

東京証券取引所 プライム市場  
証券コード：6099

入院・入所生活を笑顔に



# 2022年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社エラン

上期は、新型コロナウイルス第6波による活動抑制の影響が続きました。現在は再びの感染拡大により、下期も感染防止と経済活動の両立が求められる状況が続きます。

また一方で、ウクライナ情勢を受けた世界的な資源価格の高騰及び円安による物価上昇などのリスクも存在しており、厳しい経済環境が継続しております。

当社におきましては、企業価値向上のために、引き続き医療従事者や各サプライヤーの方々に寄り添いながら、患者様・ご利用者様やそのご家族様の困りごとを解決すべく、社員一同尽力して参ります。

1. 2022年12月期 第2四半期 業績 p.4
2. 2022年12月期 下期戦略と通期業績予想 p.18
3. 新中期経営ビジョン（2023～2025） p.28
4. 参考資料 p.37

# 1. 2022年12月期 第2四半期 業績

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン

FY2022  
2Q 業績

- 新規契約施設獲得と1施設あたり利用者の増加により、前年同期比で増収増益
- コロナによる活動制限の継続もあり、利益は期初予想を上回った

売上高

**17,604**百万円  
(YonY+15.7%)

営業利益

**1,713**百万円  
(YonY+22.1%)

経常利益

**1,725**百万円  
(YonY+22.0%)

親会社株主に帰属する四半期純利益

**1,177**百万円  
(YonY+23.2%)

契約施設数

**1,945**施設

(21.12期末から新規+156件・解約25件)

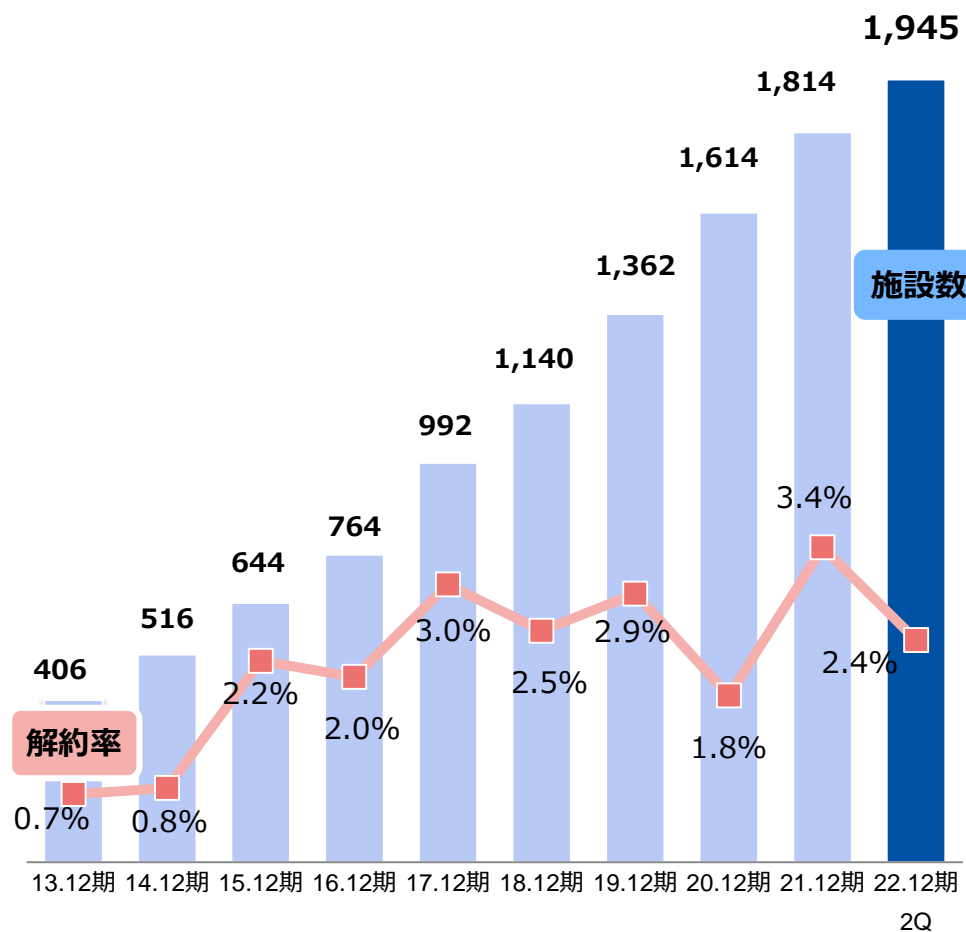
月間利用者数

**365,464**名

(21.12期末から+24,054名)

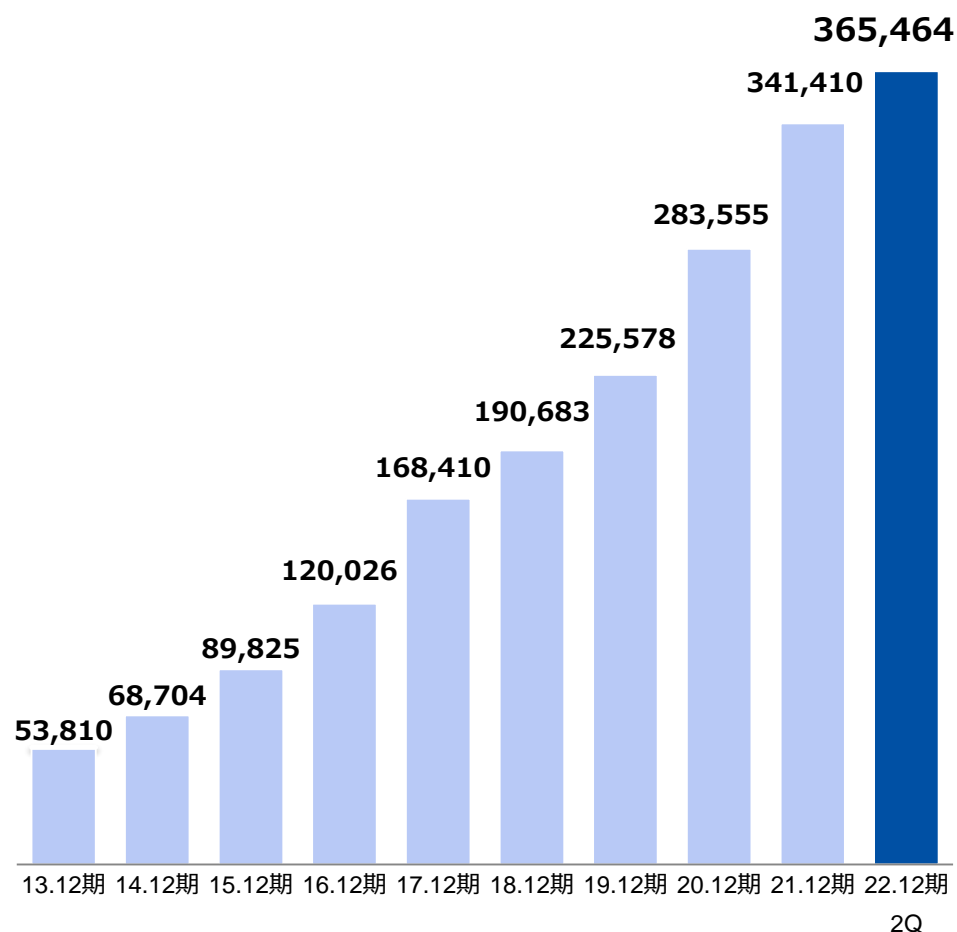
- 2Qの新規契約施設の増加数は前年以下（2021年2Q:94施設／2022年2Q:91施設）
- 一方で、利用者数は順調に増加（前年同期比+20.4%）

## 契約施設数と解約率



※解約率 = 直近12ヶ月解約数 / (13ヶ月前の月末契約数 + 直近12ヶ月新規契約数)

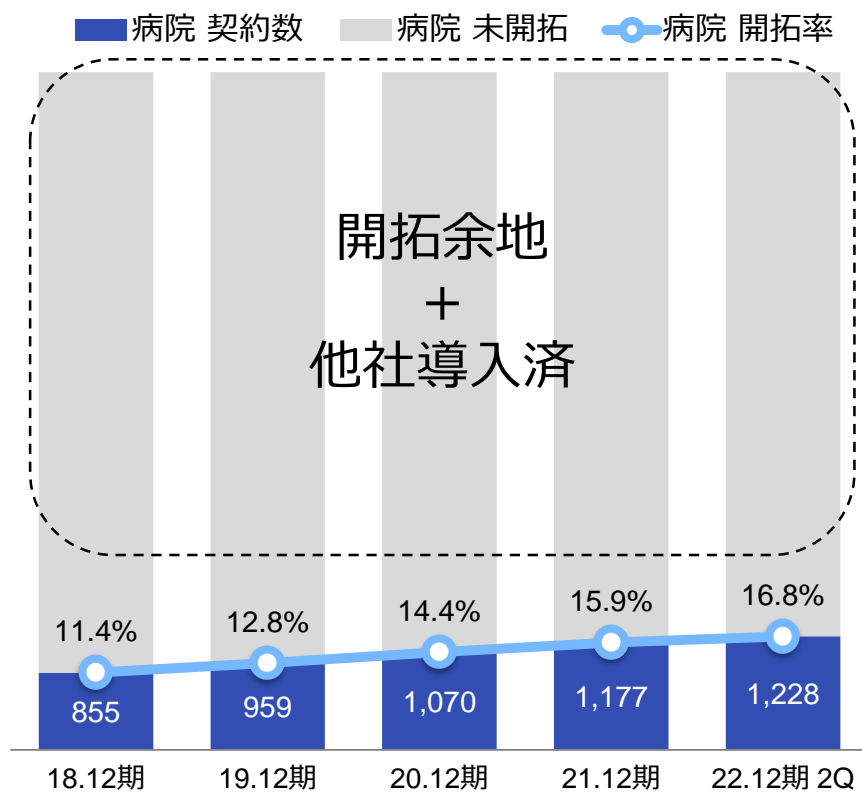
## 利用者数



※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

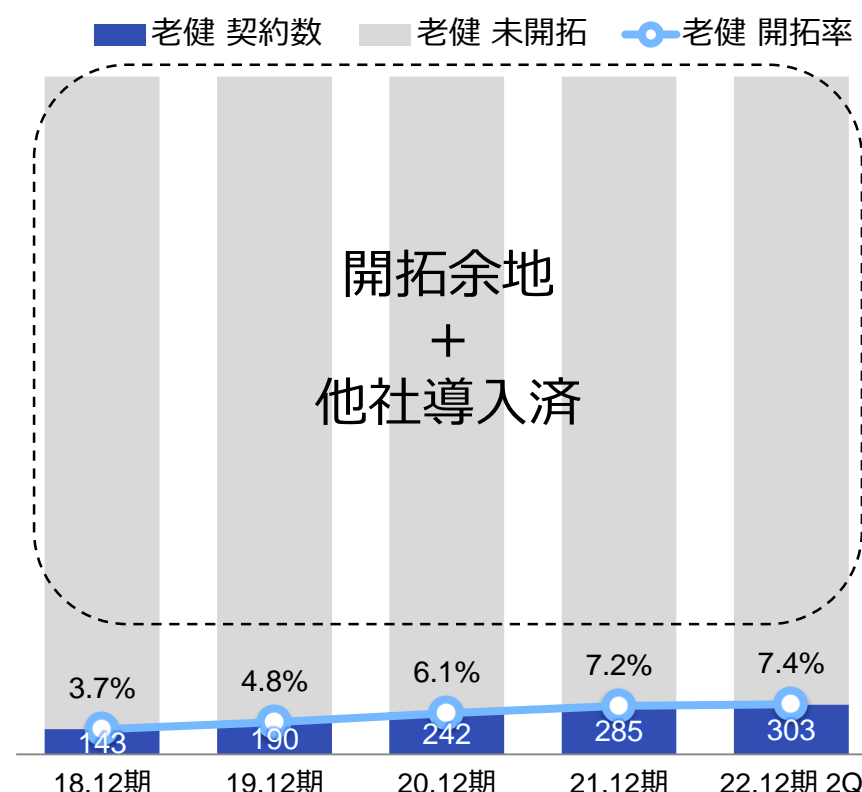
- 病院契約数（50床以上）は1,200施設を突破し、開拓率は**16.8%**
- 老健と介護医療院（50床以上）の契約数は300施設を突破し、開拓率は**7.4%**

## 病院の開拓率（50床以上）



当社ターゲットは**7,329**施設

## 老健と介護医療院の開拓率（50床以上）

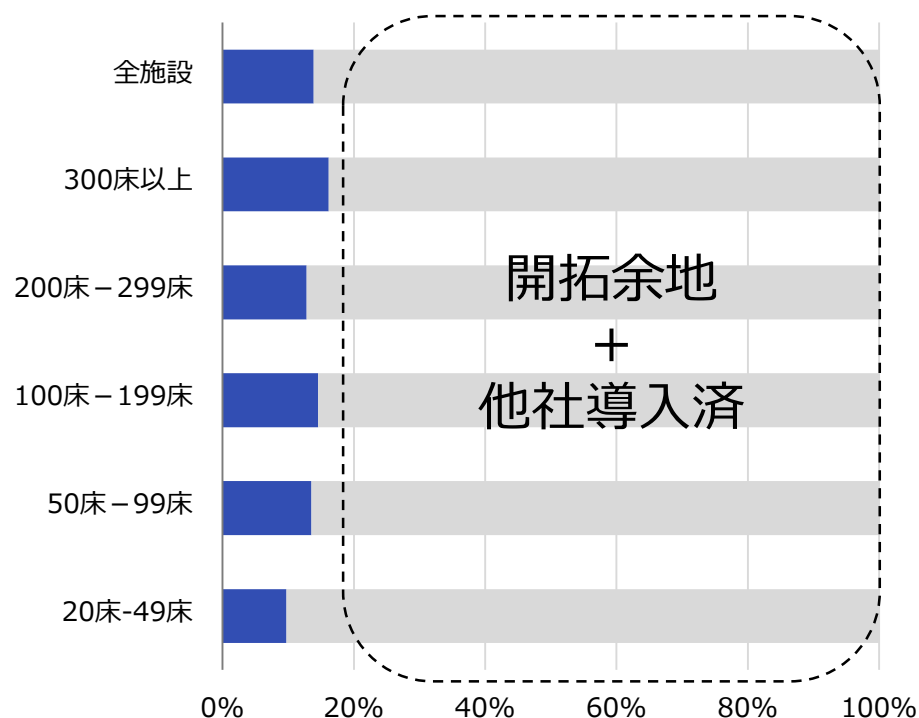


当社ターゲットは**4,101**施設

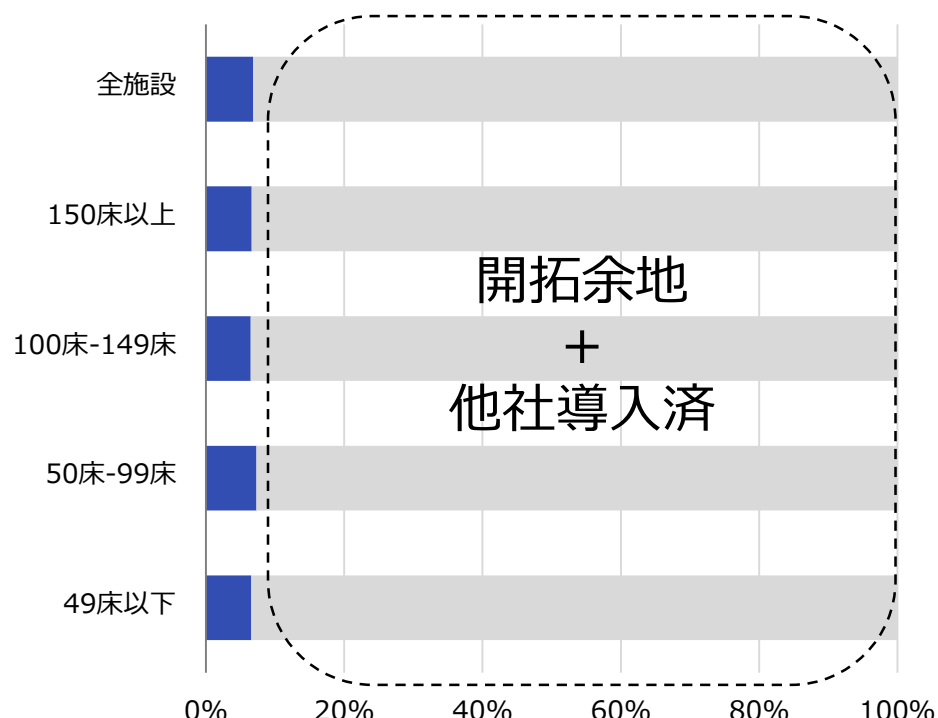
※厚生労働省による「令和2年度医療施設調査」及び「令和2年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成  
 ※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更（過去資料とは19.12期・20.12期の開拓率が相違）

■ 病院の開拓率は、20-49床・200-299床が比較的低い傾向

## 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

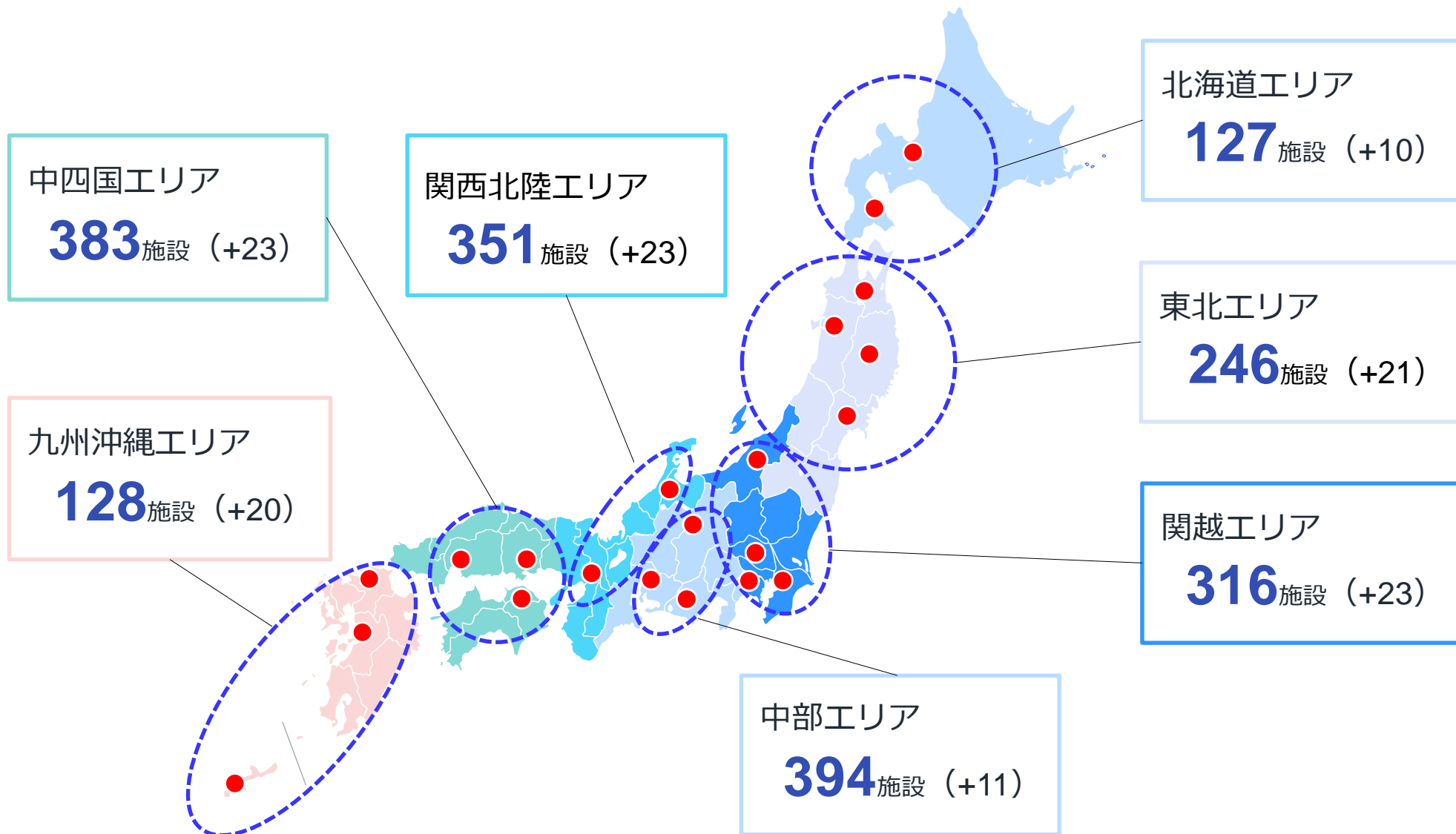
※厚生労働省による「令和2年度医療施設調査」及び「令和2年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成

※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



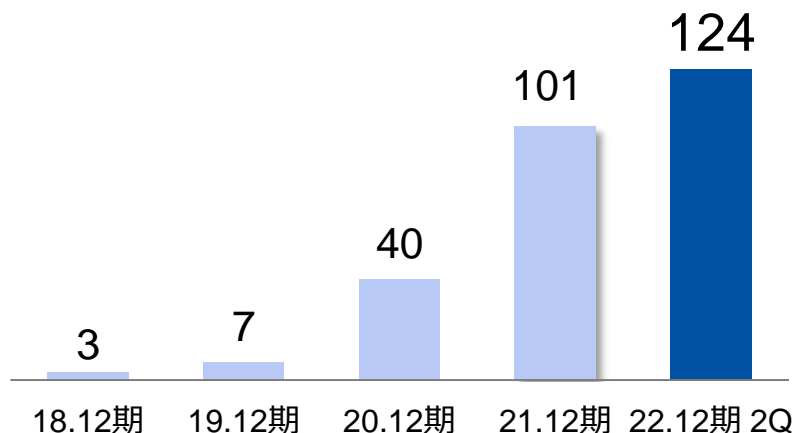
## 全国で順調に契約施設数が増加

※ ( ) 内は2022年12月期の純増加数



Rは**23**施設増加、LCは**12**施設増加

## CSセットRの契約施設数推移（累計）

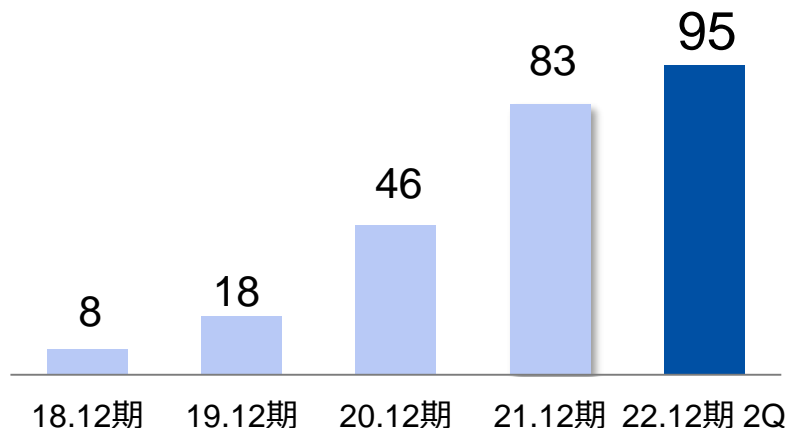


### POINT

#### 【導入した施設の声】

- 高齢化・核家族化が進み、連帯保証人が立てられない患者さんへの円滑な対応が可能になりました。
- 入院保証金が用意できない方や、緊急入院時の対応に困らない。
- 人的コストがかかり担当者の心理的負担が大きい未収金の督促活動（電話・書面の郵送等）の軽減になりました。

## CSセットLCの契約施設数推移（累計）



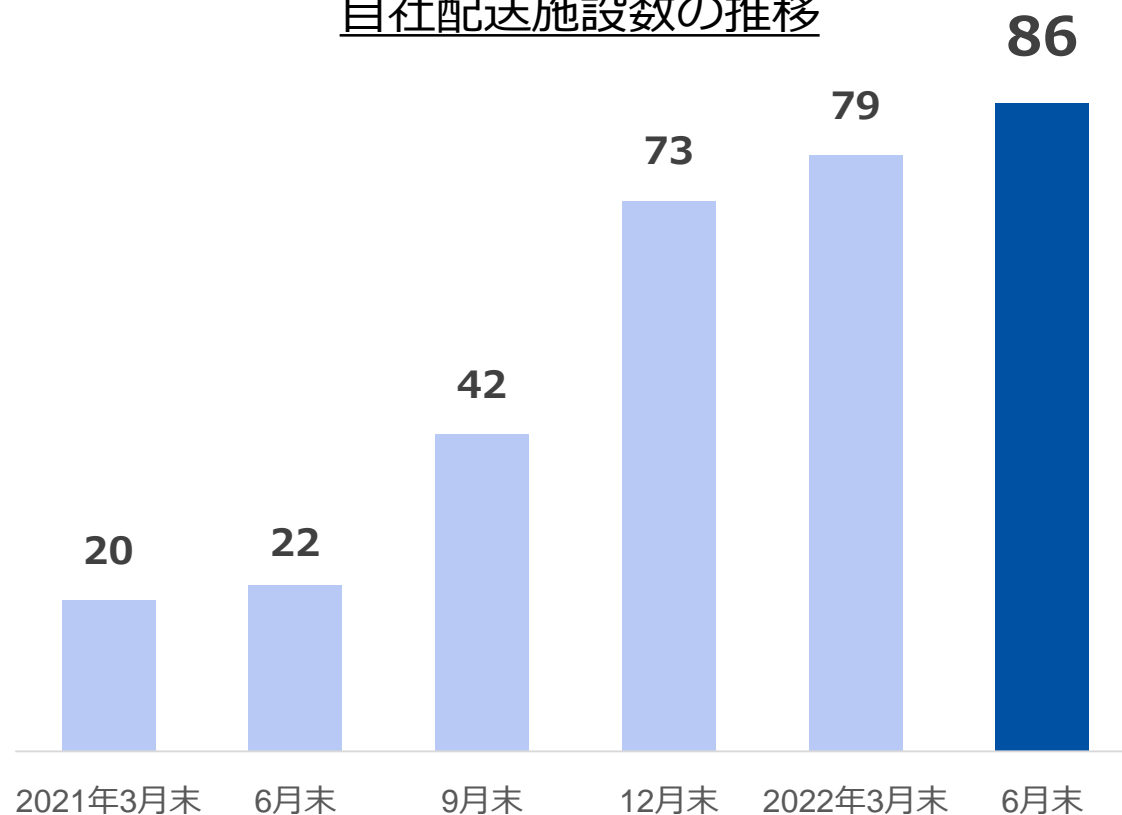
### POINT

#### 【導入した施設の声】

- LC導入前は病院で負担していたトイレの詰まり修理代（1件あたり数万円と高額な費用）の負担がなくなった。高齢の患者さんが多いため、とても助かっている。
- トイレを詰まらせてしまったご本人を責めることなく対応でき、職員のストレス軽減になっている。
- 費用の出所がはっきりして、修理期間が短くなり、修理中に患者さんを別の遠いトイレまで連れていくといった対応が減った。

- 2022年5月に横浜物流センターの倉庫スペースを約95坪から約245坪に拡大
- 同年5月に黒ナンバー（貨物軽自動車運送事業）を取得
- 自社物流による配送は2022年6月に86施設へ増加

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





▶ 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。柔らかい着心地着  
と工業洗濯耐性を両立。

**進捗**：2022年6月までに**5施設**導入済み  
2022年中に十数施設で導入予定

# 入院セット運営会社4社と契約・26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



- 医療関連商品卸会社のBoston Ivy Healthcare Solution Pvt. Ltd. (BIHS社)と病院内洗濯会社のQuick Smart Wash Pvt. Ltd. (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する狙い。
- 6月に現地訪問による調査を再開できた。
- QSW社への追加投資により当社持株比率が26.8%となった。資金はインド国内の主要都市におけるリネン工場の建設等に使用される。
- 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。

medikabazaar  
...ProCure&Cure

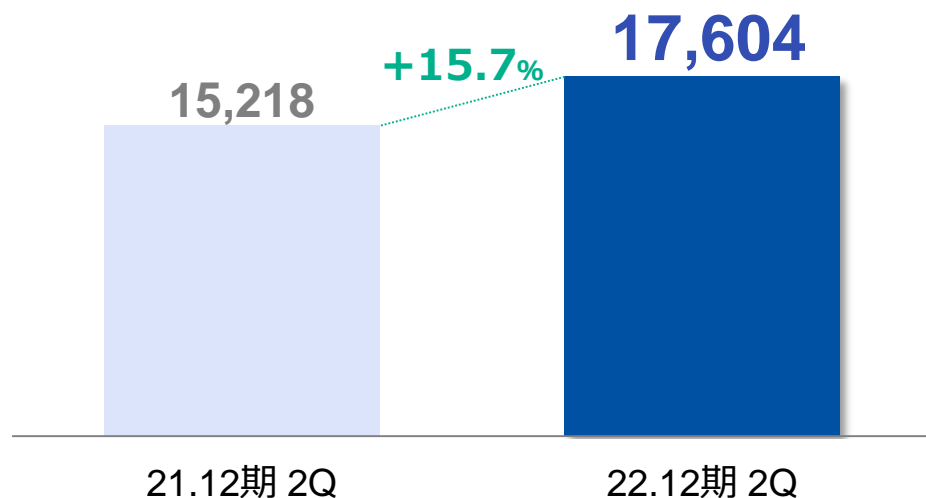


...

...



## 売上高（百万円）



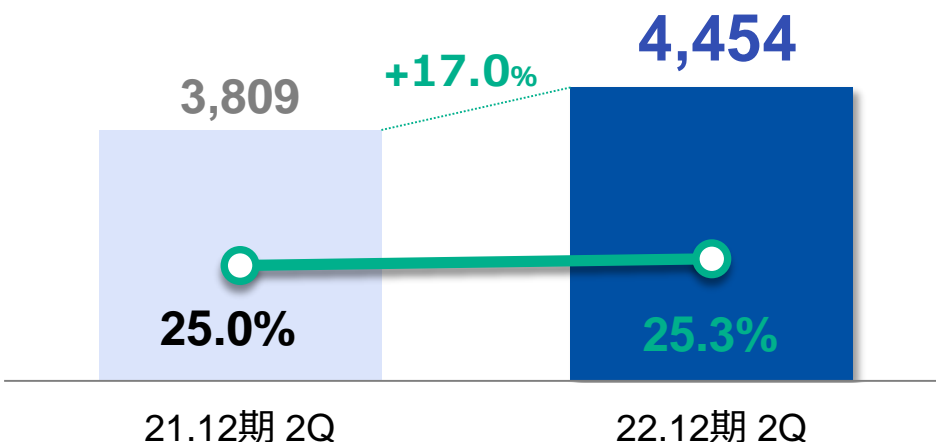
前年同期比 **+2,386**百万円

**+225**件増

CSセット新規契約施設数

2021.12期1-2Q : **147**件 → 2022.12期1-2Q : **156**件

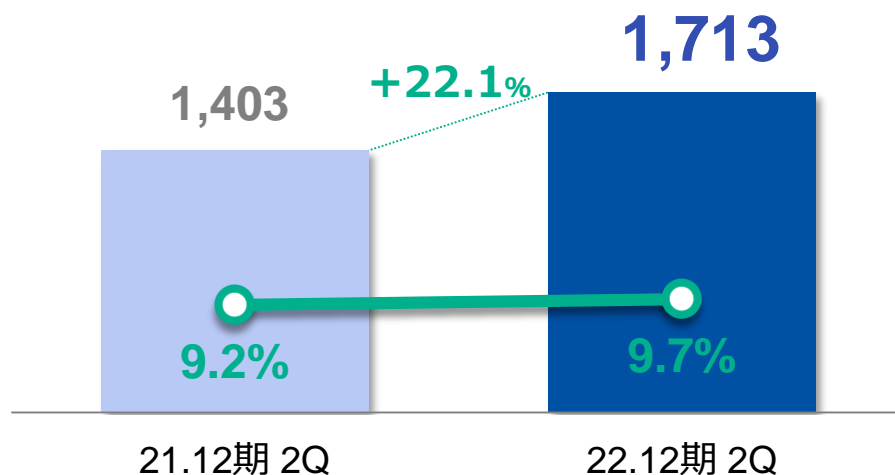
## 売上総利益（百万円）



前年同期比 **+645**百万円

売上総利益率（対前年同期比）**+0.3**ポイント

## 営業利益（百万円）

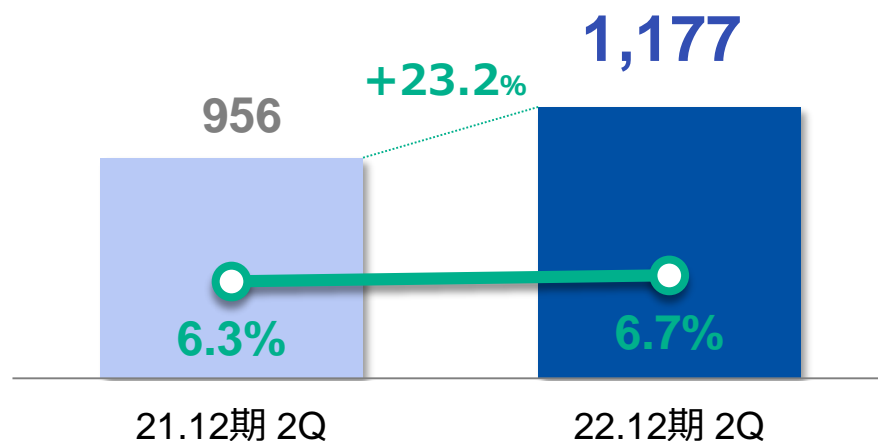


前年同期比

**+310**百万円

請求関連のシステム化による業務効率化の継続により 営業利益率（対前年同期比）**+0.5ポイント**

## 親会社株主に帰属する四半期純利益（百万円）

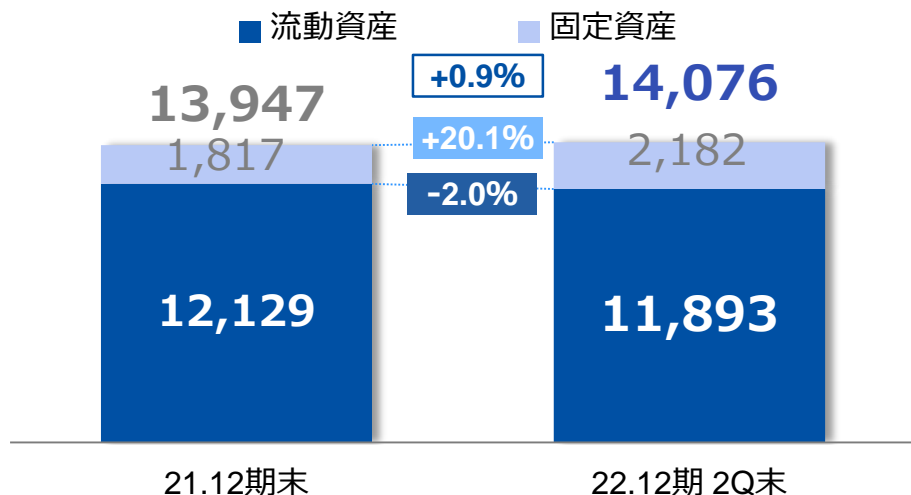


前年同期比

**+221**百万円



## 資産 (百万円)



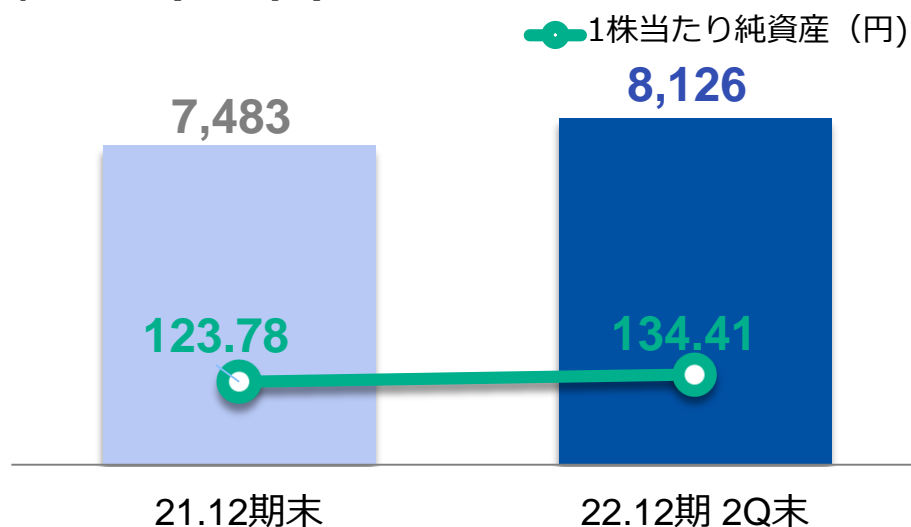
総資産

前期末比

**+128**百万円

有形固定資産 + 143百万円

## 純資産 (百万円)



純資産

前期末比

**+642**百万円

BPS 2021.12期 : 123.78円

→ 2022.12期2Q : 134.41円 (+8.6%)

## 2. 2022年12月期 下期戦略と通期業績予想

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン

## 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**16%**
- 新支店（**愛媛県松山市**）の開設
- 新しい付加価値の開発（**オリジナル患者衣lifte(リフテ)**を全国展開）



## 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



- 新支店開設（松本市・松山市）
- 既存支店移転&拡大（秋田市・福岡市）

既存対応の効率化と  
新規開拓力アップへ

## 中四国エリア

- ◆ 広島支店
- ◆ 岡山支店
- ◆ 四国支店
- ◆ 松山支店

2022年11月新規開設予定

NEW

## 関西北陸エリア

- ◆ 大阪支店  
(第一支店・第二支店)
- ◆ 金沢支店  
(第一支店・第二支店)

## 北海道エリア

- ◆ 札幌支店
- ◆ 函館営業所

## 東北エリア

- ◆ 青森支店
- ◆ 盛岡支店
- ◆ 仙台支店
- ◆ 秋田支店

2022年10月移転&拡大

NEW

## 九州沖縄エリア

- ◆ 福岡支店
- ◆ 南九州支店
- ◆ 沖縄支店

2022年8月移転&拡大

NEW

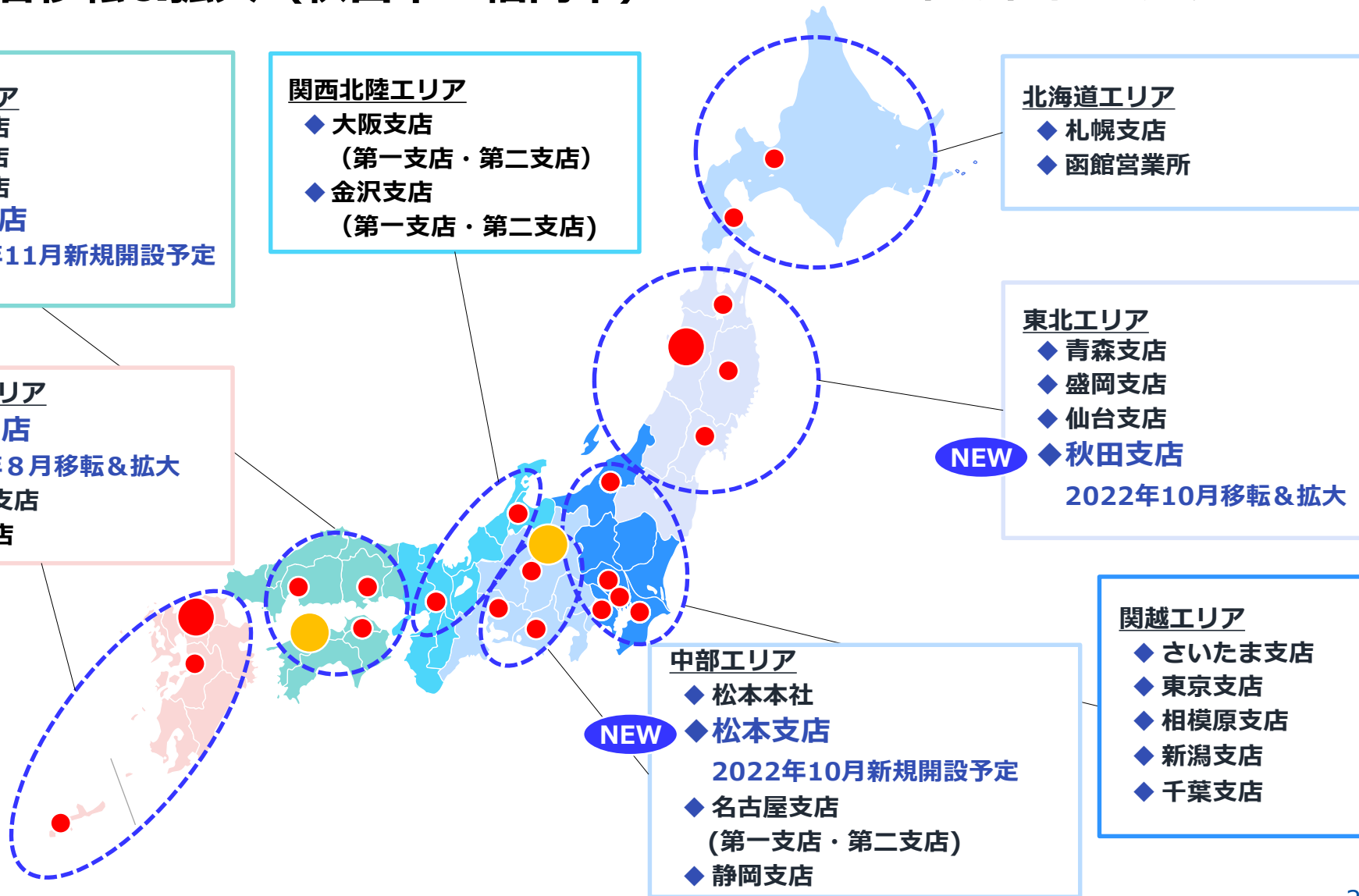
## 中部エリア

- ◆ 松本本社
- ◆ 松本支店  
2022年10月新規開設予定
- ◆ 名古屋支店  
(第一支店・第二支店)
- ◆ 静岡支店

NEW

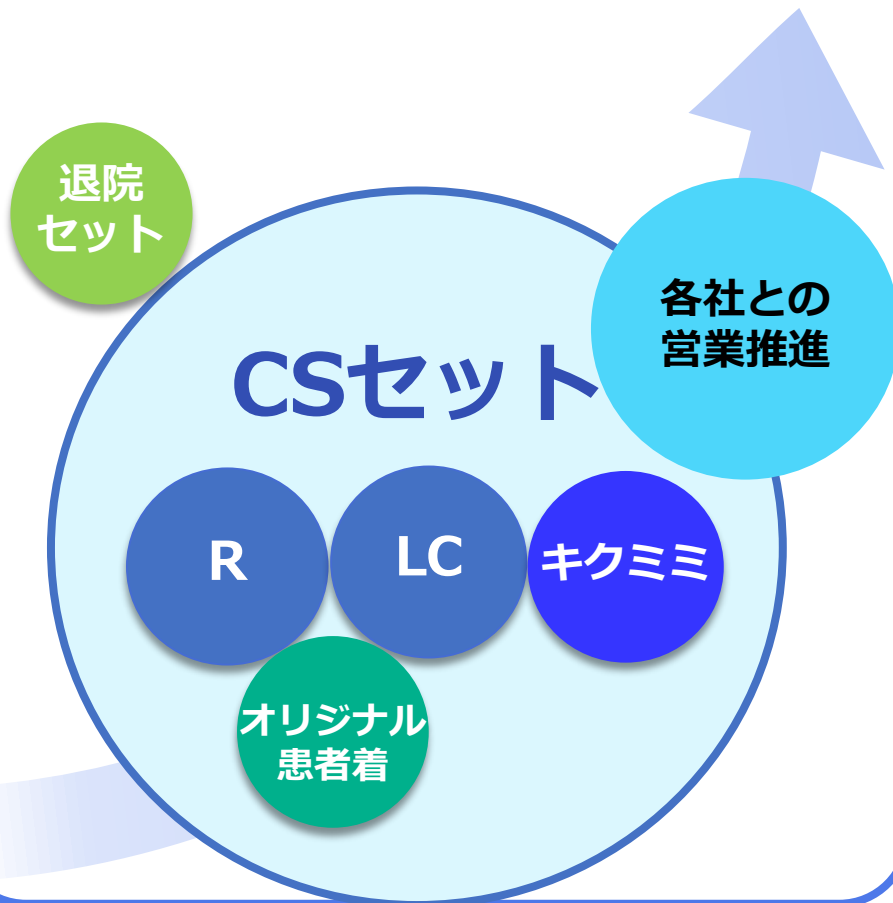
## 関越エリア

- ◆ さいたま支店
- ◆ 東京支店
- ◆ 相模原支店
- ◆ 新潟支店
- ◆ 千葉支店

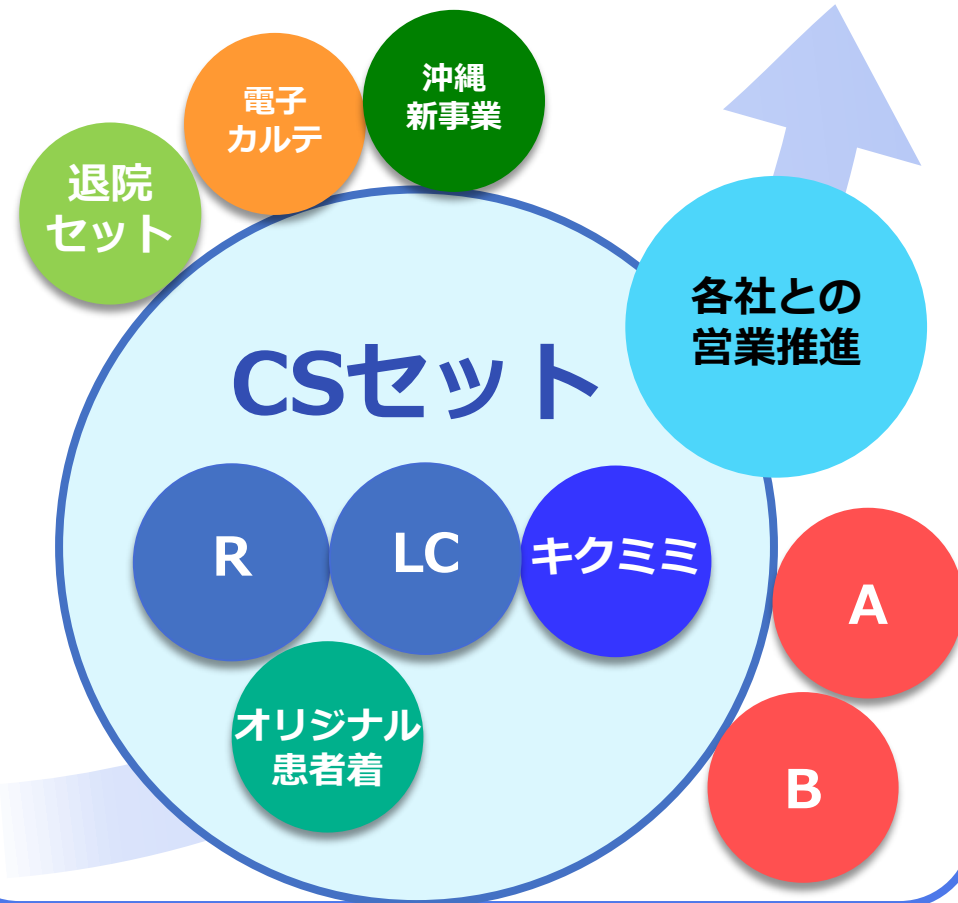


## CSセットの新しい付加価値と周辺サービスを開発

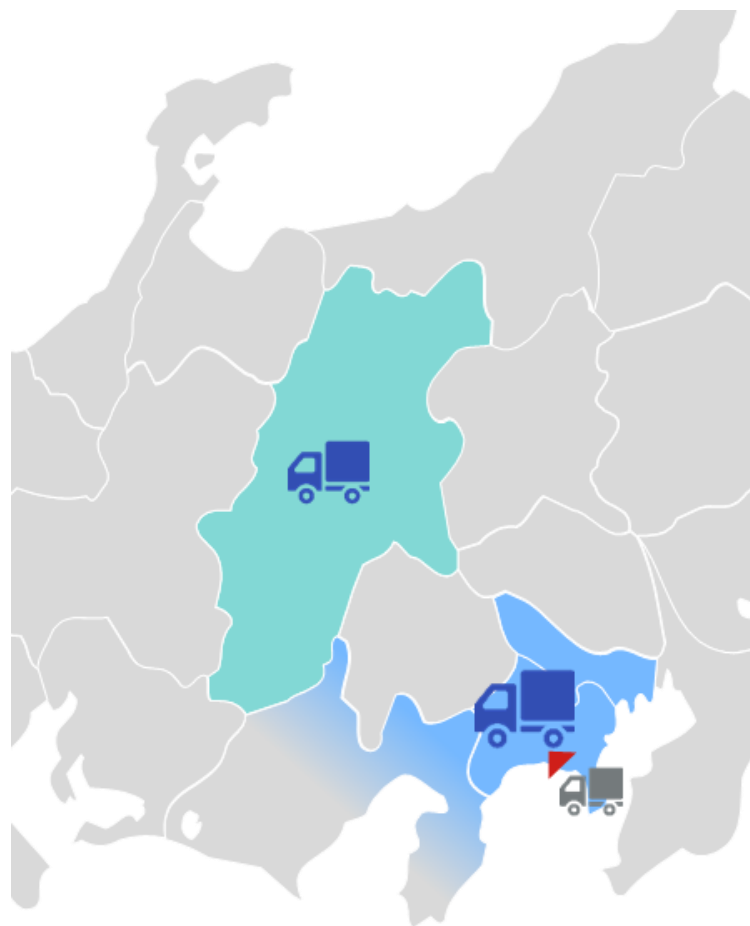
CSセットにR・LC・キクミミ・オリジナル患者着の付加価値が付き、周辺サービスとして「退院セット」を開始。



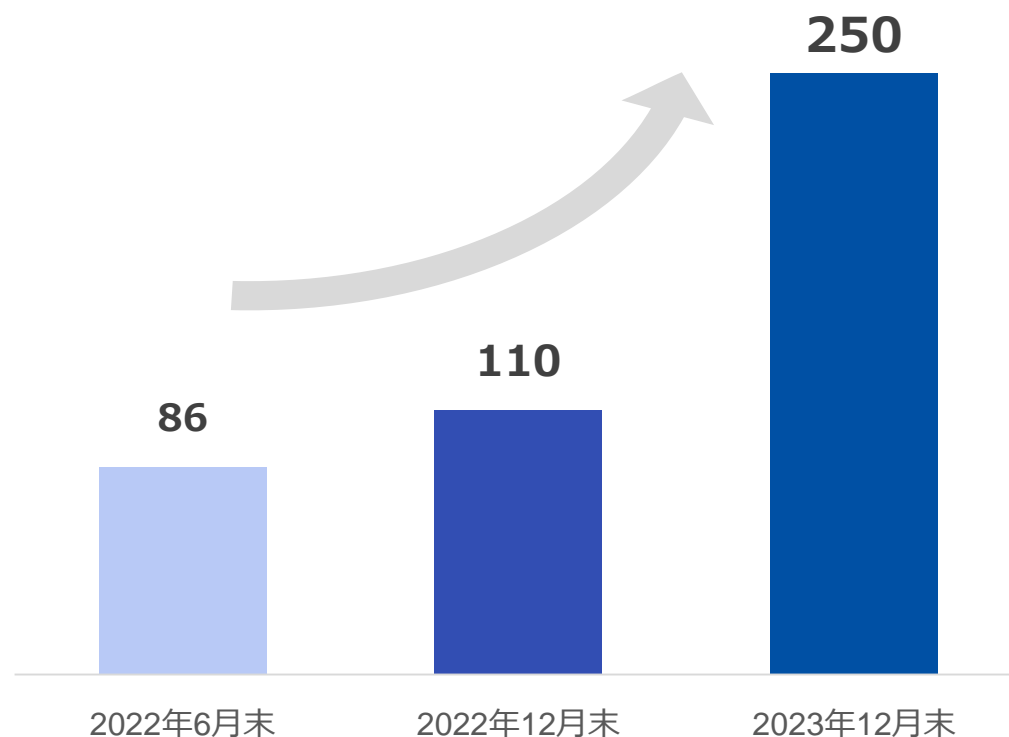
周辺サービス「退院セット」に追加して「電子カルテ」「沖縄新事業」新たな「A」「B」を展開予定。



- 2022年9月に横浜物流センターを**神奈川物流センター**（相模原市）へ**移転&拡大**予定
- 2022年10月に長野県松本市に**新たな物流拠点**を設置予定
- 配送エリア・拠点を拡大し2022年12月末までに110施設以上、2023年中に250施設への配送体制を目指す



自社配送施設数見込み

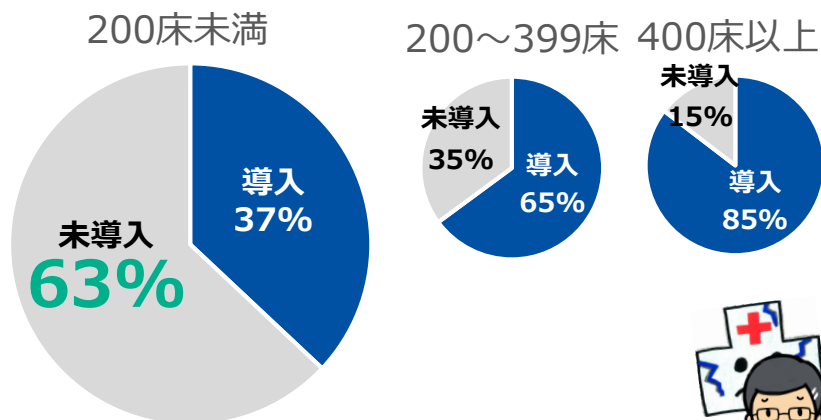




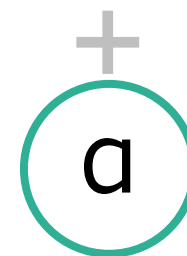
ELAN Quartet

- 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〉
- 2023年2月以降に+aのスタートを目指す
- 2023年中には病院ごとに求められる電子カルテを用意する予定

## 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

- 4月18日に子会社である琉球エランがWEBアプリ「がんじゅーパス」を開発
- がんじゅー（沖縄の方言で健康や頑丈の意味）な道（path）と、その道を通る通行証（pass）をかけて名付けた、沖縄発の健康パス
- 那覇市・外郭団体・協業企業との連携で登録者数・提携店舗数を増加する計画

## がんじゅーパス 機能紹介

### 【がんじゅーPASS】



ワクチン接種記録または  
PCR検査陰性証明書

### 【感染防止対策認証店検索】



沖縄県の感染防止対策  
基準をクリアした  
飲食店のリスト

### 【がんじゅーPASS 特典提供店舗】



がんじゅーPASS提示で  
特典を付与する店舗の  
マップ

### 【三密マップ】



沖縄県内のシステム設置  
場所の混雑状況を6段階で  
LIVE配信するマップ

### 【PCR検査場マップ】



沖縄県内のPCR  
検査場のマップ



■ 現時点では期初に設定した通期予想を据え置く。理由は下記3点

- ① 既存施設の高利用率は継続している。
- ② 一方で、コロナ第6波による全国的な営業活動の抑制により2Qの新規契約施設獲得数が伸び悩んだ。また、現在のコロナ第7波の影響もあり、下期の新規契約施設獲得数が不透明な状況である。
- ③ インフレによる仕入価格の値上げとCSセット利用価格値上げタイミングのずれによる、一時的な粗利率の悪化を考慮。

(単位：百万円)

	21.12期 上期実績	22.12期 上期実績	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	<b>17,604</b>	<b>15.7%</b>	31,635	<b>37,000</b>	<b>17.0%</b>
営業利益	1,403	<b>1,713</b>	<b>22.1%</b>	2,798	<b>3,000</b>	<b>7.2%</b>
売上高営業利益率	9.2%	<b>9.7%</b>		8.8%	<b>8.1%</b>	
経常利益	1,414	<b>1,725</b>	<b>22.0%</b>	2,818	<b>3,020</b>	<b>7.1%</b>
売上高経常利益率	9.3%	<b>9.8%</b>		8.9%	<b>8.2%</b>	
当期純利益	956	<b>1,177</b>	<b>23.2%</b>	1,905	<b>2,000</b>	<b>4.9%</b>
売上高当期純利益率	6.3%	<b>6.7%</b>		6.0%	<b>5.4%</b>	
EPS	15.78円	<b>19.48円</b>		31.49円	<b>33.08円</b>	

■ 2022年12月期の市場開拓率予想を20%から16%に変更、理由は下記2点

- ① 新型コロナウイルスの影響による新規開拓の遅れ
- ② 2019年に予想した病院の統廃合が想定よりも少なかった

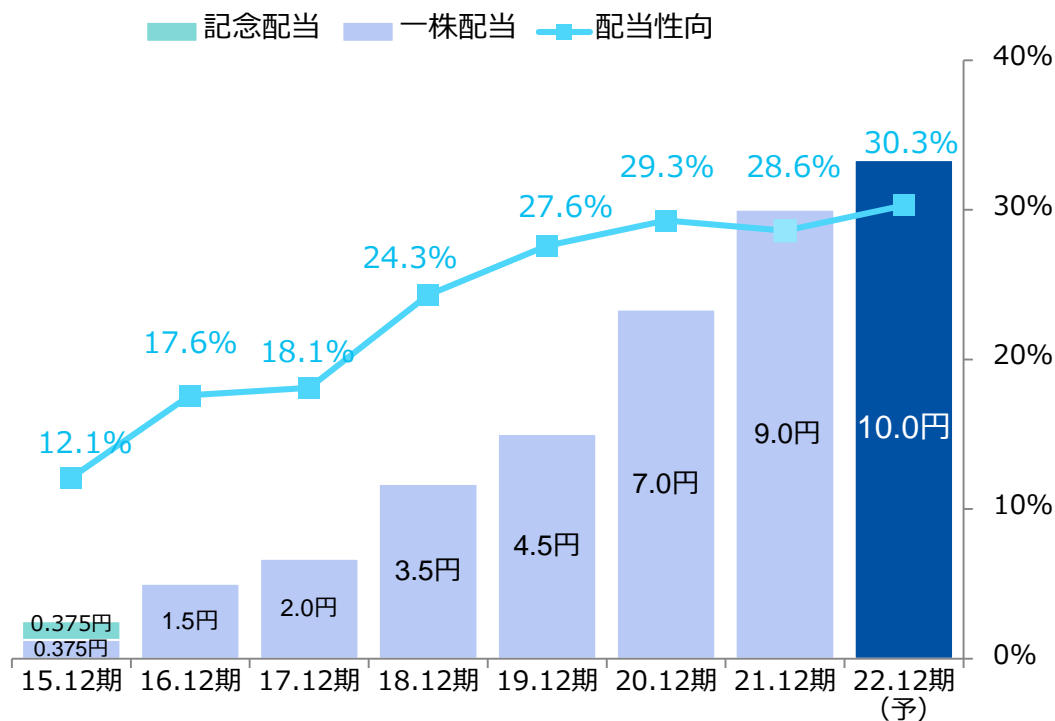
	2019年 (実績)	2020年 (実績)	2021年 (実績)	2022年 (予想)
売上高	215億円	260億円	316億円	370億円
営業利益	14.9億	20.6億	27億円	30億円
営業利益率	6.9%	7.9%	8.8%	8.1%
市場開拓率	10%	11.7%	12.8%	<b>16%</b>
国内拠点	21拠点	22拠点	24拠点	27拠点(注)
	静岡支店開設 函館営業所開設 海外調査開始	沖縄支店開設 海外調査延期	千葉支店開設 大阪第二支店開設 海外調査延期	金沢第二支店開設 松本支店開設 <b>(10月予定)</b> 松山支店開設 <b>(11月予定)</b> 海外調査再開

← 2020~2022年中期経営ビジョン →

(注) 2022年12月期 2Q決算説明資料より、第二支店を1拠点にカウントする計算に変更したため、過去資料とは数値相違。  
過去資料では、名古屋第一支店と名古屋第二支店をまとめて1拠点として、大阪第一支店と大阪第二支店を1拠点として、  
金沢第一支店と金沢第二支店を1拠点としてカウントしていた。

- 2022年12月期の期末配当は1株当たり**10.0円**とする
- 2022年12月期の配当性向連結で**30.3%**と前期に比べ1.7ポイント増加

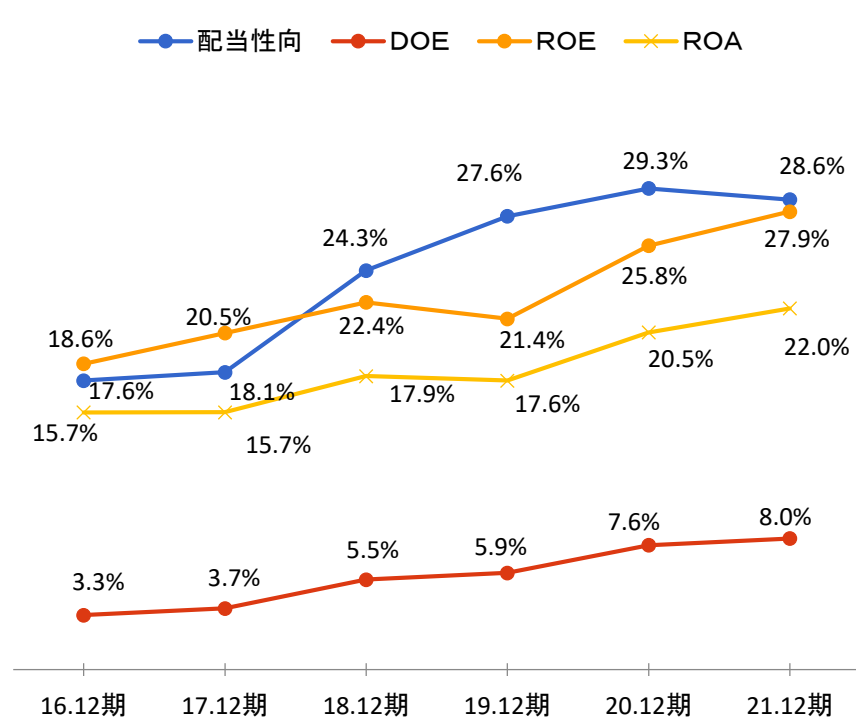
## 1株配当および配当性向の推移



(注1) 上表の一株配当は、  
 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



# 3. 新中期経営ビジョン（2023-2025）

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン

## 決算説明会にて公表した目標値（修正前）と実績値、および現時点の今期着地予想

### 2020年12月期

### 2021年12月期

### 2022年12月期

	計画	実績	達成率
売上高	246億円	260億円	106%
営業利益	17億円	20.6億円	121%
営業利益率	7.0%	7.9%	113%
市場開拓率	12%	11.7%	98%
国内拠点	21拠点	22拠点	105%

	計画	実績	達成率
売上高	300億円	316億円	105%
営業利益	23.1億円	27.9億円	121%
営業利益率	7.7%	8.8%	114%
市場開拓率	14.3%	12.8%	90%
国内拠点	22拠点	24拠点	109%

	計画	予想	達成率 (予想)
売上高	380億円	370億円	97%
営業利益	30億円	30億円	100%
営業利益率	8.0%	8.1%	101%
市場開拓率	20%	16%	80%
国内拠点	23拠点	27拠点	117%

- ◆ **ビジョン** -私たちが叶えたい未来-

**笑顔の総量を増やす Well-Being**

- ◆ **パーパス** -社会的存在意義-

**心豊かな生活環境の実現**

- ◆ **経営理念**

**私たちはお客様に満足していただける最高の商品とサービスを追求し、情熱を持った行動を通じて心豊かな生活環境の実現に貢献します。**

## 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



## 継続課題

- 競合他社の増加
- リネン業者の独自化
- 物流在庫の供給不安

- 新卒採用の困難
- 大企業による専門職の囲い込み
- 働き方改革

- ウクライナ・ロシア問題
- その他地域の地政学的リスク

## 新しい課題

### 2022

- インフレ、物価高
- 円安
- 台湾問題
- 内閣改造

### 2023

- マイナンバーカード医療保険証化
- 75歳以上2,000万人越え
- 100歳以上10万人越え
- 処方箋電子化
- 介護人材が233万人必要

### 2024-2025

- 高齢化率30%
- 認知症患者320万人
- 65~69歳の就業率が51.6%
- キャッシュレス化40%以上
- 無人コンビニが全体の4%



## 事業ビジョン

### CSセット事業

- 全ての病院施設にCSセットか入院セット（エランサービス請負含む）が導入され、合わせて月間70万人以上が高満足度で利用している

### 新規事業

- ご利用者に生涯を通じて必要なサービスを提供するプラットフォームが構築され、ご利用者以外に一部補助金、広告収入等から収益を得ている

### 海外事業

- インドで病院周りのビジネスが収益貢献し、2国目（東南アジア）の事業が立ち上がり、3国目に着手している

## 組織ビジョン

- グローバル展開を担う次世代リーダーの育成、多様な人材が活躍する仕組みと組織づくりがグループで進んでいる
- 社員満足度、社員家族満足度の向上（仕事と自己の成長、報酬水準・労働条件と社内社外対人関係の向上）

## サステナビリティ経営/ESGの進化

- 「健康と福祉の増進」「環境負荷の低減」「関わりのある人を笑顔にする」を重要課題として特定し、貢献活動とその成果が指標化され経営戦略と一体化され進捗している
- 取締役会の実効性が更に高まり、ガバナンスが継続強化されている

2025年12月期には、連結売上高 680億円 を目指します

	2021年 (実績)	2022 (予想)
売上高	316億円	370億円
営業利益	27.9億円	30億円
営業利益率	8.8%	8.1%
R O E	27.9%	24.4%
配当性向	28.6%	30%
市場開拓率	12.8%	16%



2025 (予想)
680億円 (CSセット600億円)
70億円
10.3%
26%
30%
26%

## 新中期経営ビジョン（2023-2025）における重要課題を定義

### 全ての人の健康と福祉の増進をサポートする

活動	KPI	ESG区分
CSセットで入院時の困りごとを解決する	CSセット利用者数	S
退院後・在宅での困りごとを解決する	退院・在宅セット利用者数	S
入院を境に認識される様々な困りごとと解決者を繋ぐ	キクミミ利用者数	S

### 安定したサービス提供と環境負荷の低減

活動	KPI	ESG区分
被災時に施設に必要な水、ティッシュ等を届ける	拠点配置数	S
CSセットの日用品を脱プラしていく	脱プラ商品点数割合	E
CSセットの利用で節電・節水を推進する	家庭での個別洗濯比較での節電・節水量	E
CSセットで医療・介護現場の生産性向上	本来業務以外の雑務の低減累積時間	S
CSセットの申込から入金確認までの紙利用からデジタル化	紙からデジタルに置き換えたプロセス数	E
社用車のEV化	社用車のEV化率	E

### 自らそして関わりのある人全てを笑顔にする

活動	KPI	ESG区分
残業時間の削減	長時間残業者割合	S
外国人社員の受入れ	外国人社員数	S
20代、30代の経営への参画	20代-30代の役員数	S
外国人役員	外国人役員数	S
女性の役職者への積極的登用	役職者女性比率	S
女性の役員への登用	女性役員数	S
人的投資の拡大	人的投資額の前年比	S
地方経済活性化への貢献	展開都道府県数	S
障害者の積極雇用	障害者雇用率	S
快適な患者衣の提供	lifte（リフテ・オリジナル患者衣）導入施設数	S

### 健全かつ持続可能な事業基盤の構築と維持

活動	KPI	ESG区分
取締役・執行役員が多様性の確保	社外取締役比率	G
	役員における女性比率・中途採用者比率・外国人比率	
取締役会・経営会議の実効性確保	実効性評価点	G
	実効性評価に基づく改善活動実施数	
コンプライアンス教育の強化	コンプライアンステスト受験率	G
安全運転の励行	交通事故件数	G
マネジメントの自己統制力と自浄力の強化	内部通報件数	G

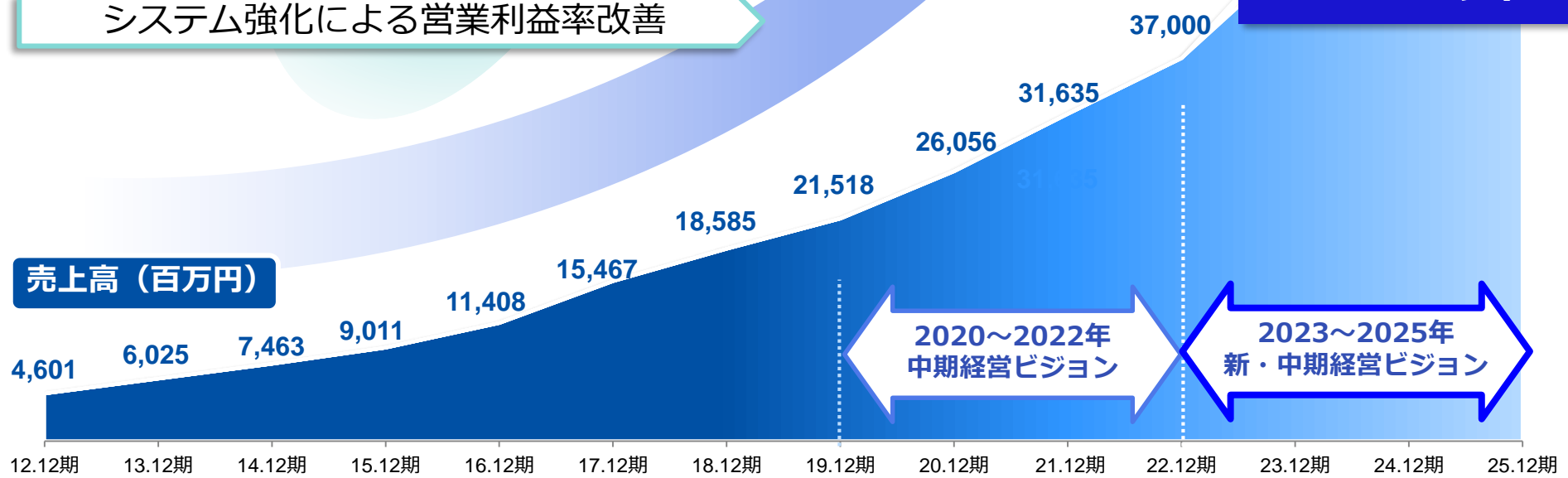
# 成長拡大に向けた取り組み

- エラングループの海外進出
- グループ全体で市場開拓率26%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

68,000

- 海外展開
- 新規事業
- 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



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。

代表取締役社長  
峯崎 友宏



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月期第4四半期累計期間）
経常利益	28億18百万円（2021年12月期第4四半期累計期間）
本社所在地	長野県松本市
代表者	代表取締役社長 峯崎 友宏
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 プライム市場（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。



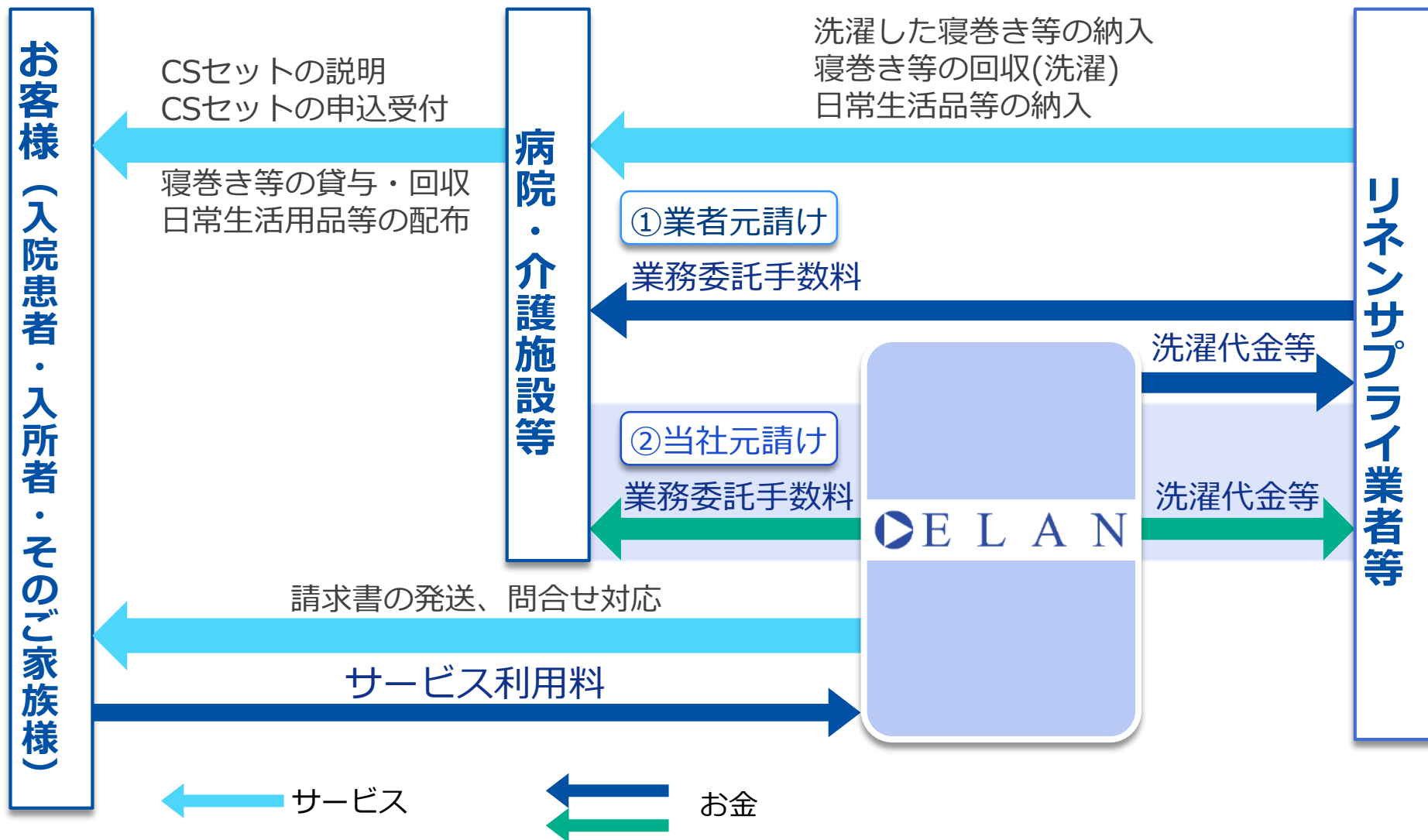
「CSセット」の標準的なプランの一例 ※記載の日額は参考価格です

	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



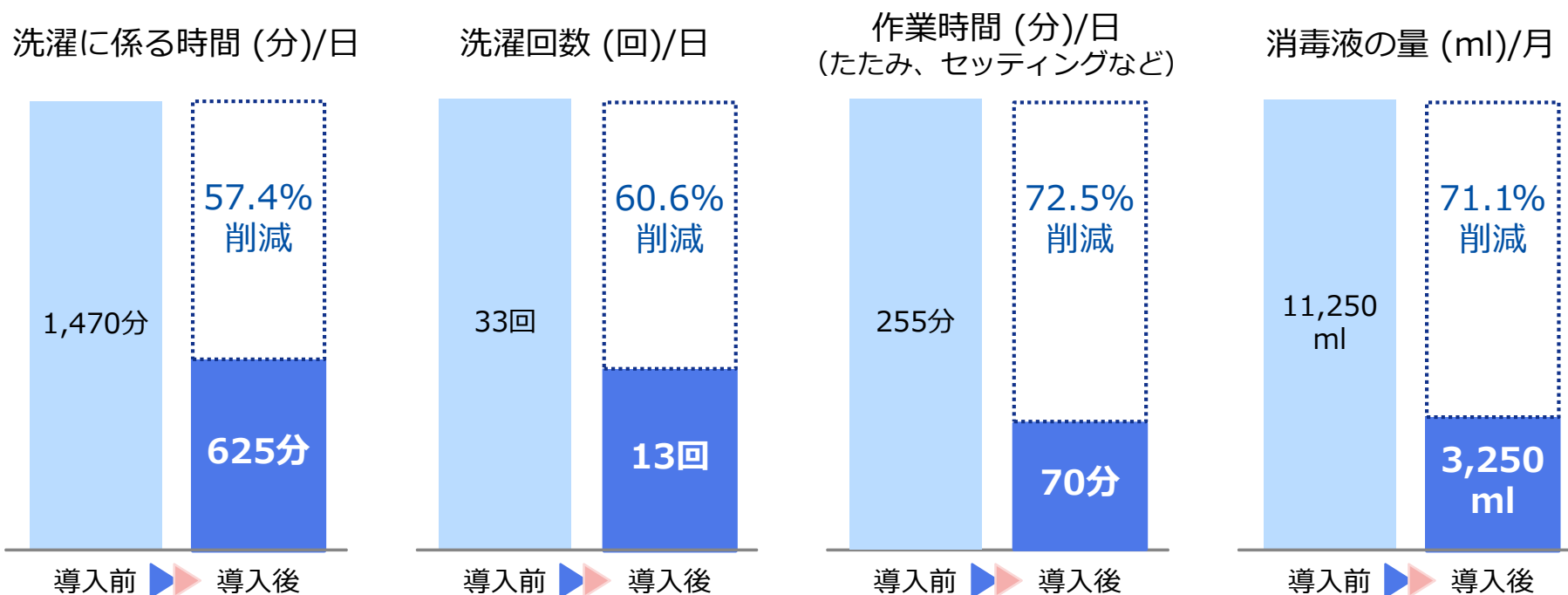
**職員による荷物移動が発生**

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

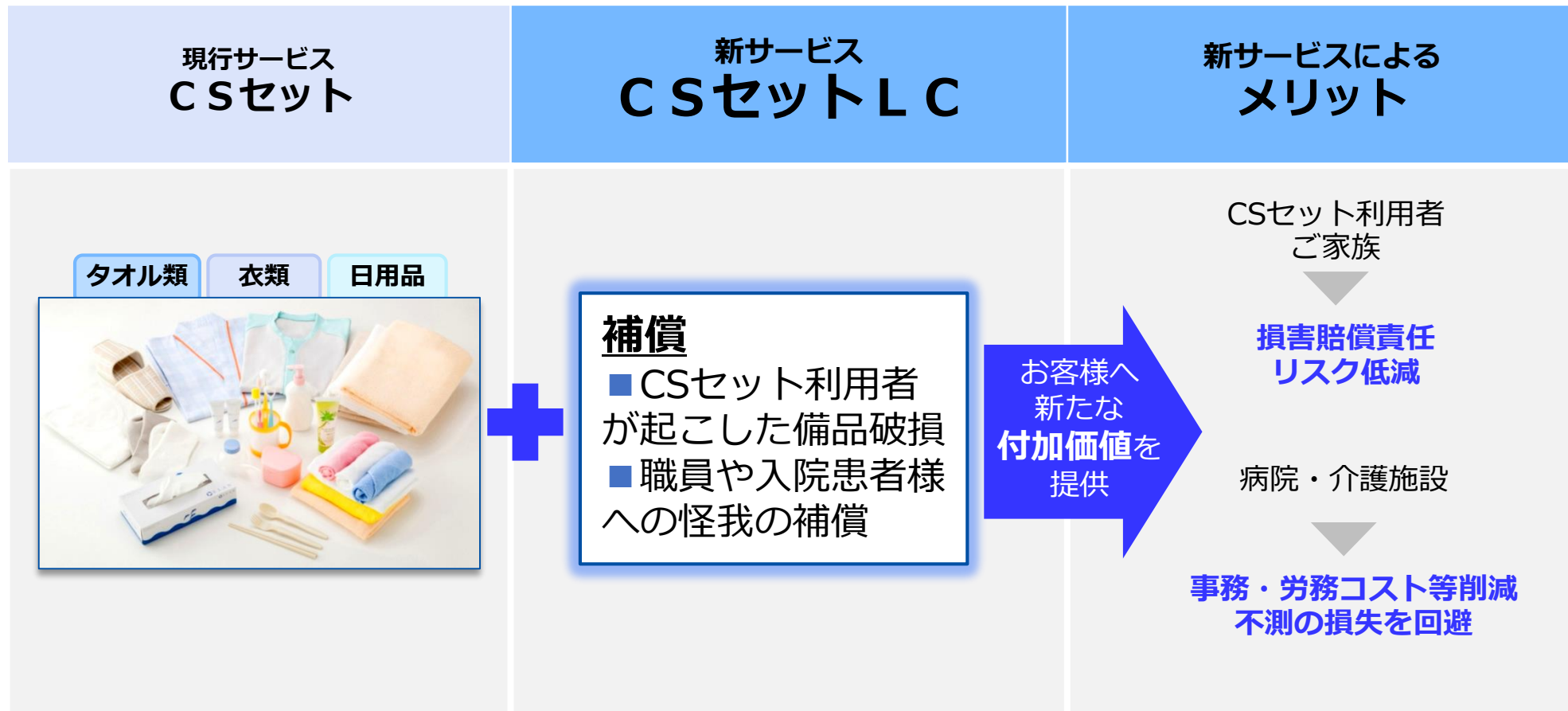
保証会社

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



**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

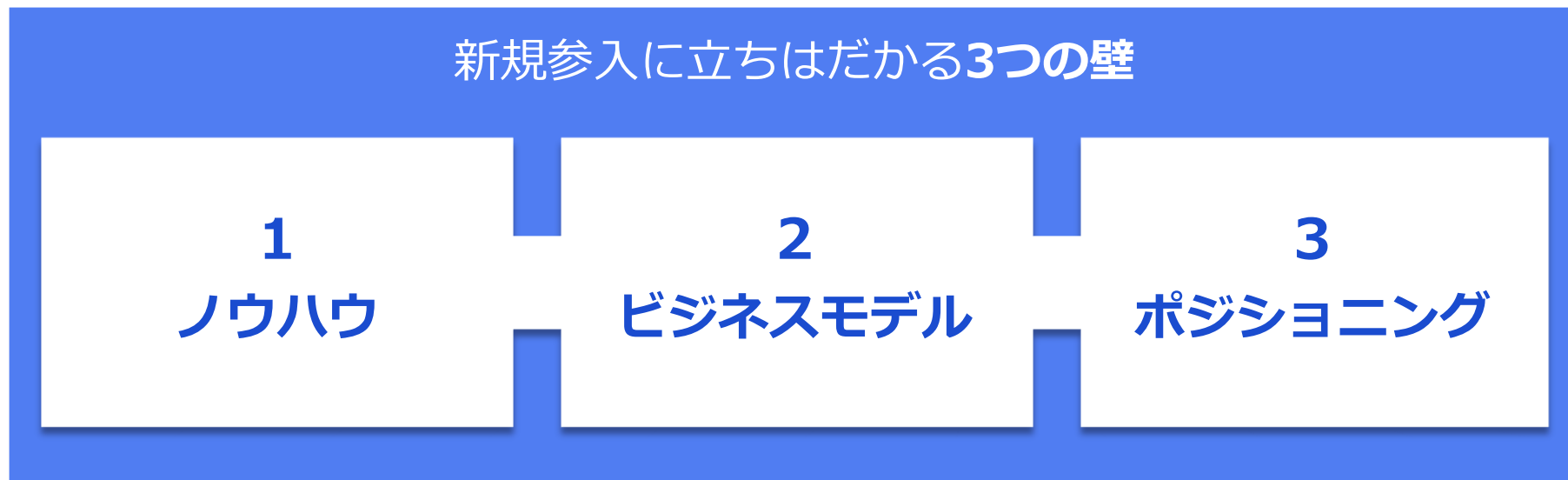
### 2 ビジネスモデル

- 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

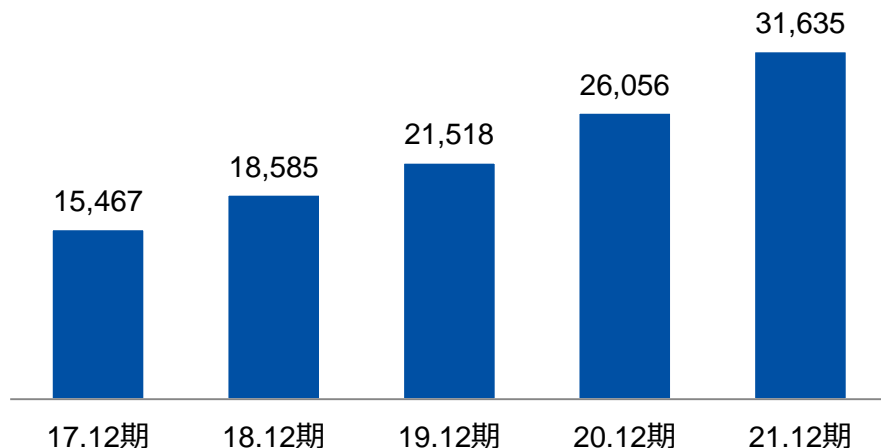
一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い



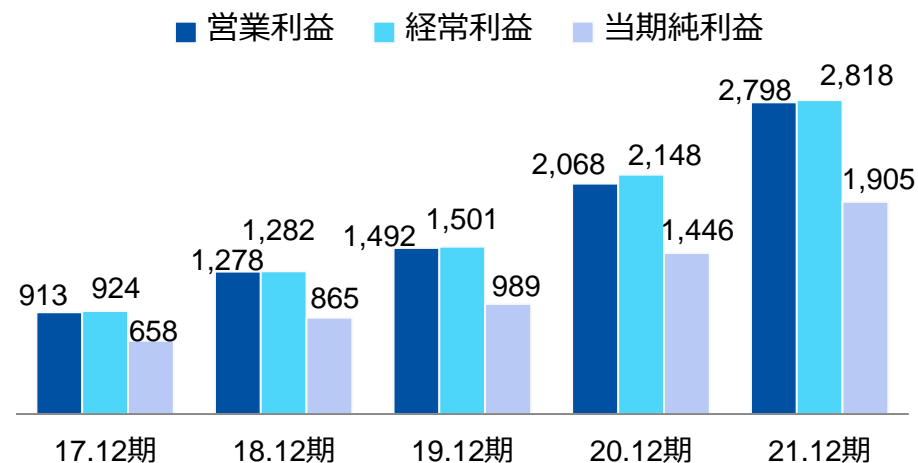
ノウハウのストックと  
業界内ポジショニングの確立により  
**さらに高い参入障壁**を構築



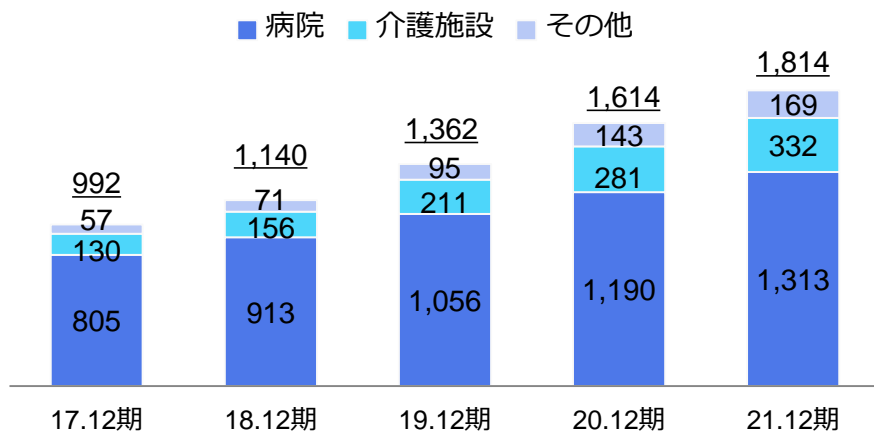
## 売上高推移（百万円）



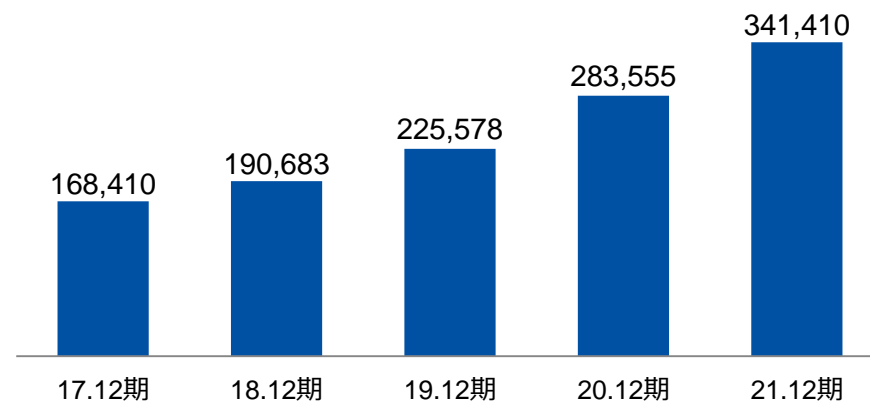
## 利益の推移（百万円）



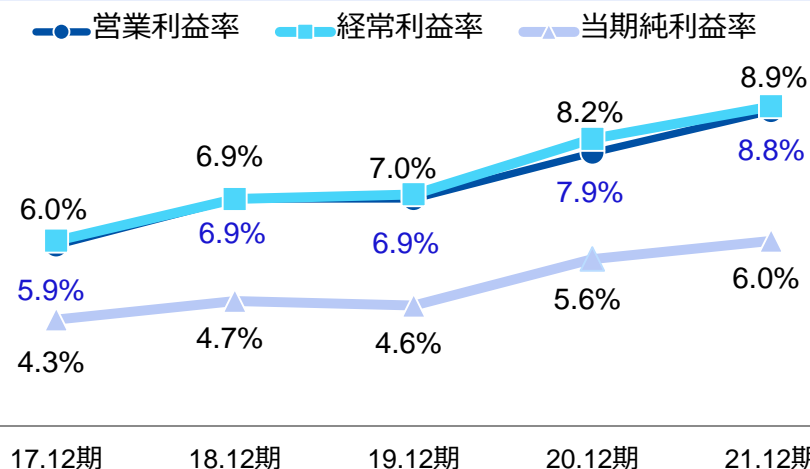
## 契約施設数の推移（施設）



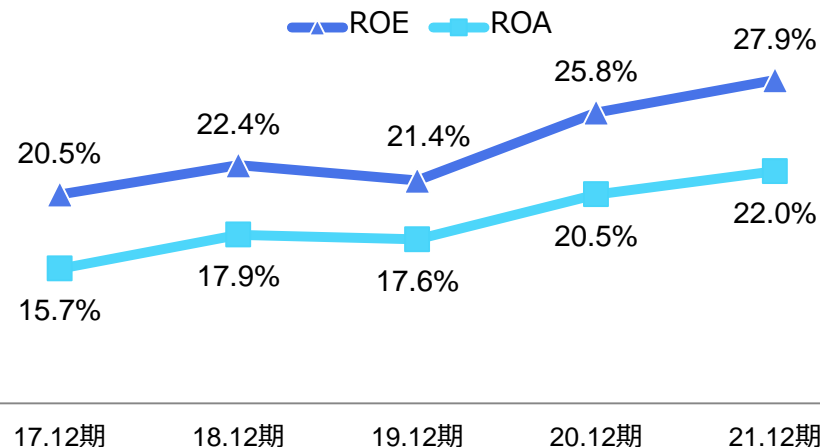
## 月間利用者数の推移（人）



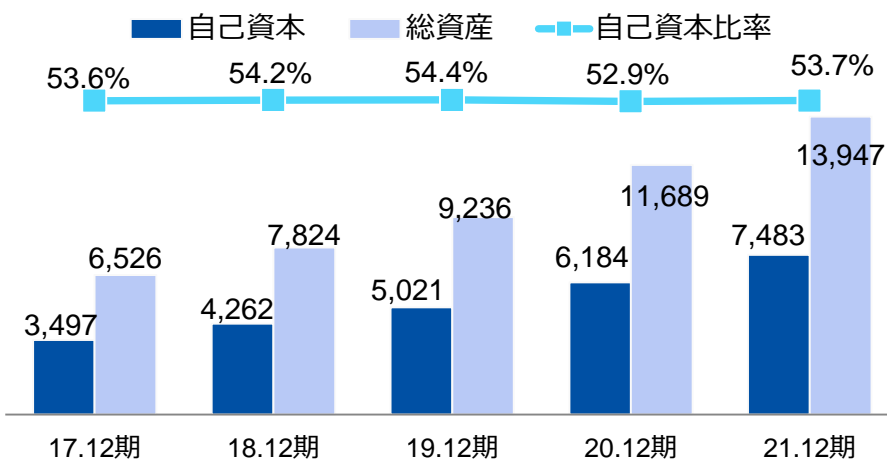
## 利益率の推移



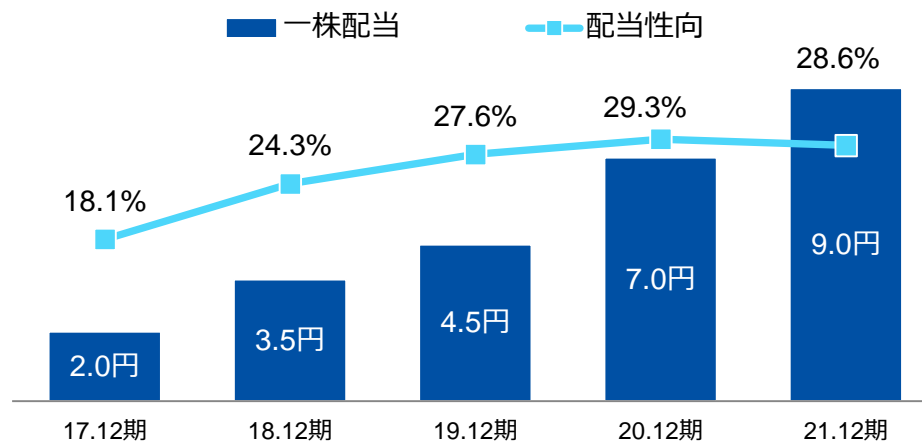
## ROE・ROAの推移



## 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8月16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](mailto:ir-info@kkelan.com)