

< 会社概要 >



株式会社レオクラン

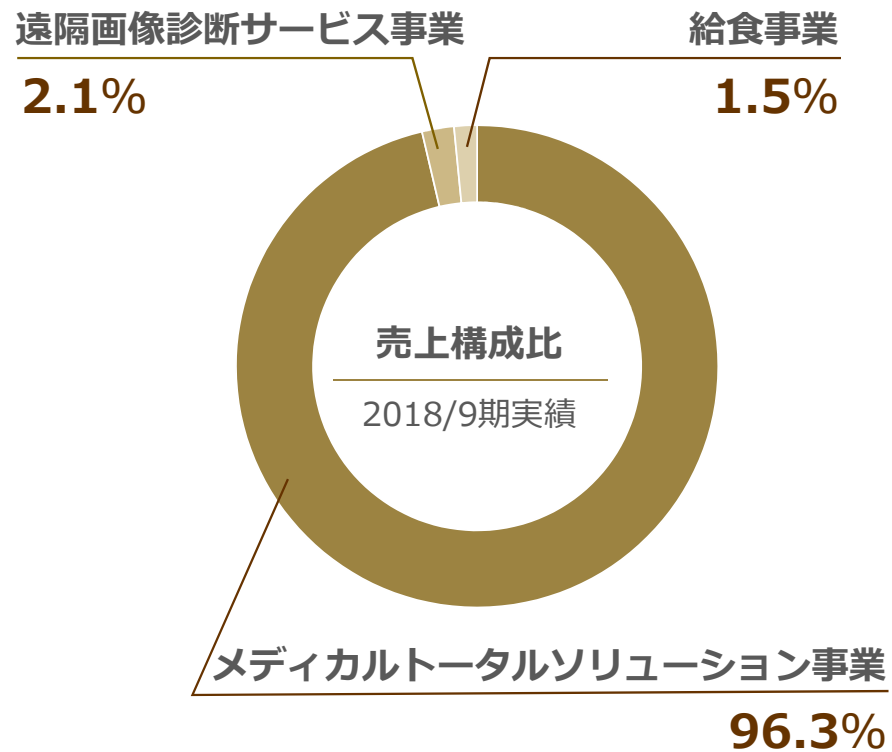
医療機関の問題解決に資する 包括コンサルティング型の医療機器商社

- 設立 2001年1月
- 本社 大阪府摂津市
- グループ会社 5社 (株)医療開発研究所 (株)レオクラン東海
(株)L & Gシステム 京都プロメド(株) (株)ゲイト
- 従業員数 156人 ※2019年7月31日時点



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
施設の新增改築時等に医療機関向けに医療設備及び医療機器を販売



メディカルトータルソリューション事業

医療機関等に対し、企画段階から開設まで総合的なコンサルティングを行い、医療機器・医療設備・医療情報システムを販売

遠隔画像診断サービス事業

放射線診断専門医によるMRIやCT等の医用画像の遠隔診断サービス

給食事業

セントラルキッチン×クックチル方式による介護福祉施設向け給食サービス



メディカルトータルソリューション事業

「特徴は 3つ」

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

1 狩猟型商社

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

2 全国展開

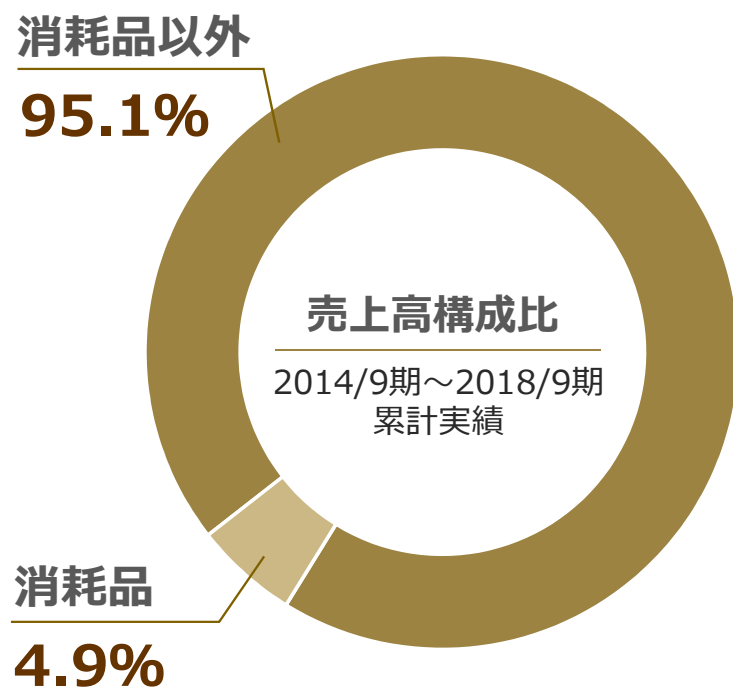
全国36都道府県に取引実績

3 トータルパックシステム

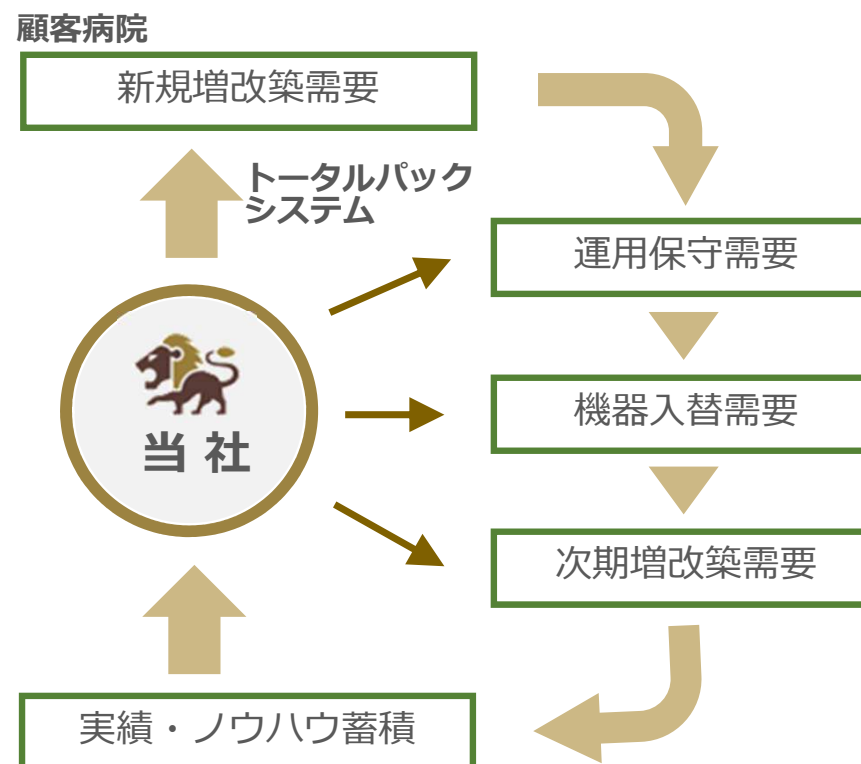
新增改築時の基本計画から開院まで様々な場面でノウハウ・ソリューションを提供

メディカルトータルソリューション事業 ～ 狩猟型商社 ～

売上高の大半は、医療機器、医療設備及び情報システム等の販売
新規増改築顧客を起点としたビジネス展開



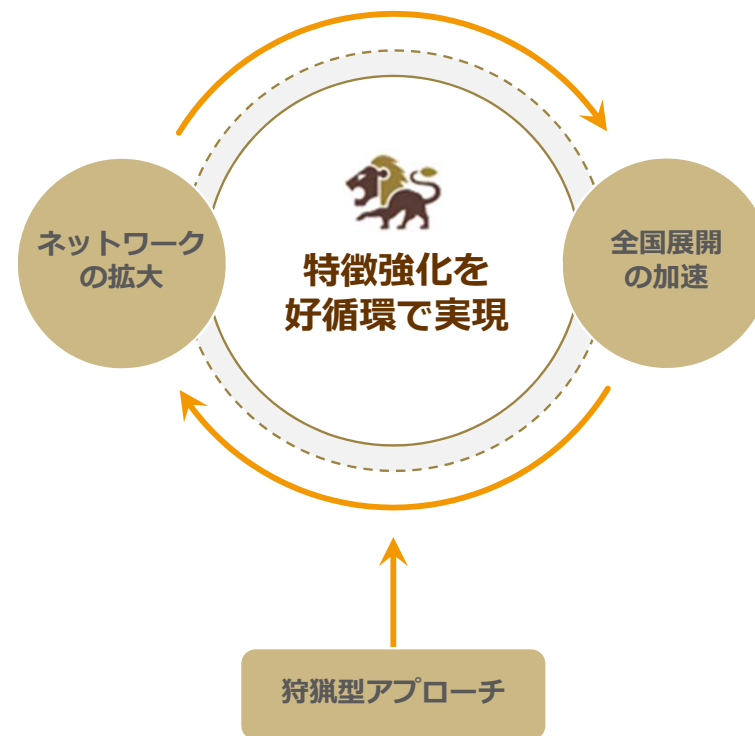
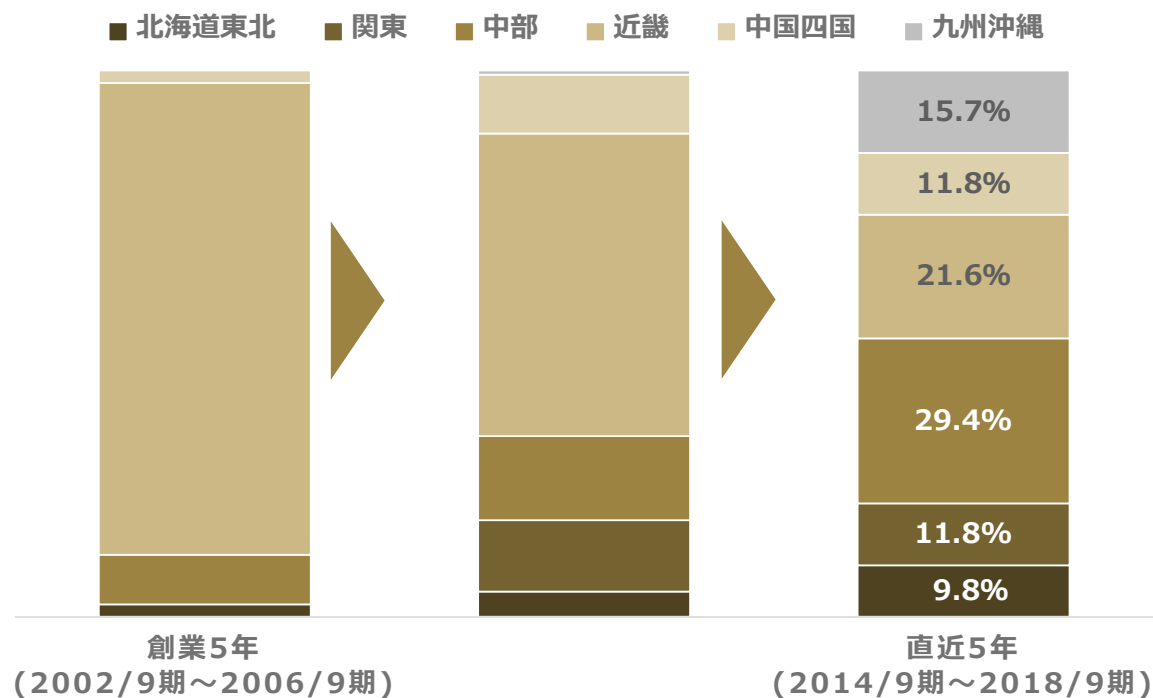
消耗品 = 処置用機器 + 生体機能補助・代行機器 + 衛生材料及び衛生用品と定義



メディカルトータルソリューション事業 ～ 全国展開 ～

全国的な情報収集が全国展開を加速、ネットワークを拡大させる好循環システム

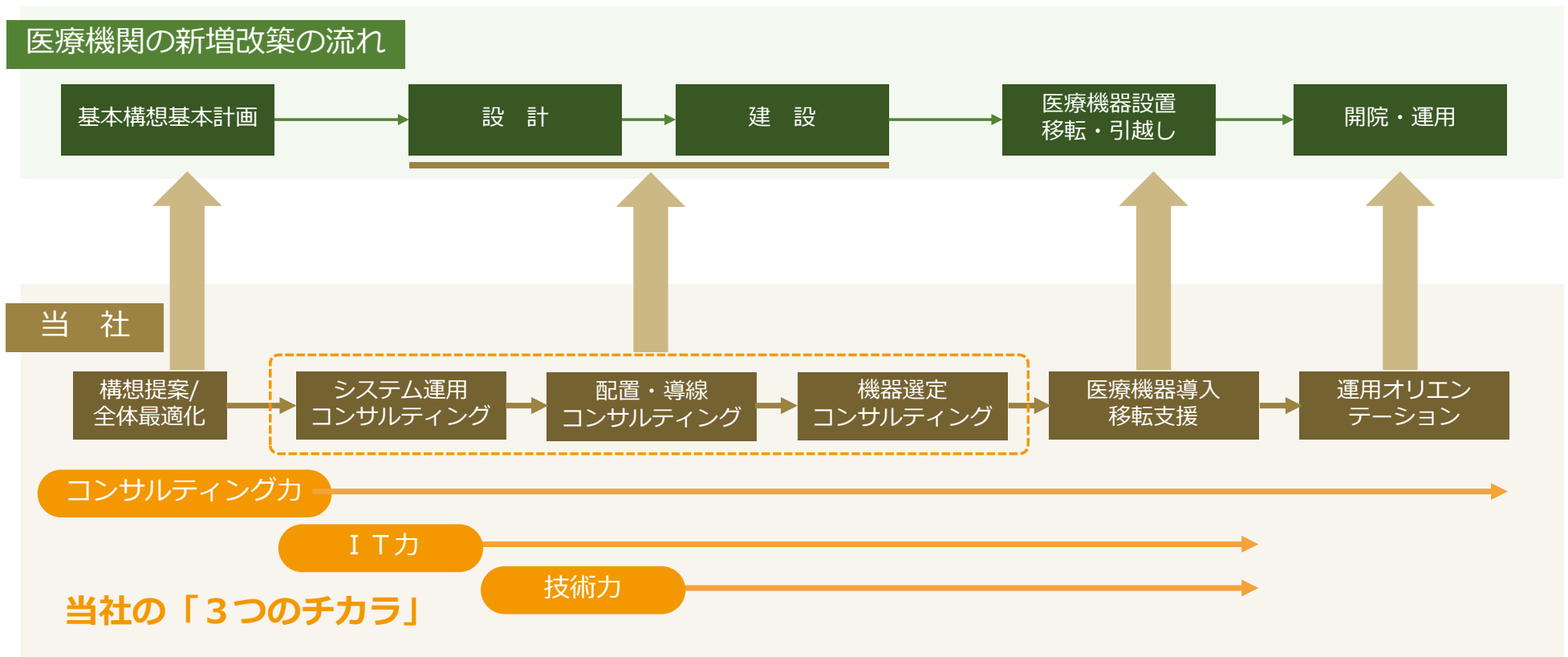
<顧客病院ロケーション構成の時系列変化>





メディカルトータルソリューション事業 ～ トータルパックシステム～

全体最適ソリューションを包括的に提供する仕組み

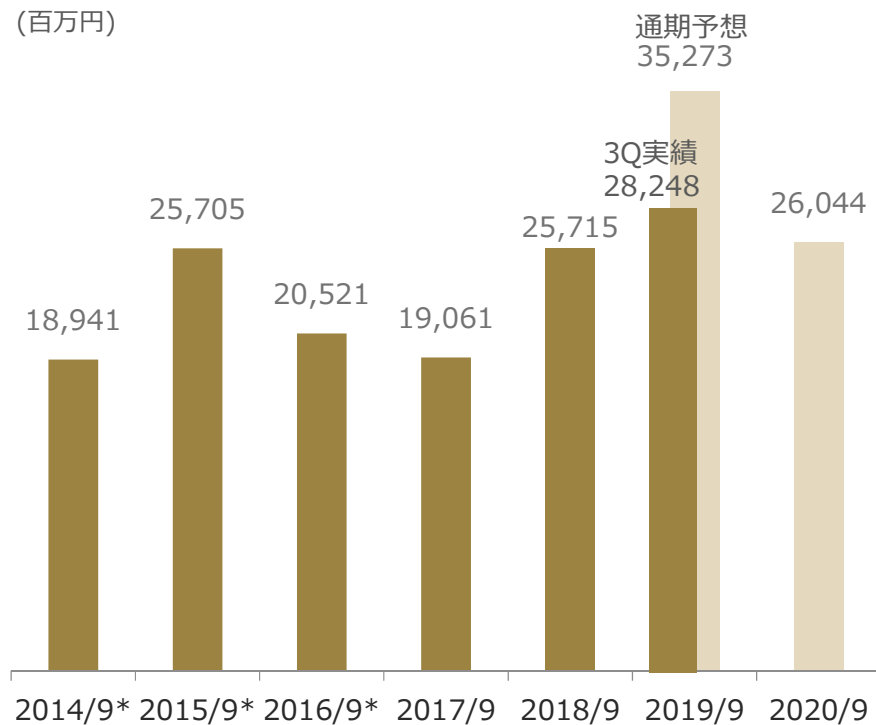




現在の業績動向と今後の見通し

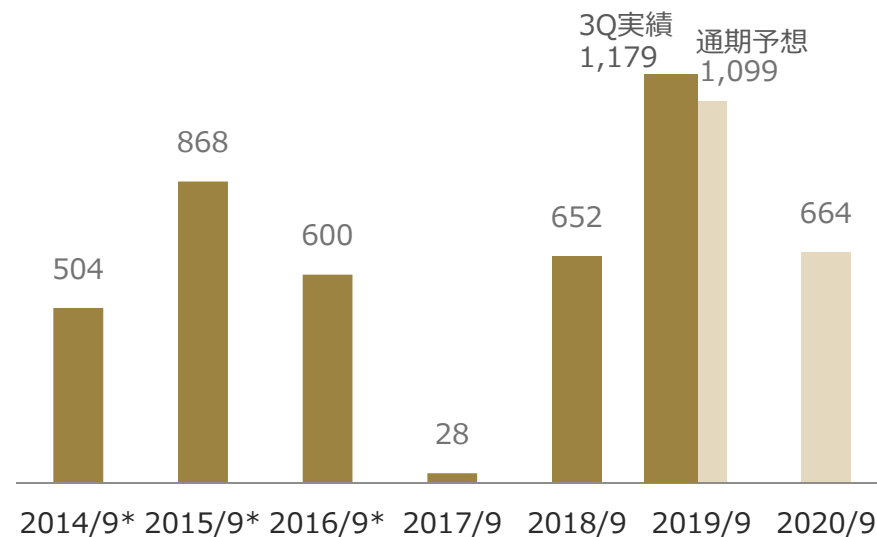
狩猟型なため、受注案件によりボラティリティはあるが高水準で推移が継続

売上高
(百万円)



* 単独決算

経常利益
(百万円)





当社の強み

3つの強みは、全国型・狩猟型を目指すうえで不可欠な要素

1 コンサルティング機能の存在

コンサルティング機能を保有しているという点でも特徴的な医療機器商社
トータルバックシステムの入口としてニーズ吸い上げ、全体最適ソリューション提供の核に

2 狩猟型として、新築・増改築の大規模顧客に注力

顧客病院の平均規模は直近5か年実績平均で396床/院(全国平均は178床/院)
全国展開移行後でも、近畿偏重時代の水準を維持更新

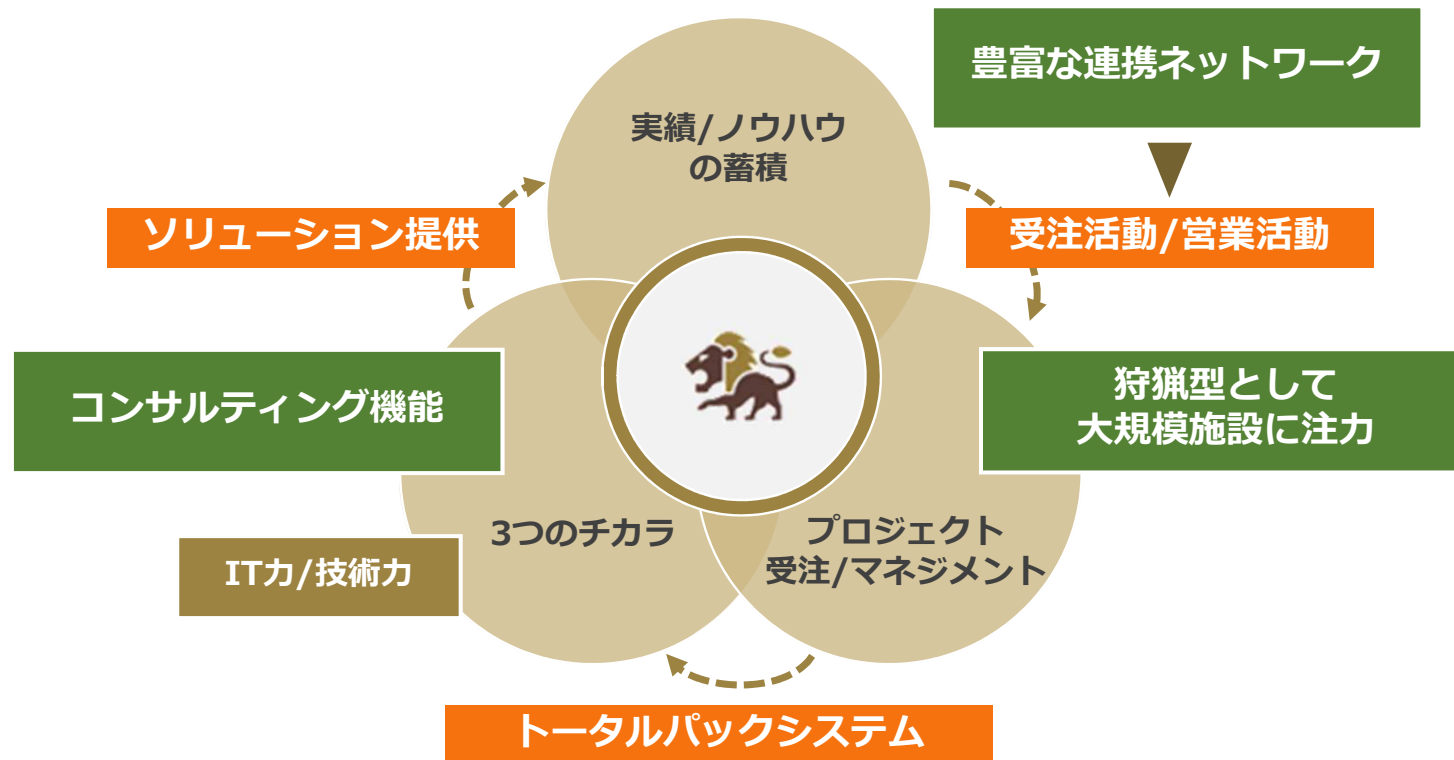
3 メーカーや病院、設計事務所などとの連携ネットワーク

消耗品取引に頼らず、狩猟型である当社ならではの共存共栄システム
メーカーや設計事務所との連携を追い風に約10年でバランスのとれた全国展開を確立



当社の強み

強みを活かしたビジネスサイクル

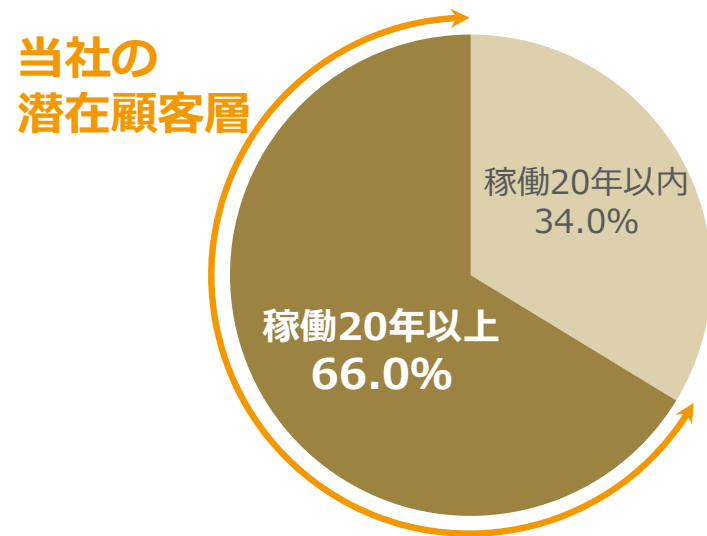




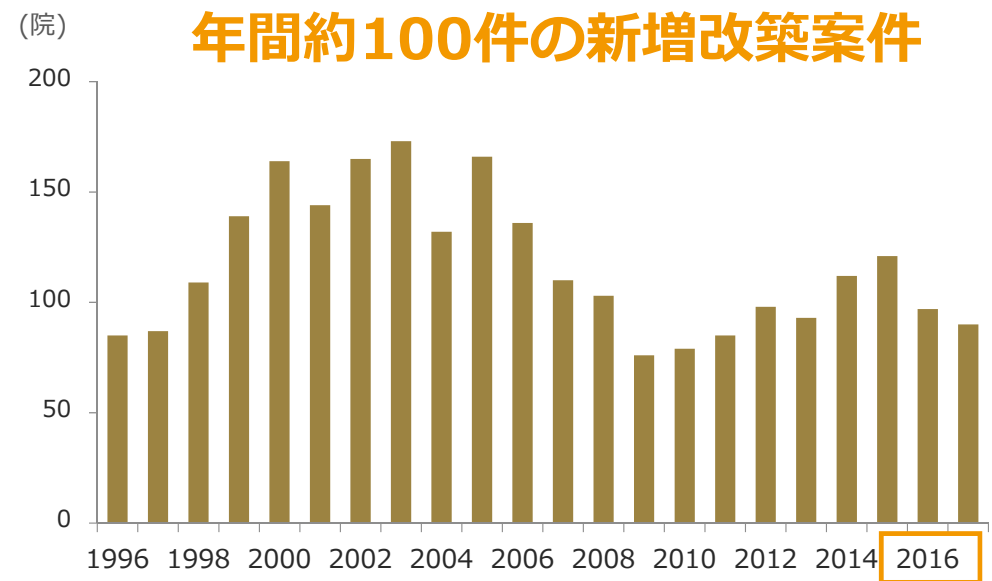
今後のビジネス展開

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大きい**
現在の実績は年間14～15案件、**営業力強化により案件数の倍増を目指す**

＜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2016年度時点の一般病院数7,353院に対して、過去20年以内の開設・再開院数より算出

今後のビジネス展開

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

