

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

エラン

6099 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 4 月 2 日 (火)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 入院セットサービスのパイオニアかつ最大手	01
2. 「WIN-WIN-WIN」 の関係を構築	01
3. 契約施設数及び月間利用者数は増加基調	01
4. 2018 年 12 月期	02
5. 2019 年 12 月期	02
6. 契約施設数 3,000 施設を目標	02
7. 連続増配予想	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 全国営業拠点網を構築	05
■ 事業概要	06
1. 「手ぶらで入院・退院」 できる入院セットサービス「CS セット」	06
2. ビジネスモデル	06
3. 独自のノウハウ蓄積が強み	07
4. 「WIN-WIN-WIN」 の関係を構築	08
5. 新サービスを開発推進	09
6. 高い参入障壁	09
7. 契約施設数及び月間利用者数	10
8. 競争激化リスク	11
9. スtock型収益モデル	12
■ 業績動向	12
1. 2018 年 12 月期の業績	12
2. 営業基盤・経営基盤強化に向けた 2018 年 12 月期の取り組み	13
3. 財務の健全性	14
■ 今後の見通し	16
1. 2019 年 12 月期の業績予想	16
2. 営業基盤・経営基盤強化に向けた 2019 年 12 月期の取り組み	17
■ 中長期成長戦略	17
1. 事業環境	17
2. グループ全体の契約施設数 3,000 施設目標	19
3. 新規事業で周辺領域へ展開、中期的に収益拡大基調	20
■ 株主還元策	21
■ 情報セキュリティ対策	22

■ 要約

入院セットサービスの事業環境は良好で中長期的に収益拡大基調

エラン <6099> は、介護医療関連事業として、病院や介護老人保健施設等の入院患者・入所者が、身の回り品を準備しなくても「手ぶらで入院・退院（入所・退所）」できるように、衣類・タオル類などの洗濯サービス付レンタル、口腔ケア商品・スキンケア商品一式、紙オムツなど、入院・入所生活に必要な日常生活用品をセットにした入院セットサービスの「CS セット」（CS セットは同社の登録商標）を提供している。

1. 入院セットサービスのパイオニアかつ最大手

入院セットサービスの CS セットを組織的にビジネス展開したパイオニアかつ最大手である。CS セットのビジネスモデルは、病院や介護老人保健施設等を通じて、同社が入院患者や入所者と CS セット利用契約（レンタル契約）を結び、入院患者や入所者から受け取るサービス利用料（レンタル料）収入が同社の売上高となる。オペレーションの一部は、業務委託契約を結んだ病院・介護老人保健施設等及びリネンサプライ業者・消耗品業者等が行う。契約施設数の積み上げに伴ってサービス利用者数が増加するストック型収益モデルである。

2. 「WIN-WIN-WIN」の関係を構築

同社の CS セットは、サービスを利用する入院患者・入所者及びその家族だけではなく、病院・介護老人保健施設等、さらにはリネンサプライ業者等にとっても大きなメリットのあるサービスである。したがって CS セットのビジネスは、同社が中心となって安心・快適な入院生活をサポートする「WIN-WIN-WIN」の関係を構築している。

3. 契約施設数及び月間利用者数は増加基調

契約施設（病院・介護老人保健施設等）数及び月間利用者数は増加基調である。子会社（株）エルタスクを含めたグループ合計の契約施設数は 2018 年 12 月期末時点で 1,140 施設となり、前期末との比較で 148 施設増加した。2009 年 12 月期末の 120 施設を起点にすると年率 28.4% の増加率となる。契約施設のストックが大幅に積み上がっている。月間利用者数は 2018 年 12 月（単月）時点で 190,683 人となり、前年同月時点との比較で 22,273 人増加した。2009 年 12 月の 13,878 人を起点にすると年率 33.8% の増加率となる。大型急性期病院との契約増加や契約施設のストック積み上げに伴い、利用者数も増加基調である。

4. 2018 年 12 月期

2018 年 12 月期連結業績は、売上高が前期（子会社エルタスク 9 ヶ月分連結）比 20.2% 増の 18,585 百万円、営業利益が同 40.1% 増の 1,278 百万円、経常利益が同 38.9% 増の 1,282 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 31.6% 増の 865 百万円だった。新規導入施設数及び利用者数が順調に増加して大幅増収だった。利益面では増収効果、導入システム見直しやコスト削減などの収益改善策、商品配送業務の外部委託化影響の一巡に加えて、人件費増加が計画を下回ったことも寄与して大幅増益だった。

5. 2019 年 12 月期

2019 年 12 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 15.7% 増の 21,500 百万円、営業利益が同 11.8% 増の 1,430 百万円、経常利益が同 11.5% 増の 1,430 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.1% 増の 970 百万円としている。期末契約施設数はグループ合計 260 施設増加の 1,400 施設を目指す。燃料費や人件費の上昇に伴う配送委託外注費の増加で利益率の若干の低下を見込んでいるが、契約施設数及び利用者数が増加して 2 ケタ増収増益予想である。契約施設数及び利用者数が増加基調であり、増収増益基調に変化はない。また利益予想には保守的な印象が強く、上振れ余地があるだろう。

6. 契約施設数 3,000 施設を目標

同社の CS セットがメインターゲットとする市場は、ベッド数 50 床以上の病院及び介護老人保健施設等である。同社グループの 2018 年 12 月期末時点の顧客開拓率はベッド数 50 床以上の病院 11.4%、ベッド数 50 床以上の介護老人保健施設 3.7% に過ぎない。いずれの分野でも入院セットサービスの認知度が向上し、普及ステージに突入している。事業環境は良好であり、同社の CS セットの顧客開拓余地は大きいと言えるだろう。中長期目標としては、グループ全体の契約施設数 3,000 施設（2018 年 12 月期末 1,140 施設）、及び営業利益率 10% を目指している。

7. 連続増配予想

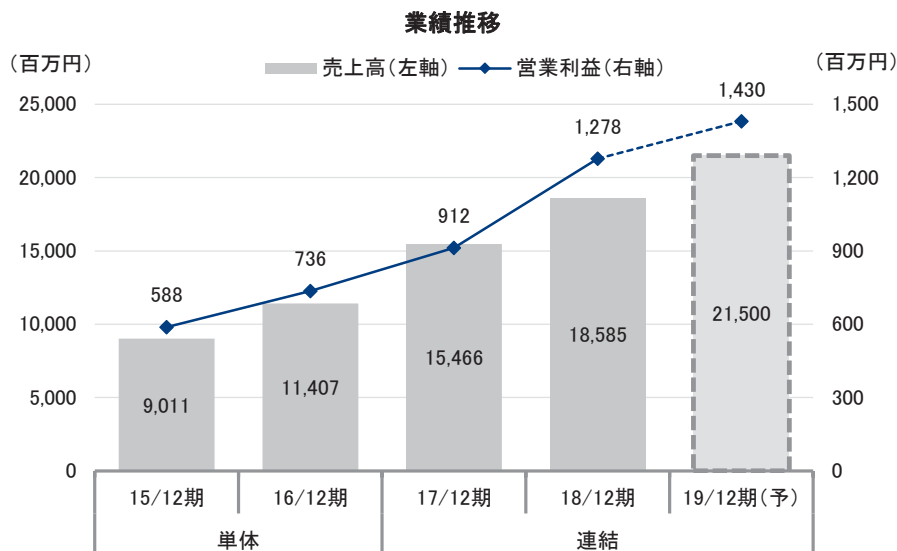
2018 年 12 月期の配当は年間 14 円（期末一括）とした。配当性向は 24.3% である。そして 2019 年 12 月期の配当予想は年間 9 円（期末一括）とした。予想配当性向は 28.1% となる。なお 2019 年 1 月 1 日付株式 2 分割を考慮して 2019 年 12 月期を基準に換算すると、換算後の数値は 2017 年 12 月期が年間 4 円、2018 年 12 月期が年間 7 円となり、2018 年 12 月期は前期比 3 円増配、2019 年 12 月期は前期比 2 円増配となる。収益拡大とともに利益還元の充実も期待される。

Key Points

- ・入院 CS セットを組織的にビジネス展開したパイオニアかつ最大手
- ・契約施設数及び利用者数が増加基調、2019 年 12 月期も 2 ケタ増収増益予想で上振れ余地
- ・顧客開拓余地は大きく中長期的に収益拡大基調

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

介護医療関連事業で入院セットサービス「CS セット」を展開

1. 会社概要

同社は介護医療関連事業として、病院や介護老人保健施設等の入院患者・入所者が、身の回り品を準備しなくても「手ぶらで入院・退院（入所・退所）」できるように、衣類・タオル類などの洗濯サービス付レンタル、口腔ケア商品・スキンケア商品一式、紙オムツなど、入院・入所生活に必要な日常生活用品をセットにした入院セットサービス「CS セット（CS セットは同社の登録商標）」を提供している。

2018 年 12 月期末の資本金は 573 百万円、自己資本比率は 54.2%、従業員数（臨時雇用者含む）は 372 名である。なお 2019 年 1 月 1 日付で株式 2 分割を実施し、発効済株式総数（自己株式含む）は 30,300,000 株となった。

2. 沿革

1995 年 2 月寝具販売業を目的として神奈川県相模原市に有限会社エランを設立、1997 年 10 月株式会社エランに組織変更、1998 年 5 月寝具リフォーム事業を開始、2001 年 6 月寝具リフォーム事業拡大のため本社を長野県松本市（南原）に移転、2003 年 5 月介護医療関連事業を開始（相模原支店において CS セットのサービス開始）、2006 年 12 月介護医療関連事業に経営資源を集中させるため寝具販売業及び寝具リフォーム事業を縮小、2012 年 9 月本社を現在の長野県松本市（出川町）に移転、2014 年 11 月東京証券取引所マザーズに新規上場、2015 年 11 月東京証券取引所第 1 部に市場変更した。

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

会社概要

2017 年 2 月には東北地方で LT セット (CS セットと同種のサービス) を提供するエルタスクを完全子会社化した。また新サービス面では、2018 年 2 月イントラスト <7191> と業務提携して新サービス「CS セット R」(入院費用保証サービス付入院セット) を共同開発、2018 年 11 月 (株) 日本総陰と業務提携して新サービス「CS セット LC (ロスコントロール) 入院保証」を共同開発した。

会社の沿革

年月	主要項目
1995年 2月	神奈川県相模原市にて寝具販売業を目的として有限会社エラン設立
1997年 9月	業務拡大のため神奈川県座間市に本社移転
1997年10月	株式会社エランに組織変更
1998年 5月	寝具リフォーム事業を開始
1998年11月	長野県松本市 (南原) に松本支店開設
2001年 6月	寝具リフォーム事業拡大のため本社を長野県松本市 (南原) に移転
2001年 8月	寝具リフォーム事業拡大のため長野県長野市に長野支店開設
2003年 5月	神奈川県相模原市中央区に相模原支店開設 介護医療関連事業を開始 相模原支店において病院や介護老人保健施設への CS セットのサービス開始
2006年 1月	松本本社において CS セットのサービス開始
2006年12月	長野支店を松本本社に統合 介護医療関連事業に経営資源を集中させるため寝具販売および寝具リフォーム事業を縮小
2008年 9月	長野県松本市 (高宮東) に本社移転
2008年10月	石川県金沢市に金沢支店開設
2009年 4月	愛知県名古屋市中区に名古屋支店開設
2010年 2月	広島県広島市中区に広島支店開設
2011年 3月	大阪府吹田市に大阪支店開設
2012年 3月	香川県高松市に四国支店開設
2012年 9月	長野県松本市 (出川町) に本社移転
2013年 1月	相模原支店において教養娯楽セットのサービスを開始
2013年 3月	福岡県福岡市博多区に福岡支店開設
2014年 4月	北海道札幌市白石区に札幌支店開設
2014年11月	東京証券取引所マザーズに株式上場
2015年 3月	埼玉県さいたま市大宮区にさいたま支店開設
2015年11月	上場市場を東京証券取引所市場第 1 部に変更
2016年 4月	(株) エルタスクの株式 10% 取得して資本提携
2016年 7月	東京都港区に東京オフィス開設
2016年10月	愛知県名古屋市に名古屋支店移転
2017年 2月	(株) エルタスクを完全子会社化
2017年 7月	新潟県新潟市に新潟支店開設
2017年11月	岡山県岡山市に岡山支店開設
2018年 2月	(株) イントラストと業務提携
2018年 7月	東京都港区に東京支店開設
2018年11月	熊本県熊本市に南九州営業所開設
2018年11月	インドの医療関連商品卸会社 BIHS 社に出資
2018年11月	(株) 日本総陰と業務提携
2018年12月	(株) ポブラと業務提携
2019年 4月	個人請求・カスタマーサポート部門を分社化した (株) エランサービスが業務開始 (予定)

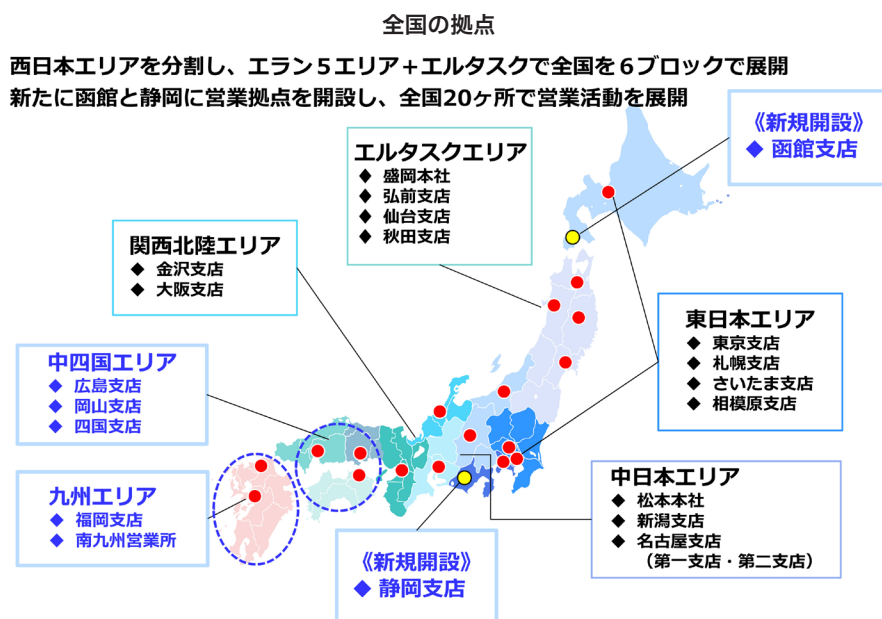
出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 全国営業拠点網を構築

2018 年 12 月期末の拠点数は、子会社エルタスクを含めた全国 5 ブロックで展開する営業 18 拠点（長野県松本市の松本本社を含む）、及び東京オフィスである。2018 年 12 月期は 7 月に東京支店、11 月に南九州営業所を開設し、沖縄を除いて全国をほぼカバーする営業拠点網を構築した。

全国 5 ブロック・営業 18 拠点は、中日本エリアの松本本社、新潟支店、名古屋支店（第一支店、第二支店）、東日本エリアの東京支店、札幌支店、さいたま支店、相模原支店、関西北陸エリアの金沢支店、大阪支店、西日本エリアの広島支店、岡山支店、四国支店、福岡支店、南九州営業所、及び子会社エルタスクエリアの盛岡本社、弘前支店、仙台支店、秋田支店である。

2019 年 12 月期には新規に函館支店と静岡支店の開設を予定している。また西日本エリアを中四国エリアと九州エリアに分割する。全国 6 ブロック・営業 20 拠点で、更なるきめ細かい営業活動を展開する。



出所：決算説明資料より掲載

■ 事業概要

入院患者・入所者からのサービス利用料が収入となるビジネスモデル

1. 「手ぶらで入院・退院」できる入院セットサービス「CS セット」

同社が提供している CS セットとは、病院の入院患者や介護老人保健施設等の入所者が、身の回り品を準備しなくても「手ぶらで入院・退院（入所・退所）」できるように、入院・入所生活に必要な衣類（病衣・トレーナー上下・肌着・靴下など）やタオル類・食事用エプロンなどの洗濯サービス付レンタル、口腔ケア商品一式・スキンケア商品一式、及び紙オムツなど、入院・入所生活に必要な日常生活用品をセットにして提供する入院セットサービスである。1 日単位で必要な物を必要な時に利用できるシステムである。

サービス利用料金は複数のプラン（地域、施設の種類の、商品構成目等によって異なる）が用意され、標準プランで月額 300 円～800 円程度と利用しやすい手頃な水準である。また「何」を「どれだけ」使用したかではなく、月額制を採用しているため、衣類・タオル類の交換頻度などに関係なく、入院・入所日数で計算しやすくしていること（例：月額 500 円プランで 7 日間入院した場合、500 円×7 日間＝3,500 円）も特徴である。

なお「CS セットシステム」「CS セット」及び「CS プラン」は同社の登録商標である。子会社エルタスクは LT セットのサービス名で CS セットと同種のサービスを提供している。

2. ビジネスモデル

CS セットのビジネスモデルは、病院や介護老人保健施設等を通じて、同社が入院患者や入所者と CS セット利用契約（レンタル契約）を結び、入院患者や入所者から受け取るサービス利用料（レンタル料）収入が同社の売上高となる。サービスのオペレーションの一部は、業務委託契約を結んだ病院・介護老人保健施設等及びリネンサプライ業者・消耗品業者等が行う。

病院・介護老人保健施設等に対しては、業務委託契約を結んで CS セットの説明・申込受付、衣類・タオル類等の貸与・回収、日常生活用品の配布などを委託し、業務委託手数料を支払う。

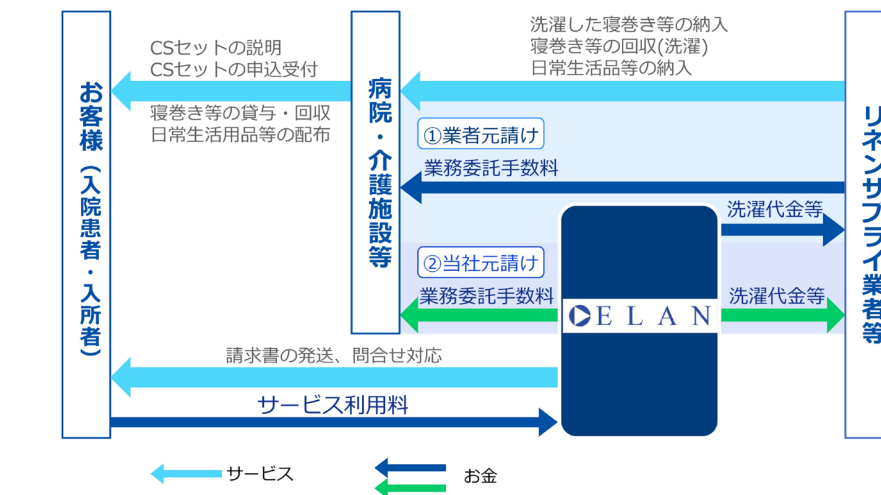
リネンサプライ業者・消耗品業者等に対しては、賃貸借契約や物品納入契約等を結び、洗濯済み衣類・タオル類等の納品、使用済み衣類・タオル類等の回収、日常生活品の納入などを委託し、洗濯代金や物品購入代金などを支払う。

なお契約形態によって、同社が元請けになる契約形態（同社元請け）と、リネンサプライ業者等が元請けになる契約形態（業者元請け）があるが、いずれの契約形態でも CS セット運営に当たって、同社、病院・介護老人保健施設等、リネンサプライ業者・消耗品業者等の各々の基本的な役割は同じである。そして同社が入院患者や入所者と CS セット利用契約（レンタル契約）を結び、入院患者や入所者からサービス利用料（レンタル料）を受け取る基本的なビジネスモデルに変わりはない。

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

事業概要

ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

CS セットの独自ノウハウで後発他社を圧倒的にリード

3. 独自のノウハウ蓄積が強み

同社は入院セットサービスである CS セットを組織的にビジネス展開したパイオニアで、後発他社を圧倒的にリードする最大手である。

既存の取引関係（病院・介護老人保健施設等と各地域のリネンサプライ業者の取引関係）を活用していることに加えて、利用者ニーズや採算ラインを見極めながらプラン設定する独自ノウハウの蓄積、行政指導に適合したサービス運営、看護・介護現場への説明・運用や請求・回収業務に関する独自ノウハウの蓄積、特定の系列に属さないオープンなポジションなどを強みとしている。

CS セットのプラン設計（商品構成品目や料金）については、複数のプランが用意されている。そして全国一律の商品構成品目・料金設定ではなく、地域や病院・介護老人保健施設等の種類など、それぞれの特性や利用者ニーズに合わせて、採算ラインを見極めながら商品構成品目や料金をカスタマイズしてプラン設定する独自ノウハウの蓄積が、売上総利益率の維持につながるとともに、競合上の強みとなっている。

入院患者と家族、病院、リネンサプライ業者にメリット

4. 「WIN-WIN-WIN」の関係を構築

CS セットは同社が中心となって安心・快適な入院生活をサポートする。サービスを利用する入院患者・入所者及びその家族だけではなく、病院・介護老人保健施設等、さらにリネンサプライ業者等にとっても大きなメリットのあるサービスである。したがって CS セットのビジネスは、同社を中心に「WIN-WIN-WIN」の関係を構築した共存共栄型のビジネスモデルである。

CS セットを利用する入院患者・入所者とその家族にとっては、入院・入所の際に身の回り品を準備しなくても「手ぶらで入院・入所」でき、さらに退院・退所の際にも「手ぶらで退院・退所」できるというメリットがある。短期間の入院・入所の場合には、必要な身の回り品を新たに買いそろえるよりも経済的メリットがあり、衣類・タオル類等の日々の交換・洗濯や日常生活用品の補充といった作業・手間を省くことができるという物理的・時間的・心理的メリットがある。

家族にとっては、日常生活用品の補充を主目的としたお見舞い訪問ではなく、本来のお見舞いや看病に専念できる。入院患者・入所者にとっては家族に日常生活用品を準備・補充させているという気兼ねがなくなるというメリットもある。

利用者の多くは高齢者であるが、若年層にもメリットは大きい。共働き世帯や単身世帯においては、入院生活時の日常生活用品の準備や補充を頼める家族がいないケースも多いが、1 人でも安心である。このように「手ぶらで入院・退院（入所・退所）」を実現させる CS セットへの評価は高い。

病院・介護老人保健施設等においては、慢性的な看護師・介護士等の不足状況が続いているが、同社の CS セットを導入することで、入院患者・入所者の入院生活時の日常生活用品まわりの作業（物品の不足等が生じた場合の家族への連絡や、個人が持ち込んだ衣類・タオル類の交換・洗濯・消毒にかかる作業等）を省いて、本来の看護・介護業務に専念することが可能になる。このため看護師・介護士等の業務効率化や労働環境改善につながるというメリットがある。

また、入院患者・入所者が独自で入院生活時の日常生活用品を持ち込む場合との比較において、使用後交換待ちの衣類・タオル類がベッド周りで保管されることもなくなり、ベッド周りがすっきりと片付くため、院内感染対策・衛生管理徹底というメリットにもつながっている。

さらに、保険適用外のサービスに関して、病院・介護老人保健施設等が自ら患者・入所者に利用料金を請求する場合、厚生労働省からの行政指導に従った厳格な対応が必要となるが、同社の CS セットは行政指導に適合した形態で提供しているため、行政指導リスクを低減できる。そして、同社からの業務委託手数料が保険適用外の収入となるため、病院・介護老人保健施設等にとって、新たな保険外収益の増加や収益機会の創出につながるというメリットがある。

事業概要

なお、病院・介護老人保健施設等における CS セット導入ニーズとしては、大都市圏では収入・収益機会の増加、中都市圏では看護師・介護士等の労働環境改善、地方都市圏では入院患者・入所者へのサービス向上といった要望が強いようだ。

リネンサプライ業者等は、病院・介護老人保健施設等と契約して、医療保険・介護保険の対象となる寝具類（布団、包布、シーツ、枕、枕カバー）の納入や洗濯業務を受託している。同社の CS セット導入によって、これまでリネンサプライ業者等が扱っていなかった衣類・タオル類の洗濯業務や、日常生活用品の販売といった新たな収益機会を得るというメリットがある。

また同社は自らがリネンサプライ業に参入することを考えておらず、CS セットの提案に当たっては、対象となる病院・介護老人保健施設等と既に契約・取引している各地域のリネンサプライ業者等に、リネン品の洗濯業務を委託することを基本方針としている。リネンサプライ業者にとっての脅威は、自社が寝具類の供給・洗濯などを行っている病院等に他の同業者が関与することであり、同社のこの基本方針によって、リネンサプライ業者等の多くは同社との連携にメリットを感じている。

同社の CS セットは、サービスを利用する入院患者・入所者とその家族、病院・介護老人保健施設等、リネンサプライ業者等のいずれにとってもメリットがあり、同社を中心に安心・快適な入院生活をサポートする「WIN-WIN」の関係を構築している。

5. 新サービス開発を推進

入院セットの付加価値向上や同業他社との差別化に向けた取り組みとして、新サービスの開発を推進している。

2018 年 2 月にはイントラストと医療費用保障分野で業務提携し、新サービスの CS セット R を共同開発した。同社の CS セットとイントラストの連帯保証人代行サービスを組み合わせた入院費用保証サービス付入院セットである。病院に入院する際には入院費用に関する連帯保証人を求められるのが通常で、独身世帯の増加などで連帯保証人の用意に苦勞する患者も多いが、CS セット R を利用すればイントラストが連帯保証人を代行することになり、入院患者の入院準備にかかる手間と心理的負担を軽減することが可能になる。また病院においても、事務職員の入院手続時の労力軽減や入院費の未回収リスクの低減が図れるメリットがある。

2018 年 11 月には日本総険と業務提携して新サービスの CS セット LC 入院保証を共同開発した。CS セット利用患者に起因する損害事故を補償（備品破損、職員・入院患者への怪我などの補償）するサービスが自動付帯された入院セットである。

6. 高い参入障壁

入院セットビジネスは一見すると参入障壁が低いように考えられるが、採算ラインの見極め、行政指導に適合したサービス運営、看護・介護現場への説明・運用及び請求・回収業務などの面において、ノウハウの蓄積は容易ではなく、実は想定以上に参入障壁が高いとしている。

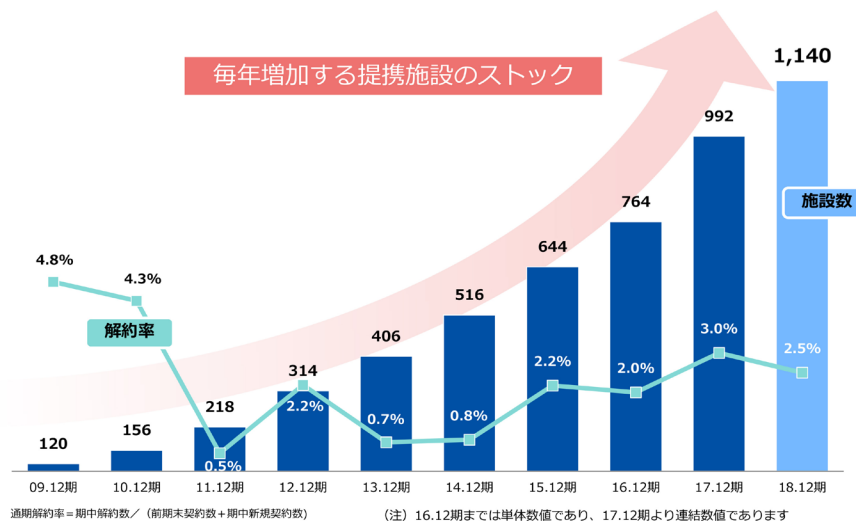
CS セットの契約施設数及び月間利用者数は増加基調

7. 契約施設数及び月間利用者数

CS セットの契約施設（病院・介護老人保健施設等）数、及び月間利用者数は増加基調である。CS セットの認知度向上や全国をカバーする営業拠点網の構築などにより、全国展開している大規模病院への営業活動、新規提携事業者の獲得、提携業者との全国規模での営業活動が可能になった。また紹介案件に対する対応力の向上も契約施設数増加につながっている。

子会社エルタスクを含めたグループ合計の契約施設数は 2018 年 12 月期末時点で 1,140 施設となり、前期末との比較で 148 施設増加した。2009 年 12 月期末の 120 施設を起点にすると年率 28.4% の増加率となる。契約施設のストックが大幅に積み上がっている。

契約施設数と解約率の推移



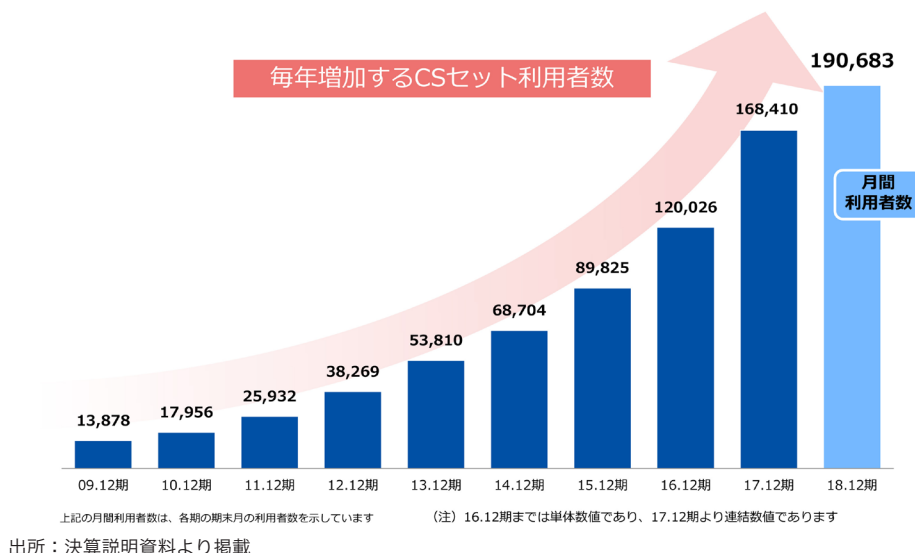
出所：決算説明資料より掲載

月間利用者数は 2018 年 12 月（単月）時点で 190,683 人となり、前年同月時点との比較で 22,273 人増加した。2009 年 12 月の 13,878 人を起点にすると年率 33.8% の増加率となる。大型急性期病院との契約増加や契約施設のストック積み上げに伴い、利用者数も増加基調である。

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

事業概要

月間利用者数の推移



8. 競合激化リスク

収益に与えるリスク要因として競合激化リスクがある。入院セットサービスの認知度向上に伴って他業者と競合するケースが増加しているため、契約施設（病院・介護老人保健施設等）の解約率（施設の閉鎖や統廃合を含む）は、2017 年 12 月期に年率 3.0% まで上昇した。ただし 2018 年 12 月期には 2.5% に低下している。

四半期末の契約施設数及び月間利用者数については、2017 年 12 月期はベストプラクティクスを既存導入施設に展開するため新規営業をやや抑えていたが、2018 年 12 月期は新規営業に注力して契約施設数が大幅に増加した。特に第 4 四半期の増加は、西日本豪雨災害の影響で遅れていた案件の契約が相次いで成立したことも寄与したようだ。一方で 2018 年 12 月期下期には解約件数が大幅に減少している。きめ細かい営業努力やシステム改善による利便性の向上などで、CS セットの優位性が浸透していると考えられる。

契約施設数及び月間利用者数の四半期推移

	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	3Q	4Q
期末・四半期末契約施設数	904	936	963	992	1,006	1,050	1,078	1,140
期中増数	21	38	37	38	27	55	31	64
期中減数	△6	△6	△10	△9	△13	△11	△3	△2
月間利用者数※2	127,116	151,227	158,214	168,410	177,817	174,933	177,165	190,683

※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トラ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2四半期からエルトラスク分を合算している

出所：決算説明資料より掲載

事業概要

同社のように独自ノウハウを蓄積してビジネスモデルを構築し、全国展開している競合先は少ない。また想定以上に参入障壁が高いため、大規模病院への営業活動など全国展開のメリットを得られる同社の優位性に変化はないと思われる。後述するように市場・顧客開拓余地が大きいことも勘案すれば、当面の競合激化リスクは小さいと言えるだろう。

契約施設数の増加でサービス利用料が増加するストック型収益モデル

9. ストック型収益モデル

契約施設数の積み上げに伴ってサービス利用者数が増加するというストック型収益モデルである。新規契約獲得と低水準の解約率で、契約施設数及びサービス利用者数とも順調に積み上がっている。

なお入院患者の回転が少ない療養型施設でサービス利用率が上昇すれば、売上増加とともに施設当たり業務コスト比率が低下するメリットが発生しやすくなる。一方で入院患者の回転が速い大型急性期病院では、利用者数の増加が売上の増加につながるが、同時に請求関連業務コストが増加して利益率が低下しやすくなるデメリットもある。また新規導入時には、備品・消耗品等の増加で一時的に利益率が低下する傾向がある。

こうした課題に対する収益向上策として、2017 年 12 月期までにベストプラクティクスの全社展開や配送業務の外注化などの施策を実施し、競争力・収益力の強化を推進してきた。2018 年 12 月期には導入システム見直しや新請求システム構築などの施策を実施した。さらに付加価値向上に向けた新サービス開発も推進している。2019 年 12 月期には、個人請求・カスタマーサポート部門を分社化した（株）エランサービスが 2019 年 4 月業務開始し、更なる顧客満足度向上、生産性向上、付加価値向上を図る。

業績動向

2018 年 12 月期は大幅増収増益

1. 2018 年 12 月期の業績

2 月 13 日発表した 2018 年 12 月期連結業績は、売上高が前期（子会社エルタスク 9 ヶ月分連結）比 20.2% 増の 18,585 百万円、営業利益が同 40.1% 増の 1,278 百万円、経常利益が同 38.9% 増の 1,282 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 31.6% 増の 865 百万円だった。

売上面では、豪雨や地震など自然災害の影響を受ける場面があったが、新規導入施設数及び利用者数が順調に増加して大幅増収だった。利益面では増収効果、導入システム見直しやコスト削減などの収益改善策、商品配送業務の外部委託化影響の一巡に加えて、人件費増加が計画を下回ったことも寄与して大幅増益だった。

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

業績動向

子会社エルタスクを含むグループ合計の契約施設数は 2018 年 12 月期末時点で 1,140 施設となり、前期末との比較で 148 施設 (14.9%) 増加した。月間利用者数は 2018 年 12 月 (単月) 時点で 190,683 人となり、2017 年 12 月時点との比較で 22,273 人 (13.2%) 増加した。また売上総利益率は 26.0% で 0.2 ポイント上昇、販管費率は 19.1% で 0.8 ポイント低下した。

なお期初計画 (2018 年 2 月 13 日公表、売上高 18,660 百万円、営業利益 990 百万円、経常利益 990 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 670 百万円) との比較では、売上高は 75 百万円下回り、営業利益は 288 百万円、経常利益は 292 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 195 百万円それぞれ上回った。修正計画 (2018 年 11 月 9 日修正、売上高 18,500 百万円、営業利益 1,250 百万円、経常利益 1,250 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 820 百万円) との比較では、売上高は 85 百万円、営業利益は 28 百万円、経常利益は 32 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は 45 百万円それぞれ上回った。

利益面では、人事制度改革に伴う人件費増加は予定どおりだったが、期末人員が計画を下回ったことに伴い人件費が計画を下回ったことも寄与した。効率化・生産性向上効果で人員増を抑えることができた。なお 2018 年 12 月期末連結ベースの従業員数 (臨時雇用者含む) は前期末比 19 名増加の 372 名 (期初計画は 399 名) となった。

2018 年 12 月期の業績

(単位: 百万円)

	17/12 期 通期実績	18/12 期 通期実績	増減率	18/12 期 期初予想	達成率	18/12 期 修正予想	達成率
売上高	15,466	18,585	20.2%	18,660	99.6%	18,500	100.5%
営業利益	912	1,278	40.1%	990	129.2%	1,250	102.3%
売上高営業利益率	5.9%	6.9%	-	5.3%	-	6.8%	-
経常利益	923	1,282	38.9%	990	129.5%	1,250	102.6%
売上高経常利益率	6.0%	6.9%	-	5.3%	-	6.8%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	657	865	31.6%	670	129.2%	820	105.5%
売上高当期純利益率	4.3%	4.7%	-	3.6%	-	4.4%	-

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

2. 営業基盤・経営基盤強化に向けた 2018 年 12 月期の取り組み

営業エリア展開としては、2018 年 7 月に東京支店、2018 年 11 月に南九州営業所を新規開設した。子会社エルタスクを含めた全国 5 ブロック・営業 18 拠点で、沖縄を除いて全国をほぼカバーする営業拠点網を構築した。また 2018 年 12 月に CVS チェーンのポプラ <7601> と営業推進を目的として業務提携した。顧客となる病院等の相互紹介・共同営業・業務委託等を推進する。

CS セットの付加価値向上に向けた新サービス開発では、2018 年 2 月にイントラストと業務提携して CS セット R を共同開発、2018 年 11 月に日本総陰と業務提携して CS セット LC 入院保証を共同開発した。CS セット R は CS セットとイントラストの連帯保証人代行サービスを組み合わせた入院費用保証サービス付入院セットで、CS セット LC は CS セット利用患者に起因する損害事故を補償 (備品破損、職員・入院患者への怪我などの補償) するサービスが自動付帯された入院セットである。

業績動向

収益性向上に向けたシステム投資関連では、導入システムの見直し、利便性向上を図るための新申込システムや利用者向けポータルサイトの構築、請求コストを削減するための新請求システム（請求機能の自動化）構築などを推進した。なお子会社エルタスクは本社を利便性の高い盛岡市内に移転し、東北各県の主要業者との協力体制再構築を推進している。

CSR 活動の一環としては、西日本豪雨災害支援として支援物資及び CS セットを無償提供、北海道胆振東部地震災害支援として既存契約施設に支援物資を無償提供した。

また海外進出の可能性を探るため、2018 年 11 月にインドの医療関連商品卸会社 BIHS に出資（2.64%）した。将来的には業務提携も視野に入れている。

純資産は順調に増加、無借金経営で財務の健全性高い

3. 財務の健全性

財務面で見ると、2018 年 12 月期末の自己資本比率は 54.2% で、前期末の 53.6% に比べて 0.6 ポイント上昇した。親会社株主に帰属する当期純利益の積み上げによって純資産が順調に増加し、自己資本比率も上昇した。また ROE（自己資本当期純利益率）は 22.4% で前期末比 1.9 ポイント上昇した。無借金経営で財務の健全性は高い。

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

業績動向

主要経営指標

(単位：百万円)

項目	17/12 期	18/12 期
売上高	15,466	18,585
売上原価	11,468	13,758
売上総利益	3,997	4,827
売上総利益率 (%)	25.8	26.0
販管費	3,084	3,548
販管費率 (%)	19.9	19.1
営業利益	912	1,278
営業利益率 (%)	5.9	6.9
営業外収益	11	4
営業外費用	1	0
経常利益	923	1,282
経常利益率 (%)	6.0	6.9
特別利益	27	-
特別損失	-	-
税金等調整前当期純利益	950	1,282
法人税等合計	292	417
親会社株主に帰属する当期純利益	657	865
当期純利益率 (%)	4.3	4.7
包括利益	657	851
資産合計	6,526	7,824
（流動資産）	5,926	7,150
（固定資産）	600	674
負債合計	3,029	3,561
（流動負債）	3,029	3,561
（固定負債）	-	-
純資産合計	3,497	4,262
（株主資本）	3,497	4,258
資本金	565	573
自己株式除く期末発行済株式総数（株）	29,899,676	30,299,560
1 株当たり当期純利益（円）	22.11	28.78
1 株当たり純資産額（円）	116.96	140.68
1 株当たり配当額（円）	4.00	7.00
自己資本比率 (%)	53.6	54.2
自己資本当期純利益率 (%)	20.5	22.4
営業活動によるキャッシュフロー	317	1,192
投資活動によるキャッシュフロー	-237	176
財務活動によるキャッシュフロー	-81	-103
現金及び現金同等物の期末残高	2,122	3,034
従業員数（臨時雇用者含む）（名）	353	372

注：2017 年 10 月 1 日付で株式 2 分割、2019 年 1 月 1 日付で株式 2 分割。当該株式分割が 2017 年 12 月期の期首に行われたと仮定して 1 株当たり数値を算定

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019 年 12 月期も 2 ケタ増収増益予想で上振れ余地

1. 2019 年 12 月期の業績予想

2019 年 12 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 15.7% 増の 21,500 百万円、営業利益が同 11.8% 増の 1,430 百万円、経常利益が同 11.5% 増の 1,430 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.1% 増の 970 百万円としている。

営業力強化によって期末契約施設数はグループ合計 260 施設増加の 1,400 施設を目指す。燃料費や人件費の上昇に伴う配送委託外注費の増加で利益率の若干の低下を見込んでいるが、契約施設数及び利用者数が増加して 2 ケタ増収増益予想である。人員増や人事制度改革に伴う人件費の増加は増収効果で吸収する。新請求システムの本格稼働による販管費抑制効果は 2020 年 12 月期以降の見込みとしている。

契約施設数及び利用者数が増加基調であり、増収増益基調に変化はない。また利益予想には保守的な印象が強く、上振れ余地があるだろう。

2019 年 12 月期の連結業績予想

(単位：百万円)

	18/12 期 上期実績	19/12 期 上期予想	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	10,100	12.3%	18,585	21,500	15.7%
営業利益	667	670	0.4%	1,278	1,430	11.8%
売上高営業利益率	7.4%	6.6%	-	6.9%	6.7%	-
経常利益	668	670	0.2%	1,282	1,430	11.5%
売上高経常利益率	7.4%	6.6%	-	6.9%	6.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	434	450	3.6%	865	970	12.1%
売上高当期純利益率	4.8%	4.5%	-	4.7%	4.5%	-
1 株当たり当期純利益 (円)	14.52	14.85	-	28.78	32.01	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお第 2 四半期累計の連結業績予想は、売上高が前年同期比 12.3% 増の 10,100 百万円、営業利益が同 0.4% 増の 670 百万円、経常利益が同 0.2% 増の 670 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 3.6% 増の 450 百万円としている。上期に新規事業関連費用が増加するため下期偏重の計画としている。

2. 営業基盤・経営基盤強化に向けた 2019 年 12 月期の取り組み

営業エリア展開では新規に函館支店と静岡支店の開設を予定している。また西日本エリアを中四国エリアと九州エリアに分割する。全国 6 ブロック・営業 20 拠点で、更なるきめ細かい営業活動を展開する。2018 年 12 月業務提携したポプラとの共同営業も推進する。

また CS セットの個人請求・カスタマーサポート部門を分社化したエランサービスが 2019 年 4 月業務開始する。きめ細かい営業力の強化、営業後方支援組織の強化とともに、グループ力を強化して、更なる顧客満足度向上、生産性向上、付加価値向上を図る。外国語による問い合わせにも対応する。

付加価値向上に向けた新サービスでは、イントラストと共同開発した入院費用保証サービス付 CS セット R、日本総陰と共同開発した CS セット LC 入院保証の販売を、新規契約施設を中心に順次本格化する。

なお子会社エルタスクとのシナジー効果については、人材交流、情報・ノウハウ共有などを推進しており、2019 年 12 月期は営業面での効果を見込んでいる。資材共通化等の効果は 2020 年 12 月期以降となる見込みだ。

CSR 活動関連としては、2019 年 3 月 1 日に単体ベースで CS セット導入施設（病院・介護老人保健施設等）数が 1,000 施設を達成したことに伴い、導入施設 1,000 施設すべての病院・介護老人保健施設等に車いすを贈呈するキャンペーンを実施する。

■ 中長期成長戦略

認知度が向上して普及ステージに突入、顧客開拓余地は大きい

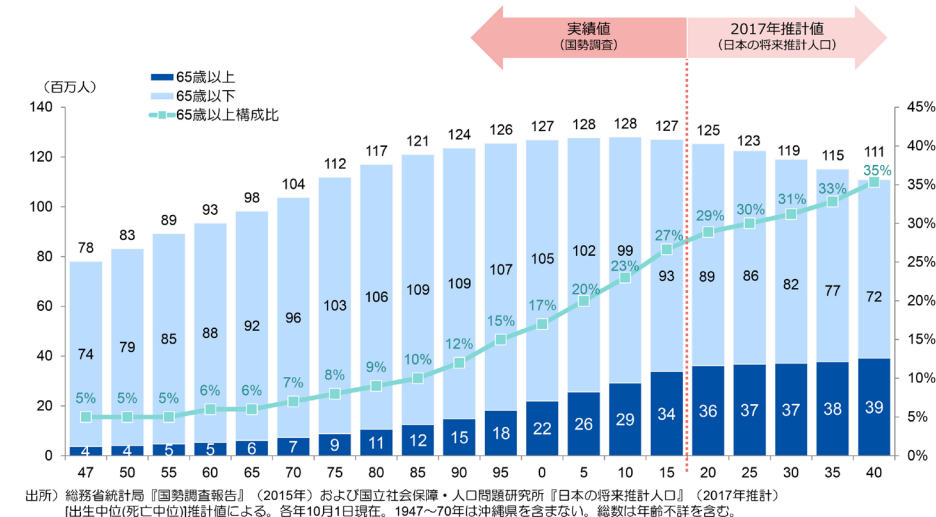
1. 事業環境

少子高齢化で日本全体では人口減少が予想されているが、同社の CS セットのターゲット層となる高齢者単身世帯、ひとり親世帯、及び単身世帯は増加している。

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

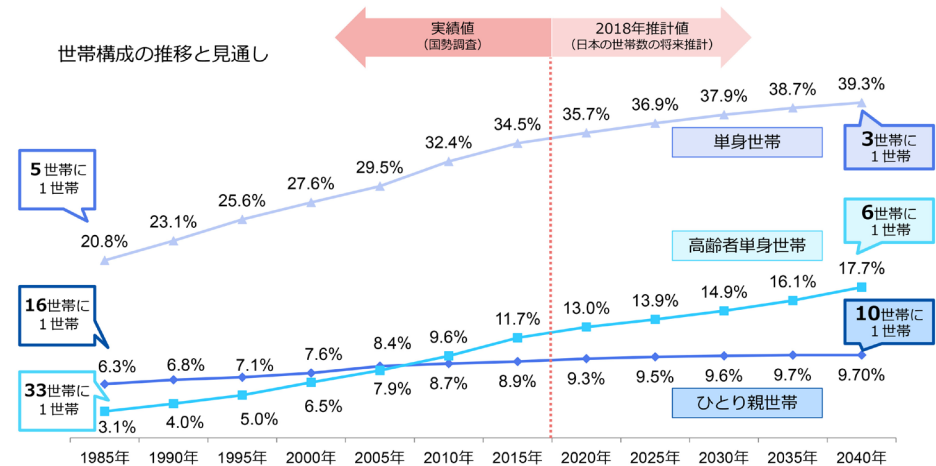
中長期成長戦略

加速する日本の高齢化



出所：決算説明資料より掲載

CS セットのターゲット層の推移と見通し



(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。

出所：決算説明資料より掲載

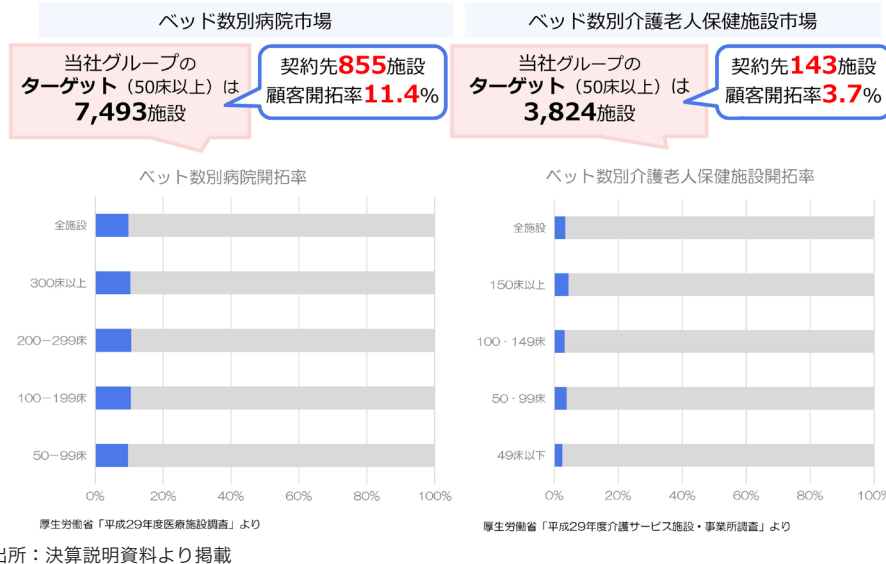
また同社の CS セットがメインターゲットとする市場は、ベッド数 50 床以上の病院及び介護老人保健施設等である。厚生労働省「平成 29 年度医療施設調査」によると、ベッド数 50 床以上の病院数は全国 7,493 施設で、同社グループの 2018 年 12 月期末契約施設数 855 施設の顧客開拓率は 11.4% に過ぎない。また厚生労働省「平成 29 年度介護サービス施設・事務所調査」によると、ベッド数 50 床以上の介護老人保健施設数は全国 3,824 施設で、同社グループの 2018 年 12 月期末契約施設数 143 施設の顧客開拓率は 3.7% に過ぎない。

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

中長期成長戦略

床数別 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。



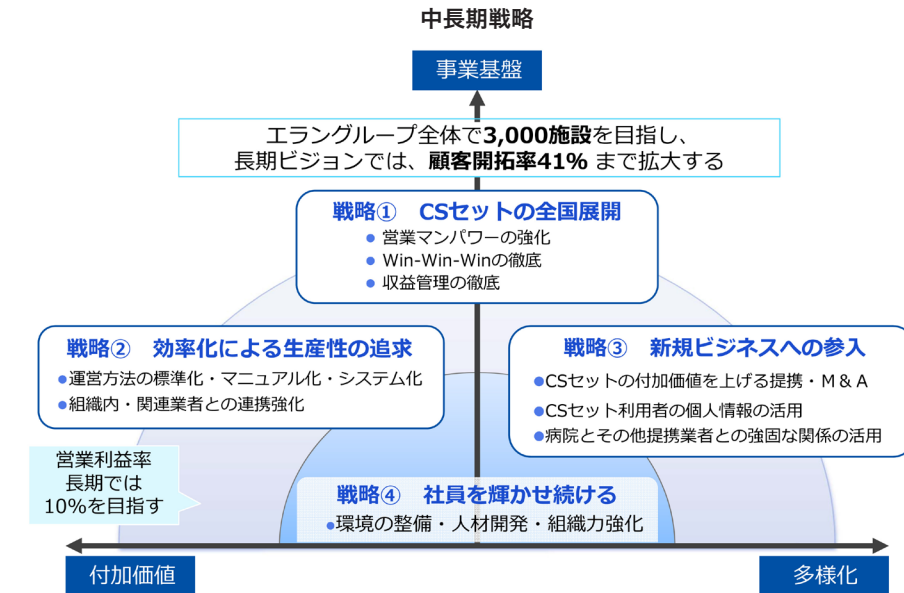
いずれの分野でも入院セットサービスの認知度が向上し、普及ステージに突入している。事業環境は良好であり、潜在市場規模は 2,000 億円程度と想定されている。同社の CS セットの顧客開拓余地は大きいと言えるだろう。

2. グループ全体の契約施設数 3,000 施設目標

中長期目標としては、グループ全体の契約施設数 3,000 施設（2018 年 12 月期末 1,140 施設）、及び営業利益率 10%、さらに長期ビジョンで顧客開拓率 41% を目指している。

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

中長期成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

重点戦略として、営業マンパワー強化等によるCSセットの全国展開、運営方法の標準化・システム化など効率化による生産性の追求、提携やM&Aも活用した新規ビジネスへの参入、環境整備や人材開発によって社員を輝かせ続けること、を掲げている。

3. 新規事業で周辺領域へ展開、中期的に収益拡大基調

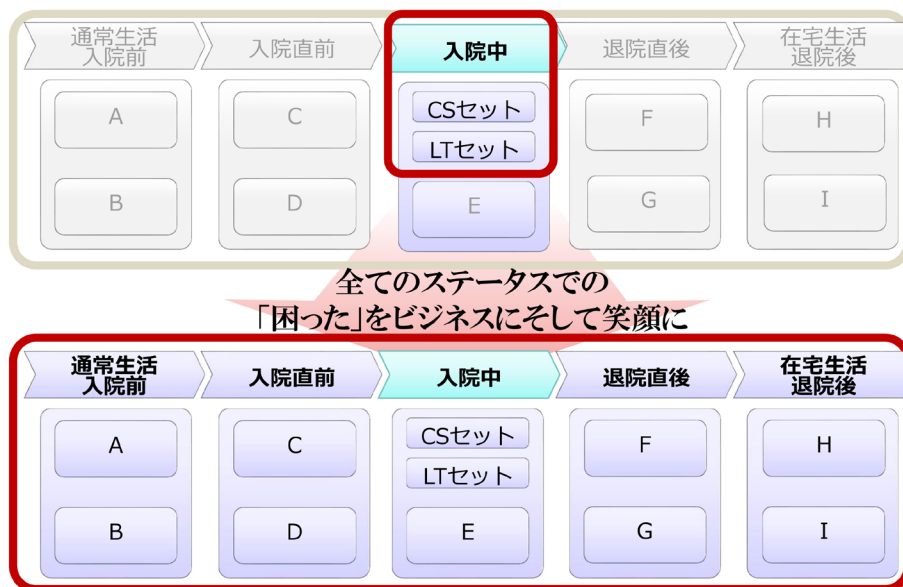
CSセットは入院中の「困った」をビジネス化したサービスである。この考え方を基本として、入院中の「困った」にとどまらず、入院前後の周辺領域の「困った」のビジネス化を目指している。CSセット利用者情報を活用し、入院中の自宅の管理、退院後の生活にかかるサービスの提供仲介なども検討しているようだ。

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

中長期成長戦略

更なる拡大に向けた取り組み（新事業・周辺領域）

CS (LT) セットは入院中の「困った」をビジネス化



出所：決算説明資料より掲載

入院セットのリーディングカンパニーとしての優位性を発揮し、周辺領域への展開も加速して、中長期的に収益拡大基調が期待される。

株主還元策

2019 年 12 月期は連続増配予想

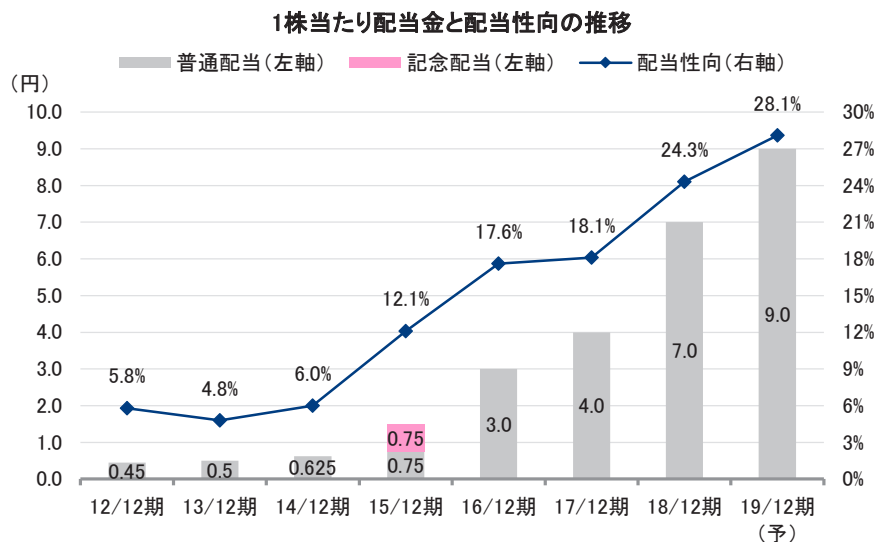
利益配分については、株主に対する適正な利益還元を経営の重要課題として認識しており、内部留保の状況、各事業年度における利益水準、次期以降の業績及び資金需要に関する見通し等を総合的に勘案した上で、株主への利益配当を実施することを基本方針としている。

この基本方針に基づいて、2018 年 12 月期の配当は年間 14 円（期末一括）とした。配当性向は 24.3% である。そして 2019 年 12 月期の配当予想は年間 9 円（期末一括）とした。予想配当性向は 28.1% となる。

なお 2019 年 1 月 1 日付株式 2 分割を考慮して 2019 年 12 月期の年間 9 円を基準に換算すると、換算後の数値は 2017 年 12 月期が年間 4 円、2018 年 12 月期が年間 7 円となり、2018 年 12 月期は前期比 3 円増配、2019 年 12 月期は前期比 2 円増配となる。収益拡大とともに利益還元の充実も期待される。

エラン | 2019 年 4 月 2 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

株主還元策



注：1株当たり配当は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
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

情報セキュリティ規程を策定

企業に対する大規模なサイバー攻撃が増加し、企業の情報セキュリティ対策への関心が高まるなか、同社は情報セキュリティ及び情報保護を経営の最重要課題の1つとして認識している。

2017年に情報セキュリティ規程、及び情報セキュリティ規程を実施するための情報セキュリティ対策基準を策定し、サーバのクラウド化、社内ポータルサイトを活用した全社員への注意喚起、ウイルスチェックの徹底、社内ファイアウォールの管理徹底なども推進している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ