

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 第2四半期 決算説明資料

株式会社エラン

2018年8月23日

I.	2018年12月期 上期決算	P.2
II.	2018年12月期 業績予想 および 成長戦略	P.17
III.	事業内容	P.37
IV.	参考資料	P.49

I. 2018年12月期 上期決算

笑顔の価値を知る全ての人に…

 E L A N
株式会社エラン

◆ 主な取り組み

- ✓ 東京23区内の営業強化・事業拡大のため **東京支店を開設（7月2日）**
- ✓ 全国的な営業活動を展開するため **金融機関・取引業者等との協働体制を強化**
- ✓ **導入システムを改修**し、収益性判定基準を細かく分類することにより、上半期導入3か月後の赤字施設ゼロを実現
- ✓ 利便性向上のため **新WEB申込システムを構築**
- ✓ 請求コスト削減のため **請求機能の自動化・事前決済を導入**し、トライアルを実施
- ✓ CSセットに医療費用保証サービスを付帯した **「CSセットR」を開発**し、**導入準備を開始**
- ✓ **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

◆ 上期の結果

- ✓ 新規導入施設の増加等により **増収増益を達成**
- ✓ 上期末契約施設数は前期末と比べ**58施設純増**し、グループ全体で **1,050施設**
- ✓ 月間利用者数は前期末と比べ**6,500人増加**し、グループ全体で **17万5千人**
- ✓ 2018年12月期の期末配当金を **1円増配**し、**1株当たり12円** を予定

(単位：百万円)

	17.12期 上期実績	18.12期 上期実績	増減率	18.12期 上期予想※1	達成率	17.12期 実績	18.12期 予想※2	増減率
売上高	7,165	8,995	25.5%	8,700	103.4%	15,467	18,500	19.6%
営業利益	435	667	53.2%	400	166.9%	913	1,150	26.0%
売上高営業利益率	6.1%	7.4%		4.6%		5.9%	6.2%	
経常利益	442	668	51.1%	400	167.2%	924	1,150	24.5%
売上高経常利益率	6.2%	7.4%		4.6%		6.0%	6.2%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	319	434	35.9%	270	160.9%	658	760	15.5%
売上高四半期純利益率	4.5%	4.8%		3.1%		4.3%	4.1%	

(※1) 2018年2月13日公表数値

(※2) 2018年8月10日修正数値

◆ 上期の結果

- ✓ 四半期純利益の計上により、純資産及びキャッシュ・フローは順調に増加

連結貸借対照表

(単位：百万円)

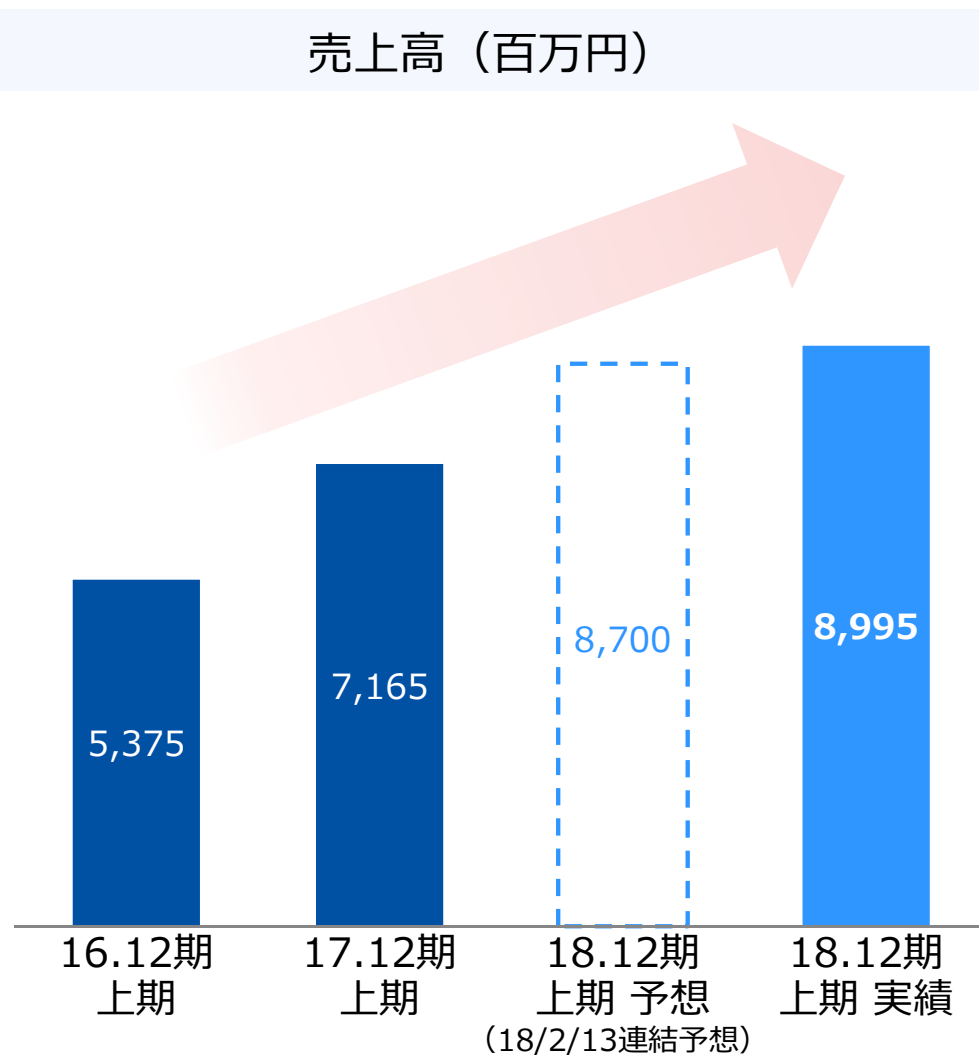
	18.12期上期末 連結B/S
流動資産	6,390
現金及び預金	2,612
売掛金	2,209
商品	442
未収入金	1,256
その他	178
貸倒引当金	▲308
固定資産	597
有形固定資産	288
無形固定資産	232
のれん	146
その他	86
投資その他の資産	76
資産合計	6,987
流動負債	3,166
買掛金	2,340
その他	825
負債合計	3,166
純資産合計	3,821
負債純資産合計	6,987

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	18.12期上期 連結C/F
営業活動によるキャッシュ・フロー	619
税金等調整前四半期純利益	668
資産の増減額	▲12
負債の増減額	57
その他	92
法人税等の支払額	▲186
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲43
無形固定資産の取得による支出	▲34
その他	▲8
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲109
配当金の支払額	▲119
その他	9
現金及び現金同等物の増減額	466
現金及び現金同等物の期首残高	2,122
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,588

契約施設数の増加により、増収を達成

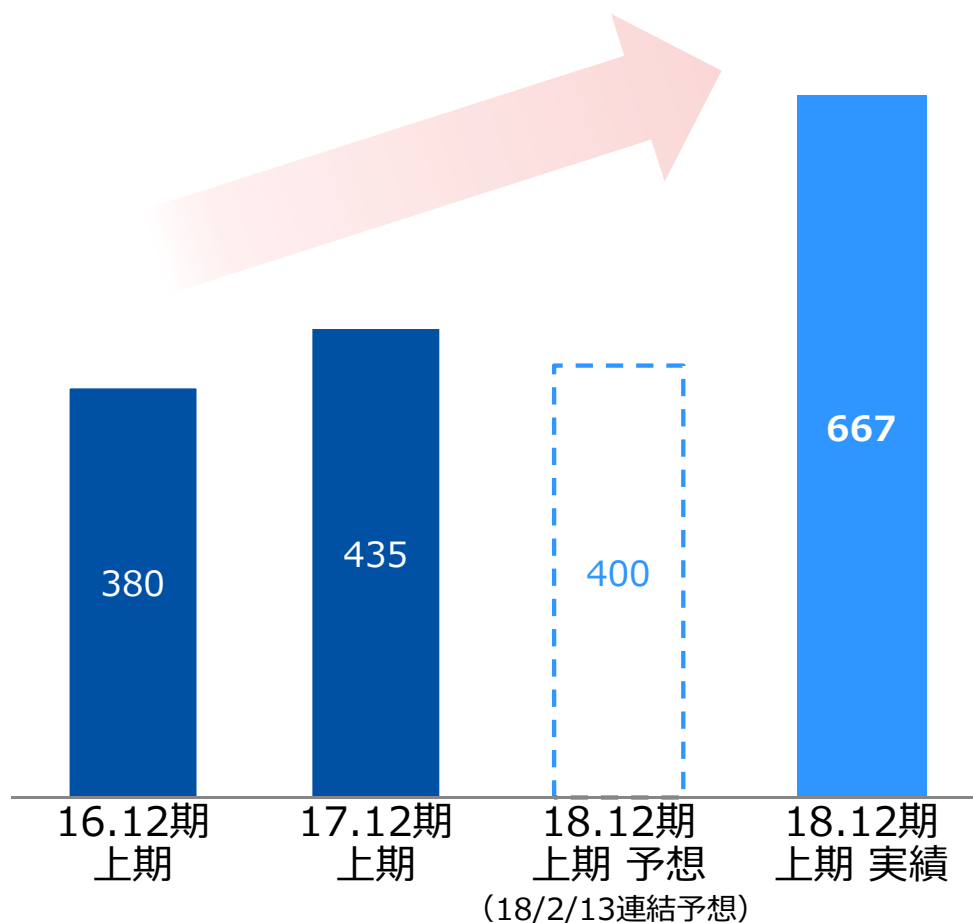


- 連結業績予想(18.2.13)に対し
達成率 **103.4%**
- 連結ベースで
前年同期比 **25.5%** 増収

(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

契約施設数の増加及び収益性改善策の実施等により、増益を達成

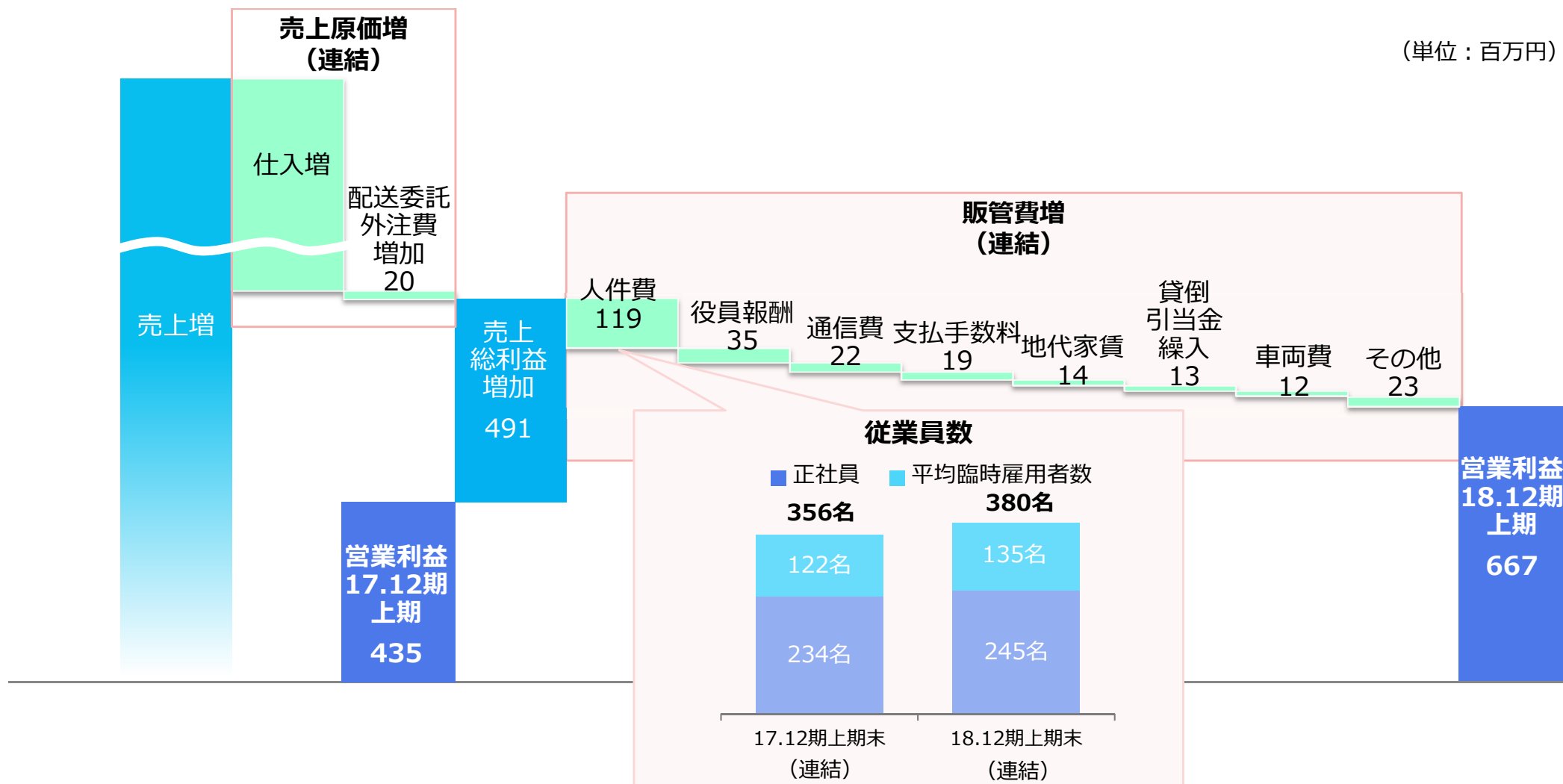
営業利益（百万円）



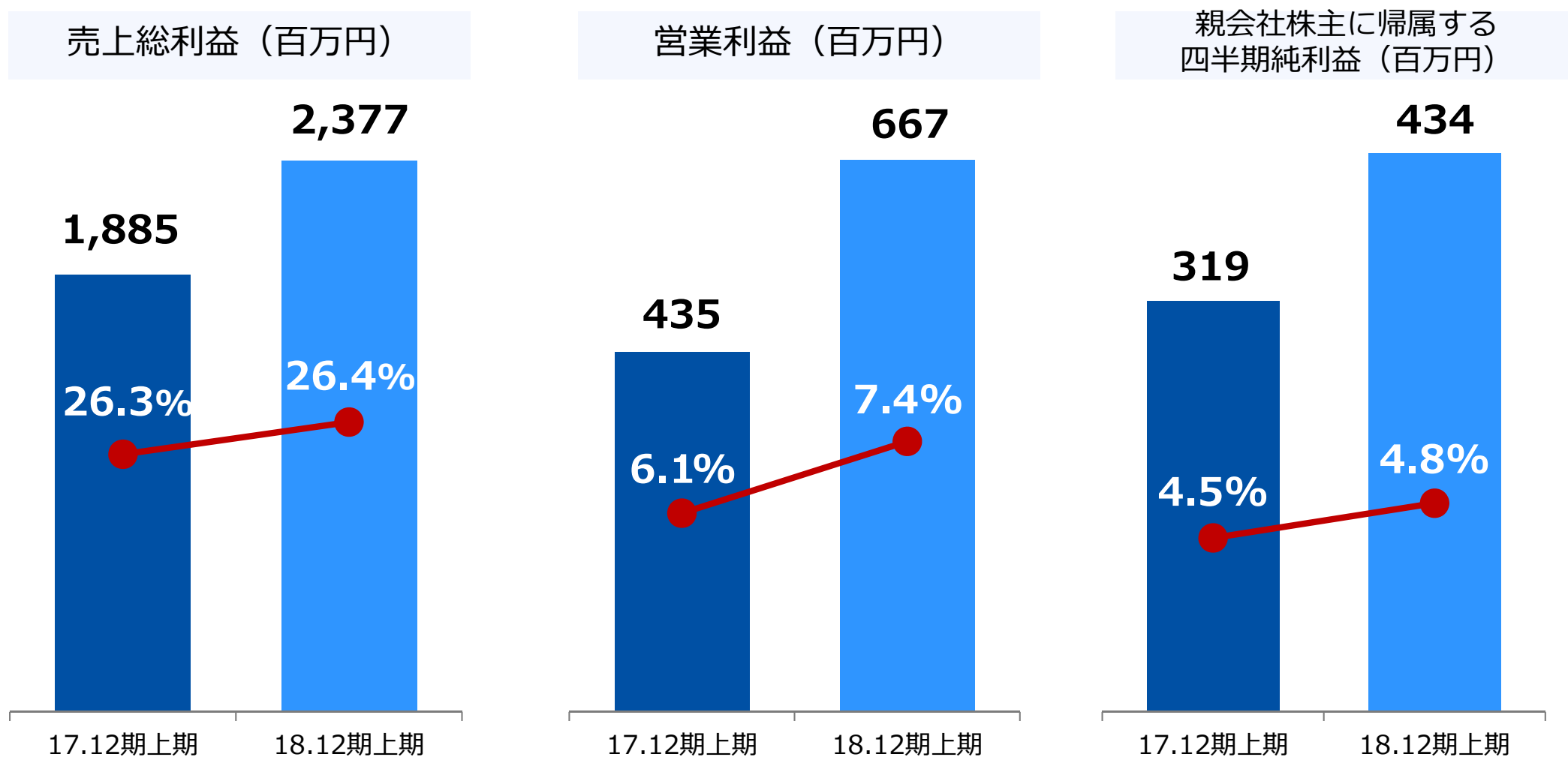
- 連結業績予想(18.2.13)に対し
達成率 **166.9%**
- 連結ベースで
前年同期比 **53.2%** 増益

(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

- ◆ 売上総利益の増加額が販管費の増加額を大きく上回ったために、営業利益は増加した
- ◆ 納品業務の外部委託に係る配送委託外注費の増加率が低下した
- ◆ 営業利益は増加し、前年同期比 **53.2% 増益**

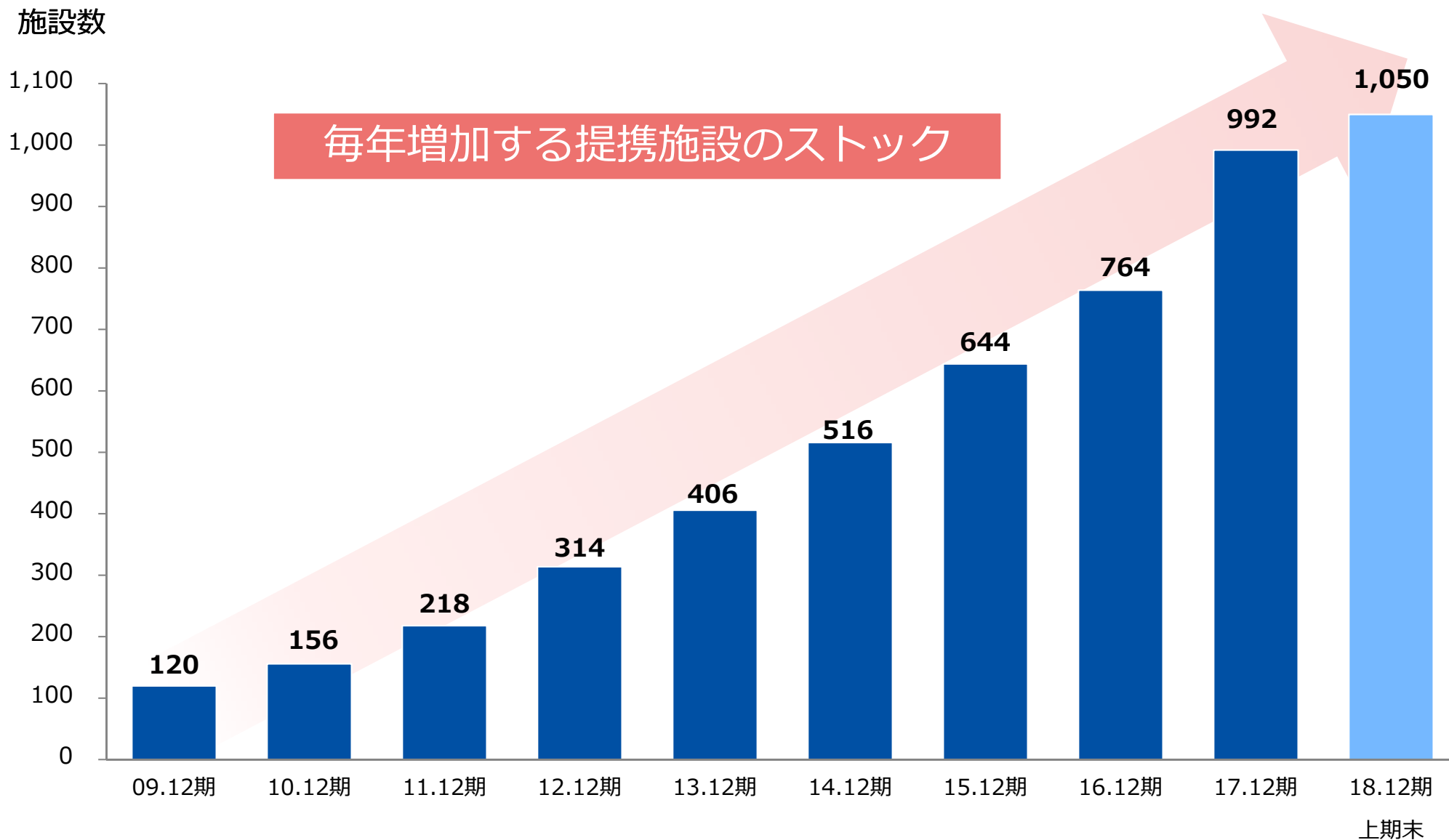


契約施設数の増加による増収増益に加え、導入システムの見直しに伴う収益性の改善、商品配送業務の外部委託化の一巡などにより、利益率が改善した



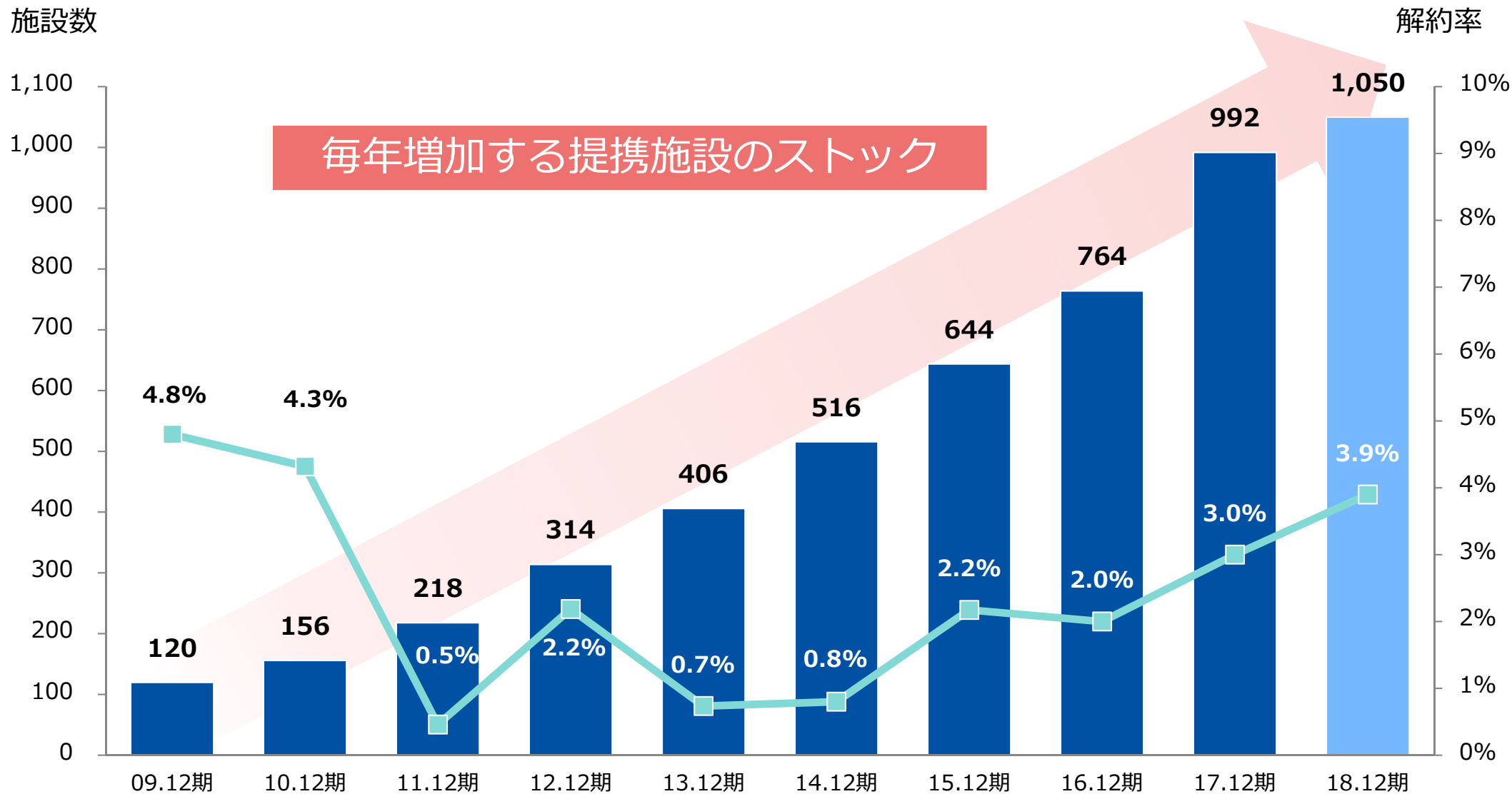
(注) 17.12期上期については、エルタスクの3か月間（17年4月から17年6月）の業績を連結しております

新規導入施設数の増加により、契約施設数は **年率29.1%** 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

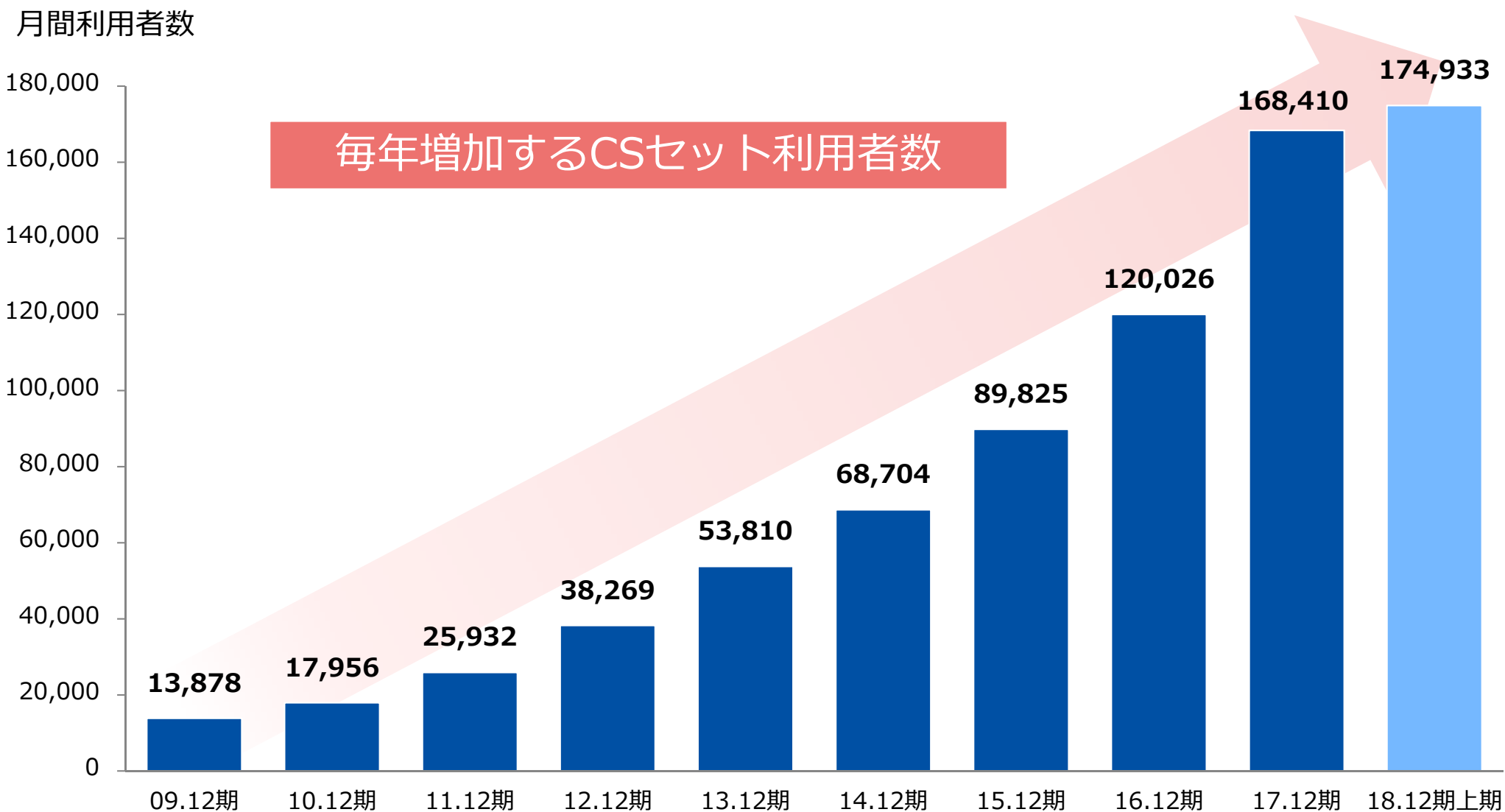
入院セットの認知度向上に伴う他業者との競合等により、解約率は **年率3.9%** に上昇



①通期解約率 = 期中解約数 / (前期末契約数 + 期中新規契約数) ②上期解約率 = 過去12か月解約数 / (前年同四半期末契約数 + 過去12か月新規契約数) 上期末

(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34.7%** 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

前期に比べ、契約施設数、月間利用者数は増加したものの、解約件数も増加した

- ◆ 新規営業に注力した結果、新規導入件数は、18.12期2Qに大きく増加した
- ◆ 一方、他業者との競合等により、18.12期上期の解約件数が増加した
- ◆ 解約件数の増加は、不採算案件、低収益案件の契約を継続しなかったことも要因

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
期末・四半期末契約施設数	904	936	963	992	1,006	1,050
期中増数	21	38	37	38	27	55
期中減数	△6	△6	△10	△9	△13	△11
月間利用者数 ^{※2}	127,116	151,227	158,214	168,410	177,817	174,933

※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

「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

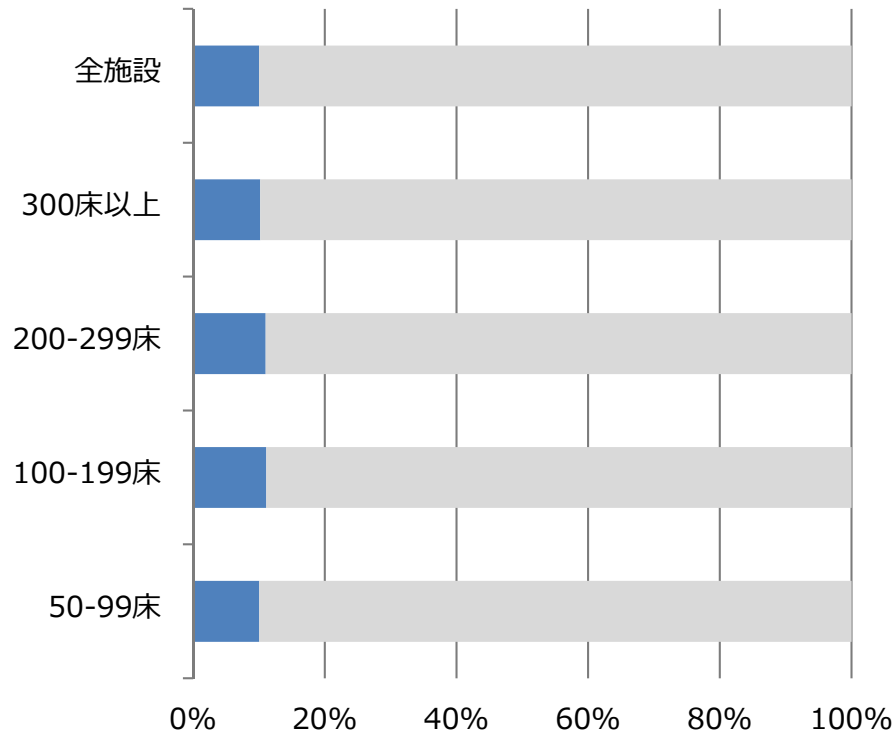
契約先**798**施設
顧客開拓率**10.6%**

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

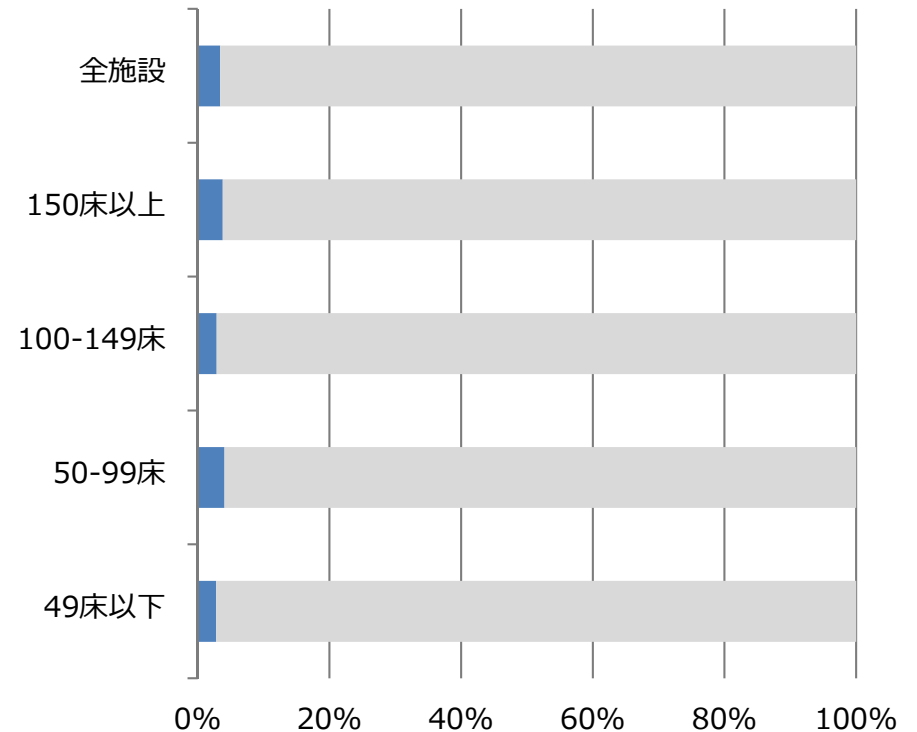
契約先**132**施設
顧客開拓率**3.5%**

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

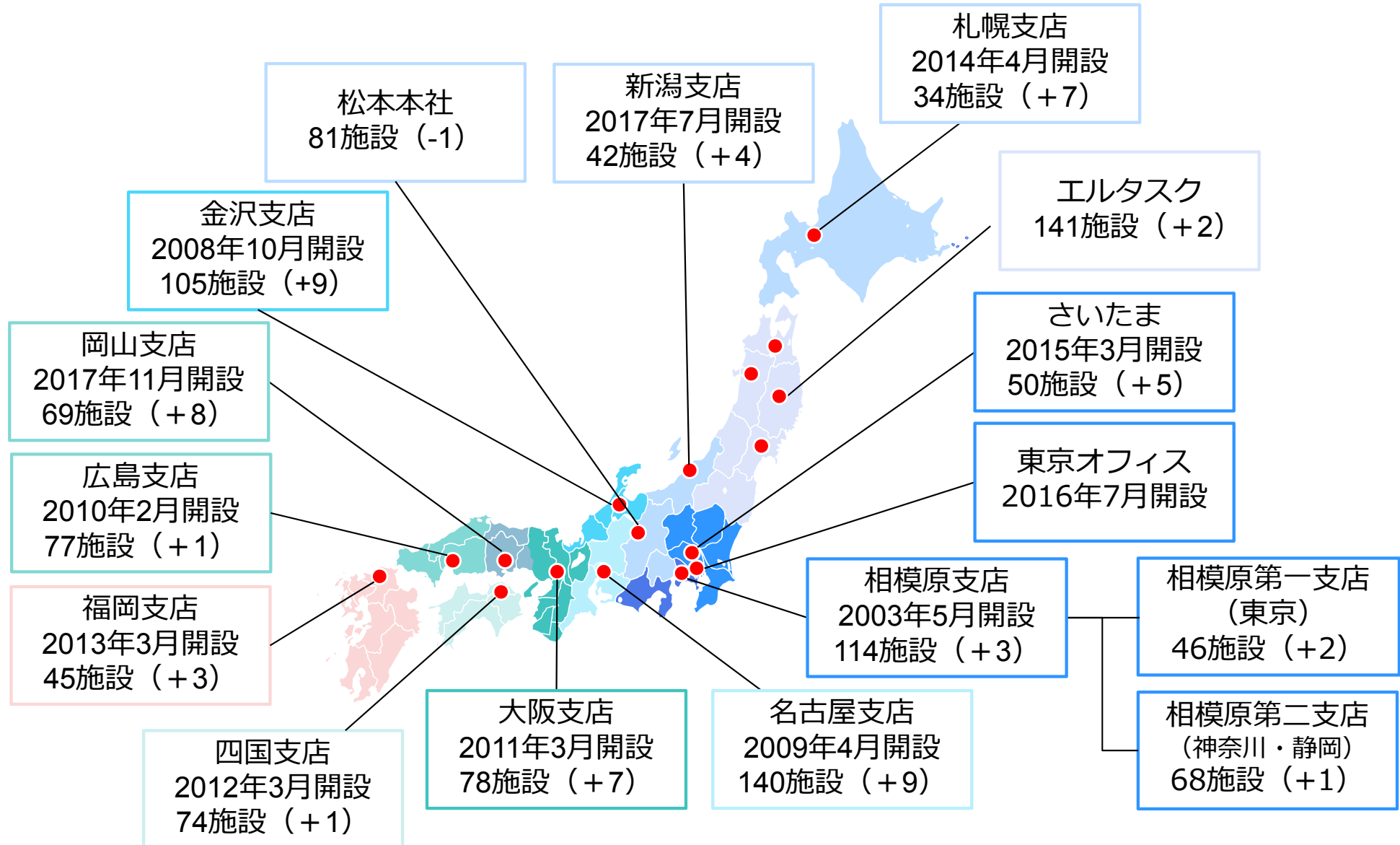
床数別病院シェア率



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

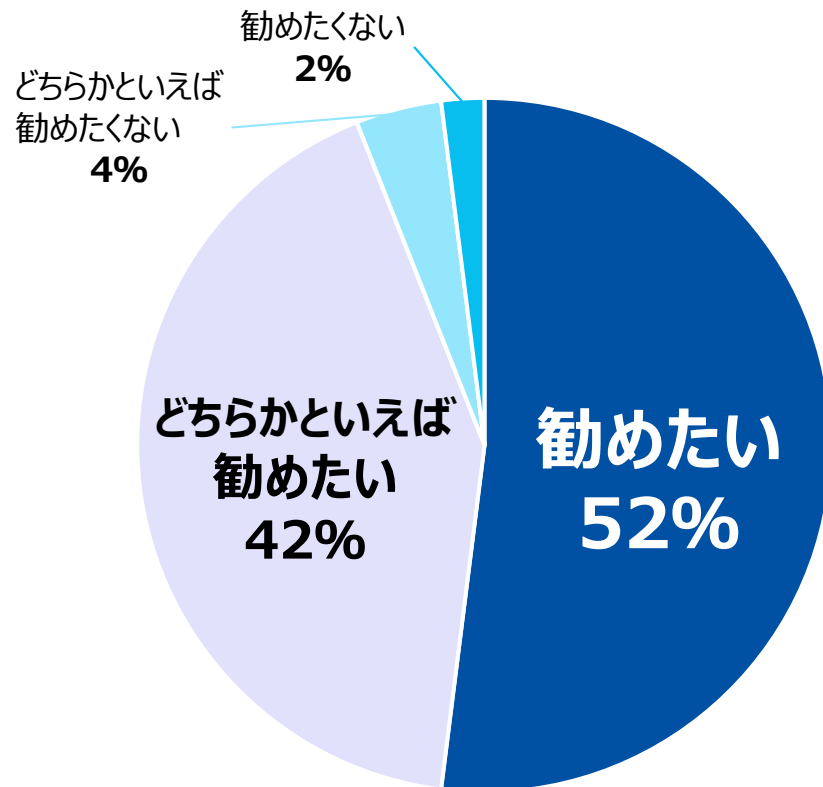
全国で順調に契約施設数が増加

（カッコ内数値は、今期増減数）



- ◆ CSセットのご利用者様、ご家族様に対し、アンケートを実施しました
- ◆ 調査期間 : 2018年4月2日～5月31日（60日間）
- ◆ 有効回答数 : 5,041件（回答率3.86%）

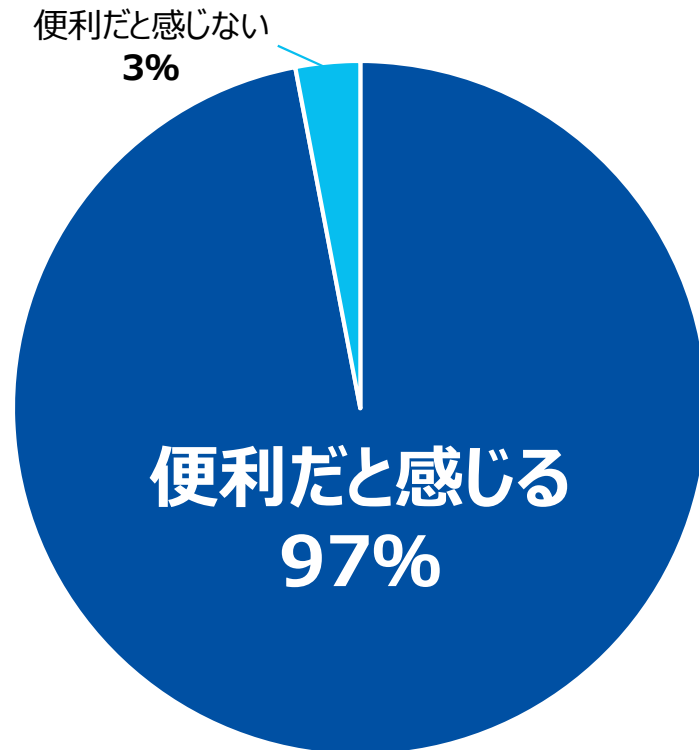
Q. CSセットを他の方にもお勧めしたいですか？



CSセットのおすすめ度

94%

Q.入院（転院）先の病院にCSセットがあったら便利だと感じますか？



CSセットの必要性

97%

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…

 E L A N
株式会社エラン

◆ 新規契約施設の獲得ペースの鈍化

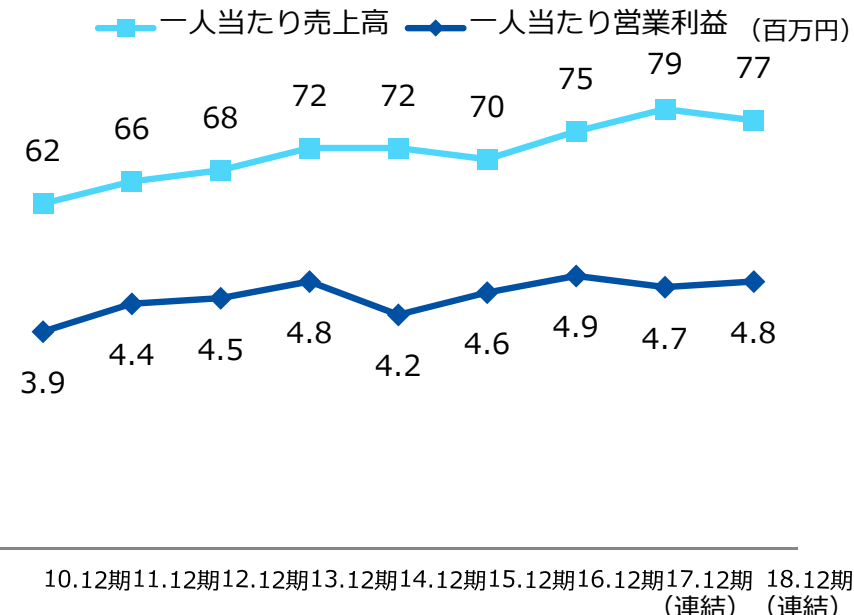
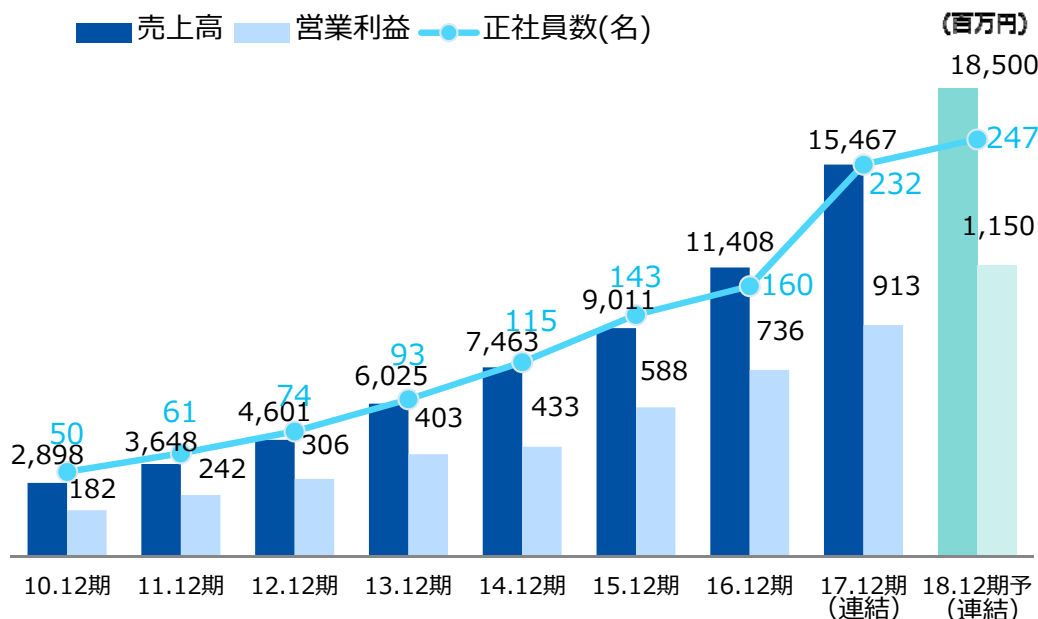
- ✓ ベストプラクティスを既存導入施設に広めることに注力したことで、新規営業に割く時間が減少した結果、新規契約施設の獲得ペースが鈍化している

◆ 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
- ✓ 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



(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

全国展開の金融機関・取引企業等へのアプローチ

◆ 金融機関を通じた全国的な営業活動

- ✓ 証券会社及び大手銀行からの紹介による新規導入が実績になった
- ✓ 大手銀行に加え、地方銀行との連携を検討中

◆ 施設と関係のある取引業者等との協力関係の強化を図る

- ✓ 施設と関係のある取引業者や各種団体と連携を図り、施設の紹介及び紹介を受けた施設へ協働して導入を目指す

専属部署が「現場の支援」・「提案改善（収益改善）」を実施し、競争力強化を推進中

◆ 導入システムの大幅な見直し

- ✓ 導入システムを改修。収益性判定基準を細かく分類し、管理体制を強化

◆ 営業社員の意識改革

- ✓ 営業社員の損益に対する意識改革を行い、新規施設への提案改善（収益改善）を行った



6月までの上半期、新規導入施設 すべてにおいて黒字を実現

(導入後3か月時点の調査)

◆ 全社展開へ

- ✓ 情報を集約するため、専属部署が現場確認を実施し、難易度の高い案件の現場フォローを行った
- ✓ 現場確認により集約した情報を横展開するために下半期において営業社員向けの勉強会を計画

施設数、利用者数の更なる拡大に対応できる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
「新WEB申込システム」を構築し、現在、数施設にてトライアル中。
- ✓ 年内に老健や精神科病院等、ひと通りの施設パターンでの導入を行い、
検証および対応を完了する。

◆ 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再構築し請求機能を自動化。現在、数施設にてトライアル中。
- ✓ 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、
現在、数施設にてトライアル中。

付加価値創造と業務提携による基盤の強化を目指す

◆ CSセットR

- ✓ 東京都内を中心に、イントラスト社と協働して提案活動中
- ✓ 提案病院多数。多くの病院で好感触を得ている
- ✓ 9月に病院1件、老健1件導入予定

◆ 現業をさらに強くする付加価値の創造

- ✓ CSセットRに続く新たなサービスを検討中
- ✓ 病院周辺企業との業務提携を検討中

◆ 現業以外の新たな事業創出

- ✓ CSセットの利用者へのさらなるサービス提供を検討中

◆ 資本提携・業務提携

- ✓ 国内外におけるメディカル関連領域での資本提携・業務提携を検討

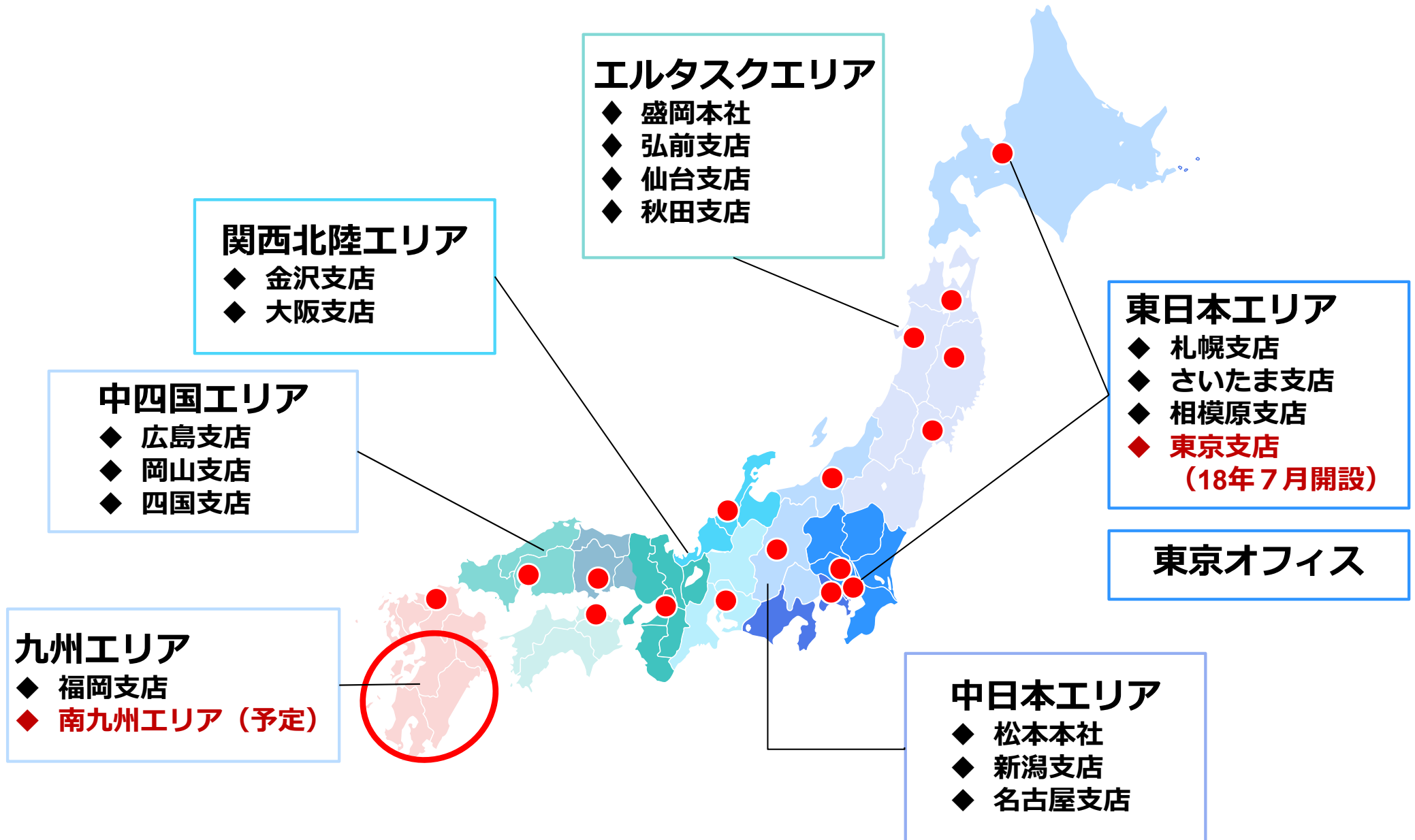
当社グループ内での人材交流、情報・ノウハウ共有、全国規模での営業活動の展開を実施

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

エラン5エリア+エルタスクで全国を6ブロックで展開



2019年12月31日における契約施設数（以下「施設目標」）1,500施設を達成するために、2018年8月6日付けで、当社及び当社子会社の管理監督者に対して、株式報酬型ストック・オプションを付与いたしました。
 なお、割当株式数は21,300株であり、発行済株式総数の0.14%相当であります。

	プラン	ねらい	連動目標										
グループ 幹部	株式報酬型 ストック・ オプション	業績拡大への コミットメント 向上	<table border="1"> <thead> <tr> <th>施設目標の達成数</th> <th>ストックオプション 行使可能割合</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1,500以上</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>1,450以上1,500未満</td> <td>80%</td> </tr> <tr> <td>1,400以上1,450未満</td> <td>50%</td> </tr> <tr> <td>1,400未満</td> <td>0%</td> </tr> </tbody> </table>	施設目標の達成数	ストックオプション 行使可能割合	1,500以上	100%	1,450以上1,500未満	80%	1,400以上1,450未満	50%	1,400未満	0%
施設目標の達成数	ストックオプション 行使可能割合												
1,500以上	100%												
1,450以上1,500未満	80%												
1,400以上1,450未満	50%												
1,400未満	0%												
当社 従業員	従業員持株会 (従前より)	企業価値向上の 目標を共有	—										

※詳細につきましては、平成30年7月19日開示の「株式報酬型ストック・オプション（新株予約権）の発行について」及び平成30年8月6日開示の「株式報酬型ストック・オプションの発行内容の確定に関するお知らせ」をご参照ください。

◆ 支援内容

- ① 広島県・岡山県・愛媛県のCSセット導入施設において、被災された方がCSセットをご利用になった場合、7月5日から7月31日の間の利用代金を無料化。

【対象者】

- (1) 豪雨を原因とするお怪我やご病気によりご入院された方。
- (2) 豪雨の影響でご利用代金のお支払いが困難な方。
- (3) 浸水被害を受けた施設から転院を余儀なくされたご利用者様。

- ② 広島県・岡山県・愛媛県のCSセット導入施設および避難所へ支援物資を無償提供。

(ミネラルウォーター・ウェットティッシュ・箸・フォークスプーン・簡易トイレ 等)



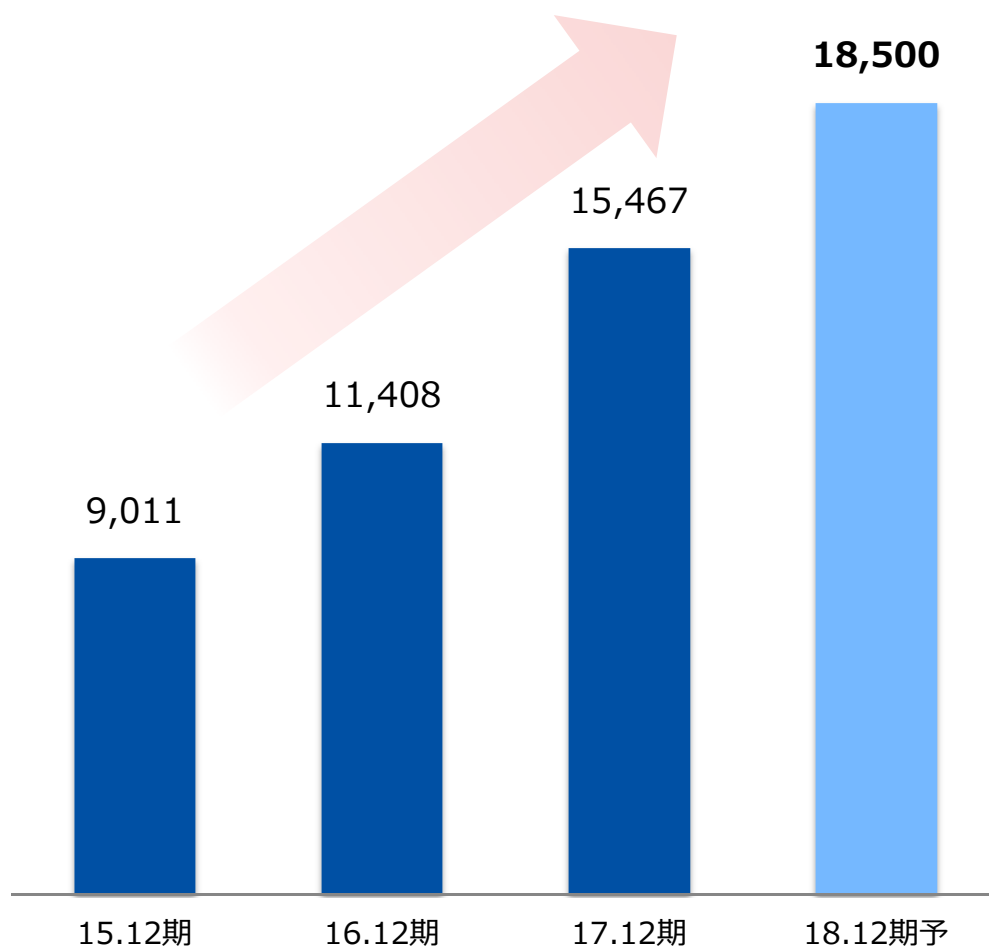
(写真1)
1階部分が浸水し、孤立した
病院から救出される方々
撮影：防災研究所



(写真2)
大阪支店にて支援物資を
積み込み、岡山・広島へ

西日本豪雨災害に伴う新規導入時期の延期等の影響により、当初予想に比べ、売上高の通期予想を下方修正するものの、前期比較では、増収を見込む

売上高（百万円）

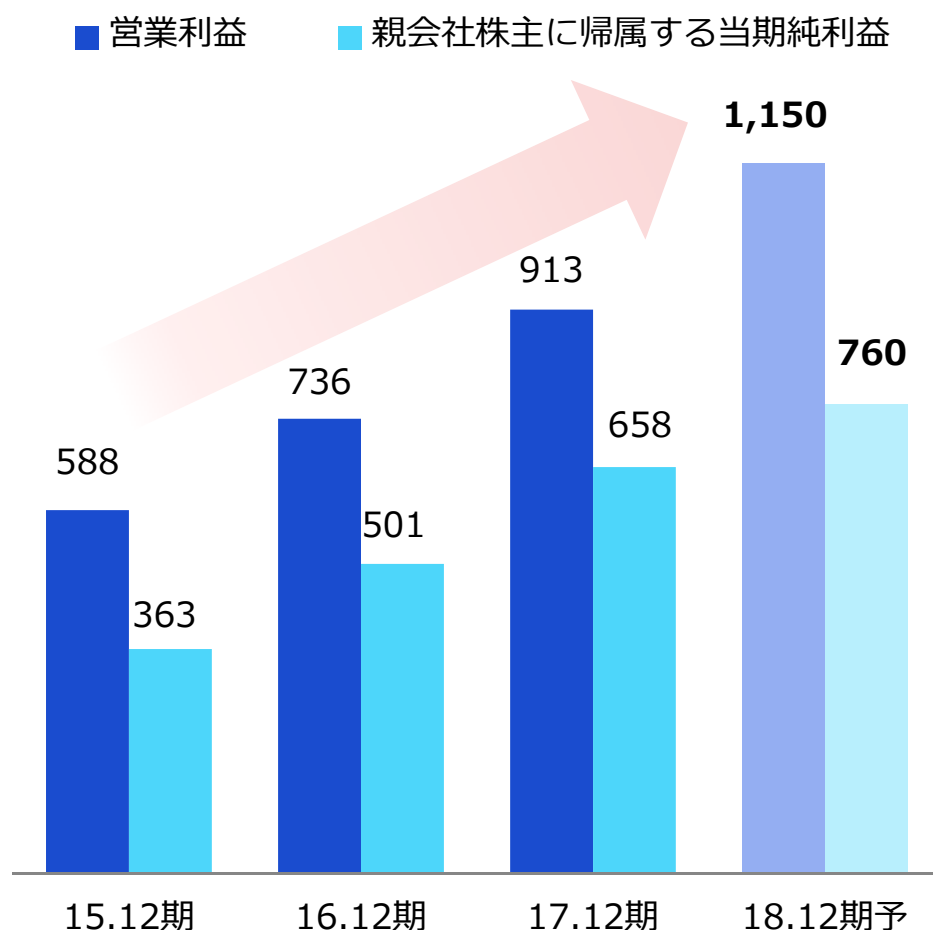


- 連結ベースで
前期比 **19.6%** 増収予想
- 通期の新規導入施設数は、
グループ全体で
200施設 を見込む

(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

18.12期下期は、季節的な要因により利益率の低下を見込むものの、業績は引き続き堅調に推移すると見込まれるため、通期は、当初予想から上方修正する

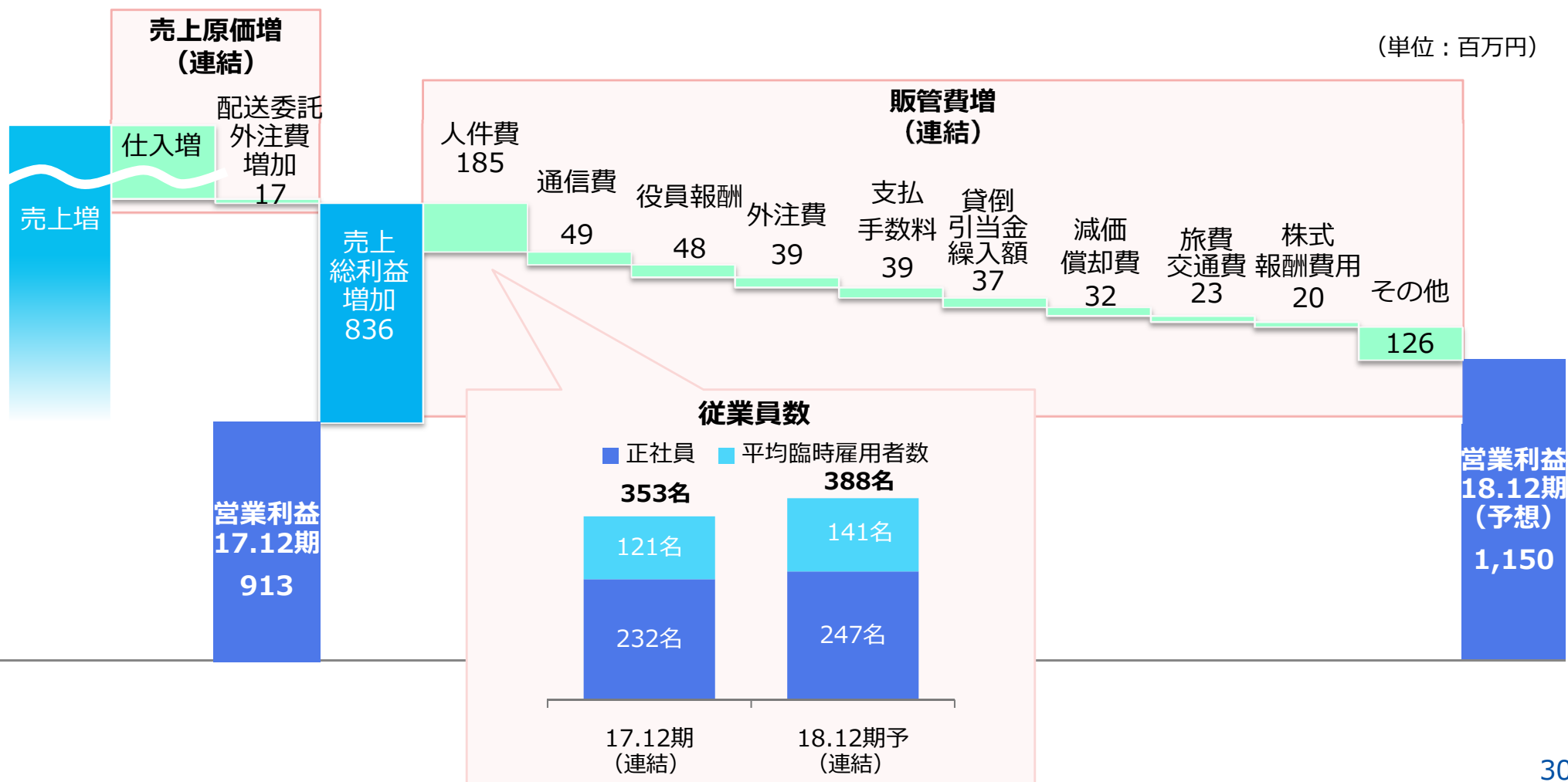
利益 (百万円)



- 営業利益は、連結ベースで
前期比 **26.0%** 増益予想
- 親会社株主に帰属する
当期純利益は
前期比 **15.5%** 増益予想

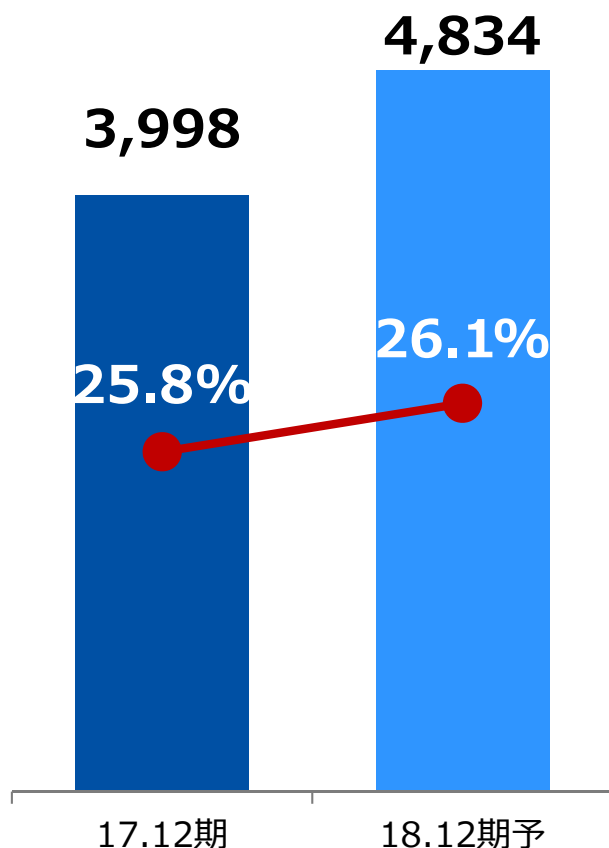
(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

- ◆ 当初予想に比べ、配送委託外注費、人件費、外注費、旅費交通費の見込額が減少
- ◆ 当初予想に比べ、見込期末従業員数が減少
- ◆ 当初予想に比べ、販管費が減少する影響で、営業利益は、前期比 **26.0% 増益**

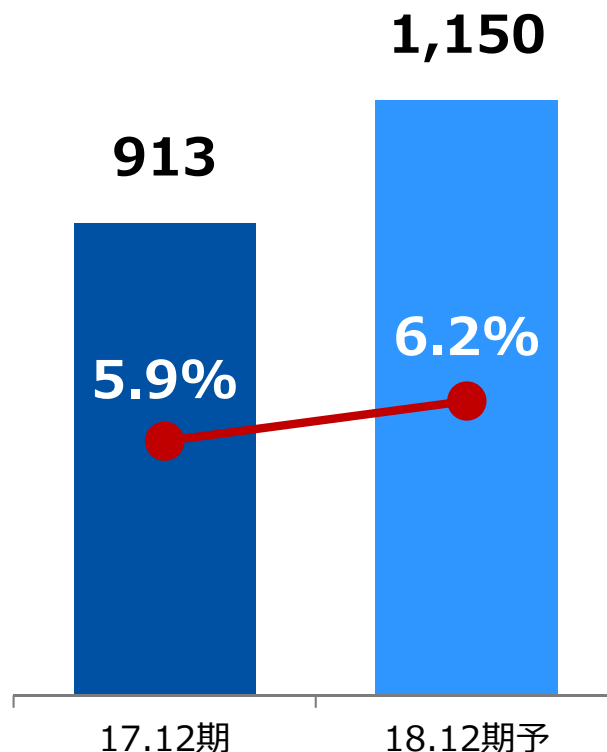


導入システムの見直しに伴う収益性の改善、商品配送業務の外部委託化の一巡などにより、利益率の改善を見込み、当初予想から上方修正する
 なお、システム強化の効果は、2019年以降と見込む

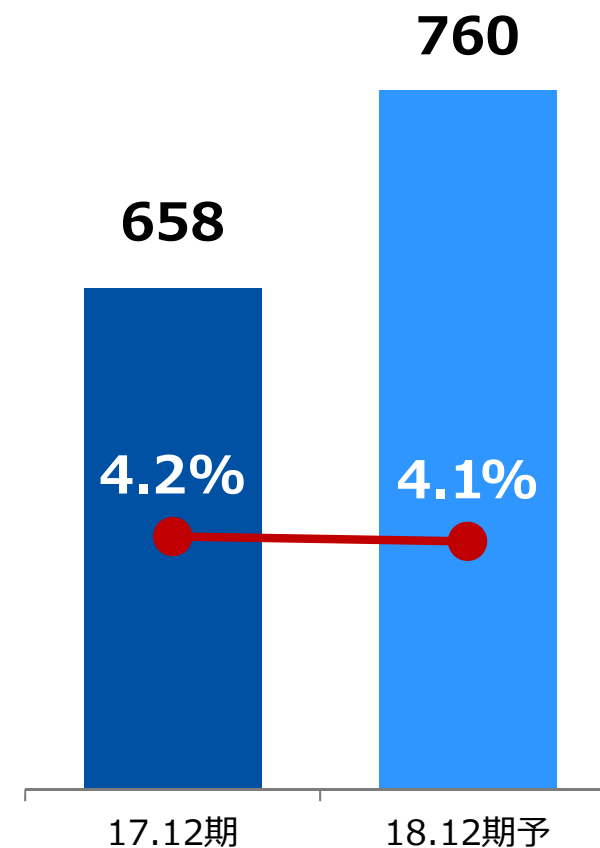
売上総利益（百万円）



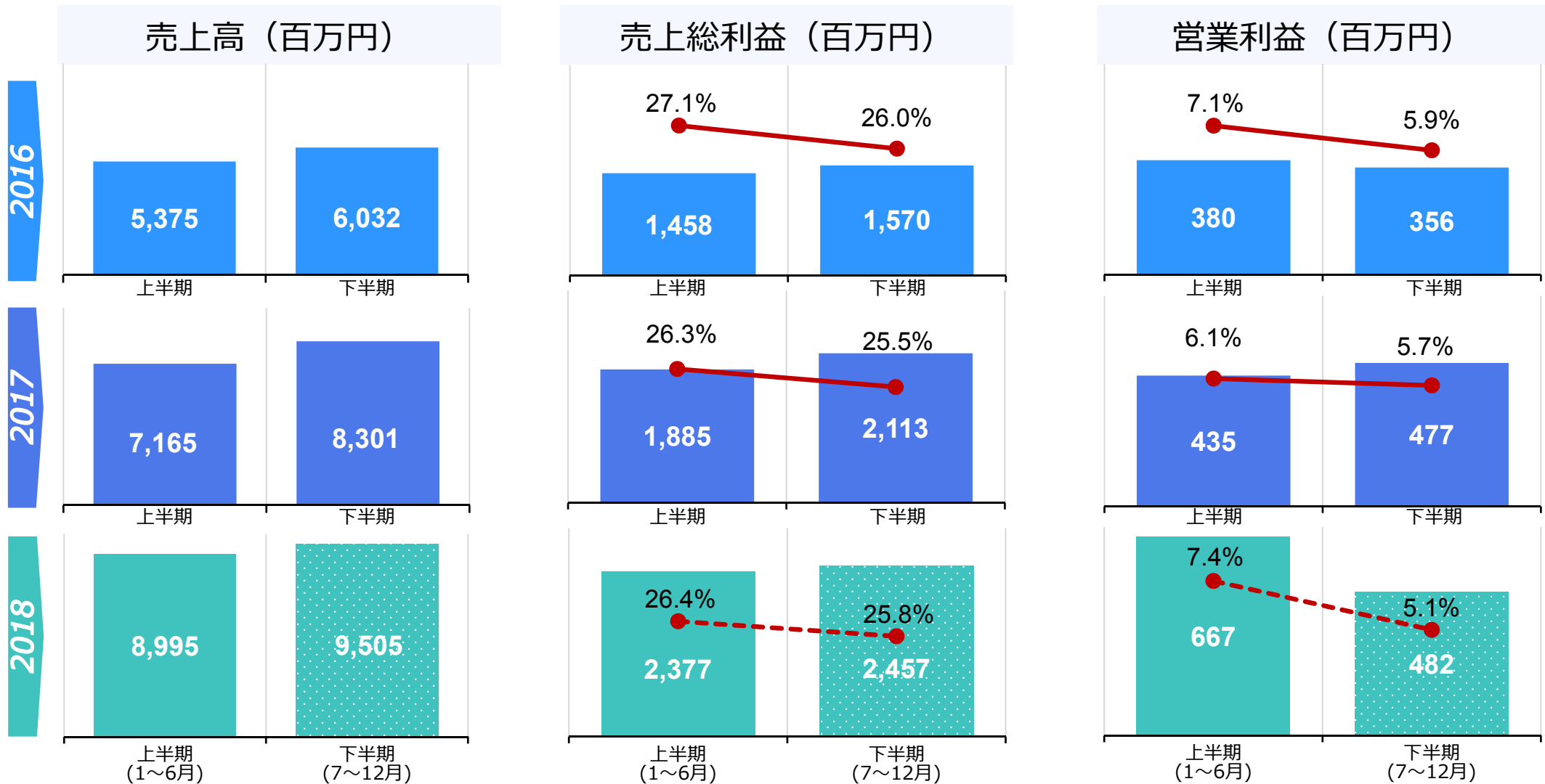
営業利益（百万円）



親会社株主に帰属する
当期純利益（百万円）



利益率は上期が高く、下期が低下する傾向にある。18.12期下期は、拠点の開設や各種投資コストの発生により、利益率の低下を見込んでいる



※2018年の下半期は予想値

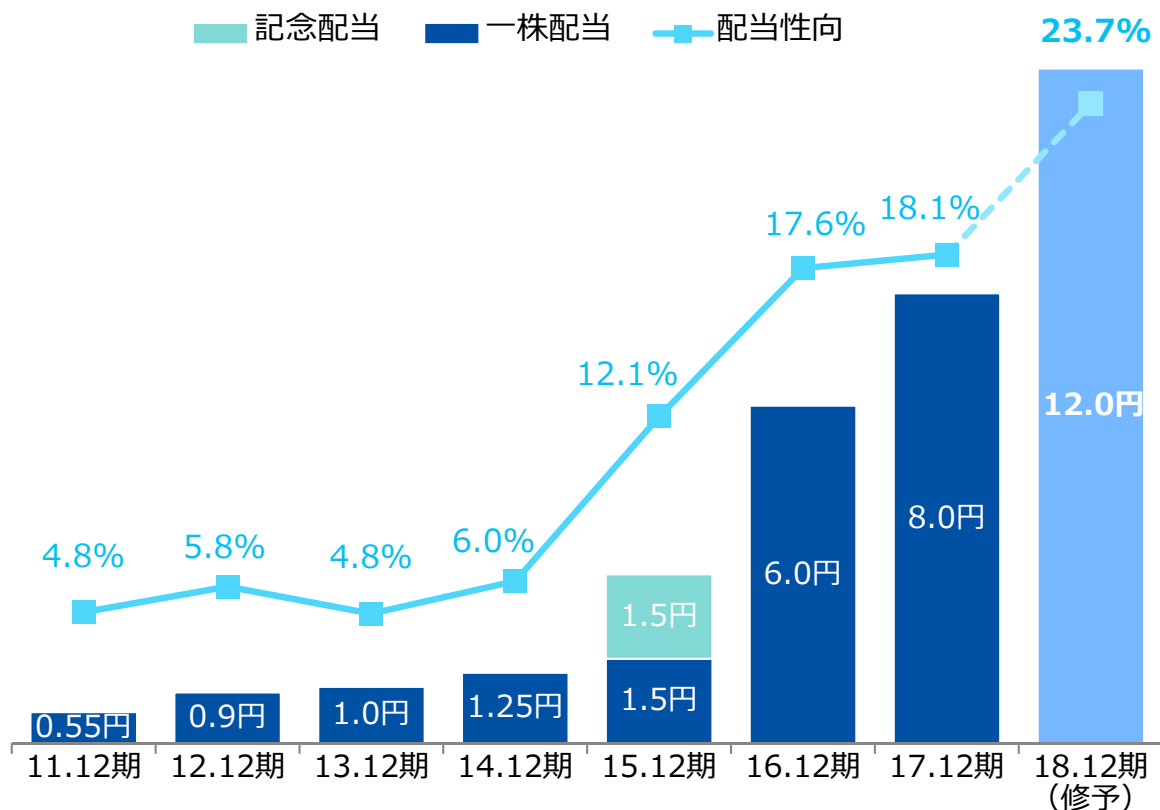
契約施設数の増加、収益性改善策の実施、商品配送業務の外部委託化の一巡等により、利益率の改善を見込み、当初予想から上方修正する

(単位：百万円)

	18.12期 当初予想	18.12期 修正予想	予想値 増減額	予想値 増減率	(参考) 17.12期実績
売上高	18,660	18,500	△160	△0.9%	15,467
営業利益	990	1,150	160	16.2%	913
売上高営業利益率	5.3%	6.2%			5.9%
経常利益	990	1,150	160	16.2%	924
売上高経常利益率	5.3%	6.2%			6.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	670	760	90	13.4%	658
売上高当期純利益率	3.6%	4.1%			4.3%
EPS	44.82円	50.61円			44.23円

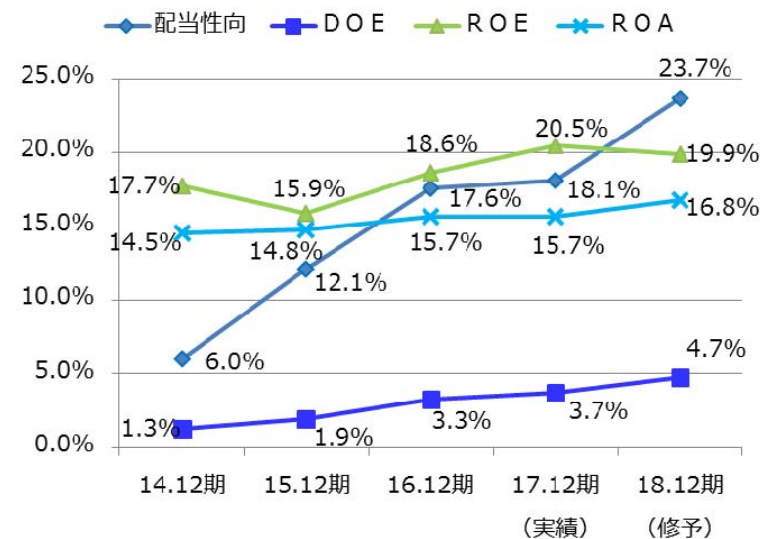
- ◆ 2018年12月期の期末配当金は1株当たり **12.0円** を予定
(当初予想に比べ1株当たり1.0円の増配、前期に比べ1株当たり4.0円の増配)
- ◆ 2018年12月期の配当性向は連結で **23.7%** と前期に比べ 5.6 ポイント上昇 (前期は 18.1%)
- ◆ 2019年12月期の期末配当金は、配当性向 **30.0%** を目指す

一株配当および配当性向の推移



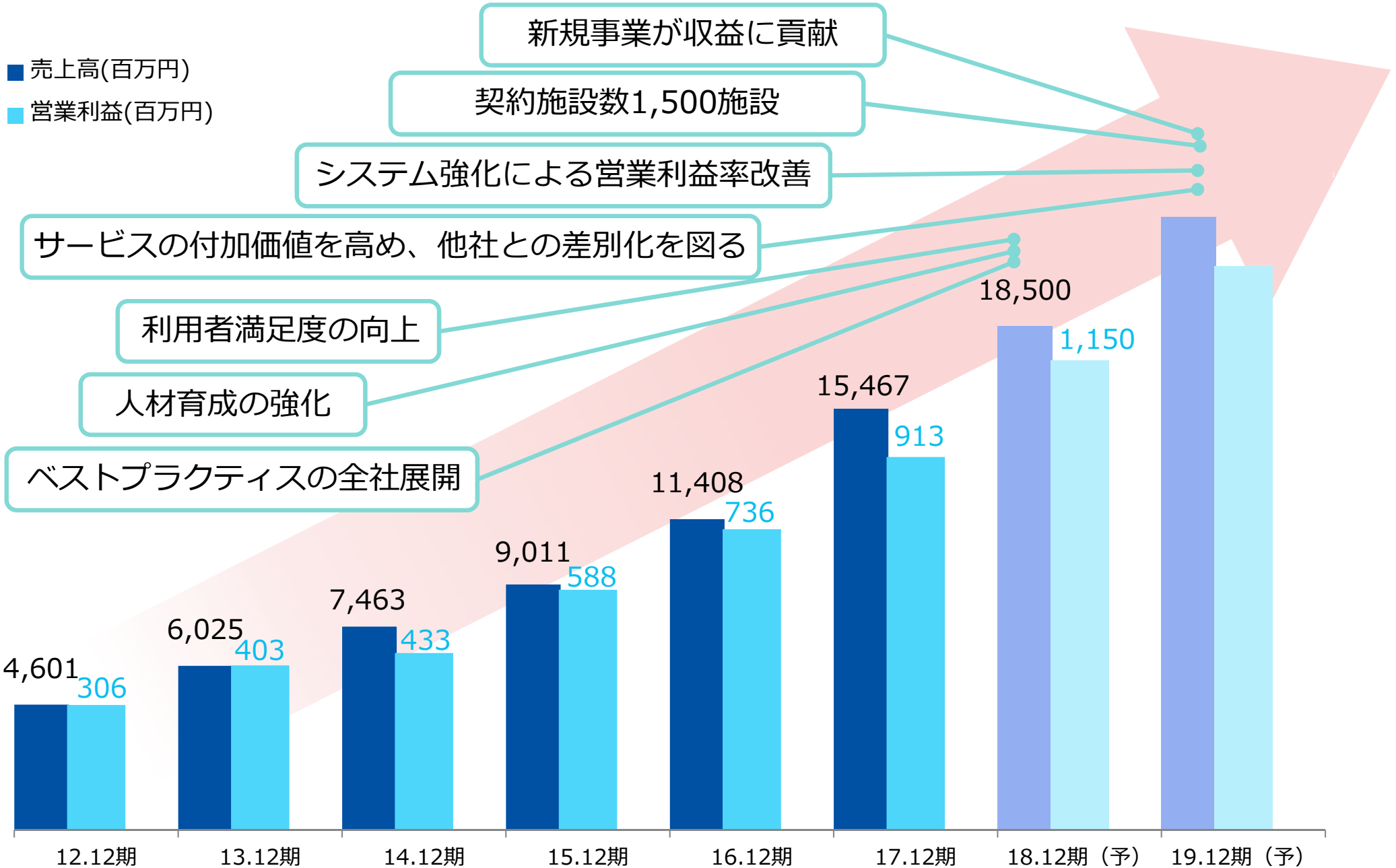
(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値です

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

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。

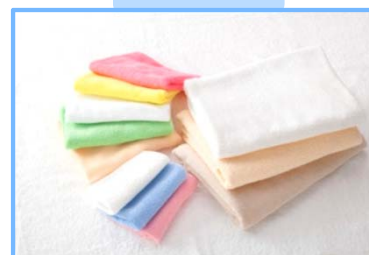


「CSセット」の標準的なプラン

	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

タオル類



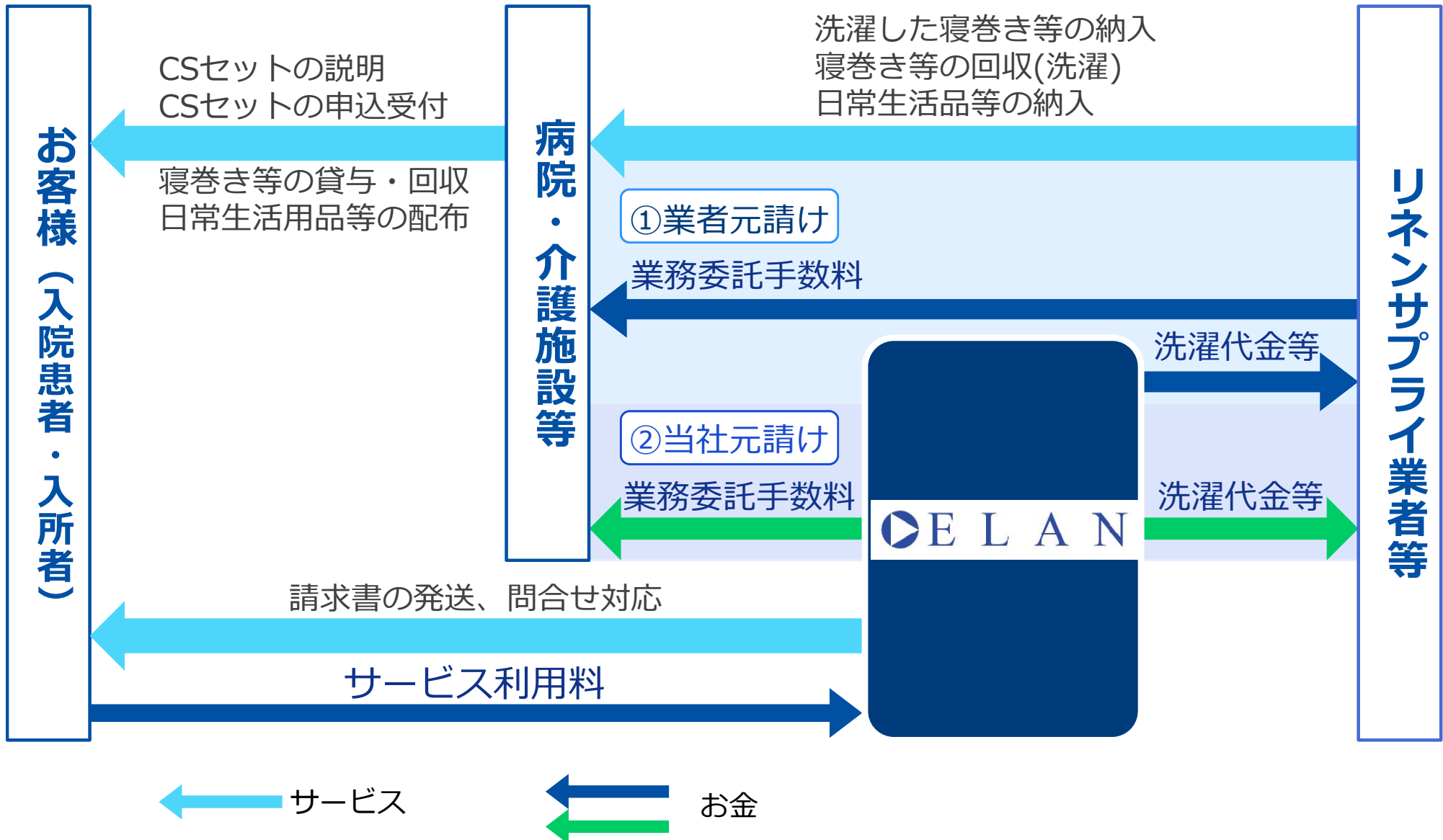
衣類



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

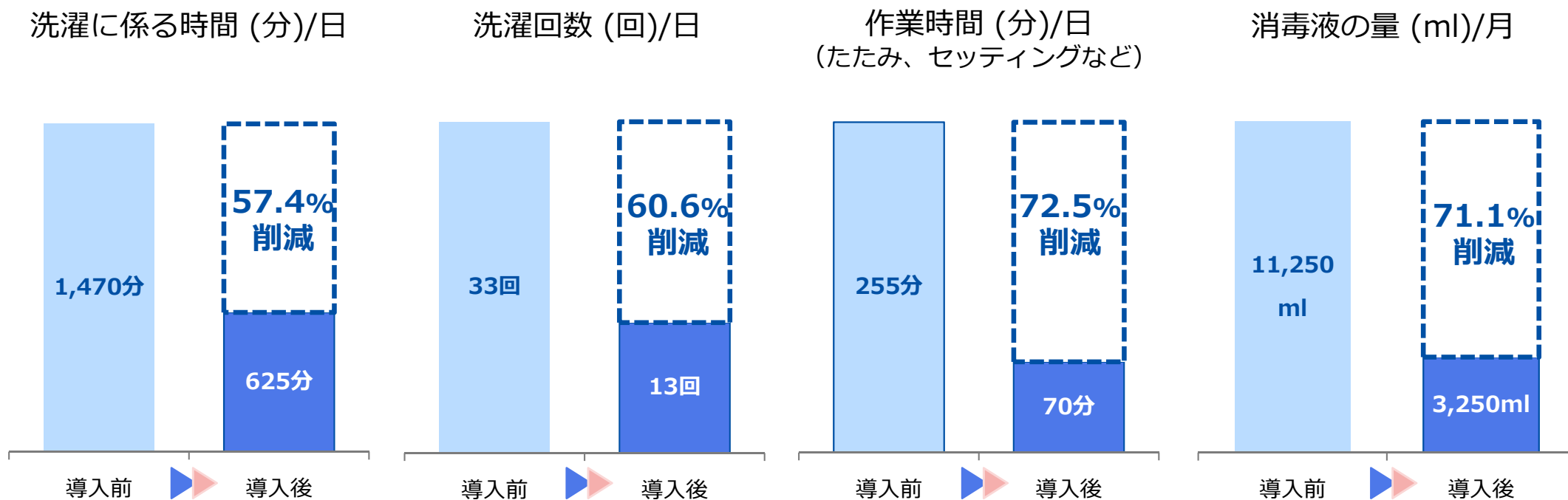
衛生面の問題



時間と労力が大幅に削減 本来の看護、介護業務への専念

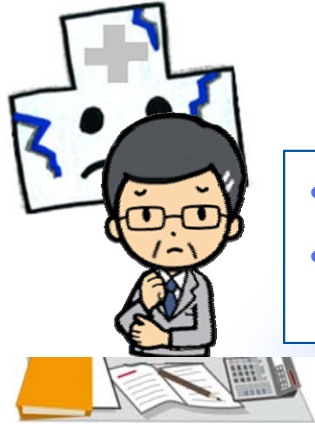
CSセット導入効果例

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!



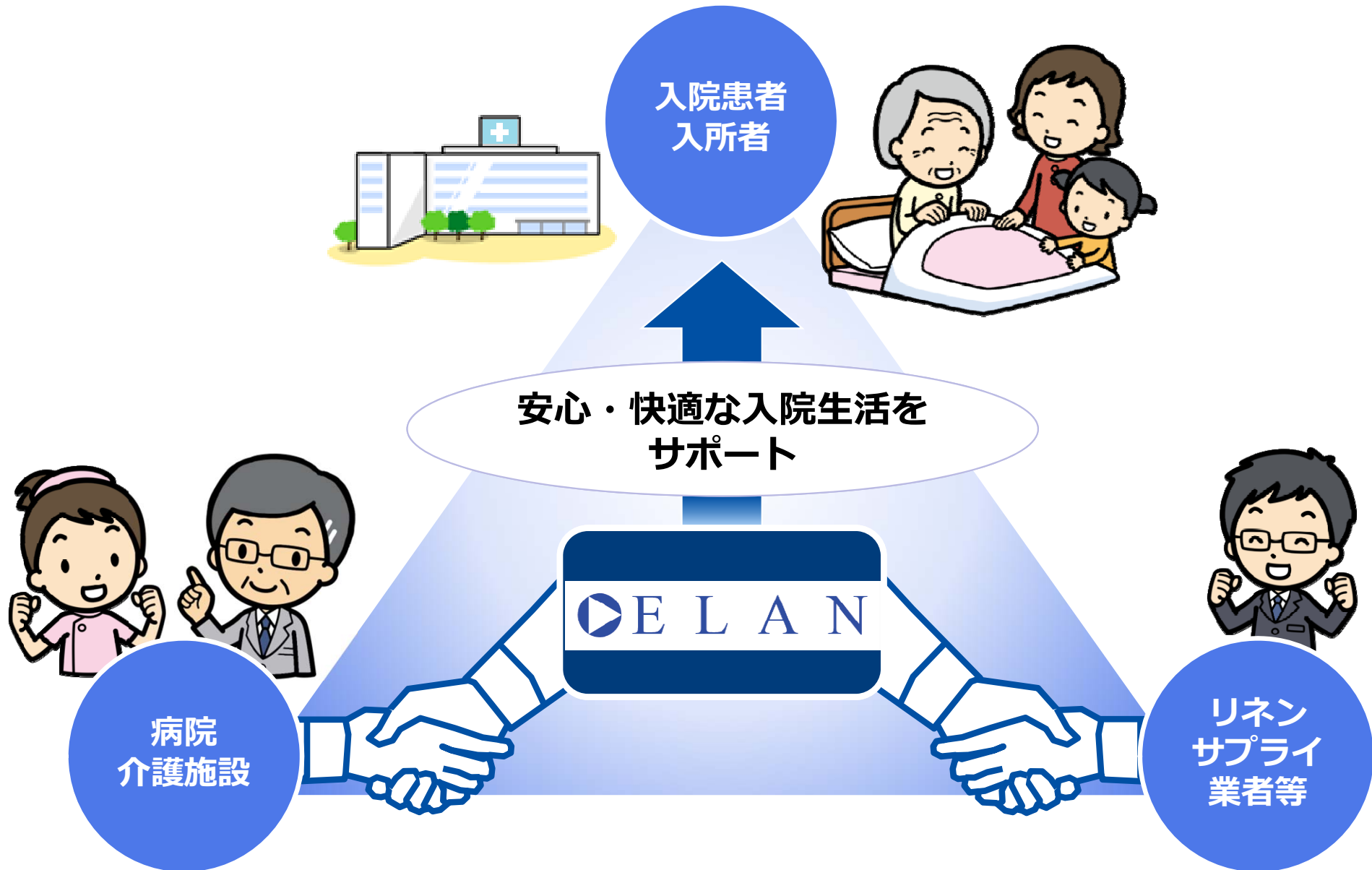
病院・介護施設の関係業者の「経営課題」

- 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

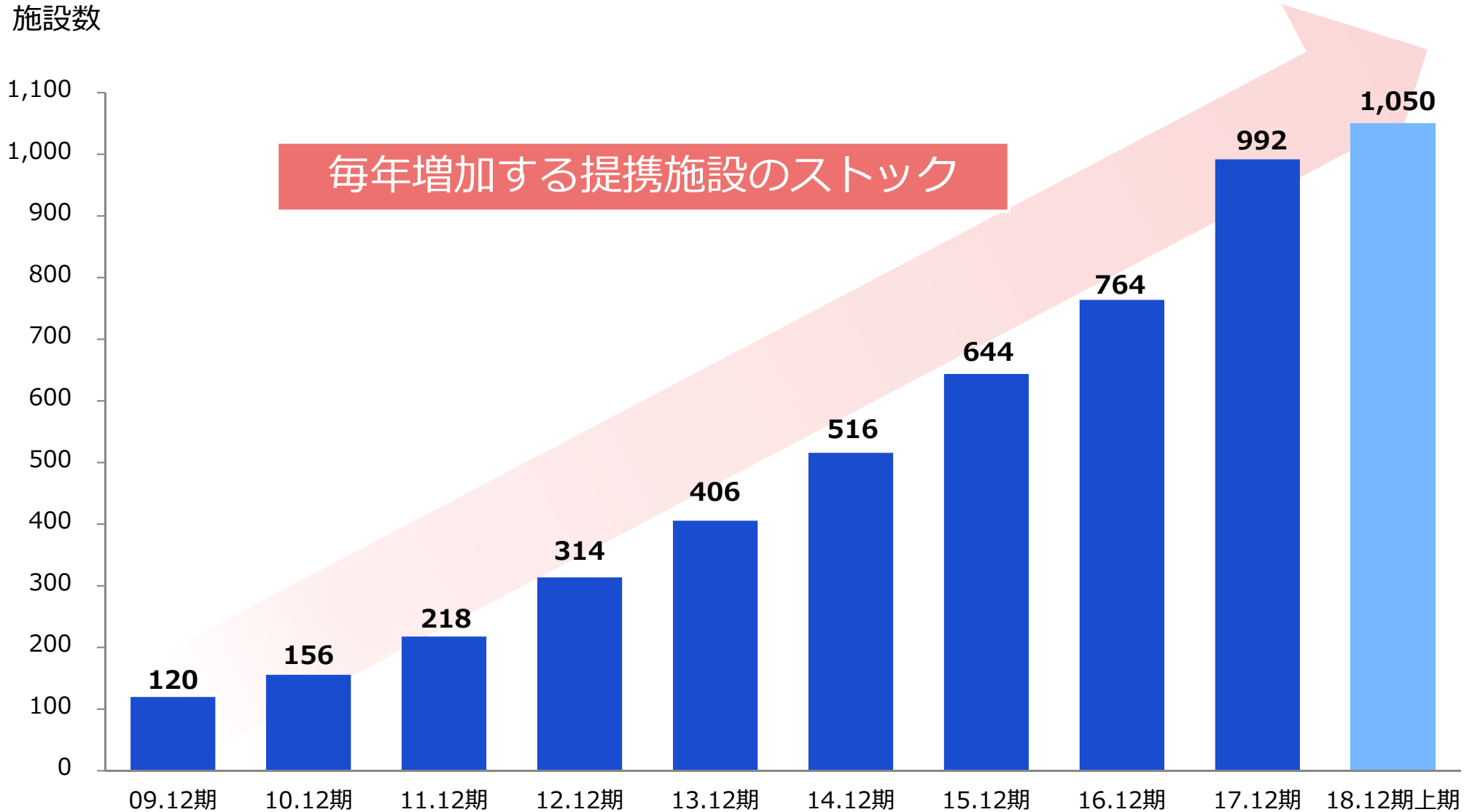
2 ビジネスモデル

- 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

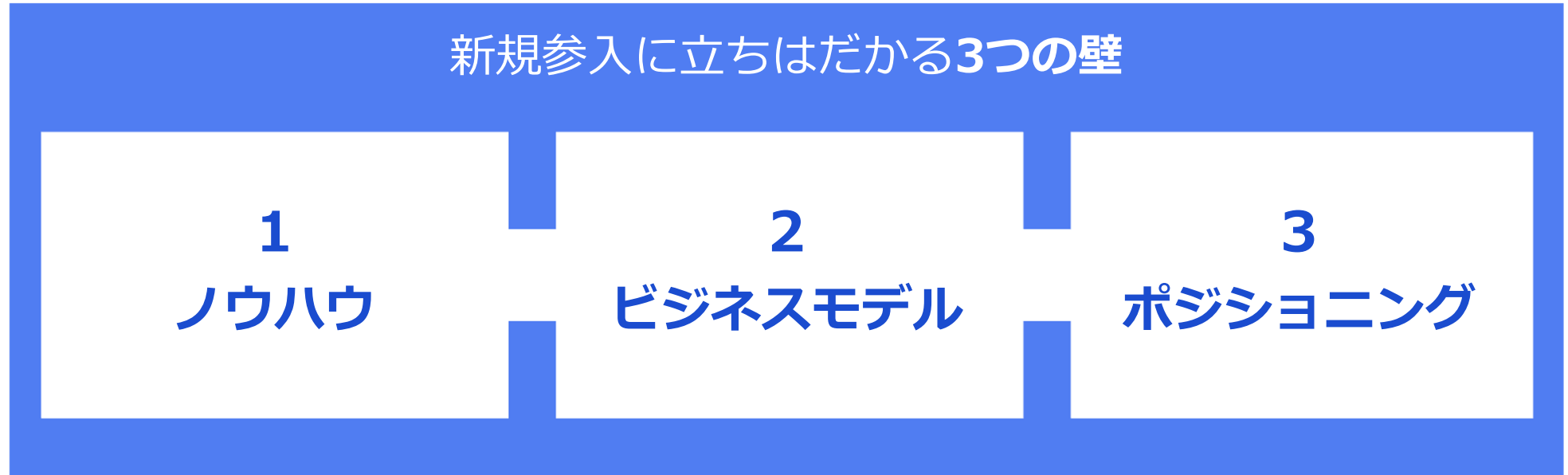
- 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

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

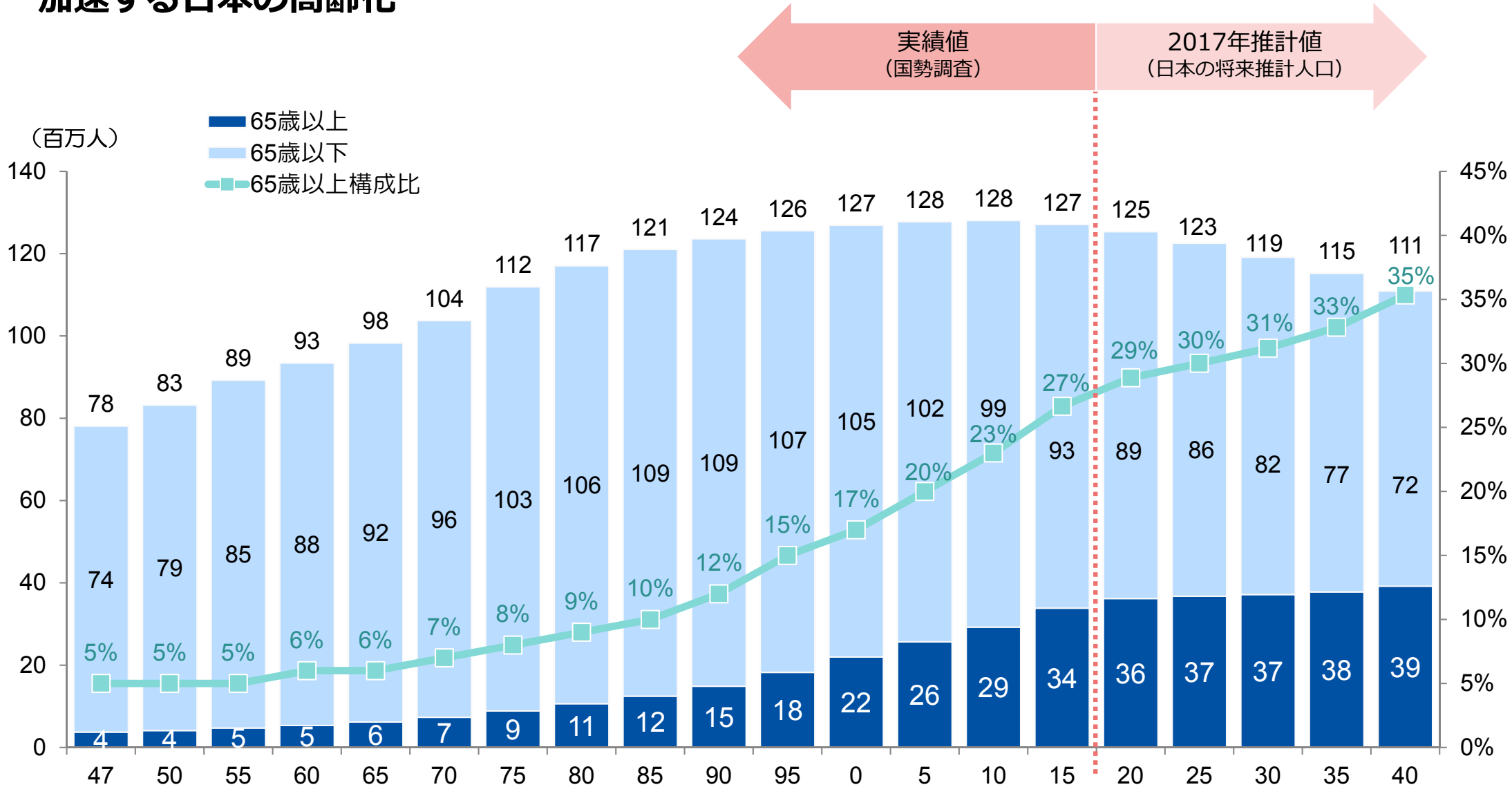
IV. 参考資料

笑顔の価値を知る全ての人に…



※ 2Qとは2Q累計期間（上期）であります。

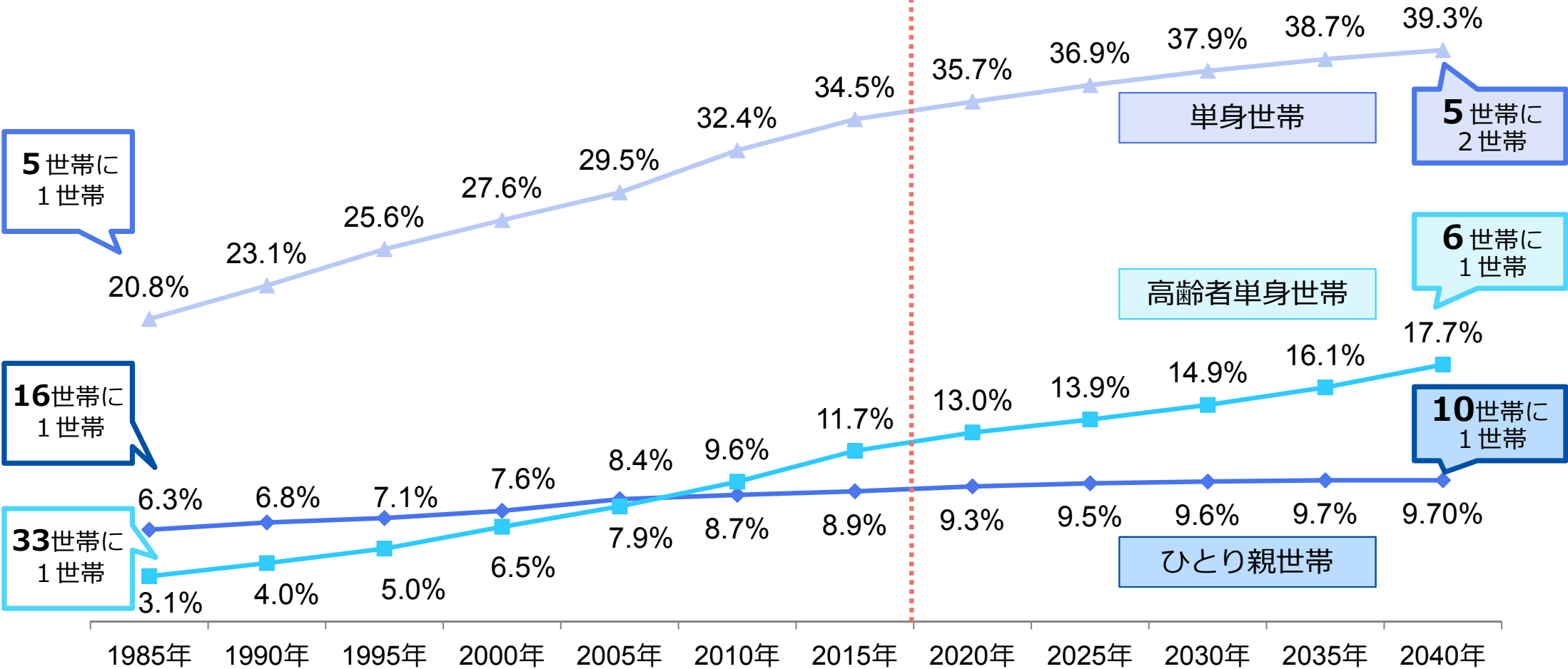
加速する日本の高齢化



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。

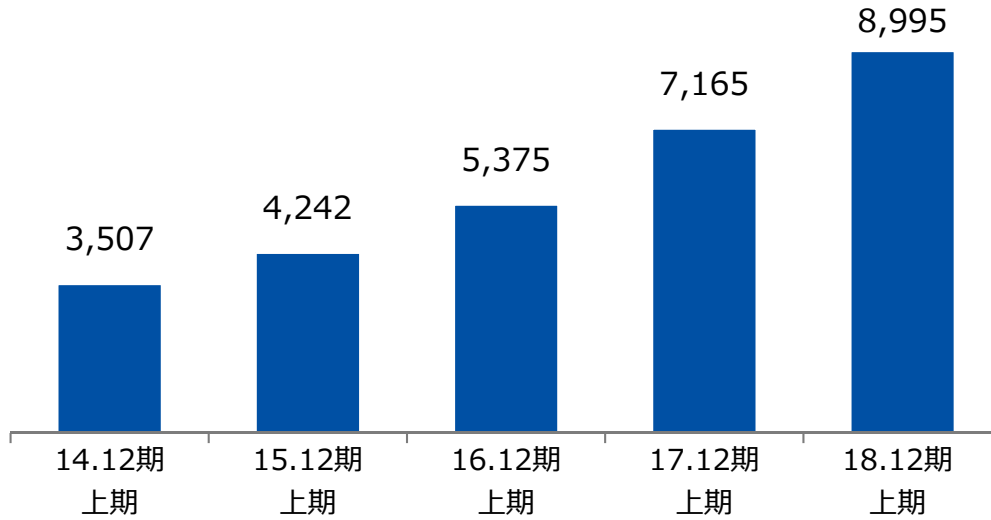
CSセットのターゲット層は増加していく

世帯構成の推移と見通し

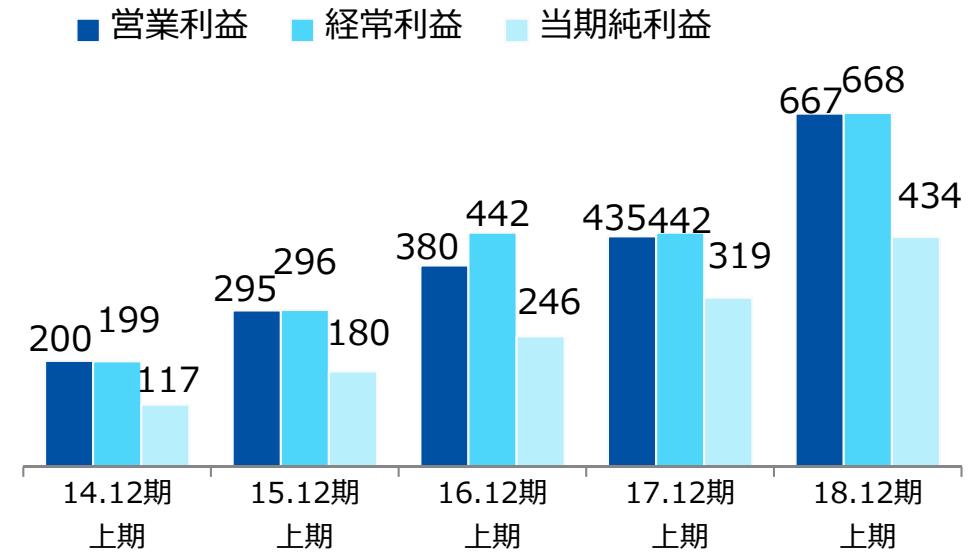


(出典) 総務省統計局「国勢調査」(2015年)、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)(2018年推計)」
 (注) 世帯主が65歳以上の場合を、高齢者世帯とする。

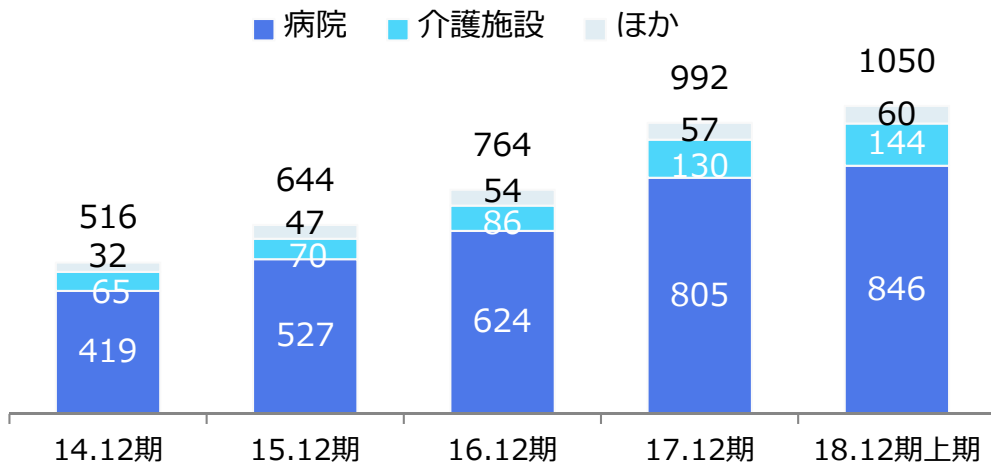
売上高推移（百万円）



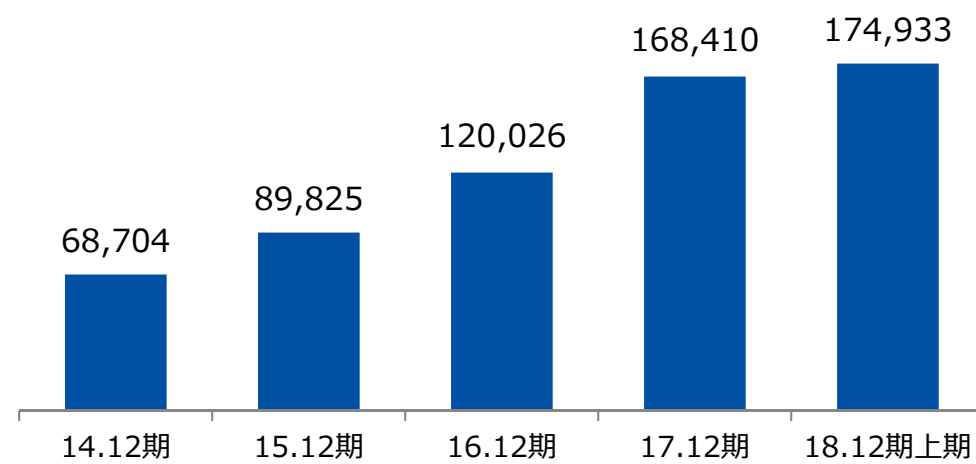
利益の推移（百万円）



契約施設数の推移（施設）

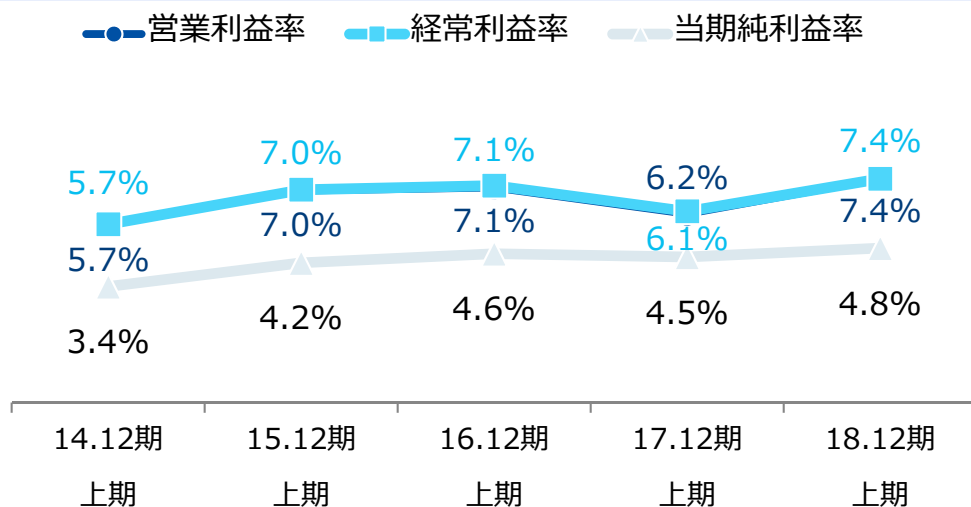


月間利用者数の推移（人）

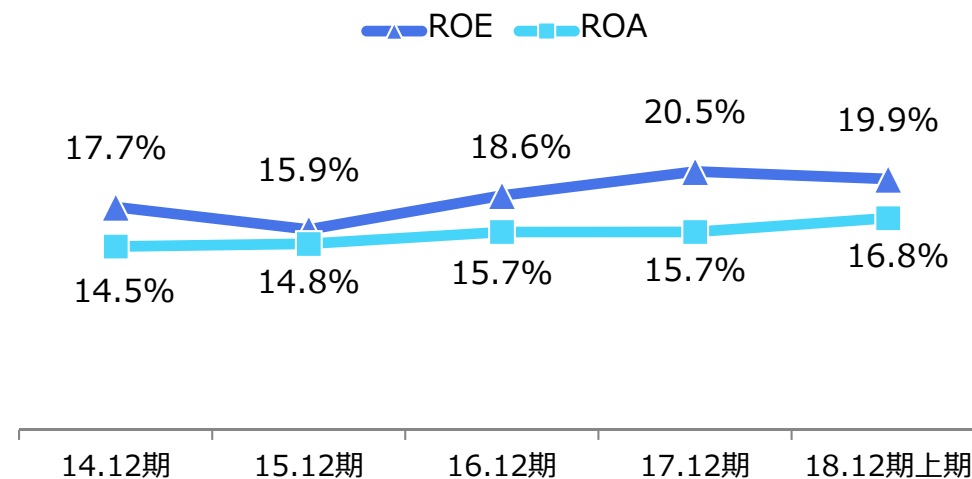


(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

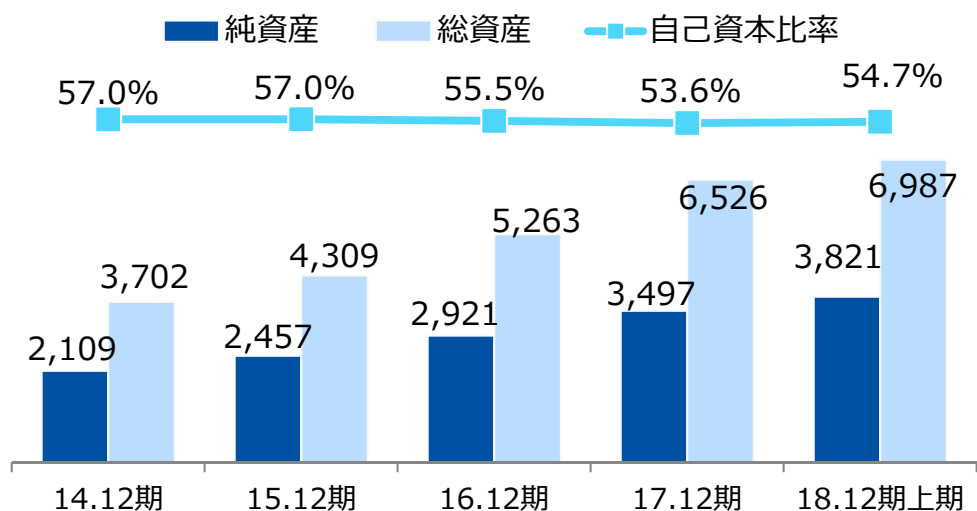
利益率の推移



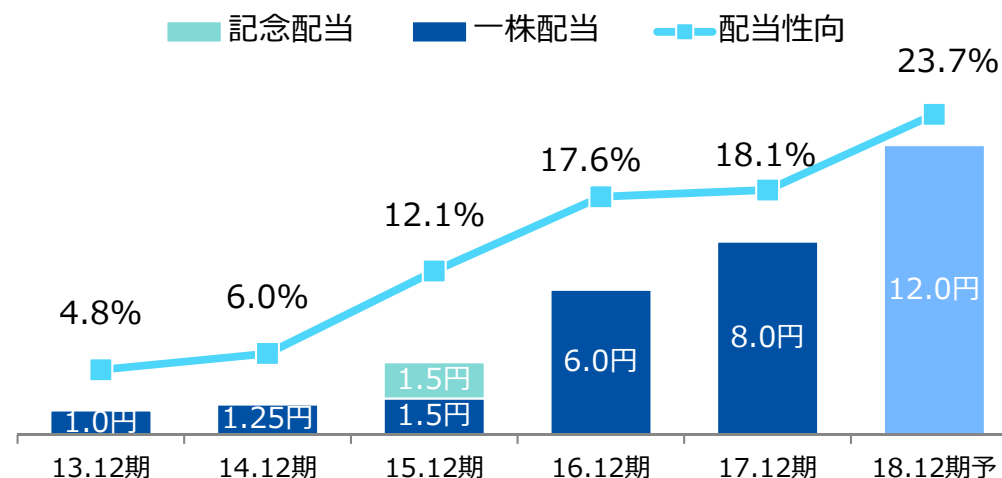
ROE、ROAの推移



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