 + 償却費と定義 **セグメント利益はのれん償却費・株式取得関連費用配分額を控除後ベース



2026年9月期1Q経営成績②

- なお、四半期ベースで売上が100億円を超えたのは2022/9期1Q以来。新セグメントが貢献し、大きく収益構造が変化。低侵襲医療機器販売事業を始め、ファスキアグループの事業は安定的な収益を計上する見込み
- 1Qの粗利率実績は13.3%。ファスキアグループが連結となり、収益構造は変化したものの、利益率は引続き高水準を維持

経営成績の推移

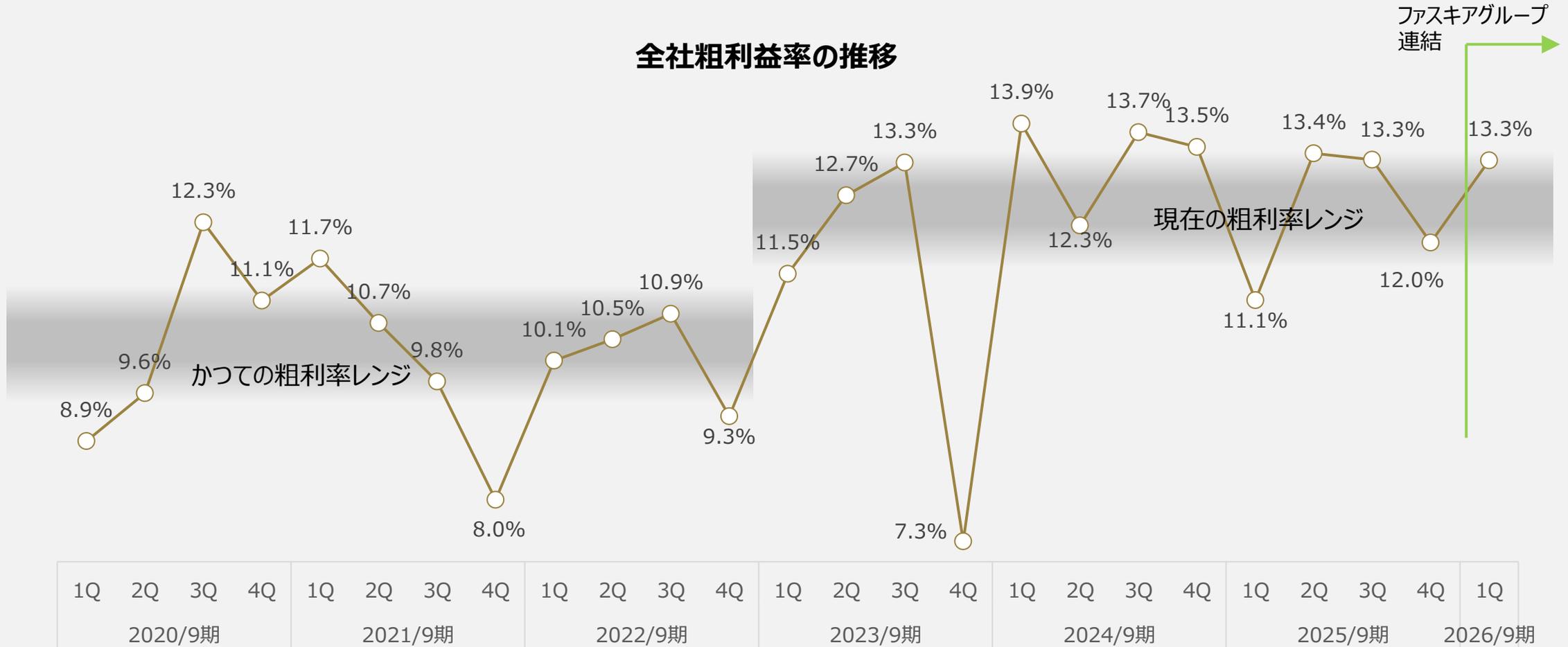
(百万円)	2024/9期				2025/9期				2026/9期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	5,413	6,803	3,496	4,090	3,171	9,769	4,267	4,281	10,372
メディカルトータルソリューション	5,124	6,509	3,189	3,787	2,871	9,466	3,954	3,965	4,806
遠隔画像診断サービス	186	185	200	205	206	203	204	208	209
低侵襲医療機器販売									4,728
レンタル									166
その他	102	108	106	97	93	99	109	107	461
EBITDA	160	246	▲95	▲33	▲212	753	0	▲164	135
営業利益	136	221	▲120	▲59	▲235	732	▲22	▲186	16
メディカルトータルソリューション	117	200	▲147	▲76	▲256	709	▲46	▲98	▲4
遠隔画像診断サービス	15	15	21	15	23	18	17	10	23
低侵襲医療機器販売									42
レンタル									5
その他	2	5	5	1	▲2	3	6	0	10
調整	0	0	0	0	0	0	0	▲99	▲60
粗利率	13.9%	12.3%	13.7%	13.5%	11.1%	13.4%	13.3%	12.0%	13.3%



粗利益率の推移

- 1Qの粗利率13.3%と高い水準を維持
- 主力のメディカルトータルソリューション事業を中心に更なる利益率向上に向けて取り組みを継続

全社粗利益率の推移



セグメント別業績推移

■ 売上高 (百万円) ■ 営業利益 (百万円)
■ EBITDA (百万円) ○ 営業利益率/EBITDAマージン (%)

メディカルトータルソリューション事業



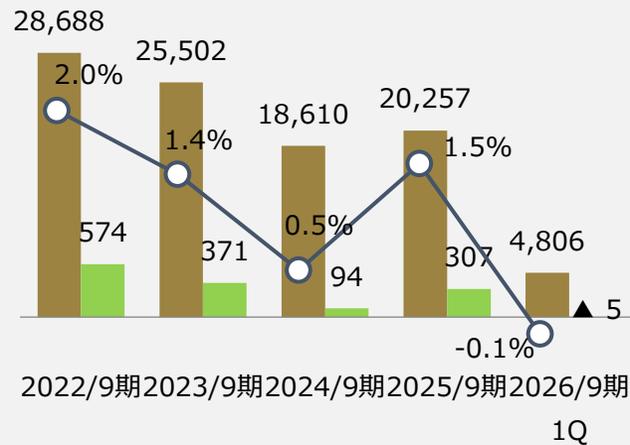
株式会社 レオクラン



Healthcare Research & Development
Total Supporting Company
医療開発研究所

株式会社L&G システム

- 1Qは大型新增改築案件なく、スロースタート。利益率も低水準
- 受注環境も厳しい状況続く。病院の更新需要は根強いものの、建設費高騰などが投資の障壁に



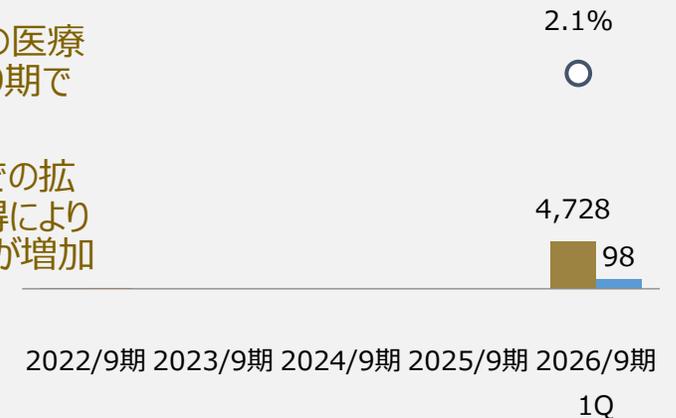
低侵襲医療機器販売事業



先端医療に貢献する医療専門商社

株式会社フォーム

- スポット的な大型の医療器械が対2025/9期で減少
- 一方、既存施設での拡大・新規施設獲得により循環器系消耗品が増加



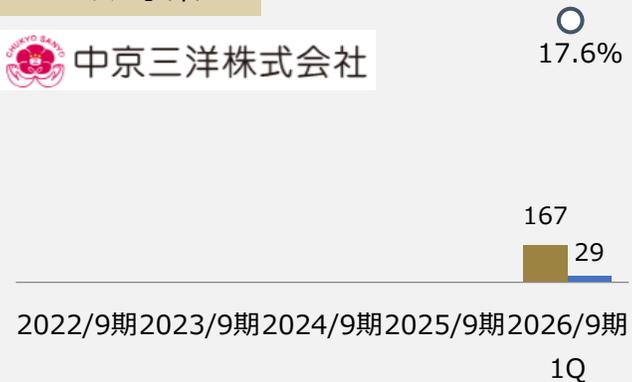
遠隔画像診断サービス事業



レンタル事業



中京三洋株式会社



その他



株式会社ゲイト
クックレオ



補聴器専門商社
株式会社 シンコム

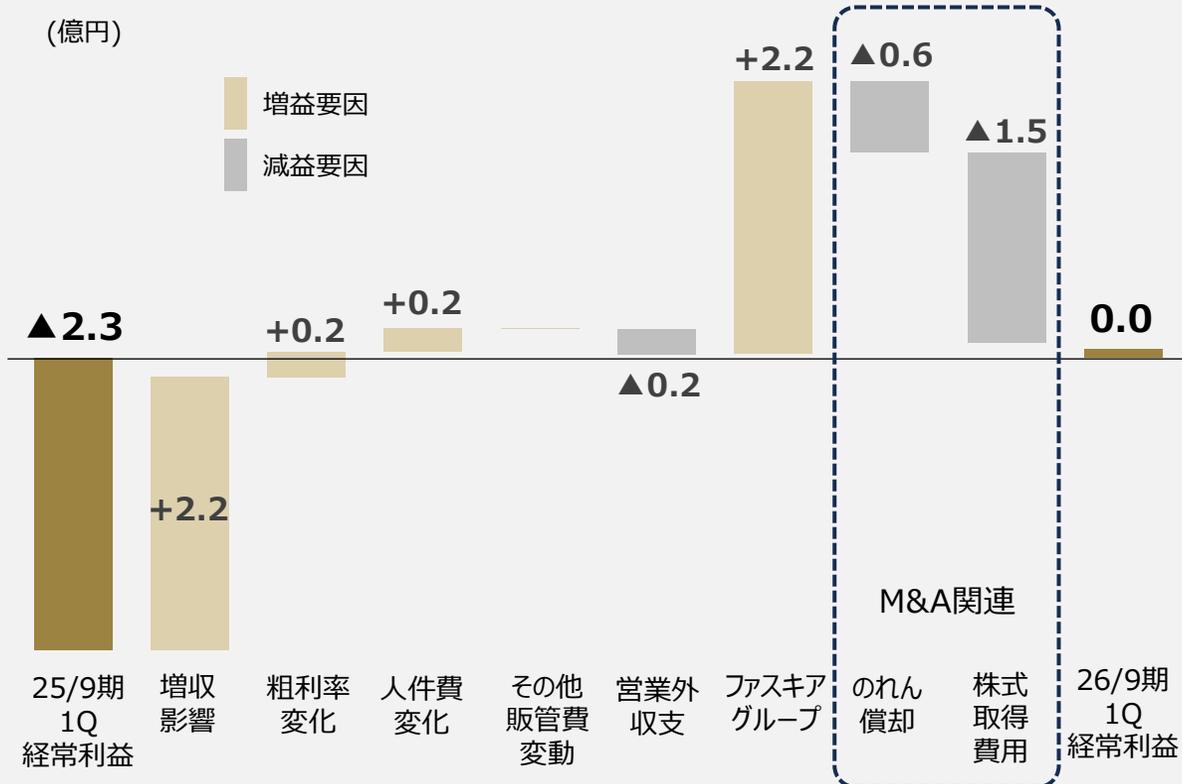




2026年9月期1Q 経常利益増減益要因分析

- 1Qの経常利益は対前年比2.4億円の増加。内訳は、旧レオクラングループが2.4億円の増益。主力のメディカルトータルソリューション事業の伸長が貢献
- ファスキアグループの利益貢献は1QではM&A関連費用の計上によって相殺。ただし、M&A関連費用のうち株式取得関連費用は一時的なもの。2Q以降はこれらM&A関連費用の影響は縮小する見通し

経常利益増減益分析



<旧レオクラングループ>

- 増収影響 +2.2億円
 - ・メディカルトータルソリューション事業増収
- 粗利率変化 +0.2億円
 - ・粗利率は0.3pt上昇 (11.1%→11.4%)
- 人件費変化 +0.2億円
- 営業外収支 ▲0.2億円
 - ・借入増に伴う支払金利負担増

<ファスキアグループ>

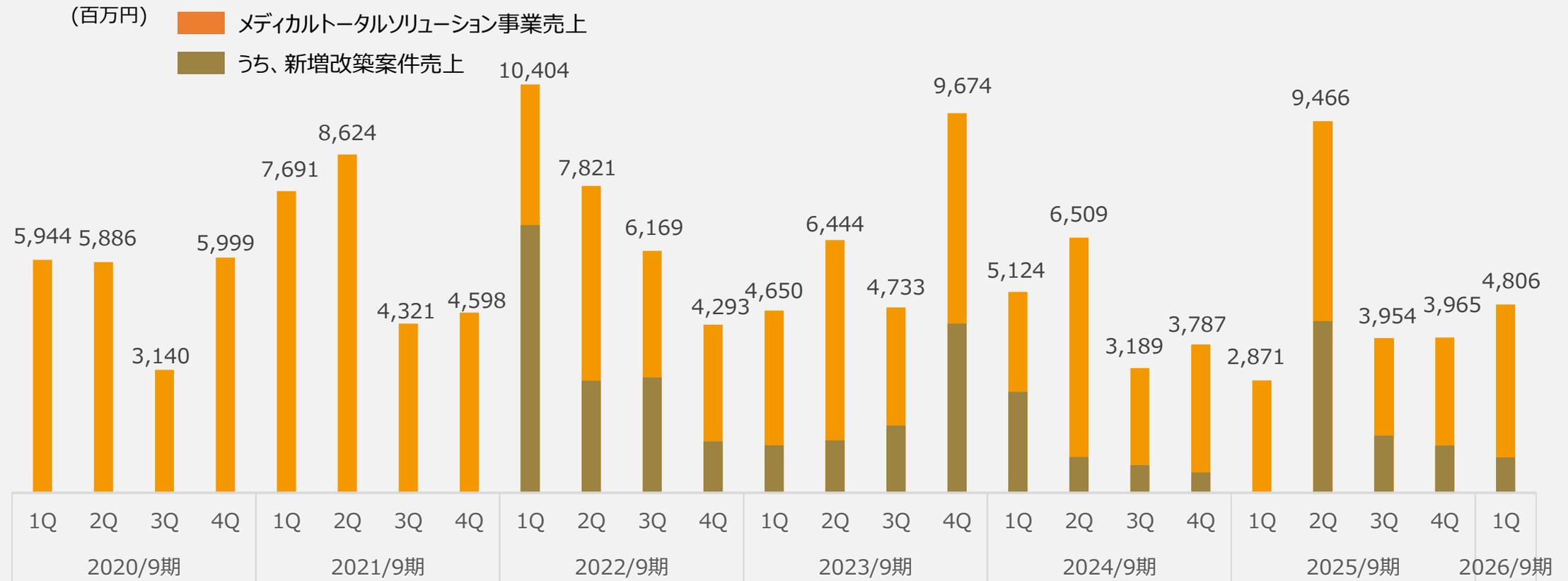
- 経営統合 +2.2億円
- M&A関連費用 ▲2.1億円
 - ・のれん等の償却 ▲0.6億円
 - ・株式取得関連費用の増加 ▲1.5億円



メディカルトータルソリューション事業売上推移

- メディカルトータルソリューション事業の1Q売上高は48億円。前期3Qを底に徐々に拡大
- ただし、新增改築案件売上は4Q比で減少。特に大型案件の売上計上はなく、利益は対4Qで低下

メディカルトータルソリューション事業売上推移



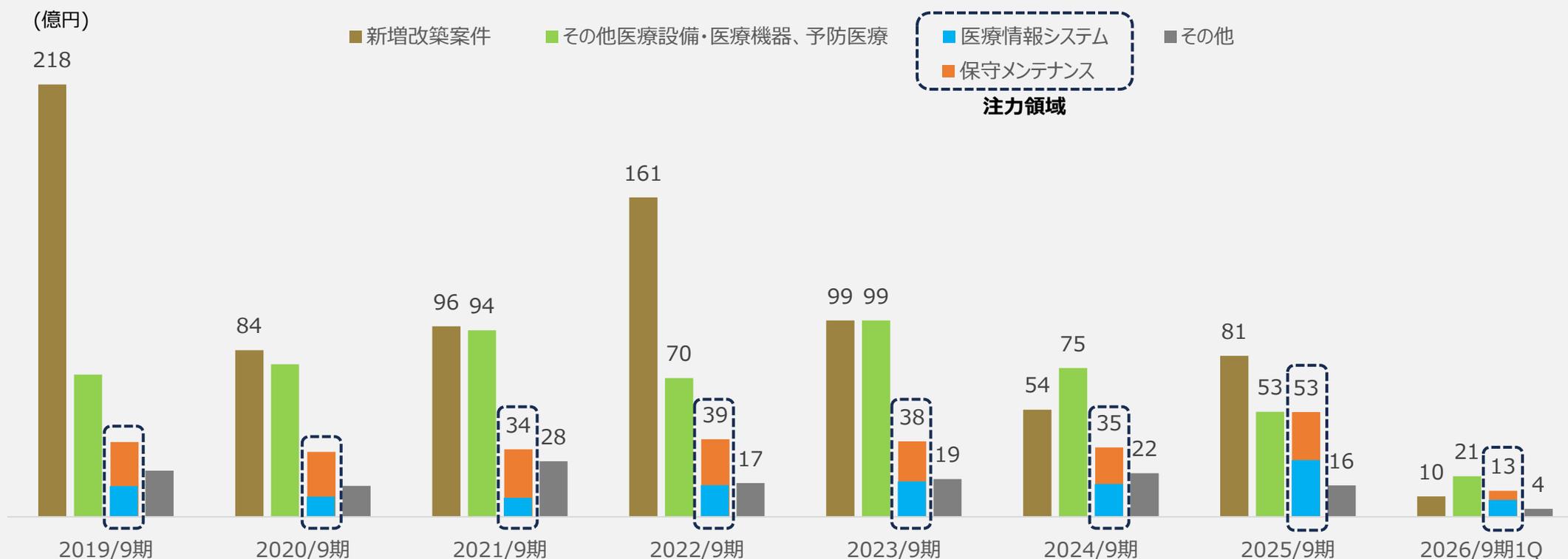
注) 2021/9期以前の新増改築案件売上は非開示



メディカルトータルソリューション事業 売上内訳推移

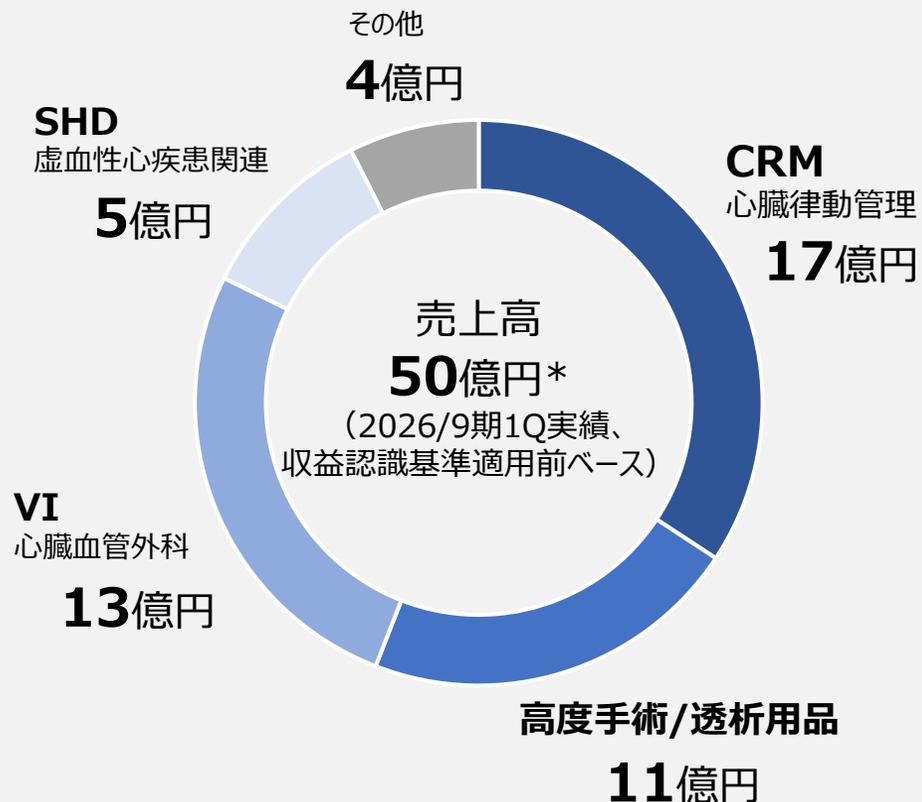
- メディカルトータルソリューション事業の1Q売上内訳は、新增改築売上が低水準であったものの、想定範囲内。その他医療設備・機器は堅調に推移
- 注力領域たる医療情報システム、保守・メンテナンスも前年実績を上回るペースで推移

メディカルトータルソリューション事業売上内訳





低侵襲医療機器販売事業 売上内訳



低侵襲医療

身体への負担（切開、出血、発熱など）を最小限に抑える治療方法

主たるメリットは

- ① 患者の体力を余計に損なうことなく、術後負担も小さい
- ② 入院期間を短縮でき、早期の社会復帰が回復
- ③ 高齢者・合併症患者の治療も可能 など

主な治療手法

- ① 内視鏡手術
- ② カテーテル治療
- ③ ロボット支援手術
- ④ 放射線・レーザー治療

*収益認識基準適用前のため、決算における売上高（47億円）とは一致しない

2026年9月期1Q 貸借対照表

- 買収したファスキアグループの連結により、総資産は前期末比ほぼ倍となる212億円。事業規模拡大に伴い、売上債権や固定資産が増加したうえ、低侵襲医療機器販売は高度専門消耗品ビジネスでもあるため、棚卸資産も増加
- 1Q末時点のネットキャッシュは31億円減の16億円。ファスキアホールディングスの株式取得に伴ってキャッシュが減少。それでもネットキャッシュ状態は変わらず、自己資本比率は25.7%に低下となるも（前期末時点では51.8%）、財務安定性は引続き盤石

財政状態の推移

(百万円)	2022/9期	2023/9期	2024/9期	2025/9期	2026/9期 1Q	前期末比差異
流動資産	12,232	13,508	9,583	9,298	15,059	+5,761
現預金	5,480	5,537	5,574	4,776	6,884	+2,107
売上債権	4,360	7,796	3,821	4,198	6,503	+2,304
棚卸資産	24	21	71	23	1,390	+1,367
その他	2,368	153	118	302	284	▲18
貸倒引当金	▲0	▲1	▲1	▲2	▲3	▲0
固定資産	1,235	1,185	1,076	1,571	6,174	+4,603
総資産	13,468	14,693	10,659	10,869	21,234	+10,364
負債	7,930	8,969	4,918	5,050	15,588	+10,538
仕入債務	3,960	7,620	3,417	3,470	7,928	+4,458
有利子負債	92	2	9	7	5,250	+5,243
その他	3,876	1,347	1,490	1,572	2,408	+836
純資産	5,537	5,724	5,741	5,819	5,645	▲173
負債純資産合計	13,468	14,693	10,659	10,869	21,234	+10,364



2

2026年9月期決算見通し



2026年9月期業績見通し

- 2026/9期通期見通しは据置き。売上95%増、EBITDA2.5倍、経常利益23%増を予想。売上高は通期でも過去最高更新を見込む
- 売上は従来の主力であるメディカルトータルソリューション事業に加え、新たに加わった低侵襲医療機器販売事業の2セグメントが全体の9割を占める双璧構造に。利益的にもこの2セグメントがほとんどを稼ぎ出す見通し

経営成績の推移

(百万円)	2023/9期 実績	2024/9期 実績	2025/9期 実績	2026/9期 見通し	前年比 増減率
売上高	26,632	19,804	21,489	42,000	+95.4%
メディカルトータルソリューション	25,502	18,610	20,257	21,104	+4.2%
遠隔画像診断サービス	724	777	822	832	+1.2%
低侵襲医療機器販売				17,680	-
レンタル				571	-
その他（2025/9期以前は給食）	404	415	409	1,811	4.4倍
EBITDA*	544	277	378	933	2.5倍
営業利益	440	178	288	460	+59.6%
メディカルトータルソリューション	371	94	307	128	▲58.2%
遠隔画像診断サービス	55	66	69	67	▲2.6%
低侵襲医療機器販売**				227	-
レンタル**				85	-
その他（2025/9期以前は給食）	10	14	8	31	3.6倍
調整	2	2	▲97	▲80	赤字縮小
経常利益	431	181	308	380	+23.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	271	136	152	8	▲94.8%

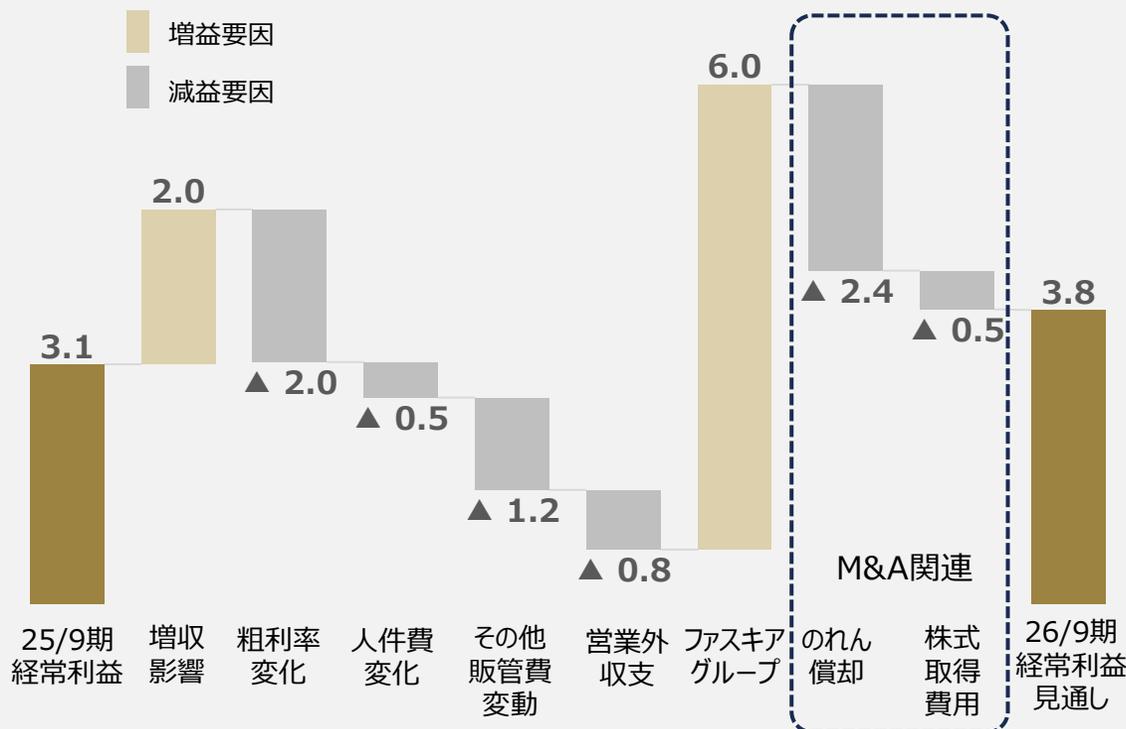
*EBITDA = 営業利益 + 償却費と定義 **セグメント利益はのれん償却費・株式取得関連費用配分額を控除後ベース



2026年9月期想定増減益分析

- 増益の主因は、今期よりグループ化したファスキアの貢献。のれん償却やM&A関連費用の計上を勘案しても、利益貢献は大きい
- 一方、旧レオクラングループとなる従来ベースの想定増減益要因分析では、メディカルトータルソリューション事業の増収効果があるものの、粗利率低下や人件費を含む販管費の上昇などから減益となる見通し
- 旧レオクラングループの想定粗利率は11.9%。メディカルトータルソリューション事業の増収はあるも、新增改築案件減少の影響から0.9ポイントの低下を見込む

経常利益増減益分析



<旧レオクラングループ>

- 増収影響 +2.0億円
 - ・メディカルトータルソリューション事業の増収
- 粗利率変化 ▲2.0億円
 - ・粗利率は0.9pt低下を想定 (12.8%→11.9%)
- 人件費変化 ▲0.5億円
- その他販管費変動 ▲1.2億円
- 営業外収支 ▲0.8億円

<ファスキアグループ>

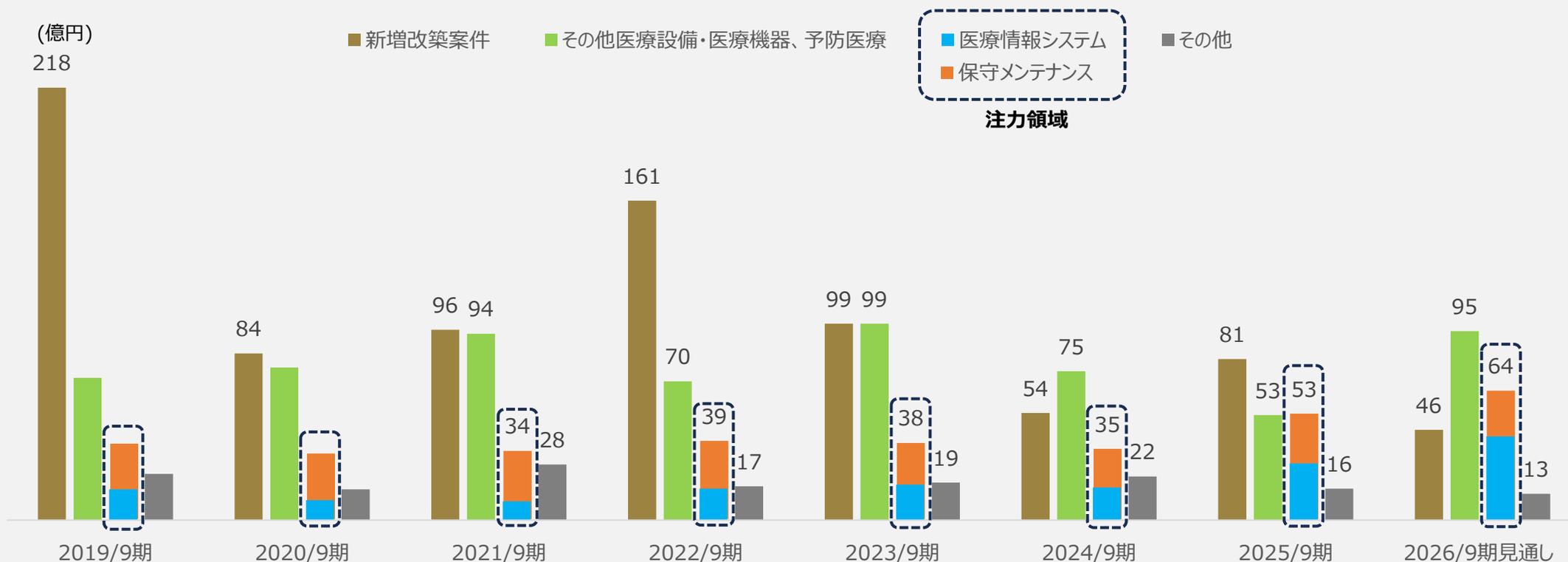
- 経営統合 +6.0億円
- M&A関連費用 ▲2.9億円
 - ・のれん等の償却 ▲2.4億円
 - ・株式取得関連費用の増加 ▲0.5億円



メディカルトータルソリューション事業 売上内訳推移

- メディカルトータルソリューション事業も売上内訳は大きく変化する見通し。主力の新增改築案件売上は顧客である病院の経営環境厳しく、減少の見込み。その一方、前期伸び悩んだ医療設備・機器、予防医療は拡大を計画
- 注力領域である医療情報システム、保守・メンテナンスについてはさらに伸長を計画。引続き、医療情報システムが増収の牽引役を担う

メディカルトータルソリューション事業売上内訳



新增改築案件 予想前提

- 2026/9期の新增改築案件の売上前提は年間45億円の想定を継続。前期比44%の減少見通し。トータルパックシステム件数の増加はあるものの、医療機関の厳しい経営環境、建築費高騰などから案件先送りが発生
- 1Q実績では、大型案件の計上なく、10億円未満の案件計上のみ

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

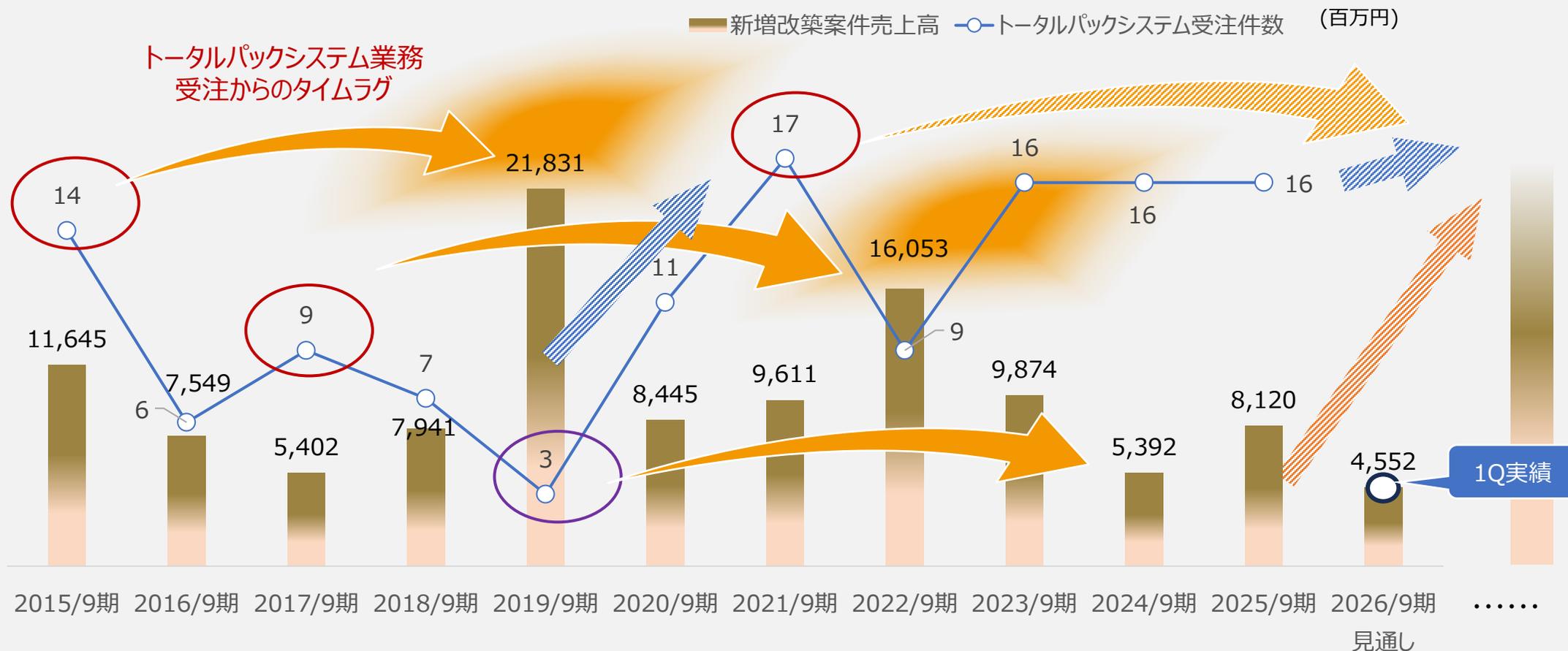
(百万円)		2022/9期	2023/9期	2024/9期	2025/9期	2026/9期		通期見通し 前期対比
						1Q実績	通期想定	
20億円以上	売上高	9,877	2,296	2,942	3,768	-	-	▲3,768
	件数	3	1	1	1	-	-	▲1
	平均単価	3,292	2,296	2,942	3,768	-	-	▲3,768
10億円以上	売上高	3,995	3,594	-	1,302	-	1,300	▲2
	件数	3	3	-	1	-	1	-
	平均単価	1,332	1,198	-	1,302	-	1,300	▲2
10億円未満	売上高	2,180	3,984	2,449	3,049	1,028	3,252	+202
	件数	6	13	10	10	3	12	+2
	平均単価	363	306	244	304	342	271	▲33
合計	売上高	16,054	9,874	5,392	8,120	1,028	4,552	▲3,568
	件数	12	17	11	12	3	13	+1
	平均単価	1,338	580	490	676	342	350	▲326
事業売上に占める一括販売比率		56.0%	38.7%	29.0%	40.1%	21.4%	20.9%	▲19.2pt



新增改築案件の先行指標

- 2026/9期1Qのトータルパックシステム受注件数は3件。メディカルトータルソリューション事業の先行指標として引き続き積上げに注力
- ただし、2026/9期は数期前のトータルパックシステム受注件数に反して減少を想定。医療機関の厳しい経営環境、建築費高騰などによる案件の後ズレが影響

メディカルトータルソリューション事業新增改築案件売上とトータルパックシステム受注件数との関係



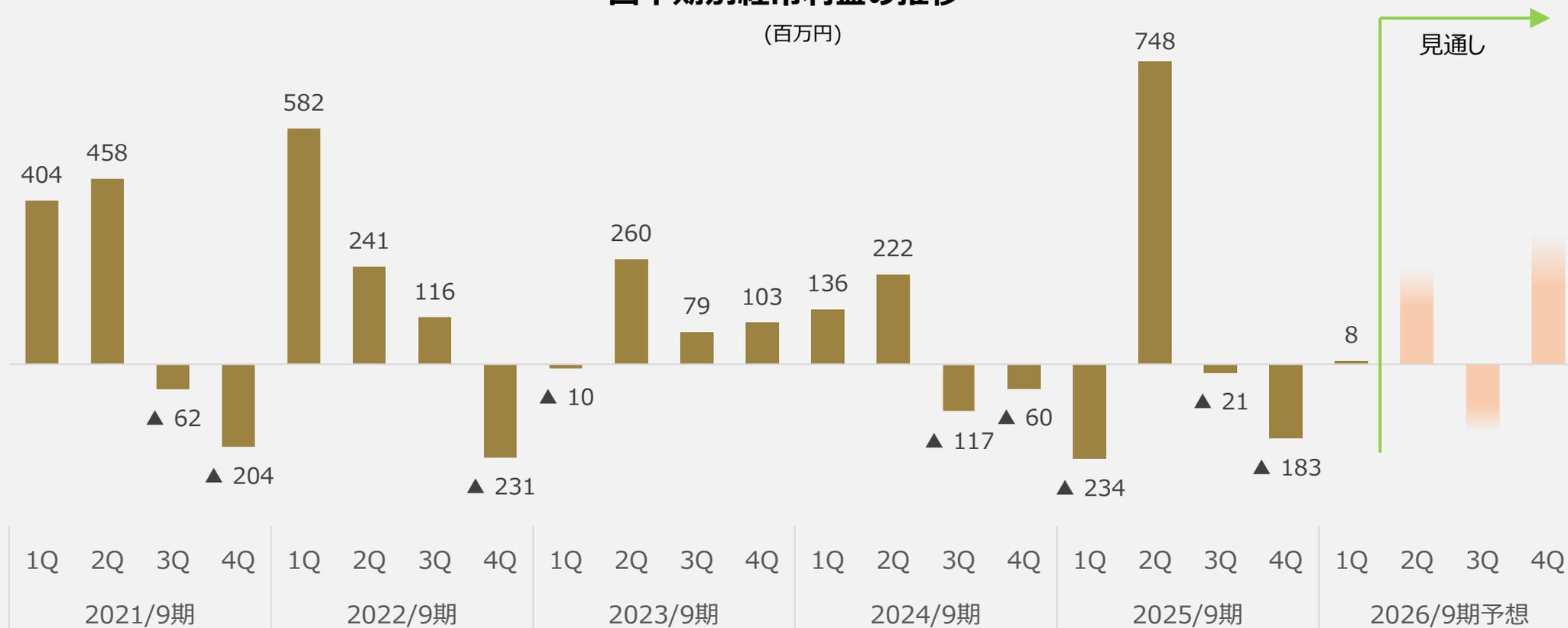


2026年9月期四半期別経常利益想定

- 2026/9期2Qは案件計上の集中もあり、1Q比では大幅増益を想定。その後、3Qは逆にその反動の発生を予想。案件計上のタイミングによるボラティリティは依然として残る見通し

四半期別経常利益の推移

(百万円)





3

トピックス



トピックス

- 1 低侵襲医療機器販売事業紹介
- 2 中期成長シナリオ
- 3 資本コストや株価を意識した経営（アップデート）

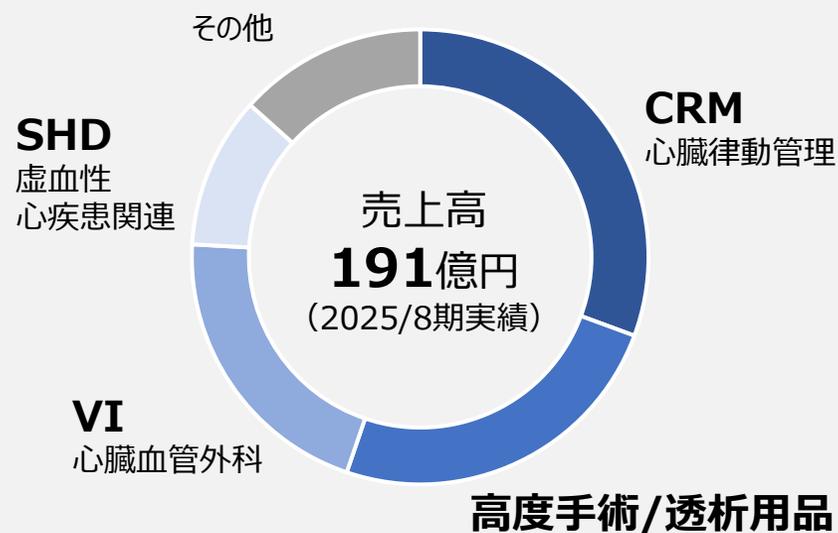


トピックス1：低侵襲医療機器販売事業の紹介（事業内容）



先端医療に貢献する医療専門商社
株式会社フォーム

低侵襲医療機器販売事業（患者身体負担を抑制した医療機器事業）



高度手術/透析用品

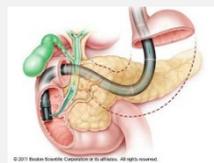
内視鏡、サージカル、透析関連機器他



人工関節



透析機器



内視鏡システム

CRM : Cardiac Rhythm Management

ペースメーカーなど不整脈や心不全などの心臓のリズム異常の治療・管理機器



ペースメーカ



ペースメーカ



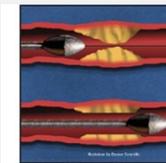
ICD

VI : Vascular Intervention

カテーテル、画像診断、バルーン、ステントなどによる狭窄・閉塞血管の治療機器



ステント



ロータブレータ



IVUS

SHD : Structural Heart Disease

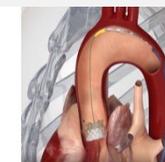
心臓弁膜症（大動脈弁狭窄症、僧房弁閉鎖不全症など）異常関連治療



経皮的僧帽弁接合不全修復



ステントグラフト内挿



経カテーテル大動脈弁置換



トピックス1：ファスキアHD子会社化により、インフラ・オペレーションの2アプローチ体制を構築

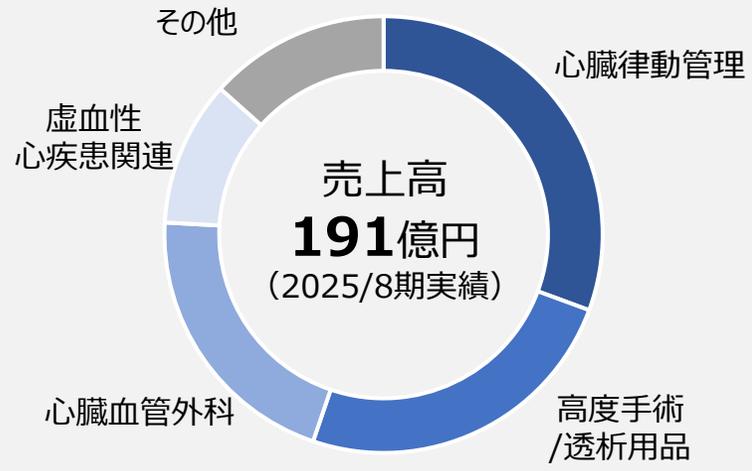
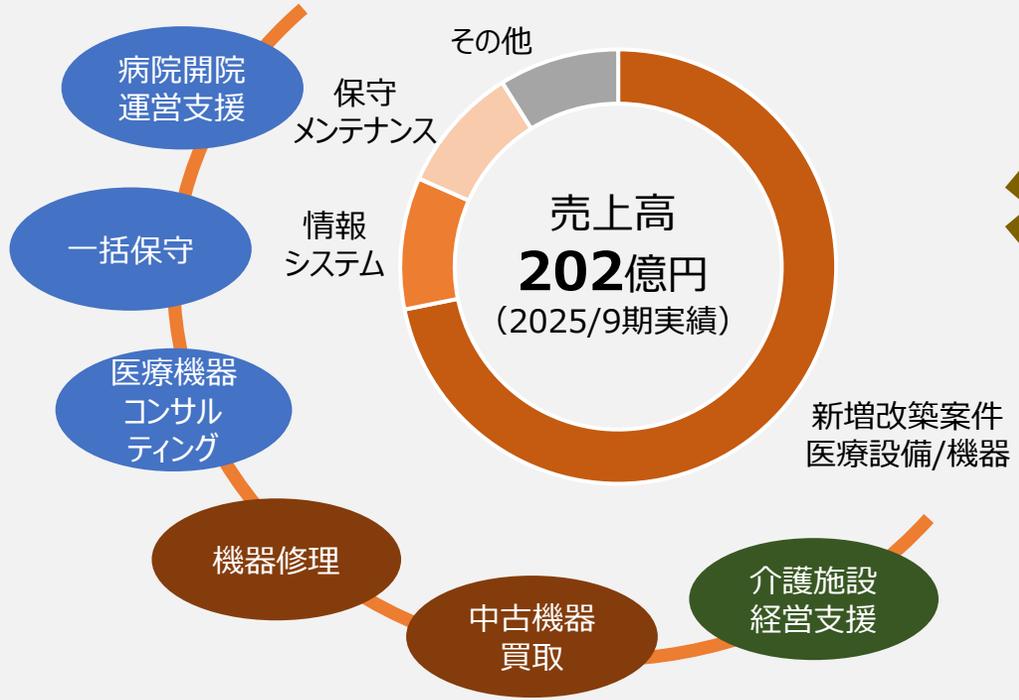


医療インフラ・アプローチ

医療オペレーション・アプローチ

メディカルトータルソリューション事業

低侵襲医療機器販売事業



トピックス1：低侵襲医療機器販売事業の紹介（主力事業比較）

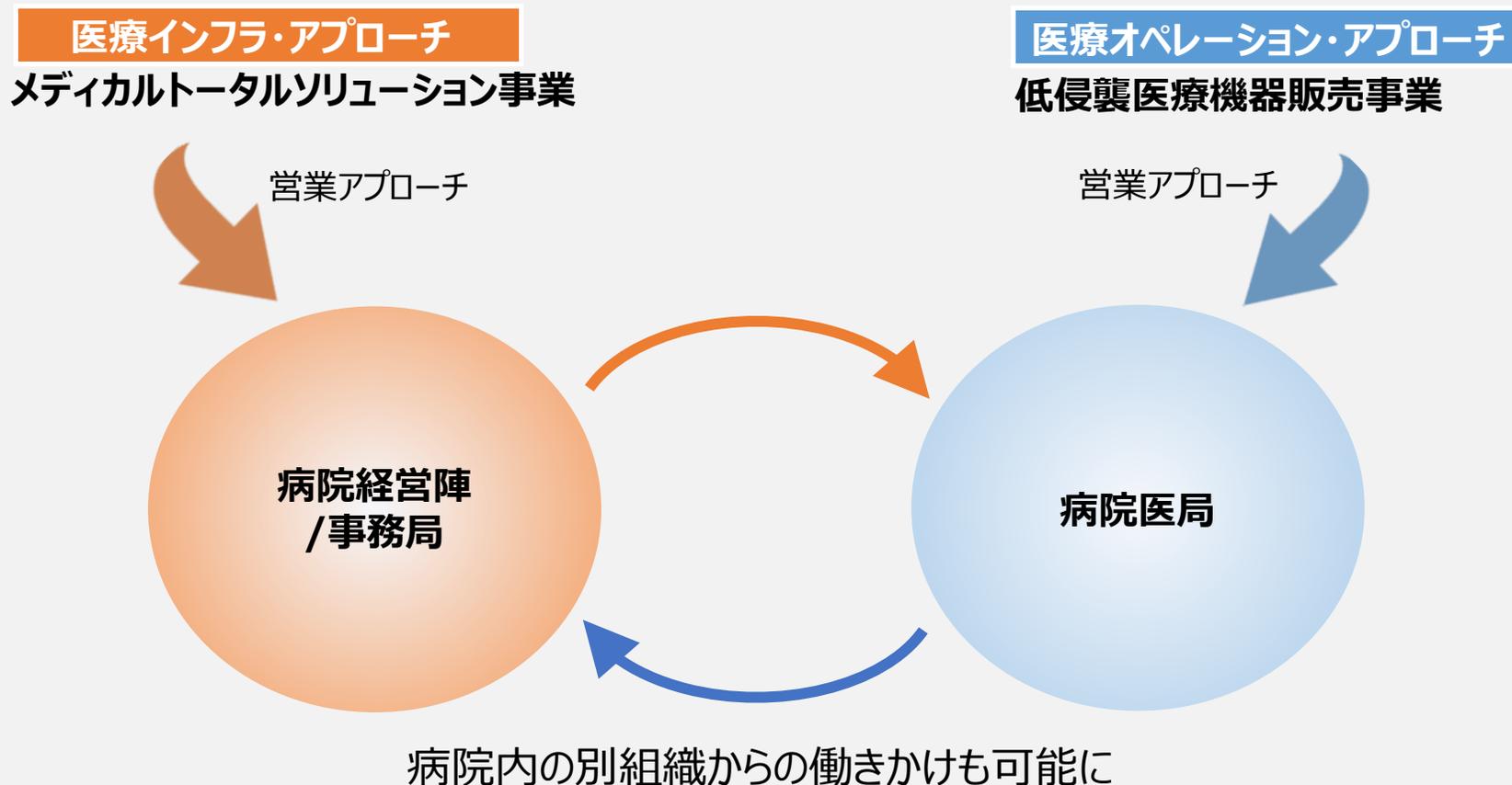
- 主力2事業の相互補完性は極めて高い。特に低侵襲医療機器販売のビジネススタイルは高度専門性に特化した農耕型と、従来の狩猟型とは異なるものの、一般的な農耕型とも一線を画しており、戦略思考面で狩猟型との親和性・補完性は大きい
- 商談窓口も異なるが、相互に新たな顧客開拓チャネルを獲得できたとも言える。この機会の活用による相互送客システム確立を当面のシナジー領域と位置づけ

メディカルトータルソリューション事業		低侵襲医療機器販売事業
医療インフラ	アプローチ	医療オペレーション
新增改築病院	ターゲット	低侵襲医療機器
狩猟型	ビジネススタイル	高度専門農耕型
数年	ビジネスの時間軸	一年以内
経営陣/事務局	主要商談窓口	医局

今後、相互に顧客開拓チャネル拡大機会として活用

トピックス1：低侵襲医療機器販売事業の紹介（シナジーポテンシャル）

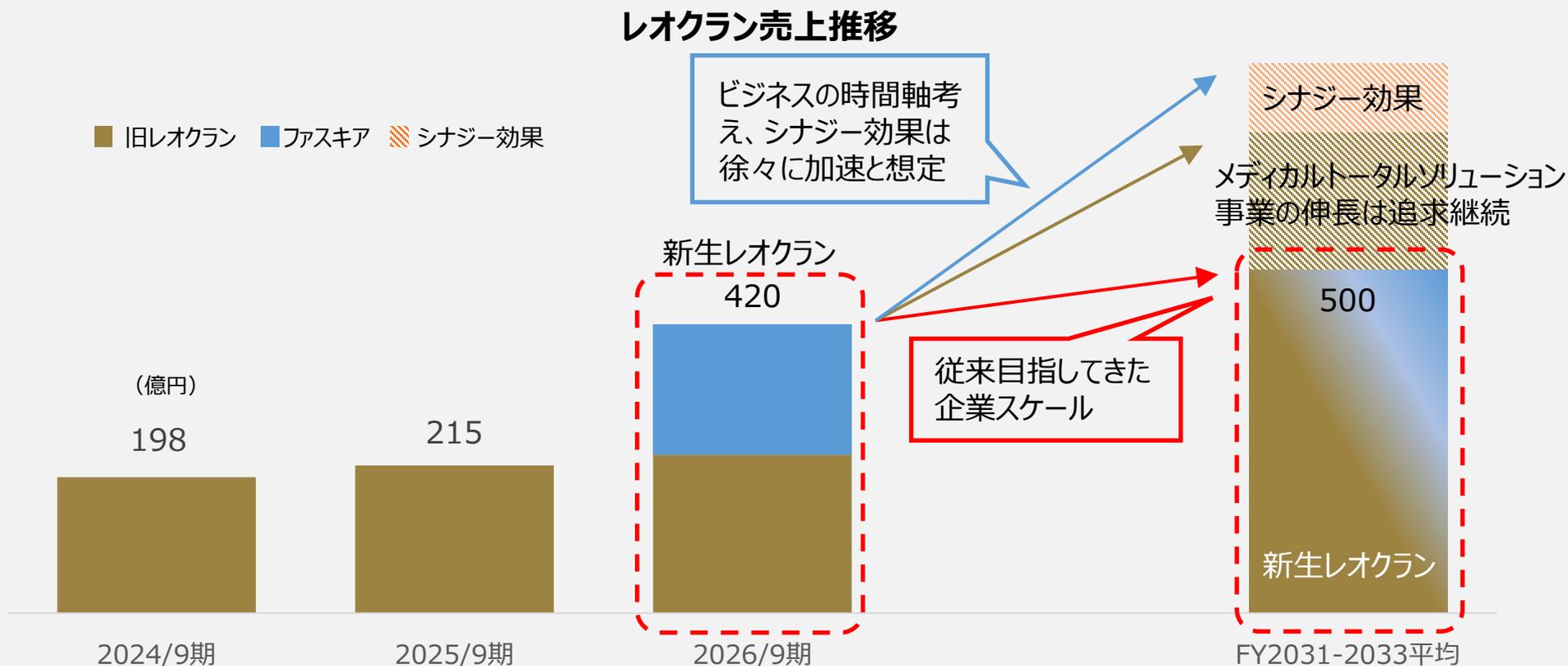
- メディカルトータルソリューション事業、低侵襲医療機器販売事業、両事業はともに病院が顧客ながら、窓口は異なる。それを他方の商談アプローチに活用できれば、2方向のパイプから商談可能な営業スタイルも可能
- 具体的には、他方のビジネス窓口活用でビジネスの起点を増やすことができる他、直接の窓口増に至らなくとも、病院内で異なる組織・部署への相互働きかけも効果的と想定。こういった窓口の相互活用効果の発現がシナジーへのカギを握る





トピックス2：中期成長シナリオをアップデート

- ファスキアグループが加わり、新生レオクランの今期売上見通しは420億円。これまで2030年代に売上高500億円規模の企業スケールを目指してきたが、オーガニックな成長あれば、想定水準の達成は射程圏に
- 達成前倒しの公算の背景にはM&Aによる時間短縮効果がある。時間の猶予を活かし、従来策であるメディカルトータルソリューション事業自体の伸長努力を継続。更なる売上水準上げを図る。加えて、今後はファスキアグループとのシナジー効果も想定

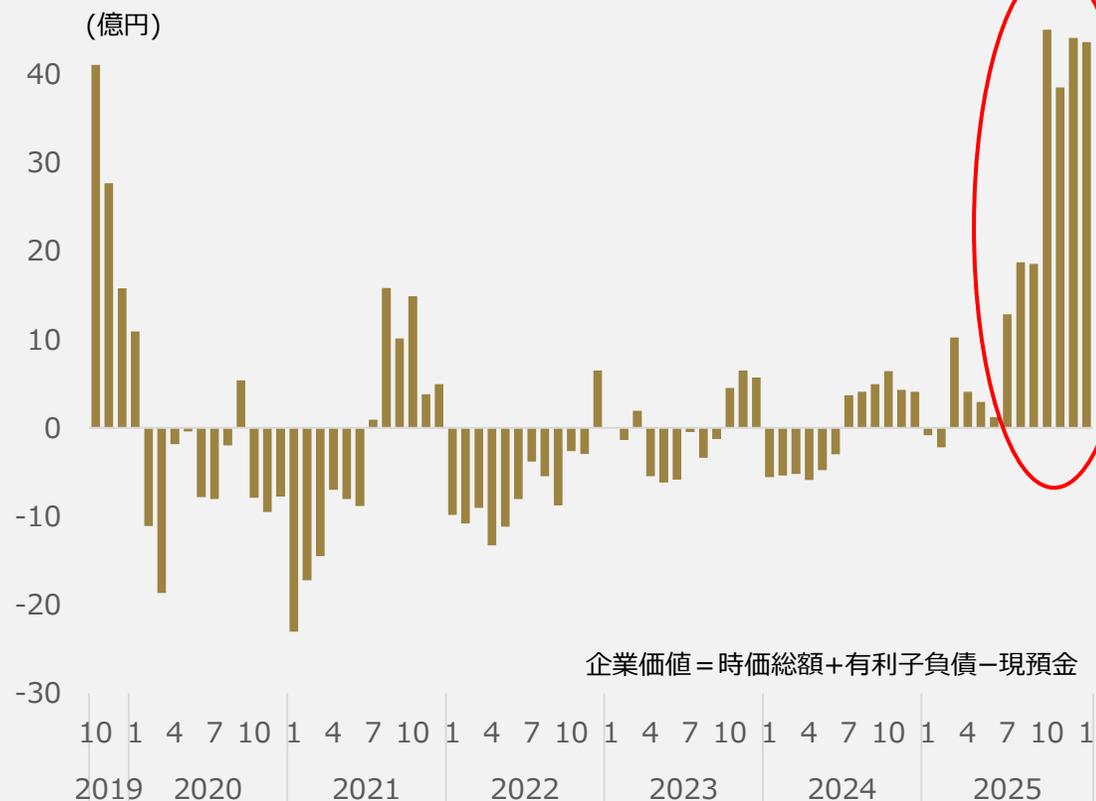




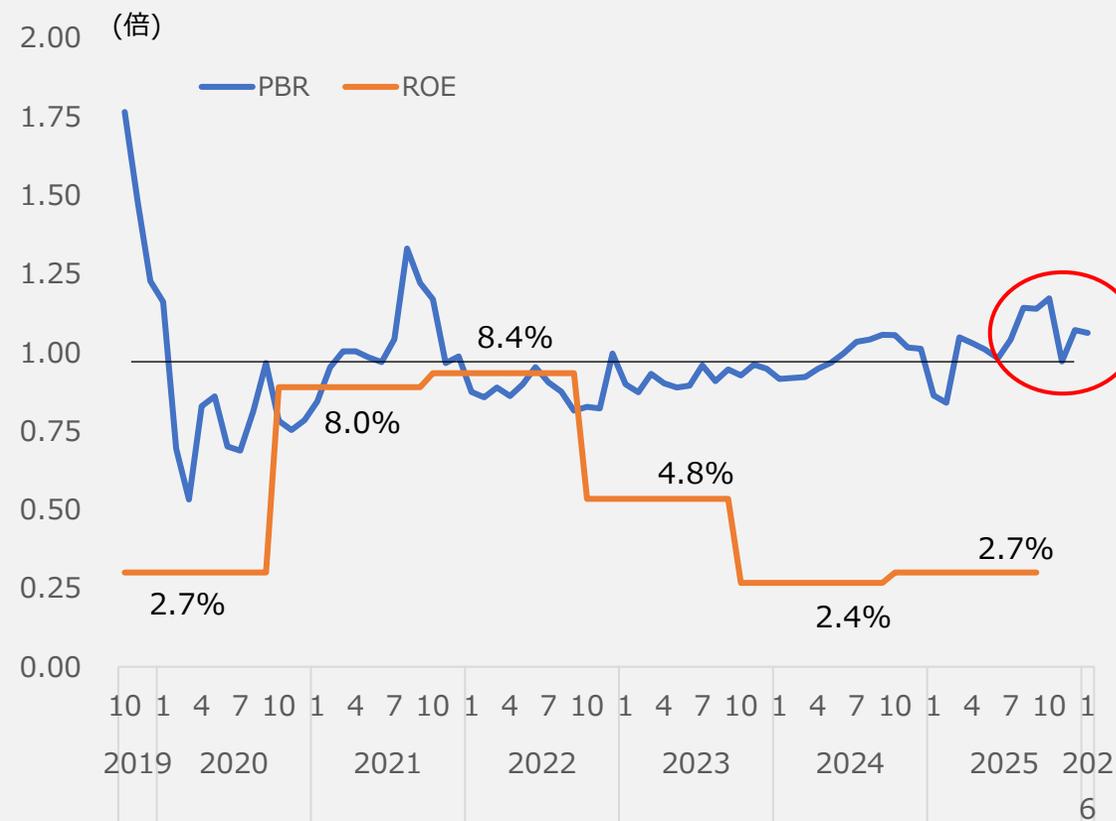
トピックス3：資本コストや株価を意識した経営（アップデート）

- 企業価値は直近大幅増加。ファスキア買収など多数の企業との資本参画を通じた成長シナリオを発信
- PBRも直近は1倍超に回復。ROE実績とは乖離拡がるも、市場は将来の成長に注目と認識

企業価値の推移



PBRとROEの推移





業績・財務ハイライト

決算年月		2020年9月	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期	2026年9月期 1Q
売上高	(千円)	21,996,890	26,347,156	29,767,431	26,632,145	19,804,248	21,489,527	10,372,411
経常利益	(千円)	207,244	595,939	709,660	431,662	181,146	308,848	7,849
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	120,839	390,983	437,051	271,306	136,057	152,781	▲79,727
包括利益	(千円)	141,111	427,266	462,709	294,367	112,733	176,237	▲60,136
資本金	(千円)	536,169	539,369	539,369	539,369	542,869	545,975	545,975
発行済株式総数(自己株式を含む)	(株)	1,954,400	1,960,800	1,960,800	1,960,800	1,967,800	5,922,000	5,922,000
純資産額	(千円)	4,817,569	5,159,691	5,537,971	5,724,103	5,741,300	5,819,364	5,645,976
総資産額	(千円)	13,414,303	12,964,840	13,468,183	14,693,938	10,659,647	10,869,407	21,234,091
1株当たり純資産額*	(円)	802.93	855.78	915.42	946.33	943.51	951.55	922.24
1株当たり配当額	(円)	45.0	40.0	50.0	50.0	50.0	17.0	—
1株当たり当期純利益*	(円)	20.84	66.64	74.30	46.12	23.09	25.86	▲13.46
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益*	(円)	20.62	66.11	73.84	45.84	22.96	25.76	—
自己資本比率	(%)	35.1	38.8	40.0	37.9	52.3	51.8	25.7
自己資本利益率	(%)	2.7	8.0	8.4	4.8	2.4	2.7	▲1.4
配当性向	(%)	72.0	20.0	22.4	36.1	72.2	65.7	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	▲1,906,273	1,298,076	242,357	341,555	33,083	▲86,650	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	▲63,598	▲42,129	▲49,958	▲82,011	100,752	▲619,823	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	238,372	▲298,007	▲120,931	▲202,311	▲97,225	▲100,727	—
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	4,430,782	5,388,721	5,460,189	5,517,421	5,554,031	4,746,830	—
従業員数	(人)	157	162	175	176	170	155	368
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(54)	(58)	(62)	(62)	(62)	(68)	(79)

*2024年10月1日付株式分割(1:3)の影響考慮後



ご留意事項

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
経営企画室 IR担当
TEL : 06-6387-1554
Email : ir-support@leoclan.co.jp