

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 >>>

2018 年 5 月 15 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「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・家族、病院、リネンサプライ業者と「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. 2017 年 12 月期（連結決算に移行）連結業績は計画超の大幅増収増益	01
5. 2018 年 12 月期連結業績予想は特殊要因で増益率鈍化だが、増収増益基調に変化なし	02
6. 事業環境良好で顧客開拓余地大きい	02
7. グループ全体の契約施設 2019 年 12 月期末 1,500 施設、長期ビジョン 3,000 施設目標	02
8. 2018 年 12 月期も連続増配予想、2019 年 12 月期は配当性向 30.0% 目指す	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
3. 全国 5 ブロック・16 営業拠点	05
■ 事業概要	06
1. CS セットとは「手ぶらで入院・退院」できる入院セットサービス	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	07
3. 入院セットサービスのパイオニアかつ最大手、独自のノウハウ蓄積が強み	08
4. 入院患者と家族、病院、リネンサプライ業者と「Win-Win-Win」の関係を構築	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	11
7. スtock型収益モデル	12
■ 業績動向	13
1. 2017 年 12 月期連結業績概要	13
2. 全国営業拠点網を構築	14
3. 営業基盤・経営基盤強化に向けた取り組みを推進	15
4. CSR 活動も強化	15
5. 純資産は順調に増加、無借金経営で財務の健全性高い	15
■ 今後の見通し	17
1. 2018 年 12 月期連結業績見通し	17
2. 営業力・システム機能を強化	18
3. 子会社エルタスクとのシナジー効果を本格化	18
4. 新規事業開発に向けて事業開発部を創設	19
■ 中長期成長戦略	19
1. 事業環境良好で顧客開拓余地大きい	19
2. グループ全体の契約施設 2019 年 12 月期末 1,500 施設、長期ビジョン 3,000 施設目標	21
■ 株主還元策	23
■ 情報セキュリティ対策	24

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

要約

入院セットサービス「CS セット」のパイオニアかつ最大手。 事業環境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「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ことも特徴だ。

2. 入院患者・家族、病院、リネンサプライ業者と「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。契約施設数は 2017 年 12 月期末時点で 992 施設となり、2016 年 12 月期末との比較で 228 施設増加（同社単体が 853 施設で 89 施設増加、及び子会社化した（株）エルタスク 139 施設が純増）した。2009 年 12 月期末の 120 施設を起点にすると、年率 30.2% の増加率となる。月間利用者数は 2017 年 12 月（単月）時点で 168,410 人となり、2016 年 12 月時点との比較で 48,384 人増加（同社単体が 149,470 人で 29,444 人増加、及び子会社化したエルタスク 18,940 人が純増）した。2009 年 12 月の 13,878 人を起点にすると、年率 36.6% の増加率となる。

4. 2017 年 12 月期（連結決算に移行）連結業績は計画超の大幅増収増益

2017 年 12 月期の連結業績（連結決算に移行、エルタスクの 2017 年 4 月～12 月分を新規連結）は、売上高が 15,466 百万円、営業利益が 912 百万円、経常利益が 923 百万円、親会社株主帰属当期純利益が 657 百万円だった。エルタスクの新規連結も寄与して契約施設数及び月間利用者数が順調に増加し、計画超の大幅増収増益だった。

5. 2018 年 12 月期連結業績予想は特殊要因で増益率鈍化だが、増収増益基調に変化なし

2018 年 12 月期の連結業績予想は、売上高が 2017 年 12 月期比 20.6% 増の 18,660 百万円、営業利益が 8.4% 増の 990 百万円、経常利益が 7.2% 増の 990 百万円、親会社株主帰属当期純利益が 1.9% 増の 670 百万円としている。新人事制度導入に伴う段階的移行処置で人件費が一時的に増加するという特殊要因で増益率が鈍化するが、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。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。また 2019 年 12 月期以降には、新人事制度導入に伴う段階的移行処置で一時的に人件費が増加するという特殊要因が順次一巡し、システム強化の成果も顕在化する見込みだ。

6. 事業環境良好で顧客開拓余地大きい

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 2017 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 10.1%、ベッド数 50 床以上の介護老人保健施設 3.1% 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。高齢者単身世帯の増加など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。

7. グループ全体の契約施設 2019 年 12 月期末 1,500 施設、長期ビジョン 3,000 施設目標

中長期成長に向けた目標数値として、グループ全体の契約施設数を 2019 年 12 月期末 1,500 施設、長期ビジョンで 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。なお拠点の全国展開がおおむね完了したため営業員を大幅増員する必要がなくなるとともに、業務標準化や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）向上も寄与して中長期的に収益拡大基調が期待される。

8. 2018 年 12 月期も連続増配予想、2019 年 12 月期は配当性向 30.0% 目指す

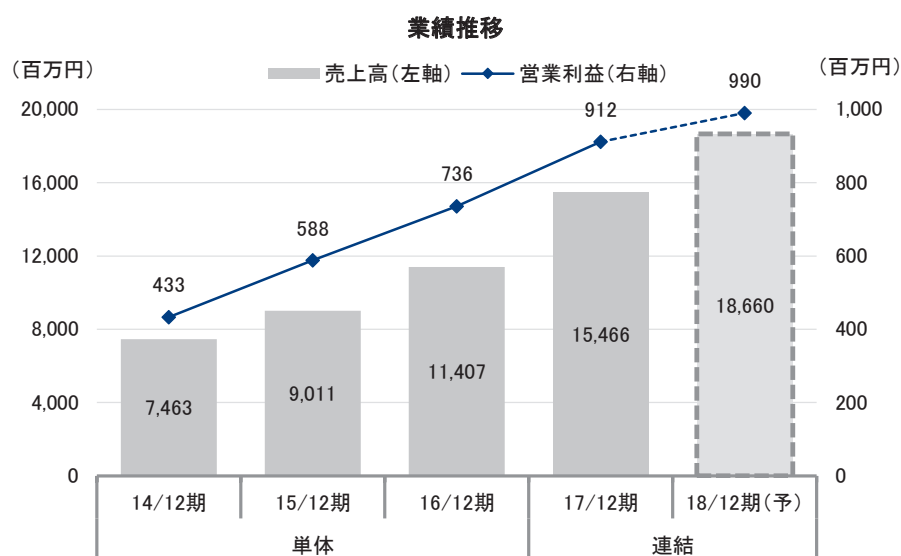
2018 年 12 月期の配当予想は年間 11 円（期末一括）としている。2017 年 12 月期の年間 8 円に比べて 3 円増配となる。予想配当性向は 24.6% となり、2017 年 12 月期の 18.1% に対して 6.5 ポイント上昇する。配当性向は順次引き上げて、2019 年 12 月期は 30% を目指すとしている。収益拡大とともに利益還元の充実も期待される。

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

要約

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
- ・顧客開拓余地大きく中長期的に収益拡大基調



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。

2017 年 12 月期末の資本金は 565 百万円、自己資本比率は 53.6%、1 株当たり純資産は 233 円 92 銭、発行済株式総数（自己株式含む、2017 年 10 月 1 日付で株式 2 分割）は 14,950,000 株、従業員数（平均臨時雇用者含む）は 353 名である。

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。

2017 年 2 月東北地方で 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、2017 年 7 月新潟支店を開設、2017 年 11 月岡山支店を開設し、南九州・沖縄及び北海道の一部（道東）を除く全国営業拠点網を構築した。また 2018 年 2 月にはイントラスト<7191>と業務提携して新サービス「CS セット R」を共同開発した。

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

会社概要

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
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

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 全国5ブロック・16営業拠点

2017 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 16 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。

全国 5 ブロック・16 営業拠点は、中日本エリアの松本本社、新潟支店、名古屋支店、東日本エリアの札幌支店、さいたま支店、相模原支店（相模原第一支店、相模原第二支店）、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、子会社エルタスクの盛岡本社、弘前支店、仙台支店、秋田支店である。南九州・沖縄及び北海道の一部（道東）を除き、全国をほぼカバーしている。

2018 年 12 月期には南九州への新規出店も計画している。南九州支店の開設により、全国 6 ブロック（西日本エリアと中四国エリアと九州エリアに分割）・17 営業拠点とする計画である。また東京オフィスでは施設運営情報等の社内共有化を推進し、新事業を検討する専属部署として事業開発部も創設した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

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」できる入院セットサービス

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。

CS セットとは

身の回り品を準備しなくても、「手ぶらで入院」・「手ぶらで退院」ができるサービスです。

入院生活に必要な日用品(衣類・タオル類・紙オムツ・ケア用品など)をセットにし、1日単位で必要なものを必要な時にご利用できるシステムです。



「CSセット」の標準的なプラン

	Aプラン 月額 800円	Bプラン 月額 500円	Cプラン 月額 300円
タオル類	バスタオル、フェイスタオル、おしぼり		
衣類	病衣またはトレーナー上下		
	肌着、靴下		
日用品	介護寝巻き、食食用エプロン		
	口腔ケア商品一式		
	スキンケア商品一式		

(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

タオル類



衣類



日用品



出所：決算説明会資料より掲載

「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。

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医療費用保証付き入院時必需品レンタルシステムである。

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

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

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。

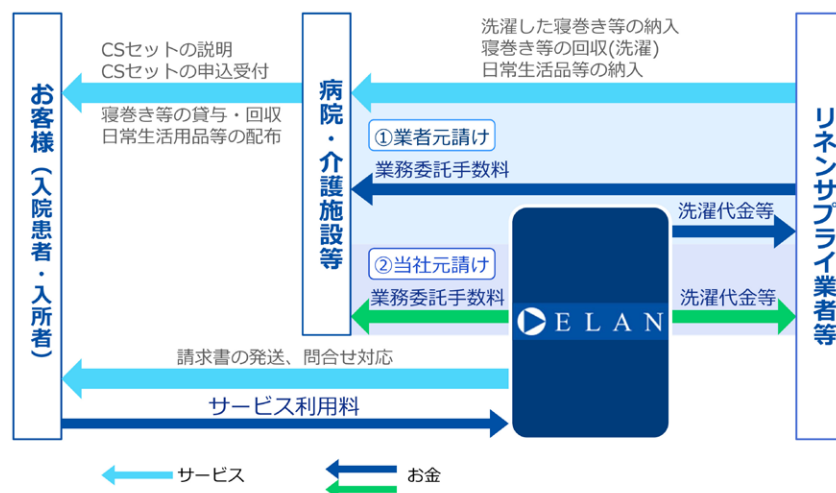
病院・介護老人保健施設等に対しては、業務委託契約を結んで CS セットの説明・申込受付、衣類・タオル類等の貸与・回収、日常生活用品の配布などを委託し、業務委託手数料を支払う。

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。

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



出所：決算説明会資料より掲載

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

事業概要

入院セットの歴史は CS セットの歴史

3. 入院セットサービスのパイオニアかつ最大手、独自のノウハウ蓄積が強い

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、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、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・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。

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医療費用保証付き入院時必需品レンタルシステムである。

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。CS セット R によって「Win-Win」の新しいサービスを提供することになり、同業他社との差別化が一段と進展する。

新しいサービスの構想



出所：決算説明会資料より掲載

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

事業概要

入院患者と家族、病院、リネンサプライ業者にメリット

4. 入院患者と家族、病院、リネンサプライ業者と「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・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。

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。

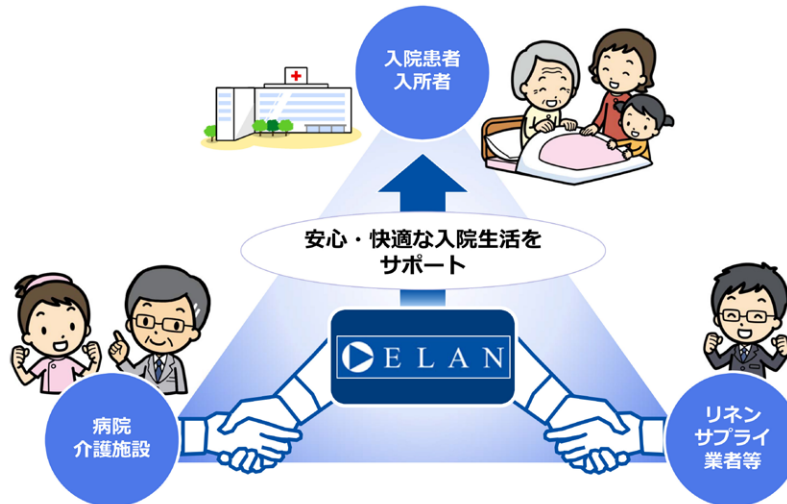
なお、病院・介護老人保健施設等における CS セット導入ニーズとしては、大都市圏では収入・収益機会の増加、中都市圏では看護師・介護士等の労働環境改善、地方都市圏では入院患者・入所者へのサービス向上といった要望が強いようだ。

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

事業概要

病院・介護施設や関係業者の経営課題も解決

CSセットのビジネスは、WIN-WIN-WINのビジネスです



出所：決算説明会資料より掲載

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-Win」の関係を構築している。

5. 高い参入障壁

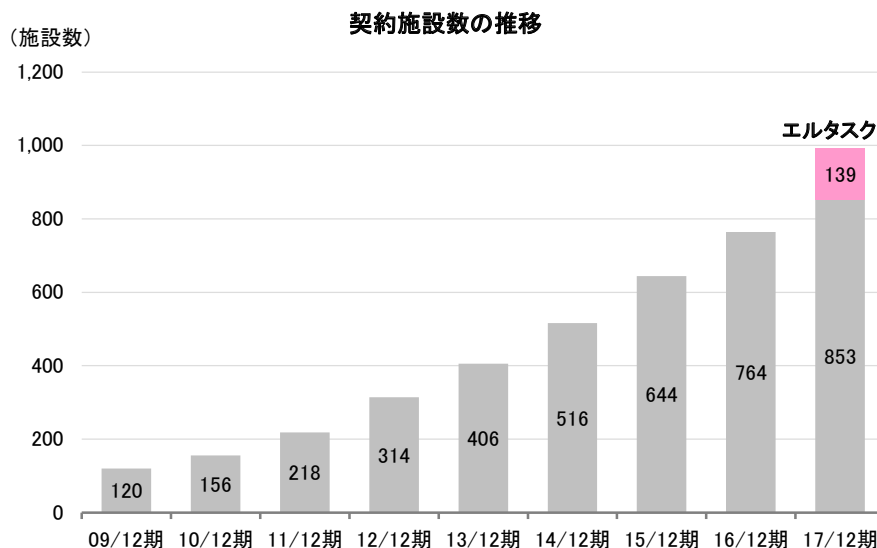
入院セットビジネスは一見すると参入障壁が低いように考えられるが、採算ラインの見極め、行政指導に適合したサービス運営、看護・介護現場への説明・運用及び請求・回収業務などの面において、ノウハウの蓄積は容易ではなく、実は想定以上に参入障壁が高いとしている。

CS セットの契約施設数及び月間利用者数は増加基調

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・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。

契約施設数は 2017 年 12 月期末時点で 992 施設となり、2016 年 12 月期末との比較で 228 施設増加（同社単体が 853 施設で 89 施設増加、及び子会社化したエルタスク 139 施設が純増）した。2009 年 12 月期末の 120 施設を起点にすると、エルタスクの子会社化も寄与して年率 30.2% 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。

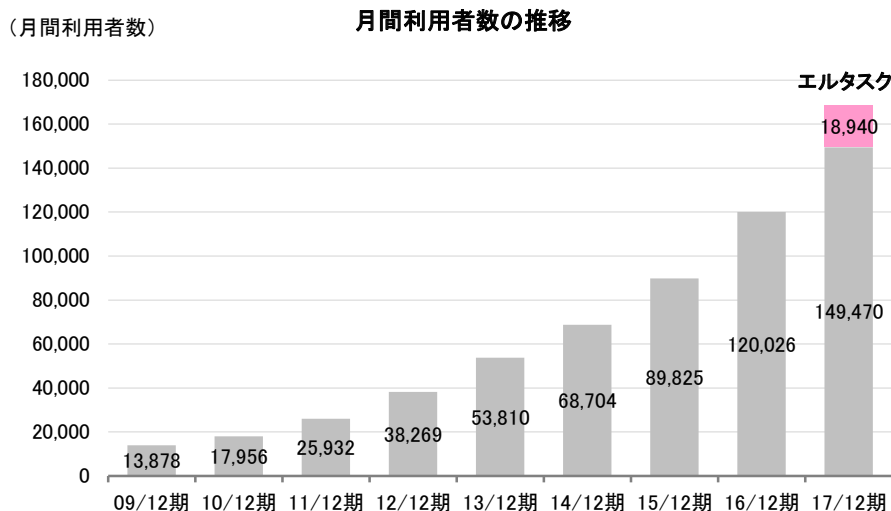


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

月間利用者数は 2017 年 12 月（単月）時点で 168,410 人となり、2016 年 12 月時点との比較で 48,384 人増加（同社単体が 149,470 人で 29,444 人増加、及び子会社化したエルタスク 18,940 人が純増）した。2009 年 12 月の 13,878 人を起点にすると、大型急性期病院との契約増加、エルタスクの子会社化も寄与して年率 36.6% の増加率となる。利用者数も大幅に積み上がっている。

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

事業概要



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

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

7. スtock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ことも特徴だ。

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）解約率は、2017 年 12 月期に年率 3.0% に上昇したが、依然として低水準だ。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 1 施設当たりサービス利用率や 1 利用者当たり利用単価については非開示だが、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、利用者数増加が売上増加につながるが、同時に請求関連業務のコストが増加しやすくなるデメリットもある。

業績動向

2017 年 12 月期連結業績（連結決算に移行）は計画超の大幅増収増益

1. 2017 年 12 月期連結業績概要

2 月 13 日発表の 2017 年 12 月期連結業績（連結決算に移行、エルタスクの 2017 年 4 月 - 12 月分を新規連結）は、売上高が 15,466 百万円、営業利益が 912 百万円、経常利益が 923 百万円、親会社株主帰属当期純利益が 657 百万円だった。2016 年 12 月期の非連結業績との比較で、売上高が 35.6% 増収、営業利益が 24.0% 増益、経常利益が 23.3% 増益、親会社株主帰属当期純利益が 31.4% 増益だった。

また計画値（2017 年 5 月 12 日公表、売上高 15,000 百万円、営業利益 900 百万円、経常利益 900 百万円、親会社株主帰属当期純利益 630 百万円）との比較では、売上高は 466 百万円、営業利益は 12 百万円、経常利益は 23 百万円、親会社株主帰属当期純利益は 27 百万円、それぞれ上回った。エルタスクの新規連結も寄与して契約施設数及び月間利用者数が順調に増加し、計画超の大幅増収増益だった。

損益計算書（単体・連結）

（単位：百万円）

	単体 P/L					連結 P/L		
	16/12 期 実績	17/12 期 実績	増減率	17/12 期 予想	達成率	17/12 期 実績	17/12 期 予想	達成率
売上高	11,407	13,971	22.5%	13,700	102.0%	15,466	15,000	103.1%
営業利益	736	735	-0.0%	750	98.1%	912	900	101.4%
売上高営業利益率	6.5%	5.3%	-1.2pt	5.5%	0.2pt			
経常利益	749	798	6.6%	763	104.7%	923	900	102.6%
売上高経常利益率	6.6%	5.7%	-0.9pt	5.6%	-0.1pt			
当期純利益	500	556	11.2%	505	110.2%	657	630	104.4%
売上高当期純利益率	4.4%	4.0%	-0.4pt	3.7%	-0.3pt			

出所：決算短信及び決算説明会資料よりフィスコ作成

契約施設数は 2017 年 12 月期末時点で 992 施設となり、2016 年 12 月期末との比較で 228 施設増加（同社単体が 853 施設で 89 施設増加、及び子会社化したエルタスク 139 施設が純増）した。なお四半期末の契約施設数については、2017 年 12 月期第 1 四半期末からエルタスク分を合算している。

解約は 31 件で、契約満了時の解約が増加した。また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、解約率が年率 3.0% に上昇（2015 年 12 月期は年率 2.2%、2016 年 12 月期は年率 2.0%）した。ただし依然として低水準である。

月間利用者数は 2017 年 12 月（単月）時点で 168,410 人となり、2016 年 12 月時点との比較で 48,384 人増加（同社単体が 149,470 人で 29,444 人増加、及び子会社化したエルタスク 18,940 人が純増）した。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。

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

業績動向

契約施設数・月間利用者数の四半期推移

	単体				連結			
	16/12 期				17/12 期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
期末・四半期末契約施設数	661	704	725	764	904	936	963	992
期中増数	27	45	24	39	21	38	37	38
期中減数	-10	-2	-3	0	-6	-6	-10	-9
月間利用者数※	99,709	103,593	109,813	120,026	127,116	151,227	158,214	168,410

※月間利用者数は各四半期末月の利用者数である

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

なお売上総利益率は 25.8%、販管費比率は 19.9%、営業利益率は 5.9%、経常利益率は 6.0%、親会社株主帰属当期純利益率は 4.3% となった。2016 年 12 月期の非連結業績との比較で、売上総利益率は 0.7 ポイント低下、販管費比率は 0.2 ポイント低下、営業利益率は 0.6 ポイント低下、経常利益率は 0.6 ポイント低下、親会社株主帰属当期純利益率は 0.1 ポイント低下した。

各利益率の低下は、営業員を新規契約獲得など本来の営業業務に専念させて生産性を向上させるため、商品配送業務の外部委託化を進めて外注費が増加したことが主因である。また大型急性期病院の導入増加に伴う請求関連業務コストの増加、積極的な人材採用に伴う採用費や人件費の増加、2018 年 12 月期運用開始予定の新人事制度関連費用、システム強化関連費用なども影響した。なお 2017 年 12 月期末連結ベースの従業員数（臨時雇用者含む）は 353 人で、2016 年 12 月期末の単体ベース 255 人に比べて 98 人増加となった。

2. 全国営業拠点網を構築

エリア展開としては、2017 年 2 月に東北地方 4 拠点（盛岡本社、弘前支店、仙台支店、秋田支店）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、東北エリアの営業網整備が実現した。また既存施設へのサービス向上と新規案件獲得強化に向けて 2017 年 7 月新潟支店、2017 年 11 月岡山支店を開設し、南九州・沖縄及び北海道の一部（道東）を除く全国営業拠点網を構築した。

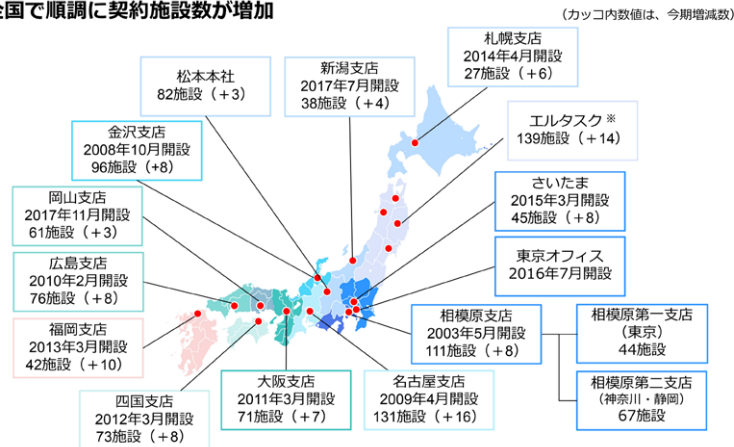
そしてすべての拠点において契約施設数が順調に増加した。2017 年 12 月期末の拠点別契約施設数は以下のとおりである。

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

業績動向

全国の拠点・契約施設数（2017 年 12 月期末）

全国で順調に契約施設数が増加



※エルタスク施設増分は連結開始時（2017年3月31日）からの純増数

出所：決算説明会資料より掲載

3. 営業基盤・経営基盤強化に向けた取り組みを推進

営業基盤・経営基盤強化に向けた取り組みとしては、全国をカバーする営業拠点網の構築に加えて、既存施設の運営を改善するための専任部署（運営管理部）を中心とした改善活動の実施、営業社員のリソースを創出するための商品配送業務の外部委託化を推進した。さらに 2018 年 12 月期運用開始予定の新人事制度や新システムの導入準備を進めた。

既存導入施設の運営改善事例としては、某急性期病院（300 床以上）において、業者や施設との調整不足により不利な条件での導入だったこともあり、施設職員の協力を得られず利用者数が低迷し、リネン等の運用実態が計画と大きく乖離して採算が悪化していたが、社員が駐在してセット構成の見直し、資材の見直し、利用者への直接説明などの施策を実施したことに加えて、施設職員への説明会で理解不足の解消や人間関係の再構築を進めたことも寄与して、良好な運営状態へ転換した。

4. CSR 活動も強化

CSR 活動も強化している。2017 年 12 月期は CSR 活動の一環として、国立成育医療研究センターの医療型短期入所施設「もみじの家」に対し、一般財団法人重い病気を持つ子どもと家族を支える財団（キッズファム財団）を通して、タオルレンタルの無償提供によるサポートを開始した。

財務の健全性高い

5. 純資産は順調に増加、無借金経営で財務の健全性高い

財務面で見ると、2017 年 12 月期末（連結ベース）の自己資本比率は 53.6% で、2016 年 12 月期末（単体ベース）の 55.5% に比べて 1.9 ポイント低下した。これはエルタスクの新規連結や業容拡大に伴って総資産が増加したためであり、当期純利益の積み上げによって純資産は順調に増加している。また ROE（自己資本当期純利益率）は 20.5% で 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

業績動向

なお 2014 年 7 月 28 日付で株式 100 分割、2015 年 7 月 1 日付で株式 2 分割、2017 年 10 月 1 日付で株式 2 分割を実施している。

業績の推移と主要経営指標

(単位：百万円)

項目	13/12 期単	14/12 期単	15/12 期単	16/12 期単	17/12 期連
売上高	6,024	7,463	9,011	11,407	15,466
売上原価	4,369	5,408	6,519	8,379	11,468
売上総利益	1,654	2,055	2,491	3,028	3,997
売上総利益率 (%)	27.5	27.5	27.7	26.5	25.8
販管費	1,252	1,621	1,903	2,292	3,084
販管費率 (%)	20.8	21.7	21.1	20.1	19.9
営業利益	402	433	588	736	912
営業利益率 (%)	6.7	5.8	6.5	6.5	5.9
営業外収益	3	13	2	13	11
営業外費用	5	12	0	0	1
経常利益	401	434	591	749	923
経常利益率 (%)	6.7	5.8	6.6	6.6	6.0
特別利益	0	0	0	0	27
特別損失	0	0	19	0	0
税引前当期純利益 / 税金等調整前当期純利益	401	434	572	749	950
法人税等合計	153	175	209	248	292
当期純利益 / 親会社株主帰属当期純利益	247	258	363	500	657
当期純利益率 (%)	4.1	3.5	4.0	4.4	4.3
包括利益	-	-	-	-	657
資産合計	2,267	3,702	4,309	5,263	6,526
(流動資産)	1,949	3,378	3,967	4,840	5,926
(固定資産)	318	323	341	423	600
負債合計	1,457	1,592	1,851	2,342	3,029
(流動負債)	1,266	1,592	1,851	2,342	3,029
(固定負債)	191	0	0	0	0
純資産合計	810	2,109	2,457	2,921	3,497
(株主資本)	809	2,108	2,455	2,921	3,497
資本金	30	556	557	562	565
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	12,000,000	14,660,000	14,720,000	14,839,908	14,949,838
1 株当たり当期純利益 (円)	20.65	20.97	24.76	34.00	43.47
1 株当たり純資産額 (円)	67.53	143.91	166.93	196.85	233.92
1 株当たり配当額 (円)	1.00	1.25	3.00	6.00	8.00
自己資本比率 (%)	35.7	57.0	57.0	55.5	53.6
自己資本当期純利益率 (%)	35.9	17.7	15.9	18.6	20.5
営業活動によるキャッシュ・フロー	262	264	323	396	317
投資活動によるキャッシュ・フロー	-43	-17	-70	-106	-237
財務活動によるキャッシュ・フロー	-40	819	-37	-35	-81
現金及び現金同等物の期末残高	588	1,654	1,869	2,124	2,122
従業員数 (平均臨時雇用者含む) (名)	142	186	218	255	353

注 1：17/12 期から連結決算に移行

注 2：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、2015 年 7 月 1 日付株式 2 分割、2017 年 10 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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

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

■ 今後の見通し

2018 年 12 月期増収増益予想、契約施設数・利用者数とも増加基調

1. 2018 年 12 月期連結業績見通し

2018 年 12 月期の連結業績予想は、売上高が 2017 年 12 月期比 20.6% 増の 18,660 百万円、営業利益が 8.4% 増の 990 百万円、経常利益が 7.2% 増の 990 百万円、親会社株主帰属当期純利益が 1.9% 増の 670 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、エルタスクの通期連結（2017 年 12 月期は 2017 年 4 月 - 12 月分を新規連結）も寄与して増収増益予想である。期末契約施設数はグループ合計で 208 施設増加の 1,200 施設を目指し、解約率は 2016 年 12 月期水準（2.0%）への低下を見込んでいる。期末連結ベース従業員数（平均臨時雇用者含む）は 46 人増加の 399 人の計画である。

業績の推移

（単位：百万円、円）

決算期	13/12 期単	14/12 期単	15/12 期単	16/12 期単	17/12 期連	18/12 期連 (予)
売上高	6,024	7,463	9,011	11,407	15,466	18,660
営業利益	402	433	588	736	912	990
経常利益	401	434	591	749	923	990
当期純利益 / 親会社株主帰属純利益	247	258	363	500	657	670
EPS	20.65	20.97	24.76	34.00	43.47	44.82
配当	1.00	1.25	3.00	6.00	8.00	11.00
BPS	67.53	143.91	166.93	196.85	233.92	-

注 1：17/12 期から連結決算に移行

注 2：1 株当たり数値は 2014 年 7 月 28 日付株式 100 分割、2015 年 7 月 1 日付株式 2 分割、

2017 年 10 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

売上高の大幅増収に対して、各利益の増益率は小幅にとどまる見込みだが、商品配送業務や請求データ入力関連業務等の外部委託化に伴って外注費が増加すること、積極的な採用による人員増加に伴って人件費が増加すること、システム機能強化に伴って減価償却費が増加すること、さらに 2018 年 12 月期の特殊要因として、新人事制度導入に伴う段階的移行処置で人件費が一時的に増加することが主因である。

契約施設数及び利用者数が増加基調であり、大幅増収基調に変化はない。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。

なお第 2 四半期累計（1 月－6 月）の連結業績予想は、売上高が前年同期比 21.4% 増の 8,700 百万円、営業利益が 8.2% 減の 400 百万円、経常利益が 9.6% 減の 400 百万円、親会社株主帰属当期純利益が 15.5% 減の 270 百万円としている。第 2 四半期累計は新人事制度導入に伴う段階的移行処置がコスト増加要因となるが、ストック型収益構造で下期の構成比が高い特性に加えて、大型急性期病院の採算改善などの効果が下期から本格化する見込みだ。

また 2019 年 12 月期以降には、新人事制度導入に伴う段階的移行処置で一時的に人件費が増加するという特殊要因が順次一巡し、システム強化の成果も顕在化する見込みだ。

2. 営業力・システム機能を強化

2017 年 12 月期は、低採算の既存導入施設の採算改善に向けて、ベストプラクティス（営業方法・運営方法・利用者対応などに係る最善・最良の事例）を既存導入施設に横展開することに注力したため、新規営業に割く時間が減少し、結果的に新規契約施設獲得ペースがやや鈍化した。また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、解約率が上昇した。

さらに、商品配送業務や請求データ入力関連業務の外部委託化を進めているが、外部委託によって発生したコストを上回る付加価値を生み出せていない状況として、重要な経営課題と認識している。

2018 年 12 月期は、経営課題解消や成長加速に向けて、ベストプラクティスの全社展開による競争力・収益力強化、商品配送業務や請求データ入力関連業務等の外部委託化を継続して推進するとともに、営業力やシステム機能を一段と強化する。

営業強化の面では、新規獲得強化や解約防止に向けて、広域展開しているグループ病院の本部営業を行う法人営業課の創設、金融機関や取引業者との協力関係強化、全国 6 ブロックへの権限移譲と意思決定迅速化などの施策で、営業力を一段と強化する。2018 年 12 月期中の南九州エリアへの新規出店も計画している。

システム機能の面では、契約施設数・利用者数の増加に対応するとともに、更なる効率化や収益性向上に向けて、2018 年 12 月期後半を目途に、システムの申込機能・請求機能・決済機能を強化し、利用者の利便性向上や、請求・回収コストの低減を推進する。

エルタスクとのシナジー効果を本格化

3. 子会社エルタスクとのシナジー効果を本格化

2018 年 12 月期は、2017 年 2 月に完全子会社化したエルタスクとの人材交流、情報・ノウハウの共有、大規模グループ病院への営業活動などの活動も推進し、エルタスクとのシナジー効果を本格化させる方針だ。

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

今後の見通し

エルタスクとのシナジー効果 (2018 年 12 月期)

2018年12月期は、本格的にシナジー効果を発揮するための活動を強く推進する

考えられるシナジー効果	効果の顕在化	
	2017年 12月期※1 (実績)	2018年 12月期※2 (計画)
◆ 両社の強みの共有		
✓ 人材の交流	△	○
✓ 情報・ノウハウの共有	△	○
✓ 資材の共通化によるメリット	×	△
◆ 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	△	○
✓ 紹介案件に対する対応力の向上	○	○
◆ 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		
✓ CSセット (LTセット) の認知度アップ	△	○
✓ 新規提携業者の獲得 (WIN-WIN関係の拡大)	○	○
✓ 新ビジネスの可能性の拡大	×	○

(注1) ○ 効果が出ている △ 取り組んでいるがまだ効果は出ていない × 取り組んでいない

(注2) ○ 2018年12月期に取り組み、効果を出す △ 取り組みが2019年以降になる可能性がある

出所：決算説明会資料より掲載

4. 新規事業開発に向けて事業開発部を創設

新事業開発では、東京オフィスに専属部署「事業開発部」を創設して、現業を強くする付加価値の創造、次の収益の柱となる新事業の本格的な検討を開始し、具体的な事業化に取り組む。シナジー効果の高い資本業務提携やM&A も検討する。

2018 年 2 月にイントラストと業務提携して共同開発した CS セット R (医療費用保証付き入院時必需品レンタルシステム) については、同業他社との差別化を図り、新規開拓とシェア拡大につなげる新サービスとして、2018 年 12 月期後半からの本格展開を予定している。

■ 中長期成長戦略

認知度向上して普及ステージ突入、CS セットの顧客開拓余地大きい

1. 事業環境良好で顧客開拓余地大きい

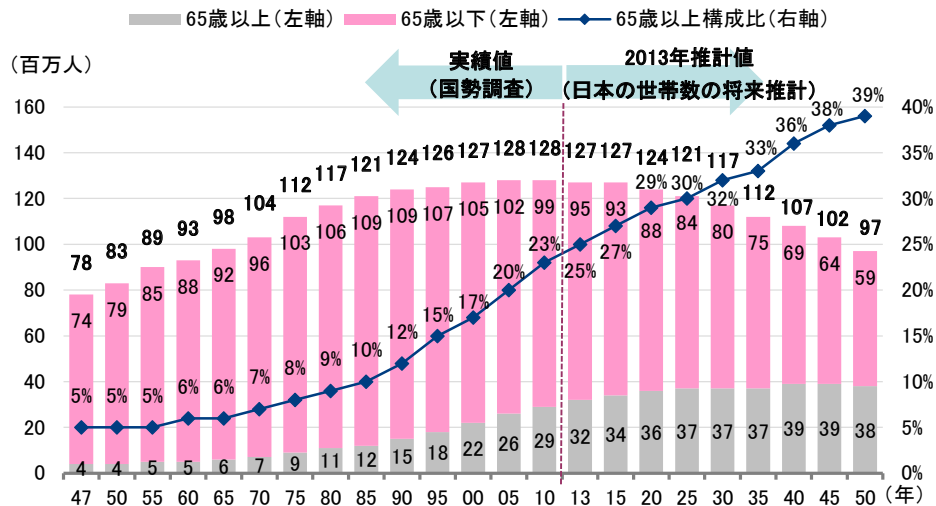
同社の CS セットがメインターゲットとする市場は、ベッド数 50 床以上の病院及び介護老人保健施設等である。

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 | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | http://www.kkelan.com/ir/

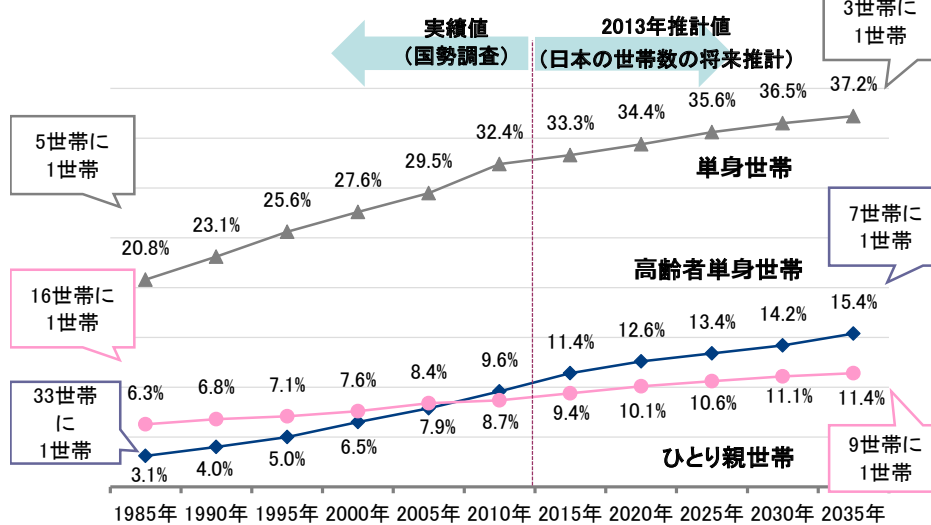
中長期成長戦略

加速する日本の高齢化



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

CSセットのターゲット層は増加



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

厚生労働省「平成 28 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 7,523 施設で、同社グループの 2017 年 12 月期末契約施設数 761 施設の顧客開拓率は 10.1% に過ぎない。また厚生労働省「平成 28 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 3,811 施設で、同社グループの 2017 年 12 月期末契約施設数 120 施設の顧客開拓率は 3.1% に過ぎない。

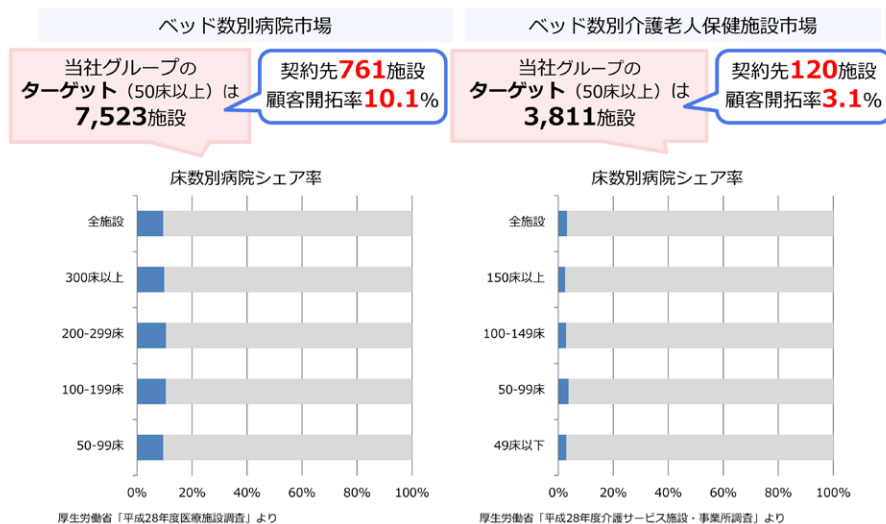
いずれの分野でも入院セットサービスの認知度が向上し、普及ステージに突入している。事業環境は良好であり、同社の CS セットの顧客開拓余地は大きいと言えるだろう。

エラン | 2018 年 5 月 15 日 (火)
6099 東証 1 部 | <http://www.kkelan.com/ir/>

中長期成長戦略

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。



長期ビジョンで契約施設数 3,000 施設目標

2. グループ全体の契約施設 2019 年 12 月期末 1,500 施設、長期ビジョン 3,000 施設目標

中長期成長に向けた目標数値として、グループ全体の契約施設数を 2019 年 12 月期末 1,500 施設、長期ビジョンで 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。

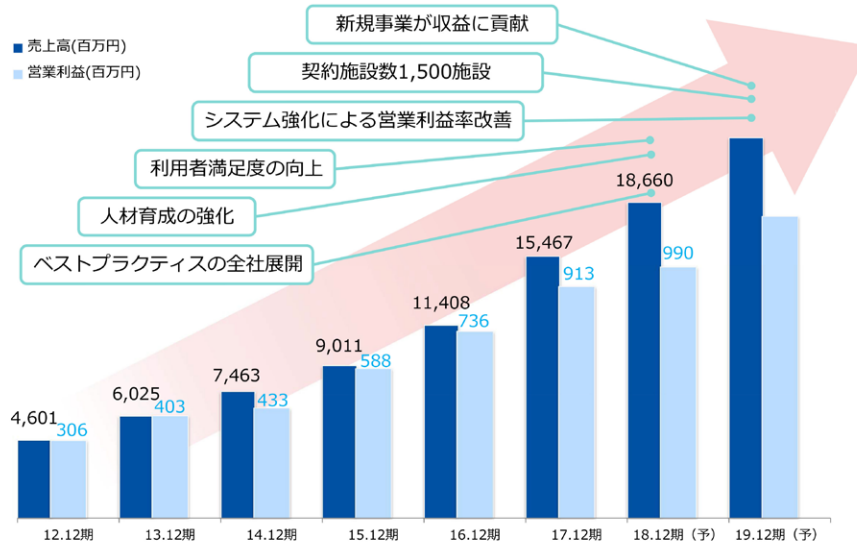
重点戦略として、営業力強化による CS セットの全国展開、収益管理の徹底、運営方法の標準化やシステム強化による生産性向上、人材開発と組織力強化、M&A も活用した新事業開発などを継続的に推進する。新事業では CS セット利用者情報を活用し、退院後の生活にかかるサービスの提供仲介や家族へのサービス提供仲介なども検討しているようだ。

なお拠点の全国展開がおおむね完了したため営業員を大幅に増員する必要がなくなるとともに、業務標準化や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)向上も寄与して中長期的に収益拡大基調が期待される。

エラン | 2018年5月15日(火)
6099 東証1部 | http://www.kkelan.com/ir/

中長期成長戦略

2019年までの成長イメージ



(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

出所：決算説明会資料より掲載

エラングループの中長期成長戦略



出所：決算説明会資料より掲載

株主還元策

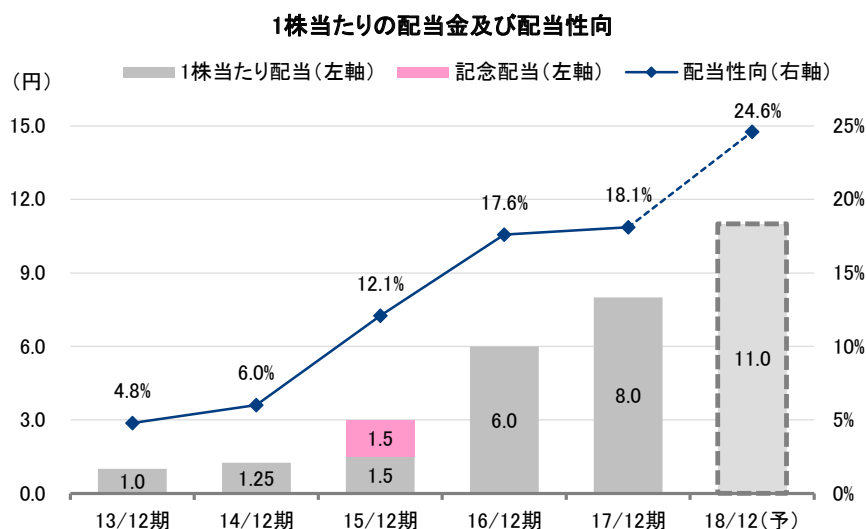
2018 年 12 月期も連続増配予想、 2019 年 12 月期は配当性向 30.0% 目指す

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、2017 年 12 月期の配当は年間 8 円（期末一括＝普通配当 8 円）とした。2017 年 10 月 1 日付株式 2 分割を考慮して 2016 年 12 月期の年間 12 円を 6 円に換算すると 2 円増配となる。配当性向は 18.1% である。

また 2018 年 12 月期の配当予想は年間 11 円（期末一括＝普通配当 11 円）としている。2017 年 12 月期の年間 8 円に比べて 3 円増配となる。予想配当性向は 24.6% となり、2017 年 12 月期の 18.1% に対して 6.5 ポイント上昇する。

配当性向については順次引き上げて、2019 年 12 月期は 30% を目指すとしている。収益拡大とともに利益還元の充実も期待される。



出所：決算説明会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