

エラン

6099 東証 1 部

<http://www.kkelan.com/ir/>

2016 年 3 月 31 日 (木)

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
水田 雅展

[企業情報はこちら >>>](#)

■入院「CS セット」サービスのパイオニアで中期成長期待

エラン<6099>は1995年2月設立、2014年11月に東京証券取引所マザーズに新規上場、2015年11月に東京証券取引所市場第1部に市場変更した。

介護医療関連事業として、病院や老人介護保健施設等の入院患者・入所者が「手ぶらで入院・入所」「手ぶらで退院・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と、口腔ケア商品など日常生活用品の提供を組み合わせた「CS（ケア・サポート）セット」サービスを提供している。入院セットサービス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、病院や老人介護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・老人介護保健施設等及びリネンサプライ業者等に委託し、それぞれに業務委託手数料や洗濯代などを支払う。

法規制に適合したサービス運営、採算ラインを見極める独自ノウハウ、独自のプラン設定ノウハウ（地域や病院・老人介護保健施設等の特性、及び利用者ニーズに合わせて商品構成品目や料金をカスタマイズ）、既存取引関係（病院・老人介護保健施設等と各地域のリネンサプライ業者の取引関係）をそのまま活用する共存共栄モデル、特定の系列に属さないオープンなポジショニングなどを強みとしている。

契約施設（病院・老人介護保健施設等）数は2015年12月期末に644施設（2014年12月期末比128施設増加）、月間利用者数は2015年12月（単月）に89,825人（2014年12月比21,121人増加）まで拡大している。2009年12月期末を起点にすると、契約施設数は年率32.3%の増加率、月間利用者数は年率36.5%の増加率となった。

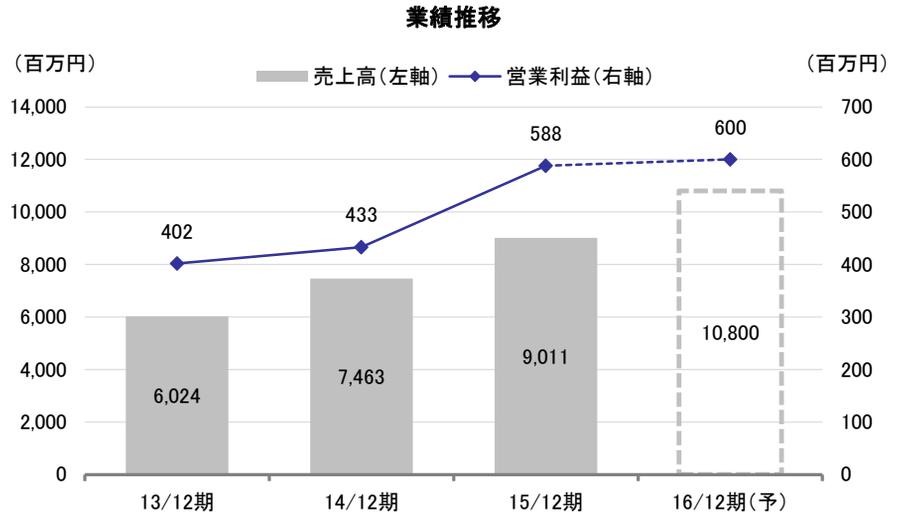
2015年12月期の業績（非連結）は計画超の大幅増収増益だった。契約施設数及び月間利用者数が順調に増加し、営業基盤・経営基盤強化に向けた人員増に伴う人件費の増加、2015年11月の東証1部指定に関する費用の計上などを吸収した。

2016年12月期業績（非連結）予想は、契約施設数及び利用者数が順調に増加して2ケタ増収だが、先行投資負担で利益は小幅増益予想としている。配当予想は年間8円で連続増配予想としている。

市場は普及ステージに入ったばかりであり顧客開拓余地は大きい。契約施設数は2018年12月期に1,000施設を実現し、その次は3,000施設を目指すとしている。正社員1人当たり収益力（売上高、営業利益）向上策も寄与して中期成長が期待される。

Check Point

- ・ 入院セット「CS セット」を組織的にビジネス展開したパイオニアで最大手
- ・ 2015 年 12 月期末の契約施設数は全国 644 施設で増加基調
- ・ 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
- ・ 2016 年 12 月期は先行投資負担で利益微増だが 2 ケタ増収で連続増配
- ・ 中期的に契約施設数 3,000 を目指す
- ・ 無借金経営で財務健全性高い



会社概要

介護医療関連事業で「CS (ケア・サポート) セット」サービスを展開

同社は介護医療関連事業として、病院や老人介護保健施設等の入院患者・入所者が「手ぶらで入院・入所」「手ぶらで退院・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と、口腔ケア商品・スキンケア商品一式など日常生活用品の提供を組み合わせた「CS (ケア・サポート) セット」サービス (以下 CS セット) を提供している。

1995 年 2 月寝具販売業を目的として有限会社エランを設立 (神奈川県相模原市)。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 セットのサービスを開始)、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。

2015 年 12 月期末の営業拠点は、松本本社 (長野県松本市)、相模原支店 (神奈川県相模原市)、金沢支店 (石川県金沢市)、名古屋支店 (愛知県名古屋市)、広島支店 (広島県広島市)、大阪支店 (大阪府吹田市)、四国支店 (香川県高松市)、福岡支店 (福岡県福岡市)、札幌支店 (北海道札幌市)、さいたま支店 (埼玉県さいたま市) の 10 拠点である。



エラン

6099 東証 1 部

<http://www.kkelan.com/ir/>

2016 年 3 月 31 日 (木)

2015 年 12 月期末の資本金は 557 百万円、自己資本比率は 57.0%、1 株当たり純資産は 333.86 円である。無借金経営で財務健全性は高い。2015 年 12 月期末の従業員数は 218 名である。

なお 2014 年 7 月 28 日付の株式 100 分割、2014 年 11 月の東京証券取引所マザーズ市場に伴う新株式発行、2015 年 7 月 1 日付の株式 2 分割などによって、2015 年 12 月期末の発行済株式数は 7,360,000 株となっている。

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
	神奈川県相模原市中央区に相模原支店開設
2003年 5月	介護医療関連事業を開始 相模原支店において病院や老人介護保健施設への 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及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

出所：会社資料を基にフィスコ作成

■ 事業内容と特徴・強み

CS セットとは

CS セットは、病院の入院患者や、老人介護保健施設等の入所者向けに、入院患者・入所者が身の回り品を準備することなく「手ぶらで入院・入所」「手ぶらで退院・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、及び口腔ケア商品一式・スキンケア商品一式といった日常生活用品の提供を組み合わせたサービスである。

サービス利用料金は「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」は同社の商標登録である。そして「CS」の語源には「ケア・サポート」の他に「カスタマー・サティスファクション」「コミュニケーション・サービス」「キャリア・スマイル」「カントリー・スピリッツ」「クリエイティブ・ソリューションズ」があるとしている。

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

CS セットのビジネスモデルは、病院や老人介護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、病院・老人介護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。

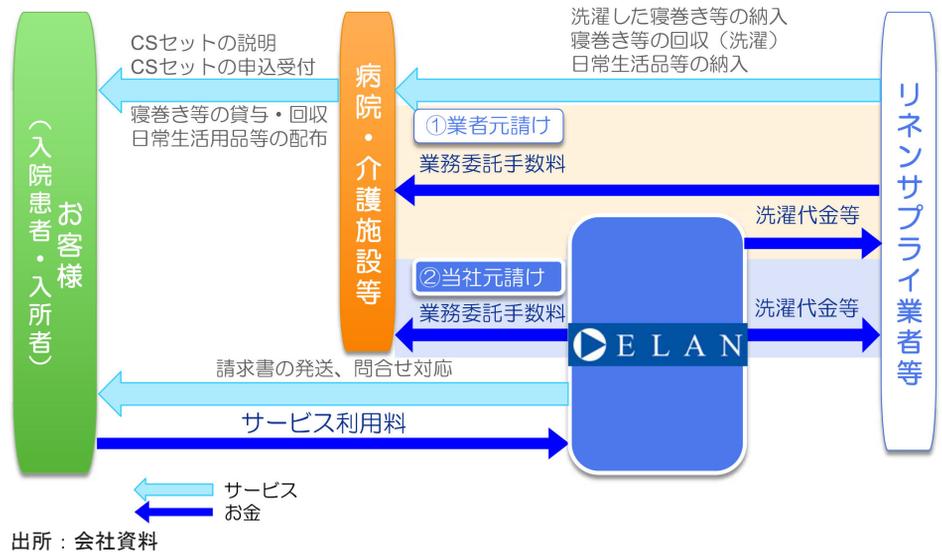
病院・老人介護保健施設等に対しては、業務委託契約を結び、CS セットの説明・申込受付、衣類・タオル類等の貸与・回収、日常生活用品の配布などを委託し、業務委託手数料を支払う。

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。ただし、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・老人介護保健施設等、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。

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々の関係者の役割は共通



入院患者・入所者、病院・老人介護保健施設、リネンサプライ業者にメリット

CS セットは、サービス利用者の入院患者・入所者及びその家族だけではなく、病院・老人介護保健施設等、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、同社が中心となって「Win-Win-Win」の関係を構築できるという特徴がある。

サービス利用者である入院患者・入所者及び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お得でリーズナブルな料金設定であり（経済的メリット）、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（物理的・時間的・心理的メリット）。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、本来のお見舞いに専念できると好評であり、また、入院患者・入所者にとっては、家族に日常生活用品の準備や補充をさせているという気兼ねがなくなるメリットがある。利用者の多くは高齢者ではあるが、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も、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く、「手ぶらで入院・入所」を実現させる CS セットへの評価は高い。

CS セットのプラン設計（商品構成目や料金）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目・料金設定ではなく、地域や病院・老人介護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商品構成目や料金をカスタマイズして設定する独自ノウハウが、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。

病院・老人介護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・消毒などにかかる作業等）を省き、本来の看護・介護業務に専念することができるため、看護師・介護士等の業務改善や労働環境の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、ベッド周りがすっきりと片付くため（使用後交換待ちの衣類・タオル類がベッド周りに保管されることがなくなる等により）、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。

また保険適用外のサービスに関して、病院・老人介護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。さらに業務委託手数料が保険適用外の収入となるため、病院・老人介護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。

なお病院・老人介護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・老人介護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、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考えておらず、CS セットの提案にあたっては、対象となる病院・老人介護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。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（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・洗濯等を行っている病院等に他の同業者が関与すること）。



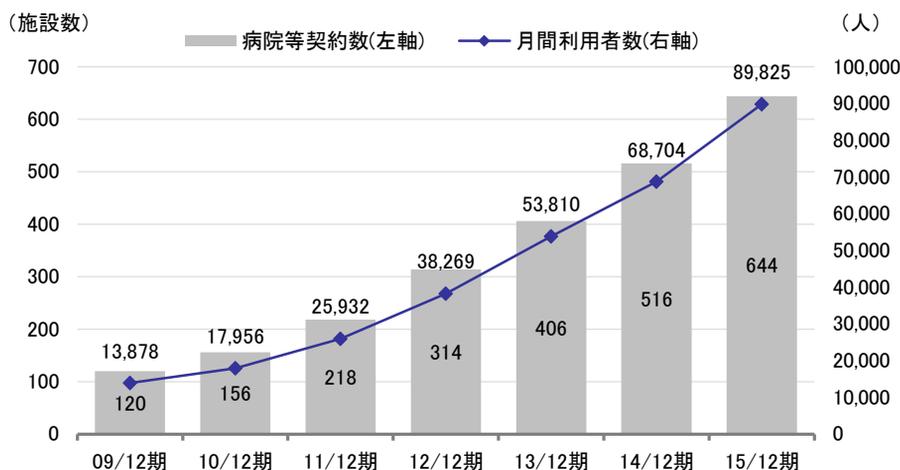
CS セット契約施設数及び利用者数は増加基調

同社は入院セットの「CS セット」サービス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。一見すると参入障壁が低いように考えられるが、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。

行政指導に適合したサービス運営、採算ラインを見極める独自のノウハウ、独自のプラン設定（地域や病院・老人介護保健施設等の特性、及び利用者ニーズに合わせて商品構成品目や料金をカスタマイズして設定）ノウハウ、既存の取引関係（病院・老人介護保健施設等と各地域のリネンサプライ業者の取引関係）をそのまま活用する共存共栄モデル、さらに特定の系列に属さないオープンなポジショニングなどを強みとしている。

契約施設（病院・老人介護保健施設等）数は2015年12月期末に644施設（2014年12月期末比128施設・24.8%増加）、月間利用者数は2015年12月（単月）に89,825人（2014年12月比21,121人・30.7%増加）まで拡大している。2009年12月期末を起点にすると、契約施設数は年率32.3%の増加率、月間利用者数は年率36.5%の増加率となった。

契約施設および月間利用者数の推移



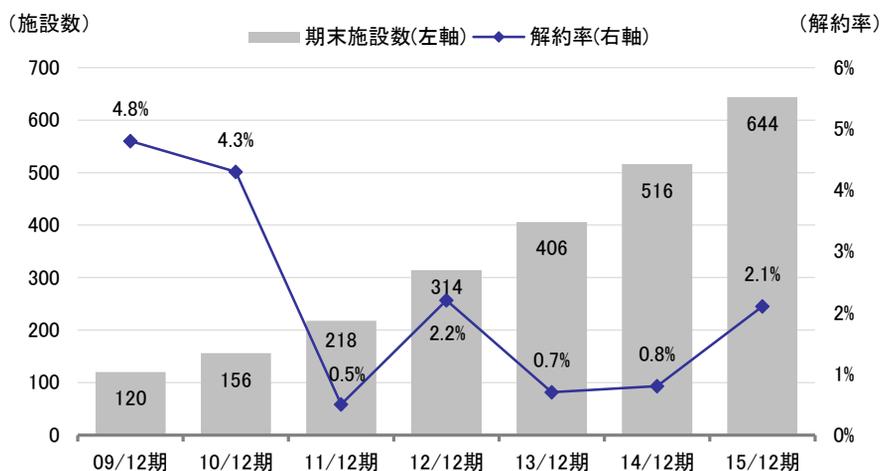
出所: 会社資料を基にフィスコ作成

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

契約施設（病院・老人介護保健施設等）の解約率は 1 ～ 2% 程度と低水準であり、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ことも特徴だ。

なお 1 施設当たり平均サービス利用率、及び 1 利用者当たり平均利用単価については非開示である。利用率が 9 割を超える施設もある模様だが、低い利用率に留まっており施設サイドに業務改善や労働環境改善など入院セットのメリットを享受させられていない施設もあることから、これら施設へのテコ入れも継続的に行っていくとしている。契約施設内におけるサービス利用率が上昇すれば営業経費率低下メリットも発生しやすくなる。

ストック型ビジネスモデルの成長力と収益力



出所: 会社資料を基にフィスコ作成

■業績動向

2015 年 12 月期業績（非連結）は計画超の大幅増収増益

2015 年 12 月期の業績（非連結）は、売上高が 2014 年 12 月期比 20.7% 増の 9,011 百万円、営業利益が同 35.7% 増の 588 百万円、経常利益が同 36.1% 増の 591 百万円、当期純利益が同 40.2% 増の 363 百万円だった。売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のすべてが期初予想を上回り、計画超の大幅増収増益だった。

契約施設数及び月間利用者数が順調に増加して 9 期連続増収だった。2015 年 12 月期末の契約施設数は 2014 年 12 月期末比 128 施設・24.8% 増加して 644 施設となった。なお 128 施設増加の内訳は、新規導入施設数が 142 施設、解約施設数が 14 施設だった。解約理由は他社入院セットへの切り替え、利用者数が増えないことによる入院セットの利用取りやめ、病院の閉鎖などによる。また 2015 年 12 月単月の月間利用者数は 2014 年 12 月単月比 21,121 人・30.7% 増加の 89,825 人となった。

2015 年 12 月期末の拠点別契約施設数は、松本本社が同 16 施設増加の 95 施設、相模原支店が同 6 施設減少の 92 施設、金沢支店が同 16 施設増加の 82 施設、名古屋支店が同 15 施設増加の 94 施設、広島支店が同 21 施設増加の 106 施設、大阪支店が同 12 施設増加の 62 施設、四国支店が同 12 施設増加の 52 施設、福岡支店が同 11 施設増加の 26 施設、札幌支店が同 7 施設増加の 11 施設、さいたま支店（2015 年 3 月開設）が同 24 施設増加の 24 施設となった。なお相模原支店の減少は 16 施設をさいたま支店に移管したためであり、実質的には増加である。

コスト面では営業基盤・経営基盤強化に向けて、2015 年 3 月さいたま支店開設や人員増強（新卒採用 21 名、中途採用 9 名）によって人件費などが増加し、さらに 2015 年 11 月東京証券取引所マザーズから東京証券取引所第 1 部への市場変更に関する各種費用約 50 百万円を販管費に計上したが、増収による売上総利益増加で吸収して大幅増益だった。

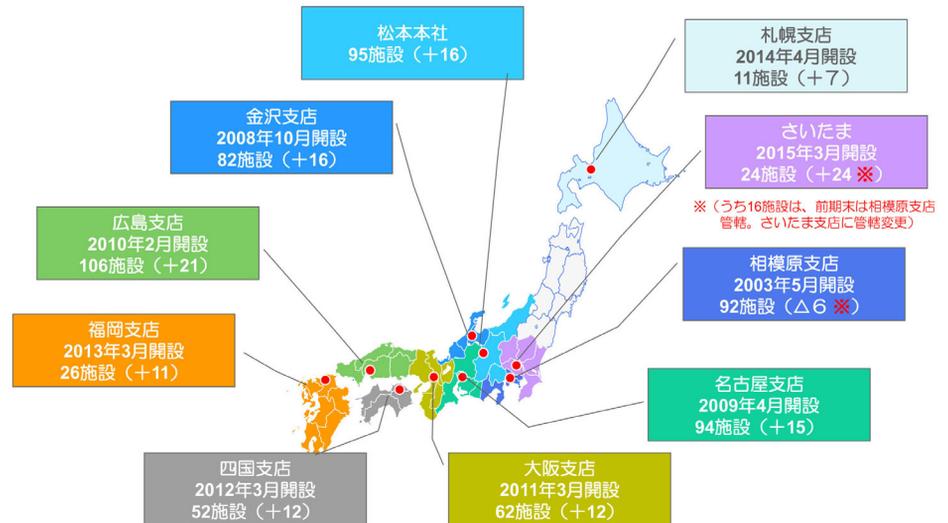
なお売上総利益は 2,491 百万円で 2014 年 12 月期比 21.2% 増加、売上総利益率は 27.6% で同 0.1 ポイント上昇、販管費は 1,903 百万円で同 17.4% 増加、販管費比率は 21.1% で同 0.6 ポイント低下した。営業外収益では 2014 年 12 月期に計上した保険解約返戻金 11 百万円が一巡し、営業外費用では株式交付費 9 百万円が一巡した。

なお物流・棚卸関連業務の効率化に向けて、2015 年 12 月運用開始予定でシステム開発を進めていたが、開発計画の見直し（大規模システムとはせず、優先順位が高い棚卸関連の機能に絞って開発を継続、稼働時期を 2016 年 12 月期に延期）に伴って、特別損失に固定資産除却損 19 百万円を計上した。

また 2015 年 12 月期の売上高営業利益率は 6.5% で 2014 年 12 月期比 0.7 ポイント上昇、ROE は 15.9% で同 1.8 ポイント低下した。自己資本比率は 57.0% で同横ばいだった。2015 年 7 月 1 日付で株式 2 分割を実施した。

全国の拠点・契約施設数

2015年12月期は、広島支店（21施設増）、松本本社（16施設増）、金沢支店（16施設増）、名古屋支店（15施設増）がけん引。（カッコ内数値は、今期増減数）



出所：会社資料

2016 年 12 月 期 業 績 (非 連 結) は 2 ケ 塔 増 収 だ が、 先 行 投 資 で 利 益 は 小 幅 増 益 予 想

2016 年 12 月 期 業 績 (非 連 結) 予 想 に つ い て は、 売 上 高 が 2015 年 12 月 期 比 19.8% 増 の 10,800 百 万 円、 営 業 利 益 が 同 2.0% 増 の 600 百 万 円、 経 常 利 益 が 同 1.5% 増 の 600 百 万 円、 当 期 純 利 益 が 同 4.7% 増 の 380 百 万 円 と し て い る。

契 約 施 設 数 及 び 利 用 者 数 が 順 調 に 増 加 し て 2 ケ 塔 増 収 予 想 で あ る。 2016 年 12 月 期 末 の 契 約 施 設 数 は 2015 年 12 月 期 末 比 98 施 設 ・ 15.2% 増 加 の 742 施 設 の 計 画 と し て い る。

2 ケ 塔 増 収 だ が 先 行 投 資 負 担 な ど で 利 益 は 小 幅 増 益 予 想 と し て い る。 契 約 施 設 数 及 び 利 用 者 数 の 増 加 に 対 応 す る た め、 正 社 員 の 積 極 採 用 (新 卒 ・ 中 途) を 継 続 す る。 さ ら に 下 期 に 東 京 オ フ ィ ス の 開 設 を 予 定 (開 設 時 は 営 業 企 画 部 門 と 内 部 監 査 室 を 配 置) し て い る。 こ の た め 人 件 費 を 中 心 に 販 管 費 が 増 加 し て、 利 益 の 伸 び は 小 幅 に と ど ま る 見 込 み だ。 2016 年 12 月 期 末 の 従 業 員 数 は 2015 年 12 月 期 末 比 30 名 増 加 の 248 名 を 想 定 し て い る。

な お 2016 年 12 月 期 を 「成 長 率 の 鈍 化 を 防 ぎ、 強 い 組 織 と す る た め の 改 革 の 1 年」と 位 置 付 け て、 事 業 成 長 ペ ー ス に 合 わ せ た 人 員 の 戦 力 化 や、 正 社 員 1 人 当 た り の 収 益 力 (売 上 高、 営 業 利 益) 向 上 に 向 け て、 社 内 外 に お け る 研 修 な ど 人 材 教 育 体 制 を 強 化 す る 方 針 だ。

営 業 面 で は、 東 西 エ リ ア 制 の 廃 止、 営 業 企 画 部 門 に よ る 各 営 業 拠 点 の サ ポ ー ト 活 動 強 化、 営 業 方 法 ・ CS セ ッ ト 運 営 方 法 ・ 利 用 者 対 応 な ど の 事 例 収 集 ・ 分 析 に よ る 標 準 化 ・ 全 社 横 展 開 な ど を 推 進 し て、 よ り 効 果 的 ・ 効 率 的 な 営 業 展 開 に つ な げ る。 シ ス テ ム 面 で は、 急 拡 大 す る 業 務 へ の 対 応 と し て、 社 内 シ ス テ ム 処 理 能 力 ア ッ プ と 効 率 化 を 推 進 す る。 従 業 員 数 の 増 加 に 対 応 し て 人 事 制 度 改 革 に も 取 り 組 む 方 針 で、 2016 年 12 月 期 に 新 制 度 の 内 容 を 確 定 さ せ、 2017 年 12 月 期 から 新 制 度 の 運 用 開 始 予 定 と し て い る。

業績（非連結）の推移

（単位：百万円、円）

決算期	13/12期	14/12期	15/12期	16/12期（予）
売上高	6,024	7,463	9,011	10,800
営業利益	402	433	588	600
経常利益	401	434	591	600
当期純利益	247	258	363	380
EPS	41.30	41.95	49.51	51.63
配当	2.00	2.50	6.00	8.00
BPS	135.05	287.81	333.86	-

注：13/12期と14/12期の1株当たり数値は2014年7月28日付株式100分割及び2015年7月1日付株式2分割に伴う遡及修正値
出所：会社資料を基にフィスコ作成

エラン

6099 東証1部

<http://www.kkelan.com/ir/>

2016年3月31日（木）

■事業環境

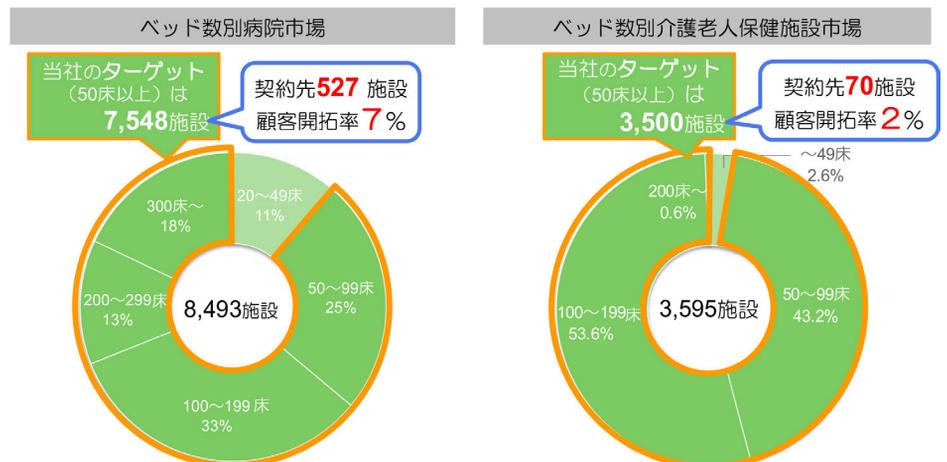
入院セットは普及ステージに入り、顧客開拓余地は大きい

同社がメインターゲットとする市場は、ベッド数50床以上の病院及び老人介護保健施設等である。入院セットである「CSセット」は普及ステージに入ったばかりであり、顧客開拓余地は大きい。

厚生労働省「医療施設調査」（2014年10月1日現在）によると、ベッド数20床以上の病院数は全国8,493施設である。このうち同社がメインターゲットとするベッド数50床以上の病院数は全国7,548施設で、2015年12月期末契約施設数527施設の顧客開拓率は7%である。

また公益社団法人老人保健施設協会の正会員加入・申込状況（2016年1月31日現在）による全国3,595施設のうち、同社がメインターゲットとするベッド数50床以上の老人介護保健施設は3,500施設で、2015年12月期末契約施設数70施設の顧客開拓率は2%である。

CSセットの展開状況



出所）厚生労働省「医療施設調査」（平成26年10月1日現在）

公益社団法人全国老人保健施設協会
正会員 加入・申込状況（平成28年1月31日現在）

出所：会社資料

■ 中期成長戦略

中期的に契約施設数 3,000 施設を目指す

中期成長戦略としては、CS セットの全国展開（営業エリア拡大、採用・育成強化・人事制度再構築による人材づくり、他社とのアライアンス強化）、収益力・生産性の向上（営業効率・事務処理能力の向上、及び利用者満足度の向上）、新規ビジネスへの参入（CS セット利用者の個人情報の活用、病院その他関係者との強固な関係の活用）を推進する方針だ。

そして 2015 年 12 月期末の契約施設数 644 施設に対し、2018 年 12 月期に契約施設数 1,000 施設を実現し、その次は 3,000 施設を目指すとしている。CS セット全国展開後は、中小規模施設の開拓にも本格的に取り組む方針だ。また経営目標値としては、中期的に売上高経常利益率 10% を目指すとしている。正社員 1 人当たり収益力（売上高、営業利益）向上策も寄与して中期成長が期待される。

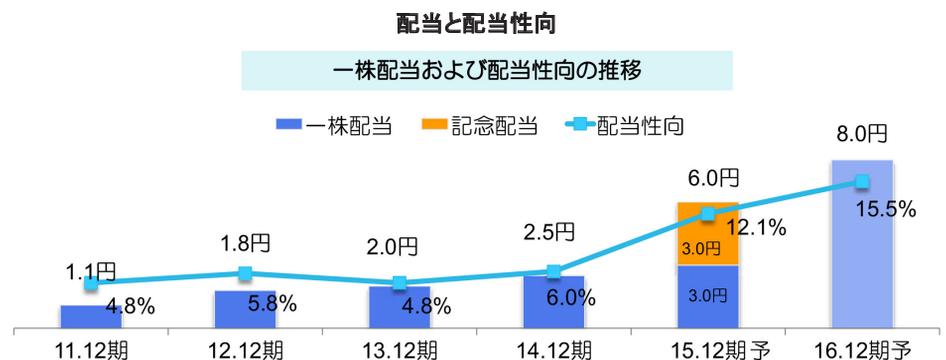
■ 株主還元

2016 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。

2015 年 12 月期の配当は年間 6 円（期末一括、普通配当 3 円＋東証 1 部市場変更記念配当 3 円）とした。2014 年 12 月期の年間 2 円 50 銭（2015 年 7 月 1 日付株式 2 分割に伴う遡及修正値）に比べて 3 円 50 銭増配である。配当性向は 12.1%（2014 年 12 月期の配当性向は 6.0%）だった。

2016 年 12 月期の配当予想は年間 8 円（期末一括、普通配当 8 円）としている。2015 年 12 月期の年間 6 円（普通配当 3 円＋東証 1 部市場変更記念配当 3 円）に対して 2 円増配である。普通配当ベースで比較すれば 5 円増配となる。予想配当性向は 15.5% となる。



*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の株式分割の影響を加味して遡及修正したものです。

出所：会社資料

主要経営指標 (非連結)

(単位: 百万円)

項目	13/12 期	14/12 期	15/12 期
売上高	6,024	7,463	9,011
売上原価	4,369	5,408	6,519
売上総利益	1,654	2,055	2,491
販管費	1,252	1,621	1,903
営業利益	402	433	588
営業外収益	3	13	2
営業外費用	5	12	0
経常利益	401	434	591
特別利益	0	0	0
特別損失	0	-	19
税引前当期純利益	401	434	572
法人税等合計	153	175	209
当期純利益	247	258	363
資産合計	2,267	3,702	4,309
(流動資産)	1,949	3,378	3,967
(固定資産)	318	323	341
負債合計	1,457	1,592	1,851
(流動負債)	1,266	1,592	1,851
(固定負債)	191	-	-
純資産合計	810	2,109	2,457
(株主資本)	809	2,108	2,455
資本金	30	556	557
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	6,000,000	7,330,000	7,360,000
1 株当たり当期純利益 (円)	41.30	41.95	49.51
1 株当たり純資産額 (円)	135.05	287.81	333.86
1 株当たり配当額 (円)	2.00	2.50	6.00
自己資本比率 (%)	35.7	57.0	57.0
自己資本当期利益率 (%)	35.9	17.7	15.9
営業活動によるキャッシュフロー	262	264	323
投資活動によるキャッシュフロー	-43	-17	-70
財務活動によるキャッシュフロー	-40	819	-37
現金及び現金同等物の期末残高	588	1,654	1,869
従業員数 (臨時雇用者含む) (名)	142	186	218

注: 13/12 期と 14/12 期の自己株式除く発行済株式総数及び 1 株当たり数値は 2014 年 7 月 28 日付株式 100 分割及び 2015 年 7 月 1 日付株式 2 分割に伴う遡及修正値
出所: 会社資料を基にフィスコ作成

ディスクレーマー（免責条項）

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・表示したのですが、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