

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 第1四半期 決算説明資料

株式会社エラン

新型コロナウイルス感染症（COVID-19）に罹患された方々に謹んでお見舞い申し上げますとともに、医療従事者をはじめとする最前線でご尽力されている皆様に心より感謝申し上げます。

当社におきましても感染防止に向けて、全従業員に対して注意喚起から始まり、時差出社やテレワーク等を適用するとともに、医療機関の意向・方針に沿いながら必要なサービス提供を継続して参りました。

今後も医療機関・高齢者福祉施設・患者様・利用者様やそのご家族様の困りごとを解決すべく、社員一同尽力し、持続的な発展を目指して参ります。

1. 2022年12月期 第1四半期決算 p.4
2. 2022年12月期 業績予想 p.19
3. 参考資料 p.24

1. 2022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

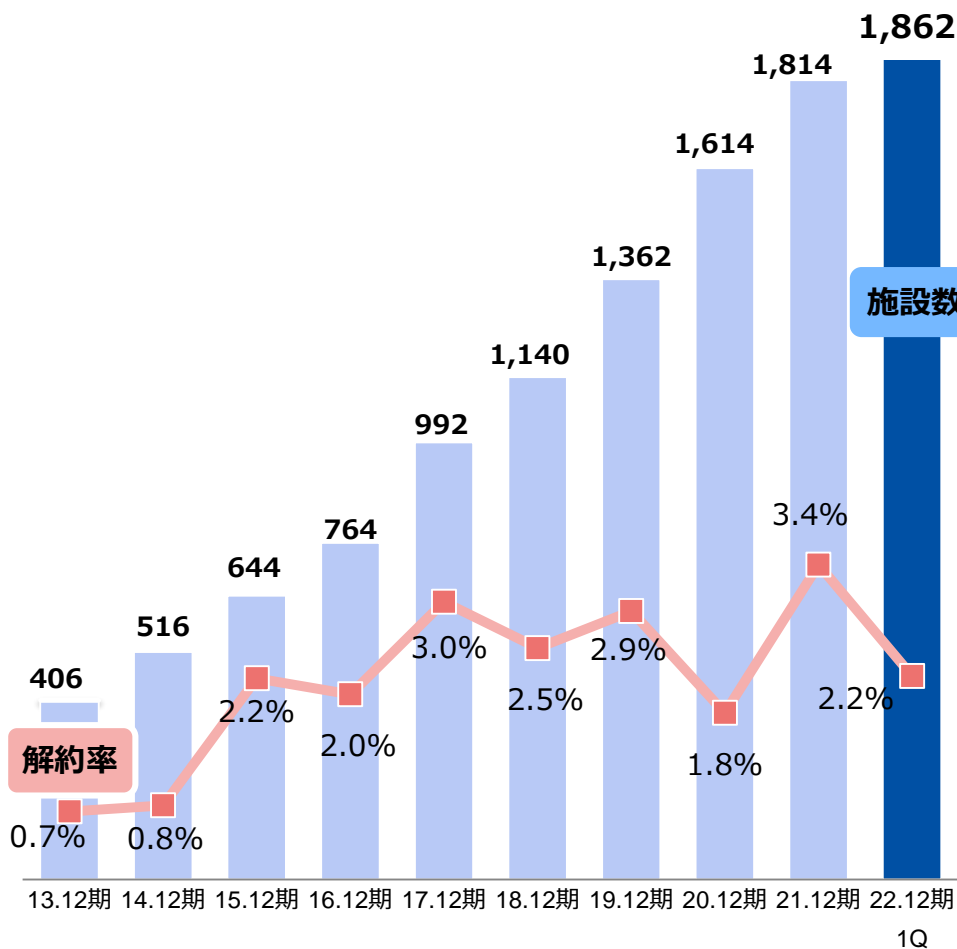
FY2022
1Q 業績

引き続き、利用者数の増加とコロナの全国蔓延による活動抑制に伴う経費未出により、増収増益となった

売上高**8,792**百万円(YonY+**16.9%**)営業利益**913**百万円(YonY+**24.0%**)経常利益**917**百万円(YonY+**24.1%**)親会社株主に帰属する四半期純利益**626**百万円(YonY+**23.5%**)契約施設数**1,862**施設(新規+**65件**・解約17件)月間利用者数**355,372**名(21.12期末から+**13,962名**)

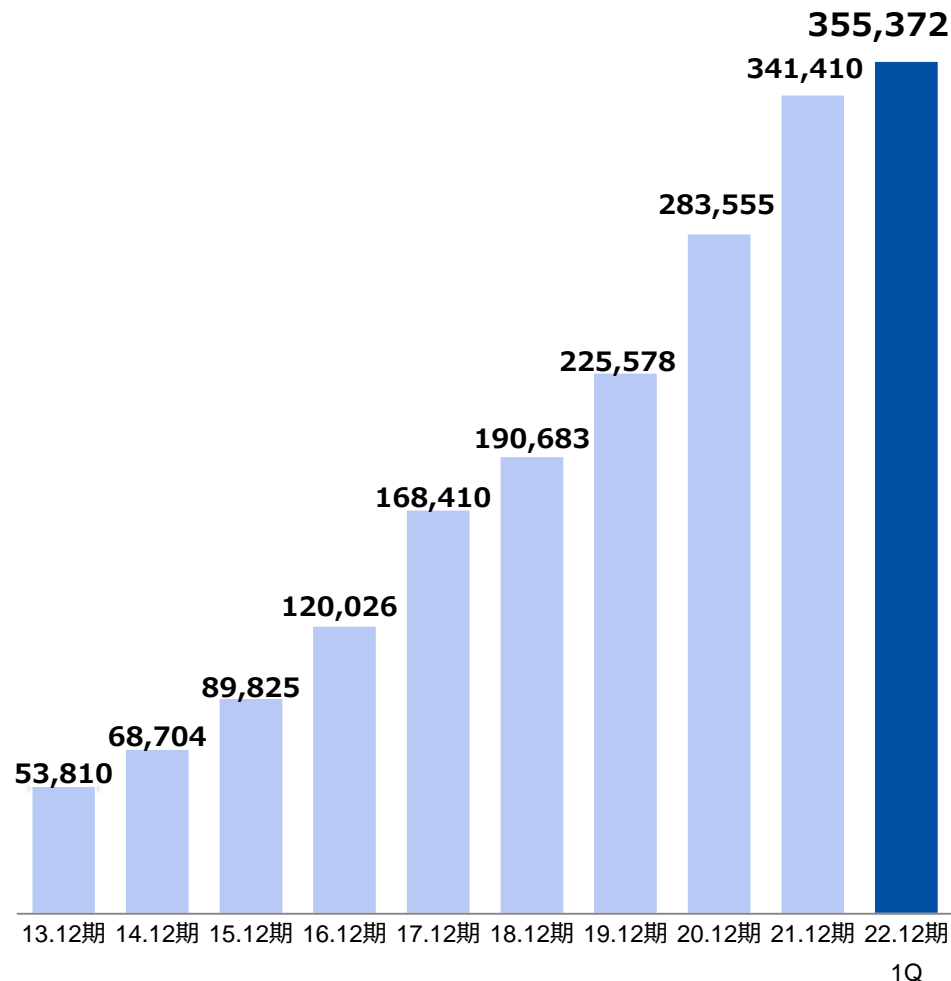
■ 契約施設数のストックとCSセット利用者数は順調に増加

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)

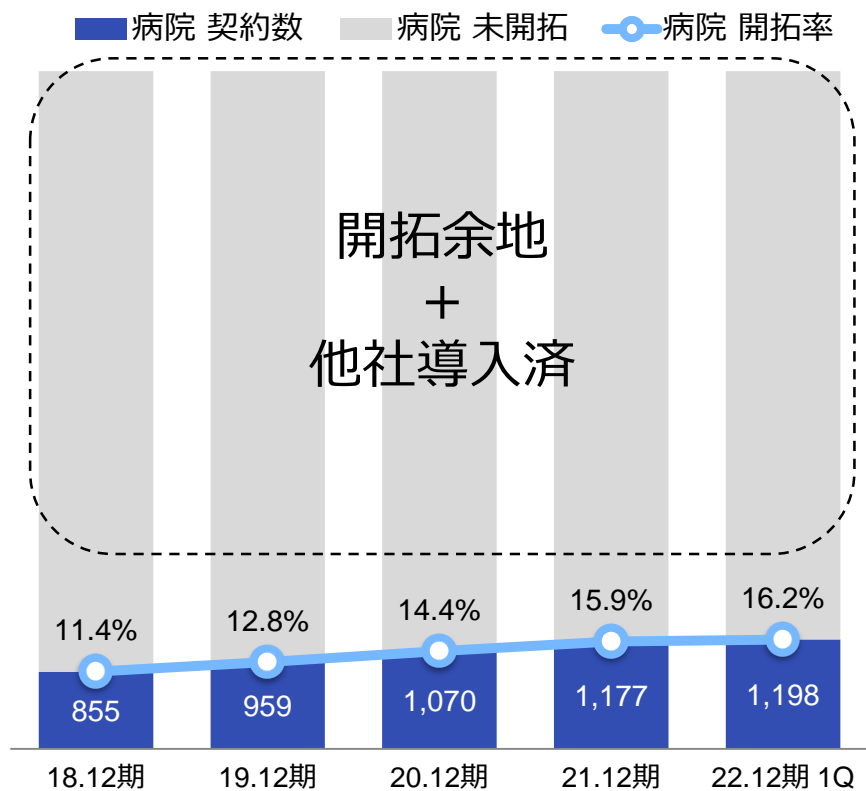
利用者数



※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

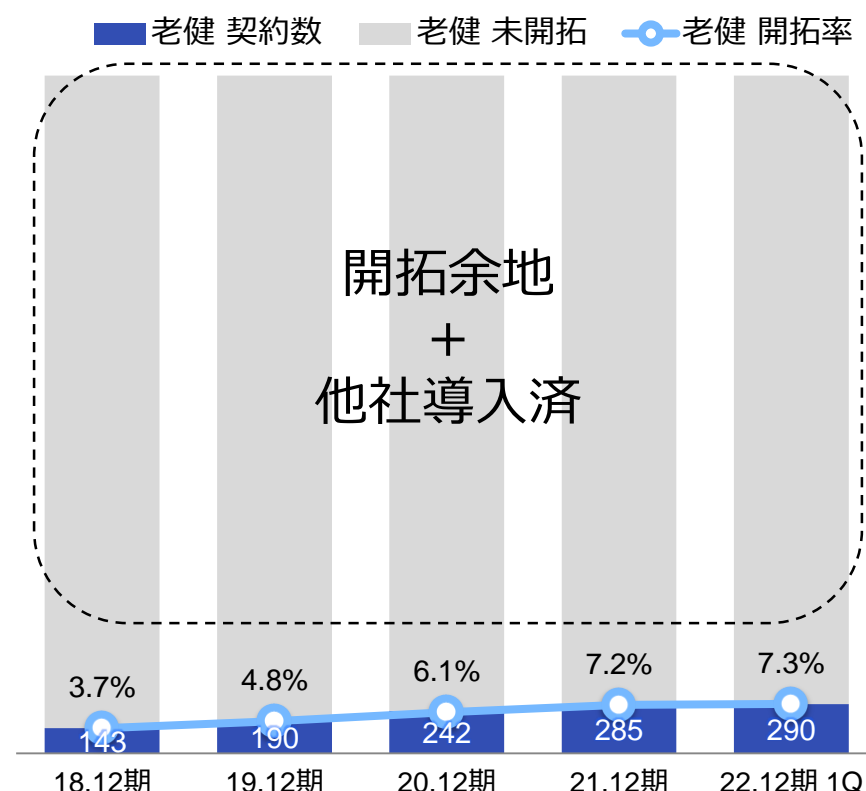
- 病院契約数（50床以上）は1,100施設を突破し、開拓率は**16.2%**
- 老健と介護医療院（50床以上）の契約数は250施設を突破し、開拓率は**7.3%**

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）

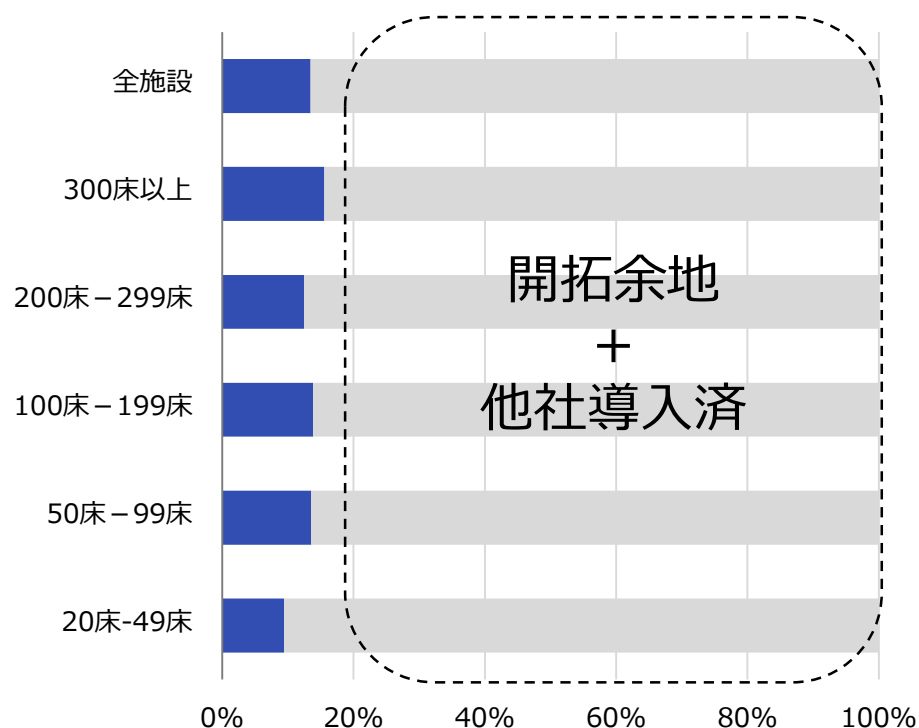


当社ターゲットは**3,976**施設

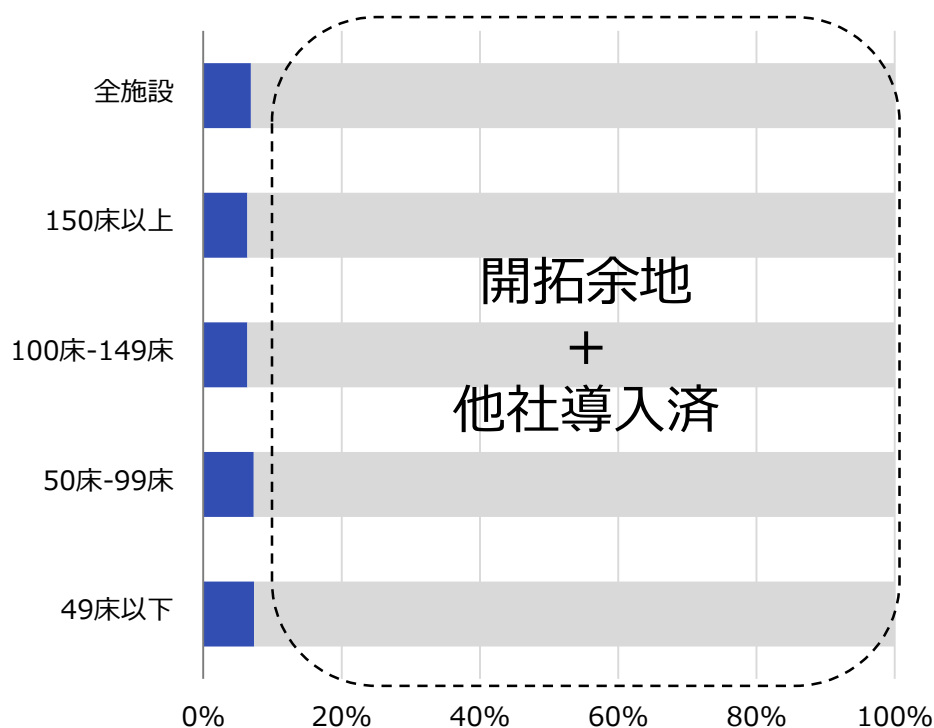
※厚生労働省による「令和元年度医療施設調査」及び「令和元年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成
 ※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更（過去資料とは19.12期・20.12期の開拓率が相違）

- 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）



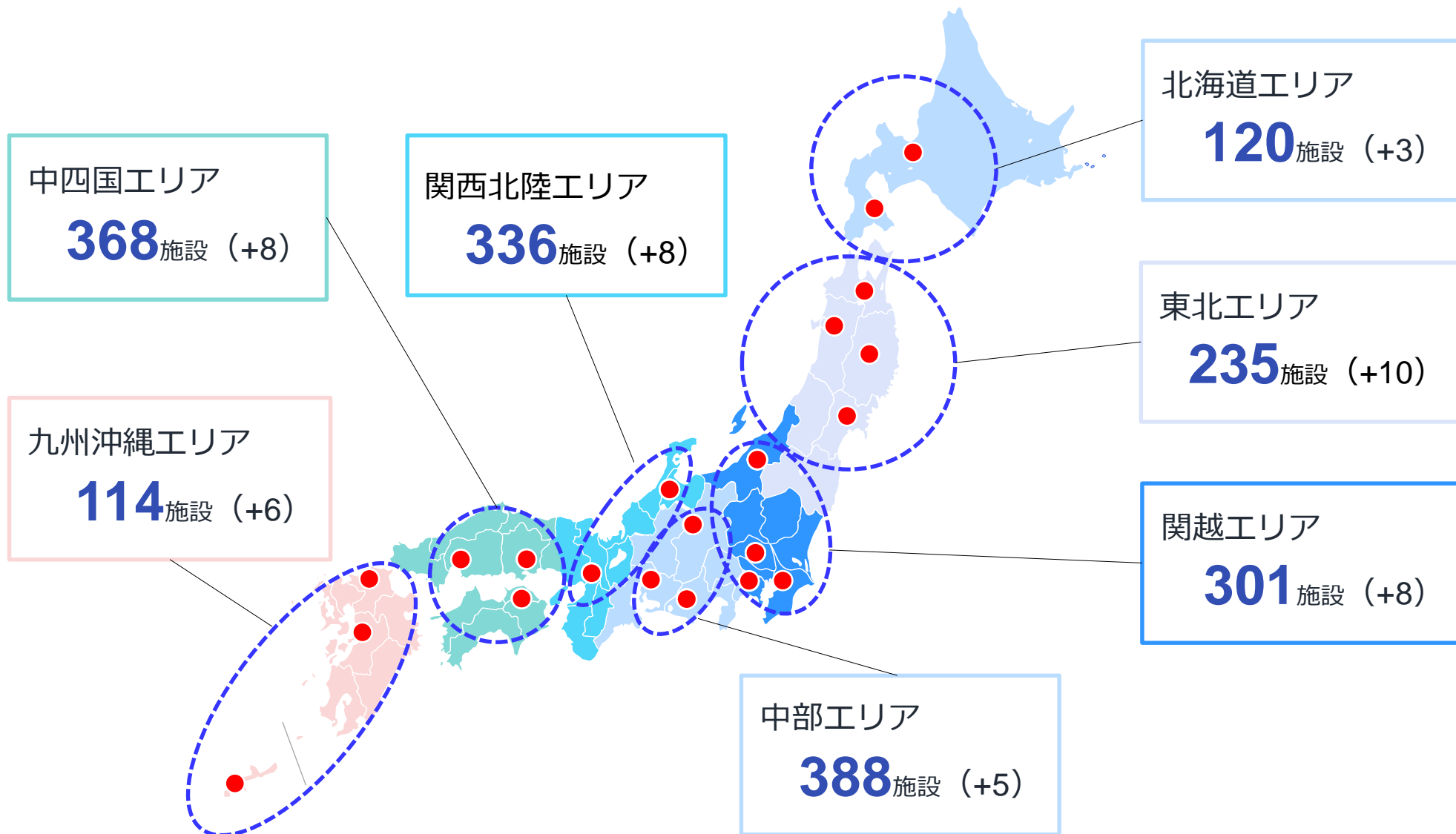
※上記グラフ青部分が当社の顧客開拓率を示す

※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

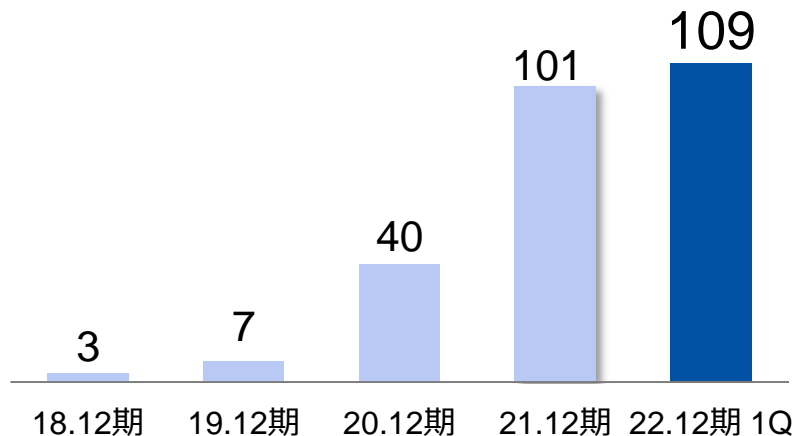
全国で順調に契約施設数が増加

※ () 内は2022年12月期の純増加数



Rは**8施設増加**、LCは**5施設増加**

CSセットRの契約施設数推移（累計）



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

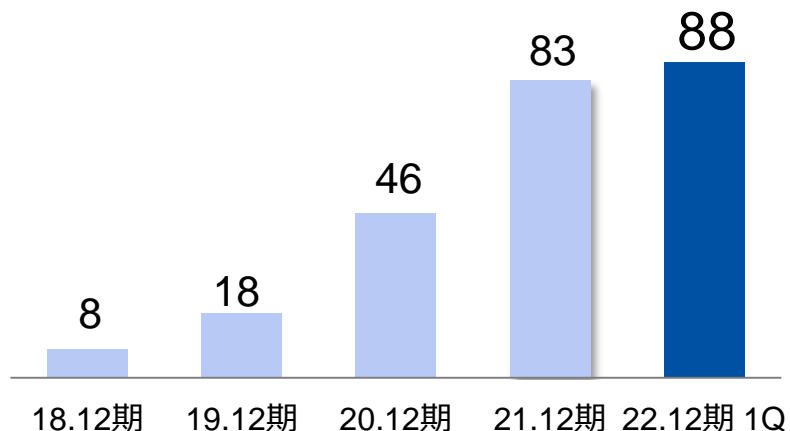
【導入数】

提案初期段階から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

CSセットLCの契約施設数推移（累計）



POINT

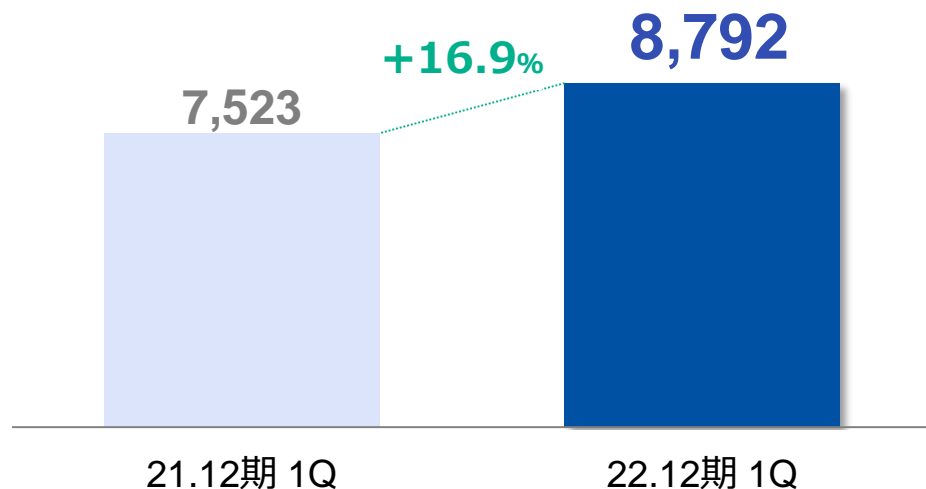
【導入メリット】

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)



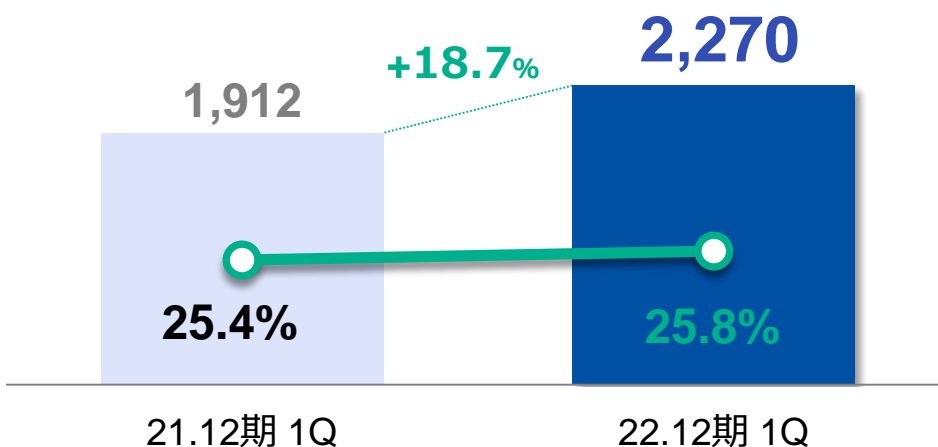
前年同期比 **+1,268**百万円

+235件増

CSセット新規契約施設数

・ 2021.12期1Q : **53**件 → 2022.12期1Q : **65**件

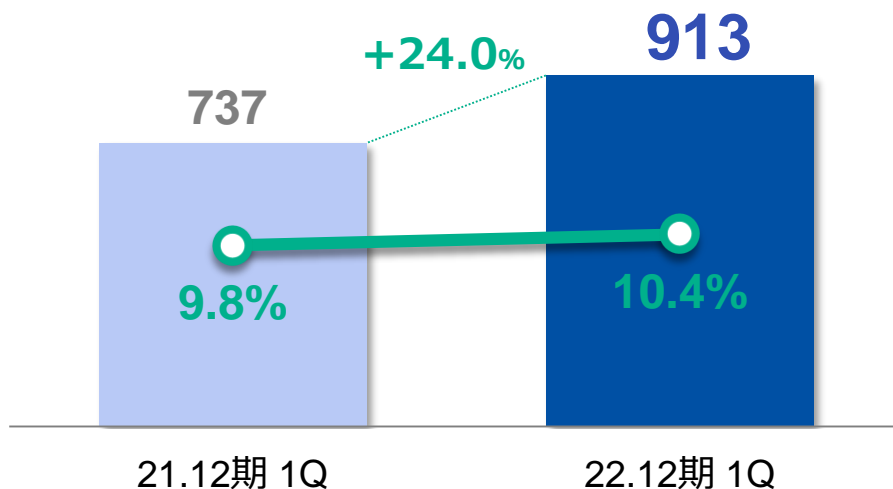
売上総利益 (百万円)



前年同期比 **+357**百万円

売上総利益率 (対前年同期比) **+0.4%**

営業利益（百万円）

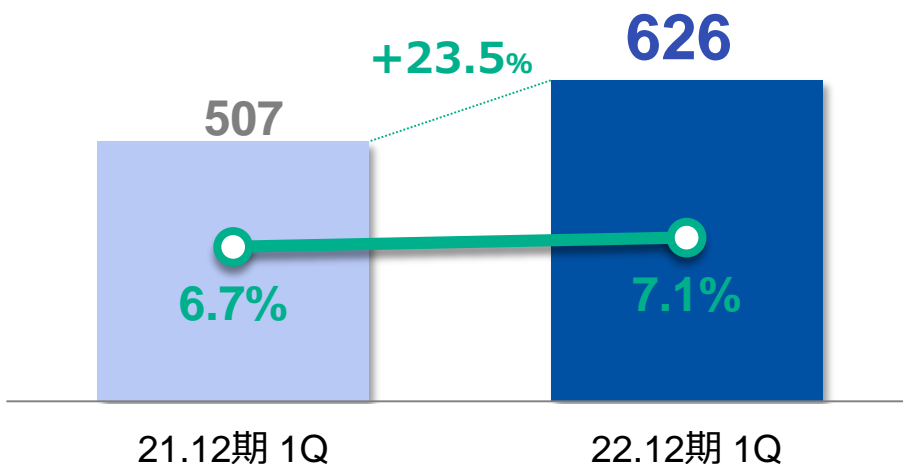


前年同期比

+176百万円

請求関連のシステム化による業務効率化等により
営業利益率（対前年同期比）**+0.6%**

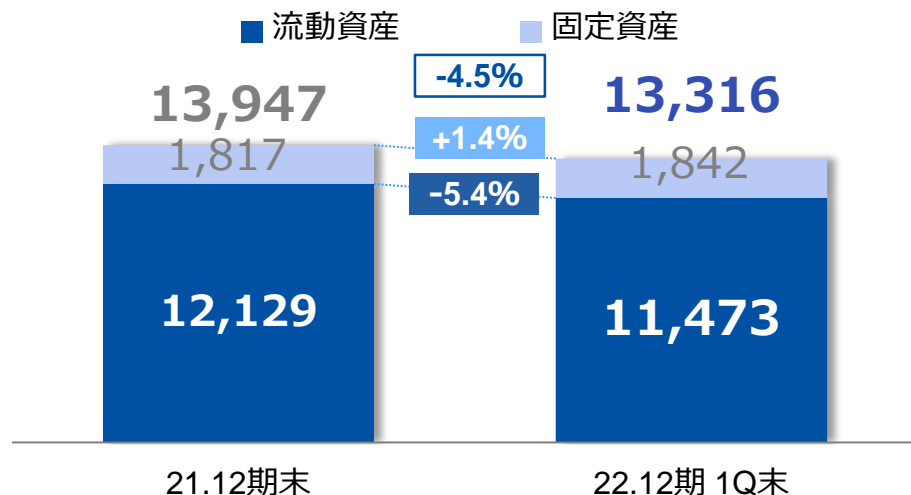
親会社株主に帰属する四半期純利益（百万円）



前年同期比

+119百万円

資産（百万円）



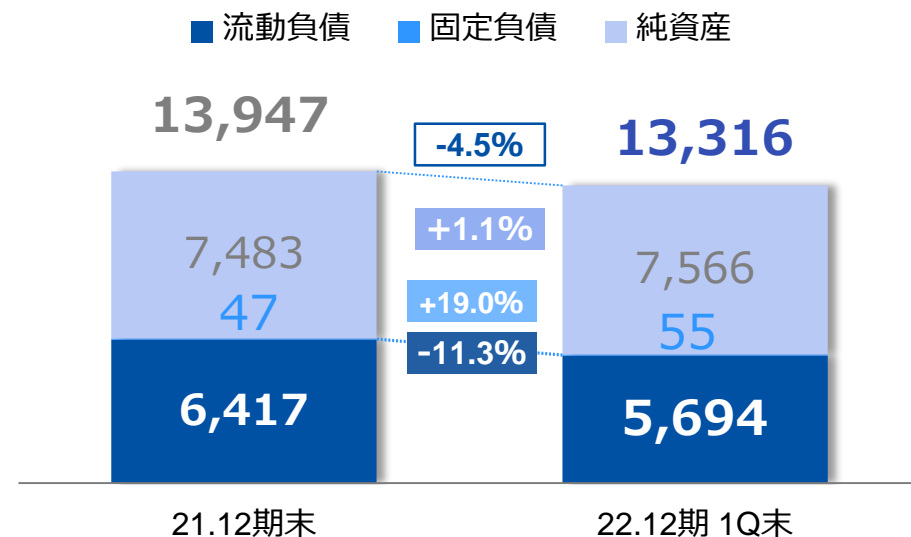
総資産

前期末比

-631百万円

配当金・法人税の支払い等により現金及び預金
-968百万円

負債・純資産（百万円）



総負債

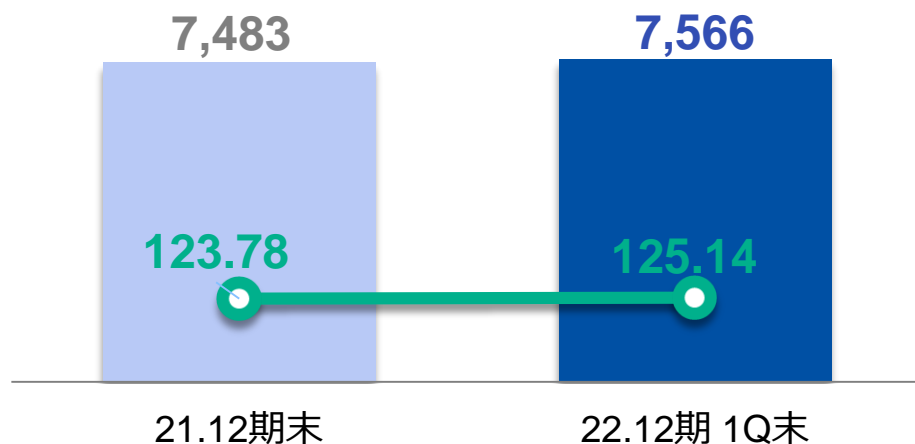
前期末比

-713百万円

借入金 **ゼロ**

純資産（百万円）

● 1株当たり純資産（円）



純資産

前期末比

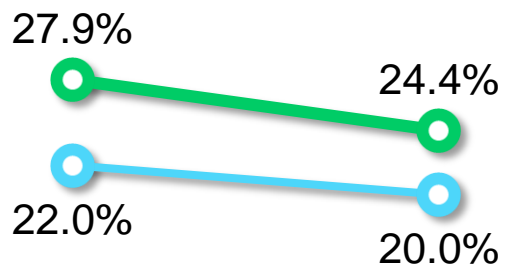
+82百万円

BPS 2021.12期 : 123.78円

→ 2022.12期1Q : 125.14円 (+1.1%)

ROA/ROE

● ROA ● ROE



ROA

前期比

-2.0%

※流動比率 201.5% (前期 189.0%)

ROE

前期比

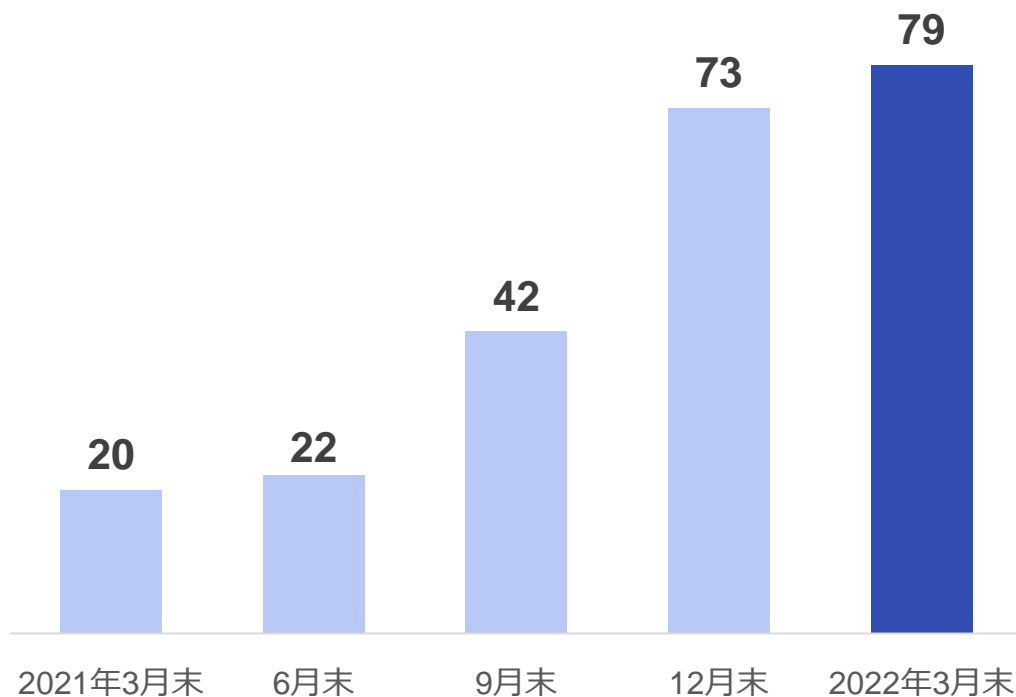
-3.5%

21.12期

22.12期 予定

- 自社物流による配送は2022年3月に79施設
- 2023年中に、配送エリア・拠点を拡大し250施設への配送体制を目指す

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施設数です。

自社物流配送数と
商品備蓄量の増加



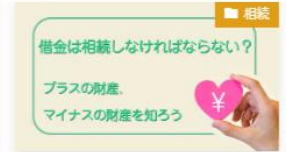
災害時配送
非常時欠品等の
リスク分散へ



- 相談ニーズに応じてサービス領域を拡大中
- Webサイトリニューアル、相談事例をトップに表示



「50代で脳梗塞歴あり。不安なので後見人を立てて財産管理をお願いしたいんです」



借金は相続しなければならない? プラスの財産、マイナスの財産を知ろう

<p>住まい</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 不動産無料査定 <ul style="list-style-type: none"> ・リースバック ・無料仮測量 ■ 留守宅の管理 ■ 片付け <ul style="list-style-type: none"> ・生前整理 ・家財処分 ■ 住み替え <ul style="list-style-type: none"> ・引越し ・施設選び 	<p>医療 (通院・入院)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ CSセット ■ 身元保証 ■ 薬剤師相談 ■ セカンド オピニオン ■ オンライン面会 ■ 受診付き添い 	<p>介護 (通所・入所)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 通所の付き添い <ul style="list-style-type: none"> ・ナース家政婦 ■ 施設向け提案 <ul style="list-style-type: none"> ・リハビリ ・レクリエーション 	<p>在宅支援 予防・未病</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ナース家政婦 <ul style="list-style-type: none"> ・安否確認 ■ ヘルスケア ■ リハビリ ■ 趣味コンテンツ <ul style="list-style-type: none"> ・旅行 ・学び ■ 就労支援 	<p>終活</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 相続関連 <ul style="list-style-type: none"> ・家族信託 ・生命保険信託 ・遺言代用信託 ・遺贈寄付 (少額寄付) ■ 財産管理 ■ 葬儀 <ul style="list-style-type: none"> ・墓じまい 等 ■ 遺品整理

※2022年3月現在の実績・・・**黒色**：実装済みサービス/**青色**：これから実装予定のサービス



▶ E L A N
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。柔らかい着心地着
と工業洗濯耐性を両立。

進捗：2021年は1施設導入済み
2022年は十数施設で導入予定

- 4月18日に子会社である琉球エランがWEBアプリ「がんじゅーパス」を開発
- がんじゅー（沖縄の方言で健康や頑丈の意味）な道（path）と、その道を通る通行証（pass）をかけて名付けた、沖縄発の健康パス
- 沖縄県内のCSセットご利用者様への利用促進を開始

がんじゅーパス 機能紹介

【がんじゅーPASS】



ワクチン接種記録またはPCR検査陰性証明書

【感染防止対策認証店検索】



沖縄県の感染防止対策基準をクリアした飲食店のリスト

【がんじゅーPASS特典提供店舗】



がんじゅーPASS提示で特典を付与する店舗のマップ

【三密マップ】



沖縄県内のシステム設置場所の混雑状況を6段階でLIVE配信するマップ

【PCR検査場マップ】



沖縄県内のPCR検査場のマップ

2. 2022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

前期及び1Q獲得分を含む既存施設の高利用率の継続と、2Q以降の活動制限の解除による新規獲得加速に伴う利用者増による増収が、通常活動経費ならびに新規事業投資による経費増を吸収し、2Q以降も安定した収益を見込む

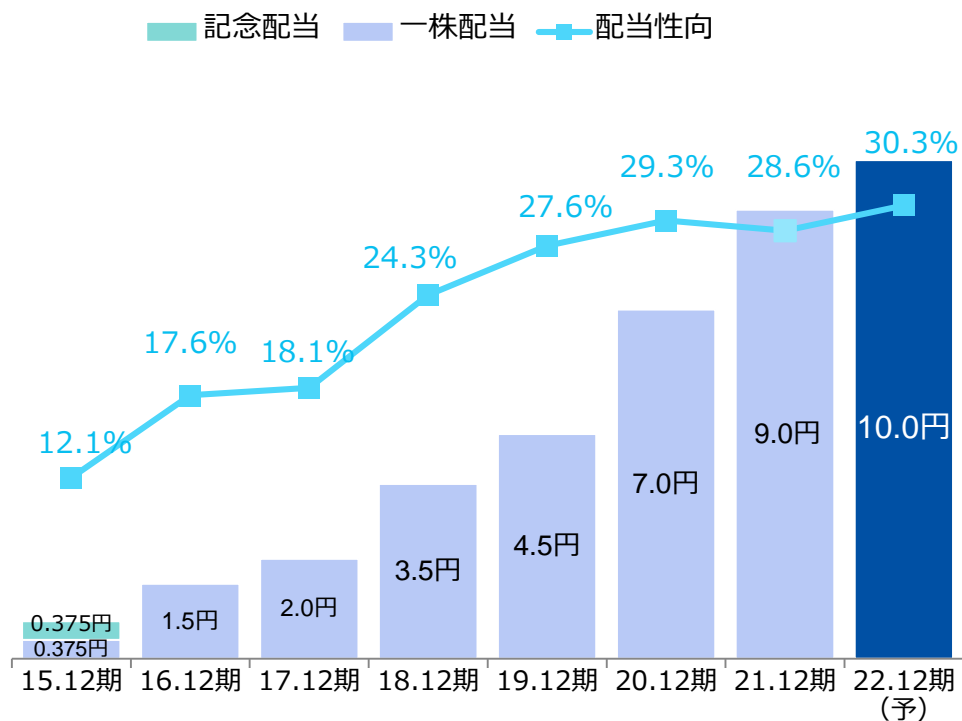
(単位：百万円)

	21.12期 上期実績	22.12期 上期予想	増減率	21.12期 通期実績	22.12期 通期予想	増減率
売上高	15,218	17,300	13.7%	31,635	37,000	17.0%
営業利益	1,403	1,430	1.9%	2,798	3,000	7.2%
売上高営業利益率	9.2%	8.3%		8.8%	8.1%	
経常利益	1,414	1,440	1.8%	2,818	3,020	7.1%
売上高経常利益率	9.3%	8.3%		8.9%	8.2%	
当期純利益	956	980	2.5%	1,905	2,000	4.9%
売上高当期純利益率	6.3%	5.7%		6.0%	5.4%	
EPS	15.78円	16.21円		31.49円	33.08円	

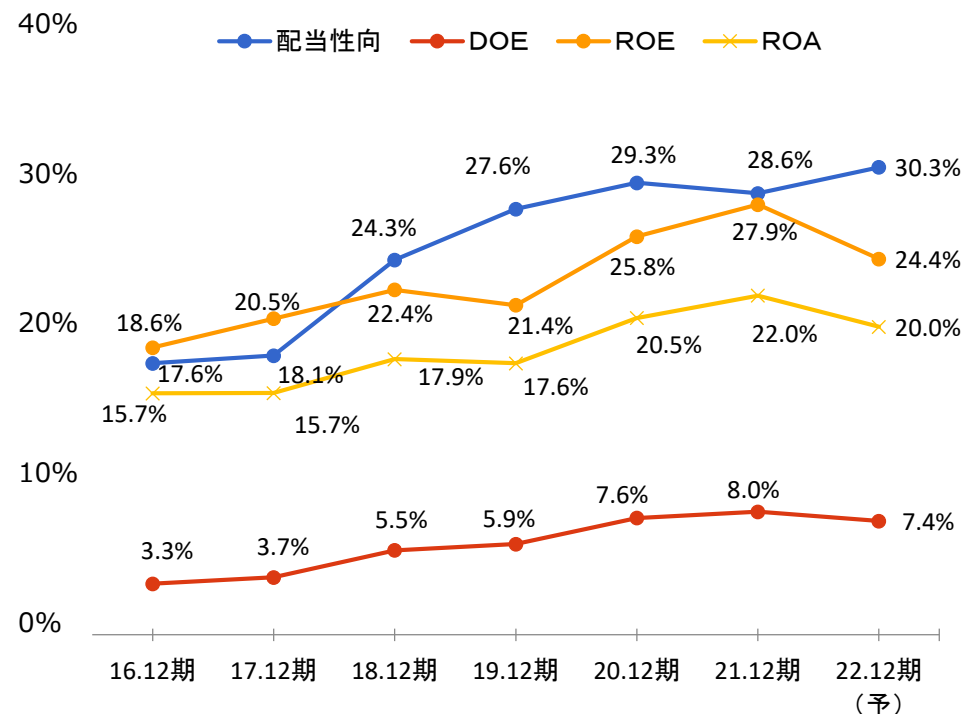
(注) 1株当たり純利益 (EPS) は21年1月1日付1 : 2の株式分割の影響を加味して遡及修正しております

- 2022年12月期の期末配当金は1株当たり**10.0円**とする
- 2022年12月期の配当性向は連結で**30.3%**と前期に比べ1.7ポイント増加

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、
 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 370億円 を目指します

	2019年 (実績)	2020年 (実績)	2021年 (実績)	2022年 (予想)
売上高	215億円	260億円	316億円	370億円
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%	8.8%	8.1%
市場開拓率	10%	11.7%	12.8%	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	金沢第二支店開設 釧路支店または 松山支店開設 海外調査再開

← 2020~2022年中期経営ビジョン →

成長拡大に向けた取り組み

新・中期経営ビジョンの策定

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

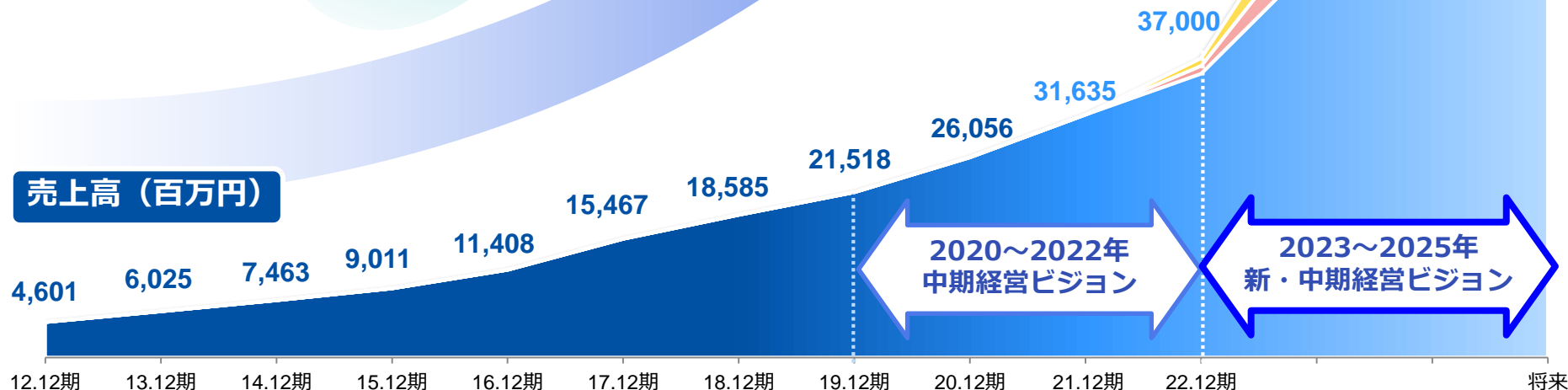
システム強化による営業利益率改善

Next Stage

新規事業

業務受託

CSセット



売上高 (百万円)

2020~2022年
中期経営ビジョン

2023~2025年
新・中期経営ビジョン

(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

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	316億35百万円（2021年12月期第4四半期累計期間）
経常利益	28億18百万円（2021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	502名（2022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/秋田/仙台 関東エリア 東京/千葉/さいたま/相模原/新潟 中部エリア 松本/名古屋/静岡 関西エリア 金沢/大阪 中四国エリア 広島/岡山/四国 九州・沖縄エリア 福岡/南九州/沖縄</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。



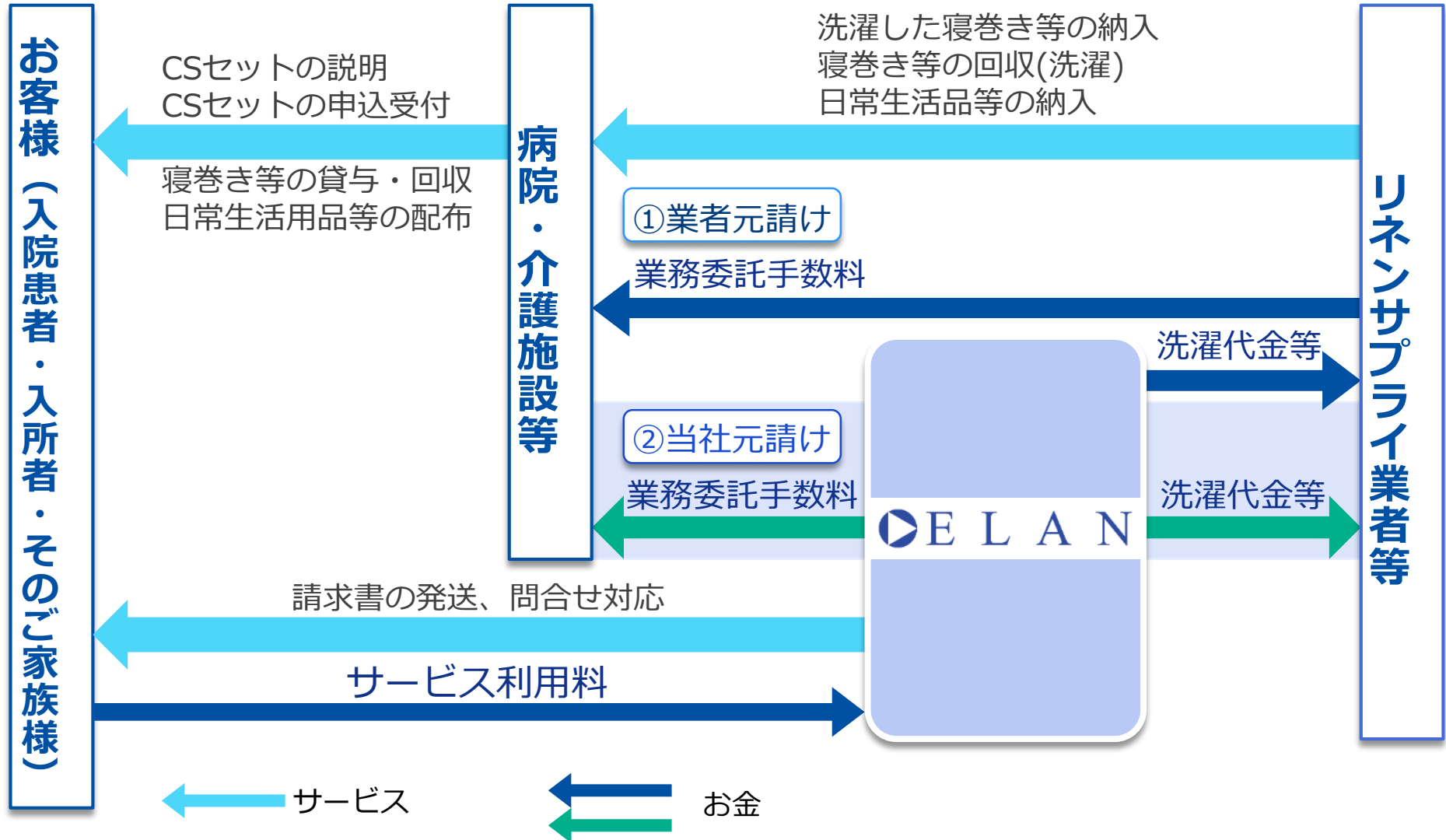
「CSセット」の標準的なプランの一例 ※記載の日額は参考価格です

	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



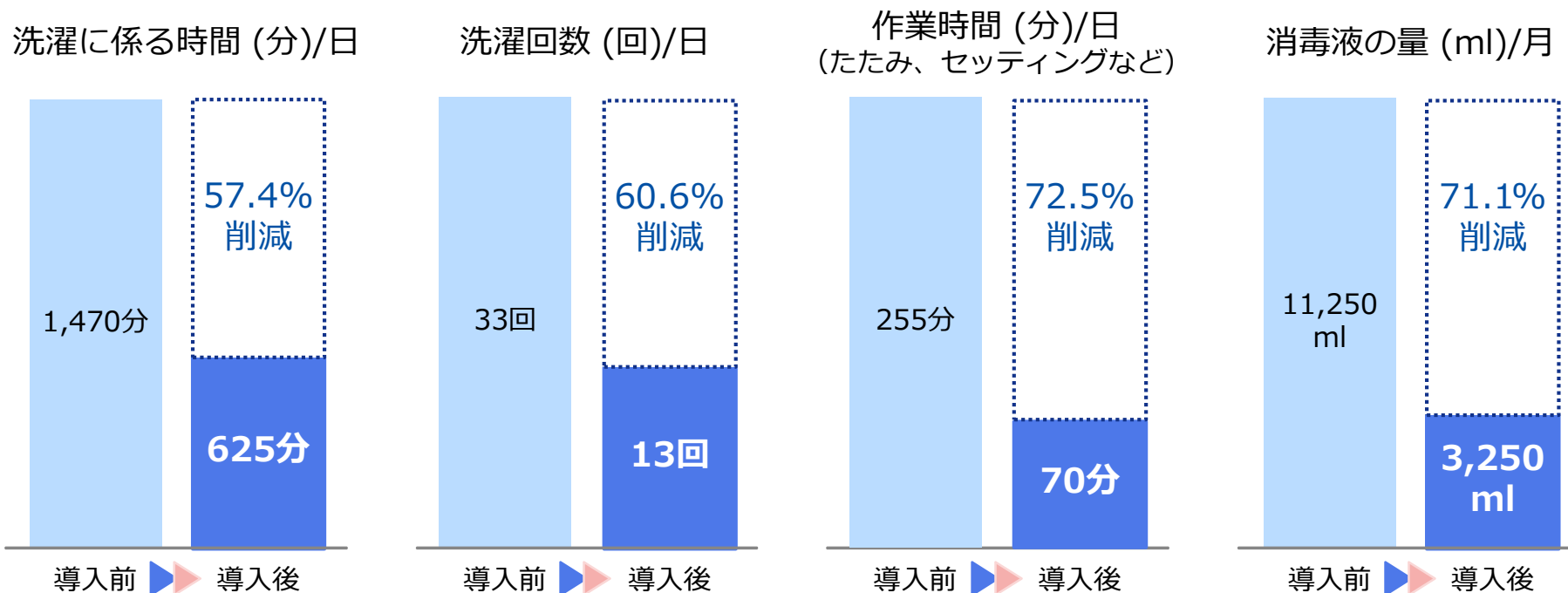
職員による荷物移動が発生

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

患者様

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

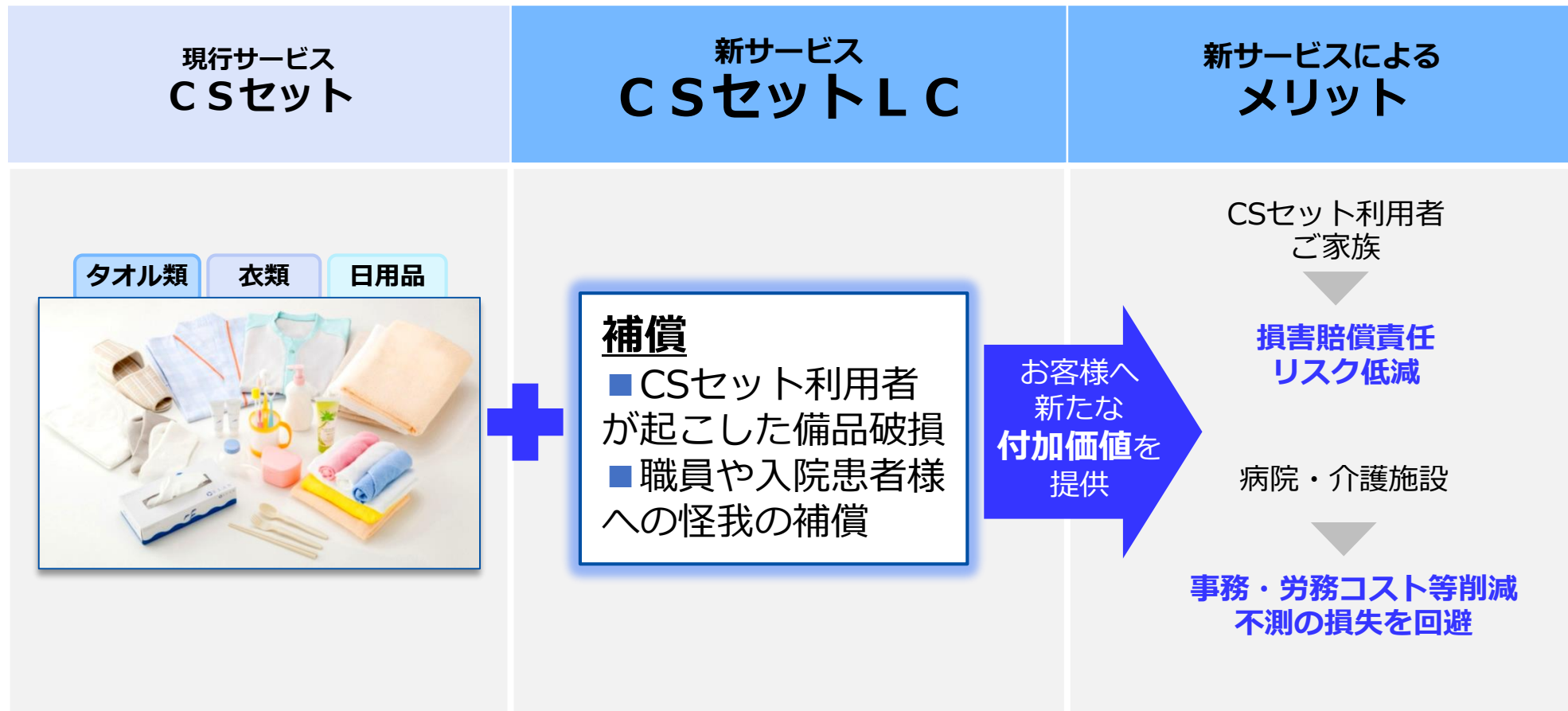
保証会社

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

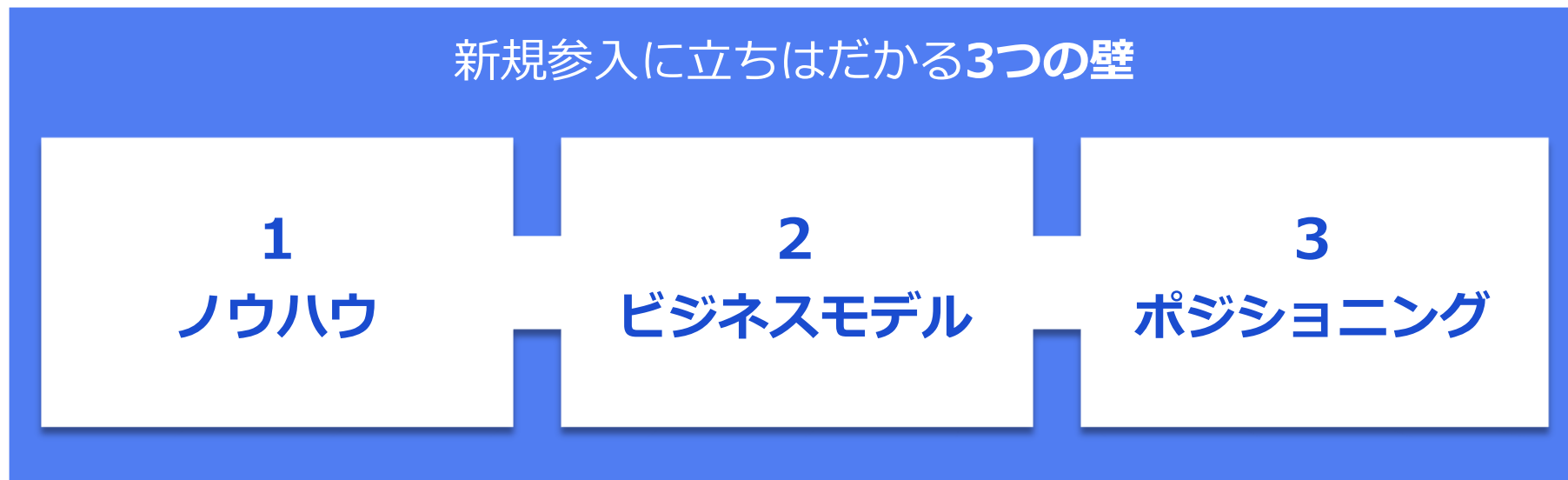
2 ビジネスモデル

- 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

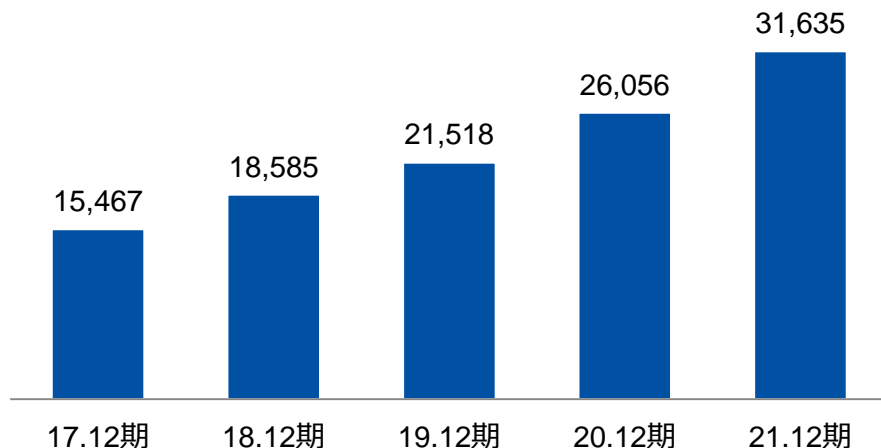
- 特定の系列に属さない**オープン**なポジショニング

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い

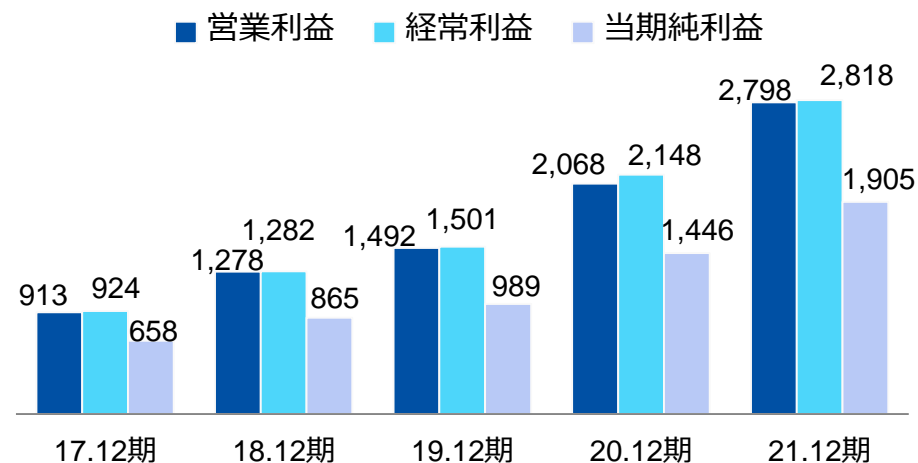


ノウハウのストックと
業界内ポジショニングの確立により
さらに高い参入障壁を構築

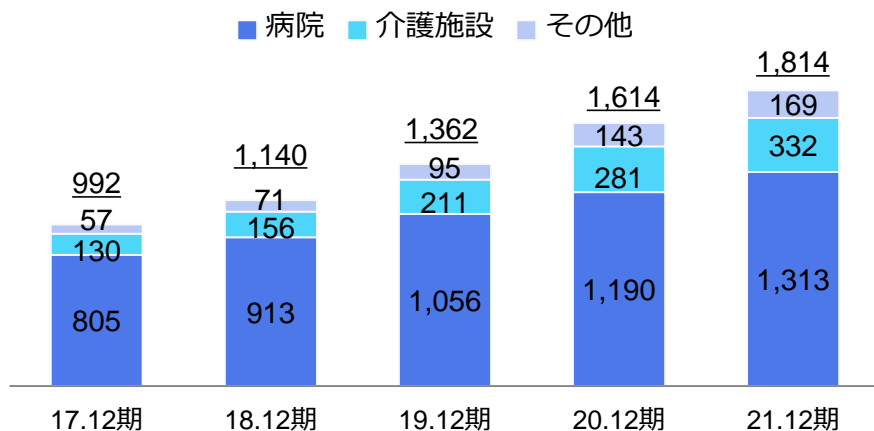
売上高推移（百万円）



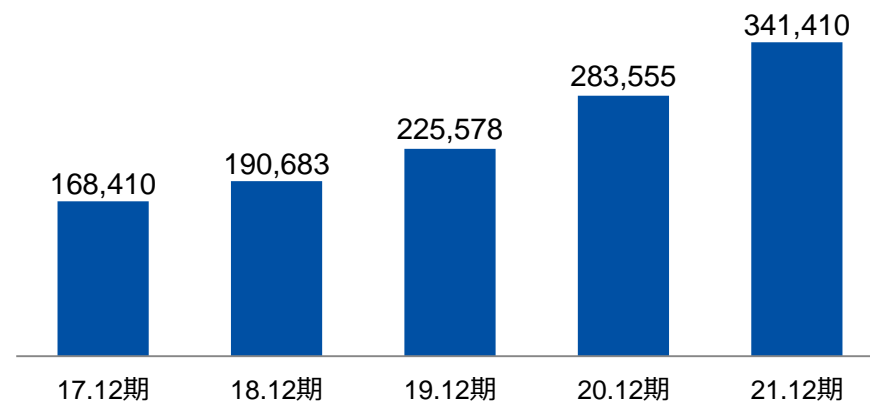
利益の推移（百万円）



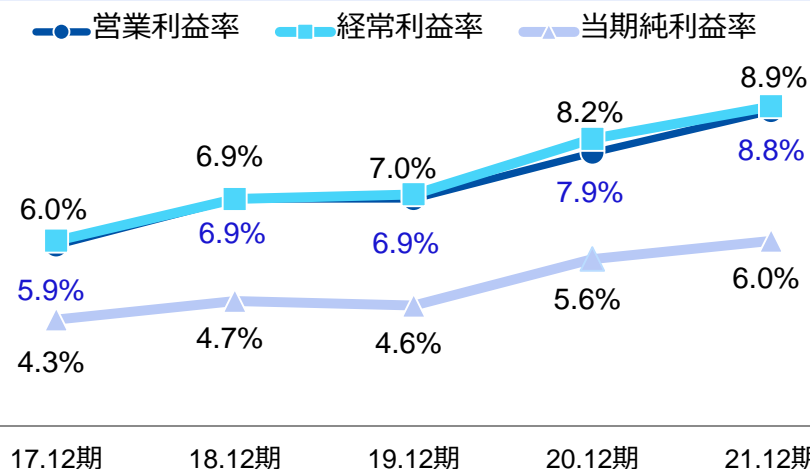
契約施設数の推移（施設）



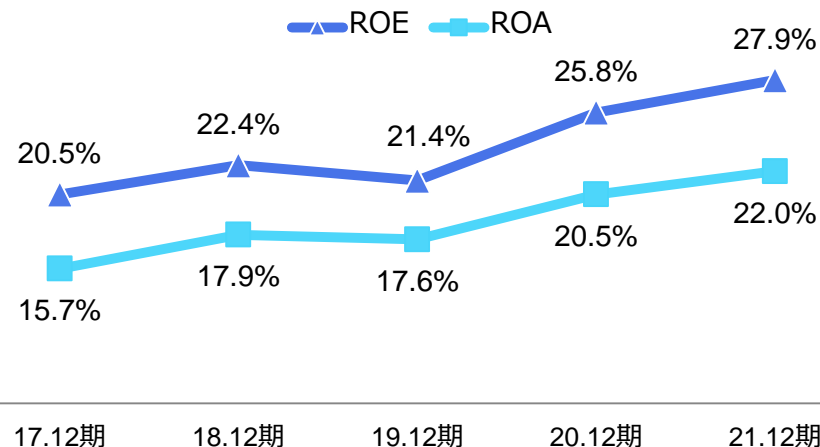
月間利用者数の推移（人）



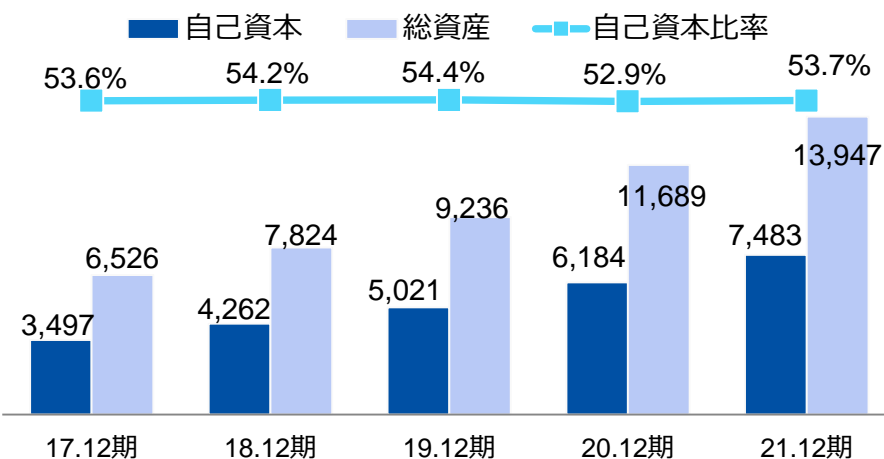
利益率の推移



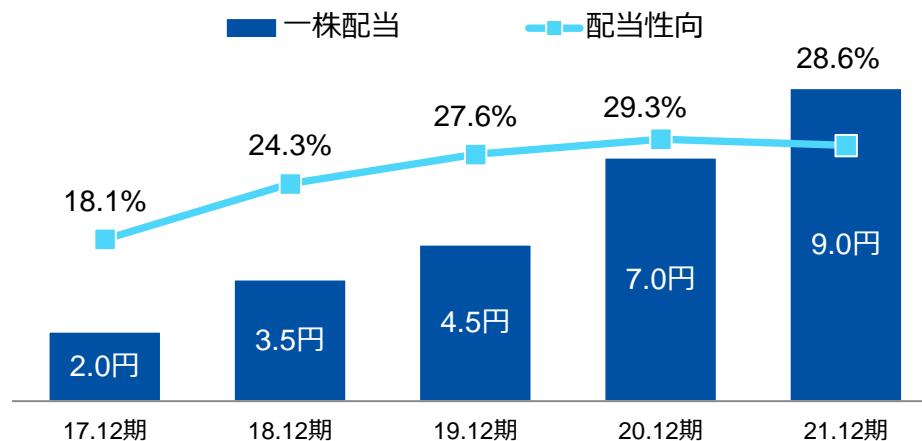
ROE・ROAの推移



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（2022年5月12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