

笑顔の価値を知る全ての人に…



株式会社エラン

# 2014年12月期 決算および会社説明資料

株式会社エラン

2015年2月24日

I. 会社概要	P.2
II. 特長と強み	P.11
III. 2014年12月期決算 および 2015年12月期予想	P.16
IV. 成長戦略	P.22
V. 参考資料	P.33

# I. 会社概要

笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N

株式会社エラン

# 「CSセット」 (ケア・サポートセット) とは

身の回り品を準備しなくても、  
「手ぶらで入院」・「手ぶらで退院」ができるサービスです。

入院生活に必要な日用品（衣類・タオル類・紙オムツ・ケア用品など）を  
セットにし、1日単位で必要なものを必要な時にご利用できるシステムです。



## 「CSセット」の標準的なプラン

	Aプラン 日額 800円	Bプラン 日額 500円	Cプラン 日額 300円
タオル類	バスタオル、フェイスタオル、おしぼり		
衣類	病衣またはトレーナー上下		
	肌着、靴下		
日用品	介護寝巻き、 食事用エプロン		
	口腔ケア商品一式		
	スキンケア商品一式		

(例) Bプラン500円で7日間入院した場合  
500円×7日間=3,500円

タオル類



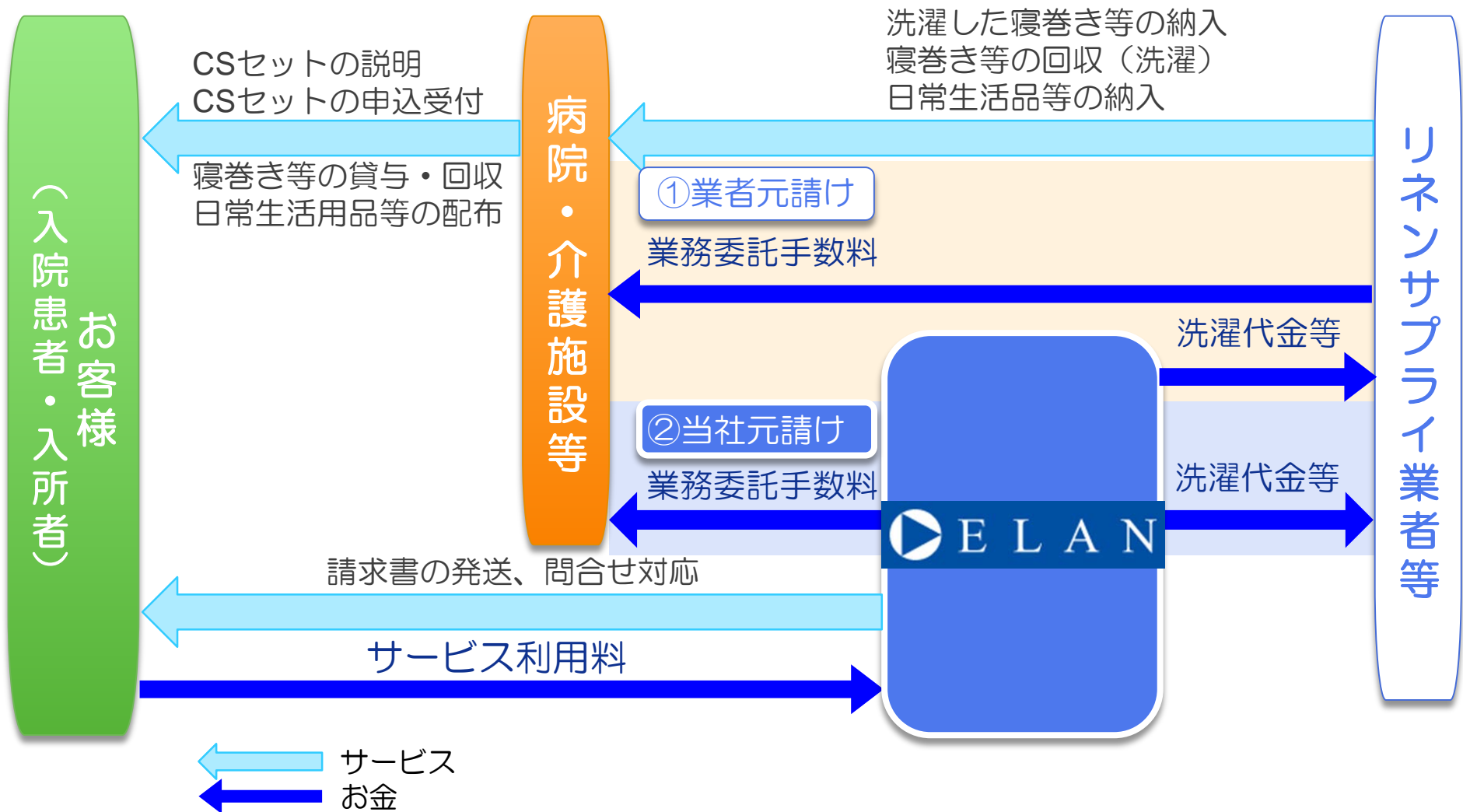
衣類



日用品



①業者元請け、②当社元請けともに、契約形態が違うのみで各々の関係者の役割は共通



# 「CSセット」で患者とご家族の悩み解決

「CSセット」があれば、患者も家族も**安心・快適**に



看護・介護の現場にもメリット大！

## 病院・介護施設の課題を解決



本来の看護・介護  
業務に専念！



• 慢性的な人材不足

• 衛生面の問題



業界全体に経済効果を生み出す

## 病院・介護施設の「経営課題」



- 厳しい病院経営環境
- 保険外収入に関する行政指導リスク



- 新たな収入源の確保
- 行政指導リスクの低減



## 病院・介護施設の関係業者の「経営課題」



- 既存の病院関連ビジネスは飽和状態
- 厳しいコストダウン要請
- 新たな収益機会が必要



- 売上・利益の増大



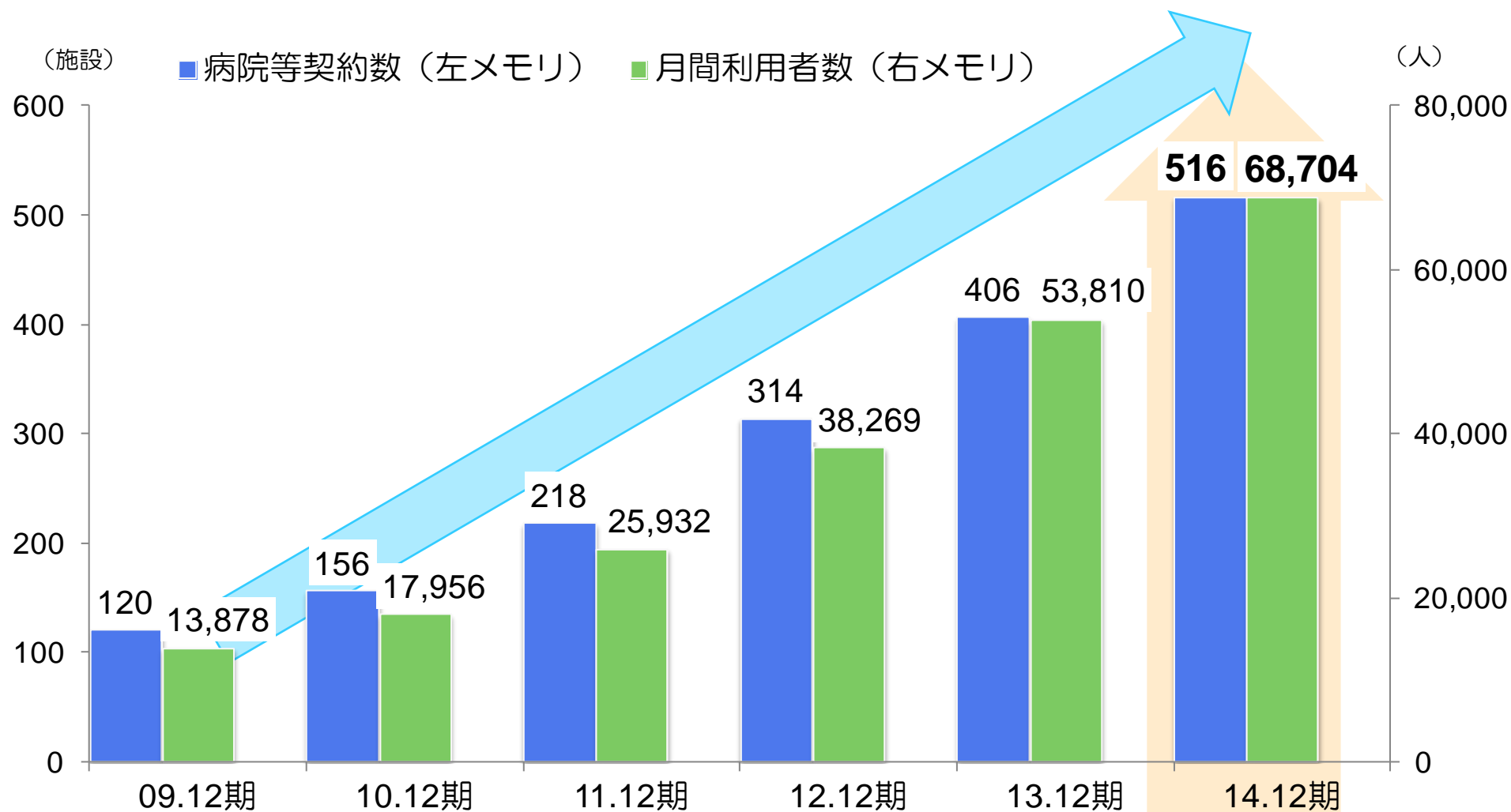


CSセットのビジネスは、WIN-WIN-WINのビジネスです



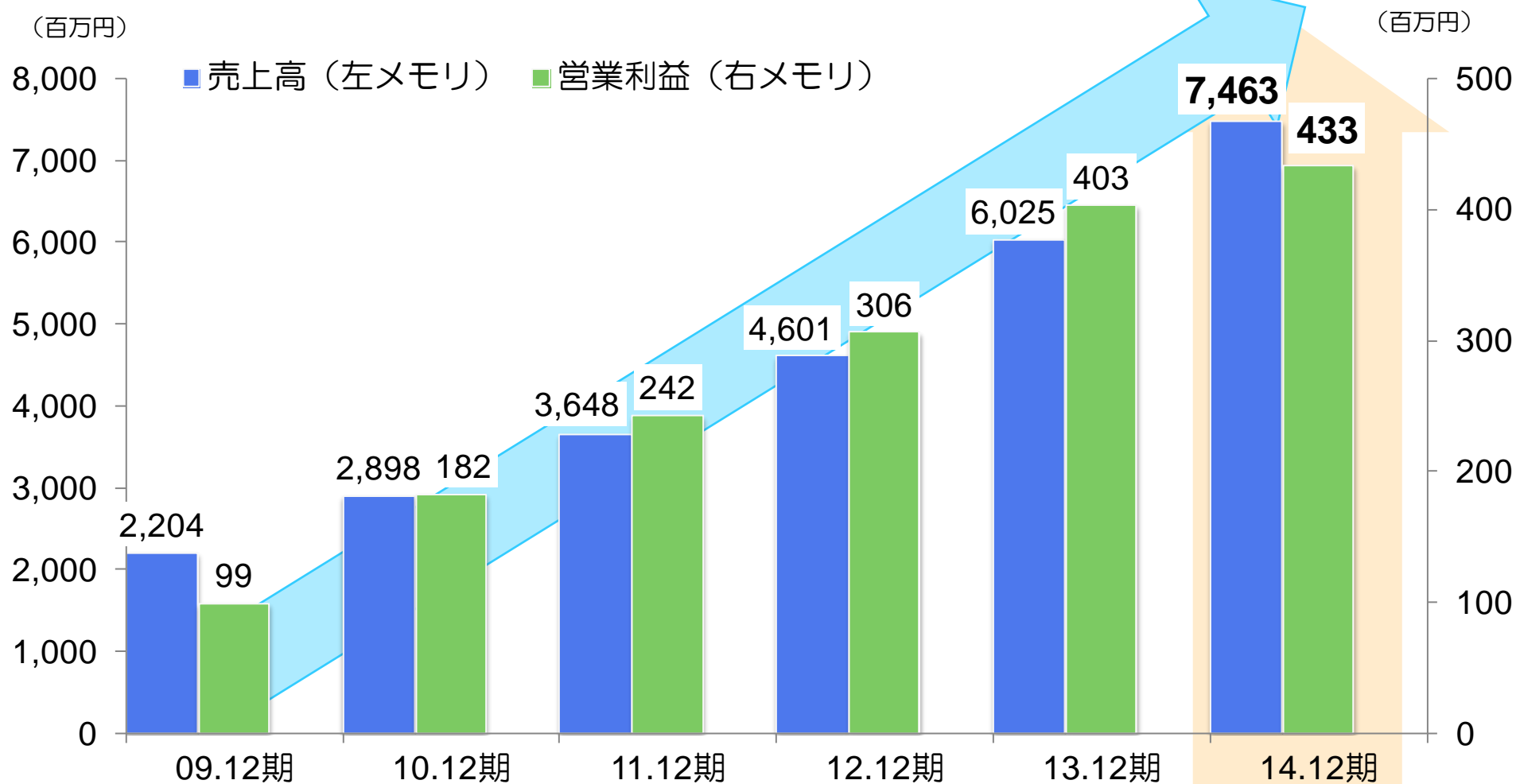
# 契約施設数および月間利用者数の推移

契約施設数は09.12期を起点に**年率33.8%**、月間利用者数は**同37.7%**の増加率



業績は急成長

09.12期からの売上高は年率27.6%の伸び、営業利益は年率34.3%の伸び



## Ⅱ. 特長と強み

笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N

株式会社エラン

1. 入院セットの歴史は、「CSセット」の歴史

2. ストック型ビジネスモデルの成長力と収益力

3. 高まる参入障壁

入院セットを組織的にビジネス展開したのは当社

先駆者として後発他社を圧倒的にリードする**3つ**のポイント

1

## ノウハウ

- ▶採算ラインの見極め
- ▶看護介護現場への説明と運用
- ▶行政指導に適合したサービス運営
- ▶請求回収業務

2

## ビジネスモデル

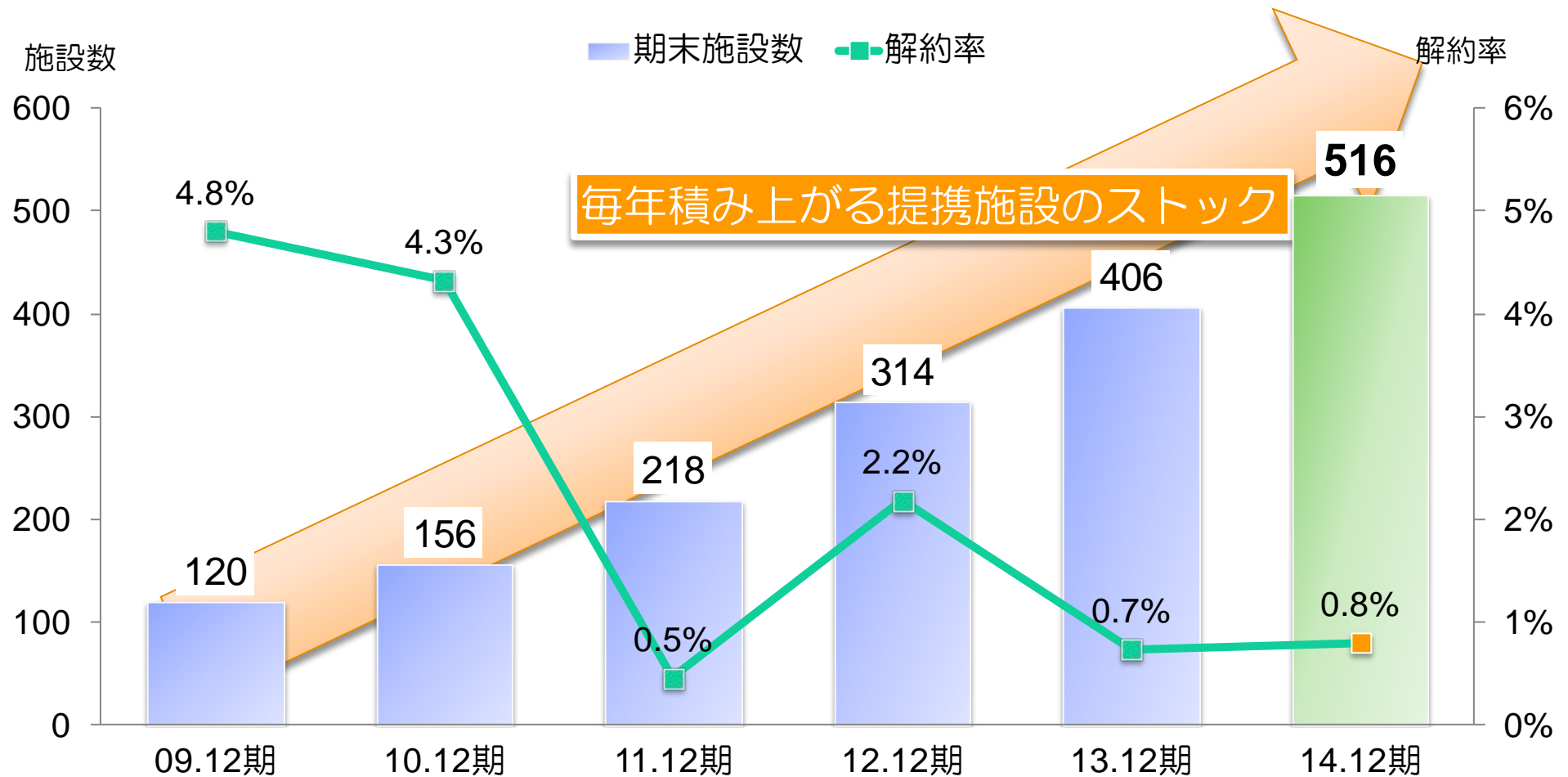
- ▶既存の取引関係をそのまま活用する**共存共栄モデル**

3

## ポジショニング

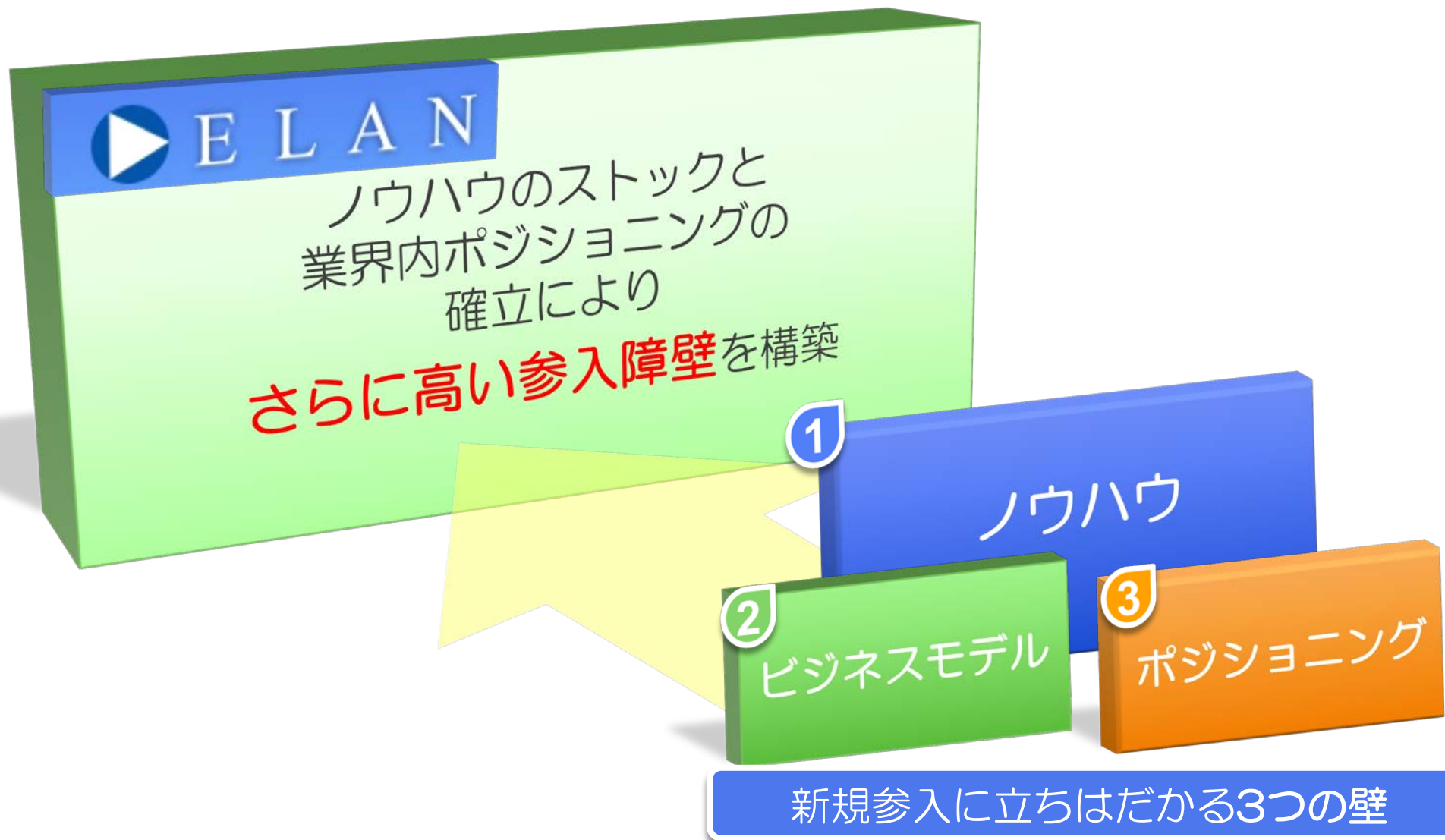
- ▶特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

高い提携契約継続率、直近の解約率は**1%以下**



解約率 = 期中解約数 / (前期末契約数 + 期中新規契約数)

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い





## Ⅲ. 2014年12月期決算 および 2015年12月期予想

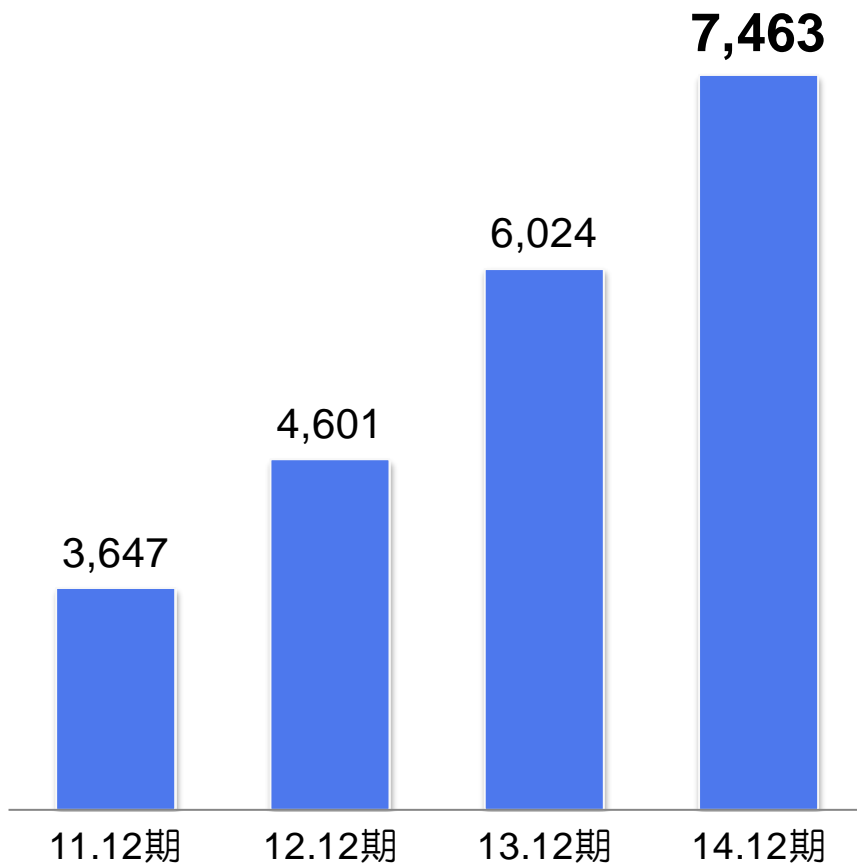
笑顔の価値を知る全ての人に…



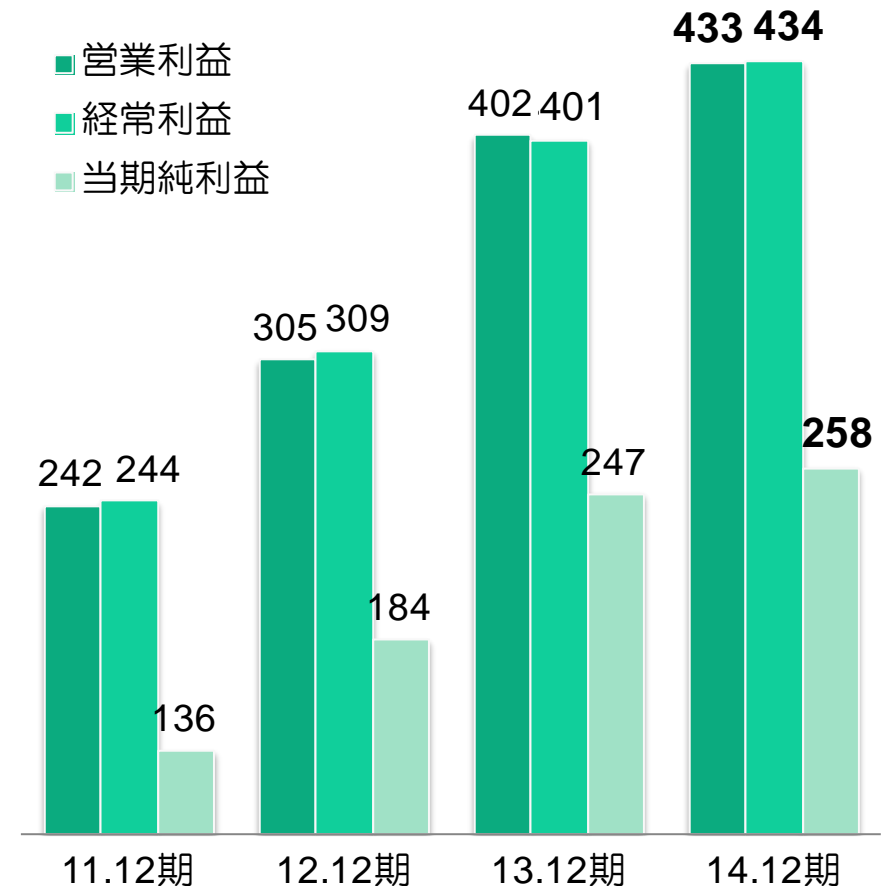
株式会社エラン

## 8年連続で増収・増益

売上高（百万円）



利益（百万円）



## ■ 札幌支店開設、北海道エリアでの営業活動スタート

- 2014年4月1日開設、2014年度は北海道エリア 4施設に導入

## ■ お客様相談室を設置

- 2014年4月より、利用者からの問い合わせ・クレーム対応体制を強化

## ■ 東証マザーズに株式を上場

- 2014年11月7日、公募価格1,750円、初値2,980円で取引開始
- 調達資金は、長期借入金の返済他、システム投資等に活用し、営業効率の向上へ

## ■ 契約施設数 500施設を突破

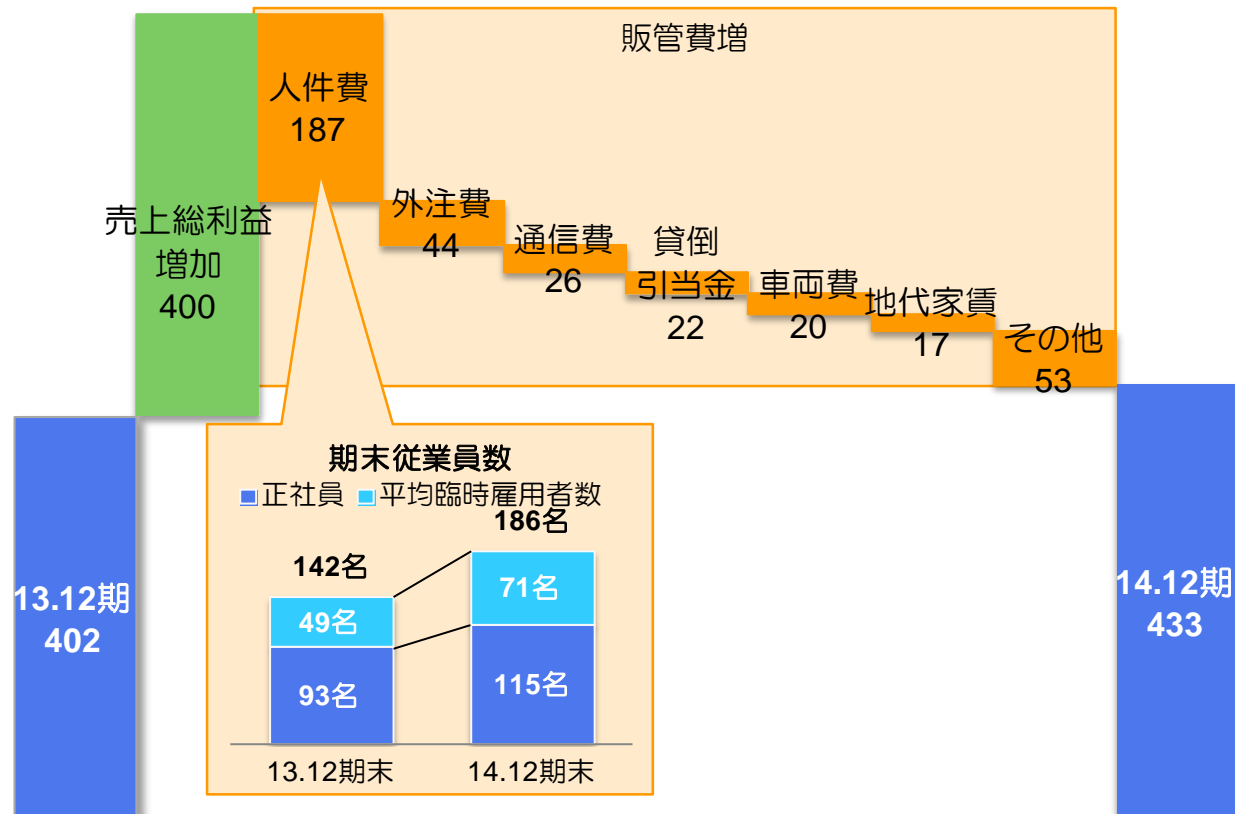
- 2014年11月に500施設突破
- 上場効果も活用し、早期に1,000施設を目指す

## ■ 利用者からの申込みの電子化をスタート

- タブレット端末を利用し、利用申込みのペーパーレス化を実現  
(新規提案施設から順次スタート)

契約施設数、利用者数が順調に増加し、**23.9%の増収**

人員拡充、上場関連費用の計上もあり、営業利益は7.7%増益にとどまる



売上高、利益ともに計画を上回る決算  
 一株当たり配当は1.0円増配し、5.0円に

(百万円)

	13.12期	14.12期	増減率	差額	計画値	達成率	差額
売上高	6,024	7,463	23.9%	1,438	7,401	100.8%	61
売上原価	4,369	5,408	23.8%	1,038			
売上原価率	72.5%	72.5%					
売上総利益	1,654	2,055	24.2%	400			
売上総利益率	27.5%	27.5%					
販管費	1,252	1,621	29.5%	369			
売上高販管費比率	20.8%	21.7%					
営業利益	402	433	7.7%	30	427	101.6%	6
売上高営業利益率	6.7%	5.8%					
経常利益	401	434	8.3%	33	407	106.5%	26
売上高経常利益率	6.7%	5.8%					
当期純利益	247	258	4.5%	11	249	103.9%	9
売上高当期純利益率	4.1%	3.5%					
EPS	82.6円	83.9円	1.6%				
一株配当	4.0円	5.0円	25.0%				
配当性向	4.8%	6.0%					

株式上場にともなう公募増資等により、純資産が増加

## 貸借対照表

(百万円)

	13.12期	14.12期	差額
流動資産	1,949	3,378	1,429
固定資産	318	323	4
有形固定資産	264	254	△10
無形固定資産	7	27	20
投資その他の資産	46	41	△5
<b>資産合計</b>	<b>2,267</b>	<b>3,702</b>	<b>1,434</b>
流動負債	1,266	1,592	326
固定負債	191	—	△191
負債合計	1,457	1,592	135
純資産合計	810	2,109	1,299
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,267</b>	<b>3,702</b>	<b>1,434</b>

## キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	13.12期	14.12期	差額
営業活動によるCF	262	264	2
投資活動によるCF	△43	△17	26
財務活動によるCF	△40	819	859
現金及び現金同等物の増減額	178	1,066	888
現金及び現金同等物の期末残高	588	1,654	1,066

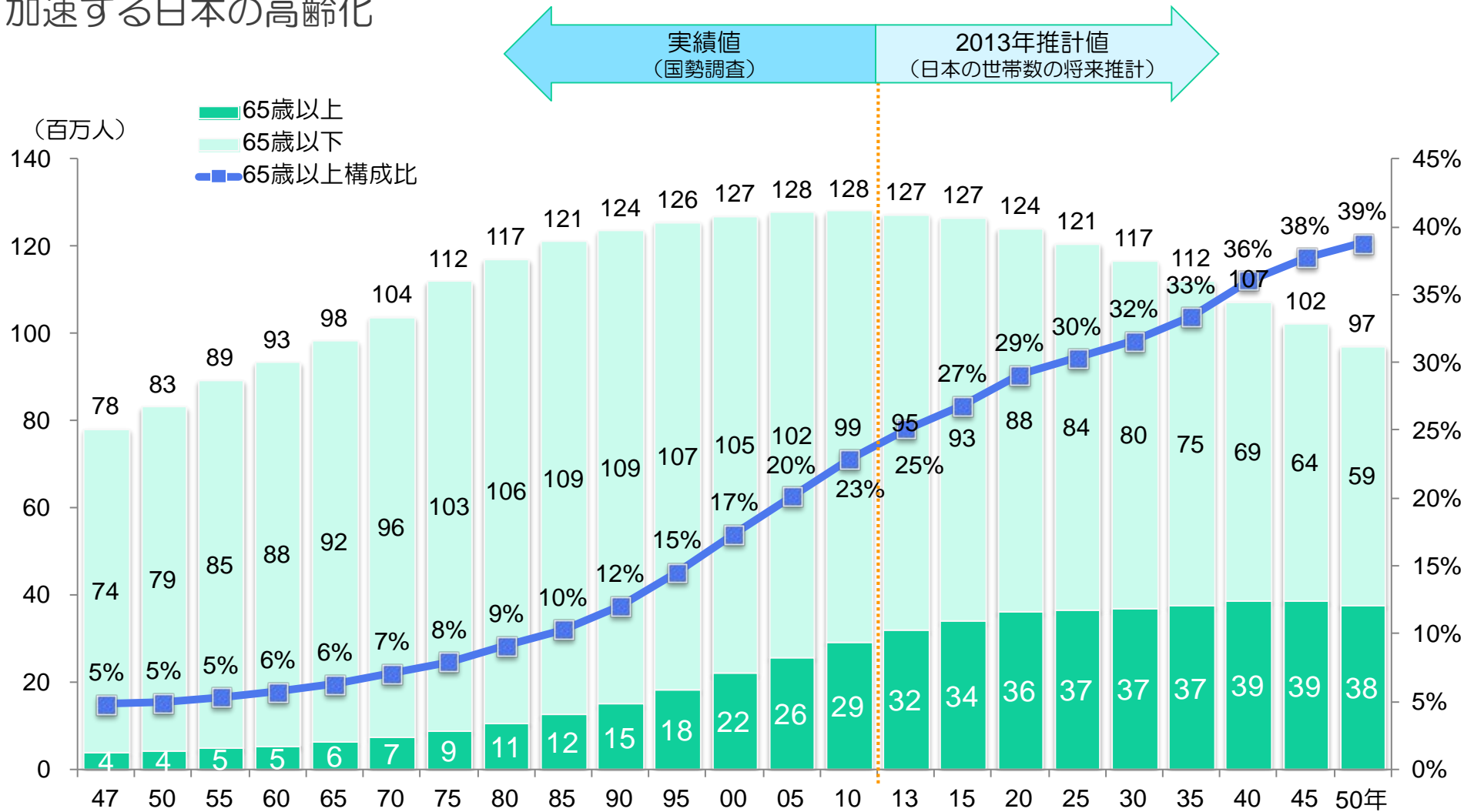
## IV. 成長戦略

笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N

株式会社エラン

## 加速する日本の高齢化

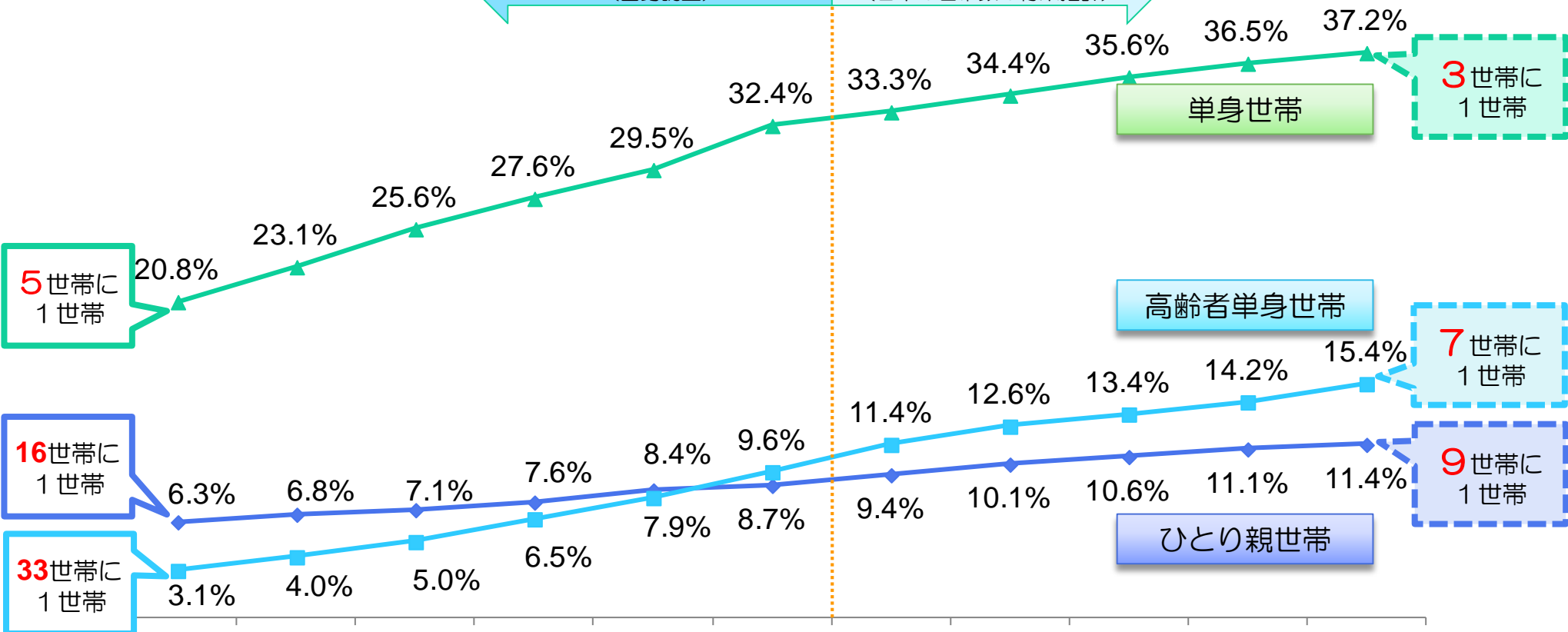
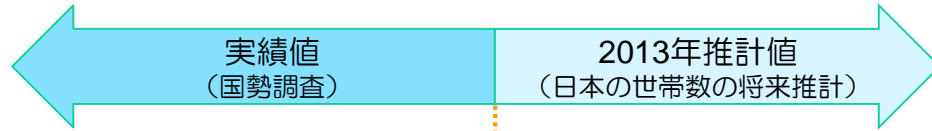


出所) 総務省統計局『国勢調査報告』および国立社会保障・人口問題研究所『日本の将来推計人口』 2013年1月推計)  
 [出生中位(死亡中位)]推計値による。各年10月1日現在。1947~70年は沖縄県を含まない。総数は年齢不詳を含む。



## CSセットのターゲット層は増加していく

世帯構成の推移と見通し



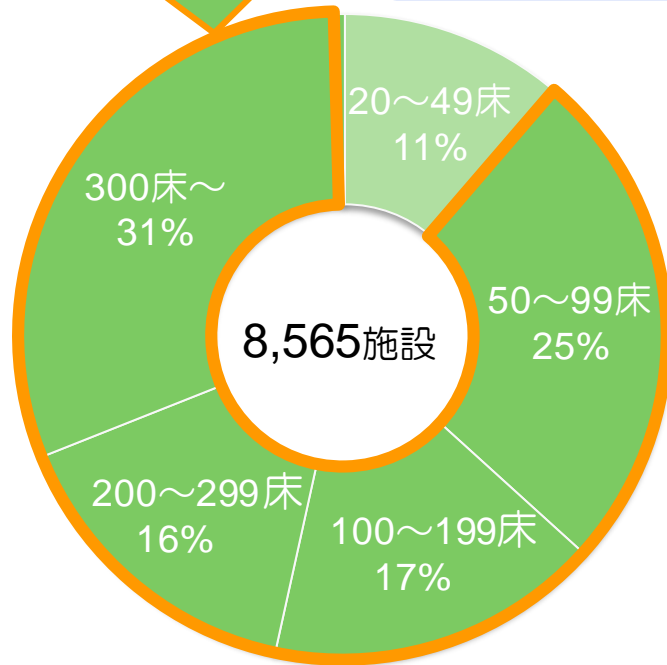
1985年 1990年 1995年 2000年 2005年 2010年 2015年 2020年 2025年 2030年 2035年  
 (出典) 総務省統計局「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計 (全国推計) (2013年1月推計)」

「入院セット」は、これからが普及ステージ

## ベッド数別病院市場

当社のターゲット  
(50床以上)は  
**7,594施設**

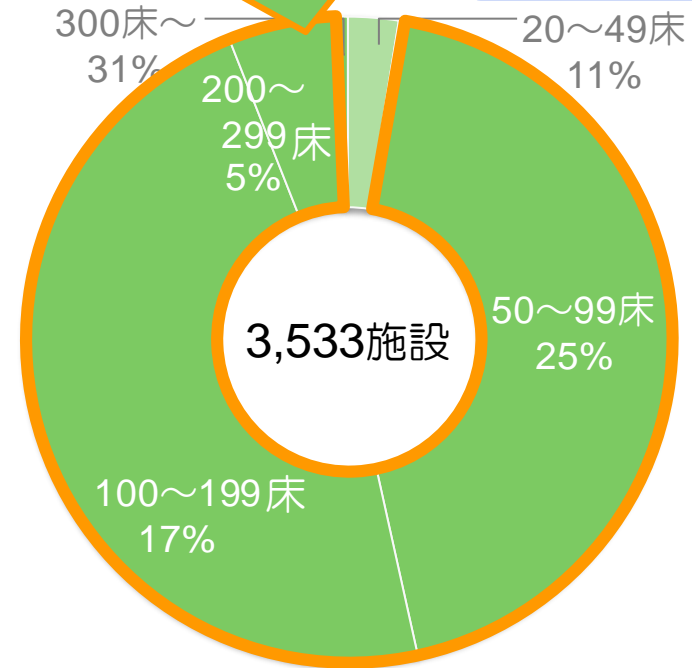
契約先**419**施設  
顧客開拓率**6%**



## ベッド数別介護老人保健施設市場

当社のターゲット  
(50床以上)は  
**3,444施設**

契約先**65**施設  
顧客開拓率**2%**



出所) 厚生労働省「医療施設調査」(平成24年10月1日現在)

公益社団法人老人健康施設協会  
正・準会員 加入・申込状況(平成26年6月30日現在)

# CSセットの全国展開（成長戦略①）

営業エリアの拡大とリネン業者等からの紹介の**両輪**で、提携施設の**開拓を加速**



## CSセットを次のステージ（成長・拡大ステージ）に進めるための基盤固め

### 支店網の拡充を加速

- 2015年3月にさいたま支店を開設、下期にも1拠点開設予定
- 新規出店ペースを加速（年間1拠点から年間2拠点へ）

### 人材づくり（採用・育成）

- 2015年4月に新卒22名を採用予定。中途採用も実施。来期以後も新卒採用を強化
- 営業プロセスの標準化の推進。優秀な営業マンの行動・営業プロセスを水平展開

## CSセットを次のステージ（成長・拡大ステージ）に進めるための基盤固め

### システム化推進による生産性向上

- 営業活動の効率化・高度化のためのシステム対応（営業支援ツールの導入）
- 物流・棚卸関連業務効率化のためのシステム開発

### CSセットの付加価値向上

- 利用者からの申込み方法の改良を継続（タブレット等による申込みシステムの改良）
- 決済方法の多様化（クレジットカード決済）

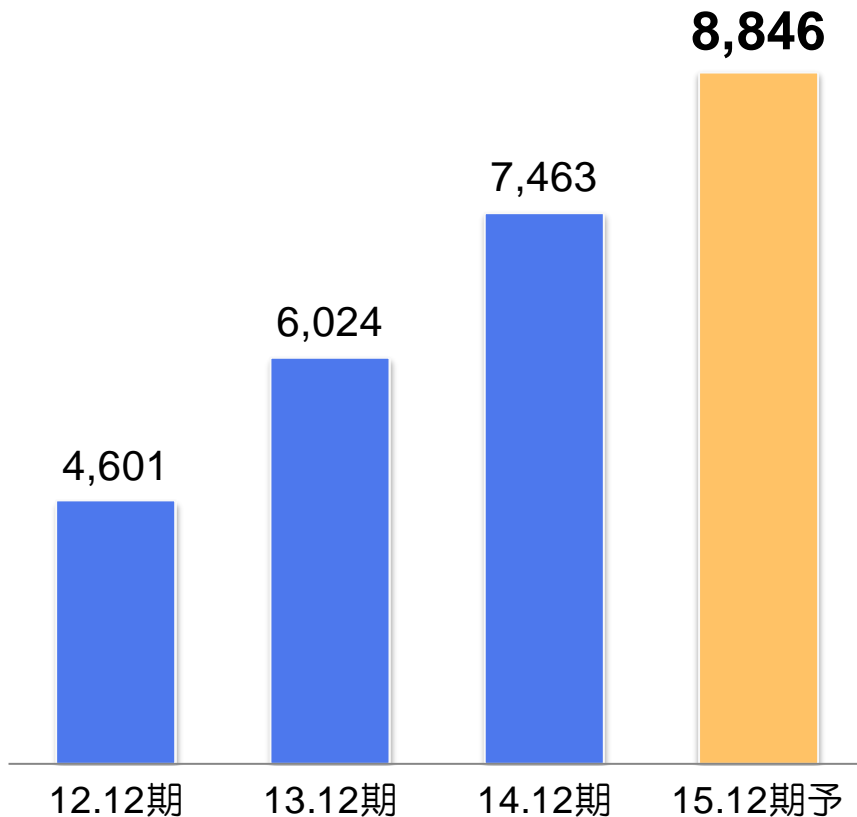
### その他の施策

- 債権管理体制の強化。未納者に対する督促プロセスの再構築
- 利用者からのクレーム・要望等をサービス改善に繋げていく

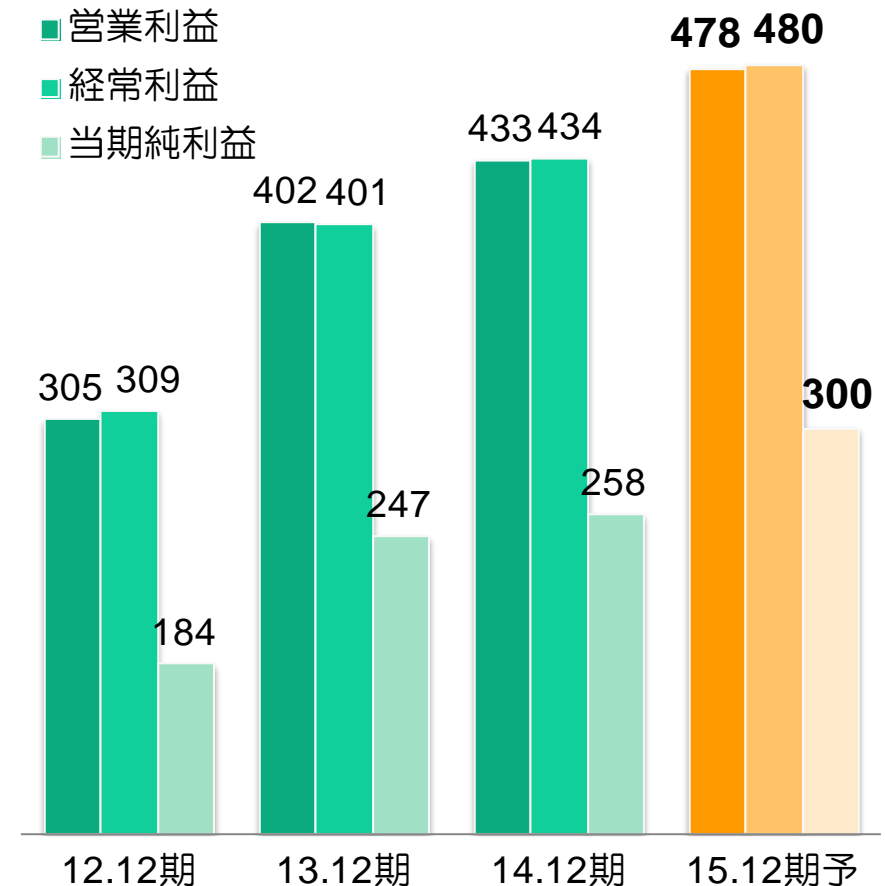
# 2015年12月期 業績予想①

契約施設数の順調な伸びを想定し、売上高18.5%の増収を見込む  
人員投資、償却負担増もあり、営業利益は10.4%の増益を見込む

売上高（百万円）



利益（百万円）



一株配当は1.0円増配の6.0円を予定

	15.12期予	増減率	差額	14.12期
売上高	8,846	18.5%	1,382	7,463
営業利益	478	10.4%	45	433
売上高営業利益率	5.4%			5.8%
経常利益	480	10.5%	45	434
売上高経常利益率	5.4%			5.8%
当期純利益	300	16.0%	41	258
売上高当期純利益率	3.4%			3.5%
EPS	81.9円			83.9円
一株配当	6.0円			5.0円
配当性向	7.3%			6.0%

事業基盤

- **2017年12月期中**に契約先 **1,000**施設へ -

■戦略① CSセットの全国展開

- ▶ 営業エリアの拡大
- ▶ 人材づくり（採用・育成）
- ▶ 他社との連携を強化

■戦略② 収益力・生産性の向上

- ▶ 営業効率・事務処理能力の向上
- ▶ 利用者満足度の向上

■戦略③ 新規ビジネスへの参入

- ▶ CSセット利用者の個人情報への活用
- ▶ 病院その他関係者との強固な関係の活用

中期的に  
経常利益率 **10%**へ

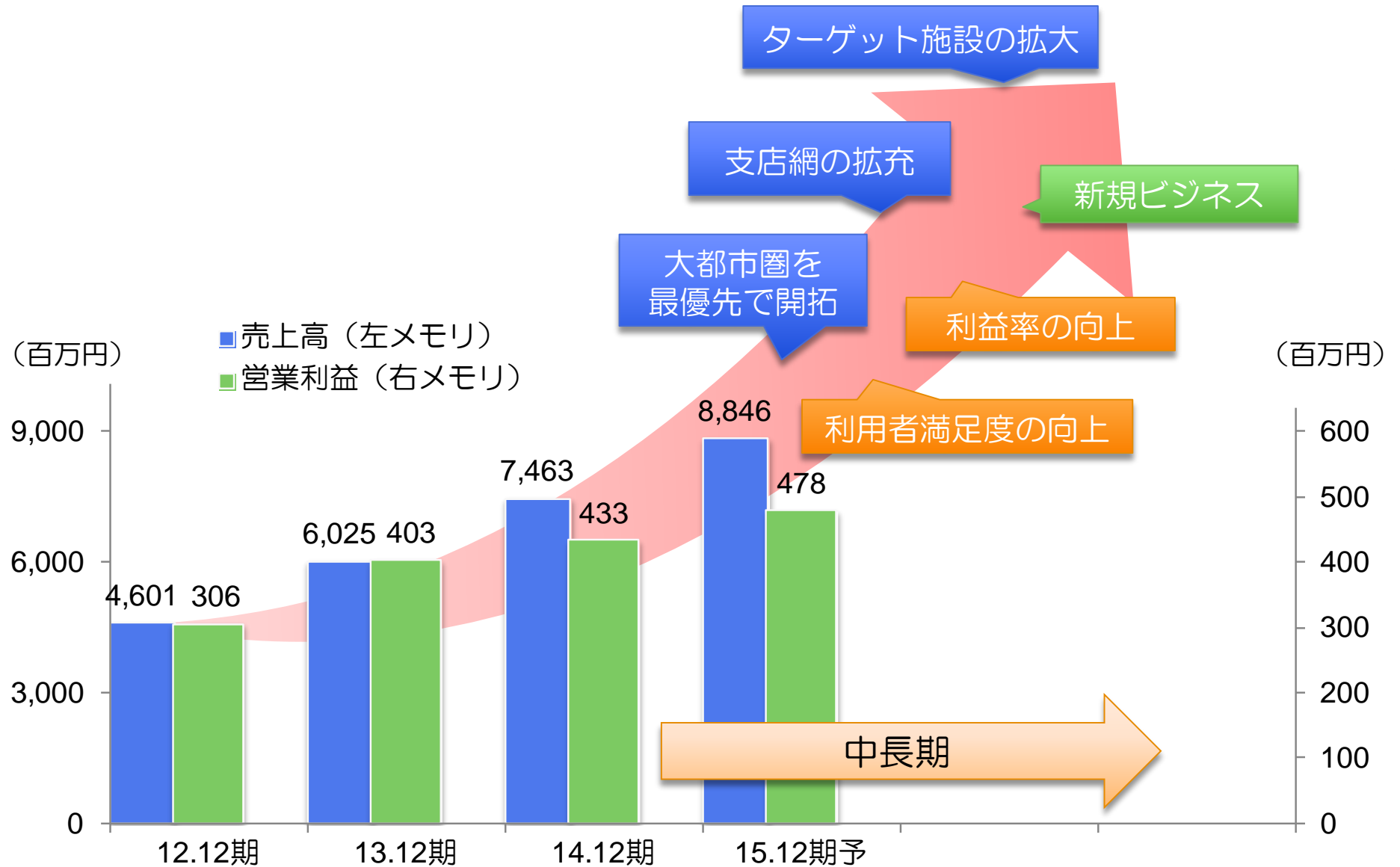
2014.12期末時点

- 契約施設数 : **516**施設
- 月間利用者数 : **6.8**万人

付加価値

多様化





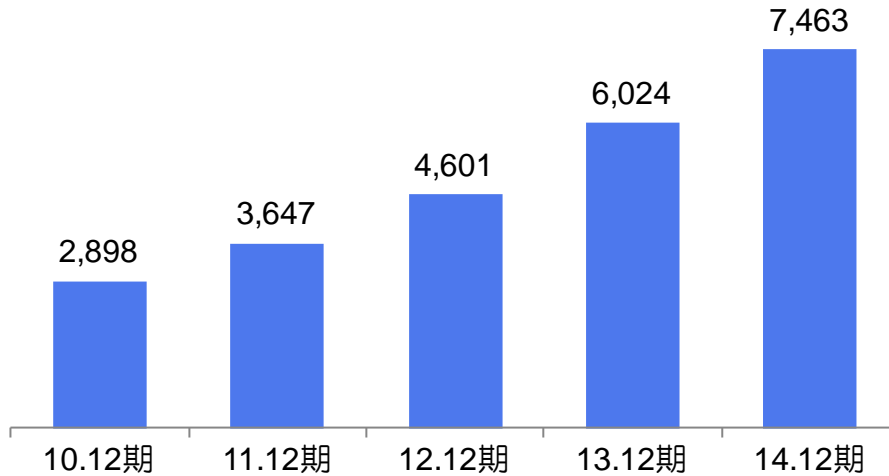
## IV. 参考資料

笑顔の価値を知る全ての人に…

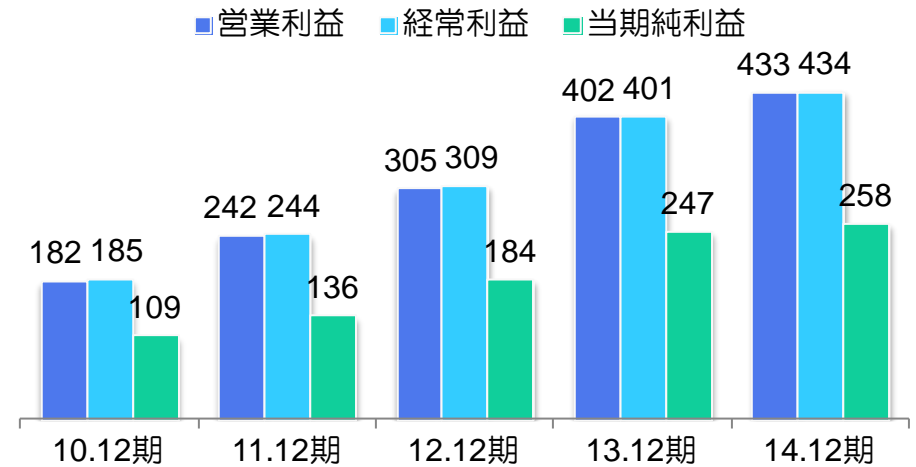
 E L A N

株式会社エラン

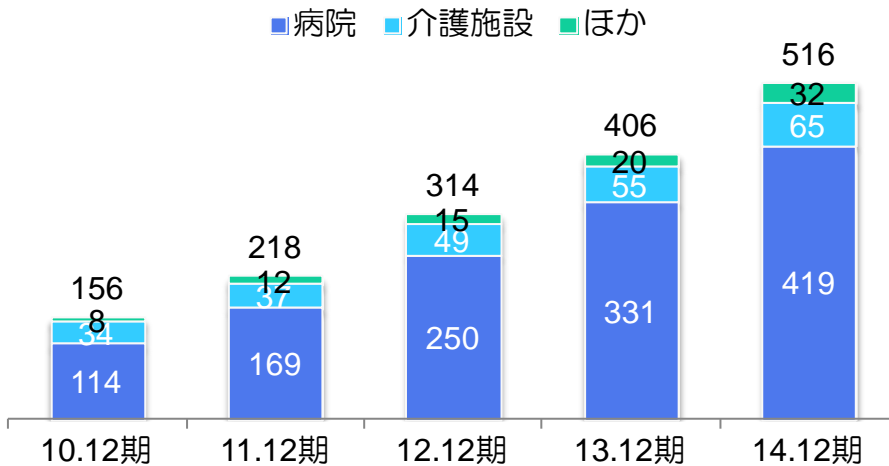
## 売上高推移（百万円）



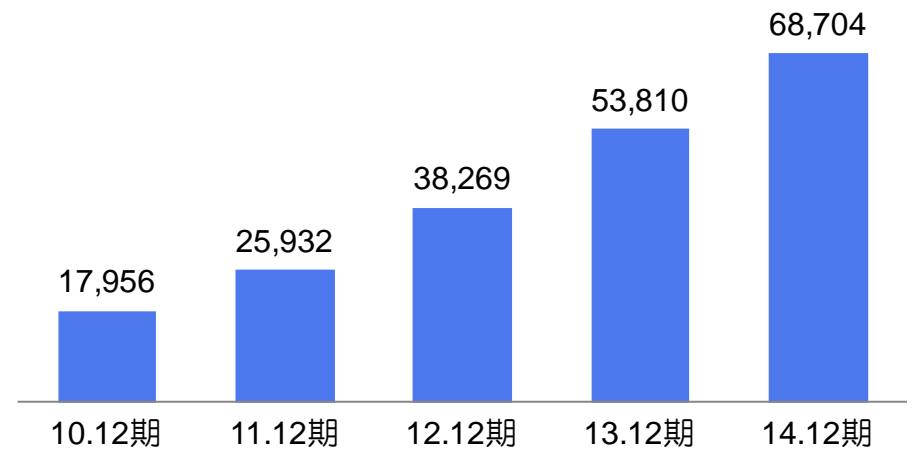
## 利益の推移（百万円）



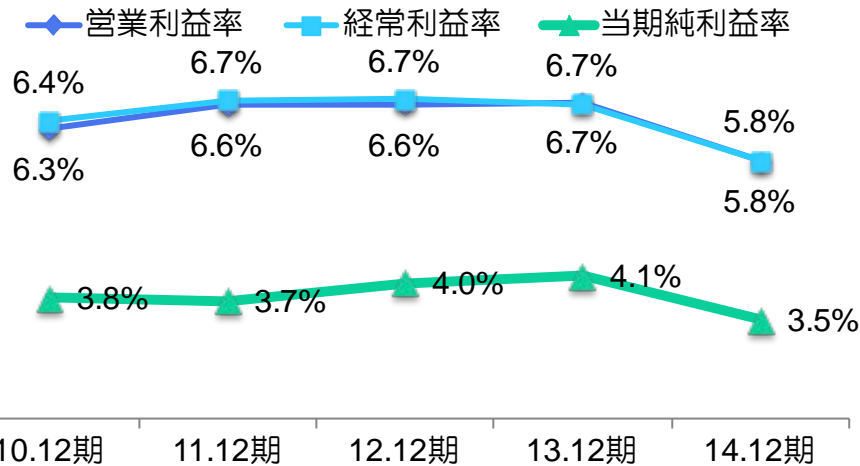
## 契約施設数の推移（施設）



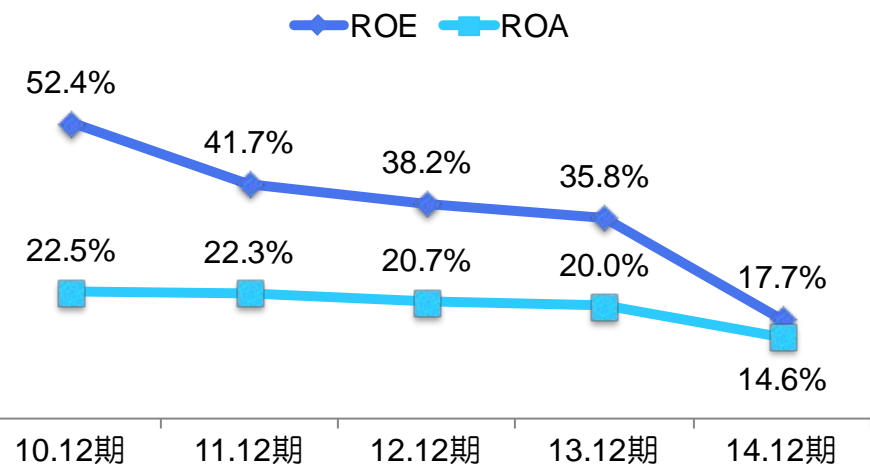
## 月間利用者数の推移（人）



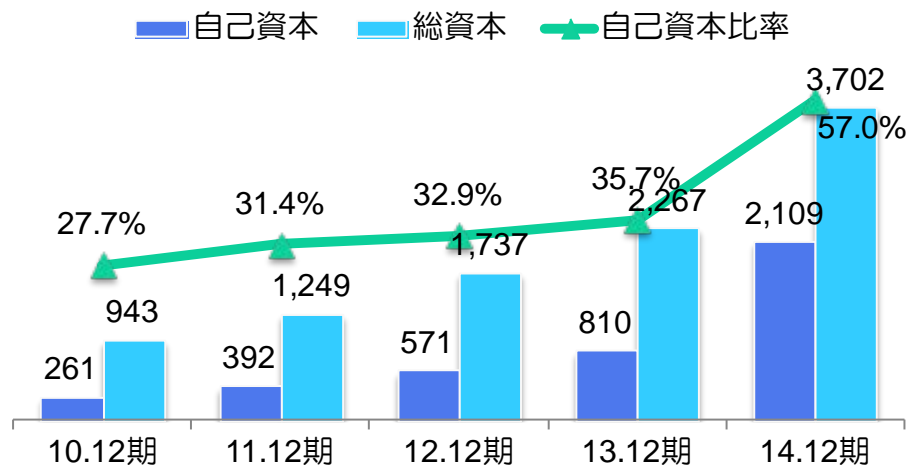
## 利益率の推移



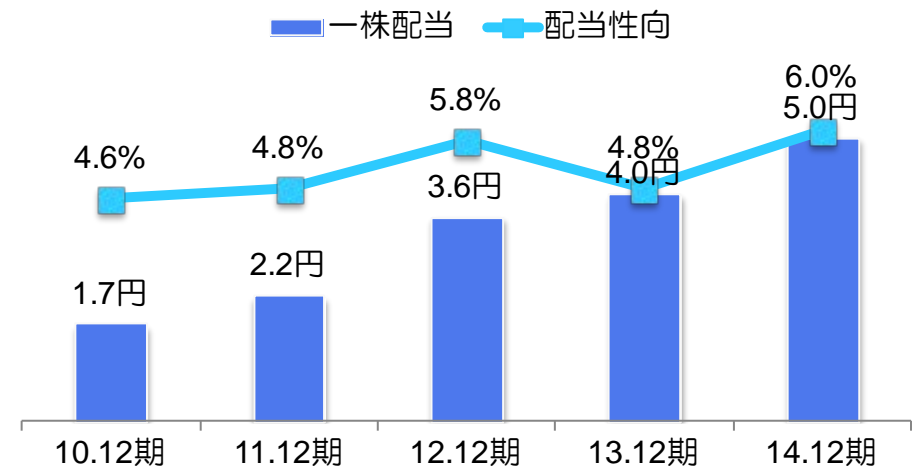
## ROE、ROAの推移



## 総資産、純資産及び自己資本比率の推移 (百万円)



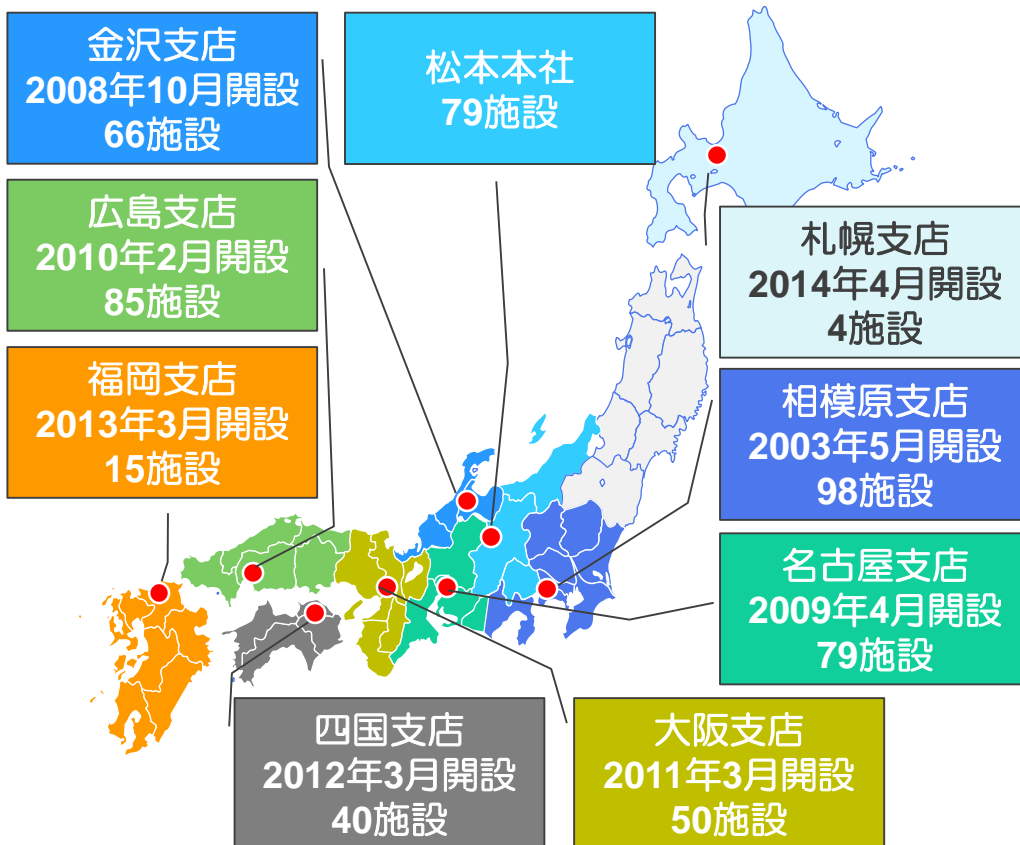
## 一株配当および配当性向の推移



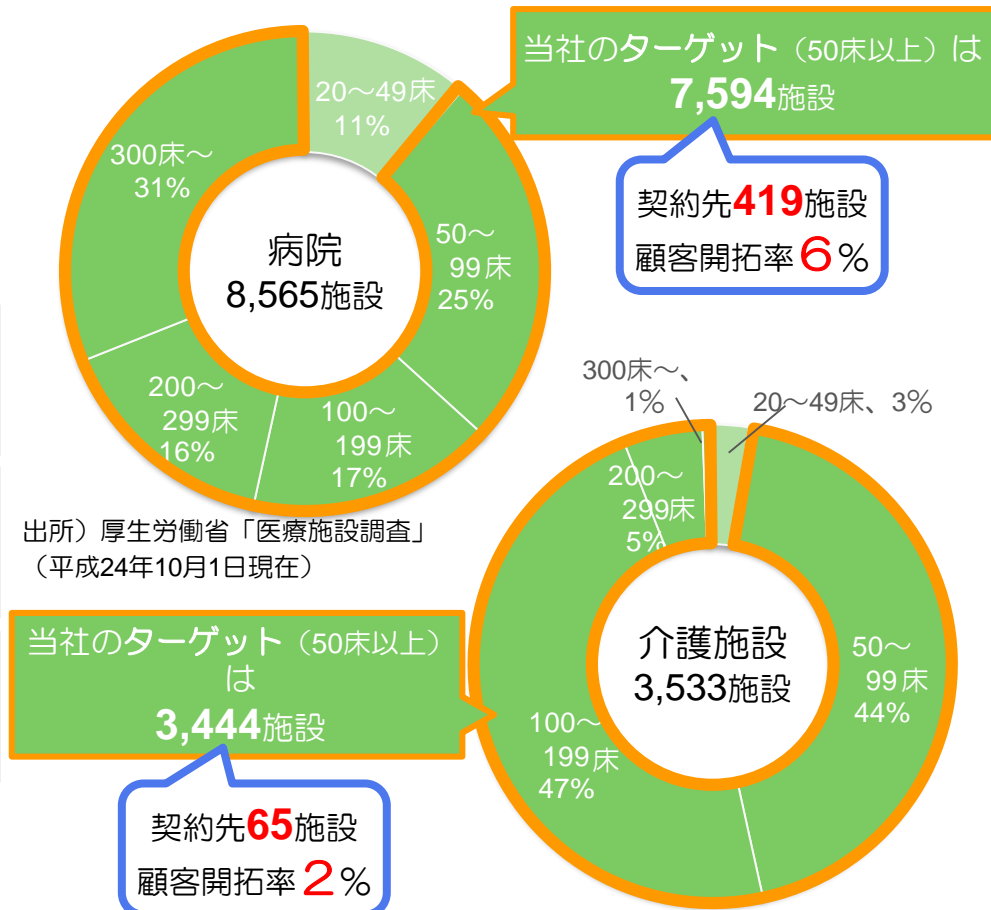
\* 一株配当は2012年8月17日付1:50及び2014年7月28日付1:100の株式分割の影響を加味して遡及修正したものです。

ターゲット市場での顧客開拓率は**約5%**

全国の拠点・契約施設数（2014年12月末時点）



ベッド数別施設数（病院及び介護老人保健施設）



## 【ご注意事項】

本資料は株式会社エランが作成したものです。

本資料には、戦略や見通しなど将来の業績に関する記述が含まれております。これらは現時点における当社の判断に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでいます。経営環境の変化など様々な要因により、変更されることがあります。