

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…



株式会社エラン

2017年12月期 決算説明資料

株式会社エラン

2018年2月26日

I.	2017年12月期 通期決算	P. 2
II.	2018年12月期 業績予想 および 成長戦略	P.20
III.	事業内容	P.37
IV.	参考資料	P.49

I. 2017年12月期 通期決算

笑顔の価値を知る全ての人に…



株式会社エラン

◆ 2017年12月期の主な取り組み

- ✓ エルタスクのグループ化により、**東北エリアの営業網整備が実現**
- ✓ 既存施設へのサービス向上と新規案件獲得強化のため、**新潟支店及び岡山支店を新規開設**
- ✓ 東北を含めた全国を5エリアに区分することで、
権限移譲を図り、**意思決定のスピードアップを実施**
- ✓ 既存施設の運営を改善するため、**専属部署が改善活動を実施**
- ✓ 営業社員のリソース創出のため、**商品配送業務の外部委託化を強力に推進**
- ✓ **2018年1月から運用開始する新人事制度** の導入準備が完了

◆ 2017年12月期の主な取り組み

- ✓ 投資環境を整えるため、1:2の割合で分割する **株式分割を10月に実施**
- ✓ 国立成育医療研究センターの医療型短期入所施設「もみじの家」に対し、CSR活動の一環として、一般財団法人重い病気を持つ子どもと家族を支える財団（キッズファム財団）を通して、タオルレンタルの無償提供によるサポートを開始

◆ 2017年12月期の結果

- ✓ 新規導入施設の増加及びエルタスクの連結子会社化により **増収増益を達成**
- ✓ 期末契約施設数は前期末と比べ**228施設増加**し、グループ全体で **992施設**
- ✓ 月間利用者数は前期末と比べ**4万8千人増加**し、グループ全体で **16万8千人**

① 子会社化

2017年2月28日にエルタスク株式の 90% を追加取得し、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640百万円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

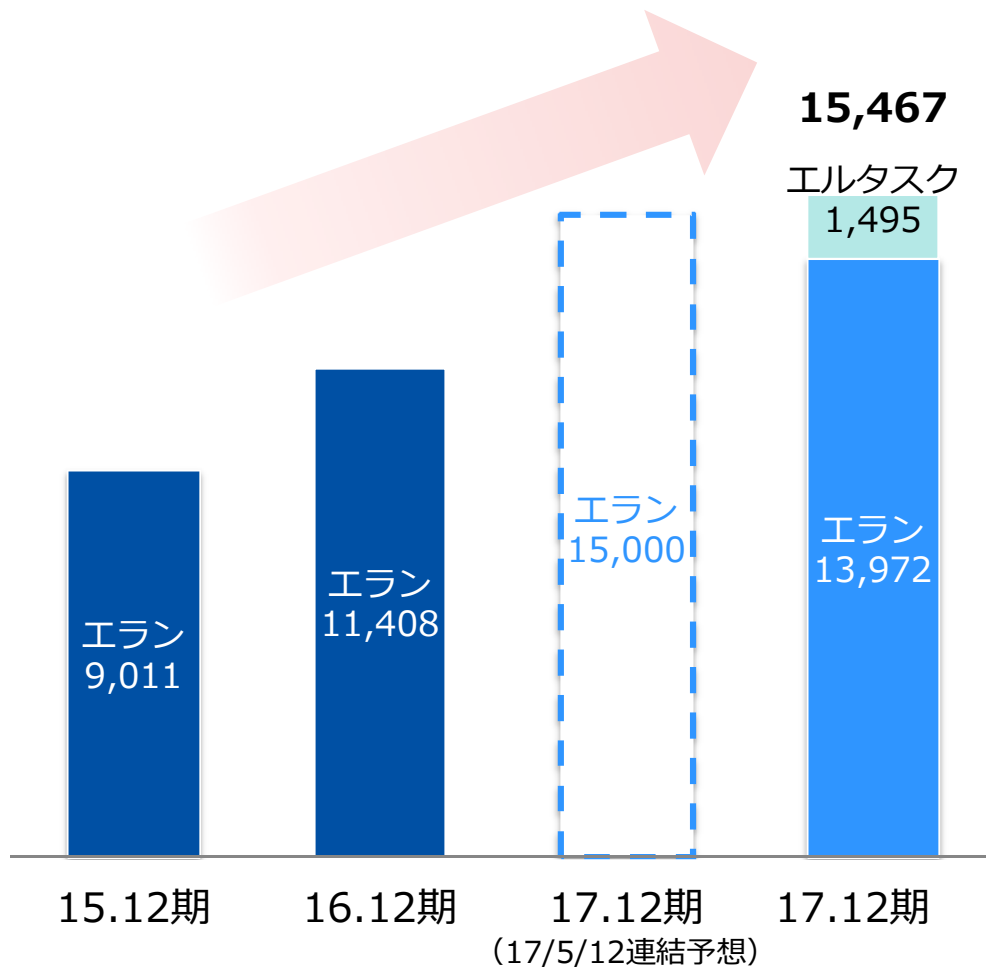
5年間にわたる均等償却

株式会社エルタスクの概要

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。</p> <p>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、2016年4月より、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。</p> <p>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>

新規導入施設の増加及びエルタスクの連結子会社化により、増収増益を達成

売上高（百万円）



■ 連結業績予想に対し

達成率 **103.1%**

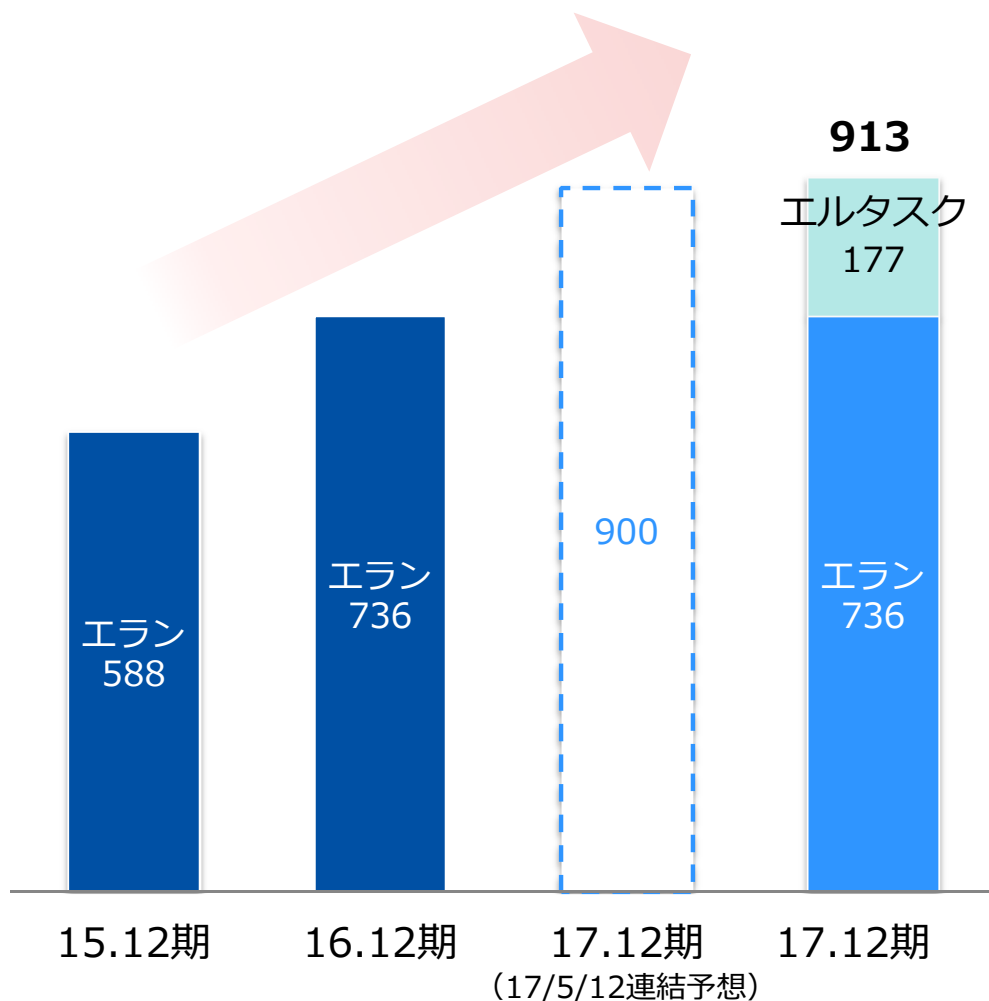
■ 連結ベースで

前期比 **35.6%** 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エルタスクの連結子会社化により、増収増益を達成

営業利益（百万円）



■ 連結業績予想に対し

達成率 **101.4%**

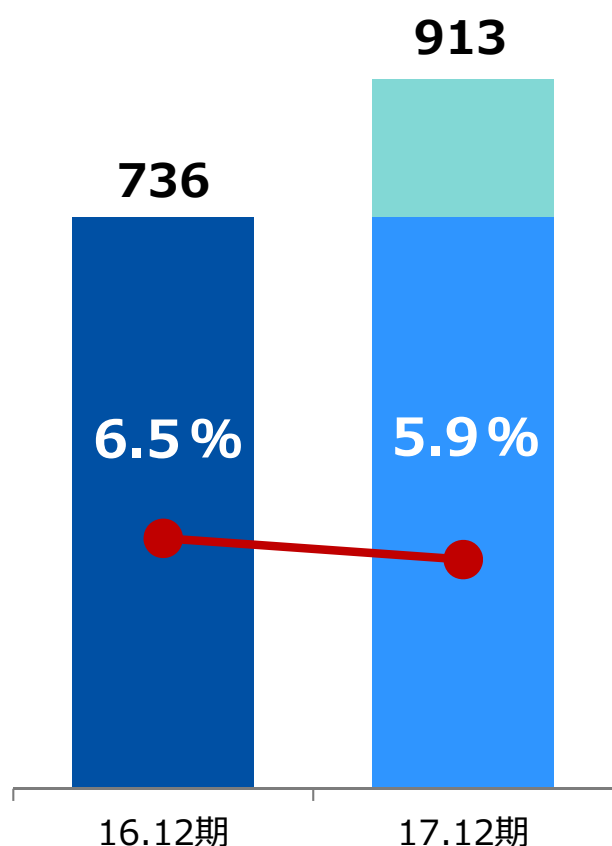
■ 連結ベースで

前期比 **24.0%** 増益

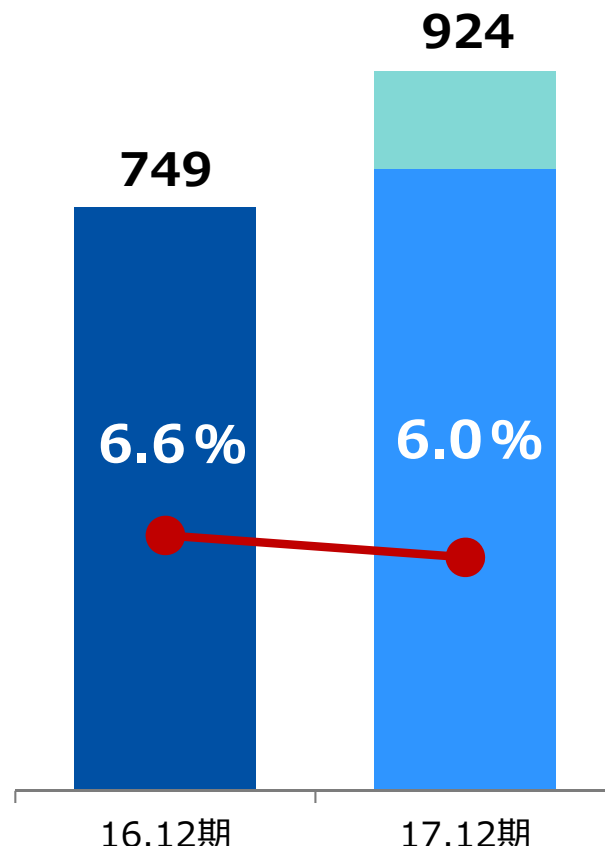
(注) 1. 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります
 2. エルタスクの営業利益には、内部取引消去及びのれん償却の影響が含まれております

増収増益を達成したものの、商品配送業務の外部委託化に係る外注費や採用増に伴う従業員の人件費、人材紹介料等の採用費の増加により利益率は低下した

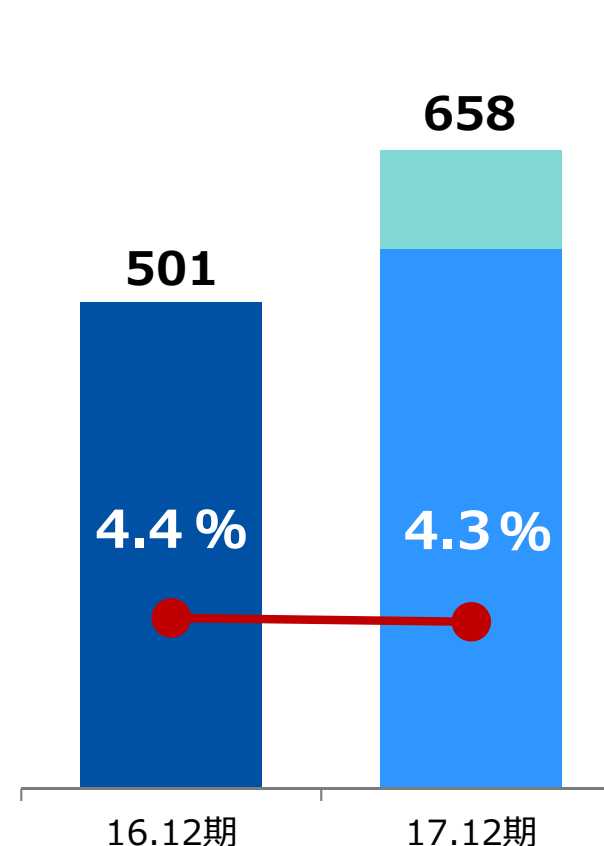
営業利益 (百万円)



経常利益 (百万円)



当期純利益 (百万円)



(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

連結ベースでは、すべての予想を上回り、増収増益となった エルタスクの9か月間（2017年4月から同年12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 実績	17.12期 実績	増減率	17.12期 予想	達成率	17.12期 実績	17.12期 予想	達成率
売上高	11,408	13,972	22.5%	13,700	102.0%	15,467	15,000	103.1%
営業利益	736	736	0.0%	750	98.1%	913	900	101.4%
売上高営業利益率	6.5%	5.3%		5.5%		5.9%	6.0%	
経常利益	749	799	6.6%	763	104.7%	924	900	102.6%
売上高経常利益率	6.6%	5.7%		5.6%		6.0%	6.0%	
当期純利益	501	557	11.2%	505	110.2%	658	630	104.4%
売上高当期純利益率	4.4%	4.0%		3.7%		4.3%	4.2%	

当期純利益の計上により、純資産は順調に増加

エルタスク買収に伴う支出により、資金残高は前期末からほぼ変化なし

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17.12期末 連結B/S
流動資産	5,926
現金及び預金	2,147
売掛金	2,115
商品	496
未収入金	1,294
その他	146
貸倒引当金	▲271
固定資産	600
有形固定資産	294
無形固定資産	227
のれん	166
その他	61
投資その他の資産	79
資産合計	6,527
流動負債	3,030
買掛金	2,340
その他	689
負債合計	3,030
純資産合計	3,497
負債純資産合計	6,527

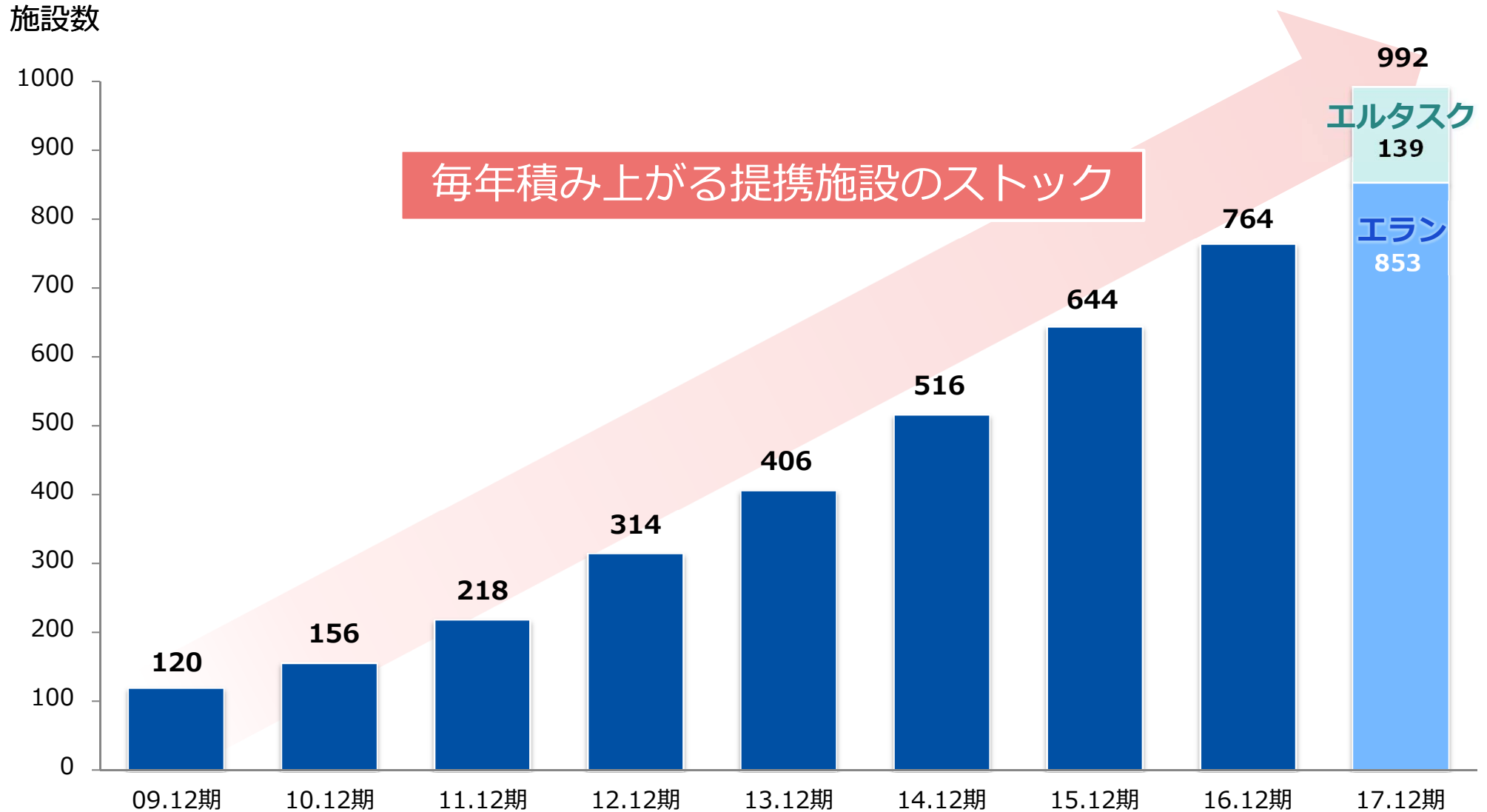
連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17.12期累計 連結C/F
営業活動によるキャッシュ・フロー	318
税金等調整前当期純利益	951
資産の増減額	▲770
負債の増減額	377
その他	106
法人税等の支払額	▲346
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲237
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	▲77
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲81
配当金の支払額	▲89
その他	7
現金及び現金同等物の増減額	▲1
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当期末残高	2,122

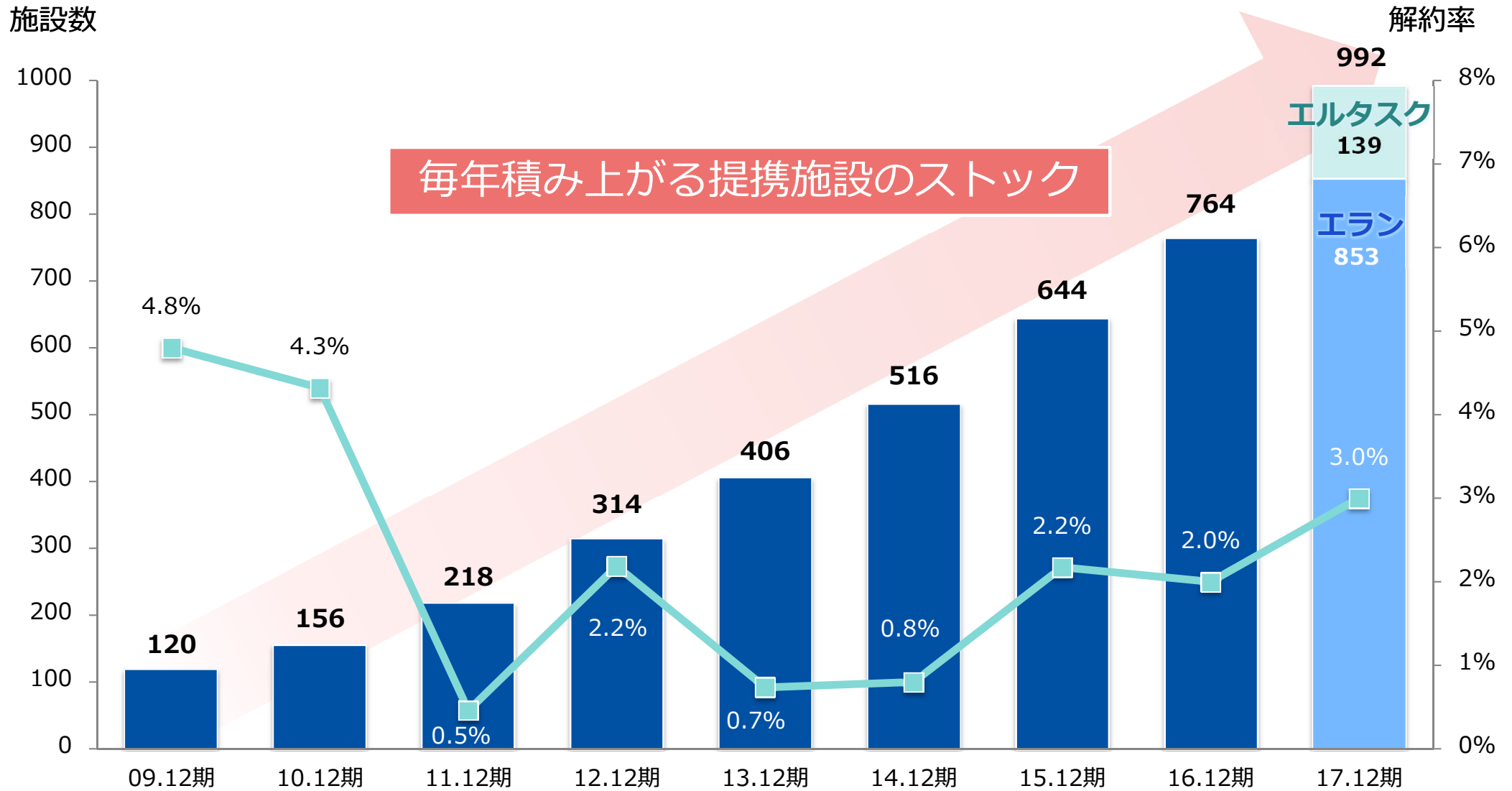
(※) 当社が子会社取得のために支出した資金と、当社による取得時に子会社が有していた資金の差額

エルタスクを連結することにより、契約施設数は **年率30.2%** の増加率(09.12期を起点)



(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

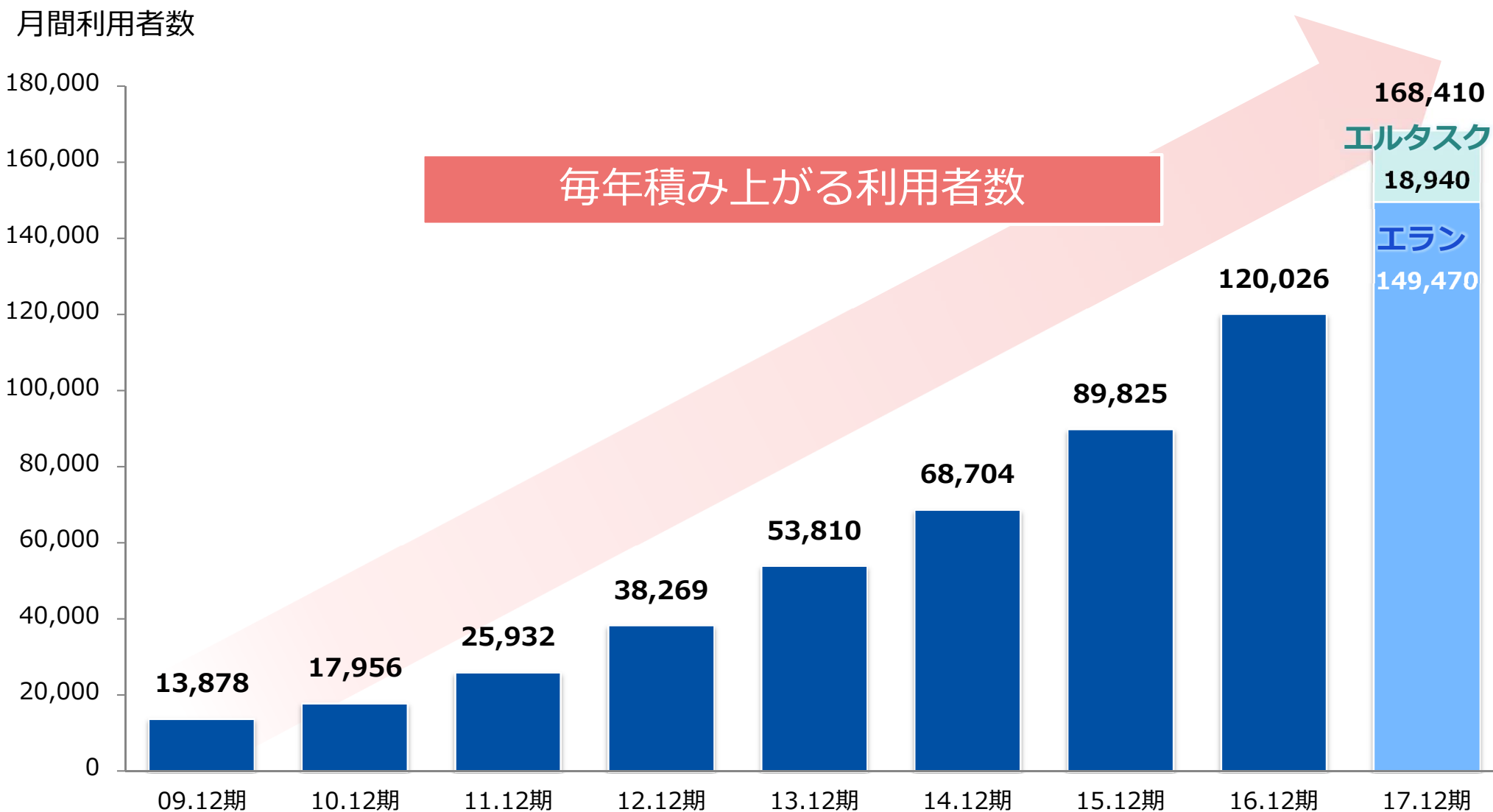
入院セットの認知度向上により他業者と競合するケースが増加し、解約率は **年率3.0%** に上昇



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

エルタスクを連結することにより、月間利用者数は **年率36.6%** の増加率(09.12期を起点)



上記の月間利用者数は、各期の12月度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

契約施設数、月間利用者数は順調に増加

- ◆ 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、当期末時点では、グループ全体で992施設となった
- ◆ グループ全体の月間利用者数は、2017年12月に16万8千人となった

	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	3Q	4Q
期末・四半期末契約施設数	661	704	725	764	※ ¹ 904	936	963	992
期中増数	27	45	24	39	21	38	37	38
期中減数	△10	△2	△3	0	△6	△6	△10	△9
月間利用者数※ ²	99,709	103,593	109,813	120,026	127,116	※ ³ 151,227	158,214	168,410

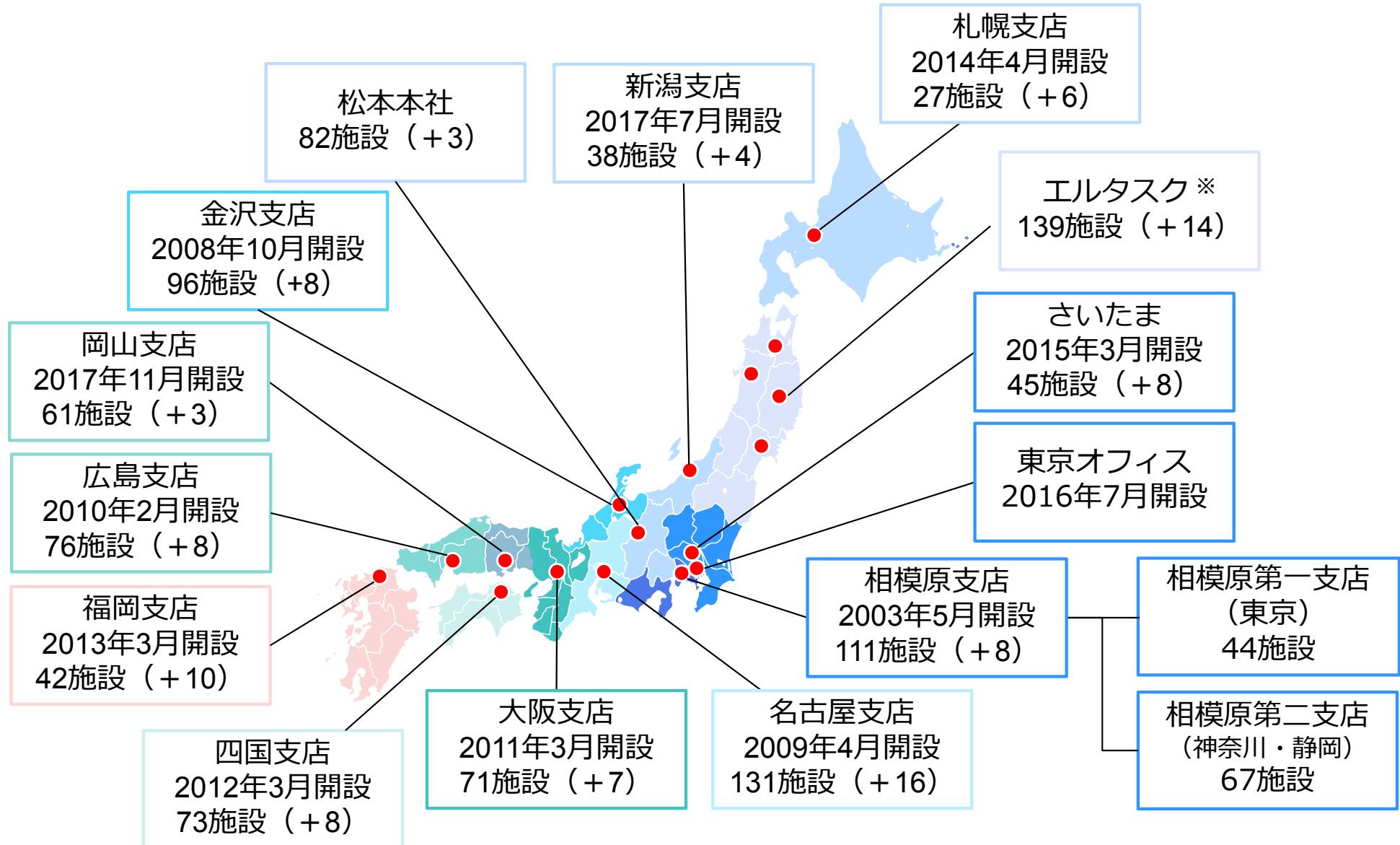
※1 期末・四半期末契約施設数について、2017年12月期第1四半期末からエルタスク分を合算している

※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

全国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連結開始時（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
7,523施設

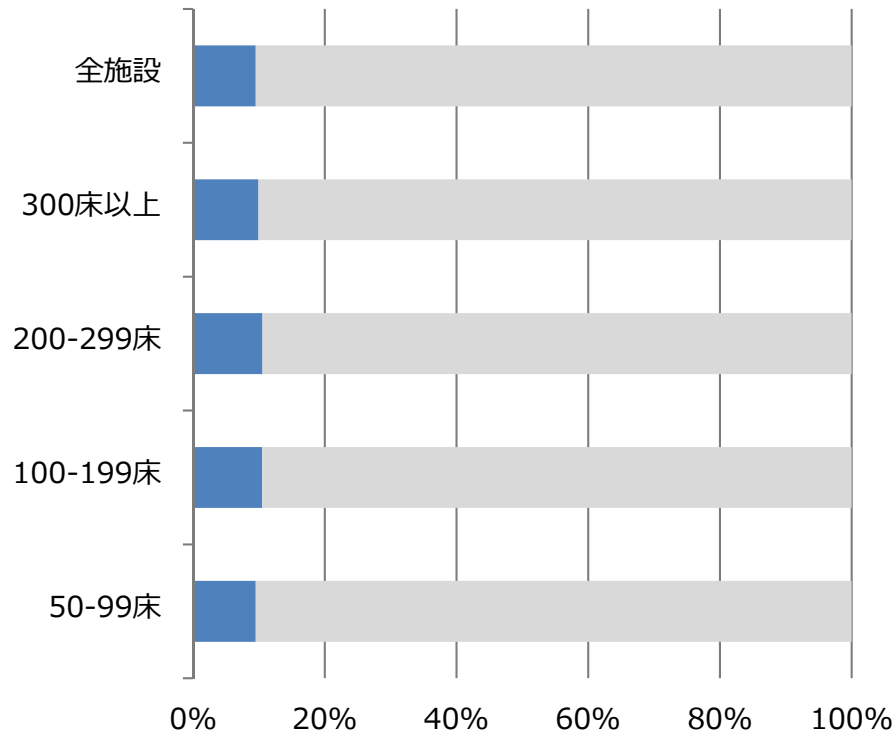
契約先**761**施設
顧客開拓率**10.1%**

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
3,811施設

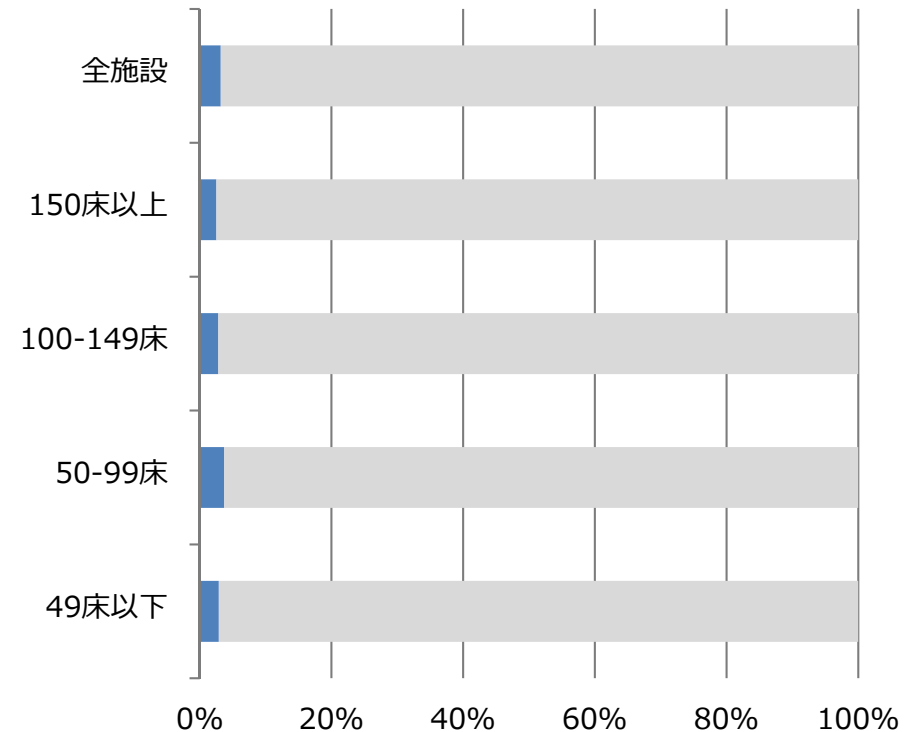
契約先**120**施設
顧客開拓率**3.1%**

床数別病院シェア率



厚生労働省「平成28年度医療施設調査」より

床数別病院シェア率



厚生労働省「平成28年度介護サービス施設・事業所調査」より

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

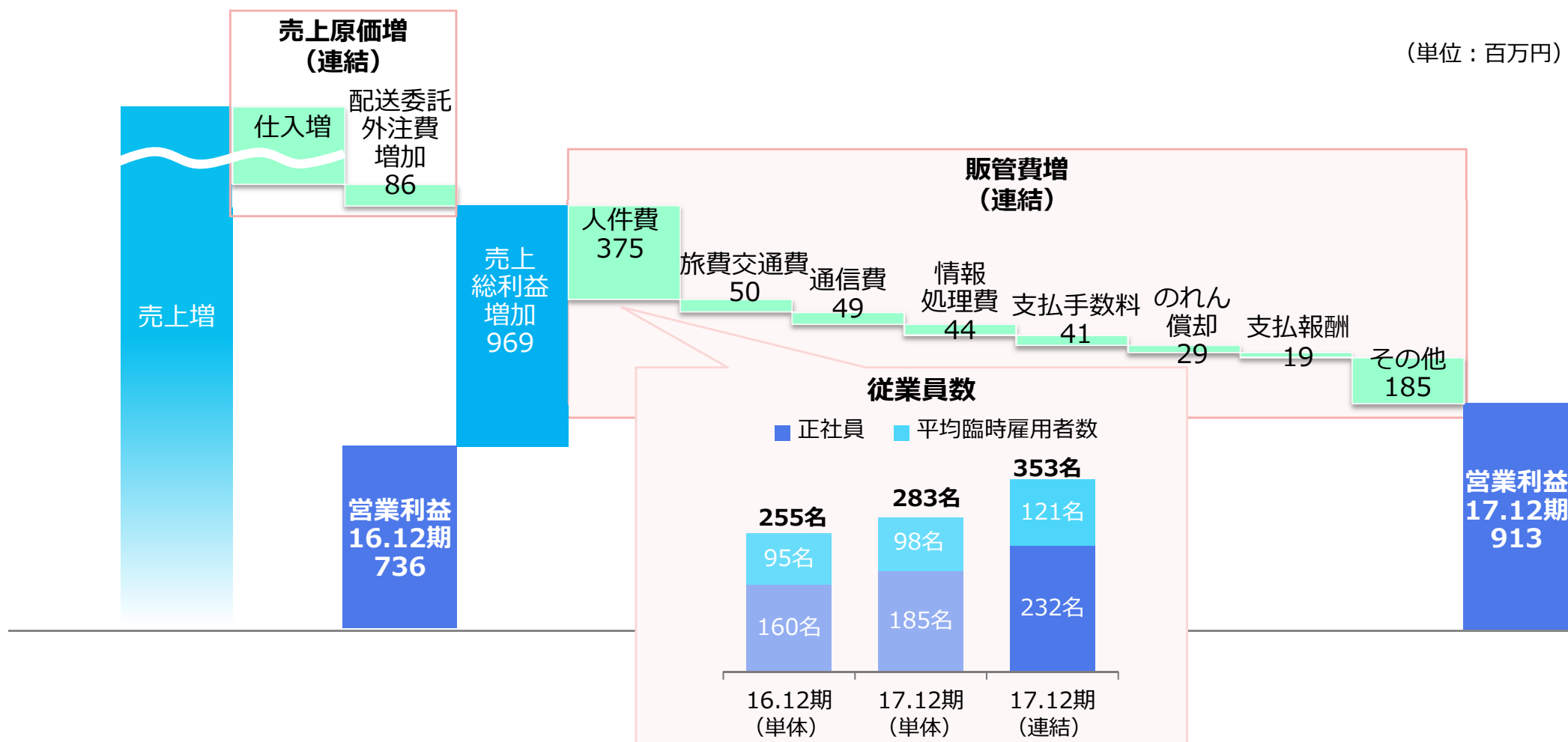
- セット構成の見直し、資材の見直し
- 利用者への直接説明(利用者数増・問合せ減)
- 施設職員への説明会・理解不足の解消、人間関係の再構築
- 配布実態等を把握した上の運用方法再構築、現場への周知

エルタスクのグループ化後、上場会社の子会社としての基礎固めを実施した

考えられるシナジー効果	効果の顕在化
	2017年12月期
◆ 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) ○ 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 18

- ◆ 納品業務の外部委託の影響で、売上原価に計上している配送委託外注費が増加し、売上原価が増加
- ◆ 売上総利益が増加した一方、従業員の採用に伴い、人件費や人材紹介料等の販管費が増加
- ◆ 営業利益は増加し、前期比 **24.0% 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

Ⅱ. 2018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…



株式会社エラン

◆ 新規契約施設の獲得ペースの鈍化

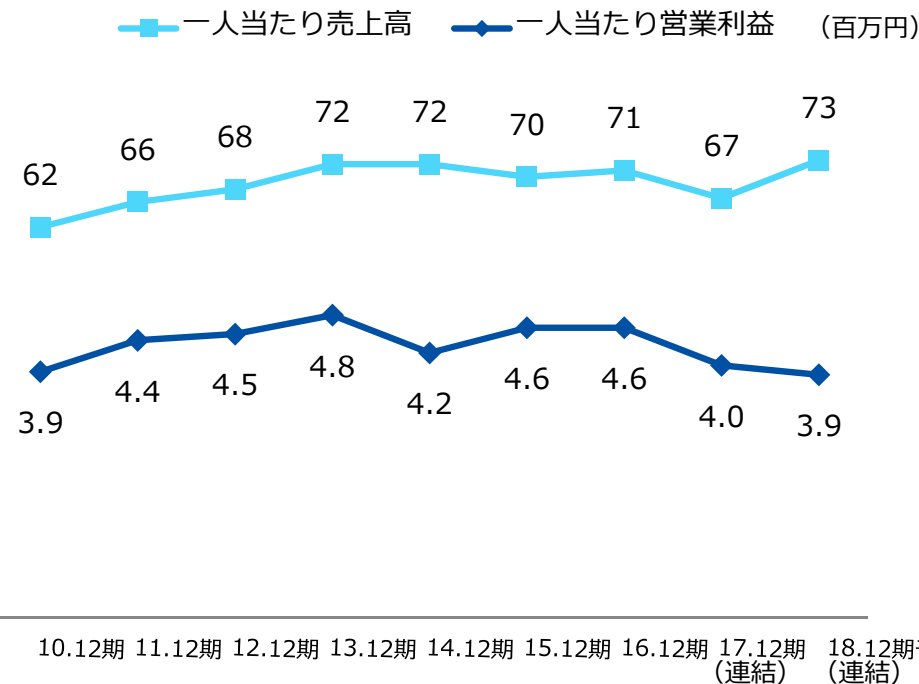
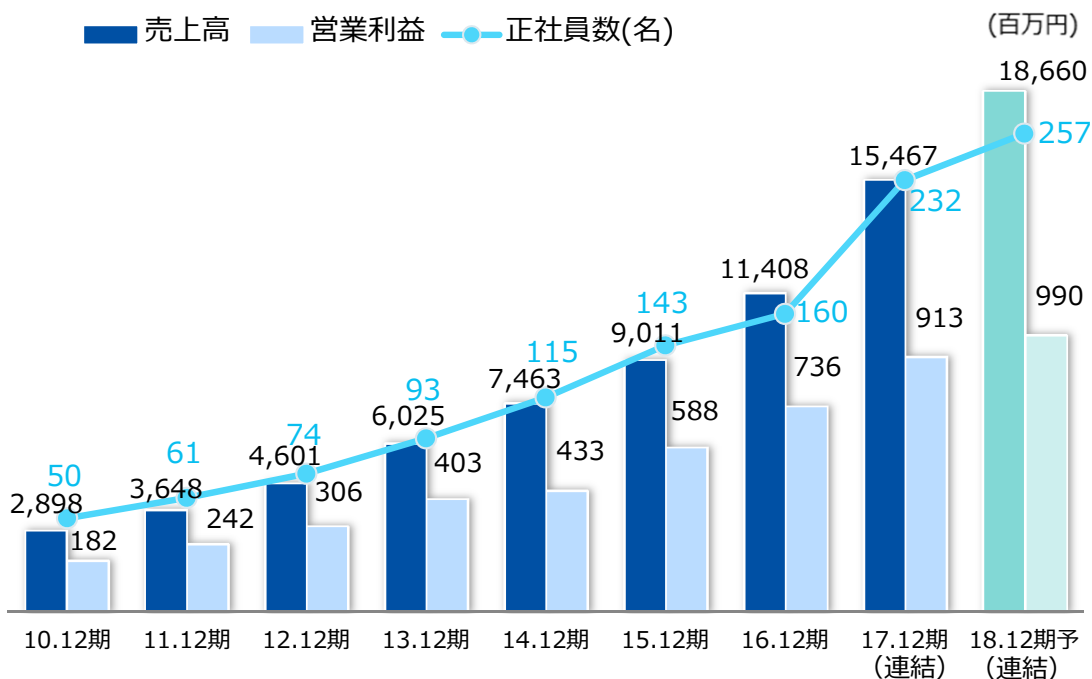
- ✓ ベストプラクティスを既存導入施設に広めることに注力したことで、新規営業に割く時間が減少した結果、新規契約施設の獲得ペースが鈍化している

◆ 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、解約率が上昇している

◆ 収益性の低下

- ✓ 社員が本来の仕事に専念できるよう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



(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

以下の3つの経営戦略に基づき、当社グループの経営課題を解消し、
更なる成長へつなげていくために行動する

◆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ために）

- ✓ 営業本部の傘下に「法人営業課」を創設する
- ✓ 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する

◆システム強化（収益性の向上を図るために）

- ✓ 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（新たな価値を提供するために）

- ✓ 新事業を検討する専属部署「事業開発部」を創設する

以下の施策を実行し、新規獲得強化と解約防止を図る

◆ 法人営業課の創設

- ✓ グループ病院の本部営業を行う法人営業課を創設し、全国的に営業活動を展開
- ✓ 金融機関や取引業者との協力関係の強化を図り、新規獲得を強化

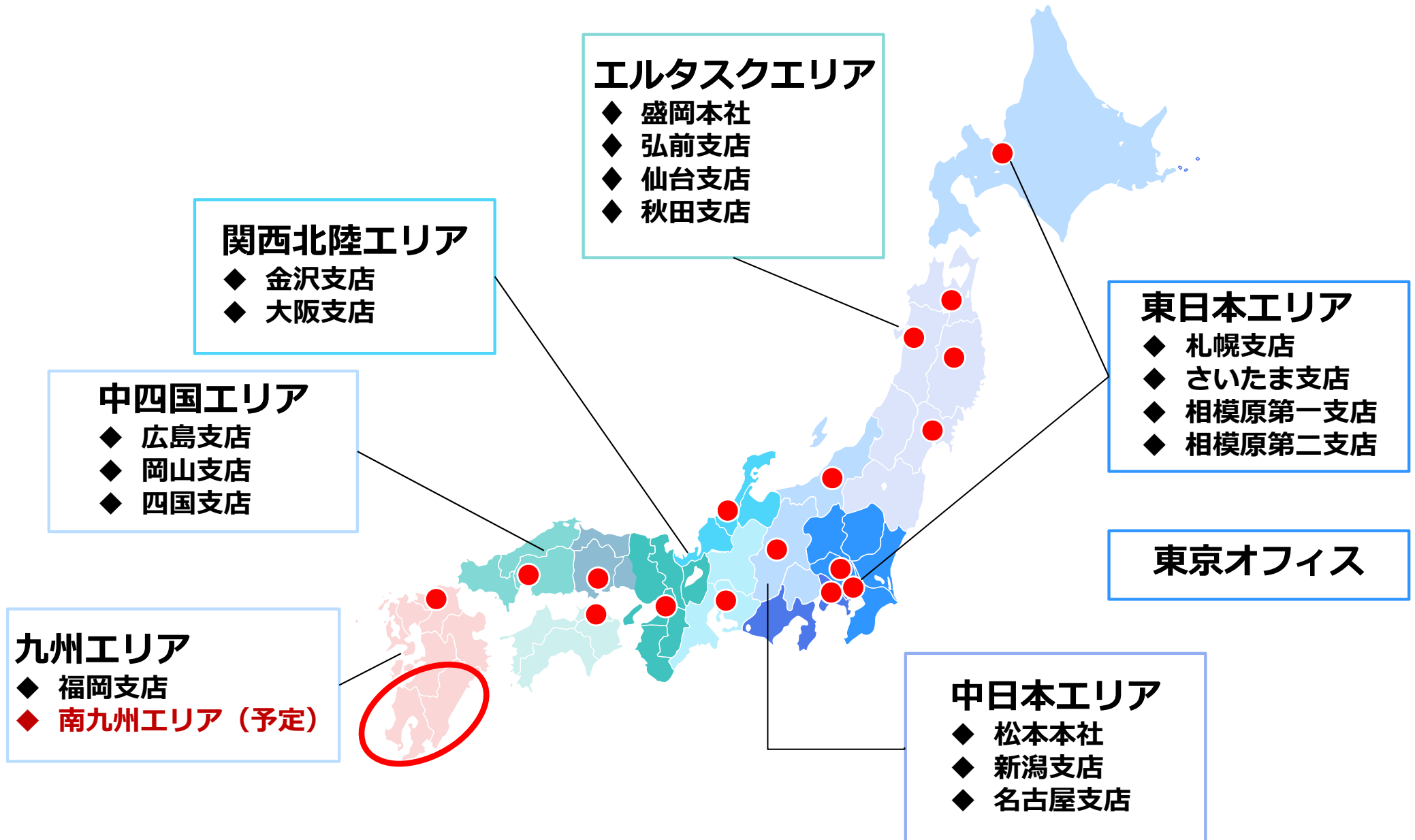
◆ 新規出店とエリア区分による意思決定の迅速化

- ✓ 南九州エリアに新規出店を計画
- ✓ グループ全体で全国17営業拠点とし、迅速で細やかな営業活動を展開
- ✓ 営業組織を全国6ブロック（当社5エリア+エルタスク）に区分し、権限委譲して意思決定のスピードを上げ、新規獲得の速度を上げる

◆ ベストプラクティスの全社展開

- ✓ 営業方法、運営方法、利用者対応などに係る「最善・最良の事例」を収集・分析・標準化、全社に横展開し、競争力を強化する
- ✓ 間接部門による営業支援を強化する

エラン5エリア+エルタスクで全国を6ブロックで展開



施設数、利用者数の更なる拡大に対応したシステム構築に集中投資し、効率化を図る

◆ 申込機能の強化による利便性の向上

- ✓ 利用者本人がスマホやPC等を使って直接申込手続きができる環境を作り、利用者の利便性を高める（WEB本人入力申込）
- ✓ 利用者本人が施設のタブレットを使って直接申込手続きができる環境を作り、利用者や施設職員の利便性を高める（タブレット手書き本人入力申込）

◆ 請求機能・決済機能の強化による請求コストの低減

- ✓ 請求管理システムを改修し、請求機能の自動化を図る
- ✓ クレジットカード決済など、事前に決済情報を取得する決済手段を導入し回収活動の負荷低減を図る
- ✓ これらの取り組みにより、請求コストの低減を図る

専属部署を設置し、次の収益の柱となる新事業の検討、具体的な事業化に取り組む

◆ 事業開発部の創設

- ✓ 新事業を検討する専属部署「事業開発部」を当社東京オフィスに設置
- ✓ 現業を強くする付加価値の創造や現業以外の新たな事業の創出を追求する
- ✓ シナジー効果の高い資本業務提携やM & Aを検討する

株式会社イントラストと医療費用保証分野で業務提携 －医療費用保証付きの入院時必需品レンタルシステムを共同開発－

業務提携の概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ イントラストが提供する医療費用保証サービスと当社が提供する「CSセット」を組み合わせた新しいサービス「CSセットR」を共同開発 ■ 「CSセットR」を利用する入院患者は、イントラストの医療費用保証サービス（連帯保証人代行サービス）を受けることができる ■ 入院患者においては、入院準備の手間と家族の心理的負担を軽減することが可能となる ■ 病院においては、入院手続きに係る職員の労力軽減と入院費未収問題のリスク低減が図れる
当社のメリット	業界初の医療費用保証付き入院時必需品レンタルシステム「CSセットR」の開発により、同業他社との差別化を図り、新規開拓とシェア拡大につなげることができる
業務提携先 会社概要	<p>株式会社イントラスト（東証1部 証券コード：7191）</p> <p>代表者：代表取締役社長 桑原 豊氏</p> <p>事業内容：総合保証サービス事業 本社：東京都千代田区</p>



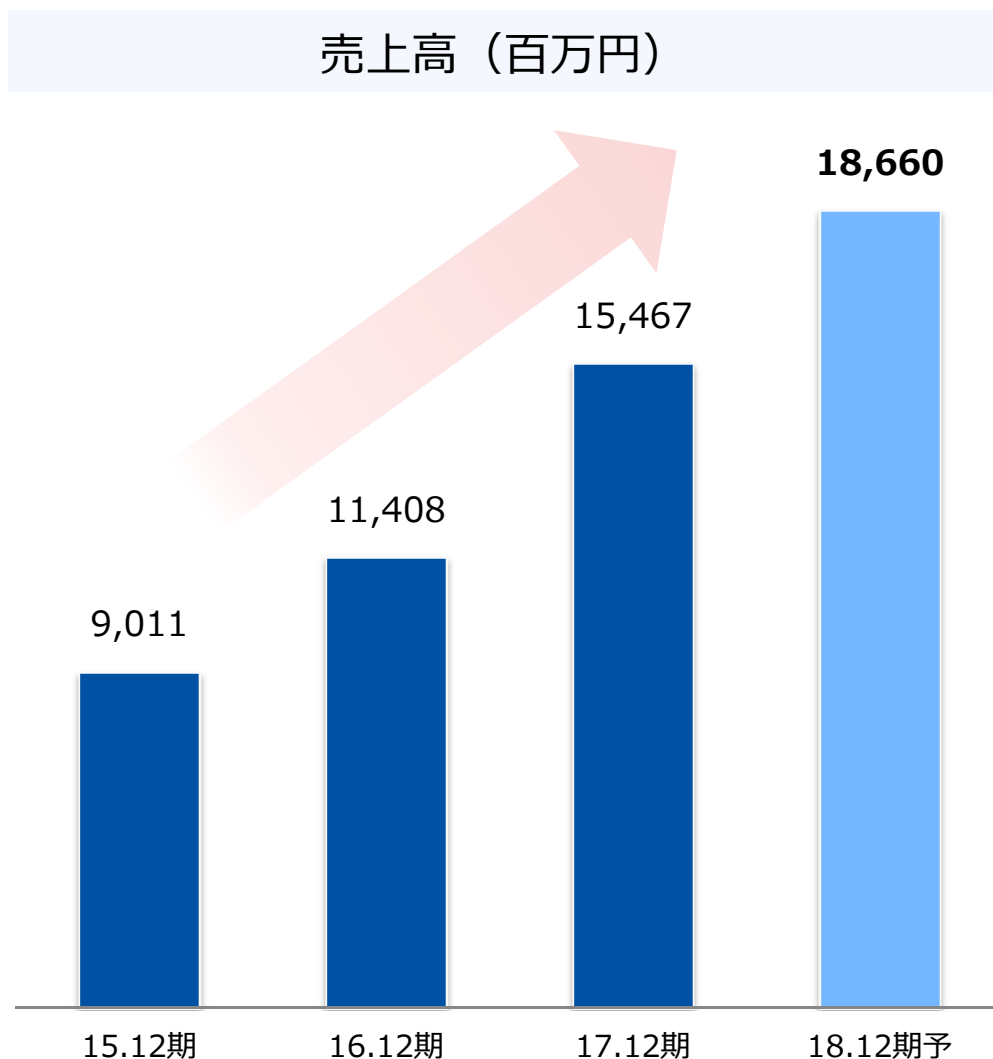
2018年12月期は、本格的にシナジー効果を発揮するための活動を強く推進する

考えられるシナジー効果	効果の顕在化	
	2017年 12月期※1 (実績)	2018年 12月期※2 (計画)
◆ 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

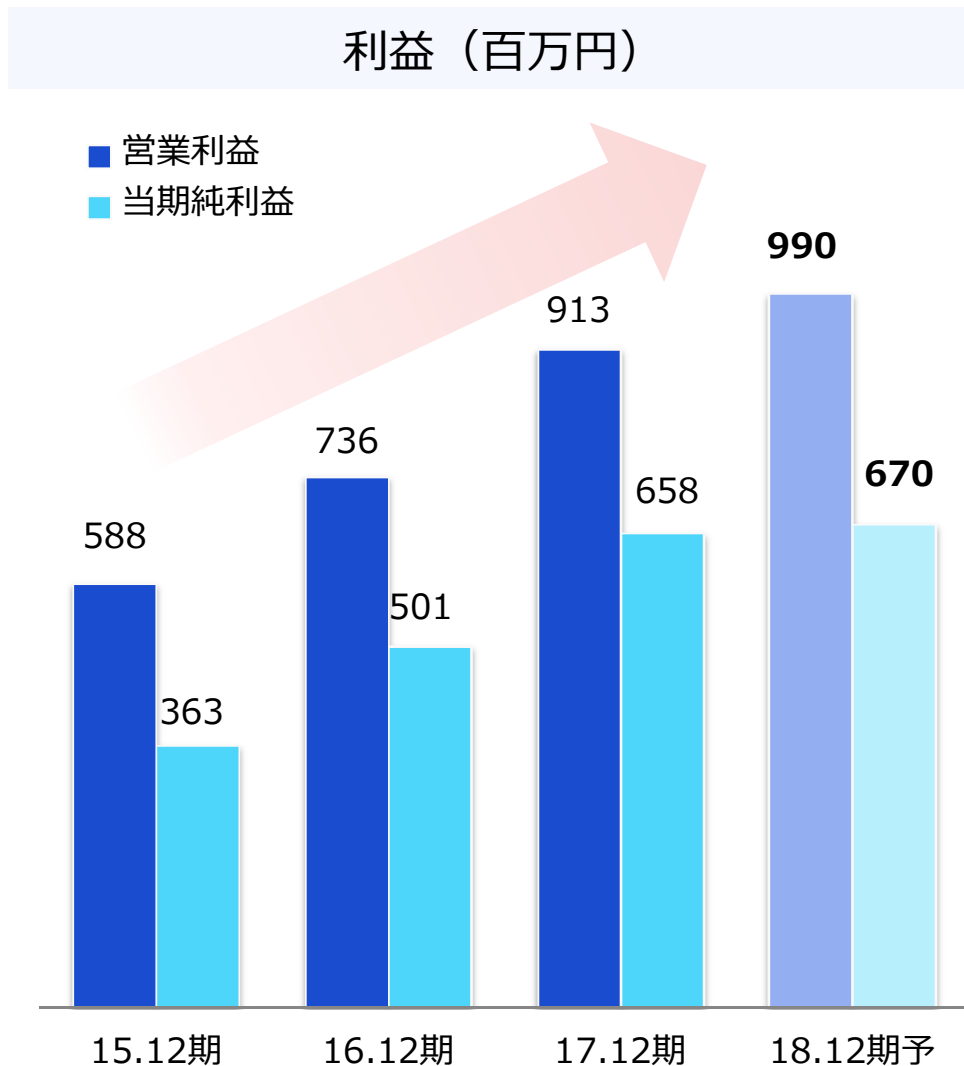
契約施設数の増加により、増収を見込む



- 連結ベースで
前期比 **20.6%** 増収予想
- 期末契約施設数は、
グループ全体で
1,200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

契約施設数の増加により、増益を見込む

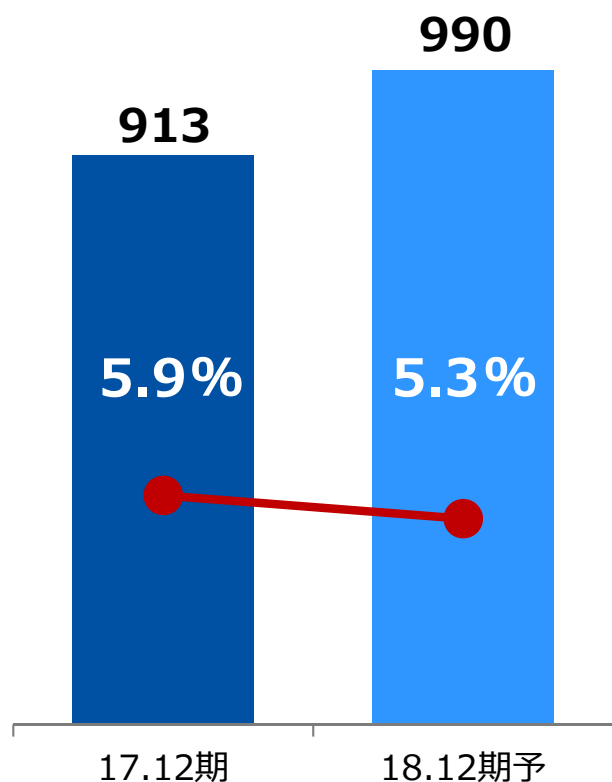


- 営業利益は、連結ベースで
前期比 **8.4%** 増益予想
- 当期純利益は
前期比 **1.9%** 増益予想

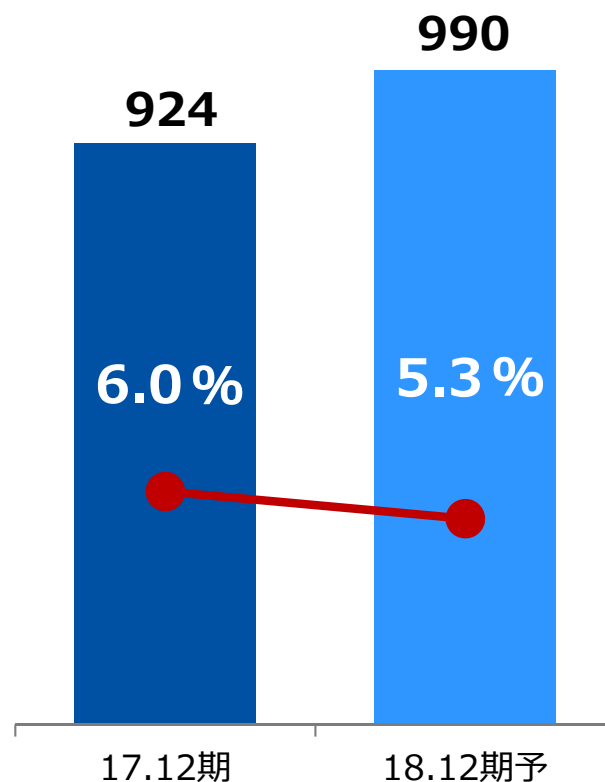
(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

**増収増益を見込むものの、採用増及び新人事制度適用に伴う人件費の増加、納品業務及び請求関連業務に係る外注費の増加、さらにシステム強化に伴う無形固定資産の減価償却費の増加等が見込まれ、利益率は低下予想
システム強化などの各施策の効果は、2019年以降と見込む**

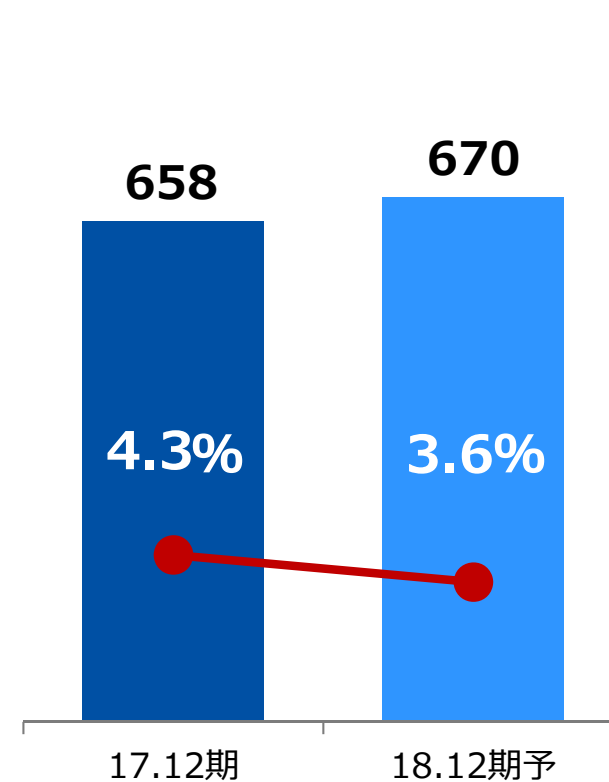
営業利益（百万円）



経常利益（百万円）



当期純利益（百万円）



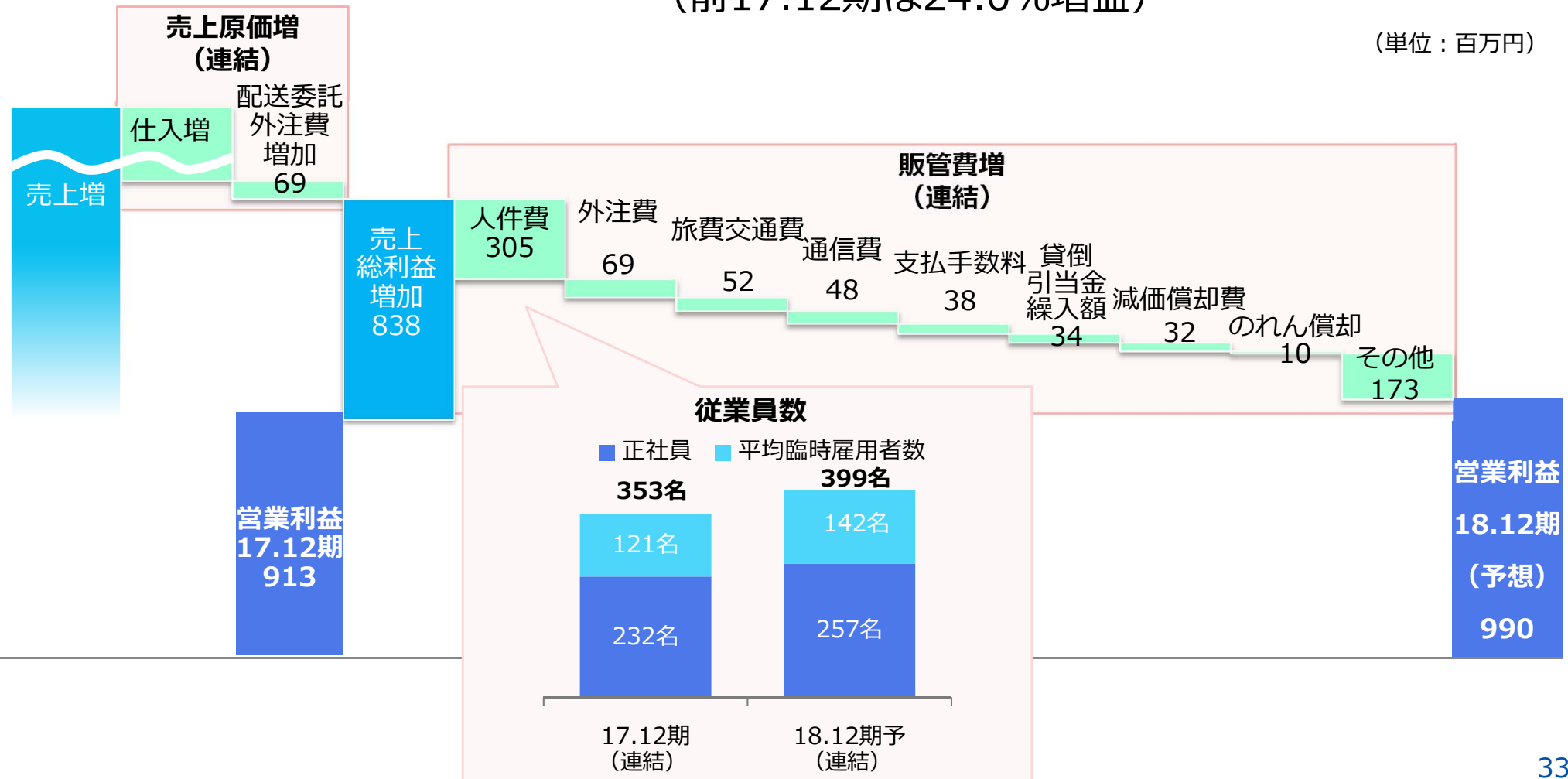
増収増益である一方、利益率は低下予想

(単位：百万円)

	18.12期予	増減率	差額	17.12期
売上高	18,660	20.6%	3,193	15,467
営業利益	990	8.4%	77	913
売上高営業利益率	5.3%			5.9%
経常利益	990	7.2%	66	924
売上高経常利益率	5.3%			6.0%
当期純利益	670	1.9%	12	658
売上高当期純利益率	3.6%			4.3%
EPS	44.82円			44.23円

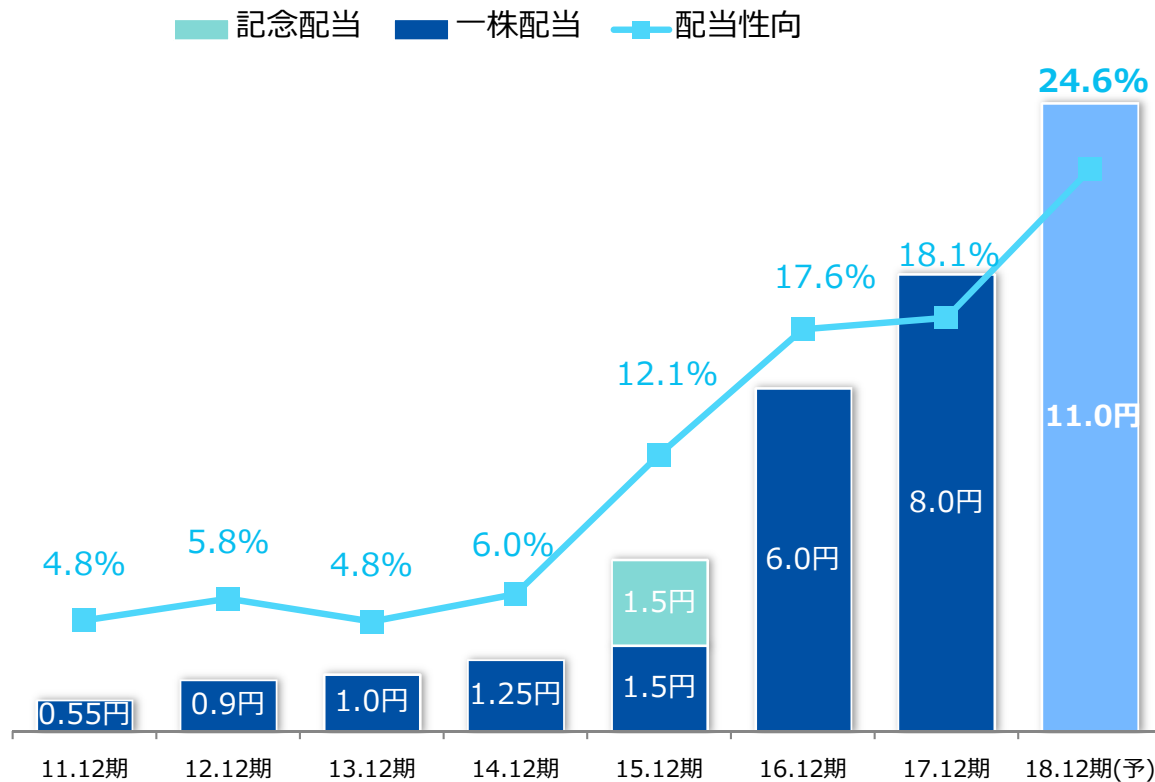
- ◆ 採用に伴う従業員の増加及び新人事制度の適用により、人件費が増加
- ◆ 納品業務及び請求関連業務の外部委託の影響で、外注費が増加
- ◆ システム強化に伴う無形固定資産に係る減価償却費が増加
- ◆ 販管費が増加する影響で、営業利益は、前期比 **8.4% 増益**
（前17.12期は24.0%増益）

（単位：百万円）



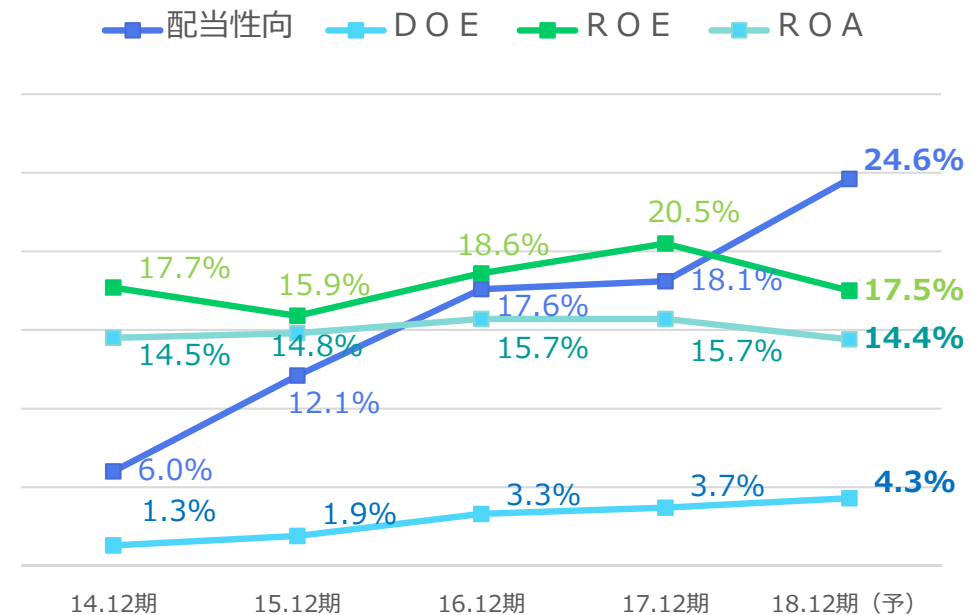
- ◆ 2018年12月期の期末配当金は1株当たり **11.0円** を予定（前期と比べ1株当たり3.0円の増配）
- ◆ 2018年12月期の配当性向は連結で **24.6%** と前期に比べ6.5ポイント上昇（前期は18.1%）
- ◆ 2019年12月期の期末配当金は、配当性向 **30.0%** を目指す

一株配当および配当性向の推移



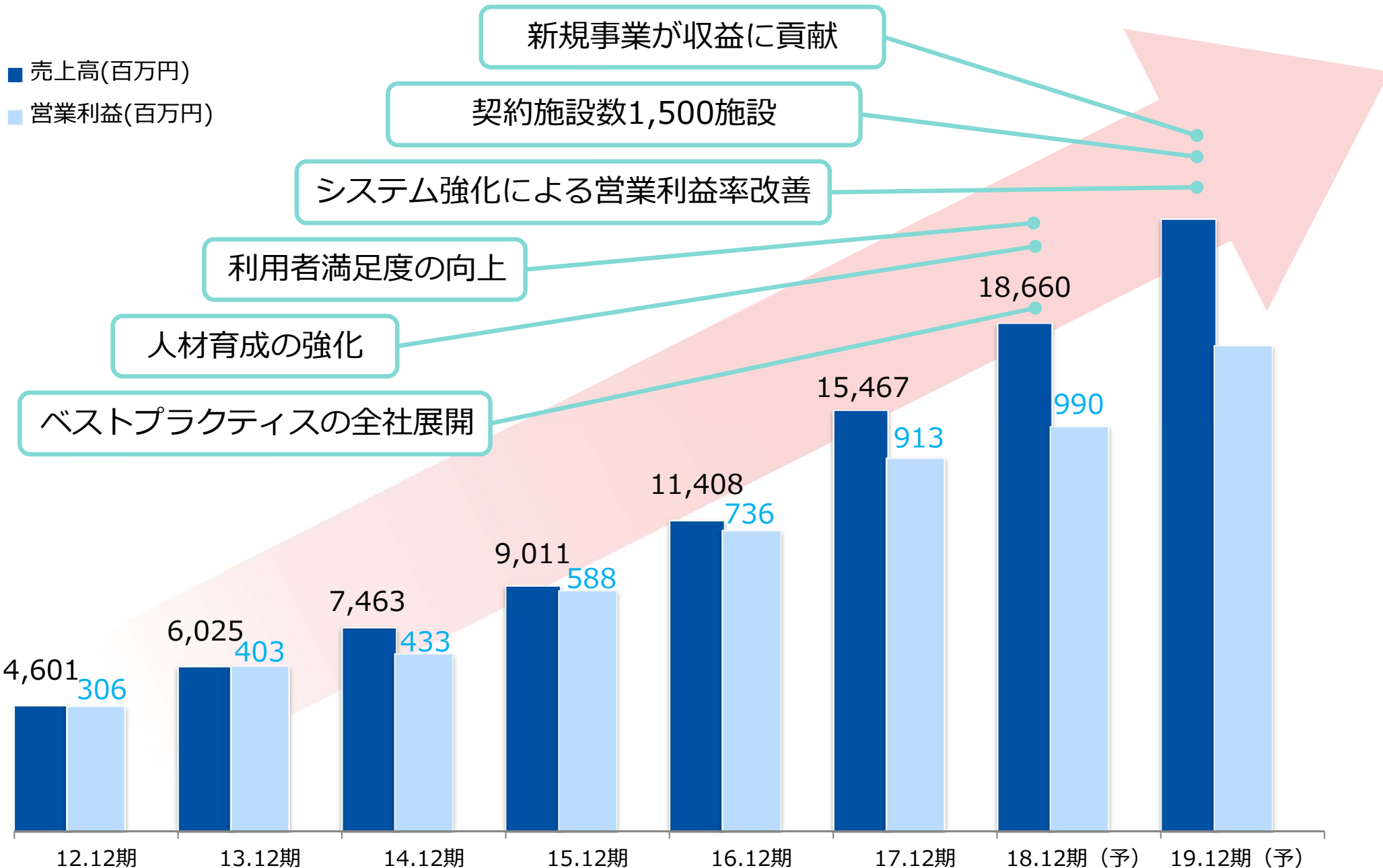
(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値です

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の株式分割の影響を加味して遡及修正したものです

2019年までの成長イメージ



(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

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セットの付加価値を上げる提携・M & A
- CSセット利用者の個人情報の活用
- 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

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

「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。

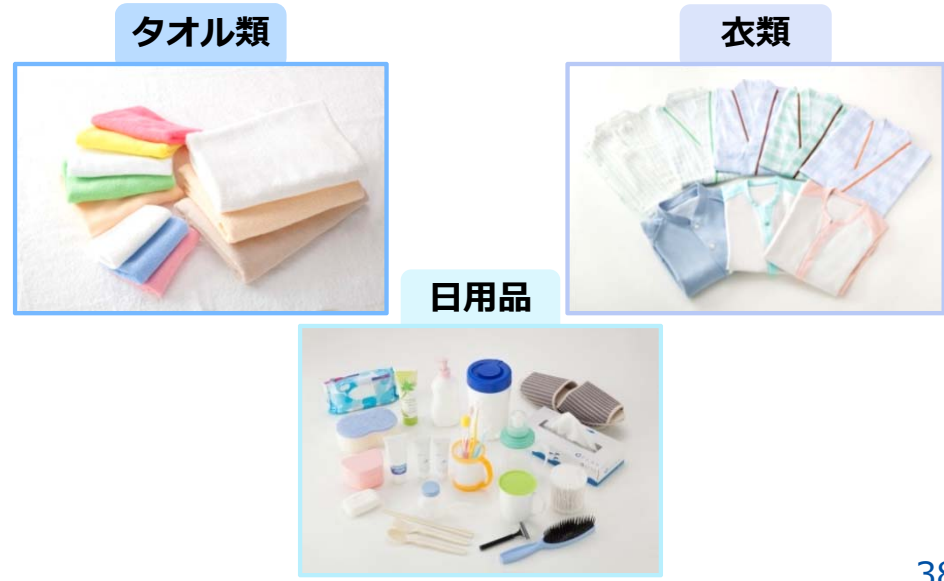
入院生活に必要な日用品(衣類・タオル類・紙オムツ・ケア用品など)を
セットにし、1日単位で必要なものを必要な時にご利用できるシステムです。



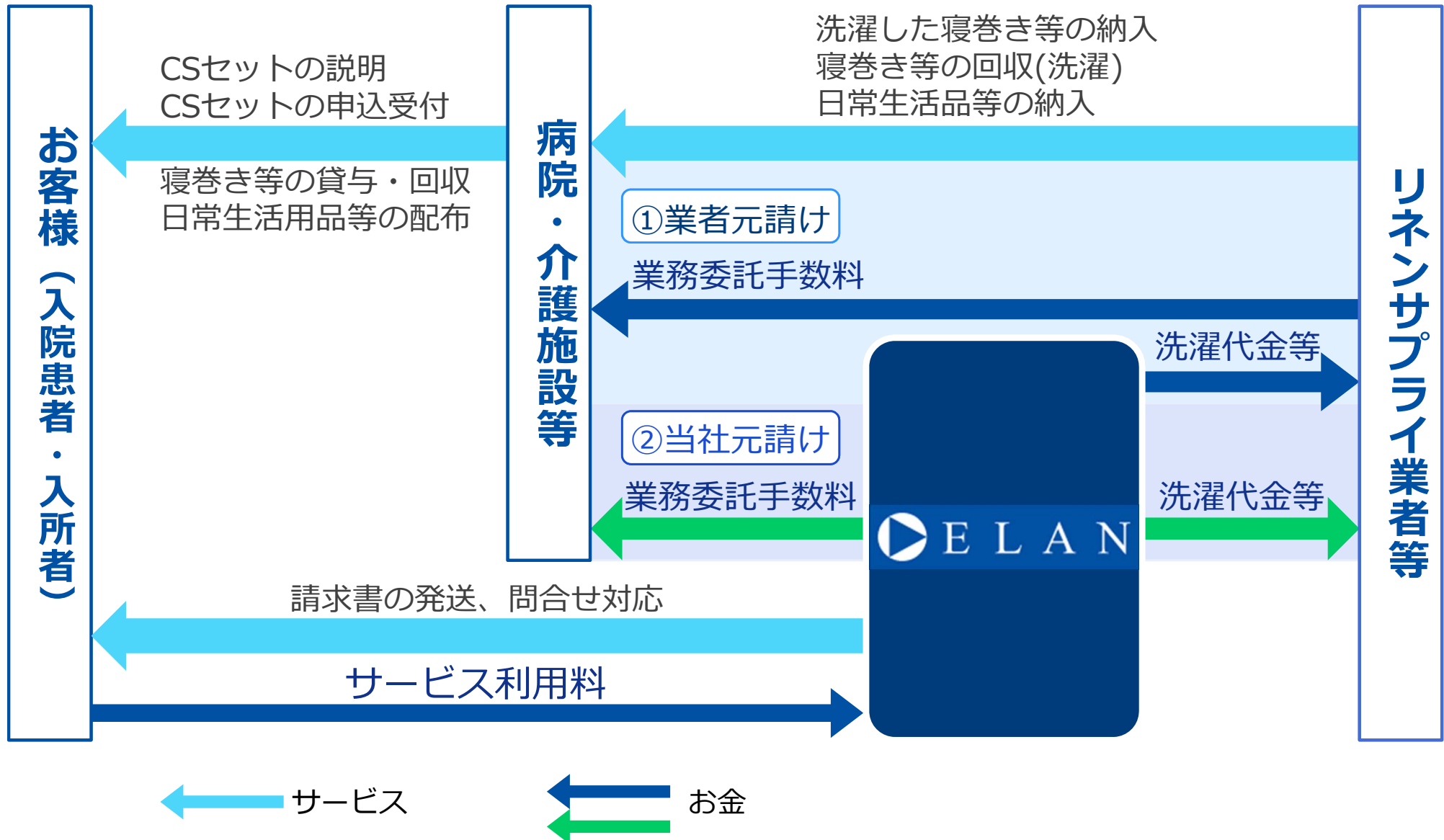
「CSセット」の標準的なプラン

	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



「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！

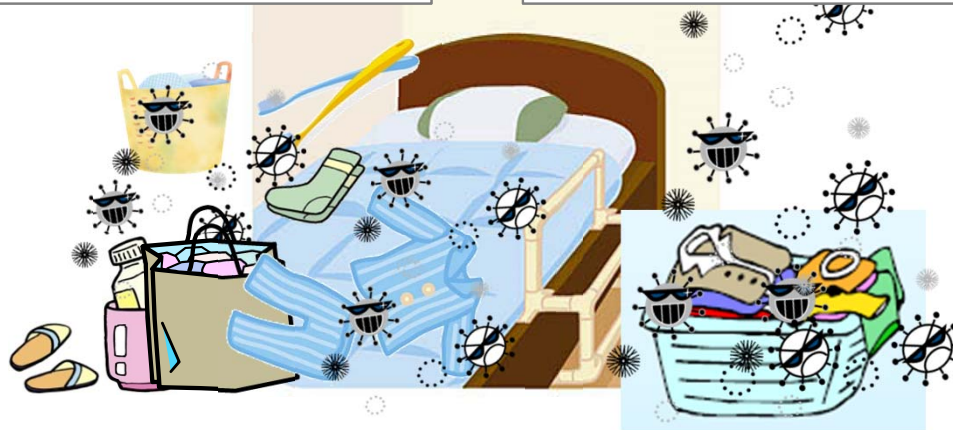
病院・介護施設の課題を解決



本来の看護・介護業務に専念！

慢性的な人材不足

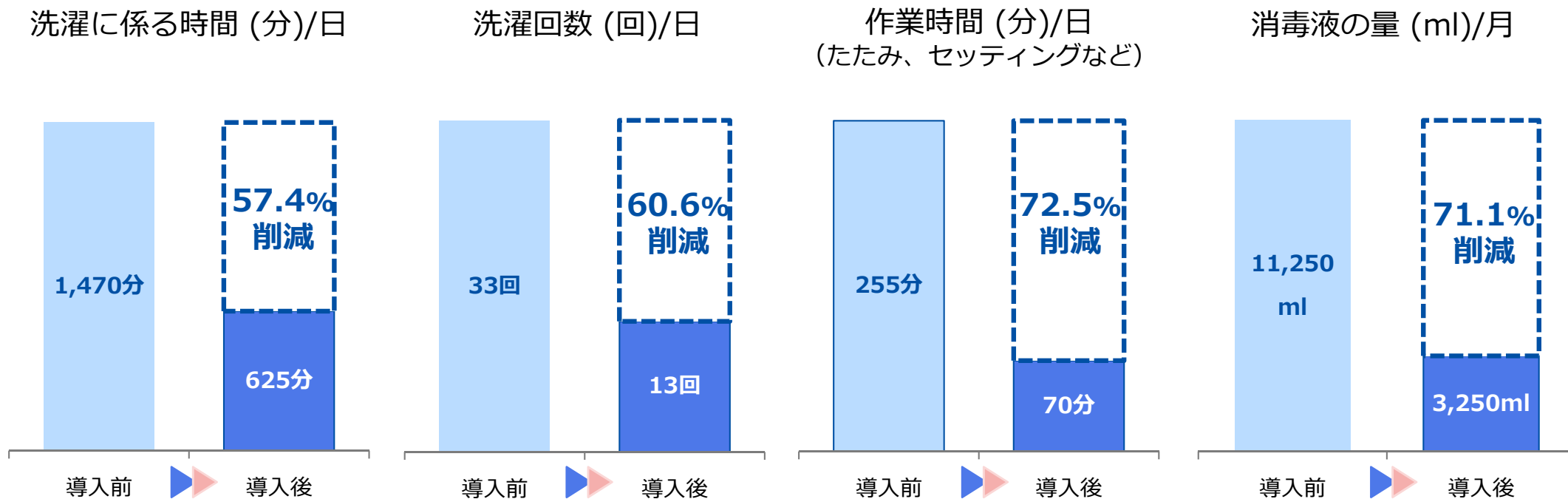
衛生面の問題



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

GOOD!

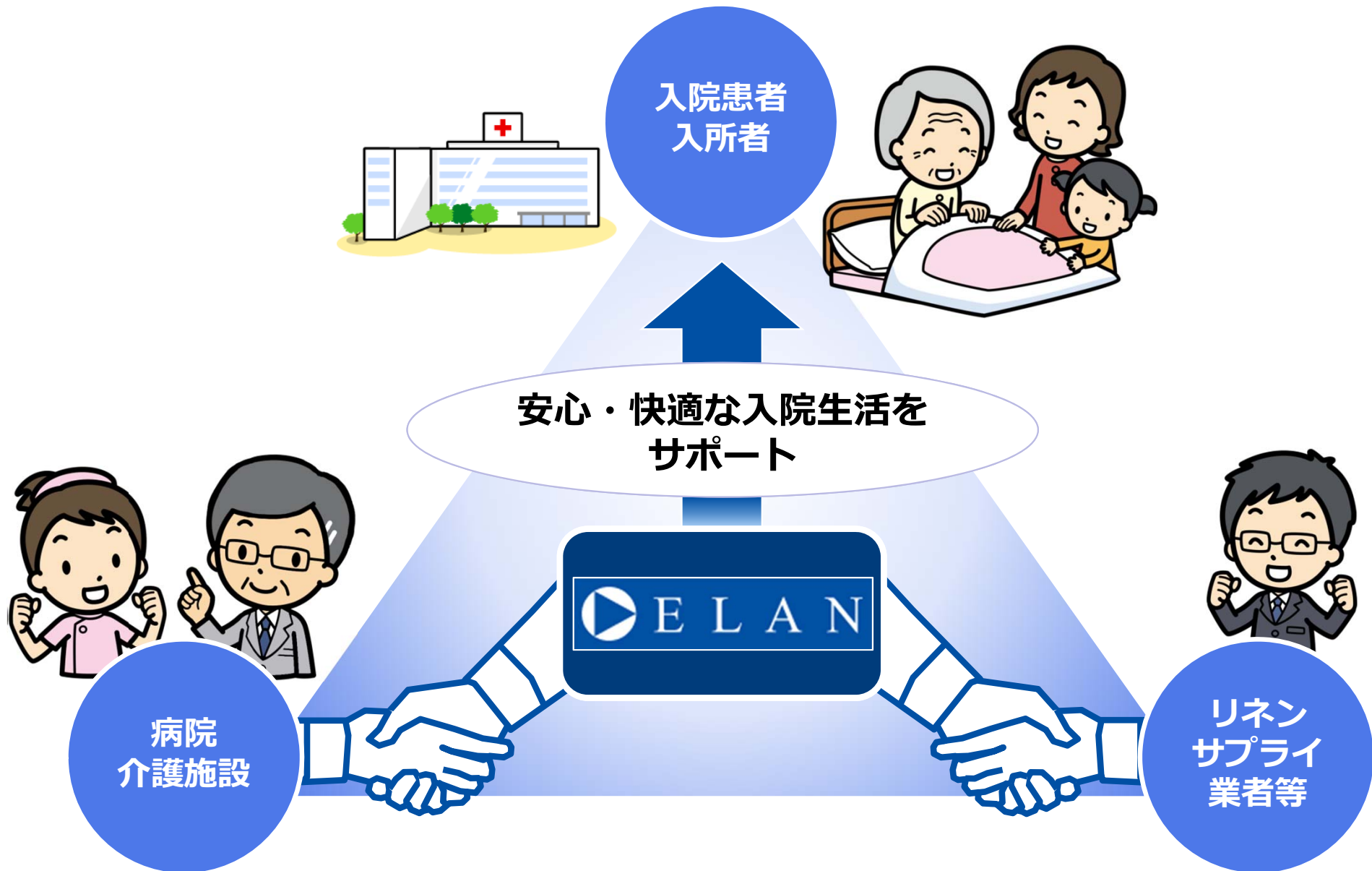


病院・介護施設の関係業者の「経営課題」

- 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

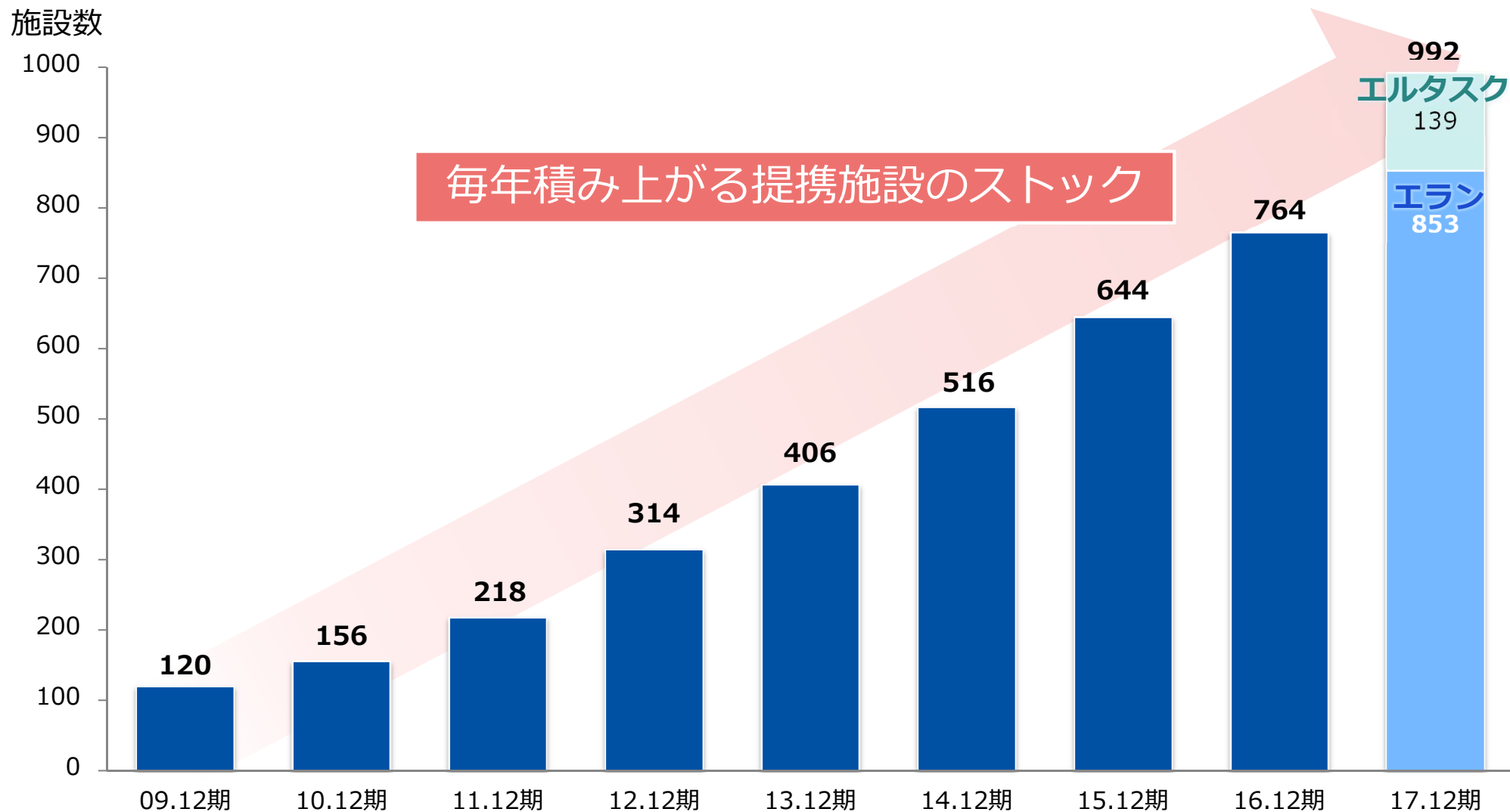
2 ビジネスモデル

- 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

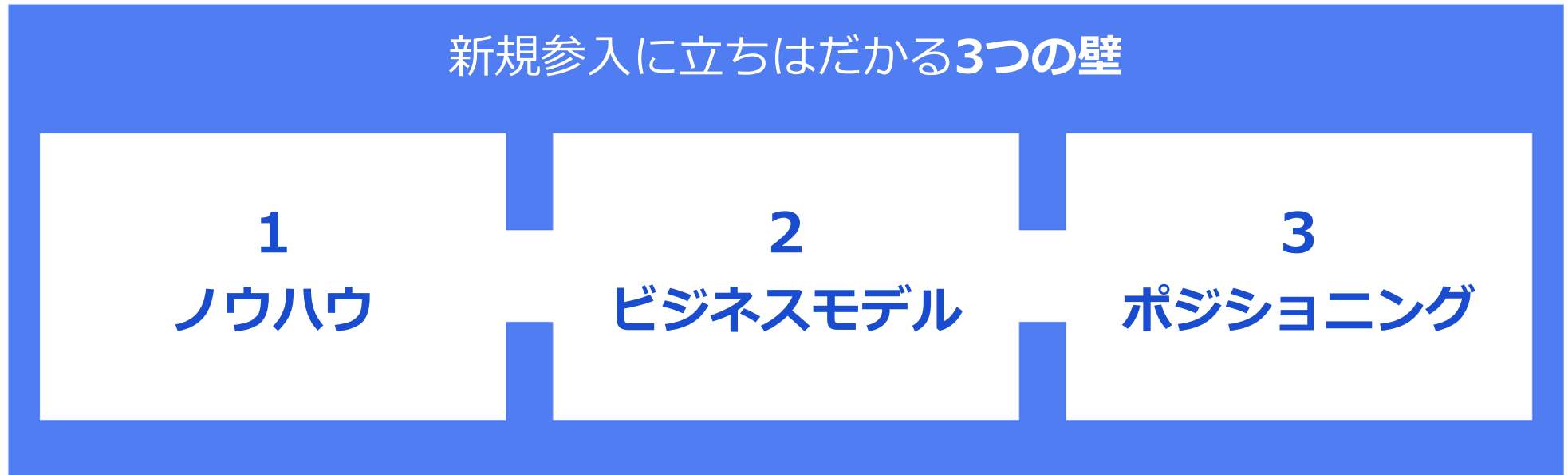
- 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

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

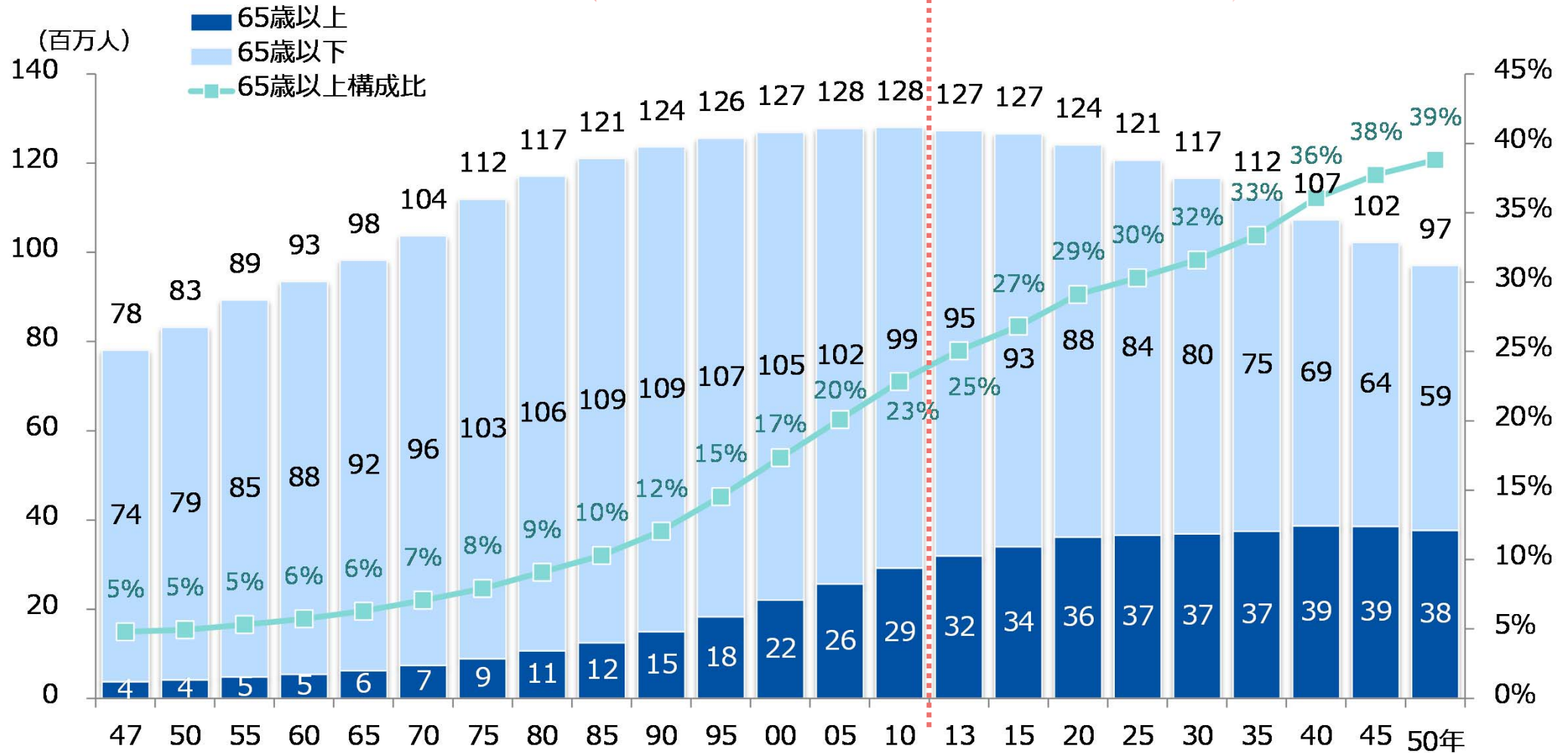
笑顔の価値を知る全ての人に…



E L A N

株式会社エラン

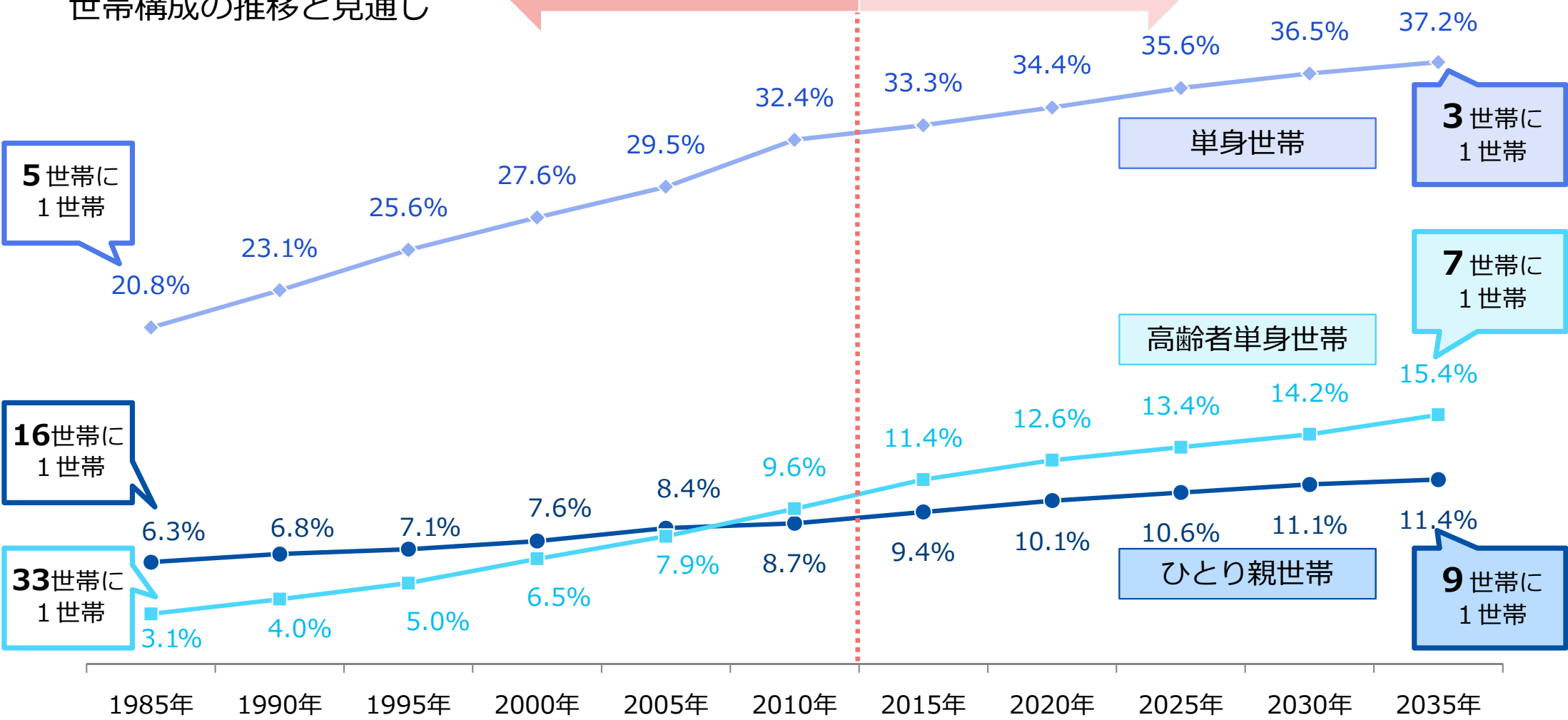
加速する日本の高齢化



出所) 総務省統計局『国勢調査報告』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

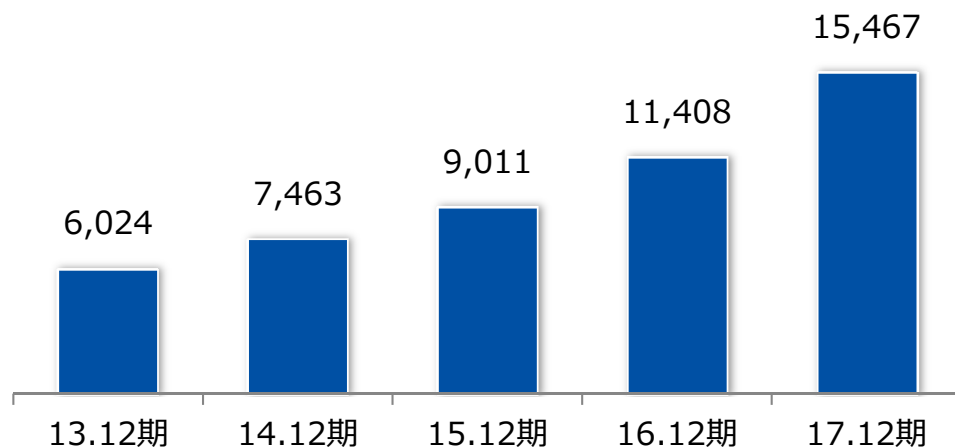
世帯構成の推移と見通し



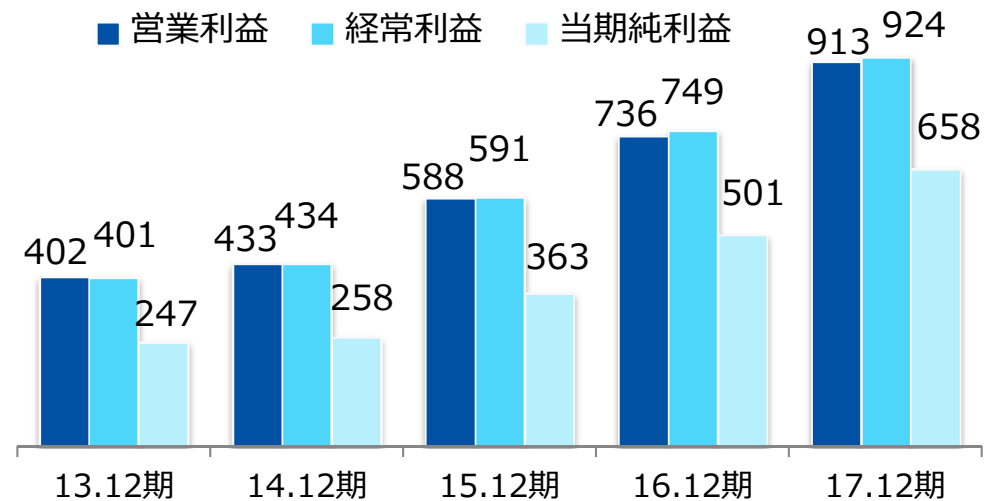
(出典) 総務省統計局「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）（2013年1月推計）」

(注) 世帯主が65歳以上の場合を、高齢者世帯とする。

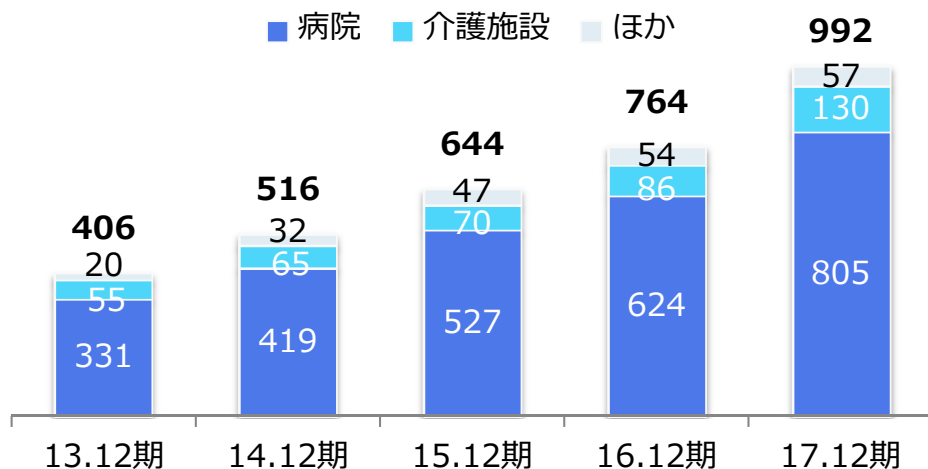
売上高推移（百万円）



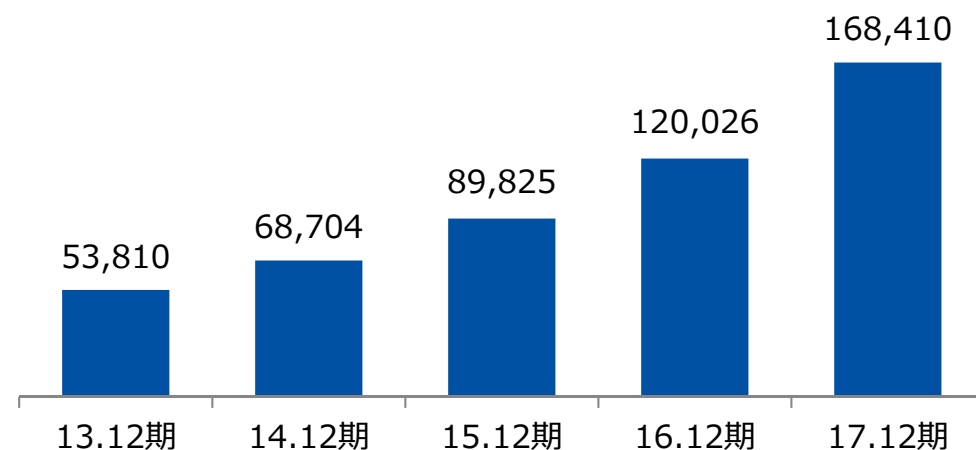
利益の推移（百万円）



契約施設数の推移（施設）

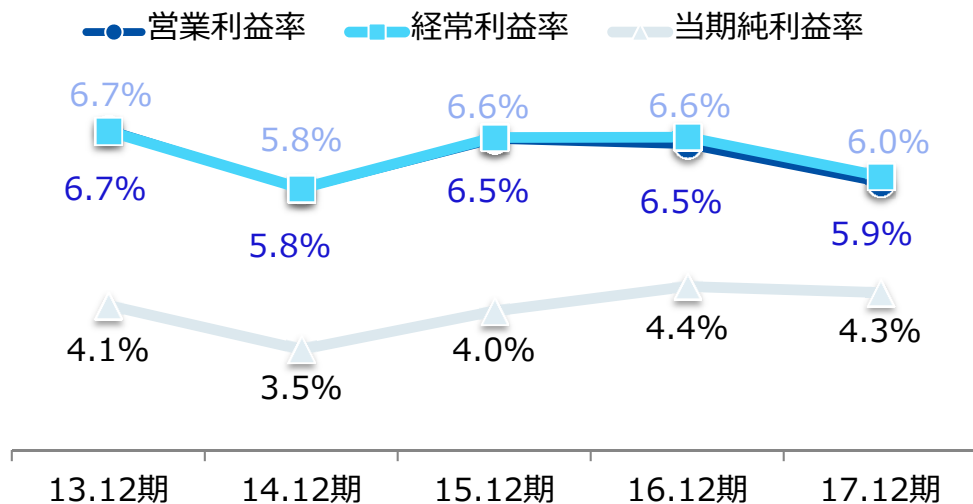


月間利用者数の推移（人）

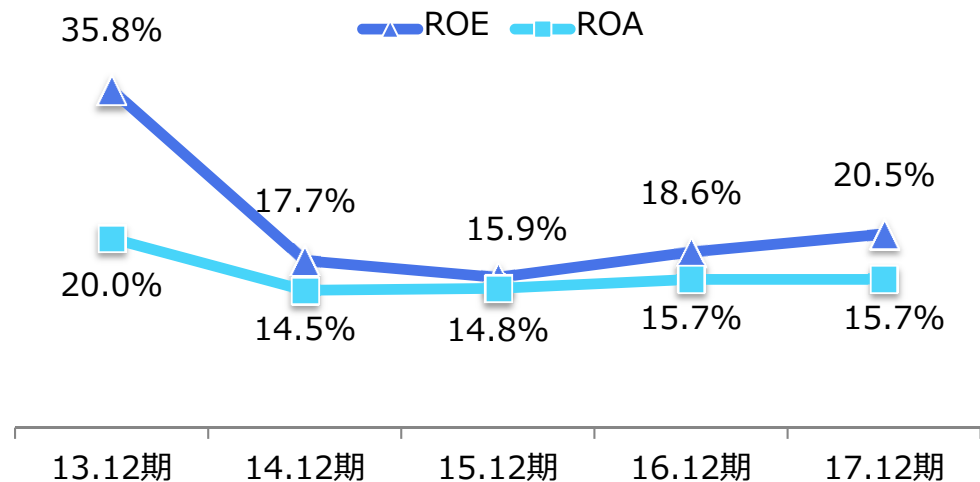


(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

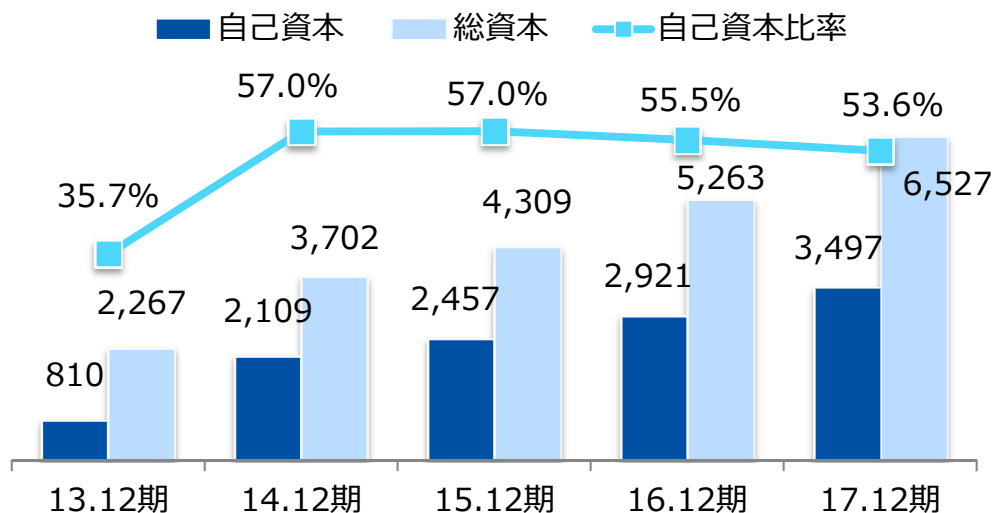
利益率の推移



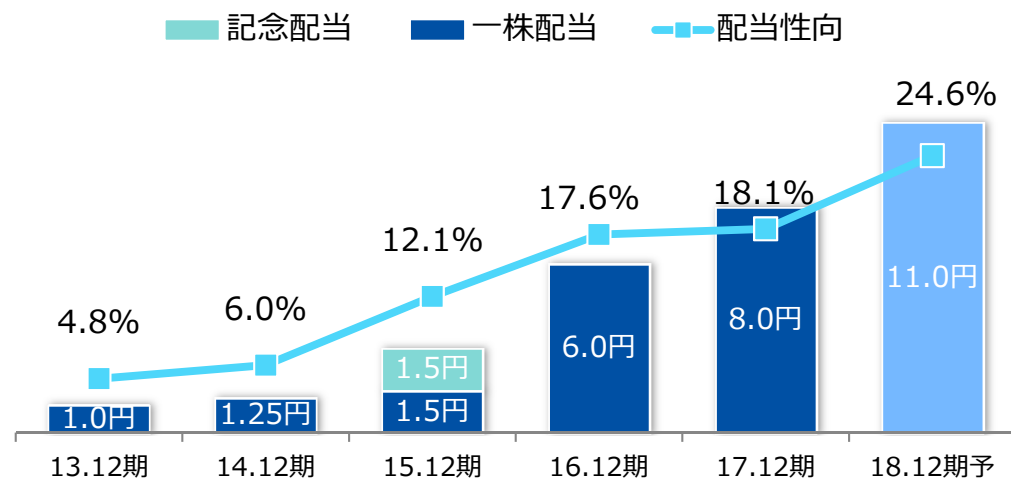
ROE、ROAの推移



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