

笑顔の価値を知る全ての人に…



株式会社エラン

2017年12月期 第2四半期 決算説明会

株式会社エラン

2017年
8月22日・8月30日

I.	会社概要	P.2
II.	2017年12月期第2四半期 決算	P.14
III.	2017年12月期予想 および成長戦略	P.27
IV.	参考資料	P.38

I. 会社概要

笑顔の価値を知る全ての人に…

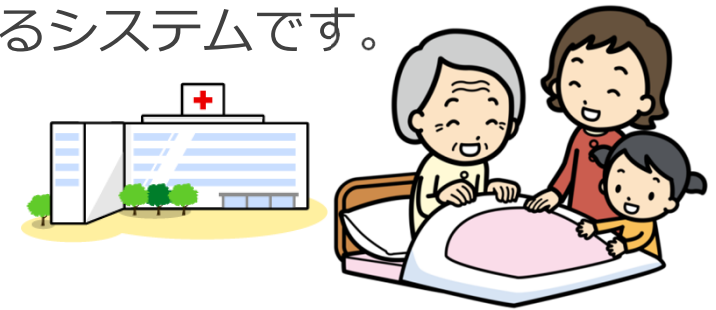
 E L A N

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。

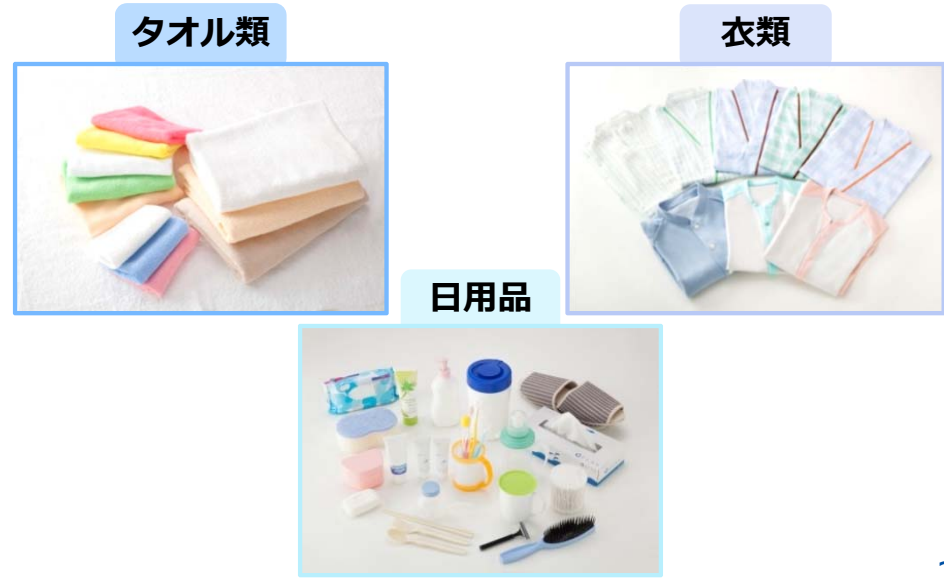
入院生活に必要な日用品(衣類・タオル類・紙オムツ・ケア用品など)を
セットにし、1日単位で必要なものを必要な時にご利用できるシステムです。



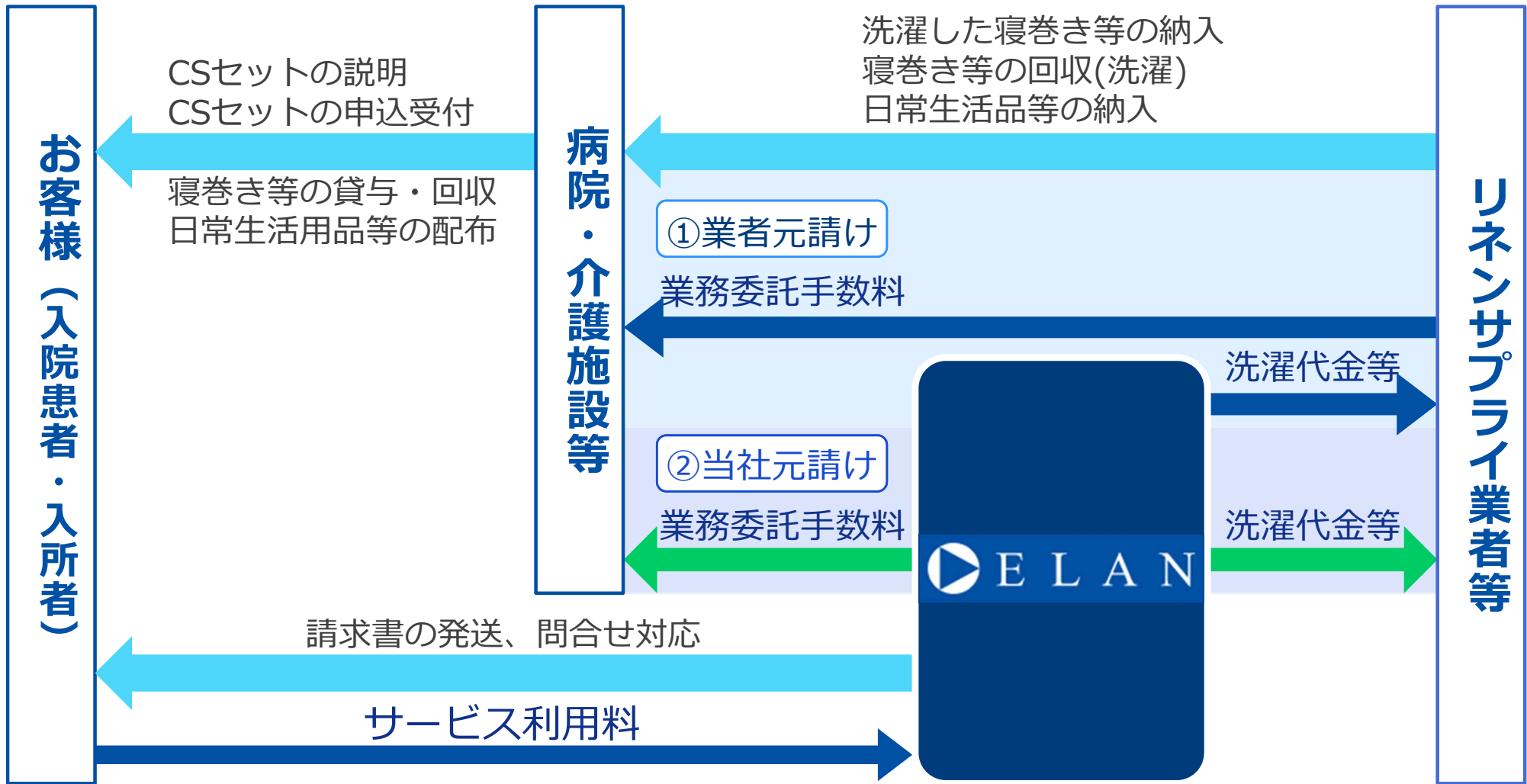
「CSセット」の標準的なプラン

	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		
	介護寝巻き、 食事用エプロン		
日用品	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関係者の役割は共通



← サービス
← お金

「CSセット」があれば、患者も家族も安心・快適に

手ぶらで、入院
手ぶらで、退院

お見舞いと看病に専念

高齢化



気軽に面会
任せて安心

核家族化

単身世帯の
増加

1人でも安心

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

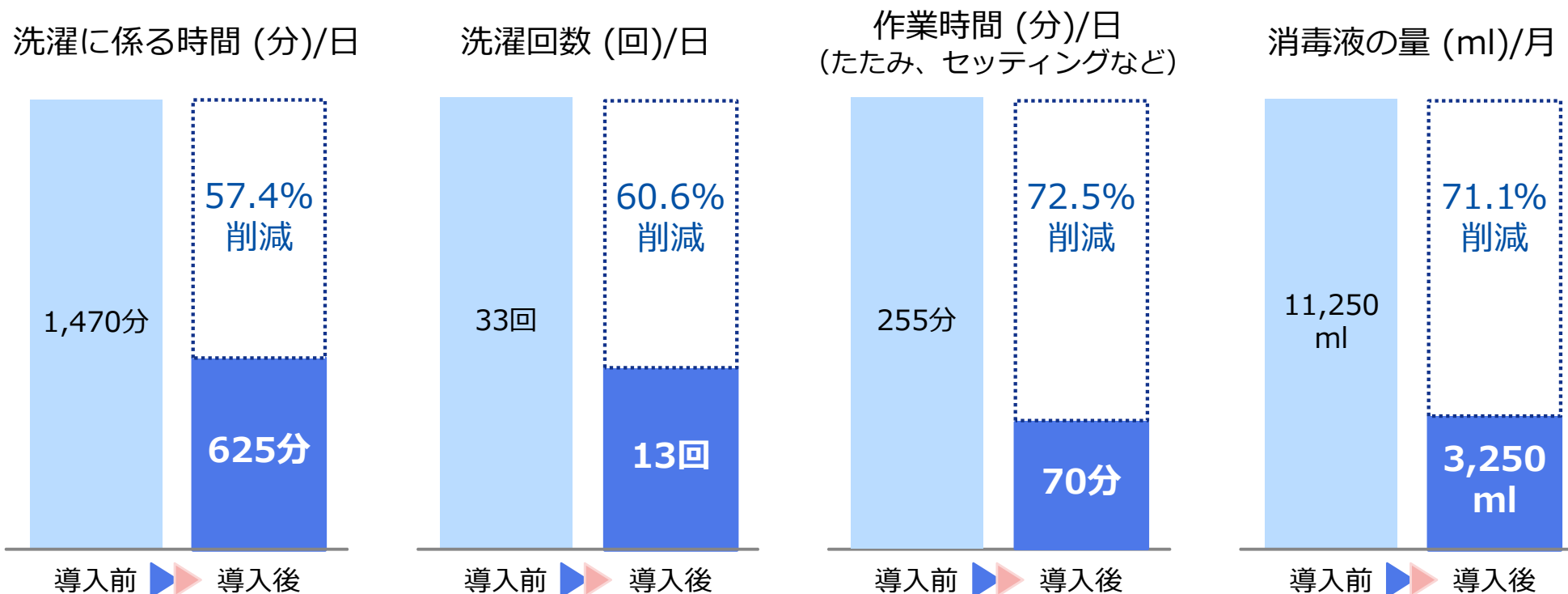
衛生面の問題



時間と労力が大幅に削減 本来の看護、介護業務への専念

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

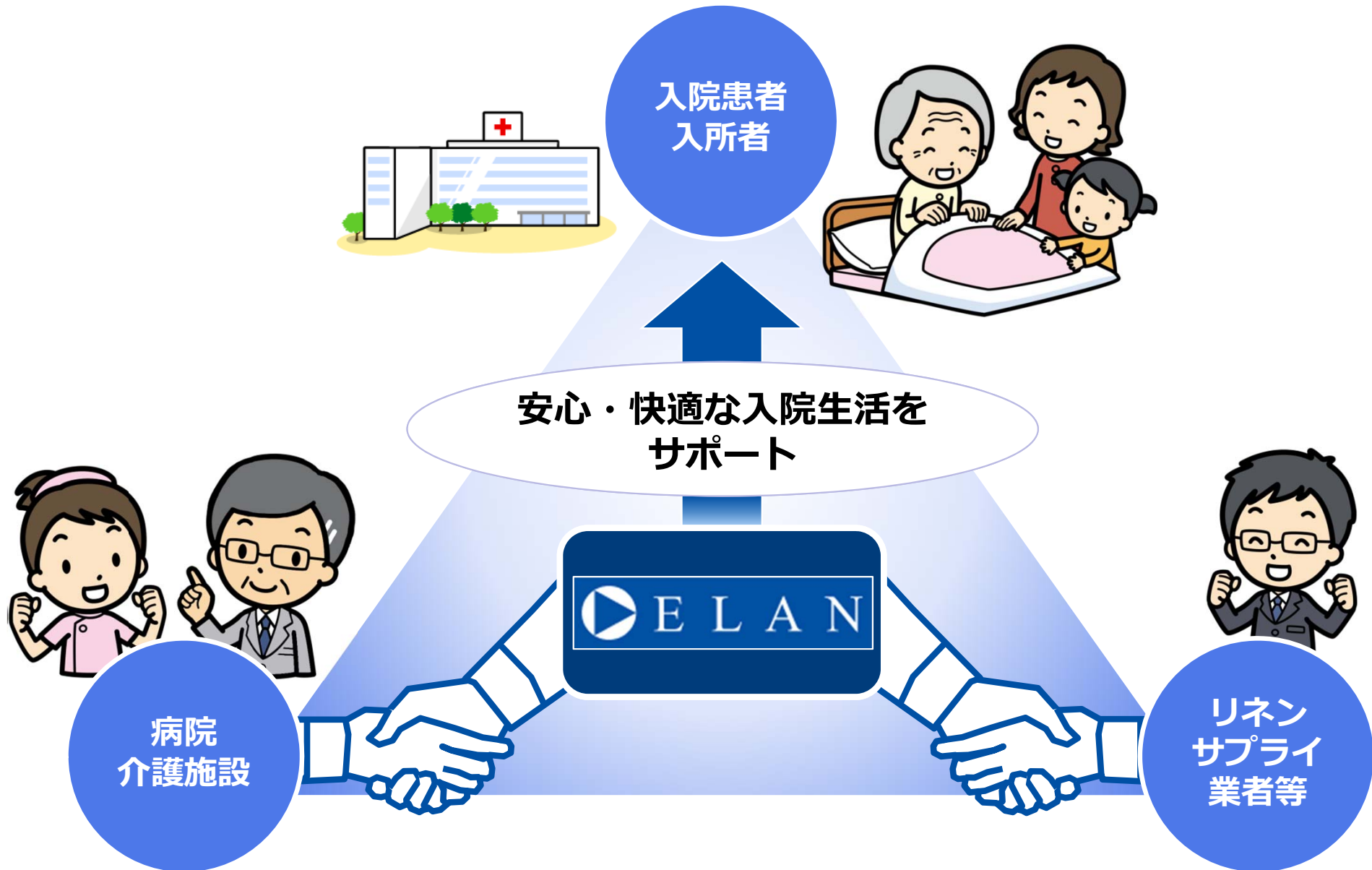
- 
- 新たな収入源の確保
 - 行政指導リスクの低減

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

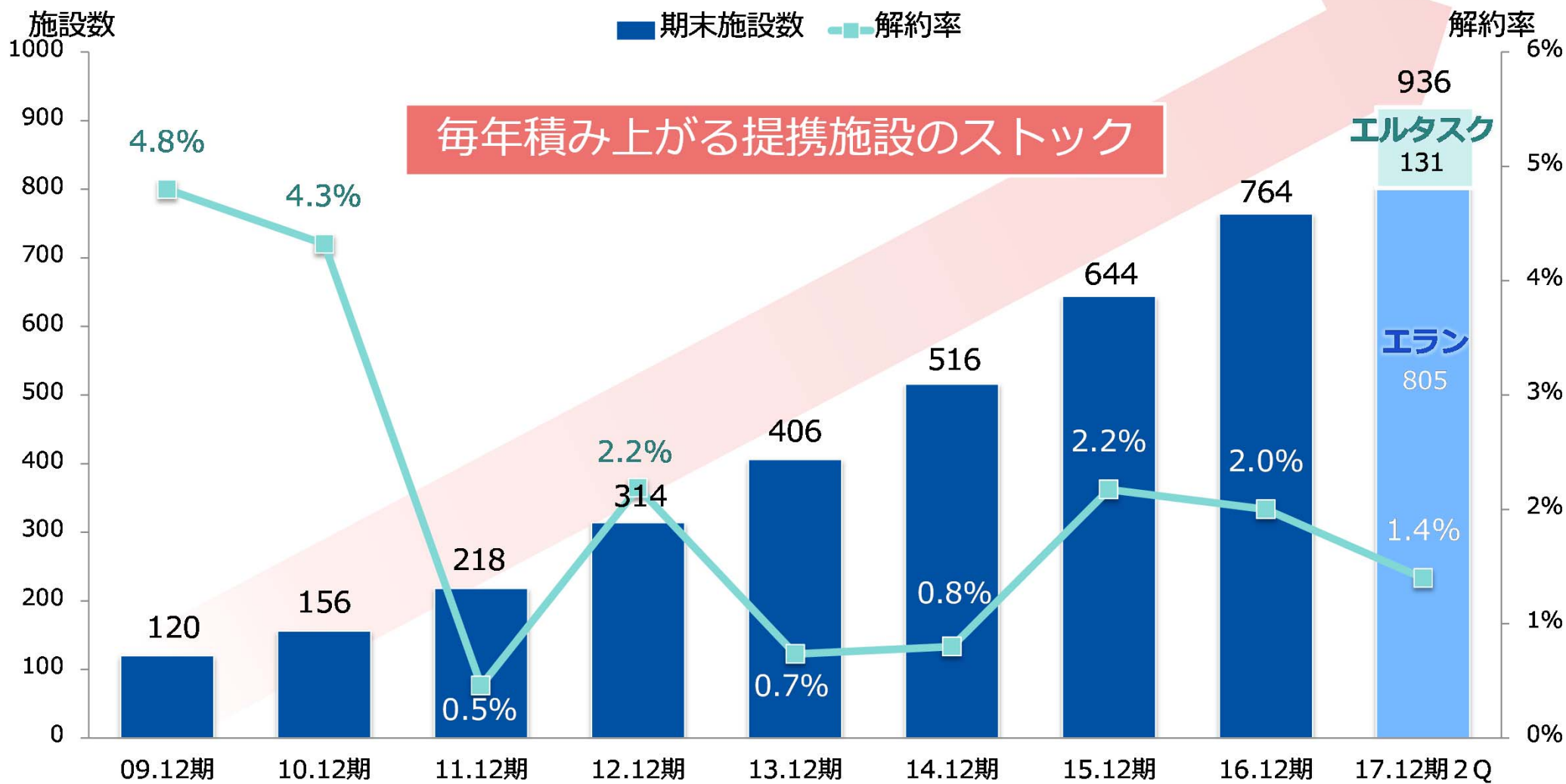
2 ビジネスモデル

- 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

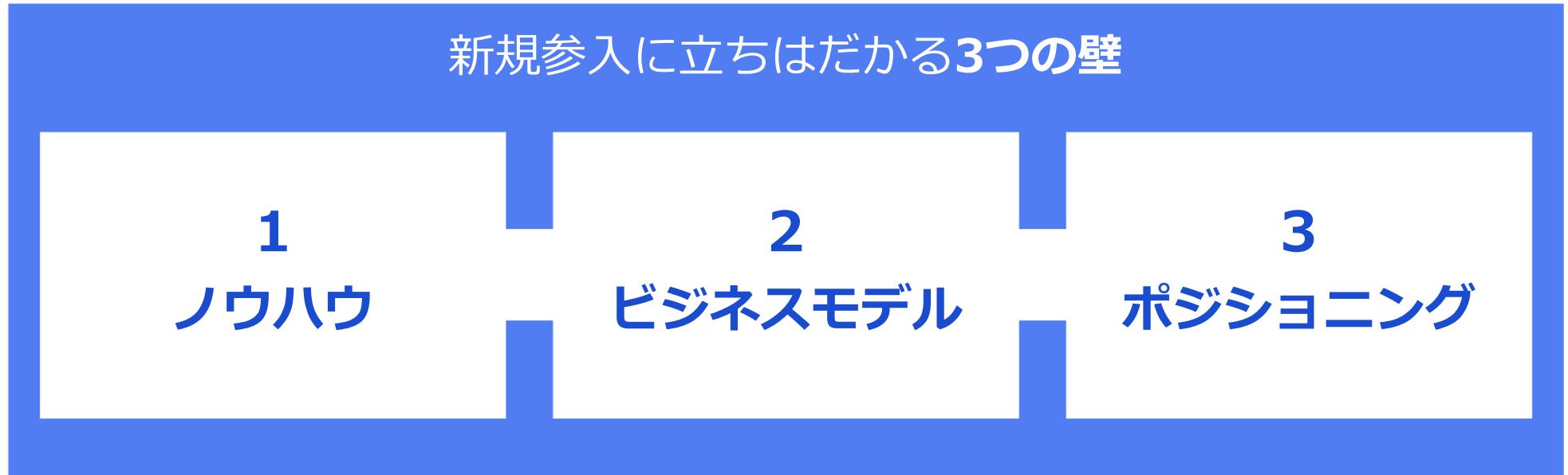
- 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

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



ノウハウのストックと
業界内ポジショニングの確立により
さらに高い参入障壁を構築

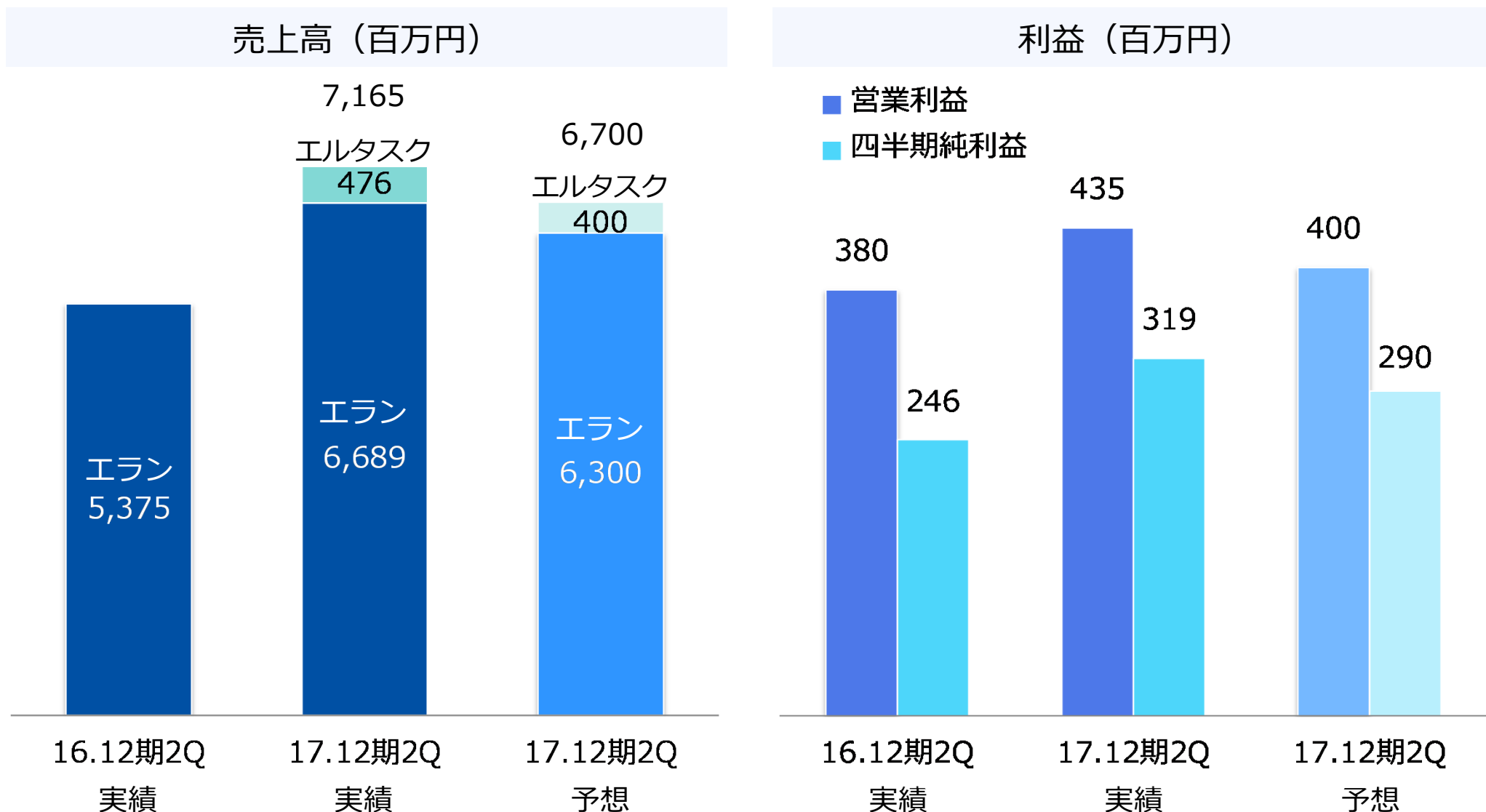
Ⅱ. 2017年12月期第2四半期 決算

笑顔の価値を知る全ての人に…



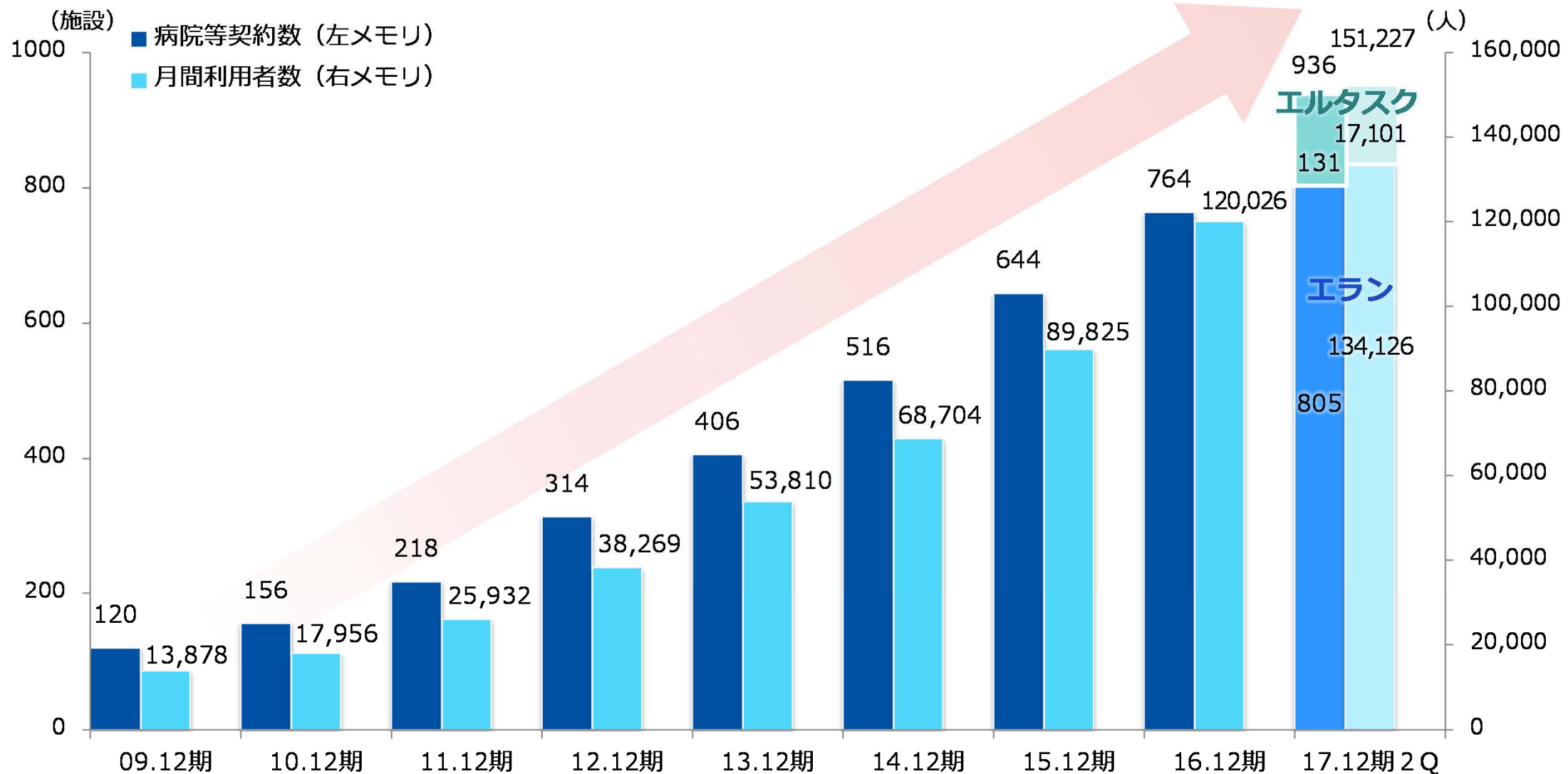
株式会社エラン

- ◆ 2017年12月期第1四半期より連結決算に移行
- ◆ 当初の予想通り、増収・増益
- ◆ エルタスクの3か月間（2017年4月から同年6月まで）の業績を連結



契約施設数および月間利用者数の推移

エルタスクを連結することにより、契約施設数は年率31.5%、
月間利用者数は年率37.5%の増加率（09.12期を起点）



(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

- ◆四半期末契約施設数について、2017年12月期第1四半期末からエルタスク分を合算し904施設に増加。第2四半期末時点では、グループ全体で936施設となった
- ◆グループ全体の月間利用者数は、2017年6月に15万人を突破した

期末・四半期末契約施設数

	単体						連結
	16.12期				17.12期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
期末・四半期末契約施設数	661	704	725	764	904 ^{※1}	936 ^{※1}	
期中増数	27	45	24	39	21	38	
期中減数	△10	△2	△3	0	△6	△6	
月間利用者数 ^{※2}	99,709	103,593	109,813	120,026	127,116	151,227	

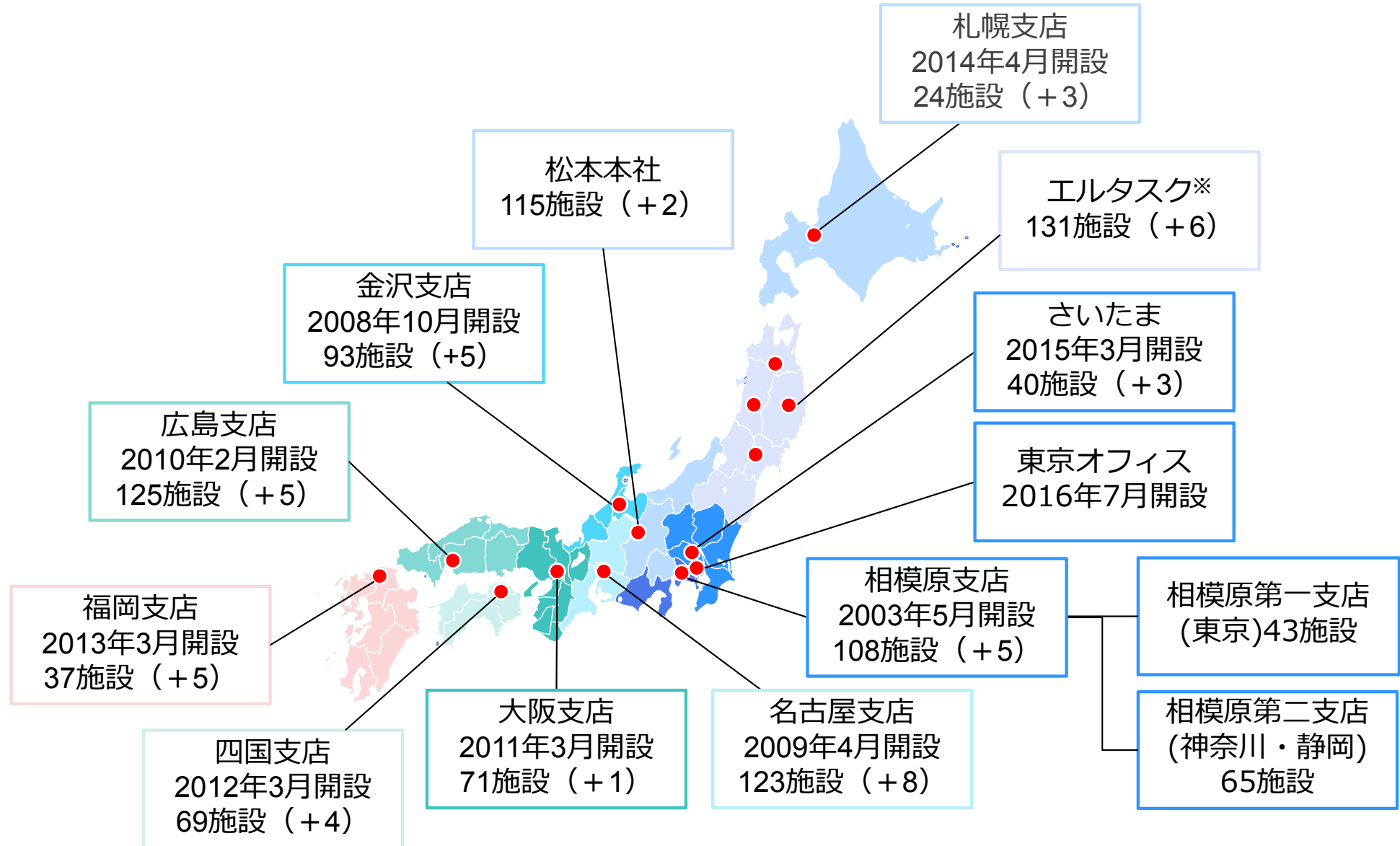
※1 期末・四半期末契約施設数について、2017年12月期第1四半期末からエルタスク分を合算している

※2 月間利用者数は各四半期末月の利用者数である

なお、月間利用者数について、2017年12月期第2四半期からエルタスク分を合算している

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）



※エルタスク施設増分は買収完了時(2017年3月31日)からの純増数

「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

当社グループの
ターゲット（50床以上）は
7,538施設

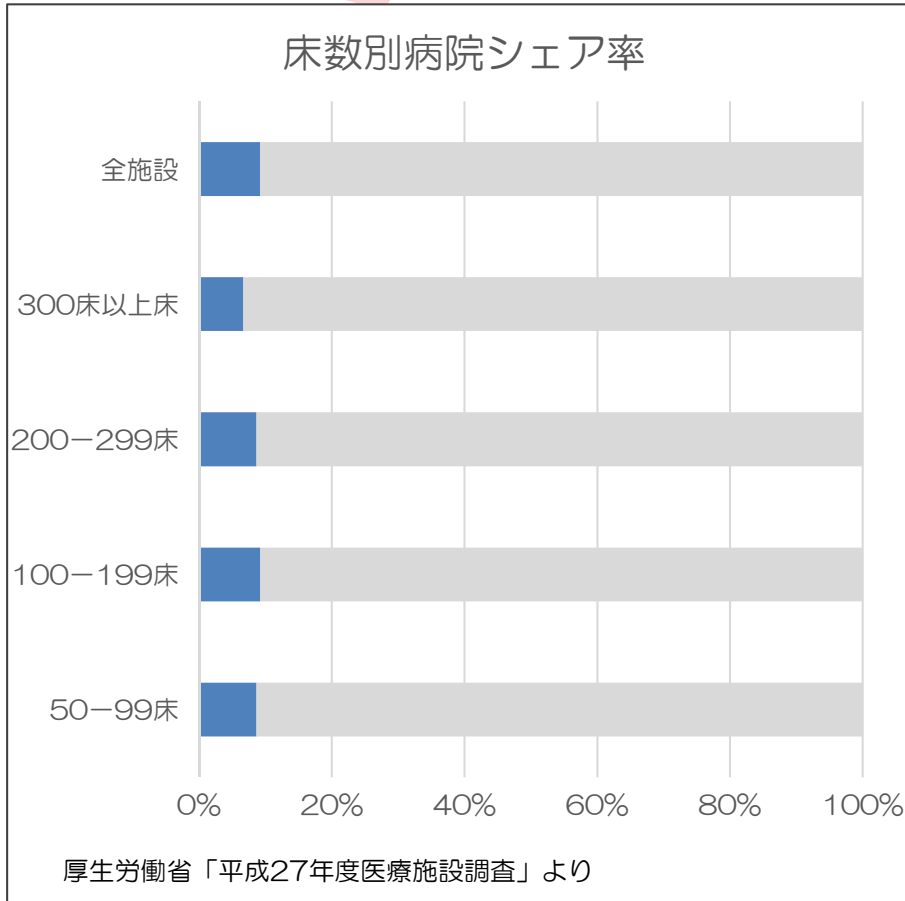
契約先**698**施設
顧客開拓率**9.3%**

ベッド数別介護老人保健施設市場

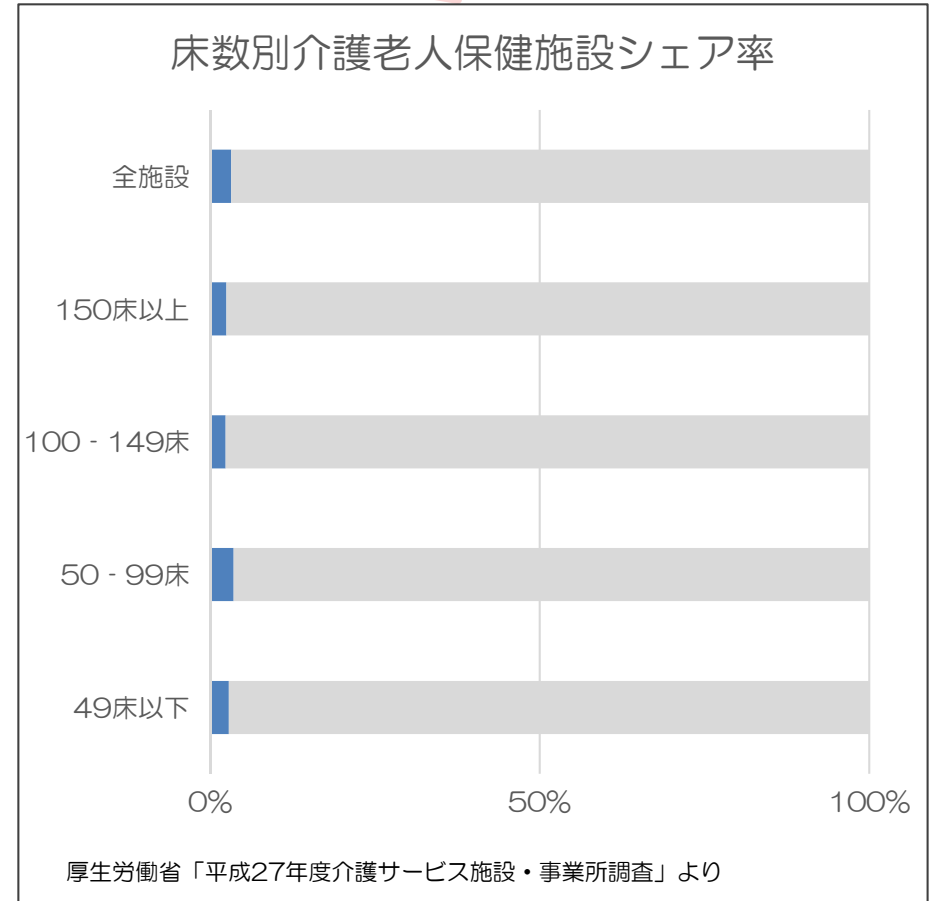
当社グループの
ターゲット（50床以上）は
3,751施設

契約先**113**施設
顧客開拓率**3.0%**

床数別病院シェア率



床数別介護老人保健施設シェア率



業績

- 11年連続の増収増益へ向け順調に進捗
 - 当初の予想を売上高・営業利益・四半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
 - 単体の四半期末契約施設数は、2016年12月期末比+41施設（※）の805施設
（※ +41施設 = 新規導入施設 50施設 - 解約施設 9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
 - 2017年12月期第2四半期 月間利用者数（6月単月）は、単体で前年同期比約30,000人増の134,126人となった
- 2016年から続く既存導入施設の改善に注力してきたため解約率は低下したものの、今期の新規導入施設数は減少

取り組み

■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
- 相模原支店を第一支店、第二支店に分割(既存施設のフォロー体制を強化)

■人財の育成強化

- 新卒採用18名、経営幹部および営業職等の中途採用16名実施
- 教育研修を重点的に実施
 - ・ 階層別研修
 - ・ リーダー研修(EQ研修、メンター研修、評価者研修)
 - ・ 営業ロールプレイング研修

■ベストプラクティスの全社展開へ向けた取組の効果が顕在化(P.22参照)

■エルタスクの買収並びに実態把握完了

- 2017年3月31日より連結子会社化
- のれん代：195百万円（5年償却）

量から質へ良好な運営状態への転換

某急性期病院(300床以上)の事例

Before

- 業者、施設との調整不足による不利な条件での導入
- 施設の案内不足による問い合わせが殺到
- 施設職員の協力を得られなかったため、利用者数が低迷
- リネン等の運用実態が予定と大きく乖離しコスト増

After

- 当社社員が駐在し、下記を実施し利用者数が増加
- セット構成の見直し、資材の見直し
- 利用者様への直接説明(利用者数増・問合せ減)
- 施設職員への説明会・理解不足の解消、人間関係の再構築
- 配布実態等を把握した上の運用方法再構築、現場への周知

① 子会社化

2017年2月28日にエルタスク株式の 90%の追加取得が完了し、完全子会社化
会計上のみなし取得日は、2017年3月31日

② のれんの額

買収時における同社の株式時価総額と同社の純資産価額との差額である
195百万円を連結貸借対照表に「のれん」として計上

③ のれんの償却期間

5年間にわたる均等償却

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。2013年11月に当該関係を解消し、各々独自に営業活動を展開。しかし、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。その中で、エルタスクを子会社化し、グループを一体運営することで、両社の成長力及び競争力を一層強化することが可能となるとの認識で一致したため、2017年2月28日にエルタスクの完全子会社化を行った。</p>

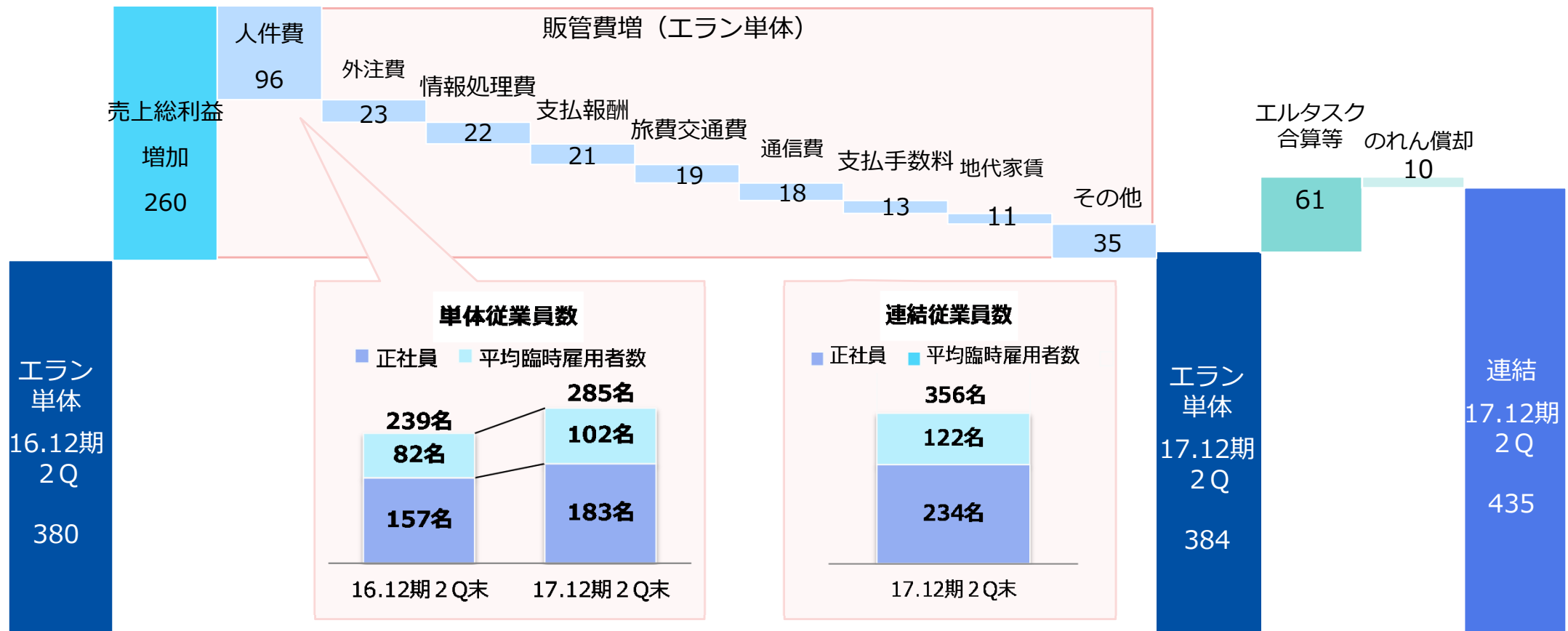
- ◆ 単体及び連結ともに予想を上回り、増収増益となった
- ◆ エルタスクの3か月間（2017年4月から同年6月まで）の業績を連結

（単位：百万円）

	単体P/L					連結P/L		
	16.12期 2Q実績	17.12期 2Q実績	増減率	17.12期 2Q予想	達成率	17.12期 2Q実績	17.12期 2Q予想	達成率
売上高	5,375	6,689	24.4%	6,300	106.2%	7,165	6,700	106.9%
営業利益	380	384	1.2%	350	111.2%	435	400	109.0%
売上高営業利益率	7.1%	5.8%		5.6%		6.1%	6.0%	
経常利益	383	409	6.6%	355	116.4%	442	400	110.6%
売上高経常利益率	7.1%	6.1%		5.6%		6.2%	6.0%	
四半期純利益	246	274	11.3%	235	118.1%	319	290	110.2%
売上高四半期純利益率	4.6%	4.1%		3.7%		4.5%	4.3%	

- 従業員数19.2%増（エラン単体）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
- 納品業務の外部委託等の影響で、前年同四半期と比べ売上総利益の増加率が低下
- エルタスクの連結により営業利益が増加し、**14.7%の営業増益**

(単位：百万円)



四半期純利益の計上により、純資産およびキャッシュフローは順調に増加

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17.12期2Q末 連結B/S
流動資産	5,210
現金及び預金	2,443
売掛金	1,866
商品	412
未収入金	592
その他	132
貸倒引当金	△237
固定資産	599
有形固定資産	270
無形固定資産	248
のれん	185
その他	63
投資その他の資産	79
資産合計	5,810
流動負債	2,657
買掛金	2,024
その他	633
負債合計	2,657
純資産合計	3,152
負債純資産合計	5,810

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17.12期2Q累計 連結C/F
営業活動によるキャッシュ・フロー	572
税金等調整前四半期純利益	469
資産の増減額	257
負債の増減額	23
その他	5
法人税等の支払額	△182
投資活動によるキャッシュ・フロー	△189
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出(※)	△160
その他	△29
財務活動によるキャッシュ・フロー	△88
配当金の支払額	△89
その他	1
現金及び現金同等物の増減額	294
現金及び現金同等物の期首残高	2,124
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,418

(※) 当社が子会社取得のために支出した資金と、
当社による取得時に子会社が有していた資金の差額

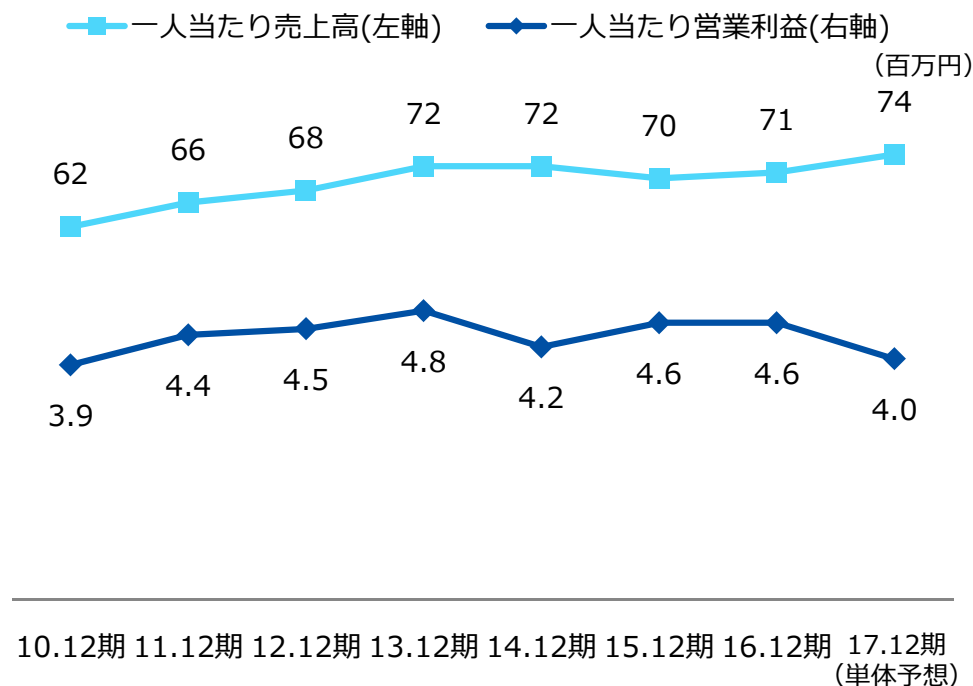
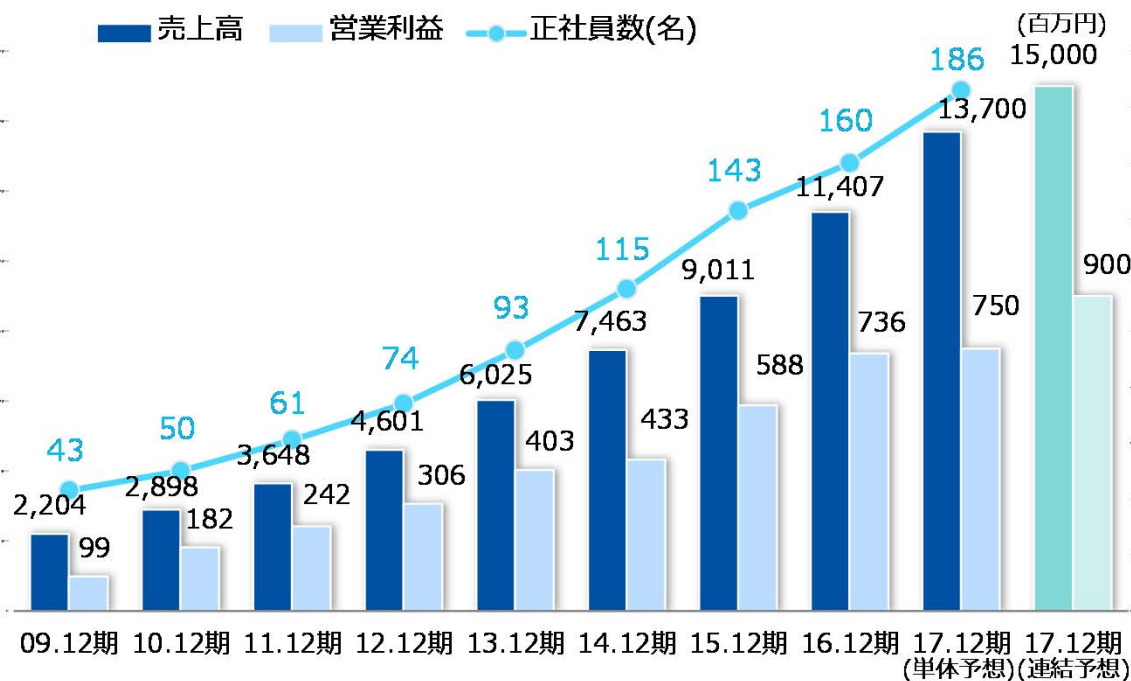
Ⅲ. 2017年12月期予想 および成長戦略

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



エランとエルタスクを合わせたシナジー効果(想定と進捗)

	効果の顕在化	
	2017年度下期	2018年度以降
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）	×	△

上期は双方の経営陣による企業文化の擦り合わせを行い、現場レベルでの統合は下期以降

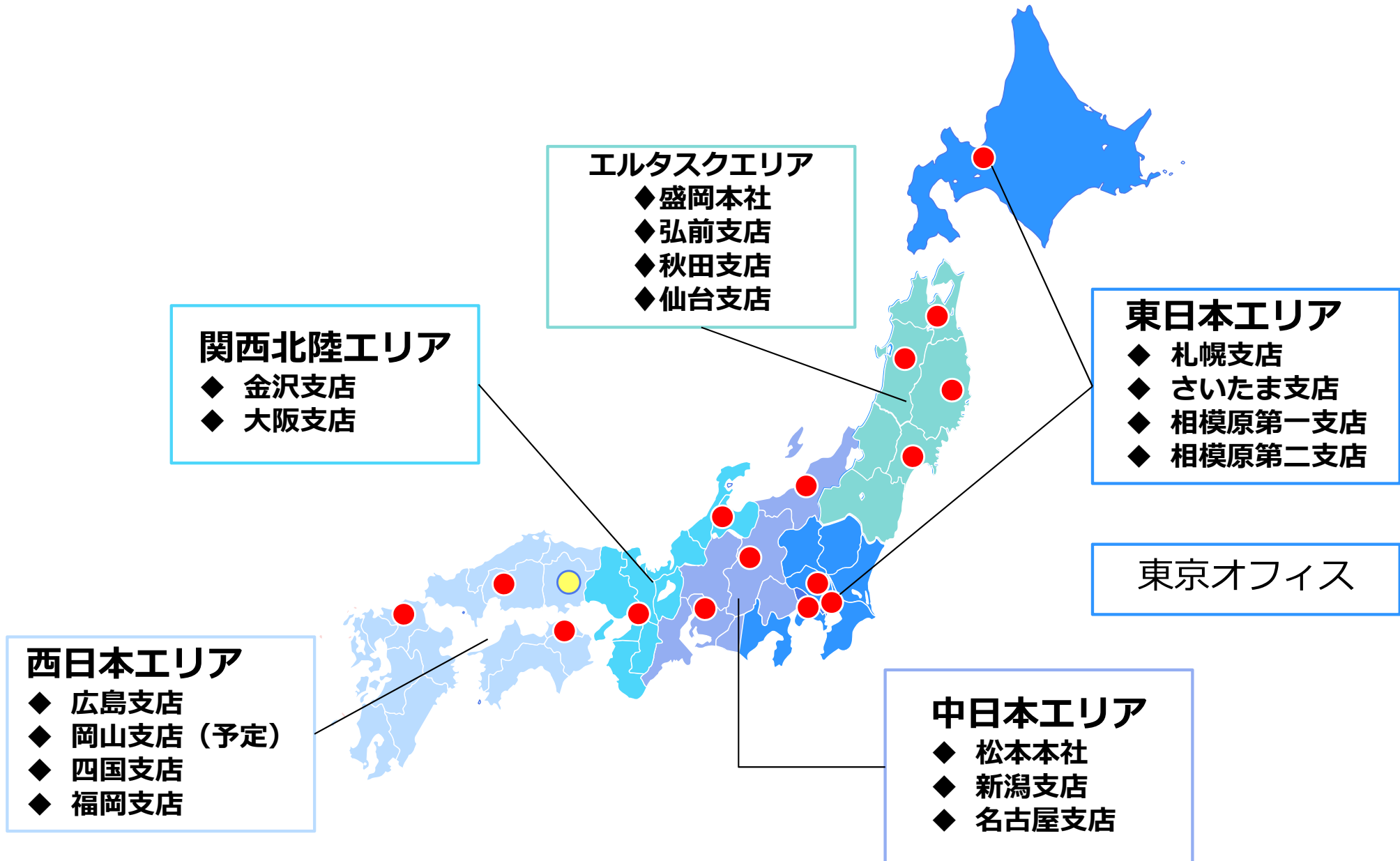
今後も業績拡大を継続できる強い組織とするための基盤を構築

- 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

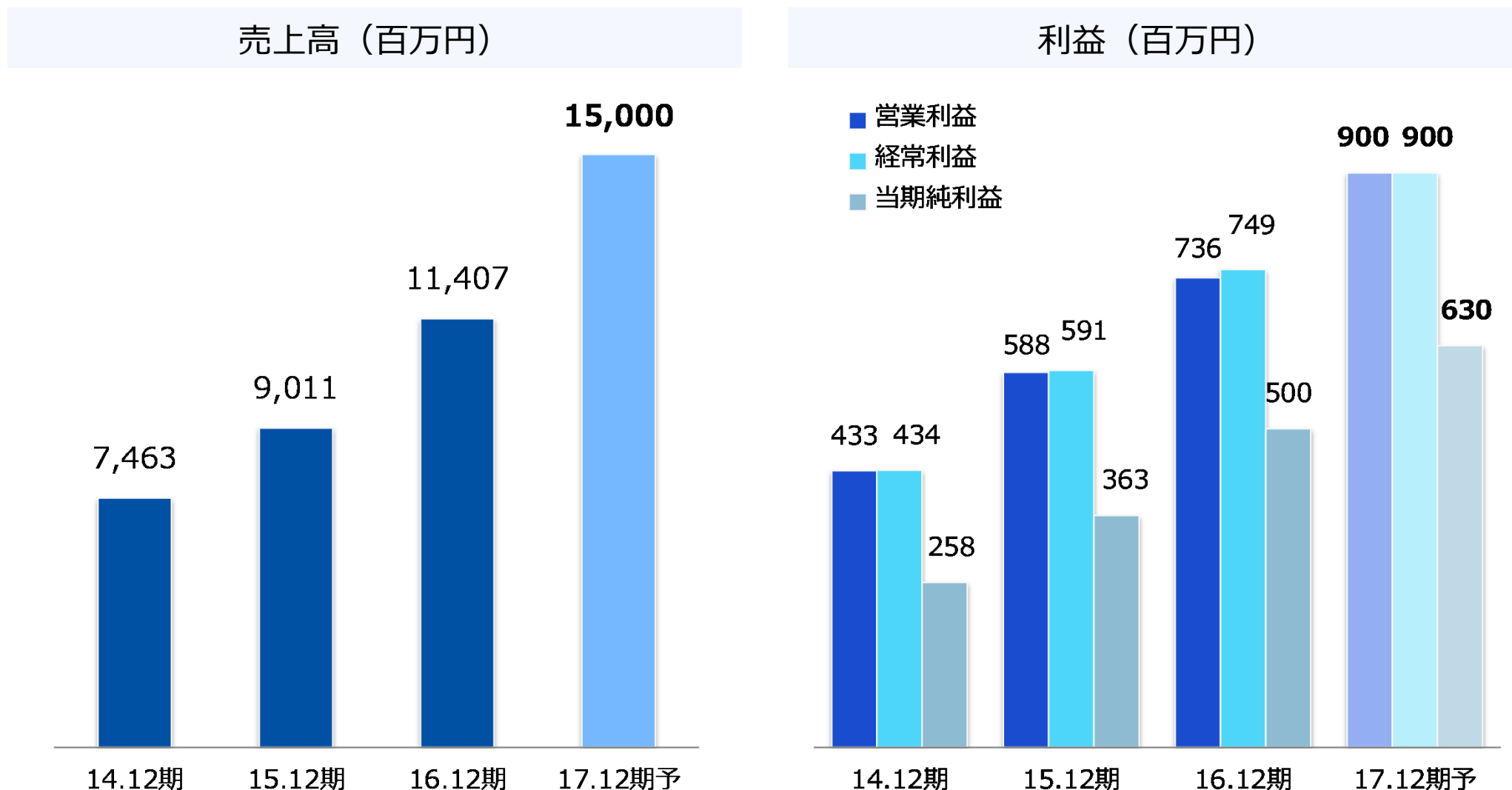
- 営業体制
 - 全国を5エリア(エルタスク含む)に区分し、権限委譲して意思決定のスピードアップならびに施設および取引業者との関係を強化
 - 新潟支店の開設（2017年7月3日）
 - 岡山支店開設予定
 - エランならびにエルタスクの強みの共有

- 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）

エラン4エリア+エルタスクで全国を5ブロックで展開



- エルタスクの子会社化により、2017年12月期から連結ベースの数値に
- エルタスクの9か月間（2017年4月から12月まで）の業績を連結



(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期（予想）は連結数値である

エルタスクの連結により、利益率が上昇

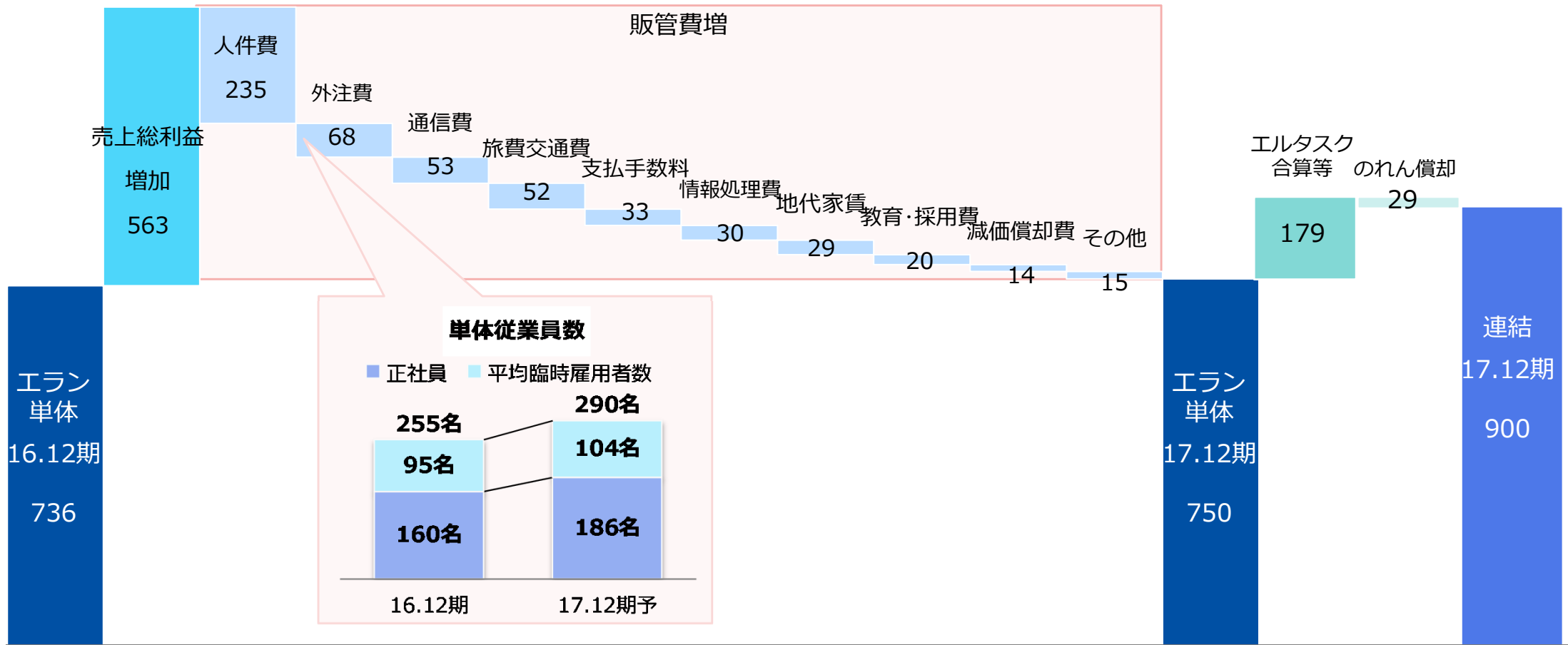
1株配当は4円増配の16.0円を予定

	17.12期 連結予想	17.12期 単体予想	連単差額	16.12期
売上高	15,000	13,700	1,300	11,407
営業利益	900	750	150	736
売上高営業利益率	6.0%	5.5%	0.5p	6.5%
経常利益	900	763	137	749
売上高経常利益率	6.0%	5.6%	0.4p	6.6%
当期純利益	630	505	125	500
売上高当期純利益率	4.2%	3.7%	0.5p	4.4%
EPS (1株当たり当期純利益)	84.83円	68.19円	16.64円	68.00円

エルタスクの連結により、営業利益は増加

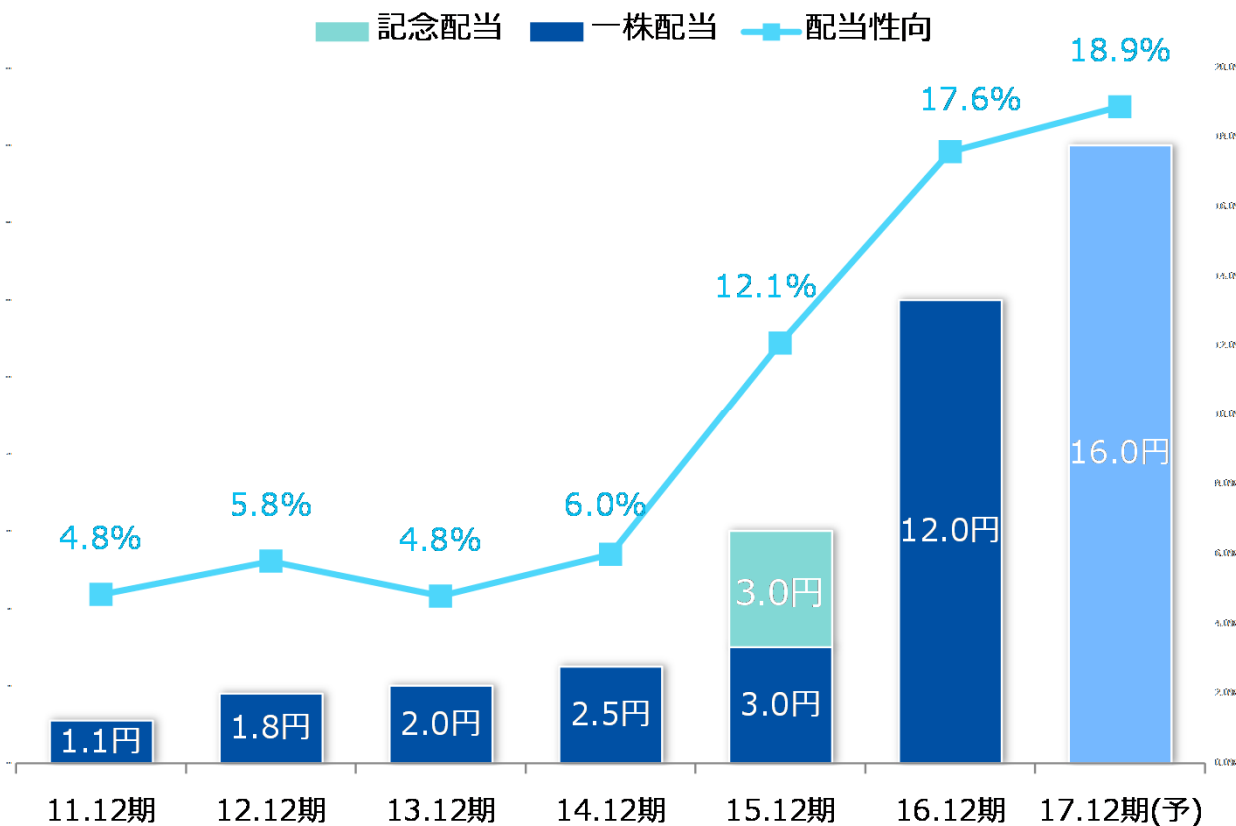
エラン単体では、競合による競争の激化、物流コストの増加に伴う売上総利益率の低下と人員拡充やその他販管費増加による費用増で、営業利益は1.9%の微増益にとどまる

通期予想の営業利益増減分析（百万円）

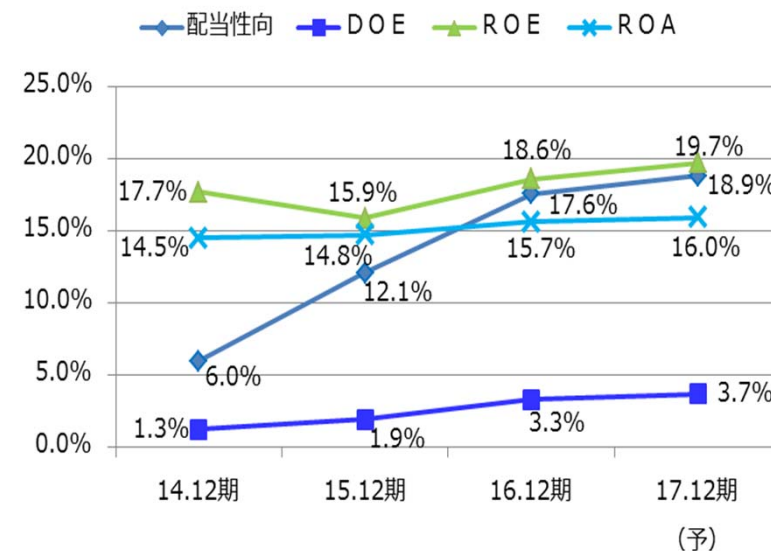


- ◆ 2017年期末配当金は1株当たり16円を予定 当期の配当性向は連結で18.9%（単体では23.5%）
- ◆ 前期（単体）と比べ、当期（連結）は、配当性向、DOE（株主資本配当率）、ROE（株主資本当期純利益率）、ROA（総資産経常利益率）のそれぞれが上昇する見込み
- ◆ 2019年期末配当金は、配当性向30.0%（連結）を目指す

一株配当および配当性向の推移 （16.12期までは単体、17.12期は連結）



財務指標の推移 （16.12期までは単体、17.12期は連結）



(注) 左表の一株配当は 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ある

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

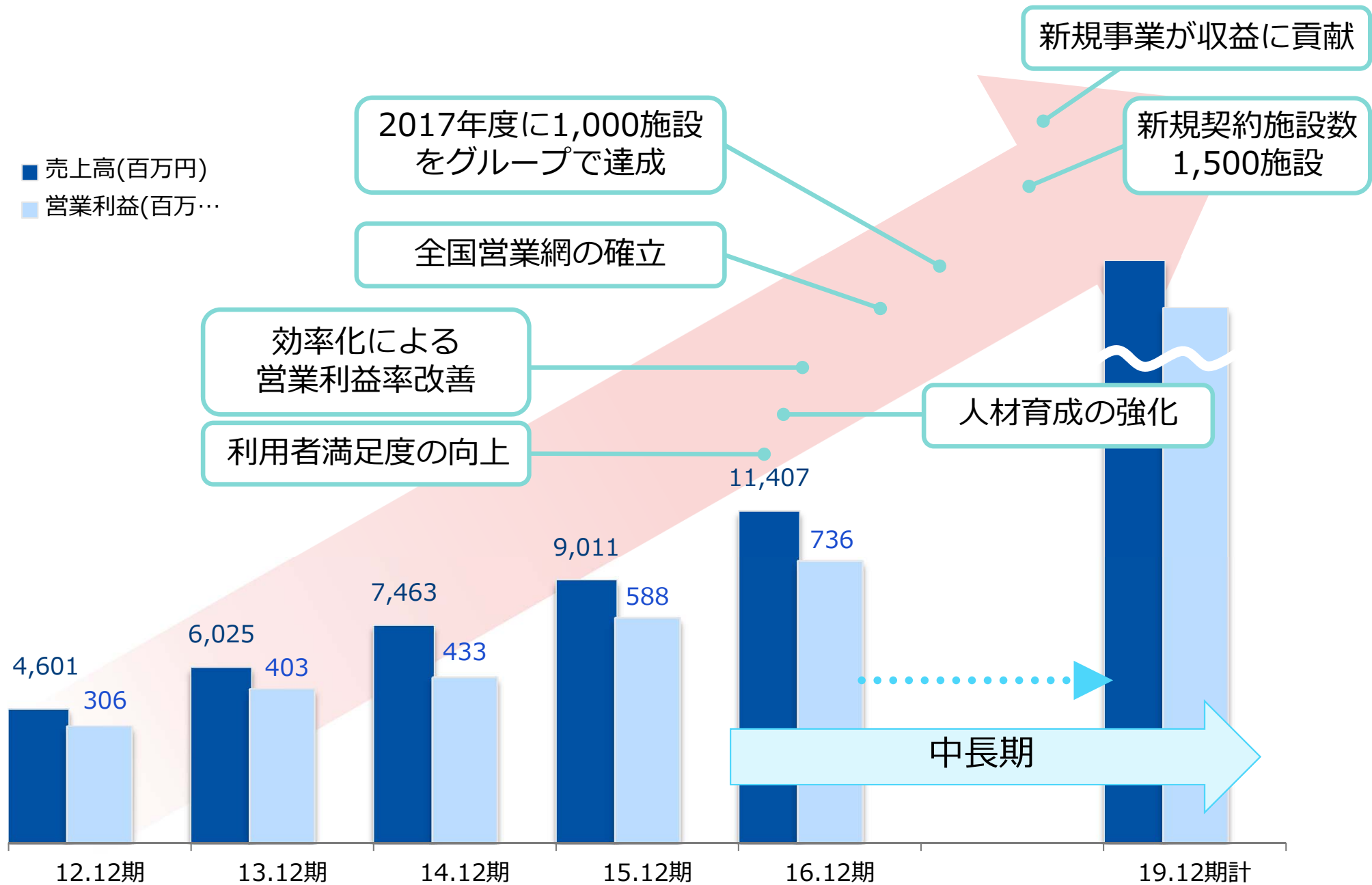
戦略④ 社員を輝かせ続ける

- 環境の整備・人材開発・組織力強化

営業利益率
長期では
10%を目指す

付加価値

多様化



IV. 参考資料

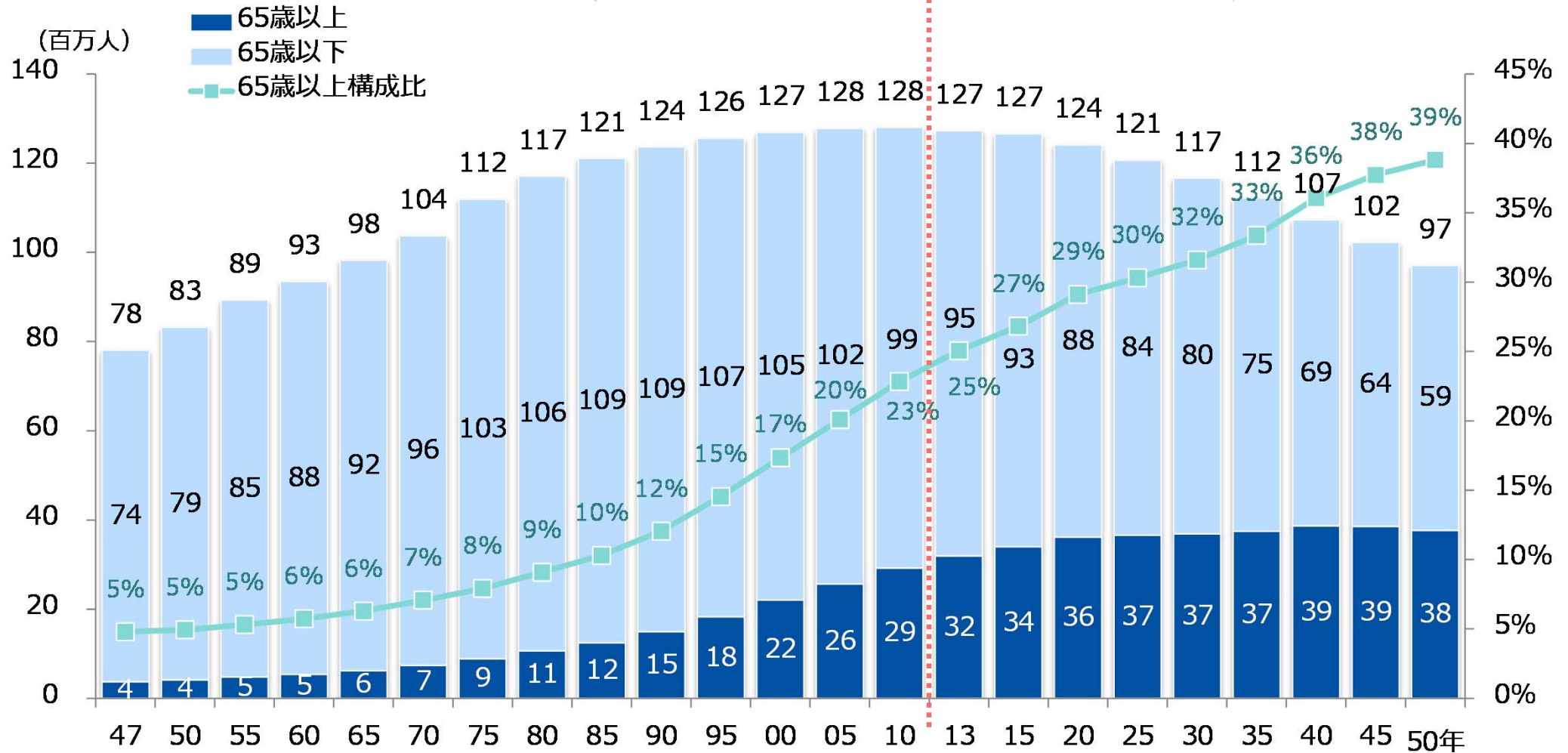
笑顔の価値を知る全ての人に…



E L A N

株式会社エラン

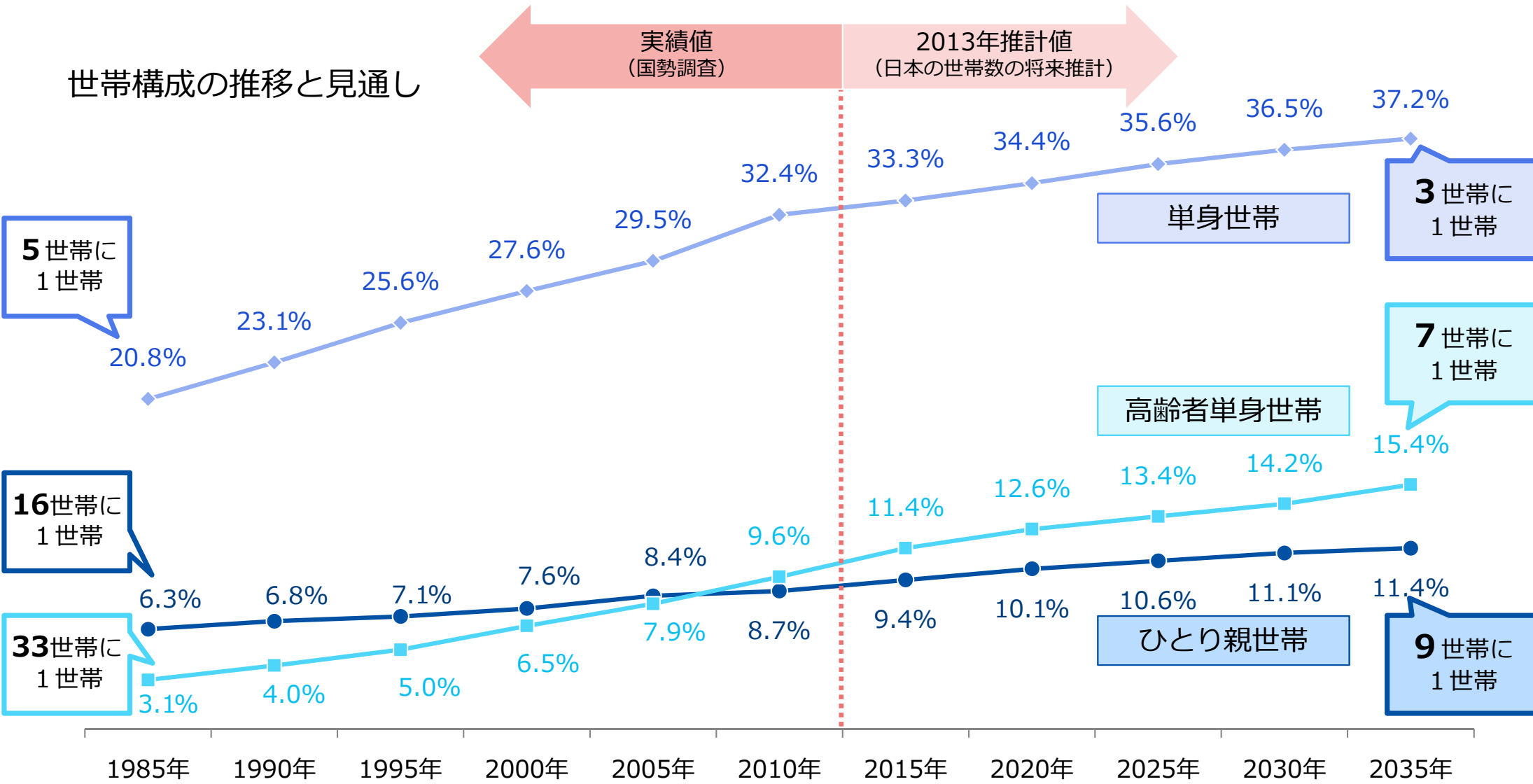
加速する日本の高齢化



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

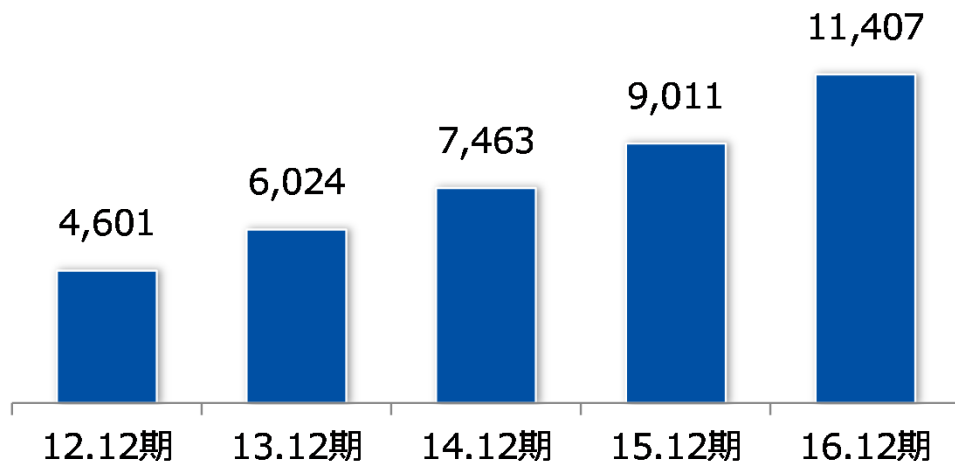
世帯構成の推移と見通し



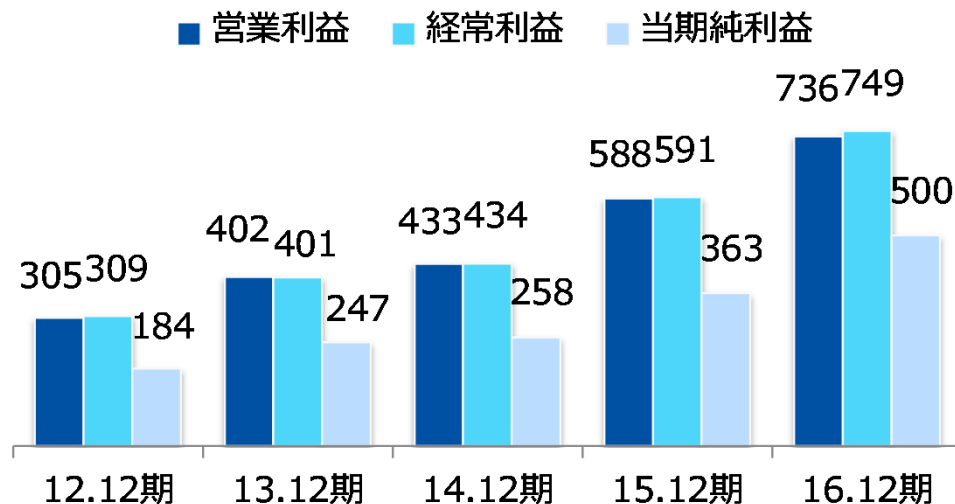
(出典) 総務省統計局「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）（2013年1月推計）」

(注) 世帯主が65歳以上の場合を、高齢者世帯とする。

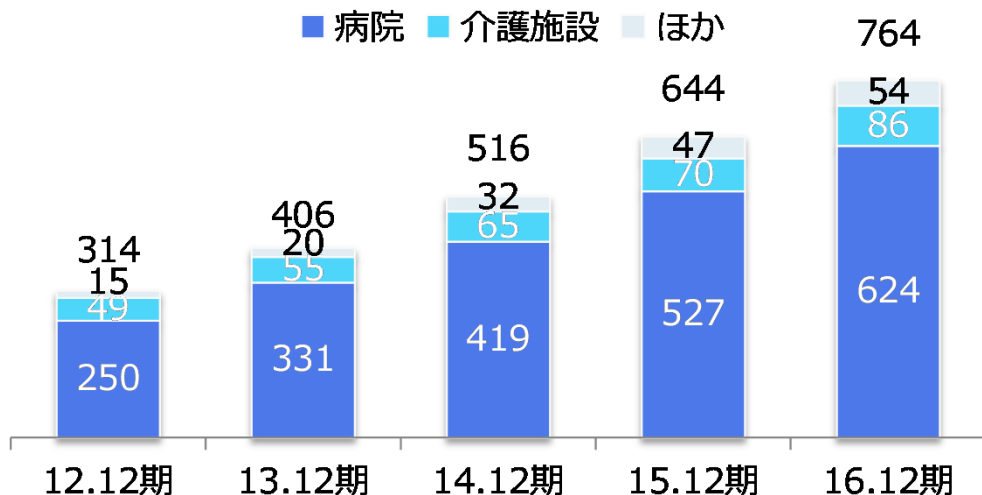
売上高推移 (百万円)



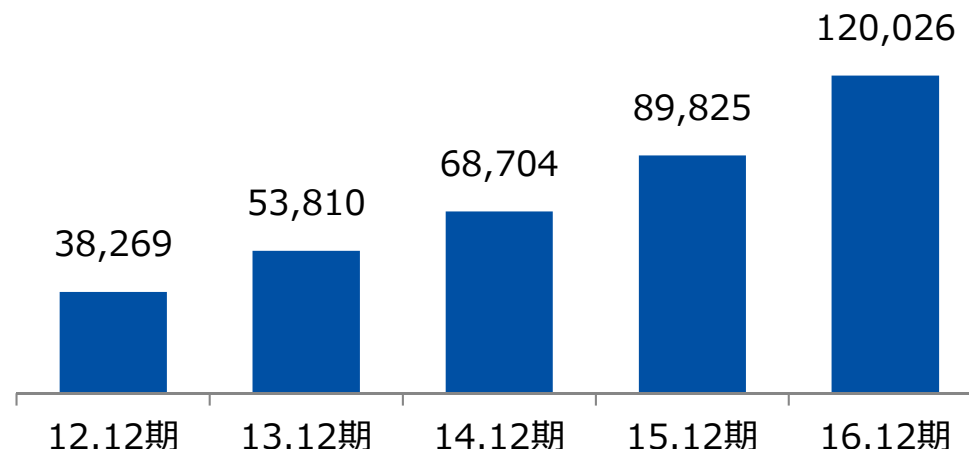
利益の推移 (百万円)



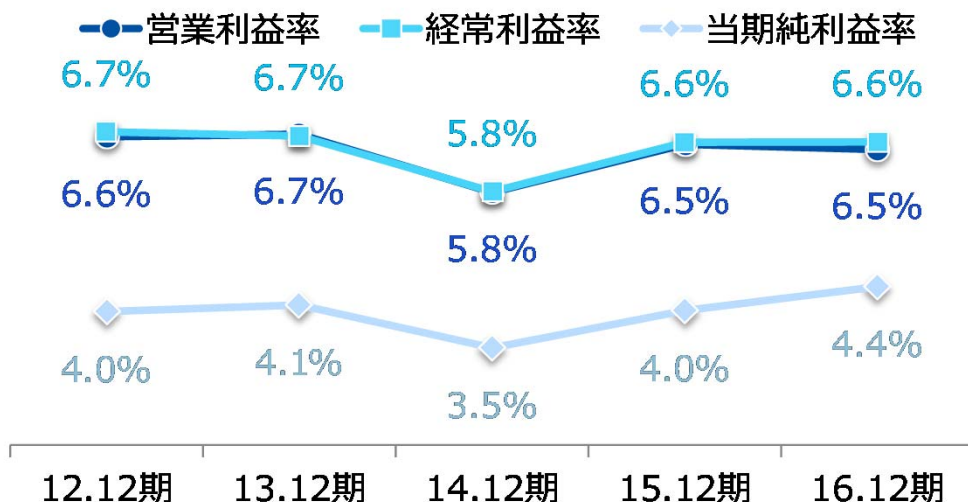
契約施設数の推移 (施設)



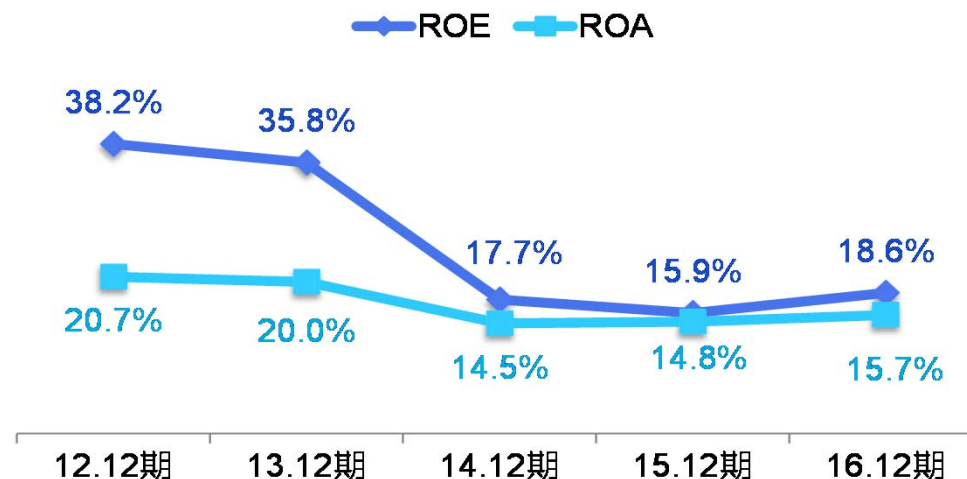
月間利用者数の推移 (人)



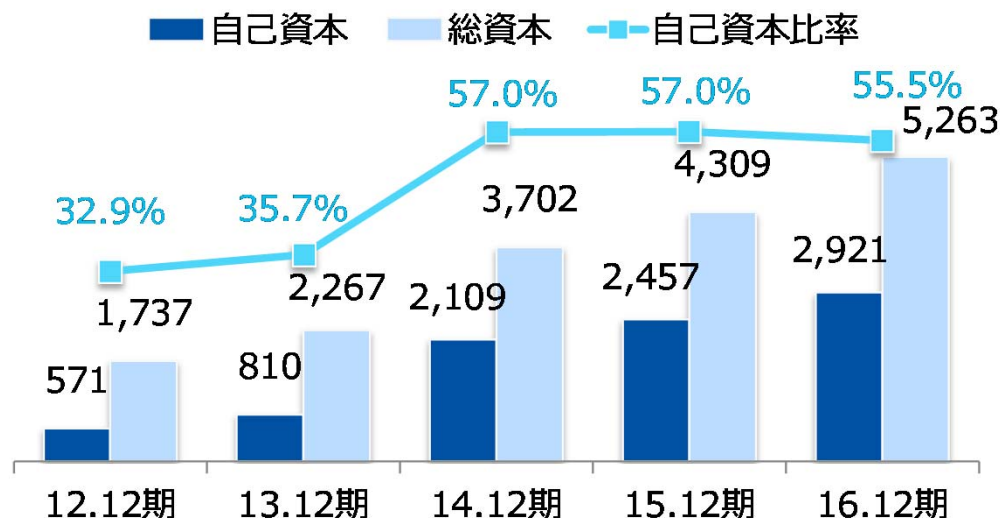
利益率の推移



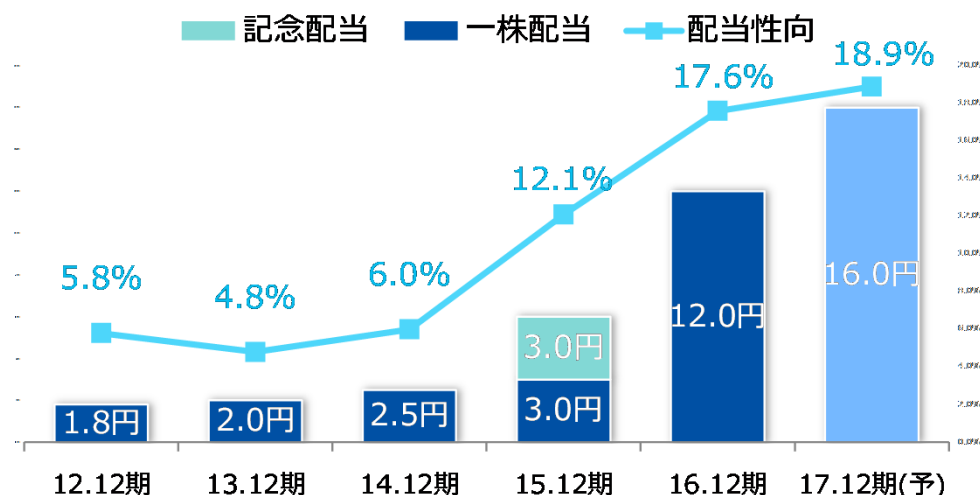
ROE、ROAの推移



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 (16.12期までは単体、17.12期は連結)



* 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

TEL : 0263-29-2684 / FAX : 0263-88-7950

E-mail : ir-info@kkelan.com

〒390-0826 長野県松本市出川町15-12