



ELAN REPORT 2021

エランレポート2021

Who we are

Vision 私たちが叶えたい未来

笑顔の総量を 増やす

私たちエランが提供している事業において大切にしていることの1つに「笑顔」があります。

皆様の笑顔……それが私どもの最大の喜びです。

それを生み出すために、お客様のニーズに最大限お応えできるよう、最新の技術と設備、さらに最高の人材を揃え、日々努力しております。

Our Purpose 社会的存在意義

心豊かな生活環境の実現

Management Philosophy 経営理念

私達は、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。

見直しに関するご注意

本レポートに掲載されている見直しは、現在入手可能な情報から得られた経営者の判断に基づいています。実際の業績は、さまざまな要素により、これら業績見直しと異なる可能性があることをご承知おきください。

At a Glance 2020年12月期

14期連続で増収増益



主力はCSセット、多くの方々にご利用頂いています



成長の鍵は、人財



成長の軌跡

「あると便利」から 「なくてはならない」サービスへ

入院セット事業の開始以来、CSセットを提供できるエリアを拡大してきました。サービス開始直後には「あると便利」なものが、数年経つと「なくてはならない」存在に。これからも一人でも多くの方がCSセットを使えるように日本全国で契約施設を増やし、退院後サービス開発やグローバル展開により、さらなる成長を続けます。

変えてきたこと

事業内容(布団→入院セット)
顧客志向の商品・サービス
重点的に攻める営業エリア

変えないこと

既存の枠組みや関係式を大切に
ビジネスの起点(お困りごとの解決)
現場の意見を重視すること

■ CSセット事業売上高(百万円)
■ 布団事業売上高(百万円)



東北の入院セット会社
(株)エルタスクを
子会社化

東証マザーズに
上場

契約施設
500
達成

契約施設
1,000
達成

契約施設
1,500
達成

2020年度
売上高
260億円

CSセットは なぜ誕生したのか？

エランは、元々寝具事業の会社でした。そんな中、全く違う「CSセット」が生まれたいきっかけは「病院の寝具は取り扱っていませんか？」という一本の問い合わせから。これをきっかけに病院業界のリサーチをスタート。すると、実は入院患者様・ご家族様・病院の職員様は「身の回り品」にとっても困っているということが分かったのです。

例えば、一人暮らしの方が急に入院することになった場合、入院生活に必要なものはどうやって用意すればいいでしょうか？入院中の洗濯や日用品の補充は、誰が行えばいいでしょうか？また、病院の看護現場では、看護師様が患者様の私物管理や洗濯をしなければならないなど、雑務で溢れかえっていました。どうすれば本来の看護業務に専念することができるのでしょうか？

「この業界で沢山の方が困っていることを解決したい」そんな想いから「CSセット」は誕生しました。ただでさえ入院中は精神的に不安でいっぱい。そんな方たちの負担を軽減し、安心して治療に専念してほしい。入院中にご家族様が大量の洗濯をする時間、その重い荷物を持って病院と家を行き来する負担。その時間や労力を軽減し、その分入院している大切な人と一緒に過ごす時間を少しでも多く持つてほしい。日々の雑務で、患者様と話す時間も取れない看護師様。その雑務を軽減し、患者様の気持ちに寄り添う時間を少しでも増やしてほしいのです。



「CSセット」は、入院・入所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組み合わせたサービスです。着替えの回数や配布枚数ではなく、決まった日額料金を利用期間中にお支払いいただくため、追加料金の心配なく必要な物を必要な時にご利用いただけます。入院患者様・入所者様やご家族様の準備や洗濯・補充などの負担を軽減し、「手ぶらで入院・入所」「手ぶらで面会」「手ぶらで退院・退所」を実現します。急な入院でもその日からすぐにご利用いただけます。



患者様の状況に合わせて最適な衣類をお選びいただくことができます。

これだけは
お伝えしたい

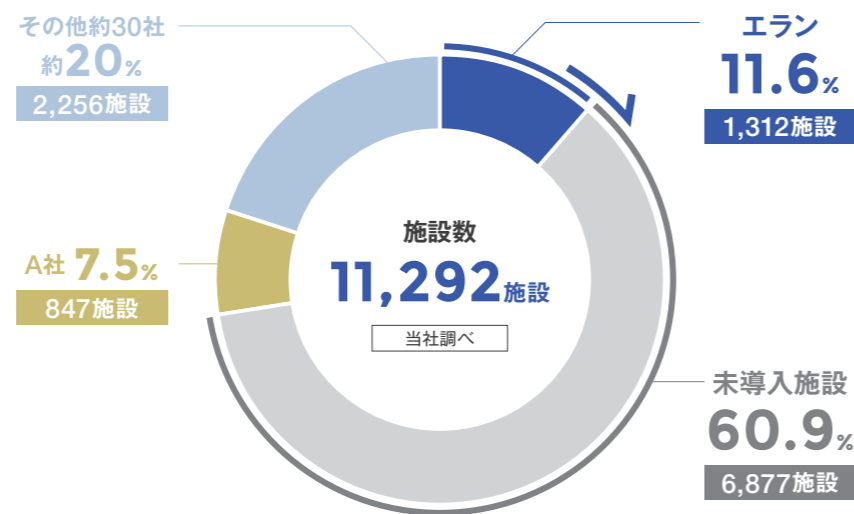
私たちの
3つのユニークポイント

POINT

1
シェア

市場占有率は11.6%で業界トップ

入院セットの歴史はエランの歴史。2003年に入院セット事業を開始し、数年で業界トップのシェア率を獲得しました。ターゲットは、50ベッド以上の病院7,468件と介護老人保健施設3,824件で、合計11,292件あります。今後も独自の戦略で、シェア拡大に努めます。



POINT

2
参入障壁

独自のビジネスモデルが創り出す「参入障壁」

「入院セットはどこどの病院でも同じ」ではなく、施設種別・規模・売店の有無・地域性・施設の運用方針等により様々です。例えば、最近では口腔ケアに力を入れる病院が多く、専属の歯科衛生士様の意見を取り入れたアイテムをセットに入れることが増えてきました。普段から患者様に接する機会が多い看護師様や介護士様の要望を聴き、質と価格のバランスを取りながらその施設オリジナルのプランをつくるのは一朝一夕ではできません。

また、当社は特定の医療法人や取引先に偏ることをせず、どこからも依頼されるオープンなポジションを取っています。新規導入先では、施設と長くお付き合いがあり安心できるリネン会社様等と提携することで、競合他社から守ってもらえる効果が期待できるとともに、周辺施設の紹介獲得につながります。

参入障壁
となる理由

- 採算ラインの見極め
- 看護師様、介護士様との連携
- 特定の系列に属さないオープンなポジショニング
- 既存の取引関係をそのまま活用するビジネスモデル

ビジネスモデルの詳細 **P.13**

POINT

3
市場規模と成長余地

入院セットの市場は、成長率124.7%

入院セット市場は高い成長率が続いており、今後もこの傾向が続くと考えています。理由の一つとして、2021年の介護報酬改定では感染症対策が運営基準で義務化(3年間の経過措置あり)されるなど、感染予防への注目は年々高まっており、感染予防効果に期待が出来る入院セットに追い風となっています。既存施設においては高利用率の継続が期待でき、新規に導入する施設が増加するとともに導入直後から高利用率での運用が増えていくと予想しています。

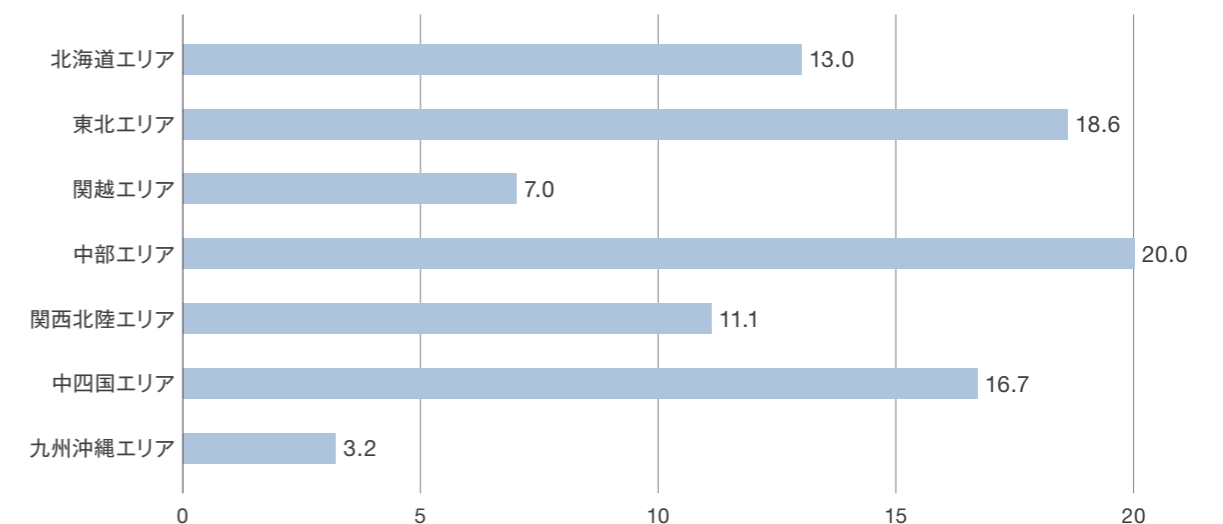
入院セット市場規模(億円)



最大市場の可能性

東京都では、852の施設(病院・介護老人保健施設・介護医療院)がある中で、当社の獲得率は6.7%と、他地域に比べてまだまだ獲得率が低いのが現状です。このエリアの入院セットは、患者様やご家族様の金銭的負担が大きくなってしまいう傾向があり、新規獲得が進んでいませんでした。他エリアでシェアを伸ばしてきた当社が、ある程度は価格決定権を持つことができるようになったとともに、入院セット+αのサービス(p17参照)開発により、東京都は今後の伸びに期待が持てるエリアです。

エリア別シェア(%)



CEO Message

チャレンジし続けることで、 笑顔の総量を 増やしていきます

代表取締役社長
櫻井 英治

コロナ禍において CSセットのニーズが更に高まっている

2020年度の業績ですが、新規契約施設数の増加、既存施設の利用者数の増加、また活動経費の抑制が継続し、増収増益となりました。コロナ禍においてCSセットのニーズがこれまで以上に高まり、高い利用率となっています。これまでは介護医療現場の業務改善や利用者様にとって喜ばれるサービスとして注目されてきましたが、本来の目的でもある感染症予防対策への注目度が高まってきました。この傾向は、2021年度においても続いています。

コロナ禍は、私たちの業務のあり方にも変化を及ぼしました。今まではCSセットのお申し込みをFAXなどの紙ベースで行う介護医療現場が多かったのですが、感染予防の観点からタブレットの導入と運用が一気に加速しました。以前は問い合わせが来てもすぐに回答できなかった案件が、その日のうちに答えられるようになるなど効率が大幅にアップしています。

コロナ禍において、私たちが改善すべき課題として挙げられるのが「在庫の管理」です。新型コロナウイルスの拡大初期においては、マスクやプラスチックグローブなど必要不可欠な商品が不足したため、採算度外視で世界中から調達しなければならぬ状況にも直面しました。幸いにも現場の努力によって何とか商品を確認することができましたが、二度とこのようなことがあってはなりません。これまでは、無駄な在庫を持たずにより効率的な運用に軸足を置いてきましたが、「必要なものを必要なだけしっかり確保しておく」という意識を持って在庫を管理していく必要があります。

常に新しいサービスを生み出し ブルーオーシャンでビジネスを展開

私たちは創業以来、常にブルーオーシャンでビジネスをし続けることを目指してきました。ビジネスモデルに注目が集まり、新規参入も増え、競争相手が増えてくるとどうしても価格競争に陥りがちですが、我々はさらに付加価値をつけて差別化を図り、新たなブルーオーシャン市場を作り上げていく方針です。先頭を走る会社と、後から追いかけてくる会社は全然違います。我々が新しいサービスを生み出せば、そのサービスがどんどん



広まっていきますので、同じ市場で戦い続けるのではなく、新しい市場を作っていく戦略を選んでいきます。

これまでも私たちはその時々「困った」を解決しながらビジネスを成長させてきました。1995年の創業当時は寝具販売業でしたが、日本全国の粗大ごみの約4割が布団だという事実気づき、布団を捨てずに再利用するため1998年より寝具リフォーム業を開始しました。これが大ヒットしたことがきっかけで、「病院の布団もリサイクルして欲しい」という依頼を受けました。しかし、調べてみると布団よりもタオルや衣類などの私物の管理で困っていることを知り、タオルと衣類のレンタル事業

を始めたのです。当初は看護・介護職員の業務負担を軽減するという病院側のメリットに重きを置いていましたが、「週に一度しか親に会いに行けない」「家族に負担をかけたくない」といった事情を抱えたご家族様やご利用者様からも「すぐに用意してもらえて助かった」「主人に頼まずに済んでよかった」という喜びの声をたくさんいただくようになり、事業に対する手応えを感じることができました。2003年からは介護医療関連事業に参入し、CSセットのサービスを開始したという経緯があります。これからも現場の「困った」を解決することで付加価値を提供していく考えです。

国内外におけるヘルスケア全体の インフラを整えていく会社を目指す

中期経営ビジョン(2020-2022)においては、売上高380億円、営業利益30億円、市場開拓率20%を計画しています。営業利益率に関しては、目標としていた8.0%を既に超えています。これは感染予防対策のために面会が制限され、利用者様全員にCSセットをご利用いただいている病院や介護施設が増加し、利用率が押し上げられているからです。新型コロナが落ち着いても利用率が急激に下がることはありませんので、既存事業の成長に関しては問題ないと考えています。

新規事業開発に関しては、新たな付加価値として病院の入退院・施設の入退所に関する相談窓口「キクミミ」や白衣ブランドを有するクラシコ社との資本業務提携による「オリジナル患者着」開発に着手しました。また、退院時の患者様のお困りごとを解決する新たなサービスとして「退院セット」をローンチすることができました。今後は、CSセットで得た出会い、接点を起点に患者様のヘルスケア全般に関わっていくサービスの開発に努めていきます。

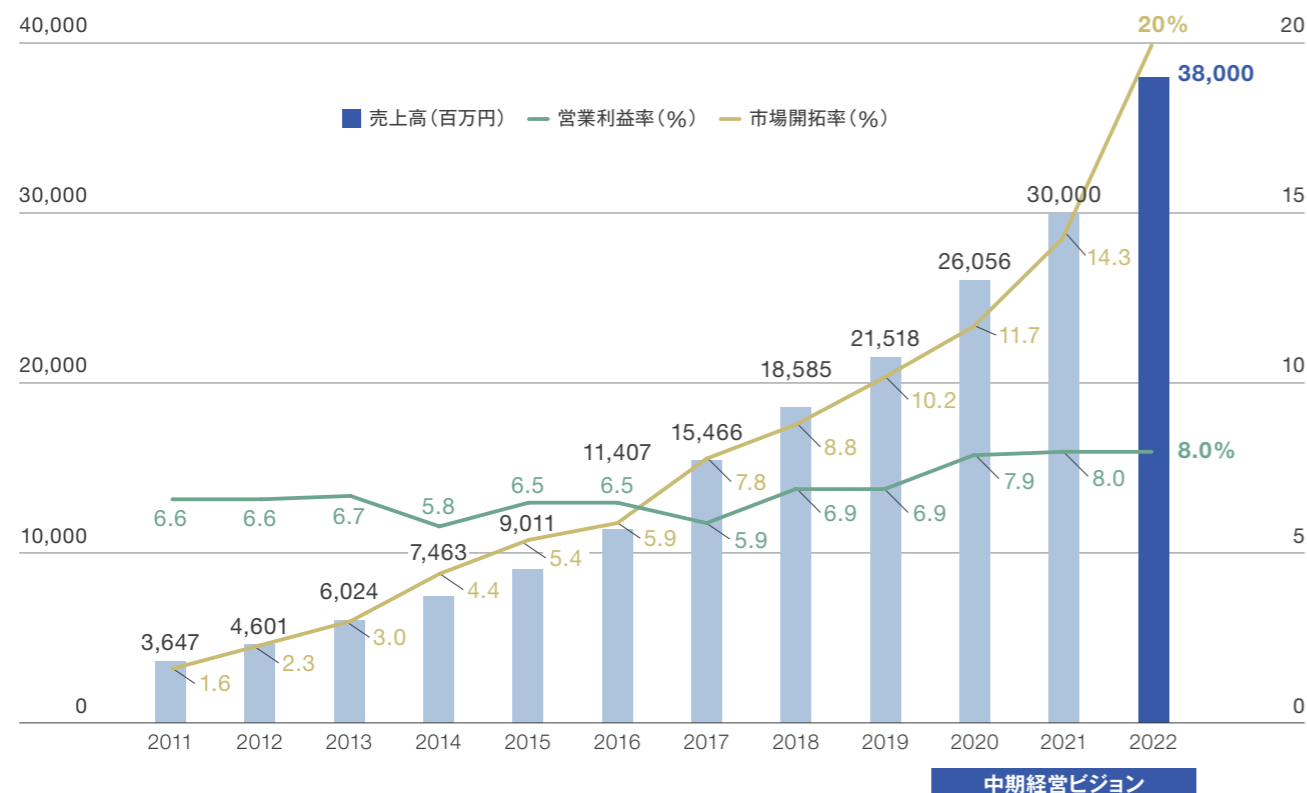
CSセットについては、まだ成長拡大期と捉えています。次の中計の後半には成熟期に入ること想定し、新たな収益の柱を開発していくことが重要です。また、私たちが開発しているこのビジネスモデルは、海外でも大きな可能性を持っていると

考えています。アジアやアフリカでは人口の増加に対する病院数の増加が追いついていない状況です。加えて売店、給食、リネンなどの病院周りのサービスは充実していません。そこに関わる行政、会社、病院、利用者のインフラをきちっと整備するのが我々の役割であり狙いです。

日本国内においても団塊世代が75歳以上の後期高齢者のタイミングとなる所謂「2025年問題」が目の前に迫っています。少子高齢化に加えて人口も減少し、新たな「困った」が顕在化されていくでしょう。私たちは、医療現場に限らず、こうしたヘルスケア業界の「困った」を解決し、ヘルスケア全体のインフラを整えていく会社を目指していきます。

敵を作らないビジネスモデルと 適正価格が持続的発展の秘訣

私たちのビジネスモデルにおける一番の特徴は、敵を作らないことだと思います。以前、尊敬する経営者の方に「無敵とは何か?」と質問されたことがあり、私は「自分が強くなること」だと答えました。しかし、その方は「敵がいなくて無敵である」と、教えてくれました。確かに戦って勝つことも大事ですが、そもそも敵がいなければ負けることは絶対にありません。敵対すると相手は巨大になればなるほど脅威となりますが、敵を味方にしてから一緒に広がっていけば何の不安もありません。既



存の取引関係をそのまま活用する共存共栄モデルに加え、先駆者として蓄積したノウハウ、特定の系列に属さないオープンなポジショニングという3つのポイントが高い参入障壁となり、競争優位性となっているのが最大の強みです。

- 高い参入障壁と競争優位性を生む3つのポイント
- 01 既存の取引関係を活用する共存共栄モデル
 - 02 先駆者として蓄積したノウハウ
 - 03 特定の系列に属さないオープンなポジショニング

実は、エランは東京における営業開発余地、東京での成長余地が残っています。国内最大のマーケットである「東京」の開拓を一番後回ししたのにも理由があります。それは、適正価格を維持するためです。例えば商品原価が300円、当社の利益が300円、業務委託手数料が300円、合計900円のプランがあったとします。地方都市では現場の労働環境を改善して優秀な看護師を集めたいという現場目線がしっかりとあるため、900円という価格が維持されます。過疎地域では利用者サービスがメインとなり、業務委託手数料は0円でもいいから600円で提供したいという病院が少なくありません。ところが大都市では利益優先で業務委託手数料を上げる傾向が強くなり、同じプランであるにもかかわらず価格が1,200円や1,500円、下手をすると2,000円に値上がりしてしまう可能性があります。これでは利用者様のためになりません。ですから900円がスタンダードであるという常識を先に作ってから最後に東京を開拓するという戦略を選んだのです。価格のスタンダードが確立された中、次は東京でのCSセットの普及拡大を目指していきます。

関連するすべての人たちと連携し 地域包括ケアシステムを構築する

私たちは「最高の仕事を作って、最高の仲間とやる」ということをとても大切にしています。ただ、その2つだけでは、「ボランティア」になってしまう可能性がありますし、企業として続けていくことが、難しくなる可能性があります。喜ばれて感謝される最高の仕事を持続的に展開するためには、しっかりと利益を生み出す仕組みにすることがとても重要です。この発想が私たちの提供している「CSセット」の原点であり、「困った」を解決するビジネスモデルです。逆に言えば、どんなに利益を生むビジネスであっても、自分たちが胸を張って誇れる仕事でない限り、私たちがビジネスにすることは絶対にありません。

もう一つ私たちが大切にしていることは、各地域で事業を営んでいる方々の利益と利権を損なわないような仕組みを作ること。我々の理念や考え方に共感してくださるパートナーと手を組み、一緒に事業を拡大していきたいと望んでいます。そのためには介護医療現場側だけでなく、ご利用者様やご家族様の側、関連する企業側、行政側からの視点も大切にして、横串を刺していく必要があります。私たちがインフラを整えて横串を刺せる役割を担おうと考えています。結局はそれが地方包括ケアシステムの構築へと繋がり、ESGやSDGsを踏まえた取り組みになっていくと考えています。

時代が変われば、現場の「困った」も変わる。 その解決に挑み続ける。

新型コロナウイルスの感染拡大により、いろんなことが大きく変わりました。これからは時代が変われば現場の「困った」も変わってきますので、それを解決するために変化し続け、チャレンジし続け、失敗と成功を繰り返しながら、どんどん笑顔の輪を広げていきたいと考えています。

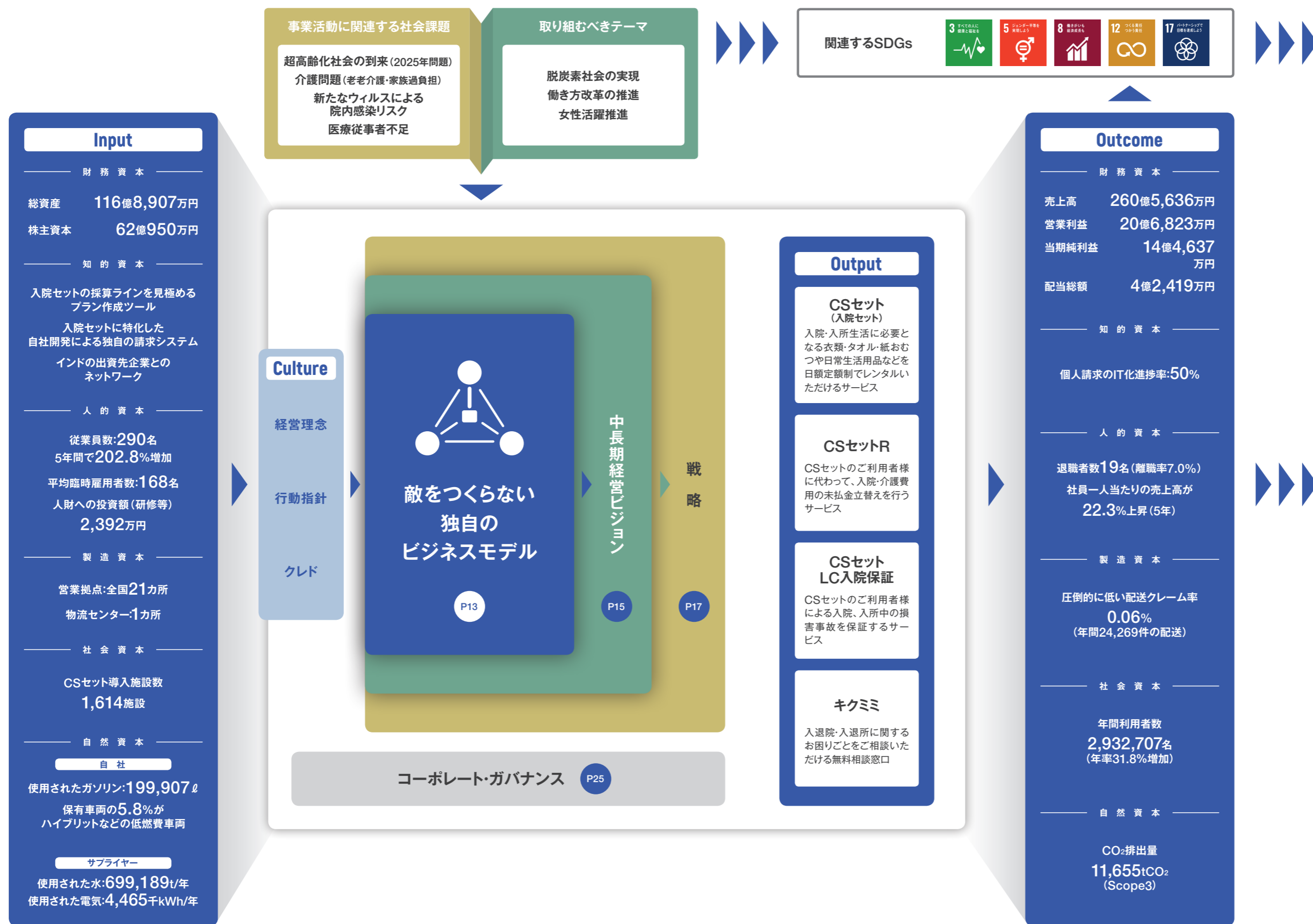
世の中にはモノで幸せを感じる人、サービスで幸せを感じる人、感謝の気持ちで幸せを感じる人がいます。私たちは経営理念にもあるように、お客様に満足していただける最高の商品とサービスを追求し、情熱を持った行動を通じて、心豊かな生活環境の実現に貢献する会社です。モノ、サービス、気持ち、それらすべてを合体させて総合的に提供していくことを目指す企業文化にしていきます。

今後とも、ステークホルダーの皆様方の温かいご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

2021年10月



価値創造のプロセス



Win-Win-Win

敵を作らない、独自のビジネスモデル

私たちが開発したCSセット(入院セット)のビジネスモデルとしてのコンセプトは、

「敵を作らないこと」。

既存の関係式を尊重し、私たちが入ることで、

関わる全ての人たちが「良くなった」と実感してくれることを最も重視しています。

私たちのビジネスモデルに参加して下さる方々全てが笑顔になり、

その笑顔が広まっていくことを目的としている、**世界でも稀な独自のビジネスモデル**であると自負しています。

このビジネスモデルへ参加して下さる仲間を増やしていくことで新たな付加価値やサービスが生まれます。

- Before**
- ✓ 私物の持ち込み・持ち出しがあり衛生面に不安がある
 - ✓ ご家族様への電話連絡に時間をとられる
 - ✓ 患者様の私物管理が煩雑・洗濯が当然になっている
 - ✓ 無償で日用品の提供をしている

Benefit

- ✓ 衛生環境を向上し、感染拡大の防止に繋がる
- ✓ 必要時にすぐ利用可能なので催促が不要になる
- ✓ 統一用品の利用で業務効率UP・洗濯は専門業者にお任せ
- ✓ 物品や人件費コスト削減に加え、手数料の増収



レンタル品の提供

委託手数料

委託契約

レンタル品の納品



支払

レンタル契約

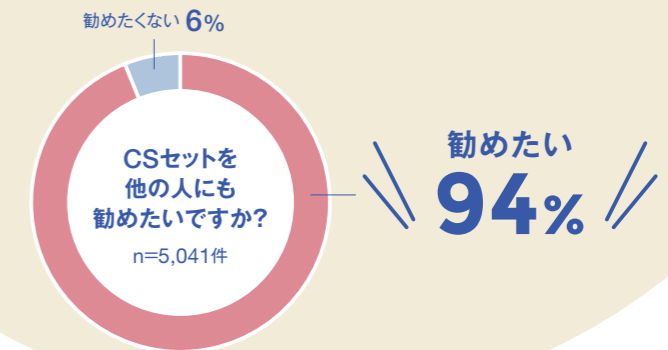


Benefit

- ✓ 洗濯付きなので替えの衣類は用意不要
- ✓ 消耗品もセットなので買い出し不要
- ✓ 施設指定の物品が一度に全て揃う

Before

- ✓ 衣類の交換・洗濯が手間
- ✓ 日用品の買い出しや補充が大変
- ✓ 何を揃えればいいのか分からない



Benefit

- ✓ セット化 ▶ 高利用率により衣類やタオルの使用量が増加し、売上がUP
- ✓ BtoC業務(請求・問い合わせやクレーム対応・督促)はエランにお任せ
- ✓ エランと提携することで契約を維持できる

Before

- ✓ 単品レンタルでは、利用率が伸びにくく単価が安い
- ✓ BtoBのビジネスモデルのため、個人の顧客に対応するリソースが無い
- ✓ 競合他社への切り替えリスクが常にある



委託契約

支払

中期経営ビジョン

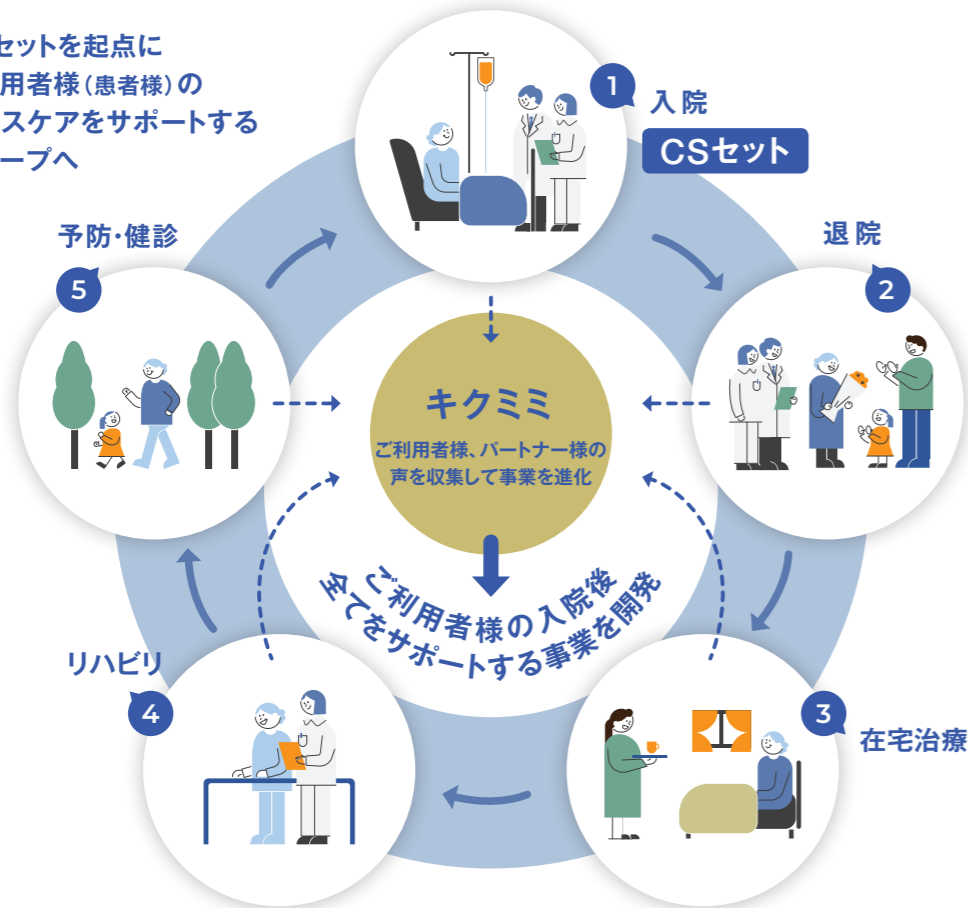
中長期的で目指す姿

経営ビジョン

市場開拓率30%、営業利益率10%の実現

私たちは、中長期的にCSセット(入院セット)の市場開拓率を30%まで拡大させていくことを目標に掲げました。規模を拡大することによりオペレーション効率を高め、現在約8%の営業利益率を10%にしていく計画です。現在の私たちの市場開拓率から考えると倍以上の規模感となる高い目標となるため、まだ目標時期は共有することができませんが、グループ一丸となり、早期に実現していきたいと考えています。

CSセットを起点にご利用者様(患者様)のヘルスケアをサポートするグループへ



ビジョン実現に向けた3か年計画 2020-2022

売上高380億円、市場開拓率20%を目標

中長期経営ビジョンを実現するにあたり、3か年の計画を発表しました。最終年度となる2022年度に売上高380億円、市場開拓率20%を目指しています。2020年度の実績は、売上高260億円、市場開拓率11.7%となり、計画通りに進行しています。

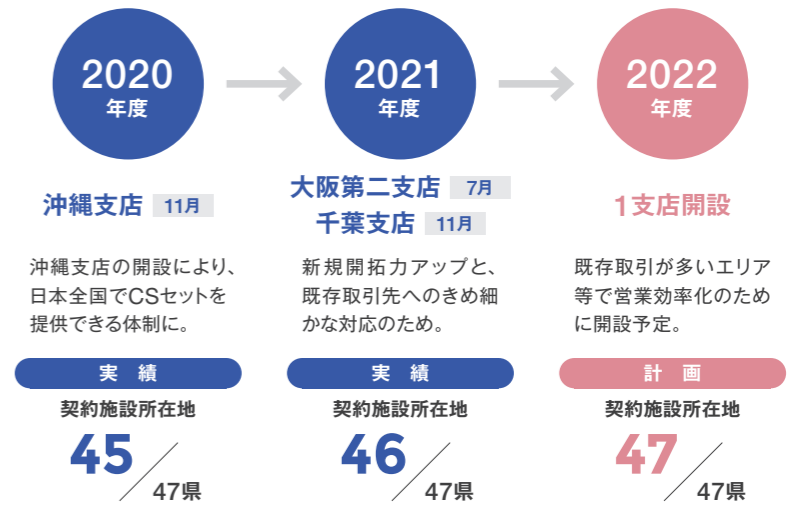
	2019年(実績)	2020年(実績)	2021年(計画)	2022年(計画)
売上高	215億円	260億円	314億円	380億円
営業利益	14.9億円	20.6億円	27億円	30億円
営業利益率	6.9%	7.9%	8.6%	8.0%
市場開拓率	10%	11.7%	14.3%	20%
国内拠点	20拠点	21拠点	22拠点	23拠点

2020-2022年 中期経営ビジョン

Strategy 01 CSセットの全国展開

2020年1月に東北エリアの入院セット運営会社エルタスクを吸収合併・2020年11月には沖縄支店の開設により、日本全国でCSセットの導入が可能になりました。これまでは新拠点への営業展開を優先してきましたが、今後は未だシェアの低いエリア・人口の多いエリア等の営業を強化する計画です。面の拡大から点の深耕へ、シェア50%を超える都道府県も出てきました。

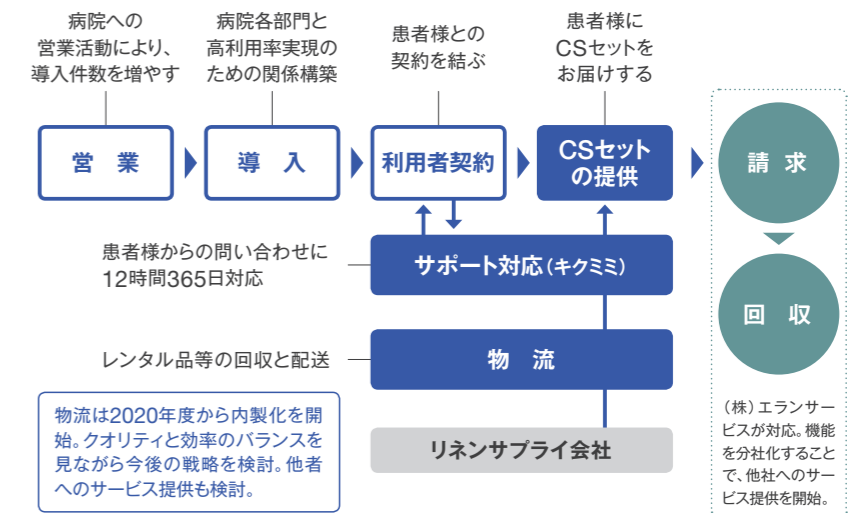
中期計画中の出店実績と計画



Strategy 02 グループ力強化

2018年9月に設立したエランサービスが、「他社入院セットの請求」「お問い合わせやクレーム対応」「未収金回収業務」等の請負を開始しました。入院セットの普及に伴い新規参入が増加する傾向から、業界全体の個人請求・カスタマーサポート業務の受け皿として、より一層の機能強化を進めています。また、有事の際の配送ルート確保や欠品リスクの分散のために、2020年度より自社物流拠点(日用消耗品のみ。衣類・紙おむつを除く)を設置しました。

CSセットバリューチェーン(病院のケース)



Strategy 03 新事業開発

入院セットの市場は導入期から成長期に入りました。私たちはヘルスケア全体をサポートするビジョンのために、2020年度より新事業の開発を本格化しています。CSセットに新たな付加価値を付けて主力事業を強化し、退院後サービスの開発で新たな収益の柱をつくり、世界一の高齢化率である日本で成功させたビジネスの海外展開を目指します。



*BISH社:インドでmedika bazaarを展開

戦略の進捗

Strategy
01

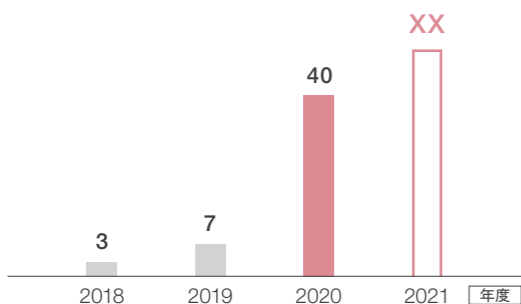
CSセットの全国展開 差別化を実現する新たなサービス

入院費・介護費の未払い保証が付帯

CSセットR

CSセットに入院・入所費用の債務保証を付帯したサービスです。万一、入院費用の支払いが滞ってしまった場合、当社と提携する保証会社が立替払いを実施します。患者様・入所者様の入院・入所手続きの手間・心理的負担、病院・施設様の未収金リスクを軽減します。ご利用者様の負担金額が若干増えるため、まずは新規導入施設で付帯数を増やし、徐々に既存施設への波及を狙います。

CSセットRの導入数推移(件)



導入メリット

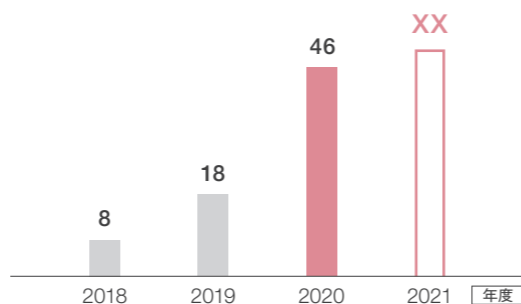
病院・介護施設等	<ul style="list-style-type: none"> 入院費の未収金リスクなし 連帯保証人の手続きが不要 未収金回収の業務コストを削減
ご利用者様	<ul style="list-style-type: none"> 連帯保証人や入院一時金が不要 煩わしい手続きは不要 急な入院でも安心

入院中の損害保険が付帯

CSセットLC

CSセットLCご利用者様が他人にけがを負わせたり、財物を壊してしまった場合、当社と提携する保険仲立人事業会社が損賠賠償責任を補償します。面倒な手続きが不要になる他、示談交渉にも対応し、病院・施設職員様の負担も軽減します。CSセットRと同様に単価アップとなるサービスのため、まずは新規導入からスタートし、利用メリットの普及を着実に進めます。

CSセットLCの導入数推移(件)



導入メリット

病院・介護施設等	<ul style="list-style-type: none"> ご利用者様の過失による損害請求の複雑な手続きが不要 担当者の心労と事務コストの軽減 示談交渉にも対応
ご利用者様	<ul style="list-style-type: none"> 事故費用が保証される 加入手続きは不要 ご家族様にも適応

白衣の企画・製造・販売、医療従事者向け商品の企画・販売を手がける

クラシコ(株)と資本業務提携

長年、病院や介護施設で貸し出せる衣類への要望には、「工業洗濯に耐える素材」と「機能やデザイン性」の板挟みという課題がありました。「世界中の医療現場に、人間的で、感性的で、直感的な革新を生む。」をミッションに掲げるクラシコ(株)と提携することで、耐久性があり機能的でおしゃれな衣類を病院や介護施設に提供します。

期待できる効果

- 入院や介護中でもデザイン性の高い衣類を着ることで、心豊かな環境へ
- 独自デザインにより、着替えがしやすい
- 多額の初期投資が難しいリネンサプライ会社様とも提携しやすくなる



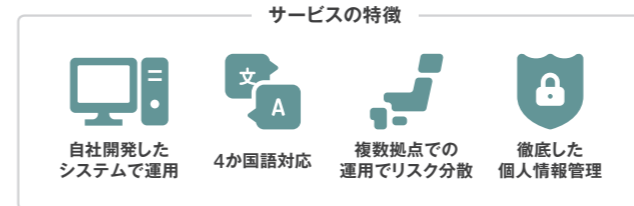
Strategy
02

グループ力強化 カスタマーサポート部門を独立

個人請求業務とカスタマーサービスを他社に機能提供

(株)エランサービス設立

入院セットの個人請求業務・お問い合わせやクレーム対応・未収金管理は煩雑です。多くのリネン会社様等が入院セット事業に参入していますが、契約施設数増加に伴い業務負担の増大が課題に。これを、長年CSセットで培ったノウハウを持つ専門集団であるエランサービスが解決します。



災害時配送・非常時欠品のリスク分散

自社物流拠点を設置

これまで配送はほぼ1、2社に集中して委託していましたが、豪雨や地震災害時に予備となる配送ルート確保と、マスクやプラスチック手袋など世界的な欠品に対応可能な備蓄の確保をするため、自社物流部門を設置しました。(自社物流で扱う商品は日用消耗品であり、衣類・タオル・紙おむつ等は含みません)

Strategy
03

新事業開発 入院後の全てのサポートを実現する事業開発

入退院に特化したサポートサービス **キクミミ**

入院・入所をきっかけに変化するライフステージ。患者様本人だけでなく、ご家族様にとって不安に感じることも増えてまいります。そんな入退院・入退所に関するお悩みを無料でご相談いただけるお電話窓口として「キクミミ」を開設しました。不動産査定・相続関連・身元保証・在宅支援など幅広い分野での対応が可能です。提携する士業など専門家のご紹介も可能です。2020年から2021年にかけて、継続的に悩みや困りごとを集めつつ、サポートできるサービスの実装数を増やしています。相談件数はスタートの2020年7月から半年で169件、着実な増加を目指します。

キクミミ6つの特徴

無料で相談	専門家がアドバイス	電話で相談予約
プライバシーは厳重に保護*	入退院・介護施設の入退所に特化	相談事例を閲覧できる

*プライバシーマーク取得企業が運営

Sustainability

サステナビリティ

関連する目標



基本的な考え方とSDGsへの貢献

エランは創業から大きく3度事業が変わりました。寝具販売業から始まり、寝具リサイクル業、そして入院セット(CSセット)事業です。今後も時代の変化と共に、更に何度も事業は変化していくと考えています。その中で、変化に対応して変わっていくもの(事業・ビジネス)と、変わってはいけないもの(理念・指針・方針)があります。そういった内容をわかりやすくクレドという形にまとめ、全従業員に浸透させ、日々の業務の礎とするための各活動をしています。より良い社会・より良い地球を目指して、世の中の「困った!」を解決できるビジネスを創造し続けることで、SDGsに貢献します。



Environment

環境

本業を通じた環境への貢献
CSセット(入院セット)の普及による環境への貢献

成人男性一人が7日間入院した場合の環境負荷比較



今では入院時に衣類やタオル類をレンタルできることが当たり前になりつつありますが、つい数年前までは家族が病院から洗濯物を持ち帰り、家で洗濯して病院に持っていき、ということが普通でした。私たちエランは入院セットの普及を通じて地球環境に貢献したいと考えています。上記の図の通り、洗濯に必要な電気と水の量を、家庭の洗濯と入院セット(リネンサプライ工場の洗濯)で比較してみました。家庭では一般的に普及している家電メーカーの最新型ドラム式洗濯乾燥機を使用して7日間で3回洗濯乾燥をした場合、入院セットでは成人男性が7日間入院する際に必要な衣類とタオルの平均的な量(病衣3枚、バスタオル3枚、フェイスタオル7枚)を洗濯乾燥した

場合の数値です。入院セットは大量の洗濯物を一度に洗って乾燥させるため、衣類やタオル1枚当たりに換算すると、電気と水のどちらも大幅に削減することができます。また、提携先であるリネンサプライ会社では、自動化・省力化・排熱利用による燃料削減・排水リサイクル・排水の過など、地球環境や周辺環境に配慮された設備が使用されています。

更なる入院セットの普及に取り組みながら、営業車(2020年末時点で92台)の低燃費車両への交換や、各種オペレーションの電子化によるペーパーレス化を推進し、更なる環境への貢献を目指します。

対応すべき課題とロードマップ

対応すべき課題	対応策	目標
営業車が排出するCO ₂ の削減	ハイブリッドなどの低燃費車両への交換	2025年までに50%の営業車両に適用
ペーパーレス化 1	受発注システムの電子化	2022年度中に方針を固め、2023年度より実施
ペーパーレス化 2	申込・請求システムの電子化	2022年度中に方針を固め、2023年度より実施

Social

社会

地域社会へ貢献 松本市とともに歩む理由

私たちエランの本社がある松本市は、1985年に「音楽とスポーツ」都市宣言をしています。松本市で1992年に誕生した「サイトウ・キネン・フェスティバル松本」(SKF)は2015年から「セイジ・オザワ・松本フェスティバル」(OMF)に生まれ変わり、国際的な音楽祭として注目されています。私たちエランの目指す「心豊かな生活環境の実現」と音楽には通じるものがあるとの思いから、当社は毎年多くの方に感動を届けている「セイジ・オザワ 松本フェスティバル」(OMF)のオフィシャルスポンサーとなっています。「楽都松本」で育ち、音楽家として世界に飛び立った子ども達の情熱に刺激を受けながら、我々エランも「心豊かな生活環境の実現」に繋がるビジネスを軸に、グローバル展開を目指します。



OMFでは、小澤征爾のもとに、世界中から優れた音楽家たちが結集し、サイトウ・キネン・オーケストラを中心にオペラやコンサートなど多彩な演目が披露されます。またOMFの大きな特色である小澤征爾音楽塾による教育プログラムの公演では、若い音楽家の教育のみならず、数多くの小中学生たちに生の音楽に触れてもらうことを大切にしています。

Matsumoto City

スポーツ振興

エランは、当社と同じく長野県松本市に本拠地を置くJリーグ「松本山雅FC」のオフィシャルスポンサーです。「人々の郷土愛に支えられた地域発展 -サッカーを通じ、未来ある子どもたちと市民に夢と希望、感動を与え、地域に元気と活力をもたらすような「ひとづくり」「まちづくり」に貢献する-」をビジョンに掲げ活動を続ける姿に共感。2021シーズンからは「チームタオルスポンサー」として、トップチームへのタオル提供と洗濯等のタオルメンテナンスを実施。また、将来の担い手であるユースアカデミーへの支援としてタオルを寄贈。選手やスタッフの皆様の困りごとであった、タオル準備や洗濯業務の軽減を通じて、松本山雅FCの皆様の笑顔を増やし、2021シーズンテーマである「PEACE full ALWIN」を支援しています。



松本山雅フットボールクラブは、1965年当時に結成された長野県選抜の選手を中心とした歴史あるチームで、常に高いレベルのサッカーを目指し、活動を続けているプロサッカークラブです。クラブ名は当時の選手が松本駅前にあった喫茶店「山雅」へよく通っていたことに由来します。

Human resources

人財



採用について

当社グループは、モットーであるA・T・G(明るく・楽しく・元気よく)を大切に、次世代の多種多様なニーズに応えられる柔軟な発想と積極的行動のできる人材の採用を目指しております。また、主力サービスのCSセットは、衣類等の洗濯物やその他消耗品を、リネンサプライ業者様等から洗濯業務の提供と商品の供給を受け、病院・介護老人保健施設等でサービス展開をするため、特に営業職に於いては、リネンサプライ業者様等や病院・介護老人保健施設と良好な関係を築けることを重視して採用活動をしています。

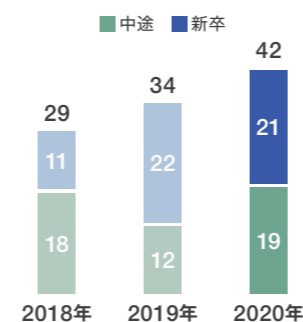
育成

当社グループは、従業員の成長なくして企業の成長はなく、当社グループが持続的に成長するためには、従業員の育成、育成による従業員の成長が必要不可欠な重要な課題であると認識しております。先輩従業員から直接指導を受ける実践型の人材教育(OJT)に加え、より短期間で優秀な人材を育成すべく、新卒採用者への教育プログラムとしてメンター制度の確立や、中堅・幹部従業員向けの各種研修の拡充を図ります。また、将来的な海外展開を見据え、今後はグローバルな人材の採用、育成にも力を入れていきます。

働きやすい環境づくり

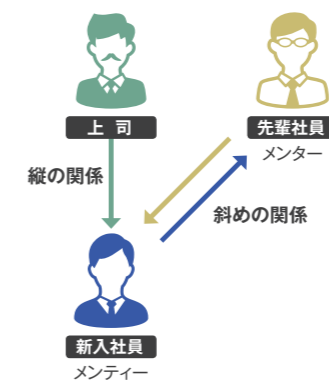
2020年12月に「えるぼし」に、2021年3月には「くるみん」に認定されました。また、11時~15時をコアタイムとし、仕事の進捗や家庭の都合に応じた働き方を可能にし、効率化促進を目的に、週1回を上限として「在宅勤務制度」を実施。また、柔軟な発想を生み出す環境の醸成を目的として毎週金曜日に「ビジネスカジュアルデー」を実施。2021年からは、夫婦や恋人との記念日、家族や自身の誕生日など、社員自身が設定した大切な記念日に休暇を取得できる「アニバーサリー休暇制度」を開始しました。「大切な人と過ごす時間を大切にしたい」というエラングループの想いを形にしております。

中途新卒割合



※中途にはパートから正社員に登用された人数が含まれています。

メンター制度



多様な働き方推進への取り組み

フレックスタイム制度

11時~15時をコアタイムとし、仕事の進捗や家庭の都合に応じた働き方を可能にしています。

在宅勤務制度

ワークライフバランス・効率化促進を目的に、週に1回を上限とし実施しています(コロナ禍等有事の際にはこれに限らない)。

ビジネスカジュアルデー

柔軟な発想を生み出す環境の醸成・効率UP・グローバル化への対応を目的に毎週金曜日に実施しています。

アニバーサリー休暇制度

夫婦や恋人との記念日、家族や自身の誕生日など、社員自身が設定した大切な日に休暇を取得できる制度です。「大切な人と過ごす時間を大切にしたい」というエラングループの想いを形にしました。



取締役一覧

代表取締役社長
櫻井 英治

1988年(株)ホンダクリオ相模原[現(株)ホンダカーズ神奈川西]入社。1995年に当社設立、代表取締役就任。2008年には東北で入院セット事業を展開していた(株)エルタスクの代表取締役に就任(2020年に吸収合併)。当社創業以来、入院セットを組織的にビジネス展開し、当社をバイオニアたる地位にまでけん引。今後も事業推進の要として当社経営を担うことが企業価値向上に資すると判断され、取締役を現任している。

常務取締役
峯崎 友宏

1997年中島雄三税理士事務所入所。2003年当社入社。2011年当社取締役就任。入院セット事業の立ち上げ期からのメンバーとして営業活動により事業発展に貢献。2018年には業務本部(個人請求業務担当)を管掌し、2020年からは営業本部長として業績向上に多大な貢献。これらの経験、実績を活かして当社経営を担えるものと判断され、取締役を現任している。

取締役
秋山 大樹

2003年税理士法人山田&パートナーズ入所。2012年当社入社。2017年当社経営管理本部経営管理部長就任。2019年当社取締役就任。公認会計士としての経理財務分野に関する高い見識に加えて、当社管理本部長として、事業規模拡大を続ける当社の経営管理業務に多大な貢献。引き続きこれらの経験、実績を活かして当社経営を担えるものと判断され、取締役を現任している。

取締役
櫻井 貴夫

2000年当社入社。2019年当社営業本部部長。2020年当社執行役員。入社以来、入院セット事業立ち上げ期からのメンバーとして、一貫して営業活動により当社事業の発展に貢献。当社営業部門の要職を歴任することで、当社の営業活動に精通。これらの経験、実績を活かして当社経営を担えるものと判断され、取締役を現任している。

社外取締役
江守 直美

1980年京都第一赤十字病院入職。2015年福井大学医学部附属病院看護部長・副院長。2019年公益社団法人日本看護協会地区理事(現任)公益社団法人福井県看護協会会長(現任)。長年にわたり大型急性期病院の看護業務に従事し、看護実践・看護管理・看護教育・研究活動・学会・社会活動と幅広く活躍。看護や医療の観点からの助言指導等により、当社の事業拡大に貢献するものと判断され、独立役員及び社外取締役を現任している。

取締役(常勤監査等委員)
江山 弘

2007年当社入社。2012年(株)総合会計入社。2016年当社再入社。2018年当社内部監査室室長就任。2019年当社常勤監査役就任。2020年当社取締役(常勤監査等委員)就任(現任)。税務・会計関連の専門的知見を基礎に当社の上場以前から経理部門の基盤を構築するとともに、内部監査業務を通じて事業内容・管理体制等に精通し監査体制の充実・強化に貢献。これらの知識・経験を活かして当社の業務執行を監督する職務を適切に遂行するものと判断され、取締役及び監査等委員を現任している。



社外取締役(監査等委員)
藤田 幸司

1976年第一中央汽船(株)入社。2006年同社取締役就任。2009年同社取締役常務執行役員就任。2013年同社代表取締役専務執行役員就任。2017年当社社外取締役就任(2020年に取締役監査等委員就任、現任)。上場会社において取締役の立場で経営に長年携わった経験により、社外の立場から当社の業務執行を監督する職務を適切に遂行するものと判断され、独立役員及び社外取締役を現任している。

社外取締役(監査等委員)
高木 伸行

1977年野村證券(株)入社。2013年当社社外監査役就任。(2020年に取締役監査等委員就任、現任)。証券会社出身であり、幅広い資本市場に関する見識を有し、その経歴と経験を活かして適切な指導及び監査を行っている。当社の他、(株)C&Fロジホールディングス社外取締役(監査等委員)、中野冷機株式会社社外取締役を現任している。

社外取締役(監査等委員)
愛川 直秀

2004年弁護士登録。2007年愛川法律事務所開設。国立大学法人信州大学教育学部非常勤講師。2011~2014年国立大学法人信州大学大学院法務法務研究科特任准教授。2014年当社社外監査役就任。(2020年に取締役監査等委員就任、現任)。弁護士としての豊富な経験と専門知識を有しており、その経歴と経験を活かして適切な指導及び監査を行えるものと判断され、独立役員及び社外取締役を現任している。

スキルセット

	経営全般	業界知識	マーケティング・営業	法務・リスクマネジメント	財務会計・金融	国際ビジネス
櫻井 英治	■					
峯崎 友宏		■				
秋山 大樹				■	■	
櫻井 貴夫		■	■			
江守 直美		■				
江山 弘				■	■	
藤田 幸司	■					■
高木 伸行	■				■	
愛川 直秀				■		

※各取締役の専門性、経験とは別に、取締役全員がサステナビリティの視点をもって経営に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は、経営理念である「私達は、お客様に満足していただけの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」を基本原則とし、当社が提供するCSセットの利用者を含めた全てのステークホルダーの利益を尊重し、長期的、継続的に企業価値を向上させていくために、コーポレート・ガバナンスの確立が重要な経営課題であると認識しております。

この認識のもと、当社の取締役及び執行役員並びに従業員は、各々の役割を理解し、法令、社会規範、倫理などについて継続的に意識の向上を図るとともに、適正な経営組織体制を整備運用してまいります。また、今後も成長ステージの変化等に合わせて適宜見直しを行ってまいります。



コーポレート・ガバナンスの体制

当社は、2020年3月25日開催の第26回定時株主総会の決議により、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行しました。

当社におけるコーポレート・ガバナンス体制の概要は以下のとおりです。

2020年度開催回数 **4回**

指名・報酬委員会

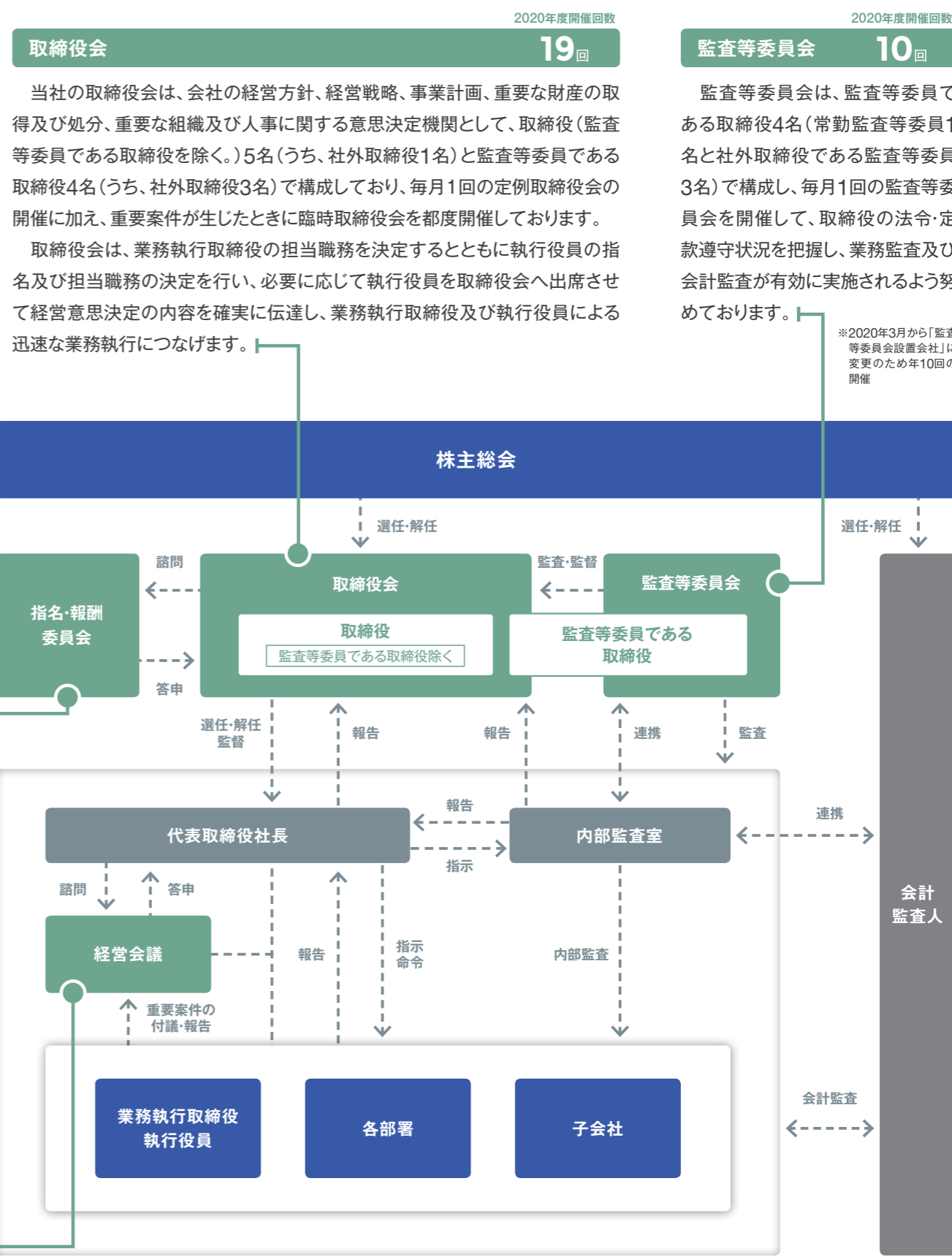
当社は、取締役会の機能の独立性・客観性・透明性と説明責任の強化を図り、コーポレート・ガバナンス体制をさらに強化するため、取締役会とは別に独立社外取締役を主要な構成員とする取締役会の任意の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しております。指名・報酬委員会においては、取締役候補者及び執行役員候補者の指名並びに取締役及び執行役員の報酬等に係る事項について審議し、その結果を取締役に報告しております。なお、指名・報酬委員会は、取締役会の決議によって選定された委員で構成されておりますが、過半数を独立社外取締役から選出しております。

2020年度開催回数 **23回**

経営会議

経営会議は代表取締役社長の諮問機関として、業務執行取締役及び執行役員、その他代表取締役社長が指名する者並びに常勤監査等委員で構成される会議体であり、毎月2回開催しております。経営会議は、業務執行に係る重要な事項及び取締役会に付議する事項のうち事前協議を必要とする事項等を審議するとともに、各業務執行取締役及び各執行役員の担当職務に係る業務報告等を行うことを目的としております。

取締役会の決議によって、重要な業務執行の決定の委任を受けた事項については、経営会議による審議を経たうえで、代表取締役社長が意思決定します。



2020年度開催回数 **19回**

取締役会

当社の取締役会は、会社の経営方針、経営戦略、事業計画、重要な財産の取得及び処分、重要な組織及び人事に関する意思決定機関として、取締役(監査等委員である取締役を除く。)5名(うち、社外取締役1名)と監査等委員である取締役4名(うち、社外取締役3名)で構成しており、毎月1回の定例取締役会の開催に加え、重要案件が生じたときに臨時取締役会を都度開催しております。

取締役会は、業務執行取締役の担当職務を決定するとともに執行役員の指名及び担当職務の決定を行い、必要に応じて執行役員を取締役会へ出席させて経営意思決定の内容を確実に伝達し、業務執行取締役及び執行役員による迅速な業務執行につなげます。

2020年度開催回数 **10回**

監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役4名(常勤監査等委員1名と社外取締役である監査等委員3名)で構成し、毎月1回の監査等委員会を開催して、取締役の法令・定款遵守状況を把握し、業務監査及び会計監査が有効に実施されるよう努めております。

※2020年3月から「監査等委員会設置会社」に変更のため年10回の開催

社外取締役メッセージ

患者様が病気やケガで「入院」した場合、「誰に、衣類の洗濯や必要なものを届けてもらえるのか」と、独居やご家族様が遠方であれば、「困った」ことで一杯です。エランでは、患者様が手ぶらで入院し「病気を治す」ことに集中できるように、入院に必要な寝衣や日常生活用品のレンタルサービスである「CSセット」を提供し、入院生活をサポートしています。特に、昨年から新型コロナウイルス感染症の流行により、病院内のクラスター発生を警戒し面会制限が厳しい現在、患者様やご家族様にとって心強い味方になっています。一方、医療現場で働く看護職にとって、患者様のご家族様への「寝衣の洗濯」や「日用品の購入」依頼の電話から、「持参された私物」の片づけは、非常に神経を使い手間のかかるものです。また、看護以外のところに時間や神経を費やされるため、患者様の安全が損なわれたり、超過勤務になったりするなどの問題が生じています。しかし、「CSセット」の導入により、これらが全て解消されたのです。これからも、看護職が本来の看護業務に専念し、医療安全や看護職の働き方改革に繋がるように、看護職の応援団でいていただくことを期待しています。

厚生労働省は、病気を抱え医療処置や看護の必要な人も、「時々入院、ほぼ在宅」で、住み慣れた地域で長く暮らしていけるように、地域包括ケアシステムの構築を加速しています。一方、高齢者のみや独居の世帯が増加し、退院直後の自宅での生活には、自分の努力だけでは困難であり、公的支援を受けたくても、その情報を得る手段もなく「困った」と途方に暮れている方も多くいます。エランでは、退院後も使える「退院セット」の提供や、行政のサービスを調べることに限界を感じる患者様やご家族様に、無料で気軽に相談できる「キクミミ」は、ご家族様や親族、友人のようなサポートになっていけると考えています。そして、入院から退院後の生活まで、住み慣れた地域で、安心して長く暮らしていけるように、利用者の皆様の生活環境を豊かにするサービスに成長すると確信しています。



社外取締役
江守 直美

- 1980年4月** 京都第一赤十字病院 入職
- 1983年4月** 福井医科大学医学部附属病院 入職
富山医科薬科大学医学部附属病院 出向
- 1989年4月** 福井医科大学医学部附属病院 副看護婦長
- 1991年4月** 同院看護婦長
- 2013年4月** 福井大学医学部附属病院 副看護部長
- 2015年4月** 同院 看護部長・副病院長
- 2019年6月** 公益社団法人日本看護協会地区理事（現任）
公益社団法人福井県看護協会会長（現任）
- 2020年3月** 当社取締役（現任）

リスクマネジメント・コンプライアンス

当社は、管理本部が主管部署となり、各部門との情報共有を行うことで、リスクの早期発見と未然防止に努めております。また、「グループ内部通報規程」において、他の役員及び従業員の法令違反、内部規程に反する行為、不正行為等を知ったときは、代表取締役社長が指名する者及び常勤監査等委員、当社と利益相反が生ずるおそれのない弁護士で構成される窓口に通報する旨を規定し、適正な処理の仕組みを定めることにより、不正行為等による不祥事の防止及び早期発見を量っております。

さらに、「危機管理規程」を制定し、会社が経営危機に直面した時の対応について定めております。

また、日々の営業や業務等の進捗度合いについては、営業本部、運営管理本部、業務本部、経営戦略本部、事業開発本部及び管理本部のマネージャーと随時情報と共有しており、各取締役及び執行役員を通じて社長への報告も速やかに行われております。組織横断的に情報を共有し、必要に応じて経営会議及び取締役会への報告を含めたリスクマネジメントに向けた適切な対応を量っております。

また、取締役及び執行役員並びに従業員のコンプライアンス体制としては、「コンプライアンスマニュアル」を制定し、社会利益貢献と法令遵守をしながら、企業活動を運営することとしております。



11年間の財務諸表

(特に記載が無いものは千円を単位とする)

		2010年 平成22年 17期	2011年 平成23年 18期	2012年 平成24年 19期	2013年 平成25年 20期	2014年 平成26年 21期	2015年 平成27年 22期	2016年 平成28年 23期	2017年 平成29年 24期	2018年 平成30年 25期	2019年 平成31年 26期	2020年 令和2年 27期
損益状況	売上高	2,898,319	3,647,993	4,601,430	6,024,780	7,463,667	9,011,284	11,407,598	15,466,664	18,585,306	21,518,666	26,056,360
	売上総利益	731,298	983,310	1,259,982	1,654,912	2,055,296	2,491,946	3,028,370	3,997,846	4,827,130	5,473,394	6,563,613
	販売費及び一般管理費	549,266	741,108	954,191	1,252,223	1,621,624	1,903,457	2,292,301	3,084,921	3,548,406	3,980,954	4,495,382
	営業利益	182,031	242,201	305,790	402,689	433,671	588,488	736,069	912,925	1,278,724	1,492,440	2,068,230
	営業利益率	6.2%	6.6%	6.6%	6.7%	5.8%	6.5%	6.5%	5.9%	6.9%	6.9%	7.9%
	経常利益	185,354	244,545	309,227	401,000	434,411	591,406	749,323	923,597	1,282,455	1,501,385	2,148,379
	親会社株主に帰属する当期純利益	109,683	136,569	184,685	247,794	258,894	363,050	500,670	657,726	865,411	989,595	1,446,372
財政状態	総資産	943,125	1,249,072	1,737,274	2,267,937	3,702,422	4,309,085	5,263,754	6,526,975	7,824,440	9,236,452	11,689,074
	現金及び預金	359,018	425,107	433,547	612,326	1,679,154	1,894,111	2,148,551	2,146,632	3,057,392	3,472,071	4,497,677
	有利子負債	108,871	59,411	262,701	233,186	22,000	0	0	0	0	0	0
	自己資本	261,685	392,276	571,156	810,296	2,109,613	2,457,237	2,921,290	3,497,028	4,262,675	5,021,024	6,184,203
	自己資本比率	27.7%	31.4%	32.9%	35.7%	57.0%	57.0%	55.5%	53.6%	54.2%	54.4%	52.9%
	売掛金	336,508	462,059	573,264	770,702	1,057,223	1,257,600	1,537,862	2,114,530	2,477,293	2,779,071	3,279,413
	買掛金	422,824	565,771	674,967	894,413	1,149,759	1,357,347	1,750,653	2,340,491	2,745,825	3,340,056	4,157,946
キャッシュ・フロー状況	営業活動によるCF	114,654	138,200	86,570	262,623	264,651	323,192	396,367	317,905	1,191,027	779,201	1,947,758
	投資活動によるCF	(9,462)	(4,959)	(278,424)	(43,834)	(17,498)	(70,554)	(106,557)	(237,838)	(176,349)	(151,900)	(648,329)
	フリーキャッシュフロー	105,192	133,241	(191,854)	218,789	247,153	252,638	289,810	80,067	1,014,678	627,301	1,299,429
	財務活動によるCF	38,371	(54,460)	196,690	(40,315)	819,670	(37,685)	(35,376)	(81,989)	(103,919)	(212,625)	(273,824)
投資他	設備投資	-	-	-	-	35,689	60,041	60,547	69,861	124,646	96,788	85,201
	減価償却費	9,754	12,385	18,038	33,292	28,139	29,340	33,900	50,381	60,497	71,389	78,399
一株当たり指標	1株当たり純資産額(円)	5.45	8.17	11.90	16.88	35.98	41.73	49.21	58.48	70.04	82.86	102.05
	1株当たり当期純利益(円)	2.29	2.85	3.85	5.16	5.24	6.19	8.50	11.06	14.39	16.33	23.87
	1株当たり年間配当金(円)	0.1063	0.1375	0.2250	0.2500	0.3125	0.8	1.5	2.0	3.5	4.5	7.0
	配当性向	4.6%	4.8%	5.8%	4.8%	6.0%	12.1%	17.6%	18.1%	24.3%	27.6%	29.3%
その他 主要データ	自己資本当期純利益率(ROE)	52.4%	41.7%	38.2%	35.8%	17.7%	15.9%	18.6%	20.5%	22.4%	21.4%	25.8%
	純資産経常利益率(ROA)	22.5%	22.3%	20.7%	20.0%	14.5%	14.8%	15.7%	15.7%	17.9%	17.6%	20.5%
	期末契約施設数	156	218	314	406	516	644	764	992	1,140	1,362	1,614
	病院	113	168	248	329	419	527	624	805	913	1,056	1,190
	介護施設	33	35	46	52	61	70	86	130	156	211	281
	その他	10	15	20	25	36	47	54	57	71	95	143
	施設単価	18,579	16,734	14,654	14,839	14,464	13,993	14,931	15,591	16,303	15,799	16,144
	期末月間利用者数	17,956	25,932	38,269	53,810	68,704	89,825	120,026	168,410	190,683	225,578	283,555
	解約数	7	1	7	3	4	14	15	31	29	40	30
	解約率	4.3%	0.5%	2.2%	0.7%	0.8%	2.1%	1.9%	3.0%	2.5%	2.9%	1.8%
	市場開拓率(50床以上)	1.2%	1.6%	2.3%	3.0%	4.4%	5.4%	5.9%	7.8%	8.8%	10.2%	11.7%
	営業拠点数	5	6	7	8	9	10	11	16	18	20	21
従業員数	50	61	74	93	115	143	160	232	242	276	290	
平均臨時雇用者数	12	19	35	49	71	75	95	121	130	155	168	

※2017年12月期より連結財務諸表の作成を開始しました。 ※一株当たり指標は、株式分割の影響を加味して遡及修正しております。