

笑顔の価値を知る全ての人に…



株式会社エラン

2016年12月期 決算説明会

株式会社エラン

2017年2月23日

I. 会社概要	P.2
II. 2016年12月期決算	P.14
III. エルタスクの子会社化について	P.27
IV. 2017年12月期予想 および成長戦略	P.31
V. エラングループとしての成長戦略	P.40
VI. 参考資料	P.46

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



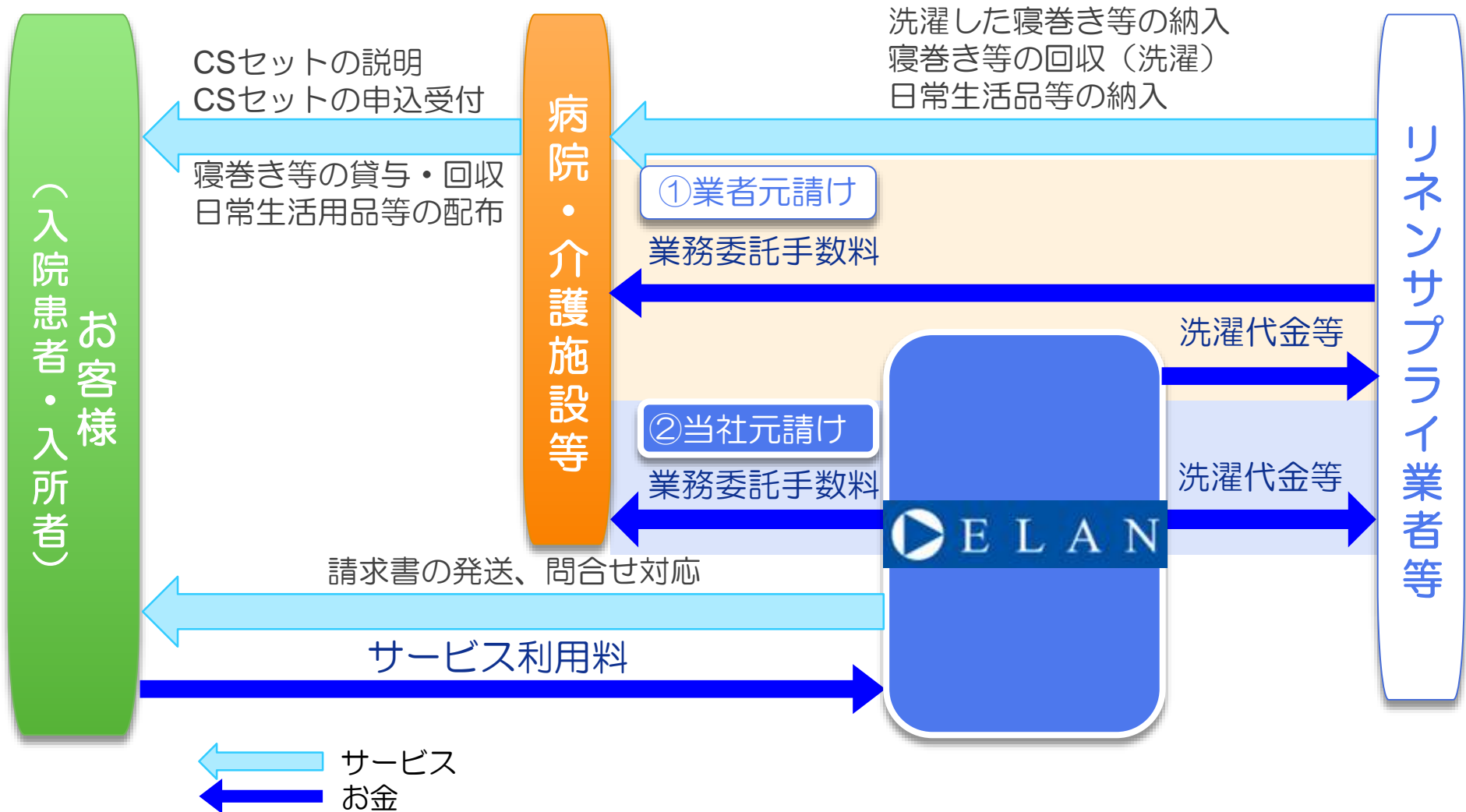
衣類



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

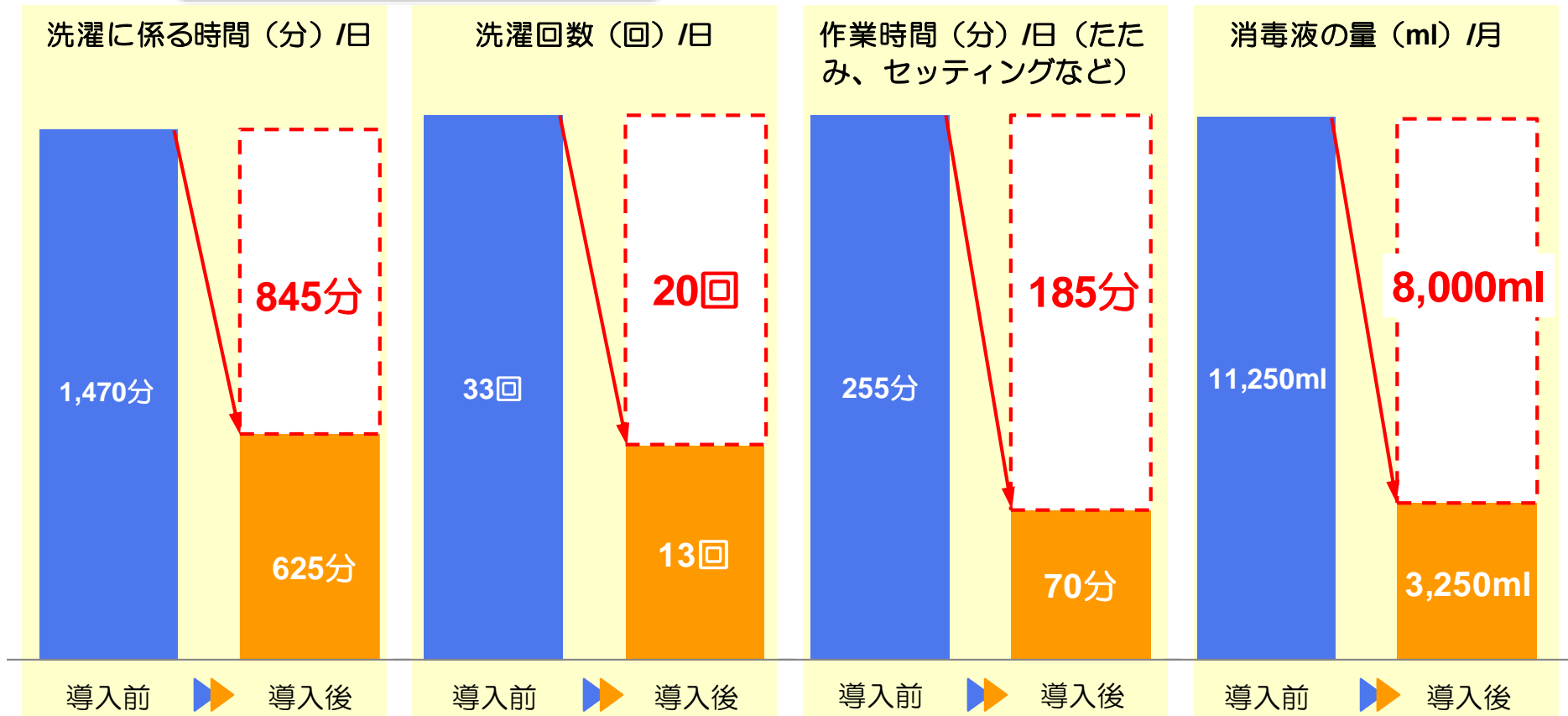
・ 衛生面の問題



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」



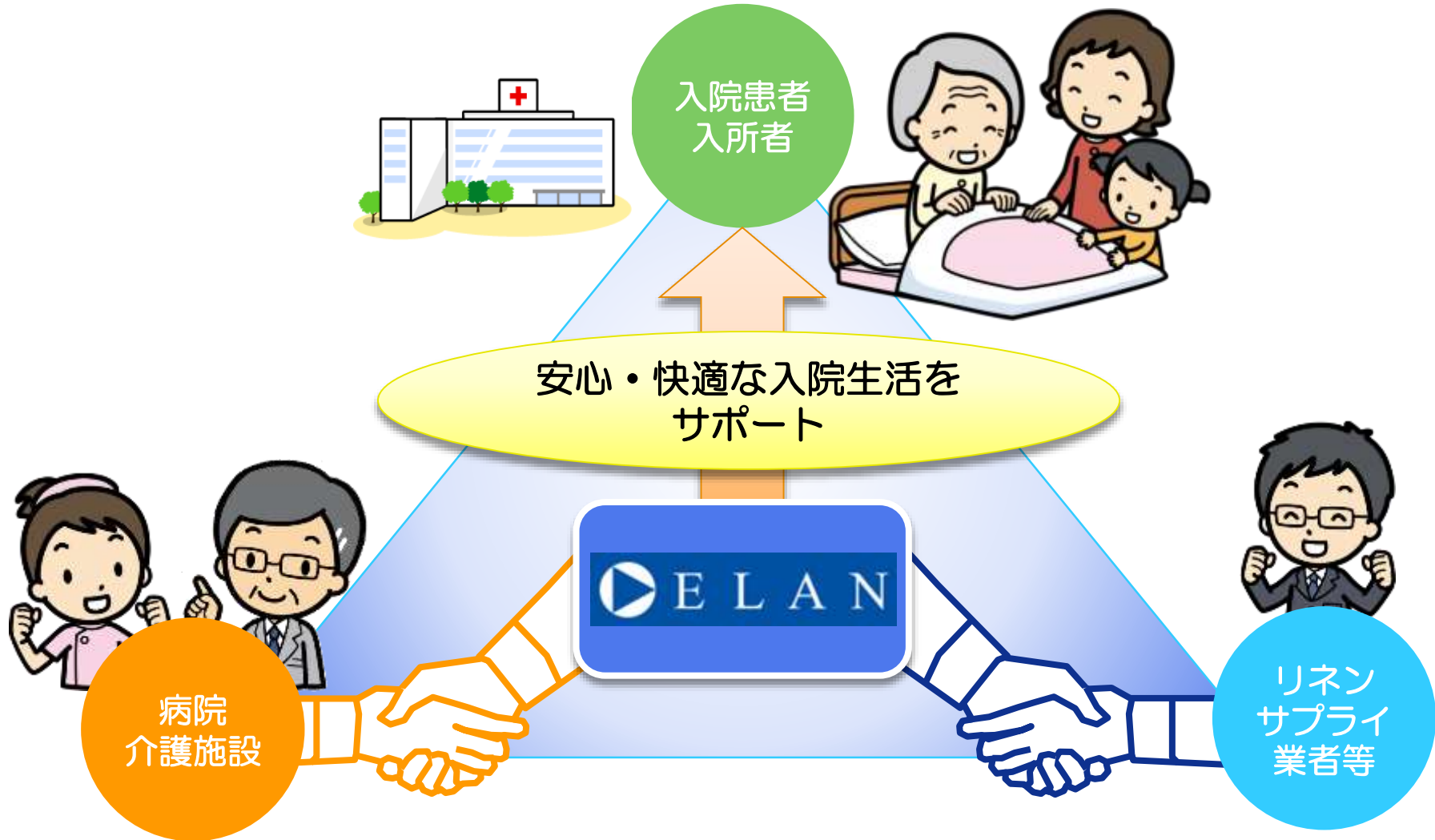
- 既存の病院関連ビジネスは飽和状態
- 厳しいコストダウン要請
- 新たな収益機会が必要



- 売上・利益の増大



CSセットのビジネスは、WIN-WIN-WINのビジネスです



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

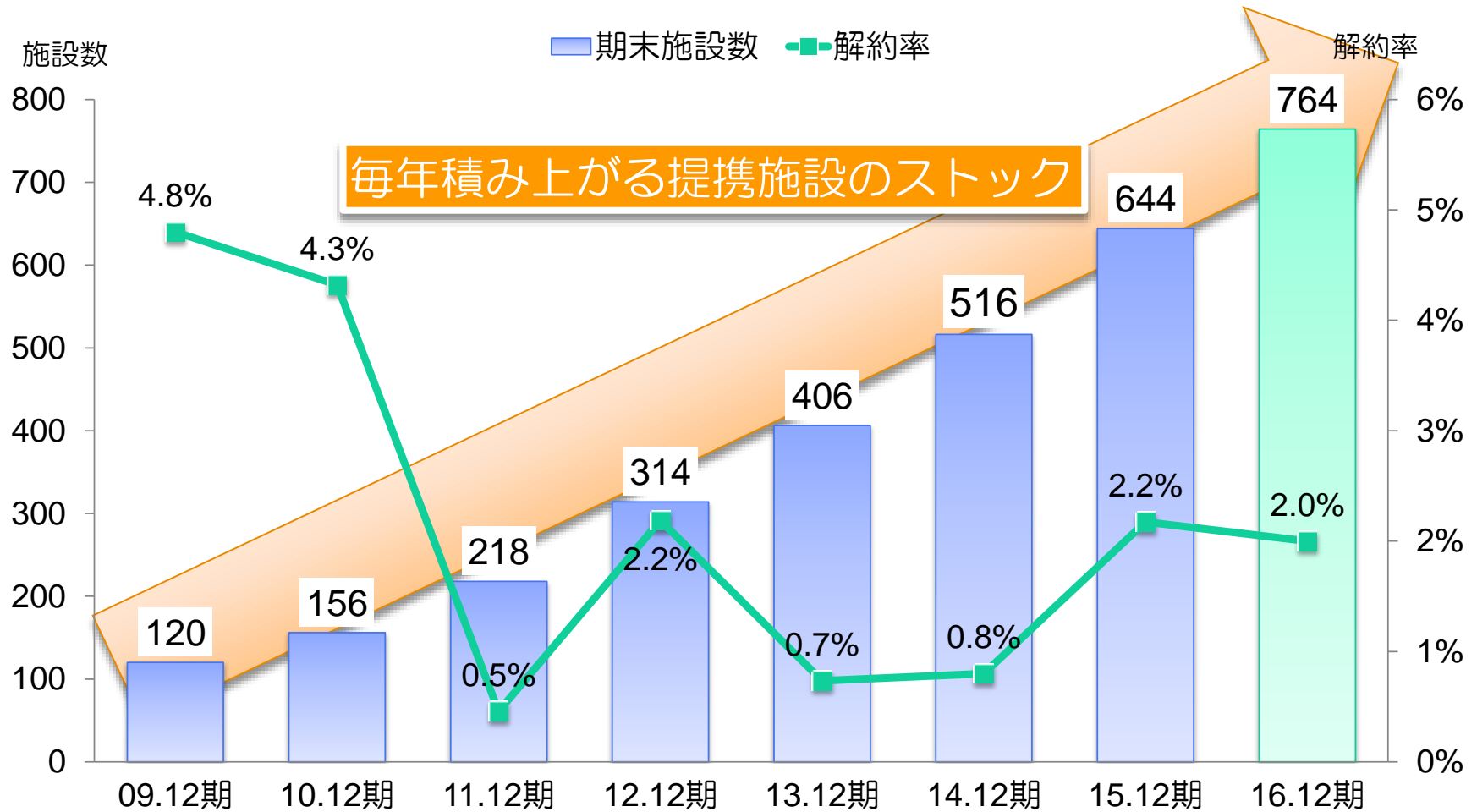
- ▶既存の取引関係をそのまま活用する**共存共栄モデル**

3

ポジショニング

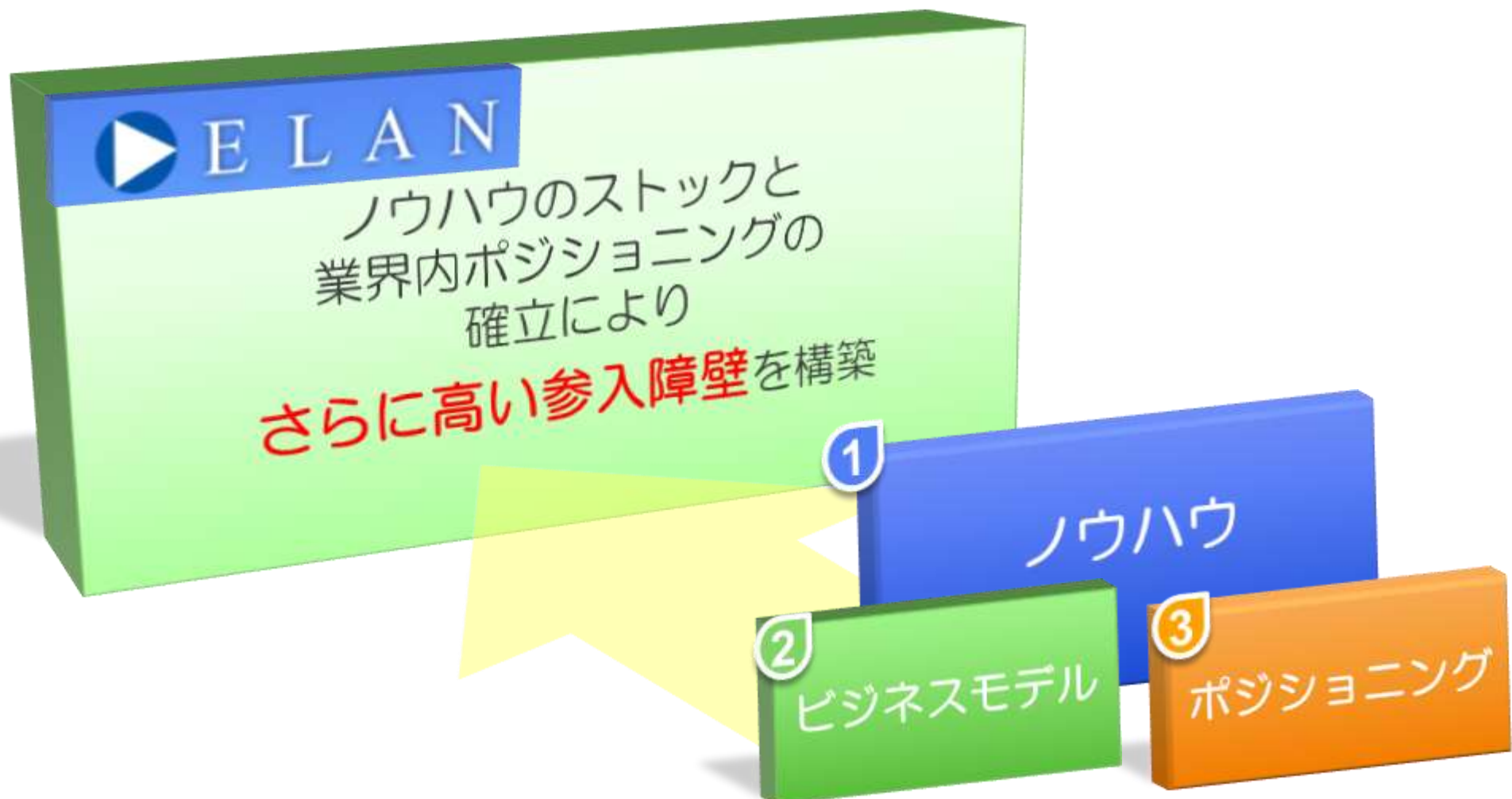
- ▶特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

契約施設が増加することにより、収益が拡大



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



新規参入に立ちはだかる3つの壁

Ⅱ. 2016年12月期 決算

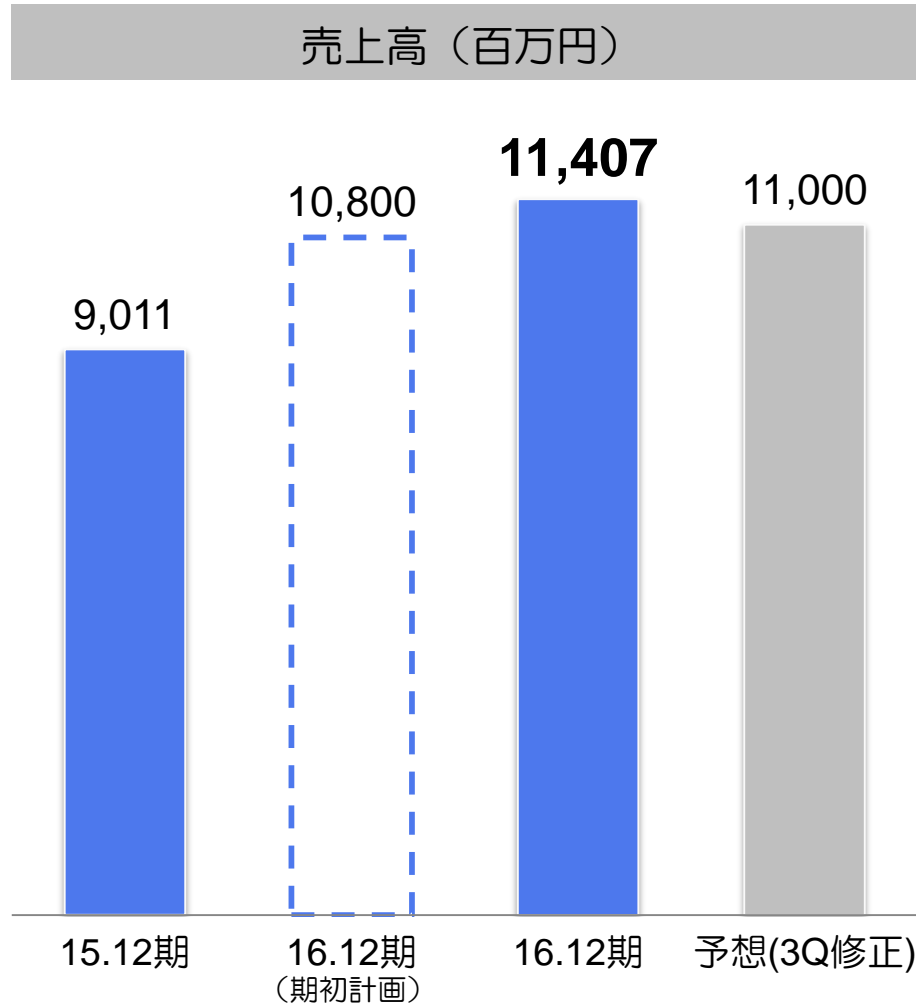
笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N

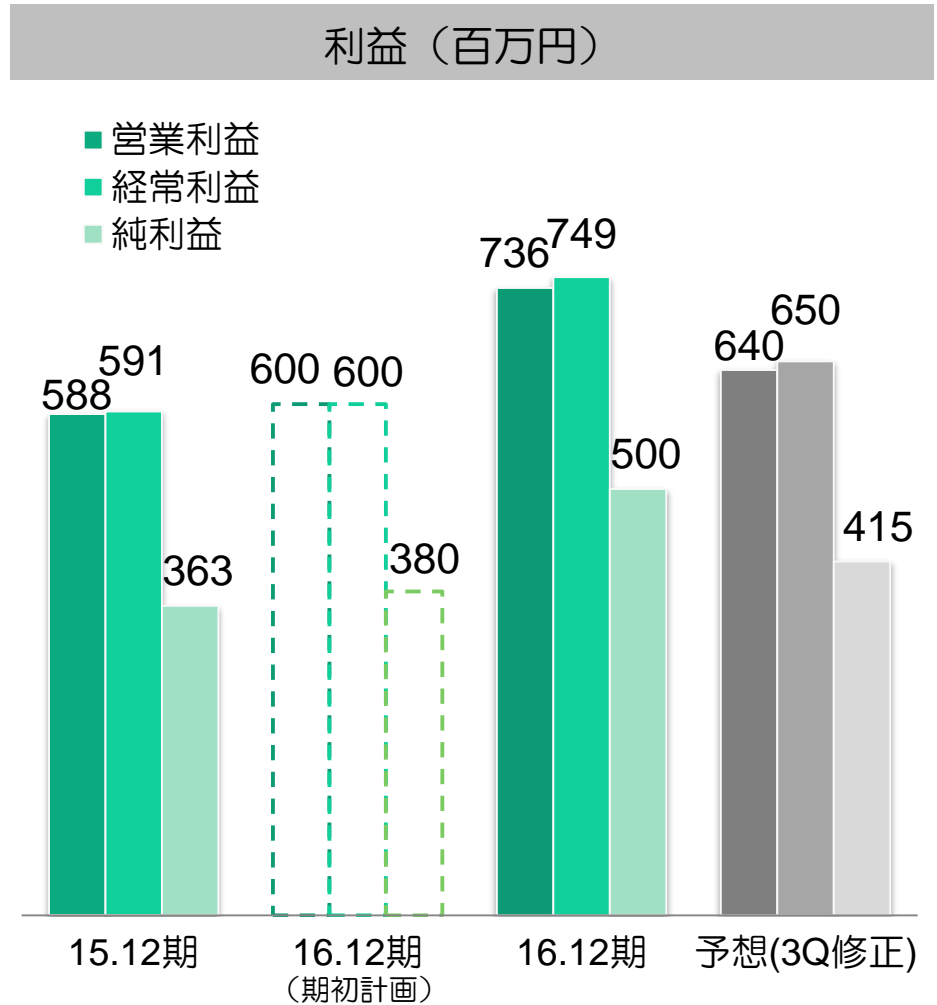
株式会社エラン

予想を上回り、大幅な増収・増益

売上高（百万円）

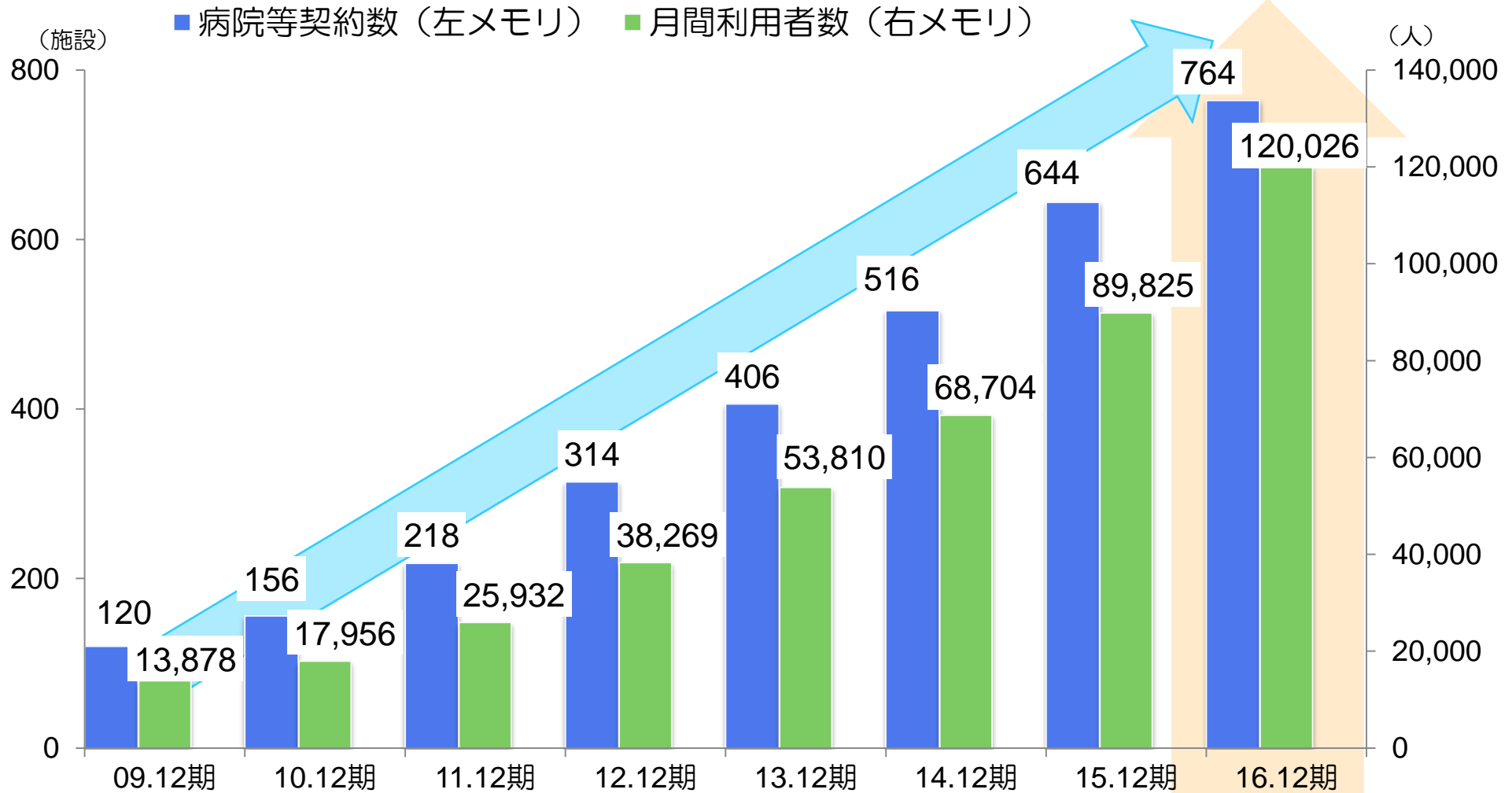


利益（百万円）



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30.3%**、月間利用者数は**同36.1%**の増加率



(注) 月間利用者数は各期末月の利用者数です

契約施設数、月間利用者数は順調に増加

- 前期末比 純増120施設は、前年度とほぼ同じペース
- 15件の解約が発生
- 4Qに、月間利用者数が12万人を突破

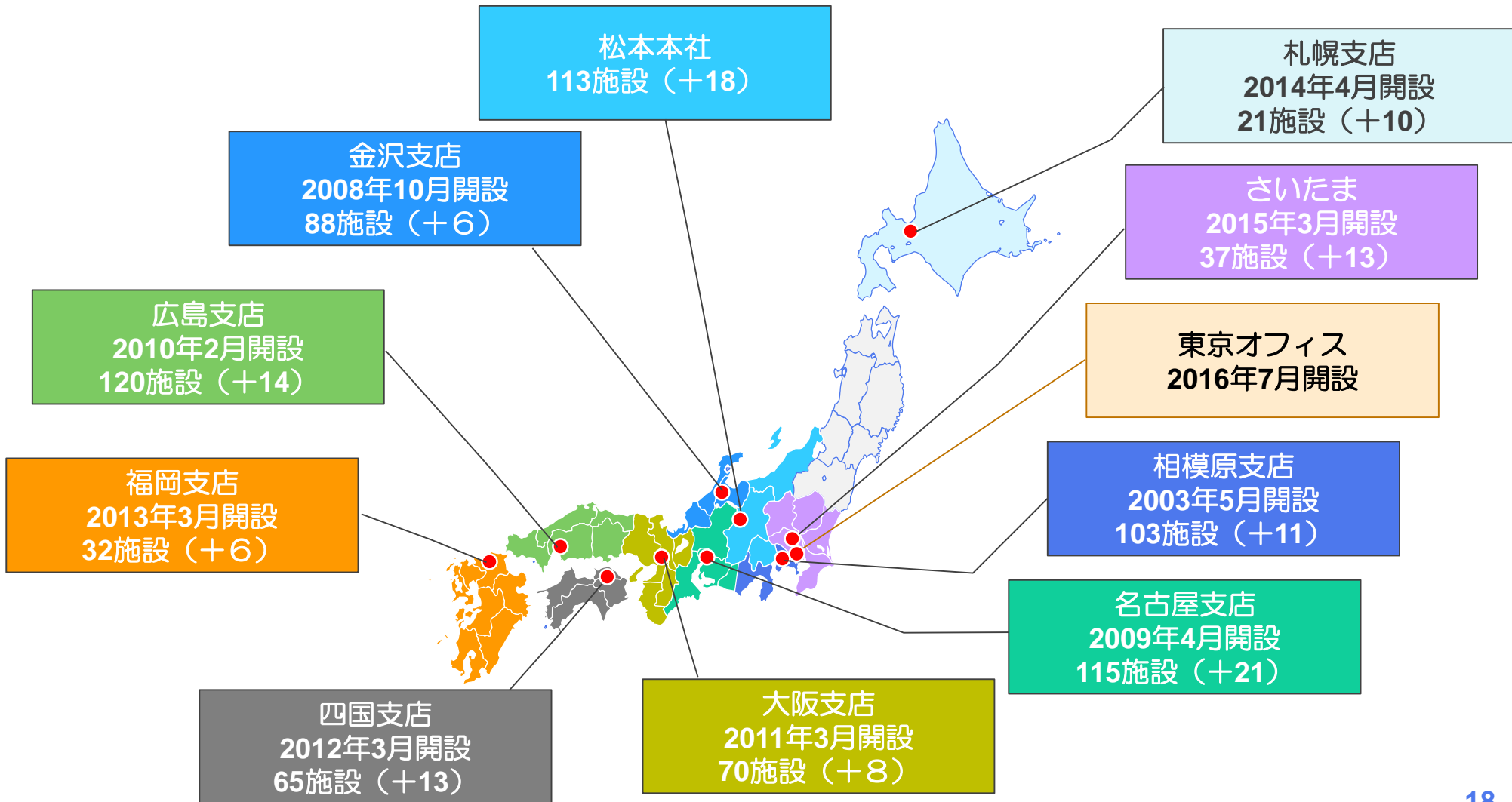
期末契約施設数

	15.12期				16.12期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
契約施設数	536	579	613	644	661	704	725	764
期中増数	26	48	36	32	27	45	24	39
期中減数	△ 6	△ 5	△ 2	△ 1	△ 10	△ 2	△ 3	0
(注)月間利用者数	75,060	78,716	81,597	89,825	99,709	103,593	109,813	120,026

(注) 月間利用者数は各四半期末月の利用者数です

全支店で順調に契約施設数が増加

（カッコ内数値は、今期増減数）

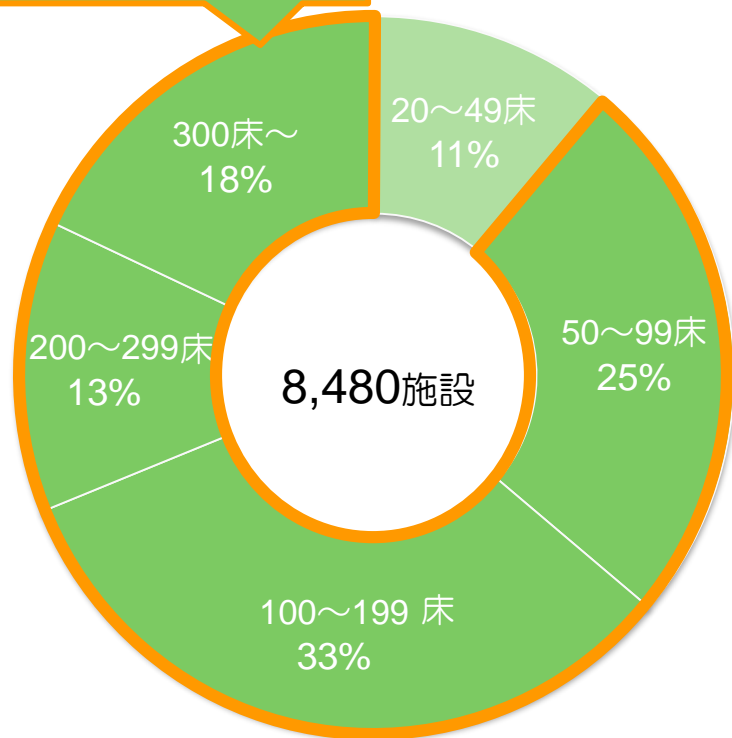


「入院セット」は市場に認知され、市場が活性化。普及ステージに突入。

ベッド数別病院市場

当社のターゲット
(50床以上)は
7,798施設

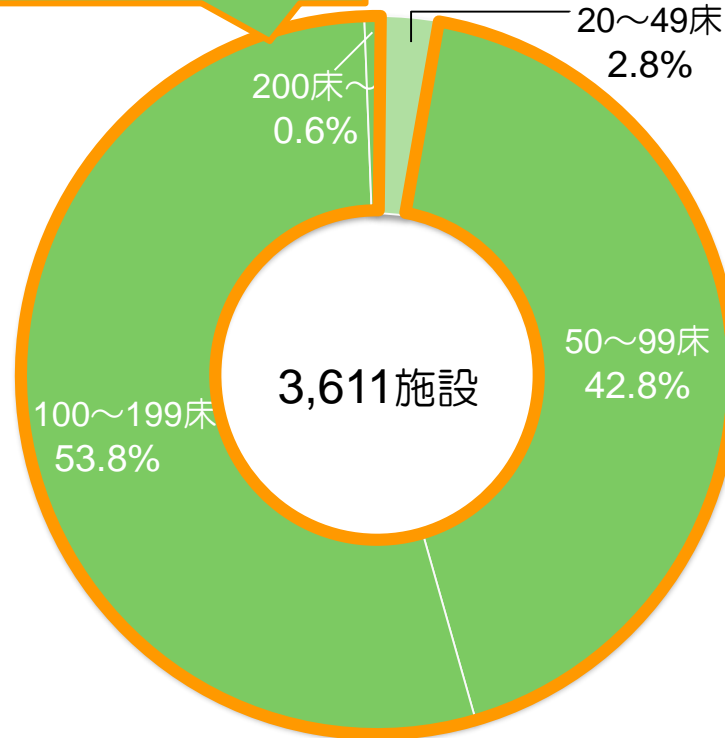
契約先**586**施設
顧客開拓率**8%**



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
3,509施設

契約先**84**施設
顧客開拓率**2%**



出所) 厚生労働省「医療施設調査」(平成27年10月1日現在)

出所) 公益社団法人老人保健施設協会
正会員 加入・申込状況(平成28年12月31日現在)

業績

■ 10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・当期純利益の全てで上回る

■ 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、2015年12月期末比+120施設（※）の764施設
（※ +120施設 = 新規導入施設 135施設 - 解約施設 15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
- ▶ 2016年12月期 月間利用者数（12月単月）は、2015年12月期（12月単月）と比べ 約30,000人増の120,000人となった

取組み

■ 営業基盤・経営基盤の強化

- ▶ 新卒採用16名、経営幹部および営業職等の中途採用16名実施
- ▶ 東京オフィス開設（7月1日）施設の運営情報を社内で共有化、解約阻止
- ▶ 営業本部の設置（10月1日）経営方針をダイレクトに伝達、営業体制の強化・充実化を図る
- ▶ 社外取締役安藤剛照氏が取締役副社長として就任（10月1日）経営基盤の強化を図る
- ▶ 経営企画部設置（11月1日）良好な施設運営を推進する専任部署を設置

■ 社内システムの強化・処理能力のアップと効率化

- ▶ 稼働が遅れていた棚卸関連システムは2016年11月より稼働し、期末棚卸の効率化に貢献

取組み

- エルタスク社との資本業務提携
 - 4月28日付で10%の株式を取得（17年2月10日に残り90%取得合意）

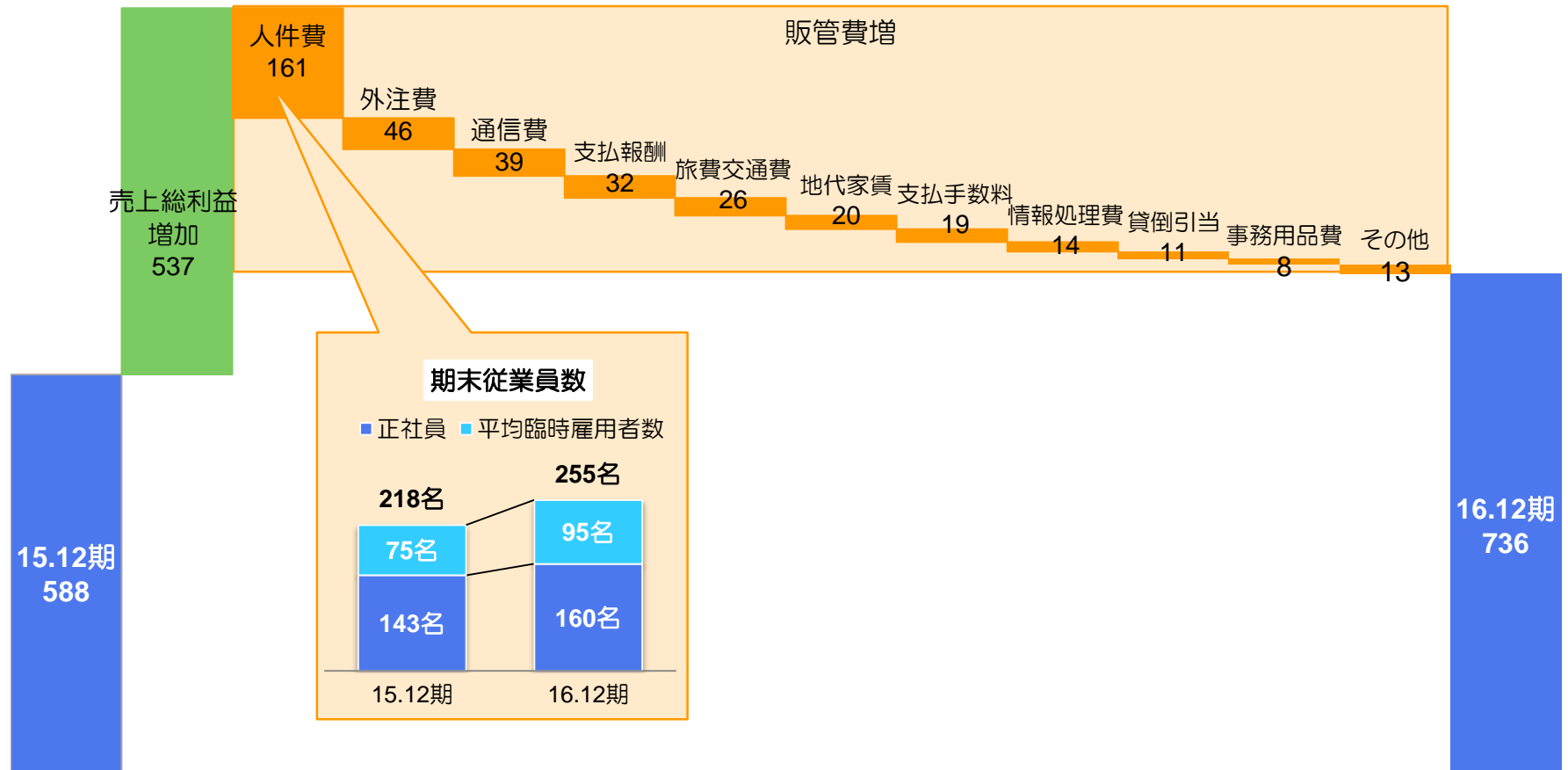
- 熊本震災支援
 - 義捐金100万円のほか、県内11の提携施設利用者にCSセットを無償提供（5月31日まで）

15.12期比、26.6%の増収、同25.1%の営業増益

(百万円)

	15.12期	16.12期	増減率	差額	期初計画値	達成率	差額
売上高	9,011	11,407	26.6%	2,396	10,800	105.6%	607
売上原価	6,519	8,379	28.5%	1,860			
売上原価率	72.3%	73.5%					
売上総利益	2,491	3,028	21.6%	537			
売上総利益率	27.6%	26.5%					
販管費	1,903	2,292	20.4%	389			
売上高販管費率	21.1%	20.1%					
営業利益	588	736	25.1%	148	600	122.7%	136
売上高営業利益率	6.5%	6.5%					
経常利益	591	749	26.7%	158	600	124.8%	149
売上高経常利益率	6.6%	6.6%					
当期純利益	363	500	37.9%	137	380	131.6%	120
売上高当期純利益率	4.0%	4.4%					

従業員数17%増に伴う人件費増や拡大に伴うその他の販管費増を売上増で吸収し、**25.1%の営業増益**



純利益の計上により、純資産は順調に増加

貸借対照表

(百万円)

	15.12期	16.12期	差額
流動資産	3,967	4,840	873
固定資産	341	423	82
有形固定資産	253	264	11
無形固定資産	40	51	11
投資その他の資産	47	107	60
資産合計	4,309	5,263	954
流動負債	1,851	2,342	491
固定負債	-	-	-
負債合計	1,851	2,342	491
純資産合計	2,457	2,921	464
負債純資産合計	4,309	5,263	954

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	15.12期累計	16.12期累計	差額
営業活動によるCF	323	396	73
投資活動によるCF	△70	△106	△36
財務活動によるCF	△38	△35	3
現金及び現金同等物の増減額	214	254	40
現金及び現金同等物の期末残高	1,869	2,124	254

■ 義捐金

- 100万円（日本赤十字社へ）

■ 当社サービスの提供

➤ 対象者

- 熊本県におけるCSセットご提供施設（11施設）のご利用者様、および熊本地震によって被災されている旨の申し出のあった熊本県以外でのCSセットご利用者様

➤ 対象期間

- 16年4月14日から5月31日までのCSセットご利用料金を無償提供

➤ ご利用状況

- 4月度で1,076人、5月度で1,262人の方が無償サービスをご利用

■ 業績への影響

- 無償提供の実施により、熊本県の施設について、対象期間には売上総損失を計上（11施設合計で約10百万円）したが、6月度からは通常の有償サービスとし、ほぼ正常化

Ⅲ. エルタスクの子会社化について

笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N

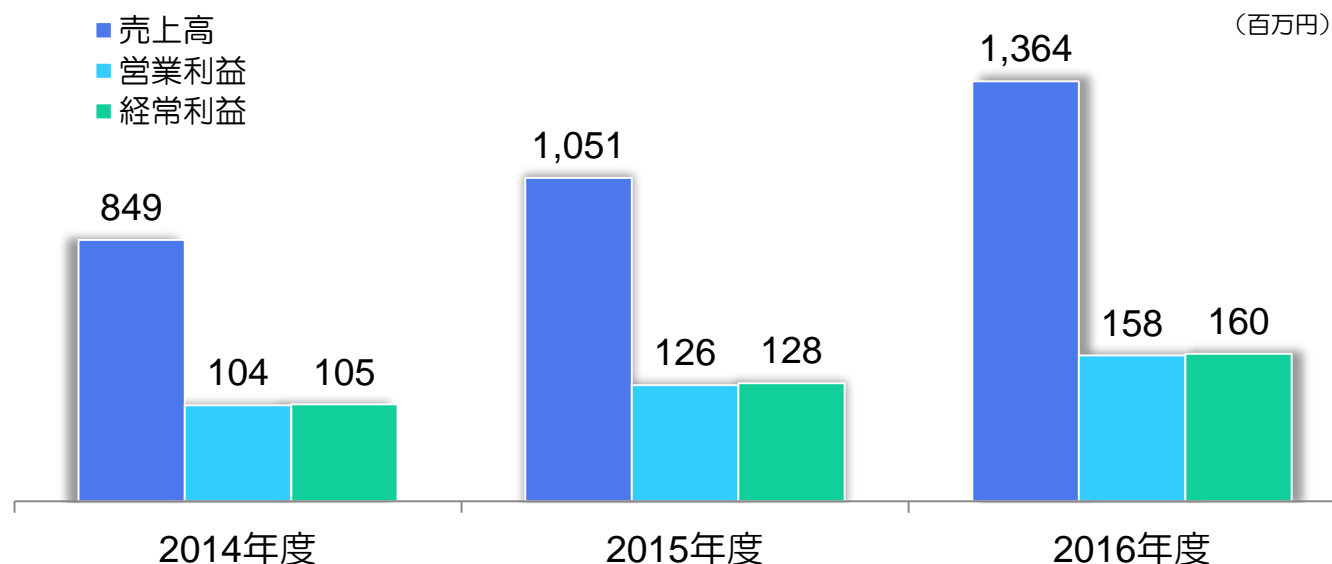
株式会社エラン

- ① **業務提携**
東北地方における営業活動協力、経営管理体制の強化支援
- ② **資本提携**
16年4月28日に同社の発行済株式総数の 10.0%を取得（取得価額37百万円）
- ③ **子会社化**
17年2月10日に同社の発行済株式総数の 90.0%を追加取得することを合意
17年2月28日株式譲渡実行予定（取得価額576百万円）

エルタスクの概要

事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 医療施設、介護施設における「LTセット」（※）システムの管理運営
営業エリア	<ul style="list-style-type: none"> ■ 4拠点（事業所所在地：岩手（本社）、宮城、青森、秋田）
（※） 補足説明	<p>LTセットは、当社が展開している「CSセット」と同種のサービス。</p> <p>エルタスクにおけるLTセット立ち上げ期において、当社は役員派遣その他による経営指導を実施（13年11月に終了）。</p> <p>関係を解消し、各々独自に営業展開を行っていたが、当社は、競争力強化のためにも東北エリアでの営業網整備の必要性があり、エルタスクにおいても、東北エリア内における営業体制及び経営管理体制をより強化・充実させる必要性があったことから、資本業務提携によって東北エリアにおける連携を行ってきた。</p>

経営成績 (2016年9月期)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高 1,364百万円 ■ 営業利益 158百万円 ■ 経常利益 160百万円 ■ 当期純利益 117百万円
導入都道府県 及び導入件数 (2016年9月期)	北海道（函館市）1施設、青森県36施設、岩手県25施設、 秋田県11施設、宮城県20施設、山形県8施設、福島県16施設 合計117施設
新規導入施設数及び 解約施設数 (2016年9月期)	新規導入施設 27施設、解約施設 2施設 解約率＝解約2施設 / (前期末92施設＋新規27施設) = 1.7%

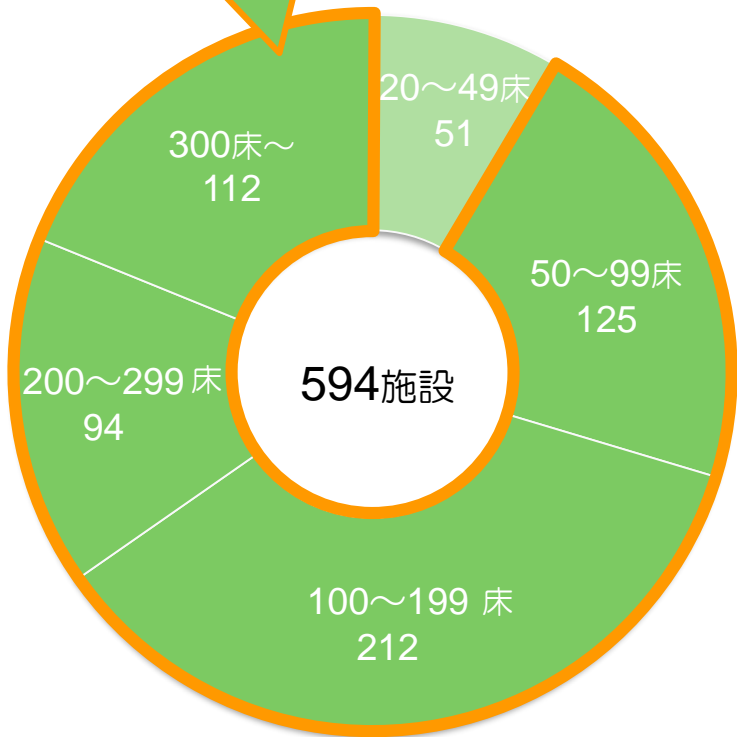


東北6県の市場規模とエルタスク導入施設数

ベッド数別病院市場

当社のターゲット
(50床以上)は
543施設

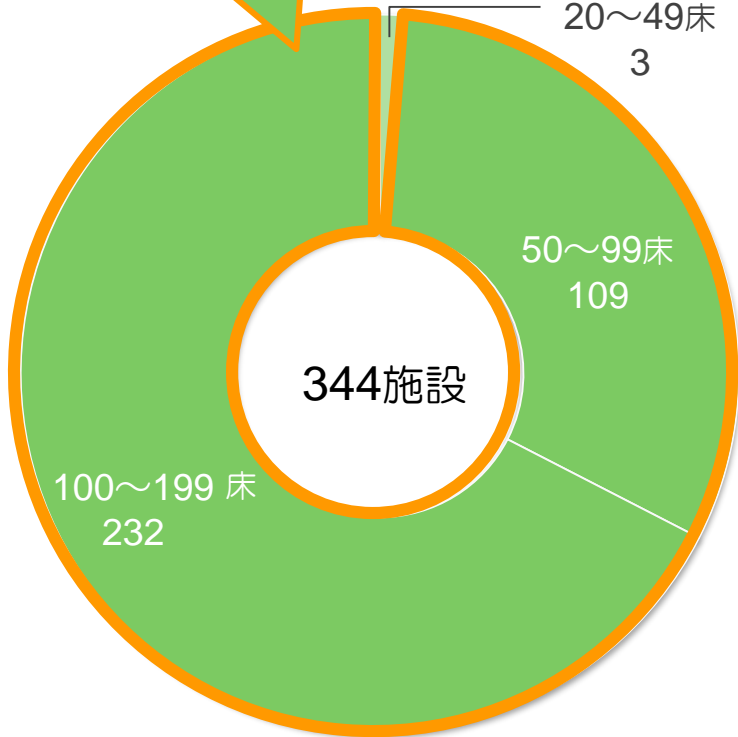
契約先**77**施設
顧客開拓率**14%**



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
341施設

契約先**30**施設
顧客開拓率**9%**



出所) 厚生労働省「医療施設調査」(平成27年10月1日現在)

出所) 公益社団法人老人保健施設協会
正会員 加入・申込状況(平成28年12月31日現在)

IV. 2017年12月期予想 および成長戦略

笑顔の価値を知る全ての人に…



株式会社エラン

■ 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、新卒に加え中途社員を積極的に採用

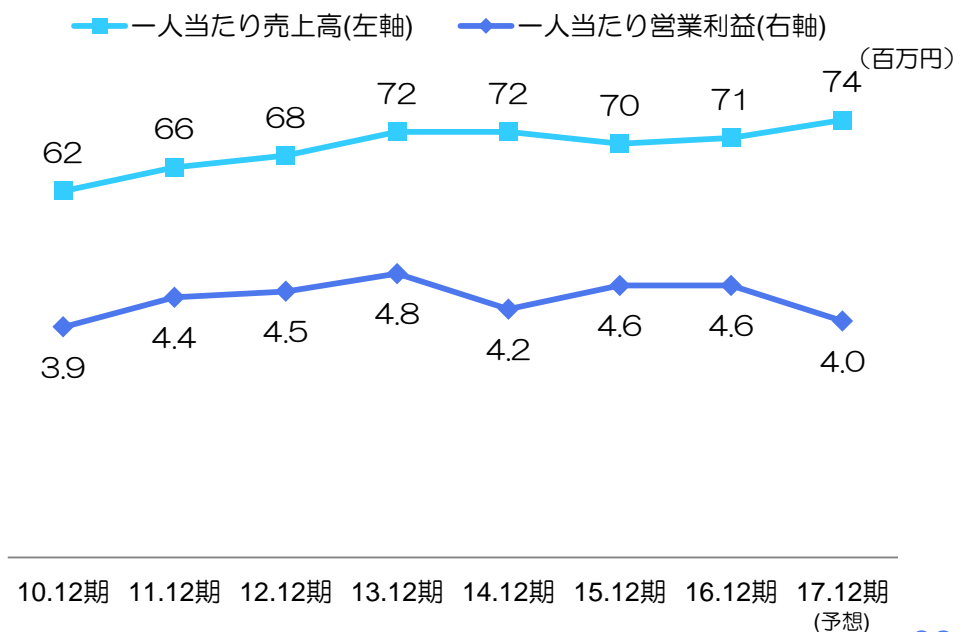
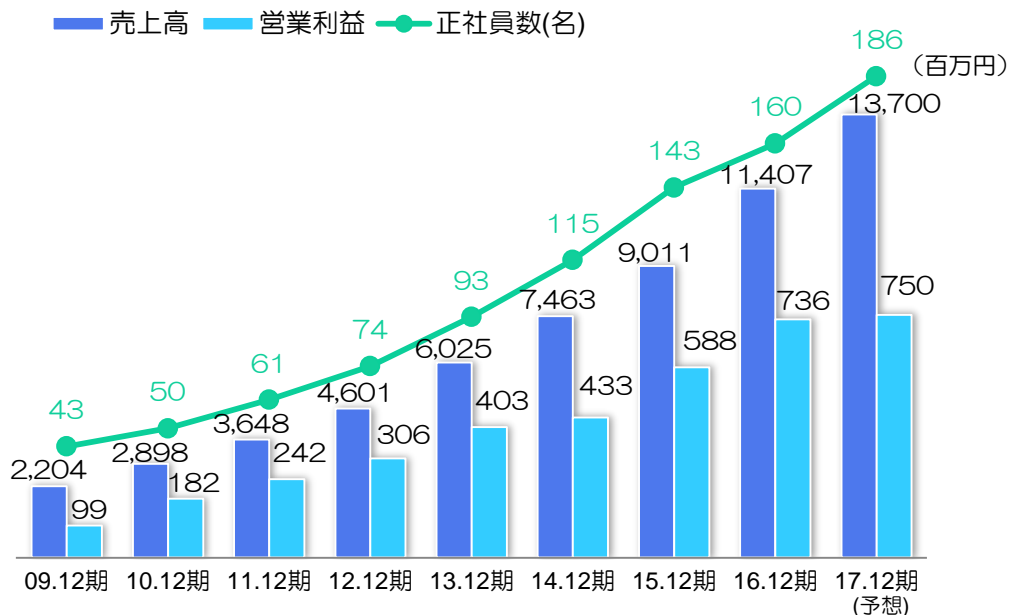
■ 正社員一人当たりの収益は低下傾向

➤ 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いていない状況

➤ 配送及びデータ入力関連等の外注化により創出される工数が価値を産めていない状況

■ 競合他社の動きが活発化

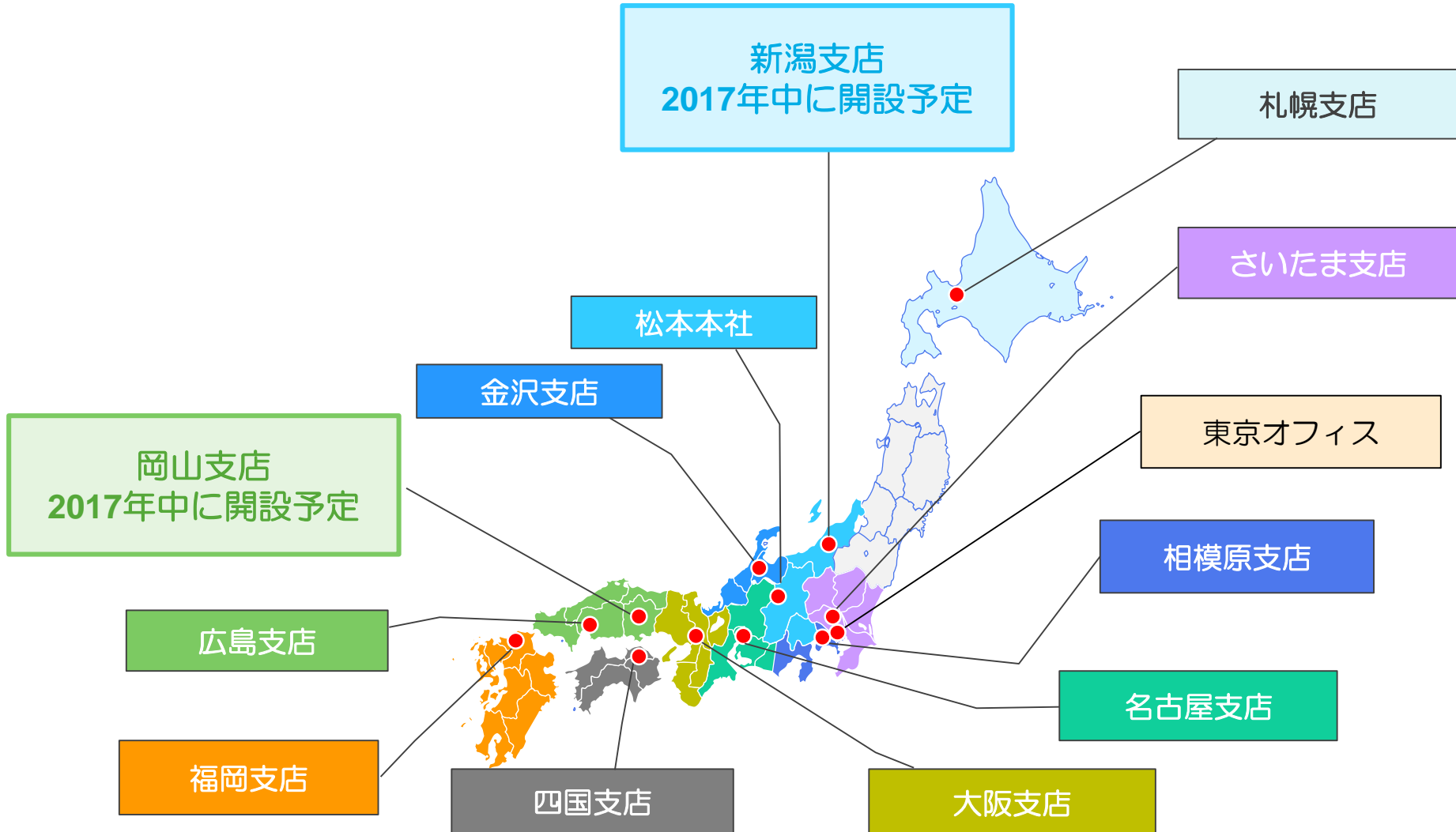
➤ 入院セットビジネスの認知度が上がり、他業者と競合するケースが増加



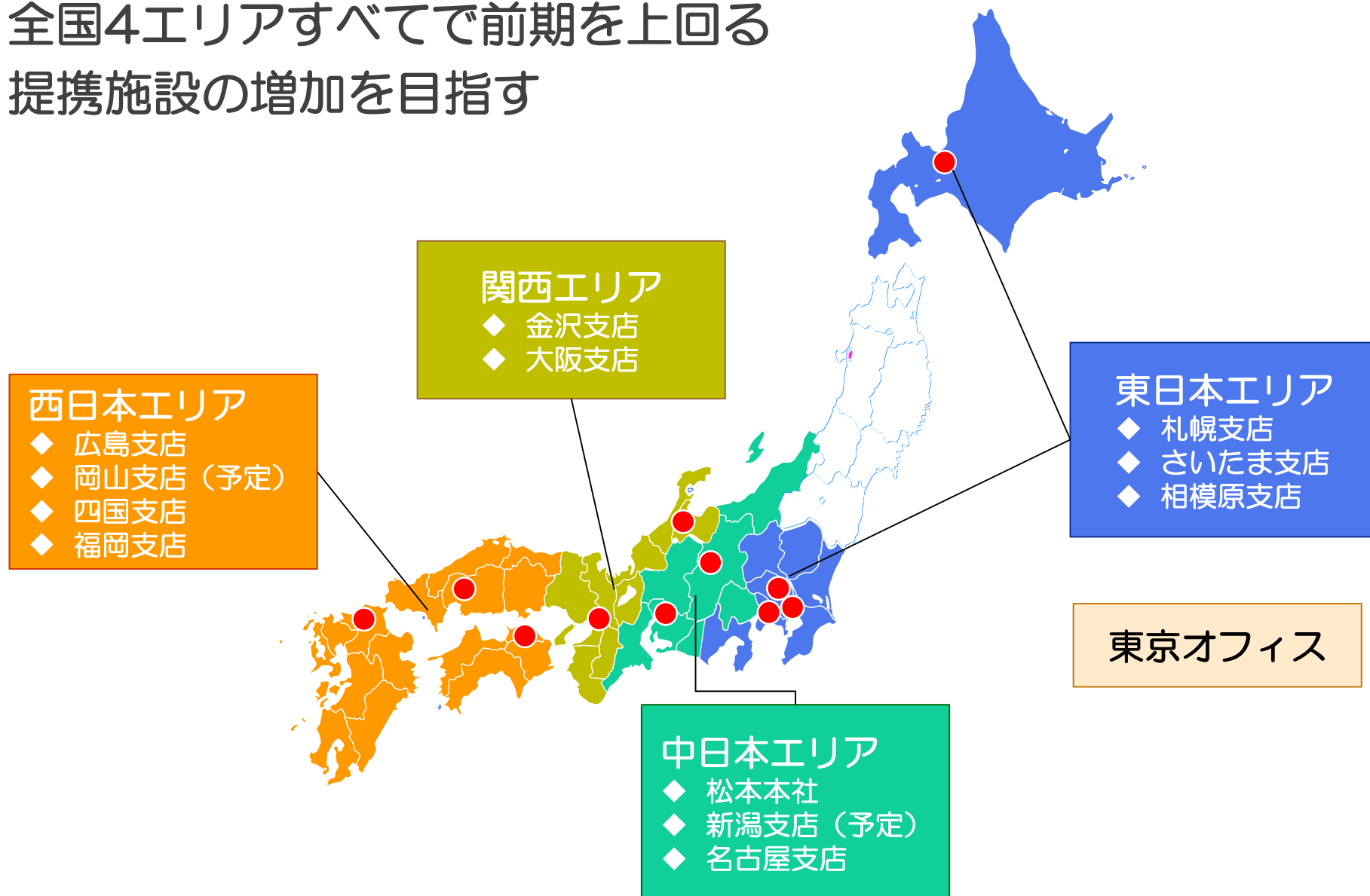
今後も業績拡大を継続できる強い組織とするための基盤を構築

- 全社体制
 - ・採用の継続（新卒、中途）
 - ・積極的な人材教育（階層別教育、ロールプレイング研修等）
 - ・新人事制度の構築・導入
- 営業体制
 - ・全国を4エリアに区分し、権限委譲して意思決定のスピードアップならびに施設および取引業者との関係を強化
 - 35ページ参照
- 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（今年度継続）
 - 16年11月に専任部署を設置し、展開力を強化
 - ・良好でない運営状態となっている導入済み施設に対する改善活動
 - ・新規導入施設での立上げ業務（導入直後から良好な運営状態にする）
 - ・施設数増加に加え、利用率のアップを重要達成事項に

17年中に新潟支店、岡山支店を開設予定



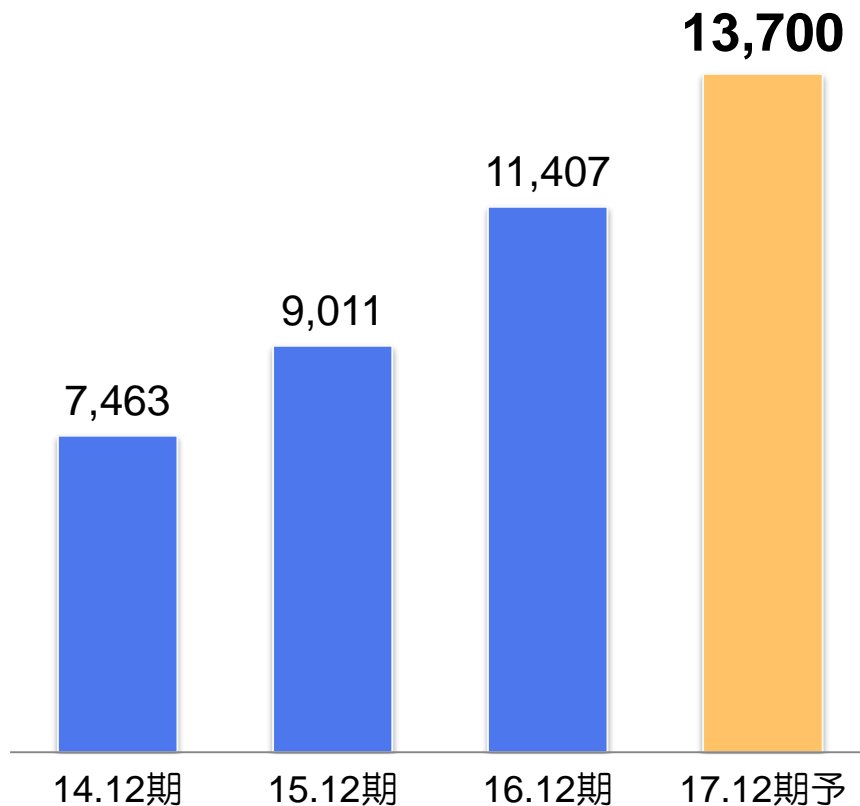
全国4エリアすべてで前期を上回る
提携施設の増加を目指す



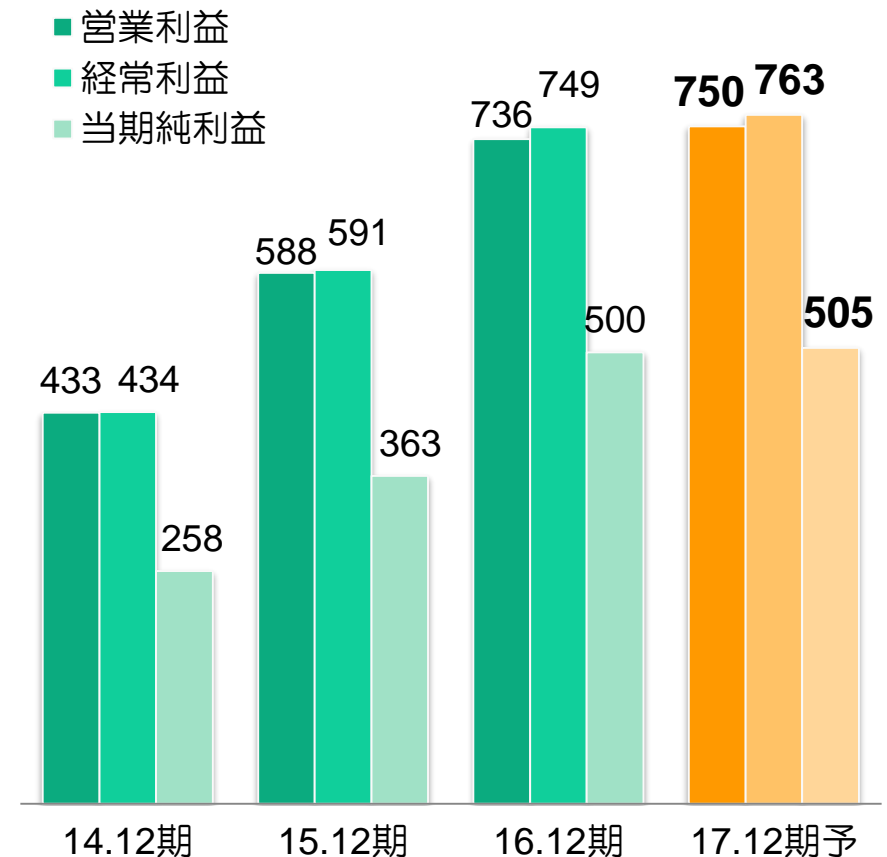
2017年12月期 単体業績予想①

- 契約施設の順調な伸びを想定し、売上高20.1%の増収を見込む
- 人員拡充や教育その他の販管費増で、営業利益は1.9%増益にとどまる

売上高（百万円）



利益（百万円）



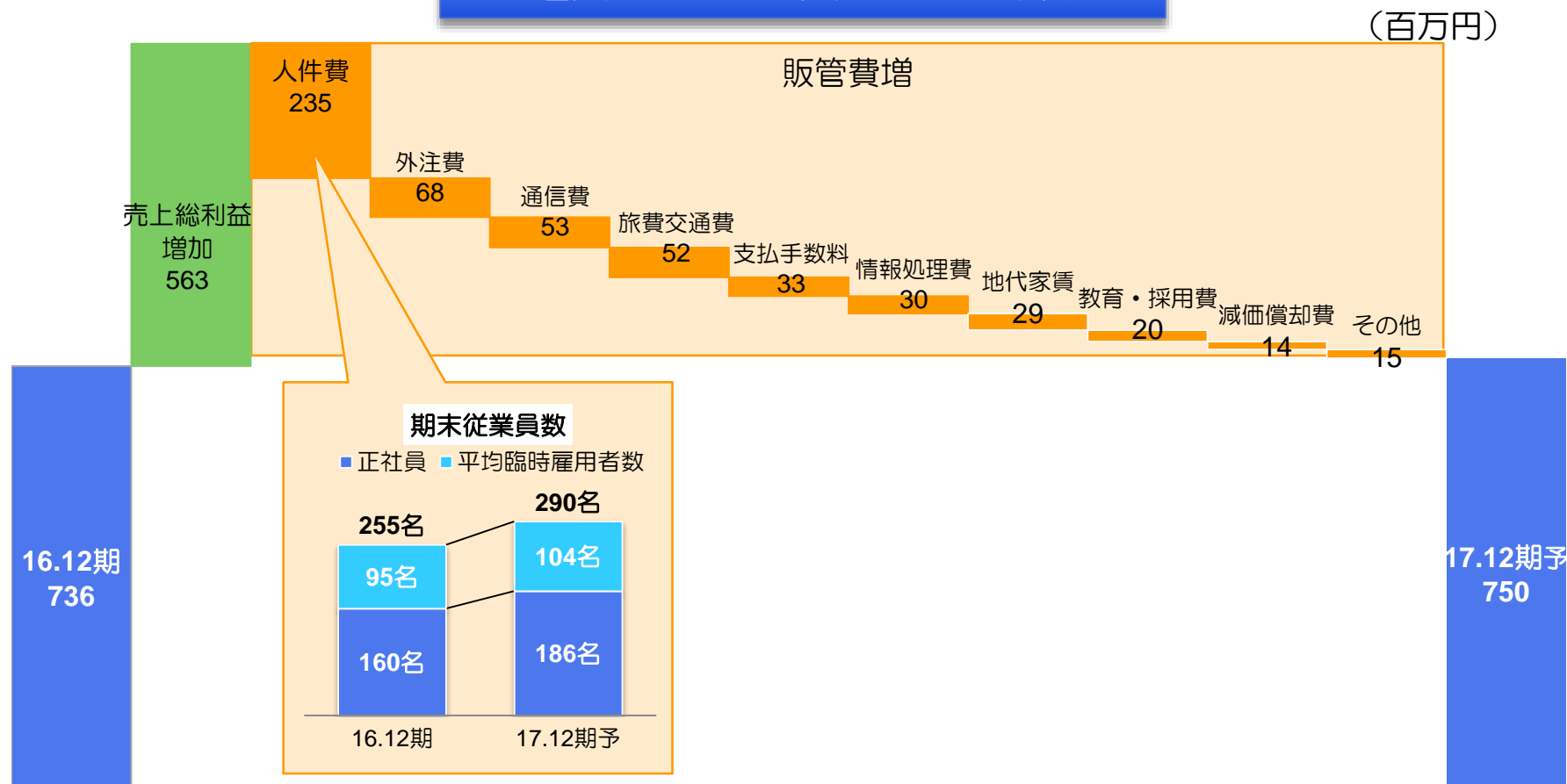
1 株配当は4円増配の16.0円を予定

	17.12期予	増減率	差額	16.12期
売上高	13,700	20.1%	2,293	11,407
営業利益	750	1.9%	14	736
売上高営業利益率	5.5%	—	Δ1.0p	6.5%
経常利益	763	1.9%	14	749
売上高経常利益率	5.6%	—	Δ1.0p	6.6%
当期純利益	505	1.1%	5	500
売上高当期純利益率	3.7%	—	Δ0.7p	4.4%
EPS	68.19円	0.2%	0.19円	68.00円

契約施設数、利用者数が順調に増加し、**20.1%の増収**を見込む

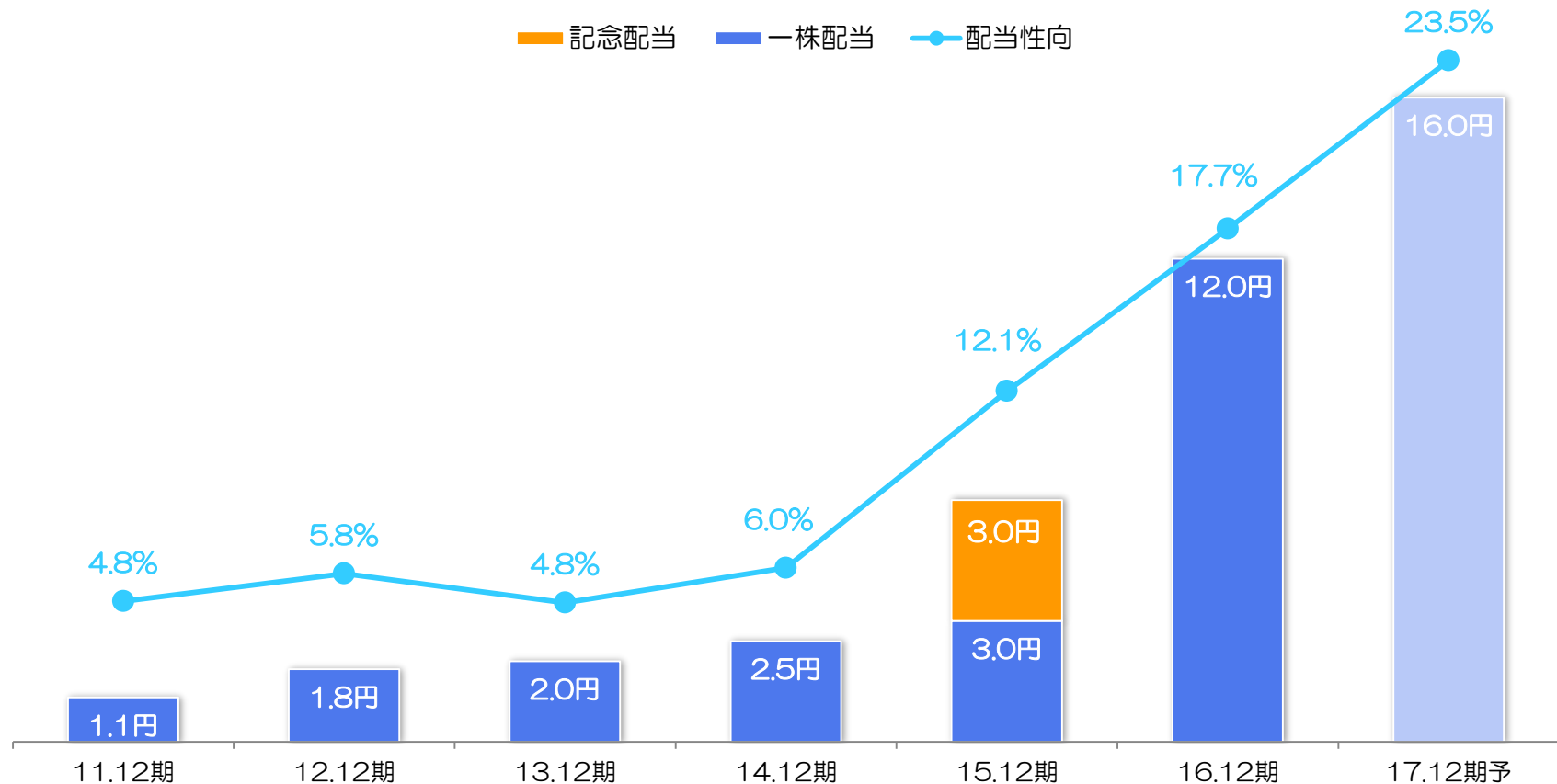
競合による競争の激化、物流コストの増加等による影響に伴う総利益率の低下と人員拡充やその他販管費増加による費用増で、営業利益は1.9%の微増益にとどまる

通期予想の営業利益増減分析



期末配当金を1株当たり16円を予想 配当性向は23.5%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。

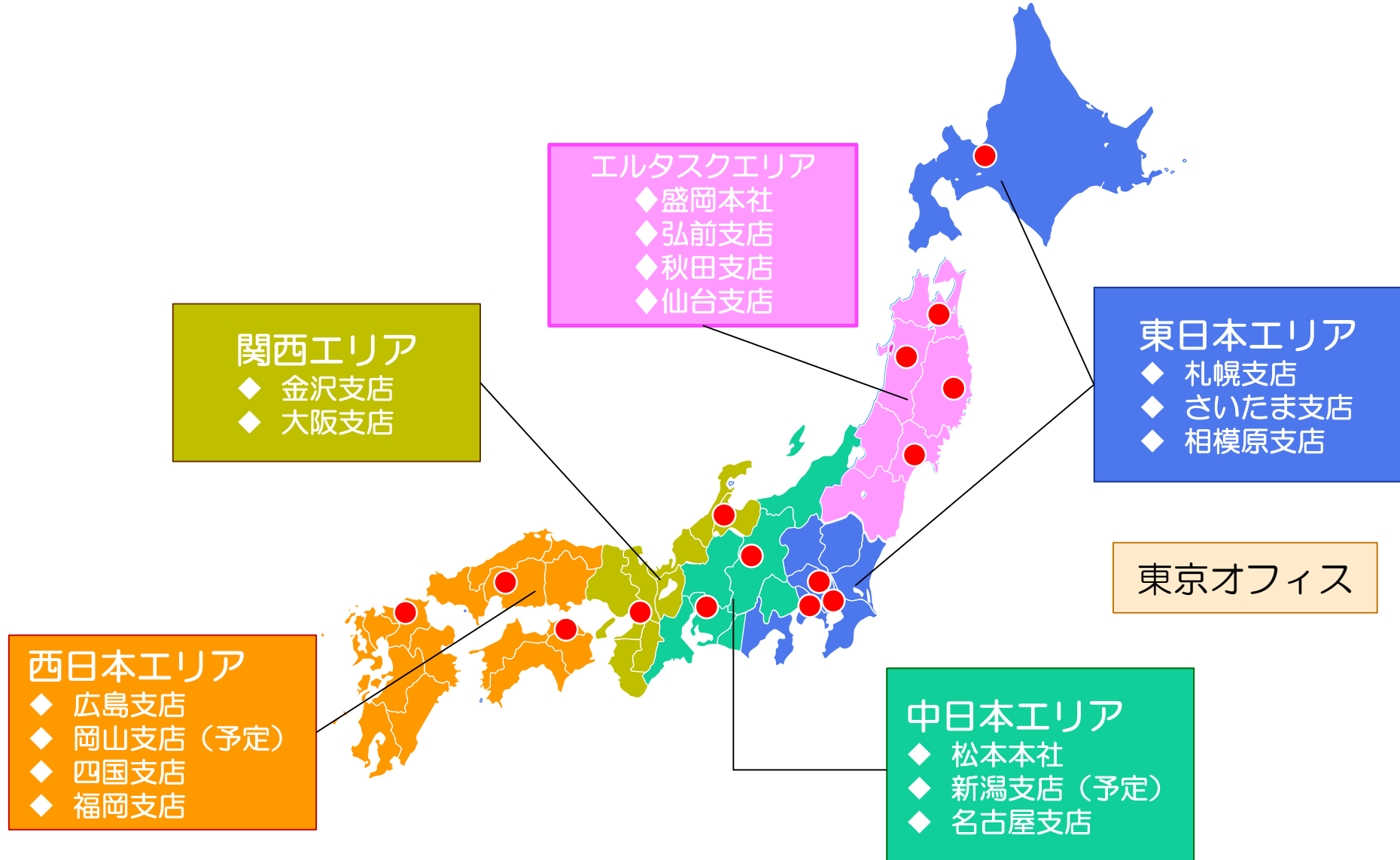
V. エラングループとしての成長戦略

笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N

株式会社エラン

エラン4エリア+エルタスクで全国を5ブロックで展開



全国17拠点での営業展開



エラとエルタスクを合わせたシナジー効果

- 両社の強みの共有
 - 人材の交流
 - 情報（ノウハウ）の共有
 - 資材の共通化によるコスト削減
- 全国展開によるメリット
 - 大規模グループ病院への営業活動
 - 提携業者との全国規模での営業活動
 - 紹介案件に対する対応力の向上
- 入院セットビジネスのリーディングカンパニーとしての地位確立
 - CSセット（LTセット）の知名度及び入院セットビジネスの認知度アップ
 - 新規提携業者の獲得（WIN-WIN関係の拡大）
 - 新ビジネスの可能性の拡大（グループ全体としての利用者数増）

事業基盤

エラングループ全体で**2019年末までに1,500施設**を達成し、
長期ビジョンでは**3,000施設**を目指す

■戦略① CSセットの全国展開

- 営業マンパワーの強化
- Win-Win-Winの徹底
- 収益管理の徹底

■戦略② 効率化による生産性の追求

- 運営方法の標準化・マニュアル化・システム化
- 組織内・関連業者との連携強化

■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
- 病院とその他提携業者との強固な関係の活用

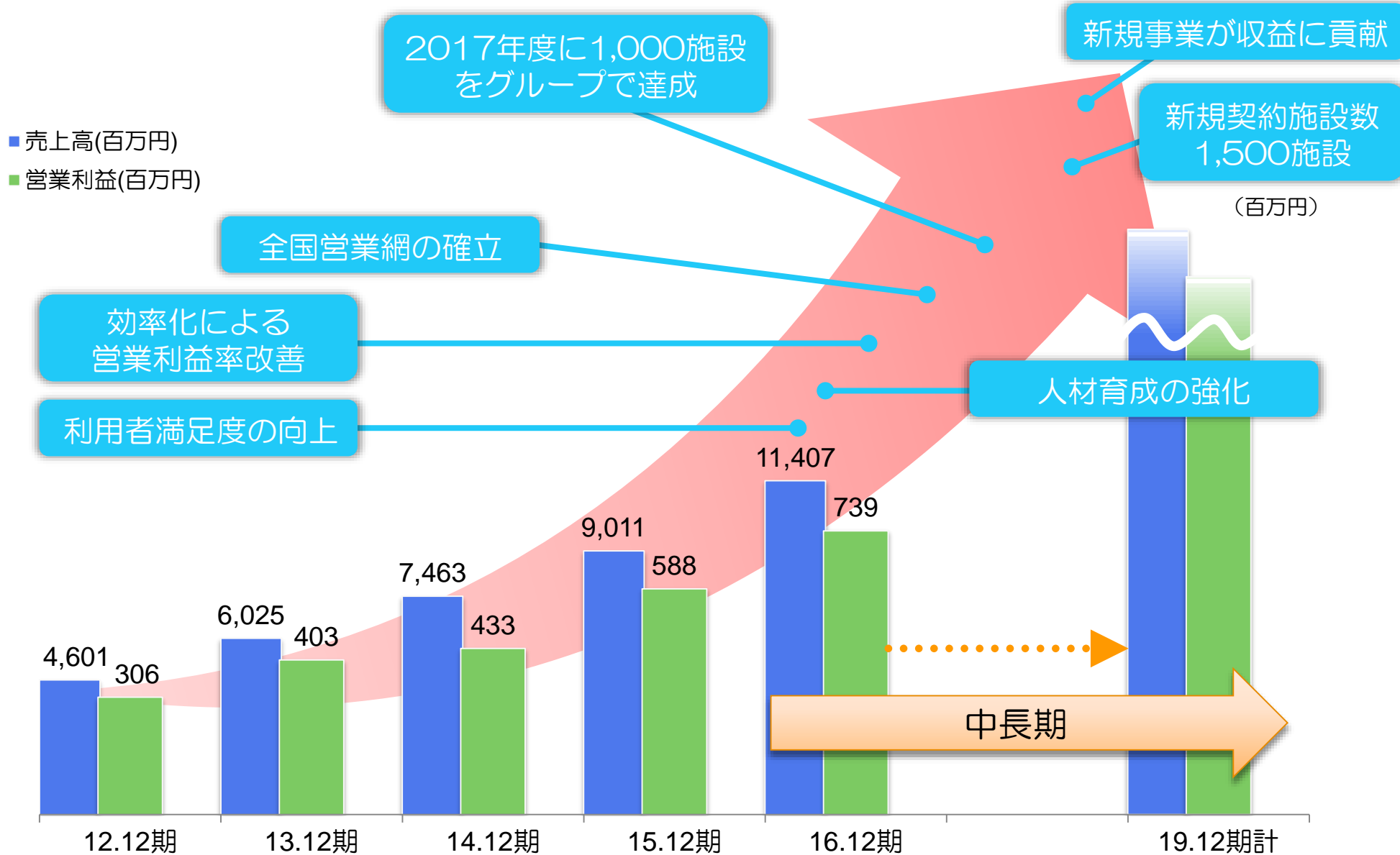
営業利益率
長期では10%を目指す

■戦略④ 社員を輝かせ続ける

- 環境の整備・人材開発・組織力強化

付加価値

多様化



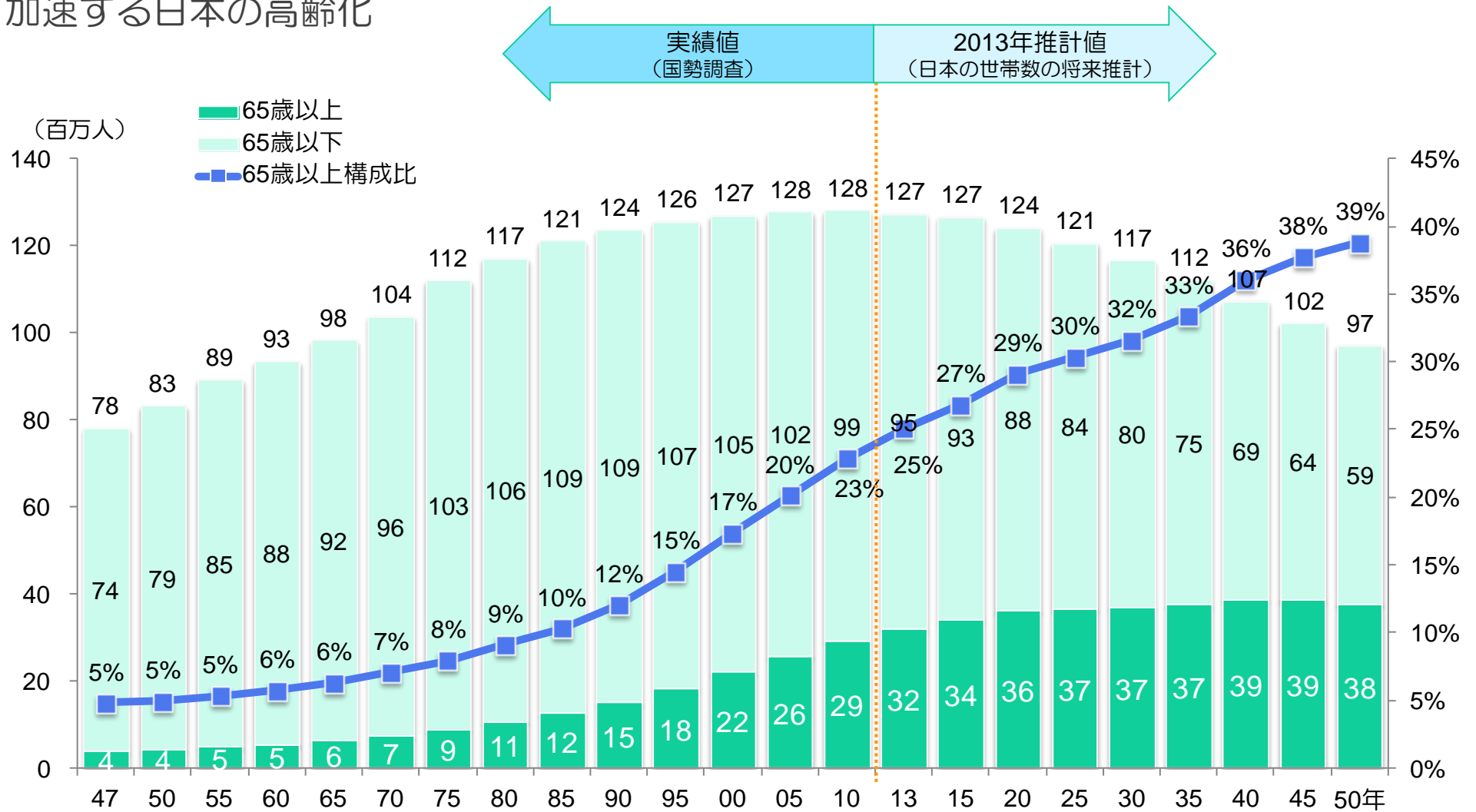
VI. 参考資料

笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N

株式会社エラン

加速する日本の高齢化

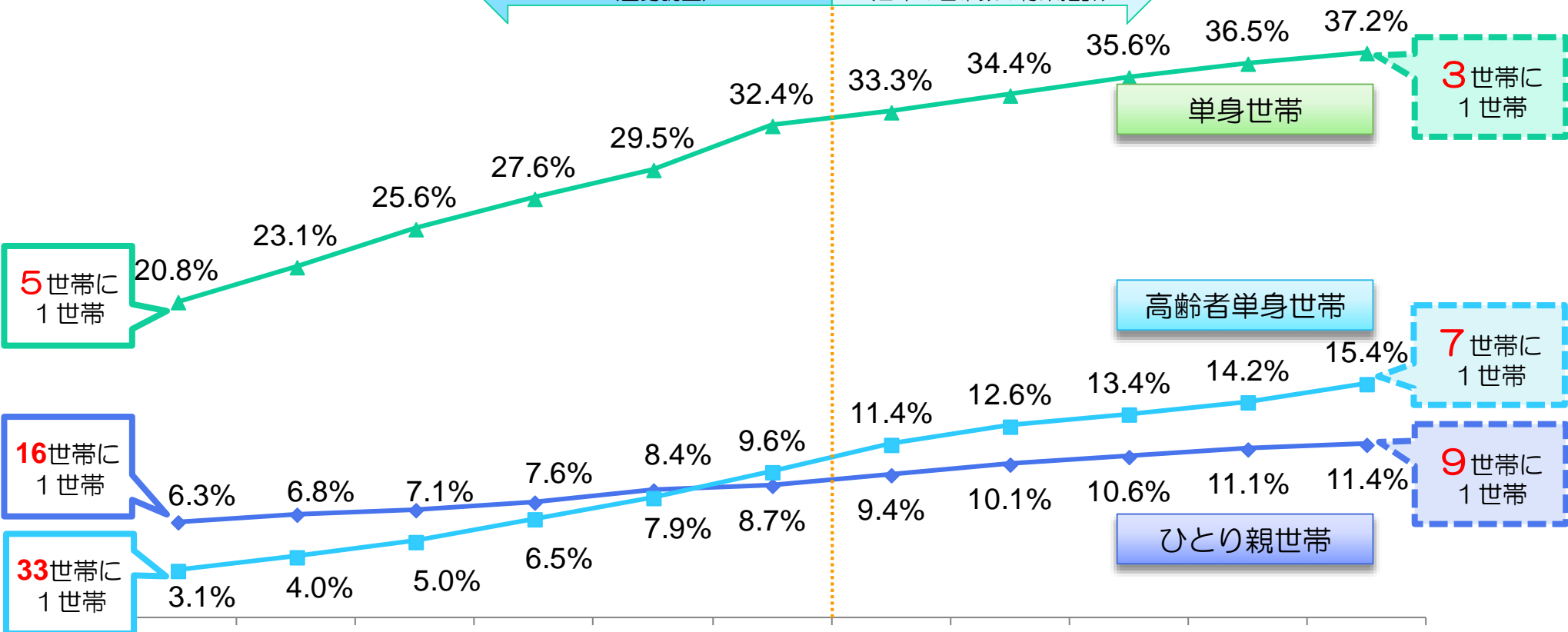
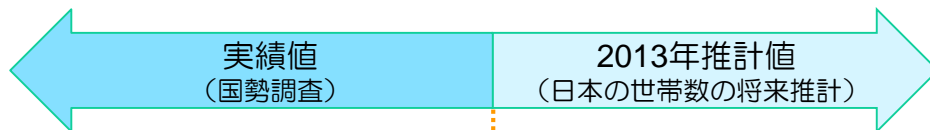


出所) 総務省統計局『国勢調査報告』および国立社会保障・人口問題研究所『日本の将来推計人口』 2013年1月推計)

[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。

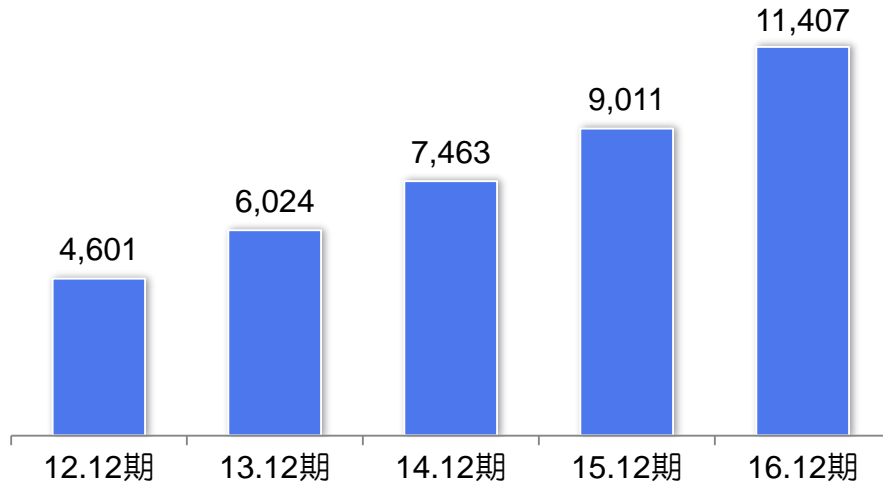
CSセットのターゲット層は増加していく

世帯構成の推移と見通し

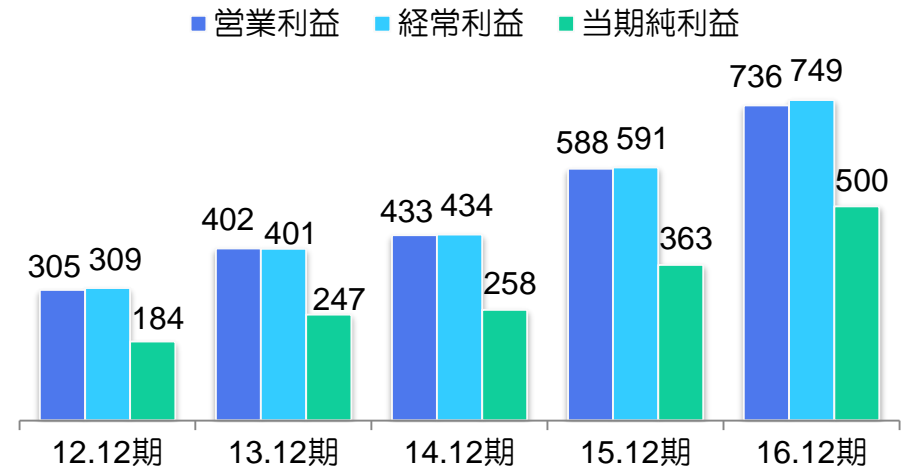


1985年 1990年 1995年 2000年 2005年 2010年 2013年推計値 2020年 2025年 2030年 2035年
 (出典) 総務省統計局「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)(2013年1月推計)」

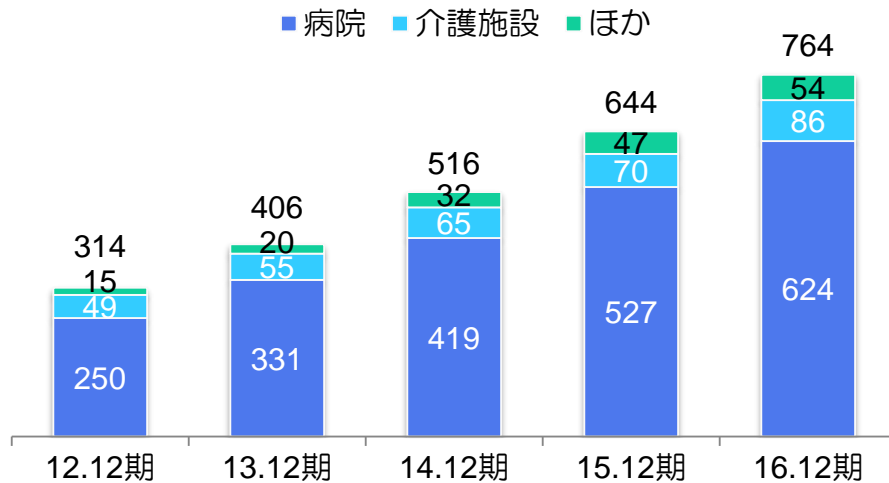
売上高推移（百万円）



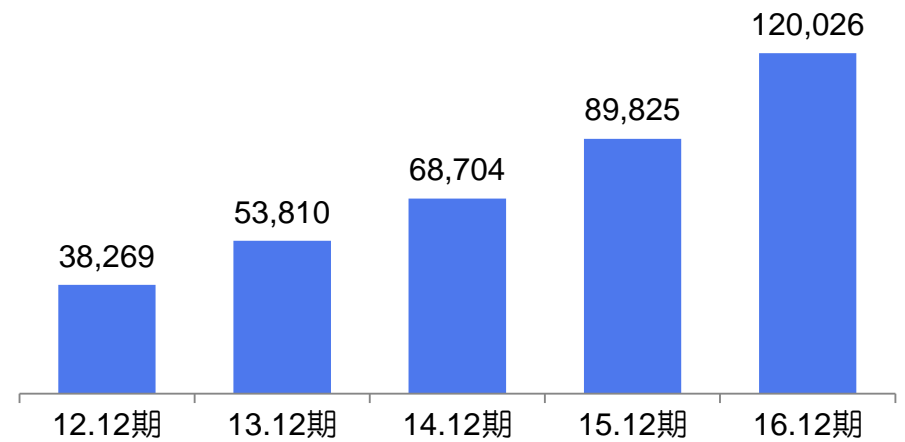
利益の推移（百万円）



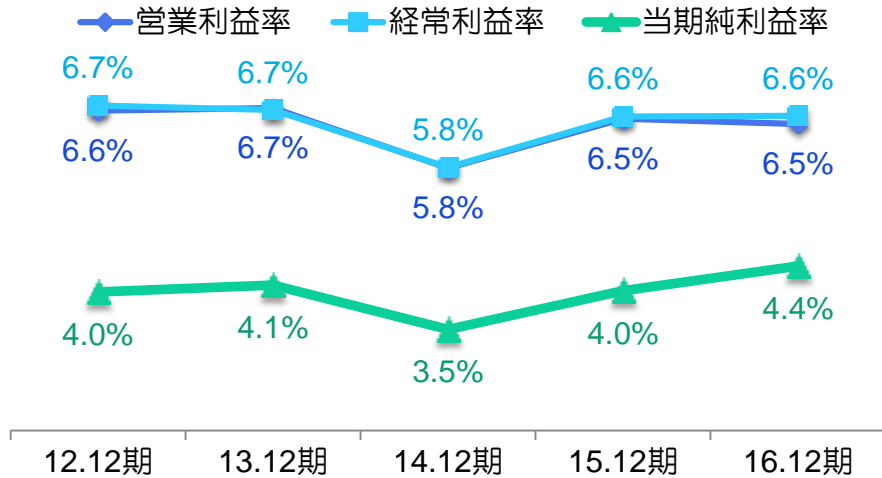
契約施設数の推移（施設）



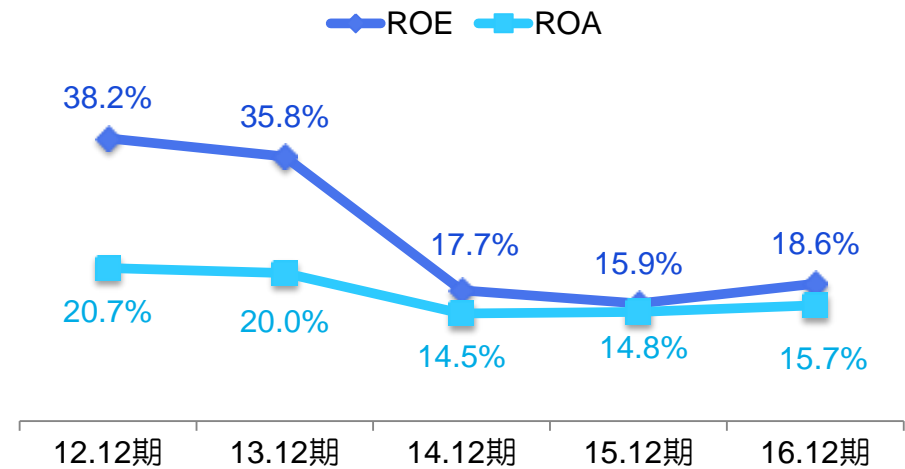
月間利用者数の推移（人）



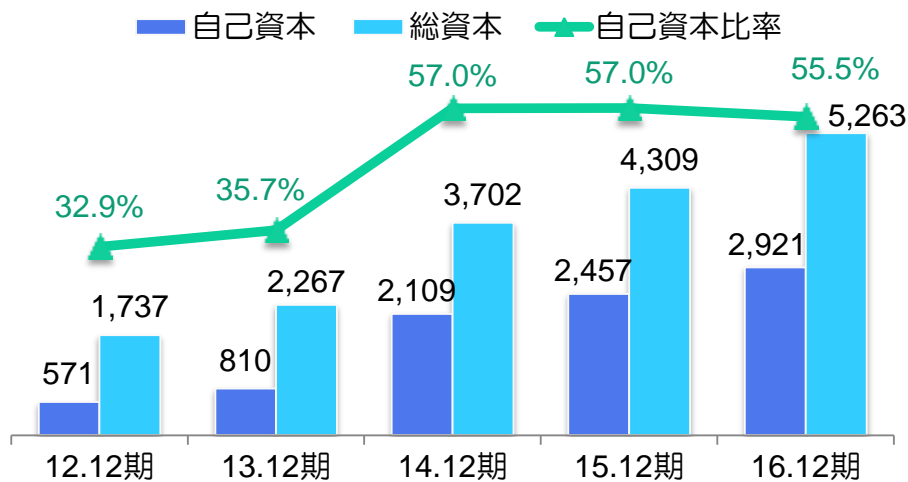
利益率の推移



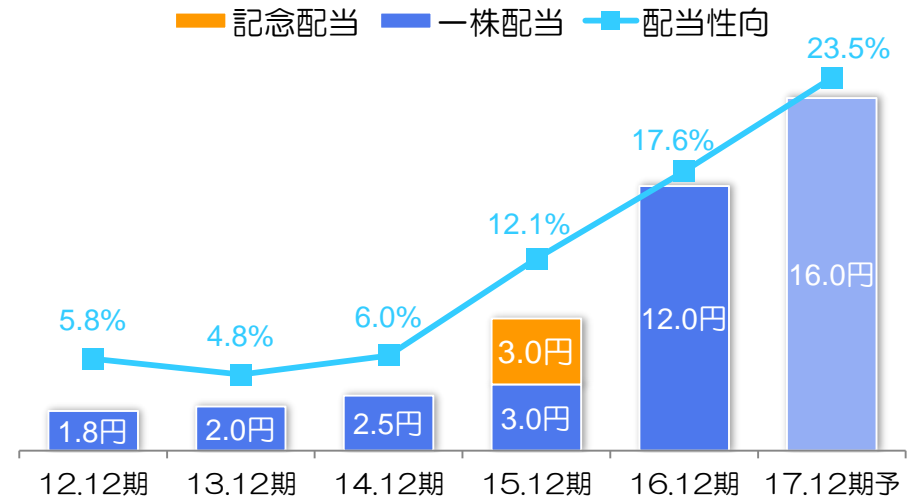
ROE、ROAの推移



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 経営企画部

TEL : 0263-41-3153 / FAX : 0263-88-7929

E-mail : ir-info@kkelan.com

〒390-0826 長野県松本市出川町15-12