

笑顔の価値を知る全ての人に…

▶ E L A N

株式会社エラン

2016年12月期 2Q 決算説明会

株式会社エラン

2016年8月26日、31日

目次

▶ E L A N

- | | |
|--------------------------|------|
| I. 会社概要 | P. 2 |
| II. 2016年12月期2Q決算 | P.14 |
| III. 2016年12月期予想 および成長戦略 | P.26 |
| IV. 参考資料 | P.35 |

I. 会社概要



「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。



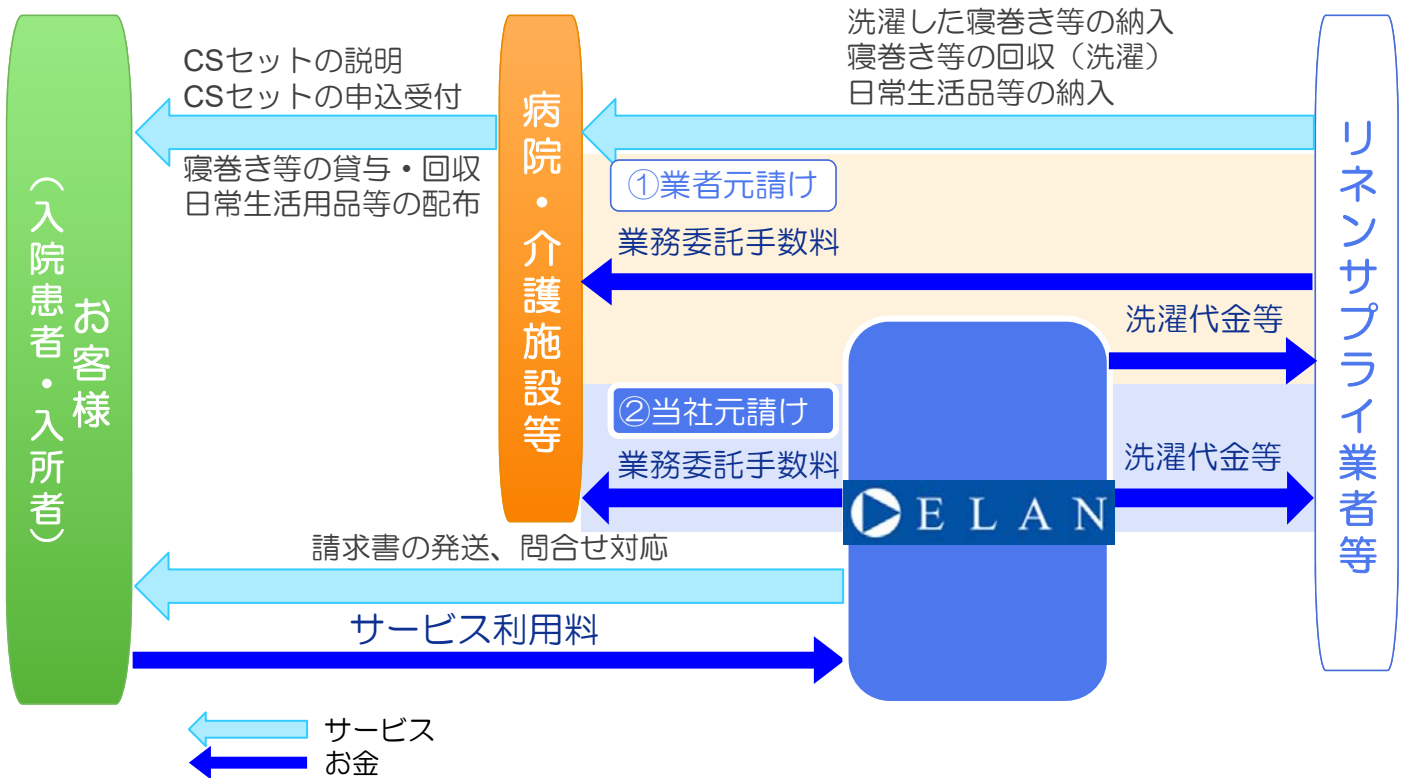
「CSセット」の標準的なプラン

| | 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

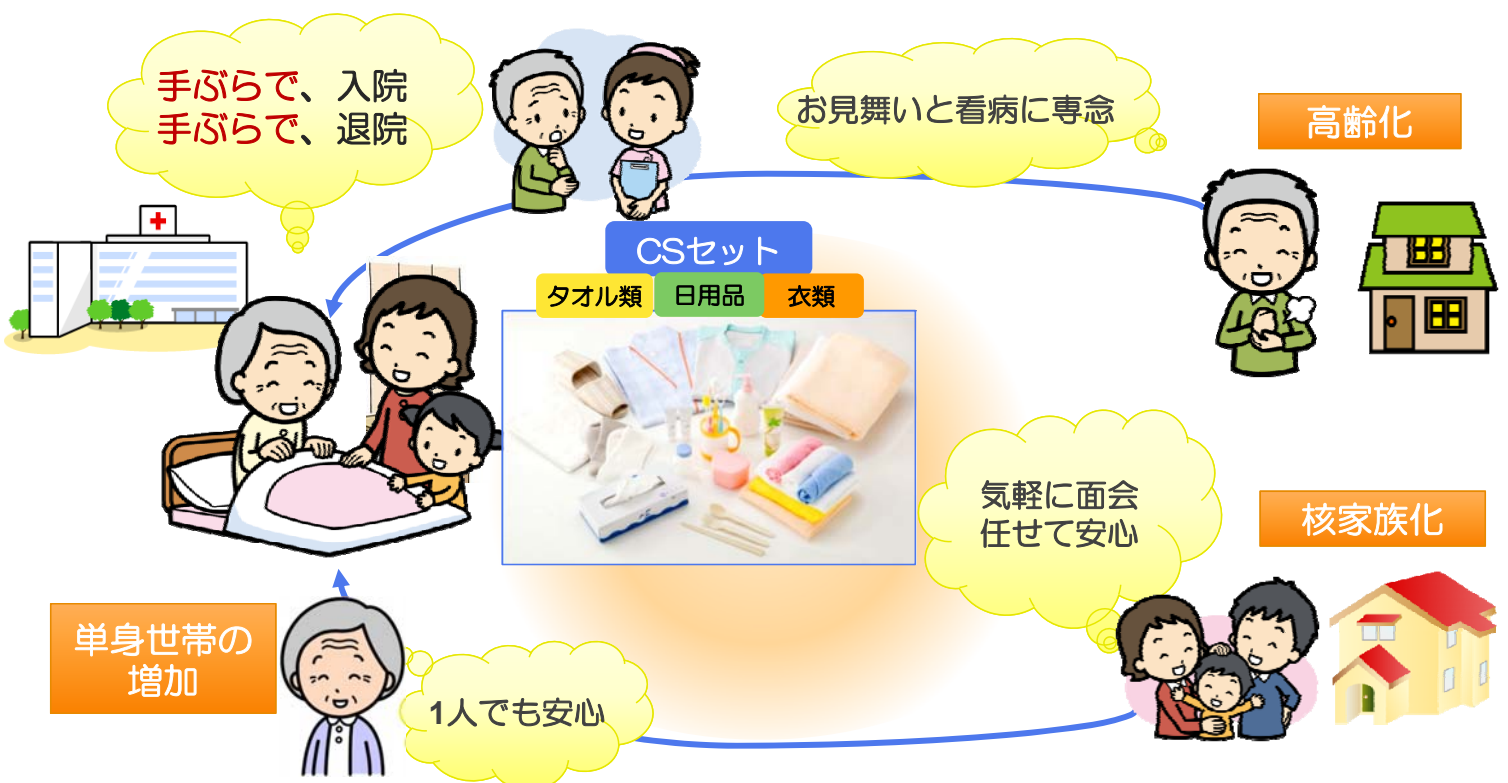


①業者元請け、②当社元請けともに、契約形態が違うのみで各々の**関係者の役割は共通**



「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！

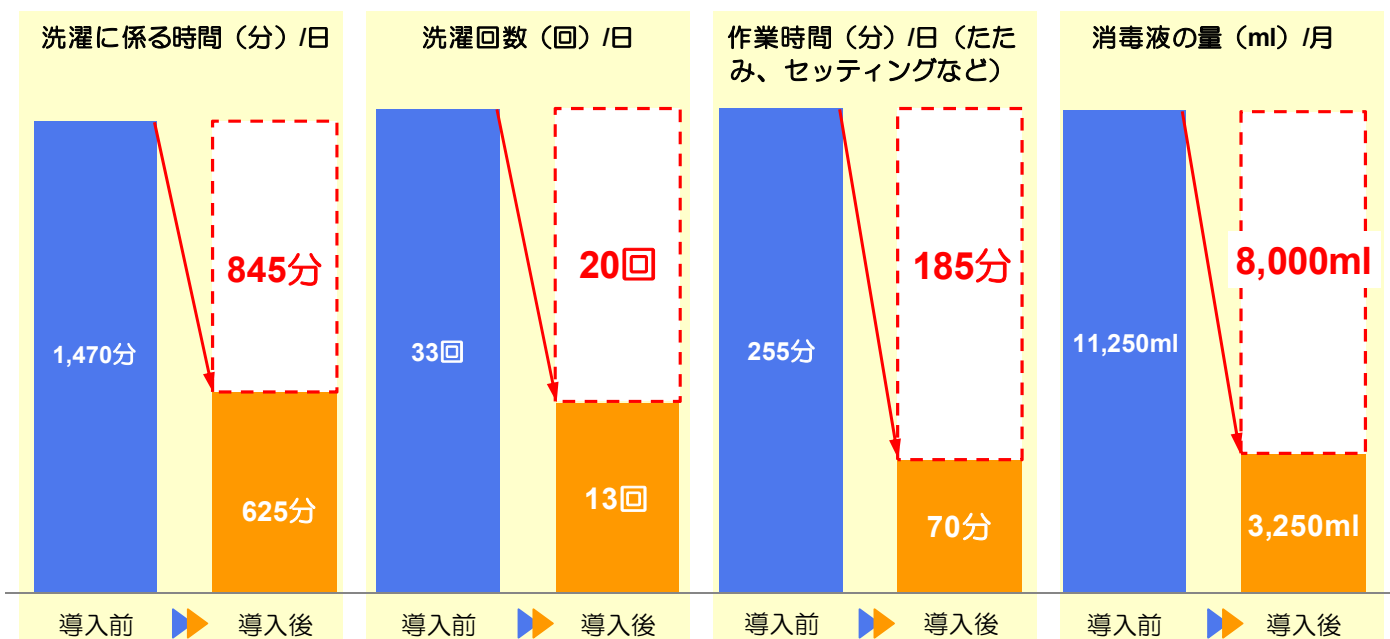
病院・介護施設の課題を解決



病院での業務改善イメージ

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」



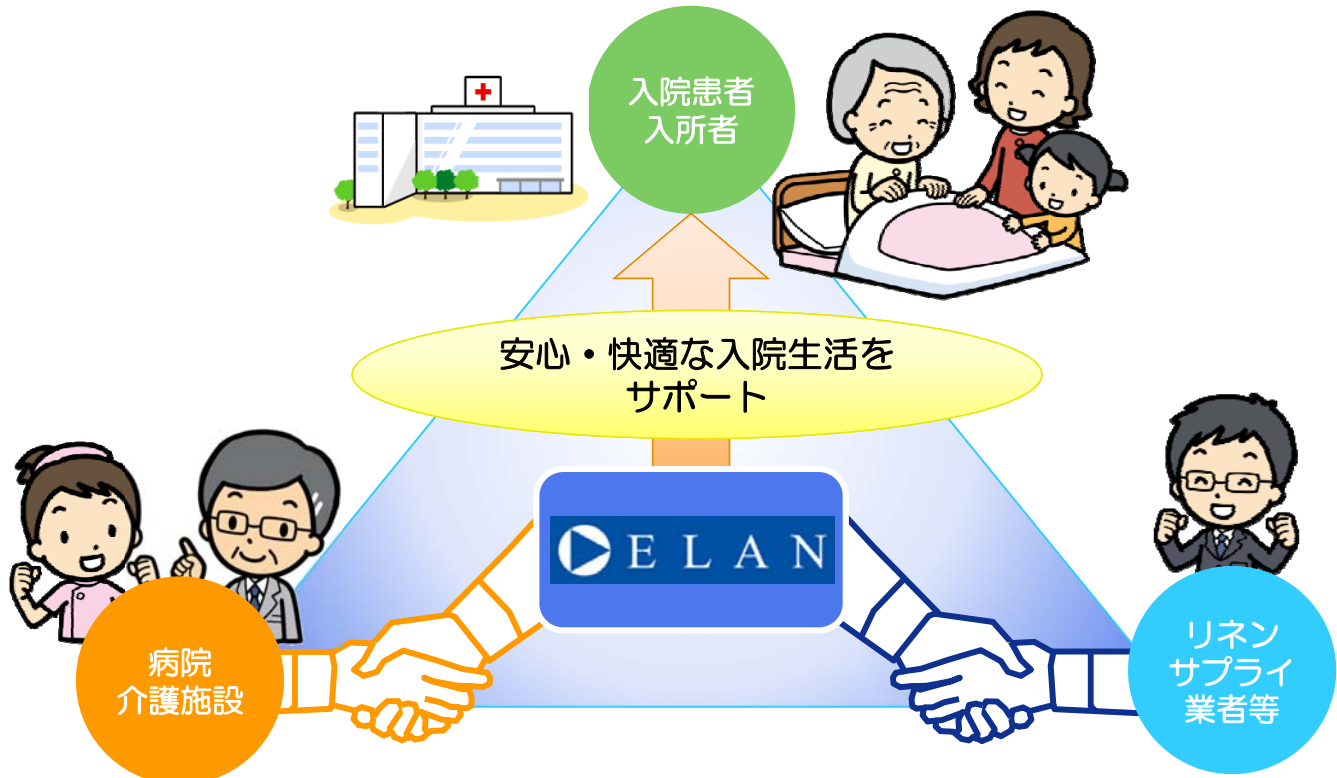
- ・ 既存の病院関連ビジネスは飽和状態
- ・ 厳しいコストダウン要請
- ・ 新たな収益機会が必要

- 売上・利益の増大



WIN-WIN-WINの輪

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

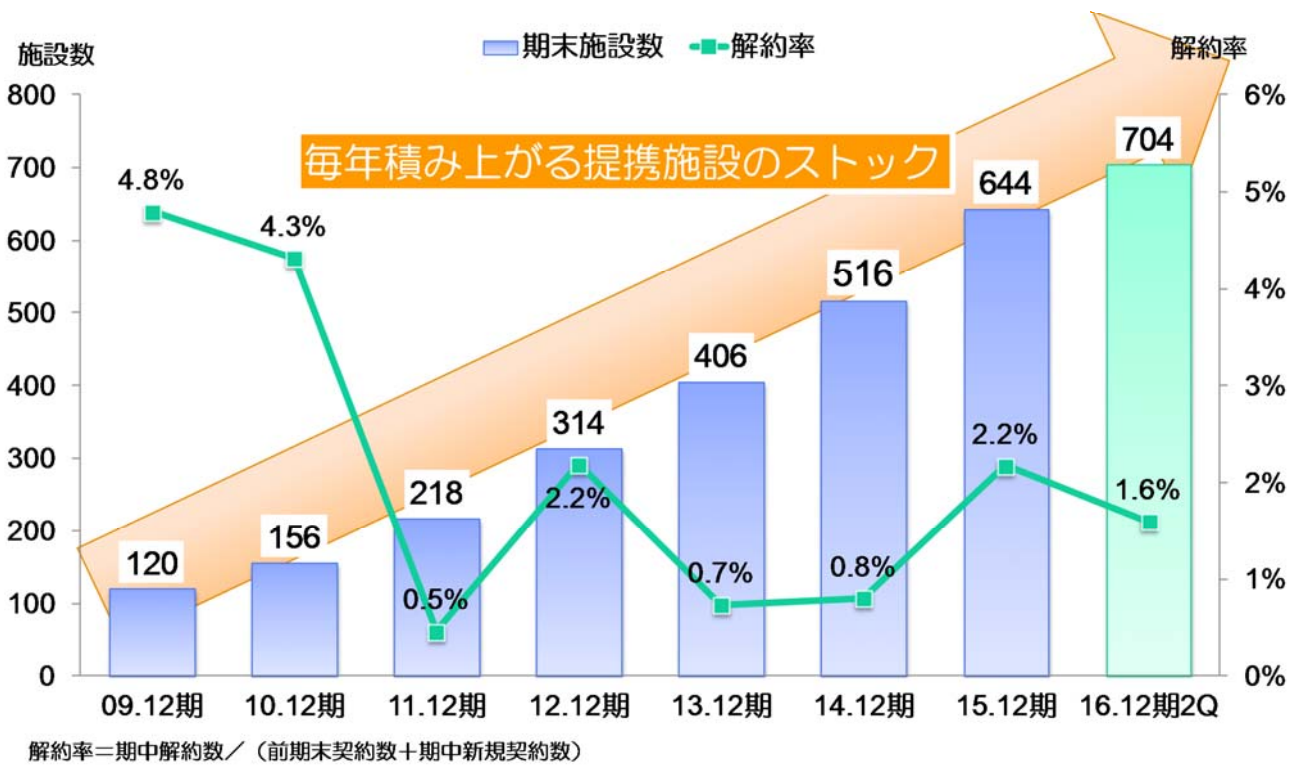
- ▶ 既存の取引関係をそのまま活用する**共存共栄モデル**

3

ポジショニング

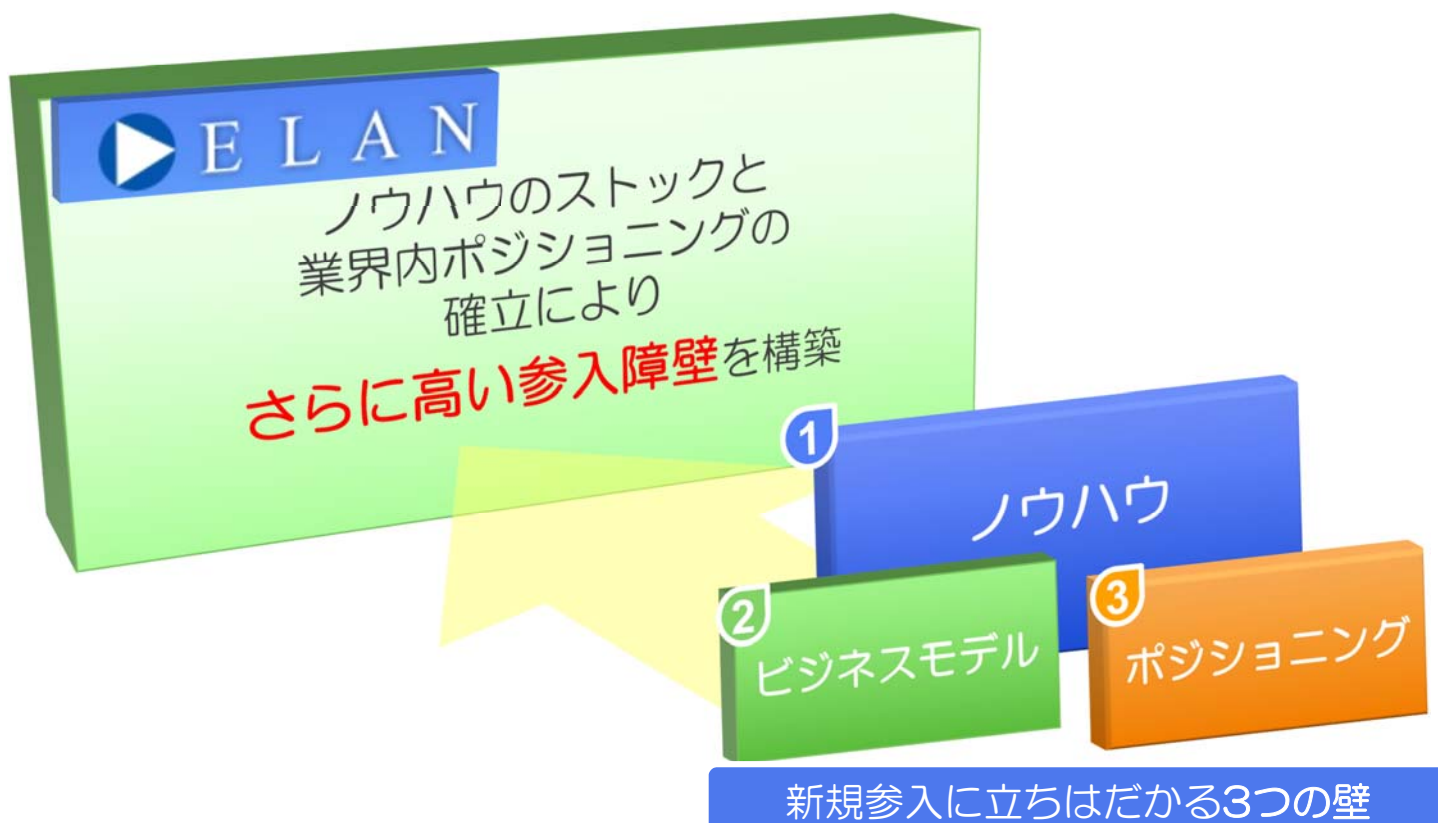
- ▶ 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

契約施設が増加することにより、収益が拡大



特長と強み3 高まる参入障壁

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い



Ⅱ. 2016年12月期 2Q決算

笑顔の価値を知る全ての人に…



事業環境 CSセットの展開状況



「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
7,548施設

契約先**576**施設
顧客開拓率**8%**

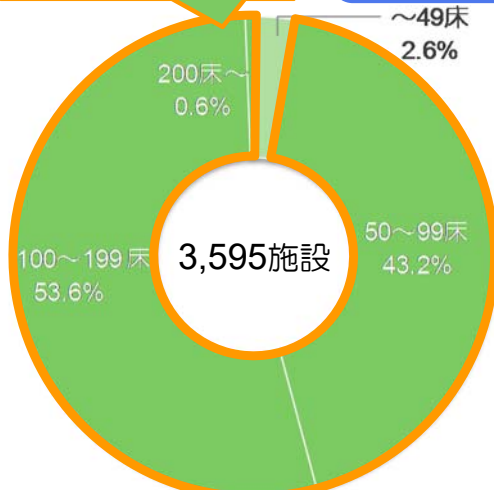


出所) 厚生労働省「医療施設調査」(平成26年10月1日現在)

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
3,500施設

契約先**78**施設
顧客開拓率**2%**



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1月31日現在)

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、15.12期末比 60施設増加し、704施設
 - ▶ 2016年12月期 2Qの月間利用者数は、2015年12月期から約13,768人増の103,593人

期中の取組み

- 営業基盤・経営基盤の強化
 - ▶ 4月の新卒採用16名、中途採用も継続
 - ▶ 東京オフィス開設（7月1日）
 - ▶ 新人事制度の導入準備推進中
- 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
- 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）

契約施設数および月間利用者数の推移

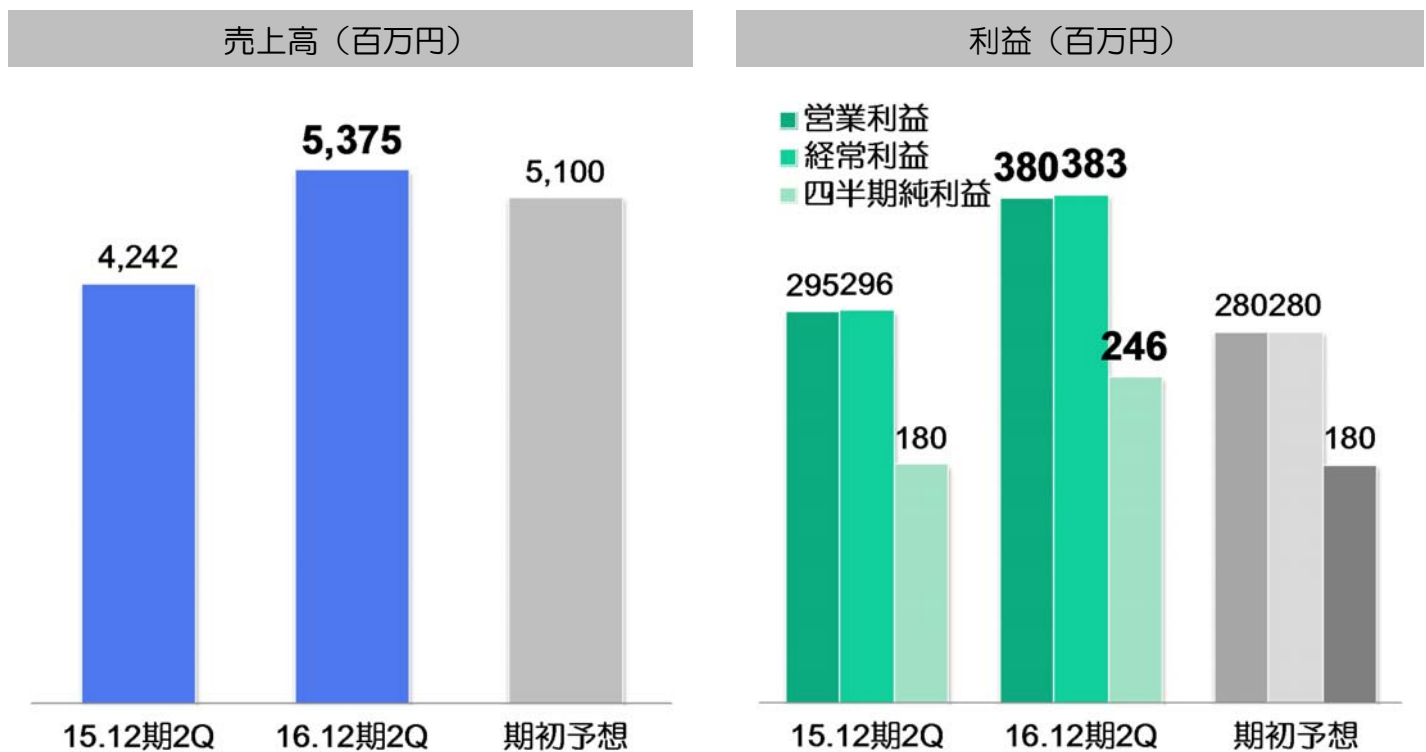
契約施設数、月間利用者数は順調に増加

- 前期末比 純増 60施設は、前年度上期とほぼ同じペース
- 1Qにおいて10件の解約が発生したものの、2Qでは解約は2件にとどまる
- 2Qに、月間利用者数がはじめて10万人を突破

期末・四半期末契約施設数

| | 15.12期 | | | | 16.12期 | |
|-------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q |
| 契約施設数 | 536 | 579 | 613 | 644 | 661 | 704 |
| 期中増数 | 26 | 48 | 36 | 32 | 27 | 45 |
| 期中減数 | △ 6 | △ 5 | △ 2 | △ 1 | △ 10 | △ 2 |
| （直近月）月間利用者数 | 75,060 | 78,716 | 81,597 | 89,825 | 99,709 | 103,593 |

期初予想を上回り、大幅な増収・増益

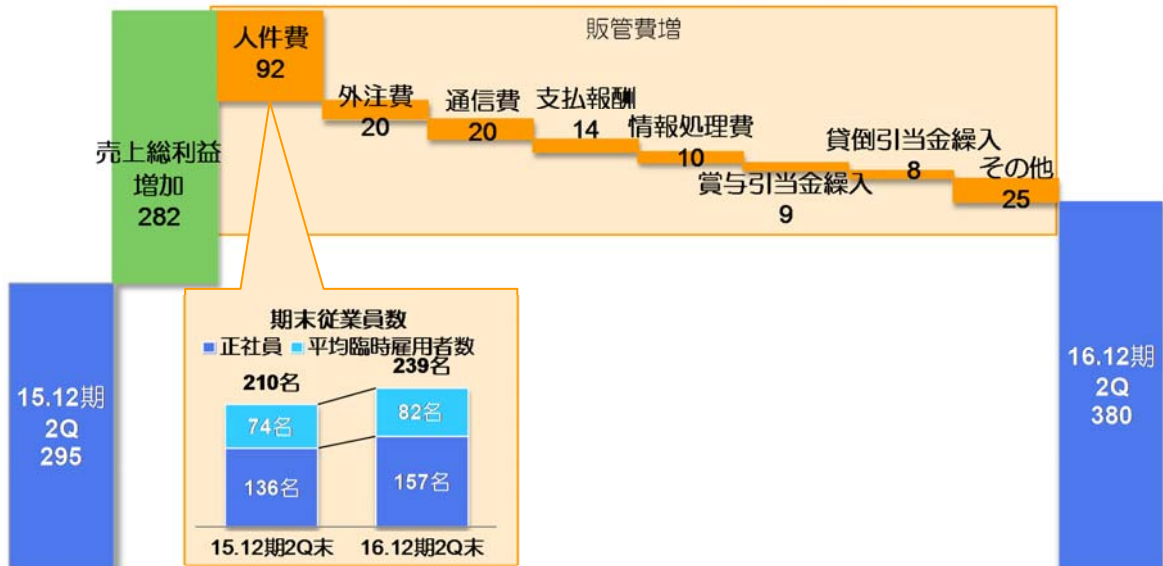


2Q累計損益計算書

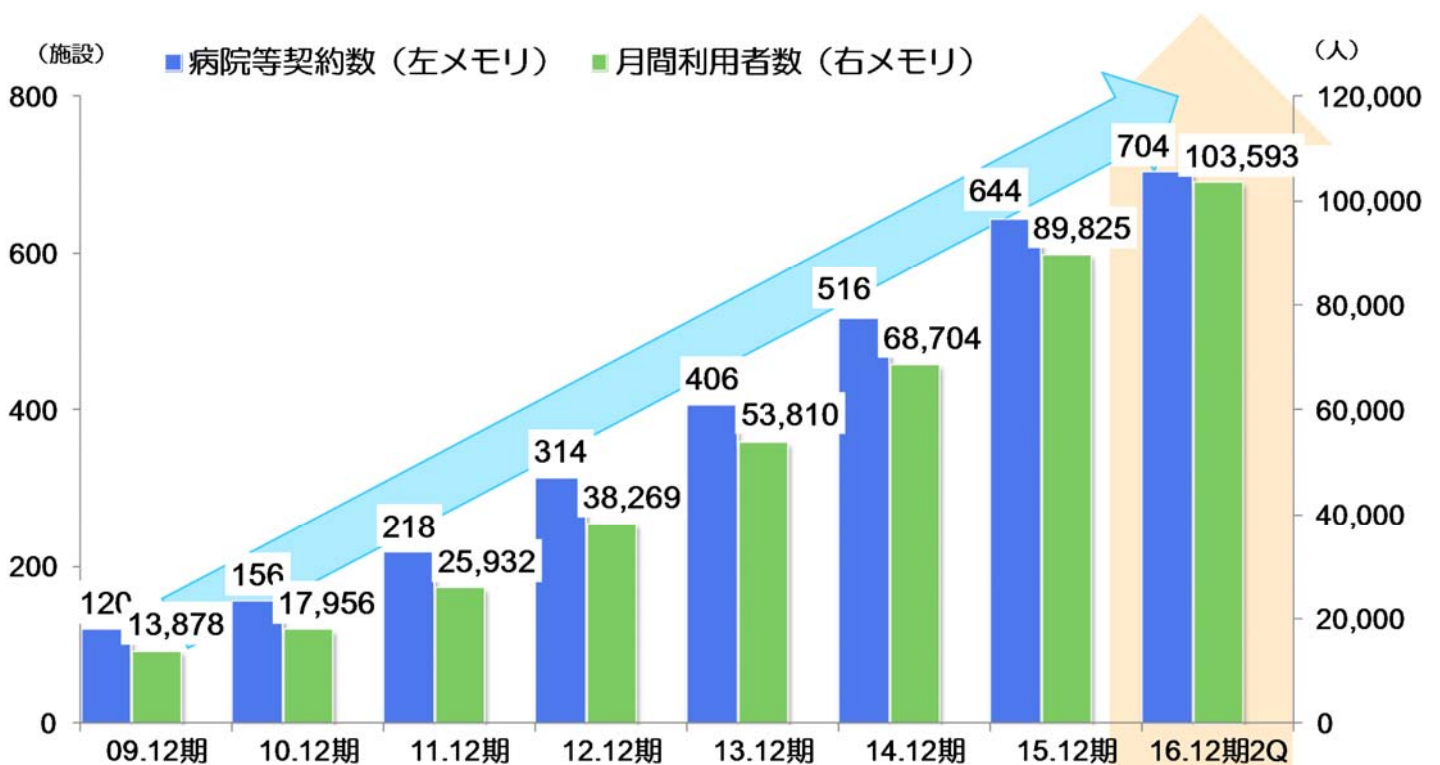
15.12期2Q比、26.7%の増収、同28.8%の営業増益

| | 15.12期2Q | 16.12期2Q | 増減率 | 差額 | 計画値 | 達成率 | 差額 |
|-----------|----------|----------|-------|-------|-------|--------|-----|
| 売上高 | 4,242 | 5,375 | 26.7% | 1,132 | 5,100 | 105.3% | 275 |
| 売上原価 | 3,066 | 3,916 | 27.7% | 850 | | | |
| 売上原価率 | 72.3% | 72.9% | | | | | |
| 売上総利益 | 1,175 | 1,458 | 24.0% | 282 | | | |
| 売上総利益率 | 27.7% | 27.1% | | | | | |
| 販管費 | 880 | 1,078 | 22.4% | 197 | | | |
| 売上高販管費比率 | 20.8% | 20.1% | | | | | |
| 営業利益 | 295 | 380 | 28.8% | 84 | 280 | 135.7% | 100 |
| 売上高営業利益率 | 7.0% | 7.1% | | | | | |
| 経常利益 | 296 | 383 | 29.5% | 87 | 280 | 137.0% | 103 |
| 売上高経常利益率 | 7.0% | 7.1% | | | | | |
| 当期純利益 | 180 | 246 | 36.9% | 66 | 180 | 137.0% | 66 |
| 売上高当期純利益率 | 4.2% | 4.6% | | | | | |

従業員数13.8%増に伴う人件費増を売上増で吸収し、**28.8%**の**営業増益**

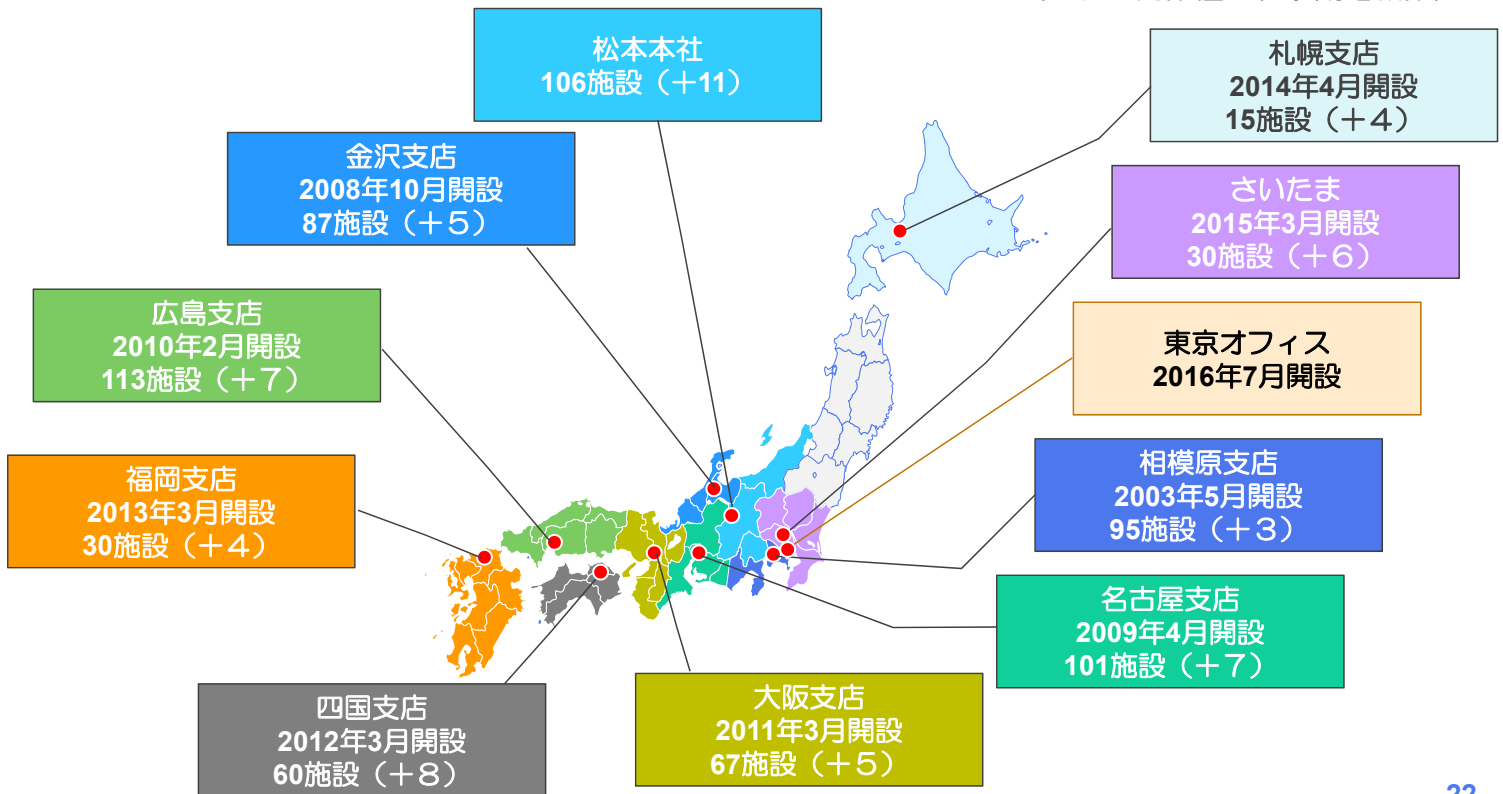


契約施設数は09.12期を起点に**年率31.3%**、月間利用者数は**同36.2%**の増加率



16年7月に港区品川に東京オフィスを設置。

これまで松本本社に配置していた営業企画室を同オフィスに配置するなど、「CSセット」を全国に拡大していくための戦略拠点として活用していく。
(カッコ内数値は、今期増減数)



株式会社エルタスクとの資本業務提携

16年4月25日に株式会社エルタスクと資本業務提携について合意

- 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日に同社の普通株式 20 株（発行済株式総数の 10.0%）を既存株主から取得

エルタスクの概要

| | |
|----------|--|
| 事業内容 | ■ 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 | ■ 4拠点（事業所所在地：岩手（本社）、宮城、青森、秋田） |
| (※) 補足説明 | 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。 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）。 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うこととした。 |

- 同社の状況等を踏まえて、東北進出戦略を検討していく。

- 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

請求書が届いて驚きました。被災者は料金がからないと聞いてはいましたが別に申請などしないといけないと思っていました。何の手続きも必要ないとは思いませんでした。ありがとうございました。

請求書が届きました。支援プランについてお礼を言いたくて連絡しました。こちらは大変なことがあり、私も初めてCSセットを利用しましたが、とても便利でした。

本当に助かりました。現在は他の病院で主人が入院しているが、震災直後は介護とこれからの生活の不安などで寝れない日々が続いた。このような措置をなさらん所はしなさん。本当にありがとうございました。

貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書

四半期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2Q | 差額 |
|----------------|--------------|--------------|------------|
| 流動資産 | 3,967 | 4,210 | 243 |
| 固定資産 | 341 | 408 | 66 |
| 有形固定資産 | 253 | 257 | 3 |
| 無形固定資産 | 40 | 48 | 7 |
| 投資その他の資産 | 47 | 101 | 54 |
| 資産合計 | 4,309 | 4,618 | 309 |
| 流動負債 | 1,851 | 1,960 | 109 |
| 固定負債 | - | - | - |
| 負債合計 | 1,851 | 1,960 | 109 |
| 純資産合計 | 2,457 | 2,657 | 200 |
| 負債純資産合計 | 4,309 | 4,618 | 309 |

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

| | 15.12期2Q累計 | 16.12期2Q累計 | 差額 |
|----------------|------------|------------|-----|
| 営業活動によるCF | 95 | 101 | 5 |
| 投資活動によるCF | △41 | △61 | △19 |
| 財務活動によるCF | △40 | △44 | △4 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 13 | △4 | △18 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,668 | 1,865 | 196 |

Ⅲ. 2016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

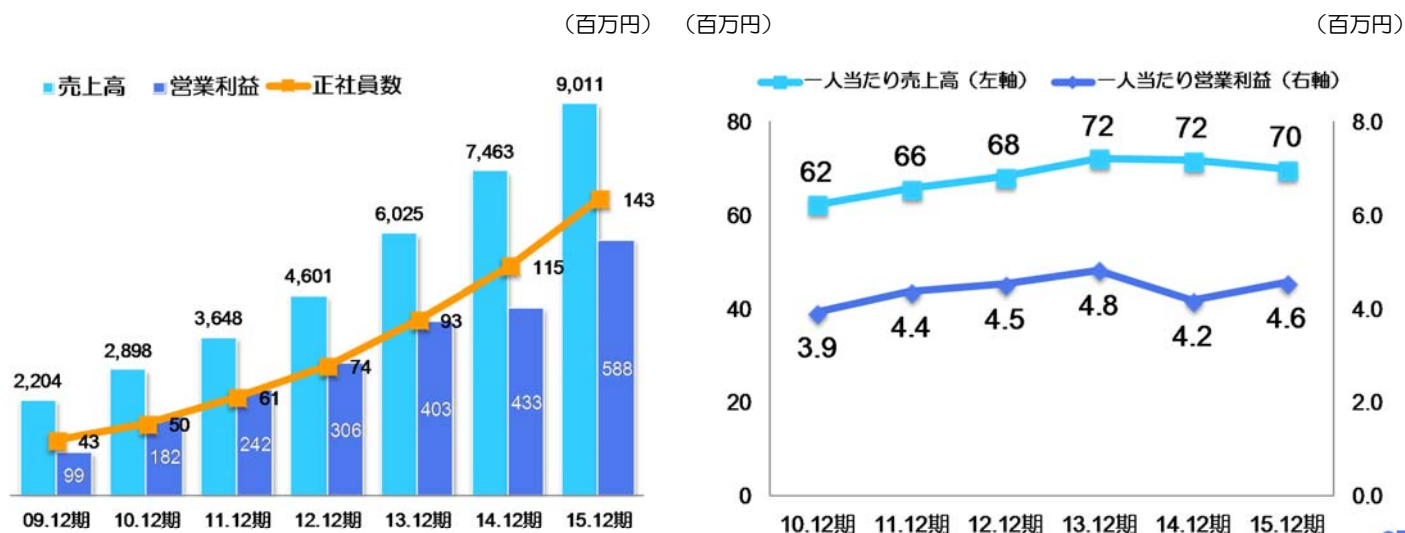
株式会社エラン

事業環境 内部要因

▶ E L A N

「事業」と「社内体制」の成長スピードにズレが発生

- 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、正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



成長率の鈍化を防ぎ、強い組織とするための改革の1年

- 全社体制
 - ・積極的な採用の継続
 - ・人材教育（社内外の研修等）の見直し

- 営業体制
 - ・東西エリア制を廃止し、スピード感を重視

- 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
 - ・アンケート等を活用し、利用者満足度を向上

- 社内システムの強化・処理能力のアップと効率化
 - ・急拡大する業務への対応
 - ・標準化をはじめとする効率化の推進

進行中
 (即戦力中途社員の採用、新人研修
 ・管理職向け研修の見直し等)

進行中
 (効果を検証し、直ちに
 見直しを実施中)

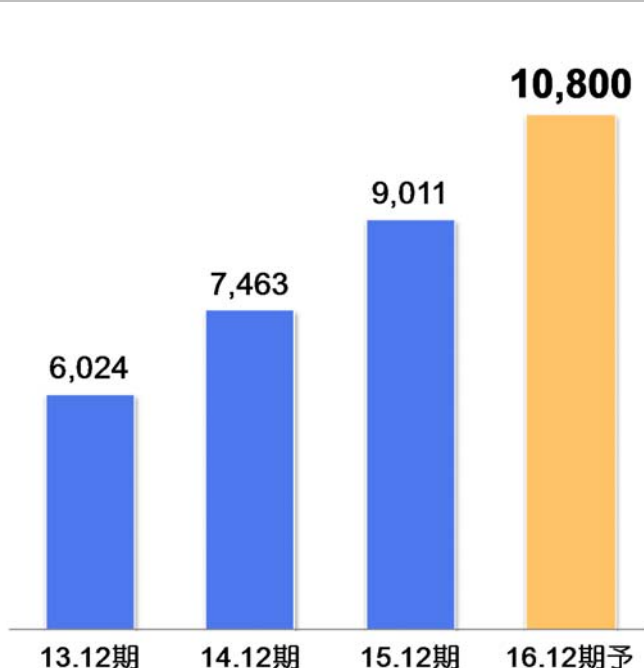
進行中
 (ノウハウは社内に点在しているため、
 標準化の取り組みを継続していく)

進行中
 (稼働が遅れていた棚卸関連システムは
 今期末までに稼働のメド)

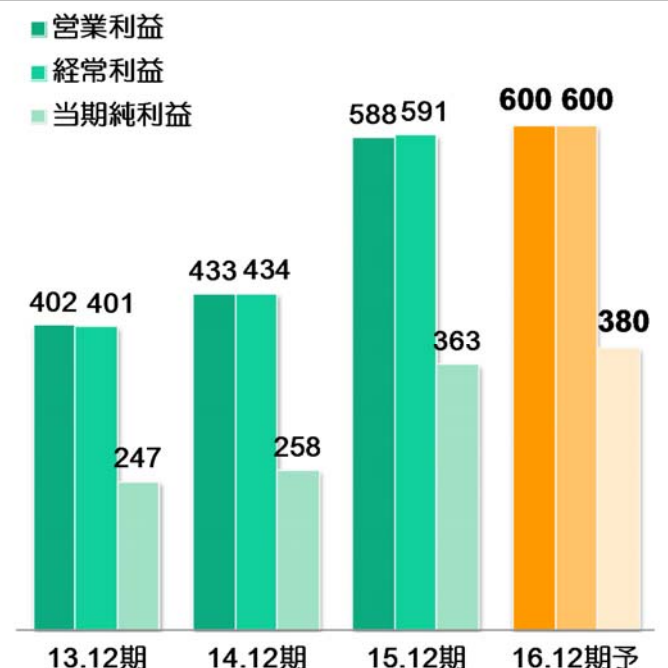
2016年12月期 業績予想①

- 依然として不確実性があるため通期見通しは据え置き **期初計画据え置き**
 - 市場活性化に伴う競争によって、一部の新規案件や既存案件に収益性低下を見込む
 - 新入社員16名の人件費や東京オフィスの家賃が下期フルに計上されること等による販管費増加

売上高 (百万円)



利益 (百万円)



通期予想の上方修正については慎重に判断

期初計画据え置き

| | 16.12期予 | 増減率 | 差額 | 15.12期 |
|-----------|---------|-------|-------|--------|
| 売上高 | 10,800 | 19.8% | 1,788 | 9,011 |
| 営業利益 | 600 | 2.0% | 12 | 588 |
| 売上高営業利益率 | 5.6% | - | △0.9p | 6.5% |
| 経常利益 | 600 | 1.5% | 8 | 591 |
| 売上高経常利益率 | 5.6% | - | △1.0p | 6.6% |
| 当期純利益 | 380 | 4.7% | 16 | 363 |
| 売上高当期純利益率 | 3.5% | - | △0.5p | 4.0% |
| EPS | 51.63円 | 4.2% | 2.12円 | 49.51円 |

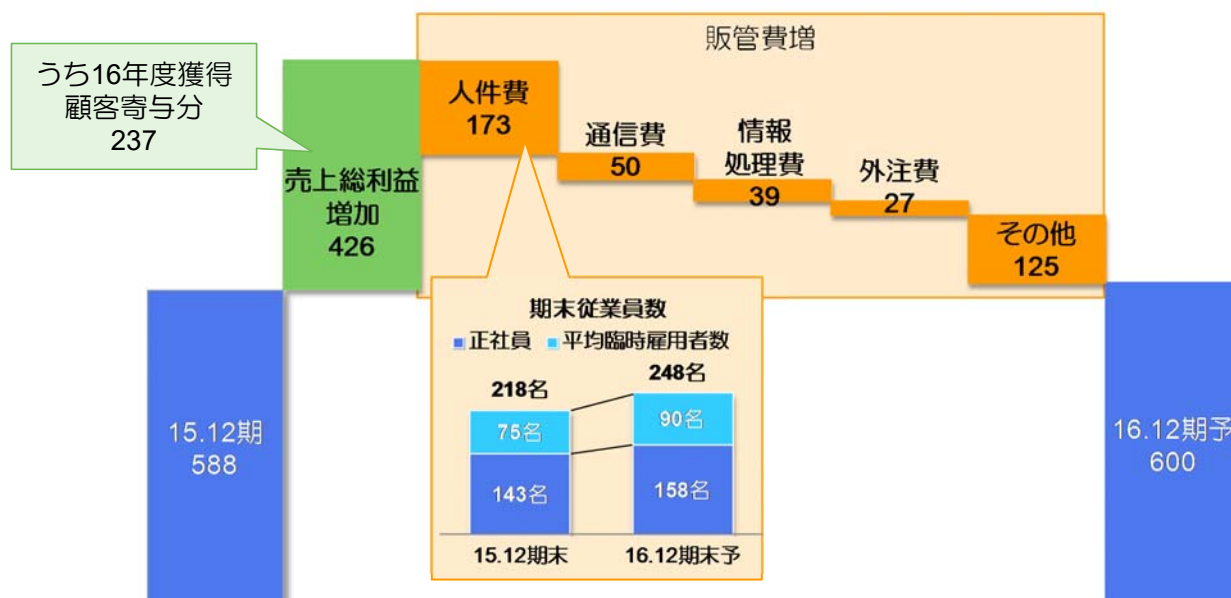
契約施設数、利用者数が順調に増加し、**19.8%の増収**を見込む

期初計画据え置き

人員拡充やその他の販管費増加による費用増で、営業利益は2.0%増益にとどまる

通期予想の営業利益増減分析

(百万円)



期初計画据え置き

事業基盤

- 早期に**契約先1,000施設**を実現し（**2018年12月期中予定**）、その次は**3,000施設**を目指す -

■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、人事制度の再構築）
- ▶ 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

2016.12期2Q末時点

- 契約施設数 : **704**施設
- 月間利用者数 : **10**万人

付加価値

多様化

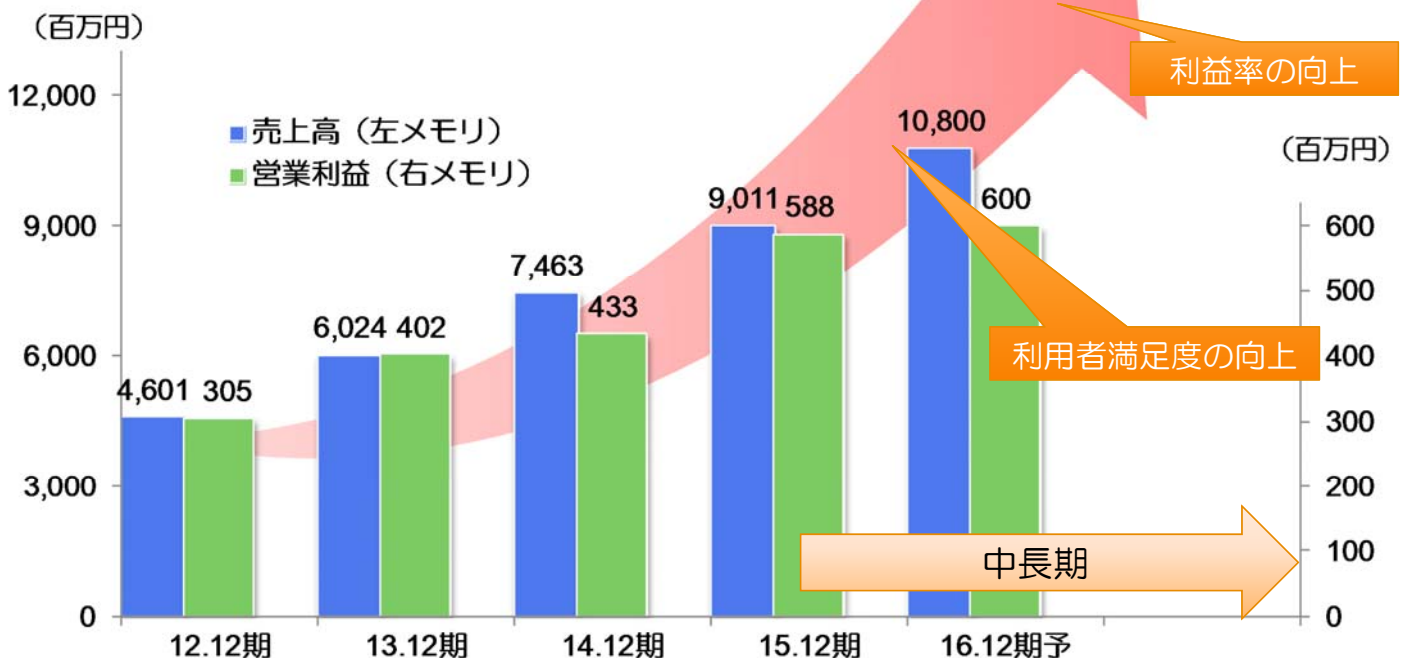
ターゲット施設の拡大

新規ビジネス

利益率の向上

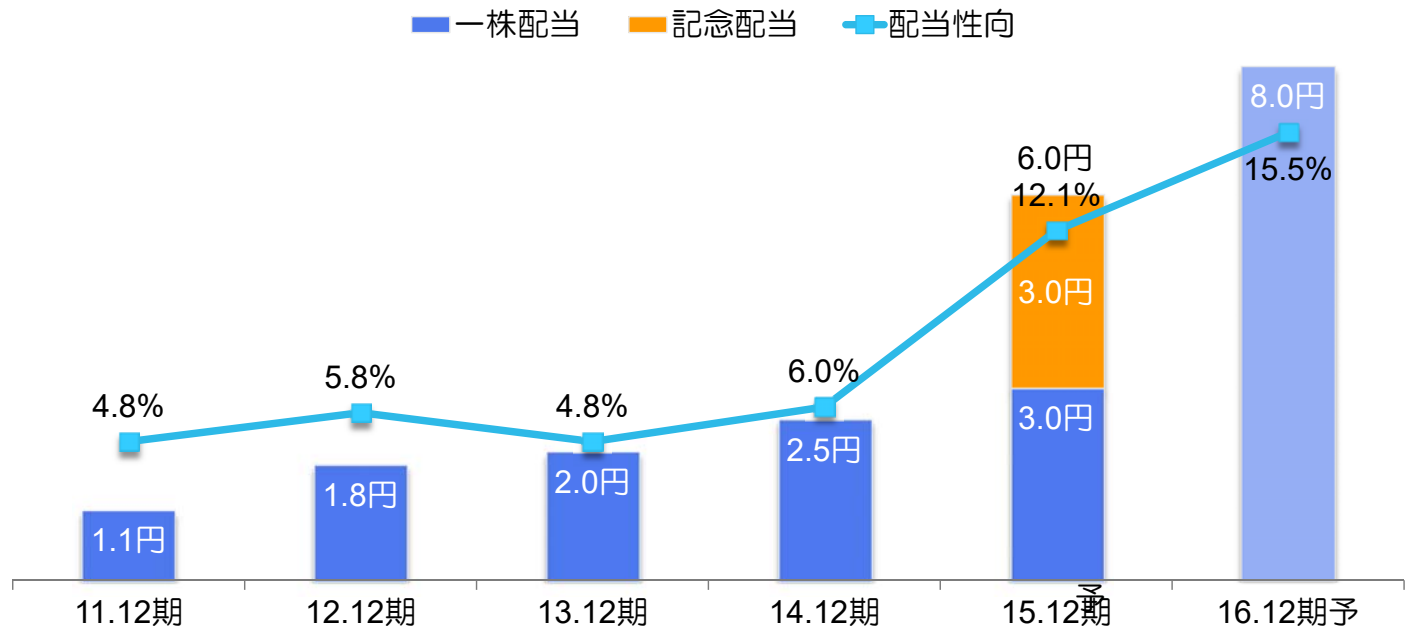
利用者満足度の向上

中長期



期末配当金を1株当たり8円（前期は普通配3円＋記念配3円、普通配5円増配）を予想
 配当性向は15.5%へ

一株配当および配当性向の推移



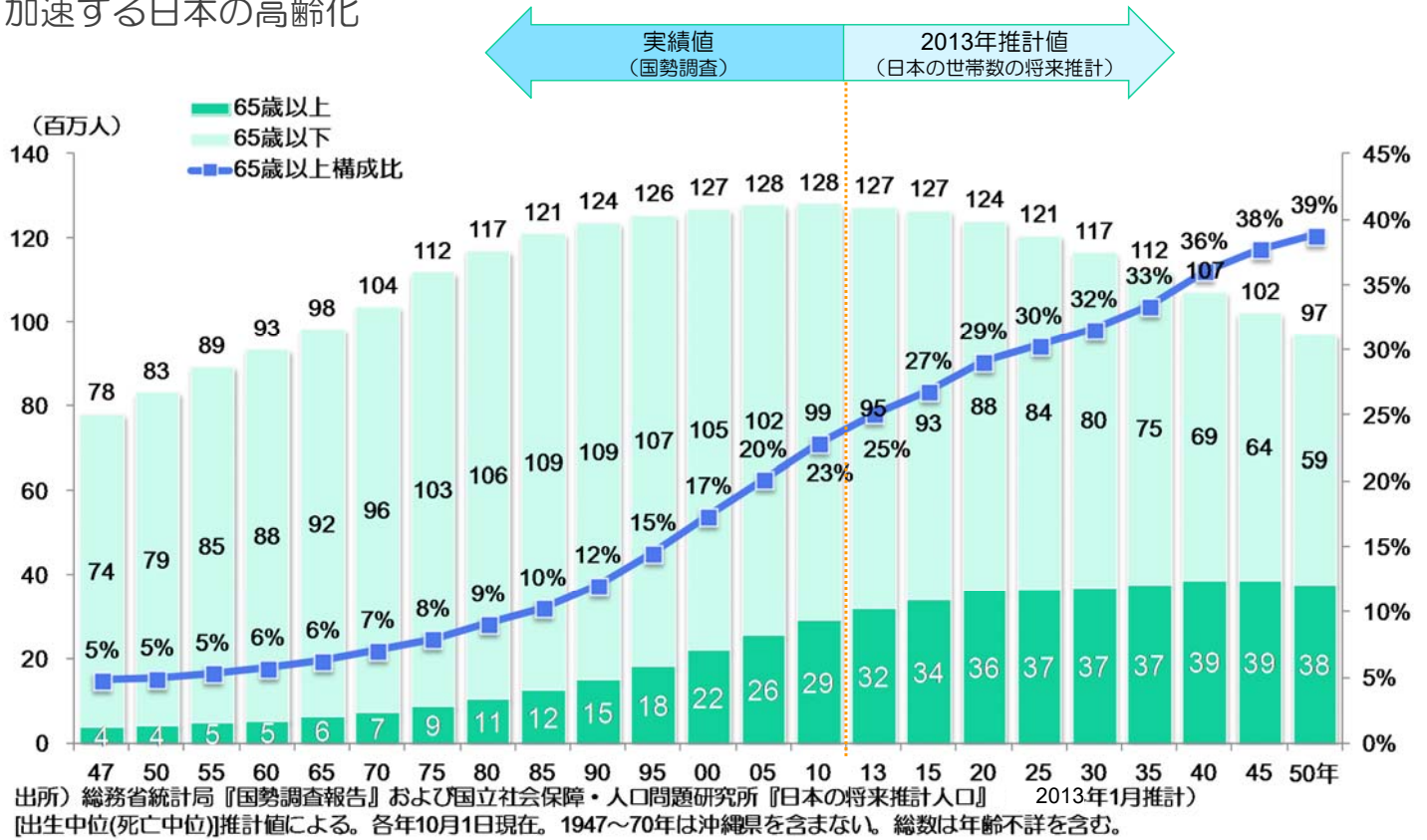
*一株配当は 12年8月17日付 1：50の株式分割、14年7月28日付 1：100の株式分割、15年7月1日付 1：2の株式分割の影響を加味して遡及修正したものです。

IV. 参考資料

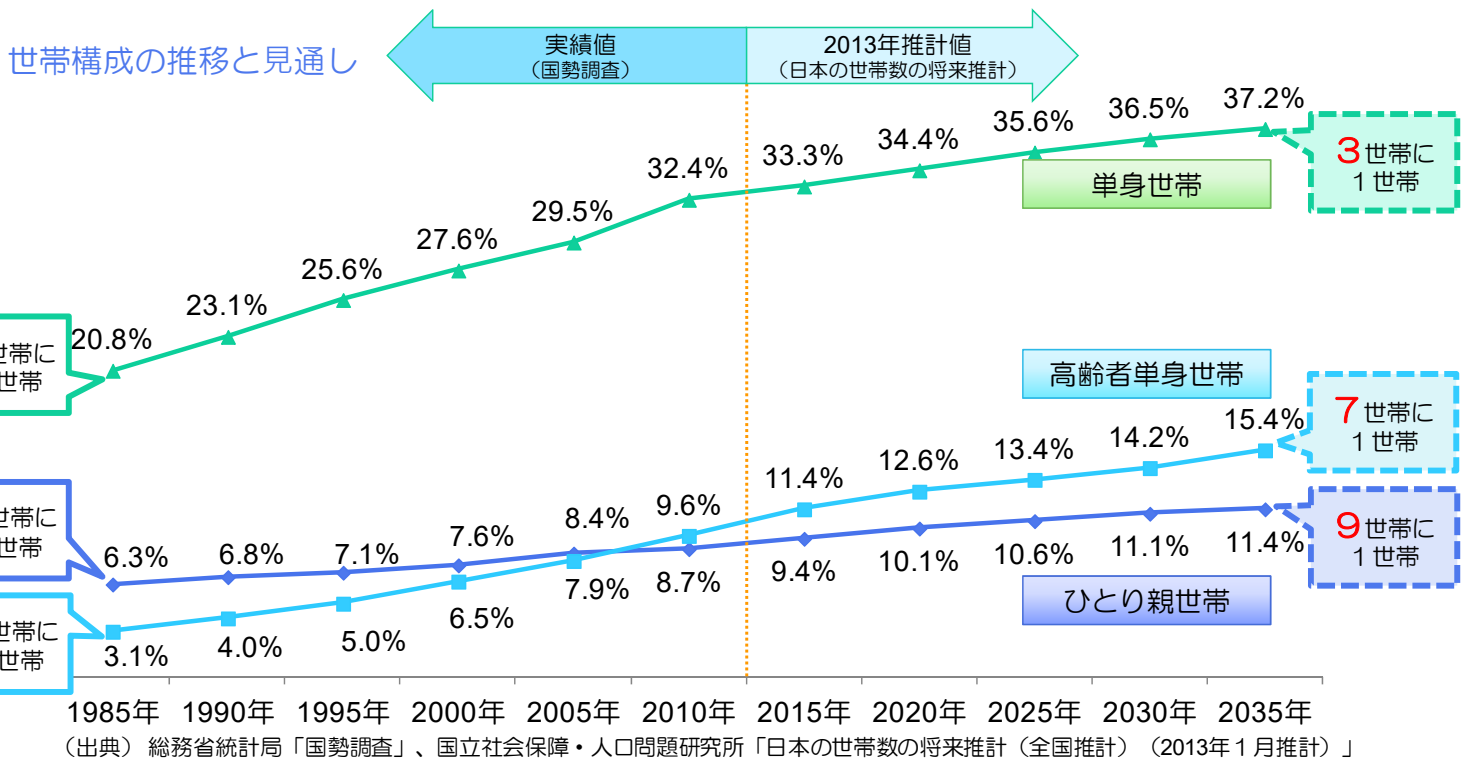
笑顔の価値を知る全ての人に...

株式会社エラン

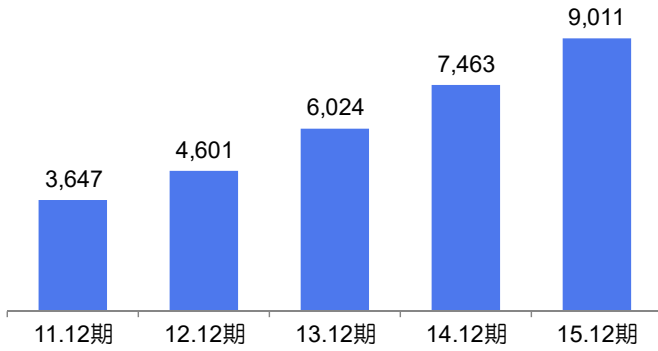
加速する日本の高齢化



CSセットのターゲット層は増加していく



売上高推移（百万円）



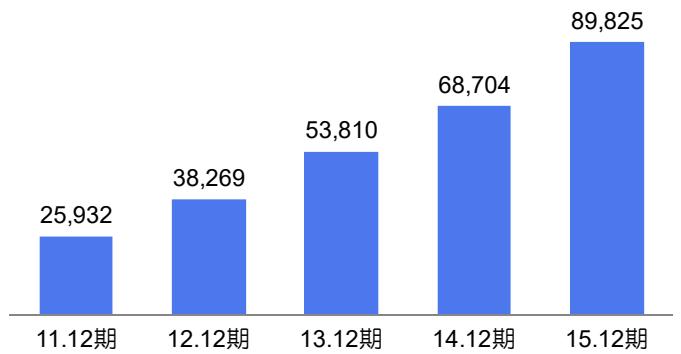
利益の推移（百万円）



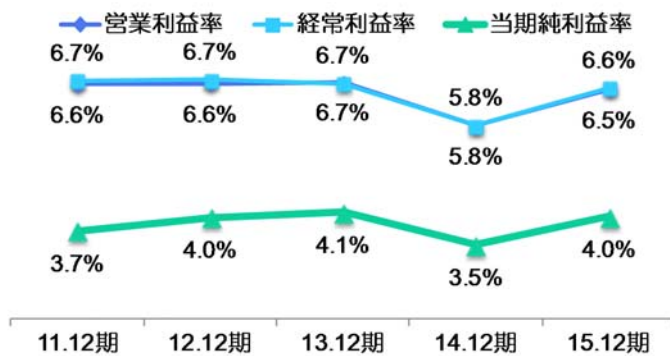
契約施設数の推移（施設）



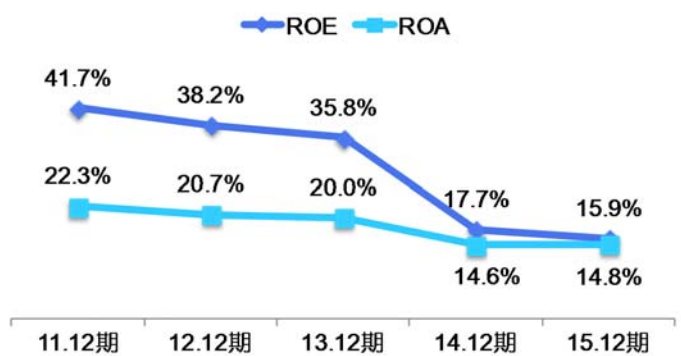
月間利用者数の推移（人）



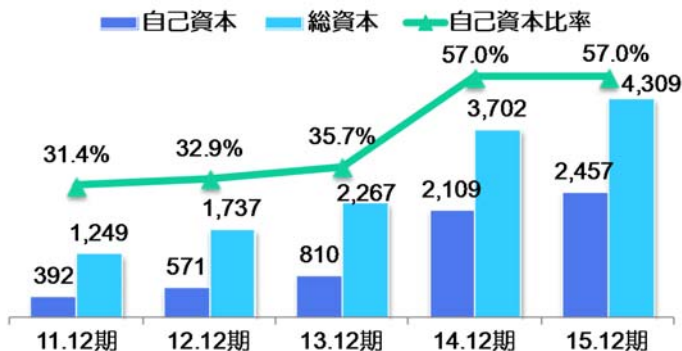
利益率の推移



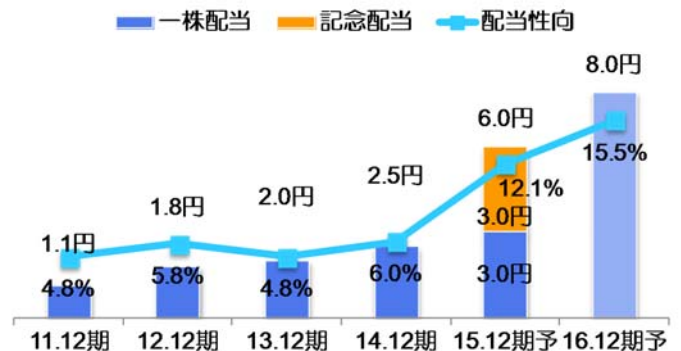
ROE、ROAの推移



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選及修正

【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 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