

2015年12月期 決算説明会

株式会社エラン

2016年2月23日、24日

目次

I. 会社概要	P.2
II. 特長と強み	P.12
III. 2015年12月期決算	P.17
IV. 成長戦略および2016年12月期予想	P.26
V. 参考資料	P.37

I. 会社概要



「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。



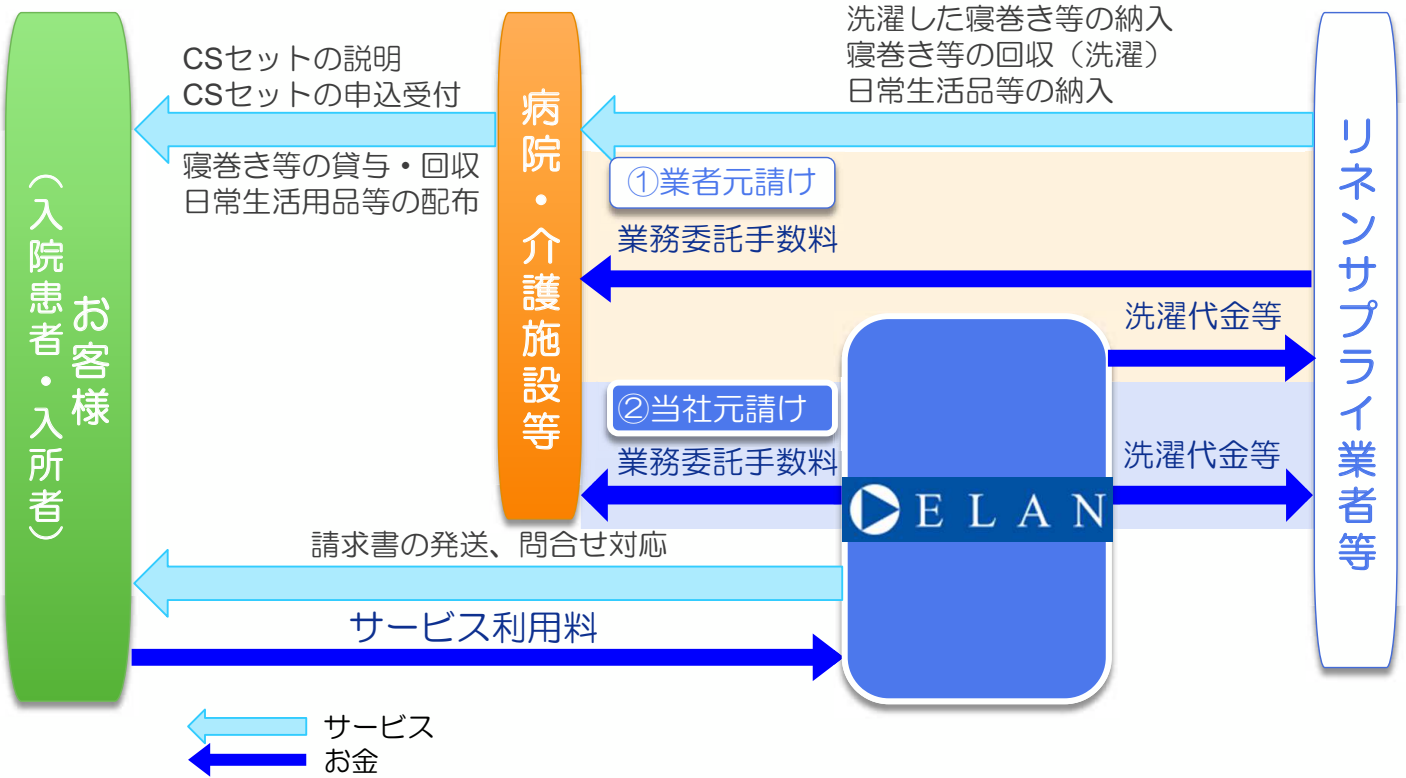
「CSセット」の標準的なプラン

	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



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

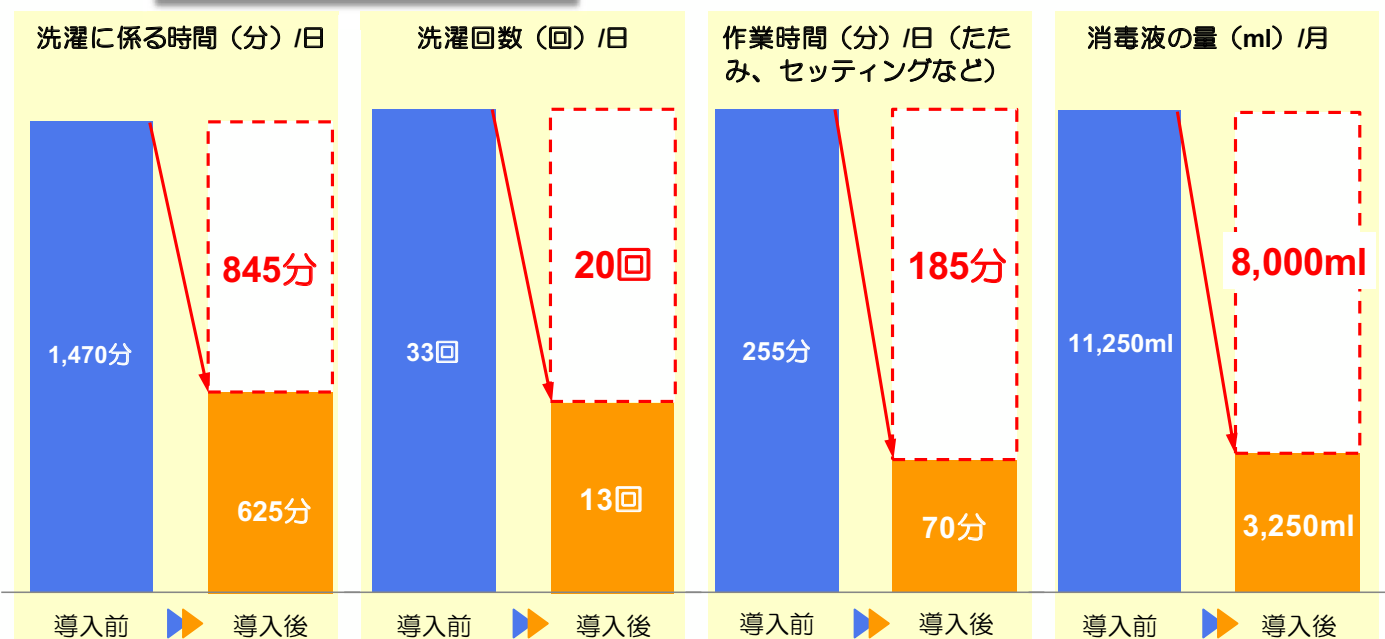


病院での業務改善イメージ

時間と労力が半減以下に（ある病院の例）

CSセット導入効果例

病床数250、タオル類、食事用エプロンの場合



*数値は6病棟の延数値

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」

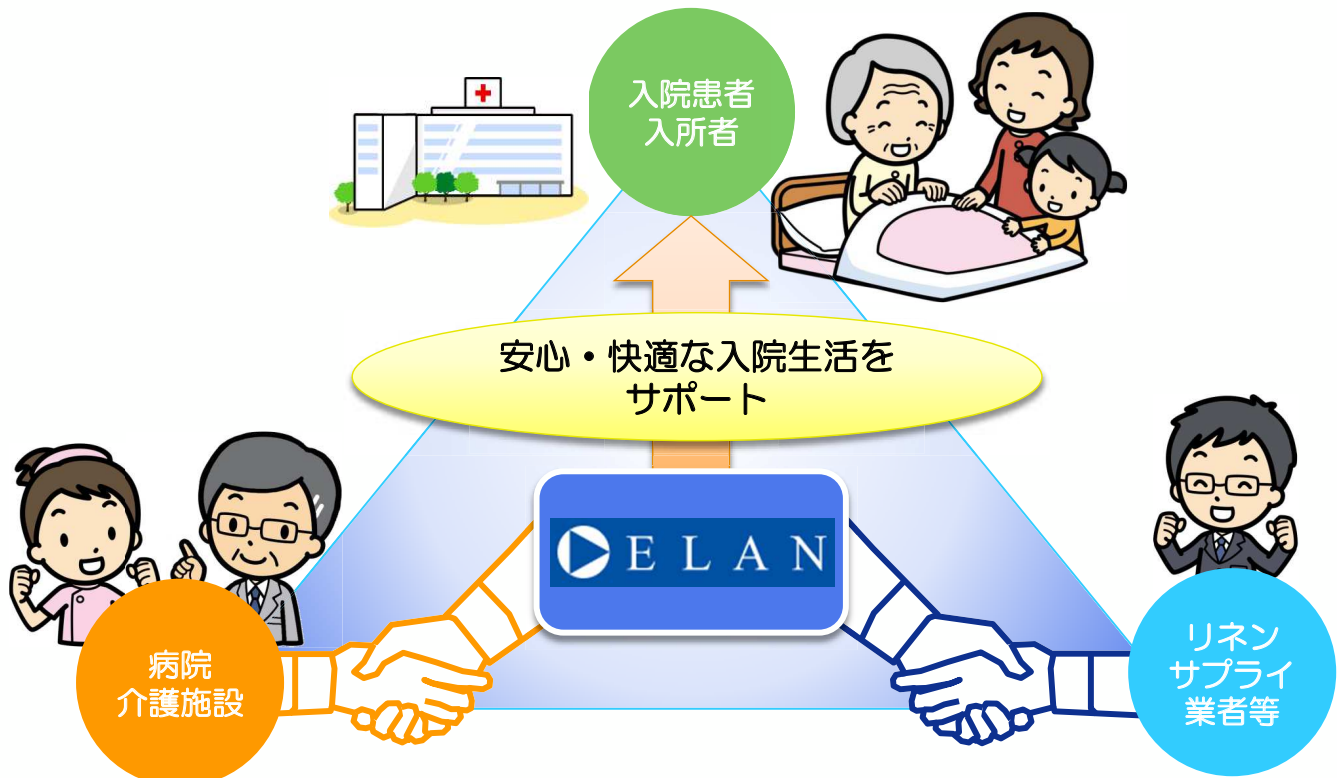
- ・ 既存の病院関連ビジネスは飽和状態
- ・ 厳しいコストダウン要請
- ・ 新たな収益機会が必要

- 売上・利益の増大

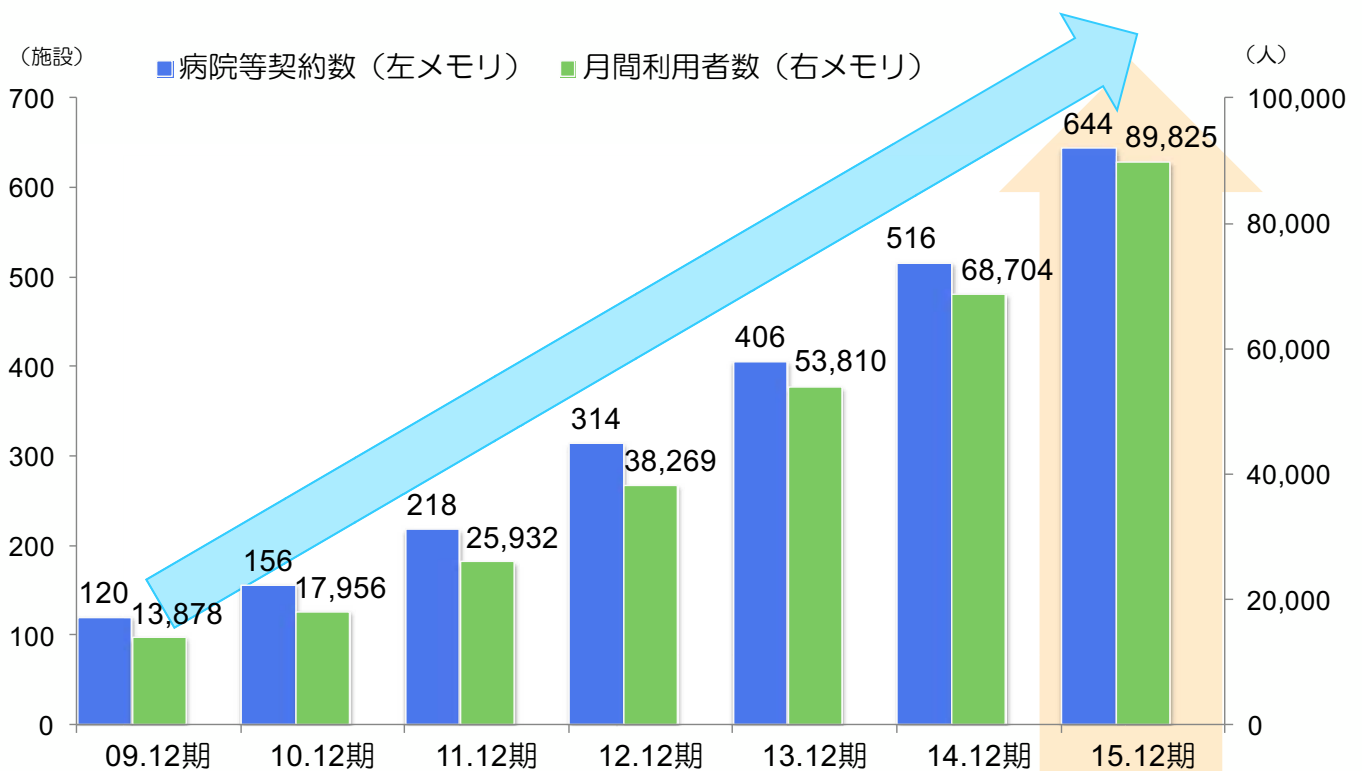


WIN-WIN-WINの輪

CSセットのビジネスは、WIN-WIN-WINのビジネスです

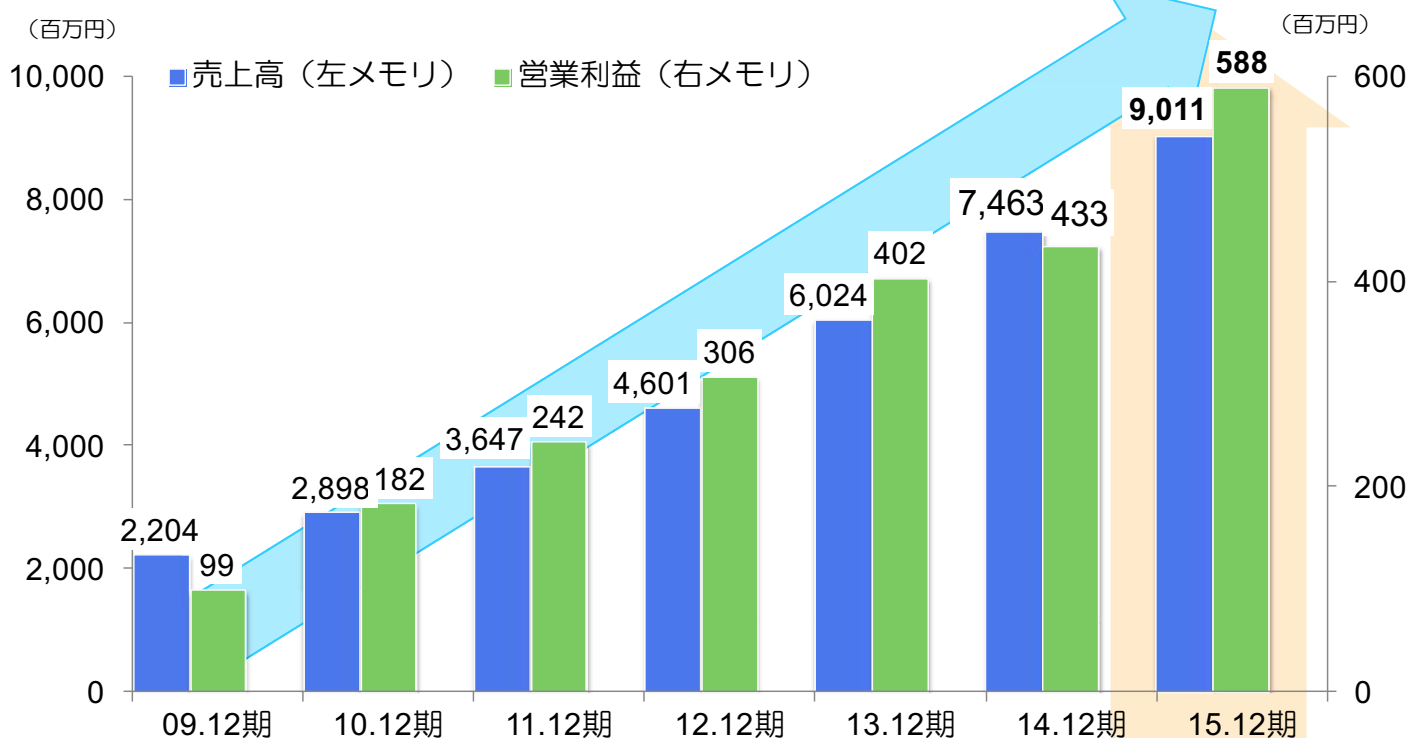


契約施設数は09.12期を起点に**年率32.3%**、月間利用者数は**同36.5%**の増加率



業績は急成長

09.12期からの売上高は**年率26.5%**の伸び、営業利益は**年率34.6%**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

特長と強み

▶ E L A N

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**

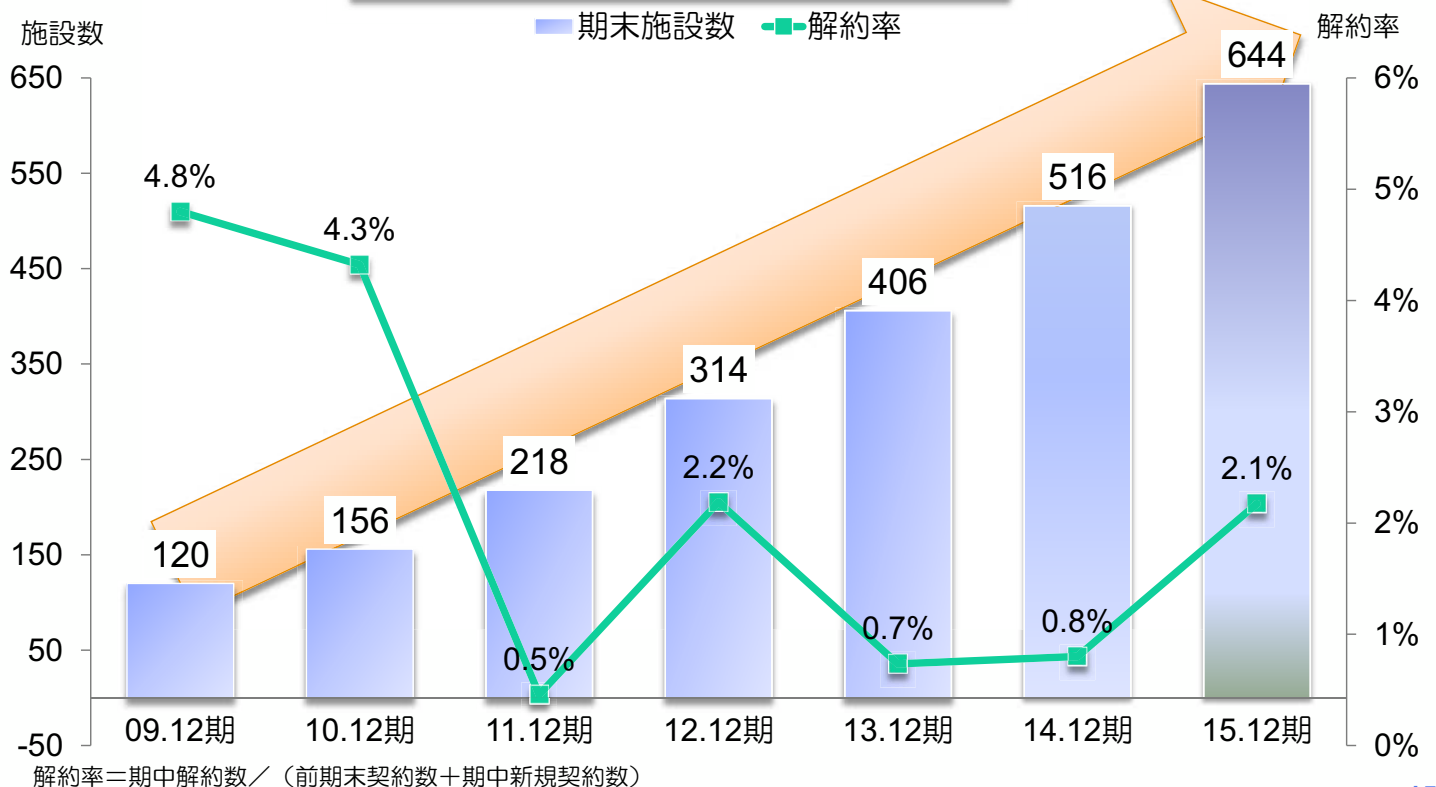
3

ポジショニング

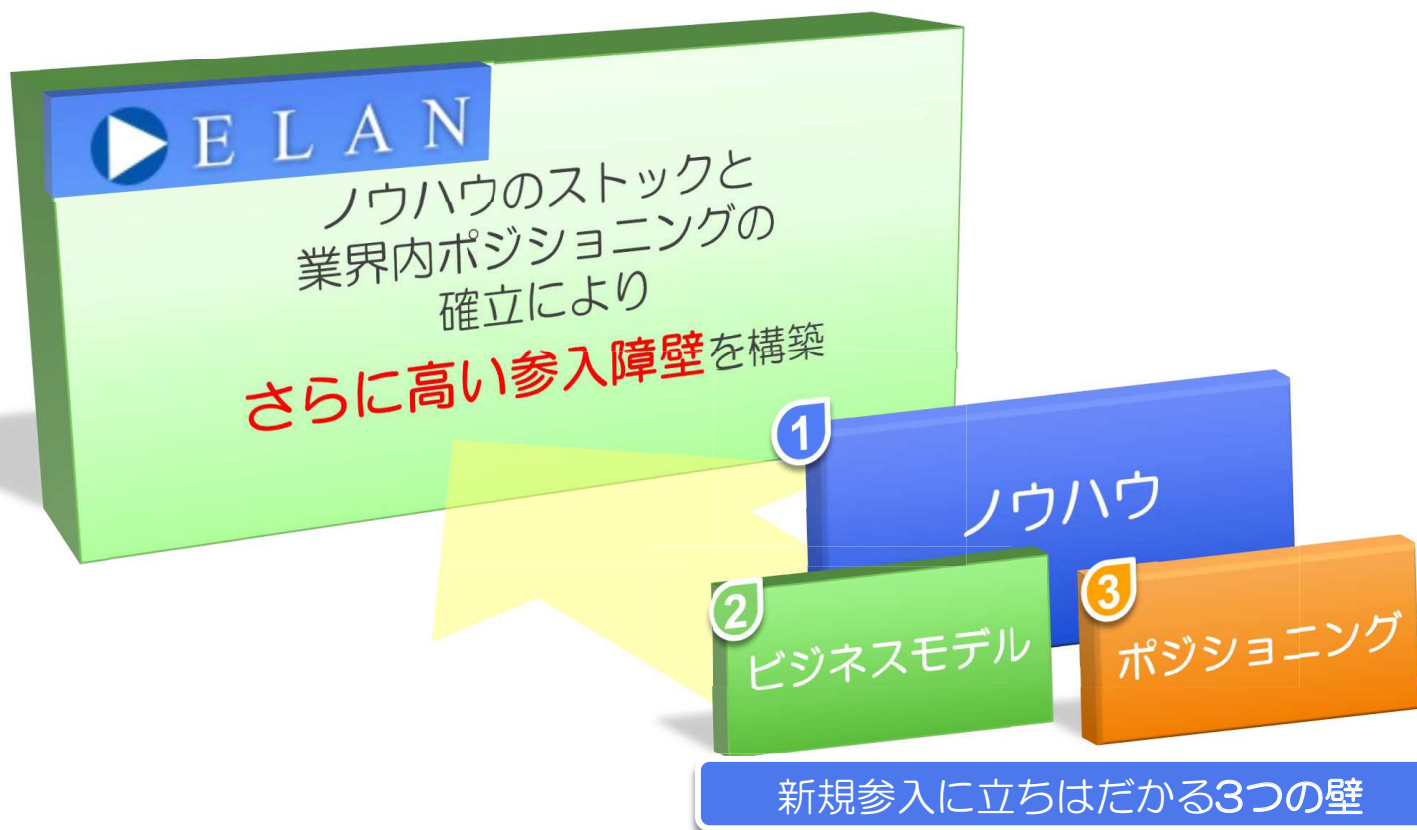
- ▶ 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

契約施設が増加することにより、収益が拡大

毎年積み上がる提携施設のストック



一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い



Ⅲ. 2015年12月期決算

笑顔の価値を知る全ての人に...

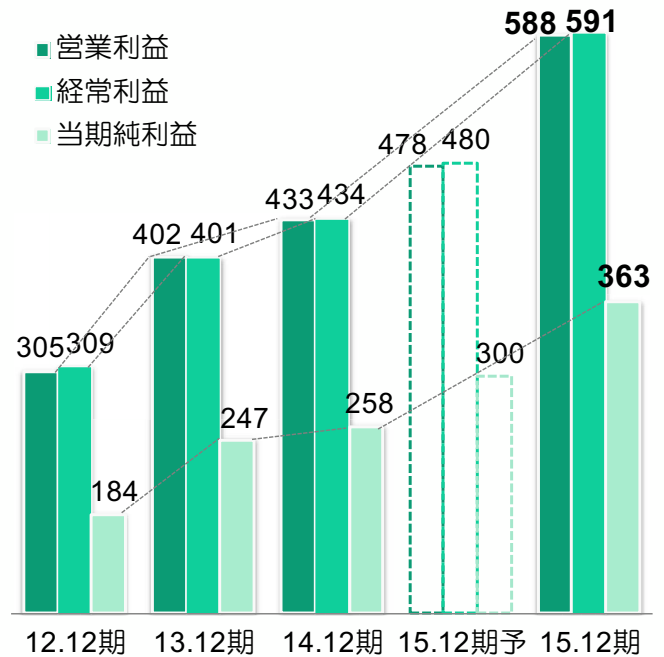
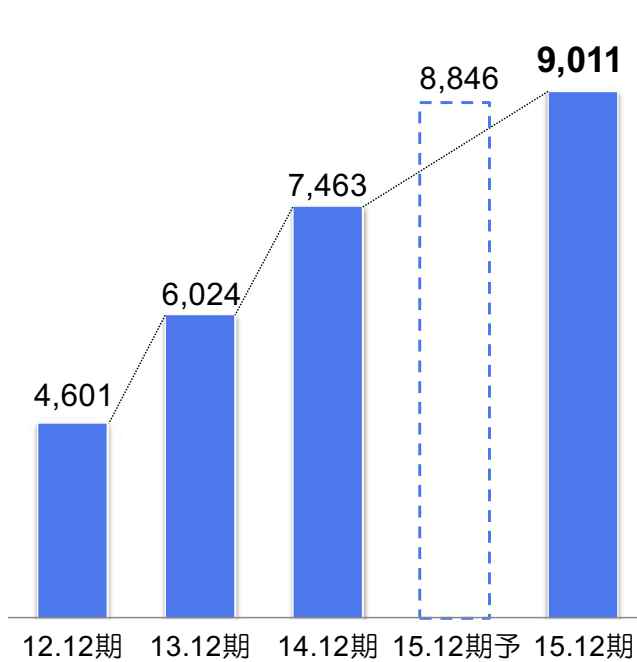
▶ E L A N

株式会社エラン

期初予想を上回り、大幅な増収・増益を達成

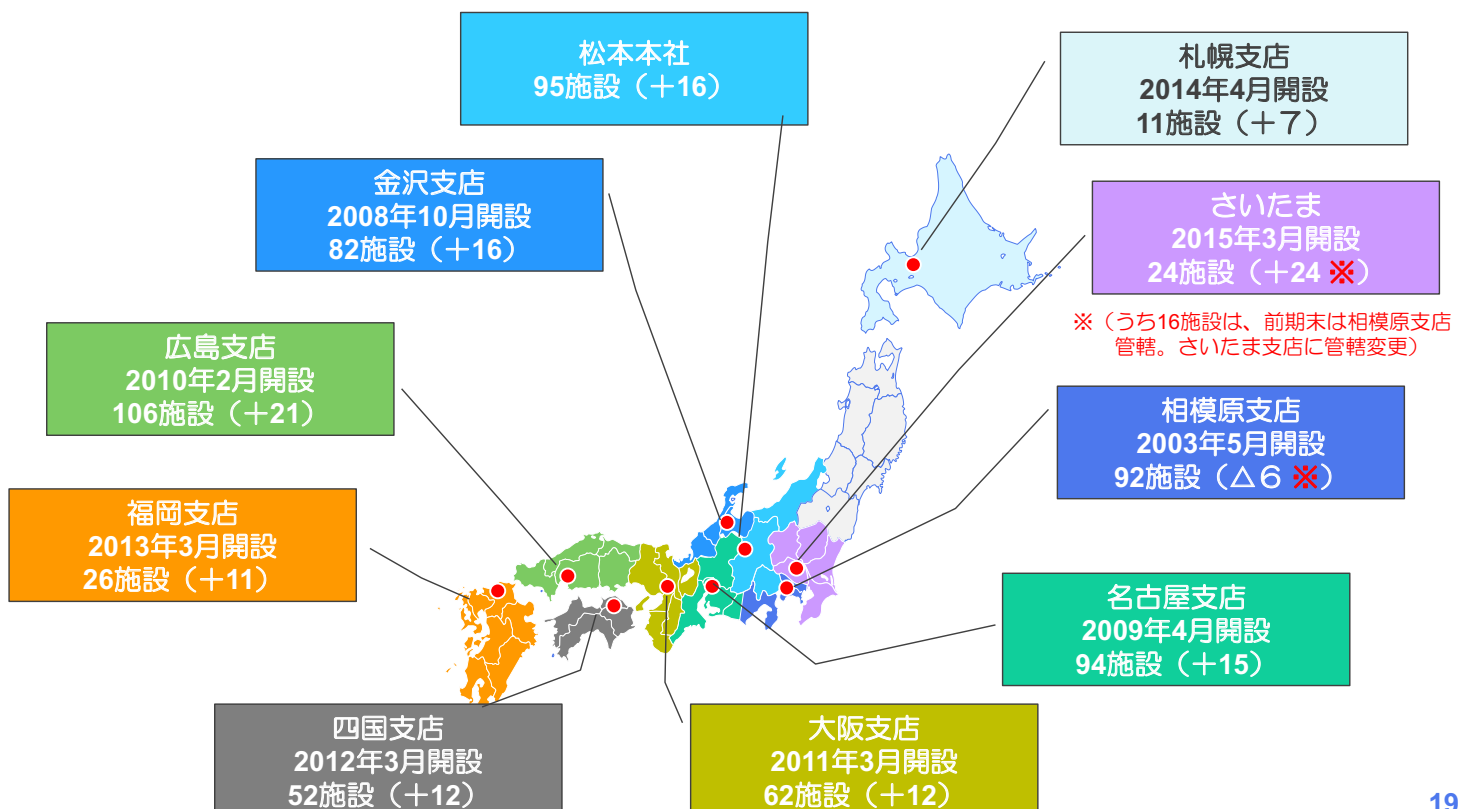
売上高 (百万円)

利益 (百万円)



全国の拠点・契約施設数

2015年12月期は、広島支店（21施設増）、松本本社（16施設増）、金沢支店（16施設増）、名古屋支店（15施設増）がけん引。（カッコ内数値は、今期増減数）



業績

- 9年連続で増収増益
 - 期初の通期予想を売上高・営業利益・経常利益・純利益の全てで上ブレ
- 契約施設数、月間利用者数は順調に増加
 - 期末契約施設数は、2014年12月期末比+128施設（※）の644施設（期初予定 645施設）
（※ +128施設 = 新規導入施設 142施設 - 解約施設 14施設）
 - 解約の理由は、他社入院セットへの切替え、入院セット取りやめ、病院の閉院など 他業者の動きも活発化
 - 2015年12月期 月間利用者数（12月単月）は、2014年12月期（12月単月）と比べ 約21,000人増の89,825人

取組み

- 営業基盤・経営基盤の強化
 - さいたま支店開設（2015年3月）
 - 人員増強：新卒採用21名（前期採用 17名） 中途採用9名（前期採用 12名）
- システム化推進による生産性向上
 - 営業活動の効率化・高度化のために営業支援ツールの導入
（2015年7月運用開始、日報+αの活用からスタートし、その後効果的な営業行動に利用方法を高度化していく）
 - 物流・棚卸関連業務効率化のためのシステム開発
（2015年12月運用開始を目指し開発を進めたが、当社での要件定義やプロジェクト管理の不備等により稼働時期を2016年度に延期。大規模システムとはせず、優先順位が高い棚卸関連の機能に絞って開発を継続中。開発計画の見直しにより、2015年12月期の特別損失として、19,363千円を計上。）

取組み

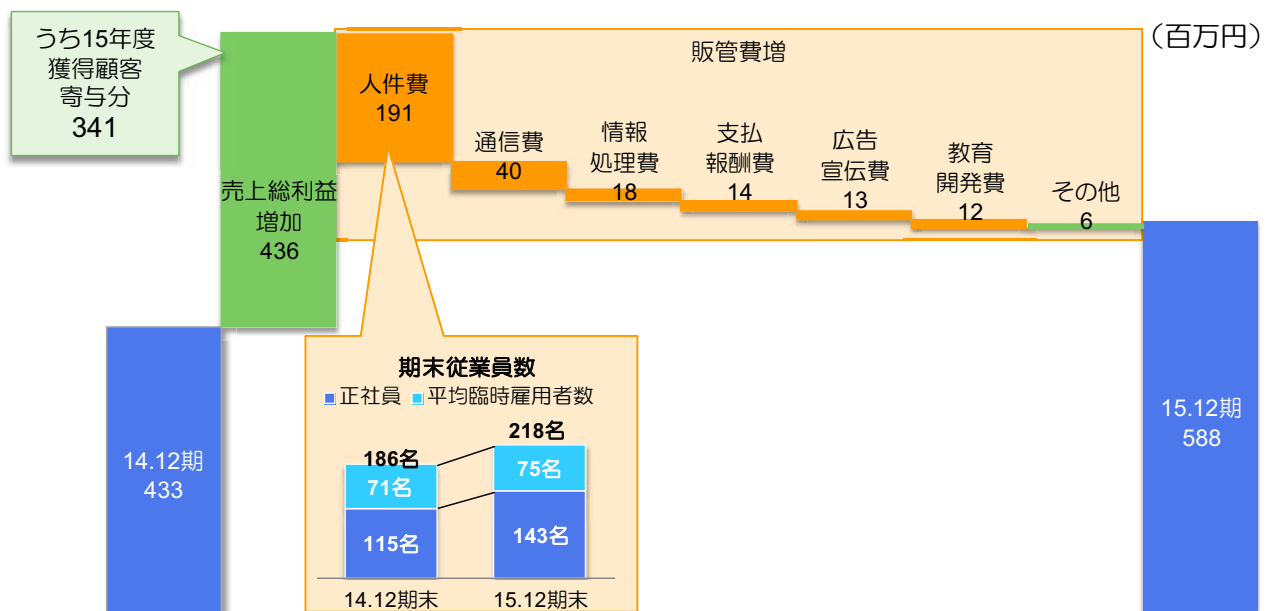
■ 資本政策

- ▶ 2015年6月末基準で1：2の株式分割を実施
- ▶ 2015年11月9日 東証マザーズから東証一部へ市場変更
(市場変更に関する各種費用 約50百万円を第4四半期に販売費及び一般管理費に計上)
- ▶ 市場変更を記念して、記念配当 3.00円を実施 (予定)
(普通配当 3.00円と加えて、合計 6.00円)

営業利益の増減分析

契約施設数、利用者数が順調に増加し、**20.7%の増収**

人件費の大幅増があったものの、営業利益は35.7%増益



14.12期比、20.7%の増収、同35.7%の営業増益

(百万円)

	14.12期	15.12期	増減率	差額	計画値	達成率	差額
売上高	7,463	9,011	20.7%	1,547	8,846	101.9%	165
売上原価	5,408	6,519	20.5%	1,110			
売上原価率	72.5%	72.3%		△0.2p			
売上総利益	2,055	2,491	21.2%	435			
売上総利益率	27.5%	27.6%		0.1p			
販管費	1,621	1,903	17.4%	281			
売上高販管費比率	21.7%	21.1%		△0.6p			
営業利益	433	588	35.7%	154	478	123.0%	110
売上高営業利益率	5.8%	6.5%		0.7p			
経常利益	434	591	36.1%	156	480	123.1%	111
売上高経常利益率	5.8%	6.6%		0.8p			
当期純利益	258	363	40.2%	104	300	121.0%	63
売上高当期純利益率	3.5%	4.0%		0.5p			
EPS (※)	41.95円	49.51円	18.0%	7.56			
一株配当	5.0円	6.0円	20.0%	1			
配当性向	6.0%	12.1%		6.1p			

※14年7月28日付で普通株式1株につき100株、15年7月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行いました。14年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、EPSを算定しております。

24

貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フローを源泉に、現預金も順調に増加

貸借対照表

(百万円)

	14.12期	15.12期	差額
流動資産	3,378	3,967	589
固定資産	323	341	18
有形固定資産	254	253	△1
無形固定資産	27	40	13
投資その他の資産	41	47	6
資産合計	3,702	4,309	607
流動負債	1,592	1,851	259
固定負債	—	—	—
負債合計	1,592	1,851	259
純資産合計	2,109	2,457	348
負債純資産合計	3,702	4,309	607

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	14.12期	15.12期	差額
営業活動によるCF	264	323	59
投資活動によるCF	△17	△70	△53
財務活動によるCF	819	△37	△856
現金及び現金同等物の増減額	1,066	214	△852
現金及び現金同等物の期末残高	1,654	1,869	214

25

IV. 成長戦略および 2016年12月期予想

笑顔の価値を知る全ての人に...

▶ ELAN

株式会社エラン

事業環境 CSセットの展開状況

▶ ELAN

「入院セット」は、普及ステージに突入。

ベッド数別病院市場

当社のターゲット
(50床以上)は
7,548施設

契約先**527**施設
顧客開拓率**7%**

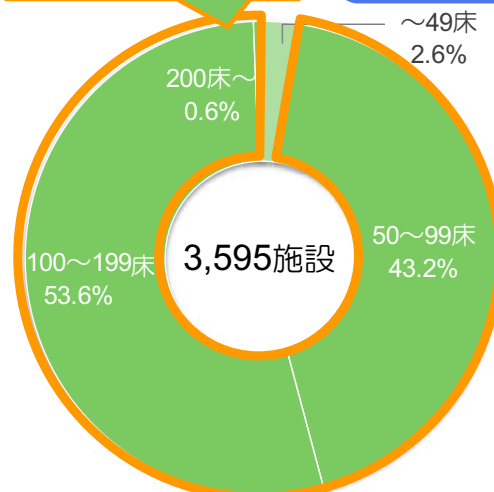


出所) 厚生労働省「医療施設調査」(平成26年10月1日現在)

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
3,500施設

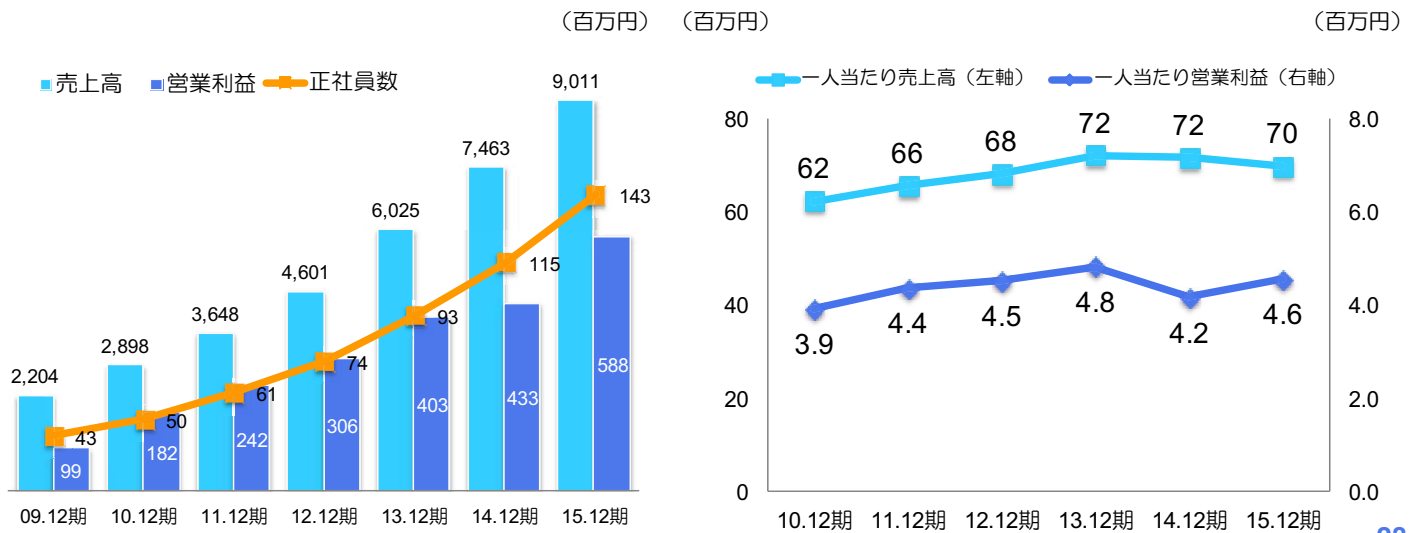
契約先**70**施設
顧客開拓率**2%**



公益社団法人全国老人保健施設協会
正会員 加入・申込状況(平成28年1月31日現在)

「事業」と「社内体制」の成長スピードにズレが発生

- 3年間で正社員が倍増
 - ▶ 契約施設数及び利用者人数の伸びに対応するため、正社員を積極的に採用
- 正社員一人当たりの収益は低下傾向
 - ▶ 営業部門、管理部門ともに事業の成長ペースに人員の戦力化が追いつかない状況



2016年12月期の取組み

成長率の鈍化を防ぎ、強い組織とするための改革の1年

- 全社体制
 - ・積極的な採用の継続（新卒、中途）
 - ・人材教育（社内外の研修等）の見直し
- 営業体制
 - ・東西エリア制を廃止し、スピード感を重視
- 東京オフィスの設置（下期予定）
 - ・開設時には、営業企画部門と内部監査室を配置
 - ・営業企画部門が各営業拠点に向けてサポート活動を行うことによって、より効果的・効率的な営業展開を推進
- ベストプラクティスの全社展開
 - ・営業方法、施設におけるCSセットの運営方法、利用者対応などについて、最善・最良の事例を収集・分析・標準化し、全社に横展開
 - ・アンケート等を活用し、利用者満足度を向上

成長率の鈍化を防ぎ、強い組織とするための改革の1年

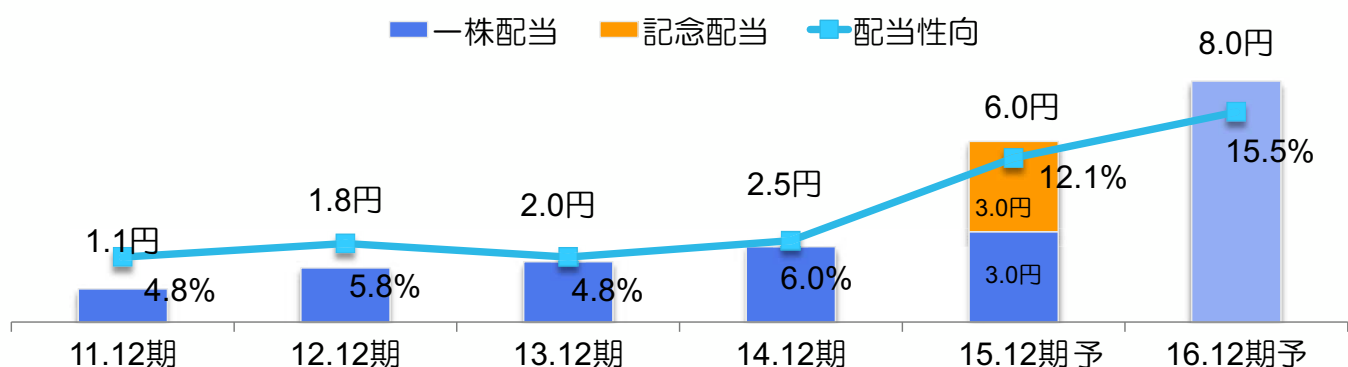
- 社内システムの強化・処理能力のアップと効率化
 - ・急拡大する業務への対応
 - ・標準化をはじめとする効率化の推進
- 人事制度の再構築
 - ・顔と名前が一致することが大前提の小規模組織向けの人事制度から、100名超の人員に対応できる人事制度への見直し（2016年12月期に新制度の内容を確定させ、2017年12月期から運用開始予定）

30

増収増益と株主還元の強化

- 期末契約施設数は、2015年12月末比 98施設増加の742施設を見込む
- 売上高は、約20%の成長率を確保するが、販管費の増加等により利益段階では横ばいを見込む
- 期末配当金を1株当たり8円（前期は普通配3円＋記念配3円、普通配5円増配）を予想 配当性向は15.5%へ

一株配当および配当性向の推移

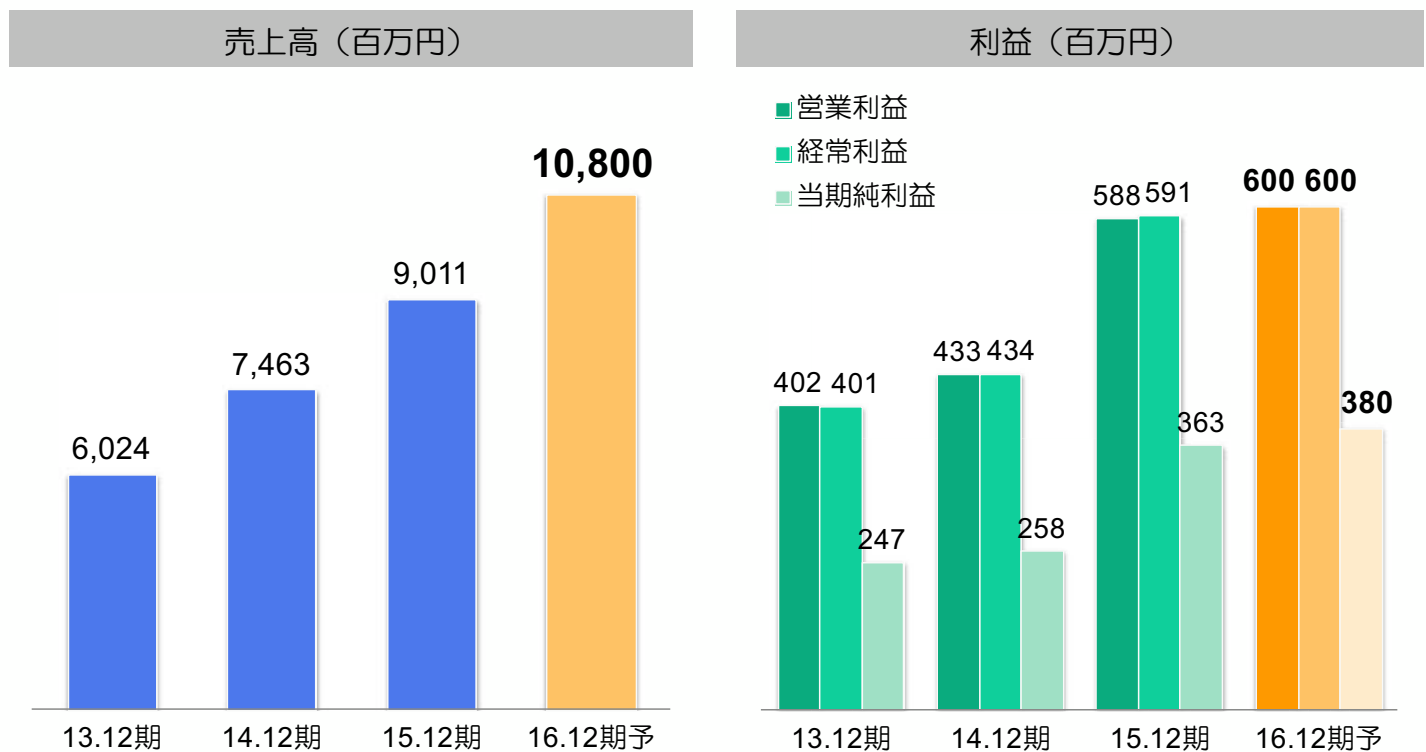


*一株配当は12年8月17日付1:50の株式分割、14年7月28日付1:100の株式分割、15年7月1日付1:2の株式分割の影響を加味して遡及修正したものです。

31

契約施設数の順調な伸びを想定し、売上高19.8%の増収を見込む

人員拡充やその他の販管費増加による費用増で、営業利益は2.0%増益にとどまる



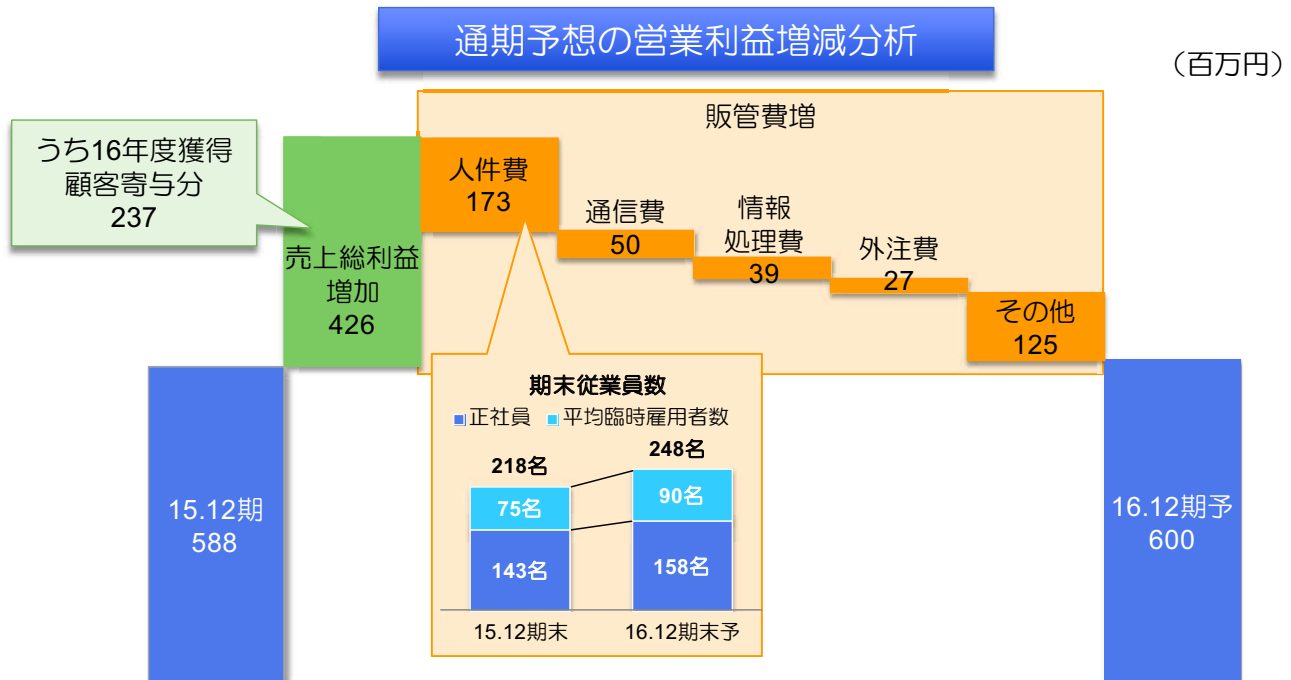
一株配当は2.0円増配の8.0円を予定

(15年12月期は、記念配当 3.0円があったため、普通配当のみでの比較では 5.0円増配)

	16.12期予	増減率	差額	15.12期
売上高	10,800	19.8%	1,788	9,011
営業利益	600	2.0%	12	588
売上高営業利益率	5.6%	—	△0.9p	6.5%
経常利益	600	1.5%	8	591
売上高経常利益率	5.6%	—	△1.0p	6.6%
当期純利益	380	4.7%	16	363
売上高当期純利益率	3.5%	—	△0.5p	4.0%
EPS	51.63円	4.2%	2.12円	49.51円
一株配当	8.0円	33.3%	2.0円	6.0円
配当性向	15.5%	—	+3.4p	12.1%

契約施設数、利用者数が順調に増加し、**19.8%の増収**を見込む

人員拡充やその他の販管費増加による費用増で、営業利益は2.0%増益にとどまる



事業基盤

- 早期に**契約先1,000施設**を実現し（**2018年12月期中予定**）、その次は**3,000施設**を目指す -

■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、人事制度の再構築）
- ▶ 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

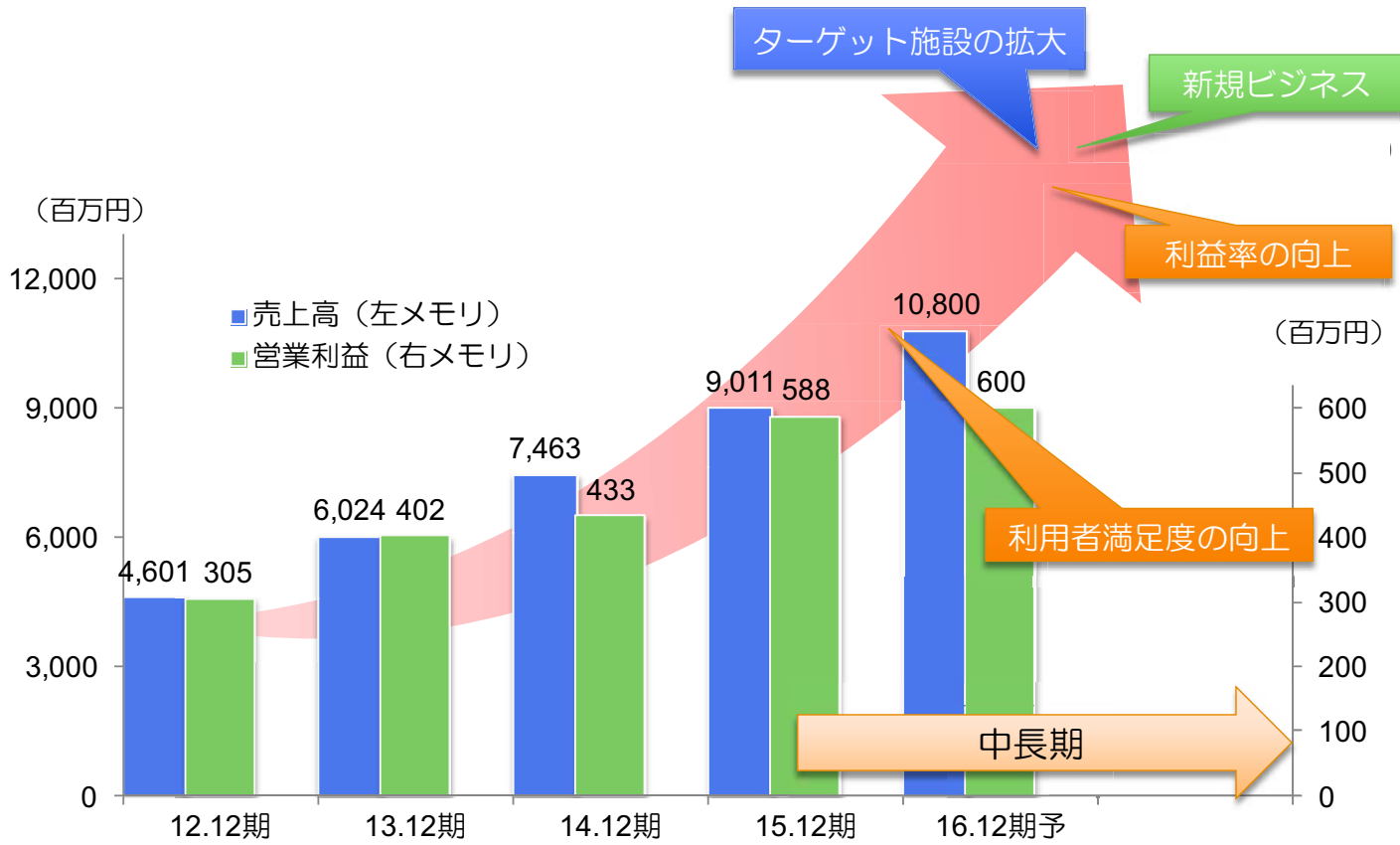
中期的に
経常利益率**10%**へ

2015.12期末時点

- 契約施設数 : **644**施設
- 月間利用者数 : **8.9**万人

付加価値

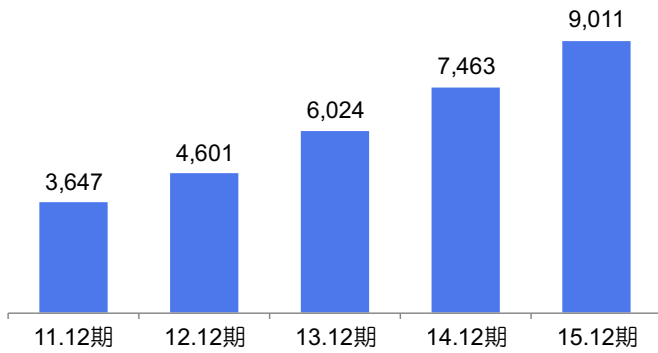
多様化



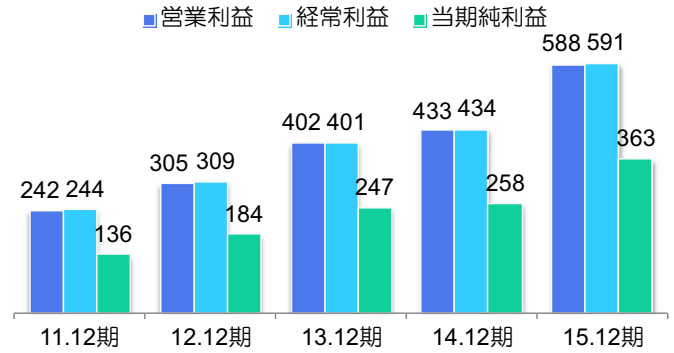
IV. 参考資料

笑顔の価値を知る全ての人に...

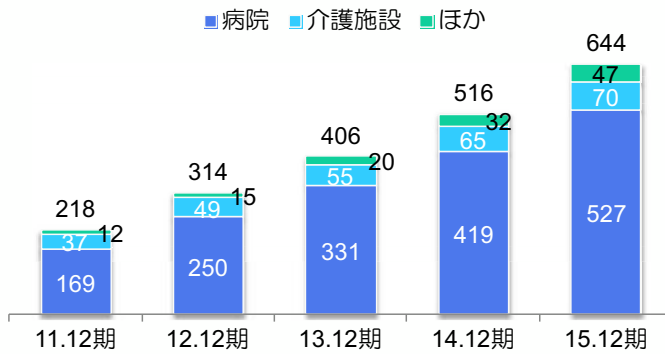
売上高推移（百万円）



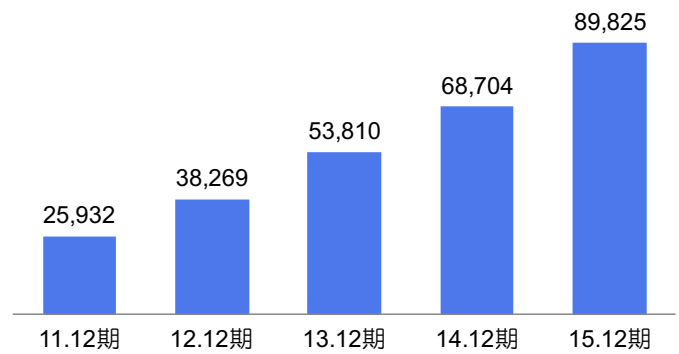
利益の推移（百万円）



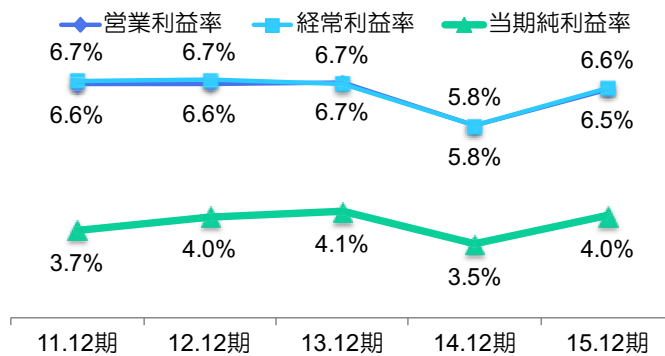
契約施設数の推移（施設）



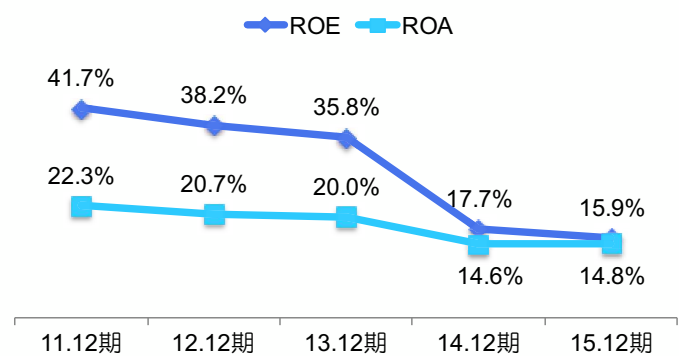
月間利用者数の推移（人）



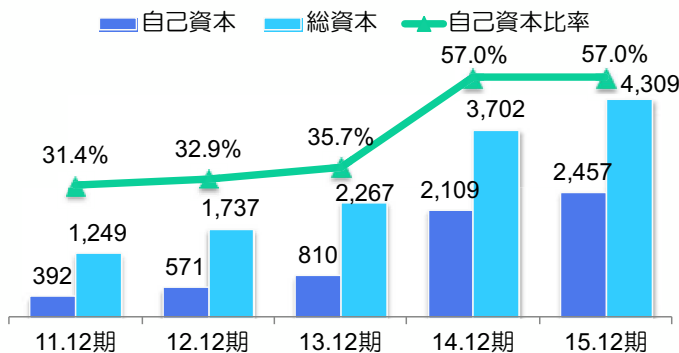
利益率の推移



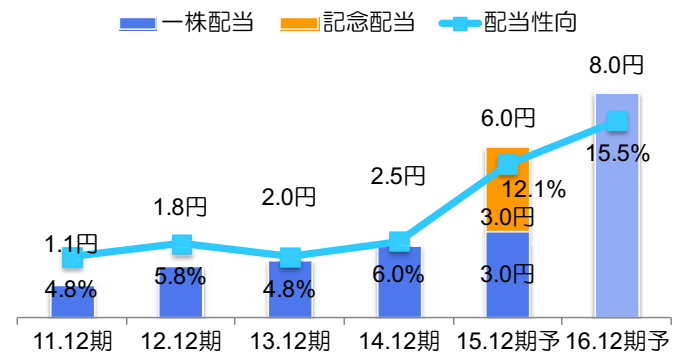
ROE、ROAの推移



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 12年8月17日付 1:50の株式分割、14年7月28日付 1:100の株式分割、15年7月1日付 1:2の株式分割の影響を加味して遡及修正

【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。

【お問合せ先】

株式会社エラン 経営管理部 総務人事課

TEL : 0263-29-2682 / FAX : 0263-88-7910

E-mail : ir-info@kkelan.com

〒390-0826 長野県松本市出川町15-12