

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

2023年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社エラン

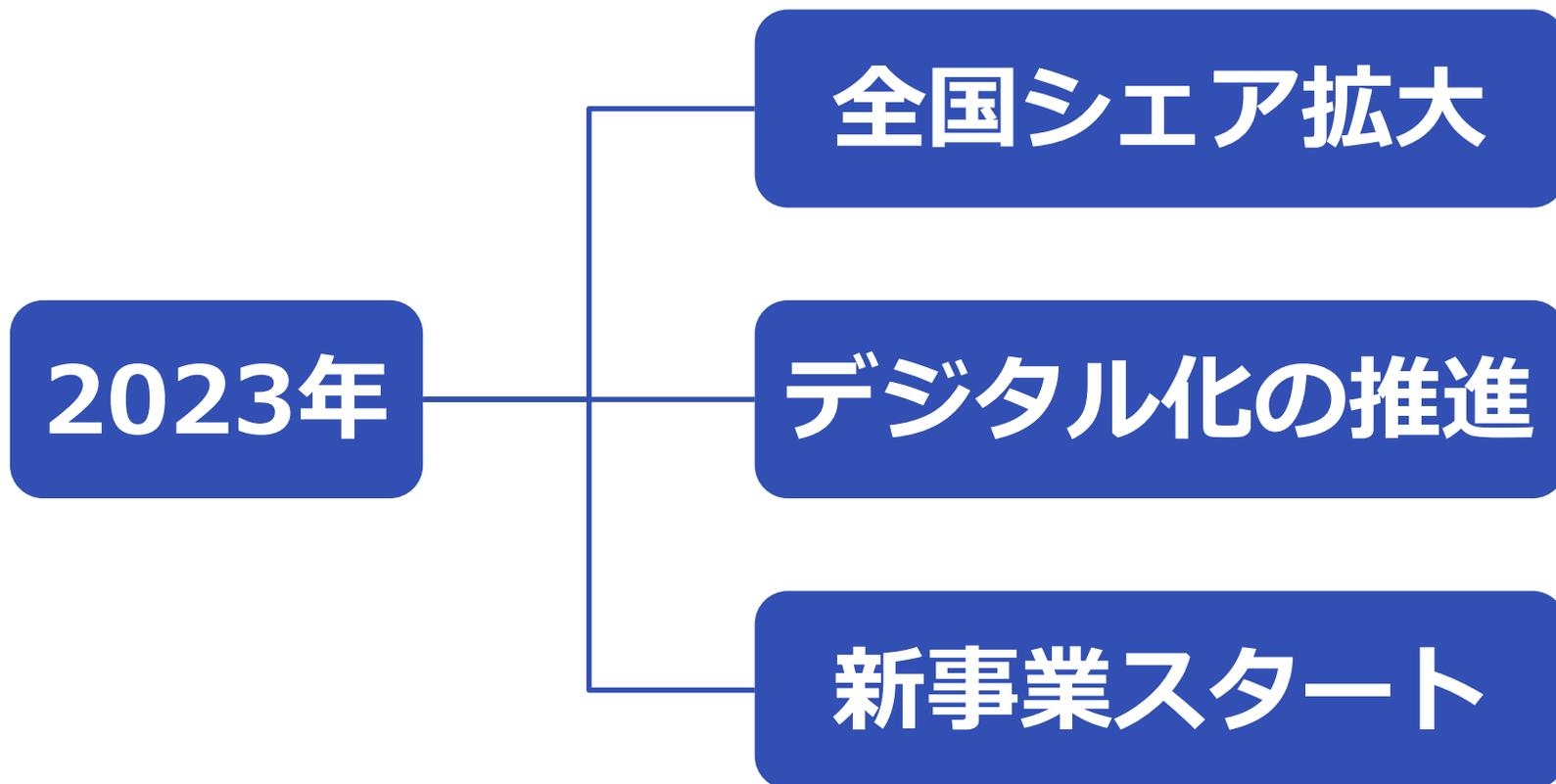
1. 2023年12月期 第2四半期決算 p.3
2. 2023年12月期 業績予想 p.21
3. 参考資料 p.27

1. 2023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



全国シェア拡大

【計画】

- 数値目標：売上203億円・営業利益率8.5%
- 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

【結果】

- × 売上197億円・営業利益9.1%
- ✓ 5月に盛岡支店、7月に新潟支店を移転拡大
- ✓ 新規契約施設は158施設、2Q単独では103施設と初の3ケタ契約／解約率は3%と横ばい／金融機関・メーカー・ディーラー等からの紹介により10施設と契約

デジタル化の推進

【計画】

- 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

【結果】

- ✓ 物流システムは2023年初より稼働中
- ✓ 営業データ活用等により、新規契約施設は158施設、2Q単独では103施設と初の3ケタ契約／解約率は3%と横ばい
- 電子カルテ等、医療機関・介護施設向けデジタルシステムは複数施設で内定

新事業スタート

【計画】

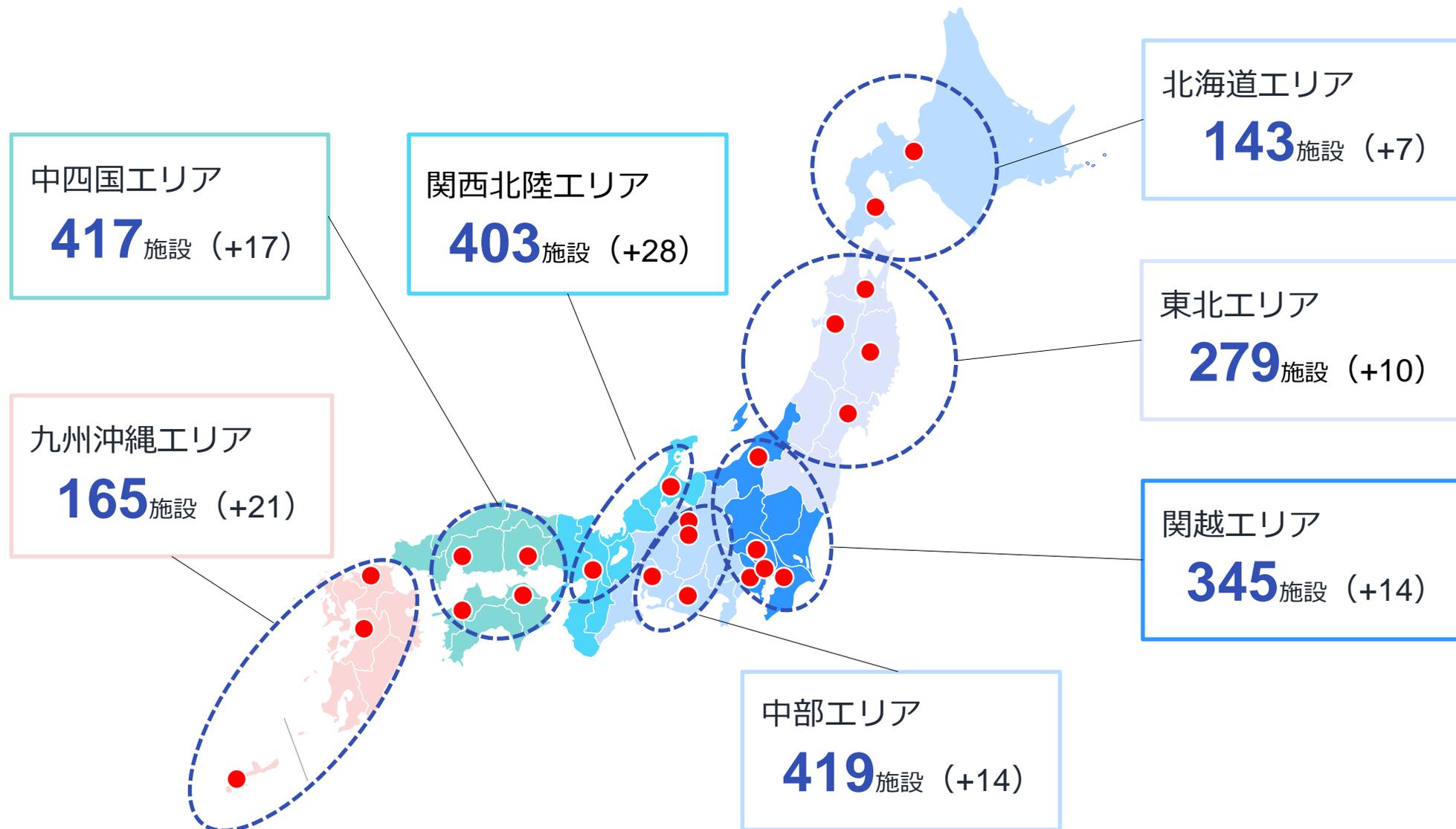
- 会員＋在宅セットを軸として在宅市場への進出
- M&Aや新たな資本業務提携の準備
- 海外展開の準備
- 新しいグループ会社の設立

【結果】

- 在宅看護中に使用する日用品セットの提供に向けて実証実験を開始
- ✓ 6月にクラシコ（株）との資本業務提携強化（持株割合33.1%）
- ✓ 3月にインドのリネンサプライ会社QSWに追加出資（持株割合38.96%）
- ✓ 子会社のエランクルールを設立し、特例子会社として申請

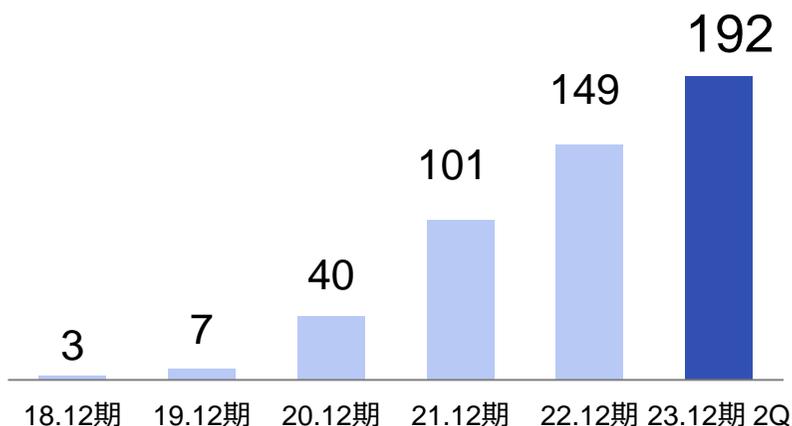
■ 西日本を中心に契約施設数が増加

※（）内は2023年12月期の純増加数



■ Rは**43施設増加**、LCは**46施設増加**

CSセットRの契約施設数推移（累計）

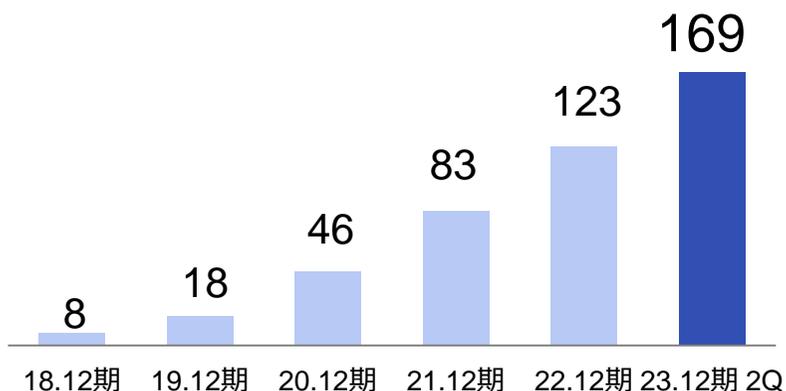


POINT

【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）



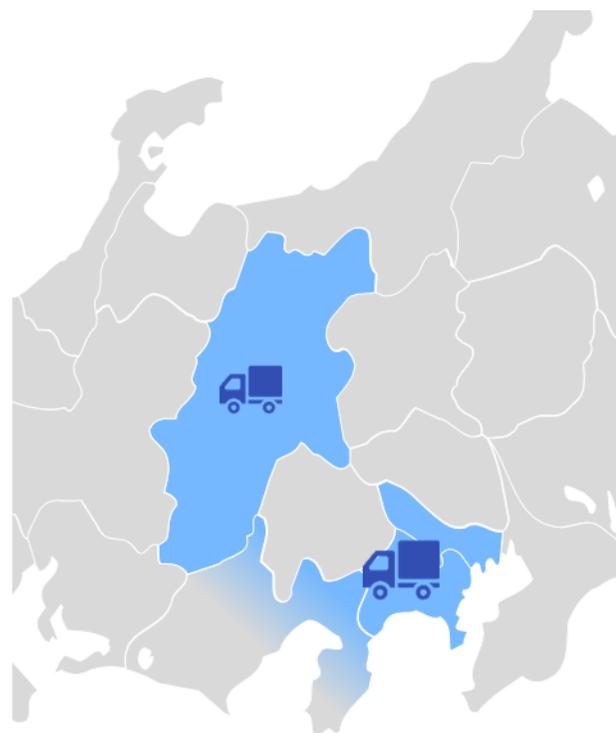
POINT

【導入した施設の声】

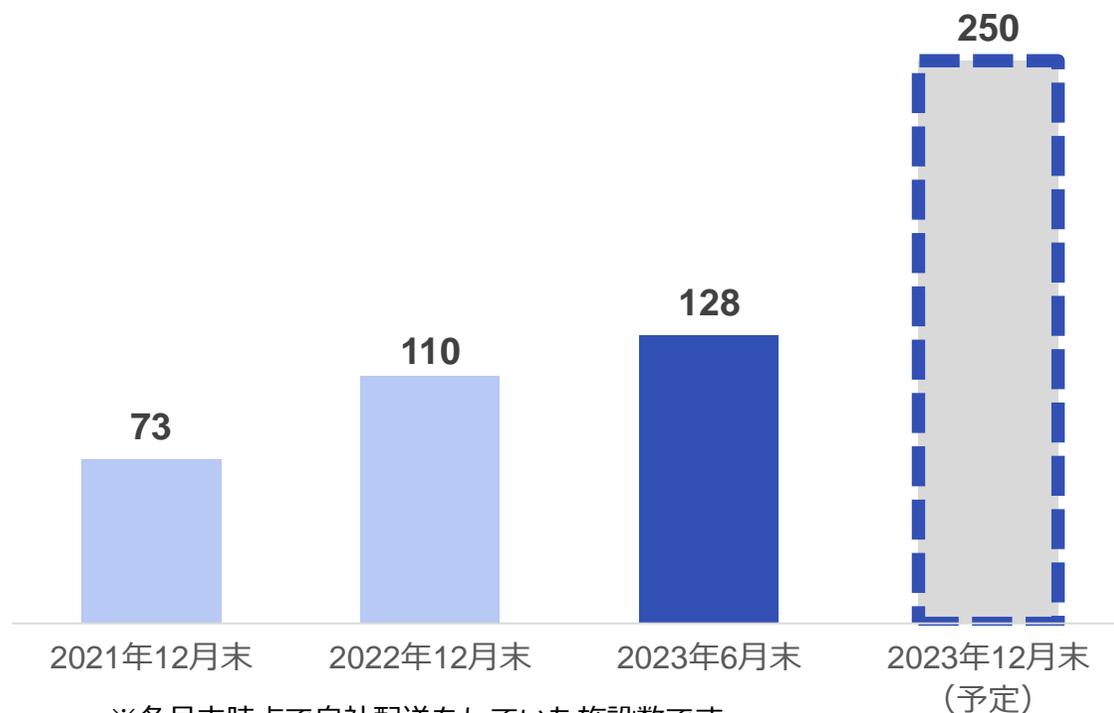
- LC導入前は病院で負担していたトイレの詰まり修理代（1件あたり数万円と高額な費用）の負担がなくなった。高齢の患者さんが多いため、とても助かっている。
- トイレを詰まらせてしまったご本人を責めることなく対応でき、職員のストレス軽減になっている。
- 費用の出所がはっきりして、修理期間が短くなり、修理中に患者さんを別の遠いトイレまで連れていくといった対応が減った。

- 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
- 倉庫は神奈川県相模原市と長野県松本市の2箇所
- 2023年中に、250施設への配送体制を目指す

自社配送施設数(病院や介護施設)の推移



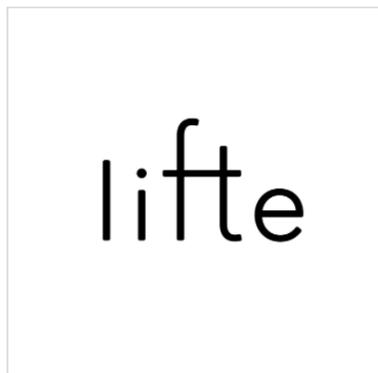
配送エリア



※各月末時点で自社配送をしていた施設数です。



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。

| | |
|----------------|--------------------|
| 導入数：2021年 | ：1施設 |
| 2022年 | ：7施設 |
| 2023年1Q | ：4施設 |
| 2023年2Q | ：15施設 計27施設 |



NEW



導入施設の声

- 以前の患者衣は胸元がはだけやすく、生地が薄く寒いという声があったが、リフテで解決できた
- 生地がしっかりしているので、下着無しで着ても問題がない
- デザインが可愛くておしゃれ
- 院内が明るく元気な雰囲気になった
- リフテの採用で値段が高くなったが、患者さんは質の良さに納得して申し込まれるため、利用率は下がらなかった

入院セット運営会社**6社**と契約・**32施設**請負 その他**1社**と契約・**1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



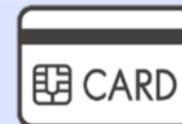
コールセンターの24時間対応
土日・祝日・年末年始対応



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





- 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)」への投資を実施済み
- QSW社の事業拡大に向けた増資（主な用途は設備投資）を当社が引き受け、当社の出資比率は38.96%となった。**QSW社のインド国内リネン工場数は6拠点（5月）**
- **新たにインドのIT人材派遣会社AKAL社への出資契約を締結（5月）**
- 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

FY2023
2Q 業績

- CSセット契約施設・利用者増加により、**増収増益を達成**
- 仕入コスト上昇分の価格転嫁が遅れ、売上高は業績予想値を未達（原価率が上昇）
- 販管費率の低下や、一部活動費抑制等により、**営業利益は業績予想値を達成**

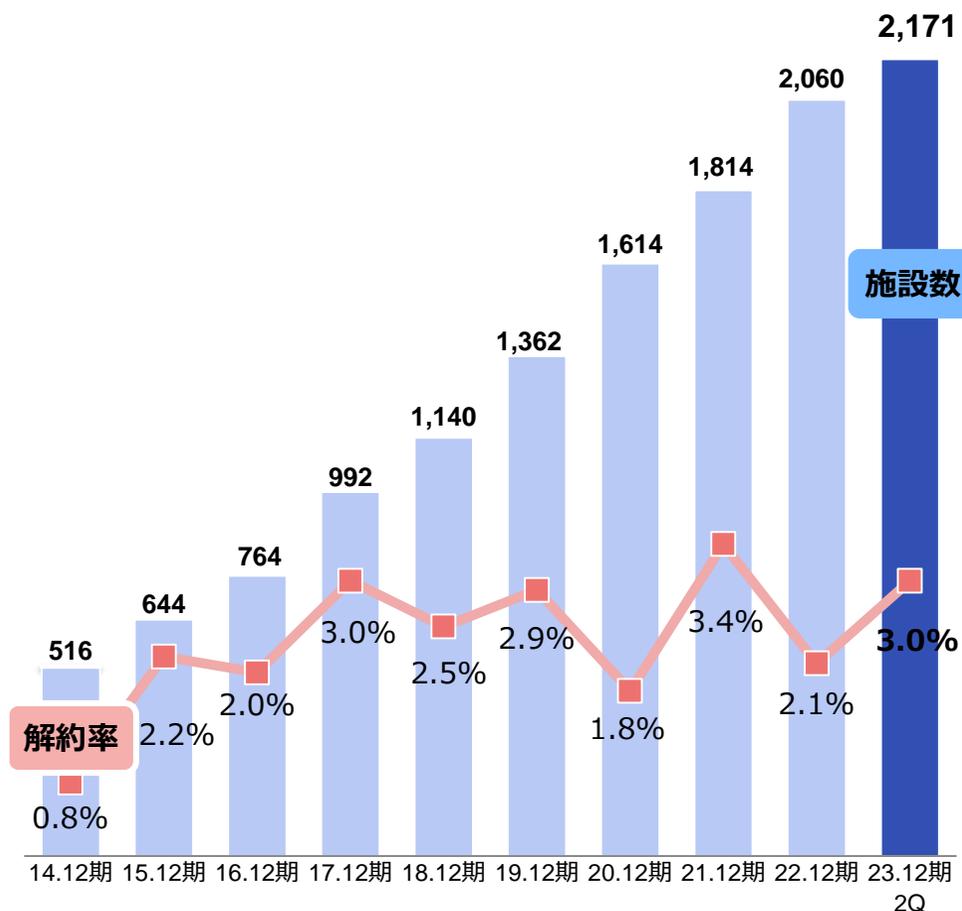
(単位：百万円)

| | 22.12期 上期実績 | 23.12期 上期実績 | 増減率 | 23.12期 上期予想※1 | 達成率 | 22.12期 実績 | 23.12期 予想※1 | 増減率 |
|--------------------------|----------------|----------------|-------|------------------|--------|--------------|----------------|-------|
| 売上高 | 17,604 | 19,781 | 12.4% | 20,300 | 97.4% | 36,264 | 43,700 | 20.5% |
| 営業利益 | 1,713 | 1,801 | 5.1% | 1,730 | 104.1% | 3,391 | 3,600 | 6.2% |
| 売上高営業利益率 | 9.7% | 9.1% | | 8.5% | | 9.4% | 8.2% | |
| 経常利益 | 1,725 | 1,813 | 5.1% | 1,740 | 104.2% | 3,411 | 3,620 | 6.1% |
| 売上高経常利益率 | 9.8% | 9.2% | | 8.6% | | 9.4% | 8.3% | |
| 親会社株主に帰属 する当期（四半期）純利益 | 1,177 | 1,253 | 6.4% | 1,200 | 104.4% | 2,082 | 2,500 | 20.0% |
| 売上高四半期純利益率 | 6.7% | 6.3% | | 5.9% | | 5.7% | 5.7% | |

※1) 2023年2月9日公表数値

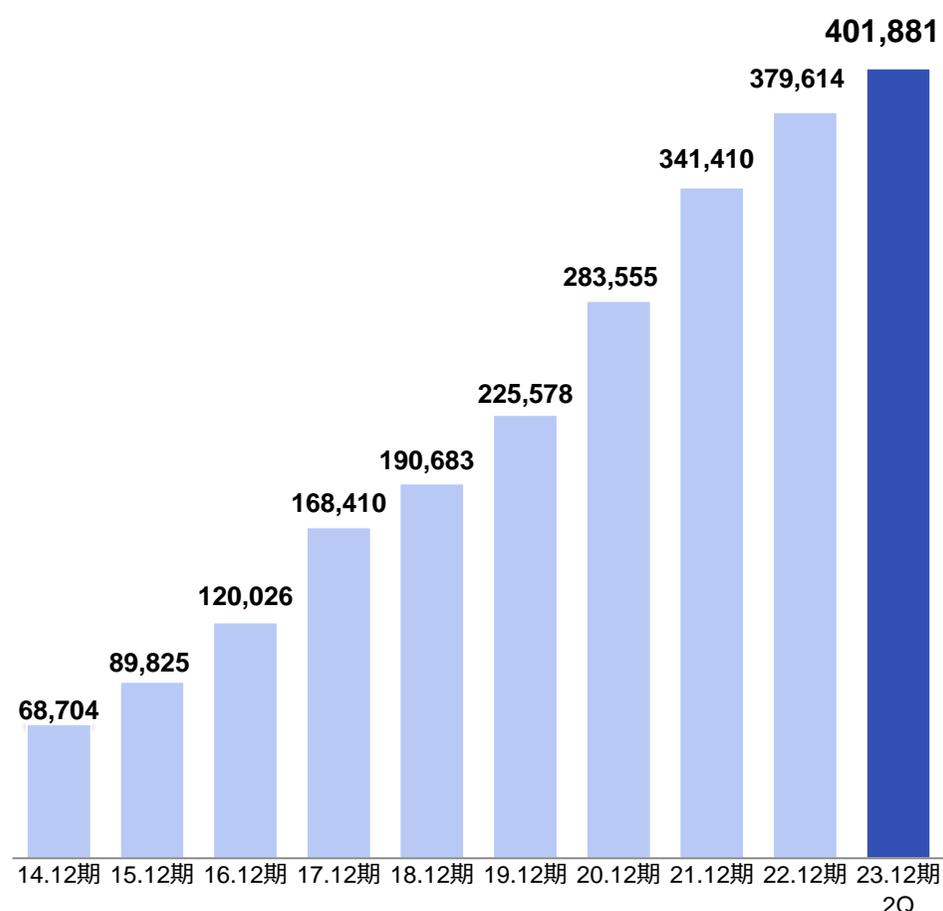
- 新規契約施設の増加数は前年以上（FY2022.4-6月:91施設／FY2023.4-6月:**103**施設）
- 解約施設数は前年以上（FY2022.4-6月: 8施設／ FY2022.4-6月: **13**施設）
- 利用者数の伸び率は前年同期比**+10.0%**

契約施設数と解約率



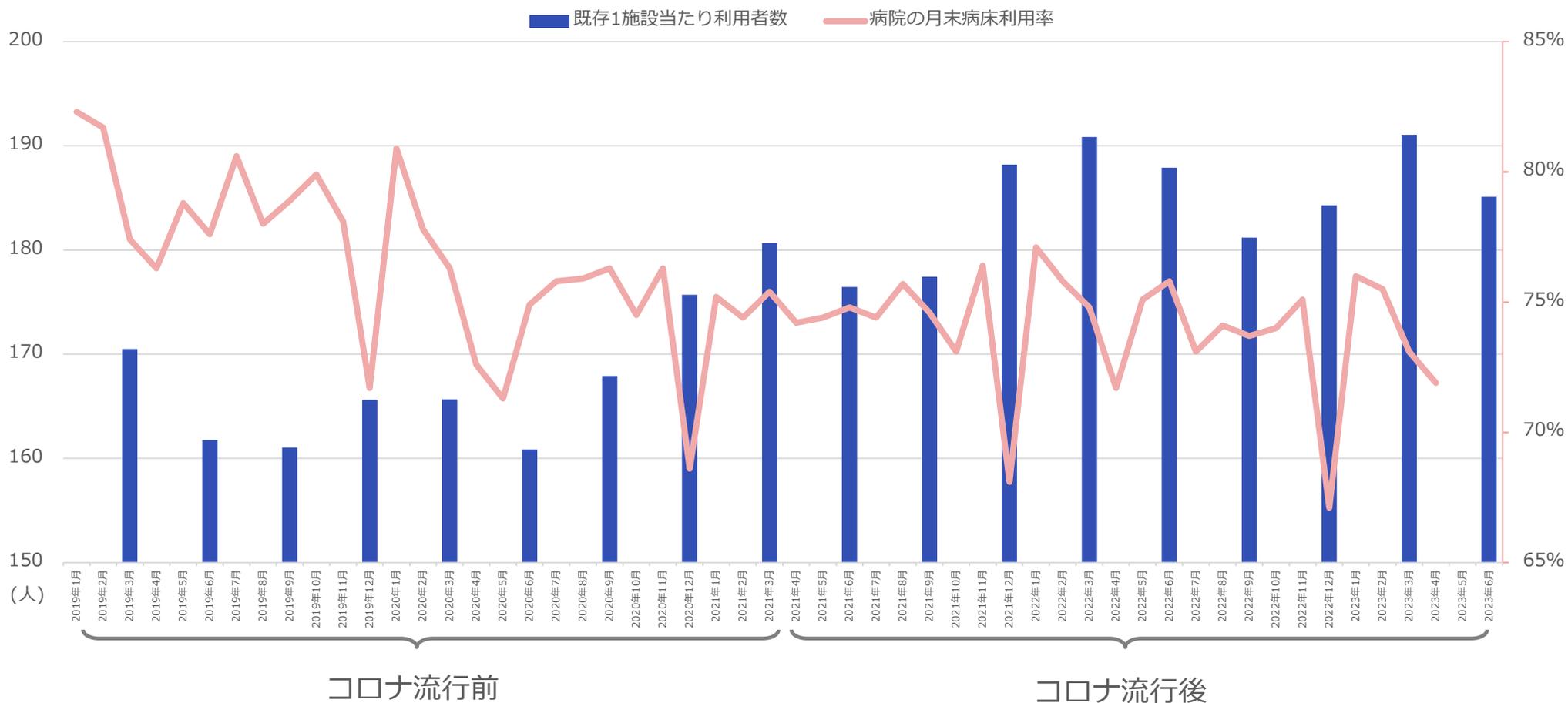
※解約率 = 直近12ヶ月解約数 / (13ヶ月前の月末契約数 + 直近12ヶ月新規契約数)

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

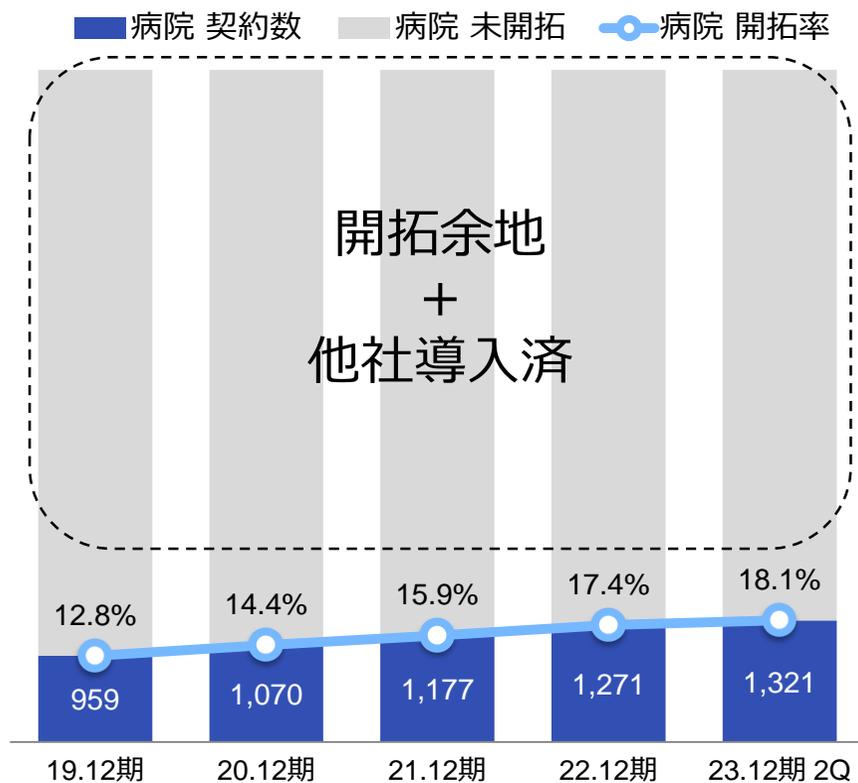
- 「病院の月末病床利用率」は、コロナ流行前に比べ低下傾向が続き回復していない
- 「CSセットの1契約施設当たり利用者数（各四半期末月）」は好調を維持（高利用率を維持）



※厚生労働省による月次の「病院報告」の調査結果を参考に当社作成

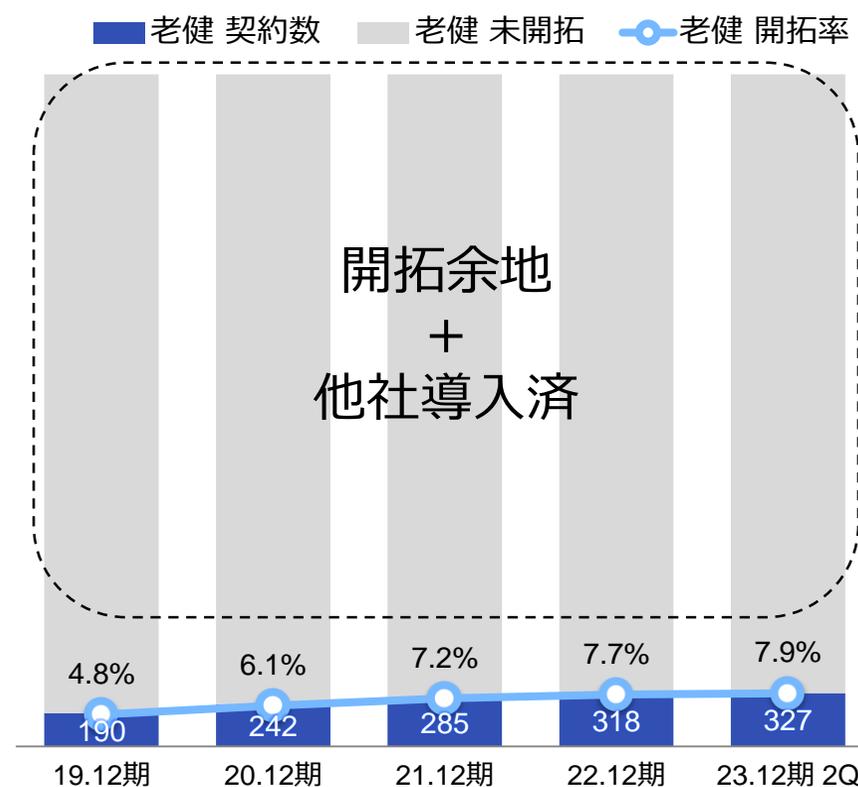
- 病院契約数（50床以上）は1,300施設を突破し、開拓率は**18.1%**
- 老健と介護医療院（50床以上）の契約数は300施設を突破し、開拓率は**7.9%**

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）

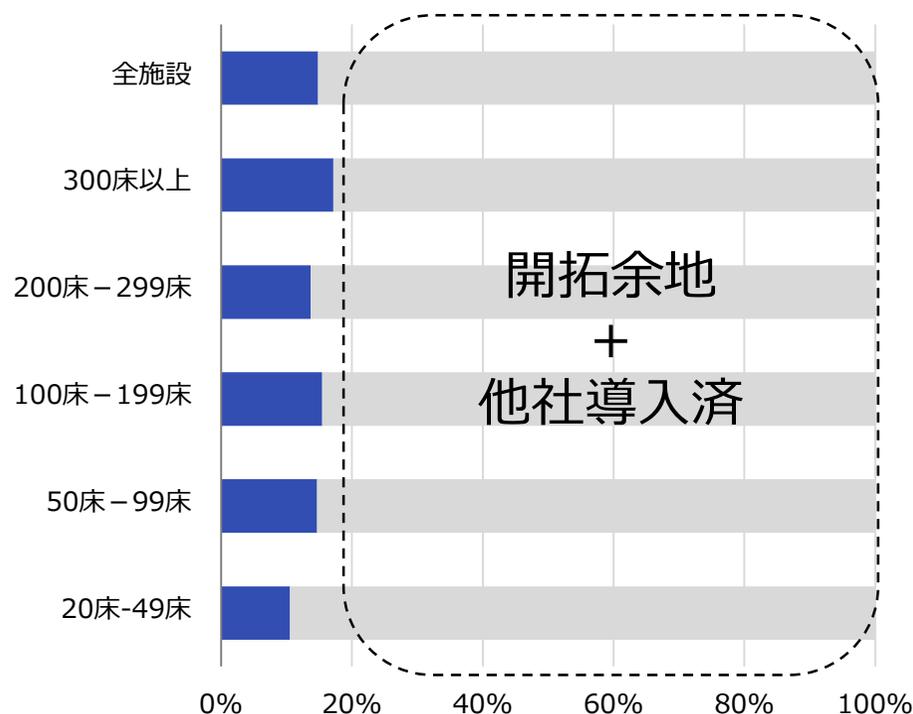


当社ターゲットは**4,121**施設

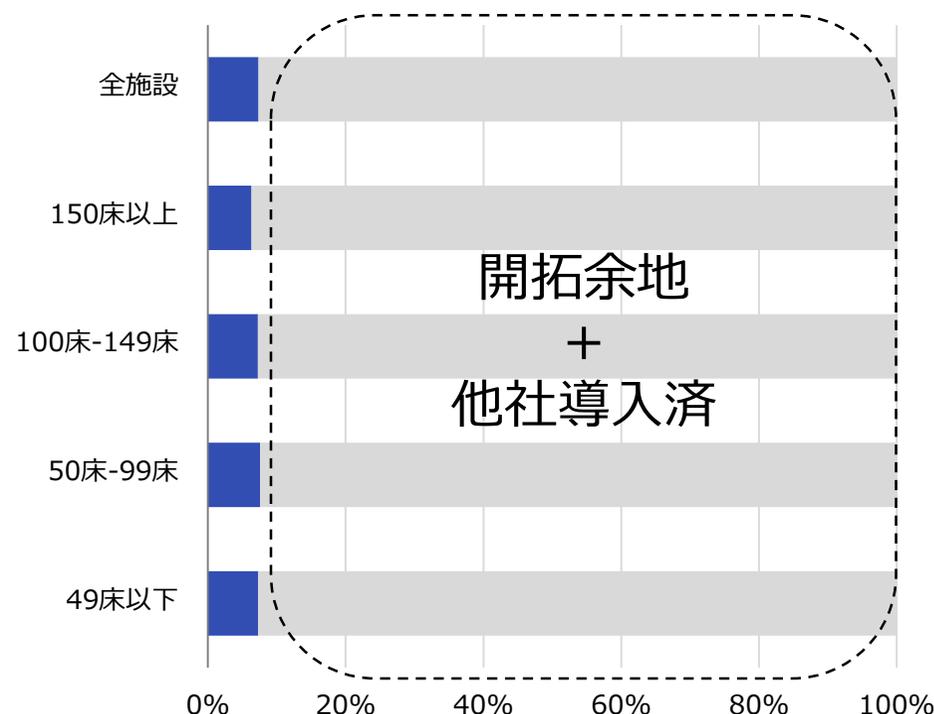
※厚生労働省による「令和3(2021)年医療施設調査」及び「令和3(2021)年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成
 ※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更（過去資料とは19.12期・20.12期の開拓率が相違）

■ 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）

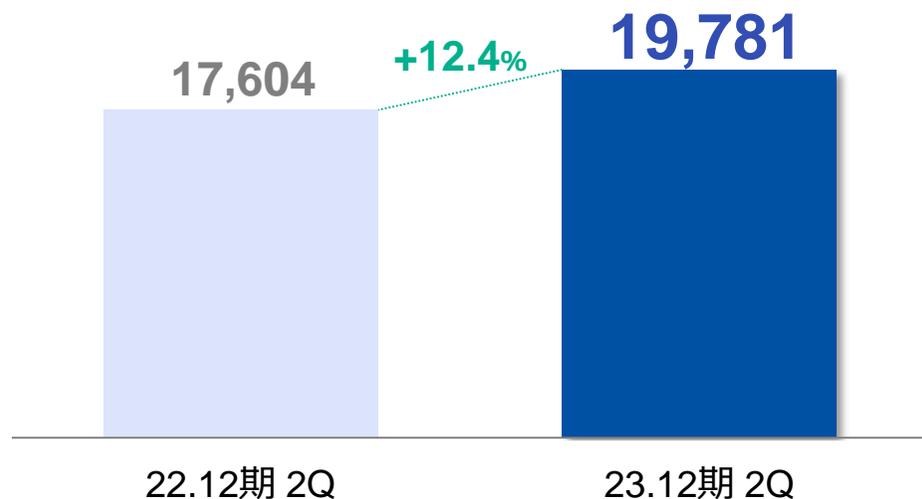


※上記グラフ青部分が当社の顧客開拓率を示す

※厚生労働省による「令和3(2021)年医療施設調査」及び「令和3(2021)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

売上高 (百万円)



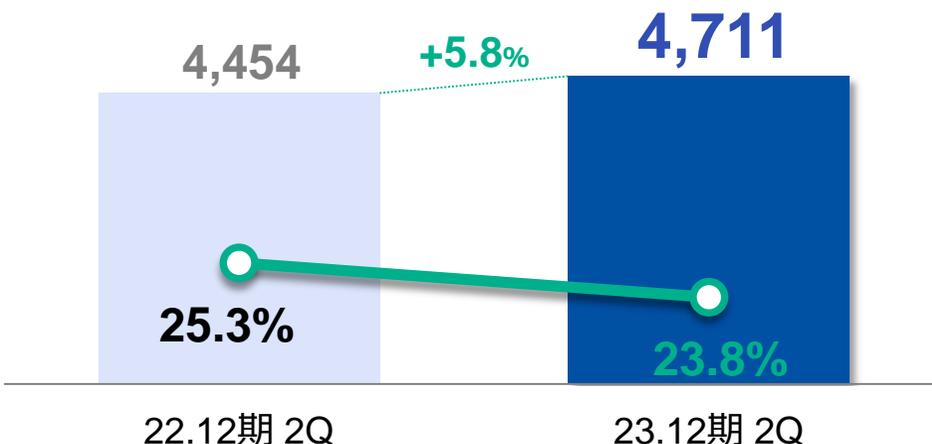
前年同期比 **+2,176**百万円

+111件増

CSセット新規契約施設数

2022.12期1-2Q : **156**件 → 2023.12期1-2Q : **158**件

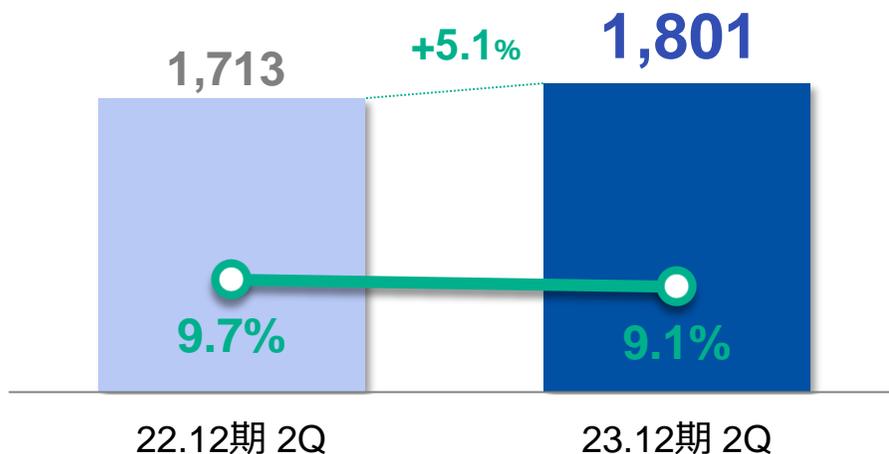
売上総利益 (百万円)



前年同期比 **+256**百万円

燃料・原材料値上げの影響により、提携先リネンサプライ工場の洗濯代・紙おむつ等の原価が増加し、売上総利益率は対前年同期比で**-1.5ポイント**

営業利益（百万円）

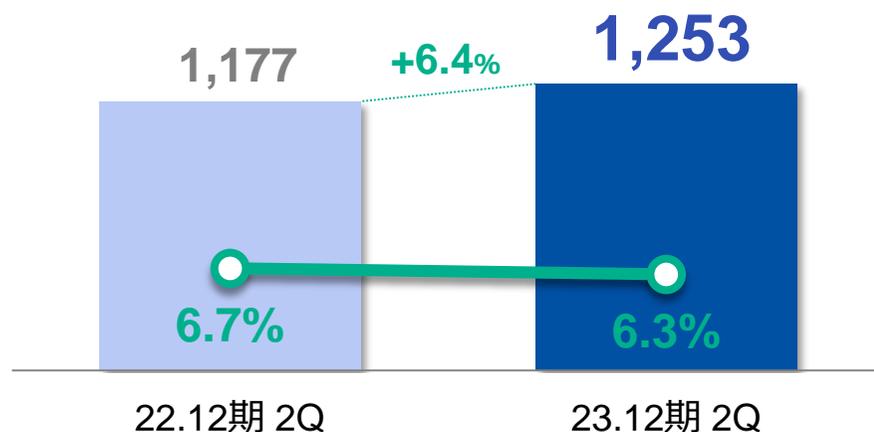


前年同期比

+87百万円

販管費率は前年よりも0.9ポイント低下したものの、売上総利益率の1.5ポイントの悪化により、営業利益率は**-0.6ポイント**

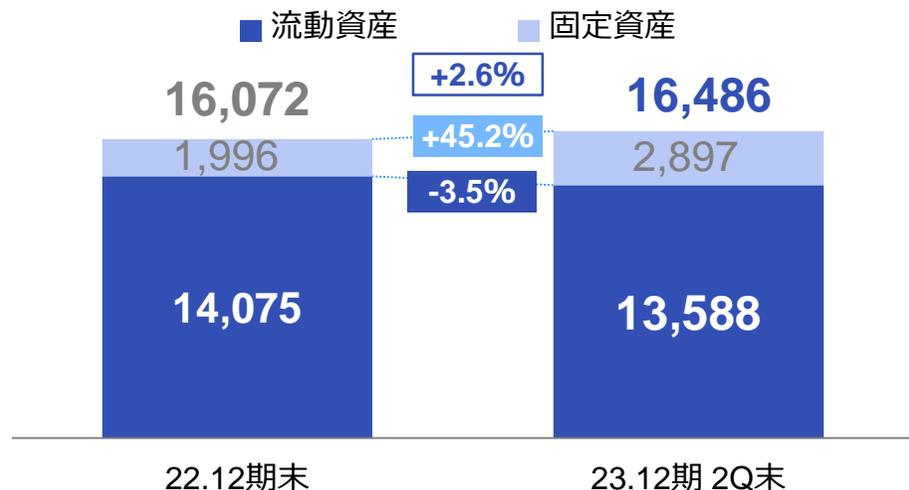
親会社株主に帰属する四半期純利益（百万円）



前年同期比

+75百万円

資産（百万円）



総資産

前期末比

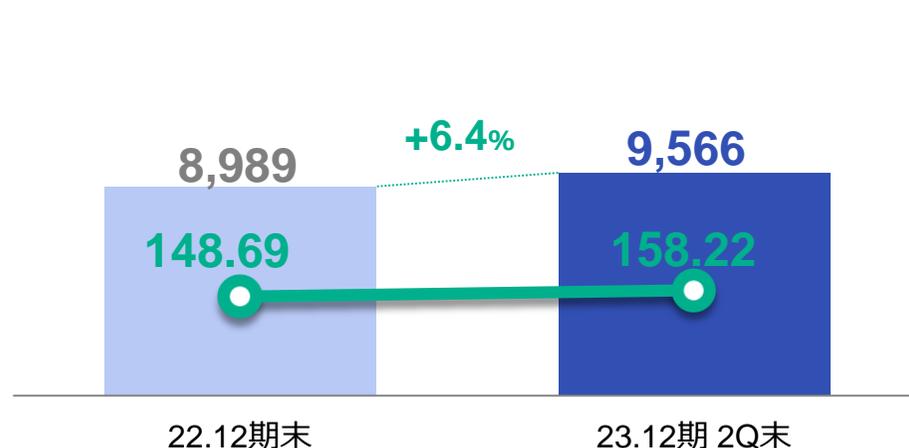
+414百万円

投資その他の資産

+901百万円

純資産（百万円）

● 1株当たり純資産（円）



純資産

前期末比

+576百万円

BPS 2022.12期

: 148.69円

→ 2023.12期2Q

: 158.22円 (+6.4%)

(単位：百万円)

| | 22.12期 上期 連結C/F | 23.12期 上期 連結C/F | 差額 |
|------------------|--------------------|--------------------|------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 558 | 1,040 | +481 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲467 | ▲962 | ▲494 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲552 | ▲665 | ▲113 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | ▲460 | ▲587 | ▲126 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 5,607 | 6,011 | +403 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 5,147 | 5,424 | +277 |

POINT

- 営業CF：売上高及び営業利益の増加により1,040百万円を創出
- 投資CF：投資有価証券の取得による支出が前年より678百万円増加
- 財務CF：配当金の支払いにより664百万円支出

2. 2023年12月期 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

■ 期初に設定した通期予想を据え置く。理由は下記の3点

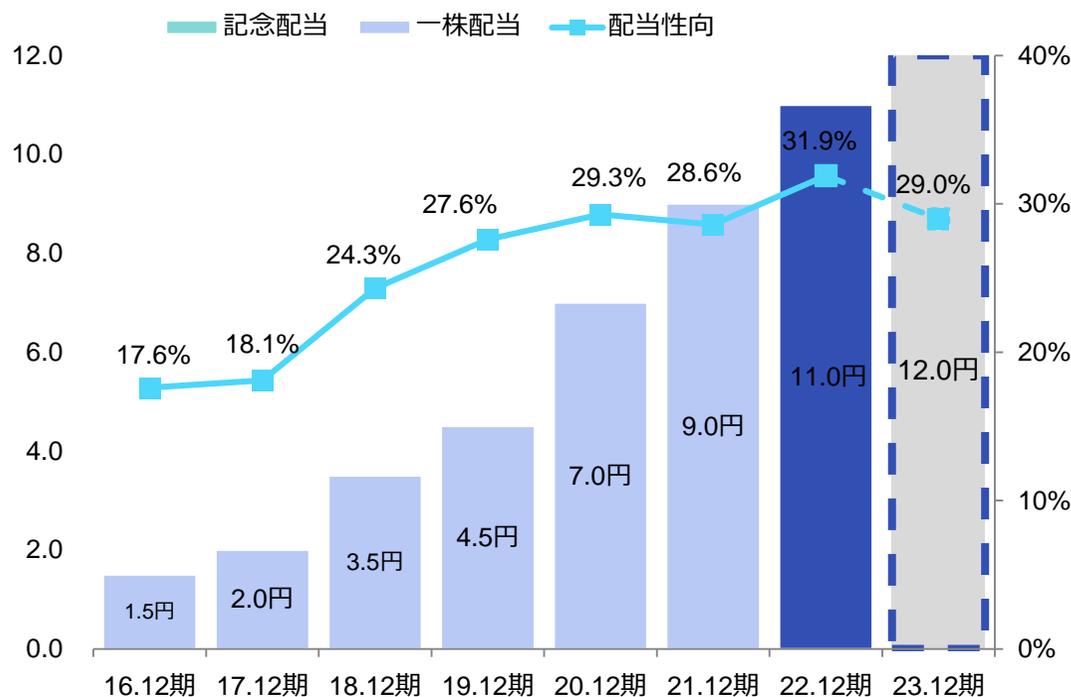
- ① 2023年2Qでは新規契約施設数が103施設と好調であり、3Q以降もこのトレンドが継続する見込み
- ② 燃料や原材料高騰にともなう仕入れコスト上昇分の価格転嫁を、2023年中に実現できる見込み
- ③ 3Q以降、コロナ患者用に空けている病床等の稼働が回復する可能性がある

(単位：百万円)

| | 22.12期 上期実績 | 23.12期 上期実績 | 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 | 19,781 | 12.4% | 36,264 | 43,700 | 20.5% |
| 営業利益 | 1,713 | 1,801 | 5.1% | 3,391 | 3,600 | 6.2% |
| 売上高営業利益率 | 9.7% | 9.1% | | 9.4% | 8.2% | |
| 経常利益 | 1,725 | 1,813 | 5.1% | 3,411 | 3,620 | 6.1% |
| 売上高経常利益率 | 9.8% | 9.2% | | 9.4% | 8.3% | |
| 親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益 | 1,177 | 1,253 | 6.4% | 2,082 | 2,500 | 20.0% |
| 売上高当期(四半期) 純利益率 | 6.7% | 6.3% | | 5.7% | 5.7% | |
| EPS | 19.48円 | 20.73円 | | 34.45円 | 41.35円 | |

- 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

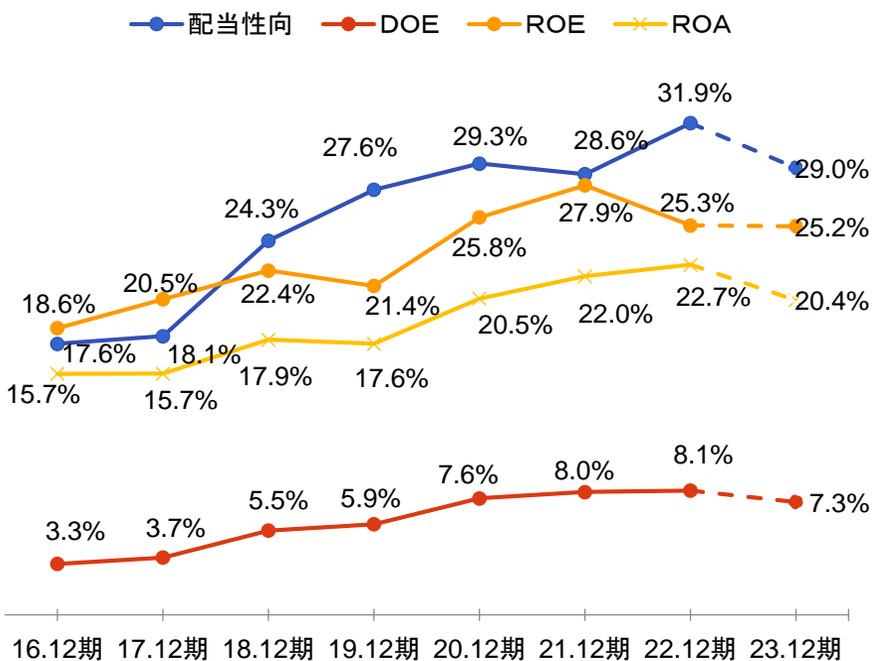


(予)

(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

財務指標の推移



(予)

■ 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% |
| ROE | 25.3% | 25.2% | 26% |
| 配当性向 | 31.9% | 29.0% | 30% |
| 市場開拓率 | 13.9% | 16.7% | 26% |

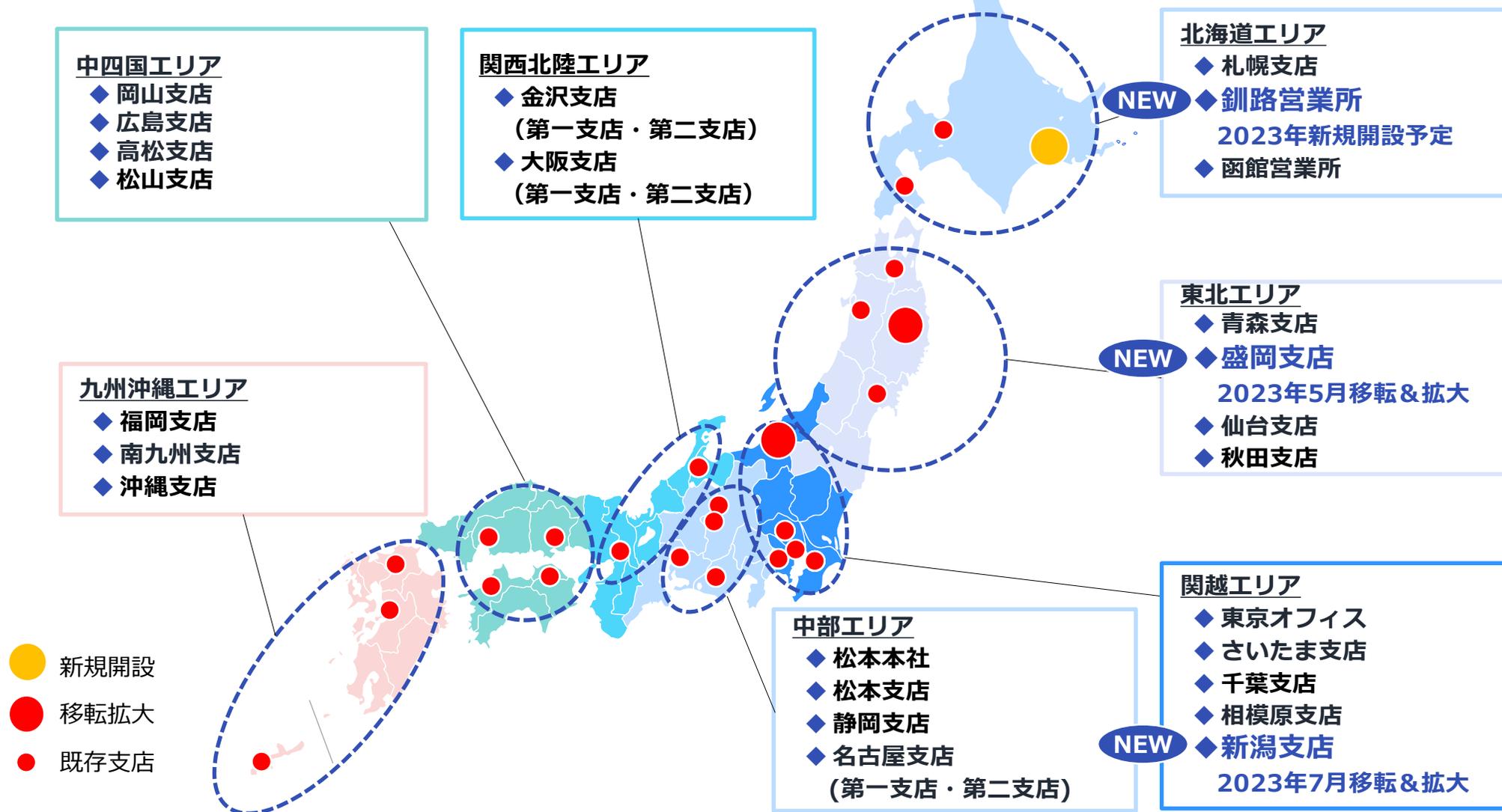
2020～2022年
中期経営ビジョン

2023～2025年
新・中期経営ビジョン

2023年 新営業拠点の開設と移転・拡大

- 新支店開設 (釧路営業所)
- 既存支店移転&拡大 (盛岡支店・新潟支店)

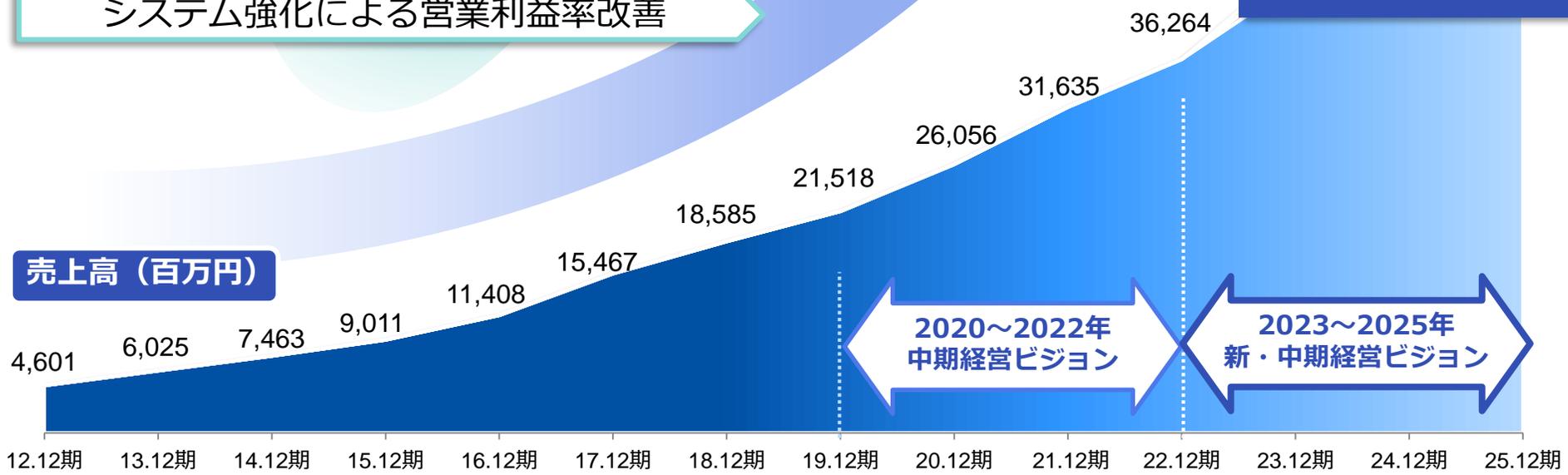
既存対応の効率化と 新規開拓力アップへ



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



(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/松本</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、株式会社エランクルール |
| 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。



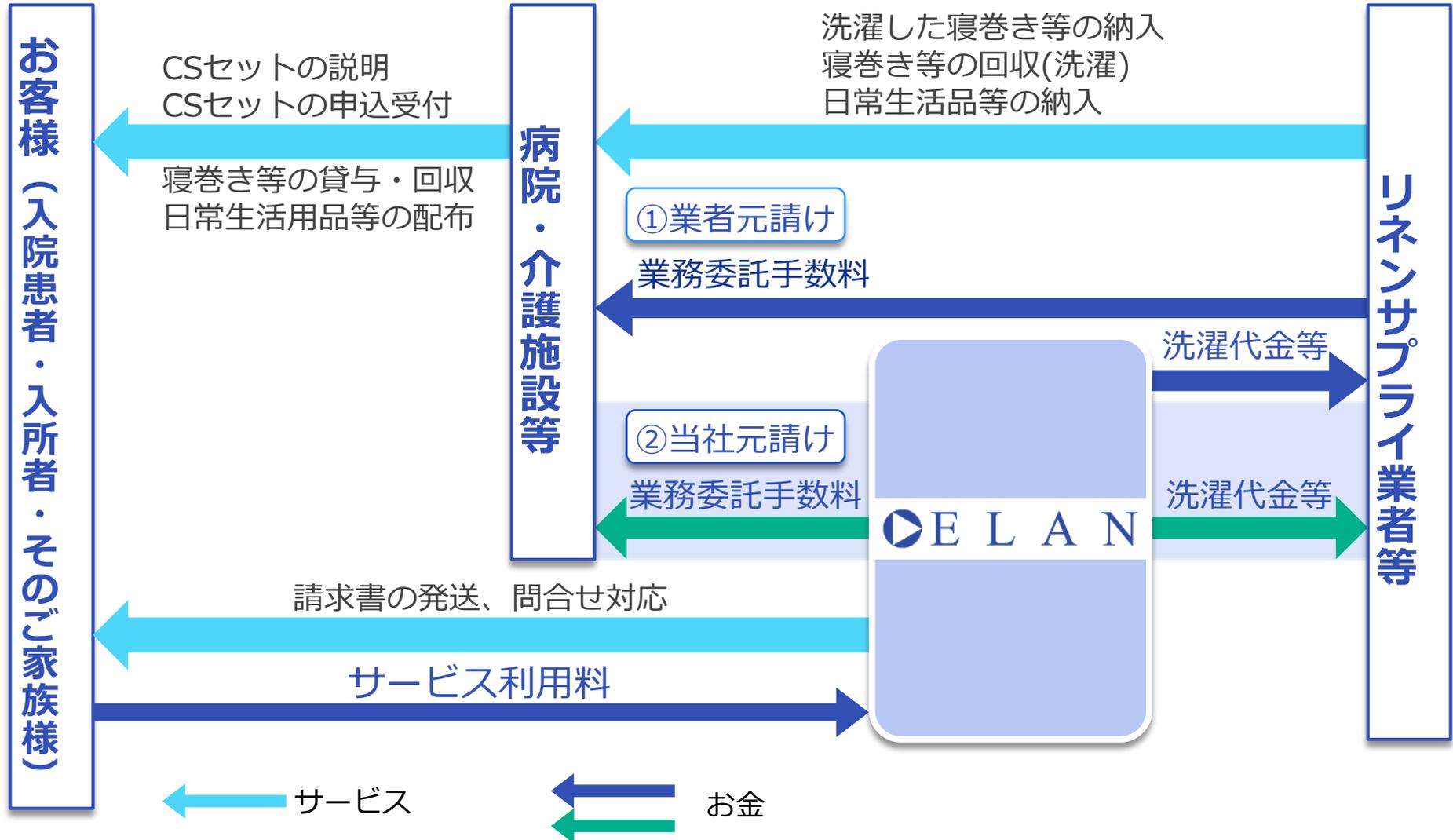
「CSセット」の標準的なプランの一例 ※記載の日額は参考価格です

| | 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

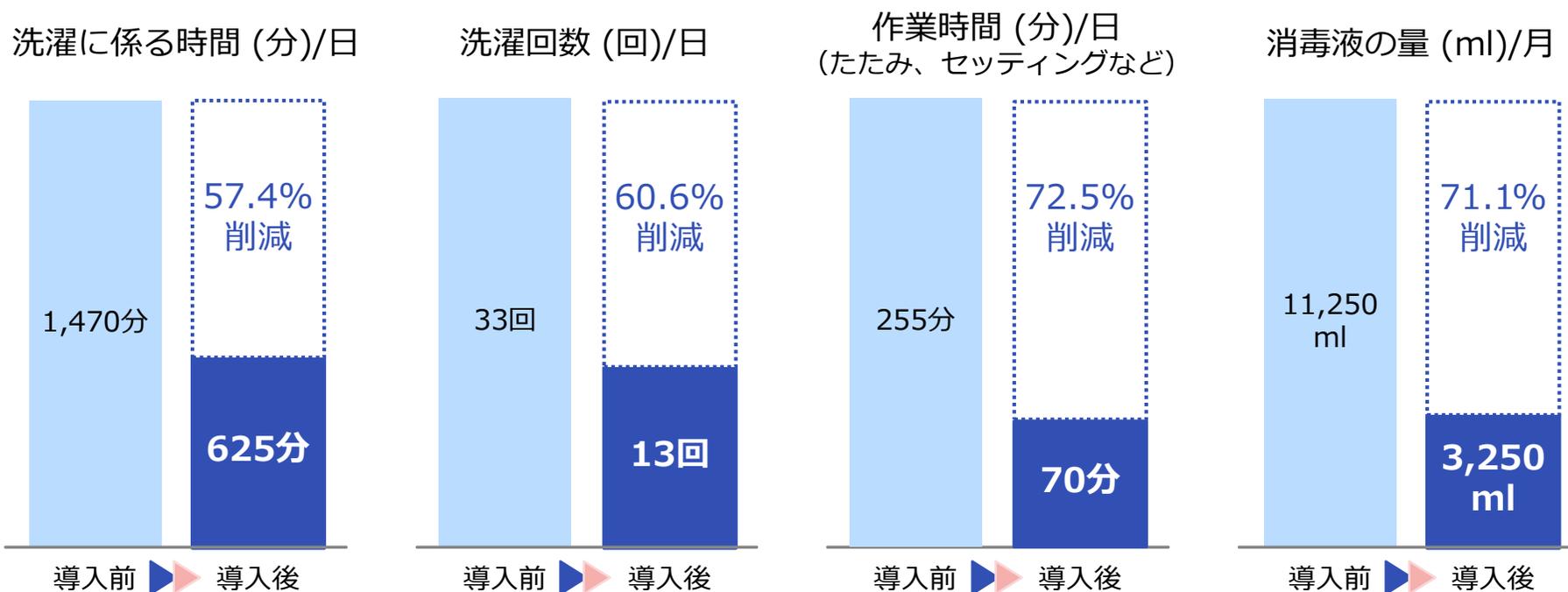
衛生面の問題



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

業界全体に経済効果を生み出す



病院・介護施設等の「経営課題」

- 厳しい病院経営環境
- 保険外収入に関する行政指導リスク



- 新たな収入源の確保
- 行政指導リスクの低減



病院・介護施設等の関係業者の「経営課題」



- 既存の病院関連ビジネスは飽和状態
- 厳しいコストダウン要請
- 新たな収益機会が必要



- 売上・利益の増大



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>CSセットR</p> | <p>【ご利用者様・ご家族様】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 連帯保証人や入院一時金が不要 ● 急な入院も安心 <p>【病院・介護施設様】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 入院費の未払リスクを回避 ● 未収金発生時の督促・回収業務の削減 |
| | <p>入院中トラブルの保証付きサービス</p> <p>LC入院保証</p> <p><small>ロスコントロール</small></p>  | <p>【ご利用者様・ご家族様】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>【病院・介護施設様】</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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 |

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

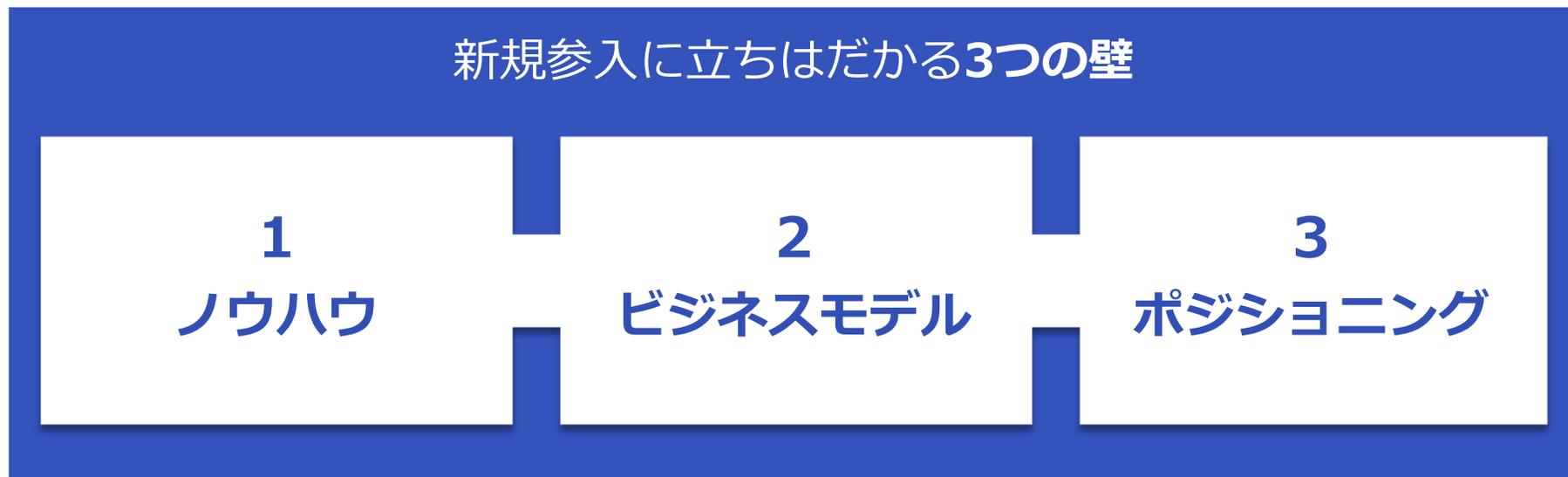
2 ビジネスモデル

- 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

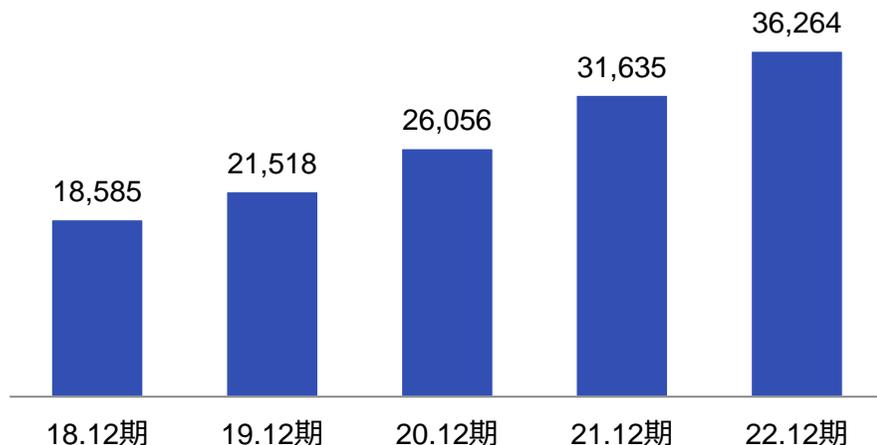
- 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い

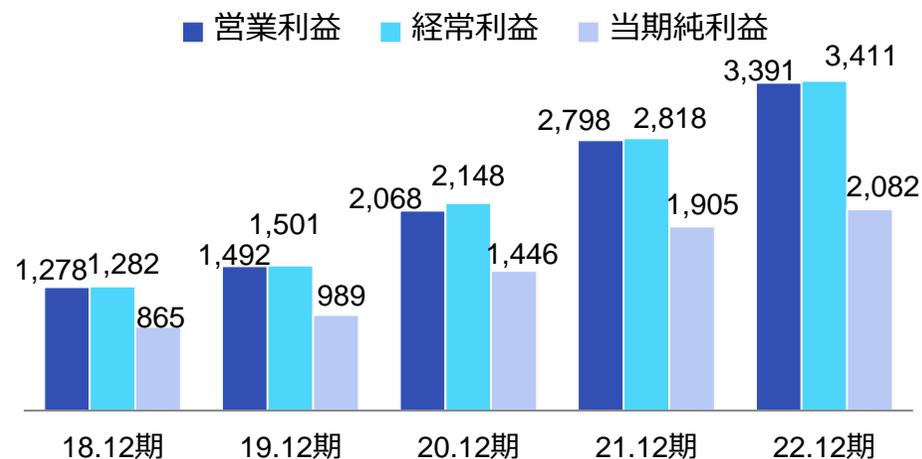


ノウハウのストックと
業界内ポジショニングの確立により
さらに高い参入障壁を構築

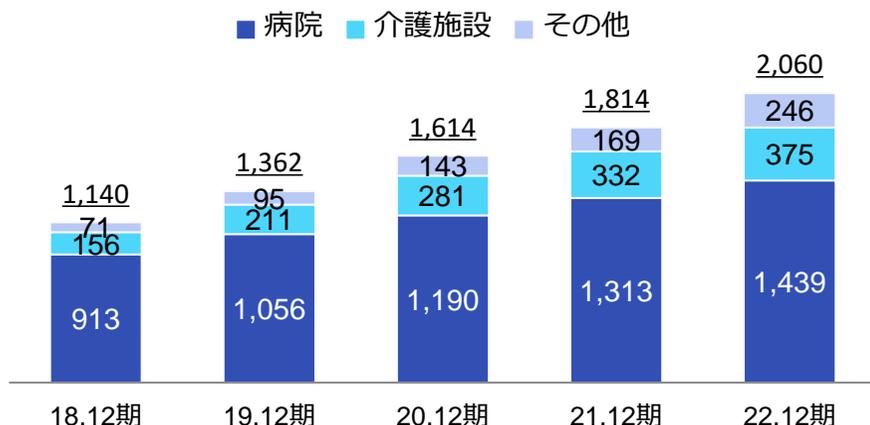
売上高推移（百万円）



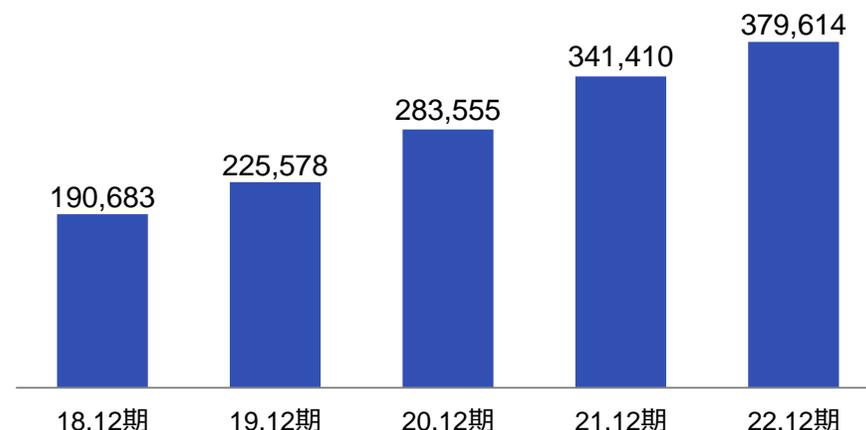
利益の推移（百万円）



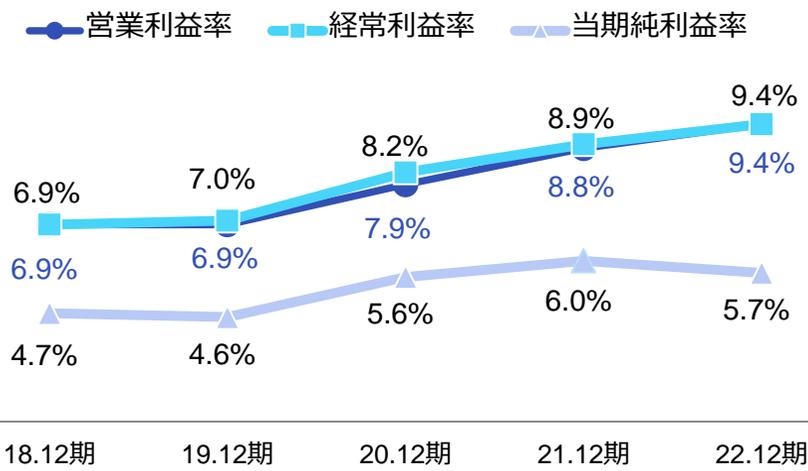
契約施設数の推移（施設）



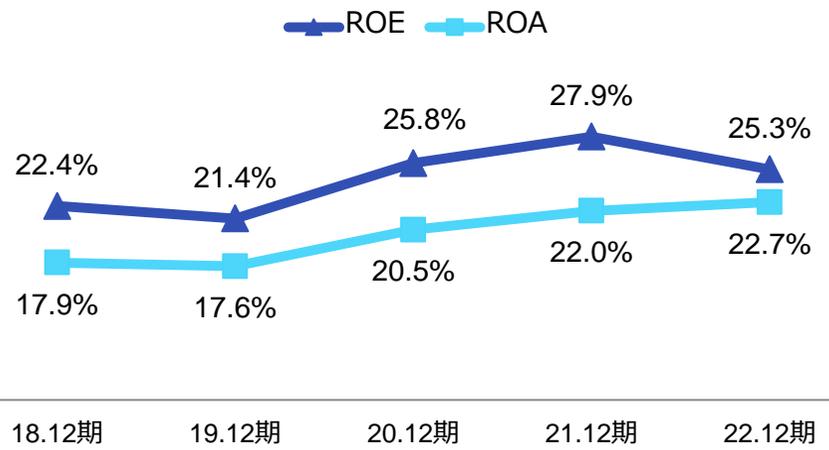
月間利用者数の推移（人）



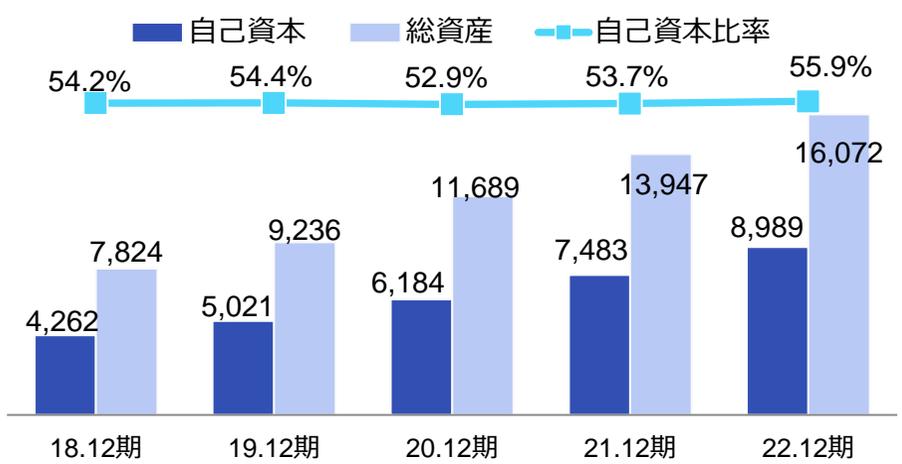
利益率の推移



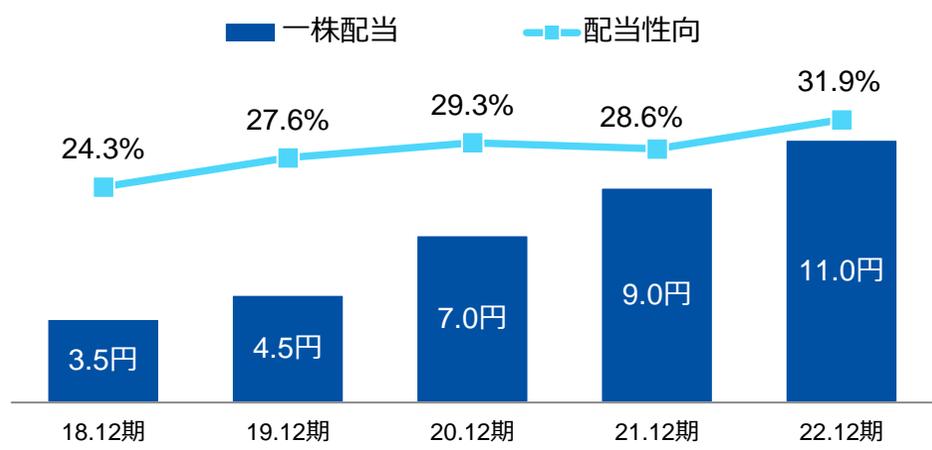
ROE・ROAの推移



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