

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

▶ E L A N

株式会社エラン

# 2019年12月期 決算説明資料

株式会社エラン

I.	2019年12月期 通期決算	P. 2
II.	2020年12月期 経営戦略と業績予想	P.13
III.	中期経営ビジョン	P.25
IV.	事業内容	P.36
V.	参考資料	P.44

# I . 2019年12月期 通期決算

入院・入所生活を笑顔に



- ✓ 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

### □ 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

### □ グループ力強化

- ・ エランサービス事業開始

## 2019年12月期 取り組み状況

新規導入施設数は、過去最高の262施設  
全国20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  
BIHS社に対する追加出資を実施

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

## ◆ 2019年12月期 通期の結果

- ✓ 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 **222施設純増し、1,362施設**
- ✓ 月間利用者数は前期末に比べ **約35,000人増加し、グループ全体で 22万人**

(単位：百万円)

	18.12期 通期実績	19.12期 通期実績	増減率	19.12期 通期予想	達成率
売上高	18,585	<b>21,518</b>	15.8%	21,500	100.1%
営業利益	1,278	<b>1,492</b>	16.7%	1,430	104.4%
売上高営業利益率	6.9%	<b>6.9%</b>		6.7%	
経常利益	1,282	<b>1,501</b>	17.1%	1,430	105.0%
売上高経常利益率	6.9%	<b>7.0%</b>		6.7%	
親会社株主に帰属する当期純利益	865	<b>989</b>	14.3%	970	102.0%
売上高当期純利益率	4.7%	<b>4.6%</b>		4.5%	

売上高及び営業利益の増加により、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期末 連結B/S
<b>流動資産</b>	<b>6,992</b>	<b>8,327</b>
現金及び預金	3,057	3,472
売掛金	2,477	2,779
商品	592	753
未収入金	1,180	1,697
その他	42	56
貸倒引当金	▲357	▲431
<b>固定資産</b>	<b>831</b>	<b>909</b>
有形固定資産	302	311
無形固定資産	238	195
のれん	127	87
その他	112	107
投資その他の資産	290	401
<b>資産合計</b>	<b>7,824</b>	<b>9,236</b>
<b>流動負債</b>	<b>3,561</b>	<b>4,211</b>
買掛金	2,745	3,340
その他	816	871
<b>固定負債</b>	-	4
<b>負債合計</b>	<b>3,561</b>	<b>4,215</b>
<b>純資産合計</b>	<b>4,262</b>	<b>5,021</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>7,824</b>	<b>9,236</b>

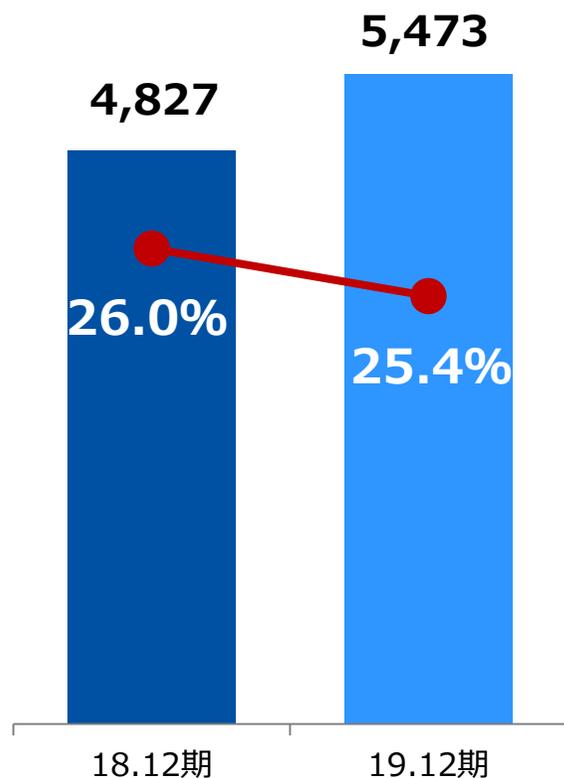
連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

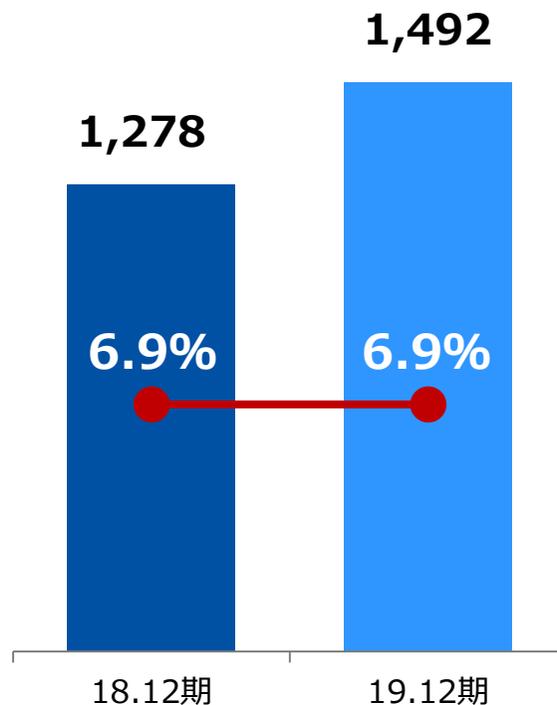
	18.12期 連結C/F	19.12期 連結C/F
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>1,191</b>	<b>779</b>
税金等調整前当期純利益	1,282	1,501
資産の増減額	▲352	▲1,041
負債の増減額	434	668
その他	201	210
法人税等の支払額	▲375	▲559
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>▲176</b>	<b>▲151</b>
有形固定資産の取得による支出	▲35	▲36
無形固定資産の取得による支出	▲67	▲33
投資有価証券の取得による支出	▲67	▲70
その他	▲6	▲11
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>▲103</b>	<b>▲212</b>
配当金の支払額	▲119	▲211
その他	15	▲0
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>910</b>	<b>414</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>2,122</b>	<b>3,033</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>3,033</b>	<b>3,447</b>

配送委託外注費の増加や仕入高の増加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、営業利益率は横ばい

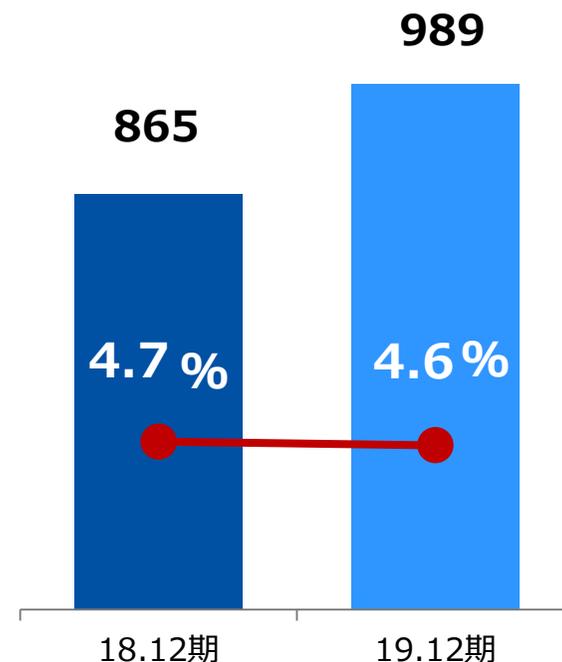
売上総利益（百万円）



営業利益（百万円）

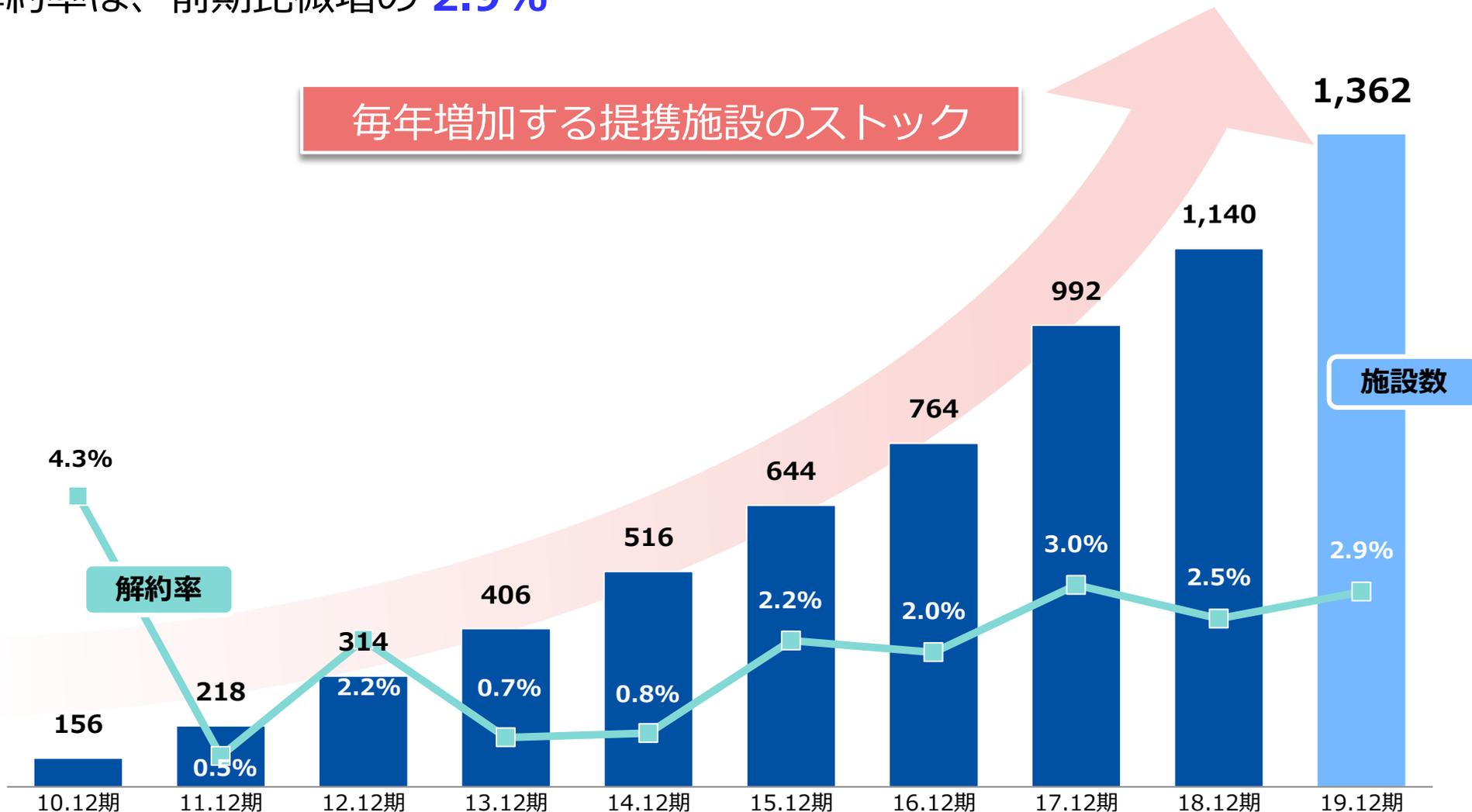


親会社株主に帰属する  
当期純利益（百万円）



新規導入施設数の増加により、契約施設数は **27.5%** の増加率（09.12期を起点）  
 解約率は、前期比微増の **2.9%**

毎年増加する提携施設のストック

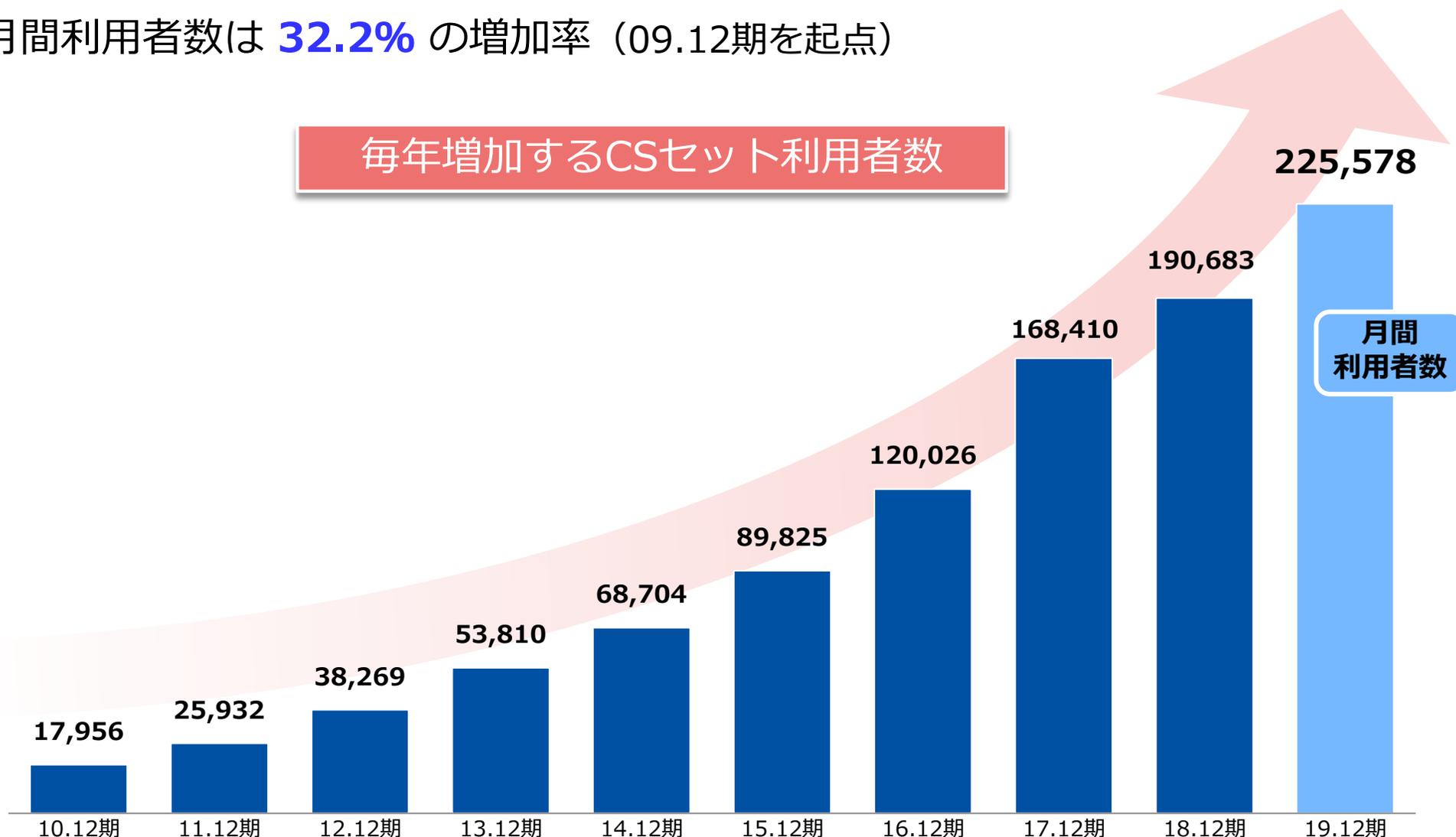


通期解約率 = 期中解約数 / (前期末契約数 + 期中新規契約数)

(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

新規導入施設数の増加により、  
月間利用者数は **32.2%** の増加率（09.12期を起点）

毎年増加するCSセット利用者数



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

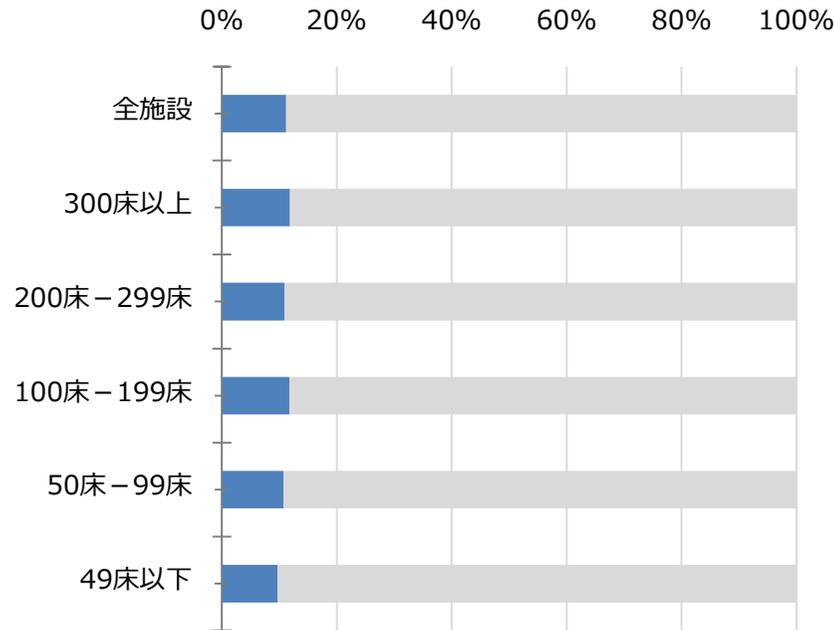
「入院セット」は市場に認知され、市場が活性化。普及ステージに突入

## 病院市場

当社グループの  
ターゲット（50床以上）は  
**7,468**施設

契約先**959**施設  
開拓率**12.8**%

ベッド数別病院開拓率

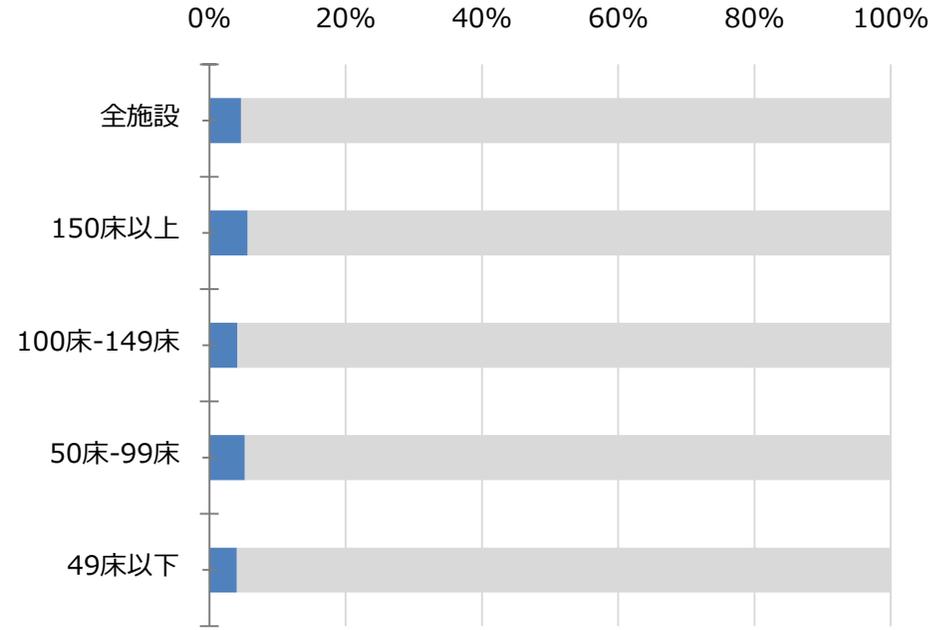


## 介護老人保健施設市場

当社グループの  
ターゲット（50床以上）は  
**3,824**施設

契約先**190**施設  
開拓率**5.0**%

ベッド数別介護老人保健施設開拓率

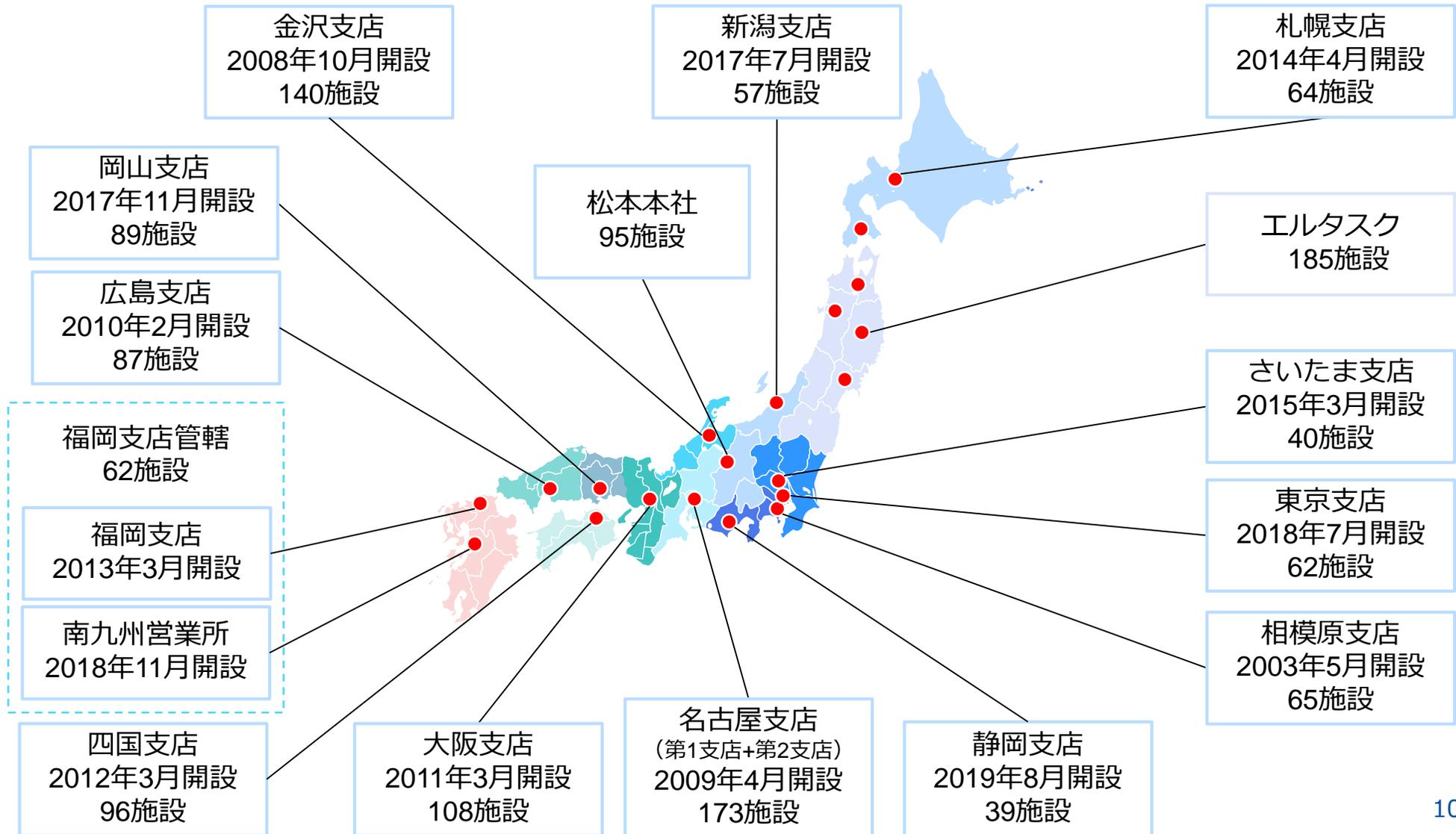


※1 上記グラフ青部分が当社の顧客開拓率を示す

※2 厚生労働省による「平成30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月末）

- ✓ 全国で順調に契約施設数が増加し、グループ全体で1,362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



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

✓ エランサービスは、独立した経営体制・事業運営体制を整え、事業を開始

### 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わせ対応  
・英語 ・中国語  
・韓国語 ・ポルトガル語



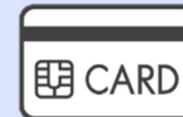
スマホやPCから  
申込手続き



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



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) へ追加出資

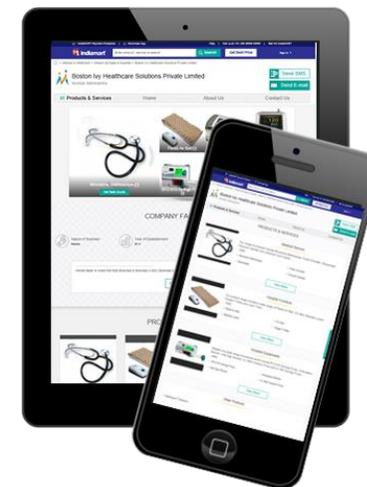
株式会社エランは、BIHS社が行う第三者割当増資を引き受け、同社に対する持分比率を2.64%から3.08%へ高めた

### 【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  
インド最大規模の病院向けEコマース「メディカバザール」を運営



- ✓ デジタル化の取り組みの一つとして、BIHS 社が持つデジタル技術の導入可能性を追求します
- ✓ さらなる業務効率化及び顧客体験の向上のため、デジタル技術の実証実験を行うことを検討します



## Ⅱ.2020年12月期 経営戦略と業績予想

入院・入所生活を笑顔に

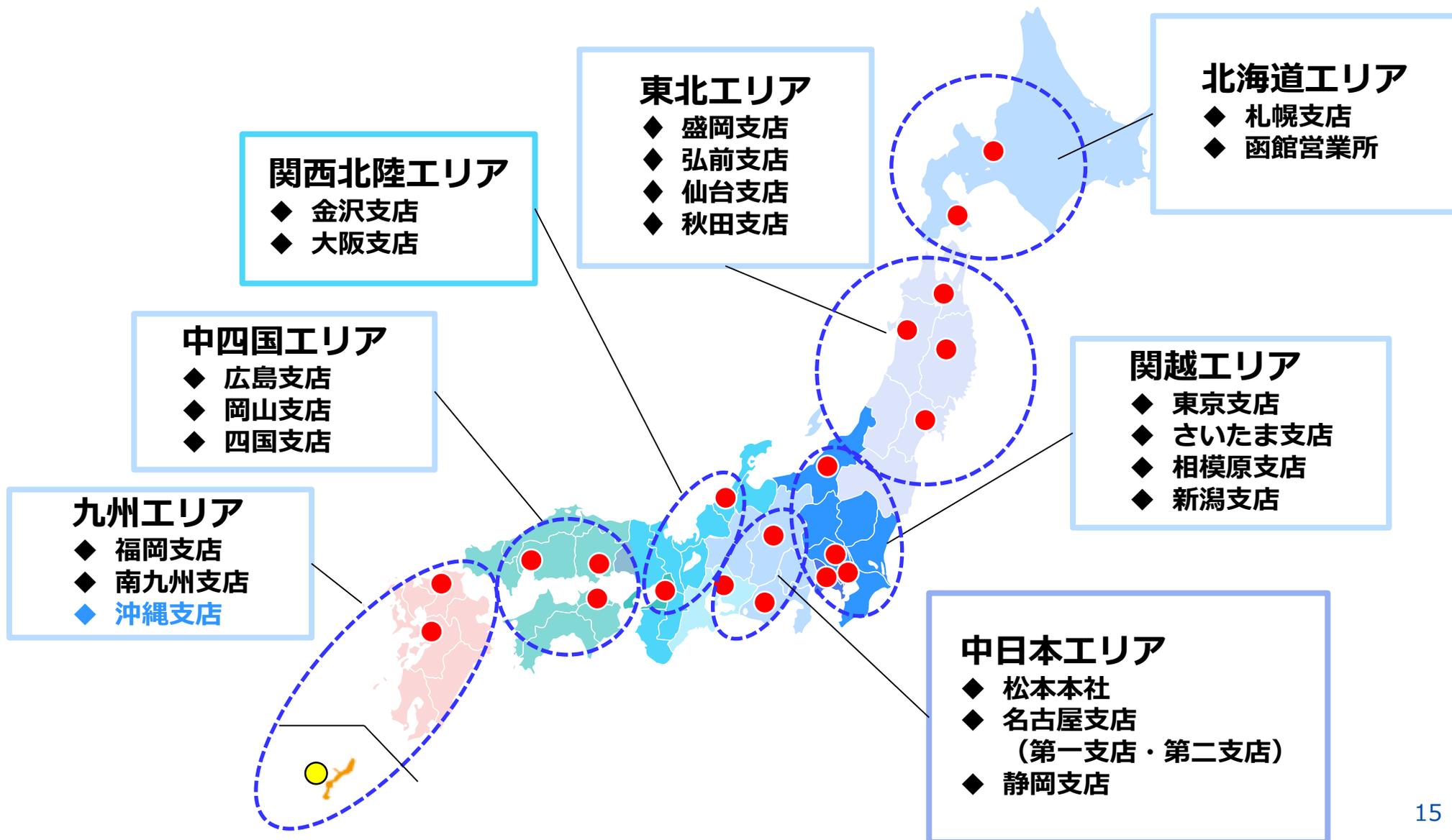


株式会社エラン

- ✓ エリアを再編し連携を高め、さらなる新規導入件数の増加を目指す
- ✓ グループ全体でサービスの付加価値を高め、他社との差別化を図る

2019年12月期の経営戦略	結果	2020年12月期 の経営戦略
<b>□ 営業力強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ CSセットの付加価値を高め普及拡大</li> <li>・ 競合他社との明確な差別化を図る</li> <li>・ 営業の後方支援組織を強化</li> </ul>	○	<b>□ 全国展開</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 沖縄支店を開設</li> <li>・ 「CSセットR」「CSセットLC入院保証」の普及拡大を促進</li> <li>・ 外国人向けCSセットを開始</li> <li>・ 新たな付加価値を開発し提供</li> </ul>
<b>□ 新事業開発</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ CSセットの新たな付加価値の創造</li> <li>・ 新事業の立ち上げ、海外展開の模索</li> </ul>	○	<b>□ 新事業開発</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ BIHS社との連携を強化</li> <li>・ 新サービス提供を開始</li> <li>・ 新事業の実証実験を開始</li> </ul>
<b>□ グループ力強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ エランサービス事業開始</li> </ul>	○	<b>□ グループ力強化</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 株式会社エルタスクの合併</li> <li>・ 株式会社エランサービスの事業強化・拡大</li> <li>・ 物流業務を開始</li> <li>・ グローバル新卒採用を開始</li> </ul>

全国を7エリアに分けるとともに、沖縄支店を開設し、全国21ヶ所で営業活動を展開



- ✓ 2020年12月期は、CSセットLC入院保証、CSセットR を標準化させ、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

各社との  
営業推進

CSセット

▶ E L A N

R

or

LC

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

各社との  
営業推進

CSセット

LC

R

▶ E L A N

病院・介護施設等において、衣類・タオルの交換サービス付きレンタルと紙おむつや日常生活用品の提供を組み合わせた複合サービス「CSセット」を展開



美しいスタイルと実用的な使いやすさを兼ね備えたデザインの白衣等を開発、医療従事者のニーズを的確に把握し、短期間で製品開発・改善

### <基本合意書の目的>

両社の持つノウハウや強みを相互に活かし、当社においてはCSセットの付加価値向上を、クラシコにおいては、医療従事者向け白衣等の販路拡大を実現し、両社事業の強化・拡大を加速する

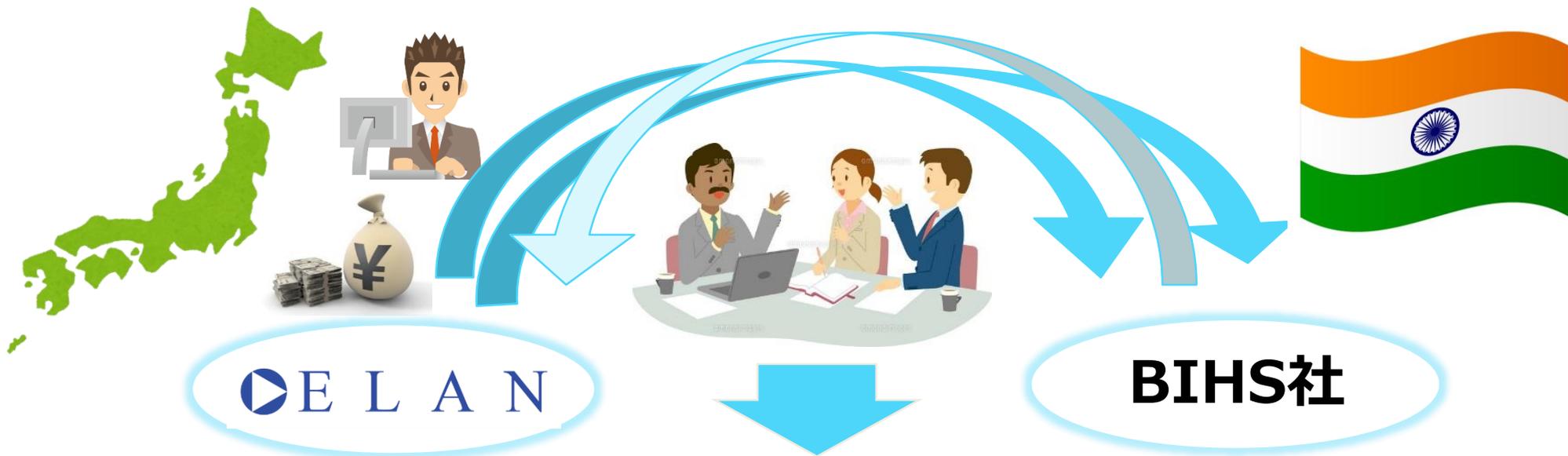
資本業務提携に向けた基本合意に関する取締役会決議日：2020年2月13日

資本業務提携に向けた基本合意書の締結日：2020年2月13日

### <クラシコ株式会社の概要>

社 名	クラシコ株式会社
主 な 事 業 内 容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 白衣をはじめとする医療従事者向け衣類の企画・デザイン・製造及び国内外への販売</li> <li>・ 医療従事者向け商品の企画・販売</li> </ul>
設 立 年 月 日	2008年12月24日
所 在 地	東京都渋谷区神宮前五丁目42番13号
代 表 者	代表取締役 大和 新
資 本 金	10,000 千円

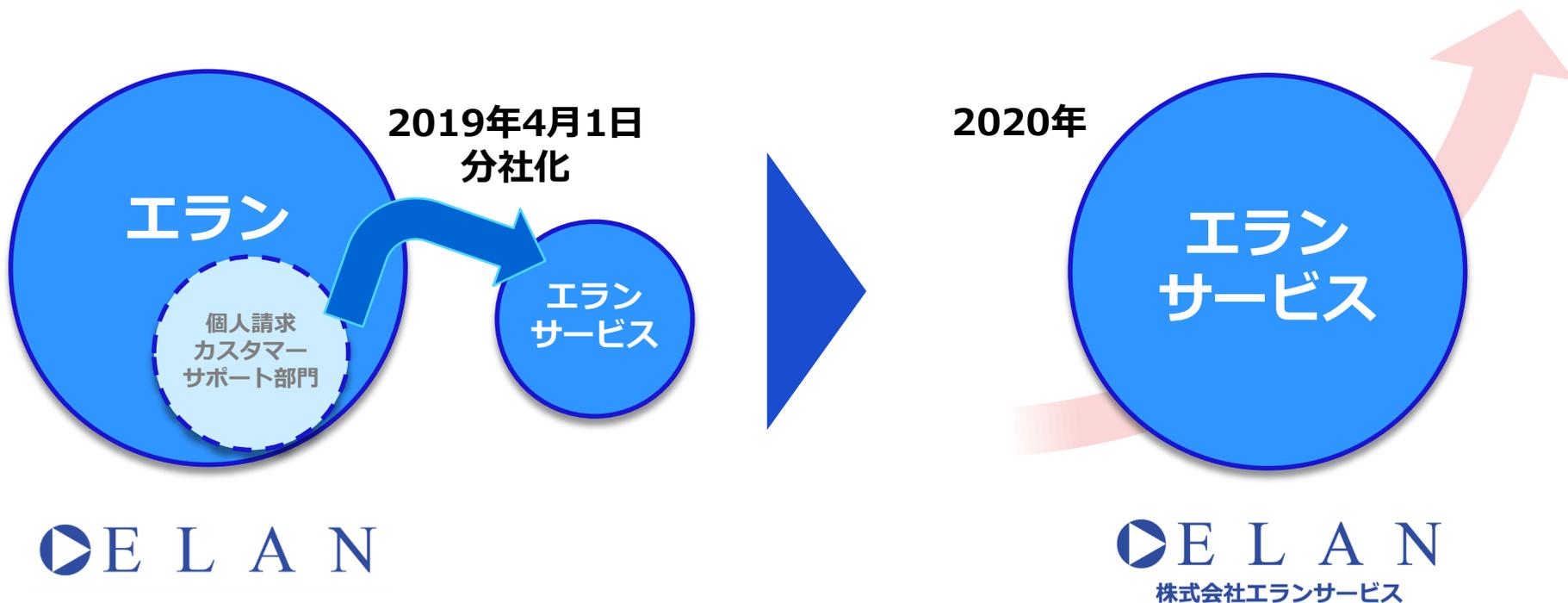
- ✓ BIHS社との人材交流によって多様性への理解を深め、社内のグローバル化を促進、相互の社員が交流しながら、デジタル技術の導入可能性を追求します



インドをはじめ、いずれは全世界へ！！



- ✓ 2020年、エランサービスは、専門性と付加価値を高め、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



- ✓ 2020年1月1日、エランは完全子会社のエルタスクを吸収合併いたしました

## <合併の目的>

当社が展開する「CSセット」と、エルタスクが展開する「LTセット」は、入院・入所生活に必要な衣類・タオルや紙おむつなどの日常生活用品を**日額定額制でレンタルできる**同種のサービスです。

このたびの合併により、組織力の強化と「CSセット」のブランド力の向上を図り、さらなる事業拡大を目指します。



当社は「E : 環境」「S : 社会」「G : ガバナンス」に積極的に取り組んでおります

## 環境 ▶ 主に事業活動からのCO2排出削減を目標に環境経営推進と健康経営推進



- 環境に配慮したリネンサプライ業者と連携
- 従業員にエコ通勤（徒歩や自転車による通勤）を推奨
- テレビ会議や会議資料のペーパーレス化を推進し、環境負荷を低減
- 第36回全国都市緑化信州フェア「信州花フェスタ 2019」にて協賛活動を実施

## 社会 ▶ 事業活動により社会・地域課題の解決に寄与するために



- 自然災害時における日用生活用品の無償提供や被災地への復旧支援活動の参加
- 医療型短期入所施設「もみじの家」に対するタオルレンタルの無償提供
- CSセットを導入している病院・介護施設等829施設に、車椅子等を寄贈
- 「長野県松本ろう学校」に通う高校生に対する職場実習の受け入れ
- 松本市を本拠地とするJリーグ「松本山雅FC」のオフィシャルスポンサー参画

## コーポレートガバナンス ▶ 持続的な企業価値の向上のための経営力を強化するために



- 任意の「指名・報酬委員会」を導入し、運用開始
- 監査等委員会設置会社への移行を決議
- 取締役会の実効性評価を実施

2020年2月13日開催の取締役会において、  
2020年3月25日開催予定の当社第26回定時株主総会の承認を条件として、  
監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行する方針を決議いたしました

## 監査等委員会設置会社への移行

### 目 的

- ① 取締役会のモニタリング機能の強化及び意思決定の迅速化
- ② 経営の公正性・透明性・迅速性を確保
- ③ より高いコーポレートガバナンスを確立

### 移行の時期

2020年3月25日開催予定の第26回定時株主総会

### 定款変更の内容・移行後の体制

詳細につきましては、2020年2月21日付の適時開示をご覧ください。

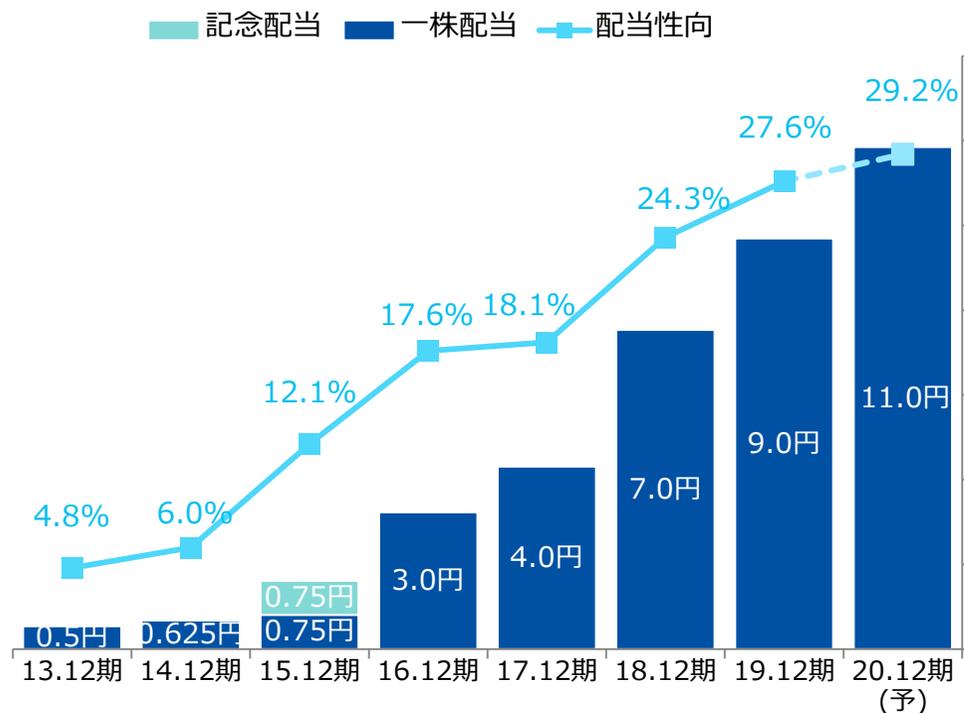
新規導入件数の増加により、前期比二ケタの増収増益予想

(単位：百万円)

	19.12期 上期実績	20.12期 上期予想	増減率	19.12期 通期実績	20.12期 通期予想	増減率
売上高	10,340	<b>11,710</b>	13.2%	21,518	<b>24,650</b>	14.6%
営業利益	775	<b>800</b>	3.2%	1,492	<b>1,720</b>	15.2%
売上高営業利益率	7.5%	<b>6.8%</b>		6.9%	<b>7.0%</b>	
経常利益	780	<b>810</b>	3.8%	1,501	<b>1,730</b>	15.2%
売上高経常利益率	7.5%	<b>6.9%</b>		7.0%	<b>7.0%</b>	
親会社株主に帰属 する当期純利益	521	<b>530</b>	1.7%	989	<b>1,140</b>	15.2%
売上高当期純利益率	5.0%	<b>4.5%</b>		4.6%	<b>4.6%</b>	
1株当たり 当期純利益	17.20円	<b>17.49円</b>		32.66円	<b>37.62円</b>	

- ◆ 2020年12月期の期末配当金は1株当たり**11.0円**とする（2019年12月期と比べると2.0円の増配）
- ◆ 2020年12月期の配当性向は連結で**29.2%**と前期に比べ1.6ポイント上昇（前期は27.6%）

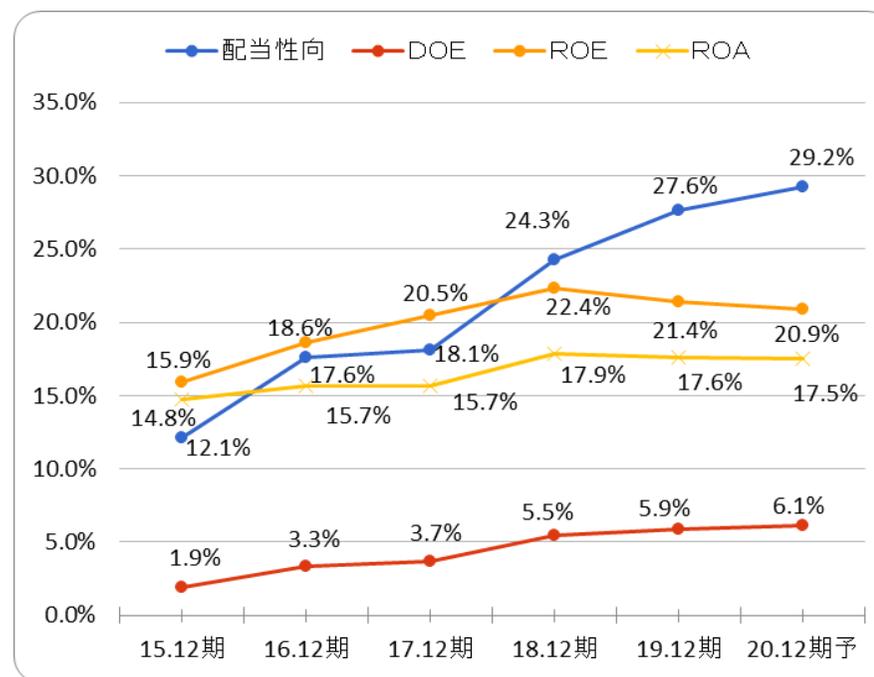
## 一株当たり配当金および配当性向の推移



(注1) 上表の一株配当は、  
 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

(注2) 配当性向については、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



# Ⅲ.中期経営ビジョン

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N  
株式会社エラン

## 経営理念

私たちは、お客様に満足していただける  
最高の商品とサービスを追求し、情熱を持った行動を通じて、  
心豊かな生活環境の実現に貢献します

## 企業使命

私たちは、ヘルスケア分野における  
世の中の「困った！」を解決するサービスや商品を提供し、  
お客様の笑顔の連鎖を創造します

当社  
**強み**

入院・入所生活をしている患者様・入所者様、  
そのご家族様との **リアルな接点** がある

当社  
**想い**

リアルな接点を持つ強みを活かし、  
**お客様のさまざまな困りごとを解決したい！**

＼ お客様からいただく数多くの声 ／

安心して  
相談できる



入院患者様、入所者様、ご家族様

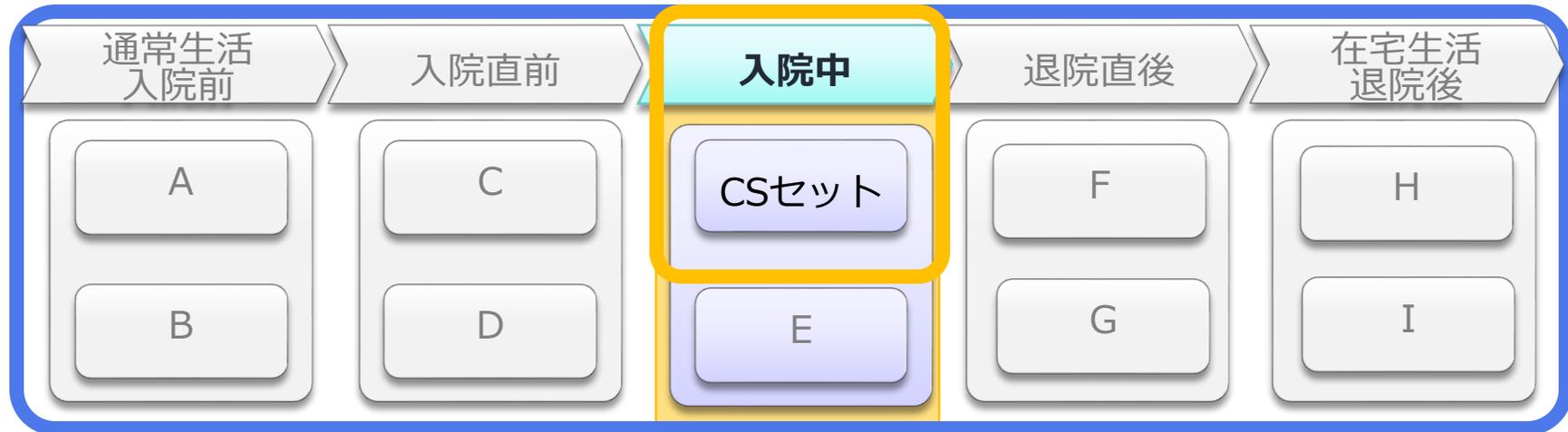


導入して  
よかった！

病院・介護施設

お客様からの  
**信頼**

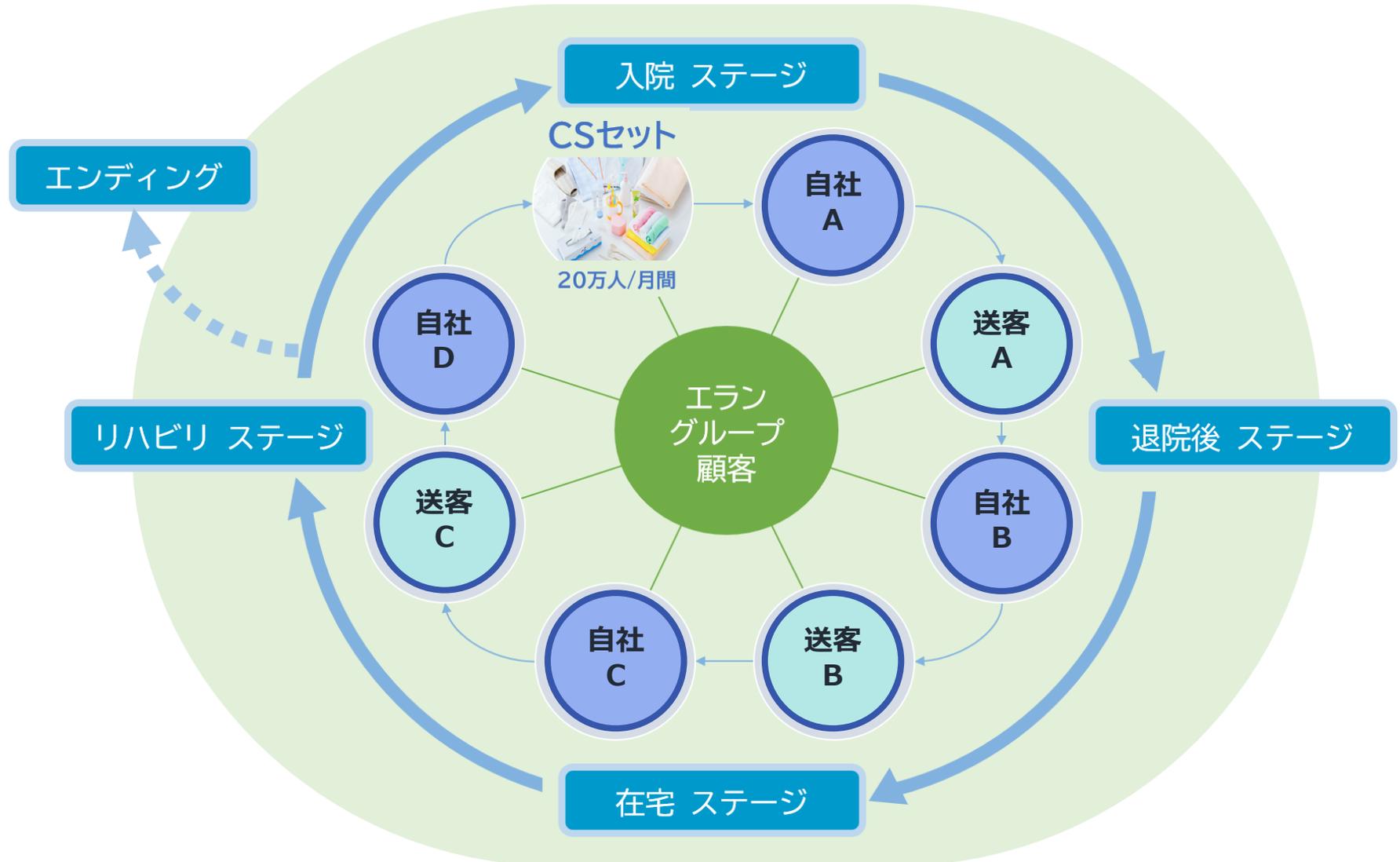
**<現在>** CSセットは入院中の「困った」をビジネス化



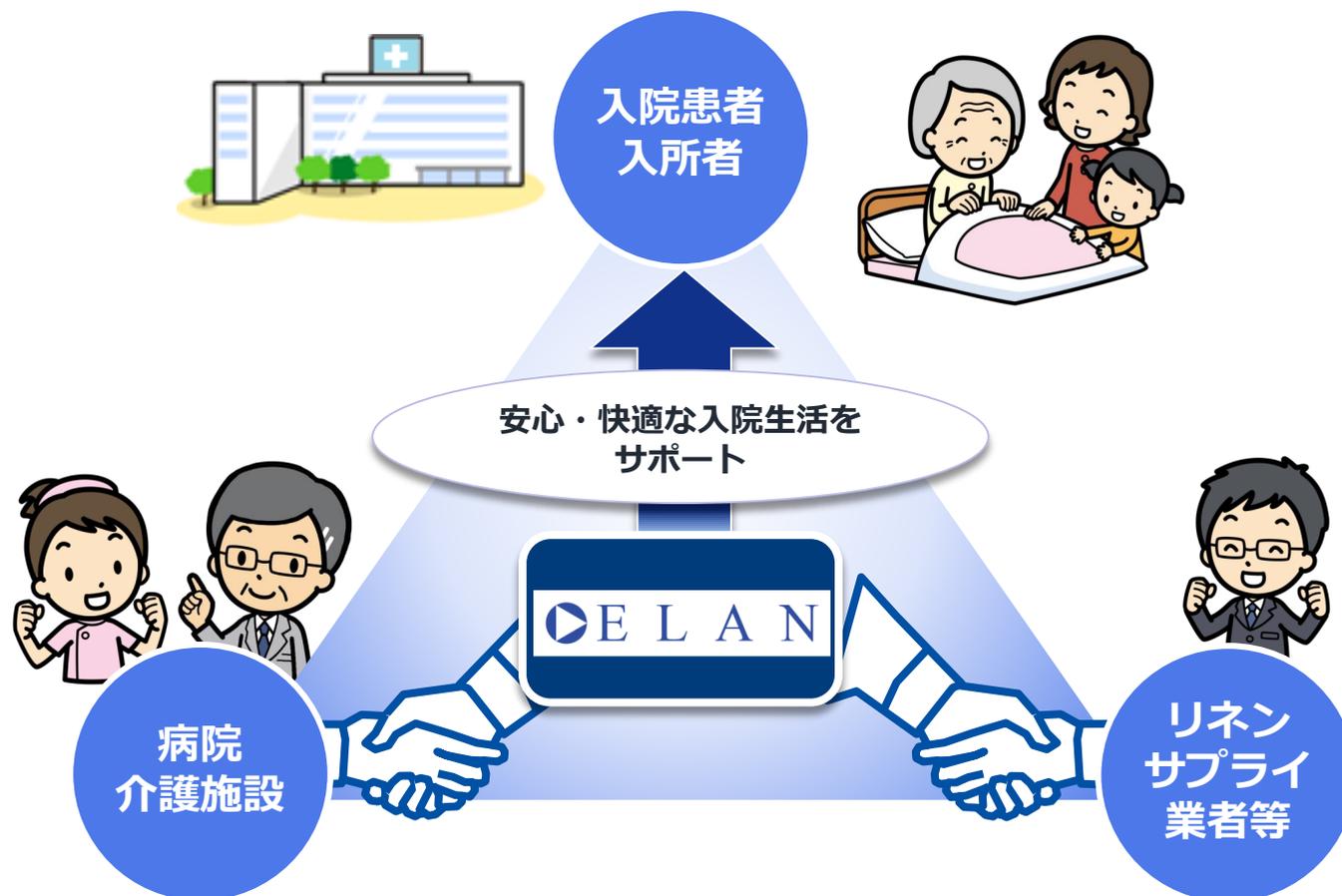
**<3年後の姿>** 全てのステージでの「困った」を解決するビジネスを創造



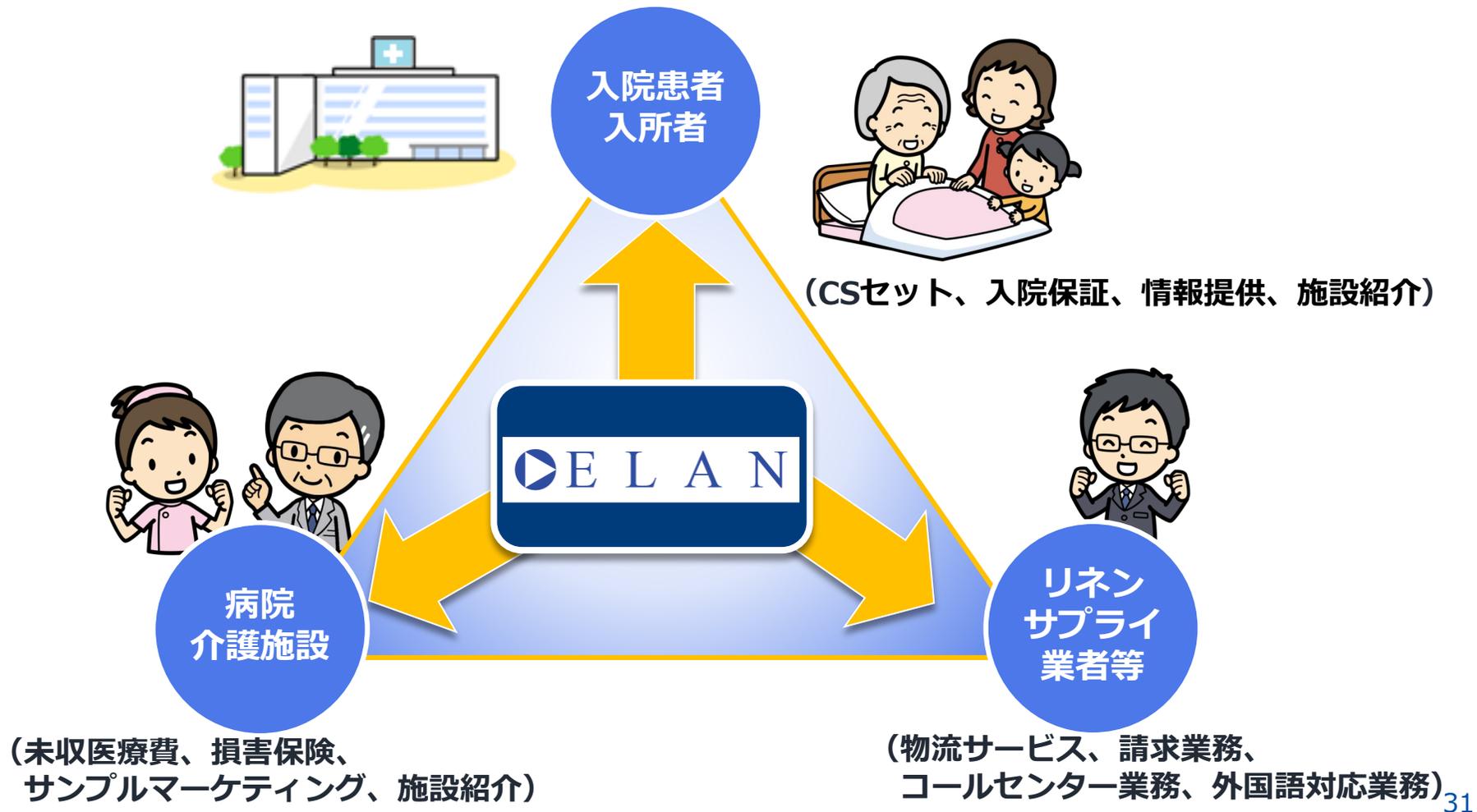
エラングループは、  
患者様やご家族様のプラットフォームを創出します



CSセットのビジネスは、WIN-WIN-WINのビジネス  
病院介護施設、協力リネン業者等と手を組んで利用者様へ  
サービスを提供



エラングループが中心となって、利用者様、病院介護施設、協力リネン業者等のすべてにサービス（価値）を提供する



単一セグメントから、複数セグメントへと分化したうえで事業拡大

## CSセット事業

### CSセット事業の国内普及拡大と海外展開

CSセットR、CSセットLCを始め、オリジナル商品を提供し付加価値を高め、普及拡大

**【事業ビジョン】 CSセットの差別化を図り、市場開拓率20%以上を目指す**

## 業務受託事業

### 入院セット関連諸業務の業務受託事業開始・拡大

個人請求業務、回収代行業務、コールセンター対応業務、物流業務などの入院セット関連諸業務を他社から受託

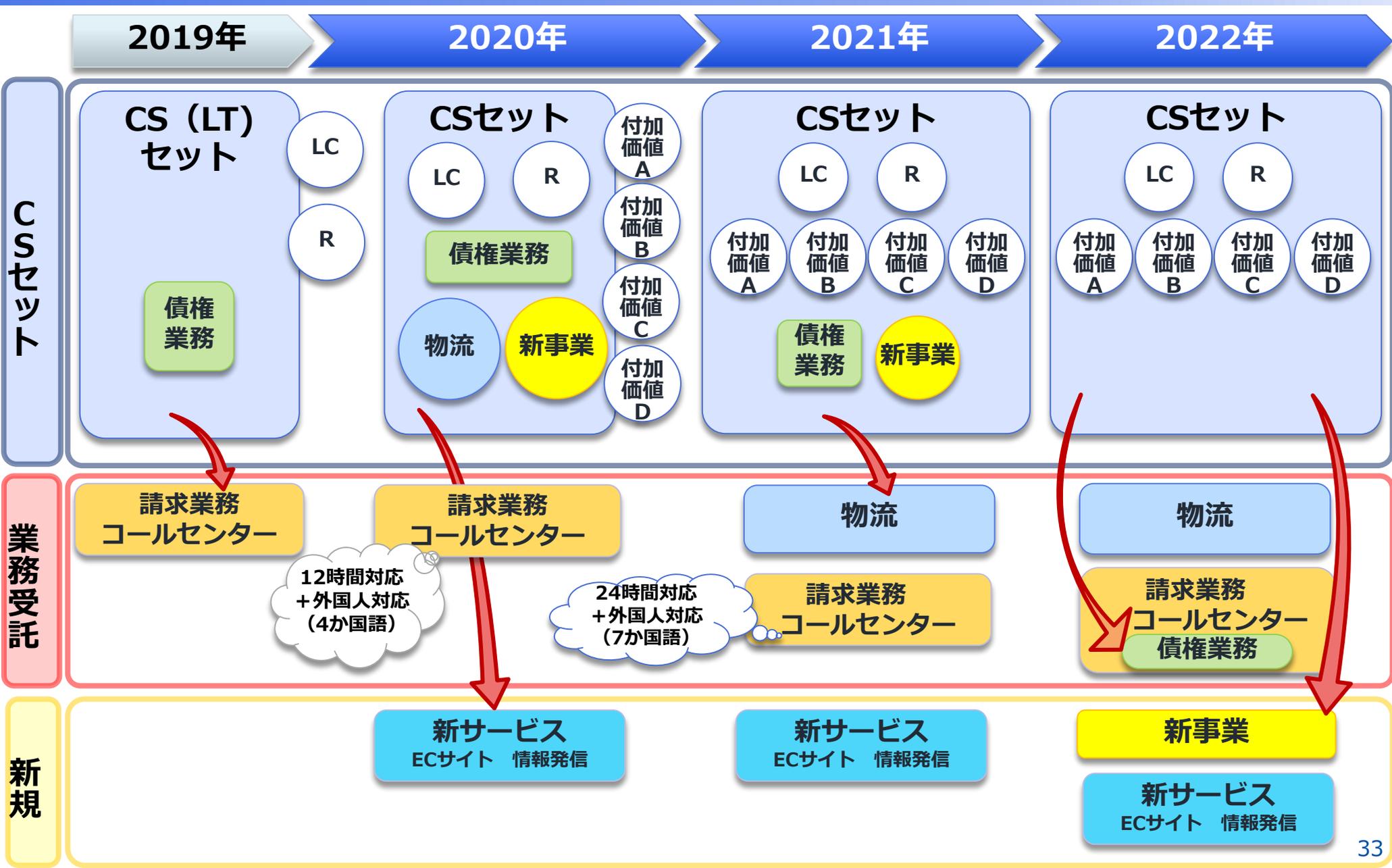
**【事業ビジョン】 他社の入院セット関連業務の受託事業を新たな収益の柱に成長させる**

## 新規事業

### ヘルスケア分野の「困った！」を解決する新規事業

入院中のサービスにとどまらず、入院前や退院後まで含めた生活の中で生じる不便を解決する新規事業を複数展開

**【事業ビジョン】 海外展開を含め、新たな収益の柱となる新ビジネスを複数展開する**



2022年12月期には、連結売上高 380億円 を目指します

	2019年 (実績)	2020年 (計画)
売上高	215億円	246億円
営業利益	14.9億	17億円
営業利益率	6.9%	7.0%
市場開拓率	10%	12%
国内拠点	20拠点	21拠点
	静岡支店開設 函館営業所開設 海外調査開始	沖縄支店開設 海外調査継続



2022年 (計画)
380億円
30億円
8.0%
20%
23拠点
拠点開設 海外展開

2020~2022年中期経営ビジョン

## 拡大に向けた取り組み

グループ全体で市場開拓率20%以上

エラングループの海外進出

新規事業スタート

患者様やご家族様のプラットフォームを創出

付加価値の向上、他社との差別化

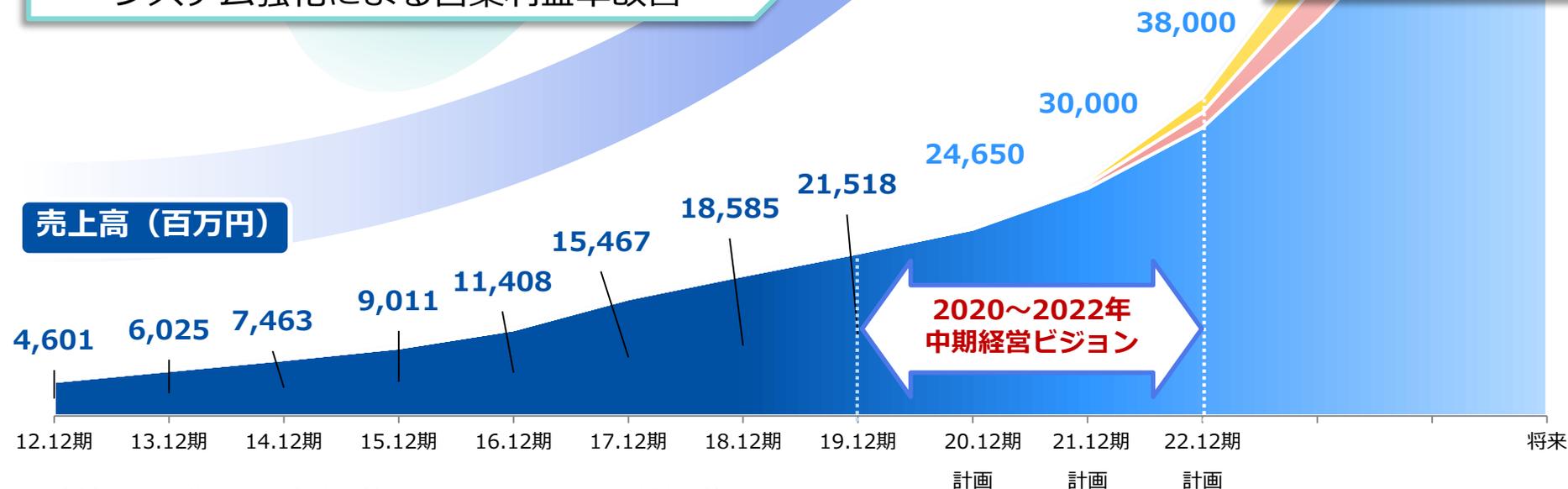
システム強化による営業利益率改善

## Next Stage

新規事業

業務受託

CSセット



(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

## IV. 事業内容

入院・入所生活を笑顔に

 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くことが特徴です。



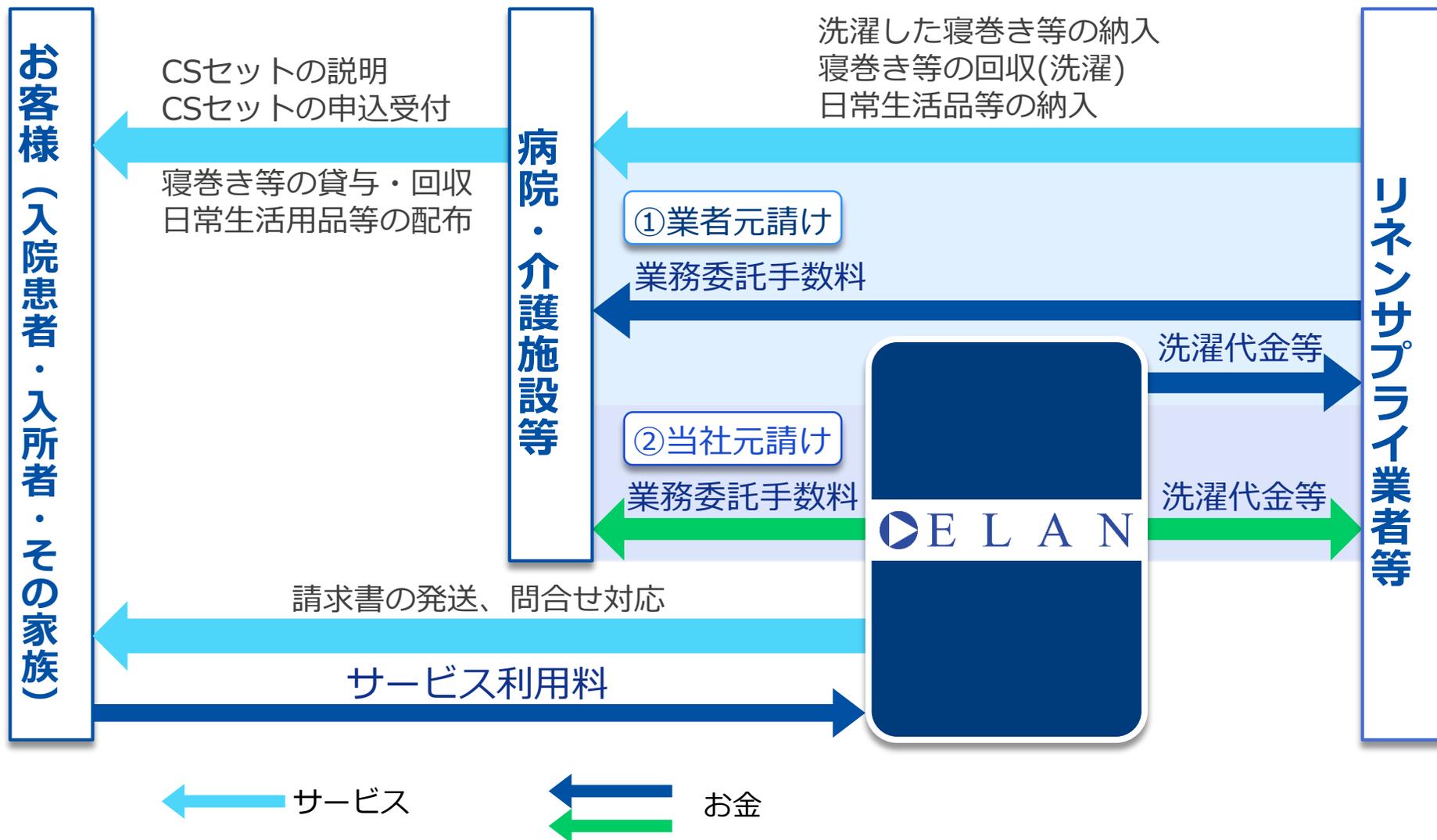
「CSセット」の標準的なプランの一例 ※記載の日額は参考価格です

	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



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、患者様もご家族様も安心・快適に



看護・介護の現場にもメリット大！

## 病院・介護施設等の課題を解決



本来の看護・介護  
業務に専念！

慢性的な人材不足

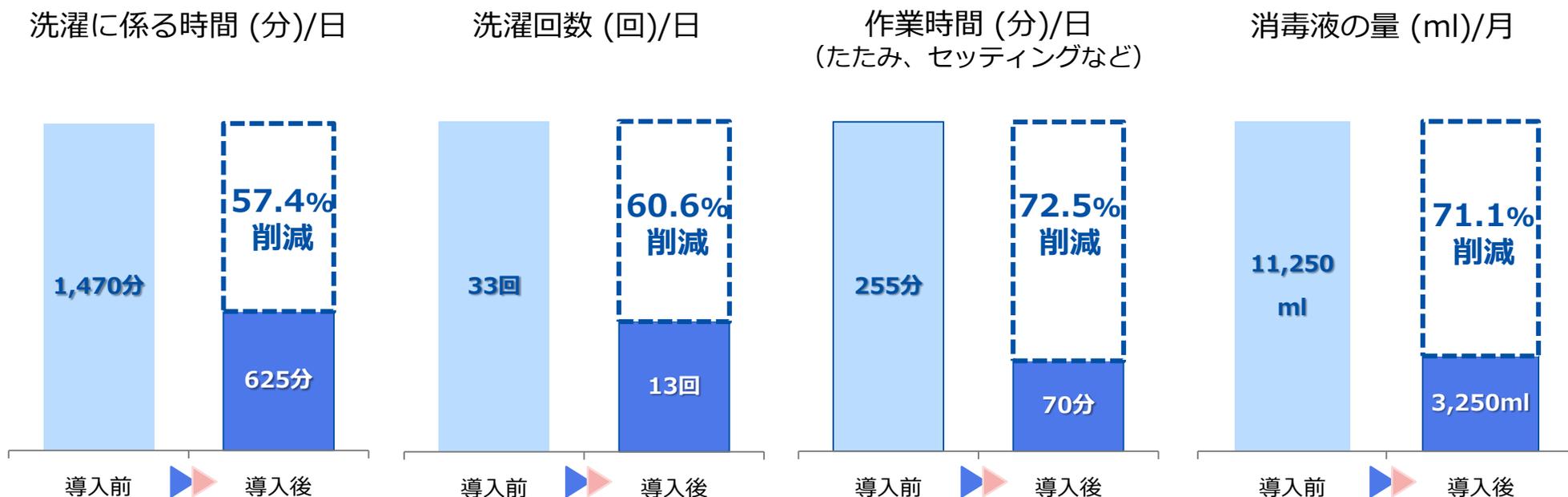
衛生面の問題



## 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



### 病院・介護施設等の関係業者の「経営課題」

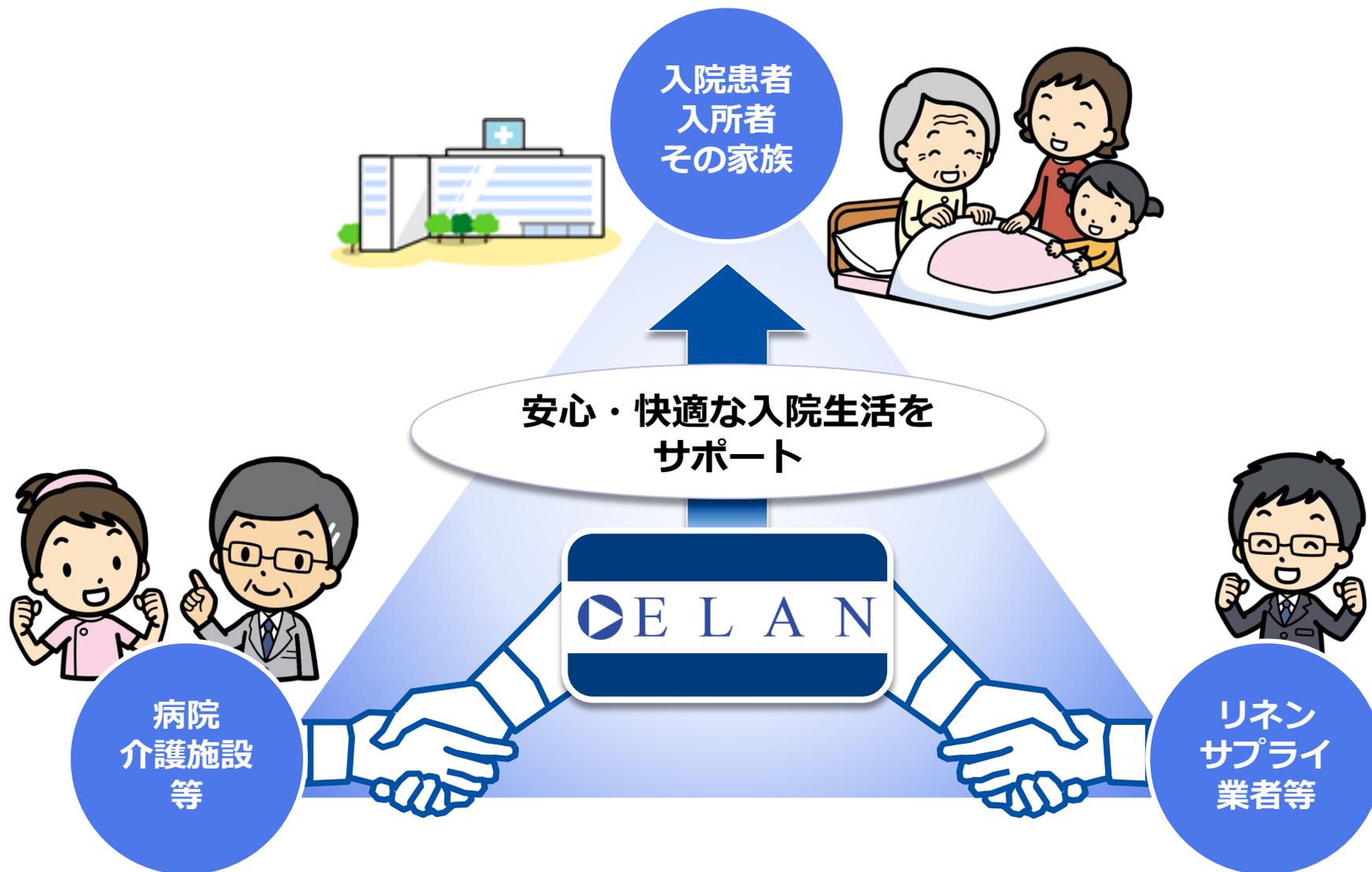
- 既存の病院関連ビジネスは飽和状態
- 厳しいコストダウン要請
- 新たな収益機会が必要



- 売上・利益の増大



CSセットのビジネスは、WIN-WIN-WINのビジネスです

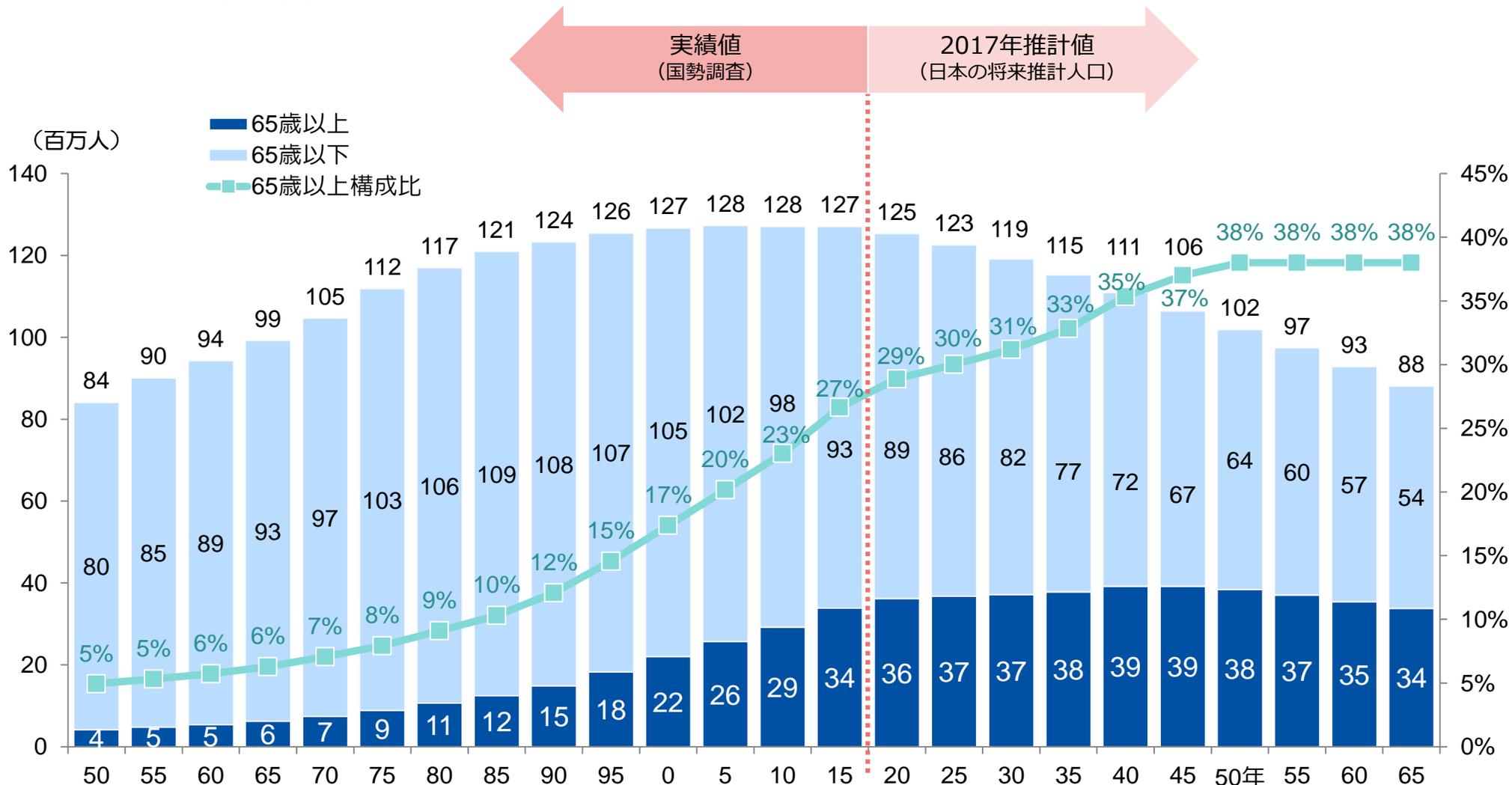


## V. 参考資料

入院・入所生活を笑顔に



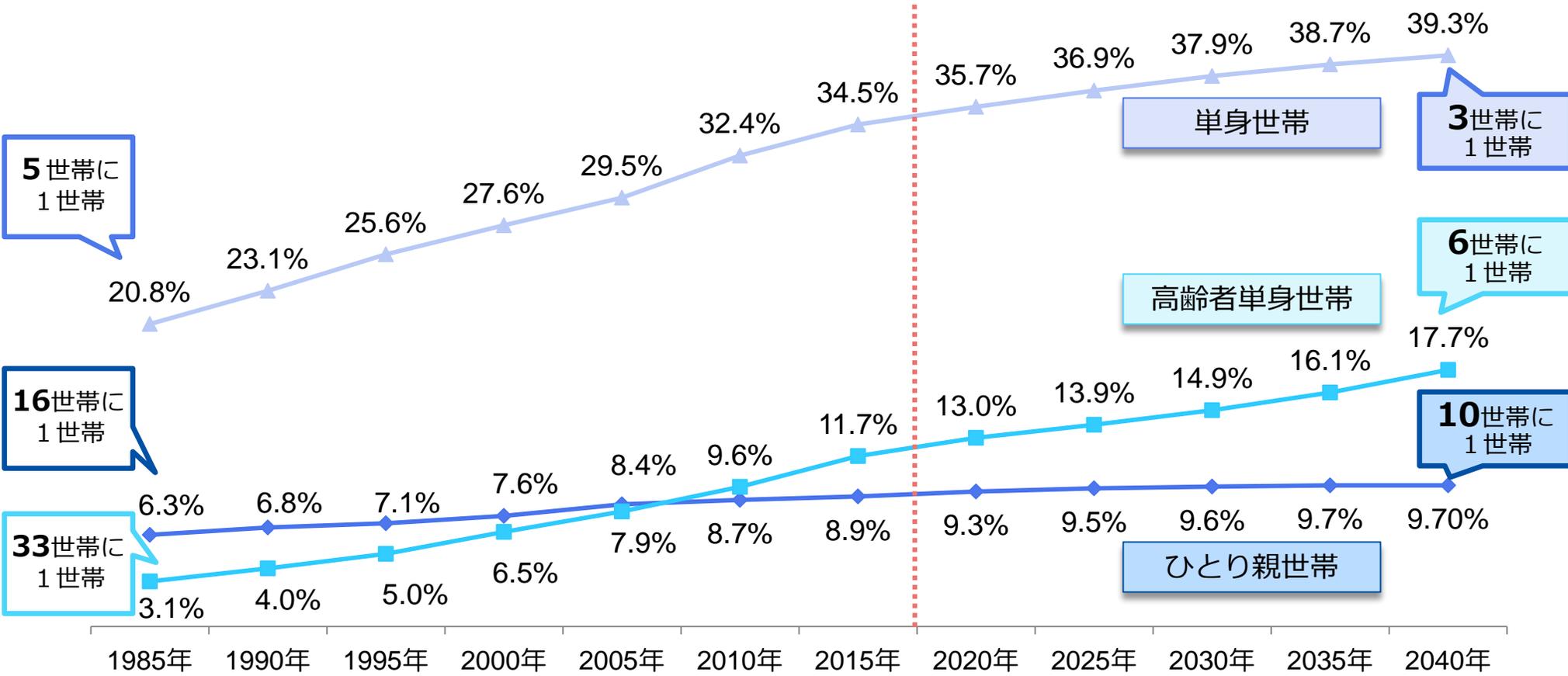
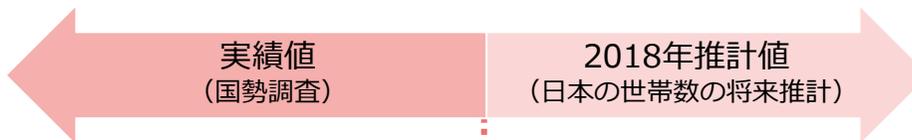
## 加速する日本の高齢化



出所) 総務省統計局『国勢調査報告』(2017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



5世帯に1世帯

16世帯に1世帯

33世帯に1世帯

単身世帯

高齢者単身世帯

ひとり親世帯

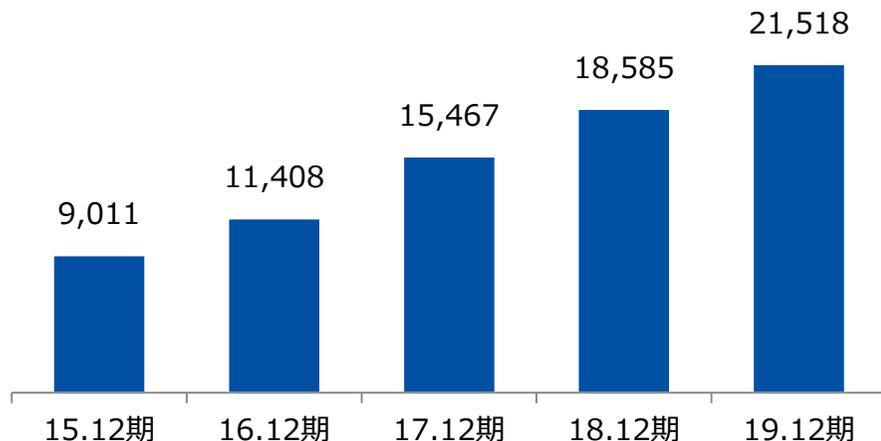
3世帯に1世帯

6世帯に1世帯

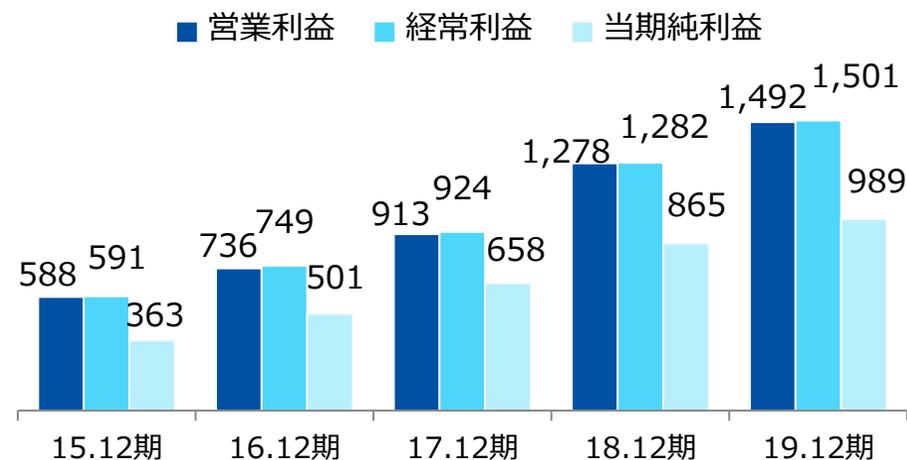
10世帯に1世帯

(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。

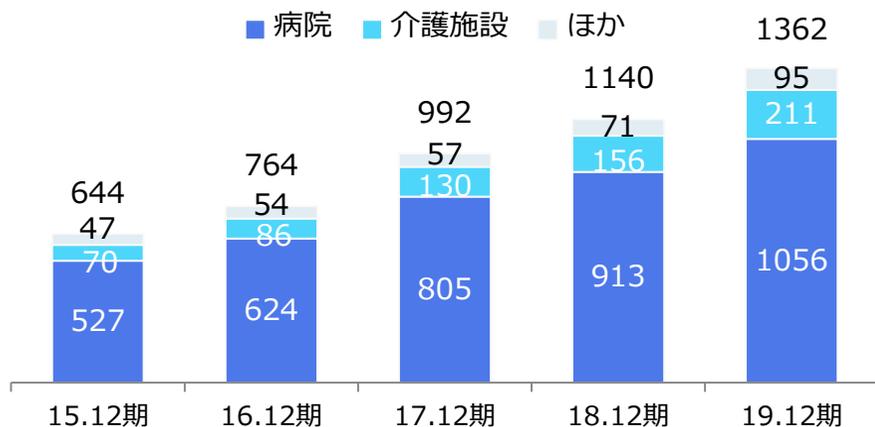
## 売上高推移（百万円）



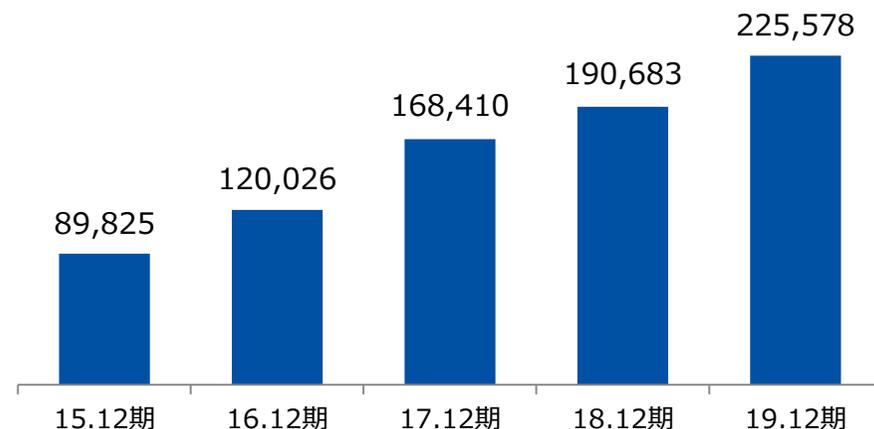
## 利益の推移（百万円）



## 契約施設数の推移（施設）

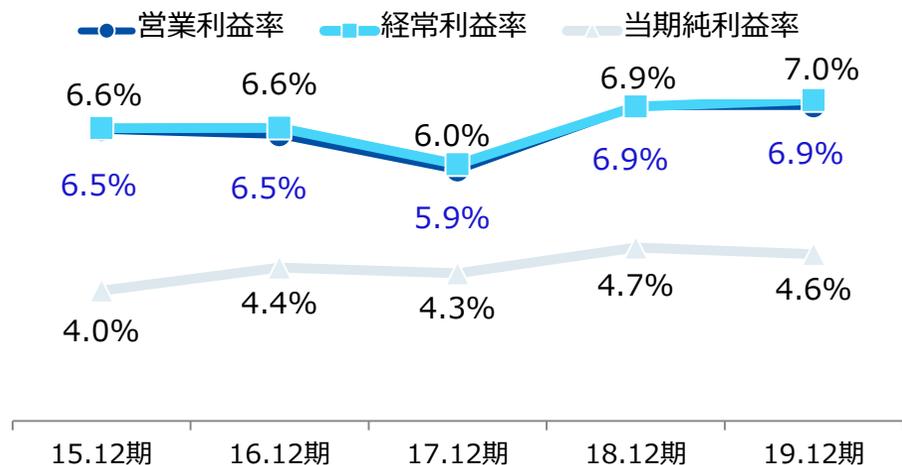


## 月間利用者数の推移（人）

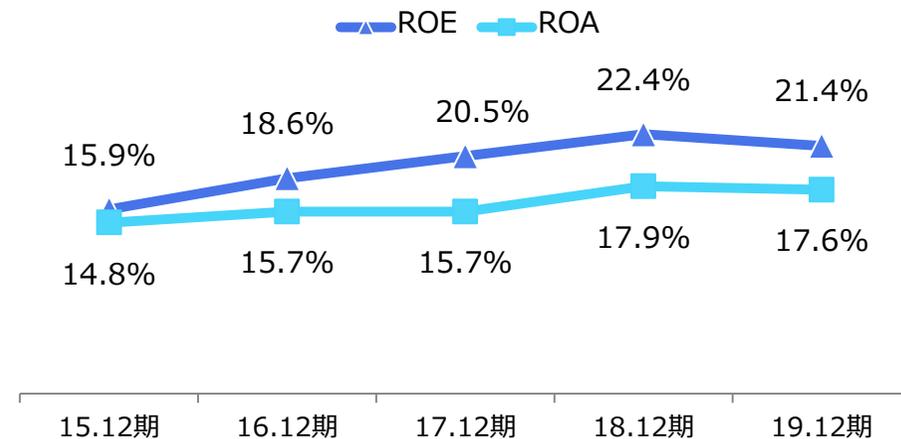


(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

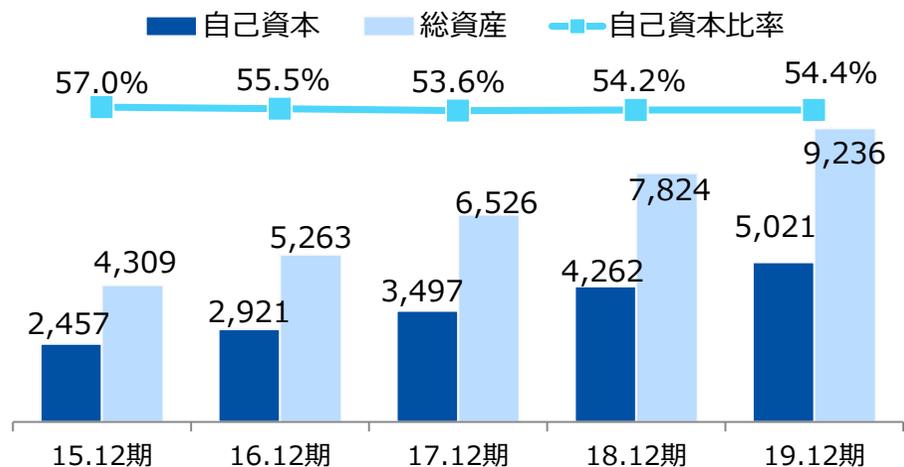
## 利益率の推移



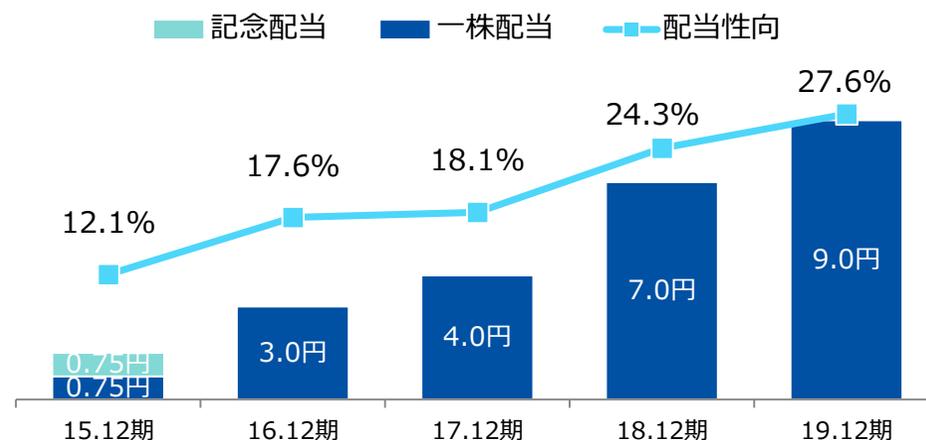
## ROE、ROAの推移



## 総資産、自己資本、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

(注) 一株配当は 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しております

## 【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。これらは資料作成時点（2020年2月21日）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 IR室、経営企画部

TEL : 03-5795-2831

E-mail : [ir-info@kkelan.com](mailto:ir-info@kkelan.com)