

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 >>>](#)

2021 年 4 月 2 日 (金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://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. 契約施設数及び月間利用者数は増加基調	01
3. 2020年12月期は計画超の大幅増収増益	01
4. 2021年12月期も増収増益予想	02
5. 市場開拓余地は大きい	02
6. CSセットをプラットフォームに進化させて中長期的に収益拡大基調	02
■ 会社概要	03
■ 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. 新商品・サービスの開発	08
7. 契約施設数・月間利用者数	09
8. ストック型収益モデル	11
9. グループ力強化と周辺領域への展開	11
10. リスク要因	12
■ 業績動向	12
1. 2020年12月期連結業績の概要	12
2. 重点施策の進捗状況	13
3. 財務の状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 2021年12月期連結業績予想の概要	16
2. 重点取り組み施策	16
■ 中長期成長戦略	17
1. 事業環境	17
2. 2022年市場開拓目標	18
3. CSセットの進化	19
4. 中長期的に収益拡大基調	20
■ 株主還元策	21
■ SDGs への取り組み	22

■ 要約

認知度向上や競争優位性で成長シナリオに変化なし

エラン <6099> 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を組織的にビジネス展開したパイオニアで、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。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。さらに付加価値向上や差別化に向けた新商品も積極投入している。

2. 契約施設数及び月間利用者数は増加基調

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。そして 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 2020 年 12 月期末時点で 2019 年 12 月期末比 252 施設（18.5%）増加の 1,614 施設となった。月間利用者数は 2020 年 12 月時点で 2019 年 12 月比 57,977 人（25.7%）増加の 283,555 人となった。CS セットの認知度が向上し、新規導入施設数の増加と既存契約施設における利用率上昇で、月間利用者数は契約施設数の増加を上回る大幅な伸長率となっている。

3. 2020 年 12 月期は計画超の大幅増収増益

2020 年 12 月期の連結業績は、売上高が 2019 年 12 月期比 21.1% 増の 26,056 百万円、営業利益が 38.6% 増の 2,068 百万円、経常利益が 43.1% 増の 2,148 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 46.2% 増の 1,446 百万円だった。計画を上回る大幅増収増益で、12 期連続の増収増益を達成した。契約施設数及び利用者数が順調に増加した。なお沖縄支店を開設して全国をカバーする営業拠点網構築が完了した。また新商品の CS セット R と CS セット LC 入院保証の本格展開も開始した。個人請求業務・カスタマーサポート業務を行う（株）エランサービスは、他社の入院セットの請求業務請負も受託した。

4. 2021年12月期も増収増益予想

2021年12月期の連結業績予想は、売上高が2020年12月期比15.1%増の30,000百万円、営業利益が11.7%増の2,310百万円、経常利益が8.5%増の2,330百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が5.8%増の1,530百万円としている。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響が継続して上期は一部エリアでの新規訪問営業が難しく、公的大型病院の入札案件が2020年に急増した反動減も見込んでいるが、開拓余地が大きいエリアの営業人員強化、オンライン営業の活用、新人営業の早期戦略化などの施策を推進し、契約施設数及び利用者数が順調に増加して増収増益予想としている。人員増に伴う人件費の増加、コロナ禍で減少していた営業経費の反動増、新規事業立ち上げ費用などで2020年12月期に比べて増益率が鈍化する想定だが、同社は期初時点では保守的な数値を公表する傾向が強いため上振れの可能性が高いだろう。

5. 市場開拓余地は大きい

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。いずれの分野でもCSセットの認知度が向上して普及ステージに入り、契約施設数は増加基調である。ただし同社推定の市場開拓率は、ベッド数50床以上の病院で14.4%、ベッド数50床以上の介護老人保健施設で6.3%に過ぎない。高齢者単身世帯、一人親世帯、単身世帯の増加など事業環境は良好であり、CSセットの市場開拓余地は大きいと言えるだろう。

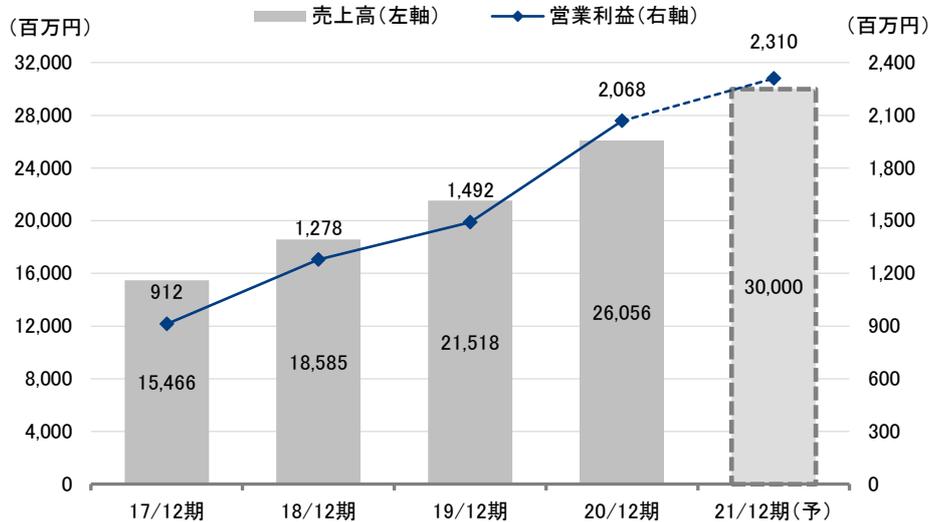
6. CSセットをプラットフォームに進化させて中長期的に収益拡大基調

中期経営ビジョンでは目標数値に2022年12月期売上高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拠点を掲げている。CSセットは入院中の「困った」を解決するサービスである。この考え方を基本として、入院前・退院後の周辺領域の「困った」を解決するためのビジネス創出を目指している。入院前～入院中～退院後のすべてのステージにおいて、入院患者及びその家族向けのプラットフォームサービスとして進化させる戦略だ。CSセットの認知度が向上して普及ステージに入り、成長シナリオに変化はない。中長期的に付加価値を高めたCSセットがプラットフォームに進化して新たな成長ステージ入り期待され、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
- ・契約施設数及び利用者数が増加基調で2021年12月期も増収増益予想
- ・市場開拓余地は大きく、CSセットをプラットフォームに進化させて中長期的に収益拡大基調

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

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、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。

2020年12月期末の資本金は573百万円、自己資本比率は52.9%、発行済株式総数は60,600,000株(2021年1月1日付で株式2分割を行っているため2020年12月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出、自己株式938株含む)である。グループの拠点は松本本社(長野県松本市)、営業拠点21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2021年1月1日時点で447名となった。

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、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(以下、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）エルタスクと2016年4月に資本提携し、2017年2月完全子会社化、2020年1月に吸収合併した。

2020年12月期末時点でグループは、同社及び連結子会社のエランサービス（個人請求・カスタマーサポート部門を分社化して2019年4月業務開始）で構成されている。

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
2016年 4月	（株）エルタスクの株式10%を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	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
2018年11月	インドの医療関連商品卸会社 Boston Ivy Healthcare Solutions Pvt. Ltd. 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 3月	CSセット導入施設数が1,000施設突破
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

年月	主要項目
2020年 6月	グッドクリエイイト(株)と業務提携
2020年 7月	「キクミミ」サービスを開始
2020年11月	沖縄県那覇市に沖縄支店開設
2021年 2月	インドの病院向け洗濯会社 Quick Smart Wash Pvt. Ltd. に出資

出所：ホームページ、有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 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日単位でも利用できる利便性の高いサービスである。

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。

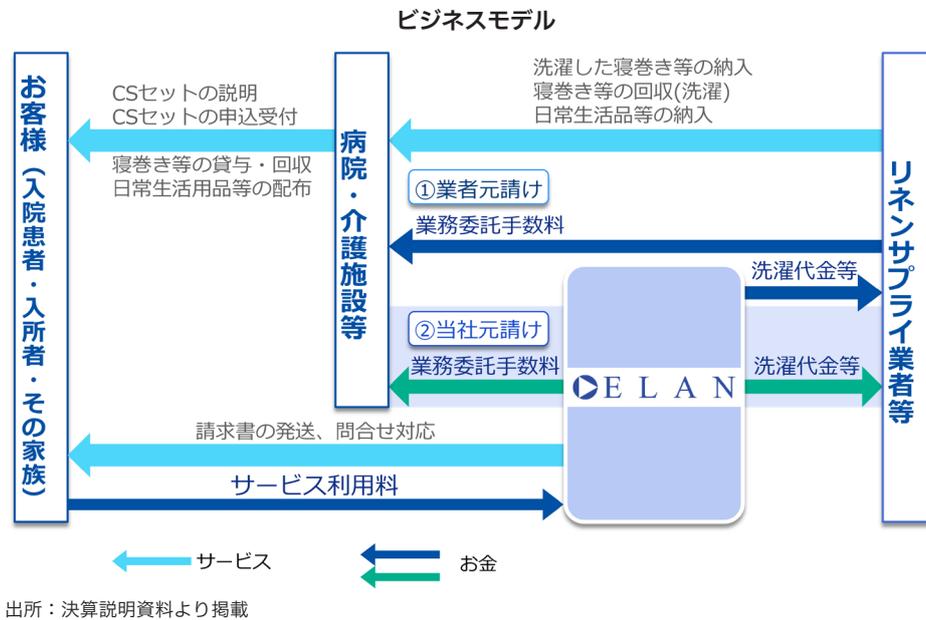
なお後述（6. 新商品・サービスの開発）するように、付加価値向上や同業他社との差別化に向けた新商品として、入院費用保証サービス付入院セットの CS セット R（2018 年 9 月開始）や、利用患者に起因する損害事故補償サービス付入院セットの CS セット LC 入院保証（2019 年 4 月開始）も提供している。

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。



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のCSセットを組織的にビジネス展開したパイオニアで、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・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することができる。また入院患者・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・消毒にかかる作業など）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、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。

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

2020 年 11 月に沖縄支店（沖縄県那覇市）を開設し、2020 年 12 月期末のグループ営業拠点は 21 ヶ所（長野県松本市の松本本社を含む）となった。これによって全都道府県をカバーする 7 エリア（北海道、東北、関越、中部、関西北陸、中四国、九州沖縄）の営業拠点網構築が完了した。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。なお 2021 年 12 月期には千葉支店の新規開設、及び大阪支店の分割（第一支店、第二支店）を予定している。

6. 新商品・サービスの開発

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、M&A やアライアンスも活用して新商品・サービスの開発を推進している。

CS セット R はイントラスト<7191>と業務提携して共同開発し、2018 年 9 月にサービス開始した。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。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 LC 入院保証は（株）日本総険と業務提携して共同開発し、2019 年 4 月サービスを開始した。CS セット利用患者に起因する損害事故（備品破損、職員・入院患者への怪我などの補償）を補償するサービスが自動付与された入院セットである。

CSセットRとCSセットLC入院保証については、2021年12月期第2四半期頃から本格展開を開始した。標準サービスとして新規顧客開拓時の提案初期段階に組み入れ、期末にかけて導入が加速している。なお外国人旅行者向けCSセットについては、コロナ禍の影響で外国人の入国が制限されているためサービス開始を延期し、2021年中に沖縄支店でサービス開始予定としている。

2020年7月には、入退院・入退所の困りごとに対する無料相談サービスの「キクミミ」サービスを開始した。同社はCSセットを「入院中の困った」をビジネス化したサービスと位置付けており、さらに「入院前・退院後の困った」も解決するビジネスの創出も目指している。2020年7月～12月の相談件数は169件で、相談内容は相続関連（相続税、遺言等）が最も多かった。

また医療従事者向け白衣等を企画・製造・販売するクラシコ（株）と2020年3月に資本業務提携し、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推進している。

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・月間利用者数

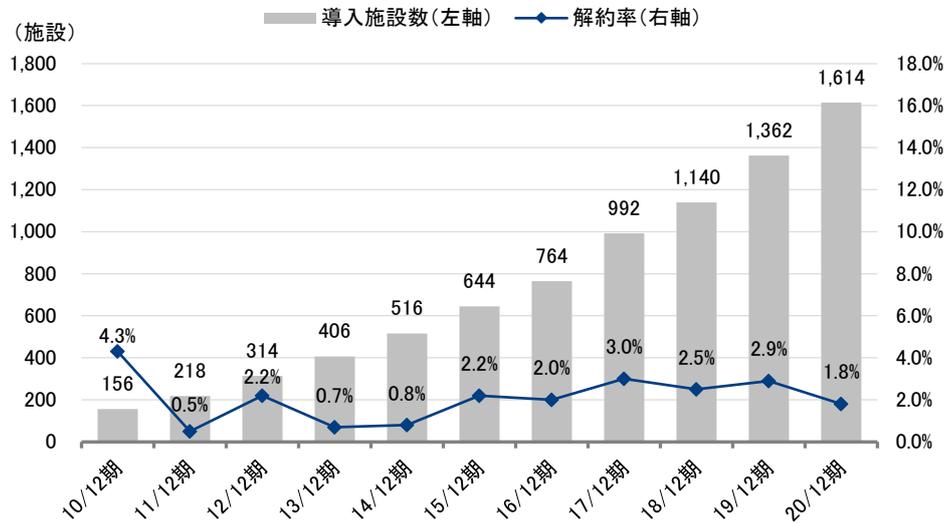
身の回り品を準備しなくても「手ぶらで入院・退院（入所・退所）」できる利便性の高さ、独自ノウハウ蓄積による競合優位性、同社を中心に「WIN-WIN-WIN」の関係を構築した共存共栄型のビジネスモデル、全国をカバーする営業拠点網の構築と営業活動の強化、さらに差別化された新商品・サービスの開発、CSセットの認知度向上などにより、CSセットの契約施設（病院・介護老人保健施設等）数及び月間利用者数は増加基調である。

契約施設数は2020年12月期末時点で1,614施設となった。2019年12月期末との比較で252施設（18.5%）増加した。2010年12月期末の156施設を起点にすると10年で10.3倍（年率26.3%の増加率）となった。一方で解約率は2%前後にとどまっており、契約施設のストックが大幅に積み上がっている。

月間利用者数は2020年12月時点で283,555人となった。2019年12月時点との比較で57,977人（25.7%）増加した。2010年12月の17,956人を起点にすると10年で15.8倍（年率31.8%の増加率）となった。CSセットの認知度が向上し、新規導入施設数の増加と既存契約施設における利用率上昇で、月間利用者数は契約施設数の増加を上回る大幅な伸長率となっている。

エラン | 2021年4月2日(金)
6099 東証1部 | <https://www.kkelan.com/ir/>

導入施設数と解約率の推移

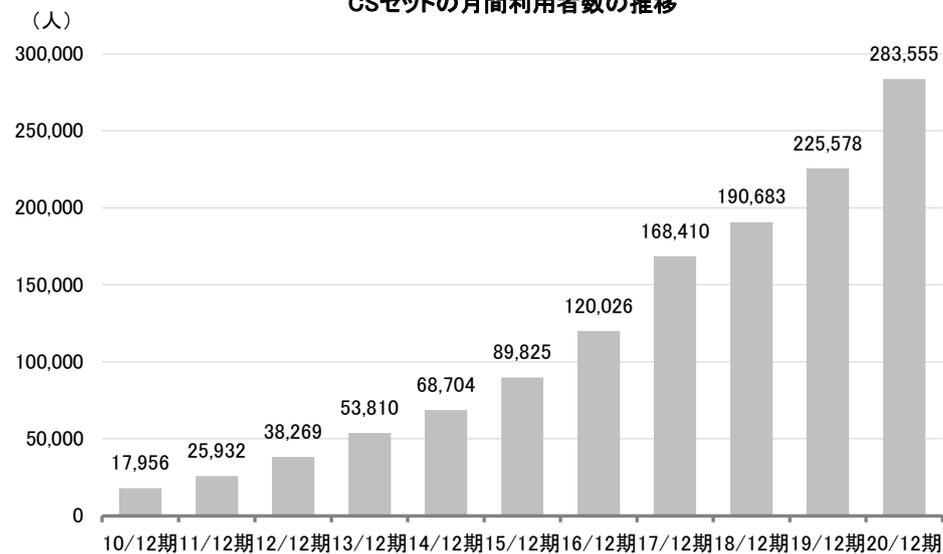


注1：通期解約率は、期中解約数 ÷ (前期末契約数 + 期中新規契約数) にて算出

注2：16/12期までは単体、17/12期からは連結の数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

CSセットの月間利用者数の推移



注1：月間利用者数は、各期の期末月時点の利用者数

注2：16/12期までは単体、17/12期からは連結の数値

出所：決算説明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

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。前述したように契約施設数が順調に積み上がり、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いデメリットもある。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商品・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いる。

9. グループ力強化と周辺領域への展開

グループ力の強化や周辺領域への展開を推進している。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。なおエランサービスは、自社の請求業務・カスタマーサービス業務にとどまらず他社の入院セットの請求業務請負も行い、事業拡大を目指す。

物流業務については、従来は営業の生産性向上に向けて外注化を推進してきたが、人件費上昇に伴い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、一部を自社運営する方針に切り替えた。そして 2020 年に神奈川県横浜市に自社物流センターを開設し、横浜近隣 23 施設への消耗品・紙オムツ等の配送・在庫管理業務を開始した。自社物流によってきめ細かな対応が可能となり、商品を自社で備蓄することによって災害時配送や非常時欠品など有事の際のリスク分散にもつながる。

また 2020 年 7 月には、スマートフォンを使って三密状態を可視化できる三密予防アプリ「ELAN@meet's (Android 版)」の提供を開始した。利用者は過去 2 週間の行動から三密状態をチェックできる。

海外展開についてはインドのリネンサプライ市場の調査段階だが、2018 年 11 月にインドの医療関連商品卸会社 Boston Ivy Healthcare Solutions Pvt. Ltd. (以下、BIHS) に出資、2021 年 2 月にインドの病院向け洗濯会社 Quick Smart Wash Pvt. Ltd. (以下、QSW) に出資している。コロナ禍に伴う入国制限等の影響で活動が停滞しているが、インドでの CS セットの展開に向けて各種実証実験を検討する。

10. リスク要因

収益に与えるリスク要因としては競合リスクがある。入院セットサービスの認知度向上に伴って参入業者が増加している。ただし大手企業の参入はなく、参入の多くは地場のリネンサプライ業者であり、競合リスクは小さいと言えるだろう。

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。きめ細かい営業努力、充実した商品ラインナップ、子会社エランサービスによる顧客満足度向上などで同社の競争優位性は揺るがないだろう。

業績動向

2020年12月期は計画超の大幅増収増益

1. 2020年12月期連結業績の概要

2020年12月期の連結業績は、売上高が2019年12月期比21.1%増の26,056百万円、営業利益が38.6%増の2,068百万円、経常利益が43.1%増の2,148百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が46.2%増の1,446百万円だった。計画（2020年8月13日付の上方修正値、売上高25,000百万円、営業利益1,800百万円、経常利益1,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,200百万円）を上回る大幅増収増益で、12期連続の増収増益を達成した。

売上高は契約施設数及び利用者数が順調に増加して21.1%増収となった。2020年12月期末の契約施設数は1,614施設となり、2019年12月期末との比較で252施設（18.5%）増加した。コロナ禍に伴う営業活動自粛の影響で増加数は計画（300施設）を下回ったが、既存業者からの紹介を活用して順調に増加し、他社への切り替えが減少して解約率が1.8%に低下（2019年12月期は2.9%）した。2020年12月末時点の月間利用者数は283,555人となり、2019年12月時点から57,977人（25.7%）増加した。月間利用者数は契約施設数の伸び率を大幅に上回った。契約施設の増加に加えてコロナ禍でCSセットへのニーズが高まり、既存契約施設における利用率が上昇した。コロナ禍で面会禁止など入院・入所面会を制約する施設が増加したことも利用者数の増加につながった。

利益面は、増収効果や販管費比率の低下で大幅増益（38.6% 営業増益、43.1% 経常増益、46.2% 最終増益）となった。売上総利益は 19.9% 増加したが、売上総利益率は 25.2% で 0.2 ポイント低下した。コロナ禍に伴う物流混乱・品不足で一部消耗品の仕入価格が上昇した。販管費は人件費増加などで 12.9% 増加したが、販管費比率は 17.3% で 1.2 ポイント低下した。コロナ禍による営業活動自粛で営業経費が抑制されたことも寄与した。この結果、営業利益率 7.9% で 1.0 ポイント上昇、経常利益率は 8.2% で 1.2 ポイント上昇、親会社株主に帰属する当期純利益率は 5.6% で 1.0 ポイント上昇した。

2020年12月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	前期比	20/12期 修正予想	達成率
売上高	21,518	26,056	21.1%	25,000	104.2%
売上総利益	5,473	6,563	19.9%	-	-
(売上総利益率)	25.4%	25.2%	-	-	-
販管費	3,980	4,495	12.9%	-	-
(販管費率)	18.5%	17.3%	-	-	-
営業利益	1,492	2,068	38.6%	1,800	114.9%
(営業利益率)	6.9%	7.9%	-	-	-
経常利益	1,501	2,148	43.1%	1,800	119.3%
(経常利益率)	7.0%	8.2%	-	-	-
親会社株主帰属当期純利益	989	1,446	46.2%	1,200	120.5%
(当期純利益率)	4.6%	5.6%	-	-	-

注：20/12期修正予想は2020年8月13日付の上方修正値
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 重点施策の進捗状況

営業エリア展開では、2020年11月に沖縄支店を開設し、2020年12月期末のグループ営業拠点は21ヶ所（長野県の松本本社を含む）となった。これによって全国をカバーする7エリア（北海道、東北、関越、中部、関西北陸、中四国、九州沖縄）の営業拠点網構築が完了した。

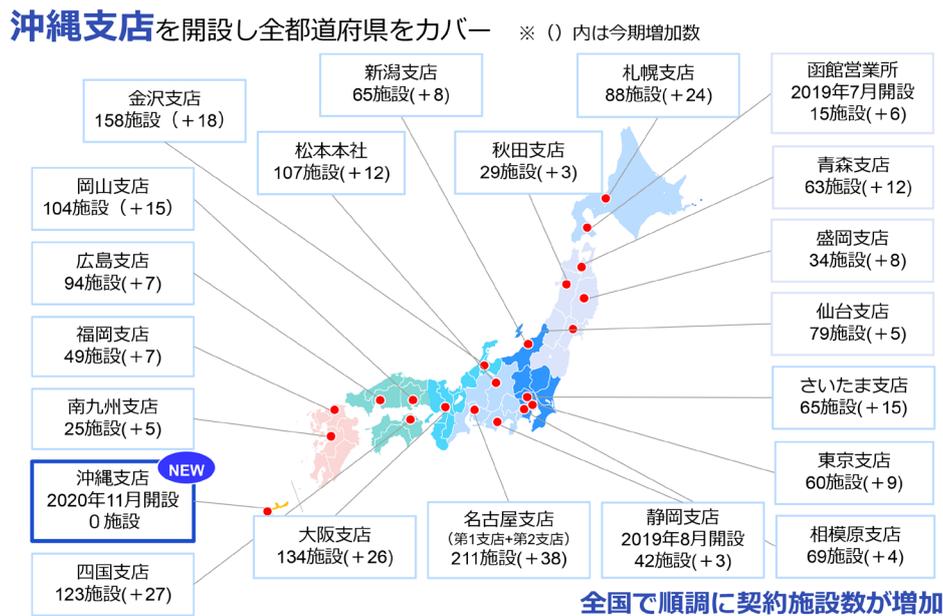
新商品・サービス展開では、CSセットRとCSセットLC入院保証について、2020年12月期第2四半期頃から提案初期段階に組み入れを開始し、期末にかけて導入が加速した。2020年12月期の導入件数は2019年12月期との比較で、CSセットRが33件増加の40件、CSセットLC入院保証が28件増加の46件となった。

「入院前・退院後の困った」を解決する新ビジネスの創出に向けて、2020年7月に困りごと相談「キクミミ」サービスを開始し、2020年7月～12月の相談件数は169件となった。またクラシコと共同開発したオリジナル患者衣のテスト運用を開始した。さらに2020年7月には、スマートフォンを使って三密状態を可視化できる三密予防アプリ「ELAN@meet's (Android版)」をリリースし、2020年12月に開催された「メリクモ in 国際通りマルシェ」イベント会場において実証実験を実施した。

グループ力強化に向けた展開では、エルタスクを2020年1月1日付で吸収合併した。資材共通化によるコスト削減がやや遅れているが、人材交流、請求システム・利用申込書の統合などで合併メリットを実現した。2019年4月に個人請求業務・カスタマーサポート業務を開始したエランサービスは、コールセンターの12時間対応など顧客満足度向上に向けてサービスを強化し他社の入院セットの請求業務請負も開始することで、更なる受注拡大を目指すとしている。また横浜市に自社物流センターを開設し、横浜近隣23施設への配送・在庫管理業務を開始した。自社物流によってきめ細かな対応が可能となり、有事の際のリスク分散にもつながる。

なお外国人旅行者向けCSセットについては、コロナ禍で外国人の入国が制限されているためサービス開始を延期し、2021年中に沖縄支店でサービス開始予定としている。診察券アプリの実証実験は一時中断（デジタル庁の方針によって再開予定）している。海外展開については、インドの医療関連商品卸会社BIHSとの人材交流などリネンサプライ市場の調査段階だが、コロナ禍に伴う入国制限等の影響で活動が停滞している。入国制限等が解除となった後は、引き続き情報収集活動を継続するとしている。

全国の拠店・契約施設数（2020年12月末）



財務の健全性高い

3. 財務の状況

財務面で見ると、2020年12月期末の資産合計は11,689百万円で2019年12月期末比2,452百万円増加した。事業拡大に伴って現金及び預金が1,025百万円増加し、クラシコへの出資などで投資有価証券が539百万円増加した。負債合計は5,504百万円で1,289百万円増加した。買掛金が817百万円増加した。純資産は6,184百万円で1,163百万円増加した。利益剰余金が1,173百万円増加した。

ROEは25.8%で4.4ポイント上昇した。自己資本比率は52.9%で1.5ポイント低下したが、無借金経営で財務の健全性は高い。なおコロナ禍による債権回収スケジュール遅延に備えて、金融機関とコミットメントライン設定契約を締結（借入極度額2,000百万円）したが、実行していない。

主要経営指標

(単位：百万円)

	17/12期	18/12期	19/12期	20/12期
売上高	15,466	18,585	21,518	26,056
売上原価	11,468	13,758	16,045	19,492
売上総利益	3,997	4,827	5,473	6,563
売上総利益率 (%)	25.8	26.0	25.4	25.2
販管費	3,084	3,548	3,980	4,495
販管費率 (%)	19.9	19.1	18.5	17.3
営業利益	912	1,278	1,492	2,068
営業利益率 (%)	5.9	6.9	6.9	7.9
営業外収益	11	4	13	82
営業外費用	1	0	4	2
経常利益	923	1,282	1,501	2,148
経常利益率 (%)	6.0	6.9	7.0	8.2
特別利益	27	-	-	-
税引前当期純利益	950	1,282	1,501	2,148
法人税等合計	292	417	511	702
親会社株主帰属当期純利益	657	865	989	1,446
当期純利益率 (%)	4.3	4.7	4.6	5.6
包括利益	657	851	988	1,435
資産合計	6,526	7,824	9,236	11,689
(流動資産)	5,926	6,992	8,327	10,180
(固定資産)	600	831	909	1,508
負債合計	3,029	3,561	4,215	5,504
(流動負債)	3,029	3,561	4,211	5,501
(固定負債)	-	-	4	3
純資産合計	3,497	4,262	5,021	6,184
(株主資本)	3,497	4,258	5,035	6,209
(資本金)	565	573	573	573
自己株式除く期末発行済株式総数 (株)	59,799,352	60,599,120	60,599,120	60,599,062
1株当たり当期純利益 (円)	11.05	14.39	16.33	23.87
1株当たり純資産額 (円)	58.48	70.04	82.86	102.05
1株当たり配当額 (円)	2.00	3.50	4.50	7.00
自己資本比率 (%)	53.6	54.2	54.4	52.9
自己資本当期純利益率 (%)	20.5	22.4	21.4	25.8
営業活動によるキャッシュ・フロー	317	1,191	779	1,947
投資活動によるキャッシュ・フロー	-237	-176	-151	-648
財務活動によるキャッシュ・フロー	-81	-103	-212	-273
現金及び現金同等物の期末残高	2,122	3,033	3,447	4,473

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、2021年1月1日付で株式2分割

注2：1株当たり数値は、2020年12月期の期首に株式2分割が行われたと仮定し、株式分割を遡及換算している

出所：決算説明資料、決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年12月期も増収増益を予想

1. 2021年12月期連結業績予想の概要

2021年12月期の連結業績予想は、売上高が2020年12月期比15.1%増の30,000百万円、営業利益が11.7%増の2,310百万円、経常利益が8.5%増の2,330百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が5.8%増の1,530百万円としている。上期の連結業績予想は、売上高が前年同期比16.3%増の14,150百万円、営業利益が16.7%増の1,150百万円、経常利益が16.0%増の1,150百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が14.3%増の760百万円としている。

事業環境の想定として、コロナ禍の影響が継続して上期は一部エリアでの新規訪問営業が難しく、さらに公的大型病院の入札案件が2020年に急増（2019年の約2倍）した反動減も見込んでいるが、開拓余地が大きいエリアの営業人員強化、オンライン営業の活用、新人営業の早期戦略化などの施策を推進し、契約施設数及び利用者数が順調に増加して増収増益予想としている。

利益面では、人員増に伴う人件費の増加、コロナ禍で減少していた営業経費の反動増、新規事業立ち上げ費用などで、2021年12月期は2020年12月期に比べて増益率が鈍化する想定だが、期初時点では保守的な数値を公表する傾向が強いため上振れの可能性が高いだろう。

2021年12月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	20/12期 上期	21/12期 上期予想	前年 同期比	20/12期 通期	21/12期 通期予想	前期比
売上高	12,162	14,150	16.3%	26,056	30,000	15.1%
営業利益	985	1,150	16.7%	2,068	2,310	11.7%
(営業利益率)	8.1%	8.1%	-	7.9%	7.7%	-
経常利益	991	1,150	16.0%	2,148	2,330	8.5%
(経常利益率)	8.2%	8.1%	-	8.2%	7.8%	-
親会社株主帰属当期純利益	664	760	14.3%	1,446	1,530	5.8%
(当期純利益率)	5.5%	5.4%	-	5.6%	5.1%	-
EPS	10.97円	12.54円		23.87円	25.25円	

注：EPSは2021年1月1日付株式分割適及換算後

出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 重点取り組み施策

営業拠点展開では、千葉支店の新規開設、及び大阪支店の分割（第一支店、第二支店）を予定している。千葉支店は人口の多い地域をカバーする。大阪支店の分割はチーム分けによって新規開拓力をアップする。

CS セットの付加価値向上では、CS セット R と CS セット LC 入院保証の普及促進・標準化に加えて、クラシコと共同開発したクラシコオリジナル患者衣、新商品・サービス「A」及び「B」（仮称。詳細はリリースまで不明）の展開を予定している。またコロナ禍で延期している外国人旅行者向け CS セット（前払決済）の開発を推進する。

さらに、退院直後の「困った」の解消を狙いとした「退院セット」の開発を予定している。退院直後～4 週間程度は療養環境が大きく変化し、患者本人や家族にとって心身ともに大きな負担となるため、自宅での生活に慣れるまでの期間に発生する「困った」を総合的にサポートする。2021 年 12 月期上期に実証実験を行い、同下期にサービス開始予定である。

物流業務については、自社配送施設数を 80 施設（2020 年 12 月期は 23 施設）に拡大する。エランサービスについては、コールセンターの土日対応などの新サービスによって顧客満足度の更なる向上を目指し、他社の入院セット請求業務請負の拡大も推進する。

なお海外展開については、インドの医療関連商品卸会社 BIHS への出資に続いて、2021 年 2 月にインドの病院向け洗濯会社 QSW に出資した。当面はコロナ禍で活動が制限されるが、BIHS 及び QSW への投資を通じてインドの医療用消耗品流通構造やリネンサプライ市場の調査を継続し、インドにおける CS セットの実行可能性や病院周辺ビジネスへの参入を模索するとしている。

■ 中長期成長戦略

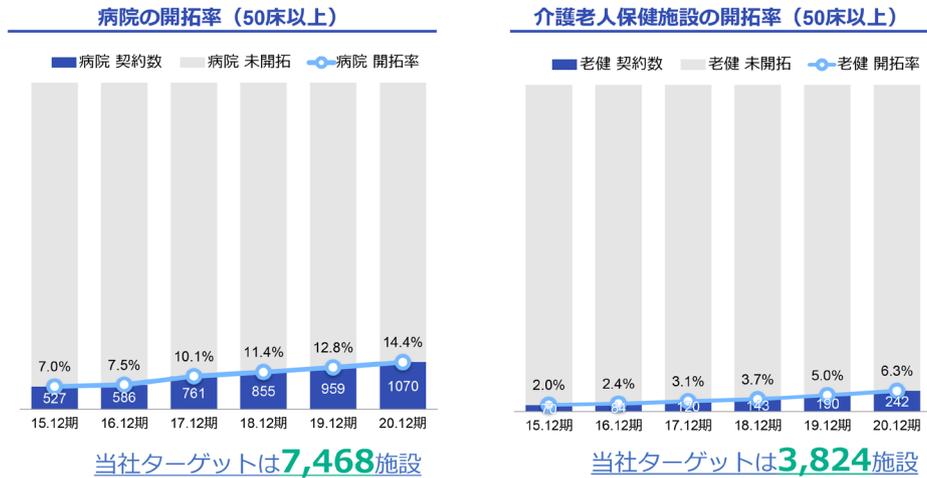
認知度が向上して普及ステージ入り、市場開拓余地は大きい

1. 事業環境

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。いずれの分野でも CS セットの認知度が向上して普及ステージに入り、同社の契約施設数は 2020 年 12 月期末時点で 1,614 施設となった。

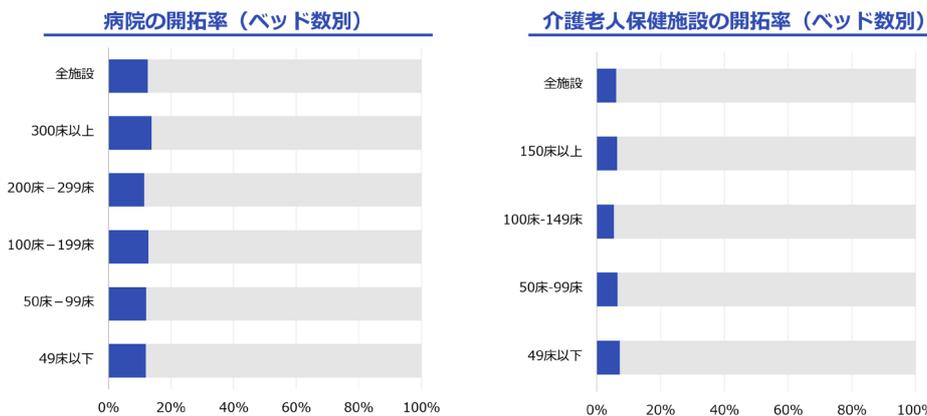
ただし、厚生労働省「令和元年度医療施設調査」及び厚生労働省「令和元年度介護サービス施設・事務所調査」を基にした当社推定の市場開拓率は、ベッド数 50 床以上の病院で 14.4%、ベッド数 50 床以上の介護老人保健施設で 6.3% に過ぎない。ターゲット層となる高齢者単身世帯、一人親世帯、単身世帯の増加など事業環境は良好であり、CS セットの市場開拓余地は大きいと言えるだろう。

開拓率の年度推移



※ 厚生労働省による「令和元年度医療施設調査」及び「令和元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

規模別の開拓率



※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「令和元年度医療施設調査」及び「令和元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

2022年市場開拓率 20%、営業利益 30 億円を目標に掲げる

2. 2022年市場開拓目標

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）では目標数値に、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 拠点を掲げている。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、市場開拓の加速や営業利益率の向上を図る方針だ。

エラン | 2021年4月2日(金)
6099 東証1部 | <https://www.kkelan.com/ir/>

中期経営ビジョン (2020年12月期～2022年12月期)

	19/12 期実績	20/12 期実績	21/12 期予想	(単位: 百万円)	22/12 期計画
売上高	21,518	26,056	30,000		38,000
営業利益	1,492	2,068	2,310		3,000
営業利益率	6.9%	7.9%	7.7%		8.0%
市場開拓率	10.0%	11.7%	14.3%		20.0%
国内拠点	20 拠点 ・静岡支店開設 ・函館営業所開設 ・海外調査開始	21 拠点 ・沖縄支店開設 ・海外調査延期	22 拠点 ・千葉支店開設 ・大阪第二支店開設 ・海外調査再開		23 拠点 ・拠点開設 ・海外展開

出所: 決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

CSセットのプラットフォームサービスへの進化を目指す

3. CSセットの進化

CSセットは入院中の「困った」を解決するサービスである。この考え方を基本として、入院中の「困った」を解決する入院セットサービスにとどまらず、中長期的には入院前・退院後の周辺領域の「困った」を解決するためのビジネス創出を目指している。CSセット利用者情報を活用し、入院前～入院中～退院後のすべてのステージにおいて、入院患者及びその家族向けのプラットフォームサービスとして進化させる戦略だ。

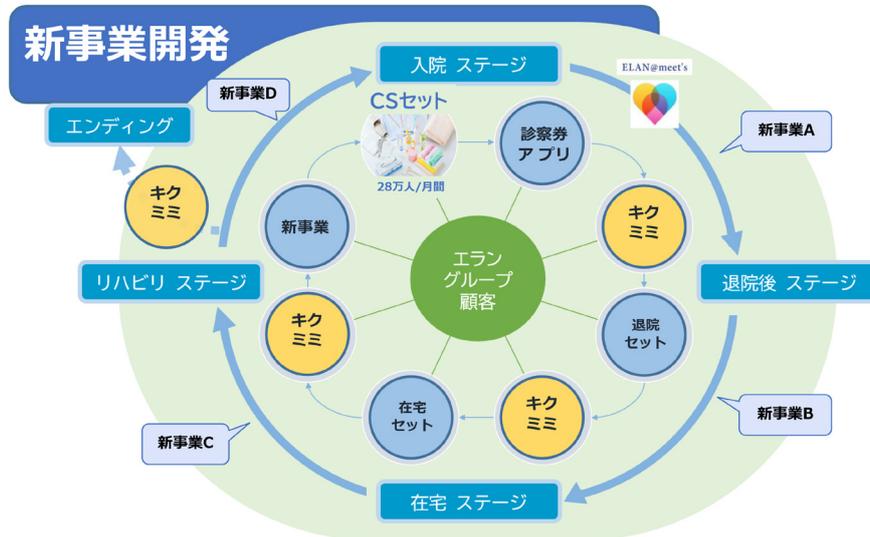
持続的な成長と発展に向けた取り組み①

CS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

永続的な成長と発展に向けた取り組み②



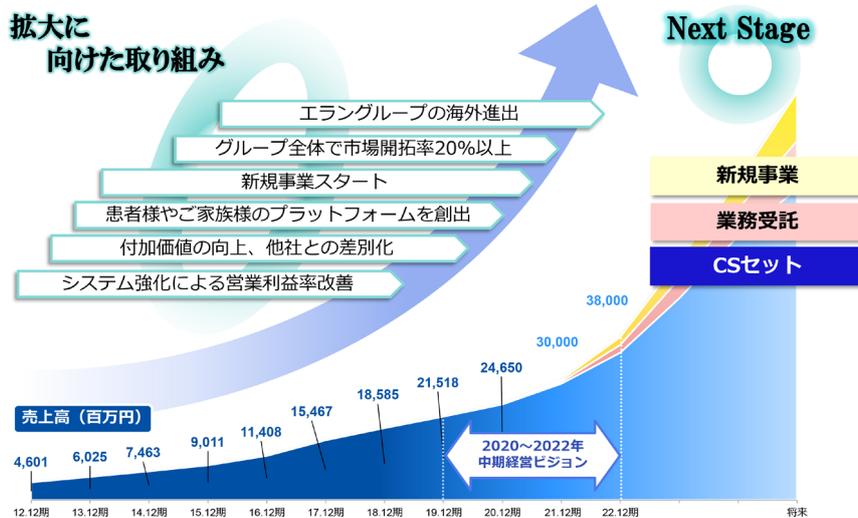
出所：決算説明資料より掲載

4. 中長期的に収益拡大基調

成長戦略として、システム強化による営業利益率改善、付加価値の向上・他社との差別化、入院患者及びその家族向けのプラットフォーム創出、新規事業、海外進出などを推進する。

CSセットの認知度が向上して普及ステージに入り、成長シナリオに変化はない。入院セットサービスのリーディングカンパニーとしての競争優位性を発揮し、中長期的に付加価値を高めたCSセットがプラットフォームに進化して新たな成長ステージ入りが見込まれ、収益拡大基調となるだろう。

更なる拡大による成長イメージ



(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：決算説明資料より掲載

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

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

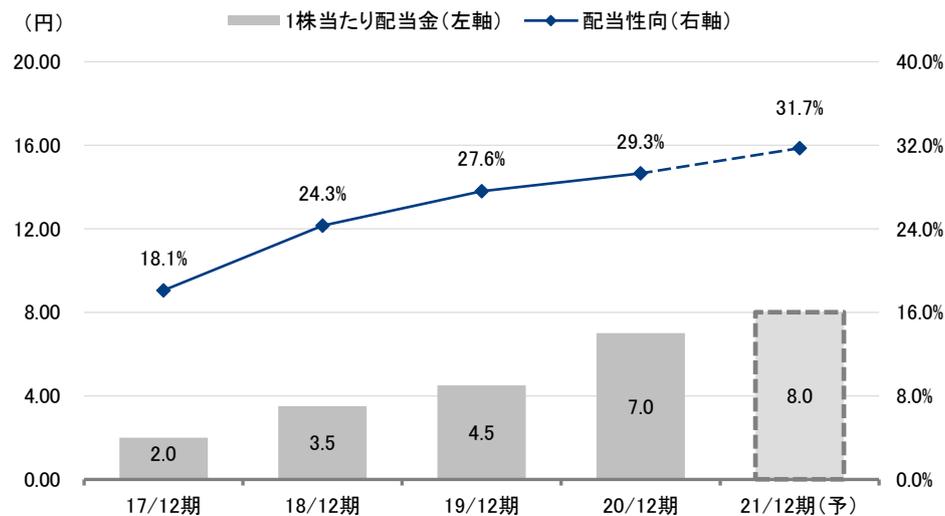
株主還元策

2021年12月期は8期連続増配予想

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うえで、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、2020年12月期の配当は2019年12月期比2円50銭増配の7円（株式分割を遡及換算して算出。以下同じ）とした。7期連続増配で配当性向は29.3%となる。また2021年12月期の配当予想は2020年12月期比1円増配の8円としている。8期連続増配で予想配当性向は31.7%となる。配当性向を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。

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ SDGs への取り組み

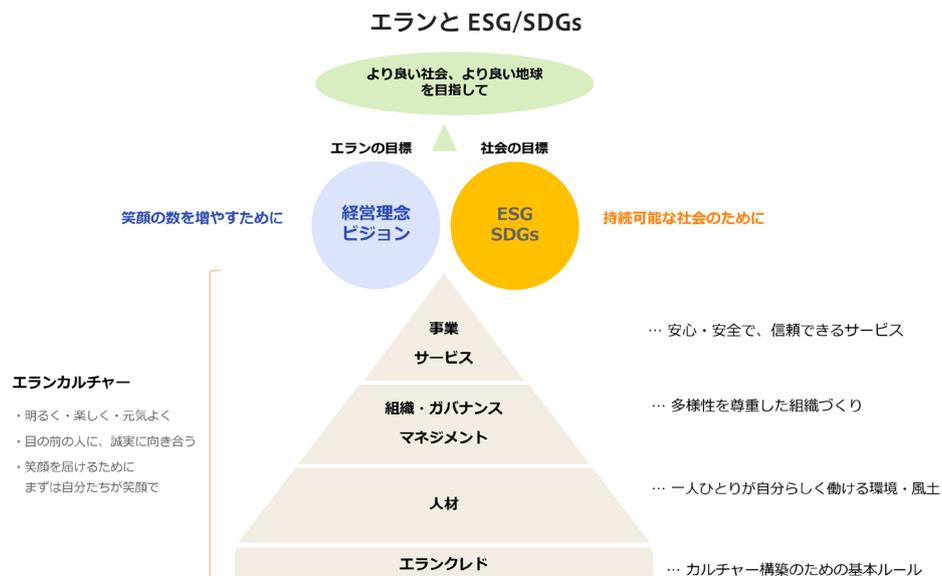
「エラン credo」を策定して全従業員で共有

より良い社会、より良い地球を目指して、ESG/SDGs への取り組みを強化している。社会的課題解決との親和性が高い CS セット事業（入院患者、医療介護現場の課題解決）及び新事業（個人のライフステージ変化に伴うヘルスケア領域の課題解決）を展開し、誰もが健康に、安心安全に、笑顔で暮らせる社会の実現に貢献する。

具体的には、バリアフリーに対応したオリジナル商品開発（コットン 100% おしぼり、8 つの「できる機能」を搭載したエイトブルコップなど）、コロナ罹患者受け入れ病院・介護施設への支援（コロナ罹患者用の廃棄可能な衣類・タオル提供、マスクや防護服など不足物資の協賛）、難病患者・障害者の支援（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」への洗濯付きバスタオル・フェイスタオルの無償提供、難病患者の就業機会の創出など）、若手・女性が活躍できる職場環境と子育て支援、コーポレートガバナンスの強化（監査等委員会設置会社に移行完了、女性社外取締役の登用など）などを推進している。

2020年12月には、女性活躍推進法に基づく優良企業として、厚生労働大臣から「えるぼし」企業の認定を受け、最高位である3つ星を取得した。

また全従業員が共有すべき経営理念、ビジネスポリシー、行動指針、マインドセットなど、エランカルチャーを構築するための基本ルールをまとめた「エラン credo」を策定し、その浸透を図っている。



出所：決算説明資料より掲載

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。

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・表示したのですが、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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp