東京証券取引所 市場第一部
証券コード：6099

入院・入所生活を笑顔に

ELAN
株式会社エラン

2019年12月期
第２四半期
決算説明資料

株式会社エラン

2019年8月23日

目次

I.　2019年12月期 上期決算　P. 2

II.　2019年12月期 業績予想および成長戦略　P.14

III.　事業内容　P.30

IV.　参考資料　P.41

Ⅰ. 2019年12月期 上期決算

入院・入所生活を笑顔に

ELAN

株式会社エラン

2019年12月期上期の取り組み

ELAN

- ✓ 入院セットビジネスが認知され、競合他社との競争が激化する中、顧客満足度を高める企業努力を継続し、お客様から「選ばれ続ける会社」となることが重要
- ✓ 2019年上期は、そのための施策を着実に実行してまいりました

2019年12月期の経営戦略	2019年12月期 上期の取り組み状況
□ 営業力強化 ・CSセットの付加価値を高め普及拡大 ・競合他社との明確な差別化を図る ・営業の後方支援組織を強化	上期の新規導入施設数は、過去最高の120施設 全国18営業拠点から営業活動を展開 CSセットLC・CSセットRの営業にも力を入れ、 他社との差別化を図る取り組みを実行
□ 新事業開発 ・CSセットの新たな付加価値の創造 ・新事業の立ち上げ、海外展開の模索	新たな事業の検討を進めている 投資先のBIHS社及びインド市場の調査を開始
□ グループ力強化 ・エランサービス事業開始	2019年4月1日より、 個人請求業務及びカスタマーサポート業務の専門会社として、エランサービスが事業開始

ELAN

◆ 2019年12月期 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**
- ✓ 期末契約施設数は前期末に比べ 96施設純増し、**1,236施設**
- ✓ 月間利用者数は前期末に比べ 約9,300人増加し、グループ全体で **20万人**

（単位：百万円）

	18.12期 上期実績	19.12期 上期実績	増減率	18.12期 通期実績	19.12期 通期予想	増減率
売上高	8,995	10,340	15.0%	18,585	21,500	15.7%
営業利益	667	775	16.1%	1,278	1,430	11.8%
売上高営業利益率	*7.4%*	*7.5%*		*6.9%*	*6.7%*	
経常利益	668	780	16.7%	1,282	1,430	11.5%
売上高経常利益率	*7.4%*	*7.5%*		*6.9%*	*6.7%*	
親会社株主に帰属する四半期純利益	434	521	20.0%	865	970	12.1%
売上高四半期純利益率	*4.8%*	*5.0%*		*4.7%*	*4.5%*	

2019年12月期 上期 連結ハイライト

ELAN

売上高及び営業利益の増加により、営業キャッシュ・フローは順調に増加

連結貸借対照表 （単位：百万円）

	18.12期末 連結B/S	19.12期上期末 連結B/S
流動資産	**6,992**	**7,225**
現金及び預金	3,057	2,991
売掛金	2,477	2,642
商品	592	525
未収入金	1,180	1,430
その他	43	60
貸倒引当金	▲357	▲423
固定資産	**831**	**844**
有形固定資産	302	309
無形固定資産	238	218
のれん	127	107
その他	111	111
投資その他の資産	290	316
資産合計	**7,824**	**8,070**
流動負債	**3,561**	**3,472**
買掛金	2,745	2,694
その他	815	779
固定負債	**-**	**5**
負債合計	**3,561**	**3,477**
純資産合計	**4,262**	**4,592**
負債純資産合計	**7,824**	**8,070**

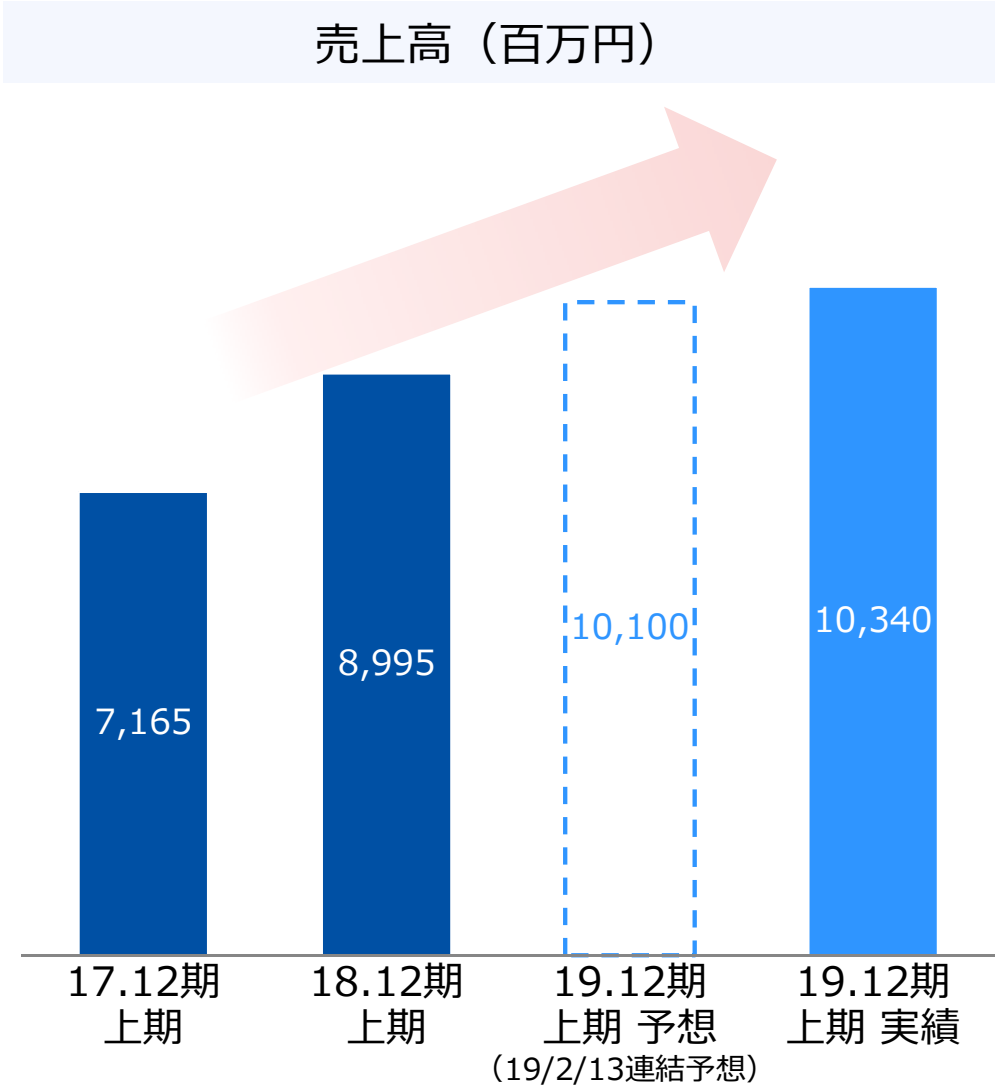
連結キャッシュ・フロー計算書 （単位：百万円）

	18.12期上期 連結C/F	19.12期上期 連結C/F
営業活動によるキャッシュ・フロー	**619**	**181**
税金等調整前四半期純利益	668	780
資産の増減額	▲12	▲364
負債の増減額	57	▲60
その他	92	135
法人税等の支払額	▲186	▲310
投資活動によるキャッシュ・フロー	**▲43**	**▲35**
有形固定資産の取得による支出	▲8	▲12
無形固定資産の取得による支出	▲34	▲16
その他	▲0	▲6
財務活動によるキャッシュ・フロー	**▲109**	**▲211**
配当金の支払額	▲119	▲211
その他	9	▲0
現金及び現金同等物の増減額	**466**	**▲66**
現金及び現金同等物の期首残高	**2,122**	**3,033**
現金及び現金同等物の四半期末残高	**2,588**	**2,966**

2019年12月期 上期決算 売上高推移（連結）

ELAN

新規導入施設の増加により、増収を達成



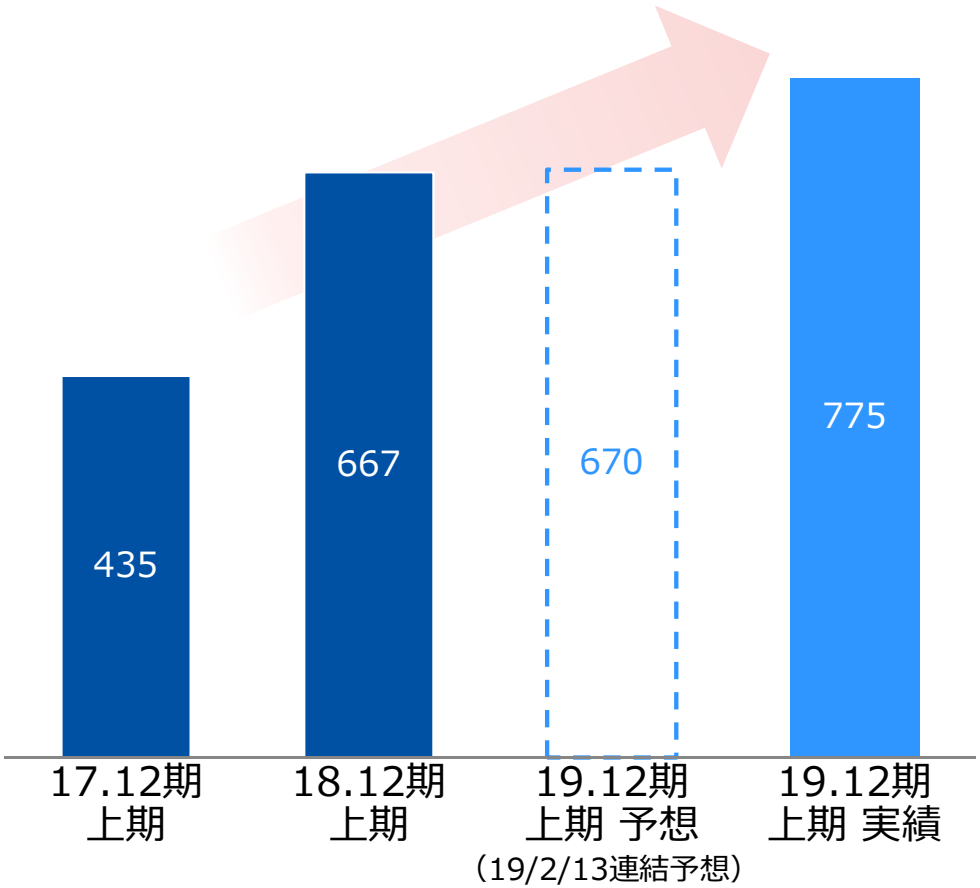
- 連結業績予想（上期）に対し
  達成率 **102.4%**
- 連結ベースで
  前年同期比 **15.0%** 増収

2019年12月期 上期決算 営業利益推移（連結）

ELAN

配送委託外注費等の売上原価が増加する一方、人件費などの販管費の抑制により、増益を達成

営業利益（百万円）

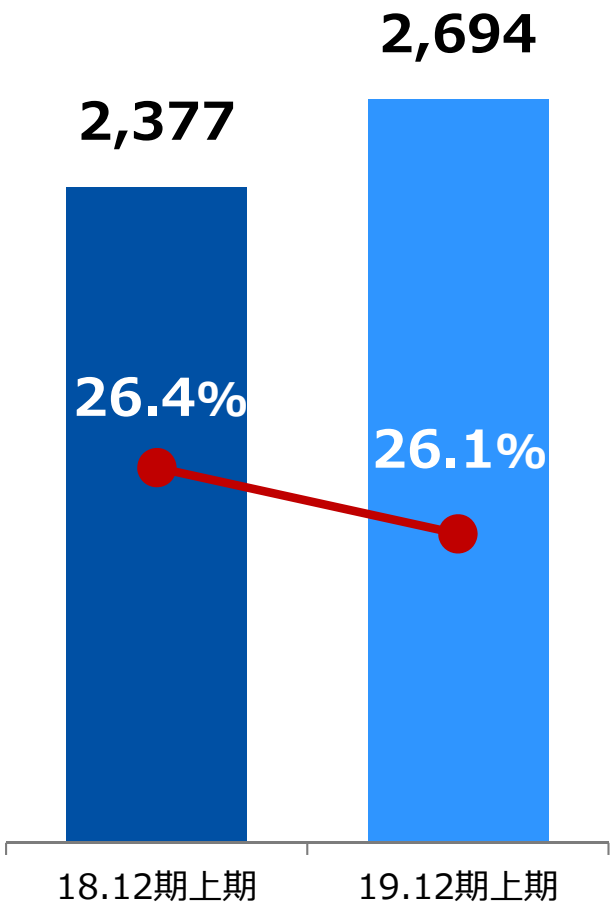


- 連結業績予想（上期）に対し
  達成率 **115.7%**
- 連結ベースで
  前年同期比 **16.1%** 増益

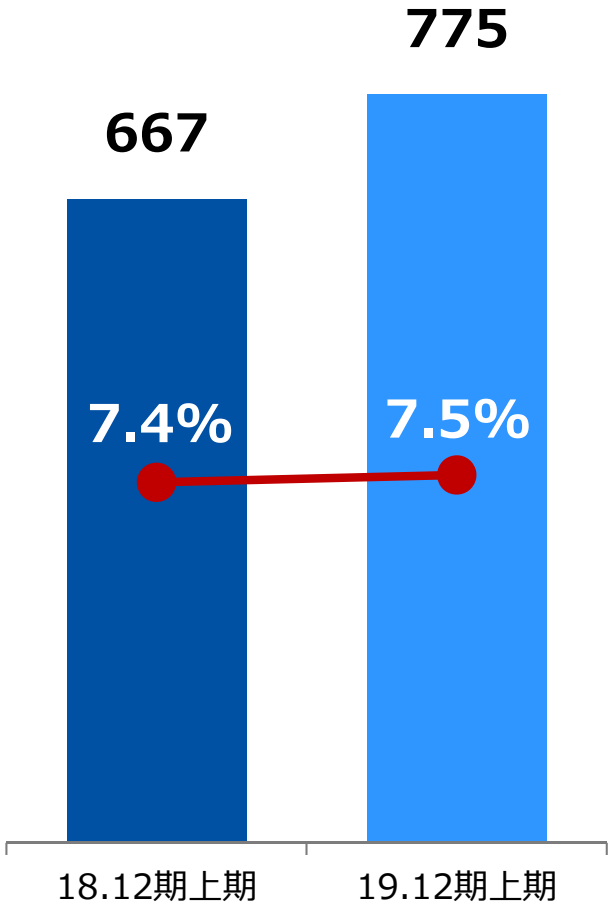
2019年12月期 上期決算 利益率の推移（連結）

配送委託外注費の増加等により売上総利益率が低下するも、営業努力や業務の効率化により販管費の増加率を抑えた結果、営業利益率は改善した

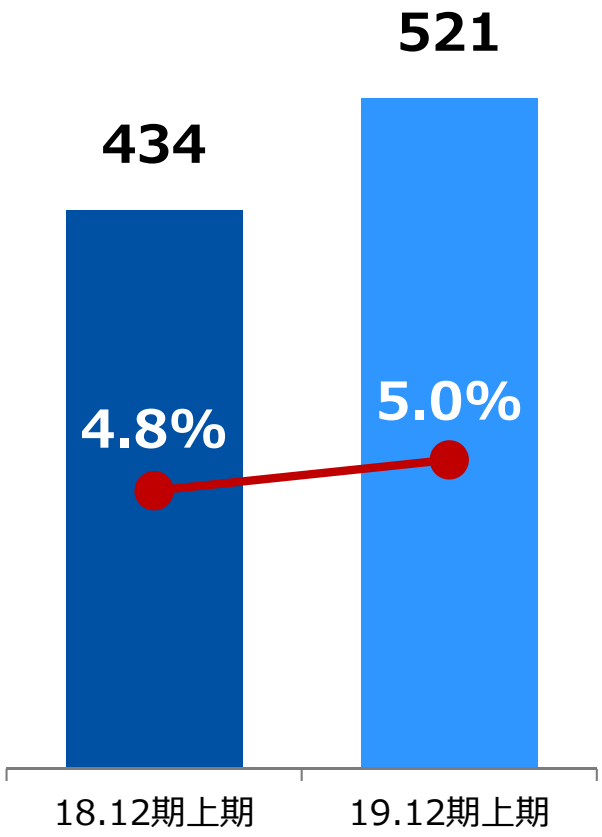
売上総利益（百万円）



営業利益（百万円）

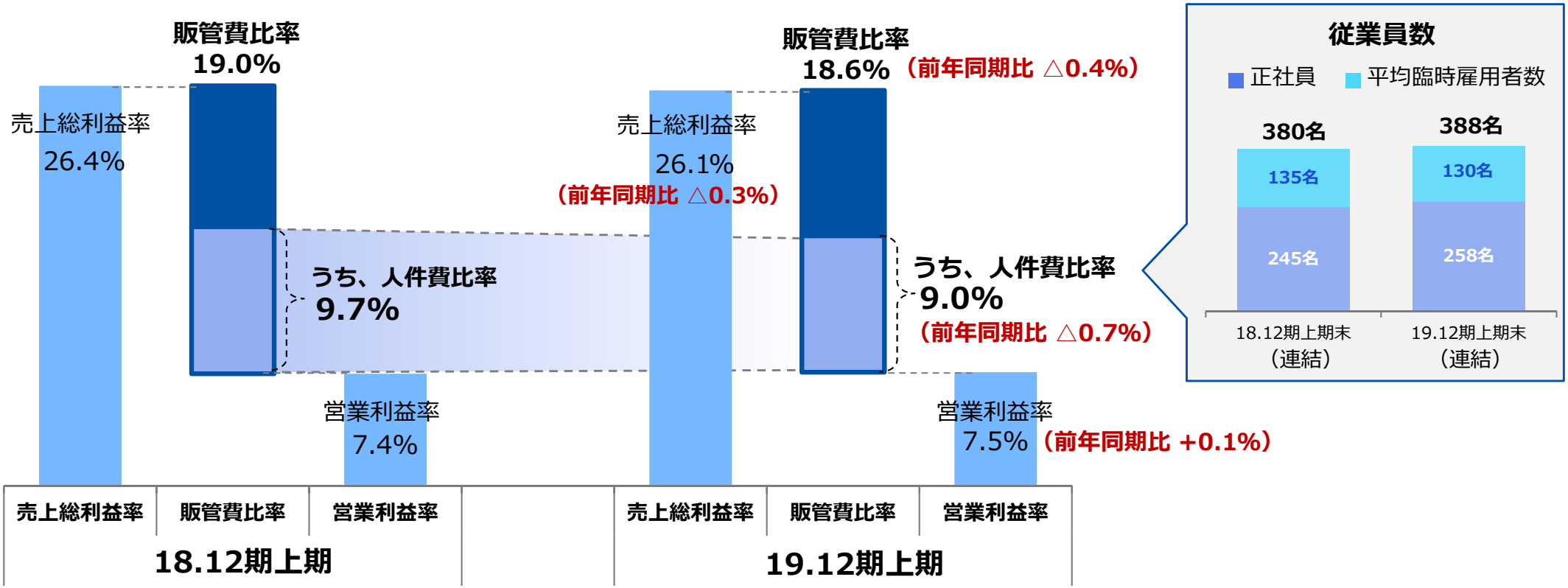


親会社株主に帰属する四半期純利益（百万円）



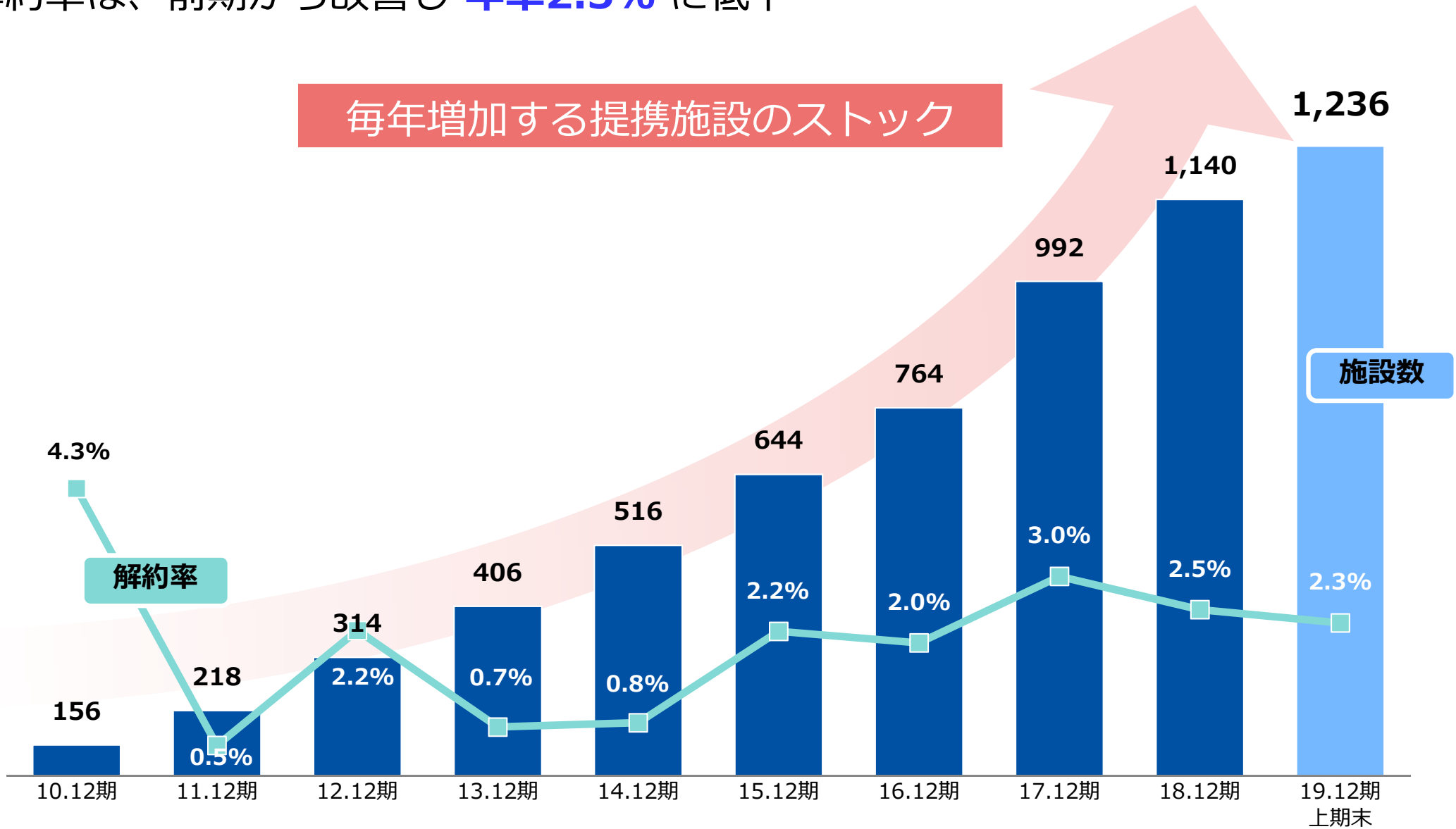
2019年12月期 上期決算 営業利益率の改善要因

- ✓ 前年同期に比べ、人件費等の増加率を抑えた結果、販管費比率が低下した
- ✓ 2019年12月期上期の販管費比率は **18.6%** と前年同期に比べ0.4ポイント低下
- ✓ 2019年12月期上期の人件費比率は **9.0%** と前年同期に比べ0.7ポイント低下



契約施設数／解約率の推移

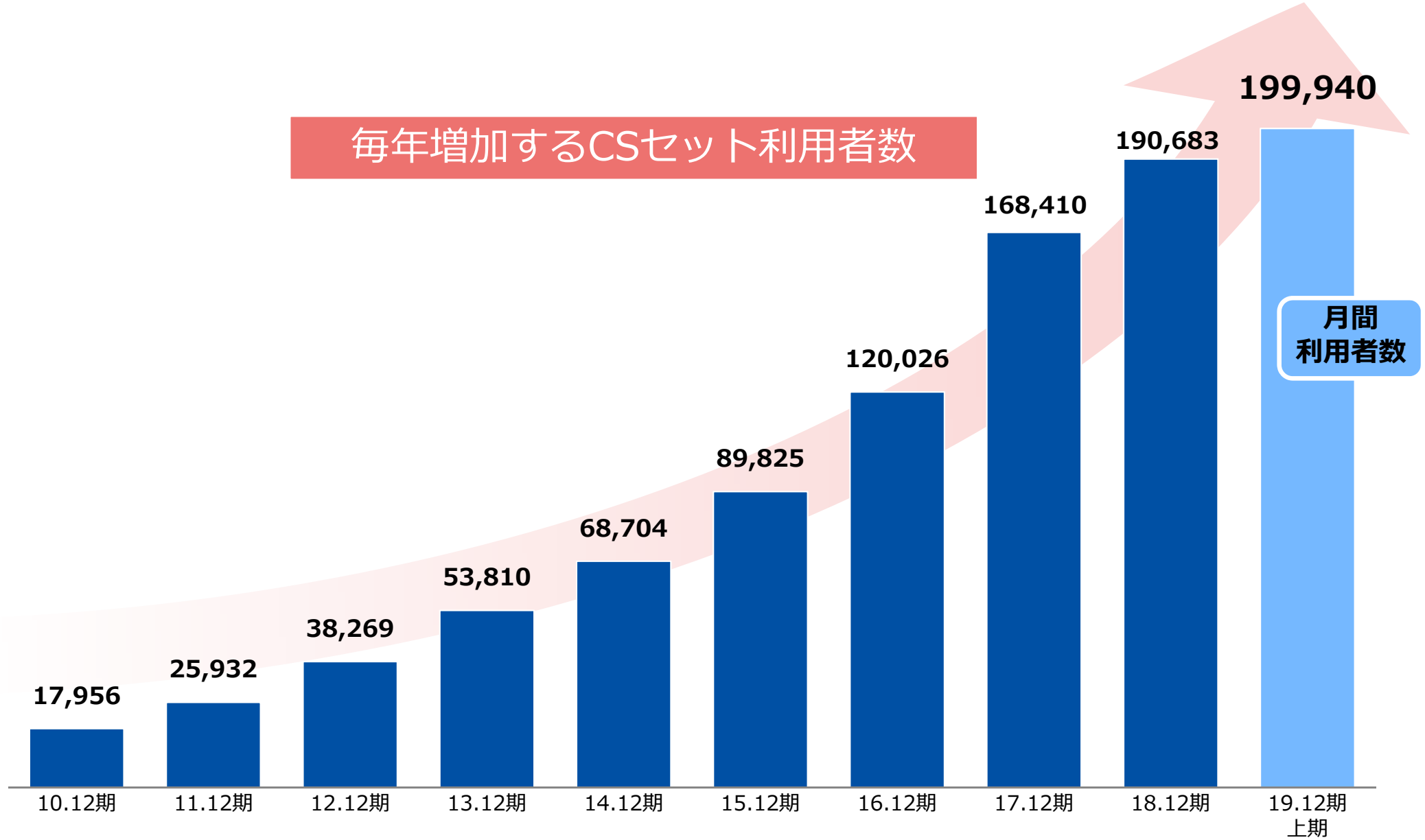
新規導入施設数の増加により、契約施設数は **年率27.8%** の増加率（09.12期を起点）
解約率は、前期から改善し **年率2.3%** に低下



上期解約率＝直近12ヶ月解約数／（前上期末契約数＋直近12ヶ月新規契約数）　（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

月間利用者数の推移

新規導入施設数の増加により、月間利用者数は **年率32.4%** 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

床数別CSセットの展開状況（2019年上期末）

ELAN

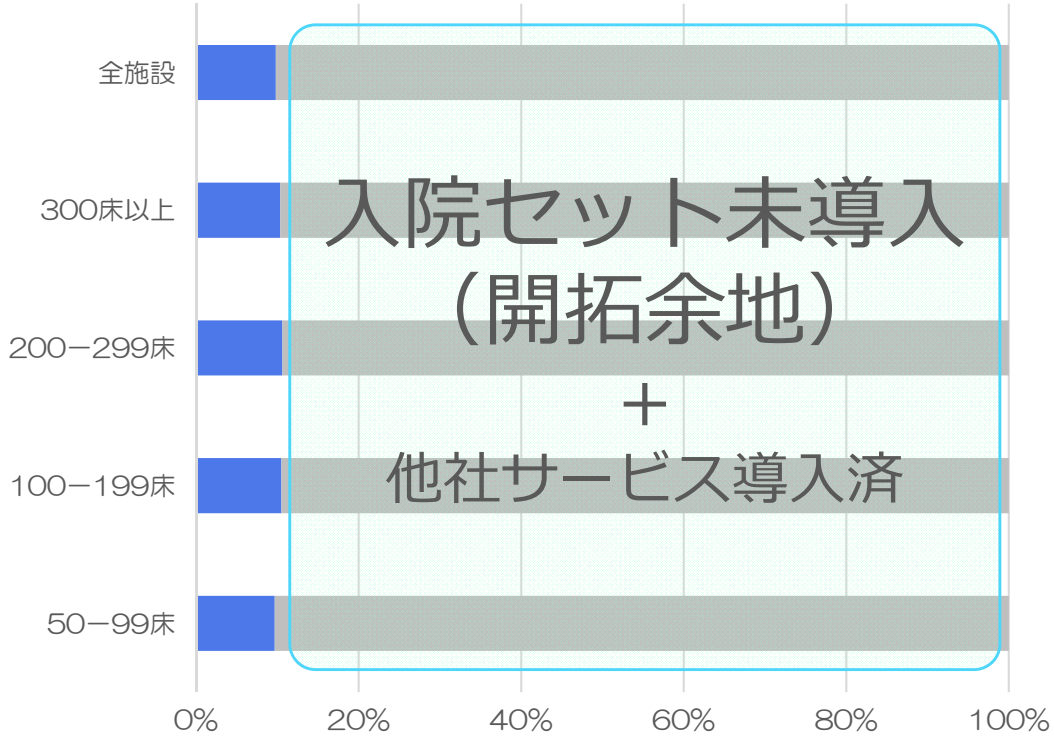
「入院セット」は市場に認知され、市場が活性化。普及ステージに突入

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
7,493施設

契約先**910**施設
顧客開拓率**12.1**%

ベット数別病院開拓率

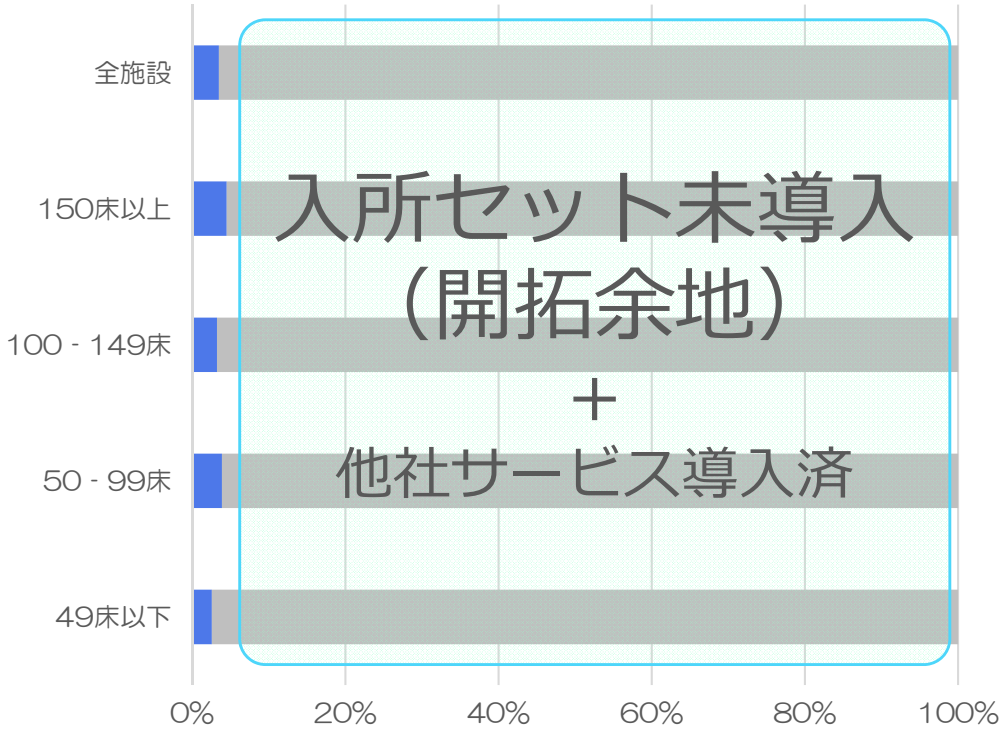


ベッド数別介護老人保健施設市場

当社グループの
ターゲット（50床以上）は
3,824施設

契約先**160**施設
顧客開拓率**4.2**%

ベット数別介護老人保健施設開拓率

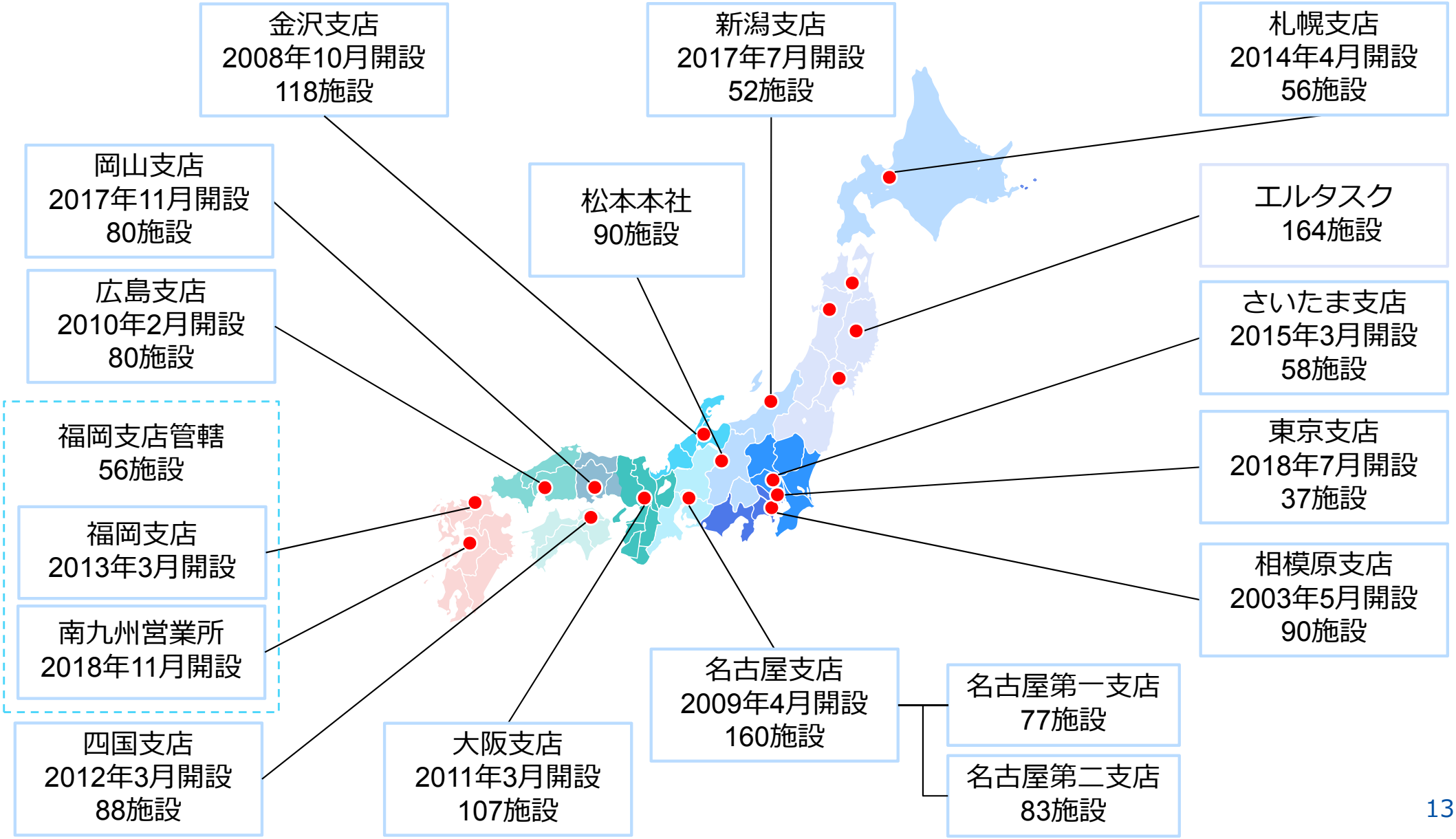


※1 上記グラフ青部分が当社の顧客開拓率を示す
※2 厚生労働省による「平成29年度医療施設調査」及び「平成29年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成

全国の拠点・契約施設数（2019年12月期上期末）

ELAN

- ✓ 全国で順調に契約施設数が増加し、グループ全体で1,236施設
- ✓ 当社単体で1,000施設を突破したため、1,000施設突破記念キャンペーンを実施



Ⅱ.2019年12月期 業績予想および成長戦略

入院・入所生活を笑顔に

ELAN

株式会社エラン

2019年12月期下期の取り組み

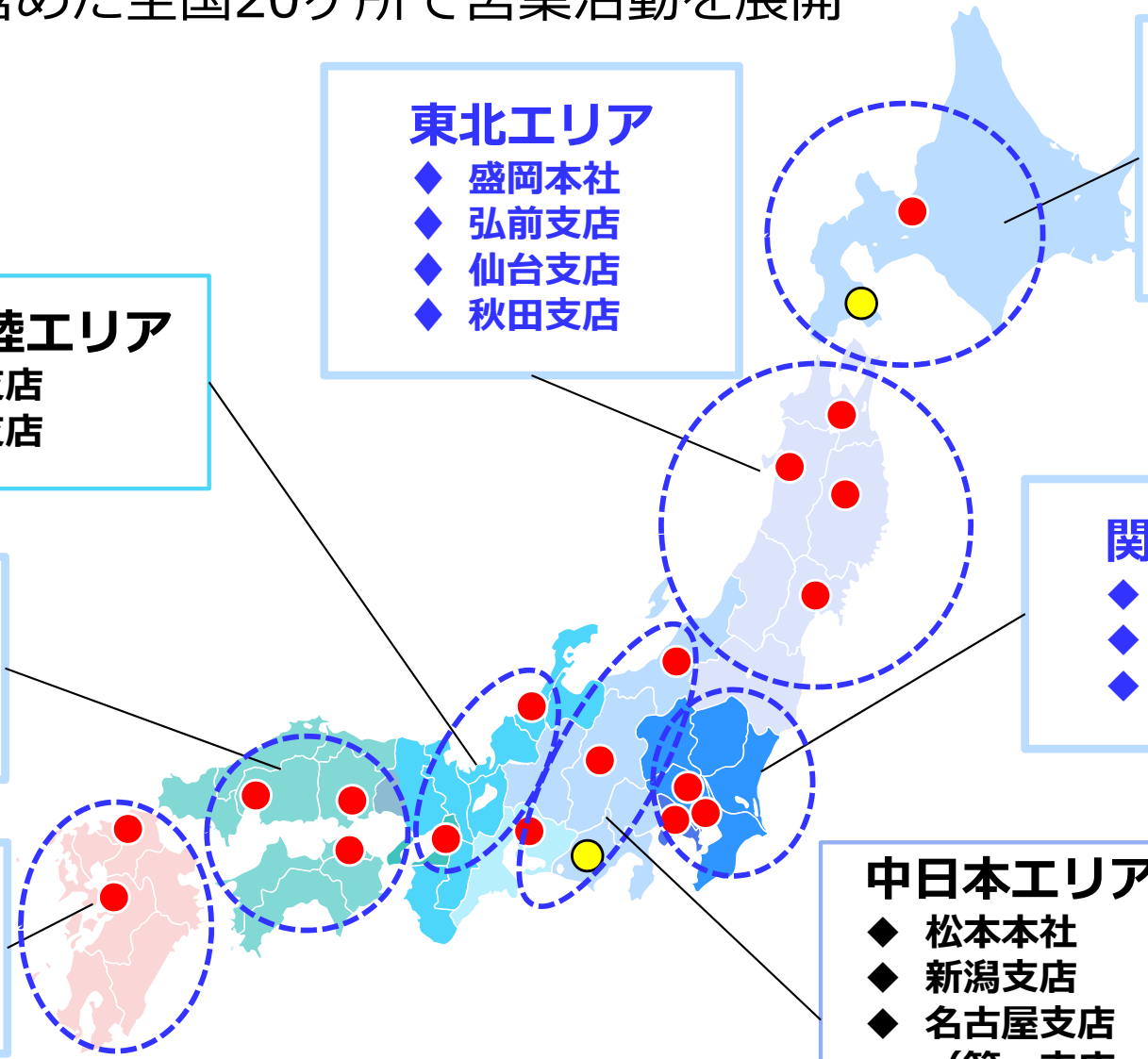
ELAN

- ✓ さらなる新規導入件数の増加を目指し、全国の営業拠点から営業活動を展開する
- ✓ 経営資源の集約・効率的な組織運営を図るとともに、ブランド力と社員の連帯感を高め、さらなる拡大を図るためのエルタスクとの合併に向けた準備を進める

2019年12月期の経営戦略	2019年12月期 下期の取り組み
□ 営業力強化 ・CSセットの付加価値を高め普及拡大 ・競合他社との明確な差別化を図る ・営業の後方支援組織を強化	新たに開設した静岡支店及び函館営業所を含めた全国20営業拠点から営業活動を展開し、新規導入件数の増加を目指す 各提携会社・協力会社と連携し、CSセットLC・CSセットRの営業に注力する
□ 新事業開発 ・CSセットの新たな付加価値の創造 ・新事業の立ち上げ、海外展開の模索	引き続き、海外展開の可能性を模索するとともに新たな事業の検討を進める
□ グループ力強化 ・エランサービス事業開始	エランサービスの生産性向上、お客様対応力の向上を図る エルタスクとの合併（2020.1.1）準備を進める

全国の拠点・営業エリア区分（今後の方針）

2020年１月１日までに全国を７エリアに分け、今期に営業開始した静岡支店及び函館営業所を含めた全国20ヶ所で営業活動を展開



北海道エリア
- 札幌支店
- 函館営業所（19/7/1営業開始）

東北エリア
- 盛岡本社
- 弘前支店
- 仙台支店
- 秋田支店

関西北陸エリア
- 金沢支店
- 大阪支店

関東エリア
- 東京支店
- さいたま支店
- 相模原支店

中四国エリア
- 広島支店
- 岡山支店
- 四国支店

九州エリア
- 福岡支店
- 南九州営業所

中日本エリア
- 松本本社
- 新潟支店
- 名古屋支店（第一支店・第二支店）
- 静岡支店（19/8/1営業開始）

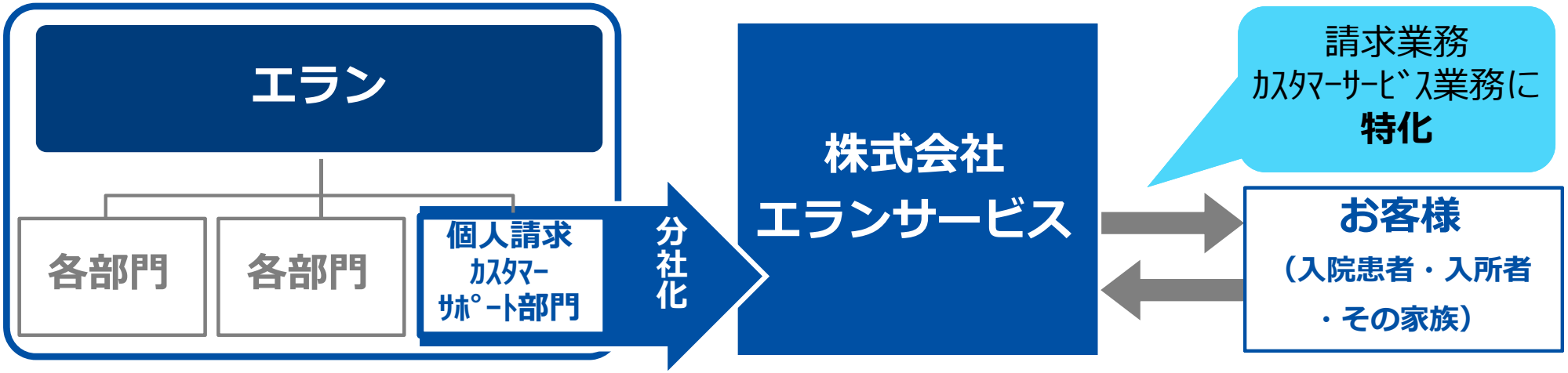
さらなる拡大に向けた取り組み（お客様満足度の向上）

株式会社エランは、2019 年４月１日より「CSセット」に係る個人請求・カスタマーサポート部門を分社化

「株式会社エランサービス」事業開始

「CSセット」の個人請求業務及びカスタマーサポート業務のノウハウを強みとして、お客様の満足度を向上。さらなる生産性・付加価値の向上を図る

個人請求業務及びカスタマーサポート業務に特化した事業会社



お客様満足度の向上に向けて

外国語によるお問い合せ対応
・英語　・中国語
・韓国語・ポルトガル語

スマホやＰＣから申込手続き

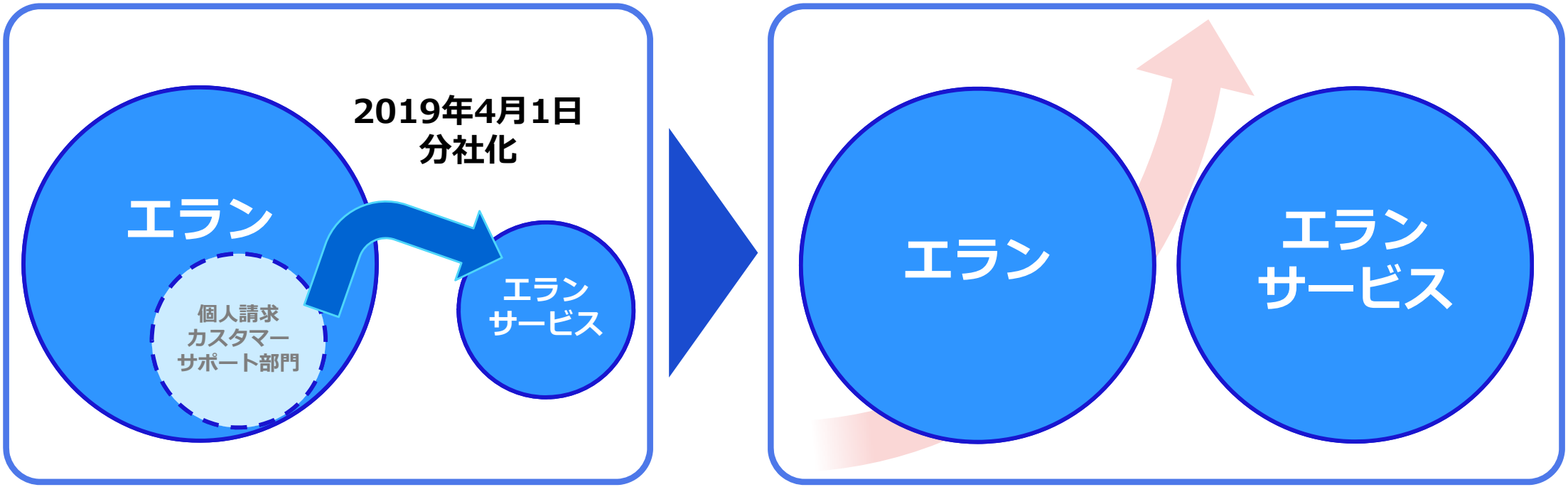
ご利用者様向けにポータルサイトを開設

クレジットカード等で利用料金のお支払い

2019年上期の進捗状況（お客様満足度の向上）

ELAN

- ✓ 本年４月1日より、個人請求業務及びカスタマーサポート業務の専門会社としてエランサービスが事業開始
- ✓ 意思決定プロセスの効率化等、経営体制を整え、円滑な事業運営を遂行さらなるお客様満足度向上を目指します



さらなる お客様満足度の 向上に向けて

新請求システムへの対応による生産性の向上

カスタマーサポート部門のお客様対応力の向上

さらなる拡大に向けた取り組み（付加価値の向上）

ELAN

6 1 5 収益貢献 2 4 3

株式会社日本総険と新たなサービスで業務提携

「CSセットLC（ロスコントロール）入院保証」を開発

ＣＳセット利用者に起因する損害事故を補償するサービスが自動付帯されたＣＳセット

現行サービス ＣＳセット	新サービス ＣＳセットＬＣ	新サービスによる メリット
タオル類　衣類　日常生活用品 	**補償** CSセット利用者が起こした備品破損や職員入院患者様への怪我の補償	お客様へ新たな**付加価値**を提供 **患者**(CS利用者) **面会の家族** 損害賠償責任リスク低減 **病院** 事務・労務コスト等削減 不測の損失を回避

ELAN

6 1 5 収益貢献 2 4 3

「CSセットR」入院費用保証サービス付入院セット

患者

課題 核家族化、独身世帯増

メリット

連帯保証人不要

病院

課題 連帯保証人の確認が取れない

メリット

未払いリスク低減

WIN-WINの新しいサービス

CSセットに医療費用保証サービスを付加「ＣＳセットＲ」

「ＣＳセットＲ」の利用者は医療費用保証サービスを受けられます

（注）一定の要件があります

エラン

課題 入院セットの競争激化

メリット

差別化による新規開拓とシェア拡大

イントラスト

課題 医療費用保証サービスの普及

メリット

認知度の向上と利用者の拡大

株式会社ポプラと営業推進を目的とした業務提携

エランの入院セット事業とポプラの施設内モデルの共同推進

施設内モデルの共同推進

エランの入院セット事業

病院・介護施設等の基盤
- ◆ 契約施設1,236施設

営業力
- ◆ 全国18営業拠点

ポプラの施設内売店

施設内での店舗展開力
- ◆ 独自性の高いCSVチェーン展開
- ◆ 職域内や病院内・介護施設内への出店を加速

営　業　推　進

提案先の相互紹介

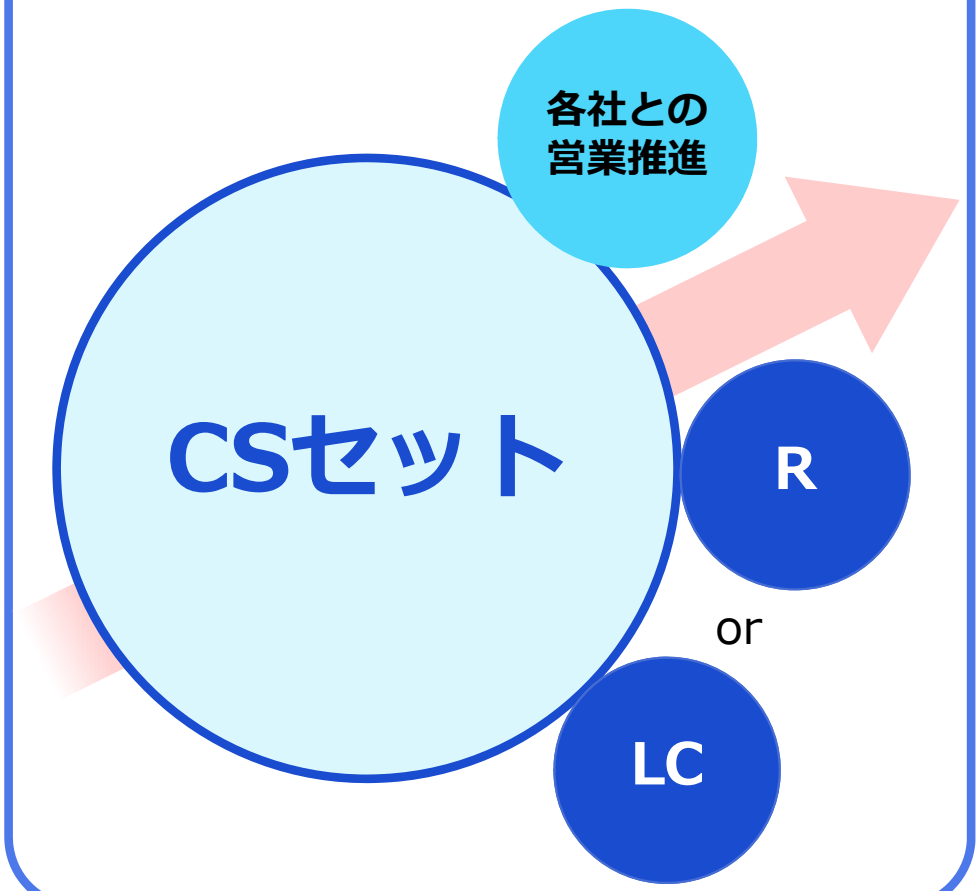
新規案件の共同提案

2019年上期の進捗状況（付加価値の向上・業務提携）

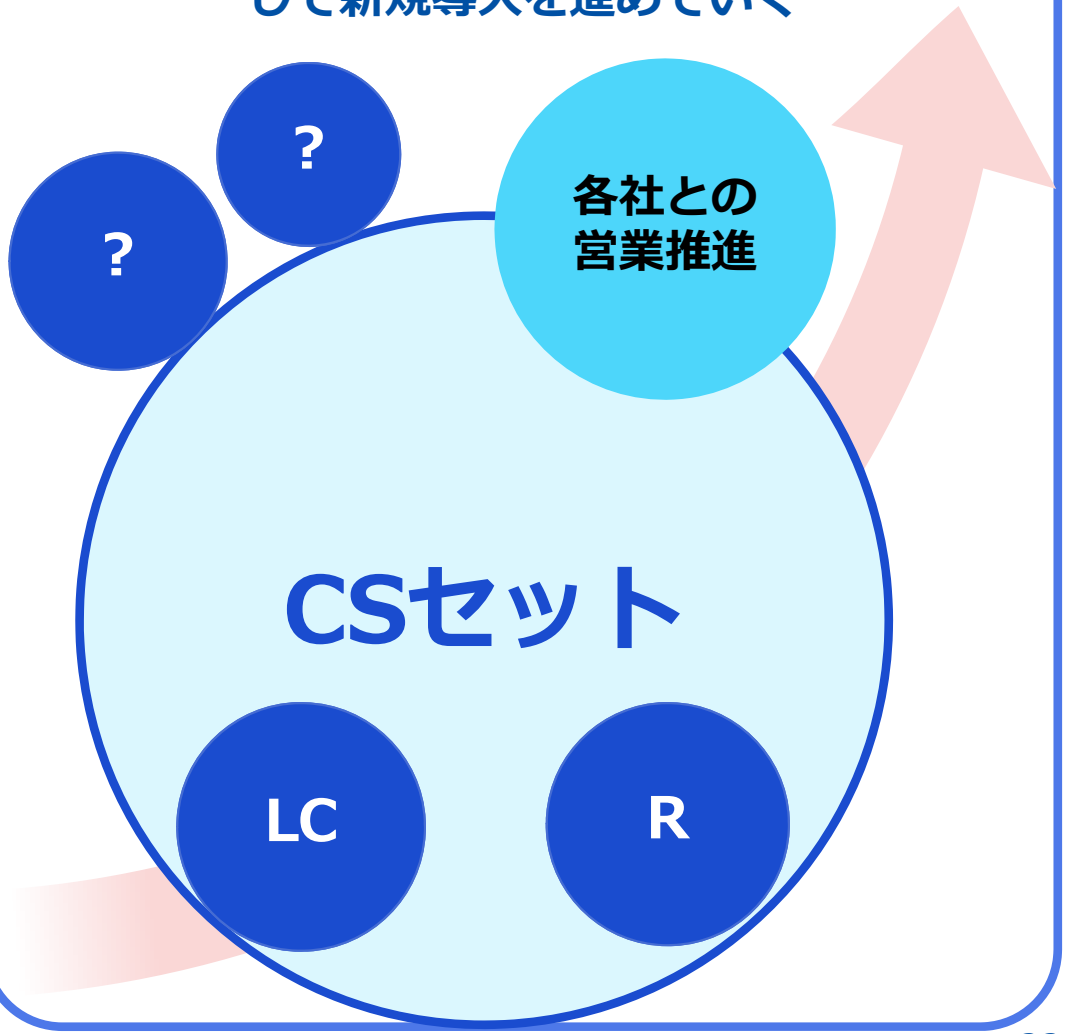
ELAN

- ✓ ＣＳセットLC入院保証、CSセットR の新規導入が複数進捗
- ✓ 下期は、組織的な営業を展開し、さらなる新規導入を目指します

現状は「CSセット」に
それぞれが単独で付加された状態



今後は、それぞれの付加価値が標準化された
「CSセット」を各提携会社・協力会社と連携
して新規導入を進めていく



さらなる拡大に向けた取り組み（新事業・海外展開）

ELAN

5 収益貢献

インドの医療関連商品卸会社への出資

Boston Ivy Healthcare Solution Pvt. Ltd.(BIHS社) と株式引受契約を締結

株式会社エランはBIHS社が第三者割当てにより新たに発行する株式の2.64%を取得

【BIHS 社の概要】

（1） 名称 ：Boston Ivy Healthcare Solution Private Limited

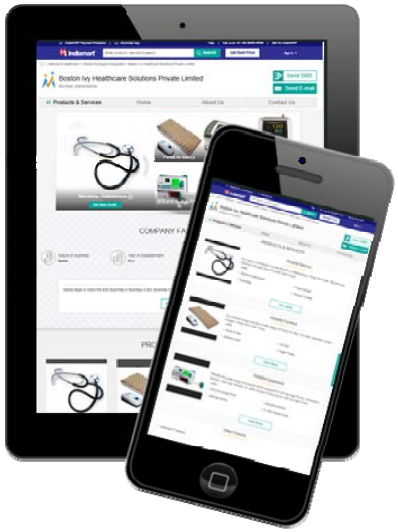
（2） 所在地 ：インド共和国マハーラーシュトラ州ムンバイ

（3） 設立 ：2014 年

（4） 代表者 ：Vivek Tiwari

（5） 事業内容 ：インターネットを用いたBtoB の医療材料、医療機器卸売販売

BIHS社は、インドにおいてインターネットを用いた医療材料、医療機器の卸売業を展開しています。
当社は、今後のさらなる事業拡大を目指し、
経済の成長が著しいインドにおいて、日本国内では得られない新たなビジネスの可能性を探ってまいります。



2019年上期の進捗状況（新事業・海外展開）

ELAN

- ✓ 当社社員がインドBIHS社に滞在し、BIHS社の経営状況や運営状況、インド市場の状況の把握と、ビジネスの可能性を調査中。

インドをはじめ、いずれは全世界へ！！

さらなる拡大に向けた取り組み（新事業・周辺領域）

ELAN

CS（LT）セットは入院中の「困った」をビジネス化

全てのステージでの
「困った」をビジネスにそして笑顔に

2019年12月期 通期業績予想 損益計算書（連結）

ELAN

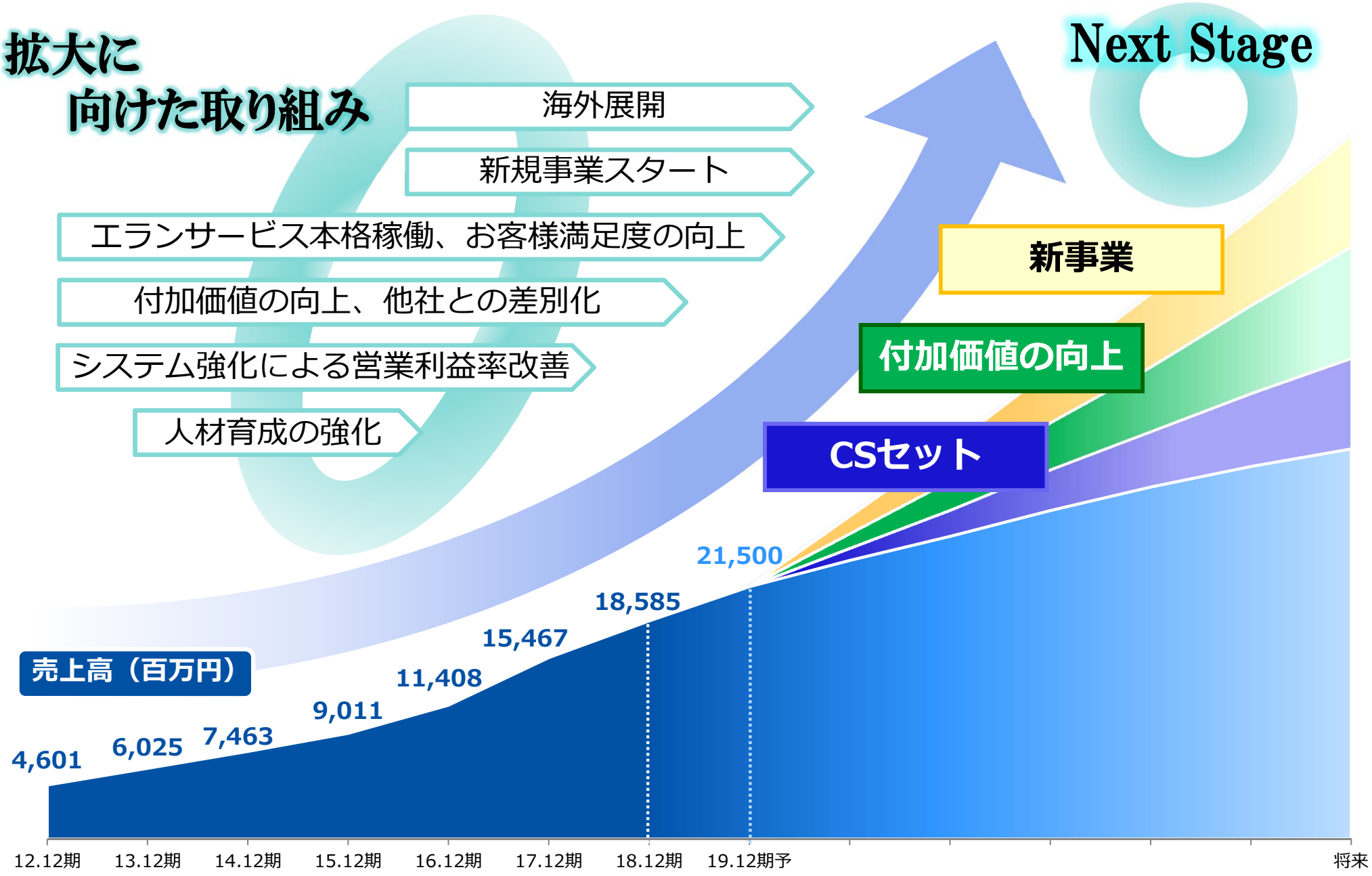
配送委託外注費の増加により利益率の低下を見込むものの、前期比二ケタの増収増益予想

（単位：百万円）

	18.12期 上期実績	19.12期 上期実績	増減率	18.12期 通期実績	19.12期 通期予想	増減率
売上高	8,995	10,340	15.0%	18,585	21,500	15.7%
営業利益	667	775	16.1%	1,278	1,430	11.8%
売上高営業利益率	*7.4%*	*7.5%*		*6.9%*	*6.7%*	
経常利益	668	780	16.7%	1,282	1,430	11.5%
売上高経常利益率	*7.4%*	*7.5%*		*6.9%*	*6.7%*	
親会社株主に帰属する当期純利益	434	521	20.0%	865	970	12.1%
売上高当期純利益率	*4.8%*	*5.0%*		*4.7%*	*4.5%*	
１株当たり当期純利益	14.52円	17.20円		28.78円	32.01円	

さらなる拡大による成長イメージ

ELAN



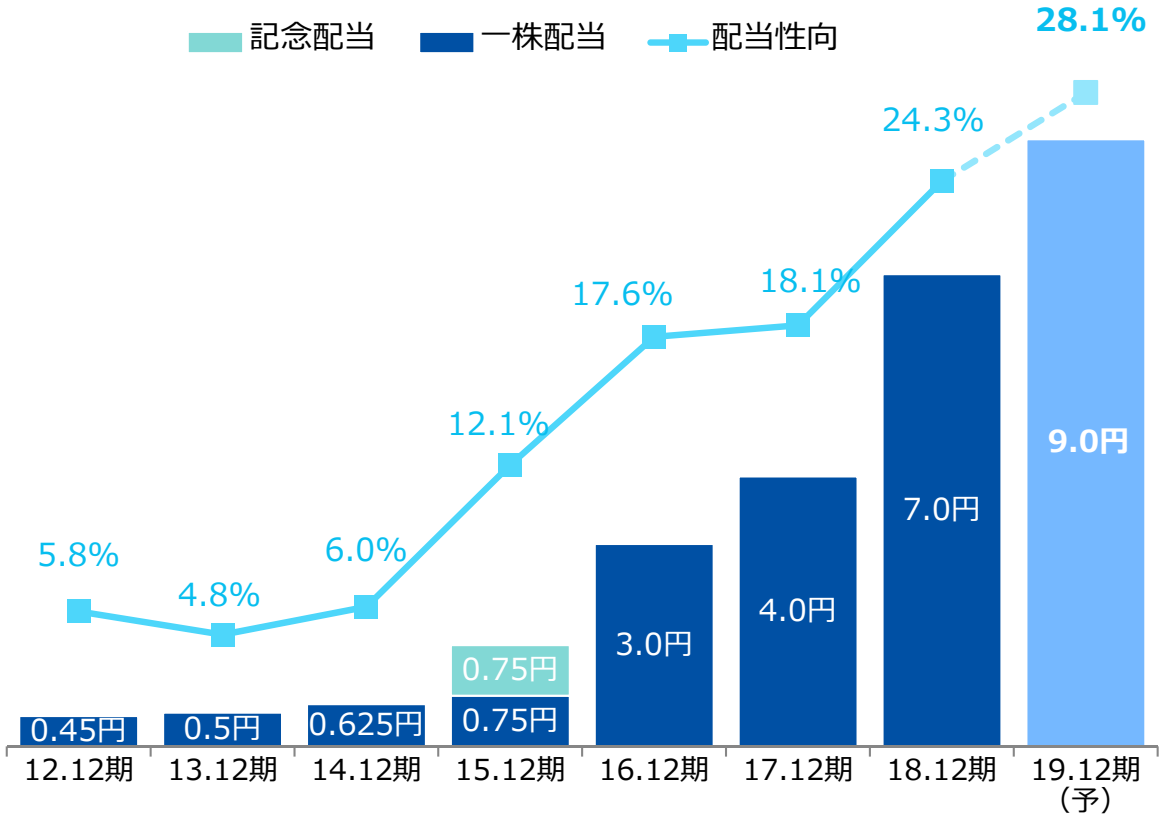
（注）16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

株主還元（2019年12月期 配当予想）

ELAN

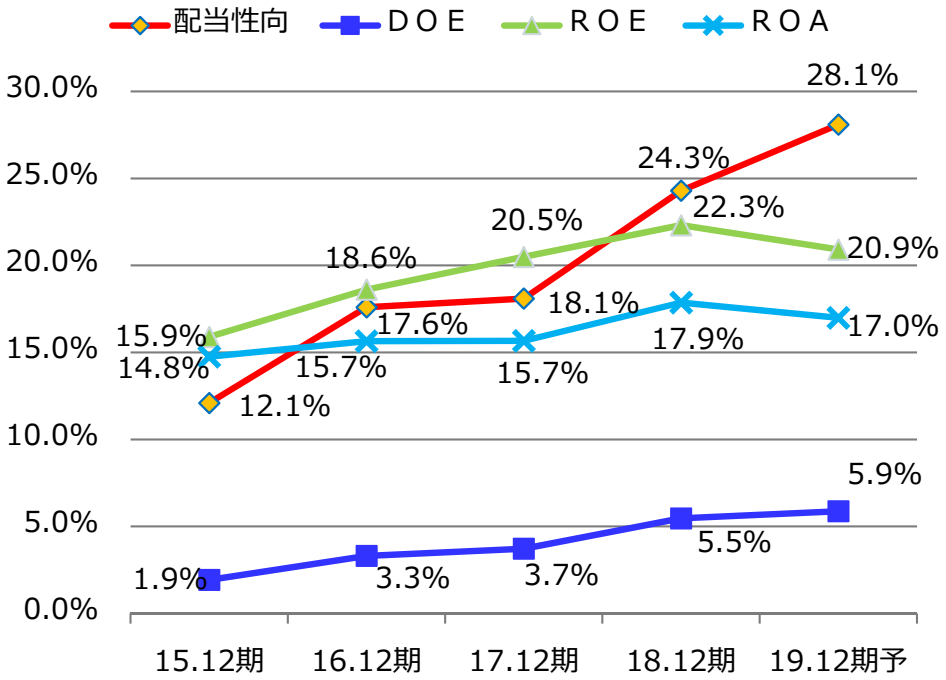
- 2019年12月期の期末配当金は１株当たり**9.0円**とする
  （2019年１月１日付けの株式分割を考慮すると前期は1株当たり7.0円となるため２.0円の増配）
- 2019年12月期の配当性向は連結で**28.1%** と前期に比べ 3.8ポイント上昇（前期は 24.3%）

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
19年1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

エラングループの中長期成長戦略

ELAN

事業基盤

エラングループ全体で**3,000施設**を目指し、
長期ビジョンでは、**顧客開拓率41%** まで拡大する

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

営業利益率
長期では
10%を目指す

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

付加価値

多様化

Ⅲ. 事業内容

入院・入所生活を笑顔に

ELAN

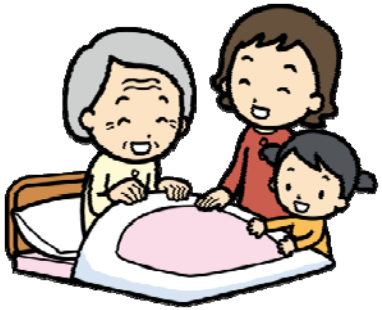
株式会社エラン

「CSセット」(ケア・サポートセット)とは

ELAN

身の回り品を準備しなくても、
「手ぶらで入院」・「手ぶらで面会」・「手ぶらで退院」ができるサービスです。

入院生活に必要な、衣類やタオルのレンタルと、紙おむつや日常生活用品の提供をセットにし、日額定額制で必要なものを必要な時にご利用いただけることが特徴です。



「CSセット」の標準的なプランの一例　※記載の日額は参考価格です

	Aプラン 日額　700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		
日常生活用品	コップ・ティッシュ・シャンプー・スリッパ 等		
	口腔ケア商品一式		
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		

（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

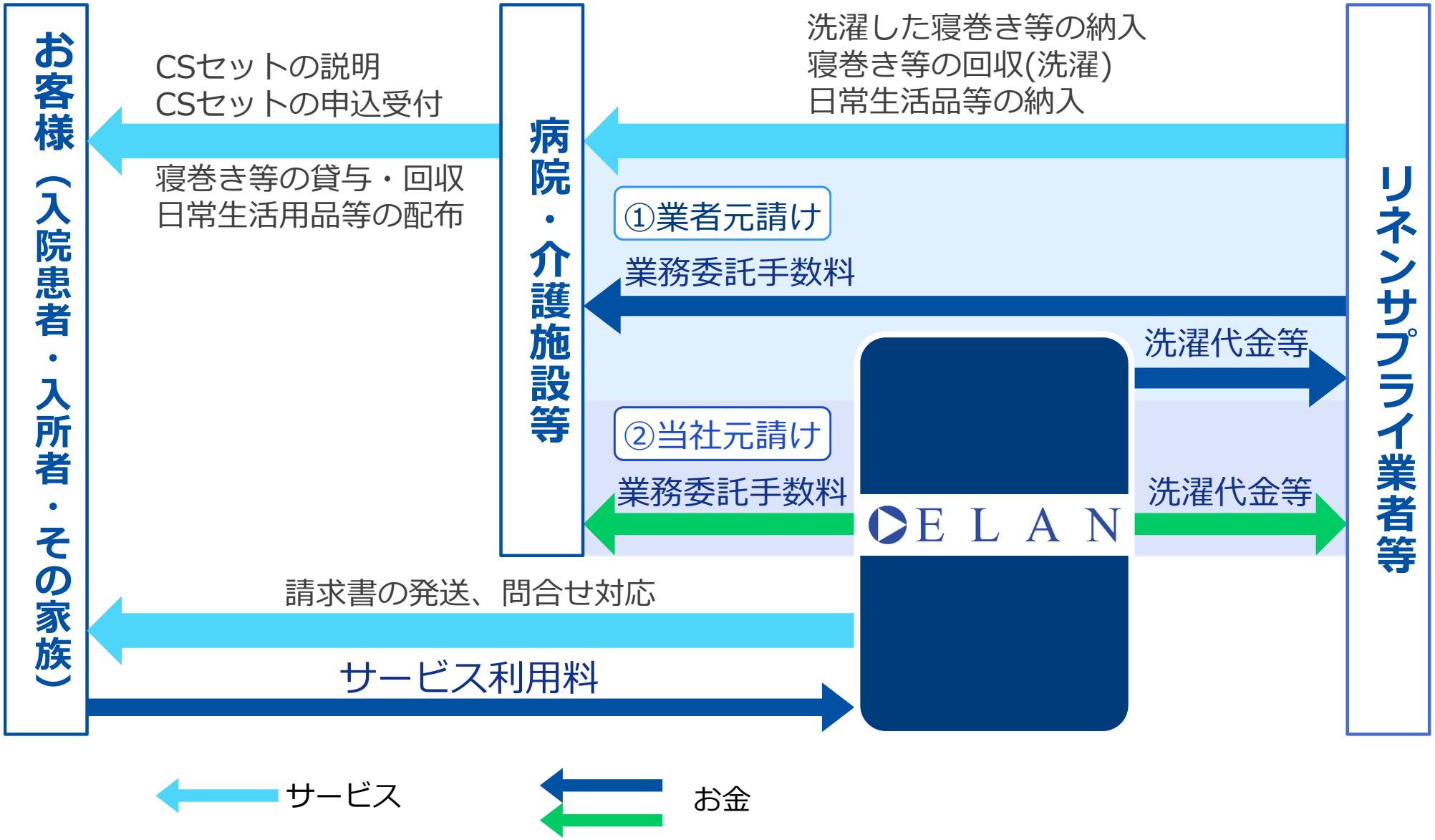
日常生活用品

タオル類

衣類

ビジネスモデル (サービスとお金の流れ)

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」で患者様とご家族様の悩み解決

ELAN

「CSセット」があれば、患者様もご家族様も安心・快適に

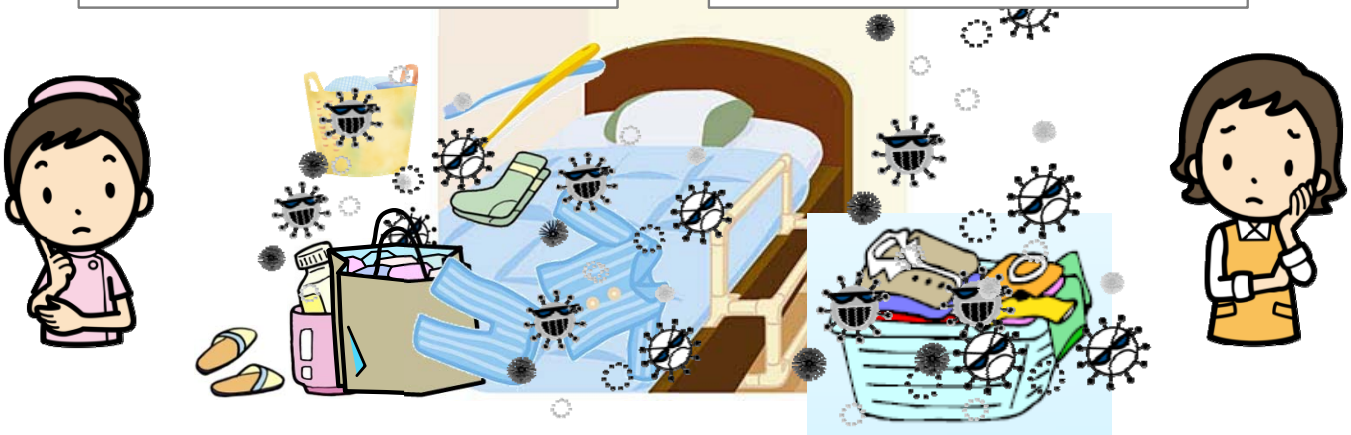
病院・介護施設等の課題も解決

看護・介護の現場にもメリット大！

病院・介護施設等の課題を解決

慢性的な人材不足

衛生面の問題

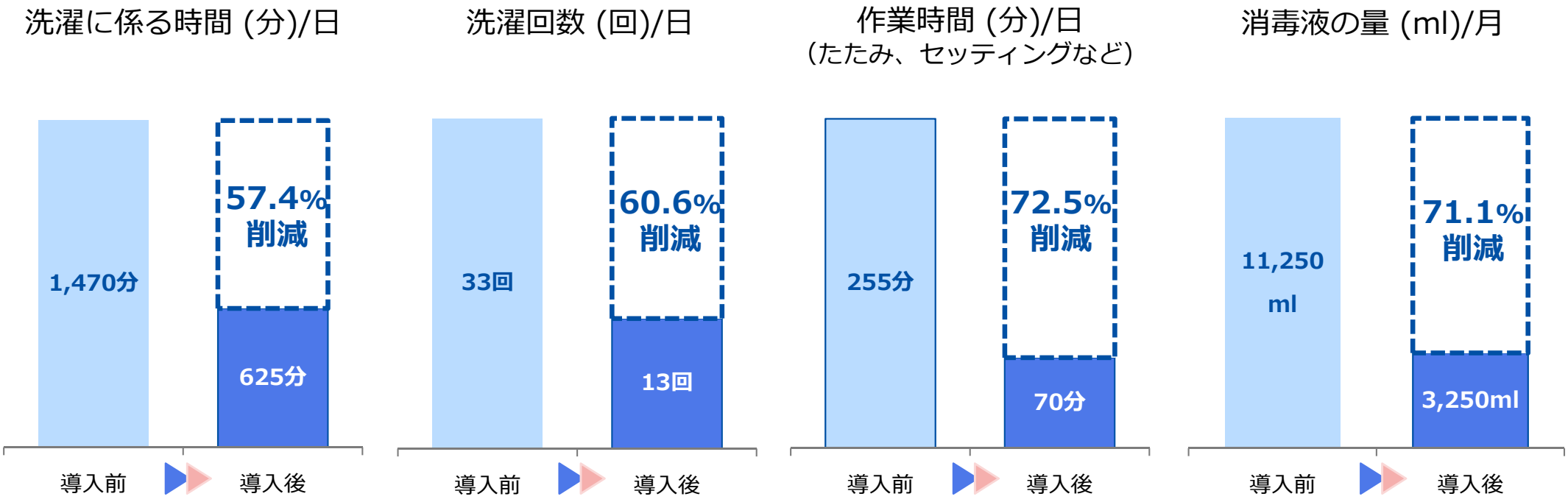


病院での業務改善イメージ

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

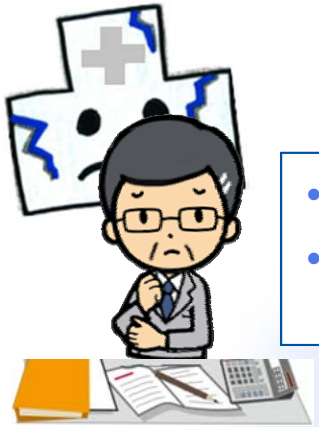


＊数値は6病棟の延数値

病院・介護施設等や関係業者の「経営課題」も解決

ELAN

業界全体に経済効果を生み出す



病院・介護施設等の「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

ELAN

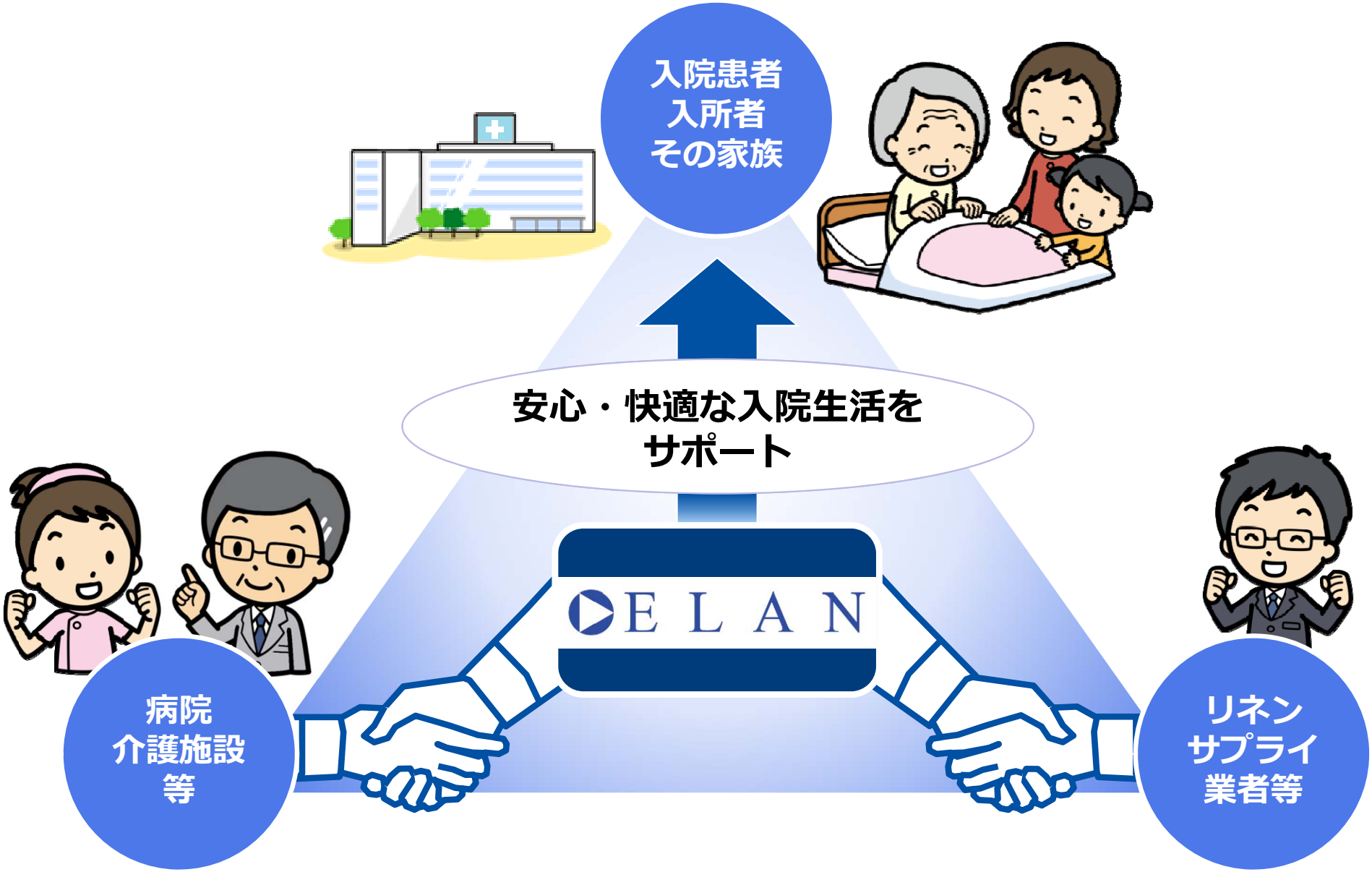
病院・介護施設等の関係業者の「経営課題」

- 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



特長と強み１　入院セットの歴史は「CSセット」の歴史

ELAN

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

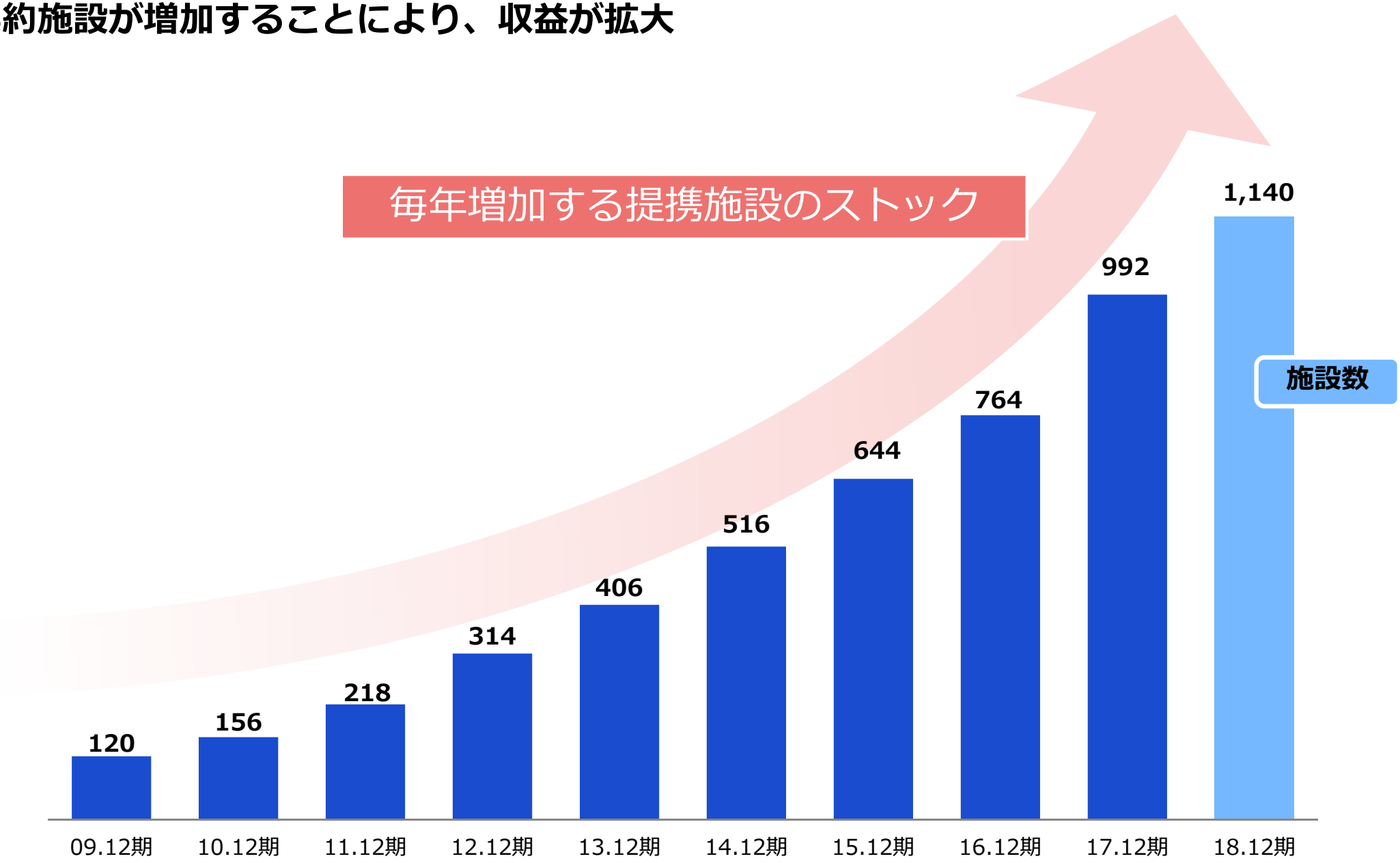
2　ビジネスモデル

- 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

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

新規参入に立ちはだかる**3つの壁**

1	2	3
ノウハウ	**ビジネスモデル**	**ポジショニング**

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

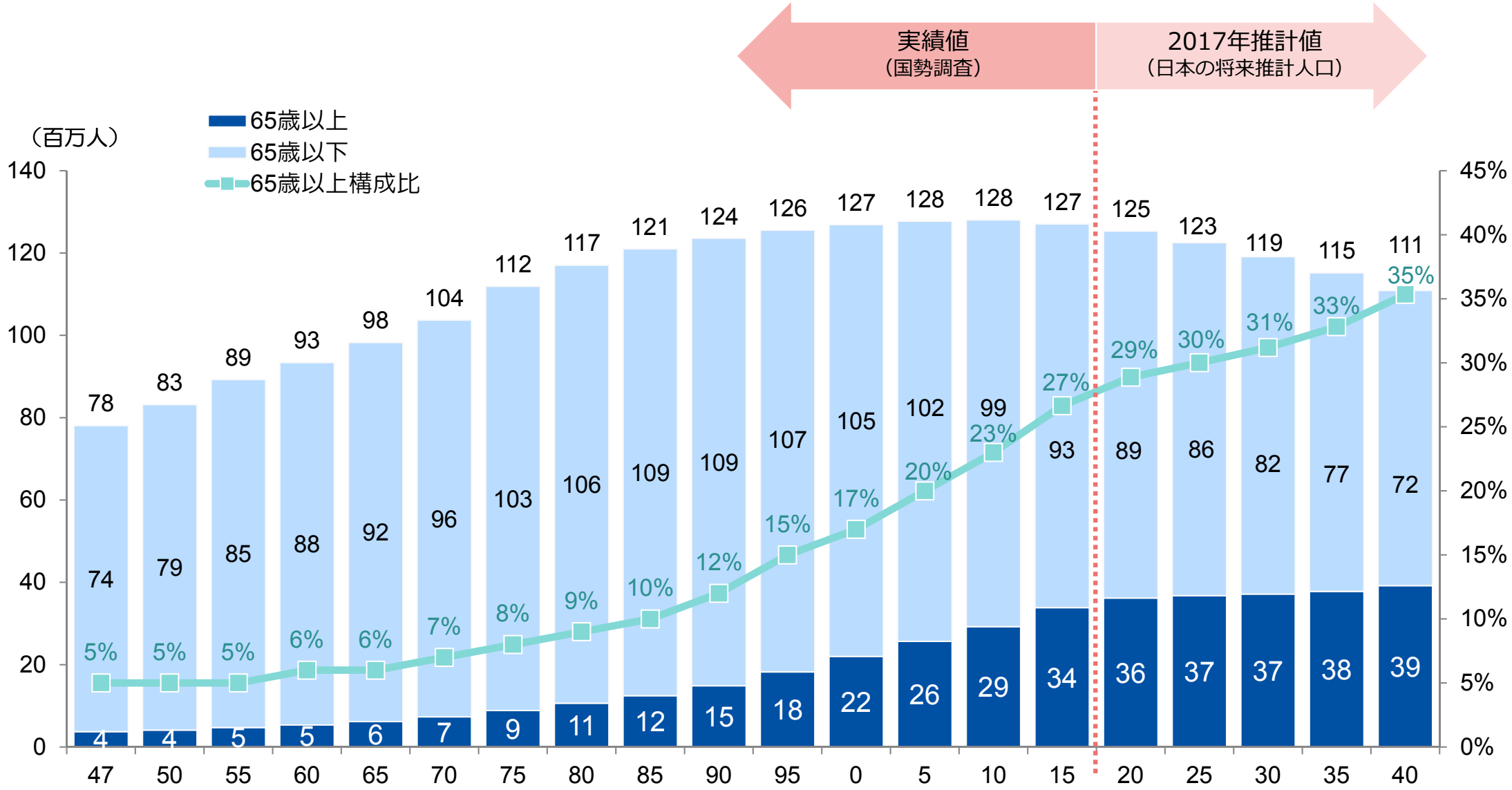
Ⅳ. 参考資料

入院・入所生活を笑顔に

ELAN

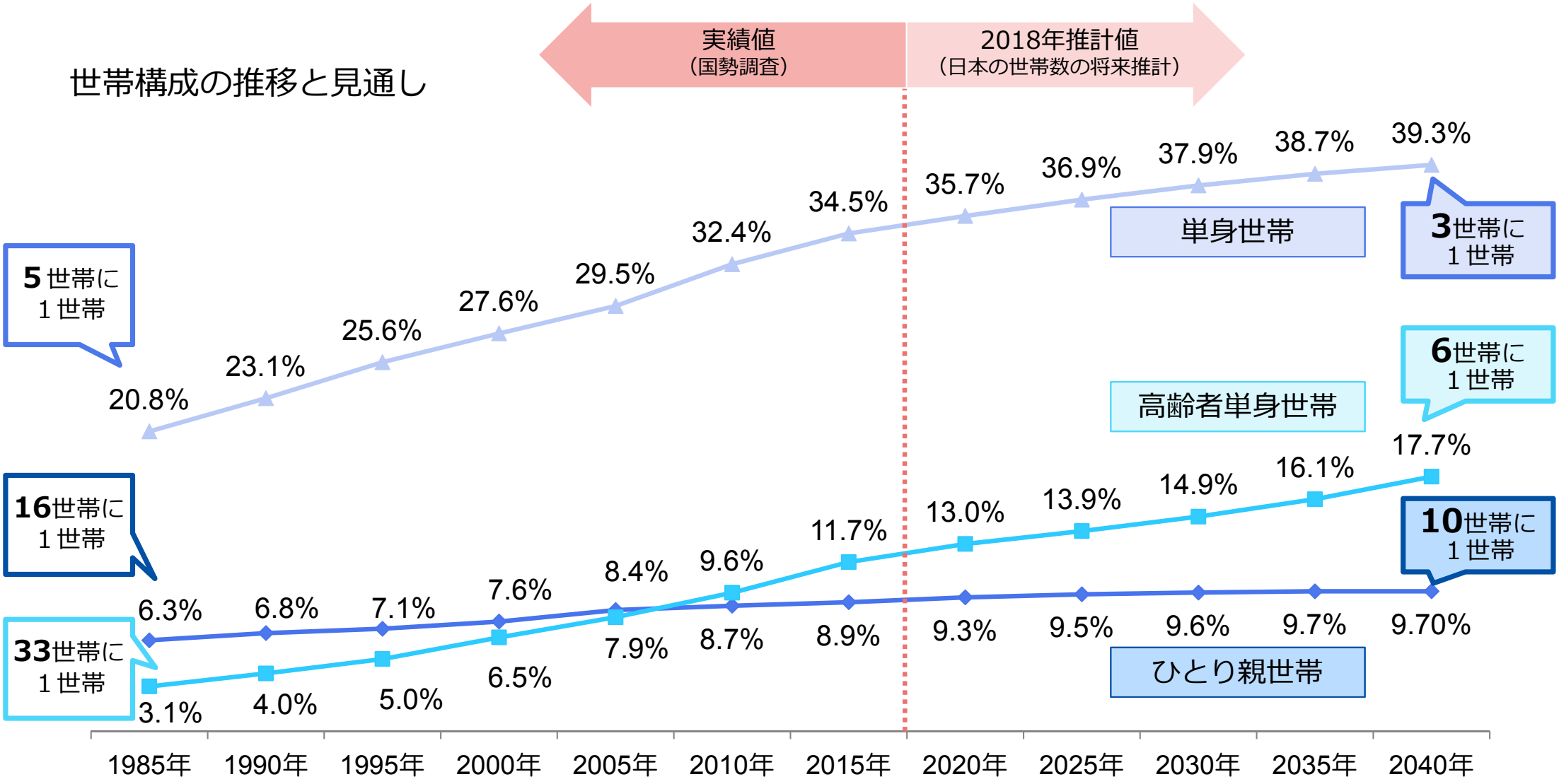
株式会社エラン

加速する日本の高齢化



出所）総務省統計局『国勢調査報告』（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。

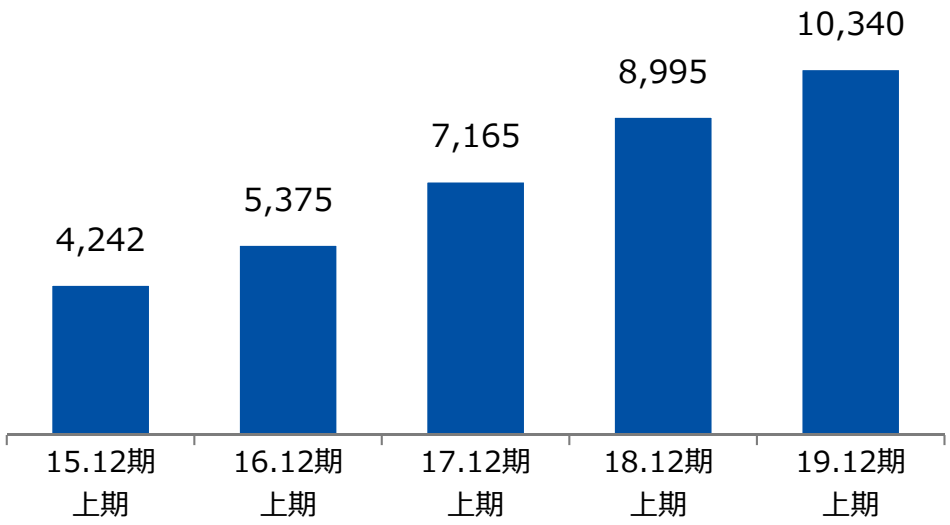
CSセットのターゲット層は増加していく



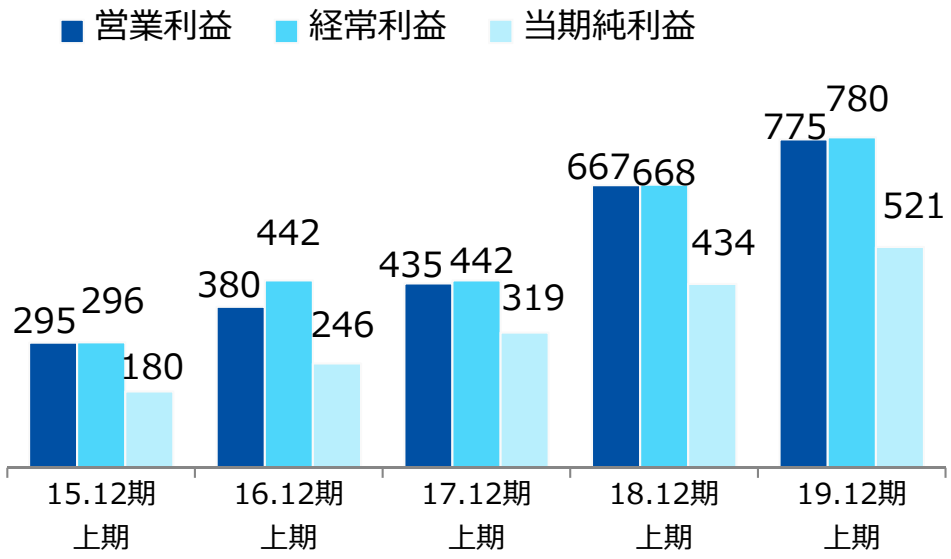
（出典） 総務省統計局「国勢調査」（2015年）、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）（2018年推計）」
（注） 世帯主が65歳以上の場合を、高齢者世帯とする。

財務ハイライト①

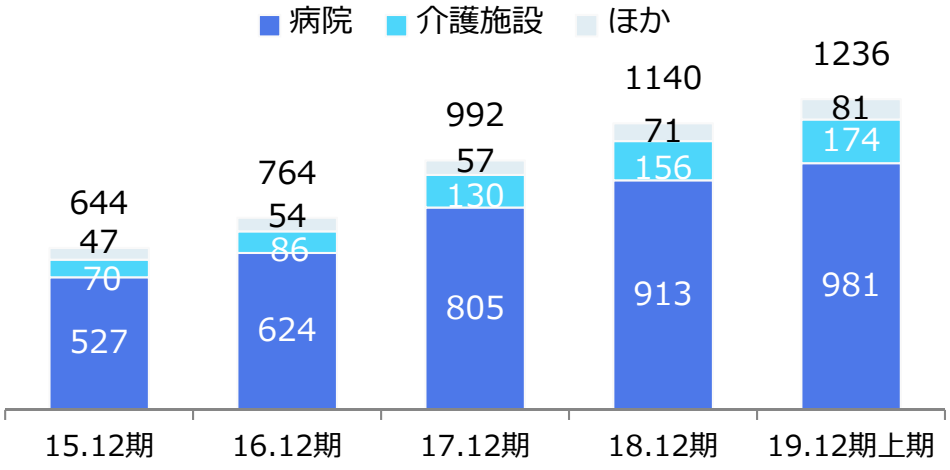
売上高推移（百万円）



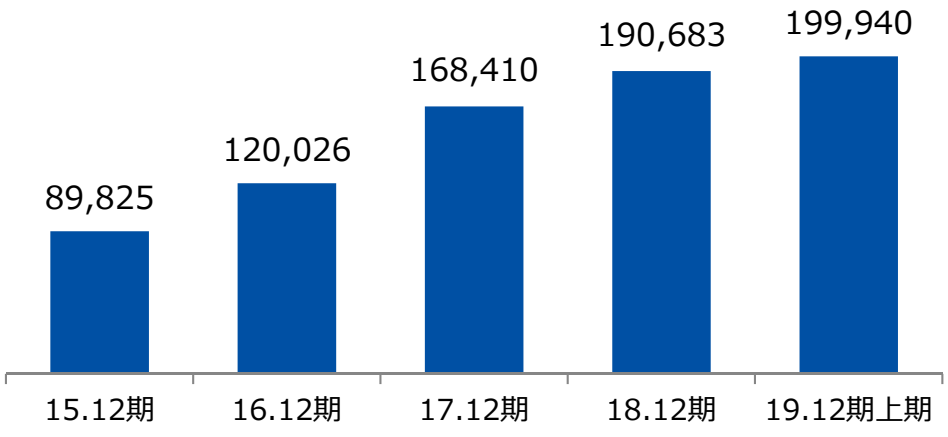
利益の推移（百万円）



契約施設数の推移（施設）



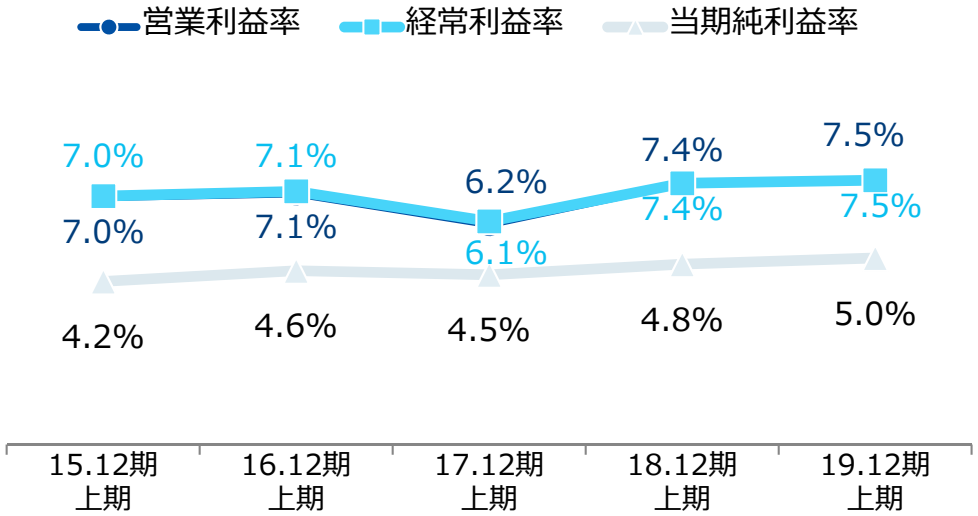
月間利用者数の推移（人）



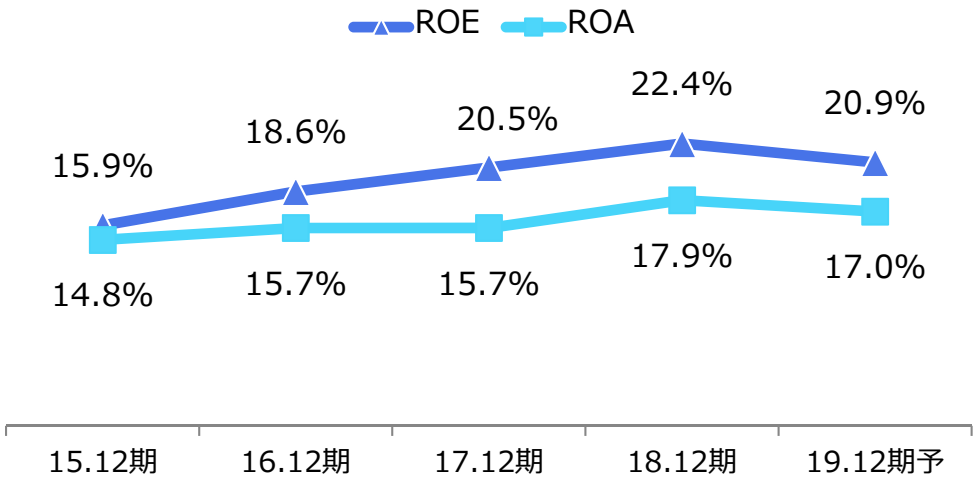
（注）16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

財務ハイライト②

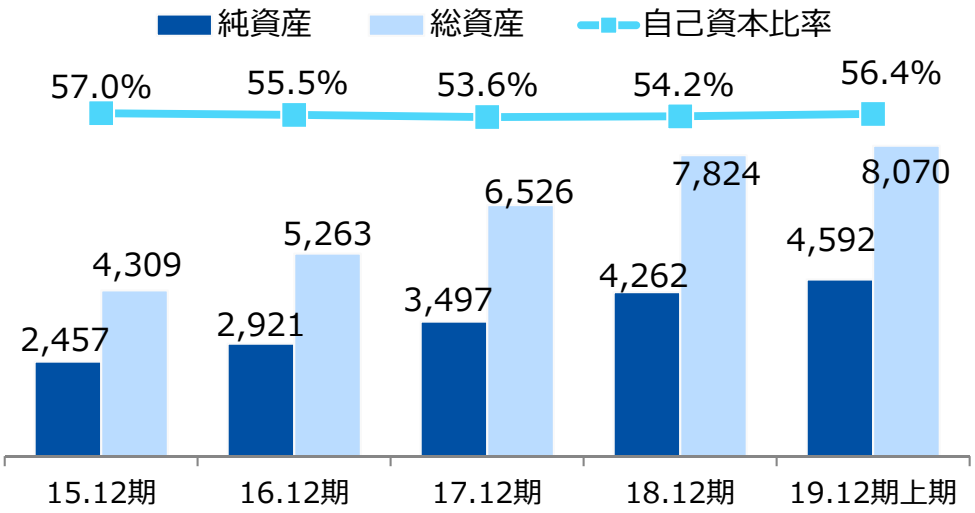
利益率の推移



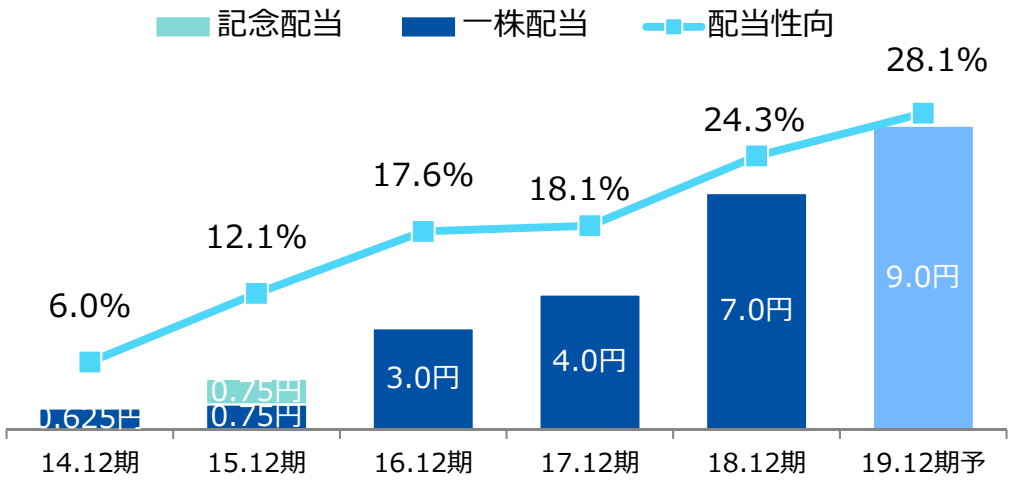
ROE、ROAの推移



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、14年7月28日付 1：100、15年7月1日付 1：2、
17年10月1日付 1：2、19年1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