

東京証券取引所 市場第一部  
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

# 2021年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社エラン

1. ビジネスモデル紹介 p.3
2. 2021年12月期 第3四半期決算 p.14
3. 2021年12月期 業績予想 p.27

# 1. ビジネスモデル紹介

入院・入所生活を笑顔に

▶ E L A N

株式会社エラン

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。



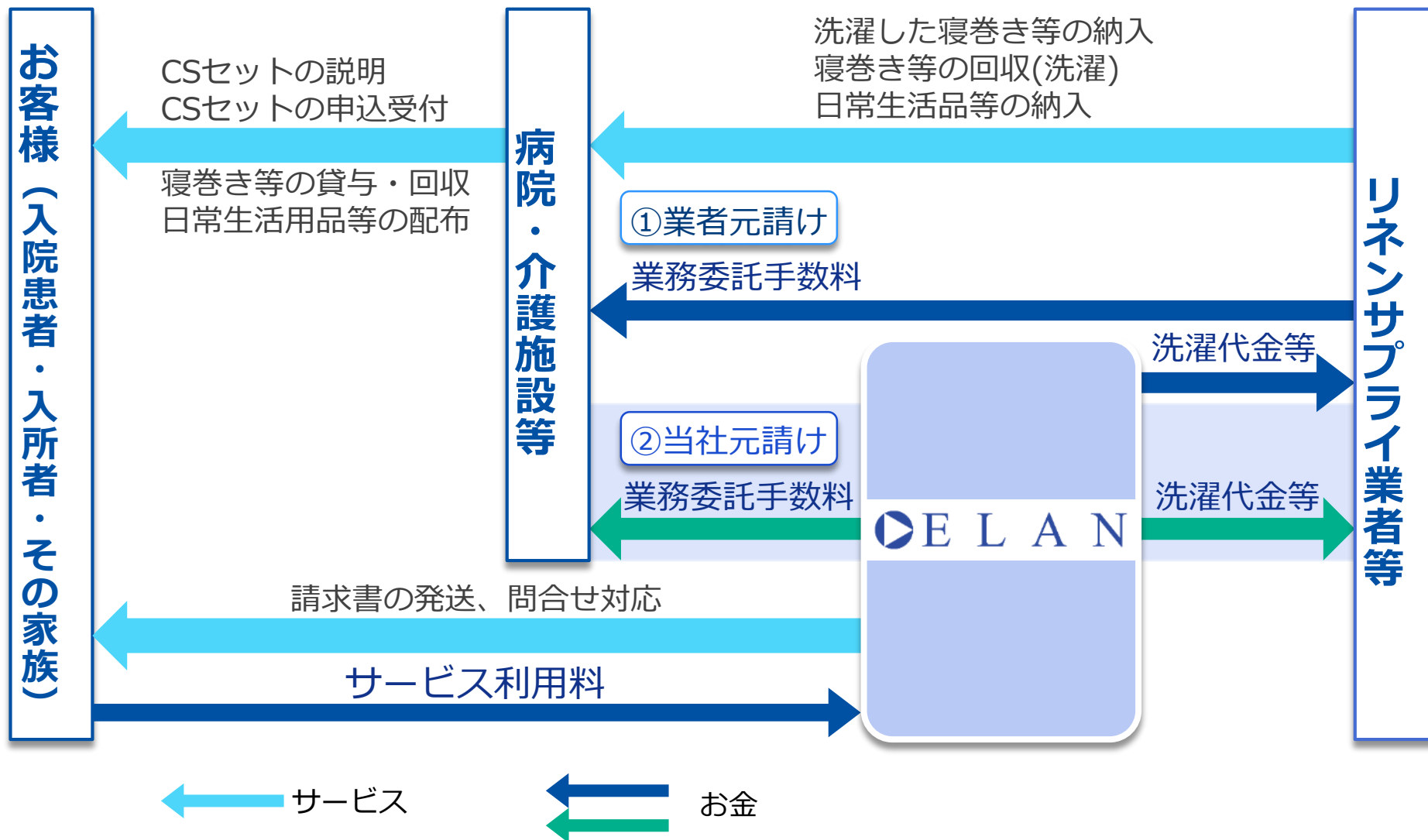
## 「CSセット」の標準的なプランの一例 ※記載の日額は参考価格です

	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

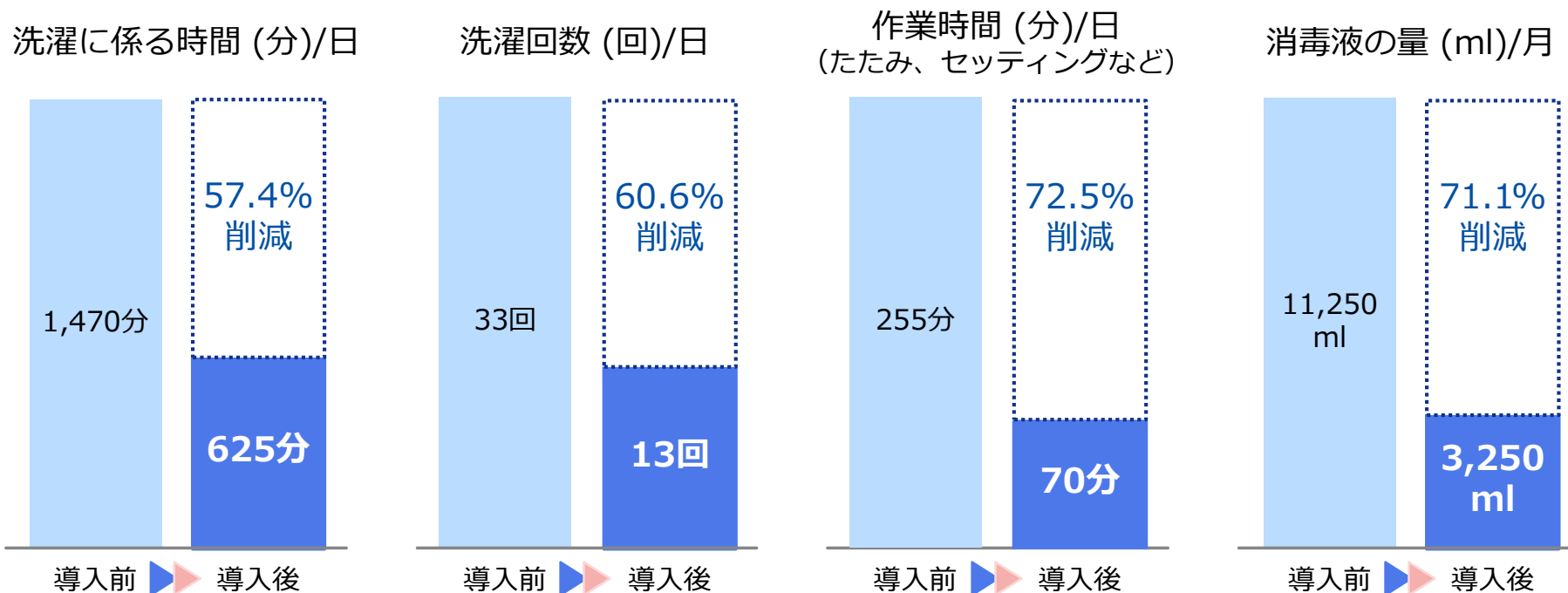
衛生面の問題



## 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



患者

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

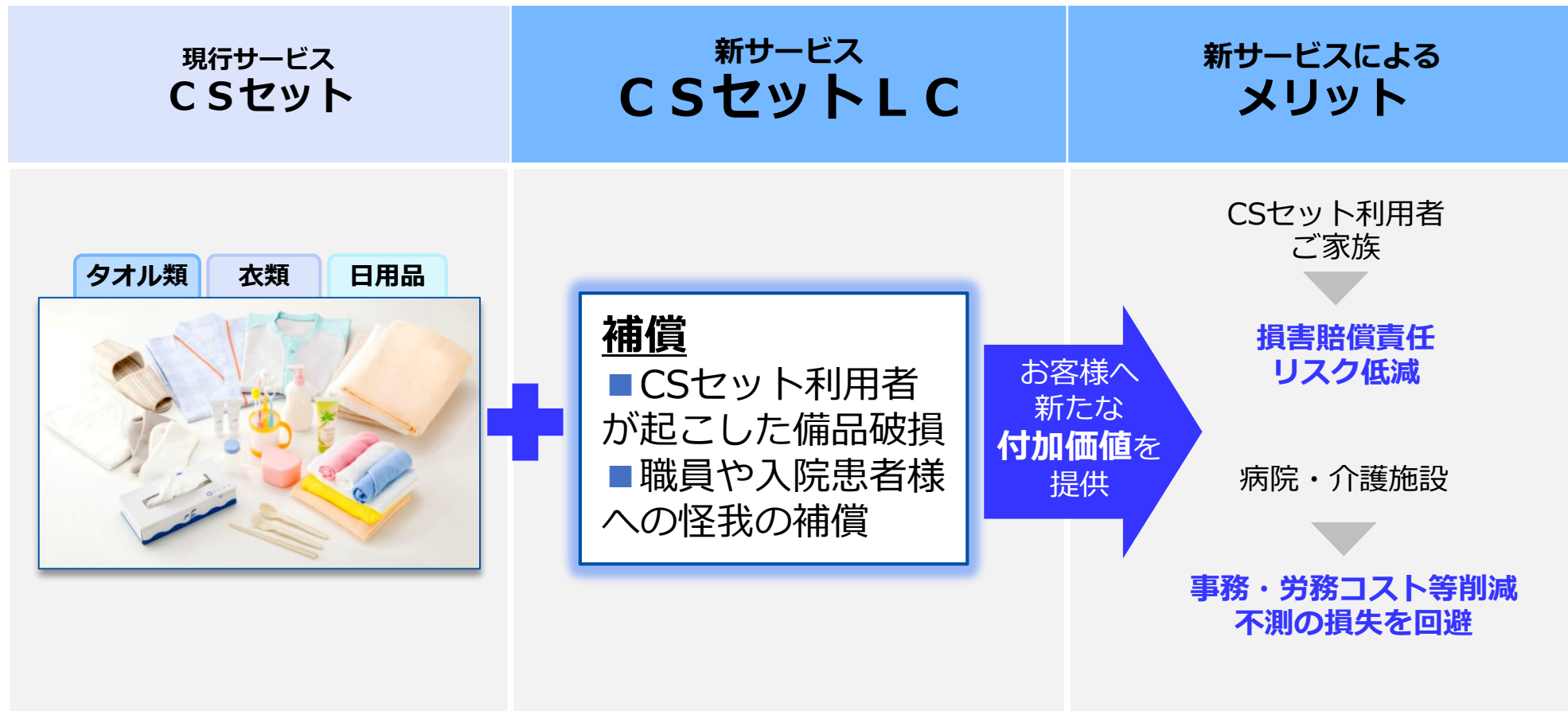
保証会社

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

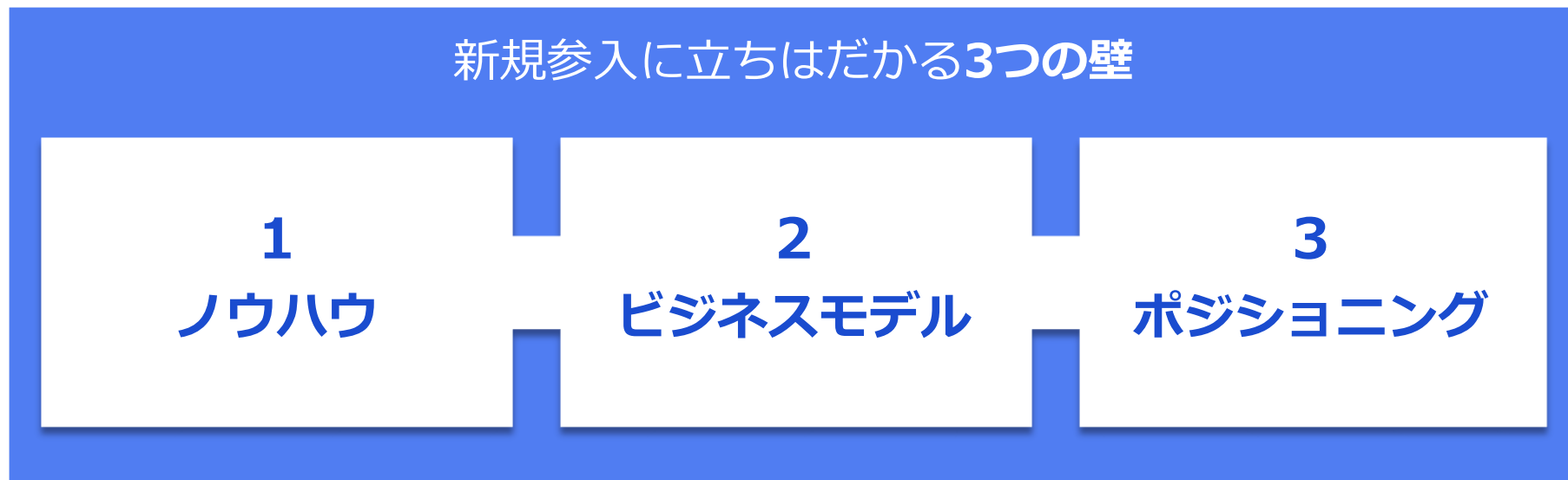
### 2 ビジネスモデル

- 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

## 2. 2021年12月期 第3四半期決算

入院・入所生活を笑顔に

▶ E L A N

株式会社エラン

FY2021  
3Q 業績

利用者数の堅調な推移と、引き続きいた営業活動の抑制等による活動経費の未出等により、増収増益となった

売上高

**23,279**百万円  
(YonY+**23.5%**)

営業利益

**2,159**百万円  
(YonY+**40.5%**)

経常利益

**2,175**百万円  
(YonY+**40.3%**)

親会社株主に帰属する四半期純利益

**1,482**百万円  
(YonY+**42.1%**)

契約施設数

**1,766**施設

21.12期2Q末から 新規+**54**／解約8

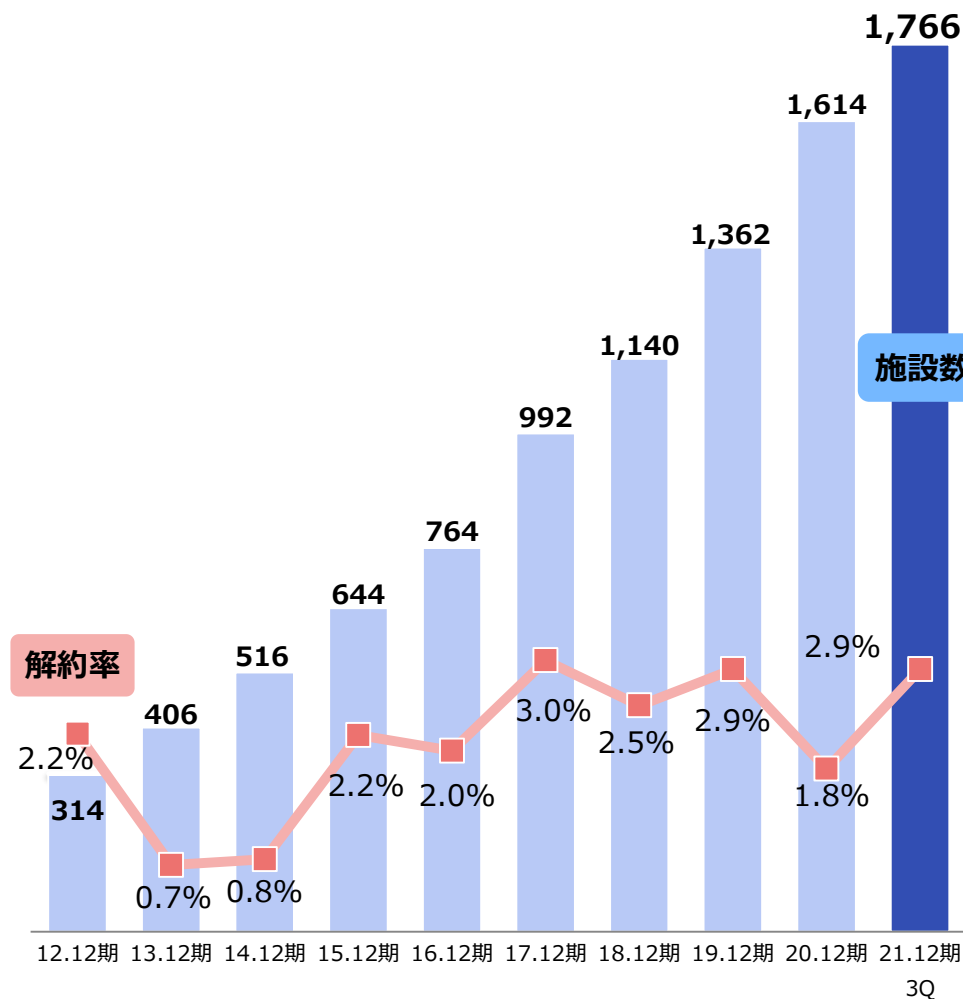
月間利用者数

**313,365**人

21.12期2Q末から +**9,865**人

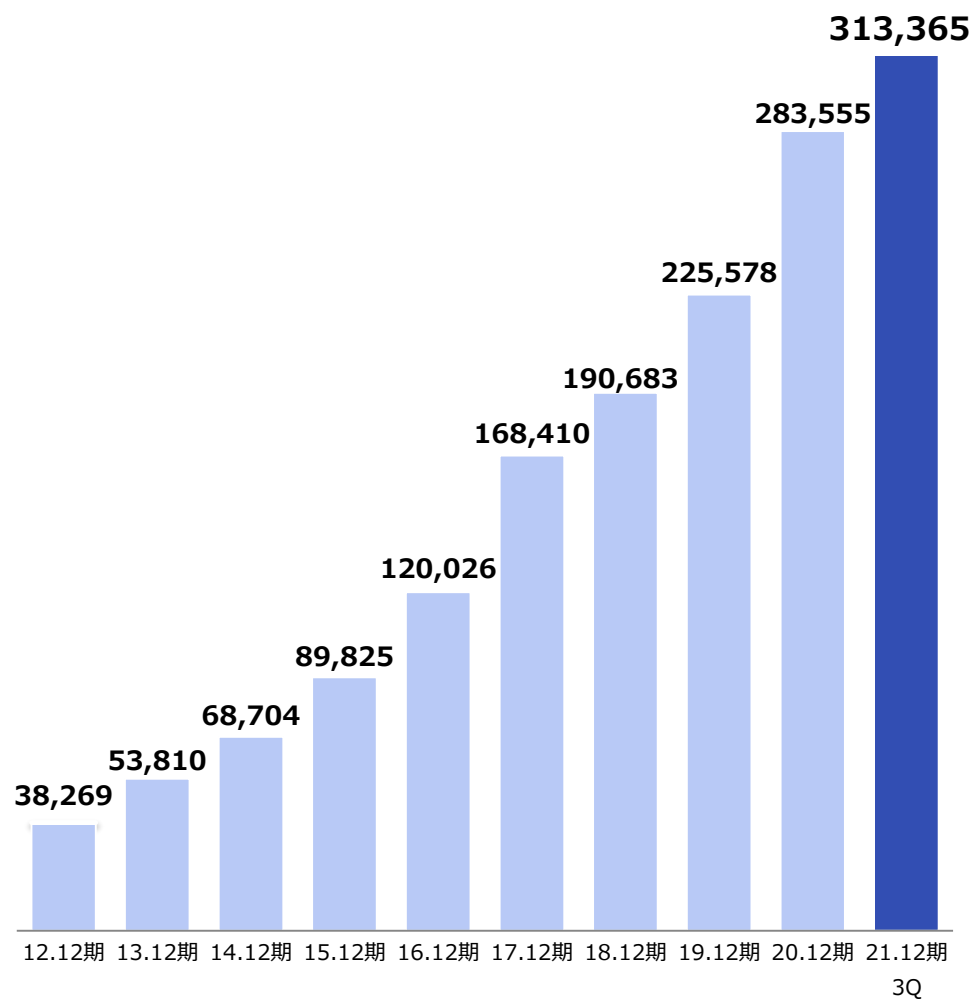
## ■ 契約施設数のストックとCSセット利用者数は順調に増加

### 契約施設数と解約率



※通期解約率 = 期中解約数 / (前期末契約数 + 期中新規契約数)

### 利用者数

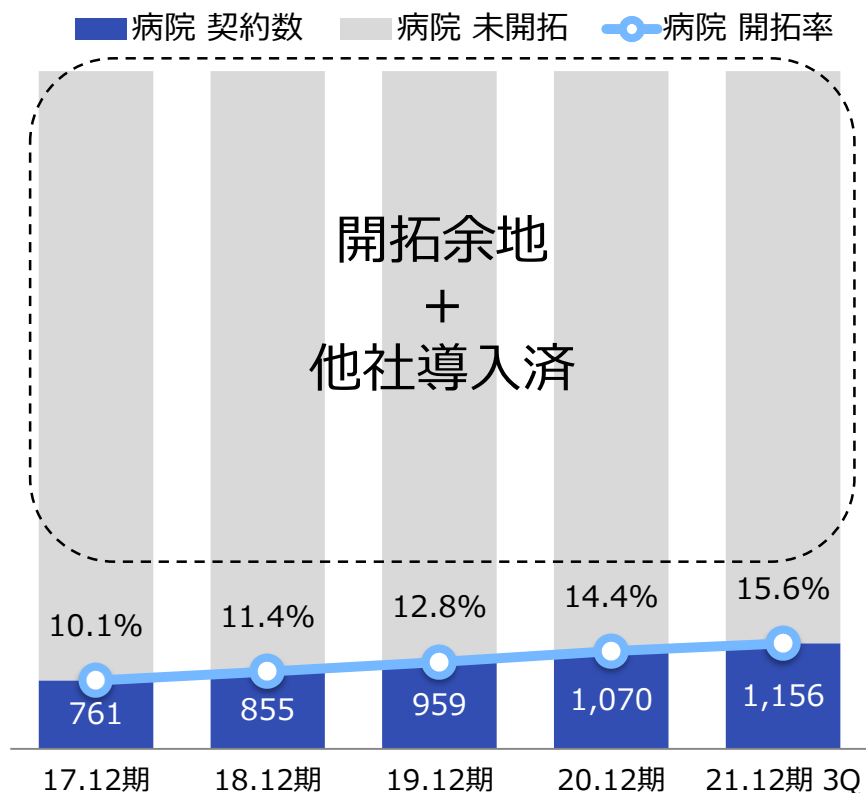


※上記の月間利用者数は、各期の期末月の利用者数を示しています



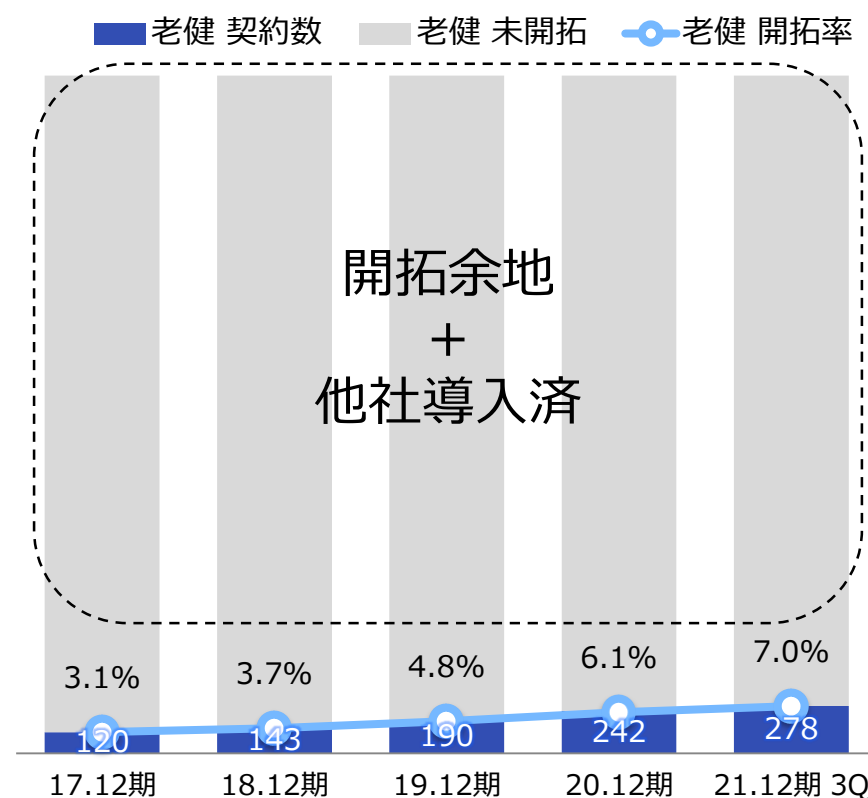
- 病院契約数（50床以上）は1,100施設を突破し、開拓率は**15.6%**となり普及ステージへ
- 老健と介護医療院（50床以上）の契約数は250施設を突破し、開拓率は**7.0%**

## 病院の開拓率（50床以上）



当社ターゲットは**7,413**施設

## 老健と介護医療院の開拓率（50床以上）

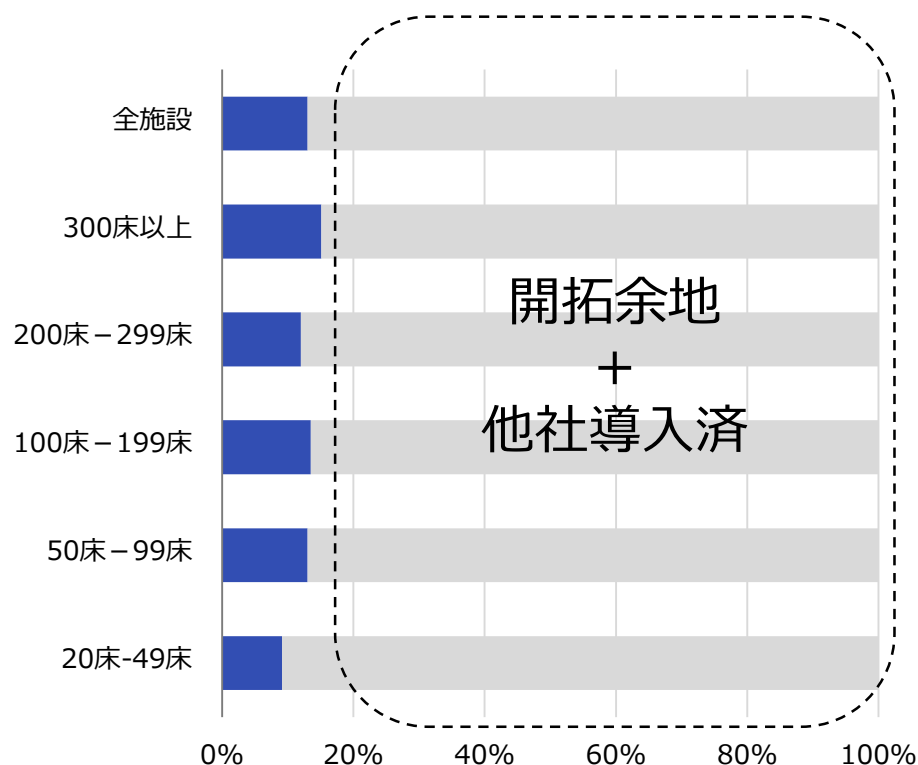


当社ターゲットは**3,976**施設

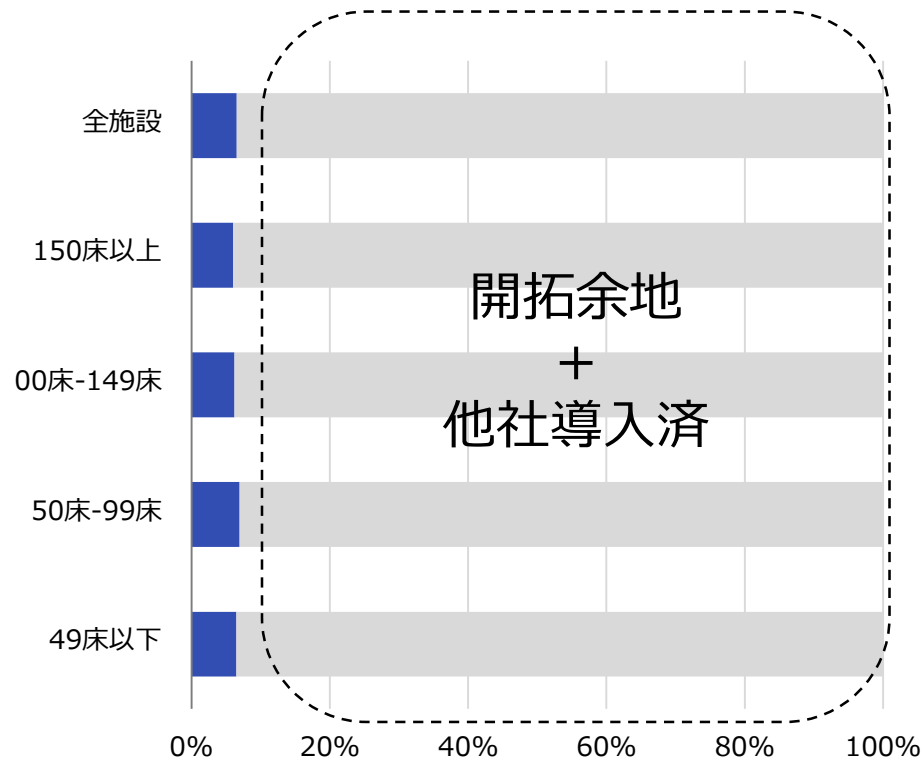
※厚生労働省による「令和元年度医療施設調査」及び「令和元年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成  
 ※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更（過去資料とは19.12期・20.12期の開拓率が相違）

- 病院／老健・介護医療院ともにベッド数規模別の開拓率に大きな差はなく、満遍なく開拓中

## 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）

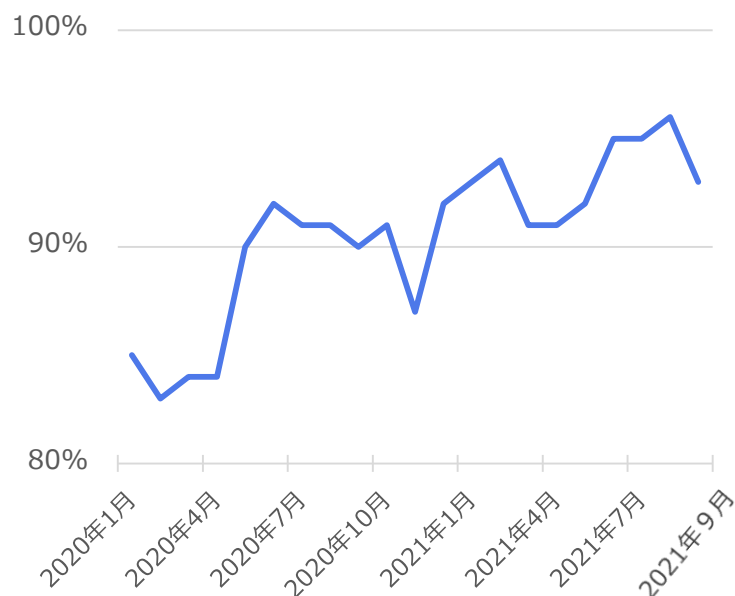


※厚生労働省による「令和元年度医療施設調査」及び「令和元年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成  
 ※2021年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更  
 ※2021年12月期3Q決算説明資料より、病院開拓率の算出を20床以上に変更

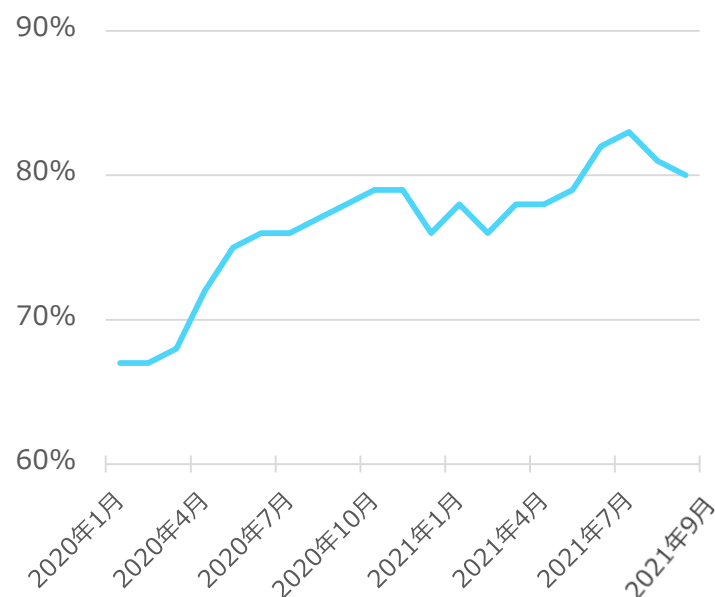
## コロナ禍におけるCSセットニーズが高まり高利用率継続

コロナ禍で入院面会制約 ▶ CSセット利用率UP ▶ 既存契約病院（施設）売上増加

**A病院（一般・約180床）の利用率推移**



**B病院（療養・約160床）の利用率推移**



(注1) 利用率=月間CSセット延べ利用数÷月間入院患者延べ数

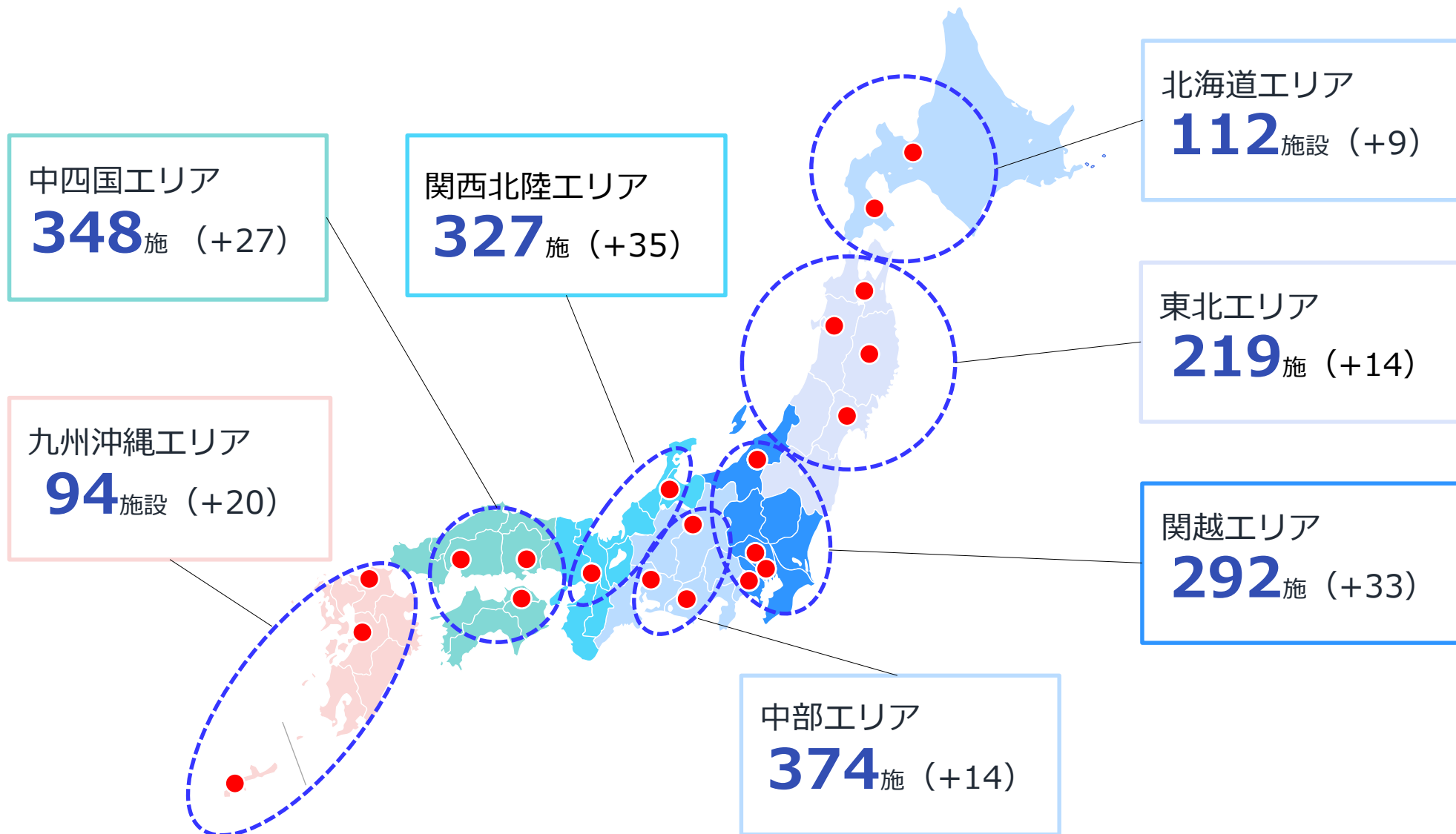
(注2) 紙おむつセット利用数を含めず、CSセット（衣類・タオル等）のみで計算しているため、実際にはグラフ数値よりも利用率が高い可能性があります

### POINT

- 既存契約病院では、家族等の面会に制約があり、CSセット利用者数は増加している。
- コロナ後も利用者数は下がる見込み。
- 未契約の病院からも感染症懸念からCSセットの導入検討の声が寄せられている。

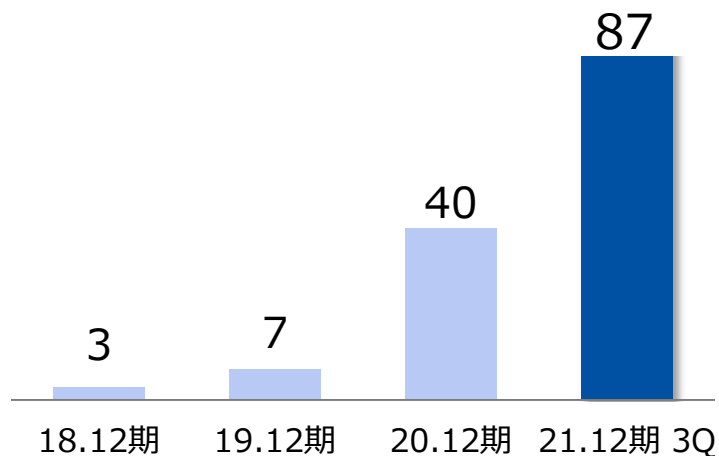
## 全国で順調に契約施設数が増加

※ ( ) 内は2021年12月期の純増加数

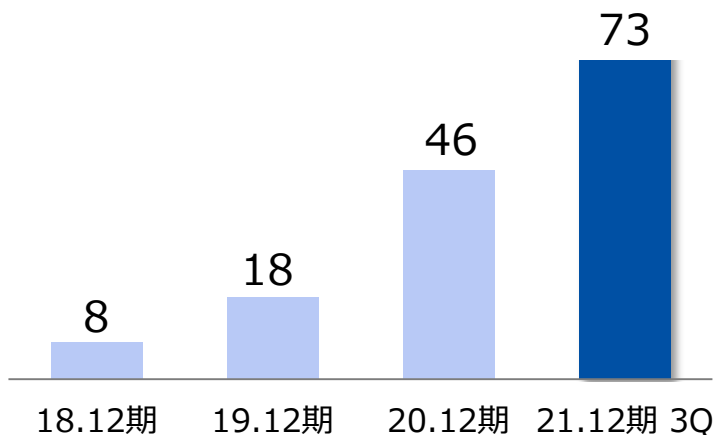


Rは**47件増加**、LCは**27件増加**

## CSセットRの導入数推移（件数）



## CSセットLCの導入数推移（件数）



### POINT

#### 【導入メリット】

医療機関等にとって工数を要する債権回収業務を低減させるとともに、未回収リスクを無くすることができる

#### 【導入数】

昨年4月頃より提案の初期段階からR付きにすることで導入件数が増加傾向

#### 【利用率】

総じて高い利用率が実現できている

### POINT

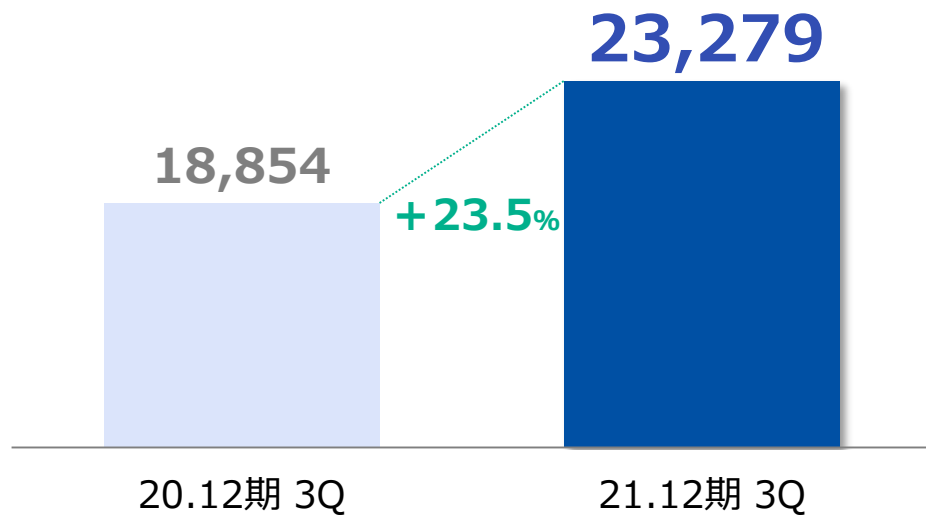
#### 【導入メリット】

医療機関等にとって利用者に求償しにくい損害を補償

#### 【実際に発生した補償事例】

- トイレに異物を流してしまい、詰まらせてしまった
- ナースコールのコードを引きちぎってしまった
- ドアガラスに傘を当ててしまい破損させてしまった

## 売上高 (百万円)



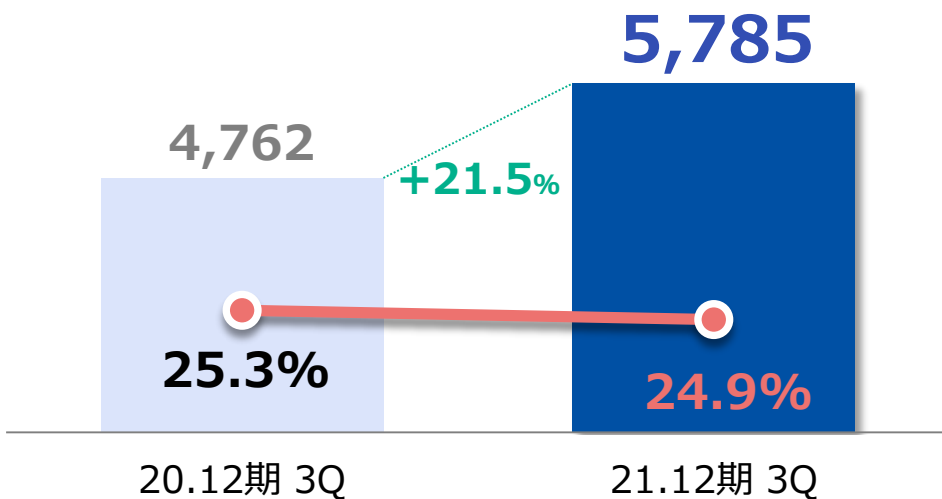
前年同期比 **+4,425**百万円

**+240**件増

CSセット新規契約施設数

・ 2020.12期 : **190**件 → 2021.12期 : **201**件

## 売上総利益 (百万円)

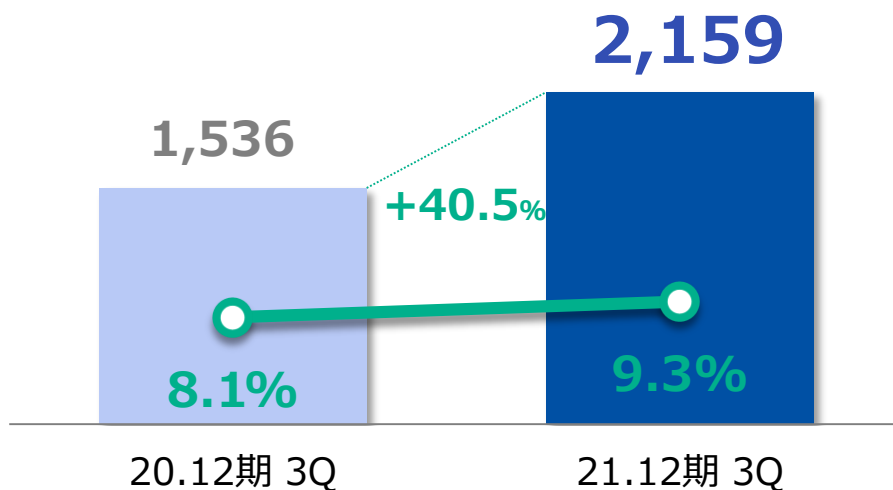


前年同期比 **+1,023**百万円

大型急性期の導入や、物価高に伴う仕入れコスト増加等により、

売上総利益率 (対前年同期比) **-0.4%**

## 営業利益（百万円）

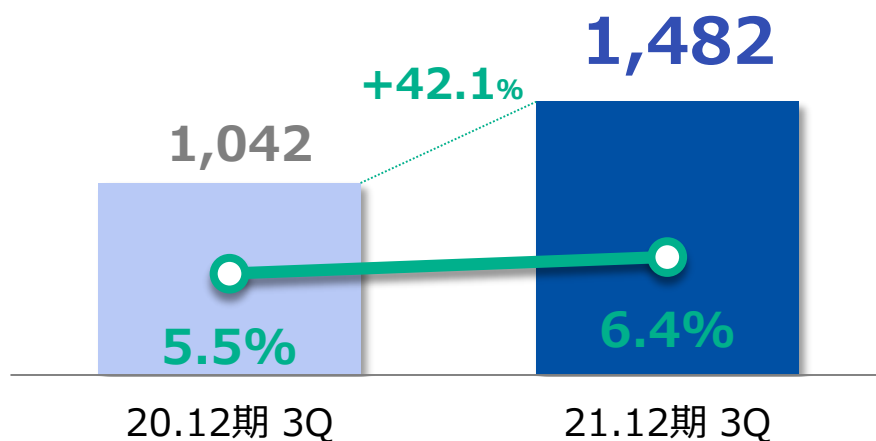


前年同期比

**+622**百万円

システム化による業務効率向上・新型コロナウイルスの影響による活動費抑制等により、  
営業利益率（対前年同期比）+1.2%

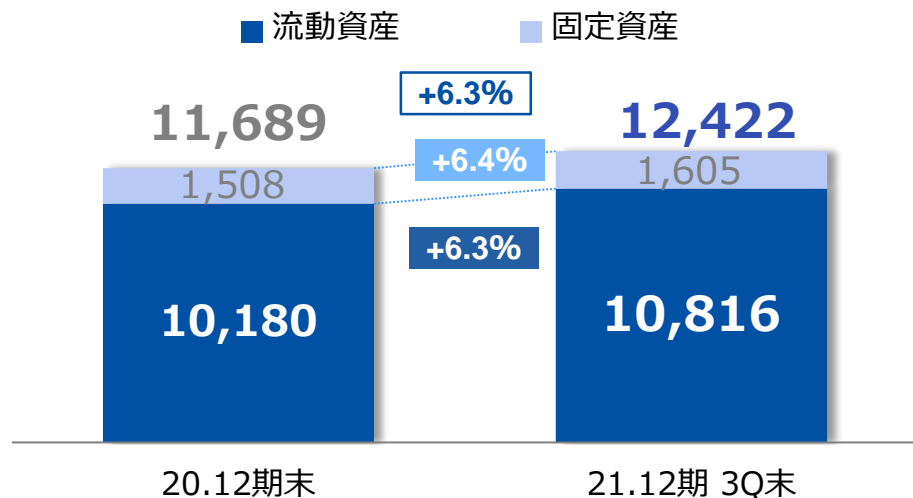
## 親会社株主に帰属する四半期純利益（百万円）



前年同期比

**+439**百万円

## 資産（百万円）



## 総資産

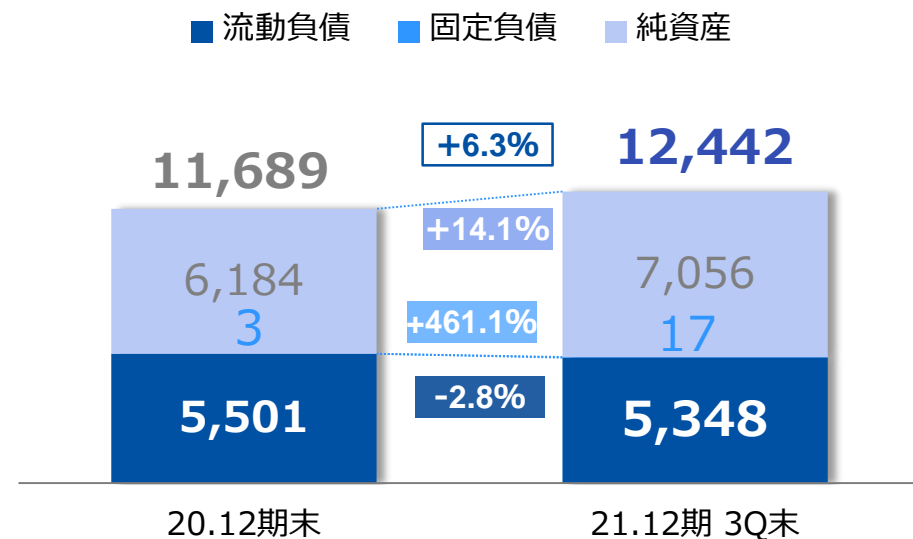
前期末比

**+733**百万円

## 主な勘定科目

現金及び預金	+415百万円
売掛金	+437百万円

## 負債・純資産（百万円）



## 総負債

前期末比

**-139**百万円

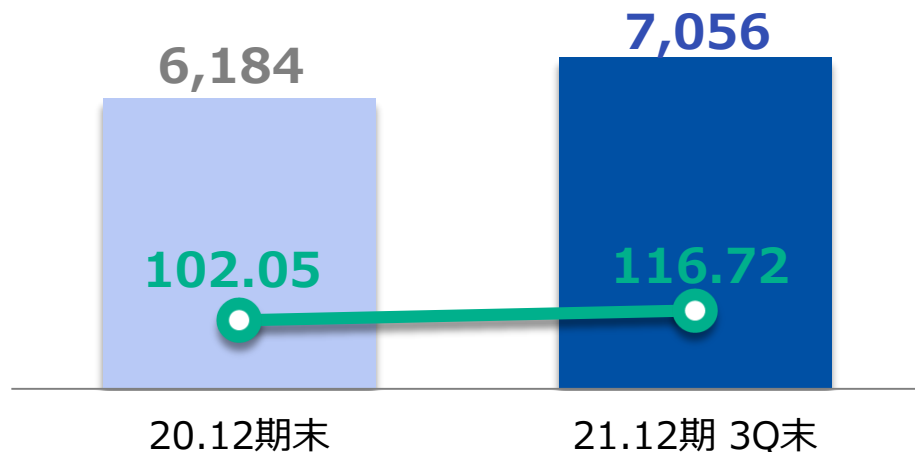
## 主な勘定科目

買掛金	+213百万円
未払法人税等	-251百万円



## 純資産（百万円）

● 1株当たり純資産（円）



純資産

前期末比

**+872**百万円

BPS 2020.12期： 102.05円

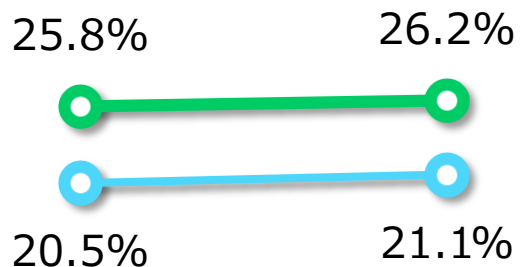
→ 2021.12期3Q： 116.72円 (+14.4%)

(注) 1株当たり純資産（BPS）は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

## ROA/ROE

● ROE

● ROA



ROA

前期比

**+0.6%**

※流動比率

202.2% (前期 185.0%)

ROE

前期比

**+0.4%**

20.12期

21.12期予定

E L A N × Classico  
株式会社エラン

## オリジナル患者衣の開発

…2021年11月に初導入予定のオリジナル患者衣についてのアンケート結果

回答者	性別	年代	カテゴリ	良かった点
看護師様	女性	20代	デザイン	デザインはキレイだと思う。
看護助手様	女性	50代～	デザイン	オシャレでよい。
患者様	女性	70代	デザイン	衿と袖口とズボンの裾白のトリミングがオシャレ。
患者様	女性	80代～	生地	大分あたたかくてこちらのが良いです。在庫があれば、明日からでも着させて下さい。
看護師様	女性	40代	生地	生地がやわらかく、肌触りはよさそうだった。少しあたたかさそうな感じがした。
患者様	女性	50代	生地	やわらかいので着心地はよいです。
看護助手様	女性	50代～	生地	患者さんよりやわらかいと意見があった。
看護助手様	女性	50代～	生地	色も淡く素材もやわらかい
患者様	女性	70代	生地	色も穏やか。布も体にフィットするよう。
患者様	女性	50代	生地	生地の肌触りがよく、柔らかくてよかったです。吸湿性もあり、よかったですと思いました。
看護師様	女性	40代	生地	着心地は良さそう。
看護師様	女性	30代	生地	透けにくそうな素材だったので以前の衣類より良いと思った。
患者様	女性	70代	生地	肌触りがよい。
患者様	女性	70代	生地	色が柔らかさが気持ちを穏やかに落ち着くことができそう。安心できる色と思う。
看護助手様	女性	50代～	設計	股上も深くとても良い。
看護助手様	女性	50代～	設計	あわせも深く、はだけにくいので良い。
看護師様	女性	30代	設計	尻側が長くてはかせやすかった。
患者様	女性	70代	設計	ズボンの白いポイントが目印になって便利。
看護師様	女性	30代	サイズ判別	サイズは一覧表を貼っているからわかった。
患者様	女性	70代	その他	とても助かりました。ありがとうございます。



### 3. 2021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

- 第4四半期においても引き続き利用者が堅調に推移することが見込まれ、第4四半期の活動再開に伴う経費増を勘案した上で上方修正を行う。

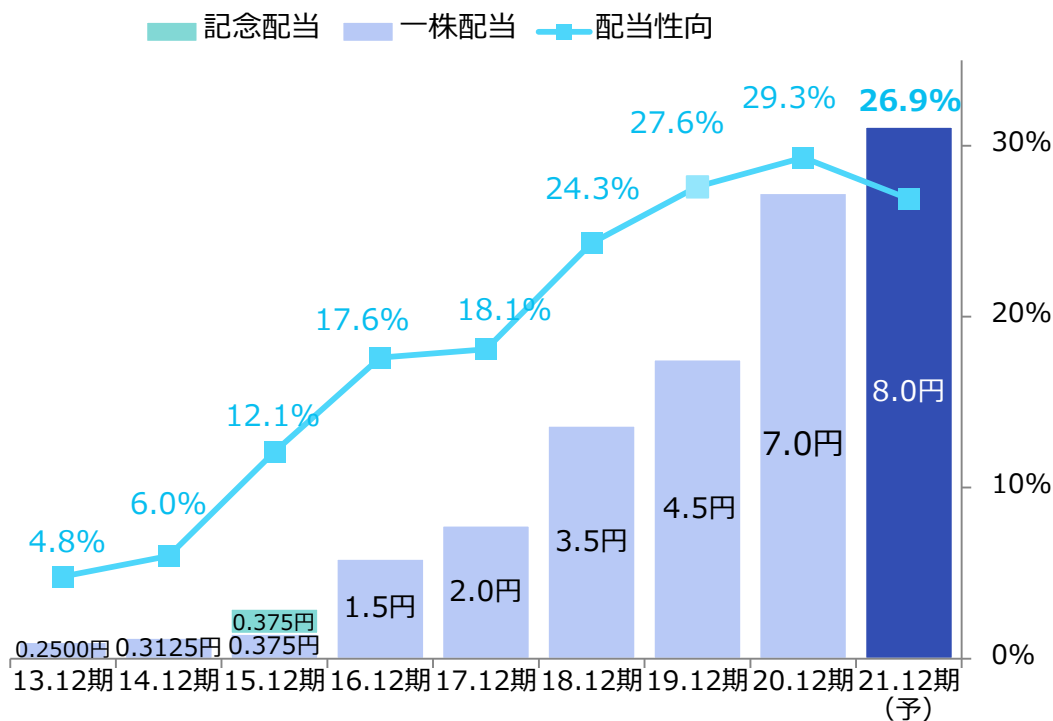
(単位：百万円)

	20.12期 上期実績	21.12期 上期実績	増減率	20.12期 通期実績	21.12期 通期予想	増減率
売上高	12,162	<b>15,218</b>	<b>25.1%</b>	26,056	<b>31,400</b>	<b>20.5%</b>
営業利益	985	<b>1,403</b>	<b>42.4%</b>	2,068	<b>2,700</b>	<b>30.5%</b>
売上高営業利益率	8.1%	<b>9.2%</b>		7.9%	<b>8.6%</b>	
経常利益	991	<b>1,414</b>	<b>42.7%</b>	2,148	<b>2,720</b>	<b>26.6%</b>
売上高経常利益率	8.2%	<b>9.3%</b>		8.2%	<b>8.7%</b>	
当期純利益	664	<b>956</b>	<b>43.8%</b>	1,446	<b>1,800</b>	<b>24.4%</b>
売上高当期純利益率	5.5%	<b>6.3%</b>		5.6%	<b>5.7%</b>	
EPS	10.97円	<b>15.78円</b>		23.87円	<b>29.73円</b>	

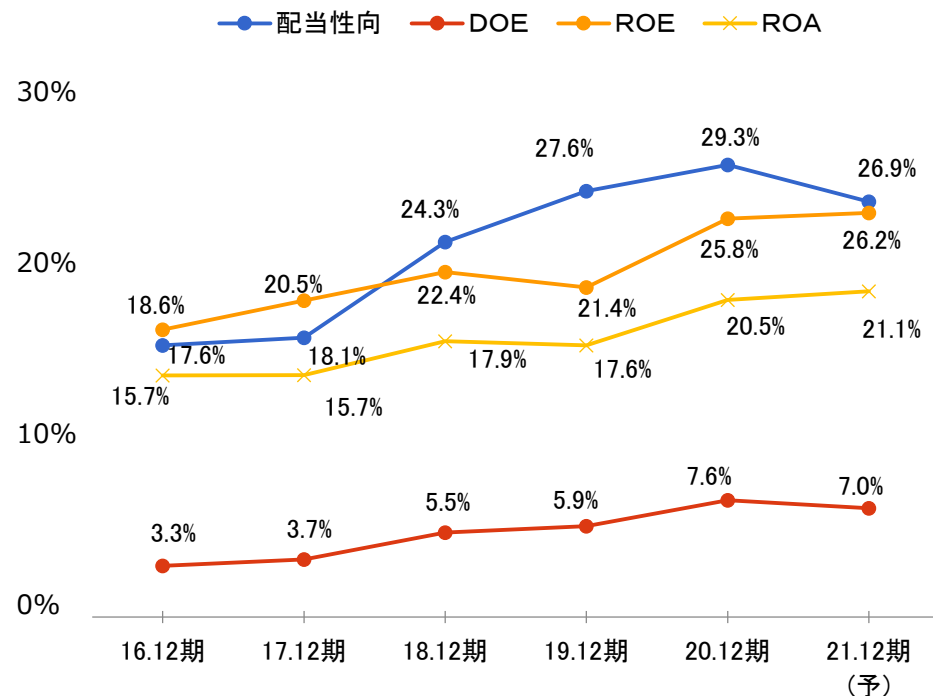
(注) 1株当たり純利益 (EPS) は21年1月1日付1 : 2の株式分割の影響を加味して遡及修正しております

- 2021年12月期の期末配当金は1株当たり**8.0円**とする  
 （2021年1月1日付の株式分割を考慮すると2020年12月期は1株当たり7.0円となるため1.0円の増配）
- 配当性向**30%**を基本方針とし連続増配を目指す

## 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、  
 14年7月28日付1：100の株式分割、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

■ 2022年12月期には、連結売上高 380億円 を目指します

	2019年 (実績)	2020年 (実績)	2021年 (計画)	2022年 (計画)
売上高	215億円	260億円	314億円	380億円
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%	8.6%	8.0%
市場開拓率	10%	11.7%	14.3%	20%
国内拠点	20拠点	21拠点	22拠点	23拠点
	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	拠点開設 海外調査再開

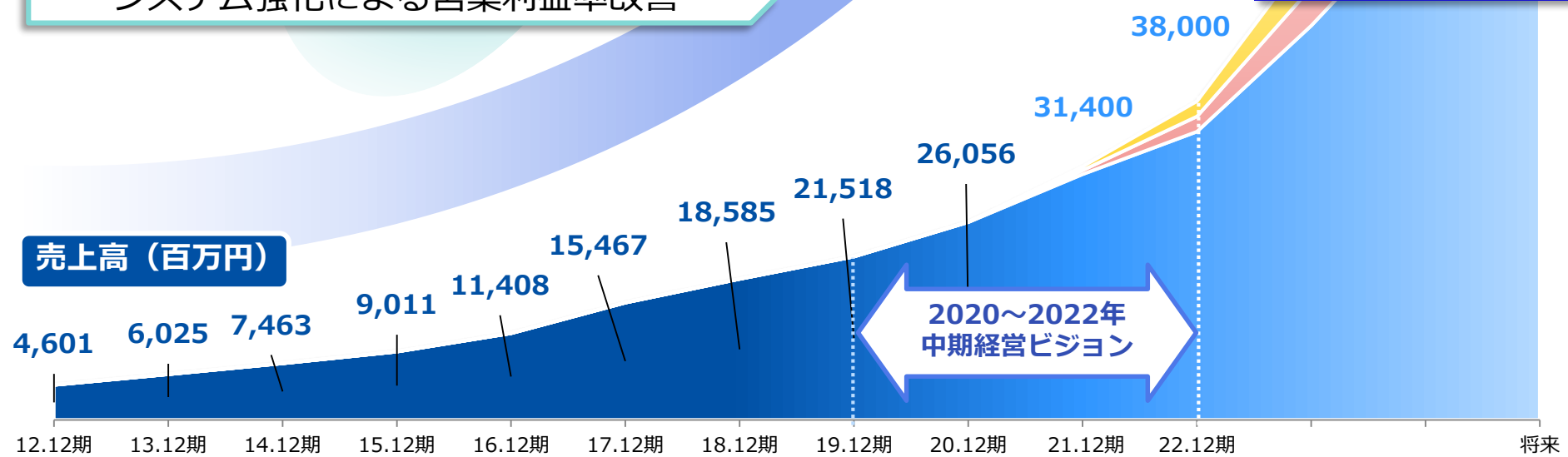
2020～2022年中期経営ビジョン

## 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20%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

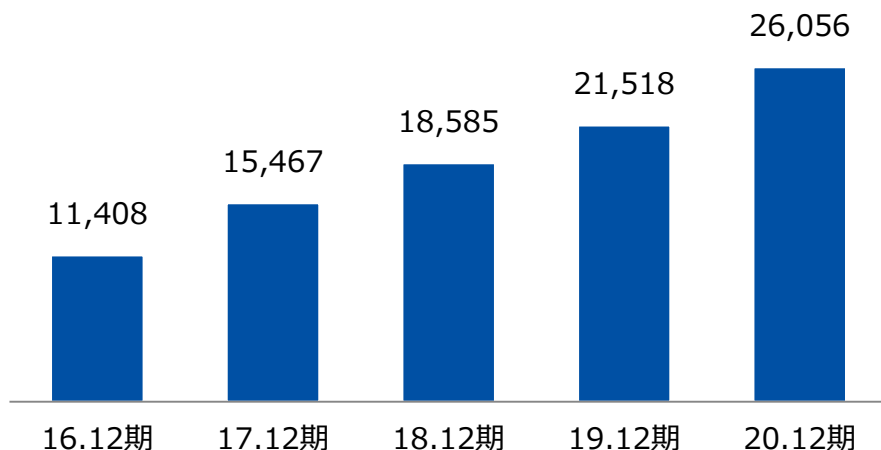
## Next Stage

- 新規事業
- 業務受託
- CSセット

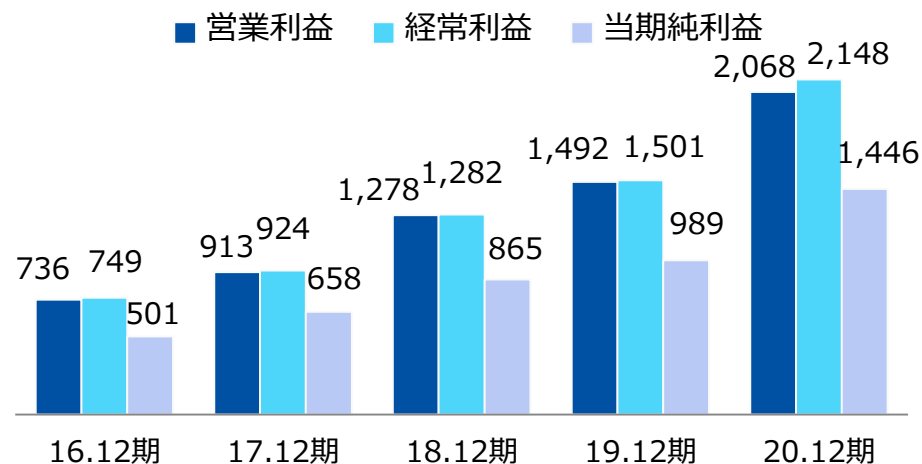


(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値です

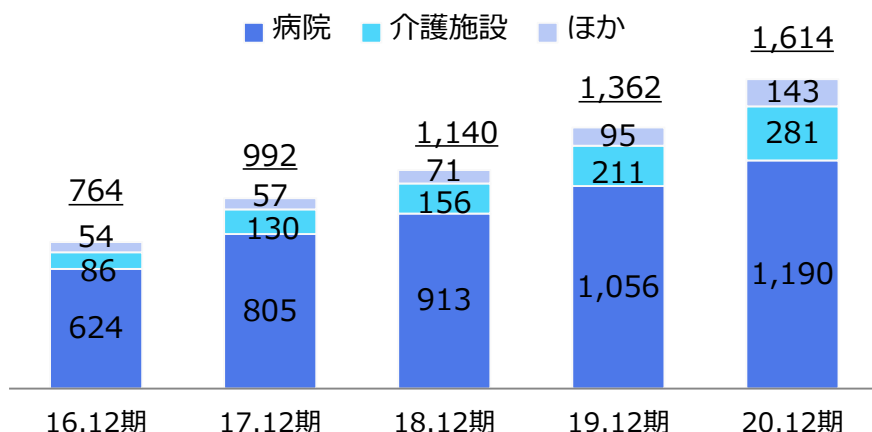
## 売上高推移 (百万円)



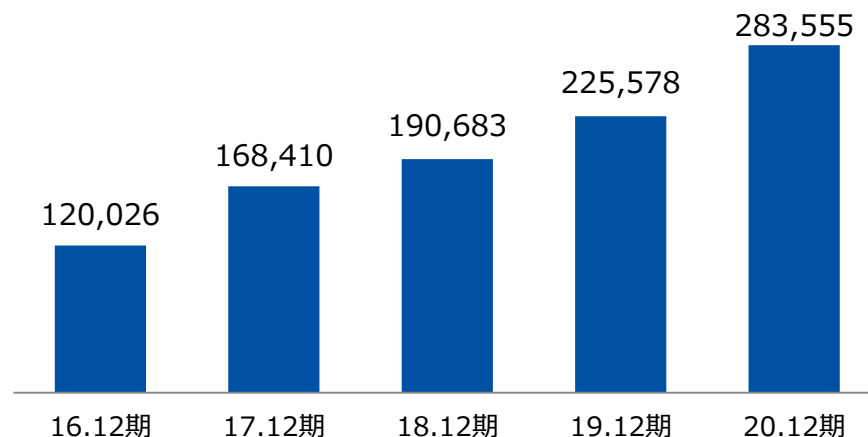
## 利益の推移 (百万円)



## 契約施設数の推移 (施設)



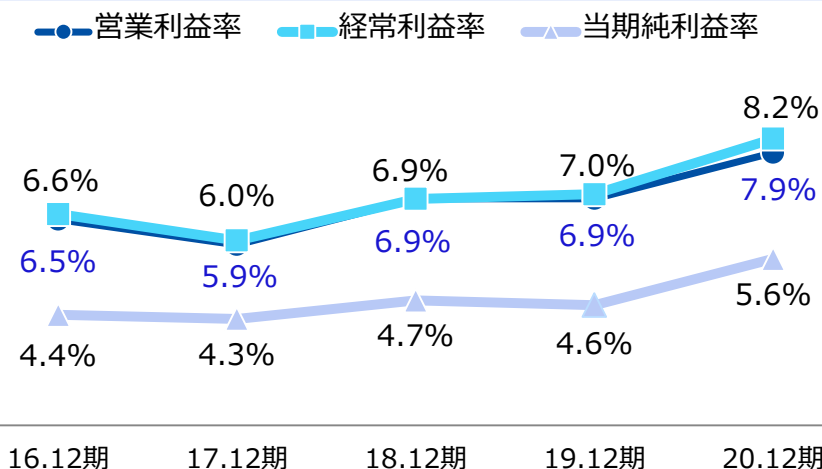
## 月間利用者数の推移 (人)



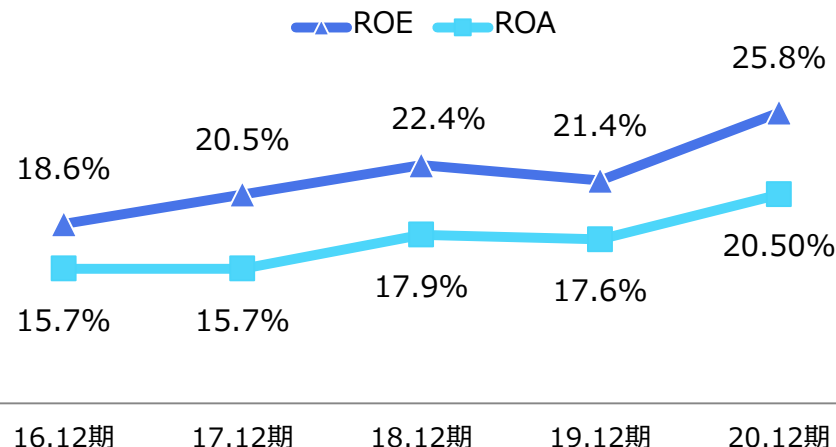
(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値です



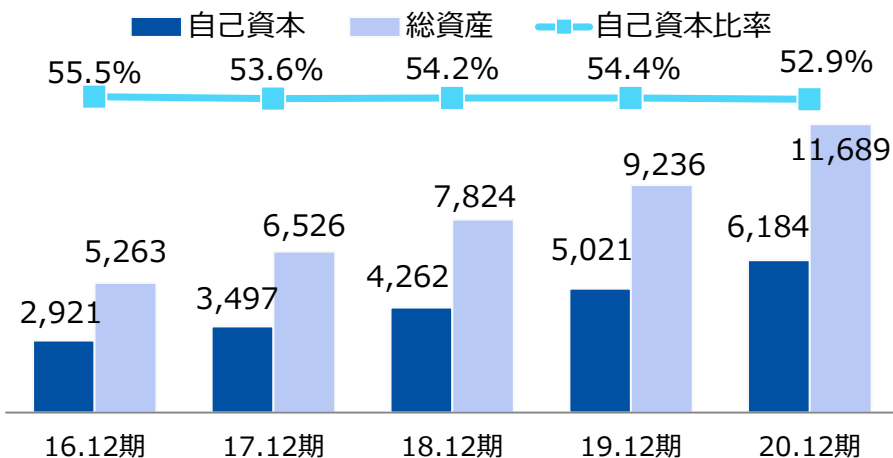
## 利益率の推移



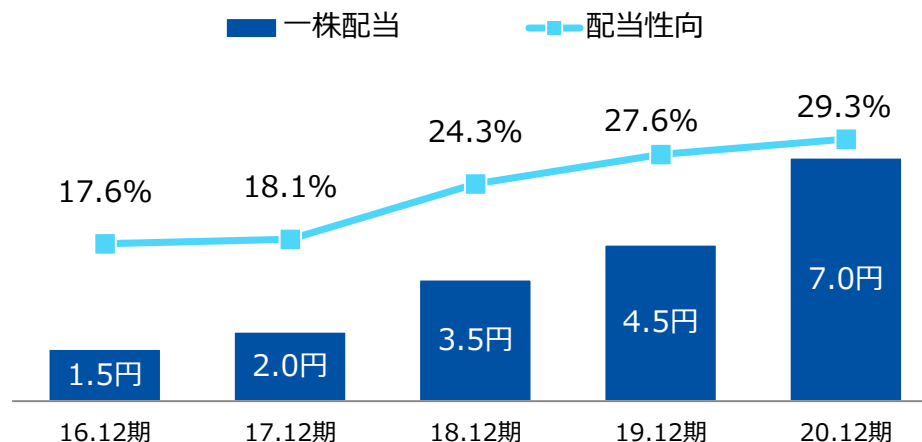
## ROE・ROAの推移



## 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) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値です

(注) 1株配当は 15年7月1日付 1:2、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（2021年11月11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)