

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 >>>](#)

2020 年 4 月 14 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. 2019年12月期の業績	01
5. 2020年12月期の業績予想	02
6. 顧客開拓余地は大きい	02
7. CSセットをプラットフォームサービスへ進化させ、収益拡大基調へ	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. CSセットは「手ぶらで入院・退院」できる入院セットサービス	05
2. ビジネスモデル	05
3. 独自のノウハウ蓄積が強み	06
4. 「WIN-WIN-WIN」の関係を構築	07
5. 全国をカバーする営業拠点網	08
6. 新サービス開発を推進	08
7. 契約施設数及び月間利用者数	09
8. スtock型収益モデル	10
9. リスク要因	11
■ 業績動向	11
1. 2019年12月期の業績	11
2. 経営基盤強化に向けた2019年12月期の取り組み	12
3. 財務の健全性	12
■ 今後の見通し	14
1. 2020年12月期の業績予想	14
2. 2020年12月期の重点取り組み	15
■ 中長期成長戦略	15
1. 事業環境	15
2. 2022年の目標数値	17
3. CSセットはプラットフォームサービスへの進化を目指す	18
4. 中長期的に収益拡大基調	19
■ 株主還元策	20
■ 情報セキュリティ対策	21

■ 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、歯ブラシ・ティッシュ・口腔ケア商品、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

同社は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。

2. 「WIN-WIN-WIN」の関係を構築

CS セットは契約施設数の積み上げによって利用者数が増加し、サービス利用料収入が増加するというストック型収益モデルである。また CS セットは、サービスを利用する入院患者・入所者とその家族だけではなく、病院・介護老人保健施設等、リネンサプライ業者等にとっても大きなメリットがあり、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。

3. 契約施設数及び月間利用者数は増加基調

CS セットの契約施設数及び月間利用者数は増加基調である。契約施設数は 2019 年 12 月期末時点で 1,362 施設となり、前期末との比較で 222 施設（19.5%）増加した。2009 年 12 月期末の 120 施設を起点にすると年率 27.5% の増加率となる。月間利用者数は 2019 年 12 月時点で 225,578 人となり、前年同月時点との比較で 34,895 人（18.3%）増加した。2009 年 12 月の 13,878 人を起点にすると年率 32.2% 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って、利用者数も大幅な伸長率となっている。

4. 2019 年 12 月期の業績

2019 年 12 月期の連結業績は、売上高が前期比 15.8% 増の 21,518 百万円、営業利益が同 16.7% 増の 1,492 百万円、経常利益が同 17.1% 増の 1,501 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 14.3% 増の 989 百万円だった。契約施設数及び月間利用者数が順調に増加し、当初予想をやや上回る 2 ケタ増収増益で着地した。配当は 2019 年 1 月 1 日付株式 2 分割遡及換算後で前期比 2 円増配の 9 円（期末一括）とした。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、生産性・顧客満足度向上を推進している。

5. 2020 年 12 月期の業績予想

2020 年 12 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 14.6% 増の 24,650 百万円、営業利益が同 15.2% 増の 1,720 百万円、経常利益が同 15.2% 増の 1,730 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 15.2% 増の 1,140 百万円としている。配当予想は前期比 2 円増配の 11 円（期末一括）である。契約施設数及び月間利用者数が増加基調であり、業績も増収増益基調に変化はない。保守的な数値を公表する傾向もあり、上振れ余地があるだろう。なお新型コロナウイルス感染拡大の影響については、現時点では特に大きな影響はない見込みとしている。病院・介護老人保健施設等においては感染拡大予防策として、入院患者や入所者に対するお見舞いや衣類・日用品の持ち込みを断るケースが増えており、CS セットの利用拡大につながる可能性もありそうだ。

6. 顧客開拓余地は大きい

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、同社の 2019 年 12 月期末時点の市場開拓率は病院 12.8%、介護老人保健施設 5.0% 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。ターゲット層となる高齢者単身世帯、ひとり親世帯、単身世帯の増加など事業環境は良好であり、CS セットの顧客開拓余地は大きいと言えるだろう。

7. CS セットをプラットフォームサービスへ進化させ、収益拡大基調へ

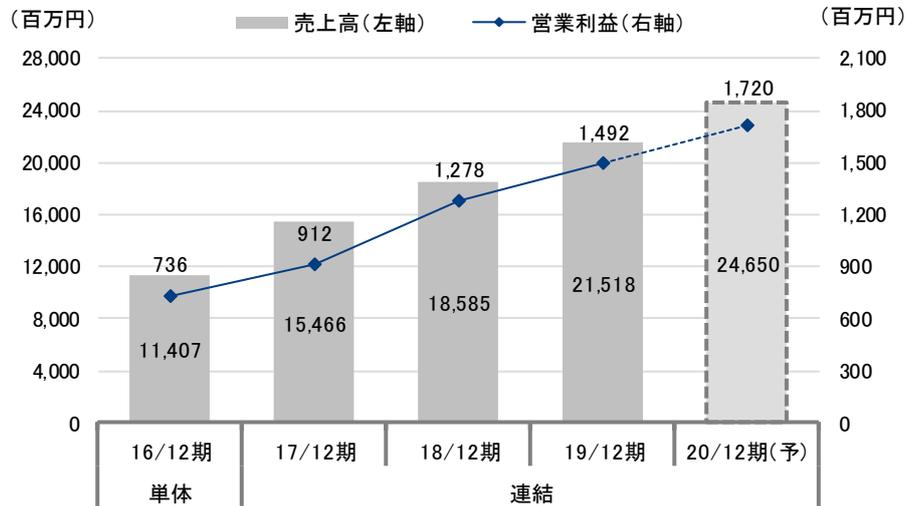
中期経営ビジョン（2020 年～2022 年）を策定し、目標数値には 2022 年 12 月期の売上高 380 億円、営業利益 30 億円、営業利益率 8.0%、市場開拓率 20%、国内拠点 23 拠点を掲げた。CS セットは入院中の「困った」をビジネス化したサービスという考え方を基本として、入院中の「困った」にとどまらず、中長期的には入院前後の周辺領域の「困った」のビジネス創出を目指している。CS セットを単なる入院セットサービスにとどまらず、入院・退院前後～在宅～リハビリの各ステージに関わるプラットフォームサービスとして進化させる戦略だ。入院セットのリーディングカンパニーとしての優位性を発揮し、付加価値を高めた CS セットがプラットフォームサービスに進化することで、中長期的に収益拡大基調となるだろう。

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
- ・契約施設数及び月間利用者数が増加基調で 2020 年 12 月期も 2 ケタ増収増益・増配予想
- ・CS セットをプラットフォームサービスへ進化させ、収益拡大基調を狙う中長期計画

要約

業績推移



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の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、入院セットサービスのCSセットを展開している。CSセットとは、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・タオル類洗濯サービス付レンタル、歯ブラシ・ティッシュ・口腔ケア商品や紙オムツなど、入院・入所生活に必要な日常生活用品を提供する入院セットサービスである。なお「CSセット」「CSセットシステム」及び「CSプラン」は同社の登録商標である。

2019年12月期末の資本金は573百万円、自己資本比率は54.4%、発効済株式総数(2019年1月1日付で株式2分割、自己株式440株含む)は30,300,000株である。グループの拠点は松本本社(長野県松本市)、松本村井事業所、営業拠点20ヶ所(松本本社を含む)、及び東京オフィスである。また従業員数は2020年1月1日時点で412名となった。

会社概要

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、2001年6月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として入院セットサービスのCSセットを開始、2006年12月CSセットに経営資源を集中す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月東証マザーズに新規上場、2015年11月東証1部に市場変更した。

なお東北地方でLTセット（CSセットと同種のサービス）を提供する（株）エルタスクを2016年4月資本提携、2017年2月完全子会社化、2020年1月吸収合併した。また個人請求・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月業務開始している。

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%取得して資本業務提携
2016年 7月	東京都港区に東京オフィス開設
2016年10月	愛知県名古屋市中区に名古屋支店移転
2017年 2月	（株）エルタスクを完全子会社化
2017年 7月	新潟県新潟市中央区に新潟支店開設
2017年11月	岡山県岡山市北区に岡山支店開設
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	熊本県熊本市中央区に南九州営業所開設

会社概要

年月	主要項目
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)日本総険と業務提携
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
2019年 8月	静岡県静岡市葵区に静岡支店開設
2020年 1月	子会社の(株)エルタスクを吸収合併
2020年 3月	クラシコ(株)と資本業務提携

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 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. CSセットは「手ぶらで入院・退院」できる入院セットサービス

同社が提供しているCSセットは、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・食事前エプロンなどの洗濯サービス付レンタル、歯ブラシ・ティッシュ・口腔ケア商品や紙オムツなど、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日単位で利用できる。

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、標準プランで日額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、日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：日額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。

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。

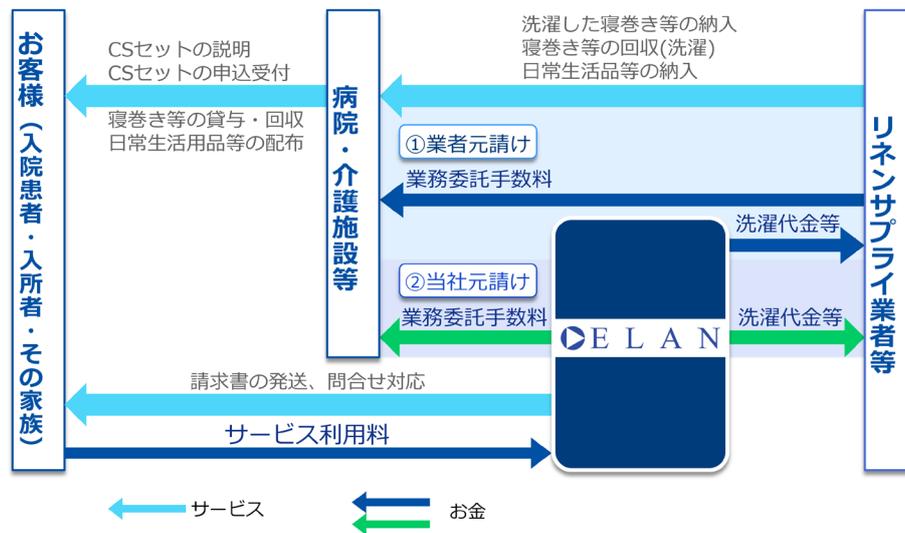
エラン | 2020年4月14日(火)
6099 東証1部 | <https://www.kkelan.com/ir/>

事業概要

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役割は同じである。同社が入院患者や入所者とCSセット利用契約を結び、入院患者や入所者からサービス利用料を受け取る基本的なビジネスモデルに変わりはない。

ビジネスモデル

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ある。そして独自に蓄積したノウハウを強みとして、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、サービスを利用する入院患者・入所者とその家族だけではなく、病院・介護老人保健施設等、リネンサプライ業者等にとっても大きなメリットがあり、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。

サービス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。

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メリットもある。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心理的メリットもある。

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、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、使用后交換待ちの衣類・タオル類がベッド周りで保管されることもなくなり、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、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、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。

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。

事業概要

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。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。

5. 全国をカバーする営業拠点網

2019年12月期末のグループ営業拠点は20ヶ所（長野県松本市の松本本社、当時子会社であったエルタスクを含む）となった。2019年12月期には静岡支店及び函館営業所を開設した。2020年12月期には沖縄支店を開設予定である。これによって全国をカバーする営業拠点網（7エリア・21ヶ所）の構築が完了する。今後は契約施設数の増加に合わせて拠点を開設し、きめ細かい営業活動を展開する方針だ。

6. 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（株）イントラスト<7191>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。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労する患者も多いが、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ため、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き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。

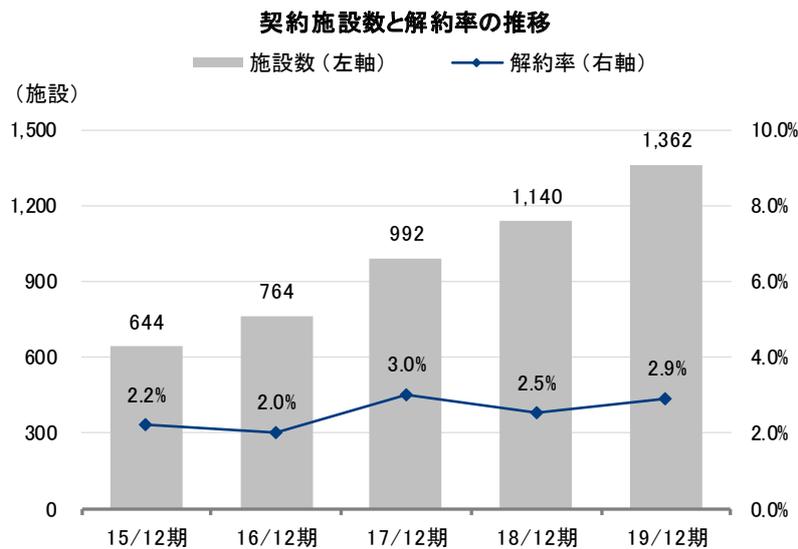
2018年11月には（株）日本総険と業務提携して新サービスのCSセットLC（ロスコントロール）入院保証を共同開発した。CSセット利用患者に起因する損害事故を補償（備品破損、職員・入院患者への怪我等の補償）するサービスが自動付帯された入院セットである。2020年12月期からは、CSセットLC入院保証及びCSセットRを標準化し、全国展開して普及拡大を推進する。さらに新サービスの開発も加速させる方針だ。

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、全国をカバーする営業拠点網の構築、物流業務外注化による営業活動の強化・生産性向上などの効果が、契約施設数増加につながっている。

契約施設数は2019年12月期末時点（当時子会社であったエルタスク含む）で1,362施設となり、前期末との比較で222施設（19.5%）増加した。2009年12月期末の120施設を起点にすると年率27.5%の増加率となる。一方で過去5期間の解約率は想定水準の2～3%にとどまっており、契約施設のストックが大幅に積み上がっている。



注1：通期解約率 = 期中解約数 / (前期末契約数 + 期中新規契約数)

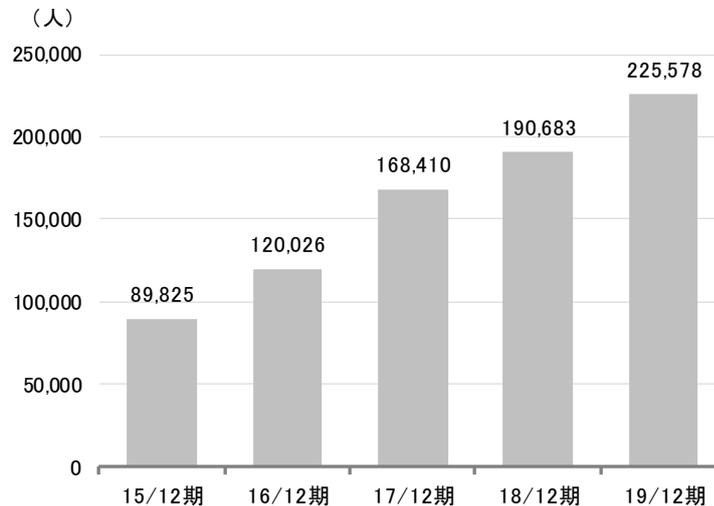
注2：16/12期までは単体数値、17/12期より連結数値

出所：決算説明資料より掲載

月間利用者数は2019年12月時点で225,578人となり、前年同月時点との比較で34,895人（18.3%）増加した。2009年12月の13,878人を起点にすると年率32.2%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って、利用者数も大幅な伸長率となっている。

事業概要

CSセットの月間利用者数



注：16/12期までは単体数値、17/12期より連結数値
 出所：決算説明資料より掲載

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

8. ストック型収益モデル

収益は入院患者や入所者から受け取るサービス利用料収入であり、契約施設数の積み上げによって利用者数が増加し、サービス利用料収入が増加するというストック型収益モデルである。前述したように、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って、利用者数も大幅な伸長率となっている。

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、ベストプラクティクスの全社展開、新請求システムの構築、付加価値向上に向けた新サービス開発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。そして2019年4月には、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、付加価値向上を推進している。

事業概要

9. リスク要因

収益に与えるリスク要因として競合リスクがある。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。ただし過去5期間の解約率は想定水準の2～3%にとどまっている。

入院セットビジネスは参入障壁が低いように見られがちだが、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ビジネスである。

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。同社の優位性に変化はなく、きめ細かい営業努力、充実した商品ラインアップ、子会社エランサービスによる顧客満足度向上などに加えて、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、競合リスクは小さいと言えるだろう。

業績動向

2019年12月期は2ケタ増収増益・増配

1. 2019年12月期の業績

2019年12月期の連結業績は、売上高が前期比15.8%増の21,518百万円、営業利益が同16.7%増の1,492百万円、経常利益が同17.1%増の1,501百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.3%増の989百万円だった。契約施設数及び月間利用者数が順調に増加し、当初予想（売上高21,500百万円、営業利益1,430百万円、経常利益1,430百万円、親会社株主に帰属する当期純利益970百万円）をやや上回る2ケタ増収増益で着地した。配当は2019年1月1日付株式2分割遡及換算後で前期比2円増配の9円（期末一括）とした。

2019年12月期連結業績

(単位：百万円)

	18/12期	19/12期	増減率	19/12期通期 当初予想	達成率
売上高	18,585	21,518	15.8%	21,500	100.1%
営業利益	1,278	1,492	16.7%	1,430	104.4%
売上高営業利益率	6.9%	6.9%	-	6.7%	-
経常利益	1,282	1,501	17.1%	1,430	105.0%
売上高経常利益率	6.9%	7.0%	-	6.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	865	989	14.3%	970	102.0%
売上高当期純利益率	4.7%	4.6%	-	4.5%	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

売上高は契約施設数及び月間利用者数が順調に増加して 2 ケタ伸長した。2019 年 12 月期末の契約施設数は前期末比 222 施設(19.5%)増加の 1,362 施設となった。月間利用者数は 2019 年 12 月時点で 225,578 人となり、2018 年 12 月時点との比較で 34,895 人(18.3%)増加した。

利益面では、配送委託外注費の増加や仕入高の増加で売上総利益率が低下(0.6 ポイント低下の 25.4%)したものの、業務効率化などで販管費の増加を抑えた(販管費率は 0.6 ポイント低下の 18.5%)ため、売上高営業利益率は横ばいの 6.9% だった。

2. 経営基盤強化に向けた 2019 年 12 月期の取り組み

営業エリア展開としては、静岡支店及び函館営業所を開設し、2019 年 12 月期末のグループ営業拠点は 20 ヶ所(長野県松本市の松本本社、当時子会社であったエルタスクを含む)となった。なお CS セット契約施設数が同社単体ベースで 1,000 施設を突破(2019 年 3 月)したことに伴い、車椅子等を贈呈するキャンペーンを実施した。

グループ力向上や収益性向上に向けた施策としては、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 月業務開始し、生産性・顧客満足度向上を推進している。

また海外進出の可能性を探るため、2018 年 11 月に出資したインドの医療関連商品卸会社 BIHS 社(正式名称: Boston Ivy Healthcare Solution Private Limited)に対して追加出資し、持分比率を 3.08% に高めた。BIHS 社が持つデジタル技術導入の可能性も検討する。

純資産は順調に増加、無借金経営で財務の健全性は高い

3. 財務の健全性

財務面で見ると、2019 年 12 月期末の総資産は前期末比 1,412 百万円増加して 9,236 百万円となった。事業拡大に伴って現金及び預金、売掛金が増加した。純資産は同 758 百万円増加して 5,021 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の積み上げによって順調に増加している。自己資本比率は 54.4% で同 0.2 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 | 2020年4月14日(火)
6099 東証1部 | <https://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	19/12期
売上高	15,466	18,585	21,518
売上原価	11,468	13,758	16,045
売上総利益	3,997	4,827	5,473
売上総利益率 (%)	25.8	26.0	25.4
販管費	3,084	3,548	3,980
販管費率 (%)	19.9	19.1	18.5
営業利益	912	1,278	1,492
営業利益率 (%)	5.9	6.9	6.9
営業外収益	11	4	13
営業外費用	1	0	4
経常利益	923	1,282	1,501
経常利益率 (%)	6.0	6.9	7.0
特別利益	27	-	-
特別損失	-	-	-
税金等調整前当期純利益	950	1,282	1,501
法人税等合計	292	417	511
親会社株主に帰属する当期純利益	657	865	989
当期純利益率 (%)	4.3	4.7	4.6
包括利益	657	851	988
資産合計	6,526	7,824	9,236
(流動資産)	5,926	6,992	8,327
(固定資産)	600	831	909
負債合計	3,029	3,561	4,215
(流動負債)	3,029	3,561	4,211
(固定負債)	-	-	4
純資産合計	3,497	4,262	5,021
(株主資本)	3,497	4,258	5,035
資本金	565	573	573
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	29,899,676	30,299,560	30,299,560
1株当たり当期純利益 (円)	22.11	28.78	32.66
1株当たり純資産額 (円)	116.96	140.08	165.71
1株当たり配当額 (円)	4.00	7.00	9.00
自己資本比率 (%)	53.6	54.2	54.4
自己資本当期純利益率 (%)	20.5	22.4	21.4
営業活動によるキャッシュフロー	317	1,191	779
投資活動によるキャッシュフロー	-237	-176	-151
財務活動によるキャッシュフロー	-81	-103	-212
現金及び現金同等物の期末残高	2,122	3,033	3,447

注1：17/12期から連結決算に移行。

注2：2017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。

注3：1株当たり数値は株式分割遡及換算後。

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年12月期も2ケタ増収増益・増配予想

1. 2020年12月期の業績予想

2020年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比14.6%増の24,650百万円、営業利益が同15.2%増の1,720百万円、経常利益が同15.2%増の1,730百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同15.2%増の1,140百万円としている。配当予想は前期比2円増配の11円(期末一括)としている。

2020年12月期 連結業績予想

(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	11,710	13.2%	21,518	24,650	14.6%
営業利益	775	800	3.2%	1,492	1,720	15.2%
売上高営業利益率	7.5%	6.8%	-	6.9%	7.0%	-
経常利益	780	810	3.8%	1,501	1,730	15.2%
売上高経常利益率	7.5%	6.9%	-	7.0%	7.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	521	530	1.7%	989	1,140	15.2%
売上高当期純利益率	5.0%	4.5%	-	4.6%	4.6%	-
1株当たり当期純利益(円)	17.20	17.49	-	32.66	37.62	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

第2四半期累計の連結業績予想は、売上高が前年同期比13.2%増の11,710百万円、営業利益が同3.2%増の800百万円、経常利益が同3.8%増の810百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同1.7%増の530百万円としている。下期の構成比が高くなっているが、契約施設数が下期に向けて積み上がり、これに伴って利用者数も順調に増加する想定となっている。コスト面では配送委託外注費や人件費が増加するが、付加価値向上や生産性向上などの成果も下期に向けて加速する見込みだ。

契約施設数及び月間利用者数が増加基調であり、業績も増収増益基調に変化はない。また保守的な数値を公表する傾向もあり、上振れ余地があるだろう。なお新型コロナウイルス感染拡大の影響については、現時点では特に大きな影響はない見込みとしている。病院・介護老人保健施設等においては感染拡大予防策として、入院患者や入所者に対するお見舞いや衣類・日用品の持ち込みを断るケースが増えており、CSセットの利用拡大につながる可能性もありそうだ。

2. 2020 年 12 月期の重点取り組み

2020 年 1 月 1 日付でエルタスクを吸収合併した。ブランドを CS セットに統一して全国展開する。営業エリア展開では沖縄支店を開設予定である。これによって全国をカバーする営業拠点網（7 エリア・21 ヶ所）の構築が完了する。エリア間の連携強化と CS セットのブランド力向上を図り、きめ細かい営業活動を推進する。商品ラインアップ拡充では日本総険と共同開発した CS セット LC 入院保証、及びイントラストと共同開発した CS セット R を標準化し、全国展開して普及拡大を推進する。また短期的な訪日外国人向けの前払い CS セットも開始する。

新規事業開発では、医療従事者向け白衣等を企画・デザイン・製造・販売するクラシコ（株）と 2020 年 3 月に資本業務提携した。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に特徴があり、今後は CS セットの付加価値向上に向けてオリジナル商品の共同開発も目指す。また追加出資したインド BIHS 社との人材交流によって、社内のグローバル化を推進するとともに、デジタル技術導入の可能性も検討する。

グループ力強化では 2019 年 4 月分社化したエランサービスの事業が本格化する。更なる顧客満足度向上に向けてカスタマーサポート部門の対応力向上を推進する。また新請求システムの本格稼働で生産性向上も推進する。吸収合併したエルタスクとのシナジー効果として資材共通化等の効果も期待される。

なお物流業務に関しては、営業の生産性向上に向けて外注化を推進してきたが、人件費上昇に伴って外注費が上昇していることに加えて、外注先への依存度が高まるリスクも考慮して、物流部門を設置する方針だ。ただし営業の生産性に影響はないとしている。

ESG（環境・社会・ガバナンス）にも積極的に取り組んでいる。事業活動からの CO₂ 排出削減を目標として、環境に配慮したリネンサプライ業者との連携強化など、環境経営と健康経営を推進する。また事業活動によって社会・地域課題の解決に寄与するため、自然災害時における日用生活用品の無償提供や被災地での復旧支援活動への参加、契約している病院・介護老人保健施設への車椅子等の寄贈などを行っている。コーポレートガバナンス面では、任意の指名・報酬委員会を導入して運用開始した。また監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行する。経営の公正性・透明性・迅速性を確保し、より高いコーポレートガバナンスを確立する。

■ 中長期成長戦略

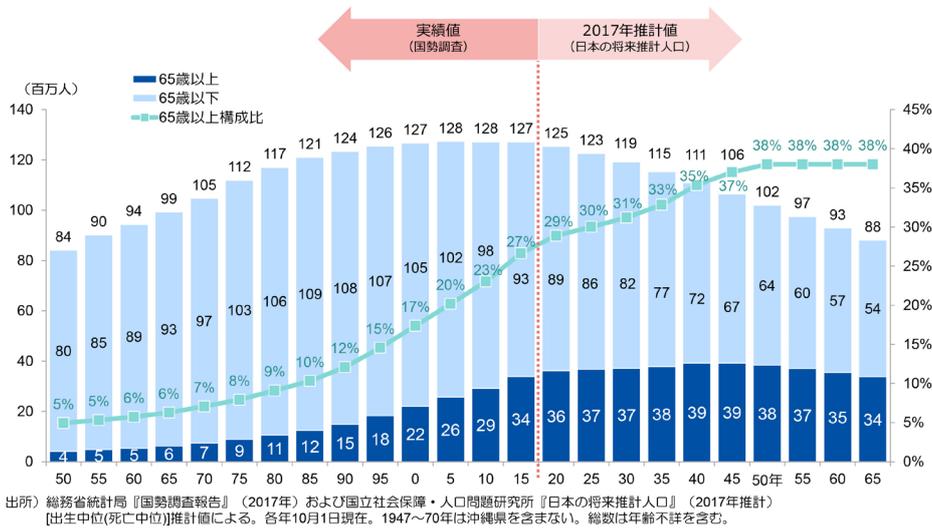
認知度が向上して普及ステージに突入、顧客開拓余地は大きい

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、CS セットのターゲット層となる高齢者単身世帯、一人親世帯、及び単身世帯は増加している。

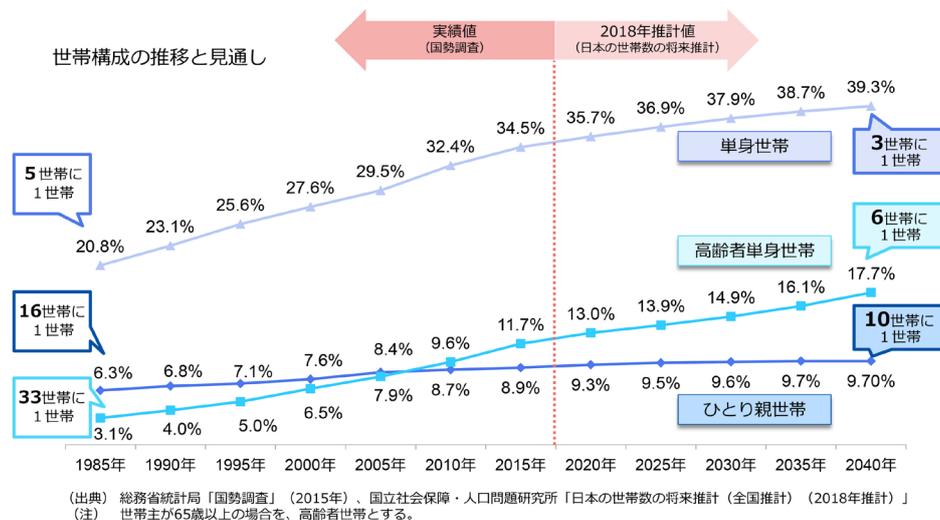
中長期成長戦略

日本の高齢化のこれまでと見通し



出所：決算説明資料より掲載

CSセッターターゲット層のこれまでと見通し



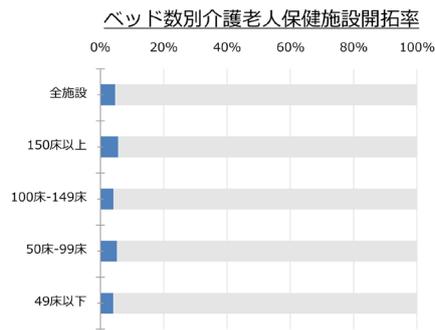
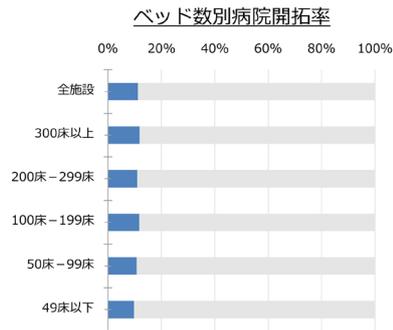
出所：決算説明資料より掲載

またCSセッター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30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7,468施設で、同社の2019年12月期末契約施設数959施設の市場開拓率は12.8%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」においても、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、同社の2019年12月期末契約施設数190施設の市場開拓率は5.0%に過ぎない。

中長期成長戦略

2019年12月末時点の床数別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



※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

出所：決算説明資料より掲載

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。ターゲット層となる高齢者単身世帯、ひとり親世帯、単身世帯の増加など事業環境は良好であり、CSセットの顧客開拓余地は大きいと言えるだろう。

2022年の市場開拓率は20%、営業利益は30億円を目標

2. 2022年の目標数値

このように良好な事業環境を背景として中期経営ビジョン（2020年～2022年）を策定した。目標数値には2022年12月期の売上高380億円、営業利益30億円、営業利益率8.0%、市場開拓率20%、国内拠点23拠点を掲げた。

営業強化、グループシナジー創出、システム化による生産性向上、オリジナル商品による付加価値向上や他社との差別化などを加速して、営業利益率の向上を図る。新規事業については複数の案件の実証実験を進めている。また海外展開も推進する方針だ。

エラン | 2020年4月14日(火)
6099 東証1部 | <https://www.kkelan.com/ir/>

中長期成長戦略

2020～2022年の中長期経営ビジョン

	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								
			<table border="1"> <thead> <tr> <th>2022年 (計画)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>380億円</td> </tr> <tr> <td>30億円</td> </tr> <tr> <td>8.0%</td> </tr> <tr> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>23拠点</td> </tr> <tr> <td>拠点開設 海外展開</td> </tr> </tbody> </table>	2022年 (計画)	380億円	30億円	8.0%	20%	23拠点	拠点開設 海外展開
2022年 (計画)										
380億円										
30億円										
8.0%										
20%										
23拠点										
拠点開設 海外展開										
<p>2020～2022年中期経営ビジョン</p>										

出所：決算説明資料より掲載

CS セットを進化させ、収益拡大基調へ

3. CS セットはプラットフォームサービスへの進化を目指す

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、中長期的には入院前後の周辺領域の「困った」を解決するビジネスの創出を目指している。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、関連提携企業への送客など、入院・退院前後～在宅～リハビリのヘルスケアの各ステージにおいて、入院患者及びその家族向けのプラットフォームを創出する。

CS セットを単なる入院セットサービスにとどまらず、入院・退院前後～在宅～リハビリの各ステージに関わるプラットフォームサービスとして進化させる戦略だ。

中長期成長戦略

同社グループの3年後のビジネスの姿

<現在> CSセットは入院中の「困った」をビジネス化

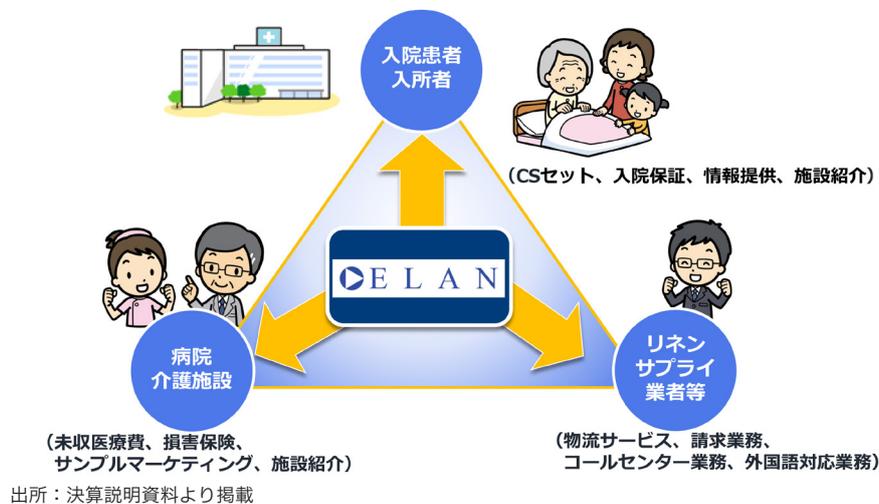


<3年後の姿> 全てのステージでの「困った」を解決するビジネスを創造



出所：決算説明資料より掲載

これからの同社グループのビジネス



出所：決算説明資料より掲載

4. 中長期的に収益拡大基調

なおエランサービスについては今後、他社の入院セット関連業務の受託事業も開始し、受託事業を新たな収益の柱として成長を目指す。これに伴って報告セグメントをCSセット事業、業務受託事業、新規事業（ヘルスケア分野の「困った」を解決する新規事業、海外事業など）とする方針だ。

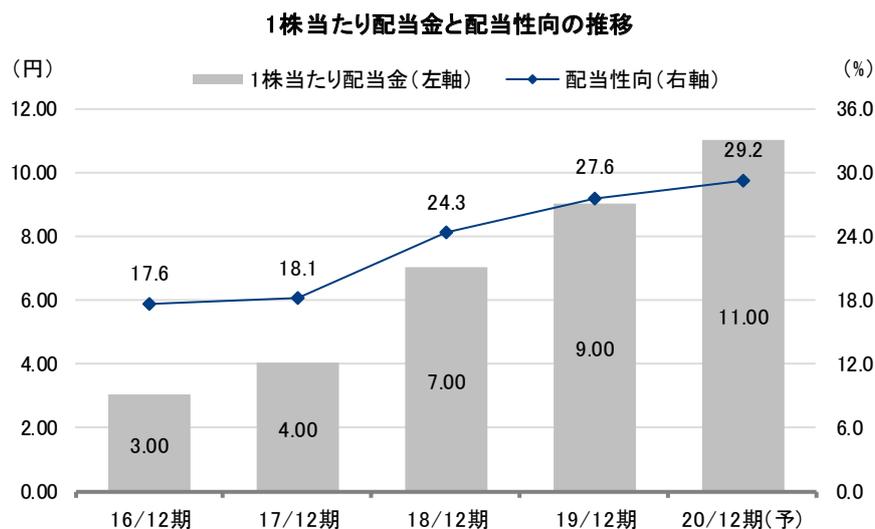
入院セットのリーディングカンパニーとしての優位性を発揮し、周辺領域への新規事業展開も期待される。付加価値を高めたCSセットをプラットフォームサービスに進化させることで中長期的に収益拡大基調となるだろう。

株主還元策

2020年12月期も連続増配予想

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、2019年12月期の配当は2019年1月1日付株式2分割遡及換算後で前期比2円増配の9円(期末一括)とした。配当性向は27.6%となる。そして2020年12月期の配当予想は前期比2円増配の11円(期末一括)としている。予想配当性向は29.2%となる。配当性向も順次引き上げており、収益拡大とともに利益還元の更なる充実も期待される。



注1：2017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。

注2：1株当たり数値は株式分割遡及換算後。

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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。

免責事項（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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp