

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

▶ E L A N

株式会社エラン

# 2022年12月期 決算説明資料

株式会社エラン

2022年12月期は、新たな変異株の出現による感染再拡大がありました。新型コロナウイルス感染症に係るワクチン接種の浸透やその後の行動制限の緩和などにより、社会活動が緩やかに再開し、回復の兆しがみられました。

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、松本支店・松山支店の営業を開始し、秋田支店・福岡支店を移転拡大いたしました。これにより、全国27ヶ所の本支店において、地域により密着した細やかで迅速なサービスの提供を目指します。今後も、CSセット導入施設の開拓・新規事業の開発・海外展開を進め、事業拡大に努めて参ります。

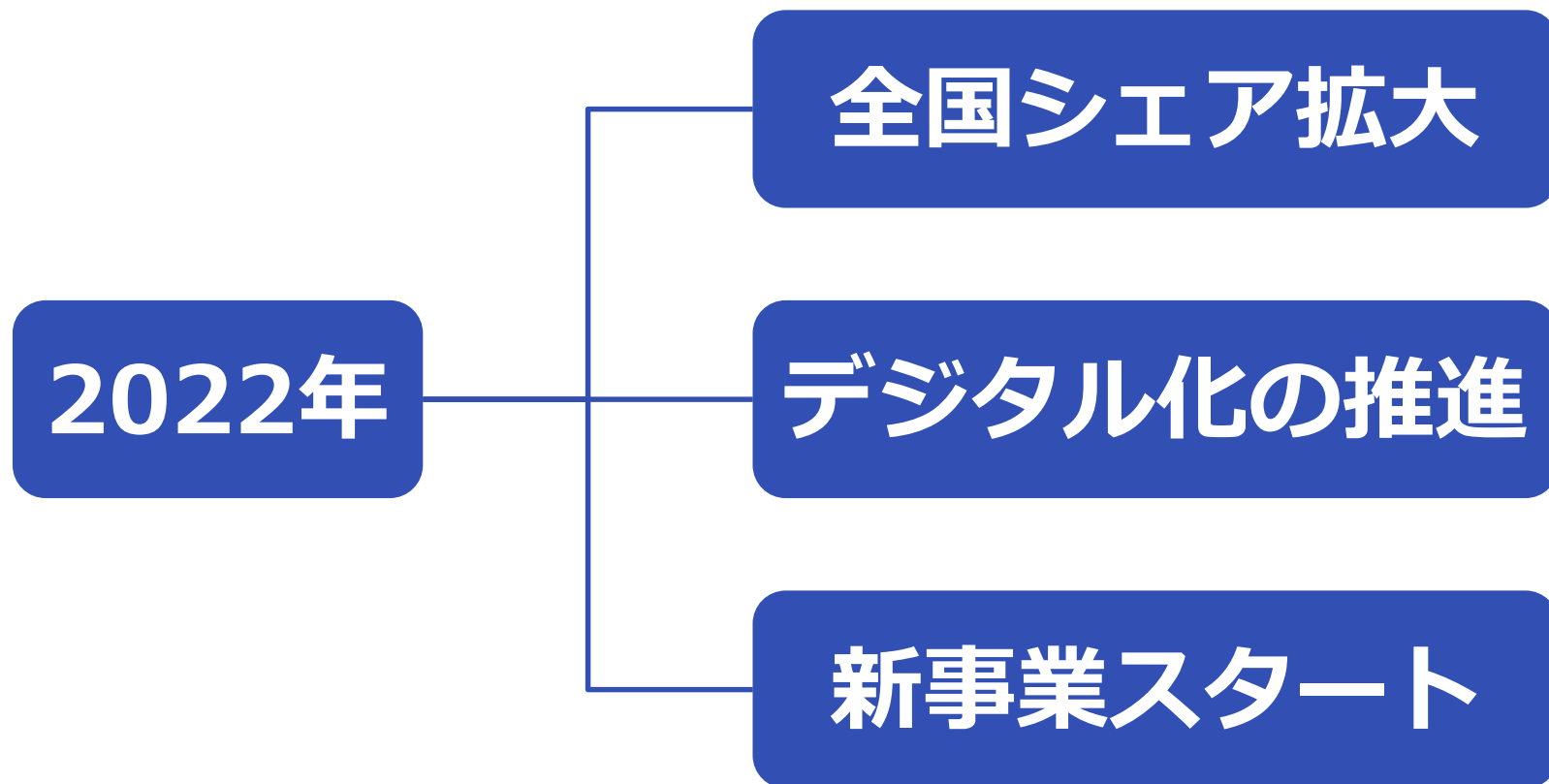
1. 2022年12月期 通期決算 p.4
2. 2023年12月期 戦略と業績予想 p.25
3. 参考資料 p.42

# 1. 2022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



## 全国シェア拡大

### 【計画】

- 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）

### 【結果】

- ✓ 売上362億円・営業利益9.4%・開拓率13.9%
- ✓ 松本支店・松山支店の開設
- ✓ オリジナル患者衣lifte(リフテ)を7施設で導入

## デジタル化の推進

### 【計画】

- 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

### 【結果】

- ✓ 既存施設へのタブレット導入がほぼ完了
- ✓ 物流システムが12月に稼働
- ✓ 社内ポータルサイトの拡充・各種申請のデジタル化が完了

## 新事業スタート

### 【計画】

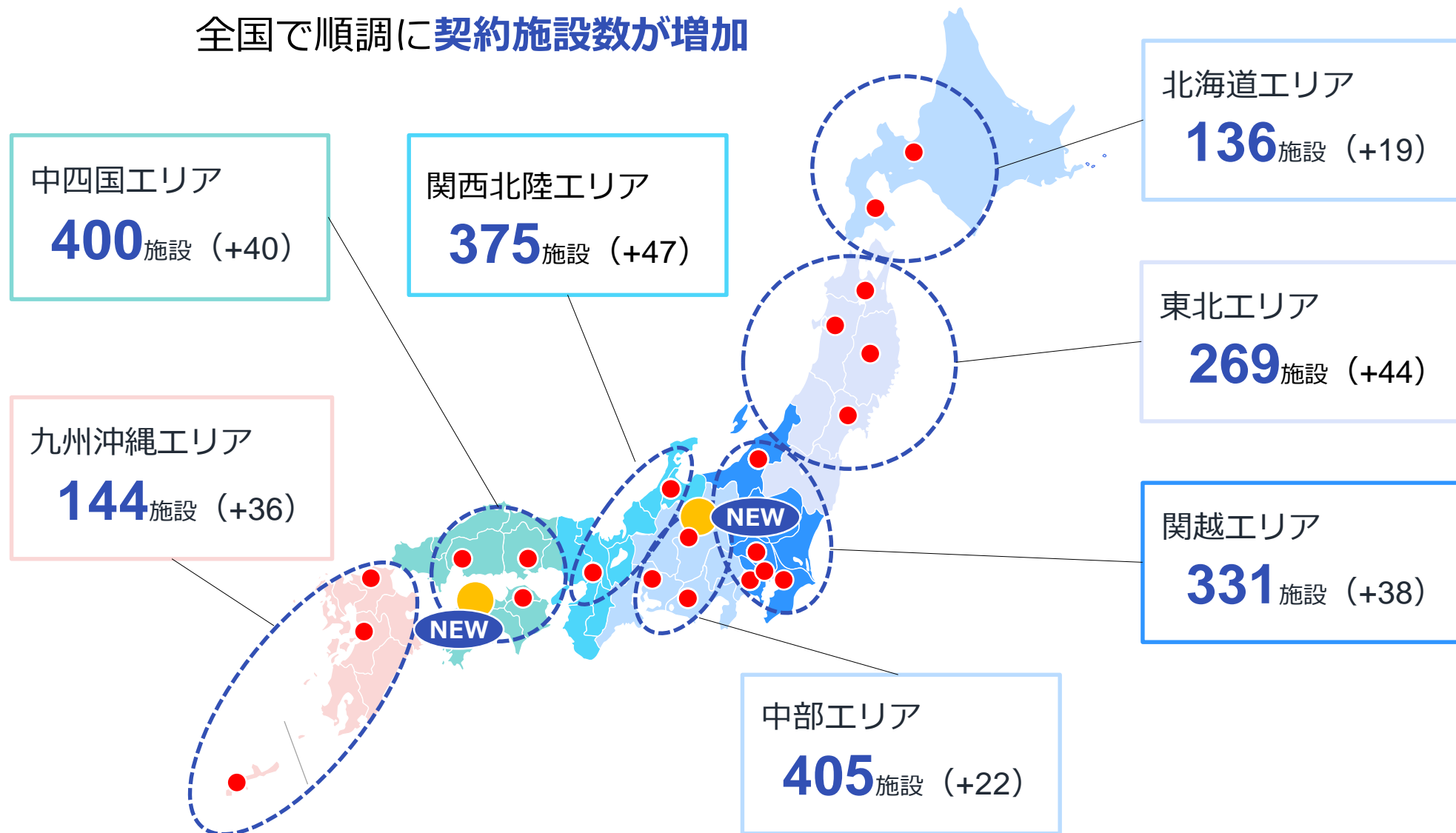
- 電子カルテ連携事業、沖縄新事業の準備開始
- M&Aや新たな資本業務提携の準備開始
- 海外展開の準備開始

### 【結果】

- ✓ 電子カルテは3製品から選べる体制を構築
- ✓ M&A・資本業務提携は検討中
- ✓ インドに続き2つ目の国を検討中

※ ( ) 内は2022年12月期の純増加数

■ 松本支店・松山支店を開設し、  
全国で順調に契約施設数が増加





## 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

移転日 : 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

移転日 : 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

移転日 : 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



### 東京オフィス

移転日 : 12/5  
 住所 : 東京都中央区日本橋  
 3-6-2  
 日本橋フロント6F

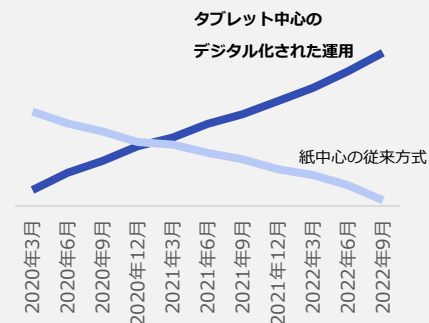


## ■ デジタル化に関連する2022年の取り組み

### ▼CSセット関連の業務改善

- 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。
- 物流システムが12月に主要拠点で稼働。2023年中に全営業拠点で稼働予定。

#### 運用方式変更の推移

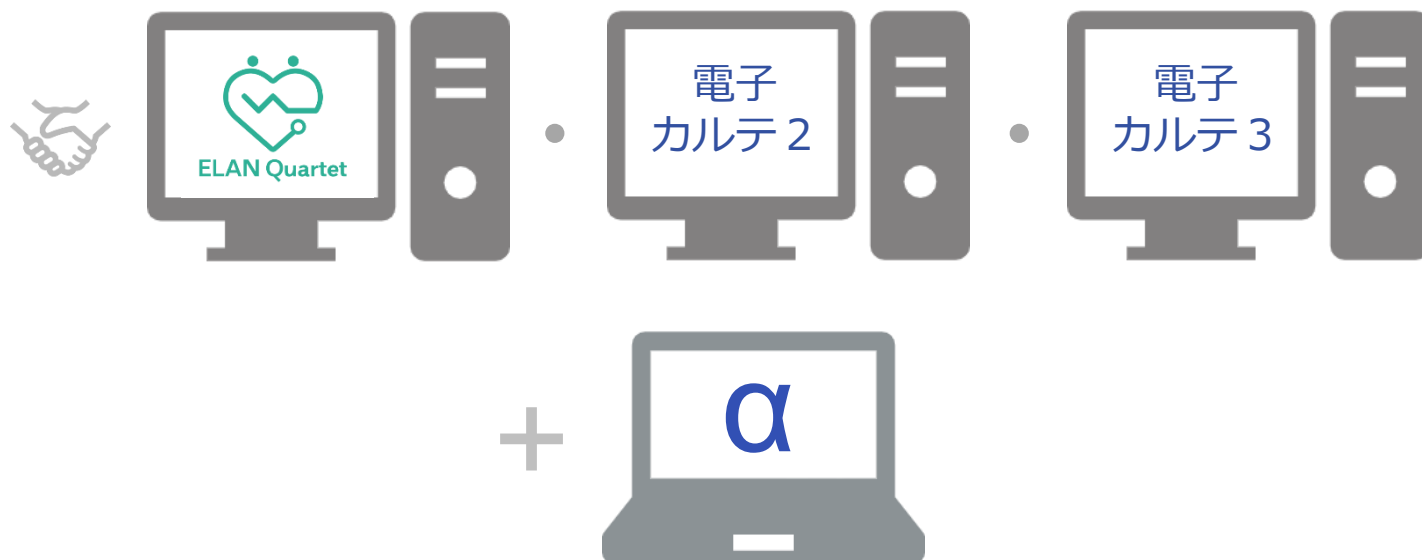


### ▼社内業務の改善

- 社内ポータルサイトを拡充。各種申請のデジタル化が完了するとともに、問い合わせ対応のチャットボットが稼働。
- 営業支援システムの機能を拡充。目標管理機能の追加等で、営業の生産性向上へ。
- 近年増加させている新サービスの紹介・導入事例・営業トーク例等を動画化し、育成ツールとして活用。



- 電子カルテ「ELAN Quartet(カルテット)」にラインナップを追加。**3種類から選択可能に**
- 2023年4月以降に+aのスタートを目指す（数ヶ月延期）



## 背景

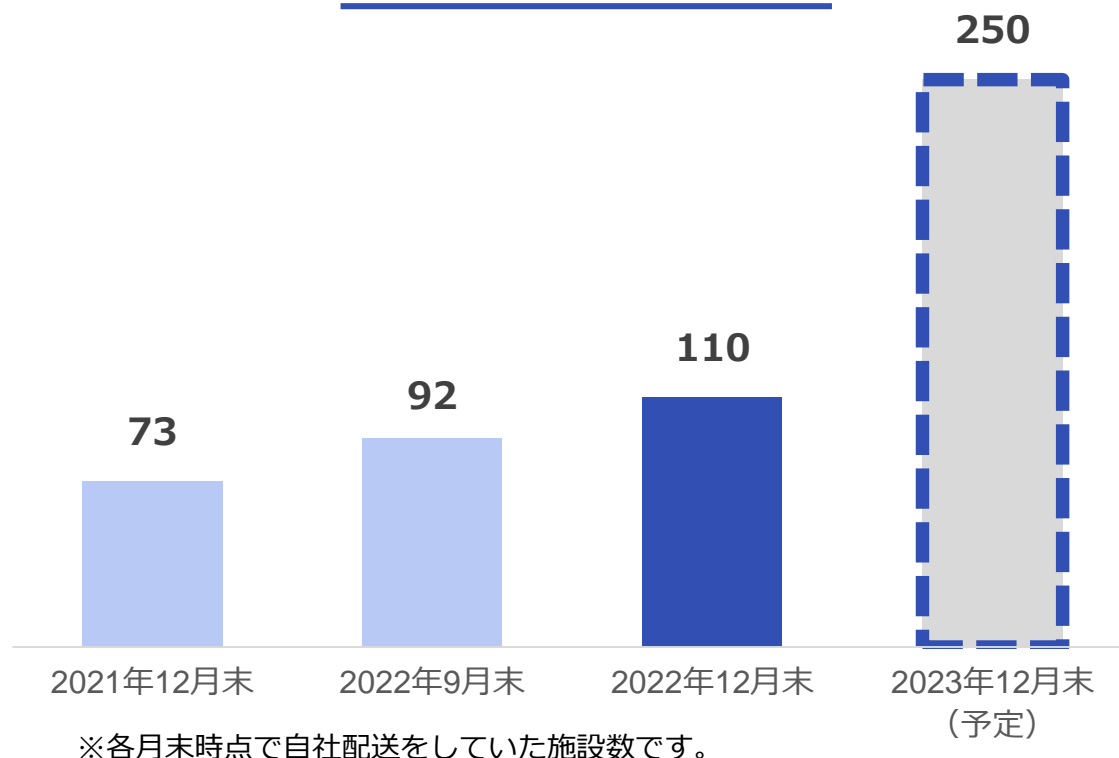
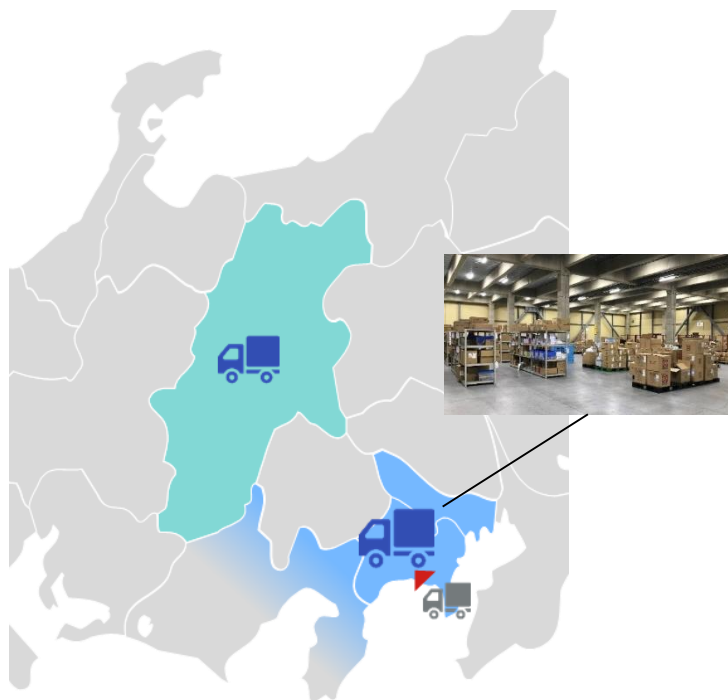
- 医療機関のデジタル化は避けられない
- 中小規模の病院では、予算等の問題で電子カルテ化が進んでいない

## 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

- 災害時配送や欠品リスク対応のため、自社倉庫と物流を拡大中
- 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
- 2022年10月に長野県松本市に新たな物流拠点を設置
- 自社物流による配送は2022年12月末に110施設へ増加。2023年末に250施設を予定

## 自社配送施設数の推移



## 入院セット運営会社**5社**と契約・**30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



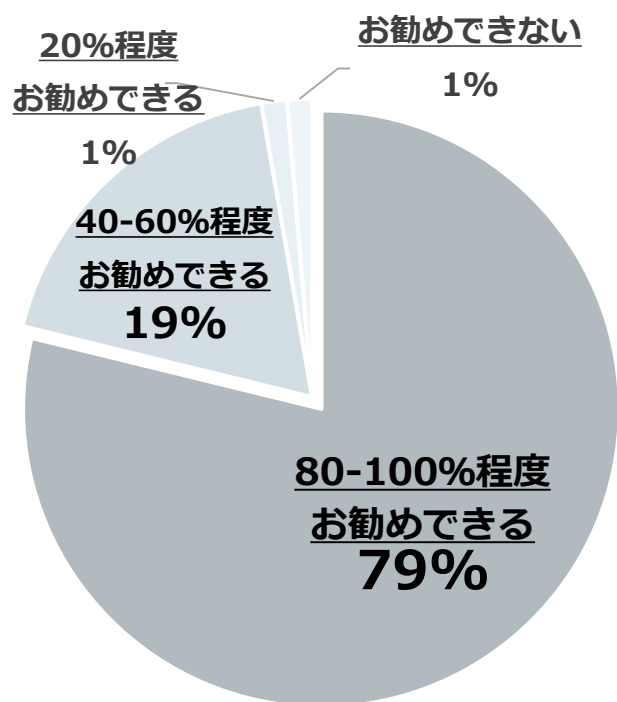
- **83%**の方が「CSセットを他の方にお勧めしたい」と回答
- 2020年に比べ「80-100%お勧めできる」が**4ポイント改善**

【アンケート実施概要】

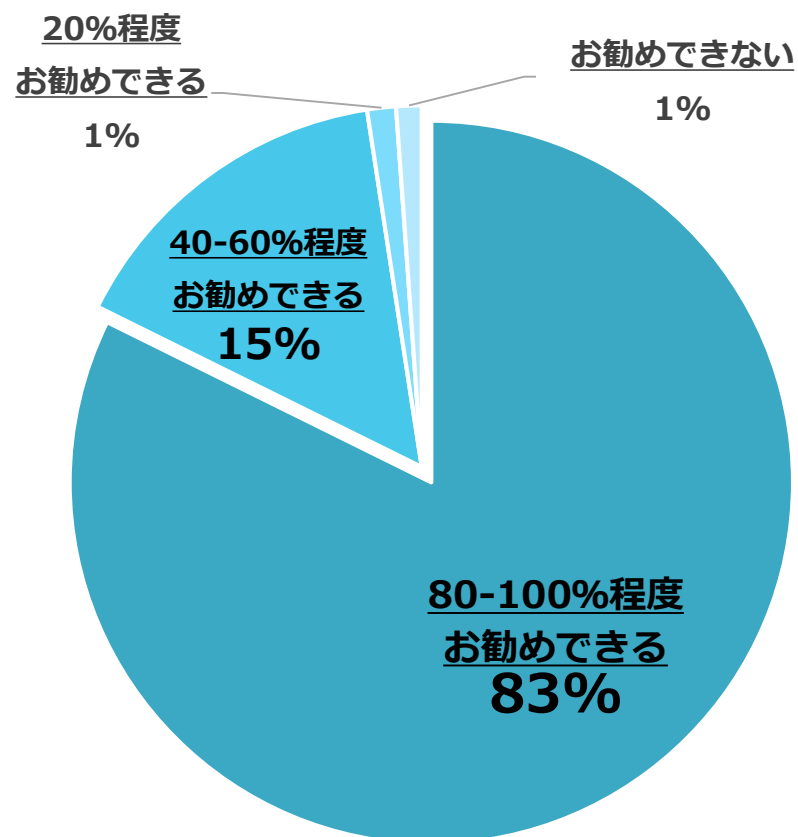
- ・ 請求書289,305通にアンケートチラシ送付
- ・ チラシ封入期間：2022/10/1～10/31
- ・ 有効回答14,152件（回答率4.89%）
- ・ 抽選で100名に1,000円分のクオカードをプレゼント
- ・ チラシ記載のQRコードにてアンケートサイトへ誘導

【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？



**2020**年実施

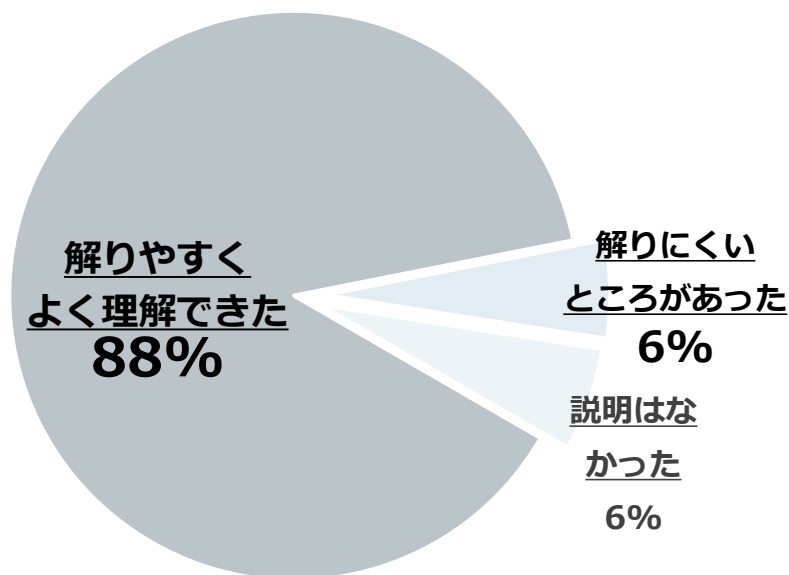


**2022**年実施

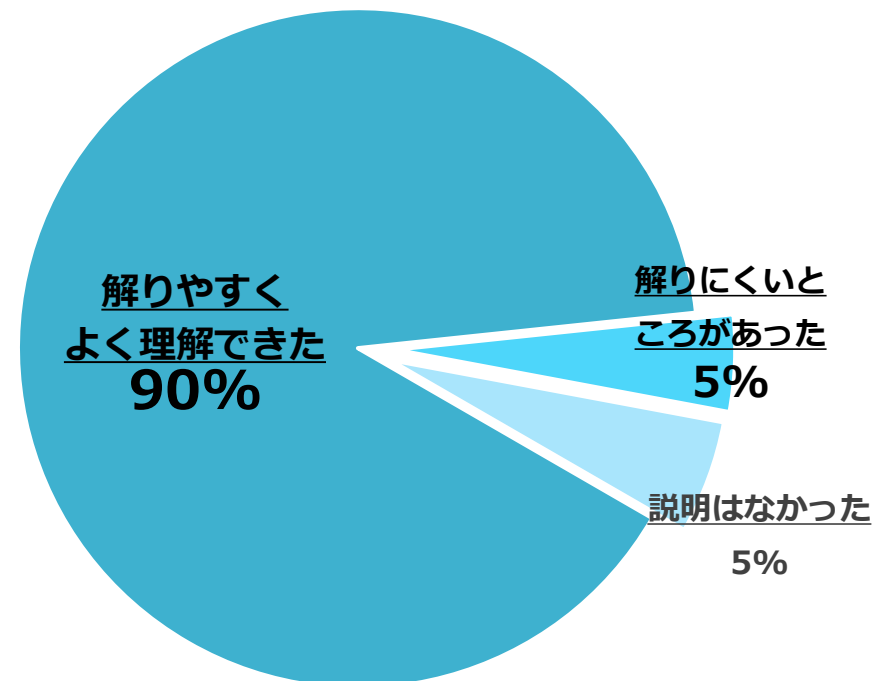
- **90%**の方がCSセットの説明は「**解りやすくよく理解できた**」と回答
- 2020年に比べ「**解りやすくよく理解できた**」が**2ポイント改善**
- **説明不足**は引き続き改善すべき課題と認識

【説明】

Q：CSセットの内容や注意点について、説明は解りやすかったですか？



**2020**年実施

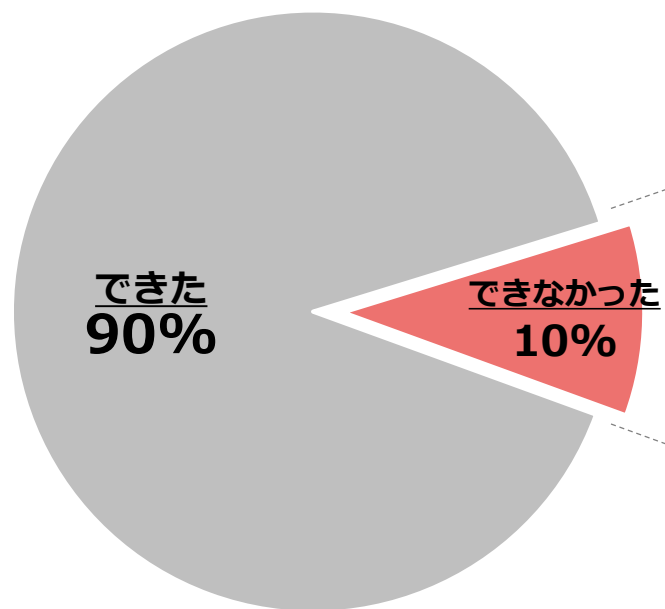


**2022**年実施

- 90%の方がCSセットには「必要を満たすことができた」と回答
- 一方で、商品選定や金額設定が課題

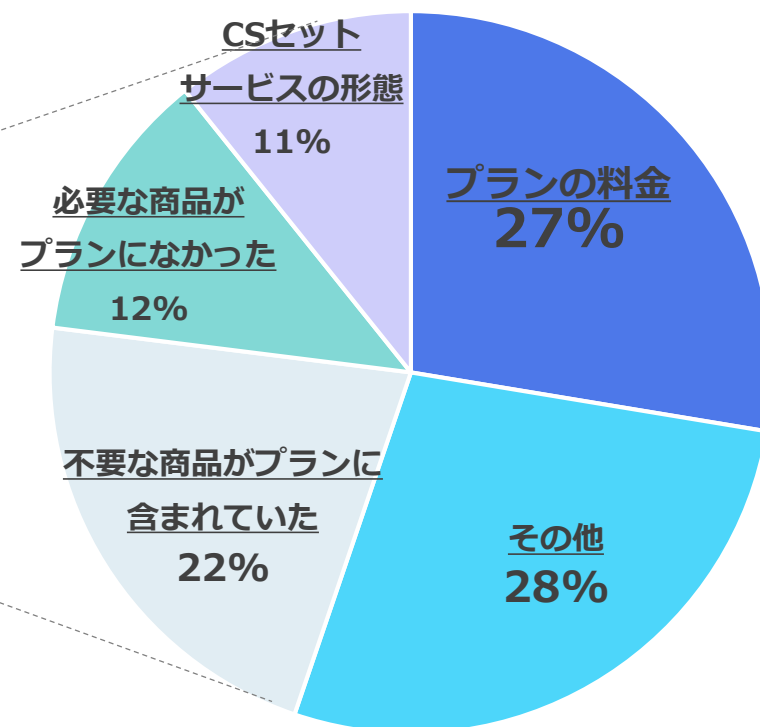
【満足度調査】

Q：CSセットの商品内容は、お客さまの必要を満たすことができましたか？



【不満足理由】

Q：必要を満たすことができなかった理由、一番あてはまるものを選択してください。





FY2022  
業績

- 契約施設増加、デジタル化推進による収益性改善により、**増収増益を達成**
- 2022年12月期の期末配当金を当初予想から**1円増配**し、**1株11円**とする

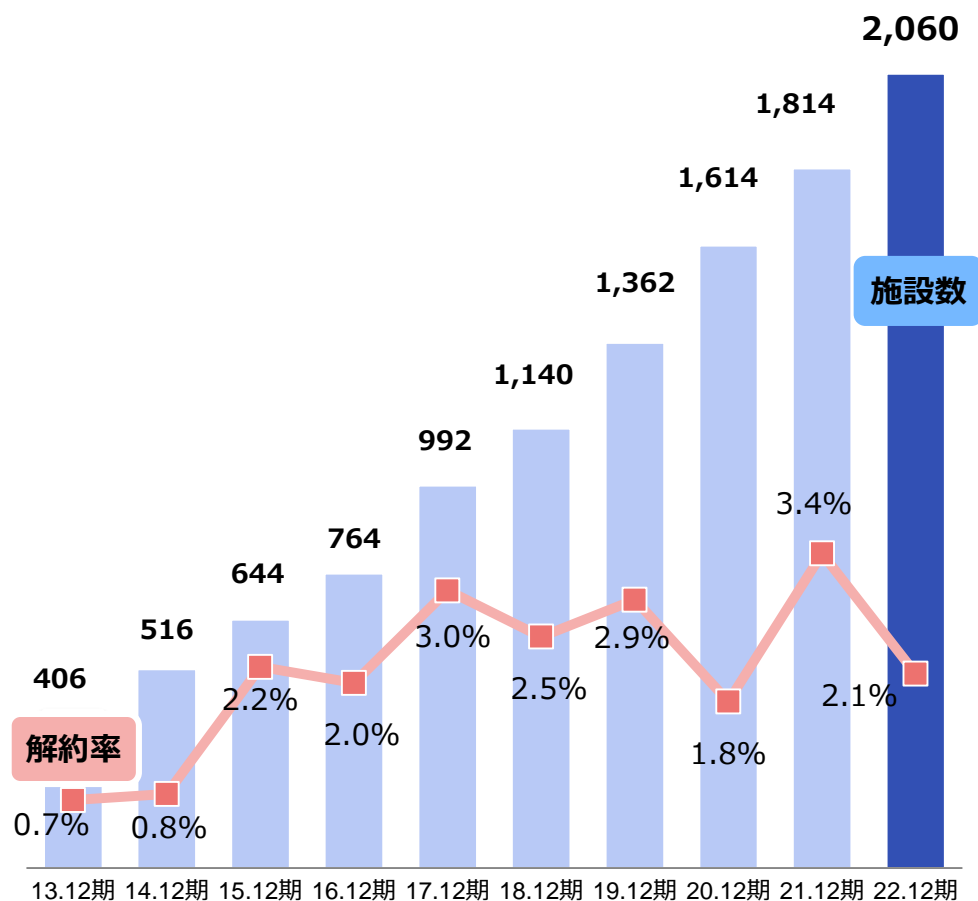
(単位：百万円)

	21.12期 通期実績	22.12期 通期実績	増減率	22.12期 通期予想 <sup>※1</sup>	達成率
売上高	31,635	36,264	<b>14.6%</b>	37,000	<b>98.0%</b>
営業利益	2,798	3,391	<b>21.2%</b>	3,000	<b>113.0%</b>
売上高営業利益率	8.8%	9.4%		8.1%	
経常利益	2,818	3,411	<b>21.1%</b>	3,020	<b>113.0%</b>
売上高経常利益率	8.9%	9.4%		8.2%	
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,905	2,082	<b>9.3%</b>	2,000	<b>104.1%</b>
売上高当期純利益率	6.0%	5.7%		5.4%	

※1) 2022年2月10日公表数値

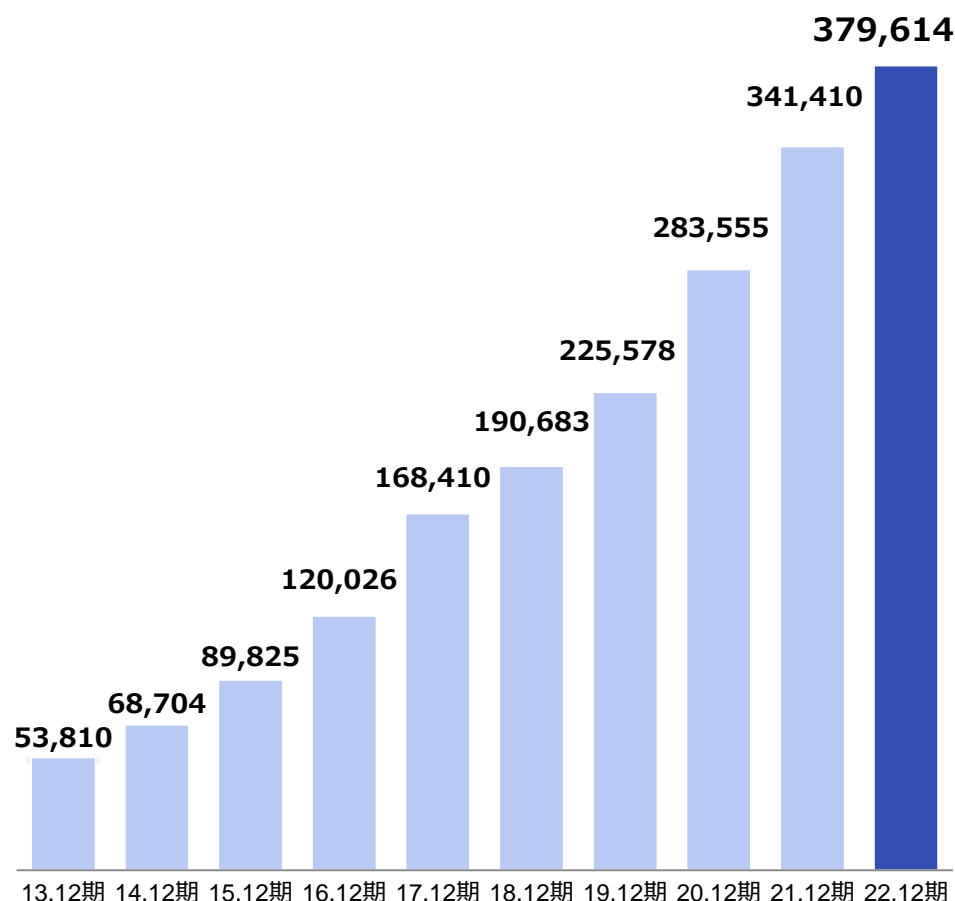
- 新規契約施設の増加数は前年以上（2021年12月期:264施設／2022年12月期:**290**施設）
- 解約施設数は前年を下回った（2021年12月期:64施設／2022年12月期:**44**施設）
- 利用者数の伸び率は前年比**+11.2%**

## 契約施設数と解約率



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

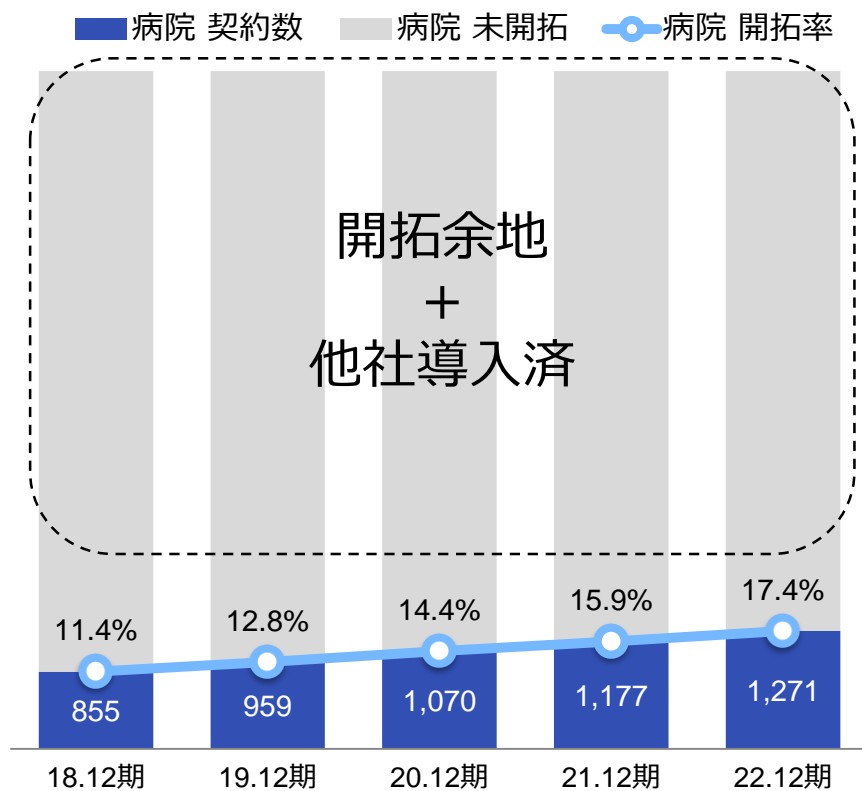
## 利用者数



※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

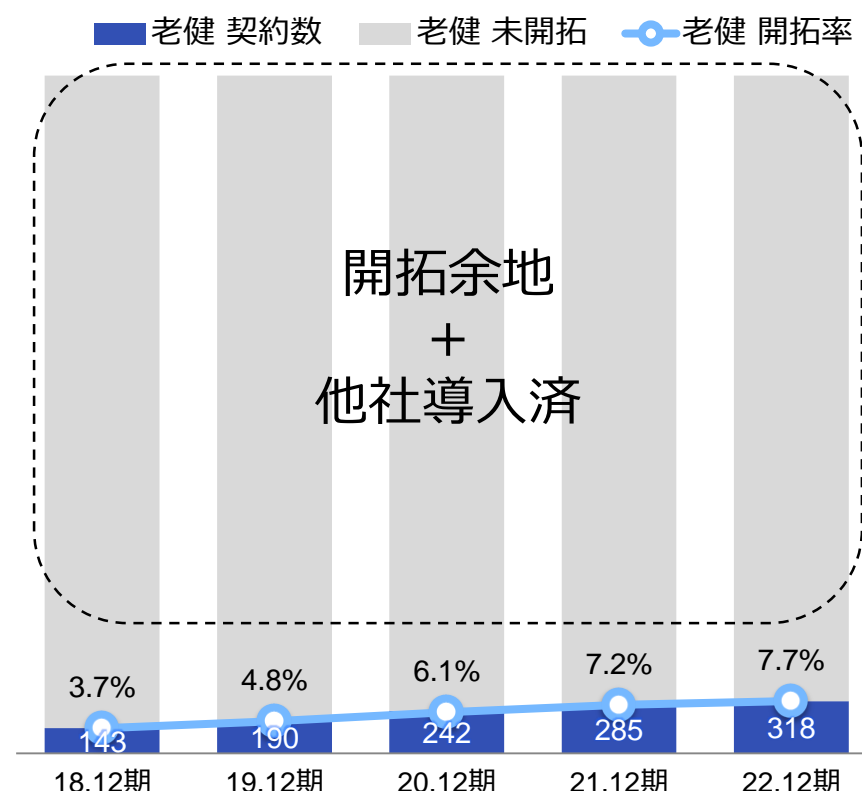
- 病院契約数（50床以上）は1,200施設を突破し、開拓率は**17.4%**
- 老健と介護医療院（50床以上）の契約数は300施設を突破し、開拓率は**7.7%**

## 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）

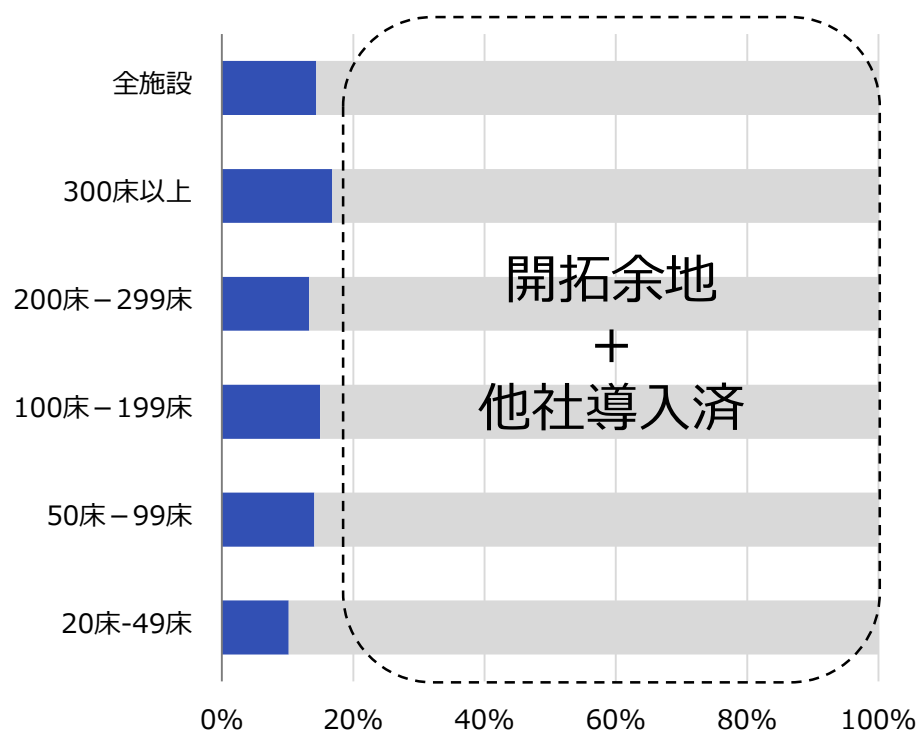


当社ターゲットは**4,121**施設

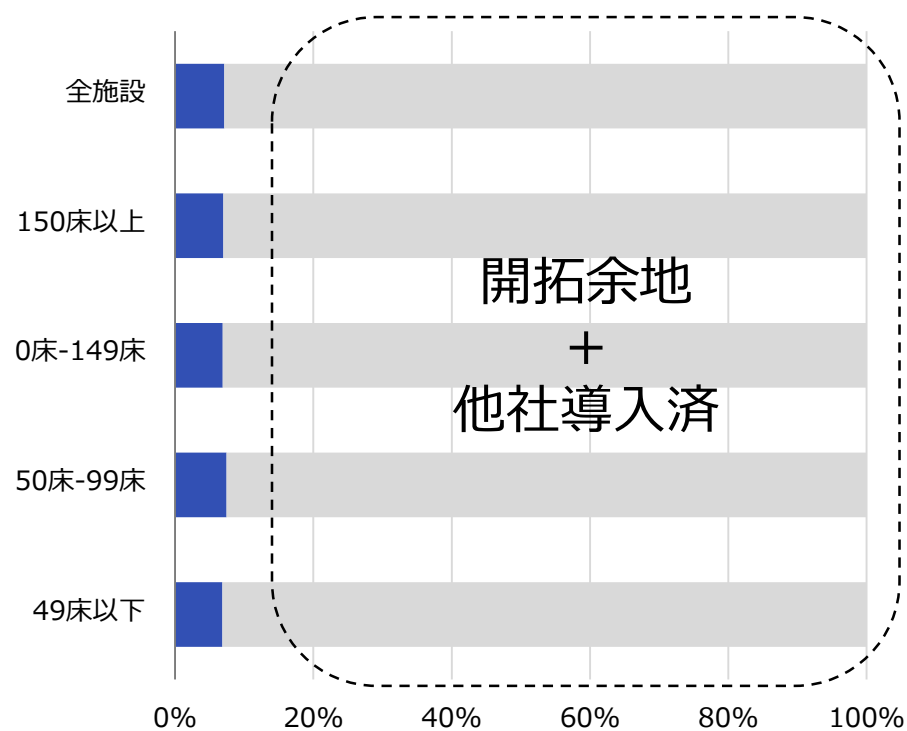
※厚生労働省による「令和3年度医療施設調査」及び「令和3年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成  
 ※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更（過去資料とは19.12期・20.12期の開拓率が相違）

■ 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）



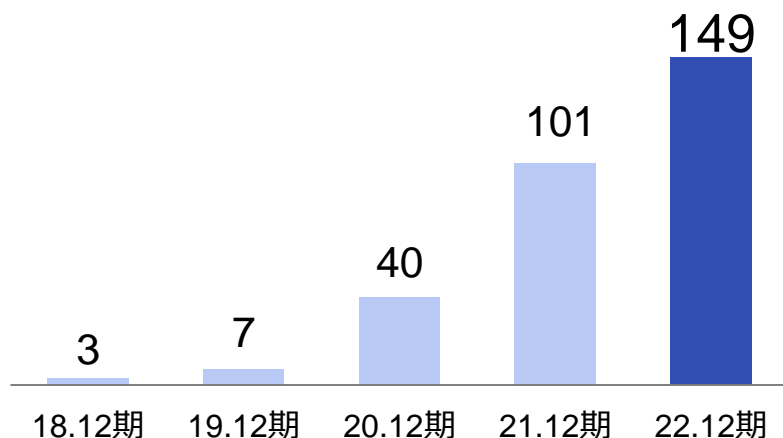
※上記グラフ青部分が当社の顧客開拓率を示す

※厚生労働省による「令和3年度医療施設調査」及び「令和3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

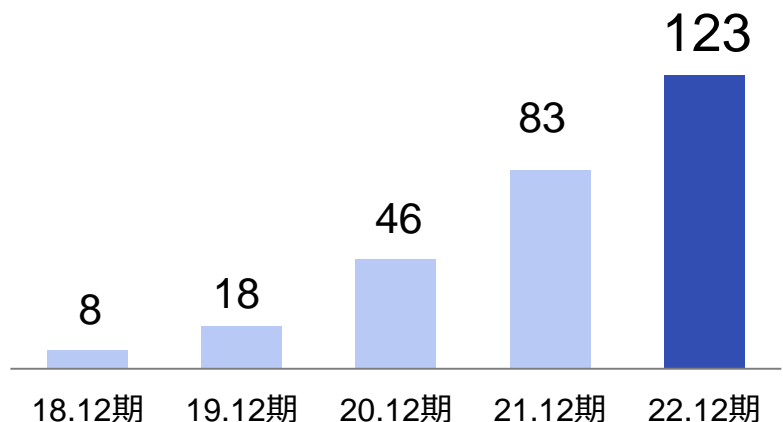
※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更

## ■ Rは**48**施設増加、LCは**40**施設増加

### CSセットRの契約施設数推移（累計）



### CSセットLCの契約施設数推移（累計）



#### POINT

##### 【導入した施設の声】

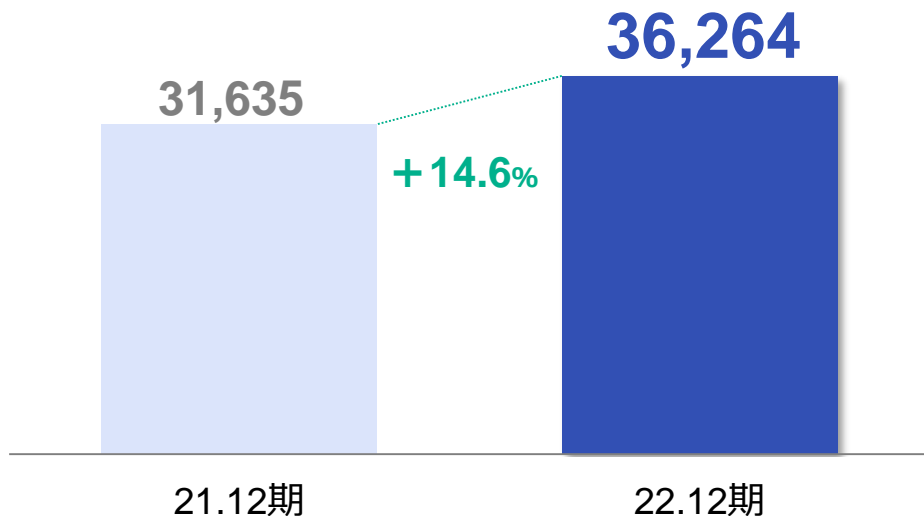
- 高齢化・核家族化が進み、連帯保証人が立てられない患者さんへの円滑な対応が可能になりました。
- 入院保証金が用意できない方や、緊急入院時の対応に困らない。
- 人的コストがかかり担当者の心理的負担が大きい未収金の督促活動（電話・書面の郵送等）の軽減になりました。

#### 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。

## 売上高（百万円）



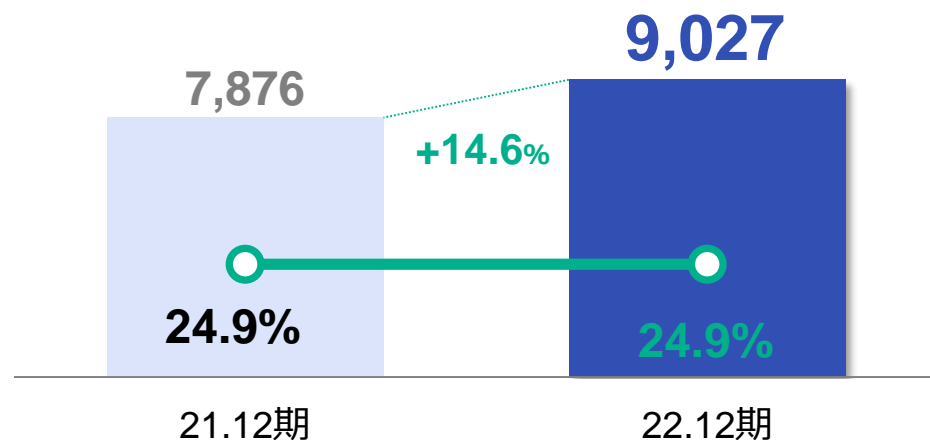
前年同期比 **+4,628**百万円

**+246**件増

CSセット新規契約施設数

・ 2021.12期：264件 → 2022.12期：290件

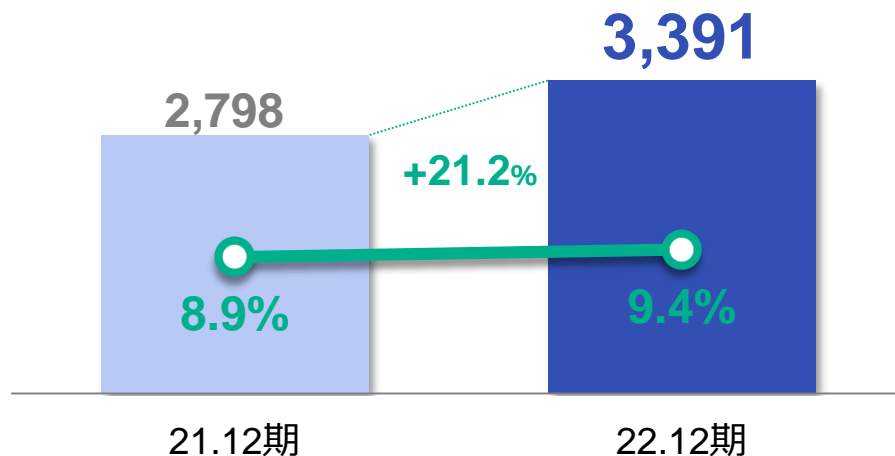
## 売上総利益（百万円）



前年同期比 **+1,150**百万円

売上総利益率（対前年同期比）は±0%

## 営業利益（百万円）

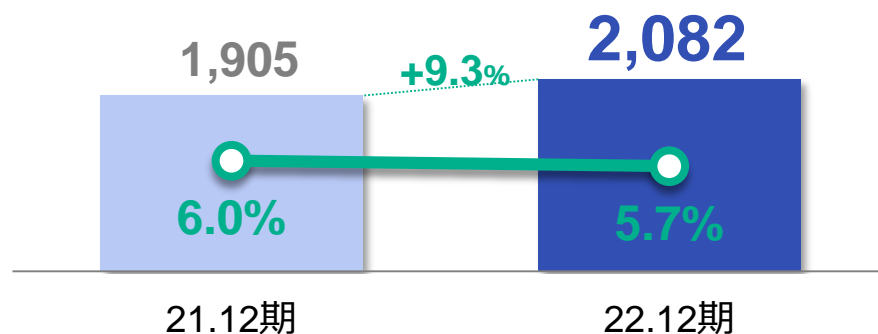


前年同期比

**+592**百万円

システム化による業務効率向上の継続により、営業利益率（対前年同期比）+0.5%

## 親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）



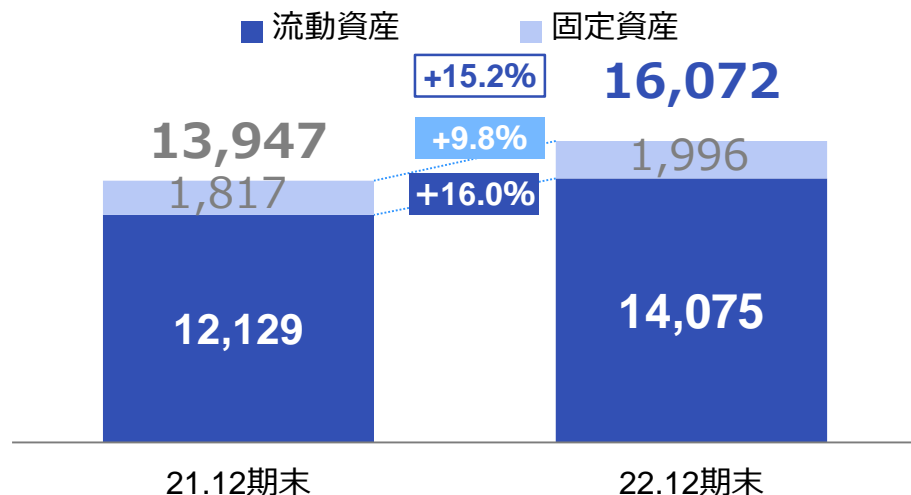
前年同期比

**+176**百万円

特別損失（投資有価証券評価損）376百万円



## 資産 (百万円)



## 総資産

前期末比

**+2,124**百万円

有形固定資産

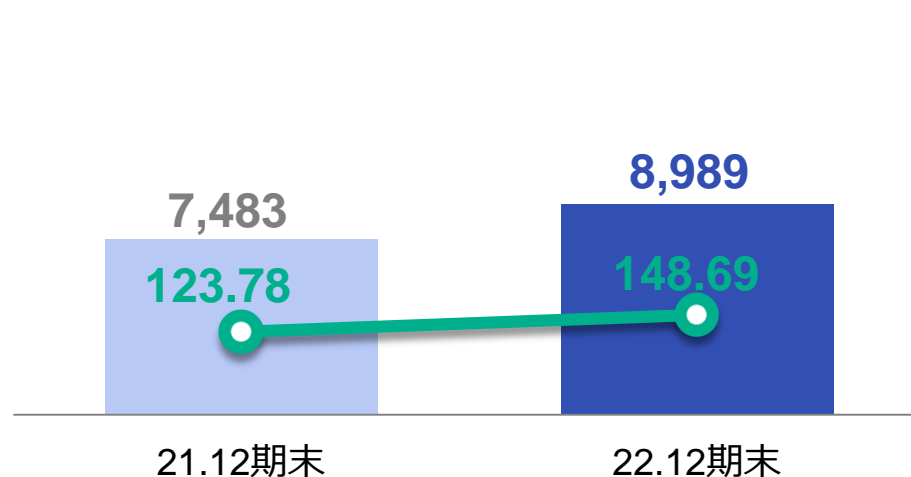
+220百万円

現金及び預金

+403百万円

## 純資産 (百万円)

● 1株当たり純資産 (円)



## 純資産

前期末比

**+1,505**百万円

BPS 2021.12期 : 123.78円

→ 2022.12期 : 148.69円 (+20.1%)

(単位：百万円)

	21.12期 連結C/F	22.12期 連結C/F	差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,106	1,581	▲524
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲357	▲624	▲266
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲614	▲552	+61
現金及び現金同等物の増減額	1,134	403	▲730
現金及び現金同等物の期首残高	4,473	5,607	+1,134
現金及び現金同等物の期末残高	5,607	6,011	+403

## POINT

- 営業CF：売上高及び営業利益の増加により1,581百万円を創出
- 投資CF：有形固定資産の取得による支出が前年より261百万円増加
- 財務CF：配当金の支払いにより554百万円支出

## 2. 2023年12月期 戦略と業績予想

入院・入所生活を笑顔に

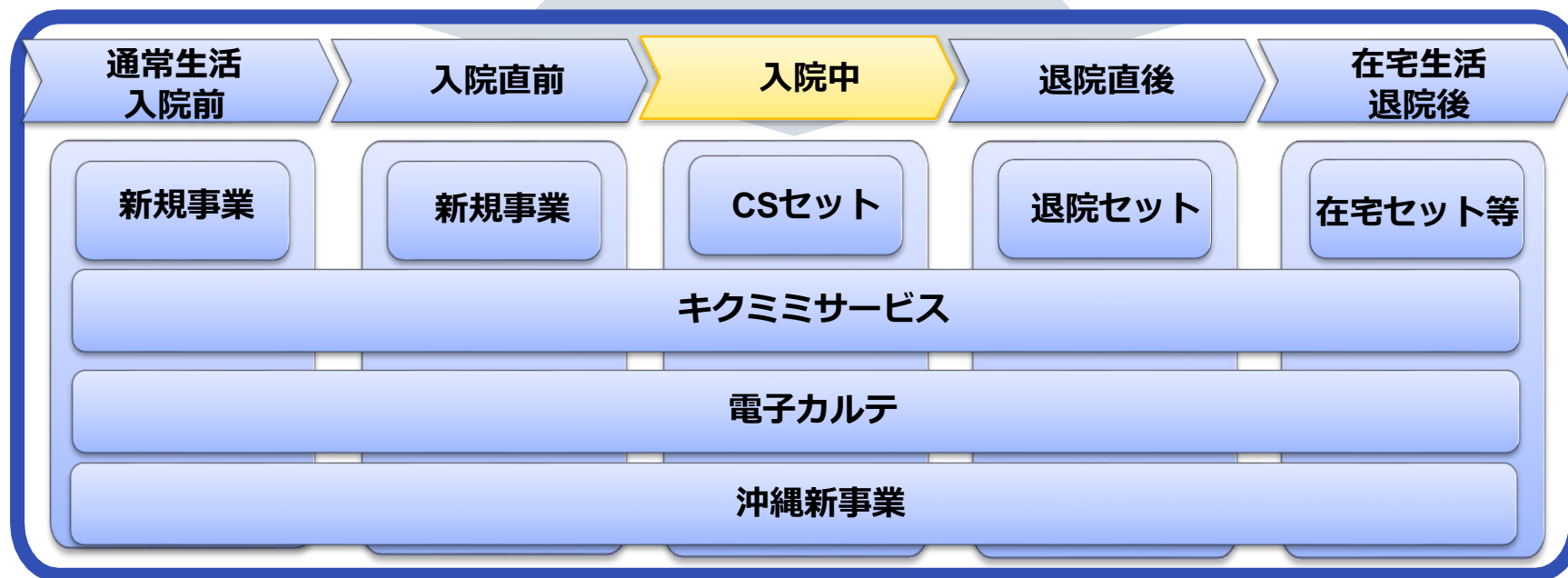
▶ E L A N

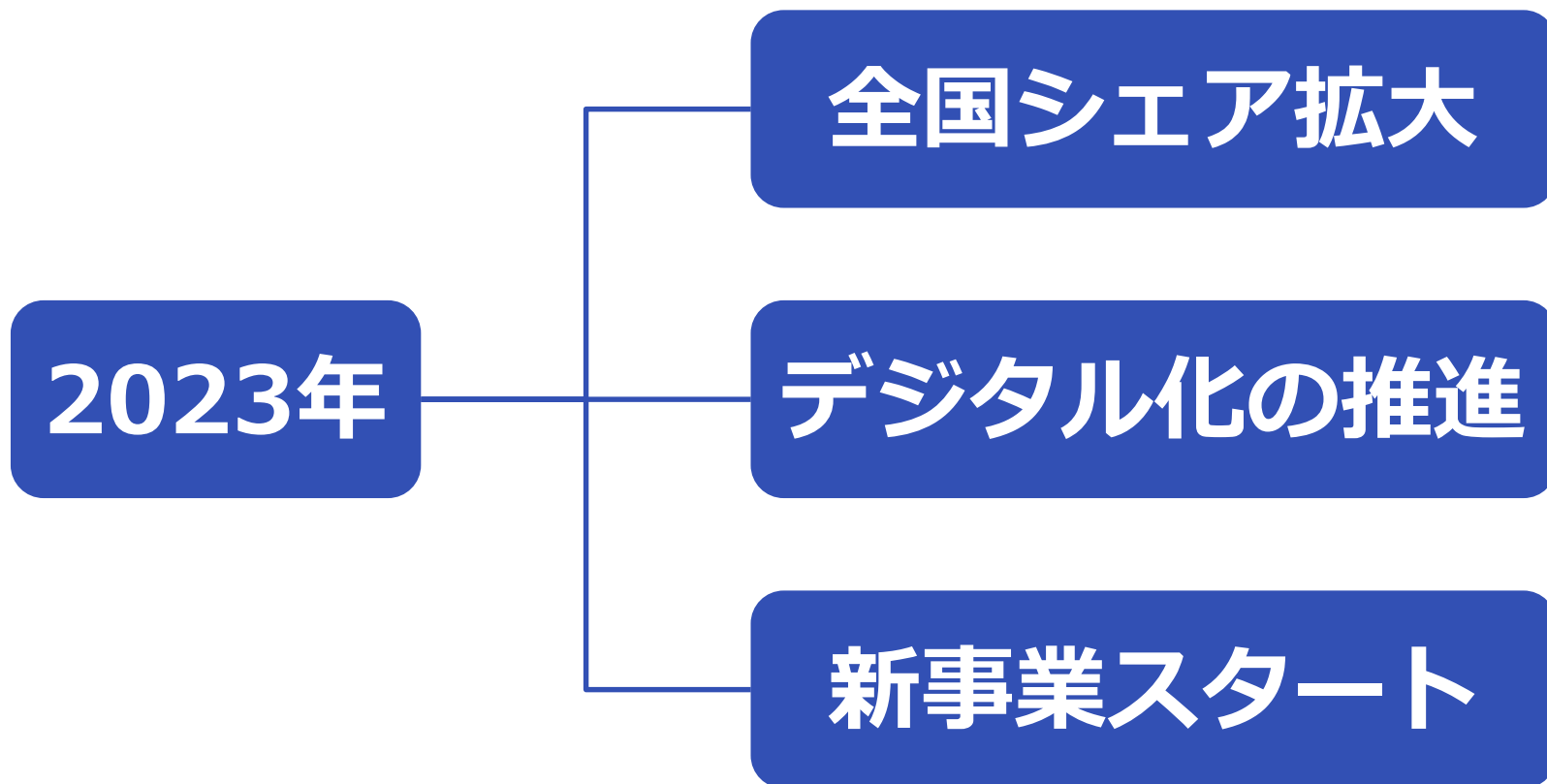
株式会社エラン

## 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437億円・営業利益率8.2%・市場開拓率16.7%
- 新支店（釧路支店 又は 福島支店）の開設／盛岡支店・新潟支店の移転拡大
- CSセット導入までのリードタイム短縮／既存施設とのコミュニケーション量の拡大／他業者とのネットワーク強化



## デジタル化の推進

- 社内外業務のペーパーレス化を更に推進
- データを新規顧客ターゲティング、既存施設監視等に活用
- デジタル思考でのビジネスモデルの構築・展開



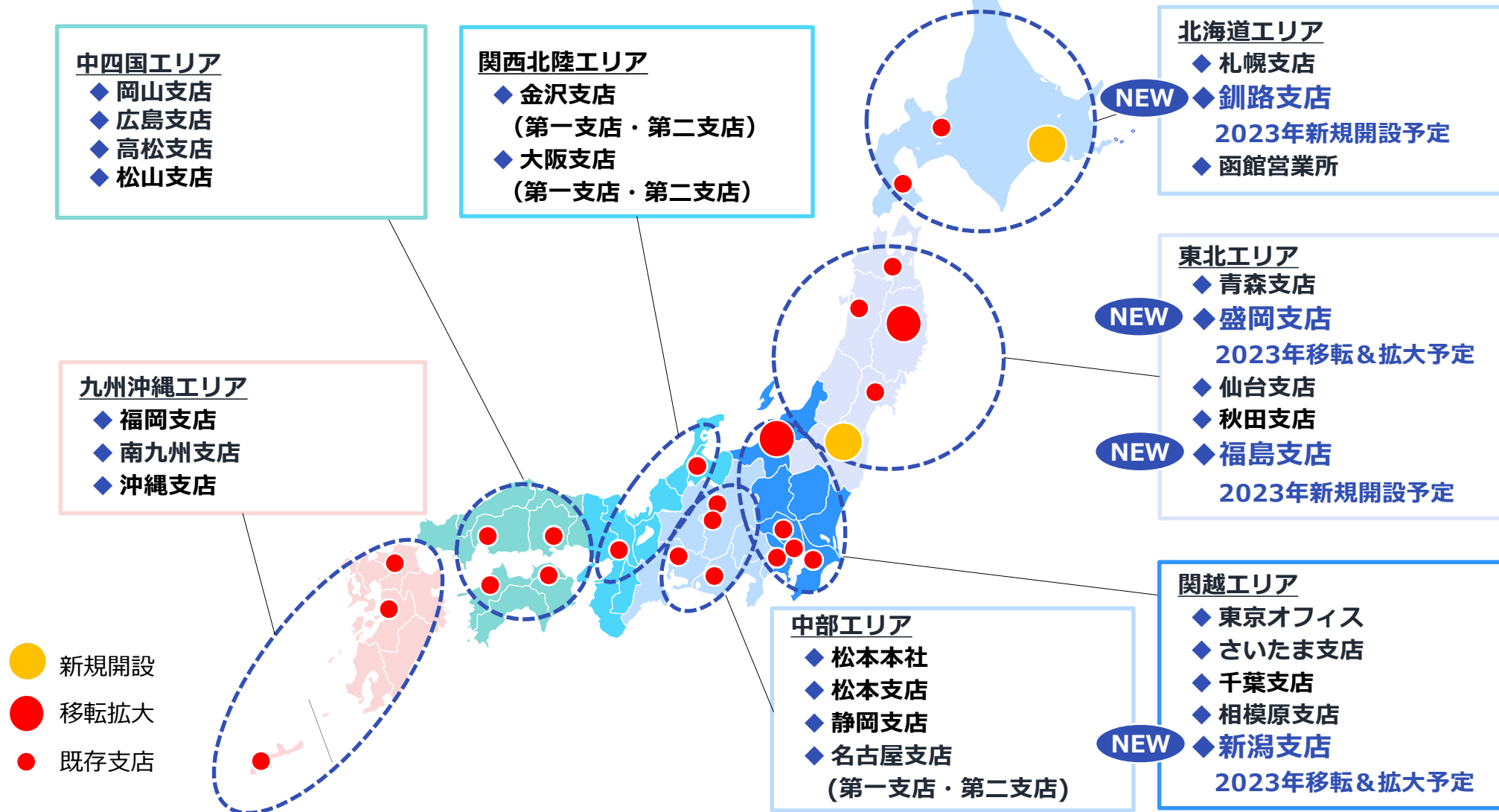
## 新事業スタート

- 会員＋在宅セットを軸として在宅市場への進出
- M&Aや新たな資本業務提携の準備
- 海外展開の準備
- 新しいグループ会社の設立



- 新支店開設 (釧路支店または福島支店)
- 既存支店移転&拡大 (盛岡支店・新潟支店)

## 既存対応の効率化と 新規開拓力アップへ







*Classico*



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年に1施設導入  
2022年に7施設導入



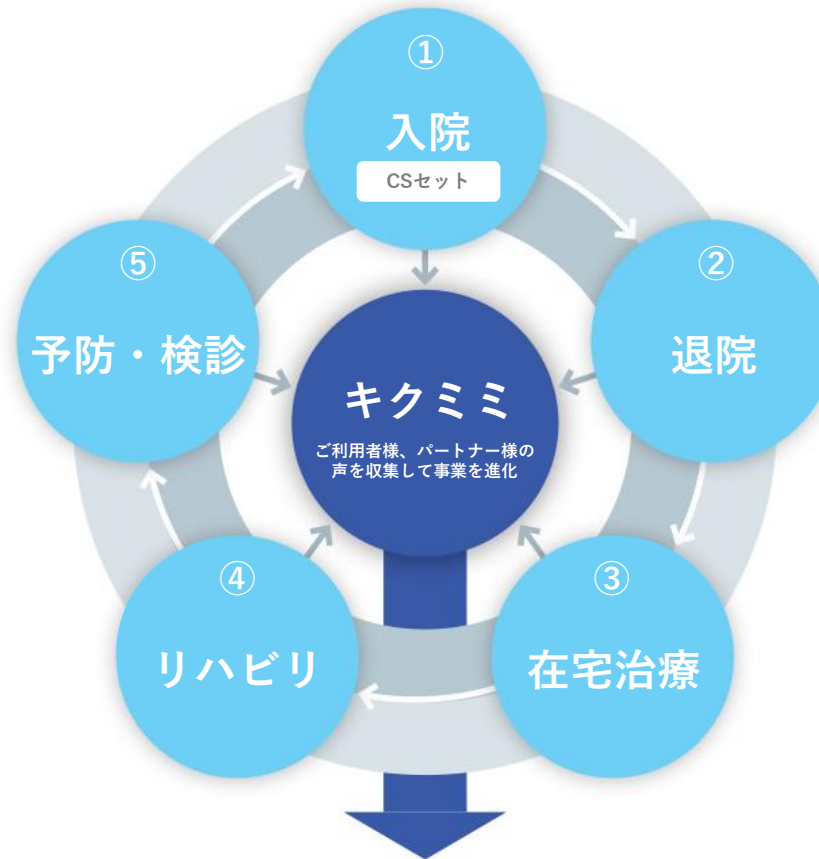
2023年中には、

**約3種類のラインナップに**

**増やし**、要望に合わせて

選べるようになる予定

- 入院をきっかけに生じる様々なお困りごとの相談窓口
- 医療機関や老人福祉施設では対応が難しい「保険外」分野に特化
- 退院後も顧客接点を持ち続けるために相談は無料。内容に応じて提携先に送客する



ご利用者様の入院後全てをサポートする事業を開発

## ■ これまでの相談を集計・分析し、実装サービスを整理・再検討

### 医療(通院・入院) 介護(通所・入所)

#### 身元保証サービス



お近くに頼れる家族がない方や身寄りのない方向けに、信頼できる身元保証人を手配

#### 付き添い



看護師・准看護師資格を持った『ナース家政婦』が他科受診や病院・施設への付き添い

### 在宅支援 (予防・未病)



#### 保険外看護・介護サービス

看護師・准看護師資格を持った『ナース家政婦』が保険外のサポート



#### 宅配衣類クリーニング

日々のお洗濯物をご自宅から受取り、ご自宅までお届け

#### 家事代行



日頃のお掃除や食事作りなど、専門の訓練を受けた作業スタッフが高品質な家事代行サービスをご提供



#### 買い物代行

日用品から持ち運びが大変なものまで買い物サポート

### 住まい



#### 留守宅管理

入院・入所中に留守になったご自宅をスタッフが管理

#### 不動産査定／仮測量 ※無料／全国対応可能



売却意思がなく、見積だけの方でも無料で対応  
不動産業と異なり、税務面相続面 などの選択肢もアドバイス  
近隣トラブルを防ぐために、売却前の仮測量も無料で対応

#### リースバック



ご自宅を売却後も自宅に住み続けながら、まとまった資金を受け取ることができるようにサポート

#### 片付け



ご自身で掃除が難しい方や介護が必要になった方が、安心・安全で衛生的な暮らしができるようにお家の環境を整える  
また、入院中の草むりなどのお庭の手入れも可能

### 終活



#### 相続サポート

士業の先生が家族信託や贈与、相続など様々な選択肢をアドバイス

#### 寄付



ご自身の財産の一部をゆかりのある団体に寄付できるようにサポート



#### 墓じまい

煩雑な行政手続きや墓石の解体・処分などすべてサポート

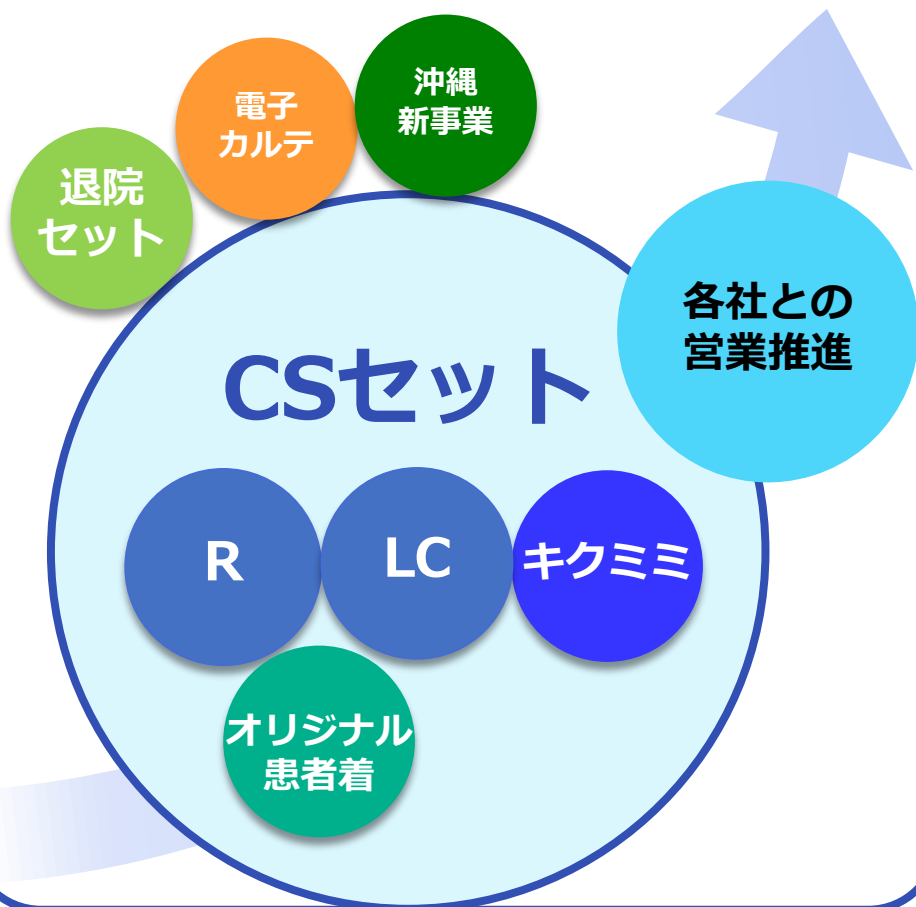


#### 不要品整理

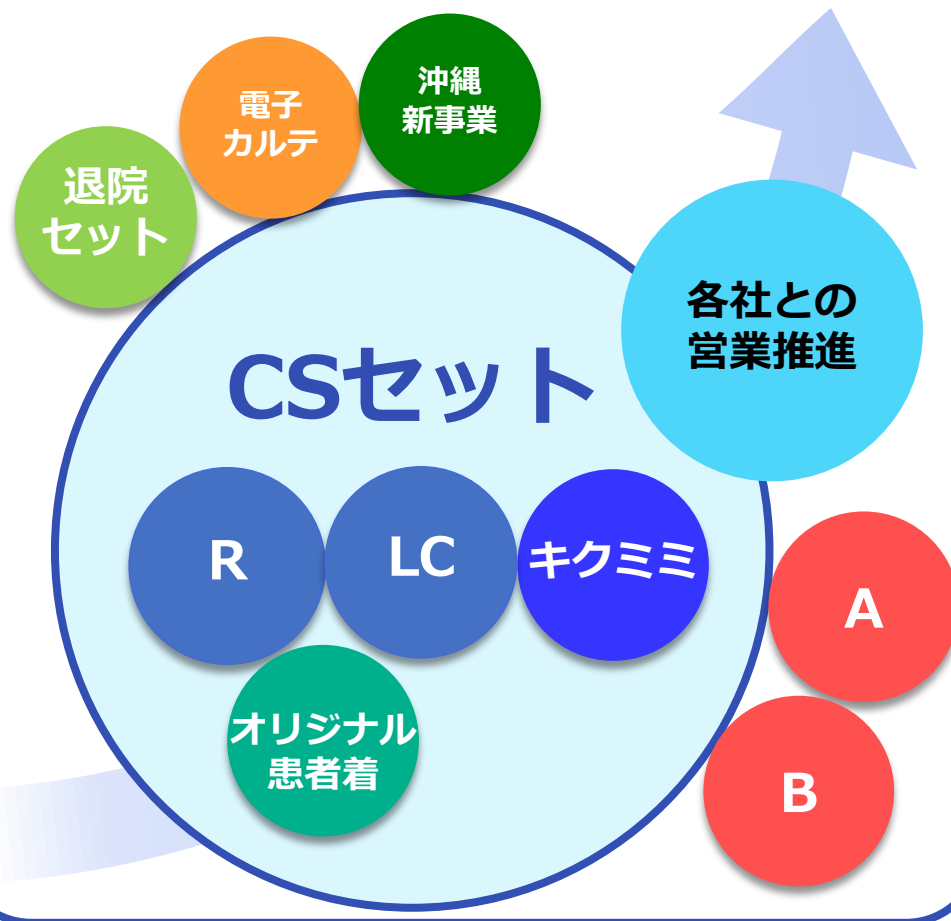
不用品の出張買取や整理・処分など様々な整理のお悩みをサポート

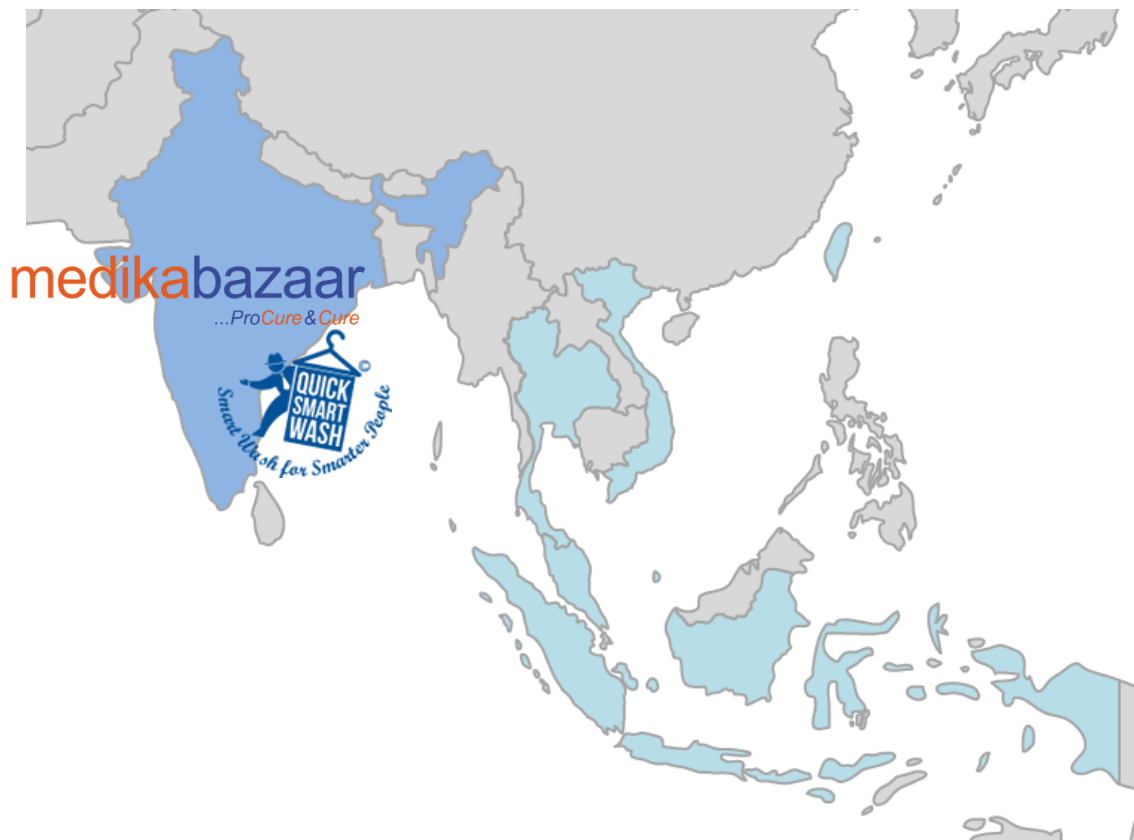
■ CSセットの新しい付加価値と周辺サービスを開発

「オリジナル患者着」を実装し、周辺サービス「退院セット」「電子カルテ」「沖縄新事業」を追加。



新たな「A」「B」を展開予定。





- インドでは、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、新たなビジネスを創造する狙い
- その他の国への展開は、インドネシア・マレーシア・ベトナム・タイ・シンガポール・台湾等を計画中

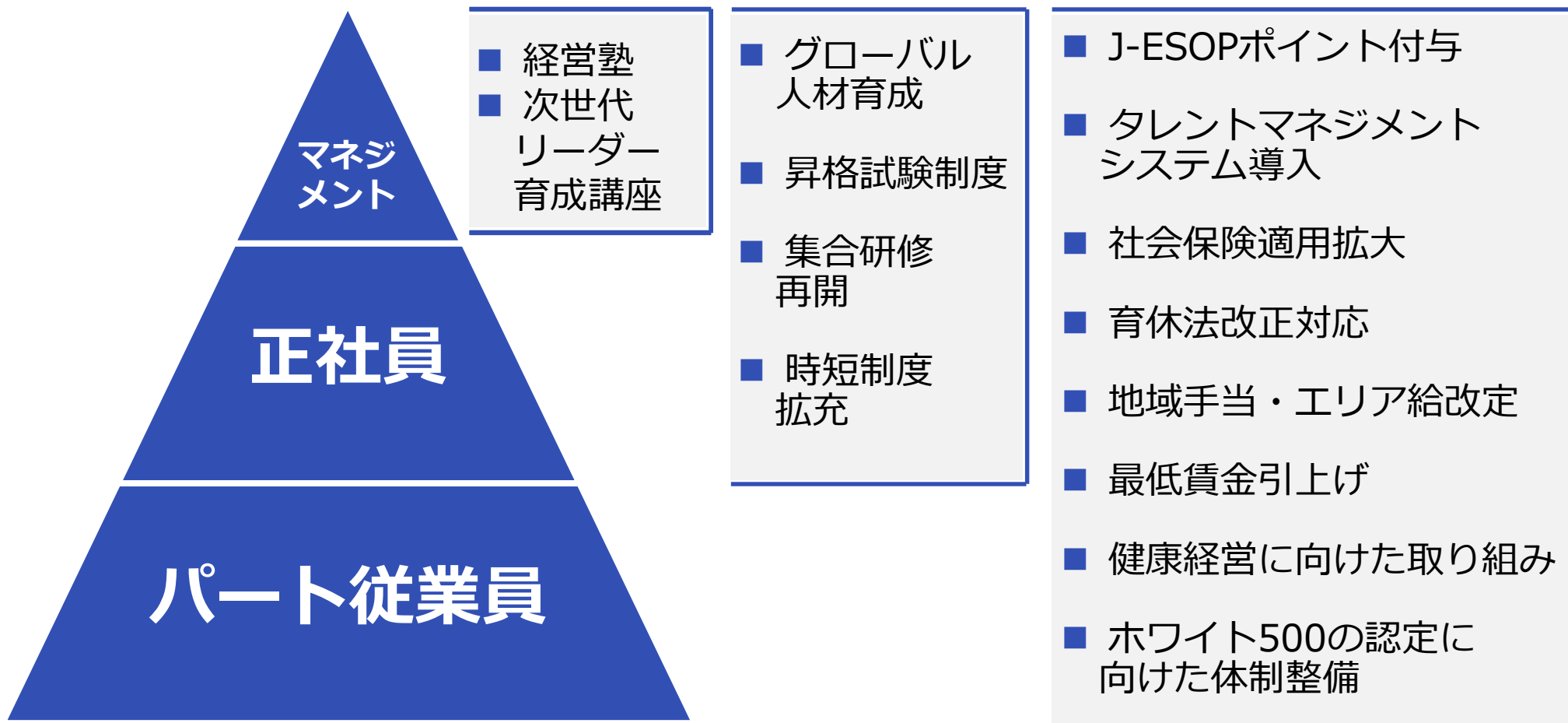
インド  
医療市場の  
流通構造把握

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

## ■ 2022年に引き続き**2023年も人材戦略の施策を拡充**



## ■ 委員会設置の目的

- 当社は、「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」との経営理念のもと、事業活動を通じて社会に貢献することにより、持続可能な社会の実現を目指します。
- **サステナビリティへの取り組みを重要な経営課題と位置づけ**、サステナビリティ経営を推進することで、事業を通じた「社会課題の解決」と「企業と人の成長」の両立を実現するため、**「サステナビリティ委員会」を設置**します。

## ■ 委員会の役割

- サステナビリティ委員会は、サステナビリティに関する基本方針の策定、マテリアリティ（重要課題）の特定、各部会の活動計画や目標設定ならびにその進捗管理、そして、それらの情報開示に関する事項等の審議及び業務指示を行い、定期的に経営会議に対して、報告及び提案を行います。

## ■ 委員会の構成

- サステナビリティ委員会は、代表取締役社長 COOが委員長となり、業務執行役員及び次世代を担う幹部社員が委員となって活動します。

## ■ 設置日

- 2023年3月1日



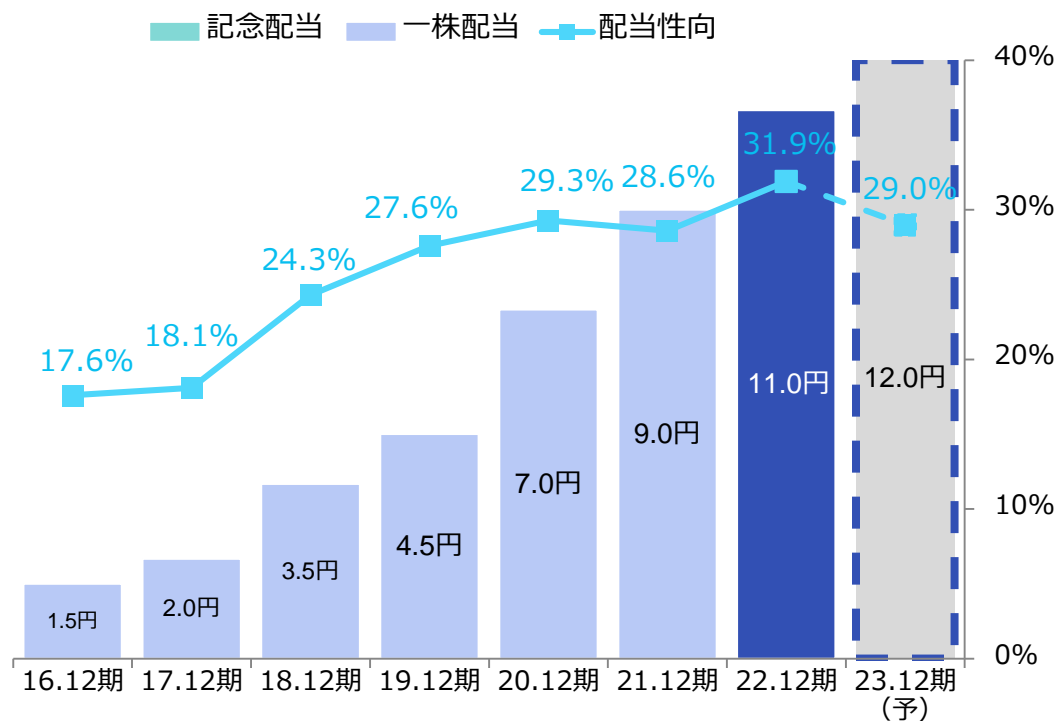
- 営業及び新事業等の活動活性化に伴う費用増に加え、展開を加速するオリジナル患者衣を導入時に費用処理することにより利益の伸びが抑えられる
- 但し、オリジナル患者衣は単価アップと原価低減による貢献が契約期間に亘って見込まれる

(単位：百万円)

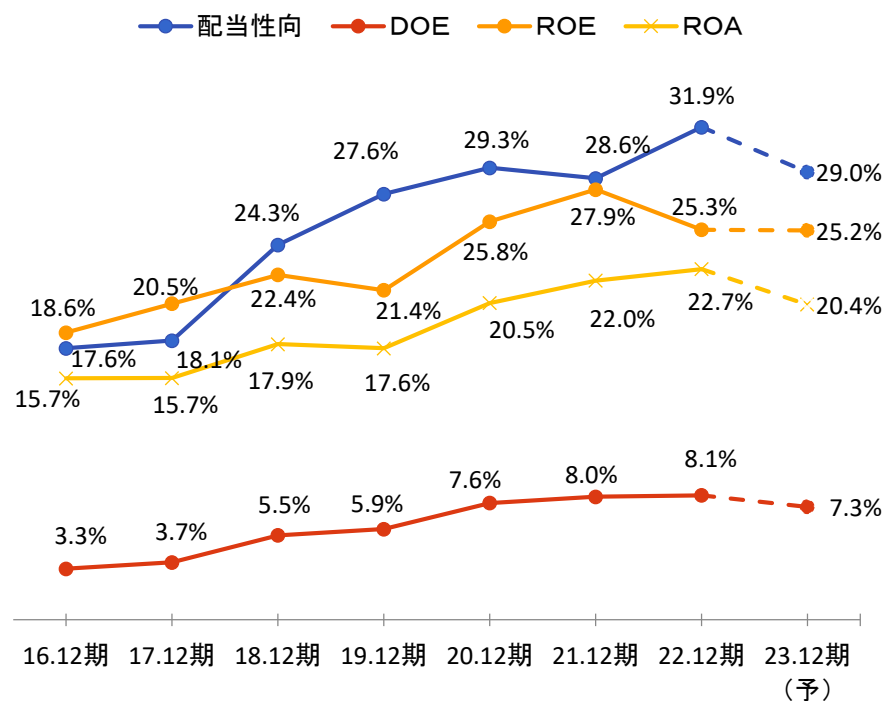
	22.12期 上期実績	23.12期 上期予想	増減率	22.12期 通期実績	23.12期 通期予想	増減率
売上高	17,604	<b>20,300</b>	<b>15.3%</b>	36,264	<b>43,700</b>	<b>20.5%</b>
営業利益	1,713	<b>1,730</b>	<b>1.0%</b>	3,391	<b>3,600</b>	<b>6.2%</b>
売上高営業利益率	9.7%	<b>8.5%</b>		9.4%	<b>8.2%</b>	
経常利益	1,725	<b>1,740</b>	<b>0.8%</b>	3,411	<b>3,620</b>	<b>6.1%</b>
売上高経常利益率	9.8%	<b>8.6%</b>		9.4%	<b>8.3%</b>	
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,177	<b>1,200</b>	<b>1.9%</b>	2,082	<b>2,500</b>	<b>20.0%</b>
売上高当期純利益率	6.7%	<b>5.9%</b>		5.7%	<b>5.7%</b>	
EPS	19.48円	<b>19.85円</b>		34.45円	<b>41.35円</b>	

- 2023年12月期の期末配当は1株当たり**12.0円**とする(前期から1.0円の増配)
- 2023年12月期の配当性向は連結で**29.0%**の予想

## 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、  
 17年10月1日付1：2の株式分割、19年1月1日付1：2の株式分割、  
 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

## ■ 決算説明会にて公表した目標値（修正前）と実績値

### 2020年12月期

### 2021年12月期

### 2022年12月期

	計画※1	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	122%
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※2	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※3	実績	達成率
売上高	380億円	362億円	95%
営業利益	30億円	33.9億円	113%
営業利益率	8.0%	9.4%	118%
市場開拓率	20%	13.9%	70%
国内拠点	23拠点	27拠点	117%

※1) 2019年12月期 決算説明資料で公表  
(公表日は2020年2月21日)

※2) 2020年12月期 決算説明資料で公表  
(公表日は2021年2月22日)

※3) 2019年12月期 決算説明資料で公表  
(公表日は2020年2月21日)

- 2025年12月期には、**連結売上高 680億円** を目指します

	2022年 (実績)	2023 (予想)	2025 (予想)
売上高	362億円	437億円	680億円 (CSセット600億円)
営業利益	33.9億円	36億円	70億円
営業利益率	9.4%	8.2%	10.3%
R O E	25.3%	25.2%	26%
配当性向	31.9%	29.0%	30%
市場開拓率	13.9%	16.7%	26%

2020～2022年  
中期経営ビジョン

2023～2025年  
新・中期経営ビジョン

## 成長拡大に向けた取り組み

エラングループの海外進出

新しいグループ会社の設立

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

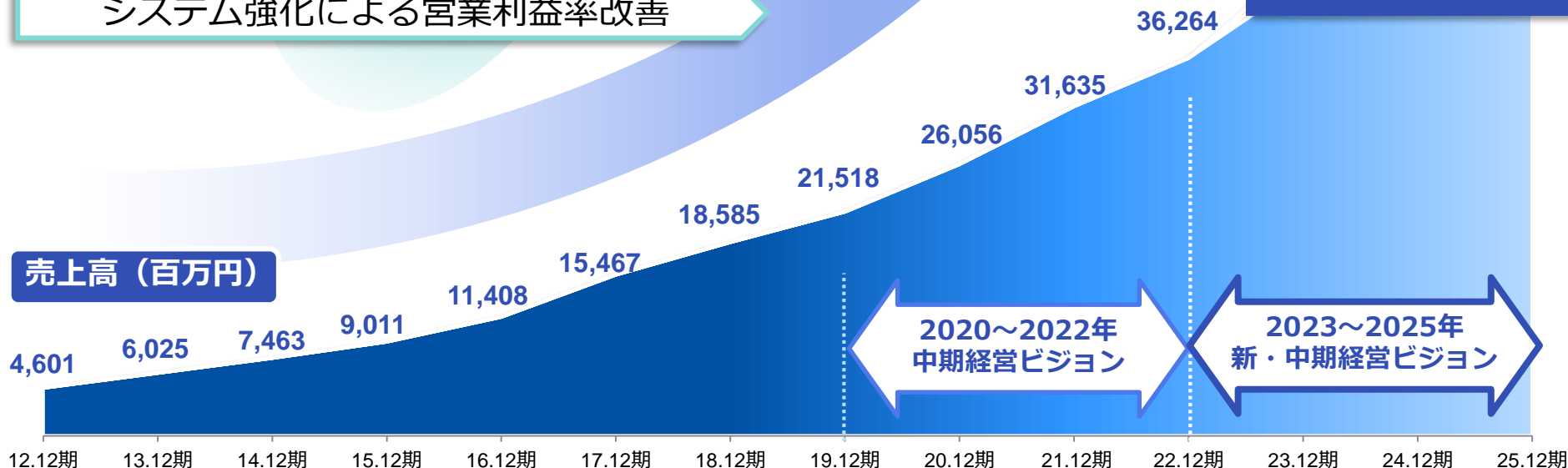
Next Stage

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

### 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。

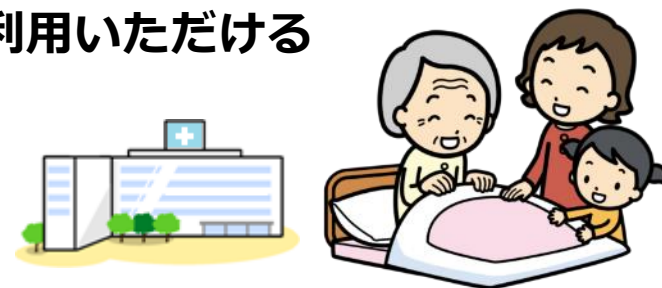
代表取締役社長  
峯崎 友宏



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	362億64百万円（2022年12月期第4四半期累計期間）
経常利益	34億11百万円（2022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	555名（2023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/仙台/秋田                  関東エリア さいたま/千葉/東京/相模原/新潟                  中部エリア 松本/静岡/名古屋                  関西エリア 金沢/大阪                  中四国エリア 岡山/広島/高松/松山                  九州・沖縄エリア 福岡/南九州/沖縄                  【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

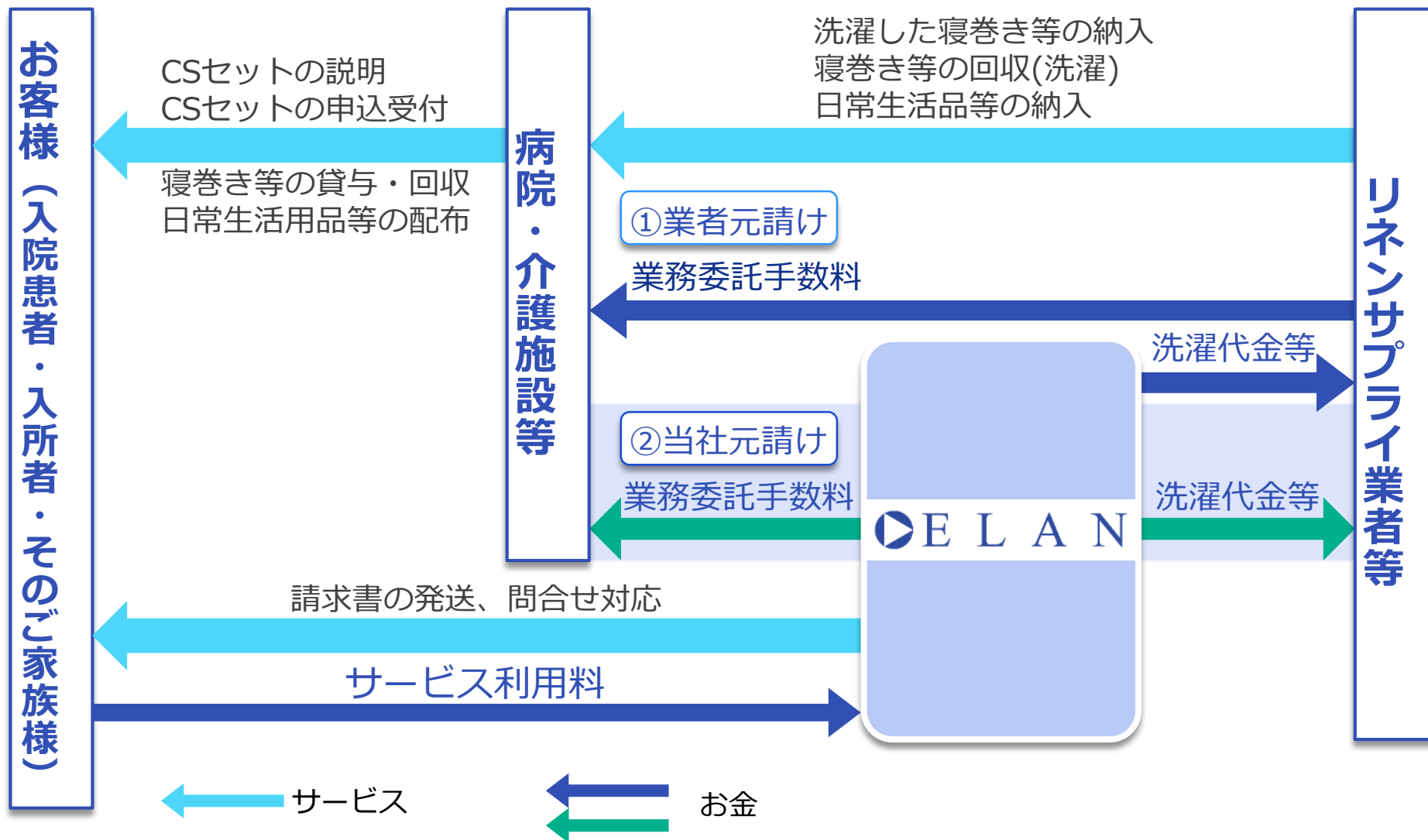
	Aプラン 日額 700円	Bプラン 日額 500円	Cプラン 日額 300円
タオル類	バスタオル・フェイスタオル・おしぼり		
日常生活用品	コップ・ティッシュ・シャンプー・スリッパ 等		
	口腔ケア商品一式		
衣類	病衣またはトレーナー上下		
	肌着・靴下		
	介護寝巻き・ 食事用エプロン		

(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



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



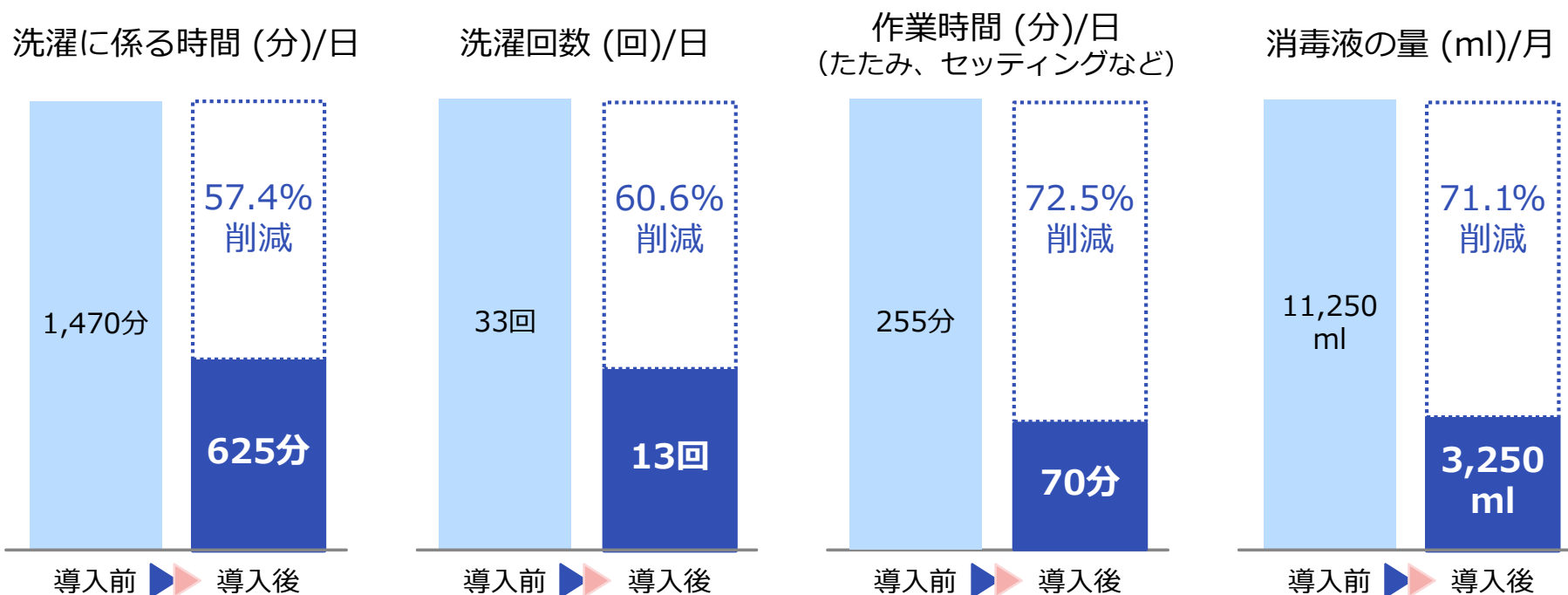
**職員による荷物移動が発生**

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>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

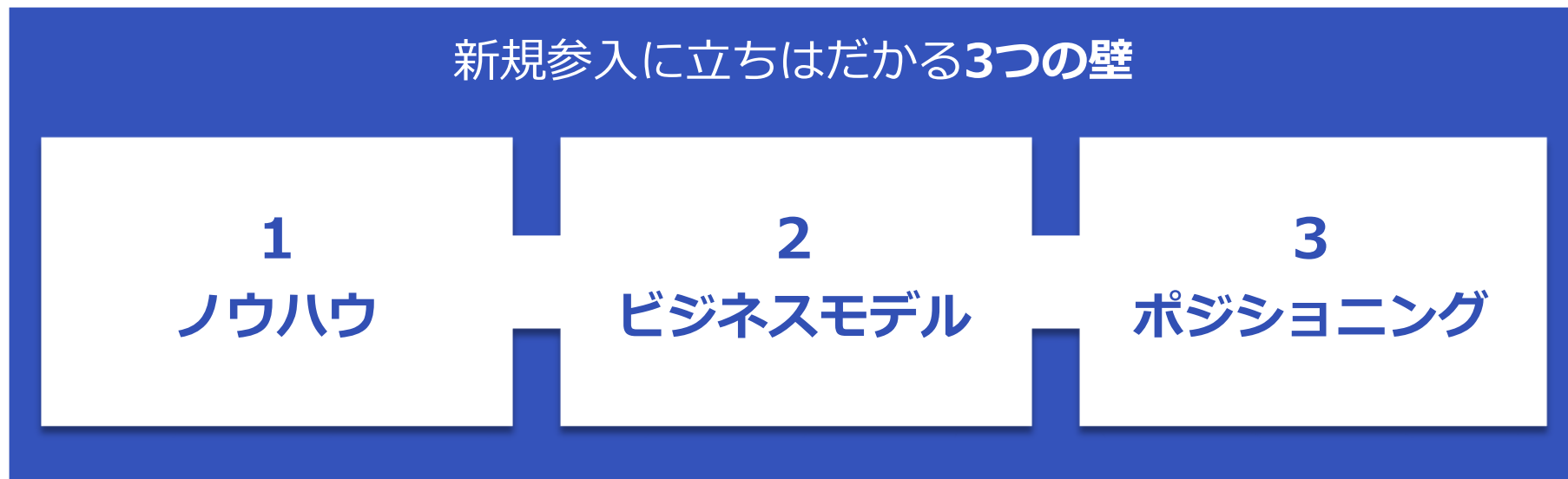
### 2 ビジネスモデル

- 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

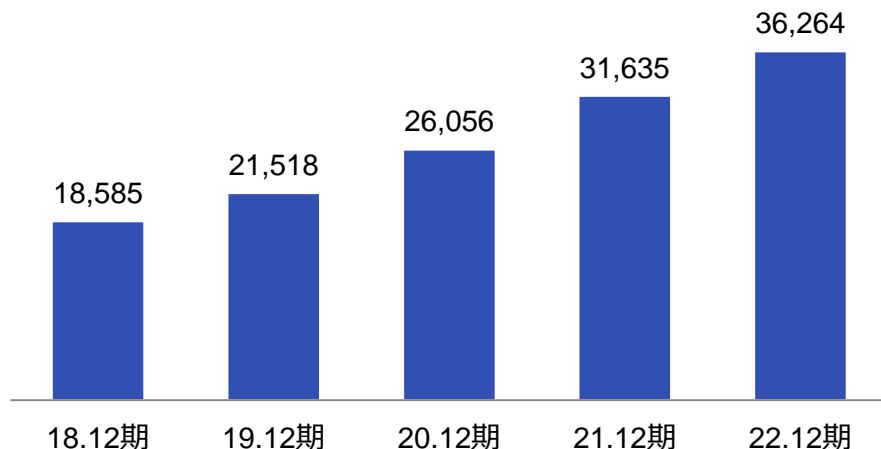
一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い



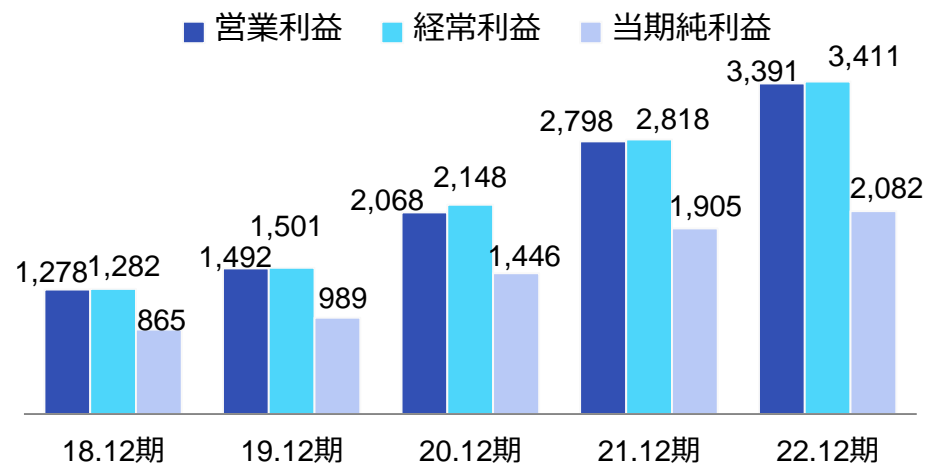
ノウハウのストックと  
業界内ポジショニングの確立により  
**さらに高い参入障壁**を構築



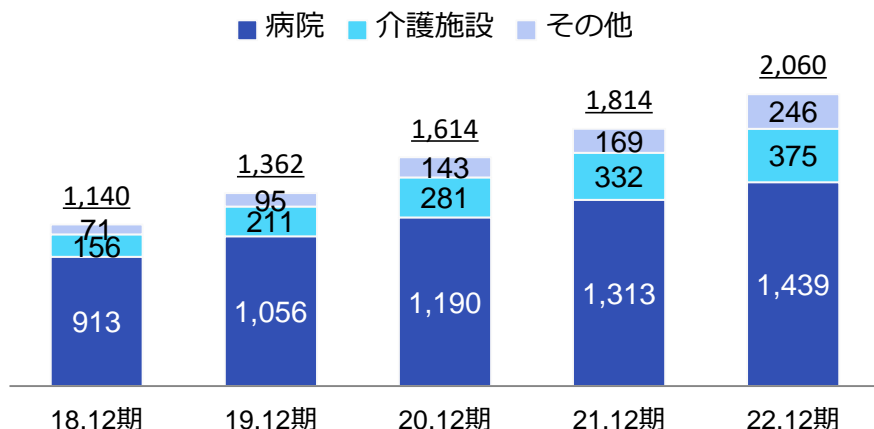
## 売上高推移（百万円）



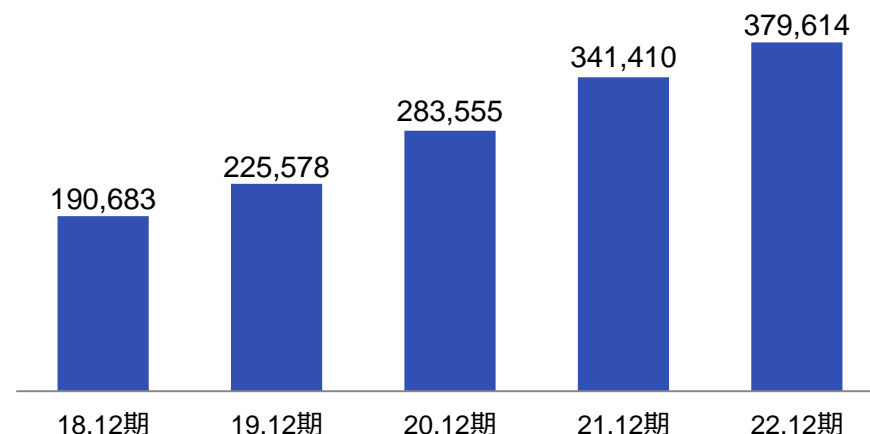
## 利益の推移（百万円）



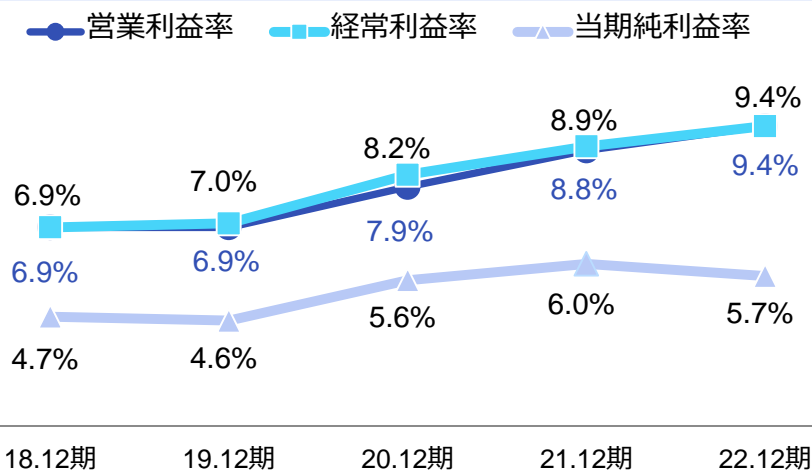
## 契約施設数の推移（施設）



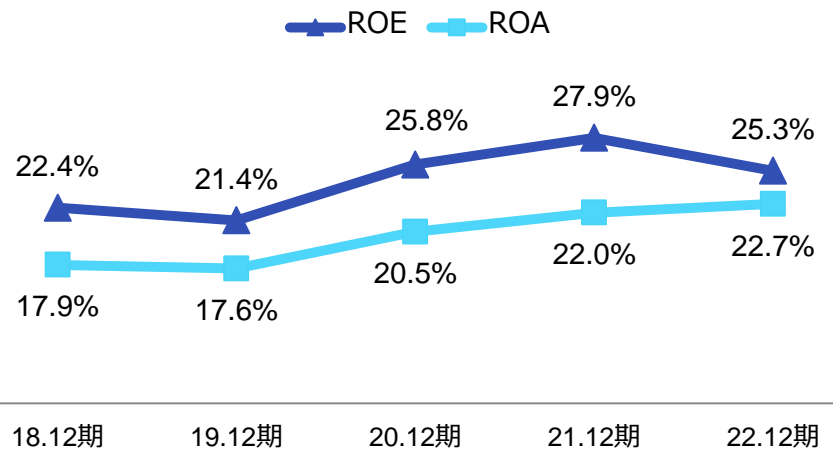
## 月間利用者数の推移（人）



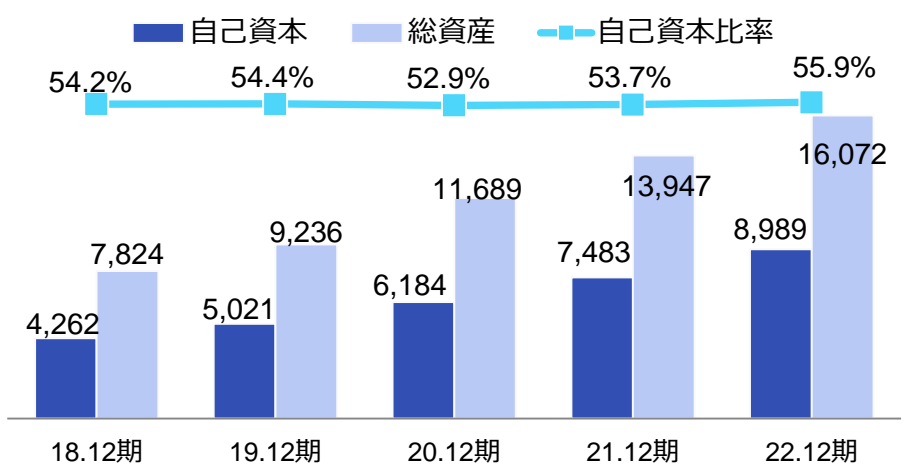
## 利益率の推移



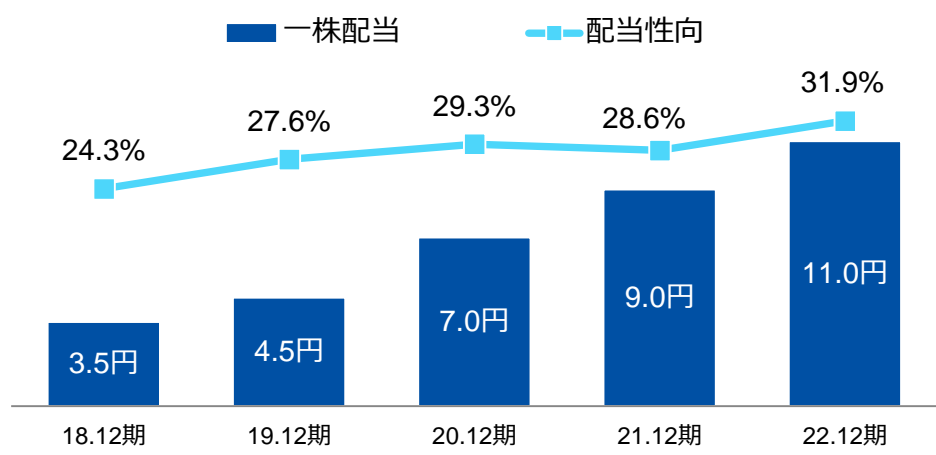
## ROE・ROAの推移



## 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（2023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](mailto:ir-info@kkelan.com)