

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 >>>](#)

2017 年 5 月 10 日 (水)

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	01
2. 入院患者、病院等の施設、リネンサプライ業者等と「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. 2016年12月期業績は計画超の大幅増収増益	01
5. 2017年12月期業績は先行投資負担で小幅増益予想だが、大幅増収基調に変化なし	02
6. 認知度が向上してCSセットは普及ステージに入り、顧客開拓余地は大きい	02
7. エルタスクを子会社化、グループ全体で3,000施設を目指す	02
8. 利益還元は総合的に勘案して決定、配当性向は順次引き上げ	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 全国をカバーする拠点網を構築	05
事業概要	06
1. CSセットとは「手ぶらで入院・退院」できるサービス	06
2. 入院患者からのサービス利用料が収入となるビジネスモデル	06
3. 入院患者、病院等の施設、リネンサプライ業者等と「Win-Win-Win」の関係を構築	07
4. 入院セットのパイオニアかつ最大手、独自のノウハウ蓄積が強み	09
5. 高い参入障壁	10
6. 契約施設数及び月間利用者数は増加基調	10
7. ストック型収益モデル	11
業績動向	12
1. 2016年12月期業績概要	12
2. 営業基盤・経営基盤強化に向けた取り組みを実施	13
3. 熊本震災支援でCSセットを無償提供	13
4. 無借金経営で財務の健全性は高い	14
今後の見通し	15
1. 2017年12月期業績見通し	15
2. 新規2支店を開設予定	15
3. 業績拡大を継続できる強い組織とするための基盤構築に取り組む	16
4. 事業環境	17
5. 東北地方に展開するエルタスクを完全子会社化	18
6. グループ合計17拠点で全国展開・顧客開拓推進	19
7. 2017年12月期第2四半期から連結決算に移行する見込み	19
中長期成長戦略	20
● グループ全体で2019年12月期末までに1,500施設、長期ビジョンで3,000施設目標	20
株主還元策	21

■ 要約

入院 CS セットをサービスのパイオニアかつ最大手 中長期成長に期待

エラン <6099> は、病院や老人介護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・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、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 CS（ケア・サポート）セットのサービス（以下 CS セット）を提供している。

1. 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

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・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ことも特徴だ。

2. 入院患者、病院等の施設、リネンサプライ業者等と「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・入所者とその家族、病院・老人介護保健施設等、リネンサプライ業者等、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-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・老人介護保健施設等）数及び月間利用者数は増加基調である。契約施設数は 2016 年 12 月期末に 764 施設（前期末比 120 施設・18.6% 増加）となり、月間利用者数は 2016 年 12 月（単月）に 120,026 人（前年同月比 30,201 人・33.6% 増加）となった。2009 年 12 月期末を起点にすると、2016 年 12 月期の契約施設数は年率 30.3% の増加率、2016 年 12 月の月間利用者数は年率 36.1% の増加率となる。

4. 2016 年 12 月期業績は計画超の大幅増収増益

2016 年 12 月期業績（非連結）は、売上高が前期比 26.6% 増の 11,407 百万円、営業利益が同 25.1% 増の 736 百万円、経常利益が同 26.7% 増の 749 百万円、当期純利益が同 37.9% 増の 500 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て計画超となり、10 期連続の増収増益だった。

要約

5. 2017年12月期業績は先行投資負担で小幅増益予想だが、大幅増収基調に変化なし

2017年12月期業績（非連結）予想は、売上高が前期比20.1%増の13,700百万円、営業利益が同1.9%増の750百万円、経常利益が同1.8%増の763百万円、当期純利益が同1.1%増の505百万円としている。先行投資負担などで小幅増益予想だが、契約施設数及び利用者数が順調に増加しており大幅増収基調に変化はないようだ。

6. 認知度が向上してCS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。2016年12月期末の全国の顧客開拓率は病院8%、介護老人保健施設2%である。いずれの分野でも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と言えるだろう。

7. エルタスクを子会社化、グループ全体で3,000施設を目指す

2017年2月に（株）エルタスクを子会社化した。グループ全体で契約施設数を2017年12月期末に1,000施設、2019年12月期末までに1,500施設を達成し、長期ビジョンでは3,000施設を目指すとしている。営業利益率は長期目標として10%を目指す。

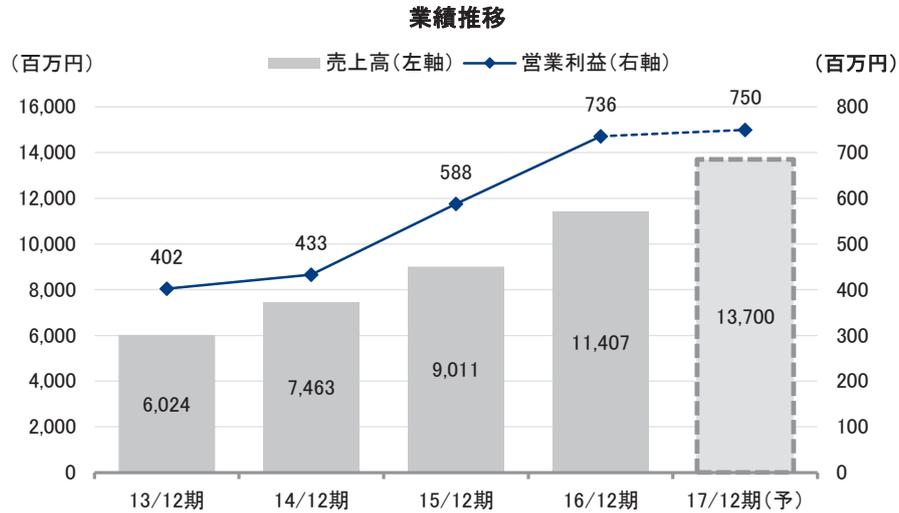
8. 利益還元は総合的に勘案して決定、配当性向は順次引き上げ

2016年12月期の配当は前期比6円増配の年間12円（配当性向は17.6%）とした。2017年12月期の配当予想は前期比4円増配の年間16円（予想配当性向は23.5%）としている。

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は増加基調
- ・認知度が向上してCSセットは普及ステージに入り、顧客開拓余地は大きい

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、病院や老人介護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・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、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CSセットのサービスを提供している。

2016年12月期末の資本金は562百万円、自己資本比率は55.5%、1株当たり純資産は393.71円、発効済株式総数(自己株式含む)は7,420,000株、従業員数(パート含む)は255名である。

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、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。

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。

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一部に変更
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

出所：ホームページ、リリースよりフィスコ作成

会社概要

3. 全国をカバーする拠点網を構築

2016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。また2016年7月に東京オフィス（東京都港区）を開設し、施設運営情報等の社内共有化を推進している。

なお2017年2月に完全子会社化したエルタスクの営業4拠点（盛岡本社、宮城、青森、秋田）が加わり、さらに2017年12月期中に新規支店として新潟支店と岡山支店の開設を予定している。これによって2017年12月期末には、松本本社、東京オフィス、エルタスク4拠点を合わせてグループ合計17拠点となり、南九州・沖縄及び北海道の一部（道東）を除いて、おおむね全国をカバーする拠点網の構築が完了するとしている。



出所：決算説明会資料より掲載

■ 事業概要

CS セットとは

1. CS セットとは「手ぶらで入院・退院」できるサービス

同社が提供している CS セットとは、病院の入院患者や老人介護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・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・食食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、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。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・スタイル」「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

2. 入院患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、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・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。

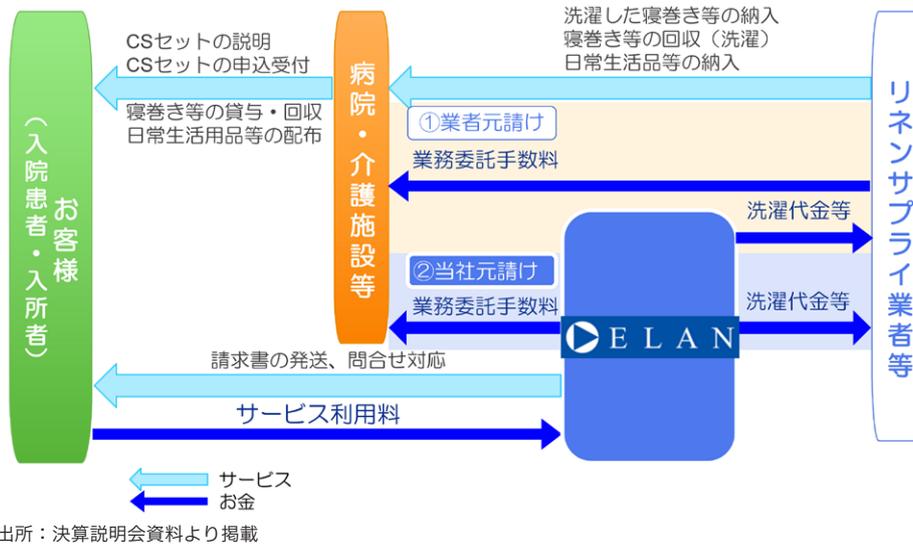
リネンサプライ業者・消耗品業者等に対しては、賃貸借契約や物品納入契約等を結び、洗濯済み衣類・タオル類等の納品、使用済み衣類・タオル類等の回収、日常生活品の納入などを委託し、洗濯代金や物品購入代金などを支払う。

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。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関係者の役割は共通



入院患者・入所者と家族、病院・老人介護保健施設、リネンサプライ業者にメリット

3. 入院患者、病院等の施設、リネンサプライ業者等と「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。

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。

エラン | 2017年5月10日(水)
6099 東証1部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

事業概要

また、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と好評であり、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というメリットもある。

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・入所」を実現させるCSセットへの評価は高い。

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）を省いて、本来の看護・介護業務に専念することができる。このため看護師・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、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、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・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。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・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ったメリットがある。

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セットの提案に当たっては、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。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。

事業概要

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・老人介護保健施設等や、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-Win」の関係を構築している。



出所：決算説明会資料より掲載

入院セットの歴史はCSセットの歴史

4. 入院セットのパイオニアかつ最大手、独自のノウハウ蓄積が強み

同社は入院セットである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・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）を活用し、同社を中心に「Win-Win-Win」の関係を構築する共存共栄のビジネスモデルを確立していることに加えて、行政指導に適合したサービス運営、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、特定の系列に属さないオープンなポジションであることも強みとしている。

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・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、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。

事業概要

5. 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、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

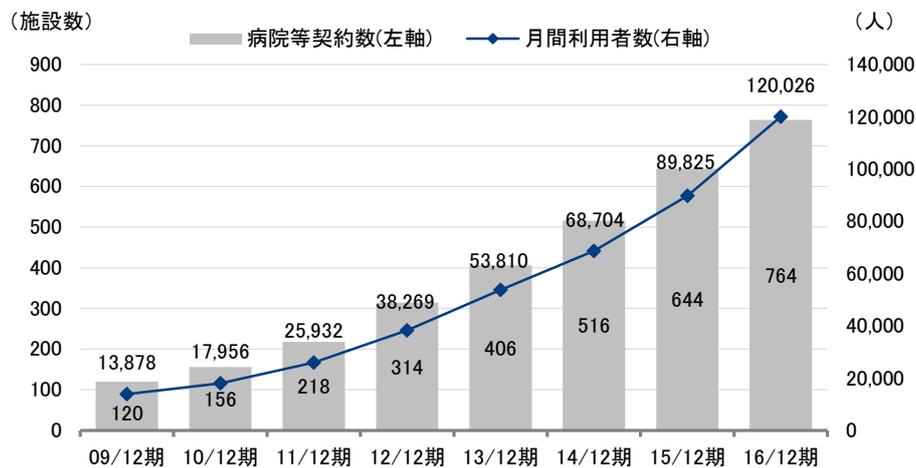
6. 契約施設数及び月間利用者数は増加基調

CS セットの契約施設（病院・老人介護保健施設等）数及び月間利用者数は増加基調である。

契約施設数は2016年12月期末に764施設（前期末比120施設・18.6%増加）となり、月間利用者数は2016年12月（単月）に120,026人（前年同月比30,201人・33.6%増加）となった。2016年12月期は大型急性期病院との契約が増加したことも寄与して、月間利用者数の増加率が大きくなった。

また2009年12月期末を起点にすると、2016年12月期の契約施設数は年率30.3%の増加率、2016年12月の月間利用者数は年率36.1%の増加率となる。

契約施設及び月間利用者数の推移



注：月間利用者数は各期末月の利用者数
 出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

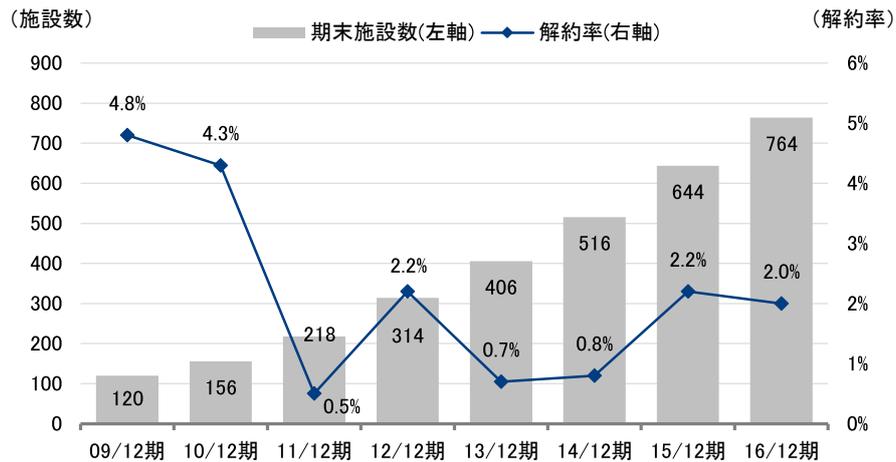
契約施設数の増加でサービス利用料が増加するストック型収益モデル

7. 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%程度と低水準である。そして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もようだが、低い利用率にとどまっておられ施設サイドに業務改善や労働環境改善などCS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、運営コスト比率が低下する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



注：解約率 = 期中解約数 / (前期末契約数 + 期中新規契約数)
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2016年12月期業績は計画超の大幅増収増益

1. 2016年12月期業績概要

2月10日に発表された2016年12月期の業績（非連結）は、売上高が前期比26.6%増の11,407百万円、営業利益が同25.1%増の736百万円、経常利益が同26.7%増の749百万円、当期純利益が同37.9%増の500百万円だった。

2016年2月12日公表の期初計画値（売上高10,800百万円、営業利益600百万円、経常利益600百万円、当期純利益380百万円）を上回り、さらに2016年11月9日の増額修正値（売上高11,000百万円、営業利益640百万円、経常利益650百万円、当期純利益415百万円）も上回り、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10期連続の増収増益だった。

2016年12月期末の契約施設数は前期末比120施設・18.6%増加して764施設となった。120施設増加の内訳は新規導入施設数が135施設、解約施設数が15施設だった。解約の理由は、他社入院セットへの切り替え、入院セット取り止め、病院の閉院などである。また2016年12月単月の月間利用者数は前年同月比30,201人・33.6%増加の120,026人となった。

期末契約施設数

	15/12期				16/12期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
契約施設数	536	579	613	644	661	704	725	764
期中増数	26	48	36	32	27	45	24	39
期中減数	-6	-5	-2	-1	-10	-2	-2	0
月間利用者数※	75,060	78,716	81,597	89,825	99,709	103,593	109,813	120,026

出所：決算説明会資料より作成

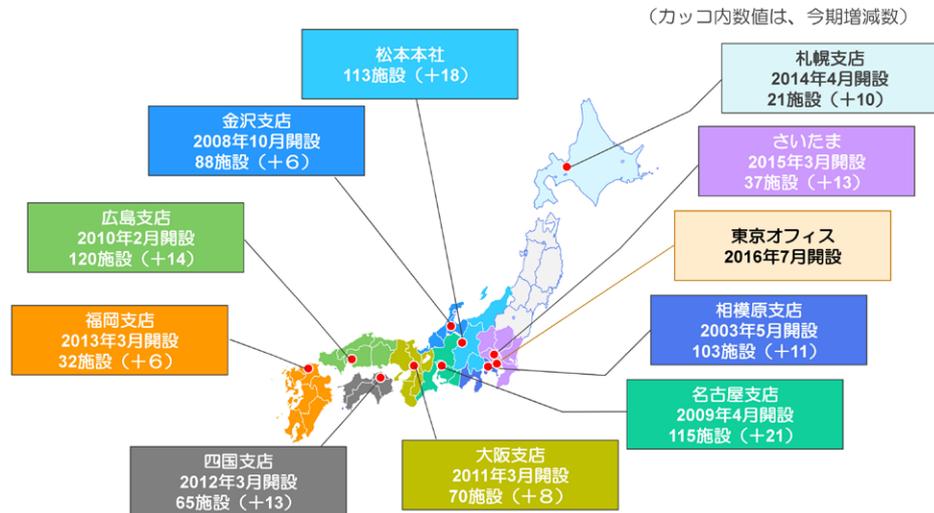
※月間利用者数は各四半期末の利用者数

また、2016年12月期末の拠点別契約施設数は、松本本社が前期末比18施設増加の113施設、相模原支店が同11施設増加の103施設、金沢支店が同6施設増加の88施設、名古屋支店が同21施設増加の115施設、広島支店が同14施設増加の120施設、大阪支店が同8施設増加の70施設、四国支店が同13施設増加の65施設、福岡支店が同6施設増加の32施設、札幌支店が同10施設増加の21施設、さいたま支店が同13施設増加の37施設となった。

業績動向

全国の拠点・契約施設数 (2016年12月期末)

全支店で順調に契約施設数が増加



出所：決算説明会資料より掲載より掲載

なお、売上総利益は3,028百万円で前期比21.5%増加したが、売上総利益率は26.5%で同1.1ポイント低下した。これは営業員を本来の営業業務に専念させて生産性を向上させるため、配送業務の外注化を進めて、物流費などの外注費が増加したことが主因である。中期的には営業員の実績向上に伴って売上総利益の増加率は向上する見込みだ。販管費は2,292百万円で同20.4%増加したが、販管費率は20.1%で同1.0ポイント低下した。人件費や経費の増加を増収効果で吸収した。ROEは18.6%で同2.7ポイント上昇した。2016年12月期末の従業員数(パート含む)は前期末比37名増加の255名である。

2. 営業基盤・経営基盤強化に向けた取り組みを実施

営業基盤・経営基盤強化に向けた取り組みとしては、人員の増強(新卒採用16名、経営幹部及び営業職等の中途採用16名)、施設運営情報等の社内共有化に向けた東京オフィス開設(2016年7月)、経営方針をダイレクトに伝達して営業体制を強化・充実させるための営業本部設置(2016年10月)、社外取締役安藤剛照(あんどうよしてる)氏の副社長就任(2016年10月)による経営基盤強化、良好な施設運営を推進する専任部署としての経営企画部設置(2016年11月)などを実施した。

社内システムの強化・処理能力向上については、稼働が遅れていた棚卸関連システムが2016年11月より稼働して期末棚卸の効率化に寄与した。

3. 熊本震災支援でCSセットを無償提供

2016年4月には平成28年熊本地震による災害への支援として、日本赤十字社を通じてお見舞金100万円を贈呈したほか、熊本県内でCSセットを提供している11施設の利用者、及び平成28年熊本地震によって被災されている旨の申し入れがあった熊本県外のCSセット利用者に対して、2016年4月14日から2016年5月31日まで、CSセットを無償提供した。

業績動向

これによって2016年4月度に1,076人、5月度に1,262人が無償サービスを利用した。対象期間に売上総損失(11施設合計で約10百万円)を計上したが、2016年6月度からは通常の有償サービスとして正常化している。

財務の健全性は高い

4. 無借金経営で財務の健全性は高い

財務面で見ると、2016年12月期末の自己資本比率は55.5%で前期末比1.5ポイント低下したが、当期純利益の計上によって純資産は同464百万円増加の2,921百万円となり、順調に増加している。また無借金経営で財務の健全性は高い。

なお2015年7月1日付で1株を2株に分割している。

主要経営指標 (非連結)

項目	(単位:百万円)			
	13/12期	14/12期	15/12期	16/12期
売上高	6,024	7,463	9,011	11,407
売上原価	4,369	5,408	6,519	8,379
売上総利益	1,654	2,055	2,491	3,028
売上総利益率 (%)	27.5	27.5	27.6	26.5
販管費	1,252	1,621	1,903	2,292
販管費率 (%)	20.8	21.7	21.1	20.1
営業利益	402	433	588	736
営業利益率 (%)	6.7	5.8	6.5	6.5
営業外収益	3	13	2	13
営業外費用	5	12	0	0
経常利益	401	434	591	749
経常利益率 (%)	6.7	5.8	6.6	6.6
特別利益	0	0	0	0
特別損失	0	-	19	-
税引前当期純利益	401	434	572	749
法人税等合計	153	175	209	248
当期純利益	247	258	363	500
当期純利益率 (%)	4.1	3.5	4.0	4.4
資産合計	2,267	3,702	4,309	5,263
(流動資産)	1,949	3,378	3,967	4,840
(固定資産)	318	323	341	423
負債合計	1,457	1,592	1,851	2,342
(流動負債)	1,266	1,592	1,851	2,342
(固定負債)	191	-	-	-
純資産合計	810	2,109	2,457	2,921
(株主資本)	809	2,108	2,455	2,921
資本金	30	556	557	562
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	7,419,954
1株当たり当期純利益(円)	41.30	41.95	49.51	68.00
1株当たり純資産額(円)	135.05	287.81	333.86	393.71
1株当たり配当額(円)	2.00	2.50	6.00	12.00
自己資本比率 (%)	35.7	57.0	57.0	55.5
自己資本当期純利益率 (%)	35.9	17.7	15.9	18.6
営業活動によるキャッシュ・フロー	262	264	323	396
投資活動によるキャッシュ・フロー	-43	-17	-70	-106
財務活動によるキャッシュ・フロー	-40	819	-37	-35
現金及び現金同等物の期末残高	588	1,654	1,869	2,124
従業員数(臨時雇用者含む)(名)	142	186	218	255

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: 決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2017年12月期増業績は収増益予想、 契約施設数・利用者数とも増加基調

1. 2017年12月期業績見通し

2017年12月期業績（非連結）予想については、売上高が前期比20.1%増の13,700百万円、営業利益が同1.9%増の750百万円、経常利益が同1.8%増の763百万円、当期純利益が同1.1%増の505百万円としている。

売上面では、契約施設数及び利用者数が順調に増加して2ケタ増収予想である。利益面では、配送業務やデータ入力関連業務等の外注化に伴う物流コスト増加などで売上総利益率が低下し、人員拡充や教育研修費など先行投資費用の増加で小幅増益にとどまる想定としている。2017年12月期末の従業員数（パート含む）は前期末比35名増加の290名を計画している。

物流コスト増加や先行投資負担で小幅増益見込みだが、契約施設数及び利用者数が順調に増加しており大幅増収基調に変化はないようだ。また、生産性向上で営業利益率は2017年12月期に底打ちの見込みとしている。

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	17/12期予
売上高	6,024	7,463	9,011	11,407	13,700
営業利益	402	433	588	736	750
経常利益	401	434	591	749	763
当期純利益	247	258	363	500	505
EPS	41.30	41.95	49.51	68.00	68.19
配当	2.00	2.50	6.00	12.00	16.00
BPS	135.05	287.81	333.86	393.71	-

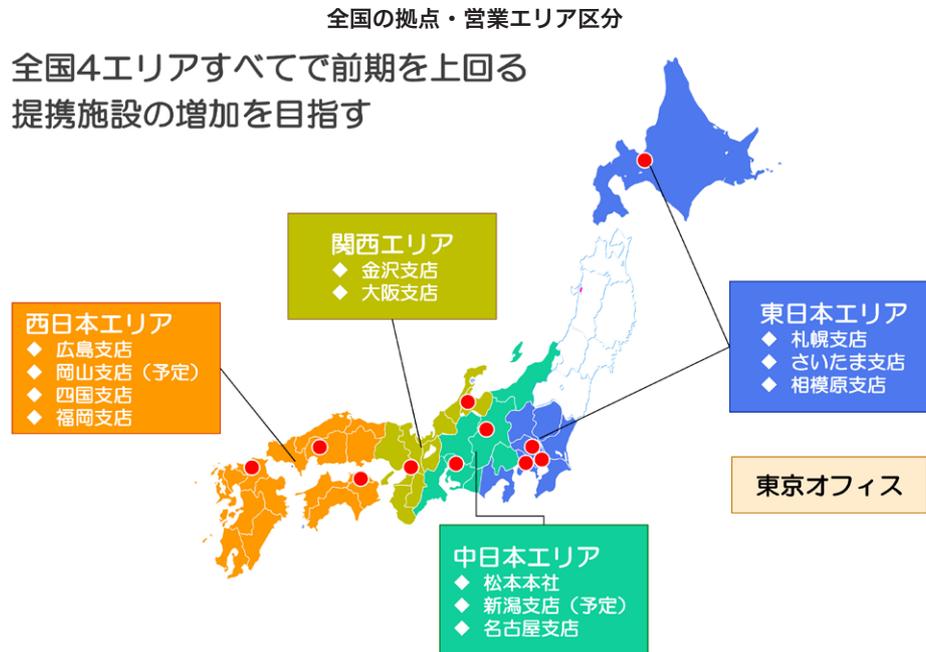
出所：決算短信よりフィスコ作成

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分割および2015年7月1日付株式2分割に伴う遡及修正値

2. 新規2支店を開設予定

新規支店として2017年12月期中に新潟支店と岡山支店の新設を予定している。そして全国を、東日本エリア（札幌支店、さいたま支店、相模原支店）、中日本エリア（松本本社、新潟支店、名古屋支店）、関西・北陸エリア（金沢支店、大阪支店）、西日本エリア（広島支店、岡山支店、四国支店、福岡支店）の4エリアに区分し、全国4エリアすべてで前期を上回る提携施設の増加を目指す方針だ。

今後の見通し



出所：決算説明会資料より掲載

3. 業績拡大を継続できる強い組織とするための基盤構築に取り組む

契約施設数及び利用者数の増加に対応するため、2017年12月期は2016年12月期と同程度の採用を予定している。新卒に加えて中途社員を積極的に採用する方針だ。

ただし、3年間で正社員が倍増した一方で、営業部門・管理部門ともに、事業の成長ペースに人員の戦力化が追いついていない状況、また、配送及びデータ入力関連等の外注化によって創出される工数が価値を生めていない状況であり、重要な経営課題と認識している。

このため2017年12月期の重点取り組みとして、営業体制面では営業エリアを4エリアに区分し、権限委譲して意思決定のスピードアップ並びに施設及び取引業者との関係強化を推進する。またベストプラクティスの全社展開として、営業方法、施設におけるCSセット運営方法、利用者対応などについて最善・最良の事例を収集・分析・標準化し、2016年11月設置した専任部署を中心として全社に横展開する。さらに社内外における研修などで人材教育体制を強化する方針だ。

またシステム化については、2017年12月期中に物流・請求・受発注業務等の企画を完了させ、2018年12月期に新システムを稼働させたいとしている。

認知度が向上してCSセットは普及ステージに入り、顧客開拓余地は大きい

4. 事業環境

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。

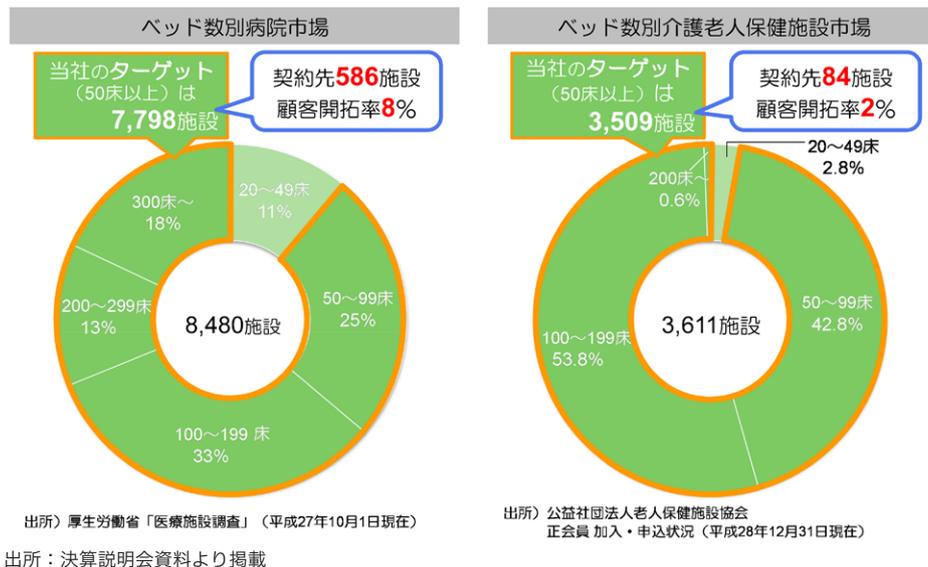
厚生労働省「医療施設調査」(2015年10月1日現在)によると、ベッド数 20 床以上の病院数は全国 8,480 施設である。このうち同社がメインターゲットとするベッド数 50 床以上の病院数は全国 7,798 施設で、2016 年 12 月期末の契約施設数 586 施設の顧客開拓率は 8% である。

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12月31日現在)によると、ベッド数 20 床以上の介護老人保健施設は全国 3,611 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 床以上の介護老人保健施設は 3,509 施設で、2016 年 12 月期末の契約施設数 84 施設の顧客開拓率は 2% である。

いずれの分野でも、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と言えるだろう。

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。



エルタスクを完全子会社化して全国展開・顧客開拓を推進

5. 東北地方に展開するエルタスクを完全子会社化

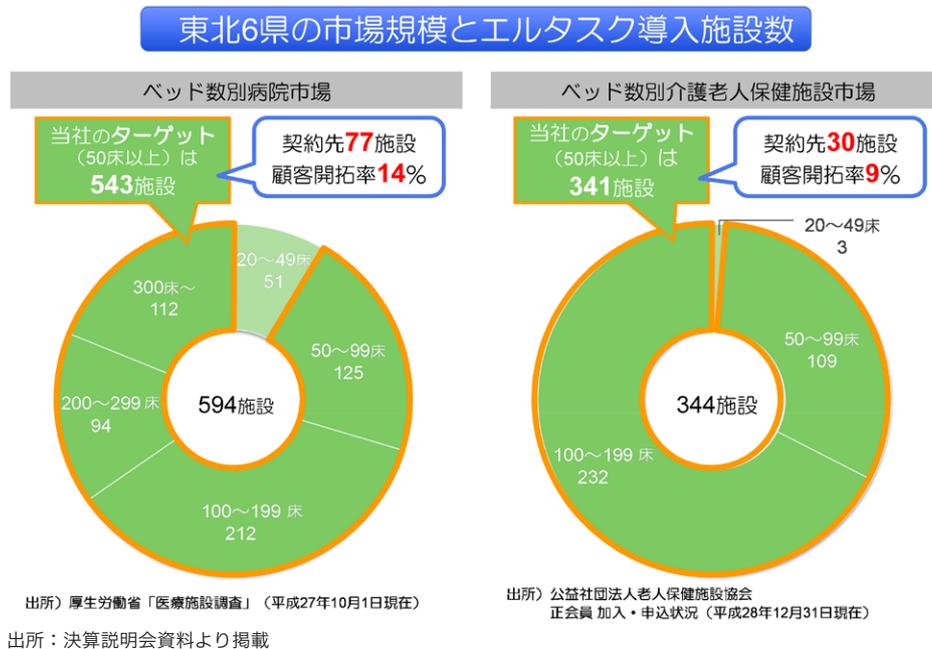
2017年2月に、東北地方営業4拠点（岩手本社、宮城、青森、秋田）でLTセット（CSセットと同種のサービス）を提供するエルタスクを完全子会社化した。

エルタスクの2016年9月期の新規導入施設は27施設、解約施設は2施設だった。そして2016年9月期末時点の導入件数は合計117施設（北海道1施設、青森県36施設、岩手県25施設、秋田県11施設、宮城県20施設、山形県8施設、福島県16施設）である。

なお、厚生労働省「医療施設調査」（2015年10月1日現在）によると、東北6県におけるベッド数20床以上の病院数は594施設である。このうちメインターゲットとするベッド数50床以上の病院数は543施設で、エルタスクの2016年9月期末の契約施設数77施設の顧客開拓率は14%である。

また、の正会員加入・申込状況（2016年12月31日現在）によると、東北6県におけるベッド数20床以上の介護老人保健施設は344施設である。このうちメインターゲットとするベッド数50床以上の介護老人保健施設は341施設で、エルタスクの2016年9月期末の契約施設数30施設の顧客開拓率は9%である。いずれも顧客開拓余地は大きいと言えるだろう。

東北6県の市場規模とエルタスク導入施設数



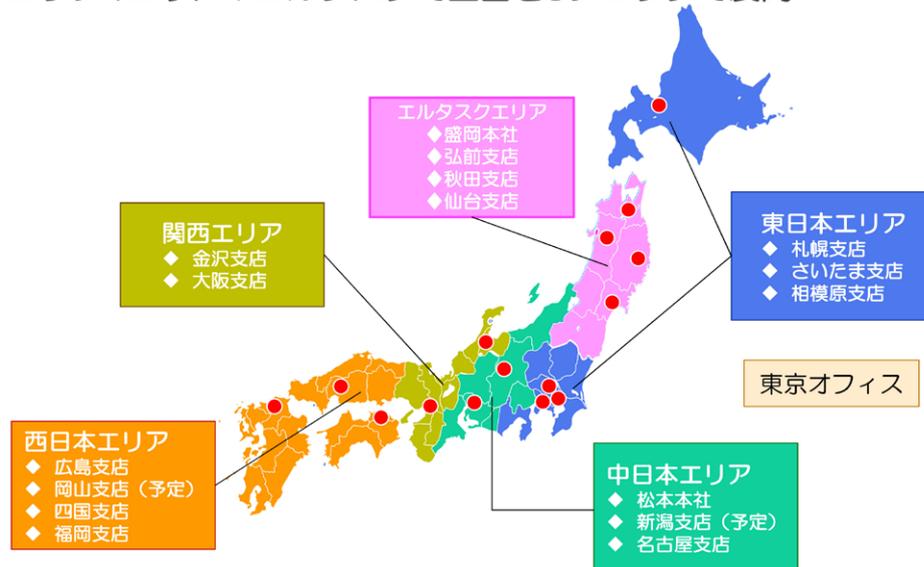
今後の見通し

6. グループ合計17拠点で全国展開・顧客開拓推進

今後はグループ全体「エラン4エリア+エルタスクエリア」の5ブロック、及び東京オフィスの合計17拠点で全国をカバーし、全国展開を加速する。そして、全国をほぼカバーする構築網が完了したため、各拠点内の中小規模施設の開拓を推進し、生産性向上や経費率低下によって売上総利益率の向上につなげる方針だ。

また、両社の強みやノウハウの共有、資材共通化によるコスト削減、全国展開によるメリット（大規模グループ病院への営業活動、提携業者との全国規模での営業活動など）などを推進するとともに、入院セットビジネスのリーディングカンパニーとしての地位確立を目指す方針だ。

全国の拠点・営業エリア区分 エラン4エリア+エルタスクで全国を5ブロックで展開



出所：決算説明会資料より掲載

7. 2017年12月期第2四半期から連結決算に移行する見込み

なお2017年2月にエルタスクを完全子会社化したことに伴って、2017年12月期第2四半期（4月-6月）から連結決算に移行する見込みだ。

エルタスクの2016年9月期業績は売上高1,364百万円、営業利益158百万円、経常利益160百万円、当期純利益117百万円だった。のれん償却等の影響は大きくない模様であり、連結業績への寄与が期待される。

■ 中長期成長戦略

長期ビジョンで契約施設数 3,000 施設目標

- グループ全体で 2019 年 12 月期末までに 1,500 施設、長期ビジョンで 3,000 施設目標

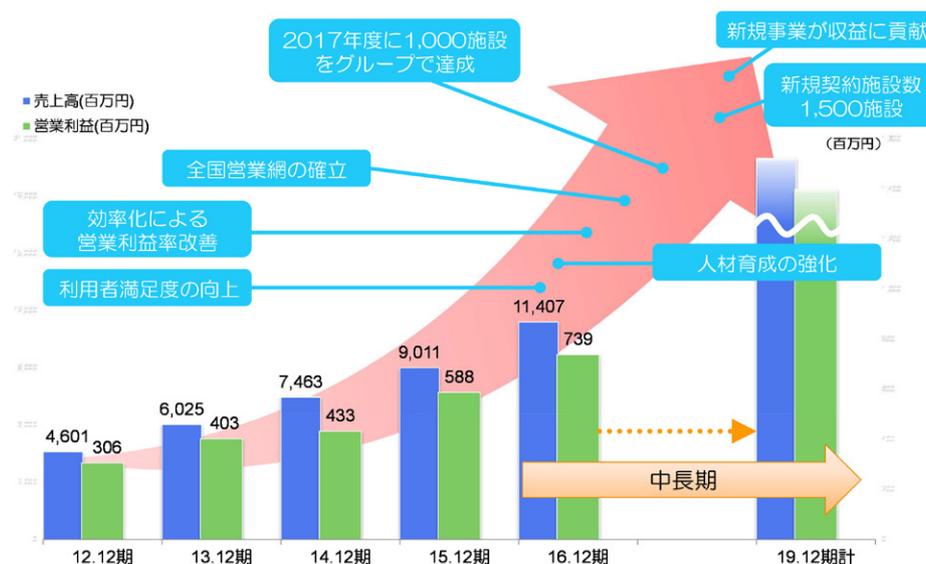
中長期成長戦略としては、1)CS セットの全国展開（営業マンパワーの強化、Win-Win-Win の徹底、収益管理の徹底）、2) 効率化による生産性の追求（運営方法の標準化・マニュアル化・システム化）、3) 新規ビジネスへの参入（CS セット利用者の個人情報の活用、病院とその他提携業者との強固な関係の活用）、4) 社員を輝かせ続ける（環境の整備・人材開発・組織力強化）を推進する。

目標数値としては、グループ全体で契約施設数を 2017 年 12 月期末に 1,000 施設、2019 年 12 月期末までに 1,500 施設を達成し、長期ビジョンでは 3,000 施設を目指すとしている。営業利益率は長期目標として 10% を目指す。

新規ビジネスへの参入では、単身世帯や高齢世帯の増加を背景として、入院患者の退院後の生活にかかるサービスの提供仲介や、家族へのサービス提供仲介なども検討しているようだ。

なお拠点の全国展開がおおむね完了して営業員を大幅に増員する必要がなくなるとともに、教育研修や業務標準化・システム化などの成果で生産性向上も期待されるため、2019 年 12 月期からは人員増加ペースがダウンする見込みとしている。社員 1 人当たり収益力（売上高、営業利益）向上も寄与して中期成長が期待される。

同社グループの成長イメージ



■ 株主還元策

2017年12月期も増配予想

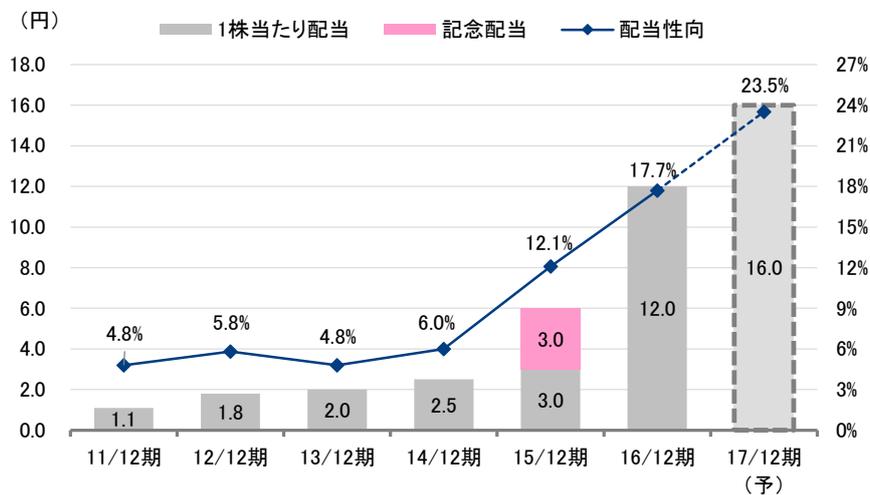
利益配分については、株主に対する適正な利益還元を経営の重要課題として認識しており、内部留保の状況、各事業年度における利益水準、次期以降の業績及び資金需要に関する見通し等を総合的に勘案した上で、株主への利益配当を実施することを基本方針としている。

2016年12月期の配当は年間12円（期末一括＝普通配当12円）とした。2015年12月期の年間6円（期末一括＝普通配当3円＋記念配当3円）に比べて6円増配である。配当性向は17.6%（2015年12月期の配当性向は12.1%）である。

2017年12月期の配当予想は年間16円（期末一括＝普通配当16円）としている。2016年12月期の年間12円に比べて4円増配である。予想配当性向は23.5%となる。

なお配当性向については順次引き上げて、中長期的には30%を目標にしたいとしている。収益の拡大とともに利益還元の充実も期待される。

1株当たりの配当金及び配当性向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

注：1株当たり配当は2012年8月17日付1：50の株式分割、2014年7月28日付1：100の株式分割、2015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

重要事項（ディスクレーマー）

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・加工することは堅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・譲渡することは堅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