

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3四半期 決算説明資料

株式会社エラン

第3四半期は、新型コロナウイルスワクチン接種の浸透や行動制限の緩和により、社会活動の正常化が緩やかに進みました。

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、先行き不透明な状況は依然として継続しております。

当社におきましては、10月に松本支店、11月には松山支店の営業を開始いたしました。これにより、全国27ヶ所の拠点において、地域により密着した細やかで迅速なサービスを提供するとともに、CSセット導入施設の開拓を進め、事業拡大に努めて参ります。

1. 2022年12月期 第3四半期 業績 p.4
2. 2022年12月期 戦略と業績予想 p.19
3. 参考資料 p.28

# 1. 2022年12月期 第3四半期 業績

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン

## FY2022 3Q 業績

- 新規契約施設獲得とCSセットの高利用率継続により、前年同期比で増収増益
- コロナによる活動制限の継続や、CSセット運用のデジタル化により販管費率は前年同期比で0.3ポイント低下

### 売上高

**26,765**百万円  
(YonY+15.0%)

### 営業利益

**2,562**百万円  
(YonY+18.7%)

### 経常利益

**2,580**百万円  
(YonY+18.6%)

### 親会社株主に帰属する四半期純利益

**1,763**百万円  
(YonY+19.0%)

### 契約施設数

**2,005**施設

(21.12期末から新規+226施設・解約35施設)

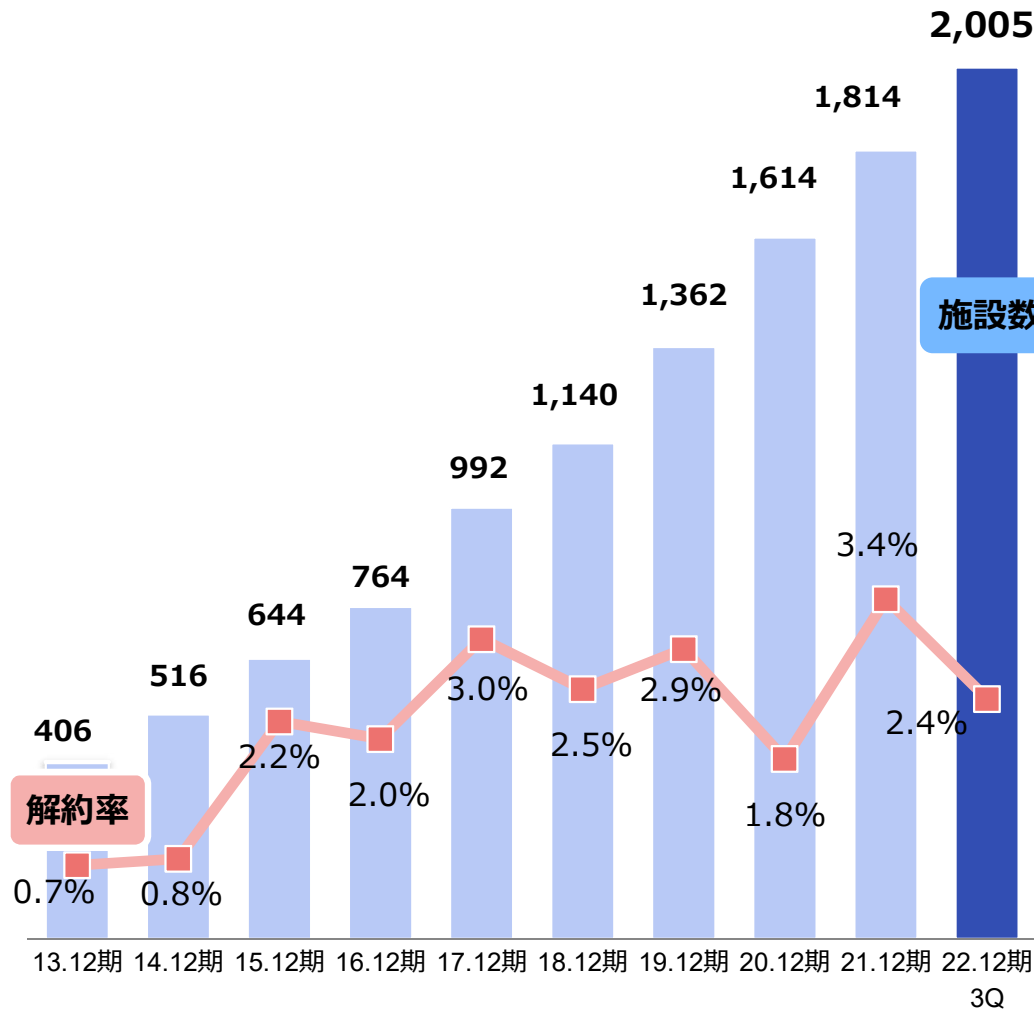
### 月間利用者数

**363,259**名

(21.12期末から+21,849名)

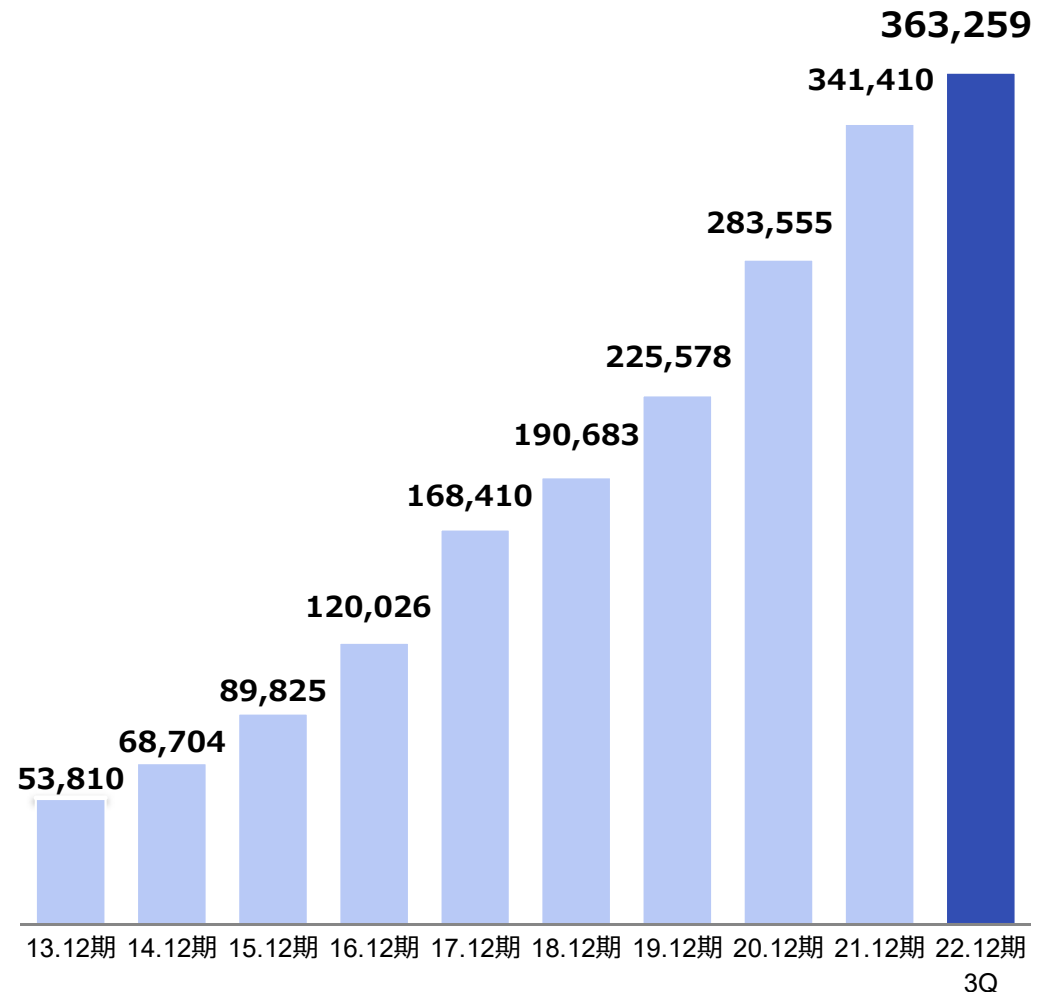
- 3Qの新規契約施設の増加数は前年以上（2021年3Q:54施設／2022年3Q:70施設）
- 利用者数の伸び率はコロナ前と同水準に戻った（前年同期比+15.9%）

## 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)

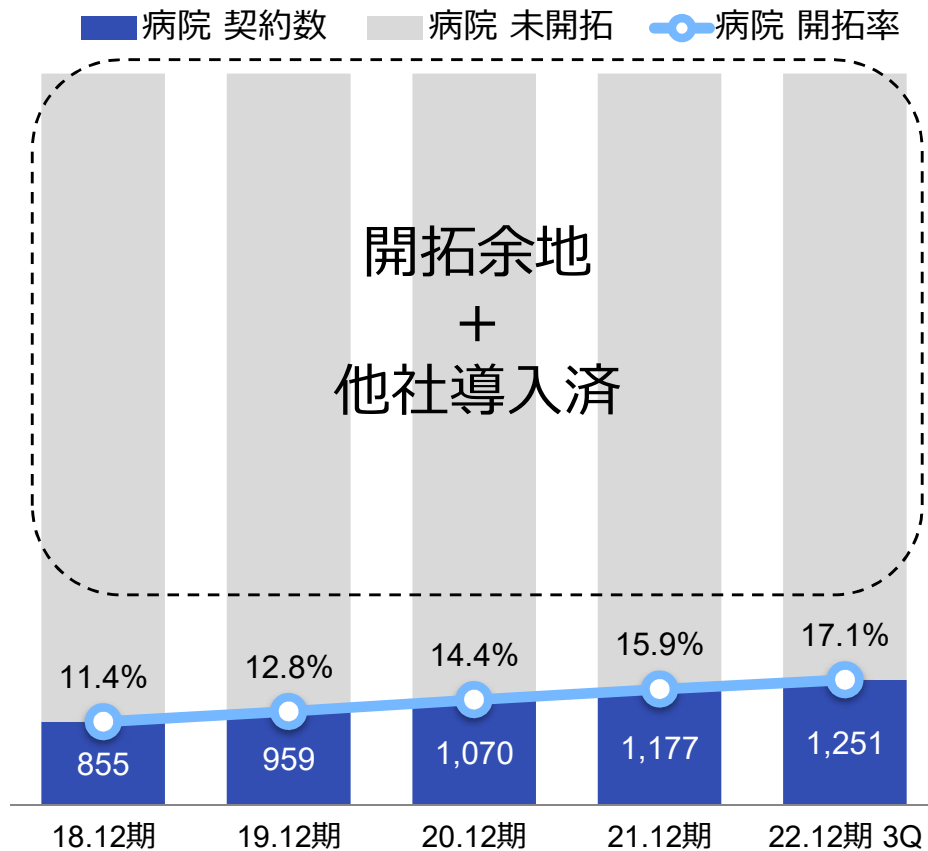
## 利用者数



※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

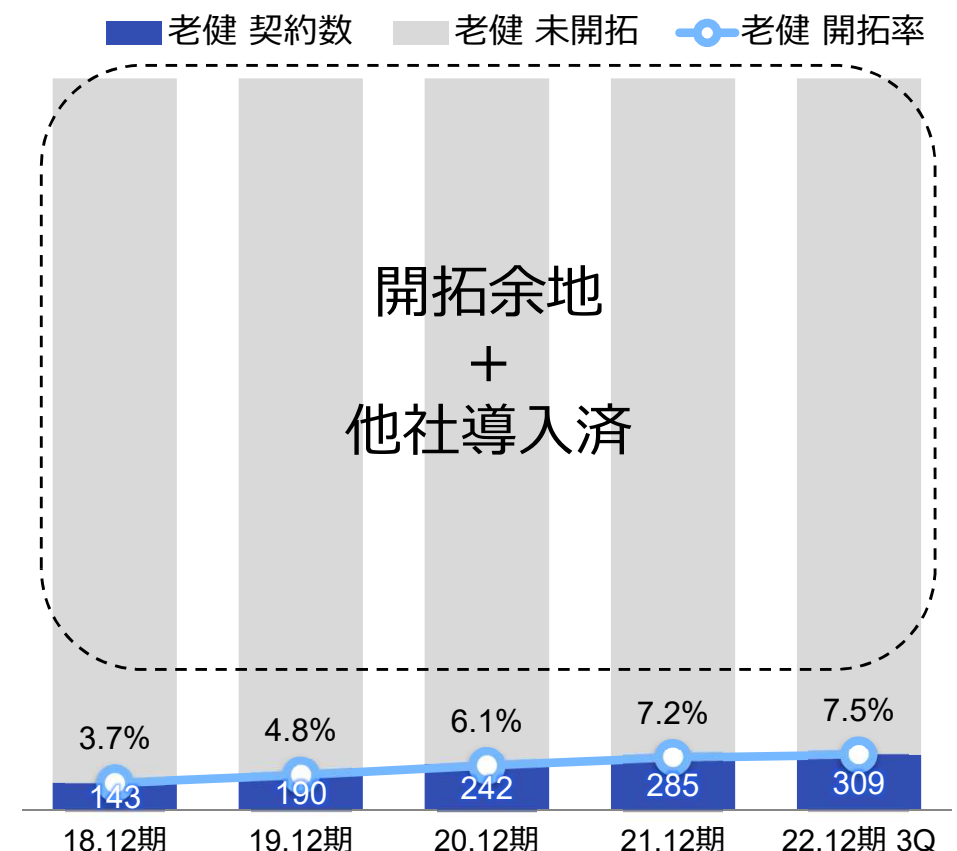
- 病院契約数（50床以上）は1,200施設を突破し、開拓率は**17.1%**
- 老健と介護医療院（50床以上）の契約数は300施設を突破し、開拓率は**7.5%**

## 病院の開拓率（50床以上）



当社ターゲットは**7,297**施設

## 老健と介護医療院の開拓率（50床以上）

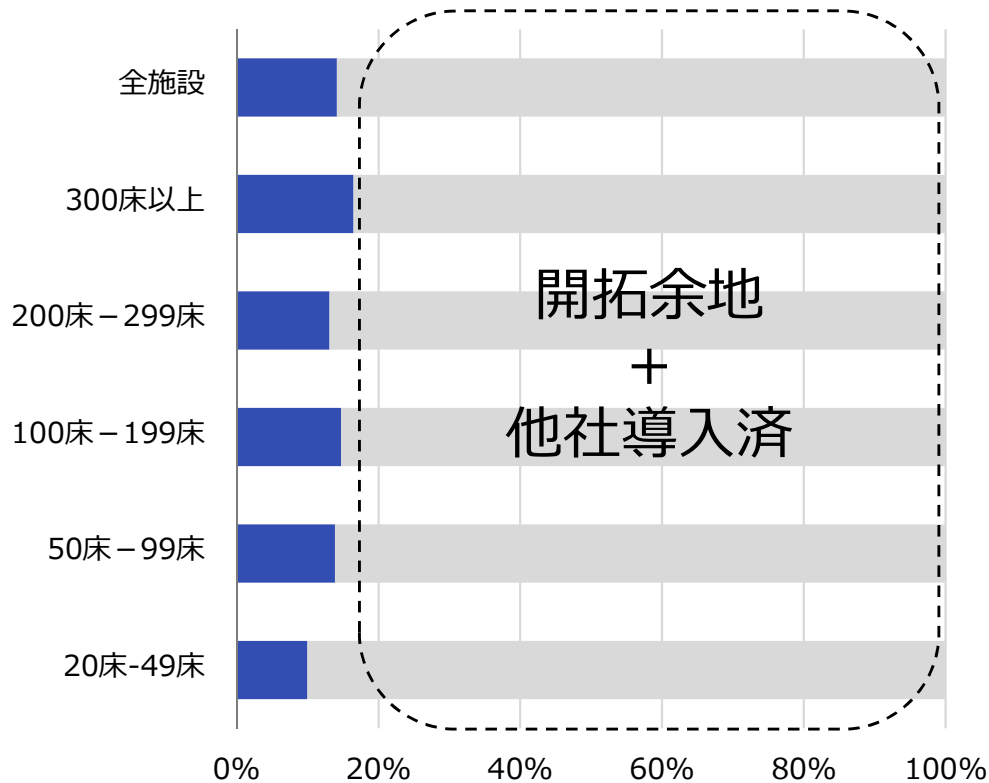


当社ターゲットは**4,101**施設

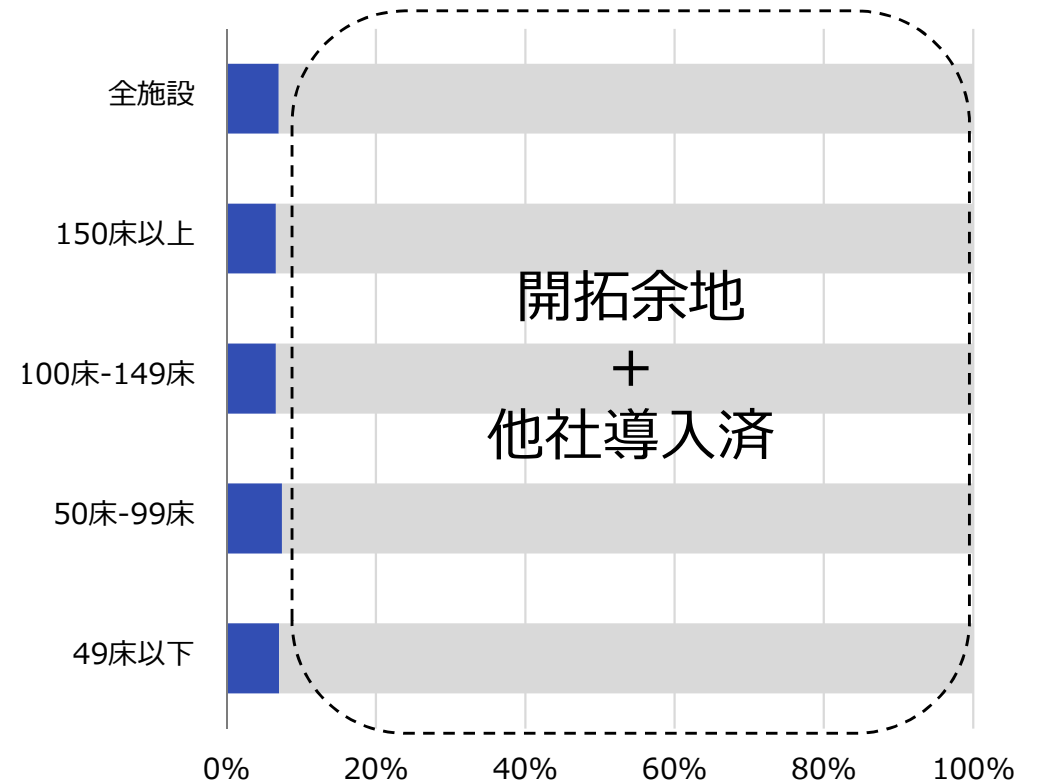
※厚生労働省による「令和3年度医療施設調査」及び「令和2年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成  
 ※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更（過去資料とは19.12期・20.12期の開拓率が相違）

- 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

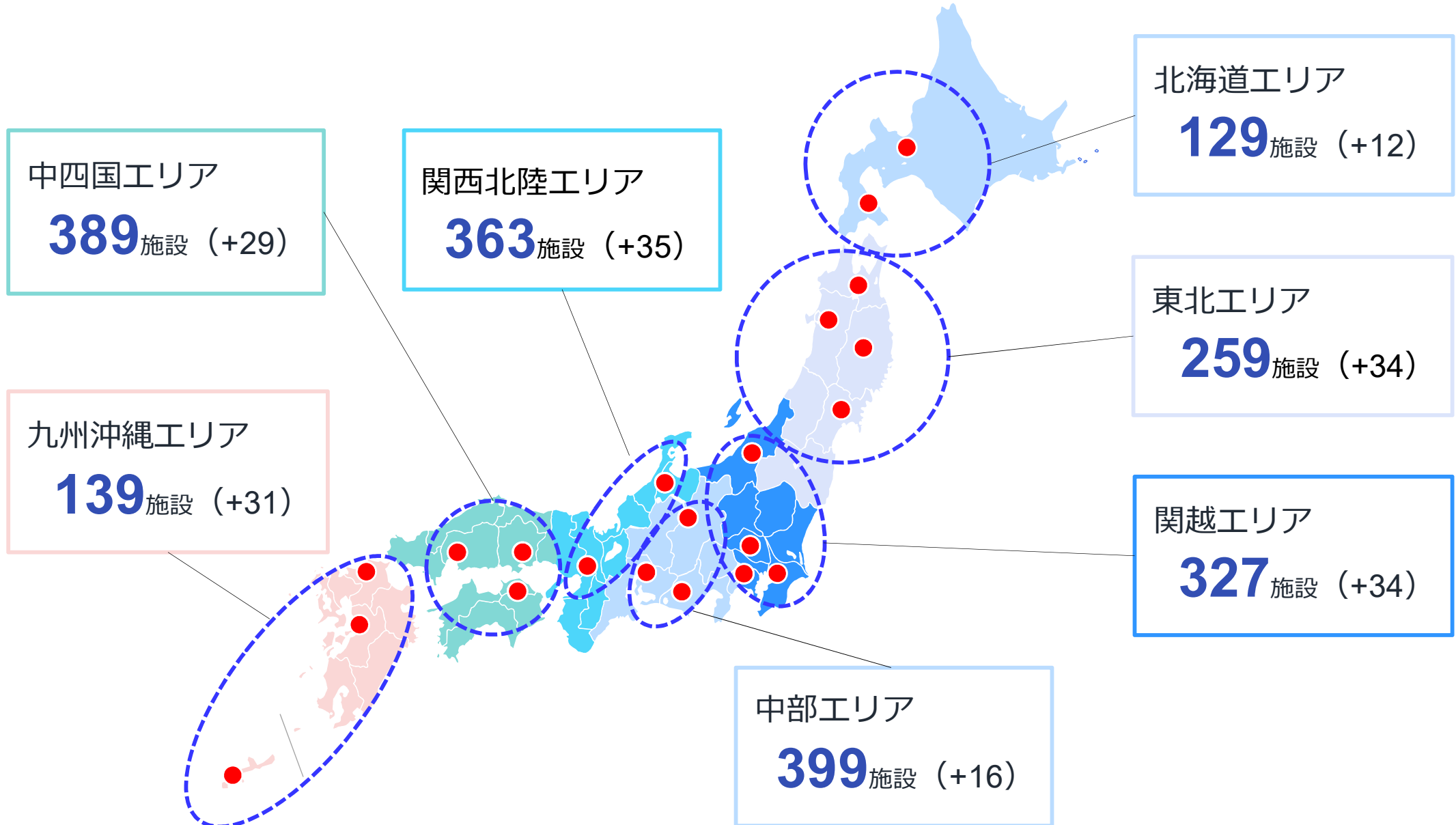
※厚生労働省による「令和3年度医療施設調査」及び「令和2年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成

※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



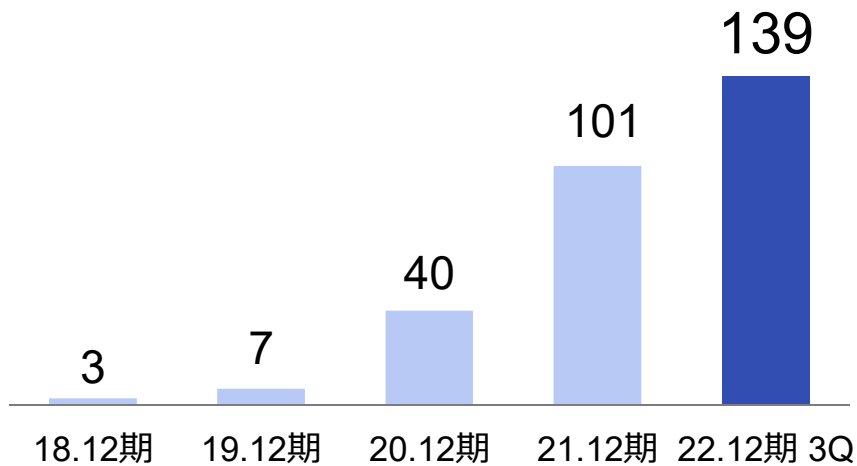
## 全国で順調に契約施設数が増加

※ ( ) 内は2022年12月期の純増加数



Rは**38施設増加**、LCは**25施設増加**

## CSセットRの契約施設数推移（累計）

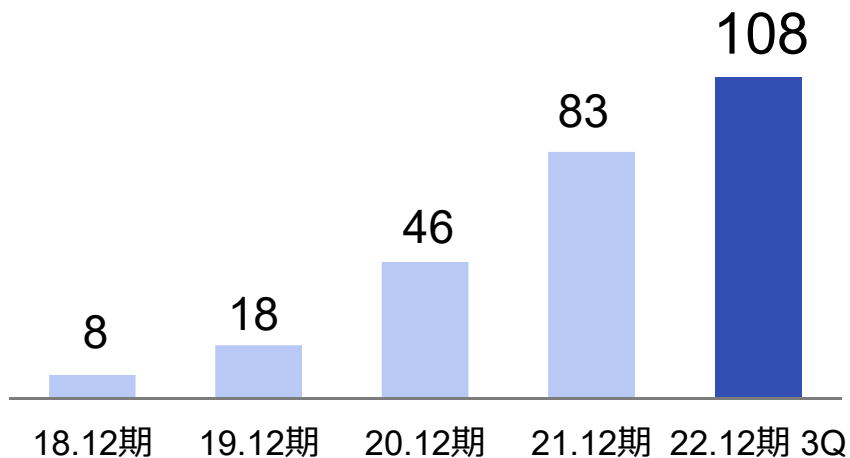


### POINT

#### 【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）



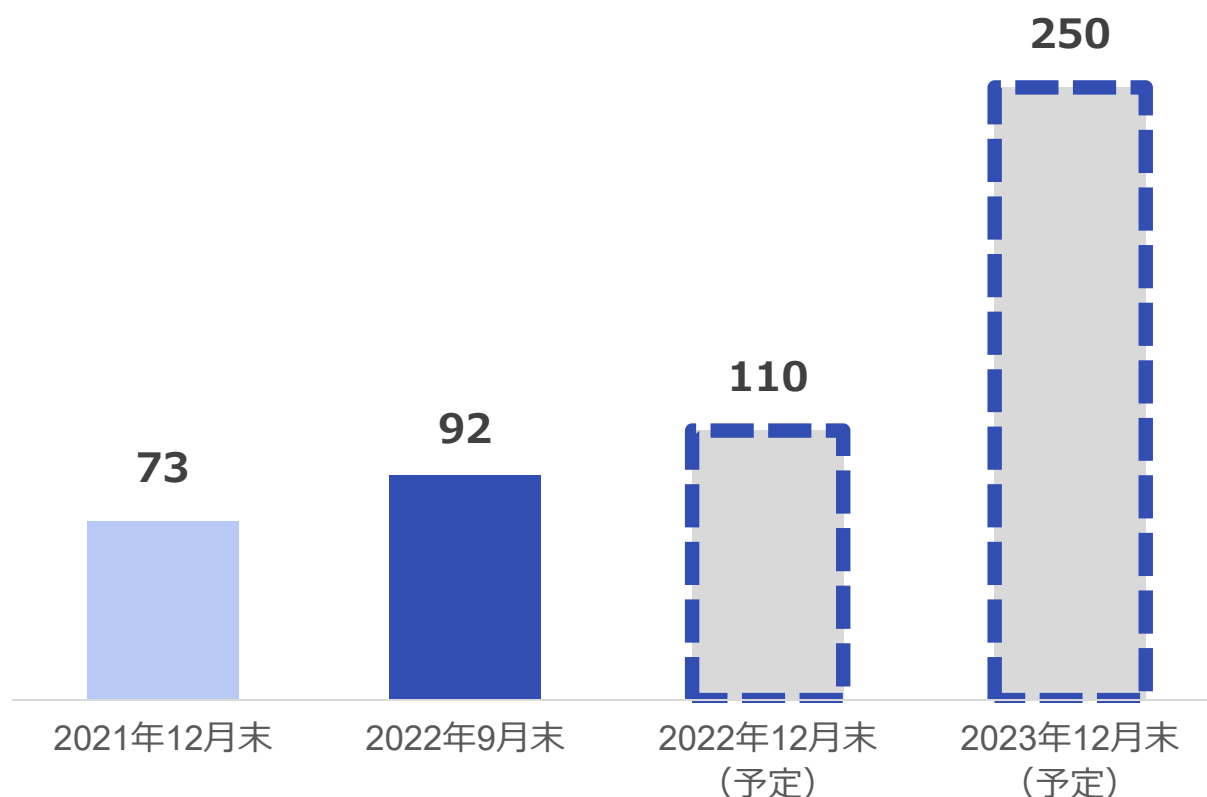
### POINT

#### 【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9月に横浜物流センター(横浜市・約245坪)から、神奈川物流センター(相模原市・約452坪)に拡大移転
- 自社物流による配送は2022年9月に92施設へ増加
- 2022年末に110施設、2023年末に250施設を予定

## 自社配送施設数の推移



自社物流配送数と  
商品備蓄量の増加

災害時配送や非常時欠品等の  
リスク分散へ



※各月末時点で自社配送をしていた施設数です。



▶ 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** : 2022年9月までに**7施設**導入済み

# 入院セット運営会社**5社**と契約・**29施設**請負



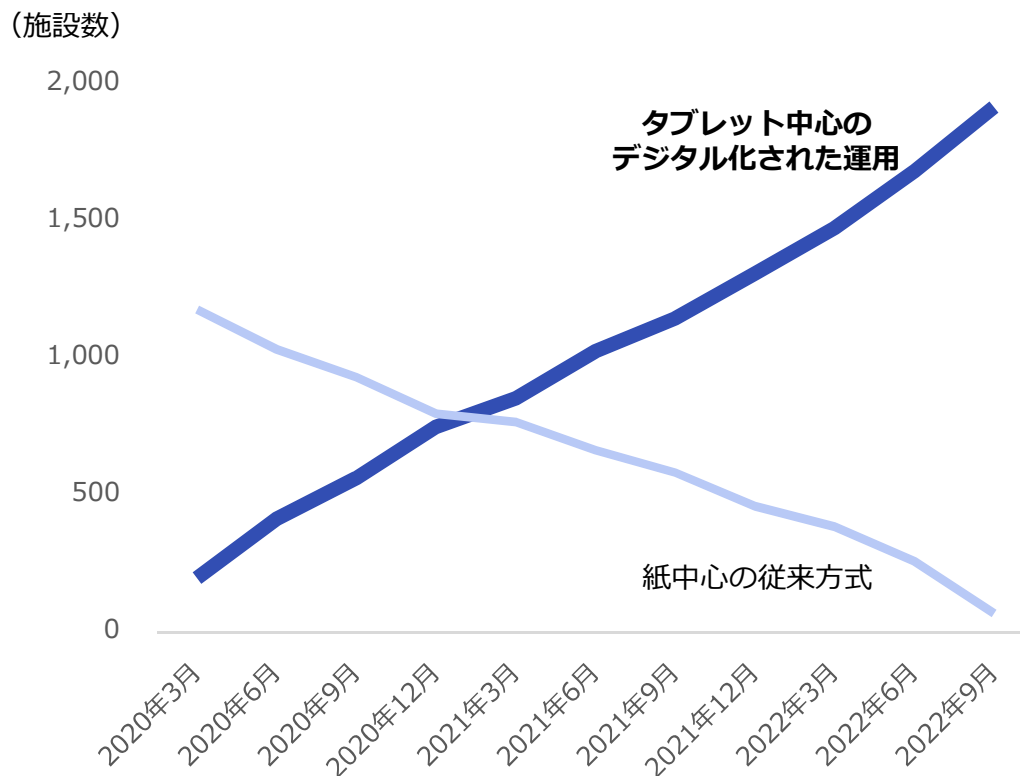
お客様  
満足度の  
向上に向けて

- 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 
- クレジットカードや  
各種電子決済で  
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 

- CSセットの利用申込から請求書発行までの運用について、従来の紙中心の方法から、施設内でタブレットを活用する方法への切り替えがほぼ完了した
- 紙からデジタル化することにより、利用者・施設・当社間の情報伝達効率がアップし、個人請求関連の工数が削減され、費用抑制につながる

## CSセット運用方式変更の推移（施設数）



紙中心の運用



タブレットを中心とした運用により費用抑制へ



- 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、両社と組み新たなビジネスを創造する狙い。
- BIHS社は、拠点網の拡大等により、飛躍的に売上を伸ばしている。  
FY19:\$15M, FY20:\$55M, FY21:\$135M, FY22:\$361M
- 8月にインド以外（東南アジア）の訪問調査を開始。9月に会長の櫻井がインドを訪問。
- 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

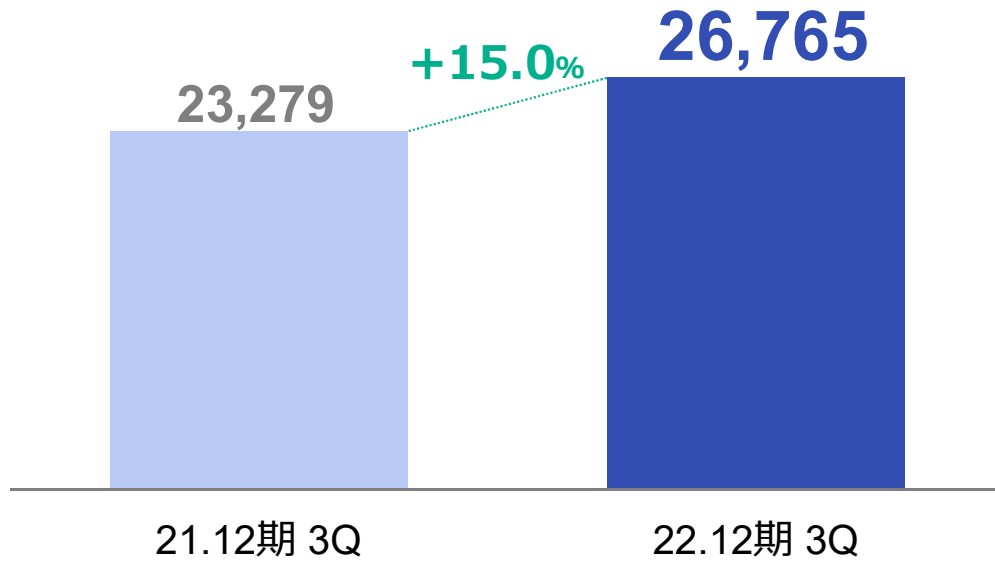


...

...



## 売上高（百万円）



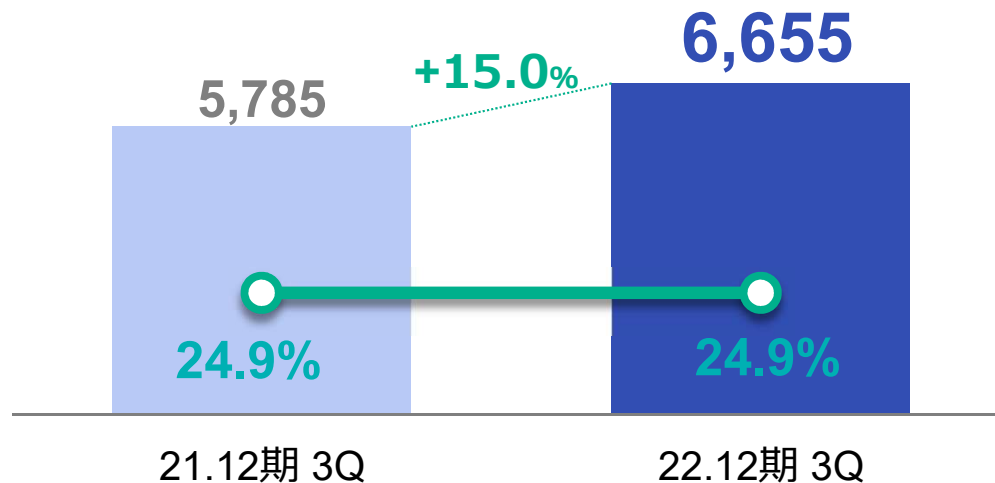
前年同期比 **+3,485**百万円

**+239**施設増

CSセット新規契約施設数

2021.12期1-3Q : **201**件 → 2022.12期1-3Q : **226**件

## 売上総利益（百万円）

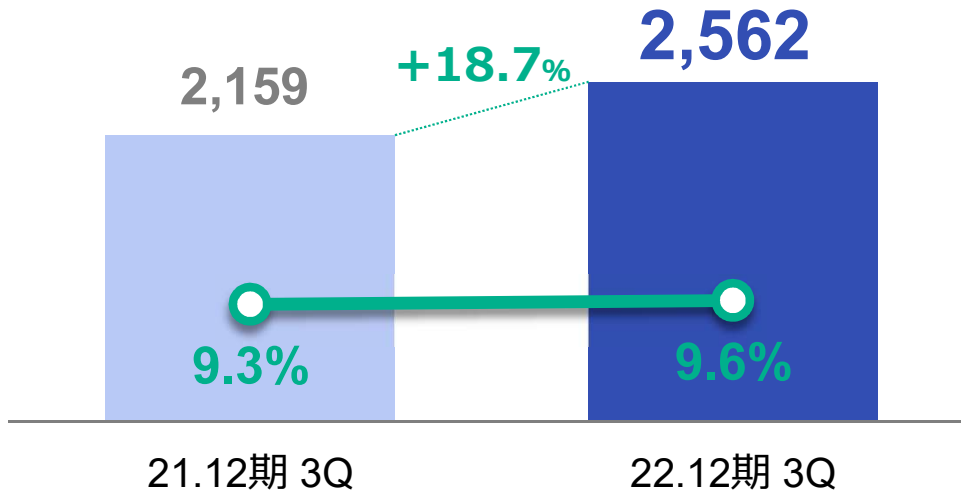


前年同期比 **+869**百万円

売上総利益率は対前年同期比で**同率**



## 営業利益（百万円）

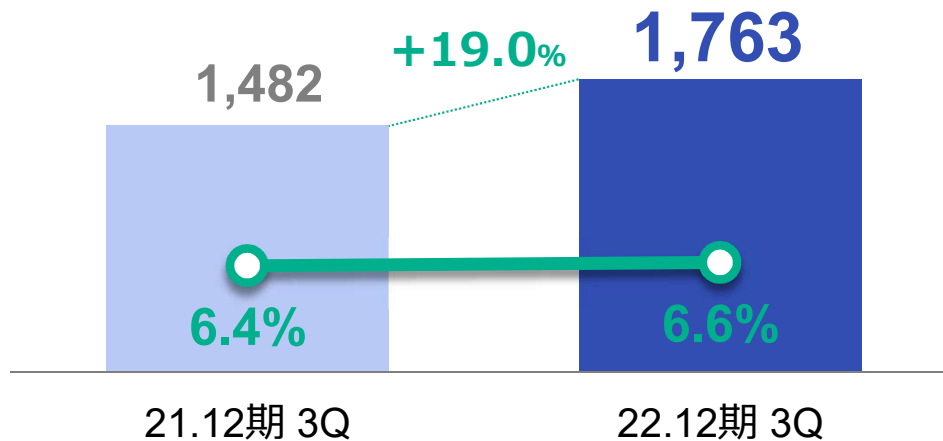


前年同期比

**+403**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）**+0.3ポイント**

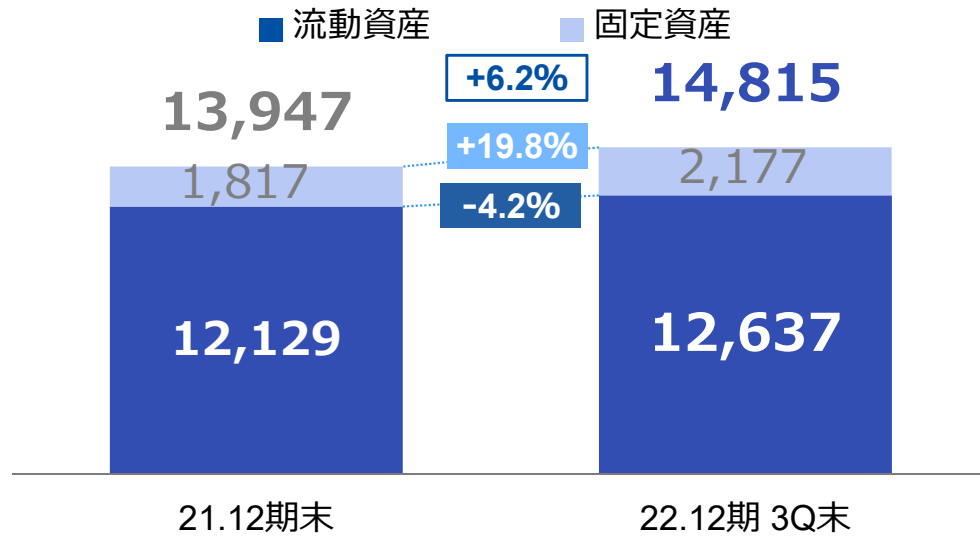
## 親会社株主に帰属する四半期純利益（百万円）



前年同期比

**+281**百万円

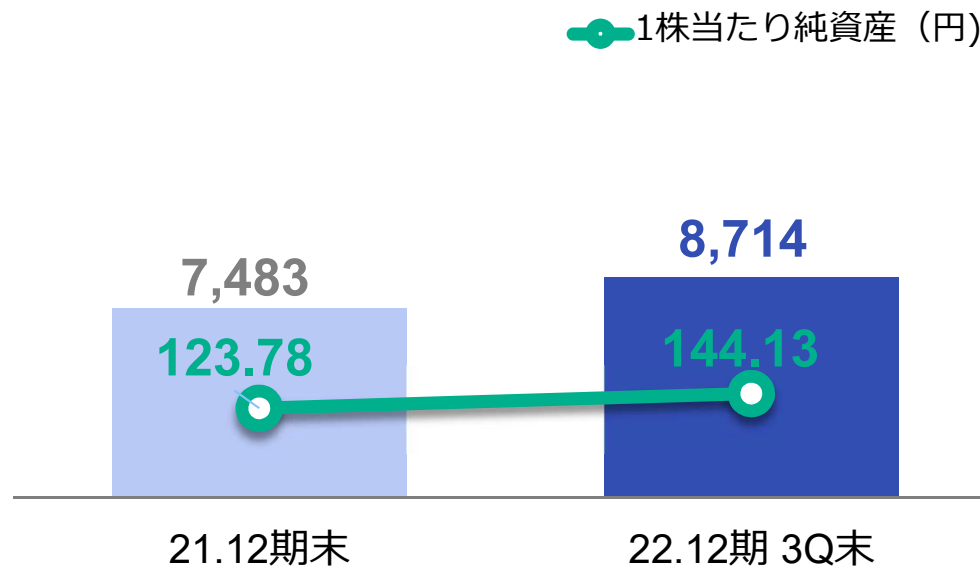
## 資産（百万円）



**総資産** 前期末比 **+867**百万円

有形固定資産 + 159百万円

## 純資産（百万円）



**純資産** 前期末比 **+1,230**百万円

BPS 2021.12期 : 123.78円  
 → 2022.12期3Q : 144.13円 (+16.4%)

## 2. 2022年12月期 戦略と業績予想

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%・開拓率16%
- 新支店の開設
- 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



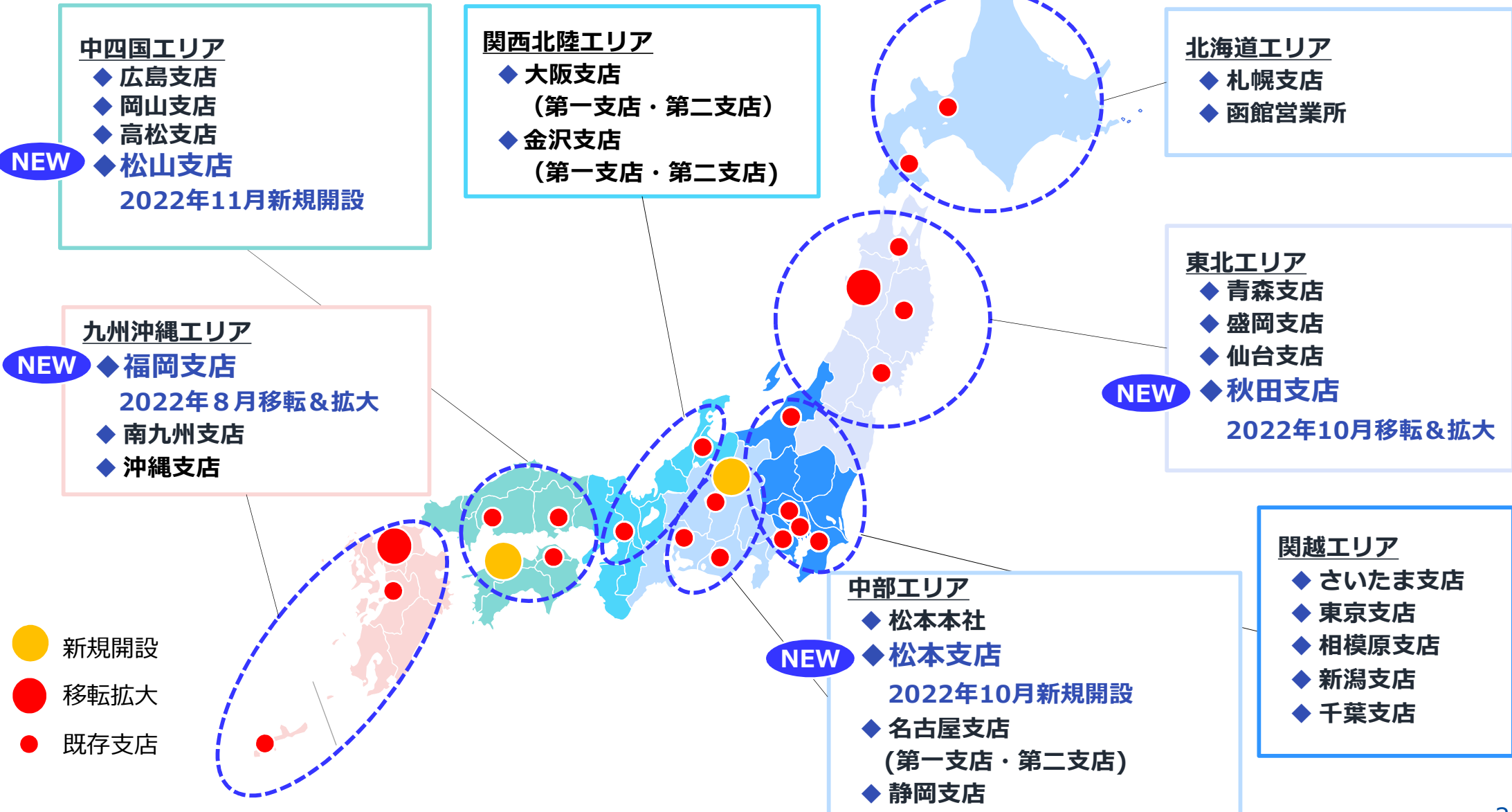
## 新事業スタート

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



- 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



## 新規開設



### 松山支店

開設日 : 11/1  
住所 : 愛媛県松山市本町2-1-7  
松山東京海上日動ビルディング2F



### 松本支店

開設日 : 10/3  
住所 : 長野県松本市  
島立1123-1

## 移転・拡大



### 秋田支店

開設日 : 10/3  
住所 : 秋田県秋田市  
中通2丁目4番19号  
商工中金・第一生命秋田ビル4F



### 神奈川物流センター

開設日 : 9/5  
住所 : 神奈川県相模原市  
緑区橋本台3-13-19  
橋本台倉庫  
(T's Logi 橋本) 2階



### 福岡支店

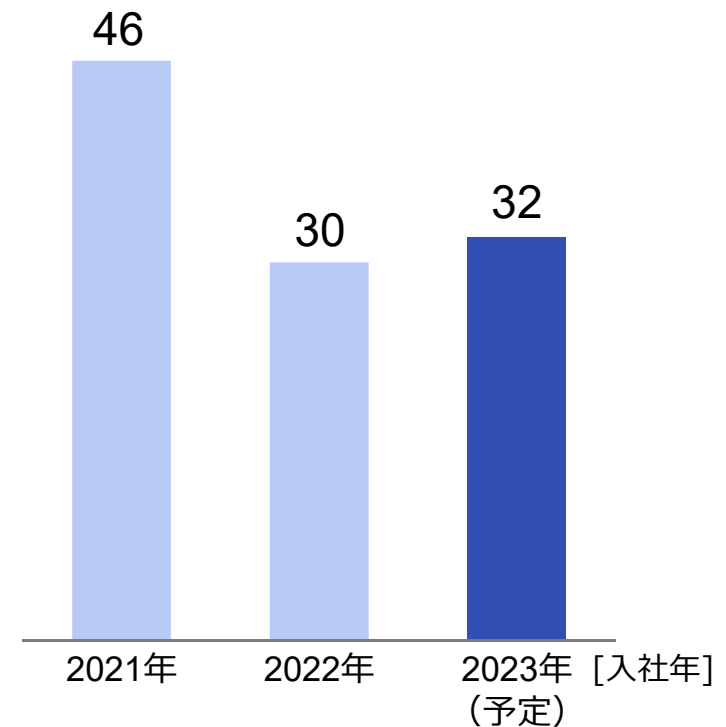
開設日 : 8/1  
住所 : 福岡県福岡市博多区  
祇園町2番1号  
シティ17ビル8F

- 3年ぶりに**対面形式**で2023年入社の新卒内定者に内定式・懇親会を実施
- 毎年30~40名の新卒採用を継続する方針
- 今後は定着率向上のためにエリア採用を強化する



内定式の様子

新卒採用人数の推移



■ 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 営業活動抑制（コロナ第7波）の状況は改善しつつあるが、新規開拓活動は引き続き制約がある状態。
- ③ インフレによる仕入価格の値上げの一部が、CSセット利用価格の値上げに先行しており、予断を許さない状況にある。

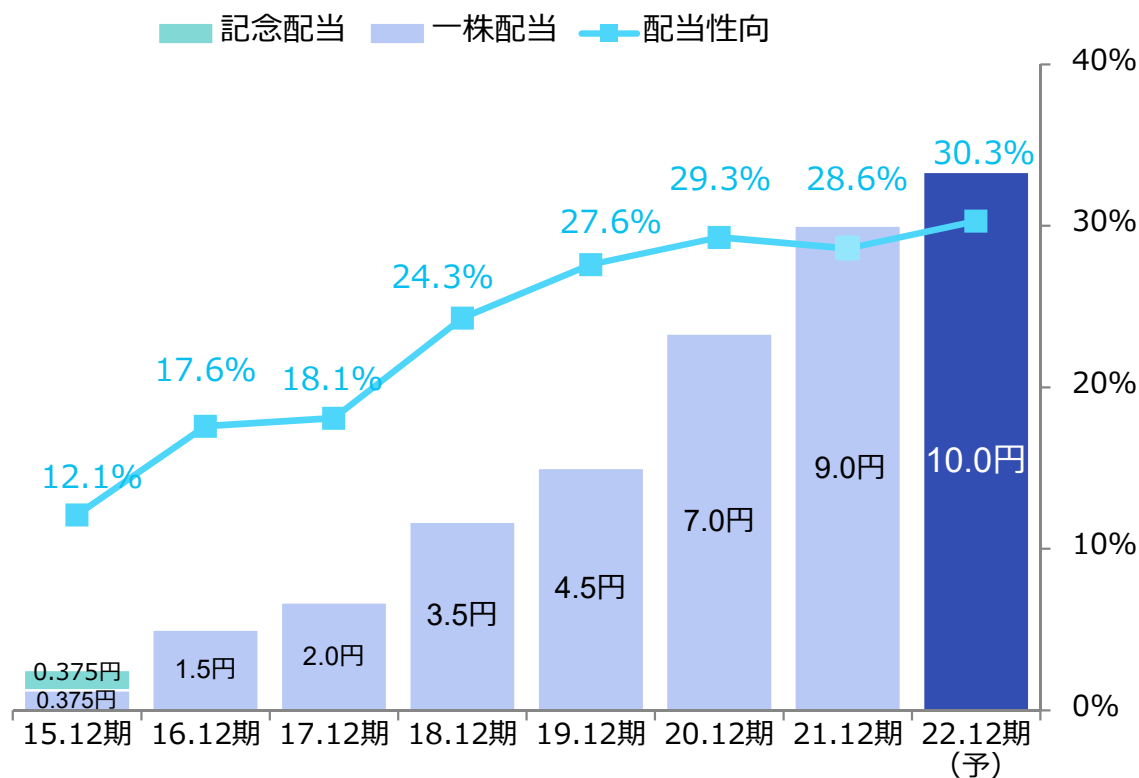
(単位：百万円)

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



- 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月期の配当性向は連結で**30.3%**と前期に比ベ1.7ポイント増加

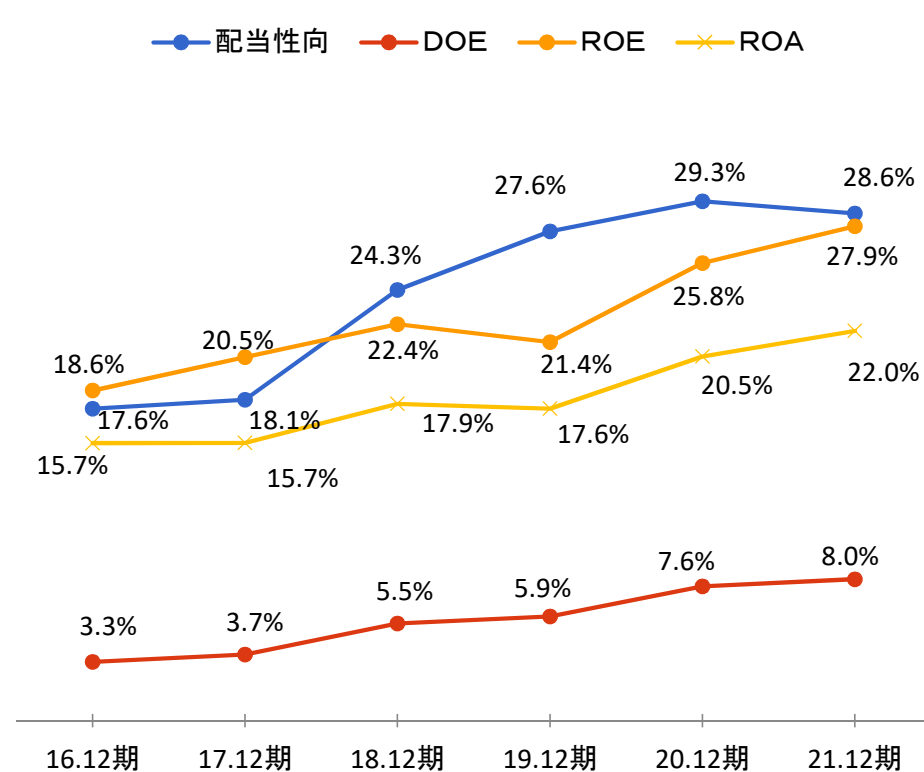
## 1株配当および配当性向の推移



(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



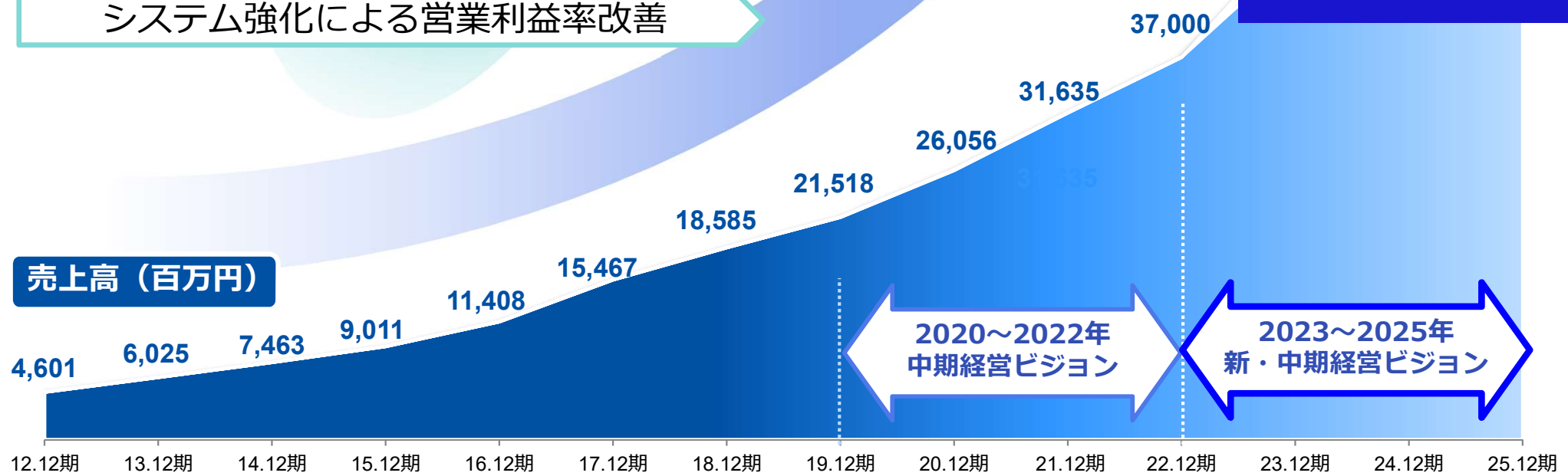
2025年12月期には、連結売上高 680億円 を目指します

	2021年 (実績)	2022 (予想)	2025 (予想)
売上高	316億円	370億円	680億円 (CSセット600億円)
営業利益	27.9億円	30億円	70億円
営業利益率	8.8%	8.1%	10.3%
R O E	27.9%	24.4%	26%
配当性向	28.6%	30%	30%
市場開拓率	12.8%	16%	26%



# 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



(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

計画

### 3. 参考資料

入院・入所生活を笑顔に

The logo for ELAN, featuring a blue play button icon to the left of the letters 'E L A N' in a blue serif font.

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。

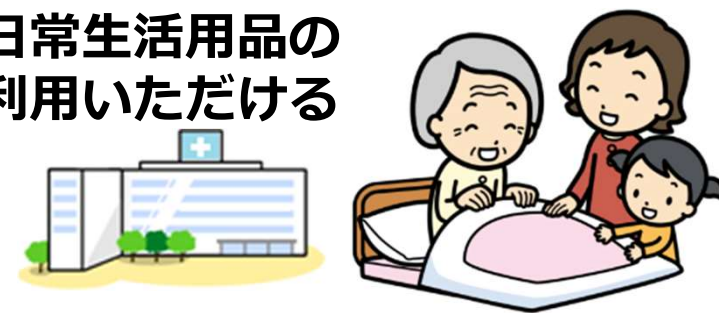
代表取締役社長  
峯崎 友宏



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</p> <p>【オフィス】 東京（事業戦略・マーケティング）</p> <p>【事業所】 松本村井（お客様対応業務）</p> <p>【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                      中国四国エリア 広島/岡山/高松/松山                      九州・沖縄エリア 福岡/南九州/沖縄</p> <p>【物流】 神奈川</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。



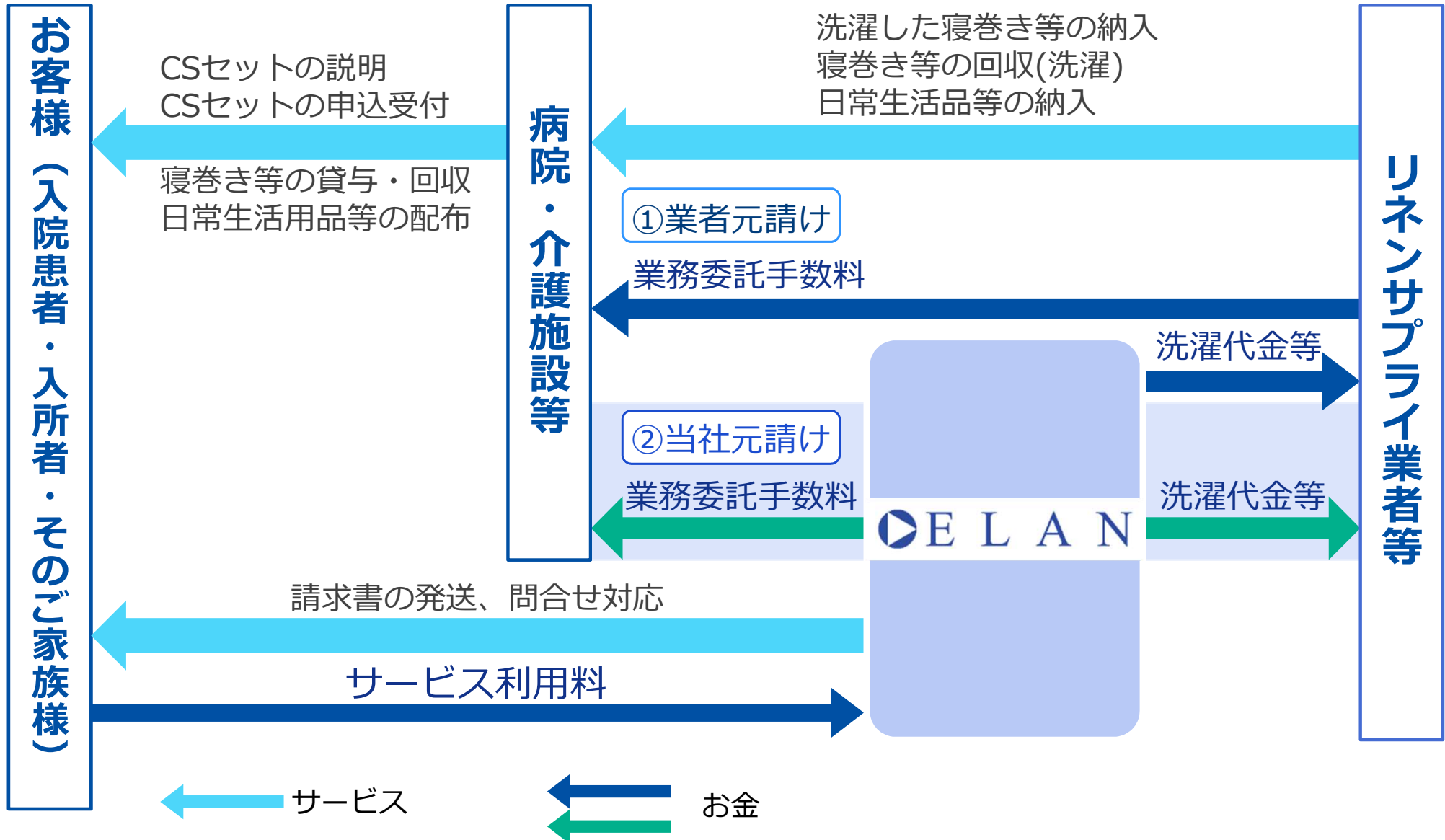
「CSセット」の標準的なプランの一例 ※記載の日額は参考価格です

	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

手ぶらで、入院  
手ぶらで、退院

お見舞いと看病に専念

高齢化

気軽に面会  
任せて安心

核家族化

単身世帯の  
増加

1人でも安心

## CSセット

タオル類

衣類

日常生活用品





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



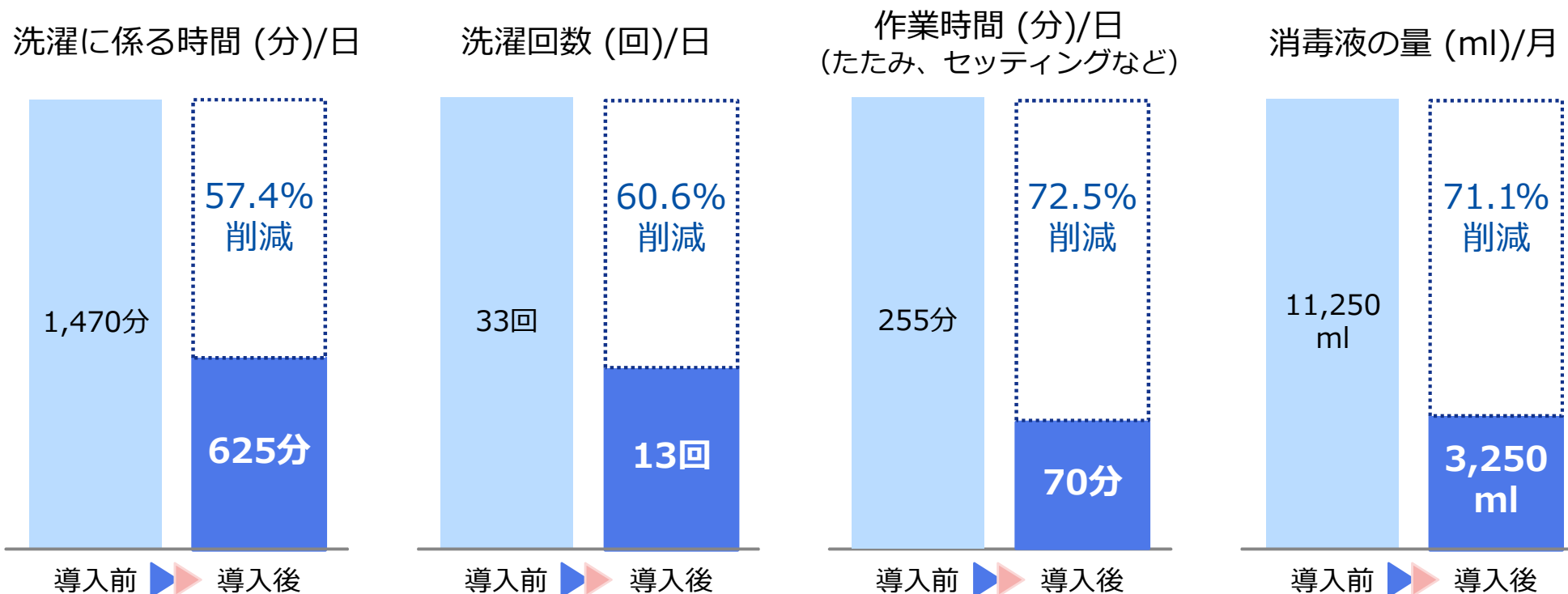
**職員による荷物移動が発生**

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

## CSセットに追加できる新サービスR/LC

CSセット	新サービス	メリット
 <p>タオル類 衣類 日用品</p>	<p>未払い入院費用の保証付きサービス</p> <p><b>CSセットR</b></p> 	<p><b>【ご利用者様・ご家族様】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 連帯保証人や入院一時金が不要</li> <li>● 急な入院も安心</li> </ul> <p><b>【病院・介護施設様】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 入院費の未払リスクを回避</li> <li>● 未収金発生時の督促・回収業務の削減</li> </ul>
	<p>入院中トラブルの保証付きサービス</p> <p><b>LC入院保証</b></p> 	<p><b>【ご利用者様・ご家族様】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 施設の備品破損や職員をケガさせてしまった場合等の費用が補償される</li> </ul> <p><b>【病院・介護施設様】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 物損請求の手続きに関わる、事務コストや心理的負担を軽減できる</li> </ul>

**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

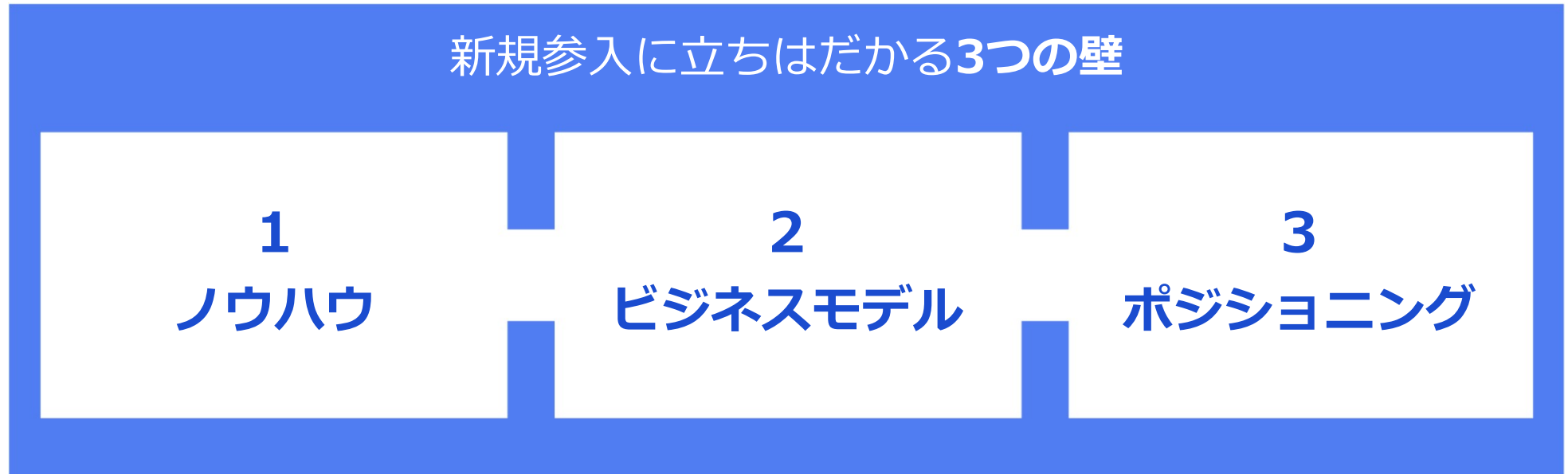
### 2 ビジネスモデル

- 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

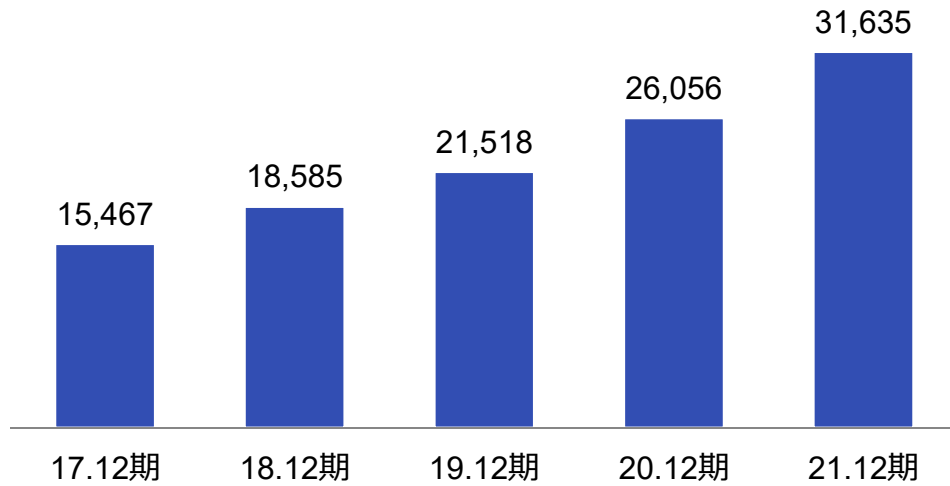
- 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い

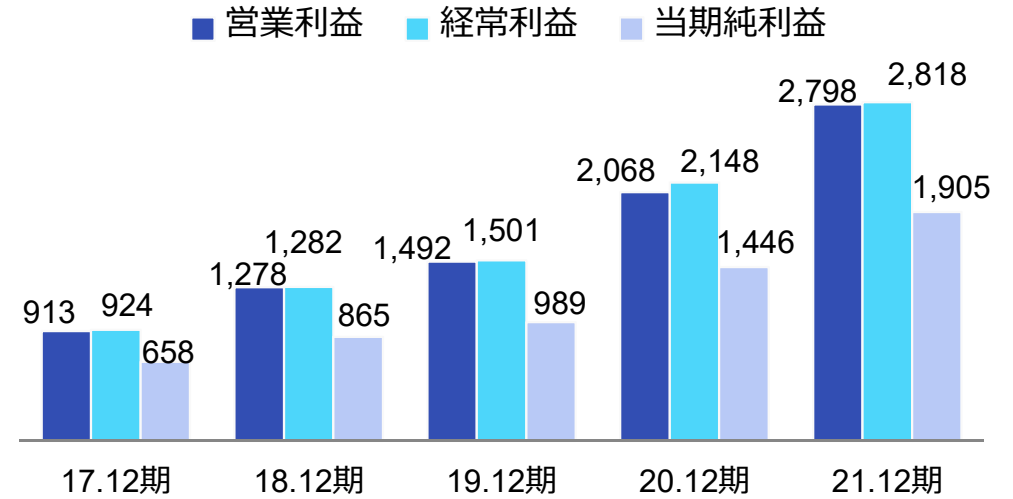


ノウハウのストックと  
業界内ポジショニングの確立により  
**さらに高い参入障壁**を構築

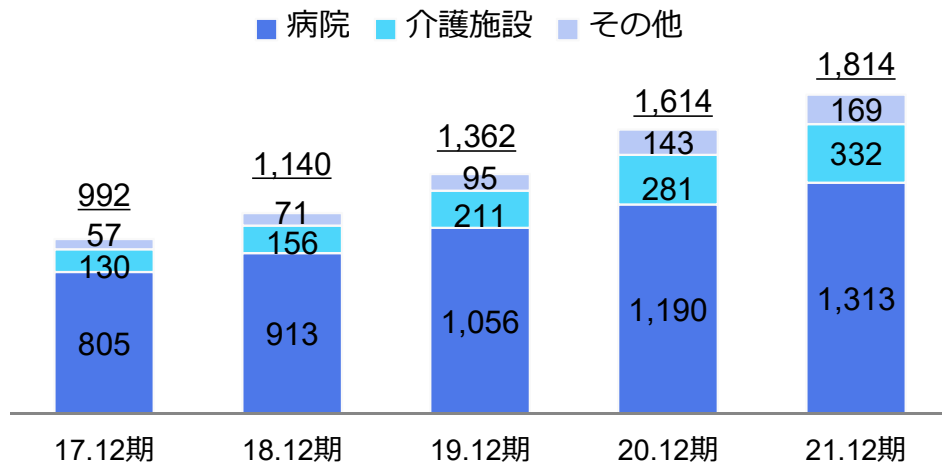
## 売上高推移（百万円）



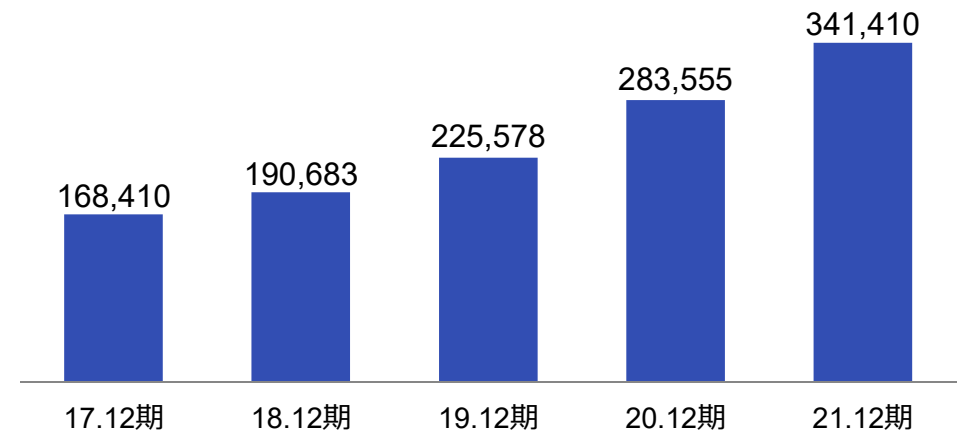
## 利益の推移（百万円）



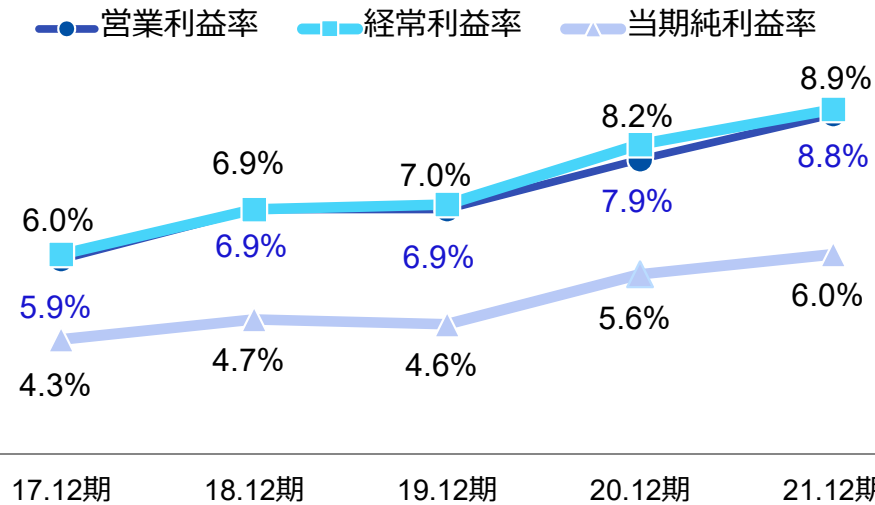
## 契約施設数の推移（施設）



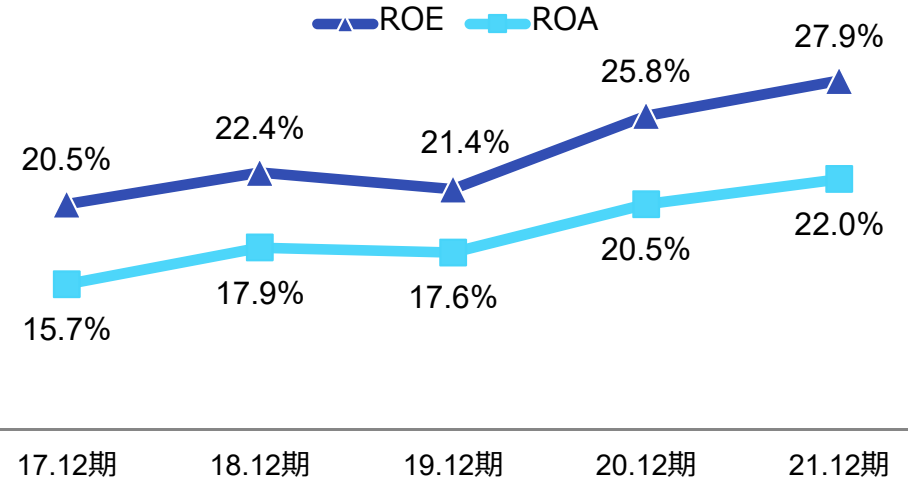
## 月間利用者数の推移（人）



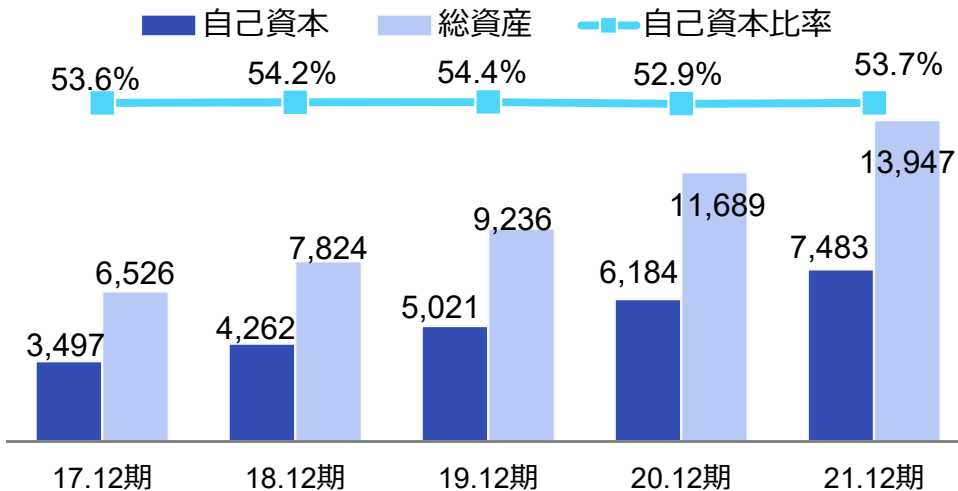
## 利益率の推移



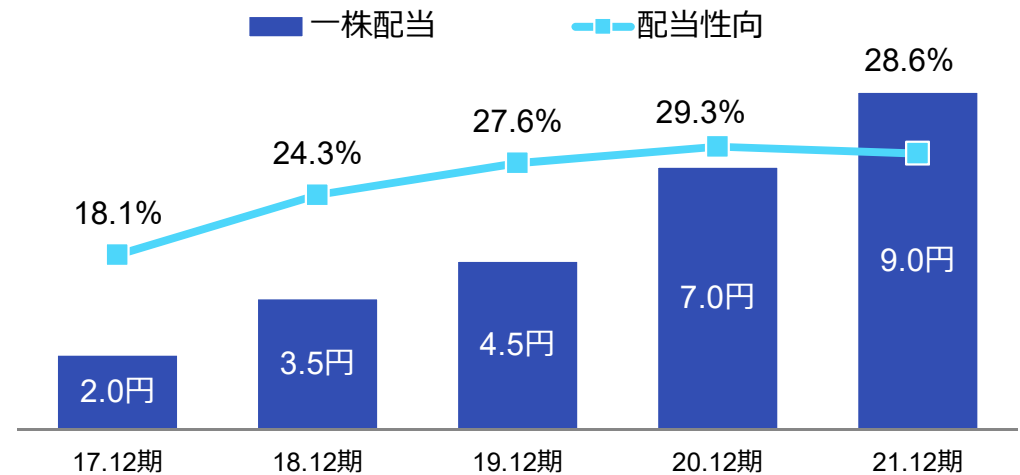
## ROE・ROAの推移



## 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11月10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)