

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

▶ E L A N

株式会社エラン

2021年12月期 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。

2022年の第6波により、多くの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。

当社におきましても感染防止に向けて、全従業員に対して注意喚起から始まり、時差出社やテレワーク等を適用するとともに、医療機関の意向・方針に沿いながら必要なサービス提供を継続して参りました。

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 通期決算 p.4
2. 2022年12月期 成長戦略 p.25
3. 参考資料 p.39

1. 2021年12月期 通期決算

入院・入所生活を笑顔に

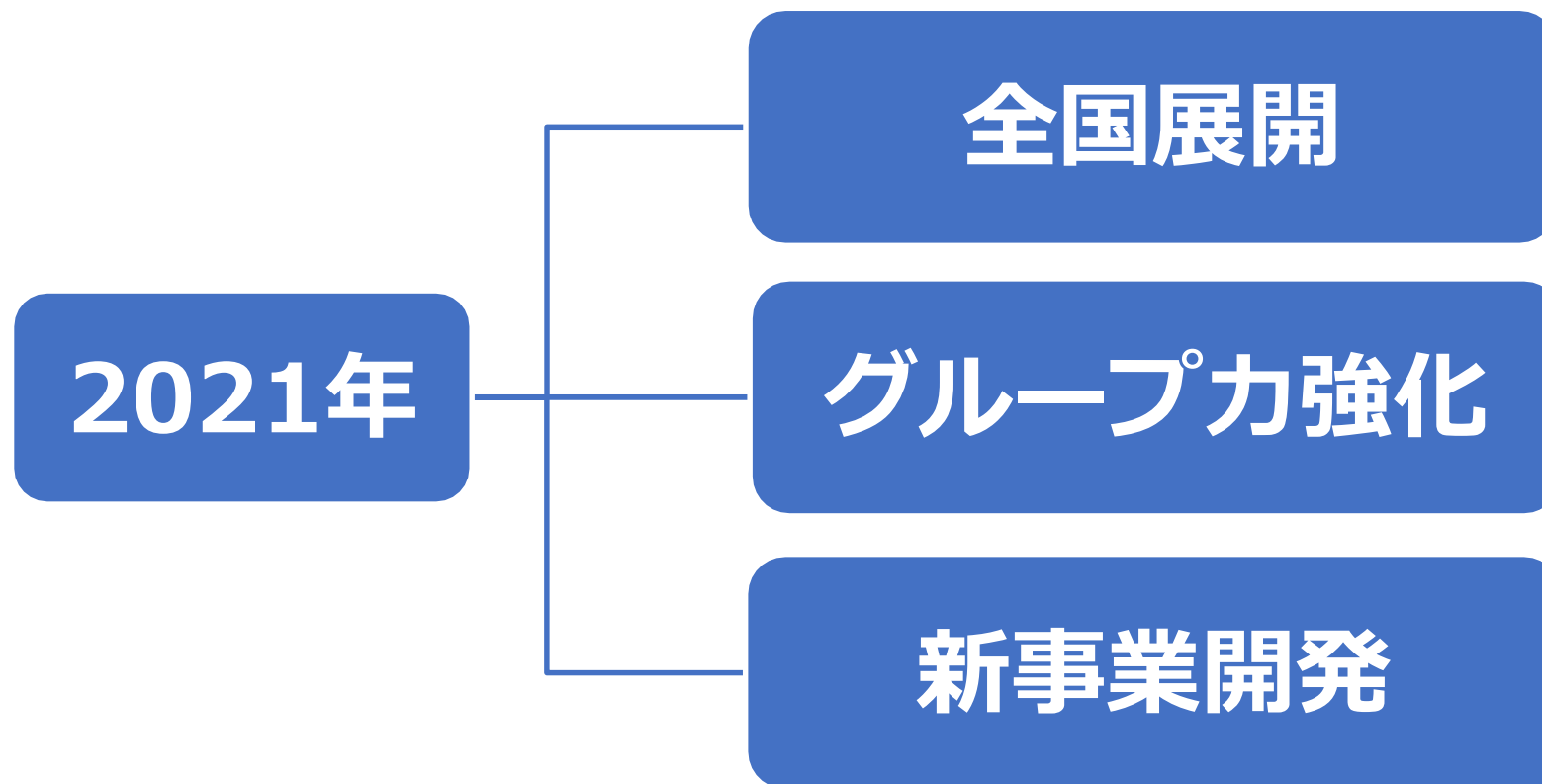
 E L A N

株式会社エラン

感染対策需要が継続した影響により

前年比で増収、増益

- 営業活動の抑制によって、新規導入件数は264件（2020年は282件）
- 解約率は3.4%、第1四半期に同一グループ26件の解約が発生
- 新型コロナウイルスの影響で、新事業の実証実験・海外調査の計画が遅延した



全国展開

【計画】

- 47都道府県にCSセットを導入
- 千葉支店の開設・大阪支店の分割
- 新しい付加価値

【結果】

- ✓ 11月に鹿児島県で導入し・全国の都道府県で導入が完了
- ✓ 7月に大阪支店分割、11月に千葉支店開設完了
- ✓ 11月にオリジナル患者着導入

グループ力強化

【計画】

- エランサービス自立のための強化
- 子会社設立
- 業務提携・資本業務提携・M&A等

【結果】

- ✓ 入院セット運営会社4社と契約・22施設請負、コールセンターの365日24時間対応
- ✓ 4月に琉球エラン設立
- ✓ インドのQuick Smart Wash社へ出資、リブライトパートナーズ4号ファンドへ出資

新事業開発

【計画】

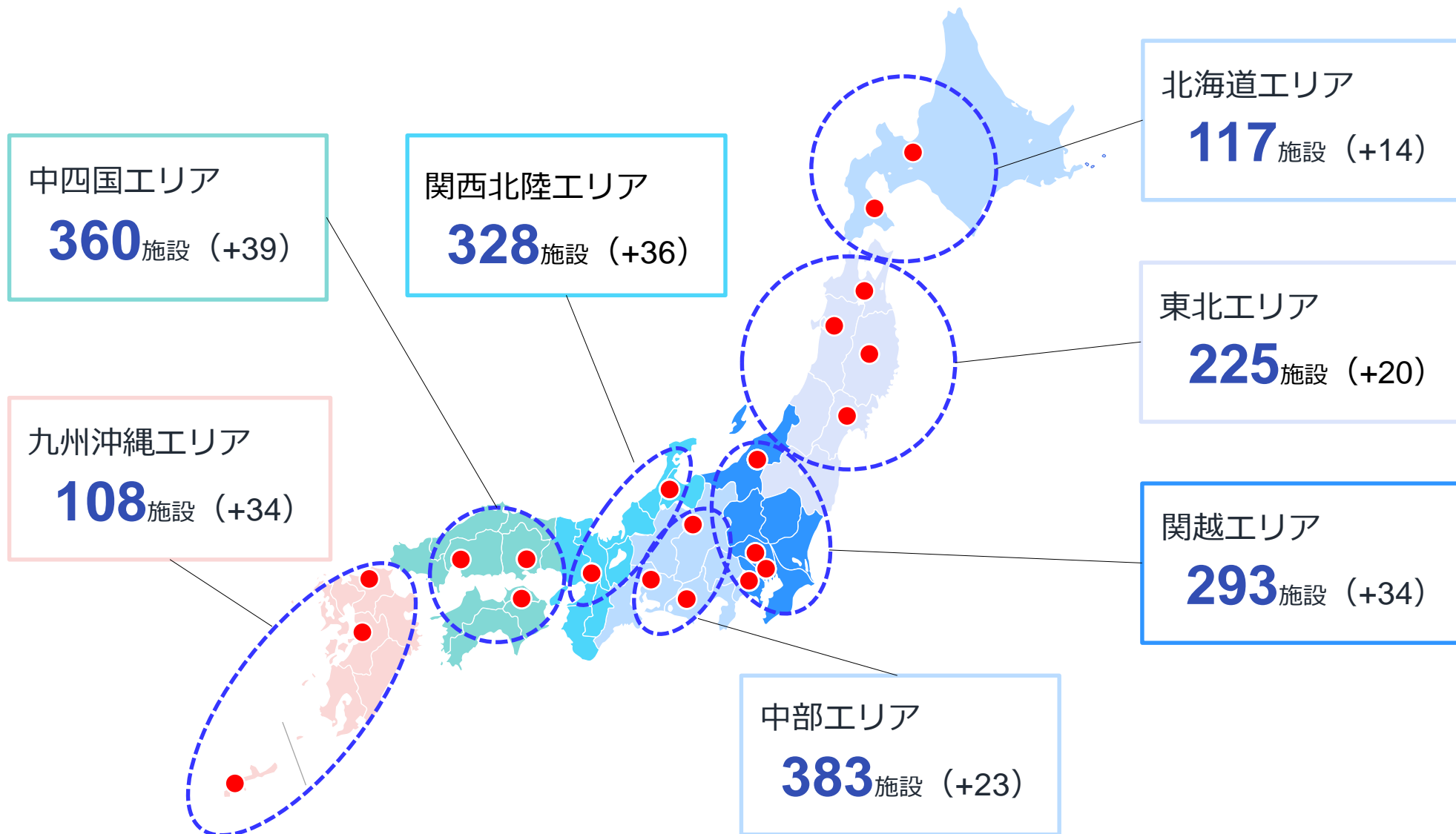
- 診察券アプリのスタート
- 他新事業のスタート

【結果】

- ✓ 診察券アプリは中止を検討
- ✓ キクミミ・退院セット開始
- ✓ 電子カルテ連携事業を計画・沖縄新事業の準備

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





▶ E L A N
株式会社エラン

× *Classico*

lifte

オリジナル
患者衣の開発

名称：lifte（リフテ）

意味：病院・施設の暮らし(Life)の質と
気持ちを上げる(Lift)

生地：着た瞬間にほっとするような肌触
りとデザイン。柔らかい着心地と
工業洗濯耐性を両立。

進捗：2021年は1施設導入済み

2022年は10施設以上で導入予定

入院セット運営会社4社と契約・22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



コールセンターの24時間対応
土日・祝日・年末年始対応



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

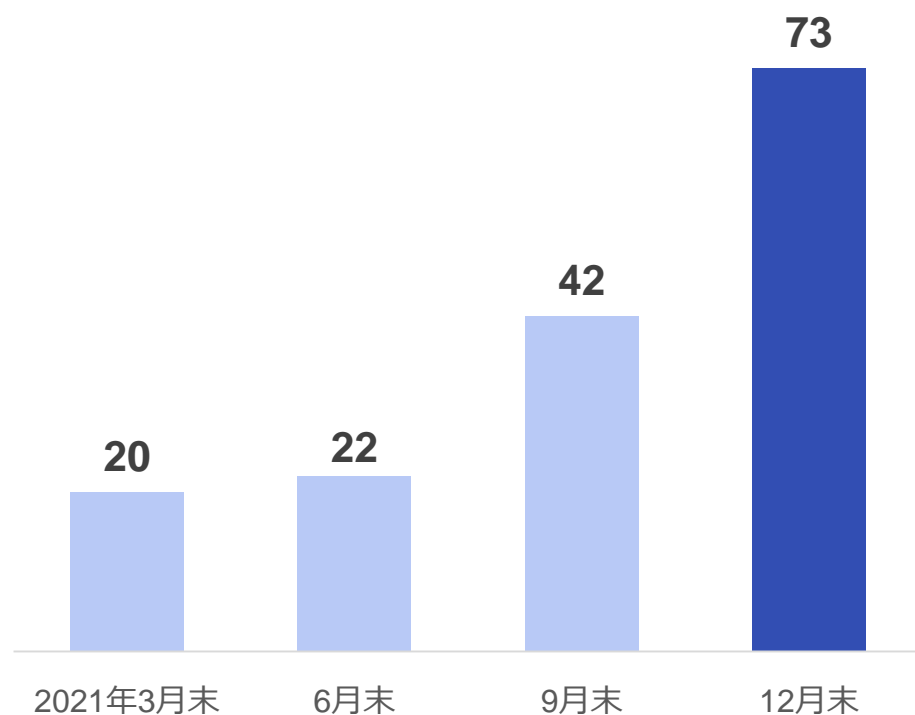


他社入院セットの個人請求
カスタマーサポートの請負開始



- 自社物流による配送は2021年12月に73施設
- 2023年中に、配送エリア・拠点を拡大し250施設への配送体制を目指す

自社配送施設数の推移



※各月末時点で自社配送をしていた施設数です。

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



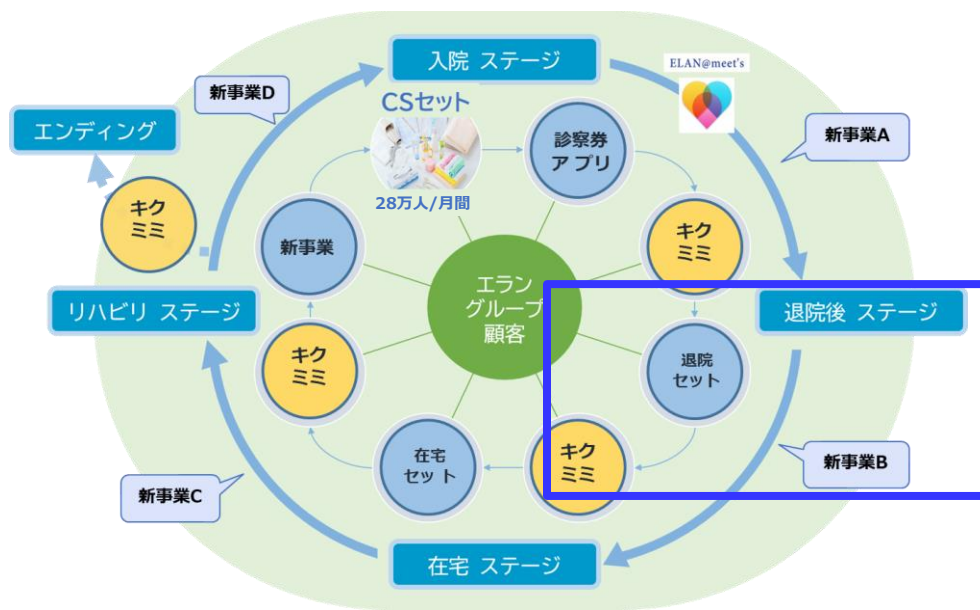
- 2020年7月にスタートした「キクミミ」
- 相談ニーズに応じてサービス領域を拡大中



<p>住まい</p>	<p>医療 (通院・入院)</p>	<p>介護 (通所・入所)</p>	<p>在宅支援 予防・未病</p>	<p>終活</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 ■ 留守宅の管理 ■ 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 	<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 ■ オンライン面会 ■ 受診付き添い 	<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 	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 相続関連 <ul style="list-style-type: none"> ・家族信託 ・生命保険信託 ・遺言代用信託 ・遺贈寄付 (少額寄付) ■ 財産管理 ■ 葬儀 <ul style="list-style-type: none"> ・墓じまい 等 ■ 遺品整理

※2021年12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

- 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
- 2021年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2022年にずれ込む予定



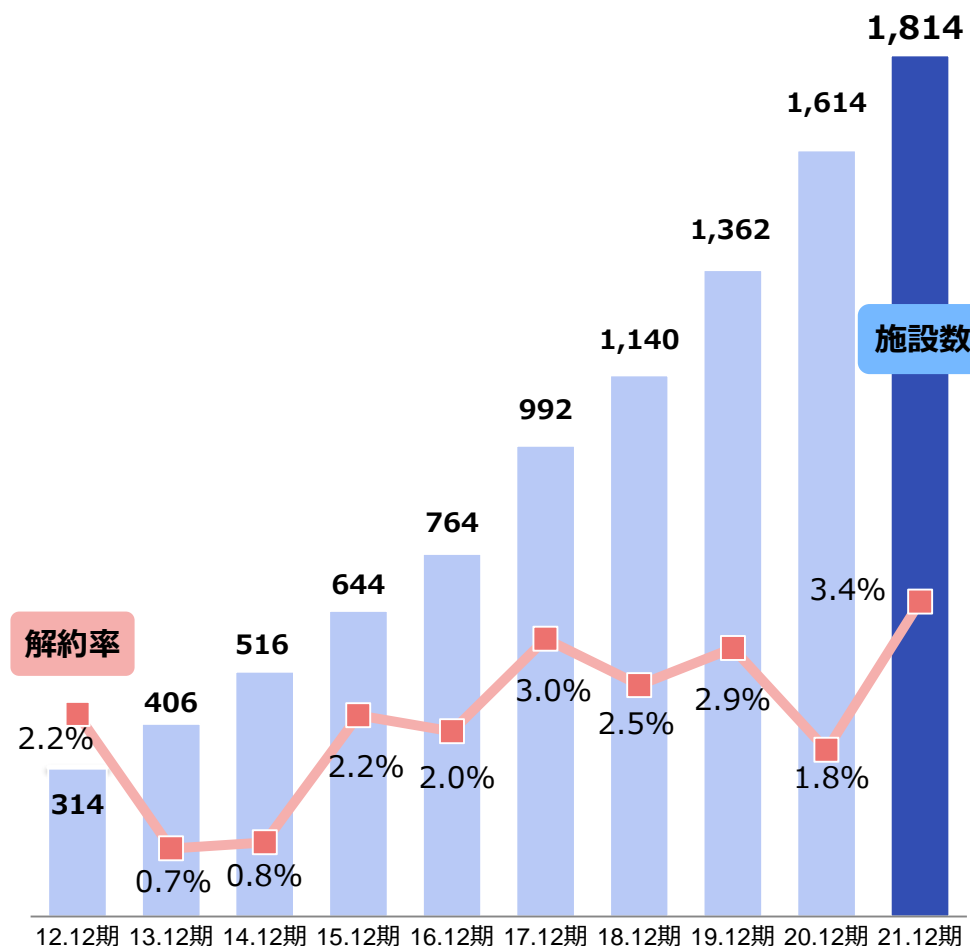
FY2021
業績

利用者数の大幅な増加と営業を中心とした活動抑制による経費未出等の継続により、増収増益となった

売上高**31,635**百万円(YonY+**21.4%**)営業利益**2,798**百万円(YonY+**35.3%**)経常利益**2,818**百万円(YonY+**31.2%**)親会社株主に帰属する当期純利益**1,905**百万円(YonY+**31.8%**)契約施設数**1,814**施設(新規+**264**件・解約64件)月間利用者数**341,410**人(20.12期末から+**57,855**名)

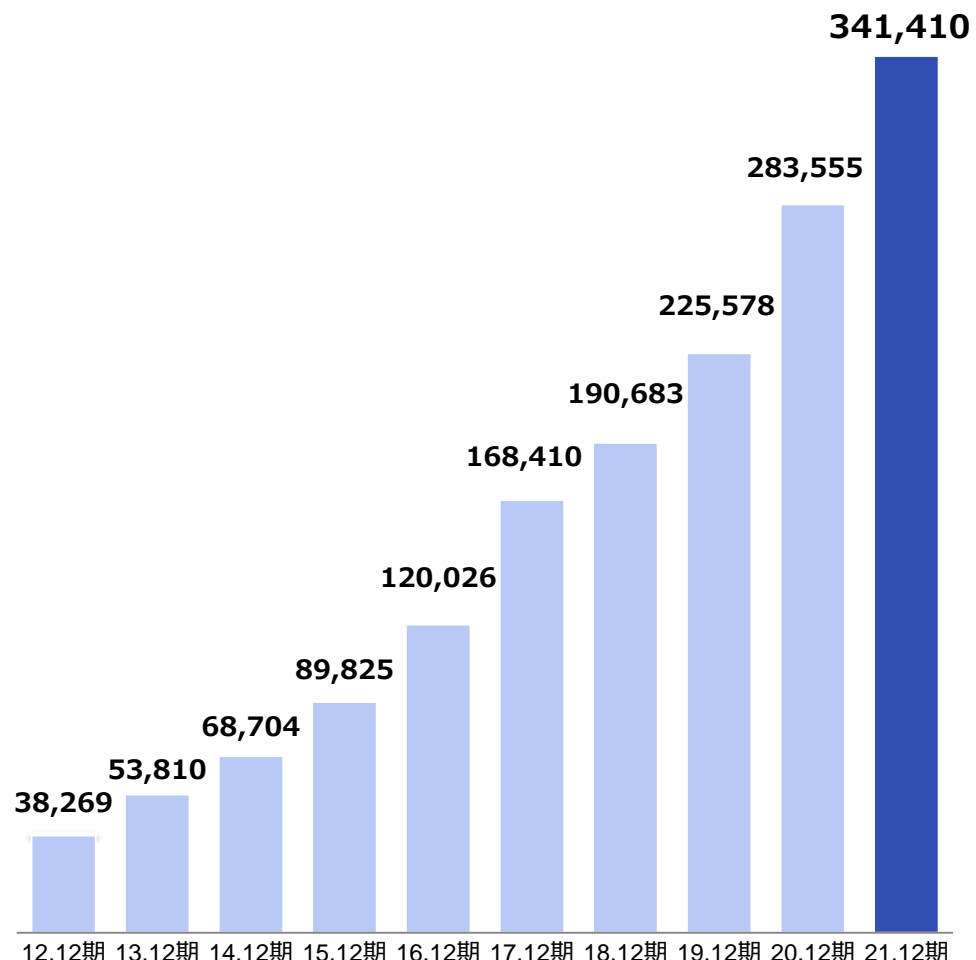
■ 契約施設数のストックとCSセット利用者数は順調に増加

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)

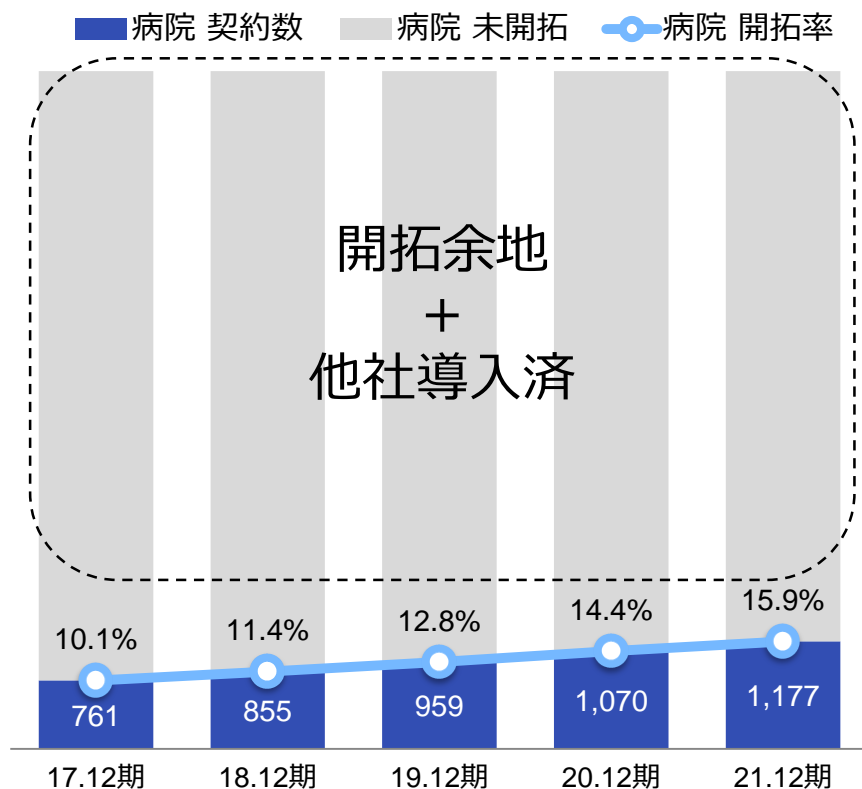
利用者数



※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

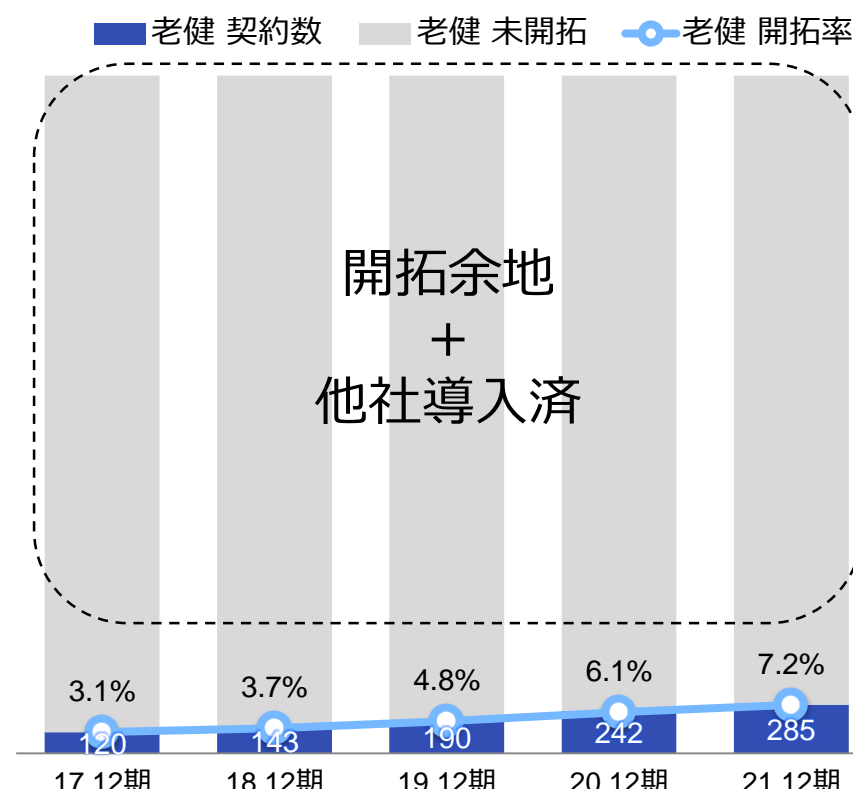
- 病院契約数（50床以上）は1,100施設を突破し、開拓率は**15.9%**となり普及ステージへ
- 老健と介護医療院（50床以上）の契約数は250施設を突破し、開拓率は**7.2%**

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）

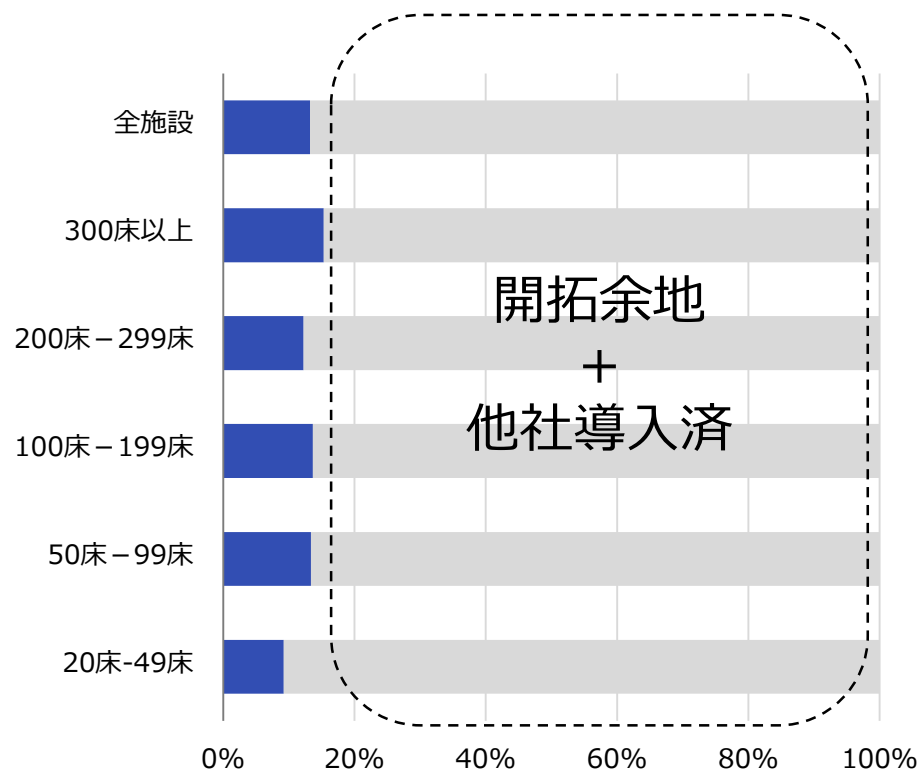


当社ターゲットは**3,976**施設

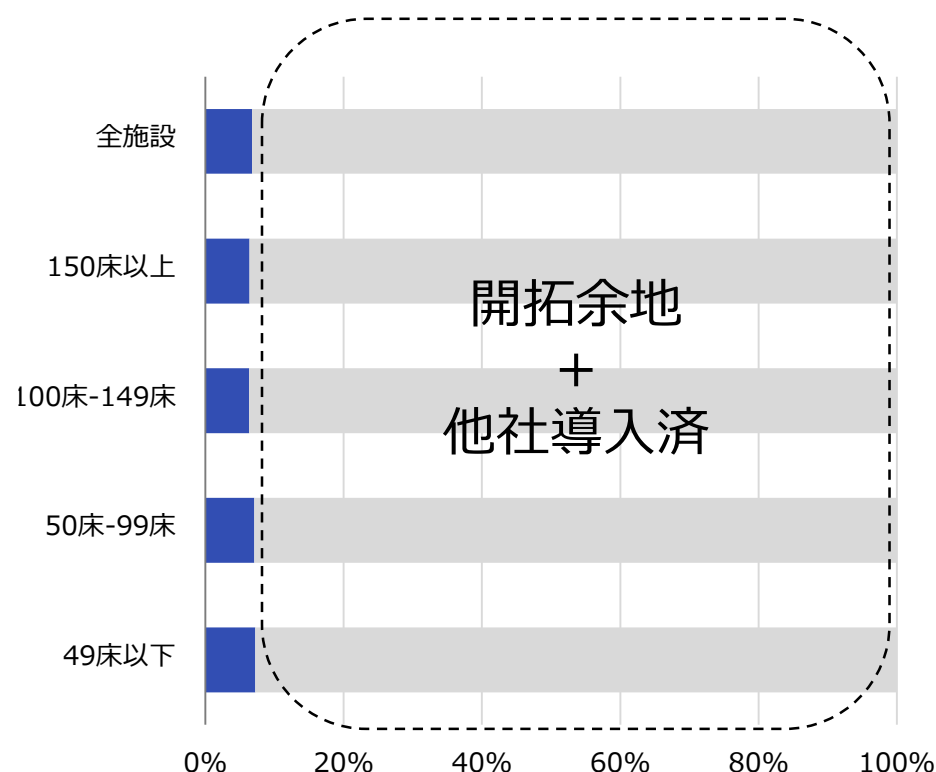
※厚生労働省による「令和元年度医療施設調査」及び「令和元年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成
 ※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更（過去資料とは19.12期・20.12期の開拓率が相違）

- 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

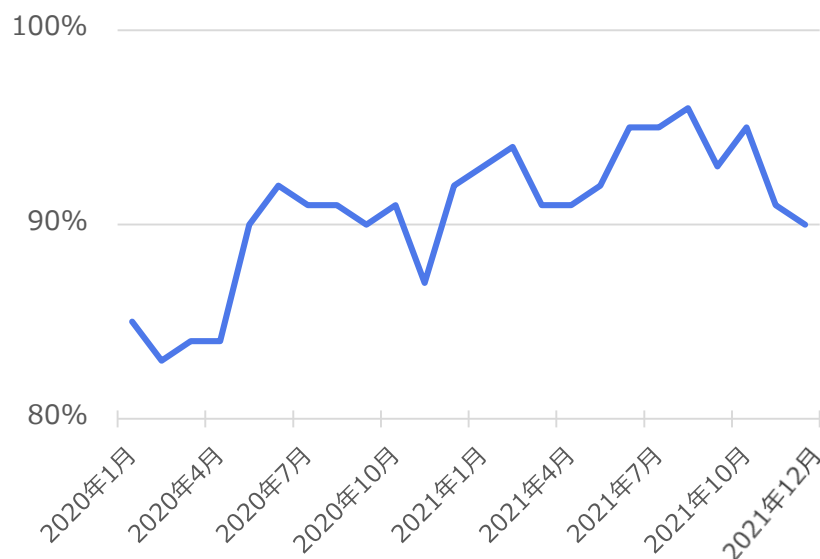
※厚生労働省による「令和元年度医療施設調査」及び「令和元年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成

※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

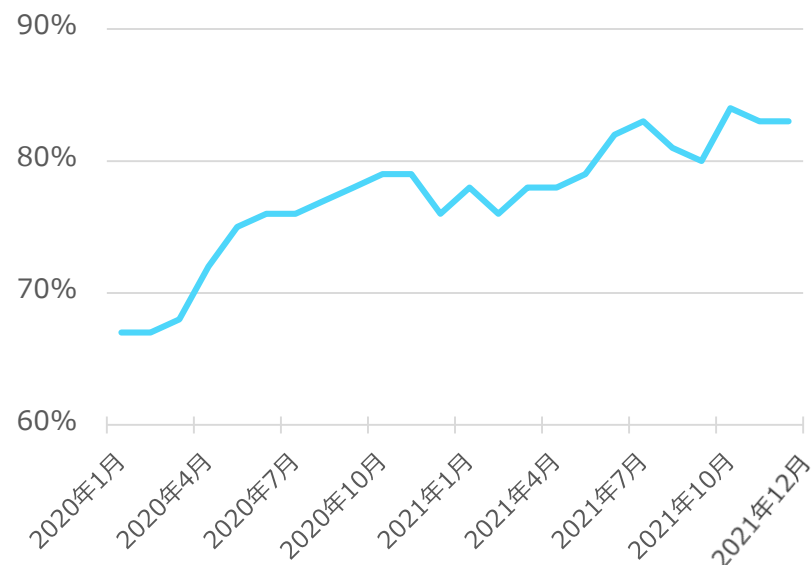
コロナ禍におけるCSセットニーズが高まり高利用率継続

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

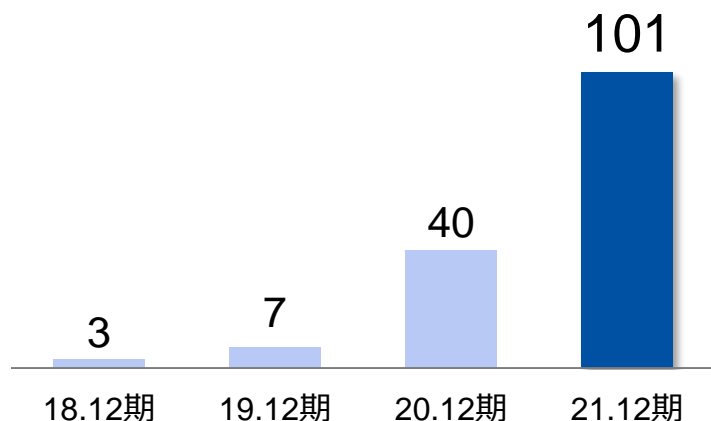
(注2) 紙おむつセット利用数を含めず、CSセット（衣類・タオル等）のみで計算しているため、実際にはグラフ数値よりも利用率が高い可能性があります

POINT

- コロナ感染者数が減少している時期・地域では、体調・人数・時間等の制限付き面会が可能になった。例) 発熱がなく、個室で2名まで60分以内など。
- コロナ後も**利用者数は下がらない**見込み。

Rは**61**施設増加、LCは**37**施設増加

CSセットRの契約施設数推移（累計）



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

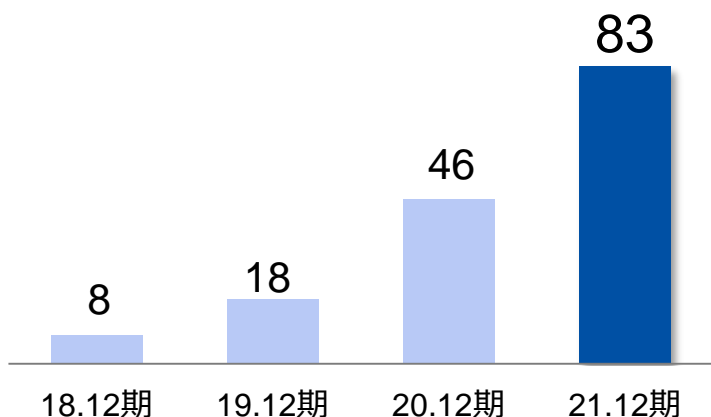
【導入数】

提案初期段階から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

CSセットLCの契約施設数推移（累計）



POINT

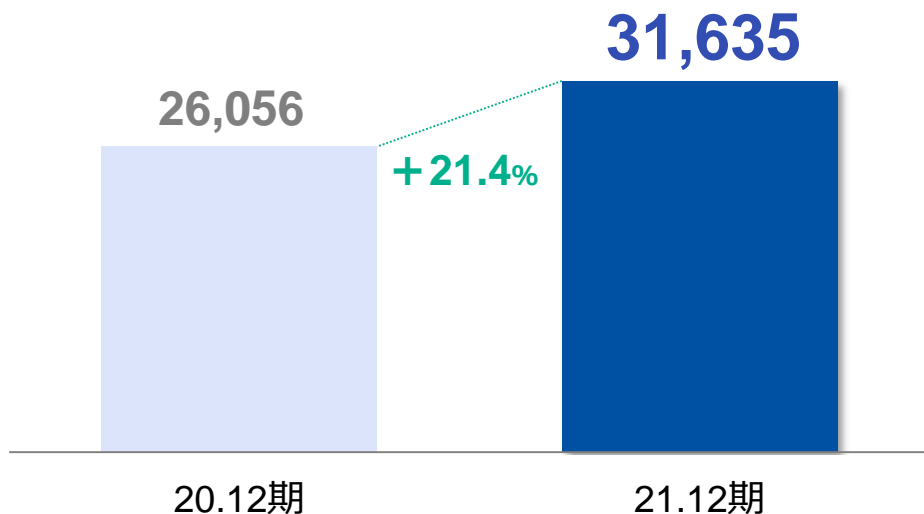
【導入メリット】

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）

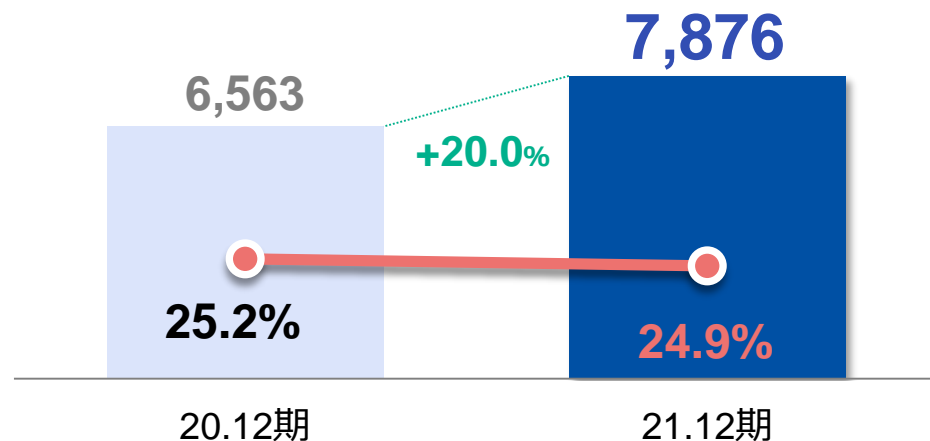


前年同期比 **+5,579**百万円
+200件増

CSセット新規契約施設数

・2020.12期：282件 → 2021.12期：264件
※但し、獲得床数ベースでは横ばい

売上総利益（百万円）

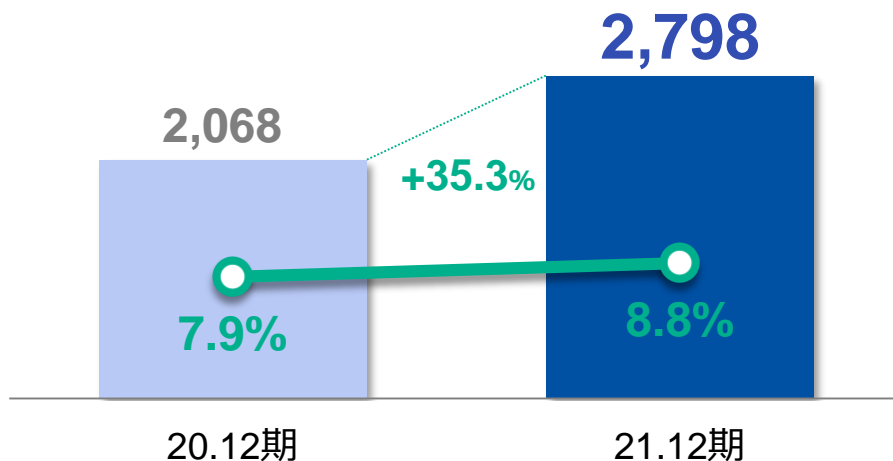


前年同期比 **+1,313**百万円

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）**-0.3%**

営業利益（百万円）

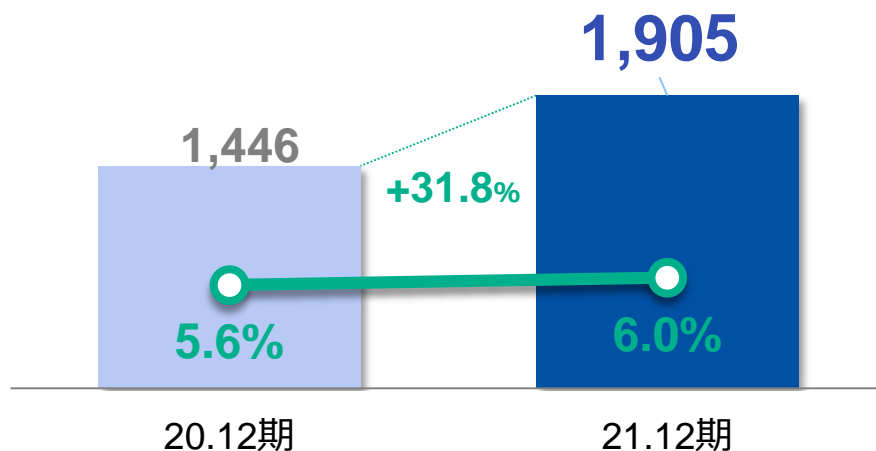


前年同期比

+730百万円

利用者数増と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）**+0.9%**

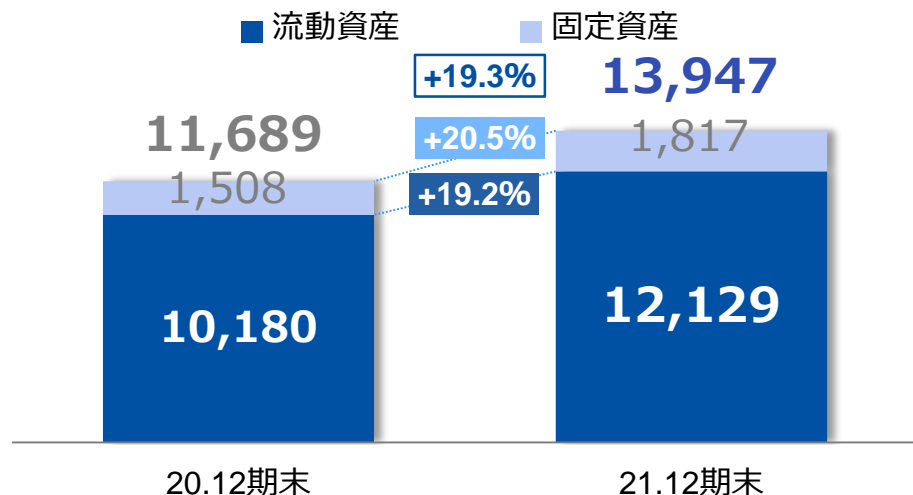
親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）



前年同期比

+459百万円

資産（百万円）



総資産

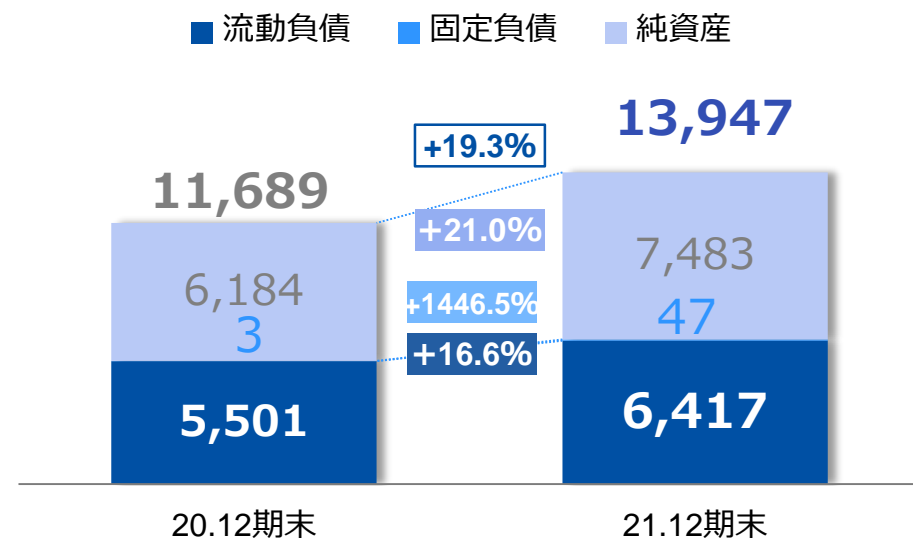
前期末比

+2,258百万円

主な勘定科目

現金及び預金 +1,134百万円

負債・純資産（百万円）



総負債

前期末比

+959百万円

主な勘定科目

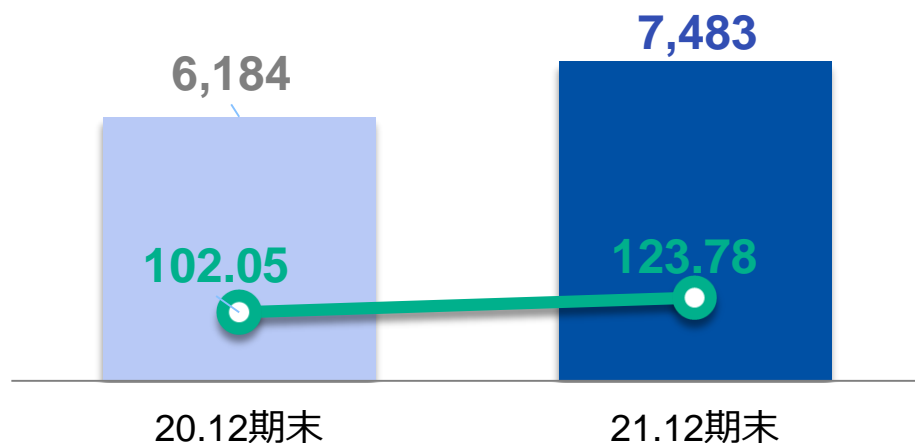
買掛金 +710百万円

役員株式給付引当金 +31百万円

株式給付引当金 +13百万円

純資産（百万円）

● 1株当たり純資産（円）



純資産

前期末比

+1,299 百万円

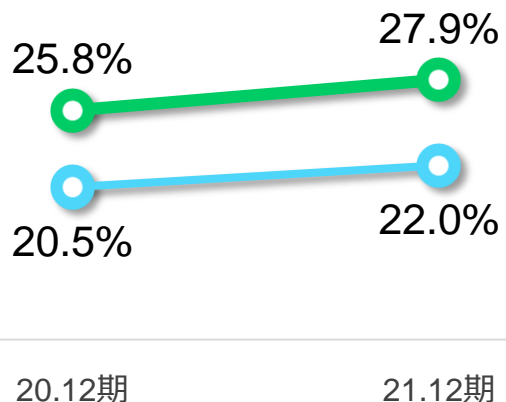
BPS 2020.12期 : 102.05円

→ 2021.12期 : 123.78円 (+21.3%)

(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

● ROA ● ROE



ROA

前期比

+1.5%

※流動比率

189.0% (前期 185.0%)

ROE

前期比

+2.1%

(単位：百万円)

	20.12期 連結C/F	21.12期 連結C/F	差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,947	2,106	+158
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲648	▲357	+290
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲273	▲614	▲340
現金及び現金同等物の増減額	1,025	1,134	+108
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期末残高	4,473	5,607	+1,134

POINT

- 営業CF：増収増益により158百万円増加
- 投資CF：インド関連の投資等により267百万円支出
- 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. 2022年12月期 成長戦略

入院・入所生活を笑顔に

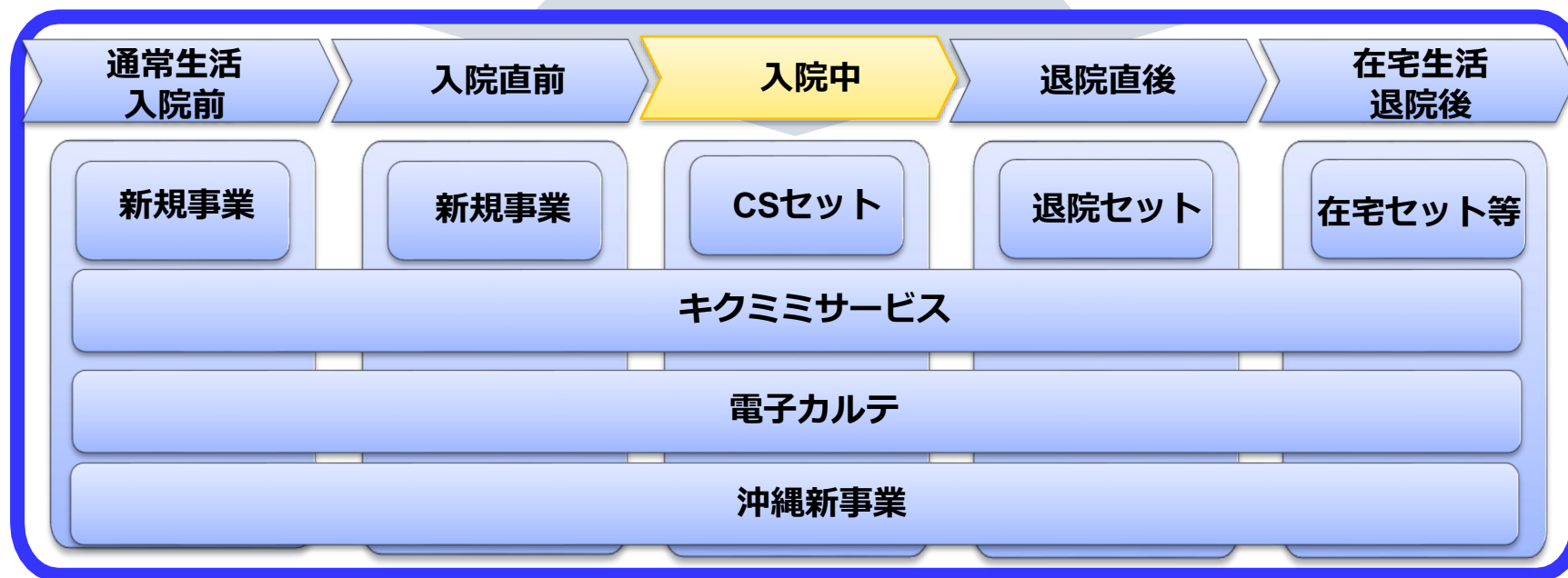
▶ E L A N

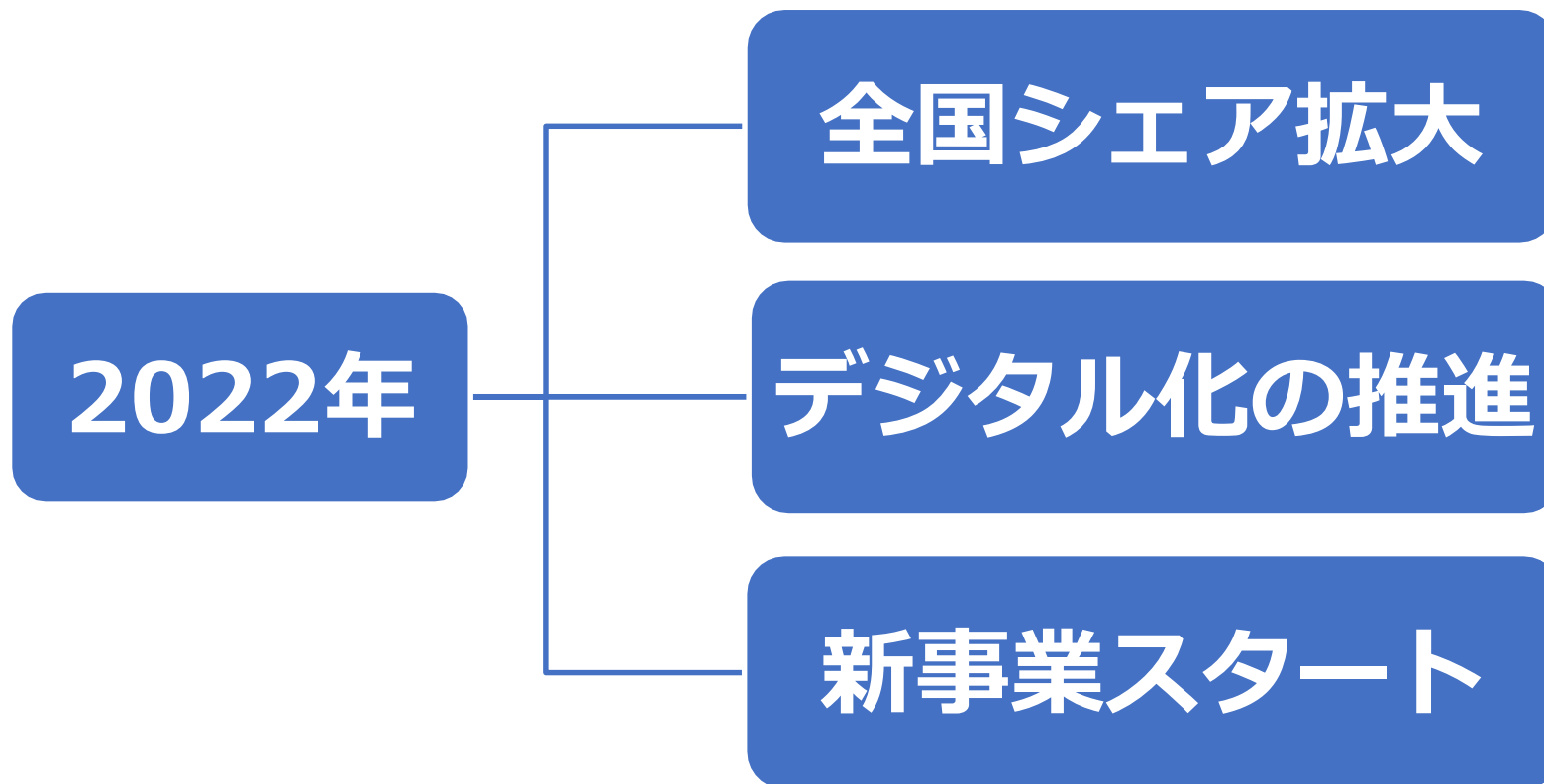
株式会社エラン

CSセットは入院中の「困った」をビジネス化



全てのステージでの「困った」を解決するビジネスを創造





全国シェア拡大

- 数値目標：売上370億円・営業利益率8.1%・シェア20%
- 新支店（釧路 又は 松山）の開設
- 新しい付加価値の開発



デジタル化の推進

- 既存施設へのタブレット導入による更なる業務効率化の推進
- 物流・購買関連業務のデジタル化
- 社内業務のペーパーレス化



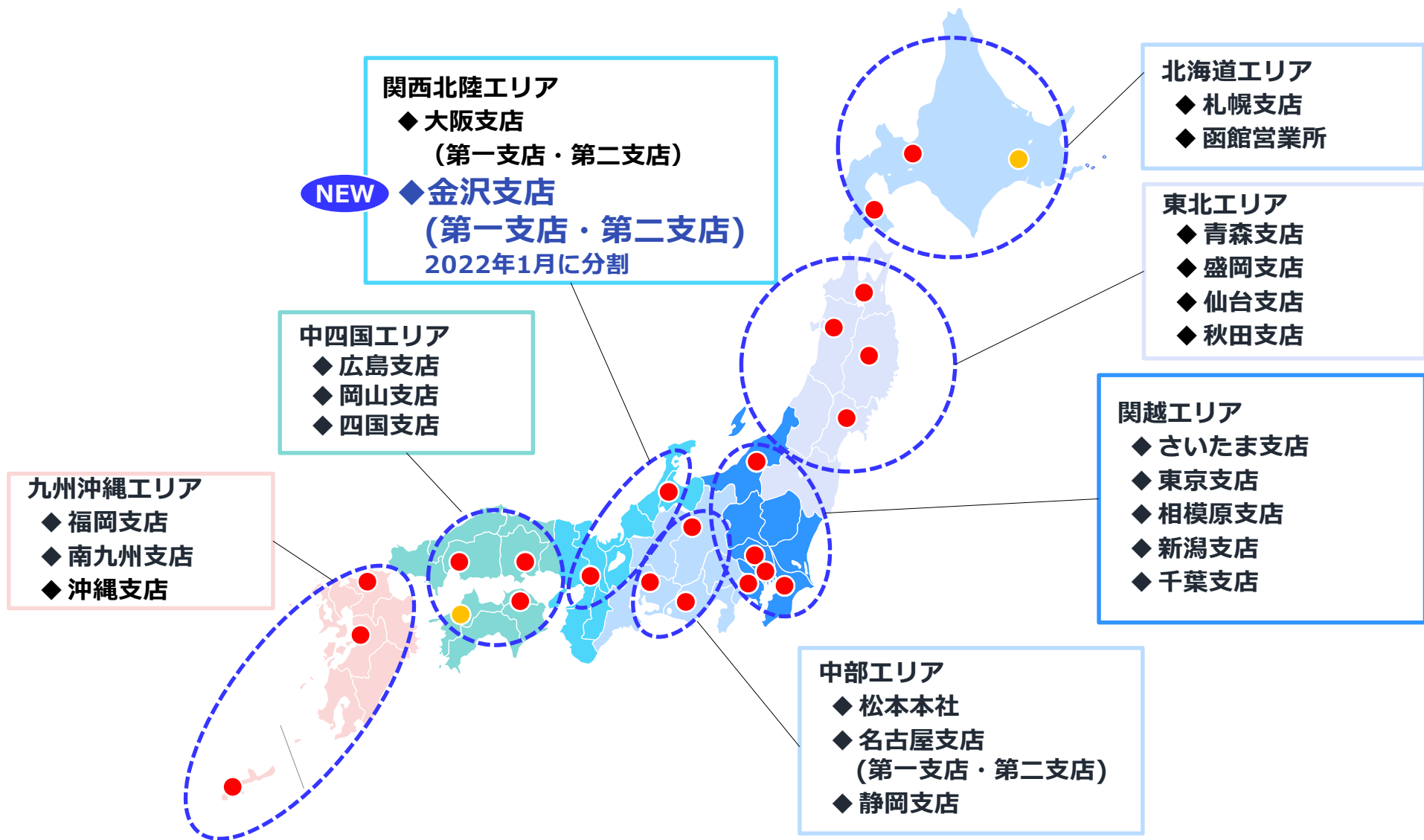
新事業スタート

- 電子カルテ連携事業、沖縄新事業の準備をスタート
- M&Aや新たな資本業務提携の準備をスタート
- 海外展開の準備をスタート



- 新規支店（釧路 又は 松山）開設
- 金沢支店分割

既存対応効率化・新規開拓力アップ





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
・8ヶ国語対応 NEW


- 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

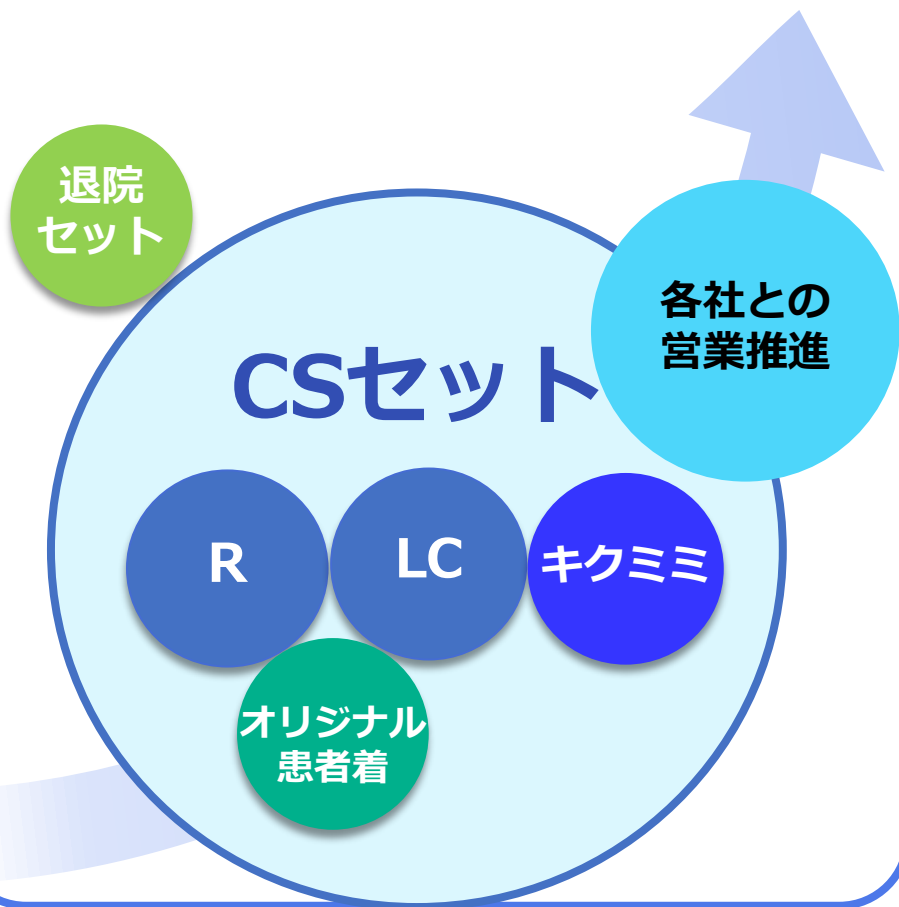

- コールセンターの24時間営業
土日・祝日・年末年始対応


- 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 

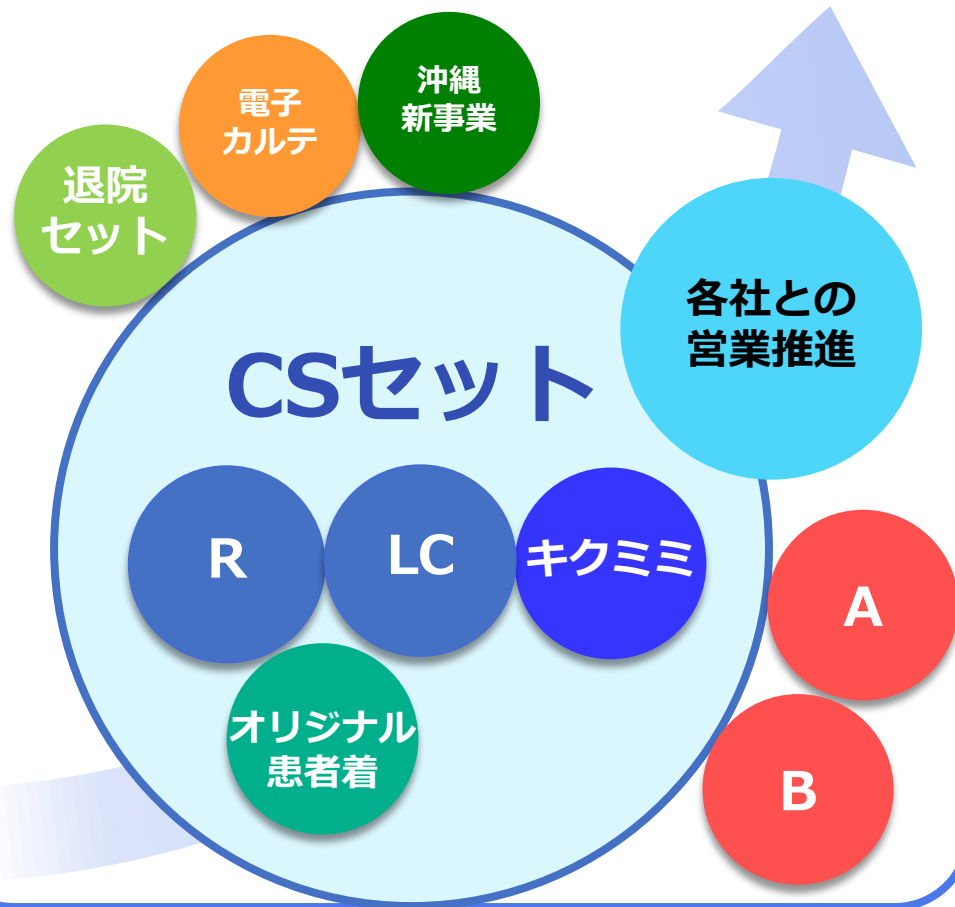
サービス向上・専門性特化で、他入院セット会社からの受注拡大へ

CSセットの新しい付加価値と周辺サービスを開発

CSセットにR・LC・キクミミ・オリジナル患者着の付加価値が付き、周辺サービスとして「退院セット」を開始。



周辺サービス「退院セット」に追加して「電子カルテ」「沖縄新事業」新たな「A」「B」を展開予定。

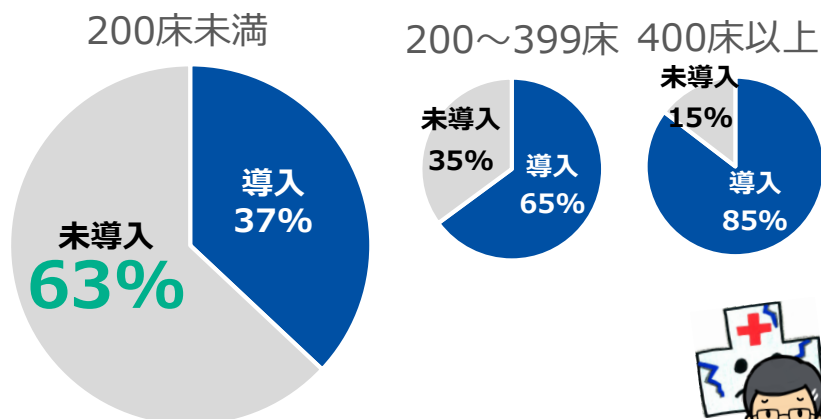




ELAN Quartet

- 電子カルテ「ELAN Quartet(カルテット)」事業を開始
- ネーミング：カルテ+ 4重奏〈患者・医師・看護師・コメディカル〉

病院の電子カルテ普及率



※出典：平成29年 医療施設調査（厚生労働省）



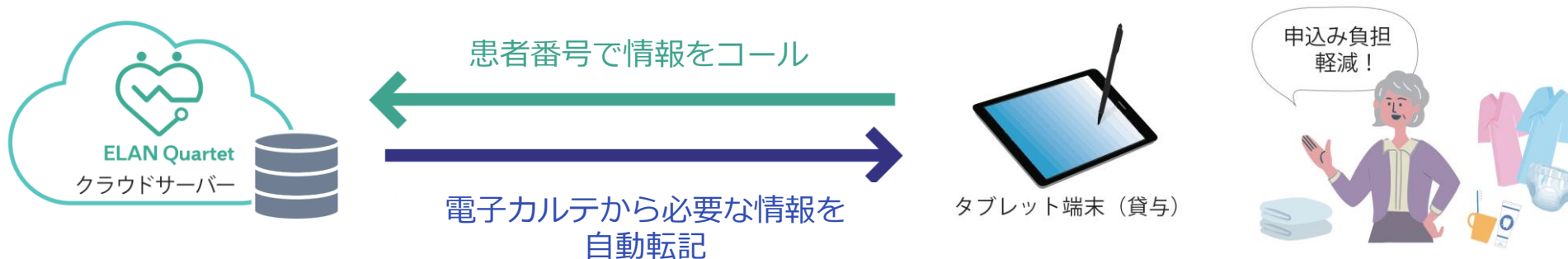
背景

- 医療機関のデジタル化は避けられない
- 中小規模の病院では、予算等の問題で電子カルテ化が進んでいない

効果

- 電子カルテ+CSセット+aの導入によりコストの大幅抑制と付加価値向上が可能

■ 例) CSセットの申し込みが簡易化



■ 市場規模予測



- 病院内洗濯会社のQuick Smart Wash Pvt. Ltd. (QSW社)と追加の投資契約を提携し、追加投資後は当社持株比率が25%程度になる予定
- 今回の投資も今後のインドにおけるリネンサプライ市場の成長拡大と、病院周辺ビジネスへの導入余地を目指しての投資
- BIHS社・QSW社への投資を通じて、インドのヘルスケアビジネスの実行可能性を調査し、両者と組み新たなビジネスを創造
- QSW社への追加出資により、新たに取締役1名を追加し、計2名の当社からの役員を含めた経営体制となる予定



...

...

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

インドでの
ヘルスケア
ビジネス
実行可能性調査

インド市場
展開と
他国への輸出

前期獲得分を含む既存施設の高利用率の継続と、今期獲得計画に基づく施設増の貢献による利用者増に伴う増収で、クラシコ患者衣の投入によるコスト増と4月以降の通常活動再開および新規事業投資による経費増を吸収して、今期も増収増益を継続。

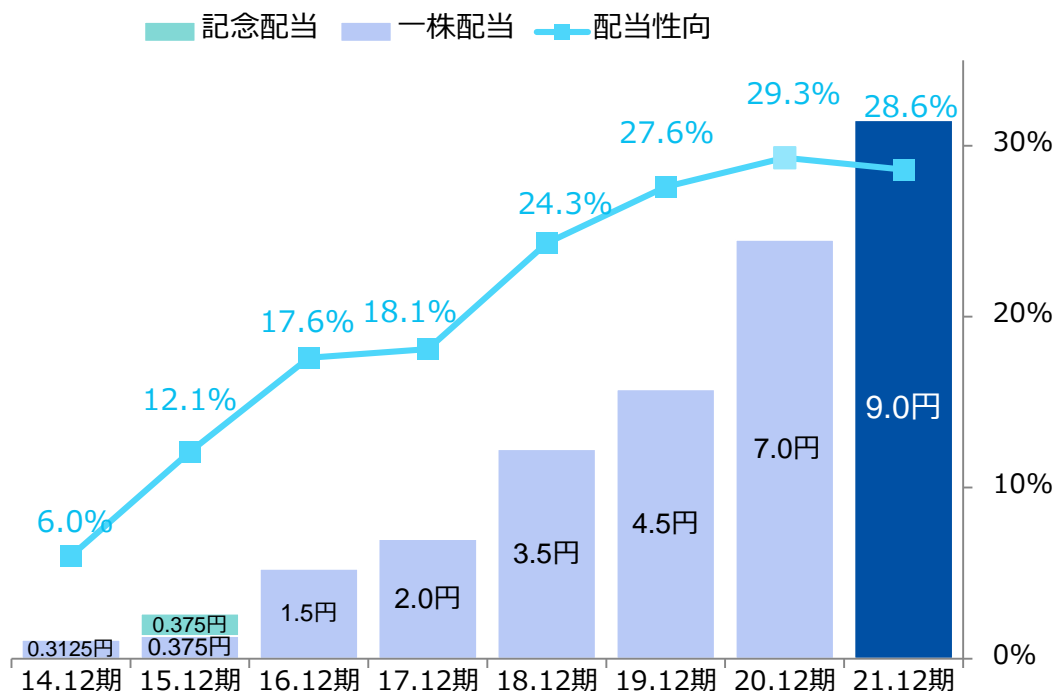
(単位：百万円)

	21.12期 上期実績	22.12期 上期予想	増減率	21.12期 通期実績	22.12期 通期予想	増減率
売上高	15,218	17,300	13.7%	31,635	37,000	17.0%
営業利益	1,403	1,430	1.9%	2,798	3,000	7.2%
売上高営業利益率	9.2%	8.3%		8.8%	8.1%	
経常利益	1,414	1,440	1.8%	2,818	3,020	7.1%
売上高経常利益率	9.3%	8.3%		8.9%	8.2%	
当期純利益	956	980	2.5%	1,905	2,000	4.9%
売上高当期純利益率	6.3%	5.7%		6.0%	5.4%	
EPS	15.78円	16.21円		31.49円	33.08円	

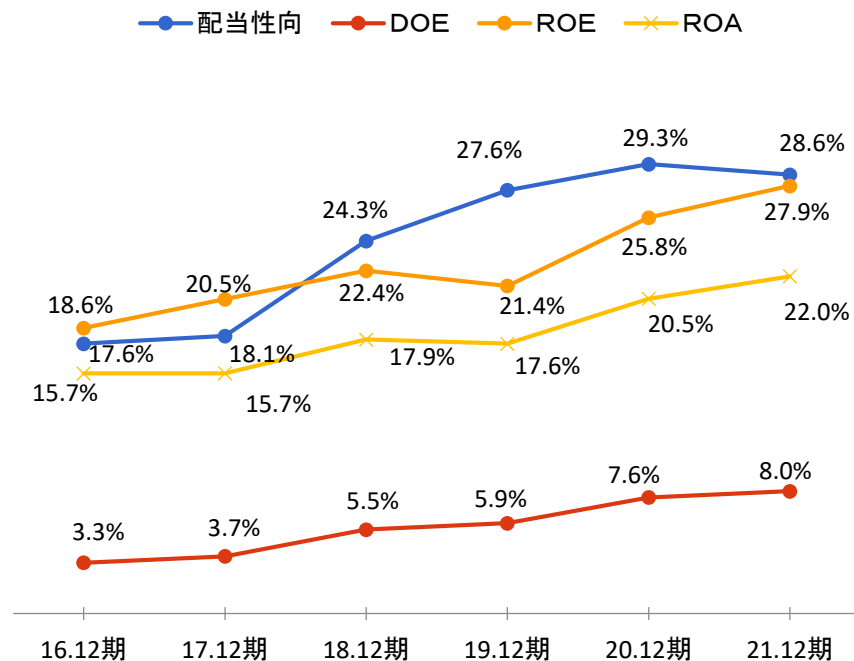
(注) 1株当たり純利益 (EPS) は21年1月1日付1 : 2の株式分割の影響を加味して遡及修正しております

- 2021年12月期の期末配当金は1株当たり8.0円から**9.0円に変更**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2.0円の増配)
- 配当性向**30%**を基本方針として、2022年12月期は10.0円と連続増配を目指す

1株配当および配当性向の推移



財務指標の推移



(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

- 2022年12月期には、連結売上高 370億円 を目指します

	2019年 (実績)	2020年 (実績)	2021年 (実績)	2022年 (予想)
売上高	215億円	260億円	316億円	370億円
営業利益	14.9億	20.6億	27億円	30億円
営業利益率	6.9%	7.9%	8.8%	8.1%
市場開拓率	10%	11.7%	12.8%	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 →

成長拡大に向けた取り組み

新・中期経営ビジョンの策定

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

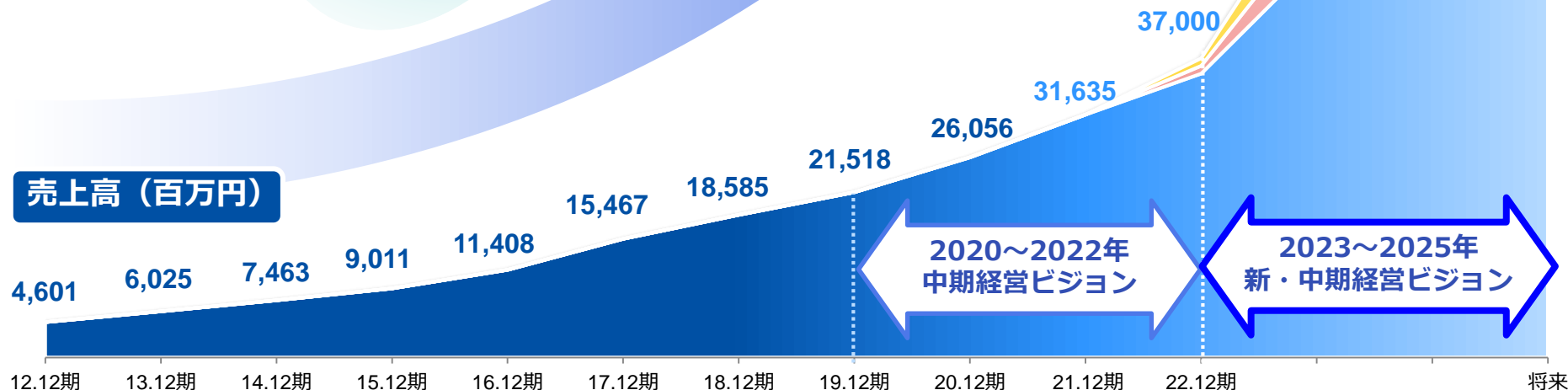
システム強化による営業利益率改善

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

3. 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



長野県松本本社



「心豊かな生活環境の実現」をテーマに
新しいビジネスを創造・挑戦し続けます。

代表取締役
櫻井 英治



社名	株式会社エラン
事業	医療介護関連事業（CSセット）
設立	1995年2月6日
資本金	5億73百万円
売上高	316億35百万円（2021年12月期）
経常利益	28億18百万円（2021年12月期）
本社所在地	長野県松本市
代表者	代表取締役 櫻井英治
従業員数	502名（2022年1月1日現在）
事業所	<p>【本社】 松本 【オフィス】 東京（事業戦略・マーケティング） 【事業所】 松本村井（お客様対応業務） 【営業拠点】 北海道エリア 札幌/函館 東北エリア 青森/盛岡/秋田/仙台 関東エリア 東京/千葉/さいたま/相模原/新潟 中部エリア 松本/名古屋/静岡 関西エリア 金沢/大阪 中四国エリア 広島/岡山/四国 九州・沖縄エリア 福岡/南九州/沖縄</p>
子会社	株式会社エランサービス（請求業務）、株式会社琉球エラン
上場市場	東京証券取引所 市場第一部（証券コード：6099）
各種認定状況	プライバシーマーク制度、えるぼし認定、くるみん認定

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。



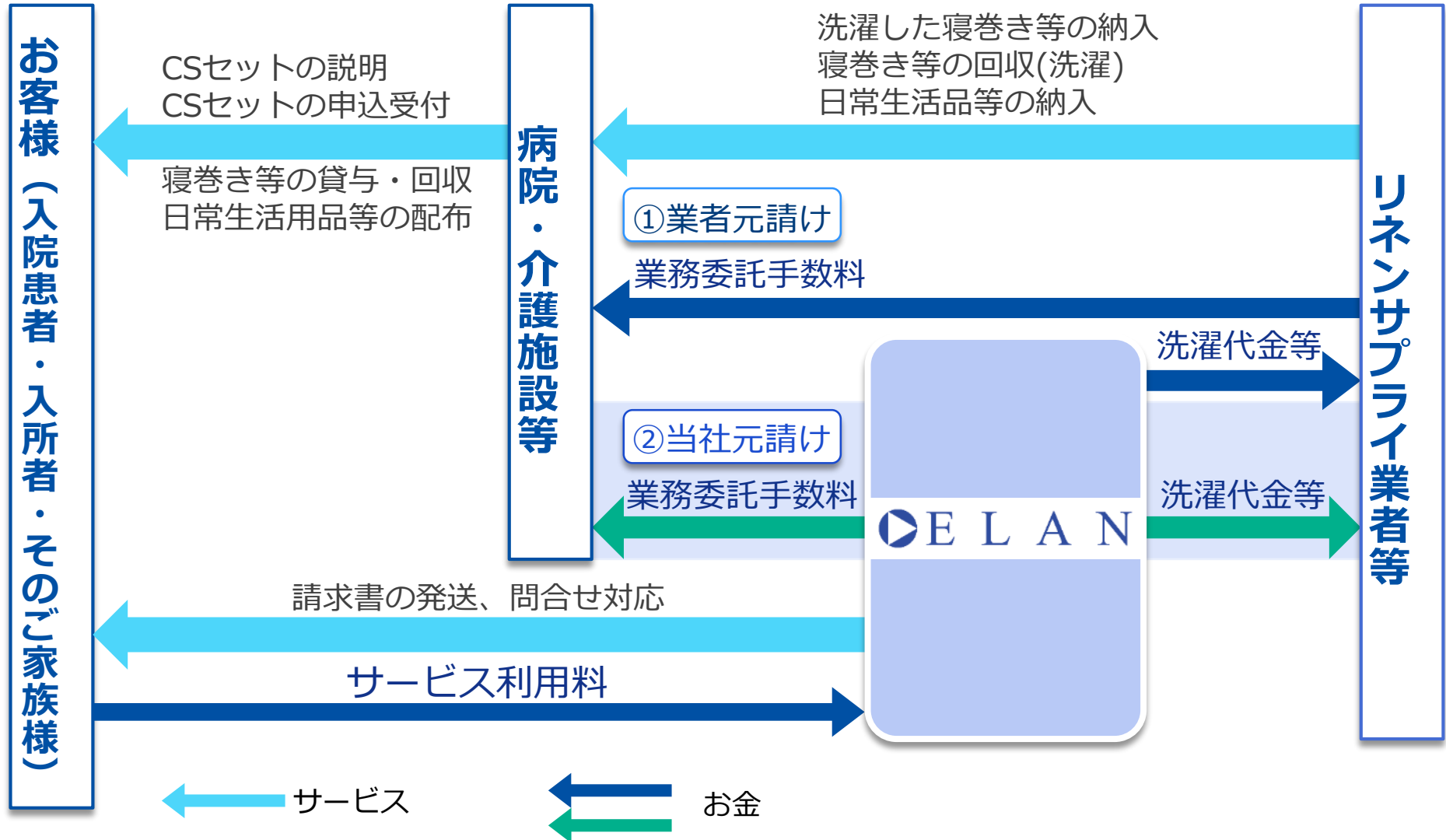
「CSセット」の標準的なプランの一例 ※記載の日額は参考価格です

	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



新型コロナウイルス
による入院面会制限



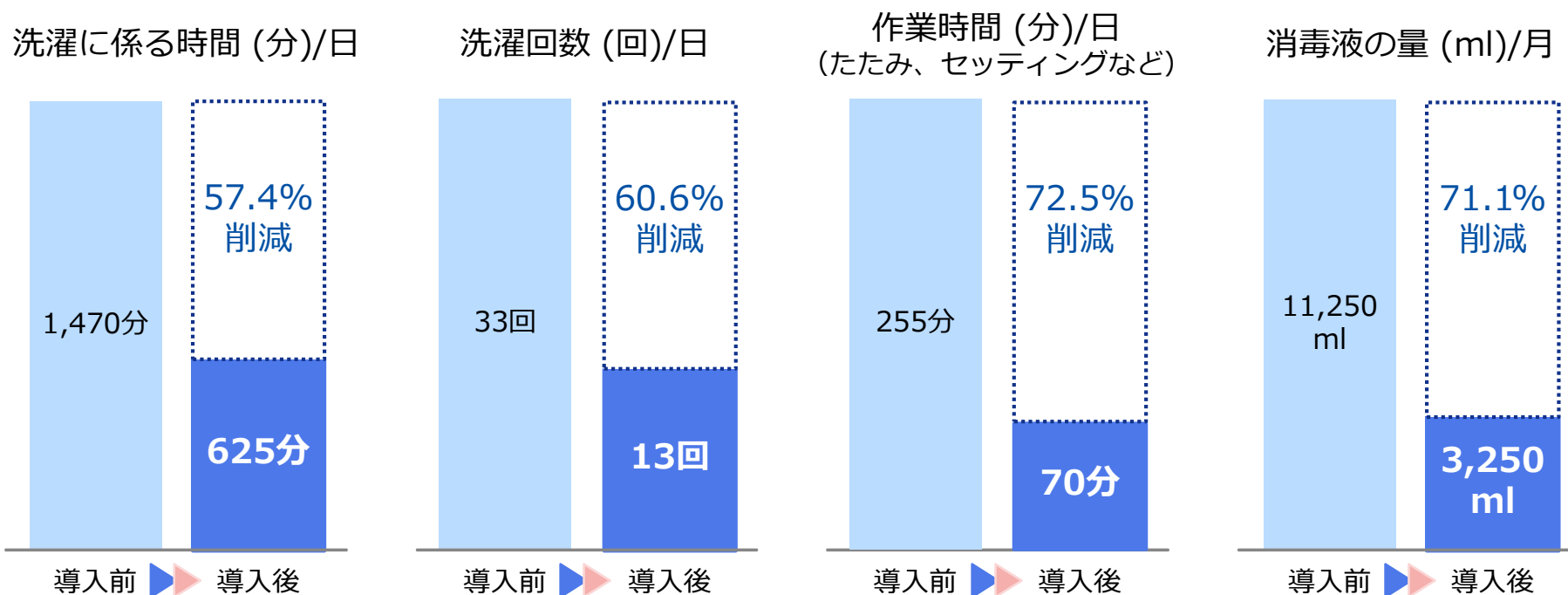
職員による荷物移動が発生

例) 病棟から1Fの受付に汚れ物を移動し、家族に受け渡し、新しい衣類やタオルを病棟に持っていく

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

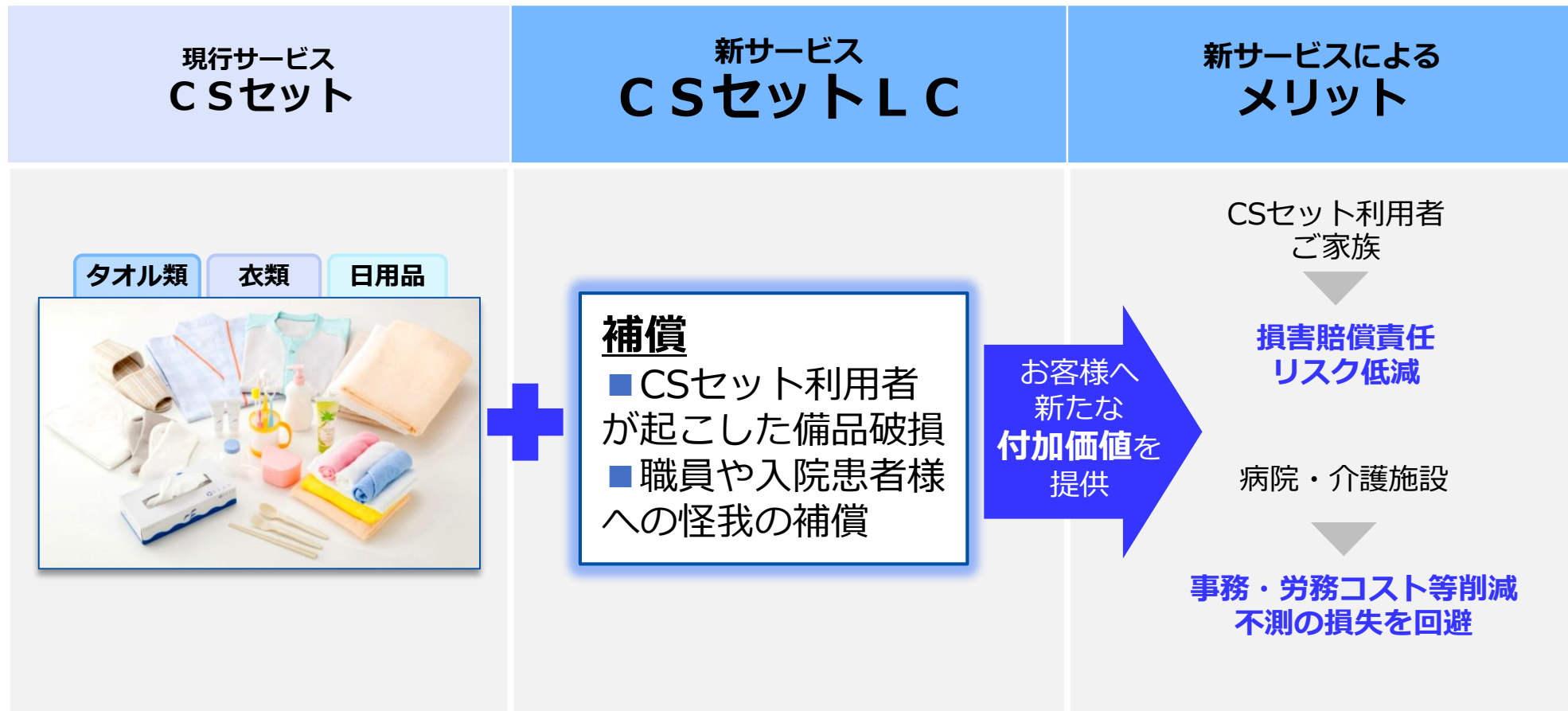
保証会社

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



お客様へ
新たな
付加価値を
提供

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

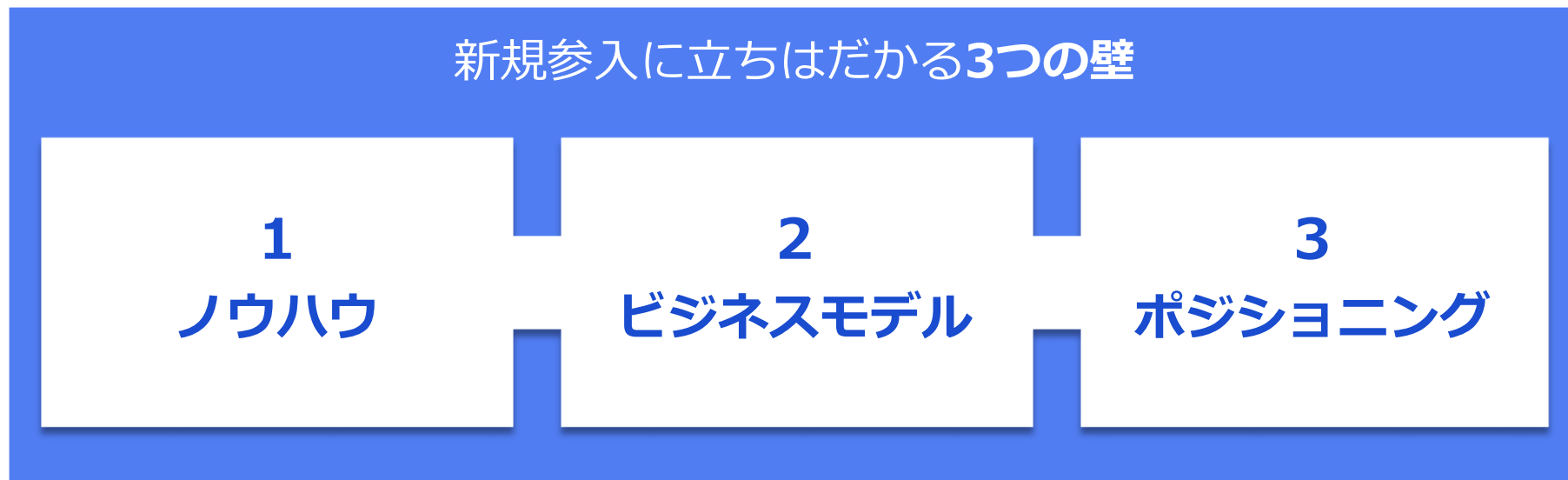
2 ビジネスモデル

- 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

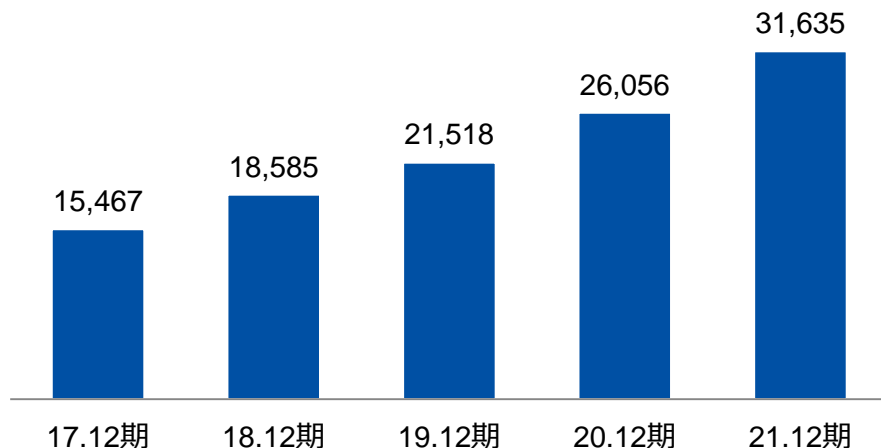
- 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い

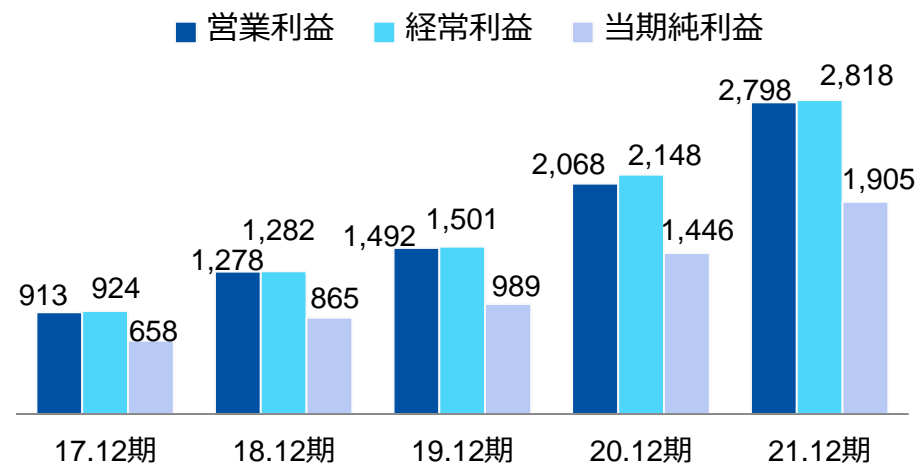


ノウハウのストックと
業界内ポジショニングの確立により
さらに高い参入障壁を構築

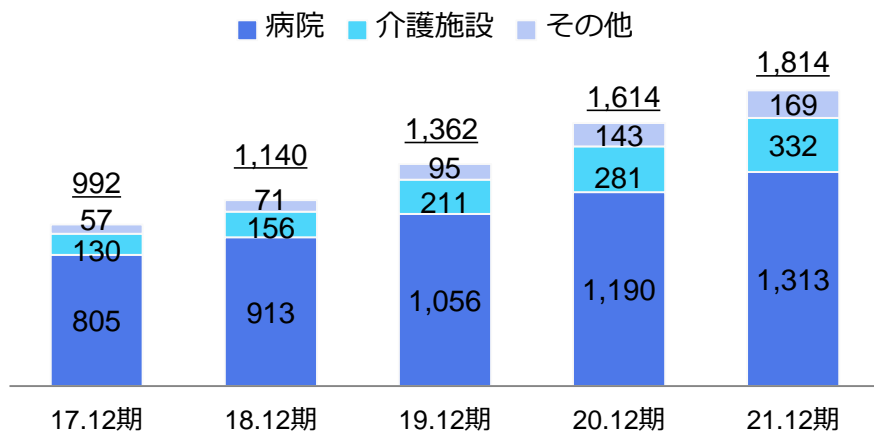
売上高推移（百万円）



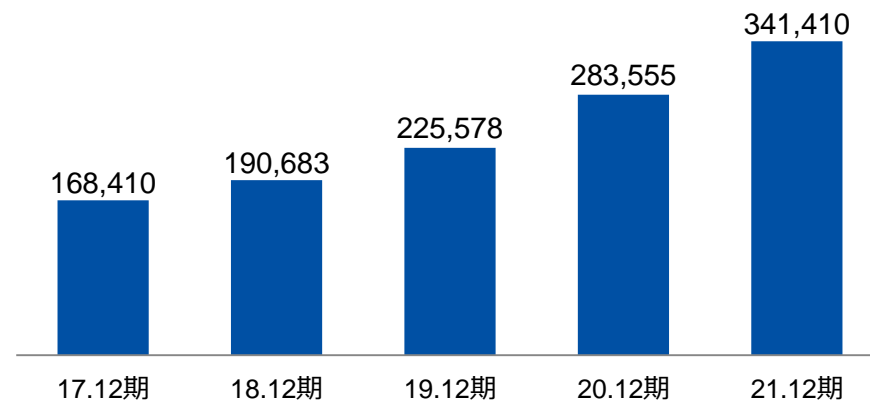
利益の推移（百万円）



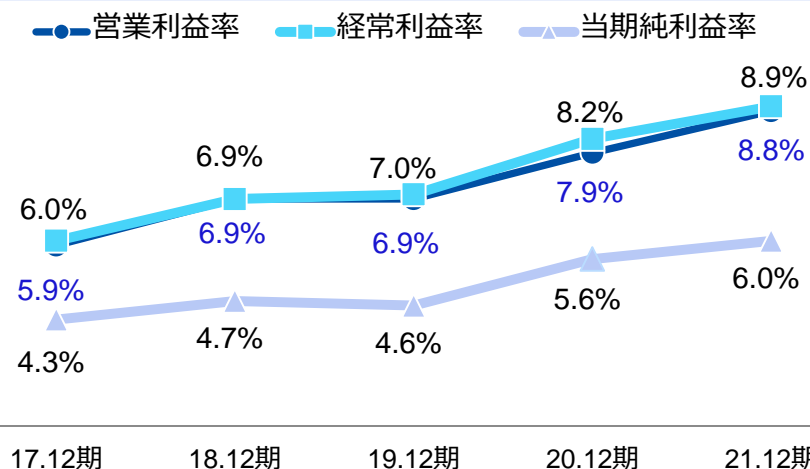
契約施設数の推移（施設）



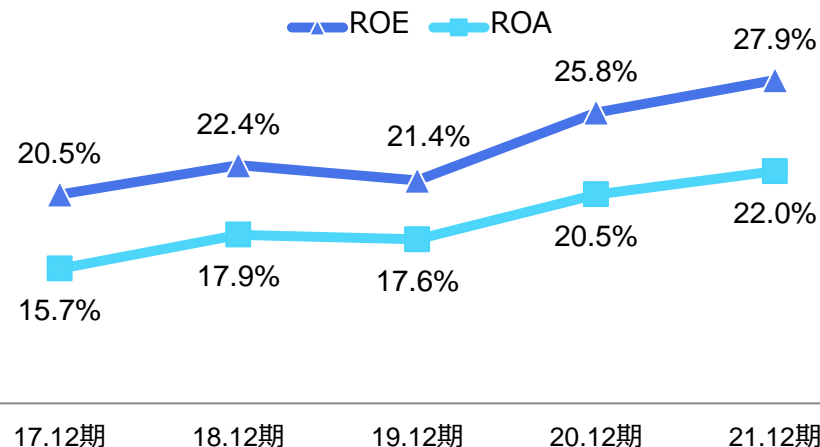
月間利用者数の推移（人）



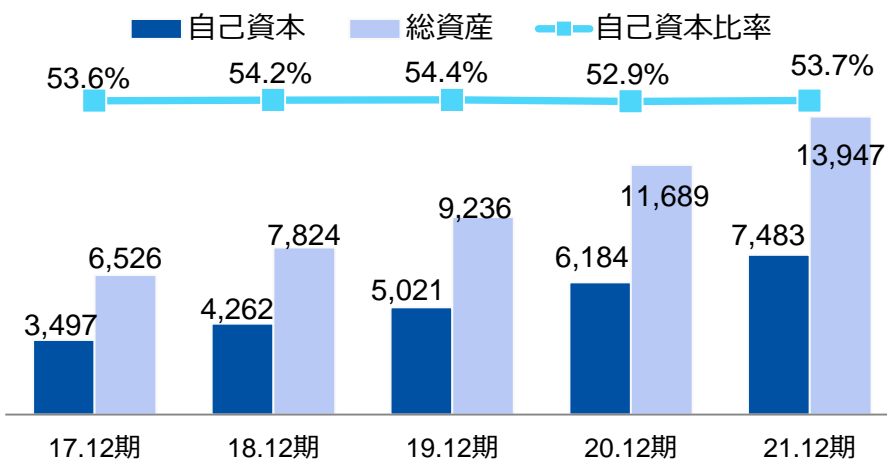
利益率の推移



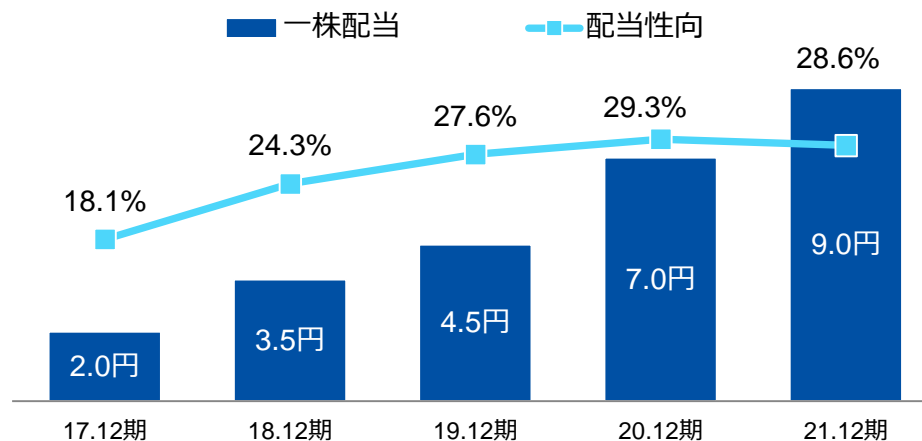
ROE・ROAの推移



総資産・自己資本・自己資本比率の推移 (百万円)



1株配当および配当性向の推移



(注) 1株配当は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（2022年2月21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