

東京証券取引所 市場第一部
証券コード：6099

笑顔の価値を知る全ての人に...



2018年12月期 決算説明資料

株式会社エラン

2019年2月22日

I.	2018年12月期 通期決算	P. 2
II.	2019年12月期 業績予想および成長戦略	P.17
III.	事業内容	P.36
IV.	参考資料	P.48

I. 2018年12月期 通期決算

笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N
株式会社エラン

◆ 2018年12月期（下期）の主な取り組み①

- ✓ 東京23区内の営業力強化のため **東京支店を開設（7月2日）**
- ✓ 南九州地域の営業力強化のため **南九州営業所を開設（11月1日）**
- ✓ CSセットに**医療費用保証を付帯した「CSセットR」**の導入始まる
- ✓ CSセットに**損害賠償責任補償を付帯した「CSセットLC入院保証」**を開発し導入準備を開始
- ✓ **株式会社ポプラ**と営業推進を目的とした**業務提携を開始**
- ✓ 海外進出の可能性を探るため **インドの医療関連商品卸会社（BIHS社）へ出資**

◆ 2018年12月期（下期）の主な取り組み②

- ✓ 導入システムを見直し **収益性の向上を実現**
- ✓ ご利用者様の利便性向上のため **新申込システム、利用者向けポータルを構築**
- ✓ 請求コスト削減のため **新請求システム（請求機能の自動化）を構築**
- ✓ **西日本豪雨災害支援** として支援物資およびCSセットを無償提供
- ✓ **北海道胆振東部地震** 後、既存施設に支援物資を無償提供
- ✓ 投資環境を整え、投資家層の更なる拡大を図るため **株式分割（1：2）を実施**
- ✓ **エルタスク**については、本社を利便性の高い**盛岡市内**に移転した
また、**東北各県**の主要業者との営業連携を進め、**協力体制の再構築**を図った

◆ 通期の結果

- ✓ 新規導入施設の増加、収益性改善策の実施により **増収増益を達成**
- ✓ 期末契約施設数は前期末と比べ **148施設純増**し、**1,140施設**
- ✓ 月間利用者数は前期末と比べ **22,000人増加**し、グループ全体で **19万人**
- ✓ 2018年12月期の期末配当金を当初予想から **3円増配**し、**1株14円** とする

	17.12期 通期実績	18.12期 通期実績	増減率	18.12期 通期予想※1	達成率	18.12期 通期予想※2	達成率
売上高	15,466	18,585	20.2%	18,660	99.6%	18,500	100.5%
営業利益	912	1,278	40.1%	990	129.2%	1,250	102.3%
売上高営業利益率	5.9%	6.9%		5.3%		6.8%	
経常利益	923	1,282	38.9%	990	129.5%	1,250	102.6%
売上高経常利益率	6.0%	6.9%		5.3%		6.8%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	657	865	31.6%	670	129.2%	820	105.5%
売上高当期純利益率	4.3%	4.7%		3.6%		4.4%	

（※1）2018年2月13日公表数値

（※2）2018年11月9日修正数値

当期純利益の計上により、純資産は順調に増加
営業キャッシュ・フローが大幅に増加した

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17.12期末 連結B/S	18.12期末 連結B/S
流動資産	5,926	7,150
現金及び預金	2,147	3,057
売掛金	2,115	2,477
商品	496	592
未収入金	1,294	1,180
その他	146	200
貸倒引当金	▲271	▲357
固定資産	600	674
有形固定資産	294	302
無形固定資産	227	238
のれん	166	127
その他	61	112
投資その他の資産	79	133
資産合計	6,527	7,824
流動負債	3,030	3,561
買掛金	2,340	2,745
その他	689	816
負債合計	3,030	3,561
純資産合計	3,497	4,262
負債純資産合計	6,527	7,824

連結キャッシュ・フロー計算書

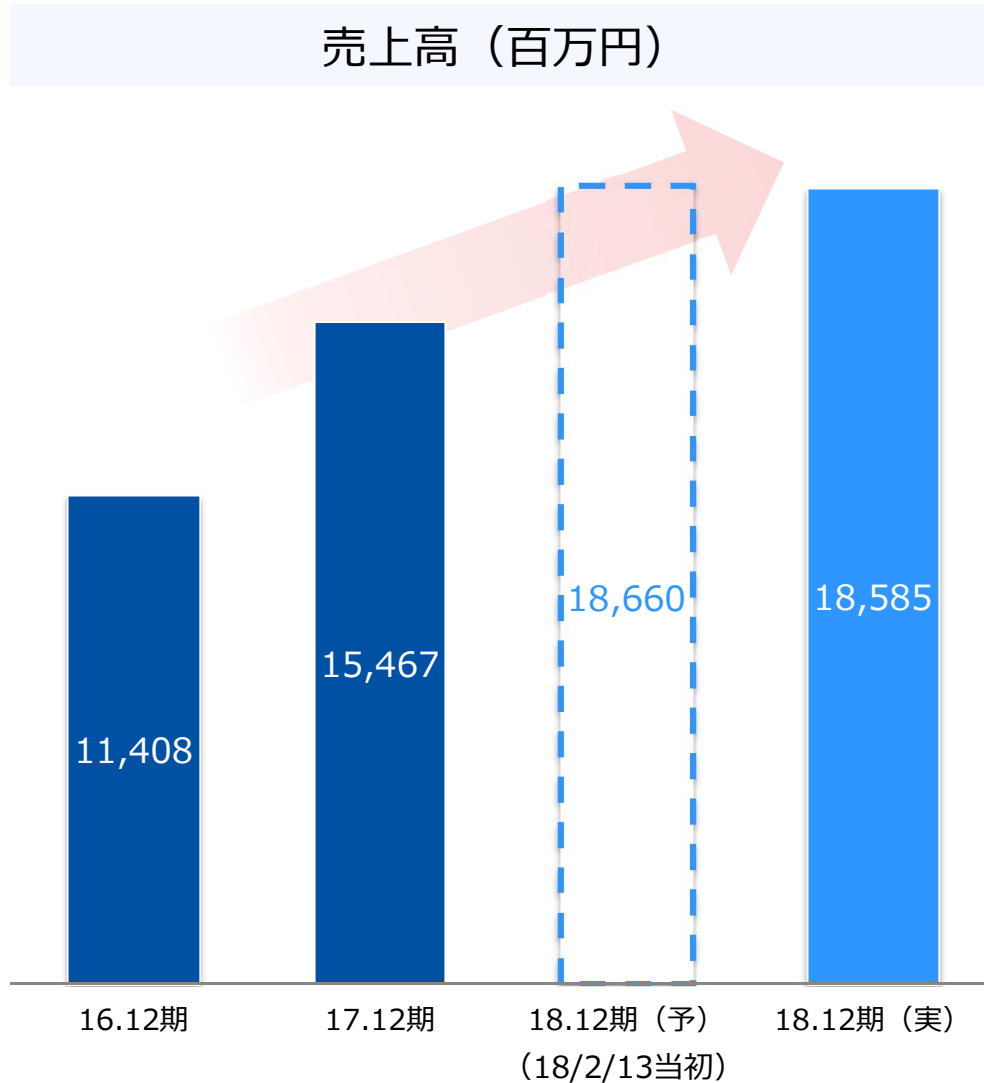
(単位：百万円)

	17.12期 連結C/F	18.12期 連結C/F
営業活動によるキャッシュ・フロー	318	1,192
税金等調整前当期純利益	951	1,282
資産の増減額	▲770	▲352
負債の増減額	377	434
その他	106	203
法人税等の支払額	▲346	▲375
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲237	▲176
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の取得による支出 ^(※1)	▲160	-
投資有価証券の取得による支出 ^(※2)	-	▲67
その他	▲77	▲109
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲81	▲103
配当金の支払額	▲89	▲119
その他	7	15
現金及び現金同等物の増減額	▲1	912
現金及び現金同等物の期首残高	2,124	2,122
現金及び現金同等物の当期末残高	2,122	3,034

(※1) 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

(※2) インドの医療関連商品卸会社への出資

新規導入施設の増加により、増収を達成

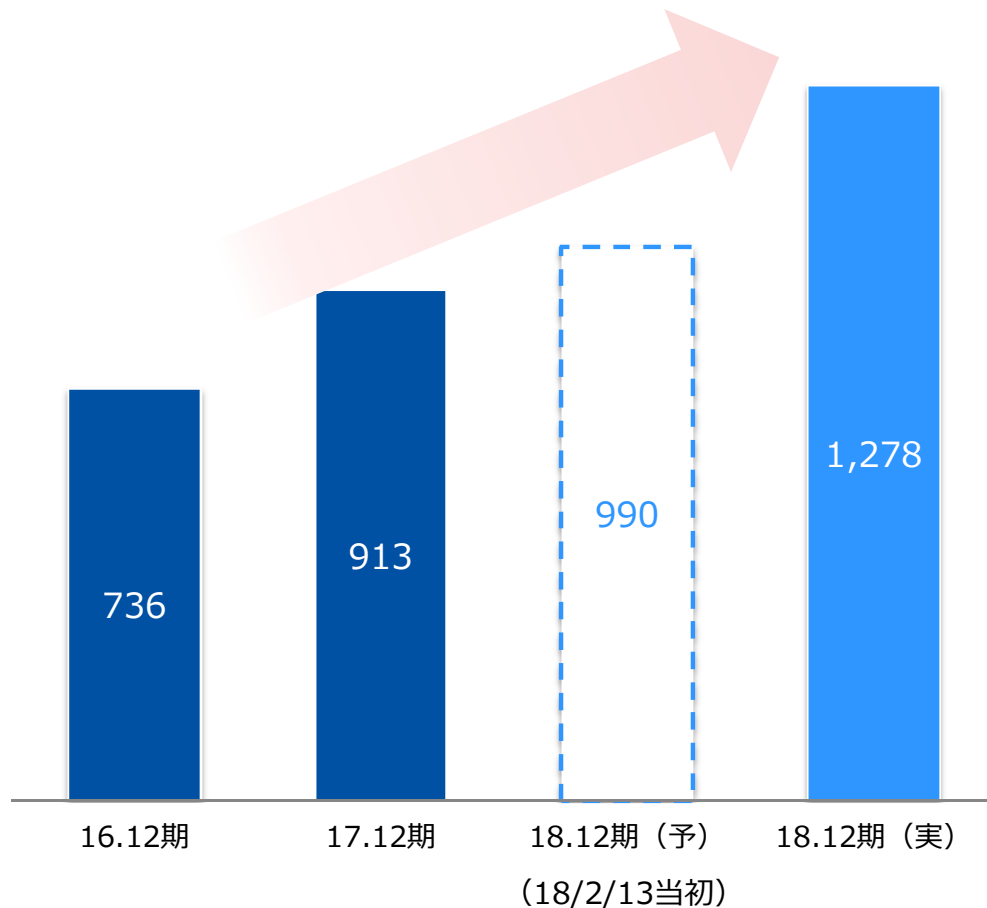


- 連結業績予想 (当初) に対し
達成率 **99.6%**
- 連結ベースで
前期比 **20.2%** 増収

(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

新規導入施設の増加及び収益性改善策の実行により、増益を達成

営業利益（百万円）



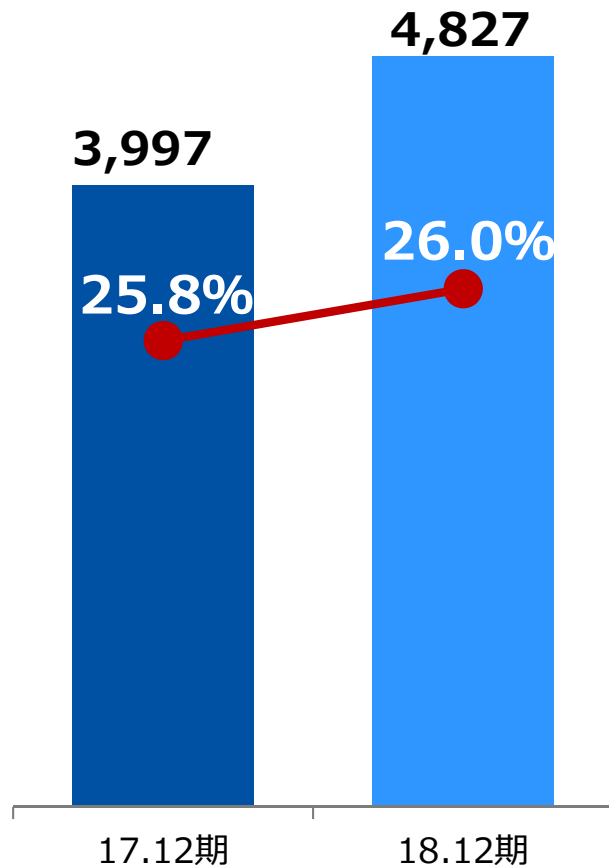
■ 連結業績予想（当初）に対し
達成率 **129.2%**

■ 連結ベースで
前期比 **40.1%** 増益

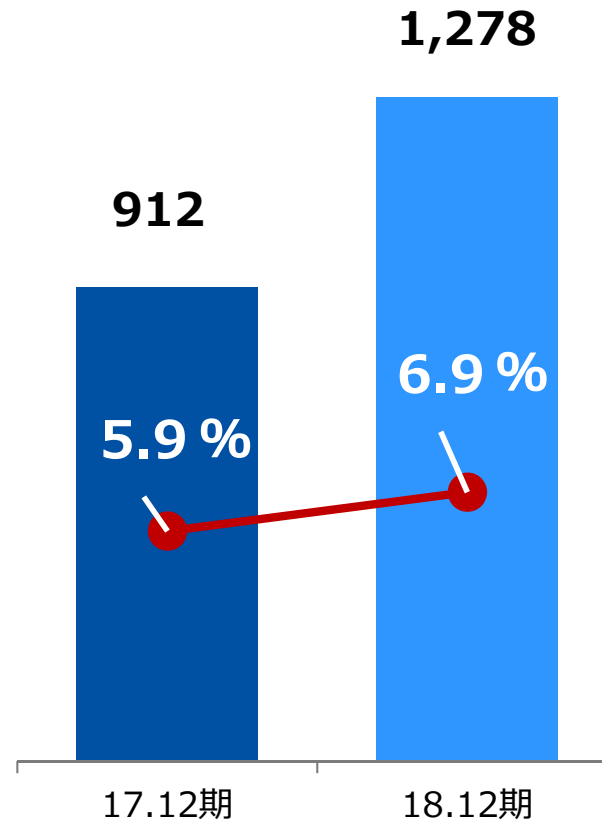
（注）16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

導入システムの見直しやコスト削減の実施に伴う収益性の改善、商品配送業務の外部委託化の一巡などにより利益率が改善した

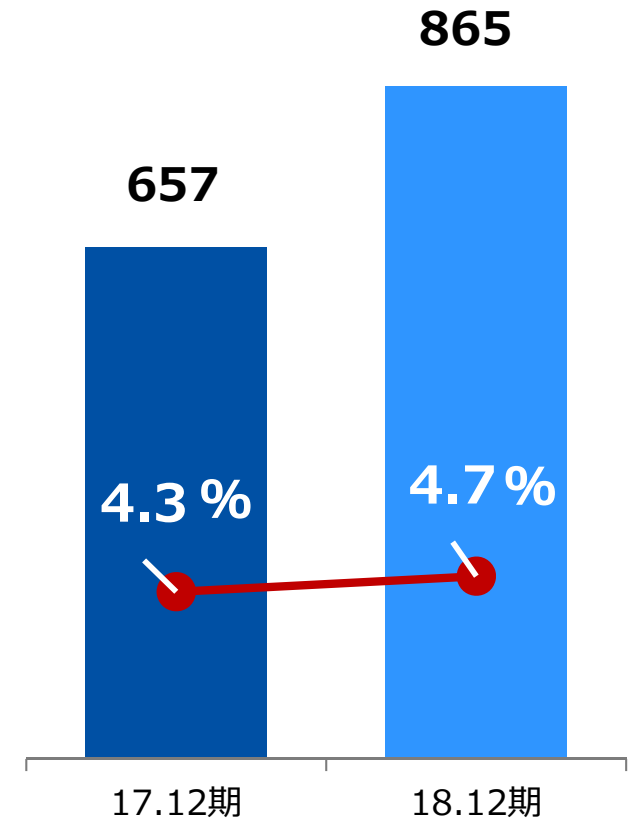
売上総利益（百万円）



営業利益（百万円）

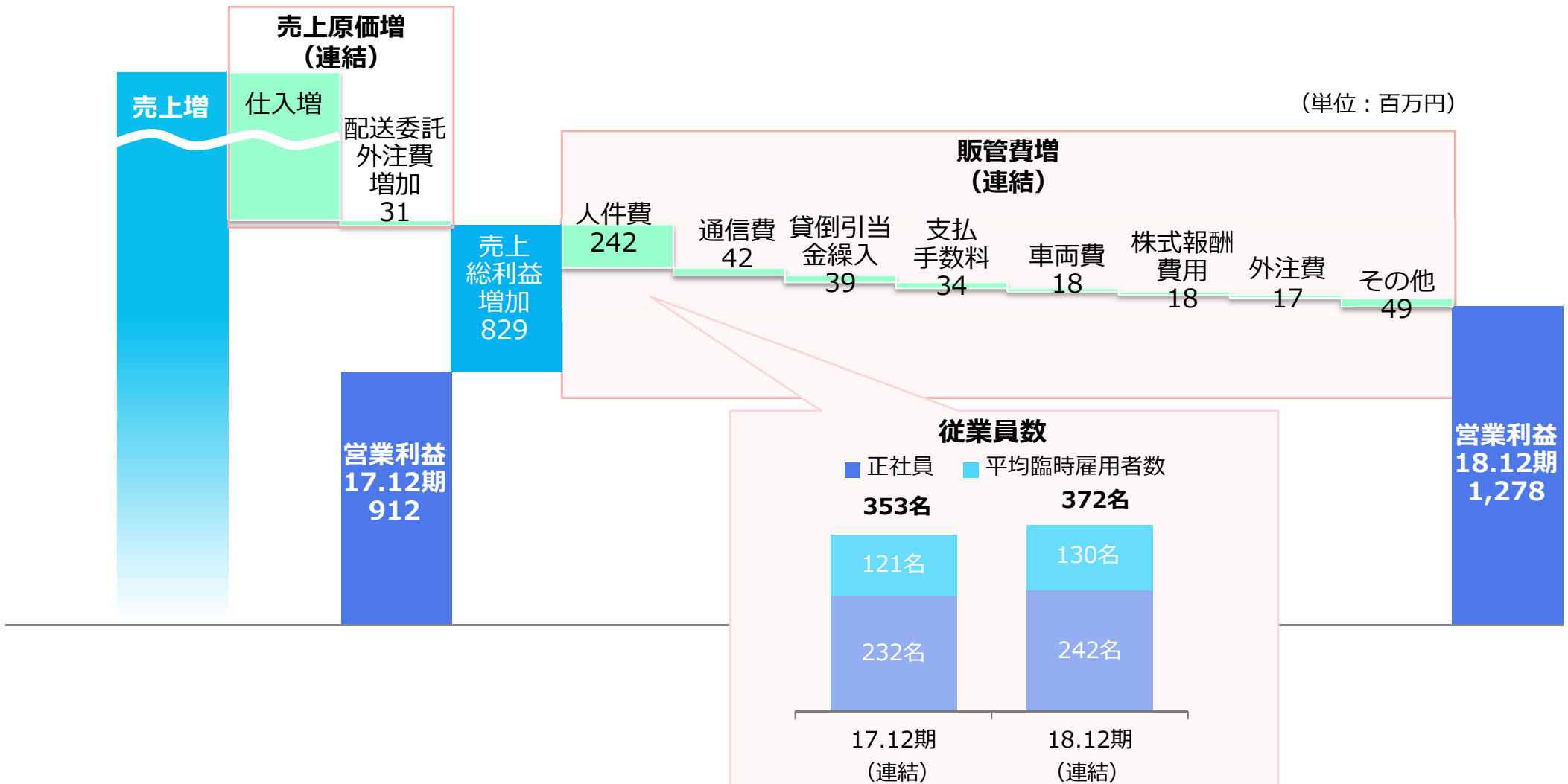


親会社株主に帰属する
当期純利益（百万円）



売上総利益と営業利益の増減分析 (2018年12月期 通期決算) ▶ E L A N

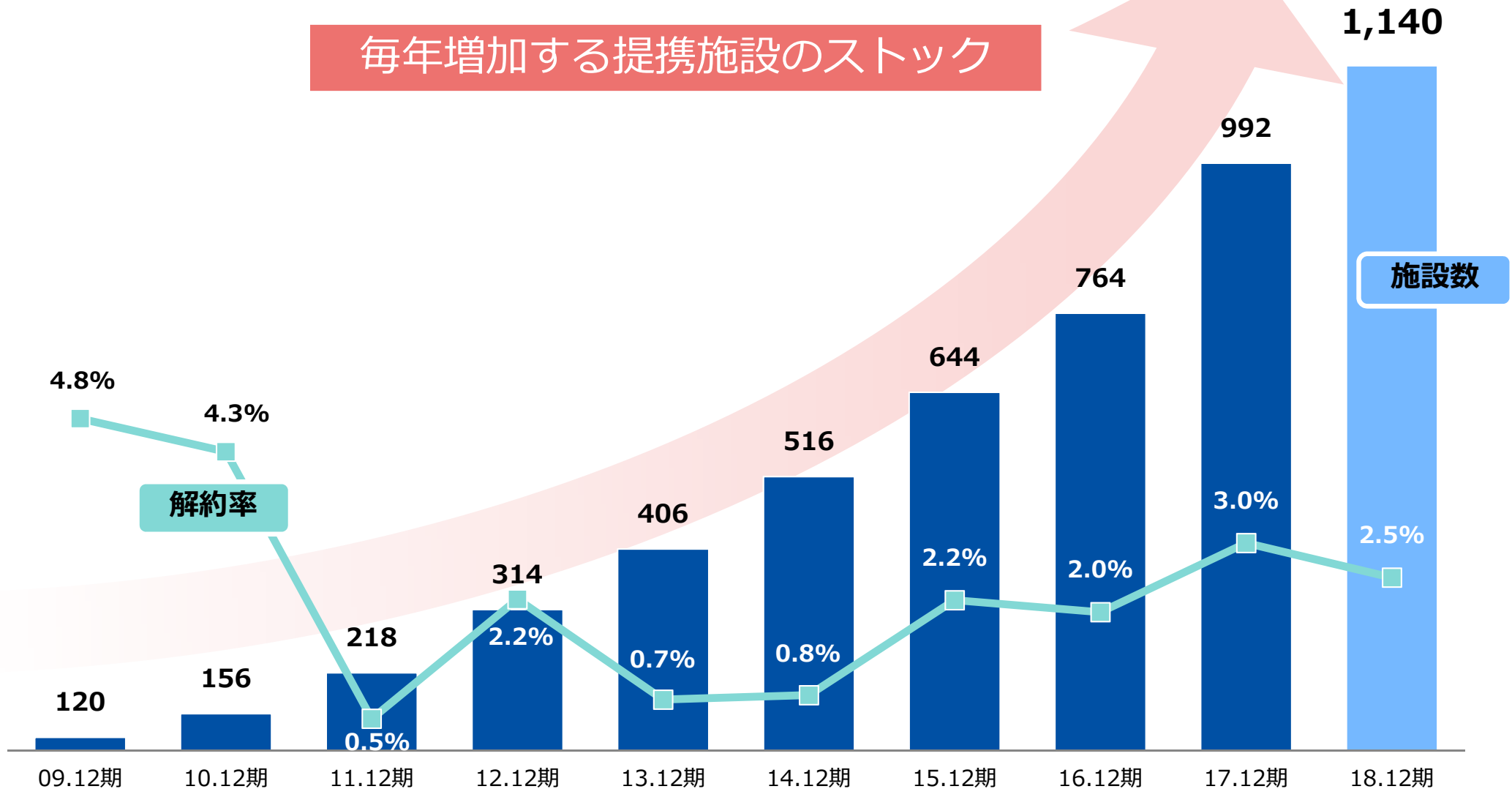
- ◆ 前期に比べ、商品配送業務の外注費及び人件費の増加率を抑える結果となった
- ◆ 営業利益は増加し、前期比 **40.1% 増益**



契約施設数／解約率の推移

新規導入施設数の増加により、契約施設数は **年率28.4%** の増加率(09.12期を起点)
解約率は、前期上昇したものの、今期は改善し **年率2.5%** に低下

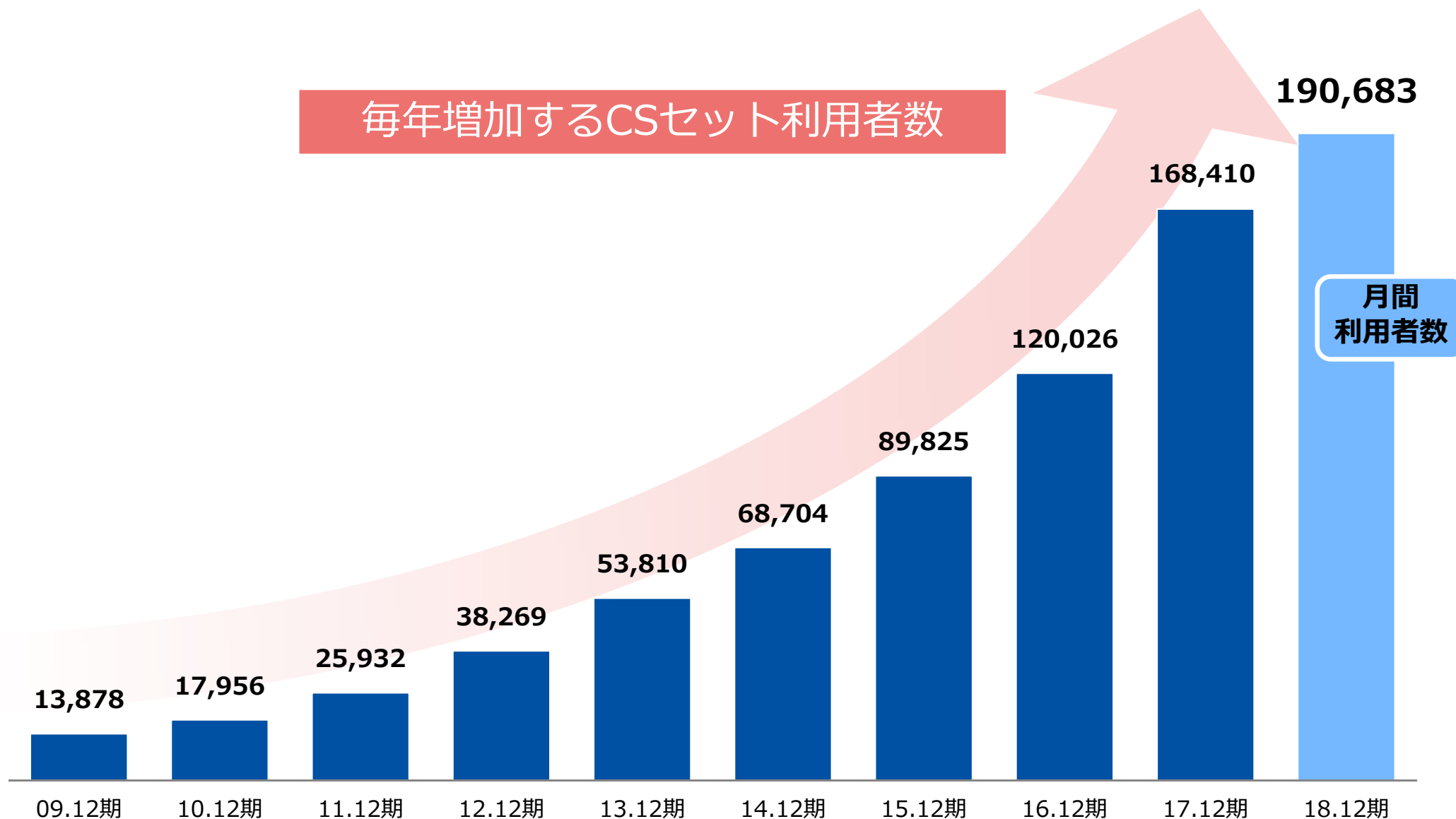
毎年増加する提携施設のストック



通期解約率 = 期中解約数 / (前期末契約数 + 期中新規契約数)

(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

新規導入施設数の増加により、月間利用者数は **年率33.8%** の増加率(09.12期を起点)



上記の月間利用者数は、各期の期末月の利用者数を示しています

(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

「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
7,493施設

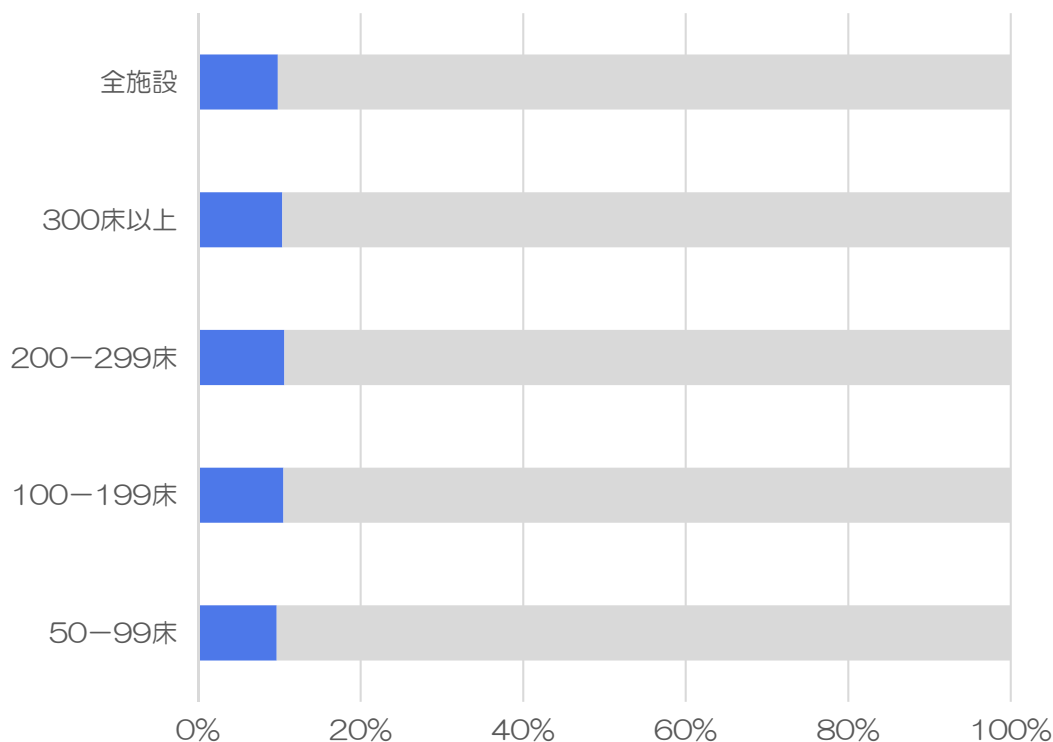
契約先**855**施設
顧客開拓率**11.4%**

ベッド数別介護老人保健施設市場

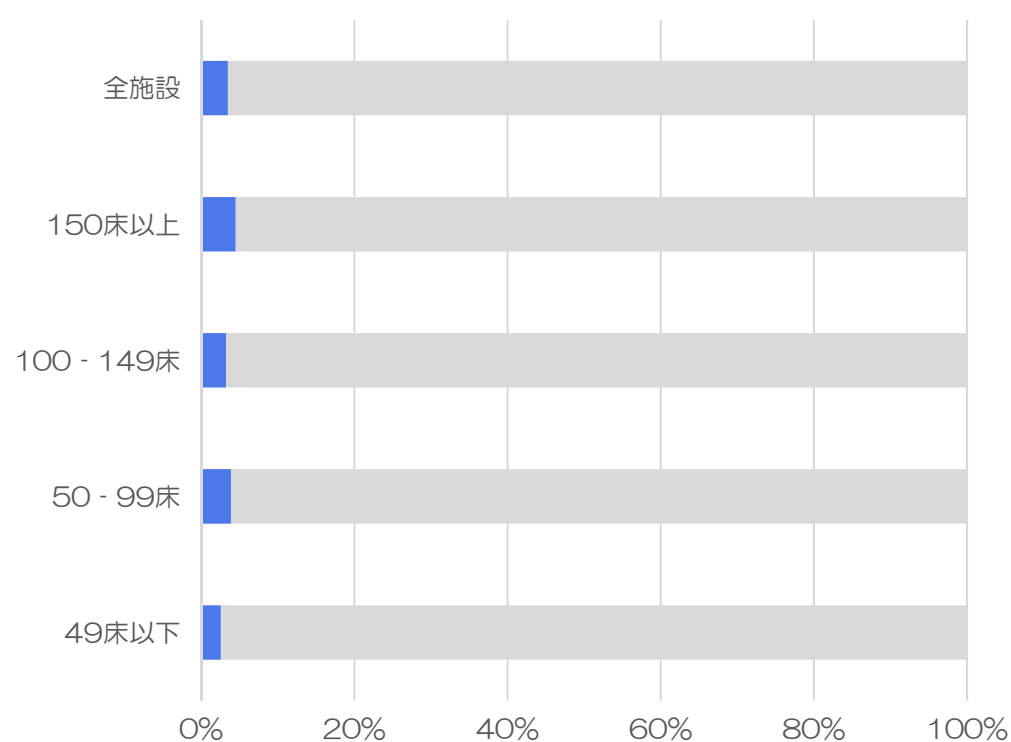
当社グループの
ターゲット（50床以上）は
3,824施設

契約先**143**施設
顧客開拓率**3.7%**

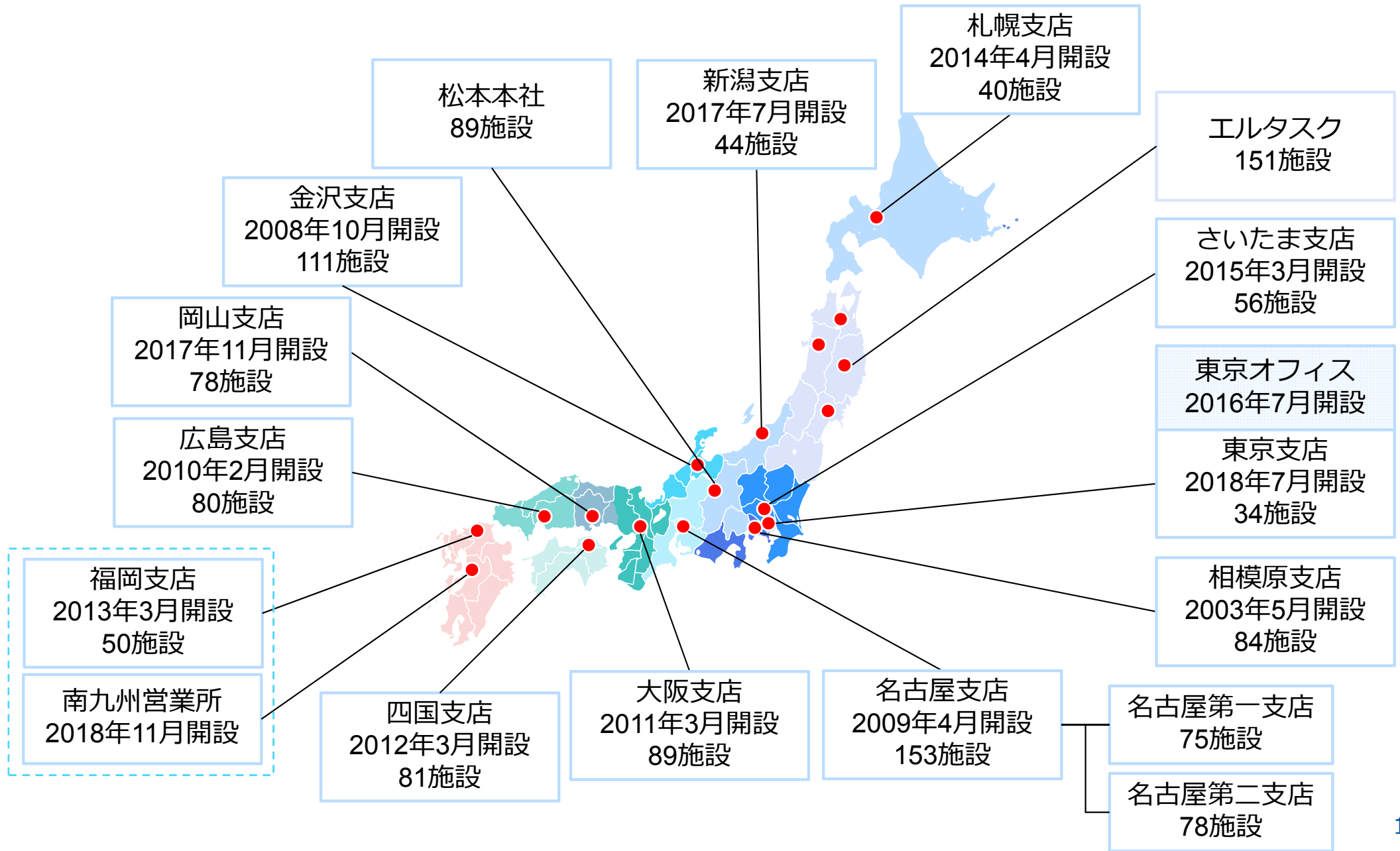
ベッド数別病院開拓率



ベッド数別介護老人保健施設開拓率



全国で順調に契約施設数が増加



当社グループ内での人材交流、情報・ノウハウ共有、全国規模での営業活動の展開を実施

考えられるシナジー効果	効果の顕在化		
	2017年 12月期 (注1) (実績)	2018年 12月期 (注2) (計画)	2018年 12月期 (注1) (実績)
◆ 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メリット	×	△	×
◆ 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	×	○	○

(注1) ○ 効果が出ている △ 取り組んでいるがまだ効果は出ていない × 取り組んでいない

(注2) ○ 2018年12月期に取り組み、効果を出す △ 取り組みが2019年以降になる可能性がある

グループの課題

◆ 新規契約施設の獲得ペースの鈍化

- ✓ ベストプラクティスを既存導入施設に広めることに注力したことで、新規営業に割く時間が減少した結果、新規契約施設の獲得ペースが鈍化

◆ 解約率の上昇

- ✓ 入院セットの認知度向上に伴い、他業者との競合が増加し、解約率が上昇

◆ 収益性の低下

- ✓ 商品配送業務やデータ入力業務の外注化を進めているものの、外注化により発生したコストを上回る付加価値を生み出せていない
- ✓ 大型急性期病院は低収益になりやすく、収益性の改善が課題

2018年12月期の経営戦略

結果

□ 営業力強化（新規獲得強化・解約率低減・収益性の向上を図る）

- 営業本部の傘下に「法人営業課」を創設
- 新規出店とエリア区分による意思決定の迅速化を図る
- ベストプラクティスの全社展開を実行



□ システム強化（収益性の向上を図る）

- 申込機能の強化を進め、利用者等の利便性を高める
- 請求機能・決済機能の強化を進め、請求コストの低減を図る



□ 新事業開発（新たな価値を提供）

- 新事業を検討する専属部署「事業開発部」を創設



Ⅱ.2019年12月期 業績予想および成長戦略

笑顔の価値を知る全ての人に…

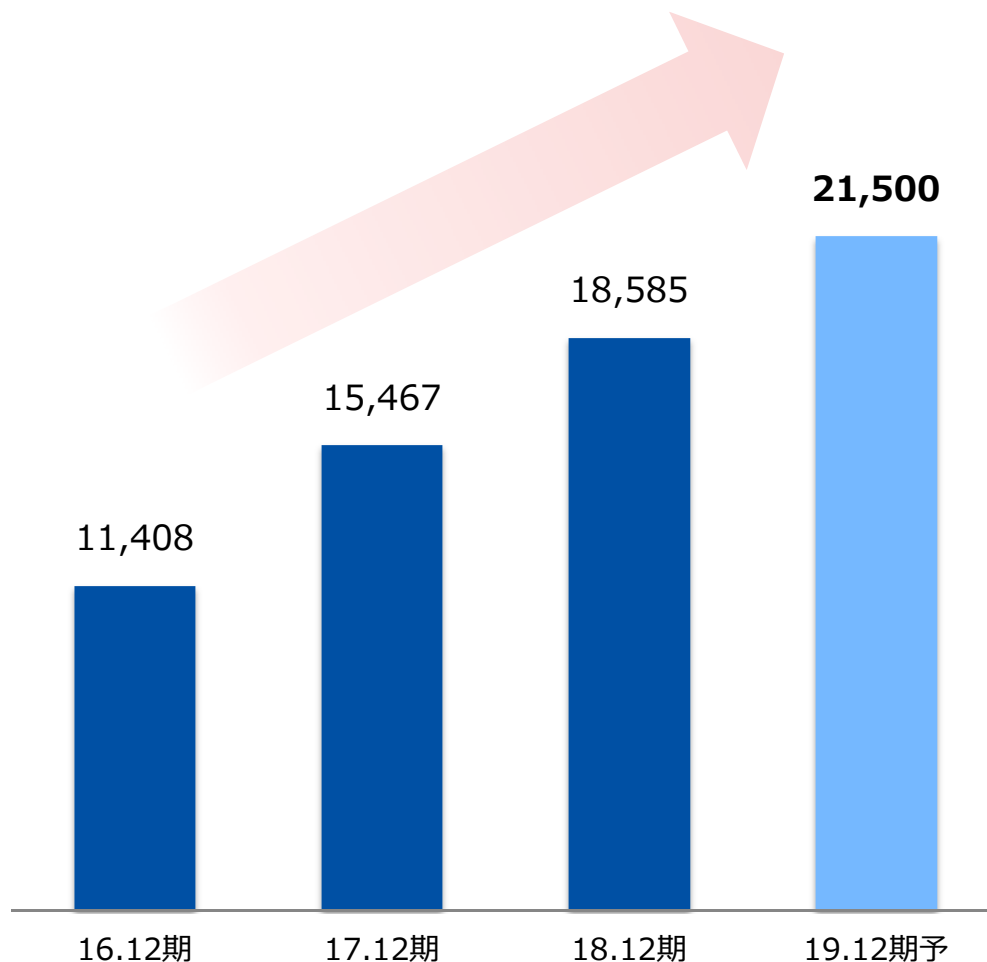
 E L A N
株式会社エラン

2019年12月期の経営戦略の実行で、さらなる成長を目指します

2018年12月期の経営戦略	結果	2019年12月期の経営戦略
□ 営業力強化 (新規獲得強化・解約率低減・収益性の向上を図る)	○	□ 営業力強化 <ul style="list-style-type: none"> ・ CSセットの付加価値を高め普及拡大 ・ 競合他社との明確な差別化を図る ・ 営業の後方支援組織を強化
□ システム強化 (収益性の向上を図る)	○	□ 新事業開発 <ul style="list-style-type: none"> ・ CSセットの新たな付加価値の創造 ・ 新事業の立ち上げ、海外展開の模索
□ 新事業開発 (新たな価値を提供)	○	□ グループ力強化 <ul style="list-style-type: none"> ・ エランサービス事業開始

新規導入施設の増加により、増収を見込む

売上高（百万円）



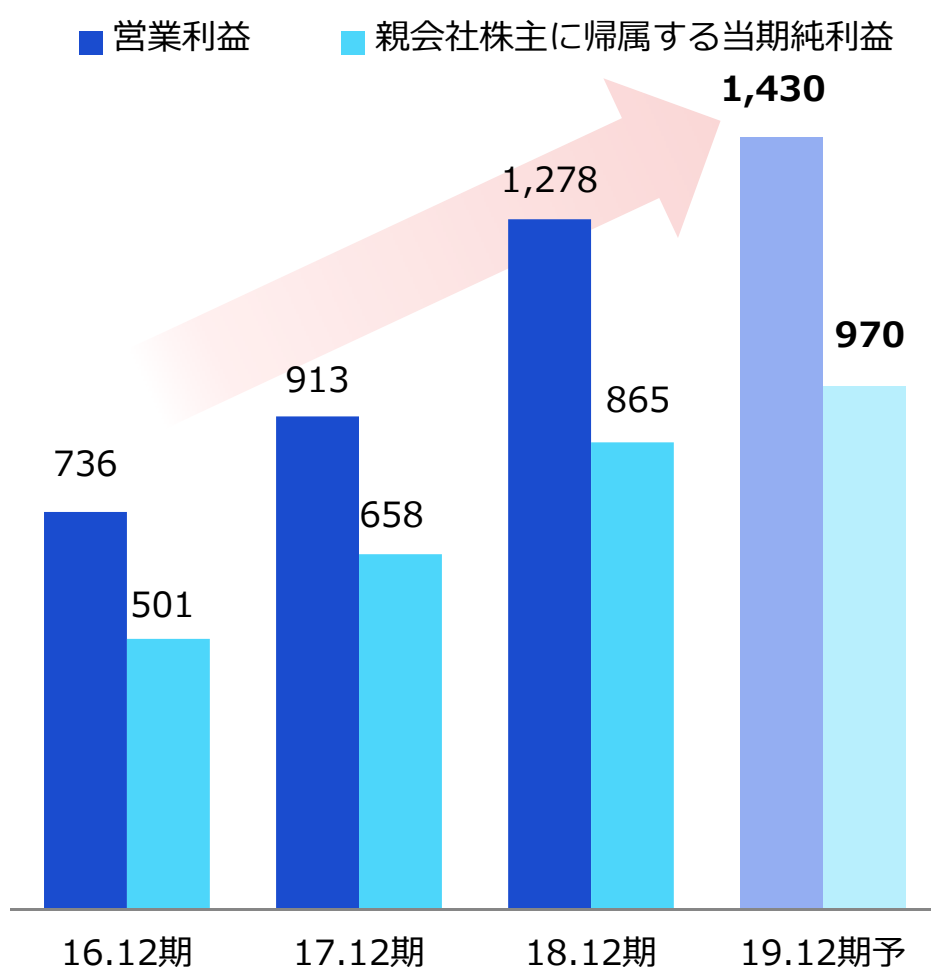
■ 連結ベースで
前期比 **15.7%** 増収予想

■ 2019年12月期の契約施設の
純増数は、グループ全体で
260施設 を見込む

（注）16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

業績は引き続き堅調に推移すると見込まれ、増益予想

利益（百万円）



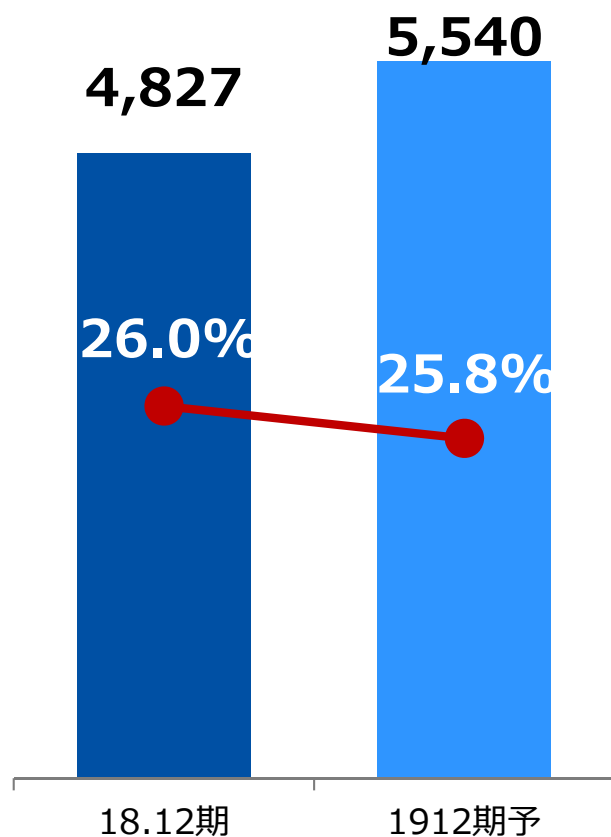
■ 営業利益は、連結ベースで
前期比 **11.8%** 増益予想

■ 親会社株主に帰属する
当期純利益は
前期比 **12.1%** 増益予想

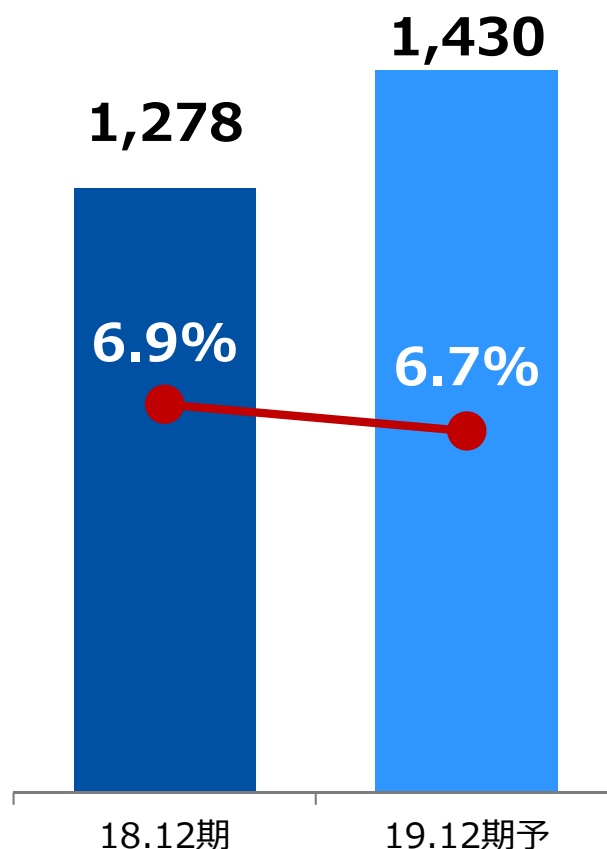
(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

燃料費や人件費の上昇に伴う配送委託外注費の増加により利益率は若干低下予想
 新請求システムの本格稼働による販管費の抑制効果は、2020年以降に見込む

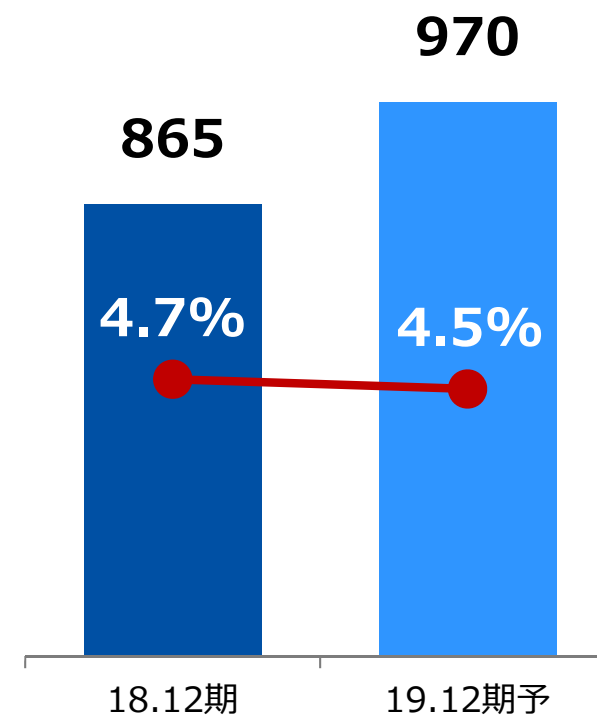
売上総利益（百万円）



営業利益（百万円）



親会社株主に帰属する
当期純利益（百万円）



配送委託外注費の増加により利益率の低下を見込むものの、
前期比二ケタの増収増益予想

（単位：百万円）

	18.12期 上期実績	19.12期 上期予想	増減率	18.12期 通期実績	19.12期 通期予想	増減率
売上高	8,995	10,100	12.3%	18,585	21,500	15.7%
営業利益	667	670	0.4%	1,278	1,430	11.8%
売上高営業利益率	7.4%	6.6%		6.9%	6.7%	
経常利益	668	670	0.2%	1,282	1,430	11.5%
売上高経常利益率	7.4%	6.6%		6.9%	6.7%	
親会社株主に帰属 する当期純利益	434	450	3.6%	865	970	12.1%
売上高当期純利益率	4.8%	4.5%		4.7%	4.5%	
1株当たり 当期純利益	14.52円	14.85円		28.78円	32.01円	

エランサービスとの内部取引の発生により、
個別損益計算書の販管費が増加し、営業利益は減益予想
一方、同様の内部取引により、営業外収益も増加するため、経常利益は増益予想

（単位：百万円）

	18.12期 通期実績	19.12期 通期予想	増減率
売上高	16,474	18,900	14.7%
営業利益	1,050	760	△27.6%
売上高営業利益率	6.4%	4.0%	
経常利益	1,134	1,230	8.4%
売上高経常利益率	6.9%	6.5%	
当期純利益	781	850	8.7%
売上高当期純利益率	4.7%	4.5%	
1株当たり 当期純利益	26.01円	28.05円	

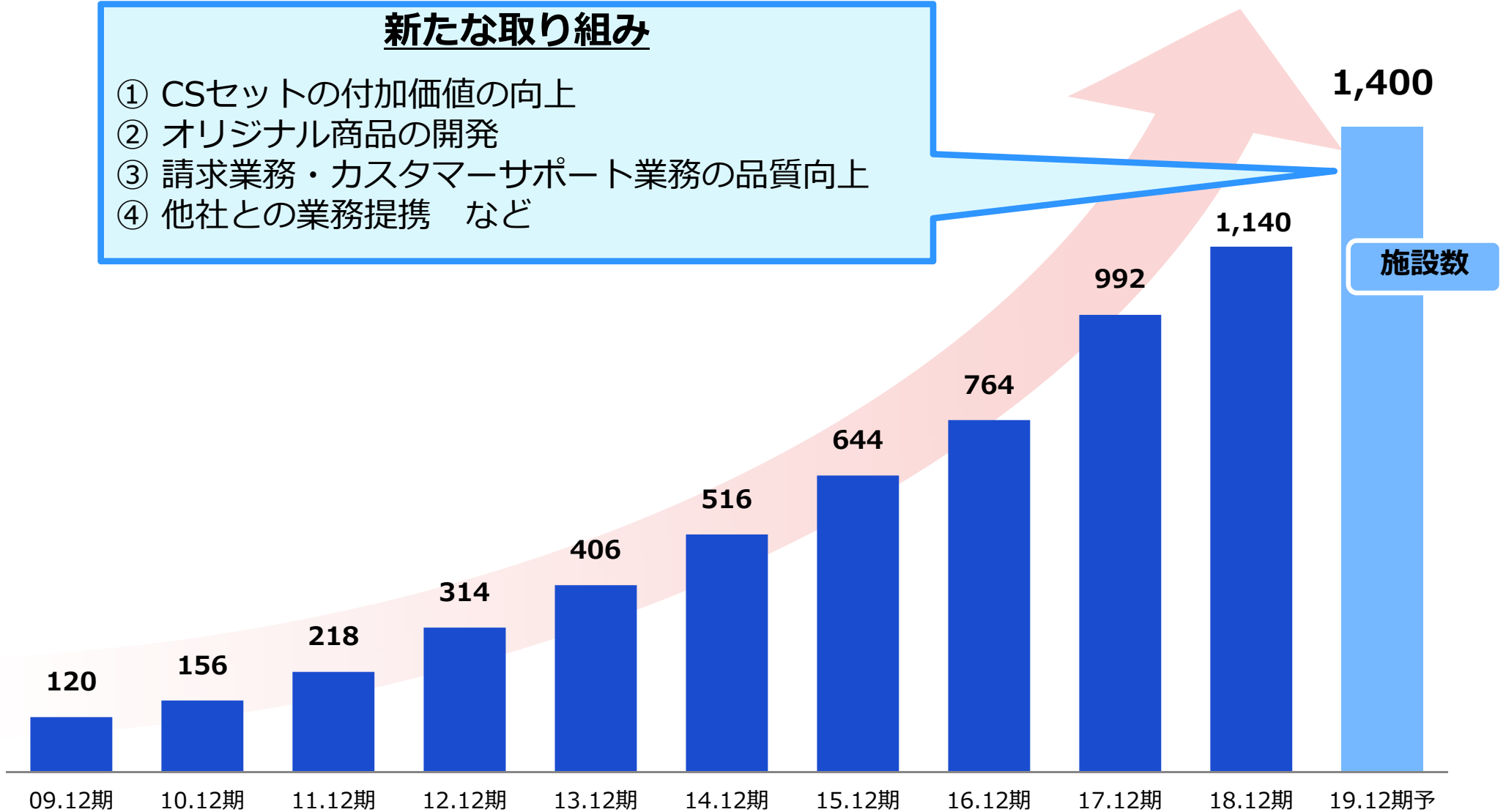
エランサービスに係る
販管費の増加により、
営業利益は減益予想

エランサービスに係る
営業外収益の増加により、
経常利益は増益予想

お客様に選ばれるサービスであり続けるため、企業努力を続けてまいります

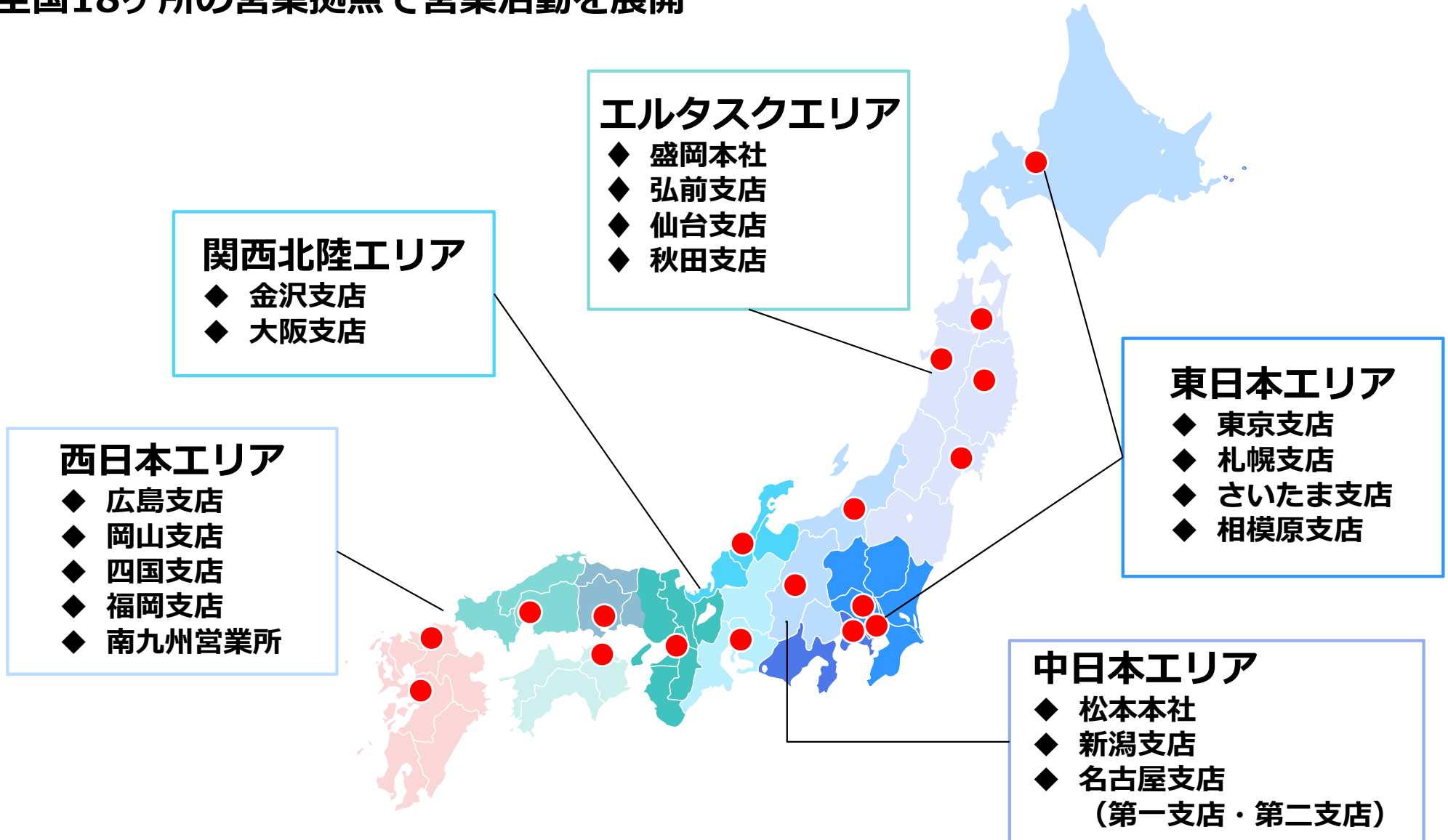
新たな取り組み

- ① CSセットの付加価値の向上
- ② オリジナル商品の開発
- ③ 請求業務・カスタマーサポート業務の品質向上
- ④ 他社との業務提携 など

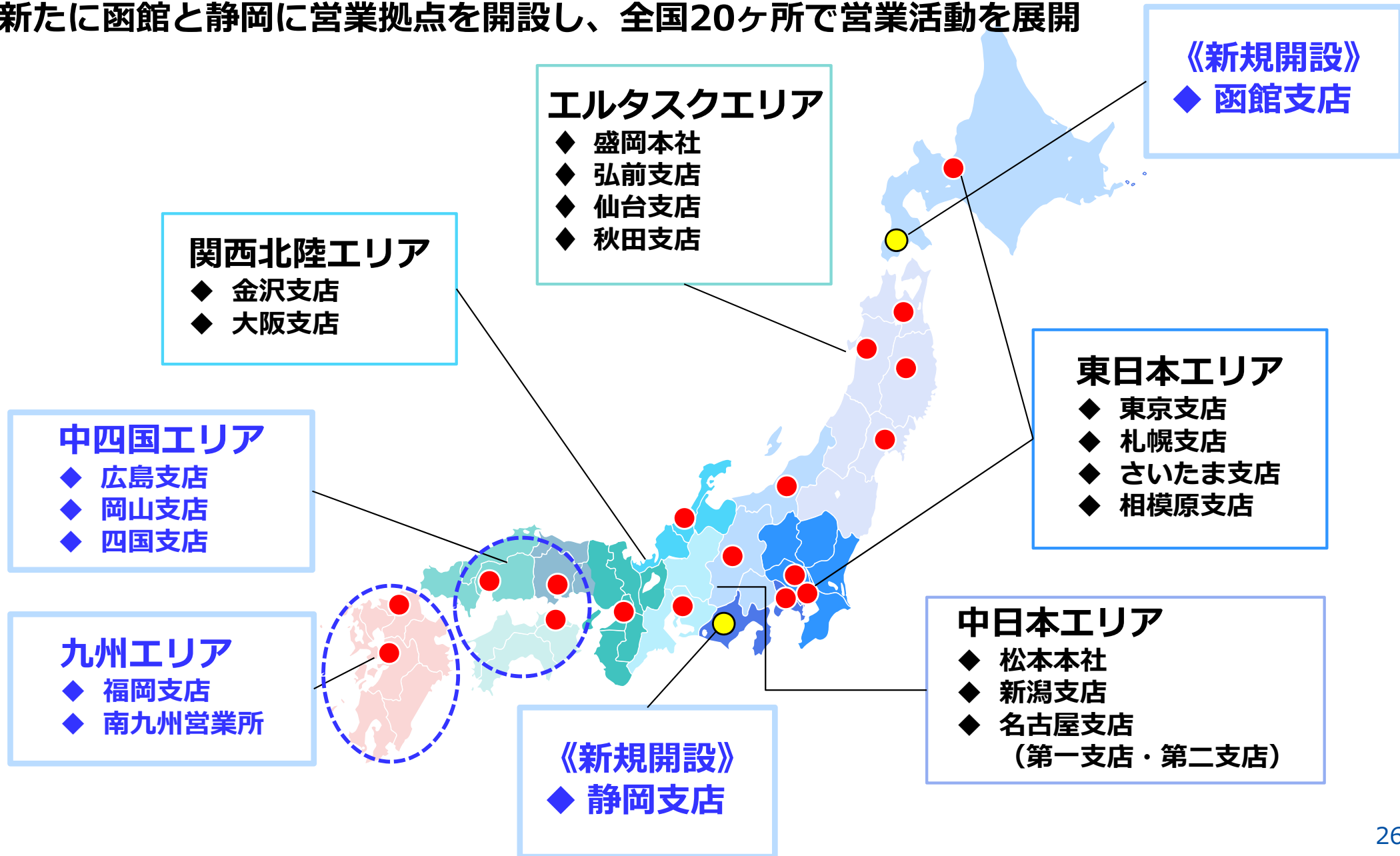


(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

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18ヶ所の営業拠点で営業活動を展開



西日本エリアを分割し、エラン5エリア+エルタスクで全国を6ブロックで展開
 新たに函館と静岡に営業拠点を開設し、全国20ヶ所で営業活動を展開



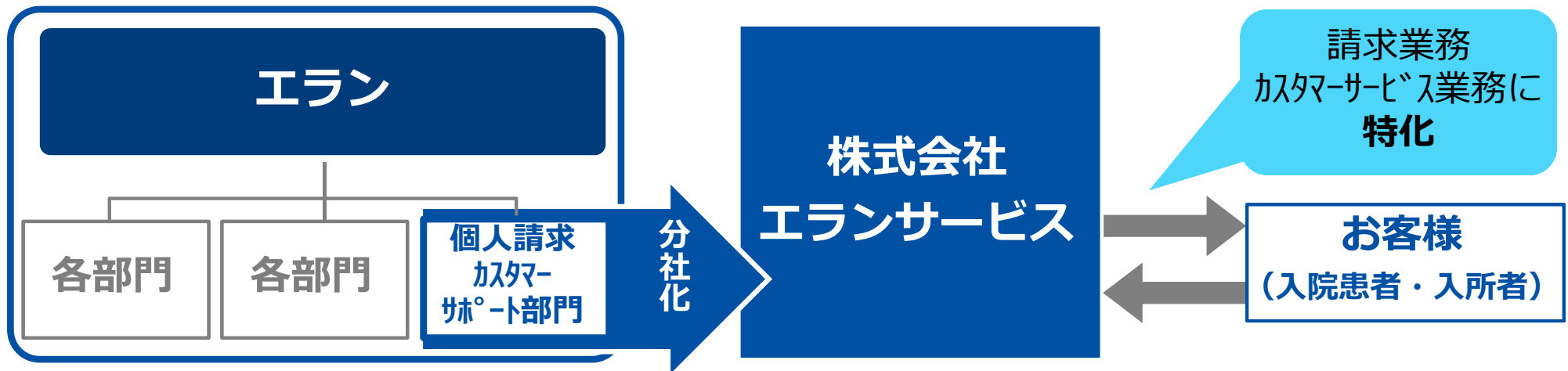


株式会社エランは、2019年4月1日より「CSセット」に係る個人請求・カスタマーサポート部門を分社化

「株式会社エランサービス」事業開始

「CSセット」の個人請求業務及びカスタマーサポート業務のノウハウを強みとして、お客様の満足度を向上。さらなる生産性・付加価値の向上を図る

個人請求業務及びカスタマーサポート業務に特化した事業会社



お客様満足度の向上に向けて

外国語によるお問い合わせ対応
・英語 ・中国語
・韓国語 ・ポルトガル語



スマホやPCから申込手続き



ご利用者様向けにポータルサイトを開設



クレジットカード等で利用料金のお支払い





株式会社日本総険と新たなサービスで業務提携

「CSセットLC(ロスコントロール)入院保証」を開発

CSセット利用患者に起因する損害事故を補償するサービスが自動付帯されたCSセット





「CSセットR」入院費用保証サービス付入院セット





株式会社ポプラと営業推進を目的とした業務提携

エランの入院セット事業とポプラの施設内モデルの共同推進



施設内モデルの共同推進

エランの入院セット事業



病院・介護施設の基盤

- ◆ 契約施設1,140施設

営業力

- ◆ 全国18営業拠点



ポプラの施設内売店



施設内での店舗展開力

- ◆ 独自性の高いCSVチェーン展開
- ◆ 職域内や病院内施設内への出店を加速

営業推進

提案先の
相互紹介

新規案件の
共同提案



インドの医療関連商品卸会社への出資

Boston Ivy Healthcare Solution Pvt. Ltd.(BIHS社) と株式引受契約を締結

株式会社エランはBIHS社が第三者割当てにより新たに発行する株式の2.64%を取得

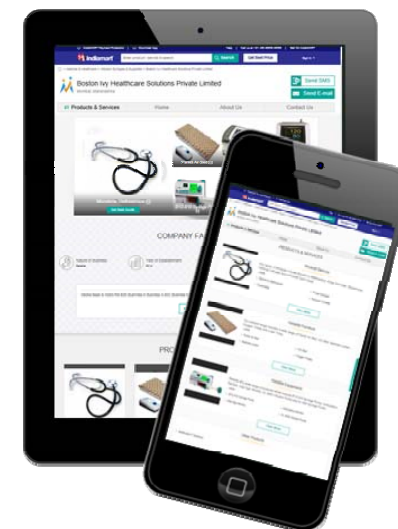
【BIHS 社の概要】

- (1) 名称 : Boston Ivy Healthcare Solution Private Limited
- (2) 所在地 : インド共和国マハーラーシュトラ州ムンバイ
- (3) 設立 : 2014 年
- (4) 代表者 : Vivek Tiwari
- (5) 事業内容 : インターネットを用いたBtoB の医療材料、医療機器卸売販売



BIHS社は、インドにおいてインターネットを用いた医療材料、医療機器の卸売業を展開しています。

株式会社エランは、今後のさらなる事業拡大を目指し、経済の成長が著しいインドにおいて、日本国内では得られない新たなビジネスの可能性を探ってまいります。

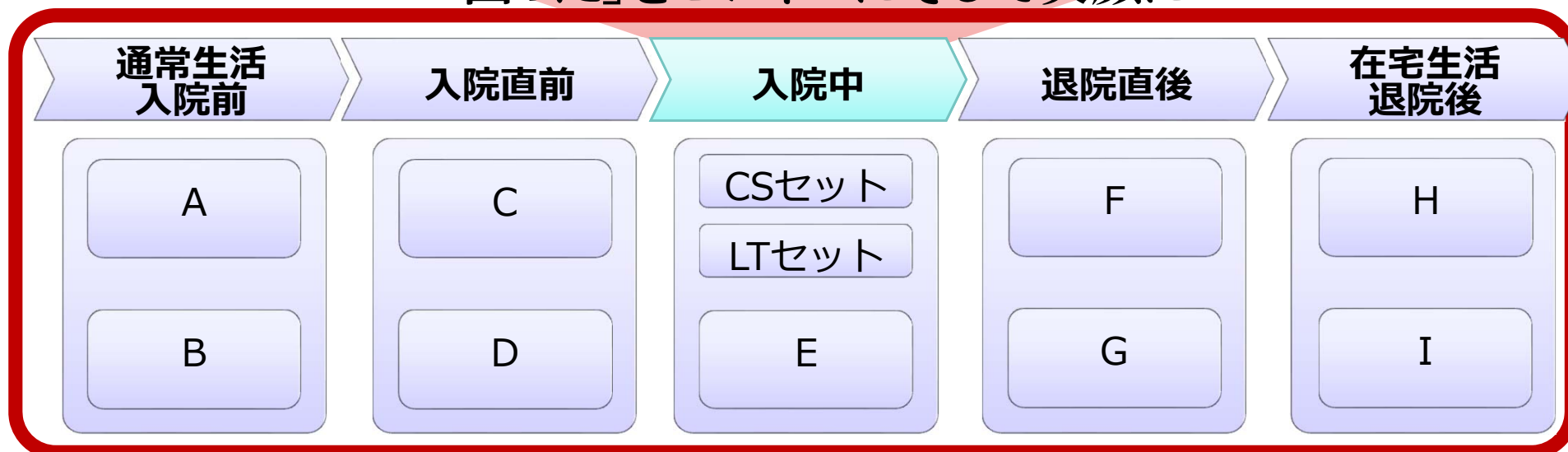




CS (LT) セットは入院中の「困った」をビジネス化



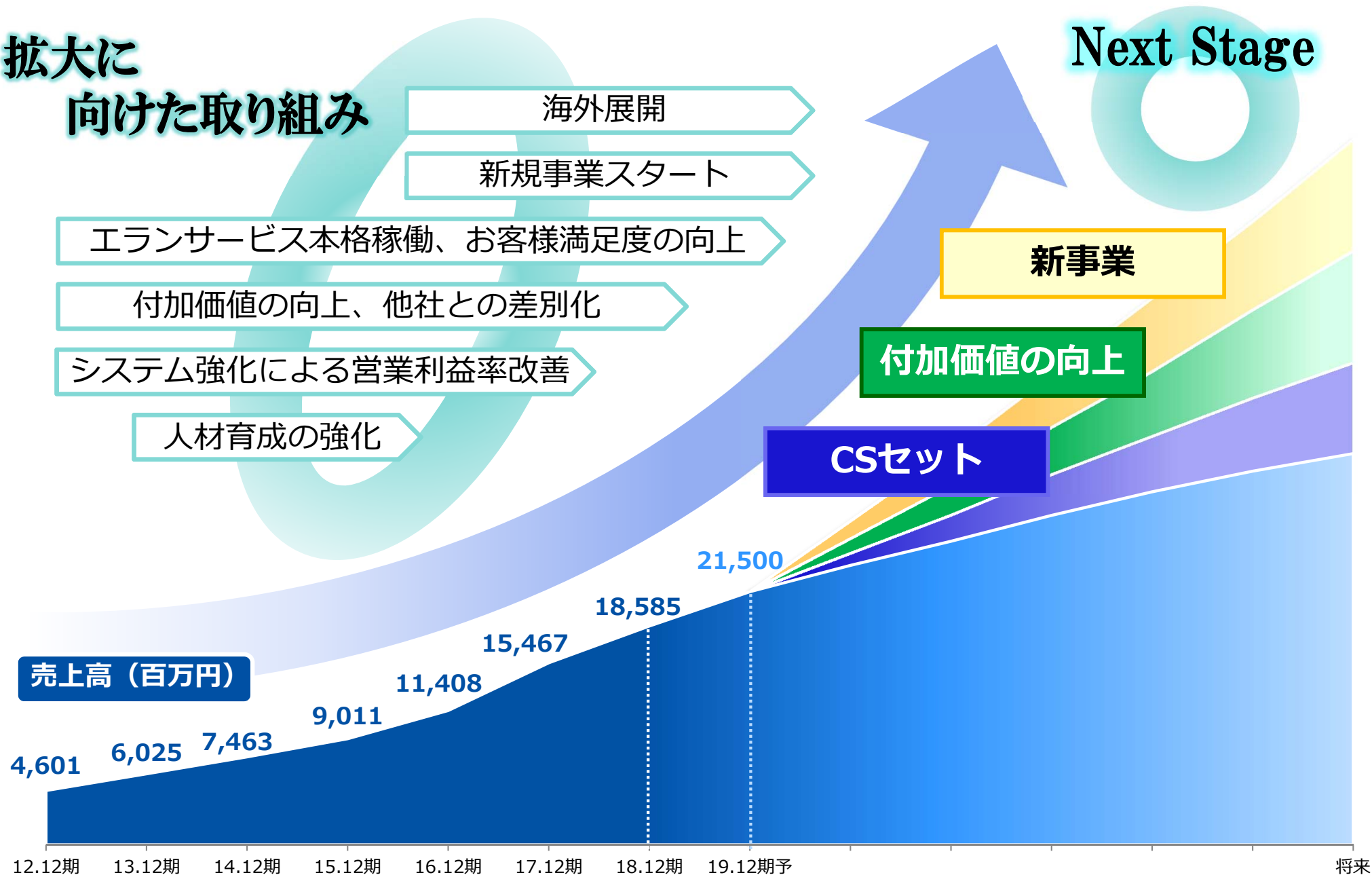
全てのステータスでの
「困った」をビジネスにそして笑顔に



拡大に向けた取り組み

- 海外展開
- 新規事業スタート
- エランサービス本格稼働、お客様満足度の向上
- 付加価値の向上、他社との差別化
- システム強化による営業利益率改善
- 人材育成の強化

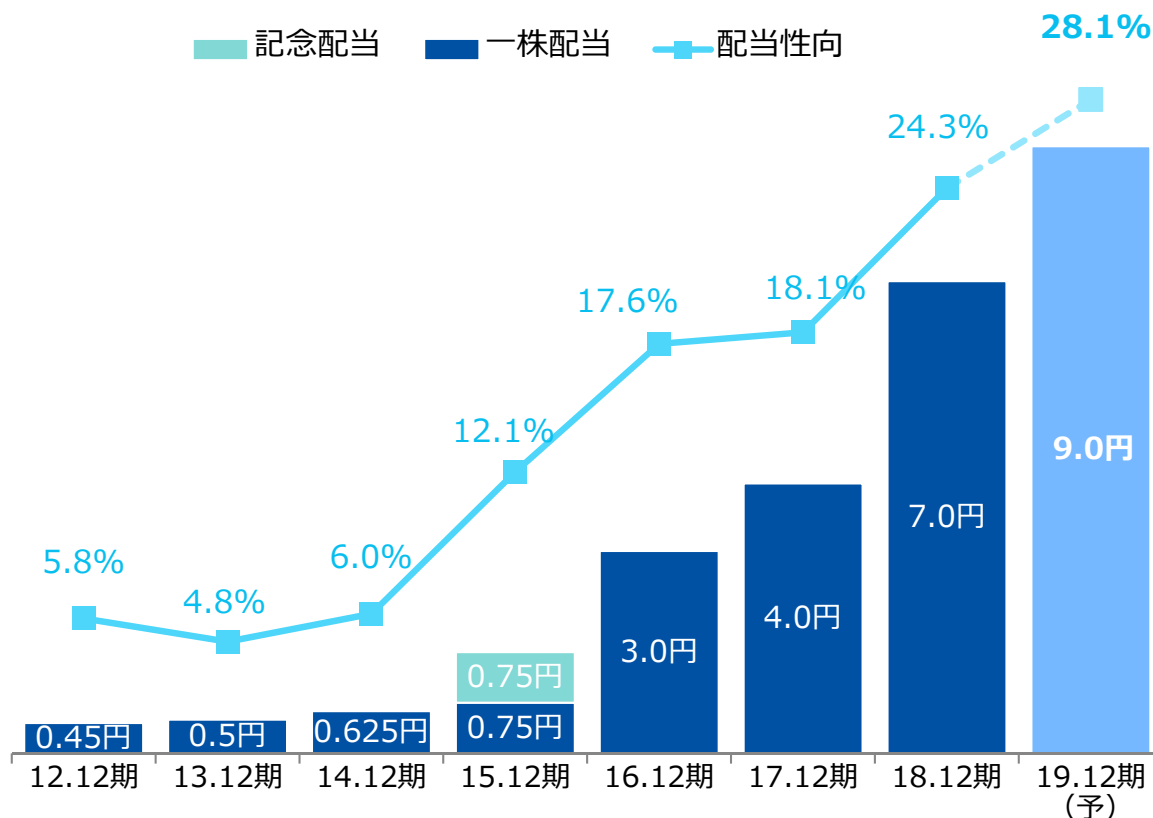
Next Stage



(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

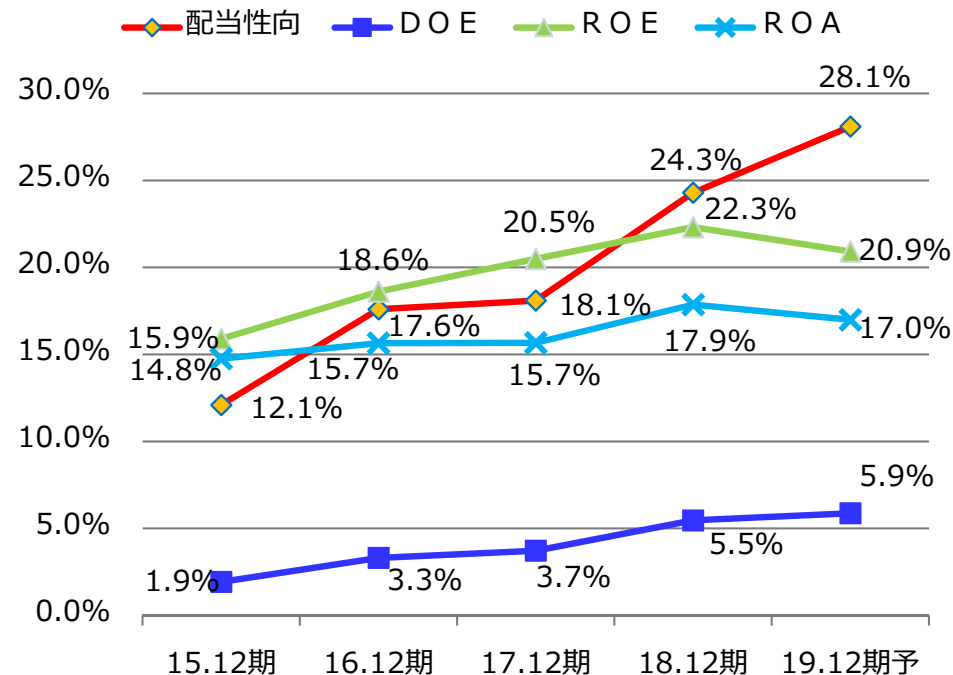
- ◆ 2019年12月期の期末配当金は1株当たり**9.0円**とする
（2019年1月1日付けの株式分割を考慮すると前期は1株当たり7.0円となるため2.0円の増配）
- ◆ 2019年12月期の配当性向は連結で**28.1%**と前期に比べ3.8ポイント上昇（前期は24.3%）

一株配当および配当性向の推移

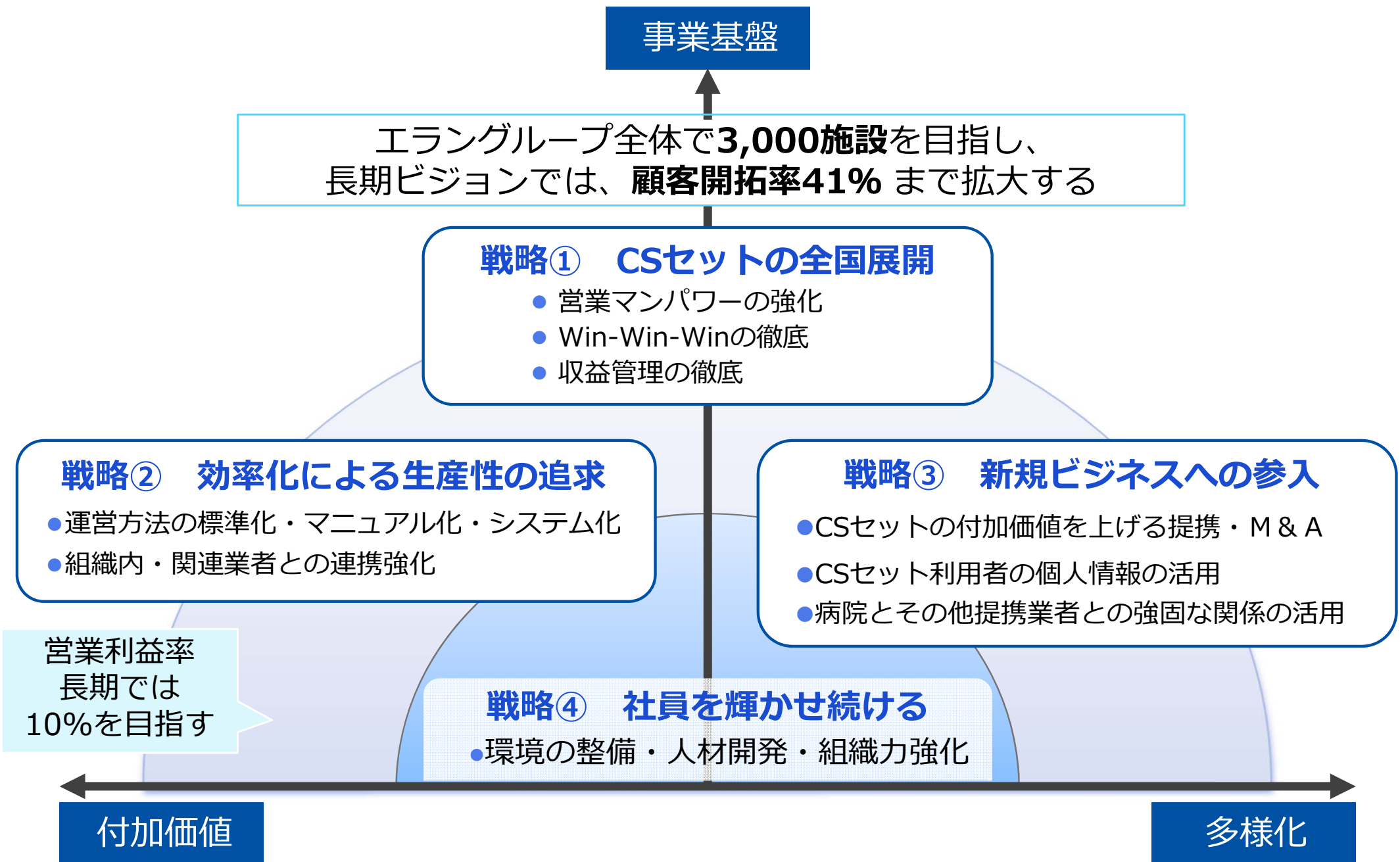


(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値です

財務指標の推移



(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、17年10月1日付1:2の株式分割、19年1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



Ⅲ. 事業内容

笑顔の価値を知る全ての人に…

▶ E L A N
株式会社エラン

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・紙おむつ・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。

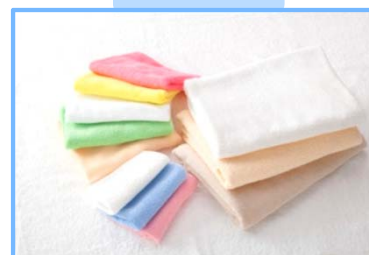


「CSセット」の標準的なプラン

	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

タオル類



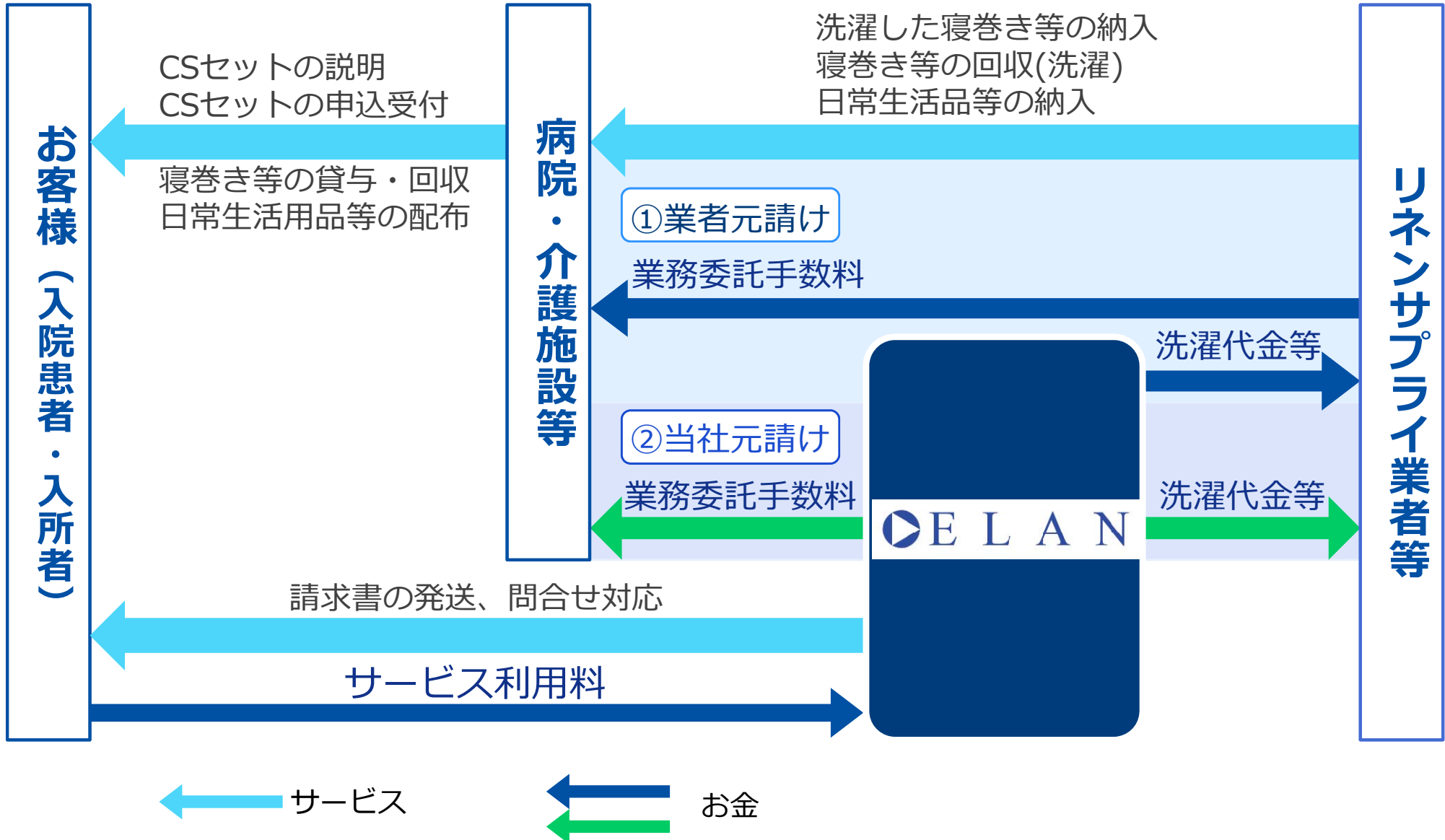
衣類



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」があれば、患者様もご家族様も安心・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

CSセット

タオル類

衣類

日用品



看護・介護の現場にもメリット大！

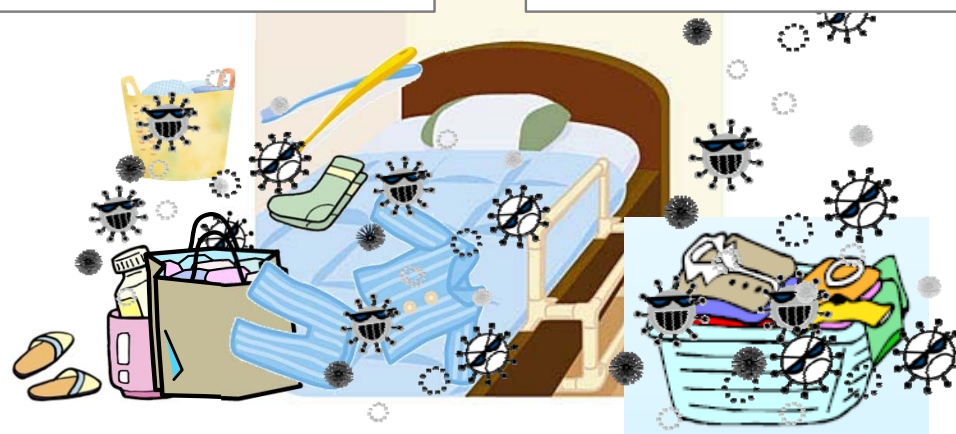
病院・介護施設の課題を解決



本来の看護・介護
業務に専念！

慢性的な人材不足

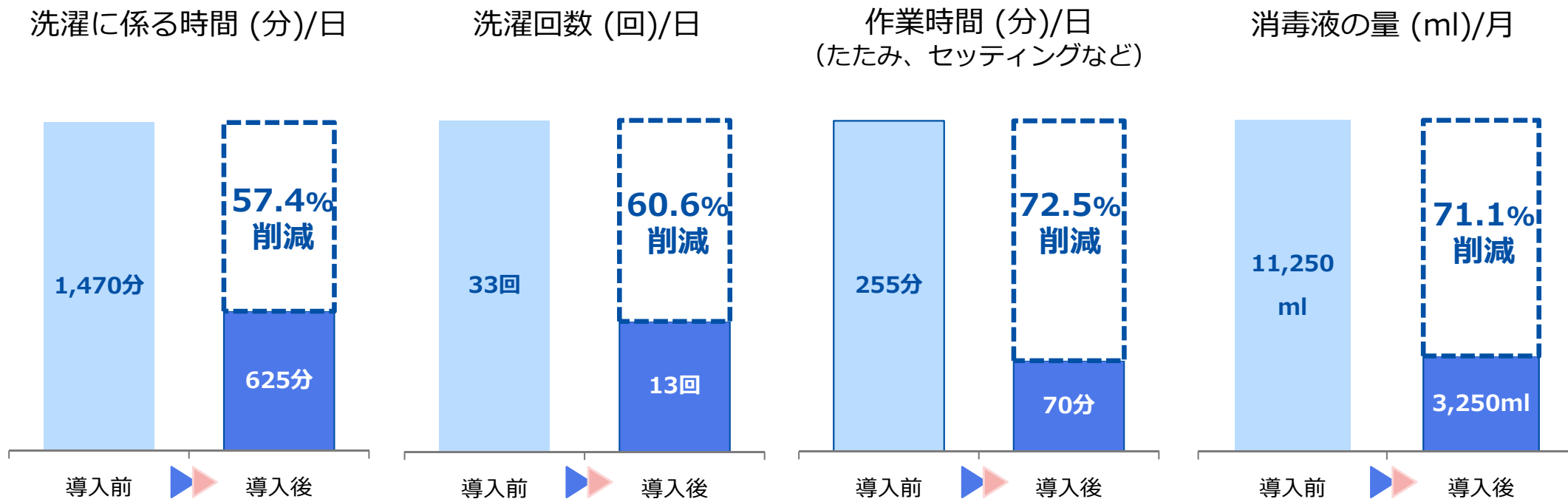
衛生面の問題



時間と労力が大幅に削減 本来の看護、介護業務への専念

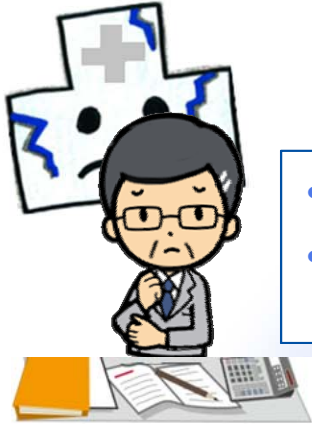
CSセット導入効果例

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

GOOD!



▶ E L A N

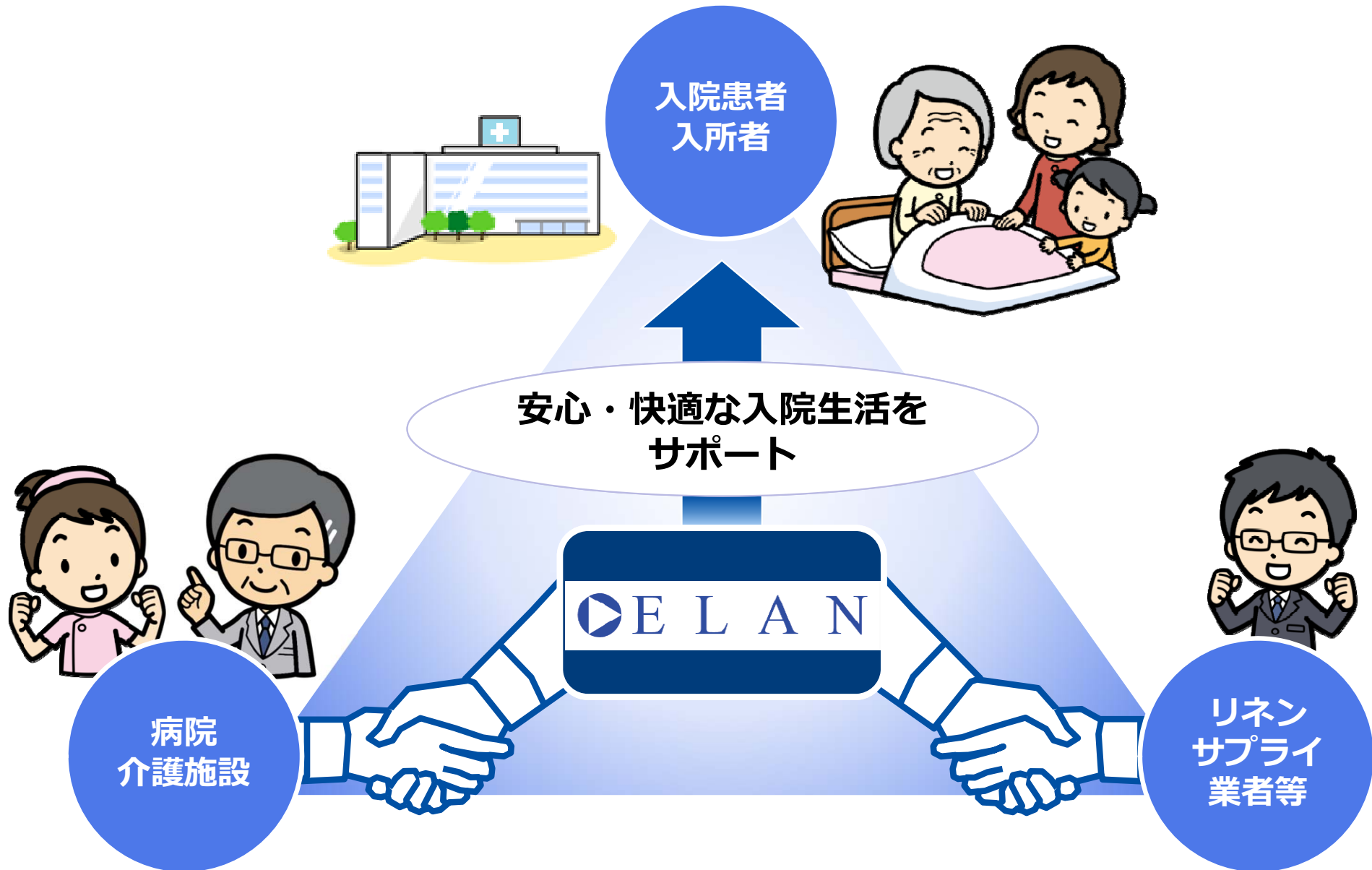
病院・介護施設の関係業者の「経営課題」

- 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

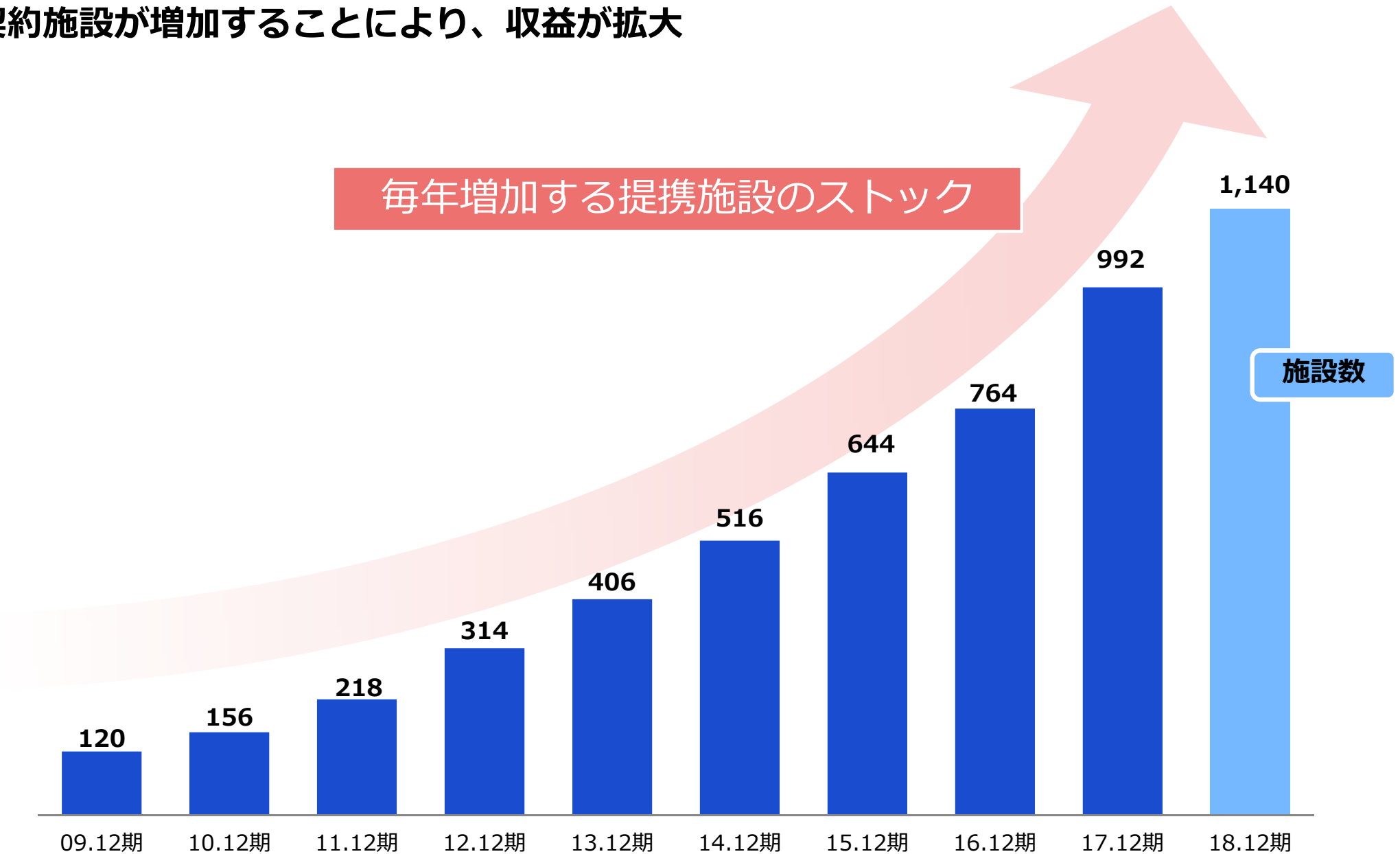
2 ビジネスモデル

- 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

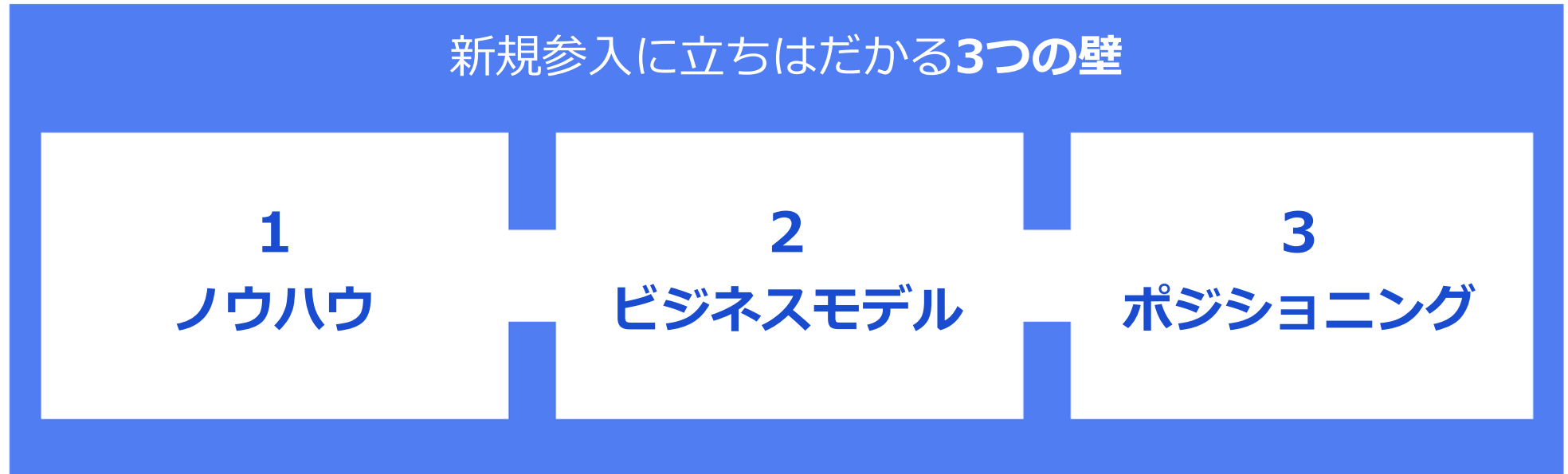
- 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

契約施設が増加することにより、収益が拡大



(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い



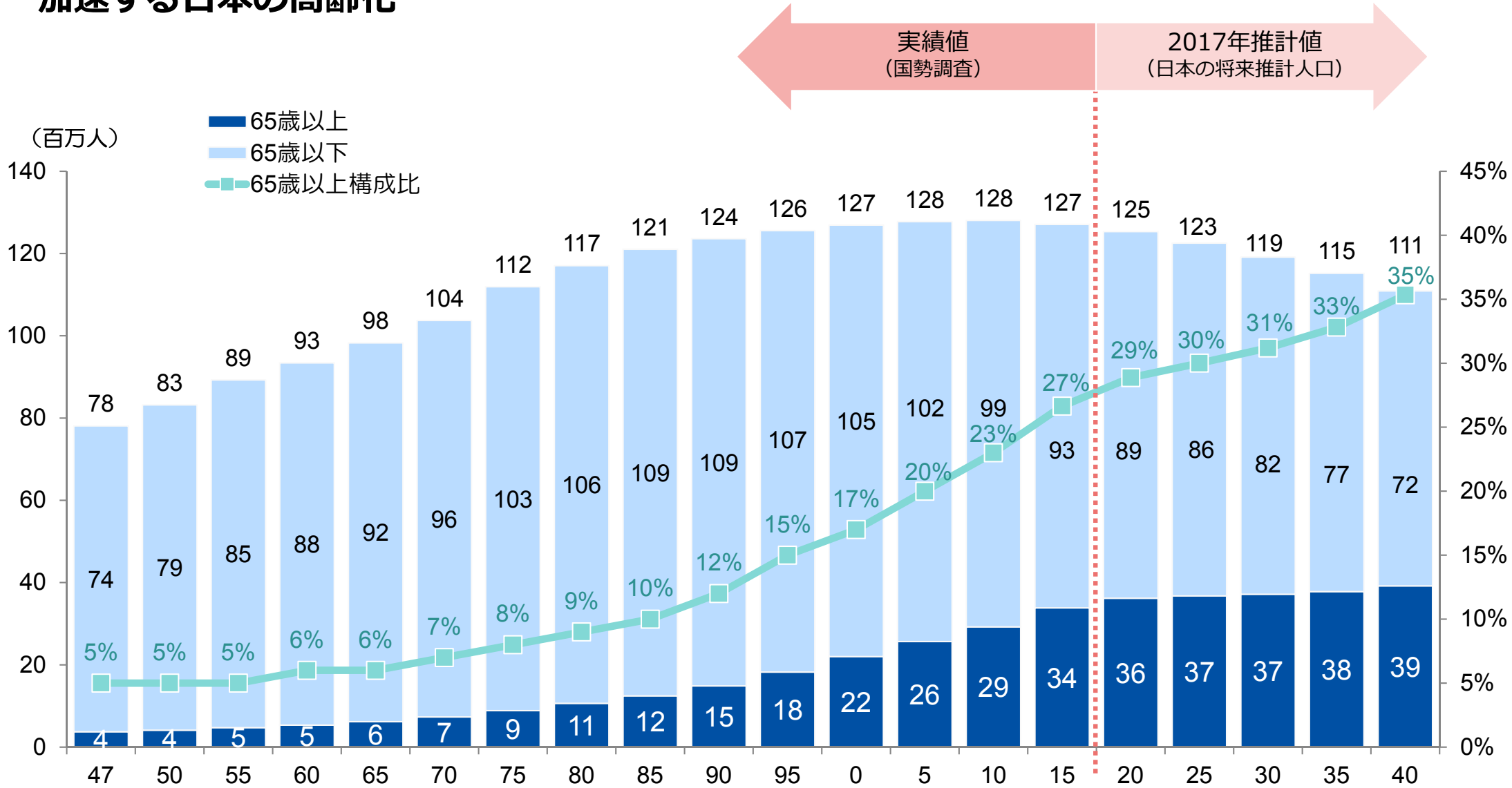
ノウハウのストックと
業界内ポジショニングの確立により
さらに高い参入障壁を構築

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

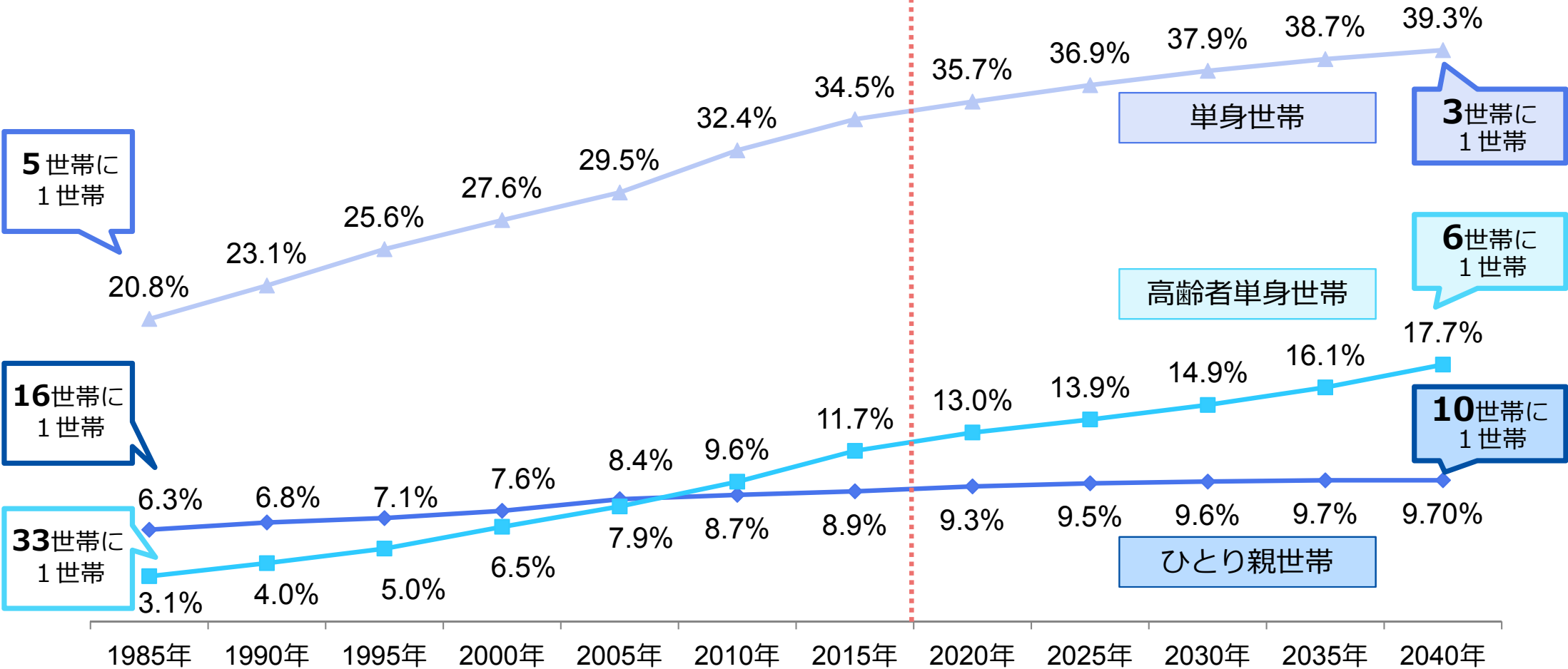
加速する日本の高齢化



出所) 総務省統計局『国勢調査報告』(2015年)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』(2017年推計)
 [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。

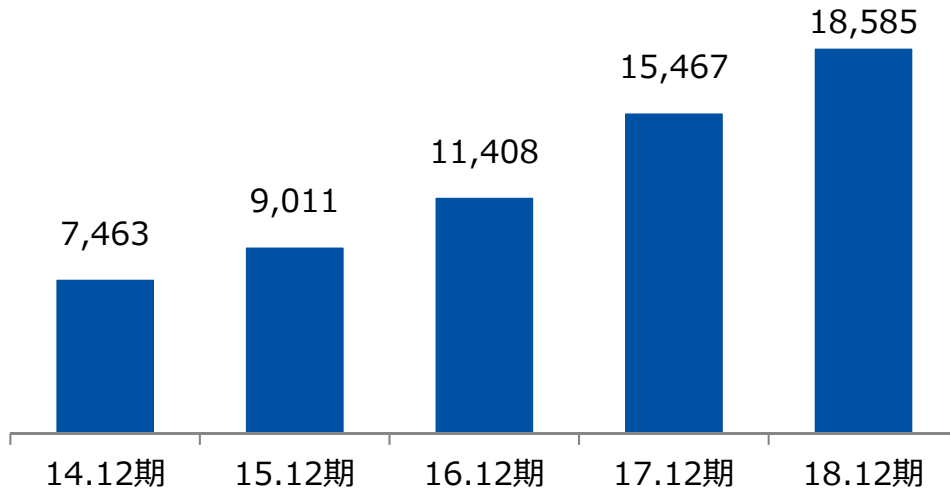
CSセットのターゲット層は増加していく

世帯構成の推移と見通し

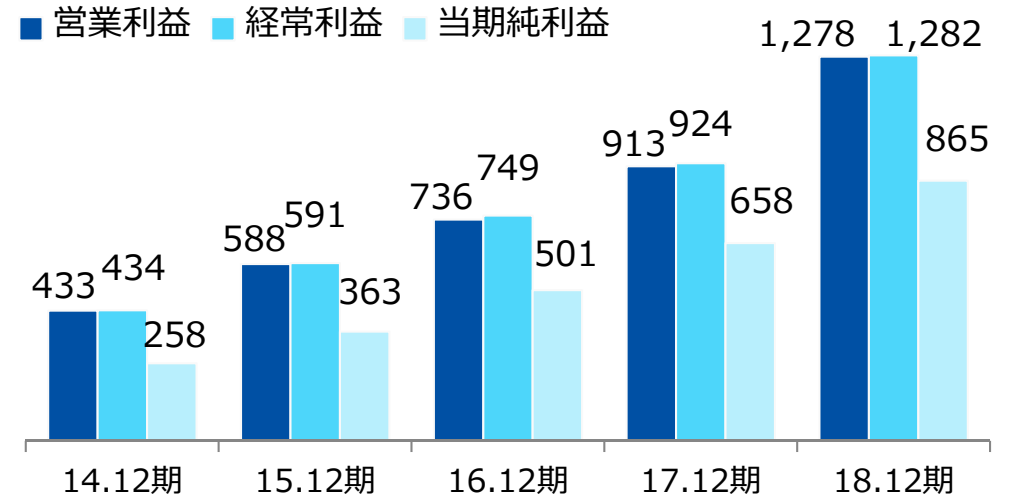


(出典) 総務省統計局「国勢調査」(2015年)、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)(2018年推計)」
 (注) 世帯主が65歳以上の場合を、高齢者世帯とする。

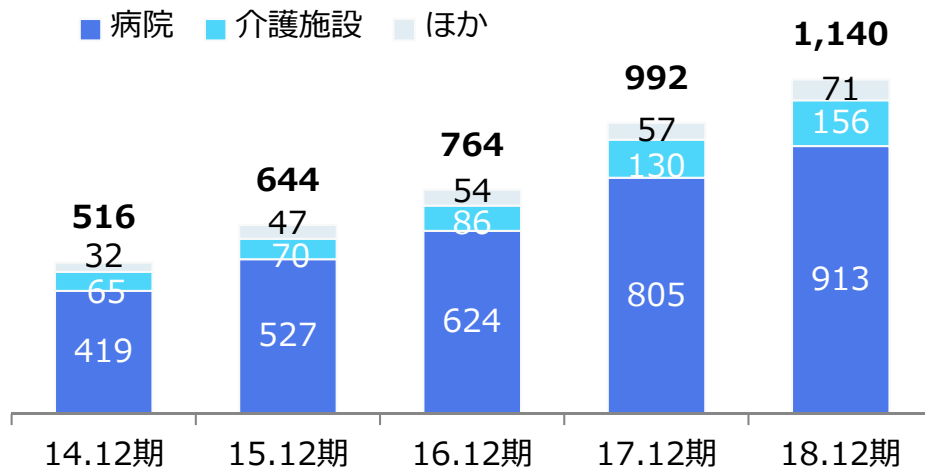
売上高推移（百万円）



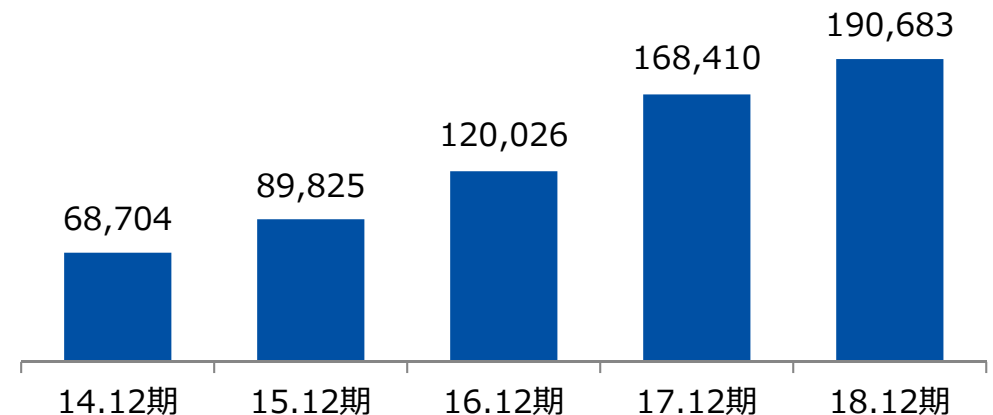
利益の推移（百万円）



契約施設数の推移（施設）

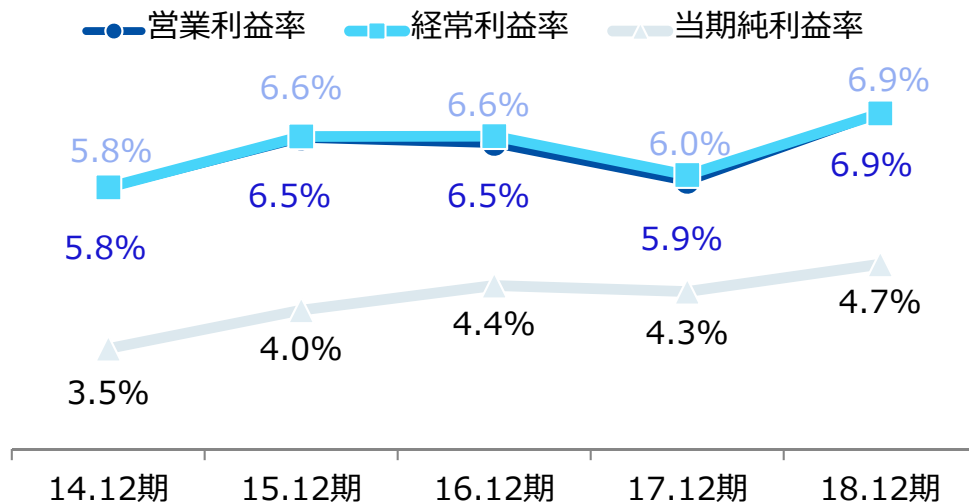


月間利用者数の推移（人）

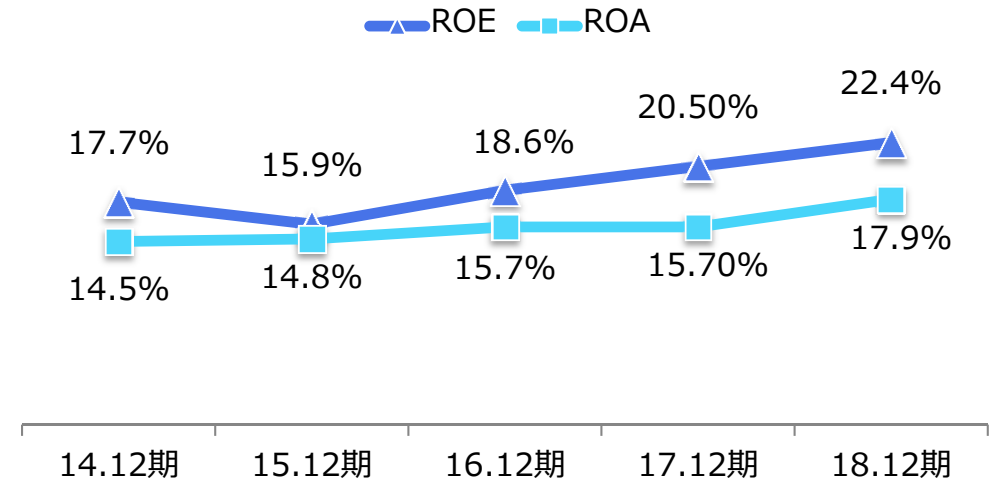


(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

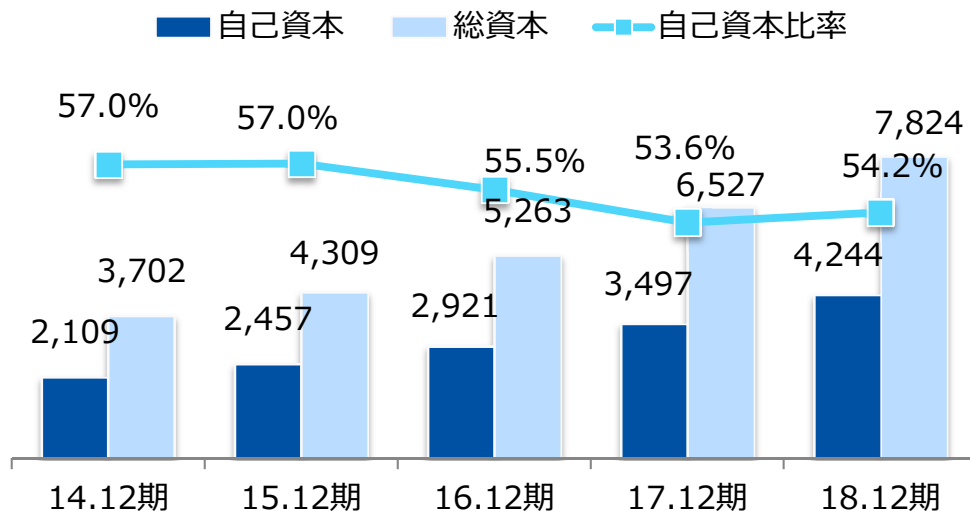
利益率の推移



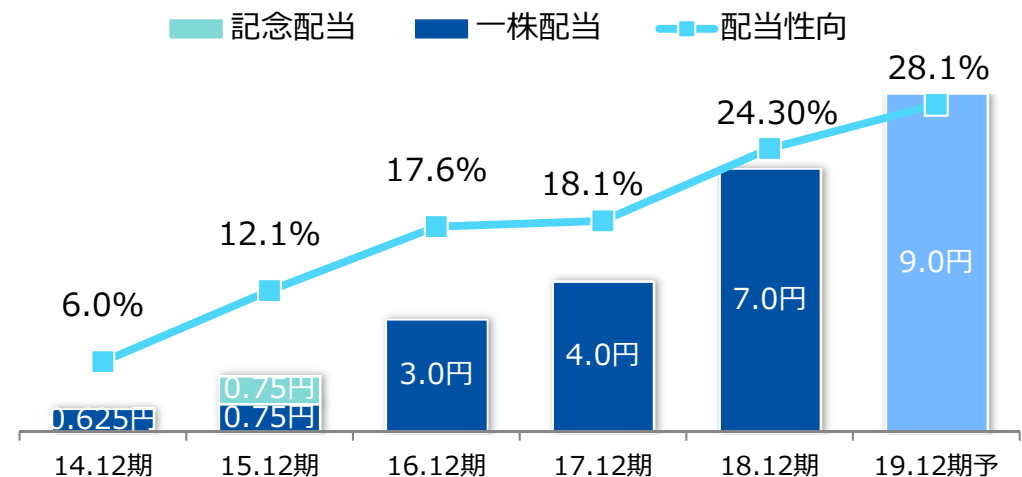
ROE、ROAの推移



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



(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

* 一株配当は 12年8月17日付 1 : 50、14年7月28日付 1 : 100、15年7月1日付 1 : 2、17年10月1日付 1 : 2、19年1月1日付 1 : 2の株式分割の影響を加味して遡及修正

- ◆ 新規営業に注力した結果、18年12月期の新規導入施設数は大きく増加
- ◆ 18年12月期下期は解約件数が減少

期末・四半期末契約施設数

	連 結							
	17 . 12期				18 . 12期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
期末・四半期末契約施設数	904	936	963	992	1,006	1,050	1,078	1,140
期中増数	21	38	37	38	27	55	31	64
期中減数	△6	△6	△10	△9	△13	△11	△3	△2
月間利用者数 ^{※2}	127,116	151,227	158,214	168,410	177,817	174,933	177,165	190,683

※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

※3 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

【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。これらは資料作成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