

笑顔の価値を知る全ての人に…



株式会社エラン

# 成長可能性に関する説明資料

株式会社エラン

2014年11月

# 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

---

会社名 株式会社エラン  
(英文名称 ELAN Corporation)

---

代表者 代表取締役社長 櫻井 英治

---

設立 1995年（平成7年）2月

---

所在地 長野県松本市出川町15-12

---

事業内容 【介護医療関連事業】  
入所者・患者さまが手ぶらで入所・入院できるように身の回りの品や衣類、  
タオル類をレンタルするシステム「CSセット」を提供。

---

従業員数 正社員 113名、パートタイマー60名（2014年6月30日現在）

---

# 「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



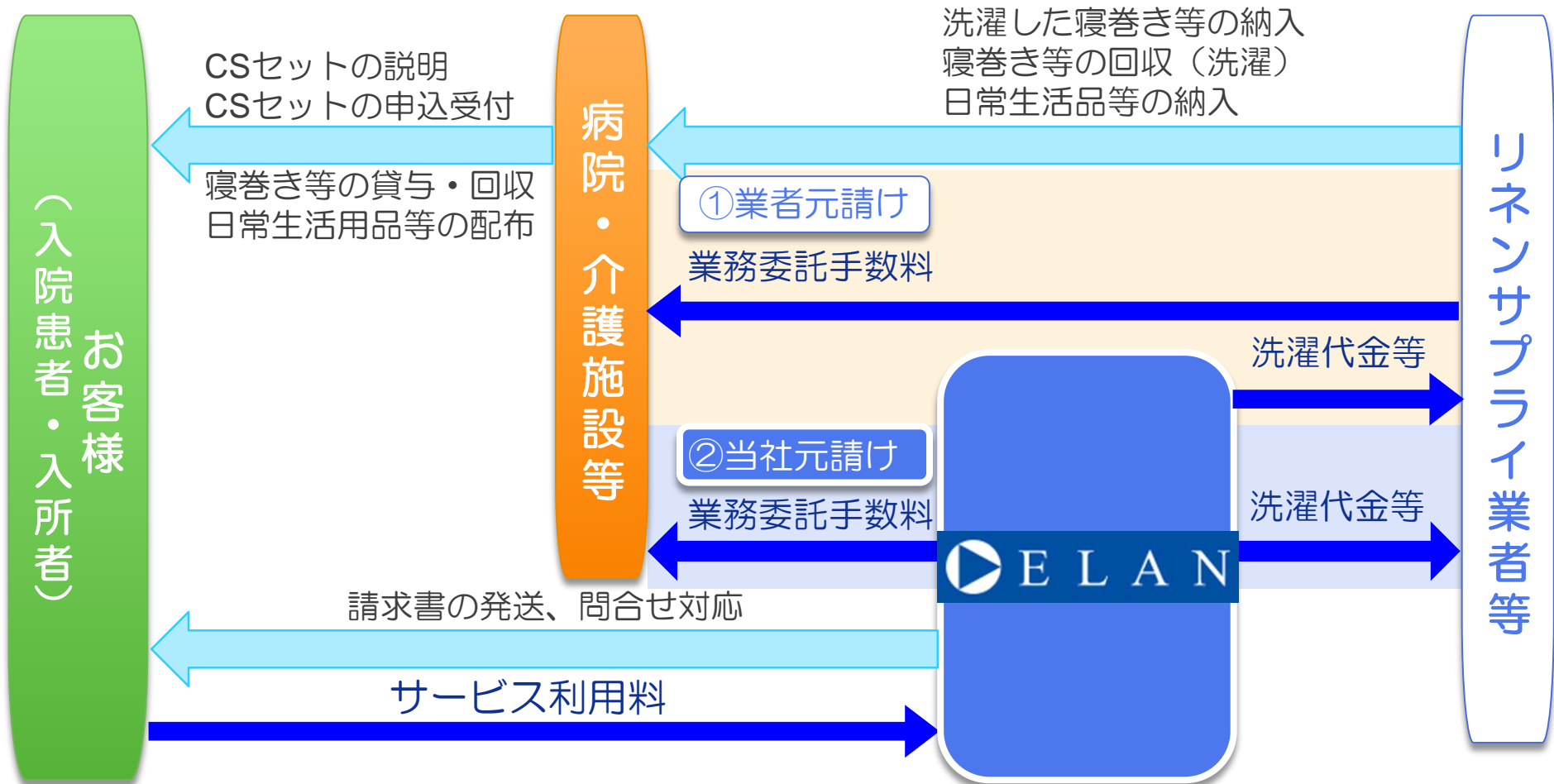
衣類



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





「CSセット」は、看護・介護の現場（施設サイド）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！

- 業務効率・労働環境の改善万全
- 衛生水準の向上（ベッドまわりが清潔に）


• 慢性的な人材不足

• 衛生面の問題



患者・入所者や現場の課題を超えて、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



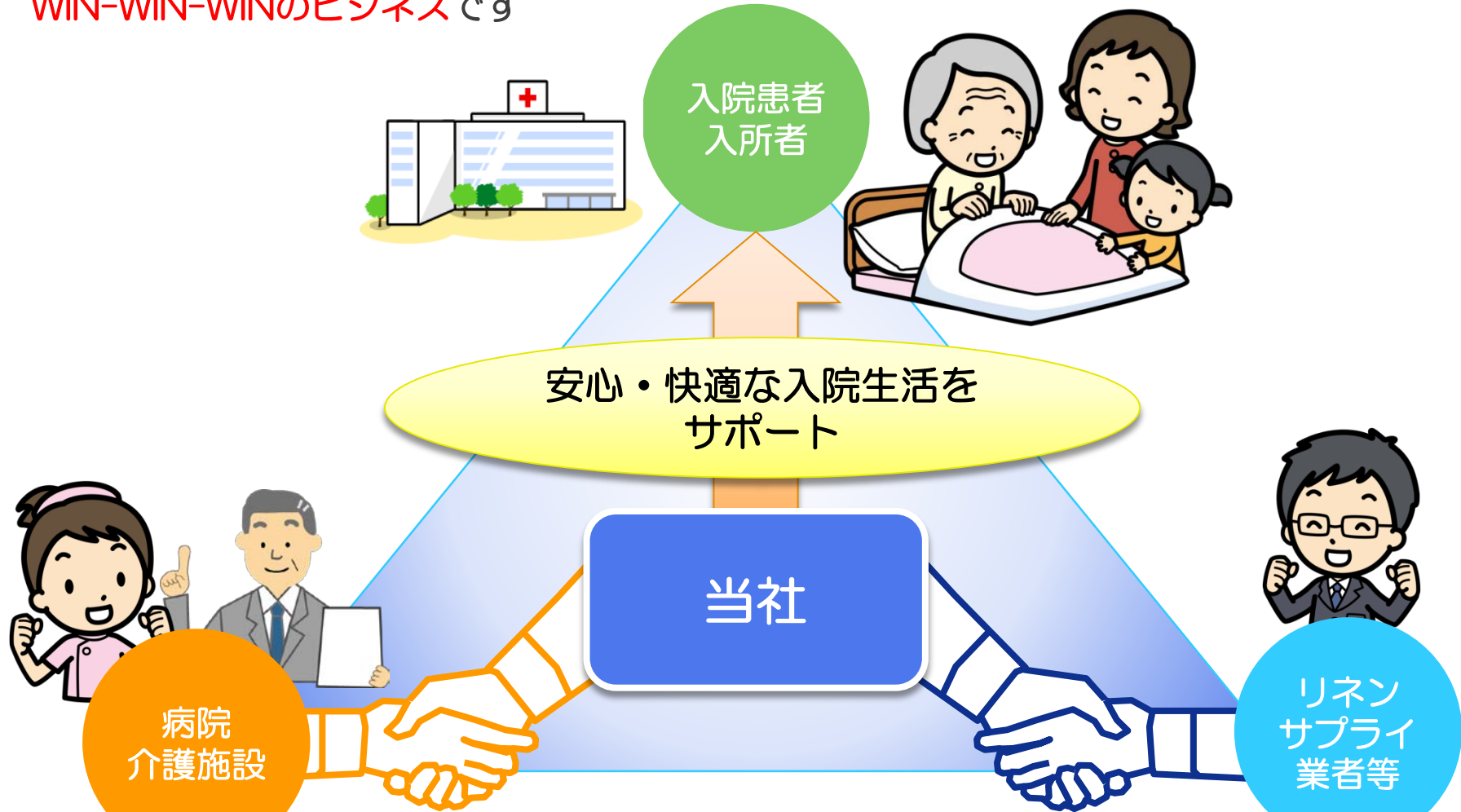
## 病院・医療介護施設の関係業者の「経営課題」

- 
- 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



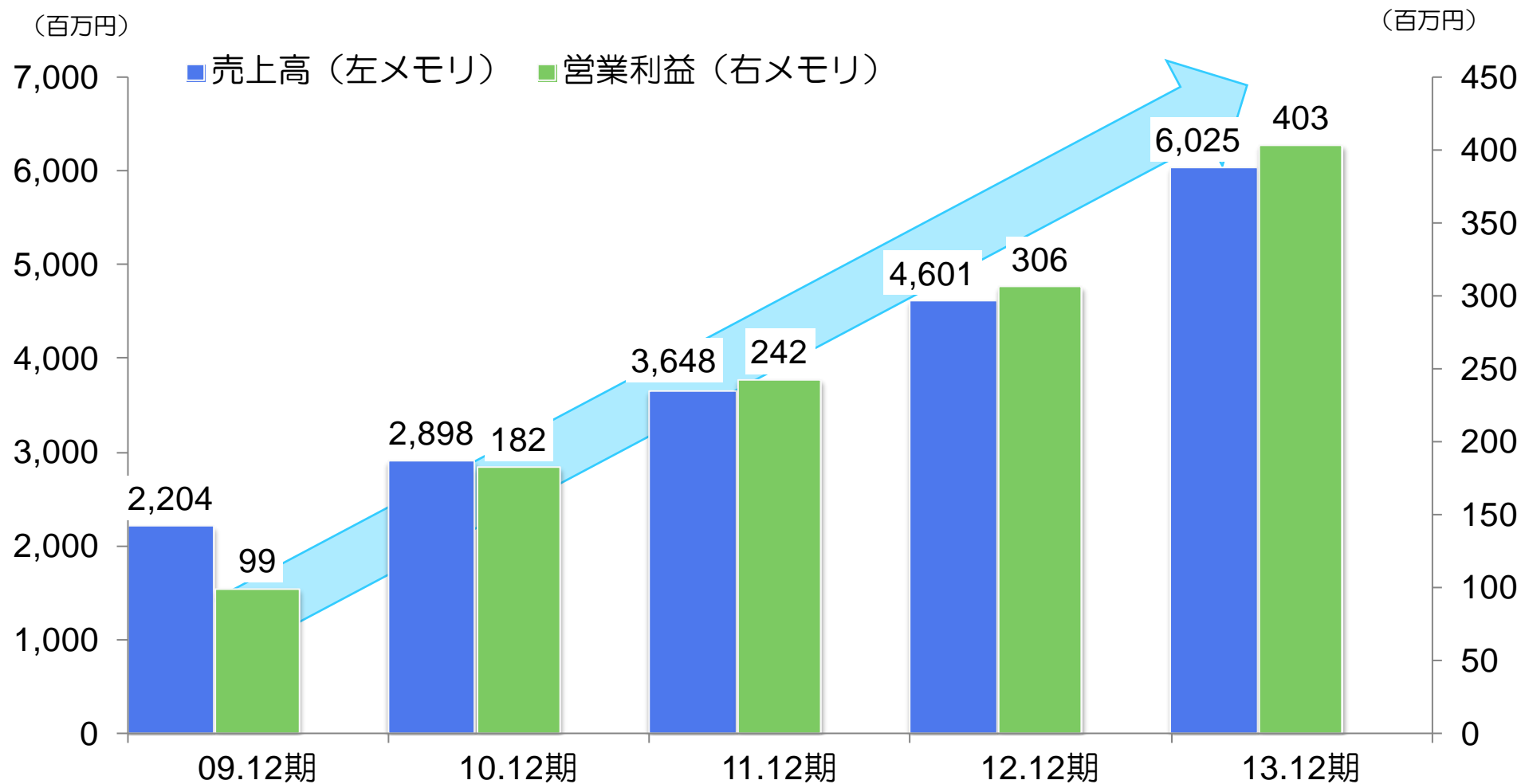
CSセットのビジネスは、入院・入所者に関わる全ての関係者がメリットを共有する  
**WIN-WIN-WINのビジネス**です



- 本来の看護業務に専念！
- ベッドまわりが清潔・衛生的に！

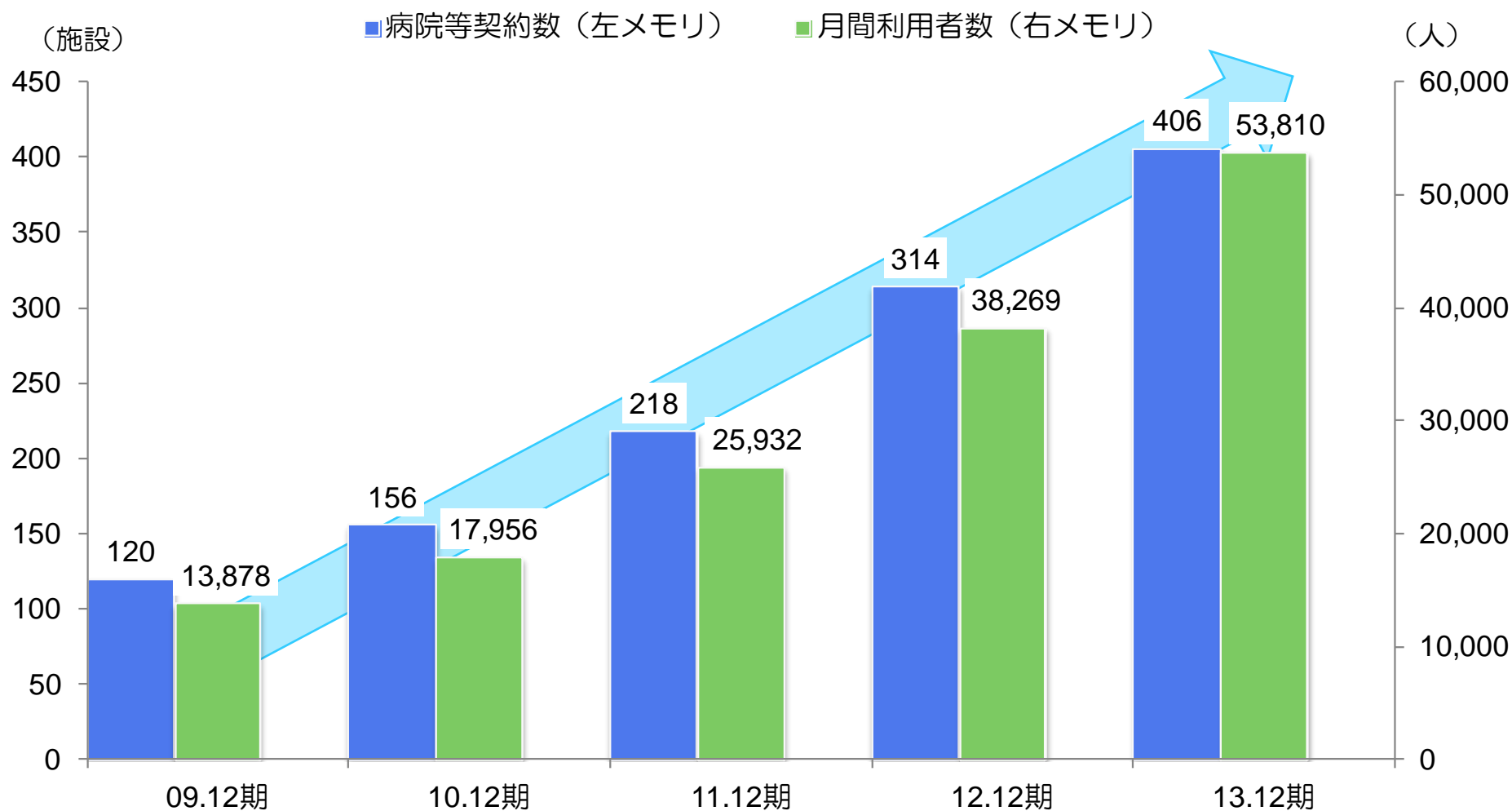
- BtoCビジネスによる新たな収益機会の獲得！
- 面倒な個人向け債権管理・クレーム対応なし！

09.12期からの売上高は**年率28.3%**の伸び、営業利益は**年率42.0%**の伸び



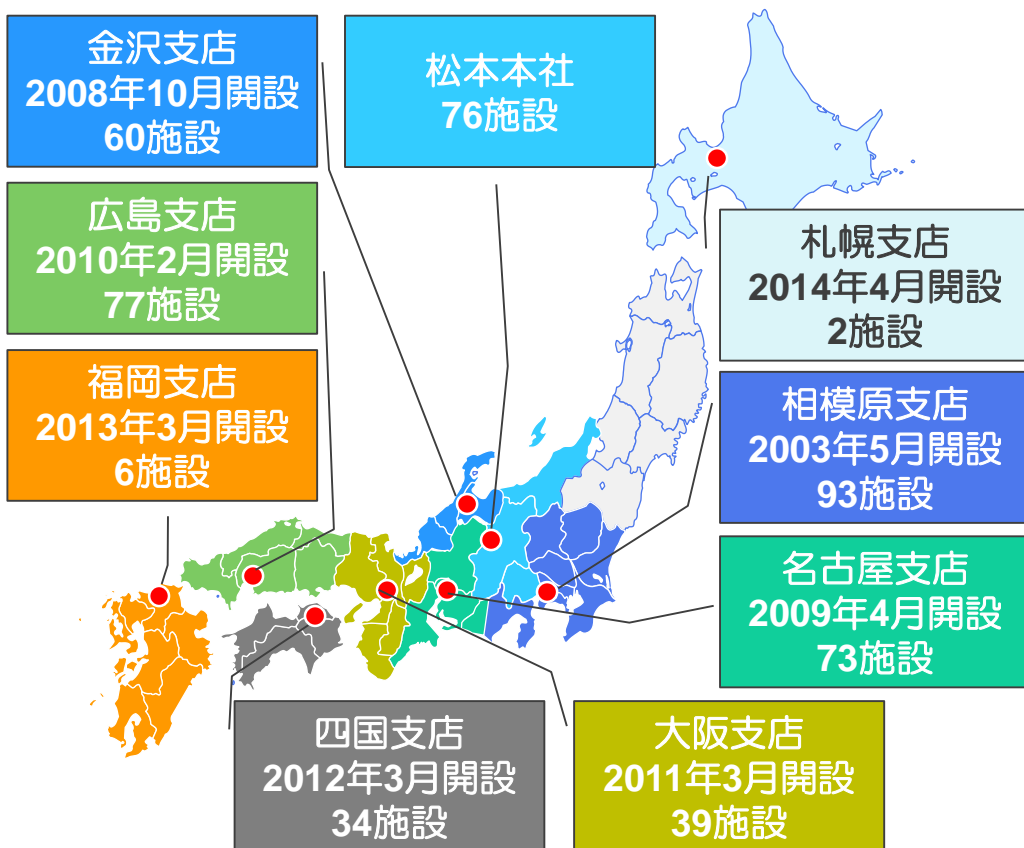
# 契約施設数および月間利用者数の推移

契約施設数は09.12期を起点に**年率35.6%**、月間利用者数は**同38.1%**の増加率

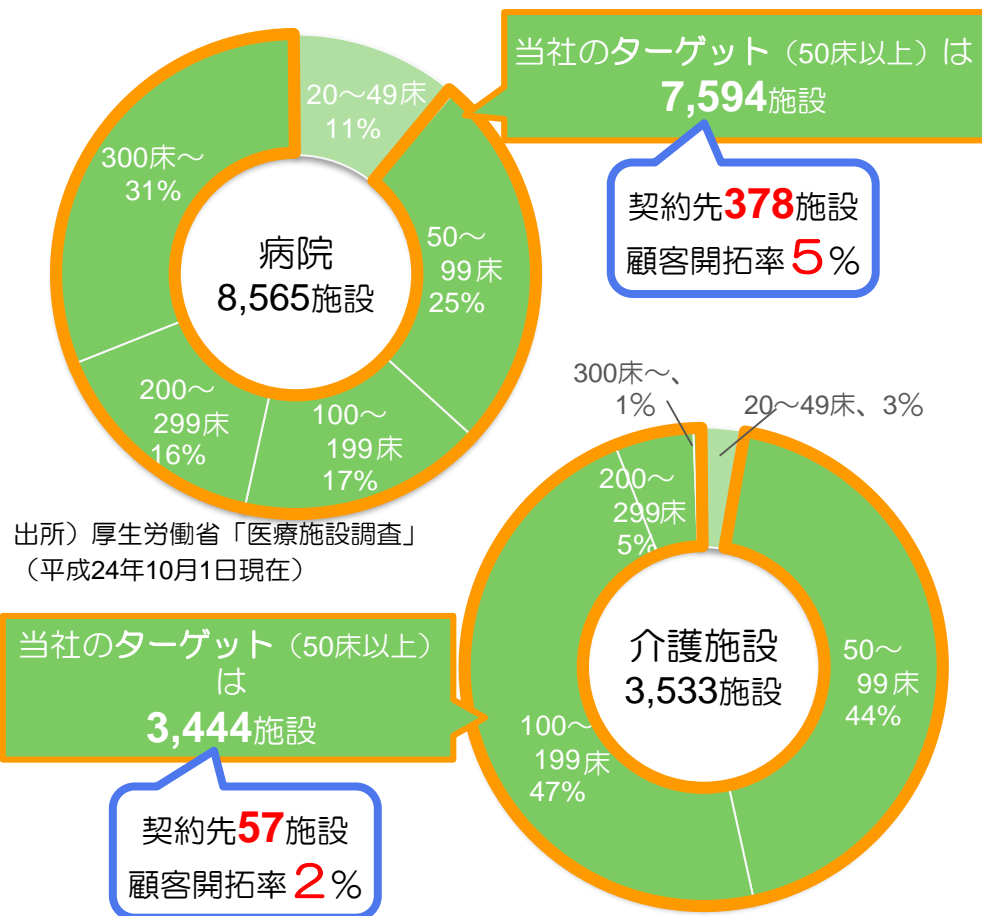


ターゲット市場での顧客開拓率は**5%**以下

全国の拠点・契約施設数（2014年6月末時点）



ベッド数別施設数（病院及び介護老人保健施設）



## 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

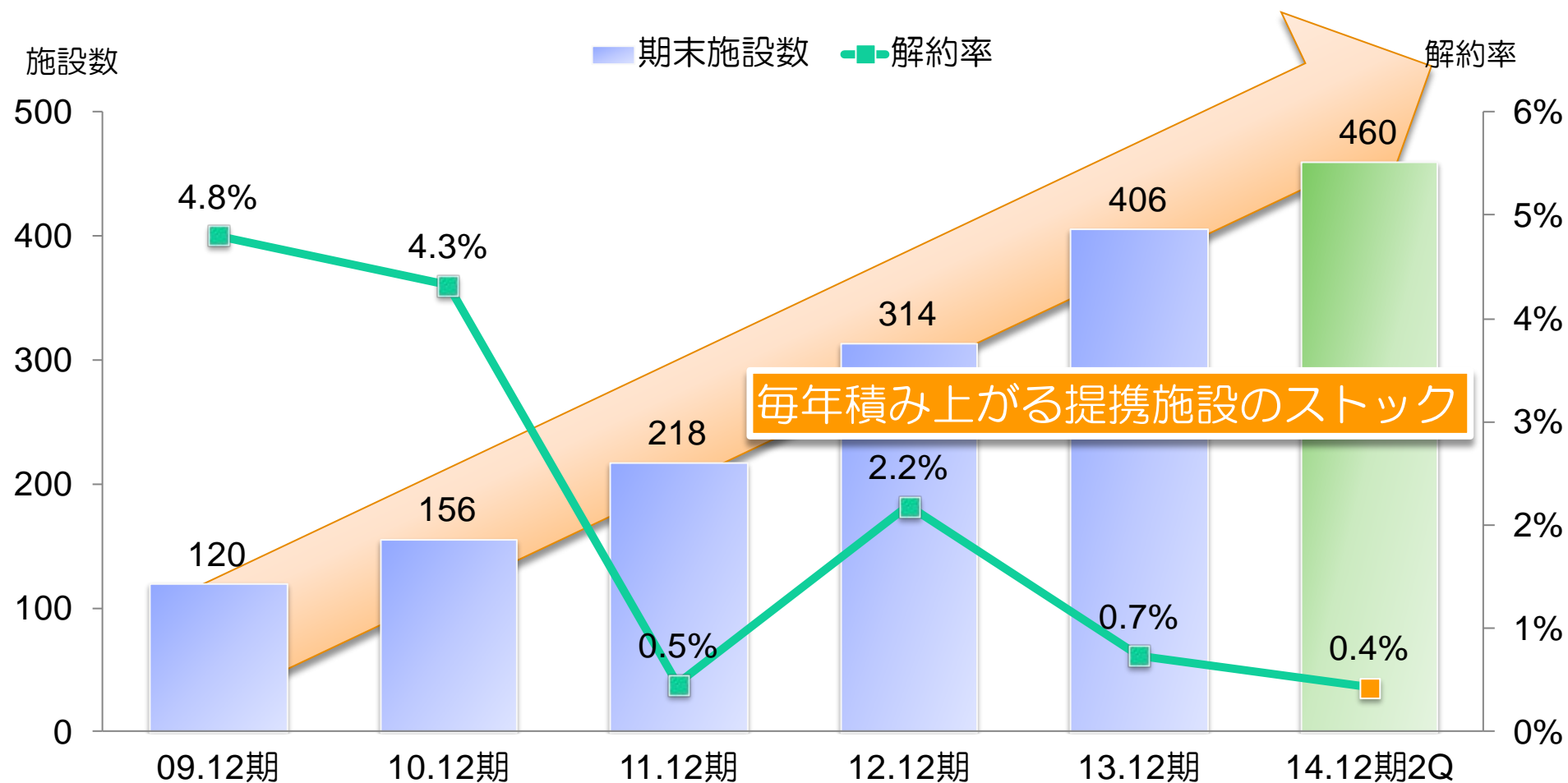
- ▶既存の取引関係をそのまま活用する**共存共栄モデル**

3

## ポジショニング

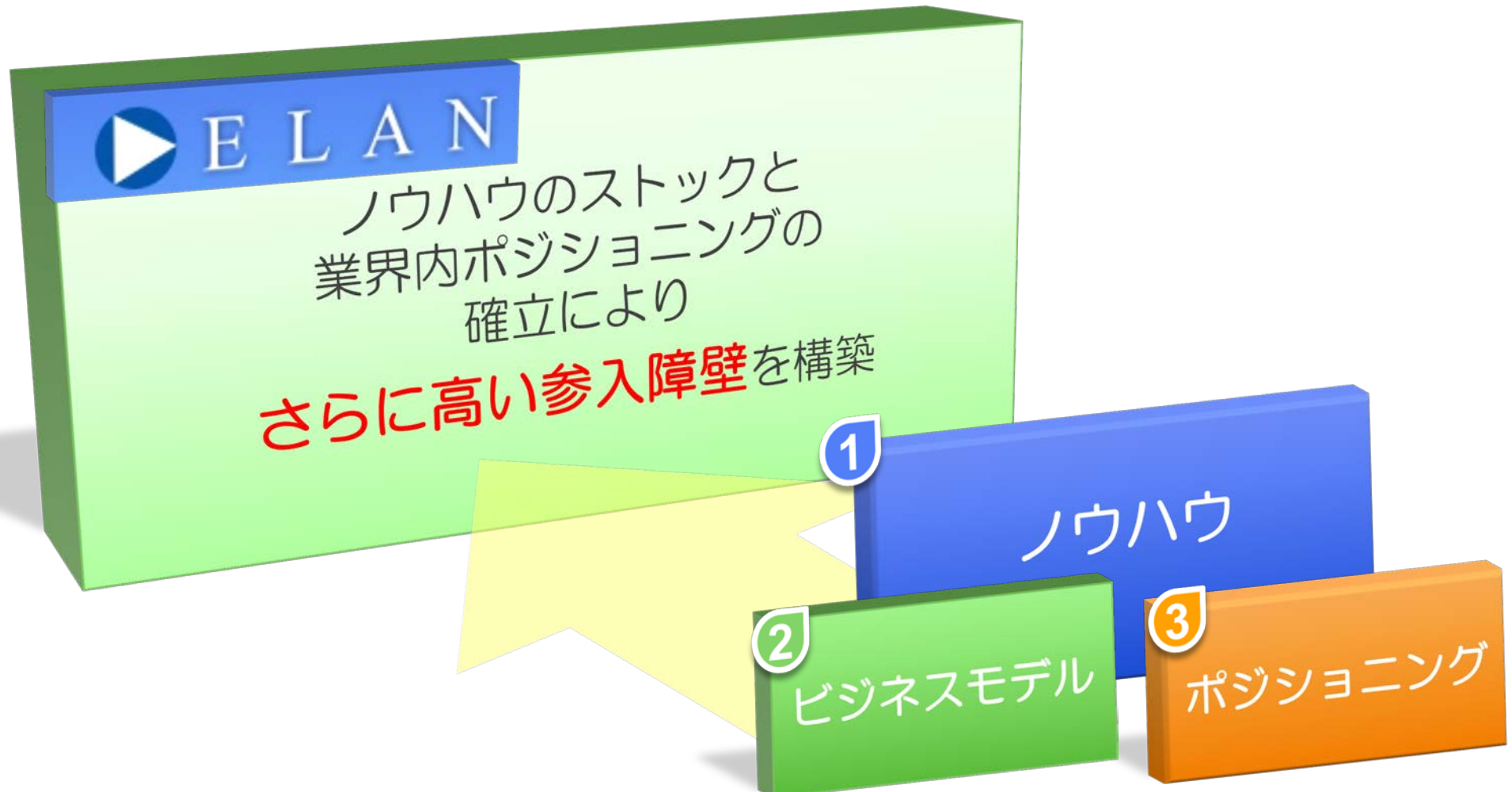
- ▶特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

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



新規参入に立ちはだかる3つの壁

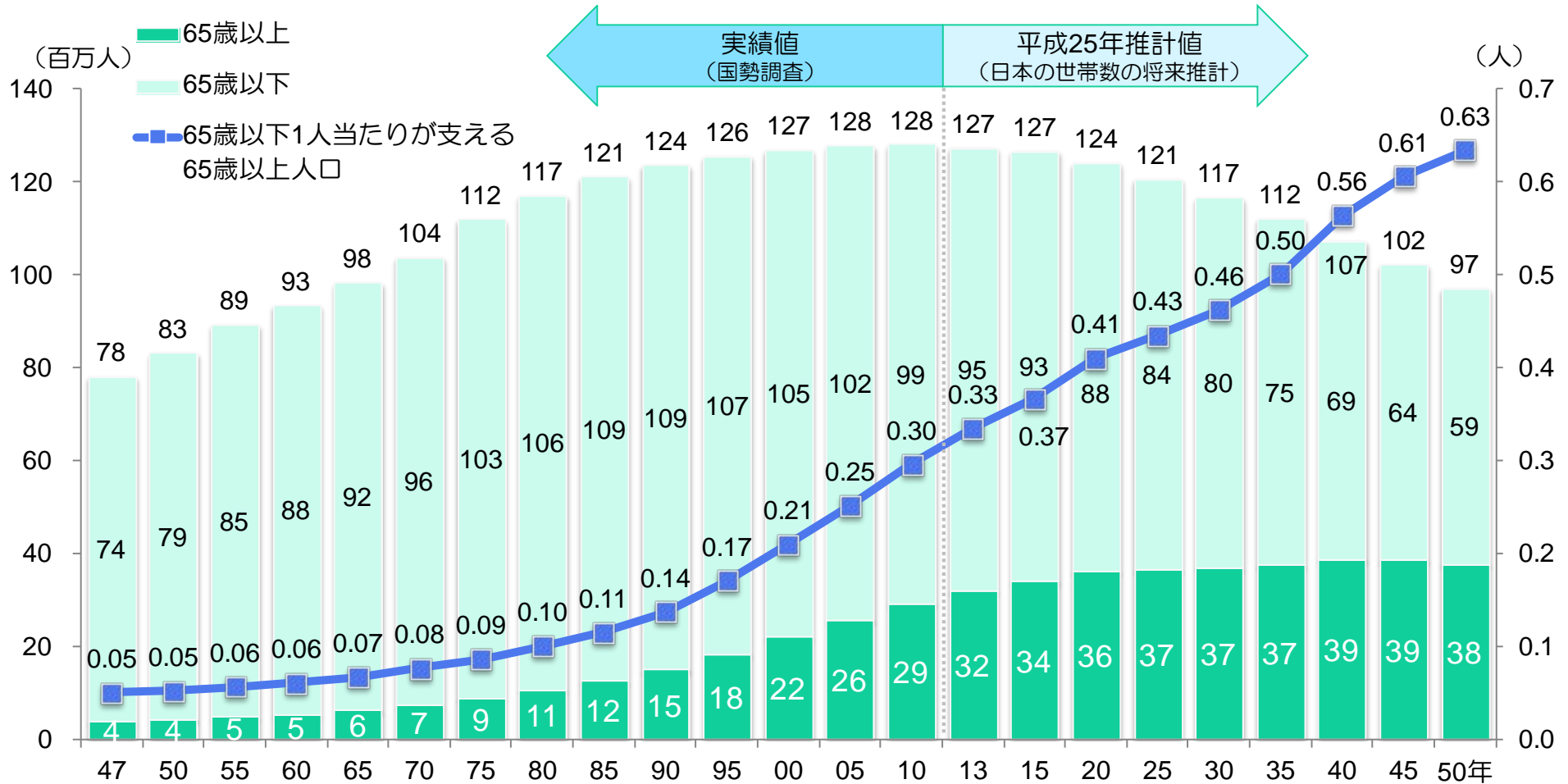
## Ⅲ. 事業環境・成長戦略

笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N

株式会社エラン

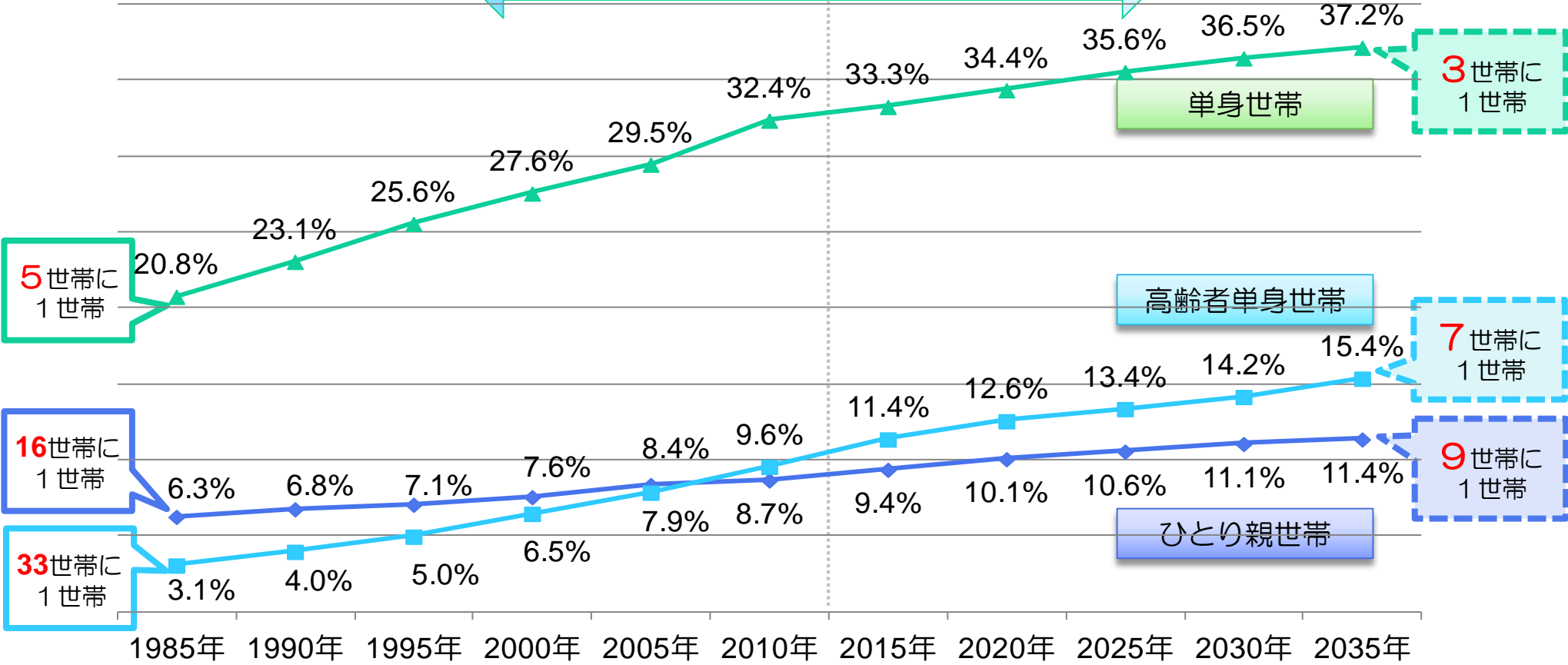
## 65歳以上の高齢者は人数、構成比とも上昇する 看護・介護する家族の高齢化も進行



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』(平成25年10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。

我が国人口は減少していくが、CSセットのターゲット層は増加していく  
 ②単身世帯は1985年との比較で倍増（1985年 約2割 → 2035年 約4割）

## 世帯構成の推移と見通し



5世帯に1世帯

16世帯に1世帯

33世帯に1世帯

3世帯に1世帯

7世帯に1世帯

9世帯に1世帯

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)」



