

東京証券取引所 市場第一部
証券コード：6099

入院・入所生活を笑顔に



2021年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社エラン

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）に罹患された方々に謹んでお見舞い申し上げますとともに、医療従事者をはじめとする最前線でご尽力されている皆様に心より感謝申し上げます。

医療機関や高齢者福祉施設におきましては過去にない大変な対応を迫られております。

当社におきましては、本年度5月頃より通常の活動再開を見込んでおりましたが、緊急事態宣言・まん延防止等重点措置の再開や延期により、当初計画していた営業活動や新規事業の取り組みに遅れが生じております。

しかしながら、感染予防の一助となるCSセットの契約施設数・利用者数の増加は継続しております。今後も医療機関・高齢者福祉施設・患者様・利用者様やそのご家族様の困りごとを解決すべく、社員一同尽力し、持続的な発展を目指して参ります。

1. 2021年12月期 第2四半期決算 p.4
2. 2021年12月期 上期の取り組み p.20
3. 2021年12月期 下期の計画 p.28
4. 参考資料 p.39

1. 2021年12月期 第2四半期決算

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン

FY2021
2Q 業績

新規契約施設数増加・既存施設の利用者数の増加・活動経費の抑制が継続し、増収増益となった

売上高

15,218百万円

(YonY+25.1%)

営業利益

1,403百万円

(YonY+42.4%)

経常利益

1,414百万円

(YonY+42.7%)

親会社株主に帰属する四半期純利益

956百万円

(YonY+43.8%)

契約施設数

1,720施設

(新規+147件・解約41件)

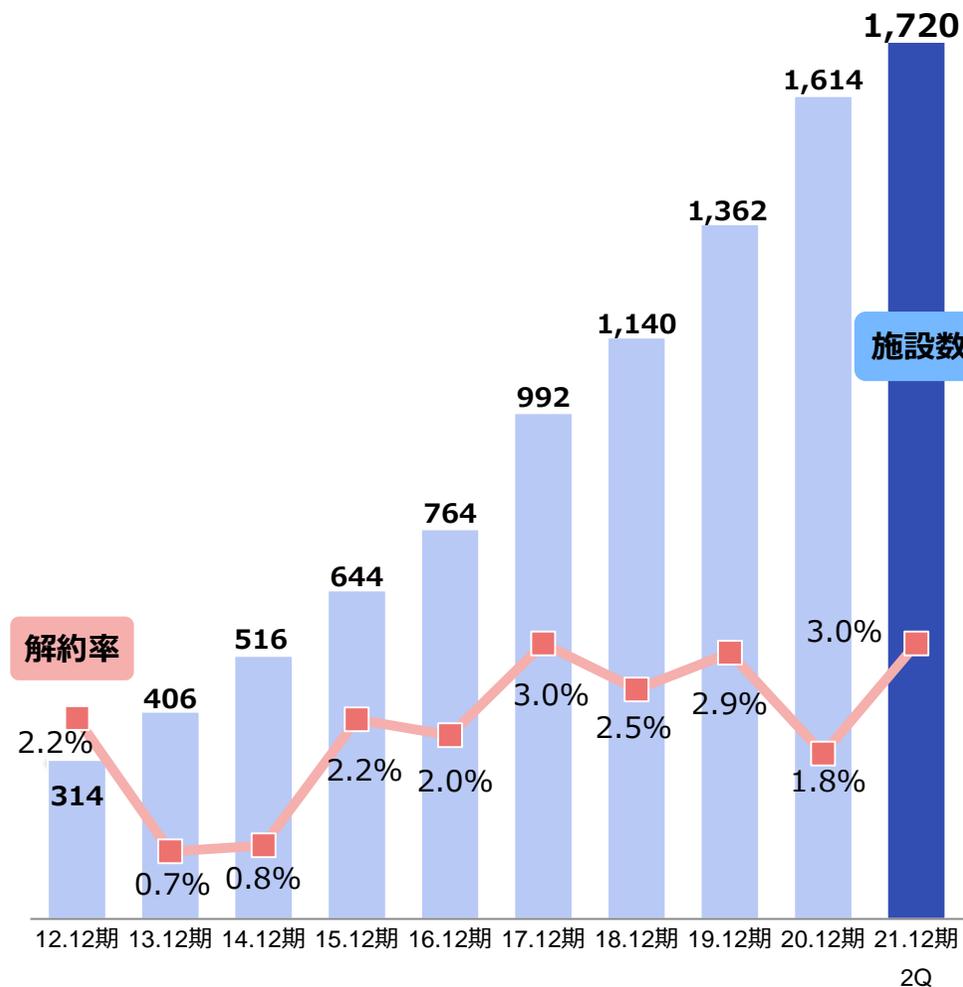
月間利用者数

303,500人

(21.12期末から+19,945名)

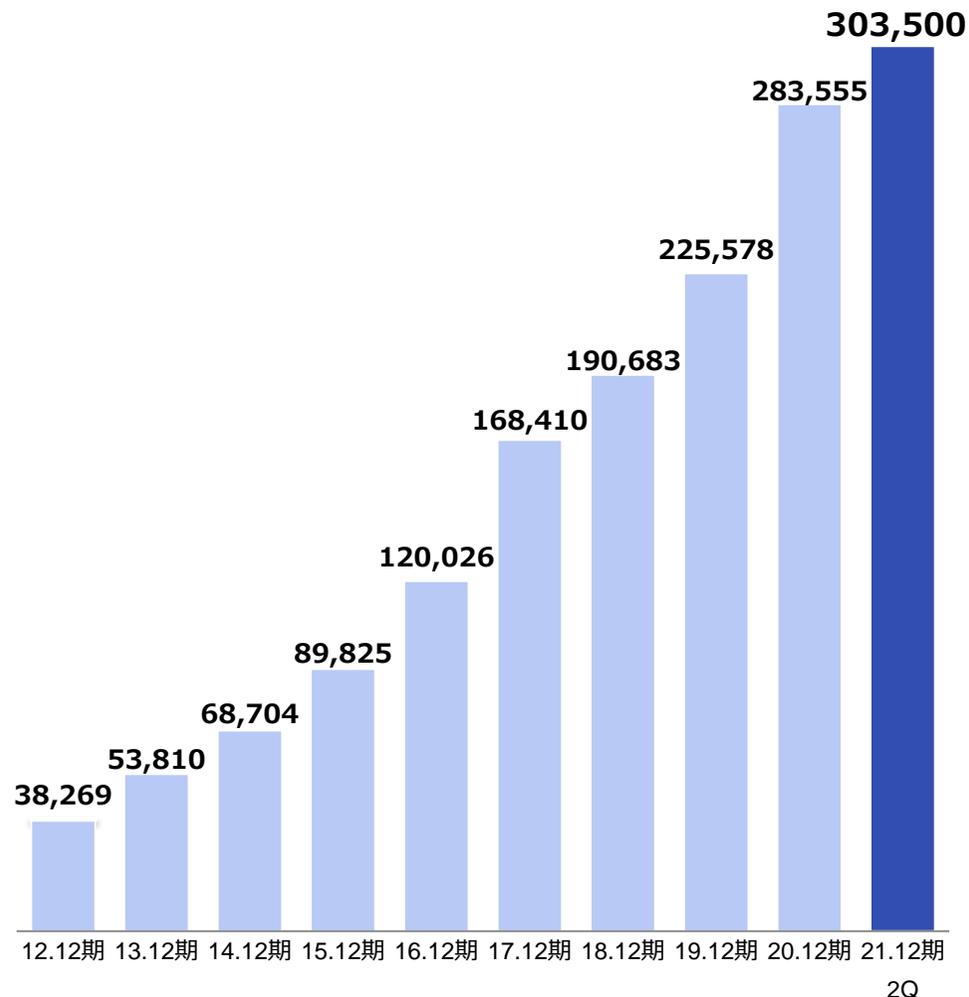
■ 契約施設数のストックとCSセット利用者数は順調に増加

契約施設数と解約率



※通期解約率 = 期中解約数 / (前期末契約数 + 期中新規契約数)

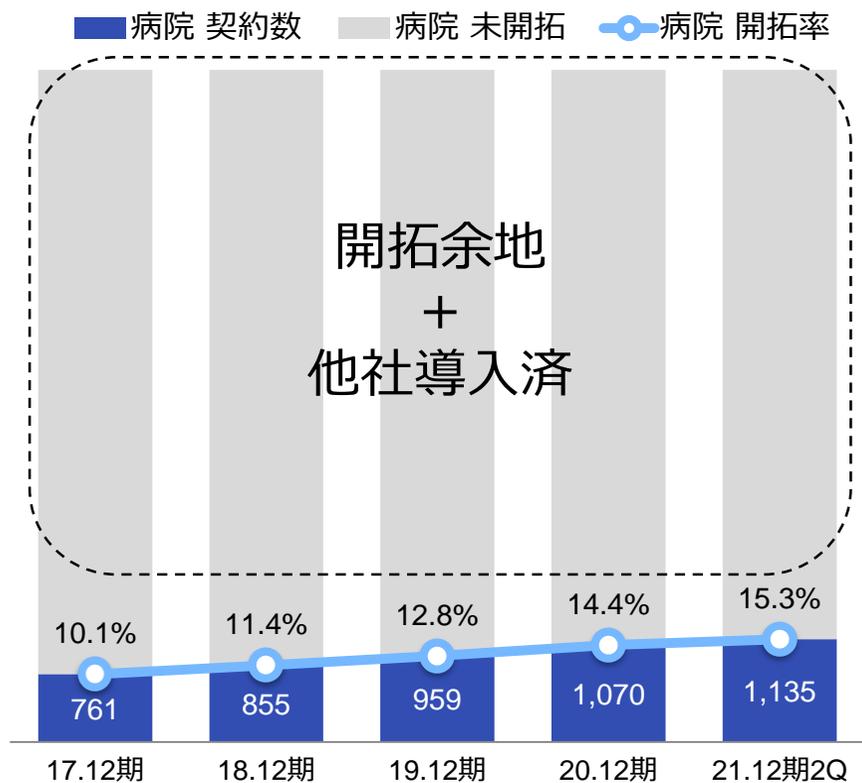
利用者数



※上記の月間利用者数は、各期の期末月の利用者数を示しています

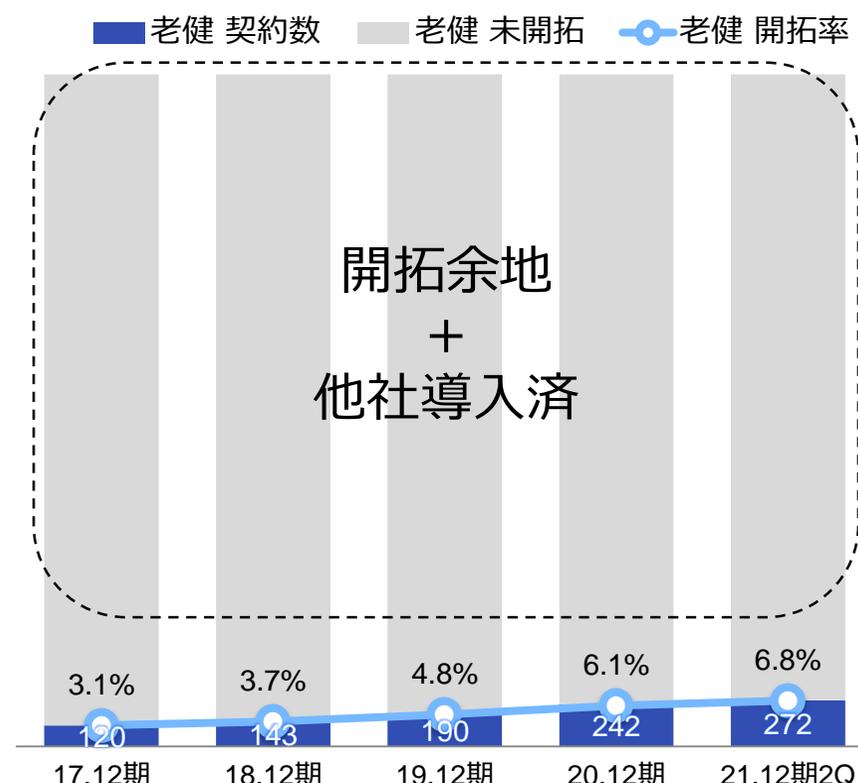
- 病院契約数（50床以上）は1,100施設を突破し、開拓率は**15.3%**となり普及ステージへ
- 老健と介護医療院（50床以上）の契約数は250施設を突破し、開拓率は**6.8%**

病院の開拓率（50床以上）



当社ターゲットは**7,413**施設

老健と介護医療院の開拓率（50床以上）

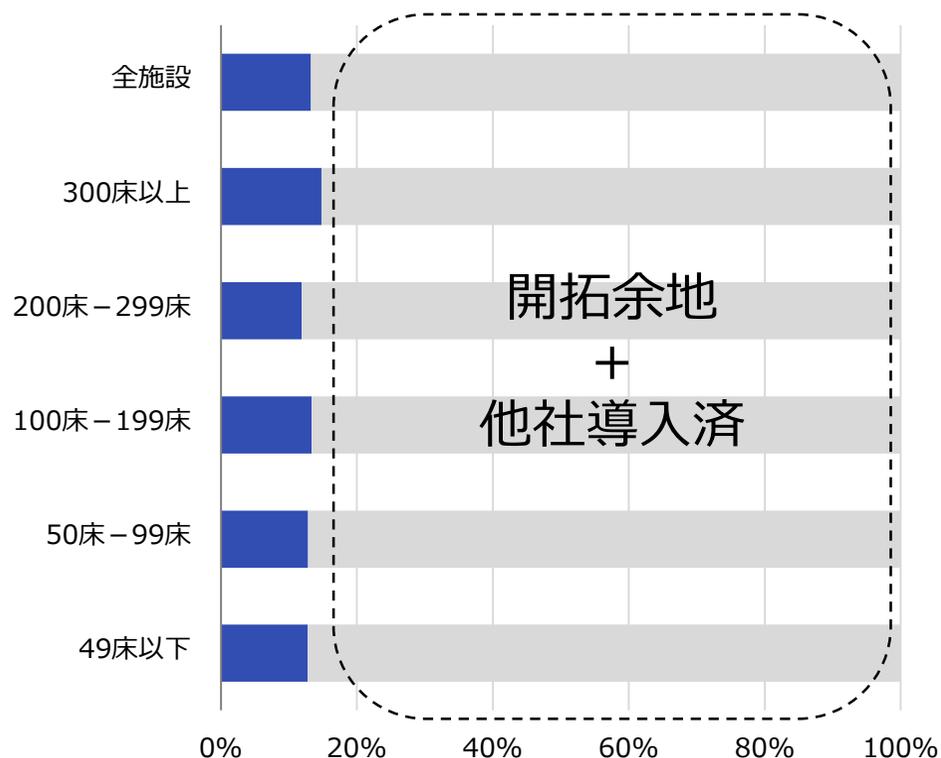


当社ターゲットは**3,976**施設

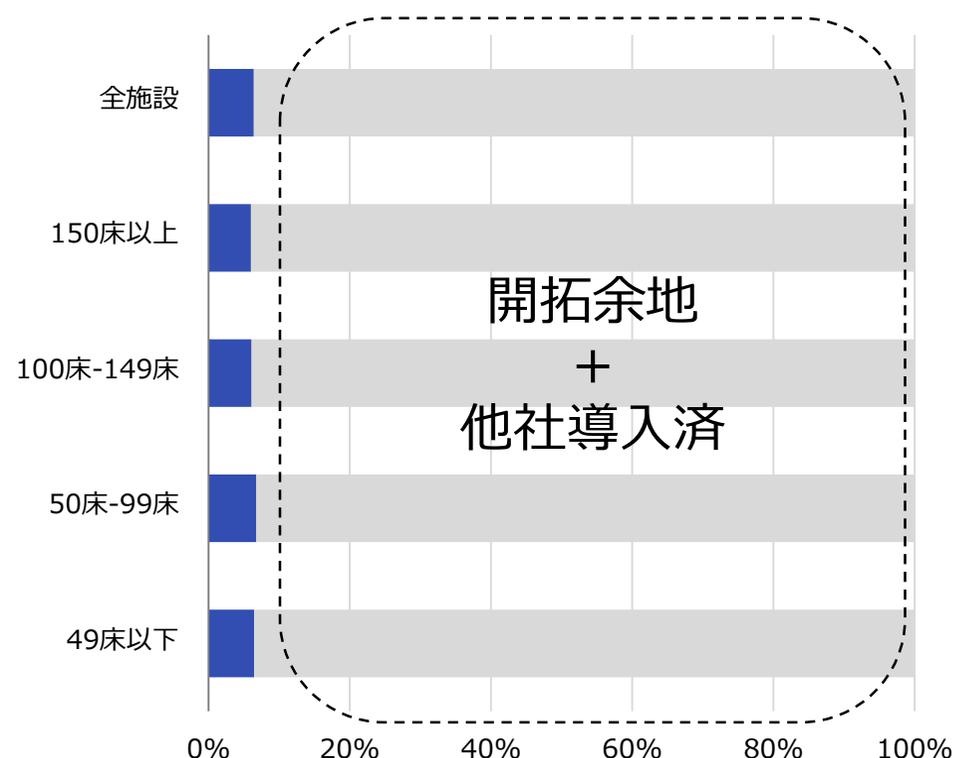
※厚生労働省による「令和元年度医療施設調査」及び「令和元年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成
 ※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更（過去資料とは19.12期・20.12期の開拓率が相違）

- 病院／老健・介護医療院ともにベッド数規模別の開拓率に大きな差はなく、満遍なく開拓中

病院の開拓率（ベッド数別）



老健と介護医療院の開拓率（ベッド数別）



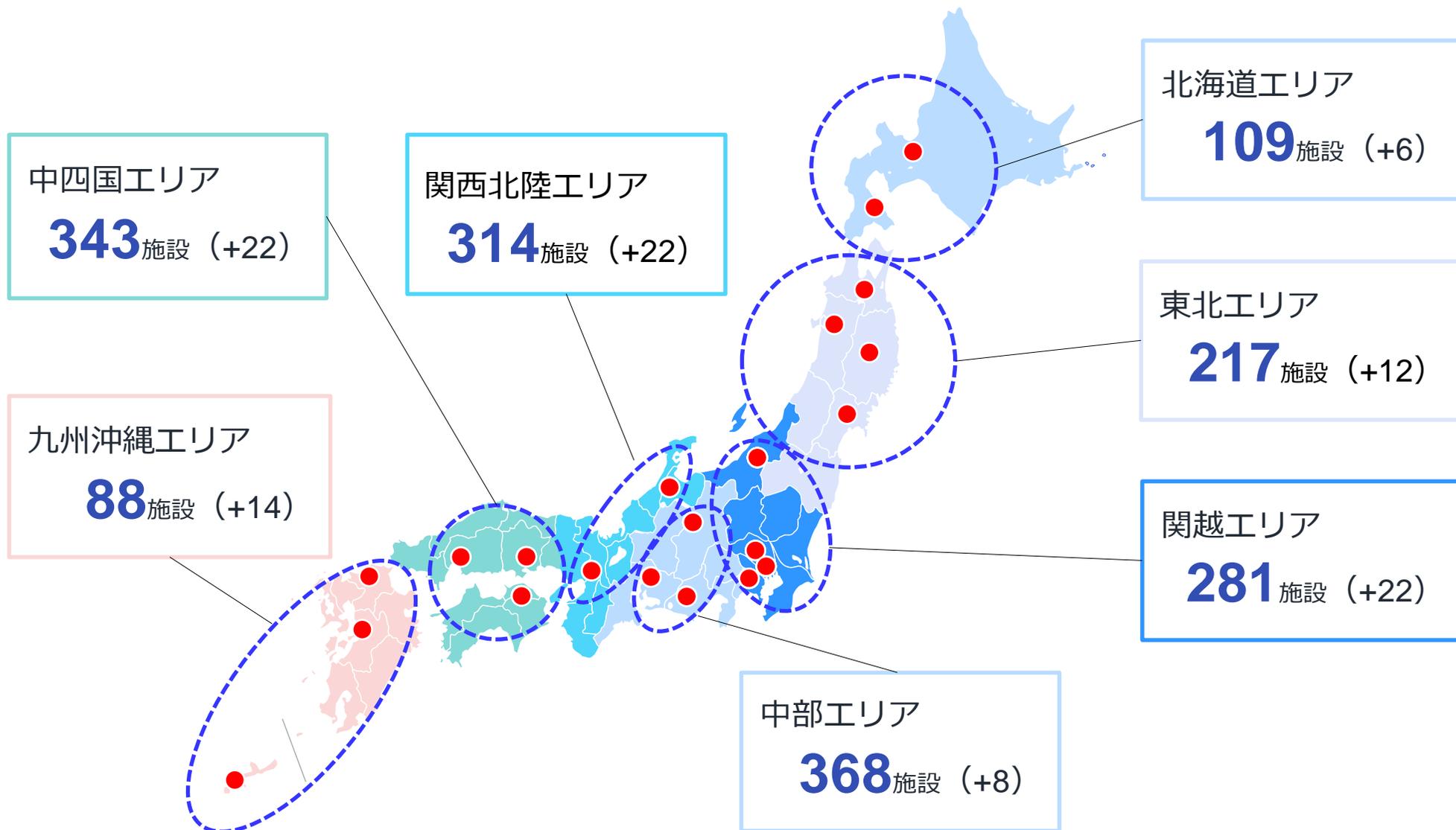
※上記グラフ青部分が当社の顧客開拓率を示す

※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

※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更

全国で順調に契約施設数が増加

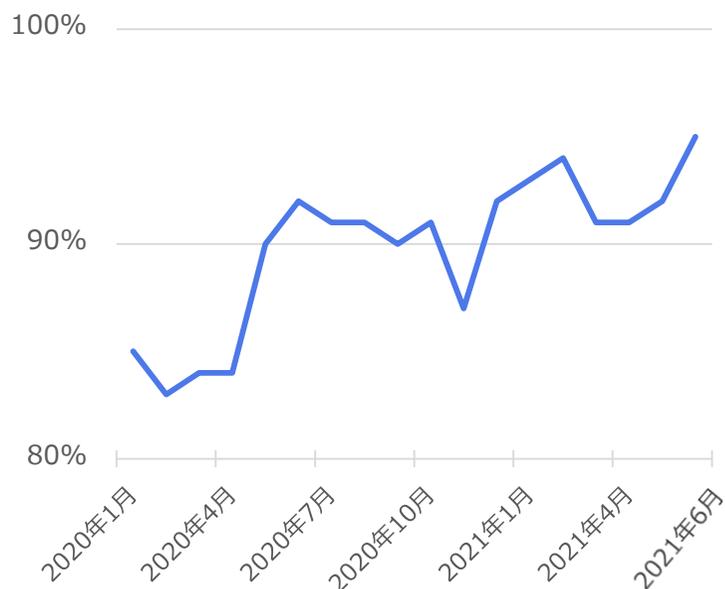
※ () 内は2021年12月期の純増加数



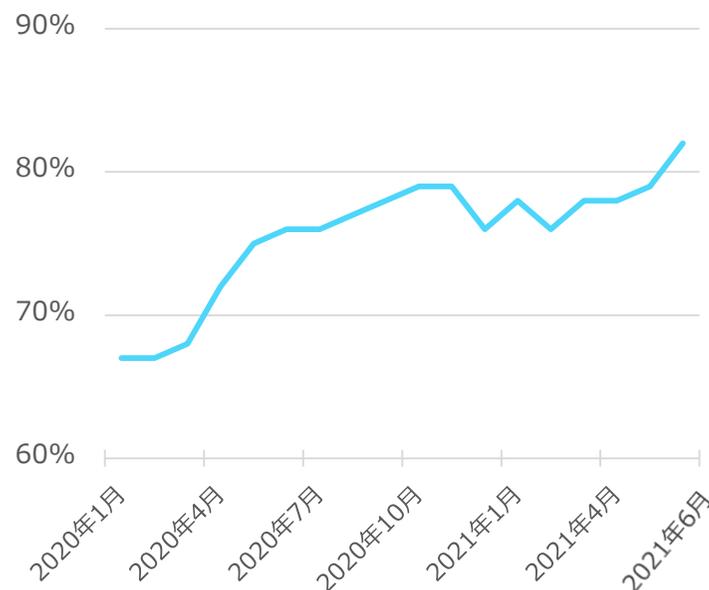
コロナ禍におけるCSセットニーズが高まり高利用率継続

コロナ禍で入院面会制約 ▶ CSセット利用率UP ▶ 既存契約病院（施設）売上増加

A病院（一般・約180床）の利用率推移



B病院（療養・約160床）の利用率推移



(注1) 利用率=月間CSセット延べ利用数÷月間入院患者延べ数

(注2) 紙おむつセット利用数を含めず、CSセット（衣類・タオル等）のみで計算しているため、実際にはグラフ数値よりも利用率が高い可能性があります

POINT

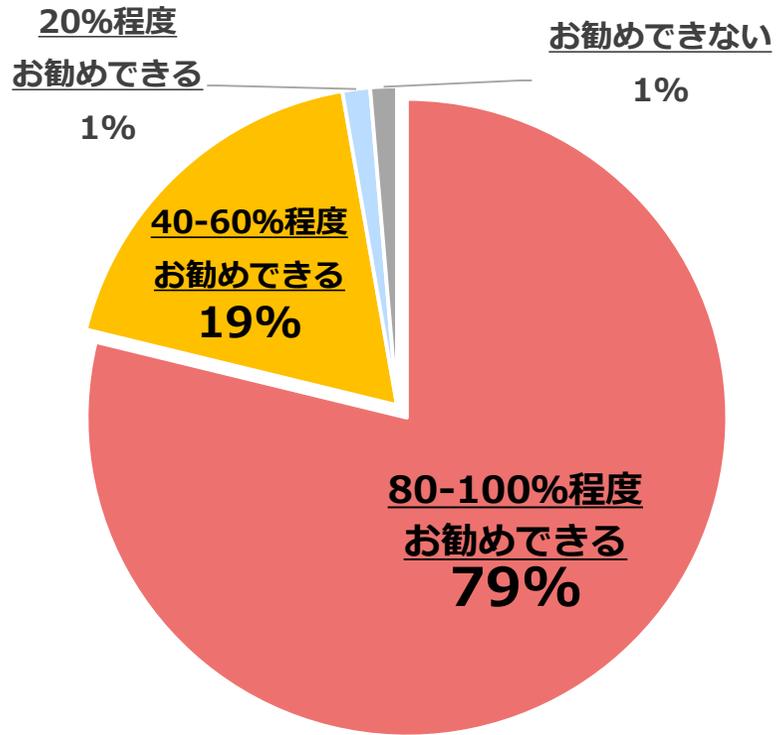
- 既存契約病院では、家族等の面会に制約があり、CSセット利用者数は増加している。
- コロナ後も利用者数は下がらない見込み。
- 未契約の病院からも感染症懸念からCSセットの導入検討の声が寄せられている。

- 79%の方が「CSセットを他の方にお勧めしたい」と回答
- CSセット申し込み理由の1位は「洗濯・持ち込みの手間」

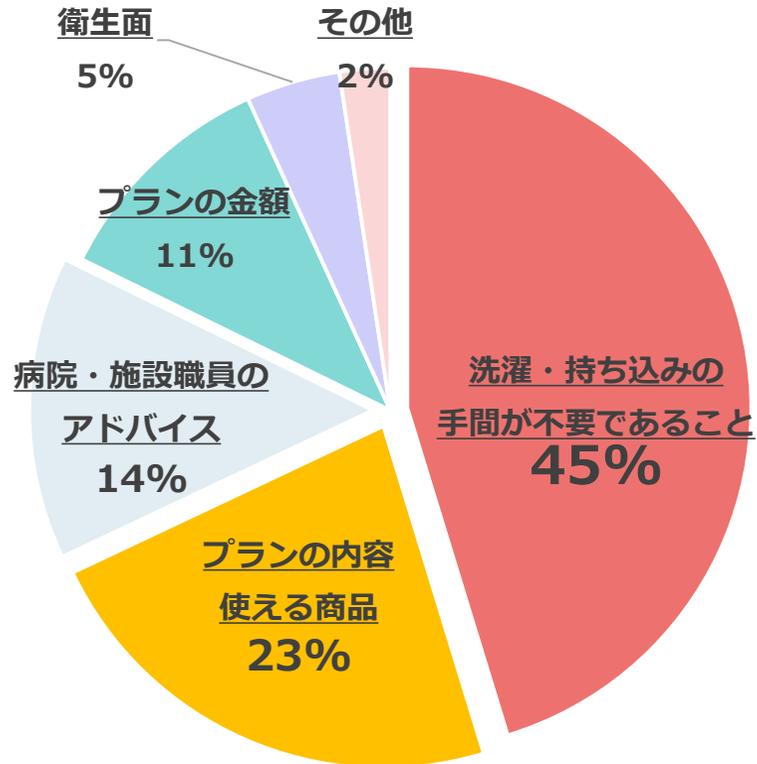
【アンケート実施概要】

- ・請求書181,642通にアンケートチラシ送付
- ・チラシ封入期間：2020/12/8～12/20
- ・有効回答7,459件（回答率4.11%）
- ・抽選で50名に1,000円分のクオカードをプレゼント
- ・チラシ記載のQRコードにてアンケートサイトへ誘導

【お勧め度合い】
Q：CSセットを他の方にどの程度お勧めできますか？



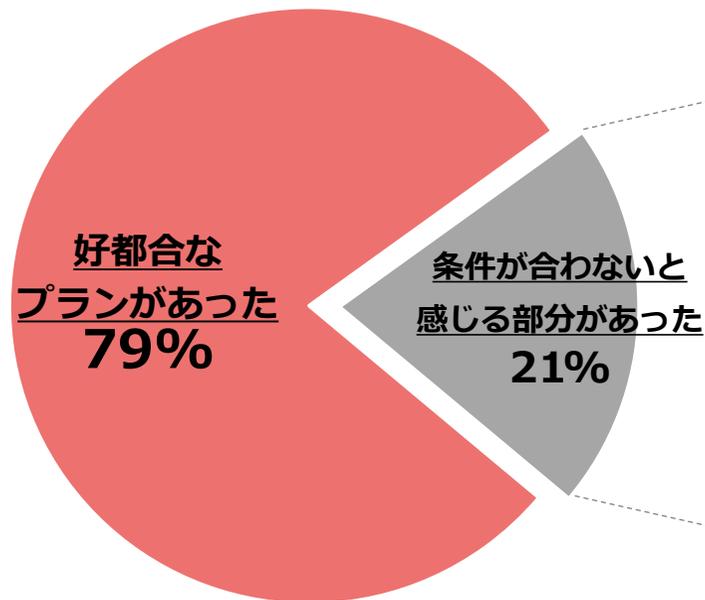
【重視した点】
Q：CSセットの利用を検討する際に一番重要視したことは何でしょうか？（回答は一つ）



- 79%の方がCSセットには「**好都合なプランがあった**」と回答
- 一方で、**より顧客ニーズにマッチした商品選定や金額設定が課題**

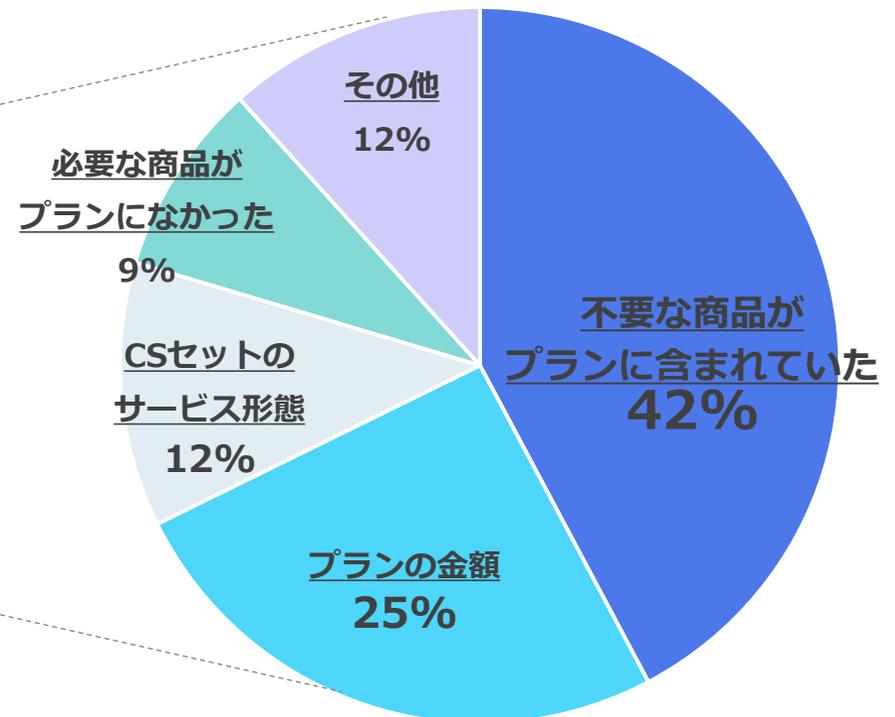
【ニーズ適合】

Q：CSセットメニューには、お客さまがご利用されるにあたって、好都合だと感じるプランがありましたか？



【合わなかった条件】

Q：どのような部分に条件が合わないと感じられましたか？（回答は一つ）



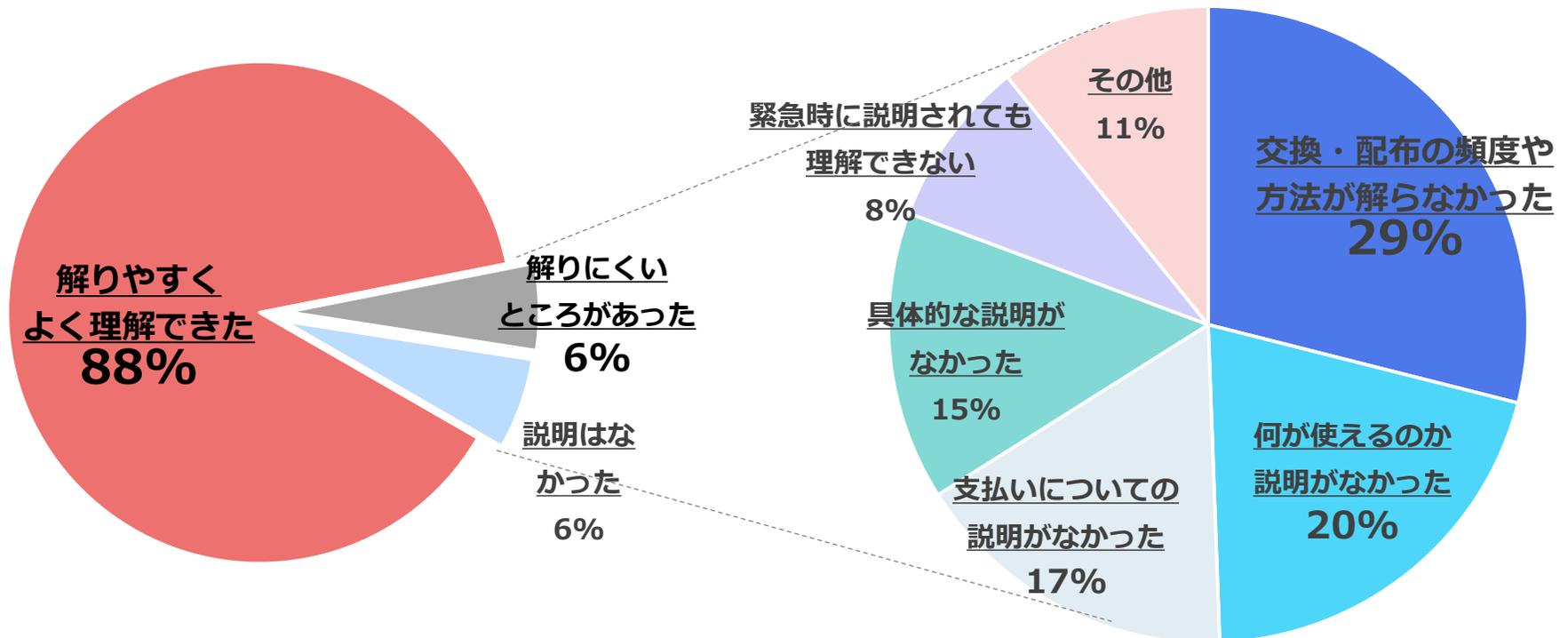
- 88%の方がCSセットの説明は「**解りやすくよく理解できた**」と回答
- 一方で、**説明不足の解消が課題に**

【説明】

Q：CSセットご利用の注意点や商品内容、お支払い方法などについての説明は解りやすかったですか？

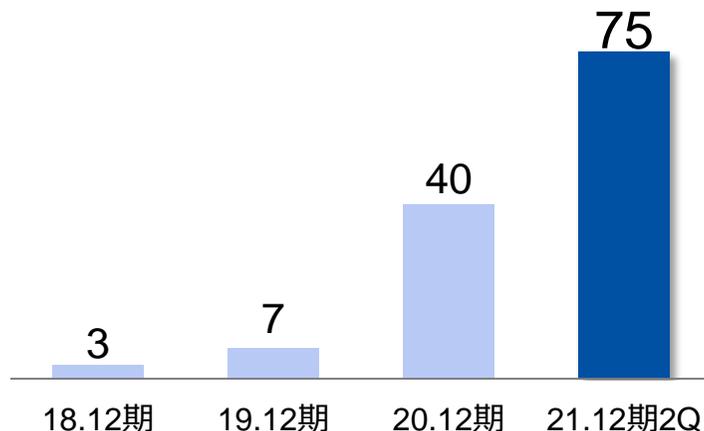
【解りにくいところ】

Q：どのような点が解りにくかったですか？

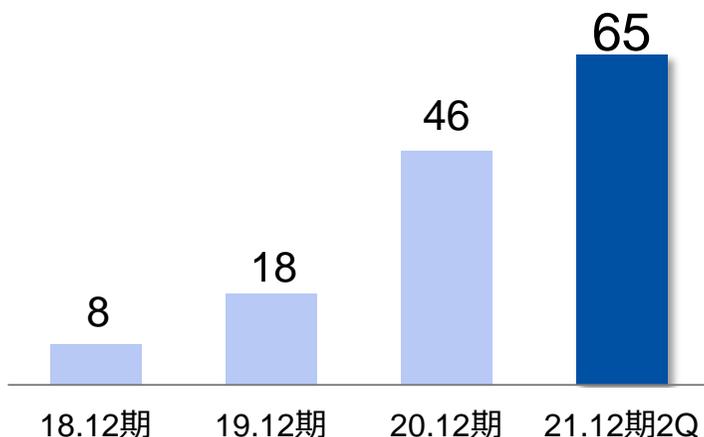


Rは**35件増加**、LCは**19件増加**

CSセットRの導入数推移（件数）



CSセットLCの導入数推移（件数）



POINT

【導入メリット】

医療機関等にとって工数を要する債権回収業務を低減させるとともに、未回収リスクを無くすることができる

【導入数】

昨年4月頃より提案の初期段階からR付きにすることで導入件数が増加傾向

【利用率】

総じて高い利用率が実現できている

POINT

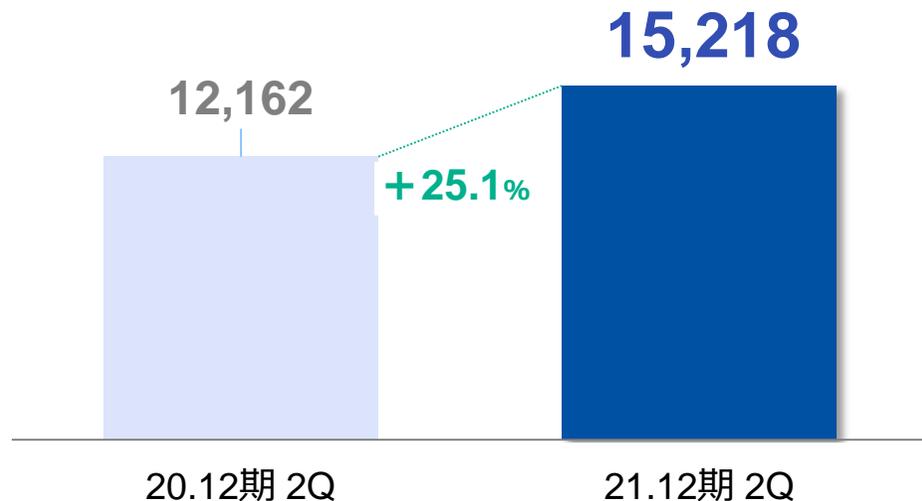
【導入メリット】

医療機関等にとって利用者に求償しにくい損害を補償

【実際に発生した補償事例】

- トイレに異物を流してしまい、詰まらせてしまった
- ナースコールのコードを引きちぎってしまった
- ドアガラスに傘を当ててしまい破損させてしまった

売上高 (百万円)



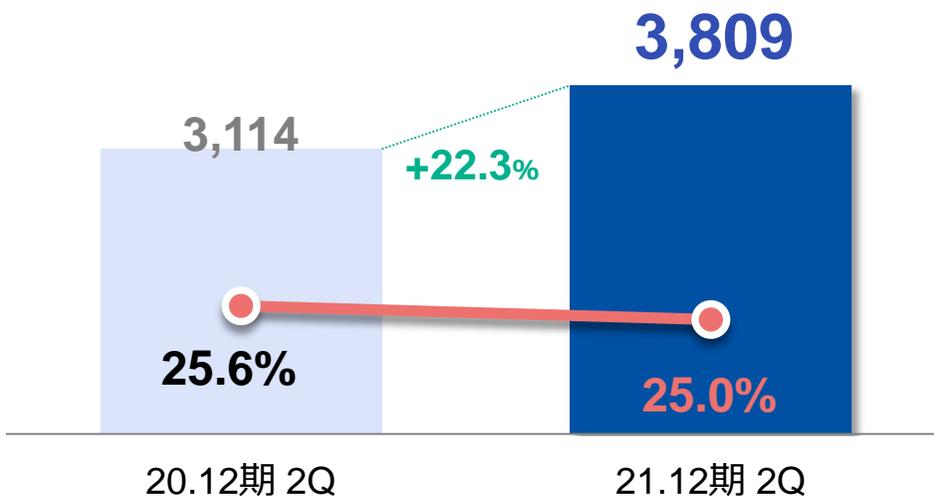
前年同期比 **+3,055**百万円

+247件増

CSセット新規契約施設数

・ 2020.12期 : **128**件 → 2021.12期 : **147**件

売上総利益 (百万円)

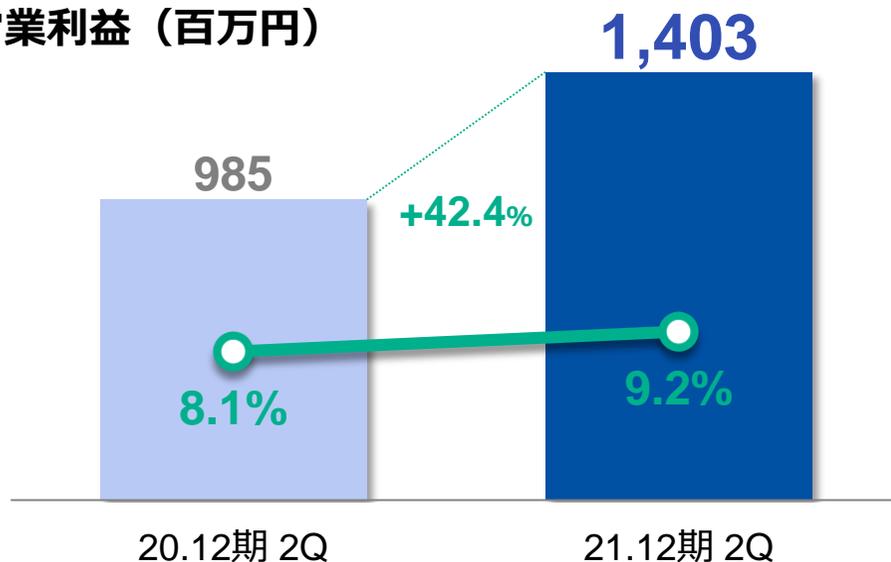


前年同期比 **+694**百万円

新型コロナウイルスや物価高に伴う仕入れコスト増加等により、

売上総利益率 (対前年同期比) **-0.6%**

営業利益（百万円）

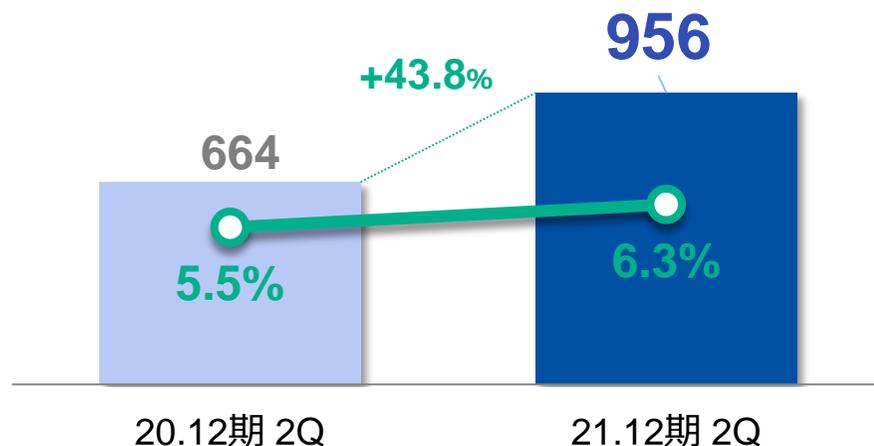


前年同期比

+418百万円

システム化による業務効率向上等により、営業利益率（対前年同期比）+1.1%

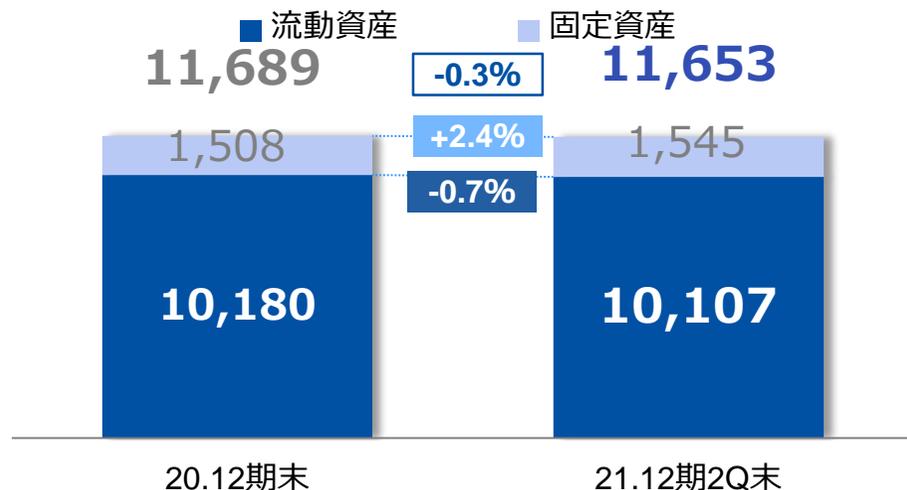
親会社株主に帰属する四半期純利益（百万円）



前年同期比

+291百万円

資産 (百万円)



総資産

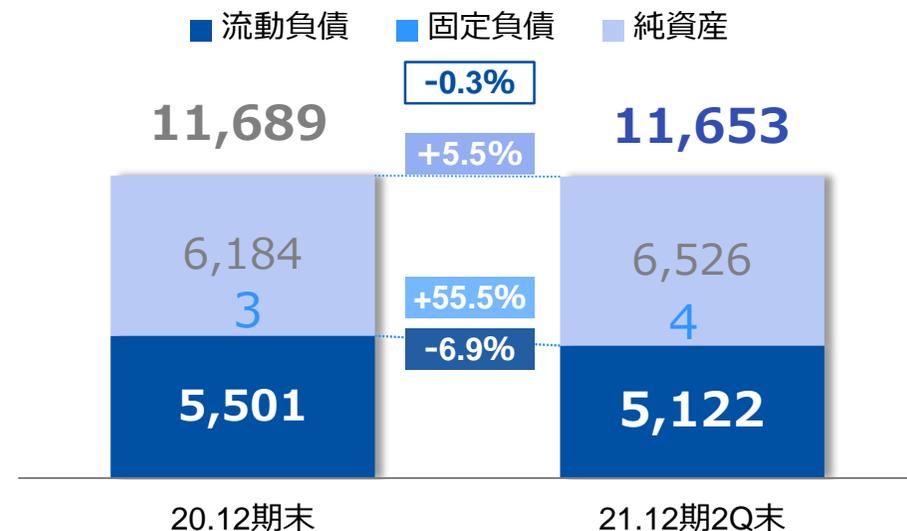
前期末比

-35百万円

主な勘定科目

現金及び預金 -82百万円

負債・純資産 (百万円)



総負債

前期末比

-377百万円

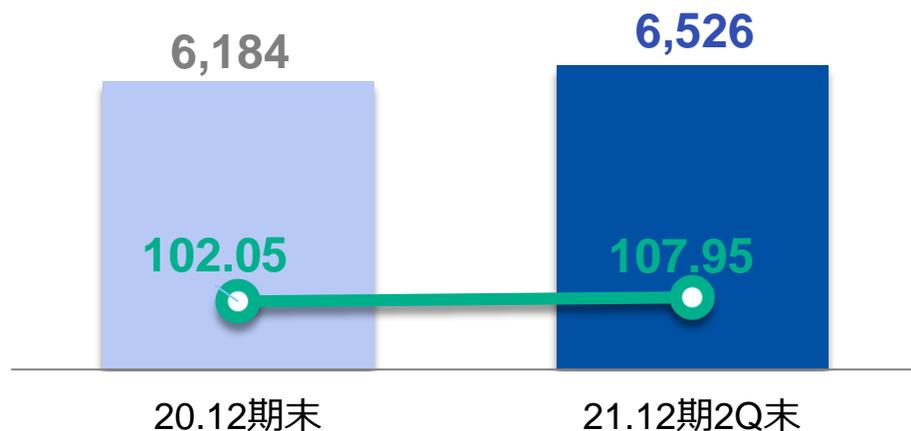
主な勘定科目

買掛金 -83百万円

未払法人税等 -105百万円

純資産（百万円）

● 1株当たり純資産（円）



純資産

前期末比

+342百万円

BPS 2020.12期：102.05円

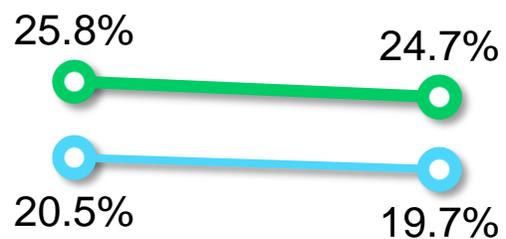
→ 2021.12期2Q：107.95円（+5.8%）

(注) 1株当たり純資産（BPS）は21年1月1日付1：2の株式分割の影響を加味して遡及修正しております

ROA/ROE

● ROE

● ROA



ROA

前期比

-0.8%

※流動比率

197.3%（前期 185.0%）

ROE

前期比

-1.1%

20.12期

21.12期予定

(単位：百万円)

	20.12期上期 連結C/F	21.12期上期 連結C/F	差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	625	649	+24
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲578	▲118	+459
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲272	▲612	▲340
現金及び現金同等物の増減額	▲226	▲82	+143
現金及び現金同等物の期首残高	3,447	4,473	+1,025
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,221	4,390	+1,169

POINT

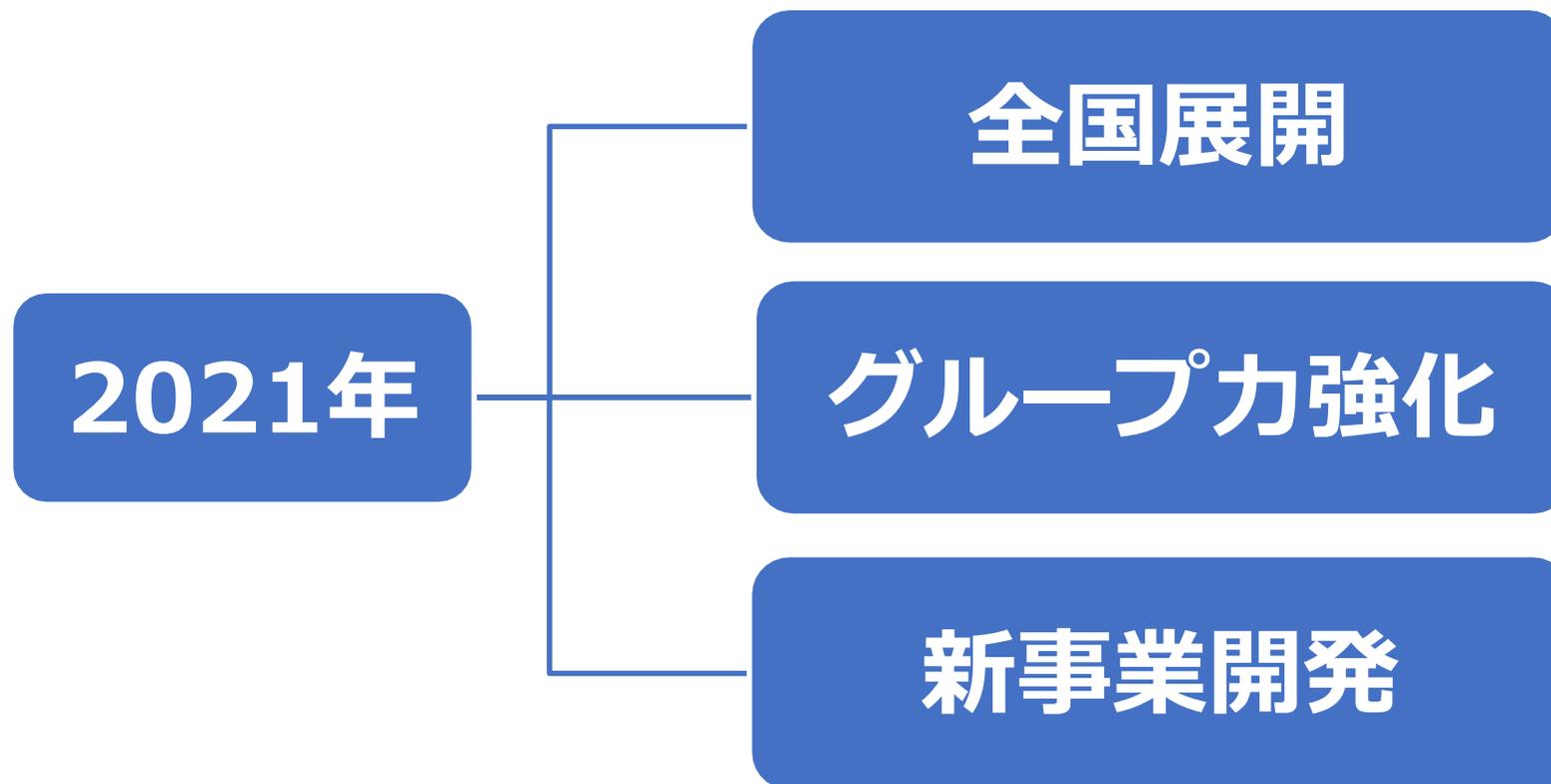
- 営業CF：増収増益により649百万円増加
- 財務CF：①配当により415百万円支出
②業績連動型株式報酬制度及び従業員向けインセンティブプランの導入に伴う自己株式の取得により196百万円支出

2. 2021年12月期 上期の取り組み

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン





- 実証実験が進み、2021年9月に病院導入予定
- 今後は、患者様・病院のニーズにより順次展開



営業力

病院・介護施設等において、衣類・タオルの交換サービス付きレンタルと紙おむつや日常生活用品の提供を組み合わせた複合サービス「CSセット」を展開



**オリジナル
患者衣の開発**



商品開発力

医療現場で働く医療従事者向けの白衣等の企画・デザイン・製造・販売
医療従事者のニーズを的確に把握
短期間で製品開発・改善を行う事業運営により、医療従事者の支持を年々拡大

外国語の案内文拡充 外国人旅行者向け入院セットの開発（事前決済）

CS Set Menu

Apparel and towels are replaced on a regular basis (at bath time).
Please ask the hospital staff when you need replacements.

CS Plan price: **455** yen per day, excluding tax
(500yen including tax)

● Patient 'apparel' includes:

- Kimono style robes (S/M/L/LL/3L)
- Jinbei (Japanese style home wear) (S/M/L/LL/3L)
- Maternity Clothes (M/L)

● Towels:

- Bath towel
- Face towel

● Children:

- Pajama (100cm~150cm)
- Jinbei (100cm~150cm)
- Baby rompers (SS/S/M/L)



● Service Items for CS Plan

These items are provided as needed.



- Tooth brush
- Tooth paste
- Box tissues
- Spoon
- Chopsticks
- Cup
- Drinking Straw
- Children's toothbrush
- Children's tooth paste

This option is available only with CS set.

● Innerwear (optional) price: **150** yen per day, excluding tax
(165yen including tax)

- Inner tops (S/M/L/LL/3L)
- Underwear (Disposable underwear is available.)

Disposable Diapers Menu

● Diaper Plan Price: **420** yen per day, excluding tax
(462yen including tax)



For patients expecting to wear diapers.
Children's diapers are available.

Laundry Service is available only for Pajamas, innerwears and towels.

● Laundry Service price: **500** yen per laundry net
(550yen including tax)

Due to high temperature wash cycle and dry-heat sterilization, shrinkage and discoloration may occur.

Explanatory Notes

- ◆ Rental agreement must be in place throughout the patient's stay in the hospital.
- ◆ Regardless of delivery status, and usage, this service is a fixed daily charge.
- ◆ Rental period includes the day of discharge from the hospital.

Order Procedure

1. Choose the most suitable plan.
2. Complete registration with: your name, gender, date of birth, address, phone number, type of plan, start date and signature on the application form.
3. Submit the form to CS Set Reception Desk at Ward Building 1st Floor.

※Please refer to payment terms and inquiries on the back of the page.

住院套餐的菜单

衣服・毛巾类的更换是以洗澡时等定期更换为原则。如其他必要时，请届时与医院员工联系。

价格：440 日元（含税）× 合同日数 400日元（不包税）

● B 套餐 价格：176 日元（含税）× 合同日数 160日元（不包税）

请从以下两种衣服中选择

短期住院治疗



浴衣 (女不阻)

③ 甚平

为福冈大学医院设计

浴巾
洗脸毛巾

尺码大小： S/M/L/LL



① 甚平

(男女不阻)

② 浴衣

(男女不阻)

尺码大小： S/M/L/LL

用A套餐服务，可根据需要利用以下服务品。



入院当日提供基本物品

- 牙刷
- 牙膏
- 抽纸
- 筷子
- 带吸管的杯子
- 沐浴露
- 洗发护发二合一



如其他必要时，请届时与医院员工联系。

- 假牙清洁片
- 文齿盒
- 湿纸巾
- 吸管
- 勺子
- 叉子
- 洗面奶
- 耳机
- 一次性围裙
- 漱口水盆
- 梳子
- 沐浴巾

利用时的注意事项

- ◆ 请自行準備内衣和室内拖鞋（室内拖鞋需防滑）。
- ◆ 从利用开始日到结束日为止发生费用。
- ◆ 出院日的费用也包括在内。
- ◆ 不管分配的有无，使用数量的多少，每天定额收费。
- ◆ 在住院方案开始执行的两周后，方可将A方案更换为B方案或者终止契约。

如何申请

请在CS套餐申请书上填写姓名，性别，生日，住址，电话号码，套餐名，开始日，并且向各病房的联络处申请。

入院セット運営会社2社と契約・8施設請負



お客様
満足度の
向上に向けて

外国語によるお問い合わせ対応
 ・英語 ・中国語
 ・韓国語 ・ポルトガル語



ご利用者様向けに
ポータルサイトを開設



スマホやPCから
申込手続き



クレジットカード等で
利用料金のお支払い



コールセンターの12時間対応
9:00~17:00 ⇒ 9:00~21:00

他社入院セットの個人請求・カスタ
マーサポートの請負開始

CSセットR・LCに追加する新しいサービスを開発

R・LCの付加価値が標準化された「CSセット」に
周辺サービスとして「キクミミ」を開始。各提携会社
・協力会社と連携して新規導入を進めていく

各社との
営業推進

CSセット

R

LC

キクミミ

▶ E L A N

周辺サービス「キクミミ」に追加して「クラシコオリ
ジナル患者着」・「退院セット」・「A」・「B」を
展開予定。

クラシコ
オリジナル
患者着

退院
セット

A

B

各社との
営業推進

CSセット

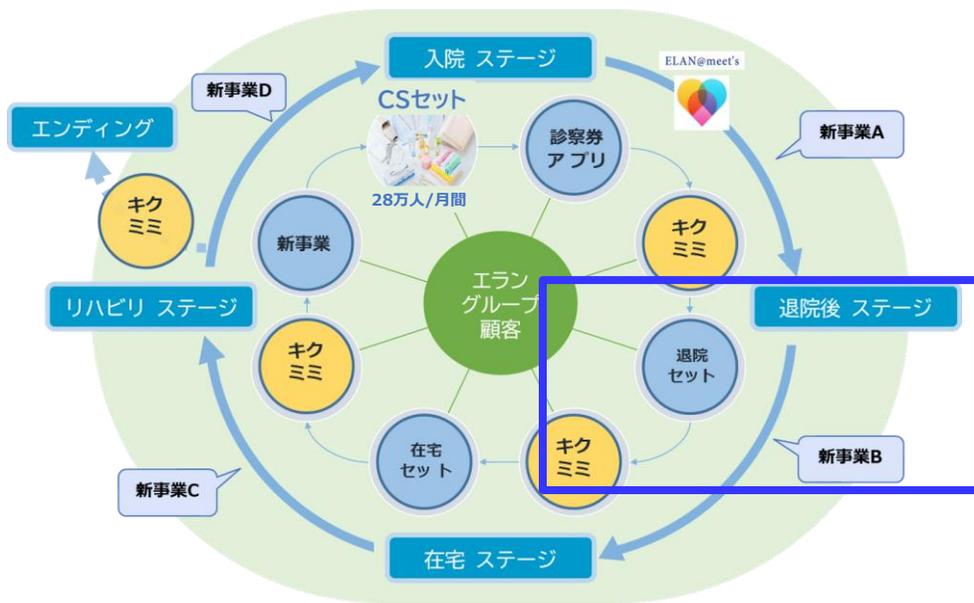
LC

R

キクミミ

▶ E L A N

- 退院直後の「困った」の解消を狙いとした「退院セット」を開発中
- 入院中は病院からの様々なサポートが受けられるが、退院直後～4週間程度は療養環境が大きく変化し、患者様ご本人や家族様にとって心身ともに大きな負担となる
- この、自宅での生活に慣れるまでの期間に順次発生する困りごとを総合的にサポートするサービスを提供
- まずは退院直後のサービスを始め、その後のステージにサービスを拡大し、顧客価値を高めていく
- 上期に試験運用はスタートしたものの、本格稼働はコロナの感染状況次第で来期にずれ込む予定



- 2020年7月にスタートした「キクミミ」
- 相談ニーズに応じてサービス領域を拡大中



				
<p>住まい</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産無料査定 <ul style="list-style-type: none"> ・リースバック ・無料仮測量 ■ 片付け <ul style="list-style-type: none"> ・生前整理 ・家財処分 ■ 住み替え <ul style="list-style-type: none"> ・引越し ・施設選び 	<p>医療 (通院・入院)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ CSセット ■ 身元保証 ■ 薬剤師相談 ■ セカンド オピニオン 	<p>介護 (通所・入所)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 通所の付き添い <ul style="list-style-type: none"> ・ナース家政婦 ■ 施設向け提案 <ul style="list-style-type: none"> ・リハビリ ・レクリエーション 	<p>在宅支援 予防・未病</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ナース家政婦 <ul style="list-style-type: none"> ・安否確認 ■ ヘルスケア ■ リハビリ ■ 趣味コンテンツ <ul style="list-style-type: none"> ・旅行 ・学び ■ 就労支援 	<p>終活</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 相続関連 <ul style="list-style-type: none"> ・家族信託 ・遺言代用信託 ・遺贈寄付 (少額寄付) ■ 葬儀 <ul style="list-style-type: none"> ・墓じまい 等 ■ 遺品整理

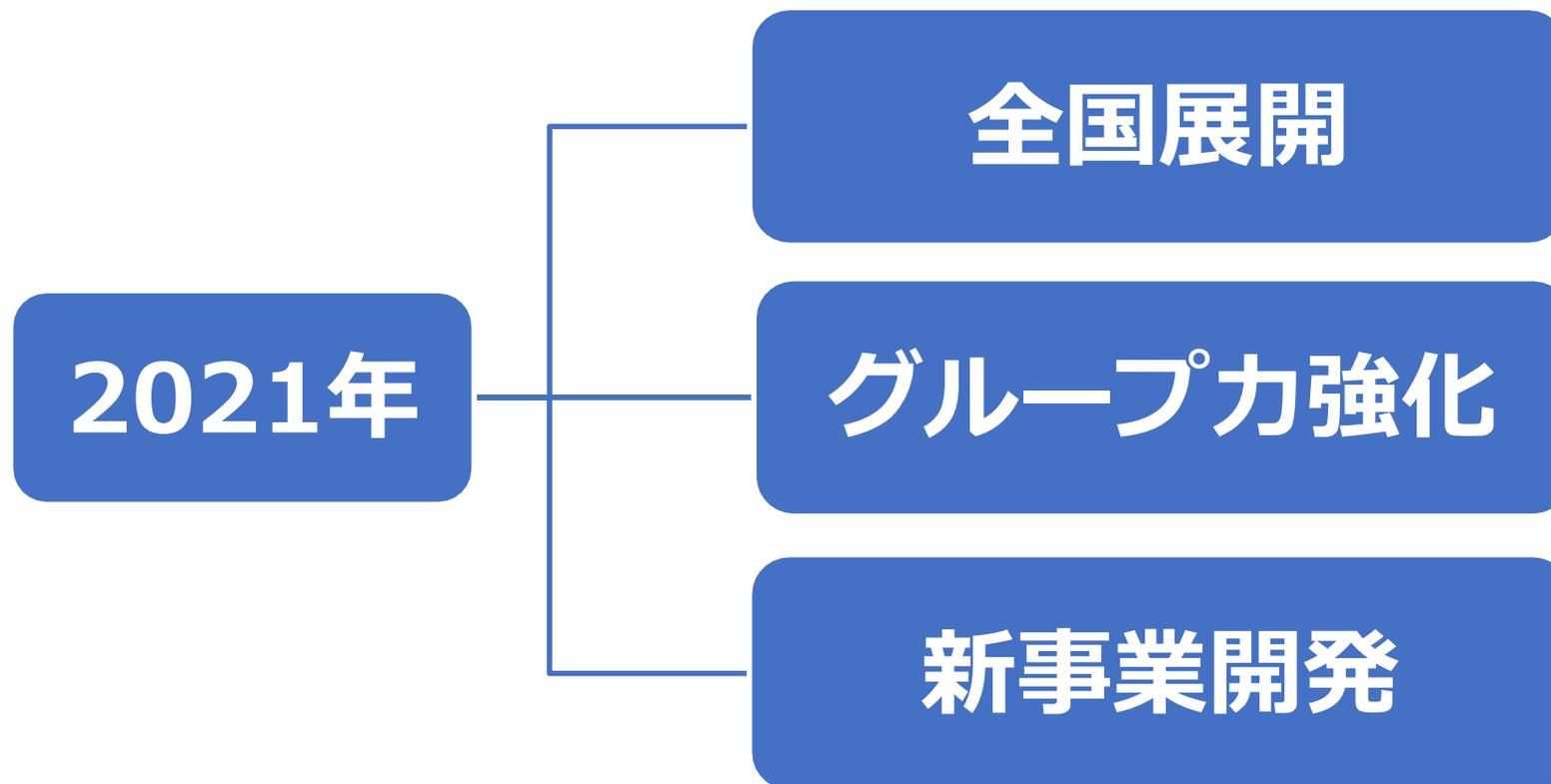
※2021年7月現在の実績・・・**黒色**：実装済みサービス/**青色**：これから実装予定のサービス

3. 2021年12月期 下期の計画

入院・入所生活を笑顔に

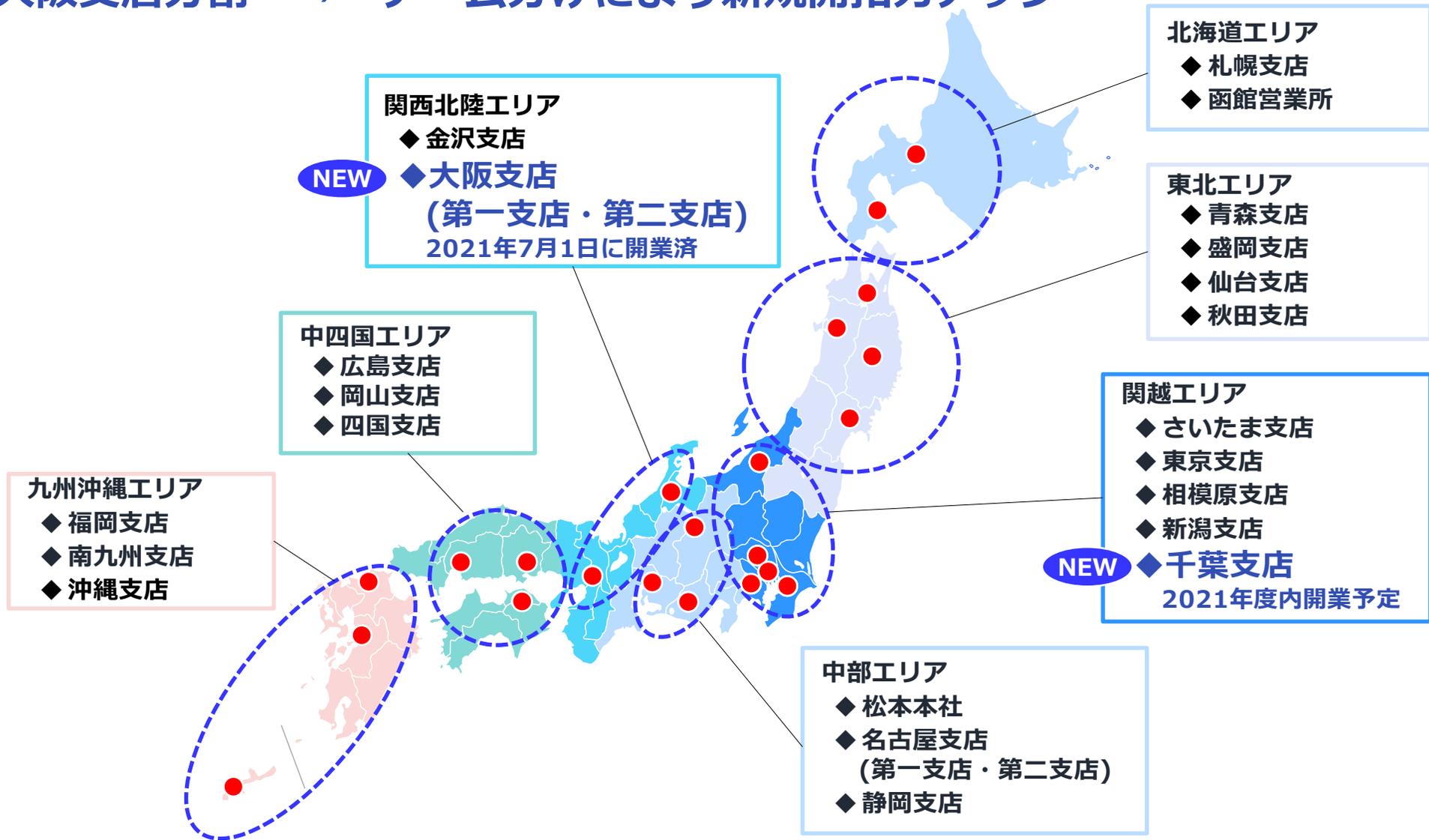
 E L A N

株式会社エラン

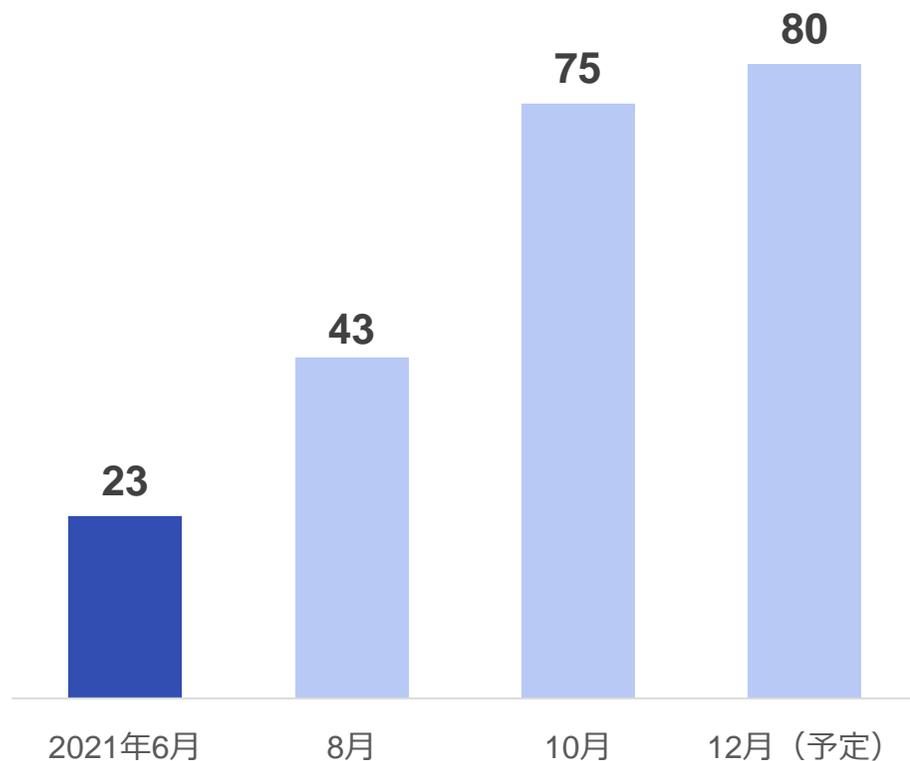


千葉支店開業
大阪支店分割

⇒ 人口の多いエリアをカバー
⇒ チーム分けにより新規開拓カアアップ



自社配送 増加計画(病院・施設数)



自社物流配送数と 商品備蓄量の増加



災害時配送
非常時欠品等の
リスク分散へ





お客様満足度の向上に向けて

外国語によるお問い合わせ対応
 ・英語 ・中国語
 ・韓国語 ・ポルトガル語



スマホやPCから
 申込手続き



ご利用者様向けに
 ポータルサイトを開設



クレジットカード等で
 利用料金のお支払い



コールセンターの12時間対応
 9:00~17:00 ⇒ 9:00~21:00

他社入院セットの個人請求・カスタマーサポートの請負開始

コールセンターの24時間営業
 土日も対応予定 (年内)

NEW

サービス向上・専門性特化で、他入院セット会社からの受注拡大へ

- 病院内洗濯会社のQuick Smart Wash Pvt. Ltd. (QSW社)への投資契約を締結
- 今後のインドにおけるリネンサプライ市場の成長、並びに病院周辺ビジネスへの導入余地を目指しての投資
- 投資先との連携を図りながら病院周辺ビジネスへの参入余地を引き続き探索する
- BIHS社・QSW社への投資を通じてインドの医療用消耗品の流通構造並びにリネンサプライ市場への深い理解を得る
- QSW社の取締役に当社から1名就任

medika**bazaar**
...ProCure&Cure



...

...

インド
医療市場の
流通構造把握

インド
リネンサプ
ライ市場
動向の把握

インドにおける
CSセットの
実行可能性調査

CSセットの
インド市場
展開と
他国への輸出

- 沖縄でCSセット事業を実施
- 「那覇空港ビルディング（株）」と情報受発信機器設置契約の締結、「那覇市国際通り商店街振興組合連合会」と情報配信サービス実証試験契約の締結に合意し、三密状況検知と情報発信のための機器を設置
- 現状の沖縄特有の課題解決を通じて、沖縄での新事業を展開中



- 第1四半期決算発表では新規施設導入の前倒し等により上期及び通期の業績予想を上方修正したが、新型コロナが当初予想よりも長期化することによる活動正常化の遅れの影響を考慮し、業績予想は据え置きとする

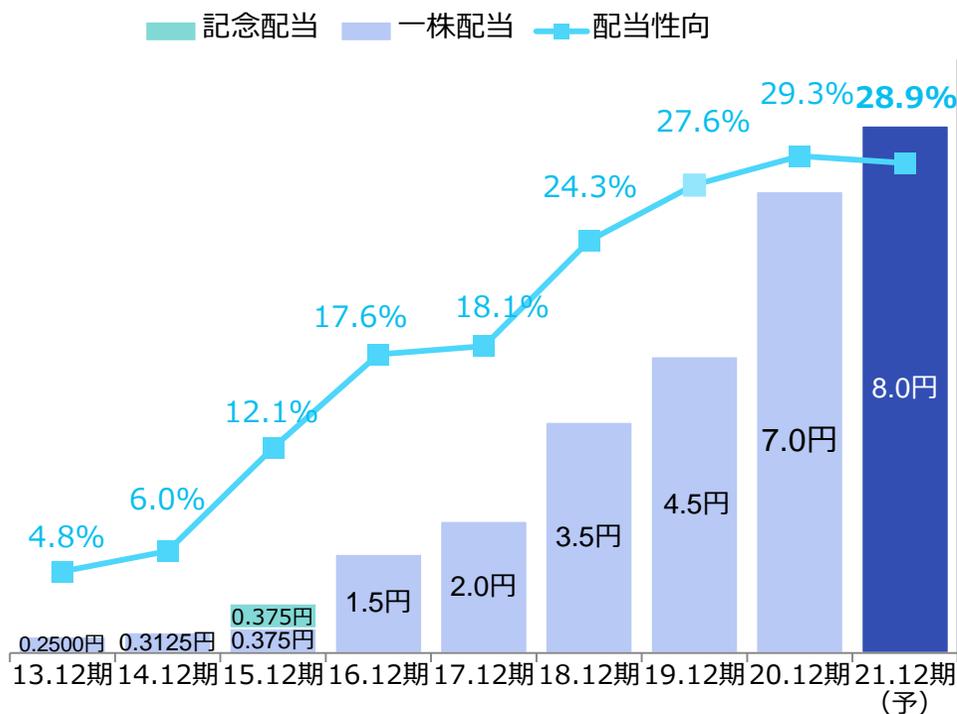
(単位：百万円)

	20.12期 上期実績	21.12期 上期実績	増減率	20.12期 通期実績	21.12期 通期予想	増減率
売上高	12,162	15,218	25.1%	26,056	31,000	19.0%
営業利益	985	1,403	42.4%	2,068	2,500	20.9%
売上高営業利益率	8.1%	9.2%		7.9%	8.0%	
経常利益	991	1,414	42.7%	2,148	2,520	17.3%
売上高経常利益率	8.2%	9.3%		8.2%	8.1%	
当期純利益	664	956	43.8%	1,446	1,680	16.2%
売上高当期純利益率	5.5%	6.3%		5.6%	5.4%	
EPS	10.97円	15.78円		23.87円	27.72円	

(注) 1株当たり純利益 (EPS) は21年1月1日付1 : 2の株式分割の影響を加味して遡及修正しております

- 2021年12月期の期末配当金は1株当たり**8.0円**とする
 （2021年1月1日付の株式分割を考慮すると2020年12月期は1株当たり7.0円となるため1.0円の増配）
- 配当性向**30%**を基本方針とし連続増配を目指す

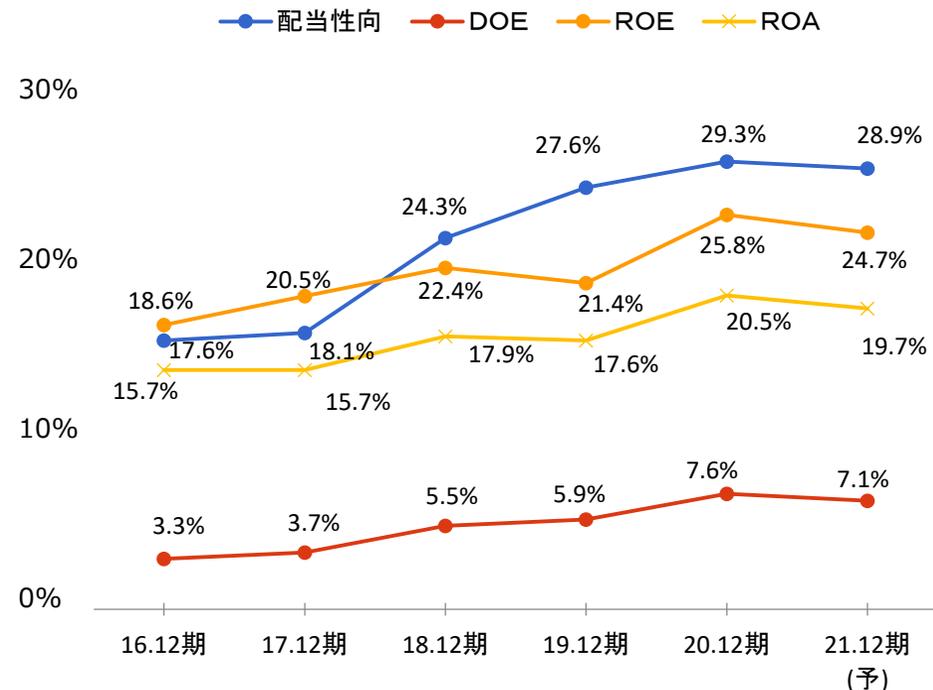
1株配当および配当性向の推移



(注1) 上表の一株配当は、
 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、17年10月1日付1：2の株式分割、
 19年1月1日付1：2、21年1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

(注2) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値です

財務指標の推移



- 2022年12月期には、連結売上高 380億円 を目指します
- 2022年4月プライム市場を目指します

	2019年 (実績)	2020年 (実績)	2021年 (予想)	2022年 (計画)
売上高	215億円	260億円	310億円	380億円
営業利益	14.9億	20.6億	25億円	30億円
営業利益率	6.9%	7.9%	8.0%	8.0%
市場開拓率	10%	11.7%	14.3%	20%
国内拠点	20拠点	21拠点	22拠点	23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 海外調査延期	千葉支店開設 大阪第二支店開設 海外調査延期	拠点開設 海外調査再開

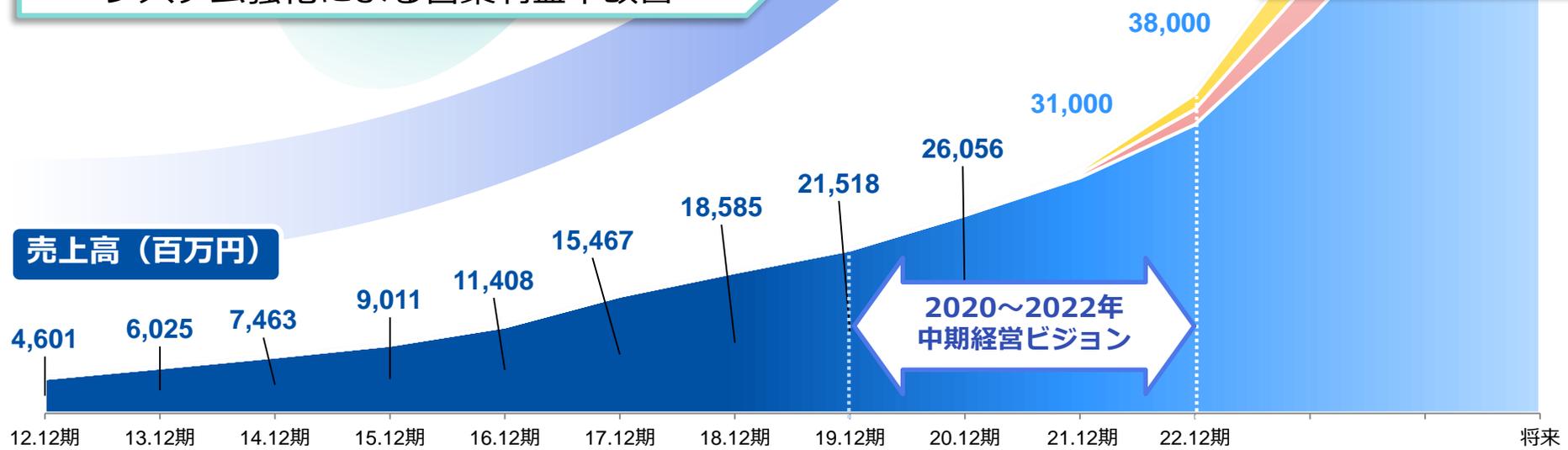
2020～2022年中期経営ビジョン

拡大に向けた取り組み

- エラングループの海外進出
- グループ全体で市場開拓率20%以上
- 新規事業スタート
- 患者様やご家族様のプラットフォームを創出
- 付加価値の向上、他社との差別化
- システム強化による営業利益率改善

Next Stage

- 新規事業
- 業務受託
- CSセット



(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

4. 参考資料

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン

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

入院生活に必要な、衣類やタオルのレンタルと、紙おむつや日常生活用品の提供をセットにし、日額定額制で必要なものを必要な時にご利用いただくことが特徴です。



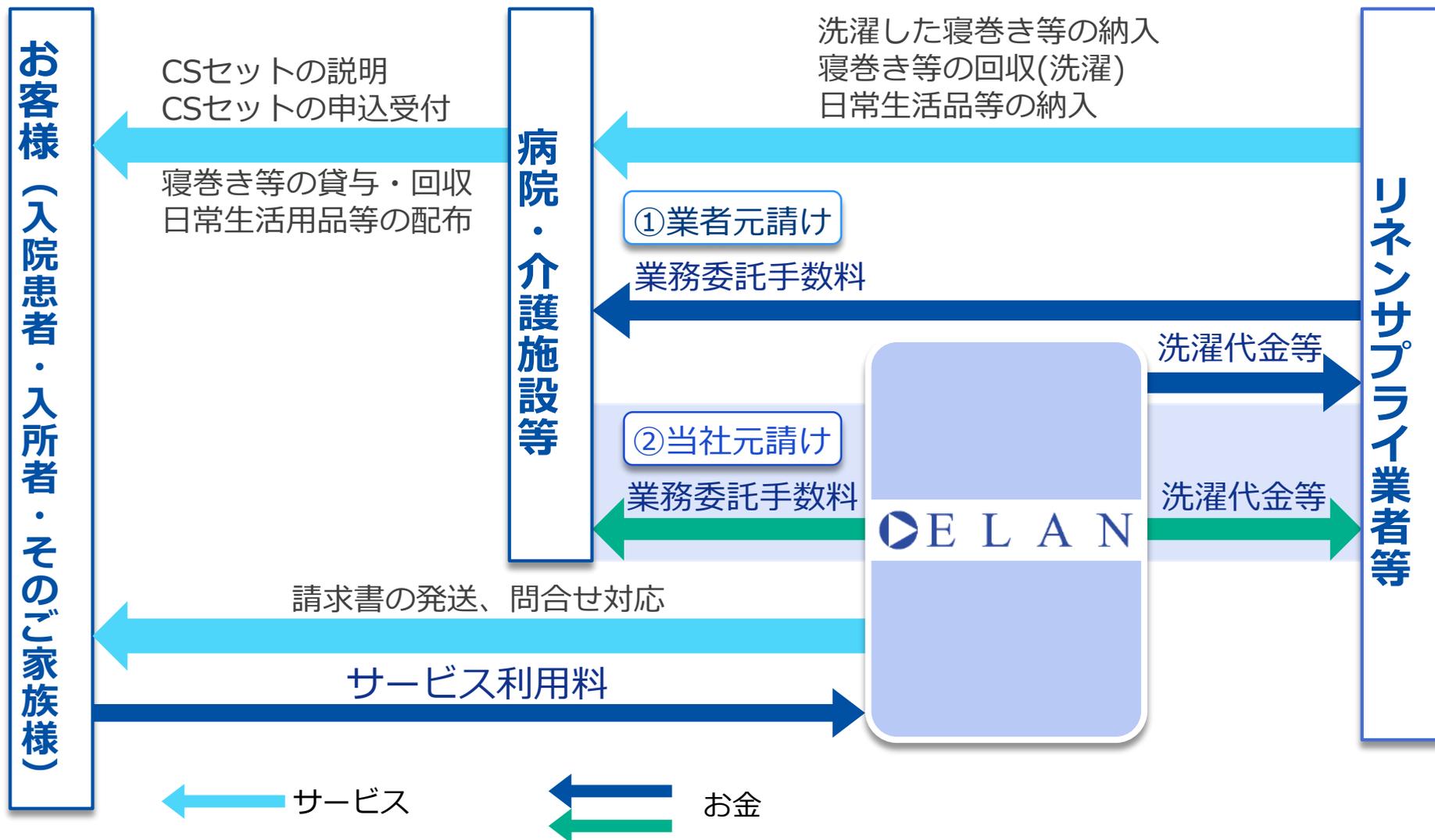
「CSセット」の標準的なプランの一例 ※記載の日額は参考価格です

	Aプラン 日額 700円	Bプラン 日額 500円	Cプラン 日額 300円
タオル類	バスタオル・フェイスタオル・おしぼり		
日常生活用品	コップ・ティッシュ・シャンプー・スリッパ 等		
	口腔ケア商品一式		
衣類	病衣またはトレーナー上下		
	肌着・靴下		
	介護寝巻き・食事用エプロン		

(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



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」があれば、患者様もご家族様も安心・快適に



看護・介護の現場にもメリット大！

病院・介護施設等の課題を解決



本来の看護・介護
業務に専念！

慢性的な人材不足

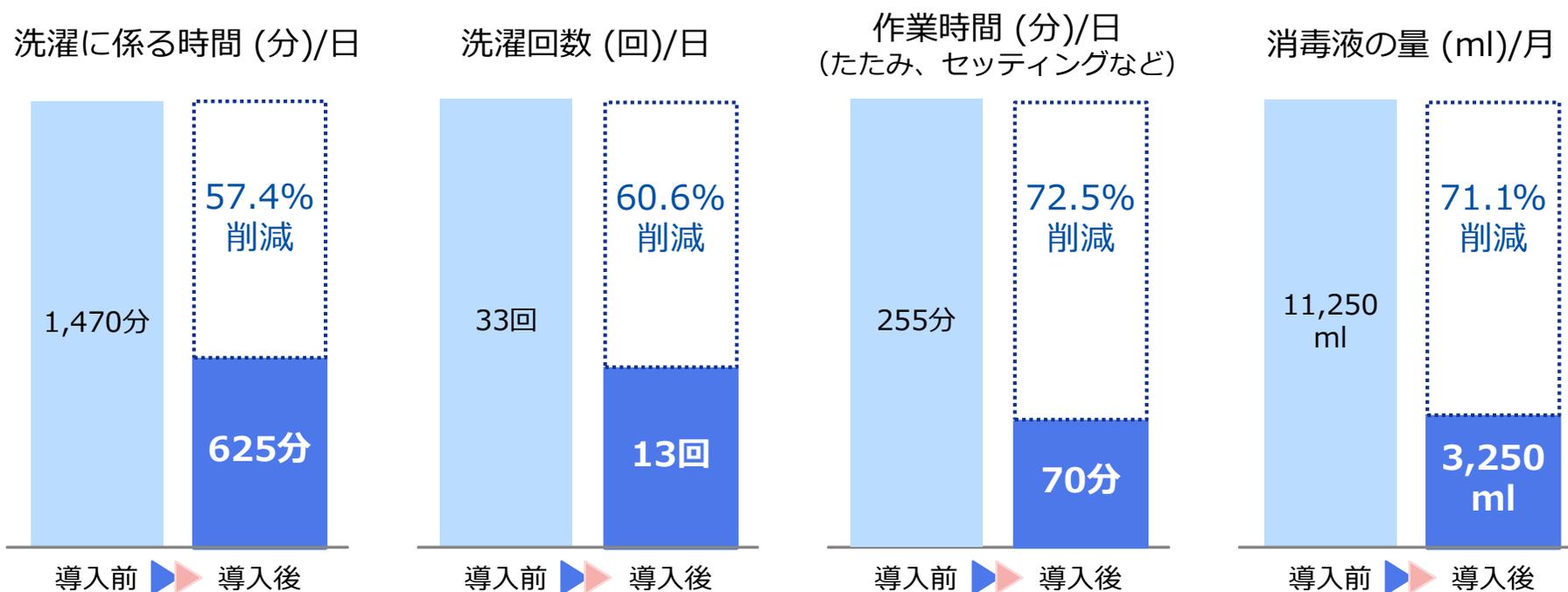
衛生面の問題



時間と労力が大幅に削減 本来の看護、介護業務への専念

CSセット導入効果例

病床数250、タオル類、食事用エプロンの場合



* 数値は6病棟の延数値

患者様

課題 核家族化、独身世帯増

メリット

連帯保証人不要

エラン

課題 入院セットの競争激化

メリット

差別化による新規開拓とシェア拡大

WIN-WINの 新しいサービス

CSセットに医療費用 保証サービスを付加 「CSセットR」

「CSセットR」の利用者は
医療費用保証サービス
を受けられます

(注) 一定の要件があります

病院

課題 連帯保証人の確認が
取れない

メリット

未払いリスク低減

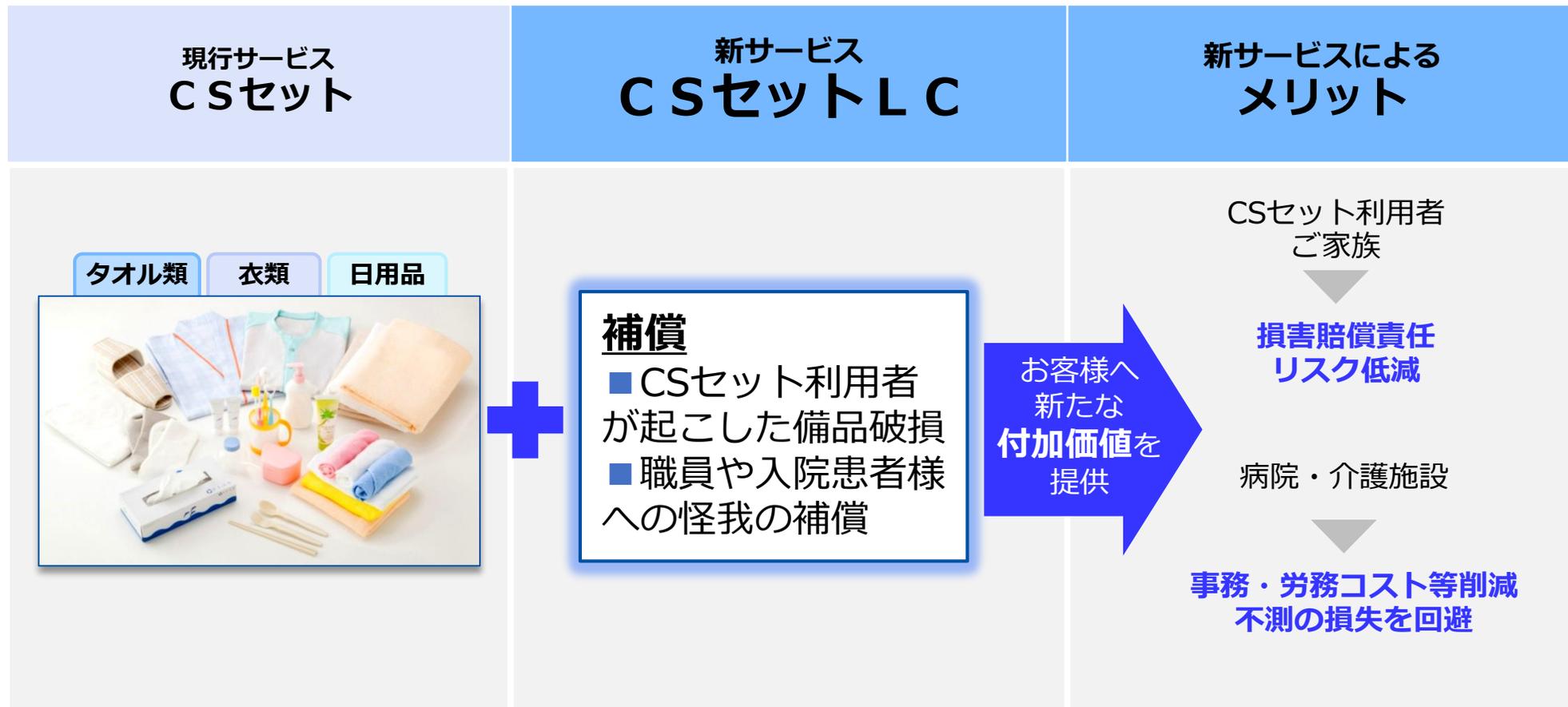
保証会社

課題 医療費用保証サービス
の普及

メリット

認知度の向上と利用者の拡大

CSセット利用者に起因する損害事故を補償するサービスが自動付帯されたCSセット



1. 入院セットの歴史は、「CSセット」の歴史

2. ストック型ビジネスモデルの成長力と収益力

3. 高まる参入障壁

入院セットを組織的にビジネス展開したのは当社

先駆者として後発他社を圧倒的にリードする**3つ**のポイント

1 ノウハウ

- 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

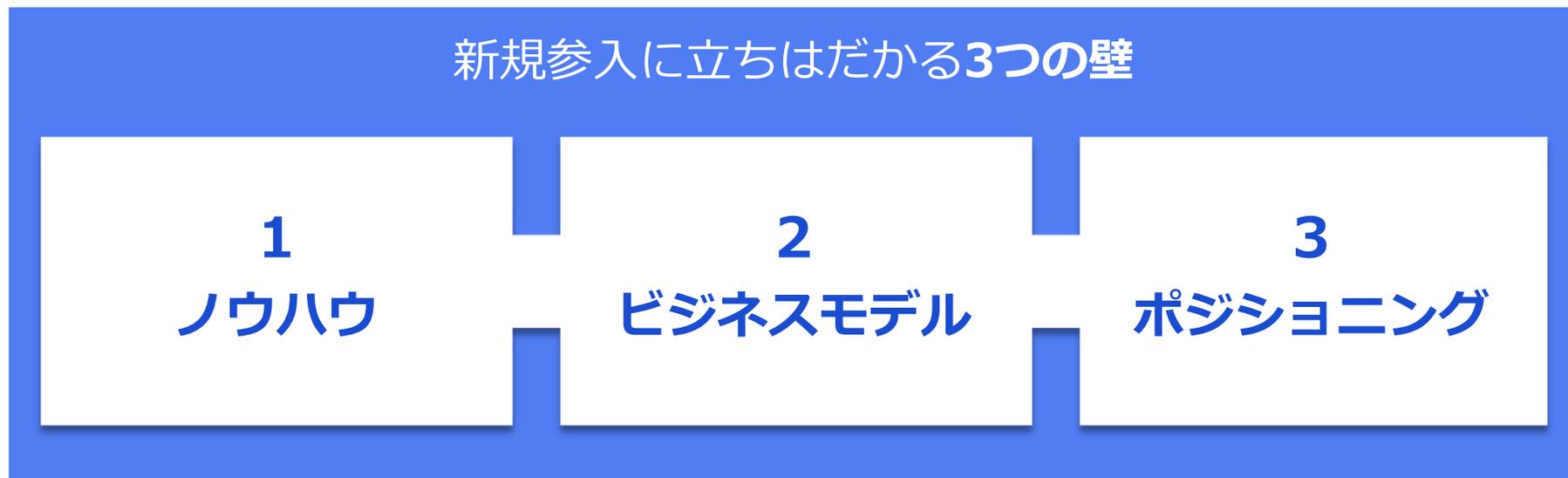
2 ビジネスモデル

- 既存の取引関係をそのまま活用する**共存共栄モデル**

3 ポジショニング

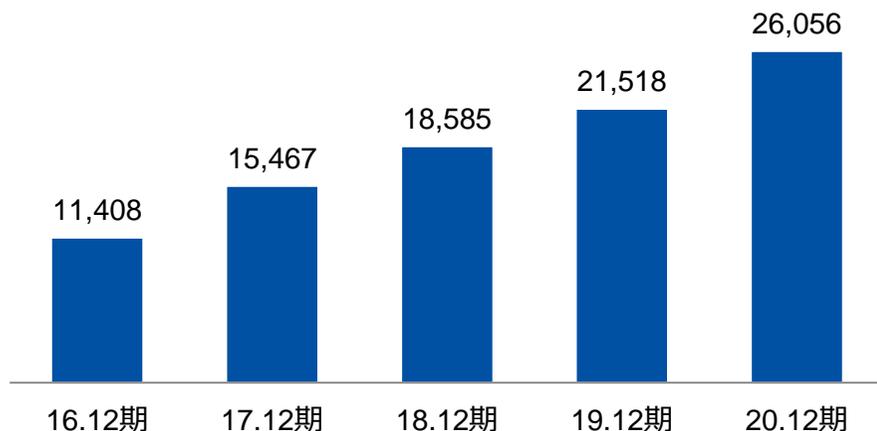
- 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い

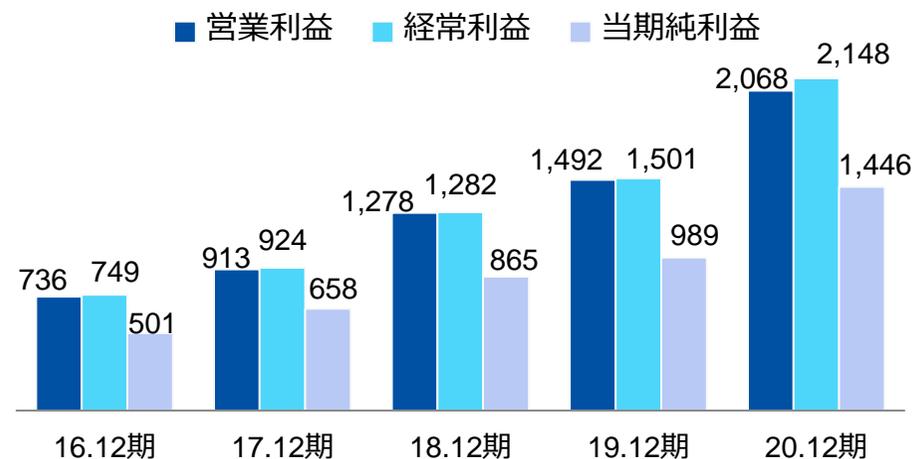


ノウハウのストックと
業界内ポジショニングの確立により
さらに高い参入障壁を構築

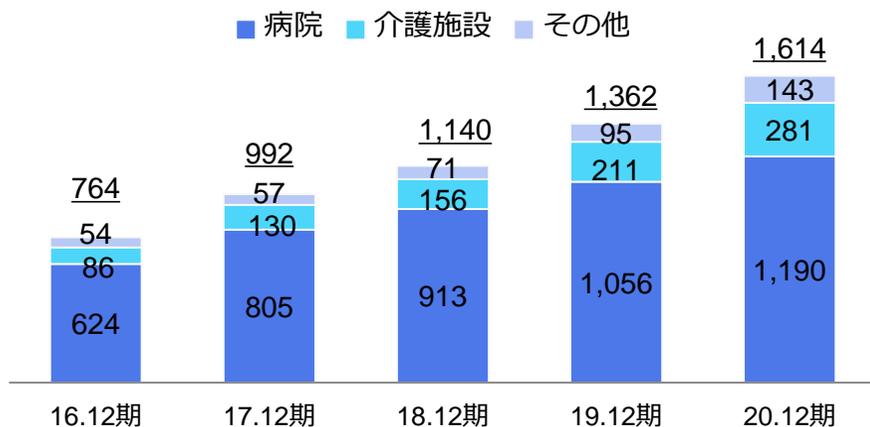
売上高推移（百万円）



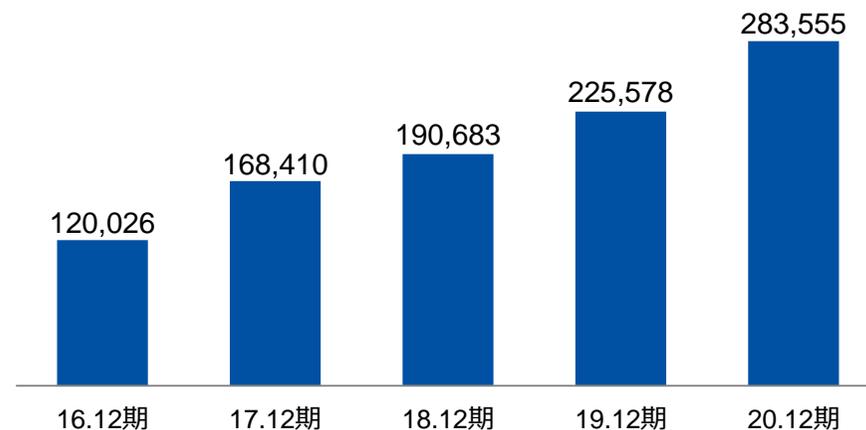
利益の推移（百万円）



契約施設数の推移（施設）

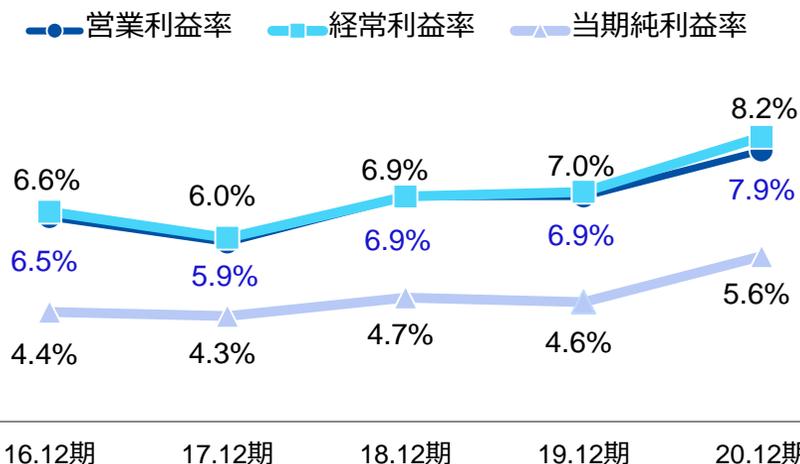


月間利用者数の推移（人）

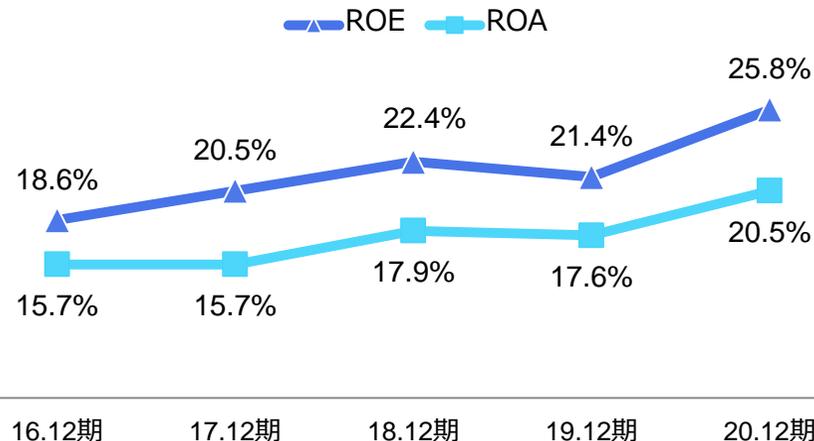


（注）16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

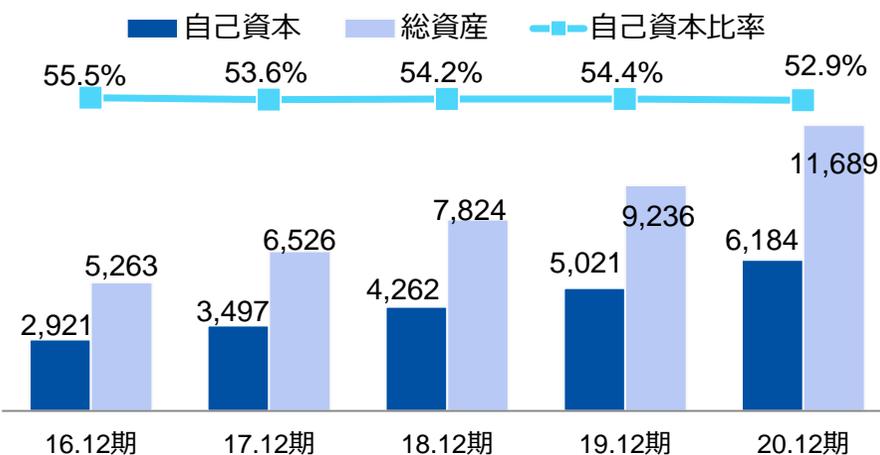
利益率の推移



ROE・ROAの推移

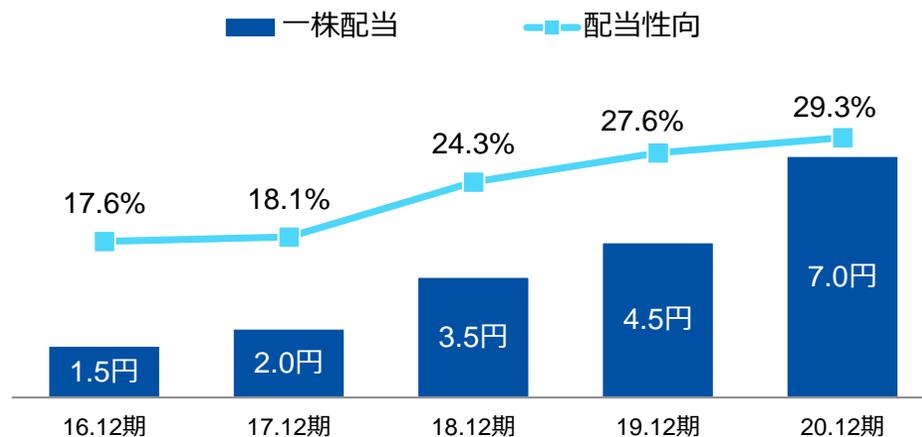


総資産・自己資本・自己資本比率の推移 (百万円)



(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

1株配当および配当性向の推移



(注) 1株配当は 15年7月1日付 1:2、17年10月1日付 1:2、19年1月1日付 1:2、21年1月1日付 1:2の株式分割の影響を加味して遡及修正しております

【ご注意事項】

本資料は株式会社エランが作成したものです。

本資料には、戦略や見通しなど将来の業績に関する記述が含まれております。
これらは資料作成時点（2021年8月23日）における当社の判断に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでいます。
経営環境の変化など様々な要因により、変更されることがあります。

【お問合せ先】

株式会社エラン IR室

TEL : 0263-41-0760

E-mail : ir-info@kkelan.com