

笑顔の価値を知る全ての人に…



株式会社エラン

2015年12月期 2Q 決算説明会

株式会社エラン

2015年8月27日

I. 会社概要	P. 2
II. 2015年12月期2Q決算	P.15
III. 2015年12月期予想 および成長戦略	P.21
IV. 参考資料	P.31

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



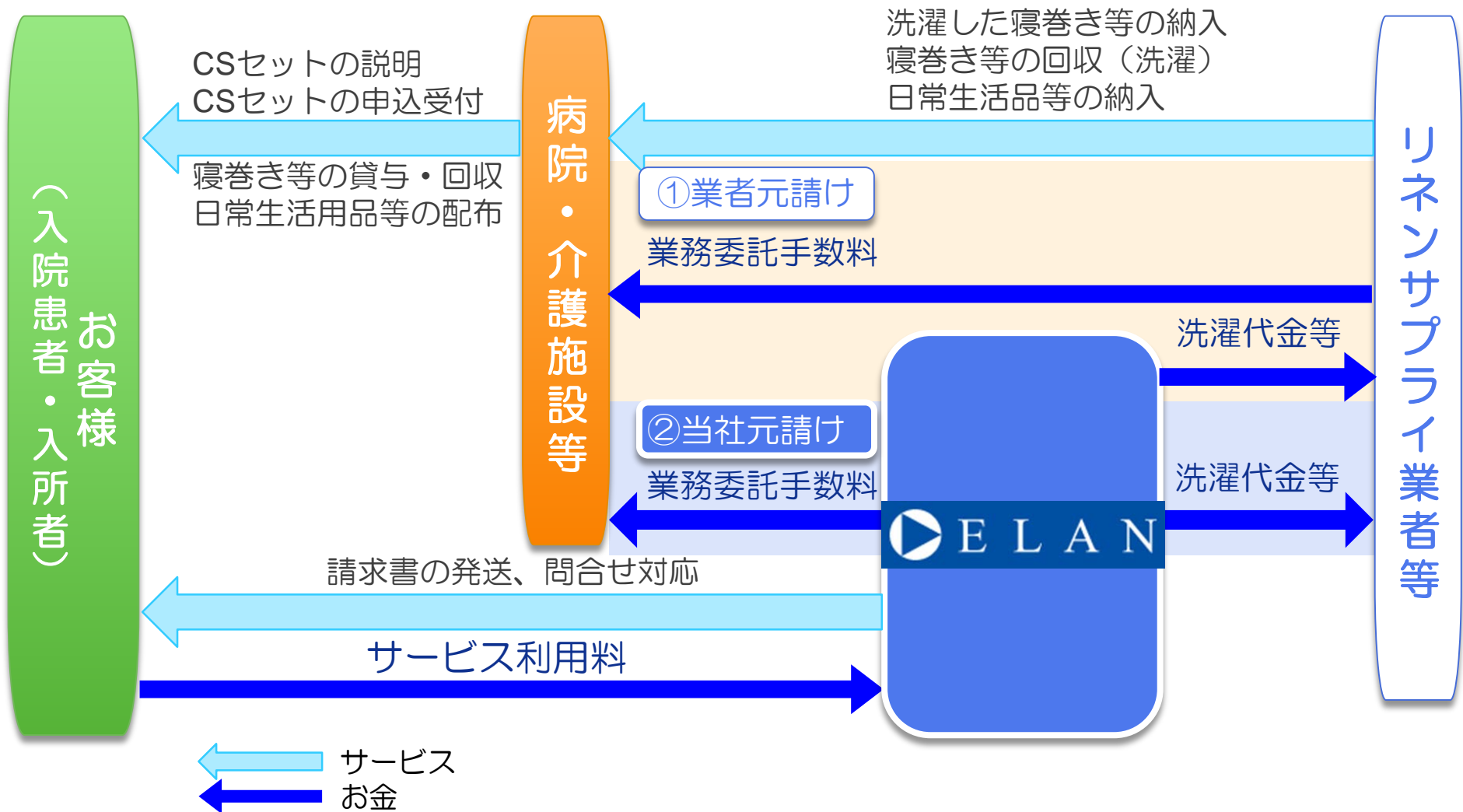
衣類



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



本来の看護・介護
業務に専念！



• 慢性的な人材不足

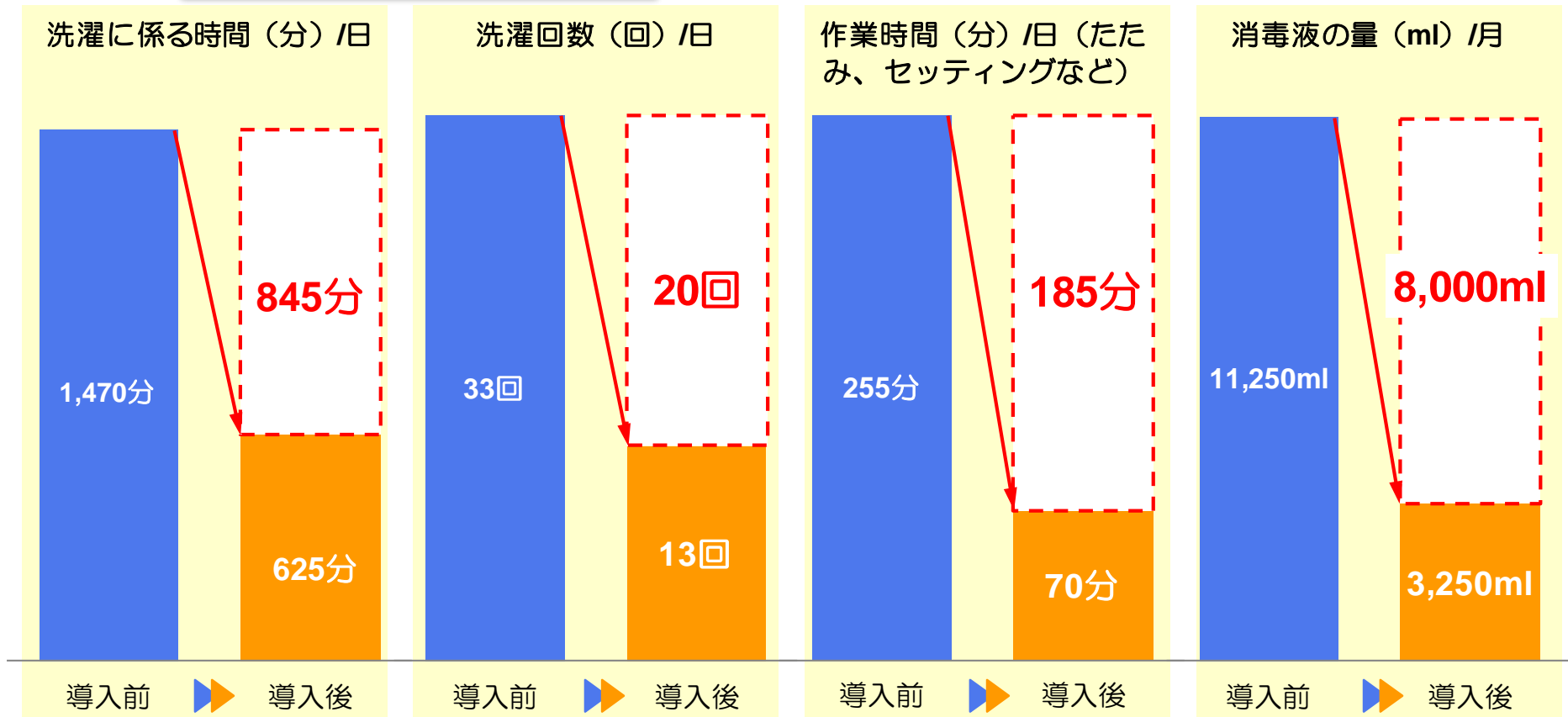
• 衛生面の問題



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」



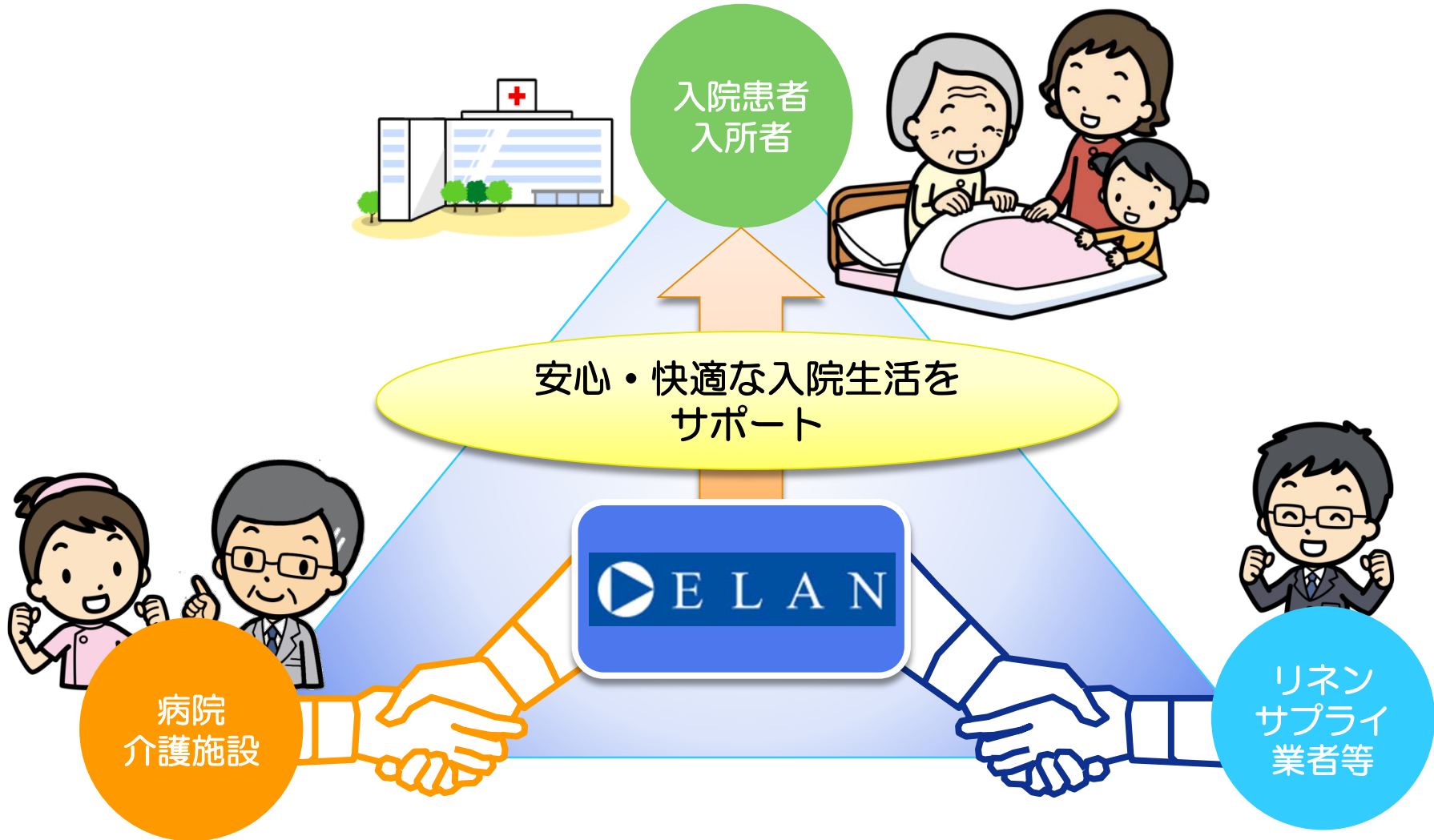
- 既存の病院関連ビジネスは飽和状態
- 厳しいコストダウン要請
- 新たな収益機会が必要



- 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

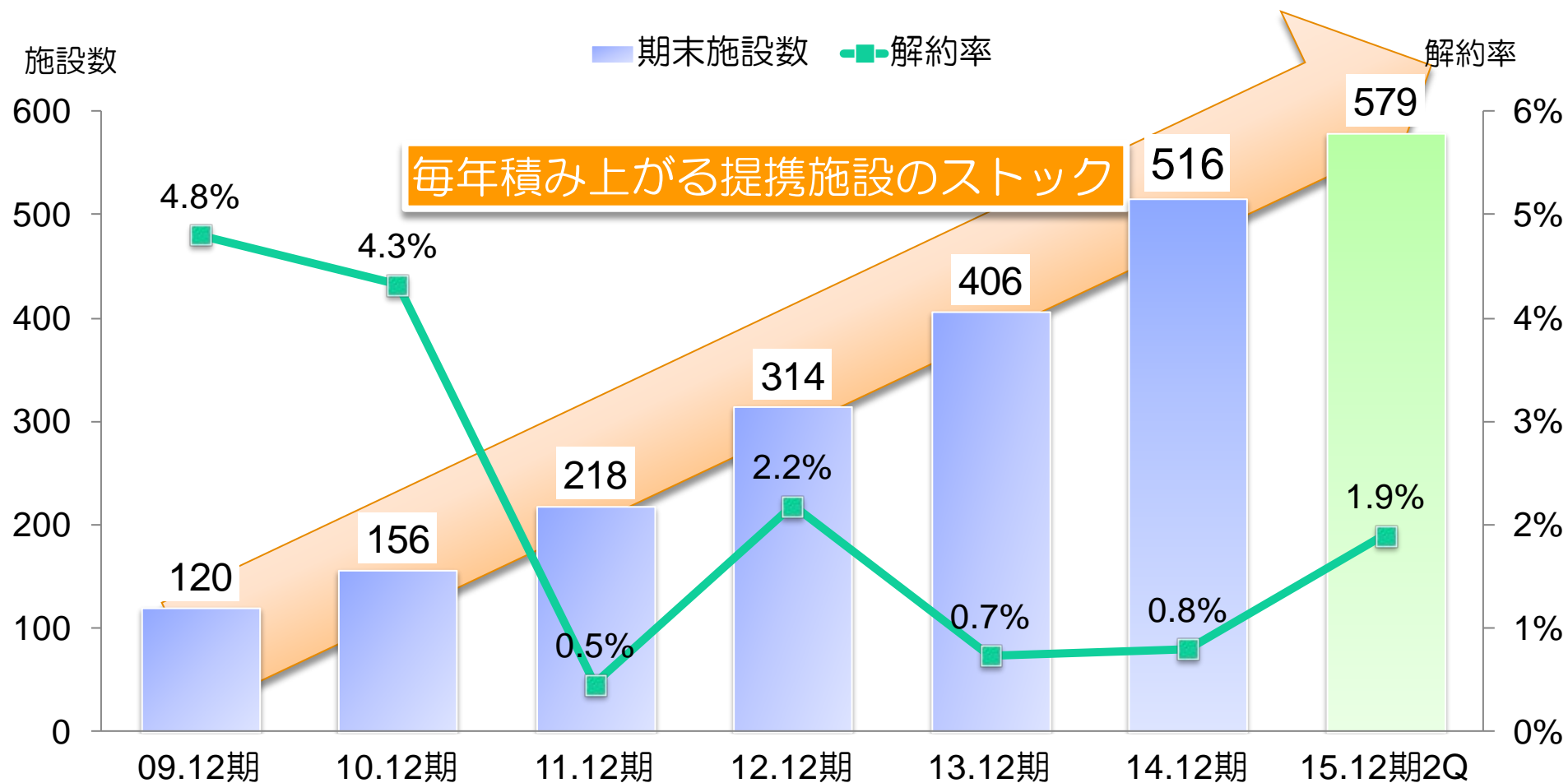
- ▶既存の取引関係をそのまま活用する**共存共栄モデル**

3

ポジショニング

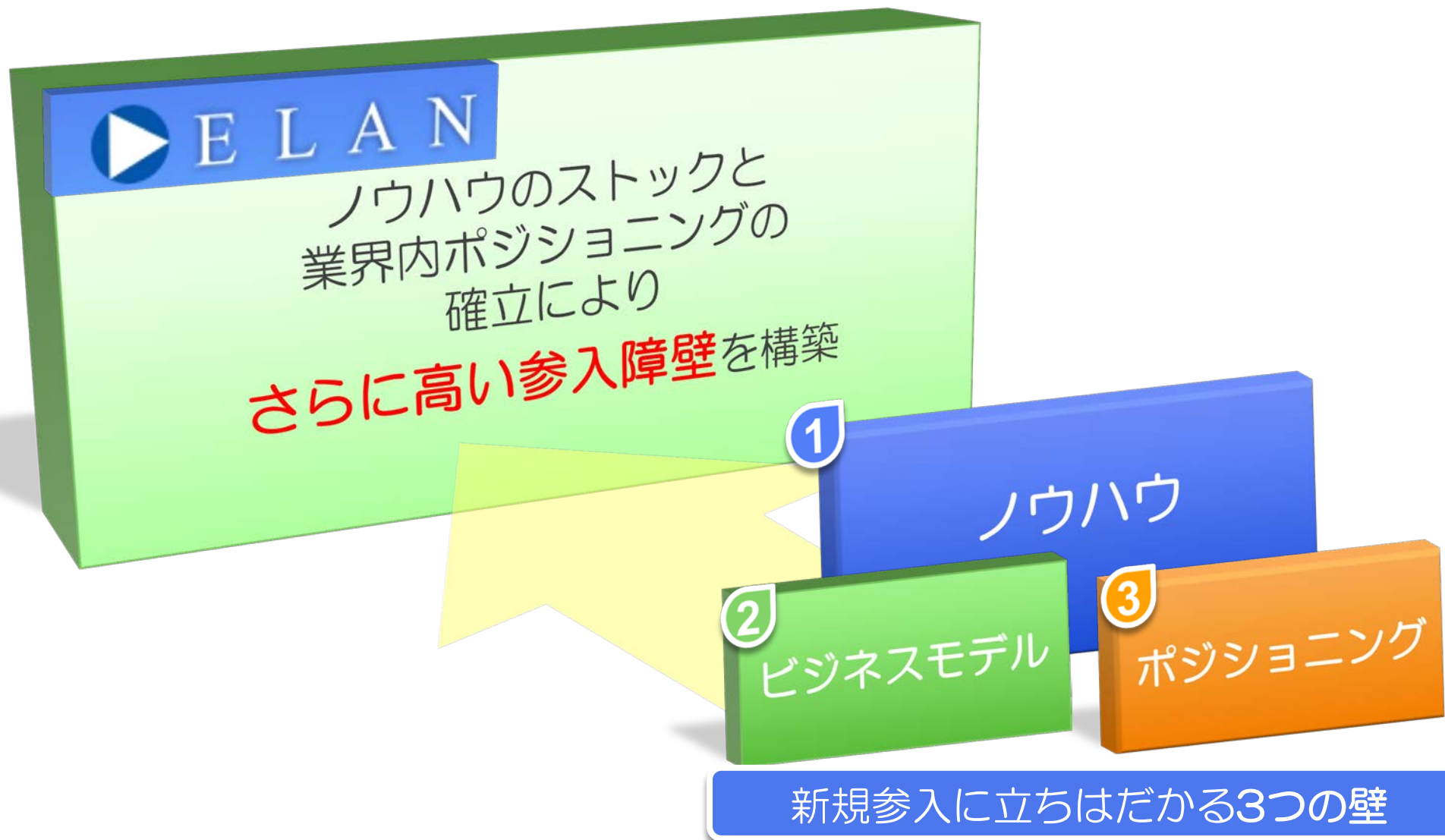
- ▶特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

契約施設が増加することにより、収益が拡大



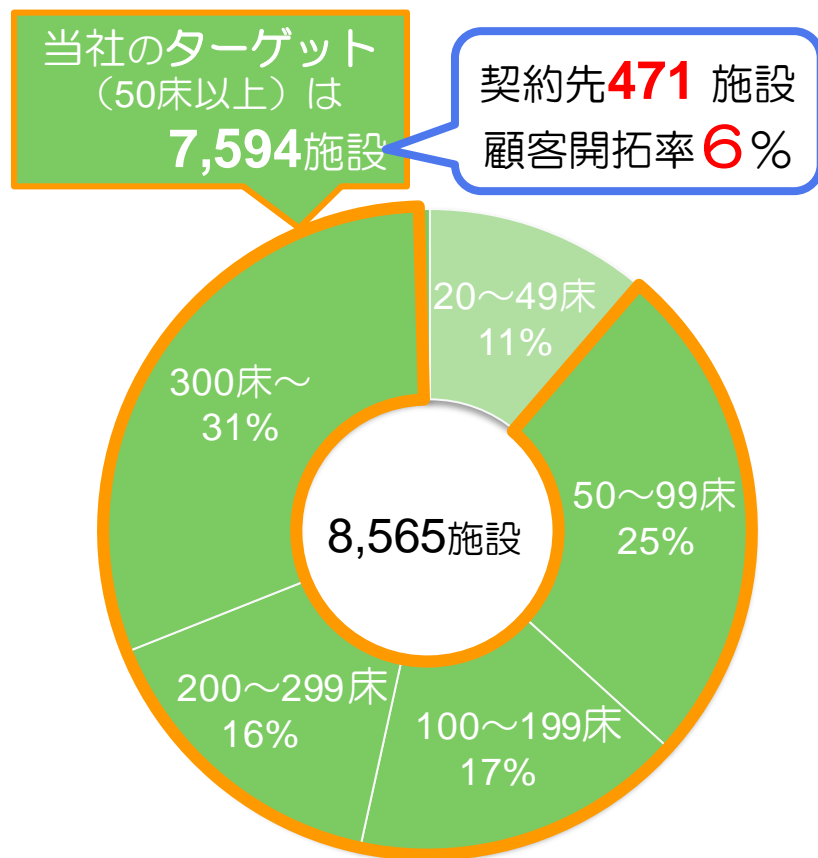
解約率 = 期中解約数 / (前期末契約数 + 期中新規契約数)

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い

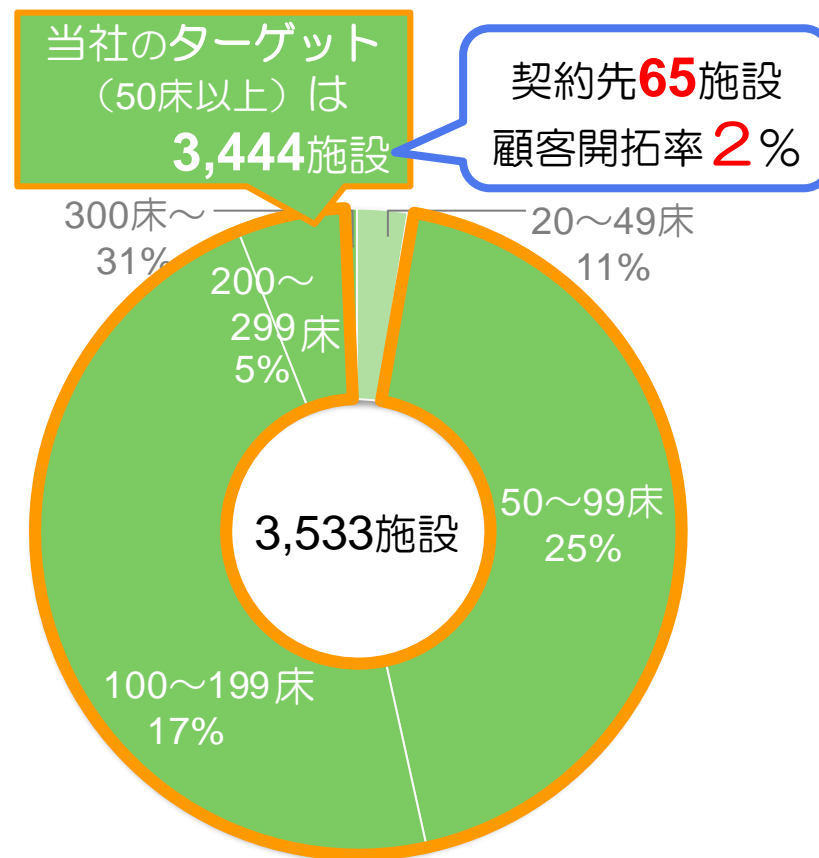


「入院セット」は、これからが普及ステージ

ベッド数別病院市場



ベッド数別介護老人保健施設市場



出所) 厚生労働省「医療施設調査」(平成24年10月1日現在)

公益社団法人老人健康施設協会
正・準会員 加入・申込状況(平成26年6月30日現在)

Ⅱ. 2015年12月期 2Q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

業績動向

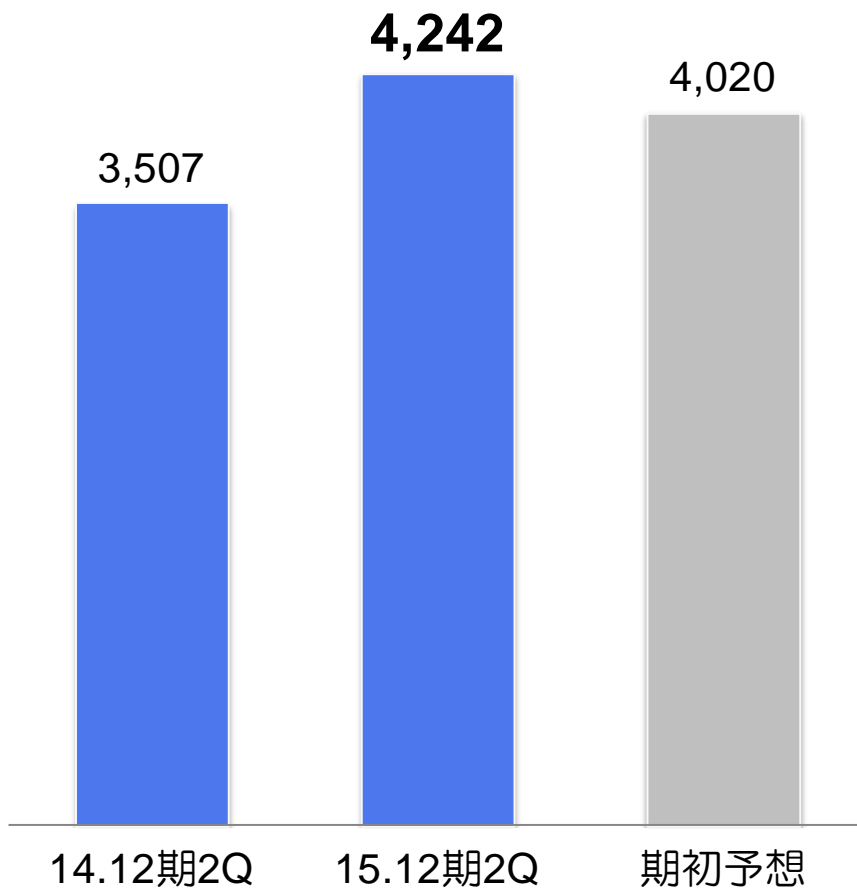
- 増収増益
 - 期初の2Q予想を売上高・営業利益・経常利益・四半期純利益の全てで上ブレ
- 契約施設数、月間利用者数は順調に増加
 - 2Q末契約施設数は、14.12期末比+63施設の579施設
 - 2015年12月期 2Qの月間利用者数は、2014年12月期から約1万人増の78,716人

期中の取組み

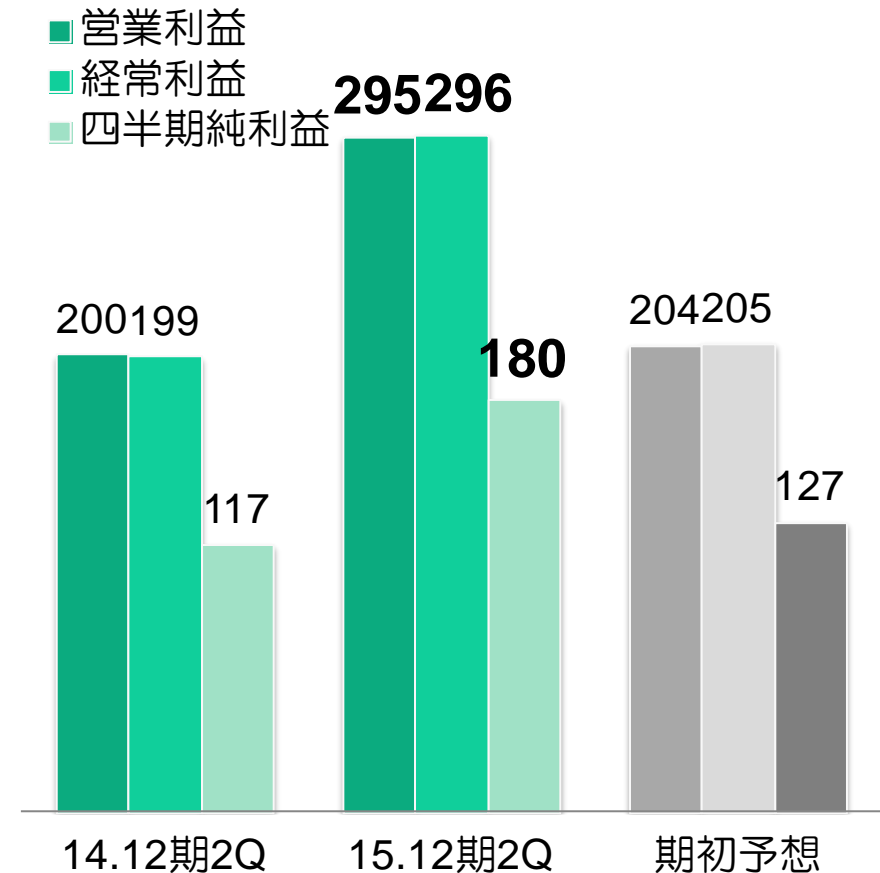
- 営業基盤・経営基盤の強化
 - さいたま支店開設（2015年3月）
 - 4月の新卒採用21名（昨年比 3名増）
 - 中途採用も随時実施
- 資本政策
 - 2015年6月末基準で1：2の株式分割を実施

期初予想を上回り、大幅な増収・増益

売上高（百万円）



利益（百万円）

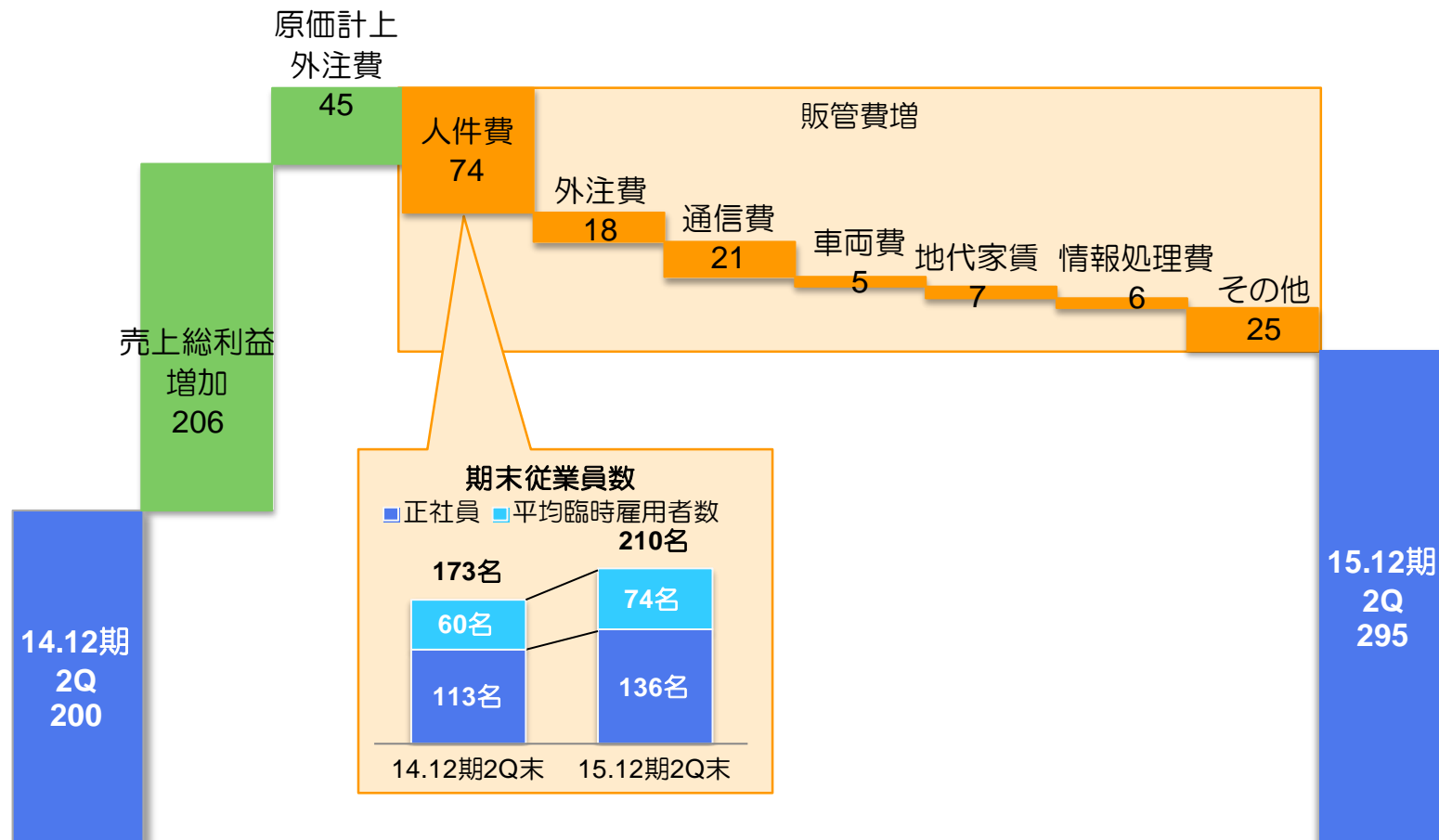


14.12期2Q比、21.0%の増収、同47.1%の営業増益

(百万円)

	14.12期2Q	15.12期2Q	増減率	差額	計画値	達成率	差額
売上高	3,507	4,242	21.0%	734	4,020	105.5%	222
売上原価	2,537	3,066	20.9%	529			
売上原価率	72.3%	72.3%					
売上総利益	970	1,175	21.2%	205			
売上総利益率	27.7%	27.7%					
販管費	769	880	14.4%	111			
売上高販管費比率	21.9%	20.8%					
営業利益	200	295	47.1%	94	204	144.6%	91
売上高営業利益率	5.7%	7.0%					
経常利益	199	296	48.4%	96	205	144.4%	91
売上高経常利益率	5.7%	7.0%					
当期純利益	117	180	53.1%	62	127	141.1%	53
売上高当期純利益率	3.4%	4.2%					

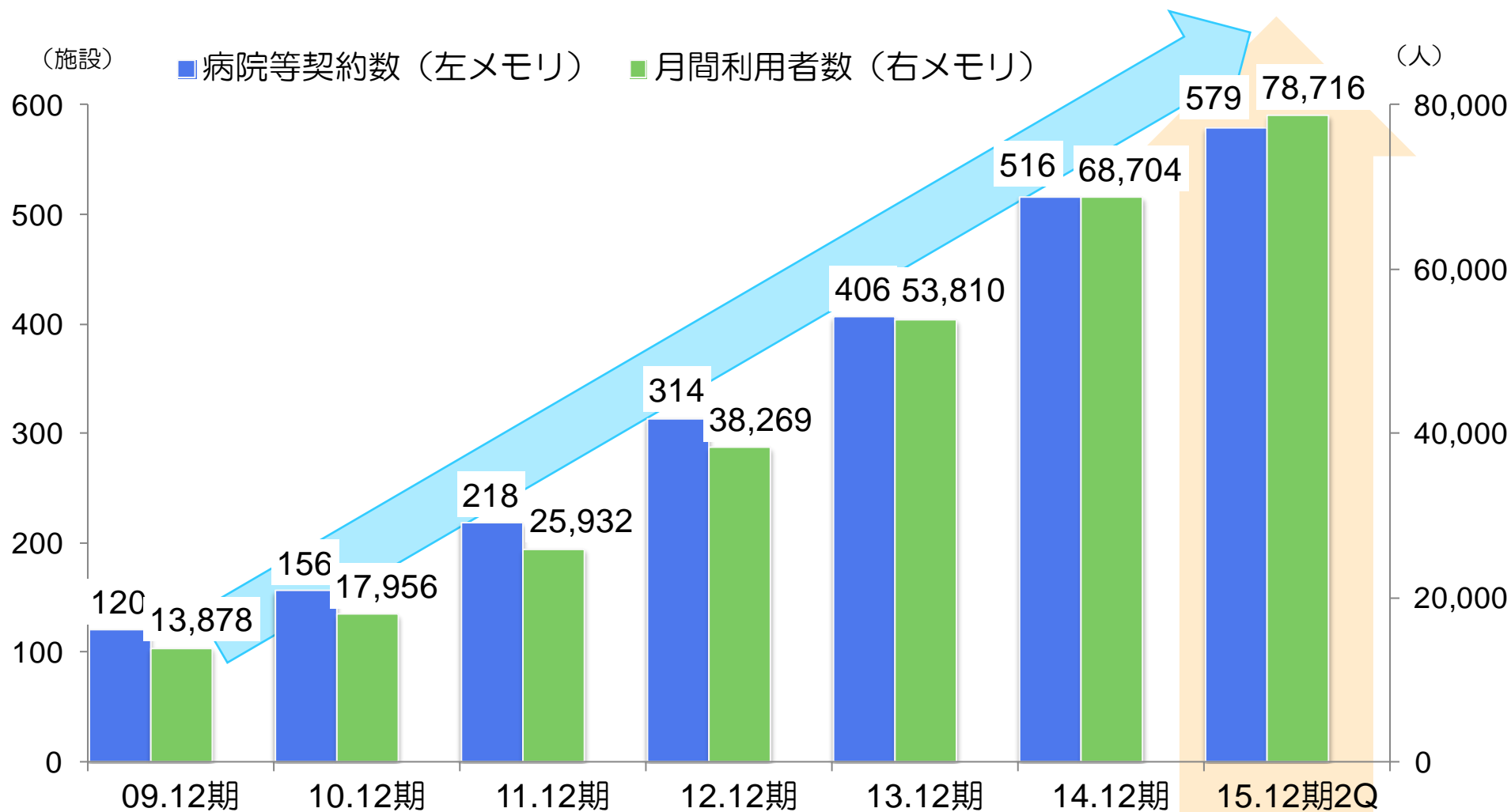
営業利益率は**1.3%**ポイント向上、**47.1%**の**営業増益**



※ 14年度まで販管費計上していた物流関連費用の一部を、15年度より売上原価計上

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33.1%**、月間利用者数は**同37.1%**の増加率



Ⅲ. 2015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…

 E L A N

株式会社エラン

2014年11月の株式上場にともなう公募増資等により、純資産が増加

貸借対照表

(百万円)

	14.12期2Q末	15.12期2Q末	差額
流動資産	2,201	3,498	1,297
固定資産	338	358	20
有形固定資産	266	247	△19
無形固定資産	23	62	39
投資その他の資産	50	49	△1
資産合計	2,539	3,856	1,317
流動負債	1,445	1,584	139
固定負債	179	—	△179
負債合計	1,624	1,584	△40
純資産合計	915	2,273	1,358
負債純資産合計	2,539	3,856	1,317

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	14.12期2Q累計	15.12期2Q累計	差額
営業活動によるCF	24	96	72
投資活動によるCF	△16	△42	△26
財務活動によるCF	47	△40	△87
現金及び現金同等物の増減額	55	14	△41
現金及び現金同等物の期末残高	643	1,669	1,026

2015年12月通期予想は据え置き

- 期末契約施設数は、期初計画通り645施設を見込む
- 通期の業績予想は期初予想を据え置く
 - 既存施設の売上が好調に推移し、上期の業績は想定以上の上ブレ
 - 一方、2015年新規案件の売上高は、2Q累計時点では計画よりやや下ブレ
 - 販管費項目の期ずれ計上や不確定要素もあり、下期見通し修正は慎重に検討

下期および今後の取組み

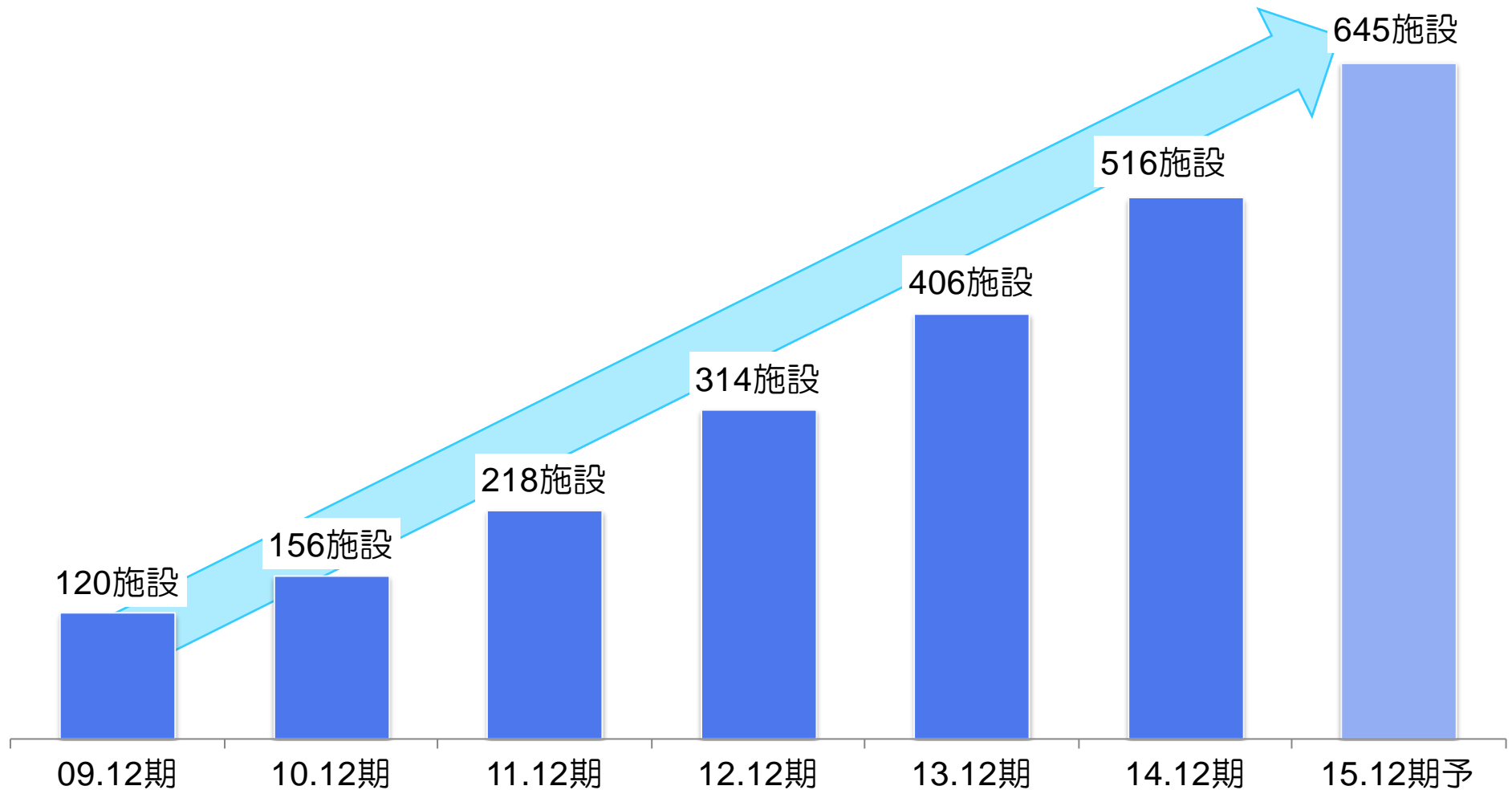
- 既存支店を核とした顧客開拓を優先
 - 競合企業の活性化の動きもあり、既存施設へのフォローを強化
 - 営業支援ツールの稼働等により、効率的な営業を展開
 - 15年下期に見込んでいた新規出店は見送り、最適なタイミングで出店
- 人材育成を最重点施策として強化
 - 規模の拡大を最大限に活かす、質の向上への取組み

一株配当は3.0円を予定

	15.12期予	増減率	差額	14.12期
売上高	8,846	18.5%	1,382	7,463
営業利益	478	10.4%	45	433
売上高営業利益率	5.4%			5.8%
経常利益	480	10.5%	45	434
売上高経常利益率	5.4%			5.8%
当期純利益	300	16.0%	41	258
売上高当期純利益率	3.4%			3.5%
EPS	41.0円*			42.0円*
一株配当	3.0円*			2.5円*
配当性向	7.3%			6.0%

2015年7月に1:2の株式分割を実施。14.12期のEPS、一株配当は分割を考慮した修正値

15.12期末の契約施設数は645施設を計画、09.12期末を起点に年率**32.4%**の増加率



CSセットの全国展開（成長戦略①）

営業エリアの拡大とリネン業者等からの紹介の**両輪**で、提携施設の**開拓を加速**



成長・拡大ステージに向けた経営基盤の強化

人材づくり（採用・育成）

- 成長のための最重点施策として位置付け、強化。
- 営業プロセスの標準化の推進。優秀な営業マンの行動・営業プロセスを水平展開。
- 中途採用も実施。来期以後も新卒採用を継続。

支店網の拡充

- 効率性を重視し、既存支店を核とした顧客開拓を優先。
- 人材強化と連携し、最適なペースでの新規出店を実施。

CSセットを次のステージ（成長・拡大ステージ）に進めるための基盤固め

システム化推進による生産性向上

- 営業活動の効率化・高度化のためのシステム対応（営業支援ツールの導入）
- 物流・棚卸関連業務効率化のためのシステム開発

CSセットの付加価値向上

- 利用者からの申込み方法の改良を継続（タブレット等による申込みシステムの改良）

その他の施策

- 債権管理体制の強化。未納者に対する督促プロセスの再構築
- 利用者からのクレーム・要望等をサービス改善に繋げていく

事業基盤

- **2017年12月期中**に契約先 **1,000**施設へ -

■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）
- ▶ 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への活用
- ▶ 病院その他関係者との強固な関係の活用

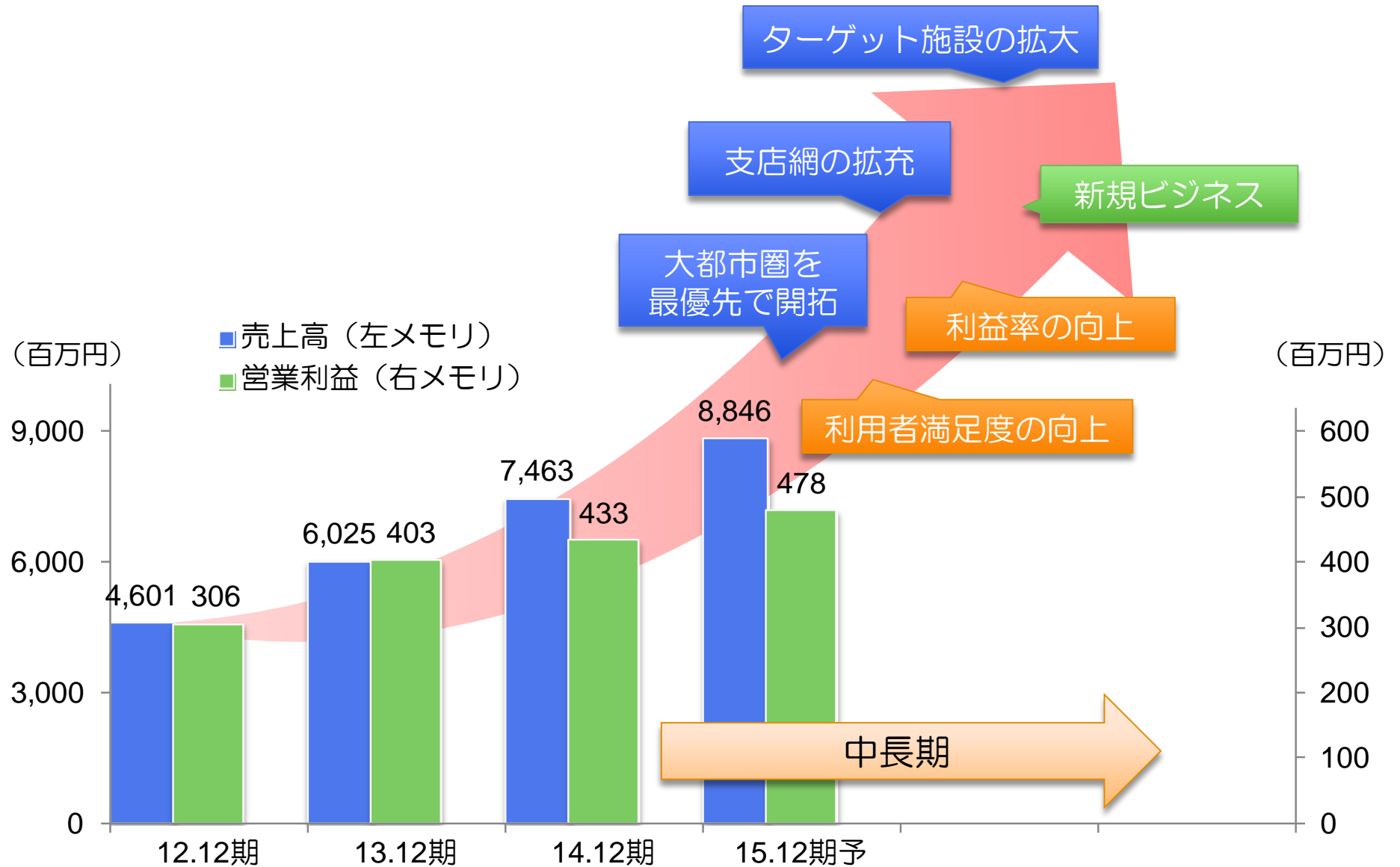
中期的に
経常利益率 **10%**へ

2015.12期2Q末時点

- 契約施設数 : **579**施設
- 月間利用者数 : **7.8**万人

付加価値

多様化



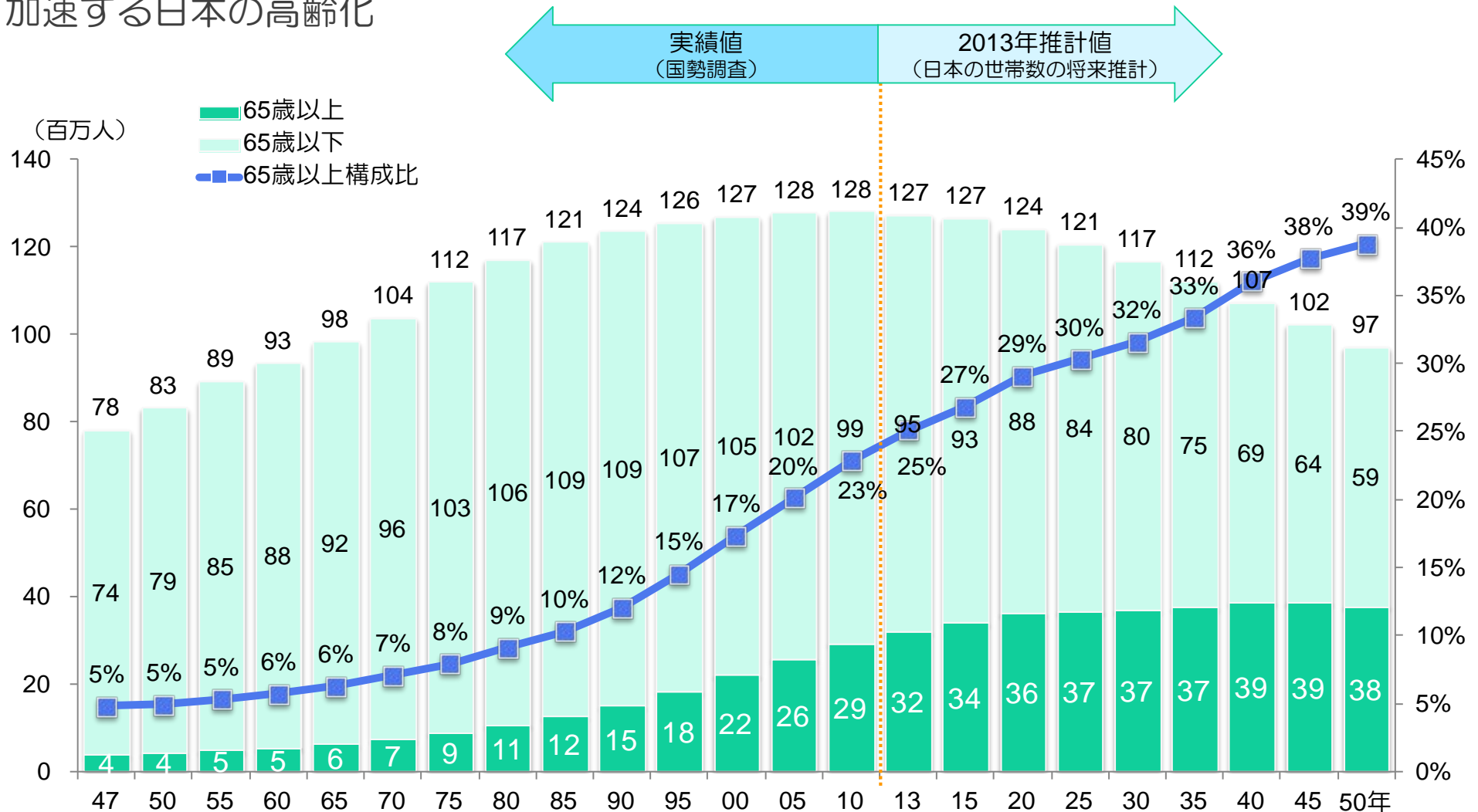
IV. 参考資料

笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N

株式会社エラン

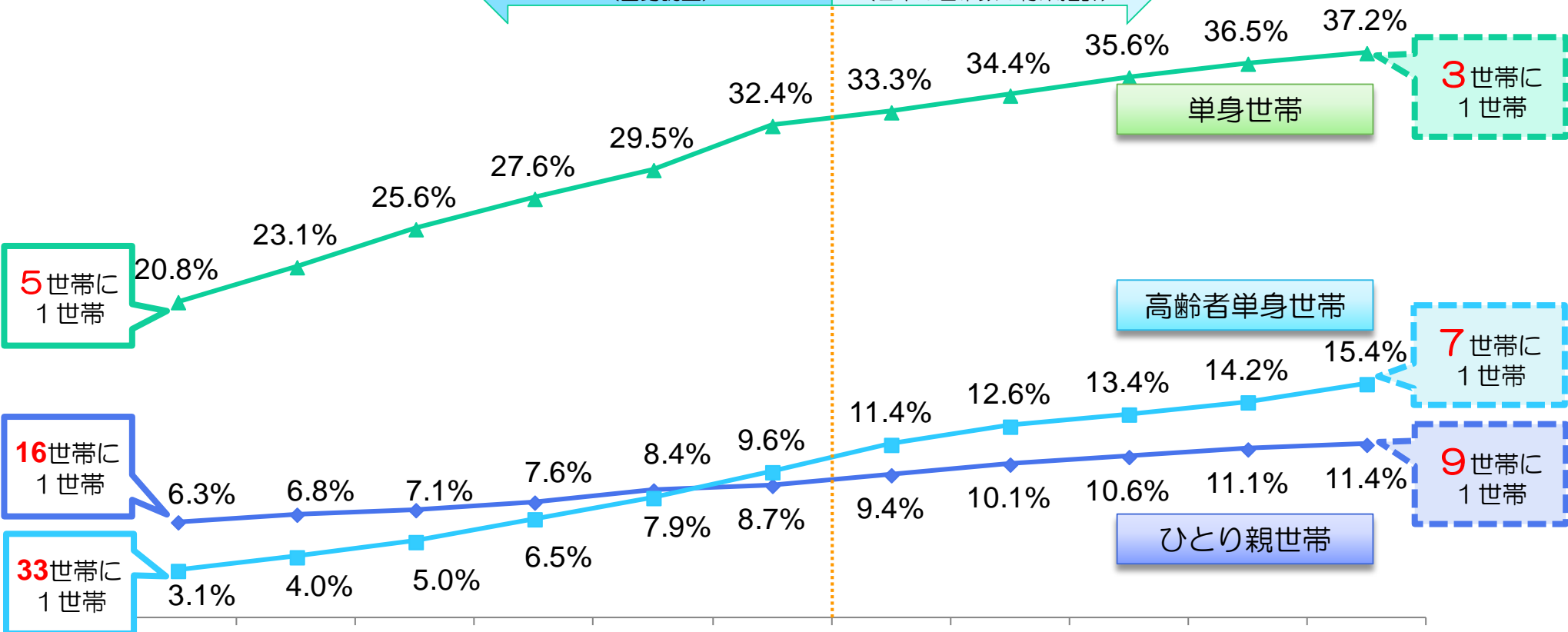
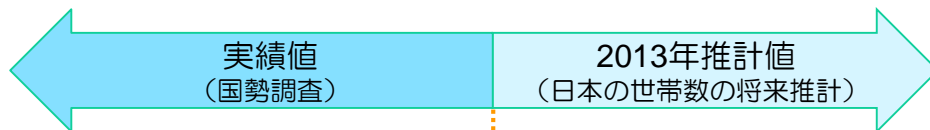
加速する日本の高齢化



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。

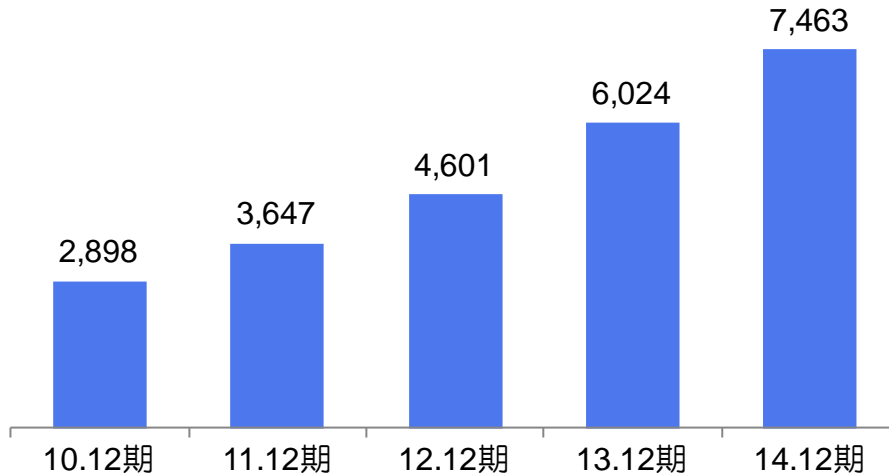
CSセットのターゲット層は増加していく

世帯構成の推移と見通し

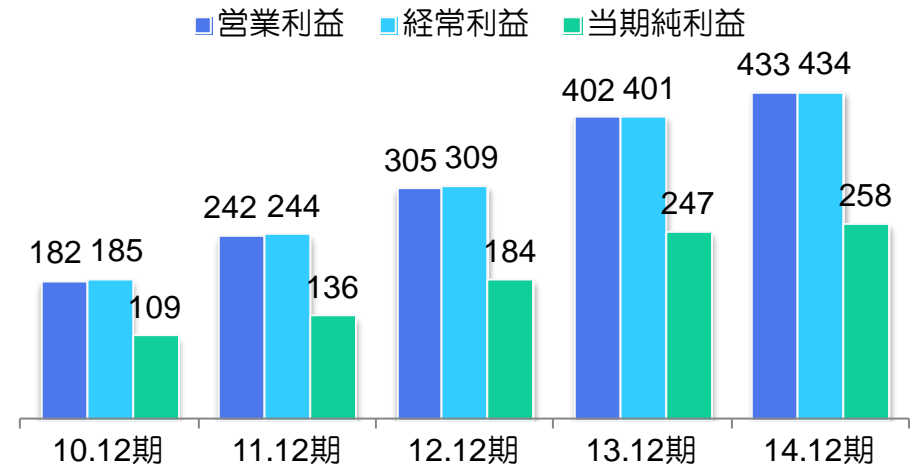


1985年 1990年 1995年 2000年 2005年 2010年 2013年推計値 2020年 2025年 2030年 2035年
 (出典) 総務省統計局「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)(2013年1月推計)」

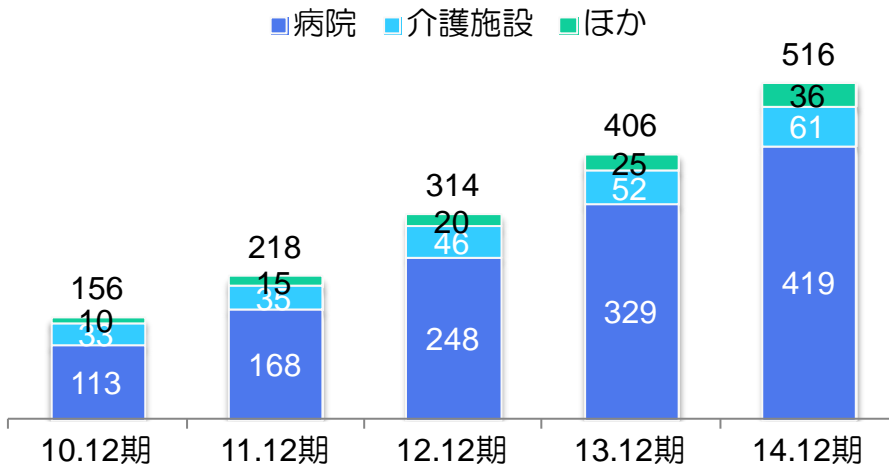
売上高推移（百万円）



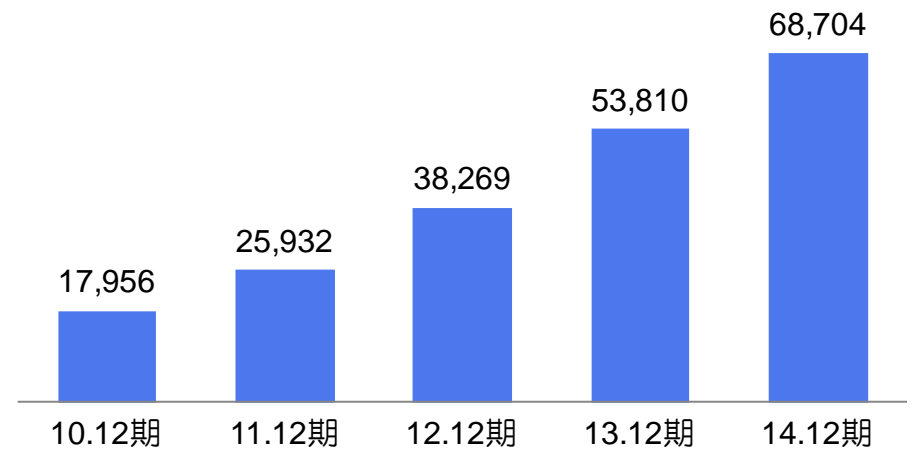
利益の推移（百万円）



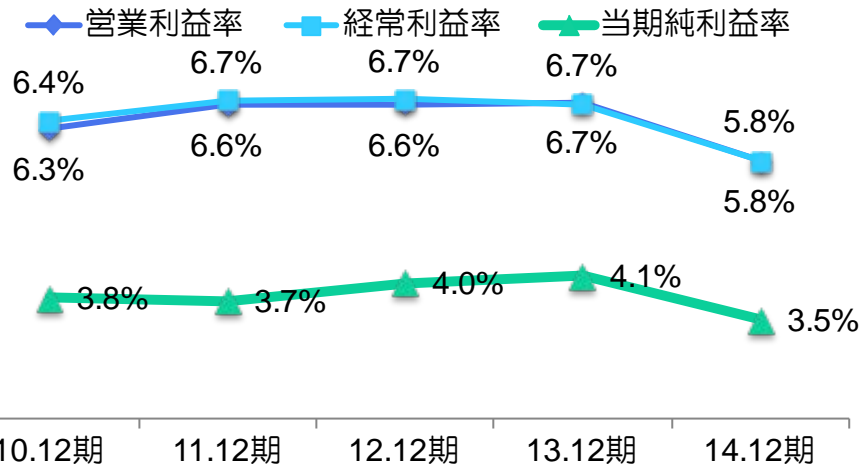
契約施設数の推移（施設）



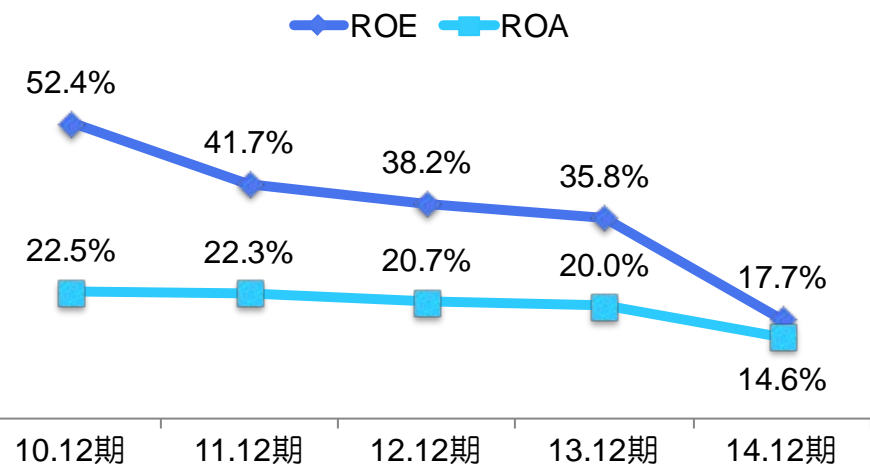
月間利用者数の推移（人）



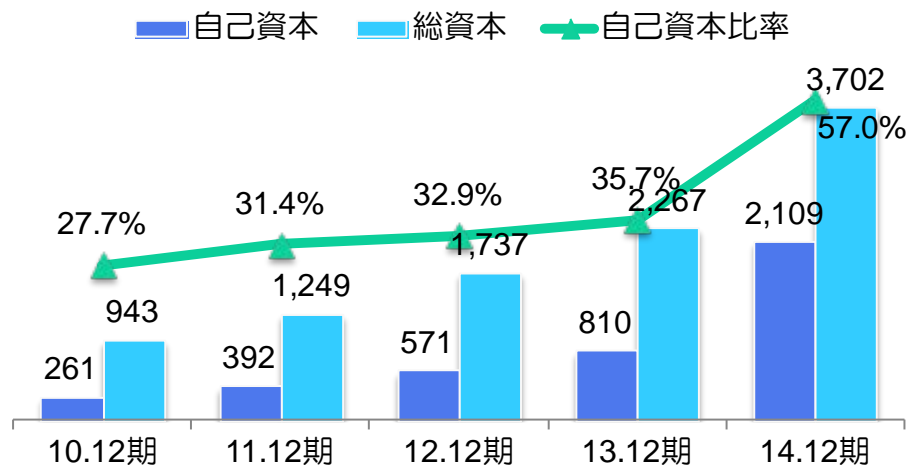
利益率の推移



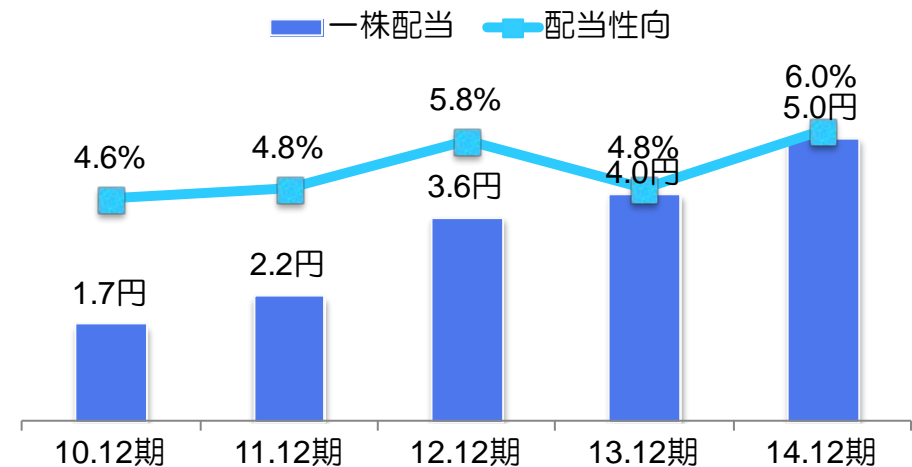
ROE、ROAの推移



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2012年8月17日付1:50及び2014年7月28日付1:100の株式分割の影響を加味して遡及修正したものです。

【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 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