

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

# 2024年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社エラン

1. 2024年12月期 第1四半期決算 p.3
2. 2024年12月期 業績予想 p.17
3. 参考資料 p.23

# 1. 2024年12月期 第1四半期決算

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン

# 2024年12月期 第1四半期 連結決算概要（損益計算書）

- 増収増益の要因は、CSセットの新規施設獲得・利用者数の増加・仕入価格高騰分の価格転嫁等によるもの
  - 売上総利益率は、価格転嫁の進捗による改善と、リフテ（オリジナル患者衣）22施設導入分の原価計上が影響した
  - 販管費の増加要因は、主にベトナムでのM&A関連費用や、当社従業員の定期昇給・ベースアップ等の人件費増加によるもの
- （単位：百万円）

	23.12期 1Q ①	24.12期 1Q ②	前期比 ②-①	主な要因
売上高	9,857	11,486	+1,629	● CSセット新規契約、利用者増、価格転嫁
売上総利益	2,389	2,820	+430	
売上総利益率(%)	24.3	24.6	+0.3	● 価格転嫁の進捗、リフテ（オリジナル患者衣）22施設導入分の原価計上
販管費	1,397	1,761	+364	
販管费率(%)	14.2	15.3	+1.2	● ベトナムでのM&A関連費用、従業員の定期昇給・ベースアップ
営業利益	992	1,059	+66	
売上高営業利益率(%)	10.1	9.2	▲0.8	
経常利益	997	1,065	+68	
売上高経常利益率(%)	10.1	9.3	▲0.8	
親会社株主に帰属する四半期純利益	695	726	+31	
売上高当期純利益率(%)	7.1	6.3	▲0.7	

# 2024年12月期 第1四半期 連結決算概要（貸借対照表）

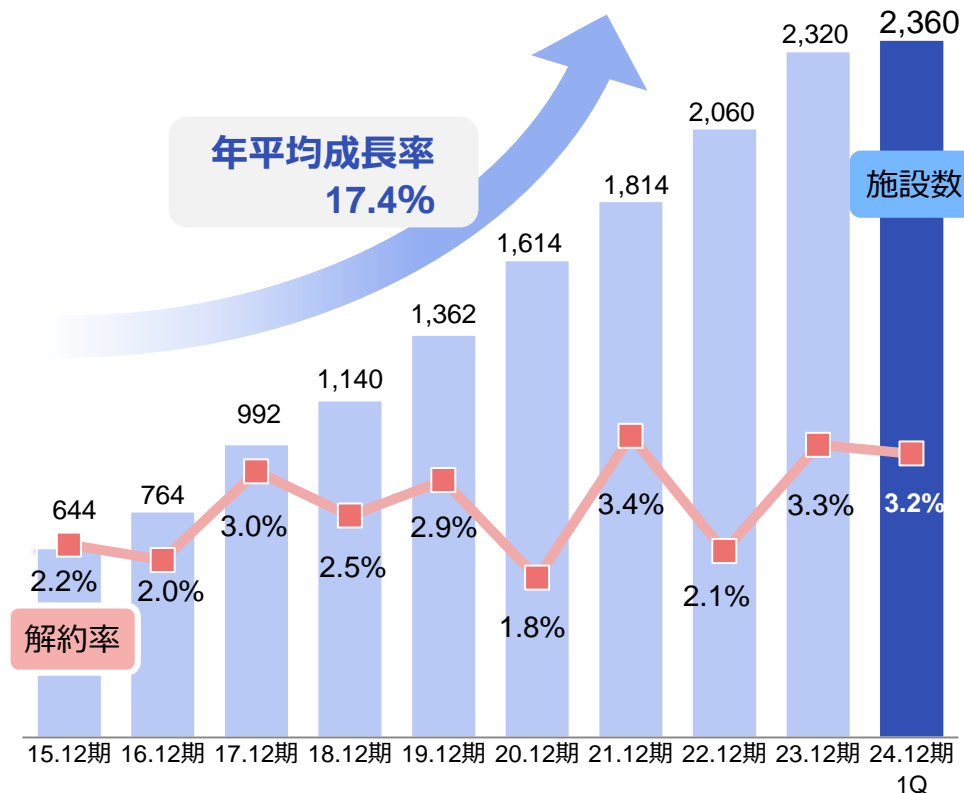
- 現金及び預金の減少理由は、例年通り法人税と配当金支払いのため
- オリジナル患者衣（リフテ）を普及促進するため、リードタイムを考慮して一部を自社在庫として保有する運用に切り替えたことにより、2023年12月期通期決算短信より「貯蔵品」の項目を追加している

（単位：百万円）

	23.12期末 ①	24.12期 1Q末 ②	増減 ②-①	主な要因
総資産	18,993	18,499	▲493	
現金及び預金	5,488	5,081	▲406	● 法人税と配当金支払いのため
貯蔵品	520	551	+30	● オリジナル患者衣（リフテ）の在庫
総負債	8,178	7,713	▲465	
未払法人税等	724	358	▲365	
純資産	10,814	10,786	▲27	● 四半期純利益の計上+726／配当金支払▲787

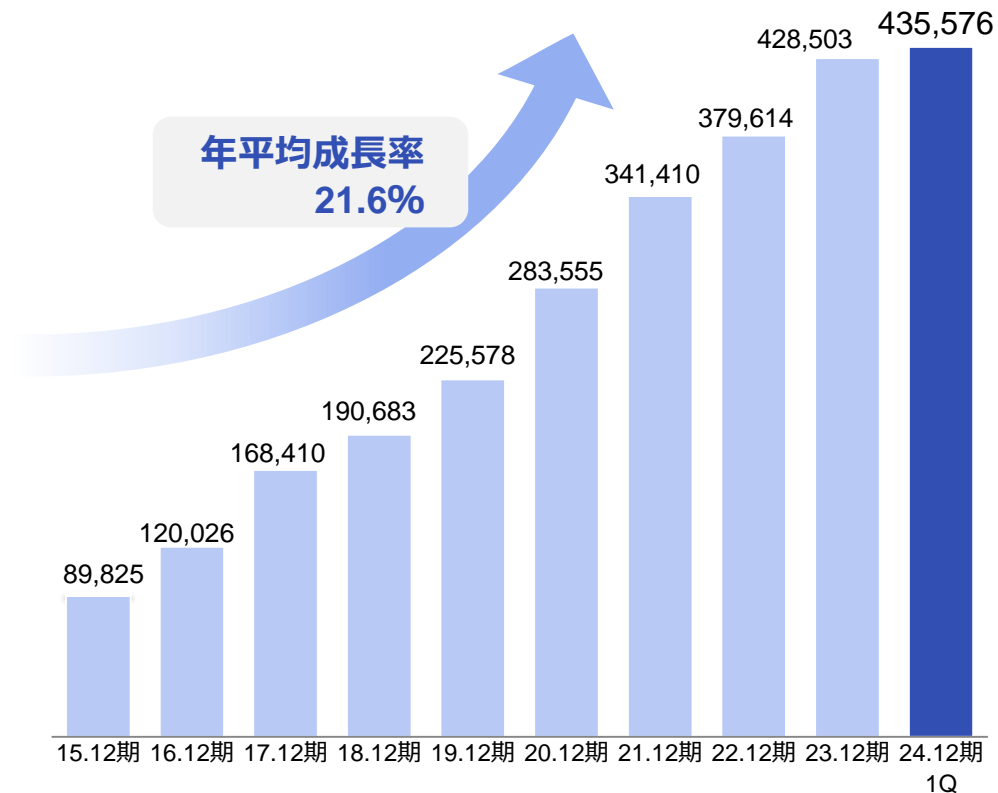
- 新規契約施設の増加数は前年以上となった（FY2023.1-3月:55施設／FY2024.1-3月:**71**施設）
- 解約施設数は前年以下となった（FY2023.1-3月: 34施設／ FY2024.1-3月: **31**施設）

## 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)

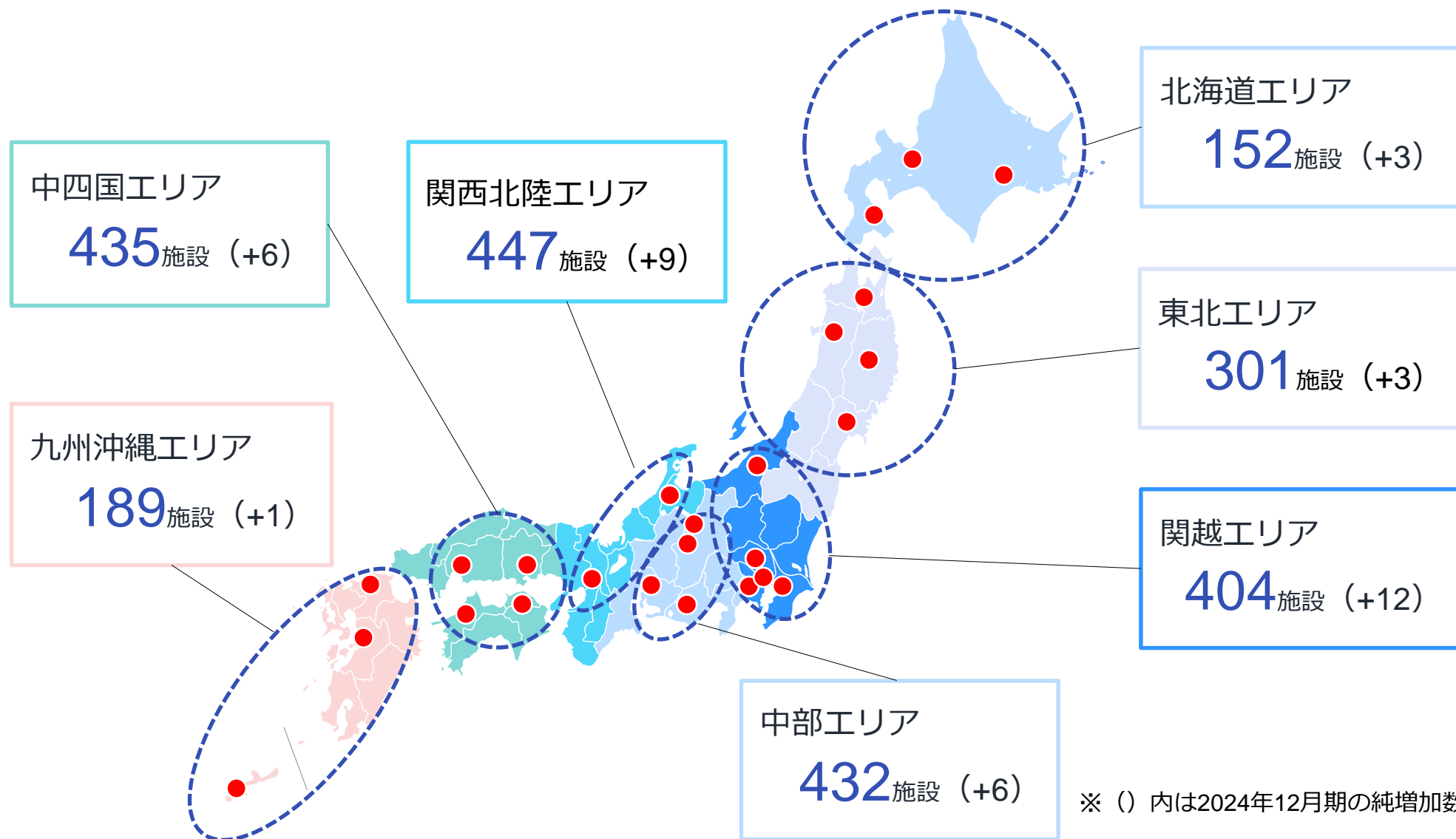
## 利用者数（月間）



※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

# エリア別の契約施設数 (2024年3月末)

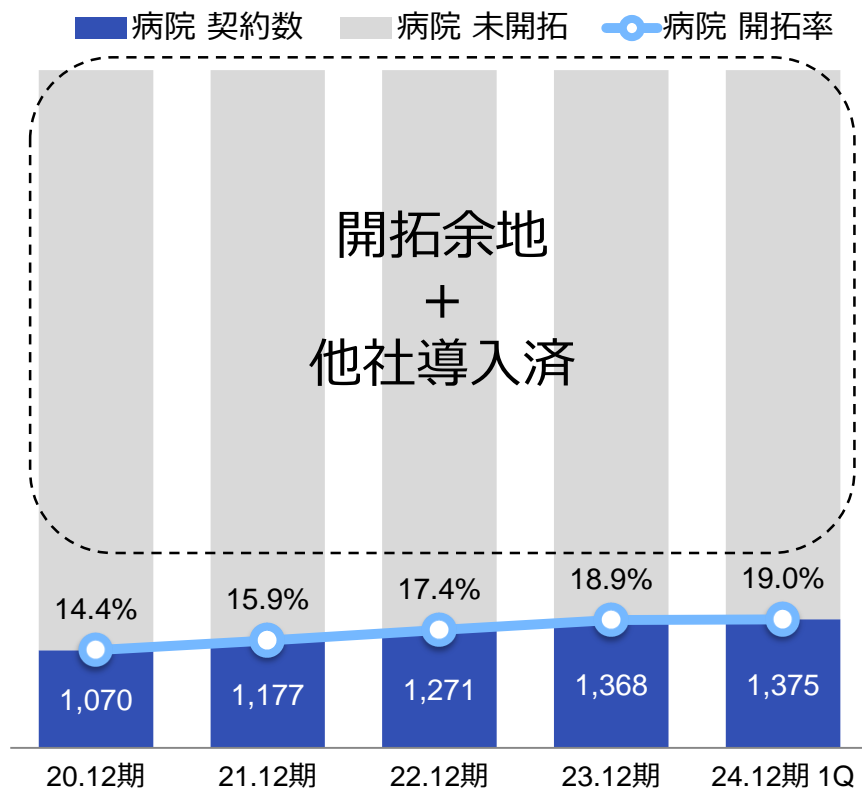
- 関越エリア・関西北陸エリアの純増数が他エリアに比べ若干多い結果となった



※ ( ) 内は2024年12月期の純増加数

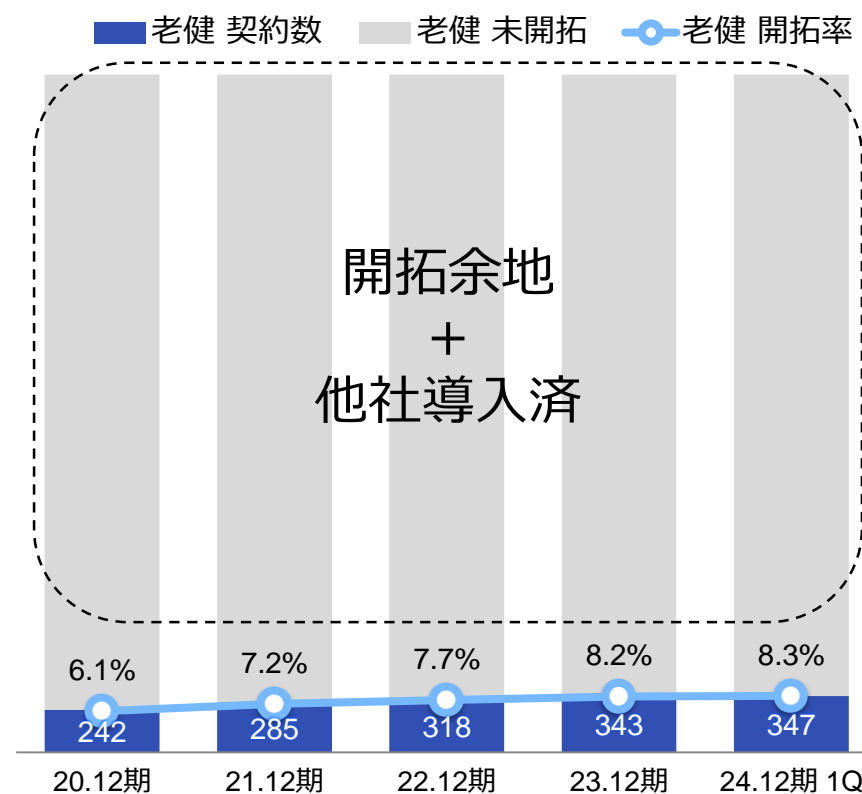
- 病院契約数（50床以上）は1,300施設を突破し、開拓率は**19.0%**
- 老健と介護医療院（50床以上）の契約数は340施設を突破し、開拓率は**8.3%**

## 病院の開拓率（50床以上）



当社ターゲットは**7,241**施設

## 老健と介護医療院の開拓率（50床以上）



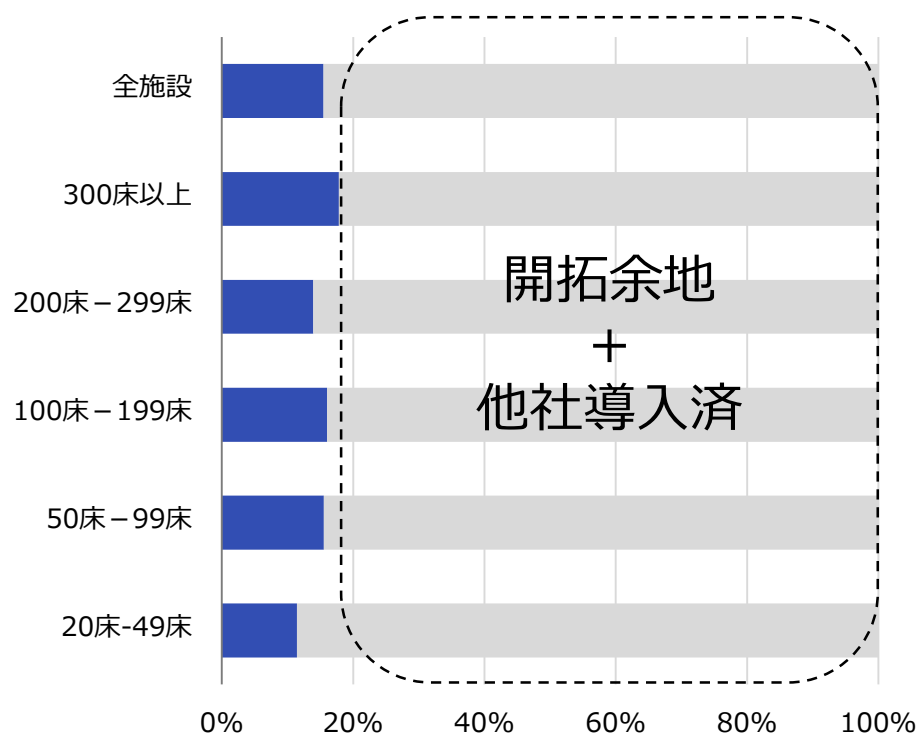
当社ターゲットは**4,163**施設

※厚生労働省による「令和4(2022)年医療施設調査」及び「令和4(2022)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）

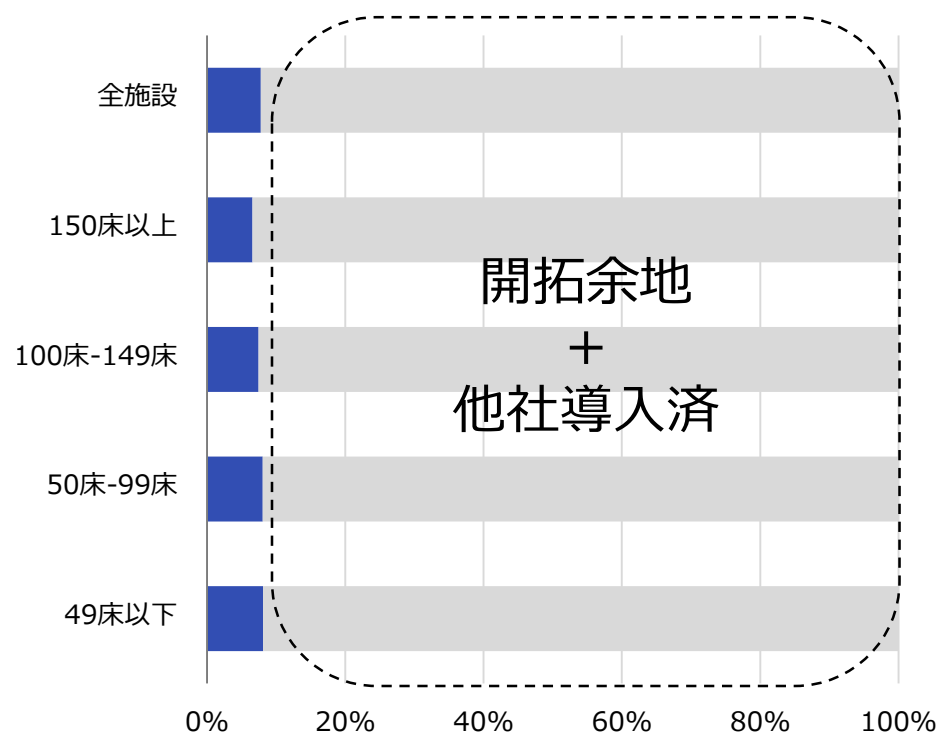


- 病院の開拓率は、積極的な営業対象ではない20-49床と、精神科病院の割合が多い200-299床が比較的低い

## 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）



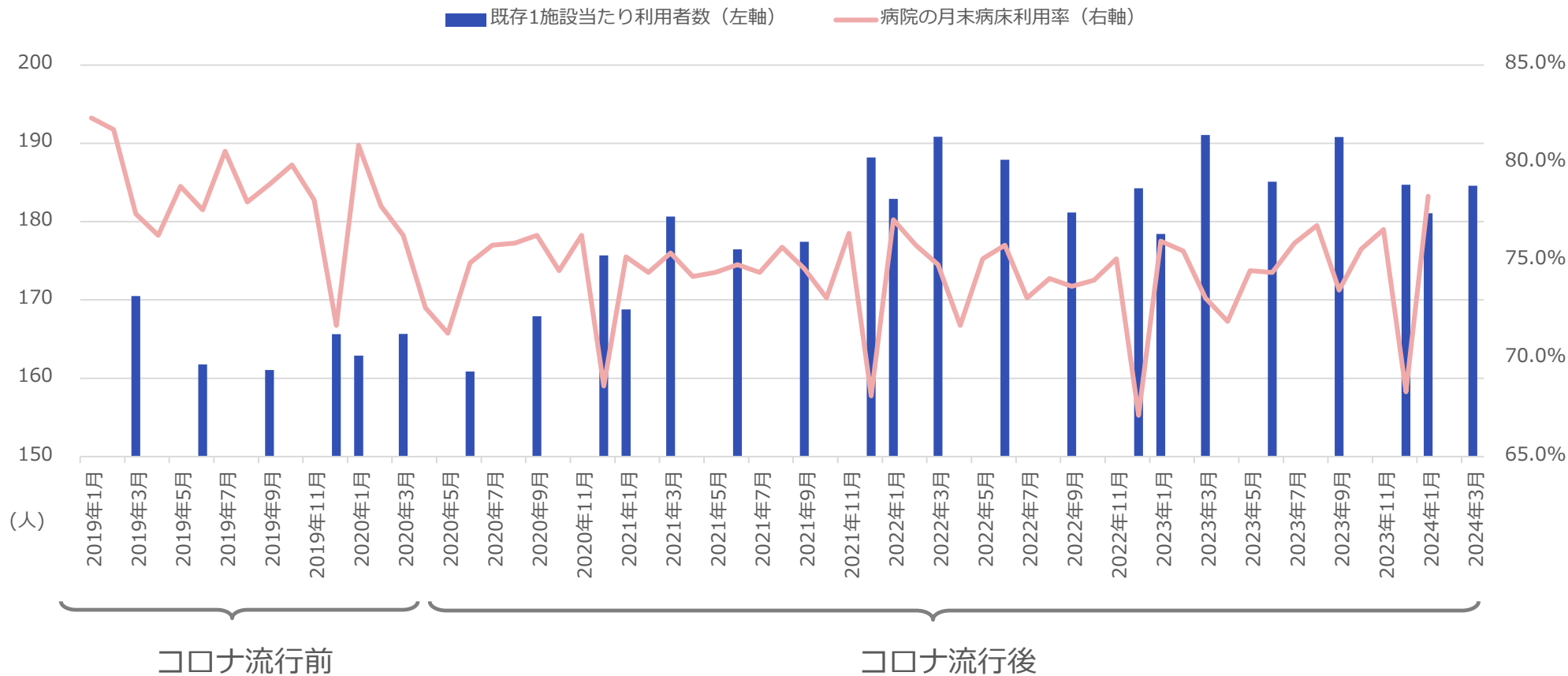
※上記グラフ青部分が当社の顧客開拓率を示す

※厚生労働省による「令和4(2022)年医療施設調査」及び「令和4(2022)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

# CSセット利用率の傾向分析

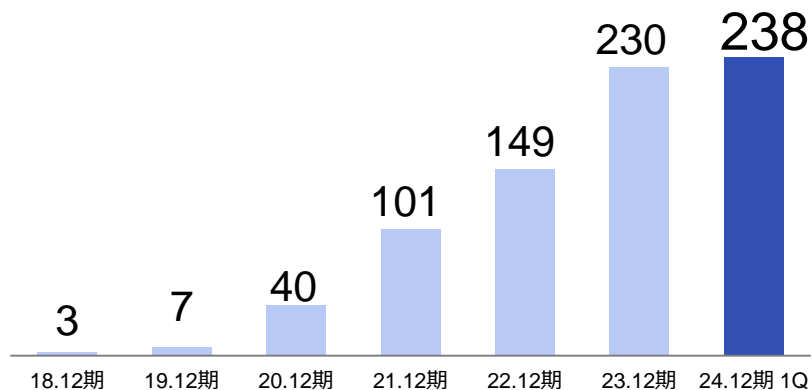
- 「病院の月末病床利用率」は、2024年1月に、**78.3%**と前年同月比で**プラス2.3ポイント**
- 「CSセットの1契約施設当たり利用者数」は好調を維持（高利用率基調が継続）



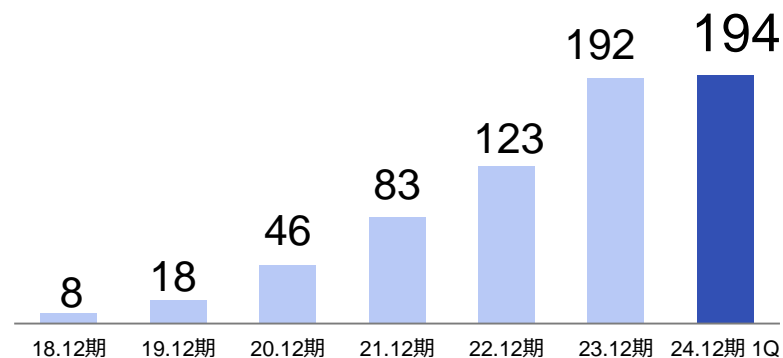
※厚生労働省による月次の「病院報告（毎月分概数）」の調査結果を参考に当社作成。  
 毎月、月末1日のみの病床利用率のため、12月31日は数値が低くなる。  
<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/79-1a.html>

- Rの導入は**14**施設、解約は**6**施設（内、5施設がCSセットと同時解約、1施設がRのみ解約）
- LCの導入は**12**施設、解約は**10**施設（内、同一グループの9施設がLCのみ解約、1施設が閉設）

## 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）



※CSセットR、CSセットLCの紹介はp31

- 2024年1Qでは**22**施設に導入（新規13施設、既存9施設）
- 2024年は200施設以上の導入を目指す

**ELAN**  
株式会社エラン

× *Classico*

lifte

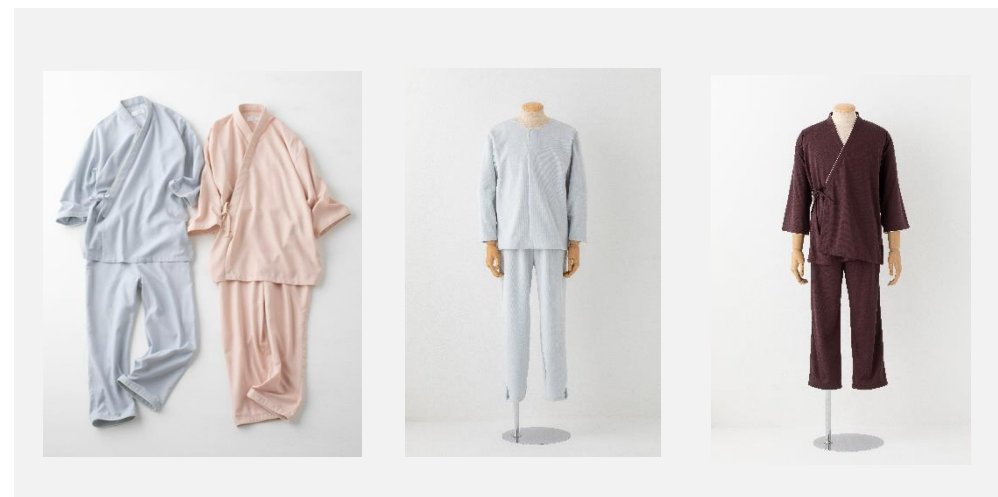
オリジナル  
患者衣の開発

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

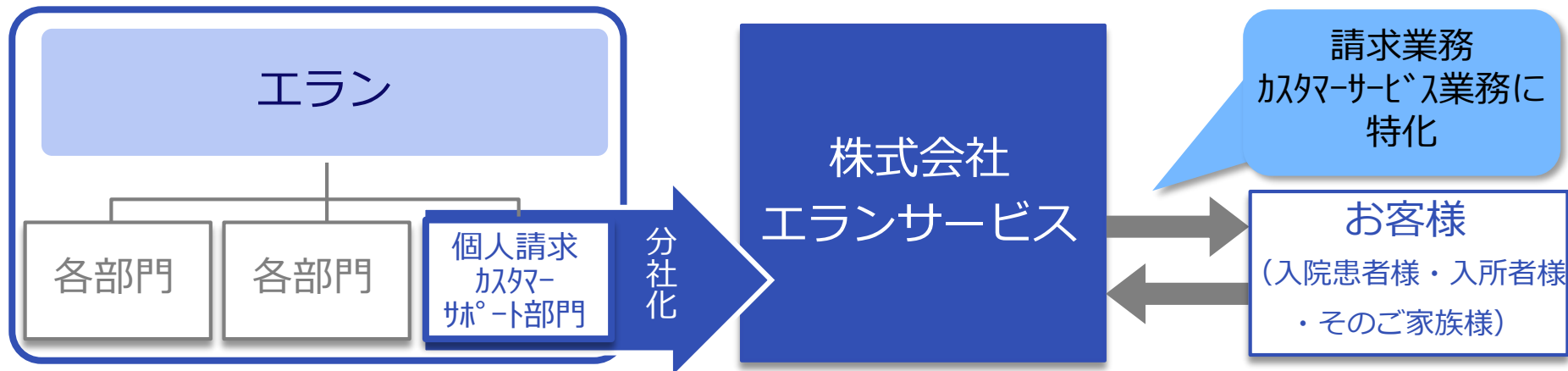
柔らかい着心地と工業洗濯耐性を両立



リフテ導入施設数の状況（2024年3月31日現在）

	2021	2022	2023	2024 1Q
導入施設数	1	7	44	22
新規施設	0	3	34	13
既存施設	1	4	10	9
目標	-	-	100	200以上

- (株) エランサービス社は、入院セット運営会社9社と契約し、**37施設**の個人請求書発行やコールセンター業務を請負
- 入院セット以外では、保育園運営会社2社と契約し、2施設の個人請求発行やコールセンター業務を請負



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  
ベトナム語/タガログ語/タイ語



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

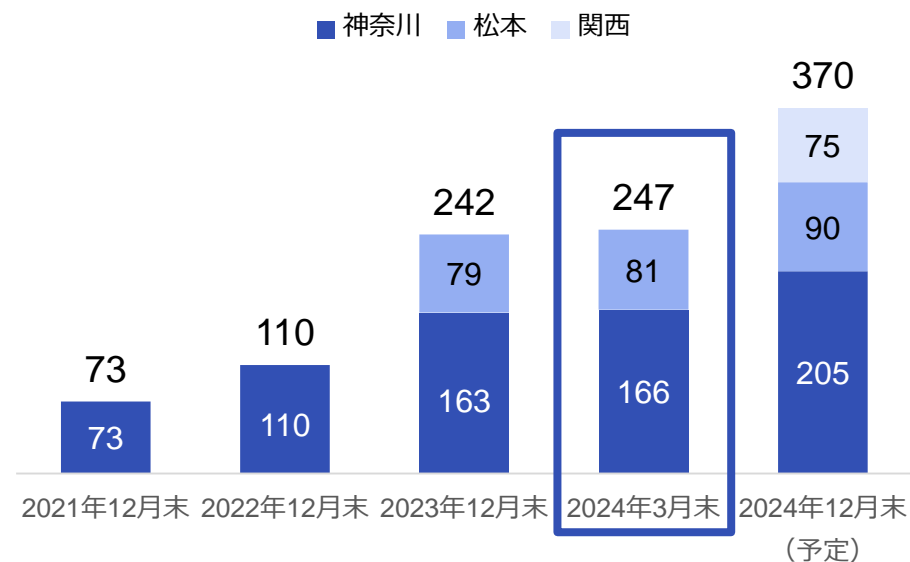


他社入院セットの個人請求  
カスタマーサポートの請負開始



- 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
- 2024年12月末までに自社配送施設数は合計370施設へ増加予定

## 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病院や介護施設の数です。

- 子会社の(株) エラंकルールが2023年8月18日付で「障害者の雇用の促進等に関する法律」に基づく「特例子会社」の認定を受けた
- 14名の障がい者が、CSセットの院内駐在員業務や物流倉庫内の物品管理業務、カスタマーサポート部門での事務業務に従事
- 今後、病院から院内業務の一部を受託するほか、病院側の障害者雇用のサポートも視野に、障がい者雇用機会の創造へ

## 障がい者の雇用の状況 (2024年3月31日現在)

	2023	2024 1Q
合計	13	14
身体障がい者	4	4
知的障がい者	3	3
精神障がい者	6	7

## 特例子会社認定書交付式 (2023年8月29日)



写真左：株式会社エラン代表取締役社長 峯崎友宏  
写真右：株式会社エラंकルール代表取締役 石塚明

## (株) エラंकルールの会社概要

- (1) 所在地 長野県松本市出川町15番12号
- (2) 拠点事務所 愛知県名古屋市中区錦 1 丁目16番20号  
グリーンビル 5 階
- (3) 資本金 30,000 千円 (株式会社エラン 100%)
- (4) 設立年月日 2023 年 1 月 4 日
- (5) 代表取締役 石塚 明

- 2024年3月に予定していたGREEN社の株式譲渡は、2024年5月以降に延期となった
- 2024年6月に、TMC社（ベトナムのハノイ市を中心に大手病院向けにランドリーサービスを行う企業）の51%の株式を取得し子会社化する予定
- 引き続き、インド、ベトナムを中心に、東南アジア地域に於いて病院周辺ビジネスを展開する方針

国	社名	事業内容	出資比率	連結対象	持分法適用
インド	 Boston Ivy Healthcare Solution Pvt. Ltd. (BIHS社)	医療材料等販売	5%以下	×	×
インド	 Quick Smart Wash Pvt. Ltd. (QSW社)	病院向けランドリーサービス	42.18%	×	×
インド	 AKAL社	人材派遣	5%以下	×	×
ベトナム	GREEN LAUNDRY JOINT STOCK COMPANY (GREEN 社)	病院向けランドリーサービス	100% (予定)	○ (予定)	-
ベトナム	<b>TMC VIET NAM TRADING AND SERVICE JOINT STOCK COMPANY (TMC社)</b>	病院向けランドリーサービス	51% (予定)	○ (予定)	-



## 2. 2024年12月期 業績予想

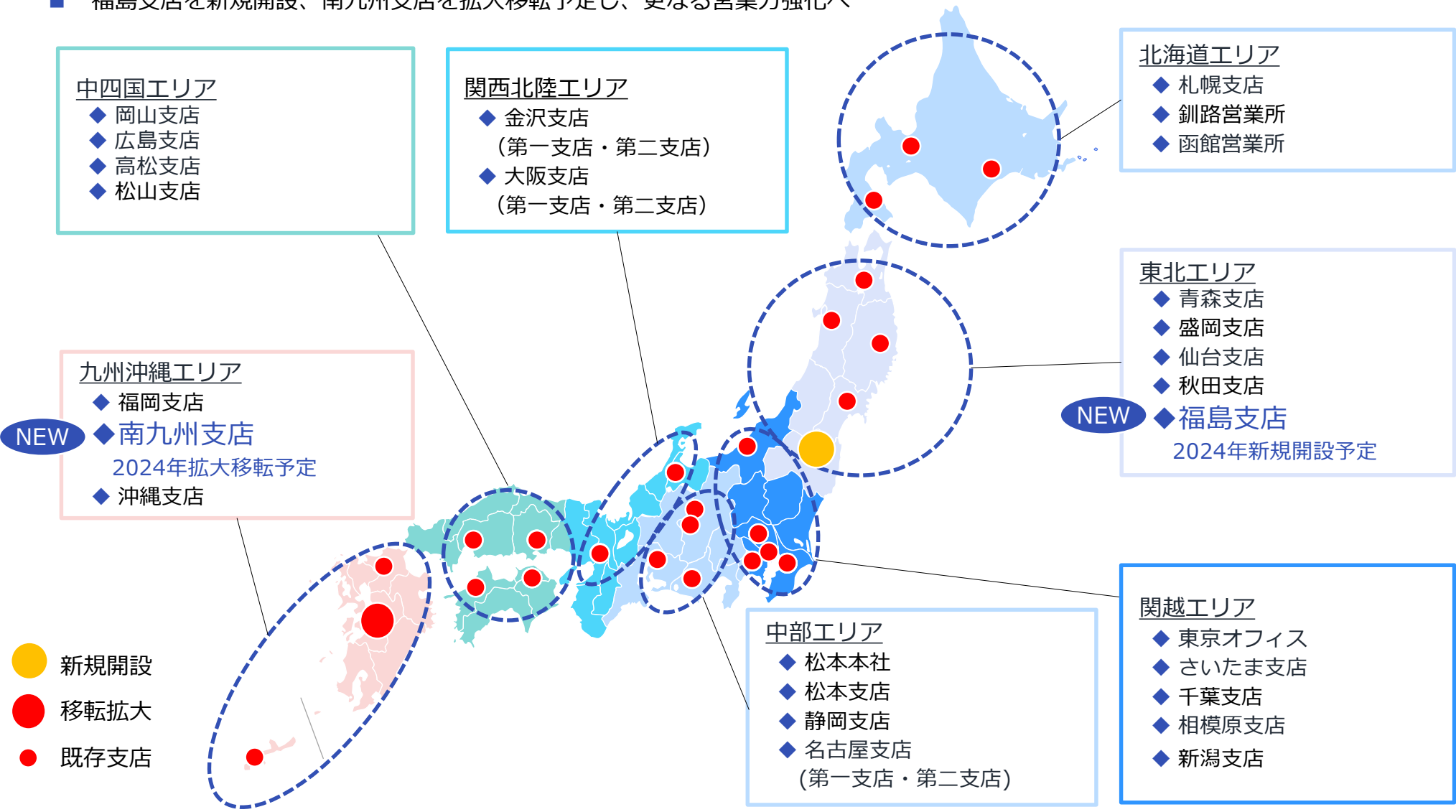
入院・入所生活を笑顔に

▶ E L A N

株式会社エラン

# 新営業支店の開設と移転・拡大

- 出店計画は2024年2月26日公開情報（決算説明資料）から変更なし
- 福島支店を新規開設、南九州支店を拡大移転予定し、更なる営業力強化へ



- 連結業績予想は2024年2月14日発表数値（決算短信）から変更なし
- 上期減益予想の理由は、オリジナル患者衣類（リフテ）の拡販とベトナムでのM&A関連費用を見込んでいるため
- 下期の売上高成長率はCSセットの営業環境改善、病床利用率の増加、価格転嫁の進捗等を見込んでいるため

(単位：百万円)

	23.12期 上期実績	24.12期 上期予想	増減率	23.12期 通期実績	24.12期 通期予想	増減率
売上高	19,781	22,600	14.3%	41,425	50,000	20.7%
営業利益	1,801	1,680	▲6.7%	3,665	4,200	14.6%
売上高営業利益率	9.1%	7.4%		8.8%	8.4%	
経常利益	1,813	1,700	▲6.2%	3,681	4,230	14.9%
売上高経常利益率	9.2%	7.5%		8.9%	8.5%	
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	1,253	1,150	▲8.2%	2,518	2,850	13.2%
売上高当期（四半期） 純利益率	6.3%	5.1%		6.1%	5.7%	
EPS	20.73円	19.02円		41.66円	47.14円	

# 中期経営ビジョン（2023～2025年）

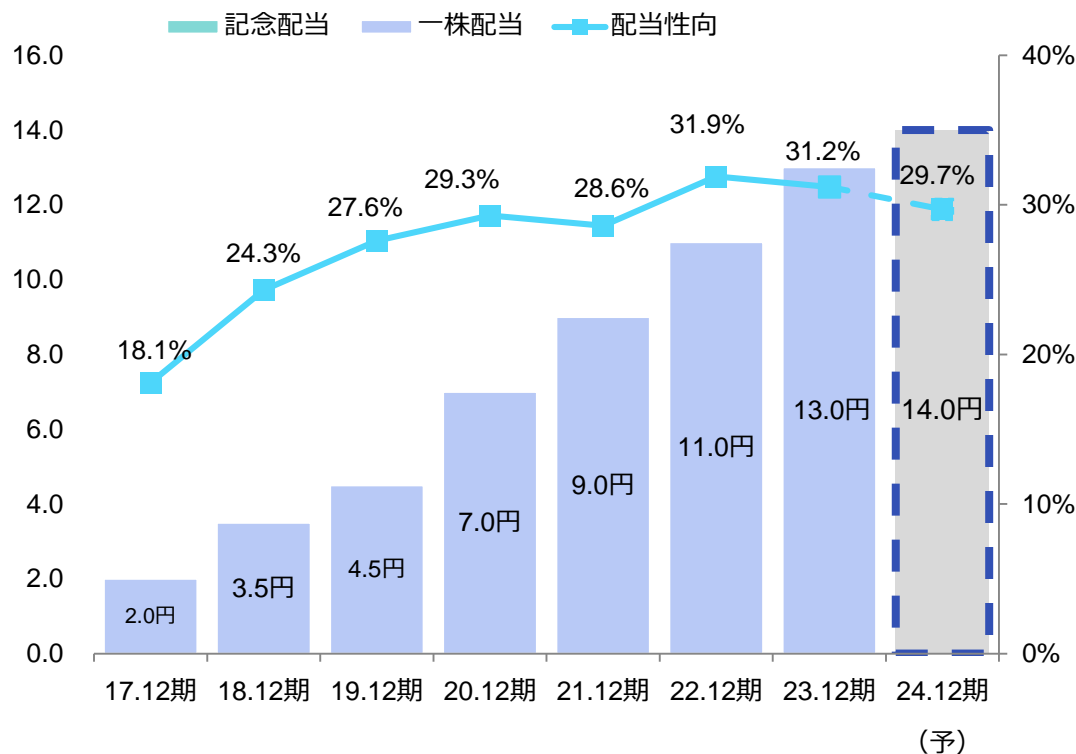
- 中期経営ビジョンは2024年2月26日発表数値（決算説明資料）から変更なし
- 中期経営ビジョンの最終年度2025年には、CSセットによる売上600億円、新規事業や海外事業による売上80億円を目指す
- 営業利益率は、CSセットの個人請求や在庫管理の業務効率化を目的としたシステム化等により、二桁%を目指す

	2022年 (実績)	2023 (実績)	2024 (予想)	2025 (予想)
売上高	362億円	414億円	500億円	680億円 (CSセット600億円)
営業利益	33.9億円	36億円	42億円	70億円
営業利益率	9.4%	8.8%	8.4%	10.3%
ROE	25.3%	25.4%	24.1%	26.0%
配当性向	31.9%	31.2%	29.7%	30.0%
市場開拓率	13.9%	15.0%	18.5%	26.0%

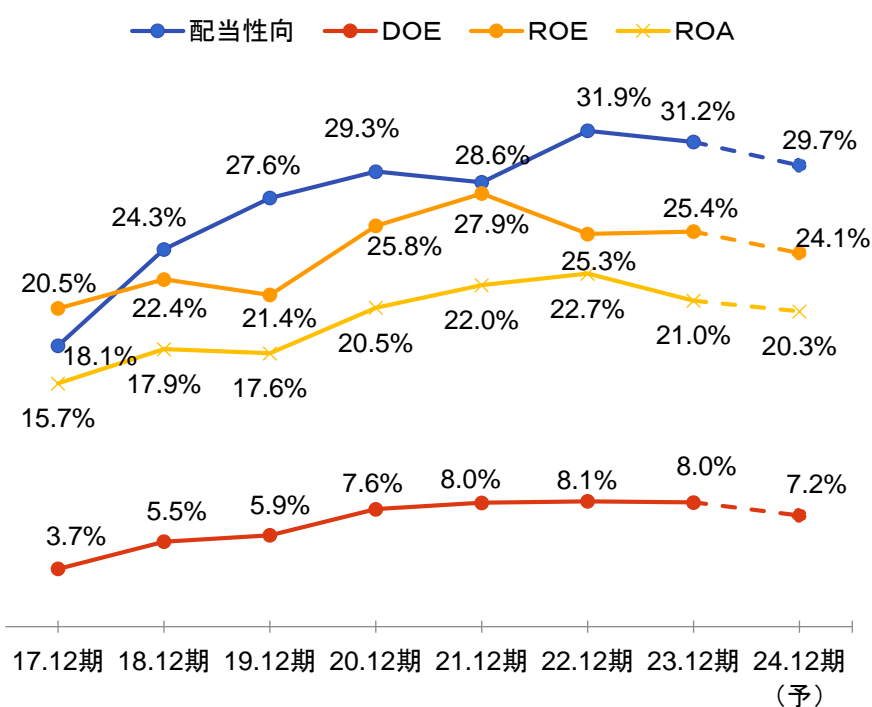
2023～2025年  
中期経営ビジョン

- 配当予想は2024年2月14日発表数値（決算短信）から変更なし
- 2024年12月期の期末配当は1株当たり14.0円とする(前期から1.0円の増配)
- 2024年12月期の配当性向は連結で29.7%の予想

## 1株配当および配当性向の推移



## 財務指標の推移

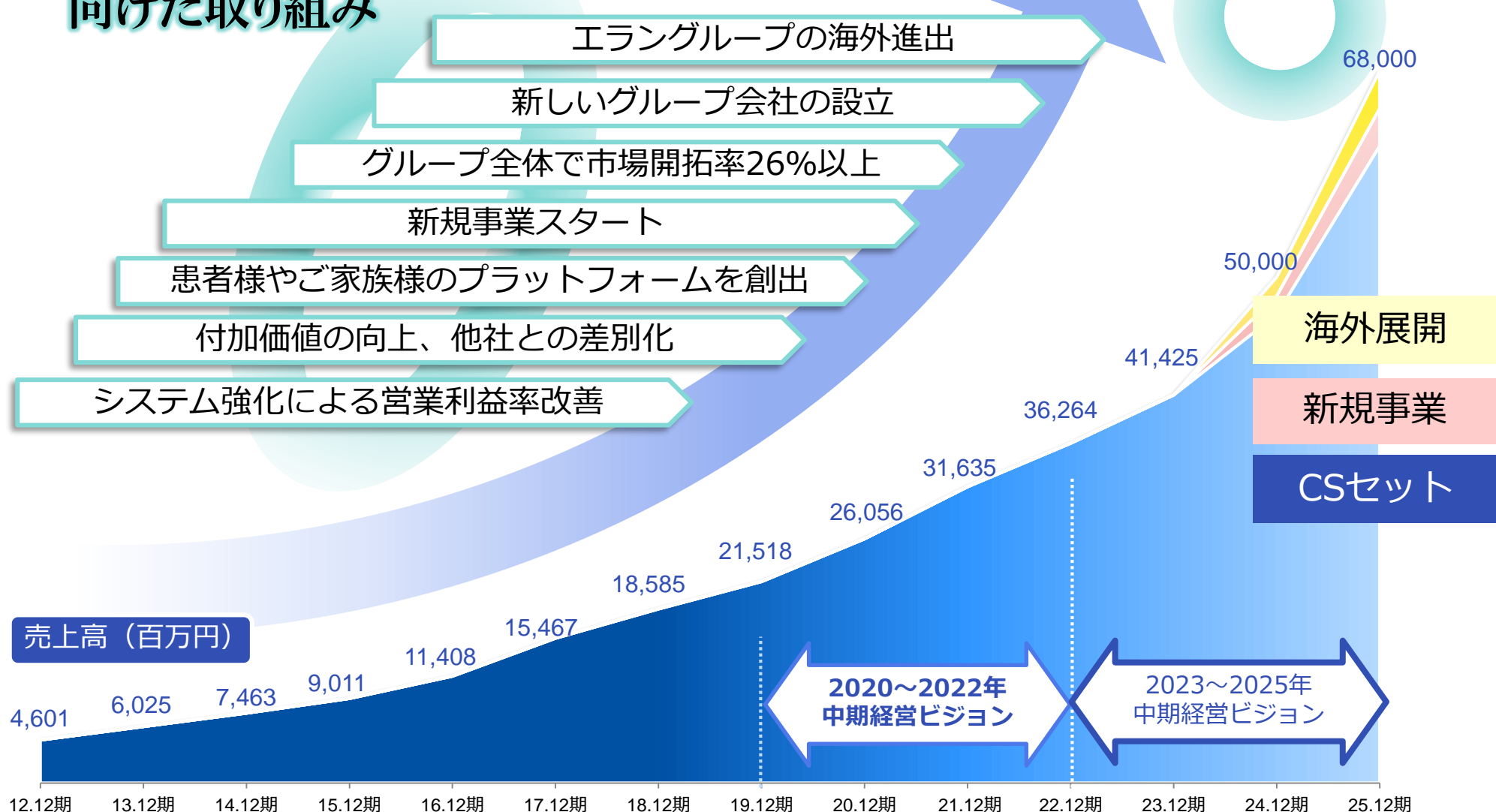


(注) 上表の一株配当は、  
 17年10月1日付1：2の株式分割、19年1月1日付1：2の株式分割、  
 21年1月1日付1：2の株式分割の影響を加味して遡及修正したものです

## 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

計画 計画

### 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

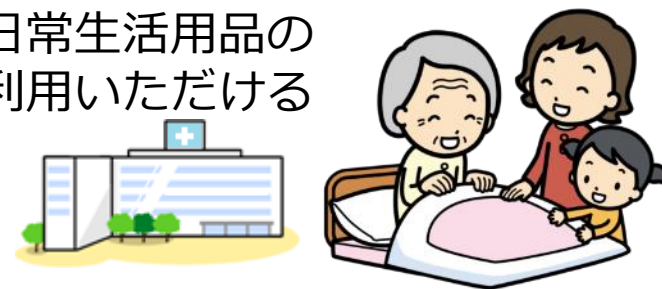


社名	株式会社エラン
事業	医療介護関連事業（CSセット）
設立	1995年2月6日
資本金	5億73百万円
売上高	414億25百万円（2023年12月期第4四半期累計期間）
経常利益	36億81百万円（2023年12月期第4四半期累計期間）
本社所在地	長野県松本市
代表者	代表取締役社長 峯崎 友宏
従業員数	692名（2023年12月31日現在）
事業所	<p>【本社】 松本</p> <p>【オフィス】 東京（事業戦略・マーケティング）</p> <p>【事業所】 松本村井（お客様対応業務）</p> <p>【営業拠点】 北海道エリア 札幌/函館/釧路</p> <p>東北エリア 青森/盛岡/仙台/秋田</p> <p>関東エリア さいたま/千葉/東京/相模原/新潟</p> <p>中部エリア 松本/静岡/名古屋</p> <p>関西エリア 金沢/大阪</p> <p>中四国エリア 岡山/広島/高松/松山</p> <p>九州・沖縄エリア 福岡/南九州/沖縄</p> <p>【物流】 神奈川/松本</p>
子会社	株式会社エランサービス / 株式会社琉球エラン 株式会社エランクルール / 株式会社エラン・ロジスティクス
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。



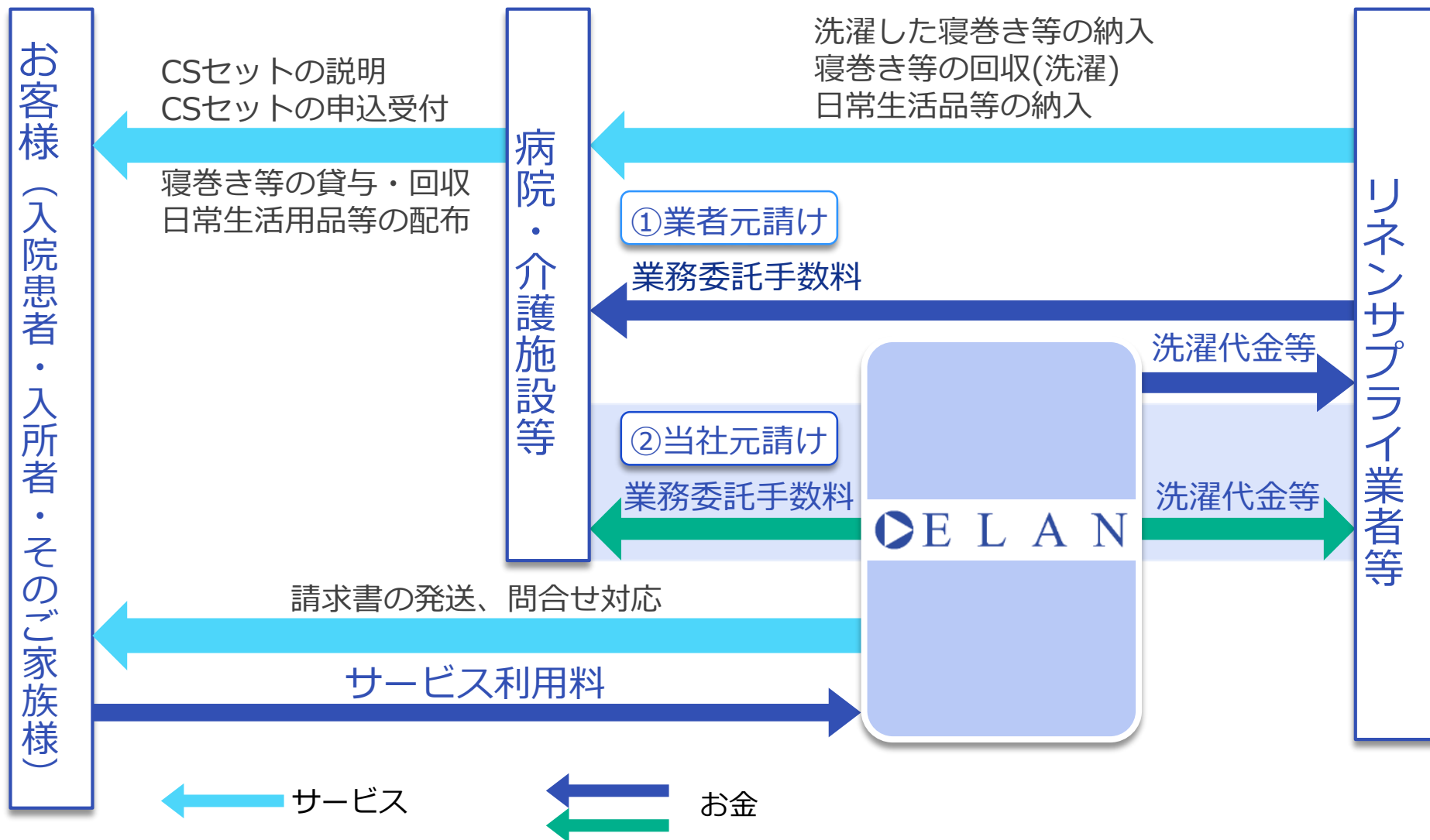
## 「CSセット」の標準的なプランの一例 ※記載の日額は参考価格です

	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



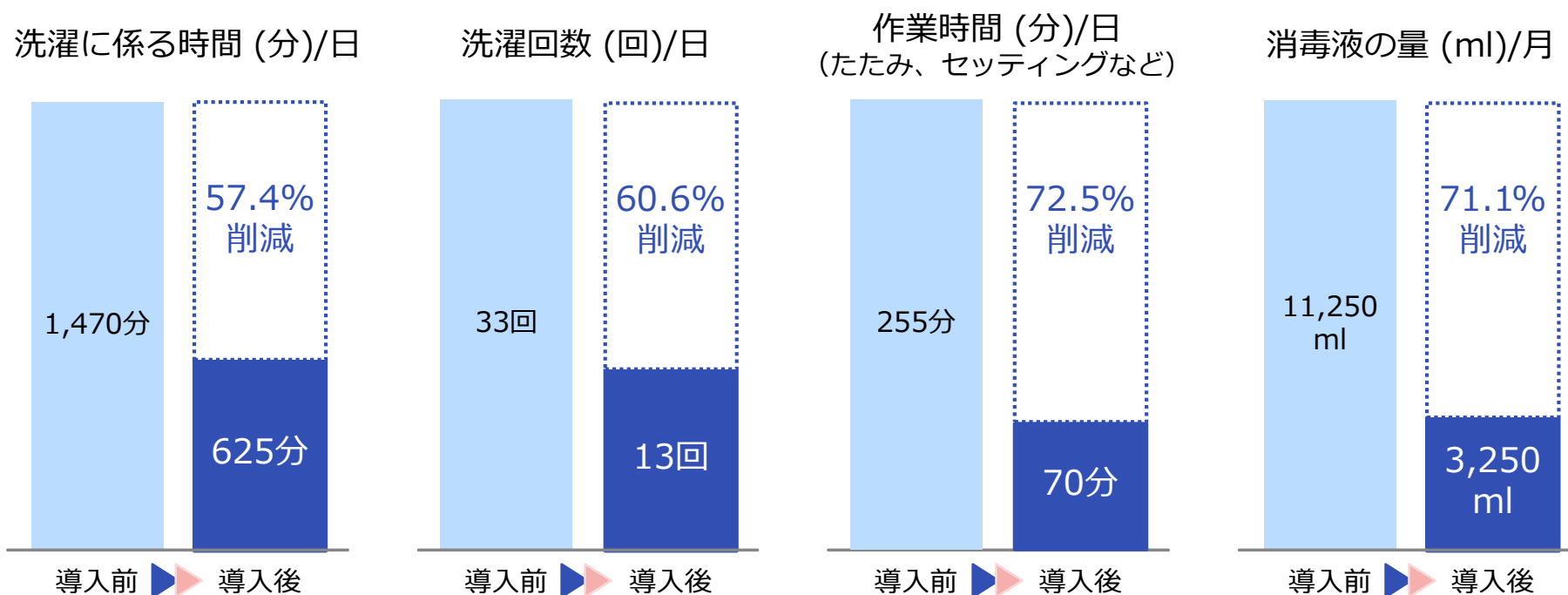
**職員による荷物移動が発生**

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

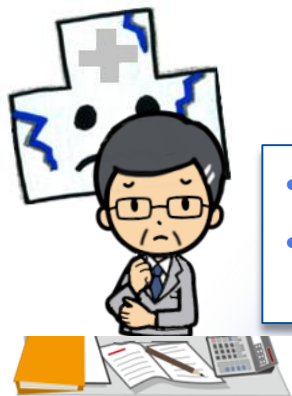
## CSセット導入効果例

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

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	追加サービス	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

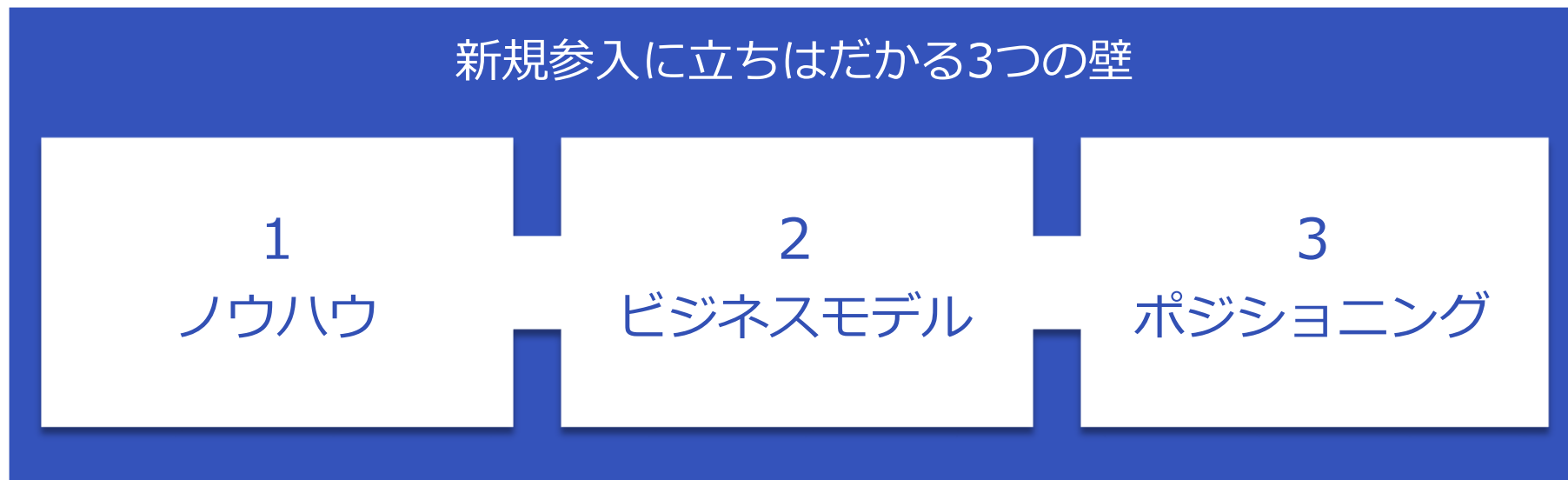
## 2 ビジネスモデル

- 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

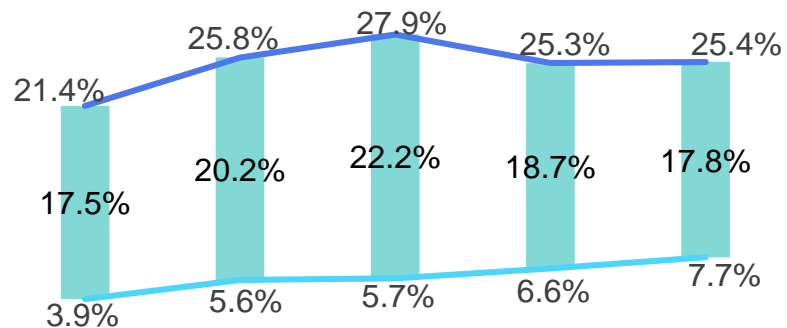
- 特定の系列に属さないオープンなポジショニング

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

CAPMによる資本コストとROEの推移



19.12期 20.12期 21.12期 22.12期 23.12期

■ エクイティスプレッド ■ ROE ■ 株主資本コスト(CAPM)

## 過去推移のPOINT

- エクイティスプレッドが正值 (ROE > 株主資本コスト) であり、株主の期待利益を上回る利益を継続して創出している
- FY2022から、エクイティスプレッドが低下傾向にある主因は、
  - ① 価格転嫁の遅れ等により当期純利益率が低下しROEも低下
  - ② ベータ値の上昇による株主資本コストの上昇



## 今後の対応のPOINT

- 持続的成長を果たす成長投資を行い、収益性、ROEの上昇を図る
- 情報開示の充実と積極的なIR活動、およびサステナビリティ経営、ガバナンス強化により資本コストの低減を図る
- 各施策により、エクイティスプレッドを上昇させ、企業価値向上につなげる

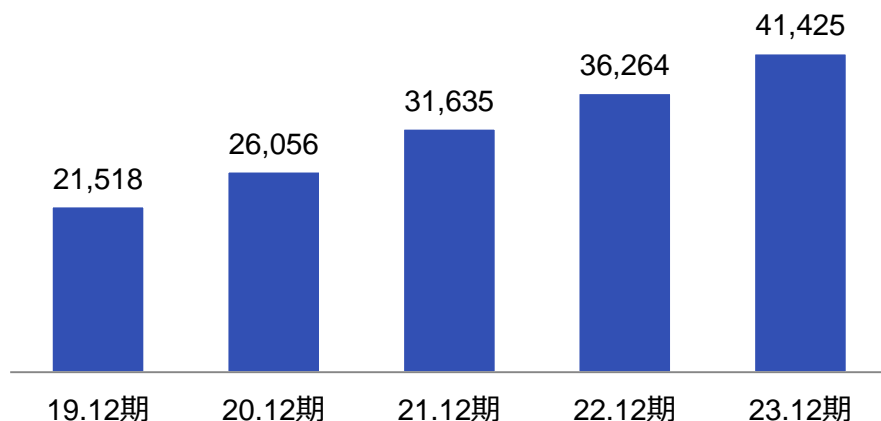
当社の株主資本コストの前提

	2019	2020	2021	2022	2023	想定
株主資本コスト	3.9%	5.6%	5.7%	6.6%	7.7%	
リスクフリーレート	-0.03%	0.02%	0.07%	0.41%	0.62%	10年国債利回り
β	0.62	1.02	1.03	1.11	1.29	算出期間5年
リスクプレミアム	6.27%	5.45%	5.49%	5.62%	5.45%	過去50年の日本株 -10年国債利回り

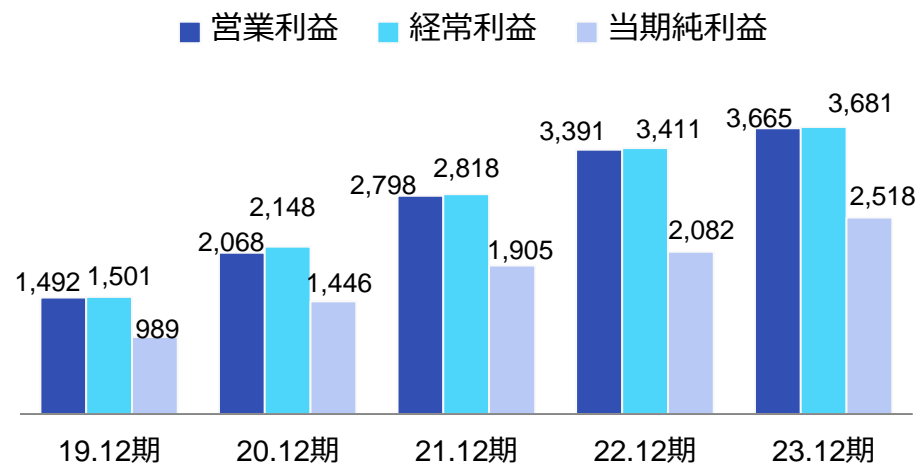
- 中長期的な株主価値向上のために、ESG対応および情報開示を充実させる方針
- 2023年12月に開示した統合報告書『[ELAN REPORT2023](#)』にて、GHG排出量Scope1～3を開示
- 2023年12月期の有価証券報告書では、人的資本経営や気候変動に関する情報開示を充実

マテリアリティ		2022年	2023年	2024年	2025年	2030年
全般			<ul style="list-style-type: none"> <li>● マテリアリティの特定・目標設定</li> <li>● サステナビリティ委員会の設置</li> </ul>			
環境 (E)	安定したサービス提供と環境負荷の低減		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社倉庫と自社物流を構築</li> <li>● TCFD提言に基づく気候変動関連の情報開示</li> </ul>			
社会 (S)	全ての人の健康と福祉の増進をサポートする／自らそして関わりのある人全てを笑顔にする		<ul style="list-style-type: none"> <li>● エラクルールの設立（障がい者雇用の機会創出を目的）</li> <li>● 人的資本経営に関する情報開示の充実</li> </ul>			
企業統治 (G)	健全かつ持続可能な事業基盤の構築と維持		<ul style="list-style-type: none"> <li>● コーポレートガバナンスの強化</li> <li>● 安全運転の励行</li> <li>● コンプライアンス教育の強化</li> </ul>			

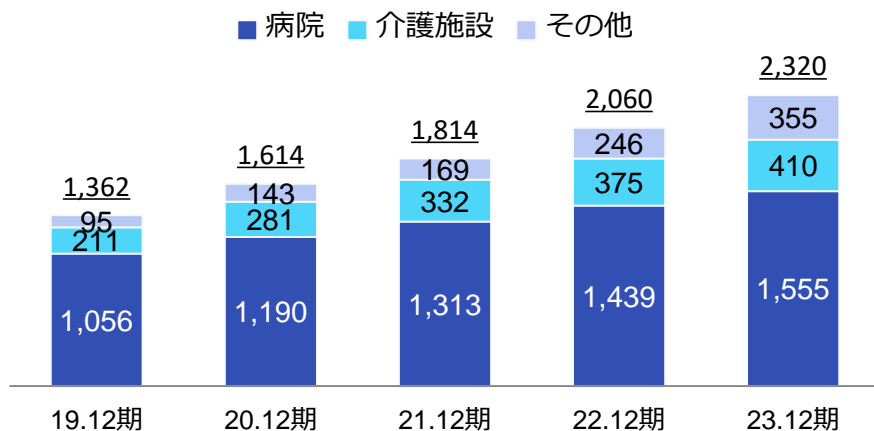
## 売上高推移（百万円）



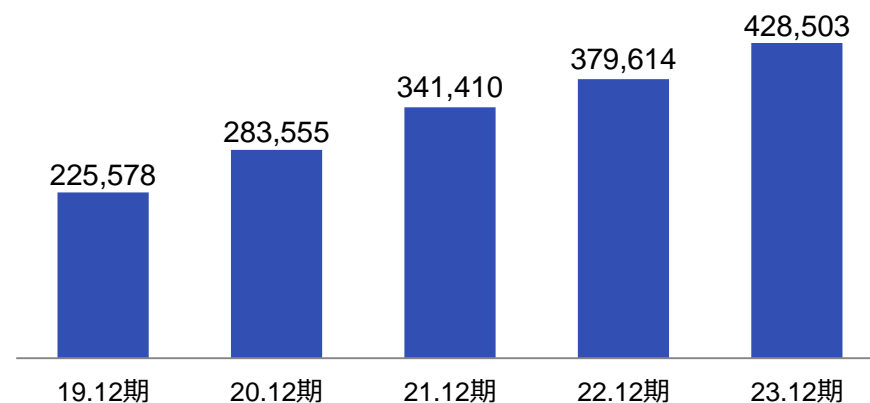
## 利益の推移（百万円）



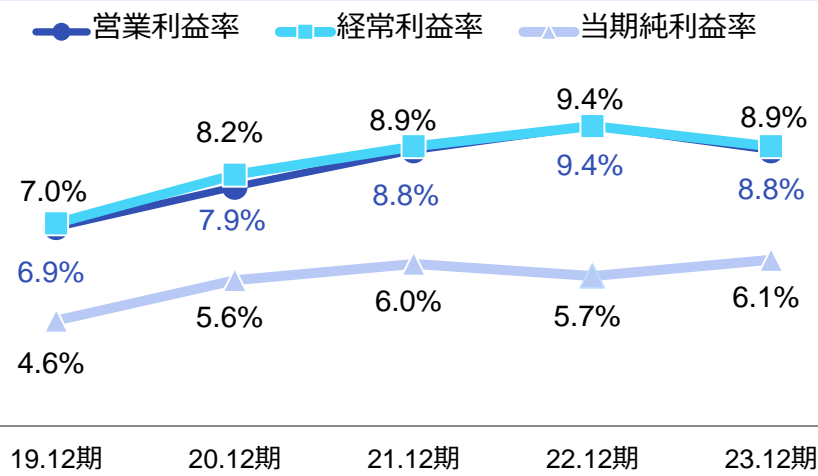
## 契約施設数の推移（施設）



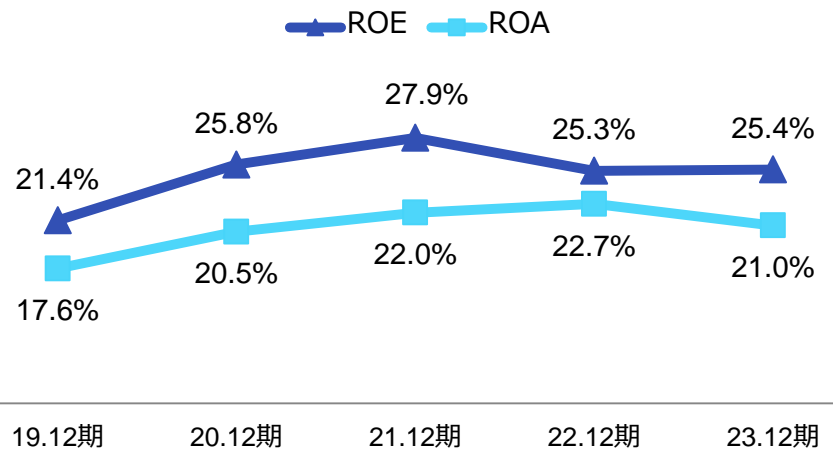
## 月間利用者数の推移（人）



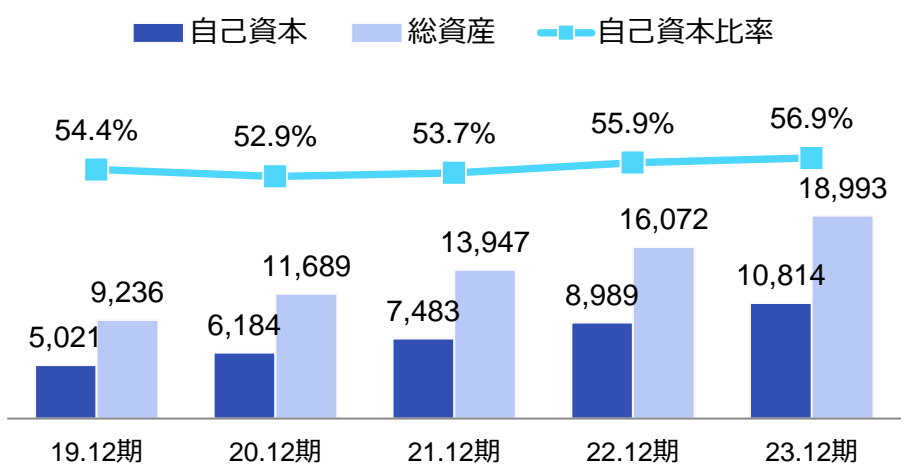
## 利益率の推移



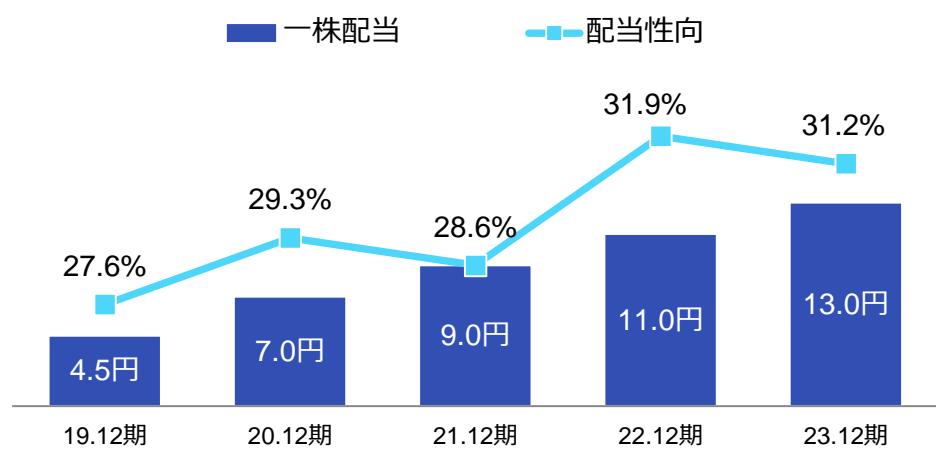
## ROE・ROAの推移



## 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（2024年5月9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)